

KOSDAQ | 기술하드웨어와장비

세나테크놀로지 (061090)

메시 통신의 확장, 레저에서 산업·로봇으로

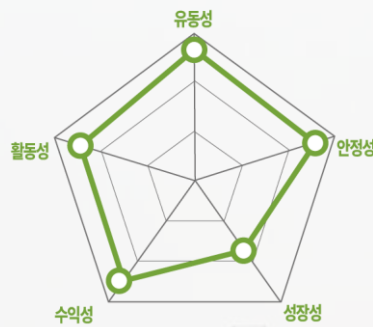
체크포인트

- 모터사이클용 팀 커뮤니케이션 글로벌 선도기업. 메시 통신 소프트웨어와 자체 브랜드, 140여 개국 유통망 및 글로벌 헬멧·모터사이클 기업과의 ODM 네트워크가 핵심 경쟁력. 스마트헬멧과 플래그십 인터콤 60SEVO의 판매 확대가 본업의 외형 성장과 제품 믹스 개선을 견인
- 사람 간 통신에서 작업자·로봇 협업 통신으로 사업 확장 기대. 기존 메시·셀룰러 통신 역량을 산업현장에 적용하며 작업자·로봇·관제시스템을 연결하는 커뮤니케이션 레이어로 사업 영역을 확대 중. 2027년 캐디 로봇 상용화가 로봇 사업의 첫 매출 변곡점이 될 전망
- 2026년 매출액 2,428억 원, 영업이익 388억 원으로 각각 전년 대비 35.4%, 138.5% 증가할 전망. 현재 주가는 2026F P/E 7.7배, P/B 1.1배로 글로벌 브랜드 하드웨어 Peer 대비 큰 폭 할인된 수준. 글로벌 시장 지위와 순현금 재무구조, 산업용 사업의 성장성을 감안하면 밸류에이션 부담은 낮은 것으로 판단

주가 및 주요이벤트

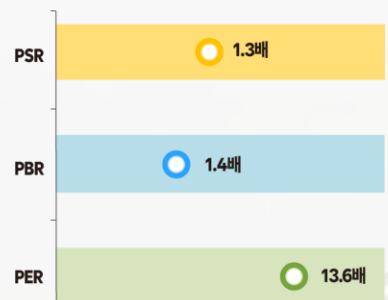


재무지표



주: 2025년 기준, Fnguide WICS 분류상 IT산업 내 등급화

밸류에이션 지표



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

글로벌 팀 커뮤니케이션 기업, 고부가 제품과 인접 레저로 성장 영역 확대

세나테크놀로지는 1998년 설립된 무선통신 웨어러블 기기 기업으로, 모터사이클용 팀 커뮤니케이션 시장에서 글로벌 선도 지위를 확보. 2025년 기준 매출의 약 95%가 해외에서 발생. 자체 브랜드와 140여 개국의 판매망, 글로벌 모터사이클-헬멧 제조사와의 ODM 관계가 핵심 경쟁력. 주력 모터사이클 사업은 통신 모듈을 내장한 스마트헬멧과 고단가 프리미엄 인터콤의 판매 확대를 통해 외형 성장과 제품 믹스 개선이 동시에 진행 중. 모터사이클 시장에서 축적한 메시 기반 팀 커뮤니케이션 기술과 글로벌 판매망을 사이클링·스노우 스포츠에 적용하고 있으며, 향후 인접 레저 시장의 매출 기여도도 점진적으로 높아질 전망

사람 간 통신에서 작업자-로봇 협업 통신으로 확장

팀 커뮤니케이션 시장은 라이더 간 통신에서 산업현장의 작업자 간 통신, 향후 작업자-로봇 협업 통신으로 확장될 전망. 제조·건설·물류·데이터센터 등은 양손 작업과 소음·통신 음영으로 핸즈프리 다자간 통신 수요가 높은 시장. 동사의 산업현장용 매출은 2024년 47억 원에서 2025년 79억 원으로 증가했으며, 2026년에는 109억 원으로 확대될 전망. 산업 자동화와 로봇 도입이 확대될 수록 통신 대상도 작업자에서 복수 로봇과 관제시스템으로 넓어질 전망. 동사는 기존 메시·셀룰러 통신 역량을 기반으로 2027년 캐디 로봇 상용화를 추진 중이며, 실제 공급 개시 시 로봇 사업의 첫 매출 발생 기대. 이후 물류·서비스 로봇과 현장 작업자를 연결하는 커뮤니케이션 레이어로 사업 영역을 확대할 가능성에 주목

2026년 이익 정상화 본격화, 성장성 대비 낮은 밸류에이션

2026년 상반기 연결 매출액은 1,193억 원(YoY+19.8%), 영업이익은 218억 원(YoY +55.7%)으로 작년 연간 영업이익(163억 원)을 상회. 2026년 연간 매출액은 2,428억 원, 영업이익은 388억 원으로 각각 전년 대비 35.4%, 138.5% 증가할 전망이며, 영업이익률은 16.0%로 예상. 현재 주가는 2026년 예상 P/E 7.7배, P/B 1.1배 수준으로, 글로벌 브랜드 하드웨어 Peer의 P/E 중위값 대비 약 60% 할인 거래 중. 사업 규모와 모터사이클 매출 집중도, 계절성을 고려해 일정 수준의 할인은 필요하나, 글로벌 시장 지위와 순현금 재무구조, 산업현장 및 로봇 통신 사업의 성장성을 감안하면 현재 할인 폭은 큰 것으로 판단됨

Forecast earnings & Valuation

	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액(억원)	1,684	1,536	1,675	1,793	2,428
YoY(%)	22.2	-8.8	9.0	7.0	35.4
영업이익(억원)	162	128	216	163	388
OP 마진(%)	9.6	8.4	12.9	9.1	16.0
지배주주순이익(억원)	117	109	190	167	320
EPS(원)	2,367	2,204	3,822	3,277	5,802
YoY(%)	-6.2	-6.9	73.4	-14.3	77.1
PER(배)	0.0	0.0	0.0	13.8	7.7
PSR(배)	0.0	0.0	0.0	1.3	1.0
EV/EBITDA(배)	1.3	N/A	N/A	8.2	2.6
PBR(배)	0.0	0.0	0.0	1.4	1.1
ROE(%)	14.1	11.4	16.6	11.0	15.8
배당수익률(%)	N/A	N/A	N/A	0.0	0.0

자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

Company Data

현재주가 (7/16)	44,700원
52주 최고가	80,200원
52주 최저가	27,650원
KOSDAQ (7/16)	791.84p
자본금	28억원
시가총액	2,444억원
액면가	500원
발행주식수	5백만주
일평균 거래량 (60일)	6만주
일평균 거래액 (60일)	27억원
외국인지분율	166%
주요주주	케이오일호투자 외 2인 45.20%
	카카오게임즈 14.63%

Price & Relative Performance



Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	120	07	
상대주가	44.1	21.4	

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

기업 개요 및 연혁

**세나테크놀로지는 무선 통신 기기
사업 진출 이후 연평균 22.6%
성장 지속**

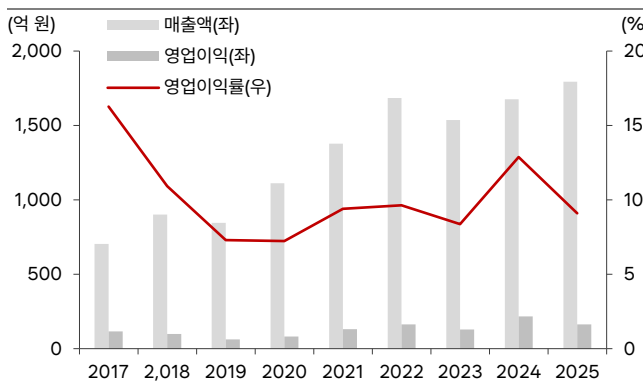
세나테크놀로지는 1998년 설립된 무선 통신 웨어러블 스마트 기기 제조 기업으로, 모터사이클, 사이클링, 아웃도어 등에서 사용되는 무선 통신 기기를 생산하고 있다. 창업주인 김태용 대표이사는 서울대학교 기계공학 박사 출신으로, 설립 초기에는 공작기계 플랫폼과 임베디드 인터넷(IoT) 사업을 중심으로 사업을 영위했다. 이후 2010년 블루투스 인터콤 제품을 출시하며 무선 통신 기기 시장에 본격적으로 진입했다.

이러한 사업 전환은 외형 성장으로 직결되었는데, 2000년대 50~80억원 수준에 머물던 매출액은 웨어러블 스마트 기기 시장 진입 이후 2010~2025년 연평균 22.6% 성장하며 2025년 1,793억원에 도달했다.

동사는 성장 과정에서 2015년 중국 법인, 2016년 유럽(독일) 법인을 잇달아 설립하며 해외 시장 확대를 지속해 왔다. 그 결과 2025년 기준 전체 매출의 약 95%가 해외에서 발생하는 수출 중심 구조를 갖추고 있다. 지역별 비중은 유럽이 55.2%로 절반 이상을 차지하며, 북미 24.8%, 아시아 15.6%, 기타 4.4% 순이다.

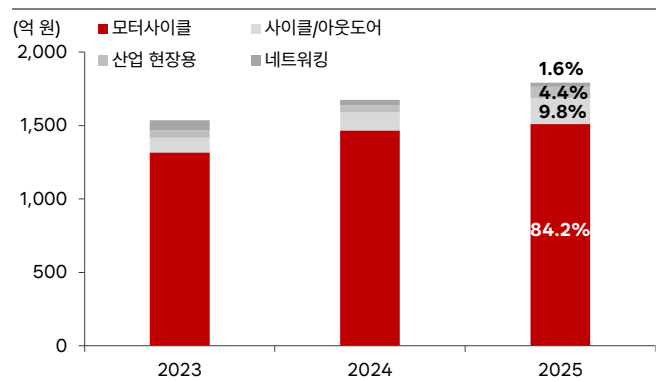
2025년 세나테크놀로지의 연간 매출액은 1,793억 원(YoY +7.0%), 영업이익 163억 원(YoY -24.4%), 영업이익률 9.1%(YoY -3.8%pt)를 기록했다. 전방 산업별 매출액은 모터사이클 1,510억 원(YoY +3.0%), 사이클/아웃도어 176억 원(YoY +40.6%), 산업 현장용 79억 원(YoY +68.9%), 네트워킹 28억 원(YoY -23.9%)으로 구성된다.

매출액, 영업이익 및 영업이익률 추이



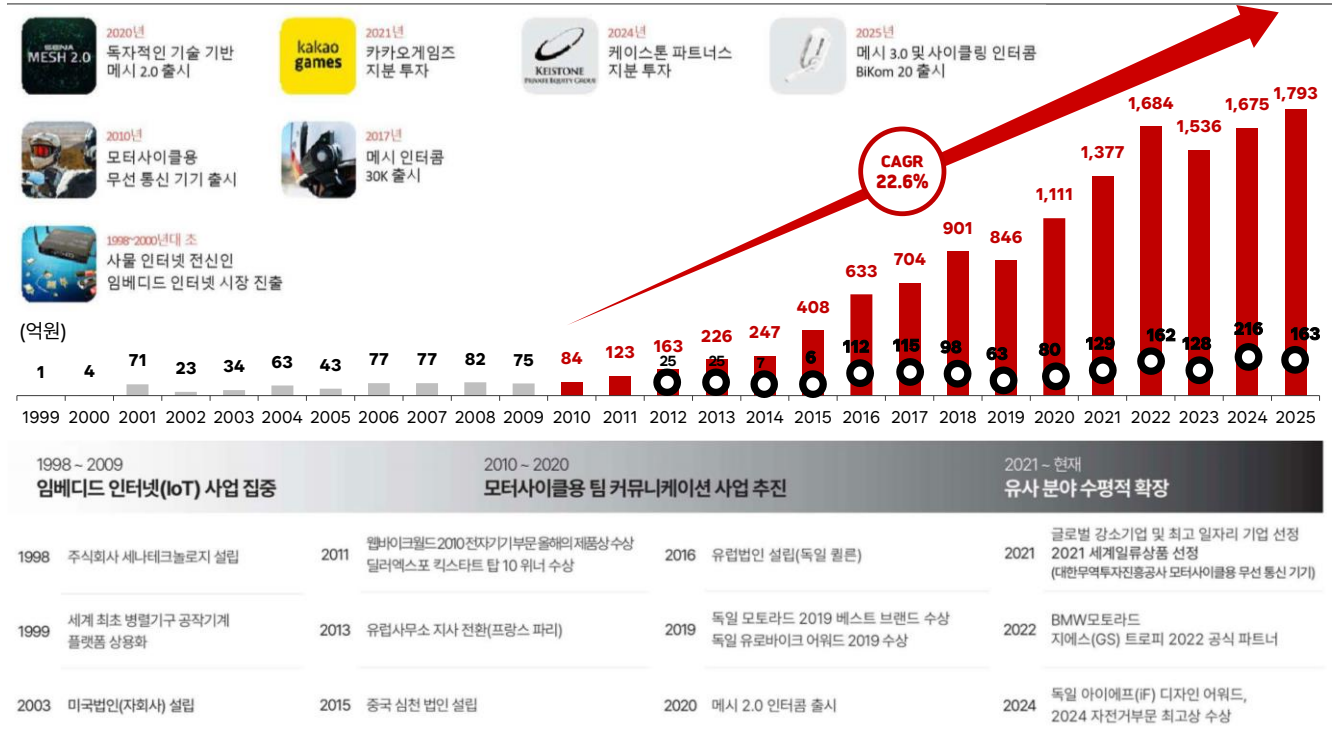
자료: 세나테크놀로지, 한국IR협회의 기업리서치센터

전방 산업별 매출액



자료: 세나테크놀로지, 한국IR협회의 기업리서치센터

세나테크놀로지 주요 연혁



자료: 세나테크놀로지, 한국IR협회의 기업리서치센터

주요 제품

세나테크놀로지의 주요 전방 산업은 크게 1) 모터사이클, 2) 사이클/아웃도어, 3) 산업 현장용, 4) 네트워킹으로 구분된다. 각 산업별 매출 비중은 모터사이클 84.2%, 사이클/아웃도어 9.8%, 산업 현장용 4.4%, 네트워킹 1.6%로 구성되어, 모터사이클 부문의 비중이 크지만, 사이클/아웃도어를 중심으로 인접 시장으로의 사업 다각화가 진행되고 있다.

[모터사이클용, 2025년 매출액 1,510억원, 매출 비중 84.2%]

세나테크놀로지의 주력 부문으로, 제품은 헬멧에 탈부착하는 인터콤과 통신 모듈을 내장한 스마트 헬멧으로 구성된다. 고속 주행 환경의 라이더는 양손 사용이 제약되는 동시에 풍절음(고속 주행 시 발생하는 바람 소리)에 노출되어 일반 통신 기기의 활용에 한계가 있다. 당사는 이를 해소하기 위해 독자 기술인 메시 인터콤(Mesh Intercom)을 적용했다.

메시 인터콤은 각 기기가 신호를 중계하는 노드(Node)로 기능하는 그물망(mesh) 통신 방식으로, 이동통신망이 닿지 않는 지역에서도 기기 간 직접 통신을 지원한다. 이를 통해 기기 간 최대 2km, 그룹 전체 기준 최대 8km까지 연결이 가능하다. 결과적으로 고속, 고소음, 양손 제약이라는 제약 환경에서도 안정적인 음성 통신을 제공하는 것이 핵심 경쟁력이다.

[사이클/아웃도어용, 2025년 매출액 176억원, 매출 비중 9.8%]

모터사이클 중심으로 사업을 영위해 온 동사가 신규 성장 동력으로 확대 중인 부문이다. 사이클을 비롯해 스노우 보드, 해양 스포츠 등 모터사이클과 사용 환경이 유사한 인접 스포츠 영역을 포괄한다. 매출 비중은 아직 낮으나, 2025년 전

년 대비 40.6% 성장한 176억원을 기록하며 높은 성장세를 시현했다.

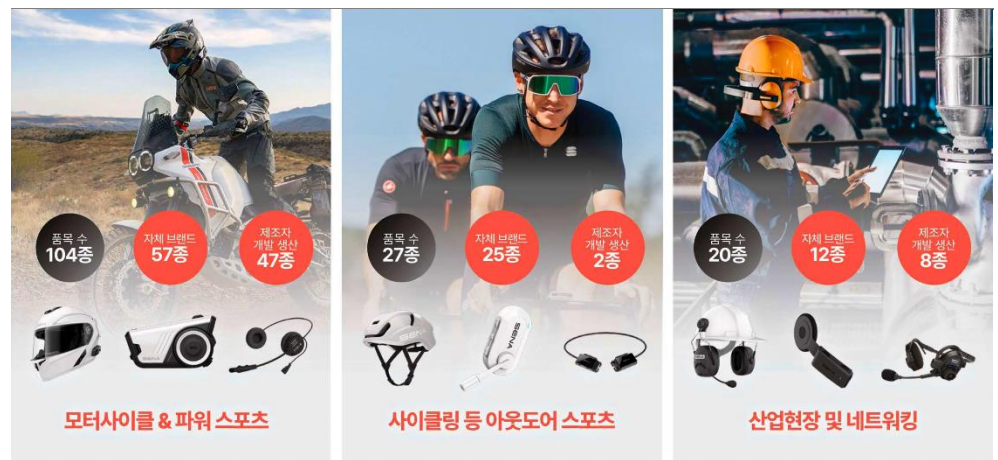
사이클링은 모터사이클 대비 양손 사용이 자유롭고 주행 속도가 낮으며 대화가 불가능한 상황이 제한적이다. 이에 따라 이어폰 등 기존 통신 기기에 대한 수요가 존재하며, 경량성이 중시되는 특성상 스피커를 내장한 헬멧의 도입에도 현실적 제약이 따른다. 세나테크놀로지는 이러한 시장 환경에 대응해 초경량 자전거용 인터콤 'BiKom'과 경량 스마트 헬멧을 앞세워 시장에 진입하고 있다. 사이클링보다 열악한 모터사이클 환경에서 검증된 메시 통신 기술을 그대로 이식했다는 것과 사이클링 전용 경쟁 제품이 부재하다는 점이 차별화 요소로 작용한다.

[산업 현장용, 2025년 매출액 79억원, 매출 비중 4.4%]

건설, 벌목, 조경 등 특수 작업 현장을 겨냥한 부문이다. 산업 현장은 소음이 크고 공간 구조가 복잡해 기존 통신 기기로는 원활한 소통이 어려우며, 작업자가 양손으로 장비를 다루는 경우가 많다는 점에서 모터사이클과 유사한 사용 환경을 공유한다.

동사는 회절성이 강한 저주파 메시 방식을 채택해 장애물을 우회하는 통신을 구현하고, 청력 보호와 핸즈프리 기능을 단일 기기에 통합하여 현장에 공급하고 있다.

세나테크놀로지 주요 제품군



자료: 세나테크놀로지, 한국IR협의회 기업리서치센터

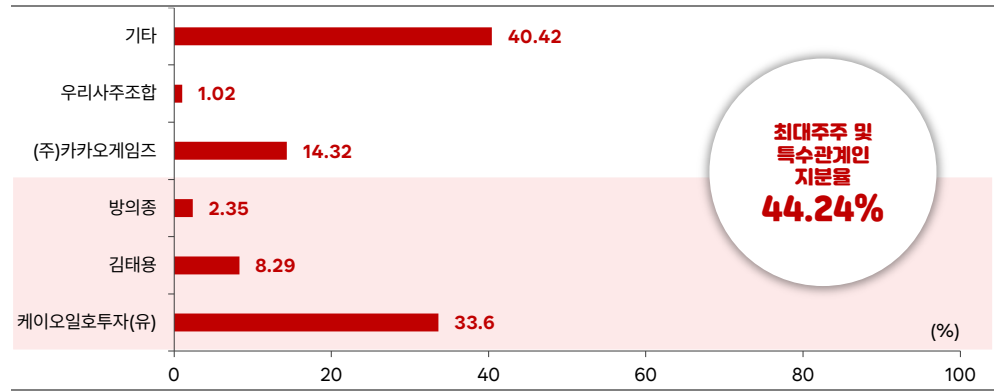
주주 구성

2026년 1분기 말 기준 세나테크놀로지의 총 발행주식수는 5,585,624주이다. 최대주주는 케이오일호투자(유)로 지분율 33.60%(1,876,750주)를 보유하며, 창업주인 김태용 대표이사가 8.29%(463,070주), 방의종이 2.35%를 보유하고 최대주주 및 특수관계인 합산 지분율은 44.24%이다. 2대주주는 (주)카카오게임즈로 14.32%(800,000주)를 보유하고 있으며, 우리사주조합이 1.02%를 차지한다.

최대주주 케이오일호투자(유)는 '케이스톤골든밸류5호 사모투자 합자회사'가 100% 출자한 특수목적법인(SPC)이며, 업무집행사원(GP)은 케이스톤파트너스(주)다. 즉 사모펀드(PE)가 지분을 담기 위해 세운 구조다. 한편 카카오게임즈는

2021년부터 2024년까지 지분율 54.5%의 과반 최대주주였으나, 2024년 9월 지분 대부분을 케이스톤 측에 매각하고 14.32%만 남겼다. 창업주는 8%대 지분으로 경영을 지속하고 있다.

주주 구성(1Q26 말 기준)



자료: 세나테크놀로지, 한국IR협의회 기업리서치센터



산업 현황

1 모터사이클 무선통신 시장

메시 통신이 형성하는 진입장벽

모터사이클 무선통신 시장은 고속 주행 중 다수의 라이더가 실시간으로 음성 소통해야 한다는 수요를 기반으로 형성돼 있다. 라이더는 주행 중 양손 사용이 제한되고 풍절음과 외부 소음에 노출되며, 그룹 라이딩이 보편화돼 있어 끊임 없는 다자간 통신이 중요하다. 메시 통신은 다대다 연결과 장거리 커버리지를 지원한다는 점에서 이러한 수요에 적합한 통신 방식이다.

다만 산업 내 진입장벽은 메시 통신 기술의 채택 여부보다 이를 실제 주행 환경에서 얼마나 안정적으로 구현할 수 있는지에 의해 결정된다. 다수의 단말이 동시에 연결되는 환경에서는 패킷 충돌과 주파수 간섭, 연결 지연 및 음성 끊김이 발생할 수 있으며, 고속 주행 중 통신 장애는 편의성뿐 아니라 안전과도 직결된다. 따라서 시장 경쟁력은 메시 방식을 사용하는지보다 소프트웨어 알고리즘을 통해 복잡한 통신 환경에서도 낮은 지연과 안정적인 연결 품질을 유지할 수 있는지에 따라 좌우된다. 이러한 구현 난이도가 선도 업체와 후발 사업자 간 실질적인 기술 격차를 형성한다.

PwC에 따르면 웨어러블 통신기기 시장은 스포츠·레저와 산업·상업 영역으로 구분되며, 웨어러블 통신 시장의 전체 잠재 시장 규모는 2024년 약 280억 달러로 추정된다. 이 가운데 주요 사업자가 현실적으로 확보 가능한 시장은 약 20억 달러이며, 2029년에는 약 31억 달러로 연평균 9.6% 성장할 전망이다.

모터사이클 통신기기 시장은 이미 형성된 핵심 시장

모터사이클 통신기기 시장은 레저 시장 가운데 유일하게 제품 수요와 경쟁 구도가 이미 형성된 시장이다. 2024년 약 6.2억 달러에서 2029년 약 10.4억 달러로 확대될 전망이다. 연평균 성장률은 11.1%에 달한다. 전체 모터사이클 시장의 외형 성장과 더불어 통신기기 채택률 상승과 프리미엄 제품 침투 확대가 시장 성장을 주도한다.

시장은 중고가형과 보급형으로 구분된다. 중고가형 제품의 평균판매가격은 약 252달러로, 보급형 약 48달러 대비 5배 이상 높다. 이는 통신 안정성, 연결 인원, 커버리지, 음질 및 브랜드 신뢰도가 중요한 프리미엄 제품군에서 뚜렷한 가격 프리미엄이 형성돼 있음을 의미한다. 고사양 제품 비중이 높은 사업자는 제품 믹스와 수익성 측면에서 유리한 구조이다.

모터사이클 통신기기 시장의 성장 요인은 크게 세 가지이다. 첫째, 글로벌 모터사이클 등록 대수 증가와 중·고배기량 모델 비중 확대이다. 중·고배기량 모터사이클은 장거리 주행과 그룹 라이딩 비중이 높아 통신기기 채택 가능성이 상대적으로 높다. 둘째, 그룹 라이딩 문화의 확산이다. 전체 라이더 가운데 약 81%가 그룹 형태의 주행 경험을 보유한 것으로 추정하고 있다. 셋째, 스마트폰 연동과 내비게이션, 음악 재생 및 통화 기능이 보편화되면서 인터콕이 단순한 라이더 간 통신기기를 넘어 종합적인 주행 보조기기로 진화하고 있다. 이와 함께 헬멧 제조사와의 ODM 협업을 통한 일체형 제품 출시는 별도 기기 장착에 대한 소비자 부담을 낮춰 보급형 시장의 침투율을 높이는 요인으로 작용한다.

세나와 Cardo 중심의 양강 구도

모터사이클 통신기기 시장은 메시 또는 블루투스 기반으로 최소 4인 이상의 다자간 통신을 지원하는 브랜드를 중심으로 형성돼 있다. 이 기준에서는 세나테크놀로지와 이스라엘 Cardo Systems가 사실상 시장을 양분하고 있다. PwC에 따르면 2024년 세나의 시장점유율은 약 36.5%로 1위이며, Cardo가 약 33.5%로 뒤를 잇는다. 상위 2개사의 합산 점유율은 약 70%에 달해 프리미엄 메시 통신 시장의 집중도가 높은 편이다.

양사의 제품 전략에는 차이가 있다. 세나는 보급형부터 프리미엄까지 폭넓은 가격대의 제품군과 ODM 제품을 보유한 반면, Cardo는 중가 및 프리미엄 시장에 상대적으로 집중하고 있다. 이처럼 폭넓은 가격대와 완제품-ODM을 아우르는 제품 전략은 소비자 직접 판매와 헬멧 제조사 공급을 동시에 확보할 수 있다는 점에서 차별화 요인으로 작용한다.

중국계 저가 브랜드도 블루투스 기반 제품을 중심으로 시장에 진입하고 있으나, 프리미엄 시장에서는 안정적인 통신 품질과 브랜드 신뢰, 유통망 및 사후지원이 구매 결정에 미치는 영향이 크다. 이에 따라 저가 제품의 공급 확대에도 불구하고 프리미엄 세그먼트에서는 상위 업체 중심의 경쟁 구도가 유지될 가능성이 높다.

기술·브랜드·유통망이 결합된 복합적 진입장벽

모터사이클 통신기기 시장의 진입장벽은 기술 하나에 국한되지 않는다. 첫째, 브랜드별 메시 프로토콜의 상호 호환성이 제한적인 경우가 많아 그룹 내 동일 브랜드 채택을 유도하는 네트워크 효과가 발생한다. 일부 라이더가 다른 브랜드를 사용할 경우 연결 편의성이 낮아질 수 있어, 선점된 사용자 기반 자체가 후발 사업자의 진입장벽으로 작용한다.

둘째, 통신기기는 주행 안전과 직결되는 제품인 만큼 제품 신뢰도와 브랜드 인지도가 중요하다. 연결 끊김이나 지연이 반복될 경우 소비자의 브랜드 전환 가능성이 높아지기 때문에, 장기간 축적된 제품 신뢰성과 사용자 경험이 경쟁력으로 이어진다.

셋째, 글로벌 유통망과 완성차-헬멧 제조사와의 ODM 네트워크가 중요한 진입장벽이다. 유통망은 신제품 출시와 애프터서비스, 현지 마케팅의 기반이며, ODM 네트워크는 통신기기를 헬멧에 직접 내장하는 일체형 시장으로 진입하는 통로이다. 따라서 후발 사업자가 프리미엄 시장에 진입하기 위해서는 통신 기술뿐 아니라 브랜드, 유통, 제조사 협업 역량을 동시에 확보해야 한다.

한편 모터사이클 시장에서 확보한 기술과 브랜드, 유통 기반은 사이클링·스노우 스포츠·해양 스포츠 등 인접 레저 시장으로의 확장을 가능하게 한다. 이들 시장은 이동 또는 활동 중 다자간 음성 커뮤니케이션이라는 공통 수요를 보유하고 있으나, 통신기기 침투율은 아직 초기 단계이다. 이에 따라 모터사이클 사업은 안정적인 현금창출원인 동시에, 인접 레저 시장으로 메시 통신 기술을 수평 확장하는 기반으로 기능할 전망이다.

웨어러블 통신 시장 규모 및 성장 전망

시장	2024 년	2029 년	CAGR
모터사이클	6.2 억달러	10.4 억달러	11.10%
사이클링	2.9 억달러	4.6 억달러	9.90%
스노우	3.9 억달러	6.4 억달러	10.70%
해양	4.4 억달러	5.9 억달러	5.90%
산업상업(예: 건설 등)	2.2 억달러	3.6 억달러	10.10%
전체	19.5 억달러	30.9 억달러	9.60%

주: 시장 규모는 PwC Strategy&가 추정한 실질 획득 가능 시장(SOM) 기준, 자료: PwC Strategy, 한국IR협회의 기업리서치센터

산업 자동화가 확대하는 작업그룹 커뮤니케이션 시장

산업현장의 핸드프리 다자간 통신 수요

모터사이클 시장에서 검증된 무선 다자간 통신 기술은 동일한 통신 제약이 존재하는 산업 현장으로 적용 범위를 넓힐 수 있다. 제조·건설·물류 현장 역시 작업자의 양손 사용이 제한되고 소음과 통신 음영이 빈번하며, 다수 인원이 실시간으로 협업해야 한다는 점에서 레저 시장과 유사한 수요 구조를 갖는다. 다만 산업용 시장은 개인 소비가 아니라 작업 효율과 안전, 생산성 개선을 목적으로 도입되는 B2B 시장이라는 점에서 고객 인증과 공급 방식, 매출 구조가 다르다.

MarketsandMarkets는 웨어러블과 통신·연결 기기를 포괄하는 '연결된 작업자(Connected Worker)' 시장이 2025년 약 86억 달러에서 2030년 약 202억 달러로 연평균 18.5% 성장할 것으로 전망한다. 특히 각국 정부가 위험 작업 환경에서 근로자 상태의 실시간 모니터링과 안전 관리를 의무화하는 방향으로 규제를 강화하고 있는 점이 도입을 촉진하는 요인으로 지목된다. 이는 산업용 통신기기 수요가 경기 변동에 따른 선택적 지출이 아니라 안전 규제에 연동된 구조적 수요의 성격을 갖는다는 점을 시사한다.

산업 현장의 통신 환경은 일반 소비자 시장보다 복잡하다. 반도체·전기차 생산라인, 대형 물류센터, 조선소 및 건설 현장에서는 금속 구조물과 설비로 인해 통신 음영이 발생하고, 장비 소음과 주파수 간섭이 통신 품질을 저하시킬 수 있다. 작업자가 장갑이나 공구를 사용해 양손이 자유롭지 않은 경우도 많아, 별도의 조작 없이 다수 인원이 동시에 소통할 수 있는 통신 방식이 요구된다. 앞서 살펴본 메시 통신의 다자간 연결과 우회 통신 특성은 이러한 산업 환경에서 활용 가치가 더욱 높아진다.

B2B 시장에서는 제품 성능뿐 아니라 현장 검증과 고객 맞춤형 대응 능력이 중요한 진입장벽으로 작용한다. 산업용 통신기기는 작업자의 안전과 생산 공정에 직접 영향을 미치기 때문에, 고객사는 통신 거리와 음질뿐 아니라 연결 안정성, 배터리 지속시간, 방진·방수 성능, 보호장비와의 호환성 및 사후지원 능력을 종합적으로 평가한다. 한번 채택된 통신 솔루션은 작업 표준과 안전 매뉴얼에 반영되는 경우가 많아, 소비자용 제품보다 교체 주기가 길고 거래 관계가 지속될 가능성이 높다.

산업용 통신 시장은 고객사 단위의 대량 공급이 가능하다는 점에서도 레저 시장과 차이가 있다. 개인 소비자 판매가 개별 수요에 의존하는 것과 달리, 산업용 제품은 특정 생산라인이나 사업장 단위로 공급되며, 초기 현장 검증 이후 다른 공장과 지역으로 확대될 수 있다. 이에 따라 대형 고객사 확보는 단기 매출 증가뿐 아니라 반복 발주와 사업장 간 확산으로 이어질 가능성이 있다.

결국 산업용 통신 시장의 핵심 경쟁력은 범용 무전기보다 많은 기능을 제공하는 데 그치지 않고, 소음과 통신 음영이 존재하는 현장에서 안정적인 다자간 통신을 구현하는 능력에 있다. 이러한 특성은 레저 시장에서 축적한 통신 기술을 활용할 수 있으면서도, 장기 고객관계와 대량 공급이 가능한 B2B 시장이라는 점에서 새로운 성장 기회를 제공한다.

로봇 통신: 자동화 확산이 만드는 신규 통신 수요

한편, 로봇 통신은 제조·물류 자동화가 확대되면서 새롭게 부상하는 전방 시장이다. 인건비 상승과 노동력 부족, 온라인 유통 확대를 배경으로 물류센터와 제조 현장에서는 자율이동로봇(AMR), 운반로봇, 청소·배송·순찰 로봇의 도입이 증가하고 있다.

로봇 도입의 확산 추세는 국제로봇연맹(IFR) 통계에서 확인된다. IFR에 따르면 2024년 전 세계 산업용 로봇 설치 대수는 54만 2천 대로 10년 전의 두 배를 상회했으며, 4년 연속 50만 대를 넘어섰다. 전 세계에서 가동 중인 산업용 로봇은 466만 대로 전년 대비 9% 증가했다. IFR은 2025년 설치 대수가 57만 5천 대로 6% 증가하고, 2028년에는 연간 70만 대를 상회할 것으로 전망한다. 서비스 로봇 역시 2024년 전문 서비스용 판매가 전년 대비 9% 증가한 19만 9천 대 이상으로 집계됐다. 현장에서 가동되는 로봇의 절대 수가 지속 증가하고 있다는 점은, 이들을 연결하는 통신 수요의 저변이 확대되고 있음을 시사한다.

초기 자동화 시장에서는 개별 로봇의 이동 성능과 적재 능력이 중요했으나, 로봇 도입 대수가 증가할수록 핵심 과제는 여러 로봇을 동시에 운영하고 작업자 및 기존 시스템과 연결하는 방향으로 이동한다. 동일 공간에서 복수의 로봇이 작동하면 이동 경로 충돌, 작업 우선순위 조정, 충전 시점 관리 및 장애 대응이 필요하다. 이에 따라 개별 로봇의 자율주행 기술뿐 아니라 다수 로봇을 통합 관리하는 플릿 관리, 관제 플랫폼 및 통신 인터페이스의 중요성이 커지고 있다.

로봇 현장의 통신은 크게 세 가지 층위로 구분할 수 있다. 첫째는 로봇과 관제시스템 간 데이터 통신이다. 관제시스템은 로봇의 위치와 배터리 상태, 작업 진행 상황을 수집하고 새로운 작업을 배정한다. 둘째는 로봇 간 통신이다. 동일 작업공간에 있는 로봇은 이동 경로와 작업 상태를 공유해 충돌과 중복 작업을 방지해야 한다. 셋째는 작업자와 로봇 간 통신이다. 작업자는 로봇에 작업을 지시하거나 장애 발생 시 개입해야 하며, 로봇은 작업 완료나 예외 상황을 현장 작업자에게 전달해야 한다.

특히 작업자와 로봇 간 협업은 기존 로봇 관제 시스템이 충분히 해결하지 못한 영역이다. 현재 다수의 관제 플랫폼은 화면 기반의 작업 배정과 상태 모니터링에 초점을 맞추고 있으나, 소음이 큰 물류센터나 제조 현장에서 작업자가 화면을 지속적으로 확인하기는 어렵다. 음성 기반 통신이 결합될 경우 작업자는 손을 사용하지 않고 로봇에 지시하거나 상태를 확인할 수 있어, 현장 대응 속도와 작업 효율을 높일 수 있다.

로봇 통신 시장의 성장 동력은 하드웨어 판매보다 소프트웨어와 솔루션 영역에서 더욱 크게 나타날 가능성이 있다. 복수의 조사기관은 향후 AMR 시장에서 내비게이션과 플릿 관리, 운영 최적화를 담당하는 소프트웨어·서비스 부문이 가장 빠르게 성장할 것으로 전망한다. 실제로 로봇 제조사는 자율주행 하드웨어를 공급하지만, 현장에서는 창고관리시스템(WMS), 로봇관제시스템(WCS), 전사 시스템 및 작업자 단말을 함께 연동해야 한다. 이 과정에서 통신 모듈, 소프트웨어 인터페이스, 관제 연동 및 운영 최적화 솔루션의 부가가치가 확대된다. 로봇 종류와 제조사가 다양해질수록 서로 다른 통신 규격과 운영시스템을 연결하는 통합 역량도 중요해질 전망이다.

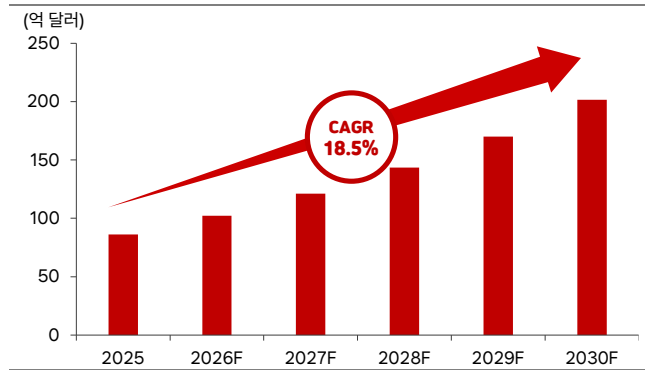
다만 메시 통신이 기존 산업용 와이파이, 5G 특화망이나 일반 무선 네트워크를 전면적으로 대체한다고 보기는 어렵다. 대용량 영상과 센서 데이터를 전송하는 로봇 관제에는 고속 데이터망이 필요하며, 메시 통신은 작업자와 로봇 간 음성 통신이나 통신 음성 보완, 현장 그룹 커뮤니케이션 등 특정 기능을 담당할 가능성이 높다. 따라서 로봇 통신 시장에서의 기회는 전체 데이터 통신망을 대체하는 데 있기보다, 기존 관제망 위에 작업자·로봇 간 실시간 협업 기능을 추가하는 통신 레이어로 접근하는 것이 타당하다.

산업용·로봇 통신 시장의 구조적 변화는 통신 대상과 사업 영역의 확장으로 요약된다. 기존 웨어러블 통신기기가 사람과 사람을 연결했다면, 산업 자동화가 진행될수록 통신 범위는 작업자와 로봇, 로봇과 관제시스템, 나아가 로봇 간 협업으로 넓어진다. 이에 따라 통신기기 업체의 역할도 완제품 판매에서 통신 모듈, 소프트웨어 인터페이스 및 관제 연동 기능을 제공하는 방향으로 확장될 수 있다.

사람 중심 통신에서 작업자·로봇 협업 통신으로 확장

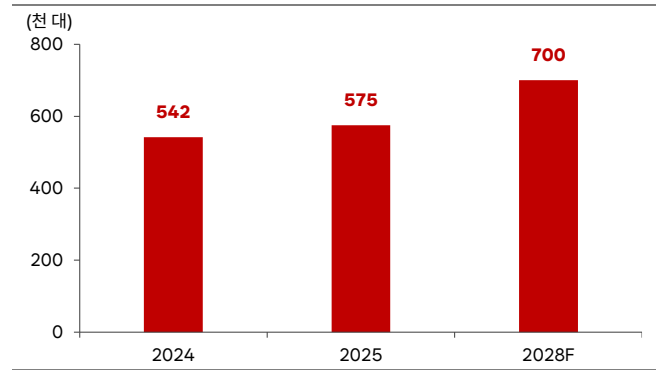
다만 산업용·로봇 통신은 레저 시장보다 고객 인증과 시스템 연동에 긴 시간이 필요하다. 고객사별 작업 프로세스와 기존 IT·관제 환경이 상이해 표준 제품만으로 대응하기 어렵고, 현장 실증 이후에도 실제 공급계약과 양산 적용까지 상당한 시간이 소요될 수 있다. 따라서 시장 성장성 자체보다 고객사 레퍼런스, 대규모 공급계약, 관제 플랫폼과의 연동 여부를 중심으로 사업화 진척을 판단할 필요가 있다.

연결된 작업자(Connected Worker) 시장 규모 전망



자료: MarketsandMarkets, 한국IR협회의 기업리서치센터

전 세계 산업용 로봇 연간 설치 대수 전망



자료: 세나테크놀로지, 한국IR협회의 기업리서치센터



투자포인트

1 고부가 신제품이 견인하는 본업 재성장과 인접 레저 시장 확장

사이클링·스노우 스포츠 등으로 전방 산업 확대 중

세나테크놀로지는 스마트헬멧 판매 확대와 플래그십 인터콤 60S EVO 출시를 기반으로 주력 사업인 모터사이클 부분의 외형과 수익성이 동시에 개선되고 있다. 여기에 모터사이클 시장에서 검증된 메시 기반 팀 커뮤니케이션 기술을 사이클링과 스노우 스포츠로 확장하면서 성장 영역도 인접 레저 시장으로 넓어지고 있다. 전방 모터사이클·헬멧 시장의 수요가 부진한 상황에서도 실적이 증가하고 있다는 점은 시장 회복보다 제품 경쟁력 강화와 고부가 제품 믹스 변화가 성장을 견인하고 있음을 보여준다.

스마트헬멧은 스피커·마이크와 통신 모듈을 헬멧 내부에 통합한 제품으로, 자체 브랜드 완제품과 Harley-Davidson-BMW Motorrad 등 글로벌 모터사이클 브랜드 및 SHOEI 등 헬멧 브랜드에 공급하는 ODM 제품으로 구성된다. 출시 2년 차인 세나의 스마트헬멧은 2025년 약 6만 대가 판매되며 전사 매출의 약 10%를 차지한 것으로 파악된다. 2026년 2분기에도 판매 호조가 이어지면서 전사 매출 비중이 약 16%까지 상승했으며, 연간 판매량은 약 9만 대 수준으로 증가할 것으로 예상된다. 이러한 성장세가 지속될 경우 2027년에는 판매량이 연간 생산능력인 약 15만 대에 근접하며 모터사이클 부분의 외형 성장을 견인하는 핵심 제품군으로 자리 잡을 전망이다.

스마트헬멧의 경쟁력은 자체 브랜드와 ODM 양측에서 확인되고 있다. 자체 브랜드 제품은 글로벌 전문 헬멧 대비 높은 가격 경쟁력을 갖추면서 세나의 메시 통신 기능을 기본 탑재하고 있어, 헬멧과 인터콤을 별도로 구매하는 기존 방식보다 가격과 설치 편의성이 개선된다. ODM 시장에서도 세나 통신 기능의 탑재 여부가 완제품 헬멧의 차별화 요소로 자리 잡고 있다. 기존 헬멧 시장이 부진한 상황에서도 통신 기능을 내장한 제품 수요가 증가하고 있다는 점은 스마트헬멧 성장이 단순한 헬멧 시장 확대보다 통신 기능 내장형 헬멧의 침투율 상승에서 비롯되고 있음을 시사한다.

2026년 5월 출시한 60SEVO도 본업의 제품 믹스 개선을 견인하고 있다. 60SEVO는 기존 60S의 후속 플래그십 인터콤으로, Mesh Intercom 3.0과 셀룰러망을 활용하는 Wave Intercom, Sound by Bose를 적용한 프리미엄 제품이다. 기존 제품 대비 약 14% 높은 판매단가가 적용되면서 교체 수요를 자극하는 동시에 모터사이클 부분의 평균판매가격 상승에도 기여하고 있다. 2Q26 모터사이클 부문 매출은 642억 원으로 전년 동기 대비 40.2% 증가했으며, 스마트헬멧 판매 확대와 60S EVO의 높은 판매단가가 맞물리면서 외형 성장과 제품 믹스 개선이 동시에 나타난 것으로 판단된다. 이에 따라 2Q26 매출총이익률은 51.0%로 기존 40%대 대비 상승했으며, 영업이익은 180억 원으로 전년 동기 대비 127.7% 증가해 영업이익률 23.9%를 기록했다. 비용 증가에도 이익 증가율이 매출 증가율을 크게 상회했다는 점은 고마진 제품 확대와 외형 성장에 따른 영업레버리지의 본격화되고 있음을 보여준다.

동사의 성장 전략은 모터사이클 본업의 고부가 제품 확대에 그치지 않는다. 모터사이클 시장에서 축적한 메시 기반 팀 커뮤니케이션 기술과 제품 개발 역량을 사이클링·스노우 스포츠 등 인접 레저 시장으로 확장하고 있다. 이들 시장은 활동 중 일반 통신기기를 사용하기 어렵고, 그룹 참여자 간 실시간 소통과 안전 정보 공유가 필요하다는 점에서 모터사이클과 유사한 통신 수요를 갖는다. 동사는 기존 메시 통신 기술과 사용자 인터페이스, 글로벌 유통망을 활용해 새로운

레저용 팀 커뮤니케이션 시장을 개척하고 있다.

인접 레저 시장 가운데 사이클링은 이미 실적 기여가 확인되고 있는 핵심 영역이다. 동사는 초경량 사이클링 전용 인터콤 BiKom 20과 통신 기능을 내장한 U1-S1 스마트헬멧을 중심으로 시장을 확대하고 있다. 사이클링에서는 통신기기 사용이 아직 보편화되지 않았으나, 장거리 그룹 라이딩과 대형 대회에서는 선두·후미 간 상황 공유, 도로 위험 알림 및 그룹 이탈 대응을 위한 실시간 통신의 필요성이 높다. 동사는 북미 Gran Fondo National Series와 국내 설악 그란폰도, 프랑스 사이클링 행사 등에서 참가자와 운영진이 제품을 실제 주행과 안전 관리에 사용하도록 하며 제품의 효용과 통신 안정성을 검증하고 있다. 이러한 현장 중심의 시장 개척에 힘입어 사이클·아웃도어 부문 매출은 2Q25 47억 원에서 2Q26 74억 원으로 57.6% 증가하며 역대 최대 분기 매출을 기록했다. 사이클링 사업이 장기적인 잠재 시장을 넘어 전사 외형 성장을 보완하는 실질적인 사업으로 전환되고 있는 것이다.

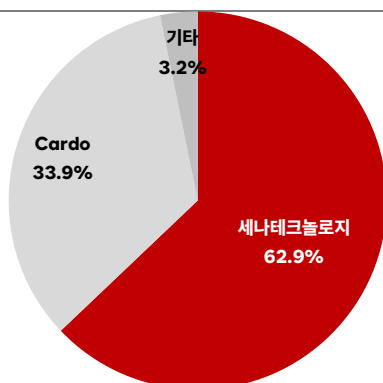
스노우 스포츠는 겨울철 계절성을 보완할 수 있는 신규 성장 영역이다. 동사는 2026년 1월 메시 통신 기능을 내장한 스마트헬멧 Latitude S2와 헬멧 외부에 부착하는 독립형 통신기기 Summit X를 출시하며 시장 진입을 본격화했다. 모터사이클과 사이클링 수요가 봄·여름에 집중되는 반면 스노우 스포츠는 4분기부터 성수기에 진입하므로, 판매 확대 시 기존 레저 사업의 비수기 실적 변동성을 완화할 수 있을 전망이다. 본업에서 축적한 메시 통신 기술과 글로벌 유통망을 재활용할 수 있다는 점에서 인접 레저 시장 확장에 따른 기술·판매 리스크도 상대적으로 낮은 것으로 판단된다.

모터사이클용 팀 커뮤니케이션 글로벌 1위 브랜드 'SENA'



자료: 세나테크놀로지, 한국IR협회의 기업리서치센터

2025년 브랜드 인기도 1위 달성



자료: 세나테크놀로지, 한국IR협회의 기업리서치센터

7년 연속 통신 시스템 1위 브랜드로 선정



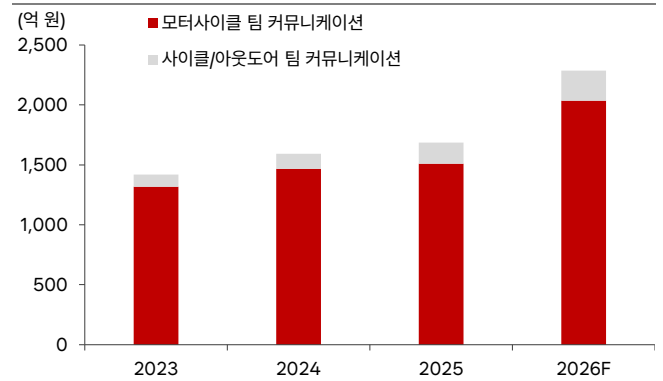
자료: 세나테크놀로지, 한국IR협회의 기업리서치센터

모터사이클 및 인접 레저 시장으로 팀 커뮤니케이션 수요 확장

 모터사이클	- 소독 수준 향상으로 레저 중심 라이프 스타일 확대 - 스포츠형 모터사이클 수요 증가
 사이클링	- 건강 및 친환경 트렌드 확산 - 동호회 등 그룹 활동 확대로 팀 커뮤니케이션 기기 수요 증가
 스노우 스포츠	- 안전 장치 및 팀 커뮤니케이션 기기의 필수화 - 고소득자 중심 자연설 산악 스포츠 활동 확산
 해양 스포츠	- 해양 레저 및 관광 산업 성장 - 해양 안전 규제 강화로 통신 장비 활용 증가
 산업현장	- 산업 안전 규제 강화 및 보호장비 수요 증가 - 디지털 전환으로 팀 커뮤니케이션 기기 수요 확대

자료: 세나테크놀로지, 한국IR협회의 기업리서치센터

모터사이클, 사이클/아웃도어 부문 매출 추이



자료: 세나테크놀로지, 한국IR협회의 기업리서치센터

산업용 작업그룹 통신의 고성장, AI 데이터센터로 넓어지는 적용처

세나테크놀로지는 모터사이클 시장에서 검증한 메시 기반 팀 커뮤니케이션 기술을 산업 현장으로 확장하며 레저 중심의 매출 구조를 다변화하고 있다. 산업현장용 매출은 2024년 47억 원에서 2025년 79억 원으로 68.9% 증가했으며, 2026년에는 109억 원으로 전년 대비 37.8% 성장할 것으로 추정된다. 전사 매출 비중은 아직 약 4.5%에 불과하지만, 건설·조선·석유화학에서 AI 데이터센터와 하이테크 제조시설로 적용처가 넓어지고 있다는 점에서 중장기 성장 여력은 높은 것으로 판단된다.

산업용 작업그룹 통신은 소음과 통신 음영이 존재하고 작업자의 양손 사용이 제한되는 현장에서 기존 무전기를 대체하고 있다. 무전기는 버튼을 누른 상태에서 한 명씩 순차적으로 대화해야 하는 반면, 세나의 메시 인터콤은 별도의 통신 인프라 없이 다수의 작업자를 연결하고 핸드프리 방식의 실시간 양방향 통신을 지원한다. 청력 보호 기능까지 통합되어 작업자는 귀를 보호하면서 장비 조작을 중단하지 않고 위험 상황과 작업 진행 상태를 공유할 수 있다. 동사는 900MHz 기반 장거리 통신을 적용해 금속 구조물과 장애물이 많은 제조·건설 현장까지 대응 영역을 확대하고 있다.

산업용 제품은 안전성과 내구성에 대한 요구가 높은 만큼 모터사이클용 제품보다 높은 가격대를 형성한다. 회사 인터뷰 기준 고사양 산업용 제품의 판매가격은 약 80만 원으로 모터사이클 제품 약 40만 원의 두 배에 가깝다. 통신 기능 외에도 청력 보호, 방진·방수, 안전모 호환성과 장시간 작업을 위한 내구성이 추가되기 때문이다. 이에 따라 산업용 매출 확대는 전사 외형 성장뿐 아니라 평균판매가격과 제품 믹스 개선에도 긍정적으로 작용할 전망이다.

판매 구조도 일반적인 산업 장비 사업과 차이가 있다. 동사는 고객별 전용 장비를 개발해 대규모 프로젝트로 일괄 납품하기보다 Tufftalk, CAST, MeshPort 등 표준화된 제품을 온라인과 지역 유통채널에 공급하고, 고객이 작업환경과 인원에 맞춰 필요한 성능과 수량을 선택하도록 하고 있다. 최종 사용자는 기업이지만 판매 방식은 모터사이클 제품과 유사한 표준제품 유통 구조에 가깝다. 따라서 단일 대형 계약 여부보다는 표준제품의 판매채널 확대와 적용 산업·사업장 증가가 산업용 부문의 중장기 성장을 좌우할 것으로 판단된다. Flex를 통한 위탁생산은 이러한 판매 구조의 직접적인 원인이라기보다, 수요 증가에 자체 설비 부담 없이 대응할 수 있는 공급 기반으로 작용한다.

산업 현장에서의 경쟁력은 글로벌 고객사 레퍼런스를 통해 확인되고 있다. 테슬라 독일 기가팩토리는 복수의 통신 제품을 검토한 뒤 세나 제품을 채택했으며, STIHL과 Sherrilltree 등 벌목·조경 장비 업체에도 제품이 공급되고 있다. 이는 대형 제조시설과 임업 현장에서 연결 안정성과 사용 편의성을 검증받았다는 의미가 있다. 최근에는 건설·조선·석유화학뿐 아니라 AI 데이터센터와 반도체·전자 등 하이테크 제조 현장에서도 수요가 증가하고 있는 것으로 파악된다. 데이터센터와 첨단 제조시설은 냉각·전력·생산설비가 복잡하게 배치되고 다수의 작업조가 동시에 투입되기 때문에, 핸드프리 다자간 통신의 활용도가 높은 영역이다.

산업용 매출 확대는 전사 실적의 계절성을 완화하는 효과도 기대된다. 모터사이클과 사이클·아웃도어 제품은 북반구의 봄·여름 라이딩 시즌과 날씨에 따라 판매 변동성이 나타나는 반면, 제조공장과 데이터센터, 건설·조선·석유화학 현장의 통신 수요는 연중 운영 및 작업 일정에 연동된다. 높은 제품단가와 적용처 확대, 레저 사업과 차별화된 수요 시기를 고려하면 산업용 작업그룹 통신은 전사 외형과 제품 믹스를 개선하는 동시에 분기별 실적 변동성을 낮추는 두 번째 실적

축으로 자리 잡을 전망이다.

테슬라 기가 팩토리 검증 이력 보유



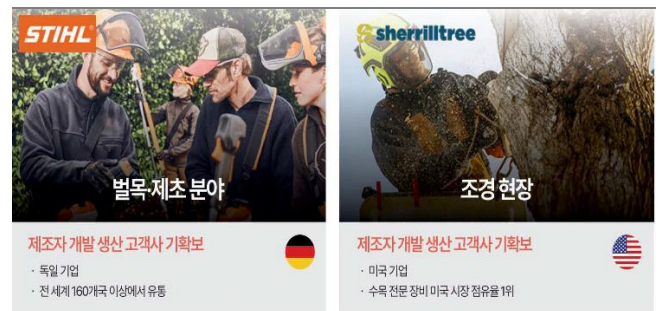
자료: 세나테크놀로지, 한국IR협회의 기업리서치센터

900MHz 기반 장거리 산업용 무선 인터콤 제품 개발



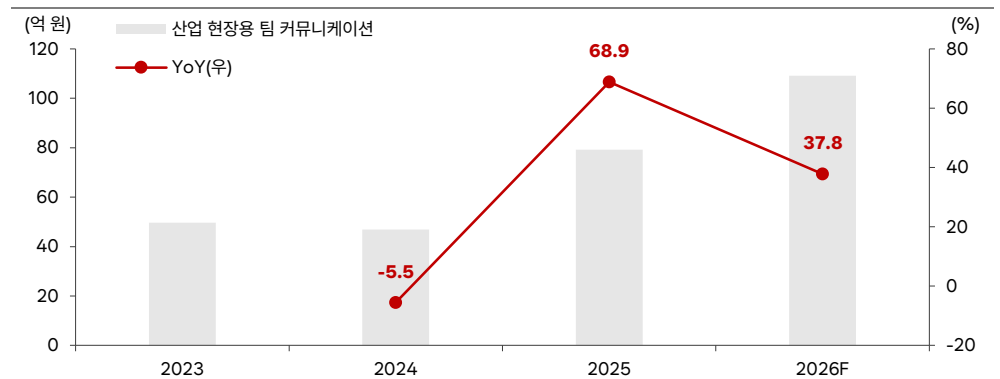
자료: 세나테크놀로지, 한국IR협회의 기업리서치센터

산업별 선도 기업과 긴밀한 파트너십 구축



자료: 세나테크놀로지, 한국IR협회의 기업리서치센터

산업 현장용 팀 커뮤니케이션 매출 및 YoY 추이



자료: 세나테크놀로지, 한국IR협회의 기업리서치센터

3 작업자·로봇 협업 통신으로 확장, 피지컬 AI 시대의 중장기 성장 옵션

중장기적으로 피지컬 AI의 수혜도 가능할 전망

산업용 작업그룹 통신의 연결 대상이 작업자에서 로봇으로 확대되면서 동사의 사업 영역도 로봇 시장으로 확장되고 있다. 로봇 도입이 증가하는 제조·물류·병원 현장에서는 작업자와 복수 로봇, 관제시스템 간 실시간 지시와 상태 공유가 필요하다. 동사는 기존 메시·셀룰러 기반 통신 기술을 이러한 협업 환경에 적용하고 있으며, 2027년 캐디 로봇 상용화를 시작으로 물류·서비스 로봇 통신까지 적용 범위를 넓힐 전망이다.

가장 빠른 사업화 대상은 자율주행 골프 캐디 로봇이다. 동사는 2025년 9월 로봇연구소를 설립하고 같은 해 11월 AI 자율주행과 3D Depth Camera를 기반으로 골퍼를 추종하며 골프백을 운반하는 캐디 로봇을 공개했다. 예상 판매가격은 대당 약 400만~500만 원이며, 2027년 1분기부터 국내 골프장을 대상으로 공급을 시작하는 것을 목표로 양산을 준비하고 있다. 기존 통신기기보다 단가가 높고 골프장 단위로 복수 제품이 도입될 수 있어, 초도 공급 규모에 따라 의미 있는 신규 매출이 발생할 가능성이 있다.

국내 골프장에서는 캐디 인력 부족과 인건비 상승이 로봇 도입의 경제성을 높이고 있다. 캐디 로봇은 인간 캐디를 완전히 대체하기보다 골프백 운반과 이동 지원 등 반복 업무를 자동화해 인력 효율을 높이거나 노캐디 운영을 지원하는 방식으로 활용될 가능성이 높다. 골프장은 이동 경로가 비교적 정형화돼 있고 동일 공간에서 반복 운행이 이뤄진다는 점에서도 서비스 로봇의 초기 상용화에 적합하다. 국내 골프장 중심의 B2B 공급 이후에는 개인 골퍼가 전용 운반기기를 직접 구매하는 북미 B2C 시장으로 확장할 계획이며, 기존 북미 유통망과 온라인 판매 역량도 시장 진입 부담을 낮추는 요소이다.

로봇 커뮤니케이션 시장으로 확장할 수 있는 기술적 기반은 Mesh Intercom 3.0과 셀룰러 기반 Wave Intercom의 결합 구조이다. 근거리에서는 메시 통신을 활용해 작업자와 복수 로봇을 하나의 작업그룹으로 연결하고, 원거리 또는 사업장 간 통신에는 셀룰러망을 활용해 통신 범위의 제약을 보완할 수 있다. 이를 통해 사용자는 로봇의 위치와 상태를 확인하고 호출·정지·복귀 등의 명령을 전달할 수 있으며, 로봇은 작업 완료나 장애 상황을 실시간으로 알릴 수 있다. 캐디 로봇은 단순 운반기기가 아니라 동사의 통신 기술이 탑재되는 새로운 연결 단말이며, 향후 완제품 판매 이후 통신 서비스와 소프트웨어 매출로 수익모델이 확대될 가능성도 존재한다.

두 번째 확장 영역은 물류센터용 자율이동로봇이다. 대규모 고정식 자동화 설비를 도입하기 어려운 중소형 물류센터에서는 기존 작업 프로세스를 유지하면서 운반 업무의 일부를 AMR로 대체하려는 수요가 존재한다. 동사는 2026년 2월 핼즈와 물류센터용 AMR 사업 협력을 시작했으며, 핼즈가 확보한 약 500개 물류센터 고객사를 초기 실증과 판매 기반으로 활용할 계획이다. 동사의 차별화 가능성은 로봇 하드웨어 자체보다 작업자·로봇·관제시스템을 하나의 작업그룹으로 연결하는 데 있다. 음성 인터페이스가 적용되면 작업자는 화면을 지속적으로 확인하지 않고도 로봇에 업무를 지시하고 작업 완료·장애·배터리 상태를 전달받을 수 있다.

병원과 대형시설의 서비스 로봇 통신도 후속 확장 영역이다. 동사는 2026년 4월 클로봇과 로봇·작업자 간 음성 통신 솔루션 개발을 위한 업무협약을 체결했다. 클로봇의 CROMS가 복수 제조사의 안내·청소·이송·순찰 로봇을 통합 관제

한다면, 세나는 기존 관제시스템 위에 작업자와 로봇을 연결하는 음성·그룹 통신 인터페이스를 제공할 수 있다. 모든 로봇과 관제시스템을 직접 개발하지 않고도 기존 로봇 플랫폼에 작업그룹 커뮤니케이션 레이어를 추가하는 방식으로 적용 시장을 확대할 수 있는 구조이다.

동사의 로봇 사업은 단계적으로 캐디 로봇 완제품 판매에서 매출이 시작되고, 중장기에는 물류·서비스 로봇용 통신 모듈, 셀룰러 연결 서비스 및 관제 연동 소프트웨어로 부가가치가 확대될 전망이다. 현재 2026년 실적 추정에는 로봇 매출이 반영돼 있지 않으며, 국내 캐디 로봇의 초도 공급 대수와 생산능력, 판매·렌탈 방식 및 복미 인증·사후관리 체계는 추가 확인이 필요하다. 따라서 로봇 사업의 가치는 2027년 1분기 캐디 로봇의 실제 출하와 매출 인식이 확인되는 시점부터 단계적으로 반영하는 것이 타당하다. 이후 작업자-로봇-관제시스템을 연결하는 통신 솔루션으로 확장될 경우 동사의 중장기 기업가치 재평가 요인으로 작용할 전망이다.

세나테크놀로지 로봇 사업의 상용화 추진 경과

시점	사업 진행
2025년 9월	세나테크놀로지 로봇연구소 신설
2025년 11월	세나테크놀로지 자율주행 골프 캐디 '드론캐디 로버' 공개
2026년 2월	핀즈(소핑몰 통합관리 솔루션)와 물류센터용 자율이동로봇 사업 협력
2026년 4월	클로봇(로봇 관제 솔루션)과 로봇·작업자 간 음성 통신 솔루션 개발 MOU
중장기	세나테크놀로지 물류·서비스 로봇 실증 및 공급계약 전환 추진

자료: 세나테크놀로지, 한국IR협의회 기업리서치센터

세나 드론캐디 로버

SENA DRONECADDY ROVER

스마트한 플레이, 모든 순간을 기록하세요!

자율주행
인공지능 기반 자율주행 시스템 탑재, 복잡한 코스도 쉽게 주행 가능

리치 코디
원격 조작 가능, 실시간 모니터링 및 제어 가능

자율주행 골프 트롤리
스마트한 플레이, 모든 순간을 기록하세요!

특수적인 기능
자율주행, 리치 코디, 골프 트롤리, 실시간 모니터링 및 제어 가능

전체 모델
개인 전용 모델, 기업 전용 모델, 클라우드 모델

자료: 세나테크놀로지, 한국IR협의회 기업리서치센터

핀즈의 물류 솔루션 · 고객 기반, AMR 초기 판매 채널로 활용 가능

2 이지어드민
이지어드민: 판매자의 주문·재고·배송을 한 곳에서 통합 관리하는 이지어드민 운영 솔루션

goodsFLOW
굿스플로: 소싱물과 배송사별 연결해 물류 흐름을 자동화하는 e-Logistics 플랫폼

GLOBOX
글로박스: 창고 연결부터 창고운영시스템과 창고 로봇까지 창고 운영을 위한 통합 물류 서비스

고객사 수: 9,800+
연간 주문 수: 4.2억
연간 거래액: 9조 5,000억

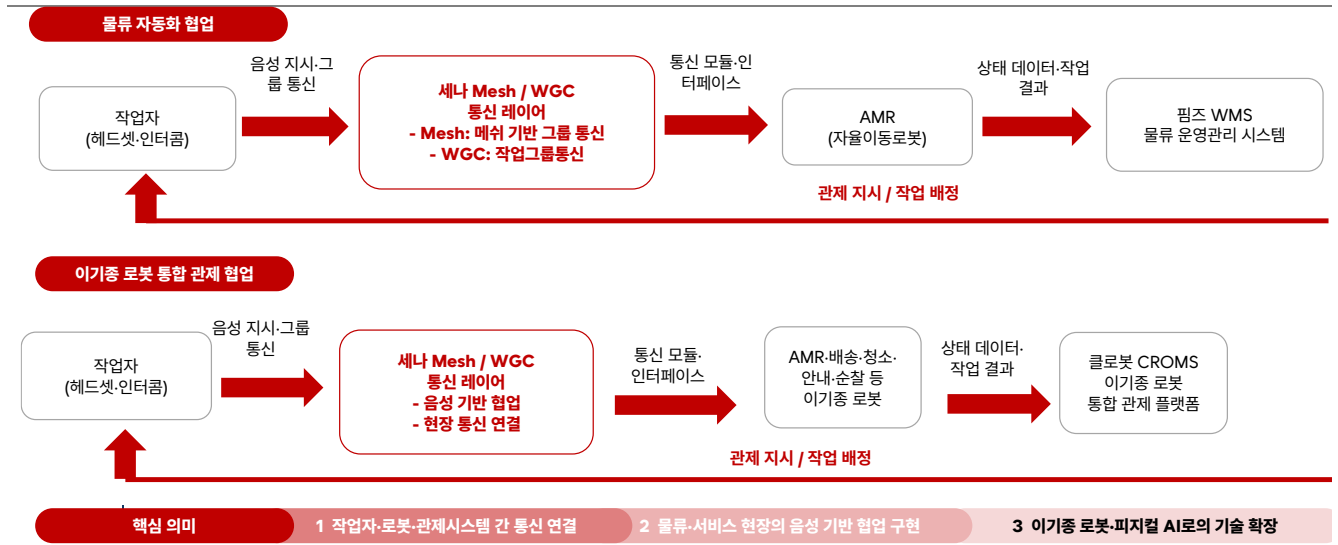
자료: 핀즈, 한국IR협의회 기업리서치센터

클로봇 CROMS, 범용 로봇 관제 대비 차별화된 통합 관제 역량

구분	CROMS	일반적인 관제 시스템
관제 대상	다양한 브랜드 / 이기종 통합 지원	특정 브랜드 / 자사 로봇만 지원
운영 기능	실시간 경로 최적화 + 충돌방지 지원 외부 시스템(MES)과 연계하여 작업 수행 및 결과 리포트 생성 엘리베이터, 자동문 등 외부 장치를 제어하면서 로봇 주행 및 작업 수행	단순 위치 모니터링
구축 방식	클라우드 / 로컬 모두 유연한 구축 가능	로컬 서버 설치만 가능
데이터 활용	운영 리포트 생성 시뮬레이터 및 리플레이 기능 제공	운영 현황만 표출
확장성	다양한 환경, 다양한 로봇 자유롭게 연동	추가 로봇 / 산업군 적용 한계
검증 사례	제조 공장, 안내, 순찰, 서빙, 방역 등 다양한 산업군에 적용	일부 특정 산업군 한정

자료: 클로봇, 한국IR협의회 기업리서치센터

세나 메시 통신 기술의 물류 · 이기종 로봇 관제 적용 개념도



주: 공개된 업무협약 및 각 사 솔루션을 바탕으로 예상한 적용 구조이며, 실제 상용화 구조와는 차이가 발생할 수 있음
 자료: 세나테크놀로지, 핀즈, 클로봇, 한국IR협회의 기업리서치센터

실적 추이 및 전망

2026년 상반기 리뷰

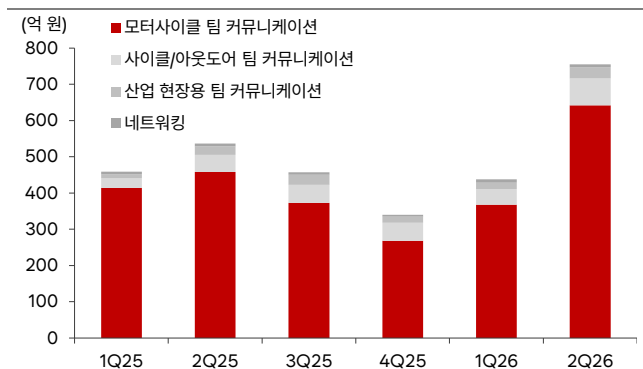
2026년 상반기 세나테크놀로지는 연결 기준 매출액 1,193억 원(YoY +19.8%), 영업이익 218억 원(YoY +55.7%, OPM 18.3%)을 기록했다. 특히 상반기 영업이익(218억 원)은 2025년 연간 영업이익(163억 원)을 이미 상회하는 수준이다. 분기별로는 1분기 부진 이후 2분기 실적이 큰 폭으로 개선되는 흐름을 보였다.

1분기 매출액은 438억 원(YoY -4.3%)으로 전년 수준에 소폭 미치지 못했다. 부문별로는 주력인 모터사이클용이 368억 원(YoY -11.2%)으로 계절적 비수기와 수요 약세의 영향을 받은 반면, 사이클/아웃도어용(43억 원, YoY +63.0%)과 산업현장용(17억 원, YoY +79.3%)은 고성장을 이어갔다. 3월 이후 수요가 회복되며 영업이익은 38억 원(YoY -36.8%, OPM 8.8%)으로 4Q25(영업이익 -32억 원)대비 흑자전환했다. 다만 판매비가 169억 원(YoY +19.3%)으로 증가했는데, 이는 상장 이후 확대된 글로벌 마케팅비(YoY +136.7%)와 로봇연구소 신설 등에 따른 인건비(YoY +18.7%) 증가에 기인한다.

2분기에는 전 부문이 외형 성장을 나타냈다. 매출액은 755억 원(YoY +40.3%, QoQ +72.0%)을 기록했는데, 특히 주력인 모터사이클용이 642억 원(YoY +40.2%, QoQ +74.5%)으로 성장을 주도했다. 성수기 시즌에 돌입하며 Harley-Davidson, SHOEI 등 주요 고객사 재고 정상화에 따른 재고 확충 수요와 2026년 5월에 출시한 신제품 60S EVO의 ASP 증가가 크게 기인한 것으로 파악된다. 사이클/아웃도어용은 글로벌 사이클링 전문 대회 스폰서십 참여 효과로 최대 분기 매출인 74억 원(YoY +57.6%)을 기록했고, 산업현장용도 31억 원(YoY +28.2%)으로 확대됐다. 결국 신사업 부문이 고성장을 지속하는 가운데, 성수기를 맞은 본업이 실적 반등을 이끈 것으로 판단된다.

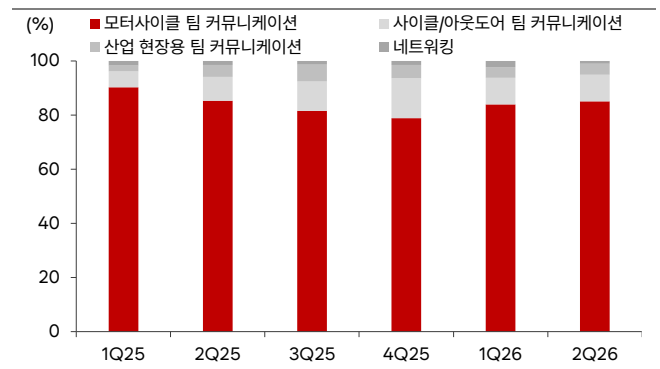
2분기 수익성 개선 폭은 외형 성장을 크게 상회했다. 영업이익은 180억 원(YoY +127.7%, QoQ +367.9%), 영업이익률은 23.9%로 전분기(8.8%) 대비 크게 상승했다. 특히 이는 고마진 신제품(기존 대비 14%의 단가 인상) 중심의 믹스 개선으로 매출총이익률이 기존 40%대에서 2Q26 51.0%를 기록하며 역대 최대치를 기록했다. 인건비·연구개발비·마케팅비 등 비용이 지속 증가하는 가운데에도 수익성이 개선된 점은, 상장 이후 확대된 선제적 비용이 매출 성장으로 전환되는 레버리지가 나타나기 시작했음을 시사하는 것으로 판단된다.

분기별 매출 추이



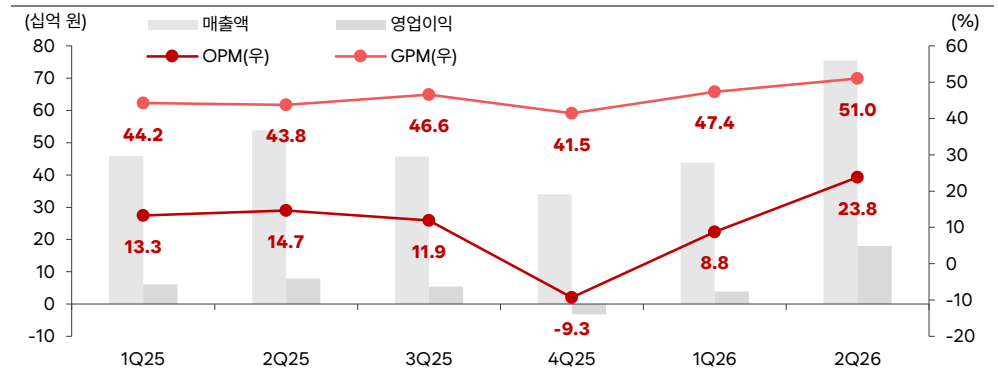
자료: 세나테크놀로지, 한국IR협의회 기업리서치센터

분기별 매출 비중 추이



자료: 세나테크놀로지, 한국IR협의회 기업리서치센터

분기별 매출액, 영업이익, OPM, GPM 추이



자료: 세나테크놀로지, 한국IR협회의 기업리서치센터

2026년 실적 전망

동사의 2026년 연결 매출액은 2,428억 원(YoY +35.4%), 영업이익은 388억 원(YoY +138.5%)으로 전망된다. 특히 영업이익률은 2025년 9.1%에서 16.0%로 큰 폭 개선되는데, 이는 상반기 실적이 확정된 가운데 하반기에도 이익 창출 기조가 이어질 것으로 예상되기 때문이다. 2026년은 외형 성장과 수익성 개선이 동반되는 국면으로 판단된다.

하반기 실적은 상반기 대비 완만하게 둔화되나, 전년 동기 대비로는 큰 폭의 성장을 지속할 것으로 전망된다. 3분기 매출은 678억 원(YoY +48.4%)으로 추정되는데, 이는 계절적으로 2분기보다 낮으나 신제품 침투 효과가 하락 폭을 제한하는 것으로 가정한 결과다. 특히 사이클/아웃도어용은 3분기가 계절적 성수기에 해당해 78억 원으로 2분기 수준을 상회할 것으로 보인다. 4분기 매출은 557억 원으로 계절적 비수기 진입에 따라 둔화되나, 영업적자를 기록했던 전년(4Q25 340억 원) 대비로는 크게 개선될 것으로 전망된다.

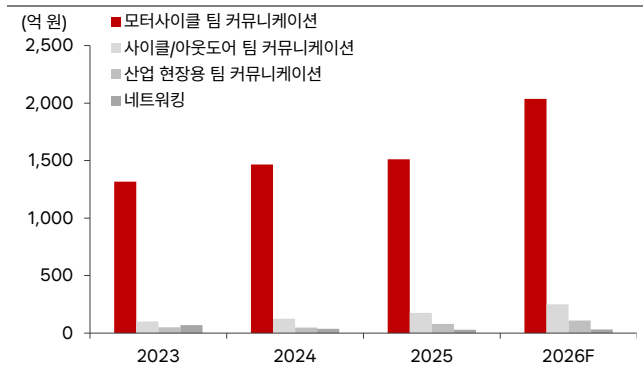
수익성 측면에서는 이익률이 2분기 정점에서 점진적으로 정상화될 것으로 전망된다. 하반기로 갈수록 매출이 계절적으로 감소(2분기 755억 → 4분기 557억)하는 가운데, 마케팅비-인건비 등 고정비 성격의 판관비 부담이 상대적으로 커지기 때문이다. 이에 영업이익률은 3분기 15.3%, 4분기 11.8%로 낮아질 것으로 전망된다. 다만 4분기에도 두 자릿수 이익률을 유지해, 영업적자를 기록했던 전년대와 같은 국면으로 회귀하지는 않을 것으로 판단된다.

연간 수익성 개선은 두 축에서 비롯되는 것으로 판단된다. 첫째, 매출총이익률은 2025년 44.2%에서 2026년 47.8%로 상승할 것으로 전망된다. 이는 상반기의 고마진 신제품 믹스가 연간 실적에 반영되는 가운데, 북미 물류센터 이전에 따른 운송비·관세 절감이 원가 구조를 구조적으로 개선하기 때문이다. 다만 상반기의 50%대 매출총이익률은 일시적 정점일 수 있어, 연간으로는 47%대 후반으로 보수적으로 가정했다.

둘째, 판관비율은 2025년 35.1%에서 2026년 31.8%로 하락할 것으로 전망된다. 특히 판관비 절대액은 마케팅비와 로봇연구소 관련 인건비 등의 지속으로 증가(629억→773억)하나, 외형이 더 빠르게 확대되며 판관비율은 오히려 하락할 것으로 전망된다. 결국 이는 상장 이후 확대된 선제적 비용이 매출 성장으로 회수되는 레버리지 효과로 판단되며, 매출총이익률 상승과 함께 영업이익률을 16%대로 끌어올리는 요인이 된다.

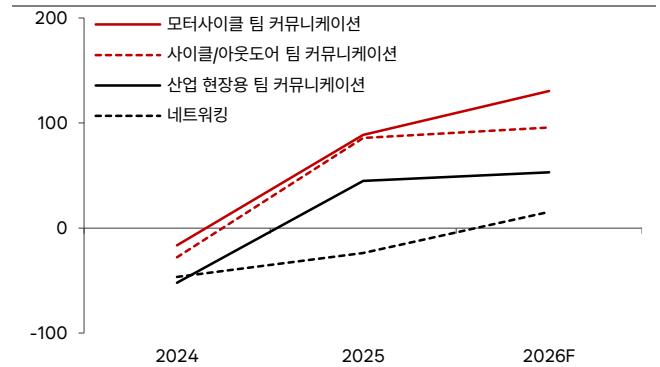
앞서 투자포인트에서 살펴본 로봇·피지컬 AI 통신 부문은 본 실적 추정에 반영하지 않았는데, 이는 2026년 중 매출 기여가 사실상 없고 상용화 시점·규모에 대한 근거가 제한적이기 때문이다. 다만 2027년 이후 실적의 방향성은 이 부문의 매출 가시화 여부에 크게 좌우될 것으로 판단된다. 무인 골프 로봇의 글로벌 판매가 2027년부터 개시되고 물류센터용 AMR 통신 솔루션 공급이 순차적으로 확대될 예정인 만큼, 이들이 실제 매출로 인식되기 시작하는 시점이 본업 중심의 실적 구조에 변화를 가져오는 분기점이 될 것으로 판단된다. 결국 2027년 이후는 본 전망이 담은 본업의 성장에 로봇 부문의 상용화라는 변수가 더해지는 국면으로, 그 실현 여부와 속도가 실적과 기업가치를 함께 좌우할 전망이다.

연간 부문별 매출액 추이 및 전망



자료: 세나테크놀로지, 한국IR협회의 기업리서치센터

연간 부문별 매출 YoY 추이 및 전망



자료: 세나테크놀로지, 한국IR협회의 기업리서치센터

연간 실적 테이블

(단위: 억 원, %)

	2023	2024	2025	2026F
매출액	1,536	1,675	1,793	2,428
모터사이클 팀 커뮤니케이션	1,318	1,467	1,510	2,037
사이클/아웃도어 팀 커뮤니케이션	100	125	176	250
산업 현장용 팀 커뮤니케이션	50	47	79	109
네트워킹	68	37	28	32
영업이익	128	216	163	388
영업이익률	8.4	12.9	9.1	16.0
당기순이익	109	190	167	320
당기순이익률	7.1	11.3	9.3	13.2
YoY				
매출액	-8.8	9.0	7.0	35.4
모터사이클 팀 커뮤니케이션	-	11.3	3.0	34.9
사이클/아웃도어 팀 커뮤니케이션	-	24.4	40.6	42.6
산업 현장용 팀 커뮤니케이션	-	-5.5	68.9	37.8
네트워킹	-	-46.6	-23.9	15.3
영업이익	-20.7	67.9	-24.4	138.5
당기순이익	-6.8	75.0	-12.0	98.7

자료: 세나테크놀로지, 한국IR협회의 기업리서치센터

Valuation
2026F P/E 7.7배, 글로벌 브랜드 하드웨어 Peer 대비 할인
선도적인 브랜드 지위가 반영되지 않은 주가 수준

세나테크놀로지의 2026년 예상 P/E는 7.7배, P/B는 1.1배, EV/EBITDA는 2.7배이며 예상 ROE는 15.8%이다. 당사는 2025년 11월 상장해 상장 이력이 짧은 만큼 과거 밸류에이션 밴드를 활용한 히스토리컬 분석은 유효한 비교 기준을 제공하기 어렵다. 이에 상장 비교기업과의 상대가치 분석을 중심으로 접근하며, 2026년 이익 정상화와 브랜드 하드웨어 사업의 수익력을 직관적으로 반영하는 P/E를 주된 지표로 활용하며, EV/EBITDA와 P/B는 보조지표로 활용한다.

동사와 사업구조가 완전히 일치하는 상장 비교기업은 제한적이다. 자체 기술을 적용한 소비자용 하드웨어를 글로벌 브랜드와 유통망을 통해 판매한다는 사업모델의 공통점을 기준으로 Garmin(미국), Logitech(스위스), Turtle Beach(미국)을 비교기업으로 선정했다. Garmin은 아웃도어-피트니스-해양용 스마트기기를, Logitech은 컴퓨터 주변기기와 게이밍 제품을, Turtle Beach는 헤드셋 중심의 오디오-게이밍 기기를 주력으로 한다. 세 기업 모두 자체 브랜드와 제품개발 역량, 글로벌 판매채널이 기업가치의 핵심이라는 점에서 동사와 비교 가능성이 있다. 다만 제품 구성과 기업 규모에는 차이가 있으므로 Peer 멀티플은 목표가치 산정을 위한 직접적인 적용 기준보다 동사의 상대적 거래 수준을 판단하는 참고지표로 활용하는 것이 적절하다.

동사의 2026년 예상 P/E는 Peer 중위값 18.3배 대비 약 58% 할인된 수준이다. 이러한 할인에는 일정 부분 합리적인 이유가 존재한다. Garmin과 Logitech은 제품군과 지역별 매출이 다변화된 대형 글로벌 기업인 반면, 당사는 모터사이클 부문이 전사 매출의 대부분을 차지한다. 북반구 라이딩 시즌에 따른 계절성과 신제품 판매 성과에 따른 분기별 실적 변동성도 상대적으로 크다. 산업현장용 사업은 성장 중이나 아직 전사 매출 비중이 낮고, 로봇 사업 역시 상용화 이전 단계이다. 작은 기업 규모와 낮은 주식 유동성도 글로벌 Peer 대비 할인 요인으로 작용할 수 있다.

다만 이를 고려하더라도 현재 할인 폭은 큰 수준으로 판단된다. 당사는 모터사이클용 팀 커뮤니케이션 시장에서 선도적인 브랜드 지위를 확보하고 있으며, 전체 매출의 약 95%가 해외에서 발생하는 글로벌 사업구조와 140여 개국의 판매 기반을 보유하고 있다. 스마트헬멧에서는 자체 브랜드뿐 아니라 글로벌 모터사이클 헬멧 기업과의 ODM 관계를 구축해 브랜드, 통신 소프트웨어 및 유통망이 결합된 사업구조를 확보하고 있다. 또한 2026년 말 현금성자산은 1,094억 원으로 예상되는 반면 차입금 부담은 사실상 없어 재무 안정성이 높다. 예상 ROE 15.8% 대비 P/B 1.1배에 거래되고 있다는 점도 현재 주가의 밸류에이션 부담이 낮음을 뒷받침한다.

멀티플 재평가는 본업의 이익 지속성과 사업 포트폴리오 다변화 여부에 의해 결정될 전망이다. 부가 제품 중심의 이익 구조가 비수기에도 유지되고, 산업현장용 제품이 첨단 제조시설과 데이터센터 등으로 적용처를 넓히면서 모터사이클 의존도와 계절성을 완화할 필요가 있다. 2027년 캐디 로봇의 실제 출하와 매출 인식도 로봇 사업가치를 밸류에이션에 반영하기 위한 핵심 조건이다. 현재 2026년 실적 추정에는 로봇 매출이 반영돼 있지 않아, 현 밸류에이션은 본업과 산업현장용 사업에서 발생하는 이익만을 기준으로도 글로벌 브랜드 하드웨어 Peer 대비 낮은 수준으로 판단된다. 다만 로봇 사업의 가치는 계획이나 협약보다 실제 출하와 매출이 확인되는 시점부터 단계적으로 반영하는 것이 타당하다.

피어 그룹 테이블 (단위: 십억 원, 배)

지수 및 기업명	종가(원)	시가총액	매출액		영업이익		P/E		P/B		ROE	
			2025	2026F	2025	2026F	2025	2026F	2025	2026F	2025	2026F
세나테크놀로지	44,700	244	179	243	16	39	13.8	7.7	1.4	1.1	11.0	15.8
Garmin(미국)	251	71,848	10,305	11,813	2,668	3,076	23.6	26.3	4.4	4.8	19.8	18.9
Logitech International(스위스)	100	23,934	6,898	7,407	1,105	1,291	19.0	17.8	5.9	6.6	32.8	36.5
Turtle Beach(미국)	13	380	455	510	36	41	18.2	18.3	2.1	N/A	12.6	1.6

자료: FnGuide, 한국IR협회의 기업리서치센터

리스크 요인

오버행 및 지배구조 리스크

동사의 지배구조와 보호예수 구조는 수급 측면의 잠재적 부담 요인으로 판단된다. 최대주주가 재무적 투자자(FI)인 케이이스톤파트너스 계열(케이오일호투자, 지분 33.60%)이라는 점에서, 사모펀드의 투자 회수 시점에 지분 매각이 출회될 가능성을 구조적으로 내포한다. 특히 전략적 투자자(SI)와 달리 재무적 투자자는 정해진 펀드 만기 내 자금 회수가 전제되므로, 투자 회수 방식과 시점이 향후 지분 수급의 핵심 변수로 작용할 것으로 판단된다.

보호예수 해제 일정도 함께 검토될 필요가 있다. 상장 시 설정된 의무보유 물량이 순차적으로 해제되며, 특히 2027년 11월(2대주주 및 경영진 등 합산 약 27%)과 2028년 5월(최대주주 약 33.6%)에 대규모 물량 해제가 집중된다. 결국 이 시점을 전후로 오버행(대량 대기 매물)이 부각되며 수급 부담이 확대될 수 있는 것으로 판단된다.

다만 단기적으로 출회 가능한 물량은 제한적인 것으로 파악된다. 2026년 11월 해제 예정 물량은 전체 발행주식의 약 2.7%에 불과해, 2027년 11월 이전까지의 오버행 압력은 크지 않은 것으로 판단된다. 특히 동사는 2026년 3월 약 50억 원 규모의 자기주식 취득 및 취득분 전량 소각을 결정해 유통주식수를 직접 축소하고 있다. 이는 오버행 부담을 일부 완화하는 동시에, 상장 초기부터 주주환원에 나선다는 점에서 경영진의 주주가치 제고 의지를 보여주는 요인으로 판단된다. 결국 지배구조에 따른 수급 부담은 상존하나, 보호예수 해제가 본격화되는 2027년 하반기 이전까지는 관리 가능한 수준으로 판단된다.

로봇 통신 사업은 실행 초기 단계

동사의 중장기 재평가 논거인 로봇 통신 사업은 아직 실행 초기 단계라는 점에서 불확실성이 크다. 우선 현재까지의 성과는 대부분 업무협약(MOU) 수준에 머물러 있다. 핼즈-클로봇과의 협약은 사업 방향에 대한 합의일 뿐 실제 공급계약이나 매출을 보장하지 않으며, 실증(PoC)을 거쳐 상용 계약으로 전환되기까지는 상당한 시간과 검증이 필요하다. 특히 핼즈향 공급은 5년 누적 1,000대를 목표로 한 중장기 계획이고 골프 로봇의 본격 판매도 2027년 이후로 예정되어 있어, 로봇 부문의 단기 실적 기여는 사실상 없는 상태다. 결국 시장의 기대가 선행된 국면에서 사업화가 지연될 경우, 기대와 실제 성과 간 괴리가 주가 변동성으로 이어질 수 있는 것으로 판단된다.

로봇 통신 시장 자체가 형성 초기라는 점도 리스크로 작용한다. 로봇 간 통신 및 작업자-로봇 협업 통신은 아직 표준화된 방식이나 지배적 사업자가 확립되지 않은 영역으로, 향후 경쟁 구도와 기술 표준의 향방이 유동적이다. 또한 메시 통신이 로봇 현장의 모든 통신 수요를 대체하는 것은 아니라는 점에도 유의할 필요가 있다. 대용량 데이터를 전송하는 로봇 관제에는 산업용 와이파이나 5G 특화망이 여전히 요구되며, 메시 통신은 작업자-로봇 간 음성 통신이나 통신 음영 보완 등 특정 기능을 담당할 가능성이 높다. 결국 로봇 통신에서 동사가 확보할 수 있는 영역과 부가가치의 크기는 현 단계에서 단정하기 어려운 것으로 판단된다.

포괄손익계산서

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액	1,684	1,536	1,675	1,793	2,428
증가율(%)	22.2	-8.8	9.0	7.0	35.4
매출원가	1,061	890	887	1,001	1,267
매출원가율(%)	63.0	57.9	53.0	55.8	52.2
매출총이익	623	646	788	792	1,161
매출이익률(%)	37.0	42.1	47.0	44.2	47.8
판매관리비	461	518	572	629	773
판매관리율(%)	27.4	33.7	34.1	35.1	31.8
EBITDA	188	154	246	201	525
EBITDA 이익률(%)	11.1	10.0	14.7	11.2	21.6
증가율(%)	22.6	-18.1	60.2	-18.3	160.9
영업이익	162	128	216	163	388
영업이익률(%)	9.6	8.4	12.9	9.1	16.0
증가율(%)	25.2	-20.7	67.9	-24.4	138.5
영업외손익	-5	13	37	32	32
금융수익	52	64	71	81	90
금융비용	60	54	35	50	60
기타영업외손익	2	2	1	-0	2
총속/관계기업관련손익	0	0	0	0	0
세전계속사업이익	157	141	252	194	420
증가율(%)	11.1	-9.9	78.9	-23.0	116.1
법인세비용	40	32	62	27	100
계속사업이익	117	109	190	167	320
중단사업이익	0	0	0	0	0
당기순이익	117	109	190	167	320
당기순이익률(%)	6.9	7.1	11.3	9.3	13.2
증가율(%)	8.2	-6.8	75.0	-12.0	91.6
지배주주지분 순이익	117	109	190	167	320

현금흐름표

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
영업활동으로인한현금흐름	-351	496	294	140	485
당기순이익	117	109	190	167	320
유형자산 상각비	24	24	29	37	133
무형자산 상각비	1	1	1	1	4
외환손익	12	0	0	5	0
운전자본의감소(증가)	-522	350	65	-34	28
기타	17	12	9	-36	0
투자활동으로인한현금흐름	-61	-90	-22	-30	-483
투자자산의 감소(증가)	0	0	0	0	-1
유형자산의 감소	1	0	0	1	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-10	-89	-17	-29	-470
기타	-52	-1	-5	-2	-12
재무활동으로인한현금흐름	170	-229	-3	303	205
차입금의 증가(감소)	181	-224	-4	-4	3
사채의증가(감소)	0	0	0	0	0
자본의 증가	0	0	0	308	202
배당금	0	0	0	0	0
기타	-11	-5	1	-1	0
기타현금흐름	2	0	1	-1	0
현금의증가(감소)	-240	177	269	412	207
기초현금	269	29	206	475	887
기말현금	29	206	475	887	1,094

재무상태표

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
유동자산	1,113	1,009	1,296	1,731	1,965
현금성자산	29	206	475	887	1,094
단기투자자산	0	0	0	0	0
매출채권	168	198	203	131	157
재고자산	882	574	548	623	592
기타유동자산	33	31	70	90	122
비유동자산	258	285	304	326	672
유형자산	131	208	220	225	562
무형자산	2	3	6	6	14
투자자산	0	0	0	2	3
기타비유동자산	125	74	78	93	93
자산총계	1,371	1,293	1,600	2,057	2,637
유동부채	451	254	318	280	337
단기차입금	219	0	0	0	0
매입채무	134	139	160	138	131
기타유동부채	98	115	158	142	206
비유동부채	34	22	17	15	16
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	9	5	2	0	0
기타비유동부채	25	17	15	15	16
부채총계	485	276	335	295	353
자배주주지분	886	1,018	1,265	1,762	2,284
자본금	25	25	25	28	28
자본잉여금	301	317	334	648	850
자본조정 등	0	0	0	0	0
기타포괄이익누계액	-8	-1	39	52	52
이익잉여금	568	677	867	1,034	1,354
자본총계	886	1,018	1,265	1,762	2,284

주요투자지표

	2022	2023	2024	2025	2026F
P/E(배)	0.0	0.0	0.0	13.8	7.7
P/B(배)	0.0	0.0	0.0	1.4	1.1
P/S(배)	0.0	0.0	0.0	1.3	1.0
EV/EBITDA(배)	1.3	N/A	N/A	8.2	2.6
배당수익률(%)	N/A	N/A	N/A	0.0	0.0
EPS(원)	2,367	2,204	3,822	3,277	5,802
BPS(원)	17,980	20,650	25,314	31,550	41,780
SPS(원)	34,181	31,165	33,687	35,149	43,988
DPS(원)	0	0	0	0	0
수익성(%)					
ROE	14.1	11.4	16.6	11.0	15.8
ROA	9.7	8.2	13.1	9.1	13.6
ROIC	13.8	10.8	20.3	15.3	30.2
안정성(%)					
유동비율	246.7	397.6	407.5	619.1	582.3
부채비율	54.7	27.1	26.5	16.7	15.5
순차입금비율	26.8	-16.3	-34.9	-48.9	-46.7
이자보상배율	32.2	15.4	158.1	110.7	293.2
활동성(%)					
총자산회전율	1.4	1.2	1.2	1.0	1.0
매출채권회전율	13.4	8.4	8.4	10.8	16.9
재고자산회전율	2.7	2.1	3.0	3.1	4.0

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
세나테크놀로지	X	X	X

발간 History

발간일	제목
2026.07.21	세나테크놀로지-메시 통신의 확장, 레저에서 산업로봇으로

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 '小中한탐방'과 2) 기업보고서 심층해설방송인 '小中한 리포트 가치보기'를 보실 수 있습니다.