

KOSDAQ | 건강관리장비와서비스

라메디텍 (462510)

레이저 기술 기반 미용기기 의료기기 전문기업

체크포인트

- 라메디텍은 초소형 고출력 레이저 원천기술 기반으로 에스테틱 및 가정용 프락셔널 레이저를 개발한 미용기기 의료기기 전문기업
- 기존 레이저 장비가 임상적 효과 측면에서 경쟁력이 높았음에도 불구하고, 장비의 크기·가격·취급 부담으로 인해 개인용 시장으로의 확장성이 제한되어 있었다는 점을 고려하면, 동사의 소형화 기술은 레이저 방식의 장점을 유지하면서 사용 환경을 확장한 기술적 변곡점으로 평가됨
- 2025년 6월 개인용 레이저 복합 피부미용기기 퓨라셀MEin(FX-2000) 출시, 2025년 2월 엑시머 광조사 피부치료기 케어빔(EX-3000) 일본 PMDA 획득, 2025년 4월 퓨라셀MX 베트남 B형 의료기기 인증 획득 등을 바탕으로 2026년부터는 미용의료기기 수출 매출 성장 본격화 기대

주가 및 주요이벤트

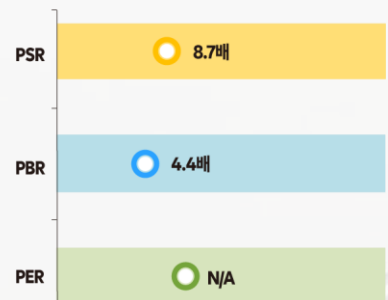


재무지표



주: 2024년 기준, Fnguide WICS 분류상 건강관리산업 내 등급화

밸류에이션 지표



주: PSR, PER은 2024년 기준, PBR은 4Q24 기준, Fnguide WICS 분류상 건강관리산업 내 순위 비교, 우측으로 갈수록 저평가

초소형 레이저 원천기술의 상업화에 성공한 레이저 미용기기 전문기업

라메디텍은 기존 레이저 장비의 구조적 한계였던 광축 정렬 불안정성과 냉각 시스템 복잡성을 해결하여 초소형 고출력 레이저 발전기 원천기술 상업화에 성공한 레이저 미용기기 전문기업. 대표 제품인 퓨라셀은 2940nm 파장의 Er:YAG(어븀아그) 기반 프락셔널 레이저를 사용하여 표피-진 피층에 Micro-Hole(마이크로홀)을 생성함으로써 피부 재생을 유도하는 장비. 동사는 세계 최초 사업화에 성공한 초소형 고출력 레이저 원천기술을 바탕으로 프락셔널 레이저를 에스테틱과 가정에서 편리하게 사용할 수 있도록 소형화된 미용기기를 개발하여 판매하고 있음

초소형 레이저 발전기 플랫폼을 기반으로 한 제품 라인업 확장

동사는 초소형 레이저 발전기 플랫폼을 기반으로 한 제품 라인업 확장을 통해 매출 성장 단계에 진입. 동사는 2021년 에스테틱 전문 시술 시장을 대상으로 레이저 미용기기 퓨라셀(FX-5000)을 출시한 이후, 2022년에는 개인용 레이저 홈케어 기기 퓨라셀ME(FX-1000)를 선보이며 B2C 시장으로 진입. 이어 2024년 4월에는 레이저에 RF, EMS, 갈바닉, Hot&Cool 기능을 통합한 복합형 전문가용 미용기기 퓨라셀MX(FX-7000)를 출시하면서 에스테틱, 스킨케어 속 중심의 시술시장에서 제품 경쟁력을 강화하고 있음

신제품 출시 모멘텀과 해외 인허가 기반 매출 성장 가속화 기대

2025년 실적은 매출액 86억원, 영업손실 103억원, 당기순손실 102억원을 전망. 퓨라셀MX 판매 확대와 더불어 2025년 6월 개인용 레이저 복합 피부미용기기 퓨라셀MEin(FX-2000)가 출시됨에 따라 피부미용기기가 전사 매출성장을 견인. 또한 2025년 2월 엑시머 광조사 피부치료기 케어빔(EX-3000) 일본 PMDA 획득, 2025년 4월 퓨라셀MX 베트남 B형 의료기기 인증 획득을 바탕으로 2026년부터는 미용의료기기 수출 매출 성장도 본격화될 가능성이 높다고 판단

Forecast earnings & Valuation

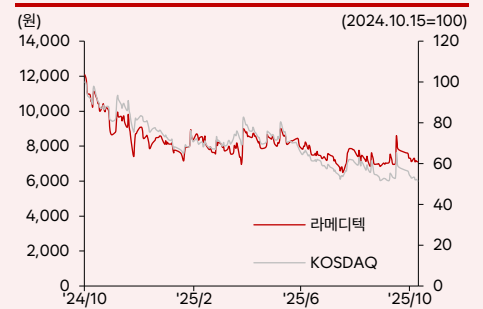
	2021	2022	2023	2024	2025F
매출액(억원)	10	21	29	66	86
YoY(%)	403.9	99.8	42.0	125.4	31.4
영업이익(억원)	-19	-33	-35	-97	-103
OP 마진(%)	-182.9	-162.7	-120.8	-146.9	-119.2
지배주주순이익(억원)	-19	-44	-83	-95	-102
EPS(원)	-314	-669	-1,228	-1,177	-1,167
YoY(%)	적지	적지	적지	적지	적지
PER(배)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
PSR(배)	0.0	0.0	0.0	10.0	7.3
EV/EBITDA(배)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
PBR(배)	0.0	N/A	0.0	3.7	6.8
ROE(%)	-41.2	171.9	518.8	-68.5	-71.8
배당수익률(%)	N/A	N/A	N/A	0.0	0.0

자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

Company Data

현재주가 (1Q27)	7,190원
52주 최고가	11,130원
52주 최저가	6,490원
KOSDAQ (1Q27)	902.70p
자본금	43억원
시가총액	633억원
액면가	500원
발행주식수	9백만주
일평균 거래량 (60일)	28만주
일평균 거래액 (60일)	22억원
외국인지분율	18.4%
주요주주	최종석 외 5인 30.29%
	한국투자파트너스 외 2인 11.32%

Price & Relative Performance



Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	3.3	-16.1	-35.4
상대주가	-4.4	-32.2	-47.9

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

회사개요

레이저 기술 기반의 의료기기 및 미용기기 전문기업

라메디텍은 2012년 설립된 레이저 의료/미용기기 전문기업으로, 2024년 6월 17일 코스닥시장에 기술성장특례 방식으로 상장하였다. 동사의 핵심 사업영역은 레이저 기술 기반의 의료기기와 미용기기 제조 및 판매이며, 특히, 초소형 고출력 레이저 발전기 원천기술을 확보하고 이를 응용하여 무통채혈기, 약물전달기기(DDS), 에스테틱 디바이스(미용기기) 등으로 사업을 다각화하였다. 동사의 원천기술은 기존 레이저 장비 대비 크기를 90~95% 수준으로 축소할 수 있는 혁신적 구조를 갖추고 있어, 비용 절감과 안정성 향상 측면에서 차별화된 경쟁력을 확보하였다.

동사는 설립 초기부터 광학 및 레이저 응용기술을 의료, 미용 분야에 접목하는 데 주력해왔다. 2010년대 초반부터 치과용, 피부과용 레이저 장비를 개발하였으며, 이후 의료용 레이저 채혈기 및 개인용 미용기기로 기술 응용 범위를 확장하였다. 이러한 성과를 바탕으로 동사는 식품의약품안전처(MFDS), 유럽 CE, 미국 FDA 등 주요 글로벌 인증을 획득하였고, 2023년에는 CES 혁신상, 보건복지부 신의료기술 등재 등으로 기술력을 인정받았다. 동사는 향후 레이저 응용 기술을 중심으로 한 차세대 헬스케어 디바이스 및 디지털 치료기기(DTx) 분야로 사업 영역을 확대할 계획이다.

대표이사 최종석은 아주대학교 기계공학과를 졸업하고, 세메스와 비앤비시스템에서 반도체 및 의료용 레이저 장비 개발을 담당한 기술 전문가 출신이다. 약 25년 이상의 연구개발 경력을 바탕으로 라메디텍의 초소형 고출력 레이저 플랫폼 상용화를 주도하였다.

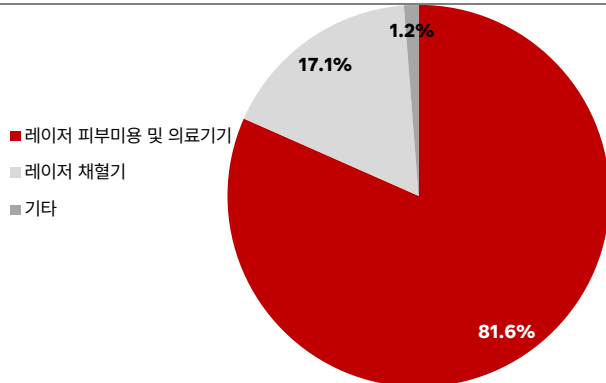
2025년 6월말 기준 최대주주는 최종석 대표이사(지분율 24.91%)로, 최대주주 및 특수관계인이 29.28%의 지분을 보유하고 있다. 5% 이상 주주로는 전략적투자자인 바디텍메드 6.84%, 벤처캐피탈 한국투자파트너스 11.4%가 있다.

회사 연혁

설립기(~2019)	성장기(2020~2022)	도약기(2023~)
- 광학기술 연구개발 - 치과 및 피부과용 레이저기기 개발 - 초소형 고출력 레이저 기술 개발 준비 라메디텍 법인 설립 - 기업 부설연구소 설치 초소형 고출력 레이저 기술 개발 레이저 채혈기 개발 식약처 및 유럽 CE, 미 FDA, GMP 허가 - 병원용 레이저 채혈기 임상 진행 - 개인용/동물용 피부질환 치료기 품목허가	- 개인용 레이저 채혈기 개발 완료 및 사업화 - 레이저 미용기기 제품 개발 완료 및 사업화 개인용 레이저 미용기기 개발 - 휴온스메디칼과 국내 독점 계약 글로벌 유통사 A사에 미용기기 납품	- 바디텍메드와 3년간 해외판매 독점 계약 - 레이저 채혈기 보건복지부 '신의료기술' 등재 - 글로벌 유통사 A사와 미용기기 ODM 개발 계약 - 美 메사추세츠 주정부 입찰 수주 - 글로벌 화장품사 L사와 ODM 방식 제품 개발 및 판매 협의 CES 헬스케어 부문 혁신상 수상 - 퓨라셀-MX 신규 출시로 매출 확대 '21-'24 CAGR 86% 이상 증가 코스닥시장 기술특례상장 ('24년 06월) - 생산 공장 증설로 생산능력 2배 향상('25년-)

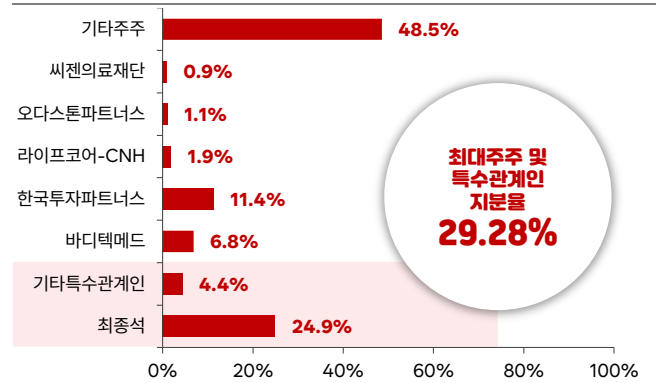
자료: 라메디텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

사업부문별 매출비중(2024년 기준)



자료: 라메디텍, 한국IR협회의 기업리서치센터

주주현황(2025년 6월말 기준)



자료: 라메디텍, 한국IR협회의 기업리서치센터

주요 사업영역, 주요 제품

라메디텍은 초소형 고출력 레이저 기술을 기반으로 (1) 레이저 피부미용 및 의료기기 사업, (2) 레이저 채혈기 사업을 영위하고 있다. 2024년 매출액 66억원 기준 각 사업부문 매출비중은 레이저 피부미용 및 의료기기 81.6%, 레이저 채혈기 17.1%, 기타 1.2%로 구성된다.

(1) 레이저 피부미용 및 의료기기 사업부문

피부미용 및 의료기기 사업부문의 제품 포트폴리오는 전문가용 레이저 미용기기, 홈케어용 레이저 미용기기, 레이저 피부치료기기로 구분된다.

세계 최초 사업화에 성공한
초소형 고출력 레이저 원천기술
바탕으로 B2B, B2C용
퓨라셀 시리즈 제품 보유

퓨라셀은 2940nm 파장의 Er:YAG(어븀아그) 기반 프락셔널 레이저를 사용하여 표피-진피층에 Micro-Hole(마이크로 홀)을 생성함으로써 피부 재생을 유도하는 장비이다. 동사는 세계 최초 사업화에 성공한 초소형 고출력 레이저 원천기술을 바탕으로 프락셔널 레이저를 에스테틱과 가정에서 편리하게 사용할 수 있도록 소형화된 미용기기를 개발하여 판매하고 있다.

퓨라셀(전문가용, FX-5000)은 B2B 에스테틱 시장을 타겟으로 한 최초의 레이저 미용기기로, 국내 1,400여개 이상의 에스테틱 및 메디컬 스킨케어샵에 공급되고 있다. 퓨라셀은 Er:YAG(2940nm 파장)을 매질로 하는 프락셔널 레이저의 침투 깊이를 조정하여 미용기기로 허가를 받은 제품으로 1인샵에서도 공간 차지 없이 피부 재생 활성화 및 케어 효율성을 극대화하는 장비로 인기를 얻고 있다. 2024년 4월에는 미용기기 본체를 플랫폼화하여 핸드피스만 갈아주면 다양하게 기기를 사용할 수 있는 퓨라셀MX(FX-7000)을 출시했다. 퓨라셀MX는 멀티초음파, 고주파, 에어 부스트, EMS, HOT&COOL&ION 등 6가지 기능과 9가지 핸드피스를 탑재하였으며, 소모품(프락셔널RF팁, 애플 등) 판매를 통한 지속적인 매출 유지가 기대되는 제품이다. 2025년 4월에는 베트남 의료기기 B형의료기기 인증을 획득하고 베트남 시장 유통을 준비하고 있다.

퓨라셀ME(홈케어, FX-1000)는 글로벌 최초의 홈케어용 레이저 복합 피부관리기기이다. 프락셔널 레이저, 갈바닉 모듈, UVB 살균 기능을 탑재하였으며, 전문가용 대비 출력을 조정하였으나 채널 생성 및 유효성분 침투 구조가 유지됨에 따

라 가정에서도 안전하게 프락셔널 레이저 기기를 사용할 수 있다는 장점이 있다. 2025년 6월에는 퓨라셀ME 후속작으로 프락셔널 레이저를 기본으로 물광 초음파, 흡수 초음파, 탄력 고주파/EP, 쿨링 등 다양한 기능을 모듈식으로 결합하여 사용할 수 있는 퓨라셀MEin을 론칭하였다.

레이저 피부치료기기 케어빔(EX-3000)은 국내 최초 엑시머(Excimer 308nm) 레이저를 활용한 광치료기로, 백반증, 건선, 아토피, 원형탈모 등 자가면역성 염증성 피부질환을 치료하는 의료기기이다. 2025년부터 국내 유통사를 통해 피부과 시장으로의 공급 확대를 진행하고 있다. 또한 한의원 전용 치료기기인 아토피(EX-3000), 동물용 피부질환 치료기기 레이벳(EX-3000)으로 광치료기 제품을 확장하고 있다.

(2) 레이저 채혈기 사업부문

개인용 핸디레이 LITE,
병원용 핸디레이 PRO

핸디레이(HandyRay) 시리즈는 비늘 대신 레이저로 말초혈액을 채혈하는 기기로, 통증 감소, 위생성, 반복 사용 시 굳은살 미형성 등의 장점을 보유하고 있다. 개인용 핸디레이LITE(LMT-1000)과 병의원용 핸디레이-PRO(LMT-5000)으로 구분되며, 핸디레이-PRO는 신의료기술 등재 완료 후 의료보험 등록을 진행 중에 있다. 레이저 채혈기 사업부문은 레이저 플랫폼 기반으로 당뇨환자, 혈당 자가관리 시장 등에 대응을 통해 만성질환 관리 솔루션으로 사업 확장을 준비하고 있다.

제품 포트폴리오

레이저 피부마용/의료기기			레이저 채혈기	
퓨라셀-MX FX-7000 (전문가용)	퓨라셀 FX-5000 (전문가용)	퓨라셀-ME FX-1000 (홈케어용)		
기타 응용제품				
케어빔 EX-3000 (인체용)	레이-벳 EX-3000 (동물용)	글로벌 유통사 ODM제품 (헤어/두피 관리기기)	핸디레이-LITE LMT-1000 (개인용)	핸디레이-PRO LMT-5000 (의료기관용)

자료: 라메디텍, 한국IR협회의 기업리서치센터



산업 현황

1 에너지 기반 미용의료기기(EBD) 산업

국내 EBD 전문기업들의 성장패턴

- 1) 신제품 출시 및 보급 확대
- 2) 소모품 판매 확대
- 3) 해외 시장 진출

보톡스나 필러 등과 같은 최소침습 시술의 부작용 우려를 낮추고 자연스러운 변화에 대한 관심이 높아짐에 따라 비침습 시술이 에스테틱 시장의 새로운 성장 동력으로 자리잡고 있다. 에너지 기반 미용의료기기(EBD)는 대표적인 비침습 시술로, 사용되는 에너지원과 피부 침투 깊이에 따라 레이저(Laser), 광선(IPL), 고강도 초음파(HIFU), 고주파(RF) 등으로 구분된다. 레이저와 IPL은 주로 표피층 및 상부 진피층(0.11mm)에 작용해 색소 개선, 미백, 홍조, 피부톤 균일화 등에 효과적이며, HIFU는 초음파 에너지를 진피 하부 및 근막층(3~4.5mm 이상)까지 전달하여 절개 없이도 피부 리프팅과 탄력 개선 효과를 제공한다. RF는 진피 전반(0.5~3mm)에 열 자극을 주어 콜라겐 재생을 유도해 주름 개선 및 피부 타이팅 효과를 나타낸다. EBD 종류마다 각각의 기능과 목적이 상이하기 때문에 복합적인 피부 고민 해결을 위한 교차 시술도 흔히 활용되고 있다.

GRAND VIEW RESEARCH에 따르면, 글로벌 에너지 기반 미용의료기기 시장은 2023년 64억 달러에서 2030년 159억 달러로 연평균 14.0% 성장할 것으로 전망된다. 특히, HIFU와 RF 기기의 경우, 기기 보급이 확대될수록 기기와 연동되는 소모품 판매도 함께 증가하는 특성이 있기 때문에 EBD 산업의 높은 성장성이 꾸준히 지속될 것으로 기대된다.

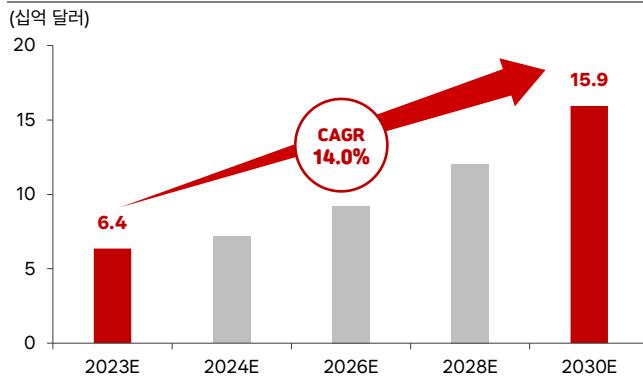
한국은 전세계적으로 뷰티 트렌드에 민감하고 관련 신기술을 빠르게 도입하는 대표적인 국가 중 하나로, 화장품을 비롯하여 미용의료기기 산업 등의 뷰티 관련 업종에서 전세계적으로 빠르게 성장하고 있는 기업이 다수 존재한다. 특히, 한국의 미용의료기기(특히, EBD) 산업을 영위하는 기업들 대다수는 1) 신제품 출시 및 보급 확대, 2) 소모품 판매 확대, 3) 해외 시장 진출 등과 같은 단계별 유사한 성장 패턴을 통해 성공적인 비즈니스 모델을 정립하고 있다는 특징이 있다.

에너지원별 분류

	시술기기	에너지 방식	타겟 피부층	타겟 깊이	목적	대표 제품
	Laser	광에너지	표피층 + 상부 진피	0.1~0.5 mm	색소 개선, 홍조, 잡티, 미백, 탄력, 재생	피코슈어(Cynosure), 클라리티 II(루트로닉), 피코케어(원텍)
	IPL	복합광	표피층 + 상부 진피	0.5~1mm	색소 개선, 모공 축소, 피부톤 균일화	M22(Lumenis), 슈퍼 벨로체(이루다)
	HIFU	초음파	진피 하부 + 근막층	3~4.5 mm 이상	리프팅, 탄력	울세라(Merz), 더블로(하이로닉), 슈링크유니버스(클래시스), 리프테라(아스테라시스)
	RF	고주파 전류	진피층 전반	0.5~3mm	콜라겐 생성, 주름 개선, 피부 타이팅	써마지(Solta Medical), 실뎀(비올), 포텐자(제이시스메디칼), 텐서마(텐텍), 올리지오(원텍)

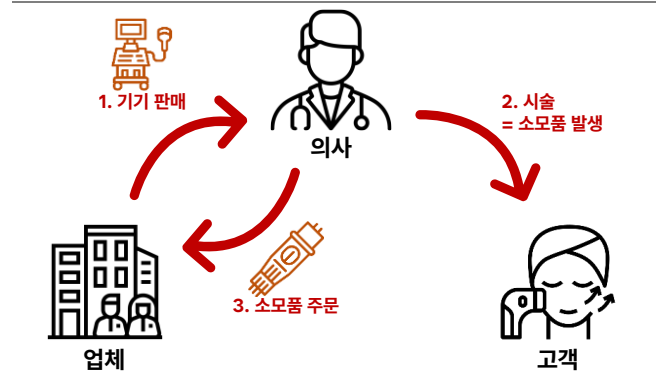
자료: 각 사 종합, 한국IR협회의 기업리서치센터

글로벌 에너지 기반 미용의료기기(EBD) 시장 규모 전망



자료: GRAND VIEW RESEARCH, 한국IR협회의 기업리서치센터

에너지 기반 미용의료기기 산업 Value chain



자료: Flatiron, 한국IR협회의 기업리서치센터

(1) 신제품 출시 및 보급 확대**신제품 출시****1) 후속작: 교체 수요 흡수****2) 새로운 에너지원: 추가 수익원**

미용의료기기 기업 측면에서 신제품 출시는 일반적으로 1) 기존 장비의 업그레이드 제품이거나, 혹은 2) 신규 에너지원 기반의 장비 출시로 분류할 수 있다. EBD 장비의 평균 수명은 약 10년이지만 병·의원의 장비 교체 주기는 3~5년으로 추정되는 만큼, 의료기기 업체들은 이 주기를 고려하여 업그레이드 신제품을 출시함으로써 자연스럽게 교체 수요를 흡수하는 전략을 구사한다. 이러한 방식은 판매량 확보에 유리할 뿐만 아니라, 업그레이드를 통한 제품 단가 인상을 통해 수익성 개선 효과도 기대할 수 있다는 장점이 있다.

기업이 기존에 보유하지 않았던 새로운 에너지원 장비를 출시하는 경우도 많다. 에너지원의 다변화는 신제품 출시 주기를 단축시키면서 장비 매출의 정체를 방지하는 데 기여한다. 특히, 레이저 장비에 특화되어 있던 기업이 HIFU 혹은 RF 장비를 새롭게 선보일 경우, 장비 판매뿐 아니라 소모품 매출이라는 추가적인 수익원도 확보할 수 있게 된다.

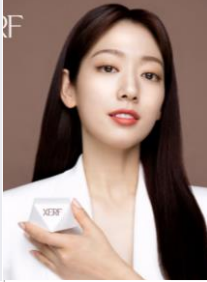
최적화된 마케팅 전략에 따라**좌우되는 제품의 성공 여부**

에너지 기반 미용의료기기는 병·의원에 설치되는 장비로, 일반 소비자에게 직접 판매되는 제품은 아니지만, 구매자인 의료진과 실사용자인 시술자(소비자) 모두를 고려해야 하는 특수한 유통 구조를 지닌다. 이에 따라 제품의 성공 여부는 단순한 기술력에 그치지 않고, 이중 고객 구조에 최적화된 마케팅 전략에 크게 좌우된다.

의료진을 대상으로 하는 마케팅은 주로 장비 할인, 소모품 무상 제공 등 경제적 인센티브를 중심으로 구성된다. 여기에 더해, 시술 편의성을 높이기 위한 제품 개선이나 의료진의 피드백을 적극 반영한 사용자 중심 설계도 주요 설득 포인트로 작용한다.

반면, 일반 소비자를 대상으로는 연예인 모델 기용, SNS 광고, 유튜브 영상 등 감성적 요소를 활용한 마케팅이 효과적이다. 특히, 기업은 자사 브랜드 이미지와 시너지를 낼 수 있는 유명인을 모델로 기용해 해당 장비에 대한 정체성을 형성한다. 소비자들은 광고에서 접한 연예인을 중심으로 제품을 기억하게 되며, 자연스럽게 '○○○ 리프팅'처럼 연예인 이름이 시술명으로 통용되는 현상이 나타난다. 이처럼 브랜드 인지도가 곧 시술 인지도로 확장되기 때문에, 의료진 입장에서 단기 내 투자 회수 및 시술 수요 확보를 고려해 소비자 선호도가 높은 장비를 선택할 수밖에 없다.

국내 피부미용의료기기 회사별 모델

모델						
기업	클래스스	제이시스메디칼	원텍	아스테라시스	루트로닉	텐텍
제품명	슈링크유니버스	덴서티	올리시오	리프테라2	세르프	텐서마

자료: 각 사 종합, 한국IR협회의 기업리서치센터

(2) 소모품 판매 확대

소모품 판매 확대를 통한
성장성 & 수익성 제고

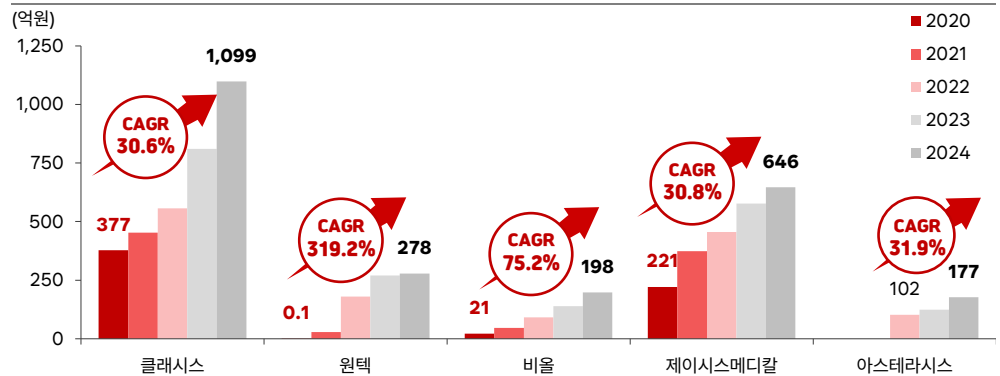
장비 보급이 확대되면 '락업 효과(Lock-up Effect)'가 형성되며, 이후 시술 과정에서 지속적으로 소비되는 소모품 판매를 기반으로 성장을 도모할 수 있다. 소모품 매출은 미용의료기기 산업에서 안정적인 매출원 역할을 하며, 수익성 제고에도 크게 기여하는 핵심 요소로 자리 잡고 있다.

미용 시술은 시간이 지나면 효과가 점차 감소하는 특성이 있어, 시술 효과를 유지하기 위해서는 3~6개월 간격으로 재시술이 필요하다. 이 과정에서 소모품은 시술과 연동되어 지속적으로 소비되므로, 장비 판매와는 별개로 꾸준한 매출이 발생한다. 이에 따라, 신규 장비 출시가 없는 시기이거나, 시장이 성숙기에 접어들어 장비 판매가 둔화되는 경우에도, 재시술 및 신규 시술 수요를 기반으로 소모품 매출 확대와 전사적 성장을 충분히 기대할 수 있다. 실제로, 국내 4사의 소모품 매출액은 연평균 두 자릿수 성장을 기록하고 있으며, 2020년 소모품 매출이 처음 발생한 원텍의 경우, 최근 4년간 연평균 319.2%라는 놀라운 성장률을 기록하고 있다. 이처럼 소모품은 기업의 꾸준한 매출 성장을 견인한다.

또한, 소모품은 장비보다 원가율이 낮아 수익성이 높다는 장점이 있다. 일반적으로 소모품의 원가율은 10%대로, 30%대 원가율을 보이는 장비보다 수익성이 월등히 우수하다. 실제로, 국내 5사의 소모품 매출 비중과 GPM(매출총이익률) 추이를 보면, 소모품 매출 비중이 높은 해일수록 GPM 역시 높아지는 경향을 확인할 수 있다. 이는 곧 소모품 매출 확대가 기업의 성장성과 수익성을 동시에 제고하는 방향임을 시사한다.

이뿐만 아니라, 소모품 생산은 비교적 유연한 인력 조정을 통해 생산량 증감에 대응할 수 있어, 타 제조업 대비 CapEx(자본적 지출) 및 감가상각비 부담이 적다. 이러한 특성 덕분에 미용의료기기 산업은 전반적으로 높은 수익성을 유지할 수 있는 구조를 갖추고 있다.

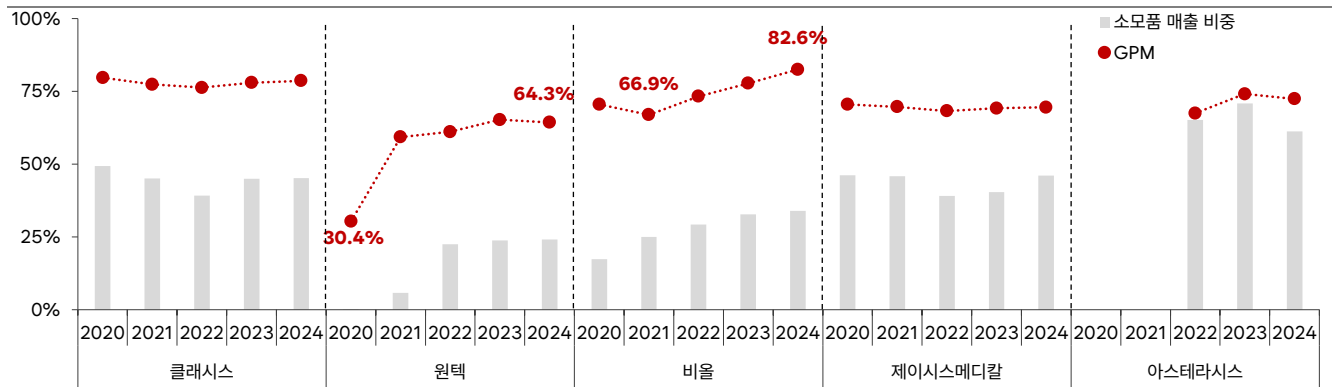
국내 5사 소모품 매출액 추이



주: 1) 제이시스메디칼은 3Q24 누적 기준, 2) 아스테라시스(2025년 코스닥 상장)는 2022년 이전의 자료 공시 x

자료: 각 사 종합, 한국IR협회의 기업리서치센터

국내 5사 소모품 매출 비중 및 GPM 추이



주: 1) 제이시스메디칼은 3Q24 누적 기준, 2) 아스테라시스(2025년 코스닥 상장)는 2022년 이전의 자료 공시 x

자료: 각 사 종합, 한국IR협회의 기업리서치센터

(3) 해외 시장 진출

K-뷰티 및 글로벌 미용 트렌드

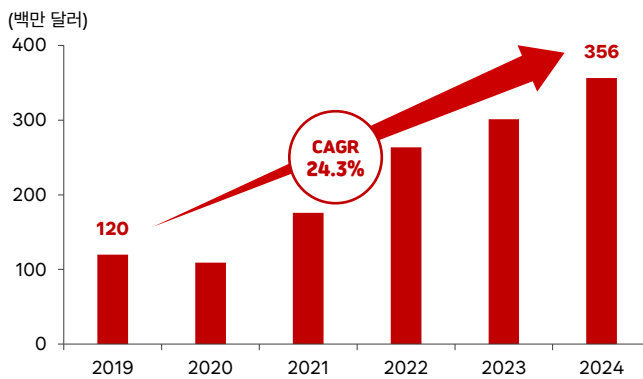
확산에 따른 해외 시장 확대 기대

국내 미용 의료기기 시장이 성숙기에 접어들면서, 국내 기업들은 미국, 브라질, 태국, 일본 등 주요 국가를 중심으로 해외 시장 진출을 본격화하고 있다. 특히, 국내 에너지 기반 미용의료기기 수출액은 2019년 1억 2,000만 달러에서 2024년 3억 5,600만 달러로 증가하며, 연평균 24.3%의 높은 성장률을 기록했다. 여기에 시술 시 반복 구매가 필요한 소모품 판매까지 포함하면, 실질적인 산업의 성장 폭은 더욱 클 것으로 전망된다.

에너지 기반 미용의료기기는 병원을 주요 수요처로 하는 산업 특성상, 안전성과 신뢰성이 최우선적으로 고려되는 규제 산업이다. 각국의 의료 정책과 관리 체계에 따라 인허가 절차를 반드시 거쳐야 하며, 이는 기업 입장에서 중요한 진입 장벽으로 작용한다. 예를 들어, 중국은 의료기기 규제가 매우 엄격한 국가로, 특히 RF(고주파) 장비를 인체 위해 가능성이 높은 '3급 의료기기'로 분류하고 있다. 3급 의료기기는 임상시험, 안전성 시험, 허가 심사 등 복잡하고 까다로운 절차를 요구한다. 다만, 기존에 동일한 에너지원 장비가 등록된 사례가 있는 경우, 동등성 입증만으로 절차가 약 6개월 정도 단축될 수 있다.

에너지 기반 미용의료기기 산업은 '락업 효과(Lock-up Effect)'가 크게 작용하는 구조이기 때문에, 인허가 지연은 시장 선점 기회를 놓치고 비용 부담을 키우는 주요 리스크로 작용한다. 그럼에도 불구하고, 국내 기업들의 수출 확대 추이를 고려할 때 이미 해외 시장에 성공적으로 안착한 것으로 판단된다. 이러한 점에서 인허가 제도는 단순한 규제 장벽을 넘어, 오히려 신규 경쟁자의 진입을 제한하는 보호막 역할을 수행할 가능성도 높다. 앞으로 K-뷰티 확산과 글로벌 미용 트렌드에 힘입어, 국내 기업들의 해외 시장 확장세는 더욱 가속화될 것으로 기대된다.

국내 에너지 기반 피부 미용의료기기 수출액 추이



주: HS코드: 9018.90.8110, 9018.90.8190

자료: 관세청, KOTRA, 한국IR협회의 기업리서치센터

국가별 의료기기(미용의료기기 포함) 인허가 절차

국가	인허가 등급	주요절차
한국	Class I, II, III, IV	등급에 따라, 신고/허가 필요
미국	Class I, II, III	510(k) 또는 PMA 승인 필요
중국	Class I, II, III	필수 임상시험 요구, 일부 제품 동등성 입증 가능
일본	Class I, II, III, IV	3등급 이상은 PMDA 승인 필수
태국	Class I, II, III, IV	일부 제품 GMP 심사 필요
브라질	Class I, II, III, IV	GMP 인증 필수, PMA 승인 필요

자료: 언론 종합, 한국IR협회의 기업리서치센터



투자포인트

1 초소형 레이저 원천기술 확보

**초소형 레이저 발진기 기술:
기존 레이저 의료기기의 대형화,
고가화 해결함으로써 레이저 기반
의료 미용기기 플랫폼 기업으로
도약**

라메디텍은 기존 레이저 의료기기 산업에서 지속적으로 제기되어 왔던 광축 정렬(Alignment) 구조의 불안정성과 복잡한 냉각 시스템으로 인한 장비 대형화 문제를 해결한 초소형 고출력 레이저 발진기 원천기술을 보유하고 있다. 전통적인 레이저 장비는 발진부 내부의 광학 구성 요소가 외부 충격에 민감하게 반응하여 정렬이 쉽게 틀어지는 구조적 한계가 존재했으며, 이를 보완하기 위한 냉각 및 안정화 설계로 인해 장비의 크기·무게·부품 수가 증가하였다. 이로 인해 레이저 기반 미용·의료기기는 주로 대형·고가 장비 중심의 병·의원 시술 시장에서만 활용되어 왔다.

동사는 이러한 구조적 제약을 발진기 내부 광학계 설계 단계에서부터 개선하였다. 광학 모듈의 일체형 구조화와 내부 진동·열처리 안정화 설계를 통해 광축 유지성을 확보하였으며, 그 결과 레이저 발진부 크기를 기존 대비 약 90~95% 수준까지 축소하는 데 성공하였다. 이는 단순한 소형화에 그치지 않고, 내충격성 및 내구성 향상, 제조 공정 단순화 및 원가 절감, 양산성 확보로 이어지는 산업적 효용성을 수반한다. 즉, 동사의 기술은 소형화·안정성·생산 효율을 동시에 달성한 발진기 플랫폼 기술로 평가할 수 있다.

또한 2940nm 파장을 사용하는 Er:YAG(어븀야그) 레이저는 수분 흡수계수가 높아, 표피 및 진피 상부층의 미세 손상 유도 및 조직 재생 촉진에 적합한 에너지 특성을 가지고 있다. 이는 HIFU(고강도 초음파) 또는 RF(고주파) 기반 장비가 깊은 조직층을 대상으로 리프팅 및 타이팅 효과를 유도하는 것과는 차별화되는 영역으로, 피부결, 색소, 반흔, 노화 개선과 같은 표면 재생 효과 측면에서 임상적 효용이 높게 평가되는 기술 방식이다. 기존 레이저 장비가 임상적 효과 측면에서는 경쟁력이 높았음에도 불구하고, 장비의 크기·가격·취급 부담으로 인해 개인용 시장으로의 확장성이 제한되어 있었다는 점을 고려하면, 동사의 소형화 기술은 레이저 방식의 장점을 유지하면서 사용 환경을 확장한 기술적 변곡점이라 할 수 있다.

동사는 해당 원천기술을 기반으로 전문가용 미용기기(퓨라셀, 퓨라셀MX), 개인용 홈케어 기기(퓨라셀ME 및 퓨라셀MEin), 나이가 레이저 채혈기 및 엑시머 기반 피부질환 치료기 등으로 적용 영역을 확대하고 있다. 이러한 제품 확장은 단순한 라인업 확장이 아니라, 하나의 발진기 플랫폼을 중심으로 미용·가정용·의료기기 시장을 연속적으로 연결하는 구조적 확장이라는 점에서 의미가 있다. 특히 소형화된 레이저 모듈은 LED, 갈바닉, RF 등 타 에너지원과의 복합 모듈 통합 설계가 용이하며, 향후 약물전달기(DDS) 및 디지털 헬스케어 기기 등 기능성 의료기기로의 확장 가능성을 동시에 확보하고 있다는 점에서 주목할 필요가 있다.

기존 레이저 제품 한계점

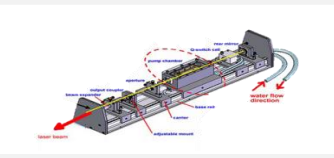
PROBLEM. 01

광축정렬(Alignment) 문제

외부충격에 취약

제조비용

제조시간



저렴하고 외부충격에 강한 스테틱 및 가용 레이저 기기 제조에 큰 제약

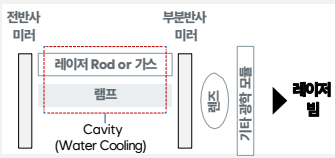
PROBLEM. 02

미러와 레이저 Rod간 간격 문제

레이저 종류

레이저 Rod 길이

레이저 빔 각도



레이저 Rod와 미러간 거리조정에 큰 제약

기존 레이저 제품 한계점



Size : 800X150X180 mm



크기 ↑ 가격 ↑

“ 기존 제품 대비 90~95% 크기 축소 가능한 세계 최초 초소형 레이저 발전기 원천기술 보유 ”

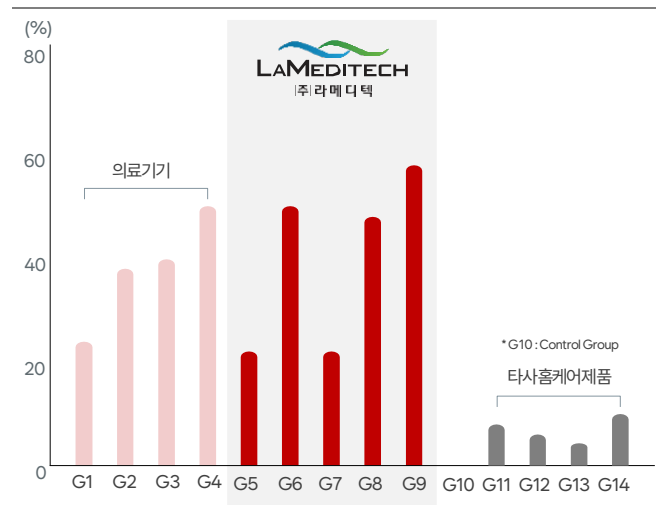
자료: 라메디텍, 한국IR협회의 기업리서치센터

천공 깊이 측정: 전임상 통한 천공(Perforation) 확인

GROUP	종류	천공 깊이(mm)	직경(mm)
G1	의료기기A	0.1225±0.0043	0.1108±0.0051
G2	의료기기A	0.1458±0.0034	0.1612±0.0015
G3	의료기기A	0.1482±0.0027	0.2034±0.0042
G4	의료기기A	0.1895±0.0052	0.2154±0.0058
G5	퓨라셀-ME 80mJ	0.1271±0.0041	0.1734±0.0087
G6	퓨라셀-ME 120mJ	0.1486±0.0023	0.1887±0.0073
G7	퓨라셀 80mJ	0.1254±0.0052	0.1743±0.0051
G8	퓨라셀 180mJ	0.1491±0.0094	0.2024±0.0014
G9	퓨라셀 280mJ	0.1946±0.0025	0.2214±0.0034
G10	Control Group (Normal: non treat)	천공 발생 없음	
G11	초음파	천공 발생 없음	
G12	갈바닉	천공 발생 없음	
G13	EMS	천공 발생 없음	
G14	RF	천공 발생 없음	

자료: 라메디텍, 한국IR협회의 기업리서치센터

약물침투 깊이 측정



자료: 라메디텍, 한국IR협회의 기업리서치센터

신제품 출시 모멘텀과 해외 인허가 기반 매출 성장 가속화 기대

퓨라셀 시리즈 신제품 출시를
통해 국내 매출 성장 진행중.
2025년 일본·베트남 등 인허가를
확보함에 따라 2026년부터는
해외 매출 본격화 기대됨

라메디텍은 초소형 레이저 발진기 플랫폼을 기반으로 한 제품 라인업 확장을 통해 매출 성장 단계에 진입하고 있다. 동사는 2021년 에스테틱 전문 시술 시장을 대상으로 레이저 미용기기 퓨라셀(FX-5000)을 출시한 이후, 2022년에는 개인용 레이저 홈케어 기기 퓨라셀ME(FX-1000)를 선보이며 B2C 시장으로 진입하였다. 이어 2024년 4월에는 레이저에 RF, EMS, 갈바닉, Hot&Cool 기능을 통합한 복합형 전문가용 미용기기 퓨라셀MX(FX-7000)를 출시하면서 에스테틱, 스킨케어 슁 중심의 시술시장에서 제품 경쟁력을 강화하고 있다.

이와 같은 제품 포트폴리오 확장은 실적 성장으로 직결되고 있다. 2024년 매출액은 66억원(YoY +125.4%)으로 전년 대비 큰 폭의 성장을 기록하였다. 특히 레이저 미용기기 매출은 2023년 15억원에서 2024년 54억원으로 확대되며 매출 성장을 주도하였다. 2025년 상반기에도 매출액 36억원(YoY +26.0%)을 기록하였으며, 이 중 레이저 미용기기 매출은 2024년 상반기 22억원에서 2025년 상반기 34억원으로 YoY +57.9% 증가하였다. 퓨라셀MX 출시 이후 에스테틱 채널에서의 장비 설치 확대와 함께 홈쇼핑, 라이브커머스, 온라인몰 등 소비자 직판 채널에서 퓨라셀ME의 판매가 확대되며 전문 시술 시장과 홈케어 시장 간 브랜드 연계 효과가 형성되고 있다.

2025년까지의 매출 성장은 주로 국내 시장을 중심으로 이루어지고 있다. 그러나 동사는 향후 수출 매출 확장을 위해 제품 특성에 따라 국가별 인허가 전략을 차별화하고 있으며 2026년부터 의미있는 해외 매출이 발생할 것으로 기대된다. 미용기기(비의료기기)의 경우, 국가별 규제강도가 상대적으로 낮은 시장부터 단계적으로 유통 네트워크를 확장하고 있으며, 치료 목적의 미용 의료기기(케어빔, 레이벳)의 경우, 국가별 의료기기 인허가 체계를 고려한 중장기 승인 로드맵을 적용하고 있다.

2025년에는 일본 PMDA 인증(케어빔) 및 베트남 B형 의료기기 인증(퓨라셀MX)을 획득하였으며, 이는 2026년 이후 해외 매출 본격화의 전제 조건인 '시장 진입 가능성'을 확보했다는 점에서 의미가 있다. 일부 미용기기 제품은 특정 국가에서는 미용기기로 판매가 가능하지만, 다른 국가에서는 의료기기 규제 대상에 해당될 수 있기 때문에, 동사는 국가별 허가체계·시술 문화·채널 구조에 따른 차별화된 수출 전략을 수립 중이다. 이는 단순 수출 개시가 아니라, 시장별 적합한 제품 포지셔닝과 유통 파트너십 확보를 포함한 구조적 진출 전략으로 평가할 수 있다.

국내외 인증 현황

	[인증 완료]	[인증 진행]
레이저 피부마용기기 및 치료기기	대한민국 - FX-1000 - FX-2000 - FX-5000 - FX-5000H - FX-7000 - EX-3000 중국 - FX-5000 베트남 - FX-7000 유럽연합 - FX-5000 - FX-7000(CE LVD) - FX-2000(CE LVD) - EX-3000 - EX-3000 미국 - FX-7000 - FX-2000(FDA) 일본 - FX-2000(FCC)	미국 - FX-7000 - FX-2000(FDA) 유럽연합 - FX-2000(CE MDR)
레이저 채혈기	대한민국 - LMT-1000 - LMT-3000 - LMT-5000 대만 - LMT-1000 - LMT-3000 - LMT-5000 멕시코 - LMT-1000 - LMT-3000 - LMT-5000 미국 - LMT-1000 - LMT-3000 - LMT-5000 브라질 - LMT-1000 - LMT-3000 - LMT-5000 영국 - LMT-1000 - LMT-5000 우크라이나 - LMT-1000 - LMT-5000 유럽연합 - LMT-1000 - LMT-3000 - LMT-5000 이탈리아 - LMT-1000 인도네시아 - LMT-3000 러시아 - LMT-3000	대한민국 - BL-6000 카자흐스탄 - LMT-1000 - LMT-5000 아랍에미리트 - LMT-1000 - LMT-5000

* 주요국 인증 현황은 '25.08월 기준

자료: 라메디텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

제품별 주요 사업 로드맵

	제품 Line up 및 R&D 진행	'25. 하반기	'26. 상반기	'26. 하반기
레이저 피부 마용기기	퓨라셀 MX (B2B)	- 말레이시아 Perfect Doc(에스테틱용) 출시 - 베트남 의료기기 인증완료 및 판매진행 - 유럽 CE LVD 완료 및 일부 유럽국가 (영국, 폴란드, 벨기에) 영업활동 개시	- 브라질 인증획득 및 판매시작 - 퓨라셀 MEDICAL(가칭) 식약처 의료기기인증 및 병원 유통 - 퓨라셀MX 해외인증(태국, 인도네시아) 완료 및 판매 - 퓨라셀 MX 업그레이드 - HIFU 모듈 및 헤어 관리 모듈 출시	- 미국 FDA 인증 완료 및 판매 개시 - 유럽 MDR(의료기기 인증) 완료 후 유럽 전 지역 판매 확대
	퓨라셀 ME 퓨라셀 MEin (B2C)	- 미국FCC 인증 및 아마존 입점 완료 - 소피코리아 입점('25.09) - 퓨라셀미인 업그레이드 - AI 피부 진단앱 - HIFU 모듈 출시 - 탈모관리 디바이스 출시 - 유럽CE LVD 완료 및 유럽 지역 영업활동 진행 - 개인용 디바이스 OEM 진행	- 퓨라셀 미인 중국 인증 완료 및 판매 - 퓨라셀 미인 베트남 인증 완료 및 판매 - AI 피부 진단앱을 활용한 스킨 솔루션 구축 서비스 확대 - 퓨라셀 미인 결합 솔루션 라인업 확대 - 개인용 디바이스 OEM/ODM 사업 확대	유럽 MDR(의료기기 인증) 완료 후 유럽 전 지역 판매 확대
광조사 피부 치료기	케어빔	- 멕시코 독점계약 체결('25.08) - 한의원 아토피 판매 시장 진출 - 일본 후생성 등록 후 본격 판매 시작	케어빔 해외인증 진행(멕시코, 인도네시아) 및 판매 시작	자외선 광조사기 AI 기능 탑재 업그레이드 모델 출시
레이저 채혈기	핸드레이 시리즈	- UAE 비독점계약 체결('25.07) - UAE 의료기기 인증완료('25.12) - 미국 Henry Schein의 판매 시스템 등록 완료	핸드레이 라이트 일회용 캡 당뇨 소모성재료 등록 완료	핸드레이 프로 일회용 캡 의료보험 치료재료대 등록진행
	핸드레이 글루	- 핸드레이 글루 임상완료 및 식약처 접수('25.09) - 식약처 인증 획득('25.12) - 핸드레이 글루 식약처 수출허가 완료 및 해외 영업활동 진행	- 핸드레이 글루 국내 판매 진행 - 핸드레이 글루 해외 판매 활동 진행 (수출허가 기반 인허가 가능 국가)	CE MDR 획득 및 유럽 지역 유통
R&D	약물전달시스템(DDS)	- 동종 ECM 제조사와 국내 총판 계약 체결 예정 - 인체조직은행 설립 진행 중(동종 ECM 유통목적)	- 인체조직은행 설립 완료 - 동종 ECM 기반 고기능 스킨부스터 출시 예정	약물전달시스템(DDS) 국내 식약처 인증 및 출시
	기타 제품군		당뇨발 관리 Footcare system 출시	EMR 기반 만성질환 관리기기 출시

자료: 라메디텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

3 의료기기 확장을 통한 중장기 성장 모멘텀

레이저 발전기 원천기술 기반
치료 목적 제품군 확장 측면에서
기술적·임상적·사업적 확장성을
동시에 보유. 중장기적으로는
의료기기 매출 비중 확대를 통해
동사의 실적 안정성 및 기업가치
재평가(Re-rating)가 기대됨

라메디텍의 의료기기 사업은 미용기기 사업과는 별개의 임상적 치료 수요를 기반으로 하는 시장에 연계되어 있으며, 이는 동사의 중장기 성장 모멘텀으로 반영될 전망이다. 의료기기 영역은 단순한 소비재적 수요가 아니라 질환 관리, 치료 목적의 지속적 시술 수요에 의해 시장 규모가 형성된다는 점에서, 미용기기 시장 대비 수요 변동성의 완충 효과 및 매출 안정성 확대에 기여할 수 있다. 동사는 현재 레이저 채혈기, 엑시머 기반 피부질환 치료기 케어빔 및 레이벳을 중심으로 의료기기 사업화를 진행하고 있으며, 이는 단순히 제품 라인업 증가에 그치지 않고, 레이저 발전기 원천기술의 적용 영역이 미용기기에서 의료기기로 확장되고 있다는 점에서 기술 플랫폼 성장 전략의 연장선에 있다고 판단된다.

의료기기사업 핵심축은 레이저 채혈기이다. 기존 채혈 방식은 바늘을 이용하는 방식이 주류이며, 이는 통증, 감염 위험, 반복 채혈에 따른 피부 손상 등 환자 경험 측면의 문제가 지속적으로 제기되어 왔다. 반면, 레이저 채혈은 조직액 내 수분 흡수에 특화된 파장의 레이저 에너지가 진피 상부층에 미세한 채혈 통로를 형성하는 메커니즘을 통해 채혈을 수행하는 방식으로, 무바늘, 무통 채혈이 가능하다는 점에서 환자 편의성과 순응도가 대폭 향상되는 장점이 있다. 특히 당뇨 환자의 경우 혈당 측정을 위해 하루 수 회 반복 채혈이 필요하고, 소아, 고령 환자의 경우 바늘 공포감으로 인한 채혈 거부 문제가 빈번히 발생한다는 점에서, 레이저 채혈기는 기존 장비 대비 환자 경험 개선 효과가 구조적으로 크다.

동사의 레이저 채혈기는 기존 대형 레이저 장비 대비 90~95% 이상 소형화된 레이저 발전기 모듈을 기반으로 구현되어 있으며, 이는 환자가 직접 휴대하거나 의료 환경 내에서 반복 사용하기 적합한 구조를 형성한다. 또한 해당 기기는 국내 신의료기술평가를 통해 안전성과 유효성이 검토되었으며, 현재 신의료기술 등재 완료 후 치료재료대 방식으로 의료보험 등록을 진행중에 있다. 이미 의료기관 및 진단 환경에서의 적용 가능성이 확보된 상태로, 근 시일내에 보험수가 적용을 통한 병원 매출 확대가 기대된다. 레이저 채혈기 시장은 단일 제품 판매가 아닌, 채혈, 혈당 모니터링, 데이터 기반 만성질환 관리 플랫폼으로 확장될 수 있는 점에서 중장기 진입장벽 및 고객 Lock-in 효과가 클 것으로 예상된다. 동사의 초소형 레이저 기술은 웨어러블 센서, 자기진단기기·디지털 치료기기(DTx) 등과 연계될 경우, 단순 기기 판매를 넘어 헬스케어 플랫폼 사업으로 확대될 수 있는 기술적 기반을 제공할 것으로 기대된다.

두 번째 의료기기 축은 엑시머(308nm) 기반 피부질환 치료기인 케어빔 및 레이벳이다. 해당 장비는 아토피 피부염, 건선, 백반증 등 자가면역성 피부질환의 국소 광선치료에 적용되는 장비로, 특정 파장대의 UVB 광에 의해 과활성화된 T세포 반응을 억제하고, 피부 재생을 유도하는 치료 메커니즘을 갖는다. 엑시머 장비는 국소 병변에 직접적으로 광에너지를 적용할 수 있어 전신 면역억제제 대비 부작용 위험이 낮고, 치료 부위에만 선택적으로 적용 가능하다는 점에서 임상적 장점이 존재한다. 실제로 해당 장비는 소아·청소년 환자층에서도 사용이 가능하다는 점에서 안전성과 적용 대상의 확장성을 확보하고 있다.

케어빔(EX-3000)은 2025년 2월 일본 PMDA 의료기기 인증을 획득하였으며, 이는 일본 내 병·의원 및 피부과 네트워크 시장에 진입할 수 있는 실질적 기반 확보를 의미한다. 일본은 건선·백반증 환자 수가 높고, 국소 광선치료가 비교적 정착되어 있는 시장으로, 엑시머 치료기 수요가 지속적으로 유지될 것으로 기대된다.

동사의 의료기기 사업은 레이저 발전기 원천기술을 기반으로 한 치료 목적 제품군 확장이라는 점에서 기술적·임상적·사업적 확장성을 동시에 보유하고 있다. 단기적으로는 미용기기 중심의 매출 성장세가 지속되는 가운데, 중장기적으로는 의료기기 매출 비중 확대를 통해 동사의 실적 안정성 및 기업가치 재평가(Re-rating)가 기대된다.

레이저 채혈기: 신의료기술 등재 및 국내외 유통망 확대

* %는 '24(E) 매출 비중 기준

제품명	주요 기능 / 특징	핵심 요소 기술	사업 진행현황
핸드레이-LITE (개인용)	- 바늘보다 낮은 통증 2차 감염 낮음 - 의료폐기물 적음	- 레이저 발전기 설계 및 제조기술 - 레이저 Rod 설계 및 제조기술 - 디바이스 설계 및 제조기술	- 신의료기술 등재 통한 안전성 및 기존 기술 대비 유효성 입증 - 의료보험 치료재료대 등재 진행 중
핸드레이-PRO (의료기관용)	- 높은 휴대 편의성 - 안정적 레이저 출력 - 짧은 시간 내 다수의 채혈		

※ 임상시험 데이터

ABO 확인 성공률	혈색소 검사												
바늘 채혈기 100% 레이저 채혈기 100% 혈액형 측정에 있어 기존 채혈침과 결과 차이가 발생하지 않음 확인	바늘 채혈기 13.30g/dL 레이저 채혈기 13.35g/dL 통계적으로 유의미한 차이가 없는 것으로 나타남												
혈당 검사	통증점수 및 만족도												
바늘 채혈기 136.98mg/dL 레이저 채혈기 137.56mg/dL 통계적으로 유의미한 차이가 없는 것으로 나타남	<table><tr><th></th><th>레이저채혈기 선호</th><th>금속 바늘채혈기 선호</th><th>물다선호</th></tr><tr><td>통증</td><td>61.0%</td><td>15.0%</td><td>24.0%</td></tr><tr><td>만족도</td><td>56.5%</td><td>8.5%</td><td>35.0%</td></tr></table> 통증 비교시 레이저 채혈기의 만족도가 더 높음		레이저채혈기 선호	금속 바늘채혈기 선호	물다선호	통증	61.0%	15.0%	24.0%	만족도	56.5%	8.5%	35.0%
	레이저채혈기 선호	금속 바늘채혈기 선호	물다선호										
통증	61.0%	15.0%	24.0%										
만족도	56.5%	8.5%	35.0%										

자료: 라메디텍, 한국IR협의회 기업리서치센터



실적 추이 및 전망

2024년 실적 추이

라메디텍의 2024년 실적은 매출액 66억원(YoY +125.4%), 영업손실 97억원(YoY 적자확대), 당기순손실 95억원(YoY 적자확대)이다. 기존 전문가용 레이저 미용기기 퓨라셀, 홈케어용 레이저 미용기기 퓨라셀ME 판매 증가에 더해, 2024년 4월에는 전문가용 레이저 복합 피부미용기기인 퓨라셀MX(FX-7000)가 출시됨에 따라 레이저 피부미용기기 매출이 2023년 15억원에서 2024년 54억원으로 급증하며 전사 매출 성장을 견인했다.

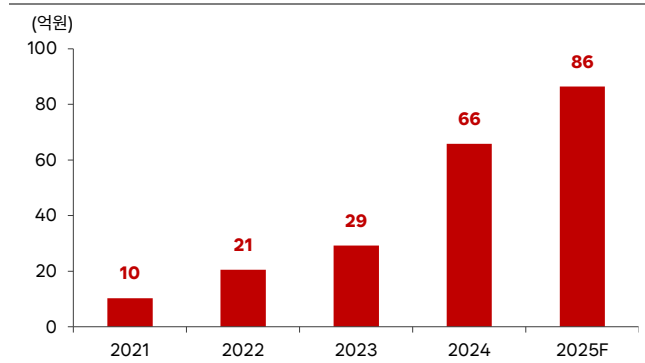
이익측면에서는 매출 증가에 따른 생산 효율 개선 및 공정 최적화가 진행되며 매출총이익률(GPM)이 2023년 30.8%에서 2024년 35.8%로 5.0%p 개선되었다. 하지만 피부미용기기 판매와 연동하여 홈쇼핑 수수료 등과 같은 지급수수료 증가, 브랜드 인지도 강화를 위한 TV CF, PPL 등 마케팅비 확대에 의해 판매관리비가 2023년 44억원에서 2024년 120억원으로 YoY 171.6% 상승함에 따라 영업적자가 확대되었다.

2025년 실적 전망

2025년 실적은 매출액 86억원(YoY +31.4%), 영업손실 103억원(YoY 적자확대), 당기순손실 102억원(YoY 적자확대)을 전망한다. 2025년 상반기 실적은 매출액 36억원(YoY +26.0%), 영업손실 55억원(YoY 적자확대), 당기순손실 53억원(YoY 적자확대)이다. 레이저 피부미용기기 매출은 1H24 22억원에서 1H25 34억원으로 전년동기대비 57.9%의 높은 성장세를 이어가고 있으며, 퓨라셀MX(FX-7000)의 판매 확대와 더불어 2025년 6월에는 개인용 레이저 복합 피부미용기기 퓨라셀MEin(FX-2000)이 출시됨에 따라 하반기에도 피부미용기기가 전사 매출성장을 견인할 것으로 전망된다. 또한 2025년 2월 엑시머 광조사 피부치료기 케어빔(EX-3000) 일본 PMDA 획득, 2025년 4월 퓨라셀MX(FX-7000) 베트남 B형 의료기기 인증 획득을 바탕으로 2026년부터는 미용의료기기 수출 매출 성장도 본격화될 가능성이 높다고 판단된다.

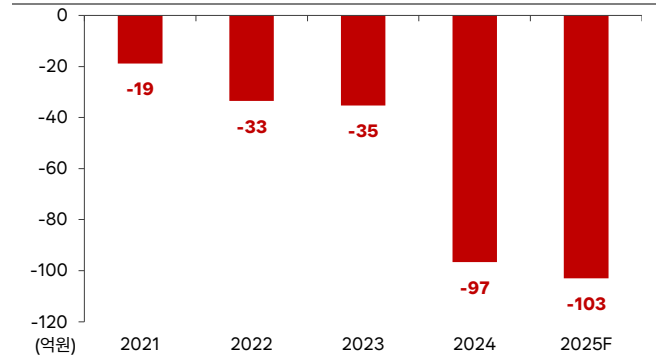
수익측면에서 당사는 공모자금을 활용해 연간 생산능력을 100억원 규모에서 2024년말 기준 200억원 규모로 2배 확대하며 원가 절감 및 규모의 경제 기반을 확보하고 있다. 실제 2025년 상반기에도 생산량 확대에 따라 매출총이익률이 1H24 38.8%에서 1H25 45.7%로 전년동기대비 6.9%p 개선되었으며, 당분간 높은 매출 성장세가 기대됨에 따라 생산량 확대에 따른 GPM 개선세가 이어질 것으로 전망된다. 판매관리비는 2024년에 이어 2025년에도 마케팅 비용 집행이 이어짐에 따라 1H24 56억원에서 1H25 71억원으로 전년동기대비 27.5% 증가하였다. 다만, 당사는 최근 홈쇼핑 외에도 인플루언서 공동구매, 방판, 자사몰 판매 등 판매채널 다양화를 바탕으로 판매 비용 및 광고비 효율화를 진행하고 있으며, 이를 통해 점차 적자폭을 축소해갈 전망이다.

매출액 추이



자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

영업이익 추이



자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

실적 추이 및 전망

(단위: 억원, %)

	2021	2022	2023	2024	2025F
매출액	10	21	29	66	86
증가율 (%)	403.9	99.8	42.0	125.4	31.4
피부미용/의료기기		18	15	54	83
레이저 채혈기		1	13	11	2
기타		2	2	1	1
매출원가	7	18	20	42	47
매출원가율 (%)	70.0	85.7	69.0	63.6	54.7
매출총이익	4	3	9	24	39
매출총이익률 (%)	35.7	13.9	30.8	35.8	45.7
영업이익	-19	-33	-35	-97	-103
증가율 (%)	적지	적지	적지	적지	적지
세전계속사업이익	-19	-44	-83	-95	-102
(지배주주)당기순이익	-19	-44	-83	-95	-102

자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

Valuation
1 에너지 모듈 플랫폼 기술을 보유한 기업으로서 밸류에이션 재평가 기대
2025년 예상실적 기준
주가 밸류에이션은
PBR 6.8배, PSR 7.3배로,
동종기업 평균인 PBR 7.6배,
PSR 9.0배 대비
다소 할인된 수준

라메디텍의 현재 주가수준을 판단하기 위해 국내에서 에너지 기반 미용의료기기를 주력으로 하는 상장기업인 클래식스, 원텍, 아스테라시스를 비교대상으로 설정하였다. 참고로 과거 동종 업종 내 시가총액 상위 기업이었던 제이시스메디칼(2024년, 시러큐스서브코(PEF)에 매각)과 루트로닉(2023년, 한앤컴퍼니(PEF)에 매각)은 M&A 이후 상장폐지되어, 현 시점에서 직접적인 피어그룹 비교에서는 제외하였다.

동사의 2025년 예상실적은 매출액 86억원, 영업손실 103억원, 당기순손실 102억원으로 추정하며, 아직 이익 창출 이전 단계에 있기 때문에 PER을 활용한 밸류에이션 산출은 불가능하다. 따라서 PBR 및 PSR을 중심으로 동사의 주가 수준을 비교하는 것이 합리적이라고 판단된다. 2025년 예상실적 기준 동사의 주가 밸류에이션은 PBR 6.8배, PSR 7.3배로, 이는 동종기업 밸류에이션 평균인 PBR 7.6배, PSR 9.0배 대비 다소 할인된 수준으로 나타난다. 즉, 동사는 아직 적자 구간에 있음에도 불구하고 매출 및 자본규모 대비 기업가치는 동종 업계 대비 밸류에이션 부담이 상대적으로 높지 않은 수준에서 형성되어 있다고 판단된다.

그러나, 단순 수치 비교만으로 라메디텍을 기존 미용의료기기 업체들과 동일 선상에서 평가하기에는 한계가 있다고 생각된다. 동종기업 대다수가 HIFU·RF 기반의 피부 리프팅·타이트닝 장비 중심의 제품 포트폴리오를 보유하고 있는 반면, 동사는 2940nm Er:YAG 기반 레이저 기술을 플랫폼 형태로 소형화·모듈화하여 미용기기뿐 아니라 다양한 의료 솔루션으로 확장하고 있다. 즉, 동사는 특정 장비 유형 중심이 아니라 에너지 모듈 플랫폼 기술을 보유한 기업이라는 점에서 본질적으로 확장성의 범위가 다르다고 판단된다.

이를 바탕으로 동사는 미용기기 영역뿐 아니라 의료기기 영역에도 동시에 진출하고 있다. '퓨라셀' 및 '퓨라셀MX'와 같은 미용기기는 소비자/시술 시장의 성장을 반영하는 반면, 레이저 채혈기(핸드레이) 및 엑시머 레이저 치료기(케어빔/레이벳)는 당뇨·자가면역 피부질환 등 임상적 수요를 기반으로 하는 의료시장에 연계되어 있다. 이와 같은 시장 노출 영역의 이원화 구조는 전방 수요 변동 리스크를 완화하고, 중장기적으로는 매출원 다변화 및 수익구조 안정화가 가능하다는 점에서 기존 EBD 기업들과는 차별적 경쟁력으로 평가된다.

특히, 레이저 채혈기는 기존 바늘 기반 란셋 시장을 대체할 수 있는 무통·무바늘 방식으로, 향후 웨어러블 혈당 측정, 디지털 치료기기(DTx), 만성질환 모니터링 플랫폼으로의 확장 가능성까지 연결된다는 측면에서 중장기 성장동력으로서 기대를 모으고 있다. 따라서 글로벌 인증 기반의 제품 수출 확대 및 의료기기 사업화가 기대되는 2026년 이후부터는 동사의 밸류에이션 재평가가 가능할 것으로 기대된다.

동종기업 비교

(단위: 원, 억원, %, 배)

		라메디텍	클래스스	원텍	아스테라시스
주가(원) 2025년 10월 27일 종가 기준		7,190	50,700	8,780	15,080
시가총액(억원)		633	33,211	7,899	5,656
자산총계(억원)	2022	79	3,314	738	146
	2023	113	3,754	1,533	166
	2024	223	6,084	1,779	247
	2025E	163	7,158	2,260	502
자본총계(억원)	2022	-118	2,296	571	55
	2023	86	2,835	993	67
	2024	192	4,526	1,268	196
	2025E	93	5,634	1,704	458
매출액(억원)	2022	21	1,418	815	156
	2023	29	1,801	1,156	175
	2024	66	2,429	1,153	288
	2025E	86	3,497	1,610	437
영업이익(억원)	2022	-33	689	268	18
	2023	-35	896	460	16
	2024	-97	1,224	348	67
	2025E	-103	1,760	639	153
영업이익률(%)	2022	-162.7	48.6	32.8	11.4
	2023	-120.8	49.8	39.8	8.9
	2024	-146.9	50.4	30.2	23.1
	2025E	-119.2	50.3	39.7	35.0
지배주주순이익(억원)	2022	-44	754	134	12
	2023	-83	742	388	9
	2024	-95	979	291	54
	2025E	-102	1,345	488	127
PER(배)	2022	-	15.8	30.2	-
	2023	-	32.9	21.2	-
	2024	N/A	31.4	13.4	-
	2025E	N/A	24.7	16.2	43.8
PBR(배)	2022	-	5.2	7.2	-
	2023	-	8.5	8.3	-
	2024	3.7	6.9	3.1	-
	2025E	6.8	5.9	4.6	12.3
ROE(%)	2022	171.9	38.3	32.3	N/A
	2023	518.8	28.9	49.7	14.3
	2024	-68.5	26.5	25.8	40.6
	2025E	-71.8	26.4	32.8	38.7
PSR(배)	2022	-	8.4	5.0	-
	2023	-	13.6	7.1	-
	2024	10.0	12.7	3.4	-
	2025E	7.3	9.5	4.9	12.7

주: 동종기업의 2025년 예상실적은 컨센서스 적용

자료: Quantivise, 한국IR협회의 기업리서치센터



리스크 요인

1 오버행 부담

공모 이전 투자했던
벤처캐피탈 등의 지분 출회 가능성

라메디텍은 기술특례상장을 통해 2024년 6월 코스닥 시장에 상장된 기업으로, 상장 이후에 주가 흐름이 좋지 않아 공모 이전 투자했던 벤처캐피탈 등과 같은 재무적 투자자 지분 상당수가 락업 해제 이후에도 매도로 이어지지 않은 상황이다. 실제, 2025년 반기보고서 주요 주주현황에 따르면 전략적투자자(SI)인 바디텍메드(지분율 6.84%)를 포함하여 벤처캐피탈 한국투자파트너스(지분율 11.4%), 라이프코어-CNH(지분율 1.9%), (주)오다스톤파트너스(지분율 1.1%)가 여전히 지분을 보유하고 있다. 향후 해당 물량은 시장에서 매도 물량(Overhang)으로 출회될 가능성이 존재하며, 이는 단기 주가 변동성 확대 또는 주가 상단을 제한하는 요인으로 작용할 수 있다는 점에서 리스크 요인이라고 판단된다.

2 마케팅 비용 집행에 따른 영업적자 확대

선제적 마케팅 비용 확대는
시장 선점 및 장기 성장 기반
확보를 위한 투자의 성격,
다만, 비용 증가를 상회하는 매출
성장세 확인 필요

라메디텍은 2024년부터 시장 점유율 확대와 브랜드 인지도 강화를 목표로 대규모 마케팅 비용을 선제적으로 집행하고 있다. TV 광고, 홈쇼핑, 인플루언서 협업 등 다양한 채널을 활용한 마케팅 전략은 신규 소비자 유입과 브랜드 인식 제고에 기여했으나, 단기적으로는 판매관리비 부담을 가중시켜 영업적자 폭이 확대되는 결과를 초래하였다. 특히 2024년 판매관리비는 전년 대비 약 171.6% 증가하여 매출 증가율(YoY +125.4%)을 상회하였으며, 이는 성장 초기 단계의 기업이 겪는 전형적인 수익성 희생 국면으로 볼 수 있다. 미용기기 산업의 특성상 브랜드 인지도와 소비자 신뢰 확보가 시장 내 경쟁력의 핵심 요인이라는 점에서, 이러한 마케팅 비용은 단기 손익 악화보다는 시장 선점 및 장기 성장 기반 확보를 위한 전략적 투자의 성격이 강하다. 다만 향후 비용 증가를 상회하는 매출 성장세가 지속적으로 이어져 BEP(손익분기점) 이상을 조기 달성하는 시점이 도래해야만, 수익성 개선과 기업가치 재평가로 이어질 수 있기 때문에 이 부분을 지켜볼 필요가 있다고 판단된다.

포괄손익계산서

(억원)	2021	2022	2023	2024	2025F
매출액	10	21	29	66	86
증가율(%)	403.9	99.8	42.0	125.4	31.4
매출원가	7	18	20	42	47
매출원가율(%)	70.0	85.7	69.0	63.6	54.7
매출총이익	4	3	9	24	39
매출이익률(%)	35.7	13.9	30.8	35.8	45.7
판매관리비	22	36	44	120	142
판매비율(%)	220.0	171.4	151.7	181.8	165.1
EBITDA	-17	-31	-32	-92	-94
EBITDA 이익률(%)	-167.8	-151.2	-110.7	-139.8	-108.7
증가율(%)	적지	적지	적지	적지	적지
영업이익	-19	-33	-35	-97	-103
영업이익률(%)	-182.9	-162.7	-120.8	-146.9	-119.2
증가율(%)	적지	적지	적지	적지	적지
영업외손익	0	-11	-48	2	1
금융수익	0	5	2	2	2
금융비용	1	16	50	1	1
기타영업외손익	1	0	-0	0	0
종속/관계기업관련손익	0	0	0	0	0
세전계속사업이익	-19	-44	-83	-95	-102
증가율(%)	적지	적지	적지	적지	적지
법인세비용	0	0	0	0	0
계속사업이익	-19	-44	-83	-95	-102
중단사업이익	0	0	0	0	0
당기순이익	-19	-44	-83	-95	-102
당기순이익률(%)	-181.5	-215.5	-284.6	-144.2	-118.3
증가율(%)	적지	적지	적지	적지	적지
지배주주지분 순이익	-19	-44	-83	-95	-102

현금흐름표

(억원)	2021	2022	2023	2024	2025F
영업활동으로인한현금흐름	-18	-34	-38	-98	-98
당기순이익	-19	-44	-83	-95	-102
유형자산 상각비	1	2	3	4	8
무형자산 상각비	0	0	0	0	1
외환손익	0	0	0	0	0
운전자본의감소(증가)	-2	-5	-7	-11	-5
기타	2	13	49	4	0
투자활동으로인한현금흐름	-2	-4	-42	-43	19
투자자산의 감소(증가)	0	0	0	0	-1
유형자산의 감소	0	0	0	0	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-2	-3	-1	-41	-11
기타	0	-1	-41	-2	31
재무활동으로인한현금흐름	54	16	63	197	33
차입금의 증가(감소)	-7	-3	-4	-5	30
사채의증가(감소)	0	0	0	0	0
자본의 증가	60	0	63	203	4
배당금	0	0	0	0	0
기타	1	19	4	-1	-1
기타현금흐름	0	-0	-0	0	0
현금의증가(감소)	33	-22	-16	56	-46
기초현금	26	59	37	21	77
기말현금	59	37	21	77	30

재무상태표

(억원)	2021	2022	2023	2024	2025F
유동자산	71	55	87	155	89
현금성자산	59	37	21	77	30
단기투자자산	0	0	40	35	2
매출채권	1	1	7	7	9
재고자산	9	16	15	26	35
기타유동자산	2	1	5	10	13
비유동자산	18	23	26	69	74
유형자산	17	19	19	57	60
무형자산	0	0	0	3	4
투자자산	0	0	0	3	4
기타비유동자산	1	4	7	6	6
자산총계	89	79	113	223	163
유동부채	5	180	12	13	13
단기차입금	0	0	0	0	0
매입채무	0	1	1	2	3
기타유동부채	5	179	11	11	10
비유동부채	18	16	15	19	57
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	14	9	5	4	33
기타비유동부채	4	7	10	15	24
부채총계	23	196	27	32	70
지배주주지분	66	-118	86	192	93
자본금	6	5	37	43	44
자본잉여금	150	41	300	496	499
자본조정 등	0	10	7	9	9
기타포괄이익누계액	0	0	0	0	0
이익잉여금	-90	-174	-257	-356	-459
자본총계	66	-118	86	192	93

주요투자지표

	2021	2022	2023	2024	2025F
P/E(배)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
P/B(배)	0.0	N/A	0.0	3.7	6.8
P/S(배)	0.0	0.0	0.0	10.0	7.3
EV/EBITDA(배)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
배당수익률(%)	N/A	N/A	N/A	0.0	0.0
EPS(원)	-314	-669	-1,228	-1,177	-1,167
BPS(원)	1,026	-1,771	1,169	2,214	1,056
SPS(원)	173	310	431	816	987
DPS(원)	0	0	0	0	0
수익성(%)					
ROE	-41.2	171.9	518.8	-68.5	-71.8
ROA	-26.4	-53.0	-86.8	-56.4	-52.9
ROIC	-74.5	-109.8	-93.7	-143.1	-99.7
안정성(%)					
유동비율	1,461.8	30.7	735.3	1,207.3	677.4
부채비율	34.3	-166.8	31.9	16.7	75.0
순차입금비율	-64.3	-128.0	-53.6	-53.4	7.1
이자보상배율	-31.5	-3.3	-3.6	-161.8	-85.8
활동성(%)					
총자산회전율	0.1	0.2	0.3	0.4	0.4
매출채권회전율	13.0	19.2	7.5	9.7	11.4
재고자산회전율	1.3	1.7	1.9	3.2	2.8

최근 3개월간 한국거래소 시장경보제도 지정 여부

시장경보제도란?

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

2025년 8월 7일(1일간) 투자주의종목으로 지정된 바 있음

발간 History

발간일	제목
2025.10.29	라메디텍-레이저 기술 기반 미용기기 의료기기 전문기업

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 발생될 수 있으며 정확성이나 완벽성은 보장하지 않습니다.
- 본 조사자료는 투자 참고 자료로만 활용하시기 바라며, 어떠한 경우에도 투자자의 투자 결과에 대한 법적 책임 소재의 증빙자료로 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.