



DK&D

Change & Challenge

Company

Presentation

DK&D
Change & Challenge
Company Presentation

INDEX

- Chapter 1 **주주가치 최우선 경영**
 - Chapter 2 **2024년 계획 이행 및 평가**
 - Chapter 3 **2025년 목표 및 성장 전략**
 - Chapter 4 **주주와의 소통**
- Appendix**

Disclaimer

본 자료는 (주)디케이앤디의 기업가치 제고 계획 이행과 관련하여 투자자 및 이해관계자분들께 정보를 제공할 목적으로 작성되었습니다.
본 자료에 기재된 내용은 외부 감사인의 회계감사가 완료되지 않은 시점의 내부 자료를 기반으로 하므로, 최종 결산 과정에서 일부 내용이 변경될 수 있습니다.
또한 본 자료는 회사의 향후 경영 현황 및 재무 실적을 의미하는 미래에 대한 '예측정보'를 포함하고 있습니다. 이러한 정보는 '예상', '전망', '계획', '기대' 등의 표현을 포함하며, 자료 작성일 현재 시점의 가정과 전망에 근거하여 작성되었습니다.
'예측정보'는 그 본질상 당사가 통제할 수 없는 경영 환경의 변화, 시장 상황의 변동, 회사의 전략적 의사결정 등 다양한 불확실성에 따라 영향을 받습니다.
이러한 요인으로 인해 회사의 실제 미래 실적은 본 자료에 포함된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있습니다. 당사는 본 자료에 포함된 예측정보의 정확성이나 완전성에 대해 어떠한 보장도 하지 않으며, 본 자료 제공 이후 발생하는 새로운 정보나 사건에 대해 내용을 갱신하거나 수정할 의무를 지지 않습니다.
따라서 본 자료는 투자 결정에 대한 최종적인 판단 근거로 사용될 수 없으며, 본 자료의 활용으로 인해 발생하는 투자 손실에 대하여 당사 및 당사의 임직원은 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려 드립니다.

세계를 움직이는 기술,
브랜드가 먼저 찾는 소재 파트너

글로벌 합성피혁 기업으로 도약하는 혁신 소재 기업



Leading the Future
with Responsible Innovation

약속을 넘어, 행동으로 증명하겠습니다.

2024년, DK&D는 어려운 시장 환경 속에서도 25.3%의 괄목할 만한 매출 성장을 이루어냈습니다. 그러나 이러한 펀더멘털 성장에도 불구하고, 시장의 평가는 여전히 우리의 내재가치를 온전히 반영하지 못하고 있다는 점을 겸허히 인지하고 있습니다.

본 보고서는 이러한 괴리를 극복하기 위한 우리의 대답이자, 주주 여러분께 드리는 새로운 약속입니다.

이는 단순한 계획의 발표가 아닙니다.
지난 약속에 대한 철저한 이행 평가와 그로부터 얻은 교훈을 바탕으로 수립된 구체적인 행동 계획입니다.

2024년, 우리는 목표를 초과하는 33.5%의 주주환원율을 달성하며, 주주가치 제고가 단순한 구호가 아닌 DK&D의 최우선 경영 원칙임을 행동으로 증명했습니다.

2025년, 우리는 여기서 한 걸음 더 나아가겠습니다.

2024년 실적 요약

견조한 외형 성장과 안정적 재무구조 증명

✓ 2024년, 당사는 어려운 대외 환경 속에서도 핵심 사업의 경쟁력을 바탕으로 전년 대비 25.3% 증가한 1,125억 원의 매출액을 달성하며 강력한 외형 성장을 증명했습니다. 다만, 원자재 가격 상승 및 미래 성장을 위한 선제적 투자 등의 영향으로 영업이익은 3.8% 증가에 그쳤으며, 당기순이익은 소폭 감소했습니다. 이는 회사가 외형 성장과 함께 내실을 다지는 질적 성장의 중요성을 확인하는 계기가 되었으며, 2025년 수익성 개선 목표의 기반이 되었습니다.

■ 주요 실적 요약

*연결 재무제표 기준 (백만원)

구분	2023	2024	YoY
매출액	89,793	112,542	25.3%
영업이익	8,159	8,470	3.8%
영업이익률	9.1%	7.5%	-1.6%p
당기순이익	7,584	7,440	-1.9%
당기순이익률	8.4%	6.6%	-1.8%p

- 핵심 사업의 경쟁력을 바탕으로 전년 대비 25.3% 증가한 1,125억 원의 매출액을 달성하며 강력한 외형 성장을 증명
- 원자재 가격 상승 및 미래 성장을 위한 선제적 투자 등의 영향으로 영업이익은 3.8% 증가에 그쳤으며, 당기순이익은 소폭 감소

■ 주요 재무 현황

*연결 재무제표 기준 (백만원)

구분	2023	2024	YoY
자산총계	94,435	107,006	13.3%
부채총계	25,624	30,379	18.6%
자본총계	68,811	76,627	11.4%
부채비율	37.2%	39.6%	6.5%
유동비율	227.6%	224.7%	-1.2%

- 성장과 함께 재무 건전성 또한 안정적으로 관리되었으며, 총자산은 13.3% 증가하여 사업의 양적 성장을 뒷받침
- 낮은 부채비율과 높은 수준의 유동비율을 유지하여 단기적인 위기 대응 능력과 재무적 안정성을 모두 확보

상세 이행 결과 분석

약속 이행과 시장 평가의 괴리

✓ 2024년 DK&D는 주주환원 목표를 초과 달성하며 주주와의 약속을 최우선으로 이행했습니다.
그러나 PBR, ROE 등 시장의 평가는 우리의 근본적인 체력 개선을 따라오지 못했습니다.
본 페이지에서는 **2024년의 성과와 과제를 객관적으로 분석하여, 2025년 기업가치 제고 계획의 명확한 방향성을 제시하고자 합니다.**

■ 핵심 지표별 목표 달성 현황

지표	2024 목표	2024 실적	평가	원인 분석	
PBR	0.85배	0.59배	미달성	미래 성장성에 대한 시장의 낮은 기대치	견조한 자본(ROE) 대비, 시장이 회사의 미래 성장성(PER)을 낮게 평가하여 내재가치가 주가에 온전히 반영되지 못함
ROE	12.42%	9.86%	미달성	견조한 수익성 유지	목표치에는 미달했으나, 어려운 환경 속에서도 9%대의 안정적인 자기자본 이익률을 유지하며 회사의 근본적인 이익 창출 능력을 증명
PER	6.85배	6.62배	미달성	성장 모멘텀 증명 실패	M&A, 신사업 등 새로운 성장 스토리를 시장에 효과적으로 제시하지 못하여 시장에서 당사의 핵심 사업만으로는 미래 성장에 한계가 있다고 판단
주주환원율	31.25%	33.5%	초과달성	주주 약속 최우선 이행	자사주 매입 후 전량 소각 및 배당 확대를 통해 약속을 뛰어넘는 주주환원을 실행하며, 주주가치 제고에 대한 회사의 강력한 의지를 행동으로 증명
자사주 소각금액	30억원	37억원	초과달성	주당 가치 실질적 제고	계획된 30억 원을 상회하는 37억 원의 자사주를 소각하여, 발행주식 수를 줄임으로써 모든 주주의 지분 가치를 실질적으로 향상

2025년 핵심 목표 설정

기업가치 정상화를 위한 시장과의 대화

- ✓ 2024년의 성과와 과제에 대한 면밀한 분석을 바탕으로, DK&D는 저평가된 기업가치를 정상화하고, 주주 신뢰를 회복하기 위한 구체적이고 실현 가능한 목표를 제시합니다.
- 아래의 시장 평가 지표들은 우리의 노력이 어떻게 기업가치 정상화로 이어질 것인지를 보여주는 핵심적인 이정표가 될 것입니다.

■ 2025년 시장 평가 지표 핵심 목표

PBR (배)



기업가치 정상화의 상징적 목표

단순히 주가를 부양하는 것을 넘어,
회사의 근본적인 가치가 시장에서 올바르게
재평가 받는 구조적 변화의 시작

ROE (%)



PBR 상승의 근본 동력

고부가가치 제품 포트폴리오 강화와
자본의 효율적 재배치를 통해 회사의
이익 창출 능력이 한 단계 성장했음을 증명

PER (배)



성장성 프리미엄의 회복

시장의 신뢰를 회복하고,
안정적인 가치주를 넘어 '성장주'로서의
프리미엄을 인정받기 위한 전략적 목표

2025년 핵심 목표 설정

성장의 과실을 함께 나누겠다는 구체적인 약속

- ✓ 기업가치 제고의 핵심은 성장의 과실이 주주에게 투명하고 예측 가능하게 공유될 것이라는 시장의 신뢰를 구축하는 것입니다.
DK&D는 2024년, 약속을 뛰어넘는 주주환원을 실행하며 그 의지를 증명했습니다.
2025년부터는 이를 일회성 이벤트가 아닌, 명확한 원칙과 정책으로 제도화하여 주주가치 제고를 기업 경영의 최우선 순위에 두겠습니다.

■ 2025년 주주환원 정책 핵심 목표

주주환원율 (%)



예측 가능한 환원의 하한선 제시

투자자들이 회사의 주주환원 정책을 신뢰하고 장기적인 관점에서 투자할 수 있는 예측 가능한 환경을 제공하여, 불투명한 주주환원 정책을 근본적으로 개선

배당 성향률 (%)



투명한 이익 공유 시스템의 확립

경영진의 자의적 판단에 의존하던 기존의 배당 관행에서 벗어나, 회사의 핵심 영업활동에서 발생한 이익과 직접 연동되는 방식을 추구하여 성장의 과실을 모든 주주와 투명하게 공유

[성장 엔진 1] M&A를 통한 성장 가속화

PBR 1.05배 달성을 위한 핵심 전략: 비유기적 성장(Inorganic Growth)

- ✓ PBR 저평가의 핵심 원인인 낮은 PER(성장성)을 극복하기 위한 가장 강력하고 빠른 전략은 성공적인 M&A를 통한 비유기적 성장(Inorganic Growth)입니다. DK&D는 과거 성공적인 M&A 및 PMI(인수 후 통합) 경험을 바탕으로, 검증된 전략을 통해 새로운 성장 동력을 확보하고 기업가치의 근본적인 도약을 이룰 것 입니다.

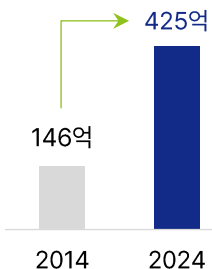
■ 숫자로 증명된 DK&D의 M&A 성공 DNA

단순한 기업 인수를 넘어, 성공적인 PMI를 통해 **피인수 기업의 가치를 극대화하고 그룹 전체의 성장을 견인해 왔음**을 숫자로 증명

두림테크

(현 합성피혁 사업부)

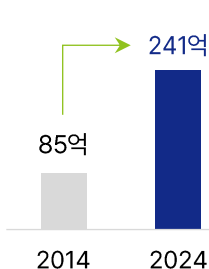
인수 후 매출 연평균

10.2% 성장

DK Vina

(부직포 사업)

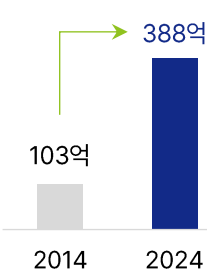
인수 후 매출 연평균

13.9% 성장

다다씨앤씨

(모자 사업)

인수 후 매출 연평균

35.9% 성장

■ M&A 가치 창출 선순환 모델

M&A가 주주가치로 직접 연결되는
구체적인 메커니즘 확립

1단계
전략적 M&A 실행

즉각적인 현금흐름 창출이 가능하고,
기존 사업과 시너지를 낼 수 있는
우량 기업을 인수하여 성장의 발판을 마련

2단계
성공적 PMI 및
이익 창출

과거 성공 경험을 바탕으로 신속한
PMI(인수 후 통합)를 단행하여 피인수 기업의
가치를 극대화하고 그룹 전체의 이익 규모를 성장

3단계
주주환원 자원 활용

M&A를 통해 추가적으로 창출된 이익과
현금흐름을 '예측 가능한 주주환원 정책' 이행의
핵심 재원으로 활용

확보된 이익으로 미래를 준비

- ✓ 미래를 위한 투자는 반드시 현재의 안정적인 성과를 기반으로 이루어져야 합니다. DK&D의 신사업 투자는 막연한 청사진이 아닌, '성장 엔진 1: M&A'의 성공을 통해 가시적인 매출과 이익 성과가 확보되었을 때 실행되는 명확한 다음 단계의 전략입니다. 먼저 M&A를 통해 안정적인 현금흐름을 창출하고, 그 확보된 재원을 바탕으로 미래 고부가가치 시장에 투자함으로써 리스크를 최소화하고 지속 가능한 성장을 추구하겠습니다.

■ 소재 기술 기반의 첨단 산업 진출



[성장 엔진 3] 핵심 사업 경쟁력 강화

흔들림 없는 현금흐름을 창출하는 핵심 사업

- ✓ M&A를 통한 성장 가속화(성장 엔진 1)와 신사업 투자(성장 엔진 2)는 모두 안정적인 핵심 사업에서 창출되는 현금흐름이 뒷받침될 때 가능한 전략입니다. DK&D는 핵심 사업인 소재 부문의 경쟁력을 지속적으로 강화하여, 기업 성장의 근본이 되는 매출과 이익을 안정적으로 확대하고, 이를 통해 약속된 주주환원을 이행할 수 있는 단단한 재무적 기반을 구축하겠습니다.

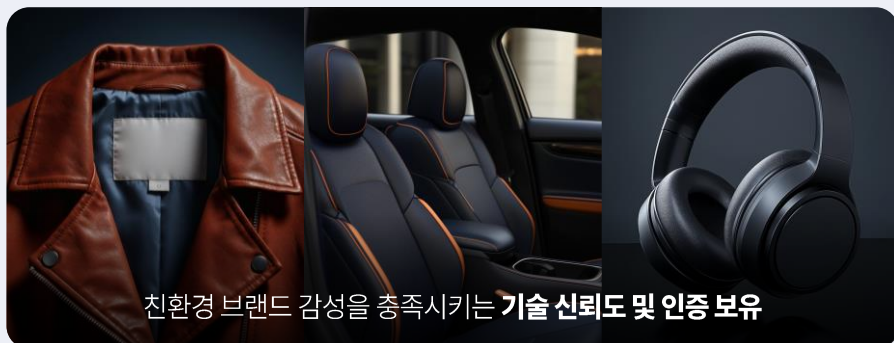
■ 기술 초격차 - 친환경 고부가가치 시장 선도

글로벌 메가트렌드로 자리 잡은 친환경 · 고기능성 소재 중심으로
포트폴리오를 더욱 강화하여 수익성 극대화

글로벌 기준을
만족시키는 **고기능성
합성피혁 기술 및
개발 역량 확보 완료**

프리미엄 소재
수요가 높은 산업을
중심으로 지속 확장

천연 가죽
질감과 유사한
고급 비건 레더



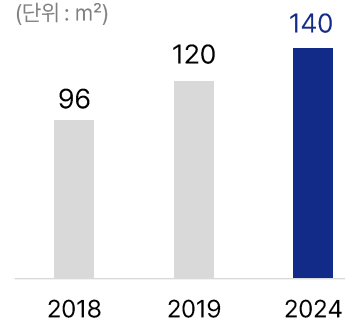
친환경 브랜드 감성을 충족시키는 **기술 신뢰도 및 인증 보유**

■ 선제적 투자 - 글로벌 수요에 대응하는 생산 능력 확보

폭발적으로 증가하는 친환경 소재 수요에 선제적으로 대응하기 위해
글로벌 생산 거점의 **Capa(생산 능력)** 지속 확대

꾸준한 생산역량 강화

부직포 생산 CAPA
(단위 : m²)

베트남 신규 합작법인
ZT VINA 본격 가동

- 연간 총 360만m의 생산능력
- 글로벌 시장에서의 전략적 입지 강화



[주주가치 제고] 예측 가능한 주주환원 정책 강화

예측 가능성과 신뢰기반의 새로운 주주환원 원칙

- ✓ 2024년, 당사는 목표를 초과하는 33.5%의 주주환원율을 달성하며 주주가치 제고에 대한 강력한 의지를 행동으로 증명했습니다.
2025년부터는 여기서 한 단계 더 나아가, 모든 주주가 회사의 이익 성장을 명확히 예측하고 그 과실을 함께 누릴 수 있도록 구체적인 원칙에 기반한 중장기 주주환원 정책을 수립하고 이를 엄격히 이행하고자 합니다.

■ 주주가치 제고를 위한 3대 원칙

예측 가능한 배당 정책의 확립



별도 재무제표 기준 당기순이익의 30%를
현금 배당하는 것을 원칙으로 확립

경영 성과에 직접 연동되는
투명한 배당 시스템으로 주주 신뢰 확보

회사 가치 상승을 위한 계획 수립



미래 성장 동력 확보를 위한
R&D 및 설비 투자를 지속적으로 확대

회사의 본질적인 가치를 높여
주가 상승의 근본적인 동력을 생성

성장을 공유하는 중장기 환원 목표



위 두 가지 원칙을 기반으로
중장기 환원 목표를 재확인

2027년까지 3년간 최소 80억 원 규모의
누적 주주환원을 실행하여 성장의 과실을 공유

2024년 소통 계획 이행 결과 및 평가

소통 현황 요약

✓ 2024년, 당사는 연초 계획했던 주주 소통 강화 목표에 따라 온라인 채널 개설, 정기적인 투자자 미팅 등 양적인 측면에서 일부 성과를 거두었습니다. 그러나 질적인 측면, 특히 시장 참여자들과의 깊이 있는 쌍방향 소통을 통해 **기업의 장기 비전을 공유하고 신뢰를 구축하는 데에는 여전히 개선의 여지가 많았다고 평가합니다.**

구분	2024 목표	이행 결과	세부 내용 및 평가
온라인 소통	온라인 소통창구 개설 (연내)	부분 달성	IR 전용 섹션을 신설하여 정보 접근성을 개선했으나, 실시간 질의응답 등 쌍방향 소통 기능은 미흡했음.
	영문/중문 IR 자료 홈페이지 게재	부분 달성	주요 IR 자료 및 기업가치 제고 계획 영문본을 게재함. 중문 자료는 일부만 제공되어 보완이 필요함.
IR 활동 (국내)	국내 애널리스트/기관투자자 컨퍼런스 (연 30회)	부분 달성	총 22회 미팅을 진행하여 시장과의 접점은 유지했으나, 목표 횟수에는 미달하여 보다 적극적인 활동이 필요함.
IR 활동 (해외)	해외 현지 오프라인 IR (연 1회)	미달성	글로벌 경기 불확실성 및 내부 사정으로 인해 추진되지 못하여 해외 투자자 저변 확대에 실패함.
	해외 투자자 컨퍼런스 콜 (연 2회)	달성	상/하반기 각 1회씩 진행하여 기존 해외 투자자와의 관계를 유지함.
SR 활동	주주총회 결산 실적 발표	달성	정기 주주총회에서 CEO가 직접 2024년 실적 및 2025년 계획을 발표함.

성과

Accomplishments

- 온라인 소통창구 개설 및 해외 투자자 대상 컨퍼런스 콜 진행 등 온/오프라인 소통 채널의 기본 골격을 구축함.
- 영문 IR 자료를 홈페이지에 게재하여 해외 투자자의 정보 접근성을 개선하는 첫걸음을 내딛음.

보완점

Areas for Improvement

- 목표 미달 및 불균형 : 국내 기관 투자자 미팅 횟수 목표 미달, 핵심 계획이었던 해외 현지 IR 미시행 등 계획 대비 실행력이 부족했음.
- 쌍방향 소통의 한계 : 온라인 창구가 개설되었으나 일방적인 정보 제공에 그쳤으며, 소액 주주와의 직접적인 소통 채널은 여전히 부재했음.

신뢰를 기반으로 한 쌍방향 소통의 원년

- ✓ 2024년 소통 활동 평가를 통해 확인된 보완점을 바탕으로, 2025년에는 일방적인 정보 제공을 넘어 시장 참여자들과의 신뢰를 구축하는 '전략적 쌍방향 소통'을 본격적으로 시작하겠습니다.
- 소통의 대상을 다각화하고, 경영진이 직접 참여하여 회사의 성장 비전을 진정성 있게 전달하는 것을 목표로 합니다.

2025년 3대 소통 강화 방향

소통 대상의 다각화

기관 투자자 중심에서 벗어나, 개인 주주 및 잠재 투자자까지 아우르는 맞춤형 소통 채널을 신설하고 확대

쌍방향 소통 채널 강화

경영진이 직접 시장의 목소리를 경청하고 피드백하는 주주 간담회, 주주서한 등을 정례화하여 진정한 의미의 쌍방향 소통 구현

전략적 메시지 전달

단순 실적 발표를 넘어, 회사의 성장 스토리와 비전, 기업가치 제고 계획의 이행 과정을 선제적이고 일관되게 전달

주요 소통 실행 계획

구분	주요 계획	실행 주기 / 목표	주요 내용
정기 소통	정기 기업설명회	분기 1회	경영진이 직접 분기 실적 및 중장기 성장 전략을 발표하고 질의응답 진행
	국내 기관 투자자 컨퍼런스	연 30회 이상	국내 주요 증권사 및 기관 주관 행사 적극 참여
직접 소통	소액주주 간담회 (신설)	반기 1회	소액주주를 대상으로 경영 현황을 설명하고 의견을 청취하는 자리 마련 (경영진 참여)
	주주서한 발송 (정례화)	반기 1회	전체 주주를 대상으로 회사의 성과와 비전을 담은 경영진의 메시지 전달
	해외 투자자 대상 NDR	연 1회 이상	주요 금융 허브(홍콩, 싱가포르 등)에서 현지 투자자 미팅 재추진
온라인 소통	IR 홈페이지 기능 고도화	연중	Q&A 게시판 신설, 영문 / 중문 콘텐츠 확대, 동영상 자료 게시
	기업가치 제고 계획 이행 현황 공지	수시	전용 섹션에 계획 이행 현황을 투명하게 공개하고 진행 상황을 지속적으로 업데이트

2025 기업가치 제고 계획 Highlights

2025년

DK&D는 행동으로 증명하는 주주가치 제고의 원년이 될 것입니다.

본 보고서의 모든 전략과 약속은 아래의 **4가지 핵심 목표** 달성을 위해 집중됩니다.

기업가치 정상화

PBR 0.81배

—

저평가 국면을
탈출하고 기업가치를
정상화하는 첫걸음

ROE 10.85%

—

자본 효율성
개선을 통해 이익 창출
능력을 증명

PER 7.53배

—

미래 성장성에 대한
시장의 신뢰를 회복

예측 가능한 주주환원

**주주환원율
34.09%**

—

예측 가능한 환원의
하한선을 제시

**배당 성향률
9.41%**

—

투명한 이익
공유 시스템을 확립

**자사주
지속 소각**

—

주당 가치를 실질적으로
제고하는 원칙을 유지

지속 가능한 성장

M&A 확대

—

성공적인 M&A를 통해
성장을 가속화하고,
창출된 이익을 주주환원
재원으로 활용

신사업 가속

—

확보된 이익을
바탕으로 미래 첨단 소재
시장에 투자하여
장기 성장 동력을 확보

핵심 사업 강화

—

기술 초격차 및
생산 능력 확대를 통해
흔들림 없는
현금흐름을 창출

시장과의 소통

쌍방향 소통 강화

—

경영진 주관 기업설명회,
소액주주 간담회 등을 신설하여
경영진이 직접 시장과 소통

소통 대상 다각화

—

기관 투자자를 넘어
개인 주주 및 잠재 투자자까지
아우르는 맞춤형 소통 채널 확대

Q&A - 이사회 IR 주요 질의에 대한 답변

Q1

2025년 목표로 제시한 PBR **배 달성을 위한 구체적인 전략은 무엇입니까?

A

당사의 PBR 저평가 원인은 건조한 이익창출능력(ROE) 대비 미래 성장성에 대한 기대감(PER)이 낮기 때문으로 분석합니다. 따라서 PBR 1.05배 달성을 위해 다음 3대 핵심 전략을 병행하겠습니다.

- **첫째**
친환경 소재 등 고부가가치 사업에 집중하여 ROE를 안정적으로 개선하겠습니다.
- **둘째**
성공적인 M&A와 신소재 사업 투자를 통해 새로운 성장 동력을 확보하여 시장의 PER 재평가를 이끌어내겠습니다.
- **셋째**
전문 IR/PR 자문사(PwC Business Services)와의 협력을 통해 기업가치 제고의 전 과정을 시장에 투명하게 공개하여 투자자 신뢰를 구축하겠습니다.

Q2

향후 주주환원 정책은 어떻게 진행될 예정입니까?

A

당사는 2024년 약 37억 원의 자사주를 소각했으며, 2025년에도 약 20억 원 규모의 자사주 매입을 완료하고 하반기 20억 원 규모의 추가 소각을 진행할 예정입니다. 그러나 최근 3년간의 주가 흐름을 볼 때, 자사주 소각만으로는 주주가치를 제고하는 데 한계가 있다고 판단했습니다.

이에, 오랜 기간 신뢰를 보내주신 주주분들을 위해 배당 중심의 주주환원 정책으로 전환하고자 합니다.

예측 가능한 배당은 주주들께 즉각적인 현금 수익을 제공하고, 회사의 이익 창출 능력에 대한 자신감을 보여줌으로써 시장의 신뢰를 높일 수 있습니다. 이에 따라 기존보다 증액된 배당금을 지급하는 것을 적극 검토하고 있습니다.

Q&A - 이사회 IR 주요 질의에 대한 답변

Q3 향후 성장 전략은 무엇입니까?**A**

당사의 핵심 성장 DNA는 성공적인 M&A와 PMI(인수 후 통합)에 있습니다.

과거 합성피혁, 부직포, 모자 사업부 모두 어려움을 겪던 회사를 인수한 후 성공적으로 정상화시키고 성장시킨 경험이 있습니다. 앞으로도 이 검증된 전략을 바탕으로 지속적인 M&A를 통해 매출과 이익 성장을 가속화할 것입니다.

또한, M&A를 통해 안정적인 현금흐름이 확보되는 시점에는 로봇 스킨과 같은 첨단 신소재 분야에 대한 투자 및 인수를 단행하여 장기적인 미래 성장 동력 또한 확보해 나가겠습니다.

Q4 최근 주가 변동의 원인과 향후 전망은 어떻게 보십니까?**A**

2023년부터 이어진 코스닥 시장의 변동성에도 불구하고 당사의 주가는 시장의 흐름을 따라가지 못했습니다.

이는 매출과 이익의 꾸준한 성장에도 불구하고, 회사의 펀더멘털이 시장에서 제대로 평가받지 못하고 있다는 것을 의미합니다.

당사는 이 괴리를 해소하기 위해 두 가지 전략에 집중하고자 합니다.

▪ 첫째

지속적인 M&A와 신소재 개발을 통해 회사의 명확한 장기 비전을 시장에 증명하겠습니다.

▪ 둘째

배당 중심의 적극적인 주주환원을 통해 성장의 과실을 주주와 함께 나누겠다는 신뢰를 구축하겠습니다.

이 두 가지 전략의 선순환을 통해 기업가치의 점진적인 우상향을 이끌어낼 것입니다.



DK&D

Change & Challenge

Company Presentation

디케이앤디
기업가치 제고계획 이행 보고서
감사합니다.

Adr. 경기도 안산시 단원구 별망로 345 (성곡동) **Tel.** 031-491-6633 **Web.** www.dknd.co.kr