

# KOSDAQ | 내구소비재와의류

## 에브리봇 (270660)

### 체질 개선의 시작

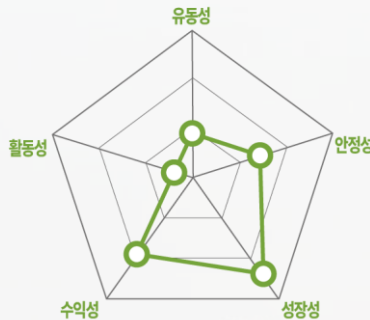
#### 체크포인트

- 에브리봇은 2015년 설립, 2021년 코스닥 이전상장한 서비스로봇 기업으로, 기존 물걸레·올인원 청소로봇 중심 사업에서 최근 서빙로봇, AI 자율주행 모듈, 퍼스널 모빌리티까지 포트폴리오를 확대 중
- 에브리봇의 2026년 실적은 SK인텔릭스 '나무엑스'형 AI 자율주행 모듈 매출의 온기 반영과 퍼스널 모빌리티 등 신규 성장축 확대와 신규로봇 청소기 출시에 힘입어 매출액 514억원(+49.7% YoY), 영업이익 10억원으로 흑자전환이 전망
- 에브리봇의 밸류에이션은 적자 및 사업 전환 초기 국면을 고려할 때 PER보다 PSR 중심 접근이 적절하며, 2026F 기준 PSR 4.0배는 글로벌 로봇청소기 peer 대비 높지만 국내 로봇 테마주 대비로는 여전히 리레이팅 초기 구간으로 판단

#### 주가 및 주요이벤트

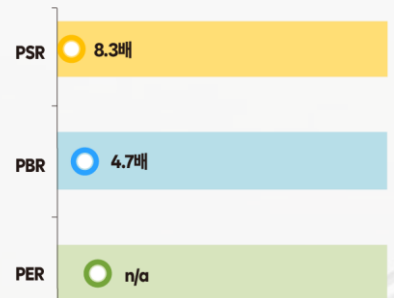


#### 재무지표



주: 2025년 기준, Fnguide WICS 분류 상 경기관련소비재산업 내 등급화

#### 밸류에이션 지표



주: PSR, PER, PBR은 2025년 기준, Fnguide WICS 분류상 경기관련소비재산업 내 순위 비교, 우측으로 갈수록 저평가

# 에브리봇 (270660)

RA 박규연 park.gyuyeon@kirs.or.kr

Analyst 김태현 thkim@kirs.or.kr

KOSDAQ

내구소비재와의류

## B2C 로봇청소기 기반 자율주행 퍼스널 모빌리티 확장 기업

동사는 물결레 로봇청소기를 주력으로 성장해 온 서비스로봇 기업으로, 최근에는 서빙로봇과 AI 자율주행 모듈로 사업 영역을 확장 중. 기존에는 가정용 청소로봇 중심의 B2C 사업 구조를 기반으로 해왔으나, SK인텔릭스 '나무엑스'형 AMR-CRADLE-AI 자율주행 모듈 공급이 본격화되며 B2B 핵심 모듈 공급 사업으로 외연을 넓히는 중. 2025년 매출 구성은 제품 48.3%(로봇청소기 32.4%, AI 자율주행모듈 15.9%), 상품 45.4%, 기타 6.3%으로 구성

## AI 자율주행 모듈 공급 본격화에 주목

에브리봇의 기존 B2C 청소로봇 사업은 중국 업체들과의 경쟁으로 외형 감소. SK인텔릭스 '나무엑스'형 AI 자율주행 모듈 공급을 통한 B2B 매출원 추가와 함께 사업 구조 전환 본격화. 2025년부터 자율주행 모듈 매출의 실제 양산·출하 반영 시작, 2026년에는 온기 반영에 따른 실적 레버리지와 밸류에이션 재평가 가능성 확대 전망. 퍼스널 모빌리티 사업 역시 보조금 기반의 안정적인 B2C 매출 확보, 하이코어 기술 및 현대차그룹 협업을 바탕으로 중장기 B2B 자율주행 모빌리티로의 확장 가능성 보유. 결국 기존 사업의 방어력 위에 AI 자율주행 모듈과 퍼스널 모빌리티라는 신규 성장축이 더해지는 구조로 해석 가능

## 외형 성장과 수익성 회복 구간 진입

2026년은 자율주행 모듈 매출 온기 반영을 바탕으로 외형 성장과 영업흑자전환이 본격화되는 해로 전망. 모듈 중심의 매출 확대에 따라 매출원가율 상승은 불가피하나, 고정비 레버리지 효과가 이를 상쇄하며 수익성 개선 가능. 여기에 2분기 구사옥 매각에 따른 일회성 처분이익 반영으로 순이익과 현금흐름도 큰 폭 개선 예상

## Forecast earnings & Valuation

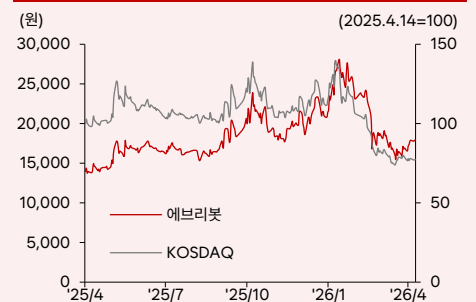
	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액(억원)	530	317	298	344	514
YoY(%)	3.7	-40.2	-6.1	15.5	49.6
영업이익(억원)	62	15	-22	-32	9
OP 마진(%)	11.7	4.8	-7.5	-9.3	1.8
지배주주순이익(억원)	69	28	3	-125	76
EPS(원)	570	231	27	-1,016	603
YoY(%)	-32.4	-59.5	-88.5	적전	흑전
PER(배)	25.9	52.3	620.4	N/A	26.6
PSR(배)	3.4	4.6	6.8	8.3	4.0
EV/EBITDA(배)	23.1	45.1	N/A	N/A	53.6
PBR(배)	2.9	2.3	3.1	4.7	2.9
ROE(%)	11.6	4.4	0.5	-19.5	11.6
배당수익률(%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

## Company Data

현재주가 (5/26)	16,030원
52주 최고가	28,100원
52주 최저가	15,090원
KOSDAQ (5/26)	1,172.52p
자본금	63억원
시가총액	2,034억원
액면가	500원
발행주식수	13백만주
일평균 거래량 (60일)	6만주
일평균 거래액 (60일)	12억원
외국인지분율	0.00%
주요주주	정우철 외 1인 33.04%
	스마트앤그로스 외 1인 13.26%

## Price & Relative Performance



## Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	-11.7	-10.3	-1.0
상대주가	-9.3	-32.9	-38.8

## 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

### 1 기업개요 및 연혁

로봇청소기, 더 나아가  
AI 자율주행부 모듈을 생산하는  
서비스로봇 제조·판매 기업

에브리봇 주식회사는 서비스용 로봇의 개발·생산 및 판매를 영위하는 기업으로, 물걸레 로봇청소기를 중심으로 성장해 온 이후 서빙로봇 및 AI 자율주행 모듈 사업으로 포트폴리오를 다각화하고 있다. 당사는 2015년 1월 설립되었으며, 2017년 코넥스(KONEX) 시장에 상장한 뒤 2021년 코스닥(KOSDAQ) 시장으로 이전 상장하였다. 대표이사 정우철은 오리엔트 모터사업부, 에이스로봇 기술연구소 책임연구원, 모뉴엘 로봇사업부 책임연구원 등을 역임한 경력을 보유하고 있다.

에브리봇의 제품군은 2016년 세계 최초 듀얼스핀 방식의 물걸레 로봇청소기 'RS500'을 출시하며 물걸레 전용 로봇청소기 시장에 진입한 이후 단계적으로 확장되어 왔다. 2017~2018년에는 RS700, RS500N 등 후속 모델을 출시하며 물걸레 로봇 라인업을 보강하였고, 2019년 'EDGE' 모델 출시를 통해 시장 내 입지를 확대하였다. 이후 2020년 흡입형 로봇청소기 '3i'를 출시하며 흡입 겸용 제품군으로 확장하였으며, 2022년에는 먼지 비음 스테이션이 적용된 'Q5'를 출시하며 올인원 로봇청소기 라인업을 구축하였다. 2023~2024년에는 흡입·물걸레 일체형 제품(Q3, Q7, Q9)과 함께 창문형 로봇청소기 '엣지윈도우', 침구 전용 로봇청소기 'X1', 서빙로봇 등을 출시하며 제품군을 다변화하였다.

한편 당사는 2023년 서빙로봇을 출시하며 가정용 청소로봇 중심의 사업 구조에서 서비스 로봇 시장으로 사업 영역을 확대하였다. 이후 2024년 하반기부터는 SK인텔릭스의 AI 웰니스 로봇 '나무엑스' 제품이 양산 단계에 진입함에 따라, 당사가 개발한 AMR 모듈, CRADLE 모듈, AI 자율주행부 모듈의 공급이 본격화되었다. 이는 완제품 로봇 판매 중심의 사업 구조에서 벗어나, 로봇 자율주행 핵심 모듈을 외부 고객사에 공급하는 B2B 사업 모델로의 전환을 의미하며, 당사의 자율주행 및 로봇 제어 기술이 단일 제품을 넘어 모듈 단위로 활용되기 시작한 시점으로 해석된다.

당사는 자체 연구소를 기반으로 한 R&D 중심의 사업 구조를 갖추고 있으며, R&D 센터에는 총 40명의 연구 인력이 근무하고 있다. 연구조직은 AI융합기술연구소, 기술연구소, 신뢰성시험연구소로 구성되어 있으며, 자율주행 서비스 로봇 기술, AI·IoT·빅데이터 기반 제어 기술을 보유하고 있다. 또한 로봇 하드웨어 및 소프트웨어 개발, 제품 신뢰성 시험 및 평가 기능을 내부적으로 수행한다. 특허 측면에서는 국내 특허 출원 74건, 등록 80건을 보유하고 있으며, 해외 특허 출원 4건, 등록 42건을 확보하고 있다.

국책과제 측면에서는 산업통상자원부가 주관하는 연구개발 사업에 참여해 왔다. 당사는 2023년부터 한국-이스라엘 공동 연구개발 프로그램인 라이트하우스 프로그램에 참여해 컴팩트 AI 프로세싱 기반의 서비스 로봇 플랫폼 개발 과제를 수행 중이며, 해당 과제를 통해 AI 서비스 로봇 관련 핵심 모듈 및 플랫폼 기술을 공동 개발하고 있다. 또한 2023년부터 디자인산업기술개발사업에 참여해 지능형 모빌리티 기반 X-케어 서비스가 가능한 AI 가정용 서비스 로봇 플랫폼 개발 과제를 수행하고 있다. 이 외에도 과거 LiDAR 센서 국산화 개발 과제를 수행한 이력이 있으며, 이러한 국책과제 수행 경험은 자율주행 및 센서 융합 기술 개발 과정에 활용되고 있다.

2025년 연간 기준 동사의 별도 기준 해외 매출은 약 10억 원으로, 전체 별도 기준 매출 329억 원 대비 약 3.0% 수준을 차지한다. 해외 매출은 주로 직수출 및 온라인 직판 방식으로 발생하고 있으며, 로봇청소기 및 서빙로봇 제품이 대부분을 차지한다.

기업 연혁

2015~2019	2020~2022	2023~
<p><b>2015.01</b> 에브리봇 설립</p> <p><b>2015.05</b> 기업부설연구소 설립(한국산업기술진흥협회)</p> <p><b>2015.09</b> 벤처기업 인증(기술보증기금)</p> <p><b>2016.02</b> 세계최초 무선스틱 물걸레 청소 로봇 RS500 출시</p> <p><b>2016.04</b> 중소기업 인증(중소기업청)</p> <p><b>2016.05</b> RS500 독일 Plus X Award 3개 부문 수상</p> <p><b>2016.12</b> GS홈쇼핑 TV 방송 시작</p> <p><b>2017.02</b> 2017 대한민국 고객감동 브랜드 경영대상 수상</p> <p><b>2017.06</b> 제3차 배정 유상증자 및 무상증자</p> <p><b>2017.07</b> 코넥스 상장</p> <p><b>2017.11</b> 제3차 배정 유상증자</p> <p><b>2018.05</b> 경기 우수 벤처기업(대한민국 로봇대상 장관상 표창)</p> <p><b>2019.07</b> EDGE 출시, 독일 레드닷 디자인어워드 수상</p> <p><b>2019.08</b> 한국소비자 만족지수 1위 수상</p> <p><b>2019.11</b> 흡입겸용 물걸레 청소 로봇 출시</p>	<p><b>2020.01</b> 삼성전자와 ODM 계약 체결</p> <p><b>2020.03</b> iRobotics와 기술제휴 MOU 체결</p> <p><b>2020.04</b> 품질경영시스템 및 환경경영시스템 인증</p> <p><b>2020.07</b> 아마존 US 진출</p> <p><b>2020.10</b> 3년 연속 한국소비자 만족지수 1위 수상</p> <p><b>2021.01</b> 무상증자(1주당 3주 배정)</p> <p><b>2021.03</b> 쓰리스핀 독일 레드닷 디자인어워드 수상</p> <p><b>2021.05</b> 쓰리스핀 물걸레 청소 로봇 출시</p> <p><b>2021.07</b> 코스닥 이전상장</p> <p><b>2021.09</b> 한국소비자 만족지수 1위 수상</p> <p><b>2021.11</b> 시용합기술연구소 설립</p> <p><b>2022.09</b> 무상증자(1주당 1주 배정)</p> <p><b>2022.11</b> 쓰리스핀 예보 출시</p>	<p><b>2023.06</b> 공동 연구개발 협약(이스라엘 이누비티비)</p> <p><b>2023.08</b> 서빙로봇 출시</p> <p><b>2024.03</b> 청문형 청소로봇 엠티윈도우 출시</p> <p><b>2024.04</b> 제1회 사모 무보증 전환사채 200억원 발행</p> <p><b>2024.05</b> AI 모빌리티 로봇기업 '하이코어' 인수</p> <p><b>2024.08</b> 자회사 '에브리봇모빌리티' 신규 설립</p> <p><b>2024.08</b> 시 울인원 청소로봇 Q9 출시</p> <p><b>2024.10</b> 산업용 청소로봇 worky T1 출시</p> <p><b>2024.10</b> 창구 청소로봇 X1 출시</p> <p><b>2024.11</b> 청문형 엠티윈도우2, 울인원 Q7 출시</p> <p><b>2025.03</b> SK인텔릭스와 AI 자율주행부 모듈 개발계약</p> <p><b>2025.10</b> 옥실 청소로봇 B1 출시</p> <p><b>2025.10</b> AI 자율주행부 모듈 양산 SK인텔릭스에 공급</p>

자료: 에브리봇, 한국IR협회의 기업리서치센터

주요 로봇청소기 출시 타임라인

2016.02	2019.03	2019.11	2020.08	2021.05	2022.08	2022.11	2023.04	2024.08	2024.10	2025.12
듀얼스핀 물걸레 로봇청소기 RS500 출시	창문 로봇청소기 EDGE 출시	흡입 겸용 물걸레 로봇청소기 3i 출시	3i POP 출시	물걸레 로봇청소기 쓰리스핀 출시	흡입겸용 물걸레 로봇청소기 Q5 출시	쓰리스핀 EVO 출시	쓰리스핀 PLUS 출시	울인원 로봇청소기 Q9 출시	침구 로봇청소기 X1 출시	쓰리스핀 SLIM 출시

자료: 에브리봇, 한국IR협회의 기업리서치센터

주주 구성

최대주주 정우철 대표이사는

지분 33.24% 보유,

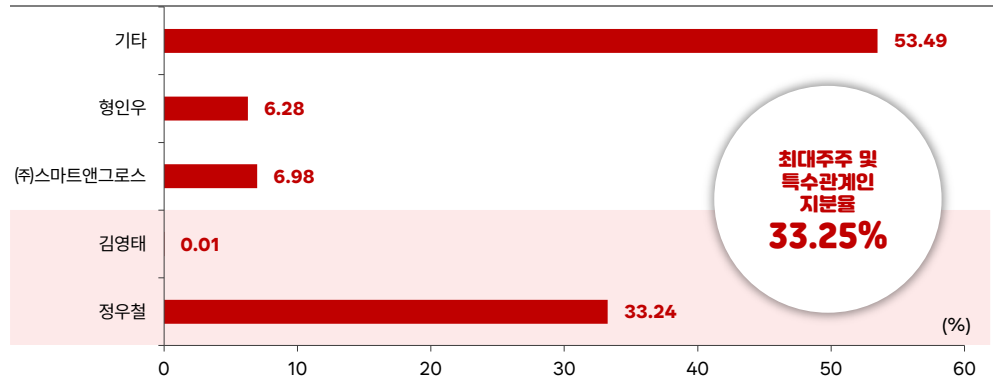
F 투자자인 스마트앤그로스

형인우는 지분 13.26%를 보유

1Q26 기준, 동사의 최대주주는 정우철 대표이사로 지분을 33.24%를 보유하고 있다. 등기임원인 김영태(0.01%)의 지분을 포함한 특수관계인 지분 합계는 33.25% 수준이다.

5% 이상 주요 주주로는 정우철 대표이사 외에 스마트앤그로스와 형인우가 있다. 스마트앤그로스는 비상장 및 상장회사에 투자하는 사모 운용사로, 동사 지분 6.98%를 보유하고 있다. 형인우는 스마트앤그로스의 대표이사로, 동사 지분 6.28%를 보유하고 있다. 스마트앤그로스는 에브리봇 상장 이전부터 지분을 보유해온 재무적 투자자로, 상장 이후에도 유의미한 지분 변동 없이 보유 기조를 유지하고 있다. 한편, 우리사주조합은 동사 주식을 보유하고 있지 않으며, 보유 자기주식 또한 존재하지 않는다.

주주구성(2026.3.31 기준)



자료: 에브리봇, 한국IR협회의 기업리서치센터

### 종속기업 및 관계기업

#### 종속기업 에브리봇모빌리티(주)와 관계기업 (주)하이코어를 보유

1Q26 말 기준 동사의 종속기업은 전동휠체어 및 의료용 스쿠터 제조·판매업을 영위하는 에브리봇모빌리티(주)로, 동사는 지분 66.35%를 보유하고 있다. 에브리봇모빌리티는 퍼스널 모빌리티 브랜드 'everyGO'를 중심으로 전동휠체어 및 의료용 스쿠터 사업을 전개하고 있으며, 건강보험공단 보조금 지급 대상 모델을 보유하고 있다.

2025년 말 기준 동사는 (주)하이코어 지분 48.90%를 보유하여 관계기업으로 분류하고 있으며, 장부금액은 약 53억 원이다. 하이코어는 기타 엔지니어링서비스업을 영위하며, LiDAR 및 Vision 기반 자율주행 스마트 로봇체어 관련 기술을 개발하고 있다. 다만 하이코어의 경우 초기 사업 투자와 재무구조 부담이 지속되며, 이에 따라 보고기간말 기준 회수가능액이 장부금액을 하회해 2025년 에브리봇은 관계기업 투자주식에 대해 약 66억원의 손상차손을 인식했다.

종속기업 및 관계기업(2026.3.31 기준)



자료: 에브리봇, 한국IR협회의 기업리서치센터

**사업부별 설명 및 주요 보유 기술**

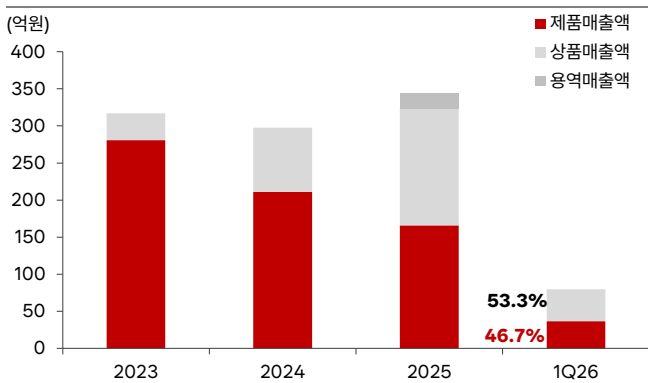
동사의 매출은 직접 생산하는  
로봇청소기 및  
AI자율주행모듈을 포함한 제품군,  
외부 제조사로부터 완제품을  
도입한 상품군으로 나뉘

2024년 기준 동사의 매출은 물걸레 전용 로봇청소기 등 제품 매출 비중이 71.1%를 차지하였으나, 2025년 기준 48.3%로 감소하였고, 1Q26에는 전년 대비 소폭 하락한 46.7%를 기록하였다. 반면 상품 매출 비중은 2024년 28.9%에서 2025년 45.4%, 1Q26 53.3%로 확대되었다. 이는 기존 물걸레 전용 제품 중심 구조에서 흡입겸용, 침구용 로봇청소기 등 신규 카테고리 상품 매출이 확대된 데 따른 매출 구조 변화로 판단된다.

동사의 매출은 회계상 ‘제품’과 ‘상품’으로 구분되는데, 제품은 동사가 설계·개발한 모델을 국내 위탁 생산 방식으로 제조하여 판매하는 구조이며, 상품은 외부 제조사(주로 중국 ODM 업체)로부터 완제품을 도입해 일부 기능 및 디자인을 보완 후 판매하는 구조이다. 일반적으로 제품은 자체 기술 기반 설계가 반영되어 상대적으로 마진율이 높은 반면, 상품은 도입 구조 특성상 마진율이 제품 대비 낮은 편이다(판매 채널별 수수료에 따라 차이 존재). 최근 상품 비중 확대는 외형 확대 측면에서는 긍정적이나, 수익성 측면을 재고할 필요가 있어보인다.

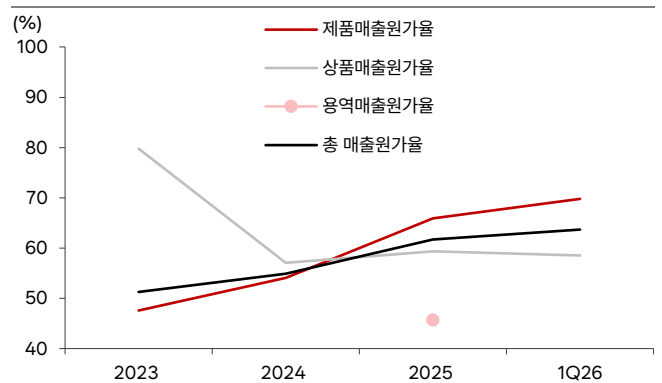
또한 2025년부터는 제품 매출 내 구성 변화도 함께 고려할 필요가 있다. 기존에는 물걸레 로봇청소기 등 상대적으로 마진율이 우수한 자체 제품이 제품 매출의 대부분을 차지했으나, 2025년부터는 원가율이 상대적으로 높은 AI 자율주행 모듈 매출이 회계상 제품으로 인식되기 시작하면서 제품 매출원가율이 2024년 54.1%에서 2025년 65.9%, 1Q26 69.8%로 상승하였다. 이는 기존 주력 제품의 수익성이 훼손되었다기보다는, 신규 AI 모듈 매출이 제품 항목에 편입되며 제품 믹스가 변화한 데 따른 영향으로 해석하는 것이 타당하다. 따라서 제품 매출원가율 상승 추세는 전통적인 청소가전 제품군의 수익성 저하가 아닌, 신규 성장사업 초기 단계에서 나타나는 매출 구성 변화의 결과로 판단된다.

에브리봇 상품 및 제품 매출 비중



주: 용역매출액의 경우 SK인텔릭스와 2025년 3월에 체결된 용역개발계약에 따른 매출이며, 현재 용역개발은 완료됨, 자료: 에브리봇, 한국IR협의회 기업리서치센터

에브리봇 상품 및 제품 매출원가율 추이



자료: 에브리봇, 한국IR협의회 기업리서치센터

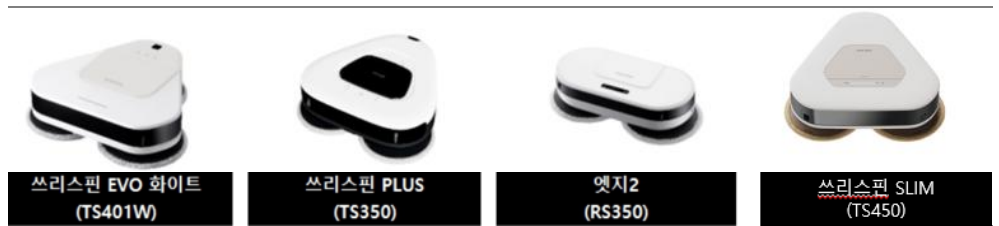
**1. 물걸레 전용 로봇청소기 - 쓰리스핀 라인업 및 옛지2 (1Q26 매출 비중: 약 21.0%)**

동사의 주력 제품은 물걸레 전용 로봇청소기인 ‘쓰리스핀’ 시리즈와 ‘옛지2’이다. 옛지2는 2022년 출시된 모델로, 경량화 설계와 저소음 구동을 특징으로 하며 다양한 청소 모드를 지원한다. 쓰리스핀 EVO는 듀얼 스피ن 구동방식 기반의 물걸레 전용 모델로 청소 성능을 강화한 제품이며, 2023년에는 배터리 용량과 사용시간을 개선한 상위 모델 ‘쓰리스핀 PLUS’가 출시되었다. 이후 동사는 2025년 12월 초박형 물걸레 로봇청소기 ‘쓰리스핀 SLIM’을 출시하며 라인업을 확대했다. 쓰리스핀 SLIM은 8.3cm 두께의 초박형 설계를 적용해 침대·소파 등 가구 하단의 좁은 공간 청소에 특화된 제

품이다. 동사의 물걸레 전용 제품은 바퀴 없는 스피ن 구동 기술을 기반으로 차별화를 이루고 있으며, 1Q26 기준 쓰리스핀 SLIM 10.1%, 쓰리스핀 EVO 4.13%, 쓰리스핀 PLUS 1.4%, 엣지2 4.4% 등 합산 약 21.0% 수준의 매출 비중을 차지하고 있다.

물걸레 전용 로봇청소기 매출 비중은 2024년 64.3%에서 2025년 26.3%, 1Q26 21.0%로 크게 하락했는데, 이는 주력 기존 모델 매출의 감소와 신제품 출시 공백 때문이다. 구체적으로 쓰리스핀 EVO 매출액은 2024년 121억원에서 2025년 49억원으로 감소했으며, 이는 출시 후 시간이 경과하며 초기 판매 모멘텀이 둔화된 데다 교체 수요가 아직 본격화되지 않은 영향으로 해석된다. 쓰리스핀 PLUS 역시 유사한 이유로 2024년 23억원에서 2025년 15억원으로 감소했다. 반면 신제품인 쓰리스핀 SLIM은 2025년 12월 29일 출시되어 연내 실적 기여가 제한적(0.2억원)이었으나, 1Q26 전체 개별 매출액의 약 10.1% 비중(7.5억원)을 차지하며 제품군 중 가장 높은 매출을 보였다. 다만 쓰리스핀 SLIM의 1Q26 매출 기여에도 불구하고 물걸레 전용 라인업의 매출 비중이 추가 하락한 점을 감안하면, 현재까지 신제품 효과는 기존 모델의 판매 둔화와 매출 믹스 변화를 충분히 상쇄하기에는 제한적인 수준으로 판단된다.

에브리봇 물걸레 전용 청소기 라인업



자료: 에브리봇, 한국IR협회의 기업리서치센터

2. 흡입겸용 올인원 로봇청소기 - Q3, Q3 PLUS, Q7, Q9 등 (1Q26 매출 비중: 약 26.0%)

동사의 흡입겸용 올인원 로봇청소기는 전부 상품으로 판매되며, Q 시리즈와 3i 시리즈 등이 있다. Q9은 흡입과 물걸레 기능을 동시에 수행하는 올인원 로봇청소기로, 2024년 하반기 출시된 상품이다. 자동 먼지비움 및 걸레 세척·건조 기능이 포함된 스테이션 일체형 구조를 채택하고 있으며, LiDAR 기반 맵핑 및 AI 경로 설정 기능을 지원한다. 이어 2025년 10월에는 후속 모델인 Q11이 출시되었다. Q11은 AI 기반 가장자리 청소 기능, 장애물 대응 주행 기능, 물걸레 자동 탈부착 기능 등을 탑재한 올인원 제품으로, 기존 Q9 대비 청소 편의성과 주행 성능을 강화한 모델로 볼 수 있다. 1Q26 올인원 로봇청소기 매출 비중은 약 21.0%이며, 전년(22.4%)보다 소폭 감소하였다.

에브리봇 물걸레 전용 청소기 라인업



자료: 에브리봇, 한국IR협회의 기업리서치센터

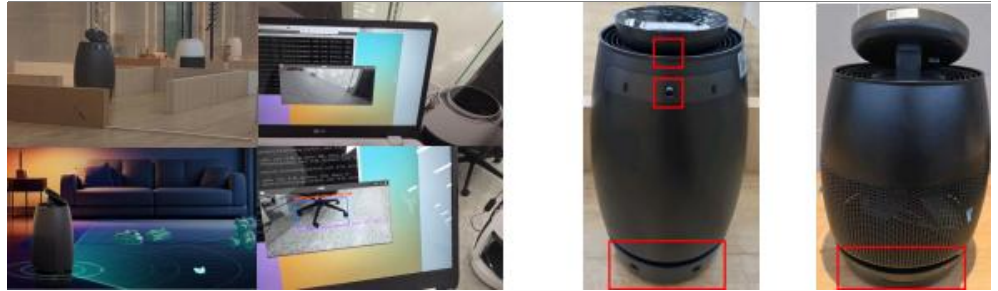
3. 침구 로봇청소기 X1 (1Q26 매출 비중: 약 22.5%)

X1은 침구 전용 로봇청소기로, 2024년 10월 출시된 신규 카테고리 상품이다. UV 살균 기능과 진동 브러시 구조를 적용하여 침구 내 먼지 및 진드기 제거를 목적으로 설계되었다. 소형·경량 구조로 침대 및 소파 등 다양한 패브릭 환경에서 활용이 가능하다. 2024년 매출 비중은 1% 미만이었으나, 2025년 기준 18.2%, 1Q26 기준 22.5%를 기록하며 단일 모델 기준 가장 높은 매출 비중을 차지하며 주력 제품군 중 하나가 되었다.

**4. AI 자율주행부 모듈 - AMR 모듈, CRADLE 모듈, AI 모듈 (1Q26 매출 비중: 약 20.6%)**

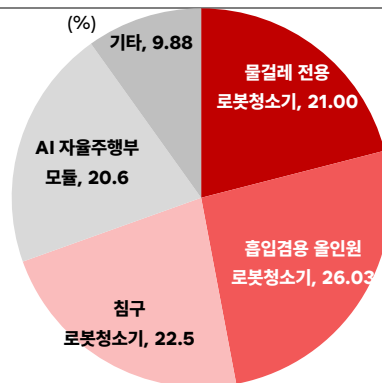
동사의 AMR 모듈, CRADLE 모듈, AI 모듈은 SK인텔릭스의 AI 웰니스 로봇 ‘나무엑스(NAMUHX)’에 탑재되는 자율주행부 모듈로, B2B 형태로 공급되고 있다. 2025년 3분기까지는 본격 양산 이전 테스트용 수량이 공급되었으며, 해당 기간 AMR 모듈 1.08%(2.1억원), AI 모듈 0.46%(0.9억원), CRADLE 모듈 0.20%(0.4억원)의 매출 비중을 기록하였다. 그 후 4분기 ‘나무엑스’의 매출이 본격화되며 2025년 연간 매출규모는 약 52억까지 성장하였으며, 매출 규모 또한 약 15.9%에 달한다. 이는 기존 완제품 중심 매출 구조에서 모듈 단위 매출이 발생하기 시작한 점에서 의미가 있다.

**에브리봇 AI 자율주행부 모듈 구동환경과 실제 ‘나무엑스’ 내 탑재모습**



자료: 에브리봇, 한국IR협회의 기업리서치센터

**에브리봇 사업부별 매출 비중(2025)**



자료: 에브리봇, 한국IR협회의 기업리서치센터

## 5. 주요 보유 기술

### 1) 로보스핀 기술

로보스핀 기술은 구동바퀴 없이 청소 로봇을 작동하게 하는 기술로, 에브리봇이 세계 최초로 개발하였다.

로보스핀은 바퀴 없이 원판 형태의 물결레가 직접 회전하며 주행과 청소를 동시에 수행하는 기술이다. 물결레 2~3개가 바퀴 역할을 대체하는 구조로, 기기 하중을 지탱한 상태에서 고속 회전하며 바닥을 닦기 때문에 일반적으로 걸레판을 끌고 가는 방식 대비 청소 압력과 마찰력이 높다는 점이 특징이다. 로보스핀 적용 물결레는 분당 5,700회 수준의 고속 회전이 가능하며, 이에 따라 기존 방식 대비 물결레 청소 성능이 우수한 것으로 제시되고 있다.

해당 기술의 핵심은 구동부와 청소부가 일체화되어 있다는 점이다. 즉, 별도 바퀴 구동 없이 회전하는 물결레 자체의 힘으로 이동하기 때문에 구조를 단순화할 수 있고, 바닥 밀착력이 높아 마룻바닥이나 타일 등 경질 바닥에서 강한 닦임 성능을 구현하는 데 유리하다. 에브리봇은 이와 관련하여 총 55건의 특허를 보유하고 있다.

### 2) SLAM(Simultaneous Localization and Mapping) 기술

로봇청소기에서 SLAM(Simultaneous Localization and Mapping) 기술은 주행 중 주변 공간을 실시간으로 인식하면서, 동시에 자신의 위치를 추정하고 실내 지도를 생성하는 핵심 자율주행 기술이다. 일반적으로 LiDAR, 카메라, IMU, 범퍼 센서 등 다양한 센서를 활용해 벽, 가구, 장애물의 위치를 파악하고, 이를 기반으로 청소 경로를 최적화한다. SLAM 기술이 적용된 로봇청소기는 무작위 주행 방식 대비 공간 커버리지가 높고, 중복 청소를 줄일 수 있으며, 방별 청소·금지구역 설정·경로 저장 등 고도화된 사용자 편의 기능 구현이 가능하다.

기존 로봇청소기에서 SLAM은 대체로 바퀴 기반 구동 구조를 전제로 발전해 왔다. 일반적인 바퀴형 로봇청소기는 바퀴가 굴러가면서 전진·후진·회전하는 구조로, 바퀴 회전수와 좌우 바퀴 속도 차이, 센서 데이터를 결합해 이동 거리와 방향을 비교적 정확하게 추정할 수 있다. 즉, 바퀴의 회전 정보 자체가 위치 추정의 핵심 기준으로 작동하는 구조다. 이는 흡입형 로봇청소기에는 적합하지만, 물결레 회전판이 직접 주행에 관여하는 구조에는 동일한 방식으로 적용되기 어렵다.

특히 에브리봇과 같은 휠리스 물결레 로봇은 일반적인 바퀴형 주행 로봇과 운동 특성이 다르다. 동사의 제품은 바퀴 대신 회전하는 물결레 패드 자체가 이동력을 만드는 구조로, 청소부가 동시에 구동부 역할을 수행한다. 이 경우 바퀴형 로봇처럼 '회전수 = 이동거리'가 일대일로 대응되지 않을 수 있으며, 바닥 재질, 수분량, 압력 상태 등에 따라 미끄러짐(slip)이나 미세한 구동 편차가 발생할 가능성이 존재한다. 이에 따라 기존 바퀴형 로봇에 적용되던 SLAM 알고리즘만으로는 정밀한 위치 추정과 안정적인 맵핑 구현에 한계가 있었던 것으로 판단된다.

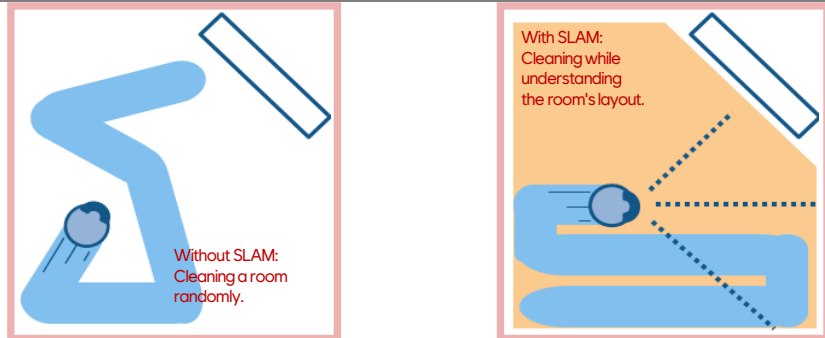
에브리봇은 이러한 구조적 차이를 반영해 세계 최초 휠리스 기반 SLAM 기술을 확보했다는 점을 차별화 요소로 제시하고 있다. 해당 기술은 공간 정보를 실시간으로 인식하는 차세대 LiDAR 센서와 맵핑 솔루션을 기반으로 하며, 휠리스 구조에 최적화된 스마트 LiDAR 맵핑을 구현한 것이 핵심이다. 즉, 일반적인 모바일 로봇의 바퀴형 구동 메커니즘이 아닌, 회전형 물결레 기반의 휠리스 로봇 구동 방식에서도 안정적으로 자율주행과 경로 인식이 가능하도록 설계된 맵핑

기술이라는 점에서 의미가 있다.

이는 에브리봇의 주력 제품이 가진 로보스핀 기반 휠리스 주행 구조와 결합되면서 기술적 진입장벽을 형성하는 요소로 볼 수 있다. 휠리스 구조는 바닥 밀착력을 높여 물걸레 청소 성능 측면에서 강점을 가지지만, 반대로 주행 제어와 위치 인식의 난도를 높이는 요인이 될 수 있다. 에브리봇은 이를 자체 SLAM 기술로 보완함으로써, 휠리스 구조에서도 체계적인 공간 인식과 주행 안정성을 확보하고자 한 것으로 해석된다. 결국 동사의 휠리스 SLAM 기술은 단순한 맵핑 기능을 넘어, 휠리스 물걸레 로봇의 상용화를 가능하게 하는 핵심 주행 인프라 기술로 평가할 수 있다.

동사의 휠리스 SLAM 기술은 제품 차별화 요소를 넘어 자율주행 모듈 양산으로 연결됐다는 점에서 의미가 있다. SLAM은 AMR을 포함한 다양한 자율주행 로봇에 필수적인 핵심 기술로, 에브리봇은 로봇청소기 개발 과정에서 관련 알고리즘과 주행 제어 역량을 축적해왔다. 이를 기반으로 동사는 2025년 12월부터 자율주행 모듈 양산을 시작하며 완제품 중심 사업구조에서 모듈 공급 영역으로 사업을 확장하고 있다.

로봇청소기 작동 시 SLAM 기술 매커니즘



자료: Mathworks, 한국R협의회 기업리서치센터

## 🏭 산업 현황

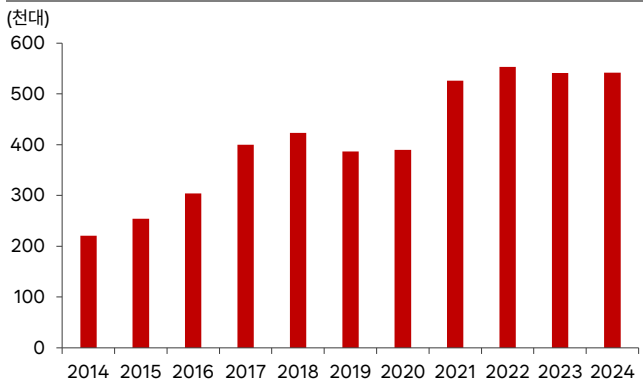
### 1 글로벌 로봇틱스 시장

#### 글로벌 로봇틱스 시장은

#### 2030년 약 195억 달러까지 성장

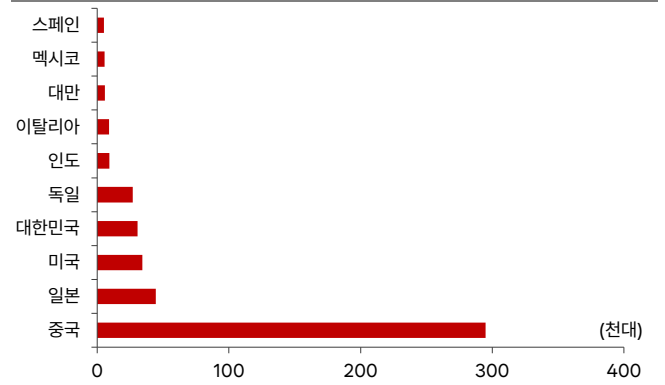
에브리봇은 기존 가정용 물걸레 전용 로봇청소기를 주력으로 성장해왔으나, 최근 자율주행부 모듈의 양산 공급을 시작 하면서 서비스 로봇뿐 아니라 자율주행 로봇 밸류체인으로서의 확장 가능성을 확보한 상황이다. 글로벌 로봇 산업은 제조업 자동화 수요와 서비스 영역 확대를 배경으로 구조적 성장을 이어가고 있다. 리서치업체 Statista에 따르면, 2026년 글로벌 로봇틱스 산업은 약 160억달러로 예상되며 2030년에는 약 195억달러까지 성장할 전망이다. IFR(World Robotics 2025)에 따르면 2024년 산업용 로봇 신규 설치는 약 54만2천 대를 기록했으며, 전 세계 산업용 로봇 누적 운용 대수는 466만 대를 상회한 것으로 집계된다. 또한 신규 설치의 지역 편중이 뚜렷한데, 2024년 아시아가 약 74%를 차지하는 것으로 나타났다.

글로벌 신규 로봇 설치 대수



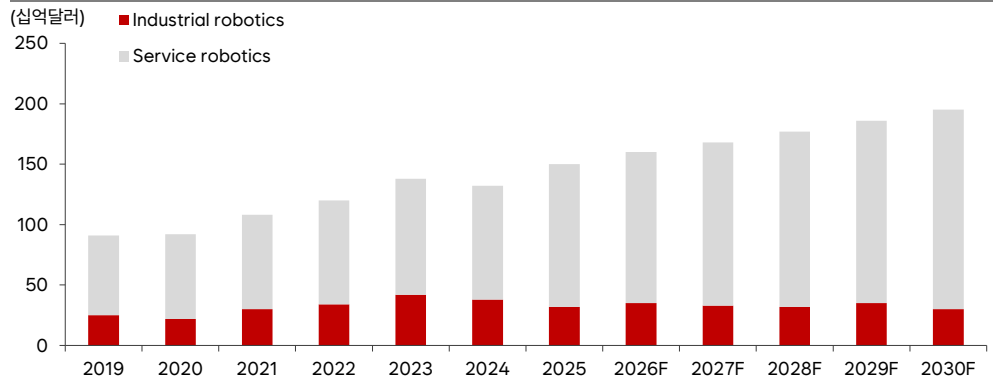
자료: IFR(International Federation of Robotics), 한국IFR협회의 기업리서치센터

지역별 신규 로봇 설치대수(2024)



자료: IFR(International Federation of Robotics), 한국IFR협회의 기업리서치센터

### 글로벌 로봇틱스 시장



자료: Statista, 한국IFR협회의 기업리서치센터

**서비스 로봇시장**

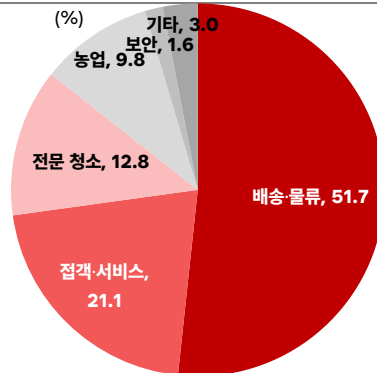
**서비스 로봇 시장은  
'운송 및 물류', '호스피탈리티'  
등의 산업 위주로 성장**

에브리봇은 개인 서비스 로봇 영역에서 출발했으나, 웰니스 로봇형 자율주행 모돌 공급을 계기로 전문 서비스 로봇 영역에 진출하였다. IFR에 따르면 2024년 전문 서비스 로봇 판매는 약 19만9천 대로 전년 대비 9% 성장했으며, 의료 로봇은 1만6천7백 대로 전년 대비 91% 증가하며 높은 성장세를 기록했다. 로봇청소기 등을 포함하는 개인 서비스 로봇은 2천만 대 이상 판매되며 11% 성장했다. 전문 서비스 로봇 내 판매량 순위는 '운송 및 물류', '호스피탈리티', '전문 청소', '농업', '수색 및 구조', '보안' 순이다.

또한, 초기 투자비 부담을 낮추는 서비스형 로봇(RaaS) 모델이 확산되며 도입 장벽도 점진적으로 낮아지는 추세다. 서비스형 로봇은 로봇을 구매하는 대신 구독 및 임대 형태로 이용하는 비즈니스 모델로 B2B 및 B2C 사용자들에게 초기 비용 부담을 완화시킬 수 있다. 또한 로봇틱스는 소프트웨어/센서 업데이트가 잦고 사용 현장 환경이 지속적으로 바뀌는 경우가 많아, 구독 모델이 더욱더 선호된다. IFR에 따르면, 서비스형 로봇 산업은 2024년 전년대비 31% 증가하였다.

서비스 로봇 시장은 고령화, 인력난, 병원 및 물류센터의 운영 효율화 수요 확대를 배경으로 장기 성장성이 유효한 산업으로 평가된다.

전문 서비스로봇 업종별 판매량(2024)



자료: IFR(International Federation of Robotics), 한국IR협회의 기업리서치센터

**1. 로봇청소기 산업**

에브리봇은 세계 최초 듀얼스핀 방식의 물걸레 전용 로봇청소기라는 기능 특화 전략을 통해 시장에 진입했으나, 최근 글로벌 청소로봇 시장은 중국 업체 중심으로 경쟁 강도가 빠르게 심화되면서 제품 경쟁력 강화 필요성이 높아지고 있다.

KOTRA에 따르면 3Q25 누적 글로벌 로봇청소기 출하량은 1,742만 대를 기록하며 전년 동기 대비 16.5% 증가했다. 로보락(石头科技), 에코백스(科沃斯), 드림미(追觅), 샤오미, 나르왈(云鲸) 등 중국 브랜드가 글로벌 Top 5를 형성하고 있으며, 상위 5개 중국 업체의 시장 점유율 합계는 70%에 근접한 것으로 파악된다. 이 같은 우위는 단순한 가격 경쟁력에 그치지 않고, 최근에는 기술 혁신 측면에서도 두드러지고 있다.

실제 CES 2026에서 중국 업체들은 로봇청소기의 기술 진화를 한층 끌어올린 신제품들을 선보였다. 로보락은 바퀴와 다리가 독립적으로 구동되는 구조를 적용한 '사로스 로버'를 공개하며, 문턱을 넘는 수준을 넘어 계단과 같은 비정형 공간 대응 가능성을 제시했다. 드리미 역시 계단 이동용 특수 캐리어와 결합하는 '사이버X', 바닥의 물체를 회피하거나 집게손으로 물건을 정리하는 제품 등을 선보이며 청소 기능을 넘어 자율주행·공간 인지·작업 수행 능력까지 확장된 방향성을 제시했다. 에코백스 또한 초고속 충전과 넓은 면적 대응 능력을 강조한 신제품을 공개했다. 이는 글로벌 시장 경쟁의 초점이 흡입력이나 물걸레 성능 중심에서 벗어나, AI 기반 공간 인식, 장애물 회피, 자율 이동성, 복합 작업 수행 능력 등으로 빠르게 이동하고 있음을 보여준다.

로보락의 '사로스 로버'



자료: CES 2026, 한국IR협의회 기업리서치센터

드리미의 '사이버 X'



자료: CES 2026, 한국IR협의회 기업리서치센터

중국 업체들은 대규모 생산 기반과 부품 내재화 구조를 바탕으로 가격 경쟁력을 확보하는 동시에, LIDAR, AI 맵핑, 자동 세척 스테이션 등 고사양 기능을 빠르게 대중화하고 있다. 최근에는 여기에 계단 대응, 사물 인식 및 정리, 초고속 충전 등 차세대 기능까지 더해지며 프리미엄 기술 경쟁에서도 존재감을 확대하는 모습이다. 이에 따라 글로벌 시장은 프리미엄 기술 경쟁과 중저가 가격 경쟁이 동시에 전개되는 구조로 재편되고 있다.

국내 시장 역시 중국 브랜드의 직진출과 온라인 채널 확대를 중심으로 경쟁이 심화되고 있다. 특히 울인원(흡입+물걸레+자동세척 스테이션) 제품군은 중국 브랜드 중심으로 빠르게 점유율을 확대하고 있으며, 최근에는 AI 기반 장애물 인식, 스테이션 고도화, 공간 적응 기능 등에서도 차별화를 시도하고 있다. 이에 따라 물걸레 전용 특화 모델 중심이었던 국내 업체들은 라인업 다변화뿐 아니라 AI 기능 고도화, 원가 경쟁력 확보, 제품 포지셔닝 재정립이 중요한 과제로 부각되고 있다.

한편, 로봇청소기의 카메라·마이크·실내 맵핑 기능과 연동된 보안 이슈가 부각되고 있는 점은 중국산 제품 확산의 잠재적 제약 요인으로 판단된다. 최근 일부 중국계 로봇청소기에서 원격 접속을 통한 영상·음성 정보 및 주거공간 데이터 노출 가능성이 제기되면서, 스마트홈 기기의 개인정보 보호와 데이터 보안에 대한 소비자 우려가 확대되는 모습이다. 이에 따라 향후 국내 시장에서는 가격 및 성능뿐 아니라 데이터 보안, 브랜드 신뢰도, AS 네트워크 등이 구매 결정의 주요 변수로 부상할 가능성이 있다. 이는 국내 브랜드 업체들에게는 중장기적으로 반사 수혜 요인이 될 수 있으나, 중국 업체들 역시 서버 현지화와 개인정보 보호체계 강화에 나서고 있어 실제 점유율 반등 여부는 제품 경쟁력과 브랜드 신뢰 확보에 달려 있을 전망이다.

국내 로봇청소기 시장은 빠른 보급률 상승에도 불구하고 아직 침투율 확대 여지가 남아 있는 구간이다. 한국갤럽 조사에 따르면 국내 로봇청소기 보유율은 2020년 9%에서 2025년 24%로 상승했으며, 이는 유선·수동 청소기에서 무선·자동화 기반 신가전으로 소비 트렌드가 전환되고 있음을 시사한다. 다만 가구 형태 및 연령대별 보급률 격차가 존재하고, 기존 사용자의 교체·고도화 수요도 점차 확대되고 있어 향후 시장은 신규 수요와 교체 수요가 병존하는 구조로 전개될 전망이다. 이에 따라 단순 가격 경쟁보다는 기능 차별화, 브랜드 신뢰도, 보안 안정성, AS 네트워크 확보 여부가 주요 경쟁 요인으로 부각될 것으로 판단된다.

## 2. 헬스케어 로봇틱스 및 공기청정기 시장

Statista에 따르면 글로벌 의료 로봇 시장 규모는 2024년 약 115억 달러에서 2034년 391억 달러까지 성장할 전망이다. 헬스케어 로봇틱스는 수술·재활·간호·진단·원격 의료 로봇 등으로 구분되며, 최근에는 일상 건강 관리 기능을 결합한 '웰니스 로봇' 영역으로 확장되는 흐름이 나타나고 있다. 에브리봇이 자율주행 모듈을 납품하는 SK인텔릭스의 '나무엑스' 역시 이러한 웰니스 로봇 범주에 포함된다.

현재 웰니스 로봇 시장은 초기 단계로, 삼성전자(볼리), 세라젬·바디프렌드, 1X Technologies(네오) 등 주요 기업들이 제품을 공개했으나 기능은 AI 센서 기반 환경 인식, 기본적인 바이탈 사인 체크, 음성 인터페이스, 공기청정 자동화 등 기초 수준에 머물러 있다. 향후에는 수면 관리, 치매 환자 케어, 심전도 모니터링 등 보다 정밀한 헬스케어 기능으로 확장될 가능성이 제기되고 있으나, 상용화 범위와 수익 모델은 아직 구체화 단계에 있다.

한편 공기청정기 산업은 미세먼지 및 실내 공기질 관리 수요 증가에 힘입어 성장해 왔으며, 최근에는 AI 기반 공기질 감지, 스마트홈 연동, 음성 제어 등 스마트 기능이 결합된 프리미엄 제품군 중심으로 고도화되는 추세다. 국내 시장은 삼성전자와 LG전자 등 대기업 중심의 과점 구조가 형성되어 있으며, 필터 성능과 에너지 효율, IoT 연동성이 주요 경쟁 요소로 작용한다.

차세대 공기청정기는 자율주행 기반 이동형 공기정화 솔루션이다. 고정형 공기청정기가 특정 위치에서 작동하는 구조인 반면, 이동형 제품은 오염원을 감지해 해당 위치로 이동함으로써 공간 활용도를 높일 수 있다는 특징이 있다. 특히 병원, 사무실, 공공시설 등 공간이 넓고 오염도 편차가 존재하는 환경에서 활용 가능성이 제기되고 있다.

다만 이동형 공기청정 로봇 시장은 아직 형성 초기 단계로, 제품 구매 및 유지 비용, 소비자 인식 수준 등이 확산 속도를 결정하는 주요 변수로 작용할 전망이다. 따라서 단기간 내 대규모 시장 확대를 단정하기보다는, 기술 고도화와 사용 사례 축적 여부를 점진적으로 확인할 필요가 있다.

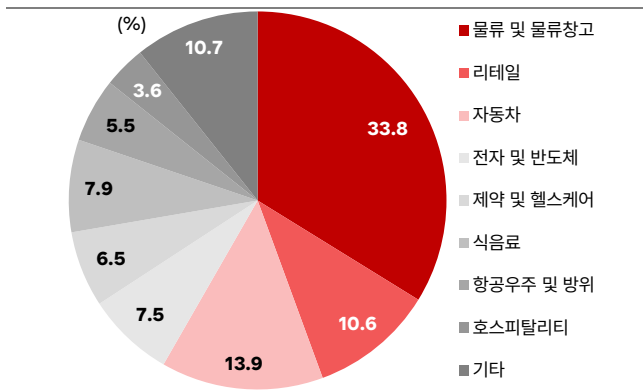
### AMR(자율주행 로봇, Autonomous Mobile Robots) 산업

에브리봇은 2024년 4분기부터 SK 인텔릭스의 AI 웰니스 로봇 '나무엑스'에 탑재되는 자율주행부 모듈의 양산 공급을 시작하며, 완제품 중심 구조에서 B2B 모듈 공급 구조로의 전환을 시도하고 있다. 에브리봇이 생산하는 자율주행용 모듈에는 라이다, ToF(Time of Flight), 적외선(IR) 센서·카메라 등의 기술이 탑재되어있어, 추후 범용성 확대가 기대된다.

시장조사기관 마켓앤마켓에 따르면 글로벌 AMR 시장은 2026년 28억 달러에서 2032년 70억 달러로 성장할 것으로 전망되며, 연평균 성장률은 17% 이상으로 제시된다. 북미와 아시아태평양 지역이 전체 시장의 60% 이상을 차지할 것으로 예상되며, 물류·제조 중심에서 병원·호텔·리테일 등 서비스 영역으로 확장이 진행 중이다.

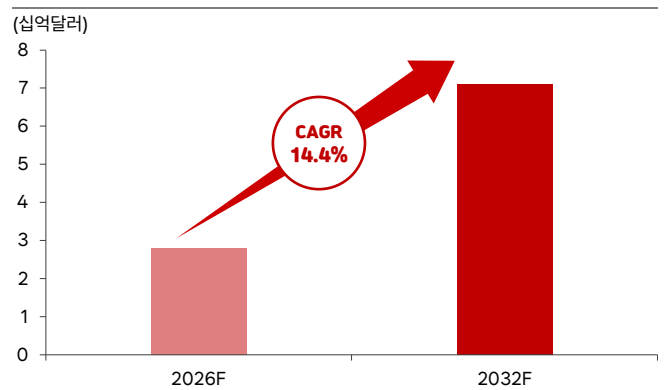
AMR은 고정 경로 기반 AGV와 달리 지능형 내비게이션을 활용해 동적 환경에서도 자율적으로 이동할 수 있다는 점에서 유연성이 높다. SLAM(Simultaneous Localization and Mapping), LiDAR, 3D 카메라, 초음파 센서 등을 기반으로 실시간 공간 인지 및 경로 재설정 가능하며, 고정 인프라(마그네틱 테이프·레일 등) 구축이 필요하지 않아 초기 설치 비용과 현장 개조 부담이 상대적으로 낮다. 이러한 특성은 물류센터, 제조공장, 병원, 리테일 공간 등 환경 변화가 빈번한 작업장에서 특히 경쟁력을 갖는다.

AMR 분야별 설치 비중(2025)



자료: Global Market Insights, 한국IR협의회 기업리서치센터

AMR 시장 전망



자료: Global Market Insights, 한국IR협의회 기업리서치센터



## 투자포인트

### 1 나무엑스 양산 본격화로 AI 자율주행 모듈 생산 업체로 발돋움

기존 B2C 청소로봇 사업을 기반으로, AI 자율주행 모듈 공급을 통해 B2B 매출원이 추가되며 실적 밸류에이션 재평가 가능성이 확대되는 국면

에브리봇의 핵심 투자포인트는 기존 청소로봇 업체에서 AI 자율주행 모듈 공급 기업으로 사업영역이 확장되고 있다는 점이다. 그간 동사의 사업구조는 물걸레·올인원·침구청소기 등 가정용 로봇청소기 판매를 중심으로 한 전형적인 B2C 구조에 가까웠으나, 2025년부터 SK인텔릭스의 이동형 AI 플랫폼 '나무엑스'에 탑재되는 자율주행 모듈을 공급하면서 B2B 매출원이 새롭게 추가되기 시작했다. 이는 단순 신제품 출시 이상의 의미를 갖는다. 기존에는 최종 소비자 판매량과 이에 따른 교체주기에 상대적으로 민감한 사업구조였다면, 이제는 기업형 모듈 공급을 통해 매출원 성격이 다변화되고 있기 때문이다.

나무엑스는 2025년 10월 30일 출시 이후 한 달 만에 판매량 2,000대를 돌파한 것으로 알려졌으며, 이를 감안하면 초기 시장 반응은 양호한 것으로 판단된다. 나무엑스는 출시 초반 직영 및 가맹점을 통해서만 판매되었지만, 현재는 홈쇼핑 등 판매처를 다변화하고 있으며, 구독 매출 또한 발생하고 있다. 따라서 매출 둔화를 감안하여 직영 및 가맹점에서 향후 12개월간 월 1,500대 수준의 판매가 유지된다고 보수적으로 가정할 경우, 연간 판매량은 약 1.8만대 수준으로 추산 가능하다. 나무엑스 판매가격이 300만원대이고, 이 중 약 25%가 에브리봇 매출로 인식되기 때문에 동사의 연간 모듈 매출은 의미 있는 수준까지 확대될 수 있다. 실제 2025년 AI 자율주행 모듈 관련 실적은 약 52억원으로 파악되는데, 출시 후 매출 둔화를 감안하더라도 이에 올해 새롭게 발생할 홈쇼핑 매출 및 구독형 매출을 더하여 역산하면 동사의 2026년 자율주행 모듈 판매 매출액은 약 156억원까지 성장할 것으로 판단한다. 이는 단순 테스트 단계를 넘어 실제 양산 및 출하 기반의 매출 규모이다.

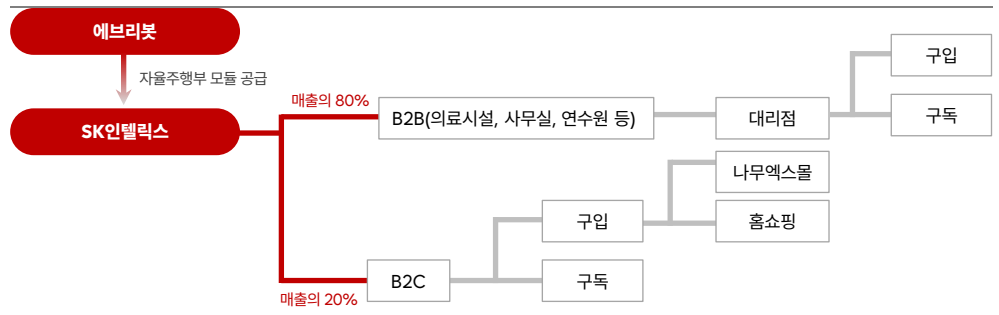
특히 2025년은 출시 초기로 공급 기간이 제한적이었다는 점을 감안하면, 2026년은 연간 공급 효과가 온기 반영되는 첫 해라는 점에서 실적 레버리지가 더욱 부각될 가능성이 높다. 여기에 후속 모델 개발도 진행 중인 것으로 파악되나, 현 시점에서는 이를 반영하지 않더라도 기존 모델 기준만으로도 실적 성장 가시성이 확보된다는 점이 중요하다. 또한 현재 기준 나무엑스향 자율주행 모듈 공급 예정인 별도 경쟁사가 없는 상황이라는 점도 긍정적이다. 이는 단기적으로 동사가 SK인텔릭스향 공급 레퍼런스를 확보하고 있음을 의미하며, 향후 후속 제품이나 추가 적용처 확대 과정에서도 우선적 지위를 점할 가능성을 높여준다.

사업구조 측면에서 보면, 이번 모듈 공급은 에브리봇이 단순 완제품 판매 업체를 넘어 로봇 핵심부품 및 플랫폼 밸류체인에 진입했다는 점에서 의미가 크다. 기존 청소로봇 사업이 소비자향 완제품 판매를 통해 안정적인 매출 기반을 형성해왔다면, AI 자율주행 모듈 사업은 기업 고객을 대상으로 하는 B2B 매출원으로서 신규 성장축 역할을 수행할 전망이다. 즉, 에브리봇은 기존 B2C 사업 위에 B2B 사업이 더해지는 구조로 전환 중이며, 이는 단순 외형 성장뿐 아니라 사업 포트폴리오 측면에서도 긍정적이다. 소비자 수요 사이클에만 의존하던 구조에서 벗어나, 기업형 공급 계약을 기반으로 한 매출 가시성을 확보할 수 있기 때문이다.

주가 측면에서도 의미가 있다. 에브리봇의 주가는 실질적으로 가전업체보다는 로봇 섹터 내에서 평가받는 경향이 강하

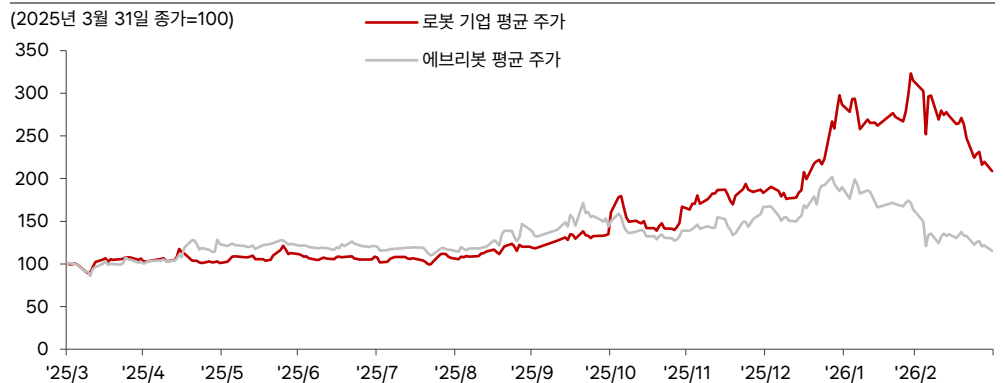
며, 실제로 주요 8개 로봇 관련 기업 평균 주가 흐름과 유사한 방향성을 보여왔다. 이는 시장이 동사를 단순 청소가전 업체가 아니라 로봇 밸류체인에 속한 기업으로 인식하고 있음을 시사한다. 따라서 향후 SK인텔릭스향 AI 자율주행 모듈 매출이 분기별로 확대될 경우, 실적 개선 자체뿐 아니라 로봇주 프리미엄 강화에 따른 밸류에이션 재평가도 동시에 가능할 것으로 판단된다. 결국 에브리봇은 기존 청소로봇 사업이 하방을 지지하는 가운데, AI 자율주행 모듈이 신규 성장축으로 자리잡고, 나아가 B2C 중심의 단일 매출 구조에서 B2B가 더해진 다변화된 매출 구조로 전환 중이라는 점에서 2026년 실적 및 주가 모멘텀 모두에 주목할 필요가 있다.

**에브리봇 자율주행 모듈 공급 밸류체인**



자료: 에브리봇, SK인텔릭스, 한국R협의회 기업리서치센터

**로봇 기업 평균 주가와 에브리봇 평균 주가**



주: 로봇 기업 평균 주가는 레인보우로보틱스, 에스피시스템즈, 유진로봇, 두산로보틱스, 이랜시스, 에스피지, 큐렉소, 엔젤로보틱스의 종가를 단순 평균 내서 산출  
자료: Fnguide, R협의회 기업리서치센터

**📌 퍼스널 모빌리티, 가시화는 아직이지만 중장기적 업사이드는 충분**

**보조금 기반 B2C 매출을 확보한 가운데, 하이코어 기술과 현대차그룹 협업을 바탕으로 B2B 자율주행 모빌리티 확장 가능성을 보유**

에브리봇의 퍼스널 모빌리티 사업은 안정적인 B2C 매출 기반과 중장기 B2B 확장 가능성을 동시에 보유한 신성장축이라는 점에서 의미가 있다. 동사는 연결 자회사 에브리봇모빌리티를 통해 전동휠체어 및 의료용 스쿠터 사업을 전개하고 있으며, 2025년 기준 자회사 매출은 약 15.5억원을 기록했다. 1Q26 매출액은 약 5.8억원(YoY +382.3%)을 기록하며 외형성장을 지속하고 있다. 에브리봇모빌리티는 건강보험공단 보조금 대상 모델을 확보하고 있어, 등록 장애인의 경우 자기부담금 10% 수준으로 구매가 가능하다. 이 같은 보조금 기반 판매 구조는 개인 소비자의 구매 부담을 낮추고, 초기 사업 확장 과정에서 일정 수준의 수요 안정성을 제공하는 요인으로 작용한다.

또한 에브리봇의 퍼스널 모빌리티 제품 및 상품군은 단순 보급형 제품과 차별화된다. 하이코어가 생산하고 에브리봇모빌리티가 판매하는 스마트 로봇체어는 자율주행 기능이 없는 B2C 모델 기준 300만~400만원대 가격대로 판매되고 있으며, 스마트 충돌방지 센서 등 안전 기능이 적용된 프리미엄 제품군으로 포지셔닝되어 있다. 단순 가정 시 대당 300만원 내외 가격을 기준으로 자회사 매출 15.5억원을 환산하면, 약 500대 수준의 판매가 이뤄진 것으로 추정된다. 2025년 기준 국내 휠체어 시장이 약 2,500억원 규모로 추정(출처: 리서치기관 Coherent MI)되는 점을 감안하면, 현재 판매 규모는 시장 대비 아직 미미한 수준이다. 다만 2024년 8월 설립된 신규 법인이 단기간 내 실제 제품 판매를 통해 매출을 인식했다는 점은 의미가 있으며, 이는 에브리봇의 퍼스널 모빌리티 사업이 단순 개발-실증 단계를 넘어 초기 상업화 국면에 진입했음을 시사한다. 다만 에브리봇모빌리티의 당기순손실이 약 75억원을 기록한 점을 감안하면, 현재는 외형 확대와 함께 초기 인력 및 조직 투자 부담이 병행되는 단계로 해석된다.

중장기적으로 더 중요한 포인트는 B2B 자율주행 모빌리티로의 확장 가능성이다. 2024년 5월 인수한 하이코어는 합성 모터 제어, 전기전자 구동체 설계·제조, AI 자율주행 등 핵심 기술을 보유하고 있다. 특히 두 개의 소형 모터를 정밀 제어해 대형 모터 1개 수준의 효율을 구현하는 합성 모터 제어 특허와, 모터와 배터리를 휠 내부에 탑재하는 인휠 구조를 기반으로 높은 설계 자유도를 확보하고 있다. 이는 휠체어, 스마트 로봇체어, 나노모빌리티 등 다양한 제품 형태로 확장 가능한 플랫폼 구조라는 점에서 의미가 있다. 여기에 에브리봇의 기존 자율주행 기술력이 결합되며, 퍼스널 모빌리티 사업은 단순 이동기기 판매를 넘어 자율주행 서비스 로봇 영역으로 확장될 수 있다.

실제로 자율주행 기능이 포함된 모델은 이미 분당서울대병원, 서울시립미술관 등에서 시범 운영된 바 있으며, 향후에는 병원, 미술관, 쇼핑몰, 백화점, 프리미엄 주거단지 등 제한된 실내 공간 중심으로 B2B 영업이 전개될 전망이다. 자율주행 기능이 탑재된 고가 모델의 B2B 수주 증가 시 매출 증가가 기대된다. 현재의 B2C 사업이 소액 다건 구조의 안정적 매출원이라면, 향후 B2B 자율주행 모빌리티는 소수 대형 프로젝트 중심의 실적 레버리지 구간을 형성할 가능성이 높다.

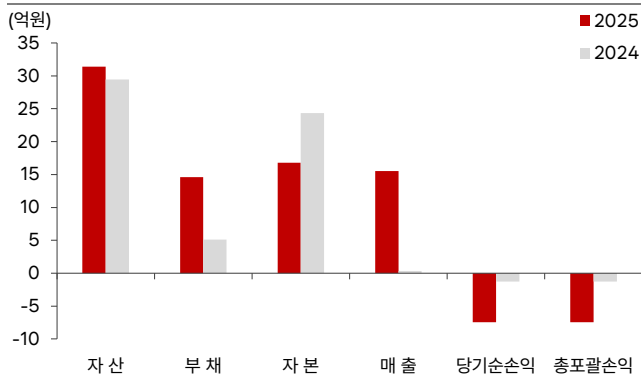
이와 관련해 하이코어는 현대건설·현대자동차와 함께 나노모빌리티 서비스 및 실증 MOU를 체결했으며, 신축 아파트 단지에서 시범 운영을 추진 중이다. 나노모빌리티는 실내 단거리 이동 및 차량 하차 후 목적지까지의 라스트마일 이동을 지원하는 통합 모빌리티 솔루션으로, 스마트폰 호출 플랫폼과 AI 자율주행 기능이 연계되는 구조다. 또한 하이코어는 대학병원·미술관 등에서 AI 자율주행 스마트 로봇체어 실증 경험을 확보하고 있으며, 현대차그룹과 공동 개발한 나노모빌리티를 공개한 바 있다. 이를 감안하면 퍼스널 모빌리티 사업은 단순 컨셉 단계가 아니라 실증에서 상용화로 넘어가는 초입 구간으로 평가 가능하다. 향후 대형 기업과의 MOU 포트폴리오가 확대되고 실증이 실제 프로젝트 수주로 이어질 경우, 추가 고객 확보와 매출 확대 측면에서도 유의미한 성과가 기대된다.

하이코어와 현대자동차가 공동개발한 '나노모빌리티'



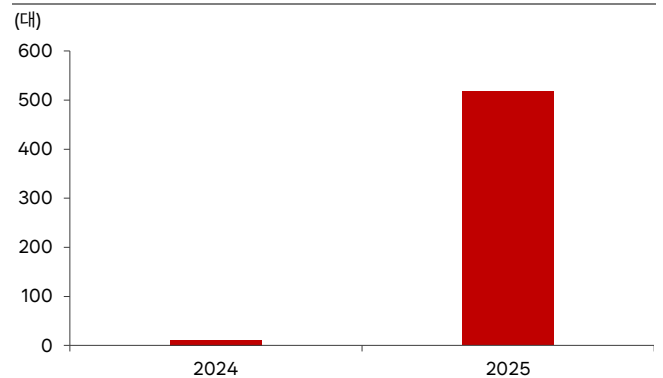
자료: 하이코어, 한국IR협의회 기업리서치센터

에브리봇모빌리티 실적 추이



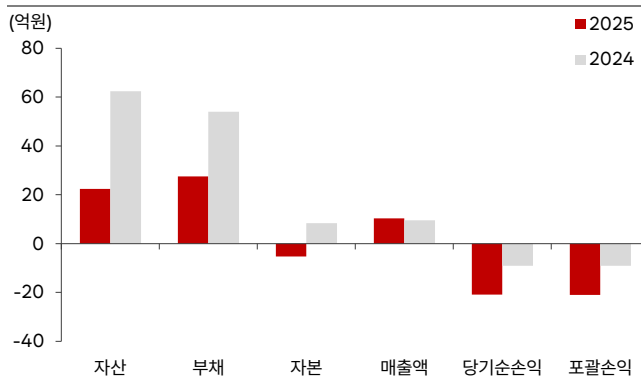
자료: 한국IR협의회 기업리서치센터

에브리봇모빌리티 전동휠체어 판매 대수 추정치



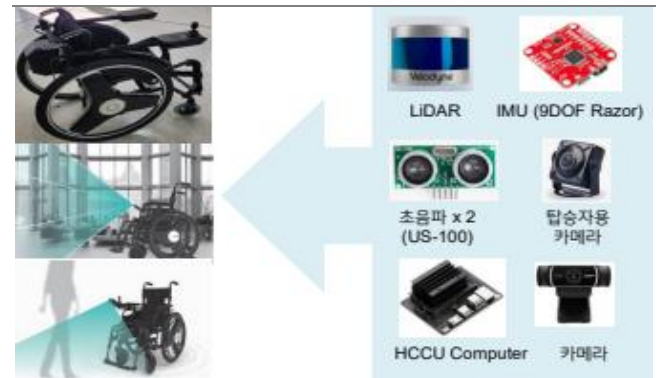
자료: 에브리봇, 한국IR협의회 기업리서치센터

하이코어 실적 추이



자료: 에브리봇, 한국IR협의회 기업리서치센터

하이코어 인공지능 자율주행 구동체 필요 부품



자료: 에브리봇, 한국IR협의회 기업리서치센터



## 실적 추이 및 전망

### 2025년 실적 Review: 본격적 체질 개선 전 성장통

자율주행 모듈 및 상품 매출  
확대로 외형은 성장했으나,  
기존 제품 매출 둔화와  
원가 영업외손익 부담으로  
수익성은 저하

2025년 연결 매출액은 344억원으로 전년 298억원 대비 15.5% 증가하였다. 매출 비중은 제품 48.2%, 상품 45.7%, 용역 6.0%로 구성되었으며, 영업손실은 32억원(OPM -9.3%)으로 전년 영업손실 22억원 대비 적자폭이 확대되었다.

제품 매출은 166억원으로 전년 대비 21.5% 감소하였다. 기존 주력 사업인 로봇청소기 제품 매출이 2024년 211억원에서 2025년 114억원으로 감소한 영향이다. 쓰리스핀 EVO, 엣지2, 쓰리스핀 PLUS 등 주요 모델의 판매가 전반적으로 둔화되며 성숙 제품의 매출 감소가 지속되었다. 다만 2025년 6월부터 자율주행 모듈 양산이 본격화되면서 AMR 모듈 32억원, AI 모듈 14억원, CRADLE 모듈 6억원 등 총 52억원의 신규 매출이 반영되었다. 이는 B2C 중심이던 매출 구성이 B2B로 확장되기 시작했다는 점에서 의미가 있다.

상품 매출은 157억원으로 전년 86억원 대비 83.0% 증가하며 2025년 외형 성장을 견인하였다. Q9 매출이 40억원, X1 매출이 60억원을 기록했으며, Q7·Q3·Q3 PLUS 등 기타 상품군도 매출에 기여하였다. 용역 매출은 SK인텔릭스와 체결한 용역개발계약에 따라 21억원이 반영되었으나, 일회성 프로젝트 성격이 강해 지속 매출로 보기는 어렵다.

수익성 측면에서는 제품 믹스 변화와 원가 부담 확대가 동시에 반영되며 마진이 악화되었다. 전체 매출원가율은 2024년 54.7%에서 2025년 61.6%로 상승했으며, 제품 매출원가율은 54.1%에서 65.9%로 크게 높아졌다. 이는 자율주행 모듈 양산 확대와 함께 반도체 원가 비중이 상승한 영향으로 판단된다. 실제 반도체류 평균 단가는 2024년 54원에서 2025년 126원으로 상승했으며, 제품 원재료 내 반도체 비중도 23%에서 41%로 확대되었다.

판관비는 164억원으로 전년 대비 5.1% 증가하였다. 매출 증가에도 판관비율은 47.7%로 높은 수준을 유지했으며, 이에 따라 영업레버리지 효과는 제한적이었다. 영업외손익도 악화되었다. 주가 상승에 따른 전환사채 파생상품평가손실 증가로 금융비용이 확대되었고, 하이코어 실적 악화에 따른 관계기업투자주식손상차손이 반영되며 세전계속사업손실은 139억원, 지배주주손실은 125억원을 기록하였다.

종합하면, 2025년은 자율주행 모듈 신규 매출과 상품 매출 확대를 통해 외형은 회복되었으나, 기존 로봇청소기 제품 매출 감소, 반도체 중심의 원가 부담 상승, 판관비 부담 및 영업외손익 악화가 겹치며 수익성은 오히려 저하된 해로 평가된다.

### 1Q26 실적 리뷰: 신제품 효과로 외형 회복, 수익성은 개선 구간 진입

2026년 1분기 연결 매출액은 80억원으로 전년동기 40억원 대비 99.3% 증가하였다. 제품 매출은 35억원, 상품 매출은 40억원을 기록하며 각각 46.7%, 53.3%의 비중을 차지하였다. 제품 부문에서는 2025년 12월 출시된 쓰리스핀 SLIM이 7억원의 매출을 기록하며 신규 기여가 본격화되었고, AMR·CRADLE·AI 모듈 매출도 합산 15억원 수준 반영

되며 B2B 매출 기반이 유지되었다. 상품 부문에서는 X1이 17억원으로 가장 큰 매출을 기록했으며, 2025년 10월 출시된 Q11도 9억원의 매출을 기록하며 외형 성장을 견인하였다.

다만 수익성 측면에서는 원가율 상승 부담이 지속되었다. 1Q26 매출원가율은 63.7%로 전년동기 55.6% 대비 상승했으며, 이에 따라 매출총이익률은 44.4%에서 36.3%로 하락하였다. 특히 제품 매출원가율은 74.3%, 상품 매출원가율은 63.4%를 기록해 전반적으로 원가 부담이 높은 매출 구성이 반영된 것으로 판단된다. 판관비는 47억원으로 전년동기 대비 20.7% 증가했으나, 매출 증가율을 하회하면서 판관비율은 96.6%에서 58.5%로 크게 낮아졌다.

이에 따라 1Q26 영업손실은 18억원으로 전년동기 영업손실 21억원 대비 적자폭이 축소되었다. 영업이익률도 -52.2%에서 -22.3%로 개선되며 외형 확대에 따른 영업레버리지 효과가 일부 확인되었다. 반면 금융비용 증가 영향으로 순손실은 12억원을 기록해 전년동기 순손실 9억원 대비 손실폭이 확대되었다. 종합하면, 1Q26은 로봇청소기 신제품과 자율주행 모듈 매출이 함께 반영되며 외형 회복세가 뚜렷해진 분기였으나, 원가 부담과 판관비 절대 규모가 여전히 높아 본격적인 흑자전환까지는 추가적인 매출 확대가 필요한 구간으로 판단된다.

### 3 2026년 실적 전망: B2B 매출 성장의 시작

#### 자율주행 모듈 매출의 본격 확대와 판관비율 하락에 힘입어 2026년 외형 성장과 영업흑자전환이 기대

2026년은 자율주행 모듈 매출 확대와 로봇청소기 신제품 출시 효과가 동시에 반영되며 외형 성장이 이어질 전망이다. 연간 연결 매출액은 514억원(+49.7% YoY), 영업이익은 10억원(OPM 1.9%)으로 추정되며, 2025년 영업손실 32억원에서 흑자전환이 가능할 것으로 보인다. 특히 AI-B2B 자율주행 모듈 매출은 156억원으로 전체 매출의 약 30%를 차지할 전망이며, 기존 로봇청소기 중심의 매출 구조에 B2B 모듈 매출이 더해지는 점은 긍정적이다. 여기에 2026년 제품과 상품 양 부문에서 신제품 출시가 예정되어 있어, 기존 라인업의 자연 감소를 상당 부분 방어하고 전사 외형 성장을 뒷받침할 것으로 예상된다. 또한 2분기 중 구사옥 매각에 따른 약 87억원의 유형자산처분이익이 반영되며 연간 순이익도 큰 폭으로 개선될 전망이다.

제품 부문 매출은 273억원으로 추정된다. 이 중 자율주행 모듈 매출은 156억원으로, 전체 매출의 약 30%, 제품 매출의 절반 이상을 차지하며 동사의 핵심 성장축으로 자리 잡을 전망이다. 로봇청소기 제품 매출 역시 신제품 출시 효과가 반영되며 견조한 흐름이 예상된다. 2025년 12월 출시된 쓰리스핀 SLIM은 2026년 32억원의 매출 기여가 예상되며, 쓰리스핀 EVO와 PLUS도 각각 16억원, 10억원 수준의 매출을 기록할 것으로 추정된다. 여기에 2026년 제품 신제품 출시가 추가로 반영될 경우, 기존 물결레 로봇청소기 라인업의 매출 감소를 보완하면서 제품 부문 외형을 안정적으로 유지할 수 있을 것으로 판단된다.

상품 부문 매출은 216억원으로 예상된다. X1 매출은 73억원으로 상품 부문 내 가장 큰 비중을 차지할 것으로 보이며, Q9도 49억원 수준의 매출 기여가 가능할 전망이다. 2025년 출시된 Q11은 2026년 연간 판매가 반영되며 16억원의 매출을 기록할 것으로 추정된다. 또한 상품 부문에서도 신제품 출시가 예정되어 있어 기존 상품 라인업의 판매 둔화를 방어할 것으로 보인다. 이외 Q3 PLUS 12억원, Q3 7억원, Q7 3억원, T1 2억원 및 기타 상품 매출이 더해지면서 상품 부문은 신제품 효과와 주력 모델 판매 지속을 바탕으로 안정적인 외형 성장을 이어갈 전망이다. 에브리봇모빌리티 매출은 26억원으로 추정되며, 전동휠체어 및 의료용 스쿠터 중심의 퍼스널 모빌리티 사업도 점진적인 매출 기여가 가능할

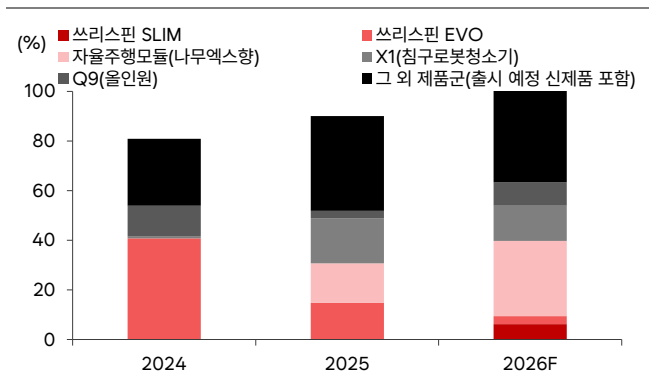
것으로 보인다.

수익성 측면에서는 매출총이익률 개선은 제한적일 전망이다. 2026년 매출원가율은 64.0%로 전년 61.6% 대비 상승하고, 매출총이익률은 35.9%로 전년 38.3% 대비 하락할 것으로 예상된다. 이는 외형 성장이 자율주행 모듈, 상품 매출, 퍼스널 모빌리티 등 상대적으로 원가 부담이 존재하는 매출 구성 확대를 동반하기 때문이다. 다만 제품과 상품 양 부문에서 신제품 출시가 예정되어 있어 기존 로봇청소기 매출 감소폭은 제한적일 것으로 판단되며, 이에 따라 전사 수익성 훼손도 일부 완화될 것으로 예상된다.

판관비 부담은 2025년을 정점으로 점차 안정화될 가능성이 높다. 2026년 판관비는 175억원(+6.2% YoY)으로 증가하겠으나, 매출 증가율을 하회하면서 판관비율은 2025년 47.7%에서 2026년 34.0%로 큰 폭 하락할 전망이다. 특히 2025년 나무엑스 개발 관련 비용 반영으로 증가했던 지급수수료가 정상화되며 영업단 흑자전환에 기여할 것으로 예상된다. 결국 2026년 영업이익 개선은 단순 일회성 요인이 아니라, 신제품 출시를 통한 외형 방어와 매출 확대에 따른 고정비 레버리지 효과가 함께 반영된 결과로 판단된다.

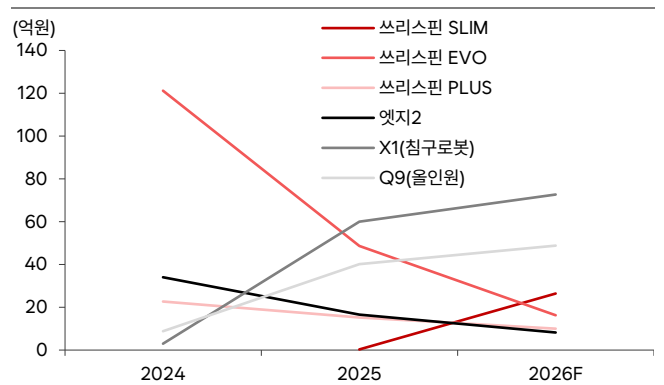
영업외손익은 2025년 -107억원에서 2026년 89억원으로 크게 개선될 전망이다. 이는 금융비용 감소와 더불어, 2026년 2분기 구사옥 매각에 따른 약 87억원의 유형자산처분이익이 반영되기 때문이다. 이에 따라 세전계속사업이익은 99억원, 지배주주순이익은 75억원으로 추정된다. 다만 사옥 매각에 따른 이익은 본업과 무관한 일회성 요인므로, 2026년 실적의 핵심은 자율주행 모듈 매출의 지속성, 제품·상품 신제품 출시 효과, 그리고 기존 로봇청소기 라인업의 매출 방어 여부가 될 것으로 판단된다.

주요 제품군 판매 믹스



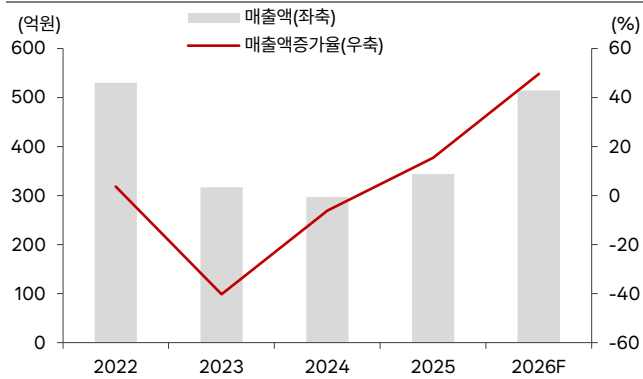
주: 2026년 데이터는 당사 추정치  
 자료: 에브리봇, 한국IR협의회 기업리서치센터

기존 청소로봇 주요 제품 매출액



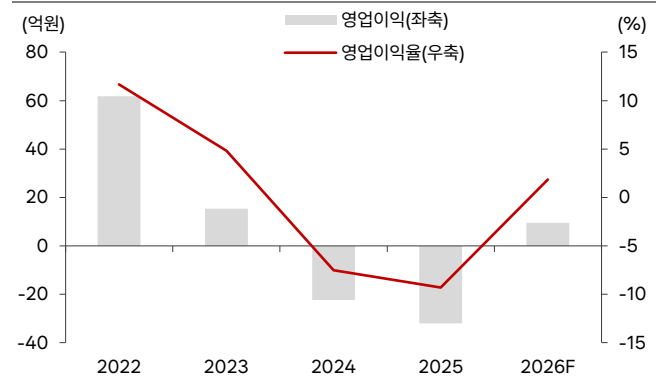
주: 2026년 데이터는 당사 추정치  
 자료: 에브리봇, 한국IR협의회 기업리서치센터

에브리봇 매출액과 증감율 추이 및 전망



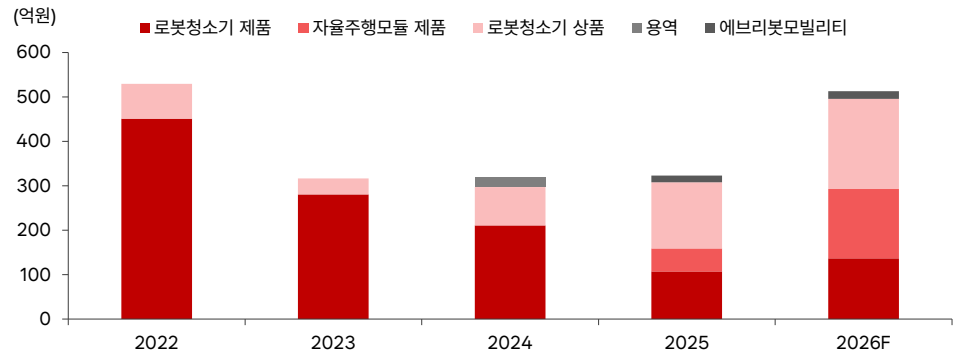
자료: 에브리봇, 한국IR협의회 기업리서치센터

에브리봇 영업이익률 추이 및 전망



자료: 에브리봇, 한국IR협의회 기업리서치센터

사업부 별 매출액



자료: 에브리봇, 한국IR협의회 기업리서치센터

실적추이 및 전망

	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액	530	317	297	344	514
로봇청소기 제품	451	281	211	114	116
자율주행모듈 제품	-	-	-	52	156
로봇청소기 상품	79	36	86	157	216
에브리봇 모빌리티	-	-	0	16	26
용역	-	-	-	21	-
증가율 (%)	3.7	-40.2	-6.1	15.5	49.7
매출원가	283	162	163	212	329
매출원가율 (%)	53.4	51.1	54.7	61.6	64.0
매출총이익	247	155	134	132	185
매출총이익률 (%)	46.5	48.8	45.1	38.3	35.9
판매관리비	185	139	156	164	175
판매관리비율 (%)	34.9	43.8	52.3	47.7	34.0
영업이익	62	15	-22	-32	10
영업이익률 (%)	11.7	4.8	-7.5	-9.3	1.9
증가율 (%)	-39.0	-75.3	적전	적지	흑전
당기순이익	69	28	3	-127	78
순이익률 (%)	13.1	8.9	1.0	-37.1	15.2
증가율 (%)	-26.7	-59.5	-88.9	적전	흑전
(지배주주)당기순이익	69	28	3	-125	77

자료: 에브리봇, 한국IR협의회 기업리서치센터



## Valuation

### PSR 중심 접근이 타당

**이익 변동성보다 사업 확장성과  
매출 성장성을 반영할 수 있는  
PSR 중심 밸류에이션이 적절하며,  
현재 주가는 로봇 테마 내  
리레이팅 초기 단계로 해석 가능**

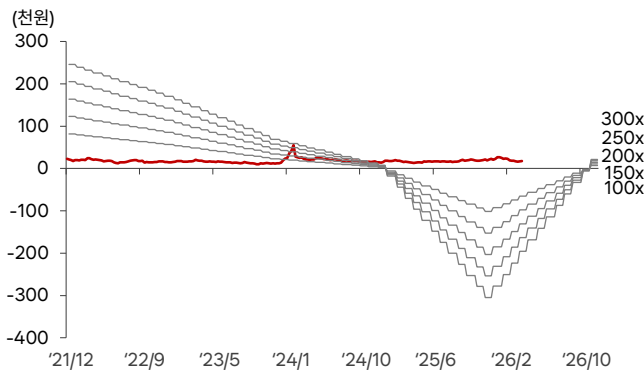
에브리봇에 대한 밸류에이션은 현 시점에서 PER보다 PSR 중심으로 접근하는 것이 적절하다고 판단한다. 2025년 적자가 예상되는 가운데 2026년 순이익은 회복 초기 구간이며, 구사육 매각에 따른 일회성 처분이익 등 비경상 요인의 영향도 존재하기 때문이다. 반면 PSR은 적자 구간이거나 사업 구조 전환 초입에 있는 기업의 성장성과 리레이팅 가능성을 반영하는 데 보다 유효하다. 특히 에브리봇은 기존 B2C 로봇청소기 중심 구조에서 AI 자율주행 모듈과 B2B 사업으로 확장을 시도하고 있어, 단기 이익보다 매출 성장성과 사업 확장 가능성에 초점을 맞춘 해석이 적절하다.

비교기업은 유진로봇, 로보락, 에코백스, 위닉스를 중심으로 선정했다. 유진로봇은 청소로봇 등 B2C 기반 사업에서 물류·산업용 등 B2B 로봇 영역으로 확장을 시도해왔다는 점에서 에브리봇과 유사한 사업 전환 논리를 제공한다. 로보락과 에코백스는 글로벌 로봇청소기 시장의 대표 기업으로, 에브리봇의 기존 완제품 사업과 비교 가능한 기준점이다. 다만 두 기업은 글로벌 시장 내 브랜드력, 지역 커버리지, 매출 규모 측면에서 에브리봇과 차이가 크기 때문에 직접적인 밸류에이션 비교에는 한계가 있다. 위닉스는 스마트 공기청정기 사업을 영위하고 있어, 에브리봇의 자율주행 모듈이 적용되는 나무엑스의 최종 제품 카테고리 측면에서 참고 가능한 peer로 볼 수 있다.

2026F 기준 에브리봇의 PSR은 4.0배로, 글로벌 로봇청소기 peer인 로보락, 에코백스 대비 높은 수준이다. 이는 시장이 동사를 단순 로봇청소기 완제품 업체로 보기보다, AI 자율주행 모듈 및 B2B 로봇 솔루션 확장 가능성을 일부 반영하고 있음을 시사한다. 다만 로보락과 에코백스는 매출 규모와 글로벌 침투율 측면에서 에브리봇과 차이가 큰 만큼, 이들과의 멀티플 격차를 단순 고평가 또는 저평가로 해석하기는 어렵다. 반면 유진로봇과 비교하면 에브리봇의 멀티플은 여전히 낮은 수준이다. 유진로봇은 해외 매출 성장 및 통합 물류 솔루션 구축, B2B 사업모델로의 완전한 전환으로 인한 프리미엄이 반영되며 높은 PSR을 적용받고 있는데, 이를 감안하면 에브리봇은 국내 로봇 테마주 대비로는 아직 리레이팅 초기 단계로 해석 가능하다.

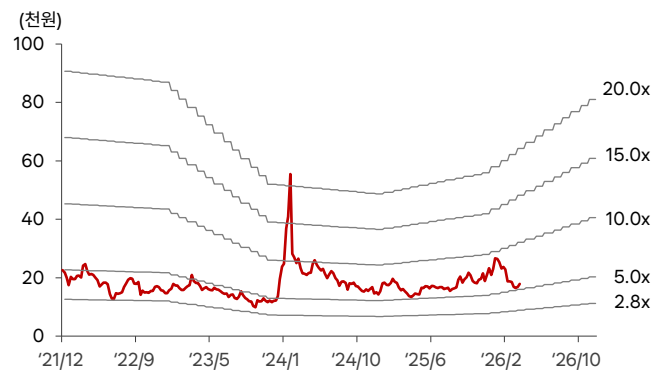
다만 현재 밸류에이션이 지속적으로 정당화되기 위해서는 AI 자율주행 모듈 사업이 일회성 공급에 그치지 않고 반복적이고 안정적인 매출원으로 자리잡는 과정이 확인될 필요가 있다. 특히 SK인텔릭스향 공급 확대가 분기별 매출로 안정적으로 누적되고, 추가 고객사 확보를 통해 B2B 매출 구조가 다변화되는 모습이 중요하다. 결국 향후 추가 리레이팅 여부는 자율주행 모듈 매출의 반복성, 고객사 다변화, 그리고 로봇청소기 신제품 출시 효과를 통해 동사가 B2C 중심 구조에서 B2B 병행 구조로 체질 전환에 성공하고 있음을 실적으로 입증할 수 있는지에 달려 있다고 판단한다.

에브리봇 PER 밴드



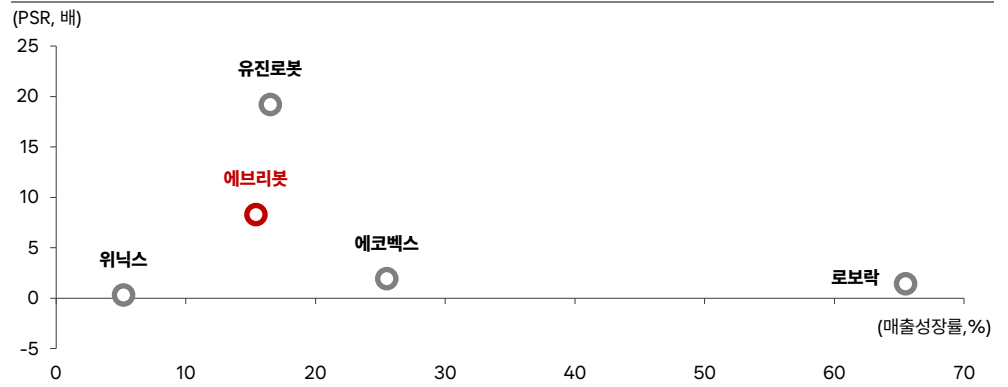
자료: 에브리봇, 한국IR협회의 기업리서치센터

에브리봇 PSR 밴드



자료: 에브리봇, 한국IR협회의 기업리서치센터

에브리봇과 Peer 기업들의 2025년 연간 매출성장률, PSR



자료: 각 사, 한국IR협회의 기업리서치센터

에브리봇과 주요 경쟁사의 재무지표 및 밸류에이션 지표 비교

(단위: 억원, 백만달러, %, 배)

		에브리봇	유진로봇	위닉스	BEIJING ROBOROCK TECHNOLOGY	ECOVACS ROBOTICS
주가(원, 5/26)		16,030	23,800	4,620	18	10
시가총액 (억원, 백만달러, 5/26)		2,034	8,928	826	4,770	5,701
자산총계 (억원, 백만달러)	2023	874	589	3,638	1,998	1,847
	2024	1,177	547	3,599	2,400	2,062
	2025	1,103	538	4,877	3,006	2,473
	2026F	1,197	-	-	3,404	2,839
자본총계 (억원, 백만달러)	2023	651	389	2,096	1,581	944
	2024	661	357	1,692	1,768	1,070
	2025	623	287	1,461	2,069	1,225
	2026F	706	-	-	2,364	1,300
매출액 (억원, 백만달러)	2023	317	193	3,753	1,202	2,139
	2024	298	242	3,512	1,640	2,270
	2025	344	282	3,695	2,714	2,848
	2026F	514	-	-	3,262	3,176
영업이익 (억원, 백만달러)	2023	15	-53	65	322	88
	2024	-22	-27	-59	287	123
	2025	-32	-50	-607	208	303
	2026F	10	-	-	371	356
영업이익률(%)	2023	4.8	-27.7	1.7	26.8	4.1
	2024	-7.5	-11.0	-1.7	17.5	5.4
	2025	-9.3	-17.9	-16.4	7.7	10.6
	2026F	1.9	-	-	11.4	11.2
지배당기순이익 (억원, 백만달러)	2023	28	-52	100	285	84
	2024	3	-32	-444	271	111
	2025	-125	-70	-183	198	268
	2026F	77	-	-	323	302
ROE(%)	2023	4.4	-12.5	4.9	19.6	9.3
	2024	0.5	-8.6	-23.5	16.2	11.7
	2025	-19.5	-21.7	-11.6	11.8	22.3
	2026F	11.6	-	-	14.5	20.7
PER(배)	2023	52.3	-81.5	189	18.2	38.7
	2024	620.4	-73.4	-1.9	20.5	33.3
	2025	-22.8	-77.4	-5.5	14.1	20.4
	2026F	31.7	-	-	13.0	16.1
PBR(배)	2023	2.3	10.9	0.8	3.3	3.6
	2024	3.1	6.6	0.4	3.1	3.8
	2025	4.7	18.8	0.6	1.9	4.4
	2026F	3.5	-	-	1.8	3.1
PSR(배)	2023	4.6	21.9	0.5	3.5	2.7
	2024	6.8	9.7	0.2	4.3	1.5
	2025	8.3	19.2	0.3	1.4	1.9
	2026F	4.7	-	-	1.4	0.6

주: 주가, 시가총액은 2026년 5월 26일 기준 / 에브리봇의 2026년 추정치는 당사 추정치, 다른 기업은 시장 컨센서스 기준, 유진로봇과 위닉스는 컨센서스 부재  
 자료: Fnguide, 한국IR협의회 리서치센터

## ⚠ 리스크 요인

### 1 추가 공급처 확보 전까지 단일 고객 의존 리스크

**중장기 성장의 핵심은 B2B AI 자율주행 모듈 매출 확대이나, 아직 추가 고객사가 가시화되지 않아 단일 고객 의존도는 부담 요인**

동사의 중장기 성장 동력은 SK인텔릭스 '나무엑스'형 AI 자율주행 모듈 매출 확대에 기반하나, 현재까지 추가 모듈 공급처가 구체적으로 가시화되지 않았다는 점은 리스크 요인으로 판단된다. 2026년 예상 매출의 상당 부분(약 156억원)은 SK인텔릭스형 매출을 전제로 하고 있으며, 단일 고객 의존도가 높은 구조가 형성될 가능성이 있다.

동사는 향후 자율주행 모듈을 타 기업으로 확대 공급할 계획을 언급하고 있으나, 현재까지 MOU 체결 또는 구체적인 수주 공시가 이루어진 추가 고객은 없는 상황이다. 이에 따라 단기적으로는 SK인텔릭스의 최종 판매량에 따라 동사의 모듈 매출이 변동되는 구조가 지속될 전망이다.

특히 '나무엑스' 판매 속도가 예상 대비 둔화될 경우, 모듈 납품 물량 감소로 실적 변동성이 확대될 가능성이 있다. 반대로 판매가 확대될 경우 레버리지 효과가 발생할 수 있으나, 현재로서는 판매 추이에 대한 외부 확인이 제한적이라는 점에서 가시성은 높은 편이라고 보기는 어렵다.

다만 동사는 국책과제 수행 및 AI 자율주행 플랫폼 고도화를 지속하고 있으며, 향후 돌봄 로봇 및 기타 서비스 로봇 분야에서 추가 협업 가능성을 언급한 바 있다. 그러나 구체적인 계약 체결 전까지는 단일 고객 중심 매출 구조에 대한 모니터링이 필요할 것으로 판단된다.

### 2 전환사채 일부 취득으로 오버행 부담 완화, 잔여 CB 관리 여부가 관건

**CB 일부 취득으로 오버행 부담은 완화됐으나, 잔여 전환사채에 따른 희석 및 상환 부담은 리스크 요인**

에브리봇은 2024년 4월 운영자금 및 타법인 증권 취득자금 조달 목적으로 200억원 규모의 제1회차 전환사채를 발행한 바 있다. 해당 CB는 2025년 12월 전환청구권 행사 등을 거치며 1Q26 말 기준 미상환 권면총액이 127.9억원으로 감소했다. 이후 2026년 4월 동사는 콜옵션 행사를 통해 이 중 60.6억원(권면금액 60.0억원)을 만기 전 취득했으며, 취득 후 잔여 CB 권면총액은 67.9억원으로 축소됐다. 이번 콜옵션 행사는 향후 주가 상승 시 전환 가능 물량을 일부 줄였다는 점에서 잠재 희석 및 오버행 부담을 완화하는 요인으로 판단된다. 최초 발행 시 전환가액 25,441원을 기준으로 단순 환산할 경우, 이번 취득분 60.0억원은 약 23.6만주 규모의 잠재 전환 물량 축소 효과를 지닌다.

다만 취득 후에도 권면 기준 약 67.9억원의 잔여 CB가 남아 있어 관련 리스크가 완전히 해소된 것은 아니다. 잔여 물량은 최초 전환가액 25,441원 기준 단순 환산 시 약 26.7만주, 조정 후 전환가액 25,198원 기준으로는 약 27.0만주 수준이다. 향후 주가가 전환가액을 상회할 경우 신주 전환에 따른 주식 수 증가 및 오버행 요인으로 작용할 수 있다. 반대로 현 주가처럼 전환가액을 하회하는 구간에서는 투자자의 전환 유인 감소로 인해 회사의 현금 상환 부담이 부각된다.

따라서 해당 리스크의 해소 여부는 잔여 CB의 추가 취득 또는 소각 여부, 주가 회복에 따른 전환 가능성, 그리고 B2B 자율주행 모듈 및 퍼스널 모빌리티 등 신사업 매출 확대를 통한 현금창출력 개선 여부가 핵심 변수로 작용할 전망이다.

**포괄손익계산서**

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액	530	317	298	344	514
증가율(%)	3.7	-40.2	-6.1	15.5	49.6
매출원가	283	162	163	212	329
매출원가율(%)	53.4	51.1	54.7	61.6	64.0
매출총이익	247	155	134	132	185
매출이익률(%)	46.5	48.8	45.1	38.3	35.9
판매관리비	185	139	156	164	175
판매비율(%)	34.9	43.8	52.3	47.7	34.0
EBITDA	74	31	-0	-9	41
EBITDA 이익률(%)	14.0	9.7	-0.2	-2.7	8.0
증가율(%)	-32.5	-58.8	적전	적지	흑전
영업이익	62	15	-22	-32	9
영업이익률(%)	11.7	4.8	-7.5	-9.3	1.8
증가율(%)	-39.0	-75.3	적전	적지	흑전
영업외손익	20	11	19	-107	89
금융수익	7	8	47	44	47
금융비용	5	5	34	83	54
기타영업외손익	18	8	5	-68	96
종속/관계기업관련손익	0	0	0	0	0
세전계속사업이익	82	26	-4	-139	99
증가율(%)	-22.3	-67.9	적전	적지	흑전
법인세비용	12	-2	-7	-11	21
계속사업이익	69	28	3	-127	78
중단사업이익	0	0	0	0	0
당기순이익	69	28	3	-127	78
당기순이익률(%)	13.1	8.9	1.0	-37.1	15.2
증가율(%)	-26.7	-59.5	-88.9	적전	흑전
자배주주지분 순이익	69	28	3	-125	76

**현금흐름표**

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
영업활동으로인한현금흐름	65	61	12	-53	82
당기순이익	69	28	3	-127	78
유형자산 상각비	11	14	21	22	28
무형자산 상각비	1	1	1	1	4
외환손익	0	0	0	0	0
운전자본의감소(증가)	-4	37	7	-49	63
기타	-12	-19	-20	100	-91
투자활동으로인한현금흐름	-107	-13	-255	-29	205
투자자산의 감소(증가)	0	0	-117	-15	-2
유형자산의 감소	85	0	0	0	1
유형자산의 증가(CAPEX)	-216	-52	-157	-5	-46
기타	24	39	19	-9	252
재무활동으로인한현금흐름	57	-13	300	-1	-19
차입금의 증가(감소)	79	-12	88	-1	4
사채의증가(감소)	0	0	200	0	-0
자본의 증가	-0	0	0	0	0
배당금	-21	0	0	0	0
기타	-1	-1	12	0	-23
기타현금흐름	-0	-0	0	-0	0
현금의증가(감소)	15	34	57	-83	269
기초현금	32	47	81	138	56
기말현금	47	81	138	56	324

**재무상태표**

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
유동자산	409	366	391	385	436
현금성자산	47	81	138	56	154
단기투자자산	232	192	162	171	175
매출채권	33	22	27	57	32
재고자산	88	64	42	78	60
기타유동자산	9	8	21	23	15
비유동자산	460	508	787	718	761
유형자산	286	329	422	273	318
무형자산	11	10	32	32	28
투자자산	8	13	129	71	73
기타비유동자산	155	156	204	342	342
자산총계	869	874	1,177	1,103	1,197
유동부채	55	142	399	366	377
단기차입금	10	10	30	30	30
매입채무	17	5	4	18	9
기타유동부채	28	127	365	318	338
비유동부채	192	81	109	109	113
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	183	71	100	100	104
기타비유동부채	9	10	9	9	9
부채총계	246	223	508	475	491
자배주주지분	622	651	661	623	699
자본금	61	61	61	63	63
자본잉여금	409	409	417	503	503
자본조정 등	3	4	1	0	0
기타포괄이익누계액	0	0	0	0	0
이익잉여금	150	178	181	56	133
자본총계	622	651	669	628	706

**주요투자지표**

	2022	2023	2024	2025	2026F
P/E(배)	25.9	52.3	620.4	N/A	26.6
P/B(배)	2.9	2.3	3.1	4.7	2.9
P/S(배)	3.4	4.6	6.8	8.3	4.0
EV/EBITDA(배)	23.1	45.1	N/A	N/A	53.6
배당수익률(%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
EPS(원)	570	231	27	-1,016	603
BPS(원)	5,106	5,342	5,388	4,906	5,509
SPS(원)	4,348	2,600	2,433	2,794	4,051
DPS(원)	0	0	0	0	0
수익성(%)					
ROE	11.6	4.4	0.5	-19.5	11.6
ROA	8.6	3.2	0.3	-11.2	6.8
ROIC	17.2	3.5	3.3	-7.4	1.8
안정성(%)					
유동비율	749.0	258.0	97.9	105.2	115.6
부채비율	39.5	34.2	76.0	75.5	69.5
순차입금비율	-13.3	-13.3	25.5	31.4	22.3
이자보상배율	13.7	2.9	-1.1	-1.2	0.5
활동성(%)					
총자산회전율	0.7	0.4	0.3	0.3	0.4
매출채권회전율	11.7	11.5	12.2	8.2	11.6
재고자산회전율	6.2	4.2	5.6	5.7	7.4

**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
에브리봇	X	X	X

**발간 History**

발간일	제목
2026.05.28	에브리봇(270660)-체질 개선의 시작
2023.09.15	에브리봇(270660)-서빙로봇의 성과가 중요한 시점
2022.09.01	에브리봇(270660)-로봇청소기 시장 성장과 서비스 영역 확대 기대

**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 '소중한탐방'과 2) 기업보고서 심층해설방송인 '소중한 리포트 가치보기'를 보실 수 있습니다.