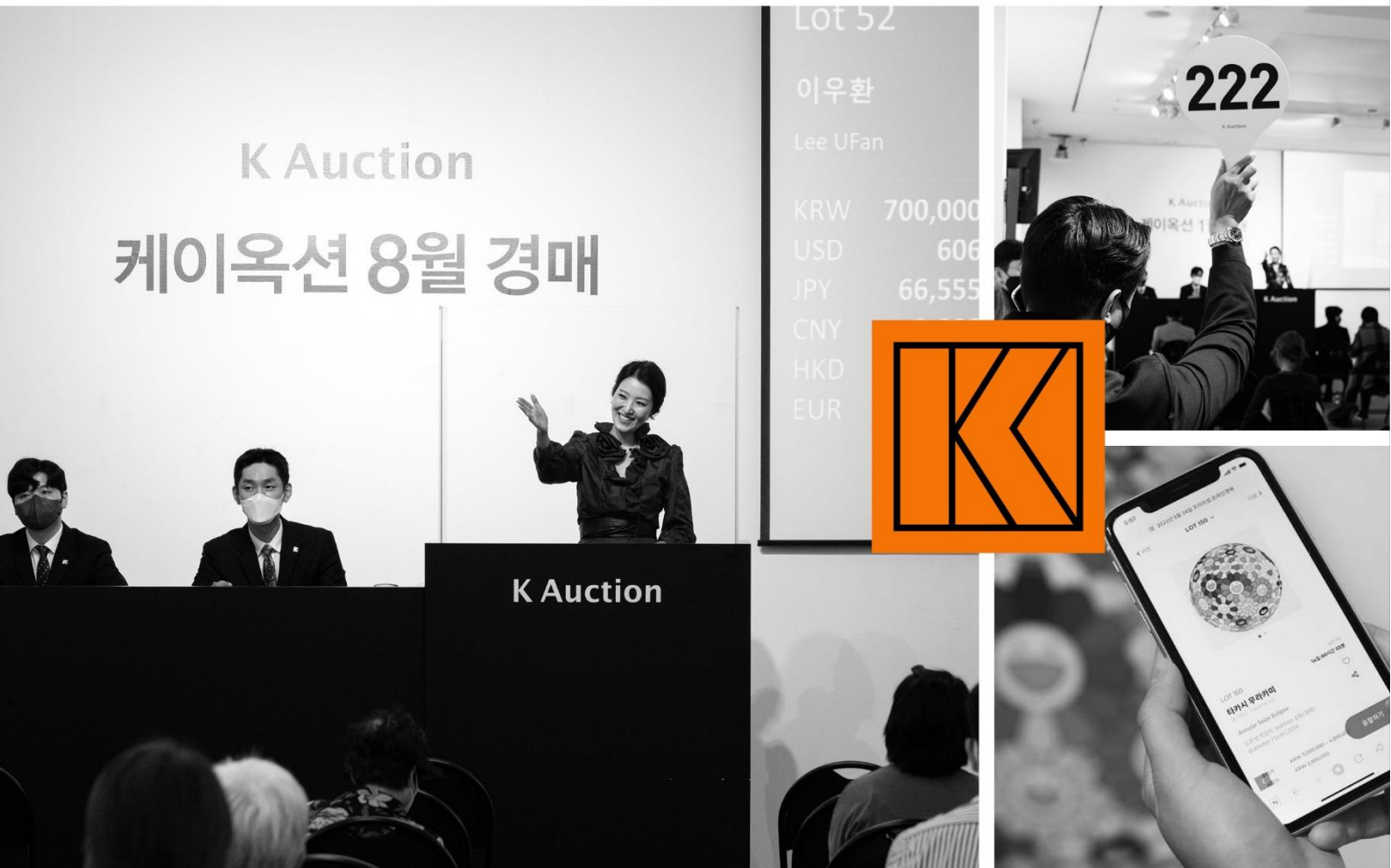


(주)케이옥션 기자간담회

PRESS-KIT



기자간담회 Press Kit

미술품 경매 No.1 '케이옥션'

“한국을 대표하는 미술품 경매 플랫폼으로
아트시장 활성화 견인”

Public Relations

[케이옥션]

김병수 이사 H. 02-3479-5813

김세라 대리 H. 02-3479-8863

[IR큐더스]

한정선 이사 H. 070-5068-6311

조한경 책임 H. 070-5068-6324

IPO Summary

| | |
|-----------|------------------------------|
| 증권신고서 제출 | 2021. 12. 14 |
| 수요예측 | 2022. 1. 6 ~ 1. 7 |
| 청약 | 2022. 1. 12 ~ 1. 13 |
| 상장 | 2022. 1. 24(예정) |
| 공모예정가 | 17,000 ~ 20,000원 |
| 공모주식수 | 1,600,000주 |
| 총 공모예정금액 | 272 ~ 320억 원 |
| 상장예정주식수 | 8,909,420 |
| 공모 후 주주구성 | 최대주주 등 50.7 % 공모주주 18.0 % |

Contents

1. 기자간담회 보도자료
2. 회사소개
3. 대표이사 경영철학
4. Executive Summary
5. IPO Schedule
6. Financial Statements

PR Point

▶ 미술품 경매 No.1 '케이옥션'

- 2020년 국내 경매시장 점유율 1위(출품작 수 11,993점, 낙찰총액 506억 원)
 - 영업이익률 45%, 당기순이익률 36%(2021년 3Q 누적 기준)
 - 온라인 회원 수 CAGR 59%(2013년~2020년 기준)
 - 거래고객 수 CAGR 32%(2013년~2020년 기준, 언더비더*포함)
- *언더비더(Underbidder): 최종 낙찰에 실패한 차순위 가격 응찰자

▶ 케이옥션 핵심경쟁력 '케이오피스(K-Office)

- 미술품 유통 관리의 표준화라는 개념을 도입한 최초의 시스템
- 11만건 이상의 미술품을 모두 표준화, 실시간 고객관리 및 온라인 경매 관리 함께 제공=>'케이오피스(K-Office)'를 통한 경매 효율화

▶ 케이옥션 경매플랫폼 운영기반 다양한 경매유형 선도

| 경매 플랫폼 종류 |  K Auction 메이저 경매 |  K Auction 프리미엄 온라인 경매 |  K Auction 위클리 온라인 경매 |
|------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 작품당 출품 가격대 | 1,000만 원 이상 ~ | 100만 원 ~ 3,000만 원 | 50만 원 ~ 300만 원 |
| 경매 일정 | 월 1회 (2021년 기준 11회) | 격주 (2021년 기준 26회) | 매주 (2021년 기준 52회) |
| 경매 방식 | 오프라인(온라인 참여 가능) | 온라인 | 온라인 |

- 업계 최초 온라인 경매 시스템 구축=>온라인 경매 독보적인 입지 (온라인 경매부문 시장 선도를 기반으로 수수료 매출도 지속적 증가)

▶ 케이옥션 성장 로드맵

- 기존 사업 강화를 통한 매출 Volume 확대
=>시설 투자, 저평가 미술품 확보, 미술품 관리 시스템 고도화 등
=>글로벌 고객사와의 구조화 거래를 통한 리스크 관리
- 자회사 운영을 통한 신규 사업 부문 진출
=>해외 네트워크 확대를 통한 해외 작품 소싱, 신진 작가 지원 및 DB관리
새로운 형태의 미술품 시장 진출

K Auction

1. 기자간담회 보도자료

케이옥션, 한국을 대표하는 미술품 경매 플랫폼으로 아트시장 활성화

- ▶ '미술품 유통 관리의 표준화'라는 개념을 도입한 최초의 시스템 '케이오피스(K-Office)' 구축
- ▶ 기존 사업 강화, 경매 분야 강화 및 미술품 매매 분야 확대, 신규 사업 진출로 성장동력 장착
 - ▶ 1월 6일~7일 수요예측, 1월 12~13일 청약 거쳐 1월 내 코스닥 상장 예정

<2022-01-06> 한국의 양대 미술품 경매회사 중 하나인 (주)케이옥션(대표이사 도현순)이 6일 대표이사 및 주요 임직원이 참여한 가운데 기업공개(IPO) 기업설명회를 개최하고 코스닥 상장에 따른 향후 전략과 비전을 밝혔다.

케이옥션의 총 공모주식수는 160만주, 제시한 희망 공모가 밴드는 17,000원~20,000원으로 총 공모금액은 약 272억~320억 원 규모다. 1월 6일~7일 수요예측을 진행해 최종 공모가를 확정하고 12일~13일 청약을 거쳐 1월 내 코스닥에 상장할 예정이다. 대표 주관사는 신영증권이다.

케이옥션은 미술품 경매 사업, 미술품 판매 사업, 미술품 중개 사업 등을 하고 있으며 해외 주요 미술품 경매회사와 주요 갤러리들 사이에서 미술품과 관련된 구조화 매매거래 등을 수행한 바 있다.

회사는 2006년 업계 최초 온라인 경매 시스템 구축을 시작으로 2015년 '케이오피스(K-Office)'를 구축하기 시작했다. 2005년 회사 설립 이후 2020년까지 매출액 202%의 누적성장률을 기록하며 꾸준한 성장을 해왔으며, 다수의 최고가 경매기록 경신을 통해 국내 대표 미술품 경매회사로 도약했다.

케이옥션의 핵심 경쟁력은 '케이오피스(K-Office)'로 현존하는 국내 미술품 데이터베이스 중 가장 방대한 유통 정보를 집적하고 있는 미술품 종합 관리 시스템이자, 미술품 유통 관리의 표준화라는 개념을 도입한 최초의 시스템이다. 케이옥션의 미술품 경매는 '케이오피스(K-Office)'를 활용해 관리되는 미술품 데이터들과 미술품의 입출고 프로세스들을 통해 정교하게 분류되고 설계된 상품으로 기획되고 있다.

11만건 이상의 미술품들을 모두 표준화한 '케이오피스(K-Office)'는 실시간 고객관리 기능과 온라인 경매 관리를 함께 제공하고 있으며, 케이옥션의 홈페이지와 ERP 시스템과 연동하고 있다.

특히, 회사가 구축한 '케이오피스(K-Office)'는 회사의 경영진이 전략 컨설팅 기법으로 수 년간에 걸쳐 회사 조직을 연구조직으로 변화시켜 오며 개발한 것이다. 20년 이상 국내외 금융계와 전략컨설팅 경력을 지닌 도현순 대표이사가 금융업에 가까운 투명성을 미술품 유통에 접목시켜 개발한 시스템이다.

케이옥션은 '케이오피스(K-Office)'를 구축해 미술품 물류 표준화 및 효율화에 성공함으로써 미술품 확보 능력 및 물류 능력 모두 경쟁 우위를 확보했다. 경매 데이터를 기반으로 신뢰도를 향상시켜 2020년 출품 및 낙찰 작품 수, 낙찰총액 기준 국내 경매회사 1위를 기록했으며, 미술품 및 경매의 모든 내역을 DB화시켜 경매로 인해 발생하는 물류 비용을 획기적으로 절감했다.

상장 이후 케이옥션의 성장 로드맵은 크게 2가지로 나뉜다. 첫 번째는 기존 사업 강화를 통한 매출 확

K Auction

대다. 미술품 매입 및 경매 규모 확대를 위한 시설 투자에 나설 계획이며, 시세 상승이 예상되는 미술품 및 저평가되어 있는 미술품을 확보할 계획이다. 또 국내 미술품 경매 업계 최초로 ISMS(정보보호 관리체계)인증을 목표로 컨설팅을 진행하고, 2022년 내 '케이오피스(K-Office)'에 내부회계감사 시스템을 연동하는 등 미술품 관리 시스템을 더욱 고도화할 예정이다.

두 번째는 100% 지분을 소유한 자회사들을 통한 신규 사업 진출이다. 자회사 '아트네이티브'를 통해 해외 미술품 소싱 및 해외 네트워크를 확대하고, '아르떼케이'를 통해 신진 작가 개발 및 종합적 작가 지원을 할 예정이다. 또 '아르떼크립토'를 통해 새로운 형태의 미술 시장에 진출할 예정이다.

케이옥션 도현순 대표이사는 "지금까지 정도(正道)를 걸으며 회사를 키워왔고 상장 후에도 이러한 회사의 노선은 변함없을 것"이라며 "미술품 시장의 투명한 거래 플랫폼 역할을 다할 뿐 아니라 아트시장의 활성화를 통해 아트의 긍정적 영향을 극대화하는 국내 대표 미술품 경매 회사로 굳건히 설 것"이라고 밝혔다.

[케이옥션 IPO 일정(예정)]

| | |
|------------|----------------------|
| 증권신고서 제출 | 2021년 12월 14일 |
| 수요예측 | 2022년 1월 6일 ~1월 7일 |
| 청약 | 2022년 1월 12일 ~1월 13일 |
| 코스닥 상장(예정) | 2022년 1월 24일(예정) |

| | |
|-----------|--------------------|
| 공모(예정)주식수 | 1,600,000주 |
| 주당공모가액 | 17,000원 ~ 20,000원 |
| 공모예정금액 | 272억 원 ~ 320억 원 |
| 상장(예정)주식수 | 8,909,420주 |
| 예상 시가총액 | 1515억 원 ~ 1,782억 원 |

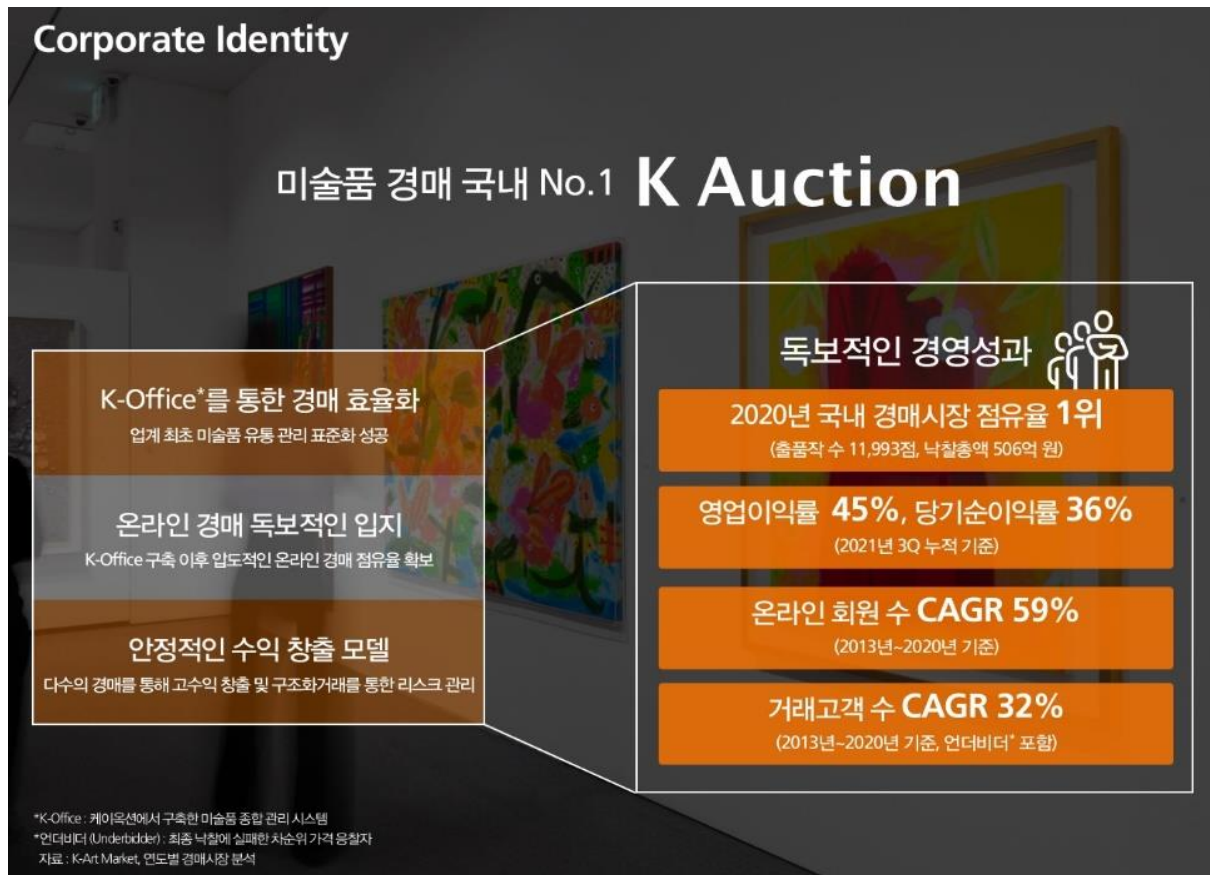
▣ 자료문의 : 케이옥션 손이천 이사(02-3478-8824), IR 큐더스 조한경 매니저(070-5068-6324)

K Auction

2. 회사소개 자료

케이옥션, 한국을 대표하는 미술품 경매회사로 지속성장

▣ 회사소개



(주)케이옥션은 미술품 경매 사업, 미술품 판매 사업, 미술품 중개 사업 등을 하고 있다. 또 해외 주요 미술품 경매회사와 주요 갤러리들 사이에서 미술품과 관련된 구조화 매매거래 등을 수행한 바 있다.

미술품 경매는 미술품 확보 및 물류 능력이라는 높은 진입장벽이 존재한다. 경매 1회당 200여 점 이상의 작품을 확보해야 하고 미술품 입고, 감정, 전시, 출고 등에 상당한 비용 및 인력이 수반된다. 이런 진입장벽의 존재로 국내 경매 시장은 케이옥션 포함 2개사가 점유율 80% 이상을 점유하고 있는 과점 형태다.

회사는 2006년 업계 최초 온라인 경매 시스템 구축을 시작으로 2015년 K-Office를 구축하기 시작했다. 다수의 최고가 경매기록 경신을 통해 국내 대표 미술품 경매회사로 도약했다. 2005년 회사 설립 이후 2020년까지 매출액 20.2%의 누적성장률을 기록하며 꾸준한 성장을 하고 있다.

K Auction

▶ 케이옥션의 독보적인 경매 플랫폼(메이저, 프리미엄, 위클리 경매)

다양한 경매 플랫폼 운영

| 경매 플랫폼 종류 |  K Auction 메이저 경매 |  K Auction 프리미엄 온라인 경매 |  K Auction 위클리 온라인 경매 |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 회당 출품 작품 수 | 150 ~ 200점 내외 | 200 ~ 300점 내외 | 100 ~ 250점 내외 |
| 회당 출품 내정가 합계 | 100 ~ 300억 원 내외 | 10억 ~ 30억 원 내외 | 1 ~ 5억 원 내외 |
| 작품당 출품 가격대 | 1,000만 원 이상 ~ | 100만 원 ~ 3,000만 원 | 50만 원 ~ 300만 원 |
| 경매 일정 | 월 1회 (2021년 기준 11회) | 격주 (2021년 기준 26회) | 매주 (2021년 기준 52회) |
| 경매 방식 | 오프라인(온라인 참여 가능) | 온라인 | 온라인 |
| 프리뷰 기간 | 12일 | 11일 | 7일 |

다양한 경매 플랫폼 운영을 통해 고객 다변화 및 신규 거래 고객 지속 확보

‘메이저, 프리미엄 온라인, 위클리 온라인’이라는 세 가지 형태의 경매 플랫폼을 운영하고 있다. 2021년 기준으로 메이저 경매는 11회, 프리미엄 온라인 경매는 26회, 위클리 온라인 경매는 52회를 진행했다. 가격 대에 따라 차별화된 경매 플랫폼 운영을 통해 폭 넓은 고객들이 참여하게 되고 지속적인 신규 고객 유입이 이뤄지고 있다.

‘케이오피스(K-Office)’ 도입 후 2017년 65%의 압도적인 온라인 경매 점유율을 확보했으며 지속적으로 규모를 키워 나가고 있다. 그 결과 온라인 경매 수수료 매출도 지속적으로 증가하고 있다.

케이옥션은 ‘케이오피스(K-Office)’를 통한 경매 효율화를 통해 다수의 경매를 진행할 수 있는 역량을 갖췄다. 2018년에서 2021년 3사분기까지 미술품 판매 매출의 원가율은 90%다. 반면, 미술품 경매 매출 원가율은 23%다.

다시 말해 미술품 판매 매출은 매출 기여도는 높지만 이익 기여도가 낮고, 미술품 경매 매출은 매출 기여도는 낮지만 이익 기여도가 높다. 그러므로 많은 경매를 진행할수록 이익률은 높아진다. 2020년 출품 작품 수 기준 압도적인 1위를 기록하고 있고 2021년엔 설립 이후 최초 년 89회의 경매를 진행했다.

그 결과 2019년 29.8%였던 미술품 경매 매출 비중이 2021년 3사분기 누적 기준 73.4%로 높아지면서 매출 총이익률도 34.3%에서 70.8%로 높아졌다. ‘케이오피스K-Office’를 통해 경매를 효율적으로 진행할 수 있는 케이옥션은 다수의 경매를 통해 높은 이익률을 기록할 수 있었다.

K Auction

▶ 다수의 경매를 통한 고수익성 실현

케이옥션이 개발한 미술품 SCM(Supply Chain Management System)인 '케이오피스(K-Office)'를 본격적으로 활용하기 시작한 2020년 이후 코스닥 상장사인 S사를 제치고 미술품 경매시장에서 낙찰총액 기준 점유율 1위를 달성했다.

케이옥션은 '케이오피스(K-Office)' 구축 이후에도 지속적으로 개발 및 고도화를 이어오고 있다. 또 이러한 경쟁력을 바탕으로 국내 미술품 판매, 미술품 중개 시장에서 선도적 위치를 점하고 있으며, 기타 미술품 보관업 등에서 고객들에게 최상의 서비스를 제공하기 위해 노력하고 있다.

한편, 케이옥션은 자회사들을 통해 잠재력 있는 신진작가 발굴 및 지원, 해외 주요 미술품 소싱(Sourcing) 및 거래, 미술품 관련 신규사업 등을 추진하고 있다.

▣ 케이옥션 핵심경쟁력 '케이오피스(K-Office)

'케이오피스(K-Office)'는 현존하는 국내 미술품 데이터베이스 중 가장 방대한 유통 정보를 집적하고 있는 미술품 종합 관리 시스템으로, 미술품 유통 관리의 표준화라는 개념을 도입한 최초의 시스템이다. 케이옥션의 미술품 경매는 '케이오피스(K-Office)'를 활용해 관리되는 미술품 데이터들과 미술품의 입출고 프로세스들을 통해 정교하게 분류되고 설계된 상품으로 기획되고 있다.

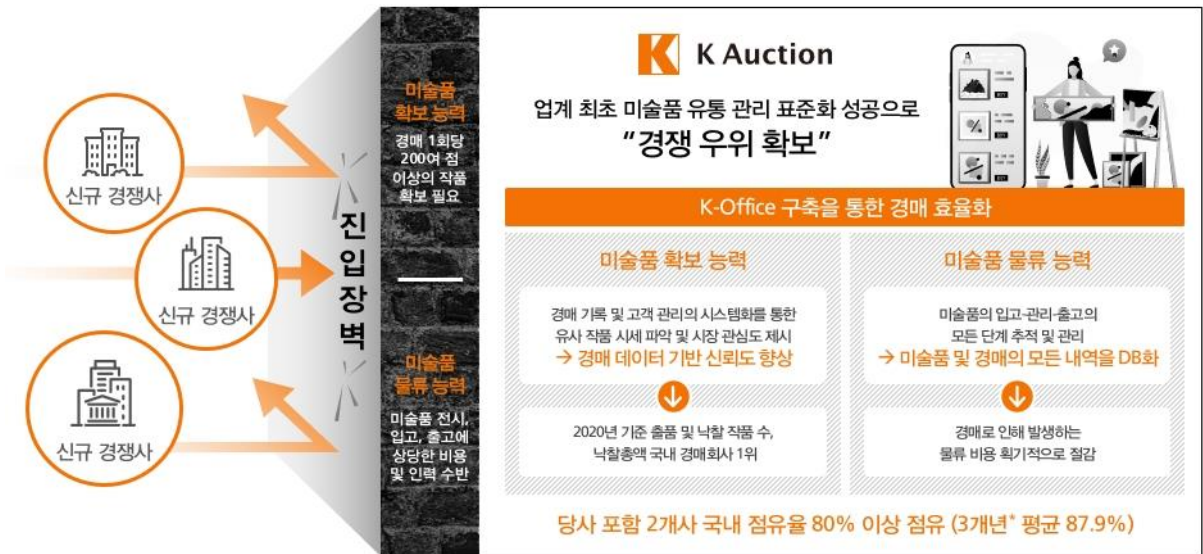
11만건 이상의 미술품들을 모두 표준화한 '케이오피스(K-Office)'는 실시간 고객관리 기능과 온라인 경매 관리를 함께 제공하고 있으며, 케이옥션의 홈페이지와 ERP 시스템과 연동하고 있다.

각각의 미술품이 모두 그 제작자, 재질, 가격, 크기, 제작연도, 심지어 그 크기를 측정하는 방법이나 감정의 방법마저 다른 미술품 경매 시장에 있어 케이옥션이 구축한 정도의 미술품 정보처리체계를 갖춘 사례는 현재까지 없는 것으로 파악된다.

특히, 회사가 구축한 '케이오피스(K-Office)'는 회사의 경영진이 전략 컨설팅 기법으로 수 년간에 걸쳐 회사 조직을 연구조직으로 변화시켜 오며 개발한 것이다. 20년 이상 국내외 금융계와 전략컨설팅 경험을 지닌 도현순 대표이사가 금융업에 가까운 투명성을 미술품 유통에 접목시킨 자체 미술품 종합 관리 시스템이다.

K Auction

▶ 미술품 물류 표준화 및 효율화에 성공한 K-Office



케이옥션은 '케이오피스(K-Office)'를 구축해 미술품 물류 표준화 및 효율화에 성공함으로써 미술품 확보 능력 및 물류 능력 모두 경쟁 우위를 확보했다. 경매 데이터를 기반으로 신뢰도를 향상시켜 2020년 기준 출품 및 낙찰 작품 수, 낙찰총액 모두 국내 경매회사 1위를 기록했다. 또 미술품 및 경매의 모든 내역을 DB화시켜 경매로 인해 발생하는 물류 비용을 획기적으로 절감했다.

■ 케이옥션 성장 로드맵




▶ 미술품, 시설 투자 및 시스템 고도화


케이옥션의 첫 번째 성장전략은 기존 사업 강화를 통한 매출 확대다. 미술품 매입 및 경매 규모 확대를 위한 시설 투자에 나설 계획이며, 향후 시세 상승이 예상되는 미술품 및 현재 가치대비 저평가되어 있는 미술품을 확보할 계획이다. 또 국내 미술품 경매 업계 최초로 ISMS(정보보호 관리체계)인증을 목표로 컨설팅을 진행하고, 2022년 내 '케이오피스(K-Office)'에 내부회계감사 시스템을 연동하는 등 미술품 관리 시스템을 고도화할 예정이다.

K Auction

▶ 신규 사업 진출

두 번째 성장전략은 100% 지분을 소유한 자회사들 운영을 통한 신규 사업 진출이다. 자회사 '아트네이티브'를 통해 해외 미술품 소싱 및 해외 네트워크를 확대하고, '아르떼케이'를 통해 신진 작가 개발 및 종합적 작가 지원을 할 예정이다. 또 '아르떼크립토'를 통해 새로운 형태의 미술 시장에 진출할 예정이다. 향후 자회사의 신규사업과 기존 사업 간의 시너지를 통해 케이옥션이 한층 더 성장할 것으로 예상된다.

| |  아트네이티브 |  아르떼케이 |  아르떼크립토 |
|---------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 회사 개요 | 지분 100% 보유 2015년 4월 8일 설립 자산총액 48.7억 원 | 지분 100% 보유 2017년 1월 4일 설립 자산총액 33.1억 원 | 지분 100% 보유 2018년 6월 5일 설립 자산총액 41.8억 원 |
| 사업 목적 | 해외 주요 미술품 소싱 및 거래 해외 네트워크 확대 | 신진 작가 개발 활동 및 종합적 작가 지원 | 새로운 형태의 미술 시장 진출 |
| 현황 및 계획 | 해외 Top 경매회사들과 프라이빗 세일 거래 관계 형성 해외 유수의 작가들과 작품 매입 계약 완료 | 수백 명 이상의 신진 작가들 활동 지원 | 해당 사업 분야 검토 및 신상품 개발 |



자회사의 신규사업으로 기존 사업과 시너지를 통해 새로운 성장 동력 확보

K Auction

3. 대표이사 경영철학

대표이사 도 현 순 (1967.01.25 生)

“케이옥션이 구축한 시스템을 기초로 미술품 경매시장을 건전하고 투명하게 만들고, 예술이 가지는 공공재적 성격과 가치를 시장에 알리도록 힘쓸 것입니다. 더 나아가 기업공개를 통해 사업에 더욱 박차를 가해 국내 대표 미술품 경매회사의 입지를 더욱 굳건히 할 것입니다.”

|  | CEO 약력 |
|------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | 1989.02 서울대학교 국제경제학 학사 1989.02 ~ 1993.09 한국은행 외화자금과 1993.10 ~ 1994.04 리먼브러더즈 홍콩 1994.05 ~ 1998.02 페레그린증권 홍콩/서울 1998.03 ~ 2000.02 맥킨지 서울 2001.08 ~ 2008.07 리먼브러더즈 서울 2010.01 ~ 2013.03 네이버(주) 사외이사 2011.03 ~ 현재 (주)케이옥션 전무이사, 대표이사 |

4. Executive Summary

■ 회사 개요

(2021년 12월 14일 증권신고서 기준)

| | |
|------|----------------------------------------------------------|
| 설립일 | 2005년 9월 15일 |
| 대표이사 | 도현순 |
| 업종 | 상품 중개업(미술품 위탁판매업 및 자기판매업) |
| 자본금 | 납입 41.5억 원 |
| 임직원수 | 104명 |
| 주소 | 서울 강남구 언주로 172길23(신사동) |
| 홈페이지 | www.k-auction.com |

■ 주요 연혁

| 시 기 | 주 요 사 항 |
|---------|----------------------------------------------|
| 2005.09 | (주)케이옥션 설립 |
| 2005.11 | 제1회 미술품 경매 |
| 2006.08 | 온라인 미술품 경매 실시(최초의 본격적인 온라인 미술품 경매) |
| 2012.09 | 보물 제585호 퇴우이선생진적첩 낙찰(34억원, 국내 고미술 최고 낙찰가 갱신) |

K Auction

| 시 기 | 주 요 사 항 |
|---------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2015.03 | 제1회 홍콩 단독 미술품 경매 실시 |
| 2016.11 | 제17회 한국메세나협회 창의상 수상(미술계 최초) |
| 2017.04 | 국세청 전문매각기관 단독선정 김환기 "고요" 65.5억원 낙찰(국내 미술품 경매 최고가 갱신) |
| 2018 | 천경자 <초원II> 20억 원, 유영국 <Work> 6억 원 낙찰로 작가 최고가 경신 |
| 2020 | 온라인 경매 전용 전시장 개관 국내 최초 온라인 라이브 비딩 시스템 도입 간송미술관 보물 285호 및 보물 286호 국립중앙박물관 매각 미술품 경매 시장점유율 1위 |
| 2021 | 2021년 최고가 작품 (샤갈 - 42억 원) 낙찰 국세청전문매각기관 연속 선정 상장예비심사청구 |
| 2022.01 | 코스닥 상장 예정 |

5. IPO Schedule

공모개요

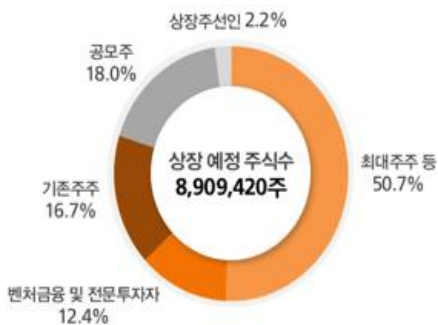
| | |
|----------|-------------------|
| 공모주식수 | 160만주 |
| 공모예정가 | 17,000원 ~ 20,000원 |
| 액면가 | 500원 |
| 총 공모예정금액 | 272억 원 ~ 320억 원 |

상장일정

| | |
|-----------|-----------------------|
| 증권신고서 제출일 | 2021년 12월 14일 |
| 수요 예측일 | 2022년 1월 6일 ~ 1월 7일 |
| 청약 예정일 | 2022년 1월 12일 ~ 1월 13일 |
| 상장 예정일 | 2022년 1월 24일(예정) |

공모 후 주주구성

공모 후 주주구성



• 보호예수 사항

| 주주명 | 주식수(주) | 비중(%) | 기간 | |
|--------------|-----------|---------|-------------|----------|
| 최대주주 등 | 4,517,410 | 50.70 | 상장 후 2년 6개월 | |
| 벤처금융 및 금융투자자 | 953,620 | 10.70 | 상장 후 1개월 | |
| 기타 | 900,000 | 10.10 | 상장 후 6개월 | |
| 개인 | 110,000 | 1.23 | 상장 후 6개월 | |
| 우리사주조합 | 320,000 | 3.59 | 상장 후 1년 | |
| 상장주선인 | 기존투자분 | 150,000 | 1.68 | 상장 후 6개월 |
| | 의무인수분 | 48,000 | 0.54 | 상장 후 3개월 |
| 합계 | 6,999,030 | 78.56 | - | |

주: 최대주주 등 4,517,410주 중 91,000주는 6개월 보호예수

K Auction

6. Financial Statements (연결기준)

■ 재무상태표

단위:백만원

| 구 분 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021.3Q |
|-------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| 유동자산 | 53,968 | 46,496 | 38,207 | 52,400 |
| 비유동자산 | 29,820 | 36,911 | 36,036 | 49,891 |
| 자산총계 | 83,788 | 83,407 | 74,243 | 102,290 |
| 유동부채 | 10,159 | 37,407 | 46,180 | 27,284 |
| 비유동부채 | 50,093 | 19,738 | 3,795 | 6,277 |
| 부채총계 | 60,253 | 57,146 | 49,974 | 33,561 |
| 자본금 | 3,000 | 3,000 | 3,000 | 3,791 |
| 자본잉여금 | - | - | - | 20,295 |
| 기타자본구성요소 | 260 | 351 | 447 | 15,604 |
| 이익잉여금 | 20,275 | 22,911 | 20,822 | 29,040 |
| 자본총계 | 23,535 | 26,261 | 24,269 | 68,730 |

주 : K-IFRS 기준, 2021.3Q 검토보고서 기준

■ 손익계산서

단위:백만원

| 구 분 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021.3Q (누적) |
|--------------|---------------|---------------|----------------|-----------------|
| 매출액 | 22,130 | 30,579 | 24,192 | 23,083 |
| 매출원가 | 10,433 | 18,388 | 15,278 | 7,238 |
| 매출총이익 | 11,697 | 12,190 | 8,914 | 15,845 |
| 판매비와관리비 | 7,592 | 8,128 | 7,399 | 5,353 |
| 영업이익 | 4,105 | 4,062 | 1,515 | 10,492 |
| 금융수익 | 441 | 3,549 | 900 | 690 |
| 금융비용 | 4,029 | 3,985 | 4,702 | 766 |
| 기타수익 | 42 | 68 | 633 | 103 |
| 기타비용 | 510 | 485 | 109 | 92 |
| 법인세비용차감전순이익 | 50 | 3,209 | (1,761) | 10,427 |
| 당기순이익 | (720) | 2,645 | (2,088) | 8,218 |

주 : K-IFRS 기준, 2021.3Q (누적) 검토보고서 기준