

KOSDAQ | 자본재

쎄트렉아이 (099320)

자체 위성 SpaceEye-T, 수익모델 전환의 신호탄

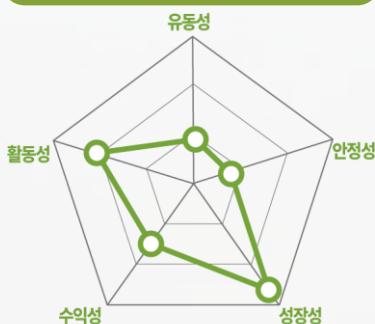
체크포인트

- 1999년 KAIST 출신 연구진이 설립한 국내 최초의 위성체계 수출 기업. 한화에어로스페이스의 우주 밸류체인 내 핵심 계열사. 중·소형 지구관측위성 제작부터 위성영상 판매, AI 기반 영상 분석 서비스까지 수직계열화된 사업 구조 보유
- 글로벌 지구관측(EO)위성 시장은 고해상도·실시간 영상 수요 증가에 따라 연평균 7% 이상 성장. 수요처는 정부에서 민간으로 확대되고 있으며, 초고해상도(0.5m 이하) 자가 위성 보유 및 AI 분석 역량을 보유한 기업들이 시장을 주도할 것으로 예상됨
- 2025년 자체 초고해상도 위성 SpaceEye-T 발사를 기점으로 위성영상 판매 및 AI 분석 사업의 본격화 기대. SIIS, SIA 등 자회사 실적 개선과 5,000억 원 이상의 수주잔고를 기반으로 2025년 매출액 2,062억 원(YoY +20%), 영업이익 96억 원(YoY 흑자전환) 기대

주가 및 주요이벤트



재무지표

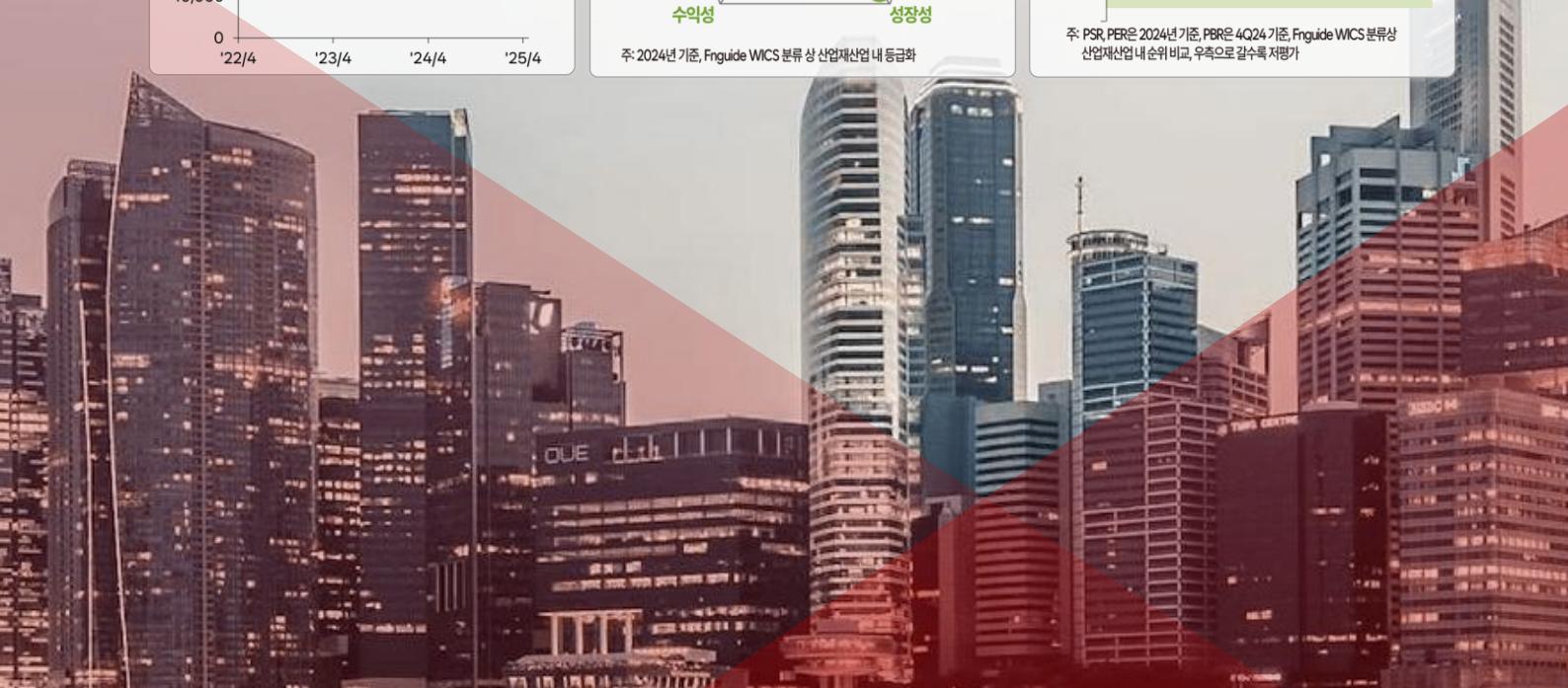


주: 2024년 기준, Fnguide WCS 분류 상 산업재산권 내 등급화

밸류에이션 지표



주: PSR, PER은 2024년 기준, PBR은 4Q24 기준, Fnguide WCS 분류 상 산업재산권 내 순위 비교, 우측으로 갈수록 저평가



쎄트렉아이 (099320)

KOSDAQ

자본재

Analyst 이나연 lny1008@kirs.or.kr

초고해상도 위성 기반 수직계열화 완성

쎄트렉아이는 1999년 KAIST 인공위성연구센터 출신 연구진이 설립한 국내 최초의 위성체계 수출 기업으로, 한화에어로스페이스의 우주사업 벤류체인 내 핵심 계열사. 동사는 0.5m급 SpaceEye-X, 0.3m급 SpaceEye-T 등 초고해상도 위성을 직접 개발·보유하고 있으며, 위성 본체뿐 아니라 탑재체·지상체·영상분석까지 모두 자체 개발 가능한 역량을 갖춤. 위성 카메라, 별선 서, 자세제어 시스템 등 핵심 부품 내재화로 설계 최적화와 가격 경쟁력을 확보했으며, 국내외 정찰위성 수요 확대 속에서 글로벌 초소형 위성 시장 내 차별화된 입지를 강화

민수방산 균형 기반의 안정적인 외형 성장 구간 진입

2024년 사업부문별 매출 비중은 위성시스템 사업 94%, 위성영상 판매(SIIS) 4%, AI 영상분석(SIA) 2% 차지. 위성시스템 사업은 '한국형 저궤도 전술위성군 사업', 'DSAR-TD 개발 사업', '425 지상체 사업', '초소형 군집위성 개발 사업' 등 정찰감시 중심의 방위수요가 매출 기반을 형성. 주요 고객은 정부 방위사업청, 국방과학연구소 등 국내 주요 기관이며, 필리핀·베트남·인도·UAE 등 해외 정부기관과의 직수출 실적도 보유. 방산 수요를 중심으로 안정적인 내수 수익 기반을 유지하는 가운데, 민수 부문에서 위성영상 판매와 분석 솔루션 기반의 반복 매출 비중이 점차 확대될 전망

자체 위성 기반 상업화 본격화 기대. 2025년 실적 턴어라운드 전망

2025년은 자체 초고해상도 위성 SpaceEye-T가 궤도에 올라 실시간 영상 확보와 상업 서비스가 본격화될 것. 자회사 SIIS(위성영상 판매), SI(AI 분석 서비스)의 실적 개선과 함께, 총 5,110억 원에 달하는 수주잔고의 매출 전환이 맞물리며 본격적인 턴어라운드 구간에 진입할 전망. 2025년 매출액 2,062억 원(YoY +20%), 영업이익 96억 원(YoY 흑자전환) 예상. 수직계열화된 위성 사업 구조와 그룹 연계 시너지를 바탕으로 실적 가시성이 높아질 것으로 기대

Forecast earnings & Valuation

| | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025F |
|--------------|--------|------|-------|-------|-------|
| 매출액(억원) | 734 | 914 | 1,254 | 1,713 | 2,062 |
| YoY(%) | -17.7 | 24.4 | 37.3 | 36.6 | 20.4 |
| 영업이익(억원) | 13 | -77 | -44 | -31 | 96 |
| OP 마진(%) | 1.7 | -8.5 | -3.5 | -1.8 | 4.7 |
| 자배증주순이익(억원) | -116 | -23 | 439 | 79 | 142 |
| EPS(원) | -1,361 | -250 | 4,784 | 722 | 1,297 |
| YoY(%) | 적전 | 적지 | 흑전 | -84.9 | 79.5 |
| PER(배) | N/A | N/A | 6.5 | 55.4 | 33.9 |
| PSR(배) | 5.3 | 3.0 | 2.3 | 2.6 | 2.3 |
| EV/EBITDA(배) | 27.6 | N/A | 73.4 | 54.7 | 16.4 |
| PBR(배) | 3.5 | 2.3 | 1.6 | 1.9 | 2.0 |
| ROE(%) | -12.1 | -1.9 | 25.9 | 3.5 | 6.0 |
| 배당수익률(%) | 0.3 | 0.3 | 0.5 | 0.5 | 0.4 |

자료: 한국IR협의회 기업리서치센터

Company Data

| | |
|---------------|-----------------|
| 현재주가 (4/18) | 43600원 |
| 52주 최고가 | 58200원 |
| 52주 최저가 | 32,900원 |
| KOSDAQ (4/18) | 717.77p |
| 자본금 | 55억원 |
| 시가총액 | 4,775억원 |
| 액면가 | 500원 |
| 발행주식수 | 11백만주 |
| 일평균 거래량 (60일) | 14만주 |
| 일평균 거래액 (60일) | 73억원 |
| 외국인인분율 | 74.0% |
| 주요주주 | 한화에어로스페이스 외 4 인 |
| | 박성동 898% |

Price & Relative Performance



Stock Data

| 주가수익률(%) | 1개월 | 6개월 | 12개월 |
|----------|------|------|------|
| 절대주가 | -238 | 17.8 | 9.3 |
| 상대주가 | -208 | 23.7 | 30.3 |

참고

1) 표지 재무지표에서 안정성 지표는 '부채비율', 성장성 지표는 '매출액 증가율', 수익성 지표는 'ROE', 활동성 지표는 '순운전자본회전율', 유동성 지표는 '유동비율임. 2) 표지 벤류에이션 지표 차트는 해당 산업군내 동사의 상대적 벤류에이션 수준을 표시. 우측으로 갈수록 벤류에이션 매력도 높음.



기업 개요

1 자체 보유 위성을 운영하는 국내 유일의 민간 위성 기업

지구관측 위성 시장

씨트레아이는 위성 설계, 개발, 제조, 발사, 운용까지 전 과정을 독자 수행하고, 자체 보유 위성을 운영하는 국내 유일의 민간 위성 전문 기업이다. 1999년 12월 KAIST 인공위성연구센터 출신 연구진이 설립했으며, 2008년 6월 코스닥 시장에 상장했다. 동사는 지구관측 위성 분야를 중심으로 본체, 탑재체, 지상국 시스템을 통합 제공할 수 있는 역량을 보유하고 있다. 초고해상도 광학 탑재체와 소형 위성 플랫폼 기술을 자체 개발하여 글로벌 시장에서도 높은 기술력을 인정받고 있다.

수출형 통한 패키지 공급 역량

2009년 RazakSAT(말레이시아) 발사를 시작으로 UAE, 스페인, 싱가포르 등 다양한 국가에 수출 실적을 쌓았다. 위성 본체, 탑재체, 부품, 지상국 시스템을 통합 제공하는 수출형 패키지 모델을 통해 고객 맞춤형 설계 및 커스터마이징 역량을 입증했다.

초고해상도 위성 기반

특히, SpaceEye-X(0.5m급), SpaceEye-T(0.3m급) 등 자체 초고해상도 위성 개발 및 직접 운영에 성공하며, 자회사 SIS(영상 판매), SIA(영상 분석)와 함께 수직계열화된 위성 플랫폼 기반 비즈니스 모델을 구축하고 있다. 향후 SpaceEye-M(초소형 고해상도 위성), SAR 위성, IR 위성 등 차세대 위성군 개발을 통해 New Space 시대 수요에 대응할 계획이다.

한화그룹의 ‘스페이스 허브’

시너지 기대

한편 씨트렉아이는 2021년 한화에어로스페이스의 인수 이후, 한화그룹의 ‘스페이스 허브’ 전략과 연계해 발사체, 위성, 위성영상 서비스까지 전 벤류체인에 걸쳐 시너지를 창출하고 있다. 한화의 자본력과 글로벌 네트워크를 기반으로 미국, 중동, 동남아, 중남미 등 신흥 우주시장에서 수주 확대와 전략적 파트너십을 강화하고 있으며, 이를 통해 글로벌 위성시장 내 입지를 넓힐 예정이다.

글로벌 우주사업 핵심 플레이어

기술 내재화 수준, 수출 실적, 자체 위성 보유 및 운영 능력 모두에서 독보적 경쟁력을 확보하고 있으며, 정부 주도의 소형 과학위성 및 구 정찰 위성 사업 진출과 글로벌 시장 확장을 통해 핵심 플레이어로 도약할 것으로 기대된다.

2 주요 사업부

위성 시스템 개발 94%

SII/S 4%

SIA 2% 차지

2024년 써트렉아이의 연결 기준 총매출은 약 1,713억 원이다. 이 중 본사가 수행하는 위성 시스템 개발 사업이 전체 매출의 94%를 차지하며, 동사의 핵심 매출원임을 보여준다. 위성영상 판매를 담당하는 자회사 SIIS가 매출의 4%, 인공지능 기반 영상 분석 서비스를 제공하는 자회사 SIA가 2%를 차지하고 있다. 이를 통해 동사는 위성 제작을 넘어 영상 데이터 기반 서비스 사업으로도 점진적으로 사업영역을 확장하고 있다.

위성 시스템 개발 부문은

국내 주요 공공기관을

주요 고객사로 확보

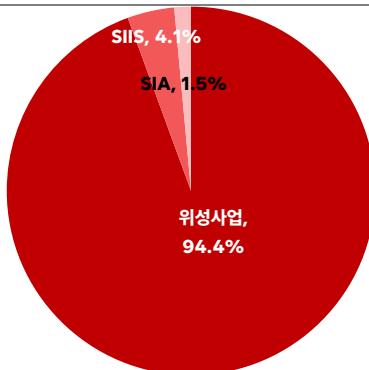
1. 위성 시스템 개발 부문: 동사의 주력 사업인 위성 시스템 개발 부문은 국내외 정부기관을 주요 고객으로 한다. 국방부, 국방과학연구소(ADD), 한국항공우주연구원 등 국내 공공기관을 중심으로 매출이 발생하고 있으며, 2024년 기준 상위 두 고객이 전체 매출의 약 51%를 차지할 정도로 매출 집중도가 높다. UAE, 말레이시아, 터키, 싱가포르, 아르헨

티나 등 다양한 해외 정부기관을 대상으로 한 수출 실적을 보유하고 있으며, 위성 본체, 광학 탑재체, 지상국 시스템을 통합 솔루션으로 제공하는 기술력을 기반으로 중동 및 신흥국 시장에서 경쟁력을 확대하고 있다. 쟁우아이의 수출형 위성 프로젝트의 경우 고객 맞춤형 주문생산(BTO) 방식으로 이뤄져 상대적으로 높은 단가와 안정적인 수익성을 보장 한다.

2. 위성영상 판매 부문(SIIS): 자회사 SIIS는 한국 다목적 실용위성(아리랑) 시리즈를 활용해 국내외 기관 및 기업에 위성 영상을 공급하고 있다. 주요 수요처는 국토 관측, 농림·해양 모니터링, 재난 대응 등을 목적으로 위성 데이터를 필요로 하는 국내외 기관들이며, 영상 수요 확대에 따라 안정적이고 반복적인 수익 창출 기반을 구축하게 된다.

3. 영상 분석 부문(SIA): 자회사 SIA는 위성 영상을 기반으로 한 AI 분석 서비스를 제공한다. 정밀한 객체 탐지, 군사시설 모니터링 등 고차원의 영상 정보 분석을 필요로 하는 국방 및 안보 수요처가 주요 고객이다. 최근에는 민간 기업 및 기관을 대상으로 서비스를 확대하며 사업 저변을 넓히고 있다.

2024년 사업부문별 매출 비중



자료: 쟁우아이, 한국IR협의회 기업리서치센터

한화에어로스페이스와 쟁우아이의 Value Chain



자료: 쟁우아이, 한국IR협의회 기업리서치센터

③ 쟁우아이 위성 포트폴리오

통합적 가치사슬(Value Chain)을 구축

쟁우아이의 위성 개발 역량은 단순 위성 제작을 넘어, 고해상도 지구관측부터 영상 수집 및 서비스까지 아우르는 통합적 가치사슬(Value Chain)을 구축하고 있다는 점에서 주목할 만하다. 특히 자체 보유한 SpaceEye 시리즈는 쟁우아이의 기술 집약체로, 향후 글로벌 민간 영상 시장과 국방 위성 시장 모두에서 전략적 자산으로 활용될 전망이다.

SpaceEye-X-T를 통한 고해상도 영상 데이터 확보

현재 운용 중인 SpaceEye-X는 해상도 0.5m급의 고해상도 지구관측(EO) 위성으로, 다양한 지리·기후 조건에서도 정밀 영상 촬영이 가능하다. 해당 위성을 통해 얻은 영상 데이터를 자회사 SIIS를 통해 국내외 판매를 진행하고 있다. 후속 모델인 SpaceEye-T는 해상도를 0.3m까지 향상시켜 초고성능 관측 위성 시장을 거느렸으며, 자체 보유 후 활용 범위를 확대할 계획이다. 두 위성은 상업 영상 판매와 더불어, 국방 및 안보용 영상 수요에도 대응 가능한 전략 자산으로 평가된다.

중형급 위성 개발로 위성 군집 시장 선점 기대

향후 개발 중인 SpaceEye-M은 해상도 0.5m급을 유지하면서 경량화된 중형급 위성이다. 수백kg급 소형화 플랫폼을 기반으로 비용 절감 및 대량 운영을 목표로 하며, 향후 위성 군집 운용(위성 콘스텔레이션) 시장을 선점하는데 기여할

것으로 전망된다.

SAR·IR 위성 개발 착수해 국내외

정찰 위성 수요 대비

또한, 쟁트렉아이는 전자광학(EO) 중심의 위성 라인업을 넘어 레이더(SAR) 위성과 적외선(IR) 위성 개발에도 착수했다. SAR(Synthetic Aperture Radar)은 야간 및 악천후 상황에서도 영상 수집이 가능한 고성능 센서 기술로, 국방 감시, 재난 대응, 해양 감시에 효과적이다. IR 위성은 열 이미지를 기반으로 한 감시 체계를 제공하며, 특히 군사 정찰이나 에너지 인프라 모니터링 등에 활용될 수 있다. 이들 위성은 국내외 정찰 위성 수요 증가와 맞물려 향후 주요 수익원으로 성장할 전망이다.

고성능 탑재체, 소프트웨어,

지상국까지 아우르는 기술 내재화

국내외 주요 경쟁사와 비교해 쟁트렉아이는 위성 본체뿐만 아니라 고성능 광학 탑재체, 위성운영 소프트웨어, 지상국 시스템 등 위성 관련 주요 기술을 내재화하고 있어 고객 맞춤형 설계에 강점을 갖는다. 실제로 수출 위성 대부분이 고객 요구를 반영한 커스터마이징 위성으로 개발되었으며, 이를 통해 반복 수주와 기술 이전 계약, 공동 개발 형태의 협력도 활발히 이루어지고 있다.

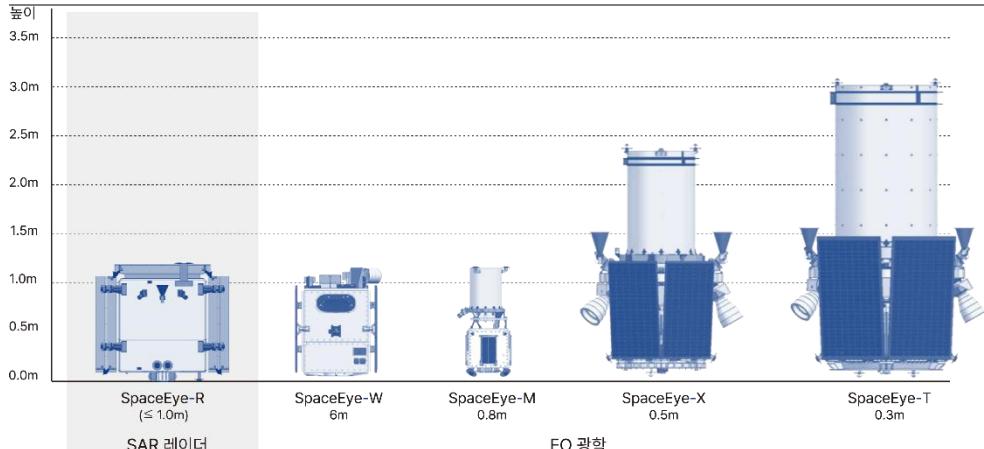
영상 판매, AI 분석, 국방 위성으로

확장 가능한 통합 비즈니스 모델

구축

쟁트렉아이는 단품 위성 판매에 그치지 않고, 영상 데이터 판매, AI 기반 영상 분석, 국방 위성 사업까지 확장 가능한 자체 플랫폼을 기반으로 통합 비즈니스 모델을 구축할 예정이다. 글로벌 위성 시장에서 기술적·사업적 경쟁력을 동시에 갖춘 기업으로 자리매김하는 데 기여할 전망이다.

쎄트렉아이 위성 포트폴리오



자료: 쟁트렉아이, 한국IR협의회 기업리서치센터

④ 주요 주주 및 관계 회사

최대주주 및 특수관계인 지분율

37.40% 보유

2024년 말 기준, 쟁트렉아이의 주요 주주는 한화에어로스페이스(33.63%), 박성동 전 대표(8.98%), 임직원 및 우리 사주조합(1.82%), 기관 및 일반 투자자(55.6%)로 구성되어 있다. 최대주주인 한화에어로스페이스는 2021년 유상증자 참여를 통해 지분을 확보한 이후 전환사채 인수 등을 통해 전략적으로 지분율을 확대해왔다.

한화에어로스페이스의 지분 확보는 단순 투자 차원을 넘어, 쟁트렉아이를 그룹 내 우주 사업 핵심으로 편입시키려는 전략적 의도를 반영한 것이다. 한화그룹은 발사체(한화에어로스페이스)-위성(쎄트렉아이)-서비스(한화시스템)로 이어

지는 수직계열화 구조를 구축 중이며, 쟁쟁아이는 이 중 위성 제조를 담당하는 핵심 기업으로서의 역할을 수행할 예정이다.

기준 창업 경영진이 2대 주주

쎄트렉아이는 최대주주 한화에어로스페이스 외에도 기준 창업 경영진이 2대 주주로서 높은 지분을 보유하고 있어, 기술 중심 창업주의 전문성과 정체성을 유지하고 있다. 박성동 전 대표는 KAIST 및 Univ. of Surrey를 졸업하고 KAIST SaTReC 연구개발 실장, 쟁쟁아이 대표이사 등을 역임한 인물로, 현재 사내이사장을 비롯해 SIIS, SIA의 각자 대표이사직을 맡고 있다.

쎄트렉아이는 위성 제조를 넘어 영상 유통 및 분석까지 아우르는 수직계열화된 사업 구조를 구축하고 있으며, 이를 가능하게 하는 두 개의 주요 종속회사를 보유하고 있다.

SIIS(영상 유통): 2014년 설립된 SIIS는 쟁쟁아이와 한국항공우주연구원의 아리랑 시리즈 위성 영상을 전 세계에 유통하는 역할을 담당한다. 쟁쟁아이는 2024년 말 기준 SIIS 지분 65.9%를 보유하고 있으며, 중동, 동남아, 중남미 등 신흥국을 중심으로 65개국 150개 이상의 파트너 네트워크를 확보하고 있다. 반복적 영상 판매를 통해 안정적 수익 기반을 마련했으며, 이를 통해 쟁쟁아이는 단순 제조업체를 넘어 서비스 기반 위성사업자로 전환하고 있다.

SIA(영상 분석): 2018년 설립된 SIA는 위성 영상을 기반으로 인공지능 분석 서비스를 제공하는 전문기업이다. 쟁쟁아이는 SIA 지분 69.4%를 보유 중이며, 선박, 차량, 항공기, 군사시설 등의 객체를 자동 탐지·식별하는 기술을 개발하고 있다. 국방 및 안보 목적의 플랫폼 공급이 주력이나, 향후 도시계획, 산업 인프라 모니터링, 환경 감시 등 민간 분야로 사업 확장을 추진 중이다. 특히 실시간 자동 분석과 사용자 맞춤형 인터페이스를 제공하는 자체 플랫폼을 구축하여 글로벌 수준의 경쟁력을 확보하고 있다.

쎄트렉아이는 SIIS와 SIA라는 두 종속회사를 통해 '영상 데이터 수집 → 유통 → 분석'에 이르는 위성산업 전 주기의 가치사슬을 내재화하고 있으며, 이는 글로벌 위성 기업과의 차별성을 만들어내는 핵심 요소다. 단순 장비 판매를 넘어 데이터 기반 서비스 수익을 창출할 수 있는 구조를 갖추고 있다는 점에서, 쟁쟁아이는 기술력과 사업성 모두를 겸비한 종합 위성기업으로 평가받고 있다.

쎄트렉아이 지배구조



자료: 쟁쟁아이, 한국IR협의회 기업리서치센터

쎄트렉아이 주요주주 현황

| 주요주주 | 지분율(%) |
|---------------------|---------------|
| 한화에어로스페이스 | 33.63 |
| 특수관계인 | 3.77 |
| 최대주주 및 특수관계인 | 37.40 |
| 박성동 | 8.98 |
| 우리사주조합 | 1.82 |
| 소액주주 | 51.80 |
| 합계 | 100.00 |

자료: 쟁쟁아이, 한국IR협의회 기업리서치센터

 산업 현황**■ 지구관측 위성(Earth Observation Satellite, EO Satellite) 산업 현황 및 전망****EO 위성은 고해상도 영상,
모니터링 수요 증가로 구조적 성장**

위성 시장은 통신, 지구관측, 군사, 기상 등 목적별로 세분화되어 각각 독립적인 시장을 형성하고 있다. 2024년 기준으로 통신 위성이 전체 시장의 63%를 차지하며 가장 큰 비중을 나타내고 있으며, 지구관측 위성(Earth Observation Satellite, 이하 EO 위성)이 21.2%, 기술 개발 목적 위성이 8.0%, 우주 연구 2.2%, 항해용 위성이 3.2%, 기타가 2.4%를 차지하고 있다.

이 중 EO 위성 시장은 고해상도 영상 확보와 지구 모니터링 수요 증가를 배경으로, 현재 글로벌 우주산업 내에서 가장 빠르게 성장하고 있는 부문 중 하나로 평가된다. 단순 영상 수집을 넘어, 정밀한 지구 관측과 실시간 정보 제공 수요가 본격화되면서 구조적 성장을 이어가고 있다.

향후 10년 동안**EO 위성 개수 3배 증가**

우주산업 전문 컨설팅 기업 Novaspace에 따르면, 전 세계 EO 위성 시장 규모는 2014년~2023년 누적 약 938억 달러에서 2024년~2033년 누적 약 1,310억 달러로 성장할 것으로 전망한다. 동기간 동안 발사될 EO 위성 수는 약 5,401기로 예상되며, 이는 직전 10년간 발사된 1,864기에 비해 약 190% 증가한 수준이다. 또한 EO 위성 보유 국가는 38개국에서 63개국으로 확대될 것으로 예상된다. 이러한 EO 위성 시장의 성장 배경에는 위성 기술 진보와 수요 다변화가 결합된 네 가지 주요 요인이 자리하고 있다.

**해상도 향상 및 군집 운용 기술로
실시간 관측 수요 충족**

첫째, EO 위성의 해상도 향상과 군집 위성 운용 기술의 진화가 시장 수요를 견인하고 있다. 과거 1~2m급에 머물던 EO 위성 영상 해상도는 현재 0.3m 이하로 정밀도가 대폭 향상되었으며, 이는 지상에서 사람이나 차량 식별이 가능한 수준이다. 여기에 다수의 소형 위성을 동시에 운용하는 군집 위성(Constellation) 시스템이 보편화되면서, 재방문 주기를 대폭 단축하고, 실시간 또는 준실시간 지구 관측 수요를 충족할 수 있게 되었다. 이는 특히 기상 변화 감시, 재난 발생 대응, 군사 작전 등 신속한 상황 인지가 필수적인 영역에서 EO 위성의 전략적 가치를 크게 높이고 있다.

**전쟁 중 고해상도 위성 영상의
전략적 가치 입증**

대표적인 사례로, 위성관측 전문 기업 Maxar Technologies(미국)는 러시아군이 우크라이나를 침공하기 위해 이동하는 모습을 고해상도 위성 영상을 통해 공개한 바 있다. 해당 영상은 러시아군 병력의 이동 규모는 물론 장비의 종류까지 식별이 가능할 정도로 선명했으며, 이는 우크라이나 측의 전략적 의사결정에 있어 핵심적인 정보 제공 역할을 수행했다.

**센서 다변화로 다양한 환경에서
다중적 관측 가능**

둘째, 위성 센서 기술의 다변화가 EO 위성 활용 폭을 확장하고 있다. 전자광학(EO) 센서, SAR(합성개구 레이더) 센서, IR(적외선) 센서 등 다양한 센서 기술이 상용화되면서, 하나의 군집 위성군 내에서 센서별 역할을 분산 운영할 수 있게 되었다. 이는 단일 센서 기반의 한계를 넘어, 구름이나 악천후, 야간 관측 등 다양한 환경에서 다중적이고 즉각적인 정보 수집을 가능하게 한다. 이로써 EO 위성은 단순 지표 촬영을 넘어, 기상·해양·산림·인프라 등 복합적 관측 수요를 충족하는 종합 플랫폼으로 진화하고 있다.

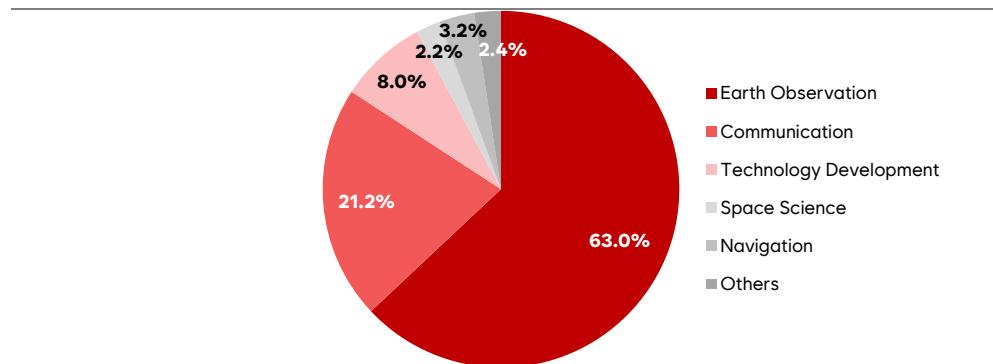
| | |
|---|---|
| 위성 데이터 활용 분야 | 셋째, EO 위성 데이터 활용이 군사 분야를 넘어 민간 분야로 빠르게 확장되고 있다. 농업 생산성 제고, 산림 관리, 국토 개발, 재난 대응, 산업 인프라 모니터링 등 다양한 영역에서 위성 데이터 수요가 급증하고 있으며, 이는 민간과 정부 모두에게 EO 위성이 필수적 데이터 인프라로 자리잡고 있음을 보여준다. 실제로 미국의 Maxar, 프랑스의 Airbus, 미국의 Planet Labs 등 글로벌 선두 사업자들은 자체 위성을 보유하고 영상을 수집·가공하여 다양한 산업 분야로 공급을 확대하고 있다. 민간 수요 확장은 EO 위성 데이터 산업을 양적 확대뿐 아니라 질적 전환의 단계로 이끌고 있으며, 위성 데이터가 디지털 전환 시대의 필수 인프라로 자리잡는 데 있어 핵심 동력으로 작용하고 있다. |
| AI 기반 분석 기술 발전으로 | |
| 위성 영상의 데이터 인프라화 | 넷째, AI 기반 영상 분석 기술의 고도화가 EO 위성의 가치를 한층 끌어올리고 있다. 기존에는 전문 분석 인력이 직접 판독해야 했던 방대한 위성 데이터가, 현재는 인공지능(AI)을 활용해 자동으로 분류, 객체 식별, 변화 탐지 등이 가능해졌다. 이를 통해 위성 영상은 단순한 관측 결과물이 아니라, 빠르고 정밀한 데이터 기반 의사결정 수단으로 진화하고 있다. 국방·안보, 재난 감시, 인프라 관리, 도시 계획 등 다양한 분야에서 AI 기반 위성 데이터 분석 수요가 빠르게 증가하는 것은 이러한 변화를 방증한다. |
| 국내 시장은 차세대 중형위성 (과기정통부/항우연)로 정밀관측 역량 강화 노력 | 결과적으로, EO 위성 제조·발사 시장은 하드웨어 기술 진보와 데이터 활용성 증대라는 이중 구조를 기반으로 고속 성장하고 있으며, 초고해상도, 군집 운용, 센서 다변화, AI 분석이라는 4대 트렌드는 향후 시장 확장을 지속적으로 견인할 핵심 요소가 될 것으로 보인다. |
| 방사청/ADD 주도 초소형 군집 위성체계 사업도 진행 | 글로벌 EO 위성 산업 트렌드와 유사하게, 국내에서도 고해상도 관측, 군집 위성 운용, 데이터 활용을 중심으로 시장 구조가 빠르게 고도화되고 있다. 과학기술정보통신부와 한국항공우주연구원이 주도하는 차세대 중형위성 사업은 500kg급 고해상도 관측 위성 개발을 목표로 진행 중이며, 현재 3호부터 5호까지 추가 개발이 예정되어 있다. 이를 통해 정밀한 지구 관측과 영상 데이터 확보 역량이 국내에서도 본격적으로 강화될 전망이다. |
| 국방부 425 정찰위성 사업으로 다양한 센서 기반의 정찰 역량 확보 | 방위사업청과 국방과학연구소(ADD)가 주관하는 초소형 위성체계 사업도 병행되고 있다. 이 사업은 다수의 초소형 위성을 동시에 운용하는 군집 위성 체계 구축을 목표로 하며, 실시간 감시 및 관측 역량을 확보하는 데 중점을 두고 있다. 현재 검증용 위성 개발이 진행 중이며, 2026년 후반기에 발사가 예정되어 있다. |
| 쎄트렉아이는 초고해상도 소형위성 분야에서 독보적 기술력과 사업 경험 보유 | 특히 국방부의 425 정찰위성 사업은 SAR, EO, IR 센서를 탑재한 초고해상도 위성 5기 구축을 목표로 하는 초대형 프로젝트로, 쟁트렉아이는 이 중 핵심 위성체 및 탑재체 공급사로 참여하고 있다. 해당 프로젝트는 향후 수천억 원 규모의 수주 확대가 예상되며, 국방 우주 부문에서의 독점적 입지 확보를 의미한다. |
| | 이처럼 민간과 국방 부문 모두에서 고해상도, 실시간, 다중센서 기반의 관측 수요가 급격히 증가하고 있으며, 이는 국내 EO 위성 산업의 질적 전환과 시장 성장에 중요한 촉매 역할을 하고 있다. |

기관을 대상으로 한 다양한 위성 개발 및 납품 경험은, 향후 국내 민간·국방 시장 확대에 따른 수혜 가능성을 뒷받침하는 핵심 경쟁 요소로 작용할 전망이다.

EO산업의 구조적 변화에 선제적인 대응 필요

EO 위성 산업은 단순 하드웨어 제작 중심에서 벗어나, 실시간 데이터 수집과 AI 기반 분석을 결합한 플랫폼 산업으로 빠르게 전환되고 있다. 글로벌과 국내 시장 모두 동일한 방향성을 보이고 있으며, 이러한 구조적 변화에 선제적으로 대응하는 기업은 장기적인 시장 지배력과 고부가가치 수익 기반을 확보할 것으로 기대된다.

위성 시장 응용 분야별 구성



자료: Novaspace, 한국IR협의회 기업리서치센터

글로벌 지구관측(EO) 위성 시장 전망

| 구분 | 2014 - 2023(10년 누적) | 2024 - 2033(10년 누적) | 증가율 |
|--------------|---------------------|---------------------|------|
| 위성 수 | 1,864 기 | 5,401 기 | 190% |
| 위성 운용 국가 수 | 38 개국 | 63 개국 | 66% |
| 위성 제조분야 매출규모 | 938 억달러 | 1,310 억달러 | 40% |

자료: Novaspace 2024, 한국IR협의회 기업리서치센터

지구관측 위성의 센서별 주요 특징과 활용 분야

| 센서 종류 | 특징 | 주요 활용 분야 |
|---------------|---------------------------|-------------------------|
| EO(전자광학) | 태양광 반사를 이용해 컬러/흑백 영상 촬영 | 도시계획, 농업 모니터링, 지도 제작 |
| SAR(합성개구 레이더) | マイ크로파를 이용, 악천후·야간 관측 가능 | 정찰, 재난 감시, 해양 모니터링 |
| IR(적외선) | 열 신호를 포착하여 야간 및 어두운 환경 관측 | 군사 감시, 화재 탐지, 에너지 설비 점검 |

자료: 쎄트렉아이, 한국IR협의회 기업리서치센터

▣ 위성영상 데이터 유통 서비스 산업 분석

민간 기업의 실질적 수요 증가로

위성 영상 데이터 서비스 시장

성장 기대

EO 위성 제조 및 발사 시장의 성장에 힘입어 위성영상 데이터 및 서비스 산업 역시 구조적 전환이 본격화되고 있다. 시장조사기관 Euroconsult에 따르면, 전 세계 위성영상 및 데이터 서비스 시장 규모는 2023년 약 50억 달러에서 2032년 120억 달러 이상으로 성장할 전망이다. 이는 단순한 시장 확대를 넘어, 위성 데이터가 국방, 기후변화 대응, 산업 인프라 관리 등 다양한 분야에서 핵심 인프라로 자리잡고 있음을 반영한다. 특히 민간 기업들의 ESG 대응, 농업 및 도시 인프라 최적화, 재난 관측 수요 증가에 따라, 위성 영상 데이터에 대한 실질적 수요 기반이 빠르게 확대되고 있다.

단순 일회성 매출 모델에서

자체 위성 보유 및 데이터 구독형

서비스로 사업 모델 전환

산업 구조의 변화는 위성 제조업체들의 사업 모델에도 결정적인 영향을 미치고 있다. 기존에는 위성을 제작·발사하여 일회성 수익을 창출하는 구조에 머물렀다면, 현재는 자체 위성을 보유하고 영상을 직접 수집·가공해 데이터 구독형 서비스를 제공하는 플랫폼 사업 모델로의 전환이 본격화되고 있다. 글로벌 선두 기업들은 보유한 EO 위성을 기반으로 고해상도 영상을 수집하고, 이를 산업별로 가공해 구독형으로 공급하는 구조로 진화하고 있으며, 이는 반복 가능하고 예측 가능한 수익 기반을 통해 실질적 안정성과 성장성을 동시에 추구할 수 있게 한다.

이러한 산업 전환 국면에서, 글로벌 상용 위성영상 시장은 Maxar Technologies와 Airbus Defence & Space가 전체 시장의 약 42%를 점유한 양강 체제를 형성하고 있다. 특히 이들은 중국을 제외하면, 0.3m급 초고해상도 광학 위성을 실제 상용 시장에서 운용 중인 거의 유일한 업체들이며, 이는 단순한 기술력을 넘어 국제 보안 규제와 정책 수용성까지 요구되는 고진입장벽 시장임을 의미한다. 현재 상용 위성영상 시장에서 판매 가능한 최고 해상도는 0.3m 수준이며, 이보다 높은 해상도의 영상은 대부분 군사 기밀로 분류되어 상업적으로 유통이 불가능하다. 따라서 0.3m급 위성을 개발하고 이를 상용화한 기업은 기술력뿐 아니라 외교·안보 체계와의 정합성까지 갖춘 사례라 할 수 있다.

Maxar 전체 매출의 60%

이상을 차지하는 구독 중심의 수익

구조 보유

Maxar Technologies(미국): Maxar는 세계 상용 위성 데이터 시장에서 초고해상도 위성을 가장 안정적으로 운용 중인 기업이다. 대표 제품군인 WorldView 시리즈를 통해 0.3m의 초고해상도의 위성 6기를 운용하고 있다. 미국 정부와 10년 이상 다년간의 구독 계약을 체결하고, 민간을 대상으로 한 API 형태의 위성 영상 구독 서비스를 제공하고 있다. 전체 매출의 60% 이상을 차지하는 구독 중심의 수익 구조를 실현하며 단순 위성 제조업체가 아닌, 초고해상도 위성 데이터 수집과 AI 분석을 결합한 구독형 플랫폼 사업자로 구조적 전환에 성공한 것으로 판단된다. 2023년 Advent International과 BCI에 약 64억 달러에 인수되며 비상장사로 전환됐고, 인수 당시 연간 매출 약 17.5억 달러로 EV/EBITDA 약 14.6배 수준의 프리미엄 밸류에이션을 기록한 바 있다.

Airbus는 위성 제조 중심 매출

구조로 인한 수익성 악화 지속

Airbus Defence & Space(프랑스): Airbus는 Pléiades Neo 시리즈 등 자체 고해상도 광학 위성과 SAR 위성을 모두 활용해 국방, 해상, 농업, 인프라 등 다양한 산업군을 대상으로 위성 데이터 솔루션을 제공한다. 2024년 Airbus Defence & Space의 총 매출액 121억 달러 중 Space Systems 사업 부문은 25.4억 달러(YoY +10.3%)로 매출 비중은 21%를 차지했다. 다만, Space Systems 사업 부문은 위성 제조 부문에 크게 의존하고 있으며, 위성 데이터 판매 사업의 비중은 10% 이하로 구독형 서비스를 통한 수익성이 기여도가 제한적인 상황이다. 특히, 2024년 Airbus의 Space Systems 부문은 대형 위성 프로그램(광학 및 통신위성) 기술 검토 과정에서 발생한 대규모 원가 초과로 인해 대규모 손실이 발생하는 등 위성 제조 중심의 사업 모델의 한계를 보여주며, 위성 데이터를 통한 구독형 반복 수익 기

반의 안정성과 성장성을 확보해야 하는 이유를 보여준다.

Planet Labs는 높은 반복 매출

비중으로 외형 성장과 수익성 개선 실현

Planet Labs (미국): Planet Labs는 Maxar와 Airbus와는 조금 다른 전략을 취하고 있다. Planet Labs는 저해상도의 초소형 광학 위성 군집(약 200여기)을 활용해 지구 표면을 매일 촬영하는 초고빈도 위성 데이터 사업 모델을 구축한 기업이다. 전통적인 중대형 위성 제조 판매 중심의 사업 모델과 달리, 구독형 위성 영상 데이터 판매를 핵심 사업으로定位한다. AI 기반 분석 기능을 결합해 농업, 에너지, 보험, 정부 부문에 맞춤형 데이터를 공급하고 있으며, 2024년 연간 매출 2억 4,440만 달러(YoY +11%)를 기록하며 매년 외형 성장을 지속해 나가고 있다. 특히, 최근 분기 매출은 사상 최고치인 6,160만 달러를 기록했으며, 최초로 분기 기준 조정 EBITDA 흑자를 달성하는 등 수익성 개선 흐름을 본격화하고 있다. Planet Labs는 FY22부터 FY25(24.02~25.01)까지 연평균 약 22%에 달하는 매출 성장률을 기록하고, Non-GAAP Gross Margin(조정 총마진) 또한 38%에서 60%까지 개선해 수익성 구조도 꾸준히 강화하고 있다. Planet Lab는 약 97%에 달하는 연간 반복 매출 비중을 기반으로 안정적인 수익 구조를 확보해 기업가치 상승을 이어가고 있다.

글로벌 위성 데이터 산업은

데이터 수집-분석-판매 플랫폼을 구축한 기업들이 시장을 주도

이처럼 Maxar와 Airbus는 고해상도 중심, Planet Labs는 빈도 중심의 위성 데이터 플랫폼 전략으로 구조적 전환을 이끌고 있는 가운데, 쟁쟁한 기업들은 독자 개발한 0.3m급 초고해상도 위성 SpaceEye-T의 성공적인 발사를 계기로, 이 과정화된 시장에 실질적으로 진입한 신흉 경쟁자로 부상하고 있다.

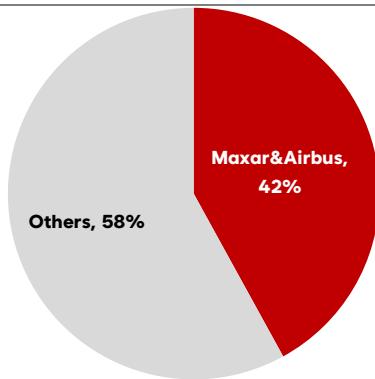
쎄트렉아이는 초고해상도 위성 제작 기술과 위성영상 판매(자회사 SIS), AI 분석 솔루션(SIA)을 모두 내재화한 수직계열 구조를 갖추고 있으며, 정부 프로젝트를 통해 사업 안정성까지 확보하고 있다. 위성 제조를 넘어 영상 수집-분석-판매를 통합하는 플랫폼 사업 모델로의 전환을 가속화하고 있으며, 이는 국내 최초로 Maxar·Airbus와 같은 글로벌 플랫폼 구조를 모사할 수 있는 사업 체제를 완성했다는 점에서 전략적 의미가 크다.

글로벌 지구관측 위성 기업의 특징 비교

| 항목 | Maxar Technologies | Airbus Defence & Space | Planet Labs | 쎄트렉아이 |
|-----------|--|--|---------------------------------|--|
| 운용 위성 수 | 6 기 | 70 기 이상(초고해상도 4 기) | 약 200 기 | 2 기(추가 3 기 계획) |
| 주요 위성 | WorldView-3, WorldView-4, WorldView Legion | Pléiades Neo, Pléiades 1A/1B, TerraSAR-X | PlanetScope, SkySat | SpaceEye-X, SpaceEye-T (향후 군집위성, SAR 위성 추진) |
| 해상도 | 광학 0.31m(상업 판매 기준) | 광학 0.3m(Pléiades Neo), SAR 25cm | PlanetScope: 3~5m, SkySat: 0.5m | SpaceEye-T: 0.3m, SpaceEye-X: 0.5m |
| 센서 종류 | 광학, 멀티스펙트럼, 초분광 | 광학, SAR | 광학 (RGB), 일부 멀티스펙트럼 | 광학 (SAR 준비 중) |
| 주요 활용 분야 | 국방, 재난 대응, 도시 계획 | 국방, 환경 모니터링, 인프라 관리 | 농업 모니터링, ESG 대응, 재난 감시 | 국방, 민간 지구관측, 데이터 사업 |
| 구독형 매출 비중 | 전체 매출의 60% 이상 | 전체 매출의 10% 이하 추정 | 계약 매출의 약 97% 차지 | 전체 매출의 5% 미만 |
| 특징 요약 | 초고해상도 프리미엄 시장 | 광학+SAR 융합, 민군 겸용 다양한 서비스 | 저해상도 대량 관측 빈도 중심, 저비용 전략 | 초고해상도 자체 위성 보유, 데이터 플랫폼 전환 추진 |

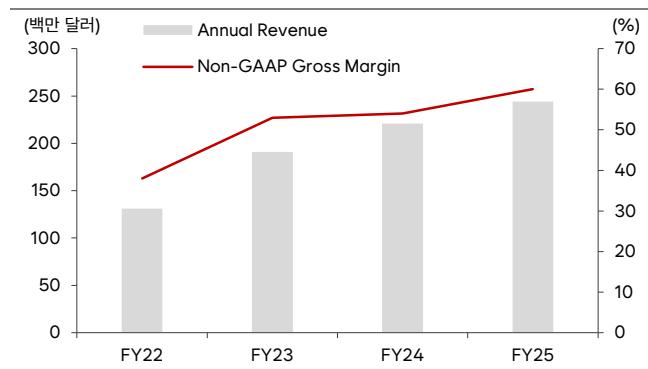
자료: 쟁쟁한 기업들, 한국IR협의회 기업리서치센터

글로벌 상용 위성 영상 시장 점유율



자료: Euroconsult 2023, 한국IR협의회 기업리서치센터

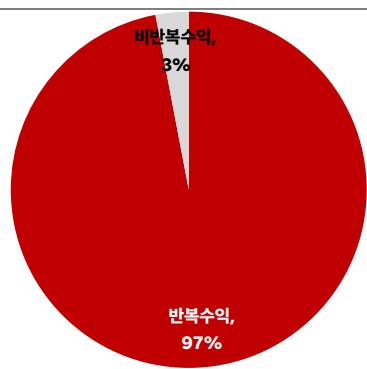
Planet Labs(미) 실적 추이



주: FY25는 2024년 2월 1일부터 2025년 1월 31일 까지를 의미

자료: Planet Labs, 한국IR협의회 기업리서치센터

Planet Labs(미) FY25 매출 구성



주: FY25는 2024년 2월 1일부터 2025년 1월 31일 까지를 의미

자료: Planet Labs, 한국IR협의회 기업리서치센터



■ 1 위성 제조를 넘어, 글로벌 위성 데이터 산업의 통합 플랫폼 기업으로

위성 보유 → 영상 판매

→ AI 분석 서비스의

수직 계열화 모델 구축

쎄트렉아이는 단순한 위성 제조업체를 넘어, 위성 제조 → 영상 판매 → AI 분석으로 이어지는 수직계열화를 완성한 민간 기업으로, 영상 자산을 기반으로 독자적인 위성 데이터 수익화를 실현하고 있다. 쟁트렉아이의 자회사 SIIS는 아리랑 위성의 운영 및 영상 판매를 통해 매출을 인식하고, 절반은 정부에 로열티를 지급하는 방식으로 수익화를 이어왔다. 이후 초고해상도 위성 SpaceEye-T(해상도 0.3m급)와 SpaceEye-X(0.5m급)를 자체 개발해 운영하면서, 쟁트렉아이는 독자적인 영상 자산 기반 데이터 판매 및 분석 서비스를 제공할 수 있는 플랫폼 기업으로 구조 전환에 성공했다.

초고해상도 위성 데이터 시장

성장에 따른 수혜 전망

특히, SpaceEye-T는 0.3m급 초고해상도 위성으로 쟁트렉아이가 자금을 투입하여 3년 반에 걸쳐 개발에 성공한 자사 위성이다. 2025년 3월 SpaceX를 통해 궤도에 안착시킨 이후 현재 샘플 영상 수신이 이루어지고 있다. 2025년 7월 중 안정화가 완료될 것으로 예상되며, 2025년 3분기 중 위성 영상 데이터 판매가 개시될 것으로 보인다. 0.3m급 해상도의 초고해상도 위성은 민간 보유로는 드물며, 국내에서는 정부 주도 위성도 아직 해당 해상도 수준에 도달하지 못한 것으로 파악된다. 전 세계적으로 해당 수준의 해상도를 구현하는 기업은 Maxar(미국)과 Airbus(유럽) 두 곳에 불과하다.

글로벌 위성 데이터 시장은 민간 고객(에너지, 인프라, 농업, 금융 등)을 중심으로 초고해상도 데이터 수요가 급증하고 있으며, 초고해상도 위성의 영상 데이터는 글로벌 상업 시장에서 기존 중해상도 대비 영상 단가가 2~3배 수준으로 높게 형성되어 있다. 상업 위성 영상 데이터 시장 점유율 절반 수준을 차지하고 있는 Maxar(미국)과 Airbus(유럽)의 경우 자국 내 캡티브 시장 위주로 운영되고 있기 때문에 아시아 지역에서의 동사의 기회가 충분히 존재한다고 판단한다.

특히, 자회사 SIIS는 기존 다목적 실용위성에서 획득한 위성 영상을 기반으로 2024년 기준 60개국 150개의 리셀러 네트워크를 확보했기 때문에 SpaceEye-T의 상업 서비스 개시 직후 글로벌 공급망을 통한 영상 데이터 판매가 가능할 것으로 판단된다. 쟁트렉아이는 현재 아시아 지역에서 전략적 캡티브 수요처와의 협의를 진행하고 있는 것으로 파악되며, 서유럽 국가와도 논의를 진행하는 등 시장 확대 기대감이 높아지고 있다. 기존의 일회성 위성판매 위주의 수익 모델을 넘어, 초고해상도 자체 위성을 활용한 반복적 영상 데이터 판매와 AI 분석서비스가 결합된 수익구조로 전환되고 있다. 점진적인 매출의 안정성과 수익성 개선이 기대된다.

SIIS 실적 개선 및 흑자전환 기대

SpaceEye-T 위성의 상업 영상 서비스가 2025년 하반기부터 본격화될 경우 SIIS는 적자에서 벗어나 2025년 이후부터 실적 전환을 기대해볼 수 있다. SIIS의 2024년 매출액은 기 확보된 위성 영상 판매 확대로 전년대비 18% 증가한 71억 원을 달성했으며, 영업적자는 2023년 16억 원에서 2024년 1억 원으로 크게 감소했다. 2025년 자체 위성 영상 데이터 판매 본격화에 따라 외형 성장 및 수익성 개선을 통한 흑자 전환이 예상된다.

SIA의 AI 분석 서비스 내재화

또한, 써트렉아이의 강점은 영상 수집뿐만 아니라 유통과 분석까지 전 과정을 내재화하고 있다는 점이다. AI 분석을 수행하는 자회사 SIA는 객체 탐지, 변화 감지, 이상 징후 인식 등 고부가가치 기술을 바탕으로 국방, 재난, 인프라 모니터링 등 다양한 분야에 정보를 제공한다. SIA의 AI 분석 플랫폼(Ovision)은 분석 기술 고도화를 통해 SaaS형 구독 서비스로 확장 가능성도 존재하기 때문에 실적 안정성과 중장기 성장을 동시에 담보할 수 있는 기반이 된다. SaaS형 반복 매출 모델 확립은 써트렉아이의 수익구조 질적 개선뿐 아니라, 향후 기업가치 재평가의 핵심 트리거로 작용할 수 있다.

SAR·IR 등 멀티센서 포트폴리오 확장

써트렉아이는 EO 위성 외에도 SAR(레이더), IR(적외선) 등 멀티센서 기반의 위성 포트폴리오를 확대하고 있다. SAR 위성은 야간이나 악천후에서도 관측이 가능해 국방 및 재난 대응 수요가 높으며, IR 위성은 산업 설비 모니터링, 화재 감시 등 민간 시장에서도 응용 가능성이 크다. 향후에는 SpaceEye-M 시리즈를 중심으로 한 초소형 위성군의 군집 운용을 계획하고 있으며, 이는 영상 수집의 빈도와 커버리지를 대폭 향상시킬 전략적 자산이 될 것이다.

독자적 글로벌 경쟁력 확보

글로벌 경쟁 구도 측면에서 써트렉아이는 미국의 Planet Labs나 Maxar와는 다른 독자적 포지셔닝을 갖는다. Planet은 수백 기의 중해상도 위성으로 일일 촬영 빈도에 강점이 있고, Maxar는 초고해상도 위성으로 미국 정부 수요에 집중되어 있다. 써트렉아이는 다양한 해상도·센서 위성을 자가 보유하면서 영상 유통(SIIS)과 분석(SIA)을 아우르는 통합형 모델을 구축했을 뿐만 아니라, 중동, 동남아, 남미 등 위성 수출 실적이 있는 국가들과의 기술이전·현지 대응 경험은 경쟁사 대비 높은 진입 장벽과 신뢰도를 동시에 확보한 요소다.

현재 써트렉아이는 2028년까지 총 3기의 초고해상도 위성 추가 발사를 계획 중이며, 이 중 2기는 정부 수주(약 2,000억 원), 1기는 자체 투자로 진행된다. 모두 2028년 1분기 발사를 목표로 제작이 진행되고 있으며, 추후 SIIS가 구축한 글로벌 네트워크를 통해 상업화될 예정이다.

결론적으로 써트렉아이는 자가 위성 자산을 기반으로 영상 유통·AI 분석까지 수직계열화된 데이터 플랫폼 구조를 완성했고, 멀티센서 확장과 SaaS형 수익 모델, 군집위성 전략을 통해 민간·국방 전방위 시장 대응력을 강화하고 있다. 이는 반복 매출 기반의 안정성과 글로벌 시장 진출 잠재력을 동시에 갖춘 성장 스토리로, 기업가치의 구조적 재평가를 이끌 핵심 요인으로 작용한다.

위성 데이터 단가 비교

| 위성 구분 | 국가 | 해상도 | 영상 단가 | 비고 |
|----------------------|-----|-----------|---------------------------|---------------------------------|
| Maxar WorldView-3, 4 | 미국 | 0.31m | 약 15~25 달러/ km^2 | 미국 정부 중심 대량 구매 시 할인 적용 |
| Planet Labs SkySat | 미국 | 0.5m | 약 10~15 달러/ km^2 | 중간 해상도, 민간 수요 위주 |
| Airbus Pléiades Neo | 프랑스 | 0.3m | 약 20~30 달러/ km^2 | 고정밀 시장 타깃 |
| 아리랑 3A호 KOMPSAT-3A | 한국 | 0.55~0.7m | 약 5~8 달러/ km^2 | 한국항공우주연구원(KARI) 기반 데이터, SIIS 유통 |

주: 단가는 지역별, 사용권(1회성/연간/독점) 여부, 구매 면적(km^2) 단위에 따라 다르게 책정되며, 위 표는 일반 상업 시장에 공개된 가격 범위를 평균화한 수치

자료: KARI(한국항공우주연구원), Euroconsult, 한국IR협의회 기업리서치센터

주요 경쟁사와 쟁쟁사의 초고해상도 위성 스펙 비교

• Maxar(미국)



Price

- \$300M

Bus (Platform)

- < 2,800 kg
(Ø2.5 m X 5.7 m)
- 3.5m CE90
- 7yr

EO Payload

- PAN 0.31m / MS 1.24m
(@ 617 km)
- 13 km swath width
- 2.19 Tbits

• SI



Price

- \$100M

Bus (Platform)

- < 700 kg
(Ø2.1 m X 3.25 m)
- 15m CE90
- 7.5yr

EO Payload

- PAN 0.3m / MS 1.2m
(@ 600 km)
- 14 km swath width
- 5 Tbits

• SI



Price

- \$60M

- < 400 kg
(Ø1.5 m X 2.5 m)
- 60m CE90
- 5yr

EO Payload

- PAN 0.45m / MS 1.82m
(@ 500 km)
- 16.5 km swath width
- 3.75 Tbits

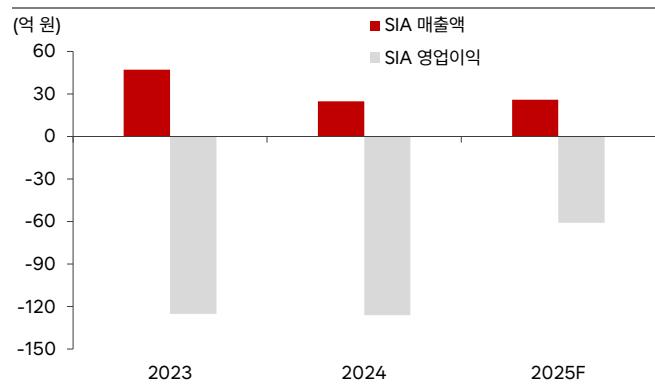
자료: 쟁쟁아이, 한국IR협의회 기업리서치센터

자회사 SIIS 매출액, 영업이익 추이 및 전망



자료: 쟁쟁아이, 한국IR협의회 기업리서치센터

자회사 SIA 매출액, 영업이익 추이 및 전망



자료: 쟁쟁아이, 한국IR협의회 기업리서치센터

▣ 사상 최대 수주잔고 기반, 2025년 본격적인 실적 도약 전망

사상 최대 수주잔고 달성

쎄트렉아이는 2024년 말 기준 수주잔고 5,110억 원을 기록하며 역대 최고치를 경신했다. 이는 전년 동기 대비 약 44.4% 증가한 수치로, 2024년 연간 매출액(1,713억 원)의 3배 수준이다. 수주 잔고는 위성 산업에서 향후 1~3년간의 매출 실현을 예고하는 선형 지표인 만큼, 2025년부터 수주잔고가 본격적으로 실적에 반영되며 외형 성장은 물론 수익 성 확대까지 기대할 수 있을 것으로 전망된다.

군 정찰 위성 사업 수주 확대

수주 성장의 중심에는 군 정찰 위성 사업 확대가 있다. 2024년 수주잔고 중 92% 이상이 국내 사업 비중이었으며, 이는 정부·군 관련 대형 프로젝트 중심의 수주 구조를 반영한다. 쟁트렉아이는 그간 지구관측 위성 시장에서 축적한 기술력을 바탕으로 군 정찰 위성 핵심 공급업체로서의 입지를 공고히 해왔다.

민간 광학위성 개발 대형 프로젝트 수주

특히, 2024년 8월 한국항공우주연구원과 약 1,727억 원 규모의 민간 광학위성 1, 2호 개발 계약을 체결했다. 이는 전년도 매출액 대비 약 138%에 달하는 창사 이래 최대 단일 수주 규모로, 정부가 추진하는 '제4차 우주개발진흥 기본계획'에 따라 민간 주도 우주경제 기반 구축 사업의 일환으로 발주된 프로젝트이다. 향후 고해상도 민간 광학위성 개발과 서비스가 민간 주도로 전환됨에 따라 추가 사업 기회도 기대된다.

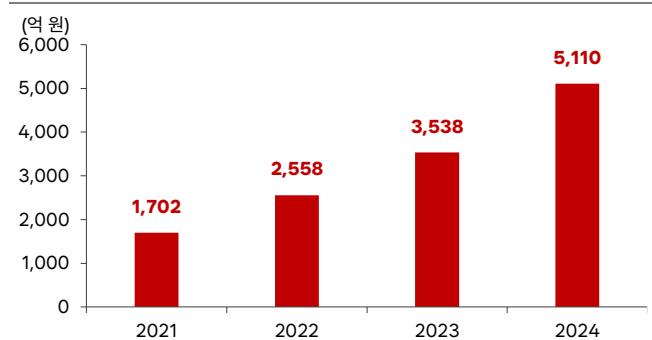
초소형 위성 반복 수주 파이프라인 확보

또한, 쟁트렉아이는 국방부 주관의 초소형 정찰 위성 탑재체 공급 사업자로 선정되어 총 4기의 EO(전자광학) 위성을 공급한다. 초소형 위성의 평균 수명(3~5년)을 고려하면 해당 프로젝트는 2~3년 주기로 반복 수주될 가능성이 높다. 이는 단발성 프로젝트가 아닌 중장기 수주 파이프라인의 체계적 확보를 의미하며, 안정적인 실적 성장 구조를 기대할 수 있는 기반이 된다.

실적 성장 가시화 및 2025년 본격 반영

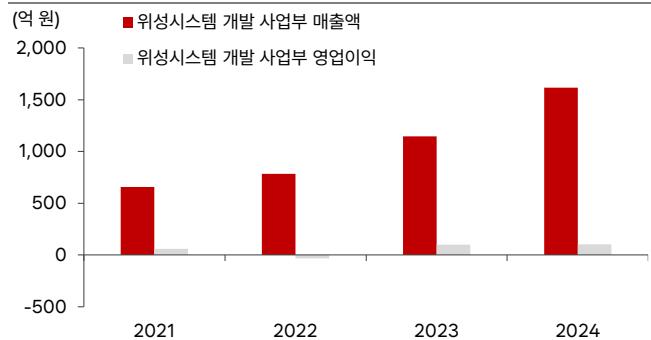
이러한 흐름은 쟁트렉아이의 실제 실적에도 반영되고 있다. 쟁트렉아이의 2024년 위성 사업 부문 매출은 2023년 1,147억 원에서 전년대비 41.0% 증가한 1,618억 원을 기록했으며, 영업이익은 전년대비 4.6% 증가한 102억 원을 기록했다. 2025년에는 수주 누적분의 본격적인 매출 인식으로 인해 위성 사업 부문 매출이 약 2,000억 원 규모로 발생하며 전체 외형 성장을 이끌 것으로 전망한다. 특히, 1,727억 원 규모의 민간 광학위성 개발 프로젝트는 2025년부터 본격적인 매출 인식이 시작되며, 초소형 정찰 위성 4기 공급 사업도 제작 완료에 따라 2025년 일부 인식될 예정이다. 또한 2025년 하반기부터 신규 초소형 위성 추가 수주도 예상되어 2025년 외형 성장은 안정적으로 기대된다.

쎄트렉아이 수주잔고 추이



자료: 쟁트렉아이, 한국IR협의회 기업리서치센터

위성시스템 개발 사업 부문 매출액, 영업이익 추이



자료: 쟁트렉아이, 한국IR협의회 기업리서치센터

 실적 추이 및 전망**1 2024년 실적 리뷰****2024년 매출 1,713억 원(YoY****+36.6%) 역대 최대치 달성**

쎄트렉아이는 2024년 연결 기준으로 매출 1,713억 원(YoY +36.6%)을 기록하며, 창사 이래 최대 매출을 달성했다. 매출액은 본업인 위성 시스템 사업의 안정적인 성장을 바탕으로 실적 외형 확대에 성공했다. 특히 군 정찰위성 및 중형 위성 등 국내 방산 수요 확대에 따른 내수 매출 증가가 핵심 성장 요인으로 작용했다.

위성 시스템 사업 중심의 안정 성장

주력 사업인 위성 시스템 부문은 전체 매출의 94%를 차지하며 1,617억 원(YoY +41.0%)의 매출을 기록했다. 이 중 내수 매출이 1,519억 원(YoY +42.1%)로 국내에서 수행 중인 군 정찰위성, 정지궤도 중형위성, 다목적실용위성 등의 프로젝트가 본격적으로 반영되면서 전년 대비 큰 폭으로 증가하였고, 수출 매출은 97억 원(YoY +24.7%)을 기록해 해외 프로젝트의 공백을 일부 상쇄했다. 위성 시스템 부문의 영업이익은 102억 원으로 영업이익률 6.3%를 시현했다. 위성 시스템 부문의 안정적인 내수 중심의 매출 인식과 더불어 2023년 신공장 완공 이후 위성 생산 역량이 확대되며, 수주 실행 속도가 빨라진 점도 실적 개선에 기여한 것으로 판단된다.

**자회사 SIIIS의 적자 축소,
SIA의 전략적 사업 전환**

한편, 연결 기준 전체 실적에서는 자회사들의 적자 영향이 반영되며 영업손실 31억 원을 기록해 전년도에 이어 적자가 지속됐다. 전체 연결 영업이익률은 -1.8% 수준으로, 본사 위성 사업의 수익성이 자회사 손실에 의해 상쇄된 구조다. 당기순이익은 62억 원으로, 전년(415억 원) 대비 감소했으나, 2023년에는 SIA의 투자 평가이익 등 일회성 요인이 반영되어 있었던 만큼, 2024년은 본업 중심의 정상화된 수익 구조로 해석 가능하다.

자회사 실적을 살펴보면, 2024년 기준 SIIIS(영상 유통)는 매출 71억 원, 영업손실 6.8억 원을 기록했다. 위성영상 판매 대상 국가 확대 및 기존 위성(SpaceEye-X) 활용도 증가에 따라 매출은 전년 대비 약 17.9% 증가했으며, 적자 폭도 절반 이상 축소되며 순익 개선 흐름이 본격화되고 있는 점은 긍정적이다.

반면, SIA(영상 분석)는 2024년 매출 25억 원, 영업손실 약 126억 원을 기록했다. 매출은 전년 대비 -47.0% 감소했고, AI 기반 분석 플랫폼 'Ovision'의 고도화와 사업 구조 유지를 위한 고정비 투입이 지속되면서 전년과 유사한 수준의 적자가 이어진 것으로 추정된다. 국방 중심 프로젝트 일정 조정 및 신규 수주 정체도 수익성에 영향을 준 것으로 보이며, 이는 향후 민간 및 해외 사업 확장 여부에 따라 구조적 개선이 가능할 것으로 기대된다.

2 2025년 실적 전망**수주잔고의 매출화, 위성영상****서비스 상업화 본격화**

쎄트렉아이는 2025년 연결 기준으로 매출 2,062억 원(YoY +20.4%), 영업이익 95.9억 원(흑자 전환)을 달성할 것으로 전망된다. 2024년은 본업 중심의 사상 최대 매출 달성과 자회사 적자 부담이 혼재된 과도기였던 반면, 2025년은 본사 수익성 회복과 자회사 실적 정상화가 함께 나타나는 구조적 전환의 원년이 될 것으로 예상된다. 특히, 2024년 기록적인 신규 수주와 국방 위성 프로젝트 안정적 매출 인식에 더해, 초고해상도 영상 판매 및 분석 서비스가 연결 실적에 본격 반영되면서, 외형 성장과 수익 구조의 질적 개선이 기대된다.

2025년에는 2024년에 발생한 법인세 경정청구 관련 일회성 수수료가 소멸되고, 자회사 SIA 구조조정(전체 인력의 약 35% 감축)으로 인한 고정비 절감 효과가 기대된다. 또한 본사 SpaceEye-T 발사 성공에 따른 일회성 성과급 지급 효과 등에 힘입어, 판관비는 전년 대비 약 10% 감소한 267억 원 수준으로 예상된다. 이에 따라 매출 성장 대비 비용 효율성이 개선되며, 2025년 영업이익률은 4.7%로 회복될 전망이다.

방산 중심 수주잔고 매출화 본격 진행

사업 부문별로 보면, 위성 시스템 부문은 2025년 매출 1,950억 원(YoY +20.6%)을 기록할 것으로 예상된다. 동사는 2024년 말 기준 약 5,110억 원의 수주잔고를 확보하고 있으며, 이 중 상당 부분은 위성 시스템 사업의 국내 군 정찰위성, 정지궤도 위성, 다목적 실용위성 등 국방 기반 프로젝트에 집중되어 있어 높은 매출 가시성과 안정성을 동시에 보유하고 있다. 2023년 완공된 신공장을 통한 생산능력 확충과 프로젝트 진행력 향상은 2025년에도 수주 물량의 원활한 소화와 매출 인식 가속화에 기여할 전망이다. 2025년에는 매출 성장과 고정비 레버리지 효과에 힘입어, 위성 시스템 부문 영업이익률은 2024년 6.3%에서 2025년 8.7%로 개선될 것으로 추정된다.

SpaceEye-T 상工业化: SIIS의 실적 전환 모멘텀

영상데이터 판매 자회사 SIIS는 2025년 매출 86억 원(YoY +21.1%)을 기록하며 흑자전환이 기대된다. 2025년 3월 발사에 성공한 자가 보유 위성 SpaceEye-T는 고정밀 컬러 영상 데이터 수집을 통해 국방, 도시계획, 재난 모니터링 등 고부가가치 시장에 본격 진입하고 있다. SIIS는 2025년 하반기부터 초고해상도 영상 판매를 개시하며, 수십억 원 규모의 신규 매출이 반영될 경우 연결 실적에 직접적인 기여가 가능하다. 2023~2024년 연속 적자를 기록했던 SIIS는 2025년 흑자 전환을 통해 플랫폼 사업 전환의 첫 성과를 보여줄 것으로 기대된다.

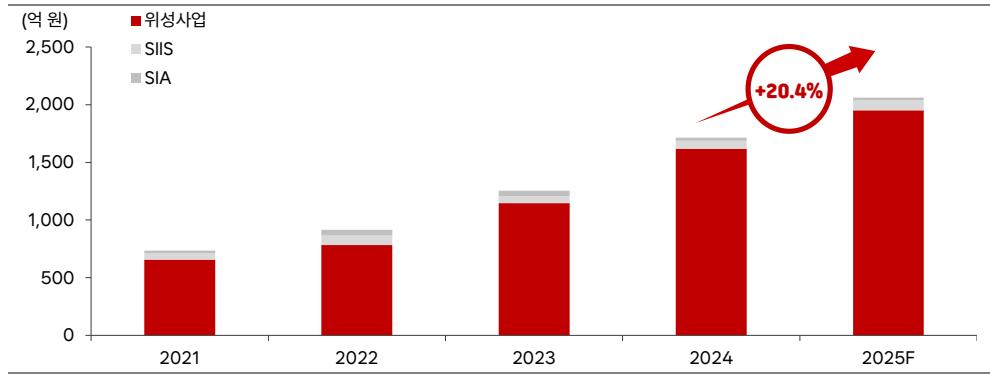
AI 분석 플랫폼 고도화: SIA의 성장성과 확장성

영상분석 자회사 SIA는 2025년 매출 26억 원(YoY +4.1%)으로 외형은 정체되겠지만, 고정비 절감 효과에 힘입어 영업적자는 전년 대비 약 48억 원 개선된 -78.2억 원으로 축소될 전망이다. 대규모 구조조정을 통해 비용 구조를 재정비 한 만큼, 외형 성장보다는 손익 개선과 조직 안정화에 초점을 맞춘 전환기의 해로 평가될 것이다. 자체 개발한 AI 기반 영상 분석 플랫폼 'Ovision'의 기능 고도화도 일부 지속되고 있으며, 중장기적으로는 국방 외 민간 및 산업 수요 확대에 따른 SaaS 전환 가능성도 열려 있다.

구조적 성장 기반은 계속 확대

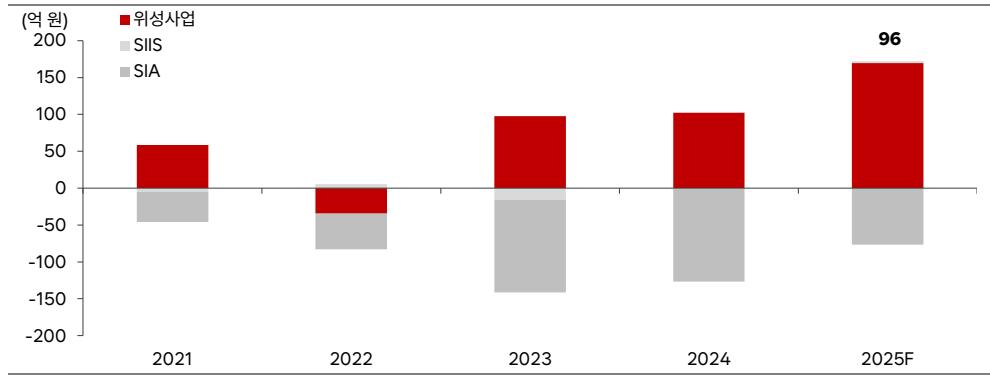
2025년은 쟁트렉아이가 누적 수주 실현과 신규 성장 동력 가시화가 동시에 나타나는 실적의 전환점이 될 것으로 보인다. 2024년 말 기준 역대 최고 수준인 5,110억 원의 수주잔고는 위성 시스템 부문의 매출 가시성을 높이며 방산 기반의 안정적 외형 성장을 뒷받침하고 있다. 동시에, SpaceEye-T 발사 성공을 기점으로 영상 판매 및 분석 서비스 등 자산 기반의 사업모델이 본격화되면서, 쟁트렉아이는 단순 위성 제조업체를 넘어 데이터 기반 플랫폼 기업으로의 전환을 가속화하고 있다. 이러한 흐름은 쟁트렉아이가 '수주 기반의 안정성'과 '자산 기반의 성장성'을 동시에 확보한 하이브리드 구조로 진화하고 있음을 보여주며, 2025년은 이 두 축이 실적에 함께 반영되어 가치 재평가의 첫 해가 될 가능성이 높다.

사업부문별 매출 추이 및 전망



자료: 씨트렉아이, 한국IR협의회 기업리서치센터

사업부문별 영업이익 추이 및 전망



자료: 씨트렉아이, 한국IR협의회 기업리서치센터

연간 실적 테이블

(단위: 억 원, %)

| 구분 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025F |
|----------|-------|-------|-------|-------|
| 매출액 | 914 | 1,254 | 1,713 | 2,062 |
| 위성사업 | 782 | 1,147 | 1,617 | 1,950 |
| SIIS | 83 | 60 | 71 | 86 |
| SIA | 48 | 47 | 25 | 26 |
| 영업이익 | -77 | -44 | -31 | 96 |
| 영업이익률 | -8.5 | -3.5 | -1.8 | 4.7 |
| 지배주주순이익 | -23 | 439 | 79 | 142 |
| 지배주주순이익률 | -2.5 | 350 | 4.6 | 6.9 |
| YoY 증감률 | | | | |
| 매출액 | 24.4 | 37.3 | 36.6 | 20.4 |
| 위성사업 | 19.0 | 46.7 | 41.0 | 20.6 |
| SIIS | 49.2 | -28.2 | 17.8 | 22.0 |
| SIA | 124.1 | -1.4 | -47.0 | 4.1 |
| 영업이익 | | 적자전환 | 적자지속 | 적자지속 |
| 지배주주순이익 | | 적자축소 | 흑자전환 | 흑자전환 |
| | | | -82.0 | 79.5 |

자료: 씨트렉아이, 한국IR협의회 기업리서치센터

 Valuation**■ 2025F 기준 PER 33.9배, PBR 2.0배, PSR 2.3배****국내 우주산업 업종 평균대비****PER은 높고, PBR은 낮은 수준**

쎄트렉아이의 현재 주가는 2025F 기준 PER 33.9배, PBR 2.0배로, PER은 코스닥 평균(PER 22.5배), 국내 우주산업 업종 평균(PER 28.3배)을 상회하지만, PBR은 코스닥 평균(PBR 2.2배)과 국내 우주산업 업종 평균(PBR 3.6배)대비 낮은 수준이다. 2024년에는 자회사 실적 부진으로 연결 기준 영업적자를 기록했으나, 보유한 현금성 자산에서 발생한 금융 수익으로 순이익을 실현하면서 2024년 PER은 일시적으로 55.4배까지 상승했다. 2025년에는 초고해상도 자체 위성 기반 데이터 사업의 본격화될 것으로 기대되며, 이러한 성장 모멘텀이 주가에 선반영되면서 높은 밸류에이션을 유지되고 있는 것으로 판단된다.

쎄트렉아이는 기존의 위성 제작 중심 모델에서 벗어나, 초고해상도 자가 위성을 직접 운용하며 영상 판매 및 AI 기반 데이터 분석 서비스를 결합한 수직계열화에 성공했다. 이러한 사업 구조는 단순 제조 중심의 국내 방산·우주기업들과의 정량적인 밸류에이션 비교에 한계를 가지며, Planet Labs, Maxar Technologies(비상장), Airbus Defence & Space, Satellogic 등 위성 데이터 기반으로 구독 기반의 사업 확장을 추구하는 글로벌 기업들과의 비교도 필요하다.

Planet Labs는 약 200기의 초소형 위성을 운용하며, 정기 구독 기반의 이미지 데이터 서비스에서 매출 대부분을 창출하고 있다. 아직 영업적자를 지속 중이지만, 고정 수익 기반의 비즈니스 모델과 확장성이 높은 SaaS형 위성 데이터 플랫폼으로 평가받으며, 2025년 예상 매출 기준 PSR 3.3배 수준의 밸류에이션을 부여받고 있다.

Maxar Technologies는 초고해상도 위성(WorldView 시리즈)을 기반으로 미국 정부 및 글로벌 민간 고객에게 데이터 구독 서비스를 제공하며, 전체 매출의 60% 이상이 반복 수익으로 구성된다. 단발성 위성 제작 위주 사업모델과 차별화한 Maxar는 2023년 사모펀드 Advent International에 약 64억 달러에 인수되며 비상장 기업으로 전환되었다. 인수 당시 적용된 PSR은 4배를 상회하는 수준으로, 현재까지도 위성 데이터 기업 밸류에이션의 핵심 벤치마크 사례로 활용되고 있다.

반면, Airbus Defence & Space 고성능 위성 포트폴리오를 보유하며 유럽 내 공공·민간 위성 데이터 시장의 핵심 공급자 역할을 하고 있으나, PSR은 약 1.4배로 다소 낮은 수준이나, 이는 위성 부문 외에도 방산 및 항공기 제조 부문이 포함된 복합 사업 구조로 인해 밸류에이션이 희석된 결과로 해석된다.

Satellogic은 가격 경쟁력을 앞세운 고해상도 위성을 다수 보유하며 신흥국 대상 위성 영상 시장을 개척하고 있으며, 상업화 초기 단계에 대한 기대감이 반영되었던 2023~2024년 기준 PSR 20배를 상회하는 프리미엄 밸류에이션을 인정받은 바 있다.

이러한 글로벌 기업 다수는 아직 영업적자를 지속 중임에도 불구하고, 위성 데이터의 반복 판매 가능성, 분석 서비스 결합에 따른 플랫폼화 가능성, 우주 인프라의 민간 개방 확대라는 메가 트렌드에 기반해 높은 멀티플을 정당화하고 있

다. 이는 하드웨어 중심에서 데이터 플랫폼으로 진화하는 위성 기업의 방향성을 반영한 것으로 쟁쟁한 기업들 역시 초고해상도 자가 위성 기반의 독립적인 영상 판매와 분석 역량을 강화하고 있다는 점에서 구조적으로 유사한 전환기에 있다고 판단한다.

쎄트렉아이의 2025F 매출 추정치 기준 PSR은 약 2.3배 수준으로 주요 글로벌 위성 데이터 기업 대비 낮은 수준이다. 이는 SpaceEye-T의 상업화 전 단계라는 구조적 요인이 반영된 결과로 해석된다. 2025년 하반기부터 초고해상도 자가 위성 기반의 영상 판매 및 분석 서비스를 본격화할 경우, 동종 기업들과 유사한 멀티플로의 리레이팅이 가능할 것으로 판단되며, 현재 밸류에이션은 오히려 구조적 전환 이전의 진입 기회로 판단한다.

국내 동종 업계 피어 테이블

| (단위: 원, 십억 원, 배) | 종가 | 시가총액 | 매출액 | | 영업이익 | | P/E | | P/B | |
|------------------|---------------|------------|------------|------------|-----------|-----------|-------------|-------------|------------|------------|
| | | | 2024 | 2025F | 2024 | 2025F | 2024 | 2025F | 2024 | 2025F |
| 코스피 | 2,483 | 1,978,335 | 2,804,889 | 2,999,595 | 249,419 | 293,715 | 10.6 | 9.1 | 0.9 | 0.8 |
| 코스닥 | 718 | 368,382 | 73,978 | 111,285 | 5,871 | 10,980 | 40.5 | 21.7 | 2.6 | 2.1 |
| 쎄트렉아이 | 43,600 | 477 | 172 | 206 | -3 | 10 | 55.4 | 33.9 | 1.9 | 2.0 |
| 한국항공우주 | 80,400 | 7,837 | 3,656 | 4,109 | 274 | 327 | 35.3 | 29.8 | 4.4 | 4.0 |
| 한화시스템 | 38,650 | 7,302 | 2,770 | 3,510 | 218 | 236 | 52.9 | 34.8 | 3.2 | 2.7 |
| 한화에어로스페이스 | 828,000 | 37,741 | 10,164 | 22,496 | 1,364 | 2,713 | 51.2 | 22.8 | 10.1 | 4.7 |
| LIG넥스원 | 287,500 | 6,325 | 2,989 | 3,784 | 223 | 300 | 35.1 | 24.1 | 5.2 | 5.1 |
| 인텔리안테크 | 37,950 | 407 | 264 | 360 | -13 | 20 | N/A | 20.7 | 1.5 | 1.4 |
| 제노코 | 16,390 | 123 | 61 | 73 | -1 | 4 | N/A | 47.7 | 3.2 | 2.6 |
| AP위성 | 11,850 | 179 | 50 | 65 | 10 | 15 | 15.5 | 12.3 | N/A | 2.7 |
| 루미르 | 8,950 | 159 | 14 | 25 | -1 | 1 | N/A | N/A | 3.0 | 2.7 |
| 이노스페이스 | 19,990 | 187 | 0 | 41 | -33 | -22 | N/A | N/A | 12.4 | 7.6 |

주: 2025년 4월 25일 주가 기준. 쟁쟁한 기업들은 자체 추정치 기반, 그 외 기업은 컨센서스 기준.

자료: 쟁쟁한 기업리서치센터

글로벌 상업 영상 판매 기업 비교

| 기업 | 주요 사업모델 | 비고 | PSR 비교 |
|------------------------|--|--|-----------------------|
| 쎄트렉아이(한국) | 위성 제조 → 자가 보유 → 위성영상 판매 → AI 데이터 분석 | 초고해상도 위성 SpaceEye-T 직접 보유 및 운용 | 2025F 2.3배 |
| Planet Labs(미국) | 초소형 위성 다수(200 기+) 보유 → 매일 지구 촬영 → 영상 데이터 구독 판매 | 저해상도, 고빈도 촬영 특화 | 2025F 3.3배 |
| Airbus | 대형 초고해상도 및 SAR 위성 제조 및 운영 → 위성 데이터, 통신 서비스 제공 | 유럽 최대 위성 제조사 (광학+SAR) | 2025F 1.4배 |
| Defence&Space(프랑스) | 서비스 제공 | | |
| Maxar Technologies(미국) | 대형 초고해상도 위성 보유 → 고가 영상 판매 → 정부, 민간 대상 데이터 판매 | 초고해상도 위성 (WorldView 시리즈), 2023년 비상장 전환 | 2023년 인수 당시 PSR 4배 상회 |
| Satellogic(아르헨티나) | 저비용 광학 위성 대량 제작·운용 → 고해상도 영상 판매 | 0.7m급 해상도, 대량 운용 전략 | 2023~2024년 PSR 20배 상회 |

자료: 쟁쟁한 기업리서치센터



리스크 요인

1 주요 매출처 집중 및 정부 사업 의존도

쎄트렉아이의 매출은 국내외 정부기관을 대상으로 하는 위성체계 및 방산 프로젝트 수주에 크게 의존하고 있으며, 2024년 기준 상위 2개 기관에 대한 매출 비중이 전체 매출의 51%를 차지한다. 이러한 구조는 정부의 정책 변화나 예산 축소, 사업 지연 등에 따라 실적이 크게 흔들릴 수 있는 리스크를 내포하고 있다. 특히 국방·우주 분야 특성상 사업 수주 간 공백이 발생할 수 있는데, 이는 단기적인 매출 변동성을 심화시킬 가능성이 있다.

2 초고해상도 위성 데이터 사업 초기 단계 리스크

쎄트렉아이는 2025년 초고해상도 위성 SpaceEye-T 발사를 통해 본격적으로 위성 영상 판매 및 AI 기반 데이터 분석 서비스 시장에 진출할 계획이다. 그러나 이 사업은 아직 초기 단계로, 실질적인 시장 수요가 예상만큼 빠르게 창출되지 않을 경우 투자 회수에 시간이 소요될 수 있다. 더불어 글로벌 시장에서는 이미 Maxar와 Airbus 등 대형 사업자들이 높은 점유율을 확보하고 있어, 브랜드 인지도와 글로벌 영업망 측면에서 쟁쟁한 경쟁우위를 확보하는 데 시간이 필요할 것으로 예상된다. 이에 따라 신사업 초기 매출 기여가 기대에 미치지 못하거나, 가격 경쟁 심화로 수익성이 악화될 가능성도 존재한다.

포괄손익계산서

| (억원) | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025F |
|---------------|-------|------|-------|-------|-------|
| 매출액 | 734 | 914 | 1,254 | 1,713 | 2,062 |
| 증가율(%) | -17.7 | 24.4 | 37.3 | 36.6 | 20.4 |
| 매출원가 | 628 | 847 | 1,102 | 1,445 | 1,699 |
| 매출원가율(%) | 85.6 | 92.7 | 87.9 | 84.4 | 82.4 |
| 매출총이익 | 106 | 67 | 152 | 268 | 363 |
| 매출이익률(%) | 14.5 | 7.3 | 12.1 | 15.6 | 17.6 |
| 판매관리비 | 94 | 144 | 195 | 299 | 267 |
| 판관비율(%) | 12.8 | 15.8 | 15.6 | 17.5 | 12.9 |
| EBITDA | 129 | -18 | 25 | 51 | 199 |
| EBITDA 이익률(%) | 17.6 | -1.9 | 2.0 | 3.0 | 9.6 |
| 증가율(%) | -47.5 | 적전 | 흑전 | 103.7 | 286.8 |
| 영업이익 | 13 | -77 | -44 | -31 | 96 |
| 영업이익률(%) | 1.7 | -8.5 | -3.5 | -1.8 | 4.7 |
| 증가율(%) | -90.7 | 적전 | 적지 | 적지 | 흑전 |
| 영업외손익 | -170 | 85 | 104 | 62 | 77 |
| 금융수익 | 13 | 101 | 125 | 83 | 103 |
| 금융비용 | 199 | 33 | 27 | 13 | 24 |
| 기타영업외손익 | 16 | 16 | 6 | -7 | -2 |
| 종속/관계기업관련손익 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 세전계속사업이익 | -157 | 7 | 61 | 31 | 173 |
| 증가율(%) | 적전 | 흑전 | 719.1 | -48.2 | 450.8 |
| 법인세비용 | -31 | 35 | -354 | -31 | 23 |
| 계속사업이익 | -126 | -28 | 415 | 62 | 149 |
| 중단사업이익 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 당기순이익 | -126 | -28 | 415 | 62 | 149 |
| 당기순이익률(%) | -17.2 | -3.1 | 33.1 | 3.6 | 7.2 |
| 증가율(%) | 적전 | 적지 | 흑전 | -84.9 | 139.2 |
| 자배주주지분 순이익 | -116 | -23 | 439 | 79 | 142 |

재무상태표

| (억원) | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025F |
|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 유동자산 | 1,845 | 1,938 | 1,663 | 2,891 | 3,204 |
| 현금성자산 | 1,146 | 904 | 1,028 | 1,253 | 1,144 |
| 단기투자자산 | 279 | 482 | 91 | 496 | 597 |
| 매출채권 | 20 | 153 | 46 | 8 | 9 |
| 재고자산 | 91 | 121 | 183 | 279 | 424 |
| 기타유동자산 | 308 | 279 | 315 | 856 | 1,030 |
| 비유동자산 | 456 | 650 | 1,475 | 1,579 | 1,720 |
| 유형자산 | 247 | 423 | 867 | 970 | 1,095 |
| 무형자산 | 67 | 89 | 123 | 117 | 127 |
| 투자자산 | 45 | 55 | 78 | 67 | 73 |
| 기타비유동자산 | 97 | 83 | 407 | 425 | 425 |
| 자산총계 | 2,301 | 2,588 | 3,138 | 4,470 | 4,924 |
| 유동부채 | 271 | 632 | 820 | 2,098 | 2,493 |
| 단기차입금 | 0 | 8 | 0 | 75 | 75 |
| 매입채무 | 14 | 17 | 17 | 65 | 79 |
| 기타유동부채 | 257 | 607 | 803 | 1,958 | 2,339 |
| 비유동부채 | 850 | 744 | 136 | 132 | 137 |
| 사채 | 480 | 490 | 0 | 0 | 0 |
| 장기차입금 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 기타비유동부채 | 370 | 254 | 136 | 132 | 137 |
| 부채총계 | 1,121 | 1,376 | 956 | 2,230 | 2,630 |
| 지배주주지분 | 1,184 | 1,209 | 2,179 | 2,358 | 2,404 |
| 자본금 | 45 | 45 | 55 | 55 | 55 |
| 자본잉여금 | 707 | 743 | 1,267 | 1,383 | 1,309 |
| 자본조정 등 | -24 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 기타포괄이익누계액 | -3 | -3 | 2 | 2 | 2 |
| 이익잉여금 | 459 | 423 | 855 | 917 | 1,039 |
| 자본총계 | 1,181 | 1,212 | 2,183 | 2,240 | 2,294 |

현금흐름표

| (억원) | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025F |
|-----------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 영업활동으로인한현금흐름 | -37 | 241 | 286 | 683 | 327 |
| 당기순이익 | -126 | -28 | 415 | 62 | 149 |
| 유형자산 상각비 | 21 | 24 | 29 | 41 | 63 |
| 무형자산 상각비 | 95 | 35 | 40 | 41 | 40 |
| 외환손익 | 0 | 14 | 2 | 5 | 0 |
| 운전자본의감소(증가) | -179 | 160 | 186 | 566 | 74 |
| 기타 | 152 | 36 | -386 | -32 | 1 |
| 투자활동으로인한현금흐름 | -204 | -478 | -119 | -620 | -345 |
| 투자자산의 감소(증가) | 21 | 12 | 9 | 19 | -6 |
| 유형자산의 감소 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 유형자산의 증가(CAPEX) | -42 | -196 | -462 | -149 | -188 |
| 기타 | -183 | -294 | 334 | -490 | -151 |
| 재무활동으로인한현금흐름 | 1,176 | -6 | -42 | 161 | -90 |
| 차입금의 증가(감소) | 0 | 8 | -8 | 75 | 5 |
| 사채의증가(감소) | 500 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 자본의 증가 | 589 | 0 | 0 | 1 | -75 |
| 배당금 | -24 | -13 | -7 | -16 | -21 |
| 기타 | 111 | -1 | -27 | 101 | 1 |
| 기타현금흐름 | 0 | 0 | -1 | 0 | -1 |
| 현금의증가(감소) | 934 | -242 | 124 | 225 | -109 |
| 기초현금 | 212 | 1,146 | 904 | 1,028 | 1,253 |
| 기말현금 | 1,146 | 904 | 1,028 | 1,253 | 1,144 |

주요투자지표

| | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025F |
|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| P/E(배) | N/A | N/A | 6.5 | 55.4 | 33.9 |
| P/B(배) | 3.5 | 2.3 | 1.6 | 1.9 | 2.0 |
| P/S(배) | 5.3 | 3.0 | 2.3 | 2.6 | 2.3 |
| EV/EBITDA(배) | 27.6 | N/A | 73.4 | 54.7 | 16.4 |
| 배당수익률(%) | 0.3 | 0.3 | 0.5 | 0.5 | 0.4 |
| EPS(원) | -1,361 | -250 | 4,784 | 722 | 1,297 |
| BPS(원) | 13,037 | 13,307 | 19,893 | 21,529 | 21,954 |
| SPS(원) | 8,648 | 10,055 | 13,675 | 15,640 | 18,829 |
| DPS(원) | 140 | 80 | 150 | 190 | 190 |
| 수익성(%) | | | | | |
| ROE | -12.1 | -1.9 | 25.9 | 3.5 | 6.0 |
| ROA | -7.5 | -1.1 | 14.5 | 1.6 | 3.2 |
| ROIC | -8.7 | 67.6 | -100.6 | -20.2 | 23.3 |
| 안정성(%) | | | | | |
| 유동비율 | 681.7 | 306.5 | 202.9 | 137.8 | 128.5 |
| 부채비율 | 94.9 | 113.6 | 43.8 | 99.5 | 114.6 |
| 순차입금비율 | -50.1 | -48.9 | -44.3 | -65.1 | -62.9 |
| 이자보상배율 | 0.9 | -5.1 | -3.0 | -2.3 | 5.5 |
| 활동성(%) | | | | | |
| 총자산회전율 | 0.4 | 0.4 | 0.4 | 0.5 | 0.4 |
| 매출채권회전율 | 30.2 | 10.6 | 12.6 | 63.7 | 248.8 |
| 재고자산회전율 | 9.2 | 8.6 | 8.2 | 7.4 | 5.9 |

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 투자위험종목의 단계를 거쳐 이루어지게 됩니다.

※관련근거: 시장감시규정 제5조의2, 제5조의3 및 시장감시규정 시행세칙 제3조~제3조의7

| 종목명 | 투자주의종목 | 투자경고종목 | 투자위험종목 |
|-------|--------|--------|--------|
| 씨트렉아이 | X | X | X |

발간 History

| 발간일 | 제목 |
|------------|--------------------------------|
| 2025.04.29 | 자체 위성 SpaceEye-T, 수익모델 전환의 신호탄 |
| 2022.06.13 | 씨트렉아이-K-스페이스의 왕자 |

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 입력이나 간접 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 완벽성을 보장하지 않습니다.
- 본 조사자료는 투자 참고 자료로만 활용하시기 바라며, 어떠한 경우에도 투자자의 투자 결과에 대한 법적 책임 소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다.
- 본 조사자료의 저작재산권은 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.