



트레이드 렌즈

TRADE LENS

투자에 초점을 맞추다.

COMPANY RESEARCH / No.09

코스피 068270 · 바이오시밀러 · 수익성 전환

셀트리온

최대 분기이익과 바이오시밀러 수익구조의 전환

신규 제품 비중·제조원가·현금 전환으로 검증하는 이익 지속성

1조 5,000억원

3Q26 연결 잠정 매출 [1]

5,100억원

3Q26 연결 잠정 영업이익 [1]

34.0%

잠정 영업이익률 · 계산 [1]

수익성 전환의 방향은 확인됐다.

지속성은 순판매가격과 투자 이후의 현금에 달려 있다.

3분기 잠정이익, 2분기 제품 구성과 1분기 역사적 현금흐름을 구분하고, 시장 접근성과 생산투자가 반복 가능한 현금으로 전환되는 조건을 분석한다.



01 / RESEARCH VIEW

매출 회복을 넘어 수익구조 전환을 본다

TradeLens 판단 | 기록적인 매출보다 제품 구성과 원가의 동반 개선에 주목한다.

핵심 결론

3분기 잠정이익과 앞선 2분기 제품 구성·원가 개선은 수익성 전환의 방향을 뒷받침한다. 다음 판단은 처방 접근성이 순판 매가격을 지키는 반복 주문으로 연결되고, 생산투자 이후에도 현금이 남는가에 달려 있다. [1] [2]

01

무슨 변화인가

3분기 잠정 영업이익은 5,100억원이다. 이익의 증가 속도가 매출 증가를 웃돌았다.

02

왜 중요한가

제품 구성과 제조 경제성의 변화는 같은 매출에서 기업이 남기는 이익의 크기를 바꾼다.

03

누구에게 효과가 생기나

환자·보험자는 접근성을 얻고, 제조사는 가격 할인·생산·유통비 차감 이후의 몫을 확보한다.

04

무엇으로 지속성을 판단하나

실현 순판매가격, 출하 승인 물량, 채권·재고와 투자 후 현금을 본다. 생산능력만으로 판단하지 않는다.

본 보고서는 수익구조가 개선되는 방향을 긍정적으로 판단한다. 다만 34% 이익률을 고정된 정상 수준으로 연장하지 않으며, 현재 이익과 미래 증설의 투자수익률을 분리한다.

독자에게 남길 기준

시장 접근성 → 실현 매출 → 제조 기여이익 → 현금 회수 → 재투자·주주환원. 이 연결의 지속성이 실적의 질이다.



02 / EARNINGS BASELINE

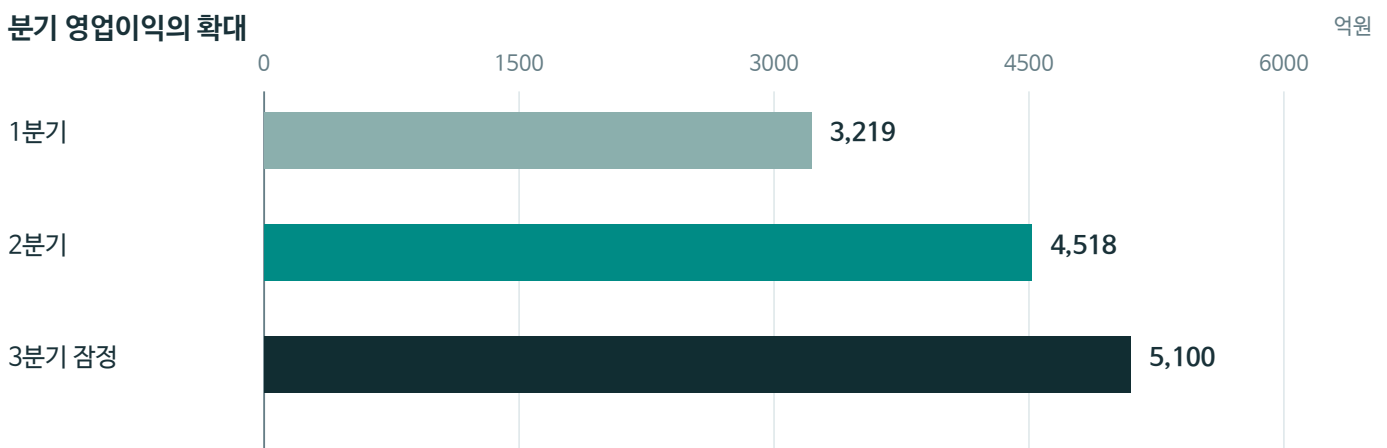
영업이익 증가가 매출 증가를 앞선다

연결 분기 실적 비교. 3분기는 잠정치이며 1·2분기와 자료 성격을 구분한다.

기간	매출액	영업이익	영업이익률
2026년 1분기	11,450.0	3,219.0	28.1%
2026년 2분기	13,937.0	4,518.0	32.4%
2026년 3분기(잠정)	15,000.0	5,100.0	34.0%

단위: 억원. 1분기는 공표된 상반기 합계에서 2분기를 차감했다. 이익률은 공표 금액 기준 계산. [1] [2] [12]

분기 영업이익의 확대



3분기 매출과 영업이익의 전년 동기 대비 증가율은 각각 45.8%, 69.2%다. 전분기 대비로는 7.6%, 12.9% 증가했다. 모두 전사 연결 실적이며 개별 제품의 이익률로 해석하지 않는다. [1]

수치가 확인해 주는 것

이익 확대를 매출 규모의 증가만으로 설명하기 어렵다. 매출에서 영업이익으로 남는 비중도 상승했다. 다만 그 지속성은 향후 제품 구성·가격 조건·제조원가로 다시 검증해야 한다.



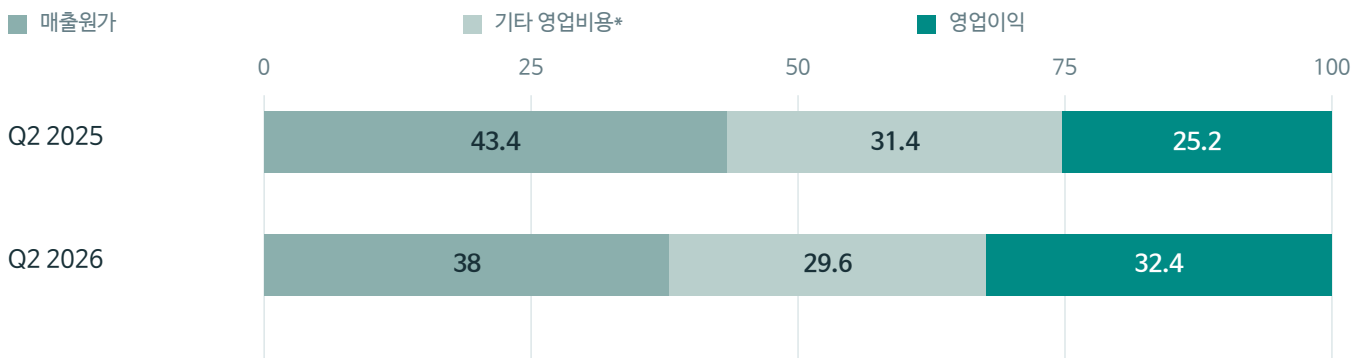
03 / MARGIN DECOMPOSITION

원가율 하락이 이익의 기반을 바꾼다

원가 분석은 공표된 2분기 자료를 사용한다. 3분기 원가를 역추정하지 않는다.

매출 100 기준 영업손익 구조

매출액=100



*기타 영업비용=100-매출원가율-영업이익률. 반올림된 공표 비율로 역산한 잔액이며 세부 비용항목별 공시가 아니다. 전년 비율은 회사가 제시한 전년 대비 증감으로 역산. [2]

구분	경제적 작동 방식	지속성의 확인
제품 구성 변화	회사 분류상 고수익 후속 제품 비중 확대	할인 이후 순단가와 제품 기여이익
고원가 재고 소진	과거 높은 장부원가 재고의 소진	소진 효과의 반복 가능성에는 한계
수율·공정 효율	승인된 판매 가능 단위당 투입비 감소	품질·재작업·가동률의 안정성

회사는 제품 구성·재고 정상화·제조 효율을 원가 개선 배경으로 설명한다. 각 요인의 개별 기여액은 구분돼 있지 않으므로 특정 제품이나 공장에 개선분을 임의 배분하지 않는다. [2]

TradeLens 해석

지속 가능한 개선은 고원가 재고 소진을 매년 반복하는 것이 아니라, 새로 생산하는 물량에서도 원가 경쟁력을 유지하는 것이다. 출하 승인 단위당 원가와 순단가를 함께 본다.



04 / PORTFOLIO ECONOMICS

65%의 분모는 바이오 제품 매출이다

제품 구성의 의미는 분류·기간·매출 범위를 일치시킬 때 드러난다.

2분기 회사 공표

고수익 신규 제품 매출은 전년 대비 76% 증가했고 전체 바이오 제품 매출의 65%를 차지했다. 65%는 3분기 비중도, 전사 연결 매출 대비 비중도 아니다. [2]

제품군의 역할	주요 제품·범위	경제성의 질문
기존 매출 기반	램시마·트룩시마·허쥬마	반복 입찰·처방이 기존 매출 기반을 유지하는가
회사 분류상 후속군	램시마SC·짐펜트라, 유플라이마, 베그젤마	시장 접근성 확대와 순판매가격이 함께 유지되는가
후속 출시군의 확대	스테키마, 스토보클로·오센벨트, 앵토즈마, 옴리클로, 아이덴젤트	출시 초기 비용이 반복 주문으로 전환되는가

제품 예시는 회사의 분류에 따른 것이며 동일 출시연도나 모든 국가에서 동일한 허가 지위를 뜻하지 않는다. 임상효과 우열 또는 제품별 이익률을 추정한 표가 아니다. [2]

제품 수보다 공통 역량의 재사용을 본다

후속 제품은 기존 영업·유통 기반을 활용해 비용을 분산시킬 수 있다. 반면 품목별 검증, 초기 재고와 등재 비용도 추가된다. 제품이 늘어나는 효과는 추가 비용보다 기여이익이 빠르게 증가할 때 영업 레버리지로 나타난다.

판단을 약화시키는 증거

신규 제품 비중은 높아져도 순단가가 더 빠르게 하락하거나 재주문이 늦고 초기 재고가 늘면, 구성 개선만으로 수익성 우위를 보장한다는 해석은 약해진다.

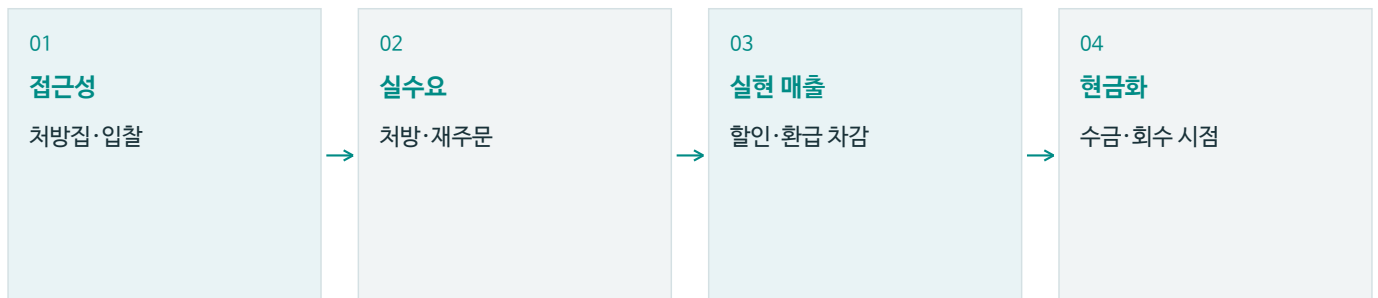


05 / ACCESS TO SALES

처방집 등재와 실제 매출은 다른 단계다

10월 출시·진행 중 협상·이미 종료된 3분기를 구분한다.

사건	자료 기준 상태	손익에 읽을 의미
옴리클로 미국 출시 [5]	10월 5일 출시, 옴텀 사보험 처방집 선호 등재	판로 확보 단계이며 3분기 미국 판매 원인이 아님
추가 PBM 등재 [4]	10월 14일: 4분기 내 추가 계약 목표	회사 목표이며 체결 완료·매출 인식과 구분
유럽 제품별 입찰 [6]	국가별 후속 제품 공급 기회 확보	수주 범위가 인도·수금까지 이어져야 함



회사에 따르면 옴리클로는 오리지널 대비 약 15% 낮은 미국 도매가격(WAC)으로 출시됐다. 이는 표시가격 비교이며, 비공개 리베이트를 반영한 순할인율이나 제조사의 실현 마진이 아니다. [5]

접근성의 가치를 순매출로 확인한다

선호 등재는 수요를 앞당길 수 있지만 가치는 제품별 환급·유통 조건에 달려 있다. 순매출 성장과 추가 판매·유통비를 비교해야 하며, 보험 적용 대상자가 늘었다고 실제 치료 환자 수가 보장되는 것은 아니다.

TradeLens 해석

접근성 확대는 긍정적인 사업 진전이다. 다만 재주문 물량과 순단가가 환급·유통·출시 비용을 보전할 때 가치가 커진다. 분기 종료 이후의 사건을 3분기 잠정이익의 원인으로 소급하지 않는다.

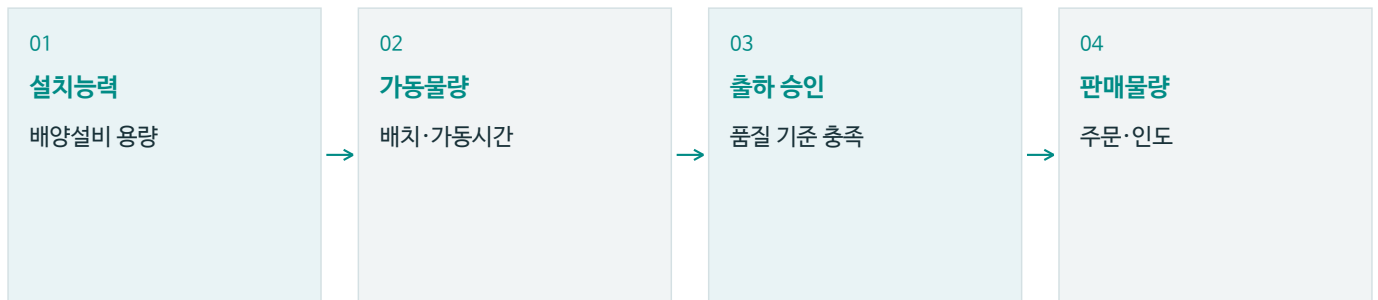


06 / MANUFACTURING ECONOMICS

리터 수보다 출하 가능한 생산량이 중요하다

품질 체계·가동 성과·미래 생산능력을 나눠 평가한다.

회사는 송도 25만L 시설의 EU-GMP 갱신과 2026년 송도 생산량 15% 확대 계획을 발표했다. 품질 갱신은 회사가 보고한 단계이며, 연간 생산량 증가율은 완료 실적이 아닌 계획이다. [7]



변수	기대되는 개선	함께 남는 비용·제약
수율·생산주기	같은 설비에서 승인된 생산량 확대	검증·세척·품목 전환·불량 배치
생산 내재화	외주 비용 절감과 생산 일정 관리	감가상각·보수·품질체계 고정비
다품목 생산	수요 분산으로 공통 설비 활용	제품별 공정 차이로 완전한 호환은 제한

설비 1L는 원료 1kg·완제 1개·매출액과 다르다. 농도, 배치 수, 수율, 출하 승인과 주문이 사이에 있다. 생산량 목표를 같은 비율의 매출·이익 증가로 환산하지 않는다.

반복 가능한 경쟁력

원가 우위는 가장 큰 설비 용량이 아니라, 적정 가동률에서 검증된 양품 한 단위를 더 낮은 총비용으로 공급하는 능력으로 확인한다.



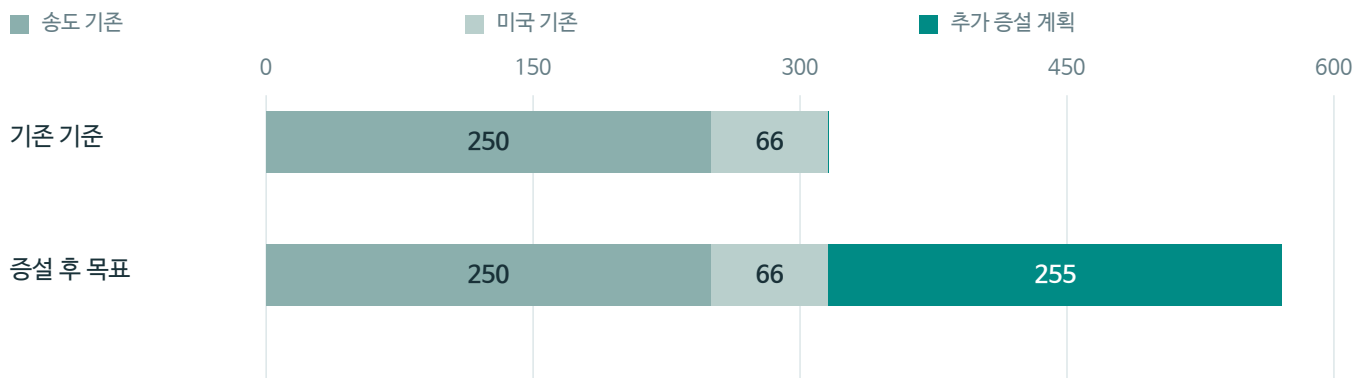
07 / CAPACITY & CAPITAL

생산 내재화에는 회수해야 할 자본이 따른다

DS 생산능력과 다년 계약금액은 현재 매출·투자수익률이 아니다.

DS 생산능력의 확대 경로

천L · 회사 계획 [8]



31.6만L → 57.1만L. 추가분은 송도 18만L+미국 7.5만L. 리터 수는 설비 용량이며 연간 생산·판매량이 아니다. 3월 발표상 2030년까지 단계적 투자계획. [8]

투자·계약	공개된 범위	바로 결론낼 수 없는 것
송도 4·5공장 [8]	투자계획 1조2,265억원	전액 집행된 현금 또는 공개된 사업 IRR이 아님
미국 인수·릴리 계약 [9]	인수 USD 330m, 다년 CMO 계약 USD 473m	공급원가·투자·세금 차감 후 투자 회수액이 아님
추가 CMO 계약 [10]	확정 2,949억원, 협의 시 3,754억원; 2027~29년 공급	추가 협의금액은 확정 잔고·2026년 매출이 아님

자본배분의 검증

전략적 편익은 공급 통제력의 강화다. 경제적 성과는 검증된 수요가 설비를 채우고, 감가상각·운영비·운전자본이 절감 효과를 흡수하지 않는지에 달려 있다.



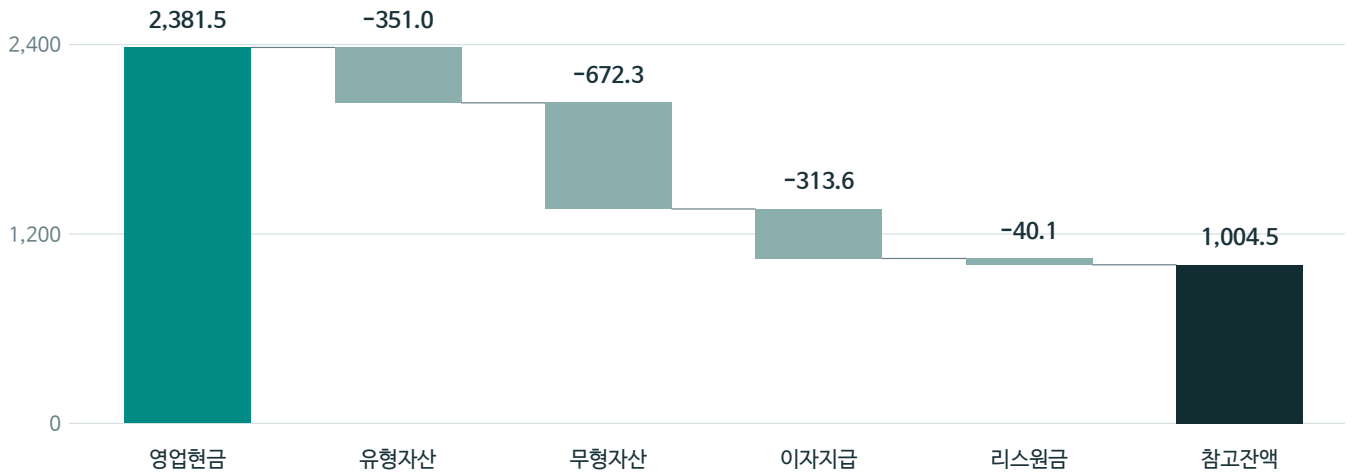
08 / CASH FLOW REFERENCE

이익과 현금의 차이는 이미 공시에서 드러난다

역사적 참고: 2026년 1분기 연결 현금흐름. 상반기·3분기 현금의 대용치가 아니다.

주요 현금지출을 차감한 참고값

억원 · 1Q26



참고값=영업현금-유형자산 취득-무형자산 취득-이자지급-리스원금. 공시상 이자지급은 재무활동에 분류. 회사 정의 FCF가 아니며 기타 투자·인수·배당·차입 변동은 제외. [3]

1분기 연결 기준	2025년	2026년
영업으로부터 창출된 현금	2,094.8	2,563.7
법인세 납부	960.3	182.2
영업활동 현금흐름	1,134.5	2,381.5

영업현금은 전년 동기보다 1,247.1억원 증가했다. 이 중 법인세 납부 감소 778.1억원이 산술적으로 62.4%를 설명한다. 이를 영구적인 세금 절감으로 보지 않고, 반복 영업창출과 납부 시점을 분리한다. [3]

이 역사적 사례가 주는 기준

현금의 질에는 이익 규모뿐 아니라 지급 시점이 작용한다. 높은 3분기 잠정이익률만으로 해당 분기의 세금·투자 현금·배당 가능 현금을 확정할 수 없다.



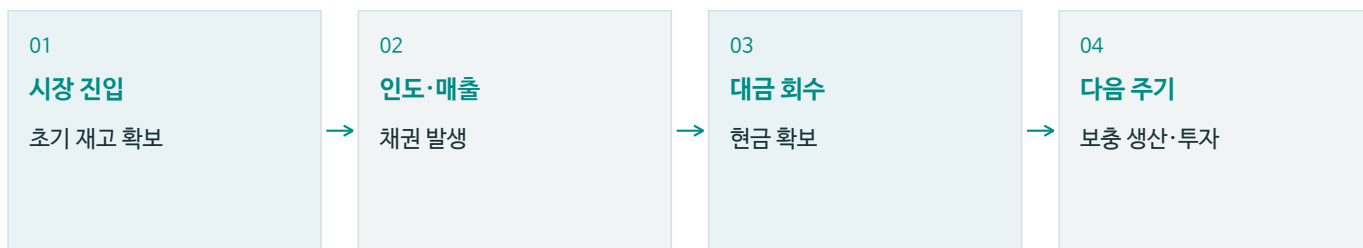
09 / WORKING CAPITAL

성장은 현금을 만들기 전에 요구할 수 있다

과거 재무상태 비교와 별도로 표시한 운전자본 민감도 예시를 사용한다.

연결 잔액 [3]	2025.12.31	2026.03.31	증감
순매출채권	18,066.9	19,263.4	+1,196.6
재고자산	28,034.6	28,636.4	+601.8

단위: 억원. 과거 분기말 잔액이며 현재 유동성 상태가 아니다. 잔액 증감은 환율·비현금 효과를 포함할 수 있어 영업현금 유출액으로 바로 환산하지 않는다.



설명용 민감도 — 셀트리온 전망 아님

연 매출 1,000억원이 모두 외상이며 연중 균등하게 발생한다고 가정한다. 회수기간이 10일 늘면 약 27.4억원의 매출채권이 추가로 필요하다($1,000 \times 10 \div 365$). 영업이익이 같아도 투자에 쓸 현금은 줄 수 있다.

다품목 출시에는 안전재고·현지 재고·다단계 회수기간이 필요할 수 있다. 재고 증가를 일괄 악재로 보지 말고 확정 수요에 맞는 재고와 할인·평가손실이 필요한 재고를 구분한다. 영업현금에는 운전자본 효과가 이미 반영되므로 잔액 증가분을 다시 차감하지 않는다.

다음 공시에서 볼 것

채권 연령·충당금, 재고 구성·평가손실, 영업창출 현금과 지급 조건을 확인한다. 이익률 상승과 함께 회수·재고 효율까지 개선될 때 현금 전환의 설득력이 높아진다.



10 / NET-PRICE SENSITIVITY

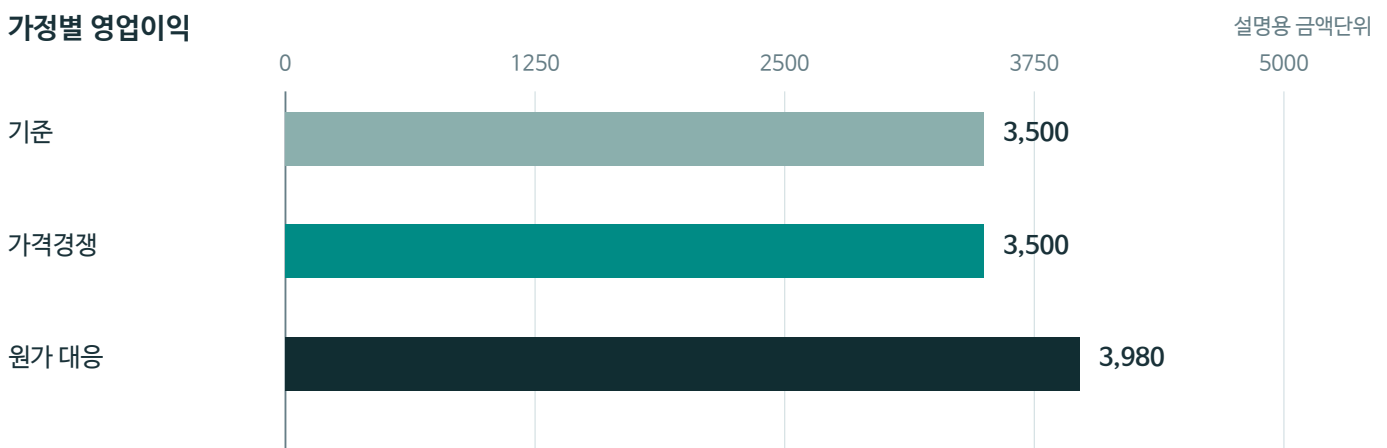
판매량 증가만으로 이익이 늘지는 않는다

설명용 경제성 모형: 실제 제품 단가·리베이트·제조 마진을 가정하지 않는다.

단위: 임의 금액단위·제품 단위. 영업이익=물량×(순단가-단위 변동원가)-고정 영업비용. 고정비는 각 2,500이며 세금·금융비용은 제외.

가정 시나리오	물량 / 단가 / 원가	매출	영업이익	이익률
기준	100 / 100 / 40	10,000	3,500	35.0%
물량 +20%·단가 -10%	120 / 90 / 40	10,800	3,500	32.4%
단위 원가도 -10%	120 / 90 / 36	10,800	3,980	36.9%

가정별 영업이익



두 번째 경우 매출은 8% 늘지만 단위당 기여이익 감소로 영업이익은 같다. 여기에 단위 변동원가가 10% 낮아지면 이익은 13.7% 증가한다. 모두 이 모형의 결과이며 셀트리온의 실제 민감도는 아니다.

모형이 바꾸는 질문

제품에 '고수익'이라는 이름이 붙었는지보다 원가 개선이 순판매가격 압박을 상쇄하는지 묻는다. 필요한 판매량은 계약상 할인 이후에 남는 단위 기여이익에 따라 달라진다.



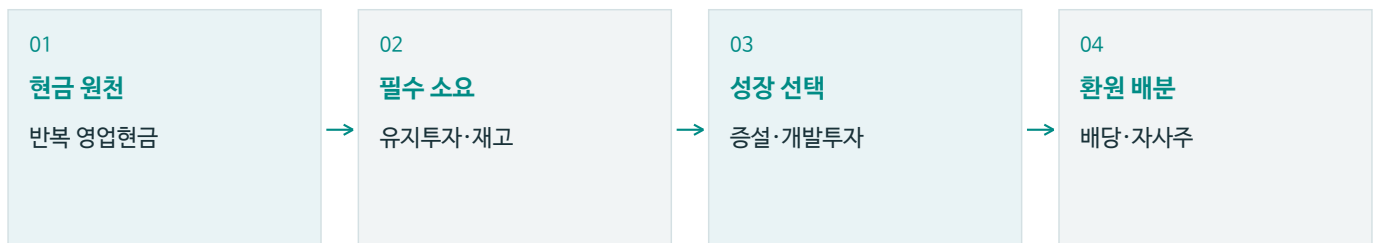
11 / SHAREHOLDER RETURNS

주주환원은 투자 이후의 현금과 함께 본다

연간 순이익 기준 정책·자사주 매입 결정·소각의 효과를 분리한다.

회사의 기본 정책은 연간 연결 당기순이익의 3분의 1을 현금배당 또는 자사주 소각으로 환원하는 것이다. [12] 9월 29일 약 1,000억원 추가 매입 결정으로 연중 누적 매입 결정액은 4,000억원이 됐다. [11] 결정액 전체를 이미 지급된 현금으로 보지 않는다.

항목	경제적 의미	피해야 할 해석
정책의 분모	연간 연결 당기순이익이 기준	분기 영업이익×1/3을 배당 전망으로 사용
매입 결정	매입 기간에 걸쳐 실행하는 현금 사용 결정	매입 결정액을 집행 완료 현금으로 처리
자사주 소각	보유 자기주식의 재처분 가능성 제거	매입 이후 소각을 두 번째 현금유출로 중복 계산
성장 투자	공장·운전자본·개발투자의 현금 소요	회계상 이익 전액이 즉시 환원 가능하다고 간주



현금배분을 검토하는 분석 순서

높은 이익률은 선택지를 넓히지만 건설·검증·매출·수금의 시차를 없애지는 않는다. 완료된 자사주 매입·배당과 경상 투자 후 영업현금을 비교하고, 차입·자산매각으로 마련한 자금을 반복 수익과 구분해야 한다.

TradeLens 해석

환원 정책은 자본배분의 기준을 분명히 한다. 그 질은 생산 경쟁력을 유지하면서도 유동성을 지속 소진하거나 레버리지를 키우지 않는 집행으로 검증된다.



12 / SCENARIO FRAMEWORK

핵심 위험은 물량과 가치의 간극이다

조건부 사업 시나리오이며 확률·실적 목표·주가 전망이 아니다.

전개 경로	함께 확인할 조건	기업 경제성의 의미
기본: 수익구조 전환 지속	후속 제품 재주문, 순단가 관리, 출하 승인 물량 개선	반복 기여이익 확대; 현금은 투자 시점에 영향
압박: 비싸게 확보한 판로	등재 확대보다 환급·출시 비용이 빠르게 증가	매출은 성장해도 증분 이익은 약화
지연: 수요보다 앞선 설비	투자 이후 검증·등재·고객 일정 지연	예상 수금 전에 고정비·운전자본 부담 발생

기본 판단

잠정이익과 2분기 원가 자료는 수익구조 전환이 이어지는 방향을 지지한다. 미국 접근성 확대는 추가 성장 경로지만, 경제적 성과는 등재 수가 아니라 실현 순매출과 제조 경제성에 달려 있다. [1] [2] [5]

기본 판단을 뒤집을 증거

신규 제품 비중 상승과 동시에 순기여이익 감소, 채권 회수 지연, 재고 충당금과 신설비 저가동이 이어지면 긍정적 해석은 약해진다. 재주문·순단가·출하 단위 원가·투자 후 현금의 동반 개선은 반대 증거다. 이는 점검 조건이며 해당 문제가 발생했다는 뜻이 아니다.

사업모델의 분리

자사 제품에는 등재·판매 비용이, CMO에는 제조 범위·고객 약정·가동률이 중요하다. 현재 전사 이익률을 향후 모든 공급 계약에 적용하면 이 차이를 놓친다.



13 / OUTLOOK & MONITORING

수익성 전환은 다음 현금 주기에서 검증된다

등재 이후 보충 생산·수금·자본 회수까지의 연속성을 추적한다.

다음 확인 자료	판단 강화 신호	판단 약화 신호
3분기 상세 공시	제품·원가 자료가 잠정이익률 개선을 뒷받침	특정 분기 요인에 개선이 집중
4분기 등재·주문	추가 계약 이후 유상 재주문으로 연결	접근성 확대에 비해 실현 매출 부진
현금·운전자본	판매 성장에 맞춘 수금과 적정 사용 재고	채권 장기화·저회전 재고·충당금 증가
공장·CMO 실행	검증·가동·인도가 계약 일정과 정합	일정 지연 속 고정비 누적

01

무슨 변화인가

제품 구성과 제조 기반의 변화가 매출에서 남는 영업 이익 비중을 높이고 있다.

02

왜 중요한가

신규 매출이 더 높은 기여이익을 만들 수 있지만 실제 가격·출시 비용을 통과해야 한다.

03

누가 경제적 효과를 얻나

보험·유통·제조 비용과 성장자금을 차감한 잔여 효과가 셀트리온에 귀속된다.

04

어떤 데이터로 확인하나

반복 수요·승인 생산·수금이 재투자자과 환원을 함께 뒷받침하는지 확인한다.

최종 판단

공개 실적은 셀트리온의 수익성 전환을 뒷받침한다. 다음 차별점은 기록적인 비율 자체가 아니라, 증설과 함께 순기여이익을 유지하고 현금 회수를 지속하는 능력이다.



14 / SOURCE REGISTER

핵심 주장과 원문 근거를 연결한다

본문 청록색 출처번호와 자료명·‘원문 열기’를 누르면 해당 원문으로 이동한다.

01. 셀트리온 | 2026년 3분기 연결 잠정실적 발표

2026.10.12 · 회사 발표 · 3분기 매출·영업이익·증가율, 잠정치

[원문 열기](#)

02. 셀트리온 | 2분기 확정 실적 및 신규 제품·원가 개선

2026.07.27 · 회사 실적발표 · 2분기 실적·바이오 매출 비중·원가율

[원문 열기](#)

03. 셀트리온 | 제36기 1분기 분기보고서

2026.05.15 · KRX 공시 · 연결 현금흐름표·매출채권·재고 주식

[원문 열기](#)

04. 셀트리온 | 미국 대형 PBM 후속 제품 등재 협상

2026.10.14 · 회사 계획 · 4분기 추가 계약 목표, 체결 완료와 구분

[원문 열기](#)

05. 셀트리온 | 움리클로 미국 출시 및 옵템 처방집 등재

2026.10.06 · 회사 발표 · 10월 5일 출시·선호 등재·WAC 기준

[원문 열기](#)

06. 셀트리온 | 비(非) EU5 유럽 시장 후속 제품 입찰 수주

2026.10.01 · 회사 발표 · 국가별 공급 기회, 수주와 판매의 구분

[원문 열기](#)

07. 셀트리온 | 송도 EU-GMP 갱신과 생산량 확대 계획

2026.09.22 · 회사 발표·계획 · 25만L 시설, 연간 생산량 확대 목표

[원문 열기](#)

08. 셀트리온 | 송도 4·5공장 및 미국 DS 증설 계획

2026.03.24 · 투자계획 · 송도 1조2,265억원·총 57.1만L 목표

[원문 열기](#)

09. 셀트리온 | 미국 생산시설 인수 완료와 일라이릴리 CMO 계약

2026.01.02 · 회사 발표 · 2025년 말 인수, 인수대금·다년 공급계약

[원문 열기](#)

10. 셀트리온 | 글로벌 제약사 원료의약품 공급계약

2026.03.17 · 회사 발표 · 확정 2,949억원과 협의 시 3,754억원 구분

[원문 열기](#)

11. 셀트리온 | 추가 자사주 매입과 주주환원 정책

2026.09.29 · 이사회 결정 · 연중 누적 매입 결정 4,000억원

[원문 열기](#)

12. 셀트리온 | 자기주식 소각 결의 및 환원 원칙

2026.09.16 · 이사회 결정 · 연결 순이익 1/3 환원 원칙·상반기 실적

[원문 열기](#)

자료 범위: 회사 발표는 해당 실적·계약·계획의 근거이며 독립적인 미래 전망이 아니다. 1분기 공시는 역사적 현금흐름 사례로만 사용하며 상반기·3분기 현금으로 대체하지 않는다. 비공개 순판매가격·리베이트·제품별 마진을 추정하지 않는다.



작성 기준·면책고지·이용 안내

확인된 사실, 회사 계획, TradeLens 분석과 설명용 가정을 구분한다.

항목	적용 기준
시점·대상	2026.10.17 · 셀트리온(코스피 068270). 10월 16일까지 공개자료 기준이며 추가 전망은 다루지 않는다.
실적의 기간	3분기 연결 잠정치, 2분기 회사 공표 원가·제품 구성. 1분기 현금·잔액은 역사적 참고이며 상반기·3분기 추정이 아니다.
계산	이익률은 반올림된 공표 금액으로 계산. 9쪽 현금 참고값은 명시한 지출의 차감이며 회사 정책 FCF가 아니다. 분기 비율을 연간 전망으로 확장하지 않는다.
가정·계획	10쪽 회수 민감도와 11쪽 가격 모형은 설명용 가정. 증설·PBM 목표·매입 결정은 발표된 단계로 구분한다.
제공 범위	사업구조·수익성·현금흐름·자본배분. 임상효과 우열·매매의견·시점·적정주가·목표주가·개인별 자문은 제공하지 않는다.

면책고지

본 보고서는 산업 및 기업의 사업구조·성장성·수익성에 관한 일반적인 정보 제공을 목적으로 합니다. 매수·매도 의견·시점, 적정가격·목표가격 및 이용자별 투자자문은 제공하지 않습니다. 수록 정보와 분석은 작성일 기준이며 정확성·완전성·최신성을 보장하지 않습니다. 전망·가정 및 예시 계산에는 불확실성이 있으며 원금이나 투자수익을 보장하지 않습니다.

투자판단은 이용자의 책임으로 이루어져야 합니다. 관계 법령상 책임이 인정되는 경우를 제외하고, 트레이드렌즈는 본 보고서 이용에 따른 투자손실에 책임을 지지 않습니다.

저작권 및 이용 제한

본 보고서의 서술·도표·디자인·편집 및 구성 중 트레이드렌즈가 권리를 보유한 부분은 관계 법령에 따라 보호됩니다. 개인 열람·보관 외에 사전 서면 동의 없이 전부 또는 일부를 수정·편집·번역·재가공하거나 복제·전송·재게시·재배포·판매할 수 없습니다. 유료·무료 제공 및 파일·화면 캡처 등 형태를 불문하며 로고·출처·권리표시를 제거하거나 제3자 명의로 배포하는 행위도 금지합니다.

다만 관계 법령상 허용되는 이용과 제3자 자료의 개별 이용허락조건은 그에 따릅니다. 공유는 트레이드렌즈 공식 게시페이지의 원문 링크를 이용해 주시기 바랍니다.