

기술분석보고서 | IT

인티큐브(070590)

- ▶ 요약
- ▶ 기업현황
- ▶ 시장동향
- ▶ 기술분석
- ▶ 재무분석
- ▶ 주요 변동사항 및 전망

작성기관 나이스평가정보(주) 작성자 류치선 연구원

[YouTube 요약 영상 보러가기](#)

- 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 보고서의 요약영상은 유튜브로도 시청 가능하며, 영상편집 일정에 따라 현재 시점에서 미공개 상태일 수 있습니다.
- 텔레그램에서 “한국IR협의회” 채널을 추가하시면 매주 보고서 발간 소식을 안내 받으실 수 있습니다.
- 본 보고서에 대한 자세한 문의는 작성기관(TEL.02-2124-6822)로 연락하여 주시기 바랍니다.

인티큐브(070590)

AI 기반 디지털 컨택센터 및 클라우드 커뮤니케이션 솔루션 전문기업

기업정보(2026.04.30 기준)

대표자	조형석
설립일자	2003.12
상장일자	2004.01
기업규모	중견기업
업종분류	응용 소프트웨어 개발 및 공급업
주요제품	기업통신(CTI컨택센터 솔루션)

시세정보(2026.04.30 기준)

현재가(원)	1,911
액면가(원)	500
시가총액(억 원)	265
발행주식수	13,879,521
52주 최고가(원)	2,895
52주 최저가(원)	1,541
외국인지분율	3.21
주요주주	(주)플레이버스

■ AI 기반 디지털 컨택센터 솔루션 전문기업

인티큐브(이하 동사)는 기업 및 공공기관, 금융권 등을 대상으로 AI 기반 디지털 컨택센터 구축과 고객경험(CX) 혁신 솔루션을 제공하는 전문기업이다. 음성·상담·채널 관리 중심의 전통적 콜센터 시스템에서 나아가 상담 자동화, 옴니채널 고객응대, 데이터 분석 기능이 결합된 차세대 컨택센터 사업을 전개하고 있다. 20년 이상 축적된 구축 경험과 다양한 산업군 프로젝트 수행 이력을 기반으로 국내 컨택센터 산업 내 지속적인 사업 고도화를 추진하고 있다.

■ 다수 레퍼런스를 기반으로 한 시장 경쟁력 확보

동사는 200여 개 이상의 컨택센터 구축 레퍼런스를 보유하고 있으며, 금융 및 커머스 업계 대형 프로젝트 수행 경험을 통해 시장 내 경쟁력을 축적하고 있다. 자체 개발 AI 콜봇 솔루션 ‘인티큐브 아이작(Inticube ISAC)’은 GS인증 1등급을 획득하며 기술 완성도를 인정받았고, 음성봇·챗봇·빅데이터 분석 기능을 기반으로 고객 여정 전반의 자동화 및 운영 효율화 수요에 대응하고 있다. 또한 클라우드 기반 컨택센터 역량을 확보하여 금융사와 대형 온라인 플랫폼 기업을 대상으로 디지털 채널 통합 서비스를 제공하고 있다.

■ AI 컨택센터 고도화와 신사업 확장을 통한 성장 기반 강화

동사는 최근 주요 금융권 고객사의 컨택센터 고도화 사업을 수주하며 AI 기반 차세대 고객센터 시장 확대에 대응하고 있다. 기업들의 고객응대 자동화, 상담 품질 향상, 운영비 절감 수요 확대와 AI 상담봇, 데이터 기반 운영관리, 클라우드 전환 수요 증가는 동사의 성장 기회로 작용하고 있다. 또한 중속회사를 통해 반려동물 헬스케어 사업에도 진출하여 처방사료 및 맞춤형 영양제 등 신규 사업 포트폴리오를 확대하고 있다.

요약 투자지표 (K-IFRS 연결 기준)

	매출액 (억 원)	증감 (%)	영업이익 (억 원)	이익률 (%)	순이익 (억 원)	이익률 (%)	ROE (%)	ROA (%)	부채비율 (%)	EPS (원)	BPS (원)	PER (배)	PBR (배)
2023	416.8	-29.50	-60.3	-14.50	-58.7	-14.10	-27.12	-16.57	80.90	-377	1,216	N/A	1.40
2024	487.9	17.00	-29.8	-6.10	-31.8	-6.50	-20.74	-9.98	152.20	-218	922	N/A	1.06
2025	648.2	32.90	10.5	1.60	8.96	1.40	6.20	2.73	143.90	57	954	37.66	2.26

기업경쟁력

AI 기반 디지털 컨택센터
 토탈 솔루션 보유

- AI 컨택센터, 클라우드 고객센터, 모바일 상담 시스템 등 고객서비스 특화 솔루션 자체 개발·공급
- 컨설팅, 시스템 구축, SaaS 서비스, 유지보수까지 아우르는 통합 사업 구조 구축
- 고객사의 상담 자동화 및 디지털 전환 수요에 종합적으로 대응 가능한 사업 경쟁력 확보

축적된 레퍼런스 기반
 안정적 사업 수행 역량

- 200여 개 이상의 컨택센터 구축 레퍼런스 보유
- 금융권 및 커머스 업계 대형 프로젝트 수행 경험을 기반으로 기술 신뢰성과 운영 노하우 축적
- 자체 AI 솔루션 '인티큐브 아이작(ISAC)'의 GS인증 1등급 획득

핵심 기술 및 적용제품

옴니채널 컨택센터
 라우팅 기술

전화, 채팅, 이메일 등 다양한 고객 접점을
 통합 연계하는 기술로, 'CTI Bridge 5.0'에
 적용되어 상담 분배와 운영 효율화를
 지원하고 있음

CTI Bridge v5



대화형 AI 상담봇 기술

LLM 연동, 음성봇·챗봇, Bot 관리 기능을
 구현하는 기술로, 대표 솔루션인 'Inticube
 ISAC ConversationAI'에 적용되어 AI 기반
 상담 자동화 서비스를 제공하고 있음



시장경쟁력

금융권 중심 대형
 프로젝트 수행 기반 확보

금융권과 커머스 업계 대형 컨택센터 구축 경험을 축적해 왔으며, 최근에도 신한금융플러스 TM센터
 통합 사업 등 주요 프로젝트를 수주하며 시장 내 입지 강화

클라우드 전환 수요
 대응력 보유

2018년부터 클라우드 컨택센터 역량을 확보해 왔고 Hansol Cloud CS 서비스를 통해 SaaS형 고객응대
 환경에 대응하고 있어 금융권·기업의 클라우드 기반 컨택센터 전환 흐름과 맞물린 확장성 보유

옴니채널·AI 고도화
 수요와의 정합성

컨택센터 시장이 단순 상담 인프라에서 AI 자동화, 고객유형별 라우팅, 디지털 채널 통합 중심으로
 전환되는 가운데, 관련 솔루션 포트폴리오를 이미 갖추고 있어 시장 변화에 대한 높은 대응력 보유

I. 기업 현황

AI 기반 디지털 컨택센터 및 고객경험 혁신 솔루션 전문기업

동사는 AI 기반 디지털 컨택센터 구축, 고객경험(CX) 혁신 플랫폼, 클라우드 상담서비스 등을 중심으로 기업 및 공공기관 대상 B2B 사업을 영위하고 있으며, 특히 자체 AICC 솔루션과 구축·운영 역량을 기반으로 고객센터 고도화 및 디지털 전환 수요 확대에 대응하는 사업 구조를 구축하고 있다.

■ 기업 개요 및 주요 연혁

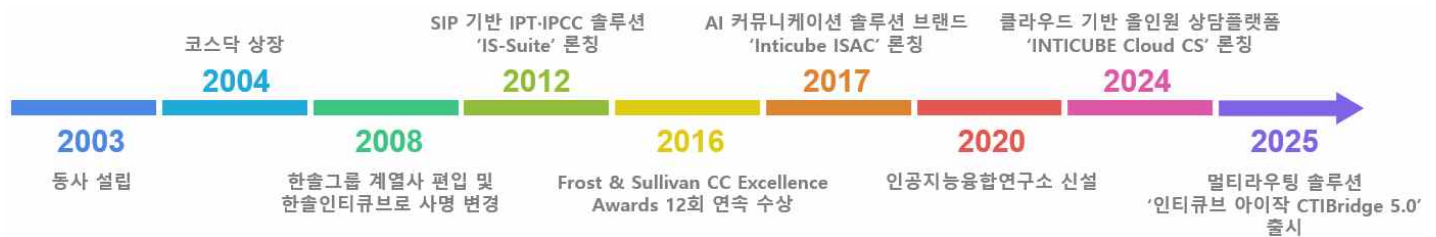
동사는 2003년 설립된 기업용 고객서비스 솔루션 전문기업으로, AI 기반 디지털 컨택센터 구축, 고객경험(CX) 혁신 플랫폼, 클라우드 상담서비스 등을 중심으로 사업을 영위하고 있으며, 2004년 코스닥시장 상장을 통해 자본시장 진입 및 성장 기반을 확보하였다.

이후 2008년 한솔그룹 계열사 편입과 한솔인티큐브로의 사명 변경을 통해 그룹 기반의 사업 확장 체계를 구축하였으며, 2012년 SIP 기반 IPT·IPCC 솔루션 ‘IS-Suite’를 출시하며 자체 솔루션 경쟁력을 강화하였다.

또한 2016년 Frost & Sullivan CC Excellence Awards 12회 연속 수상을 통해 컨택센터 분야 경쟁력을 대외적으로 입증하였고, 2017년 AI 커뮤니케이션 솔루션 브랜드 ‘Inticube ISAC’을 론칭하며 AI 사업을 본격화하였다.

최근에는 2020년 인공지능융합연구소 신설, 2024년 클라우드 상담플랫폼 ‘Inticube Cloud CS’ 출시, 2025년 멀티라우팅 솔루션 ‘CTI Bridge 5.0’ 출시 등 AI·클라우드 기반 AICC 솔루션 고도화를 지속하며 디지털 고객센터 전문기업으로 사업 경쟁력을 강화하고 있는 것으로 확인된다.

그림 1. 주요 연혁



자료: 동사 사업보고서(2025.12.), NICE평가정보(주) 재가공

■ 대표이사 주요 이력

대표이사 조형석(이하 대표이사)은 현재 (주)플레이컴퍼니 대표이사와 K Wave Media LLC 이사를 겸임하고 있는 것으로 확인되며, 콘텐츠·미디어·플랫폼 사업 전반에 대한 경영 경험과 신사업 추진 역량을 보유한 것으로 판단된다.

또한 과거 SBS콘텐츠허브 뮤직사업팀에서 재직한 이력을 바탕으로 콘텐츠 유통, 디지털 미디어 사업, 고객 접점 서비스 분야에 대한 실무 경험을 축적한 것으로 나타난다. 이러한 경력은 동사가 주력으로 영위하는 AI 기반 디지털 컨택센터, 고객경험(CX) 혁신, 디지털 커뮤니케이션 플랫폼 사업과 높은 연관성을 지니는 것으로 평가된다.

특히 미디어·콘텐츠 산업에서 축적된 사용자 경험 중심 사업 이해도와 복수 법인의 경영 수행 경험을 동시에 보유하고 있다는 점에서 서비스 기획력과 사업 운영 역량을 겸비한 것으로 판단된다.

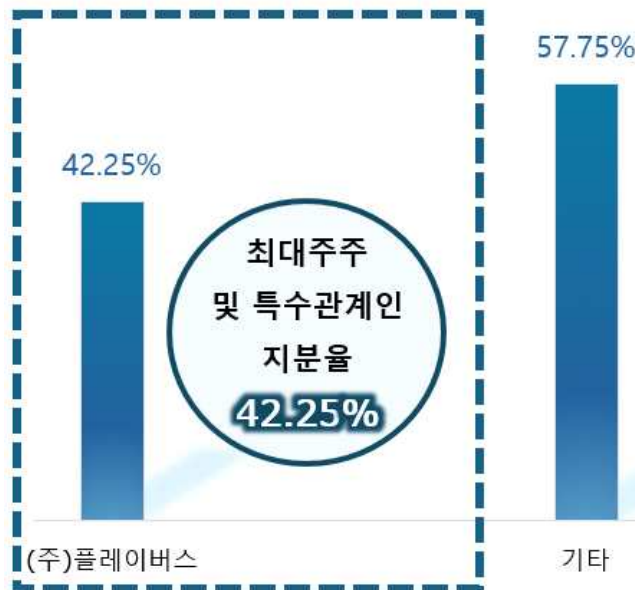
인티큐브(070590)

더불어 대표이사 선임 이후 동사가 AI 컨택센터 고도화, 클라우드 서비스 확대, 신규 성장사업 발굴 등을 추진할 것으로 기대되는 가운데, 변화하는 디지털 서비스 환경에 대응할 수 있는 전략 실행력과 외부 협력 네트워크 역량을 보유한 것으로 판단된다.

■ 주주 현황

동사의 주주현황을 살펴보면, 최대주주는 (주)플레이버스로 5,864,088주(42.25%)를 보유하고 있는 것으로 확인된다. 이는 기존 최대주주인 한솔홀딩스(주) 및 특수관계인 2인이 보유하고 있던 지분 5,864,088주(42.25%)가 2026년 3월 플레이버스에 양도되면서 최대주주가 변경된 데 따른 것이다. 이에 따라 현재는 (주)플레이버스를 중심으로 한 지배구조가 형성되어 있는 것으로 판단된다.

그림 2. 주주 현황



자료: 동사 사업보고서(2025.12.), NICE평가정보(주) 재가공

■ 사업 분야

동사의 사업부문은 크게 본사의 AI기반 디지털 컨택센터 사업부문과 메시징 서비스 사업부문이 있으며, 자회사의 반려동물 헬스케어 부문으로 구분된다. 주력사업인 AI기반 디지털 컨택센터 부문에서는 기업 및 공공기관, 금융권 등을 대상으로 컨택센터 시스템 구축과 운영에 필요한 솔루션 및 서비스를 제공하고 있으며, 디지털 컨택센터, 인공지능 커뮤니케이션, 클라우드 솔루션을 제공하고 있다.

메시징 사업부문에서는 국내 이동통신사 및 공공기관을 대상으로 단문문자솔루션(SMS), 장문 및 멀티미디어 문자솔루션(MMS), 재난문자시스템(CBMC), 스팸필터시스템 등 메시징 솔루션을 개발 공급하고 있다.

AI기반 디지털 컨택센터 사업부문에서는 자체 개발한 Inticube ISAC을 기반으로 컨설팅, 온프레미스 및 클라우드 구축, SaaS형 서비스, 유지보수까지 아우르는 AICC 토탈 서비스를 제공하고 있으며, CTI Bridge, IVR, 통합통계, WFM, 캠페인 관리 솔루션 등 다양한 세부 제품군을 보유하고 있다. 또한 Inticube Cloud CS를 통해 클라우드 기반 CRM 및 상담 플랫폼도 제공하고 있어 기업고객의 고객센터 고도화와 디지털 전환 수요에 대응하는 사업 구조를 형성하고 있다.

인티큐브(070590)

메시징 사업부문은 멀티미디어 메시징 센터(MMSC)를 세계 최초로 개발하고 모바일 네트워크의 광대역화, ALL IP화와 모바일 사용 형태의 빠른 변화에 맞춰 지능화된 스마트 네트워크 장비를 개발하여 제공하고 있다. 메시징 솔루션은 SMS, MMS, CBS, 스팸차단 등 다양한 제품 솔루션을 보유하고 있다.

표 1. 주요 사업 분야

제품명	제품설명
Genesys 솔루션	<ul style="list-style-type: none"> - Genesys Cloud CX : 인/아웃바운드 디지털 및 음성 채널 서비스, IVR 또는 AI 기반 고객 셀프서비스, 직원 인게이지먼트 등의 모든 컨택센터 기능이 포함된 컨택센터 클라우드 서비스 - Genesys Engage : Genesys SIP서버, Genesys CIM platform, GVP, GCXI로 구성된 온프레미스 서비스
Avaya 솔루션	<ul style="list-style-type: none"> - Avaya Aura Communication Manager : IP 기반의 사설 PBX 솔루션 - Avaya Aura Experience Portal : IP 및 Web 기반의 음성 셀프 서비스 솔루션 - Call Management System : 각종 통계 분석 및 모니터링 통합 관리 시스템 - Proactive Outreach Manager (POM) : 아웃바운드 전문 예측 다이얼링 시스템
자사솔루션	<ul style="list-style-type: none"> - Inticube ISAC ConversationAI : 생성형 AI 엔진 및 Bot Manager - Inticube ISAC CTI Bridge : 지능형 라우팅 엔진 적용, 멀티채널 상담 연계, 채널 통합 분석 기능 제공 - Inticube ISAC IVR : 자동주문, ARS banking, 셀프서비스 기능 제공 - Inticube ISAC STAT : 교환기, CTI, IVR, 녹취, 레거시 데이터에 대한 통합통계 제공 - Inticube ISAC WFM : 상담사 스케줄, 예측, 평가, 교육 등의 WFMS 솔루션 - Inticube ISAC CampaignMgr : 아웃바운드 캠페인 관리 솔루션 - Inticube Cloud CS (ICCS) : 비용을 절감하고 서버 및 시스템을 유연하게 사용할 수 있는 클라우드 기반 SaaS형 CRM 플랫폼을 제공
모바일솔루션	<ul style="list-style-type: none"> - SMS (Short Message Service) : 대용량의 단문 메시지(SMS) 처리 및 저장 관리, 변환, 전송, 부가서비스 지원 그리고 GUI 기반의 운용 관리 기능을 제공 - MMS (멀티미디어 문자메시지) : 3GPP, OMA 국제 표준의 형상 및 단말 연동 규격, 국제표준 MMS 단말에서도 고품질의 MMS 서비스 제공 - CBS (재난/안전 문자 전송시스템) : 행안부-통신사간 재난문자 연동 규격 및 3GPP 규격을 수용하여, LTE / 5G 단말을 대상으로 재난문자 서비스제공 - 스팸차단 : SMS, MMS, RCS등 통신사 내 단말로 착신되는 모든 메시지에 대해 스팸 여부를 탐지 및 차단 하는 서비스를 제공하며, 특히 AI를 이용한 스팸메시지 탐지 기술을 상용화

자료: 동사 사업보고서(2025.12.), NICE평가정보(주) 재가공

한편 종속회사 (주)스티커스코퍼레이션을 통해 반려동물 헬스케어 부문도 함께 영위하고 있다. 해당 부문은 반려동물 사료 제조 및 판매, 헬스케어 상품 판매를 중심으로 구성되어 있으며, 주요 브랜드로는 닥터맘마와 닥터라보가 있다.

대표 제품으로는 질환별 맞춤형 습식사료와 처방사료, 펫밀크, 프로바이오틱스 등 영양제, 기능성 간식 및 위생용품 등이 있으며, 수의학 기반 데이터를 바탕으로 제품을 개발하고 있다는 점이 특징이다. 판매는 네이버 스마트스토어, 쿠팡, 카카오 선물하기 등 온라인 플랫폼과 오프라인 판매 채널을 병행하는 구조로 이루어지고 있으며, 단순 사료 판매를 넘어 반려동물 건강관리 전반으로 제품군을 확장하고 있다.

II. 시장 동향

AI 전환 및 클라우드 수요 확대로 국내 디지털 컨택센터(AICC) 시장 지속 성장

국내 기업 및 공공기관의 고객서비스 디지털 전환이 가속화되며 AI 기반 AICC 도입 수요가 확대되고 있다. 상담 자동화, 운영 효율화, 고객경험(CX) 고도화 수요와 함께 금융권·대기업 중심의 클라우드 고객센터 전환이 본격화되고 있어, 관련 솔루션 구축 및 운영 시장의 지속적인 성장이 기대된다.

■ 국내외 시장 규모 및 성장률

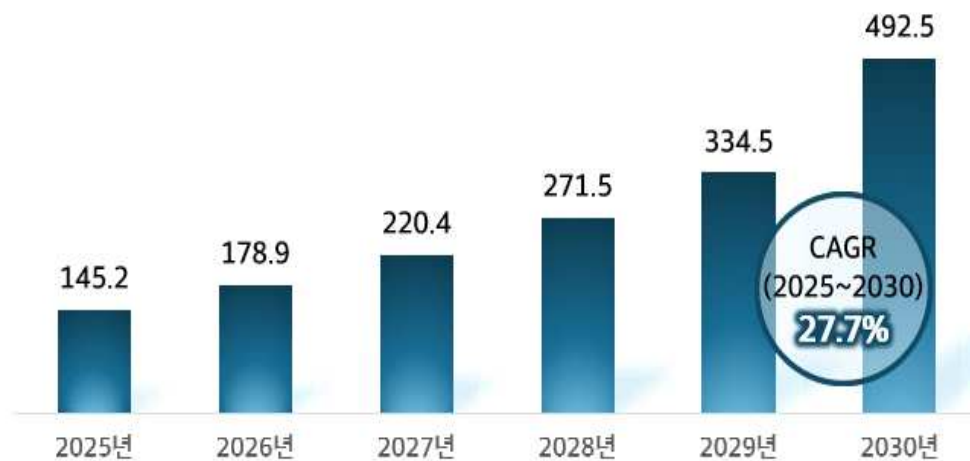
동사의 주요 목표시장은 국내 기업 및 공공기관을 대상으로 하는 AI 기반 디지털 컨택센터(AICC) 및 클라우드 컨택센터 시장으로 판단된다.

해당 시장은 전화 중심의 전통적 콜센터에서 벗어나 채팅·모바일·이메일 등 다양한 고객 접점을 통합하고, AI 상담봇·음성인식·상담 자동화·운영 분석 기능을 결합한 고객서비스 인프라 시장으로 빠르게 전환되고 있다. 특히 금융, 통신, 유통, 공공기관 등 대규모 고객 응대가 필요한 산업군을 중심으로 디지털 전환 수요가 확대되며 동사의 핵심 타겟 시장이 형성되고 있는 것으로 판단된다.

글로벌 시장조사기관 Grand View Research(2025)에 따르면, 국내 Contact Center as a Service(CCaaS) 시장은 2025년 약 1억 4,520만 달러(약 2,000억 원) 규모에서 2030년 약 4억 9,250만 달러(약 6,800억원) 수준까지 성장할 것으로 전망되며, 2025~2030년 연평균성장률(CAGR)은 27.7%에 달하는 것으로 나타난다. 이는 국내 기업들의 클라우드 기반 고객센터 전환이 본격화되고 있음을 시사한다.

그림 3. 국내 CCaaS 시장규모 및 전망

(단위: 백만 달러)



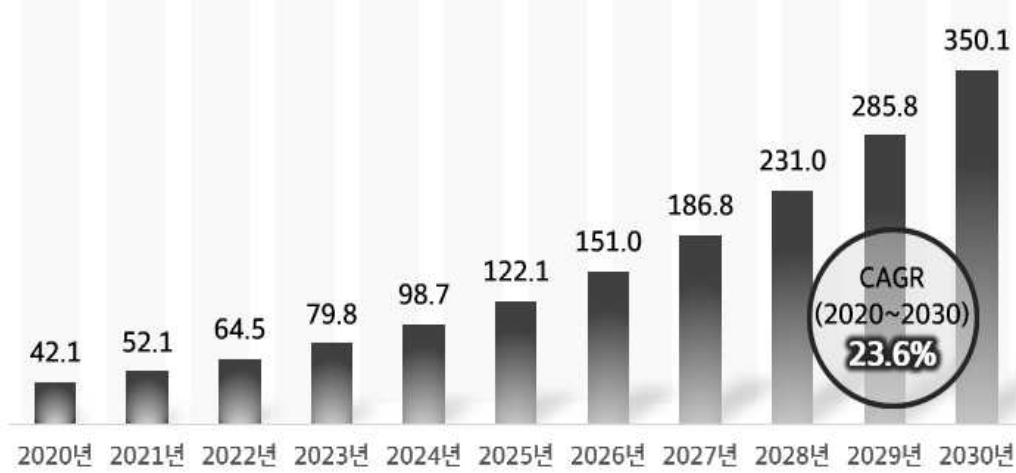
자료: Grand View Research(2025), NICE평가정보(주) 재가공

또한 AI 기술이 접목된 국내 콜센터 시장 역시 고성장세가 전망된다. Allied Market Research에 따르면, 한국 콜센터 AI 시장은 2020년 약 4,210만 달러에서 2030년 약 3억 5,010만 달러로 확대될 것으로 예상되며, 연평균성장률은 23.6%로 제시된다.

시장 성장은 반복 상담업무의 자동화 수요, 상담 품질 향상, 운영비 절감 니즈, 비대면 고객서비스 확대 등이 주요 요인으로 작용하고 있다. 특히 국내 금융권과 대기업을 중심으로 생성형 AI 기반 상담봇, 실시간 상담 지원, 고객 데이터 분석 솔루션 도입이 확대되고 있어 동사가 보유한 AICC 구축 역량과 자체 솔루션 경쟁력이 직접적인 수혜를 받을 가능성이 높다.

그림 4. 국내 콜센터 AI 시장규모 및 전망

(단위: 백만 달러)



자료: Allied Market Research(2025), NICE평가정보(주) 재가공

■ 기술 개발 및 경쟁 환경

AI 기반 디지털 컨택센터 산업은 기존 전화 상담 시스템을 넘어 생성형 AI, 음성인식(STT), 자연어처리(NLP), 상담 자동화, 옴니채널 통합 기술이 결합된 고부가가치 소프트웨어 산업으로 전환되며 기술 경쟁이 심화되고 있다.

최근 기업들은 단순 콜센터 운영을 넘어 고객경험(CX) 개선, 상담 생산성 향상, 운영비 절감, 24시간 비대면 응대 체계 구축을 핵심 과제로 삼고 있어 AI 상담봇, 실시간 상담 지원, 감정 분석, 고객 맞춤형 응대 기술이 주요 경쟁 요소로 부각되고 있다.

국내 AI 기반 디지털 컨택센터 시장은 동사 외에도 삼성SDS(주), (주)KT클라우드, (주)브리지텍등 대형 IT서비스 기업과 전문 솔루션 기업이 경쟁하는 구조로 형성되어 있으며, 각 업체들은 자체 AICC 솔루션 및 클라우드 고객센터 서비스를 직접 공급하고 있는 것으로 확인된다.

동사는 금융권 중심 구축 경험과 맞춤형 프로젝트 수행 역량을 기반으로 대형 범용 플랫폼 기업과 차별화된 경쟁력을 확보하고 있는 것으로 판단되며, 주요 국내 경쟁업체 현황은 아래와 같다.

표 2. 국내 경쟁업체 현황

기업명	주요 사업 내용
삼성SDS(주)	생성형 AI, 클라우드 인프라, 상담 자동화 기술을 결합한 AI Contact Center 솔루션을 제공하며 대기업·금융권 중심의 엔터프라이즈 고객서비스 시장을 공략하고 있음
(주)KT클라우드	통신 인프라와 클라우드 역량을 기반으로 CCaaS 및 AI 콜센터 서비스를 제공하며 기업 고객센터의 클라우드 전환 시장을 확대하고 있음
(주)브리지텍	AI 콜봇, 음성인식, 컨택센터 솔루션을 중심으로 금융권 및 공공기관 대상 고객센터 구축 사업을 영위하는 코스닥 상장 전문기업

자료: 각 업체 홈페이지 및 보도자료, NICE평가정보(주) 재가공

■ 클라우드 기반 CCaaS 및 메시징 연동 기술을 통한 서비스 확장성 확보

동사는 온프레미스 구축 역량에 더해 클라우드형 고객센터 서비스와 메시징 연동 기술까지 보유하고 있어 서비스 확장성이 높다. 구체적으로, 동사는 2018년부터 클라우드 고객센터 사업 역량을 확보하였고, 2024년 Inticube Cloud CS 서비스를 오픈한 데 이어 2025년에는 게시판 상담 채널 및 카카오톡 상담특 게이트웨이 관련 개발을 진행하였다.

또한 CCaaS 서비스용 상담 포털, 고객용 셀프서비스 포털, 채팅 상담, 녹취 서버, 미디어 서버, 채팅 서버 등을 개발하여 클라우드 기반 상담 환경을 구현하고 있다. 특히 측면에서도 2019년 등록된 ‘복수개의 서비스 업체와 연동하여 메시지를 이용한 단일 시나리오 기반 서비스를 제공하는 시스템 및 방법 (10-1978832)’은 통신사 시스템, 기업 인증 연동 시스템, 외부 서비스 시스템을 연계하여 하나의 메시지 창에서 복수 서비스 정보를 처리하도록 설계된 기술로, 보안성과 사용자 편의성을 동시에 높이는 구조를 제시한다.

이는 단순 고객센터 구축을 넘어 클라우드, 인증, 메시징, 외부 시스템 연동까지 아우르는 디지털 커뮤니케이션 기술력을 확보하고 있음을 보여준다.

■ 연구개발 활동

동사는 기술 경쟁력 유지를 위해 지속적인 연구개발 투자를 이어가고 있다. 2025년 기준 연구개발비는 2,168백만 원으로, 매출액 대비 연구개발비 비율이 3.60% 수준으로 확인되며, 최근 3개년 동안 매출 규모 확대와 함께 연구개발 투자가 지속적으로 이루어진 것으로 확인된다.

연구개발은 인프라개발팀과 어플리케이션개발팀을 중심으로 수행되고 있으며, 최근에는 고객센터 솔루션 고도화, AI 상담 자동화, 클라우드 기반 서비스 확대에 초점을 맞추고 있다.

특히 2025년에는 CTI Bridge v5.0 개발, WFM 고도화, ISAC IVR 고도화 등이 진행되었으며, AI 분야에서는 음성봇 BotFramework 고도화와 AI 모델 연동 인터페이스 개발이 추진된 것으로 확인된다. 또한 클라우드 분야에서는 ICCS(Inticube Cloud CS) 기반 게시판 상담 채널 및 카카오톡 상담특 게이트웨이 패치 등 서비스 확장형 개발이 병행되고 있다.

이와 함께 고객센터, AICC, 클라우드 및 메시징 솔루션 분야에서 연구개발 성과의 권리화를 지속 추진하고 있다. 현재 2건의 특허, 28건의 국내상표권, 20건의 저작권, 1건의 GS인증을 보유하고 있다.

표 3. 지식재산 및 인증 보유 현황

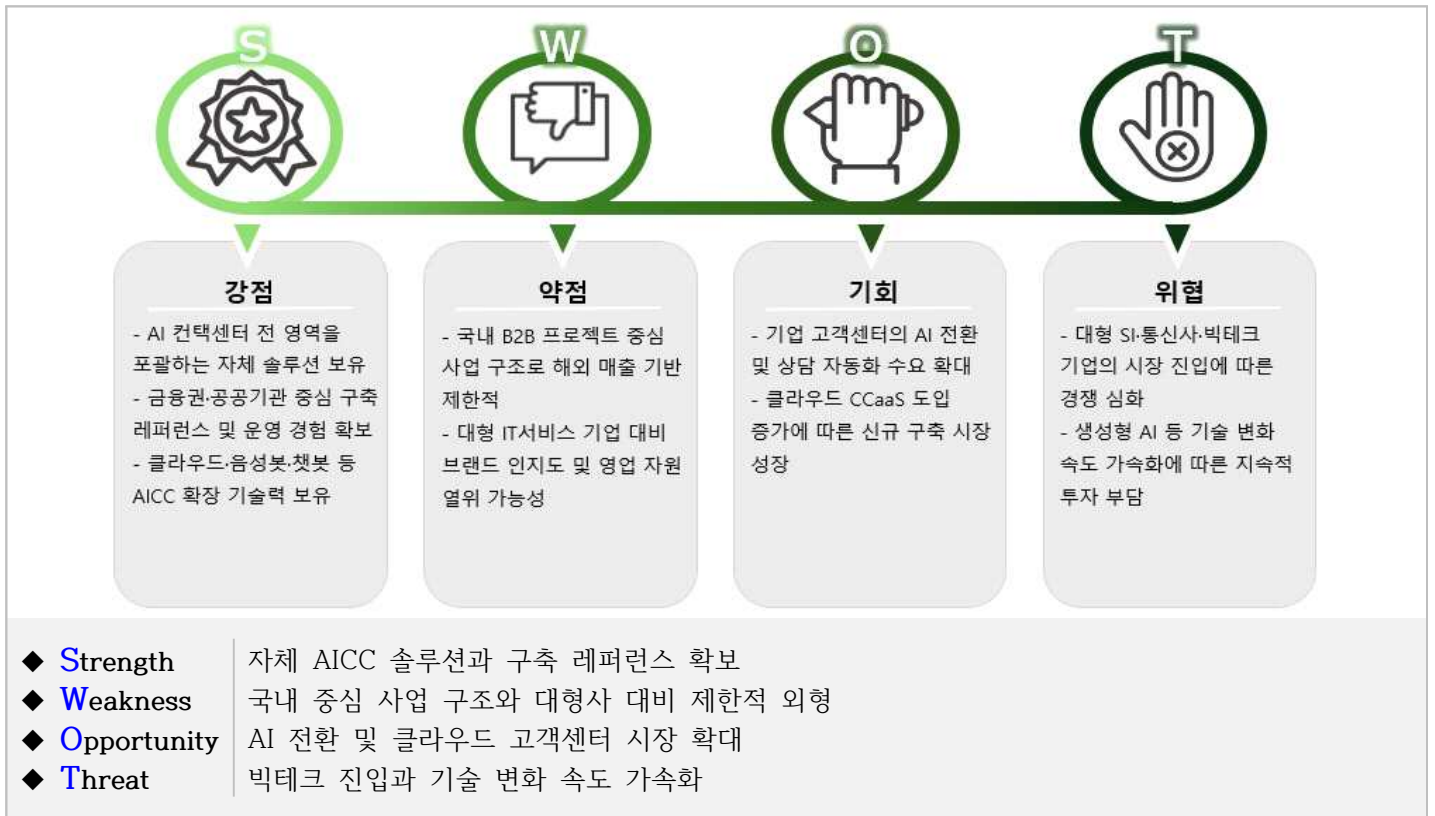
(단위: 백만 원)

구분	내용
특허	복수개의 서비스 업체와 연동하여 메시지를 이용한 단일 시나리오 기반 서비스를 제공하는 시스템 및 방법 등 2건
상표	Inticube ISAC 등 28건
저작권	인티큐브 아이작 v.21_음성봇, 챗봇 시스템 프로그램 등 20건
인증	'Inticube ISAC v2.1 GS 인증 1등급 획득

자료: 동사 사업보고서(2025.12.), NICE평가정보(주) 재가공

이러한 지식재산과 인증은 동사의 자체 솔루션 기술 보호뿐 아니라 AI 기반 디지털 고객센터 사업의 신뢰성 확보와 경쟁력 유지 측면에서도 활용되는 것으로 판단된다.

SWOT 분석



PEST 분석



IV. 재무분석

AI기반 디지털 컨택센터 솔루션 전문 기업, CCaaS-클라우드 및 반려동물 헬스케어 사업 병행

동사의 2025년 매출액은 전년 대비 32.9% 성장한 648.2억 원을 기록하였으며, 영업이익은 10.5억 원으로 흑자 전환에 성공하였다. 당기순이익은 9.0억 원을 나타내며 수익성이 개선되었다.

■ AI기반 디지털 컨택센터·반려동물 헬스케어 2부문 체계, CCaaS 전환 중심 성장

동사는 AI기반 디지털 컨택센터 솔루션(IPCC, CCaaS, AI커뮤니케이션, 클라우드, 메시징) 구축 및 운영을 주력으로 영위하고 있으며, 종속회사 (주)스티커스코퍼레이션(지분율 60.08%)을 통해 반려동물 헬스케어(습식사료 제조·판매) 사업을 병행하고 있다. K-IFRS 연결 기준 사업부문은 AI기반 디지털 컨택센터부문과 반려동물 헬스케어부문으로 구성되며, 2025년 매출 구성비는 컨택센터부문 93.0%, 반려동물 헬스케어부문 7.0%이다.

동사의 최근 매출 실적을 살펴보면, 2023년 416.8억 원으로 전년 대비 29.5% 급감하였으나, 2024년 디지털 전환 수요 회복에 힘입어 487.9억 원으로 17.0% 성장하였고, 2025년에는 648.2억 원으로 32.9% 대폭 성장하였다.

컨택센터부문은 CCaaS 클라우드 전환 가속화에 따른 대형 프로젝트 수주 확대에 따라 2025년 602.5억 원(전년 대비 +33.5%)을 기록하며 성장을 견인하였고, 반려동물 헬스케어부문은 프리미엄 습식사료 수요 증가에 힘입어 2025년 45.7억 원(+25.1%)의 매출 회복세를 나타내었다.

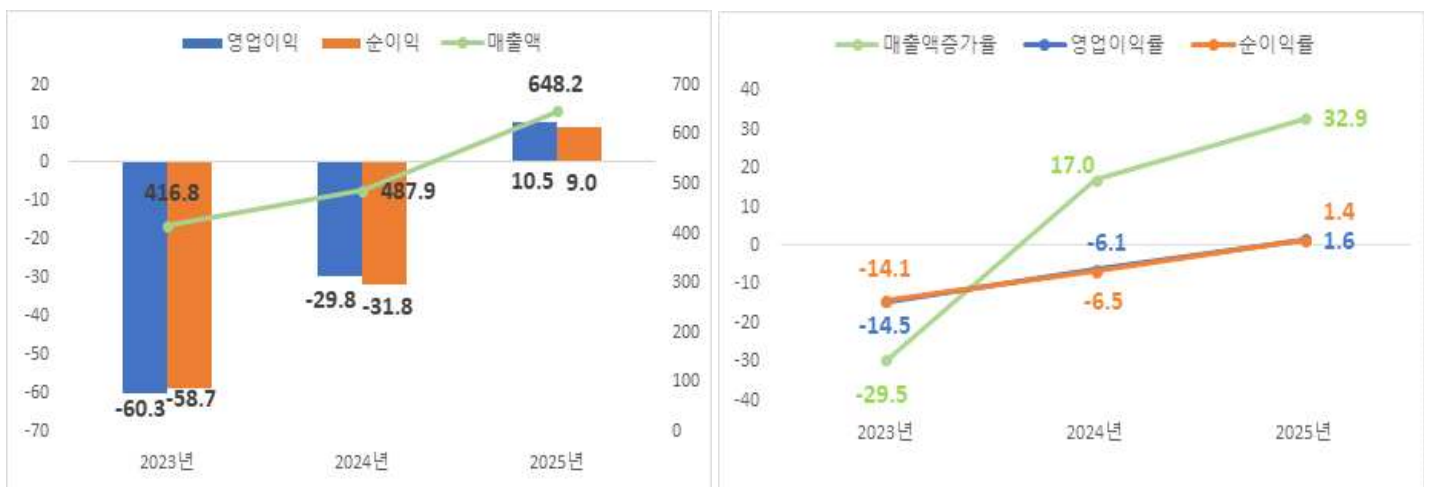
■ 영업이익 10.5억 원 흑자 전환, 당기순이익 9.0억 원 기록

2024년, 동사는 전년 대비 17.0% 성장한 487.9억 원의 매출을 시현하였으나, 영업이익은 -29.8억 원으로 적자가 지속되었다. 당기순이익 또한 -31.8억 원의 적자를 기록하였다.

2025년에는 매출이 전년 대비 32.9% 성장한 648.2억 원을 나타낸 가운데, 영업이익은 10.5억 원으로 흑자 전환에 성공하였으며, 당기순이익은 9.0억 원을 기록하였다. 매출 증가에 따른 고정비 희석 효과와 운영 효율화가 수익성 개선의 주요 요인으로 판단된다.

그림 6. 동사 손익계산서 분석

(단위: 억 원, %, K-IFRS 연결 기준)



자료: 동사 사업보고서(2025.12.), NICE평가정보(주) 재가공

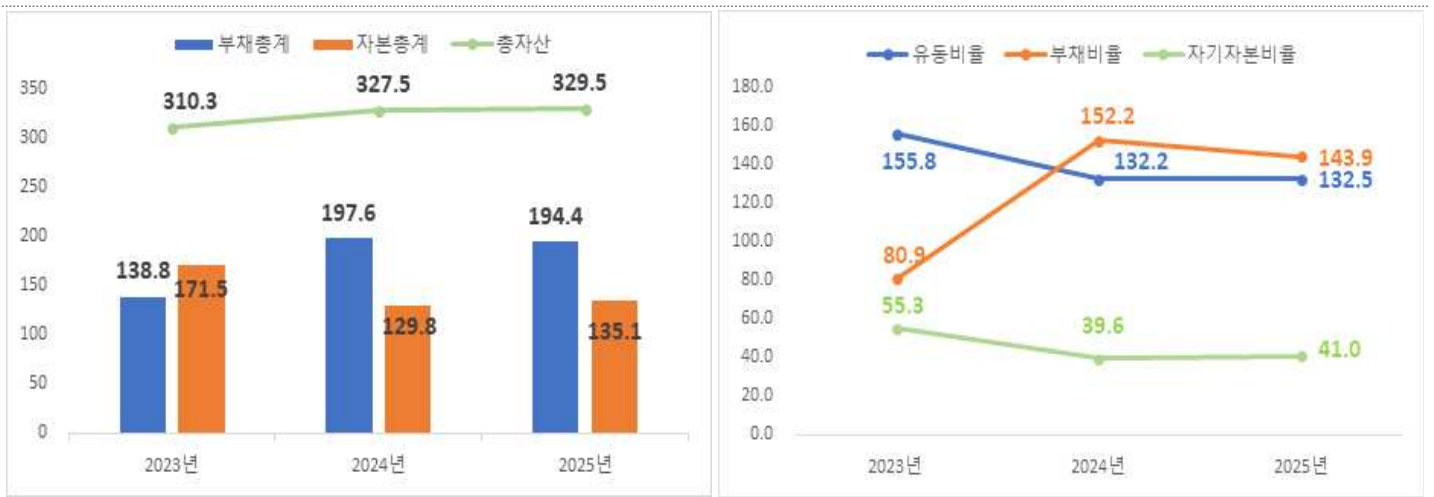
■ 부채비율 143.9%, 자기자본비율 41.0%로 소폭 개선

2024년 동사는 총자산이 전년 대비 17.2억 원 증가한 327.5억 원을 기록하였고, 부채총계는 58.8억 원 증가한 197.6억 원, 자본총계는 41.7억 원 감소한 129.8억 원을 나타내었다.(유동비율 23.6%p 하락한 132.2%, 부채비율 71.3%p 상승한 152.2%, 자기자본비율 15.7%p 하락한 39.6%)

2025년에는 총자산이 2.0억 원 증가한 329.5억 원을 기록하였고, 부채총계는 3.2억 원 감소한 194.4억 원, 자본총계는 5.3억 원 증가한 135.1억 원을 나타내었다.(유동비율 0.3%p 상승한 132.5%, 부채비율 8.3%p 하락한 143.9%, 자기자본비율 1.4%p 상승한 41.0%)

그림 7. 동사 재무상태표 분석

(단위: 억 원, %, K-IFRS 연결 기준)



자료: 동사 사업보고서(2025.12.), NICE평가정보(주) 재가공

표 4. 동사 요약 재무제표

(단위: 억 원, %, K-IFRS 연결 기준)

항목	2023년	2024년	2025년
매출액	416.8	487.9	648.2
매출액증가율(%)	-29.5	17.0	32.9
영업이익	-60.3	-29.8	10.5
영업이익률(%)	-14.5	-6.1	1.6
순이익	-58.7	-31.8	9.0
순이익률(%)	-14.1	-6.5	1.4
부채총계	138.8	197.6	194.4
자본총계	171.5	129.8	135.1
총자산	310.3	327.5	329.5
유동비율(%)	155.8	132.2	132.5
부채비율(%)	80.9	152.2	143.9
자기자본비율(%)	55.3	39.6	41.0
영업현금흐름	41.3	-38.7	22.3
투자현금흐름	-4.1	-4.1	-3.0
재무현금흐름	-7.6	1.0	-19.2
기말 현금	64.7	22.9	23.0

자료: 동사 사업보고서(2025.12.), NICE평가정보(주) 재가공

■ 동사 실적 전망

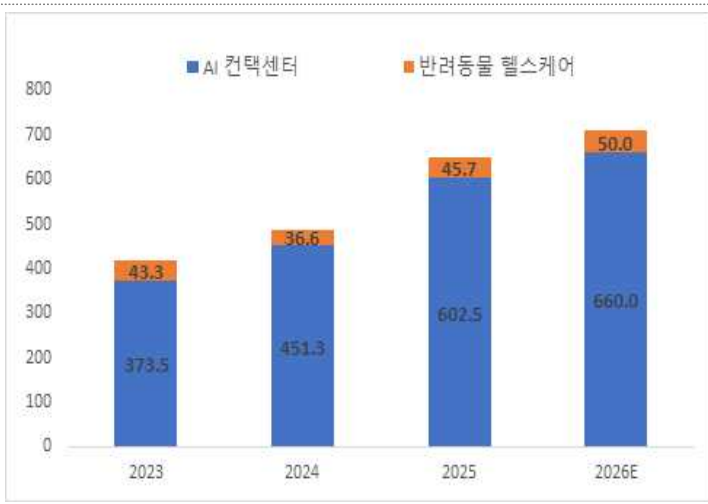
동사의 AI기반 디지털 컨택센터부문은 글로벌 컨택센터 시장이 2027년 390억 달러(약 56조 원)로 성장이 전망되는 가운데, IPCC에서 CCaaS(Contact Center as a Service) 클라우드 기반으로의 전환이 가속화되고 있어 지속적인 수혜가 기대된다. AI커뮤니케이션 및 메시징 솔루션 확대를 통한 고객당 매출 증대도 추진되고 있다.

반려동물 헬스케어부문은 국내 반려동물 시장이 2027년 약 6조 원 규모로 성장이 전망되는 가운데, 종속회사 스티커스코퍼레이션을 통해 프리미엄 습식사료 제조·판매를 확대하고 있다. 다만, 전체 매출 대비 비중(7.0%)은 제한적인 수준이다.

이에 따라 동사의 2026년 매출은 컨택센터부문의 CCaaS 전환 수요 지속 및 AI솔루션 확대를 고려하여 전년 대비 9.5% 성장한 710억 원이 전망되며, 부문별로는 AI기반 디지털 컨택센터부문 660억 원, 반려동물 헬스케어부문 50억 원으로 추정된다. 영업이익은 매출 성장에 따른 고정비 희석 효과로 흑자 기조가 강화될 것으로 전망된다.

그림 8. 동사 사업부문별 실적 및 전망

(단위: 억 원, %, K-IFRS 연결 기준)



항목	2023	2024	2025	2026E
매출액	416.8	487.9	648.2	710.0
AI 컨택센터	373.5	451.3	602.5	660.0
반려동물 헬스케어	43.3	36.6	45.7	50.0

연도별 실적 및 전망

2026년 실적 및 전망

자료: 동사 사업보고서(2025.12.), NICE평가정보(주) 재가공

V. 주요 변동사항 및 향후 전망

AI-클라우드 전환 가속화 및 금융권 레퍼런스 기반 성장 기대

동사는 금융권 대형 프로젝트 수주를 통해 컨택센터 구축 역량과 안정적인 수행 능력을 입증하며 금융권 AICC 시장 내 입지를 확대하고 있다. 또한 CTI Bridge 5.0, Inticube Cloud CS, AI 음성봇 등 차세대 솔루션을 앞세워 AI-클라우드 중심 사업 재편 본격화에 따라, 장기 성장 기반이 강화될 것으로 전망된다.

■ 금융권 대형 프로젝트 수주를 통한 레퍼런스 확대 지속

동사는 2025년 신한금융플러스 TM센터 통합 사업을 약 69.9억 원 규모로 수주하였으며, 미래에셋증권 IPT 및 IPCC 재구축 사업도 약 61억 원 규모로 확보한 것으로 확인된다. 두 사업 모두 금융권 대형 고객사를 대상으로 한 디지털 고객센터 인프라 고도화 프로젝트로, 동사의 금융권 컨택센터 구축 역량과 안정적인 프로젝트 수행 능력을 입증하는 사례로 평가된다.

특히 금융권은 보안성·안정성·확장성이 중요한 산업군으로 기술 검증 수준이 높아, 해당 레퍼런스는 향후 추가 고객 확보에도 유리하게 작용할 것으로 판단된다. 이에 따라 동사는 금융권 AICC 시장 내 입지를 지속 확대할 가능성이 높다.

■ 글로벌 파트너십 및 클라우드 전환 수요 기반 성장 기대

동사는 2025년 AVAYA와 고객사 초청 세미나를 개최하며 글로벌 컨택센터 솔루션 기업과의 협력 관계를 강화한 것으로 나타난다. 세미나에서는 최신 솔루션 로드맵과 고객 성공사례가 공유되었으며, 동사는 30년 이상 축적된 자체 개발 솔루션과 대규모 구축 경험을 핵심 경쟁력으로 제시하였다.

또한 금융권 망분리 규제 완화와 기업들의 클라우드 전환 확산으로 컨택센터 시장이 빠르게 변화하고 있어, 동사의 구축 경험과 클라우드 상담플랫폼 경쟁력이 수혜를 받을 가능성이 높다. 향후 자체 솔루션과 글로벌 파트너 기술을 결합한 하이브리드 전략을 통해 국내 AICC 시장에서 성장 기회를 확대할 것으로 전망된다.

■ KWM 및 플레이컴퍼니와의 사업을 기반으로 한 콘텐츠 중심 AI 서비스 모델 및 커뮤니케이션 플랫폼 구축

2026년 3월 10일 플레이컴퍼니의 자회사 플레이버스가 동사를 인수하면서 동사의 기존 사업인 AI컨택센터 분야에서 쌓은 IT솔루션과 AI기술력을 기반으로 KWM 및 플레이컴퍼니의 엔터테인먼트 산업에서 다양한 프로젝트 경험을 결합하여 콘텐츠, AI, 커머스가 연결되는 새로운 형태의 글로벌 플랫폼 기업으로 사업을 확장하기 위한 준비를 하고 있다.

■ 신규 비전 선포와 AI-클라우드 중심 사업 재편 가속화

동사는 2026년 3월 26일 개최한 고객 초청 세미나를 통해 새로운 기업 비전을 공개하고, 향후 사업 방향을 AI와 클라우드 중심의 디지털 컨택센터 기업으로 확장하겠다는 전략을 제시하였다.

행사에서는 sLLM 기반 AI 음성봇, 지능형 라우팅 기능을 강화한 CTI Bridge 5.0, 사용량 기반 과금 체계의 클라우드 상담플랫폼 'Inticube Cloud CS', 통합 메시징 시스템(UMS) 등 차세대 CX 솔루션이 함께 소개된 것으로 확인된다. 이는 동사가 기존 구축형 컨택센터 사업 기반 위에 AI SaaS·클라우드형 구독모델을 결합하며 중장기 성장 체질 개선을 본격화하고 있음을 보여주는 것으로 판단된다.

인티큐브(070590)

■ 최근 뉴스 및 향후 전망

□ 프롬프트 : 동사의 최근 뉴스와 향후 전망에 대해 알려주세요

☑ 생성형 AI 답변 : “인티큐브는 KT로부터 AI/IT분야 우수 협력상(2025)을 수상하여 AI기술로 고객 보호의 새로운 기준을 제시하였습니다. 이번 수상은 AI기반 실시간 스팸 차단으로 24시간 빈틈없는 대응 체계 구축, 스팸 차단 정확도 98% 달성으로 업계 최고 수준의 신뢰도 확보, 고객 피해 최소화로 더욱 안전한 메시징 환경 실현에 따른 것입니다. 또한 SK텔레콤의 동반성장 파트너로 재선정되어(2026) 기술력과 협력 역량을 입증하였으며, 신용평가등급이 BB+로 상승하였습니다(2026.04.).”

* 출처 : Gemini

증권사 투자의견(하단)

작성기관

투자의견

목표주가

작성일

최근 6개월 내 발간보고서 없음.

시장정보(주가 및 거래량)

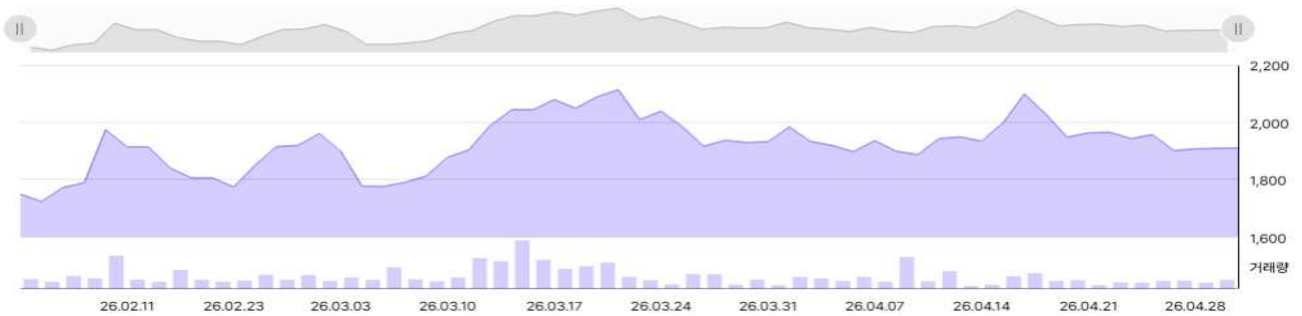
070590 코스닥

단위 : 원, 주, % | 기준 일자 : 2026.04.30

1,911 ▲1 +0.05%

전일	1,910	고가	1,941	거래량	26,797 주
시가	1,905	저가	1,902	거래대금	51 백만원

1주일 3개월 6개월 1년 3년 5년



자료: NICE Bizline(2026.04.30.)

최근 3개월간 한국거래소 시장경보제도 지정여부

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~제3조의7

기업명	투자주의종목	투자경고종목	투자위험종목
인티큐브	X	X	X