

KOSDAQ | 기술하드웨어와장비

# 위츠 (459100)

## 무선충전모듈에서 가전, 전장 사업 등으로 다각화

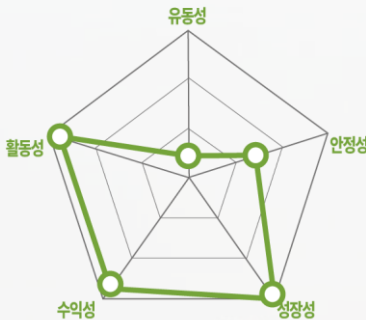
### 체크포인트

- 위츠는 2019년 코스닥 상장사 켄트로닉스가 삼성전기 모바일용 무선충전 사업을 인수하며 설립된 기업. 위츠는 유/무선 전력 송/수신, 전력 제어 기술이 강점인 강소기업으로, 인수합병 등을 통해 활발히 사업다각화를 진행 중
- 투자포인트는 1) 연결 자회사 통한 가전 디스플레이, 전장 카메라모듈 사업 성장 기대, 2) EV 충전기, 로봇 충전기 사업 성장 기대
- 리스크 요인은 높은 주 고객 집중도, 낮은 영업이익률
- 위츠는 현재 2026F PER 24.2배로 거래 중. 향후 신사업(전장 카메라모듈, 가전 디스플레이, 게이밍 디스플레이 등)의 뚜렷한 외형 성장과 제품믹스 개선 통한 수익성 반등이 확인된다면 위츠는 오랜 시장 소외를 딛고 기업가치 상승이 가능할 전망

### 주가 및 주요이벤트

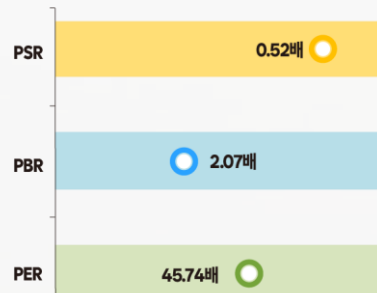


### 재무지표



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

### 밸류에이션 지표



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

# 위츠 (459100)

Analyst 백종석 jongsukbaek@kirs.or.kr

RA 김지은 jekim0216@kirs.or.kr

KOSDAQ

기술하드웨어와장비

## 위츠는 유/무선 전력 송/수신, 전력 제어 기술을 보유한 강소기업

위츠는 삼성전기 모바일용 무선충전모듈 사업이 모태인 코스닥 기업 켈트로닉스 산하 IT부품 전문기업. 연간 연결 기준 사업 부문별 매출비중은 전자사업 73.4%, 전장사업 21.6%, 기타 5.0%(2025년 연간 사업보고서 기준)

## 글로벌 스마트폰 시장, 출하량 약세 전망되나 고부가 제품 중심 매출 성장 기대

2026년 글로벌 스마트폰 시장의 성장 요건은 출하량 중심에서 ASP(평균판매단가)와 제품믹스로 이동됨. 글로벌 스마트폰 출하량은 원가 부담 등으로 전년 대비 12% 하락 전망. 실제로 1Q26 글로벌 스마트폰 출하량은 전년 동기 대비 6% 감소했으나 글로벌 스마트폰 시장 매출은 단가 상승(+12% YoY)에 힘입어 전년 동기 대비 8% 증가한 1,170억 달러를 기록. 프리미엄 제품 라인업이 강한 선두권 업체들(애플, 삼성전자)에 매출 성장과 고 수익성이 집중되는 구조로 시장 재편 중. 삼성전자는 스마트폰 사업 관련 프리미엄 제품믹스 강화와 웨어러블 생태계 확장에 매진

## 2026년, 외형 및 이익성장 본격화 원년일 전망

위츠는 모바일용 무선충전 사업을 기반으로 하되 미래 성장을 위해 신규 사업으로 전장 사업 및 가전 디스플레이, 게이밍 디스플레이 사업 등을 활발히 진행. 인수합병 등으로 인해 2026년 외형 및 이익성장 본격화되는 원년일 전망. 2026년 매출액, 영업이익 각각 2,378억 원(+40.9% YoY), 67억 원(+158.7% YoY)으로 예상됨. 향후 신사업(전장 카메라모듈, 가전 디스플레이, 게이밍 디스플레이 등)의 뚜렷한 외형 성장과 제품믹스 개선 통한 수익성 반등이 확인된다면 위츠 기업가치는 상승 가능할 예정

## Forecast earnings & Valuation

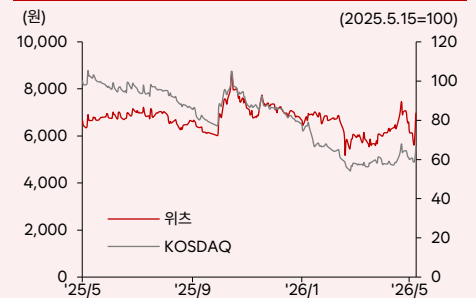
	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액(억원)	1,012	995	908	1,687	2,378
YoY(%)	90.6	-1.7	-8.8	85.9	40.9
영업이익(억원)	52	103	22	26	67
OP 마진(%)	5.2	10.3	2.4	1.5	2.8
지배주주순이익(억원)	31	76	15	19	39
EPS(원)	305	750	146	152	288
YoY(%)	413.7	145.7	-80.6	4.6	89.0
PER(배)	0.0	0.0	66.8	44.8	24.2
PSR(배)	0.0	0.0	1.1	0.5	0.4
EV/EBITDA(배)	2.2	1.0	19.8	23.0	10.7
PBR(배)	0.0	0.0	3.0	2.0	2.1
ROE(%)	19.8	35.5	4.7	4.5	8.6
배당수익률(%)	N/A	N/A	3.1	4.4	4.3

자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

## Company Data

현재가(05/22)	6,970원
52주 최고가	8,590원
52주 최저가	5,180원
KOSDAQ(05/22)	1,161.13p
자본금	67억원
시가총액	939억원
액면가	500원
발행주식수	13백만주
평균거래량(60일)	14만주
평균거래대금(60일)	9억원
외국인지분율	56.9%
주요주주	켈트로닉스 외 8인 58.74%

## Price & Relative Performance



## Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	10.1	2.8	4.5
상대주가	12.0	-23.5	-35.4

## 참고

1) 표지 재무지표에서 안정성 지표는 '이자보상배율', 성장성 지표는 '매출액 증가율', 수익성 지표는 'ROIC', 활동성지표는 '총자산회전율', 유동성지표는 '유동비율'임. 2) 표지 밸류에이션 지표 차트는 해당 산업군내 동사의 상대적 밸류에이션 수준을 표시. 우측으로 갈수록 밸류에이션 매력도 높음.

## **기업 개요**

### **1 위츠는 모바일용 무선충전모듈을 주 사업으로 영위하고 여러 신사업들을 펼치는 기업**

**위츠는 2019년 설립. 삼성전기의 모바일용 무선충전 사업이 모태인 동사는 2024년 코스닥 시장에 상장. 2023년부터 점진적으로 사업영역 확대를 진행 중**

위츠는 2019년 설립되었다. 당시 코스닥 상장사 켈트로닉스가 삼성전기의 무선충전 사업을 인수하였다.

위츠는 유/무선 전력 송/수신, 전력 제어 기술을 바탕으로 모바일용 무선충전모듈 사업을 주된 사업으로 영위하는 기업이다. 2019년 삼성전자 1차 협력사로 등록하여 삼성전자 스마트폰용 무선충전모듈 제품을 수주하였다. 2020년에는 기업부설연구소를 설립하는 한편, 삼성전자 웨어러블 기기 무선충전모듈 제품을 수주했다.

2021~2022년은 설립 후 사업의 안정화가 이룩된 시기였다. 2021년 과기부로부터 50W 모바일 급속 무선충전 솔루션 국책과제를 선정받아 수행하며 업계에 기술력을 알렸고, 삼성전자 S.LSI 사업부로부터 무선충전 인증칩에 대한 독점 공급자로도 선정되었다. 같은해 12월에는 삼성전자 공식파트너(SMAPP) 사업자로 선정되며 주 고객인 삼성전자의 신뢰를 확인했다. 2022년 산자부의 EV(전기차) 유/무선충전 통신제어모듈 관련 국책과제를 수행하고, 과기부의 Ki 표준 2.2kW 무선충전 플랫폼 국책과제도 수행했다. 2022년 12월에는 베트남 공장도 증축하였다.

2023년부터 위츠는 점진적으로 사업영역 확대를 모색했다.

2023년 02월, KG모빌리티향으로 모바일 무선충전기를 공급했고, 5월에는 KG모빌리티 & GS커넥트향으로 EV 무선충전 사업협력 관련 MOU(양해각서)도 체결했다. 09월에는 현대모비스의 협력업체로 등록되어 배터리 파워 LDC(Low Voltage Converter) 제품을 개발하기 시작했다. 한편, 무선충전 운영 사업자 GS차지비와 전기차 유선충전기 제품 공동개발 협약을 맺기도 했다.

2024년 3월, 동사는 (주)비온드아이의 KG모빌리티향 영업권을 양수하며 전력 통신제어 솔루션 공급을 시작하였고, 현대차에 협력업체로 등록되어 현대모비스와 함께 개발하는 배터리 파워 LDC 제품을 지속적으로 연구개발했다. 현대케피코와는 EV 완속충전기를 공동개발하고 공급계약을 체결했다. 2024년 11월, 위츠는 코스닥 시장에 상장하였다.

2025년 1월 위츠는 전기차 화재 예방형 완속충전기(OCCP 1.6) 인증을 완료하였고, 산자부로부터 월드클래스 플러스 R&D 사업자로 선정되어 기술력을 인정받았다. 2025년 위츠는 전년도에 인수한 (주)비온드아이를 자회사로 정식으로 편입했다. (주)비온드아이는 2025.08에 비콘 I&C의 디스플레이 사업을 인수, 가전용 디스플레이 모듈 사업을 새롭게 진행했다.

종합적으로 볼 때 위츠는 삼성전기 무선충전 사업을 인수하여 2019년 4월 설립된 기업으로서 모바일, 웨어러블 기기에 탑재되는 유/무선충전모듈(전력수신RX), 유/무선충전기(전력송신TX) 및 전력전송 제어 모듈을 주력 사업으로 영위하는 전력 제어 전문 강소기업이다. 미래 성장을 위해 신규 사업으로 전장 사업 및 가전 디스플레이, 게이밍 디스플레이 사업 등을 활발히 진행하고 있다.

### **연결대상 종속기업은 3개사**

위츠의 연결대상 종속기업은 3개사이다(1Q26 사업보고서 기준).

- 1) WITS VINA Co., Ltd(동사 지분율 100.0%)는 2019년 설립되었고, 전자부품 제조업을 주 사업으로 영위 중이다.
- 2) (주)비온드아이(동사 지분율 51.0%)는 2020년 9월 설립되었고, 주요 사업으로 가전 디스플레이(Home Appliance

Display) 및 터치 센서 모듈(Touch Sensor Module) 제품, 자동차 전장용 제품(카메라모듈 등)을 개발/제조 및 판매하고 있다. 3)비운드아이연태의 경우 (주)비운드아이 100% 자회사로, 차량용 서라운드뷰 카메라모듈 위주의 생산법인이다. 2025년말 기준 각 종속기업의 자산총액은 WITS VINA Co.,Ltd 573억 원, (주)비운드아이 505억 원이며, 비운드아이연태는 휴업상태로 파악된다.

**위츠 연결대상 종속회사 현황**



자료: 위츠, 한국IR협회의 기업리서치센터  
 주: 1Q26 사업보고서 기준

**매출의 구성, 주요 제품/서비스**

**사업 부문별 매출비중은 전자사업 73.4%, 전장사업 21.6%, 기타 5.0%**

위츠 매출액은 크게 전자사업, 전장사업, 기타 3가지 부문으로 구분된다. 연간 연결 기준 사업 부문별 매출비중은 전자사업 73.4%, 전장사업 21.6%, 기타 5.0%이다(2025년 연간 사업보고서 기준).  
각 부문별 사업에 대해 구체적으로 설명해보면 다음과 같다.

**전자사업은 다시 4개 사업으로 구분**

**1) 전자사업**

전자사업은 다시 모바일용 무선충전수신모듈, 모바일용 무선충전기, 게이밍 디스플레이 등, 가전 디스플레이 등으로 세분된다.

**무선충전수신모듈은 전력을 물리적 연결 없이 전달하는 기술로, 동사 주력 사업**

이중 주력 사업은 무선충전수신모듈로, 2025년 연간 전체 매출액 중 52.2%를 차지한다. 무선전력수신(Wireless Power Transfer, WPT)은 전력을 물리적 연결 없이 전달하는 기술로, 동사는 자기유도방식의 모바일용 무선충전 기술을 개발하여 다양한 제품의 무선충전 수신부(RX) 제품을 생산하고 있다. 이 기술은 다양한 IT기기 배터리 충전뿐 아니라, 전기차 충전, 중장기적으로 로봇 배터리 충전 등 여러 제품/산업 분야에서 활용될 수 있는데, 무선전력수신은 그 편리성과 안전성 때문에 지속적으로 발전하고 있다. 동 사업은 2023, 2024년 그 매출비중이 각각 79.5%, 57.9% 였고, 점진적으로 그 비중은 감소하고 있다.

**모바일용 무선충전기는 스마트폰, 웨어러블 기기를 충전하는 기기**

모바일용 무선충전기는 전력송신(TX) 제품으로, 기능적으로 스마트폰이나 웨어러블 기기를 무선으로 충전하거나 스마트폰과 웨어러블 기기를 동시에 무선충전하는 데에 쓰이는 제품군이다. 참고로 관련 제품의 Power는 통상 5~15W이고, Coil Type은 Single(A11, MP-A2 etc.), Multiple(A28)이며, Efficiency(효율)는 70~80%이다.

**게이밍 디스플레이는 카지노 슬롯머신 등에 장착**

게이밍 디스플레이는 카지노 슬롯머신 등에 장착되는 프리미엄 디스플레이 제품이다. 동 사업은 위츠가 제품 개발, 마케팅, 영업을 전담하고, 동사의 모회사인 캄트로닉스가 제품 생산을 맡는 체제이다. 위츠는 향후 일반적인 게임용 디스플레이 제품뿐 아니라 프리미엄 제품, 즉 미니LED 및 투명 디스플레이 기술 등도 활용, 제품 라인업을 지속적으로 확대할 예정이다. 위츠는 1H25에 카지노 게임제조사 A사향으로 제품 공급을 시작했고, 2H25에 E사 등 신규 고객들을 점진적으로 확보하고 있다.

**가전 디스플레이는 가전용 디스플레이 모듈**

가전 디스플레이는 2025년 8월, 자회사 (주)비온드아이가 비콘 I&C의 디스플레이 사업부를 인수하며 사업을 시작했다. 동 사업은 가전용 디스플레이 모듈을 고객사들에 공급하는 사업으로, 주 고객은 LG전자(주로 가전제품에 내장)이다. 2024년 연간 매출액은 562억 원 규모였고, 2025년 동사 연결 매출로는 105억 원이 인식되었다.

위츠 전자사업



자료: 위츠, 한국R협의회 기업리서치센터

전장사업도 다시 4개 사업으로  
세분화

전력/통신제어 모듈 등은 차량  
전력 관리와 통신 효율성을  
극대화하는 제품

2) 전장사업

전장사업은 전력/통신제어 모듈 등, 전장 카메라모듈 등, 무선충전기, 전기차 유/무선 충전기로 세분된다.

이중 가장 큰 매출비중을 보이는 사업은 전력/통신제어 모듈 등이다(2025년 연간 전체 매출액 중 16.5% 비중). 전력/통신제어 모듈은 높은 기술력과 신뢰성으로 차량 전장 시스템의 성능을 최적화하며, 차량 전력 관리와 통신 효율성을 극대화한다. 대표적인 제품은 LDC(Low Voltage Converter)로, 고전압(220V)을 차량 내 배터리에 충전하기 위해 저전압(12V)으로 변환하는 역할을 한다. 이 외에 당사는 UWB(Ultra Wide Band, 스마트키 적용 모듈), SKM(Smart Key Module, 차량 도어 잠금/열림 및 시동/구동 제어), CGW(Central Gateway, 사이버 보안 통신 게이트웨이), BCM(Body Control Module, 차량 전체 바디를 제어하는 제품), ETCS(Electronics Toll Collection System, 간편 통행료 지불 시스템으로 차량 탑재 근거리전용 무선통신 단말기) 제품 등을 제조 및 판매하고 있다.

위츠 전력/통신제어 모듈 등



자료: 위츠, 한국R협의회 기업리서치센터

전장 카메라모듈은  
SVM(서라운드뷰모니터링)  
제품 위주

전장 카메라모듈 제조/판매는 대부분 SVM(서라운드뷰모니터링) 제품 위주로, SVM은 운전자 보조/지원을 위한 전장용 카메라모듈이다. 전장 카메라모듈 등은 2025년 매출액 52억 원을 기록했으나, 온기로 반영될 2026년에는 매출액이 104억 원으로 증가할 전망이다.

위츠 전장 카메라모듈



자료: 위츠, 한국R협의회 기업리서치센터

모바일용 무선충전기는 차량 내장형 무선충전모듈/세트

모바일용 무선충전기는 무선으로 전력을 송신하기 위한 전력송신기기로, 차량 내장형 무선충전모듈 및 세트 제품이다. 2025년 전체 매출액 중 1.7% 비중으로 전사적으로 큰 비중은 아니나 고객 물량 증가와 고객군 증가가 꾸준할 전망이다.

EV 유/무선 충전기는 동사 신사업으로, 전기차 충전을 위한 충전 인프라 핵심 기기

EV(전기차) 유/무선 충전기는 동사의 신사업으로, 향후 동사의 신규성장동력으로서의 위상이 기대되는 제품들이다. EV 유선 충전기 제품은 전기차를 충전하기 위한 충전기로, 전기차 관련 인프라의 핵심 요소라 볼 수 있다. 위츠는 전기차 충전기 분야에서 국내 CPO(Charge Point Operator, 무선 충전 사업자) 들에게 신뢰할 수 있는 고성능 충전 솔루션을 제공하고 있다. 동사의 전기차 충전기는 빠르고 효율적인 충전 성능을 보이며, 안전성과 내구성을 갖춘 제품으로 전기차 충전 인프라 구축에 중요한 역할을 담당할 전망이다. 또한, 위츠는 전기차 무선 충전기 기술 개발에도 노력하고 있으며, 무선충전 기술을 통해 더욱 편리하고 혁신적인 충전 경험을 소비자 등 여러 고객에게 제공할 계획이다. 2025년 전체 매출액 중 EV 유/무선 충전기 사업 매출액은 5.6억 원을 기록했다. 사업 초기인 만큼 일부 고객에게 샘플 제품을 제공하는 단계였고 2025년 전체 매출액 중 공급액은 0.3% 비중에 불과했다. 그러나 2026년부터는 전략 고객들과 본격적인 사업화 진행을 앞두고 있다.

위츠 전력/통신제어 모듈 등



자료: 위츠, 한국R협의회 기업리서치센터

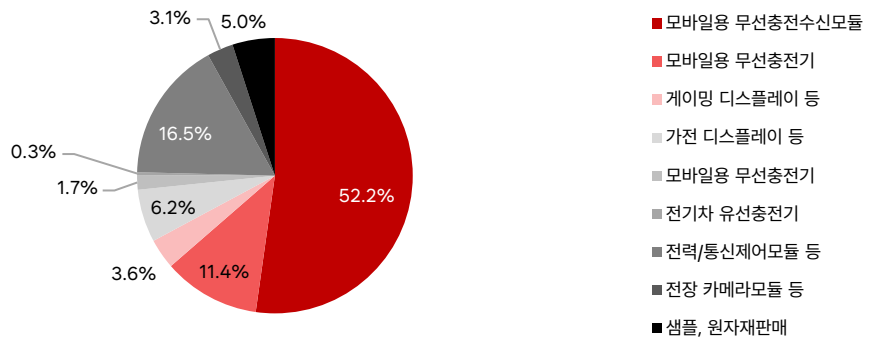
주: 아래 왼쪽은 eWITS-S1 완속 충전기, 아래 오른쪽은 30kW 증속 충전기

기타는 샘플, 원자재 판매 등

3) 기타

기타 부문은 각종 샘플, 원자재 판매 등이며, 주 사업은 아니다. 2025년 전체 매출액 중 5.0% 비중이었으며 1Q26 기준으로는 1.1%를 기록했다.

위츠 사업 부문별 매출 비중



주: 2025년 연간 기준, 자료: Dart, 한국IR협회의 기업리서치센터

**3 주 고객은 스마트폰 세트 및 부품기업, 완성차 및 전장부품기업, 가전기업 등**

위츠 주 고객은 스마트폰 세트/부품사에서 점차 다각화되는 중

위츠의 주 고객은 2022년까지는 스마트폰 세트 및 부품기업(삼성전자 및 관련 부품사)이 매출액 중 98% 이상을 차지하였다. 2023년부터 스마트폰 관련 외에도 사업 다각화가 이뤄지며 삼성전자 등에 대한 집중도는 점진적으로 완화되고 있다. 즉 전장사업이 2024년부터 진행되며 완성차 및 전장부품기업 비중은 증가세이다. 2024년부터 게이밍 디스플레이 매출이 발생하며 카지노 게임사향 노출도 이뤄지고 있고, 2025년부터는 가전 디스플레이 사업을 연중 시작하여 가전기업향 비중이 증가하고 있다. 2025년 연결 기준 삼성전자 및 부품사향 매출비중은 55~60% 수준으로 낮아진 것으로 파악된다.

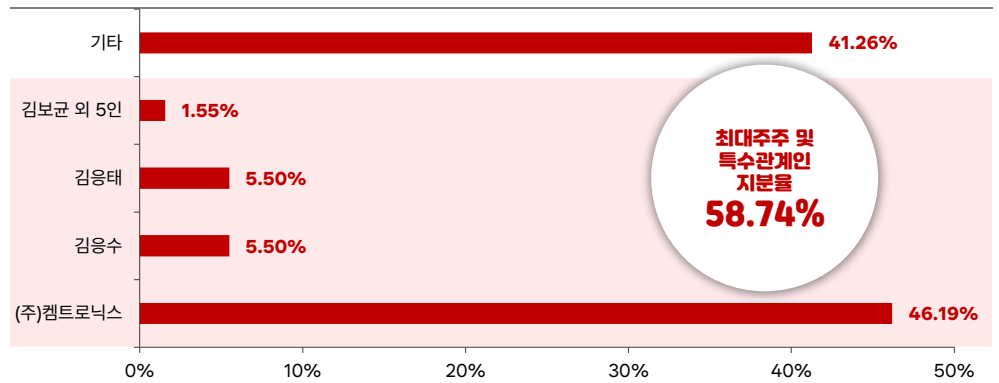
**위츠의 최대주주 등은  
캠트로닉스 외 8인으로  
동사 지분 58.74%를 보유 중**

**1 최대주주 등은 캠트로닉스 외 8인**

위츠 최대주주는 캠트로닉스로 동사 지분 46.19%를 보유하고 있고, 최대주주 등은 캠트로닉스 외 8인으로 동사 지분 58.74%를 보유 중이다(1Q26 사업보고서 기준).

캠트로닉스는 1983년 ‘신영화학’이라는 사명으로 설립되어 2007년 상장된 코스닥 상장사로, 반도체·전자·전장 소재 및 부품 전문기업이다. 주 사업으로 반도체, 전자, 전장, 화학소재 유통 사업을 영위하고 있다. 캠트로닉스는 전자사업 중 디스플레이용 글래스 패널의 식각/세정/검사 사업이 주력 사업이며, 반도체 소재 국산화 관련 사업화에 매진하고, 자회사인 위츠를 통해 전자사업과 전장사업, 특수 디스플레이 사업 등 다변화를 진행하고 있다. 또한, 합리적 가격과 우수한 품질의 석유화학 원자재 등을 유통하고, 특화된 고순도 케미칼 제품 관련하여 기술개발 및 자체생산도 펼쳐가고 있다. 캠트로닉스의 2025년 연간 연결 기준 매출액, 영업이익은 각각 6,375억 원(+10.8% YoY), 232억 원(-37.8% YoY)을 기록했다.

**위츠 주주 현황**



주: 1Q26 기준, 자료: Dart, 한국IR협의회 기업리서치센터

**최대주주 캠트로닉스 재무현황**

(단위: 억 원)

법인 또는 단체의 명칭	자산총계	부채총계	자본총계	매출액	영업이익	당기순이익
(주)캠트로닉스	7,824	5,195	2,628	6,375	232	135

자료: 위츠, 한국IR협의회 기업리서치센터

주: 최대주주(법인 또는 단체)의 4Q25말 기준 재무현황

 **산업 현황**

**1 글로벌 스마트폰 시장 현황**

**2026년 글로벌 스마트폰 시장의  
성장 요인은 출하량 중심에서  
ASP와 제품믹스로 이동**

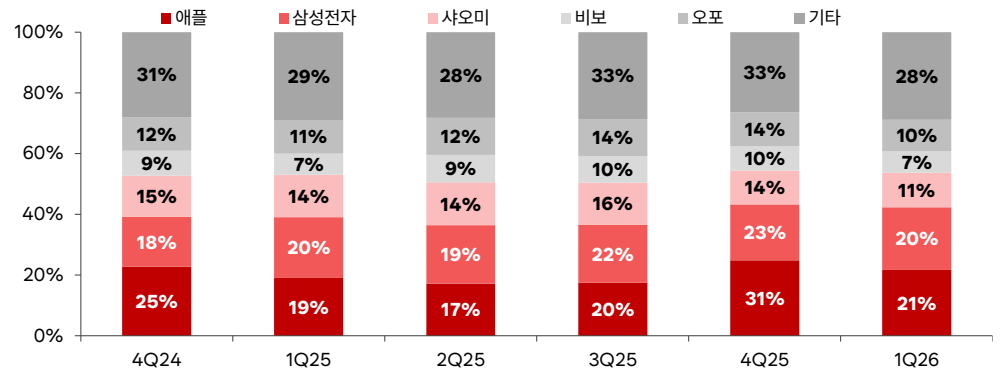
2026년 글로벌 스마트폰 시장은 전반적인 출하량이 감소할 가능성이 높으나 프리미엄 제품을 주력으로 하는 선두권 업체들을 중심으로 매출액은 견조하여 전체 시장 규모는 증가할 가능성이 있다. 2026년 연간 글로벌 스마트폰 출하량은 전년 대비 12% 감소한 11억 대 이하로 전망되며, 이는 2013년 이후 가장 낮은 수준이다. 실제로 2026년 1분기 출하량은 전년 동기 대비 6% 감소하며 역성장했다. 그러나 같은 기간 글로벌 스마트폰 시장 매출은 전년 동기 대비 8% 증가한 1,170억 달러를 기록했으며, ASP(평균판매단가)는 12% 상승한 399달러로 1분기 기준 역대 최고치를 기록했다. 연간 ASP도 2025년 370달러에서 2026년 414달러로 +11.9% 상승할 것으로 전망된다. 이는 스마트폰 시장에서의 성장 요인이 출하량 중심에서 ASP와 제품믹스 중심으로 이동하고 있음을 의미한다.

출하량 둔화의 주 원인은 메모리 가격 급등에 따른 원가 부담 확대다. AI 데이터센터용 HBM(고대역폭 메모리) 수요 확대에 따라 D램과 낸드 공급량이 제한되면서 2026년 1분기 D램 및 낸드 가격은 전분기 대비 약 90%(삼성전자 D램 기준) 상승했다. 이러한 원가 부담/충격은 스마트폰 업체별 제품 포트폴리오 구성에 따라 다르게 작용한다. 보급형 중심 업체들은 낮은 ASP 특성상 원가 상승분의 소비자 가격 전가가 제한되는 반면, 프리미엄 중심 업체들은 높은 ASP를 바탕으로 가격 인상을 통해 일정 수준 원가 부담을 흡수할 수 있는 구조이다.

이러한 구조적 차이는 스마트폰 업체별 실적 차별화로 직결되었다. 2026년 1분기 기준 샤오미를 비롯한 중국 업체들은 중저가 볼륨 중심 포트폴리오 특성상 메모리 원가 상승의 직접적인 타격을 받으며 출하량이 감소했다. 반면, 프리미엄 라인업 중심의 제조사인 애플은 아이폰 17 수요 호조에 힘입어 출하량이 전년 동기 대비 5% 증가하며 1분기 기준 첫 글로벌 출하량 1위를 기록했고, 매출액은 전년 동기 대비 22% 증가하며 역대 최고의 1분기 매출액을 달성했다. 삼성전자는 갤럭시 S26 출시 지연과 보급형 시장 부진 등으로 출하량이 전년 동기 대비 6% 감소했으나, 프리미엄 라인업 중심의 ASP 상승 효과로 인해 매출액은 전년 동기 대비 4% 증가했다. 애플과 삼성전자의 이러한 사례는 공통적으로 스마트폰 제품믹스가 업황 둔화 국면에서 실적 방어에 핵심 변수임을 보여준다.

결론적으로 2026년 글로벌 스마트폰 시장은 전체 출하량이 전년 대비 역성장할 가능성이 높은 가운데, 프리미엄 제품 라인업이 탄탄한 선두권 업체들에 매출 성장과 고 수익성이 집중되는 구조로 시장이 재편되고 있다. 따라서 선두권 스마트폰 업체의 프리미엄 제품 라인업에 핵심 부품을 공급하는 밸류체인 부품/소재 기업들은 납품단가 상승 등 제품믹스 개선을 추구할 수 있고, 수익성도 유지 내지는 상승할 우호적인 사업 환경에 노출될 가능성이 높다.

글로벌 스마트폰 업체별 시장 점유율 추이



자료: Counterpoint, 한국IR협회의 기업리서치센터

### 삼성전자 스마트폰 및 웨어러블 기기 현황

#### 삼성전자는 스마트폰 사업 관련 프리미엄 제품믹스 강화와 웨어러블 생태계 확장에 매진

삼성전자는 2026년 1분기 기준 글로벌 스마트폰 시장 점유율 2위 및 국내 1위 기업이다. 최근 스마트폰 사업 관련 삼성전자는 프리미엄 제품믹스 강화, 웨어러블 생태계 확장에 매진하고 있다. 전체 삼성전자 스마트폰 라인업은 플래그십인 갤럭시 S 시리즈, 폴더블폰 갤럭시 Z 시리즈, 중저가 볼륨 라인인 갤럭시 A 시리즈로 구성되며, 스마트폰과 연동되는 웨어러블 제품군도 함께 제품 라인업을 확대하는 추세이다.

갤럭시 S 시리즈는 삼성전자 스마트폰 사업 수익성을 좌우하는 핵심 플래그십 라인업이다. 갤럭시 S26 시리즈는 2026년 2월 공개 이후 국내 사전판매로 7일간 135만 대를 기록, 갤럭시 S 시리즈 역대 최단시간 최대 사전판매 기록을 경신했고, 미국 지역에서도 출시 초기 3주 판매량이 전작 대비 29% 증가했다. 특히, 메모리 원가 상승에 따른 기본형-플러스 모델 가격 인상이 소비자 수요를 울트라 모델로 집중시키는 흐름으로 이어졌다. 이로 인해 삼성전자 스마트폰 ASP는 상승하는 상황이다. 국내 사전판매에서 울트라 판매 비중은 약 70%를 기록했으며, 미국 초기 판매에서도 울트라 판매 비중이 전년 61%에서 71%로 확대됐다. 전체 S 시리즈 출하 내 최고사양 모델 비중이 높아지고 있으며, 이는 삼성전자 스마트폰 사업의 ASP 상승과 수익성 개선을 야기하고 있다.

갤럭시 Z 시리즈는 삼성전자가 폴더블폰 시장 내 지배력을 유지하게 하는 라인업이다. 2025년 7월 출시된 갤럭시 Z 폴드7·플립7은 사전판매 7일간 약 104만 대 판매를 기록하며 역대 Z시리즈 최다 사전예약 판매를 달성했다. 폴드7 출하량 목표는 240만 대로 전작 대비 9% 증가했으며, 폴드7 판매 흥행에 힘입어 2025년 삼성전자 폴더블폰의 연간 출하량은 600만 대를 초과한 것으로 알려졌다. 2026년 하반기에는 폴드8·플립8과 함께 신제품인 와이드 폴드(Wide Fold) 제품이 출시될 예정으로, 이는 경쟁사인 애플을 의식한 행보이며 폴더블 라인업이 확대되는 흐름이다. 갤럭시 Z 시리즈는 절대 출하량 규모는 갤럭시 S 시리즈 대비 제한적이나, 플래그십 이상의 ASP를 보유한 고부가 제품 라인업이라는 점에서 삼성전자의 프리미엄 제품을 구성하는 핵심적 제품군이다.

갤럭시 A 시리즈는 삼성전자 전체 스마트폰 출하량의 절반 이상을 차지하는 중저가 볼륨 제품 라인업으로, 신형 시장 중심의 글로벌 점유율 유지에 중요한 역할을 담당한다. 다만, S-Z 시리즈 대비 AP 성능, 카메라, 디스플레이 등 전반적인 하드웨어 사양이 낮고, 원가 절감이 핵심 제품 경쟁력인 만큼 고비용 기술/부품은 제한적으로 적용되는 구조다. 무선충전 역시 A 시리즈 출범 이후 현재까지 탑재되지 않은 대표적 기능 중 하나다. 그러나 최근 중국 스마트폰 업체들이 중저가 모델에서도 무선충전을 확대 적용하면서 삼성전자의 고민과 부담은 높아지고 있다. A 시리즈의 출하량 규모

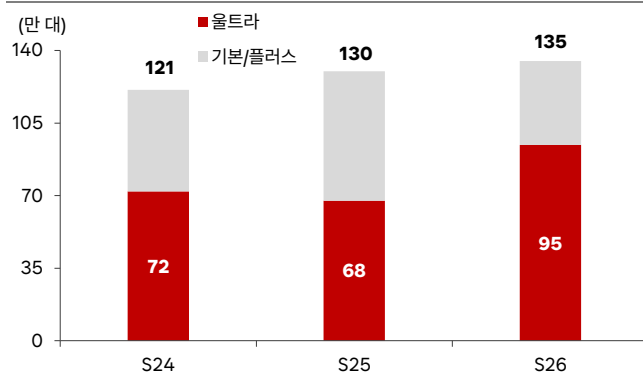
를 고려할 때, 향후 무선충전 탑재가 현실화될 경우 관련 무선충전모듈 수요 확대 폭은 상당할 것으로 예상된다.

삼성전자는 스마트폰 외에도 갤럭시 워치, 갤럭시 버즈, 갤럭시 링 등 다양한 웨어러블 제품 생태계를 확대하고 있다. 갤럭시 워치8은 AI 기반 건강관리 기능과 Gemini 연동 기능이 강화됐으며, 갤럭시 링 역시 스마트 링 시장 확대 흐름에 맞춰 제품군이 확대되고 있다. 해당 제품군은 모두 무선충전 방식을 채택하고 있으며, 스마트폰 1대당 연결되는 웨어러블 기기 수가 증가할수록 스마트폰 출하량과 무관하게 무선충전모듈 수요 역시 함께 증가하는 구조이다.

종합하면 삼성전자는 프리미엄 스마트폰 제품믹스 강화와 웨어러블 생태계 확장을 동시에 추진하면서 스마트폰 사업의 수익성을 방어하며 높이고 있다. 이는 단순 출하량 확대보다 기기당 탑재 부품 사양 고도화와 연결 기기 수 증가를 중심으로 하는 매출 중심 성장 전략이라는 점에서 핵심 부품 공급사에 긍정적인 환경을 제공한다.

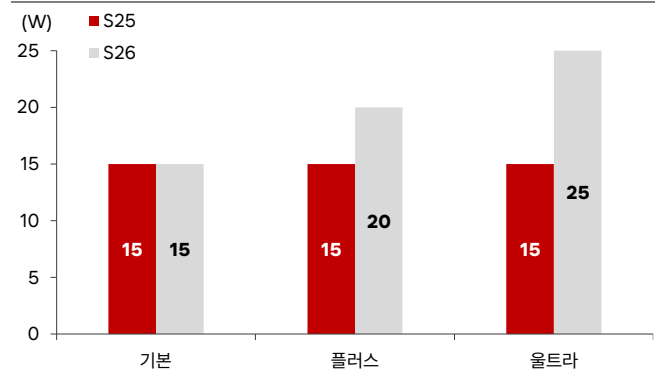
무선충전모듈 역시 이러한 환경 변화에 수혜가 기대되는 부품이다. 무선충전은 프리미엄 스마트폰과 웨어러블 제품 전체 라인업에 적용되고 있으며, S26 시리즈부터는 울트라 25W, 플러스 20W 등 라인업별로 출력 차별화가 본격화되었다. 특히 출하 비중이 확대되고 있는 S26 울트라 모델에 가장 고사양 무선충전 모듈이 탑재되는 구조인 만큼, S 시리즈 내 고출력 무선충전모듈 비중 역시 함께 상승하는 흐름이다. 또한, 중국 스마트폰 업체들이 이미 50W 이상 무선충전을 지원하고 있다는 점을 고려하면, 삼성전자도 향후에 프리미엄 신제품에 무선충전 출력을 상향 조정할 여지가 높다고 판단된다. 중장기적으로 무선충전 출력 상향과 고사양 모듈 채택 확대가 구조적으로 지속될 가능성이 높으며, 이는 무선충전모듈 ASP 상승 요인으로 작용할 전망이다. 여기에 A 시리즈 같은 일부 중저가 제품 라인업으로 무선충전 기능 적용이 확대될 가능성도 감안한다면 관련 부품 수요의 확대는 점진적으로 기대된다.

삼성전자 갤럭시 S 시리즈 사전판매량 추이



자료: 삼성전자, 언론종합, 한국IR협의회 기업리서치센터

삼성전자 갤럭시 S25/S26 무선충전 출력 현황



자료: 삼성전자, 한국IR협의회 기업리서치센터

### 3 글로벌 EV 충전기 시장 현황

**글로벌 EV 충전기 시장은  
전기차 보급 확대에 따라 2033F  
1,080억 달러 규모로 연평균  
27% 성장 전망**

글로벌 EV(전기차) 충전기 시장은 전기차 보급 확대를 직접적인 성장 동인으로 삼는 구조이다. 2025년 글로벌 전기차 판매량은 약 1,700만 대로 전체 신규 자동차 판매의 20% 이상을 차지한 것으로 추정되며, 2030년 글로벌 전기차 판매량은 약 3,600만 대 수준까지 확대될 전망이다. 이를 기반으로 글로벌 EV 충전기 하드웨어 시장은 2025년 159억 달러에서 2033년 1,080억 달러 규모까지 연평균 약 27% 성장할 것으로 예상된다. CPO(Charge Point Operator, 무선 충전 사업자) 운영 수익을 포함한 글로벌 전기차 충전 서비스 시장 역시 2025년 455억 달러에서 2035년 2,246억 달러 규모로 확대될 전망이다.

각국 정부의 인프라 투자 확대기조도 시장 성장의 핵심적인 동인으로 작용 중이다. 미국은 NEVI(National EV Infrastructure) 프로그램을 통해 약 75억 달러 규모의 전기차 충전 인프라 투자를 진행 중이며, 주요 고속도로 구간 내 일정 거리마다 EV 급속 충전기 설치를 의무화하고 있다. 유럽 역시 AFIR 규정을 기반으로 주요 고속도로 충전 인프라 구축을 확대하고 있으며, 공개 충전소 보급 목표를 지속적으로 상향해 가는 흐름이다.

EV 충전기는 출력 수준에 따라 완속·급속·초급속으로 구분되며, 유형별로 시장 구조와 수익성이 차별화되고 있다.

완속 충전기(AC, 7~22kW)는 현재 글로벌 충전기 설치 대수의 90% 이상을 차지한다. 가정·직장 등에 장시간 주차 환경 공간을 중심으로 설치되며, 기술 난이도와 설치 단가가 낮으므로 상대적으로 사업 진입장벽이 낮다. 다만 최근에는 IoT 연동, 부하 관리, PnC(Plug and Charge) 결제 등 스마트 제어 기능이 경쟁력 차별화 요소로 부각되면서, 단순 하드웨어 중심의 시장에서 스마트 솔루션 중심으로 시장이 변화하는 흐름에 있다.

급속 충전기(DC, 50kW 이상)는 완속 대비 높은 기술 난이도와 설치 단가를 보이는 고부가 시장이다. 높은 기술력과 자본 투자가 요구되는 만큼 관련 시장은 대기업 및 메이저 충전 사업자 중심으로 시장이 재편되는 흐름이 나타나고 있다. 또한, 공공 급속 충전 수요가 고속도로 휴게소를 넘어 대형 상업시설, 물류 거점 등으로 확대되면서 기술 인증과 운영 역량 등을 확보한 업체들 중심으로 시장이 재편 중이다.

초급속 충전기(150kW 이상)는 대규모 전력 인프라 투자가 필요한 영역으로, 현재는 고속도로 휴게소 등 제한된 입지 중심으로 설비 구축이 진행되고 있다. 초급속 충전기 시장은 기술 난이도와 초기 투자 부담이 가장 높으므로, 시장 진입과 사업 운영이 가능한 업체 역시 완속, 급속 시장 대비 제한적인 상황이다.

무선 EV 충전(WPT, Wireless Power Transfer)은 아직 초기 시장 단계이지만, 중장기 성장 가능성이 매우 높은 분야로 평가된다. 주차공간 바닥 충전 패드를 활용하여 케이블 없이 전기차 자동 충전을 구현하는 방식으로, 충전의 편의성과 유지관리 효율성이 장점이라고 볼 수 있다. 현재는 버스·셔틀 등 상업용 차량 중심으로 실증 사업이 진행 중이며, 승용차 시장으로의 산업/사업 확산은 아직 중장기 과제인 것으로 보인다.

**국내 EV 충전기 시장은 전기차 보급 확대 및 정부 지원 정책으로 2030F 224억 달러까지 성장할 것으로 전망**

국내 EV 충전 인프라 시장은 전기차 보급 확대를 배경으로 고성장 국면에 진입하고 있다. 국내 EV 충전 인프라 시장은 2022년 11억 달러에서 2030년 224억 달러 규모로 연평균 45.7% 성장할 전망이다. 배달 차량의 전기차 전환, 정유사의 모빌리티 허브 전략 등이 충전 수요 확대를 추가적으로 견인하고 있다.

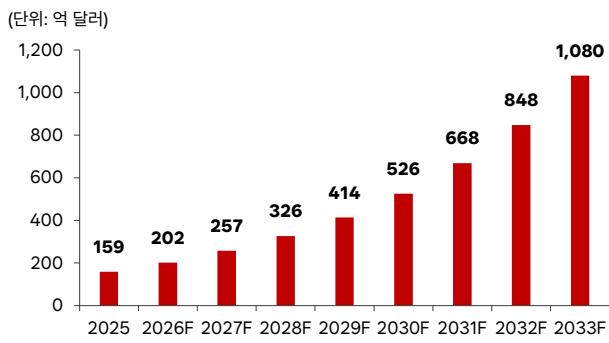
이처럼 전기차 보급 확대에 따른 충전 수요는 빠르게 증가하고 있으나, 충전 인프라 공급은 수요를 따라가지 못하고 있는 상황이다. 국내 전체 전기차 충전기 수는 전기차 1.7대당 1기 수준으로, 글로벌 평균 대비해서는 높은 편이나, 상당수가 단가가 낮은 완속 충전기 중심으로 인프라가 구축되어 있다. 급속 충전기 기준으로는 2026년 현재 충전기 1기당 전기차 약 16대 수준이며, 2030년에는 1기당 약 29대까지 확대되며 약화될 것으로 전망된다. 이는 급속 충전 대기시간 증가와 충전 편의성 저하 현상으로 이어질 가능성이 높으며, 중장기적으로 충전 인프라 부족이 전기차 보급 확대의 병목 요인으로도 작용할 수 있다.

이에 따라 정부는 2025년부터 급속 충전 인프라 중심의 지원 정책을 확대하고 있다. 기후에너지환경부는 2025년 충전시설 지원 예산을 전년 대비 43% 증가한 6,187억원으로 확대했다. 급속충전기 분야에는 3,757억원, 스마트제어 완속 충전기 분야에는 2,430억원을 각각 배정하였다. 충전기 신규 설치와 노후 충전기 교체 포함 총 보급 규모는 약 9만 1천기 수준이다. 2026년에는 기존 급속·완속 체계만으로 대응이 어려웠던 30~50kW 구간을 '중속 충전기'로 별도로 분류하며 정책 지원 범위를 확대했다. 해당 구간은 대형마트·영화관 등 2~3시간 체류형 거점에서 그 활용도가 높음에도 불구하고 기존 보조금 체계에서는 지원 기준이 모호하여 관련 보급이 제한적이었다. 중속 충전기 지원 신설은 체류형 거점 중심의 충전 커버리지 확대와 대기시간 완화를 위한 정책적인 대응으로 해석된다. 이러한 정책 확대 기조 아래 정부는 2026년 기준 급속충전기 4,450기(3,832억 원), 중속충전기 2,000기(300억 원), 완속충전기 6만 5천기(1,325억 원) 등 충전 인프라 보급 확대 관련 지원책을 지속하고 있다.

시장 확대와 함께 충전기 품질 및 안전성에 대한 요구도 강화되고 있다. 2024년 인천 청라 아파트 지하주차장 전기차 화재 사고 이후, 국내에서는 충전기 안전성 이슈가 본격적으로 부각됐으며, 이후 화재 예방 기능과 유지보수 체계가 보조금 선정의 핵심 기준으로 반영되기 시작했다. CCTV/열화상 카메라 설치 지원이 확대됐고, 유지보수 의무 역시 강화됐다. KTL(한국산업기술시험원), KTC(한국기계전기전자시험연구원) 등 주요 인증 확보가 사실상 충전기 사업/시장 진입의 필수적 요건으로 자리잡으면서 상대적으로 기술력과 품질 경쟁력이 낮은 업체들의 시장 진입은 제한되는 흐름이다. 2026년부터는 보조금 정책 내 품질 기준도 한층 강화되었다. 기존에는 CPO 중심으로 지원 대상을 선정하였으나, 현재는 운영사와 제조사를 함께 평가하는 컨소시엄 방식으로 전환되었다. 최소 성능 기준 미달 충전기는 보조금 지원 대상에서 제외되며, 파워모듈 성능 기준 미달 시 지급 보조금 일부를 감액하는 체계도 도입됐다.

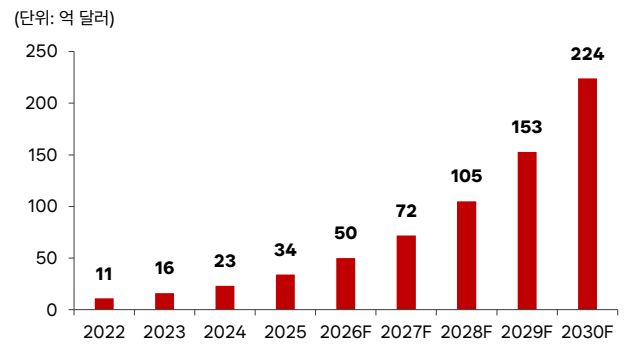
결국 국내 EV 충전기 시장은 전기차 보급 확대에 따른 구조적 수요 증가와 급속 충전 인프라 부족 환경이 지속되고 있고, 정부의 제반 정책은 기술 및 품질 중시 중심으로 전환 중이다. 이에 따라 국내 EV 충전 인프라 시장은 단순 하드웨어 제조/공급업체보다는 인증 경쟁력과 유지보수 역량, 대형 CPO 채널을 확보한 일부 제조사에게 우호적인 사업 환경이 조성되고 있다.

글로벌 EV 충전기 하드웨어 시장 전망



자료: Straits Research, 한국IR협회의 기업리서치센터

국내 EV 충전 인프라 시장 전망



자료: SNE Research, 한국IR협회의 기업리서치센터

 투자포인트

**1 연결 자회사 통한 가전 디스플레이, 전장 카메라모듈 사업 성장 기대**

**비온드아이틀 통한  
신사업 성장 전망**

연결 자회사 비온드아이틀을 통한 가전 디스플레이, 전장 카메라모듈 사업 성장이 기대된다.  
2024년 3월, 동사는 비온드아이틀의 KG모빌리티항 영업권을 양수하며 전력 통신제어 솔루션 공급 사업을 시작하였고, 현대차에 협력업체로 등록되어 현대모비스와 함께 개발하는 배터리 파워 LDC(Low Voltage Converter) 제품을 개발했다. 2025년 들어서며 위츠는 비온드아이틀을 연결대상 종속회사로 인식하여 자회사로 편입하였고, 비온드아이틀은 2025.07.30에 이사회 결의를 통해 비콘 I&C의 LG사업권(LG전자향 가전 디스플레이 모듈 사업)을 인수했다. 양수 조건은 호텔지분을 제외한 자산/부채 선택적 인수였고, 양수 목적으로는 사업 경쟁력 확보를 제시했으며, 양수 예정일자는 2025.09.25로 제시되었다.

자회사 비온드아이틀을 통해 위츠는 신사업을 뚜렷하게 진행할 수 있을 전망이다. 이하에서 비온드아이틀 관련 2가지 신사업의 진행/전망을 알아보면 다음과 같다.

**2026년부터 매출액 온기로  
반영되며 성장 기여 기대**

**1) 가전 디스플레이 사업**

LG전자향 가전 디스플레이 사업(가전용 LCD 모듈 등 제조/판매) 인수는 규모있는 매출처 확보와 삼성전자 외 고객다변화 시현 측면에서 위츠에게 중요한 의미를 가진다. 또한, 단계적으로 동 사업 제품들의 양산을 국내에서 베트남법인으로 이전시켜 향후 원가절감도 점진적으로 추구할 수 있을 예정이다.

2024년 연간 LG전자향 가전 디스플레이 사업 매출액 규모는 562억 원이었다. 이중 2025년 동사가 인정한 가전 디스플레이 사업 매출액 규모는 105억 원이었다(3Q25에 24억 원, 4Q25에 81억 원을 인식). 1Q26 동 사업의 매출액은 107억 원이었다. 주 고객인 LG전자의 가전(HS, Home Appliance Solution) 사업은 실적 호조세를 시현하고 있어 이는 긍정적이라 판단한다. 2026년 연간 LG전자향 가전 디스플레이 사업 매출액은 471억 원으로 전망한다. 2026년부터 동 사업은 온기로 반영되는 만큼, 동사 매출 성장에 의미있게 기여할 것으로 기대된다.

**비온드아이틀 가전 디스플레이 사업(LCD 터치 모듈 개발/양산 공급)**

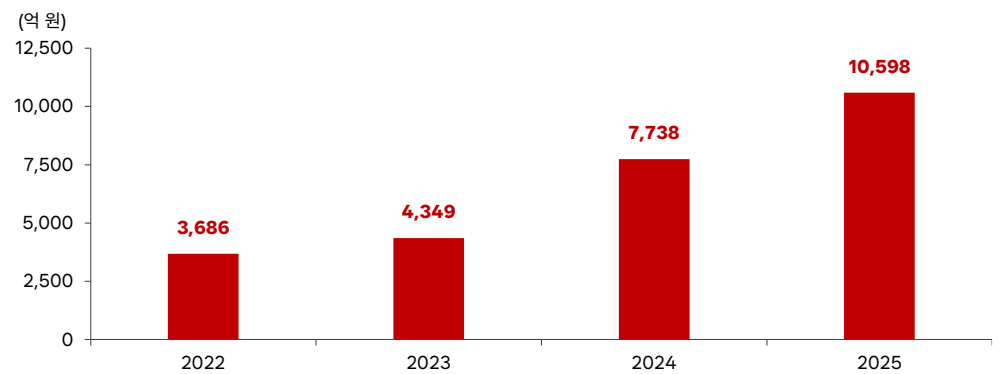


자료: 위츠, 한국IR협의회 기업리서치센터

**LG전자의 가전 구독 사업은 매출 규모 성장 및 제품믹스 상상을 촉진시키며 부품공급업체 실적에도 긍정적인 영향을 미칠**

참고로, LG전자 가전 사업 현황을 간략히 살펴보면 다음과 같다. LG전자 HS 사업부 연매출액은 2023년 22.7조 원에서 2024년 24.8조 원으로, 2025년 26.1조 원으로 지속적인 성장세를 보였다. 이는 프리미엄과 보급형을 동시 공략하는 투트랙 전략과 B2B, 온라인, 가전 구독 사업 성장을 지속적으로 가속화시킨 점에 기인하는 것으로 판단된다. 특히 가전 구독 사업의 성장세가 뚜렷하여 주목된다. LG전자의 가전 구독 사업 매출액 규모는 2022년 3,686억 원에 불과했으나, 2023~2025년 기간 고성장이며 2025년에는 1조 598억 원을 시현, 연간 1조 원 규모를 넘어섰다. 가전 구독은 매출 규모 성장 및 제품믹스 상상을 촉진하는 측면이 있으며, 이는 위츠와 같은 관련 부품공급업체 실적에도 긍정적인 영향을 미칠 것으로 예상된다.

**LG전자 가전 구독 사업 매출액 추이**



자료: LG전자, 언론기사, 한국IR협의회 기업리서치센터  
주: HS는 Home Appliance Solution

**전장 카메라모듈 사업은 2007년 비온드아이 설립 시기부터 전개한 주력 사업**

**2) 전장 카메라모듈 사업**

전장 카메라모듈 사업은 2007년 비온드아이 설립 시기부터 전개한 주력 사업이다. 비온드아이는 설립 3년차인 2009년에 현대모비스(현 SVM(서라운드뷰모니터링) 솔루션을 공급했고, 2012년에는 르노코리아(현 로도)로 동 제품군을 납품했다. 2014년부터는 舊 쌍용차(現 KG모빌리티)로 카메라모듈 제품을 공급하기 시작하였다. 전장 카메라모듈 제품 종류로는 디스플레이 모듈, SVM, DVRS(드라이브비디오레코딩시스템), CMS(카메라모니터링시스템) 등이 있다(아래 그림 참조).

**전장 카메라모듈 제품 종류**



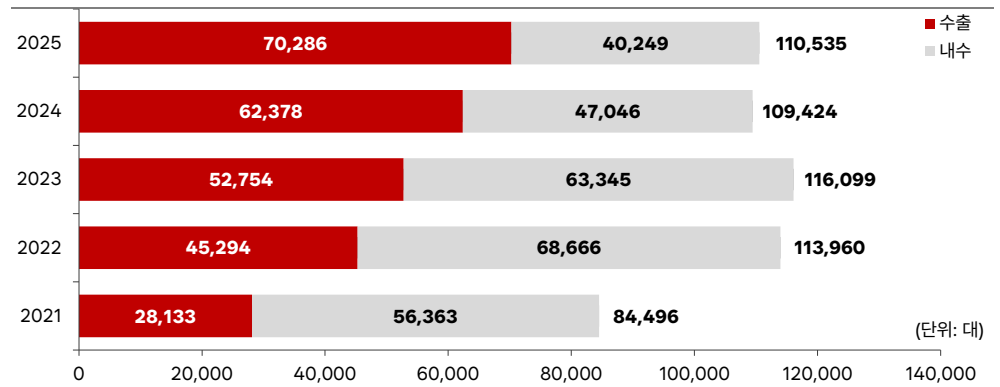
자료: 위츠, 한국IR협의회 기업리서치센터

비온드아이 2025년 전장 카메라모듈 등 매출액은 52억 원이었다. 1Q26 전장 카메라모듈 매출액은 19억 원을 시현했는데, 온기로 실적이 반영될 2026년 전장 카메라모듈 연간 매출액은 104억 원으로 전망된다.

주 고객인 KG모빌리티의 수출이 지속적으로 확대될 전망이어서, 제품믹스 개선 위주로 동사에게 수혜가 기대된다. KG

모빌리티 연도별 차량 판매량 추이는 아래와 같이 확인할 수 있다(아래 그래프 참조). 비록 2022년 이래 판매량 총량은 정체되고 있으나, 수출 판매량은 지속적으로 증가하고 있다. 이는 부품 단가 상승의 유인으로, 동사에게 수혜가 있을 것으로 판단된다. KG모빌리티의 2026년 차량 판매량은 신차 출시 효과 등으로 인해 전년 대비 15~20% 증가할 가능성이 있는 것으로 알려져 이의 수혜도 기대된다.

KG모빌리티 연도별 차량 판매량 추이



자료: 언론 기사, 한국IR협의회 기업리서치센터

**EV 충전기, 로봇 충전기 사업의 성장 기대**

**신사업 EV 충전기 및 로봇 충전기 사업 전개를 진행 중**

신사업인 EV 충전기, 로봇 충전기 사업의 성장이 기대된다. 위츠는 EV 충전기 사업을 성장동력으로 보고, 활발히 사업 전개를 진행 중이다. 특히 전략 고객 2개사(GS차지비, 현대캐피코)와의 협업을 2025년경부터 준비하여 진행하고 있어 주목된다.

**GS차지비와의 전략적 제휴를 통한 EV 충전기 양산 예정**

위츠는 국내 EV 충전서비스 1위 사업자 GS차지비와 전략적 제휴를 맺고 관련 제품 양산을 앞두고 있다. GS차지비는 2025년 12월 기준으로 충전기 전국 운영 대수 약 74,000대로 업계 최대 규모 사업자이다. GS차지비는 확보된 회원수(전기차 오너)가 약 52만 명, A/S를 위한 전국 전문인력은 약 250여명이며, 고객센터 설치/운영으로 충전장에 발생 등 관련 항시 대응 체계도 구축했다.

위츠는 GS차지비와 2023년 EV 유/무선 충전기 공동개발 및 사용화 협약을 맺었고, 2025년에는 GS그룹 계열 GS에너지로부터 50억 원의 지분투자 건도 유치했다. 2026년에는 해외 진출(튀르키예 EV 충전 사업) 관련 협약을 맺어 양사 간 협력은 공고한 모습이다.

GS 차지비와는 B사향 7kW 유선 충전기 제품을 개발했고, 오는 8월에 양산 공급을 예정하고 있다. 개발 중인 7kW 유선 충전기 제품은 기존 시중 제품보다 충전케이블, 센서, 보드 등에서 성능과 편의성이 개선된 제품이다.

**GS차지비 관련 진행 제품 개발**



자료: 위츠, 한국R협의회 기업리서치센터

**현대케피코와의 협업으로  
EV 완속 충전기 공급 진행 중**

위츠는 현대케피코와의 협업도 활발히 진행하고 있다.

현대케피코는 현대차 계열사이다. 현대케피코는 지난 5년간 현대차 그룹의 파워트레인 전자제어시스템 전문 기업으로 축적해온 기술력을 바탕으로, 전기차 충전 인프라 분야로 사업 영역을 확장해 왔다. 즉 현대차 그룹의 EV 충전기 사업은 현대케피코가 전담하고 있다. 현대케피코는 충전기의 성능과 수명을 좌우하는 핵심 부품의 국산화와 품질 개선에 주력하고 있다. 충전 케이블과 파워모듈 등 주요 부품을 국산화하고, 차량과의 통신을 담당하는 PLC 통신제어기를 자체 개발함으로써 외산 의존도를 낮추며 충전기와 차량 간 호환성/신뢰성을 강화했다. 아울러 자동차 부품 개발 수준에 준하는 개발 프로세스와 단계별 검증 체계를 적용해, 안정적으로 운용 가능한 품질 기반을 확보하는 것으로 알려졌다.

2024년 위츠는 현대케피코와 EV 완속 충전기 공동개발 협약을 맺었고, 2025년 샘플 제품 공급을 시작했다. 2026년에는 공급처 및 물량 확대를 공동으로 대응할 예정이다. 구체적으로 1H26 중 6,000 세트 이상의 EV 유선 충전기 제품을 공급할 예정이고, 2H26에 현대엔지니어링향 EV 충전기 납품을 협의 중이다. 또한, 추가적으로 LG유플러스, 휴맥스 등과 공급 관련 협의를 이어가고 있어 사업 확대가 기대된다.

위츠, 현대케피코와 협업



- 현대 계열사로 현대차그룹의 EV충전기 전담
- 친환경 차량용 제어시스템 총괄 제조



**“ 현대자동차의 미주시장 EV 점유율 확대에 따른 수출 공급량 확대 예정 ”**

자료: 위츠, 한국R협의회 기업리서치센터

**중장기적 성장 동력으로 로봇  
충전기 사업도 준비 중**

위츠는 성장 가속을 위해 로봇 충전기 사업도 준비 중이다. 동 사업은 단기 관점이라기 보다 중장기적으로 동사 성장에 긍정적일 것으로 기대된다.

위츠는 AMR/AGV(자율주행 물류로봇), 실외 자율주행로봇 등 다양한 자율주행로봇의 충전 시장을 선점하려 사업 준비를 활발히 하고 있다. 이미 2.2kW 고효율 무선전력전송 기술 국제표준 인증을 획득했고, 국내 로봇 충전 인프라의 표준화를 위해 전략적 행보를 보여주고 있다. 구체적으로는 로봇산업협회와 로봇 충전 인프라 표준화에 함께 나서고, 로봇 제조사인 로보티즈와 협업하여 실증 기반을 확대하고 있다. 동사의 전력전송 기술/역량을 바탕으로 민간기업 및 정부, 유관기관 등과 네트워크를 쌓으며 다가올 시장 기회를 노리고 있다고 볼 수 있다.

**로봇 충전기 사업 관련 위츠 전략**

**고효율 무선전력 전송기술 인증 + 로봇 충전 인프라 표준 + 로봇 제조사와의 실증을 통해 글로벌 로봇 충전 시장 선점 목표**



자료: 위츠, 한국R협의회 기업리서치센터

**글로벌 AMR(자율주행 물류로봇)  
시장 규모는 CAGR 9.7%로  
성장해 2032년 99.0억 달러에  
이를 것으로 전망**

참고로 관련 시장을 조망하고 시사점을 점검해보면 다음과 같다.

AMR/AGV(자율주행 물류로봇) 시장은 IT자동차/이차전지 등 제조업 자동화 가속화로 인해 고성장이 기대된다. 시장 조사기관 Reeman에 따르면, 2023년 글로벌 AMR 시장 규모는 43.2억 달러였고, 2024~2032년 기간동안 연평균 9.7% 성장하여 2032년 99.0억 달러에 이를 것으로 전망된다. AMR/AGV 시장은 이커머스 산업 확대와 인건비 상승 부담 및 인력 부족, 스마트팩토리 전환 수요 증대 등으로 견조한 성장이 기대되는 것이다. 특히 노사 갈등 심화 확대와 단순 반복 노동에 대한 인력/대중들의 기피 현상은 날이 갈수록 심해지는 만큼, 자율주행로봇 시장은 구조적인 성장세가 진행될 것으로 전망된다. 따라서 AMR/AGV 및 실외 자율주행로봇 관련 로봇 충전기 시장도 이런 시장 트렌드에 따라 동반 성장할 가능성이 높은만큼, 위츠가 이를 대비한다면 새로운 성장 기회를 획득할 수 있다고 판단된다.

**실적 추이 및 전망****2025년 실적 Review**

**2025년 연간 매출액, 영업이익은 각각 1,687억 원(+85.9% YoY), 26억 원(+19.1% YoY) 기록**

2025년 연간 매출액, 영업이익은 각각 1,687억 원, 26억 원을 기록했다.

연간 매출액은 전년(908억 원) 대비 크게 성장한 1,687억 원을 기록했다. 2025년부터 게이밍 디스플레이 매출을 시작하였고, 자회사 비온드아이를 연결대상으로 편입하며 전장 카메라모듈, 가전 디스플레이 매출액 등이 늘었으며, 기존 주력 사업인 모바일용 무선충전모듈, 모바일용 무선충전기 관련도 주 고객의 수요 호조와 신제품 출시 등이 실적에 우호적으로 작용했기 때문이었다.

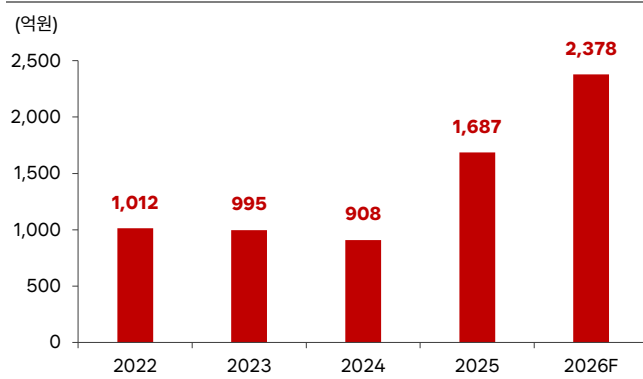
사업별로 보면 다음과 같다. 전자사업 먼저 살펴보면, 모바일용 무선충전모듈 사업 매출액은 2024년 525억 원에서 2025년 881억 원으로 67.8%, 모바일용 무선충전기 사업 매출액도 2024년 117억 원에서 2025년 192억 원으로 64.4% 증가했다. 게이밍 디스플레이 사업 매출액은 2024년 4억 원에서 2025년 60억 원으로 급증했다. 가전 디스플레이는 2025년 연중 비кон I&C를 인수하며 시작되었고 연간 매출액 105억 원을 시현했다.

전장사업도 성장했다. 모바일용 무선충전기 사업 매출액은 2024년 24억 원에서 2025년 29억 원으로 19.5% 증가했고, 전기차 유선 충전기는 2024년 1억 원, 2025년 6억 원을 기록했다. 전장사업 중 가장 주 사업인 전력/통신제어 모듈 등의 경우 2024년 매출액 216억 원에서 29.4% 증가한 2025년 매출액 279억 원이었다. 전장 카메라모듈 사업 매출액은 2025년부터 부분 반영하여 52억 원을 기록했다. 종합적으로 볼 때 기존 주력 사업(무선충전모듈)이 견조하게 성장하는 가운데 신사업들과 연결 자회사 비온드아이를 통한 신사업들도 성장하는 모습이였다. 참고로 전사 수출 비중은 2024년 63.0%에서 2025년 66.8%로 3.8%p 증가했다.

연간 영업이익은 전년(22억 원) 대비 소폭 증가한 26억 원을 기록했다. 매출 규모가 급격히 증가한 점은 우호적이었으나 전반적인 신사업 준비 부담과 재료비 상승, 인건비 증가 등으로 전사 영업이익률은 소폭 감소했다(2024년 2.4% → 2025년 1.5%).

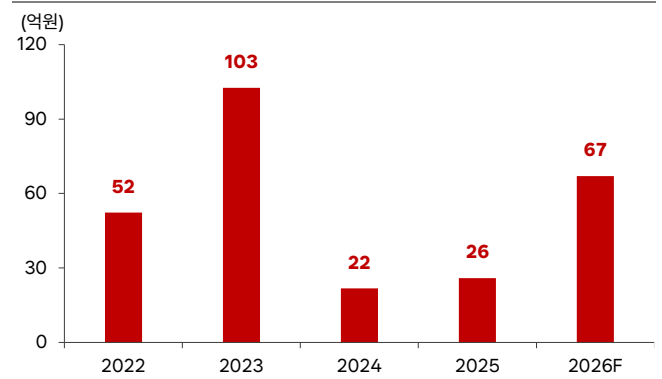
참고로 2025년 매출원가율, 판관비율은 각각 83.0%, 15.4%를 보여 2024년 대비 매출원가율은 5.3%p 악화되고, 판관비율은 4.4%p 개선되었다. 2024년 매출원가율, 판관비율은 각각 77.7%, 19.8%였다. 절대금액으로 보면, 매출원가의 경우 2024년 706억 원에서 2025년 1,401억 원으로 695억 원 증가했고, 판관비의 경우 2024년 180억 원에서 2025년 261억 원으로 81억 원 증가하는 수준을 보였다. 자체 신사업, 연결 자회사 영향 등으로 매출이 급증했고 이에 따라 매출원가도 동반하여 크게 늘었다. 상대적으로 판관비의 경우 그 증가세가 덜했다.

연간 연결 기준 매출액 추이 및 전망



자료: 위츠, 한국IR협회의 기업리서치센터

연간 연결 기준 영업이익 추이 및 전망



자료: 위츠, 한국IR협회의 기업리서치센터

### 2026F 실적 전망

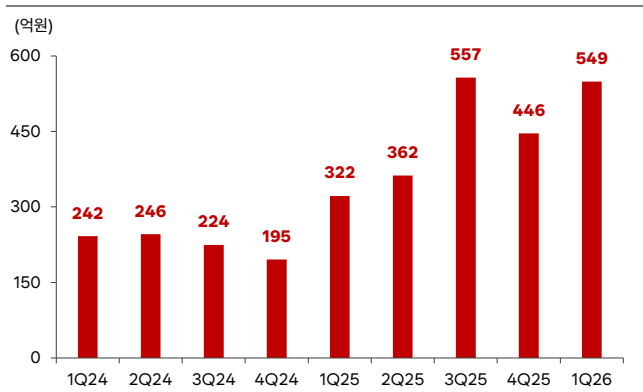
**1Q26년 매출액, 영업이익은 각각 549억 원(+70.7% YoY), 15억 원(+94.4% YoY)**

1Q26 매출액은 549억 원을 기록하여 전년(322억 원) 대비 70.7% 성장하였다. 종합적으로 볼 때 주 고객 프리미엄 스마트폰 관련 사양 상황에 따른 단가 인상 효과와 꾸준한 전장 고객 수요가 긍정적인 영향을 주었다.

사업 부문별로 보면, 전자사업은 1Q25 251억 원에서 1Q26 454억 원으로 203억 원 급증했다. 기존 사업과 가전 디스플레이 사업 증분이 크게 기여했다. 전장사업은 1Q25 62억 원에서 1Q26 89억 원으로 27억 원 증가했다. 전력/통신 제어 모듈 등이 안정적으로 늘고 전장 카메라모듈도 성장에 기여했다. EV 유선 충전기의 경우 하반기부터 성장에 기여할 것으로 예상된다. 기타 매출액은 1Q25 9억 원에서 1Q26 6억 원으로 감소하였다.

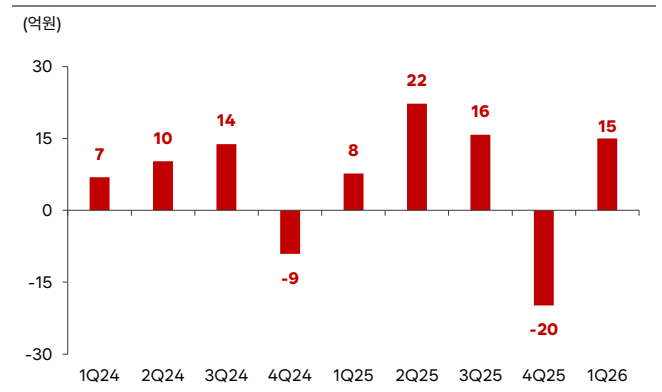
1Q26 영업이익은 15억 원을 시현하여 전년(8억 원) 대비 크게 성장했다. 주 고객 프리미엄 제품의 판매 증가와 사양 고도화 등이 긍정적인 영향을 주었고 신사업 등으로 매출 규모가 크게 성장하며 수익성은 소폭 개선되었다. 1Q26 영업이익률은 2.7%로 1Q25 영업이익률 2.4% 대비 소폭 상승했다.

분기별 연결 기준 매출액 추이 및 전망



자료: 위츠, 한국IR협회의 기업리서치센터

분기별 연결 기준 영업이익 추이 및 전망



자료: 위츠, 한국IR협회의 기업리서치센터

**2026년 연간 매출액, 영업이익은 각각 2,378억 원(+40.9% YoY), 67억 원(+158.7% YoY) 전망**

2026년 연간 매출액, 영업이익은 각각 2,378억 원(+40.9% YoY), 67억 원(+158.7% YoY)으로 예상된다.

2026년 매출액을 제품별로 보면, 모바일용 무선충전수신모듈 매출액은 전년 대비 12.0% 증가한 987억 원으로 전망된다. 스마트폰 산업 전반의 원가 부담 상승으로 인한 판가 상승 압박으로, 소비자의 세트 수요는 2025년 대비 다소 어려운 환경으로 보인다. 따라서 무선충전수신모듈 매출 성장세는 전년보다 크게 체감할 것으로 추정했다. 그러나 다행인 점은 고사양 제품으로 지속적으로 시장 수요가 옮겨가고 있다. 따라서 제품믹스는 개선 추세를 유지할 것으로 기대했다.

모바일용 무선충전기 매출액은 전년 대비 13.0% 성장한 217억 원으로 예상된다. 성장률은 무선충전수신모듈과 유사할 것으로 보인다.

한편, 게이밍 디스플레이 등 매출액은 전년 대비 15.0% 증가한 69억 원으로 추정된다. 관련 고객사가 확대 중에 있어 매출액 성장을 더욱 기대할 수도 있겠지만, 보수적인 시각을 견지했다. 가전 디스플레이 등 매출액은 전년 대비 4.5배 증가한 471억 원일 전망이다. 온기로 실적이 반영되는 첫해이고, 주 고객의 가전 사업이 양호하므로 동 사업 관련 연 매출액은 500억 원 이상을 달성할 가능성도 있으나 역시 실적 추정은 보수적 시각으로 보았다.

전자사업 내 세분화된 사업별 매출액을 보면, 모바일용 무선충전기 매출액은 전년 대비 15.0% 증가한 33억 원일 전망이다. 차량 내 무선충전 수요는 꾸준할 것으로 가정했다. 전기차 무선충전기의 경우 2026년이 본격적인 사업 진행 시기로, 관련 연매출액은 101억 원으로 추정했다. 전략 고객사와 여러 프로젝트를 연중 진행할 예정에 있어서 이는 무리하지 않다고 판단한다. 전력/통신제어모듈 등 매출액은 전년 대비 11.0% 성장한 310억 원으로 추정했다. 주 고객의 신차 출시가 예정대로 진행된다면 실제 수치는 동 추정치를 상회할 가능성은 있다. 한편, 전장 카메라모듈 등 매출액은 전년 대비 100.0% 성장한 104억 원일 전망이다. 온기로 반영되는 첫 해인 만큼 이의 달성은 큰 무리가 없을 것으로 전망한다. 종합해 볼 때 전반적으로 2026년은 신사업들이 활발히 진행되며 위츠의 사업다각화를 수적으로 확인할 수 있는 시기일 것으로 보인다.

연간 영업이익은 전년 대비 크게 성장한 67억 원(+158.7% YoY)으로 전망하였다. 전사 매출 규모의 대폭 성장으로 규모의 경제 효과가 일부 발생할 것으로 기대되는 점이 이익 증가세의 주 원인이 될 것으로 보인다. 단, 재료비 등 원가 부담과 신사업 일부에서의 각종 초기비용 증가 가능성 등을 복합적으로 고려하여 절대이익은 증가하되 수익성(영업이익률) 개선 기대는 보수적으로 추정했다. 2026년 연간 영업이익률은 2.8%로 예상된다.

위츠 2027년 실적은 성장세가 여전히 견조할 가능성이 있다. 특히 2027년부터는 EV 유/무선 충전기 사업 확대 추세가 완연할 가능성이 높고, 가전 디스플레이 매출액도 지속적인 성장이 기대되기 때문이다. 규모의 경제로 인한 마진 상승은 그 효과 측면에서 2026년 보다는 2027년에 완연할 것으로 보인다. 따라서 자본시장 내에서 동사에 대한 지나친 소외는 실적 기대감 先 반영이 일어나는 시장 특성을 고려할 때, 2026년 중에 점차 해소될 가능성이 있다.

실적 추이 및 전망

(단위: 억 원)

구분	2022	2023	2024	2025	2026F	
매출액	1,012	995	908	1,687	2,378	
① 전자사업	모바일용 무선충전모듈	620	791	525	881	987
	모바일용 무선충전기	377	185	117	192	217
	게이밍 디스플레이 등	-	-	4	60	69
	가전 디스플레이 등	-	-	-	104	471
② 전장사업	모바일용 무선충전기	-	4	24	29	33
	전기차 유선충전기	-	-	1	6	101
	전력/통신제어모듈 등	-	-	216	279	310
	전장 카메라모듈 등	-	-	-	52	104
③ 기타	샘플, 원자재판매	15	15	21	84	86
영업이익	52	103	22	26	67	
지배주주순이익	31	76	15	19	39	
YoY 증감률						
매출액	906	-1.7	-8.8	85.9	40.9	
영업이익	944.0	96.0	-78.8	191	158.7	
지배주주순이익	206.5	149.4	-79.7	24.9	100.2	
영업이익률	5.2	10.3	2.4	1.5	2.8	
지배주주순이익률	3.0	7.6	1.7	1.1	1.6	

자료: 위츠, 한국IR협의회 기업리서치센터

## Valuation

### ■ 2026년 PER 24.2배로 거래 중

#### 동사 멀티플은 시장 대비 할인되어 거래 중

2026년 5월 22일 기준 위츠 시가총액은 939억 원 수준이다. 2026년 위츠 예상 PER은 24.2배 정도로, 코스닥 시장 (34.6배) 대비 할인되어 거래되고 있다.

위츠는 전력 전송 기술력을 바탕으로 모바일용 무선충전모듈 사업을 주 기반 사업으로 성장하였고, 전장사업과 가전 및 게이밍 디스플레이 사업으로 사업 다각화를 진행하는 기업이다. 동사와 같은 모바일 무선충전 사업을 진행하는 상장 기업은 아모텍, 한솔테크닉스가 있다. 그리고 차순위로 비교해 볼 만한 기업으로는 파트론, 엠씨넥스, 드림텍, 채비가 있다. 아래 표와 같이 동사의 Peer로 아모텍, 파트론, 엠씨넥스를 선정하여 동사와 밸류에이션을 비교해 보았다(한솔테크닉스, 드림텍, 채비는 컨센서스 부재로 Peer에서 제외). 기업간 비교는 2026F PER 측면으로 진행했다.

2026년 비교 4개사의 PER 밸류에이션은 다음과 같다(동사 PER 24.2배 VS 아모텍 PER 22.1배 VS 파트론 PER 9.5배 VS 엠씨넥스 PER 9.0배). 위츠는 아모텍과 유사한 멀티플을 받고 있고 파트론, 엠씨넥스 대비해서는 상대적으로 PER 할증을 받고 있다.

아모텍의 2026년 예상 PER은 22.1배로, 동사와 유사한 PER을 받고 있다. 아모텍은 바리스타, 칩저항 등 IT 수동부품 및 각종 모터 제조/판매 사업을 영위 중이며, 최근 MLCC 사업을 신사업으로 활발히 진행 중이다. 2021~2024년 기간 영업적자를 지속하며 실적은 저조했으나, 신사업인 MLCC 사업 기대감으로 동사의 멀티플은 20배 이상 PER을 받는 등 신사업 MLCC에 기인한 동사에 대한 시장 기대감은 높은 편이다.

파트론의 2026년 예상 PER은 9.5배로, 상대적으로 낮은 평가를 받고 있다. 카메라모듈, 센서, RF부품 등 3개 사업부 체제로, 안정적인 매출액과 영업이익을 시현하고 있다. 그러나 파트론 연매출액은 수년간 1.3조 원 내외로 정체된 상태로, 이로 인해 저평가에 머물고 있다. 파트론은 온디바이스 AI, 자동차 ADAS 대응 고화소 카메라, 전자담배 사업, 6G 기술 개발 등을 진행하며 성장성을 확보하기 위해 노력 중이다.

엠씨넥스의 2026년 예상 PER은 9.0배로, 동사 대비 상대적으로 낮은 평가를 받는 중이다. 스마트폰용 프리미엄 제품과 ADAS용 초고화질 카메라 등으로 사업/제품 고도화를 위해 노력 중인 기업이다. 그러나 엠씨넥스도 연매출액 1조원 초반이 오랫동안 지속되고 있으며, 영업이익률 5% 미만으로 견조한 실적 대비는 저평가 영역에 머무는 상황이다.

#### 동종 업종 밸류에이션

기업명	종가 (원)	시가총액 (십억원)	매출액(십억원)			PER(배)			PBR(배)		
			2024	2025	2026F	2024	2025	2026F	2024	2025	2026F
코스피	7,848	6,234,943	3,712,325	3,916,505	3,881,026	11.3	15.4	8.6	0.8	1.3	2.0
코스닥	1,161	648,783	332,661	360,794	116,146	211.2	112.6	34.6	1.5	2.1	4.0
<b>위츠</b>	<b>6,970</b>	<b>94</b>	<b>91</b>	<b>169</b>	<b>238</b>	<b>66.8</b>	<b>44.8</b>	<b>24.2</b>	<b>3.0</b>	<b>2.0</b>	<b>2.1</b>
아모텍	22,800	333	229	254	284	-2.8	18.1	22.1	0.4	0.9	1.9
파트론	7,410	371	1,486	1,350	1,493	7.6	11.8	9.5	0.7	0.7	0.7
엠씨넥스	23,200	404	1,057	1,279	1,234	5.4	10.0	9.0	0.9	1.2	0.9
<b>동종업종 평균</b>						<b>3.4</b>	<b>13.3</b>	<b>13.5</b>	<b>0.6</b>	<b>0.9</b>	<b>1.1</b>

주: 2026년 5월 22일 종가 기준, 자료: FnGuide QuantiWise, 한국IR협의회 기업리서치센터

**위츠 주가는 2025년 무선충전 사업에 대한 낮은 관심도와 영업이익 성장 정체로 인해 하락.**

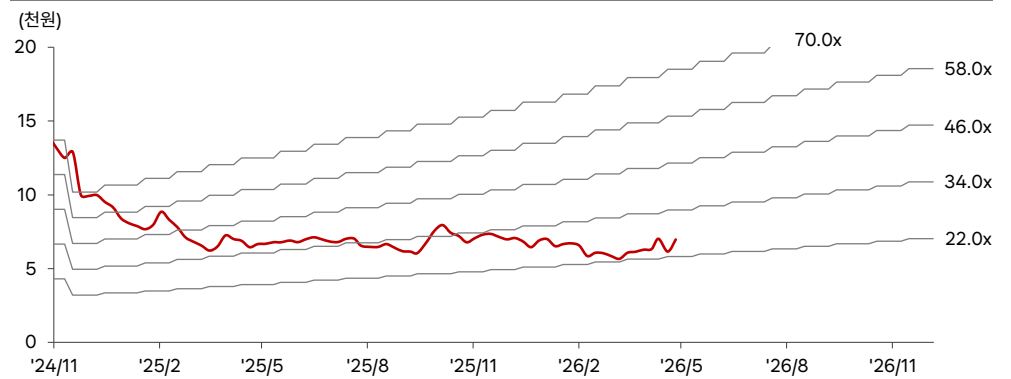
위츠 주가는 2025년 연간 전년 대비 약 30% 하락했다. 1) 스마트폰 및 모바일용 무선충전 산업/사업에 대한 투자자들의 낮은 관심도가 발목을 잡았고, 2) 기존 무선충전수신모듈 수요 증가와 인수합병 등을 통한 사업 다각화 노력으로 위츠 매출액은 2025년 전년 대비 괄목할 만하게 성장했으나(2024년 연매출액 908억 원 → 2025년 연매출액 1,687억 원), 영업이익 규모는 유사(2024년 영업이익 22억 원 → 2025년 영업이익 26억 원)하여 투자자들이 실망했던 것으로 해석된다. 2025년 한해 코스닥 지수는 전년 대비 약 36% 상승했던 점을 볼 때 동사의 시장 소외는 컸다. 참고로, Peer인 파트론의 2025년 연간 주가 상승률도 0%에 머무는 모습이었다. 다만, 엠씨넥스, 아모텍의 주가는 2025년 연간 각각 약 50%, 163% 상승했다.

파트론과 달리 엠씨넥스는 전년 대비 실적 개선(엠씨넥스 2025년 매출액 +21.0%, 영업이익 +17.1% YoY VS 파트론 2025년 매출액 -9.2%, 영업이익 -27.6% YoY)을 확실히 보여주어 기업가치가 상승했던 것으로 해석된다. 아모텍의 경우 2021~2024년 4개년 연속 주가가 하락한 상황 하에서 신사업인 MLCC 사업 기대감이 부각되었고, 2025년 전년 대비 영업이익 흑자전환(2025년 연간 영업이익 55억 원 시현)을 달성한 점이 2025년 주가 상승에 기여했던 것으로 보인다.

**2026년 신사업의 외형 성장과 제품믹스 개선 통한 수익성 반등 확인 시 기업가치 상승 가능**

현재 위츠 시가총액은 1,000억 원 미만으로 마이크로캡 기업인 만큼, 적극적인 IR/PR 활동 및 기업가치 제고 계획 수립 등을 검토할 필요성도 있어 보인다. 향후 신사업(전장 카메라모듈, 가전 디스플레이, 게이밍 디스플레이 등)의 뚜렷한 외형 성장과 제품믹스 개선 통한 수익성 반등이 확인된다면 위츠는 오랜 시장 소외를 딛고 기업가치가 상승할 가능성이 있다.

**PER Band**



자료: Quantwise, 한국IR협의회 기업리서치센터

## ! 리스크 요인

### 1 높은 주 고객 집중도

**위츠 주 고객은 삼성전자 및 관련 부품사들로, 2023년 주 고객향 매출 비중은 높았음(약 98%). 2024년부터 그 비중은 하락세**

위츠의 주 고객은 삼성전자 및 관련 부품사들이며, 이들에 대한 동사의 매출 비중은 2023년까지는 절대적으로 높은 수준이었다. 2023년 삼성전자 및 부품사향 매출 비중은 약 98% 였다고 파악된다. 이러한 높은 주 고객 집중도는 고객의 관련 수요와 동사 실적이 지나치게 연동될 수 있고, 단가인하 압력에 취약할 수 있다.

다행히도 전자산업이 2024년부터 단계적으로 본격화되며 삼성전자 외 고객인 완성차 및 전자부품기업 비중은 증가세이다. 또한 2025년부터 가전 디스플레이 사업을 연중 시작하여 가전기업향 비중이 증가 중이고, 게이밍 디스플레이 매출이 발생하며 카지노 게임사향 매출도 증가하고 있다. 2025년 연간 연결 기준 삼성전자 및 관련 부품사향 매출비중은 55~60% 수준으로 낮아진 것으로 파악된다. 향후 신사업 비중은 증가할 것으로 예상되는 만큼 주 고객 집중도는 단계적으로 완화될 수 있을 것으로 예상된다.

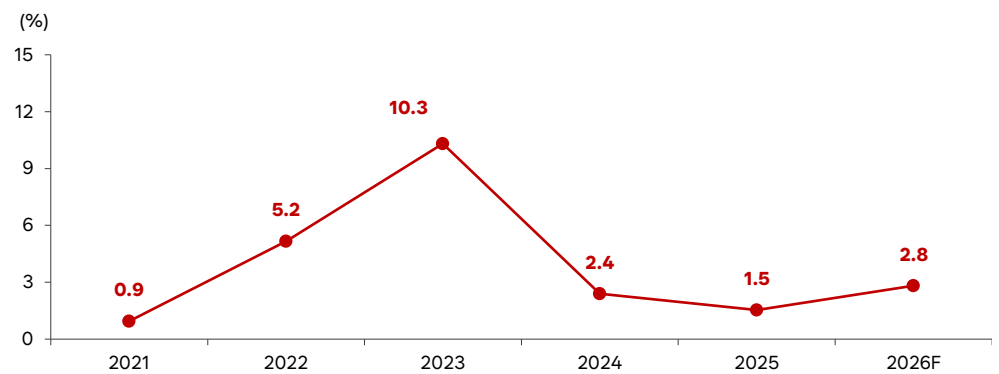
### 2 낮은 영업이익률

**2022~2023년도를 제외할 시 전반적으로 낮은 영업이익률 시현**

위츠는 2022~2023년도 기간을 제외할 시 전반적으로 낮은 수익성(영업이익률)을 보여왔다. 특히 마진이 좋았던 2023년의 경우 당시 주 고객의 모바일용 무선충전기 번들 판매 마케팅이 적극 시행된 수혜가 동사에게 있었다. 위츠의 연도별 영업이익률 추이를 보면 아래와 같다(아래 그래프 참조). 2025.05.15에 공시된 1분기 사업보고서에 따르면 1Q26 전사 매출액, 영업이익은 각각 549억 원, 영업이익 15억 원을 기록, 영업이익률은 2.7%를 보여 전년 동기 마진(2.4%)을 소폭 상회하였다. 1Q26 삼성전자 및 관련 부품사향 매출 비중은 약 56%였던 것으로 보인다.

위츠의 전통적인 주력 사업인 모바일용 무선충전모듈 사업은 전방 산업 현황이나 경쟁사 동향 등을 볼 때 고마진을 기대하기는 쉽지 않아 보인다. 수익성이 상대적으로 높은 신사업을 본격화하는 것이 중요하다고 보인다. 결론적으로 향후 기존 사업에서 차별화 제품(자체 3 in 1 TX 제품 등) 확판 등을 통해 제품믹스를 개선하고, 계열사(모회사 캠프트로닉스) 간 시너지를 극대화하며, 신사업들을 보다 성장시킨다면 동사 마진은 점진적으로 상승할 수 있을 것으로 전망한다.

연도별 연결 기준 영업이익률 추이 및 전망



자료: 위츠, 한국IR협의회 기업리서치센터

**포괄손익계산서**

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액	1,012	995	908	1,687	2,378
증가율(%)	90.6	-1.7	-8.8	85.9	40.9
매출원가	789	713	706	1,401	2,005
매출원가율(%)	78.0	71.7	77.8	83.0	84.3
매출총이익	224	282	202	287	373
매출이익률(%)	22.1	28.3	22.2	17.0	15.7
판매관리비	171	179	180	261	306
판매비율(%)	16.9	18.0	19.8	15.5	12.9
EBITDA	95	148	68	69	153
EBITDA 이익률(%)	9.3	14.8	7.5	4.1	6.4
증가율(%)	122.2	56.0	-54.2	2.6	120.7
영업이익	52	103	22	26	67
영업이익률(%)	5.2	10.3	2.4	1.5	2.8
증가율(%)	944.0	96.0	-78.8	19.1	158.7
영업외손익	-8	-21	1	-23	-15
금융수익	6	20	68	70	90
금융비용	30	36	76	91	105
기타영업외손익	15	-5	9	-1	0
중속/관계기업관련손익	0	0	0	0	0
세전계속사업이익	44	82	22	3	52
증가율(%)	183.9	86.4	-72.7	-86.7	1,661.5
법인세비용	13	6	7	-26	9
계속사업이익	31	76	15	28	43
중단사업이익	0	0	0	0	0
당기순이익	31	76	15	28	43
당기순이익률(%)	3.0	7.6	1.7	1.7	1.8
증가율(%)	206.5	149.4	-79.7	84.1	50.9
지배주주지분 손이익	31	76	15	19	39

**현금흐름표**

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
영업활동으로인한현금흐름	30	203	-40	-286	96
당기순이익	31	76	15	28	43
유형자산 상각비	20	25	33	35	50
무형자산 상각비	23	20	13	9	36
외환손익	27	14	14	18	0
운전자본의감소(증가)	-125	72	-128	-330	-33
기타	54	-4	13	-46	0
투자활동으로인한현금흐름	-121	-150	-33	-116	-88
투자자산의 감소(증가)	0	0	0	0	-4
유형자산의 감소	0	1	4	7	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-116	-107	-22	-60	-50
기타	-5	-44	-15	-63	-34
재무활동으로인한현금흐름	178	-9	186	286	-2
차입금의 증가(감소)	178	-12	57	31	38
사채의증가(감소)	0	0	0	240	0
자본의 증가	5	8	134	60	0
배당금	0	0	0	-38	-40
기타	-5	-5	-5	-7	0
기타현금흐름	-4	-5	3	-7	0
현금의증가(감소)	83	39	115	-123	6
기초현금	23	105	144	259	136
기말현금	105	144	259	136	142

**재무상태표**

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
유동자산	408	412	639	843	1,005
현금성자산	105	144	259	136	143
단기투자자산	0	10	0	46	65
매출채권	51	73	128	222	268
재고자산	228	171	221	382	463
기타유동자산	23	15	31	56	66
비유동자산	224	323	340	740	723
유형자산	114	200	212	335	335
무형자산	57	67	74	303	282
투자자산	5	9	9	28	32
기타비유동자산	48	47	45	74	74
자산총계	631	735	979	1,583	1,728
유동부채	372	406	513	1,046	1,185
단기차입금	230	205	301	542	562
매입채무	67	106	105	150	211
기타유동부채	75	95	107	354	412
비유동부채	86	74	57	78	82
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	76	65	44	59	59
기타비유동부채	10	9	13	19	23
부채총계	458	480	570	1,124	1,266
지배주주지분	174	256	409	451	449
자본금	51	52	63	67	67
자본잉여금	5	13	137	195	195
자본조정 등	0	0	5	6	6
기타포괄이익누계액	1	0	2	-2	-2
이익잉여금	117	191	202	185	183
자본총계	174	256	409	459	461

**주요투자지표**

	2022	2023	2024	2025	2026F
P/E(배)	0.0	0.0	66.8	44.8	24.2
P/B(배)	0.0	0.0	3.0	2.0	2.1
P/S(배)	0.0	0.0	1.1	0.5	0.4
EV/EBITDA(배)	2.2	1.0	19.8	23.0	10.7
배당수익률(%)	N/A	N/A	3.1	4.4	4.3
EPS(원)	305	750	146	152	288
BPS(원)	1,714	2,477	3,249	3,373	3,336
SPS(원)	10,120	9,803	8,544	13,298	17,688
DPS(원)	0	0	300	300	300
수익성(%)					
ROE	19.8	35.5	4.7	4.5	8.6
ROA	6.1	11.1	1.8	2.2	2.6
ROIC	12.0	27.9	3.6	29.4	5.2
안정성(%)					
유동비율	109.6	101.6	124.4	80.5	84.8
부채비율	263.5	187.5	139.6	245.0	274.5
순차입금비율	120.7	57.8	29.3	148.4	150.3
이자보상배율	7.0	6.3	1.0	0.7	1.3
활동성(%)					
총자산회전율	2.0	1.5	1.1	1.3	1.4
매출채권회전율	16.9	16.0	9.1	9.7	9.7
재고자산회전율	5.8	5.0	4.6	5.6	5.6

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
위츠	X	X	X

발간 History

발간일	제목
2026.05.28	위츠 무선충전모듈에서 가전, 전장 사업 등으로 다각화

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.