



ZINUS

Live in Wonder



DISCLAIMER

본 자료에 포함된 2020년 3분기 주식회사 지누스(이하 "회사")의
연결기준 경영실적 및 재무성과와 관련한 모든 정보는
한국채택국제회계기준에 따라 작성되었습니다.

2020년 3분기 회사의 연결기준 경영실적은 회사 및 자회사 등에 대한
외부감사인의 검토를 받지 아니한 자료로 투자자 여러분의 편의를 위해
작성된 자료이므로, 그 내용 중 일부는 향후 회계감사/검토 과정에서
달라질 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

또한, 본 자료는 미래에 대한 예측정보를 포함하고 있습니다.
이러한 정보는 실적발표 시점 현재의 당사 사업환경을
고려하여 작성된 것으로, 향후 전망은 여러가지 변수 등에
따라 실제와는 달라질 수 있음을 양지하시기 바랍니다.



Whatever your sleep style we've
got a mattress for you



2020년 3분기 경영실적 (K-IFRS 기준)

(단위: 백만원)

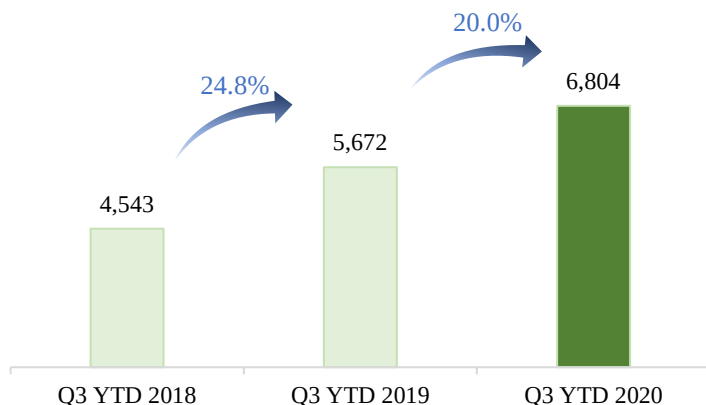
연결손익계산서	3분기 누적(1~9월) 실적				3분기(7~9월) 실적			
	Q3 YTD 2020	Q3 YTD 2019	증감액	증감율	Q3 2020	Q3 2019	증감액	증감율
매출액	680,378	567,194	113,184	20.0%	271,658	228,733	42,925	18.8%
매출원가	456,770	381,481	75,289		179,578	154,523	25,055	
매출총이익	223,607	185,713	37,894		92,080	74,210	17,870	
판매비와관리비	137,054	111,429	25,625		57,570	42,173	15,397	
영업이익	86,553	74,284	12,269	16.5%	34,511	32,037	2,474	7.7%
기타수익비용	2,094	1,036	1,058		4,100	209	3,891	
금융수익비용	(12,647)	(4,640)	(8,007)		(9,486)	885	(10,371)	
법인세비용차감전순이익	76,000	70,680	5,320		29,125	33,131	(4,006)	
법인세비용	20,915	13,396	7,519		9,414	8,466	948	
순이익	55,086	57,284	(2,198)	-3.8%	19,711	24,665	(4,954)	-20.1%
EBITDA	104,409	88,854	15,555	17.5%	40,535	37,360	3,175	8.5%
매출총이익률	32.9%	32.7%		0.2%P	33.9%	32.4%		1.5%P
영업이익률	12.7%	13.1%		(-) 0.4%P	12.7%	14.0%		(-) 1.3%P
순이익률	8.1%	10.1%		(-) 2.0%P	7.3%	10.8%		(-) 3.5%P



누적 매출액

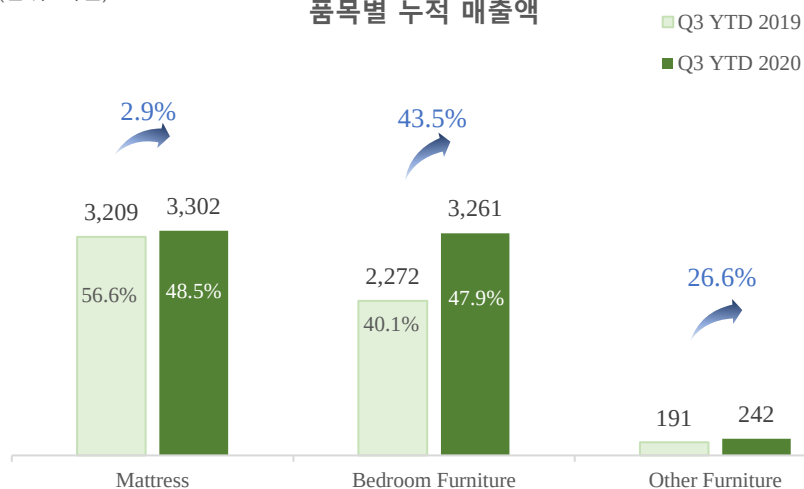
(단위: 억원)

누적 매출액



(단위: 억원)

품목별 누적 매출액



실적분석

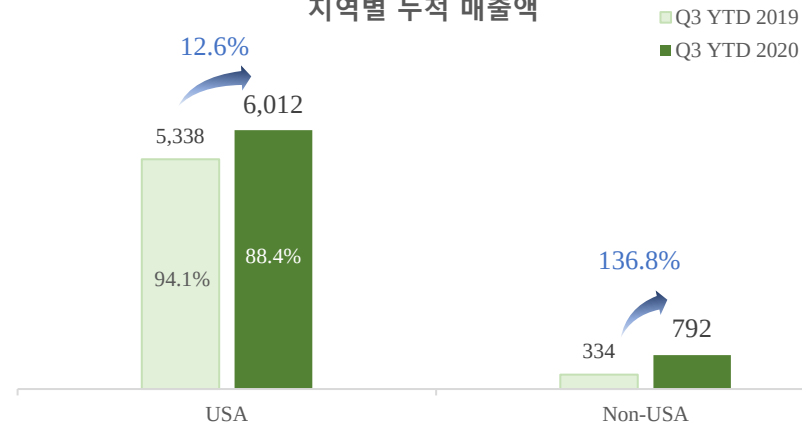
- 회사의 매출액은 전년 동기 대비 1,132억원 증가하였습니다. COVID-19 상황에서 생활환경을 개선하려는 가구류의 수요가 증가하고, 비대면 거래에 대한 선호 추세가 강화되어 고객의 수요가 오프라인에서 온라인으로 전환되는 현상이 가속화되었기 때문입니다.
- 그러나 COVID-19 상황이 장기화되면서 미국을 포함한 전 세계 시장에서 물류 환경에 큰 혼선이 발생하였습니다. 당사에게는 물류체계의 혼선 때문에 증가하는 고객의 수요를 온전히 소화할 수 없는 예상외의 장애 요인이 발생했던 것입니다. 물류체계의 혼선에 따른 매출 및 영업비용 측면의 기회 손실이 발생하였고, 이러한 내용은 별도의 Section을 통하여 상세히 설명드리겠습니다.
- 품목별 매출액에서는 Bedroom Furniture 매출이 전년 동기 대비 약 1천억원 증가하여 40%를 초과하는 성장률을 기록하였으며, Other Furniture 역시 반기에 이어 두 자리 수의 성장률을 보이며, 지속적인 성장 추세를 유지하였습니다.
- Mattress 매출이 상대적으로 낮은 2.9%의 성장율을 기록한 것은 최대 고객 중의 한 회사가 일시적으로 매입방식을 생산국 직접수입방식(DI)에서 미국내 인도방식(DO)으로 바꾸었기 때문입니다. 해당 고객의 당사 매트리스 판매가 높은 성장세를 유지하였음에도 불구하고 공급방식의 전환에 따라 당사의 매출인식 시점이 일시적으로 지연되었습니다.



누적 매출액, 계속

(단위: 억원)

지역별 누적 매출액

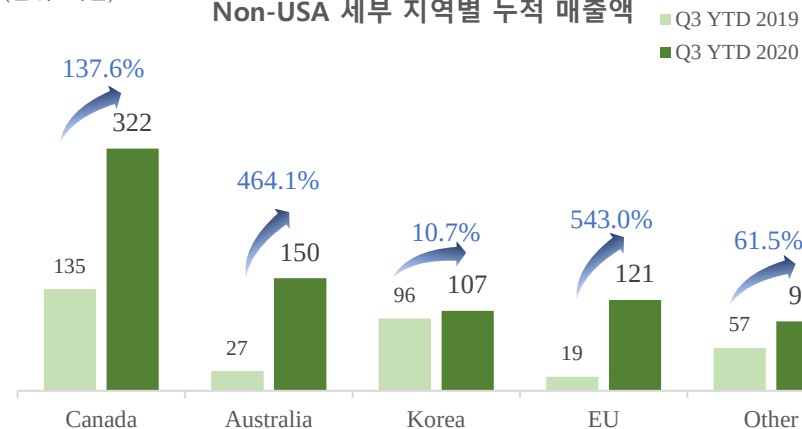


실적분석

➤ 지역별로 볼 때, Non-USA 매출이 전년 동기 대비 136.8%의 높은 성장률을 기록 하였습니다. 특히, Non-USA의 분기별 매출은 1분기 (-)5.6%, 2분기 150.6%, 3분기 273.6%의 성장율을 보이면서 성장 추세가 가속화되고 있습니다. 한편, USA 매출은 주요 온라인 고객들의 판매 호조에 힘입어 두자리수의 누적 성장율을 유지하였지만, 뒤에 자세히 소개 드릴 글로벌 물류체계의 혼선 때문에 급증하는 고객의 주문을 당사가 모두 수용하지 못하는 어려움을 겪었습니다.

(단위: 억원)

Non-USA 세부 지역별 누적 매출액



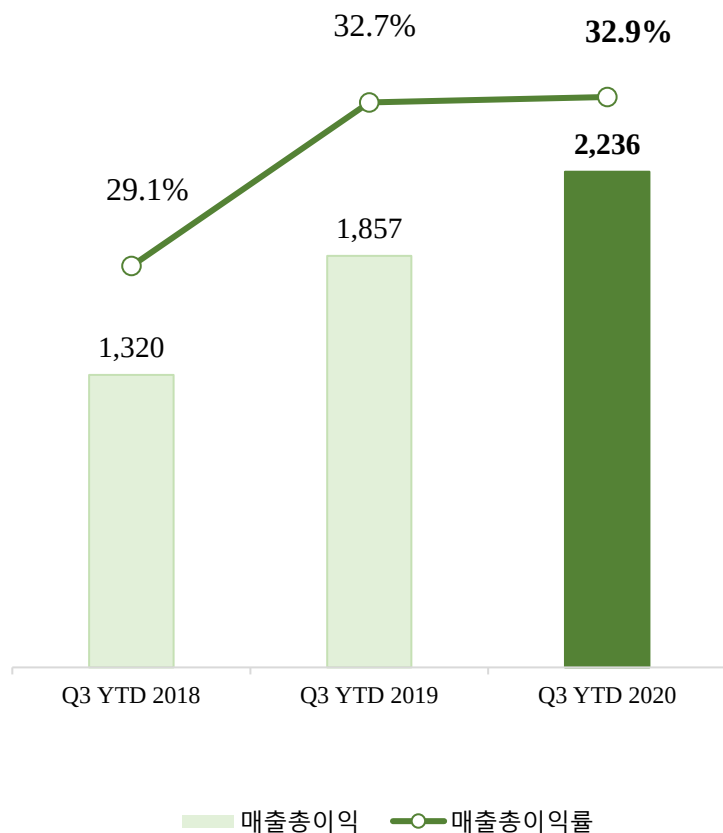
➤ Non-USA의 매출을 세부 지역별로 구분하면, 호주 매출이 전년 동기 대비 464.1%(123억원), 캐나다 매출이 137.6%(187억원) 성장하였고 UK를 비롯한 EU 매출도 543%(102 억원) 성장하였습니다. 한국사업 매출도 실질적인 소매 기준으로 40% 이상 성장하였지만 당사가 중간 판매 대리점에 공급한 매출의 관점에서는 10.7%의 성장율을 기록하였습니다. 소비자에 대한 소매 매출의 증가가 일정 시차를 두고 중간 도매상의 매입 증가로 이어진다는 현상을 주목할 때 한국사업의 활성화도 가속화될 것입니다.



누적 매출총이익

(단위: 억원)

누적 매출총이익 / 매출총이익률



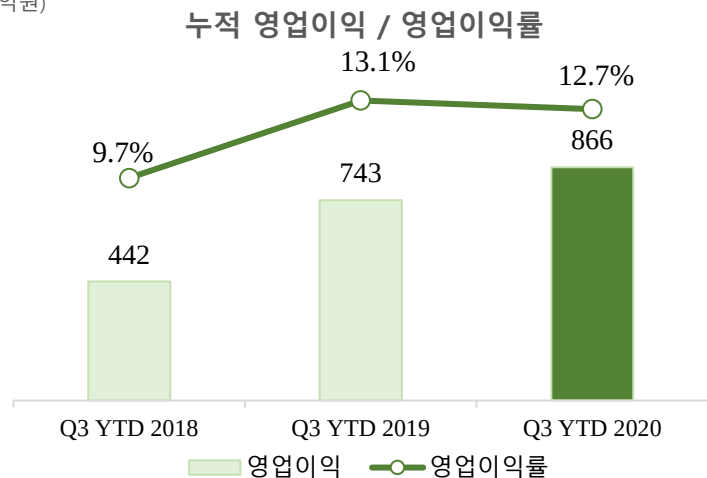
실적분석

- 2020년 3분기 누적 매출총이익은 전년 동기 대비 379억원 증가하며 2,236억원을 기록하였고, 매출총이익률은 전년 동기 수준을 유지하였습니다.
- 2019년 6월 기점으로 시행된 중국산 제품에 대한 미국정부의 특별관세(Section 301 Tariffs) 인상(10% → 25%) 당기 초 중국법인의 일시적 가동 중단에 따른 고정비 부담, 당기 8월 이후 매트리스의 주요 원자재인 화학제품의 가격 상승 등 대내외적인 어려움이 있었음에도 불구하고, 안정적인 매출총이익율을 유지하기 위한 경영전략이 성공적으로 이행되었습니다.
- 특히 중국의 Fujian 법인이 과거에 외주로 생산하던 가구류의 자체 생산 비율을 크게 높여서 생산 원가를 절감하였으며, Xiamen법인도 Non-USA 판매의 높은 성장세에 힘입어 생산성을 크게 향상 시켰습니다. 미국향 매트리스를 공급하는 인도네시아 법인도 낮은 가격에 전략적으로 비축하였던 원자재를 사용하면서 원가경쟁력을 지속적으로 확보하였습니다.

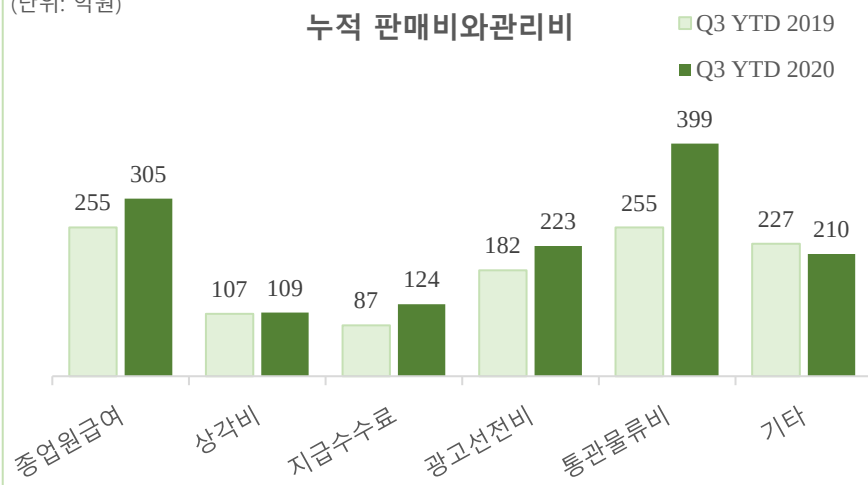


누적 영업이익 / 판매비와관리비

(단위: 억원)



(단위: 억원)



실적분석

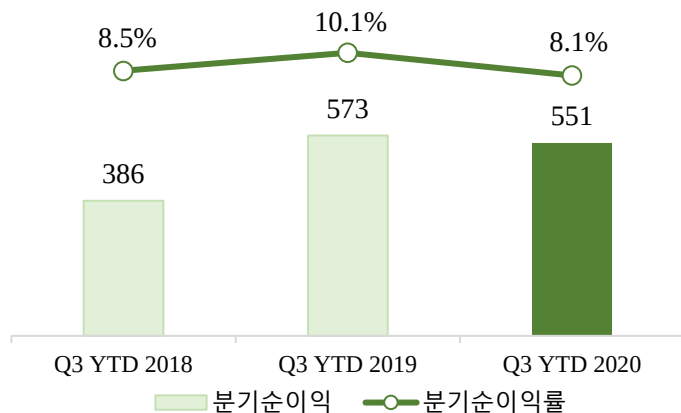
- 2020년 3분기 누적 영업이익은 전년 동기 대비 123억원 증가 하였으나, 물류혼선에서 파생된 비경상적인 통관물류비 증가로 인해 영업이익률은 소폭 감소하였습니다.
- 누적 판매비와관리비 금액은 전년 동기 대비 256억원(23.0%) 증가 하였으며, 유의한 증가를 보인 항목은 다음과 같습니다.
 - ✓ **총업원급여**: 글로벌 확장에 따른 해외법인 수의 증가와 각 법인의 외형 성장에 따른 추가 채용으로 인해 증가하였으며, 회사에서 관심을 갖고 지속적으로 관리하는 항목입니다.
 - ✓ **광고선전비**: 광고선전비는 계획된 예산 하에서 관리되는 항목으로, 주요 고객들에 대한 매출 증가를 견인하기 위한 광고선전비가 전년 동기 대비 증가하였습니다.
 - ✓ **통관물류비**: 통관물류비는 매출성장과 연동되어 증가하는 성격의 항목이지만, 계속적으로 설명 드리고 있는 글로벌 물류체계의 혼선으로 인하여 당분기에는 비경상적인 수준의 증가를 보였습니다. 이 부분에 대해서는 뒤에 나오는 별도의 Section을 통해 보다 자세히 설명 드리도록 하겠습니다.



누적 순이익 / 영업외손익

(단위: 억원)

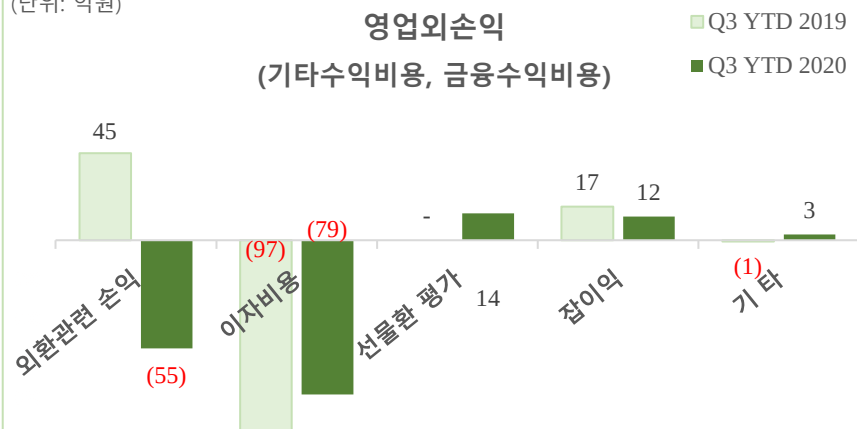
누적 순이익 / 순이익률



(단위: 억원)

영업외손익

(기타수익비용, 금융수익비용)



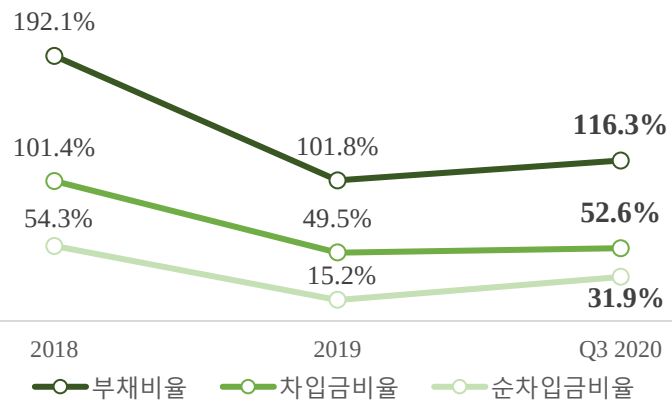
실적분석

- 2020년 3분기 누적 순이익은 전년 동기 대비 22억원 감소하였으며, 분기순이익률도 2.0%p 감소 하였습니다. 외환 관련 손익과 유효법인세율의 증가가 순이익률 감소의 주요 원인이었습니다. 유효 법인세율 증가는 반기 실적보고에서도 설명 드렸던 바와 같이, 실제 각 국가에서 적용되는 법인세율이 전년도와 동일하였으나, 전기에 발생 하였던 법인세환급이 당기에 발생하지 않았기 때문입니다.
- 영업외손익은 누적금액 기준 전분기 (-)36억원에서 당분기 (-)106억원으로 부의 효과가 크게 증가하였습니다.
 - ✓ **외환관련 손익:** 대 미국달러에 대한 원화와 위안화 환율이 강세를 보이며, 당분기 누적 55억원의 손실을 기록하였습니다. 특히, 실현금액인 외환차손익은 (+)8억원을 기록하였으나, 미실현금액인 외화환산손익이 (-)63억원을 기록하며, 분기순이익 감소에 큰 영향을 미쳤습니다.
 - ✓ **이자비용:** 전환사채(CB)의 보통주 전환으로 인한 추가 이자비용 미인식 효과와 COVID-19로 인한 각 국의 유동성 공급 정책으로 이자율이 낮아짐에 따라 전분기 대비 이자비용이 감소하였습니다.
 - ✓ **선물환평가:** 반기까지 24억원의 손실을 기록하였던 (매도)선물환 약정계약이 당분기 누적 14억원의 평가익으로 전환되었습니다.
- 법인세비용, 이자비용, 감가상각비 등을 차감하지 않은 회사의 EBITDA는 전년 동기 대비 156억원이 증가한 1,044억원을 기록하였습니다.

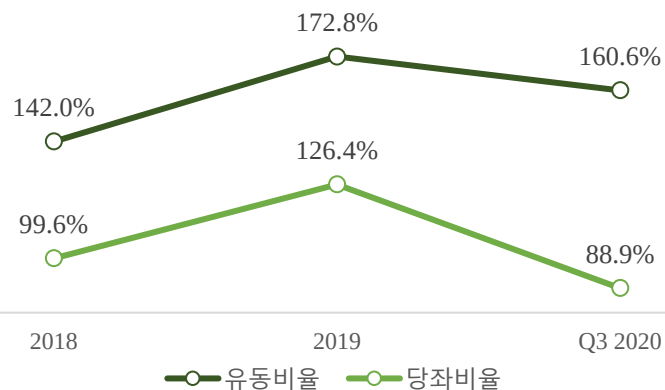


주요 재무비율

부채비율 / 차입금비율 / 순차입금비율



유동비율 / 당좌비율



✿ 주요 재무비율 분석

➤ 회사의 주요 재무비율은 다음과 같이 계산되었습니다.

* 부채비율	부채 총계 / 자본총계
* 차입금비율	(차입금+사채) / 자본총계
* 순차입금비율	(차입금+사채-현금및현금성자산-단기금융상품) / 자본총계
* 유동비율	유동자산 / 유동부채
* 당좌비율	(유동자산-재고자산) / 유동부채

➤ 반기말까지 지속적으로 하락추세를 보이던 부채비율과 차입금비율, 순차입금비율 모두 전기말 대비 상승하였습니다. 미국 생산법인의 토지/건물 매입 과정에서 발생한 \$30M의 차입금과 거래규모 확대에 따른 무역금융 차입금의 증가가 반영되었습니다.

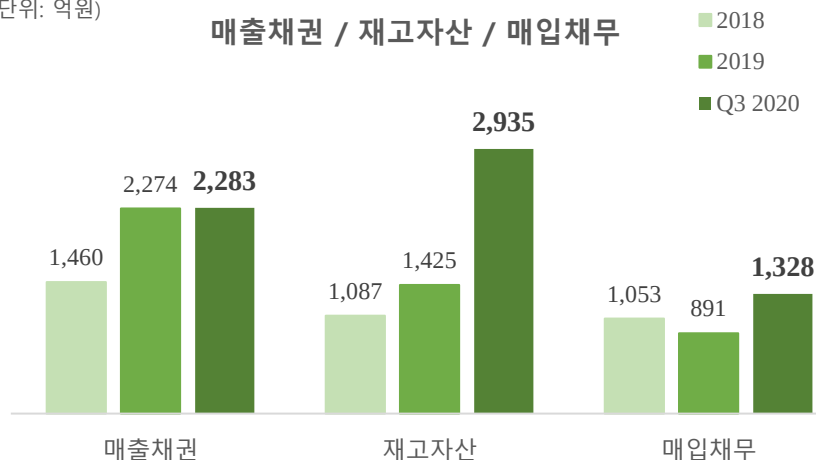
➤ 주요 안정성 지표인 유동비율과 당좌비율은 거래규모 확대에 따른 무역금융 차입금과 매입채무의 증가로 인해 전기말 대비 하락하였습니다. 특히, 미국 판매법인의 일시적인 재고자산 증가를 지원하기 위한 현금의 감소로 인하여 당좌비율의 하락이 유동비율에 비해 크게 나타났습니다.



매출채권, 재고자산, 매입채무

(단위: 억원)

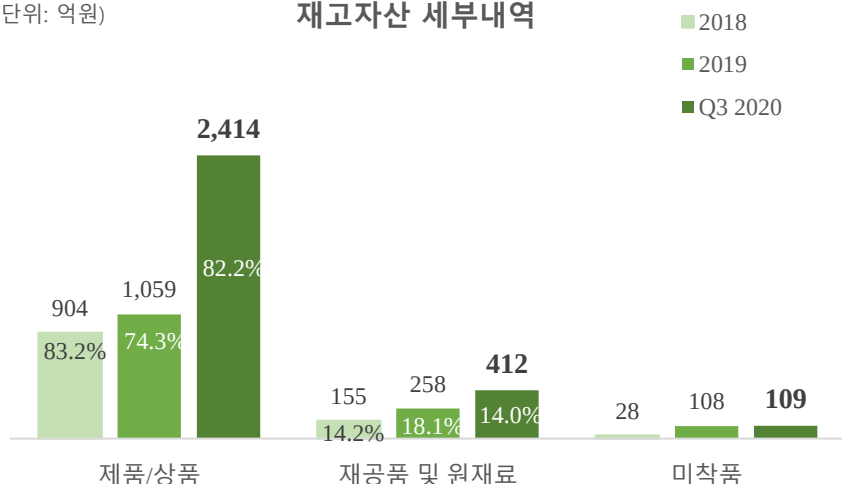
매출채권 / 재고자산 / 매입채무



* 매출채권은 당기순익공정가치 금융자산으로 분류된 매출채권 합계금액입니다.

(단위: 억원)

재고자산 세부내역

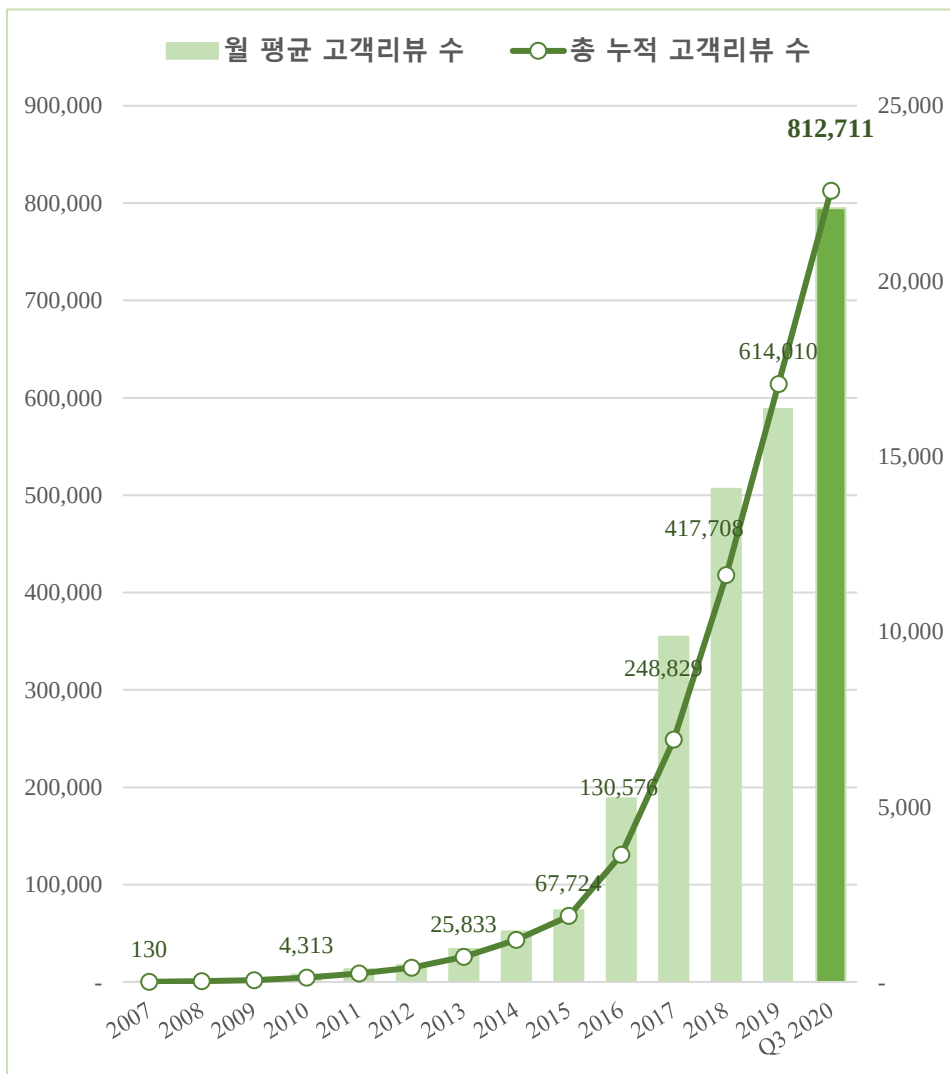


❁ 매출채권, 재고자산, 매입채무 분석

- 매출채권은 전기말과 큰 변동을 보이지 않았으나, 재고자산은 전기말 대비 두 배 이상 증가하였습니다. 다만, 큰 폭의 재고자산 증가에도 불구하고, 분기순이익과 매입채무 및 미지급금의 증가에 힘입어 영업활동으로 인한 현금흐름은 흑자 (+)의 기초를 유지하였습니다.
- **재고자산:** 재고자산은 전기말 대비 1,510억 원(105.9%) 증가 하였으며, 증가 금액의 대부분은 완성품(제품/상품) 재고의 증가에 의한 것이었습니다.
- ✓ **제품/상품:** 미국법인에서 보유하고 있는 제품 금액이 크게 증가 하였는데, 이는 두 가지 요인이 작용 한 것으로 분석됩니다.
 - ① **주요 고객의 거래 구조 변경:** 회사의 주요 고객 중 한 회사가 반덤핑 리스크 회피 및 물류 리스크 감소를 위해 생산지로부터 직접 매입하는 구조의 거래(DI오더)를 줄이고, 미국 판매법인으로 부터 매입 구조의 거래(DO오더)로 일시적으로 거래방식을 변경하였습니다. 이러한 거래방식 변경으로 인해 미국 재고자산은 일시적으로 증가 하였습니다. 금일 오전 반덤핑 예비판정이 매우 낮게 나와서 매우 빠른 시간에 이전 거래구조(DI 오더)로 복귀하는 논의를 시작하였습니다.
 - ② **수요 예측에 기반한 재고보유:** 3분기 실적에서도 볼 수 있듯이 회사는 최근 2개년간 20%대의 성장률을 기록하고 있으며, COVID-19 상황 하에서 온라인 시장이 급성장하는 추세가 이어 나갈 것이라고 예상하고 있습니다. 또한, Covid 19으로 인해 그동안 취소되었던, Big Promotion (Amazon의 Prime day, Wayfair의 Way Day 등)들이 3분기 이후로 연기되면서, 해당 Promotion 준비를 위해 판매채널과도 재고수준을 계속적으로 협의하여 비축 하였습니다. 이처럼 증가하는 수요 및 Big Promotion을 대응하기 위해 예년에 비해 재고보유 수준을 다소 증가시켰습니다.



지누스의 고객 리뷰 현황



✳ 고객 리뷰 현황

- 회사는 당분기말 812,711개의 고객리뷰를 축적하였으며, 3개월 간 약 7만개의 고객리뷰를 신규로 축적하였습니다. 당분기말 월 평균 고객리뷰 수도 22,078개로 전기 대비 약 35% 증가하며, 매년 최고치를 갱신하고 있습니다.
- 미국 외의 신규 진출국가인 캐나다, 호주, 한국 등에서도 당분기말 기준 총 59,266개의 누적 고객리뷰를 축적하였습니다.
- 특히, 한국사업은 유튜버 콜라보레이션 등 적극적인 온라인 프로모션을 통해 당분기에만 총 5,912개의 신규 고객리뷰를 축적하였습니다. 호주는 당분기말 기준 총 4,655개의 신규 고객리뷰를 축적하였습니다. 이는 2019년 연간 고객리뷰 개수인 1,309개를 3배 이상 초과하는 수치로 계속해서 가파른 성장세를 보이고 있습니다.
- 회사는 EU 판매법인 설립 이후 빠른 속도로 Best Seller에서의 점유율을 높여 나가고 있습니다. 현재 Amazon 독일 Mattress와 Bed Frame 카테고리에서 각각 2개, 4개의 제품이 Best Selling 50위에 진입해 있습니다. Amazon 프랑스와 스페인 Bed Frame 카테고리에서는 각각 7개, 13개의 제품이 Best Selling 50위에 진입해 있습니다.



Global SCM 이슈

✧ 글로벌 시장의 물류관리(Global SCM)

1. 코로나19 상황에서 재택근무가 일반화되면서 주거 환경을 개선하기 위한 미국의 가구수요는 온라인을 중심으로 폭발적으로 증가하고 있습니다. 온라인 시장이 맞게 된 예상외의 호기에도 불구하고 코로나19 상황의 장기화는 모든 산업 분야와 시장에 또다른 혼란을 야기하고 있습니다. 특히, 미국을 포함한 전 세계 시장에서 물류대란이 발생하여 그 피해가 빠른 속도로 파급되고 있습니다. 당사 역시 이러한 물류대란의 영향을 받고 있습니다. 급증하는 고객의 주문을 적기에 수용하지 못하는 매출의 기회손실 뿐만이 아니라 물류비용이 비정상적으로 증가하여 손익에 부정적인 영향을 끼쳤습니다.
 - ✓ 글로벌 선사들이 교역량 부족을 이유로 상반기에 운항선박 수를 대폭 줄였습니다. 하지만 물동량이 회복세를 타고 있음에도 불구하고 하반기에 선복량을 늘리지 않아서 최근 국제 해상운임은 수년래 최고 수준까지 급등하였습니다.
 - ✓ 온라인 쇼핑의 폭발적인 증가로 인해 Fedex와 UPS 같은 미국의 운송업체들이 고객의 주문을 모두 수용하지 못하는 물류 병목 현상이 발생하였습니다. Fedex와 UPS의 운송 서비스에 의존하여 최종고객의 주문에 대응해왔던 당사의 일부 물량도 출고의 어려움을 겪었습니다.
2. 물류관리의 어려움은 당사만이 아니라 미국의 유통 시스템을 이용해야 하는 모든 기업들이 겪고 있는 공통적인 현상으로서, 코로나19에 의하여 수요 증가라는 혜택을 입은 당사와 같은 기업일수록 보다 큰 영향을 받고 있습니다.
3. 이러한 예상치 못했던 코로나19 상황 속에서, 당사의 주요 고객 중 한 회사가 일시적으로 과거의 직접수입 방식(DI오더)의 주문을 축소시키고 지누스가 직접 미국내에서 제품을 배송하는 방식(DO오더)의 주문을 급격하게 증가시켰습니다. 반덤핑 리스크를 줄이고, 물류회전 기간을 단축시키고자 했던 주요 고객의 일시적 물류전략 변경은 당사의 재고관리 및 창고운영 부담을 가중시켰습니다. 금일 새벽에 발표된 인도네시아 반덤핑 예비판정에서 좋은 결과를 거두었기 때문에, 즉시 예전 거래 구조로의 변경에 대한 논의를 시작할 예정입니다.



Global SCM 이슈, 계속

✧ 글로벌 시장의 물류관리(Global SCM)

4. 당사의 주요 고객이 미국의 물류산업에서 막대한 영향력을 행사하고 있는 초대형 판매상(예: 아마존, 월마트)들 임에도 불구하고, 그들이 상품 픽업을 위하여 주선한 픽업 트럭들 중에서도 40% 이상이 실제 약속시간에 오지않는 일종의 “No Show” 현상이 발생되고 있습니다. 이처럼 미국 전체의 물류 병목현상이 지누스의 매출 실현을 지연시키고 물류 비용의 부담을 가중시키고 있습니다. 기존 컨테이너의 출고가 지연되면 창고 공간이 부족해지고, 동선이 혼잡해져서 새로운 컨테이너의 입고 지체를 초래하게 됩니다. 당사는 추가적인 창고 공간 임대비용, 미입고 컨테이너의 지체비용(Detention Charge), 반복적인 출하 처리를 위한 추가적인 인건비 등 예산을 초과하는 물류비용을 부담하였습니다.
5. 당사는 초대형 고객사들과 함께 물류상황을 지속적으로 모니터링 하고 있습니다. 녹록치 않은 상황속에서도 당사의 고객들은 지누스 제품의 원활한 공급을 위해 최선의 방법을 지원하고 있습니다. 고객사들은 물류수급의 방법을 재정비하면서 지누스를 픽업차량 배치 등에서 최우선적인 수혜를 제공해야 하는 중점관리 벤더로서 분리, 등록하였습니다. 이러한 고객사들과의 공동의 노력으로 픽업차량의 “No Show” 현상은 지속적으로 감소하고 있습니다. 더불어, 지누스도 스스로 관리할 수 있는 배송트럭을 확보하여 지누스 창고와 고객사 터미널간의 물류 병목현상을 해소하기 위하여 노력하고 있습니다.
6. 코로나19 팬데믹하에서도 고객의 주문이 증가하는 호기를 맞고 있던 당사에게는 미국 전체로 확대된 물류대란이 예상치 못한 난관이었습니다. 확보된 주문(매출)을 모두 소화하지 못하였고, 배송에 대기해야 하는 재고가 증가하였으며, 추가적인 물류 비용이 손익에 영향을 미치게 되었습니다. 금년 4분기를 지나면서 물류이슈는 지금보다 안정세를 보이면서 현재의 문제점들이 상당 부분 해소될 것이라고 기대하고 있습니다.



미국 생산법인 추진 현황

✻ Zinus USA Inc.



1. 2020년 8월 20일 토지/건물 매입에 대한 본 계약을 체결하고 공장의 소유권을 신규 미국생산법인(Zinus USA Inc.)으로 이전하였습니다.
2. 2021년까지 투입될 총 CAPEX는 \$86M로 예상되며, 이를 위하여 자체자금 \$46M과 현지 은행들을 통한 차입금 \$40M을 투입할 계획입니다. 지난 상반기 IR에서 설명 드린 것처럼 회사는 안정적인 재무상태를 유지하고 있기 때문에 본 투자를 위한 유상증자는 계획되지 않았습니다.
3. 조지아 주정부 및 헨리카운티 정부로부터 재산세 면제 및 현금 보조금 등 다양한 인센티브 혜택을 받을 수 있도록 협상을 완료 하였습니다. 조지아 주지사, 상원의원들도 지누스의 현지 사업을 적극적으로 지원하고 있습니다.



미국 생산법인 추진 현황, 계속

✻ Zinus USA Inc.

4. 조지아 주정부, 헨리카운티정부와 긴밀한 협조관계를 유지하면서 각종 환경/소방관련 허가, 공사허가 등도 순조롭게 일정에 맞추어서 진행되고 있습니다.
5. 회사가 매입한 토지/건물은 'Toys R Us'가 사용하던 물류기지로서 자체적인 철도지선을 보유하고 있으며, 향후 물류창고 및 생산시설 확장을 큰 물류적인 장점을 보유하고 있습니다.
6. 2021년 2분기에 상업생산을 개시할 목표를 갖고 있습니다. 현재 기존 시설에 대한 개보수 및 일부 신축 공사가 진행중이며, 최적화된 최신 자동화설비가 설치될 예정입니다.
7. 2021년 상반기에는 수율을 극대화하여서 연말까지 메모리폼 매트리스 생산량을 월 10만개 수준으로 끌어 올릴 계획입니다. 1차 Ramp Up Plan을 달성하고 2022년에는 추가로 기계설비를 도입하여 생산량을 확대할 예정입니다.
8. 미국산 매트리스를 공급하기 위한 협상이 미국 판매법인의 주도하에 주요 바이어들과 진행되고 있습니다.
9. 인도네시아 생산법인의 매트리스 공급능력은 향후의 수요 증가를 충족시키기에는 부족합니다. 미국공장은 향후의 수요 증가에 효율적으로 대처하면서 현재 이태리, 말레이시아 등에서 주문 생산해야 했던 수요까지도 직접 생산으로 흡수할 계획입니다.
10. 인도네시아 생산법인에서 경험을 쌓은 일부 인력들이 4분기 중 미국생산법인으로 전환배치 예정입니다. 조지아 현지에서 인사, 재무 등 핵심 인력들의 인선이 완료되어서 2020년 8월부터 임시사무실을 개설하고 관리조직을 중심으로 조직을 구성하고 있습니다.
11. ERP 시스템을 포함한 IT 기반도 상업생산 개시전까지 차질없이 구축될 것입니다.



인도네시아 반덤핑 제소 예비판정

* Anti-Dumping Preliminary Determination

국가별 예비판정 요약				
	필수답변자 1.	필수답변자 2.	국가전체	소나기 수출
인도네시아 (지누스)	2.61%	N/A	2.61%	혐의 없음
말레이시아	42.92%	42.92%	42.92%	
태국	763.28%	763.28%	572.56%	
베트남	190.79%	989.90%	989.90%	
세르비아	13.65%	N/A	13.65%	TBC
터키	20.03%	N/A	20.03%	
캄보디아	252.74%	252.74%	252.74%	혐의 있음

1. 지누스는 인도네시아의 유일한 필수답변자(Mandatory Respondent)로 선정되었으며, 이번 지누스가 받은 예비판정 반덤핑 관세율은 지누스를 포함한 인도네시아에 위치한 모든 매트리스 생산업체에 적용될 예정입니다. 현재 인도네시아에는 지누스를 포함하여서 2~3개의 군소업체가 미국향 매트리스 수출을 하고 있습니다.
2. 상기 예비판정 관세율은 지누스가 최초 제출한 답변서를 기초로 한 예상마진율과 유사한 수준입니다.
3. 이번 반덤핑 예비판정 관세율은 내년 최종판정 및 그 후 매년 연례재심(Annual Review)절차를 거쳐서 조정 및 정산될 예정입니다.
4. 지누스와 달리 관련 자국내 판매가격, 원재료구입, 생산 및 회계기록을 철저히 준비하지 못한 국가의 답변자들은 매우 높은 관세율이나 미국 제소사가 추정한 불리한 관세율(Adverse Facts Available)을 그대로 적용 받게 되었습니다.
5. 예비판정에 따른 반덤핑 관세 부과에 따른 매트리스 판매가격의 조정에 대해서 고객들과 논의를 진행하고 있습니다.



인도네시아 반덤핑 제소 예비판정, 계속

* Anti-Dumping

6. 소나기 수출에 대해서 '혐의있음' 판결을 받은 국가로부터 매트리스를 수입한 경우에는, 예비판정일 직전 90일동안 수입된 물량 전체에 대해서 예비판정 반덤핑 관세를 부과 받게 됩니다. 지누스는 소나기수출에 대한 대비로 2020년 4월부터의 대미 매트리스 수출물량을 엄격하게 관리한 바, 소나기수출에 대한 혐의가 없는 상태입니다.
7. 지누스는 예비판정 관보 게재일(11월 3일 예상) 이후 부터는 예비판정 반덤핑 관세를 예치하고 수출을 계속하게 되며, 최종판결 관세율과의 차이 및 최종판정의 반덤핑 관세율은 추후 연례재심을 통하여 정산절차를 거치게 됩니다.
8. 반덤핑 관세 및 소나기 수출에 대한 큰 불확실성이 사라졌기 때문에 미국의 주요 고객의 요청에 의해 일시적으로 DO구조(미국 지누스 창고를 통한 매출)로 전환하였던 물량이 다시 기존의 DI구조(미국 지누스 창고를 통하지 않는 직사입)로 전환될 예정이며, 이에 따라 미국판매법인의 물류부담을 경감시킬 수 있을 것으로 기대합니다.
9. 향후 일정은 제소자측의 요청에 따라서 미 상무국의 최종판정(DOC Final Determination)은 2021년 3월 12일까지 연장될 예정입니다. 예비판정후 최종판정 전까지 실사과정을 거쳐 최종 반덤핑 관세율이 확정될 예정입니다.
10. 또한, 본 반덤핑 제소의 성립여부를 판단하는 미 무역위원회의 최종판결 (ITC Final Determination)은 2021년 4월 26일까지 연장될 예정입니다.



이 종목의 더 많은 IR정보 [확인하기](#)

IR GO 주주와 기업을 연결하고 응원합니다.