

KOSDAQ | 내구소비재와의류

스토텍 (352090)

프리미엄 정수기용 피팅, 밸브로 해외 진출 확대

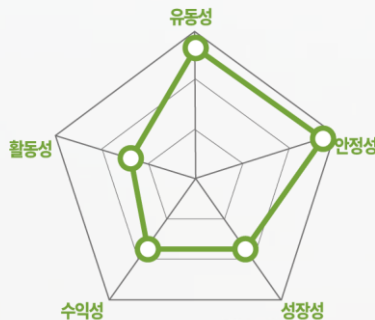
체크포인트

- 스토텍의 주력 제품은 정수기 및 음용수기에 사용되는 피팅, 밸브, 안전 파우셋(faucet), 튜빙 아셈블리(assembly) 등으로, 이들은 수도물의 정화, 물의 흐름 제어, 안전한 출수를 가능하게 하는 핵심 부품들이며, 정수기의 성능과 안전성을 결정짓는 중요한 요소임
- 스토텍의 주요 고객사는 쿠쿠홈시스, 코웨이, SK매직, 삼성전자, 원봉, 청호나이스 등 국내 주요 정수기 업체들. 이들과의 장기적 거래 관계를 통한 안정적 매출 확보. 고객 맞춤형 부품 개발 및 생산으로 국내 정수기 시장에서의 핵심 부품 공급업체로서 입지 강화. 해외로는 인도, 중국, 동남아시아 시장에 주로 수출. 전체 매출에서 수출이 차지하는 비중이 2024년 1분기 기준 16.25%를 기록
- 스토텍의 2024년 7월 29일 차등배당 발표. 상장사로서 이례적인 소액주주 우대 정책. 일반주주 대상 주당 220원(시가배당률 3.12%) 배당. 최대주주 및 특수관계인 대상 주당 200원(시가배당률 2.84%) 배당. 주주친화적 경영 방침의 반영. 안정적 재무구조 기반의 적극적 주주 이익 환원 의지 표명

주가 및 주요이벤트



재무지표



밸류에이션 지표



주: PSR, PER은 2023년 기준, PBR은 1Q24 기준, Fnguide WICS 분류상 경기관련소비재산업 내 순위 비교, 우측으로 갈수록 저평가

피팅과 밸브는 정수기 등 가전제품 내에서 핵심부품으로서 역할 담당

스토텍의 주력 제품은 피팅과 밸브. 정수기, 공기청정기 등 다양한 가전제품 내에서 핵심 부품으로 작용. 피팅은 관과 관을 연결하고 유체의 이동 경로를 제공하는 역할을 하며, 밸브는 유체의 흐름을 제어하고 방향을 전환하는 기능을 담당. 두 제품은 상호보완적으로 작용하여 제품 내 누수를 방지하고, 압력을 조절하며, 안전성을 확보하는 데 크게 기여. 피팅과 밸브는 정수기와 같은 소형 생활가전 제품의 성능, 내구성, 사용자 안전에 직접적인 영향을 끼침

국내 정수기 시장에서 높은 점유율 확보 이후 수출 확대 적극 추진

1999년 설립 이후 정수기 부품 시장에서의 괄목할 만한 성과와 지속적 성장 기록. '태풍을 일으키는 사업'이라는 의미(스토텍)의 사명에 부합하며 국내 시장 80% 이상 점유율 확보를 통한 안정적인 사업 기반 구축. 자체 개발 '원터치 피팅' 등 핵심 기술 기반의 국내외 주요 정수기 제조사들과의 협력 관계 구축. 정수기 부품에서 환경 가전 제품 전반으로의 사업 영역 확장하는 가운데 해외 진출에도 적극 나서 수출이 차지하는 비중이 2024년 1분기 기준 16.25%를 기록

제품 다변화 및 수출 지속에 힘입어 2024년 실적은 전년 대비 성장 전망

2024년 7월 29일, 2분기 매출과 영업이익 공시. 전년 동기 대비 각각 5.55%, 8.57% 증가. 상반기 누계 실적 기준 매출과 영업이익은 전년 동기 대비 각각 3.77%, 2.43% 증가. 국내 경기 부진에도 불구하고 제품 다변화 및 수출 지속에 힘입어 2024년 매출과 영업이익은 전년 대비 각각 7.8%, 8.6% 증가한 594억 원, 127억 원을 달성할 것으로 전망

Forecast earnings & Valuation

	2020	2021	2022	2023	2024F
매출액(억원)	400	480	510	552	594
YoY(%)	5.8	20.0	6.3	8.1	7.8
영업이익(억원)	82	105	118	117	127
OP 마진(%)	20.4	21.9	23.1	21.1	21.3
지배주주순이익(억원)	66	87	96	98	111
EPS(원)	678	874	959	935	824
YoY(%)	62.5	28.8	9.7	-2.5	-11.8
PER(배)	0.0	0.0	0.0	10.5	9.2
PSR(배)	0.0	0.0	0.0	1.9	1.7
EV/EBITDA(배)	1.1	0.1	N/A	5.9	2.9
PBR(배)	0.0	0.0	0.0	1.6	1.1
ROE(%)	405	41.2	31.2	16.6	12.9
배당수익률(%)	N/A	N/A	N/A	3.1	2.6

자료: 스텍, 한국IR협회의 기업리서치센터

Company Data

현재주가 (8/1)	7620원
52주 최고가	19060원
52주 최저가	6940원
KOSDAQ (8/1)	813.53p
자본금	13억원
시가총액	1,024억원
액면가	100원
발행주식수	13백만주
일평균 거래량 (60일)	7만주
일평균 거래액 (60일)	6억원
외국인지분율	0.42%
주요주주	강기환 외 3인 70.95%

Price & Relative Performance



Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	-2.3	-7.1	N/A
상대주가	1.7	-8.8	N/A

주: 2023년 11월 상장된 이후 1년이 경과되지 않아 12개월 주가수익률 산정 불가

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

정수기 및 음용수기용 피팅, 밸브, 안전 파우셋(faucet), 튜빙 아셈블리(assembly) 공급사

1999년 10월 8일에 설립된

정수기 핵심부품 전문 제조기업

스톰테크는 1999년 10월 8일에 설립되어 현재 서울특별시 강서구 화곡로68길 142(등촌동)에 본사를 두고 있으며, 정수기 및 음용수기용 피팅, 밸브, 안전 파우셋(faucet), 튜빙 아셈블리(assembly) 등의 핵심 부품을 주력 제품으로 생산하고 있다. 이들 제품은 수도물의 정화, 유로 제어, 안전한 출수 등 정수기의 핵심 기능을 담당하는 부품들로, 스톰테크는 이를 통해 국내외 정수기 시장에서 중요한 위치를 차지하고 있다. 스톰테크의 2024년 1분기 매출 구조를 살펴보면, 주력 제품인 피팅 등 제품 매출이 전체 매출의 99.0%를 차지하며, 기타 매출이 1.0%를 구성하고 있다. 지역별 매출 비중의 경우 내수가 83.75%, 수출이 16.25%로, 국내 시장을 중심으로 한 사업 구조를 보이고 있으나 해외 시장 진출도 꾸준히 확대되고 있는 양상이다. 특히 수출 비중이 전년 동기 대비 소폭 상승한 점은 주목할 만하다.

스톰테크의 정수기용 피팅 점유율은 국내 시장 기준으로 80%를 상회한다. 따라서 유의미한 규모의 경쟁사가 존재한다고 보기는 어렵다. 다만, 정수기용 부품 시장 전체 중에서 경쟁사라고 할 수 있는 곳은 한독크린텍과 피코그램이다. 피코그램은 정수기용 필터 및 필터에 결합되는 필터조립체에 강점을 보유하고 있으며, 한독크린텍은 카본블록필터, 복합필터 등을 주력으로 공급한다. 스톰테크의 주력 제품인 피팅, 밸브, 파우셋 등 정수기 부품과는 제품군이 상이하여 직접적인 경쟁 관계에 있지 않다. 비상장사인 엠씨엠, (주)포에스텍, 우성전기공업(주) 등이 스톰테크와 유사한 제품군을 생산하는 것으로 추정되나, 스톰테크의 시장 지배력과 기술력을 고려할 때 실질적인 위협은 제한적일 것으로 판단된다.

중국 현지 전시회에서 제품을 선보이는 스톰테크



자료: 스톰테크, 한국IR협의회 기업리서치센터

스톰테크의 피팅 제품 중 Y피팅 제품



자료: 스톰테크, 한국IR협의회 기업리서치센터

**환경 가전 제품으로의 사업 영역
확장을 통한 스톰테크의 지속적
성장과 미래 성장 동력 확보 노력**

스톰테크는 1999년 설립 이래 정수기 부품 시장에서 괄목할 만한 성과를 거두며 지속적인 성장을 이어왔다. '대풍을 일으키는 사업'이라는 의미를 담은 사명에 걸맞게, 국내 시장에서 80% 이상에 달하는 시장 점유율을 확보하며 안정적인 사업 기반을 구축하였다. 자체 개발한 '원터치 피팅' 등의 핵심 기술을 바탕으로 국내외 주요 정수기 제조사들과 협력 관계를 구축하였으며, 코로나19와 같은 외부 위기 상황에서도 견조한 실적을 유지하였다. 최근에는 기존 정수기 부품에서 환경 가전 제품 전반으로 사업 영역을 확장하며, 지속 가능한 성장 동력 확보에 주력하고 있다.

정수기에서 피팅은 복잡한 물 순환 시스템의 구성에 필수적

스톰테크의 주요 제품과 관련해, 자주 등장하는 용어 중 피팅(fitting)이라는 용어는 제조업 전반에서 널리 사용되는 용어로, 주로 유체나 가스를 운반하는 관련 시스템에서 관과 관을 연결하거나 관의 방향을 바꾸는 데 사용되는 연결 부품을 지칭한다. '피팅(fitting)'이라는 용어는 영어 동사 'to fit'에서 파생되었으며, '맞추다' 또는 '적합하게 하다'라는 의미를 가지고 있다. 이 어원은 피팅의 본질적인 기능, 즉 부품들을 정확하게 맞추고 연결하는 역할을 잘 반영한다. 흥미롭게도 '피팅'이라는 용어는 제조업이 아닌 산업 분야에서도 사용된다. 예를 들어, 패션 산업에서 '피팅'은 의복이 몸에 잘 맞는지 확인하는 과정을 의미한다. 옷을 입어보고 사이즈나 모양을 조절하는 이 과정 역시 '맞추다'라는 기본 개념에서 비롯된 것이다.

피팅(fitting)은 산업 현장과 가정용 제품 모두에서 중요한 역할을 하는 핵심 부품으로, 유체나 가스를 운반하는 시스템에서 관과 관을 연결하거나 방향을 바꾸는 데 사용되는 연결 부품을 지칭한다. 특히 정수기 산업에서 피팅의 중요성은 더욱 두드러진다. 정수기에서 피팅은 복잡한 물 순환 시스템의 구성에 필수적이다. 수원에서 유입된 물이 여러 단계의 필터를 거쳐 최종 출수구까지 이동하는 과정에서 각 구성 요소들을 효과적으로 연결하고, 물의 흐름을 제어하는 역할을 한다. 이를 통해 물의 압력과 유량을 적절히 조절하여 정수 효율을 극대화한다.

또한, 피팅은 정수기의 유지보수와 필터 교체 작업을 용이하게 하는 중요한 기능을 한다. 정기적인 필터 교체나 부품 점검 시 피팅의 분리와 재결합이 쉬워야 하며, 이는 정수기의 사용 편의성과 직결된다. 더불어 피팅은 누수를 방지하고 시스템의 전반적인 안정성을 확보하는 데 핵심적인 역할을 한다. 고품질의 피팅은 장기간 사용에도 누수나 변형이 없어야 하며, 이는 정수기의 신뢰성과 내구성을 결정짓는 중요한 요소이다.

따라서 고품질의 피팅 제조 기술은 정수기의 성능과 신뢰성을 좌우하는 핵심 요소로 평가되며, 이는 곧 정수기 제조업체의 경쟁력과 직결된다. 이처럼 피팅은 산업 현장의 복잡한 배관 시스템뿐만 아니라, 가정에서 사용하는 정수기에 이르기까지 광범위하게 적용되는 필수 부품이다. 특히 정수기에서는 피팅의 품질이 제품의 성능, 안전성, 사용 편의성에 직접적인 영향을 미치므로, 그 중요성이 더욱 강조된다.

정수기용 피팅은 다양한 사이즈로 생산되어 가정용 및 상업용 제품에 폭넓게 적용되고 무독성 소재로 제조됨

정수기용 피팅은 다양한 사이즈로 생산되어 가정용 및 상업용 제품에 폭넓게 적용되며, 원료에 따라 POM(Polyoxymethylene, 폴리오キシ메틸렌) 일반용 피팅, PP(Polypropylene, 폴리프로필렌) 내화학용 피팅, POK(Polyketone, 폴리케톤) 내열용 피팅 등으로 구분된다. POM 제품은 강도와 탄성이 우수하여 일반적인 용도에 적합하고, PP 제품은 화학 물질에 대한 저항성이 높아 내화학용으로, POK 제품은 고온에서의 안정성이 뛰어나 내열용으로 사용된다. POM(폴리오キシ메틸렌), PP(폴리프로필렌), POK(폴리케톤)는 모두 식품 접촉용 플라스틱으로 널리 사용되는 무독성 소재이다.

이들 소재는 각각의 특성에 따라 다양한 용도로 활용되면서도 안전성이 검증되어 식품 및 음용수와 직접 접촉하는 제품에 적합하다. POM은 FDA 승인을 받은 식품 접촉 안전 소재로, 내구성과 저마찰 특성으로 인해 식품 가공 장비에도 자주 사용된다. PP는 식품 용기, 병뚜껑 등에 널리 사용되는 안전한 플라스틱으로, 내화학성이 우수하여 다양한 식품 및 음료와 접촉해도 안전하다. POK는 비교적 최근에 개발(한국의 효성그룹이 2013년에 세계 최초로 POK의 대량 생산 기술을 개발하고 상용화에 성공)된 엔지니어링 플라스틱으로, 식품 접촉 용도로 승인받았으며 내열성과 화학적 안

정성이 뛰어나(산, 알칼리, 유기용매에 대한 저항성이 상대적으로 우수하고 POM과 PP에 비해 훨씬 우수한 가스 차단 특성 보유)식품 산업에서 그 사용이 증가하고 있다. 이러한 소재들은 모두 엄격한 규제와 테스트를 거쳐 식품 접촉용으로 승인된 무독성 재료이므로, 정수기와 같은 음용수 관련 제품에 사용되어도 안전성이 보장된다.

스톰테크의 또 다른 주력 제품인 밸브 역시 정수기 및 음용수 시스템에서 중요한 역할 담당

무독성의 안전한 소재로 제작된 피팅과 더불어, 스톰테크의 또 다른 주력 제품인 밸브 역시 정수기 및 음용수 시스템에서 중요한 역할을 담당한다. 밸브는 음용수기의 유로를 제어하는 장치로, 전기를 이용하는 솔레노이드 밸브와 기계식 무전원 밸브로 나뉜다. 솔레노이드 밸브는 전자기력을 이용해 유로를 개폐하는 방식으로 정밀한 제어가 가능하다. 여기서 솔레노이드란 전선을 코일 모양으로 감아 만든 전자석을 의미하는데, 전자석에 전류가 흐르면 자기장이 생성되어 밸브를 열거나 닫는 힘을 만들어낸다. 쉽게 말해, 전기 스위치를 켜고 끄는 것처럼 물의 흐름을 제어할 수 있는 것이다. 반면, 기계식 무전원 밸브는 전기 없이 기계적 구조로 작동하여 에너지 효율이 높다. 이러한 밸브들은 정수기, 냉온수기, 연수기, 냉장고, 자판기 등에 광범위하게 사용된다. 특히 솔레노이드 밸브는 전기로 급배수 유로를 개폐하는 장치로, 다기능 정수기의 출시와 함께 수요가 지속적으로 증가하고 있는 필수 부품이다.

스톰테크의 피팅 제품 중 크로스커넥터 십자피팅 제품



자료: 스톰테크, 한국IR협회의 기업리서치센터

스톰테크의 밸브 중 고압력 솔레노이드 밸브



자료: 스톰테크, 한국IR협회의 기업리서치센터

정수기 내부에서 피팅과 밸브는 상호 보완적으로 작용하여 물의 정화와 분배 과정을 효율적으로 수행

정수기 내부에서 피팅과 밸브는 상호 보완적으로 작용하여 물의 정화와 분배 과정을 효율적으로 수행한다. 이를 일반 가정에서 흔히 볼 수 있는 정수기의 작동 과정을 통해 설명할 수 있다. 먼저, 수도물이 정수기로 유입되면 피팅이 이 물을 여러 단계의 필터로 안전하게 안내한다. 예를 들어, 첫 번째 필터에서 큰 불순물을 걸러내고, 두 번째 필터에서 미세 입자를 제거하며, 마지막 필터에서 냄새를 제거하는 과정에서 각 필터 사이의 연결을 피팅이 담당한다. 이 과정에서 피팅은 물이 새지 않도록 하면서도 필요시 쉽게 분리할 수 있어 필터 교체를 용이하게 한다.

한편, 밸브는 이러한 정수 과정에서 물의 흐름을 제어한다. 사용자가 정수기의 레버를 작동시키면, 솔레노이드 밸브가 전기 신호를 받아 열리면서 정수된 물이 저장탱크에서 출수구로 이동하게 된다. 만약 사용자가 냉수를 원한다면 냉수 탱크로 연결된 밸브가, 온수를 원한다면 온수 탱크로 연결된 밸브가 각각 열리게 된다. 이 과정에서 기계식 무전원 밸브는 과도한 수압을 조절하여 물이 갑자기 세게 나오는 것을 방지한다.

정수기의 안전 설계는 다양한 환경에서 효과적으로 기능한다. 어린아이가 있는 가정의 경우, 온수 레버의 우발적 조작에 따른 화상 위험이 현저히 감소한다. 이는 온수 밸브의 점진적 개방 설계로 인해 급격한 고온수 배출이 방지되기 때문이다. 병원 등 위생에 민감한 환경에서도 정수기의 안전한 사용이 보장된다. 피팅과 밸브의 정밀한 작동은 물의 오염

을 차단하며, 주기적 자가 세척 기능은 지속적인 청정수 공급을 가능케 한다. 세척 모드가 시작되면 특정 밸브들이 열리고 닫히면서 세척수가 시스템 내부를 순환하게 되는데, 이 때 피팅은 세척수가 모든 필요한 부분을 지나갈 수 있도록 경로를 제공한다.

이처럼 피팅과 밸브는 정수기 내에서 마치 도로와 신호등의 역할을 하는 것과 같다. 피팅이 물이 이동할 수 있는 안전하고 효율적인 '도로'를 제공한다면, 밸브는 그 도로 위에서 물의 흐름을 제어하는 '신호등' 역할을 한다. 이 두 부품의 정확하고 신뢰성 있는 작동이 정수기의 전반적인 성능과 수명을 좌우하는 핵심 요소가 되는 것이다.

스톰테크는 2023년 11월 20일 코스닥 시장에 상장

스톰테크는 2023년 11월 20일 코스닥 시장에 상장하였다. 상장 당일 주가는 공모가 11,000원 대비 73.27% 상승한 19,060원으로 마감하며 시장의 뜨거운 관심을 받았다. 상장 전 기관투자자 대상 수요예측에서 573.97대 1의 높은 경쟁률을 기록했으며, 일반투자자 대상 공모주 청약에서도 499.64대 1의 경쟁률과 2조 3,353억원의 청약 증거금을 모으는 등 투자자들의 높은 관심을 받았다. 이는 스톰테크의 정수기 부품 시장에서의 강한 입지와 향후 성장 가능성에 대한 시장의 긍정적인 평가를 반영한 것으로 볼 수 있다. 특히, 국내 고객사에 한정되지 않고 해외 수출이 10%를 상회해 20%에 근접한 수준까지 늘어난 점이 긍정적 투자심리 형성에 크게 기여했다. 이는 스톰테크의 글로벌 시장 확장 가능성과 성장 잠재력을 시장이 높게 평가한 것으로 해석된다.

한국거래소 코스닥시장본부에서 열린 상장기념식



자료: 스톰테크, 한국거래소 기업리서치센터

최대주주 및 특수관계인의 지분율 및 주주가치 제고(차등배당)

창업자 일가의 지배력이 매우 강한 소유구조

스톰테크의 주식 소유 구조를 분석하면, 최대주주 강기환 대표이사가 36.79%, 특수관계인 이경선이 35.34%의 지분을 보유하고 있어 지분율 합계가 72.13%에 달한다. 기타 특수관계인들의 지분을 포함하면 최대주주 및 특수관계인의 총 지분율은 72.89%로, 창업자 일가의 지배력이 매우 강한 소유구조를 보이고 있다.

최대주주 강기환 대표이사의 경력을 살펴보면, 성균관대학교 기계공학과 졸업 후 대우자동차와 롯데상사에서 자동차 부품 개발 경험을 쌓았으며, 코웨이 연구소장을 거쳐 1999년 스톰테크를 창업하였다. 자동차 및 가전 산업에서의 기술 개발 경험을 바탕으로 정수기 부품 전문 기업을 설립하여 현재까지 경영을 이어오고 있는 점이 주목할 만하다.

2024년 3월 31일 기준, 최대주주 및 특수관계인의 주식소유 현황 (단위: 주, %)

성명	관계	기말 주식수	지분율
강기환	대표이사(본인)	4,943,950	36.79
이경선	친인척	4,748,150	35.34
강재현	친인척	48,950	0.36
강재유	친인척	48,950	0.36
유창국	임원	5,000	0.04
계		9,795,000	72.89

자료: 스톰테크, 한국IR협회의 기업리서치센터

차등배당 정책을 채택하여
일반주주에게 보다 높은 배당률을
적용

스톰테크는 2024년 7월 29일 이사회 결의를 통해 중간배당을 결정함으로써 주주가치 제고에 대한 의지를 명확히 드러냈다. 특히 주목할 만한 점은 차등배당 정책을 채택하여 일반주주에게 보다 높은 배당률을 적용한 것이다. 최대주주 및 특수관계인 3인을 제외한 일반주주에게는 주당 220원(시가배당률 3.12%)을, 최대주주 및 특수관계인에게는 주당 200원(시가배당률 2.84%)을 배당하기로 결정하였다. 이러한 차등배당 정책은 지배주주보다 일반주주의 이익을 우선 시하는 주주친화적 경영 방침을 반영한 것으로 해석된다. 총 27억 6,537만 1,180원의 배당금은 2024년 8월 13일 배당기준일로부터 1개월 이내인 8월 28일에 지급될 예정이며, 이는 상법 제464조의2에 근거한 것이다. 이와 같은 중간 배당 및 차등배당 결정은 스톰테크가 안정적인 재무구조를 바탕으로 주주이익 환원에 적극적인 자세를 취하고 있음을 시사하며, 향후 주주가치 제고를 위한 지속적인 노력이 기대된다.

2024년 7월 29일, 배당 결정 공시 (단위: 원, %)

항목	내용
배당구분	중간배당
배당종류	현금배당
차등배당 여부	해당
배당기준일	2024-08-13
배당금지급 예정일자	2024-08-28
최대주주 및 특수관계인 3인의 1주당 배당금	200원
최대주주 및 특수관계인 3인의 시가배당률(%)	2.84%
1주당 배당금(원)	220원
시가배당률(%)	3.12%

자료: 스톰테크, 한국IR협회의 기업리서치센터

산업 현황

한국 정수기 시장의 연간 판매대수는 250만 대 수준으로 추정

정수기 시장 규모는 약 3조 원으로 추정

스톰테크의 전방 산업은 한국 정수기 시장이다. 환경부에서 발간된 [환경백서]에 의하면, 국내 정수기 보급 대수는 약 700만 대 이상이며, 연간 판매량은 약 250만 대로 추산된다. 2023년 기준 정수기 관련 업체 수는 총 93개로, 제조업체 71개소, 수입판매업체 22개소로 구성된다. 정수기 시장 규모는 약 3조 원으로 추정된다. 정수기의 기준, 규격, 표시 사항은 환경부 고시에 의해 규정되며, 수입 및 제조판매 희망 업체는 품질검사기관의 검사 합격 후 시·도지사에게 신고하여야 판매가 가능하다.

판매대수는 지속적인 증가세를 보이며, 판매금액 역시 상승 추세를 유지

한국 정수기 시장은 과연 성장하고 있을까? [환경백서]에 의하면 정수기 제조업체수가 감소하고 있다. 이들 제조업체수의 연간 감소 추세는 시장 위축을 시사하는 듯하나, 판매 기준 시장 지표는 이와 상반된다. 제조업체 입장에서는 마케팅 경쟁 심화로 어려움을 겪고 있겠지만, 실제로 매년 판매대수는 지속적인 증가세를 보이며, 판매금액 역시 상승 추세를 유지하고 있다. 더불어 판매금액을 판매대수로 나눈 판매단가 또한 점진적으로 상승하는 양상을 보인다. 이러한 지표들을 종합적으로 고려할 때, 한국 정수기 시장은 성장세를 유지하고 있는 것으로 판단된다.

한국 정수기 시장 현황

(단위: 곳, 천대, 십억원, 원)

연도	수입업체수	제조업체수	계	판매대수(천대)	판매금액(십억원)	판매단가(원)
2014	25	193	218	1,879	1,949	1,037,254
2015	24	192	223	2,006	2,014	1,003,988
2016	31	197	231	2,201	2,003	910,041
2017	34	187	221	2,228	2,297	1,030,969
2018	43	197	240	2,505	2,519	1,005,589
2019	37	160	197	2,475	2,583	1,043,636
2020	38	168	206	2,782	2,973	1,068,656
2021	15	74	89	2,744	2,947	1,073,980
2022	18	75	93	2,535	2,955	1,165,680
2023	22	71	93	2,638	3,260	1,235,785

주: 2021년 이후 업체수는 인종이 유효한 업체수 기준이며 판매금액은 임대(rental)를 포함한 금액

자료: 환경부 [환경백서], 스톰테크, 한국IR협회의 기업리서치센터

한국 정수기 시장의 성장 동인은 정수기의 프리미엄화

한국 정수기 시장의 성장 동인을 분석하면 다음과 같다. 첫째, 정수기의 프리미엄화 추세가 두드러지게 나타나고 있다. 소비자들의 건강과 웰빙에 대한 관심이 지속적으로 증대됨에 따라 고기능성 정수기에 대한 수요가 급격히 증가하고 있다. 이는 단순히 물을 정화하는 기본적인 기능을 넘어서, 다양한 고급 기능을 갖춘 제품들이 시장에서 주목받고 있음을 의미한다. 구체적으로, 정수 성능 향상 측면에서는 나노필터링, 역삼투압 등 첨단 기술을 적용한 제품들이 인기를 얻고 있다.

나노필터링은 나노 크기의 미세한 구멍을 가진 필터를 사용하여 물속의 극히 작은 입자까지 제거하는 기술이다. 이 기술은 바이러스나 박테리아와 같은 미생물뿐만 아니라 중금속 이온까지 효과적으로 걸러낼 수 있다. 한편, 역삼투압은 반투과성 막을 사용하여 오염물질을 분리하는 방식으로, 물 분자만 통과시키고 그보다 큰 불순물은 막아내는 원리를

이용한다. 이 기술은 염분 제거에도 탁월한 효과를 보여 해수 담수화에도 널리 사용된다.

이러한 기술들은 미세 플라스틱, 중금속, 잔류 의약품 등 기존 필터로는 제거하기 어려웠던 오염물질까지 효과적으로 걸러내어 더욱 안전한 물을 제공한다. 또한, 살균 기능이 대폭 강화되어 UV LED, 자외선 살균, 전기분해 살균 등 다양한 방식의 살균 시스템이 적용되고 있다. 이는 정수기 내부의 위생 상태를 개선하고, 세균 번식을 방지하여 보다 깨끗한 물을 지속적으로 공급할 수 있게 한다. 더불어, IoT 기술의 접목으로 스마트 정수기의 출시가 활발해지고 있다. 이러한 제품들은 스마트폰 앱과 연동되어 원격으로 정수기를 제어할 수 있게 하며, 물 사용량 모니터링, 필터 교체 시기 알림, 에너지 사용량 최적화 등 다양한 편의 기능을 제공한다. 일부 고급 모델의 경우, 인공지능(AI) 기술을 활용하여 사용자의 물 섭취 패턴을 분석하고 맞춤형 수분 섭취 계획을 제안하는 등 한층 더 진화된 서비스를 제공하고 있다.

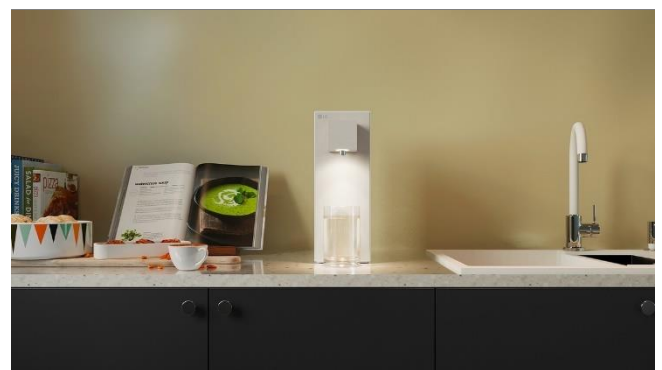
이러한 고부가가치 제품들이 시장에서 높은 호응을 얻으면서, 전반적인 정수기 판매단가가 상승하고 있다. 소비자들은 건강과 편의성을 위해 더 높은 가격을 지불할 의사를 보이고 있으며, 이는 정수기 시장의 질적 성장으로 이어지고 있다. 결과적으로, 프리미엄 정수기 시장의 확대는 전체 정수기 산업의 매출 증대와 수익성 개선에 크게 기여하고 있으며, 향후에도 이러한 트렌드가 지속될 것으로 전망된다. 전술했던 인용자료 [환경백서]에서 알 수 있듯이, 이러한 프리미엄 트렌드는 정수기의 판매단가에도 반영되어, 2023년 기준 정수기 판매단가는 120만 원을 상회한다. 이는 개별 공급사의 자료를 통해서도 확인할 수 있다. 국내 1위 공급사인 코웨이의 2024년 2월 공시 자료에 따르면, 정수기 가격은 지난 3년 동안 976,013원, 1,024,801원, 1,120,374원으로 계속 상승했다. 이 가격은 내수 일사불 판매 유형의 매출 기준이지만 이처럼 개별 기업(코웨이) 기준이든, 산업 자료(환경백서) 기준이든 정수기 가격이 수십만 원 수준의 여타 환경가전(공기청정기, 비데) 대비 상대적으로 프리미엄급 가전으로 자리잡았다는 점은 부인할 수 없는 사실이다.

코웨이의 프리미엄 정수기



자료: 코웨이, 한국IR협회의 기업리서치센터

LG전자의 프리미엄 정수기



자료: LG전자, 한국IR협회의 기업리서치센터

음식점, 카페, 사무실 등 다양한 상업 시설에서의 정수기 수요가 꾸준히 증가. 코로나19 팬데믹 이후 위생에 대한 경각심이 크게 높아지면서 이러한 추세가 더욱 가속화

한국 정수기 시장이 성장하는 주요 요인 중 하나는 정수기 사용 업장의 확대이다. 이는 시장 성장에 상당한 기여를 하고 있으며, 그 영향력이 점차 증대되고 있다. 음식점, 카페, 사무실 등 다양한 상업 시설에서의 정수기 수요가 꾸준히 증가하고 있다. 이러한 추세는 여러 요인에 의해 촉진되고 있다. 우선, 위생에 대한 사회적 인식이 크게 제고되었다. 소비자들은 이제 음식점이나 카페에서 제공되는 물의 품질에 대해 더욱 민감해졌으며, 이에 따라 많은 업소들이 고품질의 정수 시스템을 도입하고 있다. 사무실 환경에서도 정수기의 중요성이 커지고 있다. 직원들의 건강과 복지에 대한 관심이 높아지면서, 많은 기업들이 고품질의 식수를 제공하는 것을 중요한 복지 요소로 인식하고 있다. 이는 대형 사무실

건물이나 기업 캠퍼스에서 고급 정수 시스템의 수요 증가로 이어지고 있다.

특히 주목할 만한 점은 코로나19 팬데믹 이후 위생에 대한 경각심이 크게 높아지면서 이러한 추세는 더욱 가속화되고 있다는 것이다. 바이러스 확산에 대한 우려로 인해, 많은 사람들이 공용 정수기나 물 디스펜서의 사용을 꺼리게 되었다. 이에 대응하여 비접촉식 정수기, UV 살균 기능이 탑재된 고급 모델 등 새로운 유형의 정수기가 시장에 도입되었고, 이는 상업용 정수기 시장의 새로운 성장 동력이 되고 있다. 더불어, 환경에 대한 인식 제고도 상업 시설에서의 정수기 사용 증가에 기여하고 있다. 많은 기업들이 일회용 플라스틱 물병 사용을 줄이고자 노력하고 있으며, 이는 사무실이나 상업 시설에 정수기를 설치하는 주요 동기가 되고 있다.

이러한 다양한 요인들이 복합적으로 작용하여, 상업용 정수기 시장은 지속적인 성장세를 보이고 있다. 이는 단순히 정수기 판매량의 증가뿐만 아니라, 고성능, 고용량 모델에 대한 수요 증가로 이어져 전체 정수기 시장의 질적 성장에도 기여하고 있다. 향후에도 위생과 건강에 대한 관심이 지속되고, 환경 보호에 대한 인식이 더욱 높아질 것으로 예상됨에 따라, 상업 시설에서의 정수기 수요는 계속해서 증가할 것으로 전망된다.

과거 판매 중심이었던 정수기 시장이 임대(렌탈) 서비스 중심으로 빠르게 변화

이처럼 정수기의 수요자 측면에서 한국 정수기 시장의 성장 동력이 존재하는 가운데, 공급자 측면에서도 주목할 만한 변화가 일어나고 있다. 특히, 정수기 시장 구조가 임대(렌탈) 위주로 재편되는 현상이 두드러지고 있다. 과거 판매 중심이었던 정수기 시장이 임대(렌탈) 서비스 중심으로 빠르게 변화하고 있는데, 이는 소비자(수요자)의 편의성 추구와 정수기 공급사의 안정적 수익 창출 전략이 맞물린 결과로 해석된다.

한국에서 정수기 임대(렌탈) 서비스는 매우 인기 있는 방식으로 자리잡았으며, 코웨이, LG전자, SK매직, 쿠쿠홈시스, 청호나이스 등 주요 렌탈 서비스 제공 업체들이 시장의 상당 부분을 차지하고 있다. 특히 코웨이는 시장 점유율 30% 이상으로 선두를 달리고 있으며, LG전자와 SK매직이 각각 10% 이상의 점유율을 기록하고 있어 이들 업체의 영향력이 상당함을 알 수 있다. 1위 기업인 코웨이의 매출 유형은 임대(정수기, 청정기, 비데 제품의 렌탈 및 멤버십), 일시불, 기타로 분류할 수 있는데, 연결 기준 매출액 중에서 렌탈 매출은 90%를 상회한다.


정수기 공급자들이 임대(렌탈) 서비스를 선호하는 이유는 다양하다. 우선, 지속적이고 예측 가능한 수익원을 확보할 수 있다는 점이 큰 장점이다. 또한, 고객과의 장기적인 관계 구축을 통해 브랜드 충성도를 높일 수 있으며, 정기적인 관리 서비스를 통해 제품의 성능과 수명을 최적화할 수 있다. 더불어, 시장 변화에 따른 신제품 출시와 교체가 용이하여 기술 혁신의 이점을 신속하게 활용할 수 있다.

정수기 수요자(소비자) 입장에서 임대(렌탈) 서비스는 매력적인 선택지다. 소비자들이 정수기 렌탈 서비스를 선호하는 주요 이유로는 제품 유지 관리의 용이성(48.5%), 신뢰할 수 있는 브랜드(35.3%), 적절한 월 렌탈료(35.1%) 등이 꼽힌다. 초기 구매 비용에 대한 부담을 줄일 수 있고, 정기적인 필터 교체와 전문적인 관리 서비스를 받을 수 있어 만족도가 높다. 또한, 임대(렌탈) 모델은 제품의 수명주기 관리와 재활용을 용이하게 하여 환경적 측면에서도 긍정적인 효과를 창출하고 있다.

추가적으로, 소비자들이 정수기 임대(렌탈) 서비스를 선호하는 이유 중 하나는 다양한 금융 혜택을 활용할 수 있다는 점이다. 제휴카드 할인, 선납 할인 등을 이용하면 일시불 구매에 따른 부담을 더욱 줄일 수 있어, 경제적인 측면에서도 임대(렌탈) 서비스가 매력적인 옵션으로 자리잡고 있다.

결과적으로 공급자와 수요자 모두에게 이점이 있는 임대(렌탈) 서비스 모델은 시장의 안정적 성장과 고객 충성도 제고에 기여하고 있으며, 이러한 임대(렌탈) 중심의 비즈니스 모델 전환은 정수기 시장의 성장을 견인하는 주요 요인으로 작용하고 있다. 향후에도 이러한 트렌드가 지속되면서 정수기 시장의 확대와 고도화를 이끌 것으로 전망된다.

코웨이의 선납 할인 제도



코웨이만의 선납 할인 제도

월 납부방식을 연간 단위로 선결제해 할인받는 제도입니다.

구분	1년	2년	3년
할인율	6%	8%	10%

※ 단, 학교에서 제품을 렌탈 하는 경우 선납 할인율이 상이합니다.※

코웨이 철거비

자료: 코웨이, 한국IR협회의 기업리서치센터

LG전자의 정수기 가전 구독 및케어십 서비스



자료: LG전자, 한국IR협회의 기업리서치센터

국내 고객사 위주의 견고한 매출 성장세에도 불구하고 정수기 밸류 체인은 해외 매출 확대 추진

정수기 1위 공급사 코웨이의 경우, 말레이시아, 미국, 중국, 태국, 인도네시아, 베트남, 일본, 유럽의 해외종속회사를 중심으로 한 해외 렌탈 사업이 크게 성장

성장세가 이어지는 정수기 시장에서 핵심 부품을 공급하는 스톰테크도 전방 산업 시장의 성장에 발맞춰 최근 3년 동안 꾸준한 매출 성장세를 기록했다. 구체적으로 살펴보면, 2021년(제23기) 479억 8,400만원에서 2022년(제24기) 510억 3,100만원으로 약 6.3% 증가했으며, 2023년(제25기)에는 551억 6,200만원을 기록하며 전년 대비 약 8.1%의 성장률을 보였다. 이러한 지속적인 매출 상승은 정수기 시장의 확대와 스톰테크의 기술력 및 품질 경쟁력이 시너지를 내며 이뤄낸 결과로 볼 수 있다.

주목할 만한 점은 정수기 밸류체인 전반에 걸쳐 개별 기업들이 국내 시장에 머무르지 않고 해외 매출 비중 확대를 적극 추진한다는 것이다. 대표적인 예로 코웨이의 경우, 말레이시아, 미국, 중국, 태국, 인도네시아, 베트남, 일본, 유럽의 해외종속회사를 중심으로 한 해외 렌탈 사업이 크게 성장했다. 2023년 해외법인의 연간 매출액은 전년 대비 2.1% 성장한 1조 4,307억원을 달성하며 꾸준한 성장세를 이어갔으며, 이는 전체 매출액의 약 36%를 차지하는 규모로 해외 비중이 지속적으로 확대되고 있음을 보여준다. 특히 주요 해외법인인 말레이시아 법인의 경우, 2023년 매출액이 1조 871억원으로 원화 기준으로는 전년 대비 소폭(-0.4%) 감소했으나, 현지화 기준으로는 2.0% 성장하며 견고한 성장세를 유지했다. 더불어 말레이시아 법인의 총 렌탈 계정이 전년 대비 8.2% 증가하는 등 현지 시장에서의 입지를 꾸준히 강화하고 있다. 이러한 코웨이의 해외 사업 실적은 글로벌 시장에서 한국 정수기 기업의 경쟁력과 성장 잠재력을 잘 보여주는 사례로, 스톰테크와 같은 정수기 부품 공급업체들에게도 해외 시장 진출의 중요성과 가능성을 시사하고 있다.

**매출 성장률이 필연적으로 국내
시장의 성장률에 국한될 수
있으므로 이를 극복하기 위해 해외
시장 적극 개척**

국내 정수기 시장이 성장하는데 왜 해외 시장 진출이 필요한 것일까? 국내 정수기 시장은 지속적인 성장세를 보이고 있으나, 이는 정수기 밸류 체인 기업들의 성장 잠재력을 제한하는 요인으로 작용할 수 있다. 렌탈용 정수기 완제품 공급사(예: 코웨이)와 정수기 핵심부품 공급사(예: 스톰테크)가 국내 시장에만 의존할 경우, 이들 기업의 매출 성장률은 필연적으로 국내 시장의 성장률에 국한될 수밖에 없다.

이러한 구조적 한계를 극복하고 지속가능한 고성장을 달성하기 위해, 정수기 관련 기업들은 해외 시장 진출을 전략적 필수 요소로 인식하고 있다. 해외 시장 진출은 단순히 매출 규모의 확대뿐만 아니라, 기업의 성장 궤도를 국내 시장 성장률 이상으로 끌어올릴 수 있는 핵심 동인이 된다. 특히 신흥 시장의 경우, 정수기 보급률이 상대적으로 낮고 경제 성장에 따른 생활 수준 향상으로 인해 높은 성장 잠재력을 보유하고 있어, 이들 시장에서의 성공적인 안착은 기업의 성장률을 획기적으로 제고할 수 있는 기회를 제공한다.

따라서, 해외 시장 진출은 정수기 관련 밸류 체인 기업이 국내 시장 성장률의 제약을 탈피하고, 보다 높은 성장 궤도에 진입하기 위한 전략적 선택이라고 볼 수 있다. 이는 기업의 지속가능한 성장과 글로벌 경쟁력 강화를 위한 필수적인 경영 전략으로 평가된다.

글로벌 수요 대응 강화 차원에서 피팅 등 정수기 핵심 부품 제조 자동화 전개

**자동화는 글로벌 시장에서의
경쟁력 확보를 위한 필수적인 전략**

이러한 해외 시장 진출 전략과 더불어, 정수기 밸류 체인 기업들은 글로벌 경쟁력 강화를 위해 생산 프로세스의 혁신에도 주목하고 있다. 특히, 정수기 핵심 부품의 자동화 생산 시스템 구축이 이러한 혁신의 중심에 있다. 이는 단순한 생산성 향상을 넘어 글로벌 시장에서의 경쟁력 확보를 위한 필수적인 전략으로 인식되고 있다.

스톰테크의 압착피팅 자동화라인



자료: 스톰테크, 한국IR협회의 기업리서치센터

**해외 정수기 시장에서 자동화로
생산된 핵심 부품(피팅) 대응이
더욱 필수적**

정수기의 핵심 부품 중 하나인 피팅(Fitting)을 비롯한 주요 부품들의 생산 자동화는 여러 측면에서 기업의 경쟁력 강화에 기여한다. 특히 주목할 점은, 국내 정수기 고객사의 경우보다 해외 정수기 시장에서 자동화로 생산된 핵심 부품(피팅) 대응이 더욱 필수적이라는 것이다. 이는 여러 요인에 기인한다. 첫째, 해외 시장, 특히 신흥 시장에서는 급격한

수요 증가와 변동성이 크기 때문에 유연하고 신속한 생산 대응이 필요하다. 자동화 시스템은 이러한 변동성에 효과적으로 대처할 수 있는 생산 유연성을 제공한다. 둘째, 글로벌 시장에서는 다양한 규제와 품질 기준을 충족해야 하는데, 자동화 생산은 이러한 엄격한 기준을 일관되게 만족시킬 수 있다. 셋째, 해외 시장에서의 가격 경쟁이 더욱 치열하기 때문에, 자동화를 통한 원가 절감이 필수적이다. 마지막으로, 글로벌 브랜드로서의 신뢰성 확보를 위해 더 높은 수준의 품질 일관성이 요구되며, 이는 자동화 생산을 통해 달성할 수 있다.

피팅 부품의 제조를 자동화하지 않을 경우 여러 가지 심각한 문제점이 발생

반면, 피팅 부품의 제조를 자동화하지 않을 경우 여러 가지 심각한 문제점이 발생할 수 있다. 먼저, 수작업에 의존할 경우 생산성이 현저히 떨어져 대량 생산이 어려워지며, 이는 글로벌 시장의 수요에 신속하게 대응하지 못하는 결과를 초래한다. 특히 신흥 시장에서의 급격한 수요 증가에 대응하기 어려워 시장 기회를 놓칠 수 있다.

또한, 수작업으로 인한 품질 편차가 발생하여 제품의 신뢰성과 일관성을 보장하기 어려워지며, 이는 브랜드 이미지 하락으로 이어질 수 있다. 정수기 부품은 물과 직접 접촉하는 만큼 높은 수준의 품질 관리가 요구되는데, 수작업으로는 이러한 엄격한 품질 기준을 일관되게 충족시키기 어렵다. 이는 제품 불량률 증가로 이어져 기업의 평판에 심각한 타격을 줄 수 있다.

더불어 인건비 상승으로 인한 원가 경쟁력 약화는 글로벌 시장에서의 가격 경쟁력 상실로 이어질 수 있다. 특히 노동집약적 생산 방식은 인건비가 상대적으로 저렴한 국가들과의 경쟁에서 불리한 위치에 놓이게 만든다. 작업자의 안전 문제 역시 간과할 수 없는 요소로, 반복적이고 정밀한 작업으로 인한 근골격계 질환 등의 위험이 증가할 수 있다.

정수기 밸류 체인에서의 핵심 부품 자동화 생산 전개는 해외 시장 진출 전략과 맞물려 기업의 글로벌 경쟁력을 한층 강화하는 핵심 요소로 작용

자동화 생산 시스템은 이러한 문제점들을 효과적으로 해결하고 일관된 품질의 제품을 대량으로 생산할 수 있게 한다. 이는 해외 시장 진출 시 요구되는 대규모 물량 공급에 효과적으로 대응할 수 있게 해준다. 또한, 생산성 향상과 원가 절감을 통해 가격 경쟁력을 확보할 수 있어, 신흥 시장에서의 경쟁에서 우위를 점할 수 있다.

더불어, 자동화 생산은 높은 정밀도와 일관성을 보장함으로써 제품의 신뢰성을 높이고, 이는 글로벌 시장에서 브랜드 가치를 제고하는 데 기여한다. 특히, 정수기와 같이 소비자의 건강과 직결되는 제품의 경우, 부품의 품질과 신뢰성은 시장 성공의 핵심 요소이다.

스톰테크와 같은 정수기 부품 제조 기업들은 이러한 자동화 생산 시스템을 통해 국내 시장에서의 입지를 굳건히 하는 동시에, 해외 시장 진출을 위한 생산 역량을 확보하고 있다. 이는 단순히 생산성 향상을 넘어, 글로벌 시장에서의 경쟁력 강화와 지속가능한 성장을 위한 전략적 투자로 볼 수 있다.

결과적으로, 정수기 밸류 체인에서의 핵심 부품 자동화 생산 전개는 해외 시장 진출 전략과 맞물려 기업의 글로벌 경쟁력을 한층 강화하는 핵심 요소로 작용하고 있다. 이는 국내 시장의 한계를 넘어 글로벌 시장에서의 성장을 추구하는 정수기 관련 기업들의 전략적 방향성을 명확히 보여주는 것이라 할 수 있다.



투자포인트

1 지속적인 기술 혁신과 지적재산권 확보에 주력

지적재산권 포트폴리오는 특허
7건, 실용신안 1건, 디자인권
7건을 포함

스톰테크는 정수기 부품 시장에서의 기술적 우위와 시장 지배력 유지를 위해 지속적인 기술 혁신과 지적재산권 확보에 주력하고 있다. 튜브 커플링 등 핵심 부품에 대한 다수의 특허와 실용신안을 보유하고 있으며, 이는 경쟁사의 시장 진입을 효과적으로 저지하는 기술적 장벽으로 작용하고 있다. 스톰테크의 지적재산권 포트폴리오는 특허 7건, 실용신안 1건, 디자인권 7건을 포함하고 있으며, 이는 핵심 기술에 대한 포괄적인 보호막을 형성하고 있다. 특히, 멤브레인 밸브, 정수기용 코크 밸브 등의 혁신적 기술은 스톰테크의 기술력을 입증하는 동시에 시장에서의 차별화된 경쟁우위를 제공하고 있다.

이러한 지적재산권의 전략적 확보는 단순히 기술 보호를 넘어 라이선싱을 통한 추가적인 수익 창출의 기회도 제공하고 있다. 이러한 기술 및 지적재산권 포트폴리오의 지속적인 확장과 개선은 스톰테크가 국내 정수기 부품 시장에서 높은 점유율을 유지하는 데 핵심적인 역할을 하고 있으며, 동시에 글로벌 시장 진출을 위한 기반을 강화하고 있다. 더불어, 스톰테크는 단순한 특허 출원에 그치지 않고 해당 기술의 상용화와 생산 프로세스 최적화를 통해 기술의 실용성을 극대화하고 있으며, 이는 원가 경쟁력 확보와 품질 향상으로 이어져 시장에서의 경쟁우위를 더욱 공고히 하고 있다. 또한, 지속적인 연구개발 투자를 통해 미래 시장 트렌드에 부합하는 신기술 개발에도 주력하고 있어, 장기적인 관점에서의 기술 경쟁력 유지 및 강화 전략을 체계적으로 추진하고 있다고 평가할 수 있다.

2 피팅 부품과 연계한 다양한 부품라인업 확보했고 응용처 다변화도 동시 추진

피팅을 비롯하여 밸브, 파우셋,
튜빙 및 Assembly 등 확보

스톰테크는 정수기 부품 시장에서 피팅과 밸브 분야에서 탁월한 경쟁력을 보유하고 있으며, 특히 정수기용 피팅 부문에서는 국내 시장점유율 1위를 차지하며 업계를 선도하고 있다. 그러나 이러한 성과에 안주하지 않고 지속적인 성장과 경쟁력 강화를 위해 전략적인 노력을 기울이고 있다. 피팅 부품을 핵심으로 하여 이와 연계된 다양한 부품 라인업을 체계적으로 구축하고 있다. 주요 제품군은 피팅을 비롯하여 밸브, 파우셋, 튜빙 및 Assembly 등으로 구성되어 있다.

개별 부품군의 매출 비중을 2023년 기준으로 살펴보면, 피팅의 매출 비중은 60%로 가장 높다. 한편, 밸브 제품군은 전체 매출의 13%를 차지하며, 솔레노이드 밸브, 수위조절 밸브, 누수차단 밸브, 오토셔오프 밸브, 감압 밸브 등 453개의 다양한 제품으로 구성되어 있어 고객의 다양한 요구사항을 충족시킬 수 있는 포트폴리오로 이루어져 있다.

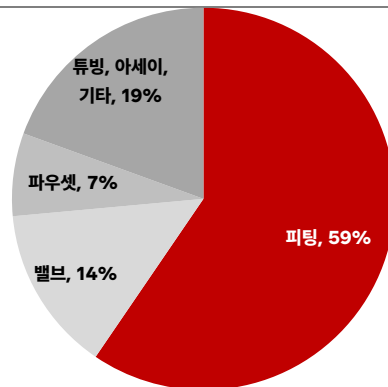
파우셋은 정수된 온수와 냉수를 안전하게 출수하는 장치로, 스톰테크의 전체 매출에서 7%를 차지하며 218개의 제품 라인업으로 구성되어 있다. 파우셋 제품군은 안전성과 사용 편의성을 고려한 설계로 고객들로부터 높은 평가를 받고 있다.

튜빙 및 Assembly는 스톰테크의 매출 중 19%를 차지하는 주요 제품군으로, 391개의 다양한 제품으로 구성되어 있다. 튜빙은 정수기 내부에서 물이 흐르는 관로를 형성하는 부품이며, Assembly는 고객이 원하는 사양에 맞춰 피팅, 밸브, 튜브를 조립한 모듈을 의미한다. 이러한 제품들은 정수기의 효율성과 성능을 결정짓는 중요한 요소로, 스톰테크의

기술력이 집약된 제품군이라고 할 수 있다.

이와 같은 다각화된 제품 포트폴리오는 스톰테크가 단순한 피팅 전문 기업의 범주를 넘어 종합 정수기 부품 기업으로 도약하고 있음을 명확히 보여주고 있다. 이러한 전략적 접근은 회사가 고객사의 다양하고 복잡한 니즈에 효과적으로 대응할 수 있는 원스톱 솔루션을 제공할 수 있게 하며, 급변하는 시장 환경에 유연하게 대처할 수 있는 역량을 강화하고 있다. 또한, 이러한 다각화 전략은 회사의 성장 잠재력을 높이고 안정적인 수익 구조를 구축하는 데 크게 기여하고 있다. 특정 제품군(피팅)에 대한 의존도를 낮추고 다양한 제품군을 통해 리스크를 분산시킴으로써, 시장 변동성에 대한 대응력을 높이고 있다. 더불어 각 제품군 간의 시너지 효과를 통해 기술 혁신과 생산 효율성 향상을 도모하고 있어, 장기적인 관점에서 회사의 경쟁력 강화에 긍정적인 영향을 미칠 것으로 전망된다.

2023년 기준 스톰테크의 주요 제품별 매출 비중



자료: 스톰테크, 한국IR협회의 기업리서치센터

제품 다변화와 더불어 응용처 다변화를 동시에 추진

스톰테크는 제품 다변화와 더불어 응용처 다변화를 동시에 추진하며, 다양한 가전제품 영역에서 매출 포트폴리오 다각화를 적극적으로 진행하고 있다. 이는 회사의 성장 전략의 핵심 요소로, 기존의 정수기 부품 중심 사업 모델에서 벗어나 보다 광범위한 가전제품 시장으로의 진출을 목표로 하고 있다. 구체적으로, 스톰테크는 기존의 정수기 부품 사업에서 축적한 기술력과 노하우를 바탕으로 세탁기, 식기세척기, 냉장고, 커피머신, 비데, 가습기/제습기 등 다양한 가전제품으로 적용 범위를 확대하고 있다. 이들 제품군은 모두 유로(Water Flow)를 형성하는 시스템을 포함하고 있어, 스톰테크의 핵심 기술인 피팅, 밸브, 튜빙 등의 부품이 광범위하게 적용될 수 있는 영역이다.

이러한 응용처 다변화 전략은 여러 가지 측면에서 스톰테크에게 이점을 제공한다. 첫째, 새로운 시장 진출을 통한 매출 증대 기회를 창출한다. 둘째, 특정 제품군에 대한 의존도를 낮춤으로써 사업 리스크를 분산시킨다. 셋째, 다양한 제품군에서의 경험을 통해 기술력을 더욱 향상시키고, 이를 통해 경쟁력을 강화할 수 있다. 특히, 스톰테크는 각 가전제품의 특성에 맞는 맞춤형 부품 개발에 주력하고 있다. 예를 들어, 세탁기의 경우 높은 수압과 반복적인 사용에 견딜 수 있는 내구성 높은 부품이 요구되며, 커피머신의 경우 고온에 견딜 수 있는 특수 소재의 부품이 필요하다. 스톰테크는 이러한 각 제품군의 특성을 고려한 맞춤형 솔루션을 개발하여 제공하고 있다. 이러한 전략적 접근을 통해 스톰테크는 단순한 부품 제조업체에서 종합 가전 부품 솔루션 제공업체로의 전환을 도모하고 있다. 이는 장기적으로 회사의 성장 잠재력을 크게 확대시킬 것으로 전망되며, 글로벌 시장에서의 경쟁력 강화에도 기여할 것으로 예상된다.

쿠쿠홈시스, LG전자, SK매직 등으로 고객 기반을 확대

3 코웨이를 필두로 주요 고객사 레퍼런스를 차근차근 확보

스톰테크는 1999년 설립 이후 지속적인 설비투자과 고객 레퍼런스 강화를 통해 꾸준한 매출 성장을 기록하고 있다. 회사의 성장 궤적은 크게 세 단계로 구분할 수 있다. 첫째, 기반 확립 단계(1999-2009년)에서는 코웨이(당시 기준 웅진코웨이), 청호나이스 등 주요 고객사와의 거래를 시작하고 피팅 자동화 생산을 개시하였다. 또한 ISO 9001:2000, ISO14001:2004, NSF/ANSI 51 인증을 획득하여 품질 경쟁력을 강화하였다.

둘째, 성장 동력 확보 단계(2010-2018년)에서는 쿠쿠홈시스, LG전자, SK매직 등으로 고객 기반을 확대하였다. 2013년에는 신사옥 공장에 입주하여 생산 능력을 확충하였고, 2016년에는 삼성전자와의 거래를 개시하였다. 이 시기에 매출 300억 원을 돌파하고 삼백만불 수출을 달성하는 등 괄목할 만한 성과를 이루었다.

셋째, 도약 단계(2019년-현재)에서는 피팅 설비 자동화를 확대하여 생산 효율성을 높이고 있다. 2019년에는 매출 500억 원을 돌파하였고, 2023년에는 오백만불 수출을 달성하였다. 또한 2023년 코스닥 시장에 성공적으로 상장하여 자본 조달 능력을 강화하였다. 이러한 지속적인 성장의 결과, 스톰테크의 매출액은 1999년 10억 원에서 2023년 551억 원으로 약 55배 증가하였다.

4 국내 고객사 레퍼런스에 안주하지 않고 해외 고객사 포트폴리오 확대 추진

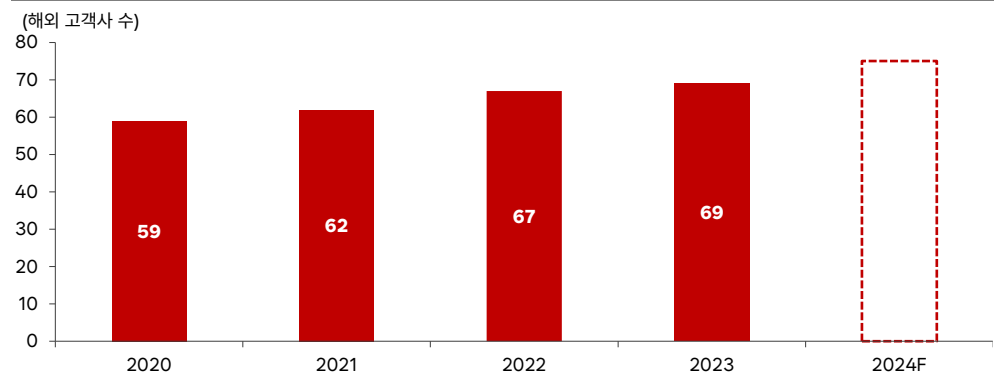
스톰테크는 독보적인 기술력과 고품질 제품을 기반으로 해외 시장 확대를 적극적으로 추진하고 있다. 회사의 글로벌 진출 전략은 지역별 특성을 고려한 차별화된 접근법을 채택하고 있다. 우선, 인도 시장에서 스톰테크는 2010년 11억 원이었던 매출액을 2023년 57억 원으로 크게 증가시켰다. 거래 고객사 수도 2개사에서 6개사로 확대되었다. 회사는 인도 정수기 시장의 상위 3개 선도 기업들과 거래 중이며, 지속적인 매출 성장과 시장 점유율 확대를 목표로 하고 있다. 특히 기존 고객사의 수주 변동이 큰 점을 고려하여, 생산 능력 확보를 통한 경쟁우위 획득을 추진하고 있다. 또한 KENT RO, A.O. Smith 등 신규 고객사 발굴을 통해 시장 기반을 더욱 강화할 계획이다.

동남아시아 시장에서는 2010년 2억 원이었던 매출액이 2023년 42억 원으로 성장했다. 거래 고객사 수도 1개사에서 34개사로 대폭 증가했다. 이는 스톰테크의 제품이 해당 지역에서 높은 신뢰도를 얻고 있음을 시사한다.

중국 시장의 경우, 2010년 8억 원이었던 매출액이 2023년 4억 원으로 다소 감소했으나, 거래 고객사 수는 2개사에서 11개사로 증가했다. 회사는 중국, 홍콩, 대만 지역에서 총 11개 업체와 거래 중이며, 중국 내 유통망 확장을 위해 대리점 형식의 협력사를 모색하고 있다. Watertech, Aquatech, AWE 등 중국에서 개최되는 주요 박람회에 지속적으로 참석하여 시장 동향을 파악하고 신규 고객 발굴에 노력을 기울이고 있다. Watertech는 중국 상하이에서 열리는 물 처리 및 정수 기술 전문 박람회로, 아시아 최대 규모를 자랑한다. Aquatech China는 세계적인 수처리 산업 박람회인 Aquatech의 중국 버전으로, 물 산업의 최신 기술과 트렌드를 선보이는 중요한 행사이다. AWE(Appliance & Electronics World Expo)는 중국 최대의 가전 및 전자제품 박람회로, 정수기를 포함한 다양한 가전제품 시장의 동향을 파악할 수 있는 중요한 플랫폼이다. 스톰테크는 이러한 주요 박람회 참가를 통해 중국 시장의 최신 동향을 파악하고 잠재 고객과의 네트워크를 구축하고 있다.

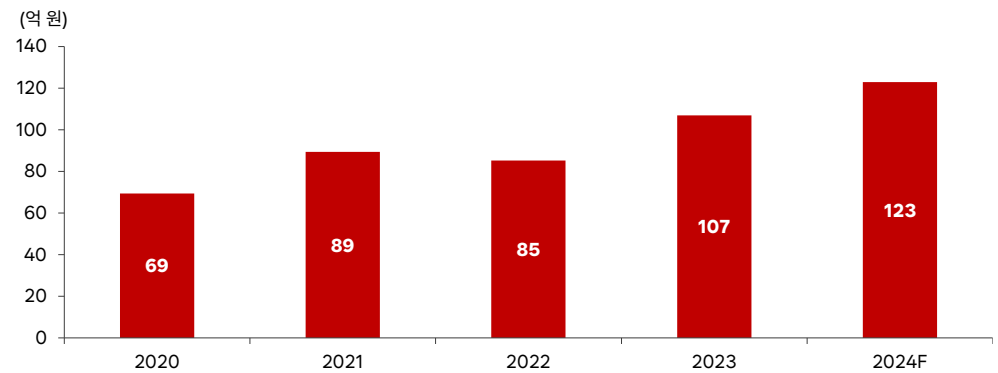
유럽 및 미국 시장에서는 2010년 1개사였던 거래 고객사가 2023년 33개사로 크게 증가했다. Borg&Overstrom 등 우량 고객사를 통해 유럽 시장의 니즈를 지속적으로 파악하고 있다. Borg&Overstrom은 영국에 본사를 둔 선도적인 정수기 및 워터 디스펜서 제조업체로, 혁신적인 디자인과 고품질 제품으로 유럽 시장에서 높은 인지도를 보유하고 있다. 이러한 우량 기업과의 협력은 스톰테크가 유럽 시장의 최신 트렌드와 기술 요구사항을 신속하게 파악하고 대응할 수 있게 하는 중요한 채널 역할을 하고 있다. 스톰테크는 2027년까지 유럽공동인증 관련 인증 취득을 준비하고 있으며, 이를 통해 유럽 시장 진출을 본격화할 계획이다.

스톰테크의 해외 고객사는 매년 증가하며 수출 견인



자료: 스톰테크, 한국IR협회의 기업리서치센터

스톰테크의 해외 매출(수출)은 꾸준히 성장해 2023년부터 100억 원 상회



자료: 스톰테크, 한국IR협회의 기업리서치센터



실적 추이 및 전망

2023년 실적 리뷰

매출은 성장했지만 영업이익은
전년과 유사한 수준

2023년 스톰테크의 매출은 552억 원으로 전년 대비 8.1% 성장했다. 이는 국내 정수기 부품 시장에서의 확고한 지위와 500여 개의 안정적인 고객 기반, 그리고 해외 시장 특히 인도와 동남아 지역에서의 매출 증가에 기인한다. 수출은 전년 대비 25.3% 증가한 106억 원을 기록하며 전체 매출의 19%를 차지했다. 반면 영업이익은 117억 원으로 전년과 유사한 수준에 머물렀다. 이는 미래부품연구소 설립 및 R&D 인력 확충 등 미래 성장을 위한 투자로 인해 이익 증가가 제한된 것으로 분석된다. 결과적으로 영업이익률은 21.2%를 기록했다.

2024년 2분기 실적 리뷰

매출과 영업이익은 전년 동기 대비
모두 성장

스톰테크는 2024년 7월 29일에 2024년 2분기 잠정실적을 공시했다. 2024년 2분기 매출은 168억 6천 6백만 원으로, 전년 동기 대비 5.55% 성장했다. 2024년 2분기 영업이익은 43억 3천 4백만 원으로, 전년 동기 대비 8.57% 성장했다. 스톰테크가 상장을 한지 아직 1년도 지나지 않았고, 상장 이전에 분기 실적을 공시하지 않았기에 분기별 매출 흐름을 장기 시계열로 살펴볼 수 없어 아쉽지만 국내 경기 불황에도 불구하고 매출과 영업이익이 전년 대비 꾸준히 성장했다는 점이 긍정적이라고 판단된다. 스톰테크가 양호한 실적을 기록한 이유는 국내 정수기 부품 시장에서 80% 이상의 점유율을 유지하며 안정적 매출 기반을 확보했고, 지속적인 자동화 설비 투자로 인한 생산 효율성 증대가 가시화되었기 때문이다.

스톰테크 실적 전망

(단위: 억 원, %)

구분	2021년	2022년	2023년	2024년
매출액	479.8	510.3	551.6	594.3
YoY(%)	20.0	6.3	8.1	7.7
제품(피팅, 밸브 등) 내수	390.3	419.8	441.2	467.7
제품(피팅, 밸브 등) 수출	89.4	85.1	106.8	122.8
기타 내수	0.1	5.2	3.4	3.6
기타 수출	-	0.2	0.2	0.2
내수 합계	390.4	425.0	444.6	471.3
수출 합계	89.4	85.3	107.0	123.0
영업이익 (십억원)	105	118	117	127
YoY(%)	28.9	12.1	-1.3	8.6
OP 마진(%)	21.9	23.1	21.1	21.3
순이익 (십억원)	87	96	98	111
EPS (원)	874	959	935	824
YoY(%)	28.8	9.7	-2.5	-11.8
ROE (%)	41.2	31.2	16.6	12.9
자본총계	259	355	819	903
BPS	2,587	3,552	6,093	6,717
YoY(%)	56.0	37.3	71.5	10.2
부채비율	62.7	45.0	18.2	16.9

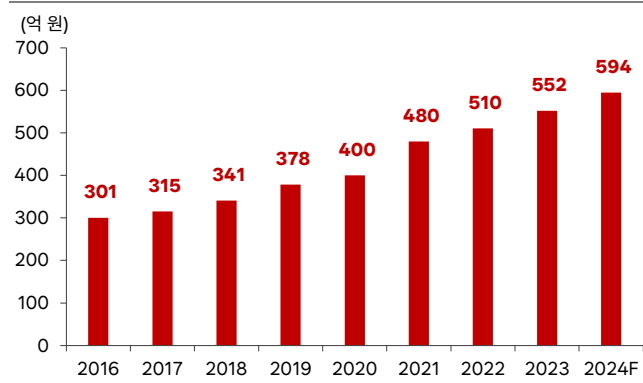
자료: 스톰테크, 한국IR협의회 기업리서치센터

2024년 연간 실적 전망

매출과 영업이익은 전년 대비 각각 7.8%, 8.6% 증가한 594억 원, 127억 원을 달성할 것으로 전망

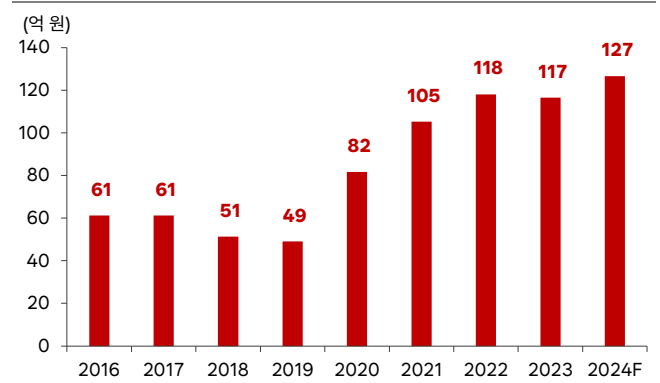
국내 경기 부진에도 불구하고 제품 다변화 및 수출 지속에 힘입어 2024년 매출과 영업이익은 전년 대비 각각 7.8%, 8.6% 증가한 594억 원, 127억 원을 달성할 것으로 전망된다. 2024년 사업계획에 따르면 하반기 가동을 목표로 신공장을 증설하고 밸브류 자동화 라인을 구축하여 경쟁력을 강화하고 각종 환경 가전제품 시장으로 포트폴리오를 다각화할 예정이다. 또한, 올해 1월 KOITA 인증 미래부품연구소를 설립 완료하여 R&D 인력을 보강하고 있다. 이와 더불어 코로나 이후 위생에 대한 관심 증가에 따라 각종 세계 정수 박람회에도 적극 참석하여 중국 대리점 확보 및 미국, 유럽 등 해외 시장 진출 기회를 확대할 계획이다. 전방위적인 실적 성장 노력이 이어지고 있어 향후 스톰테크의 지속적인 성장이 기대된다. 다만, 글로벌 경기 불확실성과 환율 변동성 등 대외 리스크 요인에 대한 지속적인 모니터링과 대응이 필요할 것으로 보인다.

스톰테크의 연간 매출 추이 및 추정치



자료: 코웨이, 한국IR협의회 기업리서치센터

스톰테크의 연간 영업이익 추이 및 추정치



자료: LG전자, 한국IR협의회 기업리서치센터



Valuation

직접 비교해야 하는 기업은 모두 비상장사라 전방 산업 및 유사 산업에서 밸류에이션 비교 가능

스톰테크의 상대적 밸류에이션을 평가하기 위해서는 불가피하게 시야를 확장하여 밸류체인인 전방 산업 또는 유사 산업군으로 분석 대상을 확대할 필요성이 제기됨

스톰테크와 유사한 사업 영역을 영위하는 기업들로는 엠씨엠, 포에스텍, 우성전기공업 등이 있다. 엠씨엠은 정수기용 피팅 제품을 주력으로 제조하고 있으며, 포에스텍과 우성전기공업은 각각 정수기 전용 밸브 및 생활가전용 밸브를 생산하는 것으로 알려져 있다. 이들 기업은 스톰테크와 직접적인 경쟁 관계에 있는 것으로 판단된다. 그러나 상기 언급된 3개 기업이 모두 비상장 기업이라는 점에서 스톰테크와의 직접적인 밸류에이션 비교에 제약이 존재한다.

이러한 상황에서 스톰테크의 상대적 밸류에이션을 평가하기 위해서는 불가피하게 시야를 확장하여 밸류체인인 전방 산업 또는 유사 산업군으로 분석 대상을 확대할 필요성이 제기된다. 구체적으로, 정수기 완제품 판매 또는 렌탈 사업을 영위하는 기업들과 정수기용 필터 제조 기업들로 비교 대상을 확대하는 것이 하나의 대안이 될 수 있다. 이러한 관점에서, 스톰테크의 주요 고객사이자 정수기 판매 및 렌탈 사업을 영위하는 쿠쿠홈시스와 코웨이를 연관성 높은 기업으로 선정할 수 있다. 이들 기업은 스톰테크의 제품을 직접적으로 수요하는 전방 산업에 위치하고 있어, 간접적으로나마 스톰테크의 사업 환경과 성장성을 가늠해볼 수 있는 지표가 될 수 있다.

또한, 정수기용 피팅이나 밸브가 주력 제품은 아니지만 국내 정수기 제조사들에게 필터류를 공급하는 피코그램과 한독 크린텍을 비교 가능한 기업군으로 선정할 수 있다. 이들 기업은 스톰테크와 유사한 고객 기반을 가지고 있으며, 정수기 부품 산업 내에서 활동하고 있다는 점에서 일정 부분 비교 가능성을 제공한다. 이들 기업의 밸류에이션을 통해 스톰테크의 상대적 가치를 간접적으로 평가할 수 있을 것으로 사료된다. 다만, 이러한 비교 분석에는 각 기업의 사업 모델 차이, 시장 점유율, 재무 구조 등 다양한 요인들을 종합적으로 고려해야 한다는 점에 유의해야 할 것이다.

동종 업종의 실적 컨센서스 및 밸류에이션

(단위: 억 원, 배)

기업명	매출액		영업이익		P/E	
	2023	2024F	2023	2024F	2023	2024F
코스피	35,309,367	28,885,490	1,717,567	2,758,153.1	175	10.7
코스닥	3,317,332	1,199,388	110,789	107,911.4	405	23.9
스톰테크	552	594	117	127	10.5	9.2
한독크린텍	651	n/a	52	n/a	11.9	n/a
피코그램	277	n/a	15	n/a	22.7	n/a
쿠쿠홈시스	9,546	n/a	1,449	n/a	4.3	n/a
코웨이	39,665	42,184	7,313	7,972	9.0	8.3

자료: QuantWise, 한국IR협의회 기업리서치센터

**정수기 업종이 아직까지
저평가 상태에서 벗어나지 못하고
있어 아쉽지만, 스톰테크의
해외 매출 비중이 20% 이상으로
유의미하게 증가하거나,
정수기 외에 매출 기여도가 높은
제품이 부각되면
저평가 극복 가능할 것**

이러한 맥락에서 이들 기업의 2023년 P/E 밸류에이션을 살펴보면, 피코그램을 제외한 나머지 3사(한독크린텍, 쿠쿠홈시스, 코웨이)의 P/E 밸류에이션이 지수 대비 상대적으로 낮은 편임을 확인할 수 있다. 피코그램의 경우 2023년 이익 규모가 제한적(영업이익 15억 원)이었기에 P/E 밸류에이션이 상대적으로 높게 나타나는 모습을 보이고 있지만, 나머지 3사는 그렇지 않다. 이는 결과적으로 정수기 업종이 아직까지 저평가 상태에서 벗어나지 못하고 있음을 시사한다. 정수기 업종이 주식시장에서 저평가받는 주된 원인은 두 가지로 요약할 수 있다.

첫째, 정수기가 프리미엄 가전제품임에도 불구하고 대다수의 소비자들이 렌탈 방식으로 이용하는 경향이 강해, 실제 제품의 높은 가치가 단기적으로 인식되기 어렵다는 점이다. 둘째, 정수기 기술이 이미 상당한 수준에 도달했다는 인식이 팽배해 있어, 향후 획기적인 기술 혁신을 통한 새로운 가치 창출이 제한적일 것이라는 전망이 지배적이기 때문이다. 이러한 요인들로 인해 정수기 업종은 주식시장에서 그 실제 가치에 비해 저평가되는 경향을 보이고 있다.

스톰테크의 2023년 P/E 밸류에이션 또한 10.5배로 낮게 형성되어 있어 아쉬운 점이 있다. 2024년 추정 실적 기준으로도 9.2배이며, 지수 대비 낮은 수준이다.

다만, 정수기 밸류 체인 내에서 비교해보면, 긍정적인 측면을 발견할 수 있다. 전방산업의 완제품 공급사인 쿠쿠홈시스와 코웨이 대비 이들 기업에게 부품을 공급하는 한독크린텍과 피코그램의 밸류에이션이 상대적으로 높다는 점을 들 수 있다. 이는 정수기용 부품 공급사가 다양한 완제품 고객사(엔드 유저)에 부품을 공급할 수 있는 사업 구조적 이점 때문인 것으로 분석된다.

궁극적으로 스톰테크가 이들 기업과 차별화된 밸류에이션을 인정받기 위해서는 해외 매출 비중이 20% 이상으로 유의미하게 증가하거나, 정수기 외에 매출 기여도가 높은 제품(친환경가전용 부품)의 매출 기여가 부각되어야 할 것으로 보인다. 현재 스톰테크의 사업계획 및 경영전략이 이러한 방향성에 부합하게 전개되고 있어 향후 밸류에이션 개선에 대한 기대감이 존재한다. 이는 스톰테크의 중장기적 성장 잠재력과 기업 가치 제고 가능성을 시사하는 긍정적인 요인으로 평가된다.

⚠ 리스크 요인

1 프리미엄 가전으로서의 정수기는 소비자 관점에서 비용 부담 및 대체 가능성 상존

생수 또는 끓여먹는 물로 언제든지 대체가 가능

스톰테크의 리스크 중에서 사업적 관점에서의 리스크는 정수기가 프리미엄 가전임에도 불구하고 경기 불황이 이어지는 경우 생수 또는 끓여먹는 물로 언제든지 대체가 가능하다는 점이다. 특히 이러한 대체 가능성은 소비자들이 경제적 압박을 느낄 때 더욱 두드러지게 나타날 수 있으며, 정수기 사용에 따른 월 고정비용을 줄이고자 하는 소비자들이 상대적으로 저렴한 생수 구매나 단순히 물을 끓여 마시는 방식으로 쉽게 전환할 수 있다는 점에서 정수기 시장의 취약점으로 작용한다.

더불어, 최근 브리타와 같은 저가형 정수기의 시장 진입과 성장도 주목할 만한 위협 요인이다. 이러한 제품들은 초기 구매 비용이 낮고 유지 관리가 상대적으로 간단하여, 경제적 부담을 느끼는 소비자들에게 매력적인 대안으로 떠오르고 있다. 이는 기존의 고가 정수기 시장을 잠식할 수 있는 잠재력을 지니고 있어, 스톰테크와 같은 전통적인 정수기 부품 제조업체에게는 추가적인 위협이 될 수 있다.

이러한 요인들은 정수기 시장의 성장세에도 불구하고 잠재적인 위협으로 작용할 수 있다. 최근 코로나-19의 영향으로 안전하고 깨끗한 식수에 대한 관심이 높아져 정수기 수요가 확대되고 있으며, 1인 가구 증가와 홈카페 트렌드 등으로 렌탈 시장이 성장하면서 정수기 시장도 함께 성장하고 있다. 그러나 글로벌 경기 불안정이나 소득 수준 감소 등으로 인해 비용 부담이 있는 정수기 시장이 축소될 가능성이 있으며, 이는 정수기 부품 시장의 수요에도 부정적인 영향을 미칠 수 있다. 특히 편의성은 높지만 상대적으로 비용 부담이 큰 정수기 시장의 축소가 더 빠르게 진행될 수 있어, 스톰테크와 같은 정수기 부품 제조업체의 영업실적 악화로 이어질 수 있는 리스크가 존재한다.

브리타와 같은 저가형 정수기



자료: 오아시스마켓, 한국IR협회의 기업리서치센터

규제 환경은 국내 시장에만 국한되지 않으며, 글로벌 시장에서도 복잡하고 다양한 양상으로 나타나고 있음

정수기가 환경가전이므로 규제가 강화될 수 있는 리스크 존재

스톰테크의 리스트 중에서 외부환경적 측면에서의 리스크는 규제 리스크이다. 특히 미중 무역 분쟁 이후 각국에서 수입품 관련 규제를 강화해왔고, 이는 정수기 부품 시장에도 영향을 미치고 있다. 더불어 정수기 시장은 환경가전 사업의 일환으로, 소비자의 보건 및 위생과 직결되는 분야이므로 관련 규제가 지속적으로 강화되고 있는 추세이다.

정수기의 기준·규격 및 검사기관 지정고시는 정수기가 의무적으로 제거해야 하는 성분의 항목과 제거율 기준, 품질검사 기관 및 방법 등에 대해 상세히 규정하고 있으며, 검사 기준을 더욱 강화하는 방향으로 개정된 바 있다. 또한, 환경부는 2019년 6월 정수기 기업을 포함한 19개 생활화학 제품 제조·수입·유통업체 및 시민단체와 함께 제2기 생활화학 제품 안전관리 협약을 체결하여 소비자 보호를 한층 강화했다.

이러한 규제 환경은 국내 시장에만 국한되지 않으며, 글로벌 시장에서도 복잡하고 다양한 양상으로 나타나고 있다. 국내 시장에서 규제가 잘 대응한다 하더라도, 해외 시장 진출 시 각국의 고유한 규제 체계와 기준을 충족시켜야 하는 추가적인 과제에 직면하게 된다. 예를 들어, 유럽연합의 REACH(화학물질의 등록, 평가, 허가 및 제한) 규정, 미국 FDA의 식품 접촉 물질 규정, 중국의 GB 표준 등 각국의 특수한 규제 요건을 모두 충족시켜야 한다. 이러한 다양한 규제 환경은 신규 시장 진입 시 상당한 시간과 비용을 요구하며, 때로는 제품의 재설계나 생산 공정의 변경까지 필요로 할 수 있다. 결과적으로 해외 시장에서의 신규 진입이 지연되거나 초기 매출 시현이 예상보다 늦어질 수 있으며, 이는 글로벌 확장을 목표로 하는 기업들에게 중대한 리스크 요인이 될 수 있다. 더불어, 각국의 규제가 지속적으로 변화하고 있어 이에 대한 지속적인 모니터링과 대응이 요구되며, 이는 기업의 운영 비용을 증가시키는 요인이 될 수 있다.

이러한 규제 강화 추세는 업계에 다양한 영향을 미칠 수 있다. 관련 종사자에 대한 안전관리 교육 확대, 신규 품질 기준에 따른 신제품 개발 투자비 증가, 성분 공개에 따른 기술 유출 위험 증가 등은 전방사업인 완성품 정수기 기업의 수익성을 악화시킬 수 있다. 이는 연쇄적으로 정수기 부품 제조업체인 스톰테크의 수익성에도 부정적인 영향을 미칠 수 있는 리스크 요인이 된다. 따라서 투자자들은 이러한 국내외 규제 환경의 변화와 그에 따른 잠재적 영향을 주의 깊게 고려해야 할 것이며, 기업의 규제 대응 능력과 글로벌 시장에서의 적응력을 면밀히 평가해야 할 것이다.

포괄손익계산서

(억원)	2020	2021	2022	2023	2024F
매출액	400	480	510	552	594
증가율(%)	5.8	20.0	6.3	8.1	7.8
매출원가	271	336	351	396	425
매출원가율(%)	67.8	70.0	68.8	71.7	71.5
매출총이익	129	143	159	156	169
매출이익률(%)	32.2	29.9	31.1	28.3	28.5
판매관리비	47	38	41	39	43
판매비율(%)	11.8	7.9	8.0	7.1	7.2
EBITDA	94	119	134	133	144
EBITDA 이익률(%)	23.6	24.9	26.2	24.1	24.2
증가율(%)	47.3	26.7	11.9	-0.6	8.4
영업이익	82	105	118	117	127
영업이익률(%)	20.4	21.9	23.1	21.1	21.3
증가율(%)	66.5	28.9	12.1	-1.3	8.6
영업외손익	-3	1	2	4	9
금융수익	1	3	5	9	14
금융비용	6	2	3	6	5
기타영업외손익	1	0	0	0	0
총속/관계기업관련손익	0	0	0	0	0
세전계속사업이익	78	107	120	120	136
증가율(%)	66.0	36.2	13.1	-0.2	13.1
법인세비용	12	20	25	23	25
계속사업이익	66	87	96	98	111
중단사업이익	0	0	0	0	0
당기순이익	66	87	96	98	111
당기순이익률(%)	16.6	18.0	18.8	17.7	18.6
증가율(%)	62.5	30.5	10.6	1.9	13.4
지배주주지분 순이익	66	87	96	98	111

현금흐름표

(억원)	2020	2021	2022	2023	2024F
영업활동으로인한현금흐름	58	96	106	95	136
당기순이익	66	87	96	98	111
유형자산 상각비	13	14	15	16	17
무형자산 상각비	0	0	0	0	0
외환손익	1	0	0	1	0
운전자본의감소(증가)	-29	-13	-7	-13	8
기타	7	8	2	-7	0
투자활동으로인한현금흐름	-14	-33	-120	-439	-58
투자자산의 감소(증가)	0	0	0	0	-0
유형자산의 감소	2	0	0	0	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-11	-16	-14	-13	-15
기타	-5	-17	-106	-426	-43
재무활동으로인한현금흐름	-50	-31	-0	365	-40
차입금의 증가(감소)	30	-40	0	0	0
사채의증가(감소)	0	0	0	0	0
자본의 증가	0	10	0	378	0
배당금	-80	0	0	0	-40
기타	0	-1	0	-13	0
기타현금흐름	-0	-0	-0	-0	0
현금의증가(감소)	-6	32	-14	21	38
기초현금	33	27	59	45	67
기말현금	27	59	45	67	104

재무상태표

(억원)	2020	2021	2022	2023	2024F
유동자산	119	191	289	744	834
현금성자산	27	59	45	67	104
단기투자자산	2	23	132	555	598
매출채권	57	73	53	65	70
재고자산	32	34	56	53	57
기타유동자산	1	1	3	5	6
비유동자산	231	229	226	223	221
유형자산	225	226	221	218	216
무형자산	1	1	4	4	3
투자자산	5	2	1	1	1
기타비유동자산	0	0	0	0	1
자산총계	350	421	515	967	1,055
유동부채	86	63	156	146	150
단기차입금	40	0	0	0	0
매입채무	15	19	15	10	11
기타유동부채	31	44	141	136	139
비유동부채	102	99	3	2	3
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	95	95	0	0	0
기타비유동부채	7	4	3	2	3
부채총계	188	162	160	149	153
지배주주지분	162	259	355	819	903
자본금	1	10	10	13	13
자본잉여금	0	0	0	362	362
자본조정 등	0	0	0	0	0
기타포괄이익누계액	0	0	0	0	0
이익잉여금	161	248	345	443	527
자본총계	162	259	355	819	903

주요투자지표

	2020	2021	2022	2023	2024F
P/E(배)	0.0	0.0	0.0	10.5	9.2
P/B(배)	0.0	0.0	0.0	1.6	1.1
P/S(배)	0.0	0.0	0.0	1.9	1.7
EV/EBITDA(배)	1.1	0.1	N/A	5.9	2.9
배당수익률(%)	N/A	N/A	N/A	3.1	2.6
EPS(원)	678	874	959	935	824
BPS(원)	1,658	2,587	3,552	6,093	6,717
SPS(원)	4,086	4,839	5,105	5,280	4,424
DPS(원)	409	0	0	300	200
수익성(%)					
ROE	40.5	41.2	31.2	16.6	12.9
ROA	20.1	22.5	20.5	13.2	10.9
ROIC	28.1	31.3	34.0	32.8	34.6
안정성(%)					
유동비율	138.2	301.7	184.7	508.9	555.4
부채비율	115.6	62.7	45.0	18.2	16.9
순차입금비율	65.5	4.8	-23.2	-64.3	-67.3
이자보상배율	31.9	45.8	61.7	48.4	52.6
활동성(%)					
총자산회전율	1.2	1.2	1.1	0.7	0.6
매출채권회전율	8.1	7.4	8.1	9.4	8.8
재고자산회전율	15.5	14.5	11.3	10.2	10.8

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
스톰테크	X	X	X

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 저작권은 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.