

23Y4Q 실적 브리프

■ 2023년 4분기 경영실적

[수주 & 매출]

(단위:억원)

| 구분 | 경영 (연간) | 실적 | | | | | | Summary |
|-----|------------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|---|
| | | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 누적 | 달성률 | |
| 수주액 | 16,450 | 6,547 | 2,379 | 3,335 | 2,275 | 14,535 | 88.4% | - 연간 1조 4,535억 : 경영 대비 달성률 88.4% · 이차전지/디스플레이 실적 호조 · 기말 PO 지연 PJT(1,845억) 감안 시 경영계획 근접 |
| 매출액 | 10,580 | 2,304 | 2,392 | 2,181 | 3,303 | 10,179 | 96.2% | - 연간 1조 179억 : 경영 대비 달성률 96.2% - 기말 수주잔고 : 1조 3,206억 |

※ 재무기준 실적으로, 수주액은 심천법인 분할수주액 포함 기준임

[손익]

(단위:억원)

| 구분 | 분기 실적 | | | 연간 실적 | | | Summary |
|------|-------|---------|-------|--------|--------|-------|---|
| | 23Y4Q | YoY | 22Y4Q | 2023Y | YoY | 2022Y | |
| 매출액 | 3,303 | 30.4% | 2,533 | 10,179 | 19.6% | 8,509 | - 매출액 · 4Q(3,303억) : 전년동기 대비 30.4% 증가 · 연간(1조 179억) : 전년 대비 19.6% 증가 |
| 매출이익 | 245 | -49.5% | 485 | 1,134 | -30.3% | 1,627 | - 수익성(연간) · 매출이익(1,134억) : 전년 대비 30.3% 감소 · 영업이익(584억) : 전년 대비 39.2% 감소 · 세전이익(408억) : 전년 대비 57.9% 감소 ※ 수익성 하락 주요 원인 : 이차전지/유통 일부 이슈 PJT 관련 신규장비 안정화 비용 증가, 고객사 현장 수행기간 장기화, 인플레이션에 따른 외주비 상승 등의 제반 제조원가 상승 |
| | 7.4% | -11.7%p | 19.2% | 11.1% | -8.0%p | 19.1% | |
| 영업이익 | 85 | -71.6% | 298 | 584 | -39.2% | 961 | |
| | 2.6% | -9.2%p | 11.8% | 5.7% | -5.6%p | 11.3% | |
| 세전이익 | 159 | -72.2% | 572 | 408 | -57.9% | 969 | |
| | 4.8% | -17.8%p | 22.6% | 4.0% | -7.4%p | 11.4% | |
| 순이익 | 144 | -67.0% | 437 | 365 | -51.8% | 758 | |
| | 4.4% | -12.9%p | 17.2% | 3.6% | -5.3%p | 8.9% | |

■ 대표이사 당부 사항

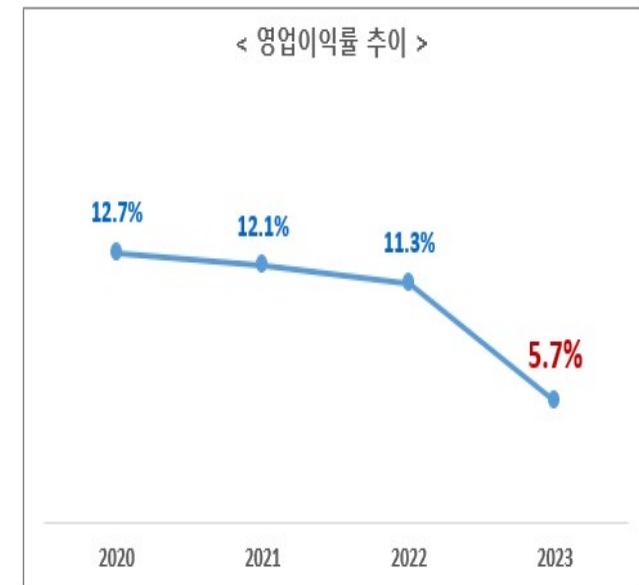
□ 수 주

- 재무기준 1조 4,535억원으로 경영계획 대비 달성율 88.4%이지만, 이차전지/반도체 부문의 기말 PO 지연 규모(1,845억) 감안 시 경영계획에 근접하는 실적을 거둬
- 4분기 실적(2,257억)이 당초의 실행계획(3,512) 대비 축소된 점은 아쉬움 → 기말 PO 지연 PJT 및 반도체 부문의 M사 PJT 등 중요한 수주건들을 24년 1분기 중에 차질없이 확보할 수 있도록 최대한의 노력을 기울여 주시기 바람

□ 매출 / 손익

- 매출액 1조 179억원(YoY 19.6% 성장) → 풍부한 수주잔고(23년말 1조 3,206억) 기반으로 24년 지속 성장 추세 실현 필요함
- **영업이익률 5.7%로 급락한 바, 대응방안 적극 실행을 통해 확실한 수익성 개선 추세 실현 필요함**

- 이슈PJT 조기 완료 및 향후 PJT에 대응방안 횡전개를 통해 이슈 재발 방지
- 출하 전 검수 프로세스 강화를 통한 고객사(해외) 현장 대응기간 단축 및 신규장비 초기 안정화 비용 최소화
- PJT총괄제도 시행을 통한 PJT 수행 관련 사내/사외 통합 기준의 업무 수행 효율화 및 의사소통 원활화로 주요 이슈/Milestone 공유 기반의 재설계/재작업 등 추가 원가 부담 최소화
- 외주 입찰 경쟁 및 구매 효율화 강화를 통한 원가구조 개선 및 외주업체 품질관리 강화를 통한 품질비용 선제적 관리
- 핵심 기술 내재화를 통한 품질관리 강화 및 외주비용 저감을 통한 수주 경쟁력 강화



□ 경영 전반

- '23년의 수익성 저하는 사업 전환 과도기의 성장통에 따른 어려움이라 할 수 있음
'24년은 임직원 모두의 원인 파악, 대응방안 수립 및 적극적인 실천을 통한 수익성 개선 추세 실현이 필요한 매우 중요한 시기임
- 이러한 조치들이 계획대로 추진된다면,
'24년에는 상당한 이익률 개선이 가능할 것이고 영업이익도 크게 확대될 수 있을 것으로 예상됨
- '24년 경영목표(수주/매출/손익)와 그에 상응하는 세부 실행계획 수립 완료 및 강력한 실천 기반의 경영목표 달성 의지를 확고하게 다져 지속 성장 및 수익성 회복 실현할 수 있도록 협력 부탁드립니다

본 자료는 당사 임직원에만 한정적으로 배포되는 대외비이므로,
사외로 배포되지 않도록 엄격하게 관리해 주시기 바랍니다.