

KOSDAQ | 내구소비재와의류

스토텍 (352090)

본업 성장과 배당 매력을 겸비한 정수기 부품사

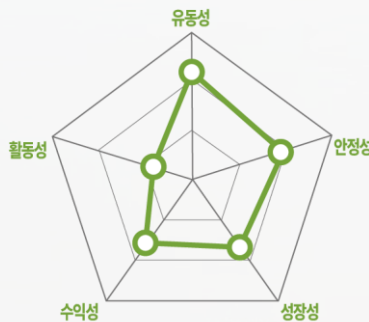
체크포인트

- 스텍의 주력 제품은 정수기 및 음용수기에 사용되는 피팅, 밸브, 파우셋, 튜빙 아세이 등으로, 이들은 물의 이동 경로를 연결하고 흐름을 제어하는 핵심 부품. 특히 피팅은 정수기 내부 유로를 연결하고 누수를 방지하는 부품으로, 국내 시장점유율 80% 이상을 확보한 것으로 추정
- 주요 고객사는 코웨이, 쿠쿠홈시스, SK매직, 삼성전자 등 국내 주요 정수기 업체임. 국내 정수기 시장이 성숙기에 진입한 가운데, 동사는 완성 정수기 업체의 해외 진출에 따른 간접 수출 구조를 보유. 말레이시아, 태국 등 동남아 시장 성장에 따라 피팅·밸브 수요 확대 기대
- 안산 제2공장 증설을 통해 생산능력 확대와 밸브 생산라인 자동화를 추진 중. 안공 시 생산능력은 기존 대비 약 2배 확대될 전망. 2026년은 정수기 부품 본업 성장, PCBA 적자 축소, 제2공장 오픈 효과가 기대되는 구간. 적극적인 배당 정책도 주가 하방을 지지하는 요인

주가 및 주요이벤트

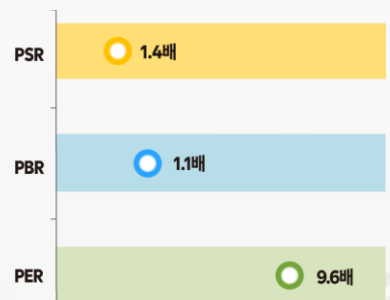


재무지표



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

밸류에이션 지표



주: PSR, PER은 2025년 기준, PBR은 1Q26 기준, Fnguide WICS 분류상 경기관련소비재산업 내 순위 비교, 우측으로 갈수록 저평가

피팅벨브 중심의 국내 1위 정수기 부품사

스토텍의 주력 제품은 피팅과 벨브로, 정수기·음용수기 등 생활가전 제품 내에서 유체 이동과 흐름 제어를 담당하는 핵심 부품으로 작용. 두 제품은 정수기 성능, 내구성, 사용자 안전에 직접적인 영향을 미치는 부품으로, 당사는 피팅 기준 국내 시장점유율 80% 이상을 확보함.

해외 정수기 시장 성장과 제2공장 증설로 중장기 성장 기반 확보

국내 정수기 시장은 성장 여력이 제한적인 가운데, 말레이시아·태국 등 동남아 시장은 구조적 성장 지속. 당사는 직접 수출 비중은 낮지만, 국내 완성 정수기 업체에 부품을 납품한 뒤 완제품이 해외로 수출되는 간접 수출 구조를 보유. 안산 제2공장 완공 시 생산능력은 기존 대비 약 2배 확대될 전망이며, 벨브 생산라인 자동화를 통해 외형 성장과 수익성 개선이 동시에 기대됨.

본업 수익성은 견조하나 PCBA 적자 축소와 신사업 성과가 관건

2026년은 본업 성장, PCBA 사업 적자 축소, 제2공장 오픈을 통한 생산능력 확대가 기대되는 구간. 다만 신공장 가동 지연은 리스크 요인이며, 신사업 성과 가시화 여부가 밸류에이션 재평가의 핵심 변수로 판단됨. 한편 당사는 2026~2030년 잉여현금흐름의 최소 30%를 배당 재원으로 활용하고, 배당성향 40% 이상을 유지하겠다는 중장기 주주환원 정책을 제시. 본업의 안정적 현금창출력과 적극적인 배당 기조는 주가 하방을 지지하는 요인으로 작용할 전망.

Forecast earnings & Valuation

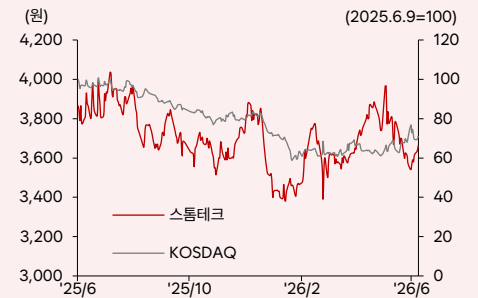
	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액(억원)	510	552	669	697	736
YoY(%)	6.3	8.1	21.3	4.1	5.7
영업이익(억원)	118	117	124	119	127
OP 마진(%)	23.1	21.1	18.6	17.1	17.2
지배주주순이익(억원)	96	98	144	102	110
EPS(원)	479	467	534	380	409
YoY(%)	9.7	-2.5	14.3	-28.9	7.7
PER(배)	0.0	10.5	5.8	9.6	8.9
PSR(배)	0.0	1.9	1.2	1.4	1.3
EV/EBITDA(배)	N/A	5.9	2.6	4.1	3.4
PBR(배)	0.0	1.6	0.9	1.0	1.0
ROE(%)	31.2	16.6	16.7	11.1	11.3
배당수익률(%)	N/A	3.1	8.4	12.4	4.6

자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

Company Data

현재주가 (6/17)	3,660원
52주 최고가	4,035원
52주 최저가	3,380원
KOSDAQ (6/17)	1,031.96p
자본금	27억원
시가총액	984억원
액면가	100원
발행주식수	27백만주
일평균 거래량 (60일)	6만주
일평균 거래액 (60일)	2억원
외국인지분율	16.9%
주요주주	강기환 외 5인 70.97%

Price & Relative Performance



Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	-30	-4.7	-3.9
상대주가	6.1	-15.9	-27.8

참고

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

기업 개요

기업개요 및 연혁

정수기 핵심 부품사

스톰테크는 1999년 설립된 정수기 핵심 부품 전문 기업으로, 정수기 및 음용수기용 피팅(Fitting), 밸브(Valve), 파우셋(Faucet), 튜빙 어셈블리(Tubing Assembly) 등을 생산하고 있다. 2023년 11월 코스닥 시장에 상장했다. 본사는 서울 특별시 강서구에 위치하고 있으며, 국내외 약 550개 고객을 확보하고 있다.

2025년 기준 사업부문별 매출 비중은 정수기 부품 91%, 인쇄회로기판조립(PCBA, Printed Circuit Board Assembly) 8%로 구성되어 있다. 당사는 정수기 구성품 가운데 케이스와 필터를 제외한 대부분의 핵심 부품을 생산할 수 있는 제조 역량을 보유하고 있다.

주력 제품인 피팅은 정수기 내 유로 연결 및 누수 방지 기능을 담당하는 핵심 부품으로, 국내 시장 점유율이 80%를 상회하는 것으로 추정된다. 이 외에도 밸브, 파우셋, 튜빙 어셈블리 등을 공급하며 국내 정수기 산업 내 높은 시장 지배력을 확보하고 있다. 최근에는 정수기 시장에서 축적한 유체 제어 기술력을 바탕으로 냉장고, 비데, 식기세척기 등 물을 사용하는 생활가전 분야로 적용처를 확대하고 있으며, 신규 제품 개발 및 고객사 다변화를 추진 중이다.

최대주주는 창업자인 강기환 대표로 35.83%의 지분을 보유하고 있으며, 특수관계인을 포함한 지분율은 70.95%로 창업자 일가의 지배력이 매우 강한 소유 구조를 보이고 있다. 최대주주 강기환 대표는 대우자동차 엔지니어로 시작해 응진코웨이 연구소에서 정수기, 공기청정기 등 개발에 참여한 바 있다.

사업부별 설명 및 주요 보유 기술

정수기 유로 핵심 부품 피팅

정수기 부품 사업부문에서는 피팅, 밸브, 안전 파우셋 등을 생산하고 있다. 피팅은 정수기 내부의 관과 관을 연결하는 연결 부품이고, 밸브는 물의 흐름을 제어하는 유로 제어 장치이며, 안전 파우셋은 레버 조작을 통해 물을 출수하는 장치이다.

이 중 피팅은 동사의 핵심 주력 제품이다. 피팅은 유체 또는 가스를 운반하는 시스템에서 배관을 연결하거나 방향을 전환하는 부품으로, 제조업 전반에 폭넓게 사용된다. 정수기에서는 원수(原水)가 유입된 이후 여러 단계의 필터를 거쳐 최종 출수구까지 이동하는 과정에서 각 구성 요소를 연결하고 물의 흐름을 안정적으로 유지하는 역할을 수행한다. 또한 물의 압력과 유량을 적절하게 조절해 정수 효율을 높이는 데 기여한다.

피팅은 유지보수 측면에서도 중요한 역할을 담당한다. 정수기는 필터 교체와 부품 점검이 정기적으로 이뤄지는 제품인 만큼, 피팅의 분리 및 재결합이 용이해야 유지보수 편의성을 확보할 수 있다. 아울러 누수를 방지하고 시스템 안정성을 유지하는 핵심 부품으로서, 장기간 사용 환경에서도 변형이나 누수 없이 성능을 유지하는 것이 중요하다. 따라서 피팅의 품질은 정수기의 신뢰성, 내구성 및 사용자 만족도를 결정하는 주요 요소로 평가된다.

정수기 내부에서 피팅과 밸브는 상호보완적으로 작용하여 물의 정화와 분배과정을 효율적으로 수행한다. 일반 가정에서 볼 수 있는 정수기의 작동 과정을 통해 설명할 수 있다. 먼저, 수도물이 정수기로 유입되면 피팅이 이 물을 여러 단계의 필터로 안전하게 거른다. 예를 들면, 첫번째 필터에서 큰 불순물을 걸러내고, 두번째 필터에서 미세 입자를 제거하며, 마지막 필터에서 냄새를 제거하는 과정에서 각 필터 사이의 연결을 피팅이 담당한다. 이 과정에서 피팅은 물이 새지 않도록 하면서도 필요 시 쉽게 분리할 수 있어 필터 교체를 용이하게 한다.

동사는 원터치 피팅 기술을 보유하고 있다. 부품 간 탈부착이 용이하다는 장점이 있다. 부품 간 연결이 헐거우면 누수 가능성이 높고, 완전히 밀착될 경우 부분교체가 어려워 전체 교체를 해야 되는 문제가 있다. 탈부착이 쉬우면서 누수 문제가 해결되는 기술력을 갖췄다.

매출은 여전히 국내 시장 중심으로 발생하고 있으나 해외 고객사 확대를 통해 수출 비중도 점진적으로 증가하는 추세다. 주요 경쟁사로는 한독크린텍, 피코그램 등이 있으나, 이들 기업은 필터 중심 사업 구조를 갖고 있어 피팅·밸브 등 정수기 부품을 주력으로 하는 스톰테크와는 직접적인 경쟁 관계가 제한적이다.

스톰테크의 부품 라인업

	주요 부품 (2025년 기준)	매출 비중	부품수	비고
피팅	      엘보 스트레이트 T피팅 3WAY 커넥터 크로스 커넥터 볼 밸브	60%	848개	국내 시장점유율 1위 부품군
밸브	     슬레노이드 밸브 수위조절 밸브 누수차단 밸브 오토셋오프 밸브 감압 밸브	13%	471개	피팅 부품과 연계한 다양한 부품라인업
파우셋	    냉수용 • 온수용 안전 • 로타리형	6%	219개	
튜브 및 Assy	    트윈 커버 튜빙 싱글 커버 튜빙 튜빙아세이	21%	499개	

자료: 스톰테크, 한국R협의회 기업리서치센터

종속 기업 및 관계 기업

신사업 인쇄회로기판의 주축

1Q26 기준 동사의 연결대상 종속회사는 코엠테크 1개사다. 코엠테크는 2024년 인수한 PCBA 제조업체다. 중국의 저가 공세 속 PCBA 시장에서 경쟁력을 확보하기 쉽지 않다. 다만 코엠테크의 자산가치를 감안하면 인수가격이 저평가되어 있었다는 점이 매수 요인으로 작용했다. 동사는 약 1천평 규모의 경기도 공장부지를 포함해 35억원에 인수했다.

PCBA(Printed Circuit Board Assembly)는 전자제품 내부에 들어가는 완성 회로판을 의미한다. PCB(Printed Circuit Board) 위에 반도체, 콘덴서, 커넥터, 센서 등 각종 전자부품을 실장해 실제로 전기가 흐르고 제품 기능을 수행할 수 있는 상태로 만든 것이 PCBA다. 즉 PCB가 전자회로의 뼈대라면, PCBA는 부품이 장착된 완성 회로판에 해당한다.

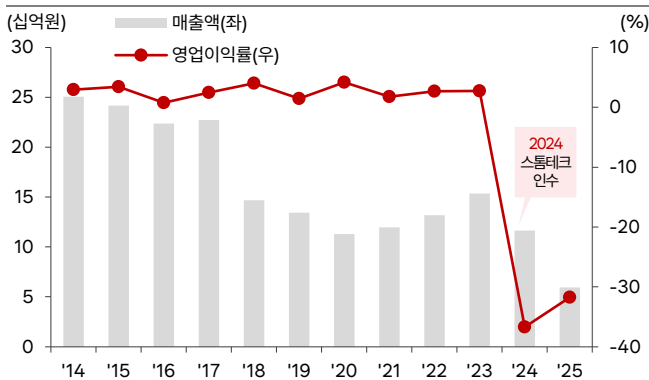
PCBA는 전자제품의 전원 공급, 신호 처리, 센서 인식, 모터·밸브 제어, 디스플레이 구동 등 핵심 기능을 담당한다. 스마트폰, 가전, 자동차, 산업장비, 의료기기 등 대부분의 전자제품에 필수적으로 사용되며, 부품 실장 정확도, 납땜 품질, 검사·테스트 역량, 불량률 관리에 따라 최종 제품의 성능과 신뢰성을 좌우한다.

PCBA 시장은 구조적으로 중국의 경쟁력이 강한 시장이다. 전자부품 조달부터 검사·테스트, 완제품 EMS/ODM 조립까지 이어지는 전자 제조 생태계가 중국에 촘촘하게 형성되어 있기 때문이다. 특히 PCBA 시장에서는 단순 인건비보다 스케일과 학습효과가 중요하다.

코엠테크에는 현재 134억원의 차입금이 남아 있으나, 지속적인 상환을 통해 이자비용 축소를 추진 중이다. 2025년 연간 이자비용은 4.4억원 수준이었다. PCBA는 가전제품에 필수적으로 들어가는 부품인 만큼, 향후 기존 고객사 리퍼런스 활용한 정수기 등 스마트 가전향 크로스셀링을 통해 가동률 제고와 실적 턴어라운드 기대된다.

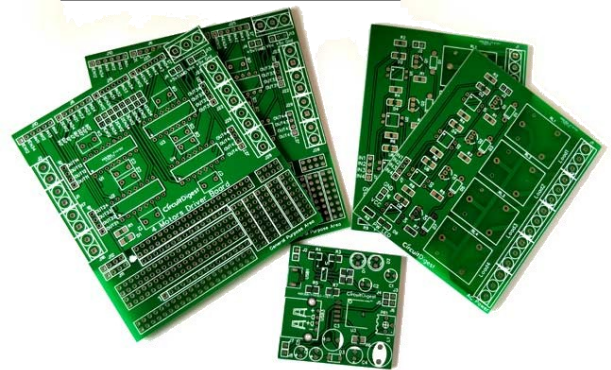
다만 2024년 3분기 완전자회사 편입 이후 6개 분기 연속 영업적자를 기록하고 있다는 점은 아쉬운 부분이다. 그러나 수익성이 낮은 라인 정리가 마무리 단계에 진입했으며, 향후 저수익 라인 축소와 가동률 개선이 병행될 경우 적자 폭 축소가 가능할 전망이다.

코엠테크 매출액과 영업이익 추이



자료: 코엠테크, 한국IR협의회 기업리서치센터

PCBA(Printed Circuit Board Assembly, 인쇄기판회로)



자료: Circuit Digest, 한국IR협의회 기업리서치센터

산업 현황

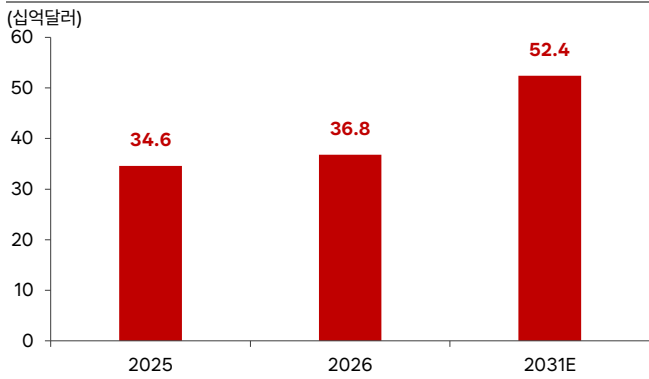
1 글로벌 정수기 시장

글로벌 정수기·필터 시장은 2025년 약 350억달러(53조원) 규모로 추정된다. 성장기적으로는 2031년까지 연평균 7~8% 수준의 성장이 예상된다. 지역별로는 아시아태평양이 최대 시장이자 가장 높은 성장성이 기대되는 지역이다. 신흥국의 경우 위생 인프라가 충분히 갖춰지지 않은 만큼 정수기와 필터가 필수재 성격을 띠며 성장세가 가파르게 나타나고 있다. 선진국에서도 노후 배관, 미세오염물질에 대한 우려가 확대되며 프리미엄 필터 수요를 자극하고 있다.

정수기 보급 방식과 선호 제품은 지역별로 차이를 보인다. 한국은 렌탈·방문관리 중심의 시장이 형성되어 있으며, 냉온수 기능을 갖춘 직수형 정수기 수요가 높다. 반면 미국과 유럽은 직접 구매 후 필터를 교체하는 DIY형 소비가 상대적으로 일반적이며, 피쳐형 필터, 냉장고 내장 필터, 언더싱크 필터 등 소모품 중심 수요가 발달했다. 인도와 동남아 등 신흥국에서는 수질 불안과 경수 문제를 배경으로 RO(Reverse Osmosis, 역삼투압 정수) 방식 정수기 수요가 확대되고 있으며, 가격 민감도가 높은 일부 지역에서는 상대적으로 구조가 단순하고 저렴한 UV(자외선살균) 방식이나 중력식 필터 수요도 병행된다.

이처럼 지역별 정수 방식과 제품 형태는 상이하지만, 필터·밸브·피팅 등 유로 부품은 대부분의 정수기 구조에 공통적으로 탑재된다. 따라서 글로벌 정수기 보급 확대는 관련 부품 수요 증가로 연결될 수 있다.

글로벌 정수기/필터 시장 규모



자료: Mordor Intelligence, 한국IR협의회 기업리서치센터

RO(Reverse Osmosis, 역삼투압) 정수기 작동원리



자료: 필터114, 한국IR협의회 기업리서치센터

팬데믹을 계기로 재평가된 국내 정수기 수요

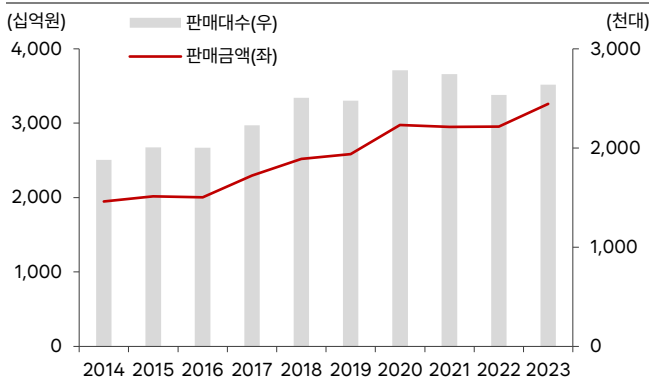
한국 시장의 경우 환경부 '2024 환경백서'에 따르면 국내 정수기 보급 대수는 약 700만대 이상이며, 연간 판매 대수는 약 300만대 수준으로 추정된다. 국내 정수기 시장은 2010년대 중반 이후 성숙기에 진입했다. 특히 2017년부터 생수가 정수기의 대체재로 빠르게 성장하면서 신규 침투율 확대가 제한됐다. 이러한 흐름은 1인가구에서 더욱 두드러졌는데, 월 2~4만원대 렌탈료를 부담하기보다 생수 구매가 경제적이라고 판단하는 소비자가 많았기 때문이다.

그러나 2020년 팬데믹 이후 재택 시간이 늘고 생수 구매·보관의 번거로움이 부각되면서 정수기 수요가 회복됐다. 동

시에 방문 관리에 대한 부담이 확대되면서 정수기 업체들은 자가관리형 제품을 본격적으로 출시했다. 자가 필터 교체, 자동 살균 기능, 초소형 직수형 제품 등이 대표적이다. 이 과정에서 정수기는 생활 필수 가전으로 자리 잡기 시작했다.

국내 프리미엄 정수기 시장의 주류는 직수형이다. 직수형은 물을 저장탱크에 보관하지 않고, 수도물을 필터로 바로 통과시켜 출수하는 방식이다. 국내 수도물은 기본 수질이 안정적이기 때문에 동남아 시장처럼 RO 방식이 필수적인 환경과는 차이가 있다. 이에 따라 국내 시장에서는 위생관리 기능, 사용 편의성이 제품 경쟁력의 핵심으로 부각되고 있다.

우리나라 정수기/필터 시장 규모



자료: 환경부, 한국IR협회의 기업리서치센터

국내에서 인기있는 초소형 직수 정수기 제품



자료: SK매직, 한국IR협회의 기업리서치센터

정수기 부품 시장

주요 정수기 부품은 필터, 피팅, 튜빙, 밸브, 파우셋

정수기 내부 부품은 필터, 피팅, 튜빙, 밸브, 파우셋으로 나뉜다. 앞서 언급한 정수기 구조의 차이는 필터가 결정한다. 그 중 피팅은 완제품 원가구조 내 금액 비중은 크지는 않지만, 누수 리스크 때문에 품질 장벽이 높은 부품이다. 누수가 발생하면 제품 리콜, 렌탈 계정 해지 등으로 이어질 수 있어 단가보다 품질(불량률)과 납기가 중요한 부품이다. 완제품 사는 검증된 공급처를 쉽게 바꾸기 어려워 선도 부품사의 락인효과가 발생한다.

정수기의 기본 구조는 원수 유입 → 복수 필터 → 정수 저장 또는 직수 출수 → 냉각/가열 → 출수부로 이루어져 있다. 최근 우리나라의 정수기는 저수조형보다 직수형 비중이 확대된 구조이다. 저수조형은 정수된 물을 탱크에 저장하고 냉운수를 미리 만들어 두는 방식이고, 직수형은 사용할 때마다 수도물을 필터에 통과시켜 바로 출수하는 방식이다. 직수형은 저수조가 없어 위생성과 슬림화에 유리하지만, 냉운수 대량 출수에는 한계가 있다. 동일 기능 조건에서는 직수형 제품에 피팅이 더 많이 들어간다. 직수형이 물을 저장탱크에 받아두지 않고, 실시간으로 물을 보내야 하기 때문에 유로가 세분화되어 피팅이 더 많이 필요하기 때문이다.

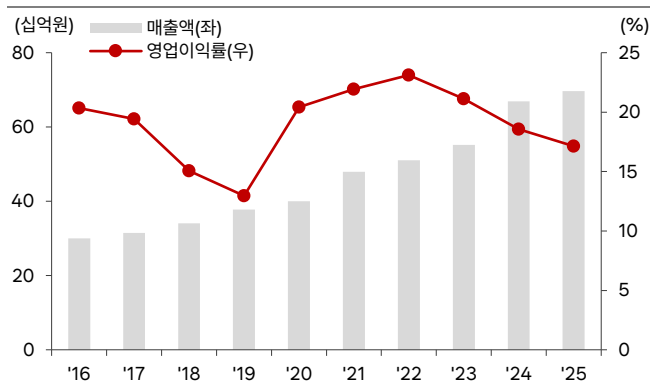
3 렌탈구조가 만드는 정수기 밸류체인 실적 괴리

완제품 대비 높은 부품 실적 변동성

정수기 부품사의 실적은 전방시장인 정수기 완제품 수요와 일정 부분 연동된다. 정수기는 대표적인 여름 가전 중 하나로, 통상 상반기와 여름철에 판매량이 증가한다. 이에 따라 피팅, 밸브 등 정수기 부품 수요도 완제품 생산량 확대 국면에서 동반 증가하는 구조다. 다만 완제품 업체와 부품사 간 실적 변동성에는 차이가 존재한다. 완제품 업체의 경우 신규 판매뿐 아니라 기존 설치 계정에서 발생하는 렌탈 매출이 누적적으로 반영되기 때문에, 일시적인 판매 둔화에도 매출 방어력이 상대적으로 높다. 반면 부품사는 신규 생산 물량에 대한 납품 비중이 크기 때문에 완제품 출하량 변화에 보다 민감하게 반응할 수 있다.

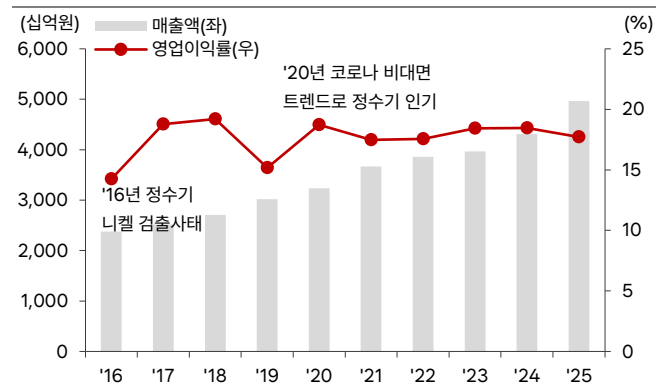
특히 피팅은 필터와 달리 정기 교체 수요가 크지 않다는 점에서 실적 괴리가 발생한다. 필터는 정수기 사용 과정에서 주기적으로 교체되는 소모품 성격이 강한 반면, 피팅은 정수기 내부 유로를 연결하는 구조 부품으로 교체 빈도가 낮다. 통상 피팅 교체주기는 약 3년 수준으로 파악된다. 따라서 피팅 수요는 기존 렌탈 계정의 유지보수보다는 신규 정수기 생산, 신제품 출시, 모델 변경, 해외향 신규 라인업 확대 시기에 더 크게 발생한다. 즉 완제품 업체는 렌탈 계정 기반의 안정적인 실적 흐름을 보이는 반면, 부품사는 신제품 출시 사이클과 생산 물량 변화에 따라 실적 변동성이 상대적으로 크게 나타날 수 있다.

스톰테크의 연간 실적 추이



자료: Quantwise, 한국IR협의회 기업리서치센터

코웨이이의 연간 실적 추이



자료: Quantwise, 한국IR협의회 기업리서치센터



투자포인트

1 해외시장 성장에 올라타는 정수기 밸류체인

간접 수출로 성장 여력 확보

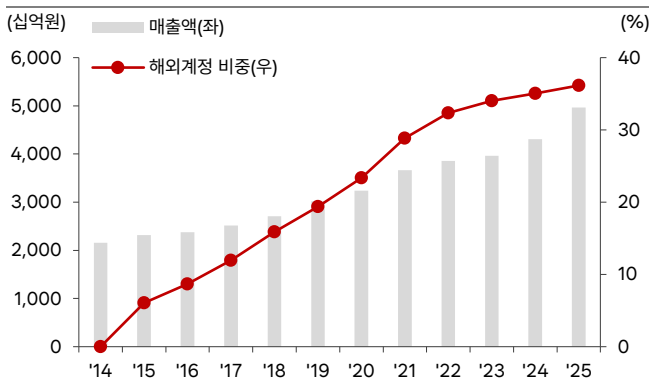
주목할 점은 국내 정수기 밸류체인 전반에서 해외 매출 비중 확대가 적극적으로 추진되고 있다는 점이다. 국내 정수기 시장은 이미 높은 침투율로 인해 성장 여력이 제한적인 반면, 말레이시아-태국 등 동남아시아 시장은 정수기 보급률 상승과 생활수준 개선을 바탕으로 구조적 성장세가 이어지고 있다. 실제로 코웨이는 말레이시아 정수기 시장 1위 사업자로 자리잡았으며, 2026년 1분기 말레이시아 법인 매출액은 4,062억원으로 전년 동기 대비 24% 증가했다. 태국 법인 매출액도 554억원으로 29% 성장했으며, 해외법인 전체 매출액은 5,370억원으로 20% 증가했다.

쿠쿠홈시스 역시 말레이시아를 핵심 해외 거점으로 삼고 있다. 다만 2026년 1분기 기준 말레이시아 법인 매출이 835억원으로 13% 줄었다. 이는 단기적으로 해외 성장세가 둔화된 것으로 볼 수 있으나, 말레이시아 법인이 여전히 쿠쿠홈시스 해외 사업의 핵심 축이라는 점은 유효하다.

이처럼 국내 완성 정수기 업체들의 해외 진출이 본격화되면서 부품사 역시 간접 수출이 가능하다. 스톰테크의 경우 매출액 기준 수출 비중은 높지 않으나, 이는 완성 정수기 업체의 국내 공장으로 부품을 납품한 뒤 완제품 형태로 해외에 수출되는 구조에 기인한다. 즉 당사는 국내 매출로 인식되지만 최종 수요는 해외 시장 성장과 연동되는 간접 수출 구조를 보유하고 있다. 국내 공장 납품 중심의 사업 구조상 직접 수출 기업 대비 물류비 상승, 환율 변동 등 외부 변수에 대한 노출이 제한적이라는 점도 긍정적이다.

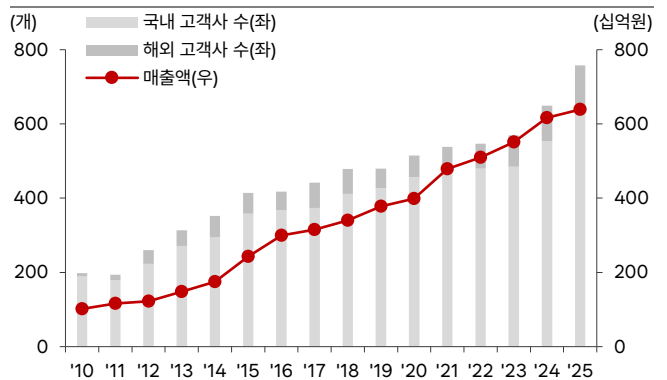
결국 스톰테크는 직접 수출 비중은 낮지만, 국내 완성 정수기 업체들의 동남아 확장과 함께 최종 해외 수요에 연동되는 구조를 보유하고 있다. 말레이시아 시장에서 코웨이가 1위 사업자로 자리잡은 가운데, 쿠쿠홈시스 역시 주요 해외 거점으로 말레이시아를 확보하고 있다. 태국 등 신규 지역에서도 성장세가 확인되는 만큼, 향후 해외 정수기 보급률 상승은 피팅·밸브 등 핵심 부품 수요 증가로 이어질 가능성이 높다. 이는 스톰테크가 물류비·환율 리스크를 제한적으로 부담하면서도 해외 정수기 시장 성장에 올라탈 수 있는 차별화된 포인트로 판단된다.

코웨이 매출액 및 해외계정 비중



자료: 코웨이, 한국R협의회 기업리서치센터

스톰테크 매출 및 고객사 추이



자료: 스톰테크, 한국R협의회 기업리서치센터

제2공장 증설효과 본격화

캐파 확대와 마진 개선 동시 기대

스톰테크는 경기도 안산에 제2공장을 건설 중이며, 3분기 중 완공이 예정되어 있다. 신공장은 연면적 1만2,444㎡ 규모로, 밸브 생산라인 중심의 자동화 설비가 구축될 예정이다. 완공 시 생산능력은 기존 강서구 공장 대비 약 2배 확대될 전망이다. 현재 강서구 공장 가동률이 85% 수준까지 상승한 가운데, 미국·인도 등 해외 고객사 수요 확대에 대응하기 위한 선제적 설비 투자로 판단된다.

주목할 점은 이번 증설이 단순한 캐파 확대에 그치지 않는다는 점이다. 피팅 생산 공정은 약 75%가 자동화되어 있는 반면, 밸브는 수작업 비중이 높고 공정이 복잡해 자동화율이 낮으며 원가율도 높은 편이다. 따라서 밸브 생산라인 자동화는 향후 수익성 개선의 핵심 요인이 될 수 있다. 실제로 동사는 2018~2024년 피팅 자동화 투자를 통해 매출액과 영업이익을 각각 69.0%, 183.2% 확대했고, 영업이익률도 13%에서 22%로 개선한 바 있다. 이는 정수기 부품업의 경쟁력이 단순 수출 생산능력보다 자동화, 검사 공정, 불량률 관리 역량에 의해 좌우됨을 보여준다.

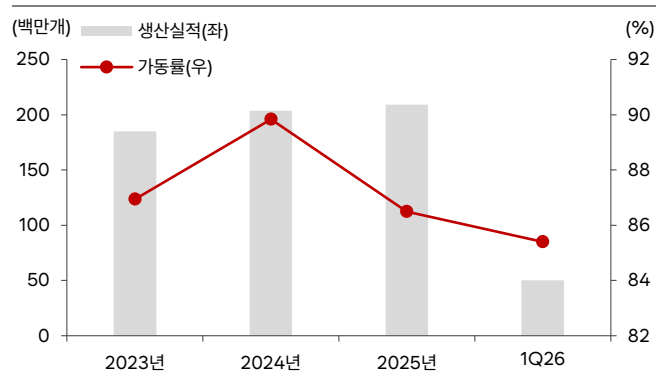
자동화 투자는 해외 수출 확대 측면에서도 긍정적이다. 해외 고객, 특히 신흥 시장에서는 수요 증가 속도가 빠르고 변동성도 크기 때문에 유연하고 신속한 생산 대응 능력이 중요하다. 또한 글로벌 시장에서는 국가별 규제와 품질 기준이 다양하게 요구되는데, 자동화 생산은 균일한 품질 관리와 낮은 불량률을 통해 이러한 기준을 안정적으로 충족할 수 있다. 마지막으로 자동화를 통한 생산 효율화는 원가 절감으로 이어져, 해외 시장 진출 시 핵심 경쟁력인 가격경쟁력 확보에도 기여한다. 제2공장 가동 이후 추가적인 생산 자동화를 통해 외형 성장과 마진 개선이 동시에 나타날 것으로 기대된다.

경기도 안산시와 제2공장 신축 및 투자 확대 협약 체결(2026.4)



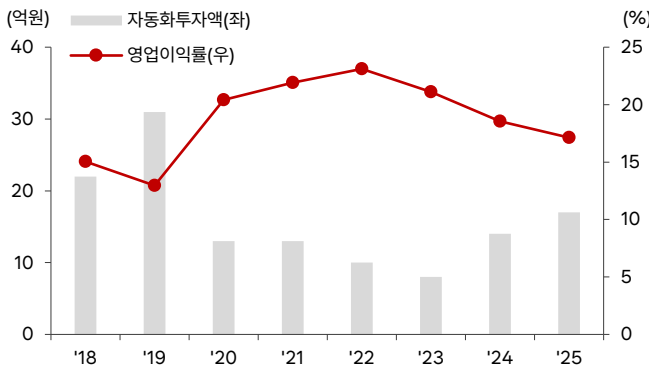
자료: 언론종합, 한국IR협의회 기업리서치센터

스톰테크 생산실적 및 가동률



자료: 스팀테크, 한국IR협의회 기업리서치센터

2018~2025년 자동화 투자액 누적 128억원



자료: 스톰테크, 한국IR협회의 기업리서치센터

생산 효율성 변화

(단위: 억원)

	2019년	2025년	증감률(%)
매출액	378	639	69.0%
생산직 인원	182	153	-15.9%
영업이익	49	139	183.2%

자료: 스톰테크, 한국IR협회의 기업리서치센터

주: 개별재무제표 기준

강화되는 주주환원 정책

배당 확대와 밸류업 병행 추진

2026년 4월 공시한 기업가치 제고 계획을 통해 스톰테크는 중장기 주주환원 방향성을 명확히 제시했다. 당사는 2026년부터 2030년까지 5년간 발생하는 잉여현금흐름의 최소 30%를 배당 재원으로 활용하고, 배당성장 40% 이상을 유지하겠다는 목표를 밝혔다. 이와 동시에 신규 제품 개발, 매출 포트폴리오 다각화, 생산 CAPA 확대 및 자동화 설비 투자를 병행해 수익성 개선과 주주환원을 동시에 추진할 계획이다.

이 같은 주주환원 기조는 과거 배당 실행 이력에서도 확인된다. 당사는 2024년부터 중간배당을 실시했으며, 최대주주 및 특수관계인보다 일반주주에게 높은 배당금을 지급하는 차등배당을 결정했다. 이는 일반주주 이익을 우선시하는 주주친화적 정책으로 해석된다. 이후 2025년에는 중간배당 주당 100원, 결산배당 주당 350원을 결정하며 연간 배당 규모를 확대했다. 2025년 결산배당 기준 시가배당률은 9.2%, 배당금 총액은 약 94억원이었다.

2025년 결산배당은 감액배당 성격이 반영되어 반복 가능성은 제한적이나, 창업자 일가의 지배력이 70%를 상회한다는 점을 감안하면 배당에 대한 우호적 기조는 유지될 가능성이 높다고 판단된다.

2026년 스톰테크 기업가치 제고 계획- 5개년 중장기 주주환원 계획

항목	내용
적용 기간	2026-2030년
주주환원 기준	잉여현금흐름의 최소 30%
배당성장 목표	배당성장 40% 이상 유지 목표

자료: 스톰테크, 한국IR협회의 기업리서치센터

실적 추이 및 전망

2025년 실적 Review: 자회사 코엠테크 적자 부담에도 본업 수익성은 견조

**본업 견조했으나,
연결 수익성 희석**

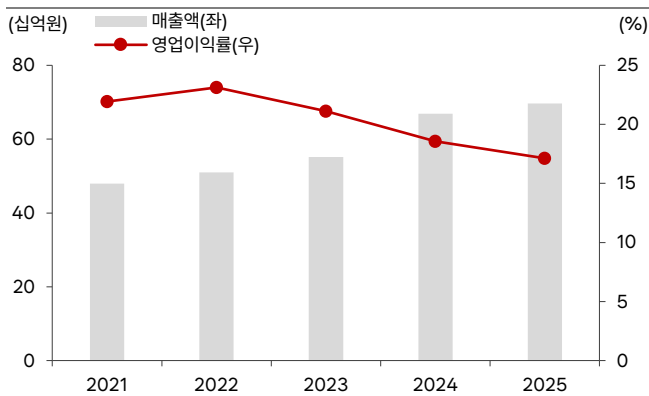
2025년 스톰테크의 연결 매출액은 697억원(+4.1% YoY, 이하 YoY), 영업이익은 119억원(-3.9%), 영업이익률은 17.1%(-1.4%p)를 기록했다. 외형 성장은 유지됐으나, 2024년 인수한 코엠테크의 연간 연결 반영과 판관비 증가 영향으로 영업이익은 전년 대비 소폭 감소했다.

본업인 정수기 부품 판매업은 매출액 639억원(+2.9%), 영업이익 139억원(-0.2%)을 기록했다. 매출은 주요 고객사향 물량 확대에 힘입어 증가했으며, 영업이익률 역시 21.7% 수준으로 고마진 구조를 유지했다. 즉 2025년 연결 영업이익 감소는 정수기 부품 본업의 수익성 훼손보다는 연결 자회사 영향으로 보는 것이 타당하다.

반면 인쇄회로기판 사업부(PCBA)는 매출액 58억원(+21.0% YoY), 영업손실 19억원(적자지속)을 기록했다. 코엠테크는 2024년 8월 인수 이후 2025년에 처음으로 연간 연결 반영되었으며, PCBA 사업의 적자가 지속되며 연결 수익성을 희석시켰다.

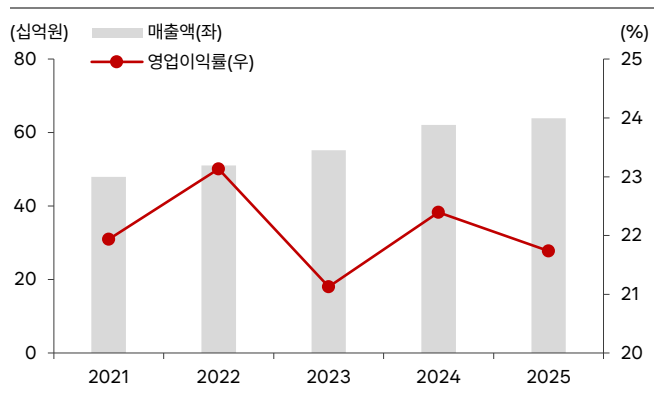
판관비 증가도 이익 감소 요인으로 작용했다. 2024년 7월 임직원 대상 우리스주조합 무상출연 주식 약 25만주를 부여하면서, 2025년 주식보상비용 7억원이 반영되었다. 해당 비용은 현금 유출을 동반하지 않는 회계상 비용이나, 영업이익에는 부정적으로 작용했다. 종합하면, 2025년 실적은 본업의 견조한 이익 체력에도 불구하고 PCBA 사업부 적자와 주식보상비용 반영으로 연결 영업이익률이 하락한 구간으로 판단된다.

스톰테크의 연도별 실적 추이



자료: Quantwise, 한국IR협회의 기업리서치센터

스톰테크의 정수기부품사업부 연도별 실적 추이



자료: Quantwise, 한국IR협회의 기업리서치센터

1Q26 실적 Review: 성수기 진입 효과

정수기 성수기 효과 확인

1분기 스톰테크의 연결 매출액은 163억원(+8.6%), 영업이익은 23억원(+28.0%), 영업이익률은 14.0%(+2.1%p)를 기록했다. 정수기 부품 사업의 견조한 성장과 PCBA 사업부의 재정비가 병행되는 가운데, 영업이익은 큰 폭으로 개선되었다.

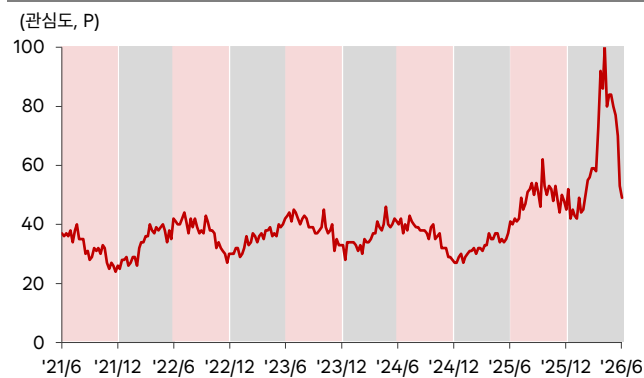
본업인 정수기 부품 사업은 매출액 154억원(+2.8%), 영업이익 29억원(+19.9%)을 기록했다. 영업이익률 19.2%(+1.0%p)를 기록했다. 통상 상반기는 여름 가전 성수기 진입 전 정수기 수요가 확대되는 시기로, 1분기부터 성수기 초입 효과가 일부 확인된 것으로 판단된다. 여기에 고온·가뭄·물 부족 우려가 확대되고 있는 점도 정수기 수요 기대감을 높이는 요인으로 작용하고 있다.

이에 따라 2분기에도 실적 호조가 이어질 가능성이 높다고 판단된다. 특히 여름철을 앞두고 정수기 완제품 업체들의 생산 및 판매가 확대될 경우, 피팅·밸브 등 핵심 부품 수요도 동반 증가할 수 있다.

반면 PCBA 사업은 매출액 9억원(-37%), 영업손실 7억원(적자지속)을 기록했다. 생산성이 저조한 라인에 대한 정리 작업이 지속되고 있으며, 2026년은 사업 구조 재정비 구간으로 판단된다. 본격적인 실적 기여는 유휴 설비를 활용한 신사업 효과가 가시화되는 2027년 이후가 될 전망이다.

종합하면, 1분기 실적은 정수기 부품 본업의 성수기 진입 효과와 수익성 개선이 확인된 반면, PCBA 사업은 재정비 과정에서 적자가 지속된 구간으로 판단된다.

'Water Purifier' 전세계 구글 트렌드



자료: Google Trends, 한국IR협의회 기업리서치센터

EV타고 신사업(지분 16% 취득)

EYEIC 위치기반 BSS통합 서비스 → 전기모터바이부터, 배터리팩, 충전스테이션, 관제 솔루션

- 국내 표준 규격 & 수출 스테이션
KS 표준 4종을 준수한 공용 배터리팩, 사용자 친화적 공용 교환형 충전스테이션
- 통신 모듈 탑재한 원격 제어 시스템
배터리 관리에 최적화된 BMS, GPS와 LTE 모듈 적용한 원격 모니터링 및 제어
- 전기 이륜차 BSS 플랫폼
관제용 SW, 관리자/CS 담당자를 위한 APP, 신차적 유지보수의 장애 대응 예측 분석 기술

자료: 스톰테크, 한국IR협의회 기업리서치센터

2026년 실적 전망: 제2공장 오픈으로 해외 수요 대응 기반 마련

신공장으로 성장 기반 확보

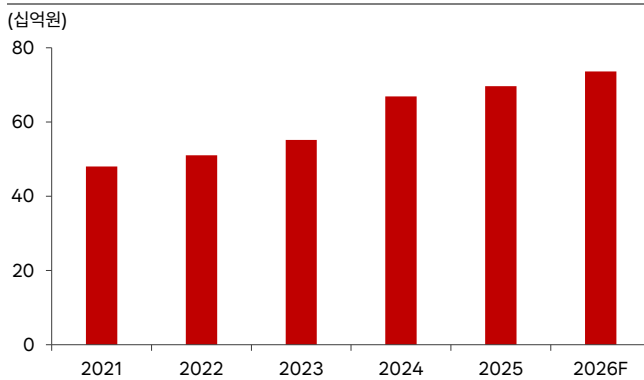
2026년 연결기준 매출과 영업이익은 전년대비 각각 5.7%, 7.0% 증가한 736억원, 128억원을 달성할 전망이다. 영업이익률은 17.2%(+0.1%p)로 예상된다. 2026년은 정수기부품 본업의 성장 지속, PCBA 사업부의 적자 축소, 안산 제2공장 오픈을 통한 생산능력 확대가 예상되는 구간이다. 신공장 효과가 본격화되는 2027년부터는 해외 거래선 확대와 실적 성장 가시성이 높아질 전망이다.

정수기부품사업은 연간 매출액 698억원(+9.2%)을 기록할 전망이다. 여름 가전 성수기 진입에 따른 정수기 수요 확대와 주요 고객사향 부품 공급 증가가 기대된다. 현재 가동률은 85% 수준으로, 해외 고객사의 추가 수요 대응에 한계가 있으나, 제2공장이 오픈 되면 생산능력은 기존 대비 2배로 확대될 전망이다. 이를 통해 해외 고객사의 수요에 원활히 대응할 수 있을 것으로 예상된다.

정수기 시장의 고성장은 인도, 동남아, 중국 등 해외 시장에서 나타나고 있다. 동사는 이미 인도 정수기 Top3 업체, 동남아시아 34개 업체, 중국·홍콩·대만 등 중화권 11개 업체를 고객사로 확보하고 있다. 또한 2027년 유럽 공통인증 취득을 준비하고 있어 향후 유럽향 거래선 확대 가능성도 열려 있다.

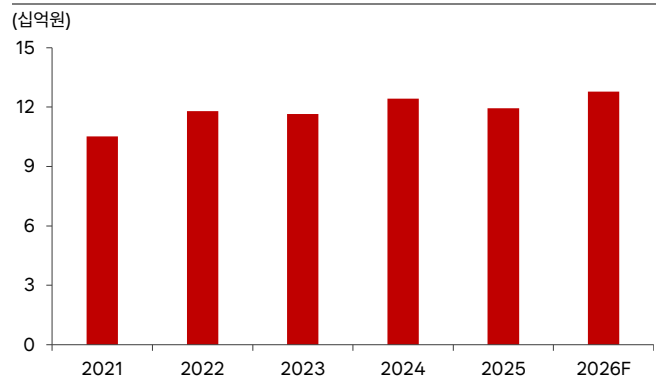
PCBA 사업은 생산성이 저조한 라인 정리가 연중 마무리되며 수익성 개선이 기대된다. 2026년은 사업 재정비 구간이나, 적자 폭 축소를 통해 연결 수익성 부담은 점차 완화될 전망이다. 단기 실적 모멘텀은 정수기 부품 사업이 견인하고, 중장기 업사이드는 PCBA 사업부의 적자 축소 및 신사업 전환 속도에 달려 있다.

스톰테크의 연간 매출 추이 및 추정치



자료: Quantiwise, 한국IR협의회 기업리서치센터

스톰테크의 연간 영업이익 추이 및 추정치



자료: Quantiwise, 한국IR협의회 기업리서치센터

스톰테크 실적 전망

(단위: 억원, %)

구분	2024년	2025년	2026F
매출액	669	697	736
YoY	21.3	4.1	5.7
매출원가	490	509	537
%	73.2	73.1	72.9
매출총이익	180	187	199
%	26.8	26.9	27.1
판매비	55	68	72
%	8.3	9.8	9.7
영업이익	124	119	127
%	18.6	17.1	17.2
YoY	6.6	-3.9	6.0
순이익	144	102	110
지배주주순이익	144	102	110
%	21.5	14.7	14.9
YoY	47.0	-28.9	7.8

자료: 한국IR협의회 기업리서치센터

Valuation

■ 직접 Peer 기업은 모두 비상장사로 전방 산업 및 유사 산업 비교 가능

리레이팅은 성장 확인 이후

스톰테크의 주요 경쟁사로는 피팅 부문은 NRT, 밸브 부문은 우성전기공업 및 포에스텍 등이 있다. NRT는 생활가전용 피팅·밸브를 생산하고 있으며, 우성전기공업의 자회사인 우성알앤디는 워터밸브 등을 생산한다. 포에스텍은 정수기용 밸브 전문업체로 분류된다. 다만 스톰테크는 국내 피팅 시장점유율이 80%를 상회해, 실질적으로 견줄 만한 경쟁사를 찾기 어렵다. 또한 경쟁사가 모두 비상장사라는 점에서 직접적인 밸류에이션 비교에도 한계가 있다.

비교 대상을 전방산업 및 유관 부품사로 확대하면, 정수기 완제품 업체인 코웨이와 쿠쿠홈시스, 정수기 필터 업체인 한독크린텍과 피코그램 등을 참고할 수 있다. 2025~2026년 기준 코웨이와 스톰테크의 P/E는 모두 9배 수준에 머물고 있어, 현재 스톰테크의 밸류에이션은 정수기 업종 평균 수준에서 형성되어 있는 것으로 판단된다.

스톰테크가 정수기 업종 내에서 차별화된 밸류에이션을 인정받기 위해서는, 1) 증설 물량을 소화할 해외 수요처 확보가 확인되거나, 2) 신사업 PCBA 사업부 턴어라운드 가시화될 필요가 있다. 2027년 이후 신공장 효과와 신규 사업 성과가 본격화될 경우, 외형 성장과 수익성 개선을 기반으로 밸류에이션 리레이팅이 기대된다.

동종 업종의 실적 컨센서스 및 밸류에이션

(단위: 십억원, 배)

기업명	주력제품	매출액		영업이익		P/E	
		2025	2026F	2025	2026F	2025	2026F
코스피	-	3,916,501	3,936,883	306,724	929,947	14.5	9.3
코스닥	-	361,183	115,276	14,138	13,233	84.7	57.5
스톰테크	피팅	70	74	12	13	9.6	9.0
한독크린텍	필터/소재	69	N/A	3	N/A	12.8	N/A
피코그램	필터/소재	31	N/A	-1	N/A	6.0	N/A
쿠쿠홈시스	정수기 완제품	1,121	N/A	169	N/A	4.3	N/A
코웨이	정수기 완제품	4,964	5,571	879	999	10.1	9.2

자료: Quantwise, 한국IR협의회 기업리서치센터

주: 스톰테크 2026F는 당사 추정치, 코웨이 2026F는 컨센서스를 적용

■ 배당 매력에 하방을 지지

4%대 배당수익률 부각

2026년 순이익은 110억원으로 예상하며, 현 주가 기준 배당수익률은 4.6% 수준으로 추정된다. 동사는 2026년 초 발표한 5개년 배당정책을 통해 FCF의 30% 이상, 배당성향 40% 이상을 유지하겠다는 방침을 확정한 바 있다. 2026년 연간 이익 체력과 우호적인 주주환원 기조를 감안하면, 2026년 결산 배당총액 역시 예년 수준인 40억원 이상 지급이 무난히 가능할 것으로 판단된다. 2025년에는 일회성 성격의 감액배당이 반영됐으며 해당 배당의 반복 가능성은 제한적이나, 2026년에도 배당성향 40%를 가정할 경우 예상 배당수익률은 4% 중반으로 추정된다. 이는 현 주가 기준 배당 매력을 충분히 부각시킬 수 있는 수준이다.

⚠ 리스크 요인

1️⃣ 신공장 가동 추가 지연

증설 효과 지연 가능성

안산 제2공장 가동 지연은 단기 실적 성장 가시성을 낮출 수 있는 요인이다. 당사는 향후 매출 확대에 대응하기 위해 안산 제2공장 증설을 추진 중이며, 특히 밸브 생산능력 확대와 자동화 설비 도입을 통해 생산 효율성 개선을 계획하고 있다. 다만 공장 준공 및 설비 안정화가 예상보다 지연될 경우, 신규 수요 대응 시점이 늦어질 수 있다. 이는 매출 성장 속도 둔화뿐 아니라 자동화 효과 지연에 따른 원가 개선 폭 축소로 이어질 가능성이 있다. 특히 기존 공장 가동률이 이미 85% 이상으로 높은 수준인 만큼, 신공장 가동 시점은 중장기 실적 성장의 핵심 변수로 판단된다.

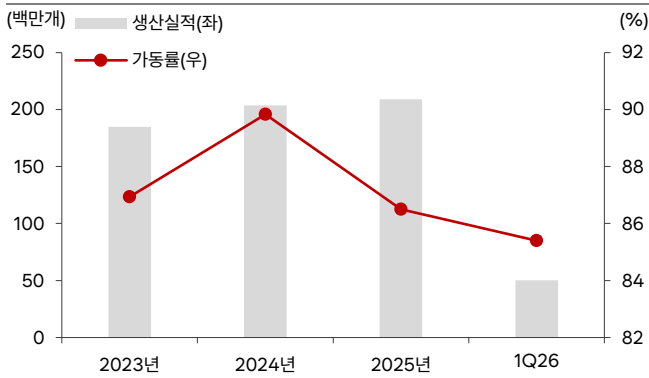
2️⃣ 신사업 투자 성과 불확실성

인수 시너지 지연 가능성

본업과의 시너지를 기대하며 인수한 코엠테크의 실적 기여 지연은 리스크 요인이다. 코엠테크는 스톰테크의 종합 가전 부품 및 신사업 확장에 활용될 수 있는 자산이나, 현재까지는 저수익 라인 정리와 생산성 개선에 시간이 소요되고 있다. 향후 영업적자가 지속될 경우 연결 수익성에 부담으로 작용할 수 있으며, 2027년 이후 기대되는 신규 사업 및 본업과의 크로스셀링 성과가 가시화되지 않을 경우 인수 시너지에 대한 투자자 기대가 약화될 수 있다.

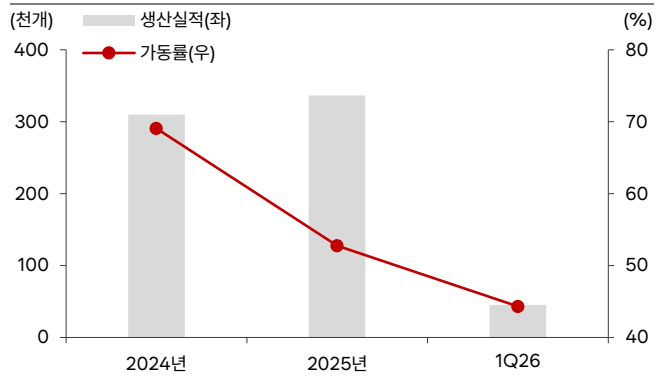
전기이륜차 배터리교환스테이션(BSS) 사업의 사업성 검증 여부도 중장기 리스크 요인이다. 당사는 전략적 투자 차원에서 BSS 전문업체 EV타고의 지분 16%를 확보했으며, EV타고는 BSS 인프라 구축과 배터리 구독서비스 확장을 추진하고 있다. 다만 국내 전기이륜차 및 BSS 시장은 아직 초기 단계로, 수익모델 검증이 필요하다. 향후 스테이션 설치 확대, 이용자 확보, 배터리 표준화, 운영 효율성 등이 기대에 미치지 못할 경우 전략적 투자 성과가 제한될 수 있다.

스톰테크의 가동률 추이



자료: 스톰테크, 한국IR협의회 기업리서치센터

코엠테크의 가동률 추이



자료: 코엠테크, 한국IR협의회 기업리서치센터

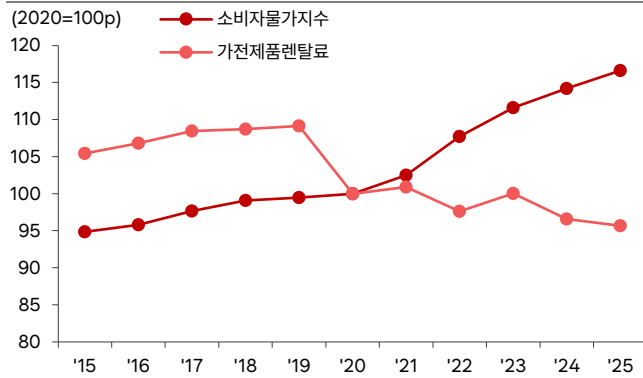
정수기 수요의 대체 가능성

생수 대체 수요 확대

전방 정수기 시장의 수요 둔화 가능성도 리스크 요인이다. 국내 정수기 시장은 이미 높은 보급률을 기록하고 있으며, 신규 침투율 확대보다는 교체 수요와 프리미엄 제품 중심의 성장이 이어지고 있다. 최근에는 직수형·초소형·빌트인 등 프리미엄 정수기 라인업이 수요를 견인하고 있으나, 경기 둔화 국면에서는 렌탈료 부담이 부각되며 생수 등 저비용 대체재로 수요가 일부 이동할 가능성이 있다. 전방 완제품 수요가 둔화될 경우 정수기 부품사인 동사의 피팅·밸브 출하량에도 부정적 영향을 미칠 수 있으며, 특히 신제품 출시 사이클이 약화될 경우 부품 수요 증가 폭이 제한될 수 있다.

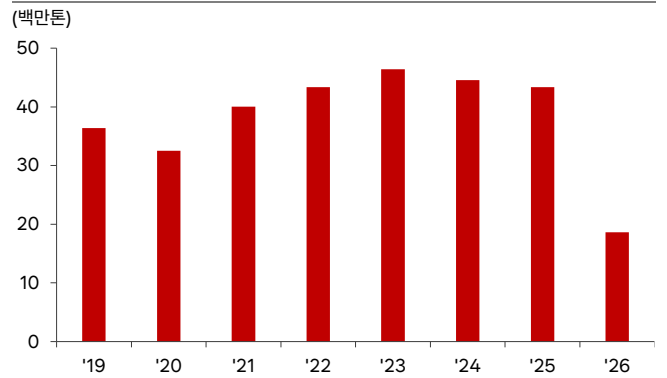
다만 동남아 등 수질 인프라가 상대적으로 열위에 있는 해외 시장에서는 정수기가 필수가전에 가깝게 인식되며 보급률이 상승하고 있다는 점은 긍정적이다. 국내 시장 성장 둔화에도 불구하고, 해외 정수기 보급 확대와 완성 정수기 업체들의 해외 진출은 부품 수요를 보완하는 요인으로 작용할 수 있다. 또한 동사는 신공장 증설을 통해 해외 고객사 확보와 생산 대응력 강화를 추진하고 있어, 중장기적으로 국내 경기 둔화 및 생수 대체 수요 확대에 따른 리스크를 일부 완화할 수 있다고 판단된다.

경기불확실성 속 신규 렌탈 수요는 약화될 수 있음



자료: 통계청, 한국IR협회의 기업리서치센터

'26년 5월 누적 정수기 수출량은 전년대비 +7%



자료: KITA, 한국IR협회의 기업리서치센터

주: 1) HS8425121 물의여과용이나청정용 기준, 2) 2026년은 5월말 기준

포괄손익계산서

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액	510	552	669	697	736
증가율(%)	6.3	8.1	21.3	4.1	5.7
매출원가	351	396	490	509	537
매출원가율(%)	68.8	71.7	73.2	73.0	73.0
매출총이익	159	156	180	187	200
매출이익률(%)	31.1	28.3	26.8	26.9	27.1
판매관리비	41	39	55	68	73
판매비율(%)	8.0	7.1	8.2	9.8	9.9
EBITDA	134	133	147	152	163
EBITDA 이익률(%)	26.2	24.1	21.9	21.8	22.1
증가율(%)	11.9	-0.6	10.6	3.6	7.3
영업이익	118	117	124	119	127
영업이익률(%)	23.1	21.1	18.6	17.1	17.2
증가율(%)	12.1	-1.3	6.6	-3.9	6.0
영업외손익	2	4	48	10	10
금융수익	5	9	28	18	19
금융비용	3	6	5	8	9
기타영업외손익	0	0	25	-0	-0
종속/관계기업관련손익	0	0	0	0	0
세전계속사업이익	120	120	172	130	136
증가율(%)	13.1	-0.2	43.3	-24.8	5.0
법인세비용	25	23	29	28	26
계속사업이익	96	98	144	102	110
중단사업이익	0	0	0	0	0
당기순이익	96	98	144	102	110
당기순이익률(%)	18.8	17.7	21.5	14.7	14.9
증가율(%)	10.6	1.9	47.0	-28.9	7.7
지배주주지분 손익	96	98	144	102	110

현금흐름표

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
영업활동으로인한현금흐름	106	95	142	137	194
당기순이익	96	98	144	102	110
유형자산 상각비	15	16	21	30	33
무형자산 상각비	0	0	1	2	4
외환손익	0	1	0	0	0
운전자본의감소(증가)	-7	-13	-5	-4	46
기타	2	-7	-19	7	1
투자활동으로인한현금흐름	-120	-439	-4	-255	-54
투자자산의 감소(증가)	0	0	-10	1	-0
유형자산의 감소	0	0	0	3	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-14	-13	-17	-156	-20
기타	-106	-426	23	-103	-34
재무활동으로인한현금흐름	-0	365	-65	14	-97
차입금의 증가(감소)	0	0	4	83	-3
사채의증가(감소)	0	0	0	0	0
자본의 증가	0	378	0	0	0
배당금	0	0	-68	-67	-94
기타	0	-13	-1	-2	0
기타현금흐름	-0	-0	0	-0	-4
현금의증가(감소)	-14	21	72	-103	40
기초현금	59	45	67	139	35
기말현금	45	67	139	35	75

재무상태표

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
유동자산	289	744	843	793	876
현금성자산	45	67	139	35	75
단기투자자산	132	555	521	610	645
매출채권	53	65	124	85	90
재고자산	56	53	54	56	59
기타유동자산	3	5	4	7	7
비유동자산	226	223	404	536	520
유형자산	221	218	387	506	494
무형자산	4	4	10	16	12
투자자산	1	1	2	10	11
기타비유동자산	0	0	5	4	3
자산총계	515	967	1,247	1,329	1,396
유동부채	156	146	204	254	256
단기차입금	0	0	77	75	72
매입채무	15	10	50	24	25
기타유동부채	141	136	77	155	159
비유동부채	3	2	147	137	138
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	0	0	131	121	121
기타비유동부채	3	2	16	16	17
부채총계	160	149	351	391	394
지배주주지분	355	819	897	938	1,003
자본금	10	13	27	27	27
자본잉여금	0	362	348	248	248
자본조정 등	0	0	0	7	7
기타포괄이익누계액	0	0	0	0	0
이익잉여금	345	443	521	656	720
자본총계	355	819	897	938	1,003

주요투자지표

	2022	2023	2024	2025	2026F
P/E(배)	0.0	10.5	5.8	9.6	9.0
P/B(배)	0.0	1.6	0.9	1.0	1.0
P/S(배)	0.0	1.9	1.2	1.4	1.3
EV/EBITDA(배)	N/A	5.9	2.6	4.1	3.4
배당수익률(%)	N/A	3.1	8.4	12.4	4.6
EPS(원)	479	467	534	380	409
BPS(원)	1,776	3,046	3,336	3,491	3,731
SPS(원)	2,553	2,640	2,490	2,593	2,740
DPS(원)	0	150	260	450	170
수익성(%)					
ROE	31.2	16.6	16.7	11.1	11.3
ROA	20.5	13.2	13.0	7.9	8.1
ROIC	34.0	32.8	30.1	17.7	17.6
안정성(%)					
유동비율	184.7	508.9	413.1	312.6	342.9
부채비율	45.0	18.2	39.1	41.7	39.3
순차입금비율	-23.2	-64.3	-50.1	-37.7	-43.0
이자보상배율	61.7	48.4	25.1	19.1	17.6
활동성(%)					
총자산회전율	1.1	0.7	0.6	0.5	0.5
매출채권회전율	8.1	9.4	7.1	6.6	8.4
재고자산회전율	11.3	10.2	12.5	12.7	12.8

최근 3개월간 한국거래소 시장경보제도 지정 여부

시장경보제도란?

한국거래소 시장감시위원회는 투기적이거나 불공정거래 개연성이 있는 종목 또는 주가가 비정상적으로 급등한 종목에 대해 투자자주의 환기 등을 통해 불공정거래를 사전에 예방하기 위한 제도를 시행하고 있습니다. 시장경보제도는 '투자주의종목 투자경고종목 투자위험종목'의 단계를 거쳐 이루어지게 됩니다.

※ 관련근거: 시장감시규정 제5조의2, 제5조의3 및 시장감시규정 시행세칙 제3조-제3조의 7

종목명	투자주의종목	투자경고종목	투자위험종목
스톰테크	X	X	X

발간 History

발간일	제목
2026.06.19	스톰테크-본업 성장과 배당 매력에 겸비한 정수기 부품사
2024.08.02	스톰테크-프리미엄 정수기용 피팅, 밸브로 해외 진출 확대

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/irsofficial>)" 채널을 추가하시어 보고서 발간 소식을 안내받으실 수 있습니다.
- 한국IR협의회가 운영하는 유튜브 채널 'IRTV'에서 1) 애널리스트가 직접 취재한 기업탐방으로 CEO인터뷰 등이 있는 '小中한탐방'과 2) 기업보고서 심층해설방송인 '小中한 리포트 가치보기'를 보실 수 있습니다.