



한국IR협의회

기업리서치센터 기업분석 | 2025.01.20

KOSDAQ¹
GLOBAL

코스닥 글로벌 상장법인

코스닥 글로벌 세그먼트

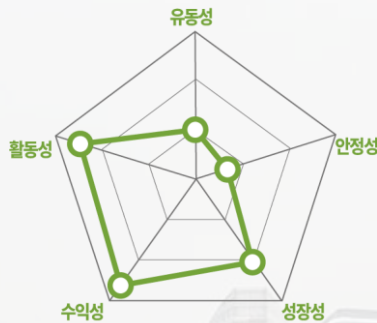


2024년 코스닥 라이징스타

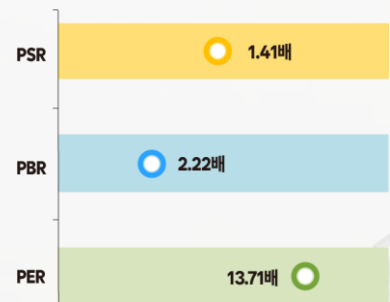
KOSDAQ | 반도체와반도체장비

코미코 (183300)**반도체 산업 발전의 진정한 공신****체크포인트**

- 코미코는 모기업인 미코의 세정·코팅 사업부문이 물적분할되어 설립된 반도체 장비 부품 전문기업. 반도체 공정 장비의 핵심부품을 세정·코팅하여 새것처럼 재생하는 사업과 세라믹 소재로 이루어진 부품을 제조하는 사업을 영위. 반도체 생산 원가 절감에 기여하면서도 품질을 유지하는 역할 담당. 5개국에 진출해 삼성전자, TSMC, Intel 등 글로벌 반도체 기업을 고객사로 확보하며 까다로운 품질 기준을 충족하는 기술력 입증
- 코미코의 사업은 세정 서비스, 코팅 서비스, 부품(자회사 미코세라믹스) 제조이며, 2024년 3분기 기준 연결 매출액은 3,793억 원, 매출 비중은 세정 20.8%, 코팅 30.8%, 부품 48.4%로 균형 잡힌 포트폴리오 보유. 2023년에 세라믹 소재로 이루어진 부품 전문 기업인 미코세라믹스를 종속회사로 편입. 미코세라믹스는 2020년 2월 미코의 세라믹 소재로 이루어진 부품 사업 부문을 분할하여 설립된 기업
- 글로벌 거점 확보를 통한 안정적인 매출처 구축, 세정·코팅·부품 제조를 아우르는 종합 솔루션 제공 능력 보유. 종속회사인 미코세라믹스는 히터 (Heater), 정전척(Electrostatic Chuck) 등 반도체 공정의 핵심 부품을 설계부터 테스트까지 자체 수행할 수 있는 독자적인 기술을 보유하고 있어, 반도체 공정이 고도화될수록 수요가 증가하여 구조적 성장 기대

주가 및 주요이벤트**재무지표**

주: 2023년 기준, Fnguide WICS 분류 상 IT산업 내 등급화

밸류에이션 지표

주: PSR, PER은 2023년 기준, PBR은 3Q24 기준, Fnguide WICS 분류상 IT산업 내 순위 비교, 우측으로 갈수록 저평가

글로벌 반도체 장비용 부품 재생의 선도기업

코미코는 고가의 반도체 장비 부품을 새것처럼 되살리는 재생 전문기업. 2013년 모회사 미코에서 분할 설립된 이후 반도체 장비 부품의 수명을 연장하고 성능을 복원하는 세정·코팅 기술을 발전시켜 반도체 생산 원가 절감과 친환경 구현에 기여하는 기업으로 주목받고 있음. 한국을 비롯해 미국, 중국, 대만, 싱가포르에 현지 거점을 구축하여 글로벌 반도체 기업들의 믿음직한 파트너로 위상 확보. 2024년 4월, TSMC F10 APM 우수업체로 선정 및 감사장을 수상

세라믹 소재의 부품 제조(자회사 미코세라믹스)로 사업 영역 확대

코미코는 단순한 부품 재생을 넘어 첨단 세라믹 소재로 이루어진 부품 제조 영역까지 사업 확장. 2023년 종속회사로 편입된 미코세라믹스를 통해 웨이퍼에 균일한 온도를 가하는 히터(Heater)와 정밀 식각 공정에서 웨이퍼를 안정적으로 고정하는 정전척(Electrostatic Chuck) 등 고난도 세라믹 소재로 이루어진 부품을 설계하고 제조하는 능력 확보. 세라믹 소재 히터는 기존 금속 히터의 부식과 열 변형 문제 해결, 정전척은 첨단 공정에서 요구되는 초정밀 제어를 가능하게 하는 핵심부품으로, 부품 제조 사업은 2024년 3분기 매출의 48.4%를 차지

검증된 기술력과 성장 잠재력 보유

코미코의 경쟁력은 삼성전자, SK하이닉스, Intel, TSMC 등 글로벌 반도체 기업들과 오랜 기간 쌓아온 신뢰 관계. TSMC로부터 우수업체로 선정되고 코스닥 라이징 스타에 이름을 올리는 등 기술력과 성장성을 대외적으로 인정받고 있음. 반도체 공정이 점차 미세화되고 복잡해질수록 정밀 세정과 코팅, 고성능 세라믹 부품의 중요성은 더욱 커질 것으로 전망

Forecast earnings & Valuation

	2021	2022	2023	2024F	2025F
매출액(억 원)	2,570	2,884	3,073	5,057	5,515
YoY(%)	28.0	12.2	6.6	64.6	9.0
영업이익(억 원)	588	554	330	1,150	1,017
OP 마진(%)	22.9	19.2	10.7	22.7	18.4
지배주주순이익(억 원)	472	420	315	531	523
EPS(원)	4,707	4,188	3,070	5,078	5,004
YoY(%)	75.6	-11.0	-26.7	65.4	-1.5
PER(배)	14.3	10.3	21.0	8.0	8.2
PSR(배)	2.6	1.5	2.2	0.8	0.8
EV/EBITDA(배)	8.2	4.9	11.6	3.1	3.3
PBR(배)	3.0	1.7	3.2	1.6	1.4
ROE(%)	24.1	17.5	13.5	22.7	18.5
배당수익률(%)	0.8	2.3	0.6	1.1	1.0

자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

Company Data

현재주가 (1/15)	40,800원
52주 최고가	97,000원
52주 최저가	32,650원
KOSDAQ (1/15)	711.61p
자본금	52억원
시가총액	4,268억원
액면가	500원
발행주식수	10백만주
일평균 거래량 (60일)	11만주
일평균 거래액 (60일)	44억원
외국인지분율	24.56%
주요주주	미코 41.10%

Price & Relative Performance



Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	133	-51.3	-34.0
상대주가	105	-416	-20.2

참고

1) 표지 재무지표에서 안정성 지표는 '부채비율', 성장성 지표는 '매출액 증가율', 수익성 지표는 'ROE', 활동성지표는 '순운전자본회전율', 유동성지표는 '유동비율임. 2) 표지 밸류에이션 지표 차트는 해당 산업군내 동사의 상대적 밸류에이션 수준을 표시. 우측으로 갈수록 밸류에이션 매력도 높음.



기업 개요

본업은 반도체 부품용 정밀세정 및 특수코팅 사업

2013년 코미코가

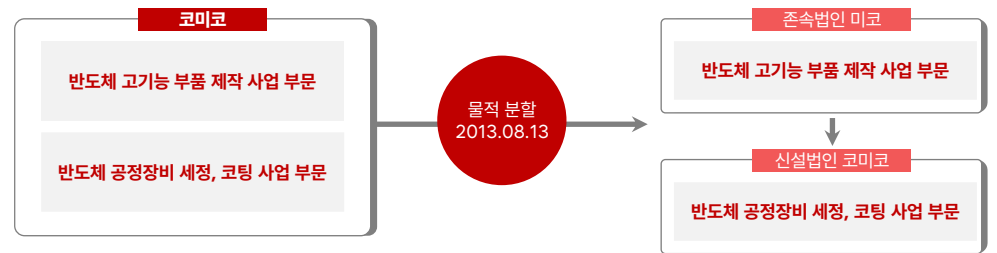
정밀세정·특수코팅 부문을 분할해

신설. 존속법인은 '미코'로 변경

미코 그룹의 일원인 코미코는 2013년 8월 13일에 분할, 설립되었다. 기존에 존재하던 정밀세정 및 특수코팅 사업부문이 물적분할되어 설립된 회사이다. 존속법인과 신설법인의 분할 과정에서 존속법인에 해당하는 코미코는 '미코'로 사명을 변경하여 반도체 고기능성 부품 제작에 집중하게 되었고, 신설법인 코미코(존속법인의 옛 사명과 동일하지만 실제로는 존속법인으로부터 분할된 법인)는 분할 사업부인 정밀세정과 특수코팅 분야에서 세계적 수준의 전문성을 확보하는 것을 목표로 독립적인 경영을 시작했다.

정밀세정과 특수코팅은 산업용 부품의 성능(性能)과 수명(壽命)을 결정짓는 핵심 기술이다. 정밀세정은 나노미터 수준의 미세한 오염물질까지 제거하는 고도화된 세정 기술을 말하며, 특수코팅은 부품 표면에 특수 물질을 도포하여 내구성(耐久性), 내열성(耐熱性), 내식성(耐蝕性) 등 특정 기능을 부여하는 기술이다. 이러한 기술들은 반도체 산업에서 제품의 품질(品質)과 신뢰성(信賴性)을 좌우하는 필수적인 요소로 자리잡았다.

2013년 기준, 미코 그룹의 분할 과정



자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

정밀세정과 특수코팅은 산업용 부품의 성능과 수명을 결정짓는 핵심 기술



자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

정밀세정·특수코팅은

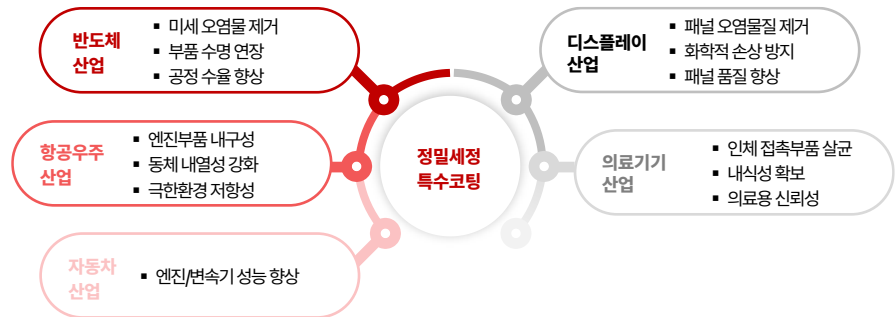
반도체, 디스플레이, 항공우주,

자동차, 의료기기 등

주요 산업의 핵심 공정으로 필수적

정밀세정과 특수코팅 기술은 반도체 산업 외에도 디스플레이, 항공우주, 자동차, 의료기기 산업에서 핵심적인 기술로 자리잡고 있다. 디스플레이 산업에서는 패널 제조 과정에서 발생하는 미세 오염물질 제거와 화학적 손상 방지를 위해, 항공우주 분야에서는 엔진 부품과 동체의 내구성 및 내열성 강화를 위해 필수적이다. 자동차 산업에서는 엔진, 변속기 등 정밀 부품의 성능과 수명 향상을 위해, 의료기기 산업에서는 인체 접촉 부품의 살균과 내식성 확보를 위해 고도화된 세정 및 코팅 기술이 요구된다.

정밀세정과 특수코팅 기술은 다양한 업종에서 필요한 핵심적인 기술



자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

반도체 장비는 화학물질, 플라스마, 고전압 등 극한 환경에 노출. 정밀세정·특수코팅이 필수적

반도체 산업에서 정밀세정과 특수코팅의 중요성은 더욱 두드러진다. 수백만 원에서 수천만 원에 달하며, 때로는 1억 원이 넘기도 하는 고가의 반도체 공정 장비용 부품들은 강력한 화학물질, 플라스마, 고전압 등 가혹한 공정환경에 지속적으로 노출되므로 부식이나 표면 손상이 불가피하다. 특히 플라스마는 반도체 웨이퍼 표면에 미세 회로 패턴을 형성하기 위한 식각 공정이나 얇은 막을 형성하는 증착 공정에서 필수적으로 사용되는데, 이러한 화학적으로 활성화된 상태의 플라스마가 장비 부품에 지속적인 부하를 준다. 또한 불순물 원자를 실리콘 웨이퍼에 주입하는 이온 주입 공정에서는 수만 볼트의 고전압이 사용되어 장비 부품들에 심각한 스트레스를 가한다.

정밀세정·특수코팅으로 50% 이상 원가절감 가능

이러한 공정 장비용 부품들은 짧게는 1주일, 길게는 3개월 정도의 주기로 교체가 필요한데, 대부분의 부품이 수백만 원, 수천만 원에 달하며 전술했던 비와 같이 일부는 1억 원을 상회하기도 한다. 이처럼 고가의 부품들은 마모 시 완전히 폐기하는 것보다 정밀세정과 특수코팅을 통한 재사용이 비용 측면에서 현실적인 선택이 된다. 실제로 이러한 재생 과정을 거치면 세정 및 코팅 서비스 비용을 감안하더라도 반도체 제조회사 입장에서 소모품 관리 시 50% 이상의 원가 절감이 가능하다. 이는 단순 부품(소모품) 교체가 아닌 정밀세정과 특수코팅을 통해 부품의 수명을 연장하고 재활용함으로써 얻을 수 있는 상당한 비용절감 효과다.

반도체 제조업체들은 예방정비 과정에서 세정·코팅 전문업체와 협력 필수적

더욱이 반도체 소자의 내부 구조가 나노미터 수준으로 미세화되면서 먼지나 이물질과 같은 미세 입자(파티클, particle)의 철저한 관리가 수율에 결정적인 영향을 미치게 되었다. 이처럼 부품 상태가 반도체 생산수율과 밀접하게 연관되어 있어, 세정과 코팅 품질은 반도체 제조업체의 경쟁력을 좌우하는 핵심 요소가 되었다. 이러한 이유로 반도체 제조업체들은 정기적인 예방정비(PM, Preventive Maintenance) 과정에서 전문 세정, 코팅 업체와의 긴밀한 협력관계를 유지하고 있다. PM은 24시간 연속 가동되는 반도체 제조 장비의 성능 저하나 고장을 예방하기 위해 정기적으로 실시하는 부품 점검, 교체, 세정 등의 유지보수 활동을 의미한다.

반도체 제조 장비의 예방정비(PM) 사이클

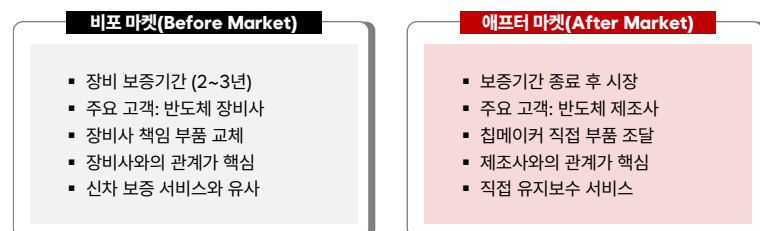


자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

세정·코팅 기업들은 비포 마켓과 애프터 마켓에서 사업 영역 구분. 전자는 장비사와, 후자는 제조사와의 협력이 필수적

코스닥 상장 기업 중에 코미코 외에도 한솔아이원스, 원익QnC와 같은 세정, 코팅 전문기업이 존재한다. 이들 기업은 크게 비포 마켓(Before Market)과 애프터 마켓(After Market)으로 구분되는 시장에서 각자의 전문성을 발휘하고 있다. 비포 마켓은 자동차 시장의 신차 보증 서비스와 유사하다. 반도체 장비사가 장비 설치 후 2~3년의 보증 기간 동안 부품 교체까지 책임지는 시장으로, 이 영역에서 부품 세정, 코팅 협력사가 성장하기 위해서는 반도체 장비사와의 우호적 관계 구축이 필수적이다. 반면 애프터 마켓은 보증 기간이 종료된 이후의 시장이다. 애프터 마켓 시장에서는 반도체 제조사(칩 메이커, 종합반도체기업)가 직접 부품을 관리하므로, 반도체 제조사와의 우호적 협력 관계 구축이 세정, 코팅 사업 성공의 핵심 요소가 된다.

비포 마켓(Before Market)과 애프터 마켓(After Market)으로 구분되는 시장



자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

반도체 생산라인 필수 공정으로 경기 변동에 둔감. 높은 진입장벽과 낮은 재고부담으로 안정적 수익구조 확보

일반적으로 한국 반도체 업종에서의 개별 중소기업은 소재, 부품, 장비 중 한 영역에 특화되어 있다고 인식되어 소재/부품/장비 기업으로 불리기도 하지만, 세정·코팅 서비스 기업들은 탄화규소(SiC, 실리콘 카바이드), 석영(SiO₂, 쿼츠), 알루미늄(Al₂O₃, 산화알루미늄)과 같은 특수 소재로 제작된 고가 부품을 전문적으로 관리하는 독특한 비즈니스 모델을 보유하고 있어 '소재 기업'으로 분류되기도 한다. 이러한 세정·코팅 사업이 지속적으로 성장할 수 있는 이유는 다음과 같은 특징 때문이다.

첫째, 세정·코팅 사업은 경기 변동에 상대적으로 둔감하다. 반도체 생산라인이 가동되는 한 부품의 세정과 코팅은 필수적으로 요구되기 때문이다. 특히 첨단 반도체 생산에서는 장비 가동률을 최대한 유지해야 하므로, 정기적인 부품 관리의 중요성이 더욱 부각되고 있다.

둘째, 세정·코팅 시장 중에서 반도체 장비사의 워런티(보증) 기간이 끝난 다음에 개화되는 애프터 마켓 시장에서는 오히려 업계 불황기에 고객사(칩 메이커, 반도체 제조사)들의 원가 절감 필요성이 높아지면서, 신규 부품 구매 대신 기존 부품의 세정·코팅을 통한 재활용 수요가 증가하는 경향을 보인다. 이는 안정적인 매출을 유지할 수 있게 하는 독특한 사업적 강점이 된다.

셋째, 다년간 축적된 기술 노하우와 대규모 기반시설이 필요한 산업 특성상 높은 진입장벽이 형성되어 있다. 특히 고객사의 까다로운 품질 기준을 충족시키기 위해서는 수년간의 경험과 검증된 기술력이 필수적이며, 이는 신규 업체의 시장 진입을 어렵게 만드는 요인이 된다.

넷째, 사업 구조가 고객사의 자산을 위탁받아 처리하는 형태이므로 재고 부담이 매우 적고, 대기업과의 거래를 통해 매출채권 회수도 안정적으로 이루어지는 등 재무적으로도 우수한 특성을 보유하고 있다. 이러한 사업 구조는 안정적인 현금흐름 창출로 이어져, 지속적인 기술 투자와 시설 확충을 가능하게 하는 선순환을 만들어내고 있다.

세정·코팅 서비스 기업의 공통적인 특징



자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

세정·코팅 사업은 고가 설비와 클린룸 투자가 필수적. 코미코는 상장 전 설비투자로 재무부담 겪다 상장 후 본격 확장 진행

이러한 장점들에도 불구하고 세정, 코팅 사업의 가장 큰 도전 과제는 막대한 설비투자 부담이다. 세정과 코팅 공정에는 고가의 특수 설비와 대규모 클린룸이 필수적이며, 이는 기업의 재무적 부담으로 이어진다.

예를 들어 코미코의 경우를 살펴보면, 해외 법인(미국, 대만, 중국) 설립 이후 2013년부터 2017년 코스닥 시장 상장 전까지 설비투자와 관련하여 소강기(消光期)를 경험했다. 이는 대규모 설비투자에 따른 재무적 부담을 감안해 설비투자 속도를 조정하는 시기였다고 볼 수 있다. 2017년 코스닥 시장 상장을 통해 자금을 확보한 이후에야 본격적으로 국내 설비 증설과 해외 법인 확장을 추진할 수 있었다. 특히 해외 법인의 경우, 진출하려는 지역의 인프라스트럭처 수준과 부지 확보 비용 등에 따라 차이가 있지만, 보통 수백 억원 규모의 대규모 증설 비용이 소요되며, 이는 기업의 장기적인 재무 계획과 밀접하게 연계될 수밖에 없다.

2017년 코스닥 시장에 상장하기 이전부터 이미 글로벌 고객 기반을 확보

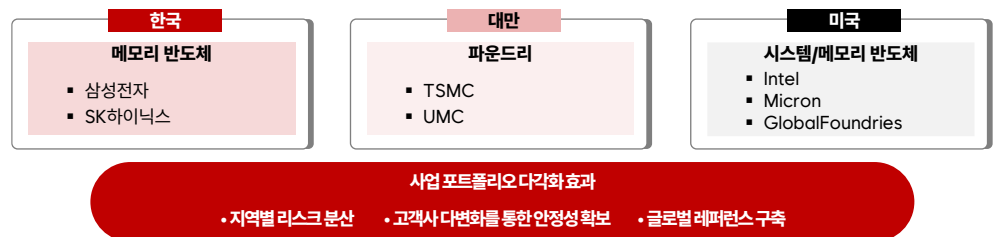
세정·코팅 라인 완벽 분리로 품질관리 차별화

코미코는 2017년 코스닥 시장 상장 당시 이미 업계를 선도하는 경쟁력을 보유하고 있었다. 1990년대 후반 국내 최초로 세정·코팅 전문 서비스를 사업화한 이래, 20년 이상 축적된 기술과 노하우를 체계적인 데이터베이스로 구축하여 고객사의 다양한 공정 이슈에 최적화된 솔루션을 제공해왔다. 특히 고도화된 품질관리 측면에서 주목할 만한 점은 공정 오염 관리 시스템이다. 반도체 구조에서 배선 물질로 사용되는 구리(Cu)는 실리콘 기판 내부로 쉽게 확산되어 반도체의 전기적 특성을 저하시킬 수 있어 특별한 관리가 필요했다. 이에 따라 구리가 포함된 공정과 미포함된 공정은 완전히 분리된 공간과 설비에서 진행되어야 하는데, 만약 이러한 분리가 이뤄지지 않으면 구리 입자로 인한 교차 오염(Cross Contamination)이 발생할 수 있다. 코미코는 교차 오염 위험을 원천적으로 차단하기 위해 세정 및 코팅 라인을 완벽하게 분리 운영하는 등 엄격하게 품질 기준을 확립했다.

상장 이전부터 이미 글로벌 고객 기반 확보

주목할 만한 점은 코미코가 코스닥 시장에 상장하기 이전부터 이미 글로벌 고객 기반을 확보했다는 것이다. 국내에서는 삼성전자, SK하이닉스와 같은 메모리 반도체 제조사들과 우호적 거래관계를 유지했을 뿐만 아니라, Intel, Micron, TSMC, UMC, GlobalFoundries 등 글로벌 반도체 기업들과도 협력 관계를 구축했다. 이처럼 다양한 글로벌 고객사 포트폴리오를 보유함으로써 특정 지역이나 고객사의 경기 변동에 따른 리스크를 최소화할 수 있었다.

상장 이전부터 이미 글로벌 고객 기반을 확보



자료: 한국IR협의회 기업리서치센터

순차적으로 현지 법인을 설립하며 글로벌 네트워크를 확장

코미코의 매출 구조를 살펴보면, 상장 이전인 2014~2015년부터 이미 해외 법인의 매출 비중이 국내 법인을 상회했다는 점이 주목할 만하다. 2014년 해외 법인의 매출은 397억 원으로 전체 매출의 56.3%를 차지했으며, 2015년에는 479억 원으로 더욱 증가하여 56.9%의 비중을 기록했다. 코스닥 시장에 상장하기 직전인 2016년 1~3분기에도 해외 법인은 397억 원의 매출을 달성하며 전체 매출의 57.3%를 차지하는 등 꾸준히 높은 해외 매출 비중을 유지했다. 이는 코미코가 이미 상장 이전부터 글로벌 경쟁력을 갖춘 기업으로서 성장해 왔음을 보여주는 중요한 지표이다.

이러한 높은 해외 매출 비중은 코미코의 단계적이고 체계적인 글로벌 확장 전략의 결과물이다. 코미코는 2005년 중국 우시(Wuxi)를 시작으로, 2006년 대만 신주(Hsinchu), 2007년 미국 오스틴(Austin), 2013년 싱가포르 우들랜드(Woodland)에 순차적으로 현지 법인을 설립하며 글로벌 네트워크를 확장해 왔다.

각 해외 법인은 현지 시장 특성에 맞는 차별화된 전략으로 현지 시장에 정착했다. 특히 미국 오스틴 법인은 삼성전자 오스틴 법인, Intel, Micron, Texas Instruments 등을 주요 고객으로 확보하며 해외 법인 중 호실적을 달성했고, 중국 우시(Wuxi) 법인은 SK하이닉스 우시 법인, SMIC, TSMC, CSOT 등을 고객으로 확보해 안정적인 성과를 보였다.

대만 Hsinchu 법인은 TSMC, UMC, Inotera(現 Micron Taiwan) 등을 대상으로 코팅 사업에 특화된 전략을 통해 높은 투자 효율을 실현했다. 싱가포르 법인은 Micron, UMC, GlobalFoundries 등이 선단 공정으로 전환하면서 증가하는 세정과 코팅 수요에 대응했다. 이처럼 다각화된 글로벌 네트워크 구축은 2008년부터 2010년까지 이어진 반도체 업계의 치킨게임 시기에도 특정 고객사의 부침에 영향받지 않고 안정적인 성장을 이어갈 수 있는 원동력이 되었다. 이는 코미코가 코스닥 시장에 상장하기 훨씬 전부터 탄탄한 글로벌 경쟁력을 갖춘 기업으로 성장해 왔음을 보여주는 중요한 증거이다.

각 지역별 해외 법인과 해당 지역의 주요 고객사(반도체 제조사)

2005	2006	2007	2013	글로벌네트워크의 강점
중국 우시 ▪SK하이닉스우시 ▪SMIC, TSMC ▪CSOT	대만 신주 ▪TSMC, UMC ▪Inotera ▪코팅 특허 전략	미국 오스틴 ▪삼성전자 오스틴 ▪Intel, Micron ▪Texas Instrument	싱가포르 우들랜드 ▪Micron, UMC ▪GlobalFoundries ▪10나노급 미세공정 전환	글로벌네트워크의 강점 ▪지역별 차별화 전략으로 안정적 성장 ▪업계 불황기에도 견고한 실적 유지

자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

코미코의 해외 현지 법인은
미국(Austin, Hillsboro,
Phoenix), 중국(Wuxi,
Shenzhen), 대만(Hsinchu),
싱가포르(Woodland) 등에 위치

2024년 기준으로 코미코의 해외 현지 법인은 각 지역 내에서 추가적으로 확장했다. 해외 법인은 미국(Austin, Hillsboro, Phoenix), 중국(Wuxi, Shenzhen), 대만(Hsinchu), 싱가포르(Woodland) 등에 위치해 있다. 각 해외 법인은 현지 반도체 기업들의 수요에 대응하기 위한 세정·코팅 설비를 갖추고 있다. 2024년 3분기 기준으로 미국 Austin 법인의 경우 세정 부문 가동률이 94%에 달하며, 대만 Hsinchu 법인은 71.5%, 중국 Wuxi 법인의 코팅 부문은 72.6%, 중국 Shenzhen 법인의 코팅 부문은 75.7%의 높은 가동률을 기록하고 있다. 반면 2019년에 신규로 설립된 미국 Hillsboro 법인은 세정 부문 9.4%, 코팅 부문 52.9%로 상대적으로 낮은 가동률을 보이고 있으며, 싱가포르 법인도 세정 47.6%, 코팅 49.7%의 가동률을 기록하고 있다. 이러한 가동률 차이는 지역별 반도체 업황과 수요 변화, 주요 고객사의 설비투자 규모, 그리고 반도체 장비의 보증 기간 만료 시점 등 다양한 요인에 영향을 받는다. 특히 반도체 장비사의 보증 기간(일반적으로 2~3년)이 순차적으로 만료되면서 애프터 마켓 수요가 가속화되는 지역의 경우 가동률이 크게 상승하는 경향을 보인다.

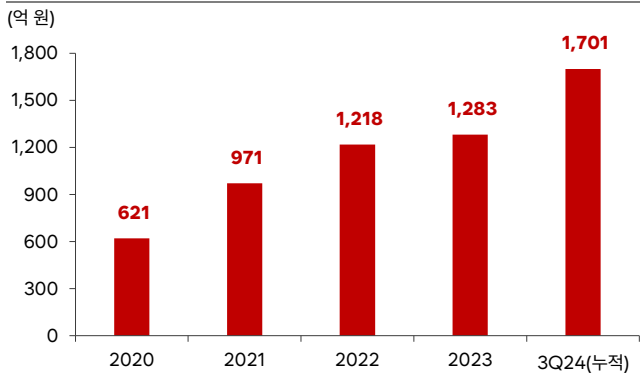
코미코는 코팅용 파우더 등 핵심 원재료를 모기업인 미코로부터 공급받고 있으며, 그 외 필요한 원자재는 현지 업체들을 통해 조달하고 있다. 이러한 글로벌 생산 네트워크는 주요 반도체 생산 거점을 중심으로 구축되어 있어, 고객사들의 즉각적인 수요에 대응할 수 있는 것이 특징이다.

자회사 중에서도 실적에 크게 기여하고 있는 자회사는 미코세라믹스

미코세라믹스는 세라믹 소재로
이루어진 부품 사업 영위

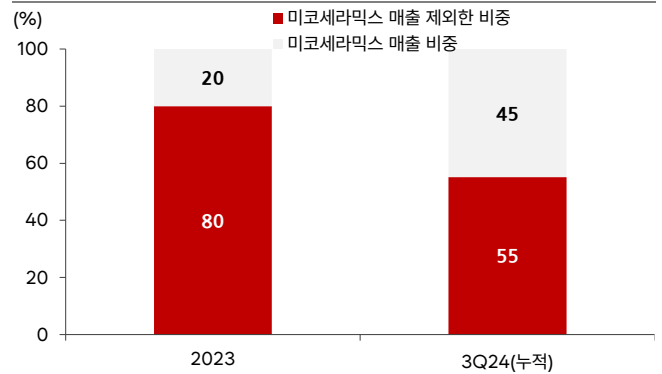
코미코의 자회사 중에서도 실적에 크게 기여하고 있는 자회사는 미코세라믹스이다. 2023년 7월 종속회사로 편입된 미코세라믹스는 원래 미코의 반도체 생산 장비용 세라믹 소재로 이루어진 부품 사업부문이 2020년 물적분할 되어 설립된 회사다. 최근 반도체 제조 공정이 고도화되면서 세라믹 소재로 만들어진 고성능 부품(소모품)의 수요가 꾸준히 증가하고 있어, 미코세라믹스의 전략적 중요성은 더욱 커지고 있다.

2020년부터 2024년 3분기(누적)까지 미코세라믹스 매출은 우상향



주: 1) 2020년부터 2023년까지 미코세라믹스 매출은 미코세라믹스 감사보고서(전자공시) 참고
2) 2024년 3분기 누적 기준 미코세라믹스 매출은 코미코의 3Q24 분기보고서 참고
자료: 전자공시, 한국R협회의 기업리서치센터

코미코 매출 중에 미코세라믹스의 비중은 3Q24 기준 45%로 높음



주 1) 2020년부터 2023년까지 미코세라믹스 매출은 미코세라믹스 감사보고서(전자공시) 참고
2) 2024년 3분기 누적 기준 미코세라믹스 매출은 코미코의 3Q24 분기보고서 참고
3) 2023년 미코세라믹스의 연간 매출은 1,283억 원이었으나, 코미코의 연결대상 자회사가 된 시점이 2023년 7월이므로 하반기 매출 616억 원만 코미코의 연결매출에 포함됨. 이는 2023년 코미코 연결매출의 20%에 해당함. 참고로, 미코세라믹스가 2023년 전체 기간 동안 연결대상이었다고 가정하면 매출 기여도는 40% 수준이었을 것으로 추정
4) 위와 같이 단순한 가정을 감안한 미코세라믹스 매출 기여도는 3Q24(누적) 기준 45%인데, 코미코 전체 매출에서 부품 사업의 매출 기여도는 이보다 높은 48.4%임. 3.4% 수준의 차이는 미코세라믹스 외에 기타 부품 매출이 존재하기 때문으로 추정
자료: 전자공시, 한국R협회의 기업리서치센터

주력 제품은 세라믹 소재로 만들어진 히터와 정전척(ESC)

미코세라믹스의 주력 제품은 세라믹 소재로 만들어진 히터와 정전척(ESC, Electrostatic Chuck)이다. 세라믹이란 금속과 비금속의 중간적 성질을 가진 무기물 소재로, 1,000도가 넘는 고온에서도 강도를 유지하고 화학적으로 안정적인 특성을 가진다. 이러한 특성은 초고온, 고진공 환경에서 이루어지는 반도체 제조 공정에 필수적이다. 세라믹 히터는 화학 기상증착(CVD, 기체 상태의 화학 물질을 반응시켜 웨이퍼 표면에 나노미터 단위의 얇은 막을 정밀하게 입히는 공정)이나 원자층증착(ALD, 원자 한 층씩 더욱 정밀하게 막을 쌓아 올리는 최첨단 공정) 등에서 웨이퍼에 균일한 온도를 가하는 핵심 부품이다.

질화알루미늄 세라믹 히터로 부식·열변형 개선, 정전척은 정전기로 웨이퍼 고정·온도 제어하는 핵심부품

세라믹 소재의 히터에는 질화알루미늄(알루미늄과 질소의 화합물로, 열은 잘 전달하면서 전기는 통하지 않는 독특한 특성을 가짐) 소재를 적용해 기존 금속 히터의 부식과 열 변형 문제를 획기적으로 개선했다. 미코세라믹스의 또 다른 주력 제품인 정전척(ESC, Electrostatic Chuck)은 정전기의 힘을 이용해 웨이퍼를 진공 상태로 단단히 고정하고 온도를 정밀하게 제어하는 부품이다. 여기서 '척(Chuck)'은 선반이나 드릴과 같은 공작 기계에서 가공물을 잡아주는 부품을 의미하는데, 정전척은 이러한 고정 기능을 정전기력으로 구현한 첨단 부품으로 '반도체 공정용 첨단 진공 흡착판'이라고 이해하면 쉽다. 수천만 원대의 웨이퍼가 공정 중에 미세하게라도 움직이면 불량 발생하기 때문에, 정전척의 성능은 곧 반도체 수율과 직결된다.

세라믹 소재로 만들어진 히터



자료: 미코세라믹스, 한국IR협회의 기업리서치센터

Wafer를 정전력으로 고정시켜주는 ESC(Electrostatic Chuck)

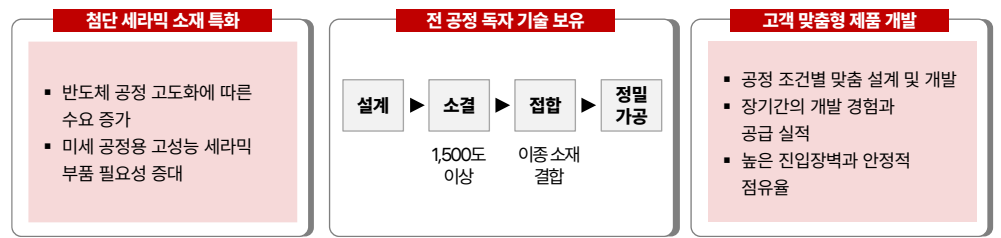


자료: 미코세라믹스, 한국IR협회의 기업리서치센터

세라믹 특화기술과 전공정 독자기술 보유, 맞춤형 제품으로 진입장벽 확보

미코세라믹스의 핵심 경쟁력은 크게 세 가지로 요약된다. 첫째, 첨단 세라믹 소재에 특화되어 있어 반도체 공정이 고도화될수록 수요가 증가하는 성장 구조를 가지고 있다. 특히 반도체 선폭이 미세화될수록 공정 난이도가 높아져 고성능 세라믹 부품의 필요성이 더욱 커지고 있다. 둘째, 설계부터 소결(세라믹 가루를 1,500도 이상의 고온에서 구워 단단한 덩어리로 만드는 과정), 접합(열팽창 계수가 다른 이종 소재를 안정적으로 결합하는 고난도 기술), 정밀 가공, 품질 테스트까지 전 공정의 독자 기술을 보유하고 있다. 셋째, 모든 제품이 고객의 공정 조건과 요구사항에 맞춰 설계되고 개발된다.

자회사 미코세라믹스의 핵심 경쟁력은 크게 세 가지로 요약 가능



자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

코미코 매출은 코팅, 부품, 세정 순으로 비중 높음

2024년 3분기 기준 코미코의 매출 구조와 판매 전략을 살펴보면 다음과 같다. 우선 전체 매출은 제품과 상품으로 구분된다. 제품 매출은 3,508억 원으로 전체의 92.5%를 차지하며, 세부적으로는 코팅 매출 1,150억 원(내수 1,123억 원, 수출 27억 원), 부품 매출 1,570억 원(내수 504억 원, 수출 1,065억 원), 세정 매출 789억 원(내수 768억 원, 수출 21억 원)으로 구성된다. 여기서 부품 매출은 자회사 미코세라믹스가 세라믹 히터 또는 정전척(ESC)을 직접 고객사에 판매하는 매출을 의미한다. 한편, 상품 매출 내에서 세정 및 코팅 매출의 비중은 미미하며 상품 매출(소계) 금액은 284억 원으로 코미코 전체의 7.5%를 차지하는데, 이 중 대부분은 미코세라믹스가 제조한 제품을 코미코가 구매한 후 해외 법인을 통해 현지 고객사에 판매하는 부품 매출(265억 원)이다. 이는 연결재무제표 작성 시 내부거래가 제거되므로 중복 매출이 발생하지 않는다.

코미코의 연결 매출

(단위: 억 원)

제품/상품 구분	구분	2023년	2024년 1~3분기 누적
제품(세정)	내수	964	768
	수출	15	21
제품(코팅)	내수	1,257	1,123
	수출	32	27
제품(부품: 대부분 자회사 미코세라믹스 관련 매출)	내수	342	504
	수출	334	1,065
제품(소계)		2,945	3,508
상품(세정)	내수	004	0.34
	수출	0	0
상품(코팅)	내수	38	19
	수출	0	0
상품(부품)	내수	46	221
	수출	44	45
상품(소계)		128	284
합계		3,073	3,793

주: 1) 2023년 코미코 매출액에는 미코세라믹스 매출(2023.07~2023.12)이 하반기에 포함, 2) 2024년 3분기 매출액에는 미코세라믹스 매출(2024.01~2024.09)이 포함, 3) 상기 수출 실적은 국내에서 해외로 수출한 건에 대한 금액이며, 해외 현지 법인이 현지에서 매출이 발생한 부분은 수출이 아니라 내수로 분류, 4) 제품(부품) 매출은 대부분 자회사 미코세라믹스의 매출로 구성되어 있음. 다만, 미코세라믹스가 제조한 부품이 코미코의 해외 법인을 통해 해외 고객사에 판매되는 경우, 연결재무 제표 작성 시 내부거래를 제거하므로 실제 미코세라믹스의 개별 매출과는 차이가 발생

자료: 코미코, 미코세라믹스, 한국IR협회의 기업리서치센터

코미코는 지역별 직접 납품과
본사 경유 납품의 두 방식으로
운영, 실시간 수요 대응으로
유통 효율성 확보

코미코의 판매는 크게 두 가지 방식으로 이루어진다. 주된 방식은 코미코와 해외 법인들이 각자의 담당 지역 고객사에 직접 서비스를 제공하는 것이다. 이는 특히 세정과 코팅 서비스에서 일반적이며, 이 경우 해외 법인의 매출은 해당 법인이 현지 법인으로서 현지 시장에서 발생시키는 매출이므로 회계상 '내수'로 분류된다. 이 때문에 전사적으로 '내수'로 분류되는 매출의 비중이 상당히 높아 보이지만, 내수 매출이라고 해서 한국 법인에서 한국 고객사로의 매출이라고만 볼 수 없고, 실제로는 해외 법인의 매출이 상당 부분 포함되어 있다. 다른 하나는 해외 법인이 자체적으로 생산하기 어려운 제품이나 국내 생산이 불가피한 특수 제품의 경우, 코미코 본사가 해외 자회사를 거쳐 최종 고객사에 납품하는 방식이다. 이러한 국내에서 해외로의 직접 판매만 '수출'로 분류된다.

한 가지 특징적인 점은 코미코가 별도의 고정된 사전 주주 없이 고객사들의 세정·코팅, 부품 수요에 맞춰 생산과 서비스를 제공한다는 것이다. 이는 반도체 산업의 환경과 칩 메이커들의 수요가 수시로 변화하는 특성을 반영한 것으로, 회사는 별도의 주주잔고를 관리하지 않고 고객사의 실시간 수요에 대응하는 방식으로 운영되고 있다. 이러한 직접 판매 중심의 유통 구조는 여러 장점을 가진다. 중간 단계 없이 고객사와 직접 소통하므로 신속한 서비스 제공이 가능하고, 대리점이나 도매상과 같은 별도의 유통 채널이 없어 유통 마진이 발생하지 않는 효율적인 구조를 갖추고 있다.

SWOT 분석을 통한 코미코의
경쟁력과 약점 점검

코미코의 설립, 기업 분할 이후 현재까지의 발전 과정을 살펴보면 코미코의 SWOT(기업의 강점(Strengths), 약점(Weaknesses), 기회(Opportunities), 위협(Threats))을 체계적으로 분석하는 전략적 평가 도구)을 분석해보면 다음과 같다. 먼저 코미코의 강점은 삼성전자, SK하이닉스, Intel, TSMC, Micron 등 글로벌 최상위 반도체 기업들과의 견고한 거래 관계를 구축하고 있다는 점이다. 또한 세정(20.8%), 코팅(30.8%), 부품(48.4%)으로 이어지는 균형 잡힌 사업 포트폴리오와 한국을 포함한 5개국의 현지 법인을 통한 글로벌 거점 확보로 공급망 리스크에 효과적으로 대응할 수 있다. 특히 원가 절감과 품질 유지를 동시에 실현하는 기술력과 미코세라믹스 편입을 통한 부품 설계부터 테스트까지

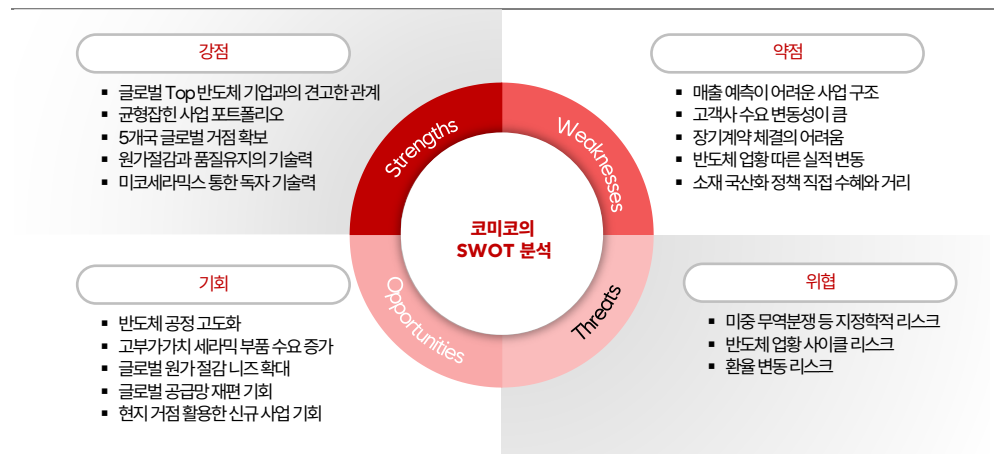
의 독자 수행 능력은 시장에서 큰 경쟁력으로 평가받고 있다. 반면 약점으로는 외부 투자자의 관점에서 단가와 물량을 통한 매출 예측이 어려운 사업 구조를 들 수 있다. 고객사의 수요 변동성이 크고 장기 계약이 어려워 실적 예측이 쉽지 않다는 점도 주식투자자들의 관심을 끌지 못하는 요인이 되고 있다. 또한 반도체 업황 변동에 따른 실적 변동성이 존재하며, 포토리저스트나 불화수소 같은 소재 국산화 정책의 직접적인 수혜와는 거리가 있는 비즈니스 모델이라는 점도 약점으로 지적된다.

반도체 산업 발전과 원가절감 니즈 확대의 기회와 지정학적 리스크의 위협 상존

향후 기회 요인으로는 반도체 공정 고도화에 따른 고부가가치 세라믹 부품 수요 증가와 글로벌 반도체 기업들의 원가 절감 니즈 확대를 꼽을 수 있다. 특히 반도체 산업의 글로벌 공급망 재편 과정에서 코미코가 보유한 현지 거점을 활용한 새로운 사업 기회 창출을 기대한다.

마지막으로 위협 요인으로는 미중 무역분쟁 등 지정학적 리스크와 반도체 업황 사이클에 따른 위험이 존재한다. 또한 글로벌 사업 영위에 따른 환율 변동 리스크, 그리고 고객사들이 자체적으로 세정·코팅 설비를 구축할 가능성 등이 잠재적 위협 요인으로 작용할 수 있다.

코미코의 SWOT 분석



자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

주가 추이 및 주주 구성

2017년 코스닥 상장 후 서버 DRAM 호황과 미중 무역분쟁으로 인한 세정·코팅 수요 증가로 주가 상승세 지속

코미코는 2017년 3월 코스닥 시장에 공모가 13,000원, 시초가 26,000원으로 상장했으며, 2018년 상반기까지 주가가 꾸준히 상승했다. 당시는 반도체 시장의 호황기였는데, 특히 2017년에는 아마존, 마이크로소프트 등 글로벌 IT 기업들의 클라우드용 데이터센터 투자 확대로 서버 DRAM 수요가 급증했고, 이에 대응하여 삼성전자와 SK하이닉스는 적극적으로 웨이퍼 투입량을 늘리며 생산을 확대했다. 이러한 반도체 시장의 호황은 자연스럽게 코미코의 실적 개선으로 이어졌다. 2018년 상반기에는 미중 무역분쟁이 본격화되면서 반도체 업황이 전반적으로 둔화되었으나, 오히려 이는 코미코에게 새로운 기회가 되었다. 반도체 제조사들이 비용 효율화를 위해 고가의 신규 부품 구매 대신 세정·코팅 서비스를 적극 활용하면서 코미코의 시장 위상이 더욱 높아졌고, 이는 불황기에도 안정적인 수익을 창출할 수 있는 비즈니스 모델의 강점을 입증하는 계기가 되었다.

**미중 분쟁과
매출 예측의 어려움으로
소부장 밸류체인 내 소외,
일본 수출규제 국산화 테마와도
무관**

이후 2020년까지 코미코의 주가는 큰 상승세를 보이지 못했다. 미중 무역분쟁 우려가 지속된 데다, 세정·코팅 사업의 경우 외부 투자자의 관점에서 단가와 물량을 통한 매출 예측을 하기 어려워 반도체 소부장 밸류체인에서 상대적으로 소외되었다. 특히 2019년 하반기에는 일본의 포토레지스트, 불화수소, 플루오린 폴리이미드 등 반도체 핵심 소재 수출 규제로 동진썸미켄, 솔브레인 등 국산화 수혜주들이 부각되었으나, 코미코의 비즈니스 모델은 이러한 소재 국산화 테마와는 거리가 있었다. 또한 세정·코팅 서비스의 특성상 고객사의 수요 변동성이 크고 장기 계약이 어려워 실적 예측이 쉽지 않다는 점도 투자자들의 관심을 끌지 못한 요인이었다.

**코로나와 미중분쟁 속 글로벌
고객사 관계와 해외 제조라인
보유로 주가 전고점 돌파**

그러다가 2020년부터 2021년 9월까지 코미코의 주가는 추세적 상승을 보이며 전고점을 돌파했다. 미중 무역분쟁과 코로나 팬데믹으로 인한 반도체 공급망 혼란(supply chain disruption) 속에서, 코스닥 상장 전부터 해외 법인을 보유하고 글로벌 반도체 고객사들과 우호적 관계를 구축해온 코미코의 강점이 크게 부각되었다. 특히 Intel, TSMC, Micron, GlobalFoundries 등 주요 파운드리 업체들과의 오랜 거래 관계와 미국, 대만, 중국 등 주요 반도체 생산 거점에 현지 법인을 확보하고 있다는 점이 글로벌 공급망 위기 상황에서 큰 경쟁력으로 작용했다.

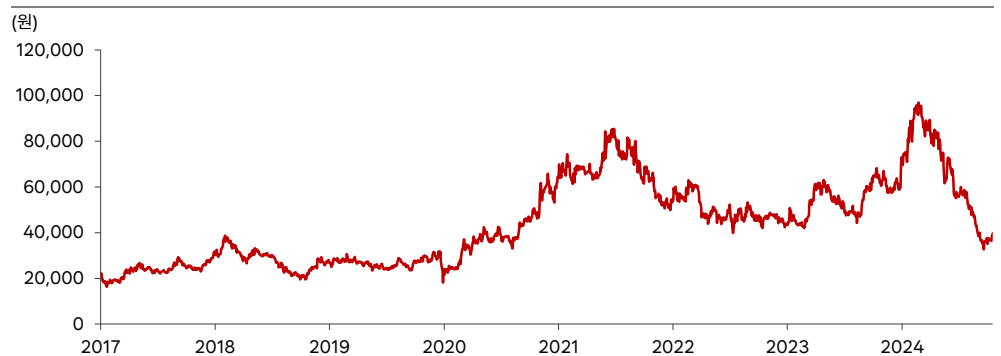
**2022년 이후 박스권 등락 지속,
AI용 HBM 관련 장비사로의
투자자금 쏠림 현상 발생**

코로나 팬데믹이 끝날 무렵인 2022년부터 2023년까지 코미코의 주가는 박스권 등락을 거듭했다. 특히 2023년에는 반도체 밸류체인 중에서 인공지능용 메모리 반도체인 HBM(High Bandwidth Memory) 관련 수혜주들이 주목받으면서, 한미반도체와 같은 HBM 공정 장비사로 시장 수급이 크게 쏠리는 현상이 나타났다. ChatGPT로 촉발된 AI 열풍으로 NVIDIA의 AI 반도체 수요가 폭발적으로 증가하면서, HBM을 비롯한 첨단 패키징 관련 장비사들의 수주 증가 기대감이 커졌고, 이는 반도체 장비주들의 차별화된 상승으로 이어졌다.

**미코세라믹스 호실적으로
전고점 돌파 후
주요 고객사 실적 부진과
투자 지연으로
하락세 전환**

2024년 5월, 코미코의 주가는 전고점을 상회했으나, 이후 2020년 수준까지 하락했다. 전고점 돌파의 주요 동력은 2023년 7월 자회사로 편입된 미코세라믹스의 빼어난 실적이었으나, 코미코의 주요 고객사인 삼성전자와 Intel이 각각 SK하이닉스와 NVIDIA 대비 부진한 실적을 보이고 미국 내에서의 설비투자에도 소극적인 모습을 보이면서 코미코 주가는 하락세로 전환되었다. Intel의 애리조나 팹 투자와 삼성전자의 미국 테일러 팹 가동 일정이 다소 지연되면서 미국 법인의 실적 확장 시기가 당초 예상보다 늦춰질 수 있으나, 이러한 우려는 현재 주가에 상당 부분 반영된 것으로 보인다.

코미코의 주가 추이

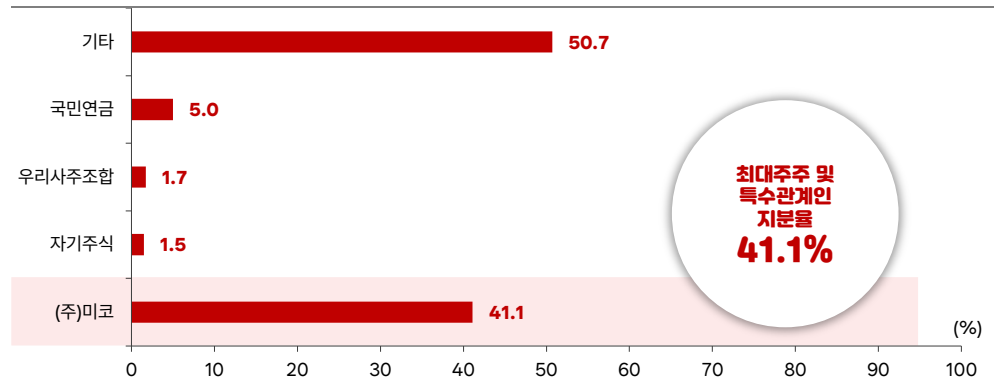


자료: 코미코, 한국IR협회의 기업리서치센터

코미코의 최대주주는 (주)미코

코미코의 최대주주는 (주)미코로, 전체 발행주식 10,460,684주 중 4,299,326주(41.10%)를 보유하고 있다. (주)미코는 1999년 설립되어 2002년 코스닥 시장에 상장한 기업으로, 이석운 대표이사가 이끌고 있으며 반도체 및 액정디스플레이(LCD, Liquid Crystal Display) 장비용 부품 제작, 세정·코팅, 고체산화물연료전지(SOFC, Solid Oxide Fuel Cell) 제작, 바이오 진단사업 등을 주요 사업으로 영위하고 있다. 5% 이상 주주로 국민연금 523,132주(5.00%)를 보유하고 있으며, 우리사주조합은 178,804주(1.71%)를 보유하고 있다.

주주 구성(미코, 국민연금, 우리사주조합, 자기주식 등)



주: 2024년 3분기 말 기준

자료: 코미코, 한국IR협의회 기업리서치센터

산업 현황

반도체 밸류 체인 내에서 세정, 코팅 산업은 중소기업 협력사를 중심으로 성장

정밀세정과 특수코팅이
필수적인 업종이 존재하며
반도체 산업에서 중요성 높음

세정, 코팅이 중요한 산업 분야를 살펴보면 항공우주, 자동차, 의료기기 산업을 들 수 있다. 항공우주 산업에서는 극한의 환경에서 작동하는 엔진 부품의 내열성과 내구성 확보를 위해, 자동차 산업에서는 엔진과 변속기 등 정밀부품의 수명 연장과 성능 향상을 위해, 의료기기 산업에서는 인체 접촉 부품의 생체적합성과 내부식성 확보를 위해 고도화된 세정·코팅 기술이 요구된다. 특히 반도체 산업에서는 수백만 원에서 수천만 원에 달하고 때로는 1억 원을 상회하기도 하는 고가의 공정장비 부품들이 화학물질, 플라즈마, 고전압 등 극한의 환경에 지속적으로 노출되기 때문에, 정밀세정과 특수코팅이 더욱 중요한 의미를 가진다.

항공우주, 자동차, 의료기기 업종을 비롯해 반도체 산업에서도 정밀세정과 특수코팅 중요



자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

Entegris는 코미코의 세정, 코팅,
부품(소모품) 사업 중에
부품(소모품) 사업과 유사한
사업을 주력으로 영위

필라델피아 반도체 지수에서 상위권을 차지하는 기업을 살펴보면, 코미코와 유사한 세정, 코팅, 부품(소모품) 전문 사업체를 찾기가 힘들다. 매출 규모 면에서는 설계(예: NVIDIA), 제조(예: GlobalFoundries), 장비(예: Applied Materials) 기업들에 비해 상대적으로 작기 때문이다.

필라델피아 반도체 지수에 편입된 종목 중에 코미코와 그래도 유사한 기업은 Entegris, Inc.이다. Entegris는 코미코의 세정, 코팅, 부품(소모품) 사업 중에 부품(소모품) 사업과 유사한 사업을 주력으로 영위하고 있다. 특히 Entegris는 반도체 공정에서 사용되는 각종 부품, 화학물질, 필터, 소재 등을 공급하며, 최근에는 한국 시장 확대를 위해 강원도 원주에 극자외선 노광장비의 핵심부품에 해당하는 극자외선 포드(EUV pod) 생산라인을 증설하는 등 적극적인 투자를 진행하고 있다. EUV pod(극자외선 포드)는 극자외선(EUV) 노광 공정에서 사용되는 핵심부품으로, EUV 마스크(회로 패턴이 그려진 원판)를 보관하고 운반하는 특수 용기이다.

한편, 코미코가 영위하는 세정·코팅 산업은 매출 규모는 작지만 몇 가지 독특한 특성을 가진다. 첫째, 고객사의 전략자산(핵심부품)을 위탁받아 처리하는 형태이므로 재고 부담이 매우 적고, 둘째, 반도체 생산라인이 가동되는 한 부품의 세정과 코팅은 필수적으로 요구되어 경기 변동에 상대적으로 둔감하며, 셋째, 업계 불황기에는 오히려 고객사들의 원가 절감 필요성이 높아지면서 신규 부품 구매 대신 기존 부품의 세정·코팅을 통한 재활용 수요가 증가하는 경향을 보인다.

Entegris는 세정, 코팅, 부품 밸류체인에서 부품(소모품) 사업에 집중



주: 반도체 팹의 전공정부터 후공정까지 고가 웨이퍼의 모니터링, 보호, 운송, 전달을 위한 Entegris의 종합 컨테이너 솔루션
자료: Entegris, 한국IR협회의 기업리서치센터

세정·코팅 업체들은 고객사와의 신뢰 관계 구축이 매우 중요

한국 반도체 밸류체인에서 수십 년 전에 세정, 코팅 전문 중소기업들이 생겨날 때 이들 기업들은 대부분 1곳의 고객사와 우호적인 관계를 맺으면서 사업을 시작했다. 특히 핵심 부품의 경우 반도체 제조사의 특정 생산라인의 어느 공정에서 사용되는지가 기밀 정보여서, 세정·코팅 업체들이 고객사와 신뢰 관계를 구축하는 것은 매우 중요했다. 반도체 공정에서 세정·코팅의 품질이 수율에 직접적인 영향을 미치기 때문에, 고객사들이 검증되지 않은 새로운 업체와의 거래를 꺼리는 경향이 강했기 때문이다. 따라서 초기에는 특정 고객사와의 긴밀한 협력을 통해 기술력과 신뢰도를 쌓은 후, 이를 기반으로 점진적으로 고객 기반을 확대하는 것이 일반적인 성장 경로였다.

반도체 밸류체인 내에서 세정, 코팅은 진입장벽이 높은 사업

주목할 만한 점은 반도체 밸류체인 내에서 세정, 코팅은 진입장벽이 높은 사업이며, 소재별로 상이한 전문성이 요구된다는 것이다. 예컨대 삼성전자 밸류체인 내 원익QnC는 쿼츠(석영, SiO_2) 소재 부품의 세정·코팅을 주력으로 하고 있다. 쿼츠는 실리콘과 산소로 이루어진 화합물로 높은 열 저항성을 가진 반면, 세라믹 소재(Al_2O_3 , Y_2O_3 등)는 금속 산화물 계열로 더 높은 강도와 내구성을 가진다. 특히 쿼츠 세정의 경우 단순한 오염물 제거를 넘어 열처리 가공을 통해 손상된 부품을 복원하는 고도의 기술이 필요한 반면, 세라믹 세정은 또 다른 차원의 전문성이 요구되는 영역이다.

코미코의 세정 서비스 전후 비교(증착 공정 장비용 Ring)

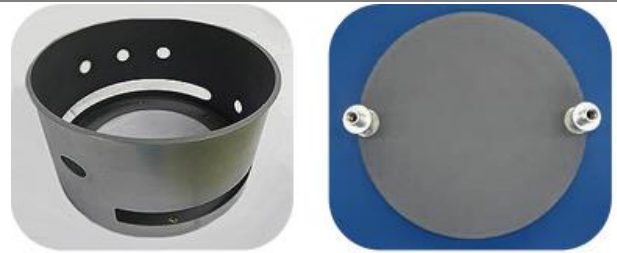


Before Cleaning

After Cleaning

자료: 코미코, 한국IR협회의 기업리서치센터

코미코의 코팅 서비스가 완료된 부품(실리콘 소재로 코팅)

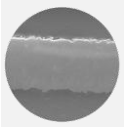


Chamber Liner

Baffle

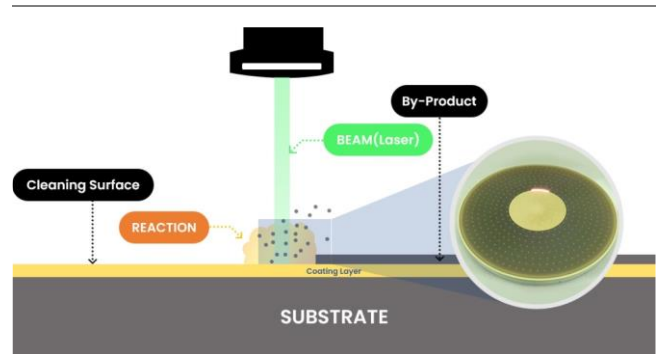
자료: 코미코, 한국IR협회의 기업리서치센터

원익QnC의 다양한 코팅 서비스(용도에 맞게 선택)

구분	SPS	PVD	
	Y2O3	I-SD	I-SDH
특징	고출력 플라즈마 내구성 우수	챔버 상부 부품 화학적/물리적 저항성 우수	고집적 식각 공정 상부 부품 화학적/물리적 저항성 우수
가공도	0.50%	Near Zero	
경도 (Ratio)	2	2.7	3.6
미세조직			

자료: 원익QnC, 한국IR협회의 기업리서치센터

원익QnC의 세정 기술(레이저 빔을 제거 대상물의 표면에 조사하여 오염 제거)



자료: 원익QnC, 한국IR협회의 기업리서치센터

세정·코팅은

고가 부품의 수명 연장과

반도체 공정 수율 개선에 효과적

이러한 세정·코팅의 목적은 크게 두 가지다. 첫째는 고가 부품의 수명을 연장하는 것이고, 둘째는 공정 수율을 개선하는 것이다. 특히 반도체 섹터가 미세화될수록 파티클 관리의 중요성이 더욱 커지고 있다. 세정이 제대로 이루어지지 않으면 오염물이 회로 적층 과정에서 단락(전기 회로가 끊어지는 현상, Open Circuit)이나 합선(의도하지 않은 전기적 연결, Short Circuit)을 유발할 수 있기 때문이다. 반도체 제조 공정에서 세정은 부품의 모재(base material, 부품의 기본이 되는 소재)의 손상을 최소화하면서 오염물질을 제거하고, 각 공정 조건에 맞는 표면 상태를 유지하는 역할을 한다. 코팅은 플라즈마에 대한 내식성을 높여 파티클 발생과 부품 손상을 제어하고, 부품의 가공성과 성능을 개선한다.

2023년 반도체 업종의 극심한 불황 이후 이들 업종의 성장 동력 확보가 필요한 상황

비포 마켓에서의 플레이어라면

반도체 장비사의 행보가 실적을

좌우하는 핵심 변수

그렇다면 코미코와 같은 세정, 코팅 서비스 업체 입장에서 반도체 산업의 변화 중 가장 희소식은 무엇일까? 이는 세정, 코팅 서비스 기업이 비포 마켓에 주력하느냐 애프터 마켓에 주력하느냐에 따라 상이한 양상을 보인다. 비포 마켓에서의 플레이어라면 반도체 장비사의 행보가 실적을 좌우하는 핵심 변수이기 때문에, 반도체 설비투자가 활발하게 전개되어 반도체 장비의 신규 도입이 가속화되는 국면이 호재로 작용한다. 신규 장비의 가동률이 상승하면 장비 내 핵심부품의 마모도가 증가하여 세정, 코팅 수요가 연쇄적으로 발생하기 때문이다.

반도체 장비가 설치되고

2~3년이 지나면

코미코와 같은

애프터 마켓 플레이어들의

경쟁력이 부각

예컨대 TSMC가 대만, 독일, 일본, 미국에서 대규모 설비투자를 전개하는 경우를 살펴보면, 초기 반도체 장비의 입고 및 가동 시점(반도체 공장 설립 이후 2~3년)에는 비포 마켓 플레이어들이 상대적 우위를 점할 수 있다. 반면 반도체 장비사의 부품 공급 워런티(보증) 기간이 종료되고 반도체 제조사 측에서 공정 미세화가 진전되면서 파티클 관리의 임계치가 엄격해지고 수율 관리가 중요해지는 시점에는 코미코와 같은 애프터 마켓 플레이어들의 경쟁력이 부각될 수 있다.

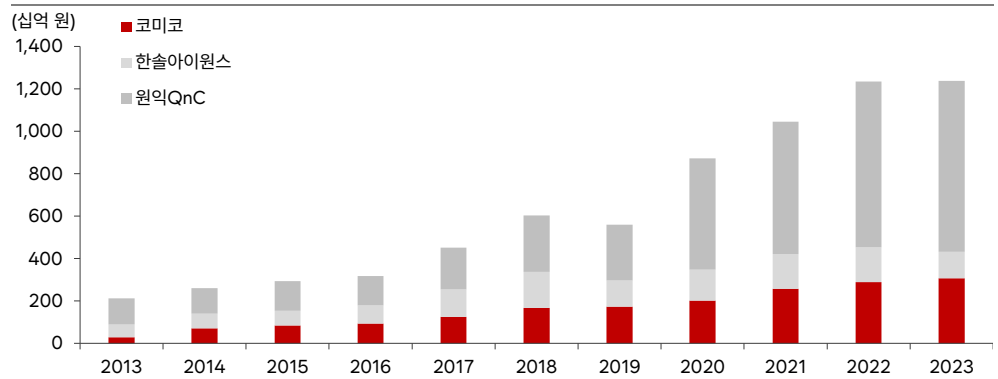
코미코의 사례를 살펴보면, 동사는 애프터 마켓에서 반도체 제조사 및 파운드리 전문 기업과의 거래가 매출의 상당 부분을 차지한다. 따라서 반도체 장비의 워런티 기간이 만료된 이후, 반도체 제조사나 파운드리 전문 기업이 자체적으로 반도체 장비용 부품을 구매하는 시점이 실적 개선의 변곡점으로 작용할 수 있다. 또한 최근 반도체 업계의 수율 개선에 대한 관심도 증대는 세정, 코팅 서비스 업체들에게 새로운 성장 기회를 제공하고 있다.

이러한 산업 구조적 변화는 세정, 코팅 서비스 업체들에게 다각적인 성장 기회를 창출하고 있다. 다만 이러한 기회를 실질적인 기업가치 제고로 연결하기 위해서는 각 기업이 자사의 핵심 역량을 명확히 규명하고, 시장의 니즈에 부합하는 차별화된 포지셔닝을 확립하는 것이 중요한 과제로 대두되고 있다.

**세정-코팅-부품 제조의 삼박자를 모두 갖춘 기업은
코미코, 한솔아이원스, 원익QnC**

반도체 밸류 체인 내에서 세정, 코팅 산업은 중소기업들 중심으로 시장이 형성되어 있어 대기업의 주요 사업처럼 체계적인 시장 데이터가 집계, 발표되지 않는다는 한계가 있다. 따라서 시장 분석을 위해서는 개별 기업 단위의 클러스터링(비슷한 사업 구조나 특성을 가진 기업들을 하나의 그룹으로 묶어 분석하는 것)을 통한 접근이 불가피한 실정이다. 이러한 관점에서 살펴보면, 세정-코팅-부품 제조의 삼박자를 모두 갖춘 기업(상장사)으로 코미코, 한솔아이원스, 원익QnC 등을 꼽을 수 있다. 코미코, 한솔아이원스, 원익QnC의 합산 매출은 2021년부터 1조 원을 상회하기 시작했다.

세정-코팅-부품 제조의 삼박자를 모두 갖춘 코미코, 한솔아이원스, 원익QnC의 합산 매출은 1조 원을 상회

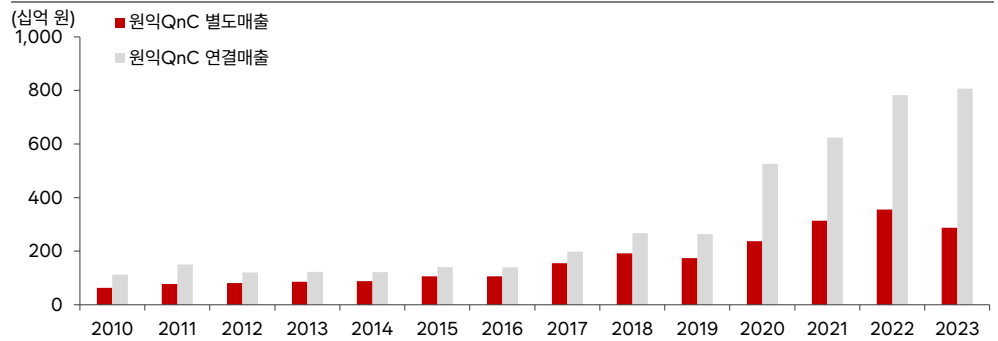


자료: FnGuide, 한국IR협회의 기업리서치센터

**세정-코팅-부품 제조의 삼박자를 모두 갖춘 기업은
코미코, 한솔아이원스, 원익QnC**

코미코의 경우 세정, 코팅을 핵심 사업으로 영위하면서 해외 법인을 하나씩 늘리고 증설하면서 외형 성장을 추진했고, 2023년에는 미코세라믹스를 자회사로 편입하여 부품 제조 사업으로 포트폴리오를 확장했다. 원익QnC는 세정 서비스를 주력 사업으로 전개하다가 다수의 비상장기업 및 해외기업 M&A를 통해 세정-코팅-부품으로 이어지는 밸류체인을 완성하는 전략적 행보를 보였다. 이처럼 세정, 코팅, 부품 제조의 삼박자를 갖춘 서비스 업체들은 유기적 성장과 더불어 M&A를 통한 외형 확장을 꾀하고 있으나, 산업 특성상 시장 규모나 점유율과 같은 정량적 지표를 파악하기는 여전히 어려운 상황이다. 이는 향후 산업이 성숙기에 접어들면서 해결해야 할 주요 과제 중 하나로 판단한다.

원익QnC는 다수의 비상장기업 및 해외기업 M&A를 통해 세정-코팅-부품으로 이어지는 밸류체인을 완성



주: 1) 2008년 7월 (주)VLK 엑시머랩프사업부 영업 양수, 2) 2010년 11월 (주)세라코 지분 인수(비산화물세라믹 제조업체), 3) 2018년 3월 나노원(주) 지분 인수(반도체/디스플레이 전문세정업체), 4) 2019년 5월 MOMQ Holding Company 유상증자 참여(지분 50%), 5) 2020년 1월 미국 Momentive Performance Materials社 쿼츠/세라믹 사업부문 최종인수, 6) 2022년 11월 일본 CoorsTek Nagasaki Corporation 최종인수
자료: FnGuide, 원익QnC, 한국IR협의회 기업리서치센터

부품 제조에 상대적인 경쟁력을
집중하는 기업군도 존재

세정-코팅-부품 제조의 삼박자 밸류체인 중에서도 부품 제조에 상대적인 경쟁력을 집중하는 기업군도 주목할 만하다. 앞서 언급된 미국의 Entegris를 비롯해 티씨케이, 하나머티리얼즈, 월덱스, 비씨엔씨 등이 대표적인 사례다. 이들 기업은 반도체 장비용 부품 제조를 핵심 사업으로 영위하면서, 특정 소재의 가공 기술에 관한 전문성을 바탕으로 반도체 시장 내에서 입지를 다져왔다. 예를 들어 실리콘 카바이드(고온, 고강도 특성으로 인해 정밀 가공이 매우 까다로운 소재)나 보론(강도가 다이아몬드에 버금가는 초경도 소재로 일반적인 가공 도구로는 처리가 거의 불가능)과 같은 특수 소재에 대한 가공 기술력을 핵심 경쟁력으로 확보하고 있다.

이들이 제조하는 부품의 종류도 Ring, Tube, Dome, Baffle, Liner, Inner Cover, Plate 등으로 다양하다. 특히 이들 기업은 고객사의 까다로운 부품 스펙을 충족시키기 위해 자체 부품 제조 기술력을 지속적으로 강화하고 있으며, 이를 통해 세정-코팅-부품 제조의 밸류체인에서 특정 소재를 가공해서 만든 부품을 공급하여 차별화된 시장 지위를 구축하고 있다. 이는 앞서 살펴본 세정, 코팅 서비스 중심의 기업들과는 다른 성장 전략을 보여주는 사례라 할 수 있다.

반도체 장비용 부품 제조 전문 기업의 특징과 주요 제품

주요 기업	핵심 소재 가공	주요 제품 라인업	차별화 전략
Entegris, 티씨케이, 하나머티리얼즈, 월덱스, 비씨엔씨	실리콘 카바이드 (고온, 고강도 특성의 난가공성) 보론(다이아몬드급 초경도)	Ring · Tube · Dome · Baffle · Liner · Inner Cover · Plate 고객사 맞춤형 부품 제조	특정 소재 가공 전문성을 통한 시장 지위 확보

자료: 한국IR협의회 기업리서치센터

2023년 반도체 업황의 극심한
불황 이후, 이들 기업의 성장
모멘텀은 다소 약화

세정-코팅-부품 제조의 삼박자 밸류체인 기업들은 상기 3가지 사업을 모두 영위하든(예: 코미코), 아니면 소재 가공 및 부품 제조에 집중하든(예: 월덱스) 중장기적으로 꾸준한 실적 성장을 기록해왔다. 이들은 고객사의 수율 개선과 소모품 비 절감 차원에서 '산업의 윤활유' 역할을 담당해왔으며, 특히 코로나 팬데믹 시기에는 글로벌 공급망 병목 현상이 발생했을 때 신속한 대응으로 밸류체인의 안정성 확보에 기여했다.

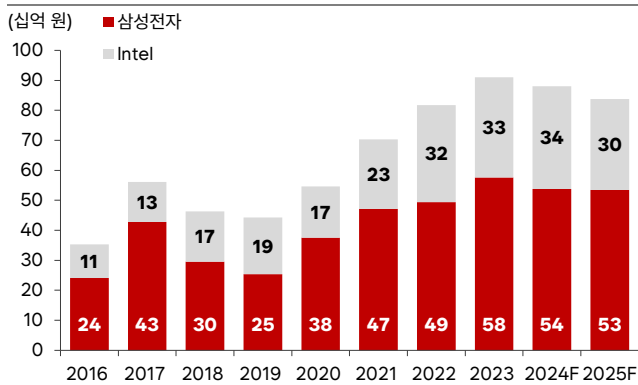
더욱 주목할 만한 점은, 이들 기업의 기술력이 반도체 산업을 넘어서는 수준으로 인정받고 있다는 것이다. 일례로 부품 공급사 중 미국 현지 법인을 보유한 A사의 경우, 미항공우주국(NASA) 납품 업체라는 이유로 코로나 팬데믹 기간 중 섰다운 예외 조치를 적용받아 정상적인 공장 가동이 가능했다.

그러나 2023년 반도체 업황의 극심한 불황 이후, 이들 기업의 성장 모멘텀은 다소 약화되는 양상을 보이고 있다. 매출 성장이 뚜렷한 분야가 제한적인 상황에서, 전술했던 바와 같이 일부 기업들은 M&A를 통한 외형 확대로 돌파구를 모색하고 있다. 이는 유기적 성장만으로는 시장의 기대치를 충족시키기 어려운 현 상황을 반영한다.

대표적인 기업인 코미코의 사례를 살펴보면, 2023~2024년 실적에서 전사 연결 실적의 성장을 견인한 것은 자회사 미코세라믹스의 호실적이며, 해외 법인의 지역별 매출은 엇갈리는 양상을 보였다. 특히 선단 공정의 Big 3 설비투자 집행기업인 TSMC, Intel, 삼성전자 중에서 TSMC를 제외한 나머지 2개사(Intel, 삼성전자)가 설비투자에 대해 과거 대비 보수적인 스탠스를 보이고 있다는 점이 업계의 성장 제약 요인으로 작용하고 있다.

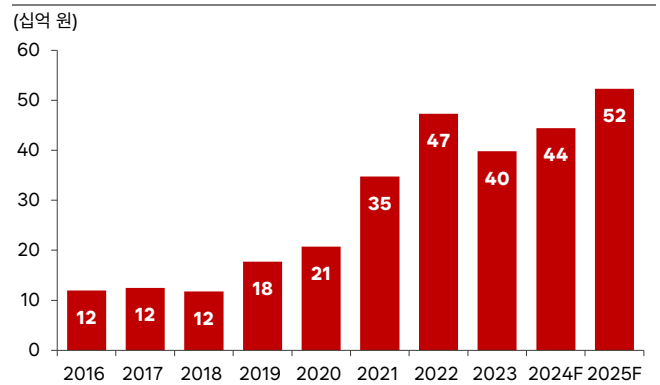
특히 단기적으로는 PC, 스마트폰과 같은 레거시 제품의 수요 부진이 이들 중소기업의 실적에 전반적인 영향을 미치고 있다. 이는 단순히 개별 기업의 문제가 아닌, 반도체 산업의 구조적 변화와 맞물린 현상으로 해석한다. 이러한 환경에서 각 기업들은 차세대 성장 동력 발굴과 사업 포트폴리오 다각화를 통해 새로운 성장 방안을 모색하고 있다.

대형 반도체 제조사 중 Intel, 삼성전자의 설비투자는 2023년 이후 보수적 추이



자료: FnGuide, 한국IR협회의 기업리서치센터

TSMC는 예외적으로 2023년 이후에도 설비투자에 적극적



자료: FnGuide, 한국IR협회의 기업리서치센터

중장기적인 관점에서는 여전히 긍정적인 성장 동력이 존재

중장기적인 관점에서는 여전히 긍정적인 성장 동력이 존재한다. 첫째, AI 반도체 수요 증가로 인한 첨단 공정 전환이 가속화되면서 세정-코팅-부품 제조 밸류체인의 중요성은 더욱 부각될 것으로 예상된다. 둘째, 글로벌 반도체 업체들의 지역 다변화 전략으로 인한 설비투자 확대는 이들 기업에게 새로운 사업 기회를 제공할 것이다. 특히 미국, 유럽, 일본 등에서 진행되는 반도체 클러스터 구축 과정에서 현지 파트너십 구축에 성공한 기업들은 의미 있는 성장을 이어갈 수 있을 것으로 기대한다.

더불어 반도체 공정이 더욱 미세화되고 복잡해질수록, 장비 부품의 세정과 코팅, 그리고 부품 제조의 기술적 난이도는 높아질 수밖에 없다. 이는 이미 검증된 기술력을 보유한 기존 업체들의 입장에서는 신규 업체의 진입을 방어하는 장벽으로 작용할 수 있으며, 향후 기술 격차를 바탕으로 한 실적 차별화도 가능할 것으로 전망한다.



투자포인트

1 TSMC와의 협력 관계 강화를 통한 코미코의 글로벌 사업 기회 확대 및 경쟁력 확보

**코미코가 상장을 하기 훨씬 전부터
코미코는 TSMC와 우호적 관계
수립**

코미코의 첫 번째 투자포인트는 TSMC와의 우호적 관계다. 이는 단순한 거래 관계를 넘어서는 전략적 파트너십으로 평가할 수 있다. 코미코가 상장을 하기 훨씬 전인 2006년에 대만 신주(Hsinchu, 대만 북서부) 법인 설립을 시작으로, 코미코는 TSMC의 성장과 함께 꾸준히 발전해왔다.

특히 주목할 만한 점은 코미코가 초기부터 코팅 사업에 특화된 전략을 구사했다는 것이다. 이는 TSMC의 첨단 반도체 생산 공정에서 필수적인 요소로, 양사의 협력 관계를 더욱 견고하게 만드는 기반이 되었다. 2017년 신주(Hsinchu) 증설은 이러한 전략적 협력의 대표적인 사례로 볼 수 있다.

TSMC와의 관계는 코미코에게 여러 가지 경쟁력을 제공한다. 첫째, 안정적인 매출 기반을 확보할 수 있다. TSMC는 세계 최대의 파운드리 업체로, 지속적인 성장이 예상되는 만큼 코미코의 실적 안정성도 함께 높아질 것으로 기대한다. 둘째, 기술력 향상의 기회를 얻을 수 있다. TSMC의 까다로운 품질 요구사항을 충족시키는 과정에서 코미코의 기술력은 자연스럽게 향상되며, 이는 다른 고객사 확보에도 긍정적인 영향을 미친다.

더불어 TSMC와의 협력은 코미코의 글로벌 진출에도 큰 도움이 된다. 대만 법인뿐만 아니라 미국의 힐스보로 법인과 피닉스 법인도 직간접적으로 TSMC에 서비스를 제공하고 있거나 서비스를 확장할 계획이다. TSMC는 현재 글로벌 생산기지 확대를 적극적으로 추진하고 있는데, 2024년 12월에는 일본 구마모토 공장에서 예정대로 양산을 시작했으며, 2025년에는 미국 애리조나 주 피닉스 공장(Fab 21)에서 4나노미터 미세 공정 생산이 시작될 예정이다. 또한 2024년 8월부터는 유럽 반도체 제조회사(ESMC)의 건설도 시작되어 2027년 말까지 28나노미터급 자동차용 및 산업용 특수 칩 생산을 목표로 하고 있다. 이러한 TSMC의 글로벌 확장은 코미코에게도 새로운 사업 기회가 될 수 있으며, 지리적 다각화를 통한 리스크 분산 효과도 가져올 수 있다.

주목할 만한 점은 TSMC가 삼성전자나 SK하이닉스만큼 코미코의 매출에서 큰 비중을 차지하지는 않지만, 한국의 중소기업으로서 TSMC와의 거래 자체가 지니는 의미가 매우 크다는 것이다. TSMC는 대만 기업으로 자국 기업이나 일본 기업을 선호하는 경향이 있어, 한국의 중소기업이 거래선으로 인정받기가 쉽지 않기 때문이다. 이러한 맥락에서 2024년 4월 코미코의 중국 우시 법인이 TSMC F10 APM 우수업체로 선정되어 감사장을 수상한 것은 코미코의 기술력과 품질이 TSMC로부터 확실히 인정받았음을 보여주는 중요한 사례다.

인공지능용 반도체 산업에서 NVIDIA를 비롯한 대부분의 프로세서 설계 기업들이 TSMC에 위탁 생산을 맡기고 있어, TSMC의 시장 지배력은 더욱 공고해지고 있다. 이러한 상황에서 코미코의 TSMC와의 협력 관계는 더욱 중요한 투자 포인트로 부각될 것으로 예상된다. 특히 반도체 공정이 점차 미세화되고 복잡해지면서, 코미코의 정밀 세정과 특수 코팅 기술의 중요성은 더욱 커질 것이다. 이러한 산업 트렌드는 코미코와 TSMC의 협력 관계를 더욱 강화하는 촉매제가 될 것으로 전망한다.

결론적으로, TSMC와의 우호적 관계는 코미코의 안정적인 성장과 수익성을 뒷받침하는 핵심 경쟁력이며, 이는 장기 투자자들에게 매력적인 투자 포인트로 작용할 것이다.

다년간의 사업 경험을 통해 기술적 진입장벽 구축

세정 서비스, 코팅 서비스, 반도체 부품 제조 분야에서 차별화된 경쟁력

코미코의 두 번째 투자포인트는 다년간의 사업 경험을 통해 구축한 높은 기술적 진입장벽이다. 특히 세정 서비스, 코팅 서비스, 반도체 장비용 부품 제조 분야에서 차별화된 경쟁력을 보유하고 있다.

세정 서비스의 경우, 반도체 공정이 미세화되면서 요구되는 청정도 기준이 매우 엄격해졌다. 코미코는 이러한 시장의 요구에 맞춰 CuStrip™, CleanPeel™, SurFinish™, SurfRestore™ 등 차별화된 세정 솔루션을 개발하여 제공하고 있다. 예를 들어, CuStrip™은 구리(Cu) 공정에 적용되는 부품의 모재(원재료가 되는 물질) 손상을 최소화하면서도 공정 오염물을 효과적으로 제거할 수 있는 특화된 세정 기술이다. 이를 통해 세정되는 부품의 수명(Part Life Time)을 연장시키는 효과를 얻을 수 있다. 또한 CleanPeel™ 기술은 부품 손상을 최소화하면서도 세정 효과를 극대화하여 부품 수명을 향상시킬 수 있으며, SurFinish™는 AI CVD Showerhead(화학기상증착 공정에서 가스를 고르게 분사하는 부품)의 모재 및 Hole Damage(구멍이나 미세 패턴의 손상)를 감소시키고 Particle Source를 감소시켜 Gas Flow의 균일성을 유지하는 데 기여한다.

이러한 고도화된 세정 기술은 오랜 기간 축적한 노하우를 바탕으로 개발되었으며, 특히 CVD(화학기상증착) 공정용 Showerhead, PVD(물리기상증착) 공정용 Shield류, AI Collimator(알루미늄 소재의 이온 빔을 일정한 방향으로 정렬시키는 장치) 등 다양한 반도체 공정 부품에 대한 깊은 이해를 필요로 한다. 코미코는 이러한 전문성을 바탕으로 고객사들의 까다로운 품질 요구사항을 충족시키고 있으며, 이는 신규 업체들이 쉽게 진입할 수 없는 진입장벽으로 작용하고 있다.

코팅 서비스 분야에서도 코미코는 독보적인 기술력을 보유하고 있다. 반도체 제조 공정에서 사용되는 부품들은 고온의 플라즈마나 강한 화학물질에 지속적으로 노출되어 부식이나 손상이 발생하기 쉽다. 이를 방지하기 위해 부품 표면에 특수 코팅이 필수적인데, 코미코는 다양한 첨단 코팅 기술을 보유하고 있다.

예를 들어, 알루미늄 부품의 경우 양극 산화 코팅(Anodizing) 기술을 통해 표면에 단단한 보호막을 형성한다. 이는 알루미늄 표면에 전기 화학 반응을 일으켜 산화 알루미늄 층을 만드는 방식으로, 부품의 내구성을 크게 향상시킨다. 또한 용사(녹여서 뿌리는) 코팅(Thermal Spray Coating) 기술을 통해 다양한 소재의 코팅이 가능하데, 대기 플라즈마 용사 코팅으로 세라믹 계열의 보호막을 형성하거나, 아크 용사 코팅으로 금속 소재의 보호막을 형성할 수 있다.

더욱 정밀한 코팅이 필요한 경우, 에어로졸 증착(Aerosol Deposition) 기술을 사용한다. 이는 나노미터에서 마이크로미터 크기의 미세 입자를 진공 상태에서 고속으로 분사하여 빈틈없이 조밀한 코팅층을 만드는 첨단 기술이다. 물리적 기상 증착(Physical Vapor Deposition) 기술 또한 진공 상태에서 코팅 물질을 기화시켜 부품 표면에 균일하고 치밀한 보호막을 형성하는 데 사용된다.

이러한 다양한 코팅 기술은 수년간의 연구개발과 현장 경험을 통해 확보한 것으로, 각 부품의 특성과 사용 환경에 따라 최적의 코팅 방식을 선택하는 노하우도 함께 축적되어 있다. 특히 코팅의 두께, 온도, 시간 등 세부적인 공정 조건을 최적화한 다양한 '레시피'를 보유하고 있어, 고객사별로 차별화된 맞춤형 솔루션을 제공할 수 있다.

반도체 부품 제조 영역에서도 코미코(자회사 미코세라믹스 포함)는 높은 기술력을 인정받고 있다. 특히 고순도 소재 가공 기술과 정밀 가공 기술을 결합한 부품 제조 능력은 시장에서 높이 평가받고 있다. 이러한 기술력은 한국 반도체 장비뿐만 아니라 다수의 글로벌 반도체 장비사를 고객사로 확보하며 입증되었다.

코미코가 구축한 이러한 기술적 진입장벽은 단기간에 모방이 불가능하다. 반도체 산업의 특성상 신규 업체가 고객 인증을 받기까지 상당한 시간이 소요되며, 품질 이슈가 발생할 경우 즉각적인 거래 중단으로 이어질 수 있기 때문에 기존 고객사들은 검증된 업체와의 거래를 선호한다. 이는 코미코의 시장 지위를 더욱 공고히 하는 요인으로 작용하고 있다.

결론적으로, 코미코가 보유한 세정, 코팅, 부품 제조 분야에서의 높은 기술력과 노하우는 실질적인 진입장벽으로 작용하며, 이는 회사의 지속 가능한 성장을 뒷받침하는 핵심 경쟁력이라고 할 수 있다.



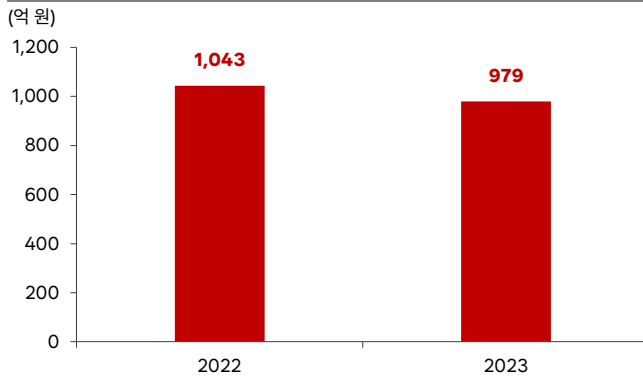
실적 추이 및 전망

2023년 실적 리뷰

자회사 미코세라믹스의 매출 실적(2023.07~2023.12)이 포함되기 시작하면서 반도체 업종의 불황에도 불구하고 호실적 달성

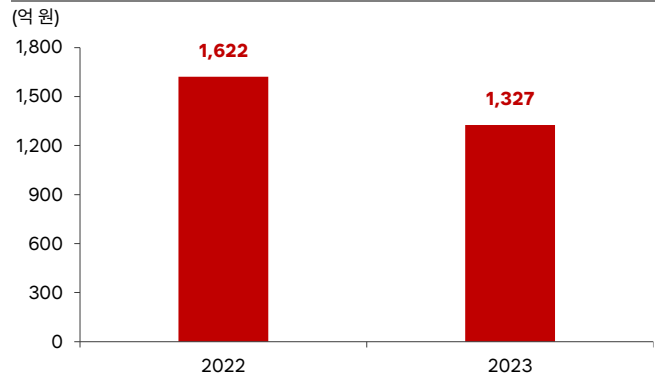
코미코의 2023년 실적을 살펴보면 연결 기준 매출액은 전년 대비 6.6% 증가한 3,073억 원을 기록했으며, 영업이익 330억 원과 당기순이익(지배) 315억 원을 달성했다. 이러한 실적 호조는 글로벌 경기침체, 주요국 통화긴축 가속화, 반도체 업종의 불황, 에너지 비용 상승 등 불확실한 사업 환경 속에서 이루어낸 성과라는 점에서 더욱 의미가 있다. 주요 사업부 중에서 매출을 살펴보면, 세정 매출액은 2022년 1,043억 원에서 2023년 979억 원으로, 코팅 서비스 매출액은 2022년 1,622억 원에서 2023년 1,327억 원으로 각각 감소했으나, 자회사 미코세라믹스의 매출 실적(2023.07~2023.12)이 포함되기 시작하면서 부품 사업부 매출이 2022년 219억 원에서 2023년 766억 원으로 크게 증가했다. 특히 Intel, TSMC, Micron 등 해외 고객사 매출이 2022년 977억 원에서 2023년 1,265억 원으로 증가한 점이 주목할 만하다. 사업 운영 측면에서는 연구개발에 역량을 집중하여 신기술 코팅 개발 및 친환경 세정기술을 확보함으로써 고객사 시장점유율 확대의 발판을 마련하였다. 또한 공정 자동화 투자와 스마트팩토리 고도화를 통해 원가 경쟁력과 생산 효율성을 제고했다는 점도 주목할 만하다. 특히 이러한 효율적 운영 시스템과 신기술을 해외 법인에도 적용함으로써 투자 효율성을 극대화하고 해외 사업장의 시장 확대 및 수익성 향상에도 긍정적인 영향을 미쳤다.

2023년 세정 매출은 2022년 대비 감소



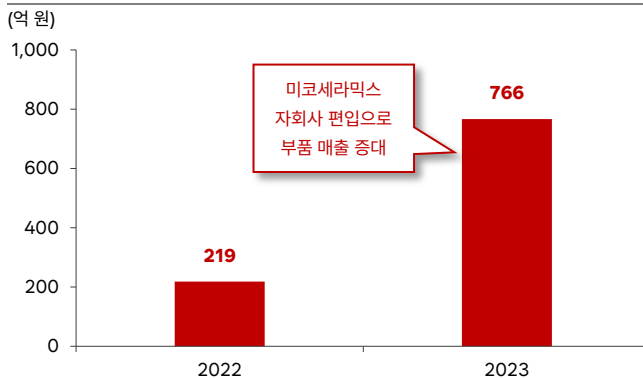
자료: 코미코, 한국IR협회의 기업리서치센터

2023년 코팅 매출은 2022년 대비 감소



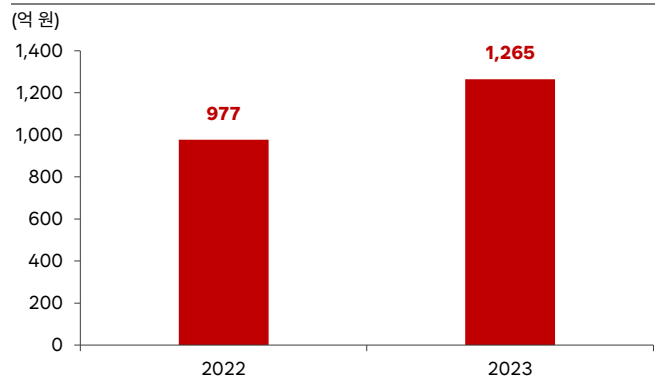
자료: 코미코, 한국IR협회의 기업리서치센터

2023년 부품 매출은 2022년 대비 증가



자료: 코미코, 한국IR협회의 기업리서치센터

2023년 Intel, TSMC, Micron 등 해외 고객사 매출은 2022년 대비 증가



자료: 코미코, 한국IR협회의 기업리서치센터

2024년 실적 전망

주요 사업부의 매출이

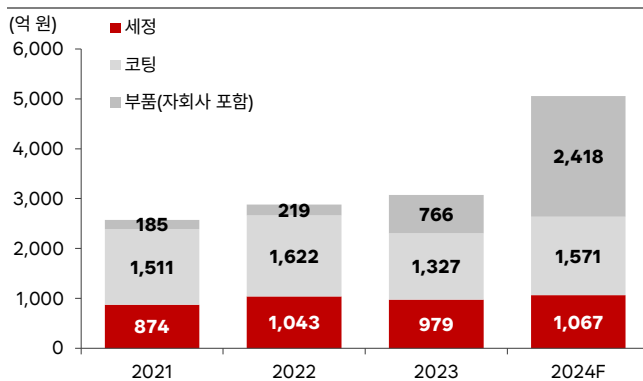
모두 전년 대비 회복 또는 성장

2024년 코미코의 실적을 분기별로 살펴보면, 1분기에는 매출액 1,180억 원, 영업이익 278억 원으로 다른 분기 대비 매출이 적었다. 1분기가 여타 분기 대비 상대적으로 비수기이기도 하거니와, 북미 지역 반도체 고객사향 매출이 부진했기 때문이다. 2분기는 매출액 1,336억 원, 영업이익 369억 원으로 시장 전망을 상회하는 호실적을 보여주었고, 3분기에는 매출액 1,277억 원, 영업이익 290억 원을 기록했다. 3분기 영업이익이 전분기 대비 크게 감소한 것은 모회사 마이크로부터 디스플레이용 하부 전극(코팅 기술 응용) 사업부를 인수하여 적자가 반영된 결과이다. 한편, 4분기 실적이 아직 발표되지 않았지만, 비수기임에도 불구하고 안성법인이 11월 월별 최대 매출을 달성하는 등 호조세를 보여 4분기 연결 매출은 3분기 대비 크게 감소하지 않을 것으로 기대한다.

이를 바탕으로 2024년 코미코의 실적 전망을 살펴보면, 연결 기준 매출액은 전년 대비 65% 증가한 5,057억 원을 기록할 것으로 예상하며, 상장 이후 최초로 연결 기준 매출 5,000억 원을 상회하는 의미 있는 성과가 될 것으로 기대한다. 사업부별로는 2023년 반도체 업황 부진으로 인해 매출이 감소했던 세정과 코팅 사업이 점진적인 회복세를 보일 것으로 전망한다. 구체적으로 세정 사업 매출은 2023년 979억 원에서 2024년 1,067억 원으로, 코팅 사업 매출은 1,327억 원에서 1,571억 원으로 각각 증가할 것으로 예상된다.

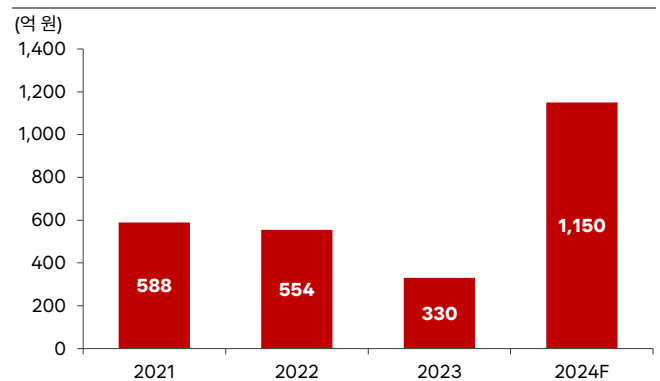
국내(안성) 법인의 세정, 코팅 수요는 견조한 반면, 북미 지역 반도체 고객사 2곳의 설비투자가 계획 대비 지연되고 있는 상황이다. 이는 해당 고객사들의 파운드리 사업 성과가 TSMC의 시장 지배력 강화로 인해 상대적으로 부정적 영향을 받고 있기 때문으로 분석한다. 다만 이러한 와중에 주목할 만한 점은 자회사 미코세라믹스의 성장세다. 부품 사업 매출이 766억 원에서 2,418억 원으로 대폭 증가하며 전체 매출의 절반 가까이를 차지할 것으로 전망한다. 2024년에는 1월부터 미코세라믹스의 실적이 합산되는 효과가 발생하기도 하거니와 미코세라믹스가 성공적으로 국산화(수입 대체)를 달성한 제품에 대한 수요가 견조하기 때문이다. 아울러 국산화된 제품의 우수한 수익성에 힘입어 2024년 코미코의 영업이익은 1,150억 원, 영업이익률은 22.7%를 기록할 것으로 예상된다.

주요 사업부별 매출은 2023년 대비 모두 회복하거나 증가



자료: 코미코, 한국IR협의회 기업리서치센터

2024년 코미코의 영업이익은 1,150억 원 달성 전망



자료: 코미코, 한국IR협의회 기업리서치센터

2025년 실적 전망

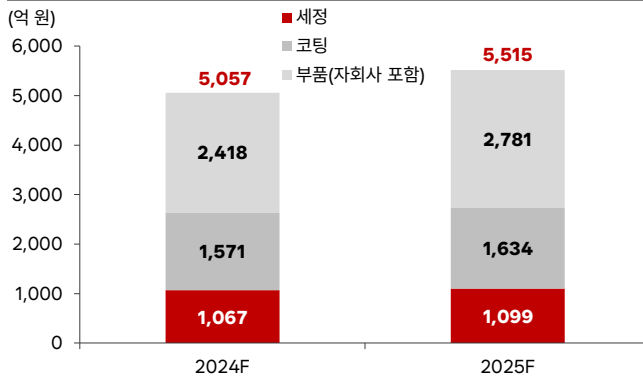
매출은 9.1% 증가하는 것으로
추정하며 2024년 대규모
설비투자 영향으로 영업이익은
전년 대비 감소하는 방향으로 전망

2025년 코미코의 실적 전망을 살펴보면, 연결 기준 매출액은 전년 대비 9.1% 증가한 5,515억 원을 기록할 것으로 예상된다. 사업부별로는 세정 사업 매출이 1,099억 원, 코팅 사업 매출이 1,634억 원으로 소폭 증가할 것으로 전망하나, 그 성장 속도는 제한적일 것으로 예상된다. 이는 북미 지역 반도체 고객사 2곳의 설비투자가 2024년에 이어 2025년에도 부진할 것으로 예상하고, 대만 지역 반도체 고객사의 설비투자 이후 발생하는 애프터마켓 세정/코팅/부품 수요도 2026년부터 본격화될 것이라는 보수적인 시나리오를 반영한 결과다.

다만 부품 사업부의 경우, 2023년과 2024년에 수입 대체(국산화)에 성공한 미코세라믹스 제품들에 대한 수요가 2025년에도 지속될 것으로 예상됨에 따라 15%의 두 자릿수 성장률을 기록하며 매출액 2,781억 원을 달성할 것으로 전망한다.

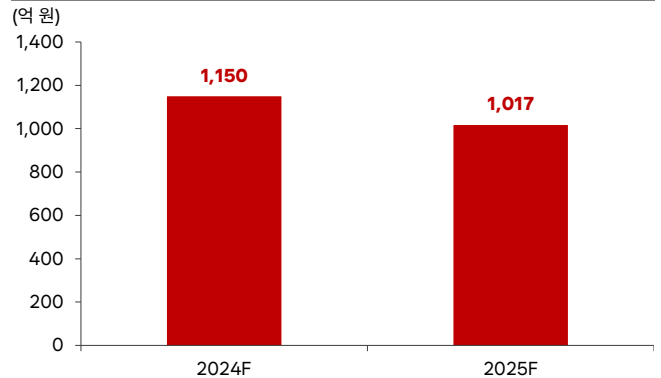
한편, 2025년 영업이익은 전년 대비 감소한 1,017억 원, 영업이익률은 18.4%를 기록할 것으로 예상된다. 이는 2024년 코미코와 미코세라믹스의 대규모 설비투자(연간 1,000억 원 이상)로 인해 연간 감가상각비가 기존 200~300억 원 수준에서 500억 원 이상으로 크게 증가하는 영향이 반영된 결과다.

2025년 매출액은 전년 대비 9.1% 증가한 5,515억 원으로 전망



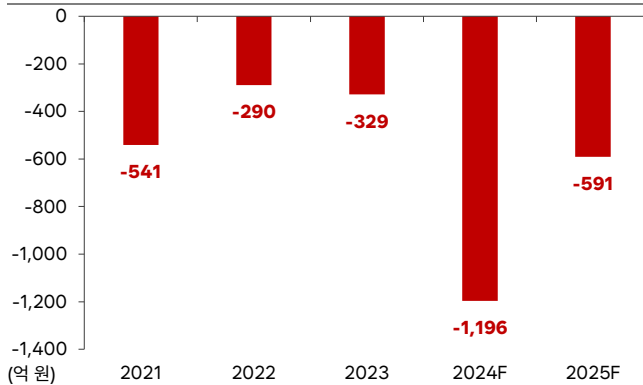
자료: 코미코, 한국IR협회의 기업리서치센터

2025년 영업이익은 전년 대비 감소하는, 보수적인 방향으로 예상



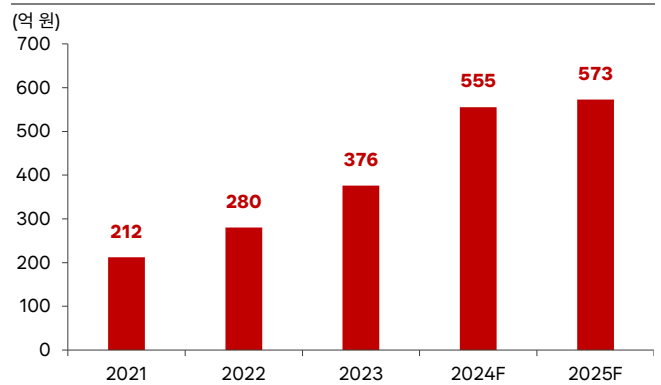
자료: 코미코, 한국IR협회의 기업리서치센터

2024년에 대규모 설비투자 전개



자료: 코미코, 한국IR협회의 기업리서치센터

연간 기준 감가상각 부담 증가(유형자산 상각비)



자료: 코미코, 한국IR협회의 기업리서치센터

Valuation

1 PER 밸류에이션 Band와 PBR 밸류에이션 Band는 바닥을 통과하여 소폭 회복하는 추세

북미 지역

반도체 고객사 2곳의

파운드리 사업 실적 악화가

지난 1년 이상

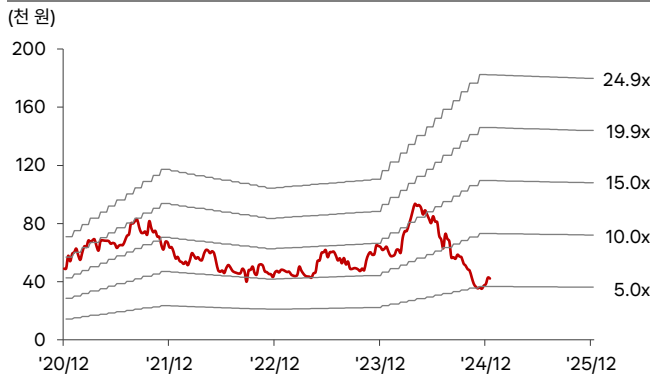
코미코의 밸류에이션에

부정적 영향을 끼침

코미코의 역사적 PER 밸류에이션 Band와 PBR 밸류에이션 Band를 살펴보면, 양 지표 모두 최근 바닥을 통과하여 소폭 상승하는 추세를 보이고 있다. 이는 지난 기간 동안 지속된 밸류에이션 하락세가 일단락되는 신호로 해석할 수 있다. 1년 이상 지속되었던 밸류에이션 하락세의 배경에는 두 가지 주요 요인이 있다. 첫째는 2023년 글로벌 반도체 업황의 전반적인 부진이며, 둘째는 코미코의 핵심 사업부문인 세정 및 코팅 분야에서 장기적 전략적 파트너십을 유지해 온 북미 지역 주요 반도체 고객사 2곳의 파운드리 사업 실적 악화 때문이다. 특히 후자의 경우가 코미코의 밸류에이션 하락에 더욱 치명적인 영향을 미쳤다. 국내 반도체 장비 및 부품 소재 중소기업들 중에서도 코미코처럼 글로벌 생산 네트워크를 구축하고 아시아 권역을 넘어 북미 시장까지 고객 기반을 확장한 사례가 극히 드물기 때문이다.

2025년 현재 AI 반도체 파운드리 시장은 TSMC의 독보적 우위가 더욱 공고히 되고 있는 상황이다. NVIDIA를 필두로 한 AI 반도체 설계 기업들은 물론, 마이크로소프트, 구글, 메타 등 미국의 주요 빅테크 기업들도 자사 전용 AI 반도체 제조를 TSMC에 전적으로 의존하고 있는 실정이다. 이러한 시장 구도 하에서는 코미코의 북미 고객사들이 단기간 내 파운드리 사업 부진을 타개하기는 구조적으로 어려울 것으로 판단한다. 그러나 이러한 부정적 요인들이 이미 1년 이상의 기간 동안 주가에 충분히 반영되어 왔다는 점을 고려할 때, 추가적인 악재가 발생하지 않는 한 밸류에이션이 재차 하락할 가능성은 제한적일 것으로 전망한다.

PER Band (K-IFRS 연결 - 당기순이익 기준)



자료: 코미코, 한국IR협회의 기업리서치센터

PBR Band (K-IFRS 연결 - 자본총계 기준)



자료: 코미코, 한국IR협회의 기업리서치센터

세정, 코팅, 부품 밸류체인 전반적으로 저평가 상태. HBM 관련주가 아니라는 이유 때문

2025년 실적 추정치 기준으로

사실상 10배 미만

반도체 세정, 코팅, 부품 밸류체인 전반의 PER 밸류에이션은 코스닥 지수 대비 전반적으로 저평가 상태를 보이고 있다. 2025년 실적 추정치 기준으로 코미코는 8.2배, 원익QnC와 티씨케이(부품)는 모두 10배 미만의 PER을 기록 중이다. 하나머티리얼즈는 14.5배로 다소 높은 수준이나, 이는 가공이 까다로운 실리콘 카바이드 소재 링(부품) 시장에 하나머티리얼즈가 진입했던 성과가 밸류에이션에 긍정적 영향을 미친 결과다. 과거 레거시 메모리 반도체, 특히 NAND Flash 수요가 호조를 보였을 당시 하나머티리얼즈와 티씨케이가 20배 이상의 PER에 거래되었던 것을 고려하면, 현재 업계 전반이 저평가 상태이다. 이러한 저평가 현상은 다소 의문스러운 상황이다. 이들 기업은 반도체 산업의 필수 공정을 담당하고 있으며, 안정적인 소모품 교체 수요를 바탕으로 연간 기준 적자 발생 위험이 매우 적은 사업 구조를 갖추고 있기 때문이다. 즉, 반도체 업종이 불황이어도 이들 기업의 이익은 여타 소재, 부품, 장비 업체 대비 안정적이다.

이처럼 밸류에이션이 낮게 형성된 주된 배경에는 2023년 상반기 이후 반도체 소재, 부품, 장비 밸류체인에서 나타난 특징적인 현상이 있다. High Bandwidth Memory(HBM, 고대역폭 메모리)와 연관된 기업들의 리레이팅이 진행되는 과정에서, HBM 관련성이 상대적으로 낮아 보이는 중소기업들이 소외된 것이다.

HBM 관련주로 주목받기 위해서는 HBM 시장 선도기업인 SK하이닉스나 그 경쟁사들에 대한 직접적인 공급 관계가 필요하다. 그러나 세정, 코팅, 부품 밸류체인 기업들의 경우, 코미코처럼 글로벌 고객 기반을 보유하거나, 원익QnC, 티씨케이처럼 반도체 장비사들과 견고한 파트너십을 구축한 점이 중장기적으로는 분명한 경쟁력이지만, HBM이라는 단기 테마 속에서는 충분한 주목을 받지 못했다.

그러나 반도체 산업의 성장 사이클을 고려할 때, 현재의 저평가 상황이 지속될 가능성은 제한적이다. AI 반도체 시장이 성장하면서 HBM 수요가 증가하는 것은 분명하지만, 동시에 이는 전체 반도체 산업의 확장을 의미하기 때문이다. AI 서버용 CPU, GPU는 물론 다양한 응용처의 반도체 수요 증가를 예상하며, 이는 필연적으로 세정, 코팅, 부품 등 기초 공정의 수요 증가로 이어질 수밖에 없다. 특히 글로벌 고객 기반을 확보하고 있거나 주요 장비사들과 견고한 파트너십을 구축한 기업들의 경우, 업황 회복기에 더욱 빠른 실적 개선이 가능할 것으로 기대한다. 이러한 관점에서 현재의 저평가 상황은 오히려 중장기 관점의 투자자들에게 합리적인 진입 기회를 제공하고 있는 것으로 판단한다.

동종 업종 밸류에이션

(단위: 원, 달러, 십억 원, 배)

지수 및 기업명	종가	시가총액	매출액		영업이익		P/E		
			2024F	2025F	2024F	2025F	2023	2024F	2025F
코스피	2,497	1,985,957	2,818,468	2,967,498	251,025	301,640	N/A	10.5	8.8
코스닥	712	357,782	85,621	98,401	6,739	11,430	N/A	35.0	18.4
코미코(세정, 코팅, 부품)	40,800	427	506	552	115	102	21.0	8.0	8.2
한솔아이원스(세정, 코팅, 부품)	6,490	189	N/A	N/A	N/A	N/A	136.3	N/A	N/A
원익QnC(세정, 코팅, 부품)	19,690	518	900	975	119	128	19.8	9.9	8.9
티씨케이(부품)	69,900	816	278	333	83	110	21.2	11.4	9.0
하나머티리얼즈(부품)	26,650	527	250	273	43	50	29.0	17.9	14.5
월덱스(부품)	17,160	283	N/A	N/A	N/A	N/A	7.9	N/A	N/A
Entegris(부품)	102	22,474	4,691	5,132	1,071	1,222	100.1	34.6	27.5

자료: QuantiWise, 한국IR협회의 기업리서치센터



리스크 요인

코미코의 주요 리스크는 북미 고객사 의존도, 환율 변동성, 경쟁 심화, 전방산업 투자 사이클

반도체 공정이 고도화되면서
세정과 코팅의 중요성이 더욱
부각되고 있고, 코미코가 보유한
기술력과 글로벌 네트워크는
향후 시장 확장 과정에서 분명한
경쟁우위로 작용할 것

코미코의 주요 리스크 요인을 살펴보면, 먼저 북미 고객사 의존도 문제를 들 수 있다. 앞서 언급한 바와 같이 코미코는 북미 지역의 주요 반도체 고객사 2곳과 긴밀한 협력 관계를 맺고 있는데, 이들의 파운드리 사업 부진이 지속될 경우 실적 회복에 제약이 될 수 있다. 특히 TSMC의 시장 지배력이 더욱 강화되고 있는 현재 상황에서 이러한 우려는 더욱 부각될 수 있다. 코미코가 TSMC와 우호적 관계를 맺고 있기는 하지만 TSMC가 코미코의 매출 비중에 절대적인 영향을 끼치는 고객사라고 보기는 어렵기 때문에, 북미 고객사들의 실적 회복이 여전히 중요한 변수로 작용할 것이다. AI 반도체 파운드리 시장에서 TSMC의 독보적인 입지가 지속되는 가운데, 북미 고객사들의 시장 점유율 회복이 단기간에 이루어지기는 쉽지 않을 것으로 예상하며, 이는 코미코의 실적 개선 속도에도 영향을 미칠 수 있다.

환율 변동성도 주요한 리스크 요인으로 작용할 수 있다. 코미코는 해외 매출 비중이 높고 글로벌 생산 네트워크를 보유하고 있어 환율 변동에 따른 실적 변동성에 노출되어 있다. 특히 달러화 대비 원화 가치 변동은 수익성에 직접적인 영향을 미칠 수 있으며, 급격한 환율 변동은 단기적으로 손익 구조를 왜곡시킬 수 있다. 다만 원화 약세, 달러 강세가 이어지는 시기에는 해외 매출 비중이 높은 코미코의 특성상 실적에 긍정적인 영향을 미칠 수 있다는 점은 주목할 만하다.

세 번째로는 경쟁 심화 가능성이다. 반도체 세정 및 코팅 시장의 성장성이 부각되면서 신규 업체들의 진입이나 기존 업체들의 공격적인 투자가 이루어질 경우, 기존의 수익성 구조가 약화될 수 있다. 특히 중국 업체들의 기술력 향상과 가격 경쟁력을 바탕으로 한 시장 공략은 잠재적인 위협 요인이 될 수 있다. 최근 중국 정부의 반도체 산업 육성 정책이 강화되면서 관련 중국 업체들의 기술 개발 및 설비 투자가 가속화되고 있으며, 이들이 본격적으로 시장에 진입할 경우 전반적인 산업 내 경쟁 구도가 재편될 가능성도 존재한다.

마지막으로 전방산업의 투자 사이클 리스크가 있다. 반도체 업황 부진이 예상보다 장기화되거나, 주요 고객사들의 설비투자 계획이 지연 또는 축소될 경우 코미코의 실적 회복도 제한될 수 있다. AI 반도체 호황에도 불구하고 범용 메모리 분야의 부진이 지속된다면, 전체적인 성장 동력이 약화될 가능성도 존재한다. 특히 글로벌 거시경제 불확실성이 지속되는 상황에서 주요 반도체 제조사들의 보수적인 투자 기조가 이어질 경우, 세정 및 코팅 관련 수요 회복이 지연될 수 있다는 점도 유의해야 할 것이다.

다만 이러한 리스크 요인들은 대부분 업계 전반에 걸쳐 나타나는 구조적인 특성이며, 코미코의 경우 글로벌 고객 기반과 기술력을 바탕으로 한 차별화된 경쟁력을 보유하고 있어 중장기적으로는 이러한 도전 요인들을 극복해 나갈 수 있을 것으로 판단한다. 특히 반도체 공정이 고도화되면서 세정과 코팅의 중요성이 더욱 부각되고 있고, 코미코가 보유한 기술력과 글로벌 네트워크는 향후 시장 확장 과정에서 분명한 경쟁우위로 작용할 것으로 기대한다.

포괄손익계산서

(억원)	2021	2022	2023	2024F	2025F
매출액	2,570	2,884	3,073	5,057	5,515
증가율(%)	28.0	12.2	6.6	64.6	9.0
매출원가	1,390	1,619	1,906	2,715	3,040
매출원가율(%)	54.1	56.1	62.0	53.7	55.1
매출총이익	1,181	1,265	1,167	2,342	2,475
매출이익률(%)	45.9	43.9	38.0	46.3	44.9
판매관리비	592	711	837	1,192	1,458
판매비율(%)	23.0	24.7	27.2	23.6	26.4
EBITDA	803	836	710	1,711	1,595
EBITDA 이익률(%)	31.2	29.0	23.1	33.8	28.9
증가율(%)	44.6	4.2	-15.1	140.9	-6.8
영업이익	588	554	330	1,150	1,017
영업이익률(%)	22.9	19.2	10.7	22.7	18.4
증가율(%)	65.4	-5.8	-40.4	248.2	-11.6
영업외손익	20	-23	193	-55	-36
금융수익	35	36	295	72	91
금융비용	27	64	108	133	134
기타영업외손익	12	4	6	6	6
종속/관계기업관련손익	0	0	0	0	0
세전계속사업이익	608	531	524	1,095	980
증가율(%)	78.8	-12.7	-1.3	109.1	-10.5
법인세비용	137	111	69	329	225
계속사업이익	472	420	455	767	756
중단사업이익	0	0	0	0	0
당기순이익	472	420	455	767	756
당기순이익률(%)	18.3	14.6	14.8	15.2	13.7
증가율(%)	94.4	-11.0	8.4	68.5	-1.5
지배주주지분 순이익	472	420	315	531	523

현금흐름표

(억원)	2021	2022	2023	2024F	2025F
영업활동으로인한현금흐름	653	787	652	1,561	1,350
당기순이익	472	420	455	767	756
유형자산 상각비	212	280	376	555	573
무형자산 상각비	2	2	3	6	5
외환손익	5	17	12	0	0
운전자본의감소(증가)	-25	-18	15	235	19
기타	-13	86	-209	-2	-3
투자활동으로인한현금흐름	-576	-569	-1,053	-1,352	-630
투자자산의 감소(증가)	0	0	11	-9	-2
유형자산의 감소	4	1	14	0	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-541	-290	-329	-1,196	-591
기타	-39	-280	-749	-147	-37
재무활동으로인한현금흐름	-50	-498	1,065	5	-30
차입금의 증가(감소)	4	-254	990	47	11
사채의증가(감소)	0	0	0	0	0
자본의 증가	0	0	200	0	0
배당금	-35	-55	-99	-42	-41
기타	-19	-189	-26	0	0
기타현금흐름	57	14	4	2	2
현금의증가(감소)	84	-267	667	216	693
기초현금	780	864	597	1,265	1,481
기말현금	864	597	1,265	1,481	2,174

재무상태표

(억원)	2021	2022	2023	2024F	2025F
유동자산	1,487	1,419	2,362	3,013	3,844
현금성자산	864	597	1,265	1,481	2,174
단기투자자산	207	346	263	410	447
매출채권	295	314	400	642	700
재고자산	94	85	347	431	470
기타유동자산	26	78	88	49	53
비유동자산	2,274	2,458	3,577	4,221	4,236
유형자산	2,095	2,134	2,768	3,409	3,427
무형자산	45	43	73	67	62
투자자산	57	203	644	653	655
기타비유동자산	77	78	92	92	92
자산총계	3,761	3,878	5,939	7,234	8,080
유동부채	883	859	1,510	1,901	1,992
단기차입금	417	377	827	827	827
매입채무	103	69	90	148	161
기타유동부채	363	413	593	926	1,004
비유동부채	657	442	1,549	1,727	1,767
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	457	190	1,233	1,233	1,233
기타비유동부채	200	252	316	494	534
부채총계	1,541	1,301	3,059	3,628	3,759
자배주주지분	2,220	2,577	2,099	2,590	3,072
자본금	50	50	52	52	52
자본잉여금	715	715	123	123	123
자본조정 등	-9	-29	-146	-146	-146
기타포괄이익누계액	78	82	99	99	99
이익잉여금	1,386	1,758	1,970	2,461	2,944
자본총계	2,220	2,577	2,880	3,606	4,321

주요투자지표

	2021	2022	2023	2024F	2025F
P/E(배)	14.3	10.3	21.0	8.0	8.2
P/B(배)	3.0	1.7	3.2	1.6	1.4
P/S(배)	2.6	1.5	2.2	0.8	0.8
EV/EBITDA(배)	8.2	4.9	11.6	3.1	3.3
배당수익률(%)	0.8	2.3	0.6	1.0	1.0
EPS(원)	4,707	4,188	3,070	5,078	5,004
BPS(원)	22,157	25,714	20,068	24,757	29,372
SPS(원)	25,660	28,779	29,922	48,342	52,717
DPS(원)	550	1,000	400	400	400
수익성(%)					
ROE	24.1	17.5	13.5	22.7	18.5
ROA	13.6	11.0	9.3	11.6	9.9
ROIC	24.1	22.2	10.3	25.0	21.3
안정성(%)					
유동비율	168.3	165.2	156.5	158.5	193.0
부채비율	69.4	50.5	106.2	100.6	87.0
순차입금비율	-6.2	-9.0	25.1	11.3	-7.2
이자보상배율	28.3	16.1	4.8	10.9	9.5
활동성(%)					
총자산회전율	0.7	0.8	0.6	0.8	0.7
매출채권회전율	9.6	9.5	8.6	9.7	8.2
재고자산회전율	24.8	32.2	14.2	13.0	12.2

최근 3개월간 한국거래소 시장경보제도 지정 여부

시장경보제도란?

한국거래소 시장감시위원회는 투기적이거나 불공정거래 개연성이 있는 종목 또는 주가가 비정상적으로 급등한 종목에 대해 투자자주의 환기 등을 통해 불공 정거래를 사전에 예방하기 위한 제도를 시행하고 있습니다. 시장경보제도는 '투자주의종목 투자경고종목 투자위험종목'의 단계를 거쳐 이루어지게 됩니다. ※관련근거: 시장감시규정 제5조의2, 제5조의3 및 시장감시규정 시행세칙 제3조~제3조의 7

종목명	투자주의종목	투자경고종목	투자위험종목
코미코	X	X	X

발간 History

발간일	제목
2025.01.20	코미코-반도체 산업 발전의 진정한 공신

Compliance notice

본 보고서는 한국거래소, 한국예탁결제원, 한국증권금융이 공동으로 출연한 한국IR협의회 산하 독립 (리서치) 조직인 기업리서치센터가 작성한 기업분석 보고서입니다. 본 자료는 시가총액 5천억원 미만 중소형 기업에 대한 무상 보고서로, 투자자들에게 국내 중소형 상장사에 대한 양질의 투자 정보 제공 및 건전한 투자문화 정착을 위해 작성되었습니다.

- 당사 리서치센터는 본 자료를 제3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- 본 자료를 작성한 애널리스트는 자료작성일 현재 해당 종목과 재산적 이해관계가 없습니다.
- 본 자료를 작성한 애널리스트와 그 배우자 등 관계자는 자료 작성일 현재 조사분석 대상법인의 금융투자상품 및 권리를 보유하고 있지 않습니다.
- 본 자료는 중소형 기업 소개를 위해 작성되었으며, 매수 및 매도 추천 의견은 포함하고 있지 않습니다.
- 본 자료에 게재된 내용은 애널리스트의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 신의 성실하게 작성되었음을 확인합니다.
- 본 자료는 투자자들의 투자판단에 참고가 되는 정보제공을 목적으로 배포되는 자료입니다. 본 자료에 수록된 내용은 자료제공일 현재 시점의 당사 리서치센터의 추정치로서 오차가 발생할 수 있으며 정확성이나 완벽성은 보장하지 않습니다.
- 본 조사자료는 투자 참고 자료로만 활용하시기 바라며, 어떠한 경우에도 투자자의 투자 결과에 대한 법적 책임 소재의 증명자료로 사용될 수 없습니다.
- 본 조사자료의 지적재산권은 당사에 있으므로, 당사의 허락 없이 무단 복제 및 배포할 수 없습니다.
- 본 자료는 텔레그램에서 "한국IR협의회(<https://t.me/kirsofficial>)" 채널을 추가하시어 보고서 발간 소식을 안내받으실 수 있습니다.
- 한국IR협의회가 운영하는 유튜브 채널 'IRTV'에서 1) 애널리스트가 직접 취재한 기업탐방으로 CEO인터뷰 등이 있는 '小中한탐방'과 2) 기업보고서 심층해설방송인 '小中한 리포트 가치보기'를 보실 수 있습니다.