



본 조사분석자료는 인공지능(AI) 기술을 사용하여 생성되었으며, 당사가 정확성이나 완전성을 보장할 수 없습니다.

KOSDAQ | 경기관련소비재/내구소비재와의류

네오팜 (092730)

Company Overview

설립일	2000년 07월 01일
상장일	2007년 01월 30일
특례 상장 유형	해당사항 없음
주요 사업	생체기능성(아토피)보습제
본사	대전 유성구 탑립동 928번지
홈페이지	www.neopharm.co.kr
주요 주주	(주)잇츠한불 40.12%
수출 비중	19.6%

네오팜 Investment Keywords

피부 장벽 강화 기술, 더마코스메틱 시장 선도

한국거래소 공시

2026-04-01	12:32	주식등의대량보유상황보고서(약식)
2026-03-25	16:53	기업가치 제고 계획(자율공시)
2026-03-24	15:18	사외이사의선임·해임또는중도퇴임에관한...
2026-03-24	15:09	정기주주총회결과
2026-03-16	17:50	[연결포함]사업보고서(일반법인)(2025.12)
2026-03-16	17:44	감사보고서 제출
2026-03-09	15:38	참고서류
2026-03-09	15:35	주주총회소집공고

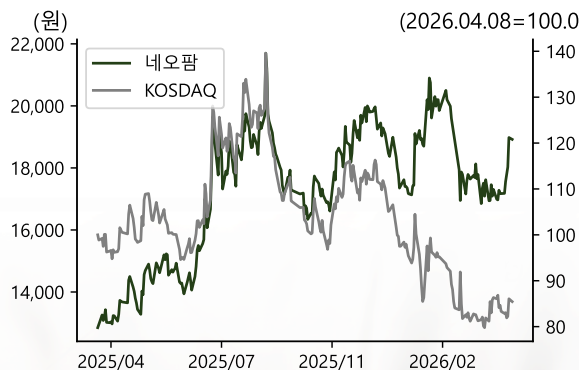
주요지표

연도	매출액(억 원)	영업이익(억 원)	지배주주순이익(억 원)	EPS(원)	P/E(배)	P/B(배)	ROE(%)
2023	971	253	232	1,448	9.1	1.3	15.4
2024	1,190	247	231	1,439	8.2	1.1	13.7
2025	1,322	288	278	1,736	10.6	1.5	14.9

Company Data

현재가 (04/20일)	18,920원
52주 최고가/최저가	21,700원/12,970원
액면가	500원
시가총액	303십억원
발행주식수	16백만주
평균거래량(60일)	7만주
1개월/6개월/12개월 수익률(%)	6.4/14.4/45.3
외국인 지분율	24.50%

Price & Relative Performance





기업개요

1 주요 제품 및 연혁

네오팜은 기능성 화장품 및 의약외품 제조·판매를 주된 사업으로 영위한다. 피부 장벽 강화와 보습에 특화된 더마코스메틱(피부 과학 기반 화장품) 제품군을 핵심으로, 아토피성 피부, 민감성 피부, 건성 피부 등 피부 트러블 개선을 목적으로 하는 제품을 개발·공급한다. 주요 브랜드로는 아토피(ATOPAM), 리얼베리어(Real Barrier), 제로이드(ZEROID), 더마비(DERMAVY) 등이 있으며, 각 브랜드는 피부 유형 및 증상에 따라 세분화된 포지셔닝을 갖추고 있다. 이들 브랜드는 피부과학 연구를 기반으로 한 성분 설계와 임상 검증을 통해 일반 화장품과 차별화된 제품 특성을 확보하고 있다.

네오팜은 2000년대 초반 설립 이후 피부 장벽 관련 원천 기술 연구를 지속하며 더마코스메틱 시장 내 입지를 구축해왔다. 아토피 팜 브랜드는 영유아 및 아토피 피부를 위한 제품으로 출발하여 국내 소비자 인지도를 높였으며, 이후 성인 민감성 피부 대상의 리얼베리어, 피부과 처방 연계형 제로이드 등으로 브랜드 포트폴리오를 확장했다. 코스닥 시장에는 2007년 상장하여 자본시장을 통한 성장 기반을 마련했다. 이러한 브랜드 다각화는 단일 고객군에 대한 의존도를 낮추고 다양한 피부 고민을 가진 소비자 층을 폭넓게 포괄하는 방향으로 진행되었다.

네오팜

KOSDAQ 092730 | 기능성 화장품 및 의약외품 제조·판매

핵심 사업영역

더마코스메틱 아토피, 리얼베리어 제로이드, 더마비 피부 장벽 강화 및 보습	영유아 스킨케어 아토피 영유아 및 아토피 피부	성인 민감성 케어 리얼베리어 성인 민감성 피부 대상	피부과 연계 제품 제로이드 피부과 처방 연계형
---	--	---	--

핵심 경쟁력

피부과학 기반 MLE 기술 임상 검증	다각화된 브랜드 포트폴리오 아토피, 리얼베리어 등	충성 고객층 민감성 피부 높은 브랜드 전환 비용	다양한 유통 채널 온라인, 약국, 병원 전문성 & 접근성	해외 시장 확대 중국, 동남아시아 K-뷰티 수요 증가
-----------------------------------	---	---	--	--

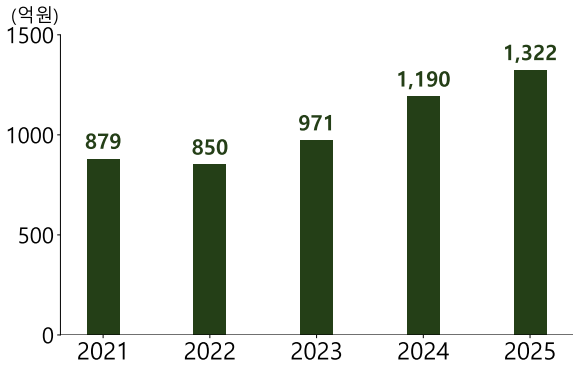
최근 실적 및 성과 (2025년 별도기준)

매출액: 1,321.8억원 (YoY +11.1%)	영업이익: 287.7억원 (YoY +16.7%)	영업이익률: 21.8%
당기순이익: 278.2억원 (YoY +20.6%)	매출원가율: 34.6% (개선)	ROE: 14.9%

기업 정보

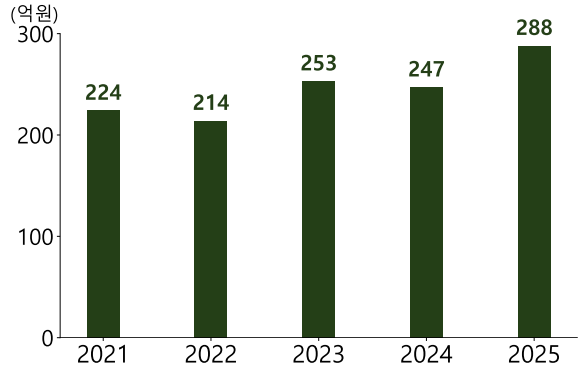
설립: 2000년 | 상장: 2007년
주요 고객: 영유아, 민감성 피부 소비자 | 기업 비전: 피부과학 기반 더마코스메틱 선도

네오팜 매출 (2021년 ~ 2025년)



자료: 전자공시시스템(DART)

네오팜 영업이익 (2021년 ~ 2025년)



자료: 전자공시시스템(DART)

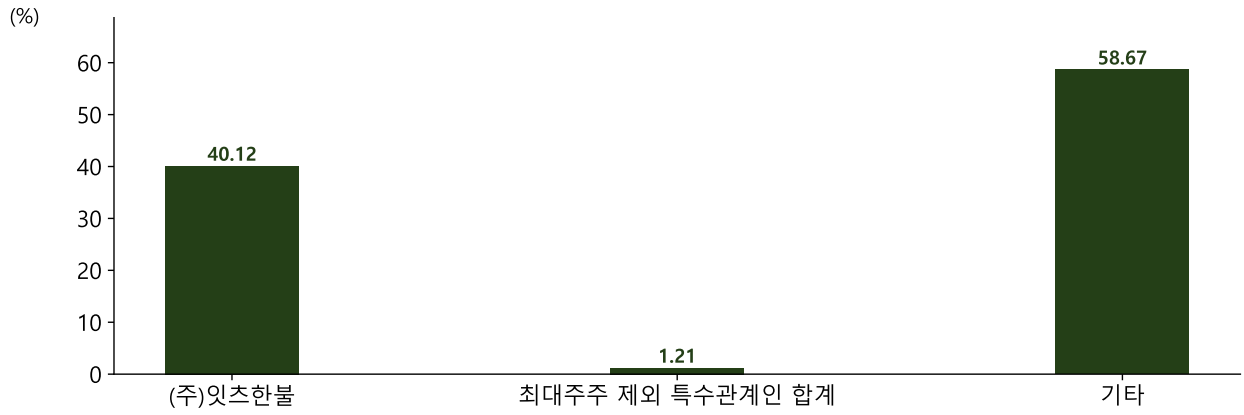
네오팜의 제품은 국내 약국, 피부과 병원, 온라인 채널 등 다양한 유통 경로를 통해 판매된다. 특히 피부과 및 병원 채널을 통한 판매는 제품의 전문성과 신뢰도를 높이는 유통 구조로 작용한다. 해외 시장에서는 중국, 동남아시아 등 아시아 지역을 중심으로 수출을 전개하고 있으며, K-뷰티에 대한 관심 증가와 함께 더마코스메틱 카테고리에서의 해외 매출 비중도 점진적으로 확대되고 있다. 제품 개발 측면에서는 자체 연구소를 통한 성분 연구 및 임상 데이터 축적이 이루어지고 있으며, 이는 신제품 출시의 기반이 된다.

네오팜은 피부과학 기반의 더마코스메틱 전문 기업으로서 아토팜, 리얼베리어, 제로이드, 더마비 등 복수의 브랜드를 통해 영유아부터 성인까지 다양한 피부 유형을 대상으로 한 제품 포트폴리오를 운영한다. 국내 약국 및 병원 채널과 온라인 채널을 병행하는 유통 구조를 갖추고 있으며, 아시아 지역을 중심으로 해외 시장에도 진출해 있다. 2007년 코스닥 상장 이후 브랜드 다각화와 연구 역량 강화를 지속하며 더마코스메틱 시장 내에서 사업 영역을 확장해왔다.

2 주주 구성

네오팜의 최대주주는 잇츠한불로, 6,430,700주(40.12%)를 보유하고 있다. 최대주주를 포함한 특수관계인 지분은 총 6,625,716주(41.34%)로 집계되며, 주요 특수관계인으로는 임병철 임원이 180,000주(1.12%), 김양수 임원이 8,000주(0.05%), 임우재가 7,016주(0.04%)를 보유하고 있다. 김학영 사외이사는 기초 시점에 1,000주를 보유했으나 기말에는 전량 처분하였다. 최대주주인 잇츠한불은 화장품 제조 및 판매를 주력으로 하는 법인으로, 해당 지분 구조는 법인 중심의 지배 형태를 보인다. 이 외에 5% 이상 주주는 존재하지 않으며, 소액주주는 총 10,254명으로 전체 주주의 99.91%를 차지하고, 7,551,950주(47.11%)를 보유하고 있다.

네오팜 주요 주주 현황



자료: 전자공시시스템(DART)

3 실적 추이

네오팜의 2025년 매출액은 1,321억 8,400만원으로 전년(1,190억 1,400만원) 대비 11.1% 증가했다. 영업이익은 287억 7,500만원으로 전년(246억 5,300만원) 대비 16.7% 증가했으며, 영업이익률은 20.7%에서 21.8%로 상승했다. (지배주주) 당기순이익은 278억 2,300만원으로 전년(230억 6,500만원) 대비 20.6% 증가했다.

매출원가율은 전년 37.8%에서 34.6%로 하락했으며, 이에 따라 매출총이익률은 62.2%에서 65.4%로 상승했다. 매출원가는 457억 8,600만원으로 전년(449억 8,700만원) 대비 소폭 증가에 그쳤으나, 매출 성장 속도를 하회하면서 원가 부담이 완화됐다. 판매관리비는 576억 2,400만원으로 전년(493억 7,400만원) 대비 16.8% 증가했으며, 판관비율은 41.5%에서 43.6%로 상승했다. 판관비 증가가 영업이익률 개선 폭을 일부 제한하는 요인으로 작용했다.

영업외손익은 34억 8,600만원으로 전년(55억 5,500만원) 대비 감소했다. 금융수익이 40억 4,300만원으로 전년(66억 9,000만원) 대비 감소했으며, 금융비용은 6억 4,300만원으로 전년(3억 1,900만원) 대비 증가했다. 기타영업외손익은 8,600만원으로 전년(-8억 1,600만원)에서 흑자로 전환했다. 세전계속사업이익은 322억 6,100만원으로 전년(302억 900만원) 대비 6.8% 증가했다. 법인세비용은 44억 3,800만원으로 전년(71억 4,400만원) 대비 37.9% 감소하며 세후 순이익 증가에 기여했다. EBITDA는 319억 3,000만원으로 전년(278억 300만원) 대비 14.8% 증가했으며, EBITDA 이익률은 23.4%에서 24.2%로 상승했다.

연간 실적

(단위: 백만 원)

해당 년도	매출액	영업손익	영업손익률 (%)
2025년	132,184	28,775	21.8
2024년	119,014	24,653	20.7
2023년	97,105	25,307	26.1

자료: 전자공시시스템(DART)



산업 현황

1 한눈에 보는 산업 현황

국내 기능성 화장품(피부 개선 효과를 목적으로 한 화장품) 시장은 피부 트러블 및 민감성 피부 인구의 증가, 더마코스메틱 (dermacosmetics, 피부과학 기반 기능성 화장품) 수요 확대를 배경으로 성장하고 있다. 네오팜은 아토피성 피부 및 민감성 피부 전용 기능성 화장품을 주력으로 하는 더마코스메틱 전문 기업으로, 해당 세부 시장 내에서 사업을 영위하고 있다. 국내 더마코스메틱 시장에서는 아토피 피부염 유병률 증가와 환경오염에 따른 피부 민감화 추세가 맞물리며 기능성·저자극 화장품 수요가 지속적으로 확대되고 있다. 유통 채널 측면에서는 온라인 및 H&B(헬스앤뷰티) 스토어 채널의 비중이 확대되는 추세이며, 이는 소비자의 구매 접근성을 높이는 구조적 변화로 작용하고 있다. 또한 K-뷰티(한국 화장품 브랜드 및 문화) 열풍을 배경으로 국내 화장품 기업들의 해외 수출이 증가하고 있으며, 네오팜 역시 2021년부터 2025년까지 매출액이 879억원에서 1,322억원으로 성장하는 흐름을 보이고 있다. 이러한 더마코스메틱 시장의 구조적 성장 흐름 속에서 네오팜의 기능성 화장품 포트폴리오가 시장 수요와 부합하는 방향으로 전개되고 있다.

2 질의응답으로 살펴보는 산업 현황

Q1. 네오팜은 어떤 산업에 속해 있으며, 주요 사업 영역은 무엇인가?

A1. 네오팜은 기능성 화장품 및 더마코스메틱(피부과학 기반 화장품) 산업에 속해 있다. 더마코스메틱은 피부 자극을 최소화하고 피부 장벽 강화 등 의학적 효능을 강조한 화장품으로, 일반 화장품과 의약품의 중간 영역에 위치한다. 네오팜은 아토피성 피부, 민감성 피부 등 특수 피부 유형을 위한 제품을 중심으로 사업을 영위하며, 피부과학 연구 기반의 제품 개발과 유통을 핵심 사업으로 한다.

Q2. 더마코스메틱 시장의 성장 배경과 구조적 특성은 무엇인가?

A2. 더마코스메틱 시장은 소비자의 피부 건강에 대한 관심 증가, 환경오염 및 스트레스로 인한 민감성 피부 인구 확대, 고령화 사회 진입 등을 배경으로 성장해왔다. 이 시장은 일반 화장품 대비 임상 데이터와 성분 신뢰성이 중요한 구매 결정 요인으로 작용하며, 브랜드 신뢰도와 제품 효능에 대한 검증이 시장 진입 장벽으로 기능한다. 또한 피부과·약국 채널을 통한 유통이 중요한 비중을 차지하는 구조적 특성을 갖는다.

Q3. 현재 화장품 산업의 경쟁 구도는 어떠하며, 네오팜은 이에 어떻게 대응하고 있나?

A3. 현재 화장품 시장은 OEM/ODM 전문 업체의 발달로 기술 진입장벽이 낮아져 신규 및 후발 업체의 진입이 용이하며, 최근에는 제약, 유통, 식품 등 타 산업 업체들의 진출로 경쟁이 매우 치열해진 상황이다. 네오팜은 특정 원료 함유에 의존하는 일반 제품과 달리, 독자적 제형 기술인 MLE®를 통해 피부장벽 회복 효능을 입증하며 기술적 우위를 점하고 있다. 이러한 기술력을 바탕으로 대표 브랜드 '아토피팜'은 해당 부문에서 19년 연속 브랜드파워 1위를 기록하며 견고한 입지를 유지하고 있다.

Q4. 기능성 화장품 산업의 주요 트렌드는 무엇인가?

A4. 기능성 화장품 산업에서는 클린뷰티(유해 성분 배제), 비건 인증, 저자극·무향 제품에 대한 수요가 증가하는 추세다. 또한 온라인 플랫폼과 SNS를 통한 소비자 직접 구매(D2C) 채널의 비중이 확대되고 있으며, 성분 정보 공개와 임상 효능 입증에 대한 소비자 요구도 높아지고 있다. 이와 함께 중국, 동남아시아 등 아시아 시장을 중심으로 한국산 더마코스메틱 제품에 대한 수요가 증가하면서 수출 시장이 확대되는 흐름도 나타나고 있다.

Q5. 화장품 산업의 경기 변동 영향력과 계절적 특성은 어떻게 변화하고 있나?

A5. 화장품은 과거 경기 동향에 민감한 소비재였으나, 소득 향상과 필수소비재 인식 확산으로 인해 현재는 경기 변동에 비교적 비탄력적인 특성을 보인다. 계절성 측면에서는 네오팜의 주력인 보습제 시장이 전통적으로 겨울철에 수요가 높고 여름철에 낮았으나, 최근 자외선 차단제나 체취 방지 제품 등 하절기용 기능성 제품이 보편화되면서 계절적 변동 요인은 점차 축소되고 있다.

**핵심포인트****1 한눈에 보는 핵심포인트**

네오팜의 핵심 경쟁력은 피부과학 기반의 기능성 스킨케어 제품 개발 역량과 더마코스메틱 시장에서의 브랜드 포트폴리오 구축에 있다. 아토피, 리얼베리어, 제로이드 등 피부 장벽 강화에 특화된 브랜드를 보유하고 있으며, 피부과학 연구를 기반으로 한 성분 설계와 임상 검증 과정을 통해 제품 신뢰도를 축적해왔다. 더마코스메틱 카테고리는 일반 화장품 대비 소비자의 브랜드 전환 비용이 높은 구조로, 민감성 피부 소비자를 중심으로 한 충성 고객층이 매출 안정성에 기여한다. 유통 측면에서는 온라인 채널과 약국, 피부과 등 전문 채널을 병행하여 제품 신뢰도와 접근성을 동시에 확보하고 있다. 중장기 성장 동력으로는 중국, 일본, 동남아시아 등 해외 시장 확대가 있으며, 더마코스메틱에 대한 글로벌 소비자 인식 제고와 함께 해외 매출 비중 확대가 기대된다. 또한 신규 브랜드 론칭 및 기존 브랜드의 제품 라인 확장을 통해 국내외 소비자 접점을 넓히는 전략을 추진 중이다. 다만 화장품 시장 내 경쟁 심화와 원부자재 가격 변동에 따른 원가 부담 확대, 그리고 중국 등 주요 수출 시장의 소비 경기 변동성은 실적에 영향을 미칠 수 있는 요인으로 작용한다. 특히 더마코스메틱 카테고리에 대기업 및 글로벌 브랜드의 진입이 지속되고 있어 시장 내 경쟁 강도가 높아지는 환경에 놓여 있다.

2 질의응답으로 살펴보는 핵심포인트**Q1. 네오팜의 사업 구조와 주요 브랜드 포트폴리오는 어떻게 구성되어 있는가?**

A1. 네오팜은 피부과학 기반의 더마코스메틱 전문 기업으로, 자체 개발한 피부 장벽 강화 기술을 토대로 다수의 브랜드를 운영한다. 아토피, 리얼베리어, 제로이드, 트리플러스 등 기능성 스킨케어 브랜드를 보유하며, 각 브랜드는 민감성·아토피성 피부 등 특정 피부 타입을 겨냥한 제품군으로 구성된다. 의약품 및 화장품 영역에 걸쳐 제품 라인을 다각화하고 있으며, 브랜드별 타겟 소비자층을 명확히 구분하여 운영하는 멀티브랜드 전략을 채택하고 있다.

Q2. 네오팜의 핵심 기술력과 제품 경쟁력의 근거는 무엇인가?

A2. 네오팜의 핵심 기술 기반은 피부 장벽 구성 성분인 세라마이드, 지방산, 콜레스테롤의 비율을 최적화한 MLE(Multi-Lamellar Emulsion) 기술이다. 이 기술은 피부 지질층과 유사한 구조를 구현하여 보습 지속력과 피부 장벽 회복 효과를 높인다. 자체 연구소를 통한 원료 개발부터 제품화까지의 수직적 연구개발 체계를 갖추고 있으며, 피부과학 기반의 임상 데이터를 제품 마케팅에 활용함으로써 의학적 신뢰도를 확보하고 있다.

Q3. 네오팜의 국내외 유통 채널 구성과 해외 시장 진출 현황은 어떠한가?

A3. 네오팜은 국내에서 약국, 병원, 온라인 채널 등 더마코스메틱에 특화된 유통망을 운영한다. 해외 시장에서는 중국, 미국, 동남아시아 등으로 수출을 확대하고 있으며, 특히 중국 내 크로스보더 이커머스 채널을 통한 판매를 강화하고 있다. 글로벌 더마

코스메틱 수요 확대에 대응하여 현지 유통 파트너십을 통한 시장 침투 전략을 병행하고 있다. 다만 해외 시장별 규제 환경과 소비자 인지도 차이가 채널 확장 속도에 영향을 미치는 변수로 작용한다.

Q4. 더마코스메틱 시장의 경쟁 심화와 규제 환경 변화가 네오팜에 미치는 영향은 무엇인가?

A4. 더마코스메틱 시장은 대형 화장품 기업의 진입과 신규 브랜드 증가로 경쟁이 심화되고 있다. 네오팜은 피부과학 기반의 임상 근거와 MLE 기술 특허를 통해 기술 진입장벽을 형성하고 있다. 국내외 화장품 성분 규제 강화 흐름은 안전성 검증 데이터를 보유한 기업에 유리하게 작용할 수 있다. 한편 중국의 화장품 원료 및 기능성 표시 관련 규제 변화는 현지 수출 전략 조정을 요구하는 요인으로, 지속적인 모니터링이 필요하다.

Q5. 네오팜의 중장기 성장 방향과 사업 확장 전략은 무엇인가?

A5. 네오팜은 기존 더마코스메틱 브랜드의 글로벌 확장과 함께 신규 브랜드 및 제품 카테고리 개발을 통한 포트폴리오 다각화를 추진한다. 연구개발 역량을 기반으로 기능성 원료의 자체 개발 및 특허 확보를 지속하며, 이를 신제품 출시에 연계하는 전략을 유지한다. 또한 디지털 마케팅 채널과 D2C(Direct to Consumer) 판매 비중 확대를 통해 브랜드 직접 소통 역량을 강화하는 방향으로 사업을 전개한다. 부채비율 11.5%(2025년 기준), 유동비율 839.5%(2025년 기준)의 재무 구조를 바탕으로 신규 투자 여력을 확보하고 있다.

Valuation

1 최근 주가

네오팜 주가는 2026년 4월 20일 기준 18,920원을 기록했으며, 최근 6개월 최고가 20,900원(2026년 2월 4일) 대비 9.5% 하락한 수준이다. 최근 6개월 최저가는 16,510원(2025년 10월 21일)으로, 현재 주가는 최저가 대비 14.6% 상승한 상태다. 2025년 10월 초 16,510원에서 출발한 주가는 11월 들어 상승세를 보이며 19,000원대 후반까지 올라섰고, 12월에는 19,000원~20,000원 구간에서 등락을 반복했다. 2026년 1월 중순까지는 17,000원대 초반으로 하락했다가 1월 말부터 반등하며 2월 초 20,900원의 최고가를 기록했다. 이후 2월 하순부터 조정을 받으며 3월에는 16,950원~18,130원 구간에서 거래되었고, 4월 들어 다시 17,000원대 중후반에서 18,000원대 후반으로 회복하는 흐름을 보였다. 같은 기간 코스닥 지수는 2025년 10월 21일 879.15에서 2026년 4월 16일 1,170.04로 33.1% 상승하였고, 네오팜은 2025년 10월 21일 16,510원 대비 14.6% 상승하며 시장 대비 하회하는 성과를 나타내고 있다. 현재 네오팜의 시가총액은 303십억원 수준으로 추산되며, 60일 기준 일평균 거래량은 약 6만 6천 주, 일평균 거래액은 약 12억원 수준이다. 코스닥 지수가 2026년 4월 16일 기준 1,170.04포인트를 기록하는 가운데, 네오팜은 시장 대비 상대적으로 낮은 상승률을 기록하며 지수 상승폭을 하회하고 있다.

네오팜 주가 및 공시 이벤트



자료: 한국거래소 시장정보

한국거래소 공시 (최근 1년)

공시날짜	공시시간	보고서명
2026-04-01	12:32	주식등의대량보유상황보고서(약식)
2026-03-25	16:53	기업가치 제고 계획(자율공시)
2026-03-24	15:18	사외이사의선임 · 해임또는중도퇴임에관한신고
2026-03-24	15:09	정기주주총회결과
2026-03-16	17:50	[연결포함]사업보고서(일반법인)(2025.12)
2026-03-16	17:44	감사보고서 제출
2026-03-09	15:38	참고서류
2026-03-09	15:35	주주총회소집공고
2026-03-05	13:22	주식등의대량보유상황보고서(약식)
2026-03-03	15:53	기업설명회(IR) 개최
2026-03-03	15:49	주주총회소집결의
2026-02-02	11:11	주식등의대량보유상황보고서(약식)
2026-01-27	15:43	현금 · 현물배당 결정
2026-01-27	15:43	연결재무제표 기준 영업(잠정)실적(공정공시)
2025-12-12	16:05	주주명부폐쇄기간 또는 기준일 설정
2025-11-14	15:34	분기보고서(일반법인)(2025.09)
2025-11-11	15:42	기업설명회(IR) 개최
2025-11-07	16:11	연결재무제표 기준 영업(잠정)실적(공정공시)
2025-10-28	15:40	주식등의대량보유상황보고서(일반)

공시날짜	공시시각	보고서명
2025-10-28	15:36	임원 · 주요주주특정증권등소유상황보고서
2025-09-17	16:04	기업설명회(IR) 개최
2025-08-27	15:51	기업설명회(IR) 개최
2025-08-14	15:58	반기보고서(일반법인)(2025.06)
2025-08-01	15:49	연결재무제표 기준 영업(잠정)실적(공정공시)
2025-05-28	15:41	기업설명회(IR) 개최
2025-05-14	15:34	분기보고서(일반법인)(2025.03)
2025-05-09	15:29	연결재무제표 기준 영업(잠정)실적(공정공시)

한국거래소 공시정보

2 전년도말 기준 밸류에이션

네오팜의 2025년말 기준 밸류에이션 지표는 전년(2024년) 대비 전반적으로 상향 조정되었다. P/E는 전년(2024년) 8.2배에서 2025년 10.6배로 높아졌으며, P/B는 1.1배에서 1.5배로, P/S는 1.6배에서 2.2배로 각각 상승했다. EV/EBITDA는 2024년 2.3배에서 2025년 4.8배로 높아졌다. 배당수익률은 전년(2024년) 5.1%에서 2025년 4.1%로 낮아졌으며, DPS는 600원에서 750원으로 증가했다. ROE는 전년(2024년) 13.7%에서 2025년 14.9%로 높아졌고, ROA는 12.5%에서 13.6%로 상승했다.

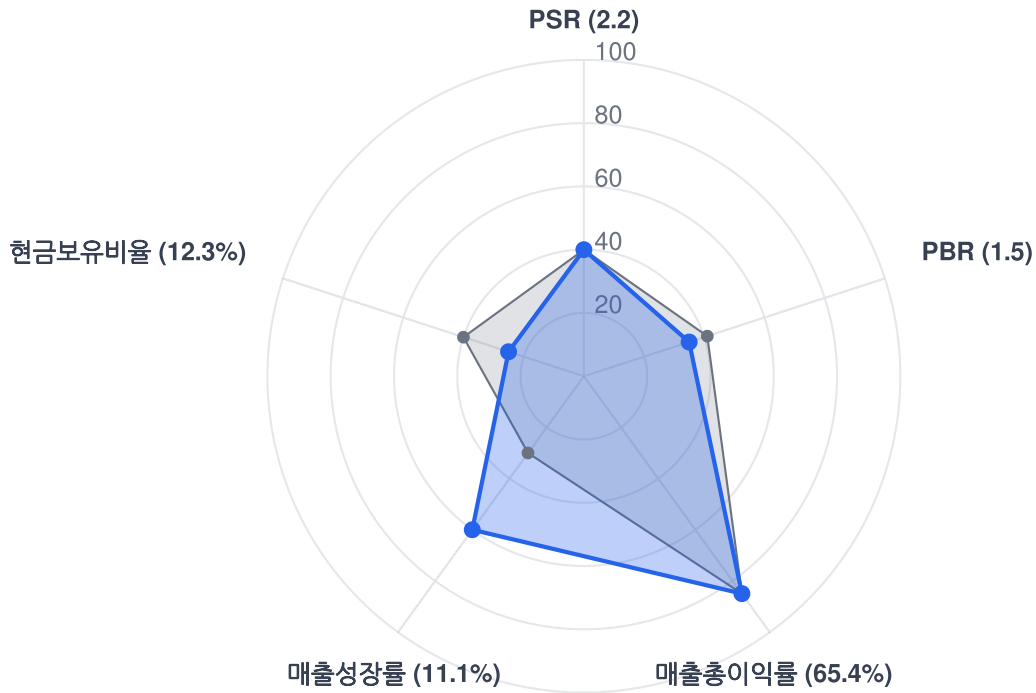
주요 투자지표

	2021	2022	2023	2024	2025
P/E(배)	11.5	9.3	9.1	8.2	10.6
P/B(배)	1.6	1.1	1.3	1.1	1.5
P/S(배)	2.3	1.9	2.2	1.6	2.2
EV/EBITDA(배)	4.1	1.9	3.8	2.3	4.8
배당수익률(%)	2.8	3.6	2.9	5.1	4.1
EPS(원)	1,105	1,062	1,448	1,439	1,736
BPS(원)	8,130	8,873	9,984	11,036	12,188
SPS(원)	5,486	5,305	6,058	7,425	8,247
DPS(원)	358	358	384	600	750
수익성(%)					
ROE	14.3	12.5	15.4	13.7	14.9
ROA	12.8	11.4	13.9	12.5	13.6
ROIC	97.2	100.2	74.1	47.6	55.1

주: 각 연도말 추가 기준
자료: FnGuide

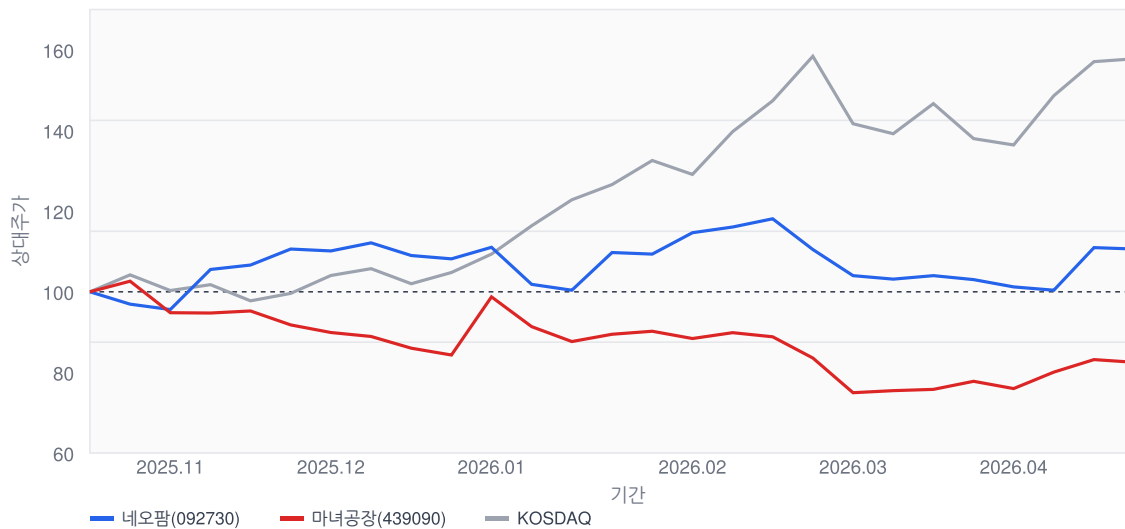
네오팜의 피어그룹인 마녀공장은 2025년 개별 기준 매출액 1,130억원, 영업이익 105억원, 당기순이익 91억원을 기록했다. 밸류에이션 지표는 P/E 24.6배, P/B 1.8배, P/S 2.0배, EV/EBITDA 10.5배를 나타냈다. 네오팜의 P/E 10.6배는 마녀공장의 24.6배 대비 낮은 수준이며, P/B 1.5배는 마녀공장의 1.8배 대비 낮다. P/S는 네오팜 2.2배, 마녀공장 2.0배로 유사한 수준이다. EV/EBITDA는 네오팜 4.8배, 마녀공장 10.5배로 네오팜이 낮은 수준을 나타냈다. ROE는 네오팜 14.9%로 마녀공장의 7.7% 대비 높은 수준이며, 배당수익률은 네오팜 4.1%로 마녀공장의 0.0% 대비 높다.

밸류에이션 레이더 차트 (2025년 기준)



■ 네오팜 ■ 피어그룹 평균 (마여공장)
 ※ 적자 기업 대응: PSR, 매출총이익률, 현금보유비율 적용
 ※ 괄호 안은 실제 수치 (2025년 기준)

상대주가 성과 비교 (기준일 = 100)



포괄손익계산서

(억원)	2021	2022	2023	2024	2025
매출액	879	850	971	1190	1322
증가율(%)	7.7	-3.3	14.2	22.6	11.1
매출원가	255	267	317	450	458
매출원가율(%)	29.1	31.3	32.7	37.8	34.6
매출총이익	624	584	654	740	864
매출총이익률(%)	70.9	68.7	67.3	62.2	65.4
판매관리비	400	369	401	494	576
판매비율(%)	45.4	43.4	41.3	41.5	43.6
EBITDA	239	231	270	278	319
EBITDA 이익률(%)	27.2	27.1	27.8	23.4	24.2
증가율(%)	2.3	-3.7	17.0	3.0	14.8
영업이익	224	214	253	247	288
영업이익률(%)	25.5	25.2	26.1	20.7	21.8
증가율(%)	2.4	-4.4	18.0	-2.6	16.7
영업외손익	14	19	41	56	35
금융수익	19	25	48	67	40
금융비용	1	2	3	3	6
기타영업외손익	-4	-4	-4	-8	1
중속/관계기업관련손익	0	0	0	0	0
세전계속사업이익	238	233	294	302	323
증가율(%)	3.9	-2.1	25.9	2.8	6.8
법인세비용	61	63	62	71	44
계속사업이익	177	170	232	231	278
중단사업이익	0	0	0	0	0
당기순이익	177	170	232	231	278
당기순이익률(%)	20.1	20.0	23.9	19.4	21.0
증가율(%)	-2.3	-3.9	36.3	-0.6	20.6
지배주주지분 순이익	177	170	232	231	278

자료: FnGuide

현금흐름표

(억원)	2021	2022	2023	2024	2025
영업활동으로인한현금흐름	217	182	233	186	284
당기순이익	177	170	232	231	278
유형자산 상각비	10	11	12	26	28
무형자산 상각비	5	5	5	6	3
외환손익	-6	-1	1	-19	3
운전자본의감소(증가)	10	-14	-26	-73	-23
기타	20	10	9	17	-5
투자활동으로인한현금흐름	-167	-88	-164	-62	-96
투자자산의 감소(증가)	-20	-40	6	59	-3
유형자산의 감소	0	0	0	0	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-3	-5	-199	-28	-12
기타	-144	-43	29	-94	-81
재무활동으로인한현금흐름	-95	-58	-59	-65	-102
차입금의 증가(감소)	-40	0	0	0	0
사채의 증가(감소)	0	0	0	0	0
자본의 증가	0	0	0	0	0
배당금	-51	-55	-55	-59	-94
기타	-4	-3	-4	-6	-8
기타현금흐름	0	0	0	0	-0
현금의증가(감소)	-41	38	10	64	86
기초현금	112	70	109	119	182
기말현금	70	109	119	182	268

자료: FnGuide

재무상태표

(억원)	2021	2022	2023	2024	2025
유동자산	1215	1313	1345	1530	1765
현금성자산	70	109	119	182	268
단기투자자산	980	1026	1001	1083	1149
매출채권	75	65	86	108	106
재고자산	80	87	102	127	156
기타유동자산	9	25	37	30	85
비유동자산	219	241	430	394	413
유형자산	92	90	282	291	282
무형자산	21	18	22	20	18
투자자산	43	71	54	21	35
기타비유동자산	63	62	72	62	79
자산총계	1434	1553	1775	1924	2178
유동부채	129	131	169	151	210
단기차입금	0	0	0	0	0
매입채무	43	37	64	50	77
기타유동부채	86	94	105	101	134
비유동부채	2	0	5	4	14
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	0	0	0	0	0
기타비유동부채	2	0	5	4	14
부채총계	131	131	174	156	225
지배주주지분	1303	1422	1600	1769	1954
자본금	41	41	41	80	80
자본잉여금	457	457	457	417	417
기타자본	-32	-32	-32	-32	-32
기타포괄이익누계액	-1	-5	-2	-2	-3
이익잉여금	838	961	1136	1306	1491
자본총계	1303	1422	1600	1769	1954

자료: FnGuide

주요투자지표

	2021	2022	2023	2024	2025
P/E(배)	11.5	9.3	9.1	8.2	10.6
P/B(배)	1.6	1.1	1.3	1.1	1.5
P/S(배)	2.3	1.9	2.2	1.6	2.2
EV/EBITDA(배)	4.1	1.9	3.8	2.3	4.8
배당수익률(%)	2.8	3.6	2.9	5.1	4.1
EPS(원)	1,105	1,062	1,448	1,439	1,736
BPS(원)	8,130	8,873	9,984	11,036	12,188
SPS(원)	5,486	5,305	6,058	7,425	8,247
DPS(원)	358	358	384	600	750
수익성(%)					
ROE	14.3	12.5	15.4	13.7	14.9
ROA	12.8	11.4	13.9	12.5	13.6
ROIC	97.2	100.2	74.1	47.6	55.1
안정성(%)					
유동비율	938.8	999.3	793.8	1,011.7	839.5
부채비율	10.1	9.2	10.9	8.8	11.5
순차입금비율	-80.2	-79.5	-69.3	-71.2	-71.6
이자보상배율	583.3	2,424.4	1,186.9	604.5	729.9
활동성(%)					
총자산회전율	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6
매출채권회전율	11.1	12.1	12.9	12.3	12.3
재고자산회전율	10.9	10.2	10.3	10.4	9.4

자료: FnGuide

Compliance Notice

본 보고서는 한국거래소, 한국예탁결제원과 한국증권금융이 공동으로 출연한 한국IR협의회가 사업보고서 및 반기/분기 보고서의 데이터를 사용하여 인공지능(AI) 기술을 통해 작성한 기업분석보고서입니다.

AI가 생성한 기업분석보고서는 자체 검증과정을 거쳤으나, 당사가 그 정확성이나 완전성을 보장할 수 없으므로 투자 참고 자료로만 활용하되, 투자자 자신의 판단과 책임하에 투자여부, 종목 선택이나 투자시기에 대한 결정을 하시기 바랍니다.

본 보고서는 어떠한 경우에도 투자자의 투자 결과에 대한 법적 책임소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다.

- ▣ 당사는 본 보고서를 제3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- ▣ 당사와 검수자는 자료작성일 현재 해당 회사와 관련하여 특별한 이해관계가 없습니다.
- ▣ 본 보고서의 검수자는 자료 작성일 현재 해당 회사의 금융투자상품 및 권리를 보유하고 있지 않습니다.
- ▣ 본 보고서는 AI 기술을 활용한 기업 소개를 위해 작성되었으며, 매수 및 매도 추천 의견은 포함하고 있지 않습니다.
- ▣ 본 보고서에 게재된 내용은 AI 시스템이 객관적 데이터를 기반으로 생성한 것이며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 알고리즘에 따라 작성되었습니다.
- ▣ 본 보고서의 지적재산권은 당사에 있으므로, 당사의 허락 없이 무단 복제 및 배포할 수 없습니다.