

# 동양이엔피 기업가치 제고계획

## 전장사업 진출을 통한 내재가치 제고와 성과공유형 주주환원·임직원 보상 체계 구축

“핵심 방향: 기존 사업의 성장 여력의 제한 가능성을 인식하고, 전장회사 인수를 통한 전장사업 진출로 신규 매출 기반을 확보하며, 그 성과를 주주환원과 임직원 장기보상으로 공유하는 구조를 구축합니다.”

### 1. 기업가치 제고계획의 핵심 방향

“기존 사업의 하강 압력 인식 → 전력변환 기술 기반 전장사업 진출 → 전장회사 인수를 통한 고객·제품·시장 접근성 확보 → 신규 매출 확대와 수익성 개선 → 주주환원 및 임직원 보상으로 성과 공유 → 이사회 중심의 거버넌스 강화”

동양이엔피는 전원공급장치 및 전력변환 기술을 기반으로 성장해 온 제조기업입니다. 당사는 장기간 축적한 회로 설계, 제조, 품질관리, 원가관리 역량을 바탕으로 안정적인 사업 기반을 구축해 왔으며, 최근 수년간 우수한 실적을 기록하였습니다.

다만 2026 년 이후에는 전방산업 수요 변화, 제품 사이클 변화, 원자재 가격 상승, 글로벌 공급망 및 고객사 생산 전략 변화 등으로 기존 사업의 매출과 수익성에 부담이 발생할 가능성이 있습니다. 회사는 이러한 변화를 일시적 요인이 아니라, 중장기 사업 포트폴리오 전환이 필요한 중요한 국면으로 인식하고 있습니다.

이에 당사는 단기적인 주가 대응이나 일회성 주주환원 확대가 아니라, 전장사업 진출을 통한 신규 매출 기반 확보와 내재가치 제고를 기업가치 제고의 핵심 과제로 삼고자 합니다.

### 2. 현황 및 과제 인식

당사는 2024 년과 2025 년에 견조한 실적을 기록하였으나, 2026 년 이후에는 기존 사업을 둘러싼 경영환경의 불확실성이 확대될 것으로 예상하고 있습니다.

- 기존 주력 제품군의 성장이 제한 및 축소될 가능성
- 원자재 가격 상승과 생산원가 부담 증가에 따른 수익성 방어 필요성
- 기존 사업 중심 포트폴리오만으로는 중장기 성장을 기대하기 어려운 구조
- 안정적인 재무환경에도 불구하고 내재가치가 자본시장에서 충분히 평가받지 못하는 상황
- 새로운 성장축 확보와 이에 부합하는 자본배분·주주환원·임직원 보상·거버넌스 체계 정비 필요성

회사는 이러한 과제를 엄중하게 인식하고, 기존 사업의 효율화와 신규 성장사업 진출을 병행하고자 합니다. 특히 전력변환 기술과 제조 역량을 활용할 수 있는 전장사업을 새로운 성장축으로 삼고, 이를 통해 회사의 사업 포트폴리오를 확장하고자 합니다.

### 3. 전장사업 진출의 전략적 필요성

자동차 산업은 전동화, 전장화, 고효율화, 모듈화 방향으로 변화하고 있습니다. 이에 따라 자동차 부품 시장에서는 전력변환, 전원제어, 회로 모듈, 고효율 부품에 대한 수요가 확대되고 있습니다.

당사는 전원공급장치 및 전력변환 분야에서 오랜 기간 기술과 제조 역량을 축적해 왔습니다. 이러한 역량은 자동차 전장 부품, 전력변환 모듈, 회로 모듈, 고효율 전원장치 등으로 확장될 수 있는 기반입니다.

다만 전장사업은 기술력만으로 진입하기 어려운 시장입니다. 고객 인증, 품질 신뢰성, 납품 이력, 개발 경험, 전방 고객과의 접점이 중요합니다. 이에 당사는 전장 부품 공급 경험과 고객 접점을 보유한 전장 관련 회사의 인수 또는 전략적 투자를 통해 전장사업 진출 속도와 성공 가능성을 높이고자 합니다.

기대효과	내용
신규 매출 기반 확보	기존 사업의 매출 감소 압력을 보완할 새로운 성장축 확보
기술 적용 영역 확대	전력변환·회로 설계·제조 역량을 전장 부품 및 모듈 영역으로 확장
고객 접점 확보	인수 대상 회사의 고객 네트워크와 당사의 제조 경쟁력 결합
고부가가치 전환	단품 중심 제조에서 모듈 및 회로물 중심의 사업 구조로 전환
내재가치 제고	성장성 회복, 사업 포트폴리오 다변화, 자본시장 신뢰 제고

### 4. 전장회사 인수 및 성장전략

당사는 전장사업 진출을 위해 전기차 및 자동차 전장 부품 공급 경험을 보유한 회사의 인수를 검토하고 있습니다. 해당 회사가 보유한 전장 부품 개발 경험, 고객 접점, 시장 이해도와 당사가 보유한 전력변환 기술, 회로 설계 역량, 제조 및 품질관리 능력을 결합할 경우 전략적 시너지가 가능할 것으로 판단하고 있습니다.

구분	추진 방향
제품 확장	전기차 부품, 자동차 전장 부품, 전력변환 모듈, 회로 모듈
시장 확장	기존 전자제품 중심에서 자동차 전장 및 산업용 전력변환 영역으로 확대
역량 결합	인수 대상 회사의 고객 접점과 당사의 제조·품질·원가 경쟁력 결합
매출 확대	기존 사업의 하강 압력을 보완할 신규 매출 기반 확보
기업가치 제고	성장성 회복, 사업 포트폴리오 다변화, 자본시장 신뢰 제고

회사는 전장회사 인수를 추진함에 있어 무리한 외형 확대를 지양하고, 기술적 시너지, 고객 확보 가능성, 투자 회수 가능성, 재무 안정성, 기존 사업과의 연계성을 종합적으로 검토했습니다.

구체적인 인수 구조, 거래 조건, 인수 가격, 자금 조달 방식 등은 관련 법령과 공시 기준에 따라 투명하게 검토하고, 이사회 중심의 의사결정 절차를 통해 진행하겠습니다

## 5. 내재가치 제고 방안

당사는 기업가치 제고의 핵심을 단기적인 주가 대응이 아니라 회사의 실질적인 내재가치 제고에 두고 있습니다. 내재가치 제고를 위한 실행 과제는 다음과 같습니다.

- 1) **기존 사업의 수익성 방어:** 생산 효율화, 구매 경쟁력 강화, 품질 안정화, 재고관리 개선을 통해 기존 사업을 유지합니다.
- 2) **전장사업 진출을 통한 신규 매출 확대:** 전장회사 인수 및 전략적 협력을 통해 자동차 전장 부품, 전력변환 모듈, 회로 모듈 등으로 사업 영역을 확대합니다.
- 3) **사업 포트폴리오 다변화:** 기존 특정 제품군 중심의 사업 구조를 보완하고, 전력변환 기술을 다양한 산업 영역에 적용하여 중장기 성장성을 높입니다.
- 4) **자본효율 제고:** 보유 현금과 자기주식을 성장투자, 주주환원, 임직원 장기성과보상, 자본효율 개선을 위한 전략적 재원으로 활용합니다.
- 5) **성과공유 체계 구축:** 전장사업 진출과 신규 매출 확대의 성과가 주주환원과 임직원 보상으로 연결되는 구조를 구축합니다.

## 6. 거버넌스 강화 방향

전장사업 진출과 전장회사 인수는 회사의 중장기 성장 방향에 중요한 영향을 미치는 전략적 의사결정입니다. 따라서 회사는 해당 과정에서 이사회 중심의 검토와 투명한 의사결정 절차를 강화하겠습니다.

- 전장회사 인수 또는 전략적 투자와 관련한 이사회 보고 및 심의 강화
- 거래 구조, 가격 적정성, 재무 영향, 시너지 가능성, 투자 회수 가능성에 대한 종합 검토
- 필요 시 외부 전문가의 평가와 자문 활용을 통한 의사결정 객관성 제고
- 이해상충 가능성이 있는 사안에 대한 관련 법령 및 절차에 따른 투명한 검토
- 인수 이후 사업 성과, 매출 기여도, 투자수익률, 자본효율성에 대한 정기 점검

회사는 전장사업 진출을 단순한 투자 집행이 아니라, 이사회 중심의 성장전략 및 자본배분 체계 강화의 계기로 삼고자 합니다.

## 7. 자본배분 원칙

당사는 기업가치 제고를 위해 자본이 성장과 주주가치 제고에 효율적으로 활용되어야 한다고 판단하고 있습니다. 회사의 자본배분 우선순위는 다음과 같습니다.

- 1) 기존 사업의 수익성 방어 및 운영 효율화
- 2) 전장사업 진출 및 전력변환 기반 신규 성장투자
- 3) 전장회사 인수 또는 전략적 지분투자
- 4) 재무 안정성 유지
- 5) 예측 가능한 주주환원
- 6) 자기주식 소각 및 임직원 장기성과보상 재원 활용

회사는 보유 현금을 단순히 유보하는 것이 아니라, 기존 사업의 방어력과 신규 성장동력 확보, 주주환원, 임직원 보상 재원으로 균형 있게 활용하겠습니다. 다만 모든 자본배분 의사결정은 단기적인 시장 요구가 아니라, 회사와 전체 주주의 중장기 이익에 부합하는지를 기준으로 검토하겠습니다.

## 8. 자기주식 소각 및 RSU 재원 확보

회사는 자기주식 소각이 주당가치 제고와 자본효율성 개선에 기여할 수 있다고 판단하고 있습니다. 이에 회사는 기존 보유 자기주식 308,342 주를 소각하는 방안을 추진하고자 합니다. 이는 회사의 내재가치에 대한 신뢰와 주주가치 제고 의지를 시장에 전달하는 조치입니다.

또한 회사는 전장사업 진출과 신규 매출 확대를 실질적으로 실행하기 위해 임직원의 동기부여와 성과 책임을 강화할 필요가 있다고 판단하고 있습니다. 이에 따라 회사는 별도로 자기주식 100,000 주를 신규 취득하여 성과연동형 임직원 장기보상 제도, 즉 RSU 재원으로 활용하는 방안을 검토하고 있습니다.

구분	수량	활용 방향
기존 보유 자기주식	308,342 주	소각 추진
신규 취득 자기주식	100,000 주	RSU 재원 활용 검토
합계	400,000 주	주주가치 제고 및 성과공유 체계 구축

회사는 자기주식 소각을 통해 주주가치를 제고하고, 신규 취득 자기주식을 활용한 RSU 제도를 통해 임직원이 회사의 중장기 성장성과 기업가치 제고에 직접적으로 기여하도록 유도하겠습니다.

## 9. 성과연동형 임직원 장기보상 제도

회사는 전장사업 진출과 신규 매출 확대가 단순한 경영진의 목표에 그치지 않고, **임직원 전체**의 실행력과 책임경영으로 연결되어야 한다고 판단하고 있습니다. 이를 위해 회사는 신규 취득 자기주식 100,000 주를 RSU 재원으로 활용하는 방안을 검토하고 있습니다.

매출 목표 구간	성과보상 주식 수량	비고
매출 6,000 억원 달성	30,000 주	1 단계 성과보상
매출 6,500 억원 달성	30,000 주	2 단계 성과보상
매출 7,000 억원 달성	40,000 주	3 단계 성과보상
합계	100,000 주	신규 취득 자기주식 활용 검토

본 제도는 단순한 복리후생이나 일회성 보상이 아니라, 전장사업 진출과 신규 매출 확대라는 회사의 핵심 전략 목표와 임직원 보상을 직접 연결하는 장기 인센티브 제도입니다. 회사는 이를 통해 핵심 인재의 책임경영 의식을 높이고, 임직원과 주주의 이해관계를 일치시키고자 합니다.

구체적인 부여 대상, 부여 조건, 지급 시기, 지급 방식, 회계 및 세무 처리 등은 관련 법령 및 내부 절차에 따라 이사회 승인을 득한 후, 최종적으로 주주총회 승인 절차를 진행할 예정입니다.

또한 회사는 현재 운영 중인 ESPP (Employee Stock Purchase Plan) 제도를 지속 유지하여 임직원의 장기적인 기업가치 제고 참여를 지원할 계획입니다.

## 10. 매출 목표와 연계한 주주환원 정책

당사는 장기간 안정적인 배당을 지속해 왔으며, 앞으로도 예측 가능한 주주환원 정책을 중요한 원칙으로 유지하고자 합니다.

다만 회사는 기존 사업의 경영환경 변화와 신규 성장투자 필요성을 고려할 때, 일률적인 배당성향 확대보다는 회사의 성장성, 이익 창출력, 잉여현금흐름 및 재무안정성에 기반한 주주환원 정책이 더 합리적이라고 판단하고 있습니다.

이에 회사는 전장사업 진출과 신규 매출 확대의 성과를 주주와 공유하기 위해, 매출 목표 달성 여부와 연계하여 정액배당금을 단계적으로 상향하는 방안을 검토하고 있습니다.

매출 목표 구간	배당정책 검토 방향
매출 6,000 억원 달성	기존 정액배당금 대비 10% 상향
매출 6,500 억원 달성	직전 기준 대비 추가 10% 상향
매출 7,000 억원 달성	직전 기준 대비 추가 10% 상향

아울러 회사는 기존과 같이 이익 규모가 당초 예상 수준을 초과하게 되는 경우, 추가 배당을 검토하는 정책도 지속적으로 유지하고자 합니다. 이는 회사의 기본 배당 안정성을 유지하면서도, 실적 개선 및 초과이익 발생 시 그 성과를 주주와 함께 공유하기 위한 것입니다.

회사는 하강 사이클에서는 배당의 안정성과 재무건전성을 유지하고, 전장사업 진출 및 신규 매출 확대를 통해 이익이 개선되는 경우 정액배당금 상향, 추가 배당, 자기주식 취득 또는 소각 등 다양한 방식으로 주주환원을 검토하겠습니다.

구체적인 배당 수준은 매 사업연도의 실적, 잉여현금흐름, 투자계획, 재무상황, 배당가능이익 및 산업환경을 종합적으로 고려하여 이사회와 주주총회 절차를 거쳐 결정될 예정입니다.

## 11. 주주소통 및 시장 신뢰 제고

회사는 기업가치 제고계획의 실효성을 높이기 위해 시장 및 주주와의 소통을 강화하겠습니다. 회사는 전장사업 진출, 신규 매출 확대, 자본배분, 주주환원, 임직원 보상 등 주요 과제의 진행 상황을 관련 법령과 공시 기준에 따라 투명하게 안내하겠습니다.

또한 회사는 다양한 주주의 의견을 경청하고, 건전한 비판과 제안을 회사의 중장기 발전을 위한 중요한 의견으로 존중하겠습니다.

다만 회사와 관련하여 객관적 사실에 반하는 정보가 유통되거나, 확인되지 않은 내용이 회사의 신뢰도와 주주 가치를 훼손할 우려가 있는 경우, 회사는 정확한 사실관계를 설명하고 필요한 경우 관련 법령과 절차에 따라 적절한 조치를 검토하겠습니다.

특히 명백한 허위사실의 유포 등으로 회사와 전체 주주의 공동 이익이 침해될 우려가 있는 사안에 대해서는, 주주 가치 보호와 시장 신뢰 유지를 위해 원칙에 따라 대응하겠습니다.

## 12. 주요 관리지표

회사는 기업가치 제고계획의 이행 상황을 점검하기 위해 다음 지표를 관리하겠습니다.

구분	주요 관리지표	관리 방향
기존 사업	매출, 영업이익률, 원가율, 재고회전율	하강 압력 완화 및 수익성 방어
전장사업	신규 수주, 전장 관련 매출, 제품 개발 진척도	신규 성장축 확보
주주환원	배당금, 배당총액, 자기주식 소각 수량	성과 공유 및 주주 가치 제고
임직원 보상	RSU 부여 조건, 매출 목표 달성 여부	성과연동형 보상체계 운영
거버넌스	이사회 보고, 외부 검토, 공시 이행	투명성 및 의사결정 신뢰도 강화

회사는 특정 지표 하나만을 기준으로 판단하지 않고, 성장성, 수익성, 재무안정성, 주주가치, 임직원 동기부여를 종합적으로 고려하겠습니다.

### 13. 향후 추진 방향

회사는 2026년 이후 경영환경의 불확실성을 엄중하게 인식하고 있으며, 기존 사업의 수익성 방어와 신규 성장동력 확보를 동시에 추진하겠습니다.

- 기존 사업의 원가 경쟁력 및 생산 효율성 강화
- 전력변환 기술 기반 전장사업 진출
- 전장회사 인수를 통한 고객 접점 및 신규 매출 기반 확보
- 전장 부품, 전력변환 모듈, 회로 모듈 등으로 제품 포트폴리오 확대
- 기존 보유 자기주식 308,342 주 소각 추진
- 신규 자기주식 100,000 주 취득 및 RSU 자원 활용 검토
- 매출 목표 달성 시 정액배당금 단계적 상향 및 자사주 추가 매입 검토
- 초과이익 및 충분한 잉여현금흐름 발생 시 추가 배당 검토 정책 유지
- 이사회 중심의 거버넌스 및 자본배분 관리 강화
- 주주와 시장에 대한 투명한 소통 강화

회사는 형식적인 밸류업이 아니라, 전장사업 진출을 통한 실질적인 매출 확대와 내재가치 제고를 목표로 합니다. 그리고 그 성과를 주주환원과 임직원 보상으로 연결함으로써, 주주와 임직원이 함께 성장하는 구조를 만들고자 합니다.

### 14. 결론

회사는 기존 사업의 하강 압력을 정직하게 인식하고 있으며, 이를 극복하기 위한 핵심 전략으로 전장사업 진출을 추진하고 있습니다. 전장회사 인수는 당사가 보유한 전력변환 기술과 제조 역량을 새로운 시장으로 확장하기 위한 전략적 선택입니다.

회사는 전장사업을 통해 신규 매출 기반을 확보하고, 사업 포트폴리오를 다변화하며, 중장기 내재가치를 높이고자 합니다.

또한 회사는 기존 보유 자기주식 소각을 통해 주주가치를 제고하고, 신규 자기주식 취득을 통한 RSU 제도를 도입하여 임직원의 성과와 회사의 성장 목표를 연계하고자 합니다. 아울러 매출 목표 달성 시 정액배당금을 단계적으로 상향하고, 초과이익 발생 시 추가 배당을 검토하는 정책을 유지함으로써 회사의 성장 성과를 주주와 함께 공유하겠습니다.

당사는 앞으로도 회사와 전체 주주의 중장기 이익에 부합하는 방향으로 성장전략, 자본배분, 주주환원, 임직원 보상, 거버넌스를 균형 있게 추진하겠습니다.

## 15. 미래예측정보에 대한 유의사항

본 자료에는 회사의 향후 경영계획, 사업전략, 전장사업 진출, 인수 또는 전략적 투자 검토, 매출 목표, 주주환원 정책, 자기주식 취득·소각, 임직원 보상제도 등에 관한 미래예측정보가 포함될 수 있습니다.

미래예측정보는 본 자료 작성일 현재 회사가 입수한 정보와 합리적인 가정에 기초하여 작성된 것이며, 향후 국내외 경제환경, 산업환경, 고객 수요, 원자재 가격, 환율, 금융시장 상황, 규제환경, 인수 검토 결과, 이사회 판단 등에 따라 실제 결과는 본 자료에 기재된 내용과 달라질 수 있습니다.

회사는 관련 법령에서 요구되는 경우를 제외하고, 향후 발생하는 새로운 정보나 사건을 반영하여 본 자료의 미래예측정보를 수정하거나 업데이트할 의무를 부담하지 않습니다.

경기도 평택시 진위면 진위산단로76, 진위산업단지  
동양이엔피주식회사  
대표이사 김재만

