



2019. 1. 17

한국전자금융 [탐방노트]

가전 · IT부품 담당 김민경
(2004-9583) kim.min-kyeong@shinyoung.com

1. 사업개요

- 2000년 한국신용정보(NICE) 내 금융사업본부가 분사하면서 설립, 해당 사업본부는 1993년 CD VAN 사업을 시작으로 1997년 금융기관 자동화기기 종합관리 사업까지 영위
 - › 2006년 현금물류 사업을 시작했으며, 2006년 7월 코스닥 시장에 상장
 - 주요 사업: 금융/VAN/무인자동화 부문, 현금수송 부문, 결제장비 부문, 가맹점 네트워크 부문으로 구성됨
 - › 2018년 3분기 누적 기준 금융/VAN/무인자동화 부문은 전체 매출의 70.8%, 현금수송 부문은 13.8%, 결제장비 부문 23.2%, 가맹점 네트워크 4.4% 차지
 - › 최근 3~4년간 M&A 시장에 진출해 2015년 POS 제조기업인 오케이포스, 카드밴단말기 제조기업 제이텍씨앤씨, 2016년 골프장 ERP 솔루션 공급업체 무노스, 2017년 CD VAN사 BGF핀링크를 차례로 인수함
 - › 2014년부터 무인화 사업에 진출, 키오스크 및 무인주차장을 중심으로 무인화 사업을 진행
 - › 주주 현황: NICE홀딩스 35.3%, 자사주 12.5%, BGF네트웍스 12.5%, 피델리티 3.6%

도표 1. 한국전자금융 사업부문 개요

사업부문	내용	매출비중
금융/VAN/무인자동화 기기 등	ATM관리사업, CD VAN사업, 무인주차사업, KIOSK 사업 등	70.8%
현금수송	현금유통이 많은 모든 사업장의 현금수납, 수송, 정산 등 현금 처리와 관련된 업무 대행	13.8%
결제장비	POS H/W, 결제장비 및 S/W, 유지보수	23.2%
가맹점 네트워크	가맹점 및 법인을 대상으로 결제장비, KIOSK 등의 유통, 관련 S/W 개발과 운영, 설치 및 유지보수 등 위탁관리 서비스 등	4.4%

자료: 신영증권 리서치센터

주) 2018년 3분기 누적 기준

2. 사업현황 및 주요 이슈

- CD VAN 사업 : 회사가 보유한 CD기기를 통해 고객들에게 현금입출금, 계좌조회, 계좌이체 서비스 등을 제공하고 수수료의 일부를 수취하는 형태
 - › 사업을 개시한 이후 기기대수는 연평균 2~3% 꾸준히 성장, 2018년말 기준 약 45,000대 수준
 - › 최근에 편의점들이 점포 수를 경쟁적으로 늘리다 보니 CD VAN 시장도 동반 성장했었음. 단, 향후에는 편의점 때문에 CD VAN기기 시장이 성장할 요인은 없음
 - › 은행권은 비용절감 목적으로 자행 ATM수는 점차 감소. 단, CD VAN사와의 제휴를 통해 CD VAN 기기대수는 꾸준히 증가
 - › 하지만, Cashless와 모바일뱅킹 트렌드로 기기 한 대에서 거래되는 거래건수는 줄어들고 있어 매출액은 정체된 상황
 - › 2017년 하반기 BGF핀링크 인수 후 동사의 M/S는 47%로 단숨에 1위 사업자가 됨. 2위는 효성 25%, 3위 롯데 13%, 4위 한네트 7%, 5위 청호 5%
 - › BGF핀링크(인수 후 나이스핀링크)인수 후 인프라 통합, 임차료, 관리비 절감 등으로 비용절감효과 발생, 이익 개선 기대

– ATM관리 사업 : 은행이 보유한 기기를 동사가 관리하고 서비스에 대한 월 정액 금액을 수취하는 형태

› 동사에게는 ATM관리 사업이 매년 월 정액으로 현금이 쌓이는 구조이기 때문에 캐쉬카우 역할

› ATM관리 시장은 은행들이 전체 보유하고 있는 기기 중 20% 수준으로 나머지 80%는 은행의 자산이자 은행 내부적으로 관리함. 따라서, 80%의 시장을 외주로 맡기지 않는 이상 ATM관리 시장이 성장하는데 한계가 있음

– 무인주차사업 : 현재 국내 주차사업은 개인이 관리하며 24시간 365일 운영은 안되는 상황. 하지만, 이를 기기화시키고 24시간 365일 운영을 할 수 있도록 무인주차 사업 형태로 바꾸어나가고 있는 상황. 동사의 비즈니스모델은 2가지

› 임차운영: 건물주, 토지주한테 주차장을 임차하고 임대료를 지급, 주차장에서 발생하는 주차료를 매출로 인식

› 위탁관리: 5년 위탁 계약을 통해 무인주차장 운영을 대행하고 월정액 수수료를 수취하는 위탁관리 방식

› 최저임금인상, 무인화 트렌드 및 주차요금 지불 문화 확산 등으로 우호적인 시장환경이 조성됨

› 2018년 기준 누적 사이트 수는 400개

– KIOSK(키오스크) 사업

› 작년부터 최저임금의 급격한 인상(2017년 7%, 2018년 16%, 2019년 11%)과 언택트(비접촉) 소비 트렌드 확산으로 키오스크에 대한 관심이 증가

› 국내 키오스크 시장 규모는 도입 초기인 2006년 약 600억원 수준이었으나 2017년 기준 약 2,500억원대로 연 평균 14%의 높은 성장률을 기록하고 있음

› 동사가 사업을 시작한 이후 매년 출하 대수와 매출액은 약 2배 성장

› 연간 출하대수는 2014년 130대, 2015년 260대, 2016년 640대, 2017년 1,440대, 2018년 2,300대로 꾸준히 증가

› 인건비 지속 상승으로 자영업자에게 KIOSK는 더 이상 선택이 아닌 필수(아르바이트 월급 160만원, 렌탈 비용 약 20~30만원)

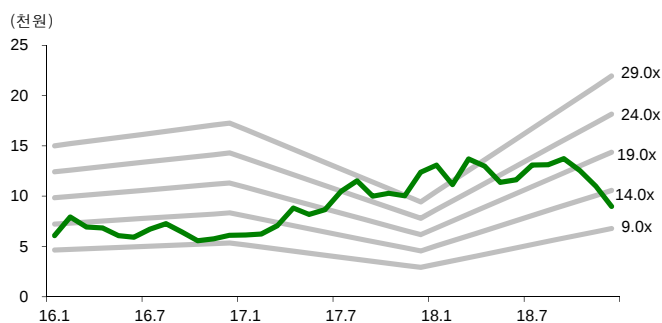
› 현재 키오스크 시장 내 약 20~30억 규모의 일시 상품판매 중소기업이 난립해있지만 동사는 렌탈 비즈니스를 기반으로 경쟁사들과의 차별화를 두며 안정적인 성장 진행 중

– 결론

› 국내 무인 시장 규모는 해마다 빠르게 성장하고 있음

› 2019년 동사의 무인화 사업 선투자에 따른 인건비 증가로 단기간 내 이익률 개선은 어려운 상황이나, 탑라인 성장은 유효한 상황

도표 2. 벨류에이션 도표



자료: 신영증권 리서치센터

Compliance Notice

■ 투자등급

- 종목** **매수** : 향후 12개월 동안 추천일 종가대비 목표주가 10% 이상의 상승이 예상되는 경우
 중립 : 향후 12개월 동안 추천일 종가대비 $\pm 10\%$ 이내의 등락이 예상되는 경우
 매도 : 향후 12개월 동안 추천일 종가대비 목표주가 -10% 이하의 하락이 예상되는 경우
- 산업** **비중확대** : 향후 12개월 동안 분석대상 산업의 보유비중을 시장비중 대비 높게 가져갈 것을 추천
 중립 : 향후 12개월 동안 분석대상 산업의 보유비중을 시장비중과 같게 가져갈 것을 추천
 비중축소 : 향후 12개월 동안 분석대상 산업의 보유비중을 시장비중 대비 낮게 가져갈 것을 추천

- 당사는 본 자료 발간일을 기준으로 지난 1년간 해당 기업의 기업금융관련 업무를 수행한 바 없습니다.
- 본 자료는 당사 홈페이지에 게시된 자료로, 기관투자자 등 제 3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- 본 자료 작성한 애널리스트는 발간일 현재 본인 및 배우자의 계좌로 동 주식을 보유하고 있지 않으며, 재산적 이해관계가 없습니다.
- 본 자료의 작성 담당자는 자료에 게재된 내용이 본인의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭없이 작성되었음을 확인합니다.
- 본 자료는 과거의 자료를 기초로 한 투자참고 자료로서 향후 주가 움직임은 과거의 패턴과 다를 수 있습니다.
- 본 자료의 괴리율은 감자 등 주가에 영향을 미치는 사건을 반영하여 계산하였습니다.

본 자료에 수록된 내용은 당 리서치센터가 신뢰할 수 있는 자료 및 정보로 얻어진 것이나 정확성을 보장할 수 없으므로 어떠한 경우에도 본 자료는 고객의 주식투자의 결과에 대한 법적 소재에 대한 증빙자료로 사용될 수 없습니다.

[당사의 투자 의견 비율 고지]

당사의 투자 의견 비율			
기준일 (2018.12.31)	매수 : 87.3%	중립 : 12.7%	매도 : 0.0%

[당사와의 이해관계 고지]

종목명	LP(유동성공급자)	시장조성자		1%이상보유	계열사 관계여부	채무이행보증
	ELW	주식선물	주식옵션			
한국전자금융	-	-	-	-	-	-