

2026년 태광산업 기업가치 제고 계획

VALUE-UP REPORT

I. 기업개요 > 일반사항

I. 기업개요 II. 현황진단 III. 목표설정 IV. 계획수립 V. 소통

기업 현황 · 주요 연혁

구분	내용
대표이사	정인철, 이부의
창립일	1950년 10월 25일
본사 소재	서울특별시 중구 동호로 310
사업 분야	석유화학 제품 및 합성섬유 제조
임직원 수	826명 (2025년 12월 31일 기준)

설립기 - 사업 기반 구축

1954	문현동 직물 공장 가동
1963	가야공장(방직) 생산 개시
1967	화섬공장, 아크릴 생산 개시

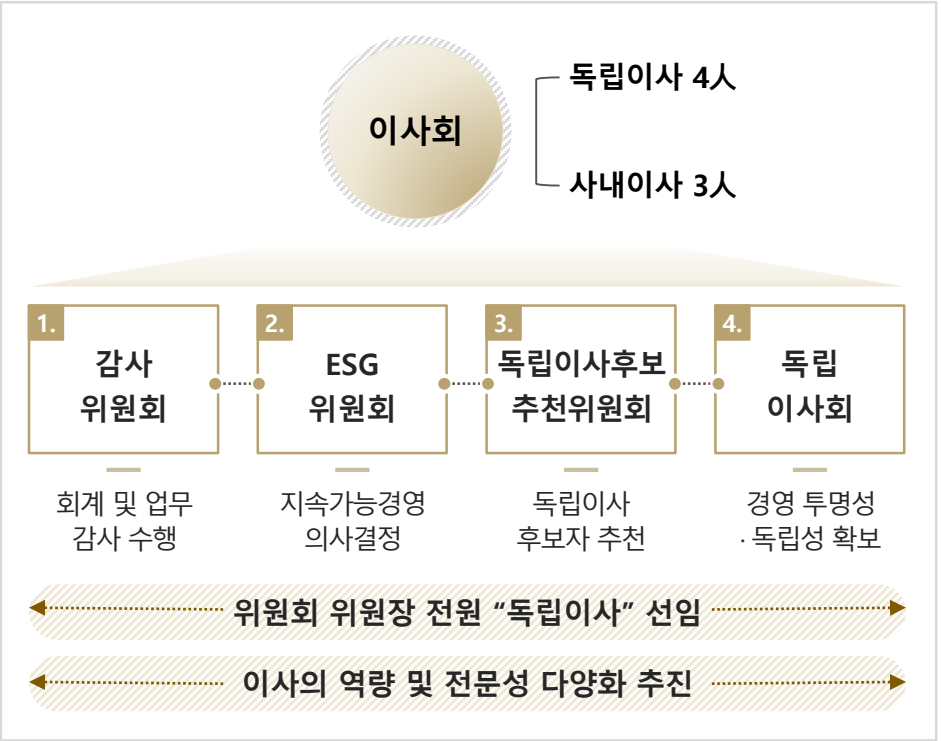
성장기 - 섬유·석유화학 수직계열화 구축

1979	국내 최초 스판덱스 생산
1995	석유화학 1공장(PTA) 준공
1997	석유화학 2공장(프로필렌), 3공장(AN, NaCN) 준공

도약기 - 기존사업 경쟁력 강화 및 신성장 사업 진출

2012	과산화수소공장 준공, 국내 최초 탄소섬유 상업생산
2015	아라미드 공장 준공
2021	모다크릴 공장 준공
2026	애경산업 · 동성제약 인수

이사회 현황



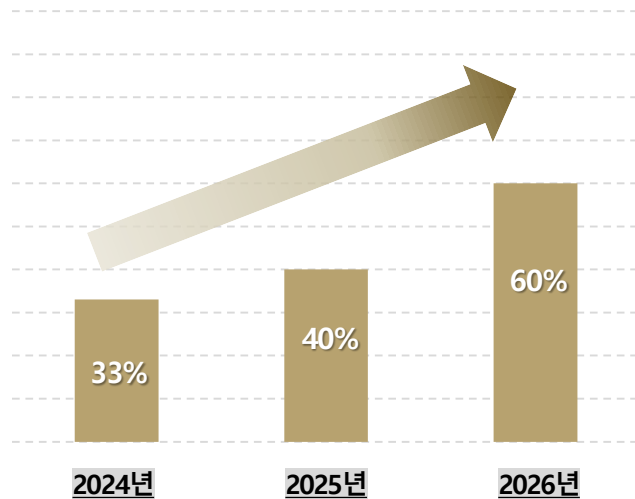
대외평가 현황

한국ESG기준원	한국ESG연구소	서스틴베스트
종합등급 'B+'	종합등급 'B+'	종합등급 'BB'

I. 기업개요 II. 현황진단 III. 목표설정 IV. 계획수립 V. 소통

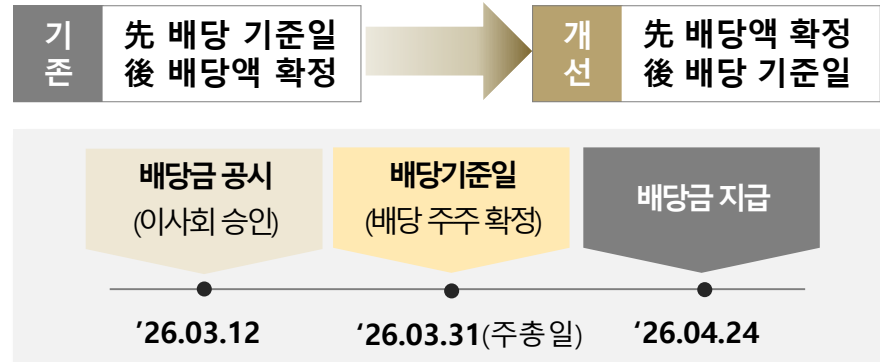
지배구조 핵심지표 준수율

'24년 이후 단계적 개선 중



- ✓ 거버넌스 관련 제도 및 운영 체계 지속 정비
 - ✓ 주주권 보호 및 경영 투명성 강화 추진
 - ✓ 내부 통제 및 리스크 관리 체계 고도화
- ⇒ 단계적 거버넌스 개선 지속 추진

I. '26년 배당 절차 개선



II. '26년 정기주주총회 집중일 외 분산 개최

- 한국상장회사협의회 주총 분산 자율준수프로그램 참여

III. 최고경영자(CEO) 승계 규정 제정

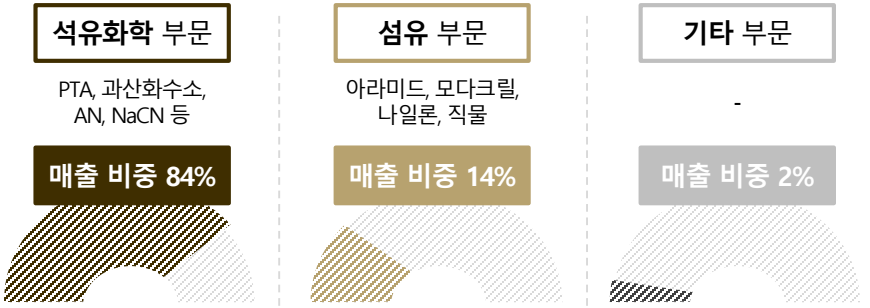
- 최고경영자 승계 규정 및 후보자 이사회 승인 ('25. 10. 31)
 - 최고경영자 정의 및 승계 절차, 후보군 관리 등을 규정에 명시

IV. 통합 리스크 관리 체계 구축

- 통합 리스크 관리자 선임 ('24. 08. 13)
 - 이사회 중심의 리스크 대응 전략 및 시나리오 수립, 전사적 통합 관리

I. 기업개요 II. 현황진단 III. 목표설정 IV. 계획수립 V. 소통

제품 현황



Upstream	Upstream	Downstream	
원재료	석유화학	섬유 제품	
PX	PTA	폴리에스터(대한화섬)	직물
	과산화수소		
프로필렌	AN	모다크릴	
	NaCN	나일론	
	유안비료	아라미드(Para)	
	아세트오니트릴		

사업장 현황

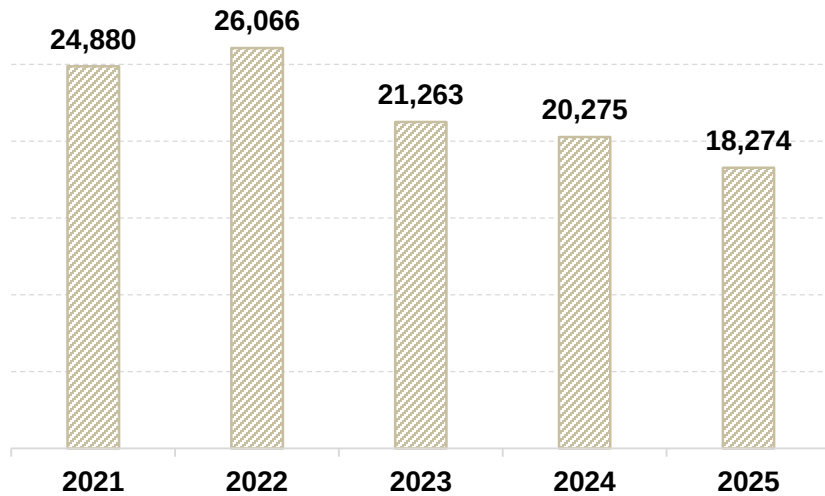


매출액 추이

*연결재무제표 기준

■ 매출액 (단위 : 억원)

3년 연속 "매출감소 지속"

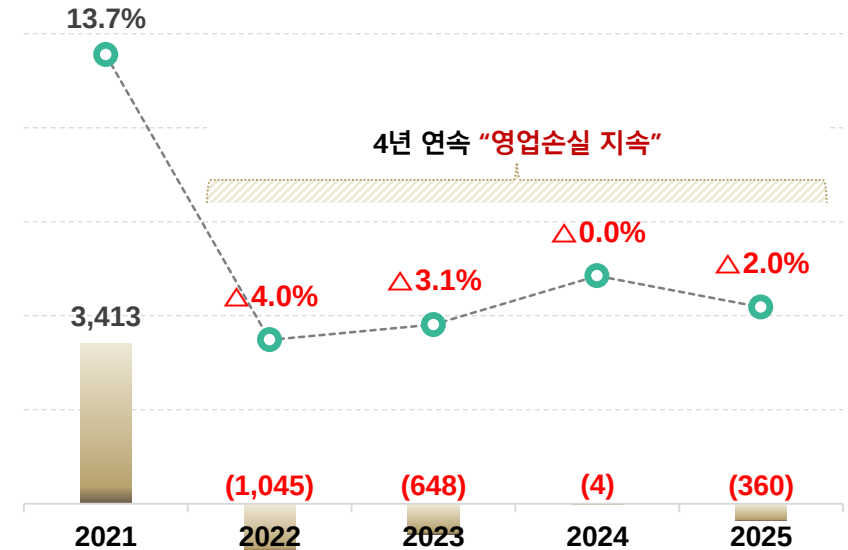


영업이익 추이

*연결재무제표 기준

■ 영업이익 ---●--- 영업이익률 (단위 : 억원)

4년 연속 "영업손실 지속"



4년 연속 영업손실 > 주요 원인

1. 중국발 공급 과잉

- 석유화학 제품(PTA, AN)과 섬유 제품의 중국 대량증설로 인해 글로벌 공급 과잉 및 판가 하락 지속되며 수익성 악화

2. 글로벌 수요 부진 및 원가 경쟁력 약화

- 인플레이션 · 금리 인상으로 석유화학 및 섬유 제품의 수요 위축
- 장치산업 특성 상 가동률 하락 시 원가 상승

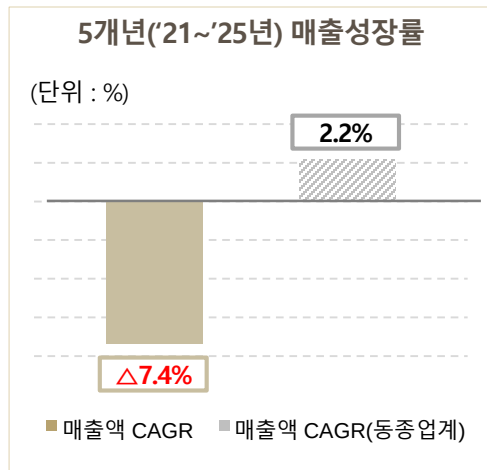
3. 사업포트폴리오 구조적 한계

- 범용 제품 비중 과다로 인한 수익성 악화
- 고부가 제품 전환 속도 미흡
→ 수익성 개선을 위한 신규 사업 진출 필요

II. 현황진단 > 주요 재무지표

I. 기업개요 II. 현황진단 III. 목표설정 IV. 계획수립 V. 소통

01. 매출성장률

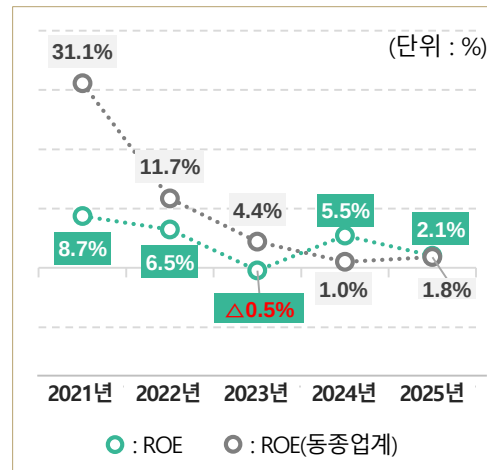


[5개년 매출성장률: △7.4%]

- 중국업체와 경쟁 심화에 따른 범용 제품 매출 감소
- 저수익 부진 사업 철수에 따른 매출 감소

고수익 사업 증설 및
신사업 진출을 통한 매출 확보

02. ROE (Return of Equity)

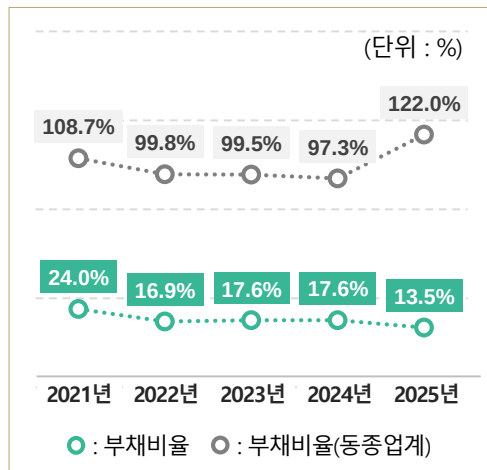


[2025년: ROE 2.1%]

- 업황 둔화에 따른 동종업계 전반의 ROE 하락
- 당사, 일시적 회복 이후 하락하는 추세

사업 다각화를 통해
수익 포트폴리오 확보

03. 부채비율

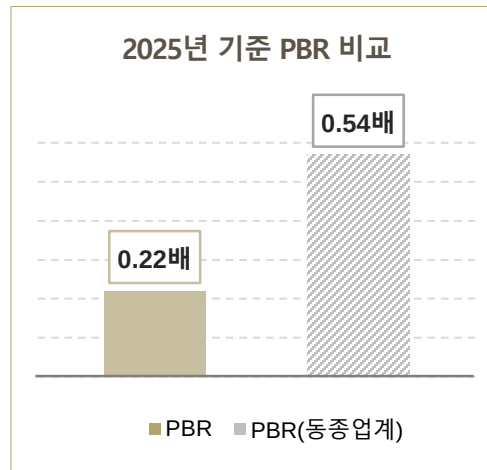


[2025년: 부채비율 13.5%]

- 동종업계 대비 재무 건전성 우수

안정적 재무구조를 기반으로
공격적 투자 진행

04. PBR (Price Book-value Ratio)



[2025년: PBR 0.22배]

- '1.0배'를 하회하며, 동종업계 대비 낮은 수준
- 수익성/성장성에 대한 낮은 기대가 반영

ROE(수익성) 개선 및 본질적
기업가치 제고를 통한 PBR 개선

- ✓ 동종업계 : 효성티앤씨, HS효성첨단소재, 코오롱인더스트리, 금호석유화학, 롯데케미칼, 한화임팩트, 동서석유화학
- ✓ ROE = (지배기업 소유주 지분 당기순이익 ÷ 평균 자기자본) × 100 / 부채비율 = (부채총계 ÷ 자본총계) × 100

[규모의 성장과 수익성 개선을 통한 기업가치 제고]

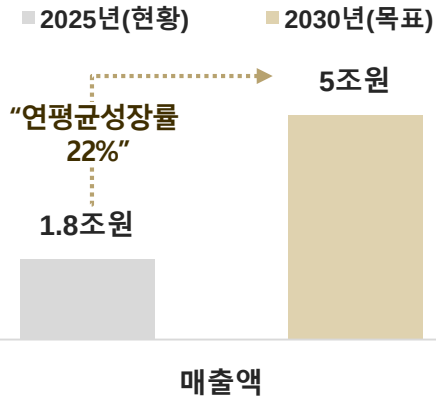
[2025~2030년: 매출성장률 22%]

고부가가치 사업 확대를 통한 매출 확대

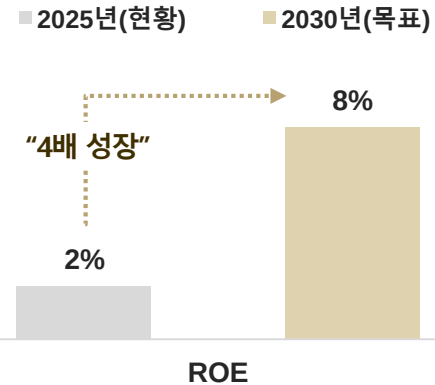
[2030년: ROE 8% 달성]

신규사업 진출을 통한 순이익 개선

① 매출 성장 전망



② ROE 성장 전망



《매출액·순이익 개선 Two-Track 전략》

전략 #1. 고부가가치 사업 확대

NaCN

아라미드

모다크릴

직물

전략 #2. 신규사업 진출

뷰티·헬스케어

첨단소재

부동산 개발

✓ROE = (지배기업 소유주 지분 당기순이익÷평균 자기자본)×100

IV. 계획수립

I. 기업개요 II. 현황진단 III. 목표설정 IV. 계획수립 V. 소통

- 고수익 기존사업 확대 · 신규사업 진출 · 부동산 개발을 통한 수익성(ROE) 개선

기업가치 제고 전략

【전략 #1. 고수익 기존사업 확대】

구분	내용
개요	고수익사업 증설(NaCN, 아라미드, 모다크릴) 및 프리미엄 비중 확대(직물)
효과	제조 경쟁력 및 원가 경쟁력 확보 국내외 시장 점유율 상승

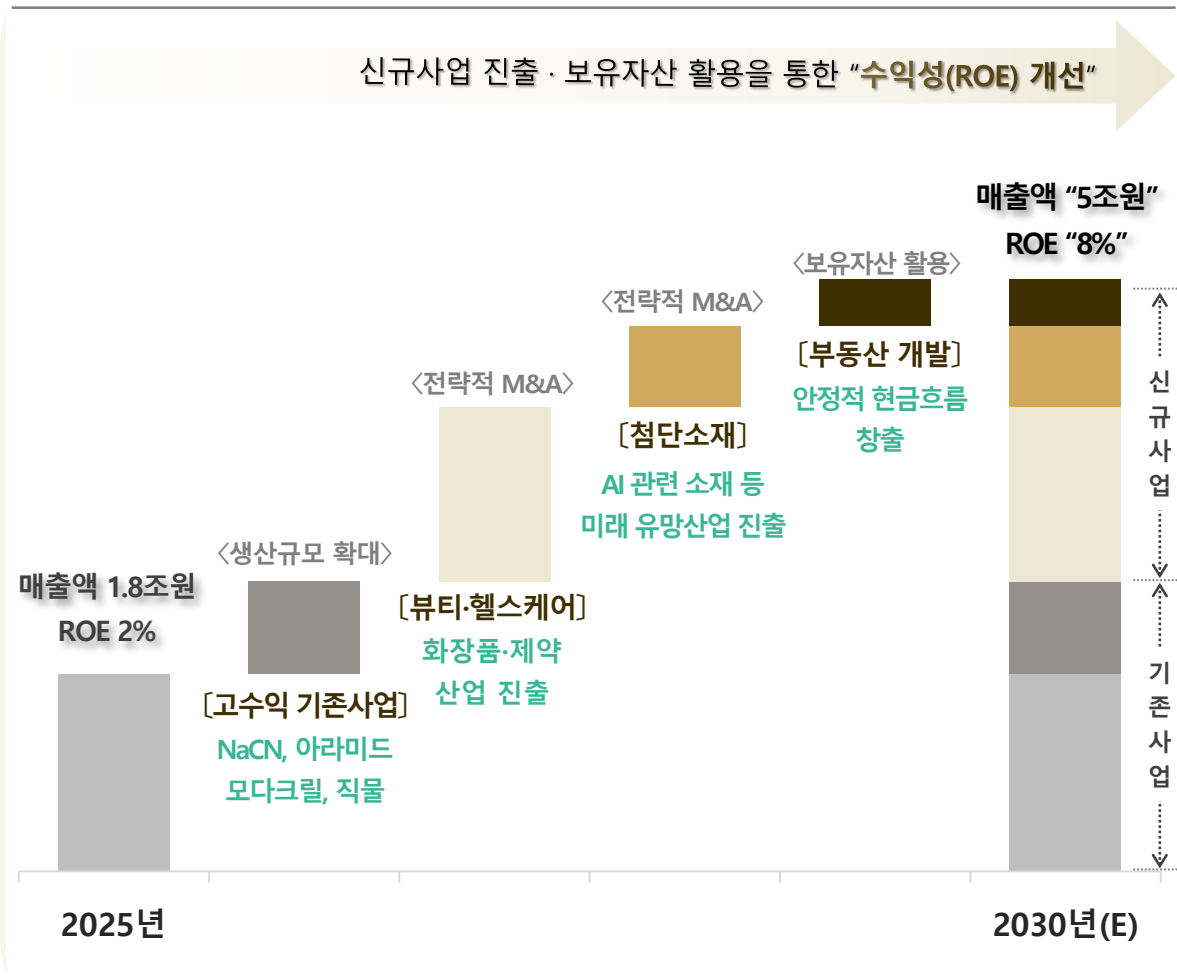
【전략 #2. 신규사업 진출】

구분	내용
개요	전략적 M&A (뷰티헬스케어, 첨단소재)
효과	뷰티×헬스케어 신사업 시너지 확보 고성장 첨단소재(AI 관련) 사업 진출

【전략 #3. 부동산 개발】

구분	내용
개요	보유 자산(부동산) 개발 검토·추진
효과	유휴자산을 수익 창출형 자산으로 전환 자산 가치 극대화

기업가치 제고 로드맵



IV. 계획수립

I. 기업개요 II. 현황진단 III. 목표설정 IV. 계획수립 V. 소통

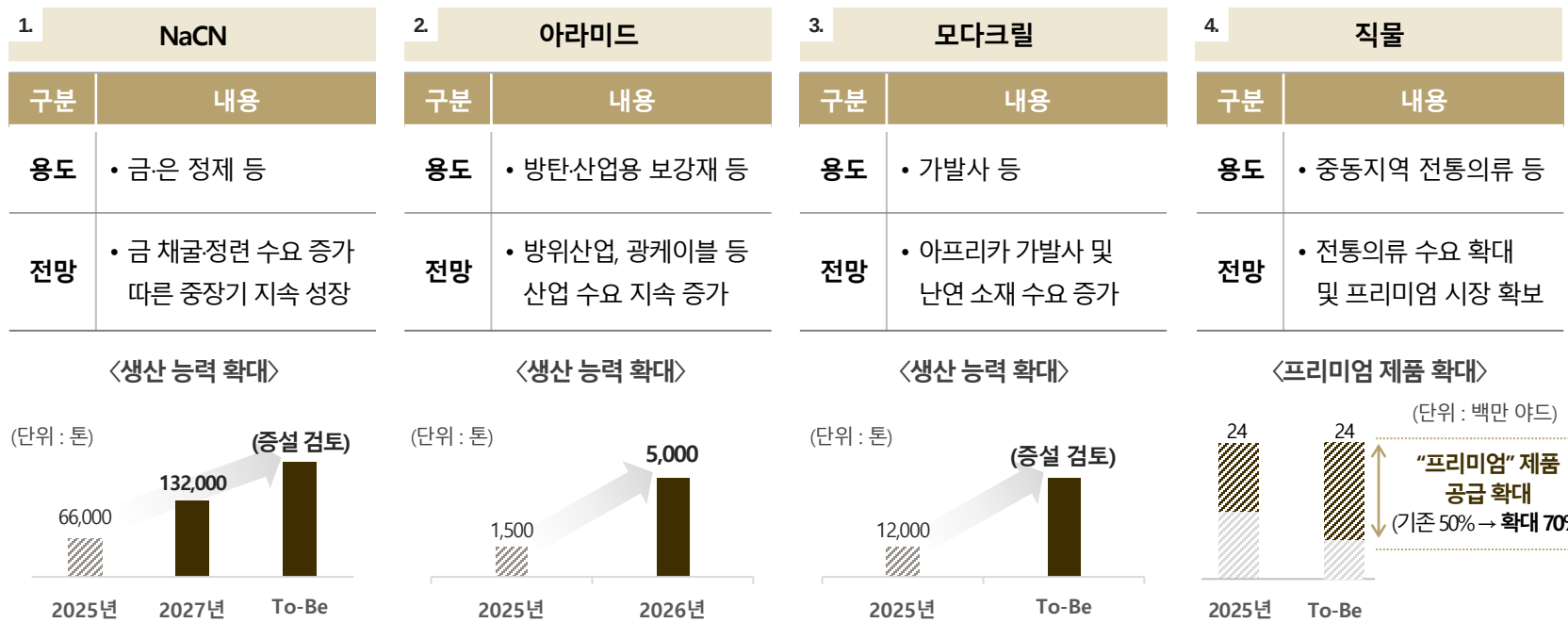
- 수익성 개선 전략 #1. 고수익 기존사업 확대 (고수익 사업 증설)

전략

“고수익 사업의 생산능력 확대를 통한 수익성 · 성장성 동시 강화”

실행 계획

고수익 사업 포트폴리오



기대 효과

1. 매출 성장 기반 확보

산업용 제품 포트폴리오 비중 확대 및 국내외 시장 점유율 제고

2. 수익 개선 기반 확보

증설 기반 원가 경쟁력 확보 및 고부가 프리미엄 제품 판매 확대

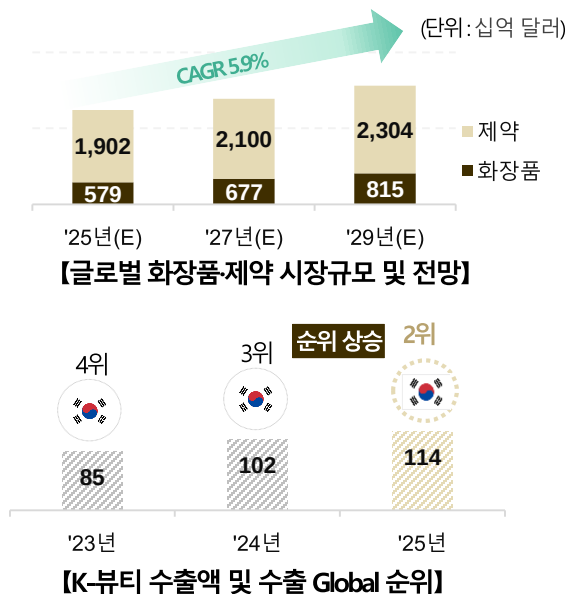
I. 기업개요 II. 현황진단 III. 목표설정 IV. 계획수립 V. 소통

• 수익성 개선 전략 #2. 신규사업 확대 (뷰티·헬스케어)

전략적 M&A를 통한 고성장 시장 진출 및 사업 포트폴리오 다각화로 지속가능한 성장과 기업가치 제고 실현

뷰티·헬스케어 사업 추진 방향

시장 기회 분석



<성장하는 글로벌 시장, 강화되는 K-뷰티 경쟁력>

- 견고한 성장성 지속 전망
- K-뷰티 경쟁력 기반의 안정적 진입·매출 기반 마련

핵심 진출 영역 / M&A 후보군

M&A를 통한 고부가가치 영역 확장



기대 효과 및 시너지

✓ 수익성 개선

신규 성장 동력 확보 및 포트폴리오 다각화

✓ 계열사 시너지

제조·원료·유통·홈쇼핑 채널 연계

✓ 글로벌 시장 진출 기반

K-뷰티 경쟁력 활용 및 해외 시장 확대

✓ 지속 성장 플랫폼

안정적 현금흐름 창출 및 ROE 개선

I. 기업개요 II. 현황진단 III. 목표설정 IV. 계획수립 V. 소통

• 수익성 개선 전략 #2. 신규사업 확대 (첨단소재)

AI/데이터센터, 6G, 에너지 등 유망 산업과 연관된 “고부가가치 첨단소재 사업” 진출을 통해 미래 성장성과 수익성 확보

첨단소재 사업 추진 방향



I. 기업개요 II. 현황진단 III. 목표설정 IV. 계획수립 V. 소통

- 전략 #3. 부동산 개발: 보유 자산의 단계적 활용을 통해 안정적 수익 기반 확보

《태광산업 보유 자산 (부동산) 현황 및 활용 계획》

현 황	1. 서울 본사 부지	2. 부산 구서동 공장 부지	3. 서울 성수동 부지																								
	<table><tr><th>구분</th><th>내용</th></tr><tr><td>위치</td><td>• 서울특별시 중구 장충동</td></tr><tr><td>면적</td><td>• 약 2,882평 (9,526m²)</td></tr><tr><td>현황</td><td>• 태광산업 본사 사옥 활용 중</td></tr></table>	구분	내용	위치	• 서울특별시 중구 장충동	면적	• 약 2,882평 (9,526m ²)	현황	• 태광산업 본사 사옥 활용 중	<table><tr><th>구분</th><th>내용</th></tr><tr><td>위치</td><td>• 부산광역시 금정구 구서동</td></tr><tr><td>면적</td><td>• 약 36,731평 (121,409m²)</td></tr><tr><td>현황</td><td>• 공장 유휴상태 (건물 일부 철거 중)</td></tr></table>	구분	내용	위치	• 부산광역시 금정구 구서동	면적	• 약 36,731평 (121,409m ²)	현황	• 공장 유휴상태 (건물 일부 철거 중)	<table><tr><th>구분</th><th>내용</th></tr><tr><td>위치</td><td>• 서울특별시 성동구 성수동</td></tr><tr><td>면적</td><td>• 약 3,040평 (10,050m²)</td></tr><tr><td>현황</td><td>• 수익 창출을 위한 임대사업 중</td></tr></table>	구분	내용	위치	• 서울특별시 성동구 성수동	면적	• 약 3,040평 (10,050m ²)	현황	• 수익 창출을 위한 임대사업 중
	구분	내용																									
위치	• 서울특별시 중구 장충동																										
면적	• 약 2,882평 (9,526m ²)																										
현황	• 태광산업 본사 사옥 활용 중																										
구분	내용																										
위치	• 부산광역시 금정구 구서동																										
면적	• 약 36,731평 (121,409m ²)																										
현황	• 공장 유휴상태 (건물 일부 철거 중)																										
구분	내용																										
위치	• 서울특별시 성동구 성수동																										
면적	• 약 3,040평 (10,050m ²)																										
현황	• 수익 창출을 위한 임대사업 중																										
계 획	[중장기 개발 계획·활용 방안 검토] 추가 수익성 확보를 위한 개발·활용 방안 지속 검토 (지자체와 고도제한 규제 완화 협의 등)	[유휴 자산 → 수익형 자산 전환 추진] 부지 활용을 위한 (구)건물 일부 철거 공사 진행, 활용 방안(임대 계약 등) 상세 검토	[수익형 자산 활용 유지] (현)임대 계약 잔여 기간 준수, 추가 임대 및 현금 수익 창출																								
	일 정	2024년 : 부지 활용을 위한 외부 컨설팅 진행 2025년 : 지자체와 고도제한 규제 완화 협의 향후 일정 : 수익성 확보를 위한 활용 방안 검토	2026년 : 부지 활용을 위해 건물 일부 철거 진행 2027년 : 건물 철거 완료 (예정) 향후 일정 : 수익 창출을 위한 임대 등 활용 (예정)	2026년 : (현)임대차 계약 및 수익 창출 중 ↳ 입주율 100% 운영 중 향후 일정 : 추가 임대 계약 추진 (예정)																							

I. 기업개요 II. 현황진단 III. 목표설정 IV. 계획수립 V. 소통

- 기업의 규모 확대, 수익성 개선 및 미래 성장동력 확보를 위해 자기주식을 전략적 M&A 재원으로 적극 활용하겠습니다.
본질적 기업가치 제고 관점에서 액면분할을 검토하고, 최근 실적 부진에도 불구하고 배당 확대를 적극적으로 검토하겠습니다.

배당금 상향 검토

최근 4년 연속 영업적자 등 지속적 이익 창출이 안되는 상황으로 향후 전망도 밝지는 않습니다. 회사는 적자 구조를 탈피하고, 지속적 이익 기반을 형성하기 위해 새로운 비즈니스 축을 세워야 하는 상황입니다. 이러한 새로운 비즈니스 축에는 애경산업 및 동성제약을 필두로 하는 뷰티&헬스케어 부분과 메리어트 명동호텔을 필두로 다양한 영역에서의 부동산 개발 및 첨단소재 사업이 있고 이러한 신사업에는 막대한 자금이 소요됩니다. 위와 같은 현재 상황상 배당을 확대하는 것에 호의적 환경은 아니나, 경영실적 회복 추이, 재무건전성, 미래 성장투자 및 시장 기대 등을 균형 있게 고려하여 배당 수준의 합리적 조정 가능성을 열어두겠습니다. 2026년 결산 배당금 상향을 추진하고 중장기 실적과 연계된 배당정책을 적극적으로 검토하도록 하겠습니다.

자기주식을 활용한 전략적 M&A 추진

당사는 중장기적으로 매출액 5조원 및 ROE 8% 달성을 목표로 성장성과 수익성 개선을 추진하고 있습니다. 보유 자기주식을 전략적 M&A의 투자재원으로 활용하여 미래 성장동력을 확보하고 사업 포트폴리오를 고도화할 계획입니다. 특히 고수익 사업 중심의 포트폴리오 전환과 신규 성장사업 진출을 통해 기업가치를 제고하고, 그 성과가 주주가치 향상으로 이어질 수 있도록 하겠습니다. 또한 자기주식을 활용한 전략적 M&A 추진을 위해 대상 사업 분야 선정 및 구체적인 추진계획을 반영한 「자기주식 보유·처분 계획」을 수립하고, 2027년 정기주주총회에서 주주님들께 승인을 받을 예정입니다.

액면분할 검토

액면분할을 포함한 주식 유동성 제고 방안은 기업가치 제고 성과, 주가 수준, 거래량 및 시장환경 등을 종합적으로 고려하여 검토해야 합니다. 당사는 단순한 유동성 확대보다 본질적인 기업가치 제고가 우선되어야 한다고 판단하고 있습니다. 적자가 지속 되는 현 상황에서 수익성 개선 및 지속적 현금창출 능력 개선 등 기업 본질적 가치 제고가 없는 액면분할은 단기적 수단으로 효과성이 보장되지 않는다고 판단하고 있습니다. 회사는 본질적 기업가치 제고가 충분히 이루어지는 시점에 최적의 실행방안을 검토하고 중장기적인 관점에서 기업의 본질적 가치 제고를 위한 노력을 지속해 나가겠습니다.

I. 기업개요 II. 현황진단 III. 목표설정 IV. 계획수립 V. 소통

- 투명한 정보 공개와 이사회 중심 거버넌스, 주주 및 이해관계자와 적극적 소통을 통해 시장 신뢰 강화

1.

IR 자료

- 홈페이지 IR 자료 업로드
- 분기별 경영실적 보고서 게시
- 주요 경영현안 발생 시
주주서한 발송
- ※ 국·영문본 동시 제공



2.

공시 강화

- 영문·자율공시 확대
- 기업가치 제고계획 이행현황 공시



3.

거버넌스 강화

- 이사회 중심 의사결정 체계 강화
→ 주요 경영 현안 및 투자 결정 보고 확대
- 기업지배구조보고서 핵심 지표
준수율 개선



4.

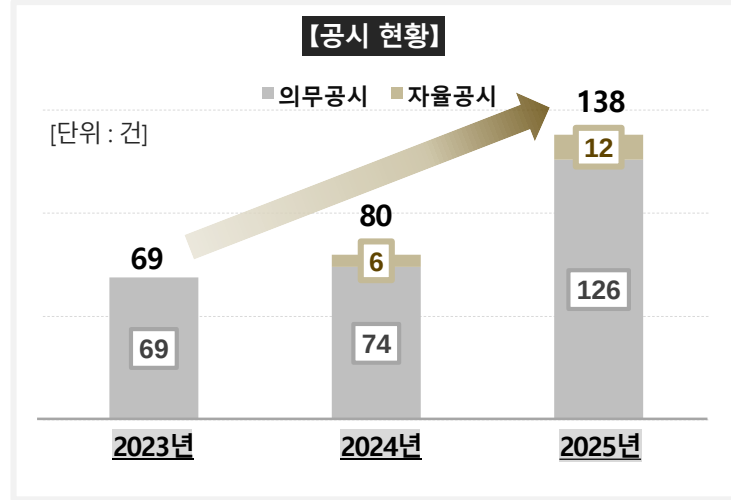
소통채널 확대

- IR 담당자 통한 주주 문의 대응
- 국내외 기관투자자 컨퍼런스콜 확대
- 주요 이슈에 대한 커뮤니케이션



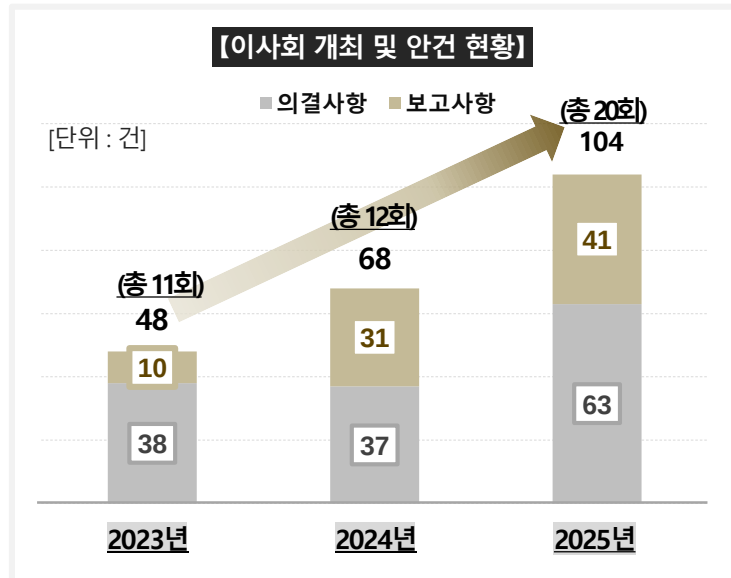
I. 기업개요 II. 현황진단 III. 목표설정 IV. 계획수립 V. 소통

- 적극적인 공시 운영과 이사회 기능 강화를 기반으로 시장 신뢰 및 거버넌스 체계 개선 추진



I. 공시 강화를 통한 주주 및 시장과의 소통 강화

- 신규사업 추진 및 주요 경영 현안 관련 공시 확대 등으로 '23년 대비 '25년 연간 공시 건수 약 2배 증가
- 의무공시 외 자율·영문 공시 적극 확대하여 주주 및 시장과 소통 강화
투자자 접근성 및 정보 투명성 지속적 개선 추진



II. 이사회 중심의 투명한 의사결정 체계 확립

- 주요 경영현안 논의강화를 위해 이사회 개최 횟수를 확대하여, '23년 11회 대비 '25년 20회로 약 2배 증가
- 실무 부서의 이사회 직접 보고 체계를 운영하여 이사회가 충분한 정보를 바탕으로 의사결정 할 수 있도록 지원
- 전원 독립이사로 구성된 독립이사회 운영을 통해 의사결정의 독립성 및 투명성 제고

I. 기업개요 II. 현황진단 III. 목표설정 IV. 계획수립 V. 소통

- 적극적인 공시 운영과 이사회 기능 강화를 기반으로 시장 신뢰 및 거버넌스 체계 개선 추진



III. 정기적 IR 자료 제공을 통한 정보 접근성 강화

- 홈페이지 분기별 경영실적 보고서 게시
사업보고서 재무제표 외 시각화 자료를 통한 이해도 제고
- 주요 경영현안과 주주총회 안건에 대한 충분한 설명자료 제공
주주 대상 자료 정기적 제작·배포 통해 정보 접근성 강화



IV. 주주와의 다양한 소통 채널 확대

- IR 담당자 지정 및 공시하여 투자자와의 상시 소통 채널 구축
주주 문의 대응 체계 상시 운영
- 연기금, 증권사 및 기관투자자 요청에 따른 1:1 컨퍼런스콜 운영
공시자료 기반 관심사항에 대한 질의응답 진행
- 주요 경영 현안 및 전략 방향을 담은 주주서한 수시 배포
주주 및 시장과의 소통 지속 강화