

기술분석보고서 IT

인포뱅크(039290)

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

작성기관 나이스평가정보(주) 작성자 민충기 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.

인포뱅크(039290)

기업 메시징 선도기업, 금융·모빌리티·AICC로 AX 도약 준비

기업정보(2026.10.20 기준)

대표자	박태형
설립일자	1995.06
상장일자	2006.07
기업규모	중견기업
업종분류	기타 정보 서비스업
주요제품	메시징(기업용 문자메시지MT)

시세정보(2026.10.20. 기준)

현재가(원)	3,655
액면가(원)	500
시가총액(억 원)	318
발행주식수	8,693,978
52주 최고가(원)	6,260
52주 최저가(원)	2,715
외국인지분율(%)	0.22
주요주주	박태형

■ 30년 이상 업력의 기업 메시징 선도기업

인포뱅크(이하 동사)는 1995년 설립 이후 1998년 국내 최초로 5개 이동통신사의 기업용 문자(SMS) 서비스를 통합 연동하여 기업 고객에게 제공하며 기업 메시징 시장을 개척한 기업이다. 2006년 코스닥시장에 상장한 이후에도 금융권, 공공, 유통, 플랫폼 기업을 중심으로 1.5만 개 이상의 기업 고객을 확보하고 있으며, 연간 100억 건 이상의 메시지를 처리하고 있다. 특히 통신 3사 직접 연결 중계사이자 카카오톡 비즈메시지 공식 딜러사로서 인증, 결제, 금융거래 등 고객사의 핵심 업무와 직결된 메시지를 24시간 365일 전달해 온 운영 경험이 가장 큰 자산인 것으로 평가된다.

■ 고객당 가치 중심의 전환과 AX 확장 준비

동사는 통신 3사, 카카오톡, RCS, 국제 메시지를 하나의 API로 연결하는 옴니채널 게이트웨이와 ISMS 및 금융권 수준의 개인정보 관리체계를 갖춘 기업 커뮤니케이션 신뢰인프라 사업자이다. 기업 메시징 산업이 발송 1건당 단가로 평가받던 구조에서 고객당 부가가치로 평가받는 구조로 바뀔 것으로 보고, 메시징 1세대로서 이 변화를 주도하기 위해 BizGo를 발송량 중심 플랫폼에서 AI CRM 결합 '고객당 가치' 중심 플랫폼으로 전환하고 있다. 아울러 이러한 기반 위에서 금융 AX·AICC 'iXpert', 기업용 AI 에이전트 허브 'IN7', 모빌리티 AX 'iVX'로 사업을 확장하고 있으며, 해당 사업은 레퍼런스를 쌓아가며 본격화를 준비하는 단계인 것으로 파악된다.

■ 특허 기반 기술력과 투자 네트워크

동사는 특허 120건 이상을 등록하였고, AI 관련 특허 출원이 약 400건에 이르는 등 AI 시대에 대응한 권리화 기반을 구축하고 있다. 아울러 2025년 SK텔레콤 최우수 협력사 시너지 부문(AI·데이터) 수상으로 AX 실행력을 인정받았으며, 스타트업 액셀러레이터 'iAccel'을 통해 28개 투자조합을 운용하고 370여 개 기업에 투자하여 산업 접점과 신규 사업 발굴 네트워크를 함께 확대하고 있는 것으로 파악된다.

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	1,368.6	-2.36	-22.0	-1.61	59.5	4.35	9.09	6.26	29.42	712	8,990	16.22	1.28
2024	1,368.6	0.00	-51.3	-3.75	-37.4	-2.73	-5.33	-3.78	35.03	-441	8,249	N/A	0.97
2025	1,351.0	-1.29	-42.0	-3.11	-46.9	-3.47	-6.18	-4.84	43.43	-476	7,795	N/A	0.76

기업경쟁력

30년 이상 업력의 기업 메시징 신뢰인프라

- 1998년 기업용 문자 전송 서비스를 국내 최초로 출시한 30년 이상의 업력 보유
- 기업 고객 1.5만 개 이상, 연간 메시지 처리 100억 건 이상의 운영 실적 확보
- 통신 3사 직접 연결 중계사 및 카카오톡 비즈메시지 공식 딜러사 지위, IDC-AWS Active-Active 이중화 구축

특허 기반 AI 기술 해자

- 특허 등록 120건 이상(국내 124건, 해외 4건) 보유
- 국내 특허 출원 440건 중 AI 관련 출원 약 400건 확보
- 조직형 AI 거버넌스 에이전트 오케스트레이션 240건 이상, AI 마케팅 커뮤니케이션 약 100건 등 AI 포트폴리오 구성

핵심 기술 및 적용제품

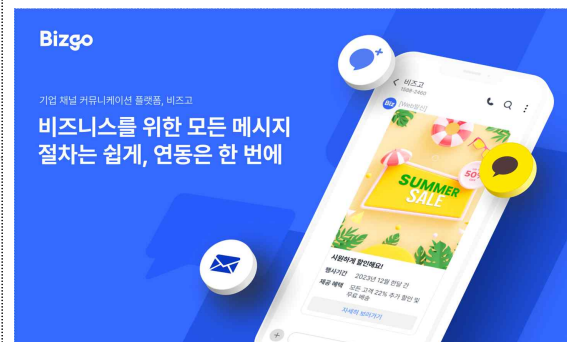
BizGo(비즈고) AI CRM

- 문자·알림톡·RCS·국제메시지를 단일 API로 연동하고 세그먼트 추천, 메시지 생성, 발송 시점 최적화, 성과 분석을 제공하는 AI CRM 결합 마케팅 커뮤니케이션 플랫폼

IN7(인세븐)·iXpert

- GPT·Gemini·Claude 등 주요 AI 모델을 조직 단위로 활용하는 기업용 에이전트 허브 IN7과 금융·기업의 레거시·보안·규제 환경에 AI Agent와 AICC를 구현하는 AX SaaS iXpert 보유

<BizGo(비즈고) 서비스>



시장경쟁력

CPaaS 시장 고성장

- CPaaS 시장이 메시징 API에 AI 챗봇·자동화 워크플로를 결합하는 방향으로 진화하는 가운데, BizGo의 AI CRM 결합 플랫폼으로 확장 기반 확보

AI 에이전트 수요 확대

- 보안·거버넌스·레거시 연동을 요구하는 국내 기업의 AI 에이전트 도입 수요에 IN7과 iXpert로 실행형 AX 대응

AI 확산에 따른 채널 수요

- AI 결과물을 고객에게 안전하게 전달하는 신뢰 채널 수요 확대에 31년간 축적한 A2P 메시징 인프라와 이동통신사 연동 경쟁력으로 대응

I. 기업 현황

기업 메시징 변화를 주도하며 AX 확장을 준비하는 기업

동사는 1998년 국내 최초로 기업용 문자 서비스를 출시한 이래 1.5만 개 이상의 기업 고객과 연간 100억 건 이상의 메시지 처리 실적을 보유하고 있다. 이를 기반으로 BizGo를 고객당 가치 중심으로 전환하고, iXpert, IN7, iVX 등 AX 사업의 본격화를 준비하고 있는 것으로 평가된다.

■ 기업 개요 및 주요 연혁

동사는 1995년 6월 유무선 통신네트워크 소프트웨어 개발 및 서비스업을 목적으로 설립되어 1998년 국내 최초로 기업용 문자 서비스를 출시하였고, 2006년 7월 코스닥 시장에 상장하였다. 이후 양방향 미디어 서비스와 차량용 인포테인먼트, 자율주행 관제 플랫폼으로 사업 영역을 넓혔으며, 2021년 AI 얼굴인식 솔루션 '위패스'와 2023년 LLM 챗봇 '채티스트'를 선보이며 AI 서비스 역량을 축적한 것으로 확인된다. 2024년에는 스케일업 팀스 운영사로 선정되었고, 2025년 10월 기업용 AI 에이전트 허브 '인세븐(IN7)'을 출시한 데 이어 같은 해 12월 SK텔레콤 최우수 협력사(시너지 부문) 수상으로 AX 실행력을 인정받은 것으로 확인된다.

그림 1. 주요 연혁



자료: 동사 사업보고서(2025.12.), 반기보고서(2026.06.), NICE평가정보(주) 재가공

■ 대표이사 주요 이력

동사는 박태형 대표이사가 경영전반을 총괄하는 단독대표 체제로 운영되고 있다. 박태형 대표이사는 서울대학교 자원공학 학사 및 산업공학 석사, 미국 펜실베이니아대 와튼스쿨 경영학 석사를 취득하였으며, 뱅커스트리스트은행 한국지점 수석부지점장과 (사)벤처기업협회 이사를 거쳐 1995년 동사를 창업한 이후 현재까지 30년 이상 경영을 이끌고 있다. 이러한 금융 이해도와 기술 사업화 경험은 금융권과 대기업 중심의 고객 기반을 구축하고, 기업 메시징에서 AI 전환 사업으로 사업 구조를 확장하는 데 기여한 것으로 판단된다. 또한 2024년 12월 팀스 프로그램 유공으로 중소벤처기업부장관 표창을 받아 창업 생태계 접점을 활용한 경영 역량도 확인되는 것으로 파악된다.

■ 주주 현황

동사의 주주현황을 살펴보면, 최대주주는 박태형 대표이사로 보통주 1,553,260주(17.87%)를 보유하고 있다. 그 외에 등기임원을 포함한 특수관계인이 총 1,888,316주(21.72%)를 보유하고 있으므로 이에 따라 최대주주 및 특수관계인의 합산 보유주식은 3,441,576주, 지분율은 39.59%로 확인되며, 안정적인 경영권을 바탕으로 책임경영 체제가 유지되고 있는 것으로 판단된다.

그림 2. 주주 현황



자료: 동사 사업보고서(2025.12.), 반기보고서(2026.06.), NICE평가정보(주) 재가공

■ 사업 분야

동사는 기업 메시징 및 AI CRM, 금융·기업 AX 및 AICC, 기업용 AI 에이전트 허브, 모빌리티 AX 및 스마트카, 스타트업 투자 및 액셀러레이팅 사업을 영위하고 있다.

표 1. 주요 사업 분야

매출유형	품목	제품 설명
iComm	BizGo, 기업 메시징, 양방향 미디어	문자·알림톡·RCS·국제메시지 연동 발송 및 AI CRM 마케팅·커뮤니케이션 플랫폼
iXpert	금융·기업 AX SaaS, AICC	레거시와 AI 결합, 상담·업무 자동화, AI Agent 구축 및 운영
iLab	IN7	기업용 AI 에이전트 허브 및 AI 제품 실험
iVX	모빌리티 AX, Smart Car	AVN·SDV 차량 소프트웨어, 자율주행 관제, 설치형 AI 개발환경
iAccel	액셀러레이터, 투자조합	초기 기업 발굴·투자·보육 및 투자조합 운용
(주)아이하트	기업용 메시징	관공서·일반기업 대상 메시징 서비스

자료: 동사 사업보고서(2025.12.), 반기보고서(2026.06.), NICE평가정보(주) 재가공

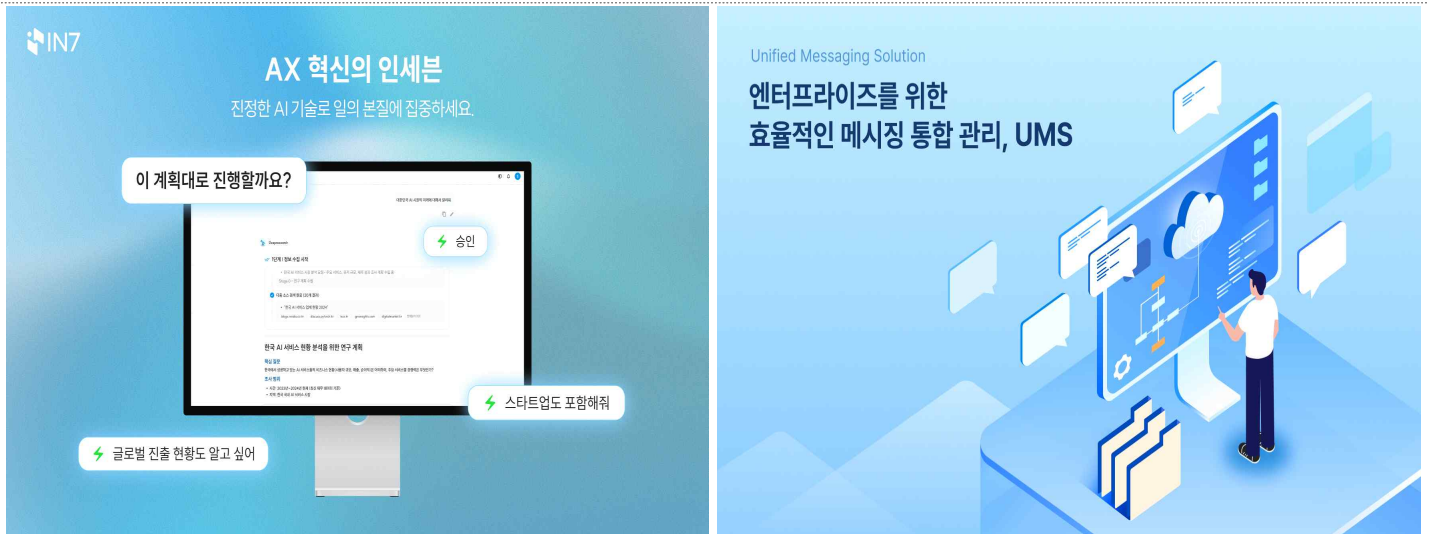
기업 메시징 사업은 은행, 카드사, 포털, 유통, 공공기관 등의 인증·결제·알림 메시지를 이동통신 3사, 카카오톡, RCS, 국제 메시지 망을 통해 전달하는 사업으로, 통신 3사 직접 연결 중계사이자 카카오톡 비즈니스 공식 딜러사의 지위를 기반으로 하고 있다. 사업보고서상 농협정보시스템, 카카오뱅크, 네이버 등이 주요 거래처로 확인되며, 종속회사 (주)아이하트가 관공서와 일반기업 대상 메시징 서비스를 병행하고 있다. 아울러 방송사 문자투표 등 양방향 미디어 서비스를 제공하고 있으며, IDC와 AWS 기반 Active-Active 이중화 체계로 24시간 365일 운영하고 있다. 최근에는 이를 'BizGo' 플랫폼으로 통합하여 문자, 알림톡, RCS를 단일 API로 제공하는 한편, 2025년 5월 카카오 브랜드 메시지를 공식 오픈하고 세그먼트 추천, 메시지 생성, 발송 시점 최적화 기능을 결합한 AI CRM으로 확장하고 있다. 이에 따라 발송량 과금 위에 고급 기능과 CRM 자동화, 고객사 CRM·커머스 시스템 연동을 더해 고객당 평균 매출(ARPU)을 높이는 구조로 진화하고

있다.

'iXpert' 사업부는 진단, 기획, 개발, 운영, 개선으로 이어지는 AX SaaS 구조로 레거시 시스템과 AI의 결합, 상담·업무 자동화, 보안·규제 대응을 지원하고 있다. 2026년 5월에는 국내 주요 카드사와 AI Agent 커머스허브 시스템 계약을 체결하였으며, 2021년 현대해상 AI 챗봇 '마음봇' 구축과 채팅상담 솔루션 '아이톡' 공급, 2023년 SK텔레콤 AI 음성안내 플랫폼 '누구비즈콜' 공식 영업대행 등 챗봇·콜봇·채팅상담을 아우르는 AICC 운영 경험을 축적하고 있다. 이러한 성과를 바탕으로 2025년 SK텔레콤 최우수 협력사 시너지 부문(AI·데이터)을 수상한 것으로 확인된다.

'iVX' 사업부는 AVN·SDV 등 차량 소프트웨어 개발과 자율주행 관제 사업을 수행하며 현대모비스 등을 주요 매출처로 두고 있다. 고객사의 폐쇄망 환경에서 운영 가능한 설치형 AI 개발환경을 구축하여 클린룸 내 자료 반출 없이 질의·분석과 문서화를 지원하고 있으며, 지정노선 기반 다목적 자율주행 중형버스 차량플랫폼 기술개발(2021~2026년)과 스마트항만 장비 관제 및 운영 기술개발(2025~2028년) 등 국책 연구과제를 수행하고 있다.

그림 3. IN7 및 UMS 서비스



자료: 동사 홈페이지

2026년 들어 동사는 기업용 AI 사업의 외연을 빠르게 넓히고 있다. 3월에는 에쓰핀테크놀로지과 마이크로소프트 클라우드 기반 AI 도입 협력을 체결하고, 아이티온웨어와 글로벌 소프트웨어 라이선스 및 AI 서비스 통합 공급 협력을 발표하였다. 6월에는 IN7에 MS SharePoint 연동, HWP 문서 직접 지원, 자연어 기반 AI 이미지 편집 기능을 추가하였으며, 7월에는 네이버, 쿠팡, 쏘카 등을 거친 신희송 최고인공지능책임자(CAIO)를 영입해 전사 AI 전환 전략을 총괄하도록 하였다. 8월에는 NIPA 소형 데이터센터 기반 AI 산업 성장지원사업의 컨소시엄에서 AI 개발 총괄을 맡아 제주 소형 AIDC를 활용한 참여기업의 AI 에이전트 적용과 사업화를 지원하고 있는 것으로 확인된다.

향후 동사는 BizGo를 발송량 과금 중심에서 AI CRM 자동화와 고객사 시스템 연동을 더한 고객당 가치 중심 구조로 고도화할 계획이다. 또한 IN7은 구글 드라이브, 노션, 사내 지식관리시스템과의 연동을 추가하여 기업 내 활용 범위를 넓힐 예정이며, iXpert는 금융권 AI Agent 레퍼런스를 바탕으로 카드·보험 등 금융 AX 수주를 확대해 나갈 것으로 전망된다. 아울러 iVX는 폐쇄망 설치형 AI 개발환경과 자율주행 국책과제를

인포뱅크(039290)

기반으로 모빌리티 AX 영역에서 사업 기회를 모색하고 있는 것으로 판단된다.

II. 시장 동향

CPaaS와 AI 에이전트 시장의 동반 성장

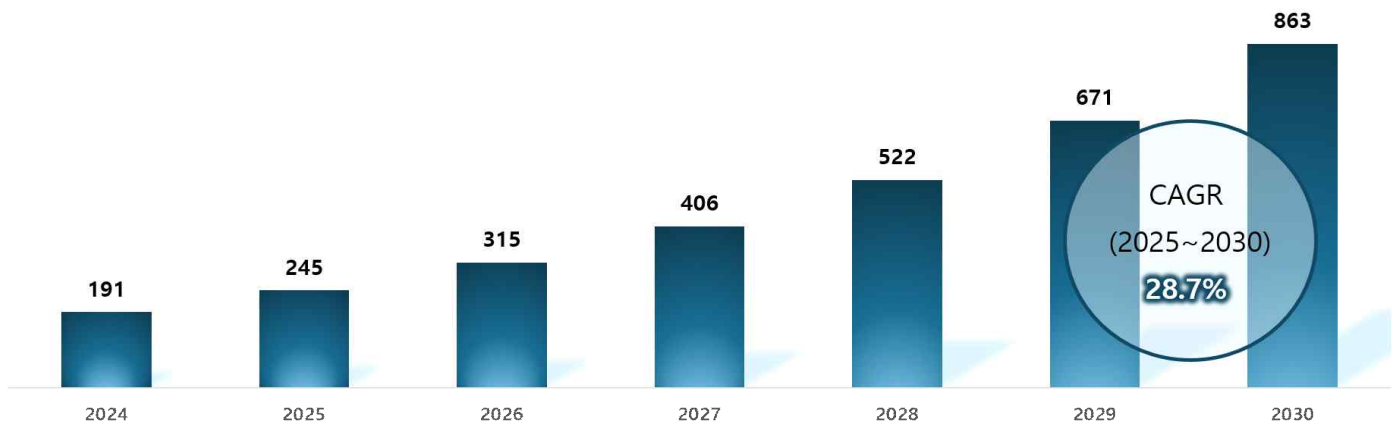
기업 메시징 시장은 메시지 API에 AI 챗봇과 업무 자동화가 결합되는 방향으로 진화하고 있으며, 국내에서도 AI 에이전트 도입 수요가 빠르게 늘고 있다. 동사는 신뢰인프라와 AX 실행 역량을 바탕으로 이러한 수요에 대응하고 있어 중장기 사업 기회가 크게 확대되고 있는 것으로 판단된다.

■ 국내외 시장 규모 및 성장률

Grand View Research, 「Communication Platform As A Service Market Report」 통계자료(2024)에 따르면, 글로벌 CPaaS 시장은 2024년 약 191억 달러에서 2025~2030년 연평균 28.7%의 성장률로 확대되어 2030년 약 863억 달러 규모에 달할 것으로 전망된다. 이러한 성장은 메시징 API에 AI 챗봇과 업무 자동화가 결합되는 CPaaS의 진화, RCS와 카카오프렌드 메시지 등 기업 메시징 채널의 다변화, 그리고 기업의 에이전트 AI 도입 확대가 맞물린 결과로 파악된다.

그림 4. 글로벌 CPaaS 시장 규모 및 전망

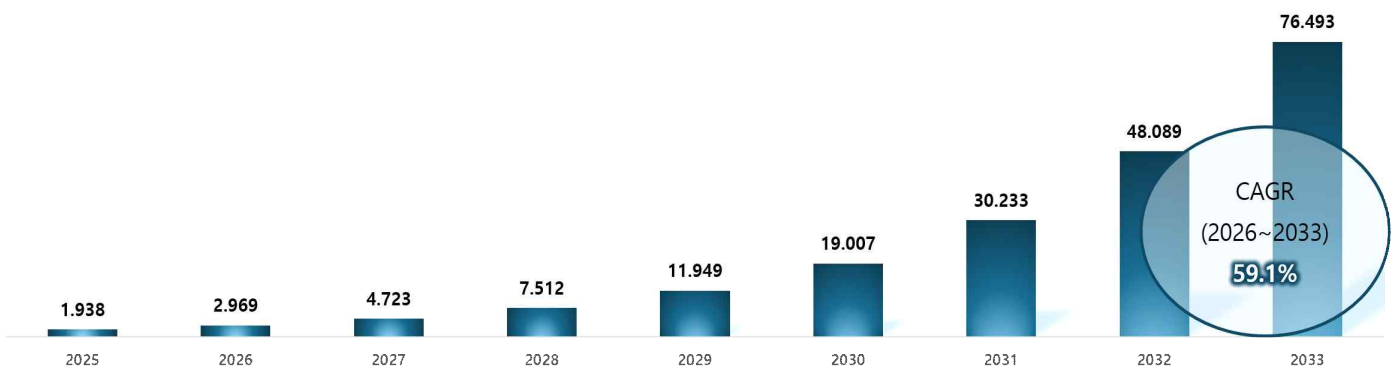
(단위: 억 달러)



자료: Grand View Research, 「Communication Platform As A Service Market Report」 통계자료(2024), NICE평가정보(주) 재가공

그림 5. 국내 AI 에이전트 시장 규모 및 전망

(단위: 억 달러)



자료: Grand View Research, 「AI Agent Market Report」 통계자료(2025), NICE평가정보(주) 재가공

Grand View Research, 「AI Agent Market Report」 통계자료(2025)에 따르면, 국내 AI 에이전트 시장은 2025년 약 1억 9,380만 달러에서 2026~2033년 연평균 59.1%의 성장률로 확대되어 2033년 약 76억 4,930만 달러 규모에 달할 것으로 전망된다. 특히 보안과 거버넌스를 충족하는 신뢰 채널 수요가 함께 커지고 있어 동사에 우호적인 사업 환경이 지속될 것으로 전망된다.

■ 시장 구조 및 산업동향

국내 기업 메시징 시장은 연간 약 1.5조 원 규모로 성장한 가운데, 이동통신 3사의 통신망을 기반으로 한 구조를 보이고 있다. KT와 LG유플러스는 통신망을 보유한 사업자로서 도매와 소매를 병행하고 있으며, 다우기술과 동사 등 메시징 전문사업자는 금융, 유통, 플랫폼 기업을 중심으로 서비스를 제공하고 있다. 대형 고객사는 장애 대비를 위해 2~5개 사업자와 동시에 계약하는 다중화 관행이 형성되어 있어, 가격보다 안정성과 장애 대응 이력이 핵심 선택 기준으로 작용하는 것으로 파악된다. 최근에는 카카오톡 알림톡과 브랜드메시지, RCS가 기존 문자를 보완하며 채널이 다변화되고 있고, iOS의 RCS 지원으로 안드로이드 중심이던 도달 범위의 한계도 개선되고 있다. 이에 따라 시장은 단순 발송 단가 경쟁에서 채널 통합과 AI 기반 마케팅 기능을 갖춘 플랫폼 경쟁으로 이동하고 있는 것으로 판단된다.

글로벌 CPaaS 시장은 메시징 API에 AI 챗봇, 가상비서, 자동화 워크플로를 결합하는 방향으로 진화하고 있다. 특히 Gartner는 2028년까지 기업용 소프트웨어 애플리케이션의 33%가 에이전틱 AI를 포함할 것으로 전망하여, 2024년 1% 미만이던 도입 수준이 빠르게 확대될 것으로 예상하고 있다. 이에 따라 기업은 보안과 거버넌스, 레거시 시스템 연동을 충족하는 AI 도입 파트너를 요구하고 있으며, AI가 생성한 결과를 고객에게 안전하게 전달할 채널 수요도 함께 증가하고 있다.

■ 기술 개발 및 경쟁 환경

기업 메시징과 CPaaS 산업은 통신망 연동, 대용량 트래픽 처리, 장애 대응 체계가 진입장벽으로 작용하는 신뢰 기반 산업이며, 고객사 시스템에 깊이 연동되어 한 번 도입되면 전환 비용이 높은 특성을 보인다. 글로벌 시장에서는 Twilio, Infobip, Vonage 등 대형 CPaaS 사업자가 시장을 주도하며 AI 챗봇과 자동화 기능을 강화하고 있어, 신규 진입자가 고객 신뢰와 레퍼런스를 확보하기까지 상당한 시간이 소요된다. 국내에서는 KT, LG유플러스 등 통신사가 메시징 망을 제공하는 가운데, 메시징 전문사업자인 다우기술과 클라우드 기반 노티피케이션을 확대하는 NHN클라우드가 동사와 경쟁하고 있으며, AI 상담·에이전트 영역에서는 솔트룩스 등 AI 전문기업이 경쟁 구도를 형성하고 있다. 카카오톡 비즈메시지와 RCS 등 채널이 다변화됨에 따라 여러 채널을 단일 API로 통합하는 옴니채널 역량과 AI 마케팅 기능이 차별화 요소로 부상하고 있으며, 동사는 통신 3사 직접 연결과 AI CRM 결합을 통해 경쟁력을 확보해 나갈 것으로 판단된다.

표 2. 국내 경쟁업체 현황

기업명	주요 사업 현황
다우기술	• 메시징 서비스 '비즈뿌리오'로 문자, 카카오톡 비즈메시지, 이메일, 앱을 통합 제공하며 통합 RCS를 도입함.
NHN클라우드	• 클라우드 기반 'NHN노티피케이션'으로 SMS-RCS-카카오 비즈메시지를 통합 제공하며 2025년 고객사 메시지 약 150억 건 발송을 지원함.
솔트룩스	• AI 컨택트센터(AICC)와 생성형 AI-RAG 기반 챗봇 플랫폼을 공급하여 동사의 AI 상담·에이전트 영역과 경쟁하는 것으로 파악됨.

자료: 업체 홈페이지 및 보도자료, NICE평가정보(주) 재가공

III. 기술분석

특허 기반 메시징·AI 기술 해자 확보

동사는 특허 120건 이상을 등록하고 AI 관련 출원 약 400건을 확보하여 메시징, AI CRM, 에이전트 허브의 권리화 기반을 구축하고 있다. 이러한 기술을 BizGo, IN7, iXpert, iVX 등 제품과 고객 프로젝트에 적용하며 실제 사업 성과로 단계적으로 연결하고 있는 것으로 평가된다.

■ 기업 메시징 연동 및 결제·인증 메시지 기술

동사는 1998년 국내 최초로 기업용 문자 서비스를 구축한 이래 이동통신사 연동과 대용량 메시지 처리 기술을 축적해 왔다. 메시지 응답 관리 방법에 관한 특허 10-1079741을 비롯하여 메시지 서비스 센터를 거치지 않는 기업형 메시지 시스템 특허 10-1225362, 기업용 메시지 전송 장치 및 모바일 상품 결제 시스템 특허 10-1699970, 유료 메시징 서비스 과금 정산 특허 10-1919443을 보유하고 있다. 또한 방송 MO의 다자간 통신 방법 특허 10-0873009를 기반으로 방송사 문자투표 등 양방향 미디어 서비스를 제공하며, 결제 승인 메시지의 전송을 중개하는 장치 및 방법 특허 10-2649986을 2024년 등록하여 금융 거래 메시지 영역의 기술을 이어가고 있다. 연구개발 측면에서 이중화와 부하 분산, 장애 시 자동 복구 및 라우팅 기능을 갖춘 Messaging GW V3.0과 차세대 메시징 시스템 EMMA Ver3.0, 이통사별 상이한 MMS 포맷을 변환하는 IBML 시스템을 상품화하였다. 이러한 기술은 농협정보시스템, 카카오뱅크, 네이버 등 금융권과 플랫폼 기업의 인증, 결제, 알림 메시지를 안정적으로 처리하는 기반이 되고 있으며, 고객사 시스템과 깊이 연동된 장기 운영 체계로 이어지고 있다.

■ AI 마케팅·에이전트 허브 및 AICC 기술

동사는 AI 관련 국내 특허 출원 약 400건을 확보하고 있으며, 조직형 AI 거버넌스 및 에이전트 오케스트레이션 240건 이상, AI 마케팅 및 마케팅 커뮤니케이션 플랫폼 101건 이상, AICC 및 대화형 서비스 16건 등으로 구성되어 있다. 이를 BizGo의 세그먼트 추천, 메시지 생성, 발송 시점 최적화와 기업용 AI 에이전트 허브 IN7의 라우팅, 권한, 승인, 감사로그 기능에 적용하고 있다. IN7은 GPT, Gemini, Claude 등 주요 AI 모델을 조직 단위로 활용하면서 직무별 기본 에이전트 20종과 RAG 기반 사내 문서 검색, 개인정보 마스킹, 금치어 차단, 부서별 사용량 관리를 제공하여 보안과 비용 통제를 함께 충족한다. 또한 고정형 안면인식 장비와 이동형 안면인식 단말을 이용한 복합 인식 기반의 시설 관제 서비스 특허 10-2867346을 2025년 등록하여 AI 인식 기술의 사업화 기반을 보장하였다. 이러한 역량은 IN7의 140개 이상 가입기업, 53개 이상 유료전환 실적과 국내 주요 카드사의 AI Agent 커머스허브 시스템 계약, 챗봇·콜봇·채팅상담을 아우르는 AICC 운영 경험으로 이어지고 있다. 금융·기업 AX 구축에서는 진단부터 운영·개선까지 수행하는 SIaaS 방식으로 PoC를 유료 전환과 반복 운영으로 연결하는 체계를 갖추고 있다.

그림 6. AX 3축 전략

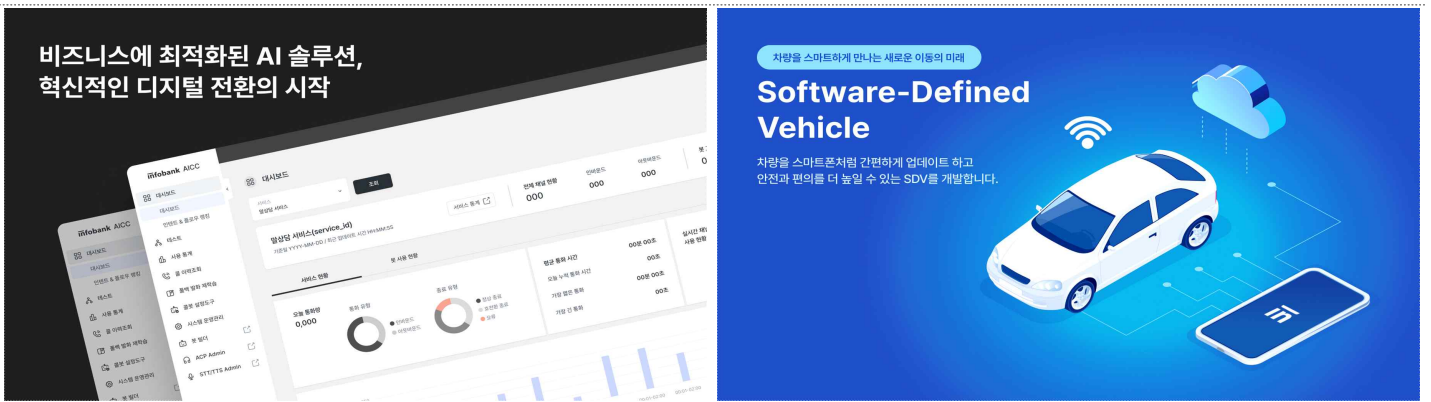


자료: 동사 IR자료(2026)

■ 모빌리티·자율주행 관제 및 OTA 기술

동사는 10년 이상의 차량용 임베디드 소프트웨어 개발 경험을 바탕으로 차량 ECU 소프트웨어 업데이트와 자율주행 관제 기술을 확보하고 있다. 차량 ECU 소프트웨어 업데이트 방법 특허 10-2064519와 차량 ECU 소프트웨어 업데이트 시스템 특허 10-2154542, 오토사(AUTOSAR) 관련 서비스 제공 방법 특허 10-1487192, 자율주행차량의 탑승객 안전 처리 장치 및 방법 특허 10-2109778, 원격 자율 주행 제어 장치 및 방법 특허 10-2440472를 보유하고 있으며, 자율주행 레미콘 차량의 운행 관제 방법 특허 10-2838791을 2025년 등록하여 산업 현장으로 적용 범위를 넓히고 있다. 아울러 고객사의 폐쇄망 환경에서 운영 가능한 설치형 AI 개발환경 iVX를 구축하여 vLLM과 RAG 기반의 사내 자료 검색, 다이어그램 코드 생성 등 개발 문서화를 지원하고 있다. 2013년 WBS 프로젝트로 GENIVI/Android 기반 AVN 상용화 솔루션을 확보하였고, OTA 기술개발 국책과제(2018\~2020년)에서 초당 1Mbyte 이상의 ECU 소프트웨어 업데이트 기술을 개발하였다. 이러한 기술은 현대모비스 등 완성차 계열 고객의 차량 소프트웨어 사업과 지정노선 기반 자율주행 중형버스, 스마트항만 장비 관제 국책과제 수행의 기반이 되고 있다.

그림 7. AICC 및 SDV 서비스



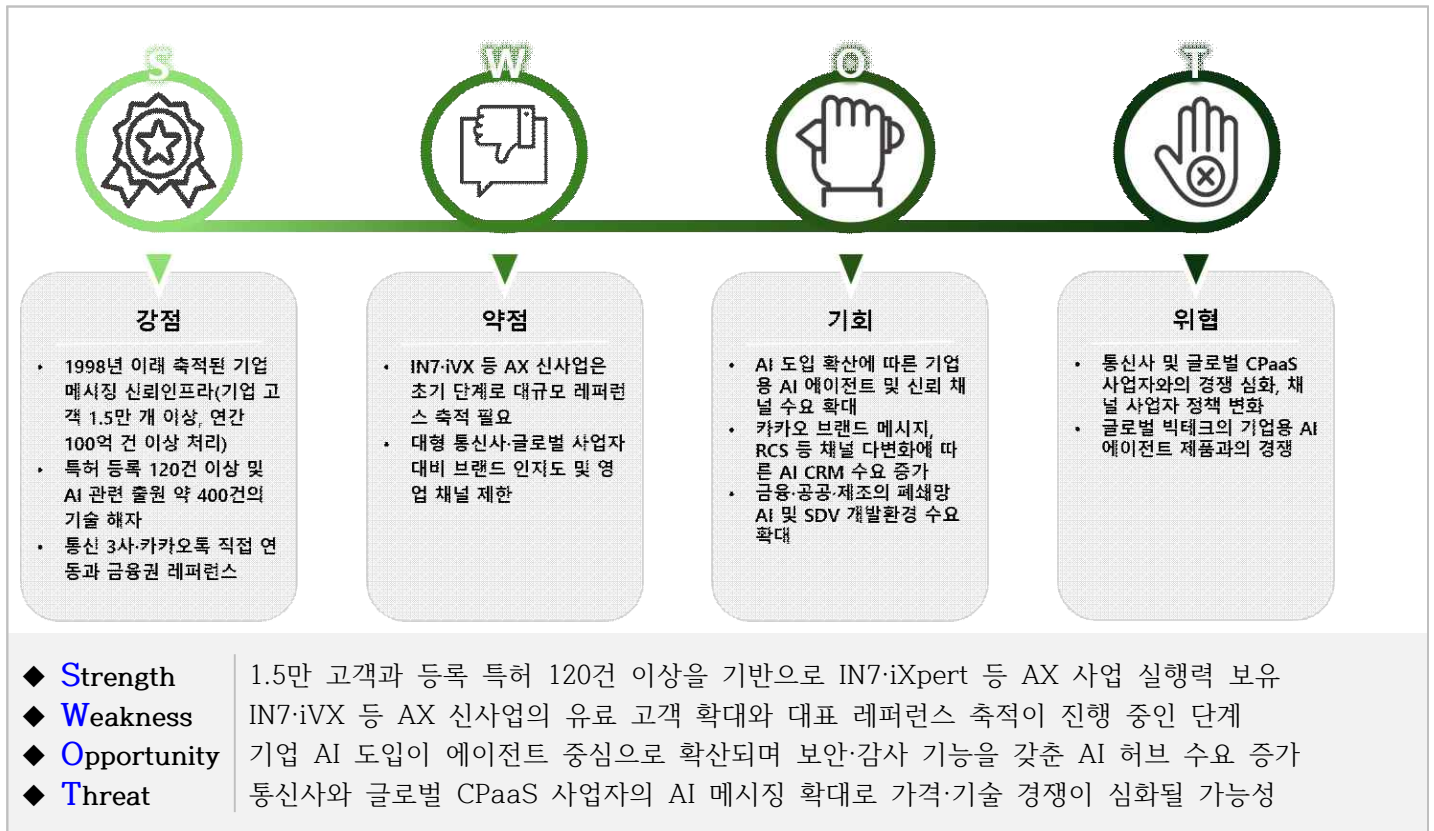
자료: 동사 홈페이지

■ 연구개발 활동

동사의 연구개발비용은 정부보조금 차감 전 기준으로 2023년 4,399백만 원, 2024년 5,210백만 원, 2025년 4,661백만 원을 기록하였으며, 별도 매출액(105,349백만 원, 110,524백만 원, 109,679백만 원) 대비 비율은 각각 4.2%, 4.7%, 4.2%로 4%대 투자 수준을 지속적으로 유지하고 있다. 이 중 국고보조금은 1,541백만 원, 1,735백만 원, 1,352백만 원이며, 보조금 차감 후 경상연구개발비는 2,858백만 원, 3,475백만 원, 3,309백만 원으로 나타난다. 2026년 반기에도 연구개발비용 2,416백만 원(매출액 대비 4.4%)을 투입하여 AI 중심의 연구개발 기조를 이어가고 있는 것으로 확인된다.

동사는 기업부설연구소인 서비스기술연구소를 중심으로 Messaging GW V3.0, 차세대 메시징 시스템 EMMA Ver3.0, MMS 포맷 변환 시스템 IBML 등을 상품화하였으며, 양방향 방송 시스템과 모바일 결제 시스템으로 서비스 포트폴리오를 확장해 왔다. 국책과제는 공시 기준 29건 중 기술개발이 완료된 과제가 다수이며, 지정노선 기반 다목적 자율주행 중형버스 차량플랫폼 기술개발(2021.04~2026.12)과 스마트항만 장비 관제 및 운영 기술개발(2025.04~2028.12)이 진행 중이다. 이러한 성과는 AI CRM, 에이전트 허브, 폐쇄망 설치형 AI 개발환경 등 AX 제품으로 이어지고 있어, 연구개발이 사업 성과로 연결되는 구조를 보이는 것으로 평가된다.

SWOT 분석



PEST 분석



IV. 재무분석

메시징 물량으로 매출 21.1% 성장, 판관비 절감으로 손실 축소

동사의 2025년 연결 매출액은 전년 대비 1.3% 감소한 1,351.0억 원을 기록하였으며, 영업손실 42.0억 원과 당기순손실 46.9억 원을 나타내었다. 또한 2026년 반기에는 매출액 777.6억 원, 영업손실 12.0억 원, 당기순이익 14.3억 원을 시현하며 전년 동기 대비 21.1% 성장된 흐름을 나타내었다.

■ 메시징 고객 기반 위에서 넓혀가는 매출 구조

동사는 메시징서비스·스마트카 서비스·기타모바일 서비스로 구성된 서비스부문과 S/W 개발 및 상품·부동산 임대 등으로 구성된 기타부문을 영위하고 있다. 2025년 부문 매출은 서비스부문 1,339.7억 원(99.2%), 기타부문 11.3억 원(0.8%)이었으며, 서비스부문 안에서는 메시징서비스 1,070.7억 원(연결 매출의 79.3%), 기타모바일서비스 221.5억 원(16.4%), 스마트카 서비스 47.5억 원(3.5%) 순으로 구성되었다. 동사 제공 자료에 따르면 메시징서비스 수익을 기반으로 금융 AX·AICC·모빌리티 AX·기업용 AI·스타트업 투자로 사업을 넓히는 과정에 있는 것으로 확인된다.

■ 비용 변화가 손익에 직결된 구조

2024년 동사는 매출액이 전년과 같은 수준인 1,368.6억 원을 기록하였으며(원 단위 소폭 감소로 매출액증가율 -0.0%), 영업손실은 29.3억 원 확대된 51.3억 원, 당기순이익은 96.8억 원 감소하며 37.4억 원의 당기순손실을 나타내었다(영업이익률 -3.8%, 순이익률 -2.7%).

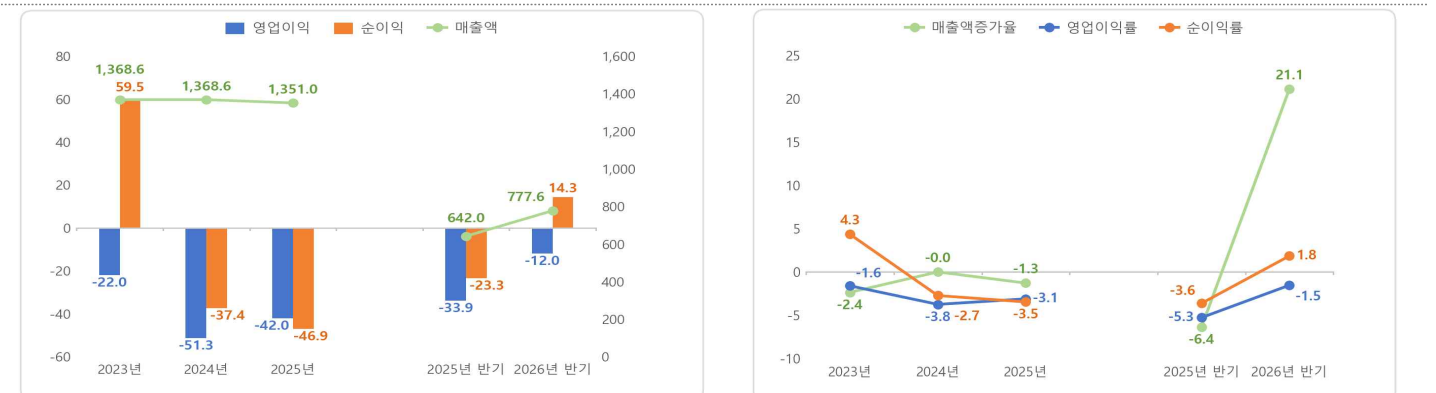
2025년 동사는 매출액이 전년 대비 17.7억 원 감소한 1,351.0억 원을 기록하였으며(매출액증가율 -1.3%), 영업손실은 9.3억 원 축소된 42.0억 원, 당기순손실은 9.6억 원 확대된 46.9억 원을 나타내었다(영업이익률 -3.1%, 순이익률 -3.5%).

2026년 반기 동사는 매출액이 전년 동기 대비 135.6억 원 증가한 777.6억 원을 기록하였으며(매출액증가율 21.1%), 영업손실은 21.9억 원 축소된 12.0억 원, 당기순이익은 37.7억 원 증가한 14.3억 원을 나타내었다(영업이익률 -1.5%, 순이익률 1.8%).

2025년 및 2026년 반기 영업손실 축소는 판매비와관리비 감소에서 나왔다. 2025년 194.0억 원에서 181.8억 원, 2026년 반기 101.3억 원에서 81.6억 원으로 감소하였다. 동사도 영업손실 축소의 주요 원인을 서비스부문의 판매비와관리비 감소로 설명하고 있다.

그림 8. 동사 손익계산서 분석

(단위: 억 원, %, K-IFRS 연결 기준)



자료: 동사 사업보고서(2025.12.), 반기보고서(2026.06.), NICE평가정보(주) 재가공

■ 재무상태 분석

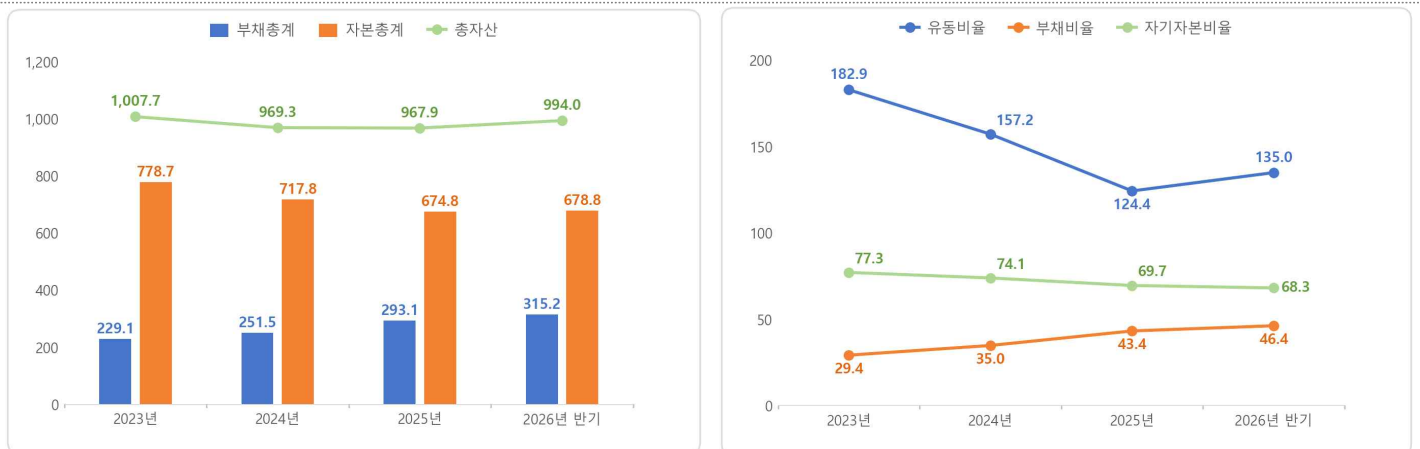
2024년 동사는 총자산이 전년 대비 38.5억 원 감소한 969.3억 원을 기록하였고, 부채총계는 22.4억 원 증가한 251.5억 원, 자본총계는 60.9억 원 감소한 717.8억 원을 나타내었다(유동비율 25.7%p 하락한 157.2%, 부채비율 5.6%p 상승한 35.0%, 자기자본비율 3.2%p 하락한 74.1%).

2025년 동사는 총자산이 전년 대비 1.4억 원 감소한 967.9억 원을 기록하였고, 부채총계는 41.6억 원 증가한 293.1억 원, 자본총계는 43.0억 원 감소한 674.8억 원을 나타내었다(유동비율 32.8%p 하락한 124.4%, 부채비율 8.4%p 상승한 43.4%, 자기자본비율 4.3%p 하락한 69.7%).

2026년 반기 동사는 총자산이 전년 동기 대비 35.9억 원 증가한 994.0억 원을 기록하였고, 부채총계는 57.0억 원 증가한 315.2억 원, 자본총계는 21.1억 원 감소한 678.8억 원을 나타내었다(유동비율 3.6%p 하락한 135.0%, 부채비율 9.5%p 상승한 46.4%, 자기자본비율 4.8%p 하락한 68.3%).

그림 9. 동사 재무상태표 분석

(단위: 억 원, %, K-IFRS 연결 기준)



자료: 동사 사업보고서(2025.12.), 반기보고서(2026.06.), NICE평가정보(주) 재가공

표 3. 동사 요약 재무제표

(단위: 억 원, %, K-IFRS 연결 기준)

항목	2023년	2024년	2025년	2025년 반기	2026년 반기
매출액	1,368.6	1,368.6	1,351.0	642.0	777.6
매출액증가율(%)	-2.4	-0.0	-1.3	-6.4	21.1
영업이익	-22.0	-51.3	-42.0	-33.9	-12.0
영업이익률(%)	-1.6	-3.8	-3.1	-5.3	-1.5
순이익	59.5	-37.4	-46.9	-23.3	14.3
순이익률(%)	4.3	-2.7	-3.5	-3.6	1.8
부채총계	229.1	251.5	293.1	258.2	315.2
자본총계	778.7	717.8	674.8	699.9	678.8
총자산	1,007.7	969.3	967.9	958.1	994.0
유동비율(%)	182.9	157.2	124.4	138.6	135.0
부채비율(%)	29.4	35.0	43.4	36.9	46.4
자기자본비율(%)	77.3	74.1	69.7	73.0	68.3
영업현금흐름	-31.4	-19.8	-1.5	-13.3	5.3
투자현금흐름	77.6	9.3	-59.7	-38.1	-1.9
재무현금흐름	-14.0	-5.0	-1.1	-1.3	10.9
기말 현금	192.8	177.3	114.9	124.6	129.2

자료: 동사 사업보고서(2025.12.), 반기보고서(2026.06.), NICE평가정보(주) 재가공

■ 동사 실적 전망

동사의 2026년 실적을 좌우하는 요소는 메시징 발송 물량으로 식별된다. 2026년 반기 누적 매출 777.6억 원 중 메시징서비스가 683.2억 원으로 전년 동기 대비 34.3% 증가하였다. 메시징은 15,000여 개 기업이 연 단위 서비스 계약으로 이용하는 구조여서 고객 기반이 하반기에 사라질 가능성은 낮다. 반기 증가분은 2분기에 집중되어 2026년 6월 3일 전국동시지방선거의 영향 가능성이 존재하나, 선거와 시차가 있는 1분기에도 서비스부문 매출이 337.4억 원으로 전년 동기 309.9억 원보다 8.9% 증가하였다. 중장기적으로 동사는 메시징 고객 기반에 AI 서비스를 더해 고객당 매출을 높이는 방향으로 확장하고 있으며, 2026년 7월 신회송 CAIO를 영입하여 본격적인 AI 활용을 위한 바탕을 형성하였다.

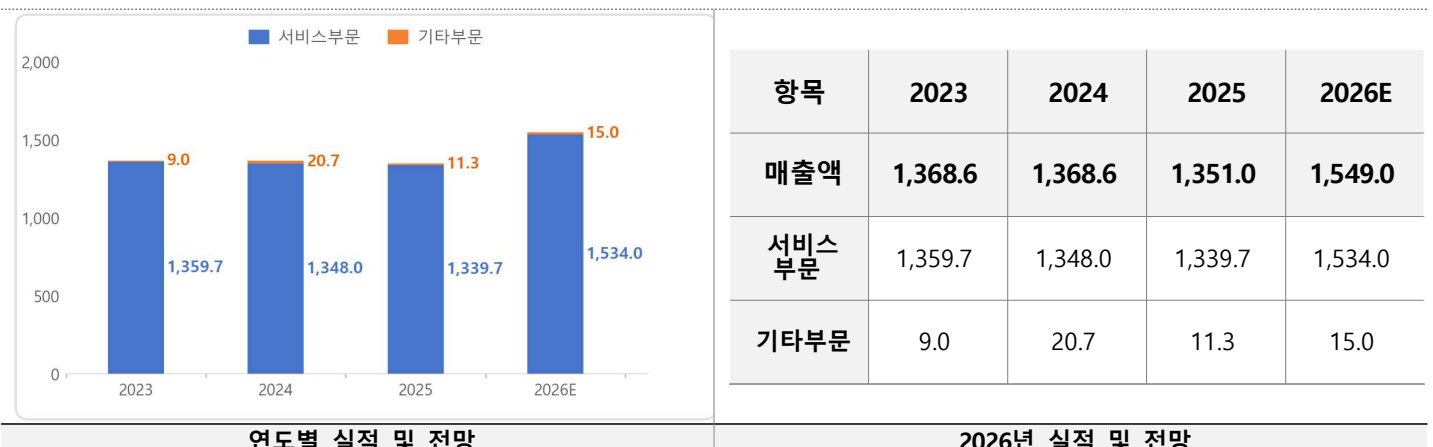
시장 측면에서는 기업 메시징의 발송 채널이 기존 문자에서 RCS와 카카오톡 비즈메시지, 앱 푸시 등으로 다변화되고 있으며, 플랫폼 사업자의 진입으로 시장 구도가 재편되는 국면에 있다. 아울러 2024년 대량문자전송사업자 전송자격인증제가 시행되면서 스팸 방지와 보안 요건을 갖춘 사업자 중심으로 유통 구조가 정비되고 있다. 금융·공공·유통 등 기업의 알림 수요는 경기 변동에 크게 민감하지 않고 대형 고객사는 안정성 확보를 위해 복수의 메시징 사업자와 계약하는 구조여서, 시장의 기초 수요는 안정적으로 유지될 것으로 판단된다. 여기에 AI 챗봇이 AI 콜센터로 확장되는 등 고객 응대 영역의 AI 전환이 진행되고 있어, 다양한 발송 채널을 통합해 제공하고 대규모 기업 고객 기반을 보유한 동사에게는 AICC·기업용 AI로 사업을 넓힐 기회가 확대될 것으로 기대된다.

재무 측면에서 이익은 매출원가의 대부분이 발송 건수에 비례하는 이동통신사 원가이기 때문에 매출보다 비용이 결정한다. 실제로 판매비와관리비가 반기 81.6억 원으로 전년 동기 대비 19.7억 원 줄어 2분기 영업손실은 3.1억 원으로 크게 축소되었다. 하반기에도 판매비와관리비가 반기 수준에서 유지되면 영업손실은 추가로 줄어들 것으로 기대된다. 현금 여력은 반기말 129.2억 원으로 차입금 합계 14.7억 원의 약 9배로 확인되어 자금조달 측면에서 어려움은 없을 것으로 평가된다.

이에 따라 동사의 2026년 매출은 전년 대비 14.7% 성장한 1,549억 원이 전망되며, 부문별로는 서비스부문 1,534억 원, 기타부문 15억 원으로 추정된다. 하반기에도 2분기와 같은 메시징 물량 증가가 이어지거나 AI 신사업이 본격화될 경우 전망치를 상회할 여지가 있다. 반대로 1분기 증가분에도 지방선거를 앞둔 발송 수요가 쪼여 있었던 것으로 확인될 경우 하회할 수 있다. 판매비와관리비 절감에 신규 사업 안착이 더해질 경우 중장기적으로 수익성 회복 흐름이 기대된다.

그림 10. 동사 사업부문별 실적 및 전망

(단위: 억 원, K-IFRS 연결 기준)



자료: 동사 사업보고서(2025.12.), 반기보고서(2026.06.), NICE평가정보(주) 재가공 및 추정

V. 주요 변동사항 및 향후 전망

메시징 변화 주도와 AX 본격화를 위한 체제 정비

동사는 BizGo를 발송량 중심에서 고객당 가치 중심 플랫폼으로 전환하며 기업 메시징 시장의 변화를 주도할 준비를 하고 있다. 아울러 CAIO 영입과 iDiv 체계 정비로 iXpert, IN7, iVX 등 확장 사업의 본격화를 위한 조직적 준비를 마친 것으로 평가된다.

■ IN7 중심의 기업용 AI 시장 확장

동사는 2025년 10월 출시한 기업용 AI 에이전트 허브 IN7을 중심으로 AI 전환 사업을 확대하고 있다. IN7은 초기 세팅비 없이 사용한 만큼 과금하는 종량제 구조와 직무별 에이전트, 감사로그 기능을 앞세워 통신장비, 시스템반도체, 로봇, 공공연구기관, 방송·미디어 등 보안이 중요한 산업에서 140개 이상의 기업이 가입하고 53개 이상이 유료로 전환되어 37.9%의 전환율을 보이는 것으로 확인된다. 2026년 3월에는 에쓰핀테크놀로지와 마이크로소프트 클라우드 기반 AI 도입 협력을, 아이티온웨어와 글로벌 소프트웨어 라이선스 및 AI 서비스 통합 공급 협력을 각각 체결하였고, 4월에는 NIPA 주관 클라우드 바우처 공급기업으로 선정되었다. 6월에는 MS SharePoint 연동, HWP 문서 직접 지원, 자연어 기반 AI 이미지 편집 기능을 추가하였으며, 향후 구글 드라이브와 노션, 사내 지식관리시스템과의 연동도 추진할 계획이다. 특히 작업이력과 지식이 회사 자산으로 남아 담당자가 바뀌어도 업무 연속성을 확보할 수 있다는 점이 도입 효과로 부각되고 있다.

■ 금융 AX 레퍼런스와 CAIO 중심 조직 정비

동사는 2026년 5월 국내 주요 카드사와 AI Agent 커머스허브 시스템 계약을 체결하며, 금융권의 보안·규제 요건과 기존 시스템 환경에 대응한 AX 구축 레퍼런스를 확보하였다. 2025년에는 SK텔레콤 최우수 협력사 시너지 부문(AI·데이터)을 수상하여 서비스 기획부터 구현, 운영까지 수행하는 파트너로 인정받았으며, 챗봇·콜봇·채팅상담 솔루션을 운영해 온 AICC 경험도 금융 AX 수주의 기반이 되고 있다. iXpert는 진단, 기획, 개발, 운영, 개선으로 이어지는 SIaaS 구조를 통해 PoC가 유료 전환과 반복 운영 매출로 연결되는 모델을 추진하고 있다. 또한 2026년 7월 네이버, 쿠팡, 쏘카 등을 거친 신회송 최고인공지능책임자(CAIO)를 영입하고 CAIO 직속의 AI 중심 신사업 조직을 신설하였으며, 사업부별 손익 책임 체계(iDiv)와 함께 확장 사업을 본격화하기 위한 조직적 준비를 마친 것이 최근의 가장 큰 변화이다. 8월에는 NIPA 소형 데이터센터 기반 AI 산업 성장지원사업의 컨소시엄에서 AI 개발 총괄을 맡아 참여기업의 AI 에이전트 적용과 사업화를 지원하고 있어, 공공 부문으로도 AX 사업 영역이 확대될 것으로 전망된다.

■ BizGo의 고객당 가치 전환과 모빌리티·투자 사업의 동반 성장

동사는 기업 메시징 시장이 발송량 중심에서 고객당 가치 중심으로 바뀔 것으로 보고, BizGo를 CPaaS에서 AI CRM 결합 플랫폼으로 전환하며 이 변화를 주도하고자 한다. 2025년 5월 카카오프렌드 메시지를 공식 오픈하여 문자, 알림톡, RCS와 함께 옴니 API로 관리할 수 있는 마케팅 채널을 확대하였으며, 발송량 과금 위에 고급 기능과 CRM 자동화, 고객사 시스템 연동을 더해 고객당 가치를 높이는 구조를 구축하고 있다. 모빌리티에서는 폐쇄망 설치형 AI 개발환경을 구축하고 지정노선 기반 자율주행 중형버스와 스마트항만 장비 관제 국책과제를 수행하고 있다. 아울러 2024년 스케일업 팀스 운영사 선정과 중소벤처기업부장관 표창을 기반으로 창업 생태계 협력을 지속하고 있으며, 28개 투자조합과 370여 개 투자기업 네트워크를 통해 신규 사업 기회를 발굴하고 있다.

인포뱅크(039290)

■ 최근 뉴스 및 향후 전망

□ 프롬프트 : 동사의 최근 뉴스와 향후 전망에 대해 알려주세요

☑ 생성형 AI 답변 :

“인포뱅크는 기업용 B2B 메시징과 챗봇 등 핵심 커뮤니케이션 솔루션에서 탄탄한 시장 지배력을 유지하는 동시에, 자율주행·스마트카 소프트웨어 솔루션과 내부 스타트업 독립운영체제 중심의 AI 신사업 확장을 발판 삼아 향후 높은 성장 모멘텀을 이끌어낼 것으로 기대됩니다.”

* 출처 : Gemini

증권사 투자의견(하단)

작성기관

투자의견

목표주가

작성일

최근 6개월 내 발간보고서 없음.

시장정보(주가 및 거래량)

039290 코스닥

3,655 ▲100 +2.81%

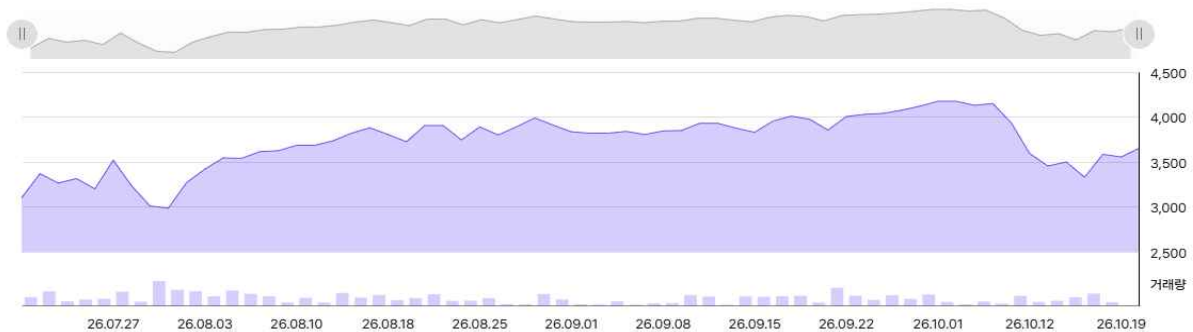
단위 : 원, 주, % 기준 일자 : 2026.10.20

전일
시가 3,555
3,730

고가
3,730
저가 3,505

거래량
1,394 주
거래대금 5 백만원

1주일 3개월 6개월 1년 3년 5년



자료: NICE Bizline(2026.10.20.)

최근 3개월간 한국거래소 시장경보제도 지정여부

시장경보제란?

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
인포뱅크	X	X	X