한국상장 중국기업 탐방 – ③ 씨케이에이치

린진성(林金生) 씨케이에이치 대표

사업 다각화 종합건강식품 전문기업 도약

씨케이에이치는 한국에서는 보기 드문 6월 결산법인으로 가장 최근의 결산자료를 가진 기업이다.
최근 린진성 대표는 10월 16일에 개최된 주주총회에 직접 참가하여 주주들에게 회사의 현황과 향후 진행상황을 밝히기도 했다.
신제품 임상실험이 끝나고 내년 총판확대 등이 이루어지면 성장성이 더욱 증대될 것으로 기대하고 회사의 주가도 재평가 받을 것으로 기대한다고 밝혔다. 다음은 린징성 대표와 일문일답.

– 한국 시장에 상장하고 좋은 점은 무엇인지

한국시장에 상장되어 있어 대외적인 신뢰도가 높아졌다고 봅니다. 모든 제품에 한국코스닥 상장회사임을 표기하고 있습니다.

매출액 추이를 보면 2천863억원의 매출을 기록해 전년 대비 8.2%, 영업이익과 당기순이익은 각각 916억원과 636억원으로 4.8%, 5.1% 늘었습니다. 2012년 이후에는 지속적으로 소폭 상승하고 있으나 전체적으로는 정체상태로 보입니다. 이유는 무엇인가

씨케이에이치는 100% 중국 내수주로 실적은 위안화로 보시는 것이 정확합니다. 위안화 기준으로 볼 때 6월 결산법인인 씨케이에이치는 2013회계연도(2013년 7월~2014년 6월) 영업이익과 매출이 전년 동기 대비 각각 7%, 10% 성장해 사상최대 실적을 경신했습니다.

2011년 중국의 관련 정부부처 통폐합으로 건강보조식품이 준의약품으로 분류되고 6개월 이상의 임상1상을 무조건 거쳐야 하는 등 정부 규제가 강화 되면서 시장은 현재 구조조정 상태이며 건강보조식품의 진입장벽이 높아진 만큼, 현재 중국 건강식품 시장은 저성장 상태에 처해있습니다.

중국 법규 강화에도 신제품 출시 눈앞
매출 안정적 성장세 주가 재평가 기대

과거 연평균 15% 수준으로 성장하던 시장이 저성장, 지난해는 역성장을 할 만큼 강력한 구조조정에 처해 있는 상황을 감안해 본다면 씨케이에이치는 여전히 두자릿수 성장을 유지하며 안정적인 흐름을 이어가고 있는 중입니다. 씨케이에이치도 2011년말 이후 건강보조식품의 신제품 출시는 없었지만 기존제품으로 어려운 시장환경에도 안정적인 성장세를 유지하고 있어 정체상태로는 보지 않습니다. 또 건강보조식품 신제품 12종이 정부승인 마무리 단계에 있어 신제품의 성공적인 시장 판매가 시작되면 매출 및 수익성 성장에 긍정적인 역할을 할 것으로 기대하고 있습니다.

– 올해 하반기에 12개의 신제품 출시가 예정되어 있는 것으로 알고 있다. 신제품 출시에 따른 매출 증가가 예상되는데 허가 진행상황은 어떻게 되어가고 있는지

그동안 출시하지 못한 건강보조식품 신제품이 정부의 요구조건에 따라 6개월 이상의 임상1상을 거치고 현재 정부승인 마무리 단계에 있습니다. 12종 제품 중 4개가 우선적으로 마지막승인 1차를 통과해 2차 승인을 기다리고 있는 중입니다. 나머지 제품들도 순차적으로 승인을 통과할 것으로 예상하고 있습니다. 빠르면 올 연말, 늦어도 내년 초에는 4개 신제품의 시장 출시를 위해 최선을 다하고 있습니다. 내년에는 12종 신제품 모두 순차적으로 출시될 것으로 기대하고 있습니다.

– 향후 일반식품에 대한 비중확대를 늘려가는 것으로 알고 있는데 영업이익율은 저하되지 않을까 우려된다. 이 부분에 대해서는 어떻게 생각하나

주력제품이자 고수익 제품인 건강식품은 지난해 매출기준으로 전체의 60%가량 비중을 차지하고 있습니다. 원재료유통은 25%, 신규 출시한 일반식품은 매출이 꾸준히 늘어 전체의 15%까지 비중이 확대되고 있는 추세입니다.

수익면에서 보자면 건강식품은 매출총이익률이 70%에 달하는 고수익 제품이며, 원재료 유통은 단순 품질 및 크기 등을 선별해 포장해서 유통하는 사업이다 보니 매출총이익률이 17%수준이고, 일반식품은 약 45%수준입니다.

일반식품도 건강식품에 비해선 수익성이 낮지만 상당히 고수익 제품들이며 제품 포트폴리오 믹스로 인한 수익성의 하향안정화는 이미 반영되어 있다고 생각됩니다.

또한 일반식품 매출비중이 꾸준히 늘어날 경우 수익성은 개선될 여지가 충분합니다. 상대적으로 마진율이 낮은 원재료 유통사업도 향후 자체 한약재 재배단지 인수 후 재배단지에서 나는 한약재를 원재료 유통할 경우 수익성이 향상될 것으로 보입니다. 따라서 향후 전반적인 수익성은 최소 영업이익률 30%이상을 유지할 것으로 예상됩니다.

– PER나 여러가지 지표를 봤을 때 한국시장에서 저평가를 받고 있다고 생각되는데 이를 개선하기 위한 방법은

우선 무엇보다 실질적인 경영실적이 바탕이 되어야한다고 생각합니다. 그리고 양호한 실적을 바탕으로 적극적으로 시장과 소통하는 것이 중요하다고 봅니다. 실제로 씨케이에이치는 매년 두자릿수 이상의 안정적인 실적을 바탕으로 하고 있습니다.

또 시장과 적극적으로 소통하고 많은 정보를 공유하기 위해 한국 홈페이지를 활성화해 투자자들에게 더 많은 회사 소식을 접하실 수 있도록 수시로 정보를 업데이트 하고 있고 회사 실적의 좋고 나쁨을 떠나 매분기 회사 경영실적에 대해 제가 직접 동영상으로 투자자 여러분께 설명을 드리고 있습니다.

비록 씨케이에이치가 중국회사이다 보니 물리적인 거리로 인해 회사 경영진과 직접 소통하기 어려운 부분은 있을 수 있겠으나 한국사무소를 통해 주주들의 많은 의견을 들을 수 있도록 하고 있습니다.

– 많은 국내 애널리스트들이 2015년에는 매출액이 3천억원 중반대를 넘어서고 영업이익도 1천억원대를 넘어설 것으로 예상하고 있다. 당사의 2015년 실적 전망은

씨케이에이치는 상장때부터 현재까지 가이던스 조정없이 유지하고 있습니다. 시장 성장성과 몇년간의 추이를 보면 향후에도 두자릿 수 이상의 성장을 유지할 것으로 예상하고 있습니다. 올해에도 매출 12%성장과 수익성 유지를 목표로 잡고 있으며 신제품 출시와 한약재 재배단지 인수 시 매출의 추가적인 성장과 수익성 개선도 기대됩니다.

– 이번 주주총회에서 실적대비 주가에 실망스러운 이야기를 하셨다고 들었다. 사업보고서를 보면 중국내에서는 지면위주의 홍보 전략을 계획하고 있는데 한국에서의 IR, PR전략은

씨케이에이치는 차이나 디스카운트 극복은 물론 기업신뢰도 제고와 이미지 회복을 위해 많은 노력을 기울이고 있습니다. 한국의 신한회계법인으로부터 감사를 받고 있으며, 거래소 출신인 김병재 한국사외 이사를 선임을 통해 주해 주요 의사결정에 많은 조언을 구하고 있고, 한국사무소를 설립해 언제든 시장과 소통할 수 있도록 하고 있습니다. 또 지난 BW 발행에 참여한 이터니티 홀딩스의 존양 이사를 사내이사로 선임해 향후 투자 및 회사 경영에 참여 할 수 있도록 했습니다.

또한 거래소에서 진행하는 현지 탐방 및 다양한 IR에 적극 참가해 기관투자자와 언론매체들을 지속적으로 만나고 있습니다. 이 모든 것들이 씨케이에이치가 좀 더 적극적으로 시장관계자들과 투명하게 커뮤니케이션을 하고자 하는 노력의 일환이며 이는 곧 상호 신뢰관계가 구축될 것으로 믿고 있습니다.

– 씨케이에이치의 성장 목표, 사회적인 모습 또는 이상적으로 생각하는 비전은 무엇인가?

씨케이에이치는 동충하초와 한약재를 기반으로 한 건강식품을 중심으로 일반식품사업을 신규로 진출해 빠르게 성장하는 중국 건강식품 시장 트렌드와 소비자 니즈에 맞춰 시장경쟁력을 강화하고자 최선을 다하고 있습니다. 건강식품과 일반식품의 지속적인 신제품 출시와 판매 네트워크 강화를 통해 주력사업을 더욱 굳건히 하고 발전시켜 나가는 한편, 한약재 재배단지 인수를 통해 신규제품 라인업, 원재료 심가공 등 회사의 도약을 위해 사업영역을 다각화 시켜 나갈 방침입니다. 건강식품 산업의 전 사업라인을 아우를 수 있는 핵심 경쟁력을 갖춰 나갈 중국의 종합건강식품 전문기업으로 성장해 나갈 생각입니다.

중국 유일 동충하초 건강식품 브랜드
일반식품 분야 진출 경쟁력확대 총력

■ **차이나 킹에서 씨케이에이치로**

씨케이에이치는 2009년 2월 24일자로 회사의 목적에 제한이 없는 지주회사 형태로 설립되었으며, 자회사 복건금산대도생물과기유한공사(2000년 2월 17일 설립)와 손자회사 복건영생활력생물공정유한공사(2001년 3월 22일 설립)를 가지고 있다.

2009년 12월 17일자로 코스닥시장 상장예비심사에 승인되었으며 2010년 3월 31일 코스닥시장에 상장됐다. 상장 후 자회사 금산(중국)자원투자유한공사(2011년 05월 11일 설립)를 손자회사로 편입했다.

씨케이에이치의 상장시 명칭은 차이나 킹하이웨이 홀딩스 리미티드(China King-Highway Holdings Limited)였으나 2013년 10월 15일 개최된 제5기 정기주주총회에서 씨케이에이치 푸드앤헬스 리미티드(CKH Food & Health Limited)로 변경됐다.

■ **성장성이 기대되는 브랜드 식품**

씨케이에이치는 건강보조식품 판매, 일반식품 판매, 원재료 유통을 하고 있다.

건강보조식품 사업부문 (동충하초 및 중초약 기반 제품: '원강, 영생활력')의 경우 매출총이익률이 70% 수준으로 높은 것이 특징이며, 2014년 하반기에 다수의 건강보조 식품을 출시 할 예정이기 때문에 신제품 출시에 따른 매출 확대를 기대하고 있으며 일반식품 사업부문(간기능 개선 건강식품, 다이어트 음료, 우롱차 홍차와 같은 전통차)의 경우에는 매출총이익률이 45% 수준이며, 매출 비중은 15% 대이다. 원재료 유통 사업부문(동충하초 유통, 찻잎 유통)의 경우는 매출총이익율은 17% 대이며, 주요 사업에 사용 후 남는 원재료를 유통 판매한다. 매출비중은 25% 대이다. 일반식품 사업부문은 2011년부터 시작한 신사업이기 때문에 동사의 총판 및 판매상을 통한 빠른 성장세를 기대할 수 있는데 향후 30% 이상 비중확대를 계획하고 있다.

■ **외부환경 변화로 경쟁력 강화**

제도적 변화로는 중국 국가식품약품감독관리총국이 보건식품감독관리 규범화 및 위법행위 단속 등에 관한 규정에 의거하여 올해 1월부터 국내외 브랜드 보건식품의 OEM 생산을 전면 금지했다.

이에 따라 자체 브랜드를 보유하지 않은 업체의 제품은 생산 및 판매가 어려워질 전망인데 KOTRA에 따르면 중국 내 보건식품의 30~40%가 OEM 방식으로 생산되고 있어 자체 브랜드와 생산지를 보유하고 있는 동사에 있어서는 매우 긍정적인 소식이다. 중국 정부의 건강기능 식품에 대한 품질관리가 강화되면서 건강기능 식품 시장의 진입장벽이 높아지고 있어 동사에 우호적인 영업환경이 조성되고 있다.

특히 동충하초 기반의 건강기능보조식품을 생산하는 경쟁사가 없다는 점도 강점이며 또한 2011년부터 중국정부가 건강보조식품을 식품이 아닌 의약품으로 분류하면서 건강보조식품이 런칭되기 위해서는 정부로부터 2~2.5년간에 걸친 임상승인이 요구되어 진입장벽은 더욱 높아질 것으로 예상된다. 이로 인해 동사 역시 2011년부터 신제품 출시가 미루어져 왔으나 올해에는 임상승인에 따른 신제품 출시가 기대된다. 시장의 변화로는 고령화 사회로의 진입, 생활수준 향상 및 소득수준의 증가, 건강에 대해 치료보다 예방으로의 관념 변화를 들 수 있는데 이는 건강기능식품의 지속적 성장의 배경이 될 것으로 기대된다.

■ **안정적인 재무구조로 성장을 위한 투자 지속**

씨케이에이치는 3천억원 가량의 현금성 자산과 6백억원 대의 지속적인 당기순이익으로 현금유동성이 풍부한 회사이다. 이러한 풍부한 유동성을 바탕으로 자체재배단지를 2010년 126만㎡에서 2012년 667만㎡으로 지속적으로 확대해오고 있으며 2014년에도 2곳을 추가 확보할 예정이다.

이러한 원재료자급률을 통해 원재료시장 가격변동에 대한 영향을 최소화를 실현시키고 있다. 이 외에도 2014년 기준으로 약 39개 총판, 780개 도매상, 4천718개 판매상을 보유하고 있지만 추가로 동부지역주요거점도시에서 중서부 지역으로 총판대리상을 확대해 나가고 있다. 본사직영 대리점체제 전환계획을 가지고 있어 향후 유통마진 흡수로 매출 증가 및 수익성 향상도 기대되고 있다.

신제품 개발의 임상 실험이 끝나고 제품이 출시되는 2014년 하반기 이후에는 시장지배력이 더 강화될 것으로 기대된다.

■ **주주가치 극대화를 위한 적극적·정기적 대투자자 활동 강화**

씨케이에이치는 한국의 회계법인을 선정하고 한국인 사외이사 선임 등을 통해 회계투명성 강화와 기업 신뢰도 확보를 위해 지속적으로 노력하고 있다.

정기적 기업탐방을 진행하고 기관투자자 대상으로 다양한 IR 프로그램 진행을 통한 커뮤니케이션을 강화해 나가고 있다.

한국 사무소 운영을 통해 투자자와 커뮤니케이션 채널을 확대하고 있으며 전자투표제도를 도입한 한국 상장기업 1호이기도 하다. 또한 기관 투자자를 대상으로 중국 현지 기업탐방 프로그램을 행하여 중국 현지 공장 및 이슈 발표를 하고 있으며 IR월례보고서 및 이슈 리포트를 제공하여 투자자에게 정기적인 소통을 도모하고 있다.

/박성기 기자