SOLUM

솔루엠 주주서한

2025.03.12.

존경하는 주주 여러분께

안녕하세요. 솔루엠 대표이사 전성호입니다.

항상 솔루엠에 많은 관심을 가지고 지지해 주시는 주주 여러분께 감사드립니다.
솔루엠이 나아가고자 하는 미래에 대해 주주 여러분들께 진솔하고 투명하게 설명드리기 위해 노력하였으나,
여러분의 눈높이에 미치지 못해 심려를 끼쳐드려 송구하게 생각합니다.

그러나 과거에도, 현재에도, 앞으로 그려갈 미래에도 솔루엠은 항상 깊은 고민과 검토를 통해
주주 여러분과 회사 모두에 도움이 되는 방향으로 사업을 이끌어 나갈 것임을 확고히 말씀드립니다.

2024년 실적

2024년은 솔루엠이 재도약하기 위한 견고한 기반을 구축하는 한 해였습니다.

당사 제품의 품질이나 시장성과는 별개의 요인인 유럽 대형 ESL 거래선들이 고금리 및
ESL color 전환 등의 이유로 투자를 유보하였고, 홍해 전쟁과 미 · 중 갈등으로 해상운임이 증가함에 따라
매출과 이익부문에서 아쉬운 실적이 발생한 것으로 분석됩니다.

그럼에도 솔루엠은 미래를 위한 투자를 멈추지 않았습니다.

2024년에만 13개의 현지 법인과 사무소를 유럽과 아시아, 오세아니아, 중남미, 중동 등의 주요 시장에 신설하며
해외 판매 거점을 확대해 나갔습니다. 해당 결정은 변동성 리스크를 최소화하며 전세계 ESL 수요에 효과적으로
대응하기 위해 단행되었습니다.

전기차 충전기용 파워모듈, 서버용SMPS 등이 속한 ANP(Automotive&Power) 사업부는
전년 대비 약 170%의 성장을 기록하며 견조한 성장세를 이어 나갔습니다. 또한, 2025년 1분기 매출만으로
지난해 연간 매출의 절반에 해당하는 매출이 예상되어 지속적인 확장 가능성을 입증하였습니다.

리테일 솔루션의 일환인 디지털 사이니지 사업 또한 두드러진 성장세를 보이며
당사의 성장 모멘텀을 견고히 뒷받침하고 있습니다.
특히 2025년 1분기 매출은 지난해 반기 매출에 필적할 만큼의 성과가 예상되며
리테일 솔루션 사업이 본격적인 성장 국면에 접어들었음을 시사하고 있습니다.

솔루엠 주주서한

2025.03.12.

솔루엠의 포트폴리오

솔루엠은 전자부품 사업과 ICT 사업을 영위하며 맞춤형 하드웨어 제작과 하나의 Dashboard로 리테일 매장의 전반적 관리를 돕는 SaaS 기반의 소프트웨어까지 고객사에 제공할 수 있는 토탈 솔루션 기업으로 글로벌 시장을 선도하고 있습니다.

전자부품 사업부의 Module Solution은 최대 거래처인 삼성을 비롯한 국내 주요 전자 기업에서의 입지를 더욱 강화하는 한편, 글로벌 기업들의 문의도 꾸준히 증가하며 사업 기회가 지속적으로 확대되고 있습니다. 미국에서 상업화를 목전에 둔 30KW용 전기차 충전기용 파워모듈 제품은 요구사항이 엄격한 미국 판매 인증(UL)과 유럽 판매 인증(CE)을 국내 최초로 확보하였고 해당 인증을 바탕으로 올해는 한국, 유럽, 미국에서 50KW용 제품 인증 또한 앞두고 있습니다.

단순히 전자가격만 표시하는 것이 아닌 리테일 미디어 시장에서의 혁신을 보여주고 있는 당사의 ESL 제품은 북미, 유럽, 아시아 시장 진출을 통해 고객사 다변화를 시도하고 있습니다.
또한 ESL과의 연동 솔루션으로 실시간 소비자 유인 마케팅이 가능한 디지털 사이니지는 당사의 차세대 주력사업으로 밸류체인 내재화를 통해 모든 형태 및 사이즈 커스터마이징이 가능합니다.
이외에도 고효율·저비용 에너지저장장치(ESS) 도입에 필수적인 배터리 관리 시스템을 스탠다드 에너지와 공동개발함으로써 ESS의 경쟁력 향상을 도모하고 있습니다.

데이터센터 호황으로 니즈가 증가하고 있는 서버용SMPS 제품도 유의미한 매출 성장을 이뤘으며 이외에도 태양광 가로등에 적용되는 스마트 라이팅 모듈 등 친환경 제품 포트폴리오 확장을 통해 핵심 경쟁력을 지속적으로 강화하고 있습니다.

솔루엠은 제품 하나가 아닌 모객부터 구매, 매장 운영까지의 모든 소비자 경험을 책임지는 토탈 리테일 솔루션 기업으로 성장해 나가기 위해 지속적인 기술개발과 신사업 투자에 힘써 나가겠습니다.

솔루엠 주주서한

2025.03.12.

중장기 사업 계획 - 신성장동력 확보

솔루엠의 문제해결 방식은 단기적인 성과에만 치중하여 문제를 회피하는 것이 아닌, 문제의 본질로 돌아가 분석하고 지속가능한 해결책을 모색하는 것입니다. 현재 가시적인 성과가 제한적인 상황에서 당사가 추구하는 방향성에 대해 의구심을 가지신 주주 여러분도 계실 것으로 생각됩니다. 그러나 회사는 질적성장을 위한 중장기 사업 계획을 수립하여 실행하고 있으며 금번 서한을 통해 그 계획을 공유함으로써 주주 여러분의 우려를 해소해 드리고자 합니다.

우선, ESL 사업은 새로운 고객사 확보 및 운임 리스크를 최소화 할 수 있도록 거래처 다변화를 염두한 해외 거점 투자에 집중하고 있습니다. 그 결과 인도, 일본 등의 신흥 시장에서 2024년 전년 대비 2배 이상의 ESL 매출이 발생하였고 태국, 베트남, 말레이시아 등 미래 유망 시장인 동남아시아에서의 수요도 늘고 있으며, 2025년에 미주지역은 1월, 유럽 지역은 1월과 2월 매출이 전년동기 대비 40% 성장하며 2023년의 영광을 재연하고 있습니다.

솔루엠 ESL 사업의 주요 경쟁사는 중국 기업 또는 중국 자본이 투자된 기업으로 미·중 갈등의 상황에서 북미 시장은 당사에게 유리한 사업 환경으로 조성되어가고 있습니다. 글로벌 시장 2위를 굳건히 지키고 있는 솔루엠은 ▲S/W & H/W인 'Intelligence Retail Solution' 제공으로 Bidding 경쟁력 확보 ▲해외 4개국 생산법인을 통한 지정학적 리스크 대응 및 운임 효율화 ▲글로벌 판매 법인 확장에 따른 미주지역 신규 고객사 확보 가능 등의 경쟁우위를 바탕으로 북미 시장에서의 입지를 빠르게 구축함으로써 ESL 사업의 높은 실적 변동성을 완화하고자 합니다.

또한 자동차 업계가 앞다투어 진출중인 인도 시장의 선제적 진입을 위해 신공장 설립을 추진하고 있습니다. 당사는 인도 공장을 거점 삼아 전기차 충전기용 파워모듈 사업을 적극 육성하며 경쟁력을 강화할 계획으로, 서남아 지역의 큰 시장 규모와 성장 잠재력을 염두하여 장기적인 사업 확장을 구상하고 있습니다.

솔루엠헬스케어 또한 미래 성장 동력 확보를 위해 전략적으로 투자를 진행하고 있습니다.

당사는 막대한 비용과 오랜 연구개발 기간이 소요되는 치료 기술보다 빠른 성과 창출과 현실적인 시장 진입이 가능한 진단 기술에서 해답을 찾았으며, 이를 통해 조기매출 연결이 가능한 비즈니스 모델을 구축하는데 집중하고 있습니다. 또한 원천기술 내재화에 무게를 두고자 핵심 연구 역량을 보유한 전문가들을 영입하여 독자적인 기술 경쟁력을 확보해 나가고 있습니다. 이러한 솔루엠헬스케어의 기술력에 대해 해외 유명 방송사들이 직접 취재에 나서는 등 당사의 혁신 기술에 대한 기대감이 높아지고 있습니다.

현재 소변을 통해 암을 조기진단하는 기술의 상용화 작업이 진행 중이며 자체 AI 분석 솔루션을 적용한 진단기법을 통해 주요 타깃 질환인 췌장암을 포함한 4종의 암에 대한 구분 정확도가 90% 이상임을 확인했습니다. 한국 뿐만 아니라 미국과 유럽에서도 허가를 획득하여 현지 시장에서 췌장암 조기진단의 First-mover로써 우위를 선점할 계획입니다. 글로벌 암 진단 기기 시장의 성장과 함께 솔루엠헬스케어도 장기적인 사업성과가 기대됩니다.

솔루엠 주주서한

2025.03.12.

솔루엠의 ESG 경영

솔루엠은 많은 이해관계자에게 지속가능한 가치를 제공하기 위해 2024년 3월 '소통'을 중심으로 한 ESG 경영을 선포했습니다. 환경적 측면에서는 멕시코 법인 내 태양광 설비 구축을 추진하며 선제적 대응을 통한 글로벌 사업장에서의 소통과 공감대를 형성했습니다. 사회적 측면에서는 사업부와 정기적으로 진행하는 월례 토론에서 사업 관련 아이디어나 운영방식의 효율성을 다룸으로써 솔루엠이 현재 제공하고 있는 다양한 제품군의 경쟁력을 강화했습니다. 거버넌스 측면에서는 투명하고 건전한 의사결정 체계를 강화하기 위해 이사회 산하에 대표이사를 포함한 ESG위원회를 설치하였습니다. 이를 통해 당사는 ESG 경영활동에 대한 주요 의사결정을 보다 개방적이고 책임감 있게 추진하고, 다양한 의견을 반영하는 소통 구조를 구축할 수 있었습니다.

그러나 회사가 목표한 바와 달리 실질적으로 주주 여러분과 원활한 의사소통이 이루어지지 않고 있다는 점을 확인하게 되었습니다. 해당 사안은 지속적으로 논의가 이루어지고 있으며 상장기업으로서 주주가치 제고를 위한 자사주 일부 소각 등 다양한 방안을 수립할 계획입니다.

존경하는 주주 여러분,

본 서한을 통해 주주 여러분의 우려를 조금이나마 해소해 드릴 수 있기를 바랍니다. 당사는 단기적인 실적에 연연하기보다 지속가능한 성장을 위한 전략적 투자와 미래 경쟁력 강화를 최우선 과제로 보고 있습니다. 급변하는 글로벌 환경에서도 당사의 비전과 방향성은 분명하며 이를 실현하기 위한 구체적인 실행 계획을 차질 없이 추진하고 있습니다.
주주 여러분께서도 당사가 만들어갈 지속가능한 미래에 함께해 주시길 바라며 앞으로도 지속적인 소통을 기반으로 한 신뢰를 바탕으로 더욱 견고한 기업 가치를 실현해 나가겠습니다.

감사합니다.

주식회사 솔루엠

대표이사 전 성 호