한국IR협의회
기업리서치센터 기업분석 | 2026.11.06

KOSDAQ RISING STAR
KRX KOREA EXCHANGE

KOSDAQ | 건강관리장비와서비스

원텍 (336570)

해외 투자 확대, 성장 가속화와 수익성 회복이 관건

2026년 코스닥 라이징스타

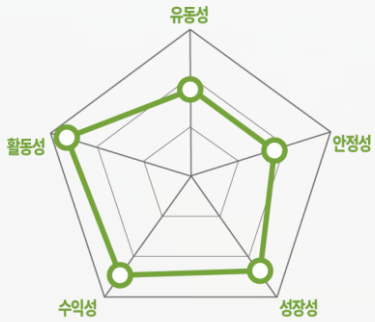
체크포인트

- 원텍은 '올리지오' 시리즈를 대표 제품으로 보유한 미용의료기기(EBD) 전문기업. RF·HIFU 및 레이저 기반 의료기기와 전용 소모품 사업 영위
- 태국 중심의 해외 판매 확대에 힘입어 수출 주도 성장 지속. 2025년 별도 수출액은 1,059억원(+53.6% YoY), 수출 비중은 2025년 70.0%에서 1H26 약 73.9%(별도 수출액 668억원)로 상승
- 2025년 영업이익 517억원(+48.6% YoY), 영업이익률 33.0%를 달성했으나, 해외 영업조직 확충과 마케팅 투자 확대에 따라 1H26 영업이익률은 25.4%(-15.8%p YoY)로 하락
- 2026F 매출액 1,754억원(+11.9% YoY), 영업이익 406억원(-21.4% YoY) 전망. 11월 3일 종가 기준 PER 8.5배, PBR 1.7배로 동종기업 대비 낮은 밸류에이션 수준

주가 및 주요이벤트

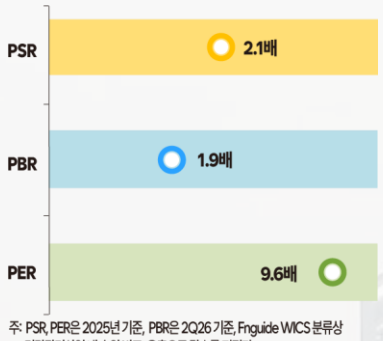


재무지표

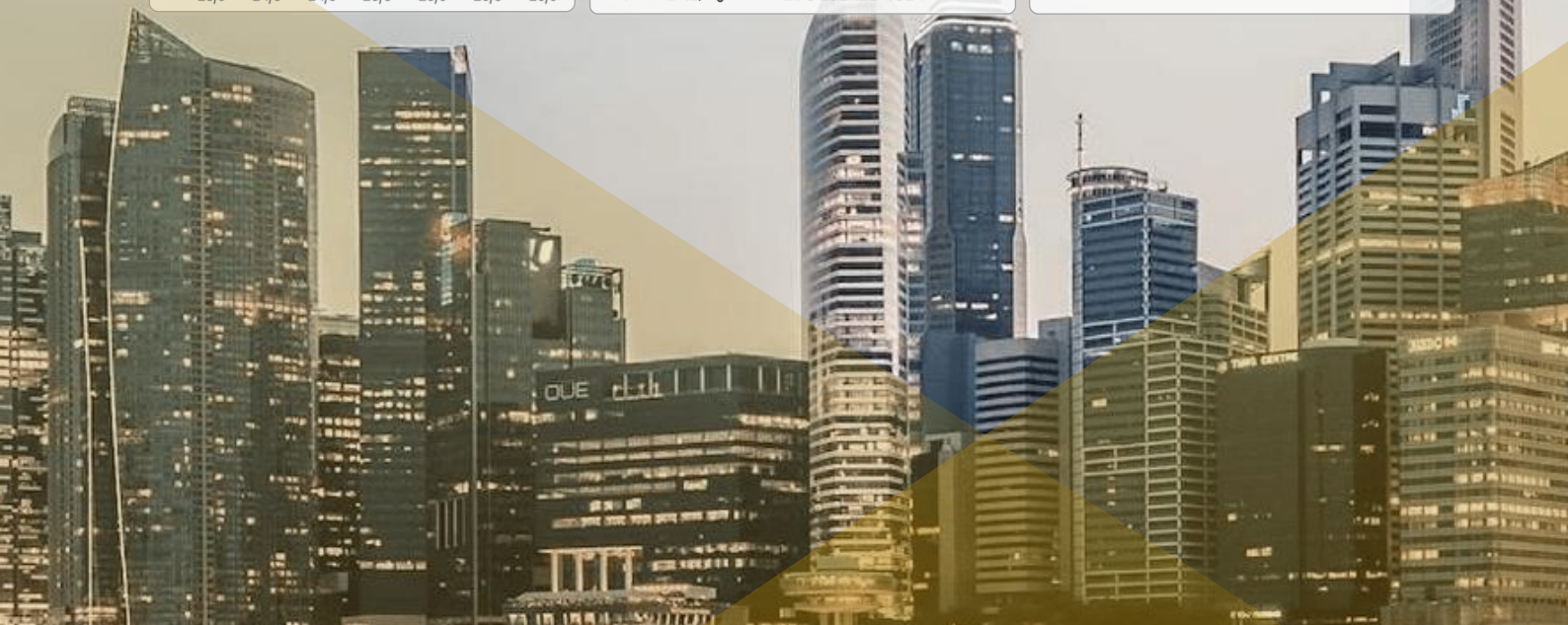


주: 2025년 기준, Fnguide WICS 분류 상 건강관리산업 내 등급화

밸류에이션 지표



주: PSR, PER은 2025년 기준, PBR은 2Q26 기준, Fnguide WICS 분류상 건강관리산업 내 순위 비교, 우측으로 갈수록 저평가



원텍 (336570)

KOSDAQ
건강관리장비와서비스

Analyst 박선영 sypark@kirs.or.kr
RA 정수현 sh.jeong@kirs.or.kr

태국 중심의 해외 성장 지속, 미국·일본 수익성 개선이 과제

원텍은 태국 직영사업 확대와 미국·일본의 현지 영업조직 확충을 통해 해외사업을 강화하고 있음. 2025년 별도 기준 수출액은 1,059억원(+53.6% YoY)으로 수출 비중이 70.0%를 차지했으며, 1H26에는 약 73.9%로 상승. 특히 태국 법인은 1H26 매출액 299억원(+39.1% YoY), 당기순이익 16억원을 달성하며 해외 성장을 견인. 반면 미국·일본 법인은 매출 증가에도 적자가 지속되고 있어, 확대된 영업·마케팅 투자가 수익성 개선으로 이어지는지가 주요 과제로 판단됨

RF·HIFU 신제품 확대, 소모품 반복매출 회복 여부에 주목

원텍은 레이저에서 RF·HIFU로 사업영역을 확대하며 EBD 제품 포트폴리오를 다변화하고 있음. 2025년 RF·HIFU 매출액은 589억원(+49.5% YoY), 1H26에는 407억원(+26.5% YoY)으로 성장했으며, 올리지오 XM 등 신제품 출시를 통해 장비 판매 확대를 추진 중. 올리지오 시리즈의 글로벌 누적 판매대수는 3,000대를 상회했으나, 1H26 소모품 매출액은 177억원(-14.0% YoY)으로 감소. 향후 태국 등 해외 설치기반 확대가 실제 시술 증가와 소모품 재구매로 연결되는지가 중장기 성장의 주요 변수로 판단됨

2026년 외형 성장에도 수익성 하락, 실적 개선이 밸류에이션 재평가의 관건

2026년 연결 매출액은 1,754억원(+11.9% YoY), 영업이익은 406억원(-21.4% YoY), 영업이익률은 23.1%로 전망. 해외 판매 확대에도 현지 영업조직 확충과 마케팅 비용 증가로 영업이익률은 전년 33.0% 대비 9.9%p 하락할 것으로 예상됨. 11월 3일 종가 기준 2026F PER은 8.5배, PBR은 1.7배로 동종기업 대비 할인 거래되고 있으나, PER에는 전환사채 관련 평가이익이 반영되어 있음. 향후 해외사업 투자에 상응하는 매출 성장과 소모품 매출 회복, 영업이익률 개선이 밸류에이션 재평가의 주요 조건으로 판단됨

Forecast earnings & Valuation

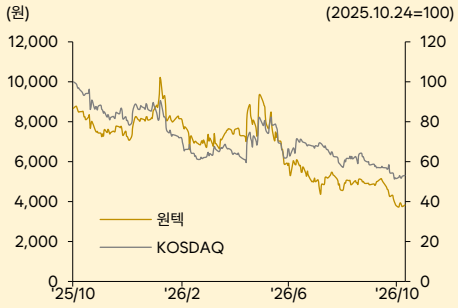
	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액(억원)	815	1,156	1,153	1,568	1,754
YoY(%)	59.6	41.9	-0.3	36.1	11.9
영업이익(억원)	268	460	348	517	406
OP 마진(%)	32.8	39.8	30.2	33.0	23.1
지배주주순이익(억원)	134	388	291	352	388
EPS(원)	154	441	327	393	433
YoY(%)	-30.1	186.5	-25.8	20.1	10.4
PER(배)	30.2	21.2	13.4	19.7	8.5
PSR(배)	5.0	7.1	3.4	4.4	1.9
EV/EBITDA(배)	13.5	16.1	8.9	11.2	5.8
PBR(배)	7.2	8.3	3.1	4.4	1.7
ROE(%)	32.3	49.7	25.8	24.8	22.4
배당수익률(%)	0.0	0.5	1.1	0.6	1.4

자료: 한국IR협의회 기업리서치센터

Company Data

현재주가 (11/3)		3,685원
52주 최고가		10,220원
52주 최저가		3,685원
KOSDAQ (11/3)		704.39p
자본금		90억원
시가총액		3,290억원
액면가		100원
발행주식수		89백만주
일평균 거래량 (60일)		47만주
일평균 거래액 (60일)		22억원
외국인지분율		3.22%
주요주주	김종원 외 22 인	52.55%

Price & Relative Performance



Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	-26.4	-49.7	-56.7
상대주가	-6.7	-14.8	-43.8

▶ **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.

▶ **'코스닥 라이징스타'**는 우수한 기술력과 성장가능성을 갖춘 기업을 발굴·육성하기 위해 매년 한국거래소가 선정하고 있는 기업

기업 개요

1 회사 개요

원텍은 레이저 기반에서 RF·HIFU로 제품군을 확대한 EBD 전문기업. 2025년 수출 비중 70.0%를 기록하며 해외 중심의 성장구조 강화

원텍은 1999년 설립된 미용의료기기 전문기업으로, 레이저(Laser), 고주파(RF), 집속초음파(HIFU) 등 에너지 기반 의료기기(Energy-Based Device, EBD)를 개발·생산·판매하고 있다. 설립 초기 레이저 기술을 기반으로 사업을 전개했으며, 2013년 튤륨 레이저 장비 라비앙(Lavieen)의 유럽 CE 인증을 획득하고 2015년 피코초 레이저 장비 피코케어(Picocare)를 선보이며 제품군을 확대하였다. 2015년 코넥스 시장에 상장했으며, 2022년 6월 대신밸런스제8호기업인수목적과의 합병을 통해 코스닥 시장에 이전상장하였다.

2020년에는 모노폴라 고주파(Monopolar RF) 장비 올리지오(Oligio)를 출시하며 기존 레이저 중심의 사업구조를 비침습 리프팅·타이트닝 분야로 확대하였다. 이후 2023년 올리지오 X(Oligio X), 2024년 RF·HIFU 복합 장비 올리지오 키스(Oligio Kiss)를 출시했으며, 2025년에는 기존 HIFU 장비 타이탄(Tightan)의 개선 모델을 공개하였다. 2026년 9월에는 RF·HIFU 복합 플랫폼인 올리지오 XM(Oligio XM)을 선보이며 제품군을 확대하였다. 현재 주요 제품은 RF 기반 올리지오 시리즈, HIFU 기반 타이탄, 레이저 기반 피코케어·라비앙·벨라스타(Velastar) 등으로 구성된다.

동사의 사업은 피부미용 의료기기를 중심으로 서지컬(Surgical) 의료기기와 홈케어 제품 등으로 구성된다. 피부미용 의료기기는 RF·HIFU 장비, 레이저 장비, 전용 소모품으로 구분되며, 2026년 상반기 연결 매출액 기준 비중은 각각 46.4%, 30.7%, 20.2%로 전체 매출의 97.3%를 차지하였다. 서지컬 의료기기와 기타 부문의 매출 비중은 각각 0.9%, 1.8%이다. 특히 주력 제품인 올리지오 시리즈는 시술 과정에서 전용 팁(Tip)을 사용하기 때문에 장비 판매 이후에도 소모품의 반복 구매에 따른 매출이 발생하는 구조이다.

해외사업은 현지 판매법인과 대리점·딜러 네트워크를 병행하고 있다. 동사는 미국·일본·중국·태국에 현지 판매법인을 운영하고 있으며, 전 세계 80개국 이상에 제품을 공급하고 있다. 특히 태국을 중심으로 동남아와 중화권 매출이 증가하면서 수출 중심의 사업구조가 강화되고 있다. 2025년 별도 기준 수출액은 1,059억원(+53.6% YoY)으로, 전체 매출에서 수출이 차지하는 비중은 2024년 60.2%에서 2025년 70.0%로 상승하였다.

2026년 6월 말 기준 연결대상 종속기업은 총 5개사로, 미국 WONTECH INC(지분율 100%), 일본 WONTECH JAPAN(100%), 중국 Beijing WONTECH technology(100%), 태국 WONTECH ASIA(99.99%), WonTechnology LLC(100%)로 구성된다. 이 가운데 WonTechnology LLC는 영업활동을 수행하지 않고 있다. 해외 판매법인 중 태국 WONTECH ASIA의 2026년 상반기 매출액은 299억원(+39.1% YoY)으로 가장 큰 비중을 차지한다. 이와 별도로 중국 소재 합작법인 SBT-WON (WUXI) Medical의 지분 30%를 보유하고 있다.

2026년 6월 말 기준 최대주주는 창업자인 김종원 회장으로 지분 32.03%를 보유하고 있다. 김정현 대표이사(5.28%), 유춘희(3.91%), 김수지(2.47%) 등 가족과 관계회사 및 임원 등을 포함한 최대주주 및 특수관계인의 지분율은 52.85%이다.

회사 연혁

1999~2019 Laser 장비 포트폴리오 확대

- 1999 WONTechnology 설립
- 2001 항암레이저 WON-PDT 개발
- 2005 ISO 13485 및 ISO 9001 인증 획득
- 2006 기술혁신형 중소기업 'INNO-BIZ' 선정
- 2010 HairBeam (Oaze) 유럽 CE 인증 획득
- 2013 원텍(주)로 사명 변경
  Avvio, Lavieen, Mercury, UltraSkin 유럽 CE 인증 획득
- 2015 PICOCARE, PICOWON 출시
  KONEX 상장
- 2016 PICOCARE 식약처 허가
- 2017 Ultralipo, V-Laser, Sandro Dual 식약처 허가
  PICOCARE 미국 FDA 허가
  미국, 일본 법인 설립
- 2018 Ultralipo, V-laser 유럽 CE 인증 획득
  중국 법인 설립
- 2019 V-Laser 미국 FDA 허가

2020~ 에너지원 다변화 및 글로벌 시장 확대

- 2020 Sandro Dual 미국 FDA, 일본 PMDA 허가
  Picocare450 중국 NMPA 허가
  Oligio 식약처 허가
  Pastelle Pro 식약처 허가
- 2021 Oligio, PICOWON, Tightan Pro 유럽 CE 인증 획득
- 2022 Picocare Majesty 미국 FDA 허가
  코스닥 시장 상장
  Oligio 누적 800대 판매 돌파
  Oligio 미국 FDA 허가
- 2023 Oligio 누적 1000대 판매돌파
  모건스탠라캐피털인터내셔널(MSCI) 글로벌 스몰캡 지수 편입
  Lavieen 미국 FDA 허가
  태국법인 WONTECH ASIA 설립
  코스닥 150 신규 편입
  OligioX 출시
- 2024 Oligio KISS 출시
  Oligio 태국 FDA 허가
  Oligio 러시아 인증
- 2025 Pastelle Pro 미국 FDA 허가 및 브라질 ANVISA 인허가
  UAE 6개 제품 인허가 획득
  브라질·모로코·호주 레이저 장비 6개 제품 인증 획득
- 2026 코스닥 라이징스타 선정
  올리지오 xm 출시

자료: 원텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

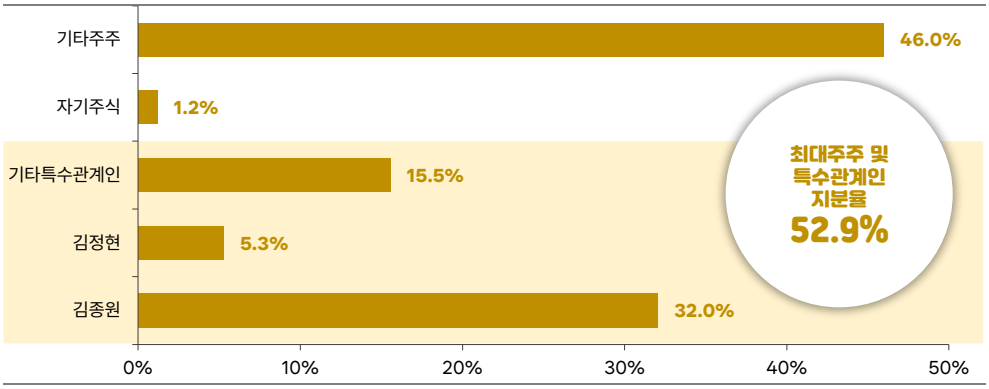
종속기업 현황(2026년 6월 말 기준) 및 실적(1H26 기준)

(단위: 억원)

기업명	지분율	소재지	업종	매출	순손익
WONTECH INC	100.0%	미국	의료기기 판매	50	-12
WONTECH JAPAN	100.0%	일본	의료기기 판매	32	-3
Beijing WONTECH technology Co.,LTD	100.0%	중국	의료기기 판매	1	3
WonTechnology LLC	100.0%	-	-	-	-
WONTECH ASIA Co.,Ltd	99.99%	태국	의료기기 판매	299	16

자료: 원텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

주주 현황(2026년 6월 말 기준)

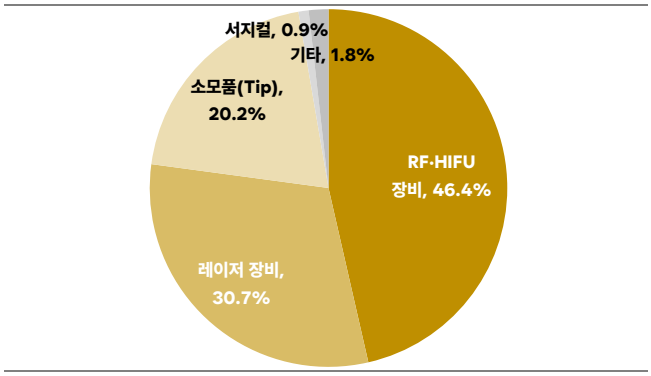


자료: 원텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

2 주요 품목 및 제품

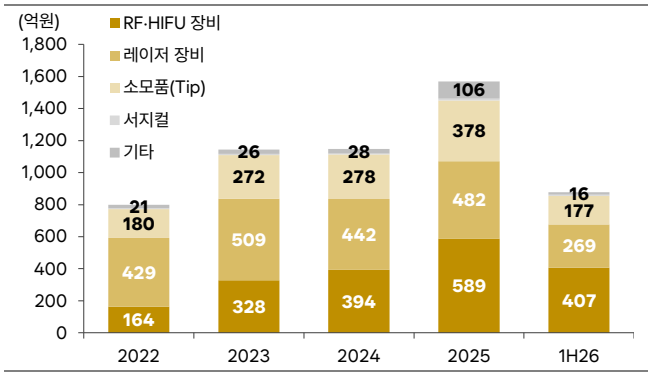
원텍은 레이저(Laser), 고주파(RF), 집속초음파(HIFU) 등 다양한 에너지원을 활용한 미용의료기기를 개발·생산하고 있다. 레이저 기반의 색소·혈관 치료 및 피부재생 장비를 주력으로 성장했으며, 2020년 올리지오 출시 이후 RF·HIFU 기반 리프팅·타이트닝 장비로 사업영역을 확대하였다. 2026년 상반기 연결 매출액 기준 제품군별 비중은 RF·HIFU 46.4%, Laser 30.7%, 소모품 20.2%, 서지컬 0.9%, 기타 1.8%로 구성된다.

카테고리별 매출 비중(1H26년 연결기준)



자료: 원텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

카테고리별 매출 추이(연결기준)



자료: 원텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

올리지오 시리즈 및 타이탄

(1) RF·HIFU(46.4%)

RF(Radio Frequency)는 고주파 전류를 피부 조직에 전달해 발생하는 열에너지로 조직의 수축과 콜라겐 재형성을 유도하는 기술이다. 대표 제품인 올리지오(Oligio)는 6.78MHz 모노폴라 고주파(Monopolar RF)를 사용하는 비침습 리프팅·타이트닝 장비로, 피부 진피층 등에 열에너지를 전달해 탄력 및 주름 개선을 목적으로 사용된다. 시술 과정에서 피부 표면의 온도·압력·임피던스를 모니터링하고 냉각 기능을 적용해 에너지 전달 과정에서의 안전성과 시술 편의성을 높인 것이 특징이다.

후속 제품인 올리지오 X(Oligio X)는 기존 올리지오에 G·X 듀얼모드와 강화된 냉각 기능을 적용해 시술 목적에 따라 에너지 전달 방식을 조절할 수 있도록 설계되었다. 올리지오 키스(Oligio Kiss)와 올리지오 XM(Oligio XM)은 RF와 HIFU를 하나의 장비에 결합한 복합 리프팅 플랫폼으로, 서로 다른 에너지원의 시술을 병행할 수 있도록 제품군을 확대하였다. 특히 올리지오 XM은 정밀 냉각 기능을 강화해 복합 에너지 시술 시 피부 표면 보호와 시술 편의성 개선에 중점을 두고 있다.

HIFU(High-Intensity Focused Ultrasound)는 초음파 에너지를 피부 특정 깊이에 집중시켜 열응고점을 형성하고, 조직 수축과 재생 과정을 통해 리프팅 효과를 유도하는 기술이다. RF가 고주파 전류를 이용해 상대적으로 넓은 조직에 열을 전달하는 방식인 반면, HIFU는 초음파를 특정 깊이에 집속해 선택적으로 열에너지를 전달한다는 차이가 있다. 동사는 타이탄(Tightan), 울트라스킨(Ultraskin) 등 HIFU 장비를 보유하고 있으며, 타이탄은 시술 속도 향상과 통증 부담 완화에 중점을 둔 제품이다. 이를 통해 동사는 RF 단일 장비에서 HIFU 및 복합 에너지 장비로 리프팅 제품군을 확대하고 있다.

(2) Laser(30.7%)

피코케어·라비앙·벨라스타 등

레이저 부문은 원텍이 설립 초기부터 기술력을 축적해 온 사업영역으로, 색소질환 치료와 피부재생을 비롯해 혈관 치료 및 제모 등에 사용되는 다양한 제품을 보유하고 있다. 주요 제품은 피코케어(Picocare), 라비앙(Lavieen), 파스텔(Pastelle), 벨라스타(Velastar), 산드로 듀얼(Sandro Dual) 등이며, 레이저의 파장과 펄스폭에 따라 적용 가능한 시술 영역이 구분된다.

대표 제품인 피코케어는 피코초(Picosecond, 1조분의 1초) 단위의 짧은 레이저 펄스를 이용해 색소 입자를 미세하게 분쇄하는 장비로, 기미·잡티 등 색소병변과 문신 제거에 활용된다. 기존 피코케어는 450ps의 펄스폭을 적용하고 있으며, 상위 제품인 피코케어 마제스티(Picocare Majesty)는 250ps의 초단펄스 기술과 최대 2GW급 피크출력을 기반으로 색소 치료 및 피부재생 영역에 대응한다. 파스텔은 Q-Switched Nd 방식의 레이저 장비로, 색소병변과 문신 제거 등을 목적으로 사용된다.

라비앙은 1,927nm 파장의 툴륨(Thulium) 레이저를 이용하는 프락셔널(Fractional) 장비이다. 피부에 미세한 열손상 부위를 형성하고 조직 재생을 유도하는 방식으로, 색소 개선과 피부결·잔주름·모공 및 흉터 개선 등에 활용된다. 이 밖에 벨라스타는 532nm·1,064nm 듀얼 파장을 활용하는 혈관·색소 치료 장비이며, 산드로 듀얼은 755nm 알렉산드라이트(Alexandrite)와 1,064nm Nd 레이저를 결합한 제모 장비이다. 이처럼 동사는 피코초·Q-Switched·프락셔널·롱펄스 등 다양한 레이저 기술을 기반으로 색소 치료부터 피부재생, 혈관 치료 및 제모까지 제품 적용 영역을 확보하고 있다.

(3) 소모품(20.2%)

올리지오 전용 팁을 중심으로 반복매출 발생

원텍의 소모품 사업은 올리지오 시리즈에 사용되는 전용 팁(Tip)을 중심으로 구성된다. RF 장비는 시술 시 피부에 접촉하는 전용 팁을 사용하며, 팁은 사용 후 교체가 필요한 소모품이므로 장비 판매 이후에도 지속적인 구매 수요가 발생한다. 장비 설치대수(Installed Base)가 증가할수록 소모품 수요 기반이 확대되고, 기존 설치 장비의 시술 횟수가 증가하면 추가적인 매출이 발생하는 구조이다.

2025년 연결 기준 소모품 매출액은 378억원으로 전체 매출의 24.1%를 차지했으며, 2026년 상반기에는 177억원으로 매출 비중 20.2%를 기록하였다. 2026년 10월 회사 IR 자료 기준 올리지오 시리즈의 누적 판매대수는 3,000대를 상회한다. 향후 신규 장비 판매를 통한 설치기반 확대와 기존 고객의 시술 수요 증가는 소모품 반복매출의 주요 결정요인으로 작용할 전망이다.

(4) 기타(2.7%)

서지컬 의료기기 및 홈케어

동사는 피부미용 의료기기 외에도 서지컬(Surgical) 및 홈케어 제품을 보유하고 있다. 서지컬 부문의 대표 제품은 홀인원(Holinwon)과 베인케어(Veincare)로, 각각 홀뮴(Holmium) 레이저를 이용한 비뇨기·결석 수술과 다이오드(Diode) 레이저 기반 정맥·혈관 치료에 활용된다. 홈케어 부문에서는 저출력 레이저와 LED 광원을 이용하는 탈모 치료용 의료기기 헤어빔(Hair Beam) 등을 판매하고 있다. 2026년 상반기 연결 매출액에서 서지컬과 기타 제품이 차지하는 비중은 각각 0.9%, 1.8%로, 현재는 피부미용 의료기기가 매출의 대부분을 차지하고 있다.

Laser RF HIFU 기반 제품 라인업을 구현하는 EBD 핵심기술



자료: 원텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

플래그십 제품



자료: 원텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

해외 거점 및 수출 네트워크

Key International Hubs
미국 · 일본 · 태국 · 중국 법인 **4**

Export Countries **80+**



자료: 원텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

산업 현황

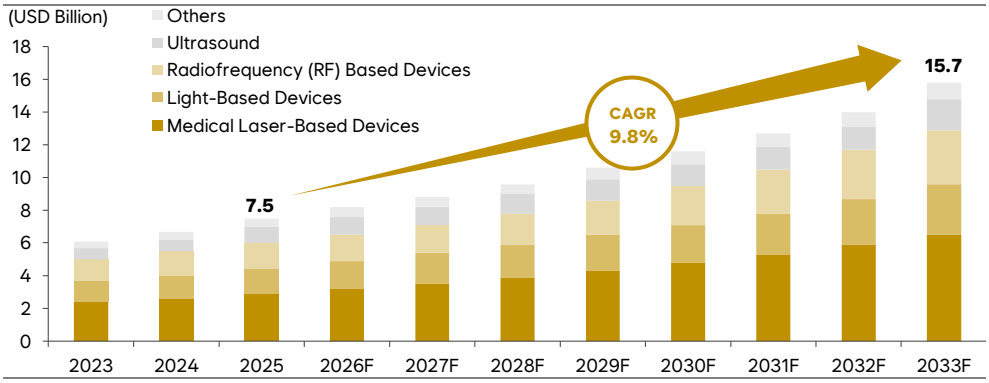
1 비침습·저침습 시술 확대로 글로벌 EBD 시장 성장

비침습·저침습 미용시술의 수요 확대와 기술 고도화 기반으로 글로벌 EBD 시장은 지속 성장세. 장비 보급 확대는 시술량과 반복 소모품 수요 증가로 연결

미용의료 시장에서는 보톨리눔 톡신·필러와 같은 주사형 시술과 함께 초음파, 고주파(RF), 레이저, 광에너지 등을 활용하는 에너지 기반 미용의료기기(Energy-Based Device, EBD)의 활용이 확대되고 있다. EBD는 피부 조직에 에너지를 전달해 리프팅·타이트닝·피부 재생·색소 개선·제모·체형 관리 등에 활용되는 의료기기이다. 절개를 최소화하거나 필요로 하지 않는 비침습·저침습 방식으로 적용할 수 있으며, 에너지 전달 기술과 냉각 시스템 등의 고도화를 통해 시술 부위와 적용 목적도 확대되고 있다.

이러한 수요를 기반으로 글로벌 EBD 시장은 중장기 성장세를 이어갈 전망이다. Grand View Research에 따르면 글로벌 Energy-Based Aesthetic Devices 시장은 2025년 75억달러에서 2033년 157억달러로 확대되며, 2026~2033년 연평균 9.8% 성장할 것으로 전망된다. 제품군은 Medical Laser, Light-based Device, RF, Ultrasound 등으로 구성되며, 2025년 기준 의료용 레이저 기반 장비가 전체 시장의 40.2%를 차지해 가장 큰 비중을 기록하였다. 지역별로는 북미가 39.6%로 최대 시장을 형성하고 있으며, 아시아·태평양 지역은 2026~2033년 상대적으로 높은 성장률이 예상된다. 미용시술에 대한 소비자 인지도 확대와 EBD 기술 고도화, 피부과·메드스파 등 시술기관 증가가 시장 성장을 뒷받침할 전망이다.

글로벌 Energy-Based Aesthetic Devices 시장 전망



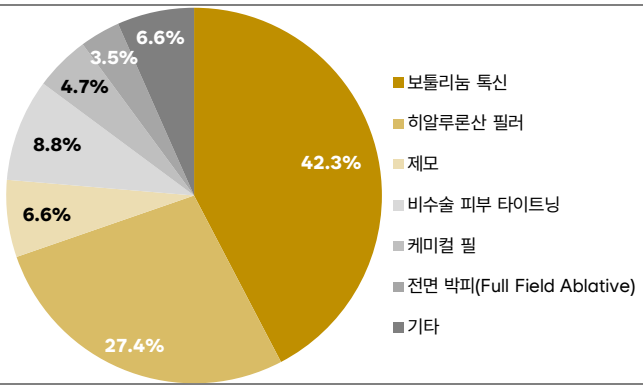
자료: Grand View Research, 한국IR협의회 기업리서치센터

실제 시술 건수에서도 비수술 피부 타이트닝 수요 확대가 확인된다. 국제미용성형외과학회(ISAPS)의 Global Survey 2025에 따르면 2025년 전 세계 성형외과 의사가 시행한 비수술 미용시술은 약 1,732만건으로 전년 대비 15.7% 감소하였다. 반면 비수술 피부 타이트닝(Non-Surgical Skin Tightening)은 152.9만건으로 전년 대비 23.3% 증가했으며, 전체 비수술 미용시술에서 차지하는 비중도 2024년 6.0%에서 2025년 8.8%로 상승하였다. 시술 건수 기준 순위는 보톨리눔 톡신·히알루론산 필러에 이어 3위로, 전년 4위에서 한 단계 상승하였다. 다만 ISAPS 통계는 성형외과 의사가 시행한 시술을 기준으로 집계되므로 피부과·일반의·메드스파 등을 포함한 전체 미용시술 시장과는 차이가 있다.

비수술 피부 타이트닝은 전체 비수술 미용시술이 감소한 가운데서도 수요가 증가하며 주요 시술군으로 자리 잡고 있다. 특히 피부 이완과 탄력 개선에 활용되는 HIFU와 RF 계열 장비는 절개 없이 시술할 수 있고 반복적인 관리가 가능해 비수술 피부 타이트닝 시장의 주요 기술로 활용되고 있다. 이에 따라 리프팅·타이트닝 시술 수요 확대는 신규 장비 도입뿐 아니라 기존 설치 장비의 시술 횟수 증가와 가동률 상승으로도 이어질 수 있다.

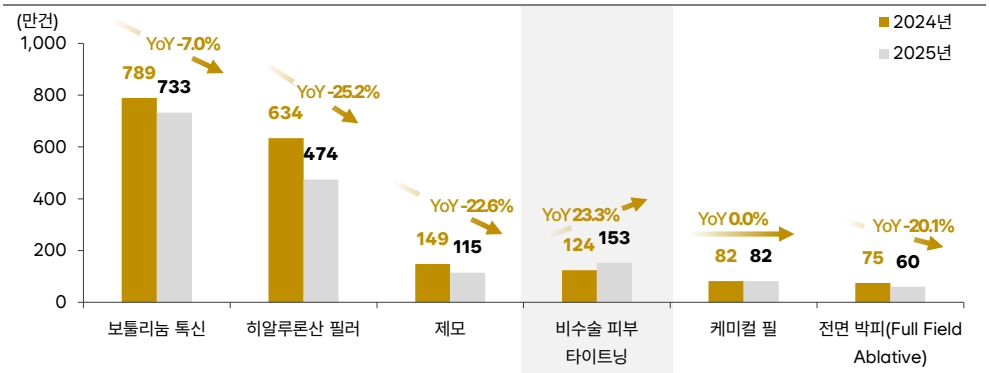
이 같은 특성은 EBD 제조사의 사업모델에도 반영된다. 장비 판매를 통해 설치기반(Installed Base)이 확대되면 의료기관의 시술 공급 기반이 증가하고, 이후 시술 횟수가 늘어나면서 전용 카트리지·팁 등의 소모품 수요가 발생한다. 특히 HIFU·MRF·MNRF 등 시술 과정에서 전용 소모품을 사용하는 장비는 신규 장비 판매와 기존 설치 장비에서 발생하는 반복매출을 동시에 확보할 수 있다. 이에 따라 EBD 제조사의 중장기 성장은 신규 장비 판매 확대뿐 아니라 누적 설치 대수 증가와 시술 활성화에 따른 소모품 매출 확대에 의해 뒷받침되는 구조이다.

글로벌 주요 비수술 미용시술 비중(2025년 시술 건수 기준)



자료: ISAPS, Global Survey 2024, 한국IR협의회 기업리서치센터

글로벌 주요 비수술 미용시술 건수



주: 전 세계 성형외과 의사가 시행한 시술 기준. ISAPS의 연도별 증감률은 양 연도에 동일하게 조사된 시술 항목만을 대상으로 산출하므로 전체 시술 건수의 단순 증감률과 차이가 발생할 수 있음

자료: ISAPS, Global Survey 2025, 한국IR협의회 기업리서치센터

2 복합시술 확산으로 EBD 기술 및 제품 포트폴리오 다변화

EBD 시술은 에너지원별 작용 영역을 활용한 복합시술로 확장중. 제조사의 경쟁영역도 단일 장비 성능에서 제품 포트폴리오, 임상근거, 시술 프로토콜로 확장

EBD 시장은 개별 에너지원의 성능 경쟁을 넘어 서로 다른 기술을 조합해 다양한 피부 상태와 조직층에 대응하는 방향으로 확대되고 있다. 피부 노화는 처짐·탄력 저하·주름·피부결 변화·색소 침착 등 복합적인 형태로 나타나며, 각 에너지원은 피부에 에너지를 전달하는 방식과 작용 깊이, 적용 목적이 다르다. HIFU는 특정 깊이에 초음파 에너지를 집속해 리프팅·타이트닝에 활용되며, MRF는 고주파 전류로 진피 및 피하조직에 열에너지를 전달해 조직 수축과 콜라겐 재형성을 유도한다. MNRF는 미세침을 통해 진피층에 직접 고주파 에너지를 전달하는 방식으로 피부결·흉터 개선과 타이트닝 등에 활용된다. Laser는 파장과 펄스 특성에 따라 색소·혈관 치료, 피부재생, 제모 등 다양한 시술에 적용된다. 이처럼 기술별 작용 방식과 시술 목적이 상이해 복수의 에너지원을 활용하는 복합시술의 필요성이 확대되고 있다.

특히 레이저는 단일 기술군 내에서도 파장과 펄스폭에 따라 시술영역이 세분화된다. 피코초(Picosecond) 레이저는 짧은 펄스를 이용한 광음향 효과를 통해 색소 입자를 분쇄하는 방식으로 색소병변 및 문신 제거 등에 활용되며, 롱펄스(Long-pulsed) 레이저는 상대적으로 긴 시간 열에너지를 전달해 혈관 치료와 제모 등에 사용된다. 프락셔널(Fractional) 레이저는 피부에 미세한 열손상 부위를 형성해 조직 재생을 유도하는 방식으로 피부결·흉터·잔주름 개선 등에 활용된다. 이에 따라 EBD 시술은 RF·HIFU를 활용한 리프팅·타이트닝에서 레이저를 이용한 피부재생과 색소·혈관 치료까지 병용 범위가 확대되는 추세이다.

서로 다른 에너지원의 병용 효과에 대한 임상 근거도 축적되고 있다. 2025년 Journal of Cosmetic Dermatology에 발표된 전향적 무작위 Split-face 임상에서는 안면 피부 이완 환자 26명을 대상으로 Microfocused Ultrasound(MFU) 단독 시술과 MFU·Microneedle Fractional RF 병용 시술을 비교한 결과, 병용 부위에서 피부결·주름·모공 및 일부 색소 관련 지표가 추가로 개선되었다. 2018년 Journal of Cosmetic and Laser Therapy에 발표된 연구에서도 국내 성인 22명을 대상으로 Monopolar RF와 집속초음파를 순차적으로 적용한 이후 안면 리프팅과 타이트닝 개선이 관찰되었다. 다만 복합시술의 효과는 에너지원의 조합과 시술 순서, 에너지 수준 등에 따라 달라질 수 있으며, 최적 시술 프로토콜의 표준화를 위해서는 추가적인 비교 임상 연구가 필요하다.

이러한 변화는 병의원의 장비 도입과 운용 방식에도 영향을 미치고 있다. 병의원이 HIFU·MRF·MNRF·Laser 등 복수의 EBD 장비를 보유하면 환자의 피부 상태와 시술 목적에 따라 적합한 기술을 선택하거나 병용할 수 있어 시술 선택지를 확대할 수 있다. 이에 대응해 의료기기 제조사들도 단일 주력 제품 중심에서 벗어나 다양한 에너지원과 시술영역을 아우르는 제품 포트폴리오를 구축하고 있다. 일부 제품은 RF와 HIFU 등 서로 다른 에너지원을 하나의 장비에 결합하거나 복수의 핸드피스를 통해 시술 기능을 확대하는 형태로 발전하고 있다.

EBD 제조사의 경쟁력도 개별 장비의 성능과 브랜드 인지도에서 제품 포트폴리오의 범위와 임상 활용성으로 확대되고 있다. 다양한 에너지원의 장비를 보유한 업체는 기존 거래 병의원에 신규 제품을 추가 공급하는 교차판매(Cross-selling)를 통해 고객당 매출을 확대할 수 있다. 또한 전용 소모품을 사용하는 장비의 설치기반(Installed Base)이 확대되면 시술 횟수 증가에 따른 반복매출도 기대할 수 있다. 이와 함께 의료진 교육, 임상 데이터 축적, 복합시술 프로토콜 개발 등을 통해 제품 활용도를 높이고 기존 고객과의 거래관계를 강화하는 전략도 중요해지고 있다.

향후 EBD 시장에서는 복합시술 확대와 함께 제조사의 제품 포트폴리오와 임상적 차별화가 주요 경쟁요인으로 작용할 전망이다. 특히 RF·HIFU와 Laser 등 다양한 에너지원을 보유한 업체는 병의원의 시술영역 확대와 신규 장비 도입 수요에 폭넓게 대응할 수 있다. 다만 제품군 확대 자체가 경쟁우위를 보장하는 것은 아니며, 각 장비의 임상적 유효성과 안전성, 의료진의 활용도 및 안정적인 소모품 공급체계 등이 중장기 경쟁력을 결정하는 요인으로 작용할 것으로 판단된다.

주요 EBD 에너지원별 적용영역 및 대표제품

기술	주요 작용 방식	주요 활용 영역	주요 제품
HIFU/MFU	초음파 에너지를 특정 조직 깊이에 집속해 열 응고점 형성	리프팅, 타이트닝	Ultherapy PRIME(Merz Aesthetics, 독일), Ultraformer MPT(Classys), **Tightan(Wontech)**
MRF	단극성 RF 전류를 이용해 진피 및 피하조직에 열에너지 전달	타이트닝, 주름·탄력 개선	Thermage FLX(Solta Medical, 미국), Volnewmer/Everesse(Classys), **Oligio(Wontech)**
MNRF	미세침을 피부에 삽입한 뒤 진피층에 RF 에너지를 직접 전달	피부결·흉터 개선, 타이트닝, 피부재생	Morpheus8(InMode, 이스라엘), Genius(Cynosure Lutronic, 미국), Quadessy(Classys),
Laser	파장과 펄스 특성에 따라 선택적 광열·광음향 작용을 통해 목표 조직에 에너지 전달	색소·혈관 치료, 피부재생, 흉터 개선, 제모 등	PicoWay(Candela, 미국), Reepot(Classys), **Picocare Majesty·Lavieen(Wontech)**

주: 제품은 각 EBD 기술군의 이해를 돕기 위한 주요 상용화 사례이며, 국가별 허가사항 및 세부 적응증은 상이함. Laser는 파장과 펄스 방식에 따라 적용 영역이 세분화됨
자료: 각 사, 한국IR협의회 기업리서치센터

투자포인트

1 해외시장 확대와 현지법인 중심의 글로벌 성장

태국 직영사업 성장, 미국·일본의 현지 영업조직 강화, 중국 의료기관 네트워크 확대를 기반으로 글로벌 판매 확대 추진

원텍은 동남아와 중화권을 중심으로 해외 매출을 확대하며 수출 중심의 사업구조를 강화하고 있다. 2025년 별도 기준 수출액은 1,059억원(+53.6% YoY)으로, 2021년 201억원에서 연평균 51.5% 증가하였다. 같은 기간 전체 매출에서 수출이 차지하는 비중도 41.3%에서 70.0%로 상승하였다. 2025년 국내 매출액은 455억원으로 전년과 유사한 수준을 유지한 반면, 동남아와 중화권 매출액은 각각 445억원(+80.1% YoY), 262억원(+72.6% YoY)을 기록하며 해외 성장을 견인하였다. 2026년 상반기 연결 기준 수출액은 657억원(+21.5% YoY)으로 전체 매출의 74.9%를 차지하였다.

동사는 해외사업 확대를 위해 현지 판매법인과 대리점 네트워크를 병행하며 글로벌 영업조직을 강화하고 있다. 2026년 3월 삼성전자 출신의 김영철 상무를 글로벌 영업총괄로 영입하고, 미국·일본 법인장과 동남아 총괄 책임자를 신규 선임하였다. 미국 법인장에는 글로벌 미용의료기기 기업 큐테라(Cutera) 임원 출신의 제이슨 김, 일본 법인장에는 제이시스 메디컬의 영업·마케팅 본부장을 역임한 다나카 야스히토를 각각 영입하였다. 또한 삼성전자에서 신흥시장 개척과 유통망 구축을 담당했던 김기중 상무를 동남아 총괄로 선임하였다. 이를 통해 주요 시장별 영업 역량을 강화하고 현지 판매 및 마케팅 전략을 구체화하고 있다. 2026년 5월에는 글로벌 사업 확대와 신사업 확장 등을 위한 운영자금 500억원을 포함해 총 750억원 규모의 전환사채를 발행하였다.

태국은 동사의 해외 성장을 견인하는 핵심 시장이다. 2023년 설립된 태국 법인 WONTECH ASIA는 독점 대리점에 의존하지 않는 직영 판매체제를 구축하고 올리지오 시리즈를 중심으로 현지 영업을 확대하고 있다. 태국 법인 매출액은 2024년 162억원에서 2025년 372억원으로 증가했으며, 2026년 상반기에도 299억원(+39.1% YoY)을 기록하였다. 같은 기간 당기순이익은 16억원으로 전년동기 8억원 대비 증가하였다. 동사는 태국에서 10건의 의료기기 인허가를 확보했으며, 2025년에는 올리지오 X의 태국 허가를 취득해 제품군을 확대하였다. 최근에는 태국을 동남아 사업의 거점으로 활용해 베트남·캄보디아·라오스·미얀마 등 메콩 지역으로 영업망을 확장하는 전략을 추진하고 있다.

미국에서는 현지 유통사와의 협력 및 직접판매를 병행하며 판매채널을 확대하고 있다. 대표적으로 툴륨 레이저 장비 라비앙을 현지 파트너사 AMP와의 협력을 통해 노바덤(NOUVADerm)이라는 브랜드로 공급하고 있으며, 2026년 8월 기준 북미 누적 판매대수는 500대를 상회하였다. 미국 법인도 확장 이전과 영업·마케팅 인력 충원을 진행했으며, 미용의료기기 업계 출신 법인장을 중심으로 현지 사업조직을 강화하고 있다. 2026년 상반기 미국 법인 매출액은 50억원(+101.3% YoY)으로 증가했으나, 당기순손실은 12억원을 기록하였다. 향후 파트너사 유통망과 현지법인 직접판매의 병행을 통한 매출 확대 및 수익성 개선이 주요 과제로 판단된다.

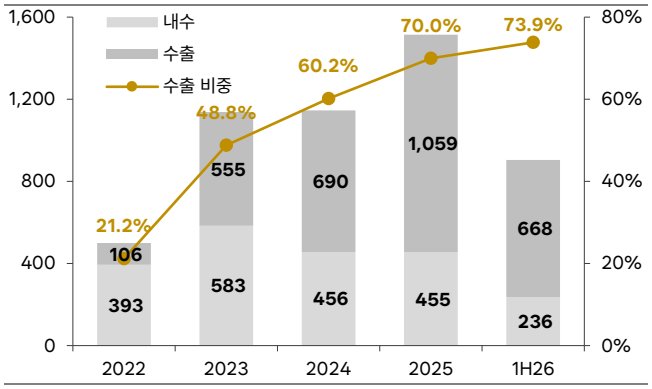
일본에서는 현지 영업조직 강화와 제품 인허가 확대를 병행하고 있다. 동사는 2026년 3월 현지 미용의료기기 업계 출신 법인장을 영입했으며, 10월에는 레이저 장비 벨라스타(Velastar)와 파스텔 프로(Pastelle Pro)의 일본 PMDA 승인을 획득하였다. 이를 바탕으로 주요 피부과 및 미용의료 클리닉 대상 영업과 의료진 교육·학술 활동을 확대할 계획이다. 또한 2026년 9월 일본 의료시장 진출과 현지 네트워크 확보를 목적으로 Japan M&B Holdings 지분 7.79%를 약

108억원에 취득하였다. 2026년 상반기 일본 법인 매출액은 32억원(+21.0% YoY)으로 증가했으나 3억원의 순손실을 기록해, 향후 판매 확대에 따른 손익 개선 여부가 중요할 것으로 판단된다.

중국에서는 현지 의료기관과의 협력을 통해 판매 기반을 확대하고 있다. 동사는 2026년 8월 중국 21개 도시에서 33개 의료기관을 운영하는 의료미용그룹 예스타(Yestar)와 업무협약을 체결하였다. 중국 NMPA 허가를 확보한 라비앙과 피코케어 450을 중심으로 제품 시연과 의료진 교육을 진행하고 있으며, 향후 제품 도입 및 임상·학술 협력으로 범위를 확대할 계획이다. 2025년 별도 기준 중화권 수출액은 262억원으로 증가했으나, 베이징 판매법인의 매출액은 2025년 4억원, 2026년 상반기 1억원으로 감소하고 있어 현지법인과 대리점 등 판매채널별 성장세는 구분해 판단할 필요가 있다.

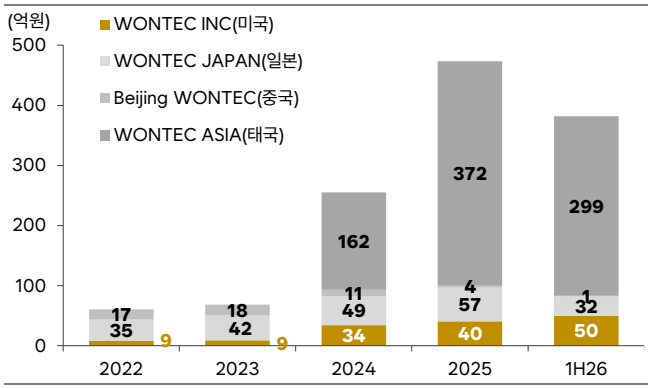
해외사업 확대에 따른 비용 부담은 수익성 측면의 주요 변수이다. 2026년 상반기 연결 광고선전비는 132억원으로 전년동기 43억원 대비 증가했으며, 영업이익률은 41.2%에서 25.4%로 하락하였다. 다만 주요 해외시장에서 현지 영업조직과 판매채널을 확충하고 신규 제품 인허가를 확대하고 있다는 점은 중장기 성장 기반을 강화하는 요인이다. 향후 태국의 성장 지속과 미국·일본의 판매 확대, 중국 의료기관 네트워크를 활용한 신규 수주 등이 해외 실적을 좌우할 전망이며, 현지법인의 매출 증가가 수익성 개선으로 이어지는지가 중요한 판단 기준이다.

내수/수출 매출 및 수출 비중 추이(별도 기준)



자료: 원텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

주요 해외법인 매출 추이



자료: 원텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

2 신제품 출시와 EBD 기술 포트폴리오 확대

올리지오 XM·차세대 타이탄 출시와 레이저 장비의 해외 인허가 확대로 EBD 제품 포트폴리오 다변화 및 교차판매 기반 강화

원텍은 레이저 원천기술을 기반으로 성장한 이후 RF·HIFU 영역으로 사업을 확대하며 주요 EBD 기술을 아우르는 제품 포트폴리오를 구축하였다. 특히 2020년 모노폴라 RF 장비 올리지오(Oligio)를 출시한 이후 후속 모델과 복합 에너지 장비를 추가하면서 RF·HIFU 부문의 매출 기여도가 높아지고 있다. 2025년 RF·HIFU 매출액은 589억원(+49.5% YoY)으로 연결 매출의 37.5%를 차지했으며, 2026년 상반기에는 407억원(+26.5% YoY)으로 매출 비중이 46.4%까지 상승하였다. 기존 레이저 중심의 사업구조에서 RF·HIFU가 주력 사업으로 성장하면서 제품 포트폴리오가 다변화되고 있다.

올리지오 시리즈는 단일 RF 장비에서 기능을 강화한 후속 모델과 RF·HIFU 복합 플랫폼으로 확대되고 있다. 2023년 출시한 올리지오 X는 G·X 듀얼모드와 강화된 냉각 시스템을 적용해 에너지 전달 방식과 시술 편의성을 개선하였다. 이후 올리지오 키스를 통해 RF·HIFU 복합 장비를 선보였으며, 2026년 9월에는 최상위 모델인 올리지오 XM을 출시하였다. 올리지오 XM은 RF와 HIFU를 결합해 피부 깊이에 따라 에너지를 전달하는 4개 시술모드를 지원하며, 1샷당 13회 냉각 기능과 실시간 온도·임피던스 모니터링 시스템을 적용하였다. 이를 통해 다양한 피부층에 대응하는 복합시술이 가능해졌으며, 기존 올리지오 고객의 장비 교체 및 추가 도입 수요와 신규 고객 확보에 대응할 수 있을 것으로 기대된다.

HIFU 부문에서도 제품 성능 개선과 해외 인허가를 통해 사업영역을 확대하고 있다. 동사는 2025년 4월 HIFU 장비 울트라스킨 타이탄 2(Ultraskin Tightan II)의 베트남 보건부 인증을 획득했으며, 같은 해 10월에는 시술 속도와 에너지 전달 효율을 개선한 차세대 타이탄을 공개하였다. 2026년 9월에는 타이탄 시술 시 국소 부위를 정밀하게 대상으로 삼을 수 있는 신규 핸드피스 매직 펜(Magic Pen)의 출시 계획도 발표하였다. 또한 2026년 10월 타이탄 프로(Tightan Pro)의 유럽 CE MDR 인증을 확보하며 해외 공급 기반을 확대하였다. RF와 HIFU는 에너지 전달 방식과 적용 부위가 달라 상호 보완적인 시술에 활용될 수 있어, 제품군 확대는 기존 거래 병의원을 대상으로 한 교차판매(Cross-selling) 기회로 이어질 전망이다.

레이저 부문은 동사가 오랜 기간 축적한 기술력을 기반으로 안정적인 매출을 창출하고 있다. 2025년 Laser 매출액은 482억원(+9.1% YoY)으로 전체 매출의 30.7%를 차지했으며, 2026년 상반기에는 269억원(+19.5% YoY)을 기록하였다. 주요 제품은 피코초 레이저 기반 피코케어 마제스티(Picocare Majesty), 튤륨 레이저 기반 라비앙(Lavieen), 혈관·색소 치료용 벨라스타(Velastar), 제모용 산드로 듀얼(Sandro Dual) 등으로 구성된다. 특히 피코케어 마제스티는 250ps의 초단펄스 기술과 2GW급 피크출력을 적용한 색소 치료 장비로, 2026년 9월 멕시코 의료기기 인증을 획득하였다. 같은 해 10월에는 벨라스타와 파스텔 프로(Pastelle Pro)의 일본 PMDA 승인을 연이어 확보했으며, 피코케어와 라비앙도 유럽 CE MDR 인증을 획득하였다. 이를 통해 기존 레이저 제품의 판매지역을 확대하고 국가별 시술 수요에 대응할 수 있는 제품군을 강화하고 있다.

연구개발 투자와 글로벌 인허가 확대는 신규 제품의 사업화를 뒷받침하고 있다. 동사의 연구개발비는 2021년 38억원에서 2025년 78억원으로 증가했으며, 2026년 10월 기준 32개국에서 누적 270건 이상의 글로벌 인허가를 확보하였다. 향후 올리지오 XM과 차세대 타이탄 등 RF·HIFU 신제품의 판매 확대, 레이저 장비의 해외 인증 확대 및 기존 고객

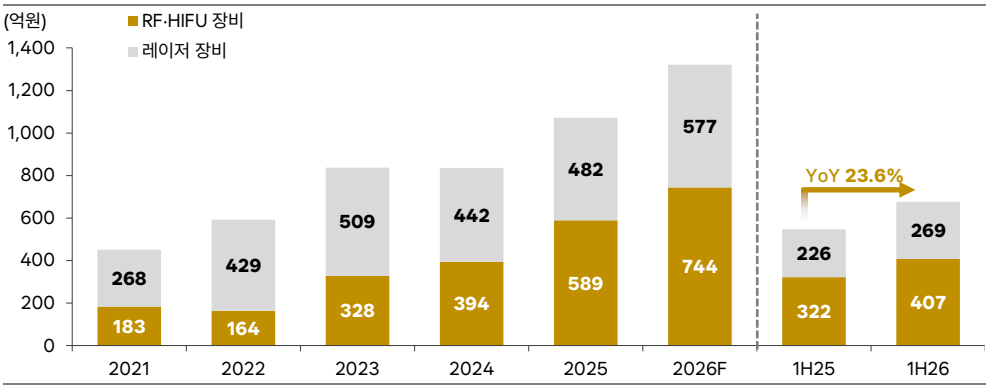
대상 교차판매가 중장기 성장의 주요 요인으로 작용할 전망이다. 향후 신제품 출시와 해외 인허가 확대가 실질적인 매출 성장으로 이어지기 위해서는 현지 판매채널과 의료진 대상 영업 기반을 강화할 필요가 있다. 특히 기존 고객의 장비 교체·추가 도입 수요와 신규 고객의 구매 수요에 효과적으로 대응하는 것이 중요할 것으로 판단된다.

안티에이징 라인업



자료: 원텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

RF·HIFU 장비, 레이저 장비 매출 추이



자료: 원텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

3 장비 설치기반 확대에 따른 소모품 반복매출 성장

올리지오 시리즈의 글로벌 설치기반 확대와 기존 장비의 시술 활성화를 통한 소모품 반복매출 성장 기반 강화

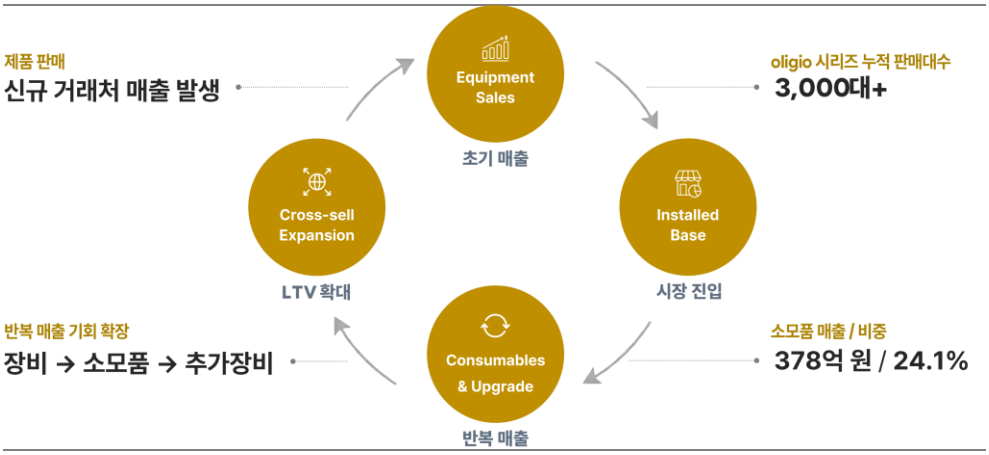
원텍은 주력 RF 장비인 올리지오 시리즈의 설치기반(Installed Base)을 바탕으로 전용 소모품의 반복매출이 발생하는 사업구조를 보유하고 있다. 올리지오 시리즈는 시술 과정에서 교체가 필요한 전용 팁(Tip)을 사용하기 때문에 장비 판매 이후에도 시술 횟수에 따라 소모품 매출이 발생한다. 이에 따라 신규 장비 판매는 초기 장비 매출을 창출하는 동시에 향후 소모품 판매를 위한 기반을 확대하는 역할을 한다. 실제 동사의 연결 기준 소모품 매출액은 2024년 278억원에서 2025년 378억원(+36.1% YoY)으로 증가했으며, 전체 매출의 24.1%를 차지하였다.

올리지오 시리즈의 글로벌 판매 확대는 소모품 사업의 성장 기반을 강화하고 있다. 동사는 2020년 올리지오를 국내 출시한 이후 약 3년 만에 누적 판매대수 2,000대를 달성했으며, 2026년 10월 기준 글로벌 누적 판매대수는 3,000대를 상회한다. 2026년 상반기 올리지오 시리즈의 장비 매출액은 395억원(+23.7% YoY)으로 증가했으며, 올리지오 X를 중심으로 국내외 판매가 확대되고 있다. 특히 태국 등 주요 해외시장에서 장비 판매가 증가하면서 향후 소모품 매출을 창출할 수 있는 설치기반도 확대되고 있다.

다만 최근 장비 판매 증가가 소모품 매출 성장으로 이어지는 데는 시차가 나타나고 있다. 2026년 상반기 소모품 매출액은 177억원(-14.0% YoY)으로 전년동기 206억원 대비 감소했으며, 전체 매출에서 차지하는 비중도 26.6%에서 20.2%로 하락하였다. 같은 기간 올리지오 시리즈의 장비 매출이 증가한 것과 대비되는 흐름이다. 다만 분기별 소모품 매출액은 2026년 1분기 74억원에서 2분기 103억원으로 증가하였다. 소모품 매출은 장비 설치대수뿐 아니라 실제 시술 횟수와 장비 가동률, 국가별 판매단가 및 유통재고 등에 영향을 받으므로, 설치기반 확대가 실질적인 소모품 재구매 수요로 연결되는지가 중요하다.

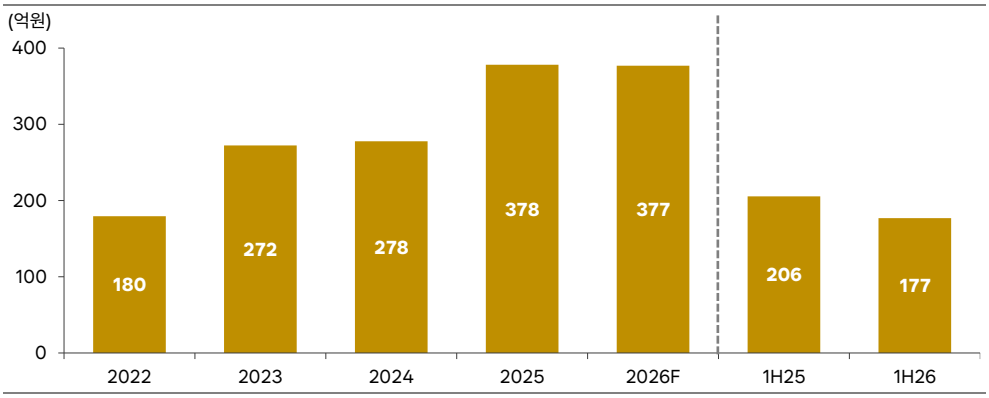
해외사업 확대는 중장기 소모품 매출 성장의 주요 동력으로 작용할 전망이다. 특히 태국에서는 올리지오 시리즈의 판매 증가로 장비 설치기반이 확대되고 있어, 향후 현지 시술 활성화에 따라 전용 팁의 반복 구매 수요도 증가할 것으로 기대된다. 미국·일본에서도 현지 영업조직과 판매채널을 강화하며 장비 보급 확대를 추진하고 있다. 다만 신규 장비 판매가 지속적인 소모품 매출로 이어지기 위해서는 의료진 교육과 시술 수요 확대를 통한 기존 장비의 가동률 상승이 필요하다. 향후 태국을 중심으로 해외 설치기반 확대 효과가 소모품 매출 회복으로 가시화되는지가 중요한 판단 기준이 될 전망이다.

비즈니스 구조: 장비 설치 기반을 반복 매출로 전환하는 반복 매출 구조



자료: 원텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

소모품(TIP) 매출 추이



자료: 원텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

실적 추이 및 전망

1 2025년 실적 추이

해외 RF·HIFU 장비 및 소모품 판매 확대와 원가율 개선으로 2025년 매출액·영업이익 사상 최대 달성

2025년 연결 실적은 매출액 1,568억원(+36.1% YoY), 영업이익 517억원(+48.6% YoY), 영업이익률 33.0%(+2.8%p YoY), 지배주주순이익 352억원(+21.0% YoY)을 기록하였다. 매출액과 영업이익은 모두 사상 최대 수준이다. 2024년에는 국내 수요 둔화와 일부 해외시장의 판매 감소로 매출이 정체되었으나, 2025년에는 올리지오 시리즈와 전용 소모품의 해외 판매가 확대되면서 성장세를 회복하였다. 특히 RF·HIFU 장비 및 소모품 매출 증가와 원가율 개선에 힘입어 영업이익 증가율이 매출 증가율을 상회하였다.

매출 성장은 해외시장이 견인하였다. 2025년 별도 기준 매출액은 1,514억원(+32.2% YoY)으로, 수출액은 1,059억원(+53.6% YoY)을 기록한 반면 내수 매출액은 455억원으로 전년과 유사한 수준을 유지하였다. 이에 따라 별도 매출에서 수출이 차지하는 비중은 2024년 60.2%에서 2025년 70.0%로 상승하였다. 지역별로는 동남아 매출액이 445억원(+80.1% YoY), 중화권이 262억원(+72.6% YoY)으로 증가하며 수출 확대를 주도하였다. 특히 태국을 중심으로 올리지오 시리즈의 판매가 증가하면서 해외 매출 성장을 견인하였다.

제품별로는 RF·HIFU 매출액이 589억원(+49.5% YoY)으로 증가하며 전체 매출의 37.5%를 차지하였다. 이는 전년 매출 비중 34.2% 대비 3.3%p 상승한 수준으로, 올리지오 시리즈의 매출 기여도가 확대되고 있음을 보여준다. 레이저 부문은 피코케어, 라비앙 등 기존 제품을 중심으로 482억원(+9.1% YoY)의 매출을 기록했으나, 매출 비중은 전년 38.4%에서 30.7%로 하락하였다. 전용 팁을 중심으로 한 소모품 매출액은 378억원(+36.1% YoY)으로 증가하며 전체 매출의 24.1%를 차지하였다. 이외 서지컬 매출액은 13억원, OEM 제조 및 기타 매출액은 약 106억원을 기록하였다.

수익성은 매출원가율 하락에 힘입어 개선되었다. 2025년 매출원가율은 32.5%로 전년 35.6% 대비 낮아졌으며, 매출총이익률은 64.3%에서 67.5%로 상승하였다. 올리지오 시리즈와 전용 팁 등 주요 제품의 판매 확대가 원가율 개선에 기여한 것으로 판단된다. 반면 판매관리비는 541억원(+37.5% YoY)으로 증가했으며, 광고선전비도 2024년 84억원에서 2025년 153억원으로 확대되었다. 이에 따라 판관비율은 34.5%로 전년 34.2% 대비 소폭 상승했으나, 매출총이익률 개선 효과가 이를 상회하면서 영업이익률은 33.0%를 기록하였다. 다만 하반기에는 마케팅 비용 증가로 영업이익률이 24.9%로 하락하며 상반기 41.2% 대비 수익성이 둔화되었다.

2 2026년 실적 추이 및 전망

해외 장비 매출 성장에도 마케팅 비용 확대에 따른 수익성 하락으로 2026년 영업이익 감소 전망

2026년 상반기 연결 실적은 매출액 877억원(+13.6% YoY), 영업이익 223억원(-30.0% YoY), 영업이익률 25.4%(-15.8%p YoY), 지배주주순이익 259억원(+22.6% YoY)을 기록하였다. 해외 판매 확대와 주력 장비 매출 증가에 힘입어 상반기 기준 사상 최대 매출액을 달성했으나, 해외 영업조직 확충과 마케팅 비용 증가로 영업이익은 전년동기 대비 감소하였다. 반면 지배주주순이익은 전환사채 관련 파생상품평가이익 등 영업외손익 개선에 힘입어 증가하였다.

매출 성장은 해외시장과 RF·HIFU 장비가 견인하였다. 2026년 상반기 연결 기준 수출액은 657억원으로 전체 매출의

74.9%를 차지하였다. 제품별로는 RF·HIFU 매출액이 407억원(+26.5% YoY)으로 전체 매출의 46.4%를 차지했으며, 올리지오 시리즈를 중심으로 해외 판매가 확대되었다. 레이저 부문은 269억원으로 매출 비중 30.7%를 기록하였다. 반면 소모품 매출액은 177억원(-14.0% YoY)으로 감소했으며, 매출 비중도 전년동기 26.6%에서 20.2%로 하락하였다. 이에 따라 주력 장비와 소모품 간 매출 성장률에 차이가 나타났다.

수익성 하락은 판매관리비 증가가 주된 원인이다. 2026년 상반기 매출총이익률은 66.7%로 전년동기 67.4% 대비 0.7%p 하락하는 데 그쳤으나, 판매관리비는 362억원(+79.1% YoY)으로 매출 증가율을 크게 상회하였다. 특히 광고선전비는 전년동기 43억원에서 132억원으로 증가했으며, 해외사업 확대에 따른 인건비 및 영업 관련 비용도 늘어났다. 이에 따라 판관비율은 26.2%에서 41.3%로 상승하며 영업이익률 하락으로 이어졌다. 한편 상반기에는 전환사채 관련 파생상품평가이익 212억원과 평가손실 63억원이 반영되면서 금융손익이 크게 개선되었다.

2026년 연결 매출액은 1,754억원(+11.9% YoY)으로 전망한다. 해외 현지법인을 중심으로 판매채널을 확대하는 가운데, 올리지오 시리즈와 레이저 장비의 해외 판매 증가가 외형 성장을 견인할 것으로 예상한다. 제품별로는 RF·HIFU 매출액 744억원(+26.3% YoY), 레이저 577억원(+19.7% YoY)을 전망한다. 반면 소모품 매출액은 377억원(-0.4% YoY)으로 전년과 유사한 수준을 예상한다. 상반기 소모품 매출 감소를 고려하면 하반기에는 약 200억원의 매출 회복이 필요한 상황으로, 해외 장비 설치기반 확대와 기존 고객의 전용 팁 재구매 증가가 중요한 요인으로 작용할 전망이다.

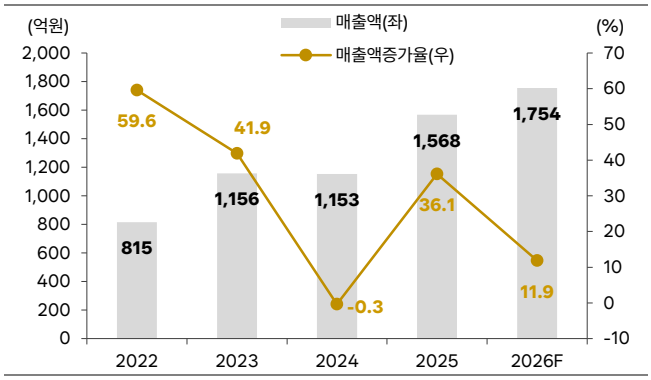
2026년 영업이익은 406억원(-21.4% YoY), 영업이익률은 23.1%(-9.9%p YoY)로 전망한다. 매출 증가에도 해외사업 확대에 따른 마케팅 및 인력 관련 비용 부담이 지속되면서 영업이익은 전년 대비 감소할 것으로 예상한다. 연간 매출원가율은 33.7%로 전년 대비 1.2%p 상승하고, 판관비율은 43.2%로 전년 34.5% 대비 8.7%p 상승할 것으로 추정한다. 하반기 영업이익은 183억원, 영업이익률은 20.9%로 예상해 보수적인 전망을 반영하였다. 지배주주순이익은 388억원(+10.2% YoY)으로 증가할 전망이나, 이는 상반기에 인식한 전환사채 관련 평가이익 등 영업외손익 개선에 따른 영향이 크다. 향후 해외 매출 성장에 따른 영업레버리지 효과와 마케팅 비용의 효율화, 소모품 매출 회복 여부가 수익성 개선의 주요 변수로 판단된다.

분기별 실적 추이 (단위: 억원, %)

	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26
매출액	**374**	**398**	**332**	**464**	**402**	**475**
(YoY)	65.8	37.2	23.6	26.0	7.6	**19.3**
피부미용기기	267	281	204	320	318	**358**
소모품	97	108	118	55	74	**103**
서지컬	4	1	3	5	3	**5**
기타	7	8	7	85	7	**9**
영업이익	**146**	**173**	**76**	**122**	**112**	**111**
영업이익률 (%)	38.9	43.4	22.9	26.4	27.8	**23.3**

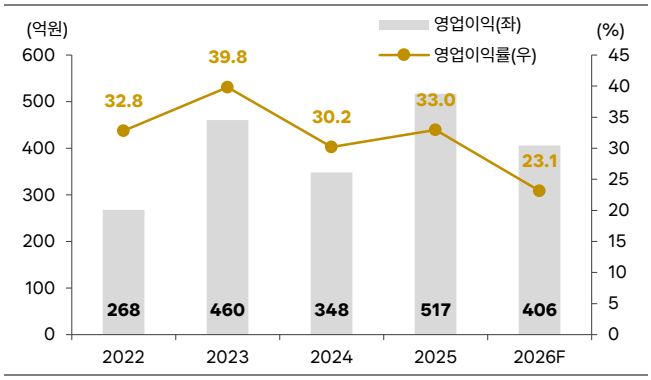
자료: 원텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

매출액 추이



자료: 원텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

영업이익 추이



자료: 원텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

연간 실적 추이 및 전망

(단위: 억원, %)

	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액	**815**	**1,156**	**1,153**	**1,568**	**1,754**
증가율 (%)	59.6	41.9	-0.3	36.1	**11.9**
피부미용기기	593	837	836	1,071	**1,321**
소모품	180	272	278	378	**377**
서지컬	6	8	6	13	**20**
기타	37	39	33	106	**36**
매출원가	**327**	**414**	**411**	**510**	**591**
매출원가율 (%)	40.1	35.8	35.6	32.5	**33.7**
매출총이익	**488**	**743**	**741**	**1,058**	**1,164**
매출총이익률 (%)	59.9	64.2	64.3	67.5	**66.3**
영업이익	**268**	**460**	**348**	**517**	**406**
영업이익률 (%)	32.8	39.8	30.2	33.0	**23.1**
증가율 (%)	156.9	72.1	-24.4	48.6	**-21.4**
세전계속사업이익	**178**	**478**	**386**	**462**	**515**
(지배주주)당기순이익	**134**	**388**	**291**	**352**	**388**

자료: 원텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

Valuation

1 동종기업 대비 할인 거래, 수익성 회복이 재평가의 관건

2026년 예상실적 기준 PER 8.5배, PBR 1.7배, PSR 1.9배 수준

2026년 11월 3일 종가 기준 원텍의 주가는 3,685원, 시가총액은 3,290억원으로, 당사 2026년 예상실적 기준 PER 8.5배, PBR 1.7배, PSR 1.9배에 거래되고 있다. 2026년 매출액은 1,754억원(+11.9% YoY), 영업이익은 406억원(-21.4% YoY)을 전망하며, 영업이익률은 23.1%로 전년 33.0% 대비 9.9%p 하락할 것으로 예상한다. 해외 매출 성장에도 마케팅 비용과 현지 영업조직 확대에 따른 수익성 부담이 지속되고 있어, 영업이익 감소와 수익성 회복에 대한 불확실성이 밸류에이션 할인 요인으로 작용하고 있는 것으로 판단된다.

동종기업으로는 국내 EBD 미용의료기기 사업을 영위하는 클래시스, 아스테라시스, 하이로닉을 선정하였다. 다만 하이로닉은 2026년 실적 컨센서스가 부재해 클래시스와 아스테라시스를 중심으로 비교하였다. 동종기업의 2026F 평균 PER은 24.5배, PBR은 3.3배, PSR은 3.9배로 원텍은 모든 지표에서 동종기업 대비 할인 거래되고 있다. 다만 아스테라시스는 마케팅 및 연구개발 등에 따른 판관비 부담 증가로 2026년 EPS가 전년 대비 46.8% 감소할 것으로 예상되면서 PER이 36.8배까지 상승해, 동종기업 평균 PER을 상대가치 평가의 기준으로 활용하는 데는 한계가 있다.

주요 비교기업인 클래시스의 2026F PER은 12.2배로 원텍의 8.5배를 상회한다. 클래시스의 2026년 예상 매출 성장률은 26.0%로 원텍의 11.9%보다 높으며, 영업이익률도 42.8%로 원텍의 23.1% 대비 19.7%p 높다. 또한 2025년 소모품 매출 비중은 클래시스가 45.9%로 원텍의 24.1%를 상회해 반복매출 기반에서도 차이가 나타난다. 이러한 성장성과 수익성, 매출구조의 차이를 고려하면 클래시스의 상대적인 밸류에이션 프리미엄은 일정 부분 설명 가능한 수준이다.

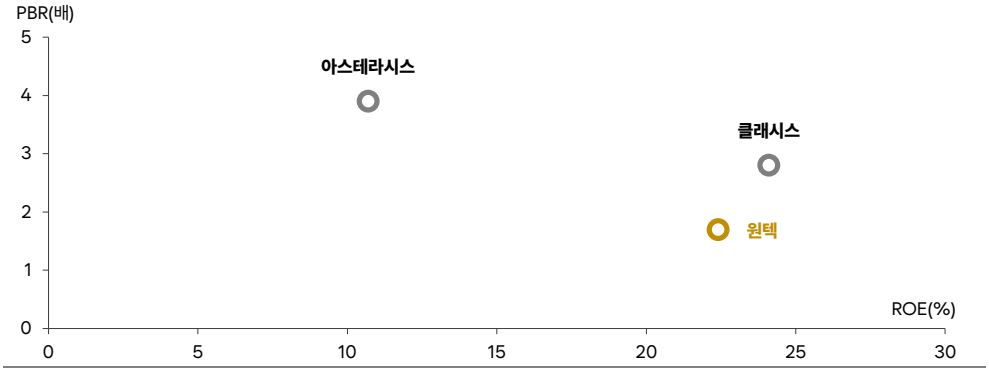
PBR 기준에서도 원텍은 동종기업 대비 낮은 수준에 거래되고 있다. 원텍의 2026F PBR은 1.7배로 동종기업 평균 3.3배를 하회하는 반면, 예상 ROE는 22.4%로 동종기업 평균 17.4%를 상회한다. 클래시스와 비교해도 예상 ROE는 원텍 22.4%, 클래시스 24.1%로 유사한 수준이나, PBR은 각각 1.7배, 2.8배로 차이가 있다. PSR 역시 원텍은 1.9배로 동종기업 평균 3.9배 대비 낮다. 다만 원텍의 2026년 예상 순이익에는 비경상적 금융손익이 반영되어 있으며, 영업이익률도 전년 대비 크게 하락할 것으로 예상되는 만큼, 밸류에이션 할인 수준을 평가할 때 이익의 질과 수익성 회복 가능성을 함께 고려할 필요가 있다.

과거 밸류에이션과 비교해도 현재 멀티플은 낮은 수준이다. 원텍의 2023~2025년 연도별 PER은 13.4~21.2배, PBR은 3.1~8.3배 수준이었으나, 현재 2026F 기준 PER과 PBR은 각각 8.5배, 1.7배로 하락하였다. 다만 2026년 예상 지배주주순이익 388억원(+10.2% YoY)에는 상반기에 인식한 전환사채 관련 파생상품평가이익이 반영되어 있어, 과거 및 동종기업과의 PER 비교 시 비경상적 금융손익의 영향을 고려할 필요가 있다. 참고로 2026년 예상 영업이익 대비 2026년 11월 3일 시가총액은 원텍 8.1배, 클래시스 9.4배 수준이다.

현재 밸류에이션은 해외사업 확대 과정에서 발생한 비용 증가와 영업이익 감소를 반영하고 있는 것으로 판단된다. 향

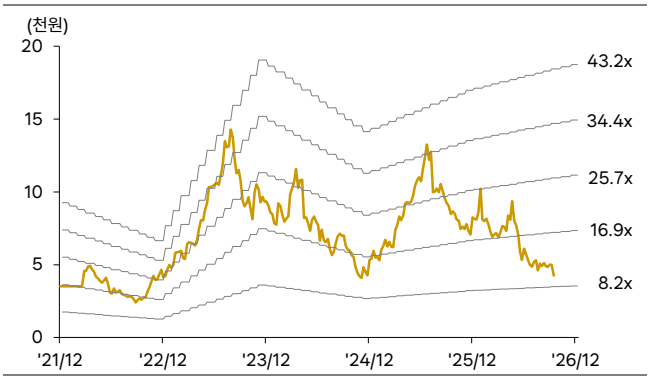
후 태국의 성장세가 지속되는 가운데 미국·일본 법인의 손익 개선과 마케팅 비용 효율화, 소모품 반복매출 회복이 확인될 경우 밸류에이션 재평가의 근거가 강화될 전망이다. 특히 확대된 해외 영업·마케팅 투자에 상응하는 매출 성장과 영업이익률 개선이 실적으로 가시화되는 것이 밸류에이션 할인 해소의 핵심 조건으로 판단된다.

동종기업 ROE-PBR 산포도(2026년 예상실적 기준)



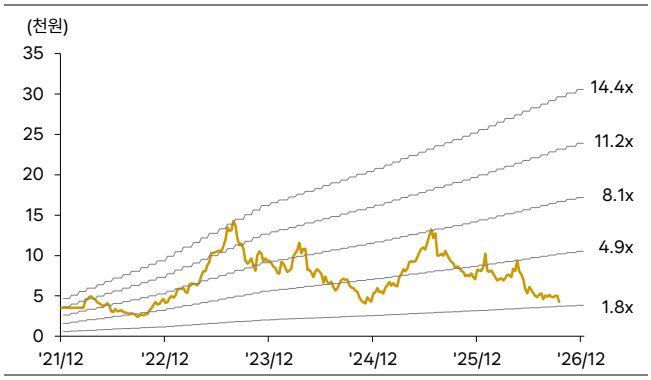
주: 동종기업들의 2026년 예상실적은 컨센서스 적용
자료: FnGuide, 한국IR협의회 기업리서치센터

PER 밴드 차트



자료: 원텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

PBR 밴드 차트



자료: 원텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

동종기업 비교 (단위: 원, 억원, %, 배)

		원텍	클래시스	아스테라시스	하이로닉
주가(원) 2026년 11월 3일 종가 기준		3,685	26,200	4,720	3,835
시가총액 (억원)		3,290	17,092	1,776	660
자산총계(억원)	2023	1,533	3,754	166	791
	2024	1,779	6,084	247	784
	2025	2,172	7,047	522	712
	2026F	2,961	8,372	600	N/A
자본총계(억원)	2023	993	2,835	67	724
	2024	1,268	4,526	196	682
	2025	1,574	5,517	468	635
	2026F	1,898	6,249	470	N/A
매출액(억원)	2023	1,156	1,801	175	337
	2024	1,153	2,429	288	316
	2025	1,568	3,368	379	321
	2026F	1,754	4,244	500	N/A
영업이익(억원)	2023	460	896	16	53
	2024	348	1,224	67	-64
	2025	517	1,706	104	41
	2026F	406	1,815	60	N/A
영업이익률(%)	2023	39.8	49.8	8.9	15.6
	2024	30.2	50.4	23.1	-20.1
	2025	33.0	50.7	27.4	12.8
	2026F	23.1	42.8	12.0	N/A
지배주주순이익 (억원)	2023	388	742	9	82
	2024	291	979	54	-70
	2025	352	1,319	92	32
	2026F	388	1,420	50	N/A
PER(배)	2023	21.2	32.9	N/A	17.4
	2024	13.4	31.4	N/A	N/A
	2025	19.7	27.1	49.4	30.0
	2026F	8.5	12.2	36.8	N/A
PBR(배)	2023	8.3	8.5	N/A	1.8
	2024	3.1	6.9	N/A	1.5
	2025	4.4	6.4	9.9	1.2
	2026F	1.7	2.8	3.9	N/A
ROE(%)	2023	49.7	28.9	14.3	12.5
	2024	25.8	26.5	40.6	-10.0
	2025	24.8	26.2	27.7	4.8
	2026F	22.4	24.1	10.7	N/A
PSR(배)	2023	7.1	13.6	N/A	4.3
	2024	3.4	12.7	N/A	3.7
	2025	4.4	10.6	12.0	3.0
	2026F	1.9	4.1	3.7	N/A

주: 동종기업의 2026년 예상실적은 컨센서스 적용

자료: FnGuide, 한국IR협의회 기업리서치센터

리스크 요인

1 해외사업 확대에 따른 수익성 부담 및 소모품 매출 회복 지연

해외사업 확대에 따른 비용 증가와 소모품 매출 부진이 지속될 경우 수익성 회복 지연 가능성

원텍은 해외 판매법인과 영업조직을 확대하며 글로벌 사업을 강화하고 있으나, 이에 따른 비용 증가가 수익성 하락으로 이어지고 있다. 2026년 상반기 연결 매출액은 877억원(+13.6% YoY)으로 증가한 반면, 영업이익은 223억원(-30.0% YoY)으로 감소하였다. 특히 광고선전비는 전년동기 43억원에서 132억원으로 증가했으며, 영업이익률은 41.2%에서 25.4%로 하락하였다. 태국 법인은 매출 성장과 흑자를 유지하고 있으나, 미국·일본 법인은 매출 확대에도 적자가 지속되고 있다. 향후 해외 매출 증가가 마케팅 및 인력 관련 비용 확대를 충분히 상쇄하지 못할 경우 연결 수익성 회복이 지연될 수 있다.

또한 장비 설치기반 확대가 소모품 반복매출 증가로 연결되는 속도도 주요 변수이다. 2026년 상반기 RF·HIFU 장비 매출이 증가한 반면, 소모품 매출액은 177억원(-14.0% YoY)으로 감소했으며, 매출 비중도 전년동기 26.6%에서 20.2%로 하락하였다. 소모품 매출은 기존 설치 장비의 시술 횟수와 가동률, 국가별 시술 수요 등에 영향을 받기 때문에 장비 판매 증가가 곧바로 소모품 매출 확대로 이어지지는 않는다. 향후 신규 장비의 시장 침투가 예상보다 더디거나 기존 장비의 시술 활성화가 지연될 경우 소모품 반복매출 성장과 수익성 개선이 제한될 수 있다. 따라서 해외 판매법인의 손익 개선과 마케팅 투자 효율화, 소모품 매출 회복 여부가 향후 수익성 개선의 주요 변수로 판단된다.

2 운전자본 증가에 따른 영업현금흐름 변동성

해외사업 확대에 따른 운전자본 부담 증가로 영업현금흐름 악화, 다만 풍부한 유동성을 감안하면 단기 자금 부담은 제한적

해외사업 확대와 함께 매출채권 및 재고자산 증가에 따른 운전자본 부담이 커지고 있다. 2026년 6월 말 연결 매출채권은 366억원으로 2025년 말 206억원 대비 증가했으며, 재고자산도 474억원에서 562억원으로 확대되었다. 이에 따라 2026년 상반기 영업활동현금흐름은 -134억원으로 전년동기 +214억원 대비 악화되었다. 향후 해외 매출 증가에도 매출채권 회수가 지연되거나 재고 부담이 지속될 경우 영업현금흐름 개선이 제한될 수 있다.

다만 2026년 6월 말 기준 현금및현금성자산과 단기금융상품을 합산한 유동성 자산은 약 1,134억원으로, 단기적인 자금 부담은 제한적인 것으로 판단된다. 2026년 5월 발행한 750억원 규모의 전환사채와 10월 결정한 약 2,445억원 규모의 과천 사옥 취득에 따른 중장기 자금 소요가 예상되지만, 사옥 취득대금이 2032년까지 분할 지급되는 점을 고려하면 즉각적인 유동성 위험은 크지 않은 수준이다. 따라서 향후 주요 관찰 요인은 자금조달 자체보다는 해외사업 확대에 따른 매출채권 회수와 재고 관리, 영업현금흐름 개선 여부로 판단된다.

포괄손익계산서

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액	815	1,156	1,153	1,568	1,754
증가율(%)	59.6	41.9	-0.3	36.1	11.9
매출원가	327	414	411	510	591
매출원가율(%)	40.1	35.8	35.6	32.5	33.7
매출총이익	488	743	741	1,058	1,164
매출이익률(%)	59.9	64.2	64.3	67.5	66.3
판매관리비	221	282	394	541	758
판관비율(%)	27.1	24.4	34.2	34.5	43.2
EBITDA	285	479	372	546	437
EBITDA 이익률(%)	34.9	41.4	32.3	34.8	24.9
증가율(%)	129.0	68.3	-22.3	46.8	-20.0
영업이익	268	460	348	517	406
영업이익률(%)	32.8	39.8	30.2	33.0	23.1
증가율(%)	156.9	72.1	-24.4	48.6	-21.4
영업외손익	-90	17	38	-55	109
금융수익	10	20	67	52	301
금융비용	9	13	30	46	131
기타영업외손익	-90	11	2	-61	-61
종속/관계기업관련손익	0	0	0	0	0
세전계속사업이익	178	478	386	462	515
증가율(%)	91.2	168.5	-19.1	19.5	11.6
법인세비용	44	90	95	109	127
계속사업이익	134	388	291	352	388
중단사업이익	0	0	0	0	0
당기순이익	134	388	291	352	388
당기순이익률(%)	16.4	33.6	25.3	22.5	22.1
증가율(%)	-21.3	189.9	-25.0	21.0	10.2
지배주주지분 순이익	134	388	291	352	388

재무상태표

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
유동자산	631	1,394	1,627	1,836	2,368
현금성자산	63	122	328	325	536
단기투자자산	241	688	560	756	922
매출채권	77	141	192	206	279
재고자산	220	398	501	474	530
기타유동자산	31	45	46	75	101
비유동자산	107	139	152	337	592
유형자산	70	79	84	83	196
무형자산	3	13	14	14	12
투자자산	2	3	12	203	342
기타비유동자산	32	44	42	37	42
자산총계	738	1,533	1,779	2,172	2,961
유동부채	117	529	500	594	368
단기차입금	0	0	0	0	0
매입채무	24	32	27	29	62
기타유동부채	93	497	473	565	306
비유동부채	51	11	11	5	695
사채	0	0	0	0	310
장기차입금	47	2	2	2	2
기타비유동부채	4	9	9	3	383
부채총계	167	540	511	599	1,063
지배주주지분	571	993	1,268	1,574	1,898
자본금	88	88	89	90	90
자본잉여금	357	360	416	470	470
자본조정 등	7	36	5	-56	-41
기타포괄이익누계액	11	14	17	21	21
이익잉여금	106	494	741	1,048	1,357
자본총계	571	993	1,268	1,574	1,898

현금흐름표

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
영업활동으로인한현금흐름	148	260	149	511	294
당기순이익	134	388	291	352	388
유형자산 상각비	16	17	23	28	29
무형자산 상각비	1	1	1	1	1
외환손익	3	4	2	7	0
운전자본의감소(증가)	-145	-268	-206	45	-147
기타	139	118	38	78	23
투자활동으로인한현금흐름	-68	-457	78	-399	-452
투자자산의 감소(증가)	-59	19	39	-186	-139
유형자산의 감소	1	1	3	0	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-5	-21	-18	-12	-142
기타	-5	-456	54	-201	-171
재무활동으로인한현금흐름	-41	257	-27	-117	391
차입금의 증가(감소)	-36	-40	-0	-0	323
사채의증가(감소)	0	300	0	0	132
자본의 증가	0	0	0	0	0
배당금	0	0	-44	-44	-45
기타	-5	-3	17	-73	-19
기타현금흐름	-1	-0	6	2	-22
현금의증가(감소)	38	59	207	-3	211
기초현금	24	63	122	328	325
기말현금	63	122	328	325	536

주요투자지표

	2022	2023	2024	2025	2026F
P/E(배)	30.2	21.2	13.4	19.7	8.5
P/B(배)	7.2	8.3	3.1	4.4	1.7
P/S(배)	5.0	7.1	3.4	4.4	1.9
EV/EBITDA(배)	13.5	16.1	8.9	11.2	5.8
배당수익률(%)	0.0	0.5	1.1	0.6	1.4
EPS(원)	154	441	327	393	433
BPS(원)	649	1,126	1,419	1,749	2,125
SPS(원)	936	1,312	1,295	1,748	1,959
DPS(원)	0	50	50	50	50
수익성(%)					
ROE	32.3	49.7	25.8	24.8	22.4
ROA	22.1	34.2	17.6	17.8	15.1
ROIC	92.3	92.9	49.2	65.0	44.4
안정성(%)					
유동비율	541.1	263.4	325.7	309.1	643.0
부채비율	29.3	54.4	40.3	38.0	56.0
순차입금비율	-43.9	-51.3	-47.4	-52.8	-39.6
이자보상배율	69.5	67.3	15.2	21.5	9.5
활동성(%)					
총자산회전율	1.3	1.0	0.7	0.8	0.7
매출채권회전율	12.1	10.6	6.9	7.9	7.2
재고자산회전율	4.5	3.7	2.6	3.2	3.5

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
원텍	X	X	X

발간 History

발간일	제목
2026.11.06	원텍-해외 투자 확대, 성장 가속화와 수익성 회복이 관건

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 증빙자료로 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.