혜인 (003010)

빅테크와 미 해군이 고른 엔진, 그 국내 독점권을 쥔 기업

Analyst

한용희, 김주형

보고서 요약

- 1960년 설립. 1988년 9월 유가증권시장 상장
- 캐터필러 건설기계·엔진·발전기 및 부품 판매, 정비 서비스
- AI 데이터센터 확대…넓어지는 비상발전기 수주 기회
- 연 20조 원 미 해군 MRO…국내 유일 CAT 딜러의 몫
- 2026년 매출액 2,200억원 영업이익 180억원 전망

Info

기업탐방 일자	2026. 08. 24.
발간 일자	2026. 10. 15.
투자 의견	없음

Company Data

시가 총액	912억 원
발행주식수	12,712,747주
액면가	500원
외국인 소진율	9.04%

탐방 사진



실적·자산 추이

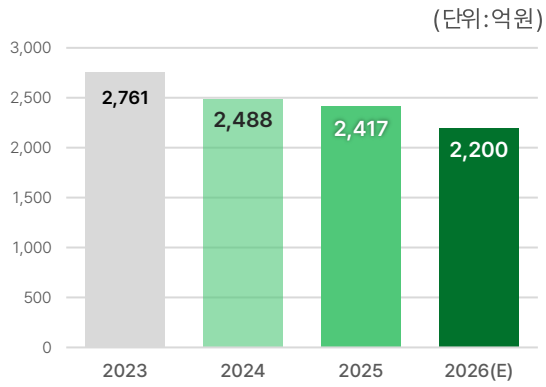
(단위:억원)

	2023	2024	2025	2026(E)
매출액	2,761	2,488	2,417	2,200
영업이익	91	142	176	180
당기순이익	74	73	142	-
당기순이익(지배)	74	73	142	-
당기순이익(비지배)	-	-	-	-
자산총계	2,540	2,629	2,507	-
부채총계	1,391	1,427	1,230	-
자본총계	1,148	1,203	1,276	-

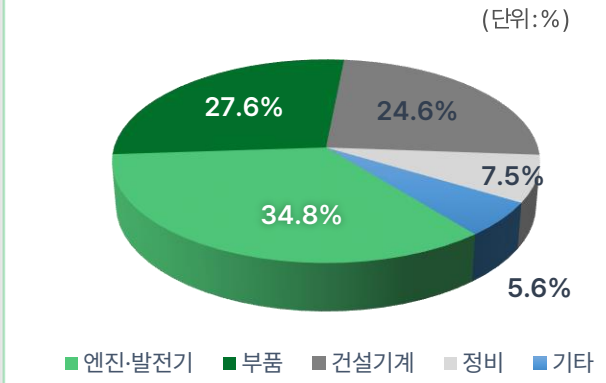
기업 개요

- **설립/상장** : 1960년 설립. 1988년 9월 유가증권시장 상장
- **주요 사업** : 캐터필러 건설기계·엔진·발전기 및 부품 판매, 정비 서비스
- **매출 비중** : 엔진·발전기 34.8%, 부품 27.6%, 건설기계 24.6%, 정비 7.5%, 기타 5.6%
- **주요 주주** : 원경희 등 특수관계인 19.72%, 자사주 22.93%

매출액 추이



매출 비중



사업 부문



자료 : 혜인, 그로쓰리서치

사업 개요

- 동사는 1960년 설립 이후 캐터필러(Caterpillar)의 엔진·발전기와 건설기계를 국내에 독점 공급해 온 공식 딜러 기업
- 사업은 제품군에 따라 **'엔진·발전기'**, **'건설기계'**, **'부품·정비 서비스'**로 구분

엔진·발전기 사업

- 캐터필러의 육상·해상용 디젤·가스 엔진과 고출력 비상발전기, 산업용 엔진을 공급하는 사업

- **육상 엔진 및 발전기**
  - 육상용 발전기는 **육상 시설에서 전력을 공급**하기 위해 사용되는 발전설비로, 운전 목적에 따라 비상발전용·상용발전용·피크부하 대응용·열병합발전용 등으로 구분
  - 이 중 주력은 정전 시 전력을 대신 공급하는 비상발전기로, 반도체 공장·데이터센터·병원·플랜트 등 전력이 끊기면 안 되는 고급 시장을 중심으로 입지를 쌓아 옴
  - 특히 대용량 발전기가 대량으로 들어가는 **반도체 팹과 데이터센터가 육상 사업의 60~70%**를 차지

- **해상 엔진, MRO**
  - **선박의 추진엔진과 발전기 세트를 공급**하는 사업으로, 어선·상선·관공선 중심에서 현재는 방산 중심으로 전환
  - 함정을 건조하는 조선소와 공급계약을 맺고, 건조 일정에 맞춰 엔진을 납품하는 방식
  - 최근에는 함정에 엔진을 공급해 온 이력을 바탕으로 정비(MRO)로 영역을 확대 중
  - 과거 20~25년 사용 후 폐기하던 함정을 엔진·기관 교체로 수명을 늘려 운용하는 추세로 바뀌면서, 노후 엔진의 교체와 정비 수요가 MRO 시장으로 편입되고 있기 때문
  - 특히 캐터필러는 미 해군 상륙함의 발전기와 지원함·예인정의 엔진 등을 공급해 온 만큼, 미 해군 함정의 국내 MRO가 늘어날수록 국내 유일의 캐터필러 딜러인 동사의 부품·정비 수요로 이어질 수 있는 구조
  - 이에 함정정비협약(MSRA) 자격을 갖춘 국내 조선사와 협력해 미 해군 MRO 참여를 준비 중

건설기계 및 부품·정비 서비스

- **굴착기, 휠로더 등 캐터필러 프리미엄 건설기계를 판매**하고, 판매 장비와 엔진에 순정 부품과 정비를 제공하는 사업
- 건설기계는 국산 대비 약 30~60% 높은 가격대를 형성하고 있어, 일반 건축보다는 공기 단축과 고장률 최소화가 중요한 대규모 SOC 토목 공사에서 선호되는 편
- **부품·정비는 장비 판매보다 마진이 높은 사업으로, 판매된 장비가 늘어날수록 수요가 쌓이는 구조**
- 최근에는 서비스 전문 인력이 정기적으로 현장을 방문해 장비를 점검하는 CVA(Customer Value Agreement)를 확대 중
- 이를 통해 순정 부품·오일 재구매로 연결해, 안정적인 수익 기반을 확보하는 전략

빅테크 직접 투자에 임대형까지…넓어지는 비상발전기 수주 기회

AI 데이터센터 투자 확대, 함께 커지는 비상발전기 시장

- **국내 AI 데이터센터 투자가 확대되면서 대용량 비상발전기 시장의 성장**이 기대
- 데이터센터는 전력이 잠시만 끊겨도 서버가 멈춰, 사용 전력 전체를 감당하는 비상발전기가 필수
- 실제로 **100MW급 데이터센터에는 3,900kW급 약 50대가 필요**해, 2~3대가 들어가던 과거 플랜트와 큰 규모 차이
- 국내에서는 엔비디아의 GPU 26만 장 공급 결정을 계기로 기업과 정부의 AI 투자가 구체화되는 추세
- 데이터센터 투자 필요액은 '30년까지 약 18조 원으로 전망, 사전임대는 '26년 상반기 255MW로 수요가 공급을 상회
- '27년 파주(200MW), '29년 울산(103MW)·세종(130MW), 동해(최대 2.4GW) 등 AI 데이터센터 건설 추진이 활발
- 이들 시설은 운영 주체와 관계없이 모두 비상발전기를 갖춰야 해, **건설 계획이 곧 발전기 발주로 이어지는 구조**
- 이 가운데 주목할 부분은 AWS, 마이크로소프트 등 **빅테크가 국내에 직접 데이터센터를 짓기 시작했다는 점**
- 국내 고객의 데이터를 국내에 두어야 하는 데다 국내 기업과 공공기관의 AI·클라우드 이용이 늘면서, 임대보다 자체 기준으로 직접 짓는 편이 유리해졌기 때문

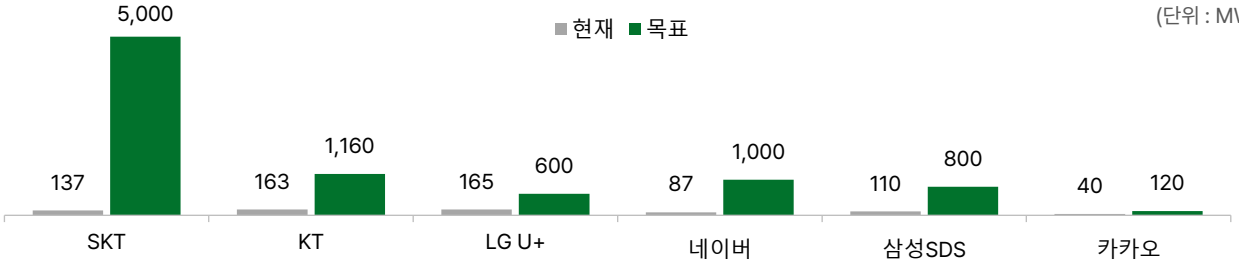
빅테크 직접 투자: 승인 벤더만 참여하는 시장

- 이처럼 빅테크가 직접 짓는 데이터센터는 **승인 벤더만 참여하는 시장으로, 동사의 안정적 수주 기반이 될 것**으로 판단
- 빅테크는 세계 각지의 데이터센터를 같은 기준으로 운영하기 위해, 검증된 소수 메이커만 승인 벤더로 지정
- 주요 빅테크의 발전기 승인 벤더는 캐터필러, 커민스, MTU 등 글로벌 업체 위주로 제한된 것으로 파악되며, 국내에서는 유일한 캐터필러 딜러인 동사가 직접 납품하고 설치까지의 역할을 수행
- 직접 투자 비중은 국내 데이터센터의 20% 수준이나, 경쟁자가 제한돼 동사 수주 가시성이 높은 시장으로 기대

임대형 데이터센터: 구매 방식 변화로 열리는 시장

- 나머지 80%를 차지하는 임대형에서도 **발전기 구매 방식이 바뀌며 동사의 진입 기회가 확대**
- 국내 공급사는 엔진을 직접 만드는 메이커와, 엔진을 사 와 발전기를 조립해 납품하는 패키저로 나뉘는데, 과거에는 시공사가 협력업체로 등록된 패키저 간 입찰로 발전기를 선정
- 이때 패키저는 마진을 남기기 위해 저가 엔진을 택해, 고가인 캐터필러는 채택되기 어려웠던 구조
- 그러나 AI 데이터센터로 고도화 되면서 발전기가 비상발전 설비 공사비의 최대 85%를 차지하는 만큼, 최근에는 데이터센터를 개발해 임대하는 **통신사·자산운용사 등 사업주가 직접 구매에 나서는 추세**
- 사업주가 직접 비교하면 어떤 엔진을 가져오느냐의 경쟁, 즉 **메이커 간 경쟁이 되어 동사도 캐터필러로 직접 입찰**
- 여기에 중간 유통 단계 축소로 가격 차이가 좁혀지고 빅테크 선호도 반영되는 만큼, 임대형에서도 수주 확대 기대

국내 주요 기업 데이터센터 용량 목표



자료: 언론 종합, 그로쓰리서치

'28년 물량까지 확보…수주가 이익으로 이어지는 구간 진입

가격이 아닌 신뢰도로 선택되는 캐터필러

- 캐터필러는 **가격보다 신뢰도가 우선되는 시장에서 선택되는 제품**으로,
  동사가 **국내 독점 딜러사인 만큼 AI 데이터센터 확대에 따른 수혜가 집중**될 것으로 기대
- 비상발전기의 핵심 성능은 정전 직후 전체 부하를 얼마나 빨리 받아내는지를 뜻하는 초기 부하 수용 능력으로,
  연산량에 따라 전력 사용이 급변하는 AI 데이터센터에서는 그 중요성이 더욱 커지는 상황
- 캐터필러 제품은 경쟁 제품보다 약 20% 높은 가격에도 초기 부하 수용 능력을 앞세워 채택되고 있으며,
  실제로 국내 주요 반도체 고객사 내 점유율이 90% 수준에 달하고, 병원·방송국 등에서도 레퍼런스를 확보
- 이는 정전 시 손실이 큰 시설일수록 가격보다 검증된 제품을 택한다는 의미로, **AI 데이터센터에서도 같은 선택이 예상**

엔진 공급 부족 속 '28년 물량 확보, 커지는 수주 기대

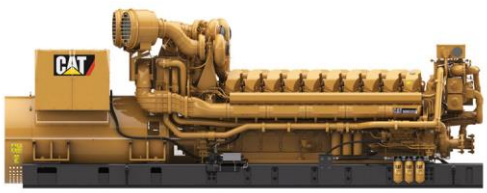
- 특히 최근 AI 인프라 수요 폭증으로 인한 엔진 공급 부족 국면에서 **'28년 물량까지 확보한 동사의 수주 확대가 기대**
- 캐터필러 발전기의 리드타임은 약 2년으로, 고객의 발주 시점도 납기 1년 전에서 2년 이상 전으로 앞당겨진 상황
- 캐터필러의 대형 엔진은 '28년 물량까지 판매가 끝났고 생산능력을 '24년 대비 약 3배로 늘리는 증설이 진행 중인 가운데,
  동사는 선제적으로 국내 물량을 배정받아 '28년 납품분까지 확보
- 패키저 역시 엔진을 조달해야 입찰에 참여할 수 있어, **엔진이 부족한 지금은 물량을 확보한 동사가 수주 경쟁에서 유리**
- **지금부터의 신규 수주는 '28~'29년 납품분으로 대부분 AI 데이터센터향 물량**이며, 국내 AI 데이터센터 투자가
  본격화되는 시점과 맞물려 수주 모멘텀이 강화될 전망

'27년 말부터 본격화되는 실적 성장

- 확보한 물량이 매출로 인식되는 **'27년 말부터 실적 성장이 본격화될 전망**
- 발전에너지 사업 내 반도체·데이터센터 비중은 60~70%로, 두 시장이 실적을 좌우하는 구조
- 수주 후 매출 인식까지 약 2년이 소요되어, '27년 3분기까지는 기존 클라우드 데이터센터 물량,
  '27년 말부터는 AI 데이터센터 물량이 순차적으로 반영될 예정
- 반도체향은 평택에 이어 용인 클러스터 투자가 시작되면 공급 확대가 기대돼 동사 중단기 실적에 기여할 것으로 판단
- '26년 상반기 매출액이 -21.2% 줄었음에도 영업이익이 +58.7% 늘어난 것도 이러한 구조가 반영된 결과로 판단되며,
  하반기는 프로젝트 납품이 집중되며 상반기 대비 실적 개선이 예상

캐터필러 대용량 디젤 발전기 세트





자료: Caterpillar, 그로쓰리서치

연 20조 원 미 해군 MRO 시장…캐터필러 엔진 정비는 동사의 몫

연 20조 원, 반복 수요가 이어지는 미 해군 MRO 시장

- 미 해군 MRO는 **연간 약 20조 원 규모에 정비 수요가 반복되는 시장**으로, 그 일부가 한국 조선소로 열리는 상황
- 미 해군의 '26년 회계연도 함정 정비 예산은 162억 달러(약 22조 원)로, 단일 해군 기준 최대 규모의 정비 시장
- 미 해군은 전 세계를 오가는 대양 해군이라 운항 시간이 길고 노후 함정도 오래 운용하는 만큼, 정비 수요가 큰 구조
- 그러나 자국 조선소의 인력·설비가 부족해 노후 함정 정비에만 예상보다 시간이 2배, 비용이 3배 드는 상황
- 이에 미 해군은 함정정비협약(MSRA*)을 맺은 동맹국에 정비를 맡겨, '24년 이후 국내 조선소 수주가 이어지는 중
- 함정은 최대 40년 운용되며 6~13년마다 창정비를 받아야 해, 한 번 확보한 함정에서 정비 수요가 반복되는 구조
- 특히 국내 조선사들은 MRO를 미 해군 신조 시장 진출의 발판으로 보고 있어, 정비 물량 확보 경쟁이 지속될 전망

미 해군에 깔린 캐터필러 엔진, 국내 정비 권한은 동사에

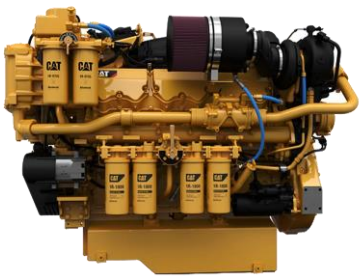
- 캐터필러는 **미 해군에 상당한 엔진·발전기 설치 기반을 확보**해, MRO 물량이 늘수록 국내 유일 캐터필러 딜러인 동사의 미해군 향 MRO 기회도 확대될 전망
- 캐터필러는 LPD-17급 상륙함에 척당 발전기 5기를 공급하고, 미사일 추적함·예인정 등 지원함에도 엔진과 발전기를 납품하며 미 해군 내 레퍼런스를 꾸준히 확보
- 함정 엔진은 선체 설계와 맞물려 정비 시 다른 브랜드로 바꾸기 어려워, 운용 기간 내내 같은 메이커 부품·정비가 필요
- 캐터필러는 국방 고객에게도 설치부터 수명 주기 전반의 정비까지 각 지역 딜러망을 통해 지원하며, 1개국 1딜러 체계상 국내에서 이 권한을 가진 곳은 동사뿐
- 이에 따라 조선소가 MRO를 수주해 선체를 맡더라도, 캐터필러 엔진의 순정 부품과 정비는 동사를 거치는 구조
- 이에 동사는 **MSRA를 보유한 국내 대형 조선사들과 MOU를 체결하며 미 해군 MRO 협력 체계를 갖추는 중**
- 특히 MSRA 조선사 모두 협력 대상이라, **어느 조선소가 MRO를 수주하든 캐터필러 엔진 정비는 동사로 이어지는 구조**

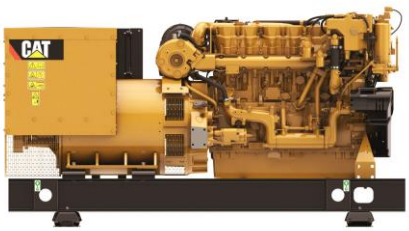
장비 판매보다 높은 수익성, 이익 체력 개선으로 연결

- MRO는 **장비 판매보다 마진이 높은 부품·정비 중심 사업**으로, 시장 성장과 함께 **동사의 수익성 개선에 기여**할 전망
- 동사의 부품 매출총이익률은 27~29%로 장비(11~12%)의 2배를 웃도는 수준
- 실제로 정비 매출은 '26년 상반기 104억 원(+26.8%, YoY)으로 늘어나는 중이며, 미 해군 MRO가 더해질 경우 부품·정비 중심의 매출 믹스 개선이 기대되면서 수익성도 향상될 수 있을 것으로 기대

*MSRA(Master Ship Repair Agreement, 함정정비협약): 미 해군 함정 정비·수리 입찰에 참여하기 위해 조선소가 미 해군과 맺는 자격 협약

캐터필러 고속 해상 엔진(좌) 및 해상 발전기(우)





자료: Caterpillar, 그로쓰리서치

실적 추이

25년 실적

- 매출액 2,417억 원(-2.9%, YoY), 영업이익 176억 원(+24.0%, YoY), 순이익 142억 원(+95.7%, YoY) 기록
- 고금리와 외환시장 변동성에 따른 건설경기 불황으로 부품 판매가 줄며 매출은 소폭 감소
- 엔진·발전기 판매와 고부가가치 정비 서비스가 늘며 불황 속에서도 영업이익 성장
- 판매보증비 환입 등으로 판관비가 17.0% 줄며 영업이익률은 5.7%에서 7.3%로 상승
- 재고·매출채권 축소로 차입금이 줄고 외환 손실도 축소되며 순이익은 두 배 가까이 증가

26년 전망

- 매출액 2,200억 원, 영업이익 180억 원 수준으로 전망 (자체 추정치)
- 상반기 매출액 1,045억 원(-21.2%, YoY), 영업이익 84억 원(+58.7%, YoY), 순이익 101억 원 기록
- 해상·특수엔진 매출 감소에도 고마진 매출 비중 확대로 매출총이익률은 14.2%에서 20.4%로 상승
- 발전에너지 부문 영업이익은 55억 원(+62.3%, YoY)으로, 반도체 팹과 데이터센터 프로젝트가 견인
- 반도체 팹은 주요 고객사 내 점유율 90% 수준으로, 수수료 구조여서 매출 대비 이익 기여도가 높은 편
- 평택에 이어 용인 반도체 클러스터 투자가 본격화되며 반도체 팹향 공급이 단기 실적의 기반
- 하반기는 프로젝트 납품 집중과 원화 강세에 따른 매입 원가 하락으로 상반기 대비 이익 확대 전망
- '27년 말부터 AI 데이터센터향 매출이 본격 인식되고, 미 해군 MRO 정비 매출이 더해지며 레벨업 기대

실적 추이 및 전망

	2024	2025	2026(E)
매출액	2,488	2,417	2,200
영업이익	142	176	180
당기순이익	73	142	

자료 : DART, 그로쓰리서치

(단위 : 억 원)

리스크 및 체크포인트

자기주식 22.93%의 향방, 리레이팅의 핵심 열쇠

동사의 **자기주식 소각 및 처분 결정은 향후 주가 방향을 가를 가장 중요한 변수**라고 판단한다. 동사는 발행주식의 22.93%를 자기주식으로 보유하고 있으며, 개정 상법에 따라 '27년 9월까지 소각 또는 보유·처분 방향을 정해야 한다. 보유 비중이 큰 만큼 전량 소각이 확정되면 잠재 매도 물량 부담이 해소되고 주주환원 의지도 확인되는 셈이어서, 동사 리레이팅의 계기로 작용할 수 있을 것으로 판단한다.

원화 강세 전환, 매입 원가 하락에 따른 수익성 개선 기대

최근의 **원화 강세는 동사의 수익성 개선 요인으로 작용**할 것으로 판단한다. 동사는 캐터필러 제품을 달러로 매입하는 구조여서 환율이 내려가면 매입 원가가 줄어드는데, 원/달러 환율은 '26년 6월 말 1,550원 수준에서 10월 1,340원 수준으로 약 13% 하락했다. 상반기에는 고환율 영향으로 외환 관련 손익이 약 4억 원 손실을 기록했으나, 하반기부터는 매입 원가 하락과 외환 손익 개선이 함께 반영될 수 있을 전망이다. 다만 환율이 다시 급등하면 영업외손익이 크게 흔들릴 수 있어 환율 흐름은 지속적으로 확인할 필요가 있다.

피어 대비 과도한 할인, 주주환원과 실적 개선 시 멀티플 확장 기대

동사의 주가는 **실적 성장 가능성 대비 과도하게 할인된 수준**이라고 판단한다. AI 데이터센터향 비상발전기 수주와 미 해군 MRO 확대를 감안하면 영업이익은 약 180억 원 수준까지 성장할 것으로 기대되며, 이를 반영한 '26년 선행 PER은 5~7배 수준(시가총액 912억 원, '26년 10월 14일 기준)이다. 이는 지엔씨에너지(16배)와 캐터필러(28배) 대비 크게 낮은 수준으로, 적극적인 주주환원과 실적 개선이 확인되면 멀티플 확장이 가능할 것으로 기대한다.

Q&A

Q. 데이터센터 비상발전기는 누가 선정하는가? 빅테크가 직접 짓는 경우와 임대형은 어떻게 다른가?

A. 빅테크가 직접 짓는 데이터센터는 승인 벤더 리스트에 오른 캐터필러, 커민스, MTU, 콜러 등만 쓰며, 동사가 직접 납품하고 설치까지 맡는다. 다만 이런 직접 계약은 전체의 20%에 못 미치고 대부분은 임대형(코로케이션)이다. 임대형은 과거 시공사가 선정했으나, 최근에는 사업주나 자산운용사가 직접 구매하는 방식으로 바뀌고 있다.

Q. 발전기를 조립해 납품하는 패키저 업체와는 어떻게 다른가?

A. 국내 비상발전기 시장은 엔진·발전기를 만드는 메이커와, 엔진에 발전기 등을 조립해 납품하는 패키저(GOEM)로 나뉜다. 시공사가 선정하던 때에는 패키저끼리 입찰했으나, 사업주가 직접 구매하면서 메이커 간 경쟁 구도로 바뀌었다. 동사는 캐터필러 제품으로 직접 입찰하며, 중간 유통 단계가 줄어 가격 경쟁도 가능해졌다.

Q. 캐터필러 발전기의 경쟁력은 무엇인가?

A. 주력인 3,900kW급은 단일 출력이 커 좁은 공간에 적은 대수로 큰 용량을 설치할 수 있다. 전력 사용량이 급격히 변하는 AI 데이터센터의 부하에 대한 대응력도 상대적으로 우수하다. 여기에 천안 공장 창고와 캐터필러의 싱가포르 창고를 통해 부품을 빠르게 공급하는 서비스망을 갖추고 있다.

Q. 캐터필러 물량이 2028년까지 찼다고 하는데, 공급에는 문제가 없는가?

A. 캐터필러 발전기 납기는 약 2년이며 커민스·콜러 등 글로벌 브랜드도 비슷하다. 동사는 물량을 선점해 2028년 납품분까지 확보했고, 내년엔 2029년분을 준비한다. 대형 건은 고객 계획을 공유해 생산 슬롯을 조정받기도 한다.

Q. AI 데이터센터향 매출은 언제부터 실적에 반영되는가?

A. 수주에서 매출 인식까지 약 2년이 걸린다. 2027년 3분기까지는 기존 클라우드 데이터센터 수주분이 매출로 잡히고, AI 데이터센터로 구분할 수 있는 물량은 2027년 말~2028년부터 반영될 것으로 본다.

Q&A

Q. 분기별 영업이익률 변동이 큰 이유는 무엇인가?

A. 원화로 판매하면 판매액 전체가 매출로 잡히지만, 고객이 캐터필러에 신용장(L/C)을 열어 대금을 직접 지급하면 동사는 수수료만 인식해 영업이익만 늘어난다. 이런 판매가 몰린 분기에는 영업이익률이 높아진다.

Q. 조선사의 중속엔진이 데이터센터에 쓰이기 시작했는데, 경쟁 요인이 되는가?

A. 시장이 다르다. 중속엔진은 동남아처럼 전력망이 부족한 지역에서 상시 발전용으로 쓰인다. 국내는 환경 규제로 디젤 연료를 상시 발전에 쓸 수 없어 비상발전용으로만 설치하며, 중속엔진은 크기도 커 국내 적용이 어렵다.

Q. 가스발전기 수요는 어떠한가?

A. 2024년 분산에너지법 시행 이후 수요가 늘고 있다. 수도권 대규모 데이터센터는 전력의 일부를 자가발전해야 해 가스발전기를 찾는 경우가 많다. 수소는 기존 발전기에 최대 30% 혼소가 가능하나, 국내 수요는 아직 거의 없다.

Q. 미 해군 함정 MRO 사업은 어떻게 준비하고 있는가?

A. 미 해군 함정 MRO는 함정정비협약(MSRA) 자격을 갖춘 조선소 중심으로 발주되는 만큼, 국내 조선소·정비 파트너사와 MOU 체결 등 협력 채널을 구축하고 있다. 해군·해경 함정 엔진 공급 이력을 바탕으로 정비 사업을 넓힐 계획이다.

Q. 건설기계 업황은 어떠하며, 어떻게 대응하고 있는가?

A. 장비 가동 데이터 기준으로 올해 7월까지 가동률이 전년보다 약 8% 낮아져 회복에는 시간이 더 필요하다. 국내 신차 시장의 약 85%가 굴삭기라 국내 제작사와의 경쟁이 치열하다. 동사는 판매 모델을 약 30종으로 늘리고 하반기 타이어식 굴삭기를 다시 내놓는 등 나머지 시장을 공략하고 있으며, 가덕도신공항 본공사에 기대하고 있다.

Q. 부품·서비스(고객지원) 부문의 성장 전략은 무엇인가?

A. 앞으로 3년간 매출을 20% 이상 늘리는 것이 목표다. 엔진 오버홀을 핵심으로 삼고, 설비 투자를 마친 배기가스 저감장치(DPF) 클리닝 사업을 타사 장비로 넓힌다. 정기 점검 계약 재계약률은 약 90%다.

Compliance Notice

- 동 자료에 게재된 내용은 조사분석담당자 본인의 의견을 정확히 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 작성되었음을 확인합니다.
- 동 자료는 투자 판단을 위한 정보제공일 뿐 해당 주식에 대한 가치를 보장하지 않습니다.
- 투자 판단은 본인 스스로 하며, 투자 행위와 관련하여 어떠한 책임도 지지 않습니다.
- 동 자료는 고객의 주식투자의 결과에 대한 법적 책임소재에 대한 증빙 자료로 사용될 수 없습니다.
- 당사는 해당 자료를 전문투자자 또는 제 3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- 동 자료의 작성자는 해당 기업의 유가증권을 발간 전에 보유하고 있지 않으며, 발간 후에 매수·매도할 수 있습니다.
- 해당 기업은 당사의 관계사와 IR 계약을 맺고 있으나, 동 자료는 관계사의 활동과 무관하게 독립적 기준에 따라 작성되었습니다.
- 동 자료에 대한 저작권은 그로쓰리서치에 있습니다. 당사의 허락 없이 무단 복사 및 복제, 대여를 할 수 없습니다.

리포트 발간 내역

발간일	2026. 10. 15.			
주가	7,170원			