

이 보고서는 코스닥 기업에 대한 투자정보 확충을 위해 발간한 보고서입니다.

기술분석보고서

 YouTube 요약 영상 보러가기

# KG이니시스(035600)

## 소프트웨어

요약  
기업현황  
재무분석  
주요 변동사항 및 전망



작성기관

(주)NICE디앤비

작성자

조성아 선임연구원

- 본 보고서는 「코스닥 시장 활성화를 통한 자본시장 혁신방안」의 일환으로 코스닥 기업에 대한 투자정보 확충을 위해, 한국거래소와 한국예탁결제원의 후원을 받아 한국IR협의회가 기술신용평가기관에 발주하여 작성한 것입니다.
- 본 보고서는 투자 의사결정을 위한 참고용으로만 제공되는 것이므로, 투자자 자신의 판단과 책임하에 종목선택이나 투자시기에 대한 최종 결정을 하시기 바랍니다. 따라서 본 보고서를 활용한 어떠한 의사결정에 대해서도 본회와 작성기관은 일체의 책임을 지지 않습니다.
- 본 보고서는 '20.12.17에 발간된 동 기업의 기술분석보고서에 대한 연계보고서입니다.
- 본 보고서의 요약영상은 유튜브로도 시청 가능하며, 영상편집 일정에 따라 현재 시점에서 미게재 상태일 수 있습니다.
- 카카오톡에서 “한국IR협의회” 채널을 추가하시면 매주 보고서 발간 소식을 안내 받으실 수 있습니다.
- 본 보고서에 대한 자세한 문의는 작성기관(TEL.02-2122-1300)로 연락하여 주시기 바랍니다.

# KG이니시스(035600)

PG비즈니스 경쟁력 강화 및 신성장 동력을 통해 글로벌 결제 솔루션 기업으로 도약

## 기업정보(2021/12/27 기준)

대표자	유승용
설립일자	1998년 11월 03일
상장일자	2002년 11월 22일
기업규모	중견기업
업종분류	응용 소프트웨어 개발 및 공급업
주요제품	전자지불결제 대행

## 시세정보(2021/12/27 기준)

현재가	19,700원
액면가	500원
시가총액	5,497억 원
발행주식수	27,904,434주
52주 최고가	23,500원
52주 최저가	16,000원
외국인지분율	14.94%
주요주주	
KG케미칼(주)	39.58%
특별관계자 (곽재선 외 5인)	1.46%

### ■ 전자결제에 특화된 경쟁력을 바탕으로 지속 성장의 토대 구축

KG이니시스(이하 동사)는 전자지불결제대행업(Payment Gateway, PG) 등을 영위할 목적으로 1998년 11월 설립되었으며, 2002년 11월 코스닥 시장에 상장하였다. PG 서비스는 쇼핑몰 등 인터넷상에서 지불 결제가 필요한 업체에게 지불결제 시스템을 구축해 주고 지불 승인과 매입, 대금정산 등의 업무를 지원하는 서비스이다. 동사는 결제 안정성과 거래 신뢰성 등 전자결제에 특화된 경쟁력을 바탕으로 이니페이 전자결제서비스, 간편결제서비스, 통합인증서비스, 렌탈페이 등의 다양한 서비스를 제공하여 국내외 신규 가맹점을 지속적으로 확대해나가고 있다.

### ■ 이커머스 시장 성장으로 전자지급서비스 시장 확대

PG사업이 속하는 전자지급서비스 시장규모는 2020년 약 258조 규모를 나타냈으며, 코로나19로 이커머스 시장이 크게 성장하면서, 전자지급서비스업체를 통한 거래량과 거래금액이 모두 급증하였고, 포스트 코로나 시대가 도래하더라도 디지털 전환 추세가 계속될 것으로 전망되므로, 전자지급서비스의 성장 추세가 지속되어 2025년에는 약 964조의 시장규모를 형성할 것으로 전망된다.

### ■ 성장모멘텀: PG사업 성장, 렌탈페이 사업 강화, 글로벌 영역 확장

2020년에도 주요 사업인 전자상거래 및 유통 사업부문에서 안정인 매출을 실현하였으며, 가맹점 맞춤 결제 시스템 개발을 통해 제약, 인테리어, 리조트, 자동차 분야 신규사업과의 시너지 창출이 예상된다. 특히, 2021년에는 구독경제 솔루션인 렌탈페이를 도입하며 중소 가맹점 유입과 수익성 개선 효과를 기대하고 있으며, 일본 현지 법인을 설립을 시작으로 고수익 해외 가맹점과의 거래액 성장을 주도하며 글로벌 영역으로 확장해 나갈 전망이다.

## 요약 투자지표 (K-IFRS 연결 기준)

구분 년	매출액 (억 원)	증감 (%)	영업이익 (억 원)	이익률 (%)	순이익 (억 원)	이익률 (%)	ROE (%)	ROA (%)	부채비율 (%)	EPS (원)	BPS (원)	PER (배)	PBR (배)
2018	9,246.2	21.9	604.3	6.5	398.7	4.3	17.6	4.3	175.6	1,263	7,721	12.2	2.0
2019	7,475.5	-19.2	822.2	11.0	600.3	8.0	21.6	5.4	235.7	1,792	9,369	9.5	1.8
2020	8,101.5	8.4	980.1	12.1	529.8	6.5	15.2	4.0	209.7	1,521	11,565	13.3	1.7

## 기업경쟁력

### 안정성과 신뢰성에 기반한 PG서비스 제공

- 이중 IDC(Internet Data Center) 구축으로 결제서비스의 연속성, 안정성 보장
- 전 거래 에스크로를 통한 안전거래 제공, 글로벌 결제 데이터 보안 인증 8년 연속 취득

### 신성장 동력 확보

- 다중사업자 분리 및 승인 정산서비스를 개발하여 인테리어 분야 가맹점에 맞춤 결제 시스템 지원(2021년 2월 특허출원)
- 렌탈페이 구독서비스 출시, 맞춤 결제 시스템 지원, 해외 가맹점 유치 등으로 신규 가맹점 지속 확보

## 핵심기술 및 적용제품

### 주요 사업 분야 및 핵심기술

- 이니페이 전자결제서비스로 소비자-기업간 결제 대행
- PG-VAN 서비스를 모두 제공하여 온·오프라인을 넘나드는 결제 시장의 중추적 역할 수행
- KPAY, WPAY 자체 간편결제 서비스와 타사 간편결제 연동 서비스 제공으로 간편결제 시장과 동반성장
- 통합인증서비스 제공으로 고객 편의 증대
- 글로벌 PGs: 국가별 현지 화폐 지불 결제 연동 및 해외가맹점 대상 원화 결제 서비스 제공, 고수익 모델

### 2020년 매출유형별 비중(내부거래 포함)

구분	매출액	비중
전자상거래 및 유통	7,400.6	89.1
교육, 요식업 등	908.9	10.9
합계	8,309.5	100

(단위: 억 원, %)

## 시장경쟁력

### 국내 전자지급서비스 시장규모

연도	국내 시장규모	성장률
2020년	258조 6,393억 원	30.1%
2025년(E)	964조 88억 원	

### 시장 특성 및 경쟁기업 현황

- 코로나19로 이커머스 시장이 성장하며 전자지급서비스 업체 거래량, 거래금액 급증
- 디지털 전환 가속화로 성장세 유지 전망
- 경쟁업체인 NHN한국사이버결제(주), (주)카카오페이 대비 매출액 및 수익성 우수

### 국내 신규분야와 해외 가맹점 유치로 외형 성장

- 인테리어, 리조트, 자동차, 글로벌오픈마켓 등 기존 PG업체가 진입하지 않은 신규분야로의 진출에 따라 신규 가맹점 수가 증가(가맹점 16만 개)
- 수익성이 높고 락인 효과를 기대할 수 있는 해외 가맹점 유치를 위해 일본 법인 KG Inicis Japan 설립

## ESG(Environmental, Social and Governance) 활동 현황

**E**

(환경경영)

- 당사는 생산 및 물질 취급 과정에서의 오염방지, 자원이용, 작업환경 등의 이슈 발생 가능성이 제조업에 비하여 낮으나, 서버 가동, 유지관리 등의 측면에서 전기에너지가 소비되는 비중이 높고 고정적인 사용량이 존재하기 때문에 효율적인 에너지 사용에 대한 이슈가 있을 것으로 예상됨.

**S**

(사회책임경영)

- 당사는 임직원을 위한 건강검진, 경조 휴가, 가족친화 프로그램(육아휴직, 유연근무제, 자녀 학자금 등)의 등의 지원제도를 두어 보다 나은 복지 제도를 제공하고 있으며, 봉사활동, 헌혈 캠페인 등의 사회공헌활동을 실천하고 있음.
- 성희롱 방지 교육, 고충처리 담당부서 운영 등을 통해 노동자의 인권을 보호하고 있으며, 협력사에 대한 공정거래 원칙을 공개하고 소비자 피해보상절차, 정보보호 정책 등을 마련하여 수행하고 있음.

**G**

(기업지배구조)

- 당사는 사외이사를 선임하여 지배구조와 경영방식의 투명성을 갖추고 있으며, 경영진과 특수관계가 아닌 상근 감사 1인이 감사 업무를 수행하고 있음.
- 당사는 주주의결권 행사 제도로 전자투표제를 도입하였으며, 주기적인 기업설명회를 개최하여 투자자에게 기업의 대내외적인 경영 성과를 공유하여 기업 경쟁력을 제고하고 있음.

NICE디앤비의 ESG 평가항목 중, 기업의 ESG 수준을 간접적으로 파악할 수 있는 항목에 대한 설문조사를 통해 활동 현황을 구성

# I. 기업현황

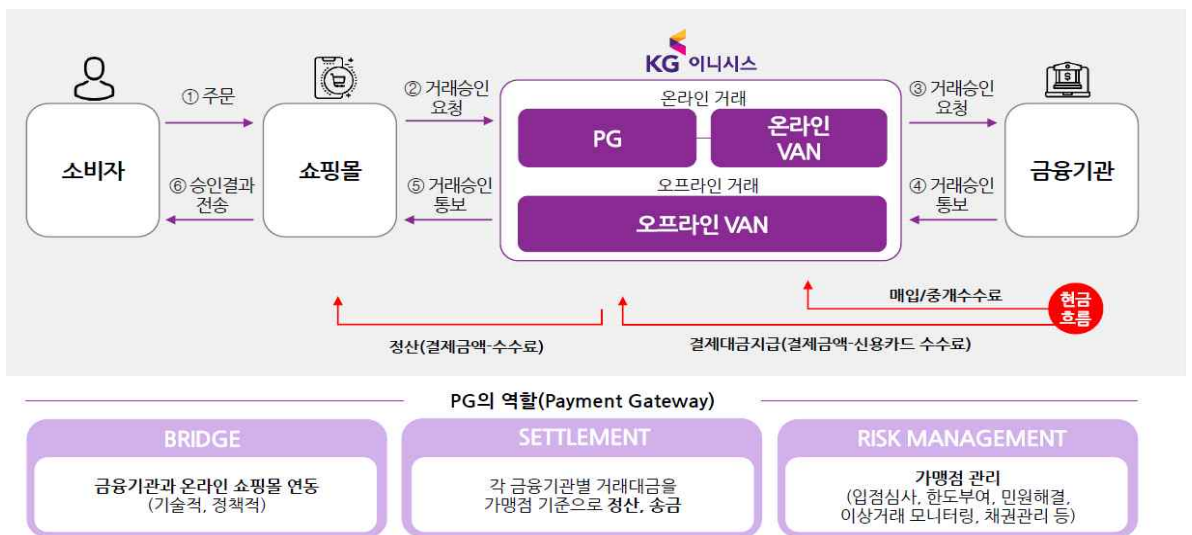
## 전자결제 선두기업, 결제 안정성과 거래 신뢰성을 기반으로 가맹점 확대

동사는 인터넷 지불결제 시스템을 구축하고 지불 승인, 매입, 대금정산 등을 지원하는 PG 서비스와 신용카드 조회, 승인, 판매대금 청구 등을 지원하는 온·오프라인 VAN 서비스를 제공하는 전자결제 업체이다. 결제 안정성과 거래 신뢰성을 기반으로 전자결제서비스 이니페이, 간편결제서비스 WPAY, 통합인증서비스, 렌탈페이 등의 다양한 서비스를 제공하여 국내외 신규 가맹점을 지속적으로 확대해나가고 있다.

### ■ 기업개요

동사는 1998년에 설립된 전자결제업체로, 사업 시작 후 암호화 인증기술과 데이터 보호 기술, 전자서명기술을 기반으로 안전한 전자결제솔루션을 제공하며, 국내 인터넷 전자결제 서비스 분야 선두기업으로 성장하였다. 이후 재무적인 안정성을 인정받아 설립 4년 만인 2002년 코스닥 시장에 상장되었다. 동사는 쇼핑몰 등 인터넷상에서 지불결제가 필요한 업체에게 지불결제 시스템을 구축해 주고 지불 승인과 매입, 대금정산 등의 업무를 지원하는 PG 서비스와 결제장치에 시스템을 연동하여 신용카드 조회, 승인과 판매대금 청구 및 전표 관리 등을 수행할 수 있도록 가맹점과 카드사를 중계하는 VAN 서비스를 포함하는 전자상거래 및 유통 사업을 주요 사업으로 영위하고 있다.

[그림 1] 동사의 비즈니스 모델



### ■ 연결회사 요약

동사는 (주)KG모빌리언스, (주)KG에듀윌, (주)KG할리스에프앤비, (주)KG에프앤비, 크라운에프앤비(주), (주)스룩, LB부동산신탁, 그리고 2021년 9월 신규 설립된 KG Inicis Japan을 포함하여 8개 기업을 연결대상종속회사로 보유하고 있다.

동사의 주요 종속회사인 (주)KG모빌리언스는 2004년 코스닥 시장에 상장된 통합결제 PG사이고, 휴대폰을 이용한 간편결제, 신용카드결제, 실시간계좌이체, 무통장입금 서비스 등을 제공하고 있다. 2020년 올렛 흡수합병 후 휴대폰-신용카드 결제 패키지 서비스 제공을 통해 매출이 확대되고 있으며, 2021년 7월 휴대폰 선불카드인 모빌리언스카드를 론칭하여 추가 실적이 예상된다.

(주)KG에듀원은 교원임용, 대학편입, 학점은행, 세무/회계사, 직무교육, IT/SW 교육 등 교육영역의 사업을 진행하고 있다. 팬데믹 영향으로 온라인 비대면 교육시장이 활성화되며 매출 및 영업이익이 개선되고 있으며, 온택트 시대에 맞춘 온라인 전용상품과 플랫폼을 구축해나가고 있다.

(주)KG할리스에프앤비는 약 510개의 매장을 운영하고 있는 커피전문점으로, 2020년 11월 KG그룹으로 편입되었다. 사회적 거리두기의 영향으로 내방고객이 감소했으나, 앱 딜리버리 기능을 도입하여 극복해나가고 있으며, 브랜드 매장 수 증가를 위한 계획을 수립하고 있다.

■ 사업부문별 매출현황

동사의 사업보고서(2020.12)에서는 매출유형(연결)을 전자상거래 및 유통, 교육사업부문, IT사업부문, 기타교육사업부문, 요식업, 부동산임대업의 6개 영업부문으로 구분하고 있다. 전자상거래 및 유통 사업부문은 전자지불결제대행서비스 및 유통망을 활용한 상품 매출에 관한 것이고, 교육사업부문은 교원 임용시험 등 학원 및 온라인 강좌와 교재 사업에 관한 것이다. 기타교육사업은 E-러닝 교육이나 집합교육 사업으로 교육사업과 별도로 구분하고 있다. IT사업은 IT 교육 학원 및 온라인 강좌, 교재 사업 등을 통한 수익이다. 요식업은 프랜차이즈를 통한 매출을 의미하며 2019년은 (주)케이에프씨코리아의 요식업을 중단영업으로 분류하며 2019년 재무정보를 삭제하였고, 새로 편입한 (주)KG할리스에프앤비를 통한 매출이 요식업 부문에 반영되었다. 2020년 동사의 매출은 89.1%가 전자상거래 및 유통 사업을 통해 발생하고 있고, 관계회사를 통한 교육사업 3.1%, IT사업 2.5%, 요식업 2.1%순으로 나타났다.

사업부문	2020년		2019년	
	매출액	비중	매출액	비중
전자상거래 및 유통	7,400.6	89.1%	6,967.0	90.9%
교육사업	255.5	3.1%	245.3	3.2%
IT사업	205.1	2.5%	240.1	3.1%
요식업	172.5	2.1%	-	-
기타교육사업	143.8	1.7%	149.9	2.0%
부동산임대업	132.1	1.6%	61.8	0.8%
합계	8,309.5	100.0%	7,664.1	100.0%

\*출처: 동사 사업보고서(2020.12), NICE디앤비 재구성

■ 결제서비스 제공을 위한 핵심기술력: 결제 안정성, 거래 신뢰성, 가맹점 맞춤결제

동사는 IDC 이중화를 구축하여 결제 안정성을 확보하고, PCI DSS(Payment Card Industry Data Security Standard) 인증을 8년 연속 획득하여 거래의 신뢰성을 확보하였으며, 보유 기술을 기반으로 가맹점 맞춤 결제 시스템을 지원하고 있다.

● 결제 안정성

동사는 기존 IDC 외 제2 전산센터인 재해복구(Disaster Recover, DR) 센터를 구축하는 IDC 이중화 전략으로 결제서비스의 연속성과 거래 안정성을 확보하고 있다. 이외에도 결제기술과 관련된 특허권 28건, 상표권 15건 등 확보하고 있으며, 2014년 글로벌 결제 데이터 보안 인증인 PCI DSS 인증을 취득한 이래로 8년 연속 해당 인증을 유지하며, 데이터 보안에 대한 체계적인 관리를 지속하고 있다.

● 거래 신뢰성

동사는 거래 신뢰성을 확보하기 위해 24시간 네트워크 모니터링 서비스를 운영하고 있고, 전자결제 시 에스스로(구매자의 구매확인 의사(구매결정)를 통보 받은 후 판매자(쇼핑몰)에게 결제 대금을 지급하는 안전한 결제서비스)를 통한 안전거래를 제공하고 있다.

● 가맹점 맞춤 결제 시스템 지원

동사는 인테리어 업체 맞춤 서비스를 제공하기 위해 온라인에서 한 번의 결제로 다수의 사업자 물건을 개별 결제할 수 있는 기술인 다중사업자 분리 승인 및 정산 서비스를 개발하여 적용하고 있다(2021년 2월 다중사업자 분리 및 승인 정산서비스 특허출원). 현재까지는 인테리어 비용 지급을 위해 고객이 시공업자와 자재업자의 오프라인 매장에서 각각 따로 결제를 하고 각 결제 건에 대한 매출 전표와 정산을 따로 제공받는 번거로움이 있었으나, 동사의 개발 기술은 한 번의 결제로 개별 사업자들에 대한 결제 건이 전산망에서 각각 분리해 처리할 수 있어 업무 효율성을 확보하였다. 이외에도 실시간 번역 서비스를 제공하는 등 가맹점별 맞춤 결제 시스템을 개발하여 제공하고 있어 단순 솔루션 판매에 그치지 않고 가맹점 맞춤의 다양한 결제 시스템을 지원하며 PG사업 영역을 넓히고 있다.

[그림 2] 다중사업자 분리 승인 및 정산



\*출처: 동사 IR자료(2021)

## ■ 주요 서비스 현황

동사의 대표 서비스는 이니페이 전자결제서비스이고, 간편결제, 인터넷전문은행, 온·오프라인 VAN, 통합인증서비스 등의 부가 서비스를 제공하고 있다.

### ● 이니페이 전자결제서비스

동사는 주력 기술인 암호화 인증기술과 데이터 보호기술, 전자서명기술을 기반으로 전자결제솔루션을 제공하고 있으며, 대표적으로 동사가 자체 개발한 지불서비스 브랜드인 ‘이니페이’ 전자결제서비스가 있다. 이니페이 전자결제서비스는 온라인상에서 소비자와 기업 간 결제를 안전하고 편리하게 대행할 수 있는 것으로, 인터넷 상점에서 서비스를 판매하고 그 대금을 신용카드 및 기타 결제수단을 이용하여 편리하게 결제할 수 있도록 지원하는 인터넷 전자지불서비스이다.

### ● 간편결제

동사는 계좌나 카드 정보 등을 미리 저장해놓고 비밀번호나 생체인증을 통해 결제하는 방식인 간편결제 서비스 KPAY와 WPAY를 제공하고 있다. KPAY의 고도화 버전인 WPAY는 별도의 앱 설치 없이 PC, 모바일에서 사용 가능하며 가맹점 결제시스템과 바로 연계되어 결제단계를 줄인 것이 특징이다. 동사는 자체 간편결제 시스템뿐만 아니라 삼성페이, PAYCO, kakaopay, SSGPAY, Lpay, 토스, Npay 서비스를 연동하는 통합 간편결제 서비스를 제공하여 사용자와 가맹점에 사용 편의성을 제공하고 있다.

### ● 인터넷전문은행

동사는 인터넷전문은행인 케이뱅크의 주요주주사로 참여하고 있다. 인터넷전문은행에서는 결제 플랫폼을 활용한 신규 지급결제 서비스 및 빅데이터를 활용한 신용평가시스템을 도입한 중금리 신용대출 서비스 등을 제공하여 기존 은행 대비 핀테크 기술을 적극 활용하는 서비스를 제공하고 있다.

### ● VAN(Value Added Network) 사업

동사는 2017년 1월 금융감독원에 VAN사업을 위한 등록절차를 마치고 2019년 7월부터 오프라인 VAN서비스를 개시하였다. 동사는 결제 사업에 오랜 운영 노하우와 카드사, 은행 등 금융기관과의 협의 능력을 보유하고 있어 높은 성장률을 보이며 2020년 월 5천만 건의 VAN 트래픽 처리를 하고 있다.

### ● 통합인증서비스

통합인증서비스는 민간인증서를 기반으로 간편인증과 전자서명을 통합으로 제공하는 서비스이다. 동사의 통합인증서비스는 한 번의 계약으로 카카오, 네이버, 금융결제원, PASS, 토스, PAYCO 6개 인증서를 모두 사용할 수 있으며, 프로그램 설치가 필요한 공동인증과 아이핀인증, 본인명의만 이용 가능한 휴대폰인증과 다르게 프로그램 설치가 필요 없어 빠르고 간편한 특징이 있다. 또한, 가맹점 서버에 별도의 모듈 프로그램 설치 없이 웹 기반의 API 프로토콜을 제공하고 있고, 사용자 역시 설치 프로그램 없이 서비스를 이용할 수 있다.

■ 인테리어, 리조트, 자동차, 글로벌오픈마켓 등 신규 분야의 가맹점 지속 확보

동사의 분기보고서(2021.09)에 따르면, 동사는 약 16만 개 가맹점에 결제서비스를 제공하고 있다. 이는 2020년 14만 개 가맹점에서 2만 개 증가한 수치이다. 동사 IR자료에 따르면, 인테리어, 리조트, 자동차, 글로벌오픈마켓 등 기존 PG업체가 진입하지 않은 신규분야로의 진출에 따라 신규 가맹점 수가 증가한 것으로 분석하고 있다. 2021년 1분기에는 한화리조트와 대명리조트의 온·오프라인 통합 비대면 결제서비스를 론칭했으며, 하반기에는 도요타의 국내 온라인 결제서비스와 간편 결제 플랫폼 GS페이 등의 출시가 예정되어 있어 연 거래액 성장에 기여할 것으로 보인다.

■ 해외 가맹점 유치로 수익성 개선 기대

해외 가맹점은 맞춤형 결제 시스템을 개발해야하기 때문에 개발 기간만 1년 이상이 걸리지만, 일반 가맹점 대비 평균 수수료율이 상대적으로 높은 고수익 구조이며, 한번 고객사로 유입이 되면 장기간 독점적인 거래가 가능하다. 따라서 해외 결제 서비스 비중이 높아지면 전반적인 수익성 향상으로 이어지는 긍정적 효과가 된다.

동사는 해외 가맹점 중 일본에서 PG사업 영역을 확대해 나가기 위해 2021년 9월 일본 현지 법인인 KG Inicis Japan을 설립하였다(동사 소유 지분율 100%). 일본 결제 서비스는 쉽게말해 ‘역직구’를 돕는 비즈니스 모델이다. 국내 가맹점이 일본 소비자에게 물건을 판매하기 위해서는 일본 현지에 법인을 설립하고 일본 현지 은행 계좌를 개설하는 등 번거로운 절차가 필요하다. 동사는 KG Inicis Japan을 통해 일본 현지 PG사, 일본 현지 은행 등 각 분야 파트너사와의 업무 협약을 하고 일본 전자상거래 시장 진출을 원하는 국내 기업에게 결제-환전-정산 원스톱 결제 서비스를 제공할 계획이다. 일본의 경우, 한국에 비해 온라인 쇼핑 시장이 이제 막 활성화되기 시작한 단계이기 때문에 시장을 선점할 수 있는 기회가 될 수 있고, 한류 영향으로 한국 뷰티/패션 브랜드에 대한 일본 소비자의 수요가 높아 일본결제에 대한 수요는 충분히 뒷받침되고 있는 것으로 판단된다.

이를 통해 국내 중소, 영세 사업자도 해외 시장에 쉽게 진출할 수 있다는 장점이 있고, 동사 입장에서는 국내 PG서비스보다 상대적으로 수익성이 높으며, 가맹점을 락인(Lock-in)할 수 있는 효과가 있어 미래 성장 동력이 될 수 있을 것으로 보인다.

[그림 3] 일본 결제시장 진출 로드맵



\*출처: 동사 IR자료(2021)



### ■ 전자지급서비스 시장규모 및 전망

전자지급서비스는 전자금융거래법에 따라 전자금융업자와 금융회사가 전자상거래 또는 개인간 거래 등과 관련하여 제공하는 지급 관련 서비스를 의미하며, 서비스 내용에 따라 전자지급결제대행(PG), 선불전자지급, 결제대금예치, 전자고지결제, 직불전자지급, 전자화폐로 구분하고 있다.

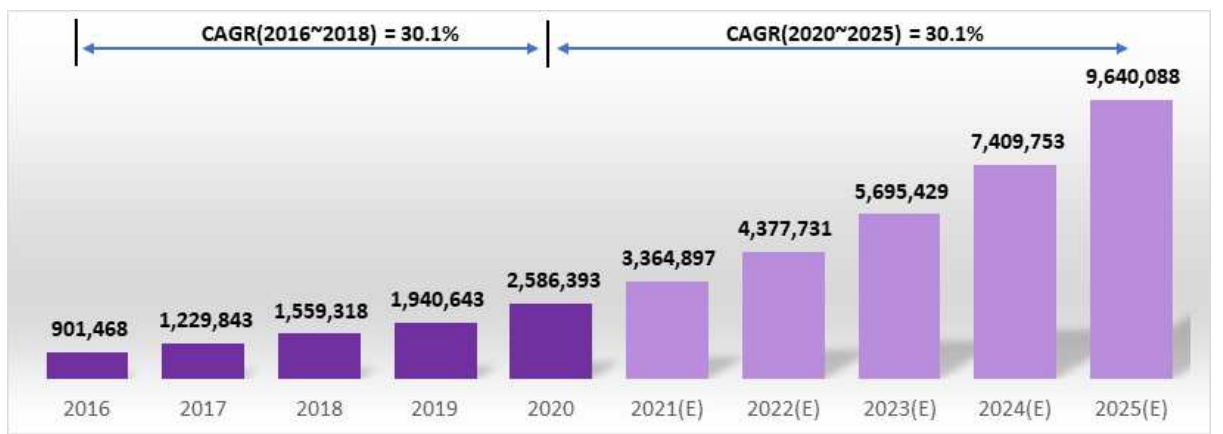
한국은행 지급결제통계 자료에 따르면, 국내 전자지급서비스 시장규모가 2016년 90조 1,468억 원에서 연평균 30.1%씩 성장하여 2020년 258조 6,393억 원을 형성한 것으로 분석된다. 전자지급서비스 이용액이 이처럼 급격히 증가한 것은 코로나19 확산에 따른 영향으로 분석된다. 한국은행은 사회적 거리두기 문화가 정착되면서 직접 마트나 식당을 가는 대신 온라인으로 식재료, 생활용품, 음식 등을 주문하는 사람이 늘어난 것이 원인으로 분석된다고 밝혔다.

전자지급서비스는 경제성장에 따른 소비의 증가나 여름, 겨울 방학으로 인해 게임콘텐츠 구매가 활성화 되고, 연말에 인터넷 쇼핑 거래 금액이 증가하는 등 일부 요인이 작용할 수 있으나, 온라인과 오프라인에서 다양한 목적으로 사용되고 있어 경기변동과 직접적인 연관성은 낮은 편이다.

금융 시장은 금융당국의 규제로 진입장벽이 높은 산업에 해당하나, 전자상거래 결제 간편화, 핀테크 혁신 활성화 방안 등을 추진하는 등 규제 여건이 개선되고 있다.

코로나19로 이커머스 시장이 크게 성장하면서, 전자지급서비스업체를 통한 거래량과 거래금액이 모두 급증하였고, 포스트 코로나 시대가 도래하더라도 디지털 전환 추세가 계속 될 것으로 전망되므로, 전자지급서비스의 성장 추세가 지속되어 2025년에는 964조 88억 원의 시장규모를 형성할 것으로 전망된다.

[그림 4] 국내 전자지급서비스 시장규모 및 전망 (단위: 억 원)



\*출처: 한국은행, 지급결제통계, 2016~2020, NICE디앤비 재구성

한편, 전자지급서비스는 전자금융거래법에 따라 비금융회사는 금융위원회에 전자금융업자로 등록해야하며, 은행, 카드사 등 금융회사는 금융위원회에 등록 없이 전자금융업무를 수행할 수 있다. 2020년말 기준 전자지급서비스 제공회사는 전자금융업자 143개, 금융회사 23개를 포함한 166개 업체로 조사되었다.

금융회사는 2018년 26개, 2019년 26개, 2020년 23개로 다소 감소 추세에 있으나, 전자금융업자는 2018년 102개, 2019년 132개, 2020년 143개로 테크핀(TechFin, IT 기업이 주요 서비스를 통해 확보한 유저 데이터와 기술 서비스 역량을 기반으로 금융 서비스를 제공하는 것), 빅테크(Big Tech, 금융 관련 언론 및 국제기구에서 금융서비스 또는 금융상품과 매우 유사한 상품을 직접 제공하는 거대 기술회사) 업체의 진입으로 경쟁이 심화되고 있는 것으로 보인다.

대형 온라인쇼핑몰과 빅테크 기업들이 자체적인 PG서비스를 하거나, PG를 거치지 않고 결제가 가능한 서비스를 제공하고 있어 시장에서 대체 가능성이 대두되었다. 네이버, 카카오, 쿠팡, 신세계 등의 대기업으로 이커머스 시장이 편중될수록 PG업체들의 입지가 좁아질 수 있다.

LG유플러스의 PG 사업부가 토스를 서비스하는 비바리퍼블리카에 매각((주)토스페이먼츠 출범)됐으며, NHN KCP는 계열사인 NHN페이코와 협력을 강화하는 등 빅테크 기업들과 협력하며 이에 대응하고 있다. 동사도 PG사업 외에 자회사를 통해 휴대폰 결제, SNS 판매관리, 교육, 식음료 등 다양한 신사업을 진행하며 이에 대응하고 있고, 특히 PG 가맹점 대상으로 경영관리 툴, 회계, 마케팅 등을 제공하는 신사업을 추진하고 있다.



## ■ 경쟁사 분석

동사의 경쟁업체로는 NHN한국사이버결제(주), (주)카카오페이 등이 있다. NHN한국사이버결제(주)는 온라인, 오프라인, O2O 결제서비스를 제공하는 종합결제기업으로 동사와 유사하게 PG, 온라인 및 오프라인 VAN, 간편결제(페이코) 관련사업 등을 영위하고 있다. 주요 사업은 PG 서비스이고 PG시장 내에서 토스페이먼츠(주), 동사((주)KG이니시스)와 함께 시장점유율의 65~70%가량을 차지하며 시장을 선도하고 있다. 토스페이먼츠(주)는 비상장기업이므로 경쟁사 분석에서 제외하였으나, LGU+의 PG 사업부문을 인수하며 PG 선두업체로 진입하여 동사와 경쟁구도를 보이고 있다.

(주)카카오페이는 핀테크 기업으로 2014년 간편결제 서비스를 시작하였다. 이후 송금, 청구서, 인증 등 다양한 서비스를 차례로 론칭하여 제공하고 있으며, 대출, 투자, 보험중개 등 금융 서비스로의 확장을 진행하고 있다. (주)카카오페이는 ‘마이데이터’, ‘주식매매 서비스’, ‘디지털 손해보험사 출범’ 등 새로운 서비스를 개발하고 있다. (주)카카오페이는 전형적인 PG 업체는 아니지만, 간편결제를 통해 PG사 없이 소비자와 가맹점을 직접적으로 연계할 수 있어 경쟁기업이 될 수 있다. 그러나 내부 쇼핑몰에서만 제한적으로 사용할 수 있어 범용성이 낮다는 점과 금융당국의 규제 등의 문제가 남아있고, 동사((주)KG이니시스)에서 제휴간편결제 서비스를 제공하고 있어 동사의 부가 수입에 도움을 주는 협력관계가 될 수도 있을 것으로 판단된다.

2020년 매출액을 비교하면 동사가 8,101.5억 원, NHN한국사이버결제(주)가 6,248.4억 원, (주)카카오페이가 2,843.7억 원으로 동사의 매출액이 가장 큰 수준이다. 2020년 수익성을 비교해 보면 동사의 매출액영업이익률이 12.1%, NHN한국사이버결제(주) 6.4%, (주)카카오페이 -6.3%로 수익성 또한 동사가 가장 우수한 것으로 나타났다.

[표 2] 주요 경쟁사 현황

기업	주요내용
 NHN한국사이버결제(주)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 온라인, 오프라인, O2O 결제서비스를 제공하는 종합결제기업</li> <li>• 온라인결제사업부: PG, 온라인 VAN서비스를 가맹점에 제공, 온라인 쇼핑물, 게임사 등 15만여 개의 고객사 보유</li> <li>• 오프라인결제사업부: 오프라인 VAN서비스, 약 32만개의 오프라인 가맹점을 대상으로 신용카드 거래승인 및 부가정보 중계서비스 제공</li> <li>• O2O 사업부: 온라인과 오프라인 시장을 결합/융합하여 진행하는 다양한 사업으로 무인주문결제사업, 주문중계서비스, 온/오프라인 통합솔루션을 제공</li> <li>• 2020년 매출은 6,248.4억 원, 2021년 3분기말 연결 기준 매출은 1,942.7억 원, 영업이익 111.5억 원을 기록하였으며, 이는 전년 동기 대비 각 22.0% 증가, -0.72% 감소한 수치임.</li> <li>• 2021년 3분기말 부문별 매출액은 온라인결제사업부 중 PG 1,725.9억 원, 온라인 VAN 76.8억 원, 오프라인 VAN 104.7억 원, O2O 35.4억 원으로 PG사업부의 매출 비중이 가장 높음.</li> </ul>
 (주)카카오페이	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 매출은 결제, 금융서비스 및 기타서비스 수익으로 구성됨.</li> <li>• 결제서비스: 카카오 플랫폼을 통해 물품 또는 용역에 대한 대가를 결제 시, 이를 가맹점에 정산하고 일정률의 수수료를 가맹점으로부터 수취하는 사업</li> <li>• 금융서비스: 대출, 투자, 보험 관련 서비스 제공</li> <li>• 기타 서비스: 송금, 전자문서 등의 서비스를 제공하고 수수료를 수취</li> <li>• 2020년 매출은 2,843.7억 원, 2021년 반기 매출은 2,163.2억 원을 기록하였음. 2021년 반기 기준 부문별 매출은 결제서비스 1,356.0억 원, 금융서비스 694.9억 원, 기타서비스 112.4억 원으로 결제서비스의 비중이 가장 높음.</li> </ul>

\*출처: NHN한국사이버결제(주) 분기보고서(2021.09), (주)카카오페이 투자설명서(2021.10) NICE디앤비 재구성

■ SWOT분석

[그림 5] SWOT 분석



■ 동사의 ESG 활동



동사는 인터넷상에서 지불결제가 필요한 업체에게 지불결제시스템을 구축해주고 지불승인과 매입, 대금정산 등의 업무를 지원하는 서비스 전문기업으로, 환경(E) 부문에서 생산 및 물질 취급 과정에서의 오염방지, 자원이용, 작업환경 등의 이슈 발생 가능성은 제조업에 비하여 낮다. 다만, 서버 가동, 유지관리 등의 측면에서 전기에너지가 소비되는 비중이 높고, 고정적인 사용량이 존재하기 때문에 효율적인 에너지 사용에 대한 이슈가 있을 것으로 예상된다.

동사는 사회(S) 부문에서의 활동으로, 임직원들의 쾌적한 업무 환경을 조성하기 위하여 직원 편의시설인 휴게실을 제공하고 있으며, 국민건강보험공단 검진 외 추가적으로 근로자 건강검진을 지원하고 있다. 또한, 4대 보험 외 경조 휴가, 안식년 휴가, 경조금, 가족친화 프로그램(육아휴직, 출산휴가, 유연근무제, 자녀 학자금 등)의 지원제도를 두어 보다 나은 복지 제도를 제공하기 위해 노력하고 있으며, 2020년 여성가족부 가족친화 인증기업에 선정된 실적이 있다.

아울러 동사는 사내봉사단(모두가 가족이니 봉사단)에서 구세군서울후생원 봉사활동을 실시하고 있으며, 코로나19 장기화에 따른 혈액 부족 사태를 극복하는데 일조하기 위해 ‘사랑의 헌혈 캠페인’을 진행하여 백혈병/소아암 협회에 기증하는 등의 사회공헌활동을 실천하고 있다.

동사는 인권교육, 성희롱 방지 교육, 직장 내 괴롭힘 방지 교육 등을 연 1회 이상 실시하여 노동자의 인권을 보호하고 있으며, 부조리의 예방, 올바른 기업문화의 실천을 위해 고충처리 담당부서를 운영하여 윤리 경영 위반행위를 연중 상시로 제보받고 있다. 특히, 동사는 금융기업으로서 준법경영, 윤리경영, 투명경영을 정착시키기 위해 협력사에 대한 공정거래 원칙을 공개하고 제품 및 서비스로 인한 소비자 피해보상절차(또는 기구)가 마련되어 있으며, 개인 정보 유출을 방지하기 위해 정보보호(정보보안) 정책을 정립하여 이를 수행하고 있다.

[그림 6] 동사 사회공헌활동



\*출처: 동사 홈페이지

동사 분기보고서(2021.09)에 따르면, 동사의 기간제 근로자 비중은 8.9%를 나타내며 고용의 양과 질 개선 부분에서 어느 정도 성과를 나타내고 있는 것으로 보인다. 또한, 여성 근로자 비율은 약 41.5%로 동사가 속한 정보통신업 산업의 여성 고용비율 평균인 30.36% (2020년도 산업별 여성 고용비율, 고용노동부)를 상회한다. 다만, 남성 근로자 및 여성 근로자의 평균근속연수와 임금 수준은 동 산업 평균에 미치지 못한 것으로 나타났다.



지배구조(G) 부분의 경우, 동사 분기보고서(2021.09)에 따르면 동사의 이사회는 총 4인으로 사내이사 3인, 사외이사 1인을 선임하여 지배구조와 경영방식의 투명성을 갖추고 있다. 아울러 동사는 감사위원회를 별도로 운영하지 않으나, 경영진과 특수관계인이 아닌 상근 감사 1인이 감사 업무를 수행하고 있다. 동사의 감사는 이사회에 참석하여 독립적으로 이사의 업무를 감독할 수 있으며, 제반업무와 관련된 장부 및 서류를 해당 부서에 요청할 수 있다. 또한, 필요시 회사로부터 영업에 관한 사항을 보고 받을 수 있으며, 적절한 방법으로 경영정보에 접근할 수 있는 권한을 갖는 등 감사 활동에 대한 독립성이 보장되어 있다.

동사의 최대주주인 KG케미칼(주) 지분율은 39.58%로 일정 수준의 경영 안정성을 확보하고 있다. 동사는 주주의결권 행사 제도로 전자투표제를 도입하였으며, 주기적인 기업설명회 개최를 통해 투자자에게 기업의 대내외적인 경영 성과를 공유하여 기업 경쟁력을 제고하였다. 아울러 동사는 2019년, 2020년 현금 배당을 시행하였고 현금 배당성향은 20% 이상 수준을 유지하여 주주의 이익 환원을 실천하고 있다. 또한, 동사는 홈페이지에 사업보고서를 공개하여 상장기업으로서의 기업공시제도 의무를 어느 정도 준수하고 있는 것으로 보인다.

이사회		감사		주주	
의장, 대표이사의 분리	-	회계 전문성	○	최대주주 지분율	39.58
사내/사외	3/1	특수관계인	-	소액주주 지분율	49.61
사외이사 재직기간	2년 미만	내부통제 제도	○	3년 이내 배당	○
내부위원회	-	감사 지원조직	○	의결권 지원제도	○

\*출처: 동사 분기보고서(2021.09), NICE디앤비 재구성

## Ⅱ. 재무분석

### 주요 사업부문의 견조한 실적을 바탕으로 2021년 3분기까지 외형회복 추이 지속

(주)케이에프씨코리아 지분 매각으로 인한 요식업 부문의 실적 이탈에도 불구하고 주요사업부문인 전자상거래 및 유통 사업부문의 안정적인 매출 시현으로 2020년부터는 외형회복 추이를 지속하고 있으며, 2021년 3분기까지 여전히 매출액영업이익률이 10%를 상회하며 양호한 수준의 수익성을 유지하였다.

#### ■ 요식업 사업부문 종속기업 편입 및 이탈에 따라 최근 3개년 매출 외형 등락세

동사는 O2O서비스, 간편결제서비스의 활성화로 촉진된 전자상거래 시장의 가파른 성장에 힘입어 전자결제서비스 분야에서 높은 점유율을 바탕으로 PG사업에서 안정적인 매출을 시현하고 있는 등 전자상거래 및 유통 사업의 성장과 더불어 요식업 부문을 영위하는 종속회사의 실적 성장 가세로 2018년 전년 대비 21.9% 증가한 9,246.2억 원의 매출을 기록하였다.

이후, 2020년 기준 종속회사였던 (주)케이에프씨코리아가 같은 그룹사인 (주)케이지씨닝라이프에 매각되어 종속기업에서 제외되면서 동사는 해당 기업의 요식업 부문을 중단영업으로 분류하였고, 이에 따라 비교목적으로 분류되는 2019년(전기) 재무제표에서 요식업 연결 매출이 제외되는 등 사업부문별 매출정보가 재작성되었는 바, 2019년에는 전년 대비 19.2% 감소한 7,475.5억 원의 매출을 시현하며 큰 폭의 외형감소를 나타냈다.

이후, 2020년 10월 경, 100% 자회사인 크라운에프앤비(주)를 통해 커피전문점 체인사업을 영위하는 (주)할리스에프앤비의 지분 93.8%를 취득함에 따라 (주)할리스에프앤비가 동사의 종속기업으로 편입되었다.

최근 3개년 주요사업부문에 속하는 전자상거래 및 유통 사업부의 매출규모는 2018년, 2019년, 2020년 각각 6,915.5억 원, 6,967.0억 원, 7,400.6억 원을 기록하는 등 지속적인 성장을 이루고 있었고, 2020년 요식업 부문에서 신규 편입된 종속회사인 (주)케이지할리스에프앤비의 매출이 가세한 바, 2020년의 총 매출실적이 전년 대비 8.4% 증가한 8,101.5억 원을 시현하며 재차 외형 반등 추이를 보인 것으로 확인되었다.

한편, 2021년 3분기 전자상거래 및 유통 사업부문의 지속적인 매출성장추이와 요식업 사업부문의 매출반등으로 인해 2021년 3분기 누적 매출실적이 전년 동기 5,805.6억 원 대비 27.8% 증가한 7,421.6억 원을 기록하며 전년 말에 이어 매출 증가세를 지속하였다.

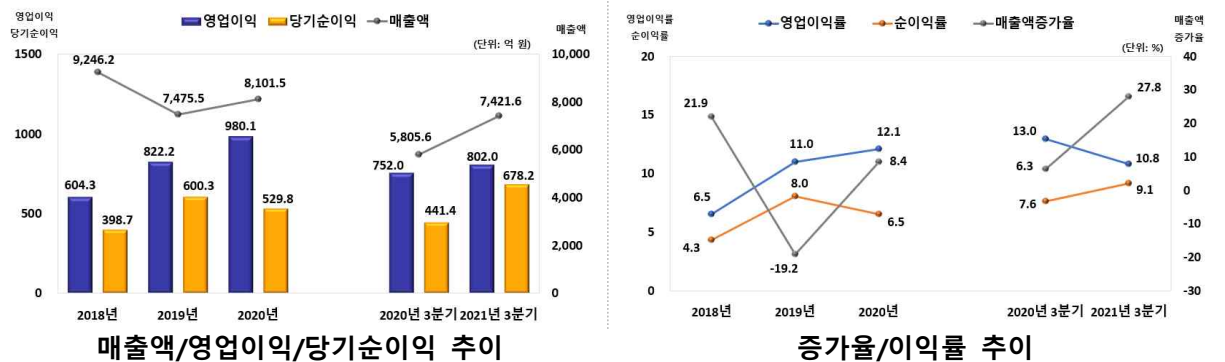
#### ■ 2018년부터 영업이익률 개선세 유지, 2021년 3분기 말 기준 개선세는 일단락되었으나 여전히 10% 이상의 양호한 수준 유지

2019년 전년 대비 매출 외형감소를 보였으나, 전반적인 영업비용(매출원가+판매비) 부담이 타 사업부문 대비 크게 과중한 수준을 나타냈던 KFC 사업부문(요식업)의 매각으로 인한 영업실적정보 재작성으로 수익성 제고 효과가 발생하였다.

이에 따라, 2019년 매출액영업이익률은 전년 6.5% 대비 상승한 11.0%를 기록하였고, 2020년에도 전년 대비 소폭 상승한 12.1%를 기록하는 등 양호한 영업수익성을 지속하였다. 한편, 2020년 매출액순이익률은 금융수익 감소 및 법인세비용 증가 등으로 인해 전년 8.0% 대비 감소한 6.5%를 기록하였다.

2020년 결산 이후 IT 사업부문의 영업손익이 흑자로 전환하였고, 부동산임대 사업부문에서 유의미한 매출실적이 발생하여 2021년 3분기 누적 기준 영업이익 규모는 전년 동기 대비 6.6% 증가한 802.0억 원을 기록하였다. 한편, 요식업 사업부문에서 유형자산에 대한 감가상각비가 크게 증가하며 2021년 3분기 매출액영업이익률은 전년 동기 대비 2.2%p 감소한 10.8%를 기록하며 영업수익성이 다소 저하되었으나 여전히 10% 이상의 양호한 수준을 유지하였으며, 지분법손익의 증가 및 법인세비용 감소 등의 영향으로 순손익 678.2억 원을 실현하며 매출액순이익률 또한 전년 동기 7.6% 대비 증가한 9.1%를 기록하였다.

[그림 7] 동사 연간 및 3분기(누적) 요약 포괄손익계산서 분석 (단위: 억 원, %, K-IFRS 연결 기준)



\*출처: 동사 사업보고서(2020.12), 동사 분기보고서(2021.09), NICE디앤비 재구성

■ 최근 3개년에 이어 2021년 3분기까지 안정성은 무난한 수준 유지

2018년, 2019년, 2020년 부채비율이 각각 175.6%, 235.7%, 209.7%를 기록하는 등 최근 3개년 평균 200% 내외 수준을 나타낸 바, 전반적인 부채 부담은 외형 대비 다소 과중한 편을 보였다.

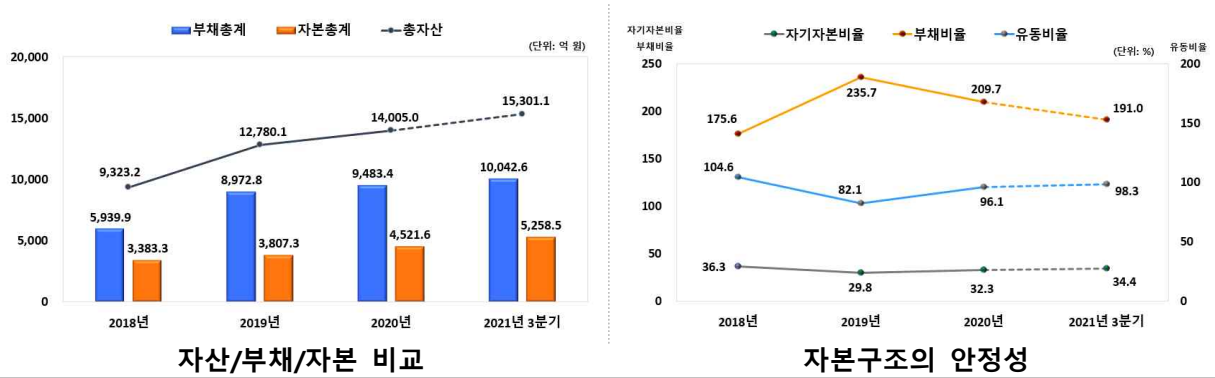
다만, PG서비스사 특성 상, 2020년 총 부채 9,483.4억 원 중 3,498억 원 가량(총 부채의 약 25.0%)이 금융예수금[PG서비스사는 최종소비자가 결제한 거래금액에 대해 원천사(카드사)로부터 받은 대금을 수령하고 이를 가맹점으로 수수료와 부가가치세를 제외하고 지급하고 있는데, 그 과정에서 해당 PG서비스사가 원천사로부터 대금을 수령한 시점부터 가맹점에 지급할 의무를 가지는 채무]으로 구성되어 있고, 상기 계정 특성상 차입성 부채 등 상환 부담이 있는 성격이 아닌 것으로 판단되는 바 동사의 실질적인 부채 부담은 지표 대비 크지 않을 것으로 보인다.

한편, 유동비율이 최근 3개년간 100%를 하회하고 있어 전반적인 단기 유동성도 다소 저조한 수준을 나타냈으나, 이 또한 유동부채에 속하는 금융예수금의 영향에 기인한 바, 실질적인 단기지급여력은 지표 대비 크게 우려할만한 수준은 아닌 것으로 판단된다.

이후, 2021년 9월 말 기준 부채규모는 10,042.6억 원으로 확대되었으나, 순이익 내부유보 등으로 인해 자본규모 또한 5,258.5억 원으로 확대되었다.

이에 따라, 주요 재무안정성 지표는 부채비율 191.0%, 자기자본비율 34.4%를 기록하여 전년 말 결산 시점 대비 유의미한 변동은 나타내지 않은 바, 여전히 무난한 재무안정성을 유지하고 있는 것으로 확인된다.

[그림 8] 동사 연간 및 3분기(누적) 요약 재무상태표 분석 (단위: 억 원, %, K-IFRS 연결 기준)



\*출처: 동사 사업보고서(2020.12), 동사 분기보고서(2021.09) NICE디앤비 재구성

[표 4] 동사 연간 및 3분기(누적) 요약 재무제표 (단위: 억 원, K-IFRS 연결 기준)

항목	2018년	2019년	2020년	2020년 3분기	2021년 3분기
매출액	9,246.2	7,475.5	8,101.5	5,805.6	7,421.6
매출액증가율(%)	21.9	-19.2	8.4	6.3	27.8
영업이익	604.3	822.2	980.1	752.0	802.0
영업이익률(%)	6.5	11.0	12.1	13.0	10.8
순이익	398.7	600.3	529.8	441.4	678.2
순이익률(%)	4.3	8.0	6.5	7.6	9.1
부채총계	5,939.9	8,972.8	9,483.4	6,700.7	10,042.6
자본총계	3,383.3	3,807.3	4,521.6	4,165.1	5,258.5
총자산	9,323.2	12,780.1	14,005.0	10,865.8	15,301.1
유동비율(%)	104.6	82.1	96.1	101.7	98.3
부채비율(%)	175.6	235.7	209.7	160.9	191.0
자기자본비율(%)	36.3	29.8	32.3	38.3	34.4
영업현금흐름	412.6	2,257.4	1,269.0	693.8	1,432.7
투자현금흐름	-137.2	-610.0	-1,759.6	-347.2	-196.0
재무현금흐름	-145.4	-760.0	0.9	-1,131.1	41.0
기말 현금	1,663.7	2,551.2	2,061.4	1,766.8	3,339.2

※ 3분기: 누적 실적

\*출처: 동사 사업보고서(2020.12), 동사 분기보고서(2021.09)



### Ⅲ. 주요 변동사항 및 향후전망

#### 주요 사업부문의 견고한 실적과 주요 가맹점들과의 거래 확대로 성장세 지속 전망

코로나19 사태 장기화에 따른 온라인 상거래 확산으로 주요 사업부문에서 안정적으로 매출을 시현하고 있는 가운데, 신규사업과의 시너지 창출 및 고수익 가맹점과의 거래액 성장 주도 등으로 2021년에도 영업실적 호조세가 지속될 전망이다.

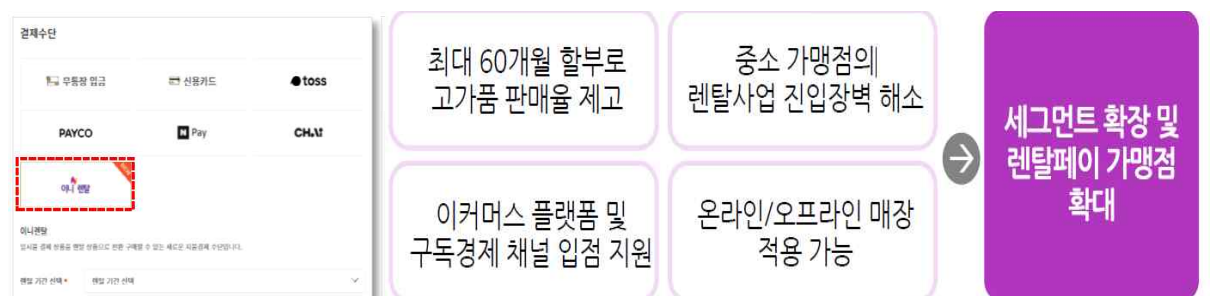
##### ■ 신사업 진출로 주요사업과의 시너지 효과 발생 기대

코로나19 사태의 장기화에도 불구하고, 온라인 상거래 확산으로 2020년에도 주요 사업인 전자상거래 및 유통 사업부문에서 안정적으로 매출을 시현하였으며, KFC사업부(요식업) 등의 수익성이 낮은 종속기업의 매각으로 수익성 또한 개선을 나타냈다. 한편, 결제시스템 고도화를 통해 제약/인테리어/리조트/자동차 등 비대면 거래영역 신규 가맹점의 지속적인 확장에 따라 결제부문의 매출은 더욱 확대될 것으로 예상된다. 이러한 가운데, 커피숍 부문의 (주)할리스에프앤비를 종속회사로 편입함으로써 식음료 사업에 신규 진출하였으며, 이를 통해 식음료 시장에서의 온·오프라인 통합 결제서비스 확대를 본격화함에 따라 캐시카우인 전자상거래 및 유통 사업부문 중심으로 시너지 효과가 극대화될 것으로 기대되고 있다.

##### ■ 구독경제 방식의 렌탈페이 도입으로 신규 서비스 역량 강화

동사는 온라인 명품거래 오픈마켓인 ‘필웨이’를 통해 구독경제 전용 솔루션인 렌탈페이(서비스명 ‘이니렌탈’)를 처음 도입하였다. 렌탈페이는 소비자가 상품 구매 시 결제방법으로 렌탈페이를 선택하면 12개월~60개월까지 분할 결제를 할 수 있는 반면 판매자는 판매대금을 일시불로 정산받을 수 있어 금융 및 리스크 부담이 적다. 최대 60개월 할부로 고가품 판매율을 제고하고, 판매금 일시정산을 통해 중소 가맹점의 렌탈사업 진입장벽을 해소할 수 있다. 동사 입장에서는 상품을 직접 소싱하지 않기 때문에 채고 부담 없이 기존 PG사업 대비 수익성 높은 렌탈 사업을 영위할 수 있다는 장점이 있다. 동사는 가구, 가전, 골프용품 등을 대상으로 렌탈 솔루션을 구축하여 사업을 확장해 나갈 전망이다.

[그림 9] 렌탈페이 주요전략



\*출처: 동사 IR자료(2021)

■ 2021년에도 실적 호조 지속 전망

하나금융투자(2021.04) 자료에 따르면, 동사의 2021년 실적 전망치는 매출액 8,658억 원(+6.9% YoY), 영업이익 1,073억 원(+9.5% YoY)를 제시하였다. 이에 대한 주요 요인으로는 글로벌, 중소형 및 호스팅 등 고수익 가맹점 부문의 거래대금 증대와 온택트 부문 거래 증대를 선정하였다.

동사의 주요 글로벌 가맹점인 넷플릭스에서는 국내 이용자 수의 지속적인 증가 추이를 나타내고 있고, 또 다른 주요 가맹점인 애플스토어에서는 애플의 다양한 신규 제품 라인업이 예정되어 있어 글로벌 가맹점들과의 거래대금이 큰 폭의 성장세를 나타낼 것으로 보이며, 온라인 쇼핑 시장 확대에 따라 중소형 호스팅(전문몰) 가맹점의 신규유입과 거래액 또한 확대될 것으로 보인다. 뿐만 아니라, 상기 글로벌, 중소형 및 호스팅 등 가맹점들은 국내 대형 및 소셜 등 일반 가맹점 대비 평균 수수료율이 상대적으로 높은 고수익 구조인바, 매출외형성장세와 더불어 수익성 측면에서도 긍정적 추이가 이어질 것으로 기대된다. 이외에도, 백신 접종률 가속화와 트래블 버블 실행 계획에 따라 모두투어, 제주항공, 트립닷컴과 같은 여행/항공/티켓 등의 온택트 가맹점들과의 거래도 일정 수준 이상의 회복을 나타낼 것으로 기대되는 바, 이에 기저효과를 크게 누릴 것으로 예상된다.

■ 증권사 투자 의견

작성기관	투자 의견	목표주가	작성일
하나 금융투자	Buy	28,500	2021.04.21
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 2021년 매출액 8,658억 원(+6.9% YoY), 영업이익 1,073억 원(+9.5% YoY) 전망</li> <li>■ 글로벌, 중소형 및 호스팅 등 고수익 가맹점 주도 거래액 성장 / 인테리어, 리조트, 자동차 등 비대면 거래영역 신규 가맹점 확장 등이 연 거래액 성장에 기여할 전망</li> </ul>		

■ 시장정보(주가 및 거래량)

[그림 10] 동사 1개년 주가 변동 현황



\*출처: 네이버금융(2021년 12월 21일)