

스톰테크 (352090)

IPO Update: 정수기 피팅 1등의 탑라인 성장

피팅 시장 점유율 80%의 정수기 부품 스페셜리스트

스톰테크는 정수기 내부의 유로(Water Flow) 제어 부품 특화 업체이다. 정수기 부품 사업의 매출액 비중은 약 90%에 달하며, 국내 M/S가 80%에 달하는 주력 제품인 피팅(매출 비중 62%)을 포함해 밸브(13%), 파우셋(5%), 튜빙/Ass'y(19%)의 라인업을 보유하고 있다. 정수기 사업의 1Q25 실적은 매출액 135억원(-1.0%YoY), 영업이익 25억원(-1.9%YoY, OPM 18.2%)으로 전년과 유사한 크기와 수익성을 기록했다.

탑라인 성장의 Key ①: 완제품사 실적 호조의 낙수효과 (Feat. 코웨이)

동사의 주요 고객사 중 하나인 코웨이는 1Q25 매출액 11,749억원(+17.3%YoY), 영업이익 2,122억원(+9.0%YoY)으로 분기 최대 실적을 기록했다. 이는 국내 렌탈 판매 호조 및 말레이시아/태국 중심 해외 지역 고성장에 주로 기인한다. 코웨이는 '25년 연간 매출액/이익 가이드를 +6%YoY 높여 잡았으며, 계약 만료가 임박한 국내 렌탈 계약 증가 및 수출 지역 다변화 등 요인에 기반해 판매량 확대가 기대되는 바, 최근의 좋은 흐름을 지속하는 데 단기적으로는 큰 어려움이 없을 것으로 예상된다.

코웨이, 쿠쿠홈시스템을 포함하는 동사의 TOP 4 고객사에 대한 매출액 비중 합산은 60% 내외에 달하는 것으로 추정된다. 부품사 스톰테크의 매출액은 완제품 업체들의 판매량과 직접 연동될 수밖에 없다는 점을 감안하면, 국내 부동의 1위 업체인 코웨이의 최근 렌탈 판매량 호조는 동사 탑라인 성장에도 낙수효과를 내려줄 수 있을 것이라는 판단이다.

탑라인 성장의 Key ②: 밸브 신규 증설 및 자동화 라인 구축 본격 착수

지난 5월 30일, 동사는 제2공장 및 밸브 자동화 라인 설립을 위한 토지 및 건물 취득 공시를 발표했다. '25년 중 상업 생산을 시작하여 3년 이내 연간 가동률 90% 수준에 점진적으로 도달하는 타임라인과 함께, 주요 제품군 밸브의 M/S를 현재 4.3% 수준에서 향후 5년 내 30%까지 달성하는 중장기 목표에 기반한다.

주력 제품 피팅의 완전한 자동 프로세스 구축 이후 자금조달을 필요로 하지 않는 시기적절하고 위험도 낮은 증설이라는 점에서 투자 자체는 긍정적이다. 또한 극초반 단계인 만큼 실적 성과를 예단하기는 힘들겠으나, 피팅 자동화가 이루어졌던 '18~'24년 동안 +64.3%의 탑라인 성장과 함께 영업이익률이 15.1%에서 22.4%까지 증가했던 당시 성과를 감안하면 또 한번의 전방위적 생산성 향상이 가능할 것으로 기대된다.

배당수익률 관점에서 제한적인 추가 하방

동사는 '24년 중간배당(차등배당, 일반 주주 220원)과 결산배당(150원)을 실시하는 등 추가 대비 높은 수준의 배당 정책을 실시해왔다. 최근 12개월 기준 배당수익률은 6.5%에 달하는데, 이는 현 시점 상장사 기준 36위로 절대적으로도 높은 수치이며 Peer 업체인 피코그램(3.2%), 한독크린텍(4.1%) 대비 상대적 우위도 두드러진다. 매년 외형 성장과 함께 연간 100억원 내외의 순이익을 꾸준히 시현할 만큼 배당 여력 또한 충분하다는 점에서 6% 중반대의 높은 수치의 배당수익률은 그 자체로 포지션 유지를 위한 유인 중 하나로 꼽을 수 있겠다. 이에 현 추가 레벨은 하방보다 단기적 탑라인 확대에 따른 동사의 향후 성장에 더욱 주목할 수 있는 지점이라고 판단한다.

Company Brief

NR

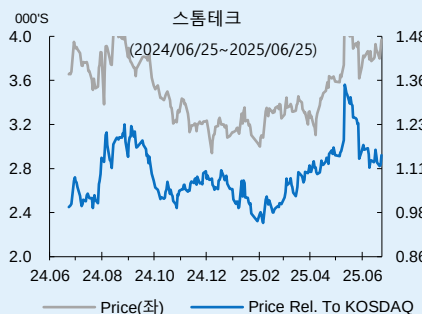
액면가 100원
증가(2025.06.25) 3,970원

Stock Indicator

자본금	3십억원
발행주식수	2,687만주
시가총액	107십억원
외국인지분율	3.6%
52주 주가	2,940~4,285원
60일평균거래량	339,859주
60일평균거래대금	1.4십억원

주가수익률(%)	1M	3M	6M	12M
절대수익률	2.1	18.9	25.0	8.6
상대수익률	-9.4	6.6	7.7	13.8

Price Trend



FY	2021	2022	2023	2024
매출액(십억원)	48	51	55	67
영업이익(십억원)	11	12	12	12
순이익(십억원)	9	10	10	14
EPS(원)	437	480	468	534
BPS(원)	1,293	1,776	3,046	3,336
PER(배)	-	-	10.6	5.8
PBR(배)	-	-	0.8	0.9
ROE(%)	-	31.2	16.6	16.7
배당수익률(%)	-	-	3.1	8.4
EV/EBITDA(배)	-	5.6	2.3	2.7

주:K-IFRS 연결 요약 재무제표

[RA]

장호 2122-9194 hojang@imfnsec.com

[지주/ESG/Mid-Small Cap]

이상현 2122-9198 value3@imfnsec.com

1. 기업 개요

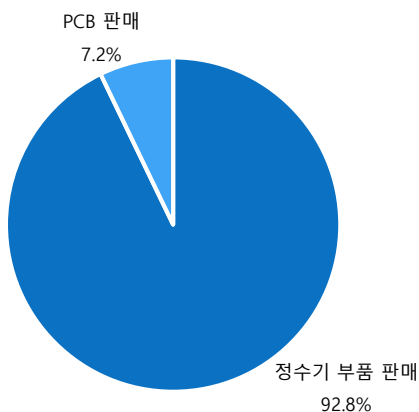
스톰테크 = 정수기 내부 부품 스페셜리스트

스톰테크는 1999년 설립되어 2023년 11월 코스닥 시장에 상장한 정수기 내부 부품의 스페셜리스트이다. 동사의 최대 차별점은 1)국내 피팅 시장에서 80%에 달하는 압도적인 시장 점유율과 함께 2)메이저 고객사와의 장기 파트너십 체결(최대 26년) 레퍼런스를 다수 보유하고 있다는 점이다. 이에 기반해 2010년 연간 매출액 100억원을 돌파한 이래로 단 한 번의 역성장 없이 기업 외형 확대를 지속해왔다.

사업은 크게 메인 사업인 정수기 부품 판매업(‘24년 매출 비중 92.8%)과 이후 파트에서 후술할 신사업군(PCB, 배터리 팩)으로 분류할 수 있다. ‘24년 말부터 PCB와 배터리 팩 업체를 차례로 인수하기 전까지 동사는 정수기만을 단일 품목으로 취급해왔다. 그 중에서도 동사는 정수기 내 유로(Water Flow)를 형성하는 부품들을 생산해 완제품 업체에 납품하는 일을 주력으로 영위해왔다.

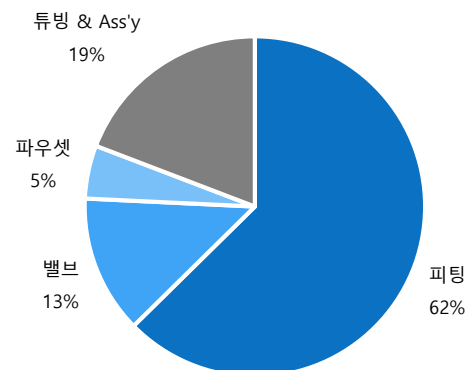
주요 제품으로는 유로(Water Flow)가 통하는 관과 관의 연결구 역할을 수행하는 ④피팅, 누수 차단 및 유로 제어용 부품으로 기능하는 ⑥밸브가 대표적이다. 이들은 2024년 정수기 부품 전체 매출액에서 각각 62%, 13%의 비중을 차지했으며, 누적 개발 부품 수는 각각 848개, 471개에 달한다. 오랜 기간 저변을 다져온 덕에 이들 품목들은 고객사 확대 및 탑라인 성장에 있어 핵심적으로 작용했다. 그 외로 출수를 제어하는 ③파우셋(5%), 고객사 요청에 맞추어 조립형 모듈 형태로 출고하는 ④튜빙 및 Ass’y(19%)의 기타 부품 라인업을 함께 보유하고 있다.

그림1. 2024년 기준 스톰테크 사업부문별 매출액 비중 추이



자료: Dart, iM증권 리서치본부

그림2. 2024년 기준 정수기 부품 내 품목별 매출액 비중 추이



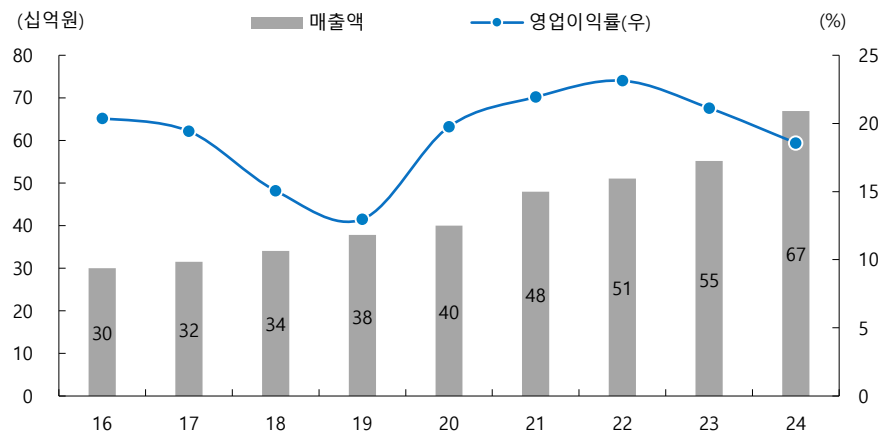
자료: 스톰테크, iM증권 리서치본부

표1. 스텍테크 연간 실적 추이 (단위: 억원, 원, 배)

구분	매출액	영업이익	세전이익	순이익	지배주주순이익	EPS	PER
2018	341	51	47	39	39	194,424	-
2019	378	49	47	41	41	204,298	-
2020	400	82	78	66	66	331,945	-
2021	480	105	107	87	87	874	-
2022	510	118	120	96	96	959	-
2023	552	117	120	98	98	936	10.5
2024	669	124	172	144	144	534	5.8

자료: FnGuide, iM증권 리서치본부

그림3. 스텍테크 연간 매출액 및 영업이익률 추이



자료: Dart, iM증권 리서치본부

그림4. 스텍테크 부품별 포트폴리오 현황

주요 부품 (2024년 기준)						매출 비중	부품수	비고
피팅						62%	848개	국내 시장점유율 1위 부품군
	엘보	스트레이트	T피팅	3WAY 커넥터	크로스 커넥터			
밸브						13%	471개	피팅 부품과 연계한 다양한 부품라인업
	솔레노이드 밸브	수위조절 밸브	누수차단 밸브	오토셋오프 밸브	감압 밸브			
파우셋					5%	219개		
	냉수용 · 온수용 안전 · 로타리형							
튜브 및 Assy					19%	499개		
	트윈 커버 튜빙	싱글 커버 튜빙	튜브아셈블리					

자료: 스텍테크, iM증권 리서치본부

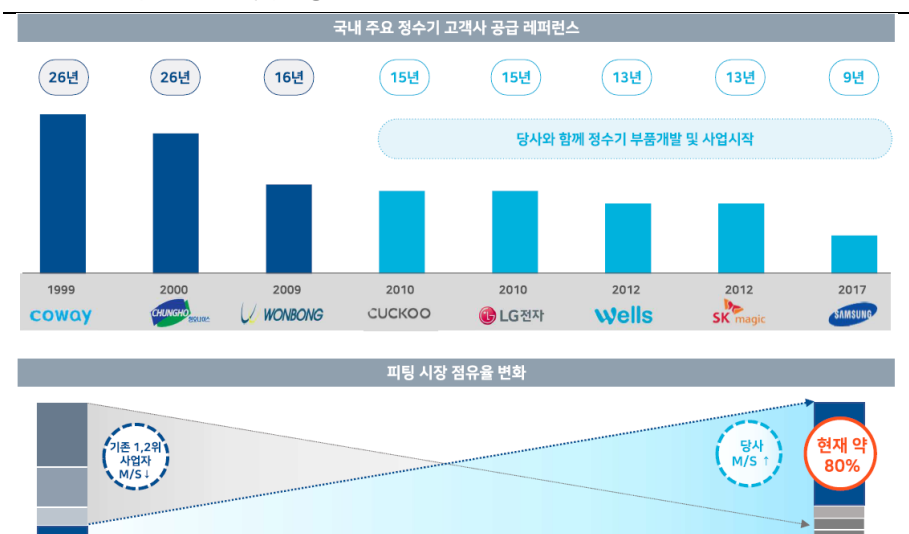
2. 주요 포인트

2-1. 완제품사 실적 호조, 낙수효과는 스토텍의 몫 (Feat.코웨이)

동사는 도합 2,000여개가 넘는 다양한 부품 레퍼런스를 기반으로 설립년도인 1999년부터 현재까지 국내외 고객사 숫자를 꾸준히 늘려왔다. '24년 말 동사의 국내 및 해외 고객사의 숫자는 각각 554개, 95개로 도합 649개에 달한다. 이는 부품 업체로서 밸류체인 후방 포지션에 놓여, 정수기라는 단일 품목만을 취급한다는 다소 불리할 수 있는 여건 속에서도 안정적으로 기업의 외형 성장을 지속할 수 있었던 주요한 요인들 중 하나로 작용해왔다.

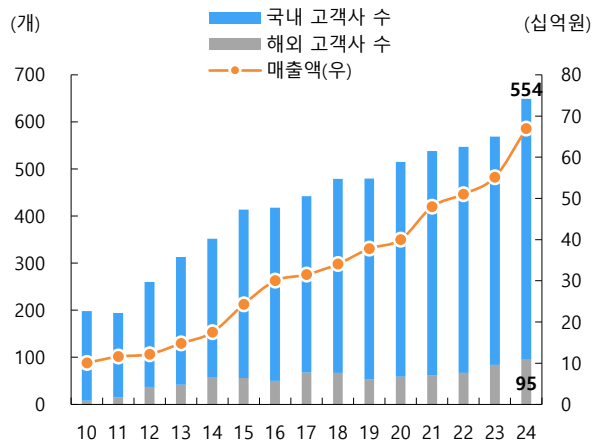
그 중에서도 코웨이, 쿠쿠홈시스 등 국내 메이저 정수기 완제품사들의 영향력이 특히 큰데, 이들에 대한 동사 매출액 노출도가 여타 고객사들과는 확연하게 비교될 정도로 높다는 점에 기인한다. 동사 매출액에서 상위 4개 고객사가 차지하는 비중의 합산은 60%를 상회하는 수준으로 추정된다. 이렇다 보니 투자자들 역시 메이저 업체들의 업황과 실적에 기반해 동사 사업의 향후 방향성을 예측하는 경향을 보인다는 것이 회사의 전언인데, 동사의 압도적인 피팅 M/S와 과점 형태에 있는 전방의 완제품 시장 상황을 함께 고려한다면 이는 꽤나 합리적인 추론으로 보인다. 특히 국내 렌탈 시장에서 약 30~40% 내외의 압도적 M/S를 차지하는 1위 업체 코웨이의 렌탈 판매량과 동사의 정수기 부품 매출액이 오랜 기간 성장의 궤를 같이 하고 있다는 점이 이를 방증한다. 향후의 동사 실적 및 주가 역시 전방 산업의 수요와 메이저 완제품사들의 판매량 호조 여부 등에 따라 성장의 기울기가 결정될 것이다.

그림5. 스토텍 주요 고객사 현황



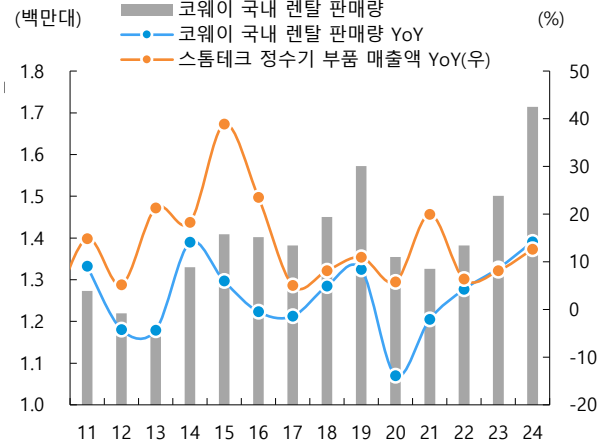
자료: 스토텍, iM증권 리서치본부

그림6. 스토텍 연간 국내/해외 고객사 수 및 매출액 추이



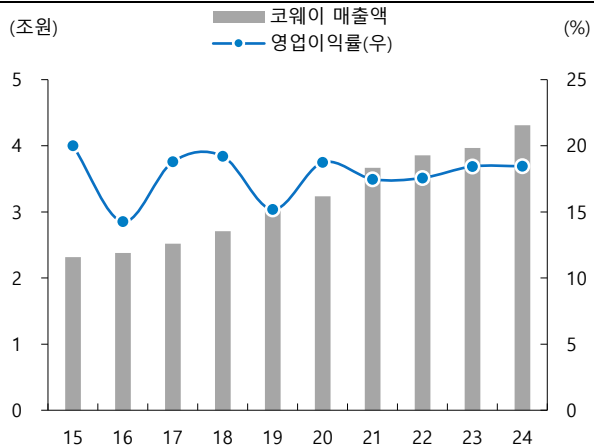
자료: 스토텍, iM증권 리서치본부

그림7. 코웨이 국내 렌탈 판매량 및 스토텍 부품 매출액 추이



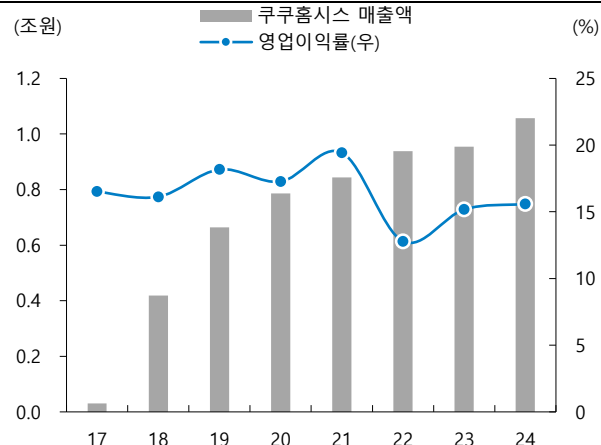
자료: 코웨이, 스토텍, iM증권 리서치본부

그림8. 코웨이 '24년 연간 매출액 43,101억원, OPM 18.5%



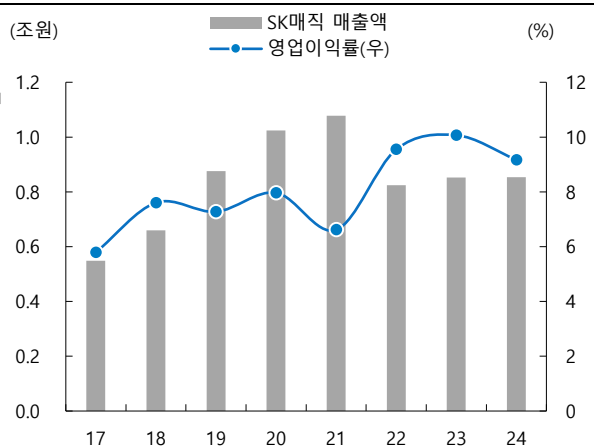
자료: Bloomberg, iM증권 리서치본부

그림9. 쿠쿠홈시스 '24년 연간 매출액 10,572억원, OPM 15.6%



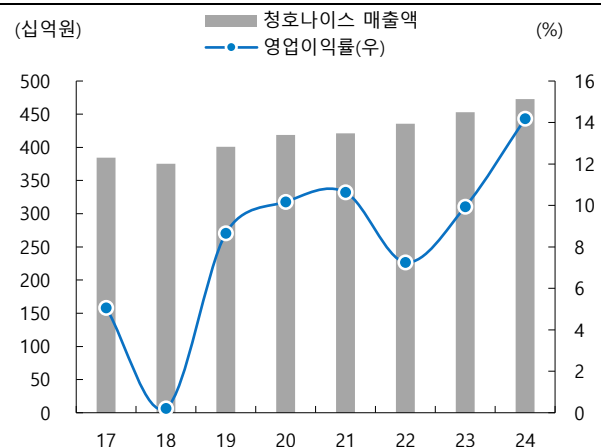
자료: Bloomberg, iM증권 리서치본부

그림10. SK매직 '24년 연간 매출액 8,540억원, OPM 9.2%



자료: Dart, iM증권 리서치본부

그림11. 청호나이스 '24년 연간 매출액 4,727억원, OPM 14.2%



자료: Dart, iM증권 리서치본부

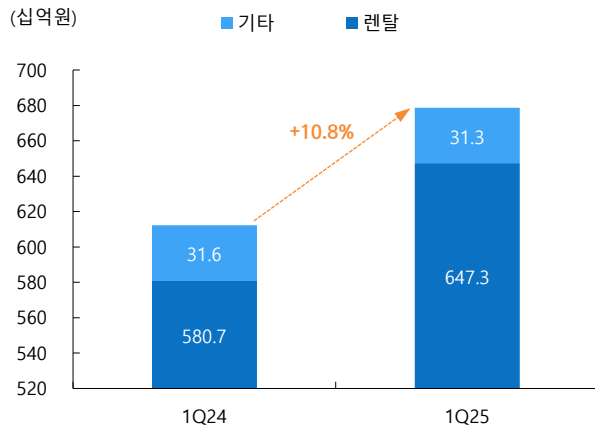
부동의 1위 코웨이: ①국내 사업은 렌탈 판매량 호조로 순항 중

26년 동안 관계를 이어오고 있는 스톡테크의 주요 고객사이자 국내 부동의 1위 정수기 완제품사인 코웨이는 국내 및 해외 주요 지역에서의 제품 판매 호조를 기반으로 최근 눈에 띄는 실적 성장세를 지속 중에 있다. 1Q25 기준 매출액은 1조 1,749억원(+17.3%YoY), 영업이익 2,112억원(+9.0%YoY)이라는 호실적으로 분기 기준 역대 최대 실적을 기록하였으며, 좋은 흐름을 지속해온 덕에 추가로 '23년 10월 부근을 10년래 최저점으로 상승 추세를 이어오고 있다.

실적 호조의 주요한 요인들 중 하나로 국내 사업 호조를 들 수 있겠는데, 1Q25 코웨이의 국내 사업 매출액은 6,786억원(+10.8%YoY)로 분기 기준 사상 최대 실적을 기록했다. 그 중에서도 국내 매출액의 대부분을 차지하는 렌탈 부문의 매출액이 6,473억원(+11.5%YoY)의 호실적으로 성장을 견인했다. 이는 정수기 판매 호조 및 포트폴리오 확장의 일환인 BEREX 사업부의 전 주요 제품군 성장 등에 크게 기인한다. 국내 렌탈 계정 순증가도 이러한 성장세에 동행해 3Q20 일시적 감소 이후 줄곧 성장 중으로 최근 그 추이가 특히 가파르며, 국내 렌탈 판매량은 1Q25 47.3만대(+14.1%YoY)로 4Q 연속 두 자릿수 성장률을 기록했다.

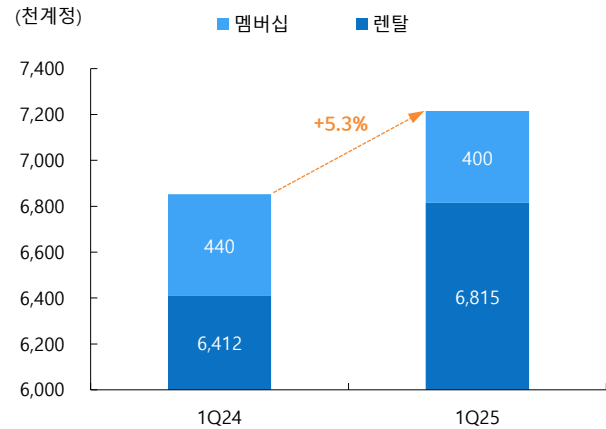
이러한 코웨이의 국내 실적 호조는 향후 2~3년간은 큰 무리 없이 지속될 수 있을 것이라는 판단이다. '20년 COVID-19의 확산 여파로 소비자들이 집에서 보내는 시간이 많아짐에 따라 연간 정수기 판매량이 +12.4% 가량 증가했으며 높은 판매량 수준은 '21년까지도 이어졌다. 통상 정수기 렌탈 약정 및 계약 기간은 3~5년 내외인데, 이에 계약 만료가 임박한 렌탈 계약이 서서히 늘어남에 따라 제품 교체 수요가 견조하게 유지될 수 있을 것으로 예상된다. 이 경우 완제품사 입장에서는 기존 고객과의 연장 계약이나 경쟁사 고객 신규 유치 등으로 점유율 확대를 모색하면서, 정수기 렌탈 계약 수가 단기적으로 예년 대비 높아질 수 있을 것이다. 그 안에서도 브랜드 파워 및 제품 포트폴리오 경쟁력을 갖춘 코웨이 중심의 시장이 전망되나, 큰 틀에서는 브랜드를 막론하고 완제품사 전반의 정수기 판매량 증가세가 이어질 수 있다는 점에서 부품사 스톡테크 또한 그 아래에서 낙수효과를 기대할 수 있다는 판단이다.

그림12. 코웨이 국내 사업 1Q25 매출액: 6,786억원(+10.8%YoY)



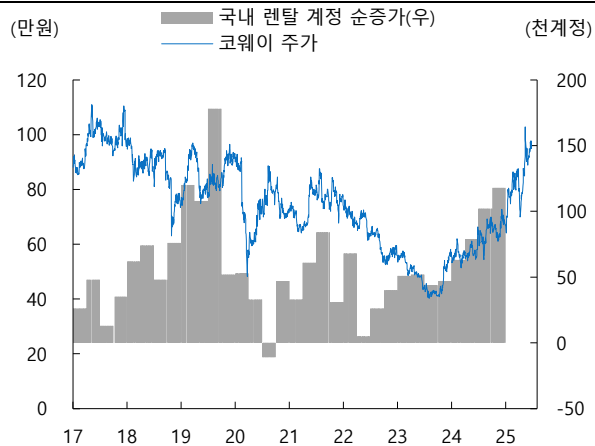
자료: 코웨이, iM증권 리서치본부

그림13. 코웨이 국내 계정 현황: 총 7,215K 계정(+5.3%YoY)



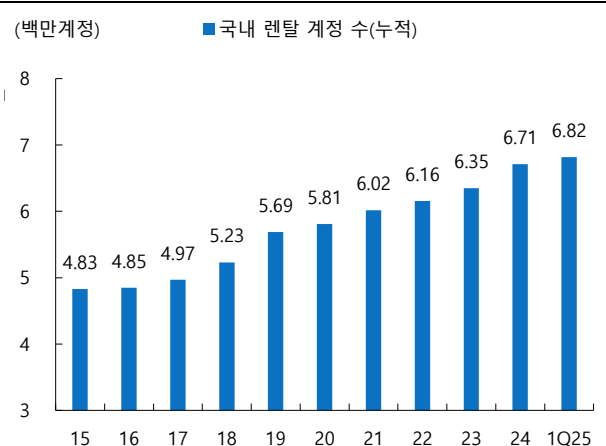
자료: 코웨이, iM증권 리서치본부

그림14. 코웨이 국내 계정 순증가 및 주가 추이



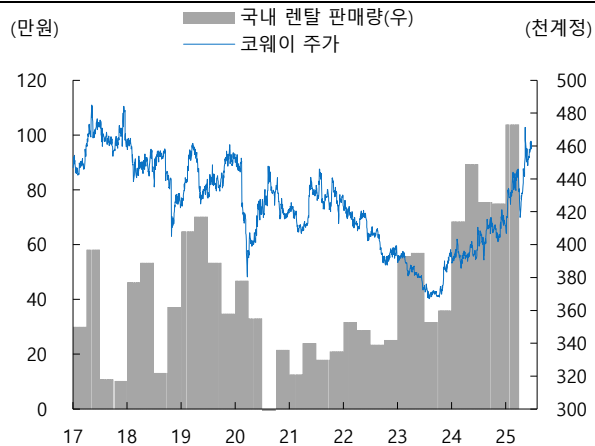
자료: 코웨이, Bloomberg, iM증권 리서치본부

그림15. 코웨이 누적 기준 연간 국내 렌탈 계정 수 추이



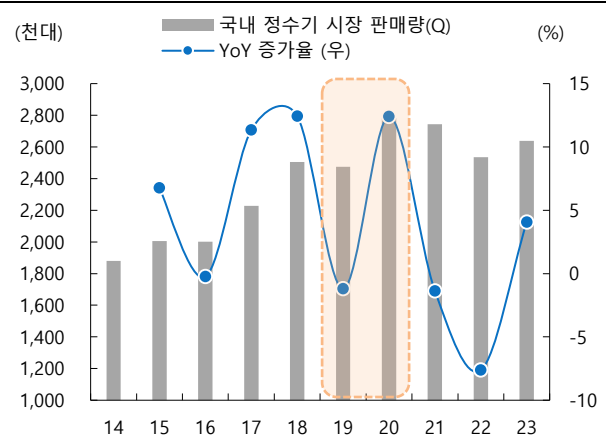
자료: 코웨이, iM증권 리서치본부

그림16. 코웨이 국내 렌탈 판매량 및 주가 추이



자료: 코웨이, Bloomberg, iM증권 리서치본부

그림17. 국내 정수기 시장 판매량 추이: '20년 +12.4% 증가



자료: 환경부, iM증권 리서치본부

② 말레이시아, 태국을 중심으로 해외에서 더욱 날아오를 코웨이

코웨이는 최근 해외에서도 판매량 호조를 지속 중인데, 그 중에서도 아시아 지역을 특히 주목할 만하다. 분기 매출액 기준 1Q19~1Q25 간 단 한번의 YoY 역성장을 제외하면 매출액이 꾸준히 증가 중이며 이러한 추세는 2Q24부터 더욱 두드러진다. 이는 해외 매출액 대비 가장 많은 포션을 차지하는 ‘최대 시장’인 말레이시아와 최근 들어 더욱 매서운 성장률의 ‘신시장’ 태국의 고성장세에 크게 기인한다.

말레이시아는 국내 완제품사 입장에서 수출을 위한 최적의 국가라고 할 수 있다. 우선 정수기 자체에 대한 국민적 수요가 주변국들에 비해 높은 편이다. 노후된 수도관이 많아 정수기 없이는 녹물을 음용(사용)할 수밖에 없다는 점에서 수질 안전에 대한 국민적인 관심과 인식이 클 수밖에 없다. 또한, 한국산 브랜드에 대한 수요가 높는데, 전술한 국민적 수요에 기반해 품질과 신뢰성 측면에서 해외 브랜드 대비 비교우위를 가진 한국산 브랜드가 자연스레 활약할 수밖에 없는 환경이기 때문이다. 더하여, 말레이시아는 정기 요금 납부를 위한 금융 인프라가 잘 갖춰져 있는 국가이다. 이는 성숙하지 못한 금융문화로 렌탈 사업 자체를 영위하는 것이 불가능한 인도 등의 국가들과는 사뭇 대조적인 특징이며, 사실상 렌탈 사업을 영위할 수 있는 최소한의 안전성이 확보되었다는 점에서 완제품사 입장에서는 원활한 제품 판매를 위한 크나큰 이점이 된다.

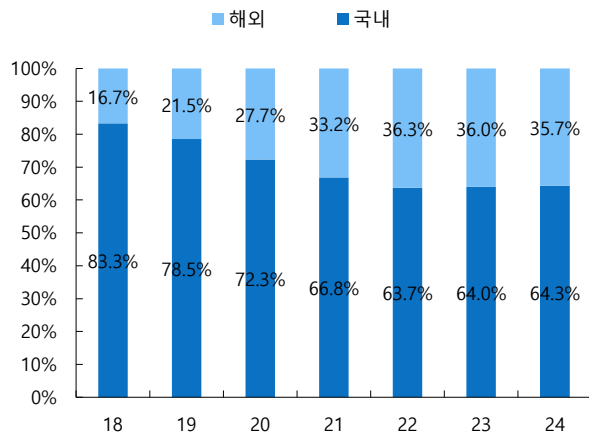
이에 말레이시아는 정수기 제품 자체에 대한 견조한 국민적 수요, 높은 국내 브랜드 선호도, 또 성숙한 금융문화라는 3박자가 자연스레 갖춰진 국가라고 할 수 있으며, 이러한 점에서 국내 정수기 완제품사가 렌탈 수출을 위해 이보다 더 완벽한 국가를 찾는 것 자체가 쉽지 않은 것이다.

그림18. 코웨이, 말레이시아 진출 10년째인 2018년 고객 계정 수 100만계정 돌파 (CAGR +70%)



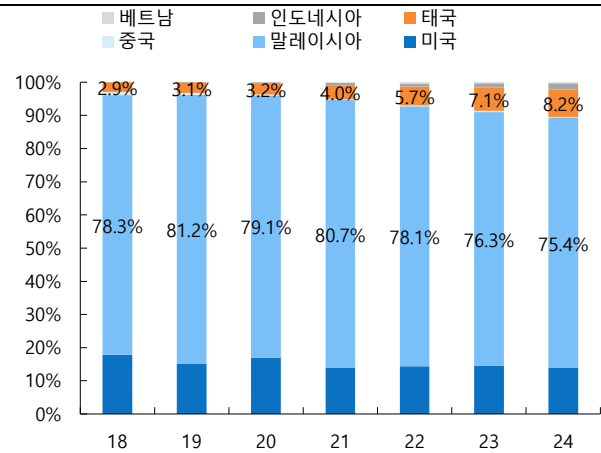
자료: 코웨이, iM증권 리서치본부

그림19. 코웨이 국내 및 해외 매출액 비중 추이



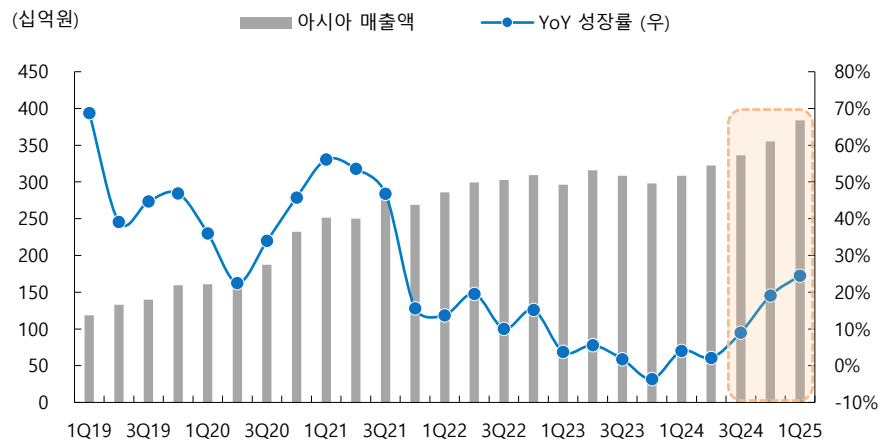
자료: Bloomberg, iM증권 리서치본부

그림20. 코웨이 수출국별 매출액 비중 추이: 70~80%가 말레이시아



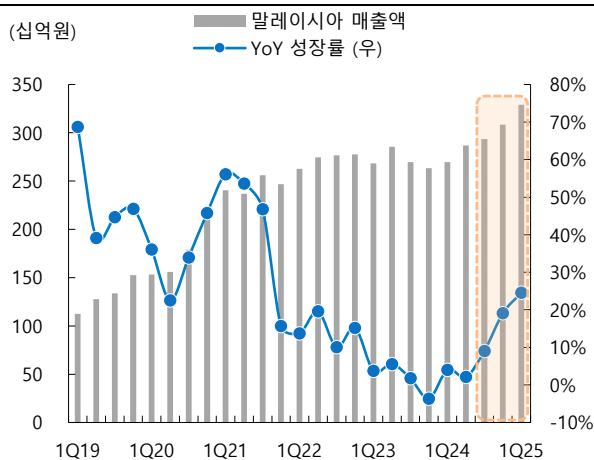
자료: Bloomberg, iM증권 리서치본부

그림21. 코웨이 아시아 권역 매출액 및 YoY 성장률 추이: 2Q24 이래 가파른 YoY 성장세



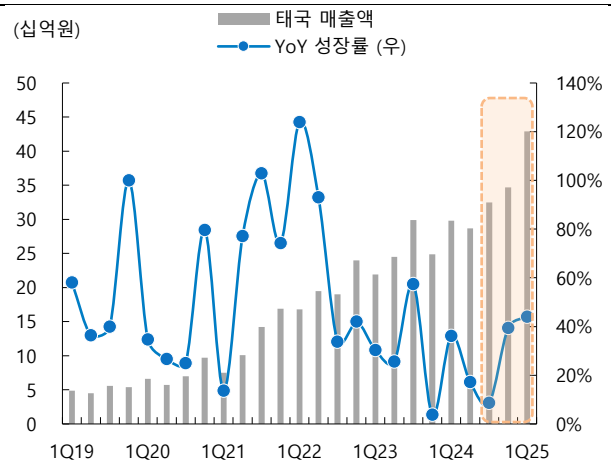
자료: Bloomberg, iM증권 리서치본부

그림22. 코웨이 말레이시아 매출액 및 YoY 성장률 추이



자료: Bloomberg, iM증권 리서치본부

그림23. 코웨이 태국 매출액 및 YoY 성장률 추이



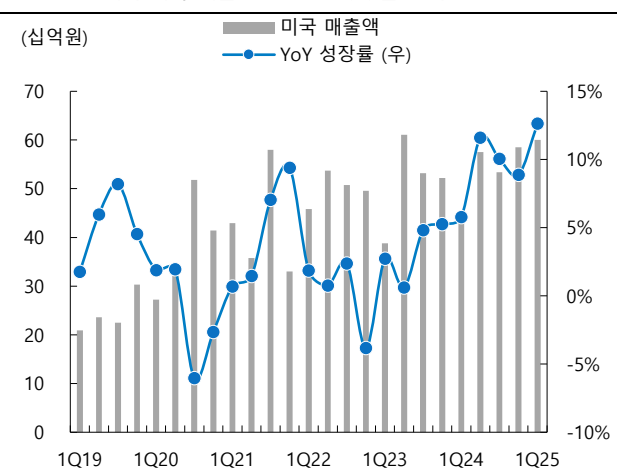
자료: Bloomberg, iM증권 리서치본부

사업 확대를 위한 우호적인 환경임을 경쟁사보다 일찍이 파악한 코웨이는 선두 업체로서 빠르게 말레이시아가 진출을 모색했다. 코웨이의 바람대로, 현재까지 말레이시아는 해외 성장세를 견인해온 ‘효자 국가’의 면모를 보이고 있다. 1Q25 기준 코웨이의 말레이시아 법인 렌탈 판매량은 +23%YoY 증가하여 분기 매출액 3,289억원(+22%YoY)의 견조한 성장세를 지속 중이며, 렌탈 계정 수는 누적 기준 무려 321만(+290K, +9.9%YoY)에 달한다. 일찍이 진출한 국가라고 하기엔 최근에도 두 자릿수의 연간 성장률을 지속적으로 기록하고 있다는 점에서 지금과 같은 견조한 성장이 단기적으로 꺾일 가능성은 높지 않아 보인다.

한편, 아시아 권역 안에서 떠오르는 또 다른 시장으로 태국을 주목할 만한데, 아직은 전사 매출액 대비 3% 남짓의 작은 규모의 시장처럼 보이지만 최근 판매량 상승세와 함께 연간 매출액이 최소 +20%YoY 이상의 Level-up을 지속할 만큼 고성장하는 시장이다. 1Q25 태국 법인 매출액은 429억원(+43.9%YoY)을 기록하며 최근 그 강한 성장세를 증명하고 있다. 이는 제품 포트폴리오 전반의 판매량 호조 지속과 함께, 예년 대비 높은 초미세먼지 농도에 따른 공기청정기 수요가 급증한 데 크게 기인한다. 태국 법인의 부품별 매출액을 세세히 파악하긴 어려우나 공기청정기를 포함해 유로(Water Flow)를 활용하는 제품군의 판매량의 증가는 스토텍 입장에서도 잠재적인 Q 확대 요인이라고 할 수 있겠다.

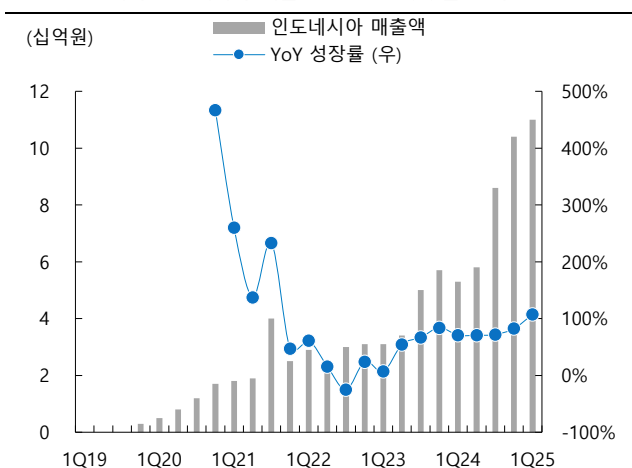
이외에도 코웨이는 미국, 인도네시아 등 여타 지역에서도 꾸준한 성장세를 지속하고 있는 만큼 국내 메이저 업체들의 정수기는 해외 어느 곳에서도 충분한 구매력을 일으킬 만큼 경쟁력이 있다는 판단이다. 완제품사의 수출 호조가 지속될수록 스토텍의 간접 매출처도 늘어나는 셈이기에 고무적인 현상이다.

그림24. 코웨이 미국 매출액 및 YoY 성장률 추이



자료: Bloomberg, iM증권 리서치본부

그림25. 코웨이 인도네시아 매출액 및 YoY 성장률 추이



자료: Bloomberg, iM증권 리서치본부

2-2. 신규 증설 및 자동화 구축에 따른 생산성 향상 및 탑라인 성장

지난 5월 30일, 동사는 안산시 단원구 소재의 토지 및 건물을 110억원에 매입하는 유형자산 취득결정 공시를 발표했다. 이로써 동사는 제2공장 설립 및 밸브 자동화 라인 설비 구축을 위한 본격 실행에 착수했다.

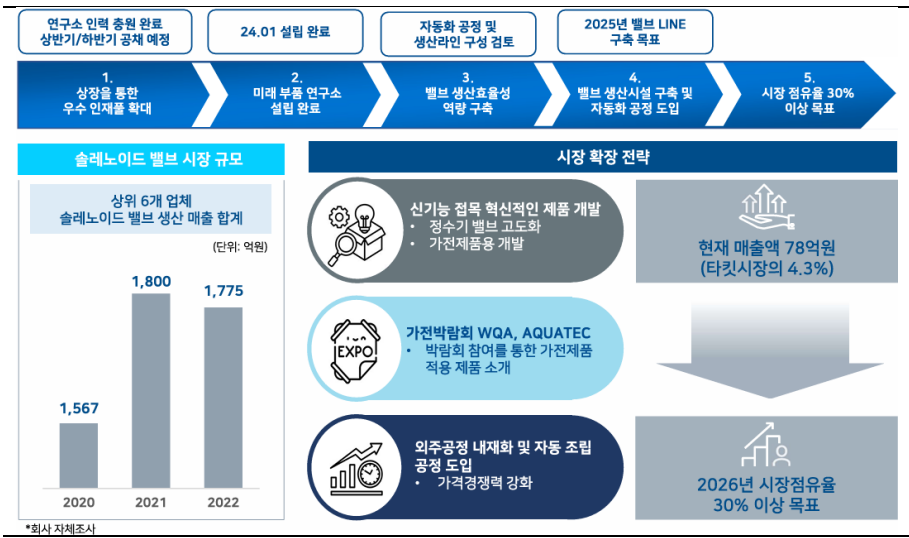
타임라인은 '25년 중 밸브 라인 도입 완료 및 상업생산을 시작해, '26년 재무 실적 반영 시작, 이후 3년 이내 연간 가동률 90% 수준에 점진적으로 도달하는 순서로 예상된다. 회사는 이를 통해 기존 정수기 부품 매출 비중의 약 60%를 차지하는 피팅의 매출액 절대치만큼 밸브도 유사한 수준으로 끌어올리고자 하며, 보다 궁극적으로는 밸브 시장 점유율을 현재 4.3% 수준에서 향후 3~5년 내 30% 이상 수준까지 달성하는 것이 목표이다. 신규 공장 내 밸브 총 CAPA는 변동 가능성이 있으나 '24년 기준 피팅 CAPA 개수에 살짝 모자라는 정도일 것이라는 회사의 말을 빌려 연 1억개 수준으로 다소 조심스레 예상한다. 따라서 제2공장이 계획대로 준공된다면 동사의 정수기 부품 총 생산 능력은 '24년 말 연 2.3억개에서 향후 3억개 초중반 수준까지 점진적으로 늘어날 것으로 전망한다.

물론 아직 설비의 본격적인 도입조차 시작하지 않은 극초반 단계라는 점에서 현재의 예상 CAPA 규모와 타임라인은 말 그대로 예상치이며, 피팅처럼 자동화 프로세스가 완전히 자리잡지도 못했다는 점에서 자동화 속도와 타겟 가동률 도달 시점이 다소 더디고 늦을 수 있음을 감안해야 할 것이다. 그럼에도 크게 두 가지 측면에서는 금번 신규 공장 및 밸브 라인 구축 계획을 긍정적으로 볼 수 있겠는데, 이유는 다음과 같다.

① 피팅 자동화로 경험한 전방위적 생산성 향상

스토텍은 피팅의 공정 자동화를 통해 매출액 성장 및 비용 절감 효과를 한 차례 먼저 경험한 바 있다. 동사는 '18~'24년 간 주력 제품인 피팅의 완전 자동화를 위해 총 110억원 규모의 설비 투자를 진행했다. 자체적으로 설계한 자동화 설비를 토대로 압착피팅과 출하 검사 등의 주요 공정에서 (반)자동 생산 시스템을 만들어냈고, 기존 총 10단계의 수동 공정을 단 3단계로 줄여내는데 성공했다. 이에 별도 매출액과 영업이익은 각각 +64.3%, +183.7% 증가해 기존 15.1%에 불과했던 영업이익률이 22.4%까지 증가하는 성과를 만들어냈다. 동 기간 생산직 인원 증가는 단 +14.3%('19년 182명, '24년 208명)에 그치는 등 피팅 증설 및 자동화를 통해 전방위적인 생산성 향상을 일궈냈던 동사이다.

그림26. 스토텍 부품별 주요 포트폴리오



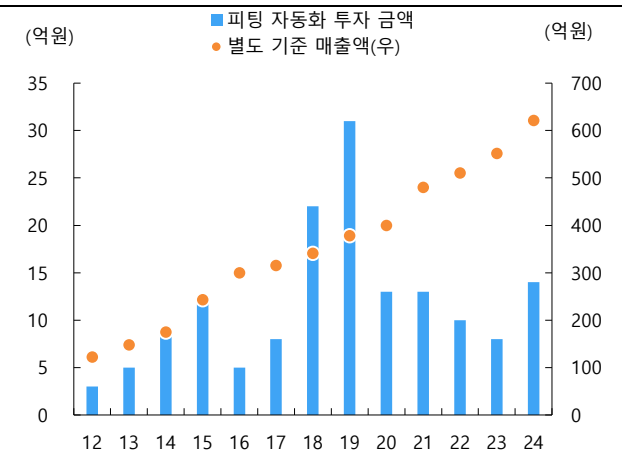
자료: 스토텍, iM증권 리서치본부

그림27. 스토텍 주요 고객사 현황



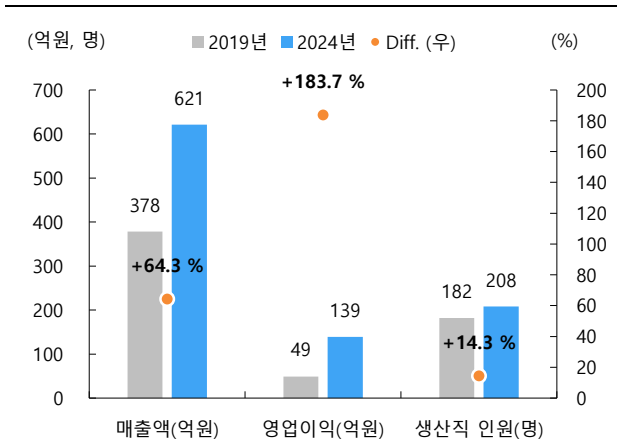
자료: 스토텍, iM증권 리서치본부

그림28. 스토텍 연간 피팅 자동화 투자 금액 및 별도 매출액 추이



자료: 스토텍, iM증권 리서치본부

그림29. 스토텍 피팅 공정 자동화의 인적 비용 절감 효과



자료: 스토텍, Dart, iM증권 리서치본부

주: 매출액, 영업이익은 별도 기준

실제 생산 과정에서의 효율성 측면에서도 성과를 이루어냈다. 동사는 '18년 이전까지 9~18시로 한정된 생산 시간, 또 수동 생산의 한계로 인해 불량품을 다수 양산하는 등 여러모로 생산 시스템의 불안정성을 갖고 있었다. 특히 피팅 제품 특성 상 부품 결합 시 일관적인 압력을 가해 누르는 공정이 많았다는 점에서 시스템 자체의 개선이 분명히 필요한 상태였다. 이에 동사는 공정의 단축 및 고도화를 위한 방법을 오랜 시간 모색해 발전시켜왔는데, 그 결과 이전과는 확연히 다른 환경을 구축할 수 있었다. 오랜 시간 동안 일정한 컨디션으로 작업이 가능한 자동화 시스템을 구축하니 생산 시간이 한정되었던 이전과는 달리 24시간 교대 근무가 가능해졌다. 불량품의 비중도 줄이게 되어 자동화 공정은 양적으로도, 질적으로도 생산성 향상을 만들어낼 수 있었다.

이는 실제 공장 탐방을 다녀오며 눈으로도 확인할 수 있었던 모습이었다. 공장 내부 피팅 생산 라인 내에서 7~8개의 설비를 1명의 근무자가 홀로 제어하는 모습을 볼 수 있었다. 이는 자동화 미구축으로 설비 하나 당 근무자 한 명이 무조건적으로 필요한 공장 내 다른 층의 밸브 라인에서 보았던 풍경과는 매우 대조적인 근무 환경이었다. 근무자의 작업 난이도 또한 크게 복잡하지 않아 보였는데, 하나의 공정이 완료되어 바스켓이 가득 차기를 기다리고 있다가 부품들이 모두 가득 담기게 되면 그것을 들어 근처 설비에 부어내고 다시 기다리는 사이클을 반복하는 비교적 가벼운 상황의 작업을 담당하고 있었다. 피팅과 밸브가 제품의 특성 및 결합 과정이 다르다는 점을 감안해도, 제품 생산의 속도 차이가 확연히 다르다는 점을 쉽게 확인할 수 있었다. 또한 생산된 제품의 완성도를 육안으로 확실히 낮다고 평가할 수는 없겠으나, 양품 여부 또한 자동화 설비를 통해 빠르고 정확하게 판단할 수 있다는 점에서 제품의 내구성을 포함해 실질적인 품질 역시 이전 대비 확실한 개선을 보였을 것이라는 추측이다.

그림30. 스토텍 피팅 결합 과정: 일관적인 압력으로 눌러 내야 하는 공정이 많다는 점에서 자동화 설비 효율 높아



자료: 스토텍, iM증권 리서치본부

그림31. 스토텍 자동화 공정으로 생산 중인 피팅(좌) 및 검사 라인(우)



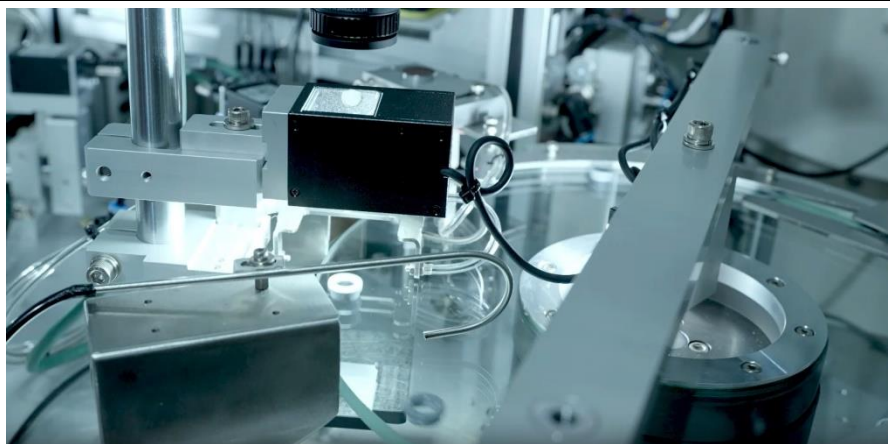
자료: 스토텍, iM증권 리서치본부

그림32. 스토텍 압착 피팅 자동화 라인



자료: 스토텍, iM증권 리서치본부

그림33. 스토텍 피팅의 캡 비전검사 자동화



자료: 스토텍, iM증권 리서치본부

피팅 공정 자동화를 통해 다방면의 비용 절감 및 효율성 향상 효과를 만들어낸 경험이 있는 동사이다. 이러한 성과에 비추어 금번 밸브 증설 및 자동화 라인 구축을 통해서도 유사한 전방위적 생산성 향상 효과를 누릴 수 있을 것으로 기대된다.

② 최적의 투자 시기와 방법

금번 신규 투자는 현 시점에서 추가적인 외형 성장을 위해 회사가 선택할 수 있는 최적의 솔루션이다. 완제품사 향후에도 견조할 것으로 기대되는 상황에서, 자금 조달 없이 시기적절하게 가장 필요한 투자를 집행했다는 점에 기인한다.

기존 플라스틱 사출물에서 일부 부품을 끼워 조립하는 피팅과는 달리, 밸브의 경우 전기적 신호로 유로의 흐름을 제어하는 역할을 하는 제품 자체의 특성 상 원재료 및 결합을 필요로 하는 부품의 수가 비교적 많은 편이다. 이에 피팅과 견주었을 때 자동화할 수 있는 공정이 다소 제한적인데, 밸브의 수작업 공정 중 자동화가 가능한 공정은 전체 프로세스의 50% 정도에 준한다는 것이 회사의 전언이다. 일례로, 밸브 라인업의 주요 제품인 솔레노이드 밸브는 개당 최소 4개의 나사를 조여야 하는 공정이 포함된다. 나사를 전동으로 조인다고 하더라도 제품의 완성도를 감안하면 사람의 수작업이 무조건적으로 필요로 할 수밖에 없다. 단순한 물리적 결합만을 필요로 하기에 압력을 가해 누르는 공정이 주가 되는 피팅과는 대조적인 것이다. 이러한 한계로 밸브보다는 피팅에 자동화 설비를 도입하는 것이 난이도도 쉽고 우선순위도 더 높은 일이었던 것이다.

그러나 이제는 피팅의 자동화 프로세스가 완전히 구축되었다. 공정 상의 복잡함으로 인해 그동안 외면할 수밖에 없었던 밸브 CAPA의 증설과 자동화를 위해 집중할 수 있는 여건이 마침내 조성되었다. 피팅보다 밸브에 집중하는 것이 더욱 효과적인 현 시점에서, 피팅이 먼저 성장을 일궈냈던 방식을 똑같이 차용해 시기적절하게 밸브에서의 성장을 모색한다는 점에서 금번 투자는 위험도가 높다고 보긴 어렵다. 현재까지의 성장에 있어 계절적 요인을 제하면 큰 폭의 가동률 감소를 보인 경우가 없기도 하고, 최근 견조한 완제품 고객사의 주문 수요도 단기적으로 더 늘어날 여지가 있기 때문이다. 또한, 5월 중 기매입한 토지/건물은 물론 '25년 중 구축할 설비들의 도입도 IPO 공모자금 내에서 충분히 집행 가능해 불필요한 별도의 자금 조달이 필요 없다는 점에서 질적으로도 꽤나 건강한 투자이다. 특히 매출의 과반 이상을 차지하는 피팅 외형을 더 늘리기 어려운 현 시점에서 '제2의 피팅'을 모색하기 위한 투자이기에 나쁘게 볼 이유를 찾기 힘들다는 판단이다.

2-3. 신사업 인수, 결국 숫자로 증명해야

스토텍은 정수기 부품을 생산해 판매하는 본업과는 별개로, 향후 중장기 사업 포트폴리오 확장 계획 또한 지속 중에 있다. 이를 위해 PCB, 배터리 팩 업체를 차례로 인수하는 등 신사업 진출을 위한 움직임을 적극 확대하는 모습이다.

(1) 코엠테크, 두성전자 인수 이후 업체 간 흡수합병

동사는 '24년 8월 코엠테크와 두성전자의 발행주식 전량을 인수하는 계약을 체결하였으며, 이후 '25년 2월 코엠테크가 두성전자를 1:0의 합병비율로 완전 흡수합병해 현재는 하나의 업체가 되었다. 코엠테크와 두성전자는 각각 EMS(Electronics Manufacturing Services) 사업과 PCBA(Printed Circuit Board Assembly) 제조 사업을 영위했다. 스토텍은 두 업체를 인수함으로써 '글로벌 종합 가전 부품 제조 전문기업'이라는 중장기 목표에 한 걸음 더 다가갈 수 있는 발판을 마련했다. 특히 코엠테크의 경우 약 2,000평의 생산 인프라를 보유해 향후 스토텍의 제2거점으로서의 활용 가능성을 지니고 있었다는 점도 인수의 주요한 고려 대상이 되었다.

(2) 이브이타고 신주 인수 및 전략적 파트너십 체결

'25년 3월에는 위치기반 BSS(Battery Swapping Station) 통합 서비스 전문업체인 이브이타고의 신주를 인수해 지분 16%를 확보하고 전략적 파트너십을 체결했다. BSS는 전기 이륜차 또는 전기차의 배터리를 충전하는 기존 방식을 넘어 완충된 배터리로 교체하는 서비스를 제공하는 시설이라는 점에서 업체 인수를 통해 모빌리티 전장사업 진출의 교두보를 마련했다. 이를 바탕으로 향후 전기차 시장의 성장의 수혜와 함께 및 신정부의 친환경 정책 등에 효과적으로 대응할 수 있는 여력까지 얻게 되었다고 볼 수 있겠다.

그림34. 종속회사 코엠테크의 주요생산 제품(상) 및 이브이타고의 BSS 통합 서비스(하)



자료: 스토텍, iM증권 리서치본부

사업 포트폴리오 확장이라는 목표는 그 자체로는 긍정적인데, 이는 정수기 시장의 중장기적 성장성이 명확하지 않다는 점에 기인한다. 최근까지의 정수기 시장 규모의 증가세는 고무적이다. 국내 정수기 시장 규모는 '14년 약 1.9조원에서 '23년 3.3조원(+67.3%)까지 성장했다. '20년 COVID-19 확산으로 인한 수요가 급증하며 나타난 역겨저효과로 마이너스 성장률을 보였던 '21년을 제외하면 '14년부터 '23년까지 매년 성장세를 보이기도 했다.

다만 중장기적인 성장은 또 다른 문제인데, 향후 10년을 봤을 때 지난 10년과 같은 성장률을 기대할 수 있을지에 대해서는 다소 회의적이다. 이는 국내 정수기 보급률이 이미 50%를 상회하는 수준이기에 신규 수요를 창출하는 것이 과거보다 어려울 수밖에 없고, 프리미엄화 전략 하에서 향후 판매량 기반의 고성장을 기대하기는 쉽지 않다는 점에 기인한다.

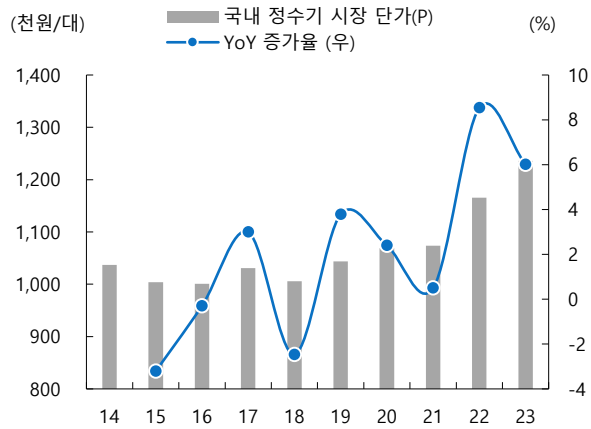
최근 정수기 시장 성장세는 판매량(Q)보다는 단가(P) 상승에 따른 시장 규모($P \times Q$)의 성장에 가까운 모습이다. 이는 온도 설정이나 UV 살균, AI 기능 탑재 등의 추가 옵션을 제공하는 다양한 '프리미엄 정수기'가 출시되고 있는 최근의 시장 변화를 반영하는 것으로 보인다. 판매량 보다는 단가를 높이는 전략으로 제품이 출시되고 있는 모습으로 보이며, 이에 최근 단가의 성장세와 비교했을 때 판매량은 비교적 둔화에 가까운 모습이다. 단순한 기능을 제공하는 정수기에 소비자들이 만족할 만한 혁신적인 무언가를 만들어내는 것은 시간이 갈수록 더욱 어려워질 것임을 감안하면 단기 전망 대비해서는 중장기적인 시장의 미래를 낙관적으로 보는 것이 힘들어 보인다는 판단이다.

특히 부품사인 스톡테크의 매출액은 정수기의 가격보다 판매량이 더욱 중요한 변수로 작용할 수밖에 없다. 판매량 둔화 시장에도 단가 상승에 따른 매출액 성장을 온전히 누릴 수 있을 완제품사만큼의 외형 성장을 지속적으로 실현하는 것이 점점 어려워질 수 있다. 이에 제2공장 증설과 같은 단기적 솔루션 외에도 중장기적 사업 포트폴리오 다각화와 같은 솔루션은 분명 필요하다.

그러나 최근 인수한 PCBA, 배터리 팩 사업은 본업인 정수기와 시너지가 뚜렷하지 않기도 하고, 그들의 전방 산업 업황 또한 단기적으로 개선을 기대하는 것이 쉽지 않아 보여 인수 방향성과 효과에 대해서는 아직 우려가 된다. 아직 초기 단계라는 점에서 시간이 필요할 수는 있겠으나 '24년 연결 실적에 인식되기 시작한 코엠테크는 영업손실을 보였고, 이브이타고 역시 전방산업의 불황이 수년 동안 지속되어온 만큼 개선 시점에 대해 확실히 알 수 없다.

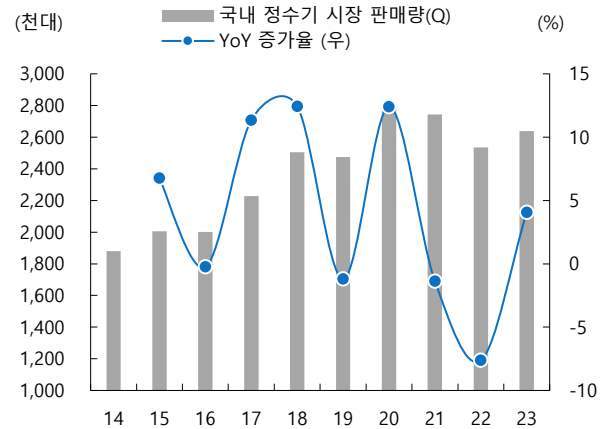
결국 숫자가 증명해야 한다. 사업 포트폴리오 확장 등의 해결책이 필요한 현실은 변하지 않기에 피인수 업체들의 실적 개선이 절실히 필요하다. 반대로 저조한 이익률과 불황이 길어진다면, 중장기적인 우려는 더욱 짙어질 수 있을 것이다.

그림35. 국내 정수기 시장 단가 및 YoY 증가율 추이



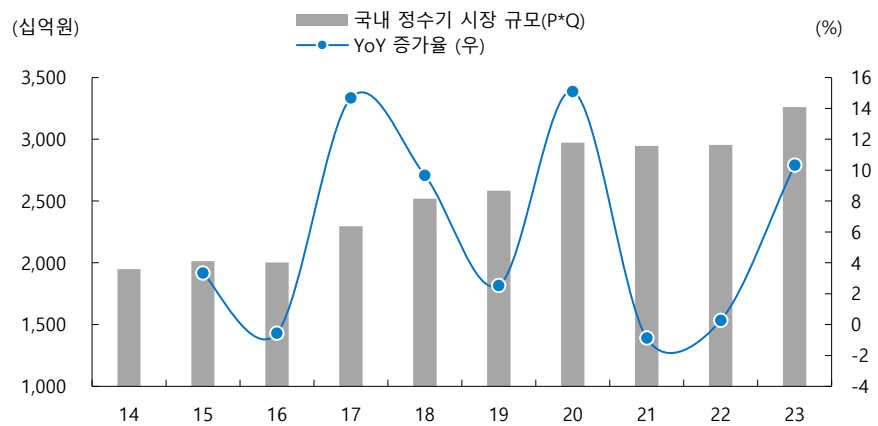
자료: 환경부, iM증권 리서치본부

그림36. 국내 정수기 시장 판매량 및 YoY 증가율 추이



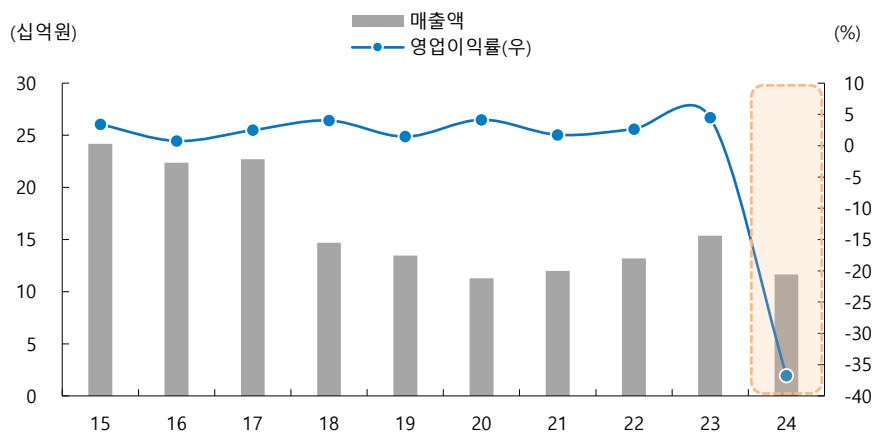
자료: 환경부, iM증권 리서치본부

그림37. 국내 정수기 시장 규모(P*Q) 및 YoY 증가율 추이: 단가(P) 상승이 견인하는 성장세



자료: 환경부, iM증권 리서치본부

그림38. 종속회사 코엠테크 연간 매출액 및 영업이익률 추이



자료: Dart, iM증권 리서치본부

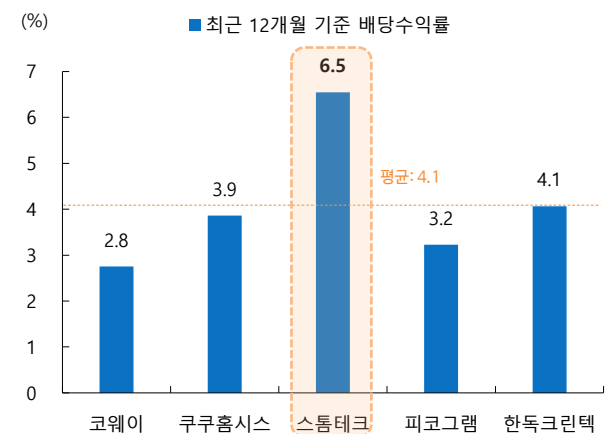
2-4. 배당수익률 관점에서 제한적인 주가 하방

스톡테크의 현 주가 레벨은 최소 그 하방은 제한적이라는 관점이다. 이는 높은 수준의 배당수익률과 함께 향후 단기적인 탑라인 성장 및 수익성 유지가 기대된다는 점에 기인한다.

최근 12개월 기준 6.5%에 달하는 배당수익률

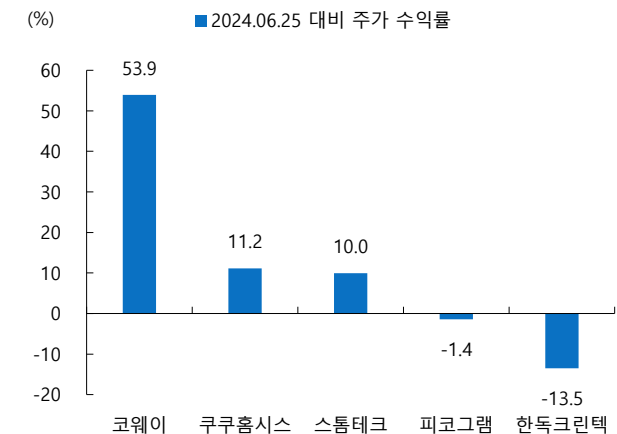
연간 100억원 내외의 순이익을 꾸준히 시현하고 있는 동사는 배당에도 적극적인 모습이다. 동사는 '24년 기준 중간배당(차등배당, 일반 주주 기준 220원)과 결산배당(150원)을 함께 실시하며 주가 대비 높은 수준의 배당금을 지급했다. 이에 스톡테크의 최근 12개월 기준 배당수익률은 6.5%에 달하는데, 이는 현 시점 상장사 전체 기준으로도 36위에 해당할 만큼 절대적으로도 높은 수치이다. Peer 업체들과 비교 시 상대적 우위는 더욱 두드러지는데, 정수기 필터 공급사로서 동사의 유사기업으로 분류 가능한 피코그램과 한독크린텍의 배당수익률은 각각 3.2%, 4.1% 수준이다. 이들의 숫자는 낮은 수준도 아니지만 매력적인 숫자로 보기에 어렵다. 비교군의 범위를 완제품사인 코웨이와 쿠쿠홈시스로 넓혀도 각각 2.8%, 3.9%에 불과하다. 코웨이를 제외한 타 업체들의 최근 12개월 주가 수익률이 동사와 비슷하거나 확연히 대비될 만큼 낮았던 점까지 감안하면 배당수익률 측면에서 스톡테크의 상대적 우위는 분명하다.

그림39. 최근 12개월 스톡테크 및 Peer 업체 배당수익률 추이



자료: Bloomberg, iM증권 리서치본부

그림40. 최근 12개월 스톡테크 및 Peer 업체 주가 수익률 추이



자료: Bloomberg, iM증권 리서치본부

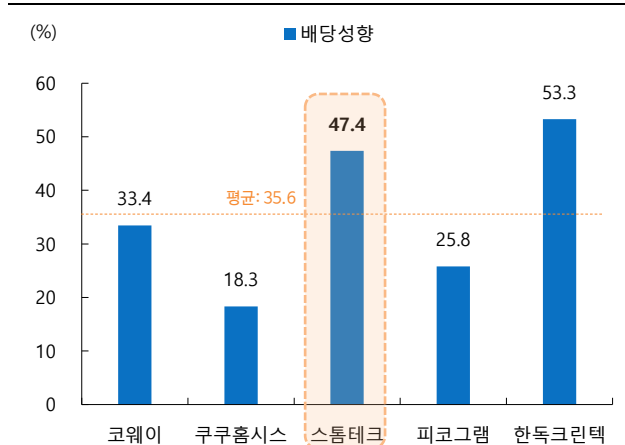
배당성향도 긍정적, 향후 기반이 될 이익의 지속 가능성

동사의 매력은 배당성향에서도 드러난다. '24년 연간 기준 47.4%의 배당성향을 기록한 동사와 양적으로 대등한 숫자 비교가 가능한 기업은 앞서 언급한 4개의 비교군 중 한독크린텍(53.3%)이 유일하다. '24년 연간 DPS를 약 2배 상향 조정한 코웨이도 스토텍에는 못 미치는 수준이고, 피코그램은 '24년 순이익이 20억원대에 그쳐 배당을 할 수 있는 여력이 되지 않았다. 이러한 점에서 동사와 한독크린텍은 배당성향 측면에서 상대적 우위에 있다.

그런데 사실 한독크린텍은 향후 지속 가능성에 대해서는 단언할 수 없는 듯하다. '24년 기준 당기순이익이 -32.2%YoY 감소해 배당성향이 예년 대비 일시적으로 높아지기도 했고, 무엇보다도 최근 5년 연속 영업이익률이 악화되고 있을 만큼 수익성 지속에 어려워하는 모습이다. '20년 기준 15.4%에 달하던 영업이익률은 '24년 5.1%까지 크게 하락했다. 스토텍과 유사한 추이로 매출액이 성장해왔음에도 수익성 유지에 어려움을 겪고 있는 모습이며, 단기적으로는 적자까지 걱정해야 할 영업 환경에 있다.

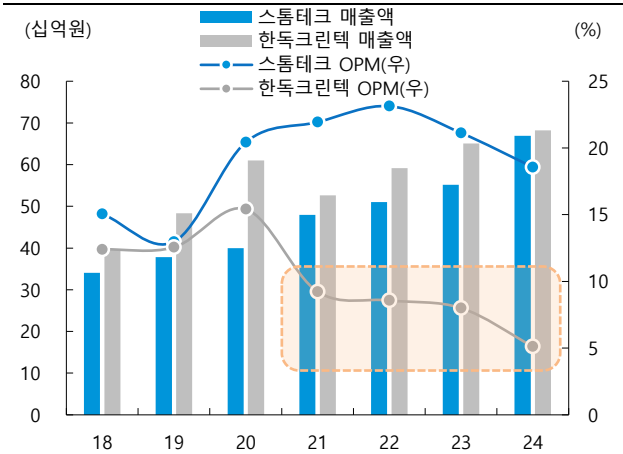
반면 동사의 경우 고객사 레퍼런스 및 주력 제품의 압도적 M/S를 바탕으로 견조한 이익률을 지속 유지해왔다. 매년 순이익이 지속 성장 중에 있고 단기적으로도 탑라인 성장 및 견조한 이익률이 기대되는 바, 적어도 배당 여력의 기반이 될 지속 가능한 이익 창출에는 큰 어려움이 없을 것이라는 전망이다.

그림41. 2024년 기준 스토텍 및 Peer 업체 배당성향 추이



자료: Bloomberg, iM증권 리서치본부

그림42. 한독크린텍: 이익률 악화 지속으로 향후 배당 축소 불가피



자료: Bloomberg, iM증권 리서치본부

주가의 하방보다 단기적 탑라인 확대에 따른 향후 성장에 더욱 주목할 때

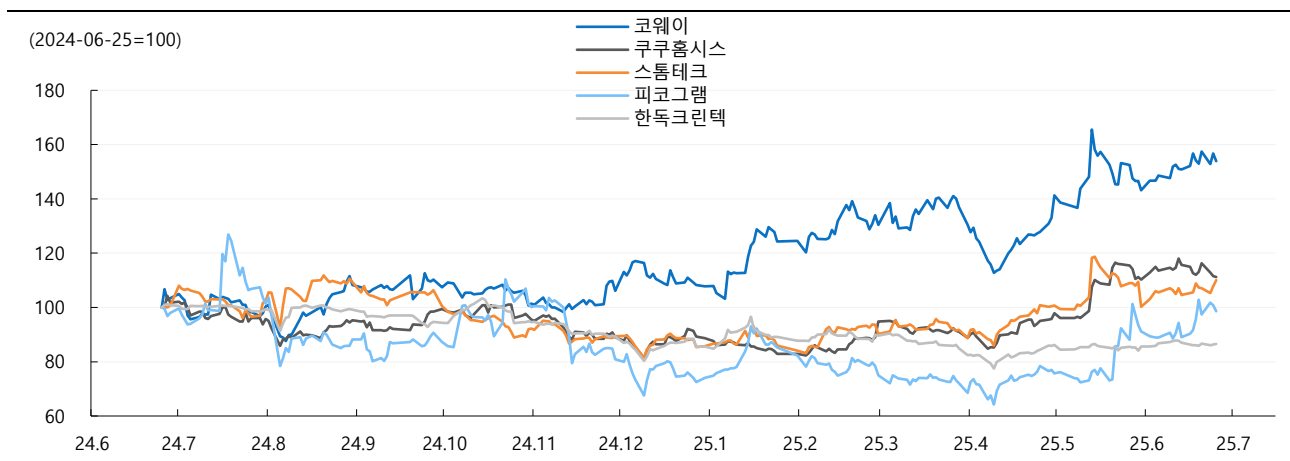
완제품 업체들의 국내외 실적 호조가 지속되는 환경 속에서, 제2공장 증설에 따른 외형 확대 및 고마진 유지가 기대되는 동사의 향후 수 년은 충분히 기대할 만하다는 판단이다. 중장기적 시장 환경과 신사업 확장의 성과가 우려되긴 하나, 보다 긴 호흡이고 개선의 여지도 있다는 점을 감안할 필요가 있다. 이러한 점들에 기반해 견조한 이익 체력을 기반으로 6.5%에 달하는 동사의 높은 배당수익률은 그 자체로 포지션 유지의 유인 중 하나로 꼽을 수 있겠으며, 이에 현 주가 레벨은 하방보다 단기적 탑라인 확대에 따른 동사의 성장성에 더욱 주목할 수 있는 시점이라는 판단이다.

표2. 스토텍 Peer Valuation (1)

(%, 원, 십억원)	코웨이	쿠쿠홈시스	스토텍	피코그램	한독크린텍
주요 사업 내용	정수기, 공청기 등	정수기 등	정수기 부품(피팅 등)	정수기 부품(필터)	정수기 부품(필터)
총가(원) (A)	95,600	25,900	3,970	3,100	6,150
시가총액(십억원)	6,874.5	581.1	106.7	57.5	51.6
최대주주/특관인 비율(%)	25.5	70.1	71.0	56.8	49.1
DPS(원) (B)	2,630	1,000	260	100	250
EPS(원) (C)	7,841	5,460	534	386	458
배당수익률(%) (B/A)	2.8	3.9	6.5	3.2	4.1
배당성장(%) (B/C)	33.4	18.3	47.4	25.8	53.3

자료: Bloomberg, Dart, iM증권 리서치본부

그림43. 2024.06.25~2025.06.25 스토텍 및 Peer 업체 상대주가 추이



자료: Bloomberg, iM증권 리서치본부

표3. 스톡테크 Peer Valuation (2)

(십억원, %, 배, 원)	코웨이	쿠쿠홈시스	스톡테크	피코그램	한독크린텍
매출액					
2022Y	3,856.1	938.1	51.0	29.4	59.1
2023Y	3,966.5	954.6	55.2	27.7	65.1
2024Y	4,310.1	1,057.2	66.9	32.1	68.2
영업이익					
2022Y	677.4	119.9	11.8	3.3	5.1
2023Y	731.3	144.9	11.7	1.5	5.2
2024Y	795.4	164.8	12.4	2.8	3.5
OPM(%)					
2022Y	17.6	12.8	23.1	11.3	8.6
2023Y	18.4	15.2	21.1	5.5	8.0
2024Y	18.5	15.6	18.6	8.8	5.1
당기순이익					
2022Y	458.2	114.8	9.6	3.2	5.1
2023Y	471.3	112.0	9.8	4.5	5.3
2024Y	565.6	122.4	14.4	7.1	3.6
EPS					
2022Y	6,314	5,118	480	176	621
2023Y	6,495	4,994	468	243	667
2024Y	7,841	5,460	534	386	458
BPS					
2022Y	31,887	31,261	1,776	1,716	6,678
2023Y	36,380	35,985	3,046	1,956	7,121
2024Y	44,478	42,011	3,336	2,342	7,355
PER					
2022Y	8.9	5.7	-	32.5	11.7
2023Y	8.8	4.3	10.5	22.1	11.3
2024Y	8.5	3.8	5.8	6.0	13.3
PBR					
2022Y	1.8	0.9	-	3.3	1.1
2023Y	1.6	0.6	1.6	2.8	1.1
2024Y	1.5	0.5	0.9	1.0	0.8
ROE(%)					
2022Y	21.7	17.7	31.2	10.9	9.6
2023Y	19.0	14.9	16.6	13.3	9.7
2024Y	19.4	14.0	16.7	18.1	6.4

자료: Bloomberg, iM증권 리서치본부

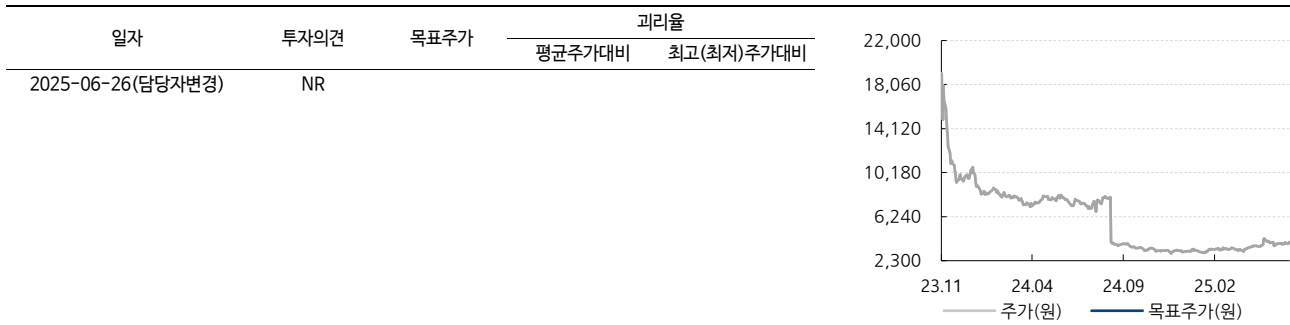
K-IFRS 연결 요약 재무제표

재무상태표					포괄손익계산서				
(십억원)	2021	2022	2023	2024	(십억원,%)	2021	2022	2023	2024
유동자산	19	29	74	84	매출액	48	51	55	67
현금 및 현금성자산	6	5	7	14	증가율(%)	20.0	6.3	-	21.3
단기금융자산	2	13	56	51	매출원가	34	35	40	49
매출채권	7	5	6	12	매출총이익	14	16	16	18
재고자산	3	6	5	5	판매비와관리비	4	4	4	6
비유동자산	23	23	22	40	연구개발비	0	0	0	1
유형자산	23	22	22	39	기타영업수익	-	-	-	-
무형자산	0	0	0	1	기타영업비용	-	-	-	-
자산총계	42	51	97	125	영업이익	11	12	12	12
유동부채	6	16	15	20	증가율(%)	28.9	12.1	-	6.6
매입채무	2	1	1	5	영업이익률(%)	21.9	23.1	21.1	18.6
단기차입금	-	-	-	8	이자수익	0	0	1	2
유동성장기부채	0	10	10	0	이자비용	0	0	0	0
비유동부채	10	0	0	15	지분법이익(손실)	-	-	-	-
사채	-	-	-	-	기타영업외손익	0	0	0	3
장기차입금	10	-	-	13	세전계속사업이익	11	12	12	17
부채총계	16	16	15	35	법인세비용	2	2	2	3
지배주주지분	-	-	82	90	세전계속이익률(%)	22.2	23.6	21.8	25.7
자본금	1	1	1	3	당기순이익	9	10	10	14
자본잉여금	-	-	-	-	순이익률(%)	-	-	17.7	21.5
이익잉여금	25	34	44	52	지배주주귀속 순이익	9	10	10	14
기타자본항목	0	0	36	35	기타포괄이익	0	0	0	0
비지배주주지분	-	-	-	-	총포괄이익	9	10	10	15
자본총계	26	36	82	90	지배주주귀속총포괄이익	9	10	10	15

현금흐름표					주요투자지표				
(십억원)	2021	2022	2023	2024		2021	2022	2023	2024
영업활동 현금흐름	10	11	10	14	주당지표 (원)				
당기순이익	9	10	10	14	EPS	437	480	468	534
유형자산감가상각비	1	2	2	2	BPS	1,293	1,776	3,046	3,336
무형자산상각비	0	0	0	0	CFPS	-	-	545	618
지분법관련손실(이익)	-	-	-	-	DPS	-	-	150	260
투자활동 현금흐름	-3	-12	-44	0	Valuation(배)				
유형자산의 처분(취득)	1	1	1	-	PER	-	-	10.6	5.8
무형자산의 처분(취득)	0	-	0	0	PBR	-	-	0.8	0.9
금융상품의 증감	-	-	-	-	PCR	-	-	9.1	5.0
재무활동 현금흐름	-3	0	37	-7	EV/EBITDA	-	5.6	2.3	2.7
단기금융부채의증감	-4	-	-	14	Key Financial Ratio(%)				
장기금융부채의증감	-	-	-	-2	ROE		31.2	16.6	16.7
자본의증감	1	-	35	0	EBITDA이익률	24.9	26.2	24.1	21.9
배당금지급	-	-	-	-7	부채비율	62.7	45.0	18.2	39.1
현금및현금성자산의증감	3	-1	2	7	순부채비율	5.0	-22.6	-64.3	-49.1
기초현금및현금성자산	3	6	5	7	매출채권회전율(x)	7.4	8.1	17.0	7.1
기말현금및현금성자산	6	5	7	14	재고자산회전율(x)	14.5	11.3	20.9	12.5

자료 : 스톡테크, iM증권 리서치본부

스톡테크 투자의견 및 목표주가 변동추이



Compliance notice

당 보고서 공표일 기준으로 해당 기업과 관련하여,

- 회사는 2023년 11월 20일 코스닥에 상장된 스톡테크의 IPO 주관사로 참여하였습니다.
- 회사는 해당 종목을 1%이상 보유하고 있지 않습니다.
- 금융투자분석사와 그 배우자는 해당 기업의 주식을 보유하고 있지 않습니다.
- 당 보고서는 기관투자자 및 제 3자에게 E-mail등을 통하여 사전에 배포된 사실이 없습니다.
- 회사는 6개월간 해당 기업의 유가증권 발행과 관련 주관사로 참여하지 않았습니다.
- 당 보고서에 게재된 내용들은 본인의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 작성되었음을 확인합니다.

본 분석자료는 투자자의 증권투자를 돕기 위한 참고자료이며, 따라서, 본 자료에 의한 투자자의 투자결과에 대해 어떠한 목적의 증빙자료로도 사용될 수 없으며, 어떠한 경우에도 작성자 및 당사의 허가 없이 전제, 복사 또는 대여될 수 없습니다. 무단전제 등으로 인한 분쟁발생시 법적 책임이 있음을 주지하시기 바랍니다.

[투자의견]

종목추천 투자등급	산업추천 투자등급
종목투자의견은 향후 12개월간 추천일 종가대비 해당종목의 예상 목표수익률을 의미함.	시가총액기준 산업별 시장비중대비 보유비중의 변화를 추천하는 것임
· Buy(매수): 추천일 종가대비 +15% 이상	· Overweight(비중확대)
· Hold(보유): 추천일 종가대비 -15% ~ 15% 내외 등락	· Neutral(중립)
· Sell(매도): 추천일 종가대비 -15% 이상	· Underweight(비중축소)

[투자등급 비율 2025-03-31 기준]

매수	중립(보유)	매도
92.5%	6.8%	0.7%