

웨이사 월간지_2020년_06월호 음식료 섹터 대장주(건강기능식품) 후보군_팜스빌(318010)

작성자: 땡기왕자

*6월호는 14PAGE부터 기재되어 있습니다.

♣♣♣2020년04월호

=>건강기능식품 섹터는 에이치엘사이언스도 좋은 기업이나 2019년 초반 높은 성장률에 따른 1차 시세에 대한 물량 부담(그때보다는 성장률이 낮아짐)과 현 시점을 기준으로 향후 성장률과 시세 초입으로 보이는 주가상승여력이 더 높다고 판단되는 팜스빌로 레포트를 교체 하도록 하겠습니다. 에이치엘사이언스도 지금 트렌드와 맞기 때문에 단기로는 68,000원까지는 보입니다. 계속 보유하셔도 됩니다.

=>앞으로 포스트 코로나 시대에는, 그 주도 섹터 중 하나를 <음식료 +건강기능식품 섹터>로 보고 있습니다. 건강기능식품도 포함되어 있습니다. 속도의 차이는 있을 수 있습니다.

=>K-헬스케어 섹터 이후로 주목하고 있는 섹터는 K-음식료 섹터입니다.

=>지금의 흐름으로 봐서는 음식료 섹터 주도주(얼굴마담, 전체 섹터를 이끌어 가는 종목)는 농심, 삼양식품이 될 것 같습니다. 음식료 섹터는 대부분 대형주이기 때문에, 주도주만 있고 대장주는 건강기능식품 섹터에서 나오지 않을까 싶습니다. 다 같은 계열입니다.





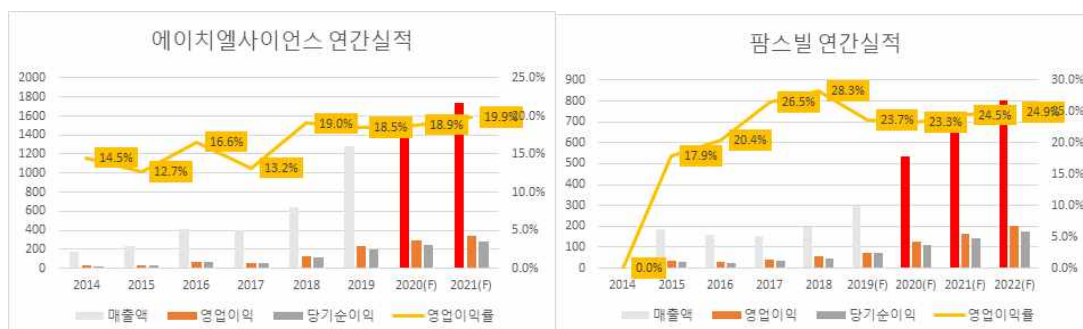
=>음식료가 실적이 좋은 것도 있고, 포스트 코로나 시대와 트렌드가 잘 맞기 때문입니다. 게다가 향후 남북경협과도 엮일 수 있습니다.

=><음식료 섹터>도 포스트 코로나 시대 주도주중에 하나이고, 대장주는 건강기능식품 섹터에서 찾아보려고 노력했습니다.

=>에이치엘사이언스는 좀 아쉬운데, 성장률이 팜스빌이 더 좋아서 종목 교체를 하려고 합니다.

연간실적	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020(F)	2021(F)	18대비	19대비	20대비
매출액	172	237	409	402	641	1,283	1,532	1,732	100.2%	19.4%	13.1%
영업이익	25	30	68	53	122	237	289	344	94.3%	21.9%	19.0%
당기순이익	21	35	61	49	109	197	240	285	80.7%	21.8%	18.8%
영업이익률	14.5%	12.7%	16.6%	13.2%	19.0%	18.5%	18.9%	19.9%	-2.9%	2.1%	5.3%

연간실적	2014	2015	2016	2017	2018	2019(F)	2020(F)	2021(F)	2022(F)	18대비	19대비	20대비	21대비
매출액	0	184	157	155	198	300	533	662	802	51.5%	77.7%	24.2%	21.1%
영업이익	0	33	32	41	56	71	124	162	200	26.8%	74.6%	30.6%	23.5%
당기순이익	0	31	27	34	48	72	113	141	176	50.0%	56.9%	24.8%	24.8%
영업이익률	#DIV/0!	17.9%	20.4%	26.5%	28.3%	23.7%	23.3%	24.5%	24.9%	-16.3%	-1.7%	5.2%	1.9%



=>첫번째는 에이치엘사이언스의 실적이고, 두 번째는 팜스빌의 실적입니다.

=>2018년~2019년도 실적 성장률은 에이치엘사이언스가 높았으나,

2019년~2020년 실적 성장률은 팜스빌이 훨씬 높다는 것을 알 수 있습니다. 그래서 교체를 하려고 합니다. 에이치엘사이언스 기업에 문제가 있기 때문이 아닙니다.

=>서흥은 장기투자 대상 종목으로, 이미 거의 다 성장을 했기 때문에 성장률이 높지는 않습니다. 꾸준히 성장할 뿐입니다. 이런 기업들은 대장주가 되기는 좀 어렵습니다. 사이즈도 대형주가 아니라서 주도주가 되기도 좀 애매합니다.



=>에이치엘사이언스는 2018년~2019년도로 넘어갈 때, 성장률이 가장 좋았는데 위에 노란색으로 표시한 저 시세가 팜스빌의 2019년~2020년 성장률에 재현될 수도 있지 않을까, 하는 생각이 있습니다.

=>코로나처럼 재난 상황이 발생하면 음식료 가격이 요동을 치게 됩니다. (에그플레이션)

=>투자자는 결국 주도 섹터에서 1등 대장주를 찾아야 되는건데, 저는 현재까지 팜스빌(건강기능식품 섹터 포함)로 보고 있습니다.

=>박근혜 정권때는 K-드라마가 대장 섹터로 선발대로 가다가, 곡물 가격 하락으로 K-음식(당시 오리온, 동서, CJ제일제당, SPC삼립 등)으로 가면서 K-헬스(인바디, 메디톡스, 썬바이오텍, 오스템임플란트(+치과 엑스레이 관련 종목->뷰웍스, 바텍 등) 등)까지 따라갔습니다. 어르신들은 임플란트를 해야 음식을 먹을 수 있잖아요?

=>포스트 코로나 이후는 어떨까요? 남들보다 항상 먼저 생각하고, 먼

저 행동해서 길목을 딱 지키고 있어야 됩니다.

=>이번에는 트렌드가 포스트 코로나(코로나와의 동행)입니다.

=>코로나가 씨젠(진단키트 장비)을 시작으로 이번에 주도 섹터를 데려왔는데 그게 바로 <NEW 헬스케어>입니다. 과거 헬스케어가 아니라 새로운 헬스케어입니다. K-헬스케어입니다.

=>일단, 대장주로 비트컴퓨터(소프트웨어 솔루션)가 나왔습니다.

=>비트컴퓨터가 새로운 섹터를 창출하고 있는데 그다음에는 콘텐츠, 플랫폼, 인공지능, 빅데이터(이하 의료 정보시스템)가 갈 것으로 보고 있습니다.

=>음식도 넓게 보면 헬스케어 섹터에 속합니다. 건강과 관련되어 있잖아요?

=>음식료 주도 섹터는 박근혜 정권처럼 중국 수출과 관련이 있는 과자(오리온), 빵(SPC삼립), 커피(동서)가 아닙니다. 음식료 중에서도 전혀 새로운 건강기능식품, 면역력, 집콕 음식, 배달 음식 등이 됩니다. 과거처럼 빵, 커피, 과자가 아닙니다.

=>지금은 건강, 바이러스에 면역강화가 핵심입니다.

=>지금 헬스케어의 핵심은 ★면역+ 비상식량★입니다. 아셨죠?

=>곡물가 급등은 인스턴트 식품이 잘 팔릴 가능성이 높습니다.

=>당분간 내수가 가는 이유는 수출이 어려운 이유도 있지만, 그동안 수출을 못하고 내수주로 묶여있는 기업들이 있었습니다.

=>그 내수로 묶여있는 기업들 중에서 드디어 해외로 수출(방역한류)하면서 시세가 나오게 됩니다.

=>박근혜 정권때는 <중국 한류>였는데, 포스트 코로나 문재인 정권때는 <방역 한류>입니다. 이게 한류의 새로운 트렌드입니다.

=><헬스케어 섹터> 대장주인 비트컴퓨터가 먼저 시세가 출발했고, 그다음 <음식료 섹터>가 갑니다. 음식료 섹터가 이번에는 남북경협으로 역일 가능성도 있습니다.

=>이 흐름이 최소 2년은 갈 것으로 보고 있습니다. 물론, 단기에 시세가 급등을 해버리면 못 갑니다. 매도해야죠 그럼.

=><2차전지 섹터>가 2월에 시세가 급등을 했기 때문에 지금 코로나 반등 이후 쉽게 못 가는 이유이기도 합니다. 본격적으로는 2차전지 섹

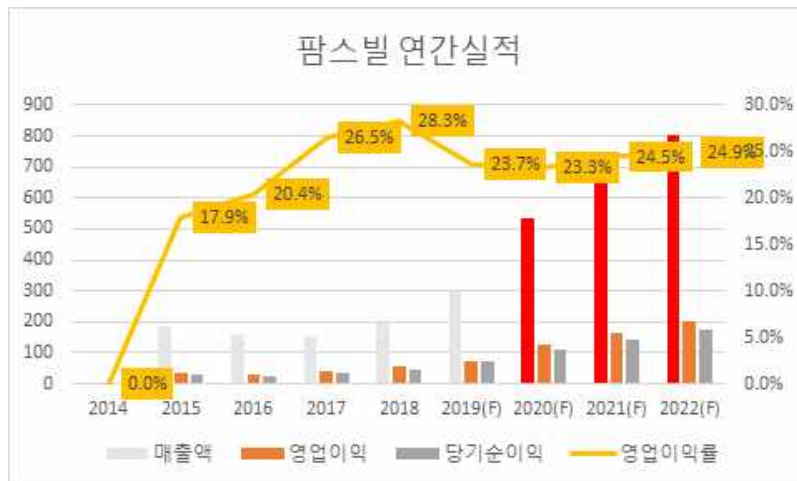
터는 가을 이후부터 IT반도체와 함께 갑니다.

=>팜스빌은 건강기능식품, 식품 개발, 제조 유통 및 수출입업등을 주요 사업으로 하고 있습니다.

=>2014년 악마 다이어트 브랜드를 론칭하며 여러 가지 상들을 수상했고, 다이어트 부분 홈쇼핑 매출 1위를 기록하였습니다.

♣연간실적

평균 성장률	연간실적	2014	2015	2016	2017	2018	2019(F)	2020(F)	2021(F)	2022(F)	18대비	19대비	20대비	21대비
23%	매출액	0	184	157	155	198	300	533	662	802	51.5%	77.7%	24.2%	21.1%
27%	영업이익	0	33	32	41	56	71	124	162	200	26.8%	74.6%	30.6%	23.5%
25%	당기순이익	0	31	27	34	48	72	113	141	176	50.0%	56.9%	24.8%	24.8%
4%	영업이익률	#DIV/0!	17.9%	20.4%	26.5%	28.3%	23.7%	23.3%	24.5%	24.9%	-16.3%	-1.7%	5.2%	1.9%

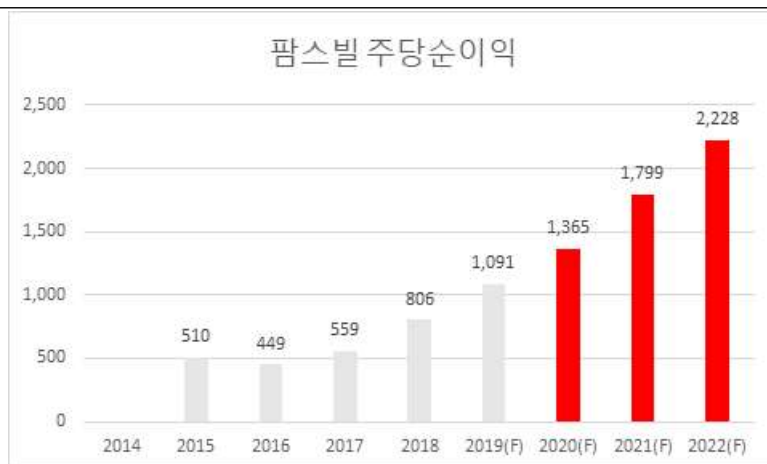


=>올해는 전년대비 매출액은 77.7%성장, 영업이익률은 74.6%성장, 당기순이익은 56.9%성장할 것으로 보입니다. 엄청난 성장률입니다.

=>3년(2020년~2022년) 연평균 성장률은 매출액은 23%, 영업이익은 27%, 당기순이익은 25%를 기록할 것으로 전망되고 있습니다.

=>에이치엘사이언스의 2018년~2019년도 모습입니다.

♣주당순이익



=>3년(2020년~2022년) 주당순이익 평균 성장률은 28%이고, 전년대비 주당순이익 성장률은 25.1%로 전망되고 있습니다. 대단하네요.

♣재무안정성

IFRS(연결)	2015/12	2016/12	2017/12	2018/12	2019/12
안정성비율					
유동비율	408.9	465.9	636.7	462.5	705.9
당좌비율	365.5	409.9	591.1	420.9	666.5
부채비율	38.0	69.7	51.7	23.8	22.2
유보율	955.7	1,193.5	1,487.9	2,036.3	1,297.5
순차입금비율	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
이자보상배율	101.6	16.2	20.5	33.0	1,609.7
자기자본비율	72.5	58.9	65.9	80.8	81.9

=>재무안정성 매우 우수합니다.

♣PER공식(목표PER20배/목표주가:27,300원)

밸류에이션	2019	2020현재	2020(F)	2021(F)	2022(F)
PER	13.14	9.71	12.74	10.18	7.73
현재가(4/30)	13,900	12,740	10,180	7,730	6,240
현재PER	13.14	9.71	12.74	10.18	7.73
20추정PER	10.18	7.73	6.24	5.18	4.18
20년 목표	27,300	27,300	27,300	27,300	27,300
상승여력	96%	96%	96%	96%	96%
21추정PER	7.73	6.24	5.18	4.18	3.18
21년 목표	35,980	35,980	35,980	35,980	35,980
상승여력	159%	159%	159%	159%	159%

=>2019년도에 에이치엘사이언스가 최고PER 30배(119,600원)까지도 받았었습니다. (당시 최저PER는 10배)

=>그보다는 보수적으로 목표PER20배로 잡고, 올해 목표주가는 27,300원입니다.

=>팜스빌의 지난해 최고PER는 13.14배, 최저PER는 9.71배였습니다.

=>현재 PER는 12.74배이며, 2020년 추정PER는 10.18배 수준으로 저

=>아무리 좋은 기업이라도 주가가 비싸면 레포트에 들고 올 수가 없습니다.

♣ 기술적 분석



=>과거에 시세가 터진 적도 없고(싱싱한 시세), 깨끗하고 아주 좋습니다.

=>대부분의 펀더멘털 좋은 기업들은 코로나 경제위기(3월)대비 약 2배 정도는 올라와 있는 상황입니다.

=>그 가격에 사지 못한 것을 아쉬워하지 말고(비정상적인 가격), 지금 이 원래 정상적인 가격입니다.

=====

♣♣♣ 2020년 05월 호

=>팜스빌은 다이어트, 이너뷰티 약을 제조하는 기업으로 보시면 됩니다. 2분기에 실적이 크게 증가할 가능성이 높아보이거든요?

=>코로나19의 영향이 1분기보다는 기업들의 2분기 실적에 본격적으로 영향을 주게 되는데, 오히려 팜스빌은 2분기에 폭발적인 실적 성장(홈쇼핑 진출 확대)이 예고되어 있습니다.

=>기업이 2분기 실적에서 모두가 울고 있을 때, 조용히 웃고 있을 기업 중에 하나입니다.

=>온라인 건강기능식품 회사들은 <판매 채널 확대>가 실적 성장으로 이어지는 구조를 가지고 있습니다.

=>팜스빌은 지난해 3개 홈쇼핑 채널에 들어가 말 그대로 대박이 났습니다.

=>올해는 더더욱 2분기부터 메이저 홈쇼핑인 CJ홈쇼핑과 GS홈쇼핑이 추가가 됩니다. 실적 성장에 대한 의심할 여지가 없다고 판단됩니다.

=>특징이 있다고 한다면 자체 인터넷 웹사이트(인터넷 전자상거래 플랫폼)를 운영하면서 애플트리 김약사네, 악마 다이어트 등 브랜드를 보유하고 있습니다.



전문약사와맞춤형 1:1 상담
김선용의 전문상담



=>특이점은 약사가 직접 개개인에 맞게끔 건강기능식품 약을 처방해 준다는 것입니다.

=>원래는 면세점까지 진출할 계획이었으나 코로나19로 미뤄진 경향이 있습니다.

성명	성별	출생년월	직위	등기임원 여부	상근 여부	담당 업무	주요경력
이병욱	남	1962.12	대표이사	등기임원	상근	경영총괄	98.08 핀란드 헬싱키대학 MBA졸업 88.01-00.03 CJ헬스케어 영업지점장 및마케팅 파트장 00.03-현재 (주)팜스빌 대표이사 19년 서울대학교 최고경영자과정 수료(AMP)
김선홍	여	1972.10	전무이사	등기임원	상근	연구소장	96.02 이화여자대학교 약학사 11.02 중앙대 의약식품대학원 항장학석사 95.12-98.02 (주)CJ 제약사업부 제제연구팀 98.03-00.04 (주)CJ 제약사업부 마케팅 00.08-현재 (주)팜스빌 R&D센터장, 총괄상무

=>기업 임원들이 CJ제약, 헬스케어 마케팅부 출신들이 많아서 마케팅 능력이 높을 것이라는 것이 시장의 판단입니다.

♣부문별 매출

제품군	2018	2019	매출비중	증감률
다이어트 및 이너뷰티	11,884,367	18,576,429	62%	56.3%
관절건강	2,498,162	4,112,541	14%	64.6%
눈건강	1,585,468	2,456,564	8%	54.9%
영양보조	1,338,072	2,228,669	7%	66.6%
면역/항산화	967,438	1,134,942	4%	17.3%
기타	1,428,424	1,345,920	5%	-5.8%
매출합	19,701,929	29,855,066	100%	51.5%

=>2019년도 실적이 홈쇼핑 채널 비중 확대에 의한 전년 대비 굉장히 좋았는데, 올해 실적도 과연 그 추세를 이어나갈 수 있을까요?

=>2020년 3월 제조시설을 준공해 현재 GMP(국내 제조기준)허가 취득 중이며, 하반기부터는 핵심 소재에 대해서는 자체적으로 제조시설을 가동할 예정입니다.

=>홈쇼핑 채널 매출 비중은 2018년 대비 44%가 증가하였습니다.

♣분기 실적

실적	19.1Q	20.1Q	증감률
매출액	4,525	10,980	142.7%
영업이익	966	2,269	134.9%
당기순이익	870	1,962	125.5%
영업이익률	21.3%	20.7%	-3.2%
순이익률	19%	18%	-5.3%

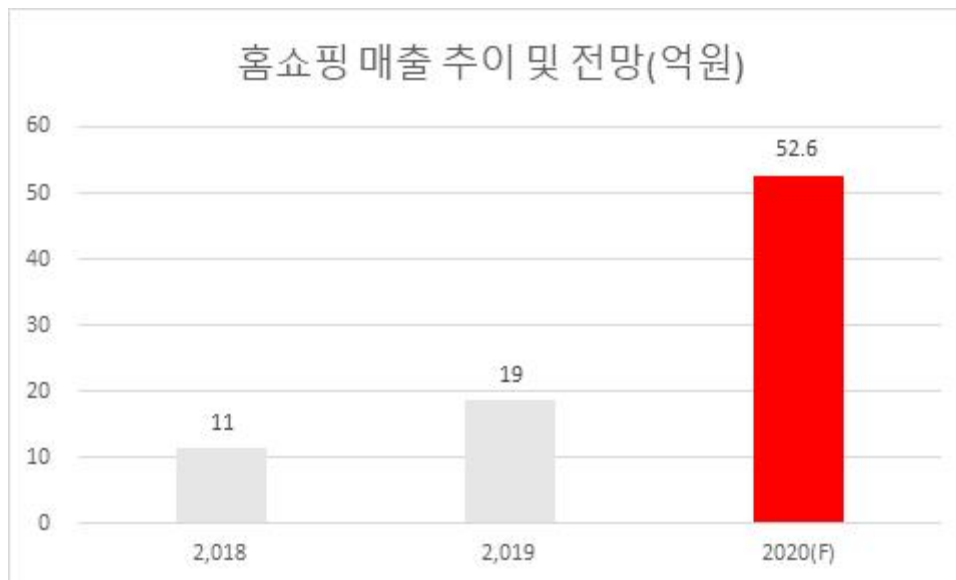
=>실제로 올해 1분기에도 그 추세를 이어나갔습니다. 굉장히 큰 폭의

상승률입니다.

=>2019년도 실적이 안 좋아서 기저효과가 발생한 것이 아니라, 2019년도 실적도 굉장히 좋았음에도 2020년1분기 실적이 큰 폭으로 증가했다는 것은 올해 실적도 작년 실적을 뛰어넘을 수 있는 단서를 제공해 주었습니다.

=>2분기도 신규 판매 채널 확대(CJ홈쇼핑/GS홈쇼핑)로 실적 성장 추세를 이어나갈 것으로 보입니다.

=>다이어트 제품은 시장에 엄청나게 많고... 팜스빌은 소위 듣보잡(?)이었는데, 홈쇼핑은 시큰둥한 반응... 그래서 인지도가 낮은 공영 쇼핑부터 들어갔는데 거기서 대박이 난거예요. 그후 NS, 롯데 홈쇼핑에서 추가 대박행진을 이어나가면서 메이저급 홈쇼핑인 CJ와 롯데에, “이것봐라. 우리가 B급 홈쇼핑에서도 이정도 대박이 나왔다. 그래도 제품 안 팔아줄래?”하고 들이밀 수 있는겁니다.



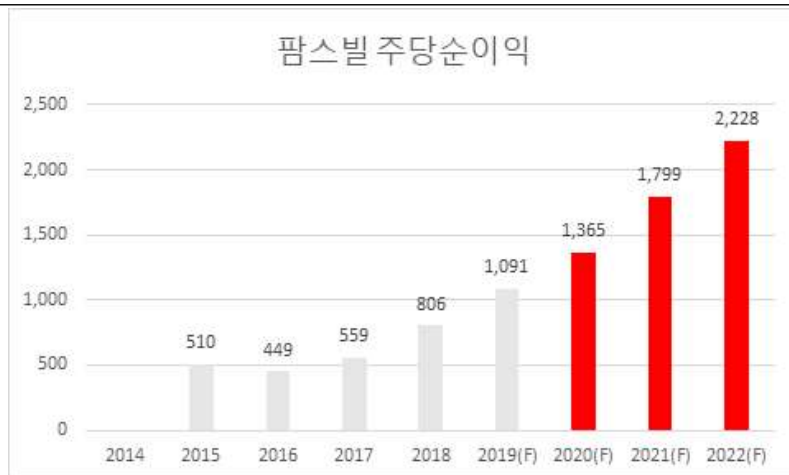
=>지난해는 홈쇼핑 3군데에서 120회 정도 방송이 되었는데, 올해는 CJ와 GS의 추가로 200회 이상 방송이 될 것으로 보입니다.

=>방송 횟수가 많아질수록 매출이 증가할 가능성이 높기 때문에 올해 실적 성장은 거의 확실하다고 보여집니다.

♣연간실적

3년평균	연간실적	2015	2016	2017	2018	2019	2020(F)	2021(F)	2022(F)	18대비	19대비	20대비	21대비
23%	매출액	184	157	155	198	300	533	662	802	51.5%	77.7%	24.2%	21.1%
27%	영업이익	33	32	41	56	71	124	162	200	26.8%	74.6%	30.6%	23.5%
25%	당기순이익	31	27	34	48	72	113	141	176	50.0%	56.9%	24.8%	24.8%
4%	영업이익률	17.9%	20.4%	26.5%	28.3%	23.7%	23.3%	24.5%	24.9%	-16.3%	-1.7%	5.2%	1.9%





=>2020년~2022년 연평균 주당순이익 추정 성장률은 28%입니다. 이 정도는 되어야 중장기 투자가 가능합니다.

=>한의학에 의하면 음식도 약이라고 그러죠? 음식료 섹터를 필수소비재라는 인식 외에도 약으로 접근한다면?

=>음식료도 결국 약으로 인식하면 결국 헬스케어, 제약, 바이오 섹터와 함께 움직이게 됩니다.

=>앞으로 경기회복이 주식시장처럼 빠르게 진행되지는 않을 것입니다. 따라서 글로벌 경기보다는 내수 경기 회복이 더 빠르게 진행될 것이고, 그에 따라서 음식료 섹터도 그 수혜를 받을 수 있을 것으로 보고 있습니다.




=>다이어트 시장 경쟁이 치열할지 몰라도, 당사는 웹사이트 기반, 온라인으로 판매를 하기 때문에 괜찮지 않을까 싶습니다.

=>무엇보다 실적이 보여주고 있기 때문에 경쟁력이 있다고 봅니다.

=>지난해에 비해 올해 주당순이익 성장폭이 다소 아쉬운 이유는 상장비용 때문입니다. 상장 이후 주식수가 늘어난만큼 희석이 되기 때문에 매출액과 영업이익은 큰폭으로 증가하지만, 주당순이익은 그만큼 성장을 못하는거죠.

=>그러나 PER가 낮기 때문에 PER대비 주당순이익은 높은편이라고 볼 수 있겠습니다.

♣재무안정성

IFRS(연결)	2015/12	2016/12	2017/12	2018/12	2019/12
안정성비율					
유동비율  	408.9	465.9	636.7	462.5	705.9
당좌비율  	365.5	409.9	591.1	420.9	666.5
부채비율  	38.0	69.7	51.7	23.8	22.2
유보율  	955.7	1,193.5	1,487.9	2,036.3	1,297.5
순차입금비율  	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
이자보상배율  	101.6	16.2	20.5	33.0	1,609.7
자기자본비율  	72.5	58.9	65.9	80.8	81.9

=>재무안정성도 우수합니다. 일단 팜스빌은 설비가 없으니깐... 온라인으로 사업을 하고... 무차입 경영을 하고 있습니다.

=>월간지 레포트 종목 중에서 무차입 경영을 하고 있는 기업들이 많습니다.

=>투자부동산 포함 약300억원 가량의 우량한 잉여현금성 자산도 보유 중입니다. 기업이 재무관리를 굉장히 잘하고 있는 모습입니다.

=>기업들이 상장하는 이유는 투자한 자금을 회수하기 목적도 있고, 또 하나는 유상증자라든지 자금 유통을 원활하게 하기 위해서 합니다.

=>상장기업이라는 프리미엄, 신뢰도 있을 수 있겠고요.

♣PER공식(목표PER18배/목표주가:24,500원)



=>5월30일 기준, 현재PER는 12.79배이고, 20추정PER는 10.22배입니다.

=>목표PER는 좀 더 보수적으로 18배를 설정하였고, 목표주가는

24,500원(주가상승여력75%)입니다. 목표주가는 내년도까지 보유 가정 시, 바라봅니다.

♣기술적분석



=>지금 주가 위치는 무릎에 위치하고 있기 때문에 신규매수/추가매수 모두 부담이 없는 위치입니다.

♣♣♣2020년06월호

=>팜스빌은 기본이 되는, 펀더멘털이 되는 종목 중에 하나입니다.

애플트리 김약사네
건강기능식품시장

악마다이어트
다이어트시장

특징
전문가의 1:1 상담 기반 최초의 고객 맞춤형 건강식 전문 브랜드

특징
고객의 니즈를 반영한 천연원료 사용의 건강한 다이어트 전문 브랜드

애플트리 김약사네
약사가 직접 상담하고 분석하여 맞춤형 제품을 추천하는 15년 역사의 대한민국 대표 건강식품 전문 쇼핑몰

=>동사는 애플트리김약사네, 악마다이어트 등 자체 브랜드(11개)를 기반으로 150개 이상의 제품을 개발하여 판매하며 건강기능식품 제조, 유통, 판매 사업을 하고 있습니다.

=>약사가 직접 상담하고 분석하여 맞춤형 제품을 추천하는 사업 방식은... DB축적을 통한 빅데이터 사업도 가능하다는 의미입니다.

■ 다이어트 및 이너뷰티 ■ 관절건강 ■ 눈건강 ■ 영양보조 ■ 면역/항산화 ■ 기타



=>매출 비중을 보면 다이어트 및 이너뷰티가 62%, 관절건강 14%, 눈 건강 8%, 영양보조 7%, 면역/항산화 4%, 기타 5%입니다.

=>최적화된 인원과 효율적인 비용 집행을 통해 연간 영업이익률은 20%이상의 높은 수익성을 기록하고 있습니다. 그에 비해 PER는 낮은 편이죠?

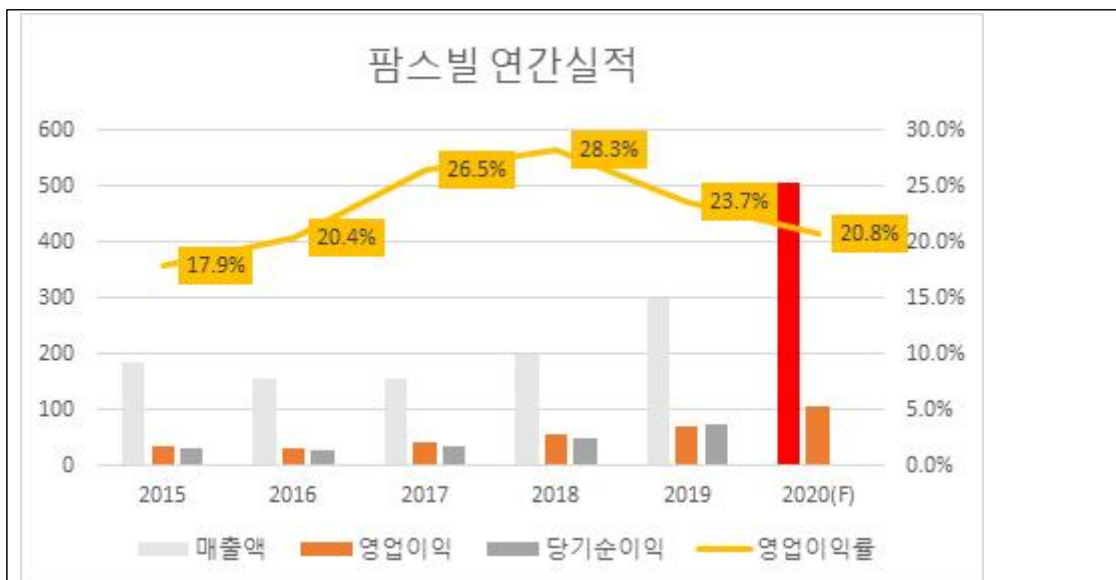
=>5월호에서 말씀드린 것처럼 건강기능식품 시장 확대, 홈쇼핑 채널 다변화(기존 NS홈쇼핑, 공영홈쇼핑, 롯데홈쇼핑->최근 CJ홈쇼핑, GS홈쇼핑으로 방송 채널 확대)를 통한 외형 성장(지난해 120회 방송 출연->올해 200회 이상 방송 출연 예상->매출 증가)은 지속될 것으로 보이고(방송 채널 증가에 따른 비용 증가로 수익성은 예년에 비해 둔화될 수 있겠으나 절대 수익이 빠르게 증가할 것으로 보임), 자체 브랜드 확대 등으로 올해 실적 성장도 무난할 것으로 보입니다.

=>홈쇼핑 채널 매출 비중은 2019년도 매출 기준, 62%입니다.

♣연간실적

연간실적	2015	2016	2017	2018	2019	2020(F)	18대비	19대비
매출액	184	157	155	198	300	505	51.5%	68.3%
영업이익	33	32	41	56	71	105	26.8%	47.9%
당기순이익	31	27	34	48	72		50.0%	
영업이익률	17.9%	20.4%	26.5%	28.3%	23.7%	20.8%	-16.3%	-12.1%

=>올해 매출액은 대략 500억~550억 사이가 될 것 같고, 영업이익은 100억~120억 사이가 될 것으로 보입니다.

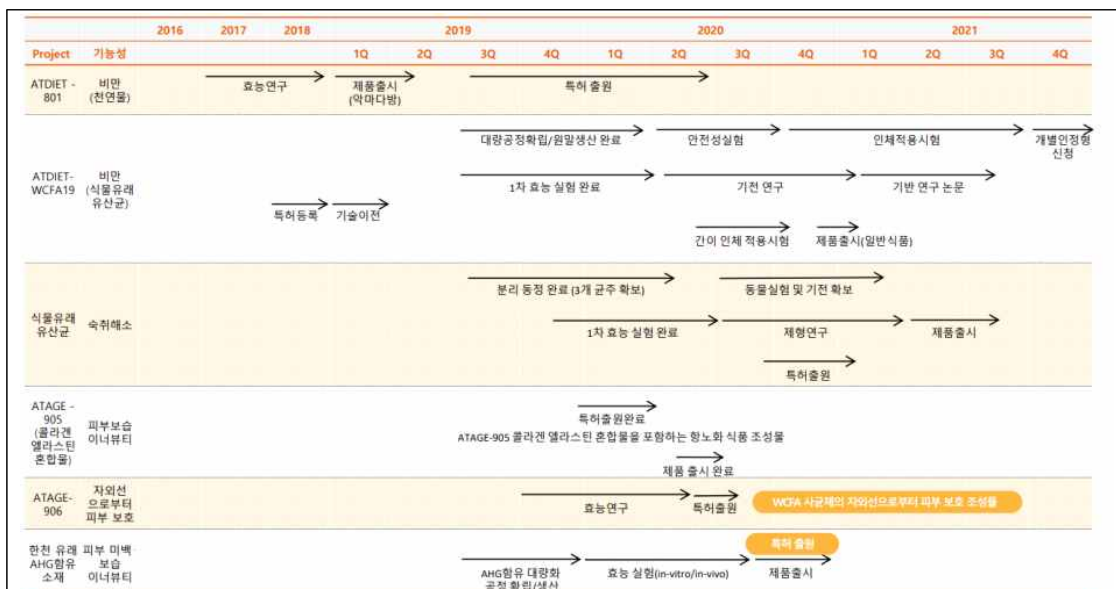


=>최근 컨센서스 기준, 전년대비 올해 매출액은 68.3%증가, 영업이익은 47.9%증가가 예상이 됩니다.

=>영업이익률은 감소 추세에 있는데, 이는 외형 성장에 따른 비용 증가(홈쇼핑 매출 증가에 따른 수수료 비중 증가, 자사물 및 생산 시설 관련 투자 증가)에 따른 것으로 보입니다.

=>2분기에는 매출 1등 품목인 다이어트, 이너뷰티가 성수기에 진입하고, 홈쇼핑 채널 확대에 따른 홈쇼핑 매출도 1분기에 이어 증가세를 유지할 것으로 보입니다.

=>플라이강원 투자를 통한 기내면세점, 사후면세점 진출 등 계속된 외형 성장은 내년에도 이어질 전망이라 중장기 성장성은 충분해 보입니다.



=>마곡에 있는 R&D센터를 통한 파이프라인인데, 2021년 식물유래 항비만 유산균 개별인정 신청이 허가되면 지금보다 주가는 2배 프리미엄은 더 받을 수 있습니다. 한 번 기대를 해보죠.

♣PER공식(목표PER18배/주가상승여력88%)



=>6월20일 기준, 현재PER는 12.42배이고, 20추정PER는 9.6배로 PER10배 이하의 주가 수준입니다.

=>목표PER는 여전히 PER18배로 목표주가는 24,000~25,000원을 보고 있습니다.

♣기술적분석

