

Dentium

기업가치 제고 계획

Dentium Value-up Plan



Disclaimer

- 본 자료는 투자자들에게 정보를 제공하기 위한 목적으로 주식회사 덴티움(이하 “회사”)에 의해 작성되었으며 임의 반출, 복사 또는 타인에 대한 재배포는 금지됨을 알려드리는 바입니다.
- 본 자료의 열람 또는 수취는 위와 같은 제한 사항의 준수에 대한 동의로 간주될 것이며, 제한사항에 대한 위반은 관련 증권거래 법률에 대한 위반에 해당될 수 있음을 유념해주시기 바랍니다.
- 본 자료에 포함된 “예측정보”는 개별 확인 절차를 거치지 않은 정보들입니다. 이는 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 사항으로, 회사의 향후 예상되는 경영현황 및 재무실적을 의미하고, 표현상으로는 ‘예상’, ‘전망’, ‘기대’, ‘(E)’ 등과 같은 단어를 사용합니다.
- 위 “예측정보”는 향후 경영환경의 변화 등에 따라 영향을 받으며, 본질적으로 불확실성을 내포하고 있는 바, 이러한 불확실성으로 인하여 실제 미래 실적은 “예측정보”에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있습니다.
- 또한 향후 전망은 발표 실시일 현재를 기준으로 작성된 것이며 현재 시장상황과 회사의 경영방향 등을 고려한 것으로 향후 시장환경의 변화와 전략수정 등에 따라 변경될 수 있으며, 별도의 고지 없이 변경될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.
- 본 자료의 활용으로 인해 발생하는 손실에 대하여 회사 및 회사의 임직원들은 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다.
- 본 문서는 주식의 매매를 위한 권유를 구성하지 아니하며 문서의 그 어느 부분도 관련 계약 및 약정 또는 투자결정을 위한 기초 또는 근거가 될 수 없음을 알려드립니다.

Contents

I Dentium Value-up Plan

1. 기업개요 ————— 04

2. 현황진단 ————— 05

3. 목표설정 ————— 08

4. 계획수립 ————— 09

5. 소통 ————— 14

1-1. 기업개요

회사명	주식회사 덴티움
설립일	2000년 06월 07일
주요사업	치과 의료기기 제조 및 판매
대표이사	서승우 / 윤병호
종업원수	876명 ('25년말 기준)
본사 주소	경기도 수원시 영통구 창룡대로 256번길 76

1-2. 재무실적(연결)

(단위: 억원)

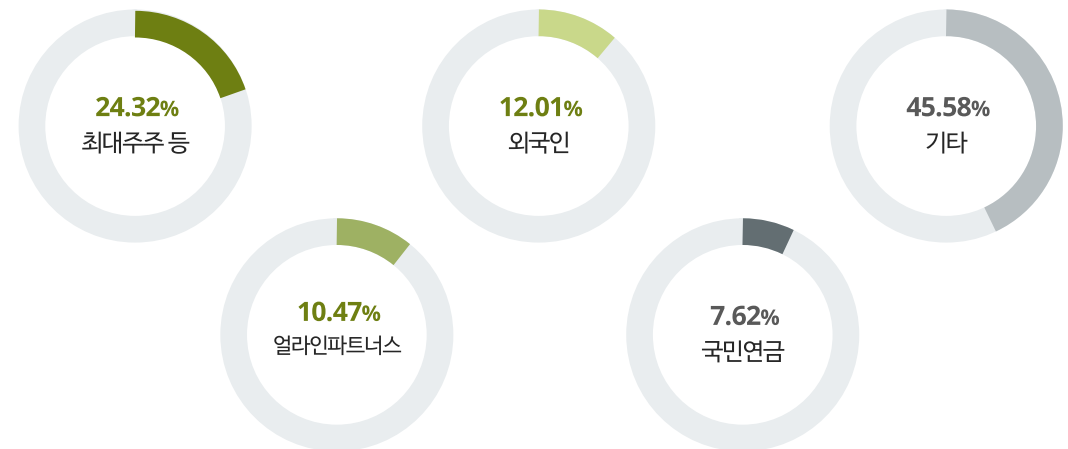
	21년	22년	23년	24년	25년
매출액	2,915	3,559	3,932	4,078	3,465
매출원가	984	952	1,143	1,476	1,284
매출총이익	1,931	2,607	2,789	2,602	2,181
영업이익	699	1,257	1,383	985	641
당기순이익	555	861	965	724	163
총포괄손익	642	842	966	905	123

1-3. 재무현황(연결)

(단위: 억원)

	21년	22년	23년	24년	25년
자산총계	5,702	6,746	7,738	8,944	9,328
부채총계	2,791	3,014	3,099	3,409	3,716
자본총계	2,911	3,732	4,639	5,535	5,612

1-4. 주주현황 ※ 기준일: 2026년 3월 31일

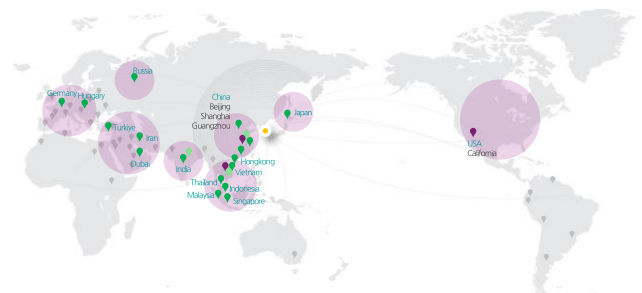


1-5. 국내외 사업장

- 본사: 생산, 관리, R&D
- 국내 Network : 21지점, 1영업소, 1병원팀



- 해외: 판매법인(17개), 제조법인(3개), 기타법인(3개)



지역	판매법인	제조법인	기타법인
중국	3	1	1
아시아퍼시픽	9	1	2
유럽	3	-	-
중동	2	-	-
미주	-	1	-
합계	17	3	3

2-1. 임플란트·디지털장비·골이식재 토탈 라인업 기반 글로벌 시장 내 확고한 점유율

주요 제품 라인업 및 매출('25년 연결 기준)

■ 임플란트



Implant SuperLine II

매출
2,740억원

■ 디지털장비



Bright Chair2



Bright CT

매출
408억원

■ 기타



Bright Multi-Layer

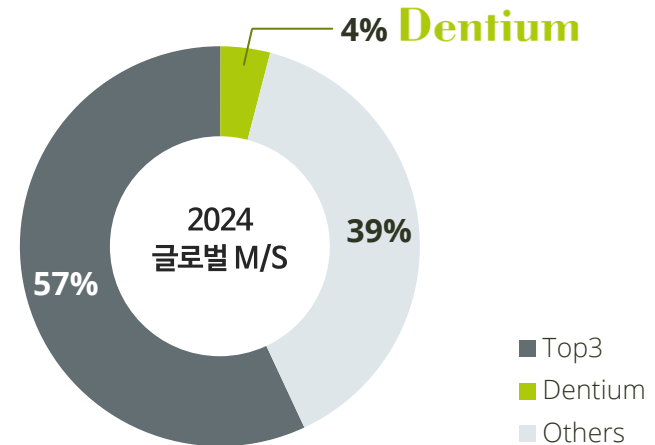


Collagen Membrane

매출
317억원

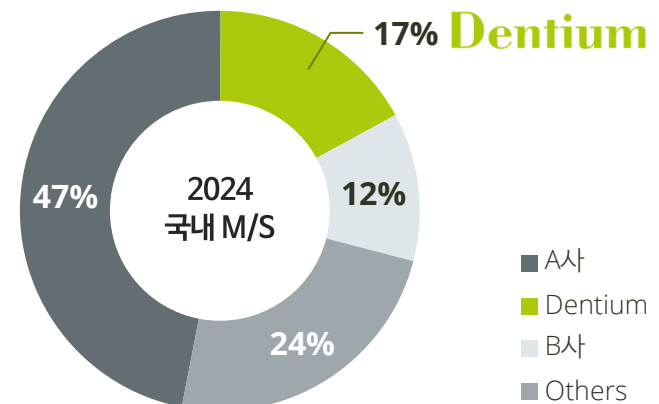
임플란트 시장 점유율

글로벌 치과용 임플란트 시장점유율



주: 덴티움 점유율은 2024년 Straumann의 매출과 점유율을 역산하여 산출
자료: Straumann

국내 치과용 임플란트 시장점유율



주: 업계 추정치 종합, 단일 공식 출처 없음

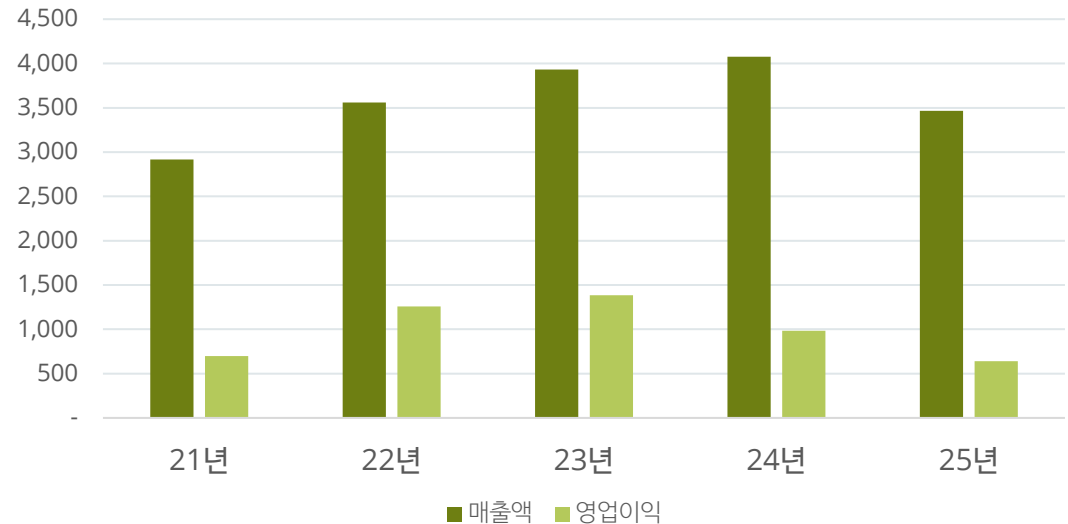
2-2. 성장성 및 수익성

당사는 '21년~'22년 해외 매출 비중 확대와 자체 생산 기반의 영업레버리지 효과로 외형과 수익성이 동반 성장하였으며, '22년 영업이익률 35.4%를 달성하였습니다. '23년에는 중국 VBP 시행에 따른 단가 하락에도 물량 증가가 이를 상쇄하며 매출 성장을 이어갔습니다.

'24년에는 중국 시장이 둔화되었으나 아시아, 유럽(러시아 포함), 국내 등 비중국권 성장으로 연결 매출 4,078억원을 달성하였습니다. '25년에는 중국 달러 재고조정, 2차 VBP를 앞둔 병원 발주 축소, 국내 경쟁 심화가 겹치면서 매출 3,465억원(-15.0%), 영업이익 641억원(-34.9%)의 일시적 역성장이 발생하였습니다.

과거 5개년 매출 및 영업이익 (연결기준)

(단위: 억원,%)



매출현황 (지역별)

(단위: 억원)

		21년	22년	23년	24년	25년
대한민국	매출액	625	705	841	893	661
	비율	21%	20%	21%	22%	19%
중국	매출액	1,681	1,825	2,022	1,945	1,326
	비율	58%	51%	51%	48%	38%
아시아	매출액	216	424	465	478	672
	비율	7%	12%	12%	12%	19%
유럽	매출액	384	559	521	678	737
	비율	13%	16%	13%	17%	21%
기타	매출액	9	46	83	84	69
	비율	0%	1%	2%	2%	2%
연결기준		2,915	3,559	3,932	4,078	3,465

2-3. 주가 추이 및 배당성향

주가는 '21년~'23년 연속된 실적 서프라이즈와 중국 VBP의 시장 확대 기대가 반영되며 큰 폭의 상승을 경험하였으나, '24년 하반기 이후 중국 매출 둔화가 확인되며 조정을 거쳤습니다. '25년에는 주주가치 제고 기대와 실적 불확실성이 교차하며 변동성이 확대되었습니다.

당사는 주주환원 정책을 지속적으로 강화해왔습니다. '21년 주당 250원에서 '24년 주당 600원으로 배당금을 확대하였으며, '25년에는 일시적 실적 둔화에도 전년과 동일한 주당 600원을 유지하여 배당성향 31.7%를 기록하였습니다.

앞으로 지속 가능한 이익 창출과 일관된 주주환원 정책을 통해 기업가치를 높여가고자 합니다.

과거 5개년 간 주가 추이



1. 연속된 실적 서프라이즈를 통해 덴티움의 성장성과 이익 체력이 동시에 재평가
2. 중국 VBP가 가격 하락보다 시장 확대와 점유율 확대로 이어질 수 있다는 기대가 주가에 반영
3. 중국 매출 둔화가 실적으로 확인되며, 시장이 성장 기대보다 업황 불확실성을 더 크게 반영하기 시작
4. 4월에는 주주가치 제고 기대가 부각됐지만, 5월에는 실적 쇼크가 요인

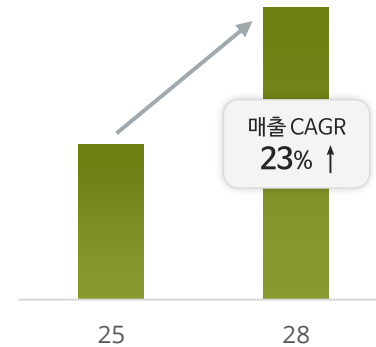
과거 5개년 간 배당금 및 배당성향

	21년	22년	23년	24년	25년
배당성향	3.96%	3.02%	3.52%	7.15%	31.71%
배당금(원)	250	300	400	600	600
총배당금(억원)	22	26	34	52	52
지배기업 귀속 당기순이익(억원)	555	861	965	727	164

3. Value-up Target

기업가치 제고를 통한 주주가치 증대

매출 및 수익성 증대



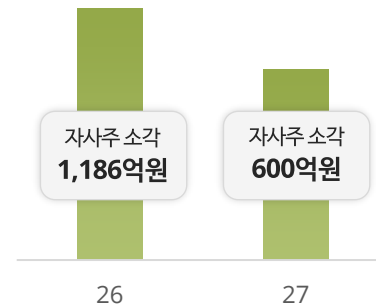
1. 매출 CAGR(3개년) 23% 이상 달성

- 아시아 거점 확대와 중국 회복, 유럽 영업 강화를 통해 지역별 성장 추진
- 임플란트·CT 패키지 확대와 신제품 라인업 강화를 통해 품목별 성장 추진

2. SOC수소연료전지 신사업 진출

- 세라믹/지르코니아 기술력을 기반으로 SOC 수소연료전지 사업에 진출
- 베트남 공장 양산체계 구축을 시작으로 단계적 사업 확대 계획

주주환원 확대



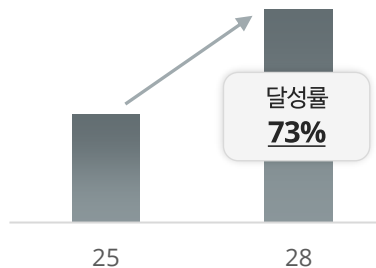
1. 자사주 소각

- 26년 2, 3월 1,186억원 규모의 기보유 자사주 전량 소각
- 600억 규모의 자기주식 취득 및 소각을 위한 신탁 계약 체결 (~27년 3월)

2. 지속적 배당

- 별도 영업이익의 10%를 배당 재원으로 하여 배당성향을 25~30% 까지 확대

지배구조 개선



1. 이사회 전문성·독립성 강화

- 이사회 내 독립위원회 신설
- 외부감사인과 정례적 소통 강화
- 감사위원 대상 교육 실시

4-1. 임플란트·디지털장비 패키지 전략과 지역 다변화를 통해 2028년까지 CAGR 23%의 매출 성장을 추진

■ 임플란트

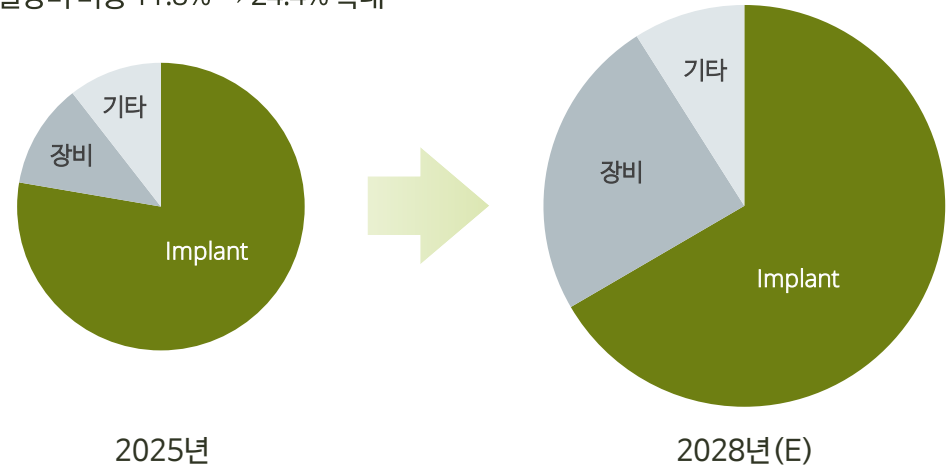
디지털장비는 패키지 판매(임플란트, CT, 소모품 등) 전략을 통해 CAGR 57%의 고성장을 추진합니다. 임플란트는 24년 이상 장기 임상데이터에 기반한 제품 신뢰도와 신제품 라인업 확대를 통해 CAGR 17%의 안정적 성장을 지속합니다.

■ 지역별 성장전략

유럽·중동은 CT 보급률이 낮은 시장 특성을 활용한 디지털 장비 중심 진입 전략으로 매출을 확대할 예정입니다. 아시아는 CAGR 38%의 고성장을 추진하고, 중국은 신규 프리미엄 임플란트와 복합 제품 제안을 통해 CAGR 21% 회복할 계획입니다.

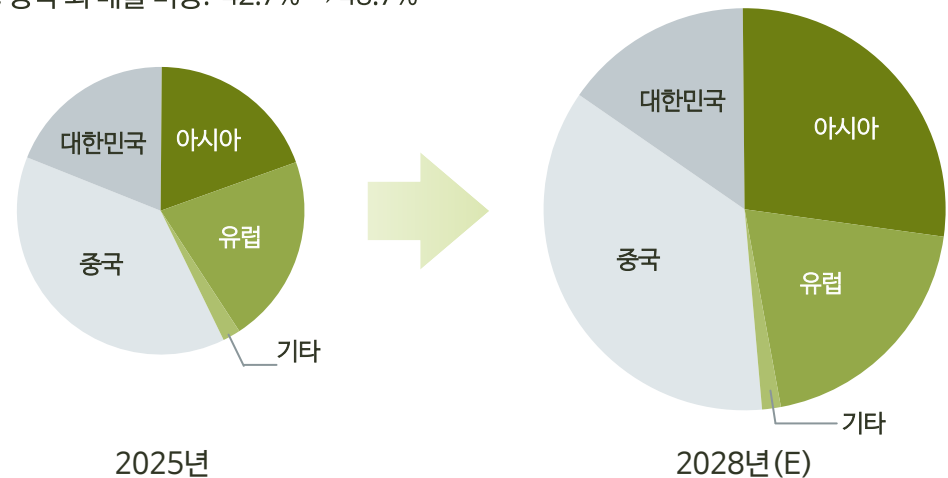
디지털장비 중심의 포트폴리오 확대

- 디지털장비 비중 11.8% → 24.4% 확대



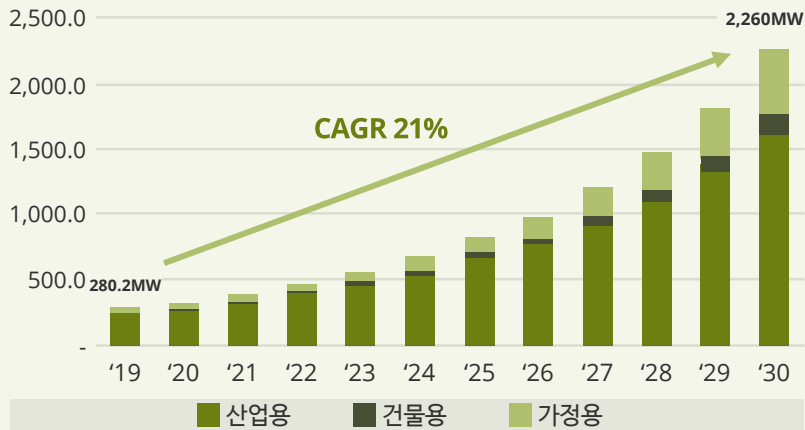
지역별 성장축 강화

- 한국, 중국 외 매출 비중: 42.7% → 48.7%



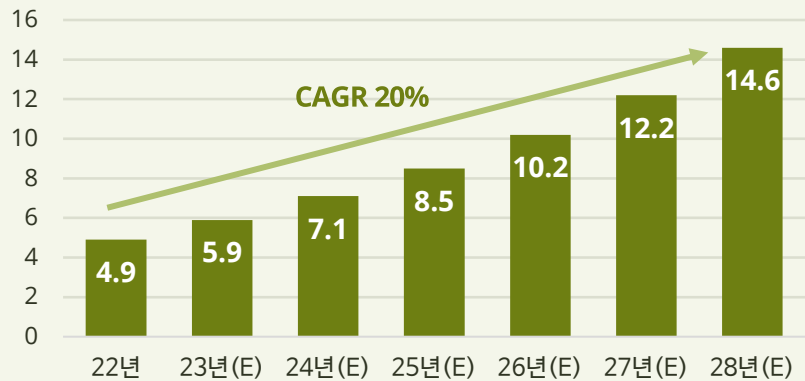
4-2. 고성장 연료전지 시장과 Cell·소재 경쟁력 확보가 SOC 사업진출의 핵심 기반

■ 글로벌 발전용 연료전지 시장 확대



자료 : H2리서치, 글로벌 발전용 연료전지 시장동향 및 전망(2022.05)

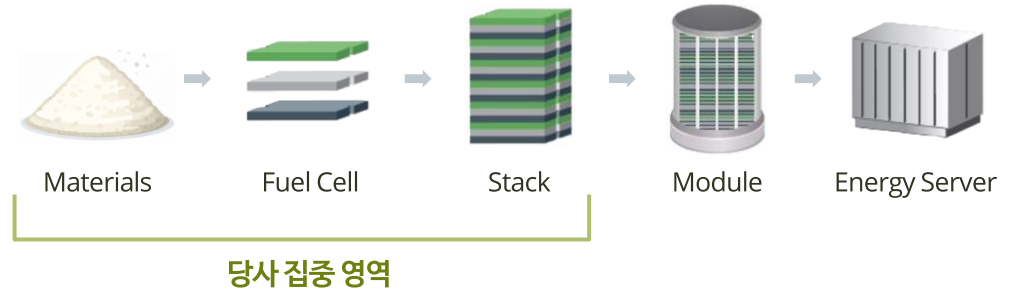
■ 국내 연료전지 시장 성장



자료: TechSciResearch

SOC 밸류체인 내 당사 포지셔닝

국내 업체는 Stack·System 중심이나, 사업의 핵심은 소재·Cell·Stack기술의 내재화입니다.



산업 구조

- 국내 SOC 기업은 고부가 Stack·System 중심
- 소재·Cell 기술 내재화가 사업의 핵심

당사 차별화

- 임플란트 사업에서 축적한 지르코니아 R&D·양산 역량
- 해외 원료 대체 및 고품질 소재의 안정적 공급 가능

Cell·소재 역량을 바탕으로
SOC 사업 기반 확보

4-3. 베트남 생산기지 기반의 단계적 투자를 통해 2028년 3Q SOC 양산·판매 개시

세라믹 핵심역량과 베트남 생산거점의 구조적 경쟁력을 기반으로 SOC 사업화를 단계적으로 추진

STEP 1 · 진출 배경



과거

STEP 2 · 투자 진행 현황



현재

STEP 3 · 양산 개시



2028년 3Q

왜 베트남인가



장기적 원가경쟁력

50년 장기 토지사용권, 법인세 감면, 인건비 우위 등 구조적 비용 인센티브



공정 안정성

세라믹 소결에 유리한 연중 고온다습 환경, 품질·수율 안정화에 기여



핵심역량 확장

임플란트 사업에서 축적한 지르코니아 제조 역량의 자연스러운 확장

현재 진행 현황

완료

다낭 하이테크파크 토지 확보 및 생산기지 구축

완료

셀 생산 기술 확보

진행

셀 수율 안정화 및 공정 검증

진행

스택 기술 확보

2028년 3Q 양산 및 판매

2028. 3Q

Cell Stack SOC 양산제품 판매

글로벌 SOC 시장 진입

임플란트 단일 사업 구조를 넘어
이원화된 성장 포트폴리오 구축

중장기 기업가치 성장 동력 확보

4-4. 주주환원 확대

당사는 별도영업이익의 10%를 배당 재원으로 하여 향후의 매출 성장을 바탕으로 지속적으로 주주에게 환원할 예정입니다. 이를 통해 2028년 25~30% 수준의 배당성향 달성하여 기업가치를 제고하겠습니다.

당사는 지분율 22.09%를 차지한 224만주의 자기주식을 2026년 2월과 3월 전량 소각하였습니다. 또한 2027년 3월까지 600억원의 자기주식을 취득 및 소각하기 위한 자기주식 신탁계약을 체결하여 주주가치 제고에 최선을 다하고 있습니다. 또한 2028년까지 추가 400억 규모의 자기주식 취득 및 소각하여 주주가치를 제고하겠습니다.

지속적인 주주 배당 실시

주주환원 확대

- 별도 영업이익의 10%를 배당하여 2028년까지 **배당성향 25~30% 수준**으로 확대

자사주 소각

- 2026년 2월과 3월 중 보유중인 자기주식 244만주 전량 소각(약 1,186억원)
- 2027년 3월까지 자기주식 600억원을 취득 및 소각
 - 자기주식취득 신탁계약 체결을 통한 예측 가능성 확보
 - 연결 현금및현금성 자산의 78% 수준으로 주주 가치 제고를 위한 최선의 노력

총주주수익율 예상 계획

지속적인 주주 배당과 자사주 소각으로 '26년~'28년까지
연평균 **TSR 25% 이상**을 목표합니다

2026~2028
연평균 TSR 목표

25% 이상

4-5. 이사회 전문성·독립성 강화 및 지배구조 핵심지표 ‘28년까지 73% 달성

2027년 주주총회에서 보상위원회와 내부거래위원회를 신설하여 이사의 전문성과 독립성을 강화할 방침입니다.

또한 외부감사인과의 정례적 소통 체계 구축 및 감사위원회 대상 연간 교육을 실시하여 감사 기능의 실효성을 높이겠습니다.

이러한 노력을 바탕으로 미준수 지표를 단계적으로 개선하여, 2028년까지 지배구조 핵심지표 준수율 73%를 달성하겠습니다.

핵심지표	'25년 준수	'28년 목표
주주총회 4주 전에 소집공고 실시		✓
전자투표 실시		
주주총회의 집중일 이외 개최	✓	✓
현금배당 관련 예측가능성 제공		✓
배당정책 및 배당실시 계획을 연 1회 이상 주주에게 통지	✓	✓
최고경영자 승계정책 (비상시 선임정책 포함) 마련 및 운영		
위험관리 등 내부통제정책 마련 및 운영		✓
사외이사가 이사회 의장인지 여부		
집중투표제 채택		
기업가치 훼손 또는 주주권익 침해에 책임이 있는 자의 임원 선임을 방지하기 위한 정책 수립 여부		✓
이사회 구성원 모두 단일성(性)이 아님		✓
독립적인 내부감사부서(내부감사업무 지원 조직)의 설치		✓
내부감사기구에 회계 또는 재무 전문가 존재 여부	✓	✓
내부감사기구가 분기별 1회 이상 경영진 참석 없이 외부감사인과 회의 개최		✓
경영 관련 중요정보에 내부감사기구가 접근할 수 있는 절차를 마련하고 있는지 여부	✓	✓
준수율	27%	73%

5. 소통

경영의 투명성 향상 및 기업가치 제고를 목표로 시장과의 소통을 강화하여 시장의 신뢰성을 확보해 나가겠습니다.



소통채널 확대

- 분기별 실적발표회 지속 운영
- 금융사 주관 IR컨퍼런스 연 6~12회 참석
- 수시 NDR 운영



해외 투자자 소통 강화

- 외국인 투자자 대상 설명회 연 1~2회 참석
- '28년 영문공시 시행
- IR·PR 전담 조직 신설



충실한 자료 제공

- 실적발표회 Webcast 및 Q&A 홈페이지 게시
- 실적발표회 Q&A를 통한 C-Level View 공유



밸류업 이행 점검

- 기업가치 제고 계획 공시 3년 주기 업데이트
- 이행 사항 평가 연 1회 정기 공유
- 의결권위임권유 매년 실시



Dentium

