



한국IR협약회

기업리서치센터 기업분석 | 2024.10.11

KOSDAQ<sup>1</sup>  
RISING STARKRX<sup>2</sup>  
KOREA EXCHANGE

2024년 코스닥 라이징스타

KOSDAQ | 기술하드웨어와장비

아이디스 (143160)

합병 비용 반영 완료와 CCTV 탈중국 흐름이 긍정적

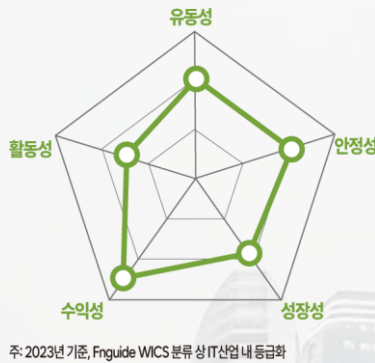
## 체크포인트

- 아이디스는 1997년 9월에 설립된 영상보안 토탈 솔루션 전문기업임. 회사는 2011년 7월 1일 주식회사 아이디스홀딩스(구 주식회사 아이디스)의 제조사업부문이 인적분할되어 설립되었으며, 같은 해 9월 26일 코스닥 시장에 재상장됨. 아이디스는 지속적인 연구개발 투자를 통해 4K 초고화질 영상 기술, AI 기반 영상 분석 기술 등 최신 기술을 제품에 적용하며 성장해왔고, 이러한 기술력은 국제 어워드 수상으로 인정받음
- 아이디스의 주력 제품은 CCTV용 레코더, 고해상도 IP 카메라, 그리고 VMS(Video Management Software). 최근 미중 무역 갈등으로 인한 탈중국 트렌드는 아이디스에게 중요한 기회. 미국을 중심으로 중국산 CCTV 장비에 대한 보안 우려가 제기되면서, 아이디스와 같은 Non-Chinese 기업들에게 새로운 시장 기회가 열림. 다만, CCTV의 교체 주기가 비교적 길어 실적 기여는 중장기적으로 나타날 것으로 전망
- 2024년 아이디스의 연결 매출액은 전년 대비 증가한 3,012억 원으로 예상되며, 이는 2023년 진행된 2건의 M&A 효과가 2024년 1분기부터 연간 실적에 온전히 반영된 결과임. 연결 영업이익은 전년 대비 감소한 206억 원 전망. M&A 관련 합병 비용이 2024년 상반기 영업손익에 영향을 미친 점을 고려한 보수적인 추정치임

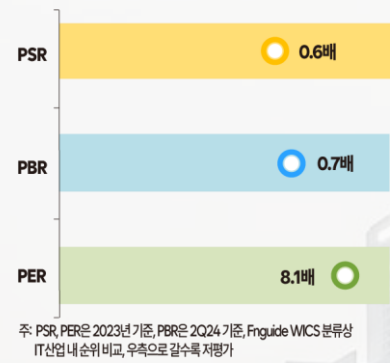
## 주가 및 주요이벤트



## 재무지표



## 밸류에이션 지표



## CCTV의 진화: 군사용 기술에서 공공 안전의 핵심으로

CCTV의 역사는 1942년 독일의 지멘스 AG에서 V-2 로켓 발사를 실시간으로 관찰하기 위해 최초의 CCTV 시스템을 개발한 것에서 시작됨. 1960년대부터 영국을 중심으로 공공장소에 CCTV가 설치되기 시작했으며, 1970년대에는 비디오 카세트 레코더(VCR) 기술의 발전으로 CCTV 영상을 저장하고 재생하는 것이 가능해짐. 1990년대 후반부터 2000년대 초반에는 디지털 비디오 레코더(DVR)가 등장하여 CCTV 시스템에 혁신을 가져왔고, 2000년대 중반부터는 네트워크 비디오 레코더(NVR)의 등장으로 IP 카메라와 연동된 고해상도 영상 처리가 가능해짐

## CCTV 업체들의 혁신: 하드웨어 제조에서 AI 기반 종합 보안 솔루션 제공으로

CCTV 하드웨어 업체들은 급변하는 시장 환경에 대응하고 경쟁력을 강화하기 위해 종합 보안 솔루션 제공자로 진화하고 있음. 이는 단순한 카메라 제조업체에서 벗어나 소프트웨어 기술을 통합하고 인공지능(AI)을 적극 활용하는 방향으로의 변화를 의미함. 소프트웨어 기술 통합을 통해 영상 관리 시스템(VMS), 영상 분석 소프트웨어, 클라우드 기반 저장 및 관리 시스템 등을 자사의 포트폴리오에 추가하고 있음. AI 기술의 적용으로 얼굴 인식, 객체 감지, 행동 분석, 이상 징후 감지 등의 기능을 통해 보안 시스템의 기능을 획기적으로 향상시키고 있음

## 아이디스의 전략적 M&A: 사업 다각화와 글로벌 경쟁력 강화를 위한 행보

아이디스는 전략적 투자자(SI)와 같은 모습으로 사업 연관성이 높은 분야에서 M&A를 전개하며 종합 솔루션 업체로 거듭나고 있음. 2021년에는 KT파워텔(현 아이디스파워텔)을 인수하여 무선통신 사업으로 영역을 확장했으며, 2023년에는 링크제니스사와 미국의 Costar Technologies를 인수하여 소프트웨어 역량을 강화하고 북미 시장 공략을 위한 교두보를 마련함. 특히 Costar Technologies 인수는 미국 시장에서의 즉각적인 입지 강화와 함께, 정부 부문과 지능형 교통 시스템 분야로의 진출을 용이하게 할 것으로 예상됨

### Forecast earnings & Valuations

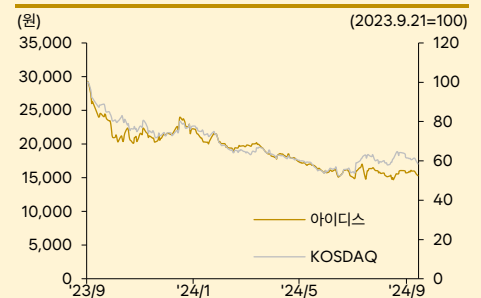
	2020	2021	2022	2023	2024F
매출액(억원)	1,510	2,041	2,699	2,782	3,012
YoY(%)	35.0	35.1	32.3	3.1	8.3
영업이익(억원)	143	183	278	226	206
OP 마진(%)	9.5	8.9	10.3	8.1	6.9
지배주주순이익(억원)	112	232	122	202	195
EPS(원)	1,047	2,166	1,135	1,882	1,818
YoY(%)	486.5	106.9	-47.6	65.7	-3.4
PER(배)	26.0	10.9	19.5	11.5	8.4
PSR(배)	1.9	1.2	0.9	0.8	0.5
EV/EBITDA(배)	9.8	7.7	5.8	7.0	3.2
PBR(배)	1.8	1.3	1.2	1.1	0.7
ROE(%)	7.1	13.3	6.4	9.7	8.6
배당수익률(%)	1.1	1.3	1.6	1.4	2.0

자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

### Company Data

현재주가 (10/4)	15,280원
52주 최고가	24,550원
52주 최저가	14,700원
KOSDAQ (10/4)	768.98p
자본금	54억원
시가총액	1,637억원
액면가	500원
발행주식수	11백만주
일평균 거래량 (60일)	2만주
일평균 거래액 (60일)	3억원
외국인지분율	15.7%
주요주주	아이디스홀딩스 외 2인 46.66%

### Price & Relative Performance



### Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	35	-235	-36.3
상대주가	-1.5	-12.2	-33.2

### 참고

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



## 기업 개요

### 1997년에 설립된 영상기기 전문 기업

#### 2011년 5월 27일 임시 주주총회 결의를 통해 인적분할을 결정

주식회사 아이디스는 2011년 7월 1일 주식회사 아이디스홀딩스(구 주식회사 아이디스)의 제조사업부문이 인적분할되어 설립된 영상보안 토탈 솔루션 전문기업이다. 아이디스의 사명은 Intelligent Digital Integrated Security를 의미한다. 아이디스의 역사는 1997년 9월 24일로 거슬러 올라간다. 당시 영상기기 개발, 제조 및 판매사업 등을 영위할 목적으로 (주)아이디스홀딩스(구 (주)아이디스)가 설립되었다. 아이디스는 약 14년간 영상보안 분야에서 성장을 거듭하다, 2011년 5월 27일 임시 주주총회 결의를 통해 인적분할을 결정하게 된다. 이에 따라 2011년 7월 1일, 개발·제조·판매사업부문을 담당할 새로운 법인으로 현재의 주식회사 아이디스가 설립되었다. 이는 사업부문의 전문성을 강화하고 경영 효율성을 높이기 위한 전략적 결정이었다. 신설된 아이디스는 모회사의 핵심 사업을 이어받아 영상보안 토탈 솔루션 전문기업으로 자리매김하였으며, 2011년 9월 26일 코스닥 시장에 재상장되어 공개기업으로서의 면모를 갖추었다.

#### 아이디스는 영상보안 토탈 솔루션 전문기업



자료: 아이디스, 한국IR협의회 기업리서치센터

#### 아이디스, Secure Campus 어워드 2022 3개 부문 수상



자료: 아이디스, 한국IR협의회 기업리서치센터

#### 주력 제품은 레코더, 고해상도 IP 카메라, 그리고 VMS(Video Management Software)로 구성

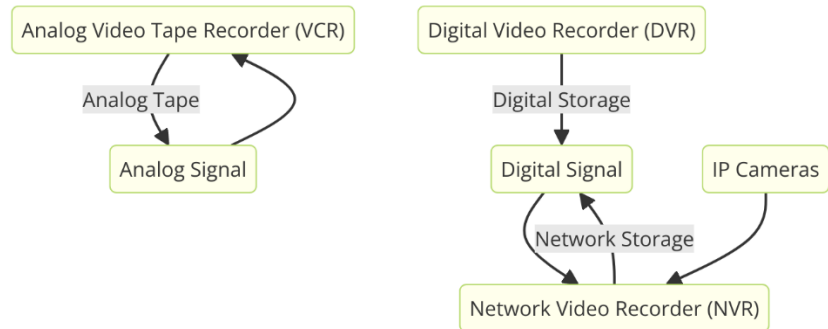
아이디스의 주력 사업은 CCTV(Closed-Circuit Television) 기반의 영상보안 토탈 솔루션의 개발, 생산, 판매이며, 이는 크게 레코더, 고해상도 IP 카메라, 그리고 VMS(Video Management Software)로 구성된다. CCTV는 영상보안 시스템의 핵심 요소로, 아이디스는 이를 중심으로 한 종합적인 보안 솔루션을 제공하고 있다.

레코더는 감시카메라가 촬영한 영상을 저장하고 관리하는 핵심 장치로, 기술의 발전에 따라 크게 세 가지 유형으로 진화해왔다. 초기에는 아날로그 비디오 테이프 레코더(VCR)가 사용되었는데, 이는 영상을 자기 테이프에 아날로그 방식으로 기록했다. 그러나 VCR은 화질 열화, 제한된 저장 용량, 불편한 검색 기능 등의 한계를 가지고 있었다. 이러한 한계를 극복하기 위해 개발된 것이 DVR(Digital Video Recorder)이다. DVR은 주로 아날로그 카메라와 함께 사용되며, 카메라로부터 받은 아날로그 신호를 디지털로 변환하여 하드 디스크에 저장한다. 이를 통해 장기간 고화질 녹화가 가능해졌고, 효율적인 검색 및 재생 기능을 제공할 수 있게 되었다. 네트워크 기술의 발전과 함께 등장한 것이 NVR(Network Video Recorder)이다. NVR은 IP 카메라와 연동되어 이미 디지털화된 영상 데이터를 네트워크를 통해



직접 수신하고 저장한다. NVR은 더 높은 해상도의 영상을 처리할 수 있고, 원격 접속과 모니터링이 용이하며, 확장성이 뛰어나다는 장점을 가지고 있다. 이러한 레코더의 진화는 CCTV 시스템의 전반적인 성능과 기능을 크게 향상시켰으며, 현대 영상보안 산업의 기술적 기반을 형성하고 있다.

#### 레코더의 진화는 CCTV 시스템의 전반적인 성능과 기능을 크게 향상



자료: ChatGPT, 한국IR협회의 기업리서치센터

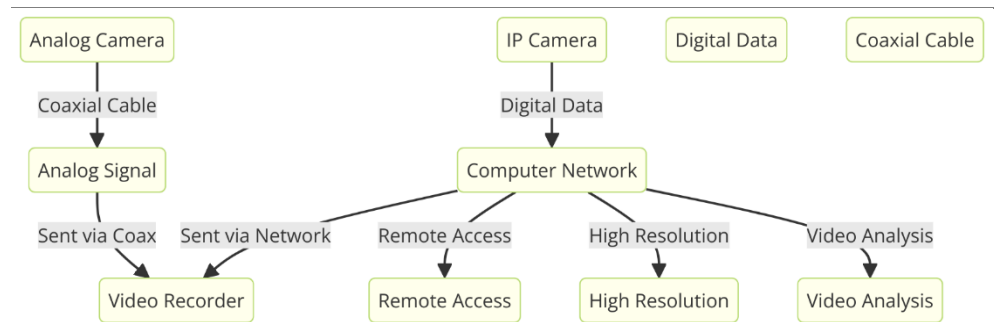
**IP 카메라는 디지털 영상 전송,  
VMS는 통합 관리. 아이디스는  
자체 개발로 토털 솔루션 제공.**

IP 카메라는 기존의 아날로그 카메라와 달리, 촬영한 영상을 디지털 데이터로 변환하여 네트워크를 통해 직접 전송하는 디지털 카메라이다. 아날로그 카메라가 동축 케이블(同軸 케이블: 중심에 있는 도체를 절연체로 감싸고 그 주위를 다시 도체로 둘러싼 전선)을 통해 영상을 전송하는 데 비해, IP 카메라는 일반 컴퓨터 네트워크를 이용하여 영상을 전송한다. 이로 인해 IP 카메라는 더 높은 해상도의 영상을 제공할 수 있으며, 원격 접속이나 다양한 분석 기능을 쉽게 구현할 수 있는 장점이 있다.

VMS(Video Management Software)는 이러한 카메라와 레코더를 통합 관리하고, 저장된 영상 데이터를 효율적으로 검색, 재생, 분석할 수 있게 해주는 소프트웨어 시스템이다. 현대의 VMS는 단순한 영상 재생을 넘어 인공지능 기반의 객체 인식, 이상 행동 감지, 얼굴 인식 등 고급 분석 기능을 제공하여 보안 관리자의 업무 효율성을 크게 높여준다.

아이디스는 이러한 하드웨어와 소프트웨어를 모두 자체 개발, 생산함으로써 완벽한 호환성과 안정성을 갖춘 토털 솔루션을 제공하고 있다. 아이디스는 지속적인 연구개발 투자를 통해 4K 초고화질 영상 기술, AI 기반 영상 분석 기술 등 최신 기술을 제품에 적용하고 있으며, 이러한 기술력은 다수의 국제 어워드 수상으로 인정받고 있다.

#### IP 카메라는 일반 컴퓨터 네트워크를 이용하여 영상을 전송



자료: ChatGPT, 한국IR협회의 기업리서치센터

**주력 제품인 Camera(카메라)  
부문이 전체 매출의 51.0%를  
차지**

아이디스의 실적을 살펴보면, 회사의 제품 포트폴리오가 시장 수요에 효과적으로 대응하고 있음을 알 수 있다. 가장 최근에 공시된 2024년 상반기 별도 매출 기준으로, 주력 제품인 Camera(카메라) 부문이 전체 매출의 51.0%를 차지하며 483억 원의 매출을 기록했다. 이는 아이디스의 고해상도 IP 카메라 기술력이 시장에서 높은 평가를 받고 있음을 보여준다. Recorder(레코더) 부문은 전체 매출의 27.0%를 차지하며 255억 원의 매출을 달성했다. 이 두 제품군이 전체 매출의 78%를 차지하며 아이디스의 핵심 경쟁력을 잘 나타내고 있다.

주목할 만한 점은 기타 부문의 비중이 21.9%로 207억 원에 달한다는 것이다. 이 카테고리에는 VMS(Video Management Software) 등의 소프트웨어 솔루션과 각종 액세서리가 포함되어 있다. 이는 아이디스가 단순한 하드웨어 제조업체를 넘어 종합 보안 솔루션 제공업체로 진화하고 있음을 시사한다. 특히 AI 기반 영상 분석 기술이 적용된 VMS 솔루션의 성장은 앞으로 이 부문의 매출 비중이 더욱 확대될 수 있음을 예고한다. 이러한 균형 잡힌 매출 구조는 아이디스가 하드웨어와 소프트웨어를 아우르는 토탈 솔루션 제공 업체로서의 입지를 굳건히 하고 있음을 보여준다.

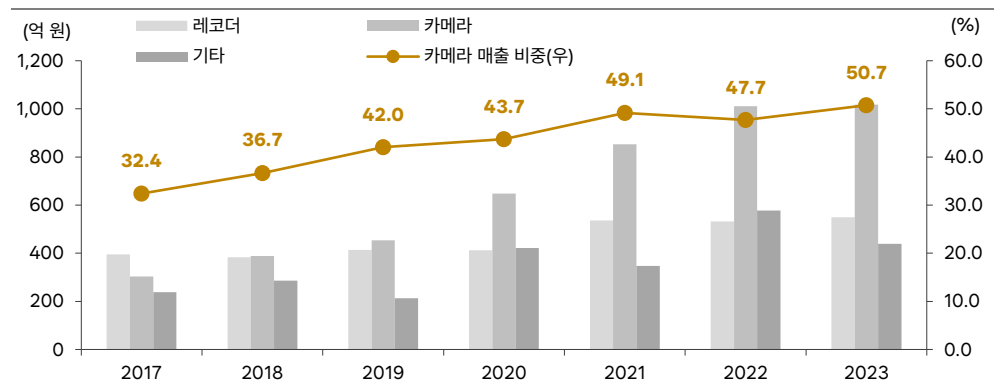
2024년 상반기 별도 기준 제품별 매출 및 비중

(단위: 억 원, %)

품목	용도	매출(억 원)	비율(%)
Recorder(레코더)	영상저장장치	255	27.0%
Camera(카메라)	카메라	483	51.0%
기타	SW(VMS 등), 제품 액세서리	207	21.9%
<b>합계</b>		<b>945</b>	<b>100.0%</b>

자료: 아이디스, 한국IR협회의 기업리서치센터

연간 기준으로 매출을 살펴보다라도 영상보안 사업 내 카메라 매출 비중이 상대적으로 높은 편



자료: 아이디스, 한국IR협회의 기업리서치센터

**아이디스는 미국 Secure  
Campus Awards와 New  
Product of the Year Award  
등에서 연이어 수상**

아이디스는 미국 Secure Campus Awards와 Today magazine이 선정하는 New Product of the Year Award 등에서 연이어 수상하며 글로벌 시장에서의 기술력을 인정받았다. Secure Campus Awards는 캠퍼스 보안 분야의 혁신적인 제품을 선정하는 상이며, Today magazine이 선정하는 New Product of the Year Award는 보안 산업 전반의 혁신적인 신제품을 선정하는 권위 있는 상이다. 특히 IP 카메라, Application Security, Visitor Management 등 다양한 부문에서 수상함으로써 제품 라인업의 우수성을 입증했다. Application Security는 애플리케이션 수준의 보안을 의미하며, Visitor Management는 방문자 관리 시스템을 의미한다.

## Secure Campus Awards 수상



자료: 아이디스, 한국IR협회의 기업리서치센터

## 올해의 신제품상(New Product of the Year Award) 수상



자료: 아이디스, 한국IR협회의 기업리서치센터

## M&A를 통해 기존 사업과의 시너지 창출 및 장기적 가치 증대 추진

**아이디스의 M&A 접근 방식이  
무분별한 확장이 아닌,  
SI(Strategic Investor) 형태의  
전략적 투자 성격에 가까워**

아이디스의 성장 전략은 유기적 성장과 더불어 전략적 인수합병(M&A)을 통한 사업 다각화에 초점을 맞추고 있다. 특히 주목할 점은 아이디스의 M&A 접근 방식이 무분별한 확장이 아닌, SI(Strategic Investor) 형태의 전략적 투자에 가깝다는 것이다. 이는 단순한 규모 확대나 다각화를 넘어, 기존 사업과의 시너지 창출 및 장기적 가치 증대를 목표로 하는 신중하고 계산된 접근법이다.

2021년 5월 KT파워텔 주식회사(현 아이디스파워텔)의 지분 45.84%를 취득한 것이 이러한 전략의 대표적인 사례이다. 이를 통해 아이디스는 무선통신 사업으로 영역을 확장했으며, 이는 기존 영상보안 사업과의 시너지 창출을 위한 전략적 포석이었다.

아이디스파워텔은 1985년 12월 설립된 무선통신 전문기업으로, 주파수공용통신(TRS: Trunked Radio System) 서비스를 주력 사업으로 하고 있다. TRS는 여러 사용자가 무선 주파수를 공유하여 효율적으로 사용할 수 있게 하는 통신 시스템으로, 특히 건설 현장, 운송 업체, 보안 회사 등 그룹 통신이 필요한 기업들에게 널리 사용되고 있다. 아이디스파워텔은 전국적인 TRS 네트워크를 구축하고 있어, 광범위한 지역에서 안정적인 무선통신 서비스를 제공할 수 있다.

아이디스가 아이디스파워텔을 인수한 것은 영상보안 솔루션과 무선통신 기술의 융합을 통해 새로운 비즈니스 모델을 창출하기 위함이다. 예를 들어, 영상보안 시스템과 주파수공용통신(TRS: Trunked Radio System)을 결합하여 실시간 영상 모니터링과 즉각적인 통신이 가능한 통합 보안 솔루션을 개발할 수 있다. 이는 대규모 시설물 관리, 재난 대응, 스마트시티 구축 등에 활용될 수 있는 혁신적인 서비스가 될 수 있다.

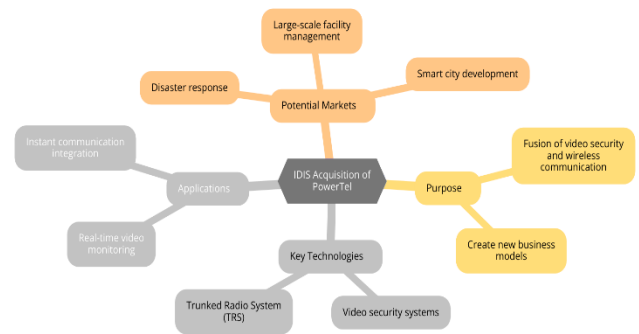
또한, 아이디스파워텔의 전국적인 네트워크 인프라를 활용하여 아이디스의 영상보안 솔루션의 설치와 유지보수를 더욱 효율적으로 수행할 수 있게 되었다. 이는 아이디스의 서비스 품질 향상과 비용 절감으로 이어질 수 있다. 더불어, 아이디스파워텔이 보유한 공공기관 및 대기업 고객 네트워크는 아이디스의 영상보안 솔루션 판매 확대에도 긍정적인 영향을 미칠 것으로 예상된다. 이처럼 아이디스파워텔의 인수는 아이디스가 종합 보안 솔루션 기업으로 도약하는 데 중요한 전략적 결정이었다고 볼 수 있다.

## 아이디스파워텔 인수로 영상보안 사업과의 시너지 창출 기대



자료: ChatGPT, 한국IR협회의 기업리서치센터

## 영상보안 시스템과 주파수공용통신(TRS)을 결합하여 통합 보안 솔루션 제공 가능



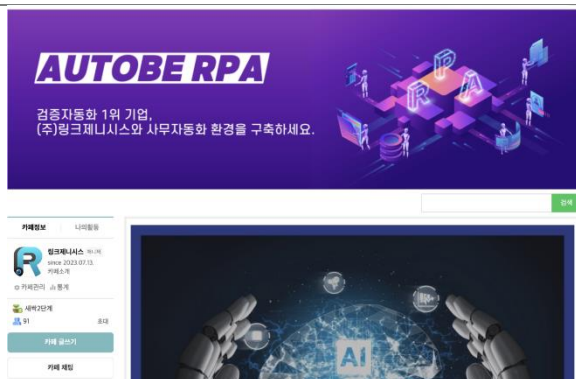
자료: 아이디스, 한국IR협회의 기업리서치센터

## 2023년에도 적극적인

## M&amp;A 전략 전개

2023년에 아이디스는 더욱 적극적인 M&A 전략을 펼쳤다. 3월에는 소프트웨어 개발 기업인 링크제니시스(Linkgenesis)의 지분을 인수하여 소프트웨어 역량을 강화했다. 링크제니시스(Linkgenesis)는 스마트팩토리 및 사무자동화 솔루션 전문 기업으로, 이를 통해 아이디스는 소프트웨어 솔루션 역량을 강화할 수 있게 되었다. 2023년 8월, 아이디스는 미국의 Costar Technologies, Inc.를 100% 인수하여 북미 시장 공략을 위한 중요한 교두보를 마련했다. Costar Technologies는 텍사스에 본사를 둔 기업으로, 주요 인프라용 감시 카메라, Octima 시리즈, 렌즈, 견고한 DVR, PTZ 카메라 등 비디오 감시 시스템 및 관련 제품의 설계, 개발, 제조 및 유통을 전문으로 하는 기업이다. PTZ 카메라는 Pan(좌우 회전), Tilt(상하 회전), Zoom(확대/축소) 기능을 갖춘 카메라를 의미한다. 이 카메라는 원격으로 조종이 가능하여 넓은 영역을 감시할 수 있으며, 필요 시 특정 부분을 확대하여 자세히 관찰할 수 있는 장점이 있다. Costar Technologies의 PTZ 카메라는 특히 견고성과 안정성으로 유명하여, 극한 환경에서도 안정적인 운용이 가능하다. 이번 인수는 아이디스에게 여러 측면에서 전략적 의의를 지닌다. 첫째, Costar Technologies의 기존 유통망과 판매 채널을 활용함으로써 미국 시장에서의 즉각적인 입지 강화가 가능해졌다. 둘째, Costar Technologies가 강점을 가진 정부 부문과 지능형 교통 시스템 분야로의 진출이 용이해져, 아이디스의 사업 다각화에 큰 도움이 될 것으로 예상된다. 셋째, Costar Technologies의 견고한 CCTV 솔루션 기술과 아이디스의 첨단 기술을 결합함으로써 제품 경쟁력 향상이 기대된다. 이러한 일련의 M&A는 아이디스의 사업 포트폴리오를 다각화하고 글로벌 경쟁력을 높이는 데 기여하고 있다.

## 링크제니시스, AI 사무자동화 솔루션 오토비 공개

자료: <https://www.aitemes.com/news/articleView.html?dxno=154523>, 한국IR협회의 기업리서치센터

## Costar Technologies는 비디오 감시 시스템 및 관련 제품 공급



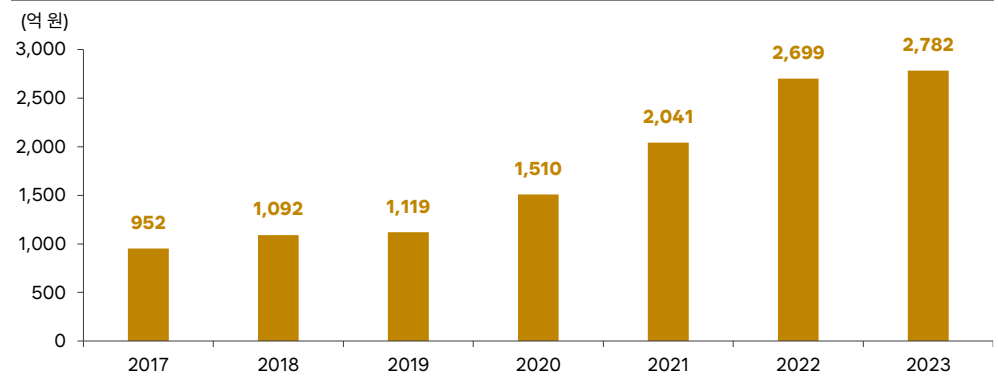
자료: 아이디스, 한국IR협회의 기업리서치센터

### 글로벌 시장에서 자사 브랜드 제고하는 한편 인공지능 분야의 솔루션 강화 추진

영상보안 솔루션의 꾸준한 수요와  
함께 신규 인수 기업들의 실적  
반영

재무적 성과 측면에서 아이디스는 안정적인 성장세를 유지하고 있다. 2023년 연결 기준 매출액은 2,782억 원으로 전년 대비 3.1% 증가했으며, 영업이익은 226억 원으로 18.7% 성장했다. 이는 핵심 사업인 영상보안 솔루션의 꾸준한 수요와 함께 신규 인수 기업들의 실적이 반영된 결과로 볼 수 있다.

#### 2023년 연결 기준 매출액은 2,782억 원으로 전년 대비 3.1% 증가

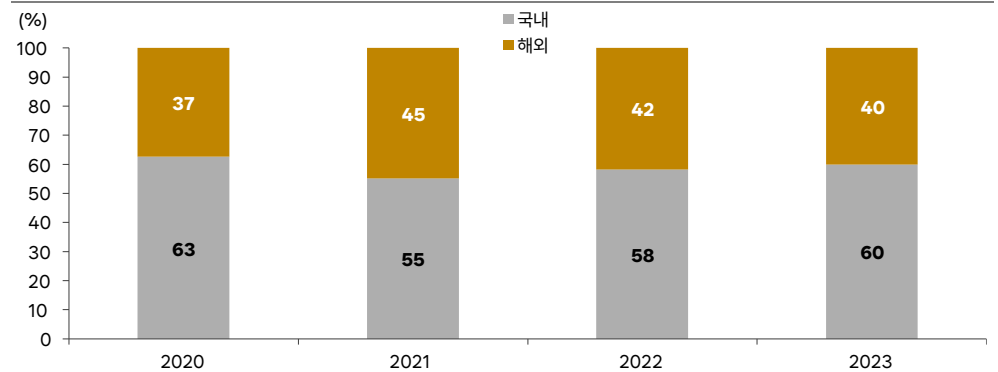


자료: 아이디스, 한국IR협회의 기업리서치센터

#### 지속적인 R&D 투자 전개

아이디스의 연구개발 관련 투자는 회사 성장의 핵심 동력이 되고 있다. 2023년 기준 전체 인력의 약 37.3%가 R&D 인력으로 구성되어 있으며, 매출액의 약 9.3%를 연구개발에 재투자하고 있다. 이러한 지속적인 R&D 투자는 기술 혁신을 통한 제품 경쟁력 강화로 이어지고 있다. 한편, 아이디스의 글로벌 시장 전략도 주목할 만하다. 과거에는 ODM 방식 판매에 주력했으나, 최근에는 자사 브랜드 매출 극대화에 힘쓰고 있다. 아이디스의 수출 비중은 전체 매출의 40% 내외를 차지하고 있다. 이는 회사가 글로벌 시장에서 상당한 입지를 확보하고 있음을 보여주는 지표이다. 이러한 수출 비중은 아이디스가 ODM 방식에서 벗어나 자사 브랜드로 글로벌 시장에 직접 진출하는 전략을 성공적으로 이행하고 있음을 시사한다. 자사 브랜드 판매 확대는 매출 증대뿐만 아니라 브랜드 인지도 향상, 수익성 개선, 그리고 장기적인 시장 지배력 강화로 이어질 수 있는 중요한 성과이다.

#### 아이디스의 수출 비중은 전체 매출의 40% 내외를 차지



자료: 아이디스, 한국IR협회의 기업리서치센터



지능형 영상분석 솔루션 개발에  
주력

이와 더불어 아이디스는 AI 기술을 접목한 지능형 영상분석 솔루션 개발에 주력할 계획이다. 아이디스는 이미 얼굴인식 기반 기업용 보안 솔루션, ANPR(Automatic Number Plate Recognition, 자동차 번호판 자동 인식)을 이용한 주차관제 시스템 등의 AI 솔루션을 개발하여 제공하고 있다. 또한 중소기업 간 상생협력 제도를 활용한 공공 조달 시장 진출, 신축 아파트 주차장 통합 솔루션 사업 확대 등 새로운 성장 동력 발굴에도 적극적이다. 이러한 노력들은 아이디스가 단순한 하드웨어 제조업체를 넘어 종합 보안 솔루션 기업으로 도약하는 데 중요한 역할을 할 것으로 기대된다. 결론적으로 아이디스는 설립 이후 꾸준한 기술 혁신과 전략적 M&A를 통해 영상보안 분야의 선도 기업으로 자리매김했으며, 향후에도 다각화된 사업 포트폴리오와 글로벌 시장 확대 전략을 바탕으로 지속 가능한 성장이 기대되는 기업이다. 특히 AI와 IoT 기술의 발전에 따른 스마트 시티, 스마트 팩토리 등의 새로운 시장 기회를 선점하기 위한 노력이 결실을 맺는다면, 아이디스의 성장 잠재력은 더욱 커질 것으로 전망된다.

주요 주주 구성

최대주주는 (주)아이디스홀딩스가  
44.66%

아이디스의 주주 구성을 살펴보면, 2024년 6월 30일 기준으로 최대주주인 (주)아이디스홀딩스가 44.66%의 지분을 보유하고 있으며, 김영달 대표이사가 1.88%, 허준혁 사내이사가 0.12%를 보유하고 있다. 나머지 53.34%는 기타 주주들이 보유하고 있어, 안정적인 지배구조와 함께 일정 수준의 유동성도 확보하고 있는 것으로 보인다. 아이디스의 최대주주인 (주)아이디스홀딩스는 영상보안 솔루션 전문기업인 (주)아이디스 외에도 산업용 모니터 제조 전문기업 (주)코텍, POS용 프린터 제조기업 (주)빅솔론, 카드프린터 제조기업 아이디피(주) 등을 주요 자회사로 두고 있다. 이러한 구조를 통해 아이디스홀딩스는 영상보안, 디스플레이, 프린팅 등 다양한 IT 하드웨어 분야에서 시너지를 창출하고 있으며, 각 자회사의 전문성을 바탕으로 한 안정적인 성장을 도모하고 있다.

주요 주주의 주식소유 현황 (단위: 1주, %)

성명	관계	종류	소유 주식수 및 지분율				비고
			기초		기말		
			주식수	지분율	주식수	지분율	
아이디스홀딩스	본인(최대주주)	보통주	4,734,293	44.18%	4,785,980	44.66%	
김영달	대표이사 회장	보통주	201,703	1.88%	201,703	1.88%	최대주주의 최대주주
허준혁	사내이사(임원)	보통주	12,808	0.12%	12,808	0.12%	
합계		보통주	4,948,804	46.18%	5,000,491	46.66%	

주: 김영달 대표이사는 아이디스의 최대주주(아이디스홀딩스)의 최대주주임  
자료: 아이디스, 한국IR협회의 기업리서치센터

아이디스홀딩스의 연결대상 종속회사 현황 (단위: 원, %)

상호	설립일	주소	주요 사업	최근 사업연도 자산총액	지배 관계 근거	주요 종속회사 여부
(주)아이디스	2011.07.01	대전 유성구 테크노3로 8-10	DVR 개발 및 판매	4,442억 원	44.66%보유	해당
(주)코텍	1987.03.06	인천 연수구 벤처로24번길 26	산업용모니터 제조 및 판매	4,621억 원	35.57%보유	해당
(주)빅솔론	2002.11.14	경기 성남시 분당구 판교역로 241번길 20	미니프린터 개발 및 판매	2,316억 원	41.69%보유	해당
아이디피(주)	2005.12.08	서울 구로구 디지털로33길 50 601	카드프린터 개발 및 판매	570억 원	45.20%보유	X

주: 주요 종속회사 여부 판단 기준은 최근 사업연도말 자산총액 750억 원 이상, 직전연도 자산 총액이 지배회사 자산총액의 10% 이상인 종속회사, 기타 지배회사에 미치는 영향이 크다고 판단되는 종속회사  
자료: 아이디스홀딩스, 한국IR협회의 기업리서치센터



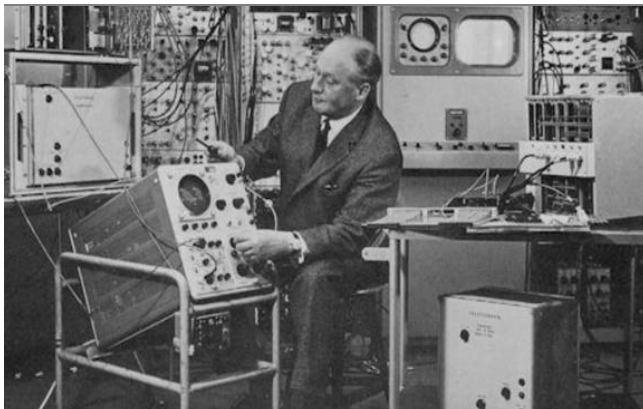
## 산업 현황

### 영상보안 산업의 태동과 CCTV의 진화: 군사용에서 공공안전까지

#### 초기의 CCTV는 군사적 목적으로 제한적으로 사용

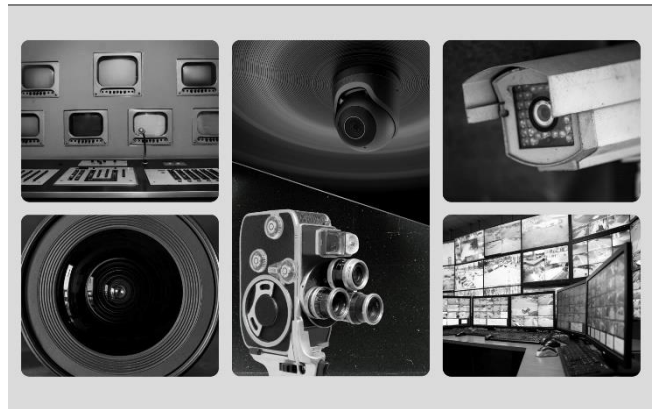
아이디스가 속한 영상보안 산업은 CCTV(Closed-Circuit Television, 폐쇄회로 텔레비전) 시스템을 중심으로 발전해 온 분야이다. CCTV는 특정 공간이나 지역을 모니터링하고 녹화하는 장비로, 범죄 예방, 시설 관리, 교통 감시 등 다양한 목적으로 사용된다. 전통적인 아날로그 CCTV에서 시작해 현재는 고해상도 디지털 영상과 네트워크 기능을 갖춘 IP 카메라 시스템으로 진화하고 있다. CCTV의 역사는 1940년대로 거슬러 올라간다. 1942년 독일의 지멘스 AG에서 발터 브루흐(Walter Bruch)가 V-2 로켓 발사를 실시간으로 관찰하기 위해 최초의 CCTV 시스템을 개발했다. 이 시스템은 로켓 발사대를 모니터링하고 발사 과정에서 발생할 수 있는 위험을 사전에 감지하는 데 사용되었다. 이는 CCTV 기술의 시초로 여겨지지만, 당시에는 군사적 목적으로 제한적으로 사용되었다.

발터 브루흐(Walter Bruch)와 CCTV



자료: <https://www.tagar.id/Asset/uploads2019/1602149493638-kamera-cctv.jpg>, 한국IR협회의 기업리서치센터

CCTV 및 주변 시스템



자료: <https://cjax.systems/blog/when-did-security-cameras-come-out/>, 한국IR협회의 기업리서치센터

#### 공공부문에서는 영국이 CCTV 도입 주도

현대적 의미의 CCTV 시스템이 본격적으로 사용되기 시작한 것은 1960년대부터이다. 이 시기 영국은 CCTV 도입과 활용에 있어 선구자적 역할을 했다. 1960년 영국 런던의 트라팔가 광장에 최초로 공공장소 감시용 CCTV가 설치되었는데, 이는 세계 최초의 공공 CCTV 설치 사례로 기록되고 있다. 이 CCTV는 당시 영국 왕실 방문을 위해 임시로 설치되었지만, 이후 CCTV의 잠재적 가치를 인식하는 계기가 되었다.

영국에서 CCTV 도입이 활발했던 이유는 여러 가지가 있다. 첫째, 1960년대 영국은 도시화와 산업화가 급속도로 진행되면서 범죄율이 증가하고 있었다. 특히 대도시에서의 범죄 문제가 심각해지면서 정부와 경찰은 새로운 범죄 예방 수단을 찾고 있었다. CCTV는 이러한 사회적 요구에 부합하는 효과적인 해결책으로 여겨졌다. 둘째, 영국은 기술 혁신에 개방적인 문화를 가지고 있었다. 산업혁명의 발상지로서 새로운 기술을 적극적으로 수용하고 활용하는 전통이 있었다. CCTV라는 새로운 기술을 공공 안전을 위해 도입하는 것에 대한 저항이 상대적으로 적었다. 셋째, 영국의 법체계가 CCTV 도입에 유리했다. 영국은 common law 체계를 가지고 있어 새로운 기술 도입에 대한 법적 규제가 상대적으로 유연했다. 구체적인 상황에 따라 법을 해석하고 적용할 수 있는 여지가 컸고, 이는 CCTV와 같은 새로운 기술이 도입

될 때, 기존 법률의 틀 안에서 유연하게 해석하고 적용할 수 있게 했다. 아울러, 영국의 법체계는 '법에 명시적으로 금지되지 않은 것은 허용된다'는 원칙을 따른다. CCTV 사용을 명시적으로 금지하는 법률이 없었기 때문에, 공공장소에서 CCTV 설치와 운영이 상대적으로 자유롭게 이루어질 수 있었다. 이러한 법적 환경은 CCTV의 빠른 확산을 가능케 했다.

이러한 배경 하에 1960년대 중반부터 영국 경찰은 공공장소를 모니터링하기 위해 CCTV를 적극적으로 도입하기 시작했다. 초기에는 주로 변화가나 범죄 다발 지역을 중심으로 설치되었다. CCTV의 존재 자체가 범죄 억제 효과를 가져온다는 점이 주목받았고, 실제로 CCTV가 설치된 지역의 범죄율이 감소하는 효과가 나타났다. 특히 1965년 런던 지하철에 CCTV가 설치되면서 CCTV의 효용성이 크게 입증되었다. 런던 지하철은 당시 범죄와 안전사고의 위험이 높은 장소로 인식되고 있었다. CCTV 설치 이후 지하철 내 범죄율이 눈에 띄게 감소했고, 승객들의 안전감도 크게 향상되었다. 이는 CCTV가 범죄 예방과 공공안전을 위한 효과적인 도구라는 인식을 확산시켰다.

**비디오 카세트 레코더(VCR)  
기술의 발전으로 CCTV 영상을  
저장하고 재생하는 것이  
가능해지며 CCTV 보급 확대**

1970년대에 들어서면서 CCTV 기술은 큰 발전을 이루었다. 비디오 카세트 레코더(VCR, Video Cassette Recorder) 기술의 발전으로 CCTV 영상을 저장하고 재생하는 것이 가능해졌다. 이전까지는 실시간 모니터링만 가능했지만, VCR 기술 덕분에 영상을 녹화하고 필요할 때 다시 볼 수 있게 되었다. 이는 CCTV 시스템의 효용성을 크게 높였으며, 범죄 수사와 증거 수집에 있어 CCTV의 역할을 더욱 중요하게 만들었다.

또한 이 시기에 컬러 CCTV 카메라가 등장하면서 영상의 품질도 크게 향상되었다. 이러한 기술적 발전과 함께 1970년대 후반부터 CCTV의 사용이 급격히 증가하기 시작했다. 은행, 상점, 주요 공공시설 등에 CCTV가 광범위하게 설치되었고, 범죄 예방과 시설 관리 등 다양한 목적으로 활용되기 시작했다. 이는 CCTV가 현대 사회의 필수적인 보안 장비로 자리잡는 계기가 되었다.

**CCTV용 저장장치는 VCR에서  
DVR로 전환**

VCR 기술은 CCTV 시스템에 혁신을 가져왔지만, 한계점을 가지고 있었다. 아날로그 방식의 VCR은 화질 저하, 제한된 저장 용량, 테이프 교체 번거로움, 순차적 접근으로 인한 느린 검색 속도 등의 문제점을 안고 있었다. 이러한 단점들로 인해 보안 업계는 더 효율적이고 높은 성능의 저장 장치를 필요로 하게 되었다. 이러한 시장의 요구에 부응하여 1990년대 후반부터 2000년대 초반, 디지털 비디오 레코더(DVR: Digital Video Recorder)가 등장하기 시작했다. DVR은 아날로그 비디오 신호를 디지털로 변환하여 하드 디스크에 저장하는 방식으로, VCR의 단점을 대부분 해결할 수 있었다. 높은 화질, 대용량 저장, 빠른 검색, 네트워크 연결 가능성 등 DVR은 CCTV 시스템에 획기적인 변화를 가져왔다. 아이디스도 디지털 저장 장치(Digital Video Recorder)를 출시하며 초기 사업의 기반을 닦았다.

DVR 시스템이 CCTV 업계에 혁명을 가져온 후, 기술은 계속해서 진화했다. 2000년대 중반부터 IP 네트워크 기술의 발전과 함께 네트워크 비디오 레코더(NVR: Network Video Recorder)가 등장하기 시작했다. NVR은 DVR의 다음 단계 진화형으로, IP 카메라에서 직접 디지털 영상을 수신하여 저장하는 시스템이다. DVR이 아날로그 신호를 디지털로 변환하는 과정이 필요했던 반면, NVR은 이미 디지털화된 영상을 네트워크를 통해 직접 수신하고 저장한다. 이로 인해 화질 손실이 최소화되고, 더 높은 해상도의 영상을 처리할 수 있게 되었다.

NVR은 이미 디지털화된 영상을 네트워크를 통해 직접 수신하고 저장



자료: <https://blog.swann.com/dvr-vs-nvr-whats-the-difference/>, 한국IR협회의 기업리서치센터

CCTV용 저장장치는 VCR, DVR, NVR로 점차 진화

VCR: analog storage on magnetic tape

DVR: digital storage on hard disk

NVR: network-based IP camera storage

자료: ChatGPT, 한국IR협회의 기업리서치센터

## 미중 갈등 이후 중국 CCTV 기업을 견제하기 시작. 타국 기업에 기회 제공

중국 기업의 CCTV 시장 독주와  
미중 갈등으로 인한 시장 지형  
변화

CCTV 하드웨어 시장은 지난 10여 년간 중국 기업들이 주도해왔다. 특히 하이커비전(Hikvision)과 다후아(Dahua)를 필두로 한 중국 기업들은 저렴한 가격과 광범위한 제품 라인업을 바탕으로 글로벌 시장에서 강세를 보여왔다. 이들 기업은 중국 정부의 전폭적인 지원과 내수 시장의 막대한 수요를 기반으로 빠르게 성장했으며, 규모의 경제를 통한 가격 경쟁력으로 전 세계 CCTV 시장의 상당 부분을 장악했다. 2010년대 중반까지 이들 중국 기업들은 혁신적인 기술 개발과 공격적인 마케팅 전략을 통해 시장 점유율을 꾸준히 확대해 나갔다. 그러나 최근 몇 년 사이 미중 무역 분쟁이 격화되면서 상황이 급변하고 있다. 특히 2018년 이후 미국을 중심으로 중국산 CCTV 장비에 대한 보안 우려가 본격적으로 제기되기 시작했다. 미국 정부는 중국 기업들이 생산한 감시 장비가 중국 정부의 스파이 활동에 이용될 수 있다는 의혹을 제기하며, 이들 제품의 사용을 제한하거나 금지하는 조치를 취하기 시작했다.

CCTV 하드웨어 시장의 1위 공급사는 중국의 하이커비전



자료: 하이커비전, 한국IR협회의 기업리서치센터

CCTV 하드웨어 시장의 2위 공급사는 중국의 다후아



자료: 다후아, 한국IR협회의 기업리서치센터

미국 의회는  
국방수권법(NDAA)을 통과시켜  
연방정부 기관에서 중국 기업의  
감시 장비 사용을 금지

2018년 8월, 미국 의회는 국방수권법(NDAA)을 통과시켜 연방정부 기관에서 하이커비전, 다후아 등 중국 기업의 감시 장비 사용을 금지했다. 이는 단순히 정부 기관에 그치지 않고 이들 기업과 거래하는 미국 기업들에게까지 영향을 미치는 광범위한 조치였다. 이후 2019년에는 이들 중국 기업을 미 상무부의 Entity List에 추가하여 미국 기업들과의 거래를 제한하는 등 압박의 수위를 높였다. 이러한 미국의 움직임은 동맹국들에게도 영향을 미쳐, 영국, 호주, 일본 등 여러 국가에서도 중국산 CCTV 장비의 사용을 재검토하거나 제한하는 조치들이 잇따랐다. 예를 들어, 영국은 2020년 정부



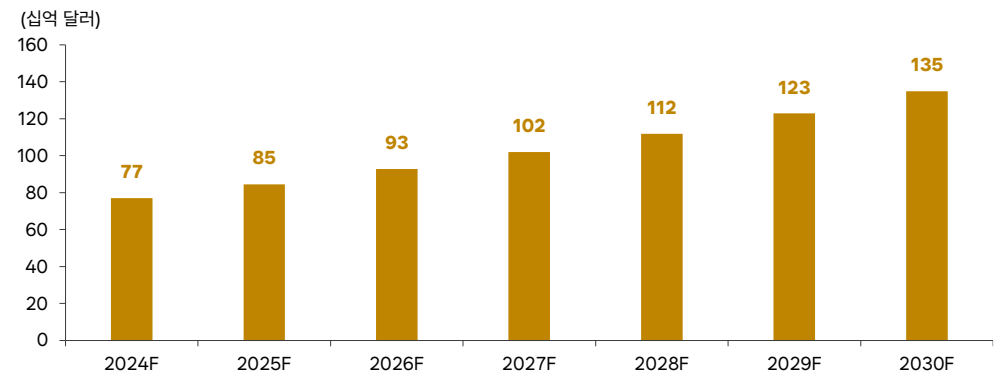
건물에서 하이키비전 제품의 사용을 금지했으며, 호주도 정부 시설에서 중국산 감시 카메라를 제거하기 시작했다. 이러한 국제적인 흐름은 글로벌 CCTV 시장의 판도를 크게 바꾸고 있다. 일본의 소니, 스웨덴의 Axis Communications, 한국의 아이디스 등 Non-Chinese 기업들에게는 새로운 기회가 되고 있다.

### **3 CCTV 하드웨어 시장의 판도는 탈중국 추세로 바뀔 것**

#### **글로벌 CCTV 시장의 성장세와 중국 기업의 주도, 그리고 지정학적 변화의 영향**

CCTV 하드웨어 시장은 지속적인 성장세를 보이고 있다. 2024년 기준 약 770억 달러 규모로 추정되며, 2030년까지 연평균 9.8%의 성장률을 기록하여 1,350억 달러에 달할 것으로 전망된다. 이는 MarketsandMarkets 및 Grand View Research와 같은 시장조사기관의 보고서를 근거로 한다. 이러한 성장은 범죄 예방과 공공 안전에 대한 관심 증대, 스마트 시티 프로젝트의 확대, 그리고 AI 및 IoT 기술의 발전에 기인한다. 시장 점유율 측면에서는 중국 기업들의 강세가 두드러진다. Hikvision과 Dahua가 1, 2위를 차지하고 있으며, 그 뒤를 Hanwha Techwin(한화에어로스페이스의 자회사가 된 한화비전), Axis Communications, Bosch가 잇고 있다. 상위권 2개 업체의 시장 점유율은 대략적으로 Hikvision이 22%, Dahua가 13% 등으로 추정된다. 중국 기업들의 우위는 거대한 내수 시장, 가격 경쟁력, 정부의 지원, 지속적인 R&D 투자를 통한 기술력 확보, 그리고 이미 구축된 글로벌 유통 네트워크에 기인한다. 또한, CCTV의 교체 주기가 비교적 긴 편이기 때문에 상위권 중국계 업체들이 여전히 높은 점유율을 유지하고 있다. 그러나 미국이 중국산 CCTV에 제재를 가하기 시작한 이후, 시간이 지날수록 중국산 CCTV를 배제하는 움직임이 강화될 것으로 예상된다. 이러한 지정학적 변화로 인해 시장 점유율 순위는 향후 변동될 가능성이 있다.

#### **CCTV 하드웨어 시장은 2030년까지 연평균 9.8%의 성장을 기록할 것으로 예상**



자료: MarketsandMarkets, 한국IR협의회 기업리서치센터

#### **CCTV 산업의 활발한 M&A 동향과 종합 보안 솔루션으로의 진화**

이와 더불어 CCTV 산업에서는 M&A가 활발하게 진행되고 있다. 이는 기술 통합, 시장 확대, 수직계열화, 규모의 경제 실현, 그리고 신규 사업 진출 등 다양한 전략적 목표를 달성하기 위함이다. 대표적인 사례로는 Motorola Solutions의 Avigilon 인수, Canon의 Axis Communications 인수, 아이디스의 Costar Technologies 인수 등이 있다. 이러한 M&A 트렌드는 CCTV 산업이 단순 하드웨어 제조업에서 종합 보안 솔루션 산업으로 진화하고 있음을 시사한다.

## CCTV 하드웨어 업체들의 진화: 종합 보안 솔루션 제공자로의 도약

**하드웨어와 소프트웨어가  
완벽하게 통합된  
엔드-투-엔드 솔루션을 제공**

CCTV 하드웨어 업체들은 급변하는 시장 환경에 대응하고 경쟁력을 강화하기 위해 종합 보안 솔루션 제공자로 변모하고 있다. 이는 단순한 카메라 제조업체에서 벗어나 소프트웨어 기술을 통합하고 인공지능(AI)을 적극 활용하는 방향으로의 진화를 의미한다. 소프트웨어 기술 통합은 이러한 변화의 핵심이다. CCTV 업체들은 자체 개발이나 M&A를 통해 영상 관리 시스템(VMS), 영상 분석 소프트웨어, 클라우드 기반 저장 및 관리 시스템 등을 자사의 포트폴리오에 추가하고 있다. 이를 통해 고객에게 하드웨어와 소프트웨어가 완벽하게 통합된 엔드-투-엔드 솔루션을 제공할 수 있게 되었다. 이는 고객의 편의성을 높이고, 더 나은 성능과 안정성을 보장하며, 업체들에게는 새로운 수익원을 창출하는 기회가 되고 있다.

**CCTV 업체들이 새로운 시장을  
개척하고 부가가치를 창출할 수  
있는 기회를 제공**

인공지능 기술의 적용은 이러한 진화를 더욱 가속화하고 있다. AI를 활용한 영상 분석 기술은 CCTV 시스템의 기능을 획기적으로 향상시키고 있다. 예를 들어, 얼굴 인식, 객체 감지, 행동 분석, 이상 징후 감지 등의 기능을 통해 보안 담당자들은 더욱 효율적이고 정확하게 모니터링을 수행할 수 있게 되었다. 또한, AI 기반의 예측 분석을 통해 잠재적 위험을 사전에 식별하고 대응하는 것도 가능해졌다. 이러한 AI 기술의 적용은 단순히 보안 기능의 향상에 그치지 않는다. 소매업에서의 고객 행동 분석, 제조업에서의 품질 관리, 스마트 시티에서의 교통 흐름 최적화 등 다양한 산업 분야에서 CCTV 시스템의 활용 범위를 확장시키고 있다. 이는 CCTV 업체들이 새로운 시장을 개척하고 부가가치를 창출할 수 있는 기회를 제공한다. 더불어, 엣지 컴퓨팅 기술의 발전으로 AI 처리의 일부를 카메라 자체에서 수행할 수 있게 되면서, 실시간 분석 능력이 크게 향상되었다. 이는 네트워크 부하를 줄이고 응답 속도를 개선하여 더욱 효율적인 시스템 운영을 가능케 한다.

**CCTV 업체들은 토털 솔루션  
파트너로 거듭나기 위해 노력 중**

클라우드 기술의 통합 또한 주목할 만한 트렌드다. 클라우드 기반 CCTV 솔루션은 유연한 확장성, 원격 접근성, 비용 효율성 등의 장점을 제공한다. 특히 중소기업이나 다중 지역에 분산된 시설을 가진 기업들에게 매력적인 옵션이 되고 있다. 이러한 변화에 발맞춰 CCTV 업체들은 조직 구조와 인재 확보 전략도 재편하고 있다. 소프트웨어 개발자, AI 전문가, 데이터 과학자 등 새로운 인재들을 영입하고, R&D 투자를 확대하며, 때로는 스타트업들과의 협력이나 인수를 통해 필요한 기술과 노하우를 확보하고 있다.

결론적으로, CCTV 하드웨어 업체들의 종합 보안 솔루션 제공자로의 진화는 불가피한 시장의 요구이자 미래 성장을 위한 전략적 선택이다. 소프트웨어 기술의 통합과 AI의 적극적인 도입을 통해, 이들 업체는 단순한 제품 공급자에서 벗어나 고객의 다양한 보안 및 비즈니스 니즈를 충족시킬 수 있는 토털 솔루션 파트너로 거듭나고 있다. 이러한 전환은 CCTV 산업의 미래를 재정의하고 있으며, 앞으로도 더욱 혁신적인 발전이 이뤄질 것으로 전망된다.



## 투자포인트

## 1 CCTV 하드웨어 시장의 지속적 성장에 따른 수혜와 카메라 중심 매출이 긍정적

**아이디스는 글로벌 CCTV 하드웨어 시장의 높은 성장세와 카메라 부문의 우수한 실적을 바탕으로, 기술 경쟁력과 다양한 제품 라인업을 통해 시장 변화에 효과적으로 대응하며 지속적인 성장이 기대**

아이디스는 CCTV 기반의 영상보안 토탈 솔루션 전문기업으로, 글로벌 CCTV 하드웨어 시장의 성장으로부터 직접적인 수혜가 예상된다. 산업 현황 파트에서 전술했던 것처럼, 시장조사기관에 따르면 CCTV 하드웨어 시장은 2024년 약 770억 달러에서 2030년 1,350억 달러 규모로 연평균 9.8%의 성장이 전망된다. 이러한 성장은 범죄 예방과 공공 안전에 대한 관심 증대, 스마트 시티 프로젝트의 확대, 그리고 AI 및 IoT 기술의 발전에 기인한다. 특히 러시아-우크라이나 전쟁 이후 지역적 갈등이 심화되면서 국가 안보와 지역 안정성의 중요성이 부각되어, 고급 감시 장비에 대한 수요가 급증하고 있는 점도 시장 성장을 가속화하고 있다.

아이디스는 레코더, 고해상도 IP 카메라, VMS(Video Management Software) 등 핵심 제품군을 자체 개발 및 생산하고 있어, 시장 성장의 직접적인 수혜자가 될 것으로 판단된다. 특히 4K 초고화질 영상 기술, AI 기반 영상 분석 기술 등 최신 기술을 지속적으로 제품에 적용하여 기술 경쟁력을 유지하고 있다. 이러한 기술력은 다수의 국제 어워드 수상으로 인정받고 있으며, 미국 Secure Campus Awards와 New Product of the Year Award 등에서 연이어 수상하며 글로벌 시장에서의 기술력을 입증하고 있다.

아이디스의 제품 포트폴리오는 시장 수요에 효과적으로 대응하고 있으며, 2024년 상반기 별도 매출 기준으로 카메라 부문이 전체 매출의 51.0%, 레코더 부문이 27.0%를 차지하는 등 핵심 제품군의 경쟁력을 잘 보여주고 있다. 카메라 매출이 레코더 매출보다 높은 비중을 차지하는 것은 여러 가지 측면에서 중요한 의미를 갖는다.

첫째, CCTV 시스템에서 카메라는 레코더보다 수량적으로 더 많이 필요하다. 일반적으로 하나의 레코더에 여러 대의 카메라가 연결되므로, 카메라 시장의 규모가 레코더 시장보다 훨씬 크다. 이는 더 큰 시장에서 높은 점유율을 확보하고 있음을 의미하며, 결과적으로 더 큰 성장 잠재력을 갖고 있다고 볼 수 있다.

둘째, 카메라 기술의 발전 속도가 레코더보다 빠르며, 이에 따라 교체 주기도 더 짧다. CCTV 카메라의 평균 교체 주기는 3~5년으로, 레코더의 5~7년에 비해 짧다. 고해상도 카메라의 경우, 기술 발전 속도가 더 빨라 2~3년 주기로 교체되는 경향이 있다. 특히 4K와 8K 해상도의 도입은 CCTV 카메라 기술의 획기적인 발전을 보여준다. 4K 해상도는 3840x2160 픽셀로, 기존의 FullHD(1920x1080 픽셀)에 비해 4배 더 선명한 화질을 제공한다. 8K는 이보다 더 나아가 7680x4320 픽셀의 해상도를 제공하여, 4K의 4배, FullHD의 16배에 달하는 초고화질 영상을 구현한다. 이러한 고해상도 기술은 넓은 영역을 모니터링할 때 세밀한 부분까지 식별할 수 있게 해주어, 보안 감시의 효율성을 크게 높인다. 이외에도 저조도 촬영 능력, AI 기반 영상 분석 등 카메라 기술이 빠르게 진화하면서 고객들의 업그레이드 수요가 지속적으로 발생한다. 이는 안정적인 매출 창출로 이어질 수 있다.

셋째, 카메라는 레코더에 비해 제품 차별화가 용이하다. 렌즈 성능, 이미지 센서, 영상 처리 기술 등 다양한 요소에서 기술적 우위를 확보할 수 있어, 고부가가치 제품 생산이 가능하다. 이는 높은 수익성으로 이어질 수 있다.

넷째, 카메라는 레코더보다 설치 환경의 영향을 많이 받기 때문에, 다양한 모델 라인업이 필요하다. 실내용, 실외용, 방수/방진, 저조도 특화 등 다양한 제품군을 보유하고 있다는 것은 다양한 고객 요구를 충족시킬 수 있음을 의미하며, 이는 시장 점유율 확대에 유리하게 작용한다.

이러한 이유들로 인해 아이디스의 카메라 부문 매출 비중이 높다는 것은 회사가 CCTV 하드웨어 시장에서 유리한 위치를 점하고 있음을 시사한다. 또한 이는 향후 시장 변화에 유연하게 대응하고 지속적인 성장을 이어갈 수 있는 기반이 될 것으로 평가된다.

## 미중 무역 갈등으로 인한 시장 재편 기회

### 미중 갈등으로 Non-Chinese CCTV 기업 기회 확대, 아이디스 수혜 전망

미중 무역 갈등 이후 미국을 중심으로 중국산 CCTV 장비에 대한 보안 우려가 제기되면서, 글로벌 CCTV 시장의 판도에 변화가 일어나고 있다. 특히 2018년 이후 미국 정부의 중국 CCTV 기업 제재로 인해, 아이디스와 같은 Non-Chinese 기업들에게 새로운 시장 기회가 열리고 있다. 미국 의회는 2018년 8월 국방수권법(NDAA)을 통과시켜 연방 정부 기관에서 하이브리드, 다후아 등 중국 기업의 감시 장비 사용을 금지했으며, 이는 이들 기업과 거래하는 미국 기업들에게까지 영향을 미치는 광범위한 조치였다. 이러한 미국의 움직임은 동맹국들에게도 영향을 미쳐, 영국, 호주, 일본 등 여러 국가에서도 중국산 CCTV 장비의 사용을 재검토하거나 제한하는 조치들이 잇따르고 있다. 아이디스는 이러한 시장 환경 변화를 기회로 삼아 글로벌 시장에서의 점유율을 확대할 수 있을 것으로 예상된다. 아이디스는 이미 전체 매출의 40% 내외를 해외에서 올리고 있으며, 자사 브랜드 중심의 글로벌 시장 확대 전략을 적극적으로 추진하고 있다. 특히 과거 ODM 방식 판매에 주력했던 것과 달리, 최근에는 자사 브랜드 매출 극대화에 힘쓰고 있어 브랜드 인지도 향상, 수익성 개선, 그리고 장기적인 시장 지배력 강화로 이어질 것으로 기대된다.

## 소프트웨어, 인공지능을 결합해 종합 보안 솔루션 제공자로의 진화

### AI 기반 종합 보안 솔루션 개발로 사업 다각화 및 새로운 성장 동력 확보

아이디스는 단순한 하드웨어 제조업체에서 벗어나 종합 보안 솔루션 제공자로 변모하고 있다. 아이디스는 자체 개발한 VMS를 통해 하드웨어와 소프트웨어가 완벽하게 통합된 엔드-투-엔드 솔루션을 제공하고 있으며, AI 기술을 접목한 지능형 영상분석 솔루션 개발에도 주력하고 있다. 이러한 전략은 고객의 다양한 보안 및 비즈니스 니즈를 충족시킬 수 있는 토털 솔루션 파트너로서의 위상을 강화하고, 새로운 수익원을 창출할 수 있는 기회를 제공할 것으로 기대된다. 아이디스의 AI 기반 영상 분석 기술은 얼굴 인식, 객체 감지, 행동 분석, 이상 징후 감지 등의 기능을 통해 보안 담당자들이 더욱 효율적이고 정확하게 모니터링을 수행할 수 있게 한다. 또한, 이러한 기술은 소매업에서의 고객 행동 분석, 제조업에서의 품질 관리, 스마트 시티에서의 교통 흐름 최적화 등 다양한 산업 분야에서 CCTV 시스템의 활용 범위를 확장시키고 있다. 아이디스는 이미 얼굴인식 기반 기업용 보안 솔루션, ANPR(Automatic Number Plate Recognition)을 이용한 주차관제 시스템 등의 AI 솔루션을 개발하여 제공하고 있으며, 중소기업 간 상생협력 제도를 활용한 공공 조달 시장 진출, 신축 아파트 주차장 통합 솔루션 사업 확대 등 새로운 성장 동력 발굴에도 적극적이다.



## 전략적 M&A를 통한 기술력 강화 및 시장 확대

### 아이디스, 전략적 M&A로 기술력 강화 및 글로벌 시장 확대, 토털 솔루션 기업으로 도약

아이디스는 적극적인 M&A 전략을 통해 기술력을 강화하고 시장을 확대하고 있다. 2021년 KT파워텔(현 아이디스파워텔) 인수를 통해 무선통신 사업으로 영역을 확장했으며, 2023년에는 링크제니스와 미국의 Costar Technologies를 인수하여 소프트웨어 역량을 강화하고 북미 시장 공략을 위한 교두보를 마련했다. 특히 Costar Technologies 인수는 미국 시장에서의 즉각적인 입지 강화와 함께, 정부 부문과 지능형 교통 시스템 분야로의 진출을 용이하게 할 것으로 예상된다. Costar Technologies는 애플, 구글, 월마트, 마이크로소프트, 시티뱅크 등 글로벌 블루칩 고객을 확보하고 있어, 아이디스의 글로벌 시장 입지를 크게 강화할 것으로 기대된다. 또한, 아이디스파워텔을 통한 링크제니스 인수는 스마트팩토리 및 사무자동화 솔루션 분야에서의 역량을 강화하는 계기가 되었다. 이러한 M&A 전략은 아이디스의 사업 포트폴리오를 다각화하고 글로벌 경쟁력을 높이는 데 크게 기여할 것으로 판단된다. 아이디스는 이러한 인수합병을 통해 단순한 제품 공급자에서 벗어나 고객의 다양한 보안 및 비즈니스 니즈를 충족시킬 수 있는 토털 솔루션 파트너로 거듭나고 있으며, 이는 CCTV 산업의 미래를 재정의하는 중요한 전환점이 될 것으로 전망된다.



## 실적 추이 및 전망

### 2023년 연간 실적 분석

#### M&A 효과로 연결 매출이 전년 대비 증가

아이디스의 2023년 연결 기준 실적은 성장세를 보였다. 매출액은 전년 대비 83억 원 증가한 2,782억 원을 기록했다. 그중에서 브랜드 매출은 1,002억 원에 달했다. 영업이익은 마케팅 비용 증가로 52억 원 감소한 226억 원이었으나, 당기순이익은 이자수익 증가와 관계기업투자주식손상차손 감소 효과로 110억 원 늘어난 253억 원을 달성했다.

아이디스가 주력하는 물리보안 시장은 CCTV, 출입통제 시스템, 침입 감지 시스템 등을 활용해 실제 공간과 자산을 보호하는 분야다. 최근 IoT 기술과 AI의 발전으로 더욱 고도화되고 있으며, 특히 영상 기반 보안 솔루션의 수요가 꾸준히 증가하고 있다.

영업망 확대도 진행되었다. 2023년 말 기준 국내 117개, 해외 58개의 거래선을 확보했다. 이를 통해 국내 물리보안시장에서 점유율 1위를 유지하고 있으며, 해외에서도 기술력과 제품에 대한 긍정적인 평가를 받고 있다. 주목할 만한 점은 2023년 8월 21일 미국 Costar Technologies, Inc.의 지분 100%를 인수하여 계열회사로 편입한 것이다. 이에 따른 연결 기준 손익 반영은 2023년 4분기부터 시작되었다. 이러한 인수는 아이디스의 해외 시장 확대 전략의 일환으로 보인다.

별도 기준으로 살펴보면, 2023년 매출은 2,004억 원을 기록했다. 품목별로는 Recorder(DVR, NVR) 부문이 전년 대비 3% 증가했고, Camera 부문도 1% 증가했다. 그러나 기타 제품군에서는 31% 감소를 보였다. 이에 따라 별도 매출은 2023년 2,121억 원 대비 감소세이나 전술했던 바와 같이 M&A 효과로 연결 매출이 전년 대비 증가하며 전사 매출을 방어했다.

#### 2023년 별도 매출: Recorder(DVR, NVR) 부문과 Camera 부문도 1% 증가했으나 기타 제품군에서는 감소 (단위: 억 원)

제품	2021년	2022년	2023년
Recorder	536	532	549
Camera	853	1,011	1,017
기타	347	578	438
<b>별도 매출 합계</b>	<b>1,736</b>	<b>2,121</b>	<b>2,004</b>

자료: 아이디스, 한국IR협회의 기업리서치센터

#### 2023년 연결 매출: 별도 매출 감소에도 불구하고 M&A 효과에 힘입어 전년 대비 증가

(단위: 억 원)

항목	2021년	2022년	2023년
별도 매출(Recorder, Camera, 기타)	1,736	2,121	2,004
연결 조정(인수 및 합병된 자회사 등)	305	578	778
<b>합계</b>	<b>2,041</b>	<b>2,699</b>	<b>2,782</b>

자료: 아이디스, 한국IR협회의 기업리서치센터

## 2024년 상반기 실적 분석

인수 및 합병에 따른 비용이  
발생해 연결 영업이익은  
전년 동기 대비 38.1% 감소

아이디스의 2024년 상반기 실적을 분석해보면, 연결 매출액은 전년 동기 대비 16.4% 증가한 1,522억 원을 기록하며 성장세를 보였으나, 수익성 지표에서는 부진했다. 미국 법인 Costar Technologies의 실적 반영이 본격화되며 연결 매출 성장에 기여했지만, 연결 영업이익은 전년 동기 대비 38.1% 감소한 83억 원을 기록했다. 비용(매출원가, 판매비와 관리비의 합계)의 성격별 분류를 살펴보면, 2023년 상반기 1,174억 원이었던 주요 비용이 2024년 상반기에 1,439억 원으로 증가했는데, 이는 주로 원재료 및 상품 등 매입액의 큰 증가에 기인한다. 동 기간에 종속법인인 Costar Technologies, Inc.가 IDIS America Co., Ltd를 흡수 합병하며 사명을 IDIS Americas, Inc.로 변경했다. 이러한 해외에서의 인수 및 합병으로 인해 기업의 운영 규모가 확대되어 원재료 구매량이 증가하고, 통합된 법인의 기존 공급망이나 구매 계약이 통합되면서 전체적인 매입 규모가 늘어난 것으로 추정된다. 영업이익의 감소는 당기순이익에도 영향을 미쳐, 2024년 상반기 당기순이익은 10.5% 감소한 128억 원을 기록했다.

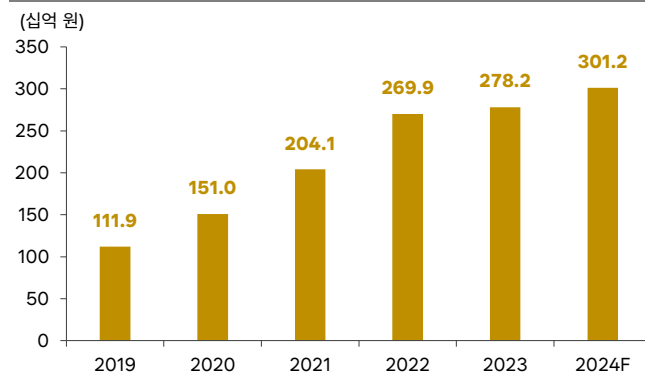
## 2024년 연간 실적 전망

연결 매출 3,012억 원,  
연결 영업이익 206억 원 전망

아이디스의 2024년 연결 매출액은 전년 대비 증가한 3,012억 원으로 전망된다. 2023년 진행된 2건의 M&A 효과가 2024년 1분기부터 연간 실적에 온전히 반영되어 연결 매출 확장에 기여한 결과다. 본업인 CCTV 하드웨어 분야에서는 탈중국 트렌드에도 불구하고 개별 기기의 교체 주기가 긴 편(CCTV 카메라의 평균 교체 주기는 3~5년, 레코더의 5~7년)으로 인해 단기적 실적 개선이 제한적이다. 그러나 2025년 이후 점진적으로 본업(별도) 매출 증가에 기여할 것으로 예상된다.

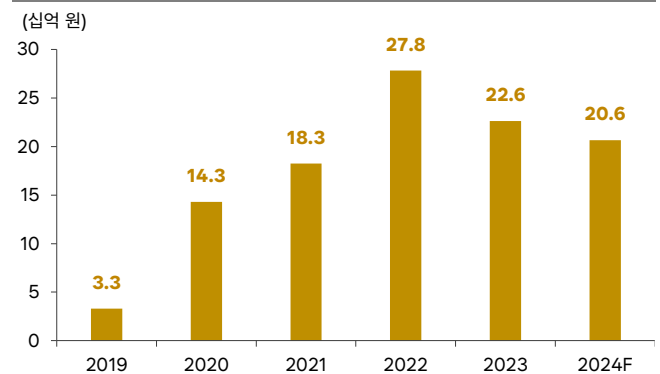
별도 매출의 단기 성장이 제한적인 상황에서, 아이디스의 적극적인 M&A 추진과 사업 연관성 높은 분야에서의 SI(Strategic Investor) 성격의 지분 인수는 장기적 기업가치 제고에 긍정적으로 작용할 것으로 판단된다. 2024년 연결 영업이익은 전년 대비 감소한 206억 원으로 전망한다. M&A에 따른 합병 비용이 2024년 상반기 영업손익에 큰 영향을 미친 점을 고려해 연간 실적을 보수적으로 추정했다. 다만, 2024년 상반기에 M&A 관련 비용(원재료 및 상품 매입액 증가, 각종 상각 비용)의 대부분이 반영된 점을 감안하면, 2024년 하반기 영업이익은 100억 원을 상회할 것으로 예상된다. 이를 근거로 2024년 연결 영업이익을 206억 원으로 전망한다.

2024년 연결 매출액은 전년 대비 증가한 3,012억 원으로 전망



자료: 아이디스, 한국IR협의회 기업리서치센터

2024년 연결 영업이익을 206억 원으로 전망



주: 2022년부터 2024년까지 영업이익이 감소하는 이유는 M&A에 따른 합병 비용 등 반영 때문

자료: 아이디스, 한국IR협의회 기업리서치센터



## Valuation

## 1 역사적 PER 밴드와 PBR 밴드는 최저 수준까지 하락

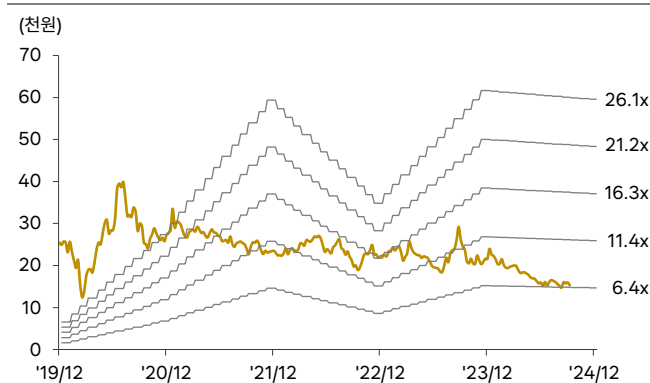
**2019-2020년 고평가 후  
최근 주가 하락.  
북미 진출, 코로나 수요,  
미중 갈등 기대감 vs M&A로  
인한 실적 부진이 원인**

아이디스의 역사적 PER 밴드와 PBR 밴드를 살펴보면 2019년~2020년 사이에 고평가를 받다가 최근에는 역사적 최저 수준인 PER 6.4배와 PBR 0.5배까지 내려갔다. 2019년 ~ 2020년 사이에 관심을 크게 받은 이유는 북미 리테일 시장에서의 점유율 확대 기대감, 코로나 발발로 인한 CCTV 수요 증가 기대감, 미중 무역분쟁에 따른 수혜 기대감 등 때문이다.

북미 리테일 시장에서의 점유율 확대 기대감은 아이디스가 유통업체들과의 협력을 통해 북미 시장 진출을 본격화하고 있었기 때문이다. 이는 투자자들에게 큰 성장 잠재력으로 인식되었다. 한편, 코로나19 팬데믹 발발로 인한 CCTV 수요 증가 기대감은 방역과 사회적 거리두기 정책으로 인해 비대면 모니터링 수요가 증가할 것으로 예상되었기 때문이다. 이는 아이디스의 주력 제품인 영상 보안 장비에 대한 수요 증가로 이어질 것이라는 전망이 지배적이었다. 이와 더불어, 미중 무역 분쟁의 심화로 인한 수혜 기대감은 중국 CCTV 업체들의 글로벌 시장 점유율이 하락할 것이라는 전망에서 비롯되었다. 특히 미국을 중심으로 중국산 보안 장비에 대한 규제가 강화되면서, 아이디스와 같은 비중국 업체들이 반사이익을 얻을 것이라는 기대감이 고조되었다.

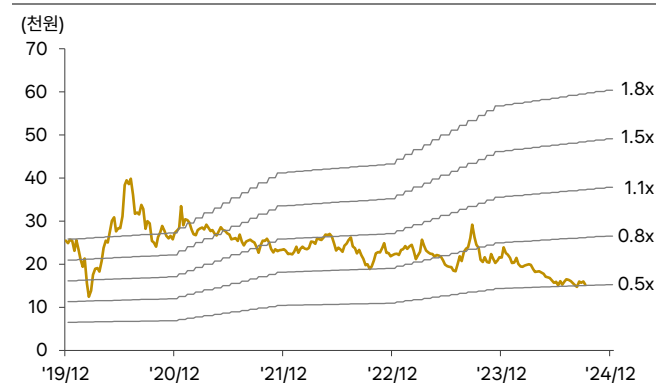
최근 주가가 상대적으로 부진한 이유는 아이디스가 전략적으로 M&A 로드맵을 잘 그려왔지만 연결 매출이 증가하는 와중에 합병 비용의 발생으로 영업이익이 2023년에 부진했고 2024년에도 전년 대비 감소할 것으로 예상되기 때문이다. 아이디스의 M&A 전략은 장기적으로는 기업의 경쟁력 강화와 성장에 도움이 될 수 있지만, 단기적으로는 비용 증가로 이어지고 있다. 연결 매출은 증가하고 있음에도 불구하고, 합병 비용의 발생으로 인해 영업이익이 감소하는 추세를 보이고 있다. 2022년부터 시작된 이러한 영업이익 감소 추세는 2023년에도 지속되었고, 2024년에도 전년 대비 감소할 것으로 전망되고 있다.

아이디스의 역사적 PER 밴드



자료: 아이디스, 한국IR협의회 기업리서치센터

아이디스의 역사적 PBR 밴드



자료: 아이디스, 한국IR협의회 기업리서치센터



2024년 7월 26일부터  
9월 26일까지  
총 320,000주의 자사주를 매입

아이디스는 2024년 7월 26일부터 9월 26일까지 총 320,000주의 자사주를 매입했다. 취득 금액은 총 40억 185만원이며, 1주당 평균 취득가액은 15,803원이다. 이는 주가 저평가 상태를 개선하고 주주가치를 제고하기 위한 조치로 해석된다.

이번 자사주 매입은 회사의 실적 개선 기대와 함께 주가 부양 효과를 노린 것으로 보인다. 아이디스의 이러한 행보는 M&A 비용 반영 이후 실적 회복과 탈중국 추세에 따른 수혜를 앞두고 있는 상황에서, 현재의 주가가 회사의 실제 가치를 제대로 반영하지 못하고 있다는 판단에 따른 것으로 해석된다.

영상보안 업종의 밸류에이션

(단위: 원, 십억 원, 배)

기업명	종가	시가총액	매출액		영업이익		PER		PBR	
			2023	2024F	2023	2024F	2023	2024F	2023	2024F
아이디스	15,280	164	278	301	23	21	11.5	8.4	1.1	0.7
이노텍	7,690	56	84	N/A	1	N/A	77.5	N/A	2.0	N/A
인콘	350	27	63	N/A	3	N/A	-1.1	N/A	0.5	N/A
코맥스	2,885	46	137	N/A	-6	N/A	-6.6	N/A	1.3	N/A
포커스에이치엔에스	3,575	69	59	N/A	3	N/A	16.1	N/A	1.7	N/A
한화에어로스페이스	337,500	15,384	9,359	11,259	691	1,105	7.7	27.7	1.8	3.8
에스원	56,000	2,128	2,621	2,779	213	203	12.0	12.6	1.3	1.1
슈프리마	24,700	178	95	108	17	24	6.5	5.4	0.7	0.7
트루엔	9,050	100	47	56	11	15	10.9	7.1	1.4	1.0
모아데이터	1,598	55	25	N/A	0	N/A	327.7	N/A	2.1	N/A
Teledyne(미국)	441	27,490	7,310	7,488	1,344	1,512	24.1	22.7	2.3	2.2
Hangzhou HikVision(중국)	32	56,328	16,545	18,679	2,970	3,126	22.8	19.7	4.2	3.4
Zhejiang Dahua(중국)	17	10,711	5,967	6,544	1,508	668	8.0	15.0	1.7	1.5
Assa Abloy Class B(스웨덴)	336	45,553	17,337	19,200	2,684	3,102	23.7	24.1	3.5	3.6
Allegion(미국)	146	16,915	4,735	5,024	919	1,140	20.7	20.1	8.4	8.0

자료: QuantiWise, 한국IR협회의 기업리서치센터

2024년 하반기를 기점으로 저평가 국면에서 탈피할 가능성 상존

국내 기업 중 한화에어로스페이스,  
에스원의 2024년 실적 기준  
PER 밸류에이션은 각각  
27.7배, 12.6배로  
아이디스(8.4배) 대비 높은 수준

영상보안 업종 내 아이디스의 상대적 밸류에이션은 어떤 수준일까? 국내 기업 중 한화에어로스페이스, 에스원의 2024년 실적 기준 PER 밸류에이션은 각각 27.7배, 12.6배로 아이디스(8.4배) 대비 높은 수준이다. 한화에어로스페이스의 PER 밸류에이션이 특히 높은 이유는 다음과 같다. 연결 매출 중 영상보안 사업인 한화비전(CCTV, 저장장치, 모니터, 카메라 모듈)의 매출 기여도는 25%에 불과한 반면, 방산 부문(자주포, 탄약운반차, 발사대, 장갑차, 대공, 정밀유도무기, 탄약, 레이저, 종합군수지원) 매출 비중이 50%를 초과한다. 이는 현재의 지정학적 갈등과 전쟁 상황에서 시의성 있는 기업으로 평가받고 있기 때문이다.

에스원은 코리아 밸류업 지수 편입 100종목에 선정되어 최근 투자자들의 주목을 받고 있다. 에스원은 종합 보안 서비스 기업으로, 물리보안과 정보보안 분야에서 안정적인 성장세를 보이고 있다. 특히 AI와 빅데이터를 활용한 지능형 보안 솔루션 개발에 주력하고 있어, 4차 산업혁명 시대의 보안 수요에 부합하는 기업으로 인식되고 있다. 또한, 에스원은 삼성그룹 계열사로서의 안정성과 브랜드 가치도 높게 평가받고 있어, 이러한 요인들이 상대적으로 높은 밸류에이션의 배경이 되고 있다.

한편, 글로벌 시장을 살펴보면 매출이 수 조원을 상회하는 해외 영상보안 기업들은 일부 예외적인 경우를 제외하고 20배 내외의 PER 밸류에이션을 충분히 받고 있다. 이는 글로벌 시장에서 영상보안 산업의 성장 잠재력과 기술 혁신에 대한 높은 평가를 반영하는 것으로 볼 수 있다.

이러한 상황에서 아이디스의 PER 밸류에이션은 상대적으로 저평가되어 있다. 앞서 언급한 바와 같이 M&A에 따른 비용이 2023년부터 2024년 상반기까지 실적에 부정적 영향을 미쳤기 때문이다. 그러나 합병 비용으로 인한 실적 부진 영향이 완화되는 2024년 하반기를 기점으로 저평가 국면에서 탈피할 가능성이 있다. 특히 글로벌 영상보안 기업들의 밸류에이션 수준을 고려할 때, 아이디스의 기술력과 성장 잠재력이 제대로 평가받게 된다면 현재의 저평가 상태에서 벗어나 적정 가치를 회복할 수 있을 것으로 전망된다.



## 리스크 요인

### 1 CCTV 하드웨어 교체 주기로 인한 단기 실적 제한

**CCTV 교체 주기가 길어  
탈중국 트렌드 반영 지연,  
장기적으로는 시장 점유율 확대  
기대**

아이디스의 주요 리스크 중 1번째는 CCTV 하드웨어의 긴 교체 주기로 인한 단기 실적 개선의 제한이라는 점이다. CCTV 시장에서 탈중국 트렌드가 뚜렷해지고 있음에도 불구하고, CCTV 카메라와 레코더의 평균 교체 주기가 3~7년으로 길기 때문에 이러한 시장 변화가 아이디스의 실적에 즉각적으로 반영되지 않고 있다. 이는 단기적으로 아이디스의 본업 성장을 제한하는 요인이 된다. 특히 별도 기준 실적에서 이러한 영향이 두드러지게 나타나고 있으며, 이는 회사의 전반적인 실적 개선 속도를 늦추는 요인으로 작용한다. 그러나 장기적으로는 탈중국 트렌드가 지속됨에 따라 아이디스의 시장 점유율 확대와 실적 개선으로 이어질 것으로 예상된다. 이러한 상황에서 아이디스는 제품 라인업 다각화, 기술 혁신을 통한 제품 경쟁력 강화, 그리고 글로벌 마케팅 전략 수립 등을 통해 시장 변화에 대응하고 있으며, 이는 향후 시장 점유율 확대에 이어질 것으로 기대된다.

### 2 M&A 전략에 따른 단기 비용 증가와 통합 리스크

**적극적 M&A로 인한 단기 비용  
증가, 장기적으로는 경쟁력 강화와  
사업 다각화 기대**

아이디스의 주요 리스크 중 2번째는 적극적인 M&A 전략에 따른 단기적 비용 증가와 통합 리스크이다. 아이디스는 본업의 실적 부진을 만회하고 새로운 성장 동력을 확보하기 위해 사업적 연관성이 높은 분야에서 적극적인 M&A를 추진하고 있다. 이는 장기적으로 기업의 경쟁력 강화와 사업 다각화에 긍정적인 영향을 미칠 것으로 예상된다. 그러나 단기적으로는 인수 비용, 통합 과정에서 추가 지출로 인해 비용 증가가 불가피하다. 특히 2023년 하반기에 인수한 미국 Costar Technologies의 경우, 연결 매출로 실적에 기여하기 시작한 시기는 2023년 4분기부터인데 2024년 상반기에 M&A 관련 비용이 주로 발생하며 단기적으로 아이디스의 수익성에 부담으로 작용했다. 또한 서로 다른 기업 문화와 시스템의 통합 과정에서 발생할 수 있는 운영상의 리스크도 고려해야 한다. 피인수 기업의 고객 기반과 기술력을 효과적으로 활용하고 시너지를 창출하기 위해서는 체계적인 통합 전략과 실행이 필요하며, 이 과정에서 예상치 못한 문제가 발생할 가능성도 있다. 아이디스는 이러한 리스크를 최소화하기 위해 철저한 실사와 통합 계획을 수립하고 있으며, 인수 기업들과의 시너지 창출을 위한 다각적인 노력을 기울이고 있다.

### 3 글로벌 정세 변화에 따른 시장 불확실성 증가

**탈중국 기조 강화로 기회와 위험  
공존, 시장 변화 대응과 전략 수립  
필요**

셋째, 글로벌 정세 변화에 따른 시장 불확실성이다. 미국 대선을 앞두고 이스라엘을 중심으로 국가 간 갈등이 고조되고 있는 상황에서, 향후 미국의 정권 교체 여부와 관계없이 탈중국 기조는 더욱 강화될 것으로 예상된다. 특히 인공지능 시대에 데이터 안보의 중요성이 부각되면서 CCTV를 포함한 보안 장비의 탈중국화는 가속화될 전망이다. 이는 아이디스에게 기회요인이 될 수 있지만, 동시에 급격한 시장 변화에 따른 리스크도 존재한다. 글로벌 공급망 재편, 기술 표준의 변화, 그리고 새로운 경쟁자의 등장 등 다양한 변수가 발생할 수 있으며, 신속하고 적절한 대응이 요구된다. 또한 국제 정세의 불안정성 증가로 인한 글로벌 경제 둔화는 CCTV 시장 전체의 성장률에 영향을 미칠 수 있어, 이에 대한 지속적인 모니터링과 대응 전략 수립이 필요하다.

포괄손익계산서

(억원)	2020	2021	2022	2023	2024F
매출액	1,510	2,041	2,699	2,782	3,012
증가율(%)	35.0	35.1	32.3	3.1	8.3
매출원가	1,030	1,323	1,751	1,774	1,852
매출원가율(%)	68.2	64.8	64.9	63.8	61.5
매출총이익	480	718	948	1,008	1,160
매출이익률(%)	31.8	35.2	35.1	36.2	38.5
판매관리비	337	535	670	782	954
판매비율(%)	22.3	26.2	24.8	28.1	31.7
EBITDA	231	299	398	360	476
EBITDA 이익률(%)	15.3	14.7	14.8	13.0	15.8
증가율(%)	96.3	29.8	33.0	-9.5	32.0
영업이익	143	183	278	226	206
영업이익률(%)	9.5	8.9	10.3	8.1	6.9
증가율(%)	332.5	27.7	52.5	-18.7	-8.8
영업외손익	3	96	-69	63	85
금융수익	27	33	77	101	121
금융비용	25	11	48	44	42
기타영업외손익	0	73	-98	6	6
종속/관계기업관련손익	0	0	2	-6	-6
세전계속사업이익	146	279	211	283	286
증가율(%)	153.4	91.3	-24.3	34.1	0.9
법인세비용	34	36	68	31	42
계속사업이익	112	243	143	253	244
중단사업이익	0	0	0	0	0
당기순이익	112	243	143	253	244
당기순이익률(%)	7.4	11.9	5.3	9.1	8.1
증가율(%)	486.5	116.9	-41.3	76.9	-3.4
자배주주지분 순이익	112	232	122	202	195

현금흐름표

(억원)	2020	2021	2022	2023	2024F
영업활동으로인한현금흐름	255	32	279	395	439
당기순이익	112	243	143	253	244
유형자산 상각비	35	51	69	83	91
무형자산 상각비	53	65	51	51	178
외환손익	11	1	27	8	0
운전자본의감소(증가)	2	-279	-155	31	-59
기타	42	-49	144	-31	-15
투자활동으로인한현금흐름	-139	-323	-152	-502	-126
투자자산의 감소(증가)	-53	-483	-132	97	-12
유형자산의 감소	1	0	0	10	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-23	-27	-51	-38	-31
기타	-64	187	31	-571	-83
재무활동으로인한현금흐름	-40	-60	80	157	-27
차입금의 증가(감소)	0	0	150	244	4
사채의증가(감소)	0	0	0	0	0
자본의 증가	0	0	0	0	0
배당금	-26	-31	-31	-41	-31
기타	-14	-29	-39	-46	0
기타현금흐름	-4	279	-9	-0	9
현금의증가(감소)	73	-72	198	49	296
기초현금	195	268	196	394	443
기말현금	268	196	394	443	739

재무상태표

(억원)	2020	2021	2022	2023	2024F
유동자산	1,201	2,103	2,187	2,759	3,242
현금성자산	268	196	394	443	739
단기투자자산	430	660	583	1,044	1,126
매출채권	216	406	463	509	552
재고자산	269	677	672	660	715
기타유동자산	18	164	75	102	110
비유동자산	635	948	1,118	1,683	1,463
유형자산	171	224	349	352	292
무형자산	143	203	162	690	512
투자자산	283	339	410	500	519
기타비유동자산	38	182	197	141	140
자산총계	1,836	3,051	3,305	4,441	4,705
유동부채	188	545	610	924	967
단기차입금	0	0	150	400	400
매입채무	107	193	166	199	216
기타유동부채	81	352	294	325	351
비유동부채	31	60	131	151	157
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	0	0	0	0	0
기타비유동부채	31	60	131	151	157
부채총계	219	605	740	1,075	1,124
자배주주지분	1,617	1,866	1,958	2,192	2,357
자본금	54	54	54	54	54
자본잉여금	741	741	741	741	741
자본조정 등	-30	-30	-30	-26	-26
기타포괄이익누계액	14	60	49	89	89
이익잉여금	839	1,042	1,145	1,335	1,499
자본총계	1,617	2,445	2,565	3,367	3,581

주요투자지표

	2020	2021	2022	2023	2024F
P/E(배)	26.0	10.9	19.5	11.5	8.4
P/B(배)	1.8	1.3	1.2	1.1	0.7
P/S(배)	1.9	1.2	0.9	0.8	0.5
EV/EBITDA(배)	9.8	7.7	5.8	7.0	3.2
배당수익률(%)	1.1	1.3	1.6	1.4	2.0
EPS(원)	1,047	2,166	1,135	1,882	1,818
BPS(원)	15,085	17,416	18,273	20,456	21,992
SPS(원)	14,090	19,041	25,188	25,959	28,106
DPS(원)	300	300	350	300	300
수익성(%)					
ROE	7.1	13.3	6.4	9.7	8.6
ROA	6.3	10.0	4.5	6.5	5.3
ROIC	17.7	13.5	15.5	18.3	10.2
안정성(%)					
유동비율	639.1	386.1	358.8	298.6	335.2
부채비율	13.6	24.7	28.9	31.9	31.4
순차입금비율	-40.7	-32.4	-26.7	-28.4	-37.1
이자보상배율	128.8	102.5	46.3	12.1	8.5
활동성(%)					
총자산회전율	0.9	0.8	0.8	0.7	0.7
매출채권회전율	6.7	6.6	6.2	5.7	5.7
재고자산회전율	5.8	4.3	4.0	4.2	4.4



최근 3개월간 한국거래소 시장경보제도 지정 여부

시장경보제도란?

한국거래소 시장감시위원회는 투기적이거나 불공정거래 개연성이 있는 종목 또는 주가가 비정상적으로 급등한 종목에 대해 투자자주의 환기 등을 통해 불공 정거래를 사전에 예방하기 위한 제도를 시행하고 있습니다. 시장경보제도는 '투자주의종목 투자경고종목 투자위험종목'의 단계를 거쳐 이루어지게 됩니다. ※관련근거 시장감시규정 제5조의2, 제5조의3 및 시장감시규정 시행세칙 제3조~제3조의 7

종목명	투자주의종목	투자경고종목	투자위험종목
아이디스	X	X	X

Compliance notice

본 보고서는 한국거래소, 한국예탁결제원, 한국증권금융이 공동으로 출연한 한국IR협의회 산하 독립 (리서치) 조직인 기업리서치센터가 작성한 기업분석 보고서입니다. 본 자료는 시가총액 5천억원 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 자료는 중소형 기업 소개를 위해 작성되었으며, 매수 및 매도 추천 의견은 포함하고 있지 않습니다.
- 본 자료에 게재된 내용은 애널리스트의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 신의 성실하게 작성되었음을 확인합니다.
- 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 텔레그램에서 "한국IR협의회(https://t.me/kirsofficial)" 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 심층해설방송인 '小中한 리포트 가치보기'를 보실 수 있습니다.