



한국IR협회의

기업리서치센터 기업분석 | 2025.07.16



KOSDAQ | 기술하드웨어와장비

슈프리마 (236200)

AI 출입보안 플랫폼 시장 주도

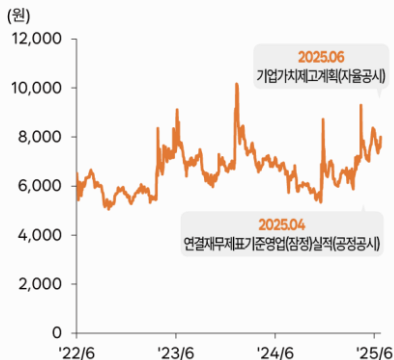
기업가치 제고 계획 및 이행상황

- 기업가치 제고 계획 발표(2025년 6월 24일 공시): 슈프리마는 2027년까지 기업가치 제고를 위한 중장기 계획을 '수익성 강화, 성장성 확대, 소 통 강화'라는 세 가지 축으로 구체화. 수익성 측면에서는 ROE 18% 달성 목표로 AI 제품군의 매출 비중을 약 60%까지 확대하고, 월 구독형 클라 우드 서비스 매출을 강화해 고정 수익 기반 확대. AI 기반 고부가가치 솔루션 중심의 제품 믹스를 통해 수익 구조의 질적 전환을 꾀하는 전략
- 성장성 측면에서는 매년 역대 최고 매출 경신을 기본 목표로 설정하고, M&A 또는 자체 개발을 통한 영상보안 사업 확장을 병행할 계획. 특히 AI칩 을 포함한 영상통합관계 플랫폼까지 아우르는 제품 포트폴리오를 확보하고 있어, AI 기반 통합보안 시장에서 경쟁우위를 지속적으로 확대 가능
- 주주와의 소통 측면에서는 주가수익비율(PER) 15배 수준의 시장 평가를 목표로, IR활성화를 통한 거래량 확대와 함께 기관 및 외국인 투자자와의 소통을 강화하여 장기 보유주주 기반을 확대할 예정. 주주환원정책과 관련해서는 현재까지 구체적인 배당 시행이나 자사주 매입 계획은 확인되지 않았으며, 주주환원 방안에 대한 보다 명확한 방향 제시는 향후 과제로 보임. 다만 동종업계의 글로벌 시장에서 M&A가 이어지고 있으므로 당분간은 M&A를 통한 사업 확장, 자본 투자가 배당 등 직접적인 주주환원보다 장기적 관점에서 더 큰 주주가치 증진 효과를 가져올 것으로 예상

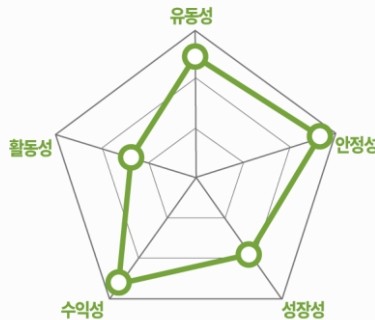
체크포인트

- 2015년 슈프리마에이치큐에서 분할된 슈프리마는 얼굴·지문 인식 기반 출입보안 시스템과 AI 영상 인식 솔루션 등을 주력 제품으로 보유
- 전체 매출의 약 80% 이상이 수출에서 발생하며, 국내외 시장의 주요 고객사로 삼성전자, 현대차 남양연구소, 카키오, 세종정부청사, UAE 국 영 석유회사, 쿠웨이트 국영 정유공사, BOSCH, 북미 하이퍼스케일 데이터센터 운영사(Hyperscale Data Center Operator) 등
- 2025년 매출 1,216억 원, 영업이익 282억 원을 기록할 것으로 전망하며, 이는 전년 대비 각각 약 12%, 21% 성장하는 수준

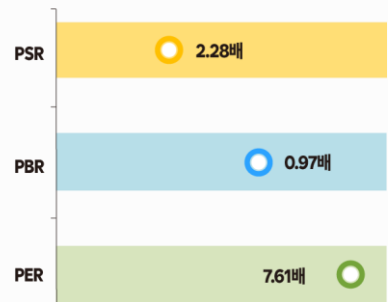
주가 및 주요이벤트



재무지표



밸류에이션 지표



슈프리마 (236200)

Analyst 김경민, CFA (Chartered Financial Analyst) clairekmmkim@kirs.or.kr

RA 권지승 rnjswltmd32@kirs.or.kr

KOSDAQ

기술하드웨어와장비

출입보안 시스템과 통합보안 솔루션을 개발 공급

슈프리마는 생체 인식 기술을 기반으로 출입보안 시스템과 통합보안 솔루션을 개발·공급하는 코스닥 상장 기업으로, 글로벌 시장에서 기술 리더십을 구축함. 2000년 설립된 슈프리마에이치큐에서 2015년 분할되어 독립법인으로 출범한 이후, 얼굴·지문 인식 기반의 출입보안 장비(BioStation, FaceStation 등)와 AI 기반 온디바이스 얼굴 인식 모듈(Q-Vision Pro) 등을 주력 제품으로 개발. 전체 매출의 약 80% 이상이 해외 수출에서 발생하며, 글로벌 데이터센터, 중동 국영 에너지사, 유럽 대기업 등 다양한 고객사를 확보. CES 2025에서 혁신상을 수상한 Q-Vision Pro는 온디바이스 AI를 통해 행동 이상 감지까지 수행하는 고부가가치 솔루션

AI 제품군의 매출 비중은 2024년 기준 43%까지 상승

슈프리마는 AI 기술 내재화와 클라우드 플랫폼 연동을 통해 물리보안 산업의 고도화를 선도하고 있음. 2020년부터 딥러닝 기반 AI를 제품에 본격 적용하면서 AI 제품군의 매출 비중은 2024년 기준 43%까지 상승. FaceStation F2, BioStation 3 등 AI 기반 제품군은 조명 변화, 표정 차이, 마스크 착용 여부 등 다양한 환경에서 높은 인식 정밀도를 자랑하며, AI 기반 이상행동 탐지, 사용자 행태 분석, 클라우드 통합관리 기능 등을 구현해 통합 보안 플랫폼으로 진화

2025년에는 각각 1,216억 원, 282억 원으로 성장하는 모습으로 전망

슈프리마는 2024년 매출 1,082억 원, 영업이익 233억 원을 기록하며 사상 최대 실적을 달성했고, 2025년에는 각각 1,216억 원, 282억 원으로 성장하는 모습을 보여줄 것으로 기대. 북미 지역에서는 국내 대기업들의 현지 공장 구축에 따른 시스템 통합(SI) 프로젝트 수주가 본격화되고 있고, 인도와 중동 시장에서는 스마트시티 및 인프라 투자 확대에 힘입어 수출이 급증하는 등 지역 포트폴리오도 균형 있게 구성

Forecast earnings & Valuation

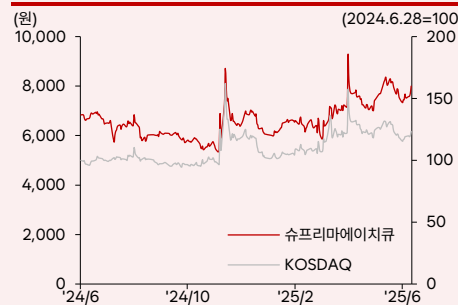
	2021	2022	2023	2024	2025F
매출액(억 원)	726	894	946	1,082	1,216
YoY(%)	25.6	23.2	5.9	14.4	12.3
영업이익(억 원)	162	179	167	233	282
OP 마진(%)	22.4	20.0	17.6	21.5	23.2
지배주주순이익(억 원)	227	179	230	325	387
EPS(원)	3,149	2,484	3,191	4,516	5,343
YoY(%)	140.4	-21.1	28.5	41.5	18.3
PER(배)	7.9	8.7	6.5	5.4	6.4
PSR(배)	2.5	1.7	1.6	1.6	2.0
EV/EBITDA(배)	6.6	3.7	3.2	4.0	4.4
PBR(배)	1.1	0.9	0.7	0.7	0.9
ROE(%)	14.5	10.3	11.9	14.7	15.1
배당수익률(%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

Company Data

현재주가 (7/14)	33,950원
52주 최고가	37,900원
52주 최저가	22,400원
KOSDAQ (7/14)	799.37p
자본금	36억원
시가총액	2,464억원
액면가	500원
발행주식수	7백만주
일평균 거래량 (60일)	6만주
일평균 거래액 (60일)	20억원
외국인지분율	19.89%
주요주주	이재원 외 4 인 30.17%

Price & Relative Performance



Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	-8.4	36.6	38.8
상대주가	-11.4	22.9	49.4

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

▶기업 밸류업 공시 법안 주주가치 존중 기업문화로의 변화를 위해 자발적으로 기업가치 제고 노력을 하는 기업. 기업가치 제고 계획을 자율적으로 수립하고, 이행하며 투자자와 소통하는 기업



기업 개요

1 바이오 인식 기반 보안 솔루션 전문기업

전체 매출의 약 80% 이상이
해외 수출에서 발생

슈프리마는 2000년 12월 설립된 슈프리마에이치큐(바이오 인식 알고리즘 및 IP를 보유한 기술지주회사)로부터 2015년 12월 인적분할을 통해 독립 법인으로 출범한 바이오 인식 기반 보안 솔루션 전문기업이다. 경기도 성남시 분당구에 본사를 두고 있으며, 주요 제품은 얼굴 및 지문 인식 기반의 출입보안 시스템(BioStation, FaceStation 등), 스마트폰용 지문 인식 알고리즘(BioSign), 그리고 AI 기반 온디바이스 얼굴 인식 모듈(Q-Vision Pro)이다.

슈프리마는 코스닥 시장에 상장한 이후, 북미·유럽·중동 등 글로벌 시장을 중심으로 통합보안 시스템 수출을 확대해 왔으며, 전체 매출의 약 80%가량이 해외 수출에서 발생하고 있다. 현재는 이재원, 김한철 각자대표 체제로 운영되고 있으며, 최대주주는 지분 28.3%를 보유한 슈프리마에이치큐다. AI와 클라우드 기반 보안 플랫폼을 접목한 고부가가치 제품을 통해 통합보안 기업으로의 전환을 가속화하고 있으며, 기술성과 성장 가능성을 인정받아 '코스닥 라이징 스타 기업'에 선정된 바 있다. 2024년 처음으로 매출 1,000억 원을 상회하며 사상 최대 실적을 기록했다.

슈프리마 개요 및 연혁

구분	내용	비고
회사명	슈프리마(주)	코스닥 상장사 (236200)
설립일	2015년 12월 31일	슈프리마에이치큐에서 인적분할
본사 위치	경기도 성남시 분당구 정자일로 248, 파크뷰타워	
주요 제품	출입보안 시스템 (BioStation, FaceStation), 지문 인식 알고리즘 (BioSign), AI 얼굴 인식 모듈 (Q-Vision Pro)	통합보안 + 바이오 인식 솔루션
상장일	2008년 7월 2일	분할 전 슈프리마에이치큐 기준 상장
대표이사	이재원, 김한철	각자대표 체제
최대주주	슈프리마에이치큐 (28.3%)	바이오 인식 기술 기반의 지주회사
특징	AI 및 클라우드 기반 보안 플랫폼 확대	글로벌 수출 비중 약 80%

자료: 슈프리마, 한국IR협회의 기업리서치센터

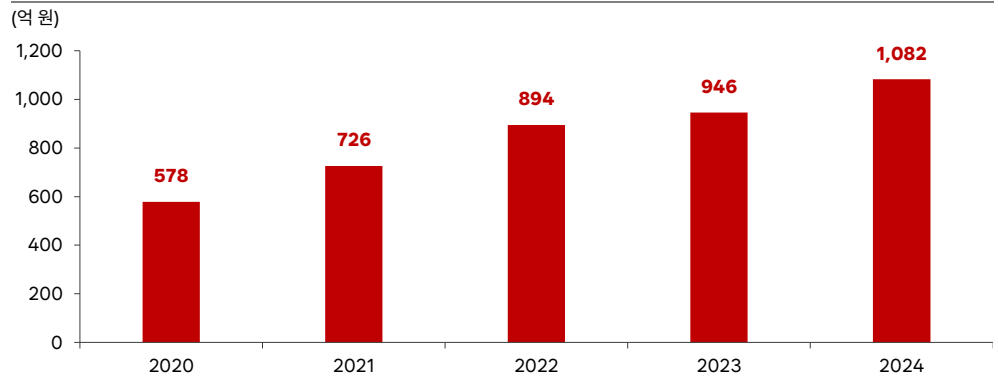
지역별 매출 비중

(단위: %)

Region	2022	2023	2024
Korea	21.8	20.6	19.4
Asia	16.5	18.3	18.2
America(북미/남미)	26.2	23.8	25.1
Europe	23.7	22.9	21.9
Africa and others	11.9	14.4	15.4

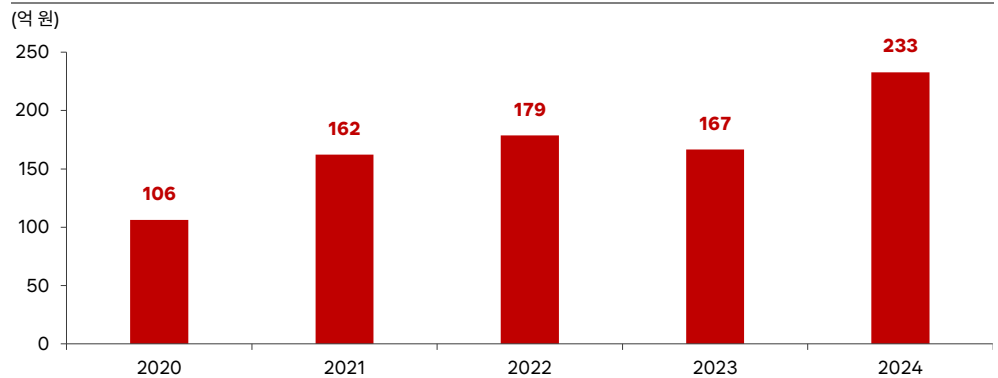
자료: 슈프리마, 한국IR협회의 기업리서치센터

슈프리마 매출



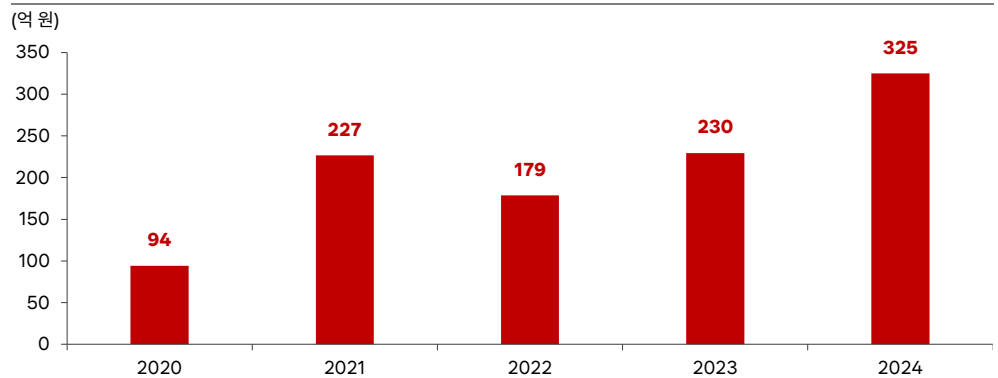
자료: 슈프리마, 한국IR협회의 기업리서치센터

슈프리마 영업이익



자료: 슈프리마, 한국IR협회의 기업리서치센터

슈프리마 당기순이익



자료: 슈프리마, 한국IR협회의 기업리서치센터

통합보안시스템 사업과 바이오 인식솔루션 사업 영위

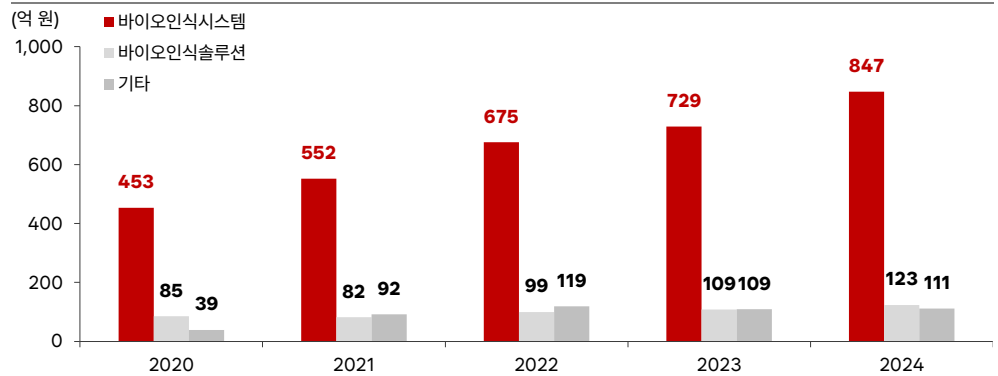
**통합보안시스템 사업은 회사 전체
매출의 약 70% 이상을 차지**

슈프리마의 주요 사업은 크게 통합보안시스템 사업과 바이오 인식솔루션 사업으로 나뉜다. 통합보안시스템 사업은 회사 전체 매출의 약 70% 이상을 차지하며, 출입통제 및 근태관리 기능을 갖춘 '바이오스타 시스템'을 중심으로 운영된다. 바이오스타 시스템은 지문, 얼굴, RF카드(Radio Frequency, 무선 주파수 카드), 비밀번호, 모바일카드 등 다양한 인

증 방식을 지원하여 기업 및 공공기관의 물리적 보안과 인사관리 효율성을 동시에 높이는 역할을 한다.

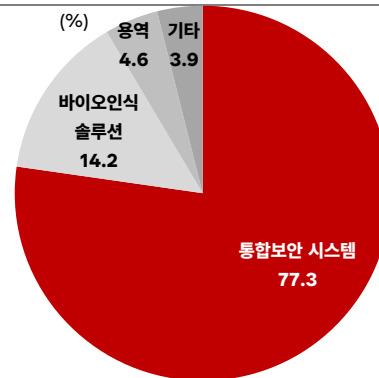
바이오 인식솔루션 사업은 주로 모바일 환경에서의 생체인증 기술을 중심으로 전개된다. 이는 스마트폰에 탑재되는 지문 인식 알고리즘인 '바이오사인 솔루션'을 비롯해 지문 및 얼굴 인식을 위한 하드웨어 모듈을 포함한다. 바이오사인 솔루션 사업은 삼성전자 등 글로벌 스마트폰 제조사 및 산업용 디바이스 업체를 주요 고객으로 하고 있으며, 슈프리마의 자체 개발 알고리즘을 통해 높은 보안성과 인식 정밀도를 제공한다.

슈프리마 제품 및 솔루션별 매출



자료: 슈프리마, 한국IR협회의 기업리서치센터

2025년 1분기 기준 매출비중



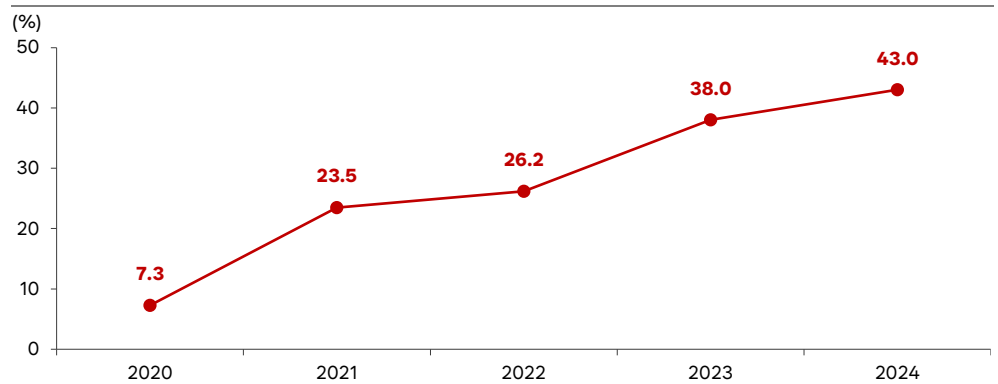
자료: 슈프리마, 한국IR협회의 기업리서치센터

AI 제품 매출비중 확대

슈프리마는 AI 딥러닝 기술을 2020년 9월부터 제품에 적용시켜 판매하고 있으며, AI 기술이 적용된 제품의 누적 판매액은 780억 원으로 출입통제제품 시장의 최신 트렌드를 주도하고 있다. AI 제품 매출비중은 2020년 7.3%에서 시작하여 2021년 23.5%, 2022년 26.2%, 2023년 38.0%로 꾸준히 증가했으며, 2024년에는 43.0%까지 상승하여 전체 매출의 절반에 가까운 비중을 차지하게 되었다. 특히 FaceStation F2(누적매출액 459억 원, 판매량 44,000대)를 필두로 BioStation 3(누적매출액 300억 원, 36,000대), BioStation 2a, BioEntry W3 등 다양한 AI 기반 얼굴 인식 및 지문 인식 제품 라인업을 통해 출입통제 시장에서의 AI 적용 선도 기업으로서의 입지를 확고히 하고 있다. 상기 언급한 제품/솔루션은 FaceStation F2는 슈프리마의 대표적인 AI 적용 제품으로, 비주얼 인식과 적외선(IR: Infrared) 인식을 융합한 독자적인 퓨전 매칭(두 가지 이상의 인식 기술을 결합한 복합 인증) 기술을 통해 최고의 얼굴 인증 정확도를 구

현한다. 딥러닝 알고리즘 기반으로 사용자의 인증이나 표정 변화에 상관없이 원활한 얼굴 인증을 지원하며, 오류 인식률(FAR: False Acceptance Rate)을 100억분의 1까지 낮춰 업계 최고 수준의 보안성을 제공한다. 또한 위조 얼굴 및 지문 감지 기술에도 딥러닝 기반 AI 알고리즘이 적용되어 보안 취약점을 원천 차단하고, 마스크 착용 여부 감지 및 마스크 착용자의 얼굴 인증까지 가능한 포스트 코로나 시대의 비접촉 솔루션으로 자리매김하고 있다. 만약 AI 기술이 도입되지 않았다면 기존의 전통적인 얼굴 인식 기술로는 조명 변화, 각도 변화, 표정 변화 등 환경적 요인에 따른 인식을 저하 문제가 발생했을 것이며, 특히 인증별 특성 차이나 마스크 착용 상황에서는 인증 성공률이 현저히 떨어져 실용성에 한계가 있었을 것이다. 또한 사진이나 동영상을 이용한 위조 공격에 취약하여 보안성 확보가 어려웠을 것이며, 이는 결국 출입통제 시스템의 신뢰성을 크게 훼손시키는 요인으로 작용했을 것이다.

AI 제품 매출비중



자료: 슈프리마, 한국IR협회의 기업리서치센터

AI 기술 경쟁력 강화와 더불어 관련 기술 생태계 구축을 위해 적극적인 지분 투자를 전개

슈프리마는 AI 기술 경쟁력 강화와 더불어 관련 기술 생태계 구축을 위해 적극적인 지분 투자를 전개하고 있다. 2021년부터 본격적인 투자 활동을 시작하여 AI 관련 기술 보유 기업들에 대한 지분 투자를 확대하고 있으며, AI 기술 전문 기업인 슈프리마에이아이를 2025년 1분기에 흡수합병했다. 또한 클라우젠, 리디, 라오나크, 오노마ai 등 다양한 IT 기술 관련 기업들에 단순투자 형태로 지분을 확보하여 기술 시너지 창출과 미래 성장 동력 발굴에 주력하고 있다. 이러한 전략적 투자는 슈프리마가 단순히 자체 기술 개발에만 의존하지 않고, 외부 혁신 기술과의 오픈 이노베이션(기업이 내부 R&D와 외부 기술 및 아이디어를 연계하여 혁신을 추진하는 경영전략)을 통해 차세대 보안 솔루션 개발 역량을 확보하려는 것으로 판단한다.

3 한국 및 글로벌 시장에서의 입지를 확대

인도 시장에서는 항공사 AIR INDIA, TATA의 전력 부문 자회사 타타 일렉트로닉스 등 대형 기업들과의 협력

슈프리마는 다양한 분야에서 국내 고객뿐만 아니라 해외 고객사를 확보하며 글로벌 시장에서의 입지를 확대하고 있다. 특히 인도 시장에서는 항공사 AIR INDIA, TATA의 전력 부문 자회사 타타 일렉트로닉스 등 대형 기업들과의 협력을 통해 출입통제 및 보안 솔루션을 성공적으로 공급하고 있다. 국내에서도 기존의 제품 유통에서 더 나아가 국내 대형 고객 대상의 시스템 통합(SI) 프로젝트 수주로 사업영역을 확장하고 있으며, 현대차 남양연구소, 카카오 판교 알파돔 사옥, 금호석유화학, 삼성엔지니어링 플랜트 등 주요 대기업 시설에 통합보안시스템을 성공적으로 구축했다. 또한 국내 출입 보안 공공조달 시장에서도 국내 1위를 달성하며, 한국남동발전, 오송생명과학단지, 세종정부청사, 한국서부발전, 한국토지주택공사, 경기신용보증재단 등 주요 공공기관에 보안 솔루션을 공급하고 있다. 이는 슈프리마의 기술력과 제품

신뢰성이 국내 및 해외 시장에서 인정받고 있음을 보여주는 사례로, 항공, IT서비스, 전력, 자동차, IT서비스, 석유화학, 엔지니어링, 공공기관 등 다양한 산업군에서 슈프리마의 바이오 인식 기술이 필수적인 보안 인프라로 자리잡고 있음을 시사한다.

주요 경쟁사는 해외 기업

슈프리마의 주요 경쟁사는 해외 기업이다. 슈프리마가 주로 활약하는 분야는 Biometric Reader 시장과 Access Control Reader 시장으로 구분된다. Biometric Reader 시장은 지문, 얼굴, 홍채, 정맥 등 사용자의 고유 생체 정보를 기반으로 신원을 확인하는 리더기 중심의 시장으로, 보안성과 정확도를 중시하는 고부가가치 분야이다. 반면 Access Control Reader 시장은 Biometric Reader를 포함하며 스마트 카드, 근접센서(Proximity Sensor), 블루투스, 생체 인식 등 다양한 인증 수단을 포괄하는 보다 넓은 범주의 출입통제 장비 시장으로, 규모는 크지만 단가 경쟁이 치열한 특징을 지닌다. Biometric Reader 시장에서는 ZKTeco(중국), IDEMIA(프랑스)가 주요 경쟁사로 꼽히며, Access Control Reader 시장에서는 Assa Abloy(스웨덴), ZKTeco(중국), IDEMIA(프랑스) 등이 주요 경쟁 기업으로 활동하고 있다. 특히 Assa Abloy는 스웨덴에 본사를 둔 세계 최대 물리보안 장비 기업으로, 도어락부터 전자키, 출입통제 시스템까지 글로벌 보안 인프라 시장을 선도하는 기업이다. 이들 기업은 모두 B2B 시장을 주 무대로 활동하기 때문에 일반 소비자에게는 익숙하지 않을 수 있으나, 우리가 일상에서 흔히 마주치는 식당이나 공공시설의 화장실 문을 잘 살펴보면 'Assa Abloy' 로고가 새겨진 도어락 제품을 발견할 수 있다. 이는 출입 통제 및 보안 기술이 얼마나 광범위하게 스며들어 있는지를 보여주는 사례이기도 하다.

최대주주는 슈프리마에이치큐

이재원 대표이사는 최대주주인 슈프리마에이치큐의 대표이사를 겸직

슈프리마의 주요 주주 구성을 살펴보면, 최대주주는 슈프리마에이치큐로 2,037,843주(28.33%)를 보유하고 있으며, 이재원 대표이사 98,372주(1.37%), 신동목(계열회사 임원) 131,136주(1.82%), 송봉섭(계열회사 임원) 46,578주(0.65%) 등을 보유하고 있다. 특히 이재원 대표이사는 최대주주인 슈프리마에이치큐의 대표이사를 겸직하고 있어 실질적인 경영권을 행사하고 있다. 슈프리마에이치큐는 바이오 인식기술을 기반으로 하는 보안시스템 ODM(Original Development Manufacturing, 제품 설계부터 제조까지 위탁받아 수행하는 사업) 사업을 영위하며, 출입보안 및 근태 관리와 관련된 시스템 및 제품들을 공급하는 사업을 통해 무인경비 수요 증가에 대응하고 있다. 이재원 대표이사(1968년생)는 서울대 전기공학부 박사 출신으로 스탠포드대학 Visiting Scholar, 삼성전자 종합기술원 연구원으로서의 경력을 보유하고 있으며, 슈프리마에이치큐 대표이사와 슈프리마 각자 대표이사로 재직하면서 바이오 인식 및 보안 분야에서 지속적인 연구개발과 성공적인 신제품 출시를 통해 그룹 전체를 이끌고 있다.

최대주주 및 특수관계인 지분율

(단위: 주, %)

성명(또는 법인명)	관계	기말 주식수(주)	지분율(%)
슈프리마에이치큐	최대주주	2,037,843	28.33
이재원	대표이사	98,372	1.37
신동목	계열회사 임원	131,136	1.82
송봉섭	계열회사 임원	46,578	0.65
이성직	기타	44,783	0.62
김한철	대표이사	1,655	0.02
강준혁	계열회사 임원	5,350	0.07
합계	-	2,365,717	32.88

주: 1Q25 기준, 자료: 슈프리마, 한국IR협의회 기업리서치센터



산업 현황

1 Biometric Reader 산업은 슈프리마의 핵심 경쟁력이 집중된 분야

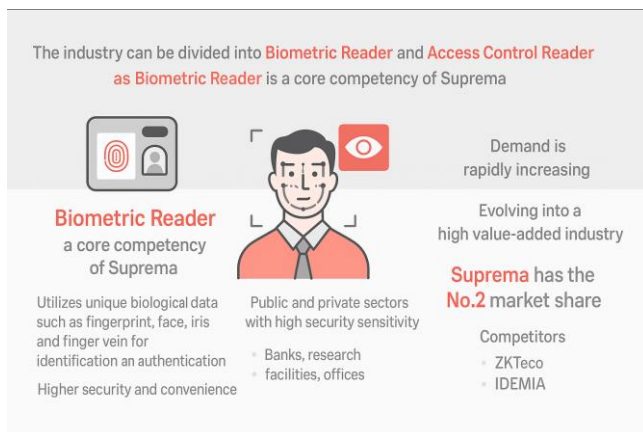
**Biometric Reader 산업은 보안
민감도가 높은 공공기관,
금융기관, 연구시설뿐만 아니라,
기업 출입통제, 스마트오피스,
무인 시설 등 민간 영역에서도
수요가 빠르게 증가**

슈프리마가 속한 산업은 크게 Biometric Reader 산업과 Access Control Reader 산업으로 구분되며, 이 중에서도 Biometric Reader 산업은 슈프리마의 핵심 경쟁력이 집중된 분야이다. Biometric Reader는 지문, 얼굴, 홍채, 지정맥(指靜脈, finger vein, 손가락 내부 정맥 패턴) 등 사람의 고유 생체정보를 활용하여 개인을 식별하고 인증하는 장비를 의미하며, 기존의 카드나 비밀번호 방식보다 높은 보안성과 편의성을 제공하는 것이 특징이다.

생체 인식 기술의 높은 보안성은 이미 대중문화에서도 널리 알려져 있는데, 영화 『마이너리티 리포트』에서 주인공이 홍채 인식 보안 시스템을 뚫기 위해 극단적인 안구 수술을 감행하는 장면은 생체정보가 얼마나 위변조하기 어려운 고유 식별자인지를 극적으로 보여주는 사례이기도 하다. 최근에는 비접촉·비대면 방식이 선호되면서 얼굴 인식 기반 솔루션이 빠르게 확산되고 있으며, 단말기 자체의 연산능력을 활용한 온디바이스 AI 기술이 새로운 경쟁력으로 부상하고 있다. Biometric Reader 산업은 보안 민감도가 높은 공공기관, 금융기관, 연구시설뿐만 아니라, 기업 출입통제, 스마트 오피스, 무인 시설 등 민간 영역에서도 수요가 빠르게 증가하고 있다.

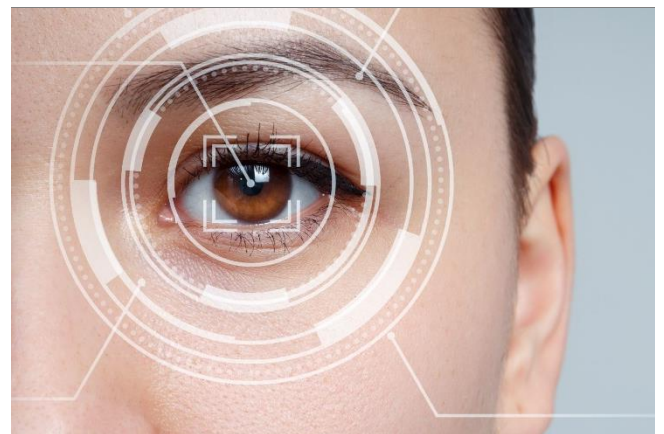
특히 유럽과 북미에서는 개인정보보호규제가 강화되며, 단순한 인증 기능을 넘어서 데이터 보호 기술과 통합된 생체 인식 시스템에 대한 수요가 확대되는 추세이다. 이에 따라 Biometric Reader는 단순한 하드웨어가 아니라, 소프트웨어 알고리즘, 보안 프로토콜, 클라우드 연계 관리 시스템까지 포함하는 고부가가치 산업으로 진화하고 있다. 슈프리마는 Biometric Reader 분야에서 세계 2위의 점유율을 확보하고 있으며, 독자적인 지문·얼굴 인식 알고리즘, AI 기반 온디바이스 기술, 그리고 클라우드형 출입보안 플랫폼(BioStar X)을 통해 차별화된 경쟁력을 구축하고 있다. 주요 경쟁사로 중국의 ZKTeco, 프랑스의 IDEMIA 등이 있다. 참고로 전술했던 산업 중 Access Control Reader 사업은 생체 인식 기술뿐만 아니라 카드, 비밀번호 등 모든 출입통제 기술을 포함하는 상위 개념으로, Biometric Reader 사업을 포괄하는 더 넓은 범위의 시장이다.

Biometric Reader는 고유 생체정보를 활용하여 개인을 식별, 인증하는 장비



자료: 슈프리마, Google, 한국IR협회의 기업리서치센터

생체정보는 위변조하기 어려운 식별자



자료: 슈프리마, Google, 한국IR협회의 기업리서치센터

**일반적으로 보안 산업이라고 하면
대중에게 가장 널리 알려진 분야는
CCTV(영상감시 시스템)**

이처럼 출입통제 분야는 높은 기술 진입장벽과 전문성을 요구하는 시장이지만, 사실 보안 산업 전체를 놓고 보면 상대적으로 대중에게 알려지지 않은 분야이기도 하다. 일반적으로 보안 산업의 밸류체인 중에 대중에게 가장 널리 알려진 분야는 CCTV(영상감시 시스템)이다. 영상 기반 보안은 가시성이 높고 설치물이 일상생활에서 눈에 띄기 때문에 소비자 인식도와 친숙도가 상대적으로 높은 반면, Biometric Reader를 포함한 출입통제 산업은 주로 기업이나 공공기관 내부에 설치되기 때문에 일반인의 눈에 잘 띄지 않는다. 그러나 실제로 보안의 '입구'를 물리적으로 통제하고, 인가된 사람만 접근을 허용하는 기능을 수행하는 출입보안 시스템은 CCTV 못지않게 중요한 역할을 담당한다.

특히 생체정보를 기반으로 한 인증은 영상감시보다도 한 차원 높은 수준의 보안성을 제공할 수 있어, 금융, 공공, 연구, 군사 분야에서 핵심 보안 인프라로 활용되고 있다. CCTV 시장은 중국 기업들(HIKVision 1위, Dahua 2위)이 가격경쟁력을 앞세워 글로벌 점유율을 선점한 반면, Biometric Reader 시장은 보안 신뢰성, 개인정보보호, 알고리즘 정밀도 등이 핵심 경쟁 요소로 작용하면서 비중국 진영(유럽, 한국)의 기업이 상위권을 형성하고 있다. 이러한 차이는 보안 산업 내에서도 분야별로 요구되는 기술과 신뢰 수준이 얼마나 다른지를 보여주는 대표적 사례이며, 슈프리마가 생체 인식 기반 출입보안 분야에서 글로벌 기술 선도기업으로 부상할 수 있었던 이유이기도 하다.

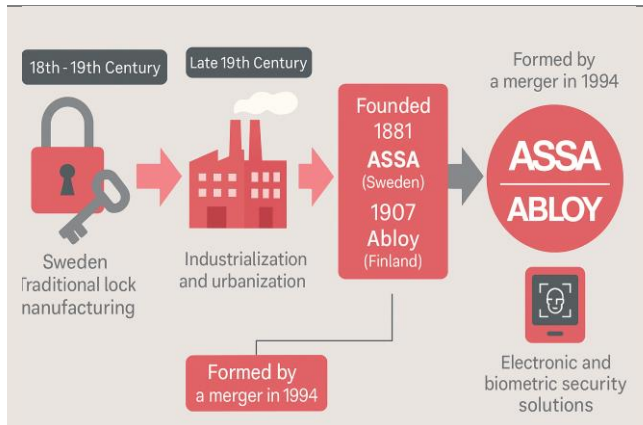
Biometric Reader 시장에서 상위권을 차지하고 있는 스웨덴의 Assa Abloy는 19세기 후반 스웨덴에서 시작된 기계식 자물쇠 산업의 전통을 계승한 기업으로, 물리적 보안에 대한 깊은 기술 축적을 바탕으로 성장해 왔다. 스웨덴은 18~19세기 유럽 내에서도 손꼽히는 철강 생산국이자 정밀 금속 가공 기술의 강국으로, 이러한 산업 기반 위에서 기계식 자물쇠 산업이 자연스럽게 발달했다.

특히 1800년대 중후반 산업화와 도시화가 본격화되면서 공장, 창고, 공동주택 등 도시 내 시설이 급증하였고, 이에 따라 주거지와 산업시설의 방범 수요가 급격히 증가했다. 더불어 도시 내 범죄에 대한 사회적 경각심이 커지면서 신뢰도 높은 자물쇠와 출입 장치에 대한 수요가 확대되었고, 이는 정밀 금속 제조 기반의 자물쇠 산업 성장으로 이어졌다.

이러한 흐름 속에서 1881년 스웨덴에서 ASSA가, 1907년 핀란드에서 Abloy가 각각 설립되며 유럽 내 고급 물리보안 기술의 중심으로 자리 잡기 시작했다. 양사는 오랜 기간 유럽 전역의 정부기관과 금융기관, 대형 건물에 고급 기계식 도어락을 공급하며 신뢰를 쌓았고, 1994년 두 회사가 합병하면서 현재의 Assa Abloy 그룹이 출범했다.

이후 Assa Abloy는 물리보안 분야에서 전자화, 디지털화 흐름을 선도하며, 기계식 자물쇠에서 전자식 키, 생체 인식 리더기, 출입통제 통합 플랫폼까지 기술 포트폴리오를 확장해 왔다. 오랜 기간 공공기관 및 산업시설을 대상으로 고신뢰 보안 솔루션을 제공해온 경험과, 유럽 내 강력한 개인정보 보호 규제를 충족해 온 레퍼런스는 Assa Abloy가 생체 기반 출입보안 시장에서도 빠르게 입지를 넓힐 수 있었던 토대가 되었다.

Assa Abloy는 잠금 장치 사업으로 성장해 출입통제 분야에서 디지털 전환



자료: Assa Abloy, ChatGPT, 한국IR협회의 기업리서치센터

Assa Abloy의 다양한 잠금 장치



자료: Assa Abloy, 한국IR협회의 기업리서치센터

Assa Abloy의 바이오메트릭 솔루션



자료: Assa Abloy, 한국IR협회의 기업리서치센터

Assa Abloy의 바이오메트릭 리더기 내부



자료: Assa Abloy, 한국IR협회의 기업리서치센터

이와 유사한 맥락에서, 프랑스를 대표하는 보안 기술 기업인 탈레스(Thales)와 이데미아(IDEMIA) 또한 생체 기반 보안 산업에서 핵심적인 역할을 수행하고 있다. 탈레스는 1893년 프랑스 국방부의 무기 개발을 목적으로 설립된 국영 기업에서 출발해, 20세기 중반까지는 군용 전자장비, 레이더, 통신 시스템 중심의 방위산업 기업으로 성장했다. 한국에서는 삼성과의 합작투자자로 설립된 삼성탈레스를 통해 방위 전자 시스템 분야에서 활동해왔으며, 2015년 한화그룹이 인수하면서 현재는 한화시스템의 일부로 편입되어 있다. 냉전 종식 이후 탈레스는 방산에 국한되지 않고, 항공전자, 사이버보안, 디지털 신원 인증 등 민간 인프라로 영역을 확장하며 정부 및 공공기관 대상의 보안 솔루션 전문기업으로 자리잡았다.

IDEMIA 역시 공공 기반 보안 인프라에서 출발한 기업으로, 1980년대 Minitel(프랑스의 초기 온라인 서비스 시스템) 시대에 정보보안 기술을 공급하던 SAGEM, Oberthur Technologies 등의 기업이 합병되며 탄생했다. 2017년에는 국영 방산업체 Safran의 생체 인식 및 보안 부문이 합쳐지며 현재의 IDEMIA가 출범했고, 현재는 110개국 이상에 정부용 신분증, 운전면허, 생체여권 시스템을 공급하는 글로벌 리더로 활동 중이다. IDEMIA는 지문·홍채·얼굴 인식을 조합한 멀티모달 인증 기술과, 국가 단위 보안 인프라 운영 경험을 강점으로 내세운다.

이데미아는 출입국 관리 및 공항 보안 분야에서도 혁신적인 성과를 보여주고 있는데, 최근 싱가포르 창이공항에서 열 굴과 홍채만으로 출입국이 가능한 바이오 인증 시스템을 구축하여 출입국 시간을 40% 단축하는 성과를 달성했다. 이는 '여권 없는 여행'을 현실화하는 대표적인 사례로, 전 세계 공항들이 추진하고 있는 생체 인식 기반 무인 출입국 시스템의 선도적 모델로 평가받고 있다. 특히 탈레스와 이데미아 모두 전자여권, 지문 기반 출입국 시스템, 다중 생체정보 통합 인증 솔루션 등을 통해 국가 단위의 디지털 ID 인프라 구축 사업자로서 위상을 강화하고 있다.

이처럼 Assa Abloy가 물리적 보안의 장인정신에서 출발해 디지털 통합 보안 기업으로 진화해 왔다면, 탈레스와 IDEMIA는 국가 보안과 공공 신원 인증이라는 공공적 기반에서 출발해 민간 생체 인식 시장으로 확장해 온 경우라 할 수 있다. 세 기업 모두 산업 출발점은 다르지만, '공공 신뢰를 기반으로 한 고신뢰 보안 기술'을 핵심 가치로 삼고 있다는 점에서 구조적인 공통점을 지닌다. 이는 단순한 기술 경쟁이 아니라, 사회 인프라에 통합되는 수준의 보안 신뢰성과 규제 대응 능력이 Biometric Reader 시장의 진입 장벽을 형성하고 있음을 보여주는 대표 사례다.

Thales의 지문 인식 스캐너



자료: Google, 한국IR협회의 기업리서치센터

Idemia의 손바닥 스캐너



자료: Google, 한국IR협회의 기업리서치센터

보안 산업 내에서 CCTV 분야는 중국이 주도

Hikvision과 Dahua Technology가 세계 1, 2위를 차지

보안 산업 내에서 CCTV(Closed-Circuit Television)(영상감시) 분야는 생체 인식 기반 출입통제 산업과는 다른 흐름을 보여준다. CCTV 시장에서는 중국 기업들이 확고한 글로벌 주도권을 확보하고 있으며, 대표적으로 Hikvision과 Dahua Technology가 세계 1, 2위를 차지하고 있다. Hikvision은 2001년 설립된 항저우(Hangzhou) 소재 기업으로, 현재 세계 최대 영상감시 장비 제조업체로 성장했으며, Dahua Technology는 2001년 저장성(Zhejiang Province)에서 설립되어 AI 기반 스마트 감시 시스템과 클라우드 솔루션에 강점을 보이는 글로벌 2위 업체이다. 이처럼 중국 기업들이 CCTV 시장에서 강세를 보이게 된 데에는 몇 가지 구조적인 요인이 작용했다.

우선 CCTV는 하드웨어 중심의 대량 공급 시장이라는 점이 가장 큰 차이다. 영상감시 장치는 기술 진입 장벽이 비교적 낮고, 대규모 생산에 따른 가격 경쟁력이 시장 점유율 확보에 절대적 영향을 미친다. 중국은 세계 최대의 제조기지로서 저비용-대량생산 체제를 바탕으로, 공공기관, 상업시설, 민간 보안 등 다양한 수요처에 빠르게 침투할 수 있었다. 특히 정부 주도의 스마트시티 정책과 공공 치안 인프라 확장에 힘입어 자국 내 수요를 기반으로 초기 기술과 생산 역량을 축적했고, 이를 바탕으로 중남미, 동남아, 아프리카 등 신흥 시장을 중심으로 글로벌 점유율을 빠르게 확장해

나갔다.

또한 CCTV 시장은 출입통제나 생체 인식 시장과 달리 개인정보 보호나 국가 보안 이슈에 대한 규제가 상대적으로 느슨한 시장으로 출발했다. 초기 CCTV 시스템은 단순한 영상 저장 장치로 간주되어, 누가 촬영되고 어떤 데이터가 저장·활용되는지에 대한 사회적 문제의식이 낮았다. 영상 데이터가 '개인 정보'나 '민감 정보'로 명확히 분류되지 않았기 때문에, 제도적 규제나 공공기관 납품 시의 엄격한 신뢰 기준이 적용되지 않았고, 인증 요구 수준도 낮았다. 이러한 환경에서는 보안 기술의 정교함이나 운영 신뢰성보다, 가격 경쟁력과 설치 효율성이 구매 결정의 핵심 요소로 작용했다. 따라서 고급 인증 체계나 알고리즘 정밀도를 요구받지 않는 CCTV 시장은 자연스럽게 중국 기업의 저가-대량생산 전략과 정확히 맞아떨어졌고, 이는 글로벌 점유율 확대로 이어졌다.

결과적으로 CCTV 산업은 저가형 대량 시장의 속성, 정부 주도의 기술 육성, 글로벌 생산 경쟁력 등이 결합되며 중국 중심의 산업 구조로 재편된 대표적 사례로 평가된다. 반면 생체 인식 기반 출입통제 시장은 기술의 정밀도와 법적·사회적 신뢰 수준이 핵심 경쟁 요인으로 작용하기 때문에, 상대적으로 유럽, 한국 등의 기술 기반 기업들이 높은 위치를 점유하고 있는 것이다.

Hikvision과 Dahua Technology가 세계 1, 2위를 차지



자료: Google, ChatGPT, 한국IR협의회 기업리서치센터

Hikvision의 주요 제품



자료: Google, ChatGPT, 한국IR협의회 기업리서치센터

3 생체 인식 리더기(Biometric Reader)는 정밀한 신원 확인이 필요한 보안 환경에서 주로 사용

생체 인식 리더기(Biometric Reader)는 지문, 얼굴, 홍채, 정맥 등 사람 고유의 생체정보를 기반으로 출입을 인증하는 장비

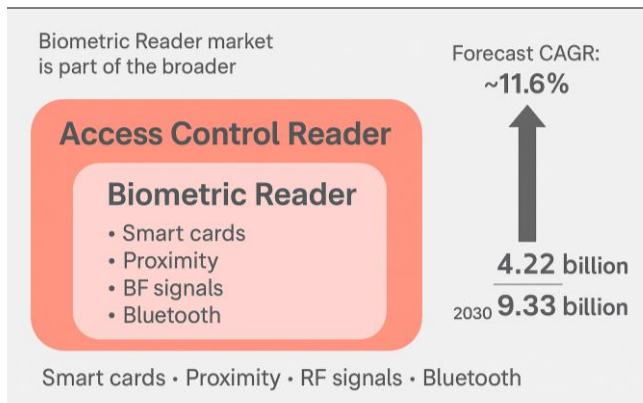
이러한 보안 산업 내 흐름을 감안할 때, 생체 인식 기반 출입통제 시장의 구조를 재조명할 필요가 있다. 생체 인식 리더기(Biometric Reader)는 지문, 얼굴, 홍채, 정맥 등 사람 고유의 생체정보를 기반으로 출입을 인증하는 장비로, 단순한 영상 기록 및 모니터링 중심의 CCTV와 달리 실시간 생체정보 매칭을 통한 정밀한 신원 확인 및 접근 제어를 담당한다. Biometric Reader 시장은 CCTV의 사후 확인 방식과는 근본적으로 다른 사전 예방적 보안 솔루션을 제공하는 분야로, 전통적인 카드나 비밀번호 기반 인증 방식보다 높은 기술 신뢰성과 보안성을 요구하며, 전술했던 바와 같이 ZKTeco, IDEMIA, Suprema 등이 주요 공급사로 꼽힌다.

Biometric Reader 시장은**Access Control Reader 시장의****일부**

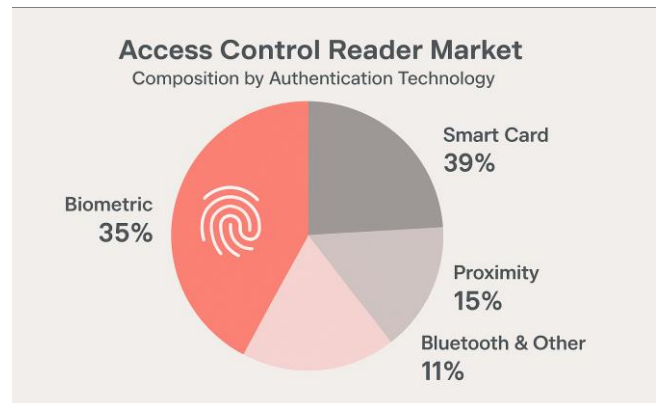
보다 넓은 산업 범주에서는 Biometric Reader 시장은 Access Control Reader 시장의 일부로 분류된다. Access Control Reader 시장은 2023년 42억 2천만 달러 규모에서 2030년 93억 3천만 달러로 연평균 12% 성장할 것으로 전망되는 대규모 시장이다. Access Control Reader는 스마트 카드, 근접 센서(Proximity), RF(Radio Frequency, 무선 주파수) 신호를 활용한 비접촉식 카드 인증 기술로, 카드를 단말기 표면에 직접 접촉하지 않고 가까이 대기만 해도 출입이 허용, 블루투스, 생체 인식 등 다양한 인증 방식을 포함하는 장비 전체를 아우르는 상위 시장이다. Access Control Reader 시장에서 카드 기반 리더(Card-based Reader), 생체 인식 리더(Biometric Reader), 다중 기술 리더(Multi-technology Reader)로 세분화되며, 상업용, 정부용, 주거용 등 다양한 응용 분야에서 활용되고 있다.

Access Control Reader 시장은 이러한 다양한 인증 기술들이 혼재하며 구성되고 있으며, 기술 발전에 따라 생체 인식 방식의 비중이 점차 확대되는 추세다. 실제로 비접촉식 인증 수요 증가와 AI 기반 알고리즘 고도화 흐름에 따라, 리더기 전체 시장에서 생체 인식 장비가 차지하는 비중은 35% 수준이다. 이처럼 출입통제 산업은 카드 기반 시스템에서 생체 기반 시스템으로 점진적 전환이 이뤄지는 과도기에 있으며, 출입 보안의 정밀도, 통합성, 신뢰성에 대한 수요가 커질수록 생체 인식 분야의 산업적 중요성도 더욱 부각되고 있다.

궁극적으로 출입통제 산업 전반은 다시 통합 출입보안 시스템(Access Control System)으로 확장되며, 이는 카드·패널·소프트웨어·리더기 등을 포함하는 통합 보안 인프라로 구성된다. 생체 인식 리더기 산업은 이러한 물리보안 생태계의 가장 정밀하고 기술 집약적인 하위 시장 중 하나로, 보안 기술이 단순한 장비 수준을 넘어 시스템과 플랫폼화되는 흐름 속에서 전략적 중요성이 더욱 강조되고 있는 분야다.

Access Control Reader 시장

자료: Google, ChatGPT, 한국IR협회의 기업리서치센터

Access Control Reader 시장 내 개별 방식 비중

자료: Google, ChatGPT, 한국IR협회의 기업리서치센터

출입통제 산업은 AI 기술의 본격적인 도입을 통해 새로운 전환점 진입

이러한 출입통제 산업은 AI 기술의 본격적인 도입을 통해 새로운 전환점을 맞이하고 있다. 과거, 통합 출입보안 시스템(Access Control System) 시장에 AI가 본격적으로 화두로 떠오르기 전까지, 전통적 출입통제 시스템은 기본적으로 사전에 등록된 출입 정보와 고정된 규칙 기반의 인증 절차를 중심으로 운영되었다.

예컨대 출입 카드나 생체정보를 사전 등록된 사용자만 시스템이 허용하며, 관리자는 이를 기반으로 출입 권한을 수동으로 설정하거나, 이력 데이터를 일일이 조회해야 했다. 이 방식은 단순하고 안정적인 구조라는 장점이 있었지만, 출입 조건이 고정적이고 예외 상황에 대한 유연성이 떨어졌으며, 실시간 보안 이상 징후 탐지나 사용자 행태 분석이 불가능하다는 한계가 있었다.

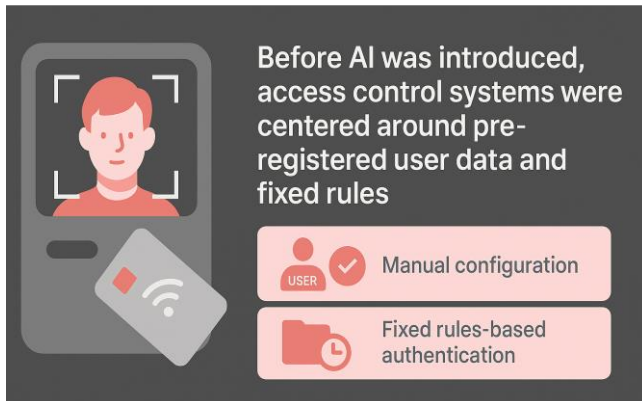
예를 들어 신입사원이 입사 첫날 출근한다고 가정해보자. 기존 시스템에서는 인사팀이 출입 권한을 사전에 수동 등록해야 하며, 만약 등록이 누락될 경우, 신입사원은 출입문 앞에서 발이 묶이고 관리자 호출이 필요해지는 상황이 빈번하게 발생한다. 반대로 퇴사자의 정보가 즉시 삭제되지 않으면, 해당 인물이 계속 출입 가능한 상태로 방치되는 보안 취약점이 발생할 수 있다.

또한, 야간 시간대에 특정 직원이 반복적으로 고층 서버실을 방문하는 경우에도 전통적인 시스템은 단순히 '등록된 사용자'로 인식할 뿐, 비정상 행위로 감지하거나 관리자에게 경고하는 기능은 작동하지 않는다. 이처럼 비정형적 상황에 대한 맥락 인식(Context Awareness)의 부재가 기존 시스템의 구조적 한계였다.

최근 AI가 출입통제 시스템에 접목되면서, 이 같은 한계는 점차 해소되고 있다. AI 기반 시스템은 사용자의 출입 기록과 행태 데이터를 학습해, 평소와 다른 시간·장소에서의 출입 시도를 실시간으로 탐지하고 관리자에게 알림을 제공한다. 예컨대 야간에 서버실을 빈번히 방문하는 직원이 있다면, AI는 이를 일반적인 출입 패턴에서 벗어난 행위로 인식하고 보안 알림을 자동으로 생성한다. 신입사원이 입사하자마자 HR 시스템과 자동 연동되어 출입 권한이 부여되고, 근태 시스템까지 연동되어 수작업 없이 통합 관리가 가능해진다. 얼굴 인식 알고리즘에 AI가 적용되면, 마스크 착용이나 조명 변화, 옆얼굴 등 다양한 상황에서도 정확한 식별과 빠른 반응 속도를 구현할 수 있다.

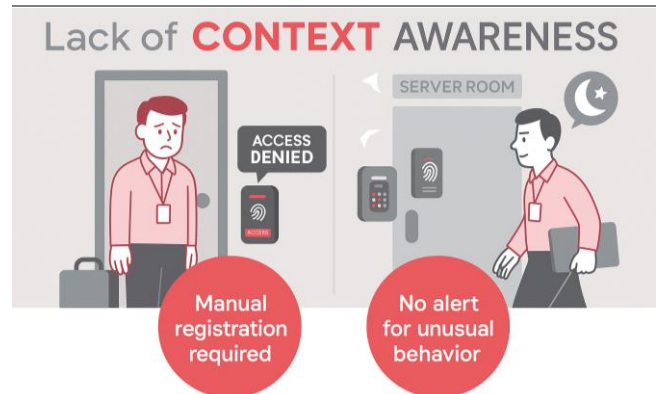
더 나아가, 이러한 AI 시스템은 클라우드 기반 인프라와 결합되면서 다수의 지점과 건물, 다양한 보안 단말을 중앙에서 통합 관리할 수 있는 구조로 진화하고 있다. 출입 정책은 본사에서 실시간으로 업데이트되며, 각 지점은 별도의 설정 없이 자동으로 최신 보안 규정을 반영한다. 이러한 구조는 특히 다국적 기업이나 금융기관, 병원, 대규모 공공시설처럼 복잡한 출입 구조를 가진 조직에 효과적으로 적용될 수 있다. 요컨대, AI는 기존 출입통제 시스템을 단순한 방어 장비에서, 상황을 인식하고 능동적으로 대응하는 지능형 보안 플랫폼으로 진화시키는 핵심 기술로 자리매김하고 있다. 보안은 더 이상 '허용/거부'를 판별하는 기능에 머무르지 않으며, 데이터 기반으로 사람과 환경의 변화를 이해하고 적응하는 시스템으로 전환되고 있는 것이다.

전통적 출입통제 시스템은 사전에 등록된 출입 정보와 고정된 규칙 기반 운영



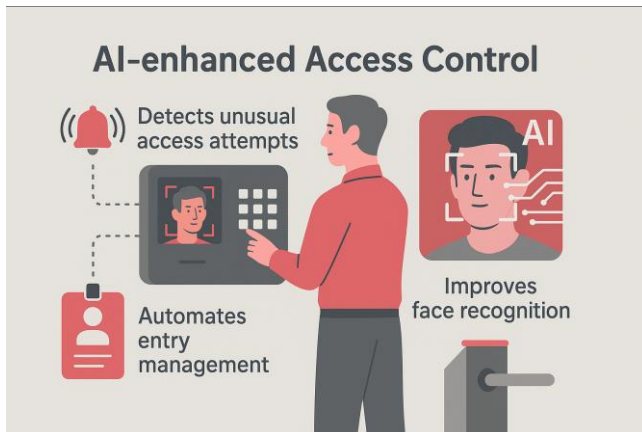
자료: Google, ChatGPT, 한국IR협회의 기업리서치센터

비정형적 상황에 대한 맥락 인식이 원활하게 이루어지지 않는 단점 보유



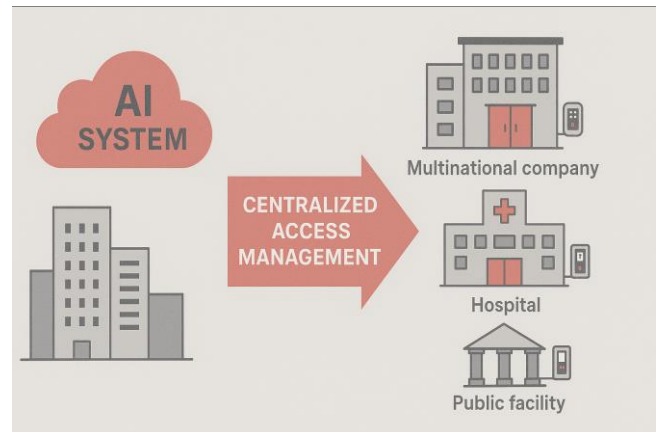
자료: Google, ChatGPT, 한국IR협회의 기업리서치센터

AI 기반 시스템은 사용자의 출입 기록과 행태 데이터를 학습



자료: Google, ChatGPT, 한국IR협회의 기업리서치센터

다국적 기업이나 금융기관, 병원, 대규모 공공시설에 효과적으로 적용



자료: Google, ChatGPT, 한국IR협회의 기업리서치센터

AI 기반 통합 출입보안 시스템은 빠르게 확산

데이터센터는 고성능 서버와
개인정보, 산업·금융 기밀
데이터가 집중된 시설로, 극도의
물리적 보안과 운영 안정성이 요구

AI 기반 통합 출입보안 시스템은 산업별로 다양한 환경과 보안 요구를 충족시키기 위해 빠르게 확산되고 있다. 예컨대, 데이터센터는 고성능 서버와 개인정보, 산업·금융 기밀 데이터가 집중된 시설로, 극도의 물리적 보안과 운영 안정성이 요구된다. 이곳에서는 단순히 출입을 허용하는 수준을 넘어, 출입자의 인증 정보, 방문 목적, 서버랙(server rack: 서버를 수납하는 금속 케이스 구조물), 체류 시간까지 정밀하게 통제한다. 특히 체류 시간 관리는 외부 인력의 작업 지연이나 불필요한 체류를 방지하고, 이상 상황 발생 시 정확한 로그 추적을 가능하게 해준다. 이는 서비스 연속성을 보장하고, 운영 효율성을 높이는 핵심 요소다.

데이터센터에서는 열감지
센서(thermal sensor)를
출입보안 시스템과 연동해 사용

또한 데이터센터에서는 열감지 센서(thermal sensor)를 출입보안 시스템과 연동해 사용하기도 한다. 이는 출입과 동시에 온도를 감지하여, 사람 대신 기계나 물품이 이동하는 경우를 식별하거나, 열원을 기준으로 작업자의 체류 위치를 추적하는 데 활용된다. 동시에 센서 정보는 데이터센터의 PUE(Power Usage Effectiveness, 전력 사용 효율 지표)나 TUE(Thermal Utilization Effectiveness, 열 에너지 활용 효율 지표)와 같은 에너지 효율 지표 관리에 활용되어, IT 장비 외 부하(냉각·조명 등)를 최소화하는 친환경 운영 전략과도 연결된다.

원자력 발전소나 변전소에서도 AI 기반 통합 시스템 필요

발전소나 국가 기반시설에서는 보안 요구 수준이 한층 더 높아진다. 이들은 물리적 위협뿐 아니라 사이버 공격, 테러, 산업 재해 등의 복합 리스크를 동시에 고려해야 하므로, 단순한 생체 인증만으로는 부족하다. 예를 들어 원자력 발전소나 변전소에서는 시설 구역별로 출입 권한을 다층으로 분리하고, AI 시스템이 출입자 이력, 소속, 최근 교육 이수 여부 등을 자동으로 확인한다. 사고 발생 시 진입자 확인과 영상 동기화, 체류 시간 역추적이 가능해야 하며, 실시간으로 작업 영역 내 이상 체류, 동선 이탈, 미승인 교대 근무까지 탐지해야 한다. 이는 기존 규칙 기반 시스템으로는 한계가 있는 영역이며, AI 기반 통합 시스템을 통해서만 실현 가능한 수준이다.

무인 운영 공간도 AI 출입통제 시스템의 대표적 수요처

공유오피스, 피트니스센터, 스터디카페처럼 무인 운영 공간도 AI 출입통제 시스템의 대표적 수요처다. 사용자는 최초 1회 얼굴 등록만으로 자유롭게 출입 가능하고, 요금 정산, 멤버십 확인, 시간제 통제 등이 자동화된다. 기존 키오스크나 일회성 QR 시스템보다 사용자 편의성과 보안 효율성이 모두 높다. 특히 다중 이용자와 교대 인력이 많은 환경에서는 사용자가 바뀔 때마다 관리자가 개입할 필요 없이, AI가 자체 학습으로 사용자 권한을 부여하거나 종료할 수 있다.

대형 오피스 빌딩에서도 AI 기반 통합 시스템은 필수 요소로 부상

층별 출입통제가 중요한 대형 오피스 빌딩에서도 AI 기반 통합 시스템은 필수 요소로 부상하고 있다. 관리자는 임직원, 외부 방문자, 협력사, 외주 용역 등 다양한 사용자군에 따라 허용 구역, 허용 시간, 이용 가능한 엘리베이터 버튼까지 자동 설정할 수 있다. AI는 출입 기록을 분석해 반복적인 통행 이상 패턴, 허용되지 않은 구간 무단 진입 시도 등을 실시간 감지하고, 필요한 경우 CCTV 영상과 연동해 관리자에게 경고를 제공한다.

출입통제 시스템은 지능형 보안 플랫폼으로 진화

이처럼 출입통제 시스템은 이제 더 이상 독립된 장비 수준에 머물지 않고, CCTV, 생체 인식, 클라우드, AI 분석, IoT 센서 등이 통합된 지능형 보안 플랫폼으로 진화하고 있다. 이에 따라 출입보안과 영상감시 간의 경계가 점차 허물어지면서, 글로벌 보안 산업 전반에서는 양 분야의 기술 융합을 가속화하기 위한 M&A(인수합병) 사례가 활발하게 일어나고 있다. 특히 중국 업체들이 저가 경쟁력을 앞세워 단말기 시장을 빠르게 점유해 나가는 상황에서, 선진국 보안 기업들은 단순한 하드웨어 경쟁을 피하고 통합 솔루션과 서비스 역량을 강화하기 위한 전략적 인수합병을 적극 추진하고 있다. 이러한 M&A 흐름은 기술력 확보뿐만 아니라 중국 기업들과의 차별화된 경쟁 우위를 확보하려는 의도가 강하게 작용하고 있으며, 결과적으로 보안 산업의 생태계를 하드웨어 중심에서 플랫폼·서비스 중심으로 변화시키는 촉매제 역할을 하고 있다.

무전기 및 통신장비 중심의 기업이었던 모토로라는 지난 몇 년간 물리보안 분야로 대대적인 사업 확장

가장 대표적인 사례 중 하나는 Motorola Solutions(미국)다. 본래 무전기 및 통신장비 중심의 기업이었던 모토로라는 지난 몇 년간 물리보안 분야로 대대적인 사업 확장을 추진해왔다. 2018년에는 영상보안 전문업체 Avigilon을 약 10억 달러에 인수하며 시장 진입의 신호탄을 쏘고, 2021년에는 모바일 기반 출입보안 솔루션 Openpath를 인수하여 모바일 인증, 클라우드 기반 출입제어, 원격 보안관리 기술을 확보했다. 이어 2022년에는 클라우드 기반 CCTV 분석 솔루션 기업 Envysion, 2023년에는 AI 기반 영상 분석 기업 Calipsa까지 연이어 인수하며, 출입통제와 영상감시, AI 분석을 통합한 풀스택 보안 기업으로 자리매김했다.

Assa Abloy 그룹은 활발하게 M&A 추진

또 다른 예는 Assa Abloy(스웨덴) 그룹이다. 스웨덴 기반의 전통적인 자물쇠·도어락 제조기업이었던 Assa Abloy는 미국, 독일, 아시아의 출입보안 소프트웨어, 전자 도어락, 생체 인식 기업을 지속적으로 인수하면서 빠르게 디지털 전환에 성공했다. 한편, 미국 최대 스마트락 기업인 Kwikset 브랜드를 보유한 Spectrum Brands의 하드웨어·보안 부문을

43억 달러에 인수하며 북미 시장에서의 리더십을 강화했다. 또한 HID Global, 지문 인식 단말기 및 RFID 기술 기업 등 다양한 기술기업을 편입해 생체 기반 출입통제 분야에서도 강력한 포트폴리오를 확보하고 있다.

Johnson Controls는 영상보안 전문기업 Tyco를 인수

Johnson Controls(미국)는 건물 자동화와 에너지 관리 기업이지만, 2016년 영상보안 전문기업 Tyco를 인수하며 물리보안 사업에 본격 진입했다. 이후 AI 기반 이상행동 탐지 솔루션, 클라우드 보안관제 플랫폼, 재실 감지 센서 기술 스타트업들을 인수하며, 출입통제와 CCTV, 센서 데이터를 연계한 스마트 빌딩 보안 플랫폼 기업으로 변모하고 있다. 최근에는 AI 기반 인원 추적 기술, 이산화탄소 감지 센서와 출입 데이터를 연계한 공간 최적화 솔루션까지 확대 중이다. 한편, LenelS2는 본래 Access Control 시스템의 대표적 공급업체였으나, 모회사인 Carrier Global이 AI 기반 보안 솔루션 및 얼굴 인식 스타트업과의 전략적 제휴를 지속하면서, 클라우드 중심의 서비스형 보안(Security as a Service, SaaS) 모델로 전환 중이다.

미국의 센서 및 전자기업 텔레다인(Teledyne Technologies)도 열화상카메라 분야의 글로벌 선도기업인 플리어 시스템즈(FLIR Systems) 인수

이와 같은 보안 기술 분야의 M&A 흐름 속에서, 미국의 센서 및 전자기업 텔레다인(Teledyne Technologies)도 핵심 기술 강화를 위한 전략적 인수를 단행했다. 텔레다인은 열화상카메라 분야의 글로벌 선도기업인 플리어 시스템즈(FLIR Systems)를 인수하며 주목을 받았다. FLIR은 군사·산업·보안·소방·교통 분야에서 광범위하게 활용되는 열감지 영상(thermal imaging) 기술의 원천 기업으로, 텔레다인의 FLIR 인수는 물리보안뿐 아니라 AI 기반 상황 인식, 인체 감지, 출입통제 연동 솔루션 등 다양한 산업 분야에 응용될 수 있는 역량 확보 차원에서 이뤄졌다. 텔레다인은 이를 통해 기존 산업용 센서와 영상장비 포트폴리오에 고정밀 열영상 감지 및 AI 융합 기능을 더하며, 통합 감시·출입보안·안전 인프라 시장에서의 입지를 크게 확대하고 있다.

결과적으로 글로벌 보안 시장은 하드웨어 제조 중심에서 플랫폼 융합 중심으로 전환되고 있으며, AI, 클라우드, 생체 인식, 영상분석 기술을 결합한 통합 보안 솔루션이 산업 경쟁력의 핵심 요소로 부상하고 있다. 이러한 변화 속에서 M&A는 단순 사업 확장이 아닌, 기술 포트폴리오를 재편하고 시장 지형을 선도하기 위한 전략적 수단으로 작동한다.

통합 보안 시스템의 고도화는 최근 산업계에서 주목받는 디지털 트윈(Digital Twin) 기술과도 긴밀히 연결

이러한 통합 보안 시스템의 고도화는 최근 산업계에서 주목받는 디지털 트윈(Digital Twin) 기술과도 긴밀히 연결되고 있다. 디지털 트윈은 현실 세계의 물리적 공간, 설비, 사람의 움직임을 실시간으로 모사하고 분석할 수 있는 가상 복제 모델로, 기존의 보안 시스템이 감시와 통제에 국한되었다면, 디지털 트윈은 예측과 최적화까지 수행할 수 있는 차세대 운영 프레임워크를 제공한다. 물리보안의 관점에서 보면, 디지털 트윈은 단순한 출입 이력이나 CCTV 영상만으로는 파악할 수 없던 동선 흐름, 재실 인원 분포, 위험 지역 예측 등을 실시간으로 시각화함으로써 보다 능동적인 보안 운영이 가능하게 만든다.

예를 들어 대형 병원이나 복합 연구단지의 경우, 디지털 트윈을 통해 시설 전체의 출입 현황과 혼잡도를 3D로 가시화하고, 비인가자가 접근하는 경로를 실시간으로 감지해 경고하거나 차단하는 기능이 구현될 수 있다. 공항, 발전소, 물류 센터처럼 광범위하고 복잡한 보안 영역에서는 특정 시간대나 작업 구역의 출입 흐름을 미리 시뮬레이션해 보안 인력을 효율적으로 배치하거나, 응급 상황 발생 시 가장 빠른 대응 경로와 접근 권한을 가진 인원을 자동 식별하는 데도 활용된다. 이는 단순히 "보안성 향상"을 넘어, 운영 안전성과 에너지 효율, 공간 활용 최적화까지 아우르는 경영 인프라로 작용한다.

디지털 트윈은 AI 기반 출입통제 시스템, 열감지 센서, 영상 분석, IoT 기반 환경 센서 등과 결합되면서 더욱 정밀한 데이터 기반 의사결정 지원

이처럼 디지털 트윈의 활용성이 확산되면서 관련 소프트웨어 업계에서도 M&A가 화두로 떠오르고 있다. 최근 엔지니어링 소프트웨어 기업 오토데스크(Autodesk, 미국, 시가총액 약 600억 달러)가 경쟁사 PTC(미국, 시가총액 약 230억 달러) 인수를 검토한다는 보도가 나오면서 업계 재편 가능성이 주목받고 있다. PTC는 디지털 트윈과 IoT 플랫폼 분야의 선도 기업 중 하나로, 이러한 대형 M&A는 디지털 트윈 기술의 중요성과 시장 가치가 급속히 확대되고 있음을 보여주는 대표적 사례라 할 수 있다.

또한, 디지털 트윈은 AI 기반 출입통제 시스템, 열감지 센서, 영상 분석, IoT 기반 환경 센서 등과 결합되면서 더욱 정밀한 데이터 기반 의사결정을 가능하게 한다. 예컨대, 데이터센터에서 디지털 트윈은 장비의 발열 상태와 작업자의 동선, 냉방기기의 작동 조건 등을 통합 시뮬레이션함으로써, 특정 서버랙(server rack) 주변에 인원이 장시간 체류할 경우 발생할 수 있는 온도 상승 리스크나 PUE(Power Usage Effectiveness) 비효율을 사전에 탐지하고, 이에 따라 냉방 설정을 자동 조정하거나 관리자 경고를 통해 즉시 대응 조치를 수행할 수 있다.

PUE(Power Usage Effectiveness)는 전체 전력 대비 IT 장비가 실제 소비하는 전력 비율을 나타내는 지표로, 값이 낮을수록 에너지 효율이 높은 것으로 평가된다. 온도 상승이 제때 감지되지 않으면 냉각 시스템이 과도하게 작동하거나, 반대로 과열로 인해 장비가 성능 저하 또는 다운되는 심각한 문제가 발생할 수 있으며, 이는 곧 서비스 중단(SLA 위반), 전력 비용 상승, 장비 수명 단축 등 운영 리스크로 이어진다. 따라서 디지털 트윈을 통한 시뮬레이션 기반의 사전 대응은 단순한 보안 강화 차원을 넘어, 데이터센터의 안정성과 비용 효율성을 유지하기 위한 핵심 전략 도구로 작용하고 있다. 이러한 기능은 기존의 감시·기록 중심 시스템이 제공하지 못하던 '예방적 보안'과 '지능형 운영'의 가능성을 현실화하는 대표적 사례로 주목받고 있다.

클라우드 기반으로 구현되는 '보안 디지털 트윈 플랫폼도 등장해 글로벌 기업이 운영하는 다수의 지사나 시설을 하나의 가상 공간에 통합

최근에는 클라우드 기반으로 구현되는 '보안 디지털 트윈 플랫폼(Security Digital Twin Platform)'도 등장하고 있다. 이 플랫폼은 글로벌 기업이 운영하는 다수의 지사나 시설을 하나의 가상 공간에 통합하여, 전 세계 출입 이력, 이상 징후, 장비 상태, 화재 감지, 침입 시도까지 실시간으로 모니터링할 수 있게 해준다.

특히 사이버보안과 물리보안이 결합되는 융합보안(Converged Security) 개념이 부상하면서, 디지털 트윈은 그 허브 역할을 수행하고 있다. 이를 통해 기업은 단순한 보안 강화를 넘어, 사업 연속성 확보(BCP, Business Continuity Planning, 재해, 사고, 사이버 공격, 팬데믹, 정전 등 예상치 못한 위기 상황이 발생해도 기업의 핵심 기능을 중단 없이 지속할 수 있도록 미리 수립하는 대응 전략), 위험 관리, ESG 대응, 보험 리스크 절감 등 경영 전반에 긍정적 효과를 파생시킬 수 있다.

AI 기반 통합 출입보안 시스템과 디지털 트윈 기술의 결합은 보안을 더 이상 '경비'나 '통제'에 국한하지 않고, 운영 최적화와 경영 지표 개선을 가능케 하는 전략 기술로 진화

요컨대, AI 기반 통합 출입보안 시스템과 디지털 트윈 기술의 결합은 보안을 더 이상 '경비'나 '통제'에 국한하지 않고, 운영 최적화와 경영 지표 개선을 가능케 하는 전략 기술로 진화시키고 있다. 다만 아직 대부분의 출입보안 솔루션 기업들이 이 수준에 도달한 것은 아니며, 현재 시점에서는 AI 기술을 활용한 지능형 인증, 이상행위 감지, 클라우드 기반 시스템 통합 정도가 핵심 적용 영역으로 자리 잡고 있다.

예를 들어, 얼굴 인식 알고리즘의 정확도를 높이거나, 출입 데이터를 클라우드에서 분석해 보안 정책을 자동 최적화하는 수준에서 AI 기술 융합이 활발히 이루어지고 있는 상황이다. 이러한 측면에서 보면, 디지털 트윈은 향후 보안 산업이 지향하는 중요한 방향임은 분명하지만, 현시점에서 기업가치 제고를 실현하는 보다 직접적인 수단은 'AI 기술 내재화'와 '전략적 M&A'에 있다고 볼 수 있다.

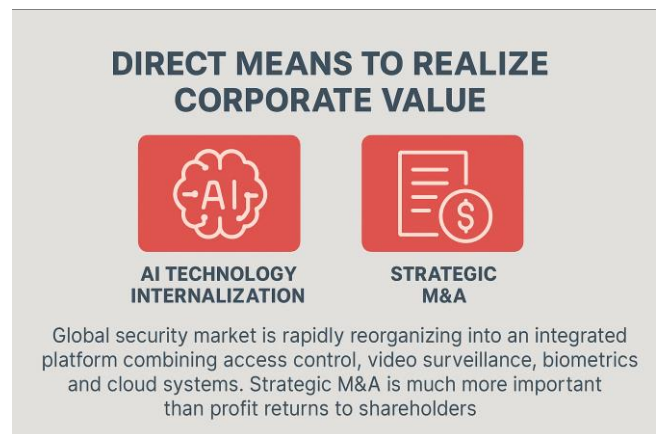
특히 글로벌 보안 시장이 빠르게 출입통제와 영상감시, 생체 인식과 클라우드 시스템이 융합되는 통합 플랫폼 경쟁으로 재편되고 있는 만큼, 개별 기술의 고도화만으로는 경쟁 우위를 확보하기 어려운 구조다. 따라서 동 업계에서 기업가치를 지속적으로 확대하기 위해서는 주주이익 환원보다도, 핵심 기술·시장·유통 채널을 확보할 수 있는 전략적 인수합병이 훨씬 더 중요한 수단으로 작용한다. 이는 기술기반 B2B 보안기업이 장기적인 성장성을 확보하는 현실적인 방식이기도 하다. 슈프리마 역시 이러한 흐름 속에서, AI 기술 역량을 중심으로 한 통합 보안 솔루션 기업으로의 전환을 가속화하고 있다.

AI 기반 통합 출입보안 시스템과 디지털 트윈 기술의 결합



자료: Google, ChatGPT, 한국IR협회의 기업리서치센터

기업가치 제고를 실현하는 직접적인 수단은 AI 기술 내재화와 전략적 M&A



자료: Google, ChatGPT, 한국IR협회의 기업리서치센터



투자포인트

AI 기반 차세대 보안 기술 선도

2020년부터 AI 딥러닝 기술을 제품에 본격 적용하기 시작

슈프리마는 2020년부터 AI 딥러닝 기술을 제품에 본격 적용하기 시작하여, 출입통제 산업의 디지털 혁신을 선도하고 있다. AI 제품 매출 비중은 2020년 7.3%에서 시작하여 2021년 23.5%, 2022년 26.2%, 2023년 38.0%를 거쳐 2024년 43.0%까지 꾸준히 증가하며, 전체 매출의 절반에 가까운 비중을 차지하게 되었다. 특히 FaceStation F2(누적 매출액 459억 원, 판매량 44,000대)를 필두로 BioStation 3(누적 매출액 300억 원, 36,000대), BioStation 2a, BioEntry W3 등 다양한 AI 기반 제품 라인업을 통해 누적 판매액 780억 원을 달성했으며, 이는 전통적인 출입통제 제품에서 지능형 보안 솔루션으로의 패러다임 전환을 보여주는 대표적 사례이다. FaceStation F2의 경우 비주얼 인식과 적외선(IR) 인식을 융합한 독자적인 퓨전 매칭(두 가지 이상의 인식 기술을 결합한 복합 인증) 기술을 통해 최고의 얼굴 인증 정확도를 구현하며, 딥러닝 알고리즘(인간의 뇌 신경망을 모방하여 데이터에서 패턴을 학습하는 AI 기술) 기반으로 사용자의 인증이나 표정 변화에 상관없이 원활한 얼굴 인증을 지원한다.

보이스피싱, 총기 소지, 비인가 접근, 배회, 쓰러짐 등 다양한 이상 행동을 실시간으로 감지

AI 기술 혁신의 정점을 보여주는 것이 바로 CES 2025에서 최고 혁신상을 수상한 Q-Vision Pro이다. Q-Vision Pro는 AI 기반 얼굴 인식과 행동 분석 기술을 결합하여 ATM, 셀프 키오스크, 복권 발권기 등 독립형 기기에 적용 가능한 차세대 보안 솔루션이다. Q-Vision Pro는 보이스피싱, 총기 소지, 비인가 접근, 배회, 쓰러짐 등 다양한 이상 행동을 실시간으로 감지하며, 금융 범죄 예방 및 불법 행위 차단 등 기존 보안 장비의 한계를 뛰어넘는 지능형 보안 서비스를 제공한다. 특히 온디바이스 AI 기술을 통해 서버 연결 없이도 장치 내에서 독립적으로 AI 알고리즘을 실행할 수 있어, 개인 정보 보호와 실시간 대응 속도를 동시에 확보한 것이 큰 특징이다. 이러한 기술력은 브라질 ATM 시장, 미국 정부 수요, 스마트 엘리베이터 행선층(行先層) 통제, 헬스케어 환자 관리 등 다양한 분야에서 실제 적용되고 있다.

AI 기반 출입통제, 영상분석, 알람 관리를 하나의 플랫폼으로 통합한 '바이오스타X(BioStar X)'를 개발

더 나아가 슈프리마는 AI 기반 출입통제, 영상분석, 알람 관리를 하나의 플랫폼으로 통합한 '바이오스타X(BioStar X)'를 개발하여 차세대 통합 보안 솔루션의 새로운 표준을 제시하고 있다. 바이오스타X는 AI 기반 출입통제, 영상 모니터링, 지능형 영상분석을 동시에 수행할 수 있는 엔터프라이즈급 솔루션으로, 수천 명 이상의 대규모 사용자 등록을 지원하며 다수의 장치를 연결해 대규모 시설에서도 안정적으로 운영할 수 있다. 이 플랫폼은 최소 인력으로 효율적인 통합 관제가 가능하며, 이상 상황 발생 시 위치와 상황을 한 화면에서 즉시 확인하고 신속하게 대응할 수 있는 통합 운영 환경을 구현한다. 특히 현대차-기아 로보틱스랩과의 협업을 통한 로봇친화빌딩 구축, 삼성전자의 스마트싱스 프로와의 연동을 통한 스마트빌딩 통합 솔루션, 니어스랩과의 협력을 통한 드론 영상 기반 실시간 관제 시스템 등 다양한 파트너십을 통해 AI 영상보안 클라우드 서비스로의 확장을 추진하고 있다. 이러한 변화는 출입통제 단말기 중심의 기존 사업 모델에서 AI와 클라우드 기술을 활용한 Physical Security as a Service(PSaaS) 사업자로의 전환을 의미하며, 슈프리마가 글로벌 보안 시장에서 기술 리더십을 확보하는 핵심 전략이 되고 있다.

글로벌 시장 지배력과 지속적 성장을 통한 슈프리마의 시장 리더십 확립

**전 세계 바이오 인식 출입보안
시장에서 점유율 2위를 차지**

슈프리마는 바이오 인식 및 물리보안 시장에서 확고한 글로벌 리더십을 구축하고 있다. 전 세계 바이오 인식 출입보안 시장에서 점유율 2위를 차지하고 있으며, 특히 유럽-중동-아프리카(EMEA) 시장에서는 1위의 압도적 위치를 점하고 있다. 이러한 시장 지배력은 단순한 숫자가 아닌 20여 년간 축적된 기술력과 브랜드 신뢰도의 결과물이다. 현재 전 세계 140개국에 진출하여 1,000만 명 이상의 사용자가 슈프리마의 제품을 사용하고 있으며, 다수의 특허 및 지식재산권을 보유하고 있다. 특히 세계 최고 수준의 지문 및 얼굴 인식 알고리즘을 자체 개발하여 경쟁사 대비 차별화된 기술 우위를 확보하고 있으며, 이는 글로벌 데이터센터, 국영석유회사 등 보안이 최우선인 공공과 민간 분야에서 슈프리마의 제품이 지속적으로 채택되는 이유이기도 하다.

**1분기 실적 견조했던 이유는
수출 다변화 효과 때문**

슈프리마의 견조한 성장세는 2025년 1분기 실적에서도 뚜렷하게 확인된다. 2025년 1분기 매출액은 288억 원으로 전년 동기 대비 40.7% 증가했으며, 영업이익은 57억 원으로 156.4% 급증하는 놀라운 성과를 기록했다. 이는 전통적으로 비수기로 여겨지는 1분기임에도 불구하고 달성한 성과로, 글로벌 보안 시장의 성장과 물리보안 시스템에 대한 높은 수요를 보여주는 지표이다. 해외 매출이 전체 매출의 80% 정도를 차지하는 가운데, 수출 지역이 고르게 다변화되어 있어 특정 지역 의존도가 낮고 안정적인 성장 기반을 확보하고 있다. 특히 지역별 매출 중에 북미/남미 25.1%, 유럽 21.9%, 아시아 18.2%, 중동-아프리카 15.4% 등으로 지역별 매출이 균형 잡혀 있어, 글로벌 경제 변동에 대한 리스크를 분산시키는 동시에 각 지역별 성장 기회를 고르게 포착할 수 있는 구조를 갖추고 있다.

지역별 매출 비중

(단위: %)

Region	2022	2023	2024
Korea	21.8	20.6	19.4
Asia	16.5	18.3	18.2
America(북미/남미)	26.2	23.8	25.1
Europe	23.7	22.9	21.9
Africa and others	11.9	14.4	15.4

자료: 슈프리마, 한국IR협의회 기업리서치센터

**고부가가치 AI 제품 비중 확대와
통합 솔루션 사업 강화**

더욱 주목할 점은 슈프리마의 성장이 단순한 양적 확장이 아닌 질적 성장에 기반하고 있다는 것이다. 매출총이익률이 2021년 59.4%에서 2024년 65.1%까지 개선되고 있으며, 이는 고부가가치 AI 제품 비중 확대와 통합 솔루션 사업 강화의 결과이다. 연구개발비는 매출액의 10% 이상을 차지하며 지속적인 기술 혁신에 투자하고 있다. 국내 출입보안 공공조달 시장에서 지난 3년간 30%의 점유율로 1위를 유지하고 있으며, 최근에는 신북미자유무역협정(USMCA, United States-Mexico-Canada Agreement, 제조업-자동차디지털무역-노동환경 등에서 새로운 기준을 반영) 협정에 따라 완성차, 배터리, 반도체 등 국내 대기업의 북미 공장 이전으로 SI 프로젝트 수요가 증가하고 있어 향후 성장 동력이 더욱 강화될 것으로 전망된다. 이러한 다각적인 성장 동력과 안정적인 재무 구조는 슈프리마가 글로벌 보안 시장에서 지속가능한 성장을 이어갈 수 있는 견고한 기반이 되고 있다.

북미·인도·중동 등 신규 성장 동력 확보를 통한 지역 다변화 전략이 돋보여

국내 대기업들의 미국 현지
생산기지 구축이 본격화되며
SI 프로젝트가 슈프리마의 새로운
성장 동력으로 부상

슈프리마는 북미 시장에서 새로운 성장 모멘텀을 확보하고 있다. 국내 대기업들의 미국 현지 생산기지 구축이 본격화되면서 이에 따른 대규모 SI 프로젝트가 슈프리마의 새로운 성장 동력으로 부상하고 있다. 특히 2025년 7월부터 발효되는 신북미자유무역협정(USMCA)에 따라 완성차 기업의 국내 생산 부품 비중을 75%까지 끌어올려야 하는 '무관세 혜택'을 받기 위해 국내 주요 기업들의 북미향 SI(System Integration) 프로젝트가 증가하고 있다. 이러한 프로젝트들은 단순한 제품 공급이 아닌 출입통제와 영상관제가 통합된 시스템 구축으로 이어져 기존 단말기 판매 대비 높은 부가가치를 창출하고 있다. 또한 미국 관세 정책으로 인해 중국 제품 가격이 크게 상승하면서, 한국 제품으로의 교체를 원하는 미국 업체들의 문의가 급증하고 있어 북미 시장 진출에 유리한 환경이 조성되고 있다.

타타그룹과 같은 민간기업뿐만
아니라 인도 내 공공기관향 매출도
발생

한편, 인도와 중동 지역에서의 급속한 성장세는 슈프리마의 지역 다변화 전략이 성공적으로 진행되고 있음을 보여준다. 인도향 매출액은 2023년 19억 원에서 2024년 40억 원으로 두 배 이상 증가했으며, 올해도 높은 성장세가 지속되고 있다. 이는 국내외 기업들이 중국에서 인도로 공장을 이전하는 트렌드와 인도 내 대규모 인프라 투자가 맞물린 결과이다. 타타그룹과 같은 민간기업뿐만 아니라 인도 내 공공기관향 매출도 발생하고 있어 다양한 고객층을 확보하고 있다. 중동 지역 역시 2020년 65억 원에서 2024년 167억 원으로 연평균 25% 성장하는 견조한 실적을 보이고 있다. 특히 중동 내 스마트시티 및 대규모 인프라 투자 확대에 따른 AI 얼굴 인식 제품 수요가 증가하고 있으며, 보안 인식 제고로 인해 고부가가치 제품에 대한 선호도가 높아지고 있다.

어느 한 지역에 과도하게 의존하지
않는 균형 잡힌 포트폴리오를 구축

이러한 신규 시장 확대는 슈프리마가 중국 시장 의존도를 줄이고 지역별 리스크를 분산시키는 전략적 효과를 가져오고 있다. 중국 시장에서의 디지털 전환, 첨단기술 도입 가속화, 스마트시티 등 대규모 인프라 투자 증가로 AI 얼굴 인식 제품 공급이 높은 수준을 유지하고 있지만, 동시에 인도, 글로벌 제조 허브로 급부상, 인도 내 공장·시설 보안 수요 증가, 보안 인식 증대로 인한 보안 및 출입통제 제품 수요 촉진, 인도 내 대기업·국영기업향 공급 증가 추세 등을 통해 새로운 성장 기회를 포착하고 있다. 지역별 매출 비중을 보면 아시아 18.2%, 아메리카 25.1%, 유럽 21.9%, 중동·아프리카 15.4%로 어느 한 지역에 과도하게 의존하지 않는 균형 잡힌 포트폴리오를 구축했으며, 이는 글로벌 경제 불확실성 상황에서도 안정적인 성장을 지속할 수 있는 견고한 기반이 되고 있다. 향후에도 프론티어 마켓에서의 성장세가 이어질 것으로 예상되며, 이를 통해 슈프리마는 글로벌 보안 시장에서의 입지를 더욱 강화해 나갈 전망이다.

밸류업 프로그램 참여 기업으로서의 기업가치 제고 동력 확보

수익성 강화 및 성장성 확대 추진

슈프리마는 2027년까지 ROE 18% 달성을 핵심 목표로 설정하고, 이를 위해 AI 제품 매출 비중을 현재 수준(40% 초반)에서 장기적으로 60%까지 대폭 확대하는 동시에 월 구독형 클라우드 매출 강화를 통한 수익구조 다변화를 추진하고 있다. 동사는 AI 얼굴 인식 시장의 본격적인 개화에 대응하여, 자체 보유한 데이터 최소화 및 압축 기술을 활용한 온디바이스 최적화 솔루션을 구현하고 있다. 특히 판매가격이 기존 제품 대비 2~3배 높은 AI 제품의 판매비중을 지속적으로 확대함으로써 수익성을 개선하고, AI 기술을 융합한 통합보안 솔루션의 적용영역을 미국 정부기관, 스마트 엘리베이터, 로봇친화 빌딩, Self-Kiosk, Healthcare 등으로 확장하여 시장 지배력을 강화하고자 한다.

성장성 확대 및 혁신 기술 개발

동사는 매년 역대 최고 매출 달성을 통한 지속적 성장 궤도를 유지하며, M&A 또는 자체 개발을 통해 영상보안 매출 확대와 AI 출입·통합관제 플랫폼 고도화를 동시에 추진해 글로벌 Top Tier로의 도약을 목표로 하고 있다. 특히 CES 2025에서 최고혁신상을 수상한 Q-Vision Pro를 비롯하여 얼굴 인식, 안티 테일게이팅, 객체 인식, 피플 카운팅, 포즈 추정/인식, 침입/배회감지 등 다양한 AI 기술을 결합한 범죄 예방 솔루션을 지속적으로 개발하고 있으며, CCTV 사업 확장 및 VMS(Video Management System) 고도화를 통해 영상보안 시장으로의 본격적인 확대를 도모하고 있다.

주주소통 강화 및 주주가치 제고

슈프리마는 PER 15배 달성을 통한 적정 밸류에이션 확보, IR 활성화를 통한 거래량 증대, 그리고 기관투자자 및 외국인 투자자와의 지속적인 소통 강화를 통해 장기 보유주주 기반을 확대하는 종합적인 주주가치 제고 전략을 실행하고 있다. 2024년 말 기준 약 700억 원의 현금성자산과 부채비율 9.9%라는 매우 건전한 재무구조를 바탕으로 안정적인 주주환원 정책을 지속하며, 분기별 영업잠정실적 공시, NDR(Non Deal Roadshow) 반기 8회 개최, 1:1 미팅 월 15회 실시, Corporate Day 행사 연 5회 참여, 외국인 conference call 또는 미팅 월 1회 개최, 그리고 연간 9개 이상의 리포트 발간 등 체계적이고 다각적인 IR 활동을 통해 투자자와의 소통을 강화하고 기업의 성장 전략과 가치 제고 계획을 투명하게 공유할 예정이다. 다만 주주환원정책과 관련해서는 현재까지 구체적인 배당 시행이나 자사주 매입 계획은 확인되지 않았으며, 주주환원 방안에 대한 보다 명확한 방향 제시는 향후 과제로 보인다. 다만 동종업계의 글로벌 시장에서 M&A가 이어지고 있으므로 당분간은 M&A를 통한 사업 확장, 지분 투자가 배당 등 직접적인 주주환원보다 장기적 관점에서 더 큰 주주가치 증진 효과를 가져올 것으로 예상된다.



실적 추이 및 전망

2024년 연간 실적 리뷰

창사 이래 최대 매출을 달성하며 견조한 실적을 기록

슈프리마는 2024년 글로벌 경제의 불확실성과 국내 경제의 어려운 여건 속에서도 지속적인 혁신과 적극적인 영업활동을 통해 창사 이래 최대 매출을 달성하며 견조한 실적을 기록했다. 2024년 매출액은 전년 대비 14.4% 증가한 1,082억 원을 기록했으며, 이는 러시아-우크라이나 전쟁 장기화, 중동 분쟁 등 지정학적 불안과 국내 고금리로 인한 소비 위축 및 건설 투자 부진 등 악재가 지속된 상황에서 달성한 성과로서 더욱 의미가 크다. 특히 통합보안시스템 사업 부문이 16.3% 성장한 847억 원, 바이오 인식솔루션 사업부문이 13.6% 성장한 123억 원을 기록하며 모든 사업 부문에서 균형 잡힌 성장을 보여주었다.

영업이익 측면에서는 더욱 인상적인 성과를 거두었다. 2024년 영업이익은 전년 대비 39.8% 증가한 233억 원을 기록하며, 영업이익률은 전년 17.6%에서 3.9%포인트 상승한 21.5%를 달성했다. 이는 매출액 증가와 함께 판매관리비 증가 폭이 상대적으로 억제된 결과로, 회사의 운영 효율성 개선이 크게 기여했음을 보여준다. 매출원가는 전년 대비 3.4% 증가에 그친 377억 원을 기록해 매출총이익률이 전년 61.4%에서 65.1%로 3.7%포인트 개선되었으며, 판매관리비는 12.3% 증가한 472억 원으로 매출액 증가율 대비 낮은 증가율을 보였다. 슈프리마는 성과평가 시 영업이익률을 중요하게 고려하고 있으며, 21.5%라는 높은 영업이익률은 글로벌 보안 기업과 비교해도 우수한 수준이다.

당기순이익은 금융자산 평가이익 증가의 영향으로 전년 대비 41.5% 증가한 325억 원을 기록했다. 금융수익이 전년 89억 원에서 165억 원으로 86.2% 증가한 것이 주요 요인으로 작용했으며, 이는 보유 중인 금융자산의 가치 상승과 금리 인하 기대감에 따른 채권 가치 상승이 반영된 결과이다. 슈프리마가 매년 매출액의 10% 이상을 연구개발비에 투자하고 있음에도 불구하고 전사적으로 높은 수익성을 유지하고 있다는 점은 기술 혁신과 수익성 확보를 동시에 달성하고 있음을 보여준다.

2025년 1분기 실적 리뷰

상저하의 계절성을 보이는 1분기 특성을 고려할 때 더욱 의미 있는 성과

슈프리마는 2025년 1분기 매출액 288억 원(전년 동기 대비 40.8% 증가), 영업이익 57억 원(전년 동기 대비 156.2% 증가)을 기록하며 성장 모멘텀을 확인했다. 이는 전통적으로 공공기관의 비용 집행이 연말에 몰려 있어 상저하의 계절성을 보이는 1분기 특성을 고려할 때 더욱 의미 있는 성과로 평가된다. 호실적의 주요 원인으로는 국내 완성차 기업의 미국 생산기지 구축에 따른 대규모 SI(System Integration) 프로젝트 매출이 4분기에 이어 지속적으로 반영되었고, 인도 및 중동향 수출이 고성장을 보이면서 통합보안시스템 매출액이 전년 동기 대비 39.2% 증가했다는 점이 지적된다. 또한 수익성 높은 바이오 인식솔루션 부문에서 4분기 매출 인식분이 일부 이연되면서 1분기 매출과 이익에 모두 긍정적 영향을 끼쳤다.

2025년 연간 실적 전망: 지속적인 성장 모멘텀 확인

**2025년 매출과 영업이익은 각각
1,216억 원, 282억 원을 기록할
것으로 전망**

슈프리마의 2025년 매출과 영업이익은 각각 1,216억 원, 282억 원을 기록할 것으로 전망한다. 이는 전년 대비 매출 12.3%, 영업이익 21.0%의 견조한 성장률로, 바이오 인식 기술과 통합보안 솔루션 시장에서의 동사의 경쟁우위가 지속되고 있음을 보여주는 수치다. 특히 2025년 1분기에 이미 매출액 288억 원(+40.8% YoY), 영업이익 57억 원(+156.2% YoY)을 기록하며 전통적인 비수기임에도 강력한 성장 모멘텀을 확인했다. 이러한 호실적은 국내 완성차 기업의 미국 생산기지 구축에 따른 SI(System Integration) 프로젝트 매출이 본격화되고, 인도 및 중동 등 신흥시장에서의 수출 확대가 주효했기 때문으로 분석한다.

성장의 핵심 동력은 사업 구조의 고도화에 있다. 기존 출입보안 중심에서 AI 기반 통합보안시스템으로 사업 영역을 확장하면서 ASP(평균 판매 단가) 상승 효과를 누리고 있으며, 안면 인식 제품의 경우 기존 지문 인식 제품 대비 2배 이상 높은 단가를 형성하고 있다. CES 2025에서 임베디드 기술 부문 '최고 혁신상'을 수상한 슈프리마AI의 'Q-비전프로'와 같은 혁신적 제품들은 단순한 하드웨어 공급을 넘어 소프트웨어와 서비스가 결합된 고부가가치 솔루션으로의 전환을 보여주고 있다. 현재 물리보안 시장은 AI 발전으로 하드웨어와 소프트웨어가 혼합된 통합보안솔루션 제공이 필수적이며, 이를 통해 구독 서비스 모델 적용과 고객사 락인 효과 극대화가 가능해졌다. 이러한 시장 변화에 대응하기 위해 슈프리마는 자체 보유 기술과 시너지를 낼 수 있는 업체 인수를 적극 검토하고 있으며, 슈프리마와 모회사의 합산 현금성 자산이 약 1,000억 원 이상에 달해 M&A를 통한 외형 확장도 가능한 상황으로, 장기적으로 이러한 전략적 투자 효과까지 기대할 수 있을 것으로 전망한다.

Valuation

P/E 밸류에이션은 2025년 추정 실적 기준으로 6.4배

한국 중견기업 중에 비교 가능한
기업이 많지 않아서 상대가치를
제대로 평가받기 어려움

슈프리마의 P/E 밸류에이션은 2025년 추정 실적 기준으로 6.4배에 불과하다. 지난 1년 동안 주가가 꾸준히 상승했고, 기업 측에서 꾸준히 IR을 통해 주주소통을 전개하고 있음에도 불구하고 2025년 P/E이든 2024년 P/E이든 둘 다 10배 미만에 머물러 있는 이유는 여러 복합적 요인에 기인한다.

가장 큰 문제는 한국 중견기업 중에 비교 가능한 기업이 많지 않아서 상대가치를 제대로 평가받기 어렵다는 점이다. 동종업종으로 분류되는 에스원의 경우 시가총액이 2조원을 넘는 대기업으로 사업 규모와 성격이 상이해 직접적인 비교가 적절하지 않다. 해외 동종업체들과 비교해보면 상황이 더욱 명확해진다. 글로벌 경쟁사인 Assa Abloy는 2025년 기준 P/E 22.1배, Thales는 26.9배에 거래되고 있어 슈프리마 대비 3배 이상 높은 프리미엄을 받고 있다. 심지어 중국의 ZKTECO조차 16.3배로 슈프리마보다 2배 이상 높은 밸류에이션을 기록하고 있다.

또 다른 요인은 슈프리마가 영위하는 사업이 이차전지, 원전 해체, 데이터센터 등 최근 시장에서 각광받는 테마주로 부각되기 어려운 산업 특성을 갖고 있다는 점이다. 바이오 인식과 물리보안은 안정적이고 성장성 있는 시장이지만, 투자자들의 관심을 끌만한 '스토리'가 상대적으로 부족한 것이 현실이다. 특히 국내 투자자들은 반도체, 배터리, AI 관련주 등 화제성 있는 섹터에 관심이 집중되는 경향이 강해, 상대적으로 전통적인 보안 업종은 저평가 상태가 지속되고 있다. 이러한 구조적 특성으로 인해 슈프리마는 우수한 펀더멘털과 지속적인 성장에도 불구하고 아직 적정 밸류에이션을 받지 못하고 있으며, 이는 향후 리레이팅 가능성을 시사하는 대목이기도 하다.

동종 업종 밸류에이션

(단위: 시가총액과 매출과 영업이익은 십억 원 기준, 주가는 각국 통화 기준, P/E는 배 기준)

지수 및 기업명	결산월	국가	연관성	주가	시가총액	매출			영업이익			P/E		
						2023	2024	2025F	2023	2024	2025F	2023	2024	2025F
슈프리마	12	한국	보안솔루션	34,350	249	95	108	122	17	23	28	6.5	5.4	6.4
유니온바이오메트릭스	12	한국	보안솔루션	3,480	49	51	57	N/A	2	3	N/A	16.0	N/A	N/A
Assa Abloy Class B	12	스웨덴	보안솔루션	307	46,847	17,337	19,368	22,061	2,684	3,131	3,428	23.7	21.3	22.1
ZKTECO A	12	중국	보안솔루션	27	1,234	365	377	513	41	41	65	36.2	24.3	16.3
Thales	12	프랑스	보안솔루션	246	81,518	25,945	30,345	35,068	1,861	2,002	4,203	27.4	29.0	26.9
평균(출입보안 및 통제)												24.9	21.8	
Teledyne Technologies	12	미국	센서(열화상)	528	33,940	7,310	7,728	8,297	1,344	1,348	1,736	24.1	26.7	24.8
QUALCOMM	9	미국	센서(생체)	159	236,815	47,089	52,398	59,684	10,065	13,438	20,550	17.3	15.8	13.4
Shenzhen Goodix	12	중국	센서(생체)	71	6,245	816	827	974	15	126	156	191.9	52.3	42.6
Synaptics	6	미국	센서(생체)	70	3,682	1,792	1,250	1,470	204	-132	243	46.6	31.7	18.8
평균(출입보안용 센서)												31.6	24.9	
Hangzhou HikVision	12	중국	CCTV	28	49,060	16,545	17,493	19,176	2,970	2,707	2,782	22.8	18.9	18.8
Zhejiang Dahua	12	중국	CCTV	16	9,972	5,967	6,086	6,490	1,508	563	486	8.0	16.1	15.8
아이디스	12	한국	CCTV	17,000	182	278	314	N/A	23	16	N/A	11.5	N/A	N/A
평균(CCTV)												17.5	17.3	

자료: FnGuide, ChatGPT, Claude AI, Perplexity, 한국IR협회의 기업리서치센터

보안솔루션 시장에서 센서를 공급하는 기업의 밸류에이션은 상대적으로 높은 편

센서가 핵심 기술이자 차별화 요소로 작용하기 때문

보안솔루션 시장에서 열화상센서, 생체 인식센서 등을 공급하는 Teledyne Technologies, QUALCOMM, Shenzhen Goodix의 밸류에이션은 상대적으로 높다. 열화상센서 공급사 Teledyne Technologies는 2025년 기준 P/E 24.8배, QUALCOMM은 13.4배, Shenzhen Goodix는 42.6배에 거래되고 있어 슈프리마의 6.4배와 비교해 상당한 프리미엄을 받고 있다.

이러한 차이가 발생하는 이유는 센서가 핵심 기술이자 차별화 요소로 작용하기 때문이다. 열화상센서나 생체 인식센서는 고도의 기술력이 요구되는 핵심 부품으로, 한번 채택되면 다른 업체로 교체하기 어려운 특성을 갖고 있다. 특히 QUALCOMM의 경우 스마트폰 칩셋과 함께 지문 인식센서를 패키지로 공급하면서 다수의 글로벌 스마트폰 제조사와 탄탄한 파트너십을 유지하고 있다. Teledyne Technologies 역시 항공우주, 국방, 산업용 열화상 센서 분야에서 독점적 지위를 확보하며 고객사들과 장기적인 관계를 구축하고 있다.

반면 슈프리마와 같은 시스템 통합업체들은 다양한 센서와 소프트웨어를 조합해 완성된 솔루션을 제공하는 구조로, 개별 부품 대비 상대적으로 대체 가능성이 높다고 시장에서 평가받는 경향이 있다. 이는 센서 제조사들이 밸류체인에서 더 상위에 위치하며 특허 보호가 강력하고 기술 진입장벽이 높아 장기적인 경쟁우위를 유지하기 용이하다는 점도 높은 밸류에이션을 뒷받침하는 요인으로 작용하고 있다.

CCTV 공급사들의 P/E 밸류에이션은 상대적으로 낮은 편

과점 구조 하에서 기존 플레이어들이 유기적인 성장만으로 시장 점유율을 크게 변화시키기는 현실적으로 어려운 상황

한편 출입보안 시장의 주요 플레이어에 해당하는 CCTV 공급사들의 P/E 밸류에이션은 상대적으로 낮은 편이다. Hangzhou HikVision은 2025년 기준 P/E 18.8배, Zhejiang Dahua는 15.8배에 거래되고 있으며, 국내 아이디스의 경우 커버하는 셀사이드 애널리스트가 없어 실적 컨센서스가 존재하지 않는다.

CCTV 시장의 낮은 밸류에이션은 시장 구조의 고착화에 기인한다. 글로벌 CCTV 시장은 이미 1위 HikVision과 2위 Dahua가 압도적인 점유율을 차지하며 시장 구조가 굳어진 상태다. 두 중국 기업은 규모의 경제를 바탕으로 한 가격 경쟁력과 광범위한 제품 라인업을 앞세워 후발 업체들의 진입을 차단하고 있다. 이러한 과점 구조 하에서 기존 플레이어들이 유기적인 성장만으로 시장 점유율을 크게 변화시키기는 현실적으로 어려운 상황이다.

실제로 CCTV 시장에서 의미 있는 점유율 변화를 이루기 위해서는 M&A를 통한 외형 확장이 가장 현실적인 방안으로 인식되고 있다. 상위권 기업들도 지역별 특화 업체나 기술력 보유 업체를 인수하는 방식으로 시장 지배력을 강화하고 있으며, 후발 주자들 역시 단독으로는 달성하기 어려운 규모를 M&A를 통해 확보하려는 움직임을 보이고 있다. 이러한 시장 특성상 투자자들은 CCTV 업체들의 유기적 성장 가능성을 제한적으로 평가하며, 이는 상대적으로 낮은 밸류에이션으로 이어지고 있다.

미중 무역분쟁으로 중국 CCTV 기업들이 어려움을 겪을 것이라는 초기 예상과 달리, 이들 기업의 실적은 여전히 견조한 모습을 보이고 있다. HikVision의 경우 2023년 16.5조 원에서 2024년 17.5조 원, 2025년 19.1조 원(전망치)으로 꾸준한 매출 성장을 이어가고 있으며, Dahua 역시 2024년 6.1조 원에서 2025년 6.5조 원으로 성장할 것으로 전망된

다. 이는 중국 영토 외의 시장에서의 제약에도 불구하고 중국 내수 시장과 일대일로 정책 수혜 지역에서의 수요 확대, 그리고 AI 기반 스마트 시티 프로젝트 증가 등이 성장 동력으로 작용하고 있기 때문이다.

결과적으로 이들 기업은 지정학적 리스크에도 불구하고 안정적인 수익성을 유지하는 상황을 보여주고 있다. 문제는 이러한 안정성이 오히려 시장 구조의 고착화를 의미한다는 점이다. 1위 HikVision과 2위 Dahua의 압도적 지배력이 지속되면서, 기존 서열이 쉽게 바뀔 가능성이 낮아 보인다. 새로운 CCTV 플레이어가 이들의 아성에 도전하기 어려운 구조가 굳어지고 있으며, 이는 업계 전반의 성장 모멘텀과 밸류에이션 프리미엄을 제한하는 요인으로 작용하고 있다. 결국 CCTV 업계는 안정적이지만 역동성이 부족한 '성숙한 과점 시장'의 특성을 보이며, 이는 상대적으로 낮은 밸류에이션으로 이어지고 있다.

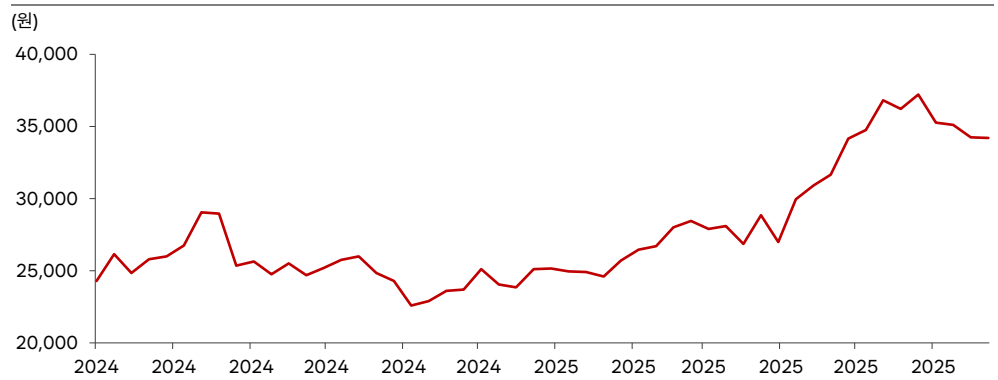
M&A를 통한 사업 확장이 핵심 변곡점이 될 것

**EPS 증가 속도와 비교해볼 때
급속하게 빠르게 오르는 것은
아니어서 여전히 저평가 상태가
유지**

이처럼 글로벌 밸류 체인의 관련 업종이 시장에서 어떤 평가를 받고 있는지 점검한 이후, 슈프리마의 성과를 다시 살펴보면, 동사는 기업 분할 이후 2024년에 처음으로 매출 1,000억 원을 상회하며 의미 있는 이정표를 달성했다. 매출액 1,082억 원(+14.4% YoY), 영업이익 233억 원(+39.8% YoY)을 기록하면서 양적 성장과 질적 개선을 동시에 이뤄낸 것이다. 주가 역시 지난 1년간 꾸준한 상승세를 보이며 투자자들의 관심이 높아지고 있지만, EPS 증가 속도와 비교해볼 때 급속하게 빠르게 오르는 것은 아니어서 여전히 저평가 상태가 유지되고 있다.

슈프리마가 본격적인 리레이팅을 받기 위해서는 결국 M&A를 통한 사업 확장이 핵심 변곡점이 될 것으로 보인다. 현재 물리보안 시장이 AI 발전으로 하드웨어와 소프트웨어가 혼합된 통합보안솔루션 제공이 필수가 된 상황에서, VMS(Video Management System)와 CCTV(Closed-Circuit Television) 업체 인수는 단순한 외형 확장을 넘어 사업 모델의 근본적 변화를 의미한다. 유의미한 규모의 현금성 자산을 보유한 동사로서는 충분히 실행 가능한 전략이며, 이를 통해 구독 서비스 모델 도입과 고객사 라인 효과 극대화가 가능해질 것이다. 더욱이 해외 동종업체들과의 밸류에이션 갭을 고려할 때, 슈프리마의 M&A 성공은 현재 6.4배에 불과한 P/E가 최소 10배 이상으로 재평가받을 수 있는 계기가 될 것으로 전망한다. 결국 슈프리마의 진정한 가치 발현은 단순한 실적 개선을 넘어서는 전략적 변화에 달려 있으며, M&A 행보가 그 열쇠를 쥐고 있다고 할 수 있다.

지난 1년 동안 주가는 꾸준히 상승



자료: FnGuide, 한국IR협회의 기업리서치센터



리스크 요인

1 주식 시장 테마주로서의 매력 부족과 저평가 지속 우려

반도체 소재/부품/장비, 이차전지 소재, 방위산업 수혜주, 원전 수혜주 등과 같은 트렌디한 테마주로 주목받기 어려운 사업 특성

슈프리마의 가장 큰 리스크 요인은 주식 시장에서 각광을 받았거나 이슈가 된 적이 있는 반도체 소재/부품/장비, 이차전지 소재, 방위산업 수혜주, 원전 수혜주 등과 같은 트렌디한 테마주로 주목받기 어려운 사업 특성에 있다. 바이오 인 식과 물리보안 시장은 분명 안정적이고 성장성 있는 분야이지만, 투자자들의 관심을 끌만한 화제성 있는 '스토리'가 상대적으로 부족한 것이 현실이다. 특히 국내 투자자들은 AI 반도체, 배터리, 수소경제 등 정책적 지원과 미래 산업 변화를 상징하는 섹터에 관심이 집중되는 경향이 강해, 전통적인 보안 업종은 시장의 주목도에서 소외되는 경우가 많다. 이러한 구조적 특성으로 인해 슈프리마는 우수한 펀더멘털과 지속적인 성장에도 불구하고 적정 밸류에이션을 받지 못하는 상황이 지속되고 있다.

2 비교 가능한 국내 동종기업 부재로 인한 상대가치 평가의 어려움

밸류에이션 격차는 국내 시장에서 슈프리마의 진정한 가치가 충분히 인정받지 못하고 있음을 시사

또 다른 주요 리스크는 한국 중견기업 중에서 슈프리마와 직접적으로 비교 가능한 기업이 많지 않아 상대가치를 제대로 평가받기 어렵다는 점이다. 동종업종으로 분류되는 에스원의 경우 시가총액이 2조원을 넘는 대기업으로 사업 규모와 성격이 상이해 직접적인 비교가 적절하지 않으며, 유니온바이오메트릭스 등 일부 유사 업체들은 규모나 사업 영역에서 차이가 크다. 반면 해외 동종업체들과 비교해보면 글로벌 경쟁사인 Assa Abloy는 2025년 기준 P/E 22.1배, Thales는 26.9배에 거래되고 있어 슈프리마 대비 3배 이상 높은 프리미엄을 받고 있다. 이러한 밸류에이션 격차는 국내 시장에서 슈프리마의 진정한 가치가 충분히 인정받지 못하고 있음을 시사한다.

3 지속적인 기업 측 노력의 중요성과 장기적 관점의 필요성

지속적인 IR 활동을 통한 투자자 소통 강화, 혁신적인 제품 개발과 기술력 확보를 통한 차별화, 그리고 M&A를 통한 사업 영역 확장 등을 통해 시장의 인식 개선 필요

이러한 리스크 요인들을 극복하기 위해서는 지금까지 그래왔던 것처럼 기업 측의 꾸준하고 지속적인 노력이 무엇보다 중요하다. 해외 매출 비중이 80% 이상으로 견조하고 AI 기술 기반의 고부가가치 제품으로의 전환이 가속화되고 있어 장기적인 성장 그림에는 의심의 여지가 없지만, 단기적으로는 시장의 관심도 부족과 테마성 결여로 인한 저평가가 지속될 가능성이 높다. 다행히 슈프리마는 오래전부터 체계적이고 적극적인 IR 활동을 전개해온 기업으로, 분기별 영업장 정실적 공시, NDR(Non Deal Roadshow) 반기 8회 개최, 1:1 미팅 월 15회 실시 등 꾸준한 투자자 소통 노력을 이어오고 있다. 이러한 기반 위에서 더욱 강화된 IR 활동을 통한 투자자 소통 확대, 혁신적인 제품 개발과 기술력 확보를 통한 차별화, 그리고 M&A를 통한 사업 영역 확장 등을 통해 시장의 인식 개선을 도모해야 할 것이다. 특히 밸류업 프로그램 참여 기업으로서 체계적인 기업가치 제고 활동을 전개하고, 글로벌 보안 시장에서의 기술 리더십을 바탕으로 한 성장 스토리를 지속적으로 어필해 나간다면 머지 않아 적절한 평가를 받을 수 있을 것으로 판단한다.

포괄손익계산서

(억 원)	2021	2022	2023	2024	2025F
매출액	726	894	946	1,082	1,216
증가율(%)	25.6	23.2	5.9	14.4	12.3
매출원가	294	348	365	377	418
매출원가율(%)	40.5	38.9	38.6	34.8	34.4
매출총이익	431	546	581	705	798
매출이익률(%)	59.4	61.0	61.4	65.1	65.6
판매관리비	269	367	415	472	516
판매관리비율(%)	37.1	41.1	43.9	43.6	42.4
EBITDA	191	210	202	270	325
EBITDA 이익률(%)	26.4	23.5	21.3	24.9	26.7
증가율(%)	47.2	9.9	-4.0	33.7	20.2
영업이익	162	179	167	233	282
영업이익률(%)	22.4	20.0	17.6	21.5	23.2
증가율(%)	52.6	10.0	-6.7	39.8	21.0
영업외손익	73	16	80	147	130
금융수익	78	64	89	165	153
금융비용	8	45	10	24	22
기타영업외손익	2	-3	1	6	-1
종속/관계기업관련손익	0	0	0	0	0
세전계속사업이익	235	195	246	380	412
증가율(%)	151.5	-17.3	26.5	54.2	8.5
법인세비용	9	16	17	55	25
계속사업이익	227	179	230	325	387
중단사업이익	0	0	0	0	0
당기순이익	227	179	230	325	387
당기순이익률(%)	31.2	20.0	24.3	30.0	31.8
증가율(%)	140.4	-21.1	28.5	41.5	19.0
자배주주지분 순이익	227	179	230	325	387

현금흐름표

(억 원)	2021	2022	2023	2024	2025F
영업활동으로인한현금흐름	177	189	234	342	338
당기순이익	227	179	230	325	387
유형자산 상각비	11	14	17	17	27
무형자산 상각비	18	18	18	20	16
외환손익	3	13	5	4	0
운전자본의감소(증가)	-58	-68	-13	15	-28
기타	-24	33	-23	-39	-64
투자활동으로인한현금흐름	-131	-151	-142	-312	-7
투자자산의 감소(증가)	-135	79	-92	-316	-12
유형자산의 감소	0	0	0	1	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-23	-17	-12	-42	-32
기타	27	-213	-38	45	37
재무활동으로인한현금흐름	-28	-25	-13	-2	0
차입금의 증가(감소)	0	0	0	0	0
사채의증가(감소)	0	0	0	0	0
자본의 증가	0	0	0	0	0
배당금	0	0	0	0	0
기타	-28	-25	-13	-2	0
기타현금흐름	-6	-5	-2	9	0
현금의증가(감소)	12	8	77	37	332
기초현금	323	335	343	420	458
기말현금	335	343	420	458	789

재무상태표

(억 원)	2021	2022	2023	2024	2025F
유동자산	827	1,165	1,264	1,129	1,542
현금성자산	335	343	420	458	789
단기투자자산	194	449	433	225	251
매출채권	124	138	179	194	217
재고자산	151	210	196	208	234
기타유동자산	23	25	36	45	51
비유동자산	930	772	921	1,472	1,473
유형자산	101	106	104	131	137
무형자산	93	79	89	69	53
투자자산	714	562	711	1,244	1,256
기타비유동자산	22	25	17	28	27
자산총계	1,757	1,938	2,184	2,601	3,015
유동부채	88	117	142	222	249
단기차입금	0	0	0	0	0
매입채무	38	34	47	68	76
기타유동부채	50	83	95	154	173
비유동부채	8	3	1	13	13
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	0	0	0	0	0
기타비유동부채	8	3	1	13	13
부채총계	97	120	143	235	262
자배주주지분	1,661	1,818	2,041	2,367	2,753
자본금	36	36	36	36	36
자본잉여금	763	763	765	765	765
자본조정 등	-32	-49	-60	-60	-60
기타포괄이익누계액	1	-3	-0	0	0
이익잉여금	893	1,071	1,301	1,626	2,012
자본총계	1,661	1,818	2,041	2,367	2,753

주요투자지표

	2021	2022	2023	2024	2025F
P/E(배)	7.9	8.7	6.5	5.4	6.4
P/B(배)	1.1	0.9	0.7	0.7	0.9
P/S(배)	2.5	1.7	1.6	1.6	2.0
EV/EBITDA(배)	6.6	3.7	3.2	4.0	4.4
배당수익률(%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
EPS(원)	3,149	2,484	3,191	4,516	5,343
BPS(원)	23,086	25,274	28,374	32,900	37,937
SPS(원)	10,089	12,428	13,155	15,046	16,798
DPS(원)	0	0	0	0	0
수익성(%)					
ROE	14.5	10.3	11.9	14.7	15.1
ROA	13.7	9.7	11.1	13.6	13.8
ROIC	41.7	38.4	36.0	45.5	60.3
안정성(%)					
유동비율	936.1	994.1	889.8	509.7	619.6
부채비율	5.8	6.6	7.0	9.9	9.5
순차입금비율	-31.8	-43.4	-41.7	-28.2	-37.2
이자보상배율	417.5	2,189.7	1,399.5	3,633.8	2,370.1
활동성(%)					
총자산회전율	0.4	0.5	0.5	0.5	0.4
매출채권회전율	7.4	6.8	6.0	5.8	5.9
재고자산회전율	5.2	4.9	4.7	5.4	5.5

최근 3개월간 한국거래소 시장경보제도 지정 여부

시장경보제도란?

한국거래소 시장감시위원회는 투기적이거나 불공정거래 개연성이 있는 종목 또는 주가가 비정상적으로 급등한 종목에 대해 투자자주의 환기 등을 통해 불공정거래를 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
슈프리마	X	X	X

발간 History

발간일	제목
2025.07.16	슈프리마-AI 출입보안 플랫폼 시장 주도
2024.10.25	슈프리마-글로벌 바이오 인식 솔루션 선도기업
2023.11.03	슈프리마-AI로 생체 인증과 출입 보안을 재정의하는 슈프리마

Compliance notice

본 보고서는 한국거래소, 한국예탁결제원과 한국증권금융이 공동으로 출연한 한국IR협의회 산하 독립 (리서치) 조직인 기업리서치센터가 작성한 기업분석 보고서입니다. 본 자료는 투자자들에게 국내 상장기업에 대한 양질의 투자정보 제공 및 건전한 투자문화 정착을 위해 무상으로 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.