**Project N2**

**1. 설립배경**

IMF 파동 여파로 OO그룹의 주력회사였던 OO전자(현재 SKOOO의 전신)의

하이브리드 IC사업에 깊게 관여했던 현재 대표이사 등이 규합하여 1998년 1월에

현재 사업장에 법인을 설립하고 동일 사업을 운영하였음

**2. 주요연혁**

설립 당시에 생산하던 제품들이 모두 현대/기아 자동차에 소요되는 부품들로

어렵지 않게 현대/기아 자동차 2,3차 협력사로 등록되어 자사 제품뿐 아니라

1,2차 고객사로부터 OEM제품을 수주하여 납품할 수 있게 되었음

• 1986년 07월 OO전자 하이브리드 IC 사업부 설립

• 1998년 01월 회사 설립

• 2000년 10월 유망 중소기업 선정(중소기업청)

• 2003년 08월 기업부설연구소 설립, 경기도 유망 중소기업 선정(경기도)

• 2003년 10월 ISO/TS-16949 인증

• 2004년 08월 벤처기업/이노비즈 기업 인증

• 2004년 11월 300만불 수출의 탑 수상

• 2005년 01월 현대기아차 SQ 인증(현재 A 등급 유지)

• 2005년 02월 특허등록(열전소자를 이용한 휘발성 유기화합물 회수장치)

• 2005년 05월 특허등록(수정발진기 및 그 제조방법)

• 2005년 10월 디자인등록(자동차 공조유닛 )

• 2006년 07월 ISO-14401 인증

• 2008년 09월 부품/소재 전문기업 선정

• 2012년 11월 르노삼성 자동차 협력사 평가 기준(SES-Tier2) 인증 취득

• 2012년 12월 매출액 100억 원 달성

• 2014년 12월 매출액 200억 원 달성

• 2018년 07월 ISO 14001 획득

• 2018년 04월 13일 OOO텍 설립, 자산 (7억 2천만원) 양도

**3. 사업장 및 운영 현황**

**(1) 본사 및 OO공장**

• 소재지 : 충남 OO시 OO면 (회사소유 대지 및 회사소유 건물)

• 대지 3,339㎥(1,012평), 건축연면적(1,2공장 및 기숙사 2개동)1,571㎥(476평)

• 조직 및 인원 : 사장, 전무, 공장장(이사) 등 총 54명

**(2) 아O공장**

• 소재지 : OO OO시 OO면

• 고객사 건물 임대 사용(200평)

• 기숙사(회사 자산) : O남 OO시 OO면(대지 110평, 건평 22평)

• 조직 및 인원 : 공장장(이사) 등 총 29명

**(3) OOOO텍 주식회사**

• 소재지 :

OO OO시 OO면

• 조직 및 인원 : 15명

**4. 기업신용평가등급 동향**

• 당사는 2018년도에 실시한 기업신용평가에서 BB+ 등급을 받아 BB등급 이상을

유지하고 있음

**5. 주요 사업 설명**

**(1) 자동차용 안테나 주요 구성품(PCB ASS’Y) 제조**

• 현대자동차, 기아자동차 및 르노 삼성 자동차의 안테나를 구성하는 품목으로

과거에는AM/FM 라디오 방송 전파만 수신하는 역할을 했으니 IT 기술의 정보

매체가 다양해짐에 따라 GPS, DMP, WIFI, LTE, 위성라디오, 실시간 교통정보,

EMERGENCY CALL 등의 전파를 수신할 수 있는 복합 기능을 가진 제품들이

채용되고 있음.

**• 최근에는 자동차 안테나 기술이 발전하여 수년 내에 케이블이 필요하지 않은**

**SMART ANTENNA가 채용될 것이며 자율승용차가 상용화 될 경우 더**

**복합적인 기능을 가진 안테나가 요구되므로 매출은 차량의 증가에 비해 더욱**

**늘어날 것임.**

•**회사는 현대, 기아, 르노삼성자동차의 1차 협력사로부터 350개 품목에 달하는**

**안테나의 핵심 구성품인 PCB ASS’Y를 2005년 이래 12년 이상 제조해오고**

**있음.**

• 발주사는 국내 자동차 안테나 물량의 80%이상을 독과점 적으로 시장을

점유하고 있고 회사는 지속적으로 발주사 물량의 80% 이상을 수주하고 있음

• 2015년 기준 회사 전체 매출의 60%를 이 제품이 점유하고 있고, 2016년 9월

누계 기준63.2%를 점유하고 있음.

**[주요 사업분야(Business Field)]**

**(2) 자동차용 공조제어 부품 및 센서류 PCB ASS’Y 제조**

• 현대자동차의 승용차에 소요되는 공조제어 부품으로 냉각팬 모터제어

장치(Cooling Fan Motor Controller)의 핵심 구성품인 PCB ASS’Y와 각종 센서류

PCB ASS’Y 등 50종의 제품을 2차사로부터 수주하여 2007년 이래 10년간

제조해오고 있음

**[주요 보유 기술(Retention Technology)]**

**6. 사업의 특성과 경쟁력 우위 요소**

• 회사가 영위하고 있는 사업은 완성차업체들의 까다로운 인증심사 기준을

통과해야 하는 등 높은 기술력과 업력이 요구됨에 따라 동종 업종의 기업들도

시장진입이 어려운 특징이 있어 상당한 진입장벽이 존재하는 사업임

• 자동차 산업의 특수성을 감안하여 완성차 업체인 현대/기아/르노삼성

자동차에서는 까다로운 기준을 만들어 자동차 부품공급업체의 자격을

심사하는데 현대/기아는 SQ(Supplier Quality) 인증 심사를 받아 B등급 이상의

평가를 받아야 하며 르노삼성 자동차에서도 SES(Supplier Evaluation

Standard)의 기준에 따른 심사를 받아서 인증을 받아야 함

• 당사는 A등급 업체이며 뿐만 아니라 1차 업체에서 나름대로의 평가기준을

정해서 2,3차 협력 회사를 선정하고 있는데 모비스의 경우 평가항목이

600가지가 넘는 PQR(Product Quality Requirement)의 검증을 통과한 업체가

협력업체가 될 수 있음

• 또한 한온시스템 및 만도시스템 등의 1차 업체도 더 까다로운 협력업체 평가

시스템을 통해서 업체를 선정하고 연중에도 수시로 불시 방문하여 평가하는

등의 절차에서 견뎌내는 업체만이 사업을 영위할 수 있는 사업임. 즉,

반대급부로 이런 시스템을 잘 유지하는 협력업체는 지속적인 거래관계를

유지하고 영위할 수 있음.

• 더불어 자동차 제조사에서는 협력 업체 변경이 매우 어려운 바 업체를 바꿀

경우 발생하는 품질 문제 때문임. 따라서 특별한 이유가 없는 한 기존 업체를

신뢰하고 상호 협력하여 예상되는 문제점들을 해결해나가는 구조적 특성이

있음

**[ 경쟁력(Features of HHC) ]**

**7. 회사의 사업 구조적 특성**

**(1) 주거래처인 W사 매출 상승 효과 지속**

• 현대 기아 르노삼성 등 국내 자동차 안테나의 수요의 70% 이상을 H사의

주고객사인 W사가 공급하고 있는데 W사의 지난 2016년 대비 2018년 3년간

매출 성장세(1200억~1460억)가 10%를 상회하고 있음

• H사는 주 거래처인 W사의 제품에 들어가는 PCB ASS’Y의 95%이상을 공급하고

있어 연간 매출은 W사의 매출에 비례하는 특성이 있음

**▶ 2018년 매출이 2017년과 비슷한 것은 W사가 아닌 D전장 거래품목 중 저수**

**익 품목을 반납한데 따른 것이며 현재 거래품목 다변화 노력을 지속하고 있어**

**D 전장으로의 매출 상승도 기대**

**(2) 뛰어난 원가경쟁력 보유**

• 제조업체의 이익률을 판단할 수 있는 지표로써 2016년 매달 원자재 매입 금액

대 제품이 63% 정도임으로 향후 발주사 에서 판가 인하를 요구하더라도

탄력적으로 대응할 수 있을 만큼 원가 경쟁력이 뛰어남

**(3) 업력(20년)을 고려할 때 회계 상에 계상된 불용 자산이 거의 없음**

**(4) 결산 회계 자료상 기재되지 않은 재고 자산**

• 2016년 17년 결산을 확정하기 전에 가 결산 결과 자산이 100억을 초과하여

외부감사 대상이 되는 것을 피해가기 위해 세무회계 사무소에서 조정하여

결산했음이 과정에서 2016년 말 재고실사 내용상 확인된 총 재고금액(약

20억)중 일부만 계상 하였으나 실제 활성 재고를 더 보유하고 있음

**8. 향후 사업 전망 및 성장세 지속 기대**

**(1) 안테나 관련기술 진보에 따른 품질 향상 및 매출 증대 기대**

• 자동차 안테나는 전파 매체와 관련기술이 진보함에 진화하는데 최근에 세계

5대 자동차 메이커들이 NFC(Near Field Communication, 근거리 통신 기술)을

자동차에 접목하고 있는데, 현대, 기아, 르노삼성에서도 이 기술을 접목하고

있슴. 일종의 비접촉식 센서라고 볼 수 있음

• 당사의 주 거래처인 W사가 이 기술을 채용한 제품을 개발하여 아반테 후속

차종과 투싼 후속 차종을 수주함에 따라

이 두 차종에 공급되는 NFC 안테나의 매출만 고려할 때 향후 기대

이상의 매출이 늘어날 것으로 예상됨

**(2) 기존 제품의 매출처 확대에 따른 성장세 지속 전망**

• 향후 기본적으로 모든 차종에 이 제품이 적용될 것으로 보여 이 제품만으로도

연 간 매출 200억 이상 가능할 것으로 기대됨

• W사가 거래하고 있는 르노자동차 및 닛산자동차용 안테나 품목들도 올해부터

점진적으로 수요가 증가함에 따라 르노 및 닛산향 품목들도 금년부터

점진적으로 연간 50억~200억 이상을 차지할 것으로 예상하고 있음

• 이와 같은 물량 증대에 대비하여 2018년 1Q에 설비를 증설 하였으며 이러한

추세를 반영하여 2021년 결산 매출이 최소한 현재의 2배 이상이 될 것으로

기대하고 있음

• 한편으로 제2의 고객사인 D전장에 대한 매출도 증가할 것으로 기대되는 바

수익성은 W사 품목에 비해 다소 떨어지지만 현재 지속적인 거래 품목

다변화를 추진 중에 있어 향후 최소한 연간 50억 이상의 매출 증대를 기대하고

있음

**(3) 스마트공장 지속 추진 등 원가구조 개선 노력 지속으로 수익성 제고 기대**

• 이러한 매출액 증가 기대에 따라 제조 설비 등에 대한 투자가 증가하고 있으며

이와 함께 스마트 공장 지속 추진 등을 통한 원가구조를 개선하여 영업이익률

제고를 위해 지속적인 노력을 다하고 있슴

**(4) 자율주행 자동차 등 산업 내 기술진보에 따른 수요기반 확장 기대**

• 장기적으로 볼 때는 자율주행 자동차 수요 및 진화된 자동차용 스마트 안테나

등의 수요가 지속적인 증가세를 보일 것으로 예상되고 있어 수요기반이 점차

확대될 것으로 기대됨

**9. 2020년 실적**

20년 매출 357억원, 영업이익 32억원 달성

 21년 매출 420억원 목표

**10. 고객사의 성장 부진 속에서도 매출 성장 및 수익성 견조**

(1)  현대, 기아자동차는 현재 중국 뿐 아닌 global시장에서 고전을 면치 못

하고 있고 중국과의 거래에 있어서 어려움 속에서도 당사의 매출은 오히려

꾸준히 증가하고 있는 바 이는 기술개발 및 공정개선 등으로 상품의 고도화

에 따른 부가가치 증가와 꾸준한 매출처의 다변화 노력의 결과임

(2) SMT업체의 경쟁력은 우수한 설비와 숙련된 노동자들이 안정적으로 확보 되어

야 하는데 당사는 우수한 설비는 물론 완전고용을 통한 선별된 우수한 노동

력을 확보하고 있어 생산요소의 경쟁력이 뛰어나다고 평가됨

**11. Deal 조건**

(1) 동사는 OOO 대표가 창업 후 중심이 되어 내실경영에 주력하여 왔으며, 향후

동 사업의 지속적인 성장가능성에 대한 기대가 높은 만큼 역량 있는 대주주

가 중심이 되어 지속적인 기술개발과 영업기반 확장에 노력하면 매출 1천억

대의 기업으로 성장 가능할 것이라는 기대가 있음. 따라서 현 대표의 아들은

경영을 이어갈 생각이 없고 현재 시점에서 창업 이후 본인과 함께한 직원들

과 회사의 미래를 위해 보다 역량 있는 대주주에게 회사를 매각하고자 함

(2) 매각 가격은 자산가치와 수익가치를 감안하여 지분 100%를 300억에 매각 희망,

인수 희망 시 인수의향서 제출 요망