

2018년 인터로조

기업설명회

Clalen

눈으로 말해요



2018.11.06(화)

주식회사 인터로조



Clalen iris

Chapter I Industry Overview

- 01 Business structure
- 02 Core technology
- 03 Matrix of products category
- 04 Global contact lens market
- 05 Characteristics of business

Chapter II Company Overview

- 01 Introduction
- 02 History
- 03 Sales trend
- 04 Sales by Geography

Chapter III Sustainable Growth

- 01 Factory
- 02 Smart contact lenses
- 03 Sales & profit trend
- 04 Business strategy

Appendix

- 01 Summarize Consolidated financial statements
- 02 Products matrix
- 03 Market trends
- 04 Board of directors



Chapter I

Industry Overview

- 01 Business structure
- 02 Core technology
- 03 Matrix of products category
- 04 Global contact lens market
- 05 Characteristics of business

고도의 정밀도(1 μ m)와 안전성이 요구되는 Vision Care 사업



- 자극에 민감한 안구 (소비자 식별 가능) 직접 착용하는 Vision Care 사업
- 기술, 정부의 인.허가, 유통망, 사용자 인식 등 다양한 진입장벽 형성

의료기기 기술



- 습윤성, 산소투과성, 광학적 특성, 착용감 등을 결정하는 소재의 선택이 중요
- 소재 및 제품화 능력이 핵심경쟁이슈

고분자 소재 기술



- 시력교정, 시력보호 등을 위한 광학소재개발 및 설계능력 중요

광학기기 기술

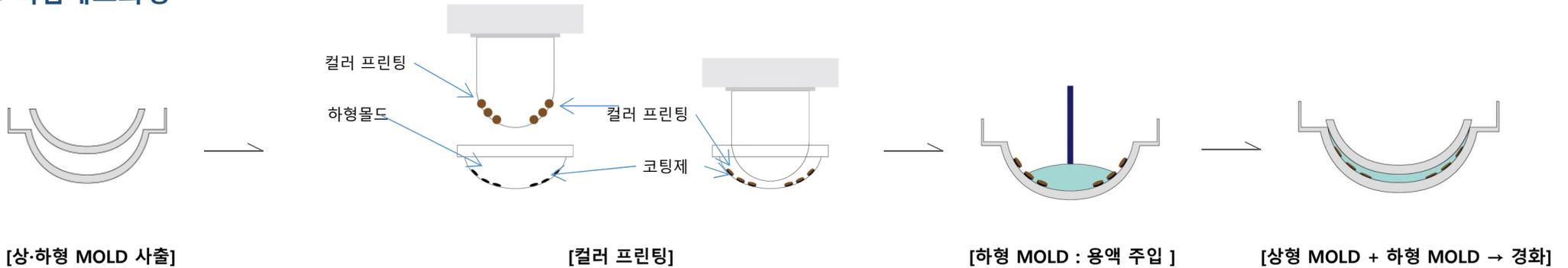


- 초정밀 금형설계 및 제조기술 수반
- 고정밀 대량생산을 위한 금형기술 know-how 요구

정밀금형 기술

4가지 요소기술의 확보와 유기적 통합이 핵심 경쟁력

● 핵심제조과정



원료개발 및 배합

- Ultra 水 등 원료배합 기술을 통한 친수성 강화
- 산소투과성을 보완한 Silicone-Hydrogel 렌즈 제조

공정기술 (양산설비)

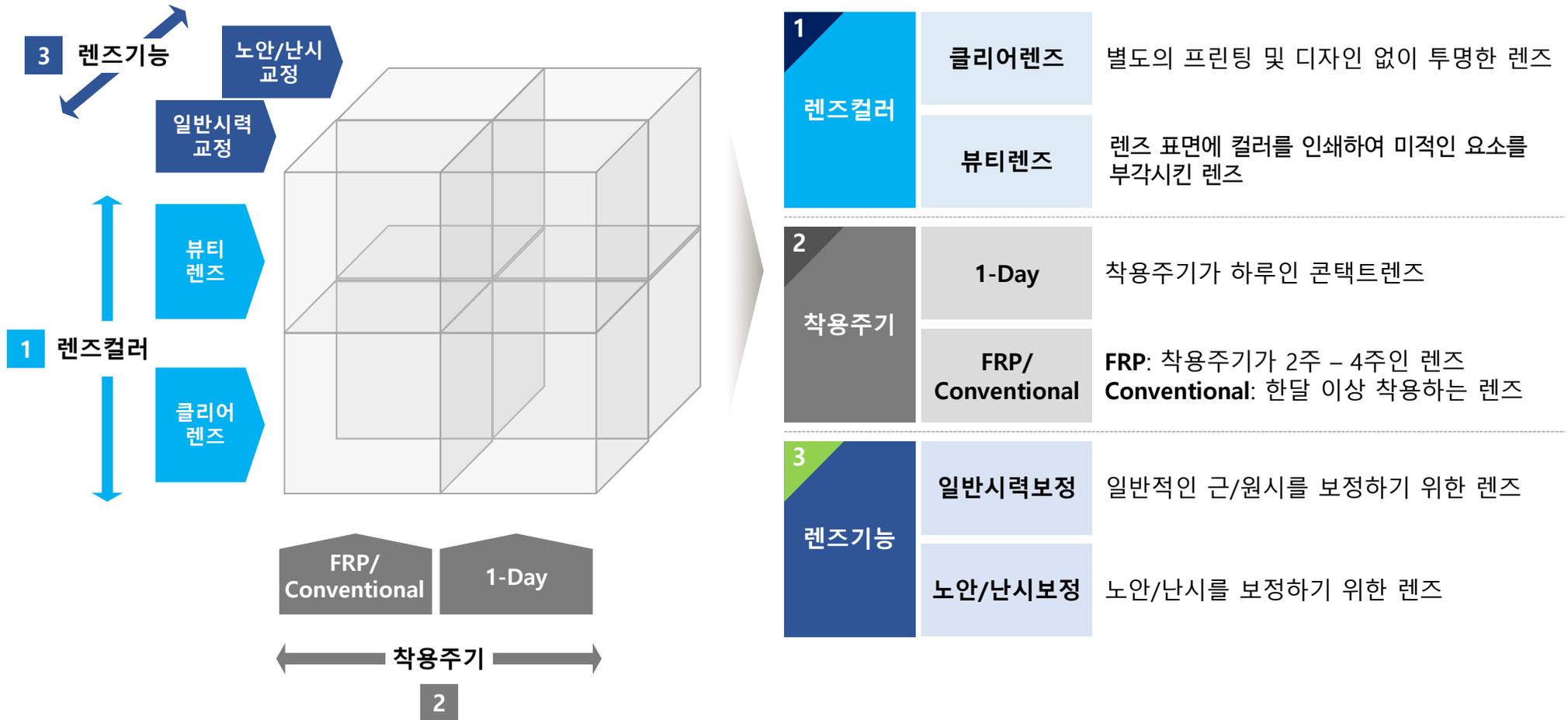
- 5Mold 분리기술 확보로 사이클타임 단축
- 자동비전검사를 통한 수율 향상

정밀 금형기술

- 일체형 금형 제작 및 디자인 기술
- 카세트금형으로 금형교체시간 단축

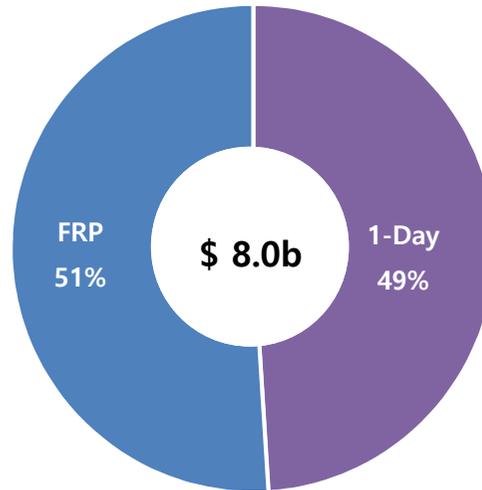
HD design technology

- High-Definition 디자인 설계기술
- 선명하고 깨끗한 시야와 편안함을 제공

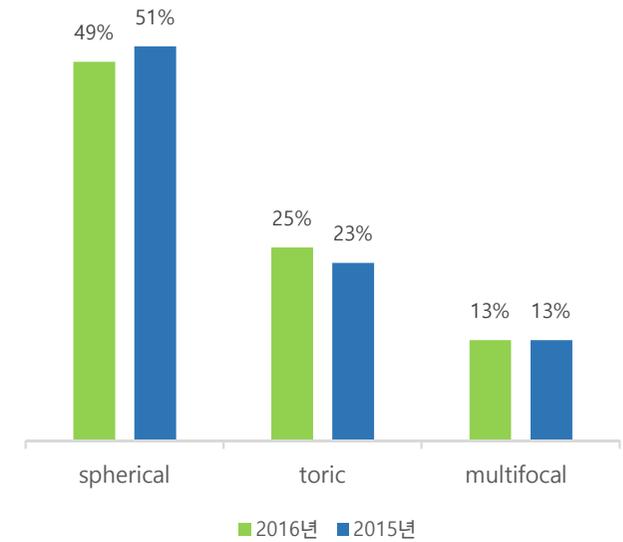


1-Day, Beauty, Functional contact lenses 의 지속적인 성장

- 세계시장 규모 8.0억\$, 2014년 이후 견조한 흐름 유지
- 20대 여성 중심에서 10~30대 여성, 20~30대 남성으로 다양화
- 시장참여자
 - ① Major 4社 - J&J, Alcon, Cooper vision, B+L
 - ② 수출주요기업 - Interojo, St.shine 등 10여개社 (내수 : 자사브랜드, 수출 ODM)
 - ③ 지역업체 (자국 중심의 소규모)
- Major 4사가 시장의 80% 점유 - 자사브랜드 중심



Source : Contact lens spectrum, 각사 매출액 추정



각국별 다양한 유통구조 및 인·허가 절차 등으로 높은 진입장벽 존재

유통구조

- 각국별 유통구조 차이에 따른 진입장벽 (Major, 대형체인, 제조사 등)
- 강력한 이권단체 (PB, 안경사, 의사)
 - 슈퍼, 인터넷, 안경원, 병원
- 지역, 낙후된 기술 보유 제조업체 → PB로 변화 중

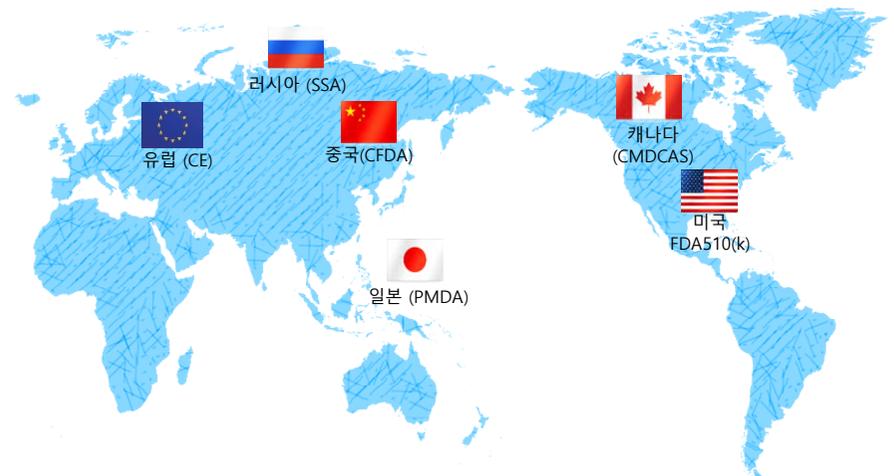
정밀 사출공정

- 고정밀 대량생산을 위한 고도의 사출기술 (Mold-casting 공법)
- 자체 엔지니어링 기술축적 (범용설비 없음)
- 신소재(ultra 水), 신기술 (원데이씨클) 확보

인·허가 법규강화

- 각국별 다양하고 까다로운 인·허가에 따른 대응능력 필요
- 법규 적용 강화에 따른 시장 정상화 (뷰티렌즈 중심)
- FDA, C.E, PMDA, CFDA etc, 나라별 다른 인허가 제도 존재

주요 인허가 현황





Chapter **II** Company Overview

- 01 Introduction
- 02 History
- 03 Sales trend
- 04 Sales by Geography

Company

대표이사	노시철
설립일	2000년 10월 25일
자본금	53억 9천만원
주소	경기도 평택시 산단로 15번길 28
주요사업	콘택트렌즈 제조업
Home page	http://www.interojo.com

Finance ('17년)

(단위 : 백만원)

자산	118,388	매출	80,618
부채	16,013	영업 이익	24,234
자본	102,375	순 이익	19,274

CEO(Founder) Profile



1979년	서강대 무역학과
1979년 ~ '87	(주)대우실업 해외영업
1987년 ~	두류실업 대표
2000년 ~	(주)인터로조 대표이사

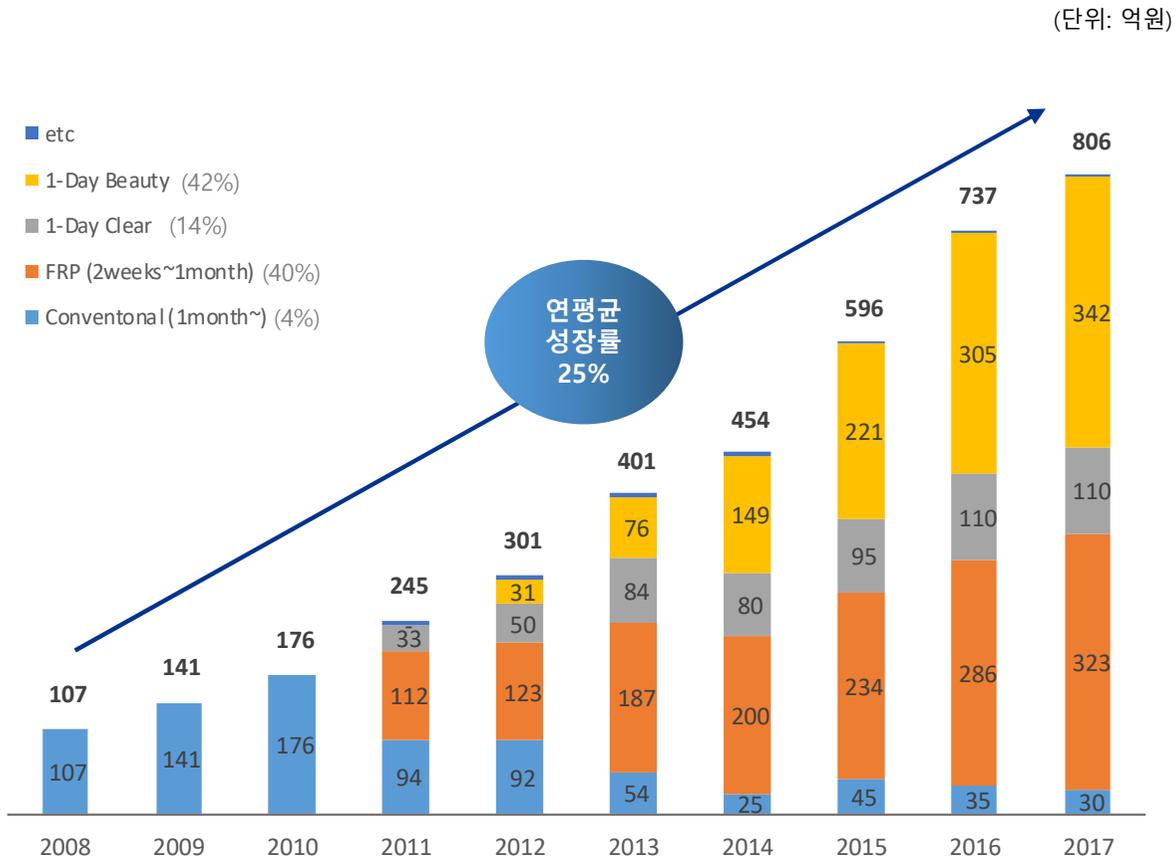
- 국내 콘택트렌즈 시장점유율 2위
- 전세계 54개국 수출 및 120개 거래처 보유

“최고의 건강과 아름다움을 제공하여 인류행복에 공헌한다”

2000년 설립 이후 대한민국을 대표하는 콘택트렌즈 제조사로 성장



안정적인 수출 기반 확대 및 제품 다각화 통해 지속적 성장 동력 확보



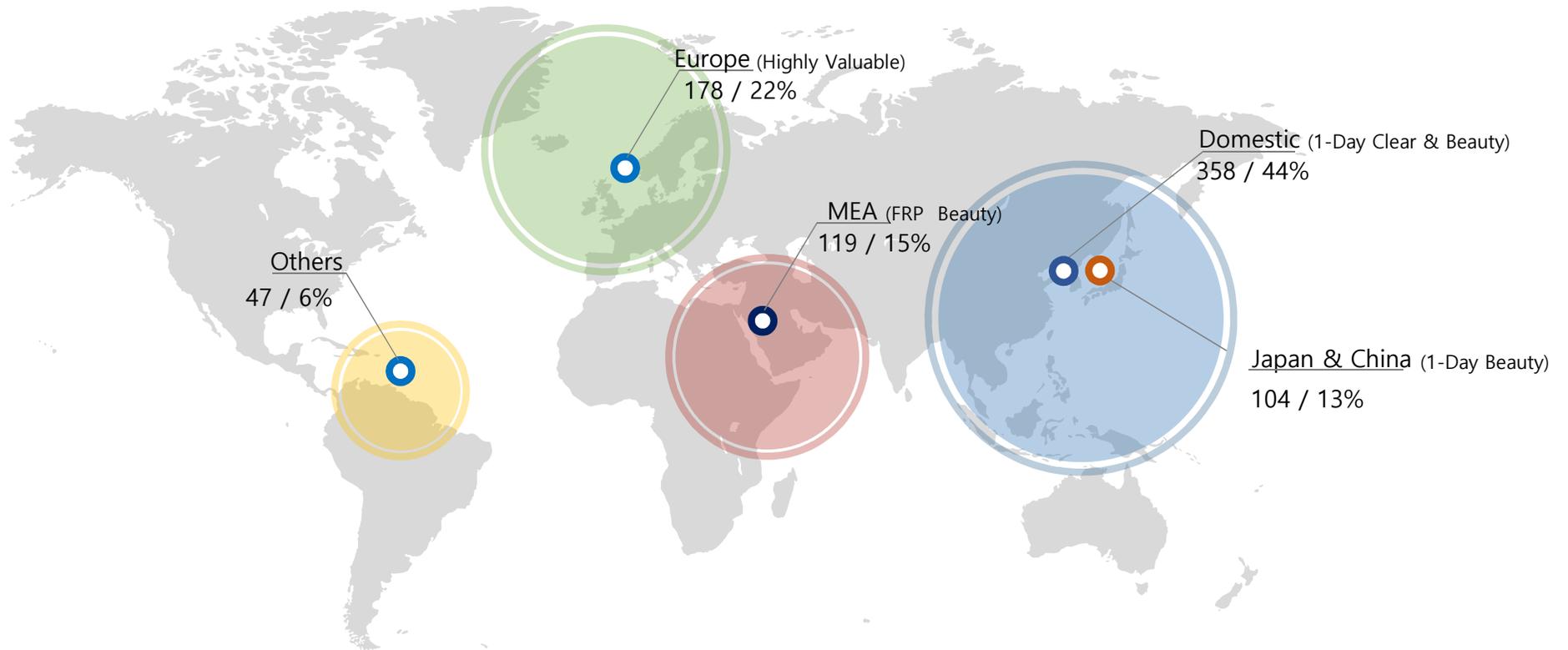
주요 성장동력

- A** **일본 및 중국시장 성장을 통한 시장 다각화**
 - HOYA 社와의 전략적 파트너십 진행 - 1-Day beauty lens 수출
 - 중국 - 온라인 시장에서 오프라인 시장으로 확대 (Drug store 입점)
- B** **유럽 및 중동 시장을 무대로 OEM/ODM 사업 전개**
 - 고 수익성 FRP 렌즈 중심으로 견고한 매출 성장 견인
- C** **뷰티렌즈 라인업 다각화**
 - 1-Day 뷰티렌즈 및 수지그레이 렌즈 출시를 통해 제품 포트폴리오 다각화에 성공

국가별, 제품별 포트폴리오 구축으로 안정된 사업구조 확보

Sales by Geography

단위 : 억원



- 3축 중심의 매출 성장 (일본/중국, 한국, 중동/유럽)
- 5개국 수출, 기술력 및 제품 품질에 대한 신뢰 구축 : 한국(OBM), 수출(ODM 제품)



Chapter **III**
Sustainable Growth

- 01 Factory
- 02 Smart contact lenses
- 03 Sales & profit trend
- 04 Business strategy

대량생산체제 (1-Day Beauty lens 중심), 시장변화 적극적 대응

제 1 공장



- FRP lens & Conventional lens
- 7라인 가동中 (다품종 소량생산)
 - 고부가가치 렌즈 생산라인 구축

제 2 공장

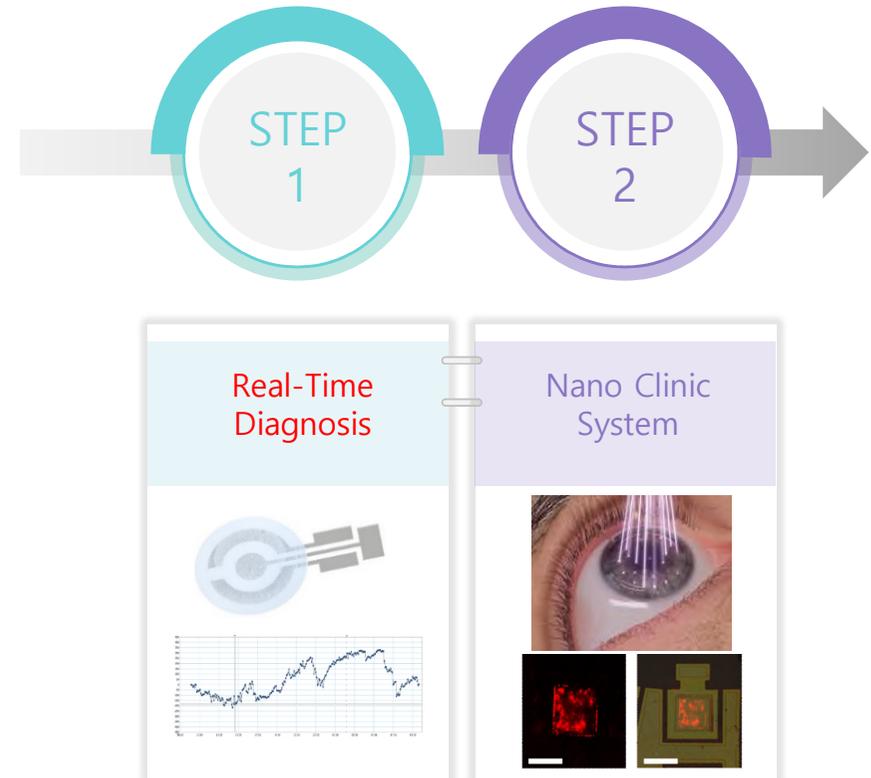
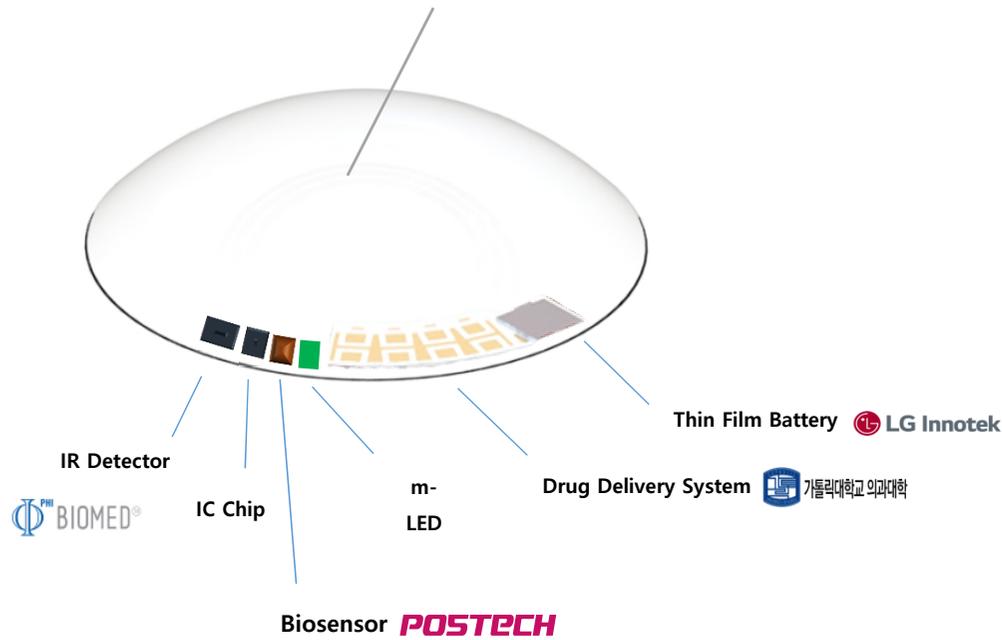


- 2012년 3월 준공
- 1-Day clear lens & 1-Day beauty lens 중심
- 26라인 상용 가동 中
 - 1-Day clear lens 4라인, 1-Day beauty lens 22라인

원데이/ 원데이 뷰티렌즈 수요증가에 따른 생산 CAPA 탄력적 확충 / 생산 효율 증대

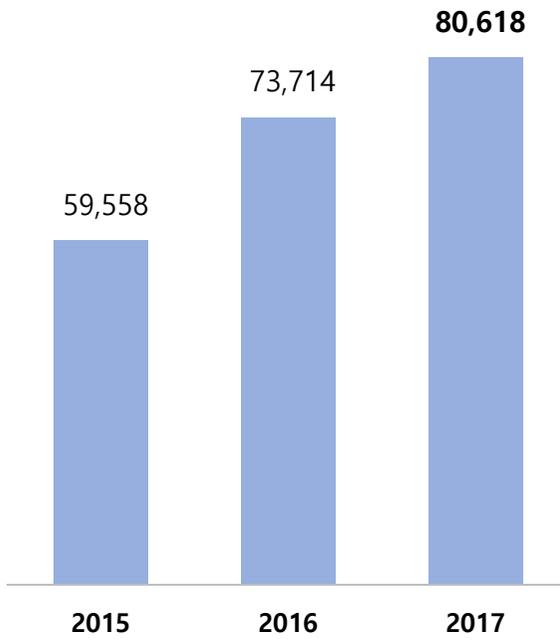
망막질환 맞춤형 스마트 콘택트렌즈용 플랫폼 기술 개발

INTEROJO



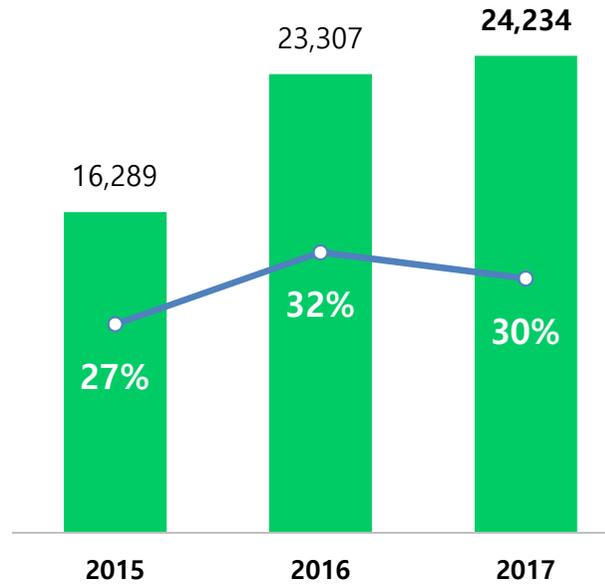
Sales trend

(단위 : 백만원)



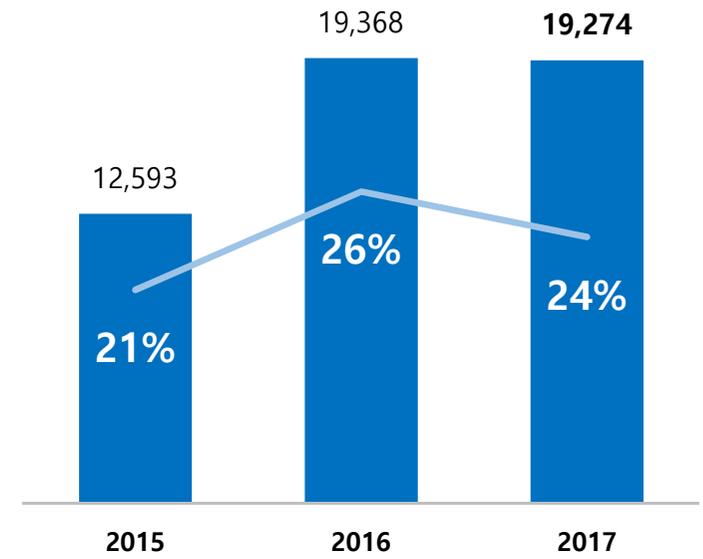
Operating profit

(단위 : 백만원)



Net profit

(단위 : 백만원)



시장경쟁력 강화를 위한 수출 계획

- 당사는 수출확대를 위해 일본과 중국중심으로 원데이 뷰티 렌즈 판매에 집중 하고 있으며, 일본에서는 글로벌 기업 HOYA 등과 연계하여 ODM 수출을 증대하고 중국에서는 자사 판매법인을 통한 온/오프라인 매출증대에 주하고 있음

1. 중국과 일본향 매출 성장

1) 중국 : 사드 이슈의 완화에 따른 매출 급성장

- T-mall(알리바바), JD.com / 왓슨스 등 온·오프라인 원데이 뷰티렌즈 추가 입점을 통한 OBM 매출 성장과 자사브랜드 시장 점유율 증대
- 광군절 특수 통한 제품 인지도 확대

4) 일본 : HOYA와의 협약 체결 등 일본 내 원데이 뷰티 사업 영역 확대

2. 중동 및 유럽 외 매출 성장

1) 중동 : ODM브랜드 벨라 등 뷰티렌즈 중심의 판매 지역확대

2) 유럽 : 실리콘렌즈 등 고부가가치제품 중심의 시장확대전략 강화

3) 동아시아 : 한류영향으로 인한 뷰티렌즈 시장 활성화 (뷰티렌즈 성장)

시장경쟁력 강화를 위한 내수 및 기술 계획

- 당사는 국내 콘택트렌즈 시장에 대한 경쟁력 강화를 위해 국내 ODM 사업 강화를 통한 양적 성장과 더불어 글로벌 경쟁력 확대를 위한 차세대 신기술 개발 등 질적 성장에 초점을 맞추고 있음

3. 내수 시장 다각화 전략

- 1) 유통시장 환경변화에 따라 시장지배력을 강화하기 위해 PB제품에 활성화
- 2) 소비자 니즈를 충족하는 지속적인 제품 판매 진행 (실리콘원데이 및 원데이 뷰티 신제품 런칭)

4. 차세대 성장동력 확보 전략

- 1) 실리콘 하이드로겔 / 블루라이트차단 렌즈 / 당뇨 진단 스마트 렌즈 개발 진행
- 2) 뷰티 렌즈 개발/ 색소 내포성 기술 및 칼라 다양화



Appendix

- 01 Summarize consolidated financial statements
- 02 1-Day Beauty D.S.S.L
- 03 Change of industry
- 04 Board of directors

재무상태표

(단위 : 백만원)

구 분	2015	2016	2017
유동자산	48,662	62,352	71,935
비유동자산	44,010	44,634	46,453
자산 총계	92,672	106,986	118,388
유동부채	14,498	16,118	15,729
비유동부채	4,089	224	284
부채 총계	18,587	16,342	16,013
자본금	5,388	5,388	5,388
주식발행 초과금	11,564	11,564	11,564
이익잉여금	57,518	75,576	92,923
자본총계	74,084	90,644	102,375

손익계산서

(단위 : 백만원)

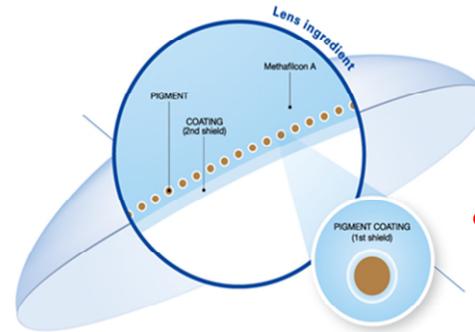
구 분	2015	2016	2017
매출액	59,558	73,714	80,618
매출원가	26,435	30,762	34,171
매출총이익	33,123	42,952	46,447
판매관리비	16,834	19,645	22,213
영업이익	16,289	23,307	24,234
기타수익	1,055	1,272	361
기타비용	656	657	1,940
금융수익	249	642	1,569
금융원가	1,516	629	81
법인세 차감전 순이익	15,421	23,936	24,144
법인세비용	2,828	4,589	4,869
당기순이익	12,593	19,348	19,274
EPS(원)	1,175	1,802	1,813
ROE(%)	18.6	23.5	20.0

* K-IFRS 기준

D.S.S.L (Dual safety shield layer)

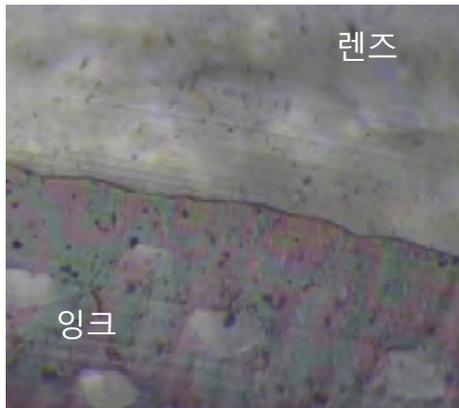
안구에 직접적으로 접촉하지 않는 안료인쇄 방식

- PBH(Pre-Bonding-HEMA)기법**
 - 제조된 Ultra Clear HM이 씨클라인에 코팅
 - 안쪽으로 이중으로 보호막 형성
- 안료 인쇄방식 구현**
 - 씨클라인이 눈에 직접 닿지 않는 기술
 - 다채로운 씨클렌즈와 컬러렌즈 표현 가능

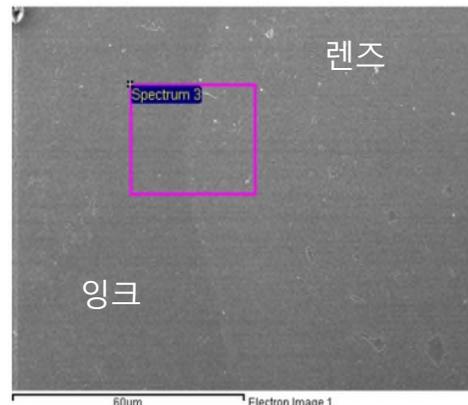


안료인쇄방식이란?

- 다양한 패턴과 컬러구현 가능
- 식용수 및 대부분의 유기용제에 녹지 않음



TOF-SIMS



EDS

- 외부 기기분석에 잉크 노출 없음 (TOF-SIMS, EDS)**
- 면봉 테스트 등 물리적으로 글로벌 최고수준의 잉크 견뢰도**

소재

PMMA

- 장점 : 내구성 高
산소투과성 高
- 단점 : 이물감

Hydrogel (HEMA)

- 장점 : 습윤성 中
- 단점 : 산소투과성 低

습윤성 강화 Hydrogel

- 장점 : 습윤성 高
- 단점 : 산소투과성 中低

제조공법

선반절삭법

- 기술 난이도 : 低
- 생산량 : 低
- 표준화 : 低
- 착용만족도 : 低

세미몰드, 스펀캐스팅

- 기술 난이도 : 中
- 생산량 : 多
- 표준화 : 中
- 착용만족도 : 中

몰드캐스팅

- 기술 난이도 : 高
- 생산량 : 多
- 표준화 : 高
- 착용만족도 : 高

제품구성

RGP 렌즈 중심 시장

- ✓ 주요제품
 - RGP lens
 - 장기착용 Soft lens

Soft 렌즈 중심 시장

- ✓ 주요제품
 - 중기착용 Soft lens
 - 장기착용 Soft lens

1-Day 렌즈 중심 시장

- ✓ 주요제품
 - 1-Day lens
 - 단기착용 lens

Our status

노 시 철 대표이사 (설립자)

- (주) 대우 개발상품팀

기술연구소 장 석 주 상무

- 메드트로닉코리아 R&D 상무
- 코비디엔 코리아 R&D 상무

제조본부 류 수 철 상무

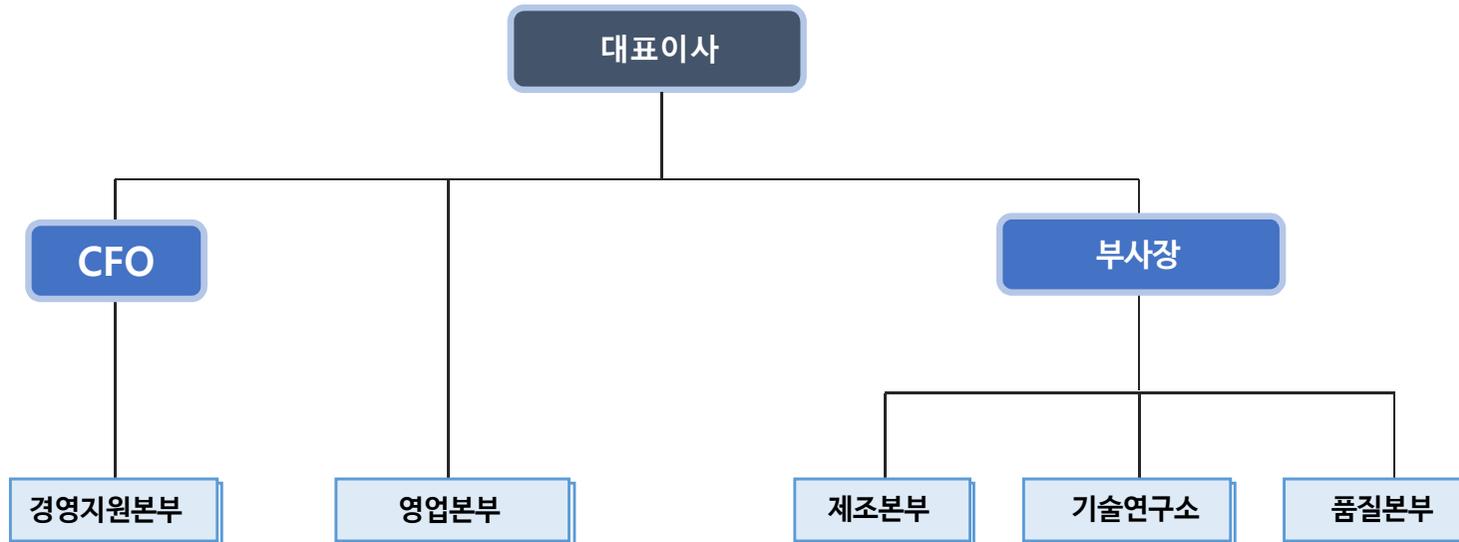
- TI Automotive 이사
- 만도 제조기술 팀장

경영지원본부 이 응 영 상무

- 에코솔루션 이사
- 한화에너지(주) 회계팀

품질본부 윤 경 희 이사

- 베스콘 품질관리부 과장



Q & A