



Metanet Mplatform

메타넷엠플랫폼

Investor Relations 2020

CONTENTS

Chapter 1
Investment Highlights



Chapter 2
Growth Strategy



Appendix





Chapter 1

Investment Highlights

- 01 | 선진수준의 고객 채널 플랫폼
- 02 | 선도적인 고객관리 및 마케팅 컨택센터 전문 기업
- 03 | 해외 컨택센터 BPO 기업을 상회하는 재무 및 운영 성과
- 04 | 높은 현금창출 능력 기반의 사업 확장 능력
- 05 | 지속적인 성장세의 국내 컨택센터 BPO 시장
- 06 | Big 3 중심의 국내 컨택센터 BPO 시장
- 07 | 금융 포함 국내 유수의 기업고객사
- 08 | 핵심고객기반의 안정적인 사업구조
- 09 | 신규 고객기반의 견고한 성장성
- 10 | 선도적인 자체 기술과 IT 역량으로 차별화되는 플랫폼
- 11 | 디지털 고객관리 및 마케팅
- 12 | 데이터 분석 및 솔루션 부문의 성장
- 13 | 메타넷 그룹과의 강한 시너지 창출

Excellence

Diversity

Dedication to Clients

Trust

Innovation

01 선진수준의 고객 채널 플랫폼

국내 최대 규모 / 수준의 고객관리 및 마케팅 BPO 서비스를 주 사업으로 영위하고 있으며,
멀티채널 컨택센터 / 솔루션을 기반으로 한 온라인 / 디지털 채널 및 오프라인 채널을 포괄적으로 커버하는 선도적인 BPO 플랫폼

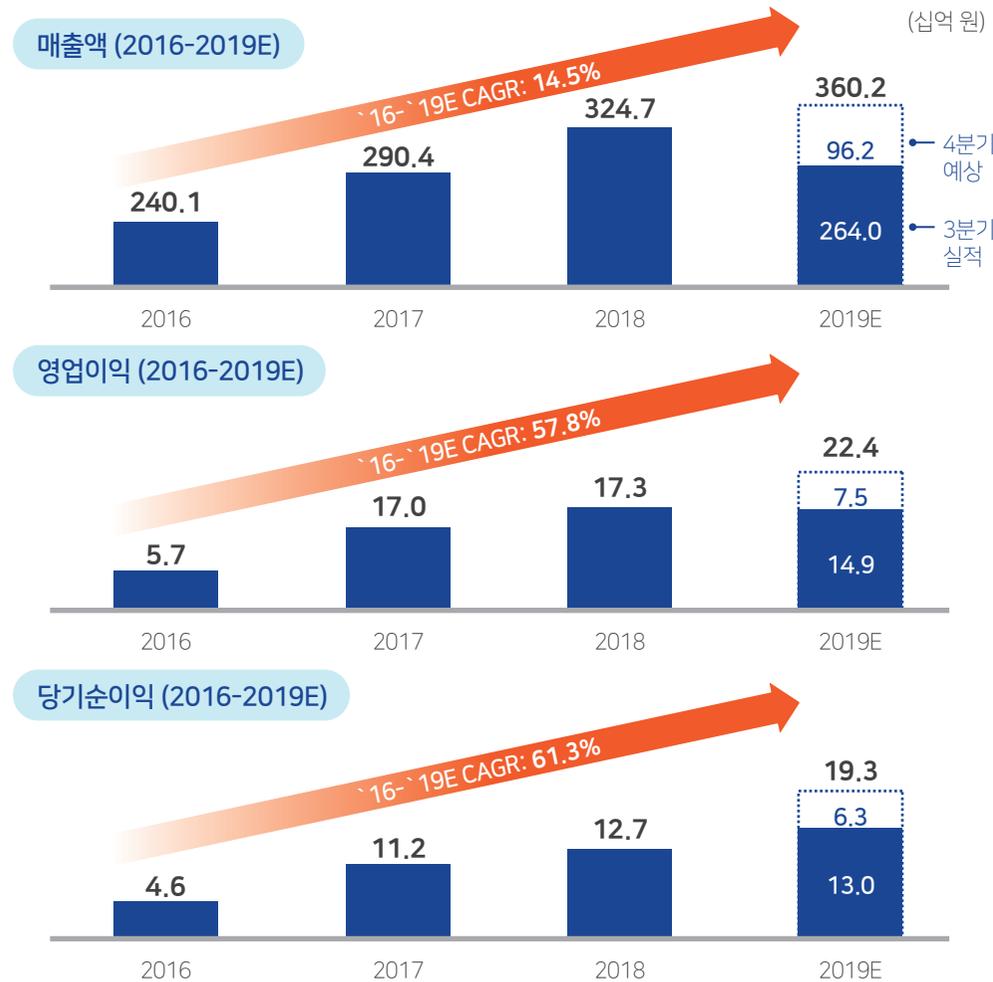
고객관리 및 마케팅 부문



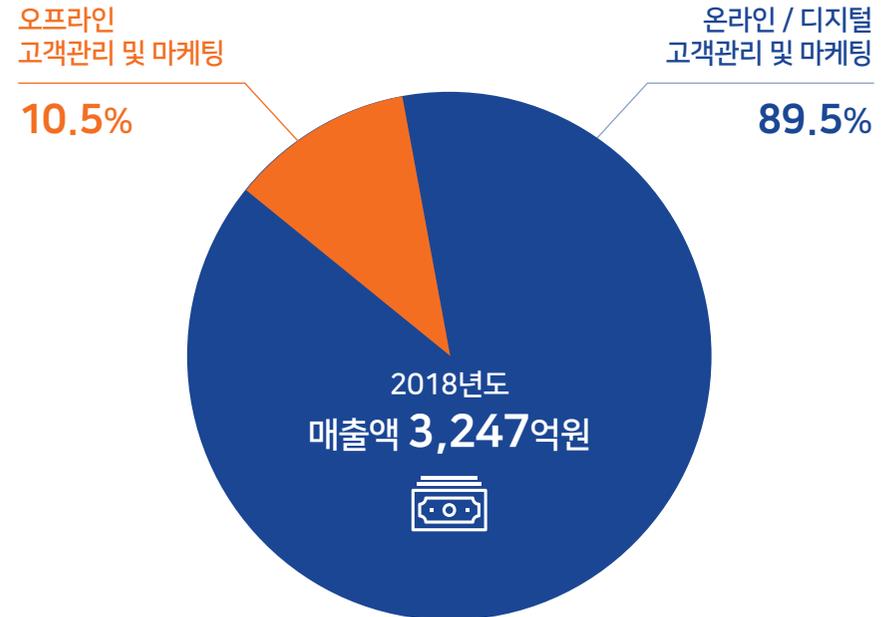
02 선도적인 고객관리 및 마케팅 컨택센터 전문 기업

유니크한 고객관리 및 마케팅 BPO 전문 기업에 대한 희소한 투자 기회

주요 연결 재무 지표¹



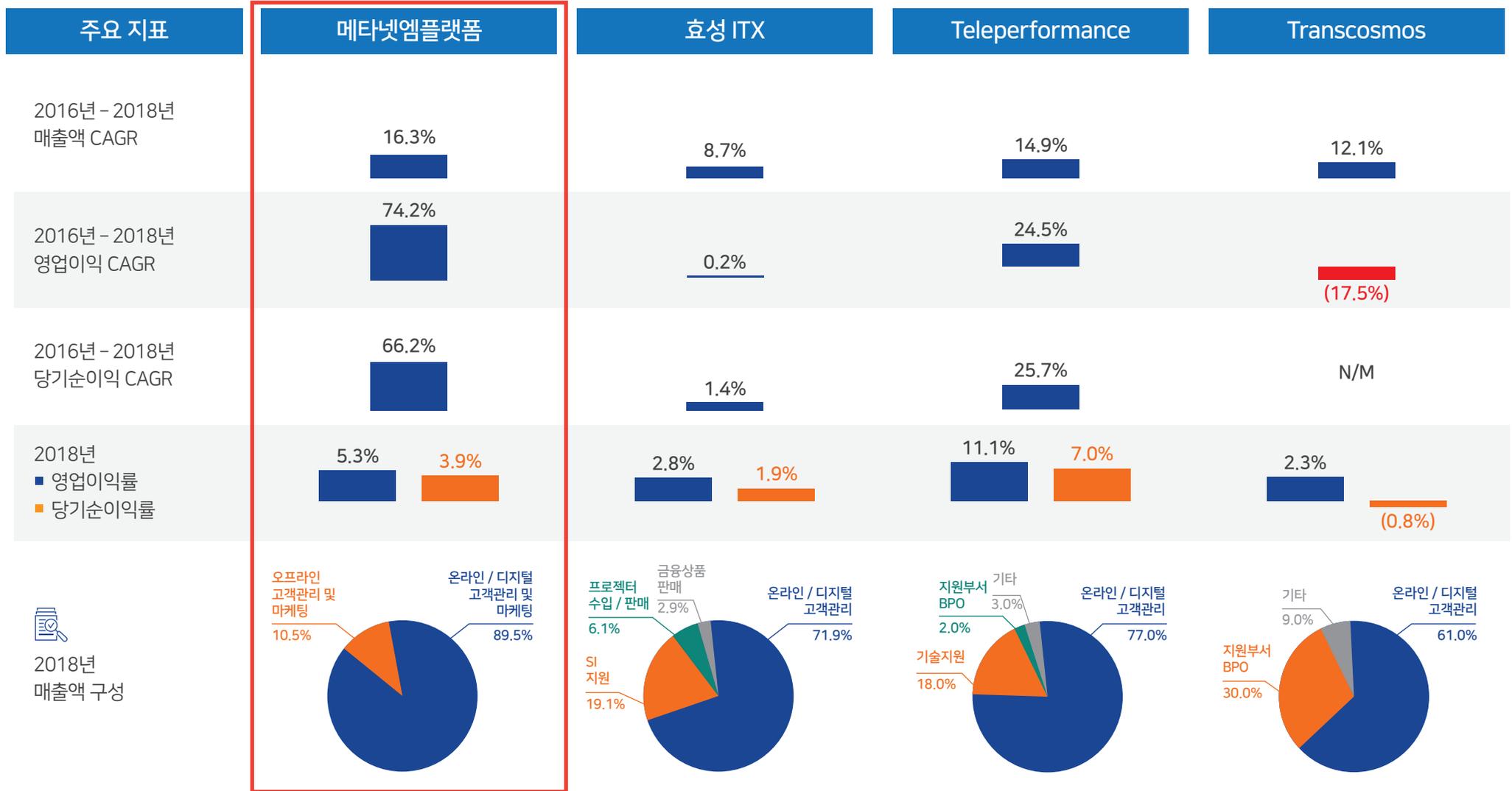
2018년 매출액 구성 및 주요 사업 부문



주 1: 2019E는 회사 가결산 재무제표상의 추정 수치임

03 해외 컨택센터 BPO 기업을 상회하는 재무 및 운영 성과

메타넷엠플랫폼은 해외 선도적인 BPO 솔루션 기업들과 유사한 고부가가치 사업 포트폴리오를 구축하였으며, 글로벌 수준을 상회하는 재무 및 운영 성과 기록 중

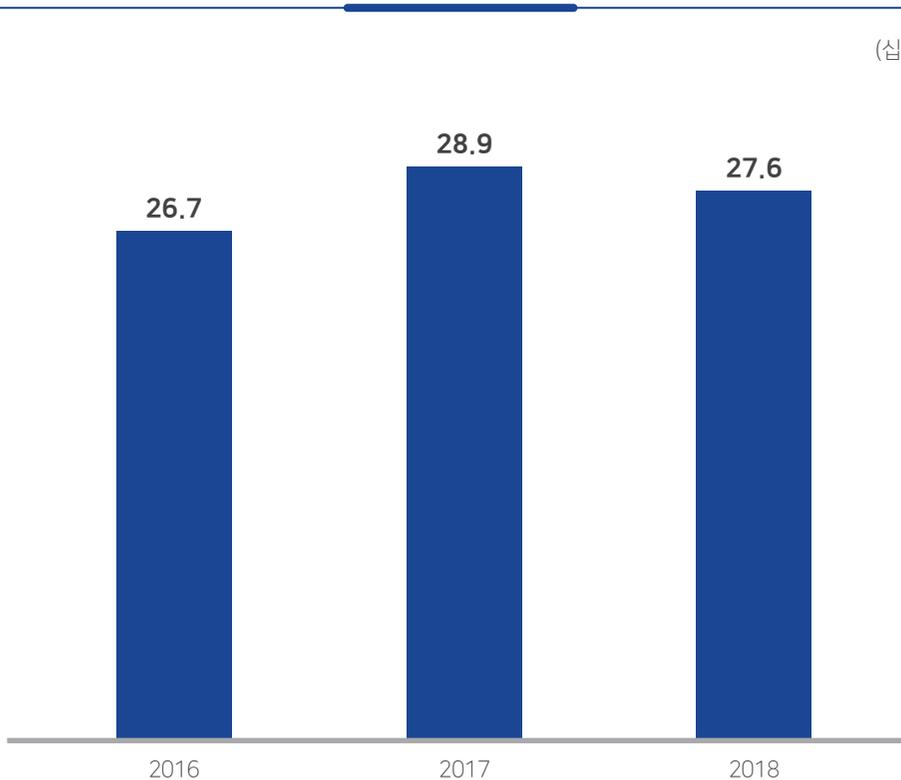


04 높은 현금창출 능력 기반의 사업 확장 능력

높은 이익 성장과 안정적이고 지속가능한 사업 구조를 기반으로 높은 영업현금흐름 창출능력을 보유하고 있으며, 2019년 9월말 기준 약 937억원의 현금성 자산 보유 향후 기존 영업의 확장과 미래 신규사업 진출, M&A 등 주주가치 상승을 위한 다양한 목적으로 활용 가능

영업현금흐름(CFO) 추이

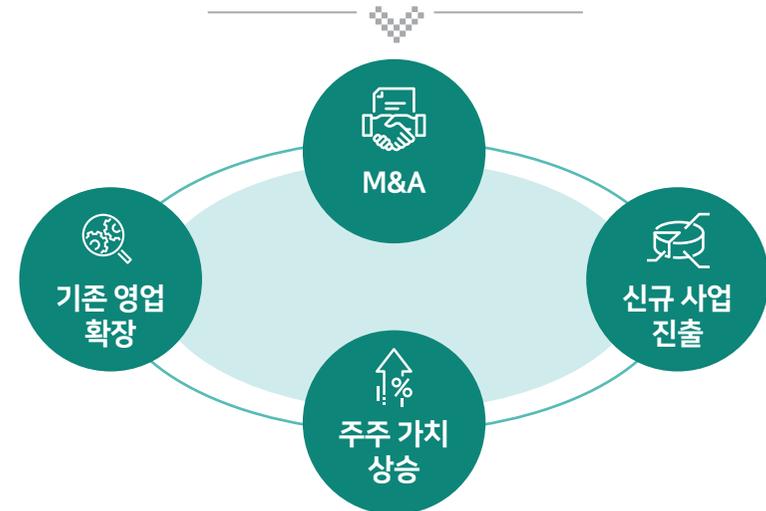
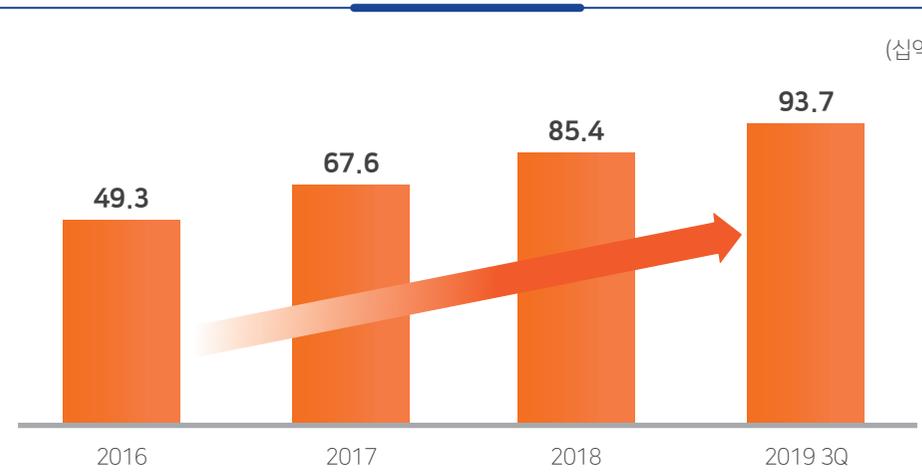
(십억 원)



- 회사의 주요 고객사는 금융기관, 대기업, 공공기관 등 재무 건전성이 높은 우량 고객으로 이루어져 있어 대금이 즉시 회수되고 대손 가능성이 낮음
- 건전성이 높은 순운전자본 회전기간으로 인해 안정적이고 견조한 영업현금흐름 보유

현금성 자산 추이 및 활용 방안

(십억 원)



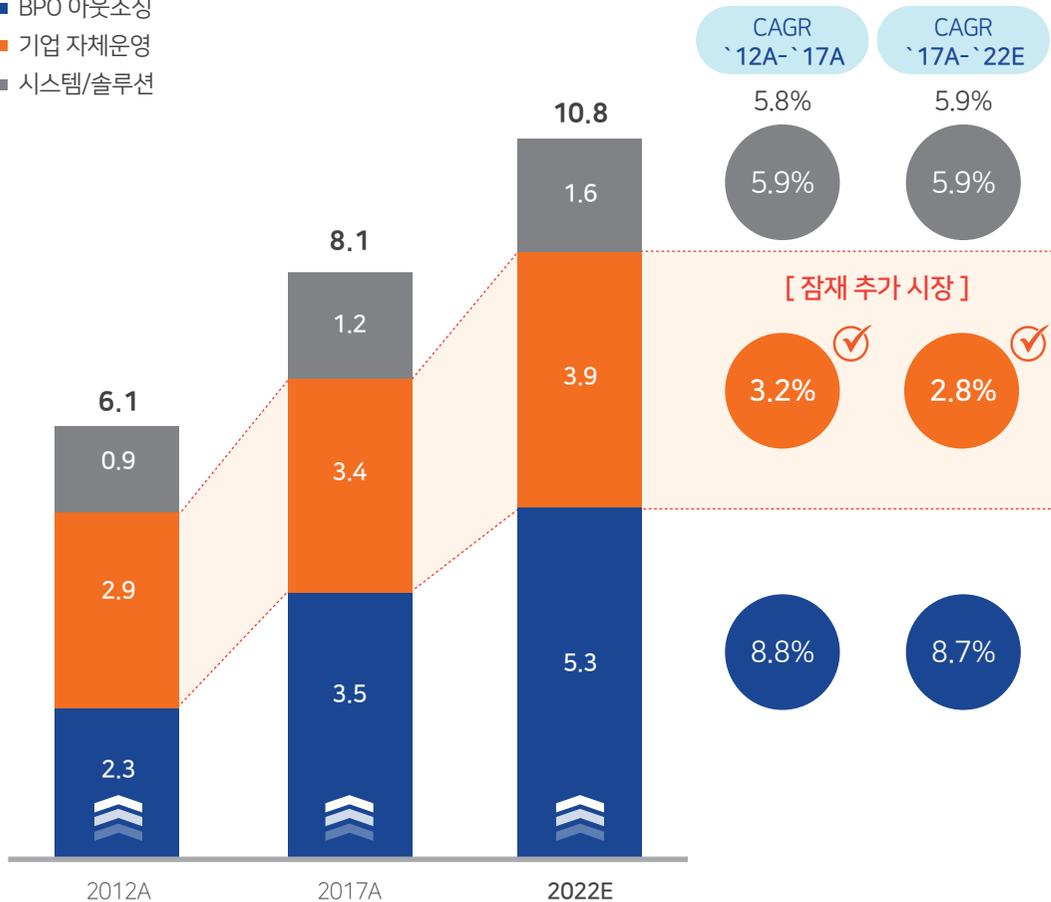
05 지속적인 성장세의 국내 컨택센터 BPO 시장

컨택센터를 통한 온라인 / 디지털 고객관리 및 마케팅 시장은 견조한 성장을 지속하였으며, 고부가가치 BPO 아웃소싱의 높은 효용성과 주요 수요 산업의 고객관리 및 마케팅 니즈 확대로 추가적인 시장 확대 모멘텀 크게 존재

온라인 / 디지털 고객관리 및 마케팅 시장 추이

(조 원)

- BPO 아웃소싱
- 기업 자체운영
- 시스템/솔루션



Market Key Drivers

1 누적된 경험 및 노하우를 기반으로 한 전문 아웃소싱 플랫폼들의 시장내 확고한 지위

- 기업 자체적으로 컨택센터 운영시 관련 경력 및 노하우 부재로 인해 비효율성 발생
- 축적된 경험을 바탕으로 다양한 노하우 및 전문성을 구비한 컨택센터 전문 아웃소싱 업체 이용을 선호

2 효율적인 인력관리에 대한 고객 니즈 증가

- 불필요한 인력 채용으로 발생할 수 있는 추가 비용을 전문 아웃소싱 업체를 통해 절감하고자 하는 니즈 증가
- 처리 물량에 따라 인원을 유동적으로 조절할 수 있는 컨택센터 업체들의 유연한 인력관리 시스템 선호

3 다양한 고객군들로부터 지속적인 수요 증가

- 기존 핵심 고객군 (금융 / 유통)의 지속적인 수요 증가 및 고부가가치 신규 고객군 (게임, E커머스, O2O) 유입

4 고용 관련 법적 제도 변화

- 정규직 고용 / 복지 조건이 점차 까다로워 짐에 따라 기업들은 점차 정규직 직접고용보다 전문 인력 아웃소싱을 선호하는 추세를 보이고 있음

06 Big 3 중심의 국내 컨택센터 BPO 시장

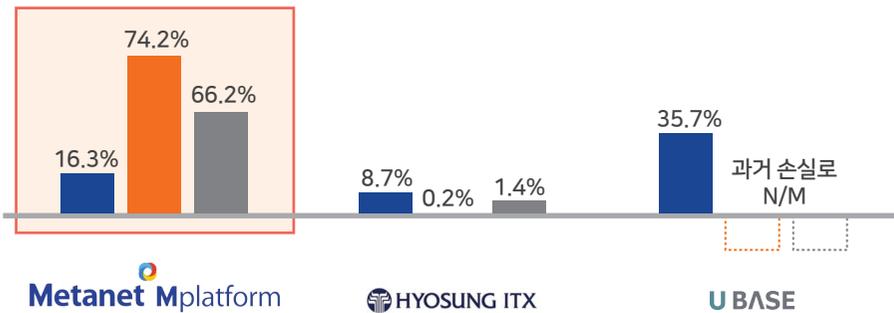
컨택센터를 통한 온라인 / 디지털 고객관리 및 마케팅 시장은 월등한 기술력과 운영 효율성 / 안정성을 기반으로 한 선도 업체 위주로 고성장 및 재편 중이며, 일본 사례와 같이 market consolidation은 가속화될 것으로 예상

메타넷엠플랫폼은 효성ITX 및 업계내 선도 업체들 대비 월등한 성장성 및 수익성 시현 중

일본 시장의 사례와 같이 국내 시장도 메타넷엠플랫폼과 같은 선도 업체 위주로 consolidation 가속화 예상

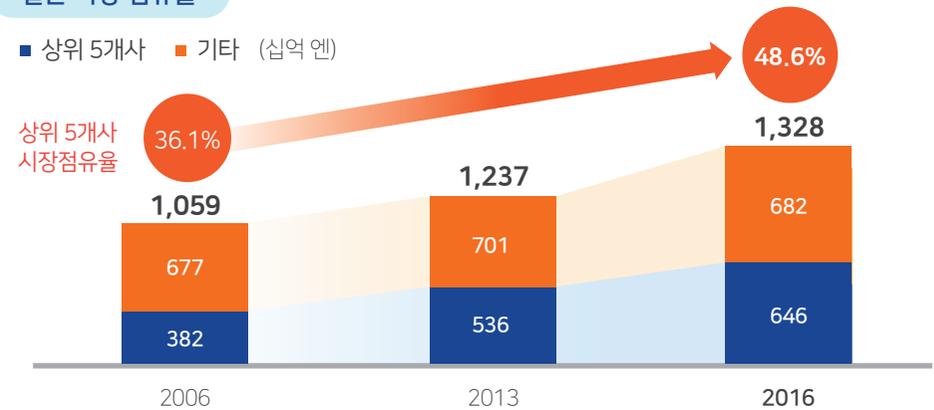
2016년 - 2018년 매출액 / 영업이익 / 당기순이익 CAGR

■ 매출액 ■ 영업이익 ■ 당기순이익



일본 시장 점유율

■ 상위 5개사 ■ 기타 (십억 엔)



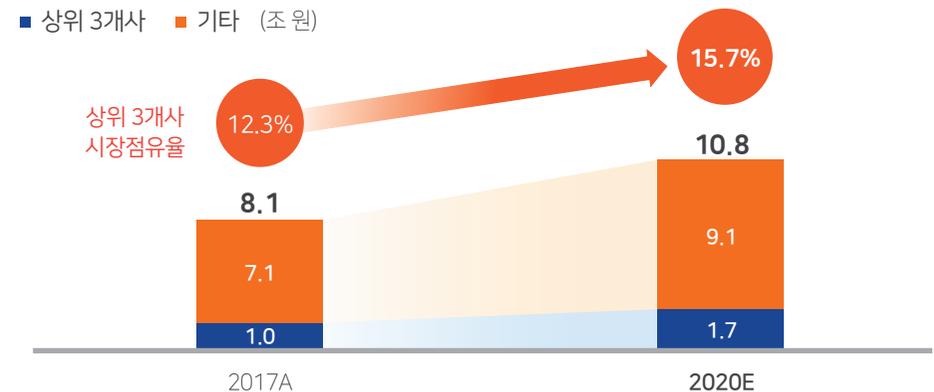
2018년도 영업이익 / 당기순이익 마진

■ 영업이익 ■ 당기순이익



한국 시장 점유율

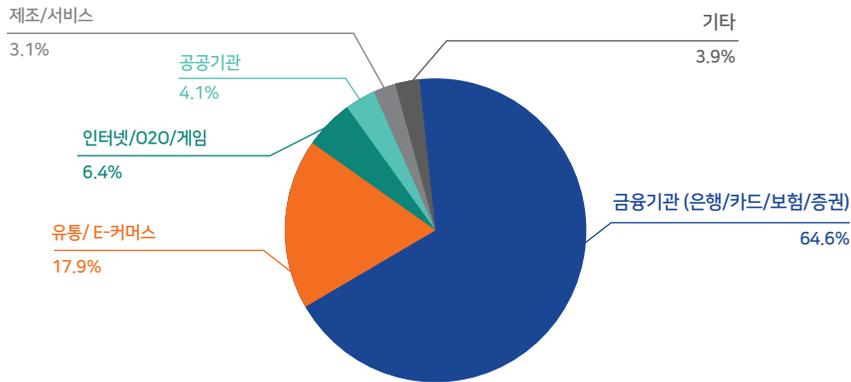
■ 상위 3개사 ■ 기타 (조 원)



07 금융 포함 국내 유수의 기업고객사

국내 총 110여개 이상의 기업을 고객사로 보유하고 있으며, 고객군은 주요 금융기관 및 E커머스 / 유통, 게임, O2O 등 전 산업분야를 망라하고 있음
 특히, 주요 고객군은 국내 유수의 Blue-Chip 기업으로 높은 수준의 고부가가치 서비스 제공 중

고객사별 매출액 비중



[Top 10 고객사 매출 구성]

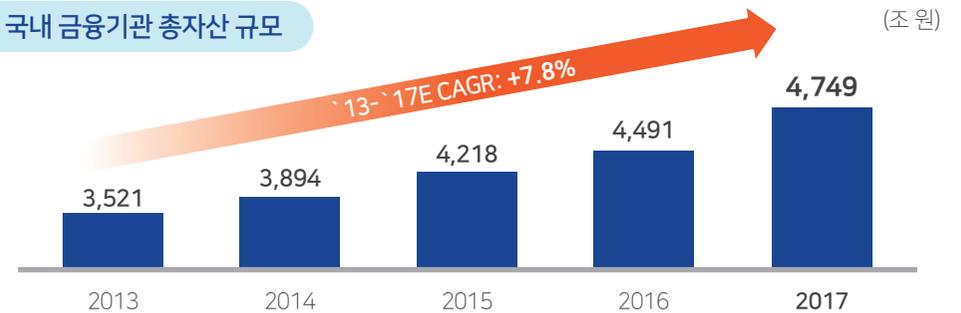
고객사	누적 계약기간 ¹	분야	매출(%) ²
삼성카드	10년	금융	10.4%
KB 국민카드	14년	금융	8.5%
KB 국민은행	10년	금융	4.0%
CHUBB 에이스손해보험	2년	금융	3.9%
LOTTECARD	12년	금융	3.8%
라이나생명	3년	금융	3.7%
우리카드	11년	금융	3.7%
ShinhanCard	10년	금융	3.5%
Hyundai Card	3년	금융	3.5%
삼성생명	7년	금융	3.1%

주 1: 누적 계약기간은 19년 9월말까지의 유지기간

주 2: 매출(%)는 18년도 연간 컨택센터 매출 비율임

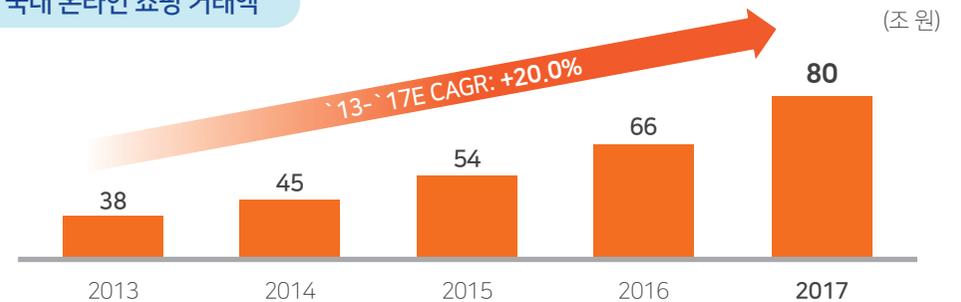
컨택센터 수요를 견인하는 핵심 고객군 산업의 성장

국내 금융기관 총자산 규모



- 금융기관들의 경우 비대면 채널의 필요성 증가, 서비스의 전문성 및 꾸준한 신규 상품 출시 등으로 인해 고도화된 컨택센터 서비스에 대한 수요가 높음
- K뱅크, 카카오뱅크 등과 같은 인터넷 전문은행의 등장 및 성장에 따라 향후 금융기관들의 컨택센터 수요는 지속적으로 성장 예상

국내 온라인 쇼핑 거래액

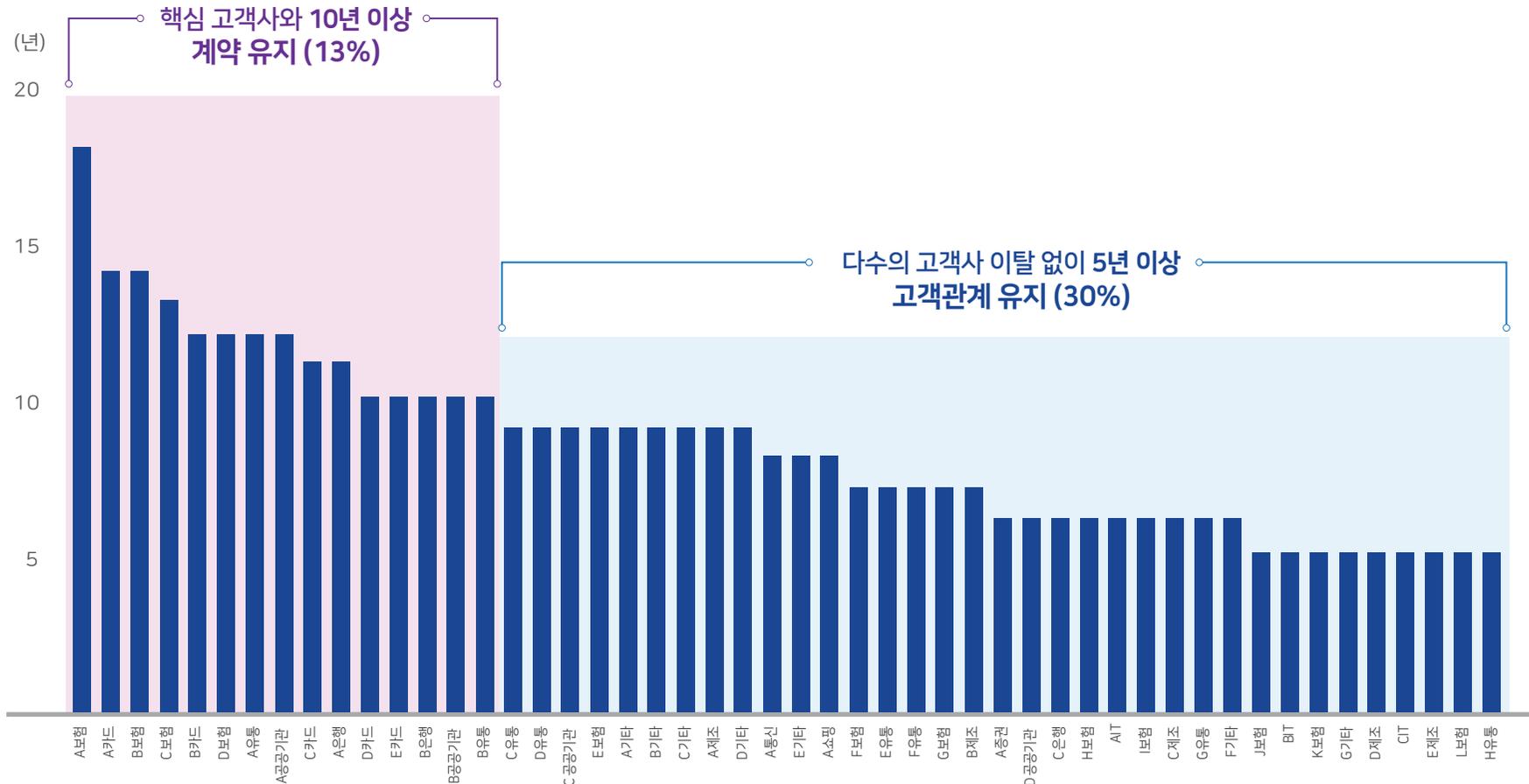


- 오프라인 매장이 부재한 온라인 쇼핑과 E커머스 산업의 경우 고객관리 및 마케팅을 위한 고객접점 기능으로서 컨택센터가 필수적으로 요구되며 지속적으로 성장 예상

08 핵심고객기반의 안정적인 사업구조

고부가가치 서비스와 높은 품질 수준으로 주요 Blue-Chip 고객사들과 안정적인 장기 계약을 유지하고 있으며, 이는 고객사 관점에서도 안정적인 고객 관리 운영의 필요성, 기투자된 Capex 및 보안과 정보 관리 차원에서 switching cost가 매우 높기 때문

국내 유수의 Blue-Chip 고객사들과 장기적인 계약 유지



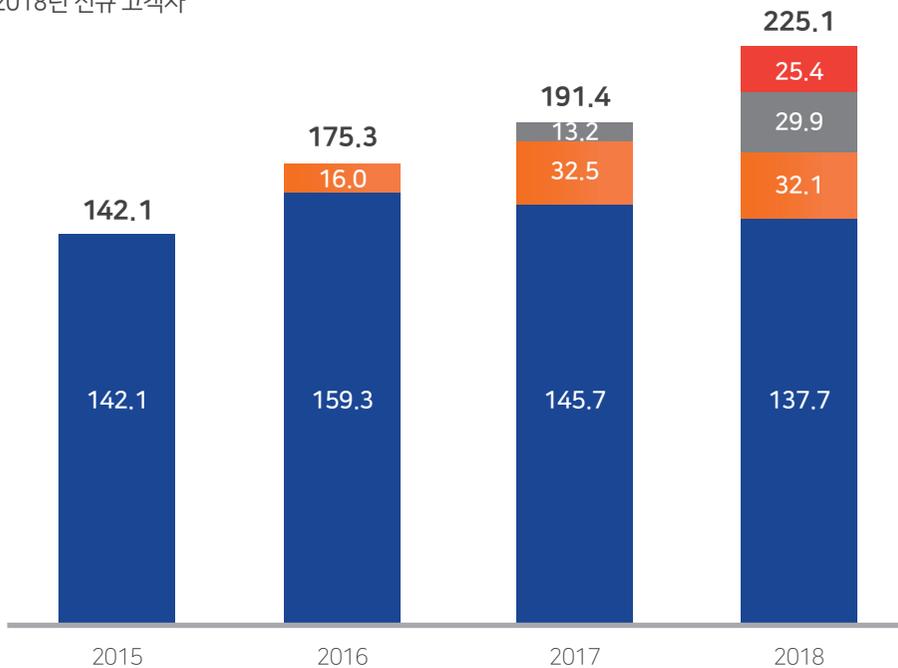
09 신규 고객기반의 견고한 성장성

메타넷엠플랫폼은 주요 고객사들과의 장기적인 계약관계를 기반으로, 기존 및 신규 고객사 모두로부터 지속적이고 안정적인 성장을 기록해 왔음

연도별 신규 고객사 매출액¹

(십억 원)

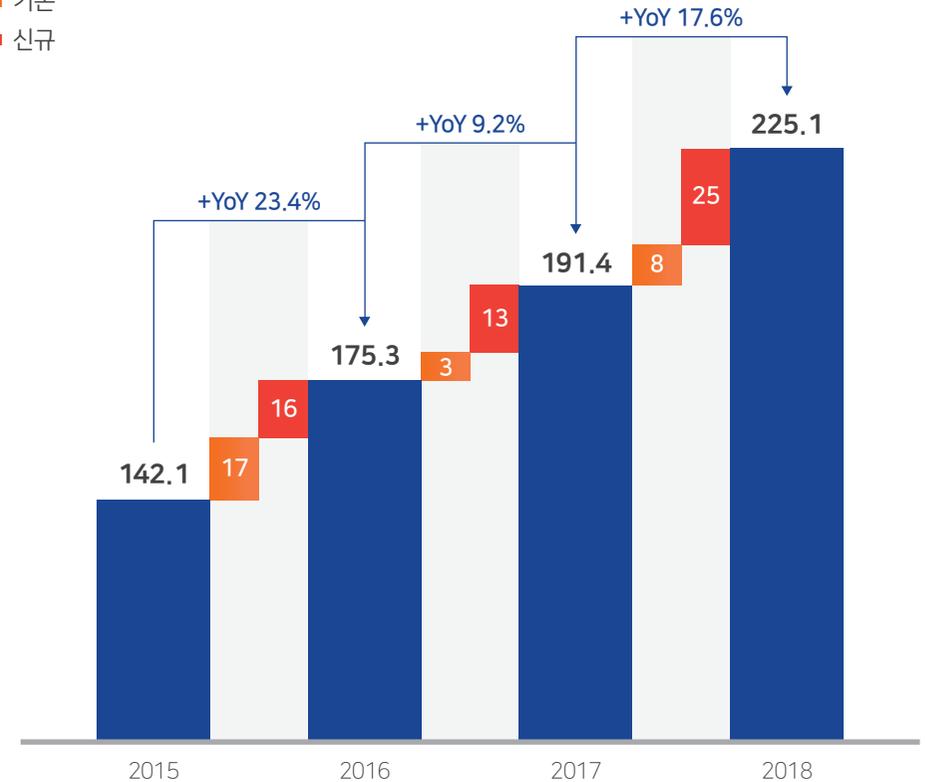
- 2015년 기존 고객사
- 2016년 신규 고객사
- 2017년 신규 고객사
- 2018년 신규 고객사



기존 및 신규 고객사 매출액 추이^{1,2}

(십억 원)

- 기존
- 신규



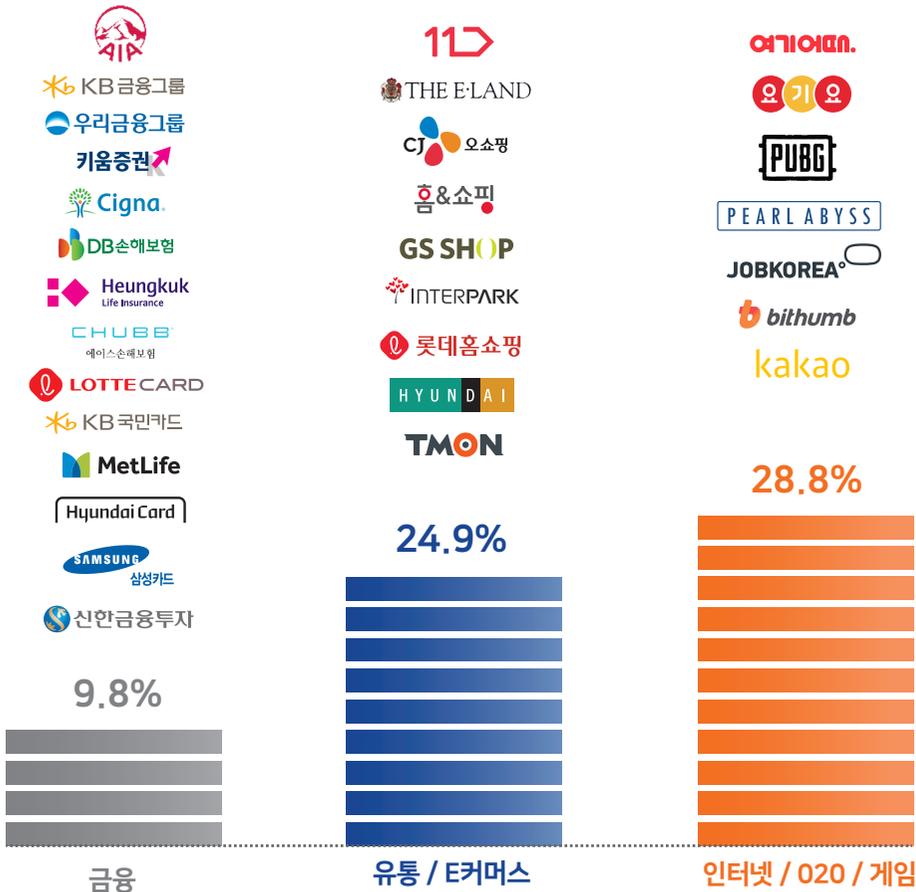
주 1: 온라인/디지털 고객관리 부문 매출액 기준
 주 2: 기존은 종료 고객사를 감안한 순증가 매출액

10 선도적인 자체 기술과 IT 역량으로 차별화되는 플랫폼

메타넷엠플랫폼은 안정적인 성장을 지속해온 금융과 유통 / E커머스 분야를 비롯하여 특히 대형 게임사들의 QC / CS 업무 지원과 같은 게임 산업과 인터넷 / O2O 등 4차산업 분야에서 고성장 중

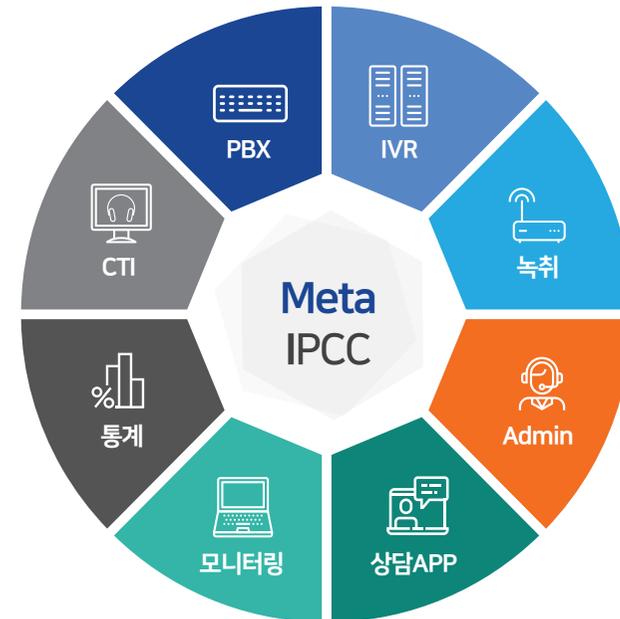
고객군별 성장 Trend 및 Key Clients

고객군별 2018 / 2017 YoY 성장률 및 주요 고객사



Metahub: 고확장성 저비용 Cloud Contact Center Platform

Meta IPCC는 PBX, IVR, CTI, 녹취, 통계, 모니터링, 시스템 관리 등의 서비스가 하나의 시스템으로 통합 구성된 All-In-One 구조로서 Metahub에 최적화된 기본 상담 어플리케이션을 제공하여 별도의 비용 없이 기본적인 상담업무 수행이 가능함



- 편리한 확장성: 소프트웨어 증설 방식으로 확장이 용이하며 기존 진행 업무에 지장 없이 편리한 증설 가능
- 시스템 연동성: 웹표준 기술을 기반으로 플랫폼에 제한없이 고객사의 다양한 시스템에 유연한 연동 용이
- 운영관리의 안정성 및 경제성: 10년 동안의 연구를 바탕으로 경쟁사대비 편리하고 안정적인 운영 관리가 가능하며 높은 경제성 제공

11 디지털 고객관리 및 마케팅

고객 니즈에 기반한 전국적인 컨택센터 거점 네트워크 및 고도화된 자체 IT 기술력 / 인프라를 바탕으로 높은 운영 효율성 및 영업 레버리지 시현 중

자체 전문 인력 및 IT 기술력 / 인프라를 바탕으로
높은 운영 효율성 및 영업 레버리지 시현 중

고객 니즈에 기반한 전국적인 컨택센터 거점
네트워크 보유

컨택센터 전문 인력 추이¹

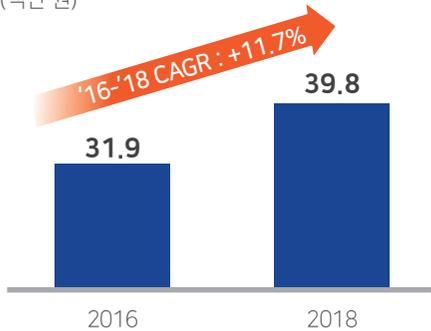
(명)



"RPA 등 고도화된 IT를 활용한
전문 인력 효율성 극대화"

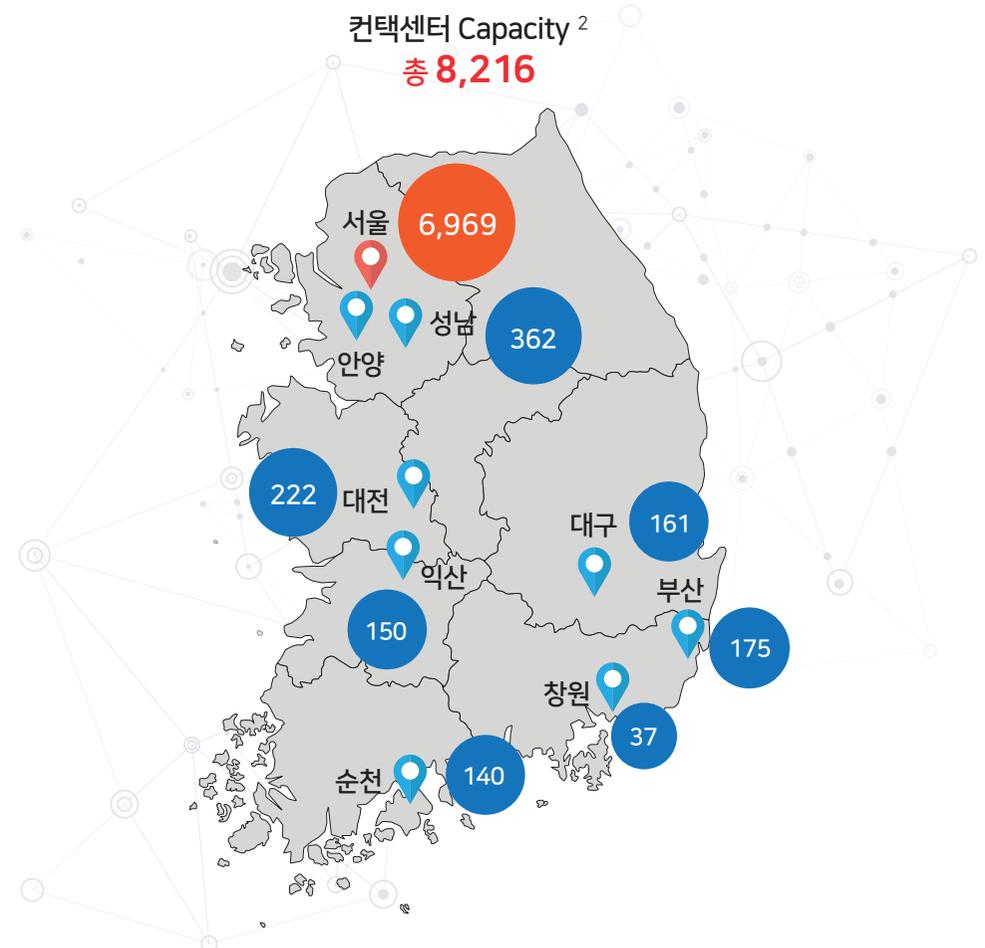
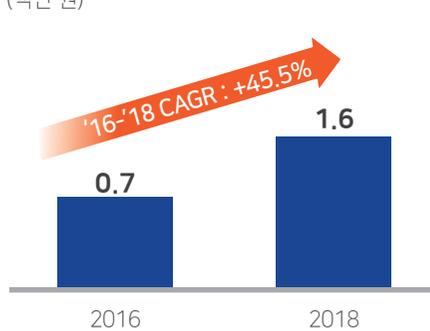
전문 인력 당 매출액

(백만 원)



전문 인력 당 순이익

(백만 원)



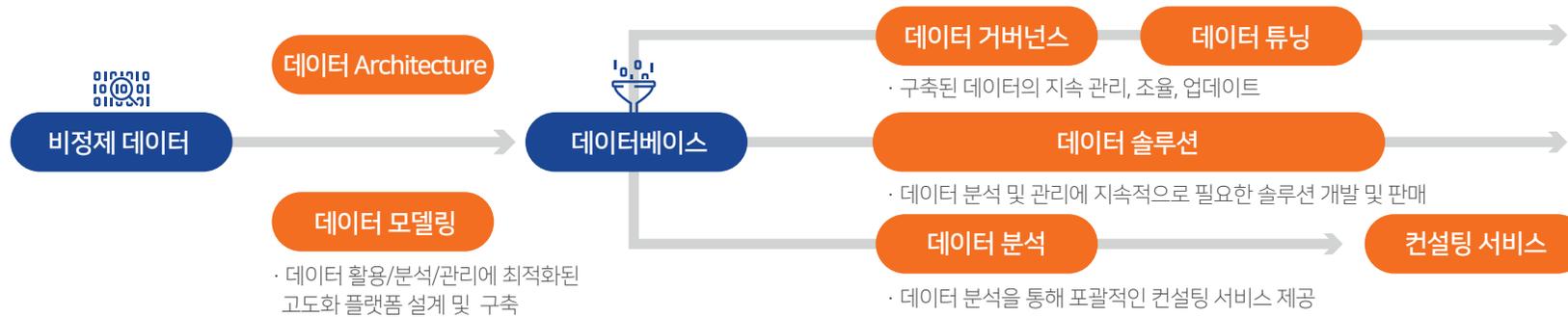
주 1: 각 연도 말 기준 인원 수로, 본사 및 공통 지원인력 제외
주 2: 2019년도 기말 기준

12 데이터 분석 및 솔루션 부문의 성장

데이터 분석 및 솔루션 부문은 빅데이터 등 첨단기술 발전에 힘입어 높은 매출 성장률을 기록하고 있으며 다양한 블루칩 고객들을 이미 확보하여 지속적인 매출 창출이 가능할 것으로 예상

데이터 분석 및 솔루션 부문은
데이터 산업 전반에 걸친 토탈 데이터 서비스를 제공하고 있음

메타넷엠플랫폼 사업영역



데이터 분석 및 솔루션 부문은
데이터산업의 성장에 힘입어 높은 매출성장을 기록 중

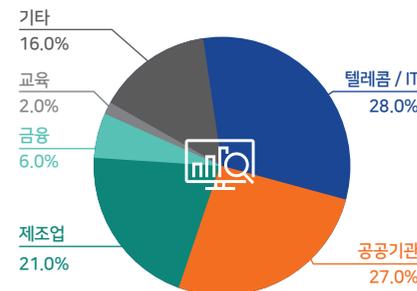
다양한 블루칩 고객군을 확보해 향후에도
지속적인 매출 창출이 가능할 것으로 전망됨

데이터 분석 및 솔루션 부문 매출액

(십억 원)



산업별 매출 구분



주요 고객사



주 1: 2019E는 회사데이터 분석 및 솔루션 부문 가결산 재무제표상의 추정 수치임

13 메타넷 그룹과의 강한 시너지 창출

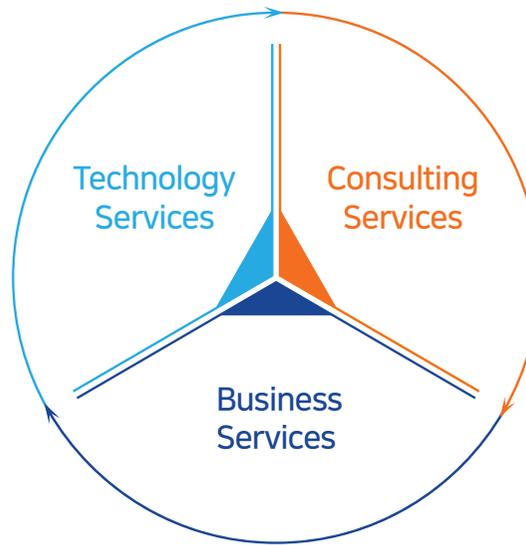
메타넷 그룹은 테크놀로지 서비스, 비즈니스 서비스, 컨설팅 서비스를 제공하고 있으며, 각 서비스 사업관계자들과 유기적인 협업을 통해 시너지를 창출함

Metanet Technology Services 부문

IT 기반의 디지털화를 통해 기업의 경쟁력을 높이는 '테크놀로지 서비스'

- Technology Innovation
- Infrastructure Outsourcing
- Application Outsourcing
- Industry Solution

※ 주요 관계사 : Metanet Daewoo Information, Metanet Agile, Metanet Tplatform 등



Metanet Consulting Services 부문

기업 및 정부/공공기관이 경영, 기술, 디지털혁신 전략과 프로세스를 최적화 하도록 돕는 '컨설팅 서비스'

- Business Strategy
- Technology Strategy
- Management Consulting
- Digital Transformation

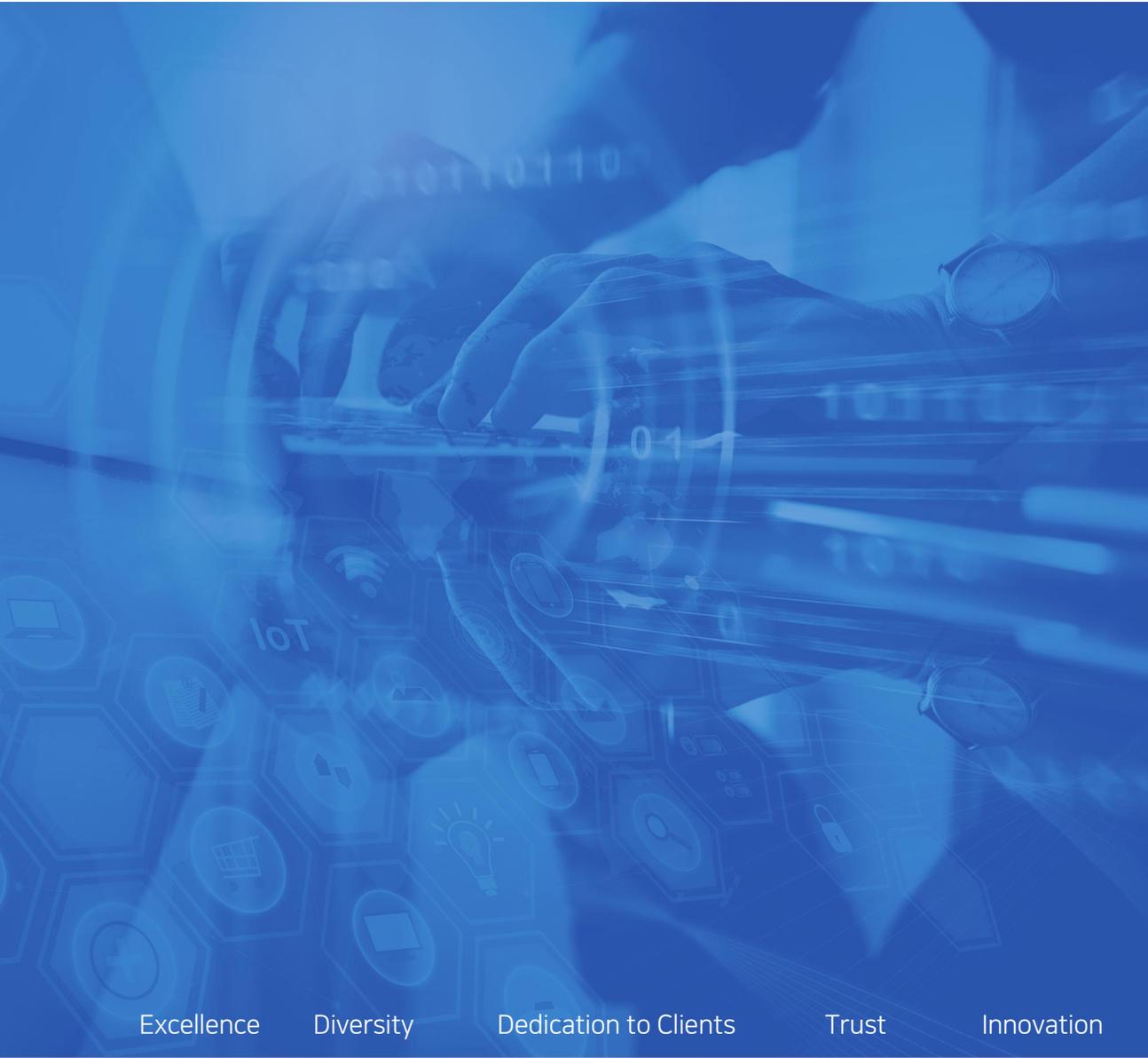
※ 주요 관계사 : Metanet Global (formerly Accenture Korea)

Metanet Business Services 부문

비즈니스 프로세스와 인프라 운영을 as-a-service로 전문화, 효율화한 비즈니스 서비스

- Corporate Function BPO ¹
- Commercial Printing
- Contact Center BPO
- Data Analytics / Solution

※ 주요 관계사 : Metanet Mplatform, Billpost, encore 등



Chapter 2

Growth Strategy

- 01 | Growth Strategy
- 02 | Transform the Core - Digital Transformation (1, 2)
- 03 | Scale the New - Digital Marketing Platform
- 04 | Digital Marketing Platform

Asia Leading "Digital Marketing Platform"

Transform the Core



기존의 "고객관리 및 마케팅 BPO 사업" 고도화 through Digital Transformation

✔ Digital Transformation 시장 선도 위해 'Big Deal' 사업 역량 확보

- Customer Care Transformation 컨설팅/설계부터 구축, 자동화, 운영까지 End-to-End Contact Center Transformation 서비스 위한 역량 확보와 실행

✔ Smart Contact Center Provider 로 발전

- AI 기술 내재화 통해 Smart Contact Center Player로 진화

✔ 자사 솔루션 MetaHub 업종 사업 진출

- 高확장성 低비용 클라우드 Contact Center인 MetaHub 판매/구축/운영 사업 개시

✔ Omnichannel Marketing 역량 확보

- 온/오프라인 Marketing Tool 제작 역량 강화 통한 Marketing Execution Partner로 진화

Scale the New



Data Driven "Digital Marketing Platform" 사업 전개

✔ Data Management System 구축

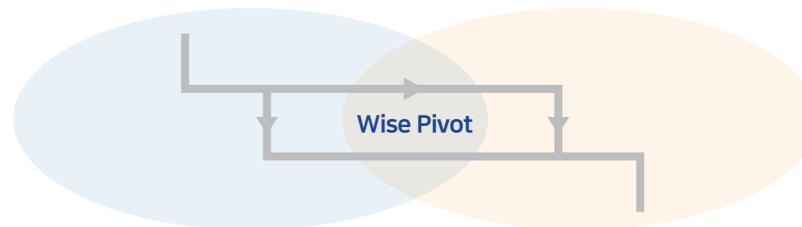
- Encore의 Data Management 역량 기반으로 Data Management Platform 구축
- Data Analytics 역량 내재화 및 고도화

✔ CRM Service 사업 확대

- 독자적 CRM 솔루션 내재화해 CRM 솔루션 사업 진출

✔ Data Driven Digital Marketing Platform 사업 진출 통해 Customer Lifecycle에 대한 통합서비스

- Data Platform 및 CRM 내 Customer Data 분석 기반한 Omnichannel Sales 및 Marketing Platform 구축 및 운영



02 Transform the Core – Digital Transformation (1)

Digital Transformation 을 통한 기존의 Customer Care BPO 사업 고도화

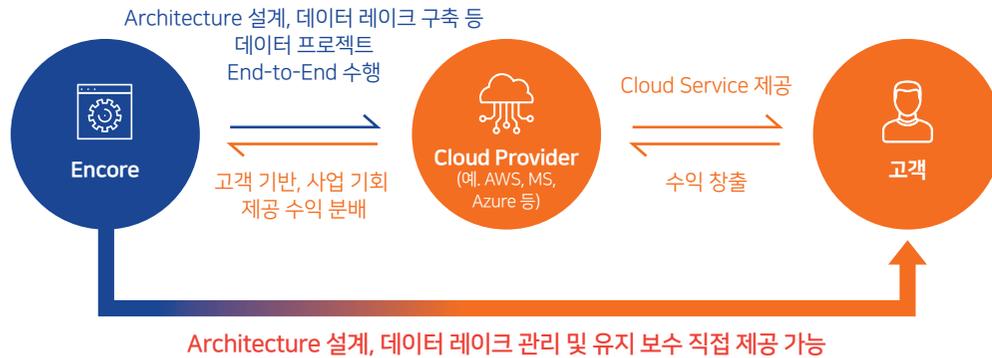
 <p>Metanet Mplatform</p>	<p>1</p> <p>Contact Center Transformation 'Big Deal' 사업 위한 전략 역량 확보</p>	<p>✔ Digital Transformation 시장 선도 위해 'Big Deal' 사업 역량 확보</p> <ul style="list-style-type: none"> · Customer Care Transformation 컨설팅/설계부터 구축, 자동화, 운영까지 End-to-End Contact Center Transformation 서비스 위한 역량 확보 · Contact Center 운영 노하우 및 AI 자동화 기술 지식 접목시킨 독자적 Transformation 전략 역량 구축 	
	<p>2</p> <p>AI 기술 도입 통해 Smart Contact Center Platform Provider로 진화</p>	<p>✔ AI기술 간 시너지 극대화 통해 Smart Contact Center Provider로 변화</p> <ul style="list-style-type: none"> · Metanet의 최적화된 운영 노하우 통해 기존 RPA, KMS¹, Chat Bot 서비스 및 신규 AI 기술 고도화해 Contact Center에 최적화된 AI 기반 자동화 기술 역량 확보 · AI 기반 Contact Center로의 전환 따른 상담사 역량 고도화 수행 	
	<p>3</p> <p>자사 솔루션 개발/서비스 통한 스마트 플랫폼 확보</p>	<p>✔ 자사 솔루션 MetaHub 업종사업 진출</p> <ul style="list-style-type: none"> · 高확장성 低비용 클라우드 Contact Center인 MetaHub 판매/구축/운영 사업 개시 · Smart Contact Center로의 확장 위한 Platform 역할 <p>✔ 성장성 높은 O2O 시장 게임, 렌탈 등 일부 Vertical에 집중</p> <ul style="list-style-type: none"> · 성장성 높은 Vertical 대상으로 Vertical 특화형으로 제공, Footprint 확대 	
 <p>Billpost</p>	<p>4</p> <p>Omni-Channel Marketing 역량 강화</p>	<p>✔ Marketing Execution Route 확대 통한 Omnichannel Marketing 역량 확보</p> <ul style="list-style-type: none"> · 기존 DM Printing/발송 비즈니스간 축적된 사업/운영 노하우 기반해 Digital 채널 DM 사업 진출 <p>✔ Digital Printing Platform 사업 강화 통해 Printing 사업 수익성 제고</p> <ul style="list-style-type: none"> · 고마진 인쇄물(POD, POP 등) 사업 확장과 Printing Platform 구축 통해 기존 Printing 사업 수익성 제고 	

주 1: KMS: Knowledge Management System

02 Transform the Core – Digital Transformation (2)

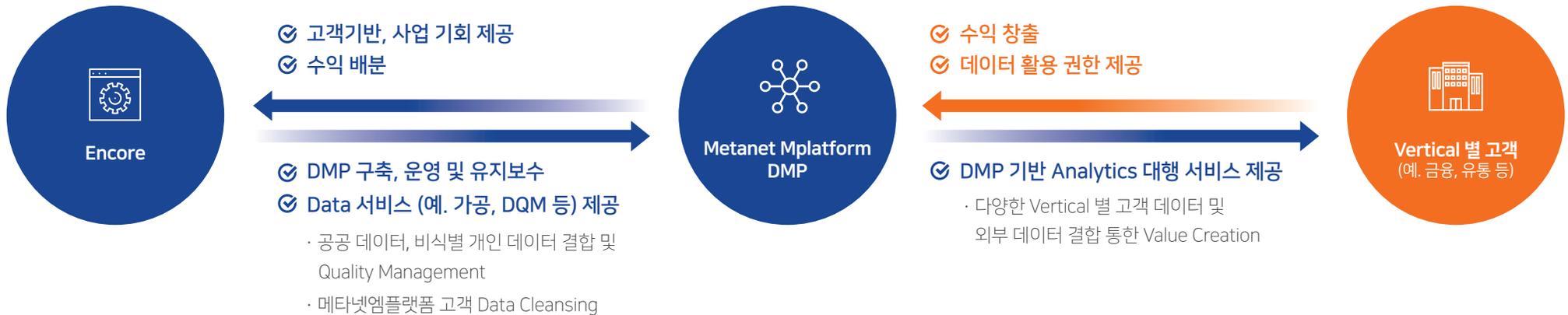
5 빅데이터 기반 Data Marketing Platform 영역으로 확장

Amazon Web Service의 Cloud 데이터 서비스 관련 핵심 국내 파트너사



- ☑ Cloud Data Architecture 설계, 데이터 레이크 구축 등 데이터 관련 프로젝트 E2E 수행 역량을 AWS에게 인정 받고, 컨설팅 파트너로 선정됨
 - 분석 위한 데이터 구조 변경 특화 (Data Architect)
- ☑ 국내 경쟁사 대비 다수의 전처리 관련 고급 인력 보유

빅데이터 기반 Data Marketing Platform



03 Scale the New – Digital Marketing Platform

메타넷엠플랫폼은 독자적 Data 기반 구축/통합, CRM 솔루션 사업 역량 내재화 및 이를 기반한 CEM 플랫폼 사업자로의 전환의 3단계를 통해 Data Driven Digital Marketing Platform 사업자로 전환

Digital Marketing Platform Roadmap



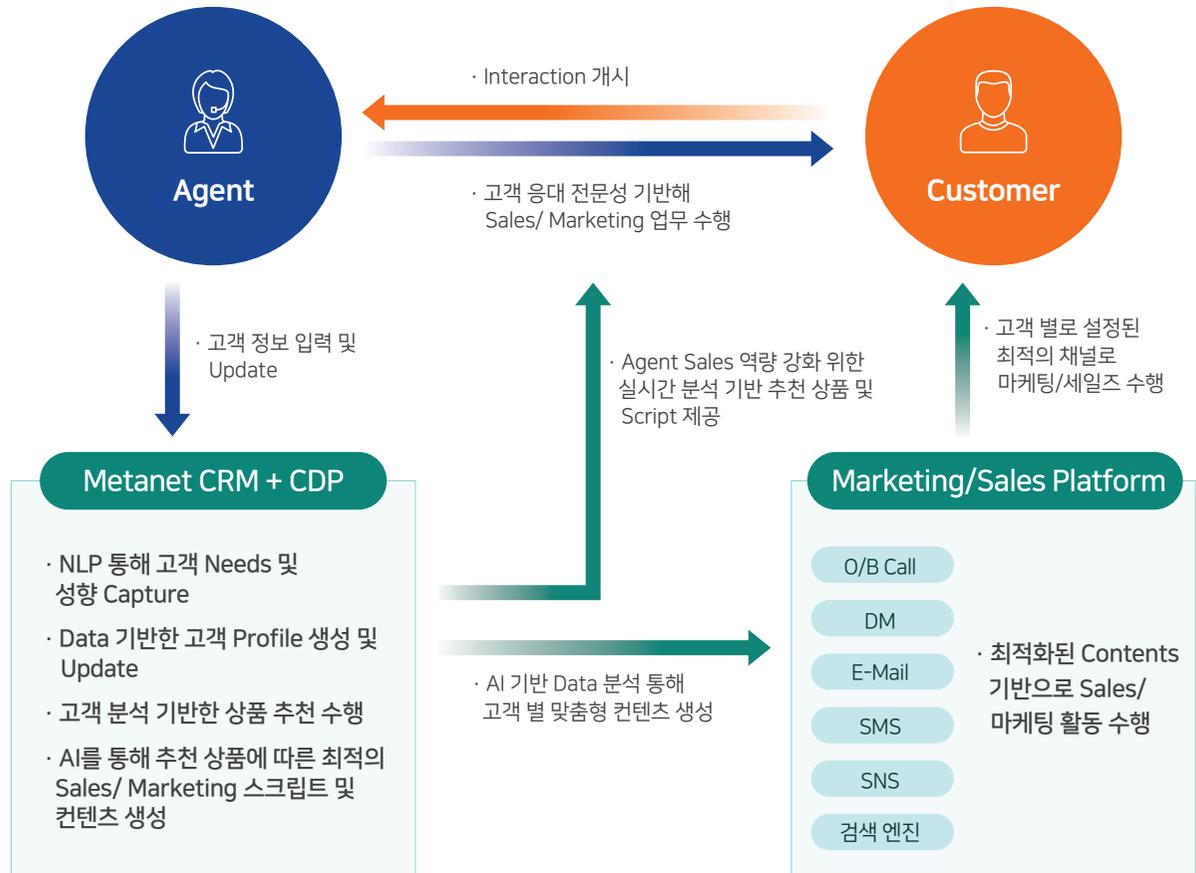
04 Digital Marketing Platform

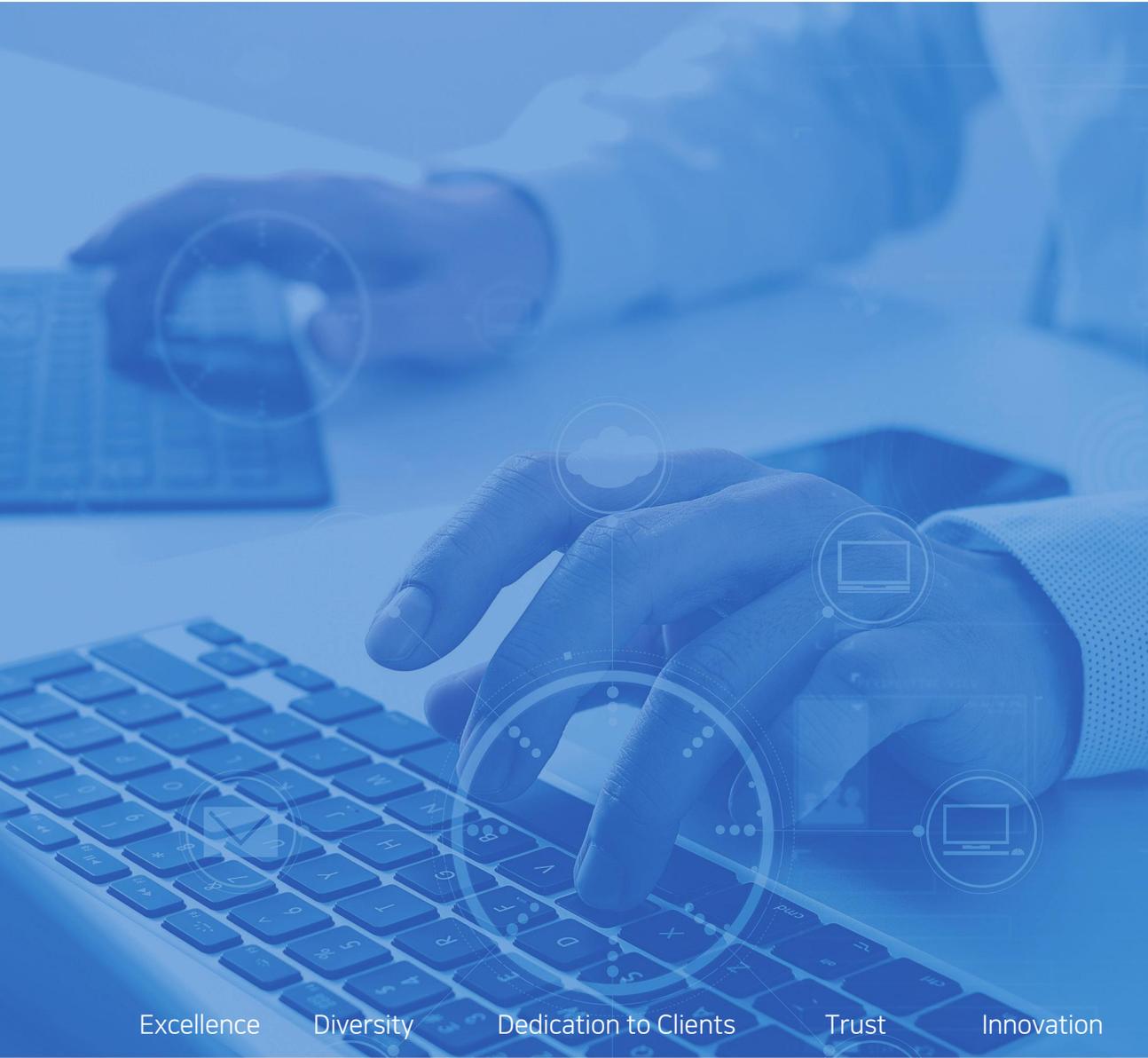
메타넷엠플랫폼은 보유한 고객 서비스 역량 및 Data 역량, CRM 역량을 통합, Omnichannel Sales/Marketing Platform 서비스 제공업체로 변모, 기존 Customer Care Service 역량을 기반으로 Customer Acquisition Excellence를 구축할 예정임

Digital Marketing Approach

- 1 과거 Interaction Data, CRM Data 및 Customer Data Platform Data 분석 통해 최적의 상품 추천/Marketing 로직 설계
- 2 고객 Interaction/Marketing/Sales Process
- 3 상기 완성된 로직 및 Data 분석 및 Machine Learning 알고리즘 기반으로 추천 제품/서비스 리스트 자동 생성
- 4 Interaction 내용 분석 통해 추천 제품/서비스 Sales/Marketing 위한 최적화된 Content/Script 생성
- 5 결과에 대한 Feedback 수행 및 Data 분석 통해 Client 측에 최적화된 상품 구성해 제시

Digital Marketing Platform 운용 예시





Appendix

- 01 | 회사 개요
- 02 | 공모 개요
- 03 | 요약 재무제표

기업 개요

회사명	주식회사 메타넷엠플랫폼 (Metanet Mplatform)
대표이사	박상진, 정재기
설립일	1999년 06월 14일
자본금	97억 원
매출액	3,247억 원 (2018년 말 연결 기준)
임직원	8,216명 (2019년 12월말 기준)
사업영역	텔레마케팅 서비스업, 통신판매업, 데이터베이스 마케팅업, 소프트웨어 개발판매업
소재지	서울특별시 중구 삼일대로 299, 5층 (충무로2가, 성창빌딩)
홈페이지	https://www.metanetmplatform.co.kr

대표이사 소개



박상진 대표이사

- 前) 삼성SDS 벤처, 콘텐츠 사업부장
- 前) (주) 동부 상무
- 前) 딜로이트 컨설팅 TMT · TI 총괄 부사장
- 前) 한솔시큐어 (주) 대표이사 사장
- 現) (주)메타넷엠플랫폼 대표이사



정재기 대표이사

- 前) (주)이코퍼레이션 이사
- 前) (주)플러스 기업구조조정 이사
- 前) (주)타이거월드 부사장
- 前) (주) JDC TECH 상무이사
- 前) 빌포스트 대표이사
- 現) (주)메타넷엠플랫폼 대표이사

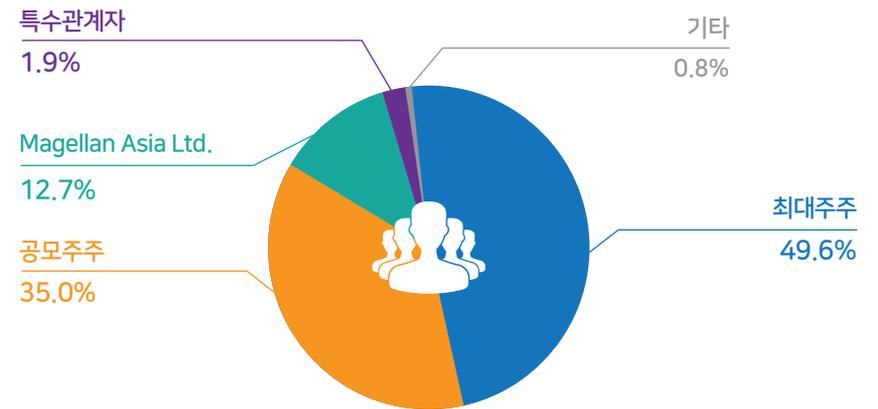
주식 사항

공모주식수	총 7,327,000 주 (35.0%) · 신주발행: 1,507,100주 (7.2%) · 구주매출: 5,819,900주 (27.8%)
주당공모가액	12,500원 ~ 15,000원
공모예정금액	916억원 ~ 1,099억원
상장예정주식수	20,934,549주
주관사	미래에셋대우(주)

공모 일정

증권신고서제출일	2020년 2월 7일
수요예측일	2020년 3월 2일 ~ 3일
청약예정일	2020년 3월 9일 ~ 10일
상장예정일	2020년 3월 18일 (예정)

공모 후 주주구성



보호예수사항

구분	주식수(주)	비중(%)	기간
최대주주	10,385,817	49.6%	12개월
특수관계자	395,545	1.9%	6개월
Magellan Asia Ltd.	2,650,759	12.7%	3개월
합계	13,432,121	64.2%	

요약 연결 재무상태표

(단위: 백만 원)

구분	2017	2018	2019.3Q
유동자산	105,015	121,984	140,975
비유동자산	62,856	70,456	94,034
자산총계	167,872	192,440	235,009
유동부채	48,356	51,361	54,346
비유동부채	32,252	41,095	60,128
부채총계	80,608	92,456	114,473
자본금	9,714	9,714	9,714
자본잉여금	36,095	36,119	36,131
연결기타자본	628	757	752
이익잉여금	39,517	52,211	65,249
비지배지분	1,310	1,184	8,689
자본총계	87,264	99,984	120,535

요약 연결 손익계산서

(단위: 백만 원)

구분	2017	2018	2019.3Q
매출액	290,396	324,698	263,990
매출원가	259,364	291,512	233,583
매출총이익	31,033	33,186	30,408
판매관리비	14,060	15,901	15,496
영업이익	16,973	17,285	14,912
영업외수익	1,496	1,631	3,155
영업외비용	3,427	2,182	1,439
법인세차감전순이익	15,042	16,734	16,628
법인세비용	4,016	4,026	3,509
당기순이익	11,026	12,708	13,119

본 자료는 제안된 IPO공모와 관련하여 기관투자자와 일반투자자들을 대상으로 실시되는 Presentation에 정보 제공을 목적으로 (주)메타넷엠플랫폼(이하 “회사”)에 의해 작성되었으며 이의 반출, 복사 또는 타인에 대한 재배포는 금지됨을 알려 드리는 바입니다. 본 Presentation에의 참석은 위와 같은 제한 사항의 준수에 대한 동의로 간주될 것이며 제한 사항에 대한 위반은 관련 증권거래법률에 대한 위반에 해당 될 수 있음을 유념해주시기 바랍니다.

본 자료에 포함된 회사의 경영실적 및 재무성과와 관련된 모든 정보는 한국채택국제회계기준에 따라 작성되었습니다. 본 자료에 포함된 “예측정보”는 별도 확인 절차를 거치지 않은 정보들입니다. 이는 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 사항으로 회사의 향후 예상되는 경영현황 및 재무실적을 의미하고, 표현상으로는 ‘예상’, ‘전망’, ‘계획’, ‘기대’, ‘(E)’ 등과 같은 단어를 포함합니다. 위 “예측정보”는 향후 경영환경의 변화 등에 따라 영향을 받으며, 본질적으로 불확실성을 내포하고 있는 바, 이러한 불확실성으로 인하여 실제 미래실적은 “예측정보”에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있습니다. 또한, 향후 전망은 Presentation 실시일 현재를 기준으로 작성된 것이며 현재 시장상황과 회사의 경영방향 등을 고려한 것으로 향후 시장환경의 변화와 전략수정 등에 따라 변경될 수 있으며, 별도의 고지 없이 변경될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

본 자료의 활용으로 인해 발생하는 손실에 대하여 회사 및 각 계열사, 자문역 또는 Representative들은 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다.(과실 및 기타의 경우 포함) 본 문서는 주식의 모집 또는 매매 및 청약에 위한 권유를 구성하지 아니하며 문서의 그 어느 부분도 관련 계약 및 약정 또는 투자 결정을 위한 기초 또는 근거가 될 수 없음을 알려드립니다. 주식 매입과 관련된 모든 투자 결정은 오직 금융위원회에 제출한 증권신고서 또는 (예비)투자설명서를 통해 제공되는 정보만을 바탕으로 내려져야 할 것입니다.