

2025 년 연간실적 IR 스크립트

발표일 : 2026.02.06. 금요일 오후 2 시

장소 : 신성이엔지 방송실

발표자 : 경영기획실 김신우 상무

인사말

안녕하십니까, 신성이엔지 김신우 상무입니다.

오랜만에 인사드립니다.

오늘 주주 여러분들과 여러 이해관계자분들에게 당사 2025 년 연간실적에 대한 설명과 2026 년 계획에 대해서 설명드리고자 합니다.

사전에 미리 말씀드리면, 오늘 실적은 잠정실적이기 때문에, 감사 결과에 따라 다소 차이가 날 수 있습니다. 3 월 당사 사업보고서를 통해서, 보다 상세한 실적 내용과 사업에 대한 내용을 보실 수 있습니다. 추가적으로 오늘 말씀드리는 2026 년 계획들에는 예측정보가 포함되어 있습니다. 예측정보의 경우 향후 산업환경의 변화를 포함한 대외 변수들로 인해서 차이가 있을 수 있다는 점을 미리 밝혀드립니다.

따라서, 오늘 내용은 투자자분들의 참고 수준으로만 들어주시면 감사하겠습니다.

오늘 내용과 관련하여 궁금하신 점은 채팅창에 남겨주시면 발표를 마친 후 답변드릴 수 있도록 하겠습니다. 시간 관계상 모든 질문에 대해서 답변드리지 못할 수도 있다는 점 양해 부탁드리며, 향후에 당사 IR 페이지에 질의사항 남겨주시면, 확인 후 답변드릴 수 있도록 하겠습니다.

발표는 2025 년 실적에 대한 내용을 말씀드린 후, 2026 년 진행사항들, ESG 관련 내용 순으로 진행하겠습니다.

실적 설명

2025 년은 연결기준 연간 매출액은 5,703 억원이며, 영업이익은 19 억원이었습니다.

지난 4 분기만의 실적은 매출액 1,554 억원, 영업이익이 35 억원으로, 직전분기 대비 매출액은 다소 감소했으나, 영업이익은 1,302% 증가하였습니다. 당기순이익 역시 직전 분기 -36 억원에서 흑자로 전환하였습니다. 다만, 영업이익이 직전 분기 대비 많이 개선되었기는 하나, 3 분기까지 누적된 -16 억원의 적자폭을 줄이고 대규모 흑자를 기록하기에는 다소 역부족이었습니다.

실적에 대해서 설명드리기 전에 먼저 저희 회사의 매출 및 손익 관련 구조에 대해서 설명드리려고 합니다. 당사의 클린룸, 드라이룸, 공조 관련 사업과 관련해서 가장 큰 영향을 미치는 것은 전방산업의 사이클과 투자진행들입니다. 이미 다 아시는 바와 같이 반도체는 지난 해 말부터 공급이 수요를 못 따라갈 정도이며, 제품가격까지 오르는 호황기에 접어들었습니다. 수요를 맞추기 위해서는 결국 생산능력을 올려야 하는데, 이러한 증설 시점에 당사의 매출이 발생하며, 이익이 발생하게 됩니다.

따라서, 반도체 시장이 좋아지는 시점보다는 다소 늦게 당사의 사업 분야에 영향을 미치는 특성이 있습니다.

이런 부분을 먼저 설명드리는 이유는, 이러한 점이 지난해 실적에 대한 설명을 이해하시는데 도움이 되실 수 있기 때문입니다.

우선 지난해 이익이 축소된 가장 큰 요인은 프로젝트 실행율의 증가입니다. 기본적으로 프로젝트를 진행하기 위해서는 최소한으로 필요한 인원, 조직, 관련 인프라를 확보하고 있어야 합니다. 프로젝트가 원래 계획대로 진행될 경우에는 이슈가 되지 않지만, 프로젝트가 지연이 되거나, 또는 일시 중단이 되면, 필요한 인원, 조직, 관련 인프라 요인들은 실행율을 높이는 요인이 됩니다. 그럼에도 불구하고, 조직과 인프라를 유지하는 것은 프로젝트는 언제든지 다시 재개될 수 있기 때문입니다.

작년과 재작년 여러 프로젝트들이 지연되거나, 고객사 투자계획의 변경이 있었고, 이러한 요인들이 당사의 이익을 낮추는 요인으로 작용하였습니다.

다른 하나의 이유는 재생에너지 사업에서의 손실입니다. 최근들어서는 사업에 우호적인 환경이 조성되고 있지만, 지난 해 전반적으로 시장 수요의 감소가 실적에 영향을 미쳤습니다. 재생에너지 사업과 관련한 손실은 -34 억원으로 2024 년보다도 적자가 증가하였습니다. 국내시장의 위축으로 인해서 당사 모듈 생산 가동율이 현저히 낮아진 측면도 있었고, 일부 제품의 출고가 올해로 순연되면서 이로 인한 매출 감소, 손실 증가 요인도 있었습니다. 제조라인의 가동율이 낮아질 경우에는 원가가 최소 8% 이상 상승하게 됨에 따라 수익성이 나빠지게 됩니다.

당사는 현재 각각의 감익 요인들을 면밀하게 분석하고, 검토하면서, 프로세스 개선, 고객 다변화들을 통해서 2026 년도 실적을 개선시켜 나갈 계획입니다.

이에 대해서 설명드리겠습니다.

긍정적 요인 및 2026 년 계획

먼저, 지난해 해외에서의 특히 미국에서의 매출이 상당히 증가하면서, 전사 수익성에 상당 부분 기여하였다는 점입니다. 지난 해 미국 법인만의 매출액은 1,690 억원으로 역대 최고 매출을 기록하였습니다. 미국의 이차전지 투자는 감소했지만, 테일러 반도체 관련 프로젝트가 증가하면서 이러한 성과를 달성할 수 있었습니다.

당사의 전체 실적에서 해외 실적이 50%가 넘어서고 있으며, 반도체 뿐 아니라 바이오, 식품, 데이터센터까지 여러 다양한 산업군으로 영역을 넓혀 가고 있기 때문에, 향후 해외로의 확장은 당사의 사업에 긍정적일 것으로 기대합니다.

다른 긍정적 요인은 이미 잘 알고 계시는 부분입니다. 반도체 산업의 회복에 따른 성장입니다. 최근 여러 시장조사기관의 리서치 결과를 비롯해 주요 반도체 기업들의 시장에 대한 의견들을 종합해 보면, 지금의 반도체 호황 기조는 최소한 **2028**년까지는 유지 될 것으로 보고 있습니다. 퍼지컬 AI를 포함한 AI 적용 분야의 확장에 따라 단기적 사이클이 아닌 이전까지 보지 못한 사이클이 될 수 있을 거라는 공격적인 전망도 있습니다.

이러한 반도체 수요 증가는 인프라 투자로 이어지기 때문에, 당사의 사업 환경에는 긍정적일 수 있습니다. 물론 앞서 설명드린 바와 같이 사이클의 상승, 반도체 제조기업의 수익 증가가 바로 인프라 투자로 이어지는 것은 아니기 때문에 바로 당사의 매출과 이익에 영향을 미치지 않는 수 있지만, 시점의 차이일 뿐 후속적으로는 반영될 수 있습니다. 현재 당사의 국내 반도체 관련되어 진행되는 프로젝트 현장은 평택, 청주, 용인이며, 범위가 점차 확대되고 있습니다. 반도체 제조사 뿐 아니라 최근에는 패키징 기업들 및 소재 기업들의 수요에 대응하기 위한 투자가 잇따르고 있기 때문에 이러한 변화들도 당사에 긍정적 영향을 미칠 것으로 기대합니다.

태양광 시장은 아직은 조심스럽지만, 최근의 대외적인 변화들이 긍정적으로 작용할 것으로 예상합니다.

먼저, 중국 태양광 산업의 변화입니다. 지난 해 하반기부터 중국에서는 정부의 정책을 변경하면서, 공급과잉을 축소하기 시작했습니다. 중국 정부는 **Tier 1** 기업들을 제외한 다른 기업들의 생산을 강제적으로 축소시켜왔습니다. 또한, 올해 5 월에는 그동안 중국 기업들의 수출 제품에 대한 가격경쟁력으로 작용했던 증치세 환급 지원을 폐지하기로 했습니다. 국내에 들어오는 중국 모듈의 경우, 이러한 수출 보조금, 공급과잉으로 인한 가격 하락 요인으로 국내 제조사의 제품 대비 **30%** 이상의 가격경쟁력을 가지고 있었습니다. 하지만, 공급과잉 해소와 지원금 폐지에 따라 그러한 경쟁력은 퇴색되고 있습니다. 국내 제조사와의 가격 경쟁력 차이가 없다면, 국내 제조사들의 기술적 경쟁력은 충분히 해볼만 합니다.

다른 하나는 정부의 기조 변화입니다. 기후에너지부를 신설한 정부는 국내 재생에너지 전력원의 확대를 위한 정책들을 연이어 발표하고 있습니다. 그동안 가로 막고 있던 여러 규제들을 정비하면서, 영농형 태양광, 산단 태양광들의 확대에 긍정적인 영향을 미치고 있습니다. 또한 국내 공급망 보호를 위한 국산 제품에 대한 지원 역시 확대될 것으로 예상하고 있습니다.

이를 종합하면, 그동안 국내 제조사들에게 부정적 요인이 되었던 중국산 제품의 가격 경쟁력 약화, 정부의 공급망 지원과 재생에너지 보급확대들로 인해서, 당사의 제품과 EPC 사업 모두에 긍정적인 환경이 조성되고 있습니다.

이러한 기회를 저회 역시 놓치지 않기 위해서, **RE100** 산단, 데이터센터 적용 태양광 발전, 고출력 제품의 생산을 준비하고 있으며, 이를 통해 그동안 부진을 면치 못한 재생에너지 사업에서 성과를 얻고자 합니다. 단기적으로는 올해로 순연된 수상태양광 모듈 제품의 출고가 올해 4 월부터는 이루어질예정이기 때문에, 이러한 부분 역시 매출 증가와 수익 증가로 이어질 것으로 보입니다.

마지막으로는 수주잔고입니다. 지난해 어려운 상황 속에서도 **6500** 억원 규모의 수주를 달성하였고, 지난 해 말 수주 잔고는 **3000** 억원 이상 규모입니다. 올해는 시장 환경이 좋아지는 만큼 수주는 지난해 보다 증가하여 **7000** 억원 규모를 넘어설 것으로 예상하고 있습니다. 다만, 수주와 매출의 증가도 중요하지만, 수익성이 가장 중요하기 때문에 여러 수주 예상 프로젝트들을 사전에 면밀히 검토하여, 수익성에 기여할 수 있도록 준비해갈 예정입니다. 지난해에 신규 시장에 진입하기 위해 수익성을 다소 낮추더라도 진행했던 부분이 있었지만, 올해는 이미 시장에 진입하고 있는 상황에서, 수익성 개선에 좀더 초점을 맞추려고 합니다.

수익성 개선을 위한 노력

수익성을 높이기 위해서 여러 방안들을 검토하고 있고, 실행할 계획을 수립하고 있지만, 몇가지를 대표적으로 말씀드리겠습니다.

첫번째로 HPL 장비입니다. 이 장비에 대한 부분은 당사 유튜브 채널에서도 보실 수 있습니다. 반도체 및 디스플레이 팹 인프라 공사는 고층 높이에서 이루어집니다. 몇차례 보도자료를 통해서도 소개를 드렸지만, 이러한 고층 높이 작업에서 발생할 수 있는 안전사고를 방지 하기 위해서 지상에서 작업을 하고, 전체 구성품을 패키징해서 상부에서는 단순 설치 작업만 할 수 있도록 하였습니다.. 작업할 수 있는 영역이 넓고, 이동도 수월하기 때문에 공기 단축을 통해 고객사에도 기여할 수 있는 부분이 있습니다. 평택 현장을 시작으로 해서, 청주에 적용되었고, 그 적용 범위는 점차 확대되고 있습니다.

고객들로부터도 이러한 점을 인정받아 이제는 클린룸 관련 프로젝트에는 기본적으로 반영이 되고 있는 상황입니다. 해외에서도 말레이시아 텍사스인스트루먼트 FAB 현장에서도 운영되어, 해외 고객사로부터도 좋은 평가를 받은 바 있습니다. 현재 당사는 총 46 대를 운영 중에 있으며, 개선과 개발을 통해서 HPL 장비를 확대 전개할 계획입니다.

두번째로는 신규 장비의 개발과 기술 고도화입니다.

클린룸에서 제어하는 파티클은 공정 자체가 고도화 되면서 그 제어 수준이 높아지고 있습니다. 지난 해 당사는 정부 과제를 통해서, 고객사와 함께 초격차 클린룸 기술 개발 과제를 추진하기 시작하였고, 더 미세한 파티클의 제어 뿐 아니라, 에너지 절감에 대한 기술도 개발을 하고 있습니다. 이러한 기술 개발은 클린룸에 있어서 타사 대비 기술 경쟁력의 우위를 가져갈 수 있는 요인으로 보고 있습니다.

다른 기술은 제습 관련 기술입니다. 이미 제습과 관련한 기술은 당사의 드라이룸을 통해 이차전지 분야에 적용되고 있기도 합니다. 기존에 장비에 부착하여 파티클을 제어하던 EFU 에 이러한 제습기술을 적용하여 개발한 장비가 EDM 입니다. 최근 반도체 제조사들의 경우 수율을 향상시킬 수 있는 여러 기술들에 관심이 높아지고 있는 상황입니다. 반도체 공정상에서도 습도가 수율에 영향을 미칠 수 있기 때문에 제습 기술의 적용 필요성이 높아지고 있으며, 제습과 함께 발생할 수 있는 정전기 제어 기술도 필요해지고 있습니다. 당사는 전시회 및 보도자료를 통해서 EDM 에 대해 소개드린 바 있으며, 얼마전 특허공시를 통해서 이러한 정전기 방지 이오나이저에 대해서 알려드린 바 있습니다. 올해 이러한 제품을 장비사들과 함께 확대 적용해 나갈 계획입니다.

마지막으로는 데이터센터 관련 기술입니다.

데이터센터는 개발부터 준공까지 최소 1~2 년이 소요되는 장기 프로젝트들이 많습니다. 당사는 데이터센터 공조를 지난해 부터 준비하고 대응하고 있으며, 기술 확보 및 파트너사들의 확보에 집중하고 있습니다. Fan Wall Unit 을 증평공장에서 생산하고 있고, 데이터센터 테스트베드를 통해서 다양한 기술 데이터를 확보해 가고 있습니다. 그리고 All-in-One 모듈화 시스템을 개발하여 고객사들에게 제안하고 있습니다. 지난해 데이터센터 전시회를 통해서 선보이기도 했는데, 이 시스템은 공조 시스템을 모듈화 해서, 여러 데이터센터 환경에 적합하게 설치 운영이 가능하도록 개발된 시스템입니다. 다양한 고객사들에게 제안을 하고 있으며, 긍정적 평가를 받고 있습니다. 데이터센터는 신규 사업 영역이기 때문에, 기술 개발과 고객 확보에 집중하면서, 실적으로 연결될 수 있도록 하겠습니다.

이 외에도, 설계 능력의 확보, 제조 생산의 고도화, 조직의 효율화 등 여러 방안들을 통해 올해 실적 개선을 위해 최선을 다하고자 합니다.

ESG 관련 사항

마지막으로 ESG 관련 사항입니다. 최근 2 년 사이 가장 많이 바뀐 것이 ESG 분야입니다. 과거에는 NDR 을 진행하거나 해외 투자자와 IR 을 진행하면 주로 실적과 사업에 대한 질문이 주를 이루었습니다.

최근들어서는 점차 ESG 와 관련한 질의 사항들이 많아 지고 있다는 것을 느끼고 있습니다.

또한 국내외 고객사들 역시, ESG 와 관련하여 다양한 요구를 하고 있으며, 여러 평가 등급을 요구하고 있기도 합니다. 국내외 지수 Index 를 위해 해마다 탄소감축 현황을 비롯한 ESG 현황에 대한 질의도 증가하고 있습니다.

이제는 ESG 분야는 단순 평가를 위한 평가가 아니라, 사업에도 중요한 영향을 미치는 요인이라 생각하고 있습니다.

이에 따라 당사 역시 ESG 관련하여 실무 협의체를 구성하고, 여러 평가기관, 고객사들의 요구에 대응하고 있으며, 이러한 대응 뿐 아니라 자체적으로도 ESG 관련 여러 목표를 설정하고 이를 달성하기 위한 노력을 하고 있습니다. 이러한 결과 서스틴베스트로부터 지난해 A 등급을 받는 성과가 있었습니다. 이러한 등급 향상의 요인은 환경적인 분야에서의 당사의 여러 활동들이 있었고, 지배구조 면에서도 향상된 부분을 인정받았기 때문입니다. 예를 들어, 당사는 의무 도입이 아니었음에도 불구하고, 사외이사수를 늘려서 감사위원회를 자발적으로 설치하였습니다. 지배구조의 투명성이라는 목적이 아니었다면, 굳이 이렇게 자발적으로 감사위원회를 설치할 필요도 없었을 것입니다.

또한 리스크위원회 등 여러 소위원회 도입을 이미 적용 및 검토 중에 있으며, 이러한 내용은 홈페이지 지속가능경영보고서를 통해서 언제든지 확인하실 수 있도록 하고 있습니다.

기업지배구조보고서 역시 준수율을 높이기 위해서, 주주총회일을 집중일이 아닌 날에 개최하는 등의 여러 자발적 노력들을 하고 있습니다.

여전히 환경분야, 사회분야, 지배구조 분야에서 충분하지 않은 부분이 있다는 점도 인지하고 있고, 앞으로 더 갖춰나가야 하는 부분들이 있다는 점도 알고 있습니다. 다만, 단기간에 할 수 있는 부분이 있고, 탄소감축로드맵, 지배구조 처럼 중장기에 걸친 로드맵이 필요한 부분이 있기 때문에, 꾸준히 해나가고자 하니, 주주분들의 관심과 응원 부탁드립니다.

마무리

저희 신성이엔지는 그리고 담당임원인 저는 때로는 비난을 받더라도 실적이 좋지 않거나, 안좋은 내용이 있을 때에도 외부에 제대로 전달하고자 노력해 왔습니다. 일부러 감추거나 피하려고 하지 않았습시다. 상장회사로서, 회사의 경영상황에 대해서 외부에 제대로 전달하고, 외부의 다양한 목소리를 경영판단에 반영할 수 있도록 하는 것은 당연하다 생각합니다.

물론, 회사에 대한 설명이 주주 여러분들의 기준이 부합하지 못하기도 했고, 예측 전망이 성과로 연결되지 못한 점도 있으며, 이에 대해서는 담당 임원으로 책임을 느끼고 있습니다. 외부 환경의 변화가 있었다 하더라도, 회사는 수익을 내기 위한 다양한 노력을 해야 하며, 성장을 해야 하는 것이 기본입니다. 이러한 노력과 소통에 있어서 부족함이 있었다면, 제가 좀더 제대로 준비하지 못했던 책임입니다.

지난해 말, 사업계획들을 수립하면서, 지난 2 년간의 부진을 벗어나 다시금 성장과 수익성 확보를 위해 여러 의견들을 모으고 계획들을 수립했습니다. 당장 지금 좋아진다고, 업황이 좋으니 우리도 좋아질거라는 말씀을 드리긴 보다는, 어떻게 준비하고 있고, 어떤 계획을 가지고 있다는 점을 설명드리고, 결과를 보여드릴 수 있도록 하겠습니다. 여러 사업환경이 좋아지고 있는 만큼 이러한 기회를 놓치지 않기 위해 최선을 다하겠습니다.

마지막으로, 주주가치 제고를 위한 여러 안을 검토하고 있습니다. 지금 당장 어떤것을 하겠다고 말씀드리기는 어렵습니다. 다만, 여러 전문 기관과 함께 주주가치 제고 계획안을 수립하기 위해서 준비하고 있으며, 올해 하반기에 주주분들에게 각 단계별 주주가치 제고 계획안을 제시할 수 있도록 하겠습니다. 준비가 완료되는 대로, IR, 보도자료를 포함한 여러 채널을 통해서 구체적으로 알릴 수 있도록 하겠습니다.

올해는 더 적극적이고 다양한 채널들을 통해서, 개인 주주분들, 외국인주주 및 기관투자자 분들을 대상으로 IR 을 적극적으로 해나갈 수 있도록 하겠습니다. 감사합니다.

지금부터는 질의 사항에 대해서 답변드리도록 하겠습니다. 다만, 생중계인 만큼, 즉답을 드릴 수 없는 사안도 있음을 다시 한번 양해 부탁 드리며, 그런 사안에 대해서는 별도로 답변드릴 있도록 하겠습니다.