

KOSDAQ | 소프트웨어와서비스

이노롤스 (296640)

코딩을 못하는 실무자를 위한 맞춤형 솔루션 제공

체크포인트

- 소프트웨어 공급사 이노롤스는 2007년에 설립된 이후 복잡한 프로그램 코딩을 최소화하고, 업무의 효율성을 최대화할 수 있는 '디지털 전환 자동화 소프트웨어 솔루션'을 개발하여 금융권과 대기업에 공급. 첫 프로젝트는 교육기업 대교의 ERP 시스템에서 교사들에게 수당, 수수료를 지급하는 프로그램 구축. 2022년 코스닥 상장 당시 수요 예측에서 1,000대 1 이상의 경쟁률 기록. 국내 SW 기업으로 보기 드물게 히타치제 작소로부터 SI 투자를 받았다는 점이 긍정적으로 부각
- 창업 당시에는 보험사들이 주요 고객이었으나, 여타 산업에서도 디지털 전환을 빠르고 효과적으로 진행시킬 수 있어 금융 분야뿐만 아니라 제조, 공공, 유통, 서비스, 헬스케어, 교육 등 다양한 산업 분야에서 고객사 확보. 지난 7월, 관세청 통관·물류 전문 IT 기업 케이씨넷(대표 이해진)과 디지털 전환(DX) 기반 관세 전자시스템 선진화 플랫폼 사업을 공동으로 추진을 위한 업무협약(MOU) 체결
- 2023년 매출과 영업이익은 전년 대비 각각 4%, 6%, 감소한 156억 원, 12억 원으로 전망. 팬데믹 시기에 수요가 견조했던 소프트웨어 라이선스 매출의 상대적 감소 때문. 실적의 터널은 짧게 끝나고 2024년 실적 턴어라운드 전망. AI 기술을 적용한 보험 사기 예측 시스템 등 각 고객사들이 고도화된 AI 기술을 활용해 기존 업무 효율화 및 디지털 전환을 추진하기 때문

주가 및 주요이벤트



재무지표



주: 2022년 기준, Enguide WICS 분류상 IT산업 내 등급화

벨류에이션 지표



주: PSR, PER은 2022년 기준, PBR은 1Q23 기준, Trailing, Enguide WICS 분류상 IT산업 내 순위 비교, 우측으로 갈수록 저평가

이노롤스(296640)

Analyst 김경민 clairekmkim@kirs.or.kr
RA 이나연 lny1008@kirs.or.kr

KOSDAQ

소프트웨어와서비스

IT 비전문가의 복잡한 업무 처리를 돕는 솔루션 제공

소프트웨어 공급사 이노롤스는 2007년에 설립된 이후 복잡한 프로그램 코딩을 최소화하고, 업무의 효율성을 최대화할 수 있는 '디지털 전환 자동화 소프트웨어 솔루션'을 개발하여 금융권과 대기업에 공급. 첫 프로젝트는 교육기업 대교의 ERP 시스템에서 교사들에게 수당, 수수료를 지급하는 프로그램 구축. 2022년 코스닥 상장 당시 수요 예측에서 1,000대 1 이상의 경쟁률 기록. 국내 SW 기업으로 보기 드물게 히타치제작소로부터 SI 투자를 받았다는 점이 긍정적으로 부각

보험사 위주로 시작해 제조, 공공, 유통 등에서 다양한 고객사 확보

창업 당시에는 보험사들이 주요 고객이었으나, 여타 산업에서도 디지털 전환을 빠르고 효과적으로 진행시킬 수 있어 금융 분야뿐만 아니라 제조, 공공, 유통, 서비스, 헬스케어, 교육 등 다양한 산업 분야에서 고객사 확보. 지난 7월, 관세청 통관-물류 전문 IT 기업 케이씨넷(대표 이혜진)과 디지털 전환(DX) 기반 관세 전자시스템 선진화 플랫폼 사업을 공동으로 추진을 위한 업무협약(MOU) 체결

AI 기술 접목한 디지털 전환 수요가 2024년 실적 견인

2023년 매출과 영업이익은 전년 대비 각각 4%, 6%, 감소한 156억 원, 12억 원으로 전망. 팬데믹 시기에 수요가 견조했던 소프트웨어 라이선스 매출의 상대적 감소 때문. 실적의 터널은 짧게 끝나고 2024년 실적 턴어라운드 전망. AI 기술을 적용한 보험 사기 예측 시스템 등 각 고객사들이 고도화된 AI 기술을 활용해 기존 업무 효율화 및 디지털 전환을 추진하기 때문

Forecast earnings & Valuation

	2020	2021	2022	2023F	2024F
매출액(억 원)	114	164	162	156	179
YoY(%)	-18.9	43.8	-1.1	-4.1	15.0
영업이익(억 원)	13	31	13	12	20
OP 마진(%)	11.5	19.0	7.9	7.8	11.3
지배주주순이익(억 원)	18	28	21	18	28
EPS(원)	564	754	494	358	539
YoY(%)	92.2	33.6	-34.5	-27.6	50.8
PER(배)	0.0	0.0	19.5	24.6	16.3
PSR(배)	0.0	0.0	2.6	2.9	2.5
EV/EBIDA(배)	N/A	N/A	20.8	17.6	10.9
PBR(배)	0.0	0.0	1.6	1.4	1.3
ROE(%)	22.7	27.8	9.7	5.7	8.2
배당수익률(%)	N/A	N/A	1.1	1.3	1.3

자료: 한국IR협의회 기업리서치센터

Company Data

현재주가 (7/24)	8,790원
52주 최고가	21,400원
52주 최저가	8,670원
KOSDAQ (7/24)	929.90p
자본금	26억원
시가총액	452억원
액면가	500원
발행주식수	5백만주
일평균 거래량 (60일)	16만주
일평균 거래액 (60일)	16억원
외국인지분율	1.31%
주요주주	김길근 외 8인 21.24%
	심현섭 10.69%

Price & Relative Performance



Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	-5.6	-31.1	
상대주가	-11.2	-46.8	

▶ 참고 1) 표지 재무지표에서 안정성 지표는 '부채비율', 성장성 지표는 '매출액 증가율', 수익성 지표는 'ROE', 활동성 지표는 '순운전자본회전율', 유동성지표는 '유동비율'임.
2) 표지 밸류에이션 지표 차트는 해당 산업군내 동사의 상대적 밸류에이션 수준을 표시. 우측으로 갈수록 밸류에이션 매력도 높음.



기업 개요

1 이노롤스는 2022년 하반기에 코스닥 시장에 상장한 BRMS 소프트웨어 기업

2022년 하반기에 소프트웨어
솔루션 또는 IT 무형자산
업종에서 이노롤스,
오픈엠티테크놀로지, 핀텔,
산돌이 코스닥 시장에 상장

이노롤스는 2022년 하반기에 코스닥 시장에 상장한 디지털 전환 자동화 소프트웨어 솔루션 전문 기업이다. 2022년 9월 22일과 23일 진행된 기관투자자 대상 수요 예측에서 1,495대 1의 경쟁률을 기록했다.

이노롤스(10월 7일 상장)와 비슷한 시기에 코스닥 시장에 상장한 IT 기업은 [1] 9월 26일 오픈엠티테크놀로지(반도체용 IP), [2] 10월 20일 핀텔(교통정보 영상 분석), [3] 10월 27일 산돌(클라우드 기반 디지털 글꼴 서비스)이다. 각 사의 수요 예측 경쟁률을 살펴보면, 오픈엠티테크놀로지는 44대 1, 핀텔은 559대 1, 산돌은 462대 1을 기록했다.

이노롤스의 수요 예측 경쟁률이 상대적으로 높았던 이유는 무엇일까? 신규로 상장하는 소프트웨어 기업으로서 보기 드물게 해외 파트너사(히타치제작소)와의 전략적 파트너십을 확보했다는 점과, 2022년 상반기 실적에 견조했다는 점이 수요 예측 경쟁률에 긍정적 영향을 끼쳤다. 2022년 상반기, 이노롤스의 매출액은 81억 원으로 전년 동기 대비 2.1% 늘어났는데, 같은 기간의 당기순이익은 2021년 상반기(9억 원) 대비 50% 이상 증가한 15억 원을 기록했다.

주력 제품은 BRMS(Business
Rule Management System)

이노롤스는 IT 시스템을 구축·운영할 때 코딩에 익숙하지 않은 사용자들이 필수적으로 직면하게 되는 프로그램 코딩을 최소화하고, 복잡한 업무의 효율성을 최대화할 수 있는 '디지털 전환 자동화 소프트웨어 솔루션'을 개발하여 기업이 경쟁력을 갖출 수 있도록 디지털 전환을 지원하고 있다.

2007년에 이노롤스가 설립될 당시에 주력 제품은 BRMS(Business Rule Management System)로 불리었으며, 국내 보험사들이 주요 고객이었다. 보험금을 일일이 계산하지 않고 자동으로 산출할 때 BRMS가 유용하다. BRMS는 산업용 및 범용으로 각 분야의 디지털 전환을 빠르고 효과적으로 진행시킬 수 있어 금융 분야뿐만 아니라 제조, 공공, 유통, 서비스, 헬스케어, 교육 분야 등 다양한 산업에 적용되고 있다.

글로벌 시장에서 BRMS
공급사로 잘 알려진 곳은
미국의 IT 기업 IBM

BRMS(Business Rule Management System)는 BRE(Business Rule Engine) 또는 RBMS(Rule Base Management System)라고도 불린다. 어떤 용어를 사용하든 규칙(Rule)이라는 단어를 반드시 포함한다. 기업의 업무 처리 시 적용되는 규칙(Rule)을 시스템 상으로 구축하기 때문이다.

글로벌 시장에서 BRMS 공급사로 알려진 곳은 미국의 IT 기업 IBM이다. IBM의 BRMS 솔루션은 IBM® Business Automation Workflow, IBM® Operational Decision Manager, IBM Cloud Pak for Business Automation 등으로 구분된다.

BRMS를 도입한 기업은 그동안 문서화, 자동화되지 않았던 비즈니스 규칙을 "IF-THEN", "IF-ELSE", "ONLY IF", "WHEN" 등과 같은 형식적인 논리 한정자(logic qualifier)를 사용하여 정의할 수 있고, 실무에 신속하게 적용할 수 있다. 예를 들어, 소매 업종에서 특정 제품의 반품에 대해 30일의 기한을 정했다면, 이를 경과하면(IF-THEN), 유통사는 소비자의 반품 요청을 거절할 수 있도록 프로그램을 만든다. 이런 작

업을 수작업으로 처리하는 것이 아니라 비즈니스 규칙을 프로그램으로 만들어 효율적으로 처리할 수 있다.

인사 고과에서도 BRMS를 적용할 수 있다. 예를 들어, 사용자가 BRMS 시스템에 인사 고과용 평가 점수로 96점, 91점, 81점, 71점을 입력한다면 BRMS는 이와 같은 입력 값(숫자 데이터)을 자동으로 S등급, A등급, B등급, C등급으로 바꾸어 준다. 평가받는 인원이 많지 않다면 수작업 처리가 가능하지만, 수백 혹은 수천 명의 데이터를 관리하기 위해서는 이와 같은 자동화 시스템이 필요하다.

2 이노룰스의 주요 솔루션

이노룰스의 주요 솔루션은 이노룰스(InnoRules), 이노프로덕트(InnoProduct), 이노클레임(InnoClaim), 이노피엘엠(InnoPLM), 이노엠유에스(InnoMUS)로 구성되어 있다. 이와 같은 5가지 솔루션은 모두 이노룰스(InnoRules)를 기반으로 하여 사용 가능하다.

이노룰스의 주요 솔루션은 이노룰스(InnoRules), 이노프로덕트(InnoProduct), 이노클레임(InnoClaim), 이노피엘엠(InnoPLM), 이노엠유에스(InnoMUS)로 구성되어 있다. 이와 같은 5가지 솔루션은 모두 이노룰스(InnoRules)를 기반으로 하여 사용 가능하다.

제품별 매출 비중을 살펴보면, 주력 제품 이노룰스(InnoRules)와 이노프로덕트(InnoProduct)의 비중이 2021년 기준 93.1%, 2022년 반기 기준 93.5%를 차지하고 있다. 이노룰스의 솔루션은 시각적 인터페이스를 사용하여 업무 처리와 상품 개발을 지원하여 고객사의 비즈니스 규칙에 따라 업무를 처리하고 문제를 해결하는 데 도움을 주고 있다.

이노룰스 제품의 특징은 코딩 과정을 최소화한 로우 코드 소프트웨어(Low Code Software)라는 점이다. IT 비전문가인 현업 담당자도 디지털화된 업무를 쉽게 이해하고 관리할 수 있다. 마이크로소프트 엑셀과 유사한 화면 구성으로 업무 전문가도 쉽게 사용하며 Business Rule 작성과 동시에 테스트와 디버깅 및 시뮬레이션이 가능하다는 점에서 외산 솔루션 대비 차별화되었다. 각 솔루션별 기능 및 특징은 다음과 같다.

이노룰스(InnoRules)는 기업이 업무 처리를 디지털로 전환하는 과정에서 발생하는 전통적인 프로그래밍을 대체하는 Low code solution

[1] 이노룰스(InnoRules): 2007년에 출시된 이노룰스(InnoRules)는 기업이 업무 처리를 디지털로 전환하는 과정에서 발생하는 전통적인 프로그래밍을 대체하는 Low code solution이다. 각 부서별, 팀별로 분산되어 있는 비즈니스 규칙(룰)을 기업 애플리케이션 및 기타 시스템 프로세스로부터 분리하여, 독립적으로, 그리고 중앙집중 방식으로 관리할 수 있게 해준다.

예를 들어 보험사의 경우, 이노룰스 솔루션을 통해 보험금의 계산, 평가, 심사 업무 등 보험사가 정한 규칙(룰, Rule)을 관리할 수 있다. 원래 이런 종류의 업무를 처리하기 위해서는 업무 규칙이 프로그래밍되어 있어야 한다. 프로그래밍 언어로 관리되는 화면은 IT 전문가만 알아볼 수 있어 비전문가가 이해하기도 어렵고, 업무의 규칙(룰)이 바뀌거나 환경 변화에 대응하기 위해 수정, 변경 등의 유지보수를 할 때 시간과 비용이 크게 발생한다.

고객사가 이노룰스(InnoRules)를 사용하면 프로그램 코딩을 최소화한 환경에서 효율적인 디지털 전환이 가능하다. 코딩을 모르는 IT 비전문가도 비즈니스 규칙을 변경할 수 있도록 직관적이고 다양한 형태(예: 엑셀의 표와 유사한 형태)의 룰 템플릿이 제공되기 때문이다.

이노룰스(InnoRules)는 비즈니스 프로세스를 관리하는 방법으로 BRE(Business Rule Engine) 구조를 사용하고 있다. 이노룰스(InnoRules)를 적용하면, 플로우차트(Flow-Chart), 엑셀(Excel) 표와 같은 형태로 업

무 규정이 표현된다. 이노룰스(InnoRules)를 도입한 기업은 업무 프로세스 변경을 자동화하기 위해 BRE(Business Rule Engine)와 BPM(Business Process Modeling), BAM(Business Activity Monitoring)을 조합하여 사용하며, 부서별 업무 흐름 변경, 금융 상품 개발, 스마트팩토리 MES(Manufacturing Execution System: 생산 관리 시스템) 등에 활용하고 있다. BRE(Business Rule Engine)는 비즈니스 프로세스 규칙을 파일(데이터베이스)의 형태로 저장하며 규정이 변경되는 경우에 해당 파일을 수정하면 코딩 없이 바로 비즈니스 프로세스가 변경된다. 전결 규정 등 결재 단계를 BPM(Business Process Modeling)으로 모델링하고 BRE(Business Rule Engine)에 저장한 후, BAM(Business Activity Monitoring)으로 결재 단계별 소요 시간을 모니터링할 수 있다. 업무 흐름의 개선이 필요한 경우 관리자가 BRE(Business Rule Engine)에서 결재 단계를 변경하면, 이는 전체 시스템에 자동으로 반영된다.

이노프로덕트(InnoProduct)는 제조업의 부품 조립 방식을 서비스 상품에 적용한 룰 베이스(rule base)의 디지털 상품 정보 자동화 시스템

[2] 이노프로덕트(InnoProduct): 2007년에 출시된 이노프로덕트(InnoProduct)는 제조업의 부품 조립 방식을 서비스 상품에 적용한 룰 베이스(rule base)의 디지털 상품 정보 자동화 시스템이다. 이노프로덕트(InnoProduct)에서 관리하는 상품은 금융 서비스 상품(보험, 증권, 은행), 여행·레저 서비스 상품 등이다. 이러한 서비스 상품은 무형의 상품으로 디지털 정보 관리가 중요하다. 상품에서 정의하고 있는 내용은 데이터로 100% 표현되지 않기 때문에 각 업무 시스템에 코딩을 통해서 추가적인 개발을 하게 되며, 이를 구현하기 위해 많은 인력과 시간이 소요된다.

이노프로덕트(InnoProduct)는 부품 풀(Pool) 관리를 통한 조립형 상품 개발을 지원한다. 그리고, 코딩 없이 빠르게 상품을 정의할 수(만들어 낼 수) 있어서 이를 이용하는 고객사가 다양한 상품을 빠르게 출시하고 관리할 수 있게 도와준다.

예를 들어 자동차 회사에서 신규로 자동차를 개발하는 경우, 개별 부품을 하나하나 새로 코딩(프로그래밍)하지 않고 기존에 관리되던 부품 풀(Pool)을 활용하여 빠르게 신규 자동차를 만들 수 있다. 신용카드 상품의 경우, 기존에 출시된 신용카드 상품의 각종 서비스(포인트 적립, 할인, 놀이공원 입장 등)를 부품처럼 제조립(예: 일부 혜택만 포함하고 새로운 서비스 추가)하여 새로운 상품을 빠르게 만들 수 있다. 새로운 상품을 만들 때 상품의 모든 서비스를 다시 프로그래밍할 필요 없이 기존에 정의된 서비스를 마우스로 끌고(드래그) 와서 개발하는 상품에 연결하면 된다. 이때, 연결한 각 서비스는 기존에 등록된 항목이 정의되어 있어서 각각의 업무시스템을 연결한 것과 동일한 효과가 나타난다.

이노클레임(InnoClaim)은 보험금 자동 지급을 위해 상품의 보장 단위의 기준 정보를 관리하는 보험금 지급 업무 자동화 시스템

[3] 이노클레임(InnoClaim): 2010년에 출시된 이노클레임(InnoClaim)은 보험금 자동 지급을 위해 상품의 보장 단위의 기준 정보를 관리하는 보험금 지급 업무 자동화 시스템이다. 고객이 보험금을 청구할 때 고객이 가입한 계약을 자동으로 찾아내 보험금을 계산하여 심사를 거쳐 지급할 수 있도록 지원한다.

보험금 지급 업무는 약관에 나와 있는 여러 조건을 확인하고, 조건에 맞는 각각의 보험료 산출식에 의해서 보험 가입자에게 적절한 보험금을 지급해야 하는 업무이다. 매우 다양한 지급 유형이 존재하기 때문에 디지털 전환율이 타 업무에 비해서 낮은 편에 속한다. 보험금 지급 자동화 시스템을 사용하지 않는 보험사는 보험전문가의 판단에 의해서 수작업으로 보험금을 계산하여 제공한다. 이는 잠재적인 오류(실수)와 느린 업무처리로 보험금 착오 지급 등 많은 문제를 야기한다.

이노클레임(InnoClaim)은 이러한 문제를 약관 정보의 디지털 전환을 통해서 해결했다. 이노클레임(InnoClaim)은 보험 약관 내용을 디지털 정보로 관리하고, 사고보험금 지급 업무를 자동화한다. 이를 통해, 보험금 지급 처리의 신속성을 높였으며, 새로운 상품 출시를 위해서 보험금 지급 업무 시스템 개발 속도를 향상시켰다.

**이노피엘엠(InnoPLM)은
워크플로 기반의 상품 생명
주기 관리 자동화 시스템**

[4] 이노피엘엠(InnoPLM): 2016년에 출시된 이노피엘엠(InnoPLM)은 워크플로 기반의 상품 생명 주기 관리 자동화 시스템이다. 상품 기획부터 판매 결과 분석까지 모든 단계를 통합해서 관리할 수 있도록 모니터링이 가능한 다양한 기능을 제공함으로써 신속한 의사결정이 가능하다.

이노피엘엠(InnoPLM)은 기업에서 출시 및 관리하는 상품의 생명 주기(상품 기획⇒개발⇒출시⇒운용⇒판매분석)를 자동화하여 업무 프로세스와 산출물을 관리하며, 이노프로덕트(InnoProduct)와 연동하여 상품 정보를 전산에 반영한다. 상품 기획부터 상품 문서 개발, 상품 전산 개발, 검증, 출시, 판매 및 사후 관리까지 상품과 관련된 전체 프로세스를 관리한다. 실시간 모니터링으로 업무 병목 지점을 조기 발견하여 조치할 수 있으며, 판매 중인 상품 실적을 적시에 분석할 수 있다. 이노피엘엠(InnoPLM)은 프로젝트 관리(상품 개발 프로젝트), 프로세스 관리, 업무 모델 관리, 부가 기능, 시스템 관리 등을 제공하고 있다.

**이노엠유에스(InnoMUS)는
질병심사 기준 정보를
디지털화하여 신속하고 정확한
자동화 심사 결과를 제공하는
보험업 특화 질병 심사 자동화
시스템**

[5] 이노엠유에스(InnoMUS): 2021년에 출시된 이노엠유에스(InnoMUS)는 보험 가입 시 수작업으로 관리하던 질병 심사 기준 정보를 디지털화하여 신속하고 정확한 자동화 심사 결과를 제공하는 보험업 특화 질병 심사 자동화 시스템이다. 보험사에서 관리해야 할 질병은 매우 다양하다. 보험사는 이노엠유에스(InnoMUS)를 도입하여 보험계약 심사 업무 프로세스를 자동화할 수 있다. 질병 심사의 신속성과 편의성을 향상시켜 빠른 심사 결과를 제공함으로써 보험 가입 고객의 이탈을 방지하고, 계약율을 증가시킬 수 있다. 또한 자동 심사율을 확대하고 수작업 심사 건수를 줄일 수 있어 비용 절감 효과를 기대할 수 있다.

**이노클스가 고객사에
제품(InnoRules, InnoProduct
등)을 판매하면 소프트웨어
라이선스 매출을 인식**

이와 같은 솔루션을 제공하는 과정에서 이노클스의 매출은 어떻게 시현될까? 이노클스가 고객사에 제품(InnoRules, InnoProduct 등)을 판매하면 소프트웨어 라이선스 매출을 인식한다. SW 라이선스 매출은 판매 형태에 따라 일반 라이선스와 Subscription 라이선스로 구분된다. 일반 라이선스는 기준 고객사가 솔루션을 구매한 후 구매 후 약정된 Core 범위 내에서 사용하고 기술료를 별도로 지급한다. Subscription 라이선스는 특정 기간을 정하여 월별 요금이나 연간 요금을 지불하고, 기술료를 별도로 지급하지 않는다. 일반 라이선스이든, Subscription 라이선스이든, 시스템 규모 및 판매 형태에 따라 가격이 다르게 책정된다. 해외의 경우 국가별로 별도의 단가를 적용하고 있다.

**제품 판매 후 고객 맞춤형
작업을 위한 소프트웨어 구축
과정에서 발생하는 용역 매출은
SW 프로페셔널 서비스 매출로
인식**

한편, 제품 판매 후 고객 맞춤형 작업을 위한 소프트웨어 구축 과정에서 발생하는 용역 매출은 SW 프로페셔널 서비스 매출로 인식한다.

SW 프로페셔널 서비스 매출은 컨설팅 수행, 솔루션 구축 및 운영 용역으로 구분되며, 특급 기술자, 고급 기술자, 중급 기술자, 초급 기술자로 구분하여 단가를 관리하고 있다. 투입되는 인력의 전문성, 투입 기간, 업무 범위가 상이하기 때문에 프로젝트별로 매출 규모가 상이하다.

이와 별도로 소프트웨어 기술료 매출도 실적에 기여할 수 있다. 제품 판매 후 발생하는 SW 기술료 매출은 라이선스 판매 시 책정된 연 요율로 매년 청구하기 때문에 연도에 따른 가격 변동은 발생하지 않는다.

**소스 코드 코딩을 이노룰스
제품으로 대체하면,
IT 비전문가인 현업 담당자도
디지털화된 업무를 쉽게
이해하고 관리 가능함**

보험사를 비롯해 다양한 분야에서 각 기업은 많은 비용과 시간을 들여 IT 시스템을 구축한다. 지속적으로 변화하는 환경과 업무 규칙을 IT 시스템에 반영하는 과정에서 시스템의 소스 코드(컴퓨터 프로그램을 사람이 읽을 수 있는 프로그래밍 언어로 기술한 텍스트 파일)가 복잡해져 업무 효율이 저해된다. 프로그램 설계 당시 고려되지 않은 사항이 발생하면, 이를 시스템에 반영하기 위해 유지보수를 하고 소스 코드를 추가하게 되는데, 시간이 지나면서 점점 소스 코드가 중복되고 복잡해져 시스템 성능이 저하된다.

IT시스템 구축 시 소스 코드 코딩을 이노룰스 제품으로 대체하면, IT 비전문가인 현업 담당자도 디지털화된 업무를 쉽게 이해할 수 있고, 소스 코드도 쉽게 관리할 수 있으며, 유지보수 시 소스 코드 중복이 거의 발생하지 않아 성능 저하 문제가 해결되어 IT 시스템의 효율성이 개선된다.

3 이노룰스의 주주 구성

**히타치제작소로부터
전략적 투자 유치**

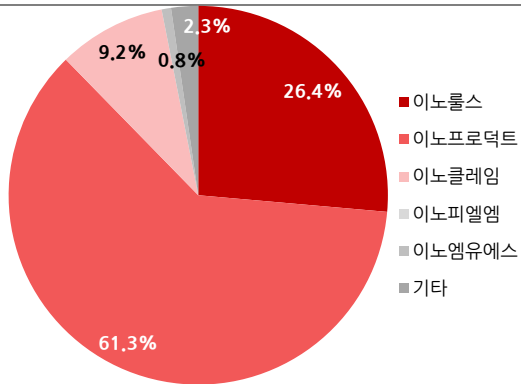
2022년 하반기에 이노룰스가 코스닥 시장에 상장할 때, 해외 전략적 투자자(히타치제작소)의 투자를 받았다는 점에서 크게 주목을 받은 바 있다. 이노룰스는 2015년에 지분율 100%의 일본현지법인을 설립하고 해외시장 진출을 본격화했다.

2016년에는 일본 최대 손해보험회사인 손보재팬(SOMPO JAPAN)의 디지털 전환 소프트웨어 경쟁입찰에서 해외 소재 글로벌 소프트웨어 업체를 제치고 수주에 성공하였으며, 손보재팬은 이노룰스(InnoRules)와 이노프로덕트(InnoProduct)를 도입하여 2021년 3월에 차세대 시스템을 성공적으로 오픈했다. 손보재팬(SOMPO JAPAN) 수주 레퍼런스를 통하여 글로벌 경쟁력을 인정받은 결과, 이노룰스는 2018년에 일본 대기업 (주)히타치제작소와 전략적 투자계약을 체결하여 7.3억 원의 자본투자를 받게 되었다.

**주요 주주는 김길곤
대표이사(지분율 11.86%),
심현섭 부사장(10.69%)**

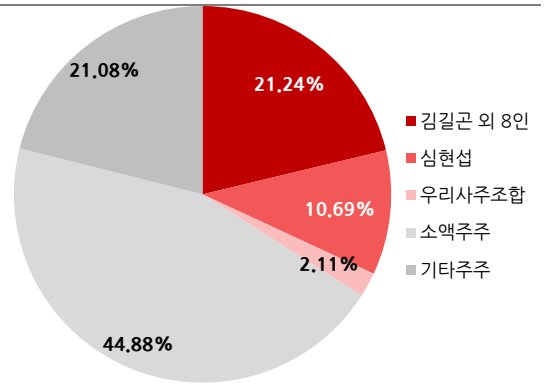
이노룰스의 주요 주주는 김길곤 대표이사(지분율 11.86%), 심현섭 부사장(10.69%)이다. 김길곤 대표이사는 영남대학교 수학과를 졸업한 후 포스테이터(現 포스코DX: 1989년 11월에 설립된 포스코 계열의 IT & 엔지니어링 전문기업)에 입사해 광양제철소 관련 개발 업무를 담당했다. 이노룰스를 창업한 이후 현재까지 대표이사를 역임하고 있다.

2022년 이노롤스 주요 제품별 매출 비중



자료: 이노롤스, 한국IR협의회 기업리서치센터

이노롤스 주주구성



자료: 이노롤스, 한국IR협의회 기업리서치센터

 **산업 현황**

1 소프트웨어 개발 업종에서 로우코드, 노코드 시장 확대

로우코드 또는 노코드(Low-code, No-code) 소프트웨어는 코딩 비전문가도 소프트웨어를 개발하고 구축할 수 있도록 하는 개발 방법론

로우코드 또는 노코드(Low-code, No-code) 소프트웨어는 코딩 비전문가도 소프트웨어를 개발하고 구축할 수 있도록 하는 개발 기술이다. 로우코드 또는 노코드(Low-code, No-code) 소프트웨어는 개념적으로 혹은 이론적으로 1970년대부터 등장했다고 알려져 있지만, 국내 IT 시장에서 로우코드 또는 노코드 수요가 본격적으로 커지기 시작한 시기는 코로나19 발발 전후이다. 코로나19 발발로 인해 IT 개발자들이 재택근무를 하게 되고, IT 개발자와 현장 실무자의 오프라인 커뮤니케이션이 어려워지자 대기업 및 금융기관에서 종전에 좀처럼 도입하지 않던 로우코드 또는 노코드 솔루션에 관심을 갖게 되었다.

로우코드 또는 노코드(Low-code, No-code) 소프트웨어가 개발되던 초기에는 코딩 능력을 갖춘 프로그래머들이 시장 성장을 주도했다. 즉, IT 개발자 입장에서 단순하고 반복적인 코딩의 부담을 줄이거나 Non-IT 부서와의 의사소통을 편리하게 하려는 목적을 갖고 로우코드 또는 노코드 솔루션을 개발했다. 그러나, 개별 기업이 디지털 전환이라는 시장의 환경 변화에 대응하게 되면서, 코딩에 대한 기본적인 지식이 없거나 개발자 경험을 갖추지 못한 실무자들이 IT 업무를 담당하게 되면서, 로우코드 또는 노코드(Low-code, No-code) 시장이 성장하게 되었다.

2023년 기준 로우코드 또는 노코드 시장 규모는 2022년보다 19.6% 증가한 총 269억 달러

시장 조사 기관 가트너(Gartner, Inc.)가 2022년 12월에 발표한 자료에 따르면 2023년 기준 로우코드 또는 노코드 시장 규모는 2022년보다 19.6% 증가한 총 269억 달러에 달할 것으로 예상된다. 개별 기업에서 로우코드 또는 노코드 소프트웨어를 선호하는 이유는 무엇일까? 고도로 맞춤화된 워크플로우를 기존의 IT 개발자들뿐만 아니라 Non-IT 부서의 실무자들도 처리하게 되었기 때문이다. 로우코드 혹은 노코드 소프트웨어를 도입한 기업들은 급변하는 기업 환경에 필요한 디지털 역량 수준과 서비스 제공 속도를 제고할 수 있다.

한국 기준 로우코드 및 노코드 시장은 아직 초기 국면이라고 할 수 있다. 상장기업 이노블스를 제외하고는 비상장기업 코리아엑스퍼트(2022년 매출 115억 원)가 미국의 룰 베이스 소프트웨어 기업 FICO와 우호적 관계를 맺고 있는데, 이노블스와 코리아엑스퍼트의 연간 매출을 합산하더라도 아직 수백억 원 수준으로 추정된다. 한국 시장에서 이노블스의 경쟁사는 사실상 IBM이라고 할 수 있는데 IBM이 실적 발표 콘퍼런스 콜에서 개별 소프트웨어 매출에 대해 상세하게 언급하지 않으므로 이처럼 제한적으로 공개된 정보를 기준으로 판단해보면, 한국 기준 로우코드 및 노코드 시장의 규모는 수백억 원 수준이며 코로나19 전후에 로우코드 및 노코드 수요가 급증했기 때문에 앞으로 관련 시장의 규모가 크게 성장할 것이라는 점을 미루어 짐작할 수 있다.

세부적으로 LCAP, BPA, MDXP, RPA, iPaaS, CADP, LCD 등의 시장으로 구분 가능

로우코드 혹은 노코드 소프트웨어 시장은 세부적으로 LCAP(Low-Code Application Platforms), BPA(Business Process Automation), Multiexperience Development Platforms(MDXP), Robotic Process Automation(RPA), Integration Platform as a Service(iPaaS), Citizen Automation and Development Platforms(CADP), Other Low-Code Development(LCD) Technologies 등으로 구분 가능하다. 세부 시장 중에 2023년 기준으로 체법 높은 비중을 차지하는 시장은 LCAP(Low-Code Application

Platforms) 시장과 Integration Platform as a Service(iPaaS) 시장이다. 각각 99.6억 달러, 66.7억 달러의 규모에 이를 것으로 추정된다.

이와 달리 로우코드 혹은 노코드 소프트웨어 시장에서 차지하는 비중은 상대적으로 적지만 한국 시장에서 잘 알려진 기업용 소프트웨어는 Robotic Process Automation(RPA)이다. RPA에서 R은 로봇을 의미하기 때문에 산업용 로봇이나 협동로봇 같은 제품을 연상시키기도 하지만 실제로는 이와 달리 금융기관(예: 신한투자증권)이나 중후장대업종(예: 삼성중공업, 한국남부발전)에서 회계 담당자 또는 컴플라이언스 담당자가 주로 사용하는 솔루션을 의미한다.

한국 RPA 시장에서 대중적으로 잘 알려진 공급사는 삼성SDS이다. 삼성SDS는 브리티라는 브랜드명으로 RPA 소프트웨어 솔루션을 제공한다. 자연어 이해, 광학 문자 인식, 텍스트 분석 기술을 기반으로 한다. 이와 같은 RPA 소프트웨어를 도입한 기업은 챗봇/메신저와 연계해 대화의 의도 파악과 자동 업무 처리가 가능하고, 실무자의 판단 영역까지 확장된 인지(Cognitive) 서비스를 통해 개별 텍스트(단어, 문장)나 문서 등 비정형 데이터에서 원하는 정보를 요약하거나 분석하거나 추출할 수 있다.

삼성SDS의 RPA(브리티) 소프트웨어 솔루션을 도입한 고객사는 BNK투자증권, 삼성중공업, 한국철도공사, 한국남부발전, DGB생명, 성균관대학교, 신한투자증권 등이다. 삼성SDS의 RPA(브리티) 서비스에서 강점으로 내세우는 것은 업무용 봇(Bot)이다.

서비스를 이용하는 실무자들 입장에서는 업무용 봇(Bot)을 도입한다고 해서 실제적으로 업무에 크게 도움이 될지 의아해할 수 있다. 업무용 봇(Bot)은 두 개의 업무를 동시에 수행하거나, 복수의 봇을 활용한 분산 처리가 가능하여 다수의 업무를 동시에 더욱 빠르고 정확하게 실행할 수 있다. 코딩 경험이 없는 실무자도 브리티를 이용할 수 있다. AI가 해당 직원의 업무를 분석해 자동화할 대상을 추천하고 사용자는 자동화 설계 시 단계별 가이드를 따라 손쉽게 시나리오를 구현할 수 있다.

업무용 봇(Bot)에 사번이 부여되기도 한다. 실제로 국내 증권사의 일부 부서에서 'RPA 사원'이 존재하는데, 이들은 실제로 증권사에 입사한 직원이 아니라 Digital Workforce의 역할을 담당하는 가상의 직원이라고 할 수 있다.

2 시장 규모나 성장성 측면에서 가장 유망한 분야는 이노롤스가 속한 LCAP 시장

로우코드 혹은 노코드 시장에서
향후에도 가장 큰 비중을
차지할 것으로 예상되는 분야는
이노롤스가 속해 있는 LCAP

상기에 언급된 로우코드 혹은 노코드 시장에서 향후에도 가장 큰 비중을 차지할 것으로 예상되는 분야는 이노롤스가 속해 있는 LCAP(Low-Code Application Platforms)이다. 가트너(Gartner, Inc.)가 2022년 12월에 발표한 자료에 따르면 LCAP 시장은 2023년 기준으로 25% 성장하며 전 세계적으로 100억 달러 규모에 이를 것으로 전망되며, 2024년에는 120억 달러를 상회할 것으로 예상된다.

LCAP는 로우코드 혹은 노코드로 제작한 기업용 비즈니스 전용 앱 개발도구다. 기업 내에서 IT 개발자가 부족한 현재 상황에 맞춰 개발기술 요구 사항을 줄이고 생산성과 생산속도를 높이는 것을 목적으로 한다. 가트너는 시장 전망 자료와 더불어 LCAP 시장에서의 베스트 솔루션 공급사를 별도로 발표한다.

글로벌 시장에서는 Quickbase,

글로벌 시장 기준으로 기업용 LCAP 전용 애플리케이션 개발사 중에 우수하다고 알려진 곳은

Oracle, Zoho, ServiceNow, Pega, Google, Kissflow, Retool, Kintone, BRYTER, Quixy 등 다양한 기업이 저마다 강점 발휘하며 로우코드 혹은 노코드 솔루션 제공

OutSystems, Appian 등이다. 이들 기업은 Siemens(Mendix), Microsoft, Salesforce 등의 대기업과 경쟁한다. 로우코드 및 노코드 시장의 성장률이 두 자릿수로 높고, 그중에서 LCAP이 워낙 유망한 분야이므로, 다수의 IT 솔루션 기업이 LCAP 시장에서 고객사의 수요에 부응하며 점유율을 늘리기 위해 노력 중이다.

상기에 언급된 기업들 외에 Quickbase, Oracle, Zoho, ServiceNow, Pegasystems, Google, Kissflow, Retool, Kintone, BRYTER, Quixy 등 다양한 기업이 LCAP 솔루션을 제공한다. 이노블스가 특정 분야(교육업, 보험업)에서 업력을 쌓아왔던 것처럼 글로벌 기업도 특정 분야에서 강점을 나타내기도 한다.

예를 들어, BRYTER는 문서 자동화(Document Automation) 분야에서 실무자들이 다루기 쉬운 솔루션을 제공한다고 알려져 있다. Kissflow는 로우코드 시장에서 상대적으로 전통적인 분야에 해당하는 BPA(Business Process Automation) 시장에서 문서 자동화 및 관리(생성, 제어, 권한 부여) 솔루션으로 잘 알려진 곳이다.

3 개별 기업의 디지털 전환 수요와 IT 개발자 몸값 상승의 현실이 시장 성장 동력

IT 개발자의 공급이 수요를 따라가지 못하는 Shortage 현상 지속

2020년에 코로나19가 발발하고 재택 근무가 증가하면서 개별 기업들은 IT 기술을 비즈니스 혁신의 원동력으로 삼고 있다. 이에 따라 글로벌 시장이든, 국내 시장이든, IT 개발자에 대한 수요가 폭발적으로 올라갔다. IT 개발자의 공급이 수요를 따라가지 못하는 Shortage 현상 때문에 IT 개발자의 몸값은 올라갈 수밖에 없다.

비상장 기업의 경우 투자자들로부터 자금을 지원받은 이후 업계에서 이름난 개발자를 CTO로 영입하기 위해 자금을 사용하기도 하고, 개발자 부족이라는 현실에 정면으로 대응하기 위해 창업자(기업 대표이사)가 코딩을 어느 정도 수준까지 배운 이후에 창업을 하기도 한다.

2023년 7월, 중소벤처기업부가 소프트웨어(SW) 인력 채용과 관련해 기업체 187개사, 취업준비생 773명을 대상으로 실시한 여론조사에 따르면, 중소기업의 75.4%는 소프트웨어(SW)전문인력 채용 및 유지에 어려움을 느끼고 있었으며, 채용 및 고용유지 시 가장 어려운 점으로 중소기업의 74.3%가 '필요한 역량을 갖춘 지원자 부족'을 꼽았다. 소프트웨어(SW) 인력난의 주요 원인으로는 [1] 대기업과의 연봉 격차로 인한 기업군 간 경쟁 심화(68.4%), [2] 중급 수준 이상의 개발자 인력 부족을 가장 많이 선택했다.

개발자뿐만 아니라 중소기업에서의 전반적 인력 부족 사태는 소프트웨어를 통한 업무 자동화를 촉진하고 있다. 지난 7월에 한국무역협회에서 발표한 자료에 따르면, 2024년 최저임금이 2023년 대비 2.5% 오른 시급 9,860원으로 결정된 이후 실시한 중소기업 CEO 임원 대상 설문조사에서 이와 같은 시장 변화에 대해 [1] 신규 채용 축소 또는 폐지(응답률 41.2%), [2] 자동화(응답률 28.8%)라고 답변하며 업무 자동화에 비교적 높은 관심을 보였다.

소프트웨어를 통한 자동화와 Non-IT 실무자를 위한 로우코드 또는 노코드 프로그램 도입에 따른 변화는 스타트업 업계에서도 쉽게 찾아볼 수 있다. 언론 보도에 따르면, 2023년 6월, 노코드 솔루션 '아웃코드'를 운영하는 파워데스크(대표 문창훈)는 한국투자엑셀러레이터로부터 Pre-A 시리즈 투자를 유치했다. '아웃코드'는 기존 데이터 솔루션과 다르게 일체의 코딩, 스크립트, 쿼리가 필요없는 심플한 '데이터 자동화 솔루션'

이다. 로우코드는 최소한의 코딩만으로 제품을 만드는 것을 뜻하고, 노코드는 아예 코드를 사용하지 않고 프로그램을 개발하는 수 있게 하는 것을 의미한다. 기업 업무 처리 시 데이터베이스 관리 솔루션, 분석 솔루션 등 수많은 솔루션이 존재하고 있지만, 기업에 입사한지 얼마 안 되었거나 해당 업무를 폭넓게 숙지하지 못한 직원은 기존에 익숙한 엑셀로 데이터를 다루는 경우가 많다. 파워데스크는 데이터베이스 관리 솔루션이나 분석 솔루션에 관해 전문적인 지식을 갖추지 못한 직원들이 데이터를 맞춤형으로 자동화할 수 있는 노코드 솔루션을 제공한다.

한편, 2023년 5월에는 산업용 로봇 제어를 위한 로우 코드 솔루션을 개발하는 스타트업 테파로보틱스가 퓨처플레이로부터 Seed(초기) 투자를 유치했다. 로우 코드를 산업용 로봇에 적용해 숙련된 로봇 엔지니어가 부족한 산업용 로봇 생태계를 혁신하겠다는 목표를 가진 회사다. 테파로보틱스에 투자한 퓨처플레이는 액셀러레이터 업계에서 블루포인트파트너스와 더불어 딥테크 기업에 초기 투자를 전개하는 곳으로 잘 알려져 있으며, 소프트웨어 기업에 적극적으로 투자하고 있다. 퓨처플레이의 투자 포트폴리오는 테파로보틱스를 비롯해, 맨드어맨드(마인즈랩 출신 대표가 설립한 AI 기업), 제제듀(AI를 활용한 수학 교육) 등이 있다.

중소벤처기업부는 중소기업의 IT 개발자 공급 부족에 정책적으로 대처하는 중

IT 개발자의 공급 부족에 대응하기 위해 국내에서 다양한 대안이 시도되고 있다. 벤처스타트업 아카데미는 SW·인공지능(AI) 분야 디지털 인력 부족에 대응(향후 5년간 SW·AI 분야 인력 수요 최대 51만명 예상 - 한국직업능력연구원)하기 위해 중소기업부가 올해부터 시작한 교육 프로그램이다. 벤처기업협회, 한국여성벤처협회 등 중소기업부, 벤처기업협회, 한국여성벤처협회, 이노비즈협회, 코리아스타트업포럼, 대덕이노폴리스벤처협회, 메인비즈협회 등 유관 6개 협단체의 메가존클라우드, 드림시큐리티, 게임텍스, 엠아이큐브솔루션 등 주요 회원사를 대상으로 채용 수요를 파악한 후 직장 내 교육(OJT), 실습프로젝트(캡스톤) 등 기업 맞춤형 훈련과 연계하는 것이 주요 특징이다. 중소기업부 이은청 벤처정책관은 “중소벤처기업부는 2027년까지 소프트웨어(SW) 분야를 중심으로 디지털 인재 10만명을 양성해 중소기업에 공급할 예정”이라며, “국내외 유망 청년들과 기업의 채용 수요를 연결해 부조화(미스매칭) 해소에 적극 나서겠다”고 밝힌 바 있다.

AI 분야에서도 IT 개발자 부족

IT 개발자의 공급 부족은 중소기업만 느끼는 애로사항이 아니다. 언론 보도에 따르면, 국내 기업들은 AI 사업 운영에 있어서 인력 부족이 문제라고 지적한다. 소프트웨어정책연구소의 2022년 인공지능산업 실태조사에 따르면, 인공지능 사업 운영상 느끼는 애로사항 중 인공지능 인력 부족에 동의하는 비중이 81%(매우 그러다 50.4%와 그렇다 31.3%의 합)로 나타났다. 동의하지 않는 비중은 1.7%에 그쳤다. 정부나 공공기관에서 AI 프로젝트의 수행을 맡기려고 해도 이를 적극적으로 수행할 기업이나 인재를 찾기가 어렵다. 비전공자가 1~2년 정도 공부한다고 해서 바로 IT 개발자가 될 수 있는 것도 아니다.

IT 개발자는 원래 각광받던 직업이 아니었으나 게임 업종, 이커머스 산업의 발전에 힘입어 수요가 증가했고 IT 개발자의 공급 부족이 이어지고 있어서 로우코드 및 노코드 시장은 지속적으로 성장 가능할 것

한국 시장에서 2000년 이전 까지만 하더라도 IT 개발자는 각광받는 직업이 아니었다. 대기업 계열의 IT 관련 자회사는 그룹사 내에서 주력 자회사로 주목받기 어려웠다. IT 개발자는 워라벨(워크 앤 라이프 밸런스)을 유지하기 힘들다는 점, 고객에게 맞춤형 솔루션을 제공하더라도 시스템에 문제가 생겼을 경우에 책임을 져야 한다는 점이 직업적인 단점으로 부각되곤 했다.

한국 시장에서 20년 간에 걸쳐서 게임 업종이 성장하고 이커머스 산업이 발전하자 IT 개발자, 디자이너, 마케터 등이 대거 등장했다. 그러나, 대학교를 비롯해 각종 교육기관에서 배출하는 IT 개발자의 수는 수요를 따라가지 못하고, 배출되는 인력의 능력도 IT 업계의 기대에 못 미친다.

산업계에서는 당장 프로그래밍 업무에 투입할 수 있는 개발자를 원하지만, 교육기관에서 배출된 졸업생은 이론적인 지식만 가졌을 뿐 대부분 현장에서의 실무 능력을 갖지 못한 개발자다.

IT 개발자 확보가 어려워지자 IT 개발자의 이직을 돕는 플랫폼 원티드랩이 2015년에 설립되어 6년 만인 2021년에 상장했다. 이와 더불어 대기업과 금융기관 중심으로 로우코드 및 노코드 플랫폼과 같은 기술이 크게 성장하고 있다. 이런 플랫폼은 프로세스를 자동화하고 업무상 부족한 역량을 메꿀 수 있기 때문이다. 가트너는 2025년까지 기업이 개발한 신규 애플리케이션의 70%가 로우코드 혹은 노코드 기술을 사용할 것으로 예측하고 있다. 코로나19가 발발하기 전에 동 비중은 20% 미만이었던 것으로 추정된다. IT 개발자의 공급 부족이 지속되는 이상 로우코드 및 노코드 시장은 연평균 두 자릿수의 성장을 이어갈 것으로 보인다.



투자포인트

1 국내 시장의 디지털 전환 수요 및 인공지능 접목 수요에 따른 수혜

ERP를 선제적으로 도입했던
대기업들이 디지털 전환에
대해서도 꾸준히 관심 보이는
상황

이노롤스가 주요 사업을 영위하고 있는 로우코드 및 노코드 시장은 디지털 전환이라는 트렌드에 따라 IT 서비스, 게임 소프트웨어 대비 높은 성장률을 기록하고 있다. 전술했던 바와 같이, 가트너(Gartner, Inc.)가 2022년 12월에 발표한 자료에 따르면 LCAP 시장은 2023년 기준으로 25% 성장하며 전 세계적으로 100억 달러 규모에 이를 것으로 전망되며, 2024년에는 120억 달러를 상회할 것으로 예상된다. 개별 기업이 디지털 기술을 업무에 적용하는 패턴은 기업 규모와 보유 기술에 따라 차이가 존재하며, 국내 시장에서는 디지털 전환 관리 기술을 습득할 여지가 높고 전사적자원관리(ERP: Enterprise Resource Planning, 비즈니스 전반에 걸친 업무 프로세스를 통합적으로 관리할 수 있도록 돕는 소프트웨어) 시스템 사용 비율이 높은 대기업 위주로 디지털 전환이 활발하게 이루어져 왔다. 2021년 7월 수행된 한국산업기술진흥협회의 '기업의 디지털 전환실태조사'에 따르면 대기업, 중견기업, 중소기업 모두 디지털 전환 추진에 대한 관심이 높아지고 있는 추세이다.

기업 경영 환경의 불확실성이
커지면서 디지털 전환 수요는
꾸준히 발생

한국산업기술진흥협회의 '기업의 디지털 전환 실태조사'에 따르면 코로나19 사태가 2020년 이후에도 개별 기업에 끼치는 영향이 장기화되고 기업 경영 환경의 불확실성이 커지면서 업무 프로세스를 혁신하고 새로운 비즈니스를 창출하기 위해 디지털 전환(Digital Transformation)을 추진하는 기업이 2020년 30.6%(2020년 5월 조사)에서 2021년 47.1%로 크게 증가했다. 기업 규모별로는 대·중견기업의 디지털 전환추진 비율(66.6%)이 중소기업(45.9%) 보다 높다. 이노롤스의 주요 고객사 및 잠재 고객사가 대기업 및 금융기관이라는 점을 고려했을 때 이와 같은 디지털 전환 수요는 이노롤스의 실적에 긍정적이다.

최근에는 인공지능 기술을
점목하고자 하는 기업의 수요에
적절하게 대응하는 것도 필요

2023년 1월, 이노롤스는 의사결정 최적화 인공지능 전문기업인 애자일소다와 함께 ABL생명보험에 'AI 기술을 적용한 보험사기예측 시스템'을 구축했다. 동 시스템은 기존 보험 사기 방지 시스템(InnoFDS)에 AI 기술을 적용해 사기 발견 적중률을 높이고 보험금 지급 과정을 효율화한 시스템이다. 보험금 수익자가 보험금을 청구하는 이벤트가 발생하면, 보험사기 특별조사(SIU: Special Investigation Unit), 분배 단계의 정확성을 높여 24시간 내 보험금이 자동으로 지급되게끔 한다. 또한 보험 사기로 의심되는 건을 자동으로 감지해 사기성 보험 청구에 선제적으로 대응하도록 지원한다. 인공지능 기술은 손해율, 거절률 등을 측정하고 점수화하는 데 적용된다. 이노롤스와 애자일소다는 2021년부터 공동으로 '인공지능 기반의 이상 거래 및 사기 예측 시스템'을 개발·공급해왔다. 양사는 은행·보험·카드 등 금융권은 물론 유통·서비스·제조 등 비금융권의 업무에 적용할 수 있는 하이브리드 시스템을 개발하고 있다.

2 금융기관 위주로 영업 시작해 다양한 산업군으로 고객사 확대

국내 시장에서 외산 솔루션과
경쟁하며 금융권 및
비금융권에서 입지 구축

이노롤스의 주요 제품인 디지털 전환 자동화 소프트웨어 솔루션은 금융기관이나 대기업의 업무 규칙을 자동화하여 개발 기간 및 업무 처리 시간을 획기적으로 단축시켜 준다는 장점을 보유하고 있다. 이노롤스의 디지털 전환 자동화 소프트웨어 솔루션은 복잡한 상품을 판매하는 금융사들을 대상으로 초기에 도입되었으나, 제품의 우수성을 인정받아 금융, 제조, 공공, 유통&서비스, 교육, 헬스케어 등 사업 분야에서 다수의 고객사들이 이노롤스의 솔루션을 사용하고 있다. 2011년에는 삼성전자 글로벌 MES(Manufacturing

execution system: 전체 제조 프로세스를 관리하고 최적화하는 정보 관리 및 제어 시스템)에 이노롤스의 솔루션을 납품하며 비금융권(건설공제조합, 한화호텔&리조트, 코스콤, KT, 포스코, 삼성서울병원, 국민대학교, 아이마켓코리아) 시장에도 본격 진출을 하게 되었으며, 이후 2013년 일본의 손해보험사인 손보재팬에 글로벌 경쟁업체를 제치고 솔루션을 납품하게 되며 매출의 수직적, 수평적 확장을 이루게 되었다.

한국 로우코드 또는 노코드 소프트웨어 시장에서 이노롤스처럼 위상을 높이고 입지를 강화하는 것은 어렵다. 디지털 전환 자동화 소프트웨어 제품의 경우 해외 기업의 진출이 제한되는 정보 보안 분야를 제외하고는 한국 시장에서도 해외의 솔루션이 주로 사용되기 때문이다. 또한 글로벌 고객사에 납품을 성공한 업체가 다른 업종에서 영업을 전개할 때도 유리한 지위를 확보하는 모습이 종종 발견되기도 한다. 이노롤스는 국내에 진출한 해외 기업 중에서 FICO(코리아엑스퍼트에서 판매), IBM과 같은 기업들과 경쟁하고 있다.

이노롤스는 다수의 프로젝트에서 BMT(Benchmark Test) 결과 처리 속도, 표현의 편의성, 무결성 검증, 실시간 적용, 관리 화면 측면 등에서 글로벌 경쟁사 대비 우수하다는 평가 결과를 받았으며, 이러한 제품 경쟁력을 바탕으로 손보재팬의 솔루션 사업자로 선정된 레퍼런스를 보유하고 있으며, 해외 기업 대비 고객 지원 서비스, 가격 경쟁력을 바탕으로 국내 시장에서 입지를 굳히고 있다. 이노롤스는 LG-CNS와 32억 원 규모의 SGI서울보증보험 차세대 시스템 구축 계약을 체결했다고 지난 4월 3일 공시한 바 있다.

3 주요 제품을 초기부터 개발한 핵심 연구 인력이 기술 검토와 연구 개발에 참여

이노롤스의 연구조직은 산업기술진흥협회에 기업부설연구소로 신고되어 있으며, 디지털 전환 자동화 핵심 원천 기술을 바탕으로 전문성을 보유한 핵심 인력을 중심으로 구성되어 있다. 빠르게 변화하는 시장에서 기술 경쟁력을 갖출 수 있도록 새로운 기술을 연구하여 완성도 높은 솔루션을 연구, 개발하고 있다. 연구개발 인력 중에서 5년 이상의 경력자가 69%, 15년 이상의 경력자가 25%로 구성되어 있어 국내 패키지 소프트웨어 업계의 평균 대비 높은 수준의 개발 경력을 보유하고 있다. 특히 주요 제품을 초기부터 개발한 핵심 연구 인력이 기술 검토와 연구 개발에 참여하고 있어 오랜 기간 축적된 경험과 다양한 환경에 대한 기술력을 보유하고 있다. 이노롤스는 기존에 업계에 알려진 코딩 방식이 아니라 자체 개발한 원천 기술을 적용해 로우코드 또는 노코드 시스템을 구축하며, IT 비전공자인 실무자가 복잡한 소스코드를 쉽게 관리할 수 있도록 솔루션을 개발한다.

연구개발 인력 중에서 5년
이상의 경력자가 69%, 15년
이상의 경력자가 25%로 구성



실적 추이 및 전망

매출은 전년 대비 크게 감소하지 않았으나 영업이익은 크게 감소. 다만, 법인세 환급이 이루어져 당기순이익 감소율은 완화

1 2022년: IPO 관련 비용과 인건비 증가로 영업이익 감소

2022년 매출액은 162억 원을 달성하며 2021년 대비 1.7억 원(1.1%) 감소했다. 매출 감소율이 제한적인 반면, 영업이익은 전년 대비 18.2억 원(58.6%) 감소한 12.9억 원을 기록했다. 코스닥 상장에 따라 IPO 관련 비용이 발생했고, 차세대 솔루션 개발을 위한 우수 인력 확보에 따라 인건비가 증가했기 때문이다. 2022년 사업보고서 중에서 연결재무제표 주석(비용이 성격별 분류)을 살펴보면 종업원급여가 2021년 88억 원에서 2022년 102억 원으로 늘어난 것을 확인할 수 있다. 영업이익이 전년 대비 크게 감소했기 때문에, 법인세비용차감전순이익도 전년 대비 15.5억 원(49.5%) 감소한 15.9억 원을 기록했다. 영업이익과 법인세비용차감전순이익의 감소율 대비 당기순이익의 감소율은 상대적으로 완만하다. 전년 대비 6.8억 원(24.2%) 감소한 21.4억 원을 기록했다. 연구인력 세액공제, 고용중대 세액공제 등으로 이연법인세 계산 시 법인세 환급이 이루어졌기 때문이다. 법인세는 비용이 아니라 수익으로 5.6억 원이 발생해 당기순이익의 감소율을 완화하는 데 기여했다.

매출액은 37.9억 원으로 감소했고, 매출 감소에 따른 고정비 레버리지 효과 감소로 5.3억 원의 영업손실을 기록

2 2023년 1분기: 매출은 전년 동기 대비 감소했고 영업이익은 적자 전환

2023년 1분기 매출액과 영업이익은 전년 동기(2022년 1분기 매출 41.9억 원, 영업이익 9.7억 원) 대비 부진했다. 매출액은 37.9억 원으로 전년대비 9.5% 감소했고, 매출 감소에 따른 고정비 레버리지 효과 감소로 5.3억 원의 영업손실을 기록했다. 영업원가(매출원가+ 판매관리비)는 전년 동기(2022년 1분기 32억 원) 대비 11억 원 늘어난 43억 원을 기록했다. 비용 항목 중에 유의미하게 늘어난 것은 전술했던 바와 같이 종업원급여이다. 23억 원에서 30억 원으로 늘어났다. 2023년 1분기, 이노롤스의 실적이 전반적으로 부진한 것은 코로나19 팬데믹 시기에 소프트웨어 라이선스에 활발하게 투자하던 고객사들이 고금리와 고환율에 대한 부담으로 투자에 보수적인 입장을 취했기 때문이다. 2분기에는 이보다 점진적으로 개선된 실적이 기대된다.

2023년 매출과 영업이익은 전년 대비 각각 4%, 6%, 감소한 156억 원, 12억 원으로 전망

3 2023년 실적은 잠시 부진하나 2024년 턴어라운드 전망

2023년 매출과 영업이익은 전년 대비 각각 4%, 6%, 감소한 156억 원, 12억 원으로 전망된다. 코로나19 팬데믹 시기에 수요가 견조했던 소프트웨어 라이선스 매출의 상대적으로 감소하기 때문이다. 그러나, 실적 부진 시기는 짧게 끝나고 2024년에 턴어라운드할 것으로 전망된다. AI 기술을 적용한 보험 사기 예측 시스템 등 각 고객사들이 고도화된 AI 기술을 활용해 기존 업무 효율화 및 디지털 전환을 추진하기 때문이며, 이노롤스의 IPO 이후 상장 기업으로서 브랜드 이미지가 제고되어 시스템 구축(SD) 시장을 선도하는 대기업, 컨설팅펌과의 협업이 용이해졌기 때문이다.

실적 추이 및 전망

(단위: 억 원, %, 원)

구분	2021	2022	2023F	2024F
매출액	164.1	162.3	155.6	178.9
YoY(%)				
SW 라이선스매출	61.7	49.4	37.6	43.2
SW 프로페셔널서비스	73.2	81.2	84.7	97.4
SW 기술료	29.1	31.8	33.3	38.3
영업이익	31	13	12	20
YoY(%)	137.4	-58.6	-6.2	68.0
OP 마진(%)	19.0	7.9	7.8	11.3
순이익	28	21	18	28
EPS(원)	754	494	358	539
YoY(%)	33.6	-34.5	-27.6	50.8
ROE(%)	27.8	9.7	5.7	8.2
자본총계	131	313	326	348
BPS	3,242	6,096	6,344	6,774
YoY(%)	N/A	N/A	4.1	6.8
부채비율	35.2	10.8	10.0	10.7

주: 2024년에 사상 최대 매출을 기록할 것으로 예상되나 영업이익은 2021년 당시에 기록했던 사상 최대 수준(31억 원) 대비 보수적인 20억 원으로 추정. 2022년 IPO 전후로 인건비가 증가했다는 점을 고려했기 때문

자료: 이노롤스, 한국IR협회의 기업리서치센터


Valuation

1 한국소프트웨어 업종은 전반적 저평가

포스코DX와 엠로를 제외하고는
대부분의 P/E 밸류에이션이
10배 초반을 기록

한국소프트웨어 업종에는 다수의 상장 기업이 존재한다. 2023년 실적을 기준으로 살펴보면 한국소프트웨어 업종의 주요 기업 중에서 포스코DX와 엠로를 제외하고는 대부분의 P/E 밸류에이션이 코스닥 지수의 PER 밸류에이션 대비 저평가되어 있다. 이노롤스의 경우 2023년 실적 기준 P/E 밸류에이션이 24.6배로 높아 보이지만, EPS가 전년 대비 감소하기 때문에 P/E 밸류에이션이 높은 것으로 판단된다. 결론적으로 포스코DX, 엠로를 제외한 대부분의 소프트웨어 공급사가 저평가되어 있다. 한국 시장에서 기업용 소프트웨어 공급사들이 오래 전부터 국내의 대기업 계열 시스템 구축(SI) 회사와 경쟁해왔거나 글로벌 소프트웨어기업과 경쟁하며 어려움을 많이 겪었기 때문이다. 주요 고객사 중에 정부 및 공공기관 매출 비중이 높다는 점, 해외 수출이 요원하다는 점도 소프트웨어 공급사의 저평가 요인으로 작용했다. 이런 상황에서 미국 증시의 빅테크 기업(예: Meta)과 인공지능 관련주(C3.ai, Inc.)가 인공지능 산업 성장의 수혜주로 주목받으며 주가가 상승하자(연초 이후 META +135.90% 상승, C3.ai, Inc. +243% 상승) 한국 증시에서도 전통적인 소프트웨어 기업보다 인공지능 관련 수혜주가 상대적으로 크게 주목을 받고 있다.

2 이노롤스는 상대적으로 빠르게 저평가 국면 탈피 예상

이노롤스는 금융기관 및 대기업
고객사의 매출 비중이 높다는
점과 로우코드 및 노코드
시장의 성장성 감안 시 저평가
국면을 빠져나올 가능성 큼

당분간 인공지능 관련 수혜주에 쏠린 투자자들의 관심이 이어질 것으로 예상된다. IT의 전방 산업 수요 중에 인공지능 훈련(training) 수요가 크게 증가하는 중이기 때문이다. 그럼에도 불구하고 이노롤스의 경우 저평가된 소프트웨어 업종에서 비교적 빠르게 빠져나올 수 있을 것으로 기대된다. 금융기관 및 대기업 고객사의 매출 기여도가 상대적으로 높기 때문이다. 이노롤스와 달리 정부 및 공공기관 매출 비중이 높은 소프트웨어 공급사는 1~3분기까지 실적이 상대적으로 부진하고 4분기에 영업이익 기준으로 흑자를 달성하는 경우가 많다. 주요 고객사의 예산 집행에 따른 수혜가 4분기에 집중되기 때문이다.

이노롤스의 저평가 국면 탈피를 예상하는 또다른 이유는 최근에 상장된 소프트웨어 공급사 중에서 거의 유일하게 로우코드 및 노코드 소프트웨어를 공급하고 있으며 코로나19 이후 대(大)퇴직(the Great Resignation) 사태로 인한 인력 부족, 산업 관련 전문 지식을 보유한 IT 개발자 수요 증가로 인해 이노롤스의 수혜가 예상되기 때문이다. 팬데믹(2021~2022년) 당시 활발했던 소프트웨어 라이선스 투자가 2023년에 주춤해졌지만 실적 부진 기간은 짧게 마무리될 것으로 기대된다. AI 기술을 적용한 보험 사기 예측 시스템 등 각 고객사들이 고도화된 AI 기술을 활용해 기존 업무 효율화 및 디지털 전환을 추진하기 때문이며, 이러한 흐름이 금융업종뿐만 아니라 제조업종, 유통업종 전반에서 나타나고 있기 때문이다. 아울러, 이노롤스의 IPO 이후 브랜드 이미지가 제고되어 시스템 구축(SI) 시장을 선도하는 대기업 및 글로벌 IT 기업과의 협력이 용이해졌기 때문이다. IT 개발자에 수요 대비 공급이 따라가지 못하는 현실에서 이노롤스가 우호적인 협력사와 함께 대기업 및 금융기관을 대상으로 적극적으로 영업을 전개하고 있으므로, 단기적인 실적 부진을 극복하며 P/E 밸류에이션 저평가 국면을 빠르게 탈피할 것으로 기대된다.

동종 업종 밸류에이션

(단위: 원, 억 원, 배)

기업명	종가	시가총액	매출액		영업이익		PER			업종
			2022년	2023년F	2022년	2023년F	2022년	2023년F	2024년F	
코스피	2,610	20,027,562	36,767,998	27,274,426	2,128,409	1,810,500	N/A	15.5	9.8	N/A
코스닥	935	4,518,014	3,287,698	1,458,553	182,119	131,652	N/A	27.5	19.6	N/A
이노롤스	9,300	478	162	156	13	12	19.5	24.6	16.3	소프트웨어
삼성에스디에스	128,600	99,508	172,348	143,292	9,161	8,524	8.7	13.0	12.1	시스템 구축
포스코DX	31,250	47,511	11,527	15,807	647	1,213	20.9	48.4	33.2	시스템 구축
쌍용정보통신	843	549	3,252	4,502	97	170	4.2	3.1	N/A	시스템 구축
시큐센	4,010	462	395	N/A	22	N/A	17.5	N/A	N/A	소프트웨어
안랩	63,600	6,369	2,280	N/A	270	N/A	47.1	N/A	N/A	소프트웨어
지니언스	14,070	1,329	385	456	69	95	10.9	14.9	11.3	소프트웨어
웹케이	12,610	1,720	879	927	206	214	17.3	12.2	11.2	소프트웨어
엠로	93,200	10,450	586	700	65	91	22.8	122.9	28.6	소프트웨어
링크제니시스	6,320	725	173	N/A	36	N/A	35.1	N/A	N/A	소프트웨어
브레인즈컴퍼니	8,670	712	183	188	48	40	11.0	16.2	N/A	소프트웨어
모아데이터	2,680	897	217	N/A	11	N/A	40.7	N/A	N/A	소프트웨어
비투엔	3,770	1,176	271	N/A	(22)	N/A	-27.3	N/A	N/A	소프트웨어
알서포트	3,600	1,918	486	N/A	72	N/A	53.7	N/A	N/A	소프트웨어

자료: QuantilWise, 한국IR협회의 기업리서치센터

리스크 요인

이노룰스의 소프트웨어가
금융기관 및 대기업이 원하는
수준이나 규모에 대응하지 못할
경우 실적에 부정적인 영향
끼칠 수 있음

1 패키지 소프트웨어 산업의 불확실성에 대한 위험

이노룰스는 로우코드 및 노코드 기반의 디지털 전환 자동화 소프트웨어 솔루션인 이노룰스(InnoRules)와 이노프로덕트(InnoProduct) 판매하고 있으며, 소프트웨어 시장에서 주요 사업을 영위하고 있다. 패키지 소프트웨어 시장은 시스템 소프트웨어와 응용 소프트웨어로 분류된다. 이노룰스의 제품은 응용 소프트웨어에 해당된다. 디지털 전환의 시대가 도래함에 따라, 소프트웨어 시장의 성장은 패키지 소프트웨어 중에서도 응용 소프트웨어 시장의 성장율이 가장 높은 추세이며, 이노룰스는 이와 같은 수요에 대응하기 위해 기존 소프트웨어의 업그레이드 및 신규 소프트웨어의 개발을 전개하고 있다. 그럼에도 불구하고 이노룰스의 소프트웨어가 금융기관 및 대기업이 원하는 수준이나 규모에 대응하지 못할 경우 실적에 부정적인 영향을 줄 수 있다.

글로벌 경기 악화 시 디지털
전환 수요의 감소는 이노룰스의
주요 사업인 디지털 전환
자동화 소프트웨어 솔루션 판매
및 서비스에 부정적

2 디지털 전환 관련 위험

이노룰스가 주요 사업을 영위하고 있는 패키지 소프트웨어 시장은 디지털 전환이라는 트렌드에 따라 일반적인 시스템 구축 서비스나 게임 소프트웨어 대비 높은 성장률을 기록하고 있다. 하지만, 디지털 전환에 대한 높은 관심과 달리 기업의 개별 기업의 디지털 전환은 쉽지 않다. 실무자들의 기술과 지식의 부족 및 프로그램 관리의 어려움 등 다양한 문제가 존재하기 때문이다. 디지털 기술 적용패턴은 기업규모와 기술에 따라 차이가 존재하며, 디지털 전환 관리 기술을 습득할 여지가 높고 전사적자원관리(ERP) 시스템 사용 비율이 높은 대기업 위주로 디지털 전환이 활발하게 이루어져 왔다. 대기업, 중견기업, 중소기업 모두 디지털 전환을 추진 중이나, 향후 기업 경기 악화 및 전방산업의 시장 상황이 악화되는 등 외부요인의 부정적인 영향이 발생하는 경우 기업들의 디지털 전환 수요가 감소할 수 있다. 디지털 전환 수요의 감소는 이노룰스의 주요 사업인 디지털 전환 자동화 소프트웨어 솔루션 판매 및 서비스에 부정적인 영향을 미칠 수 있다.

신규 사업자가 시장에
진입하거나 기존 업체들이
공격적으로 사업을 확장할 경우
업체간 경쟁이 심화될 가능성
존재

3 경쟁 심화에 따른 위험

디지털 전환 자동화 소프트웨어 제품의 경우 해외 기업의 진출이 제한되는 정보 보안 분야를 제외하고는 주로 해외 솔루션이 사용되고 있다. 아울러, 고객의 다양한 요구사항을 모두 충족시킬 수 있는 최고 수준의 기술력이 필요한 비즈니스로 한번 적용된 플랫폼 교체에 드는 시간과 비용이 매우 크기 때문에 교체 수요가 단기간에 발생하지 않는다. 이노룰스 또한, 국내에 진출한 FICO(코리아엑스퍼트에서 판매), IBM과 같은 해외 기업들과 경쟁하고 있다. 이노룰스는 다수의 프로젝트 BMT(Benchmark Test) 결과 글로벌 경쟁사 대비 우수하다는 평가 결과를 받았으며, 이러한 제품 경쟁력을 바탕으로 일본 최대 손해보험사 S손보의 솔루션 사업자로 선정된 사례가 존재한다. 나아가 해외 기업 대비 고객 지원 서비스, 가격 경쟁력을 바탕으로 시장에서 입지를 굳히고 있다. 그럼에도 불구하고 신규 사업자가 시장에 진입하거나 기존 경쟁사들이 공격적으로 사업을 확장할 경우 업체간 경쟁이 심화될 가능성이 존재한다. 이로 인해 이노룰스의 시장 지위가 축소되고 성장성 및 수익성에 부정적인 영향을 미칠 수 있다.

포괄손익계산서

(억 원)	2020	2021	2022	2023F	2024F
매출액	114	164	162	156	179
증가율(%)	-18.9	43.8	-1.1	-4.1	15.0
매출원가	45	60	66	63	67
매출원가율(%)	39.5	36.6	40.7	40.4	37.4
매출총이익	69	104	97	93	112
매출이익률(%)	60.7	63.4	59.6	59.6	62.8
판매관리비	56	73	84	81	92
판매비율(%)	49.1	44.5	51.9	51.9	51.4
EBITDA	20	33	16	15	23
EBITDA 이익률(%)	17.1	20.4	9.6	9.6	12.7
증가율(%)	-37.8	71.3	-53.6	-4.1	52.7
영업이익	13	31	13	12	20
영업이익률(%)	11.5	19.0	7.9	7.8	11.3
증가율(%)	-46.4	137.4	-58.6	-6.2	68.0
영업외손익	3	0	3	5	6
금융수익	5	1	4	6	6
금융비용	2	1	0	0	0
기타영업외손익	0	1	-0	-0	-0
종속/관계기업관련손익	0	0	0	0	0
세전계속사업이익	16	31	16	17	26
증가율(%)	-16.6	153.2	-49.5	9.8	49.9
법인세비용	-6	3	-6	-1	-2
계속사업이익	21	28	21	18	28
중단사업이익	-3	0	0	0	0
당기순이익	18	28	21	18	28
당기순이익률(%)	15.9	17.3	13.2	11.8	15.5
증가율(%)	97.4	56.5	-24.2	-14.4	50.8
지배주주지분 순이익	18	28	21	18	28

현금흐름표

(억 원)	2020	2021	2022	2023F	2024F
영업활동으로인한현금흐름	12	23	34	22	29
당기순이익	18	28	21	18	28
유형자산 상각비	3	2	2	3	2
무형자산 상각비	4	0	0	0	0
외환손익	0	0	0	0	0
운전자본의감소(증가)	0	-18	18	0	-1
기타	-13	11	-7	1	0
투자활동으로인한현금흐름	-8	-11	-195	9	-30
투자자산의 감소(증가)	-1	0	-4	3	-9
유형자산의 감소	0	0	0	0	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-1	-4	-2	0	0
기타	-6	-7	-189	6	-21
재무활동으로인한현금흐름	-17	0	146	-6	-6
차입금의 증가(감소)	-3	-22	-13	0	0
사채의증가(감소)	-5	0	0	0	0
자본의 증가	0	24	157	0	0
배당금	0	-1	-1	-6	-6
기타	-9	-1	3	0	0
기타현금흐름	0	-0	-0	-0	0
현금의증가(감소)	-14	12	-15	24	-6
기초현금	48	34	47	32	56
기말현금	34	47	32	56	50

재무상태표

(억 원)	2020	2021	2022	2023F	2024F
유동자산	80	114	214	231	250
현금성자산	34	47	32	56	50
단기투자자산	17	16	142	137	157
매출채권	25	30	16	15	17
재고자산	0	0	0	0	0
기타유동자산	5	22	24	23	26
비유동자산	53	63	134	128	135
유형자산	36	39	40	37	35
무형자산	0	1	1	1	0
투자자산	4	9	73	70	80
기타비유동자산	13	14	20	20	20
자산총계	134	177	347	359	385
유동부채	54	38	28	26	30
단기차입금	16	13	1	1	1
매입채무	2	2	3	3	3
기타유동부채	36	23	24	22	26
비유동부채	6	8	6	6	7
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	0	0	0	0	0
기타비유동부채	6	8	6	6	7
부채총계	61	46	34	33	37
지배주주지분	73	131	313	326	348
자본금	3	19	26	26	26
자본잉여금	68	80	205	205	205
자본조정 등	-32	-29	1	1	1
기타포괄이익누계액	-0	-0	-0	-0	-0
이익잉여금	34	62	82	95	117
자본총계	73	131	313	326	348

주요투자지표

	2020	2021	2022	2023F	2024F
P/E(배)	0.0	0.0	19.5	24.6	16.3
P/B(배)	0.0	0.0	1.6	1.4	1.3
P/S(배)	0.0	0.0	2.6	2.9	2.5
EV/EBITDA(배)	N/A	N/A	20.8	17.6	10.9
배당수익률(%)	N/A	N/A	1.1	1.3	1.3
EPS(원)	564	754	494	358	539
BPS(원)	2,280	3,242	6,096	6,344	6,774
SPS(원)	3,553	4,364	3,732	3,026	3,480
DPS(원)	29	25	110	110	110
수익성(%)					
ROE	22.7	27.8	9.7	5.7	8.2
ROA	11.4	18.2	8.2	5.2	7.4
ROIC	15.7	52.6	19.6	24.2	42.4
안정성(%)					
유동비율	148.4	297.6	775.4	871.0	827.6
부채비율	83.1	35.2	10.8	10.0	10.7
순차입금비율	-18.9	-35.3	-54.8	-58.4	-58.7
이자보상배율	6.9	45.1	61.0	230.3	386.8
활동성(%)					
총자산회전율	0.7	1.1	0.6	0.4	0.5
매출채권회전율	4.7	6.0	7.1	10.1	11.0
재고자산회전율	545.5	N/A	N/A	N/A	N/A

Compliance notice

본 보고서는 한국거래소, 한국예탁결제원과, 한국증권금융이 공동으로 출연한 한국IR협의회 산하 독립(리서치) 조직인 기업리서치센터가 작성한 기업분석 보고서이다. 본 자료는 시가총액 5천억 원 미만 중소형 기업에 대한 무상 보고서로, 투자자들에게 국내 중소형 상장사에 대한 양질의 투자 정보 제공 및 건전한 투자문화 정착을 위해 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 자료에 게재된 내용은 애널리스트의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 신의 성실하게 작성되었음을 확인합니다.
- 본 자료는 중소형 기업 소개를 위해 작성되었으며, 매수 및 매도 추천 의견은 포함하고 있지 않습니다.
- 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 완벽성은 보장하지 않습니다.
- 본 조사자료는 투자 참고 자료로만 활용하시기 바라며, 어떠한 경우에도 투자자의 투자 결과에 대한 법적 책임 소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다.
- 본 조사자료의 지적재산권은 당사에 있으므로, 당사의 허락 없이 무단 복제 및 배포할 수 없습니다.
- 본 자료는 투자정보 등 대외제공에 관한 한국IR협의회 기업리서치센터의 내부통제 기준을 준수하고 있습니다.
- 본 자료는 카카오톡에서 "한국IR협의회" 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 심층해설 방송인 '小中한 리포트 가치보기'를 보실 수 있습니다.