



2025. 11. 6.

키움증권 리서치센터 | 미국기업분석

의료기기 Analyst 신민수 alstn0527@kiwoom.com

Hinge Health (HNGE.US)

안 아프게, 돈 덜 나가게, 위기는 아무렇지 않게

- 집에서 쓰는 근골격계 재활 관리 플랫폼, 앱을 운영하는 헬스케어 기업
- 고객사 수, 청구액, 회원 전환율 등 주요 실적 지표 꾸준히 좋아지는 중
- '25년 연간 실적 가이드نس 대폭 상향하며 수익성 개선에 자신감 내비친 상황

주요 실적 지표들이 계속 좋아집니다

3Q25 분기 실적은 매출액 1.54 억 달러(YoY +53.3%, QoQ +10.9%, 컨센서스 대비 +8.5%), 영업이익 -610 만 달러(YoY 적자 확대, QoQ 적자 축소, 컨센서스 대비 -2,567 만 달러), 영업이익률 -4.0%(YoY +0.2%p, QoQ +413.4%p, 컨센서스 대비 -17.7%p)를 기록했다.

고객사 수(number of clients): 3Q25 기준 2,560 개사(YoY +25.1%)를 기록했다. 고객사별로 수천 개의 소규모 고용주들을 데리고 있다. 오히려 눈에 보이는 고객사 수가 줄더라도 더 많은 사용자들을 보유하고 있는 클라이언트를 섭외하면 실질적 동사 솔루션 사용자 수가 늘어날 수 있다.

청구액(LTM calculated billings): 지난 12개월 간의 총 매출액 + 지연 매출액 - 계약 자산의 변동의 결과값인 청구액은 3Q25 기준 62.42 억 달러(YoY +49.7%)를 기록했다. 2Q24 36.78 억 달러 ▶ 3Q24 41.69 억 달러 ▶ 1Q25 50.70 억 달러 ▶ 2Q25 56.84 억 달러로 **꾸준히 전 분기 대비 성장세를 유지 중이다.**

회원 전환율(Annual Yield): 1년간 가입 가능한 회원 수 대비 실제로 늘어난 참여자의 비중을 뜻한다. 3Q25 3.55% 수준으로 올라와 동사가 목표로 할 수 있는 소비자들이 실제 사용자가 되는 추이가 개선되고 있다. '22년 2.9% ▶ '23년 3.0% ▶ '24년 3.4% ▶ 4Q25E 3.7%로 개선될 것이라고 이번 컨퍼런스 콜에서 경영진이 자신감을 내비쳤다. 최근 MA(Medicare Advantage) 추가 혜택 삭감으로 업황 둔화가 우려되었으나, 비용 절감에 기여할 수 있는 동사는 오히려 고객사를 새로이 유치하며 위기를 기회로 바꾸고 있다.

큰 폭의 연간 실적 가이드نس 상향 조정 진행

'25년 가이드نس는 매출액 5.72~5.74 억 달러(YoY +46.8%)로 제시하며 기존 전망치 5.48~5.52 억 달러보다 +4.2% 상향했다. Non-GAAP 영업이익도 전망치를 1.06~1.08 억 달러로, 기존 0.77~0.83 억 달러 대비 목표치를 +33.8% 상향 조정했다. AI 를 활용한 비용 절감 효과가 발생하여 수익성 제고가 크게 이뤄질 것으로 판단해볼 수 있다.

▶ 현재주가 / 목표주가 컨센서스

현재주가('25. 11. 4.): \$53.44

목표주가 컨센서스: \$64.57

▶ 투자 의견 컨센서스

매수	보유
100%	0%

Stock Data

산업분류	건강관리 업체 & 서비스
S&P 500 (11/4)	6,771.55
현재주가/목표주가	53.44 / 64.57
52주 최고/최저 (\$)	62.18 / 33.42
시가총액 (백만 \$)	4,192
유통주식 수 (백만 주)	24
일평균거래량 (3M)	1,065,828

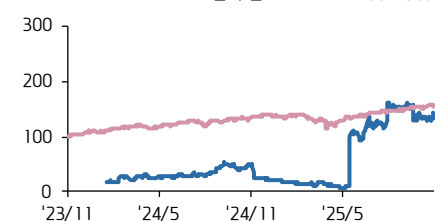
Earnings & Valuation

(백만 \$)	FY23	FY24	FY25E	FY26E
매출액	-	-	562	682
영업이익	-	-	87	108
OPM(%)	-	-	15.5	15.9
순이익	-	-	99	120
EPS	-	-	0.7	1.3
증가율(%)	-	-	-	96.7
PER(배)	-	-	79.9	40.6
PBR(배)	-	-	9.1	6.9
ROE(%)	-	-	-	13.5
배당수익률(%)	-	-	0.0	0.0

Performance & Price Trend

주가수익률 (%)	YTD	1M	6M	12M
절대	150.3	-7.8	48.1	70.7
S&P Index	16.5	2.0	20.5	19.6

('23.11.5=100) — 힙지 헬스 — S&P 500



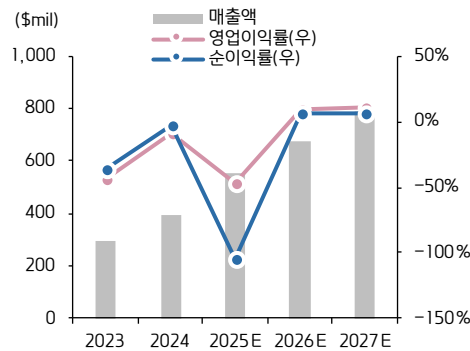
자료: 데이터 스트림 컨센서스, 키움증권 리서치

Hinge Health 연간 실적 추이 및 전망

	2023	2024	2025E	2026E	2027E
매출액	292.7	390.4	550.6	674.4	788.9
매출원가	98.6	90.5	113.5	126.2	145.2
매출총이익	194.1	299.9	437.1	548.2	643.7
매출총이익률	66.3%	76.8%	79.4%	81.3%	81.6%
영업비용	324.7	331.8	693.1	486.4	559.6
연구개발비	110.1	100.8	161.2	120.6	139.8
광고선전비	147.6	167.1	232.3	247.9	286.8
일반관리비	67.0	63.9	299.6	117.9	133.0
영업이익	-130.5	-31.9	-256.0	61.8	84.1
영업이익률	-44.6%	-8.2%	-46.5%	9.2%	10.7%
순이익	-108.1	-11.9	-575.0	43.7	50.1

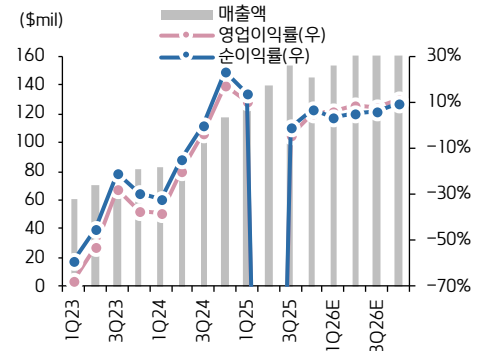
주) 전망치는 Bloomberg Consensus
 자료: Bloomberg, sec.gov, 키움증권 리서치센터

Hinge Health 연간 실적 추이 및 전망



주) 전망치는 Bloomberg Consensus
 자료: Bloomberg, Hinge Health, 키움증권 리서치센터

Hinge Health 분기별 실적 추이 및 전망



주) 2025 IPO 주식보상비용 \$591M 반영으로 영업이익률 -417.4%, 순이익률 -413.9% 기록
 주2) 전망치는 Bloomberg Consensus
 자료: Bloomberg, Hinge Health, 키움증권 리서치센터

Hinge Health 주요 회사 연혁

연도	내용
2012	법인 설립
2014	무릎 및 허리 치료 프로그램 시작
2016	첫 미국 고객 확보
2019	5개 주요 부위(무릎, 등, 고관절, 목, 어깨)로 확장, 첫 대형 보험사와 파트너십 체결
2020	2곳의 대형 PBM과 파트너십, 2곳의 대형 건강보험사로 확장, MSK 기술 플랫폼 도입(급성, 예방, 수술까지 확장)
2021	3곳의 전국 건강보험사 파트너로 확장, HingeConnect 출시(EHR 통합·중재·케어 코디네이션 지원)
2022	1,000개 고객사 및 245,000명 회원 돌파, 여성 골반 건강 프로그램 출시, 136개 대규모 고용주 연구-ROI 2.4배달성, 통증관리 기술 Enso 확장
2023	4곳의 전국 건강보험사 파트너로 확장, 메디케어 대상 낙상 예방 프로그램 시작, 자체 AI 모션 트래킹 기술 출시 및 커버리지 확대
2024	평생 누적회원 100만 명 돌파, AI 모션 트래킹(트루모션) 전환, 여성 건강에 폐경 지원 확대, 3곳 PBM 파트너 및 캐나다 진출
2025	5곳의 전국 건강보험사 파트너로 확장, 5월 나스닥 상장, 10월 AI 솔루션 출시

자료: Hinge Health, 키움증권 리서치센터

Hinge Health 제품군 개요

분류	제품명	출시일	내용
어플리케이션	Hinge Health	-	환자들이 각자의 스마트폰에 다운로드 후 운동 프로그램, 코칭, 웨어러블 연동 등의 기능 활성화
소프트웨어	HingeConnect	2021-07-14	의료기관의 EHR 데이터와 환자 플랫폼을 연동하여 실시간 개입 서비스 제공
	Hinge Select	2025-06-17	고성능 의료 제공자 네트워크 서비스로 디지털 케어 솔루션 제공과 대면 물리치료 결합
	Robin	2025-10-21	AI 기반 근골격계 질환 치료 및 움직임 분석(movement analysis) 기술 제공
하드웨어	Enso 3	2024-09-10	근골격계 통증이 있는 부위에 부착하여 통증을 줄여주는 웨어러블 장비

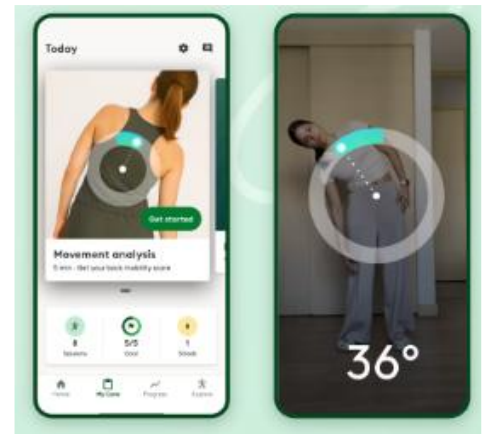
자료: Hinge Health, 키움증권 리서치센터

웨어러블 통증 감소 장비 'Enso'



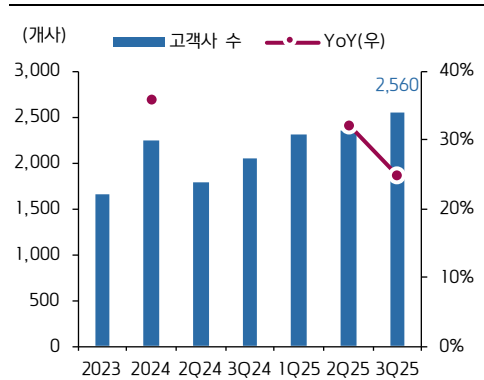
자료: Hinge Health

AI 기반 움직임 분석 솔루션 'Robin'



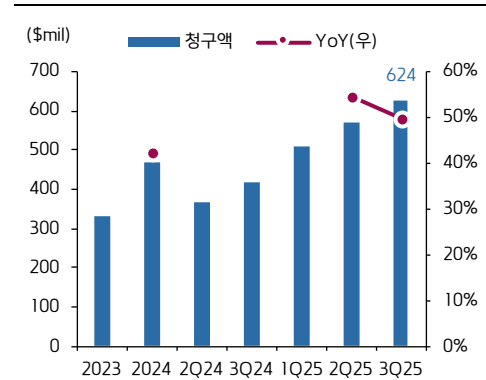
자료: Hinge Health

Hinge Health 고객사 수 추이



자료: Hinge Health, 키움증권 리서치센터

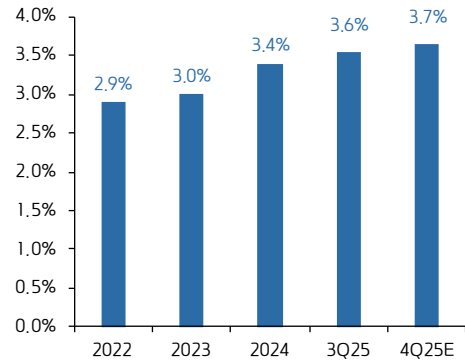
Hinge Health 청구액 추이



주) 청구액 = 12개월 간의 총 매출액 + 이연 매출 - 계약 자산의 변화

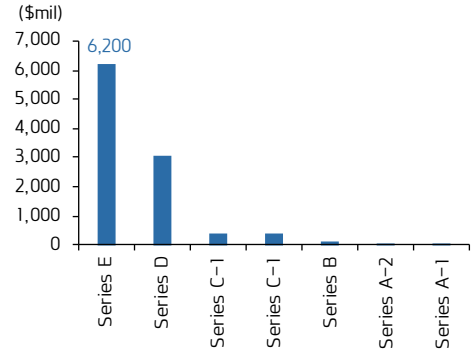
자료: Hinge Health, 키움증권 리서치센터

Hinge Health 의 Annual Yield 추이



주) Annual Yield: 1년간 가입 가능한 회원 수 대비 실제로 늘어난 참여자의 비중
 자료: Hinge Health, 키움증권 리서치센터

Hinge Health 상장 전 기업 가치 추이



자료: Hinge Health, 키움증권 리서치센터

Hinge Health 비상장 기업 시절 투자 유치 연혁

일자	투자 단계	조달 규모	기업가치
'25-05-23	IPO	437	2,600
'21-10-28	Series E	400	6,200
'21-01-07	Series D	300	3,040
'20-02-04	Series C-1	15	402
'20-02-04	Series C-1	75	402
'18-07-03	Series B	26	87
'17-07-24	Series A-2	7	24
'17-07-24	Series A-1	1	24

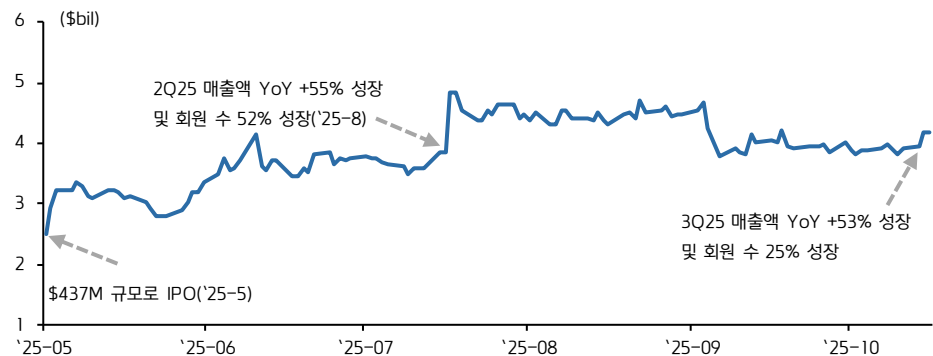
자료: Forgeglobal, 언론보도, 키움증권 리서치센터

Hinge Health 주요 협업 정리

일자	기업명	내용
'25-04-22	Cigna Healthcare	- Cigna Healthcare 자가 보험 고객이 Hinge 플랫폼 이용 가능 - 고객은 계약 단순화, 간소화된 청구 혜택 등 누릴 수 있음
'24-12-05	Amazon Health Services	- Amazon Health Service의 첫번째 디지털 MSK 플랫폼으로 합류 - 현재 아마존 고객이 등, 관절, 근육 통증 관련 제품 검색하면 Hinge의 프로그램이 노출되며, 확인 후 맞춤형 MSK 치료에 가입할 수 있음
'24-08-27	Midi Health	- 폐경기 여성 케어 협업을 하는 것임 - Hinge의 회원들은 폐경기 치료 전문의와의 진료 등을 포함해 Midi Health의 서비스도 이용할 수 있음

자료: Forgeglobal, 언론보도, 키움증권 리서치센터

Hinge Health 시가총액 추이 분석



자료: Bloomberg, Hinge Health, 언론보도, 키움증권 리서치센터

<주요 Q&A>

책임감 있는 AI 개발 선언,

Q. AI 데이터 관련 리스크를 회피할 방안과 혁신을 어떻게 일으킬 것인지? 시간이 지나면서 AI 채택률을 높힐 수 있는 전략은 무엇일지?

A. 헬스케어 분야에서 AI 를 활용하는 것에 대한 보험사와 피보험자 고용주들의 우려심이 커지고 있는 것을 알고 있음. 다른 산업보다 건강에 관련된 내용이기때 조금 더 신경써야 하는 부분이 많기도 함.

그래서 동사는 핵심적인 기본적인 AI 활용을 중요시하고 있음. 얼마 전에 AI 개발을 안내하는 AI 관리 원칙(AI care principles)를 발표하였음. 책임감 있는 AI 개발이 기본 바탕이 되어야 한다고 생각함.

근골격계 정형외과 진료

**주관적 → 객관적 바이오마커
통한 효율성 제고**

동사의 동작 분석(movement analysis)은 근골격계 정형외과 진료에서 결과를 추적하는 방식을 혁신적으로 바꿀 수 있음. 보통 환자의 주관적인 지표로, 다리가 얼마나 뻐뻐한지, 허리 통증이 얼마나 심한지 등을 물어보는 것이 전부였음. 동사 서비스는 컴퓨터 비전 능력을 통해 객관적인 지표(바이오마커)를 확인하고 지구력과 속도 등을 어떻게 개선할 수 있을지 계산할 수 있음.

AI 서비스 'Robin'을 통해 동사 AI 관리 비서와 의사소통하고, 처리 속도를 단축시켜 더 많은 고객을 응대할 수 있게 됨.

**공개 등록 서비스 개시는
내년 1월 1일, 늦어도 1Q부터**

Q. 캘리포니아 지역에서 진행되는 환자 공개 등록(open enrollment) 사업 업데이트 궁금하고, 연방 정부 섯다운으로 인한 세금 공제 불확실성이 해소될 수 있을지?

A. 동사와 계약하기로 결정한 많은 고객들이 1 월 1 일 또는 1 분기에 서비스를 시작할 예정. 예측 가능한 판매 주기를 가지고 있고, 일반적으로 1 월 1 일에 새로운 플랜 연도에 맞춰 서비스가 개시될 것.

공개 등록은 기존 혜택을 회원들에게 강조할 수 있는 좋은 기회가 될 것. 일부 고객은 혜택에 대한 사전 등록을 강조할 수 있음.

**연방 정부 섯다운 영향 X
연말까지는 자금 지원 확실히,
내년까지 섯다운 이어지면
상황 지켜봐야**

연방 정부 섯다운 영향은 없음. 동사의 연방 분야 사업은 역대 최고치를 경신했고, 이러한 추세가 이어질 것이라 판단함. 급여가 일시 중단되더라도 건강 혜택, 초과 혜택 등은 중단되지 않음. '25 년 말까지는 자금 지원이 확실히되고, 만에 하나 섯다운이 내년까지 미뤄진다면 추이를 지켜볼 필요가 있음.

추운 겨울이 찾아오면
활동성이 줄어들기에
실적과 현금 흐름 모두
4Q QoQ 감소세 전망

Q. 분기 실적 계절성이 어떠하고, 회원 수가 감소할 여지가 있을지?

A. '24 년을 제외하고는 일반적으로 4 분기는 3 분기보다 약한 실적이 나올 가능성이 높음. 애초에 인구가 많은 북반구 지역이 추워지면 사람들의 활동량이 줄어들기 때문에 말 그대로 계절성(seasonality)가 발생하게 됨. 실적과 현금 흐름이 4 분기에는 QoQ 로 줄어드는 것이 일반적인 흐름.

시장을 새롭게 개척하면서
수주 계약 키워가는 중,
경쟁사를 밀어내는 수주 계약
건수도 점진적 증가세 돌입

Q. 이번에 수주한 계약들 중 새로운 시장을 개척한 것이 몇 건이고, 경쟁사로부터 점유율을 가져온 것이 몇 건일지?

A. 아직 대부분 새로운 시장을 개척하는 부분. 경쟁사 대체 부분도 비율이 천천히 높아지고 있음.

AI 통한 현금 회수 능력 강화

Q. 3Q25 영업 현금 흐름 8,100 만 달러 수준이었는데, 현금 회수가 좋아진 이유가 있을지?

A. 청구 시점부터 환자가 의사에게 전화를 거는 시점까지 대금을 회수하는 과정에서 AI 를 통해 효율성을 제고하였기 때문. 이러한 추이는 4Q25 에도 이어지며 계절성으로 인해 절대 금액 수치는 줄어들겠지만 현금 회수되는 추이는 개선세가 이어질 것.

프로그램 가입과 실제 회원
참여율도 개선시키는 중,
향후 추이 유지 가능

Q. AI 서비스 'Robin'과 동작 분석(movement analysis)의 사용자 채택률이 높아지면 ARPU(가입자당 평균 매출액)도 상승이 가능할 듯. 실제로 가능할지?

A. 핵심 회원들의 경험을 개선시켜주는 것이 동사가 집중하는 부분. 이를 해낼 수 있다면 결과, 경험, 비용이라는 3 가지 목표를 동시에 달성할 수 있음. **회원 참여율과 만족도 점수는 현재 역대 최고치를 경신하고** 있고, 'Robin'과 동작 분석 분야는 신제품을 꾸준히 출시하며 추세를 이어갈 것.

ASP(평균 판매 가격)은 '25 년 내내 보험세를 보이고 있음. 이는 이미 새로운 청구 모델에 계약 조건에 모델링 해두었기에 이미 예상된 바임. 향후 수년간 연속으로 사용자당 참여율을 개선시킬 수 있고, 프로그램 등록뿐만 아니라 회원들의 참여율 자체를 끌어올렸음.

이익률 개선의 50% 정도는
AI 덕분

Q. 향후 이익률 개선 여지 있을지?

A. 매출총이익률과 영업이익률 개선폭은 YoY +2.6%P 정도로 좋은 성과를 거두었음. 해당 효과의 50% 정도는 AI 발전에서 비롯되었음. AI 를 통해 절차를 간소화하여 사람보다 더 효율적인 모습을 보여주었음.

이익률 가이드는 26 년 6 월에 진행할 Investor Day 등에서 자세한 내용을 발표할 예정. 현재로서는 목표 모델인 영업이익률 25%, FCF 마진 30% 확보는 변함 없음.

사람의 40%는 근골격계 통증을 겪지만, 물리치료를 찾는 비율은 겨우 9%, 동사는 15%까지 개선시키는 것이 주요 목표

Q. 시장 침투율은 어느 정도로 보면 좋을지?

A. 동사 R&D 의 많은 부분이 디지털 물리치료 제품을 강화하는 데에 활용됨. 매년 인구의 40%는 근골격계 통증을 겪지만, 물리치료를 찾는 사람은 9%에 불과함. 동사는 이 수치가 15%까지 상승할 수 있다고 봄. '24년에는 3.4%의 등록률, '25년에는 3.6%로의 상승이 이뤄졌음.

동사의 큰 꿈은 기술을 통해 진료 제공을 자동화시키는 것. 향후 동사가 1위를 할 수 있는 분야에 진출하여 시장을 크게 점유하는 전략을 펼쳐나갈 것.

건강 보험사와의 계약 1건으로 수천 개의 소규모 고용주들을 확보할 수 있음

Q. 보험 부문 공략의 주요 성공 요인은 고객 수 증가 덕분일지? 소규모 회사들을 노리는 것이 유효하게 작용한 것일지 궁금함.

A. 동사는 건강 보험사(health plan)와의 완전 보험(full insured) 계약 1건을 고객 하나로 간주함. 해당 완전 보험 사업에는 수천 개의 소규모 고용주 고객들이 포함되지만 고객으로는 1명인 셈. 동사 사업 성장의 유의미한 기여를 했음.

물리치료로 관절 통증을 보존하는 형태의 치료를 유도하면 후속 비용 절감 가능

Q. 'HingeSelect' 네트워크는 어떻게 확장하고 있는지? 향후 확장해야 할 필요성을 느끼고 계실지? 또한, 향후 12개월간 병원 초기 방문과 후속 가상 진료 간의 상호작용이 어떻게 발전할지 궁금함.

A. 'HingeSelect' 서비스 중 가장 중요한 요소는 제공자 품질과 비용을 함께 평가하는 것. 유형에 따라 품질을 평가하는 방식이 다를 수도 있음. 동사로서는 소비자 경험과 보험 청구 데이터를 모두 살펴볼 예정. 이는 특히 물리치료 분야와 관련이 깊은데, 일반적인 관절 통증에 보존하는 형태로 사후 관리를 유도하면 후속 비용을 줄일 수 있음. 대신 물리치료는 접근성이 떨어진다는 단점이 있음. 그래서 물리치료 네트워크를 동사가 확장하고, 소비자 경험이 좋을 수 있도록 순응도(adherence)를 개선하는 것이 목표임.

다른 케이스들에서는 청구 데이터를 보는 것이 도움이 될 수 있음. 예를 들어 외과의사는 진료 철학이 무엇이고, 치료 방식에 대해 데이터가 어떤 것을 보여주는지를 살펴볼 수 있는 정보들이 있음. 동사는 이러한 소스를 제공하는 업체와 제휴하여 추이를 살펴보고 있음. 어떤 외과의사가 무릎 관절경 수술이나 인공관절 치환술을 진행한다고 가정하면, 개인의 청구 이력을 살펴보고 수술 전의 보존적인 치료법을 모두 처치했는지 확인할 수 있음. 또한 수술 후 보험 청구 추이나 재수술 여부 등도 체크할 수 있어 추가 비용을 줄이는 데에 기여할 수 있음.

수술 후 보험 청구, 재수술 여부 등 체크하여 추가 비용 절감에 기여 가능

다다익선보다는 확실한 의료진 네트워크 확보에 주력할 예정

동사는 미국 전역에 의료진 네트워크를 가질 필요는 없음. 의료진의 네트워크가 곧 동사의 영업망이 되기도 하기에 100 명의 외과의사를 찾는 것 대신 5 명의 의사를 확실하게 설득하는 것이 중요함.

Q. 동사 플랫폼을 활용하는 고용주들의 실제 참여도와 비용 대비 수익률(ROI) 관점에서 실제로 그들을 도와주고 있는지 궁금함.

A. 고용주들의 헬스케어 비용은 10% 초반대의 성장률을 기록하며 사상 최고 속도로 불어나고 있음. 직원들의 복리후생안을 좌우하는 의사결정권자들이 비용을 줄이면서도 적당한 방안을 강구하는 데에 큰 스트레스를 받는 상황.

동사에게 다행인 점은 이러한 상황 속에서 근골격계 관리(MSK care) 비용이 크게 들어간다는 것이고, 동사의 사업에 많은 이들이 관심을 보이고 있다는 것임.

반복적으로 개선되는 ROI 지표는 동사 성장 스토리의 주요 포인트이고 가까운 미래에도 이러한 추가 이어질 것으로 봄.

통증 감소 장비 'Enso'의 도입률은 수년 전 5% ▶ '24년 15% ▶ '25년 25% 초과 달성 가능할 것

Q. 웨어러블 통증 감소 의료기기 장비 'Enso' 제품에 대한 참여율이나 신규 도입 추세 어떠한지?

A. 수년 전 'Enso' 도입률 5% ▶ '24년 15% ▶ '25년 25% 초과 달성 예상 중. 수치상으로 목표를 바꿔야 할 상황이 아님.

'Enso'의 매출원가가 증가하지만 여전히 많은 매출총이익을 만들고 있음.

초반 비용 들어가지만, '26년부터 본격 판매, '27년부터 유의미한 매출 증대 전망 가능

Q. 근골격계 관리(MSK care) 분야 속 경쟁에서 승리를 거두기 위한 조건은 무엇일지?

A. 일부 기업들은 디지털 경험을 대면 진료로 바꾸는 과정을 실패한 경우들이 있었음. 동사는 이러한 통합 과정에 신경을 쓰고 있고, 더 나아가 비용을 감축시키는 그림까지 그려볼 수 있는 상황.

의료 제공자 네트워크를 구축하기 위해 영업 팀을 구성하고, 과정에서 초기에는 비용이 증가할 것임. 이러한 부분은 이미 3Q25 실적에 반영된 상황.

회원들을 위한 제품을 개발하기 위해 엔지니어링 팀에 비용을 추가로 집행하였음. 이미 수십만 명이 서비스에 등록하고 있고, 본격적인 판매는 '26년부터, 유의미한 보험 청구 및 매출 증대는 '27년부터 이뤄질 것.

MA 비용 통제 불가로 인한
혜택 삭감 부분은
오히려 동사에게 기회가 될 것

Q. MA(Medicare Advantage) 관련 보험사들이 지난 12개월간 비용 통제에 난항이었고, 결국 추가 혜택 삭감이 진행되고 있음. 동사는 이러한 비용 문제로 어떠한 영향을 받고 있으며 향후 2년 간 오히려 기회를 창출할 수 있을지?

실제로 고객 유치를 성공시킨
사례들도 있음

A. 동사는 이를 오히려 기회로 보고 있음. 근골격계 질환을 관리하는 부분에서 환자들의 비용이 큰 비중을 차지하고 있고, 그 비용을 줄여주는 것이 동사의 역할이기 때문.

의료 지출 절감이든, MA Star rating 개선이든 MA 및 잠재 고객들에게 큰 영향을 미칠 수 있는 능력을 동사는 가지고 있음. 오히려 '25년에 들어서 MA 고객을 추가한 적도 있으며 고객을 놓친 케이스는 전무했음.

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.