

# 주요 피투자기업 현황 요약(정기주총 후기)

2022. 4.21

(주)밸류인베스트코리아

## 1. 압컴퍼니

### □현황

#### ○ 기업구조의 재편

지난해 중반 이후 기업구조 재편 과정을 거쳐 압컴퍼니는 자회사에 대한 지원, 전략, 재무, 자산 관리(특허)를 담당하고 실질 사업은 자회사가 수행하는 분담 구조로 전환함. 대부분의 직원이 자회사로 이동했으며, 압컴퍼니는 자회사 매출이익 중 일정율을 매출로 인식하는 계통 체계를 갖춤.

#### ○ 압오더 중심으로 영업 확대

모바일 기반 주문서비스인 압오더는 자회사 압모바일에서 전담하고 있음. 사용자 편의성과 함께 점주 입장에서는 매장 운영 효율성을 높이고 비용 감소 효과를 가져올 수 있는 장점을 내세워 커피 전문점과 식당을 중심으로 식음료 분야의 가맹점을 확대해 왔으며 다른 업태로도 적용 범위를 확장중임.

압오더는 서비스 이용액에 대해 사전 약정된 요율이 과금되는 수익구조로서 사용자 및 가맹점수, 사용빈도와 결제 당 구매액 등에 매출이 연동됨. 모바일 기반의 사전 주문방식이 배달문화와 같은 소비문화의 한 행태로서 자리를 잡을 경우 서비스 제공자의 성장이 가시화될 것으로 보임.

주문 서비스의 정착과 압오더의 입지 강화를 위해서는 안팎의 여러 요소들이 합치되어야 가능할 것으로 보이며, 특히 서비스 전반에 대한 이용자 경험이 확대될 필요성이 있으며 압오더 자체의 완성도와 인지도를 높이기 위해 대 고객, 대 점포 마케팅을 보다 적극적으로 개진할 필요가 있음.

### □전망

#### ○ 신규 투자 유치 및 추가 투자 가능성

당분간 압오더의 성과가 압컴퍼니의 기업가치를 결정짓는 중요한 요소로 작용할 것인 만큼 압컴퍼니는 압오더 사업 활성화 및 수익화의 기반이 될 신규 투자 유치에 집중하였음. 압컴퍼니는 자회사 압글로벌을 통해 외부투자를 유치하는데 성공하였고, 이 투자금 중 일부는 압오더의 마케팅과 완성도를 높이는데 활용할 예정이며 이를 위해 투자사와 긴밀히 방식과 일정을 협의하고 있음.

본건 이외에도 여러 방면에서 추가 투자가 논의중이라고 하며 대부분의 후속 투자는 압오더의 성과지표를 지켜보면서 이루어질 것으로 추정됨. 따라서 압오더 이용자수와 가맹점수, 압오더를 통한 실

제 구매 건수 및 구매액 등에서 일정 기준 이상의 지표가 나와준다면 보다 큰 투자로 연결될 가능성을 높이게 되고 이는 결국 압컴퍼니의 주주뿐만 아니라 밸류 채권자 등 모든 이해관계자에게 긍정적인 결과를 줄 수 있음.

#### ○ 상장 및 사업 확대 가능성

압컴퍼니의 국내 상장 추진과 별개로 해외사업 자회사인 압글로벌은 해외 거래소에 상장하고자 한다는 계획을 발표했다. 현재의 여건을 감안할 때, 이러한 상장 목표는 구체적 계획이라기보다는 다소 선언적인 의미로 해석할 수 있음.

다만, 압오더의 성과 및 이에 따른 신규 투자가 현실화된다면 회사의 상장 시기와 방식도 보다 구체화될 수 있을 것으로 보임.

한편, 압컴퍼니가 코로나 시국에 선보였던 밀접 접촉자 동선 추적 시스템은 종결 단계에 접어든 코로나와 별개로 다른 유행병에 대비하기 위한 국가방역시스템으로 의미를 확장하여 협력사와 공동으로 새 정부 및 새 광역단체와 재논의할 준비를 하고 있음.

## 2. 뉴라텍

### □현황

#### ○ 특허 사업의 본격화

자회사 뉴라컴은 Wi-Fi 6(IEEE.802.11ax) 분야 표준특허를 미국의 AGT사에 매각하여 '21년도 기준 314억원의 매출을 인식하였음. AGT사는 뉴라컴으로부터 매입한 표준특허의 소유권에 기하여 글로벌 IT 제조사와 소송 및 협상을 통해 로열티 및 배상금을 받기 위한 활동을 영위하고 있음. 자회사 뉴라컴은 특허 매각 선급금 외에도 AGT가 벌어들이는 수익 중 일부를 추가 분배금 형식으로 받게 됨. 글로벌 IT제조사를 상대로 뉴라텍(뉴라컴)이 직접 특허소송을 제기하거나 대등한 위치에서 협상하기 어려운 현실에서 최적의 조건을 제시한 AGT와 공동 사업을 진행하는 대안을 선택한 것임.

※ 일례로 퀄컴(Qualcomm)도 사업부문이 칩사업(QCT)과 기술라이선스 사업(QTL)으로 나뉘며 이 중 5G 라이선스료는 기기 당 가격의 2~3% 수준인 것으로 추정됨. 다만, 통신에 비해 와이파이 계통의 특허 라이선스료 수준은 상대적으로 낮을 것으로 예상됨.

#### ○ 칩셋 사업

뉴라텍은 반도체 설계회사로서 칩셋 및 모듈의 공급이 주력 사업이 되어야 하나 2021년까지 칩셋 매출은 여전히 기대에 비해 가시적인 성과가 나오지 못했음.

뉴라텍이 분전하는 과정에서 당초 예상/기대했던 것보다 관련 시장이 더디게 형성되면서 뉴라텍도 고전해 온 것이 사실이나 지속적인 상호운용 테스트를 통해 적용 사례를 확대하고 있음. 지난해 뉴라텍의 주력 칩셋인 NRC7292는 전세계 30여개 고객사 대상으로 7억원 수준의 공급이 이뤄졌으며, 상위 버전 칩셋인 NRC7393이 상용화 된 것을 계기로 금년 내에 고객사를 확대 하고 칩셋 매출에서도 가시적 성과를 내고자 하고 있음.

#### □전망(상장 이슈)

##### ○ 상장 요건에 부합하기 위한 활동

뉴라텍 경영진은 인공지능(AI) 반도체 등 새로운 칩셋 개발에 필요한 R&D 자금을 확보하고 동시에 다수의 소액주주에게 엑시트 기회를 열기 위해서라도 코스닥 상장을 성사시키려는 의지를 피력하고 있음.

경영진의 의지와 별개로 코스닥 상장규정에서 요구하는 심사 요건에 부합하기 위해서는 보완할 사항들이 존재함. 코스닥 상장규정에는 신청 기업에 대해 형식적 요건과 실적 요건 모두를 심의하도록 명문화하고 있음. 기술성특례상장 등과 같은 특례상장은 형식적 요건에서 일부를 완화, 면제해 주고 있으나, 실적 심사요건에 대한 별도의 특례는 인정하지 않고 있음. 이러한 심의 규정 하에서 뉴라텍도 실적 요건의 충족에 보다 역점을 두고 있음. 실적 요건은 큰 틀에서 공익 실현과 투자자 보호 적 합성 등을 종합적으로 고려해야 한다고 포괄적으로 규정하고 있으며 뉴라텍의 경우 '기업지배구조' 관련하여 창업주의 낮은 지분율이, '그 밖에 투자자 보호' 조항에서는 2대 주주인 밸류에 대한 평판이 이슈가 될 것으로 보임.

요건대, 실적 요건에 보다 부합하면서 유의미한 칩셋 매출이 발생하는 시기가 상장 시점이 될 것이며, 뉴라텍은 내년 상장을 목표로 상장 요건을 부합시키기 위한 활동에 역량을 집중하고 있음.

### 3. 로커스

○ 장편 애니메이션 '레드슈즈'는 로커스의 기술 완성도에 대한 국내외 인식을 제고함과 동시에 메타버스 등 새로운 산업 트렌드에 적합한 콘텐츠 제작 및 공급자로서의 역량을 확인해 주는 계기가 되었음.

○ 코로나19 여파로 전통적 광고산업계가 침체 상태에 처해있는 가운데 로커스 또한 사업 포트폴리오 상 꾸준히 캐쉬카우(cash cow) 역할을 해오던 광고 및 게임 씨네마틱 분야에서 고전을 하고 있음. 이에 회사는 사업 전략을 일부 수정하여 장편 애니메이션 제작과 IP 개발 및 확보 쪽으로 사업 방향을 재편하고 있음. 이는 K-콘텐츠 산업의 영향력 확대라는 흐름과도 맞물려 있음.

○ 자회사 싸이더스의 '스튜디오 X'에서 탄생시킨 가상 인플루언서 '로지(Rosy)'는 광고 업계에서 블

루칩으로 활약중임. 최근 2030부산세계박람회에서 1호 홍보대사인 영화배우 '이정재'에 이어 MZ세대 홍보대사로 위촉된 로지는 2020년 TV광고 모델 데뷔 이후 인스타그램 팔로워가 12만명을 넘길 정도로 폭발적인 관심으로 '버추얼 인플루언서' 산업을 선도하고 있음.

○ 2021년 로커스는 TV 드라마 '유미의 세포들' 제작에 참여하여 실사와 컴퓨터그래픽(CG)을 담당하였음. '유미의 세포들'은 네이버웹툰과 CJ ENM의 전략 프로젝트로서, 로커스의 독보적인 CG기술로 창출한 세포들 캐릭터가 주목 받았으며, 시즌2, 3 작업과 동시에 장편 애니메이션 영화로도 제작 기획 중임.

이번에 로커스와 협업하던 네이버웹툰이 로커스 지분 52.19%를 주당 25만원선에서 최종 인수하였으며, 향후 웹툰을 포함한 여러 콘텐츠 지적재산(IP)을 기반으로 애니메이션 제작 등 다양한 영상화 사업을 확대해 나갈 계획임.

동시에 로커스는 네이버웹툰의 글로벌 시장 공략기회를 동반성장 모멘텀으로 삼아 3-4년 안에 해당 분야 탑티어(top tier) 회사로 성장한다는 목표를 설정하고 있음.

지분을 9.2%를 보유한 밸류는 이 과정에서 보유 지분 가치의 극대화를 통해 적정가 매각을 꾸준히 추진할 계획임.

#### 4. 인우산업(/진에너텍)

○ VIK가 지분 30%를 보유한 인우산업(순수 지주회사)은 자회사 (주)진에너텍(인우산업 지분율 39.3%)을 통해 생산체계를 구축하고 실질적인 영업을 영위하고 있음. 진에너텍은 2020년 말 '녹색성장펀드' 운용사로부터 약 190억원(기업가치 Post Value 약 610억원) 상당의 추가 투자를 유치한 후 청양공장 생산규모를 증설하였고 홍성의 신설 사업장에서 생산한 폐버섯배지/하수슬러지 펠릿 연료에 대해서는 Bio-SRF 제품 인증 완료 후 발전소에 납품할 예정임.

○ 미세먼지 저감 정책과 코로나로 인한 일시적 전기수요 감소로 발전소 가동률이 저하된 상황에서 새 정부의 탄소배출 비롯 환경 관련 규제 및 에너지 정책에 맞춰 사업 추진 방향과 당면과제를 재설정하는 한편 하수 슬러지 처리 문제의 불가피성에 대하여 정책적 어필을 지속적으로 하고 있음.

○ 관련 업계에서 오래 전부터 화두로 대두되었던 하수슬러지 악취 문제는 하수슬러지 펠릿 제조업의 존립 자체를 위태하게 할 정도였으나 진에너텍이 이러한 악취를 제거하는 기술 개발에 성공함으로써 새로운 전기를 마련하였음. 이러한 기술적 진전을 계기로 진에너텍은 청양공장 내 열처리 설비 구축과 홍성공장의 새 설비 도입, 대형 지자체 하수종말처리장 BTO 사업을 본격적으로 개시하기 위해 200억 규모의 추가 투자를 유치하는 데에 주력하고 있음.

○ 엑시트와 관련하여 인우산업의 양대 주주인 리뉴솔루션과 밸류는 인우산업과 진에너텍의 기업구조

와 관련하여 보다 원활한 지분 매각 방안을 모색하고 그 과정에서 지분 가치의 하락과 주주 이익의 누수를 최소화하고자 상호 협조하고 있음.

## 5. 인코스팜

○ 코로나 19 여파로 전체적인 화장품 국내 생산액이 '20년 이후 하락하는 흐름을 보였으나, 인코스팜의 '21년도 매출은 '20년도에 비해 약 5억 정도 상승하여 약 36.7억원 수준의 매출을 달성했음.

○ 주력 소재인 펩타이드 원료의 종류를 지속적으로 확대하고 있으며 국내 대형 제조사가 요구하는 수준의 원료를 추가 출시하고자 하고 있음.

○ 중국 국가약품감독관리국(NMPA) 원료 등록 진행 예정이며 등록 펩타이드의 마케팅 데이터를 통해 제품 경쟁력을 강화해 나가고자 함.

○ 기존 글로벌 협력사를 통해 지속적인 제품 홍보를 확대하고 신규 협력사를 추가 확보하고자 함.

## 6. 이더블유비엠(eWBM)

※2차 인증에 대한 국내외 수요 확대에 힘입어 이더블유비엠과 자회사의 Fido 키에 대한 관심도 높아지고 금년 2분기 이후 가시적인 공급 성과가 있을 것으로 예상되고 있음. 회사 현황에 대해서는 이더블유비엠 대표이사의 레터를 원문 그대로 게재함.

### ○ 대표이사 레터

eWBM 그룹의 대표이사 오 스티븐 상근입니다.

먼저, 지난 2022년 03월 31일에 개최한 제13기 정기주주총회는 주주님들의 격려와 성원으로 주주총회 의안들이 전부 만장일치로 통과되어 감사드립니다.

지난 유상증자 때 안내해드린 2021년에 이룬 매출 계약 등이 2022년 2분기부터 본격적으로 그 성과를 이루기 시작하였습니다.

### 1. Fido 사업부문

세계최대의 클라우드 서비스 기업인 아마존(AWS)과 체결한 매출계약(초도 판매수량 : 10,000개/대상 기업 : 아마존의 10,000기업 고객)에 따라 2022년 4월 말 출하를 목표로 생산에 박차를 가하고 있으며, 국내 최대 공공기관인 K공사에 2023년까지 전사 도입(20,000개)을 위해 2022년 5월부터 순차적으로 구매 하기로 하였습니다. 그 외 국내외 글로벌 기업과 은행 등에 출하를 위해 생산 준비를

시작하여 2022년에는 큰 폭의 매출 증대를 기대할 수 있게 되었습니다.

## 2. IoT LoRa(반도체/모듈) 사업부문

IoT LoRa 사업은 국내의 각 지자체에서 추진하고 있는 스마트시티 구축사업을 포함하여 국내외 대기업과 지자체 등에 당사의 LoRa모듈의 판매가 계속 증가하고 있고, 특히, 미국 스마트 팜용으로 개발한 스마트 라이트(light) LoRa 솔루션은 미국 스마트 농업 “R”회사에 출하를 위해 생산을 준비하고 있습니다. 2022년부터는 폭넓게 많은 지자체와 공공기관을 포함하여 점차 적용범위 역시 확대되고 있어 큰 폭의 매출 확대를 기대할 수 있게 되었습니다.

eWBM은 앞으로도 만족할 만한 경영성과와 기업가치를 증대시켜 상장을 위해 전력을 기울일 것을 다짐하는 바이며, 앞으로도 많은 성원과 응원을 부탁드립니다.

- 끝 -