

네비우스 그룹 (NBIS.US)

단가 2배·전력 5GW·선수금 \$9B, 2027년 실적 도약의 가시성 확보

- 단가 2배 급등 및 EBITDA 컨센서스 +35% 상회로 증명된 공급자 우위
- 분기 OCF +\$2.2B와 연 \$9B+ 선수금 유입, 차입 피어 대비 압도적 건전성
- 5GW 전력망과 \$40B+ 백로그 확보, 고성장에 따른 가파른 멀티플 정상화

플스택 경쟁력을 갖춘 독립계 AI 클라우드 선도 기업

네비우스 그룹(NBIS)은 데이터센터 설계 및 대규모 GPU 클러스터 구축부터 독자적인 관리형 추론 플랫폼까지 소프트웨어 스택 전반을 수직 통합한 AI 전문 클라우드 기업이다. 동사의 사업 구조는 전사 매출의 약 98%를 견인하는 핵심 사부인 'Nebius AI Cloud'를 중심으로 구성되어 있으며, 연결 자회사로는 자율주행 및 로봇 배송 솔루션 기업 Avride 와 에듀테크 플랫폼 TripleTen 을 두고 있다. 고객 기반 측면에서는 마이크로소프트(뉴저지 Vineland 전용 Capa 공급)와 메타(5 개년 약 \$27B 규모) 등 빅테크들과의 전략적 장기 계약을 포함하여, 총 \$40B 를 상회하는 확정 고객 약정 잔고를 확보하고 있다.

FY26Q2 실적: 폭발적 성장력과 견고한 현금흐름 입증

분기 매출액은 \$582.3M(+454% YoY, +46% QoQ)을 기록하며 가파른 성장세를 이어갔다. 핵심 사업인 AI Cloud 매출이 \$574.9M (+514% YoY)로 전체 매출의 약 98%를 견인했으며, 기말 기준 연환산 매출(ARR)은 \$3.0B(+598% YoY, +56% QoQ)에 도달했다. 수익성 측면에서는 Adj. EBITDA \$236.2M(마진 41%)를 기록, 컨센서스 (\$174.6M)를 +35% 상회하며 전년 동기(-\$21.0M) 대비 흑자로 돌아섰고 전분기(\$129.5M) 대비로도 +82.4% 증가했다. 주식보상비용 및 일회성 M&A 비용 등을 제외한 Adj. 순손실은 -\$33.2M 으로 전년 동기(-\$91.5M) 대비 적자폭을 대폭 축소했다.

당분기 GPU 및 서버 인프라 매입, 데이터센터 증설을 위해 \$5,657.4M 규모의 대규모 CapEx 를 집행했음에도 불구하고, 영업활동현금흐름(OCF)은 +\$2,246.1M 을 기록했다. 이는 대규모 신규 수주에 따른 고객 선수금 유입으로 이연매출이 분기 중 약 \$1,197.0M 증가한 데 기인한다. 기말 기준 현금성 자산은 \$8,042.1M 에 달해 향후 공격적인 인프라 증설을 뒷받침할 충분한 유동성 버퍼를 확보한 것으로 판단한다.

한편 경영진은 FY26 연간 가이드스(기말 ARR \$7~9B, 매출액 \$3.0~3.4B, Adj. EBITDA 마진 약 40%, Capex \$20~25B, 연말 연결 전력 800MW~1GW)를 유지했다. 상반기 누적 매출(\$981.3M) 대비 하반기에 약 2 배 수준인 \$2.0B~\$2.4B 의 매출이 실현되어야 하는 만큼, 하반기 데이터센터 가동 및 인프라 증설 속도는 더욱 가팔라질 전망이다.

▶ 현재주가 / 목표주가 컨센서스

현재주가('26.08.17): \$268.85

목표주가 컨센서스: \$284.10

▶ 투자 의견 컨센서스

매수	보유
67%	33%

Stock Data

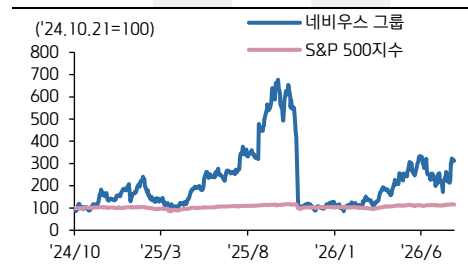
산업분류	소프트웨어
S&P 500 (08/17)	7,745.06
현재주가/목표주가	268.85 / 284.1
52주 최고/최저 (\$)	299.86 / 62.01
시가총액 (백만\$)	73,088
유통주식 수 (백만)	238
일평균거래량 (3M)	20,988,847

Earnings & Valuation

(백만 \$)	FY24	FY25	FY26E	FY27E
매출액	118	530	3,385	11,621
조정 EBITDA	-266	-65	1,360	6,501
조정 EBITDA 마진(%)	-226.7	-12.2	40.2	55.9
순이익	-247	-447	-709	-785
EPS	-0.83	-1.77	-2.06	-1.69
증가율(%)	-	적지	적지	적지
PER(배)	-	-	-	-
PBR(배)	2.0	4.6	9.9	15.7
ROE(%)	-19.5	2.1	-4.7	-37.7
배당수익률(%)	-	-	-	-

Performance & Price Trend

주가수익률 (%)	YTD	1M	6M	12M
절대	221.2	51.3	175.7	275.4
S&P Index	13.1	3.9	13.2	20.1



자료: Bloomberg 컨센서스, 키움증권 리서치 주) Non-GAAP 기준

투자포인트: 단가 급등, 기가와트급 확장, 에이전틱 SW 생태계

(계약 단가 급등 및 수주 수익성 개선) 2분기 NBIS는 가파른 계약 단가 상승과 수주 수익성 개선을 통해 AI 인프라 공급자 우위 시장에서의 뚜렷한 가격 결정력을 보여주었다. 2026 년 기준 기본 단가였던 MW 당 연간 계약 가치(ACV)는 \$12M 수준에서 2 분기 신규 계약 기준 **MW 당 \$20M~\$25M**으로 2 배 가까이 급상승했다.

여기에 더해 모델 출시 직전 등 긴급 연산 수요를 타깃한 초단기 계약을 신규 도입해 MW 당 \$40M~\$50M 수준의 초고단가 계약을 확보했고(8 월 첫 체결), 자사 첫 CAPA 경매에서는 블랙웰 물량이 종전 최고가 대비 15% 높은 가격에 낙찰되는 등 판매 전략 다변화를 통한 추가 마진 창출 역량도 확인했다.

수주의 규모와 고객 다변화 측면에서도 괄목할 성과를 냈다. 코히어(Cohere), 리플렉션(Reflection) 및 대형 퀀트 트레이딩 펀드 등을 대상으로 평균 총 계약 가치(TCV) \$1B를 웃도는 4건의 대형 랜드마크 계약을 체결했다. 이에 힘입어 2분기 신규 수주 TCV 는 전분기 대비 약 4 배 급증했으며, 프론티어 AI 스타트업부터 전통 금융사까지 고객 저변을 성공적으로 넓혔다.

가장 주목할 대목은 설비투자 부담을 덜어내는 현금 선순환 구조의 확립이다. 2분기 신규 계약의 70%에 고객 선수금(Prepayment) 조항이 포함되며 관련 CapEx 의 50~60%를 고객 자금으로 자체 조달하고 있다. 단가 상승과 선수금 유입에 힘입어 신규 수주의 투자 회수 기간(Payback Period)은 기존 2~3 년에서 **1 년 10 개월**로 대폭 단축되었으며, 이는 대규모 인프라 증설 과정에서 발생할 수 있는 재무적 리스크를 실질적으로 낮춰주는 핵심 요인이다.

(전력 및 데이터센터 CAPA 확장 가속과 자본 효율적 모델 안착) NBIS 는 AI 인프라 확장의 핵심 병목인 전력 확보 부문에서 뛰어난 실행력을 증명하고 있다. 2026 년 말 기준 계약 전력(Contracted Power) 목표를 기존 4GW 에서 5GW 로 재차 상향했으며, 전력망(Grid) 연계뿐 아니라 블룸에너지와의 협력을 통한 자체 분산 발전(BTM)을 병행해 조달 안정성을 높였다.

연말 기준 연결 전력(Connected Power) 목표치는 800MW~1GW 를 유지 중이다. 2Q 말 배치분은 3 분기부터 매출 기여를 시작하며, 연말까지 연결되는 물량은 시운전과 클러스터 배치를 거쳐 2027 년 상반기에 걸쳐 순차적으로 가동될 예정이다. 특히 2027 년부터는 매년 1GW 이상의 신규 용량을 상업 가동하는 체제를 구축해 기가와트급 확장이 가능한 독립 AI 클라우드로서의 지위를 굳힐 전망이다.

투자 부담을 덜고 확장 속도를 극대화하기 위해 신규 도입한 자산 경량화(Asset-Light) 파트너십도 주목할 포인트다. 파트너사가 부지·전력 등 물리적 인프라 투자를 전담하고, NBIS 는 소프트웨어 플랫폼과 시스템 설계 및 글로벌 고객 수요(GTM)를 제공하는 구조다. 이를 통해 동사는 대규모 추가 CapEx 부담 없이 파트너 인프라에서 발생하는 고마진 소프트웨어·서비스 수익을 확보하며 2027 년 이후의 공급 능력을 자본 효율적으로 확장할 발판을 마련했다.

차세대 하드웨어 생태계 선점 역시 발 빠르게 이루어지고 있다. 엔비디아의 차세대 아키텍처인 베라 루빈(Vera Rubin NVL72) 초기 유닛을 선제 도입해 통합 시스템 검증을 진행 중이며, 양산 시점에 맞춰 즉각적인 상용 서비스 제공이 가능하도록 준비를 마쳤다. 아울러 복잡한 톨 호출과 메모리 연산이 수반되는 에이전틱(Agentic) AI 워크로드 특성에 맞춰 엔비디아 베라 CPU 등 범용 컴퓨팅 자원을 함께 확충하며 하드웨어 아키텍처 전반의 최적화를 완성해가고 있다.

(소프트웨어 플랫폼 고도화 및 풀스택 에이전틱 AI 생태계 구축) 인프라 하드웨어뿐 아니라 자체 소프트웨어 스택의 경쟁력도 빠르게 강화되고 있다. 관리형 추론 플랫폼인 토큰 팩토리(Token Factory)는 기업용 AI 도입 및 에이전틱 워크로드 확산에 힘입어 2 분기 프로덕션 추론 처리량이 전분기 대비 3 배 이상 급증했다. 아이겐 AI(Eigen AI)와 클라리파이(Clarifai) 인수를 통해 추론 최적화 역량을 완전히 내재화했으며, GLM-5.2, Kimi K3, 네모트론 3 울트라 등 프론티어 오픈소스 모델을 출시 당일 즉시 지원하는 민첩성을 확보했다.

에이전틱 AI 의 핵심인 실시간 검색·그라운드링 엔진 타빌리(Tavily)의 성장세도 본격화되었다. 인수 후 첫 온전한 분기인 2 분기 기준 개발자 커뮤니티가 지난 2 월 100 만 명에서 250 만 명으로 급증했다. 이에 따라 엔터프라이즈 에이전트 구축 수요가 집중되면서 토큰 팩토리의 추론 연산과 타빌리의 실시간 웹 검색이 단일 플랫폼 내에서 유기적으로 결합되는 시너지를 창출하고 있다.

아울러 코어 플랫폼인 Nebius AI Cloud 3.6(코드명 Aether 3.6)을 출시하며 엔터프라이즈급 운영 역량을 한층 고도화했다. 자연어로 인프라를 제어할 수 있는 자체 AI 에이전트 네비우스 에코(Nebius Echo)를 공개해 편의성을 높였고, 스토리지 읽기 속도를 30% 개선하는 등 하드웨어 성능을 온전히 뒷받침할 수 있는 소프트웨어 최적화도 병행했다.

재무 건전성 및 CapEx 조달 구조: Neocloud 옥석 가리기

동사는 2026 년 연간 Capex 가이드선으로 \$20.0B~\$25.0B 라는 대규모 인프라 설비투자 계획을 유지하고 있다. 연간 가이드선 매출액(\$3.0B~\$3.4B) 대비 투자 규모가 압도적이어서, 시장 일각에서는 대규모 유상증자에 따른 주주가치 희석이나 급격한 레버리지 확대에 대한 우려를 제기해왔다. 그러나 동사가 확립한 수주 형태와 자본 조달 구조를 살펴보면, 외부 차입 의존도를 낮추고 현금흐름 훼손을 선제적으로 방어하는 '자립형 현금 선순환 모델'이 확고히 안착하고 있음을 확인할 수 있다.

경영진은 실적 발표를 통해 자본비용 최적화와 주주가치 희석 최소화를 목표로 하는 **3 단계 자본 조달 우선순위**를 제시했다.

1 순위: 고객 선수금(Prepayment) 중심의 자체 조달

앞서 언급한 고객 선수금이 증설 재원의 최우선 순위다. 2026 년 연간 \$9.0B 이상의 대규모 선수금 유입이 예상되며, '선수금이 곧 증설 재원'이 되는 선순환 구조는 분기 Capex \$5.7B 집행 속에서도 영업활동현금흐름(OCF) +\$2.25B 를 창출한 2 분기 실적으로 이미 입증됐다.

2 순위: \$40B+ 백로그 기반 자산유동화부채(ABS) 활용

투자등급(IG) 고객사 계약과 배치 완료된 GPU 실물 자산을 담보로 지난 7 월 \$775M(SOFR+2.50%) 규모의 첫 자산담보부 차입을 성사시켰다. 총 \$40B 를 상회하는 확정 약정 잔고를 기반으로, 본사 재무제표 부담을 덜어내는 반복 가능한 저비용 조달 수단으로 활용을 확대할 계획이다(추가 ABS 진행 중).

3 순위: 본사 저레버리지 기초 유지 및 선별적 지분 조달

일반 회사채 차입을 지양하여 본사 레벨의 순차입 부담을 극히 낮게 유지하고 있다. 총차입(\$8.5B)은 1 분기 발행 전환사채 \$4.3B 와 ABS 가 대부분이며, 보유 현금 \$8.0B 를 감안한 실질 순차입은 약 \$0.5B 에 불과하다. ATM(At-The-Market) 등 지분 연계 조달은 필수 실행 계획이 아닌 시장 여건에 맞춰 유연하게 대응하는 보조적 수단으로 제한 활용한다는 방침이다.

이러한 조달 스택의 구조적 우위는 네오클라우드(Neocloud) 피어 그룹과 비교할 때 더욱 선명해진다. 업계의 일반적인 조달 공식은 고비용의 'GPU 및 계약 담보 사모 크레딧(Private Credit)'이다. 선발주자인 코어워브(CRWV)가 계약 담보 한도대출(DDTL) 구조를 개척한 이래 람다(Lambda)의 \$917M 차입 등 GPU 담보 대출 시장이 빠르게 형성되었으나, 핵심 문제는 과도한 금융비용이다. 코어워브의 경우 2 분기 이자비용만 \$640M(분기 매출 \$2.58B 의 25%)에 달하며, 총부채 약 \$35B 에 부채비율(D/E)은 7.4 배 수준이다. 이는 59%에 달하는 우수한 Adj. EBITDA 마진에도 불구하고 막대한 감가상각비와 이자비용으로 인해 순손실(\$626M)이 확대되는 구조적 한계로 이어진다.

반면 동사의 2 분기 이자비용은 \$119M(매출의 20%, 대부분 저쿠폰 전환사채)에 불과하며, 순부채/연환산 Adj. EBITDA 배수는 약 0.5 배 수준으로 코어위브(약 4.7 배)와 현격한 격차를 보인다. 즉, 피어가 ‘부채로 먼저 짓고 매출로 갚는(Debt-funded)’ 모델이라면, 동사는 ‘고객 선수금으로 선제 조달 후 짓는(Customer-funded)’ 모델이다. 지분성 조달에 따른 주식 수 증가 부담이 일부 존재했으나, 이자비용이 손익을 지속적으로 잠식하는 구조적 리스크와는 궤를 달리한다.

이러한 차이는 향후 네오클라우드 산업 내 옥석 가리기의 명확한 판별 기준이 된다. 당사는 네오클라우드 기업의 중장기 지속가능성을 평가하는 핵심 잣대로 다음 네 가지를 제시한다:

- **선수금 비중:** 고객 자본이 증설 비용을 얼마나 선제적으로 분담하는가 (이연매출 잔고 및 Capex 커버리지)
- **부채의 조달 비용과 지속성:** 투자등급 고객 계약을 기반으로 저스프레드(SOFR+250bp 수준) 조달이 가능한가, 아니면 고금리 사모 크레딧 차환에 의존하는가
- **이자 및 감가상각 이후의 실질 수익성:** 표면적인 EBITDA 마진을 넘어 실질적인 이자보상배율(ICR)과 FCF 흑자 전환 경로를 확보했는가
- **앵커 고객의 신용도와 자산 유동화 가능성:** 확보된 수주 잔고가 저금리 담보 차입이 가능한 우량 자산인가

향후 금융시장 여건이 경색될 경우, 선수금과 저비용 ABS 축을 갖춘 사업자는 자생적 성장을 이어갈 수 있으나, 우량 앵커 고객 없이 스팟 매출과 고금리 단기 부채에 의존한 사업자는 심각한 차환 리스크에 직면하게 된다. 동사는 상기 4 개 기준 모두에서 업계 최상단에 위치해 있어 가장 확실한 구조적 생존력과 차별화된 경쟁력을 확보하고 있다.

밸류에이션: ‘EBITDA 스케일업’과 ‘자본 조달 자립도’가 핵심

대규모 GPU 투자에 따른 초기 감가상각비(D&A)가 집중되는 AI 클라우드(Neocloud) 산업 특성상 전통적인 P/E 평가는 유효하지 않으며, 실질적인 ‘EBITDA 스케일업’과 ‘자본 조달 자립도’가 밸류에이션의 핵심 잣대다.

현 주가 기준 동사의 시가총액(\$75.5B)과 EV(기업가치, ~\$76B)는 거의 일치하는 무차입 성장 구조를 띠고 있다. 이는 막대한 차입금과 이자비용으로 EV 가 시총 대비 크게 부풀어 있는 동종 피어(코어위브 등)와 달리, 연간 \$9B 이상의 고객 선수금과 자산유동화 차입으로 증설 자금을 조달해 부채 급증에 따른 가치 왜곡 없이 외형을 확장하고 있기 때문이다.

이에 따라 본격적인 상업 가동과 함께 밸류에이션 멀티플은 가파르게 압축되는 구간에 진입한다. 현재 ARR(\$3.0B) 기준 EV/ARR은 약 25 배 수준이나, 2026 년 말 ARR 가이드스 중간값(\$8.0B) 기준 약 9.5 배, FY27E 컨센서스(매출 \$11.9B, Adj. EBITDA \$6.5B) 기준 EV/Sales 6.4 배 및 EV/EBITDA 11.7 배 수준까지 빠르게 낮아진다. 결국 밸류에이션 논쟁의 본질은 '2027 년 컨센서스(매출 \$11.9B)의 실현 가능성'으로 수렴하며, 2 분기 실적은 단가 급등(MW 당 \$20M+), 대형 계약 4 건, 전력 확보(5GW), 선수금 구조를 통해 그 가시성을 선제적으로 입증했다.

향후 주가 방향성은 연내 후반 제시될 2027 년 공식 가이드스와 컨센서스 간의 갭, 하반기 CAPA 증설(연결 전력 800MW~1GW 달성 및 잔여 CapEx 집행), 그리고 선수금 중심 조달 모델의 지속성에 의해 결정될 전망이다. 다만 향후 빅테크의 잉여 컴퓨팅 판매 가시화나 GPU 가격 사이클 변동 시 현재의 초단기 고단가(\$40M ~\$50M/MW) 계약 유지력은 양방향 변수로 모니터링할 필요가 있다.

리스크 요인: 자금 조달 여건, 경쟁 심화, 그리고 인프라 증설 역량

- **(매크로)** 금리·크레딧 여건 악화 시 ABS 등 조달 비용 상승 및 빅테크 FCF 둔화발 AI Capex 사이클의 지속성 논쟁 재점화 가능성
- **(산업)** 빅테크 잉여 컴퓨팅 외판(Meta Compute, xAI 등) 구체화에 따른 공급 증가 및 단가 하방 압력, GPU 세대교체 국면의 구세대 자산 가격 변동성, 데이터센터 전력망 인입 및 인허가 지연 우려
- **(기업 고유)** 상위 3 개 고객사 매출 비중 59%에 따른 높은 집중도, D&A 및 이자비용 증가로 인한 GAAP 순손실 지속과 ATM 잔여 한도(12.3M 주)·전환사채 등 잠재적 지분 희석, 하반기 연결 전력(800MW~1GW) 달성 및 미가동 설비자산(\$7.8B)의 상업 가동 전환 실행 리스크, 에이브라이드 등 비핵심 사업의 분기 약 \$50M 수준 EBITDA 잠식

네비우스 그룹 FY26 실적 가이드스

구분	FY25A	FY26 Guidance					
		25Q4	YoY	26Q1	YoY	26Q2	YoY
매출액	\$529.8M	\$3.0B~\$3.4B	504.0%	유지	504.0%	유지	504.0%
기말 ARR	\$1.25B	\$7B~\$9B	540.0%	유지	540.0%	유지	540.0%
Adj. EBITDA 마진	-12.30%	~40%	+52.3%p	유지	+52.3%p	유지	+52.3%p
CapEx	~\$4.1B	\$16B~\$20B	342.7%	\$20B~\$25B	453.3%	유지	453.3%
연말 연결 전력	~170MW	800MW~1GW	429.4%	유지	429.4%	유지	429.4%
연말 계약 전력 목표	>2.5GW	>3GW	—	>4GW	—	5GW	—

자료: 네비우스 그룹, 키움증권 리서치

주: 주: 1) Non-GAAP 기준, 2) YoY 계산은 가이드스 중간값 기준(마진은 %p), 3) 계약 전력 목표는 25.8월 이후 5회 연속 상향

네비우스 그룹 계약 단가(ACV/MW) 추이 및 수주 유닛 이코노믹스 지표



자료: 네비우스 그룹, 키움증권 리서치

네비우스 그룹 대형 랜드마크 수주(평균 \$1B+)와 연계된 5GW 전력 로드맵



자료: 네비우스 그룹, 키움증권 리서치

네비우스 그룹의 인프라 파트너십 구조 (Asset-Light vs. Colocation vs. Owned)



자료: 네비우스 그룹, 키움증권 리서치

네비우스 그룹 FY26 2Q ('26.04.01~06.30)

구분	FY26 2Q	컨센서스 비교		YoY 비교		QoQ 비교	
(백만 USD)	발표치	컨센서스	차이	FY25 2Q	성장률	FY26 1Q	성장률
매출액	582	557	4.5%	105	454.0%	399	45.9%
조정 EBITDA	236	158	49.6%	-21	흑전	130	82.4%
조정 EBITDA 마진(%)	40.6	28.3	12.2	-20.0	60.5	32.5	8.1
순이익	-33	-191	상회	-92	적지	-100	적지

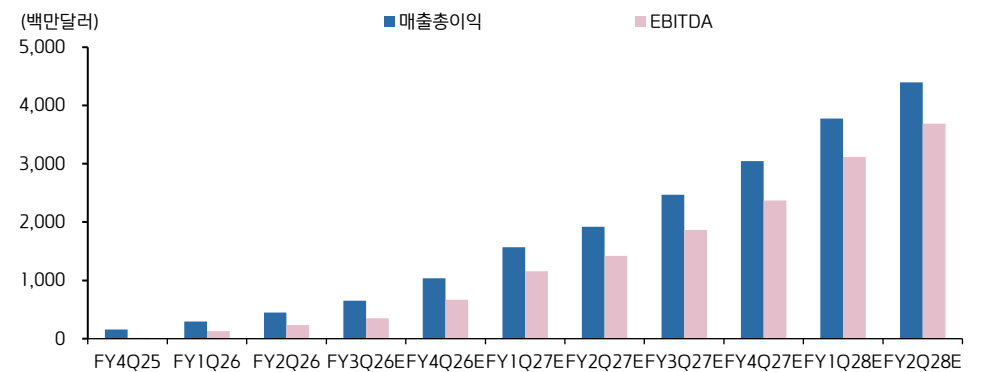
자료: Bloomberg, 키움증권 리서치 주: 컨센서스는 2026-08-17 블룸버그 기준, Non-GAAP 기준

네비우스 그룹 향후 실적 컨센서스 표

구분	분기 컨센서스				연간 컨센서스			
(백만 USD)	FY26 3Q	YoY 성장률	FY26 4Q	YoY 성장률	FY26	YoY 성장률	FY27	YoY 성장률
매출액	901	516.9%	1,421	524.1%	3,385	538.9%	11,621	243.3%
EBITDA	350	흑전	671	4370.8%	1360	흑전	6501	378.0%
조정 EBITDA 마진(%)	38.8	42.4	47.2	40.6	40.2	52.4	55.9	15.8
순이익	-281	적지	-376	적지	-709	적지	-785	적지

자료: Bloomberg, 키움증권 리서치 주: 컨센서스는 2026-08-17 블룸버그 기준, Non-GAAP 기준

네비우스 그룹 분기 매출총이익 및 EBITDA 추이



자료: Bloomberg, 키움증권 리서치 주: 컨센서스는 2026-08-17 블룸버그 기준, Non-GAAP 기준

네비우스 그룹 상세실적표

(백만 달러)	FY25 2Q	FY26 1Q	FY26 2Q	YoY(%)	QoQ(%)
[GAAP]					
매출액	105	399	582	454.0	45.9
영업비용	216	527	758	250.5	43.9
매출원가	30	104	134	343.9	28.7
제품개발비	43	67	191	346.3	183.4
일반 판매관리비	68	144	174	155.0	20.9
감가상각비	75	212	260	245.3	22.5
영업손실	-111	-128	-176	적지	적지
순이자비용	-1	-50	-95		
보유주식 평가이익	597	781	-		
지분법 적용 투자손실	-6	-8	13		
영업외손익	25	20	82		
세전이익	503	615	-177	적전	적전
법인세비용	1	-6	14		
계속사업손익	503	621	-190	적전	적전
중단사업손익	82	-	-		
순이익	584	621	-190	적전	적전
주요 영업지표 [Non-GAAP]					
EBITDA Adj.	-21	130	236	흑전	82.4
순손실 Adj.	-92	-100	-33	적지	적지

자료: 네비우스 그룹, LSEG, Bloomberg, 키움증권 리서치

Compliance Notice

- 당사는 동 자료를 기관투자자 또는 제3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- 동 자료에 게시된 내용들은 본인의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭없이 작성되었음을 확인합니다.

고지사항

- 본 조사분석자료는 당사의 리서치센터가 신뢰할 수 있는 자료 및 정보로부터 얻은 것이나, 당사가 그 정확성이나 완전성을 보장할 수 없고, 통지 없이 의견이 변경될 수 있습니다.
- 본 조사분석자료는 유가증권 투자를 위한 정보제공을 목적으로 당사 고객에게 배포되는 참고자료로서, 유가증권의 종류, 종목, 매매의 구분과 방법 등에 관한 의사결정은 전적으로 투자자 자신의 판단과 책임하에 이루어져야 하며, 당사는 본 자료의 내용에 의거하여 행해진 일체의 투자행위 결과에 대하여 어떠한 책임도 지지 않으며 법적 분쟁에서 증거로 사용 될 수 없습니다.
- 본 조사 분석자료를 무단으로 인용, 복제, 전시, 배포, 전송, 편집, 번역, 출판하는 등의 방법으로 저작권을 침해하는 경우에는 관련법에 의하여 민·형사상 책임을 지게 됩니다.