

01

coway

IR Webzine
2017. January

- Market Review
- Coway News



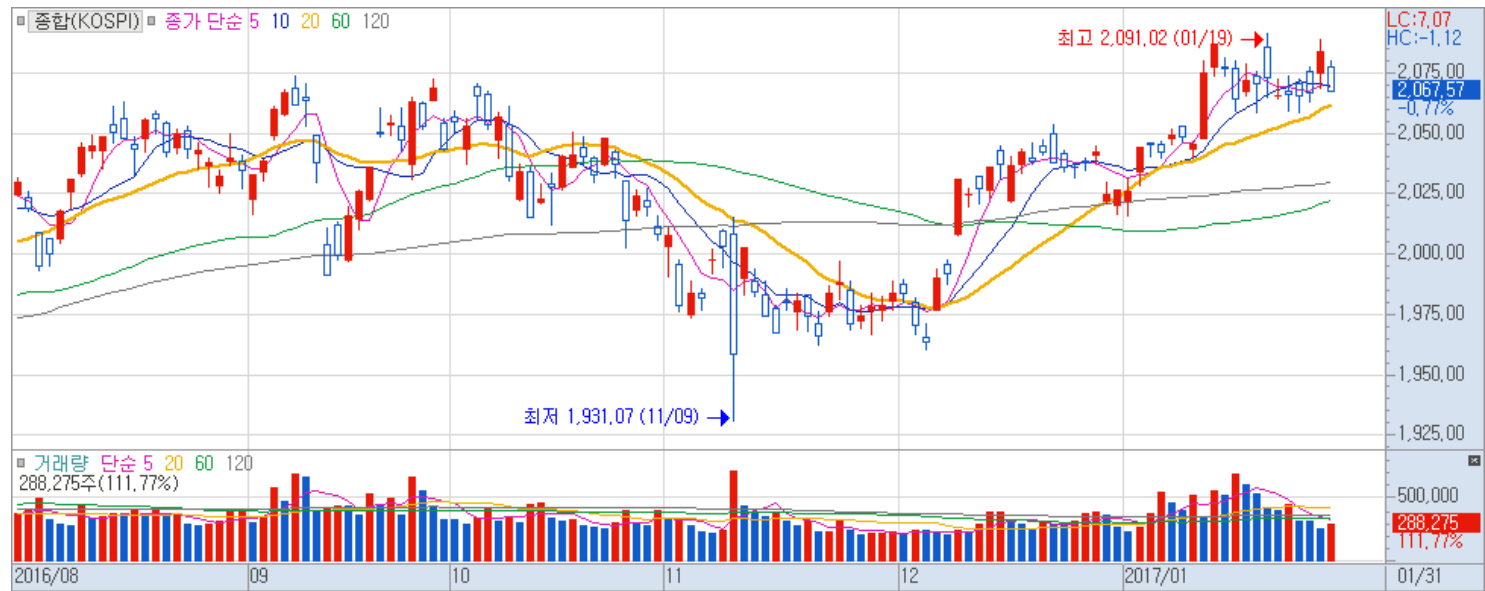
본 자료는 매월 주식시장 현황, 코웨이의 주가 및 관련 데이터, 재무현황 및 영업실적, 기타 IR관련 주요 이슈 등을 포함하고 있으며, 주주 및 투자자들에게 참고가 될 수 있는 각종 정보제공을 목적으로 제작되었습니다. 따라서 이 자료는 어떠한 경우에도 주주 및 투자자 여러분들의 투자 결과에 대한 법적 책임소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다.

Market Review

Stock Market

IR WEBZINE
2017. January

01



2017년 1월 KOSPI는 전월 대비 2.03% 상승한 2,067.57포인트로 마감하며 두 달 연속 강세를 시현. 기술적 분석 면에서도 거래량 증가와 함께 상승 추세를 유지하며 지난 2015년 7월 이후 최고치를 경신함으로써 추가 상승에 대한 기대감이 증폭되고 있음.

이와 같은 강세는 글로벌 증시의 동반 상승과 외국인투자자들이 2조원 규모의 순매수를 기록한데 힘입은 결과임. 한국의 수출이 2개월 연속 증가하고 KOSPI 기업들의 이익 추정치가 상향 조정된 점도 상승 요인으로 작용. 월 초에는 ECB의 테이퍼링 이슈가 부각되고 미국 트럼프 행정부의 정책방향에 대한 불확실성이 부각되며 잠시 주춤했으나, 미국의 금리인상에 대한 우려가 완화되며 재차 강세로 전환

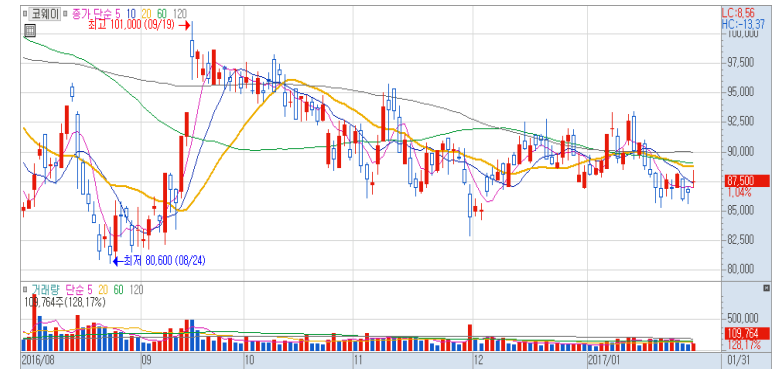
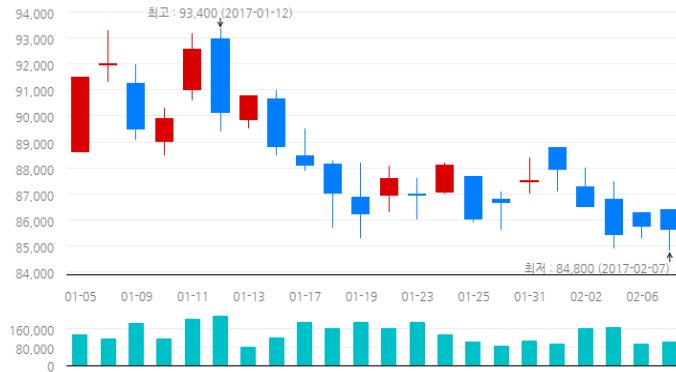
2월 국내증시는 기존의 상승세가 추가적으로 이어질 가능성이 크다는 의견이 지배적. 트럼프 행정부의 정책 불확실성 및 유럽 은행권의 부실 우려로 일시적인 조정이 있을 것으로 예상되나, 한국의 수출 실적 개선 추세가 이어지고 있고, 이전 고점을 돌파할 만큼 탄탄한 매수기반이 구축되어 있다고 판단되기 때문.

Market Review

Stock Price

IR WEBZINE
2017. January

01



구분	코웨이상승율			종합지수 상승율	KOSPI200 상승율
	주가	종합지수대비	KOSPI200대비		
5 Days	-0.11	-0.21	-0.70	0.09	0.59
20 Days	-0.91	-2.93	-4.01	2.03	3.11
60 Days	-0.23	-4.45	-6.23	4.22	6.01

2017년 1월 코웨이의 주가는 전월 말 대비 0.91% 하락한 87,500원으로 마감. 기술적 측면에서 보면 90,000원을 중심으로 두 달 연속 박스권 등락을 거듭. 중장기 이동평균선과 주가가 혼재되어 있고, 거래량이 낮아 반등 모멘텀 확보를 위한 숨고르기 과정이 진행 중.

코웨이는 고객 신뢰 회복을 위한 다양한 정책을 추진 중이며, 지속적인 주주 친화 정책을 통해 주가 안정화에 최선의 노력을 다하고 있음. 또한, 혁신적인 제품과 서비스를 잇달아 선보이며 환경가전 렌탈 시장에서의 경쟁력을 한층 강화하고 있으며, 해외사업에서도 괄목할 만한 성과를 창출하고 있음.

2017년 1월 한 달간 당사의 외국인 보유 주식수는 전월 대비 145,523주 (0.4%) 증가하여 1월말 현재 53.19%의 지분율을 기록하고 있고, 기관투자자들은 동 기간 동안 138,225주의 순매도를 기록하였음.

2017/1/29 현재 40,628,849주 보유 (53.19%)	1월 주가 상승률 -0.91%	1월 외국인 비중 145,523주 (0.4%)	1월 기관 순매수 -138,225주
--	---------------------	---------------------------------	------------------------

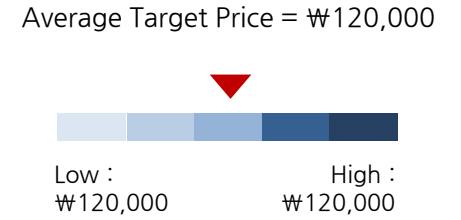
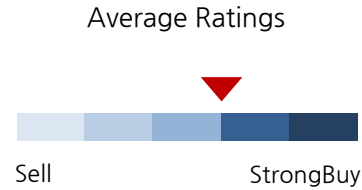
Market Review

Stock Price

IR WEBZINE
2017. January

01

- Strong Buy 0
- Buy 1
- Hold 0
- Underperform 0
- Sell 0



2017-1-12 | IBK투자증권 | 목표주가 : 120,000 | BUY

[FULL REPORT VIEW](#)

영업상의 리스크는 마무리 회계적 이슈는 1분기까지 ...

얼음정수기와 관련된 펀더멘털 훼손은 2분기 충분히 마무리함. 4분기 중 렌탈 판매량은 월평균 12만대로 3분기 대비 정상화를 보이고 있기 때문. 마이 한뼘 정수기(평균 객단가 3만원/ 마이한뼘 4만원 중반대)에 대해 ...

코웨이, 2017년 신년식 개최



라이프케어기업 코웨이(대표 이해선, www.coway.co.kr)가 지난 2일 서울시 중구에 위치한 호암아트홀에서 '2017년 신년식'을 개최하고, 새로운 도약을 다짐했다.

신년식에는 이해선 코웨이 대표이사를 포함해 본사, 연구소, 현장 가족 600여 명이 참석했다.

이해선 코웨이 대표이사는 신년사를 통해 '코웨이 트러스트(Coway Trust)'를 2017년의 경영방침으로 채택하고 ▲신뢰 회복을 바탕으로 한 혁신 ▲최고의 제품과 서비스로 현장 가치 상승 ▲사회와 함께 성숙한 성장이라는 3가지 핵심 키워드를 제시했다. 또한 이해선 대표와 임직원들은 코웨이 트러스트 실천을 주제로 다짐의 메시지를 직접 작성해보는 등 새해 활동에 대한 결의를 다졌다.

신년식에 참석한 이해선 코웨이 대표이사는 "코웨이는 깨끗한 물과 공기, 건강한 수면과 아름다움으로 국민 생활 전반을 책임지는 기업이다"며 "코웨이의 존재가치가 계속 지켜질 수 있도록 열정으로 힘을 모으고, 2017년을 새로운 도약의 해로 만들어가자"라고 임직원들을 격려했다.

코웨이, 전 직원 대상 '코디 하트서비스 체험 프로그램' 운영



라이프케어기업 코웨이(대표 이해선, www.coway.co.kr)가 코웨이 트러스트(Coway Trust) 활동의 일환으로 전 직원 대상 코디 하트서비스 체험 프로그램인 '하트 트러스트 동행'을 운영한다고 10일 밝혔다.

'하트 트러스트 동행'은 코웨이 전 직원이 현장과 고객을 제대로 이해하고, 이를 바탕으로 고객 중심의 서비스 및 제품을 개발해 고객 신뢰를 높이기 위한 목적으로 기획됐다.

프로그램에 참여하는 임직원은 사전 준비로 제품별 하트서비스(제품 정기점검 등)의 기본 절차를 숙지하고, 코디와 함께 고객 집을 방문해 하트서비스를 간접 체험하게 된다. 체험 후에는 해당 코디와의 인터뷰를 통해 제품별 개선 사항, 서비스 개선 사항, 코디 업무 개선 사항 등을 도출하는 절차로 진행된다.

지난 9일 진행된 첫 번째 '하트 트러스트 동행'에는 이해선 코웨이 대표이사가 참여했으며 전사 임직원들은 올 6월까지 순차적으로 프로그램에 참여할 계획이다.

이해선 코웨이 대표이사는 "고객이 신뢰할 수 있는 제품을 개발하고, 고객 친화적인 서비스를 만들어 가기 위해서는 현장과 고객에 대한 이해가 필수이다"며 "앞으로도 현장 중심의 다양한 프로그램을 바탕으로 고객 신뢰를 높여갈 수 있도록 하겠다"고 말했다.

‘코웨이 Wi School’서 김석동 전 금융위원장 특별 강연 진행

- 코웨이만의 특화된 1인 기업 육성 비즈니스 역량 결합한 신규 공유가치창출 프로그램
- 예비 청년 창업가 대상 6개월 간 각 분야 전문가 창업 맞춤 강연 및 멘토링 제공 예정
- 김석동 전 금융위원장 ‘새로운 역사와 미래를 향한 대한민국의 도전-한민족 DNA’ 열띤 강연



라이프케어기업 코웨이(대표 이해선, www.coway.co.kr)가 청년들의 성공적인 창업을 목적으로 ‘코웨이 Wi School’을 운영해 예비 청년 창업가들로부터 큰 호응을 얻고 있다.

‘코웨이 Wi School(What is Start up)’은 최근 사회적 이슈가 되고 있는 청년 실업 문제 지원을 목적으로 코웨이만의 특화된 비즈니스 역량인 1인 기업 육성 노하우를 바탕으로 기획한 신규 공유가치창출(CSV · Creating Shared Value) 프로그램이다. 현재 코웨이에는 서비스 전문가 코디(Coway lady)를 비롯해 젊은 세일즈 전문가 파랑새 등 약 2만여 명의 1인 기업이 있다.

코웨이 제1회 Wi School은 온라인 접수로 선발된 약 100 여명의 예비 청년 창업가를 대상으로 진행되며, 작년 12월 3일 이해선 코웨이 대표의 첫 강연을 시작으로 올 5월 20일까지 월 2회씩 진행될 예정이다.

지난 7일 서울시 중구 코웨이 본사에서 진행된 강연에는 김석동 전 금융위원장이 특별 강연자로 나섰다. 김석동 전 금융위원장은 서울대 경영학과를 졸업해 재정경제부 차관보와 1차관을 역임했으며, 2년여 동안 금융위원장으로 재직했다. 지난 2013년 초 공직에서 물러난 뒤 현재 지평인문사회연구소 대표를 맡아 고대사 연구에 집중하고 있다.

이 날 김석동 전 전금융위원장은 ‘새로운 역사와 미래를 향한 대한민국의 도전-한민족 DNA’라는 주제로 한민족만의 역사와 기질을 알아보고, 이를 바탕으로 청년들이 지녀야 할 삶의 자세와 한민족으로서의 자부심에 대해 함께 이야기 하는 시간을 가졌다.

1인 기업을 운영하고 있는 노정인씨(29세, 서울시 노원구)는 “이번 강연을 통해 어려울수록 힘을 내는 한민족의 기질에 대해 다시 한번 생각해보는 계기가 되었다”며 “앞으로 기업 운영이나 업무를 할 때에도 한민족의 자부심을 가지고 최선을 다할 생각이다”고 말했다.

향후 코웨이 Wi School 에서는 창업 · 마케팅 · 투자 등 각 분야에서 활약 중인 전문가들의 강연을 통해 비즈니스 모델 수립 · 마케팅 전략 · 사업 프레젠테이션 등 창업에 필요한 참신한 아이디어 및 인사이트를 제공하는 실효성 있는 교육이 진행될 예정이다.

또한 코웨이는 맞춤 창업 교육과 더불어 참가자들을 대상으로 창업 전문가와 연계한 멘토링 프로그램도 함께 진행하며 1인 창업에 필요한 경영 전반의 컨설팅을 전수할 예정이다.

이해선 코웨이 대표이사는 “청년 창업이 화두인 현 시대에 코웨이 창업학교는 젊은이들에게 새로운 도전의 기회가 될 것이다”라며 “앞으로도 사회문제로부터 고객의 필요를 찾아 코웨이가 할 수 있는 일에 적극적으로 나설 계획이다”고 말했다.

코웨이 '에어 케어 혁신 제품' 2017 CES서 주목 받아



라이프케어기업 코웨이(대표 이해선, www.coway.co.kr)가 오는 1월 8일까지 미국 라스베이거스에서 개최되는 세계 최대 가전·경보기술전시회 '2017 CES(Consumer Electronics Show)'에 선보인 코웨이 에어 케어 제품이 혁신성과 실용성을 인정받으며 관람객 및 바이어들로부터 큰 주목을 받고 있다.

특히 이번 2017 CES에서 최초 선보인 '코웨이 로봇 공기청정기'는 같은 집안 내에서도 장소 별 오염도를 실시간 모니터링하고 스스로 찾아가 알아서 체계적으로 관리해준다는 점에서 혁신적이고 실용적인 제품이라는 평가를 받으며 관람객들의 이목을 집중시켰다. 이 제품은 실내공기질 관리에 대한 불안감을 안심으로 바꿔주고 사용자의 필요에 따라 공기청정기를 이동시켜야 하는 불편함을 해소시켜준다.

세계최초 공기청정기에 아마존의 인공지능(AI) 음성인식 플랫폼인 알렉사(Alexa)를 연계한 코웨이 북미향 공기청정기 '에어메가'도 관람객들의 이목을 끌었다. 관람객들이 직접 'Turn On(공기청정기를 켜줘)' · 'Indoor air quality(오늘 실내공기질은 어떠니?)' 등의 질문을 하면 제품 조작 및 필요한 정보를 바로 제공해주 큰 호응을 얻었다.

또한 '코웨이 에어 매트리스'도 이번 2017 CES에서 많은 관심을 받은 제품 중 하나다. 관람객들은 직접 매트리스에 누워 에어셀의 움직임을 체험했으며, 에어셀을 부풀려 코골이를 멈추게 도와주는 코골이 습관 케어 기능은 혁신적이라는 평을 받았다.

이해선 코웨이 대표이사는 "이번 전시는 환경가전업계에 사물인터넷을 최초 도입하며 국내 시장을 선도하고 있는 코웨이의 저력을 세계시장에서도 인정받는 계기가 되었다"며 "앞으로도 트렌드를 선도하는 혁신을 바탕으로 사용자의 편의를 충족시키고 새로운 가치를 부여할 수 있는 제품과 서비스 개발에 주력할 것"이라고 말했다.

코웨이, 2017 CES서 고객 안심 혁신 제품과 서비스 선보여



라이프케어기업 코웨이(대표 이해선, www.coway.co.kr)는 1월 5일부터 8일까지 미국 라스베이거스에서 개최되는 세계 최대 가전·정보기술전시회 '2017 CES(Consumer Electronics Show)'에 2년 연속 참가해 소비자 안심과 신뢰에 중점을 둔 혁신 제품과 케어서비스를 세계시장에 선보이며 기존에 없던 고객 경험 가치를 제공한다.

이번 '2017 CES' 코웨이 전시 콘셉트는 코웨이 트러스트를 실현시켜주는 '나를 위한 케어와 안심이 있는 공간, Care Station'이다. 코웨이 전시장은 ▲워터케어존(정수기) ▲에어케어존(공기청정기) ▲바디케어존(비데) ▲슬립케어존(매트리스) ▲스킨케어존(코스메틱) 등으로 꾸며지며, 이 자리에서 총 23종의 혁신적인 제품과 loCare 기반 맞춤 솔루션을 제공하는 라이프 케어 서비스를 공개한다.

라이프케어기업 코웨이(대표 이해선, www.coway.co.kr)는 1월 5일부터 8일까지 미국 라스베이거스에서 개최되는 세계 최대 가전·정보기술전시회 '2017 CES(Consumer Electronics Show)'에 2년 연속 참가해 소비자 안심과 신뢰에 중점을 둔 혁신 제품과 케어서비스를 세계시장에 선보이며 기존에 없던 고객 경험 가치를 제공한다.

이번 '2017 CES' 코웨이 전시 콘셉트는 코웨이 트러스트를 실현시켜주는 '나를 위한 케어와 안심이 있는 공간, Care Station'이다. 코웨이 전시장은 ▲워터케어존(정수기) ▲에어케어존(공기청정기) ▲바디케어존(비데) ▲슬립케어존(매트리스) ▲스킨케어존(코스메틱) 등으로 꾸며지며, 이 자리에서 총 23종의 혁신적인 제품과 loCare 기반 맞춤 솔루션을 제공하는 라이프 케어 서비스를 공개한다.

□ '대한민국 워터맵'과 사물인터넷의 결합 '코웨이 마이한뽀 정수기 loCare'

코웨이는 소비자가 정수기를 안심하고 사용할 수 있도록 정수기에 대한민국 워터맵과 사물인터넷을 적용해 안심케어를 강화한 '코웨이 마이한뽀 정수기 loCare(CHP-482L)'를 선보인다.

2017 CES 혁신상을 수상한 제품인 코웨이 마이한뽀 정수기 loCare(CHP-482L)는 우리 집 지역의 수질 분석 결과를 토대로 맞춤 필터시스템을 제안해주며, 고객이 직접 필터 기능을 실시간 확인할 수 있도록 TDS(총 용존 고형물질)제거율을 어플리케이션을 통해 보여준다. 또한 이 제품은 지역 수질 특성, 정수기 사용량 등의 영향을 받는 필터 수명도 실시간 확인할 수 있으며 필터 조기 교체 등의 맞춤 서비스도 제공한다.

코웨이는 고객 안심 강화를 위한 방안으로 대한민국 워터맵 프로젝트를 본격적으로 시작했다. 워터맵 프로젝트는 지역마다 상이한 수질 상황을 파악하기 위해 국내 모든 지역의 물을 채취, 분석해 수질 데이터베이스를 구축하는 작업이다. 코웨이는 금년 말까지 약 2만 개의 대한민국 수질 정보를 수집해 집대성할 예정이다.

또한 코웨이는 이번 CES에서 시연을 위해 준비한 전시용 투명 정수기도 함께 전시한다. 전시용 투명 정수기는 제품으로 유입된 원수가 각 필터를 거쳐 깨끗한 물로 정수되고 최종 파우셋을 통해 나오는 모든 과정을 투명하게 보여준다. 특히 코웨이가 정수기 내부 위생 강화를 위해 제공하는 차별화된 기술인 정수기 유로·저수조·파우셋을 살균하는 과정도 LED빛의 움직임을 통해 보여준다...

□ 오염된 공간을 스스로 찾아가는 ‘코웨이 로봇 공기청정기’ · 음성인식 공기청정기 ‘에어메가’
이번 CES를 통해 최초 선보이는 코웨이 로봇 공기청정기는 같은 집 안에서도 공간 별로 공기질 오염 상태가 제각기 다르다는 사실에 착안해 집안 내 오염된 공간을 스스로 찾아가 알아서 쾌적하게 케어해주는 제품이다.

하루 중 요리하는 시간 대에는 주방의 미세먼지 농도가 높고, 아이들이 집안에서 뛰어 노는 저녁 시간대에는 거실의 미세먼지 농도가 높아지는 등 하루에도 수 차례 공간 별 실내 공기 질이 달라진다.

코웨이 로봇 공기청정기는 방 · 거실 · 부엌 등 공간 별 실내공기질 오염도를 실시간으로 모니터링하는 집안 내 센서로부터 오염도가 일정 수준을 초과했다는 시그널을 받으면 자동으로 해당 장소로 이동해 청정한 공기를 만들어 주는 첨단 기술을 적용한 스마트 제품이다.

코웨이는 이번 전시회를 통해 세계 최초로 공기청정기에 아마존의 인공지능(AI) 음성인식 플랫폼인 알렉사(Alexa)를 연계한 코웨이 북미향 공기청정기 ‘에어메가’를 선보이며 글로벌 공기청정기 시장 확대에 나선다. 이 제품은 ‘공기청정기를 켜줘’ · ‘오늘 실내공기질은 어떠니?’ 등의 간단한 음성 명령으로 공기청정기 작동은 기본으로 풍량 조절, 실내공기질 상태 등 사용자가 원하는 제품 조작 및 알찬 정보를 제공해준다.

추후 코웨이는 국내에서도 인공지능 음성인식을 탑재한 제품을 선보이며 사물인터넷 시장을 혁신적인 제품과 서비스로 선도해 나갈 계획이다.

□ 체형 맞춤 · 코골이 집중 케어 ‘코웨이 에어 매트리스’
이번 CES를 통해 최초 선보이는 ‘코웨이 에어 매트리스’는 사용자의 체형 · 체압과 수면 패턴 분석 결과에 맞춰 쾌적한 잠자리를 제공해주는 맞춤 케어와 고객의 잘못된 잠자리 습관을 올바르게 교정해주는 습관케어를 동시에 제공해 고객의 삶의 질을 향상시켜주는 제품이다.

이 제품은 수면 센서로 사용자의 수면 시 호흡수 · 심박수 · 뒤척임 · 수면시간 등의 측정해 수면 패턴과 수면 중 발생한 현상 등을 상세 분석한다. 다음 날 사용자가 매트리스에 누우면 수면 분석 데이터를 기반으로 매트리스 형상 및 경도를 자동 조절해 좀 더 편안한 수면을 취할 수 있도록 도와준다.

또한 에어 매트리스는 코골이 때문에 고민하는 소비자들에게 획기적인 제품이다. 사용자가 수면 중 코골이를 시작하면 매트리스가 이를 인식하고, 목 및 어깨 부위의 에어셀을 부풀게 해 신체에 부드러운 자극을 주며 코골이를 멈추도록 도와주며 편안한 잠자리를 마련해준다.

□ 코웨이만의 차별화된 빅 데이터 기반 맞춤 솔루션 ‘케어 컨설팅 서비스’
코웨이는 이번 전시회에서 ▲정수기를 통한 물 음용량 데이터 ▲공기청정기를 통한 실내외 공기질 정보 데이터 ▲비데를 통한 기본 건강 데이터 ▲매트리스를 통한 수면 패턴 데이터 등을 연계해 나만의 건강 습관을 형성할 수 있는 케어 솔루션을 제공한다.

이 밖에도 코웨이는 loCare 기능을 탑재해 사용자의 체지방 및 체수분 측정을 통한 건강관리를 해주고 강력해진 버블 회오리로 도기를 살균해주는 ‘코웨이 버블 회오리 & loCare 비데’, 풍부한 가슴량과 강력한 청정기능을 탑재한 스스로살균 가슴 공기청정기 loCare, 코스메틱에 사물인터넷을 적용한 획기적인 뷰티기기인 loCare-Beauty 등을 선보인다.

이해선 코웨이 대표이사는 “이번 전시는 단순한 기술 시연이 아닌 고객 최우선 가치를 담은 코웨이 제품과 케어 서비스가 바뀌놓을 고객의 일상을 직접 체험할 수 있는 혁신의 장이 될 것”이라며 “앞으로도 코웨이 핵심역량인 고객 케어에 혁신 기술을 결합해 환경가전의 미래와 트렌드를 선도해 나갈 것이다”라고 말했다.

코웨이 동반성장 위한 2017 트러스트 파트너스 데이 개최

- '트러스트 파트너스 데이'서 2017 동반성장 슬로건 공표 및 공정거래 협약식 진행
- 작년 한해 '상생펀드', '착한믿음협의회 2.0' 등의 활동으로 협력사 성장 이끌어



라이프케어기업 코웨이(대표 이해선, www.coway.co.kr)가 지난 24일 서울시 중구에 위치한 웨스틴조선호텔에서 협력업체 임직원들을 초청해 '2017 트러스트 파트너스 데이'를 개최했다.

트러스트 파트너스 데이는 작년 한해 동안의 코웨이와 협력사 간 상생협력 성과를 공유하고, 지속적인 동반성장을 도모하기 위해 마련됐다. 이번 행사에는 이해선 코웨이 대표이사를 비롯해 협력사 임직원 140여 명이 참석했다.

코웨이는 이번 행사에서 '코웨이 트러스트 워드 파트너스(COWAY TRUST WITH PARTNERS)'를 2017년 동반성장 슬로건으로 공표했다. 슬로건은 협력사와 함께 코웨이 트러스트 정신을 실천해 나가자는 의미를 담았다.

또한 코웨이는 1, 2차 협력사 150개사와 지속 가능한 제조 생태계 조성 및 정착에 대한 내용의 '공정거래 협약'을 체결했다.

코웨이는 작년 한해 동안 '상생펀드' 운영을 통해 협력업체의 재무 안정성 향상을 지원했으며 '착한믿음협의회 2.0' 활동으로 협력사의 성장을 이끌었다.

상생펀드는 코웨이 협력사의 자금 부족 문제를 해결하기 위해 2011년부터 실시해왔다. 금융기관과 연계해 200억의 자금을 조성했으며 협력사가 자금이 필요할 경우 저리로 대출해주는 금융 지원 제도이다.

또한 코웨이는 대표 상생 프로그램 '착한믿음협의회 2.0'을 바탕으로 협력사의 성장을 이끌고 있다. 주요 활동은 협력사 대표들을 대상으로 연 4회가량 국내외 스마트 공장 전문가 특강을 제공하는 '스마트 팩토리 교육과정'과 협력사 자체적으로 1년에 2가지 개선 과제를 도출하고, 과제 목표를 달성할 수 있도록 설비투자 및 자체 컨설팅을 지원하는 '상생 리노베이션' 활동 등이 있다.

코웨이는 협력업체 경영자들의 역량 강화를 목적으로 'CEO MBA 교육 프로그램'도 운영하고 있다. 이 프로그램은 기업 비전과 경영 전략·성과·혁신·구성원과의 커뮤니케이션까지 기업 경영에 필요한 전반적인 내용으로 매년 2차례씩 운영되고 있으며 현재까지 총 198개사 대표가 본 과정을 수료했다.

최영진 코웨이 SCM부문장은 "당사는 협력사의 발전이 곧 코웨이의 발전이라는 믿음으로 협력사와의 동반성장을 적극적으로 실천하고 있다"며 "앞으로도 차별화된 동반성장 프로그램들을 통해 협력업체와의 동반성장을 더욱 굳건히 하고, 사회에서 동반성장 분위기가 확산될 수 있도록 노력할 것이다"고 말했다.

한편, 코웨이는 지난해 동반성장위원회가 발표한 '2015 동반성장지수 평가'에서 3년 연속 최고 등급인 '최우수 등급'을 획득한 바 있다.