

기술분석보고서 경기관련소비재

울손(146060)

- ▶ 요약
- ▶ 기업현황
- ▶ 시장동향
- ▶ 기술분석
- ▶ 재무분석
- ▶ 주요 변동사항 및 전망

작성기관 서울평가정보(주) 작성자 박진희 책임

[YouTube 요약 영상 보러가기](#)

- 본 보고서는 투자 의사결정을 위한 참고용으로만 제공되는 것이므로, 투자자 자신의 판단과 책임하에 종목선택이나 투자시기에 대한 최종 결정을 하시기 바랍니다. 따라서 본 보고서를 활용한 어떠한 의사결정에 대해서도 본회와 작성기관은 일체의 책임을 지지 않습니다.
- 본 보고서의 요약영상은 유튜브로도 시청 가능하며, 영상편집 일정에 따라 현재 시점에서 미공개 상태일 수 있습니다.
- 텔레그램에서 “한국IR협의회” 채널을 추가하시면 매주 보고서 발간 소식을 안내 받으실 수 있습니다.
- 본 보고서에 대한 자세한 문의는 작성기관(TEL.02-3449-1450)으로 연락하여 주시기 바랍니다.

울촌(146060)

정밀 인발강관 기반의 고부가 자동차용 소재 기업

기업정보(2026.04.23 기준)

대표자	이흥해, 이인호
설립일자	1986년 4월 15일
상장일자	2023년 9월 8일
기업규모	중소기업
업종분류	주철관 제조업, 강관 제조업
주요제품	자동차 부품용 인발강관, 산업용 파이프 등

시세정보(2026.04.23 기준)

현재가(원)	1,555
액면가(원)	100
시가총액(억 원)	373
발행주식수	24,015,595주
52주 최고가(원)	2,325
52주 최저가(원)	1,137
외국인지분율	3.26%
주요주주	이인호 외 3인

■ 자동차용 정밀 인발강관 기반으로 고부가 제품 확대와 글로벌 공급망 다변화를 추진 중

동사는 자동차 부품용 정밀 인발강관을 주력으로 하는 강관 가공 기업으로, 국내 생산기지외에 멕시코·폴란드 거점을 바탕으로 해외 시장 대응력을 강화해 왔다. 매출은 자동차용 소재 중심으로 발생되고 있고, 맞춤형 공정 설계와 다품종 대응 능력, 해외 현지화 생산체계를 주요 경쟁 요소로 갖추고 있다. 사업적으로는 기존 자동차용 강관의 경쟁력을 기반으로 심리스 튜브와 고부가 제품 확대, 지역별 공급망 분산을 통해 중장기 성장 기반을 넓혀가고 있는 것으로 판단된다.

■ 고객 승인과 정밀 가공 역량이 경쟁력을 좌우하는 시장

목표시장은 완충용장치·현가장치·조향장치 등에 적용되는 기능성 강관 수요가 핵심을 이룬다. 자동차 생산과 부품 발주 흐름의 영향을 받지만, 완성차나 일반 부품시장보다 수요 변동성이 상대적으로 완만한 특징을 가진다. 또한 품질 안정성, 가공 정밀도, 고객 승인 이력, 납기 대응력 등이 경쟁력을 좌우해 범용 강관시장보다 진입장벽이 높은 편이다. 향후에는 전동화와 경량화 흐름, 지역별 공급망 재편에 따라 고정밀 이형관과 심리스 튜브 등 고부가 제품 수요가 확대될 가능성이 있는 것으로 판단된다.

■ 해외 거점 확대와 심리스 신규 진입을 기반으로 성장축 확장 시도 중이나, 단기적으로 투자 부담과 자동차 업황 변동에 대한 관리 필요

폴란드 공장 투자와 화성공장 취득 및 심리스 설비 도입 추진으로 성장 투자 축을 해외 거점 확대와 신규 제품 진입으로 넓히고 있다. 화성공장의 심리스 상업생산과 폴란드 법인의 양산 가시화가 핵심 변수로 작용할 전망이다. 공급망 지역화 흐름은 기회 요인이 될 것으로 예상된다. 다만 자동차 산업 의존, 원재료 가격과 환율 변동, 해외 투자에 따른 단기 수익성 및 현금흐름 부담은 지속적으로 점검할 필요가 있다.




요약 투자지표 (K-IFRS 연결 기준)

	매출액 (억 원)	증감 (%)	영업이익 (억 원)	이익률 (%)	순이익 (억 원)	이익률 (%)	ROE (%)	ROA (%)	부채비율 (%)	EPS (원)	BPS (원)	PER (배)	PBR (배)
2023	726.1	-4.2	41.2	5.7	-178.9	-24.6	-55.4	-21.6	98.6	-837	2,020	N/A	1.2
2024	781.7	7.6	51.6	6.6	26.1	3.3	5.2	2.8	87.9	101	1,980	10.9	0.6
2025	792.5	1.4	50.8	6.4	36.7	4.6	6.5	3.6	102.4	136	2,210	11.6	0.7

기업경쟁력

맞춤형 공정 설계 역량	<ul style="list-style-type: none"> 고객 요구 사양과 후공정 조건까지 반영해 정밀도·형상 안정성·기계적 성질을 함께 구현하는 대응력이 핵심 경쟁력
글로벌 생산거점 운영 역량	<ul style="list-style-type: none"> 국내 생산기지에 더해 멕시코와 폴란드 거점을 활용해 북미·유럽 고객 대응력을 확보하고 있다는 점이 차별화 요소
고부가 제품 전환 추진력	<ul style="list-style-type: none"> 기존 자동차용 정밀 인발강관을 기반으로 심리스와 형상재 등 고부가 제품으로 확장하는 전략이 중장기 경쟁력의 축

핵심 기술 및 적용제품

정밀 이형관 인발 기술	<ul style="list-style-type: none"> 원형관을 넘어 삼각, 타원, 다각 등 다양한 단면을 안정적으로 구현하는 기술로, 치수 정밀도와 형상 유지, 직진도, 후공정 적합성 확보가 강점 	
극소탈탄 열처리 공정 기술	<ul style="list-style-type: none"> 인발 이후 열처리 과정에서 탈탄층 발생을 최소화해 표면 건전성과 기계적 성질의 균일성을 높이는 기술로, 고정밀 파이프의 품질 재현성과 내구성 확보 	
용접부 마킹 검용 인발·형상재 제조 기술	<ul style="list-style-type: none"> 용접 강관의 용접부를 식별 가능한 상태로 유지하면서 인발 공정과 연계해 가공 안정성을 높이는 기술과 환봉을 활용해 고정밀 이형 형상재를 구현하는 기술 	

시장경쟁력

자동차용 기능성 소재 시장 내 포지셔닝	<ul style="list-style-type: none"> 완충용장치와 현가장치 중심의 자동차용 파이프·튜브 소재 시장에서 안정적인 주력 매출 기반 보유
높은 진입장벽의 고객 구조	<ul style="list-style-type: none"> 품질 승인, 납품 이력, 공정 신뢰성이 중요한 시장 특성상 장기 거래 기반이 경쟁우위로 작용
해외 현지화에 따른 공급망 경쟁력	<ul style="list-style-type: none"> 멕시코와 폴란드 거점을 통해 지역별 고객 밀착 대응과 공급망 재편 수요에 대응할 수 있는 구조 확보

VRIO 분석 (VRIO Analysis)

VRIO(브리오) 분석이란 기업이 보유한 경영자원과 활용 능력을 가치(Value), 희소성(Rarity), 모방 가능성(Imitability), 조직(Organization)이라는 기준으로 분석하는 도구

			
가치(Value)	희소성(Rarity)	모방가능성(Imitability)	조직(Organization)
<ul style="list-style-type: none"> 정밀 인발·열처리·이형관 가공 역량은 자동차용 기능성 파이프의 품질, 정밀도, 후공정 적합성을 높여 실질적 가치 창출 요소로 작용한다. 	<ul style="list-style-type: none"> 자동차용 정밀 이형관과 용접부 마킹 검용 인발, 극소탈탄 열처리, 환봉 기반 형상재 제조를 포함한 기술 조합은 국내 강관 가공업체 중에서도 비교적 희소한 역량이다. 	<ul style="list-style-type: none"> 경쟁력은 단일 설비보다 장기간 축적된 공정 노하우, 승인 이력, 금형·다이소 운용 경험, 생산 안정화 기술이 결합된 형태로 단기간 내 모방은 쉽지 않다. 	<ul style="list-style-type: none"> 국내외 생산거점, 연구 조직, 지식재산권, 품질·환경 인증 체계 기반으로 보유 기술을 양산과 고객 대응으로 연결할 수 있는 조직적 기반을 갖추고 있다.

I. 기업 현황

자동차용 정밀 인발강관 기반으로 고부가 제품 확대와 글로벌 공급망 다변화를 추진 중

동사는 자동차 부품용 정밀 인발강관을 주력으로 하는 강관 가공 기업으로, 국내 생산기지와 멕시코·폴란드 거점을 바탕으로 해외 시장 대응력을 강화해 왔다. 매출은 자동차용 소재 중심으로 발생되고 있으며, 맞춤형 공정 설계와 다품종 대응 능력, 해외 현지화 생산체계를 주요 경쟁 요소로 갖추고 있다. 사업적으로는 기존 자동차용 강관의 경쟁력을 기반으로 심리스 튜브와 고부가 제품 확대, 지역별 공급망 분산을 통해 증장기 성장 기반을 넓혀가고 있는 것으로 판단된다.

■ 기업 개요

동사는 1986년 설립된 강관 조관 및 정밀 인발가공 전문기업으로, 2023년 9월 코스닥시장에 상장하였다. 본사는 경기도 시흥시에 위치하며, 국내 생산거점과 함께 멕시코 및 폴란드 현지 법인을 보유하고 있다.

핵심 사업모델은 열연 코일을 기반으로 한 조관(Pipe Making)과 이후 열처리·산처리·인발(Cold Drawing)을 거쳐 고정밀 강관을 생산하고, 이를 자동차 부품사와 산업재 고객사에 공급하는 구조다. 2025년 연결 기준 자동차 부품용 소재에서 대부분의 매출이 발생하여, 자동차용 정밀 인발강관이 실질적인 주력 수익원이다. 자동차용 정밀 인발강관은 완충용장치, 현가장치, 조향장치 등에 적용되어 부상류, 속업쇼바 및 가스스프링용 실린더류, 스티어링 부품용 튜브로 제품화되고, 그 외 산업기계 등의 분야에는 광산채굴용 드릴로드, 증장비용 유압실린더, 가구용 특수관 등의 제품으로 납품하고 있다.

생산 구조는 국내 인발 중심 생산기지와 멕시코의 조관·인발 복합 생산기지, 폴란드의 유럽 생산거점 구축으로 요약된다. 특히 해외 생산기지는 포스코 멕시코 및 폴란드 가공센터와 인접하여 안정적 원자재 공급이 가능하다. 동사는 소구경부터 대구경까지 대응 가능한 공정 설계 능력과 후공정까지 고려한 맞춤형 인발 설계 역량을 보유하고 있으며, 2025년 1월 화성공장을 취득해 심리스 튜브와 자동차부품 영역으로 확장을 추진하고 있다.

주요 고객은 완성차 업체의 1·2차 벤더이며, 최종 수요처는 현대차, 기아, 토요타, 혼다, 닛산, GM, 포드, 테슬라 등으로 연결된다. 이러한 구조는 고객 인증과 품질 대응이 중요하고 거래 관계가 장기화되는 특성을 갖는다.

동사의 핵심 경쟁력은 정밀 이형관 인발 기술, 다품종 소량생산 및 단납기 대응, 북미·유럽 현지화 거점 확보에 있다. 향후 성장 방향은 자동차용 정밀강관의 고부가가치화와 심리스 제품군 확대, 그리고 멕시코·폴란드 생산기지를 활용한 지역별 공급망 분산 전략에 맞춰져 있는 것으로 판단된다.

[표 1] 동사의 주요 연혁

일시	내용
1986.04	(주)울촌 설립
2007.05	기업부설 연구소 설립
2013.01	글로벌 강소기업 선정
2013.12	녹색경영 우수중소기업(GREEN-BIZ)
2014.07	울촌 멕시코 법인 설립
2017.10	뿌리기술 전문기업 인증
2022.09	울촌 폴란드 법인 설립
2023.09	코스닥시장 상장

자료: 동사 사업보고서(2026.03), 서울평가정보(주) 재구성

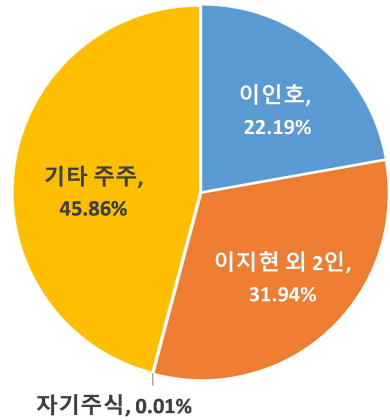
■ 주주 현황

2025년 말 기준 동사의 최대주주는 이인호로, 전체 발행주식(24,015,595주) 중 5,329,308주의 주식을 보유하고 있으며, 이는 전체 지분의 22.19%에 해당한다. 다음으로 이지현 외 2인의 특수관계자가 7,670,692주(31.94%)의 보통주를 보유하고 있어, 최대주주 및 특수관계자가 보유한 주식의 지분을 합계는 약 54.13%로 확인된다. 2024년 12월 16일 특수관계인 간 증여를 통해 최대주주가 이홍해 대표이사에서 이인호 대표이사로 변경되었으며, 지배력 자체는 오너 일가 중심으로 유지되고 있다.

한편, 동사는 1,656주(0.01%)의 자기주식을 보유하고 있고, 나머지 11,013,939주(45.86%)는 소액주주 등 일반 주주가 보유하고 있다. 종합적으로 동사의 지배구조는 최대주주 및 특수관계인 지분이 54%를 상회하는 만큼 전략 방향과 자본 배분에서 대주주 영향력이 크고, 신규 투자나 해외법인 지원 의사결정 역시 오너 중심 구조에서 이뤄질 가능성이 높다. 이는 경영 안정성에는 긍정적일 수 있으나, 소수주주 관점에서는 자회사 투자, 대여금, 증설 등 자본정책의 투명성이 지속적으로 중요하다는 시사점을 갖는다.

[표 2] 동사의 주요 주주 현황

주주명	소유주식수(주)	지분율(%)	관계
이인호	5,329,308	22.19%	최대주주
이지현 외 2인	7,670,692	31.94%	특수관계인
자기주식	1,656	0.01%	
기타 주주	11,013,939	45.86%	
합계	24,015,595	100.00%	



자료: 동사 사업보고서(2026.03), 서울평가정보(주) 재구성

■ 사업 영역

동사의 사업 영역은 제품 기준으로 자동차 부품용 정밀 인발강관이 중심이고, 광산채굴용·중장비용·산업용 기계용·가구용·보일러용·오토바이용 파이프 소재가 이를 보완하는 구조다. 2025년 매출 구성상 자동차 부품용 비중이 제품 매출액의 96.8%에 달해 사업 포트폴리오의 중심축은 사실상 자동차용 소재라고 볼 수 있다. 제품 매출액 대비 완충용장치와 현가장치 매출 비중 합계가 95.3%에 이르러, 동사의 핵심 사업은 자동차용 부싱 튜브와 실린더 튜브를 포함한 서스펜션·마운트 계열 정밀강관으로 보는 것이 합리적이다.

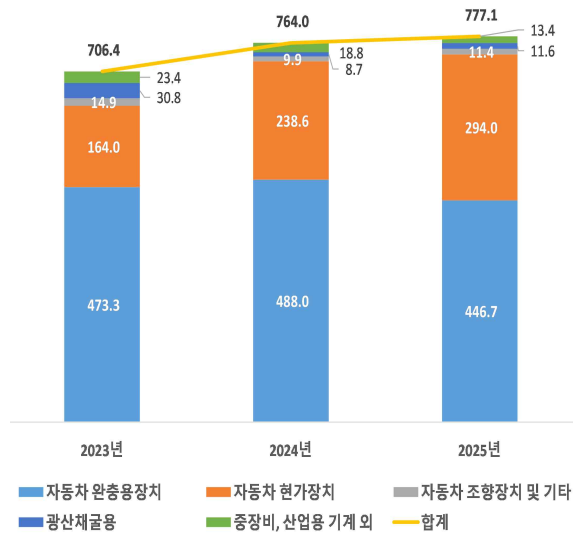
자동차 부품용 부문은 핵심 캐시카우이며, 광산채굴용과 중장비·산업용 기계용 부문은 생산기술의 범용성을 활용한 보조 사업으로 기능한다. 가구용 및 기타 특수 형상 파이프는 설비 활용도와 다품종 대응 능력을 보여주는 영역이지만, 현재 매출 기여도는 제한적이다. 반면 심리스 튜브와 자동차부품 제조는 화성공장 취득 이후 중장기 성장 사업으로 볼 수 있다. 현재 진행 중인 연구개발 과제에도 자동차용 심리스 튜브와 리니어모션 가이드 레일용 형상재가 포함돼 있어, 단순 인발가공에서 고정밀·고강도 제품군 제조로 확장이 시도되고 있다.

사업 간 관계는 조관과 인발이라는 공정 공통 기반 위에 최종 적용 산업만 분화된 구조다. 다시 말해 동사는 동일한 금속 가공 역량을 바탕으로 자동차 부품 중심의 매출을 유지하면서도, 경기 변동이나 특정 차종 수요 변화에 대응하기 위해 산업재·가구용 등으로 응용 영역을 넓혀 왔다. 향후 사업 포트폴리오 전략은 기존 자동차용 인발강관의 수익성을 유지하는 동시에, 심리스 및 고정밀 이형관 비중을 확대해 고객군과 제품 믹스를 상향시키는 방향으로 정리된다.

[표 3] 동사의 주요 제품 매출실적

(단위 : 억 원, %)

구분	2023년	비중	2024년	비중	2025년	비중	
자동차	완충용장치	473.3	67.0%	488.0	63.9%	446.7	57.5%
	현가장치	164.0	23.2%	238.6	31.2%	294.0	37.8%
	조향장치 및 기타	14.9	2.1%	9.9	1.3%	11.4	1.5%
광산채굴용	30.8	4.4%	8.7	1.1%	11.6	1.5%	
중장비, 산업용 기계 외	23.4	3.3%	18.8	2.5%	13.4	1.7%	
제품 매출 합계	706.4	100.0%	764.0	100.0%	777.1	100.0%	



자료: 동사 사업보고서(2026.03), 서울평가정보(주) 재구성

■ 판매조직 및 판매전략

동사의 영업 방식은 범용재 판매보다는 기술 기반의 B2B 수주형 영업에 가깝다. 자동차 부품사와 산업재 고객사가 요구하는 외경, 두께, 형상, 후공정 적합성에 맞춰 제품을 설계·공급하는 구조이기 때문에, 판매는 가격 경쟁만으로 이뤄지기보다 공정 설계 능력, 품질 안정성, 인증 이력, 납기 대응력을 함께 요구한다. 동사는 단순 치수 충족이 아니라 벤딩, 확관, 축관, 홀가공, 나사탭 등 후공정까지 고려한 인발 공정 설계를 적용하고 있으며, 이는 영업과 기술이 결합된 형태의 고객 대응 체계를 의미한다.

고객 확보 구조는 국내외 자동차 부품업체 및 협력업체를 중심으로 형성돼 있다. 동사는 전 세계 15개국 40여개 업체에 수출하고 있으며, 2025년 제품 매출 기준 내수 31.8억 원, 수출 745.3억 원으로 수출 비중이 95% 내외에 달한다. 품목별로도 완충용장치와 현가장치는 대부분 수출 중심이며, 이는 북미와 글로벌 완성차 공급망에 실질적으로 편입돼 있음을 보여준다. 멕시코 법인의 존재는 단순 수출기지를 넘어 북미 고객에 대한 현지 공급과 조관 내재화를 가능하게 해 가격·납기·관세 대응 측면에서 유리하게 작용한다. 폴란드 법인은 유럽향 현지화 전략의 성격이 강하다.

동사의 경쟁 전략은 크게 세 가지로 요약된다. 첫째, 정밀 이형관과 맞춤형 제품 중심의 기술 차별화다. 둘째, 다품종 소량생산과 단납기 대응 체계를 통한 고객 밀착형 공급이다. 셋째, 멕시코와 폴란드로 이어지는 글로벌 생산거점 구축을 통한 현지화다. 다만 이러한 전략은 고객 인증 유지, 품질 클레임 관리, 해외법인 초기 고정비 부담, 특정 자동차 부품군 의존도라는 과제를 동시에 수반한다. 따라서 동사의 판매전략은 고부가 제품 전환과 지역 분산을 통해 외형 성장과 안정성을 함께 확보하려는 사업모델과 직접 연결되어 있다고 판단된다.

II. 시장 동향

고객 승인과 정밀 가공 역량이 경쟁력을 좌우하며, 기술 축적이 진입장벽으로 작용하는 시장

목표시장은 자동차용 파이프·튜브 기반 부품소재 시장으로, 완충용장치·현가장치·조향장치 등에 적용되는 기능성 강관 수요가 핵심을 이룬다. 자동차 생산과 부품 발주 흐름의 영향을 받지만, 완성차나 일반 부품시장보다 한 단계 상류의 소재 시장이라는 점에서 수요 변동성이 상대적으로 완만한 특징을 가진다. 또한 품질 안정성, 가공 정밀도, 고객 승인 이력, 납기 대응력 등이 경쟁력을 좌우해 범용 강관시장보다 진입장벽이 높은 편이다. 향후에는 전동화와 경량화 흐름, 지역별 공급망 재편에 따라 고정밀 이형관과 심리스 튜브 등 고부가 제품 수요가 확대될 가능성이 있는 것으로 판단된다.

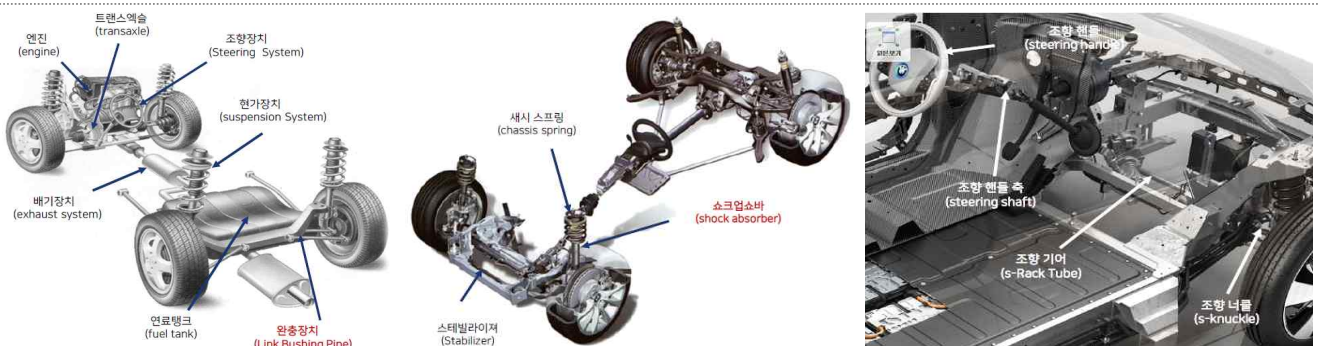
■ 자동차용 파이프·튜브 기반 부품소재 시장의 특성

동사의 목표시장은 자동차용 파이프·튜브 기반 부품소재 시장으로, 이 시장에는 부상 튜브, 속업쇼바 및 가스스프링용 실린더 튜브, 스티어링 컬럼 및 랙튜브와 같은 정밀 인발 제품이 포함되며, 더 넓게는 자동차용 강관·튜브 및 관련 가공소재 시장으로 연결된다.

이 시장은 일반 자동차 부품 시장과 비교할 때 수요 변동성이 다소 완화되는 성격을 가진다. 동사가 공급하는 제품은 완성차 조립의 최종 단계에서 교체 가능한 범용 부품이라기보다, 주요 기능 부품에 투입되는 기초 소재에 가깝다. 따라서 자동차 생산량과 부품 발주의 영향을 받기는 하지만, 완성차 판매나 일부 범용 부품 수요가 흔들릴 때와 동일한 폭으로 움직인다고 보기는 어렵다. 특히 부상류와 현가장치용 튜브처럼 필수 부품에 들어가는 소재는 수요가 급격히 사라지기보다 생산 조정 속도에 따라 점진적으로 반응하는 경향이 있다.

경쟁 구조 역시 범용 강관 시장과는 다르다. 자동차용 파이프·튜브 소재는 외경과 두께 정밀도뿐 아니라 표면 품질, 직진도(Straightness), 기계적 성질, 후공정 적합성까지 동시에 충족해야 한다. 고객 승인 절차와 장기 납품 이력, 공정 설계 경험이 누적될수록 거래 안정성이 높아지고 후발업체의 진입은 어려워, 제품별 형상과 공정 노하우가 누적될수록 전환 비용이 커지는 특성이 있다. 특히 부상과 실린더류는 승차감, 내구성, 조향 안정성 등 차량 성능과 직결되기 때문에 단순 가격 경쟁보다 품질 일관성과 공정 재현성이 중요하다. 완성차 협력망 안에서는 납기와 품질 일관성이 중요해 단순 단가 인하만으로 공급처를 교체하기 어렵기 때문에 시장 경쟁은 일반 범용 철강재 공급보다 인증, 금형·다이소 설계, 열처리·표면처리, 현지 납기 대응 역량을 중심으로 전개되고, 수익성도 제품 사양과 고객 대응력에 따라 차별화되는 구조로 볼 수 있다.

[그림 1] 동사의 완충장치 부품, 현가장치 부품, 조향장치 부품



자료: 동사 회사소개서(2026.04), 서울평가정보(주) 재구성

■ 핵심 트렌드 및 시사점

수요 측면에서는 글로벌 자동차 생산의 완만한 성장과 전동화 확산이 자동차용 파이프·튜브 소재 시장의 기반을 지지하고 있다. 2025년 글로벌 자동차 판매는 9,430만 대로 추정되고, 전기차 판매도 2024년 1,700만 대를 넘어 전체 신차 판매의 20% 이상을 차지한 데 이어 2025년에는 2,000만 대를 웃돌 것으로 전망된다. 전동화가 모든 파이프류 수요를 동일하게 늘리는 것은 아니지만, 서스펜션, 조향, 새시, 열관리와 같은 핵심 부품군에서는 정밀 튜브 수요가 계속 유지될 가능성이 높다. 특히 차량 경량화와 효율 개선 요구는 고정밀 이형관과 고강도 튜브 채용 확대 요인으로 작용할 수 있다. 이와 관련하여 글로벌 자동차용 강재 시장이 2025년 약 884억 달러 규모에서 2030년까지 연평균 6.9%의 성장세를 이어갈 것으로 전망되고, 자동차용 스테인리스 튜브 시장 역시 2030년까지 연평균 4.5% 성장이 예상된다.

공급망 측면에서는 북미와 유럽 중심의 현지화 생산이 더욱 중요해지고 있다. 자동차 산업은 지역별 생산거점과 협력업체 네트워크를 중심으로 운영되기 때문에, 소재업체 역시 고객 인접 생산체계를 갖추어 납기, 물류, 관세, 품질 대응에서 유리하다. 특히 유럽연합은 2025년 자동차 산업 액션플랜을 통해 경쟁력과 전략적 자립성을 강조하고 있으며, 역내 생산기반과 공급망 안정성이 정책적으로 부각되고 있다. 동사는 멕시코 생산기지를 통한 북미 현지 대응이 납기, 물류, 관세 및 고객 밀착 측면에서 유효하고, 유럽에서는 폴란드 거점 확보가 향후 거래선 다변화에 기여할 가능성이 있어 최근의 공급망 재편 흐름과 부합한다. 다만 현지 법인의 초기 가동률과 고정비 부담에 따라 수익성 변동성이 나타날 수 있어 수익성 안정화까지는 시간이 필요하다.

기술 측면에서는 범용 원형관보다 고정밀 형상재, 고강도 튜브, 심리스 대체재 비중이 높아지는 방향이 유력하다. 자동차 모델 다변화와 부품 경량화 요구가 확대될수록 단순 규격품보다 고객 맞춤형 형상과 기계적 성질을 구현할 수 있는 공급업체의 경쟁력이 커질 가능성이 높다. 동사 역시 이러한 방향에 맞춰 기존 부싱·현가장치용 소재 중심 포트폴리오를 유지하면서도, 심리스 튜브와 형상재 쪽으로 제품군을 넓혀가고 있다. 이는 단순 물량 경쟁보다 제품 믹스 개선과 진입장벽 강화에 초점이 맞춰진 전략으로 해석된다.

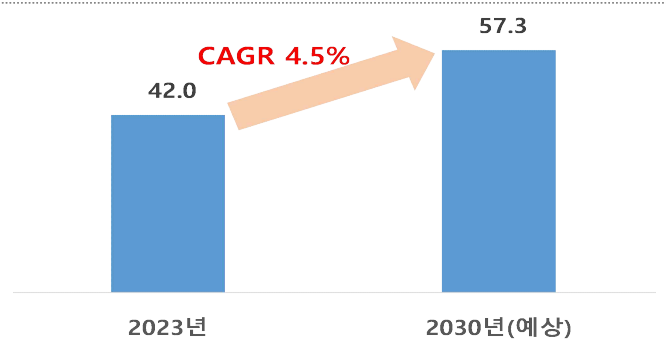
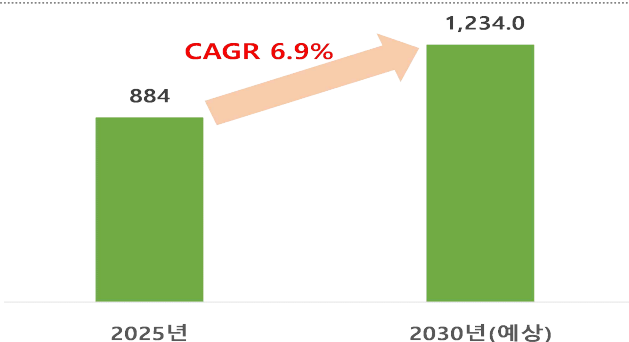
동사가 속한 시장의 기회 요인으로는 글로벌 자동차 생산의 완만한 증가, 전동화 및 경량화에 따른 고정밀 튜브 수요 확대, 지역별 공급망 재편, 심리스 및 이형관 중심의 고부가 제품 확대가 있다. 반면 리스크 요인으로는 자동차향 매출 집중, 원재료 가격과 환율 변동, 해외 생산거점의 초기 수익성 부담, 주요 고객사의 생산 조정 가능성이 있다. 이에 따라 동사의 시장 대응력은 기존 자동차용 튜브의 안정적 공급을 유지하는 한편, 보다 넓은 자동차용 파이프·튜브 소재 시장 안에서 고부가 제품과 해외 거점 경쟁력을 얼마나 빠르게 확대하느냐에 의해 좌우될 가능성이 크다.

[그림 2] 글로벌 자동차용 강재 시장

[그림 3] 글로벌 자동차용 스테인리스 튜브 시장

(단위 : 억 달러)

(단위 : 억 달러)



자료: Grand View Research, 서울평가정보(주) 재구성

III. 기술분석

정밀 인발·열처리·형상재 제조 기술과 연구개발, 지식재산 기반을 결합해 경쟁력 확대 중

동사는 정밀 이형관 인발, 극소탈탄 열처리, 용접부 마킹 검용 인발, 환봉 기반 형상재 제조 기술을 바탕으로 자동차 및 산업재용 고정밀 파이프를 구현하는 공정 경쟁력을 보유하고 있다. 연구개발은 기반 기술을 고도화해 자동차용 형상관, 산업용 형상재, 심리스 및 고강도 제품으로 확장하는 방향으로 추진되고, 지식재산권과 인증 체계는 이를 양산성과 고객 신뢰로 연결하는 기반으로 기능한다. 동사는 이러한 역량을 결합해 고부가 정밀 소재 분야로 경쟁력을 확대하고 있는 것으로 판단된다.

■ 핵심 보유기술 및 특징점

동사의 기술 경쟁력은 자동차용 기능성 파이프를 고객 요구 사양에 맞춰 정밀하게 구현하는 공정 설계 역량에 기반한다. 핵심은 단순 원형관 생산이 아니라, 부품의 사용 목적과 후공정 조건까지 반영해 치수 정밀도, 형상 안정성, 표면 품질, 기계적 성질을 동시에 맞추는 데 있다. 이러한 기술 기반은 자동차용 완충용장치, 현가장치, 조향장치용 파이프뿐 아니라 산업용 형상재로 적용 범위를 넓히는 토대가 되고 있다.

정밀 이형관 인발 기술은 동사의 대표적인 기반 기술이다. 이는 일반 원형관을 넘어 삼각, 타원, 다각 및 고객 맞춤 단면 형상을 안정적으로 구현하는 기술로, 외경과 두께 편차 관리뿐 아니라 후속 벤딩·확관·축관·가공 공정까지 고려한 설계 능력이 함께 요구된다. 이 기술은 스티어링 컬럼, 조향계 부품, 산업용 형상재 등 단면 형상과 직진도가 중요한 분야에서 경쟁력을 형성한다.

극소탈탄 열처리 공정 기술은 기계적 성질의 균일성과 표면 품질 확보 측면에서 중요하다. 인발 과정 이후 열처리 조건을 정교하게 제어해 탈탄층을 최소화함으로써 고객이 요구하는 강도, 내구성, 후가공 적합성을 안정적으로 확보할 수 있다. 이는 단순히 열처리 설비를 보유한 수준이 아니라, 자동차용 기능성 소재에 요구되는 표면 건전성과 성능 재현성을 높인다는 점에서 품질 경쟁력의 핵심 축으로 볼 수 있다.

파이프 용접부 마킹 검용 인발 기술은 멕시코 생산거점의 차별화 요소다. 용접 강관의 용접부를 식별 가능하게 유지하면서 인발 공정까지 연계하는 방식으로, 고객이 후공정에서 용접부 위치를 구분해 가공 안정성을 확보할 수 있도록 하는 기술이다. 이는 북미 고객 대응 과정에서 조관과 인발을 일체화한 생산체제와 결합되어, 단순 소재 공급을 넘어 고객 공정 편의성과 품질 신뢰도를 높이는 역할을 한다.

환봉을 이용한 이형 형상재 제조 기술은 파이프 중심 제품군에서 한 단계 확장된 기술로 평가된다. 환봉

소재를 활용해 특정 형상재를 구현하는 방식으로, 일반 파이프보다 단면 정밀도와 형상 유지가 중요한 산업용 부품 영역에 대응할 수 있어 동사의 기술 포트폴리오가 단순 인발강관에 머무르지 않고, 고정밀 형상재 시장으로 확장될 수 있음을 보여준다. 동사의 특징점은 개별 기술 하나보다, 인발·열처리·형상 구현·현지화 생산기술이 유기적으로 결합된 공정형 경쟁력에 있다고 판단된다.

[그림 4] 동사의 인발 강관 제조 공정



자료: 동사 회사소개서(2026.04), 서울평가정보(주) 재구성

■ 연구개발 역량

동사의 연구개발은 범용 강관 생산능력 확대보다, 자동차와 산업재용 고정밀 제품으로의 확장과 양산 안정성 확보를 목표로 추진된다. 이러한 방향성은 동사의 핵심 보유기술이 실제 상용 제품으로 연결되는 구조와 맞닿아 있다. 연구 과제 흐름은 크게 세 가지로, 첫째는 자동차용 고정밀 형상관 개발이다. 자동차 인티샤프트용 정밀이형강관과 같은 과제는 정밀 이형관 인발 기술을 고도화해 조향계 부품용 고부가 제품으로 연결하는 성격을 가진다. 둘째는 산업용 정밀 형상재 확대로, 리니어모션 가이드 레일용 형상재 개발은 환봉 기반 형상재 제조 기술과 맞물려 자동차 외 산업용 정밀부품 시장 진입을 뒷받침한다. 셋째는 심리스 및 고강도 제품 확장이다. 자동차용 심리스 튜브, 드릴로드용 심리스 튜브 개발은 기존 ERW(Electric Resistance Welded) 강관 기반 제품에서 무게목 강관 기반 고부가 제품으로 제품군을 넓히려는 시도로 해석된다.

이러한 연구개발은 기존 주력 매출의 보완과 제품 믹스 상향이라는 측면에서 의미가 있다. 현재는 완충용 장치와 현가장치용 파이프의 매출 비중이 높지만, 연구개발은 조향계, 산업용 정밀부품, 광산채굴용 제품까지 적용 범위를 넓히는 방향으로 전개되고 있다. 즉 연구개발활동은 현재의 양산 품목을 단순 반복하는 것이 아니라, 보유 공정기술을 활용해 더 높은 정밀도와 부가가치를 요구하는 영역으로 이동하는 수단으로 기능한다.

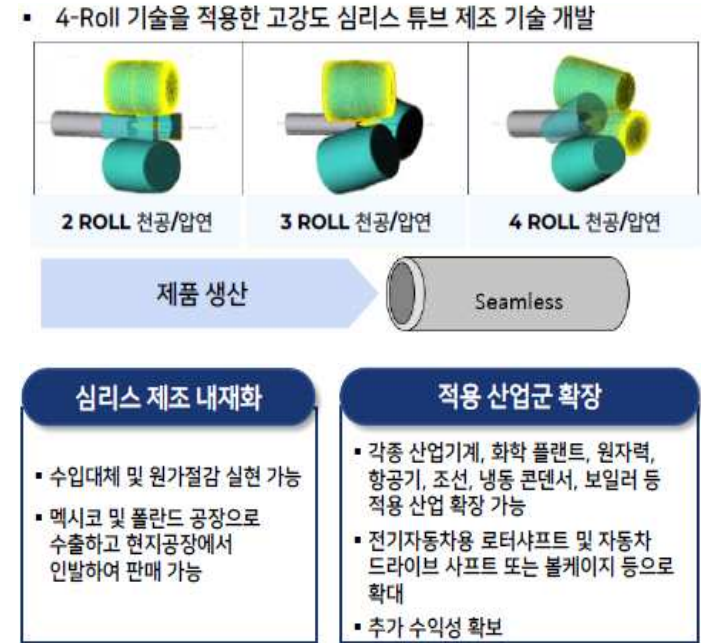
■ 지식재산권 및 인증 현황

동사의 지식재산권은 생산현장과 직접 연결된 공정·설비·품질 안정화 기술 중심으로 축적되어 있다. 권리 범위는 인발 설비, 열처리 시스템, 자동화 장치, 형상재 제조, 측정 및 정렬 구조, 심리스 관련 부품과 공정 등으로 구성되어 있으며, 이는 기술 경쟁력의 초점이 연구실 단계의 기초기술보다 양산 가능한 제조기술에 맞춰져 있음을 보여준다. 특히 고정밀 형상 구현, 공정 자동화, 열처리 품질 안정화와 관련된 권리가 반복적으로 확보돼 있다는 점에서, 지식재산 전략은 단일 특허보다 생산 공정 전반을 보호하는 방식에 가깝다.

지식재산권의 내용도 동사의 핵심 보유기술과 연결된다. 정밀 이형관 인발과 관련해서는 형상재 제조 및 측정·정렬 기술이, 극소탈탄 열처리와 관련해서는 분위기 제어 및 열처리 설비 기술이, 심리스 확장파 관련해서는 맨드릴 및 냉각·공급 구조가 권리화되어 있다. 이는 핵심 기술이 단순 노하우에 머무르지 않고 일부는 권리화 과정을 거쳐 진입장벽 강화 수단으로 활용되고 있음을 의미한다.

인증 체계는 자동차 및 산업재 공급망에 필요한 품질 신뢰성을 뒷받침하는 기반이다. 동사는 자동차 부품 관련 품질관리 체계와 환경경영 체계를 구축해 왔으며, 기술혁신형 중소기업, 뿌리기술 전문기업, 기업부설연구소 운영 기반도 확보하고 있다. 또한 해외 고객의 공정 심사를 통과한 이력은 인증이 형식적 보유에 그치지 않고 실제 거래선 확보와 유지에 활용되고 있음을 보여준다.

[그림 5] 동사의 심리스 튜브 제조 기술 개발 과제



자료: 동사 회사소개서(2026.04), 서울평가정보(주) 재구성

■ PEST 분석

동사는 자동차용 기능성 파이프·튜브 소재를 공급하는 기업으로서 각국의 통상정책, 환경규제, 현지 생산 유도 정책의 영향을 받는 구조에 있다. 특히 북미와 유럽은 자동차 공급망의 지역 내 조달 비중과 생산거점 운영의 중요성이 커지고 있어, 멕시코와 폴란드 거점을 보유한 점은 대응 측면에서 유리하게 작용할 수 있다. 반면 관세, 원산지 기준, 탄소배출 관련 규제, 자동차 산업 지원정책의 변화는 고객사의 조달 전략과 동사의 생산 배분에 직접적인 변수가 될 수 있어, 정책 환경 변화에 대한 기민한 대응이 필요하다.

동사의 실적은 기본적으로 글로벌 자동차 생산, 부품 발주 흐름, 원재료 가격, 환율 변동에 영향을 받는다. 다만 완성차나 일반 부품시장보다 한 단계 상류의 소재 시장에 위치해 있어 수요 충격이 일부 완화되는 특성이 있으나, 실제 매출이 자동차용 소재에 집중되어 있다는 점에서 자동차 경기와 완전히 분리되지는 않는다. 또한 수입 원재료 비중과 해외 매출 비중이 높은 구조상 철강 원재료 가격과 환율 변동은 수익성에 직접 영향을 줄 수 있으며, 해외 생산거점의 가동률과 고정비 부담 역시 중기적인 수익성의 핵심 변수로 작용한다.

자동차 소비자의 안전성, 승차감, 내구성, 연비 및 전동화 차량에 대한 요구가 높아질수록 관련 부품에 사용되는 정밀 강판 소재의 품질 기준도 함께 높아지는 방향이다. 이는 완충용장치, 현가장치, 조향장치에 적용되는 기능성 튜브를 주력으로 하는 동사에 구조적 수요 기반을 제공할 수 있다. 동시에 완성차 업계 전반에서 품질 안정성과 공급 신뢰성에 대한 요구가 강화되고 있어, 장기 거래관계와 고객 승인 이력을 보유한 소재업체에 상대적으로 유리한 환경이 조성되고 있는 것으로 볼 수 있다.

동사의 경쟁력은 정밀 이형관 인발 기술, 극소탈탄 열처리 공정 기술, 파이프 용접부 마킹 겸용 인발 기술, 환봉 기반 이형 형상재 제조 기술 등 공정 중심의 제조기술에 있다. 시장이 범용 강판보다 정밀도, 표면 품질, 기계적 성질, 후공정 적합성을 중시하는 방향으로 고도화되면서, 단순 생산능력보다 공정 설계 역량과 품질 재현성이 더 중요한 경쟁 요소가 되고 있다. 이에 따라 동사가 심리스 튜브와 고정밀 형상재 등 고부가 제품으로 제품군을 확장하는 전략은 기술 변화 방향과 부합하지만, 동시에 지속적인 설비투자와 고객 인증 확보가 병행되어야 한다는 점에서 실행력 검증이 필요한 영역이기도 하다.

[그림 6] PEST 분석

➤ Political (정치)

- 북미·유럽 중심의 공급망 재편 확대
- 통상규제·원산지 기준 변화에 대응 필요
- 해외 생산거점 보유가 정책 대응력 강화 요인

➤ Social (사회)

- 승차감·안전성 중심의 품질 수요 확대
- 완성차 및 부품사의 공급 안정성 요구 강화
- 장기 거래와 고객 승인이 경쟁력으로 작용



➤ Economic (경제)

- 자동차 생산과 부품 발주 흐름에 연동
- 원재료 가격 및 환율 변동에 민감
- 해외법인 가동률이 수익성의 주요 변수

➤ Technological (기술)

- 정밀 이형관·열처리 기반의 공정 경쟁력 보유
- 고정밀·고강도·고부가제품 수요 확대
- 심리스 및 형상재 확대가 기술 고도화 방향

자료: 서울평가정보(주)

IV. 재무분석

수출 중심 안정적 외형 유지하며 성장투자 확대

동사의 3개년 매출액은 2023년 726.1억 원, 2024년 781.7억 원, 2025년 792.5억 원으로 수출 주도형의 안정적인 외형을 이어가고 있으며, 완충용장치가 최대 매출원이며, 현가장치 매출 역시 확대된 모습을 보였다. 수익성은 판관비율 개선과 금융원가 부담 완화로 2024년부터 영업이익과 순이익 모두 흑자를 나타냈다. 재무안정성 측면에서는 영업활동현금흐름이 3개년 연속 흑자를 유지하고 있으나, 성장투자를 위한 차입금 조달로 재무 부담이 확대되었다.

■ 수출 중심 외형 성장 지속

동사의 최근 3개년 매출액은 2023년 726.1억 원, 2024년 781.7억 원, 2025년 792.5억 원으로, 2개년 연속 성장세를 유지하였다.

주요 제품별로 살펴보면, 자동차 부품용 [완충용장치]는 2023년 473.3억 원, 2024년 488.0억 원, 2025년 446.7억 원으로 3년간 동사의 최대 매출원으로 자리잡았다. [현가장치]는 2023년 164.0억 원, 2024년 238.6억 원, 2025년 294.0억 원으로 확대되며 외형 성장의 핵심 품목 역할을 하였다. [조향장치]는 2023년 13.4억 원, 2024년 9.7억 원, 2025년 10.8억 원 수준을 유지하였고, 그 외 [기타 자동차부품]은 2023년 1.5억 원, 2024년 0.2억 원, 2025년 0.6억 원을 기록하였다. [광산채굴용]은 2023년 30.8억 원, 2024년 8.7억 원, 2025년 11.6억 원으로 2024년 이후 비중이 감소하였다. [중장비] 역시 2023년 10.2억 원, 2024년 6.0억 원, 2025년 4.2억 원으로 감소세를 보였다. [산업용 기계·가구·보일러] 등 기타 응용처 매출은 2023년 13.2억 원, 2024년 12.8억 원, 2025년 9.2억 원으로 나타났다. [기타(상품)매출]의 경우 2023년 19.7억 원, 2024년 17.7억 원, 2025년 15.4억 원을 기록하였다.

지역별로는 내수가 2023년 54.9억 원, 2024년 38.9억 원, 2025년 40.4억 원인 반면, 같은 기간 수출은 671.2억 원, 742.8억 원, 752.1억 원으로 증가하며 수출 중심 구조를 보였다.

동사의 매출 구조는 완충용장치와 현가장치 비중이 증가하며 자동차부품 중심의 흐름을 보이고 있다. 안정적인 해외 고객 기반, 현지 생산거점 확대, 2025년 화성공장 취득 등을 고려하면 중장기 외형 확대 가능성은 충분하다고 판단된다.

■ 영업이익 확대와 순이익 흑자 전환

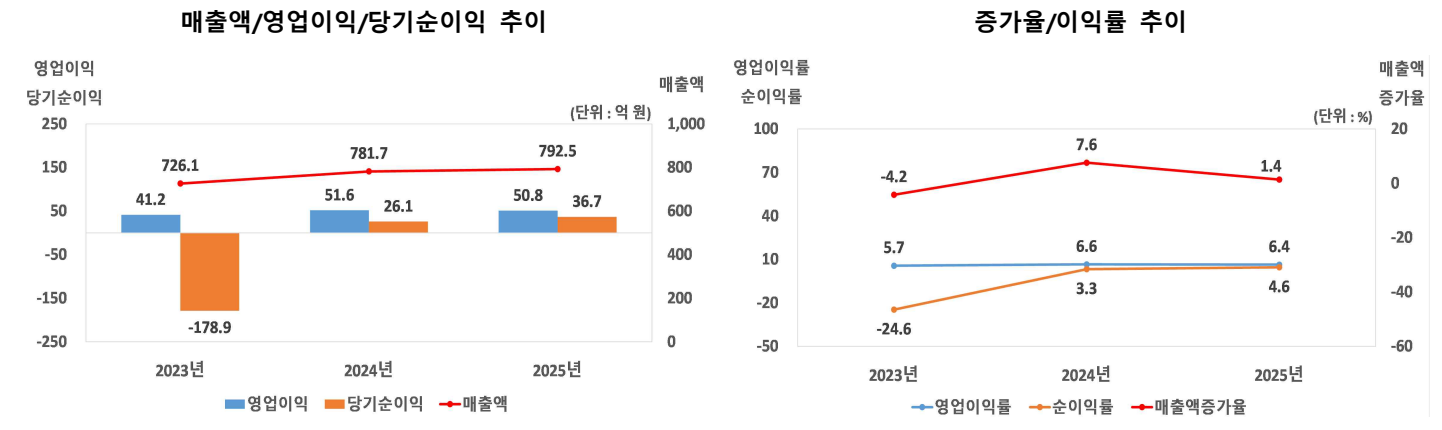
동사의 영업이익은 2023년 41.2억 원, 2024년 51.6억 원, 2025년 50.8억 원을 기록하였다. 영업이익률은 각각 5.7%, 6.6%, 6.4% 수준이었으며, 2024년에 영업이익이 25.2% 개선된 뒤 2025년에도 비슷한 수준을 유지하였다. 매출원가율이 2024년 83.3%에서 2025년 84.5%로 증가하면서 원가 부담이 상승하였으나, 판관비율이 2024년 10.1%에서 2025년 9.1%로 감소하여 2025년 영업이익 감소 폭을 제한하였다. 주요 판관비 감소 항목으로는 지급수수료(12.6억 원→11.8억 원), 운반비(11.0억 원→10.4억 원) 등이 있었다.

3년간 당기순이익은 2023년 당기순손실 178.9억 원에서 2024년 26.1억 원 흑자로 전환되었고, 2025년 역시 36.7억 원으로 추가 개선되었다. 2023년에는 영업이익 시현에도 불구하고, 파생상품평가손실로 인해 금융비용이 총 181.9억 원 발생하여 적자를 나타냈다. 2024년에는 금융원가가 18.1억 원으로 낮아지고, 2025년에도 14.1억 원 수준으로 완화되면서 순이익이 흑자를 유지할 수 있었다.

동사의 수익성은 2024년 이후 영업이익의 확대와 금융비용 완화로 안정화되었다. 향후 원재료 가격 변동, 수출 비중이 높은 구조에 따른 환율 영향, 폴란드 법인 투자 초기 비용 등에 영향을 받을 수 있으나, 해외 생산 기반 확대와 주력 제품의 안정적인 매출 흐름이 유지될 경우, 중기적으로는 수익성이 한층 개선될 가능성이 있다.

[그림 7] 동사 연간 요약 포괄손익계산서 분석

(단위 : 억 원, % K-IFRS 연결 기준)



자료: 동사 사업보고서(2026.03), 서울평가정보(주) 재구성

■ 해외 생산거점 구축 과정 속 자금조달 확대

동사의 3년간 자산총계는 2023년 912.1억 원, 2024년 936.9억 원, 2025년 1,135.3억 원으로 확대되었다. 현금및현금성자산 규모는 109.1억 원으로 전년(105.2억 원) 대비 3.7% 증가하였고, 영업활동현금흐름도 2023년 78.3억 원, 2024년 76.6억 원, 2025년 55.2억 원으로 3개년 연속 흑자를 기록하였다. 한편, 화성공장 취득과 폴란드 법인 투자 영향으로 유형자산은 2024년 444.3억 원에서 2025년 729.5억 원으로 증가한 모습을 보였다.

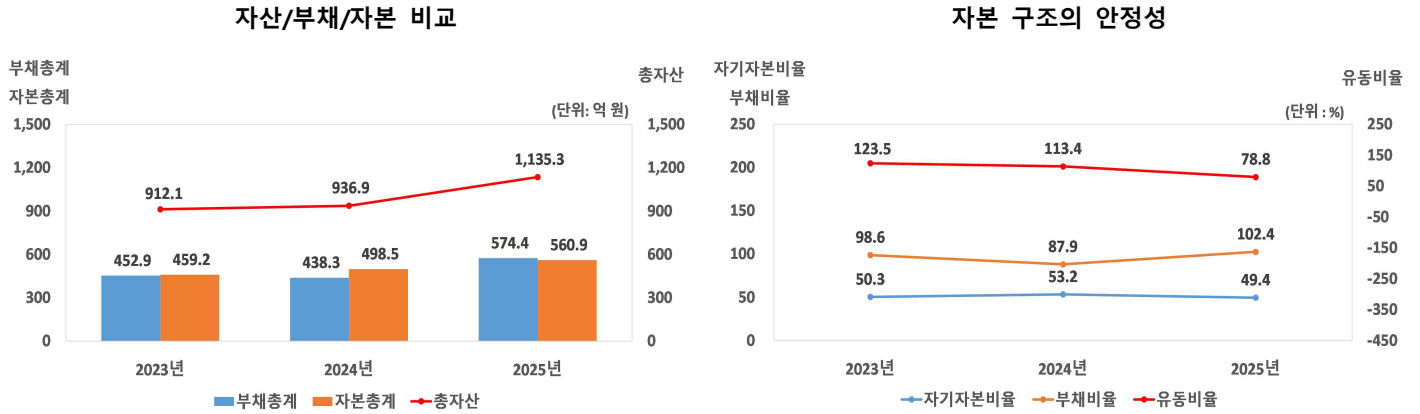
3년간 부채총계는 2023년 452.9억 원, 2024년 438.3억 원에서 2025년 574.4억 원으로 증가하였다. 부채 증가 원인은 해외 생산거점 구축 과정에서 나타난 자금조달로 파악된다. 장기차입금은 2024년 2.3억 원, 2025년 65.9억 원으로 늘어났고, 단기차입금 역시 2024년 288.0억 원에서 2025년 336.1억 원으로 증가하였다. 부채비율도 3년간 2023년 98.6%에서 2024년 87.9%로 개선된 후, 2025년 102.4%로 다시 증가하여 단기 채무부담이 일정 부분 존재하는 것으로 판단된다.

자본총계는 2023년 459.2억 원, 2024년 498.5억 원, 2025년 560.9억 원으로 증가하였다. 2025년에는 순이익 및 자본잉여금 전입(100.0억 원)으로 이익잉여금이 179.6억 원으로 전년(52.4억 원) 대비 확대되었다.

동사는 기본적인 영업현금 창출력을 유지하고 있으나, 단기 유동성 및 차입 부담은 확대된 상태이다. 특히 영업이익과 영업현금흐름이 흑자를 유지하고 있어, 투자 성과가 반영될 경우 재무구조는 안정화 흐름을 보일 것으로 예상된다.

[그림 8] 동사 연간 요약 재무상태표 분석

(단위 : 억 원, % K-IFRS 연결 기준)



자료: 동사 사업보고서(2026.03), 서울평가정보(주) 재구성

[표 4] 동사 연간 요약 재무제표

(단위 : 억 원, % K-IFRS 연결 기준)

항목	2023년	2024년	2025년
매출액	726.1	781.7	792.5
매출액증가율(%)	-4.2	7.6	1.4
영업이익	41.2	51.6	50.8
영업이익률(%)	5.7	6.6	6.4
순이익	-178.9	26.1	36.7
순이익률(%)	-24.6	3.3	4.6
부채총계	452.9	438.3	574.4
자본총계	459.2	498.5	560.9
총자산	912.1	936.9	1,135.3
유동비율(%)	123.5	113.4	78.8
부채비율(%)	98.6	87.9	102.4
자기자본비율(%)	50.3	53.2	49.4
영업현금흐름	78.3	76.6	55.2
투자현금흐름	140.8	-176.1	-158.3
재무현금흐름	-47.5	3.6	101.8
기말현금	200.2	105.2	109.1

자료: 동사 사업보고서(2026.03), 서울평가정보(주) 재구성

■ 동사 실적 전망

자동차부품 내 완충용장치 부문은 2023년 473.3억 원에서 2024년 488.0억 원으로 증가했으나, 2025년에는 446.7억 원으로 조정되었다. 다만 2026년에는 455.0억 원 수준으로 소폭 회복이 예상된다. 동 부문은 부상류 중심의 주력 사업으로서 여전히 가장 큰 매출 비중을 차지하고 있으나, 최근에는 절대 규모가 유지되는 가운데 성장의 중심축이 현가장치로 일부 이동하는 흐름으로 해석된다. 이에 따라 완충용장치는 동사의 안정적인 기반 매출원 역할을 지속하되, 중장기적으로는 성숙 사업 성격이 강화될 가능성이 있다.

현가장치 부문은 2023년 164.0억 원에서 2024년 238.6억 원, 2025년 294.0억 원으로 빠르게 확대되었고, 2026년에도 320.0억 원으로 성장세가 이어질 것으로 전망된다. 이는 속업쇼바, 가스스프링, 실린더류 등 고정밀 인발강관 수요가 확대되는 흐름과 맞물린 것으로 보이며, 최근 동사 자동차부품 매출 성장의 핵심 동력으로 판단된다. 특히 제품 포트폴리오 내 비중이 빠르게 상승하고 있어, 향후 자동차용 정밀강관 사업의 중심축이 현가장치 부문으로 이동할 가능성이 있다.

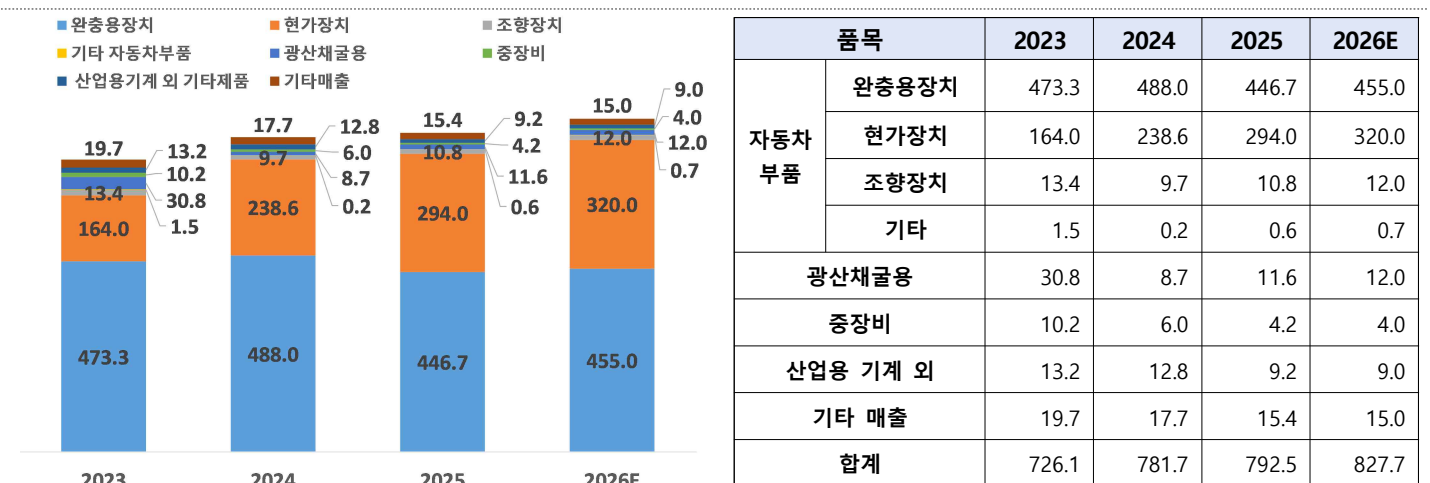
조향장치 부문은 2023년 13.4억 원에서 2024년 9.7억 원으로 감소한 뒤 2025년 10.8억 원, 2026년 12.0억 원으로 완만한 회복이 예상된다. 절대 규모는 크지 않지만 스티어링 컬럼 및 랙튜브 등 고정밀 형상 대응이 요구되는 영역이라는 점에서 기술적 의미는 상대적으로 크다. 따라서 단기적으로 제한적인 매출 비중을 유지하겠지만, 동사의 정밀 이형관 인발 기술과 연계된 전략 품목으로서의 성격은 유효한 것으로 판단된다. 한편, 자동차부품 기타 부문은 매출 비중이 매우 작아 전체 실적에 미치는 영향은 제한적이다.

자동차부품 외 부문은 실적 변동을 일부 완충하는 역할로 산업 다변화 및 보조 사업의 성격이 강하다. 광산채굴용은 2024년 급감 이후 2025년 11.6억 원, 2026년 12.0억 원으로 회복이 예상되지만, 아직 과거 수준을 회복했다고 보기는 어렵다. 중장비는 2023년 10.2억 원에서 2026년 4.0억 원까지 축소되는 흐름이 이어질 가능성이 크다. 산업용 기계 외와 기타 매출 부문 역시 점진적 축소가 전망된다.

전체 매출은 2023년 726.1억 원, 2024년 781.7억 원, 2025년 792.5억 원으로 증가했고, 2026년에는 827.7억 원으로 추가 성장이 전망된다. 다만 실제 매출은 자동차 전방산업 수요, 고객사 발주 흐름, 해외거점 운영 안정화 정도에 따라 변동 가능성이 있다는 점은 함께 고려할 필요가 있다.

[그림 9] 동사 연간 실적 전망

(단위 : 억 원, % K-IFRS 연결 기준)



자료: 동사 사업보고서(2026.03), 서울평가정보(주) 재구성

V. 주요 변동사항 및 향후 전망

해외 거점 확대와 심리스 신규 진입을 통해 성장속 확장 시도 중

폴란드 공장 투자와 화성공장 취득 및 심리스 설비 도입 추진으로 성장 투자 축을 해외 거점 확대와 신규 제품 진입으로 넓히고 있다. 화성공장의 심리스 상업생산과 폴란드 법인의 양산 가시화가 핵심 변수로 작용할 전망이다. 공급망 지역화 흐름은 기회 요인이 될 것으로 예상되나, 자동차 산업 의존, 원재료 가격과 환율 변동, 해외 투자에 따른 단기 수익성 및 현금흐름 부담은 지속적으로 점검할 필요가 있다.

■ 최근 변동사항

동사는 2025년 1월 화성공장 취득이 반영됐고, 화성공장에 심리스 설비를 구축해 2026년 5월 설치 완료, 2026년 7월 상업생산을 계획하고 있다. 동시에 폴란드 법인 대여금의 반복 집행, 출자전환, 설비투자계획 승인, 채무보증·담보제공 등 보다 본격적인 투자 실행 단계의 안건이 연중 이어졌다. 즉 최근 1년은 유럽 거점 구축과 함께 심리스 사업 진입을 위한 국내 설비 확장이 동시에 진행되었다.

생산 측면에서 국내 인발 가동률이 68.57%에서 59.29%로 하락했지만, 멕시코 인발 가동률은 75.45%에서 77.93%로, 멕시코 조판 가동률은 82.84%에서 85.25%로 상승해 북미 거점의 생산 비중이 높아지는 흐름이 확인된다. 이는 동사의 성장이 국내 단일 생산 확대보다 해외 현지 생산과 고부가 자동차용 품목 중심으로 이동하고 있음을 시사한다.

한편, 최대주주가 2024년 12월 16일 증여를 통해 이흥해 대표이사에서 이인호 대표이사로 변경됐고, 2025년 말까지 동일 구조가 유지됐다. 또한 2025년 등록 특허 2건이 추가되어 차량 배터리용 보조 충전장치와 협소공간형 표면처리 자동화 시스템이 새로 반영됐고, ISO 14001 인증 갱신 사실도 확인된다. 이에 따라 최근 1년은 오너 승계 구도 정리, 성장 투자 확대, 제조기술 포트폴리오 보강이 동시에 진행된 시기로 평가된다

■ 향후 전망

중기적으로는 화성공장과 폴란드 법인의 가시화 정도가 가장 중요한 변수가 될 가능성이 높다. 화성공장은 2026년 하반기 상업생산을 목표로 하고 있고, 연간 2만톤 규모의 심리스 생산능력을 계획하고 있어 기존 ERW 기반 정밀 인발 제품에서 심리스 제품으로 확장이 본격화될 가능성이 있다. 폴란드 역시 착공 이후 투자 집행과 보증 제공이 진행된 만큼, 실제 양산 전환 시점이 유럽 시장 확대의 핵심 분기점이 될 전망이다. 다만 두 투자 모두 아직은 선행비용이 발생하는 단계이므로, 단기적으로는 수익성보다 가동 안정화와 고객 인증 확보가 우선 과제가 될 것으로 보인다.

정책·공급망 측면에서도 동사에는 기회가 있다. 유럽연합은 지역 내 공급망과 생산거점의 중요성을 높이고 있으며, 미국도 관세 정책 등을 통해 자국내 투자 확대를 유도하고 있다. 멕시코와 폴란드 거점을 동시에 보유한 구조는 북미·유럽 고객 대응 측면에서 유리할 수 있다. 따라서 향후 동사의 성장은 단순 수출 증가보다 현지 생산 기반을 활용한 고객 밀착형 공급 확대에서 도출될 가능성이 높다.

다만, 매출 대부분이 자동차용 소재에 집중돼 있어 전방 자동차 업황에 대한 노출도가 높고, 원재료인 ERW강관과 무게목강관 가격이 철광석 가격에 연동되는 구조라 원가 변동성이 상존하며, 국내 인발 가동률 하락과 폴란드 법인에 대한 반복 대여금 및 보증 집행은 단기 현금흐름 부담 요인이다. 따라서 향후 1~2년은 기존 자동차용 정밀강관의 안정적 수익 창출과 신규 심리스·유럽 거점의 조기 안착을 동시에 달성할 수 있느냐가 실적 방향을 결정할 가능성이 크다.

을촌(146060)

증권사 투자의견

작성기관	투자의견	목표주가	작성일
N/A	-	-	-

시장정보(주가 및 거래량)



자료: 네이버증권(2026.04.23)

최근 3개월간 한국거래소 시장경보제도 지정여부

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~제3조의7

기업명	투자주의종목	투자경고종목	투자위험종목
을촌	X	X	X