KOSDAQ | 전자와 전기제품

지아이텍 (382480)

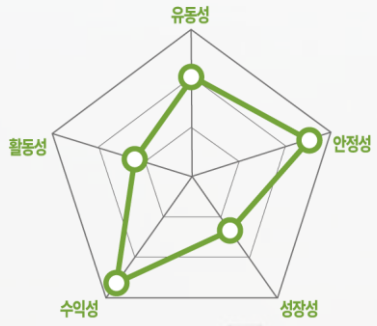
2차전지 코팅 공정 부품 슬롯다이 제조업체

체크포인트

- 1990년에 설립된 정밀 가공 기술 기반으로 코팅 장비의 주요 부품 슬롯 다이 기업. 장비의 부품임에도 핵심 부품으로 분류되어 배터리 3사와 직접 거래. 2025년 연간 매출 기준 슬롯 다이와 리페어가 63.5%, 장비 10.8%, 비전 1.2%, 슬릿 노즐 6.1%, 기타 및 연결종속 18.4% 차지
- 투자 포인트: 1)ESS 수요 전환이 열어주는 새로운 매출 성장 동력 2)펌프 시스템 및 노칭 금형을 통한 제품 포트폴리오 다변화
- ESS 수요에 힘입은 슬롯다이와 리페어 부문의 매출 성장과 펌프 시스템과 비전 부문 성과가 가시화되며 2026년 실적은 매출액 430억 원(yoy +19%), 영업이익 41억 원(yoy +267%)이 기대됨

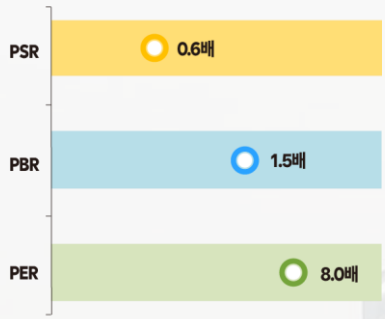
주가 및 주요이벤트

재무지표



주: 2024년 기준, Fnguide WICS 분류 상 IT산업 내 등급화

밸류에이션 지표



주: PSR, PER은 2024년 기준, PBR은 3Q25 기준, Fnguide WICS 분류상 IT산업 내 순위 비교, 우측으로 갈수록 저평가

지아이텍 (382480)

KOSDAQ
전자와 전기제품

Analyst 김선호 shkim@kirs.or.kr
RA 이희경 hk.lee@kirs.or.kr

2차 전지 코팅 공정 부품 슬롯 다이 제조업체

1990년에 설립된 정밀 가공 기술 기반으로 코팅 장비의 주요 부품 슬롯 다이 기업. 장비의 부품임에도 핵심 부품으로 분류되어 배터리 3사와 직접 거래. 2025년 연간 매출 기준 슬롯 다이와 리페어가 63.5%, 장비 10.8%, 비전 1.2%, 슬릿 노즐 6.1%, 기타 및 연결종속 18.4% 차지

ESS 수요 전환이 열어주는 새로운 매출 성장 동력

ESS용 슬롯 다이는 기존 EV용 슬롯 다이와 혼용이 어려워 별도로 운용이 필요. LG에너지솔루션, 삼성SDI의 ESS 설비투자는 슬롯 다이 기업 지아이텍에게 시장 창출 요인

펌프 시스템 및 노칭 금형을 통한 제품 포트폴리오 다변화

코팅 장비의 또 하나의 교체 부품 펌프 시스템을 2023년부터 삼성SDI에 공급 중. 2025년 하반기 LG에너지솔루션 양산 라인에 공급에 성공함으로써 북미 거점으로 확대 가능. 전극 공정에서 또 하나의 소모품 노칭 공정에 대해 배터리 3사를 대상으로 퀄 진행 중

과거 3년의 매출 정체를 딛고 성장으로 접어드는 시기

부진한 업황을 반영하여 역사적 PBR 밴드(0.9배~2.3배) 내 저점 수준의 PBR(1.1배)에서 거래되고 있음. ESS라는 새로운 매출 성장 동력을 찾고, 제품 포트폴리오 다각화에 성공할 것으로 기대되는 2026년에는 valuation 상향 가능

Forecast earnings & Valuation

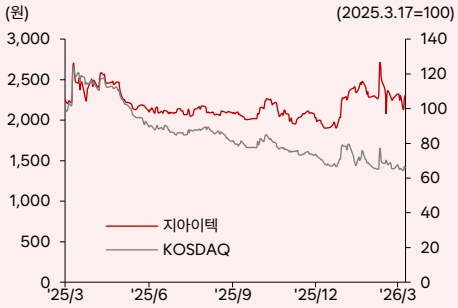
	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액(억원)	396	366	378	362	430
YoY(%)	102.9	-7.6	3.1	-4.1	18.8
영업이익(억원)	69	45	30	11	41
OP 마진(%)	17.5	12.3	8.1	3.1	9.6
지배주주순이익(억원)	64	72	65	10	43
EPS(원)	164	158	133	16	86
YoY(%)	19.2	-3.3	-15.7	-87.9	431.2
PER(배)	19.3	20.3	15.0	118.1	27.0
PSR(배)	3.1	3.8	2.4	2.4	2.5
EV/EBITDA(배)	12.9	14.6	10.7	14.9	10.5
PBR(배)	2.3	1.6	1.0	0.9	1.1
ROE(%)	12.0	9.8	6.9	1.1	4.3
배당수익률(%)	1.1	1.1	0.6	0.6	0.5

자료: 한국IR협의회 기업리서치센터

Company Data

현재주가 (3/25)		2,310원
52주 최고가		2,710원
52주 최저가		1,902원
KOSDAQ (3/25)		1,159.55p
자본금		46억원
시가총액		909억원
액면가		100원
발행주식수		39백만주
일평균 거래량 (60일)		116만주
일평균 거래액 (60일)		28억원
외국인지분율		3.82%
주요주주	이인영 외 4 인	40.76%

Price & Relative Performance



Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	-14.8	12.1	-11.8
상대주가	-14.3	-17.6	-45.9

참고

1) 표지 재무지표에서 안정성 지표는 '이자보상배율', 성장성 지표는 '매출액증가율', 수익성 지표는 'EBITDA마진율', 활동성지표는 '재고자산회전율', 유동성지표는 '당좌비율'임. 2) 표지 밸류에이션 지표 차트는 해당 산업군내 동사의 상대적 밸류에이션 수준을 표시. 우측으로 갈수록 밸류에이션 매력도 높음.

기업 개요

1 연혁

코팅 장비 부품 슬롯 다이 기업

설립 및 초기 기반 구축기 (1990~2017)

지아이텍은 1990년 1월 설립됐다. 2005년 현재의 사명(G.I.Tech)으로 변경했으며, 초기에는 정밀 가공 기술을 기반으로 산업용 부품 제조에 집중하며 기반을 다졌다. 2013년에는 LCD 코팅 Nozzle의 중국 수출을 달성하며 해외 시장에 첫 발을 내딛었다. 이 시기에 축적된 초정밀 가공 역량이 이후 배터리 핵심 부품 사업으로의 전환을 가능하게 한 기술적 토대가 됐다.

2차전지 슬롯다이 전문업체로의 도약기 (2018~2023)

동사는 2018년을 기점으로 현재 주력 제품인 2차전지용 슬롯다이(Slot Die) 생산을 본격화했다. 슬롯다이가 배터리 셀의 물리적 품질을 결정짓는 핵심 부품으로 분류되면서 LG에너지솔루션, 삼성SDI, SK온 등 국내 배터리 3사에 직납 체계를 확립했다. 2021년 10월 코스닥에 상장했으며, 이와 함께 슬롯다이에 연계된 코팅 장비 및 펌프 시스템 사업을 추진하며 제품 포트폴리오를 다각화하기 시작했다. 2022년에는 그리너지와 건식전극 공정 장비 상용화를 위한 MOU를 체결하며 차세대 배터리 공정 기술에도 선제적으로 대응했다. 매출은 2019년 125억 원에서 2022년 396억 원으로 급성장하며 양적 도약을 달성했다.

포트폴리오 다각화 및 글로벌 거점 구축기 (2024~현재)

2024년 8월 검사·비전 장비 기술을 보유한 엠브이텍을 인수하고, 2025년 7월 합병을 완료했다. 합병을 통해 정밀 가공 기술에 소프트웨어·제어 역량이 결합됨으로써 단순 부품 공급에서 코팅 공정 토탈 솔루션 기업으로의 전환 기반이 마련됐다. 2024년 3월에는 미국 일리노이주 시카고에 현지 법인(G.I. TECH. America Corporation)을 설립했으며, 인디애나폴리스 인근에 현지 공장을 건설 중으로 2026년 하반기 가동을 목표로 하고 있다. 2026년 2월에는 글로벌 모바일 부품사에 렌즈 접합기(약 35억 원)를 수주하며 2차전지 외 산업으로의 진출 첫 성과를 거뒀다.

2 기업개요

2025년 매출
슬롯다이·리페어 63.5%
장비 10.8%
비전 1.2%
슬릿 노즐 6.0%
기타 18.4%

동사의 사업은 슬롯다이·리페어 중심의 부품 사업, 장비 사업, 비전·검사 장비 사업으로 구분된다. 2025년 연간 매출 기준 비중은 슬롯다이·리페어 합산 63.5%, 장비 10.8%, 비전 1.2%이며, 슬릿노즐(6.1%)과 기타 및 연결종속(18.4%)가 그 외를 구성한다.

슬롯다이·리페어: 2차전지 코팅 공정 핵심 부품

슬롯다이(Slot Die)는 2차전지 전극 코팅 공정에서 집전체(알루미늄·구리 박막)에 전극 슬러리를 정해진 패턴과 두께로 도포하는 롤투롤(Roll-to-Roll) 장비의 핵심 부품이다. 코팅 두께와 패턴이 배터리의 에너지 밀도, 전지 타입, 최종 수율을 결정하기 때문에, 배터리 제조사들은 이를 코팅 설비 업체를 통하지 않고 엔드유저 차원에서 직접 관리·구매한다. 동사는 고객사가 제공하는 활물질 사양과 사용 조건을 바탕으로 자체 시뮬레이션을 거쳐 커스터마이징된 슬롯다이를 제안·납품한다.

슬롯다이는 지속적인 사용 과정에서 립(Lip) 부분의 마모가 발생하므로 교체 주기에 맞는 리페어(Repair) 수요가 안정적으로 발생한다. 리페어는 단순 연마부터 타공·개조를 포함한 커스텀 리페어까지 케이스별 사양이 상이하며, 신작 대비 재료비 부담이 낮아 상대적으로 수익성이 우수한 것으로 판단된다. 리페어 주기는 배터리 고도화에 따른 슬러리 점도 증가와 가동률 향상으로 최근 6개월 수준으로 단축된 것으로 파악되는데, 이는 경상적인 수요 기반을 두텁게 하는 긍정적 변화다.

장비 사업: 코팅 공정 연계 장비 및 광학 검사 장비

장비 사업은 슬롯다이와 공정적으로 연계된 코팅 공정 장비군과, 스마트폰 카메라 모듈·자동차 헤드램프·반도체·디스플레이 분야의 광학 검사·조립 장비군으로 구성된다. 코팅 공정 장비로는 슬러리를 코터 스테이션까지 정밀하게 공급하는 펌프 시스템, 코팅 머신(Coating Machine), 라미네이팅 머신(Laminating Machine) 등이 있으며, 광학 장비로는 CCM(Camera Module) 조립·검사 시스템, 자동차 헤드램프 렌즈 측정·조립기, 반도체·디스플레이용 레이저 가공 장비 등이 있다.

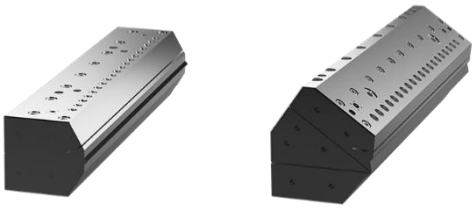
비전·검사 장비: 엠브이텍 합병으로 확보한 신사업 교두보

2025년 엠브이텍 합병으로 확보한 비전·검사 기술은 정밀 광학 설계, 고속 이미지 처리, 딥러닝 기반 비전 알고리즘을 핵심으로 한다. 주요 적용 분야는 2차전지 전극·셀 조립 공정, 반도체, 디스플레이이며, 자체 개발 소프트웨어 RAVID AI를 통해 고객 맞춤형 검사 솔루션을 제공한다.

슬릿노즐

슬릿노즐(Slit Nozzle)은 디스플레이 제조 공정 내 PR 코팅 공정에 사용되는 부품으로, 주요 고객은 삼성디스플레이 장비사인 세메스다. 2차전지와 산업 구조가 상이하며 동사의 핵심 투자포인트와 직접 연결되지 않는 부차적 매출원으로, 2025년 연간 22억 원 수준을 유지했다.

슬롯 다이

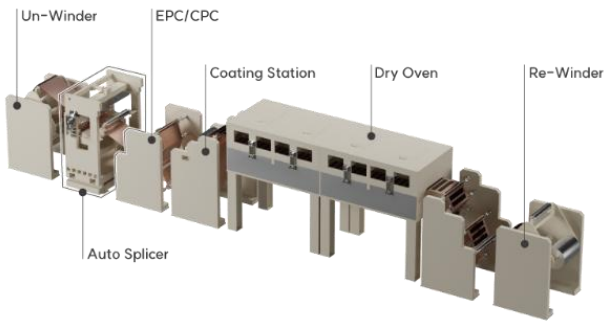


자료: 지아이텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

슬릿 노즐

자료: 지아이텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

코팅 머신



자료: 지아이텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

비전 사업부의 이차전지 검사 시스템

자료: 지아이텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

기타 및 연결조정

기타 부문은 슬롯다이 이외 부품이나 현장 수리 등이 포함된다. 간단한 슬롯다이 리페어의 경우 고객 현장에서 즉시 수리가 이루어지는데, 이 경우 기타 부문 매출로 인식된다.

2025년 기타 매출 비중(18.4%)이 이례적으로 높게 나타난 것은 엠브이텍 연결 편입 효과에 기인한다. 엠브이텍은 2025년 7월 흡수합병 완료 전까지 연결대상 종속회사로서 약 42억 원의 매출을 기여했다. 합병 완료 이후 해당 사업은 비전 부문으로 통합됐으며, 2026년부터 기타 매출 비중은 정상화될 것으로 보인다.

연결 대상 종속회사

현재 연결 대상 종속회사는 미국 현지법인인 G.I. TECH AMERICA CORPORATION(이하 지아이텍 미국) 1곳이다. 2024년 3월 미국에 설립된 100% 자회사로, 사업 영역은 부품 제조 및 가공이다.

지아이텍 미국은 미국 현지 고객의 리페어 물량에 대응하기 위해 설립됐다. 슬롯다이는 정밀도가 중요한 제품 특성상 항공 운송이 기본인데, 리페어 주기가 짧아지면서 물류비 부담이 커졌고, 우크라이나 전쟁을 계기로 운송비가 급등하면서 현지 생산 필요성이 대두됐다. 이에 미국 시장에 우선 진출하기로 판단해 현지 공장 설립을 추진했다. 공장은 인디애나주에 위치하며, 하드웨어 완공은 2026년 2분기로 예정돼 있다. 이후 5~6월 테스트를 거쳐 7월 가동을 목표로 하고 있다. 초기에는 리페어 물량 대응에 집중하되, 향후 슬롯다이 직접 생산으로 사업을 확장할 여지가 있다.

현재 매출은 발생하지 않으며, 자산 규모는 약 38억 원이다.

3 주요 주주

1대주주

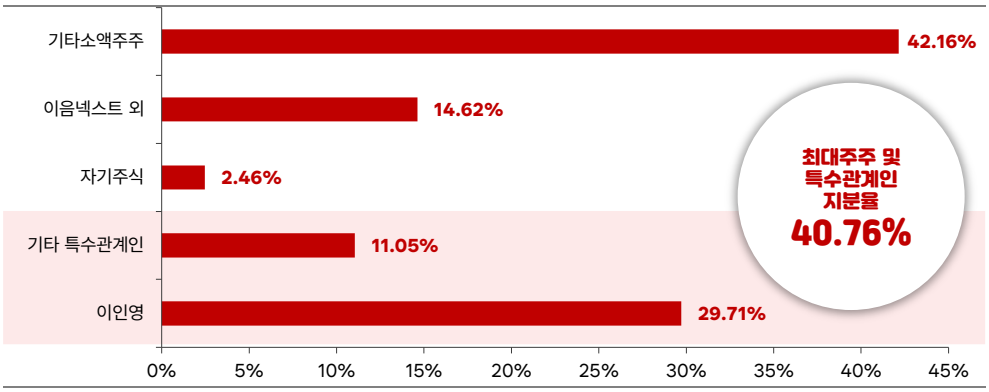
이인영 대표이사 29.71%

2025년 말 기준 최대주주인 이인영 대표이사의 지분율은 29.71%이며, 배우자·자녀 등 특수관계인 지분(약 9.2%)을 합산한 최대주주 및 특수관계인 합계는 40.76%다. 이인영 대표이사는 1977년 금형업체에 입사해 엔지니어 경력을 쌓은 뒤, 1990년 지아이텍의 전신인 오성정밀을 창업했다. 창업 이후 30년 이상 경영을 이어온 전형적인 오너 경영 체제다.

5% 이상 주주로는 2023년 4월 전환우선주 발행을 통해 참여한 이음넥스트스테이지제1호사모투자합자회사(외 공동보유)가 14.62%를 보유하고 있다. 동 전환우선주는 보통주 전환 전에도 1주당 1개의 의결권을 갖는다. 보통주 전환은 2024년 5월부터 2028년 5월 15일까지 가능하다.

2025년 말 기준 자사주 비중은 2.46%였으며, 이 중 0.28%p는 2026년 1월 임직원 성과급으로 지급됐다.

주요 주주(2025년 말)



자료: 지아이텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

산업 현황

1 슬롯 다이: 코팅 공정의 핵심 부품

슬롯 다이

코팅 품질의 핵심 변수

1. 배터리 전극은 어떻게 만들어지는가?

리튬이온 배터리의 전극은 집전체(Current Collector)라 불리는 금속 박막 위에 활물질(Active Material) 슬러리를 균일하게 도포한 뒤 건조·압연하는 과정을 거쳐 완성된다. 양극에는 알루미늄 박막, 음극에는 구리 박막이 각각 집전체로 사용되며, 그 위에 양극재·음극재·바인더·도전재를 용매에 분산시킨 고점도 슬러리가 코팅된다. 이 코팅 두께와 패턴이 배터리 한 셀의 에너지 밀도, 전지 타입, 최종 수율을 결정하기 때문에, 전극 코팅 공정은 배터리 제조의 품질 출발점이라 할 수 있다.

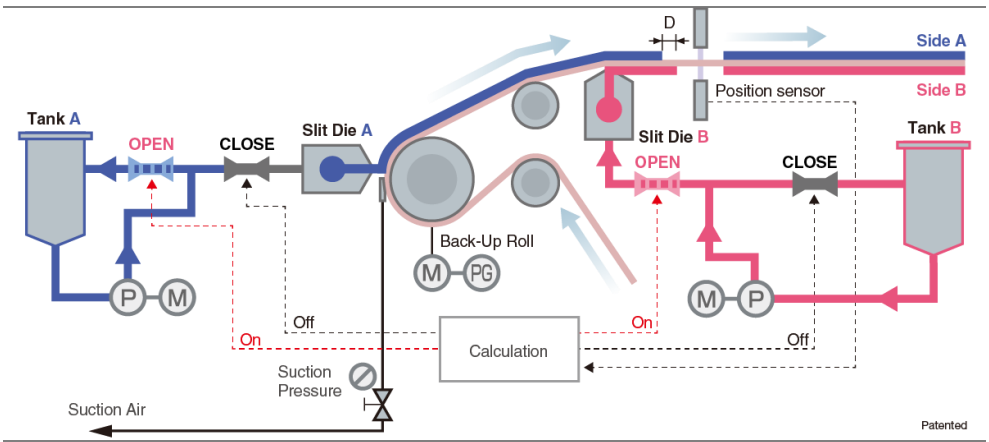
2. 코팅 장비의 구성과 슬롯다이의 위치

전극 코팅 장비(코터, Coater)는 크게 세 부분으로 구성된다. 앞단에는 기재(집전체 박막)를 풀어 공급하는 언와인더와 슬러리를 균일하게 밀어주는 펌프 시스템이 위치한다. 중단에는 코터 스테이션이 있으며, 이곳에서 슬롯다이가 기재 위에 슬러리를 실제로 도포한다. 후단에는 용매를 제거하는 건조로(Dryer)와 코팅된 기재를 감아 회수하는 와인더가 배치된다. 설비 전체 길이가 약 60미터에 달하는 대형 장치 산업이지만, 코팅 품질의 핵심 변수는 그 중단에 위치한 슬롯다이라 할 수 있다.

슬롯다이는 상판(Upper Plate)과 하판(Bottom Plate) 사이에 얇은 심 플레이트(Shim Plate)를 끼워 코팅 갭을 형성하고, 공급 포트(Supply Port)를 통해 유입된 슬러리가 립(Lip) 선단에서 회전하는 백롤(Back Roll) 위의 기재에 접촉해 코팅막을 형성하는 구조다. 코팅 두께는 ±1㎛ 이내의 정밀도로 제어돼야 하는데, 이 오차 범위는 머리카락 굵기의 약 1/70 수준이다. 슬롯다이 하나가 배터리 품질 관리의 마지노선인 셈이다.

심 플레이트는 단순한 두께 조절 기능을 넘어 간헐 코팅(Intermittent Coating)을 가능하게 하는 역할도 담당한다. 전극은 집전체 전면에 슬러리를 도포하는 것이 아니라, 전류를 외부 회로로 연결하는 탭(Tab) 형성을 위해 일정 구간을 비워두어야 한다. 심 플레이트의 형상 설계와 밸브 시스템의 정밀 제어를 통해 원하는 위치에만 슬러리를 도포하는 패턴 코팅이 구현되며, 이 패턴 정확도가 전극 품질에 직접 영향을 미친다.

코팅 공정 배치 형태



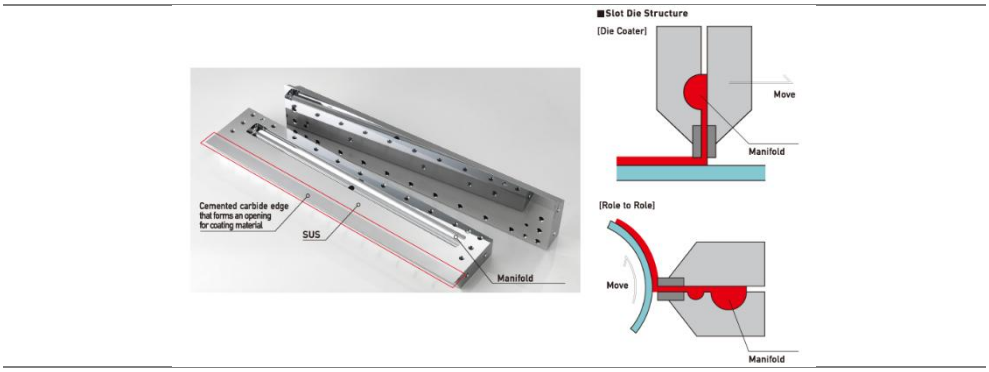
자료: Toray engineering, 한국IR협의회 기업리서치센터

3. 슬롯다이 내부 설계의 핵심: 코트행어 매니폴드

슬롯다이의 내부에는 슬러리를 폭 방향으로 균일하게 분배하는 유로(流路)인 매니폴드(Manifold)가 설계돼 있다. 코팅 폭이 수백 밀리미터에서 최대 2미터 이상에 달하는 대형 슬롯다이에서는, 슬러리가 중앙 주입구에서 양 끝단까지 이동하는 과정에서 압력 불균일이 발생하기 쉽다. 이를 해결하기 위해 사용되는 코트행어(Coat-hanger) 구조는 옷걸이 형태의 유로를 통해 어느 지점에서든 동일한 유속과 압력으로 립을 통과하도록 설계된 방식이다.

이 설계가 까다로운 이유는 배터리 슬러리가 비뉴턴 유체(Non-Newtonian Fluid), 즉 압력과 전단 속도에 따라 점도가 변하는 특성을 지니기 때문이다. 물처럼 점도가 일정한 유체라면 단순 유체역학 계산으로 유로를 설계할 수 있지만, 배터리 슬러리는 제조사마다 활물질·도전재·바인더 배합이 달라 동일한 유로를 그대로 적용할 수 없다. 슬롯다이 공급사는 고객사가 제공하는 슬러리 레시피를 받아 슬러리의 흐름과 압력 분포를 컴퓨터로 모사하는 전산유체역학(CFD) 시뮬레이션으로 매번 새로운 매니폴드 형상을 설계해야 한다. 이 시뮬레이션 역량이 단순 금속 가공 업체와 정밀 엔지니어링 기업을 가르는 경계선이며, 동사가 국내 배터리 3사로부터 커스터마이징 발주를 지속적으로 수취하는 기술적 근거이기도 하다.

슬롯 다이 내부 구조



자료: Mitsubishi Materials, 한국IR협의회 기업리서치센터

셀 업체는 슬롯 다이를 직접 구매

4. 슬롯다이가 핵심 부품으로 분류되는 이유

배터리 셀 제조사들은 슬롯다이를 코팅 설비 업체가 패키지로 공급하는 일반 부품으로 보지 않는다. 코팅 장비 전체를 자동차에 비유하면 슬롯다이는 엔진에 해당한다. 코팅 두께의 미세한 불균일이 배터리 수율에 즉각 영향을 미치기 때문에, 배터리 셀사들은 슬롯다이를 핵심 부품으로 별도 지정하고 엔드유저(End-user) 차원에서 직접 구매·관리한다. 코팅 장비를 납품한 장비사를 경유하지 않고 셀사가 슬롯다이 공급사와 직접 계약 관계를 형성하는 것도 이 때문이다.

셀사들이 슬롯다이를 직접 관리하는 또 다른 이유는 배터리 기술 개발과의 연동성에 있다. 배터리 셀사들이 코팅 두께를 다변화하거나 레인(Lane) 수를 바꾸는 등 전지 설계를 고도화할 때마다 슬롯다이 사양이 함께 변경돼야 한다. 이 과정에서 슬롯다이 공급사는 고객사의 활물질 사양과 사용 조건을 받아 자체 시뮬레이션으로 최적화된 제품을 커스터마이징해 제안하게 되는데, 이는 곧 슬롯다이 공급사가 고객의 배터리 기술 개발 사이클에 긴밀하게 연결된다는 것을 의미한다. 결국 설비 투자 단계부터 파트너가 된 공급사는 그 이후의 양산 단계에서도 자연스럽게 공급을 지속하게 되는 구조다.

이러한 관계는 계약상 독점 조항이 아닌 기술적 바인딩(Technical Binding)에 의해 유지된다. 새로운 배터리 모델 개발 과정에서 공급사가 축적한 슬러리 특성 데이터와 매니폴드 설계 노하우는 고객사가 공급사를 교체할 경우 처음부터 재검증해야 하는 비용으로 전환된다. 공급사 이탈의 문턱이 계약이 아닌 기술 재투자 비용에 의해 형성되는 구조인 것이다.

5. 구매 패턴: 초도 납품에서 교체·리페어로 이어지는 순환 수요

슬롯다이의 수요는 크게 두 축으로 구성된다. 첫 번째는 셀사가 새로운 코팅 라인을 증설하거나 신규 배터리 모델 생산을 시작할 때 발생하는 신작(新作) 수요다. 생산 모델이 다양할수록, 즉 EV용과 ESS용을 동시에 생산하거나 원통형·파우치형 등 복수 폼팩터를 운영할수록 보유해야 할 슬롯다이의 종류와 수량이 늘어나는 구조다.

두 번째는 지속적인 사용에 따른 리페어(Repair) 및 교체 수요다. 슬롯다이는 운전 중 슬러리가 고압으로 토출되는 과정에서 립 선단이 마모되는 숙명적 특성을 지닌다. 마모가 진행되면 코팅 균일도가 저하되고 배터리 수율에 영향이 생기기 때문에, 셀사들은 주기적으로 슬롯다이를 반납해 정밀 재연마 및 개조 작업을 의뢰하거나 신품으로 교체한다. 리페어는 단순 연마부터 타공·표면 재코팅을 포함한 커스텀 작업까지 케이스별 사양이 상이하다. 통상 신작 대비 리페어의 가격 비율은 약 5:1 수준으로, 재료비 부담이 낮아 수익성 측면에서 신작보다 우위에 있는 것으로 판단된다.
리페어 주기는 과거 1.5~2년이었으나, 배터리 고도화에 따른 슬러리 점도 증가와 가동률 향상으로 최근에는 6개월 수준으로 단축된 것으로 파악된다. 주기 단축은 경상적인 수요 기반이 두터워지는 긍정적 변화이다.

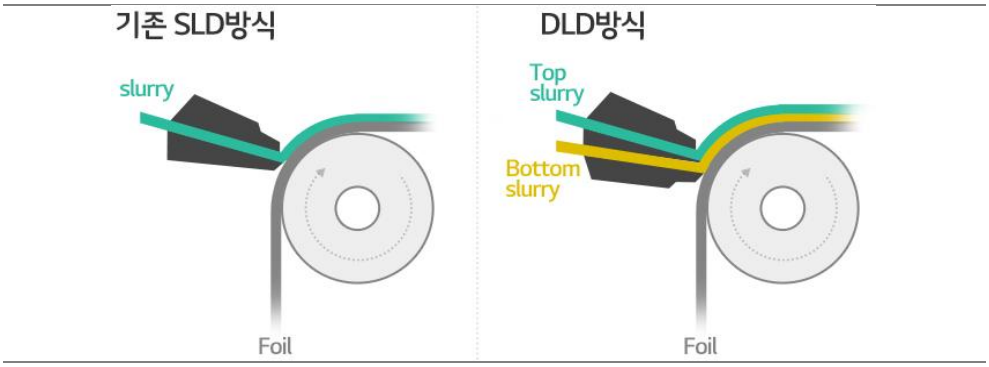
6. 배터리 모델 고도화가 슬롯다이 수요에 미치는 영향

슬롯다이는 배터리 생산 모델별로 전용 사양이 요구된다. 활물질 조성이 다르거나 파우치 크기, 원통형·각형 등 폼팩터(Form Factor)가 달라지면 코팅 갭의 크기와 레인 수가 바뀌어야 하기 때문이다. 그 결과 셀사가 생산하는 배터리 모델이 다양해질수록 보유해야 할 슬롯다이 종류와 수량이 비례하여 늘어나는 구조적 연결 고리가 형성된다.

4680 원통형 배터리의 양산 확대는 이 구조를 한 단계 더 심화시키는 방향으로 작용하고 있다. 대형 원통형 셀은 기존 파우치형 대비 레인 수가 더 많고 코팅 정밀도 기준이 높아져, 슬롯다이 설계 난이도가 올라간 것으로 파악된다. ESS용 LFP(리튬인산철) 배터리로의 전환 역시 수요 증가 요인이다. LFP 슬러리는 기존 EV용 슬러리와 혼용 시 클리닝 등으로 인한 리드 타임이 크게 늘어나는 공정상 제약이 있어, 고객사들은 ESS용 슬롯다이를 별도로 운용하는 방침을 확립했다. EV 라인이 ESS 라인으로 전환되거나 신설될 때마다 전용 슬롯다이 발주가 발생하는 구조가 정착된 것이다.

배터리 기술 고도화의 또 다른 방향인 이중층 슬롯다이 코팅(DLD, Double Layer Slot Die Coating)도 주목할 만하다. DLD는 서로 다른 성질의 두 슬러리를 한 번의 코팅 공정에서 동시에 층을 쌓아 도포하는 방식으로, LG에너지솔루션이 2018년 세계 최초로 음극에 적용했다. 급속충전 성능 개선과 공정 단축 효과를 동시에 구현할 수 있어 고도화 방향으로 확산될 전망이다. DLD용 슬롯다이는 내부 유로가 두 층으로 나뉘어야 하고 두 슬러리가 접하는 경계면에서의 혼합을 방지해야 하므로, 단층 제품 대비 설계 난이도가 현격히 높다. 배터리 기술이 고도화될수록 슬롯다이에 요구되는 정밀도 기준이 함께 높아지며, 이것이 경쟁 구도에 어떻게 작용하는지는 다음 절에서 살펴본다.

코팅 기술 SLD와 DLD 방식



자료: LG에너지솔루션, 한국IR협의회 기업리서치센터

7. 경쟁구도 및 진입장벽

국내 배터리 3사(LG에너지솔루션, 삼성SDI, SK온)는 슬롯다이를 지아이텍, 디에이치, 창성테크로부터 조달하고 있다. 고객사들은 납품 물량과 공급 정보를 보안 사항으로 철저히 관리하고 있어, 정확한 시장점유율을 외부에서 독립적으로 검증하기 어렵다. 해외에서 슬롯다이를 공급하는 히라노(Hirano, 일본), 도레이(Toray, 일본), 텅갈로이(Tungaloy, 일본) 등은 장비사적 성격이 강하며, 슬롯다이를 자체 생산하지 않고 OEM을 통해 조달하는 구조다. 따라서 이들을 동사와 동일선상의 경쟁자로 보기는 어렵다.

슬롯다이 시장에서 신규 공급사가 기존 고객사를 대체하기 어렵게 만드는 구조적 요인은 세 가지로 정리된다.

첫째, 기술 개발 단계에서 형성되는 협업 구조가 신규 진입의 실질적 장벽으로 작용한다. 셀사가 새로운 배터리 모델을 개발할 때 기존 공급사는 이미 고객의 슬러리 레시피와 공정 조건을 바탕으로 최적 사양을 공동 설계하는 과정에 참여하고 있다. 신규 진입사가 완성된 제품 사양을 들고 접근할 시점에는 기존 공급사가 고객의 기술 로드맵에 이미 깊숙이 편입되어 있는 것이다. 결국 신규 진입사에게 주어지는 기회는 기존 공급사가 대응하지 못하는 예외적 상황에 한정될 가능성이 높다.

둘째, 슬롯다이는 고객사의 활물질 사양·배터리 모델·코팅 속도에 맞춰 완전 커스터마이징되기 때문에, 공급사 교체 시 재검증 비용이 상당하다. 기존 공급사가 축적한 슬러리 특성 데이터와 매니폴드 설계 노하우는 고객사가 공급사를 교체할 경우 처음부터 재투자해야 하는 비용으로 전환된다. 공급사 이탈의 문턱이 계약이 아닌 기술 재투자 비용에 의해 형성되는 구조인 것이다.

셋째, 리페어 서비스를 통한 지속적 관계 유지가 고객사의 이탈 유인을 낮춘다.

단, 고객사가 공급 정보를 보안으로 관리하는 특성상 경쟁사의 침투 동향을 조기에 파악하기 어렵다는 점은 지속적인 모니터링이 필요한 부분이다. 그럼에도 기술 개발 단계부터 고객과 긴밀히 연동되는 협업 구조가 유지되는 한, 기존 공급사의 포지션은 안정적인 것으로 판단된다.

투자포인트

1 ESS 수요 전환이 열어주는 구조적 매출 확장

새로운 매출 성장 동력 ESS

EV 투자 위축과 ESS 전환의 교차점

2023~2025년 전기차 수요 둔화(이른바 EV 캐즘)는 국내 배터리 셀사들의 신규 라인 투자를 제약하는 방향으로 작용했다. LG에너지솔루션의 설비투자는 2024년 13조 원에서 2025년 10.5조 원(yoy -19%)으로 축소됐고, 삼성SDI 역시 2025년 설비투자가 3.3조 원(yoy -50%)으로 급감했다. 그 결과 동사의 매출은 연간 300억 중후반 수준에서 좀처럼 박스권을 벗어나지 못했다. 그러나 2025년 하반기를 기점으로 구도가 달라지고 있다. 두 고객사 모두 ESS 부문에서 의미 있는 자본 배분 전환이 진행 중이며, 이는 동사의 수요 구조에도 직접적인 변화를 예고한다.

AI 인프라와 재생에너지 확장이 촉발한 ESS 수요 급증

ESS 수요의 근원적 확대는 AI 데이터센터의 전력 수요 급증과 재생에너지 보급 가속이라는 두 가지 메가트렌드에 기인한다. 이 흐름은 두 고객사의 자본 배분에 이미 명확히 반영되고 있다. LG에너지솔루션은 2026년 ESS 매출이 전년 대비 3배 증가할 것으로 전망하며, 북미를 중심으로 ESS 캐파를 2025년 말 36GWh에서 2026년 말 60GWh 이상으로 확대하는 계획을 제시했다. 삼성SDI 역시 스텔란티스와의 합작법인인 스타플러스 에너지(StarPlus Energy)의 인디애나 1공장을 전기차용에서 ESS용으로 전환하고 있으며, 4Q25 NCA 각형 ESS 7GWh 가동에 이어 4Q26 LFP 각형 ESS 12GWh, 1Q27 추가 12GWh의 순차 가동이 예정되어 있다. 전체 설비투자 규모는 축소되고 있음에도 ESS 투자만은 확대되고 있다는 사실이 핵심이다. 지금은 EV 캐즘 이후 첫 번째 ESS 전환 투자 사이클의 초입으로 판단된다.

ESS 전환은 수요 대체가 아닌 순증 발주를 의미

동사 입장에서 EV→ESS 라인 전환은 단순한 수요 이동이 아니라 추가 슬롯다이 발주를 수반한다. LFP 기반 ESS용 배터리는 기존 EV용 슬롯다이와 화학 조성·코팅 두께·레인 구성이 상이해 전용 슬롯다이를 별도로 운용해야 하기 때문이다. 즉, 셀사가 EV 라인을 ESS 라인으로 전환하거나 ESS 전용 라인을 신설하는 모든 경우에 슬롯다이 신규 발주가 발생하는 구조다.

여기에 더해, 생산 모델이 다양해질수록 슬롯다이 보유 수량도 비례해 늘어나는 구조적 특성도 작용한다. 모델별로 별도 슬롯다이를 운용하는 관행에 따라, EV에 이어 ESS라는 새로운 생산 카테고리가 추가되면 동사의 납품 대상 수량은 자연스럽게 확대된다. 동사는 국내 배터리 3사 모두에 공급 이력을 보유한 검증된 공급자로서, ESS 투자 사이클이 확대되는 국면에서 이 수혜를 가장 앞선 위치에서 받을 수 있는 것으로 판단된다.

ESS, 슬롯다이 수요의 새로운 축

EV 캐즘 국면에서 억눌렸던 슬롯다이 신작 수요가 ESS라는 새로운 방향을 찾고 있다. EV 라인에서 파생되는 기존 리페어·교체 수요는 유지되는 가운데, ESS 전용 라인향 신작 물량이 별도의 성장 동력으로 추가되는 구조다. 두 수요가 동시에 작동하는 2026년, 동사의 매출은 430억 원(yoy +19%) 수준으로 지난 3년간의 박스권을 벗어날 것으로 전망된다. 배터리 3사가 ESS 시장에서 지위를 확대할수록 검증된 공급자로서 동사가 누릴 수혜의 폭도 함께 넓어질 것으로 기대되며, ESS는 일시적 수요 대체가 아닌 슬롯다이 수요의 외연을 구조적으로 확장하는 새로운 축이다.

2 펌프 시스템·노칭 금형, 정밀 가공 역량의 전방위 확장

신제품

펌프 시스템, 노칭 금형

슬롯다이 단일 의존에서 벗어나는 첫 해

동사의 매출은 수년간 슬롯다이와 리페어에 집중된 구조를 유지해 왔다. 2026년은 이 구조가 처음으로 실질적으로 바뀌는 해가 될 것으로 기대된다. 펌프 시스템의 LG에너지솔루션 양산 납품이 완료됐고, 노칭 금형은 국내 배터리 셀사를 대상으로 퀄리피케이션(Qual)이 진행 중이다. 두 제품 모두 초도 레퍼런스 확보라는 가장 어려운 관문을 통과하거나 통과를 눈앞에 두고 있다는 점에서, 포트폴리오 다변화의 첫 결실이 가시화되는 시점으로 판단된다.

초정밀 가공 기술이 핵심 역량

펌프 시스템과 노칭 금형은 배터리 제조 공정 내 위치도, 역할도 서로 다르다. 그러나 두 제품 모두 동사의 핵심 역량인 초정밀 가공 기술이 직접적으로 요구된다는 공통점을 지닌다.

펌프 시스템은 슬롯다이가 슬러리를 기재 위에 도포하기 직전, 코터 스테이션까지 슬러리를 일정한 압력과 유량으로 끊김 없이 공급하는 코팅 공정의 핵심 장치다. 아무리 정밀한 슬롯다이를 갖추고 있어도 슬러리 공급 단계에서 맥동(脈動, 유량의 불규칙한 변동)이 발생하면 코팅 두께가 흔들리고 수율 저하로 직결된다. 슬러리는 점도가 수만 mPa·s(밀리파스칼초)에 달하고 화학적으로 부식성을 띠는 경우도 있어, 장시간 안정적 이송을 위해서는 정밀한 압력 제어와 내식성 소재 설계가 동시에 요구된다. 슬롯다이와 한 쌍으로 작동하는 구조인 만큼, 셀사들은 펌프 시스템 역시 슬롯다이와 마찬가지로 엔드유저 차원에서 직접 구매·관리하는 핵심 부품으로 분류한다. 펌프 시스템 역시 고점도 슬러리와의 지속적 접촉으로 내부 부품 마모가 불가피해 정기적인 교체 수요가 발생하는 소모성 부품이다. 초도 납품 이후에도 배터리 생산량에 연동된 반복 매출이 안정적으로 이어지는 구조다.

노칭 금형은 전극 공정 말단의 슬리팅(Slitting)을 거친 전극판을 실제 배터리 셀 규격에 맞춰 탭(Tab) 형상으로 잘라내는 조립 공정 초입의 소모성 핵심 부품이다. 노칭 공정은 배터리 생산 전체의 병목 구간으로 꼽히는데, 전극 공정의 롤투롤(Roll-to-Roll) 장비가 끊임없이 가동되는 반면 이후의 조립 공정이 그 속도를 따라가지 못하기 때문이다. 그 병목의 핵심 원인이 바로 금형의 주기적 교체에 있다. 금형 교체 주기는 약 4.5일로, 교체 시간 동안 장비 가동이 중단된다. 이물 발생 시 배터리 화재·수명 등 안전 문제로 직결되는 만큼, 셀 제조사들은 노칭 금형을 품질과 안전성이 검증된 극소수의 공급사에서만 조달하는 구조를 유지한다.

노칭 금형 제작의 기술적 요체는 초경(超硬, 텅스텐 카바이드 기반 고경도 합금) 소재의 초정밀 가공에 있다. 금형의 핵심 원재료는 펀치(Punch)와 다이(Die) 등 텅스텐-코발트 합금 기반의 초경류로, 실내 온도와 작업 조건에 매우 민감하며 0.1mm 이내의 정밀도 관리가 요구된다. 타발면 조도(Ra0.1 이하)와 공차 관리가 배터리 수율을 좌우하기 때문에, 금형 제조사는 양산 현장에 상주하며 초경의 마모된 부분을 연마 가공(Grinding)하고 사용 불가 금형을 교체하는 유지보수를 수행해야 한다. 이는 셀 제조사가 해외에 공장을 신설할 때 금형 공급사도 반드시 현지에 동반 진출해야 함을 의미하며, 글로벌 거점 대응 능력이 사실상 시장 진입의 전제 조건으로 작용한다.

노칭 금형

자료: 지아이텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

레퍼런스와 역량, 두 장의 패

동사가 두 신제품에서 유리한 위치에 있는 이유는 기술과 관계 두 가지가 동시에 작동하기 때문이다. 배터리 셀사들은 핵심 부품 공급사를 교체하는 데 극도로 보수적이며, 신규 부품을 채택할 때도 공정에 대한 이해도가 검증된 기존 공급사를 선호하는 경향이 뚜렷하다. 동사는 이미 국내 배터리 3사 모두와 슬롯다이 납품 관계를 구축하고 있어, 펌프 시스템과 노칭 금형의 퀄리피케이션 과정에서 기술 신뢰 기반의 이점을 누릴 수 있다.

지아이텍의 펌프 시스템은 삼성SDI 납품 이력을 바탕으로 LG에너지솔루션 양산 납품을 달성했다. 이번 납품은 배터리 화재 방지를 위한 절연 코팅 공정에 투입되는 절연액 공급용으로, LG에너지솔루션 북미 거점으로의 확대 적용이 논의되고 있는 것으로 파악된다. 노칭 금형은 퀄 통과 시 슬롯다이 납품 거점과 동일한 고객사 전 사이트로의 수평 전개가 가능하다는 점에서, 슬롯다이가 걸어온 확장 경로를 보다 빠르게 따라갈 수 있을 것으로 기대된다.

슬롯다이 하나로 쌓은 고객 신뢰가 펌프 시스템과 노칭 금형이라는 두 번째·세 번째 접점으로 이어지고 있다. 복수의 접점이 생길수록 고객사 내 침투도는 높아지고 수주 안정성도 강화된다. 두 제품 모두 아직 초기 단계이며 가시화 속도는 고객사의 검증 결과에 달려 있으나, 그 방향성은 분명한 것으로 판단된다.

실적 추이 및 전망

1 2025년 실적 점검

2025년 실적
매출액 362억 원(yoy -4%)
영업이익 11억 원(yoy -63%)

연결 기준 매출액은 2023년 366억 원(yoy -8%), 2024년 378억 원(yoy +3%), 2025년 362억 원(yoy -4%)으로 3년간 360~380억 원의 박스권에 머물렀다. 영업이익은 같은 기간 45억 원(OPM 12.3%) → 30억 원(yoy -32%, OPM 8.1%) → 11억 원(yoy -63%, OPM 3.1%)으로 3년 만에 75% 이상 감소했다.

슬롯다이·리페어

슬롯다이 매출은 2023년 178억 원에서 2024년 238억 원(yoy +34%)으로 성장했다. 이는 배터리 3사 합산 CAPEX가 약 28조 원(yoy +18%)으로 정점을 기록한 해이다. 2025년에는 배터리 3사 합산 CAPEX가 17.5조 원(yoy -38%)으로 감소하며 슬롯다이 매출도 194억 원(yoy -19%)으로 줄어들었다.

리페어는 고객사의 설비 가동률과 상관관계가 깊다. 슬롯다이는 가동 중 고압 슬러리 토출로 립(Lip) 선단이 마모되기 때문에, 고객사가 라인을 많이 돌릴수록 리페어 주기가 짧아지고 발주량이 늘어난다. 2023년 리페어가 54억 원에서 2024년 25억 원(yoy -54%)으로 급감한 것은 이 구조에서 직접 파생된 결과다. EV 캐즘 국면에서 배터리 셀사들의 가동률이 낮아지면서, 리페어 발주가 그만큼 줄어들었다. 2025년 들어 가동률이 일부 회복되면서 리페어 매출도 36억 원(yoy +39%)으로 반등했다.

장비 사업

장비 매출은 2022년 피크를 기록한 뒤 2023년 128억 원(yoy -25%), 2024년 68억 원(yoy -47%), 2025년 39억 원(yoy -42%)으로 감소세가 이어졌다. 해당 사업부의 주요 고객인 해외 신생 업체들의 초기 설비투자가 주춤해진 영향으로 분석된다. 한편, 삼성SDI 향 펌프 시스템 매출이 지속 반영되고 있으며, 2025년 하반기에는 LG에너지솔루션 양산 라인 공급에도 성공했다.

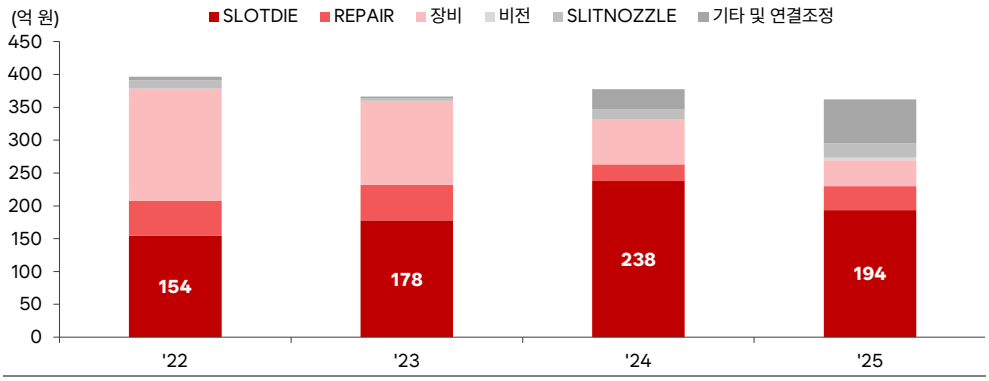
비전

2025년 7월 엠브이텍 흡수합병으로 머신비전 사업부 매출이 하반기부터 새롭게 인식되었다.

수익성 악화

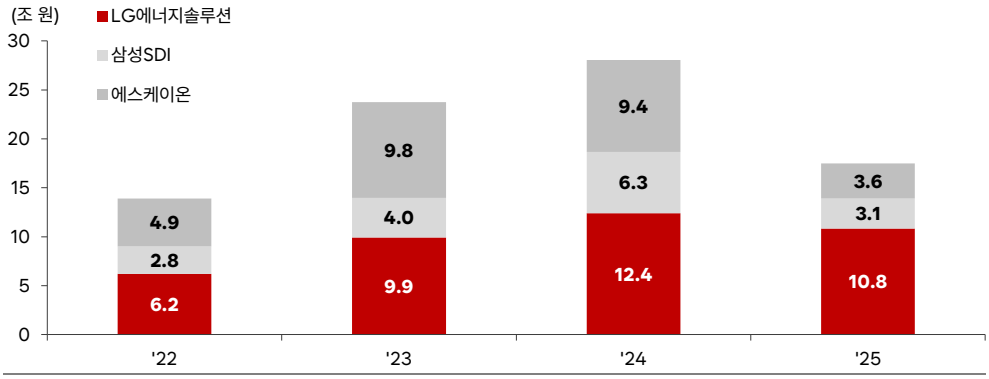
영업이익 감소는 고정비 증가 영향이 크다. 지속적인 인력 충원, 북미 법인 설립에 따른 초기 비용, 인수·합병 관련 일시 비용이 누적되며 판관비가 2023년 78억 원, 2024년 100억 원, 2025년 117억 원으로 늘어났다. 고정비 비중이 높은 원가 구조에서 매출이 정체되자 영업이익이 급감했다.

지아이텍 연간 매출액 추이



자료: 지아이텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

국내 배터리 3사 Capex 추이



자료: 각사, 한국IR협의회 기업리서치센터

2 2026년 실적 예상

2026년 실적 전망

매출액 430억 원(yoy +19%)

영업이익 41억 원(yoy + 267%)

2026년 연결 매출을 430억 원(yoy +19%)으로 추정한다. 성장의 주축은 슬롯다이·리페어 합산과 장비(펌프 시스템 포함)이며, 비전 사업이 신규로 가담하는 구조다.

슬롯다이·리페어

슬롯다이 매출은 255억 원(yoy +32%)으로 추정한다. 고객사들의 ESS용 라인 전환·신설이 본격화되면서 LFP 전용 슬롯다이 발주가 신규 매출원으로 부상하고 있기 때문이다. LFP 슬롯다이는 기존 EV용과 혼용이 불가능해 전환·증설 시마다 별도 발주가 발생하는 구조다.

리페어는 46억 원(yoy +27%)으로 추정한다. EV 캐즘 국면에서 눌렸던 고객사 가동률이 ESS 중심으로 회복되면서 리페어 발주 빈도도 함께 높아질 것으로 판단된다. 슬롯다이 신작 증가에 따른 모수 확대 효과도 연간 단위에서 리페어 매출을 끌어올리는 방향으로 작용할 것으로 보인다.

장비

장비 매출은 59억 원(yoy +51%)으로 추정한다. 증분의 핵심은 펌프 시스템이다. 2025년 말~2026년 초 LG에너지솔루션 양산 라인 납품을 처음 달성했으며, 북미 거점으로의 확대 적용도 논의 중인 것으로 파악된다. 펌프 시스템은 슬

롯다이와 마찬가지로 스테이터·로터 등 내부 마모 부품의 주기적 교체 수요가 발생하는 구조여서, 초도 납품 이후 경상적인 부품 교체 매출이 누적된다는 점도 장비 사업 매출의 하방을 지지하는 요인이다. 노칭 금형은 국내 배터리 셀사를 대상으로 퀄리피케이션 진행 중이나 연내 매출 기여 가능성이 불확실한 만큼 2026년 추정에는 반영하지 않았다.

비전

비전 사업 매출은 40억 원으로 추정한다. 2026년 2월 글로벌 모바일 부품사에 수주한 렌즈 접합기(약 35억 원)가 기반 수치다. 렌즈 접합기는 모바일 기기 카메라 렌즈 조립 공정에 투입되는 장비로, 엠브이텍의 소프트웨어·비전 기술과 지아이텍의 정밀 가공 역량이 결합된 첫 시너지 결과물이다. 다만 이후 추가 수주 파이프라인의 가시성은 아직 낮다고 판단해, 현재 수주잔고에 기반한 보수적 추정을 유지했다.

수익성 개선

2026년 영업이익을 41억 원(OPM 9.6%, yoy +267%)로 추정된다. 동사는 전형적인 고정비 선행 구조다. 총비용에서 고정비 비중이 70% 수준에 달하는 만큼, 매출이 정체되면 이익이 급감하고, 매출이 늘면 증분의 상당 부분이 이익으로 연결되는 영업 레버리지가 강하게 작동한다. 지난 3년간 매출 박스권에서 영업이익이 45억 → 30억 → 11억으로 가파르게 감소한 것이 이 구조의 하방 작동 사례라면, 430억 원 수준의 매출 달성은 그 역방향 레버리지가 발현되는 구간이 될 것으로 판단된다.

지아이텍 실적 추이 및 전망 (단위: 억 원)

구분	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	2022	2023	2024	2025	2026E
매출액	80	90	69	139	57	113	64	128	396	366	378	362	**430**
SLOTDIE	47	45	44	101	22	60	24	88	154	178	238	194	**255**
REPAIR	6	40	-29	8	15	8	5	9	53	54	25	36	**46**
장비	24	-3	35	12	1	8	22	7	171	128	68	39	**59**
비전	0	0	0	0	0	0	0	4				4	**40**
SLITNOZZLE	1	8	5	1	0	10	2	10	12	4	16	22	**20**
기타	2	-2	5	4	0	5	9	10	5	3	9	67	**10**
매출비중													
SLOTDIE	58%	51%	64%	73%	38%	53%	38%	69%	39%	49%	63%	53%	**59%**
REPAIR	8%	45%	-42%	6%	25%	7%	8%	7%	13%	15%	7%	10%	**11%**
장비	30%	-3%	51%	8%	3%	7%	35%	6%	43%	35%	18%	11%	**14%**
비전								3%				1%	**9%**
SLITNOZZLE	1%	9%	8%	1%	0%	9%	3%	8%	3%	1%	4%	6%	**5%**
기타	3%	-2%	7%	3%	1%	5%	14%	8%	1%	1%	2%	18%	**2%**
영업이익	0	2	4	25	-14	15	-14	25	69	45	30	11	**41**
영업이익률	0.1%	2.1%	5.5%	17.7%	-23.5%	12.8%	-22.8%	19.3%	17.5%	12.3%	8.1%	3.1%	**9.6%**

자료: 지아이텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

Valuation

1 ESS라는 새로운 돌파구

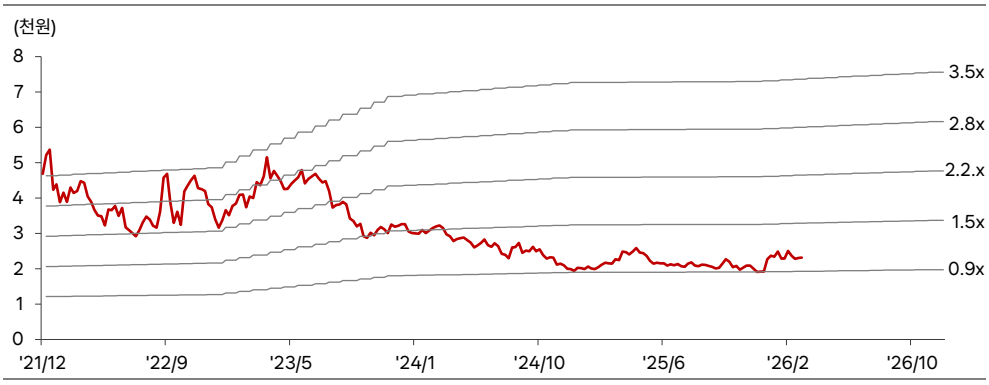
저점을 탈출할 조건 충분

지아이텍의 현재 주가는 2026년 예상 실적 기준 PBR 1.1배 수준에서 거래되고 있다. 이는 역사적 PBR 밴드(0.9~2.3배)의 하단에 근접한 수치로, EV 캐즘 장기화에 따른 배터리 셀사 설비투자 위축과 고정비·금융비용 증가가 맞물리며 수익성이 급격히 저하된 2023~2025년 구간에서 주가 할인이 누적된 결과다.

다만 2026년을 기점으로 수요 환경의 질적 전환을 지지하는 신호들이 가시화되고 있다. EV 캐즘으로 주춤했던 배터리 셀사들의 설비투자가 AI 데이터센터 전력 수요 급증에 따른 대용량 ESS 수요 부상이라는 새로운 수요처 등장으로 재점화되고 있으며, 이는 2023~2025년 동안 억눌렸던 슬롯다이 신규 발주의 재개로 직결된다. 여기에 2025년 말~2026년 초 LG에너지솔루션 향 펌프 시스템 양산 납품 개시, 2026년 2월 글로벌 모바일 부품사 향 렌즈 접합기 수주(약 35억 원) 등 복수의 신규 매출원이 본격 가동되기 시작한 점도 성장 가시성을 높이는 요인이다.

역사적 밴드 하단에서 거래 중인 지아이텍의 PBR은 추가 하방보다 반등 여건이 충분히 갖춰진 국면으로 판단된다. ESS 수주 증가 확인, 펌프 시스템·노칭 금형의 고객사 내 침투도 확대가 맞물리는 시점에는 단순 실적 회복을 넘어 사업 구조의 외연 확장이 가시화되며 역사적 밴드 하단을 탈피하는 주가 반등의 계기가 마련될 것으로 판단된다.

지아이텍 역사적 PBR Band



자료: Quantiwise, 한국IR협의회 기업리서치센터

2 Peer 대비 높은 수익 방어력

지아이텍의 현재 주가는 2025년 말 BPS 기준 Trailing PBR 1.1배 수준에서 거래되고 있으며, 동종업체 대비 높은 배수에서 거래되고 있다. 비교 대상으로는 유진테크놀로지, 에이치와이티씨 2사를 선정했다. 유진테크놀로지는 노칭 금형과 포밍 금형이 포함된 정밀금형(매출 비중 33.8%), 라미커터 유닛·나이프 유닛 등 기계부품 및 자동화 장비(33.3%) 등 이차전지 공정 소모품 매출 비중이 크다. 에이치와이티씨는 2차전지 조립공정 부품류(72.1%)와 장비용 금형(11.1%)이 매출의 대부분을 차지하는 2차전지 주요 공정 부품 업체다. 두 업체 모두 2차전지 셀사에 직납하는 정밀 가공·소모성 부품을 주력으로 영위한다는 점에서 지아이텍과 사업 성격이 유사하며, 매출의 3분의 2가 슬롯다이·리페어

등 부품에서 발생하는 지아이텍의 사업 구조와 비교 적합성이 높다.

유진테크놀로지 제품군과 고객사

자료: 유진테크놀로지, 한국IR협의회 기업리서치센터

에이치와이티씨 극판공정 제품군

자료: 에이치와이티씨, 한국IR협의회 기업리서치센터

에이치와이티씨 조립공정 제품군

자료: 에이치와이티씨, 한국IR협의회 기업리서치센터

지아이텍 업황 부진에도 peer 대비 양호한 수익 방어력

세 업체 모두 2022년~2025년에 걸쳐 매출 정체와 수익성의 구조적 하락을 경험했다. 배터리 셀사의 설비투자 위축과 원가 절감 압력이 공급망 전반에 균등하게 전달된 결과로, 지아이텍의 실적 저하는 개별 기업 고유의 문제라기보다 업황 사이클의 동반 하강으로 읽는 것이 적절하다.

다만 같은 업황 속에서도 수익성 방어 수준은 뚜렷하게 갈렸다. 2025년 기준으로 유진테크놀로지(OPM -25.2%)와 에이치와이티씨(OPM -10.5%)가 영업적자로 전환된 반면, 지아이텍은 OPM 3.1%로 흑자를 유지했다. 이는 슬롯다이의 국내 배터리 3사 독점적 공급 지위와 리페어 반복 수요에서 비롯된 수요 탄력성의 차이로, 셀사 가동률이 유지되는 한 일정 수준의 경상 수요가 지속되는 구조가 작동한 결과다. ROE 측면에서도 지아이텍은 4년 연속 플러스를 유지했다. 유진테크놀로지는 2024년부터 2년 연속 마이너스를 기록하며 자기자본을 지속적으로 훼손했고, 에이치와이티씨는 같은 기간 플러스를 유지했으나 2025년의 ROE 5.5%는 영업적자 상황에서 영업외이익에 의존한 결과여서 수익의 질적 측면에서는 차이가 있다. 자기자본을 훼손하지 않으면서 영업 기반의 이익을 꾸준히 창출해 온 업체는 세 곳 중 지아이텍이 유일하다.

현재 Trailing PBR 기준으로 지아이텍은 1.1배, 유진테크놀로지와 에이치와이티씨는 각각 0.6배, 0.4배다. Peer 2사의 낮은 PBR은 업황 둔화 국면에서 수익 방어력이 약화되며 형성된 수치인 반면, 지아이텍의 1.1배는 자기자본이 온전히 유지된 상태에서 수익성이 일시적으로 눌린 구간에 형성된 숫자다. 따라서 지아이텍이 현재 수준의 프리미엄을 받는 것은 타당하다고 판단된다. 나아가 ESS 수요 전환에 따른 슬롯다이 신규 발주 증가, 펌프 시스템·노칭 금형 등 신제품 매출이 가시화되어 매출이 기존 박스권을 탈피하는 국면이 도래한다면, 이익 레버리지가 빠르게 작동하는 원가 구조 특성상 ROE의 빠른 회복이 수반될 수 있으며, 이 경우 Peer와의 밸류에이션 격차는 현재보다 더 확대될 여지가 있다.

동종업체 valuation

기업명	종가	시가총액	매출액(억 원)				영업이익(억 원)				영업이익률				ROE				PBR(배)	
	(원)	(억 원)	'22	'23	'24	'25	'22	'23	'24	'25	'22	'23	'24	'25	'22	'23	'24	'25	25(기말)	Trailing PBR
지아이텍	2,310	909	396	366	378	362	69	45	30	11	17.5%	12.3%	8.1%	3.1%	12.0%	9.8%	6.9%	1.0%	0.9	1.1
유진테크놀로지	3,170	220	398	475	311	287	24	64	-39	-72	6.0%	13.4%	-12.6%	-25.2%	10.2%	-5.5%	-6.8%	-17.3%	0.7	0.6
에이치와이티씨	2,815	286	342	406	323	301	20	36	4	-31	5.8%	8.8%	1.3%	-10.5%	5.5%	9.7%	4.3%	5.5%	0.5	0.4
Peer 평균															7.8%	2.1%	-1.3%	-5.9%	0.6	0.5

주: 2026년 3월 25일 종가 기준, 자료: Quantiwise, 한국IR협의회 기업리서치센터

리스크 요인

1 미국 현지 공장 가동: 물류비 절감 기대, 초기 원가 부담은 변수

기회와 리스크 사이:
26년 하반기 가동되는 미국 공장

지아이텍은 2024년 3월 미국 일리노이주에 현지 법인(G.I. TECH. America Corporation)을 설립하고 인디애나폴리스 인근에 공장을 건설 중이다. 공장 하드웨어는 2026년 2분기 완공을 목표로 현재 내부 인테리어 마무리 단계에 있으며, 5~6월 테스트 가동을 거쳐 7월 본격 가동을 계획하고 있다. 초기 리페어 처리 규모는 월 10대에서 시작해 단계적으로 20대까지 확장할 방침이다.

국내 배터리 3사의 북미 생산 거점이 확대되면서 항공 운송 의존도가 높아졌고, 운송비 부담도 커지고 있는 국면이다. 미국 공장 가동이 계획대로 이뤄질 경우 운송비·리드타임을 동시에 단축할 수 있어, 고객사 입장에서도 실질적인 비용 절감 효과가 기대된다.

다만 북미 초기 진입 시기에 예상치 못한 비용을 부담하는 것은 많은 기업들이 경험해 온 공통적인 과제다. 현지에서는 인건비·임차비 등 고정비 수준이 국내와 상이하고, 숙련 인력 확보 역시 단시간 내 해결되기 어렵다. 초기에는 현지 생산 단가가 한국에서 수출하는 것보다 오히려 높게 형성될 가능성을 배제할 수 없으며, 이 경우 운송비 절감 효과보다 현지 생산 비용 증가가 더 크게 작용해 단기적으로 연결 기준 이익률에 하방 압력이 될 수도 있다.

포괄손익계산서

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액	396	366	378	362	430
증가율(%)	102.9	-7.6	3.1	-4.1	18.8
매출원가	247	243	247	234	263
매출원가율(%)	62.4	66.4	65.3	64.6	61.2
매출총이익	149	124	131	128	167
매출이익률(%)	37.6	33.8	34.6	35.3	38.9
판매관리비	80	79	100	117	126
판관비율(%)	20.2	21.6	26.5	32.3	29.3
EBITDA	89	66	58	43	76
EBITDA 이익률(%)	22.5	18.2	15.3	11.9	17.7
증가율(%)	42.8	-25.4	-12.9	-25.5	76.6
영업이익	69	45	30	11	41
영업이익률(%)	17.5	12.3	8.1	3.1	9.6
증가율(%)	62.8	-35.0	-32.4	-63.1	267.3
영업외손익	4	20	44	-4	2
금융수익	19	30	48	19	17
금융비용	17	12	6	20	15
기타영업외손익	2	2	2	-3	-0
종속/관계기업관련손익	0	0	0	0	0
세전계속사업이익	73	65	74	7	43
증가율(%)	55.0	-10.9	13.6	-90.0	478.0
법인세비용	9	-7	12	-2	4
계속사업이익	64	72	62	9	39
중단사업이익	0	0	0	0	0
당기순이익	64	72	62	9	39
당기순이익률(%)	16.3	19.7	16.3	2.6	9.0
증가율(%)	50.4	11.9	-14.6	-84.6	306.2
지배주주지분 순이익	64	72	65	10	43

재무상태표

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
유동자산	422	680	714	629	687
현금성자산	52	310	266	179	166
단기투자자산	142	107	135	182	217
매출채권	161	167	192	141	155
재고자산	42	60	90	98	117
기타유동자산	24	37	30	28	33
비유동자산	341	456	587	667	679
유형자산	292	366	498	580	589
무형자산	14	5	18	11	9
투자자산	19	48	46	46	54
기타비유동자산	16	37	25	30	27
자산총계	763	1,137	1,301	1,296	1,367
유동부채	126	119	278	286	313
단기차입금	0	20	129	168	168
매입채무	9	40	10	8	10
기타유동부채	117	59	139	110	135
비유동부채	85	102	23	38	51
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	84	101	22	37	50
기타비유동부채	1	1	1	1	1
부채총계	212	221	301	325	364
지배주주지분	551	915	967	971	1,007
자본금	39	46	46	46	46
자본잉여금	315	608	608	627	627
자본조정 등	-26	-21	-18	-35	-35
기타포괄이익누계액	0	0	1	0	0
이익잉여금	223	282	330	333	368
자본총계	551	915	1,000	971	1,003

현금흐름표

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
영업활동으로인한현금흐름	46	35	36	71	48
당기순이익	64	72	62	9	39
유형자산 상각비	20	21	26	29	33
무형자산 상각비	0	0	1	3	2
외환손익	8	3	0	4	0
운전자본의감소(증가)	-45	-48	-40	13	-26
기타	-1	-13	-13	13	0
투자활동으로인한현금흐름	-18	-91	-99	-175	-83
투자자산의 감소(증가)	1	0	1	79	-9
유형자산의 감소	1	1	1	5	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-84	-91	-42	-116	-42
기타	64	-1	-59	-143	-32
재무활동으로인한현금흐름	-12	315	7	18	20
차입금의 증가(감소)	29	27	25	49	-4
사채의증가(감소)	0	0	0	0	30
자본의 증가	0	300	0	0	0
배당금	-9	-13	-17	-7	-6
기타	-32	1	-1	-24	0
기타현금흐름	-3	-3	12	-1	2
현금의증가(감소)	14	257	-43	-87	-13
기초현금	39	52	310	266	179
기말현금	52	310	266	179	166

주요투자지표

	2022	2023	2024	2025	2026F
P/E(배)	19.3	20.3	15.0	118.1	27.0
P/B(배)	2.3	1.6	1.0	0.9	1.1
P/S(배)	3.1	3.8	2.4	2.4	2.5
EV/EBITDA(배)	12.9	14.6	10.7	14.9	10.5
배당수익률(%)	1.1	1.1	0.6	0.6	0.5
EPS(원)	164	158	133	16	86
BPS(원)	1,401	1,986	2,098	2,107	2,184
SPS(원)	1,007	839	819	786	933
DPS(원)	34	36	11	11	11
수익성(%)					
ROE	12.0	9.8	6.9	1.1	4.3
ROA	9.2	7.6	5.1	0.7	2.9
ROIC	16.5	8.5	5.8	1.2	4.6
안정성(%)					
유동비율	333.8	569.4	256.8	219.5	219.8
부채비율	38.4	24.2	30.1	33.4	36.3
순차입금비율	-17.6	-31.8	-19.9	-11.2	-10.3
이자보상배율	808.6	307.9	29.3	2.9	9.1
활동성(%)					
총자산회전율	0.6	0.4	0.3	0.3	0.3
매출채권회전율	3.4	2.2	2.1	2.2	2.9
재고자산회전율	10.2	7.2	5.0	3.8	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
지아이텍	X	X	X

발간 History

발간일	제목
2026.03.27	지아이텍-2차전지 코팅 공정 부품 슬롯다이 제조업체

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.