

KOSDAQ | 소프트웨어와서비스

한국정보통신 (025770)

전자결제 부가통신사업자

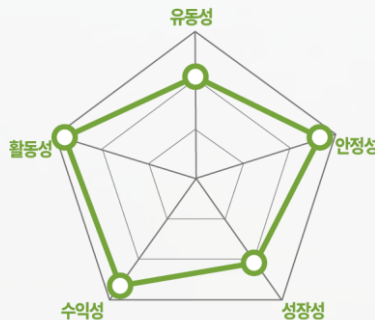
체크포인트

- 국내 최초로 신용카드 VAN 서비스를 실시한 전자결제 부가통신사업자. 2024년 매출 기준 VAN 사업 33.8%, PG 사업 65.1%, 중소기업창업투자 0.7%, 정보통신업 0.4%
- 투자포인트: 신규사업에서 찾아보는 투자 기회 1)이지샵: 중소상공인을 위한 디지털 서비스 2)AOP(Alliance for Open Platform)
- 소비경기 부진 및 카드 가맹점 수수료를 인하로 2025년 매출액 8,327억 원(yoy 5.3%), 영업이익 384억 원(yoy -1.7%) 전망

주가 및 주요이벤트

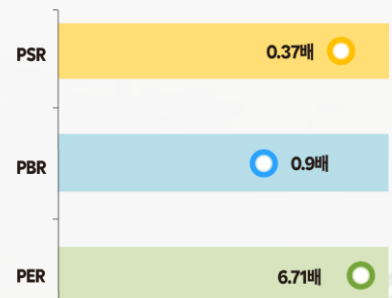


재무지표



주: 2024년 기준, Fnguide WICS 분류상 IT산업 내 등급화

밸류에이션 지표



주: PSR, PER은 2024년 기준, PBR은 4Q24 기준, Fnguide WICS 분류상 IT산업 내 순위 비교, 우측으로 갈수록 저평가

전자결제 부가통신 사업자

국내 최초로 신용카드 VAN 서비스를 실시한 전자결제 부가통신사업자. 2024년 매출 기준 VAN 사업 33.8%, PG 사업 65.1%, 중소기업창업투자 0.7%, 정보통신업 0.4%를 차지

신규 사업에서 찾아보는 투자 기회

전자결제 부가통신사업자의 이익은 정체 상태로, 신규 사업에서 성과가 필요. 한국정보통신은 1) 중소상공인을 위한 디지털 서비스 이자샵, 2) AOP(Alliance for Open Platform)을 통해 변화를 추구

어려운 환경을 반영하고 있는 주가

소비 경기 부진과 전자결제 부가통신산업의 한계를 반영하고 있는 주가 수준. 소비 경기가 회복될 때 일정 수준에서 주가 반등 가능

Forecast earnings & Valuation

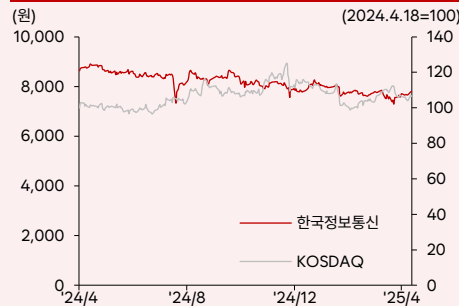
	2021	2022	2023	2024	2025F
매출액(억원)	5,402	5,955	7,251	7,910	8,327
YoY(%)	9.1	10.2	21.8	9.1	5.3
영업이익(억원)	236	271	357	391	384
OP 마진(%)	4.4	4.6	4.9	4.9	4.6
지배주주순이익(억원)	108	218	301	436	312
EPS(원)	288	583	804	1,164	832
YoY(%)	0.8	102.6	37.8	44.8	-28.5
PER(배)	32.8	19.5	11.8	6.7	9.3
PSR(배)	0.7	0.7	0.5	0.4	0.3
EV/EBITDA(배)	6.2	8.2	4.0	3.3	3.0
PBR(배)	1.6	1.7	1.3	1.0	0.9
ROE(%)	5.1	9.4	11.7	15.1	9.7
배당수익률(%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

Company Data

현재주가 (4/28)	7,780원
52주 최고가	8,910원
52주 최저가	7,290원
KOSDAQ (4/28)	71941p
자본금	194억원
시가총액	2,913억원
액면가	500원
발행주식수	37백만주
일평균 거래량 (60일)	1만주
일평균 거래액 (60일)	1억원
외국인지분율	62.88%
주요주주	박헌서 외 2 인 42.75%
	DEWEY & CIESA 26.58%

Price & Relative Performance



Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	12	-4.1	-11.1
상대주가	-2.4	-1.3	5.9

참고

1) 표지 재무지표에서 안정성 지표는 '이자보상배율', 성장성 지표는 'EPS 증가율', 수익성 지표는 'ROA', 활동성지표는 '총자산회전율', 유동성지표는 '당좌 비율'임. 2) 표지 밸류에이션 지표 차트는 해당 산업군내 동사의 상대적 밸류에이션 수준을 표시. 우측으로 갈수록 밸류에이션 매력도 높음.



기업 개요

1 연혁

한국정보통신은

전자결제 부가통신사업자

한국정보통신은 전자결제 부가통신사업자로 신용카드 등 부가통신(VAN, Value Added Network) 서비스와 전자지급 결제대행(PG, Payment gateway) 서비스를 제공하고 있다. 1998년 코스닥 시장에 상장됐다.

한국정보통신은 1986년 해외 데이터뱅크, 온라인 및 오프라인 서비스업, 신용카드조회 및 관련금융 서비스 등을 목적으로 설립됐다. 1987년 국내 최초로 일반가맹점 대상으로 신용카드 VAN 서비스를 실시했다. 1999년 인터넷 지불 솔루션 이지페이(EasyPay)를 개발했고, 2006년 코스콤 PG사업을 양수했다. 2008년 VAN사 최초 POS solution을 개발했다. 당사는 2014년 2월 선불 및 직불 전자지급수단발행 사업을 등록했으며, 2015년 7월에는 여신전문금융업법 개정안이 통과되며 VAN사가 등록제로 운용되기 시작하면서 동사도 신용카드 등 부가통신업에 등록했다. 2015년부터 모바일과 해외 결제 서비스를 확대했다. 2015년에는 알리페이 오프라인 결제서비스 계약을 체결했으며, 2017년에는 위챗페이, 2018년에는 알리페이 온라인 결제 서비스를 개시했다.

2 기업개요 및 주요 종속회사

2024년 매출 기준으로 금융VAN이 98.9%, 중소기업창업투자가 0.7%, 정보통신업이 0.4%를 차지하고 있다.

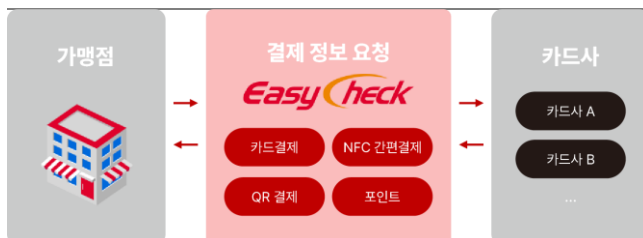
금융VAN

금융VAN 부문은 전체 매출의 33.8%를 차지하는 VAN 사업부와 65.1%를 차지하는 PG 사업부로 구분된다.

VAN 사업은 카드사와 가맹점 간의 카드 결제망을 구축해 통신망을 연결해 주는 역할을 한다. 1)카드 사용 승인을 중계하고, 2)단말기를 설치하며, 3)가맹점을 모집 및 관리하는 대가로 카드회사로부터 정률제로 수수료를 받는다. 한국정보통신은 국내에서 신용카드 등 부가통신업을 처음으로 실시했다. 2024년 매출액은 2,674억 원이다.

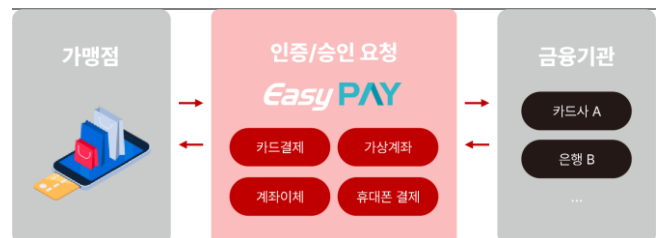
PG 사업은 온라인 영세업체들을 대표하는 대표 가맹점으로 금융기관과의 계약 및 결제, 결제 대행을 진행한다. PG서비스를 제공하는 대가로 온라인 영세업체들로부터 PG 수수료를 받으며, 금융기관 및 웹호스팅사로 수수료를 지불한다. 2024년 매출액은 5,148억 원이다.

VAN 사업 구조



자료: 한국정보통신, 한국IR협회의 기업리서치센터

PG 사업 구조



자료: 한국정보통신, 한국IR협회의 기업리서치센터

중소기업창업투자

중소기업창업투자 부문은 창업과 벤처기업에 대한 투자 및 중소기업창업투자조합자금 등을 관리하는 사업을 하고 있다. 종속회사 서울투자파트너스(지분율 100%)와 스마트서울투자비대면펀드(지분율 60%, 지배기업 40%/종속기업 20%)를 통해 이뤄지고 있다. 서울투자파트너스는 2010년 7월에 설립되었으며, 스마트서울투자비대면펀드는 서울투자파트너스 주식회사가 결성한 펀드로 정보통신기술, 인공지능 또는 빅데이터 기술 등을 활용하여 비대면 제품 또는 서비스 제공산업을 영위하는 중소·벤처기업에 투자를 목적으로 하고 있다.

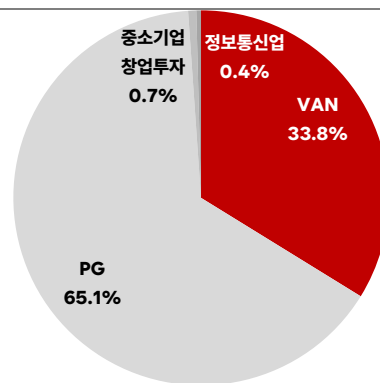
2024년에는 매출액 57억 원을 기록했다.

정보통신업

정보통신업 부문은 중소기업인을 대상으로 종합 ERP 서비스 및 결제 중개 외 고객 접점 서비스 등을 제공하고 있다. 해당 사업은 종속회사 이지샵(지분율 98.62%)을 통해 이뤄지고 있다. 이지샵은 2022년 4월 물적분할로 설립됐다.

2024년에는 매출액 30억 원을 기록했다.

사업부문별 매출비중



자료: 한국정보통신, 한국IR협회의 기업리서치센터

주요주주

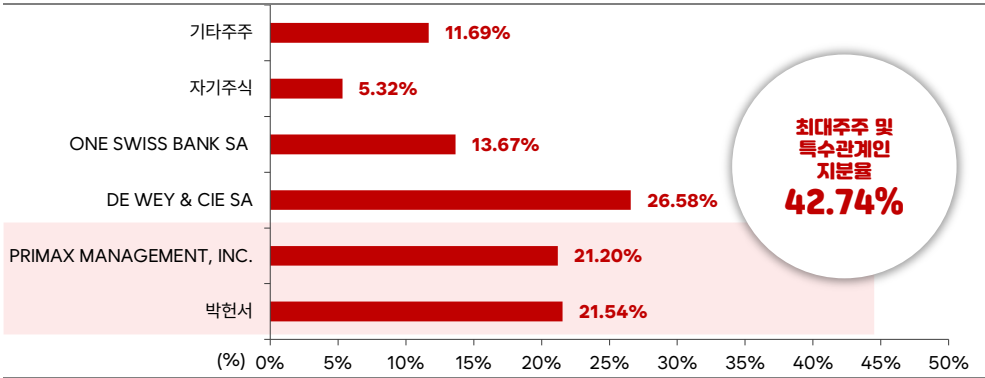
최대주주 및 특수관계인 지분율 42.74%

최대주주 및 특수관계인의 지분율은 42.74%이다. 창업주인 박헌서 회장이 21.54%, Primax Management, INC.가 21.2%를 보유하고 있다. Primax Management, INC.는 한국정보통신 부사장이자 박헌서 회장의 아들이 대표로 있는 회사이다.

이 외에 5% 이상 주주로는 DE WEY& CEI SA(지분율 26.58%), One Swiss Bank SA(지분율 13.66%), 자기주식 5.32%가 있다. DE WEY& CEI SA는 2004년, One Swiss Bank SA는 2005년 제3자배정 유상증자를 통해 지분을 취득했다.

이를 제외한 유통주식수 비중은 11.69%로 낮은 편이다.

주요주주 지분율(2024년 말)



자료: 한국정보통신, 한국IR협의회 기업리서치센터



산업 현황

전자결제 부가통신사업자

부가통신업은 통신서비스에 컴퓨터의 기능을 결합하여 회선교환, 부호변환을 하거나, 온라인 쇼핑물, 플랫폼, 소셜네트워크 서비스 및 부대 서비스 등을 제공하는 사업을 의미한다. 신용카드 등 부가통신(이하 VAN)업과 전자지급결제대행(이하 PG)업은 인터넷 기반으로 전자결제에 대한 플랫폼 인프라를 제공하는 부가통신사업자이다.

부가통신사업 분류 체계

대분류(통신분야)	중분류(사업분야)	소분류(특성, 사업부문)	비고(대표 업무 및 서비스)
인터넷 기반 서비스	중개 플랫폼	재화/용역 중개	- 상품판매 : 종합쇼핑몰, 오픈마켓, 소셜커머스, 라이브쇼핑 - O2O : 주문 및 배달, 예약, 생활용역 - 공유경제 : 차량공유, 숙박 및 공간 공유, 물품공유
		디지털 콘텐츠 중개	- 콘텐츠 : 음원, 전자출판(웹소설, 전자책), 영상, 게임(앱마켓 등) - 뉴스정보 : 뉴스애그리게이터 - 검색정보 : 일 반검색, 구인구직, 비교검색
		사회관계망	SNS, 블로그, 카페, 동영상공유 등
	플랫폼 인프라	플랫폼 도구 지원	- 개발지원도구 : 운영체제, 브라우저, IoT 등 - 앱마켓
		데이터 활용	데이터 구축, 데이터 분석 서비스
		위치정보 제공	GPS와 정보통신망을 이용한 위치정보 제공
		전자결제	- 신용검색 : 신용카드사용자 신용검색 금융대행 : VAN, PG (전자지급결제대행업) - 전자지불 : 전자결제, P2P 금융, 클라우드펀딩 등 - 전자문서(EDI) : 문서교환, 문서보안, 정보인증 등
	온라인 직거래	재화/용역 판매	- 재화 판매 - 용역 제공 : 숙박, 여행, 식당, 연극, 영화 등의 업주가 직접 거래하는 용역서비스
		디지털 콘텐츠 서비스	- 엔터테인먼트, 이라닝 등 콘텐츠 제공 - 뉴스 정보 제공 - 온라인 서비스 : 온라인서비스, 제품업데이트, 고객관리, 편의제공, 기업홍보, 상품홍보, 영업지원 등
		공공서비스	- 행정서비스 : 공공조달, 민원서류 발급, 민원신청 및 처리 등 - 공공정보 : 행정정보, 공공서비스정보 등
통신 인프라 서비스	인프라	네트워크	네트워크 운용 : VPN, ATM, 프레임릴레이
		통신장비	- 호스팅 : 코로케이션(장비와 회선 등의 위탁관리), 콘텐츠전송(캐싱) 지원, 데이터센터 관리운영 - 인터넷관리 : 온라인스토리지 공유, 온라인콘텐츠공유, 보안관리, 도메인관리
	응용 서비스		- 음성정보 : 번호안내, 음성정보 등 - 정보응용 : 원격제어서비스 - 기타정보 : 기타 부가서비스

자료: 과학기술정보통신부, 한국IR협회의 기업리서치센터

신용카드 등 부가통신업(VAN, Value Added Network)

VAN 사업은 '여신전문금융업법'에 따른 등록으로 사업을 영위할 수 있다.

VAN 사업을 영위하는 VAN사는 카드사와 가맹점 간의 카드 결제망을 구축해 통신을 연결해 주는 역할을 한다. VAN사의 주요 업무는 1)카드 사용 승인을 중계하고, 2)단말기를 설치하며, 3)가맹점을 모집 및 관리하는 것이다. 개별 카드사들과 구축해 놓은 네트워크를 제공하여 가맹점들로 하여금 다양한 지불 수단을 자유롭게 받을 수 있게 한다.

VAN 시스템은 카드사들이 각각 처리해야 하는 신용카드 결제 업무를 대행하는 시스템으로 카드사들은 고정비를 낮출 수 있고, 가맹점은 가맹점 계약과 대금회수를 위한 전표 업무를 VAN 사업자에게 위탁하여 번거로움을 줄일 수 있다.

VAN 수수료는 정률제

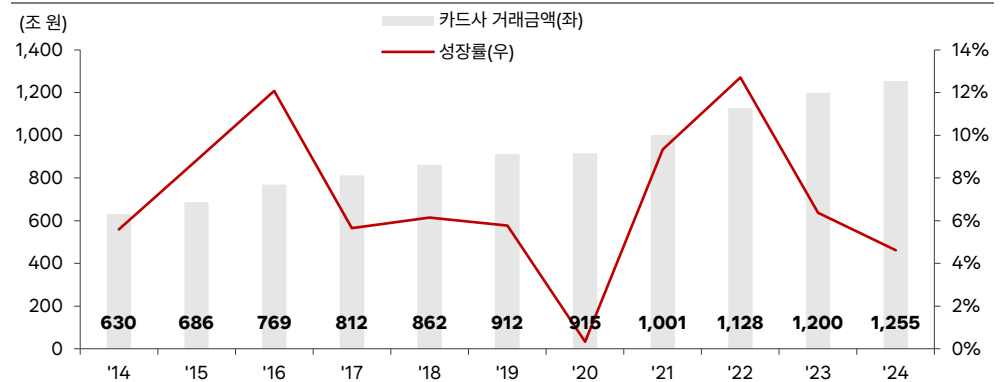
→ 카드 거래금액이 중요

VAN의 매출은 카드사로부터 발생한다. 결제가 완료된 후, 카드사는 거래 대금에서 신용카드 수수료를 제외한 금액을 가맹점에게 지급하고, 신용카드 수수료 중 일정 부분을 VAN 사업자에게 서비스 수수료로 지급한다. 과거 VAN 수수료는 정액제로서 결제금액과 무관하게 결제 건당 일정 금액을 부과했으나, 2018년 7월 31일을 기점으로 정률제가 도입되기 시작했다.

VAN사의 수수료 매출을 $P(\text{Price, 수수료율}) \times Q(\text{Quantity, 카드 결제금액})$ 로 나누었을 때, Q라고 할 수 있는 카드사의 거래금액¹은 증가세에 있다. 과거 VAN 수수료가 정액제로 결정될 때 VAN사의 Q는 거래건수라 할 수 있었으나, VAN 수수료가 정률제로 변경되면서 카드사 거래금액이 Q를 결정하게 됐다.

2024년 카드사의 거래금액은 1,255조 원을 기록해 전년대비 4.6% 증가했다. 최근 3개년(2021년~2023년) 평균 성장을 9.1%에 미치지 못하지만 거래건수가 3.9% 증가하며 성장을 견인했다. 2014년부터 2024년까지 10년 연평균 성장률은 5.5%이다.

카드사 거래금액



자료: 한국은행, 한국IR협회의 기업리서치센터

VAN사 수수료 매출에서 P라고 할 수 있는 카드사가 VAN사에게 지급하는 수수료율(VAN사 수수료/거래금액)은 하락세에 있다. 카드 가맹점 수수료율 인하, 2018년에 있었던 정액제에서 정률제로 수수료 체계 변경 등의 영향이다.

카드사 가맹점 적격비용 재산정은 카드사가 가맹점 수수료율을 산정할 때 기준이 되는 '적격비용'을 주기적으로 다시 계산하는 제도이다. 적격비용이란 카드사가 신용카드 결제 서비스를 제공하면서 실제로 부담하는 비용을 말하며, 1)자금조달비용, 2)위험관리비용, 3)일반관리비용, 4)승인 및 정산비용 5)마케팅비용으로 구분하여 산출한다. 2012년 '여신전문금융업법'이 개정되어 적격비용에 기반한 수수료 체계가 도입되었고, 3년마다 적격비용을 재산정하여 가맹점 수수료율에 반영해왔다. 카드 가맹점 수수료율은 적격비용 제도 도입 이후 영세·중소·가맹점에 대한 우대수수료를 정책이 강화되며 꾸준히 인하되어 왔다. 수수료율 인하에 따라 카드사는 수익성 보전을 위해 VAN사에게 지급하는 수수료율

¹ 현금서비스를 제외한 신용카드 이용금액 및 체크카드 이용금액. 2024년 체크카드 이용금액은 발표되지 않아, 신용카드 결제금액 성장률과 같은 값을 갖는다고 가정하여 추정

을 인하해왔다.

최근 적격비용 재산정은 2024년 말에 이루어졌으며, 2025년 2월 14일부터 새로운 수수료율이 적용됐다. 이번 재산정 결과, 영세·중소가맹점(연매출 10억 원 이하)의 신용카드 수수료율은 0.1%p 인하되었고, 체크카드 수수료율도 모든 영세·중소가맹점에서 0.1%p 인하됐다.

2025년 카드수수료 개편방안

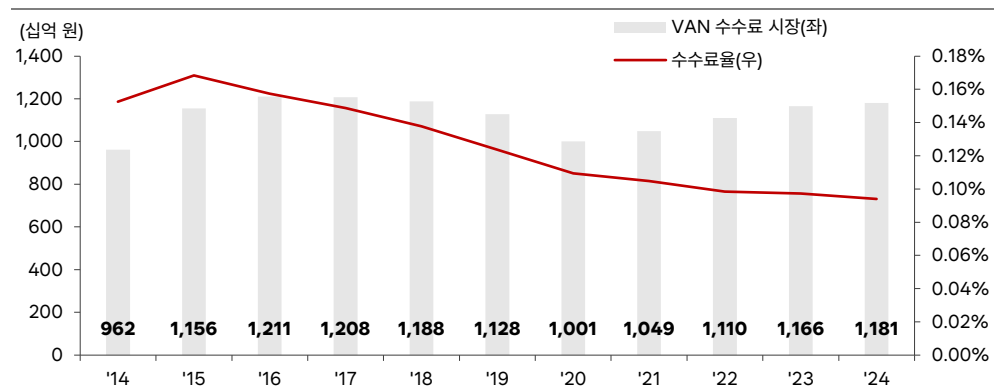
연매출	'13~'15년	'16~'18년	'19~'21년	'22~'24년	25년~
2억원 이하	1.5%(1.0%)	0.8%(0.5%)	0.8%(0.5%)	0.5%(0.25%)	0.4%(0.15%)
2~3억원		1.3%(1.0%)			
3~5억원	2.12%(1.53%)*	2.09%(1.60%)*	1.3%(1.0%)	1.1%(0.85%)	1.0%(0.75%)
5~10억원			1.4%(1.1%)	1.25%(1.0%)	1.15%(0.9%)
10~30억원			1.6%(1.3%)	1.5%(1.25%)	1.45%(1.15%)
30억원~			2.07%(1.48%)*	2.07%(1.45%)*	2.07%(1.45%)

자료: 금융위원회, 한국IR협회의 기업리서치센터

VAN 수수료 시장은 정체

신용카드사의 지급수수료로부터 추정한 국내 VAN 수수료 시장은 2024년 1.18조 원으로 전년대비 1.3% 증가했다. 카드사의 거래금액이 4.6% 증가했지만, 수수료율이 0.094%로 전년대비 0.003%p 하락했다. 코로나19가 시작됐던 2020년 1.00조 원 대비 17.9% 회복됐지만, 고점을 기록했던 2016년 1.21조 원 대비 2.5% 낮다. 향후에도 국내 VAN 수수료 시장은 거래대금의 증가와 수수료율 인하가 맞물리며 비슷한 수준에서 등락을 거듭할 것으로 전망된다.

VAN 수수료 시장 규모 및 수수료율



자료: 금융감독원, 한국IR협회의 기업리서치센터

2025년 4월 1일 기준 국내에는 27개의 VAN사가 있다. 이 중에서 한국정보통신, 나이스정보통신, KIS정보통신, 케이에스넷이 시장 상위 사업자이며, 상위 4사의 점유율이 70.8%로 추정된다. 이는 2021년 점유율 63.1% 대비 7.7%p 상승한 수치이다. 주요 고객인 카드사로부터 수수료율 인하가 지속되고 있기 때문에 이에 대응하지 못하는 영세업체들의 점유율이 하락하면서 상위 업체의 점유율은 지속적으로 상승할 것으로 예상된다.

VAN사 등록 현황(2025년 4월 1일)

연번	회사명	등록번호	등록일
1	(주)다우데이타	VAN1501	'15.7.21.
2	한국결제네트웍스 유한회사	VAN1502	'15.7.21.
3	엔에이치엔케이씨피(주)	VAN1504	'15.7.21.
4	(사)금융결제원	VAN1505	'15.7.21.
5	한국정보통신(주)	VAN1506	'15.7.21.
6	케이아이에스정보통신(주)	VAN1507	'15.7.21.
7	한국신용카드결제(주)	VAN1508	'15.7.21.
8	코레일네트웍스(주)	VAN1509	'15.7.21.
9	(주)코벤	VAN1510	'15.7.21.
10	(주)티머니	VAN1511	'15.7.21.
11	(주)케이에스넷	VAN1512	'15.7.21.
12	나이스정보통신(주)	VAN1513	'15.7.21.
13	(주)스마트로	VAN1514	'15.7.21.
14	(주)섹타나인	VAN1515	'15.7.21.
15	브이피(주)	VAN1516	'15.7.21.
16	(주) 하렉스인포텍	VAN1517	'15.12.18.
17	(주)핏콜라보	VAN1601	'16.7.15.
18	(주)더존비즈온	VAN1604	'16.7.15.
19	(사)한국신용카드네트워크	VAN1605	'16.7.15.
20	(주)KG 이니시스	VAN1701	'17.1.17.
21	(주)에스에스지닷컴	VAN2001	'20.5.27.
22	토스페이먼츠(주)	VAN2002	'20.8.3.
23	(주)엑심베이	VAN2102	'21.2.18.
24	농협경제지주(주)	VAN2103	'21.10.28.
25	나이스페이먼츠 주식회사	VAN2201	'22.8.1.
26	피네보(주)	VAN2301	'23.11.17.
27	(주)티머니모빌리티	VAN2501	'25.4.1.

자료: 금융위원회, 한국IR협의회 기업리서치센터

전자지급결제 대행업(PG, Payment Gateway)

PG사는 대표 가맹점

PG 사업은 ‘전자금융거래법’에 따른 등록으로 사업을 영위할 수 있다. ‘전자금융거래법’ 상 전자지급서비스에는 선불 전자지급수단 발행업, 직불 전자지급수단 발행업, 결제대금 예치업, 전자고지결제업과 PG 사업이 있다.

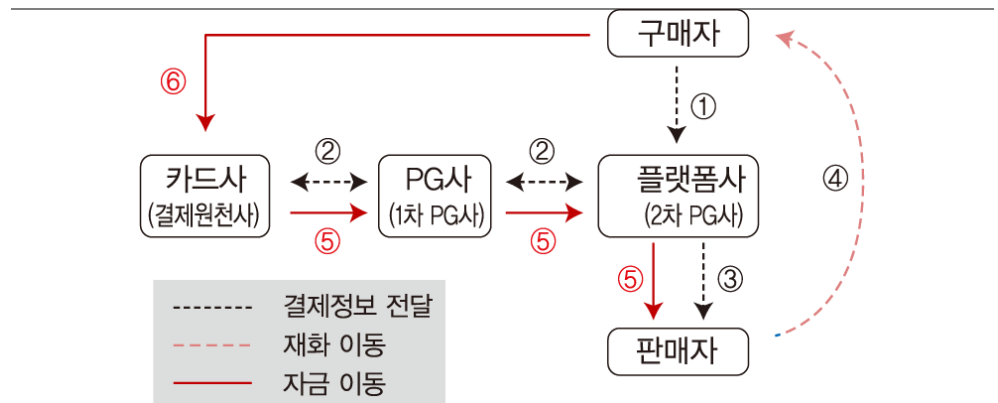
PG사는 온라인 영세업체들을 대표하는 대표 가맹점으로서 금융기관과의 계약 및 결제 대행을 진행한다. 영세 중소기업자들이 개별적으로 카드사와 계약하기에는 어려움이 있고, 신용의 문제도 있다. PG사는 금융기관과 온라인 업체들 사이에서 리스크 및 번거로움을 줄여준다.

PG사는 제1차 PG사와 제2차 PG사로 구분할 수 있다.

제1차 PG사는 자체 결제시스템을 통해 가맹점의 결제대행을 수행하는 업체를 지칭한다. 예를 들어 고객이 인터넷 쇼핑몰에서 물건을 구입하면서 신용카드로 결제하는 경우, 해당 물건 구입 대금은 고객->카드사->전자지급결제대행업자->인터넷 쇼핑몰 순으로 대금 결제가 진행된다. 통상적으로 알고 있는 한국정보통신, 나이스정보통신, KG이니시스, NH한국사이버결제가 제1차 PG사이다.

인터넷 쇼핑몰 플랫폼에 입점한 영세 업체가 제1차 PG사와 직접 가맹계약을 맺는 것이 어려울 경우에는 인터넷 쇼핑몰 플랫폼이 입점 업체를 대신하여 수수료와 대금의 정산 업무를 처리하는 과정으로 진행된다. 이 경우 인터넷 쇼핑몰, 오픈마켓 등의 플랫폼 기업을 제2차 PG사로 칭한다. 대형 가맹점의 경우 복수의 PG를 경쟁을 시켜 수수료를 인하 효과를 기대할 수 있으며, 정산 수수료 등을 수취할 수 있다. 티메프 사태를 예로 들면 고객->카드사->제1차 PG사->제2차 PG사->인터넷 쇼핑몰로 정산이 되는 구조에서, 제2차 PG사 역할을 했던 티메프가 제1차 PG사로 받은 판매대금을 인터넷 쇼핑몰까지 제대로 전달하지 못했기 때문에 문제가 발생했다.

신용카드 거래 시 전자상거래 결제구조 단순 도식

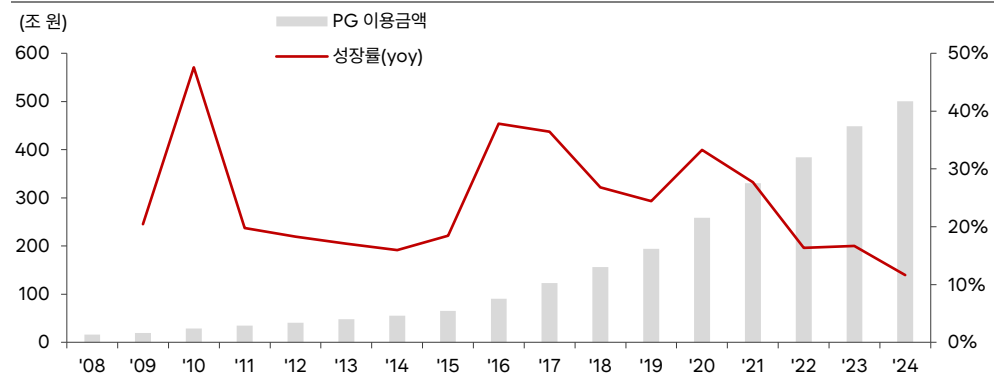


자료: 한국금융연구원, 한국IR협회의 기업리서치센터

PG 이용금액은 2008년 이후 매년 두 자릿수 성장

PG 이용금액은 2008년 이후 매년 두 자릿수 이상 성장했다. 2008년 이후 연평균 성장률은 22.6%이며, 2024년 PG 이용금액은 501조 원으로 전년 대비 11.6% 성장했다. 결제 수단으로는 신용카드, 계좌이체, 가상계좌와 휴대폰 결제 등 다양한 결제 수단을 활용할 수 있으며, 2024년 기준 신용카드의 비중은 76.1%로 가장 높은 비중을 차지하고 있다.

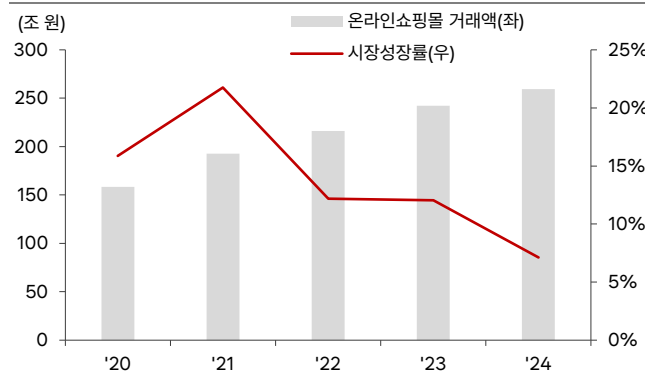
전자지급결제대행 이용금액



자료: 한국은행, 한국R협의회 기업리서치센터

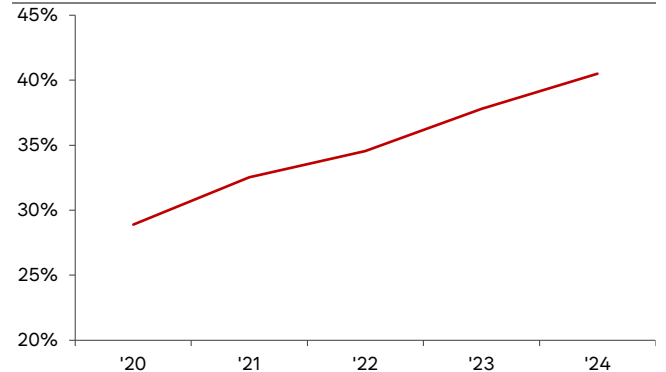
PG 이용금액 성장 배경에는 온라인 시장의 확대가 있다. 2024년 온라인쇼핑몰 거래 규모는 259조 원으로 전년 대비 7.1% 성장했다. 이는 국내 소매판매액 성장률 -0.1% 대비 7.2%p 높은 수치이다. 소매판매액 대비 온라인 쇼핑 거래액 비중은 40.5%로 상승세에 있다.

온라인쇼핑몰 거래액



자료: 통계청, 한국R협의회 기업리서치센터

온라인쇼핑몰 거래액/소매판매액 비중



자료: 통계청, 한국R협의회 기업리서치센터

PG 수수료율

약 0.20%

PG사의 수수료율(PG사의 매출총이익/PG 이용대금)은 PG 이용금액의 0.20% 수준으로 추정된다. 코스닥에 상장되어 있는 NHN KCP를 통해 분석했다. NHN KCP는 2024년 기준으로 매출의 91.0%가 PG수수료이며 국내 1위 업체이다. 국내에서 NHN KCP, KG이니시스, 토스페이먼츠, 나이스페이먼츠 4사가 선두 업체이다.

PG사의 매출총이익은 온라인 쇼핑몰로부터 받은 PG수수료 매출에서 금융기관 등으로 지급되는 비용을 차감하여 결정된다.

PG사는 온라인 매매 발생 시 이용금액에 대한 수수료를 온라인 쇼핑몰로부터 수취하여 이를 매출로 인식한다. 2024년 NHN KCP의 온라인 쇼핑몰 고객들은 동사의 PG 시스템을 이용해 48.6조 원의 결제를 진행했으며, 1.0조 원의 PG 수수료를 지급했다. NHN KCP의 PG 수수료율(PG수수료/PG 이용금액)은 2.07%를 기록했다.

PG사는 이에 맞물려 금융기관 및 웹호스팅사로 수수료를 지급한다. 수수료는 PG사의 핵심 비용으로 2024년 NHN KCP의 수수료는 매출액 대비 90.9%를 차지했다. 이 중 대부분이 매출원가로 분류된다.

2024년 NHN KCP는 985억 원의 매출총이익(매출액-매출원가)을 기록했다. 이는 PG 이용금액 대비 0.20% 수준이다.

NHN KCP 실적 추이

	'18	'19	'20	'21	'22	'23	'24
PG 이용금액(조 원)	137	166	265	316	368	431	486
매출액(억 원)	4,327	4,699	6,248	7,454	8,228	9,720	11,053
PG 수수료	3,600	3,985	5,513	6,657	7,361	8,820	10,060
기타매출	726	714	736	797	867	900	994
매출액/PG 이용대금	316%	283%	236%	236%	224%	226%	227%
PG 수수료율(PG 수수료/PG 이용대금)	263%	240%	208%	211%	200%	205%	207%
매출총이익(억 원)	526	677	783	846	905	924	985
PG 수수료율(매출총이익/PG 이용대금)	0.38%	0.41%	0.30%	0.27%	0.25%	0.21%	0.20%
영업이익(억 원)	218	321	398	432	442	420	438
영업이익/PG 이용대금	0.16%	0.19%	0.15%	0.14%	0.12%	0.10%	0.09%
수수료 비용(억 원)	3,685	3,977	5,430	6,579	7,241	8,741	10,047
수수료비용/PG 이용금액	269%	240%	205%	208%	197%	203%	207%

자료: NHN KCP, 한국IR협의회 기업리서치센터

PG 수수료율은 하락세

NHN KCP의 PG 수수료율(매출총이익/PG 이용금액, PG수수료율-금융기관 및 웹호스팅사로 지불하는 수수료율)은 하락세에 있다. 이는 VAN사가 카드사로부터 받는 수수료율 인하와 같은 맥락이다. 카드 가맹점 수수료율은 2012년 적격비용 제도 도입 이후 영세 중소가맹점에 대한 우대수수료를 정책이 강화되며 꾸준히 인하되어 왔다. PG 수수료율이 하락하는 가운데, 카드사는 수익성 보전을 위해 PG사로부터 수취하는 수수료율을 PG수수료율 하락분만큼 반영해 주지 않았던 것으로 보인다.

금융감독원 통계에 따르면 2024년 말 기준으로 국내에는 159개의 PG사가 있다. 전문 PG업자 119개와 쿠팡페이, 십일번가, 에스에스지닷컴, 위메프, 티몬과 같은 쇼핑몰 운영 업체 9개, 기타 31개로 구성되어 있다. 한국정보통신과 같이 전문 PG사로 분류되는 사업체에는 NHN KCP, 토스페이먼츠, KG이니시스, 나이스페이먼츠 등이 있다.



투자포인트

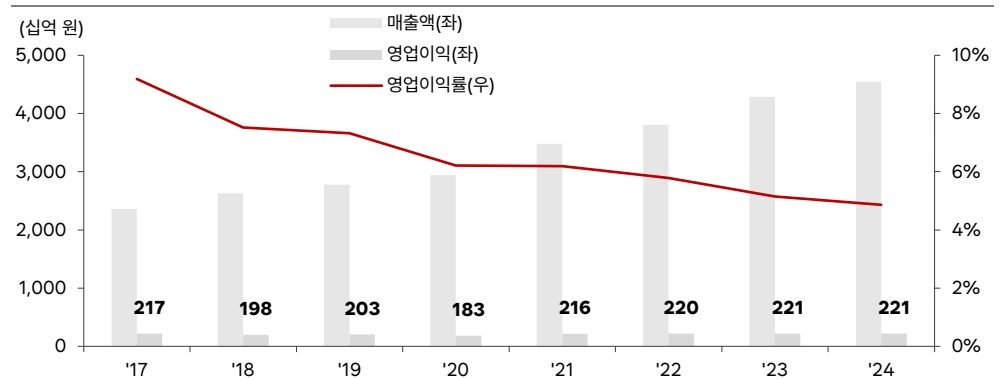
1 신규 사업에서 찾아보는 투자 기회

가격 협상력이 약한 전자결제 부가통신사업자

2025년 3월 기사에 따르면 국내 6개 카드사(신한, 삼성, 현대, KB국민, 하나, BC)는 일반가맹점 매출에 대해 수수료 인상을 결정하고, 대형 9개 PG사(NHN KCP, KG이니스시스, 나이스페이먼츠, 다날, 스마트로, 토스페이먼츠, 한국정보통신, KG모빌리언스, 케이에스넷)에게 해당 내용을 전달했다고 한다. 이는 카드사가 영세·중소가맹점에 적용되는 수수료를 인하여 대응하기 위해 다른 수입원인 PG사 수수료를 높여 손실을 줄이려는 의도로 보인다. 해당 내용은 카드사와 PG사의 가격 협상력이 누구에게 있는지 보여주는 사례이다.

2017년부터 주요 VAN사와 PG사의 합산 실적 추이 통해서도 해당 산업의 가격 협상력을 확인할 수 있다. 합산 실적은 별도 기준으로 VAN 사업의 상위 사업자 한국정보통신, 나이스정보통신, KIS정보통신, 케이에스넷과 PG 사업의 상위 사업자 NHN KCP, KG이니스시스, 나이스페이먼츠를 포함하여 다우데이터, 스마트로, 코뱅까지 10개사의 실적을 더했다. 2024년 합산 매출액은 4.5조 원으로 2017년 2.4조 원 대비 92.6% 증가하는 동안, 2024년 합산 영업이익은 2,211억 원으로 2017년 2,167억 원 대비 2.1% 증가했다. 카드 사용 금액 및 전자지급결제 시장 성장에도 불구하고 수수료율이 불리하게 결정되면서 영업이익은 증가하지 못했다.

VAN사와 PG사의 합산 실적 추이



자료: 각사, 한국IR협의회 기업리서치센터

새로운 성장동력 필요

성장성이 닫힌 산업에 속한 기업에 대한 시장의 평가는 높지 않을 것이다. PG사와 VAN사도 이런 상황을 인식하고 기존 사업의 경쟁력을 제고하면서 새로운 성장동력을 찾고 있다. 기업가치 재평가를 위해 신사업의 성장이 필요하다. 신사업의 성과에 대해 논의하기 이른 단계지만 향후 방향성을 검토하기 위해 현재 진행중인 사업들을 검토하는 것의 의미를 찾을 수 있다.

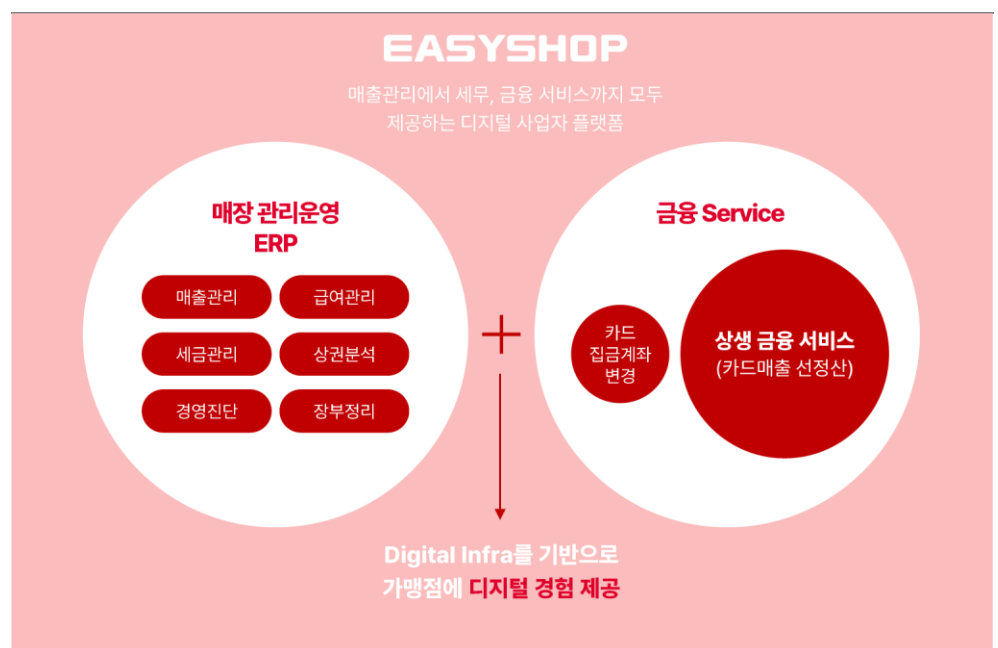
이지샵**중소상공인을 위한 ERP 서비스****1. 이지샵: 중소기업인을 위한 디지털 서비스**

이지샵은 한국정보통신이 98.62% 지분을 보유한 종속회사이다. 2022년 4월 1일 한국정보통신은 인터넷으로 사업자의 입출금 및 세무관리 등 종합 ERP(Enterprise Resource Planning, 전사적 자원 관리) 서비스를 제공하는 사업부문을 별도로 분리하여 종속회사 이지샵을 설립했다.

이지샵은 중소기업인이 PC와 스마트폰을 이용하여 외부전문가 없이도 사업관리와 세무신고를 한 번에 해결할 수 있는 서비스를 제공하고 있다.

이지샵의 주요 서비스에는 자동장부 서비스와 세무기장 대리 서비스가 있다. 이지샵 자동장부 서비스는 수입, 비용, 입출금 거래내역을 자동으로 수집하고 간편장부와 복식부기장부가 자동 작성되도록 한다. 사업자는 거래내역을 일일이 입력할 필요 없이, 매출과 비용 거래 내역이 자동으로 간편장부, 복식부기장부에 입력된다. 이지샵의 세무기장 대리 서비스는 카드사, 홈택스, 현금영수증, 은행 인터넷 사이트의 아이디와 패스워드를 등록하고, 이지샵 제휴세무사에게 의뢰하면 세무신고가 마무리된다.

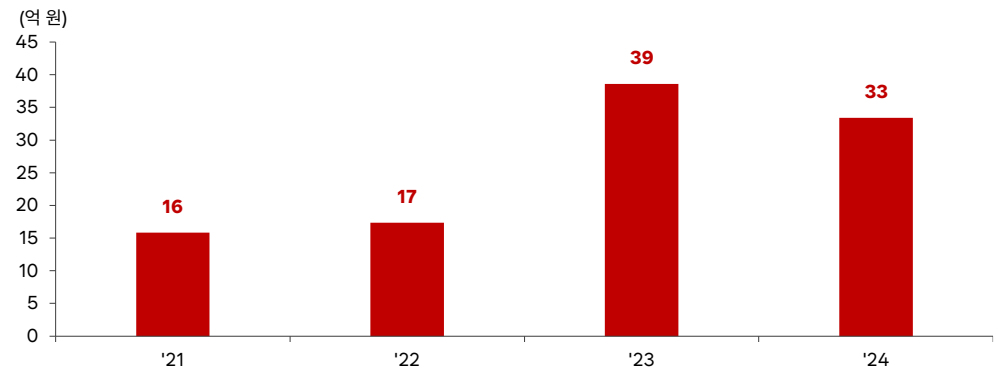
이지샵은 현재 사업 영역을 넘어 상권분석, 카드 매출 선정산 서비스 등으로 영역을 확장하기 위한 서비스를 준비 중이다. 이 중 하반기 출시를 앞두고 있는 카드 매출 선정산 서비스는 관심 있게 지켜볼 필요가 있다. 해당 서비스는 은행과의 제휴를 통해 가맹점이 결제 발생일 다음 영업일에 결제 대금을 받을 수 있게 하는 것이다. 현재 대부분의 가맹점은 결제 발생일 3~4일 뒤에 정산대금을 받고 있으며, 배달의 경우는 일주일 이상 정산대금을 받고 있다. 운전자금 이 빠듯한 영세-중소 가맹점의 현금흐름을 개선시킬 수 있는 해결책을 제공한다는 점에서 해당 시장의 성장을 기대해 볼 만하다.

이지샵 주요 서비스

자료: 이지샵, 한국IR협회의 기업리서치센터

한국정보통신은 2011년 10월 이지샵 서비스를 실시했다. 2024년 매출액은 33억 원을 기록해 물적 분할 전이었던 2021년 매출액 15.8억 원 대비 111% 증가했다. 누적회원수로는 2016년 10만 명, 2018년 20만 명, 2021년 30만 명, 현재는 40만 명을 돌파한 상황이다. 한국정보통신이 전자결제 부가통신사업을 영위하면서 확보한 많은 중소상공인 고객들이 이지샵 고객 성장의 동력이 되고 있다.

이지샵 매출액 추이



자료: 이지샵, 한국IR협의회 기업리서치센터

주: 2022년은 4월 1일부터 매출

해당 서비스의 대상 고객은 중소기업 및 개인사업자로 2023년 부가가치세 신고현황 국세청 통계자료에 따르면 802만 개(법인 111만 개, 일반 492만 개, 간이 199만 개)의 잠재고객이 존재하는 것으로 파악된다. 잠재고객 802만 개 중 10%가 월 1만 원 서비스를 이용한다면 약 1천억 원의 시장이 형성되기 때문에 잠재력이 큰 시장이라 할 수 있다.

그러나 해당 시장을 볼 때 유의해서 봐야 할 점이 있다.

첫째, 잠재력은 있지만 아직 개화되지 않은 시장이다. 일반적으로 영세한 소상공인은 비용 절감을 위해 재무, 세무와 관련된 부분을 직접 신고를 하고 있으며, 사업규모가 큰 사업체는 외부 전문가를 활용하고 있다. 이지샵이 목표로 하고 있는 시장은 개인화된 자동화 시장으로 직접 신고와 외부 전문가 활용 중간에 위치하고 있다. 이지샵의 서비스를 이용하기 위해서는 영세한 소상공인은 편의성을 위해 비용 증가를 감내해야 하고, 외부 전문가를 활용하던 업체 입장에서 는 비용 감소를 위해 편의성을 일부 포기해야 한다. 고객 행태의 변화를 요구하고 있어 시장 개화까지 시간이 걸릴 수 있다.

둘째, 해당 시장을 타겟으로 여러 사업자가 준비중이다. 전자상거래 솔루션 및 관련 서비스를 제공하는 카페24, NHN 커머스나 간편 결제 및 금융 플랫폼인 네이버페이, 카카오페이, 그리고 한국정보통신과 같은 토스페이먼츠, KG이니시스, 나이스페이먼트 등도 동일하지 않지만 비슷한 서비스를 제공하고 있다. 시장이 개화하더라도 한국정보통신이 승자가 될 수 있을지 가늠하기 어려운 환경이다.

2. AOP: Alliance for Open Platform

AOP

5개 VAN사의 업무협약

2023년 6월 23일 한국정보통신을 포함한 5개의 VAN사(금융결제원, 스마트로, 케이에스넷, 코밴)은 가맹점 디지털 플랫폼 구축 등을 공동으로 추진하기 위한 업무협약을 맺었다. 가맹점 디지털 플랫폼 공동 구축을 통해 빅데이터 제공을 비롯한 가맹점이 필요로 하는 결제 기반의 다양한 혁신 서비스를 제공하는 것을 목표로 사업이 추진됐다.

비용절감과 새로운 사업기회 모색

VAN사 입장에서 공동 플랫폼 구축을 통해 기대할 수 있는 효과는 첫째, 플랫폼 공동 구축 및 운영을 통해 개별적인 투자 부담을 줄이고, 운영 효율성을 높일 수 있다. 둘째, 급변하는 디지털 경제 환경에 대해 각 VAN사가 공동으로 대응하고, 새로운 기술 도입 및 표준화에 협력하여 시장 변화를 선도할 수 있다. 셋째, 기존의 경쟁 구도에서 벗어나 VAN사 간 협력을 통해 시장 전체의 이익을 증진시키는 생태계를 조성할 수 있는 기점을 마련했다.

고객 입장에서는 첫째, VAN사별로 달랐던 결제 장비의 호환성이 확보되어 장비 교체 시 부담을 줄이고 불필요한 자원 낭비를 막을 수 있으며, 둘째, AOP 플랫폼을 통해 VAN사들이 제공하는 빅데이터 기반의 마케팅, 고객 관리 등 다양한 부가 서비스를 보다 쉽게 이용할 수 있게 되었다.

사업자간 차별화가 어려운 VAN 수수료 시장에서 경쟁사와 협업을 통해 비용 우위를 확보하고, 새로운 사업 기회를 모색하는 것은 좋은 시도로 보인다. AOP에 참여한 기업들의 행보를 관심있게 지켜볼 필요가 있다.



실적 추이 및 전망

2024년 실적

‘24

매출액 7,910억 원(yoy 9.1%)

영업이익 391억 원(yoy 9.7%)

한국정보통신의 2024년 실적은 매출액 7,910억 원(yoy 9.1%), 영업이익 391억 원(yoy 9.7%)을 기록했다. 영업이익률은 4.9%로 전년과 동일했다. VAN 수수료 시장에서 점유율 상승 및 PG시장 성장에 힘입어 금융VAN 부문이 실적을 견인했다.

금융VAN 부문(VAN사업 + PG사업)

VAN사업 부문은 매출액 2,674억 원(yoy 6.9%)을 기록했다. 국내 카드 거래금액은 1,255조 원으로 전년대비 4.6% 증가했고, 국내 VAN 수수료 시장은 1.18조 원으로 전년대비 1.3% 성장했다. 시장 점유율 추정치가 22.7%로 전년 대비 1.2%p 상승하면서 매출 성장을 견인했다.

PG사업 부문은 매출액 5,148억 원(yoy 10.2%)을 기록했다. 국내 전자지급결제대행 시장이 500.6조 원으로 전년대비 11.6% 성장했고, 국내 PG 수수료 시장은 수수료를 하락으로 이에 미치지 못하는 성장을 했을 것으로 추정된다. 주요 고객의 물량 성장으로 한국정보통신의 시장 점유율이 상승한 것으로 보인다.

정보통신업

정보통신업 부문의 이지샵은 매출액 30억 원(yoy -20.2%), 당기순손익 -21억 원(적자 지속)을 달성했다. 아직 사업 안정성이 떨어지는 단계로 손익분기점에 도달하지 못한 상태이다.

한국정보통신 실적 추이 및 전망

(단위: 억 원)

구분	2020	2021	2022	2023	2024	2025E
매출액	4,952	5,402	5,955	7,251	7,910	8,327
금융 VAN 부문	4,903	5,351	5,908	7,173	7,822	8,249
VAN	1,889	1,980	2,240	2,501	2,674	2,741
PG	3,014	3,371	3,668	4,672	5,148	5,507
중소기업창업투자부문	49	51	30	40	57	45
정보통신업			17	38	30	34
영업이익	211	236	271	357	391	384
금융 VAN 부문	189	224	290	369	392	388
기타	22	12	-19	-12	-1	-3
영업이익률	4.3%	4.4%	4.6%	4.9%	4.9%	4.6%
금융 VAN 부문	3.9%	4.2%	4.9%	5.1%	5.0%	4.7%
기타	1.2%	0.6%	-0.9%	-0.5%	0.0%	-0.1%
YoY						
매출액		9.1%	10.2%	21.8%	9.1%	5.3%
VAN		4.8%	13.1%	11.7%	6.9%	2.5%
PG		11.8%	8.8%	27.4%	10.2%	7.0%
영업이익		11.8%	15.1%	31.5%	9.7%	-1.7%
금융 VAN 부문		18.6%	29.7%	27.1%	6.1%	-1.1%

자료: 한국정보통신, 한국IR협의회 기업리서치센터

2025년 실적 전망

‘25E

매출액 8,327억 원(yoy 5.3%)

영업이익 384억 원(yoy -1.7%)

한국정보통신의 2025년 실적은 매출액 8,327억 원(yoy 5.3%), 영업이익 384억 원(yoy -1.7%)이 예상된다. 영업이익률은 전년대비 0.3%p 하락할 것으로 보인다. 2024년 말에 이루어진 적격비용 재산정으로 수익성이 악화될 것으로 전망된다. 소비경기 부진도 부담이다.

금융VAN(VAN사업 + PG사업)

소비경기는 VAN 사업과 PG 사업 모두에게 중요한 영향을 미친다. 2025년 4월까지 발표된 소비자심리지수는 94pt로 2024년 12월부터 기준선 100을 하회하고 있어 매출 성장률이 낮을 것으로 전망된다. 2024년 말에 이루어진 적격비용 재산정도 수수료율에 부담이다.

VAN 사업부문은 매출액 2,741억 원(yoy 2.5%)이 예상된다. 명목금액 기준으로 카드 거래금액 증가가 기대되지만 소비부진과 VAN 수수료율 인하로 지난 3년 평균 성장률 10.6%(산술 평균)에는 미치지 못할 것으로 보인다.

PG 사업부문은 매출액이 5,507억 원(yoy 7.0%)이 예상된다. 온라인 거래 비중의 증가는 지속되겠지만 소비부진 영향을 피할 수 없을 것으로 보인다.

정보통신업

정보통신업 부문의 이지샵은 매출액 34억 원(yoy 12.7%)이 전망된다. 소비 경기 부진은 이지샵의 고객인 영세사업자들의 부진과 연결된다. 하반기에 새로운 서비스가 출시될 것으로 예상되지만 손익분기점을 넘기지는 못할 것으로 보인다.

소비자심리지수



자료: 한국은행, 한국IR협의회 기업리서치센터

Valuation

1 어려운 사업 환경을 반영

한국정보통신은 2025년 예상 PBR 0.9배에서 거래되고 있다. 동사의 PBR은 2021년 이후 0.9배~2.0배 사이에서 움직였다. 이를 감안하면 동사의 주가는 PBR Band 하단에 위치해 있다.

산업현황 및 투자포인트를 통해 한국정보통신이 속해 있는 전자결제 부가통신사업의 한계를 논의했다. 신용카드 결제 대금과 전자지급결제시장의 지속적인 성장에도 불구하고 불리한 수수료율 변화로 VAN사와 PG사의 영업이익은 정체 상태이다.

소비 경기 부진으로 2025년 신용카드와 전자지급결제시장의 성장률에 대한 기대가 낮은 점도 PBR Band 하단에서 거래되는 이유 중에 하나이다.

주가의 반등은 소비 경기가 개선될 때 가능할 것으로 보이며, 주가는 역사적 PBR Band 내에서 등락을 거듭할 것으로 전망된다.

한국정보통신 역사적 PBR Band



2 선두업체 대비 할증 영역

한국정보통신은 2025년 예상 PER 9.3배에서 거래되고 있어, 동종업체 나이스정보통신과 NHN KCP의 2025년 예상 PER 평균 6.1배 대비 높은 배수에서 거래되고 있다. PG사 KG이니시스와 VAN사 다우데이타도 상장되어 있으나 다수의 연결종속회사를 갖고 있어 비교가 어렵다고 판단했다. KG이니시스는 14개의 연결대상회사(주요 종속회사 6개)를 갖고 있으며, 다우데이타는 181개의 연결대상회사(주요 종속회사 41개)를 갖고 있다.

NHN KCP는 국내 1위의 PG사로 2024년 매출액 기준으로 PG수수료가 91.0%, VAN 수수료가 75%, 기타 1.5%를 차지한다. 최대주주는 NHN페이코로 2017년에 변경됐다.

나이스정보통신은 국내 1위(2024년 국내 처리건수 기준 27.8%)의 VAN사이다. 종속회사 나이스페이먼츠(지분율

100%)를 통해 PG 사업도 영위하고 있다. 2024년 연결 매출액 기준으로 VAN 사업을 영위하는 나이스정보통신(별도)이 29.5%, PG 사업을 영위하는 나이스페이먼츠(별도)가 63.6%, 기타가 6.9%를 차지하고 있다. 나이스정보통신의 매출비중은 한국정보통신(VAN 사업이 33.8%, PG 사업이 65.1%, 기타 1.1%)과 상당히 유사하다.

NHN KCP는 PG 수수료 시장에서, 나이스정보통신은 VAN 수수료 시장에서 1위 업체이다. 1위 업체라는 점에서 두 업체 모두 전자결제 부가통신사업자 중에서 높은 PER 배수에서 거래될 만한 요소가 있다. 한국정보통신은 두 선두업체의 평균 PER보다 높은 배수에서 거래되고 있다.

동종업체 비교

기업명	종가	시가총액	매출액		영업이익		P/E(배)		P/B(배)	
			'24	'25E	'24	'25E	'24	'25E	TrailingPB	'25E
한국정보통신	7,780	291	791	833	39	38	6.7	9.3	0.9	0.9
나이스정보통신	18,530	185	975	1,021	40	43	4.7	5.0	0.5	0.4
NHN KCP	7,840	315	1,105	1,223	44	48	6.3	7.2	1.2	1.0
동종업체 평균								6.1		0.7

자료: Quantwise, 한국IR협회의 기업리서치센터

리스크 요인

적절한 자사주 활용

한국정보통신은 주주환원정책으로 자사주를 적극적으로 활용하고 있다. 2017년 이후 매년 자사주를 매입하고 있으며, 취득한 자사주 매입 규모가 287.5억 원이다. 2025년 2월 11일에도 1년 동안 15억 원 규모의 자사주를 취득하겠다고 발표했다. 당사는 2024년 말 기준으로 자사주 1,992,308주(지분율 5.32%)을 보유하고 있으며, 최근 발표한 자사주 매입이 계획(단가 7,700원 기준 194,805주)대로 완료되면 당사가 보유한 자사주는 2,187,113주(지분율 5.84%)로 늘어난다.

적극적인 자사주 취득 행보와는 반대로 현금 배당에는 소극적이다. 당사가 마지막으로 현금 배당을 했던 시기는 1997년이었다.

한국정보통신은 2017년에서 2019년에 취득한 자사주를 전량 소각함으로써 주주 가치를 제고시킨 사례가 있다. 현금 배당이 제한적인 상황에서, 자사주 매입과 소각은 주가 부양 및 주주 환원의 핵심 수단으로 작용하고 있다. 한국정보통신이 자사주를 어떻게 활용하는지에 따라 주주가치에 변동이 생길 수 있다.

자사주 취득 현황

(단위: 주, 원)

회차	사업연도	취득수량	취득금액	취득 단가
1	2017	467,618	4,994,903,210	10,682
2	2018	237,922	2,128,757,150	8,947
	2019	92,801	865,211,110	9,323
3	2019	570,131	4,995,129,120	8,761
4	2020	919,159	6,756,329,080	7,351
	2021	201,445	1,792,654,560	8,899
	2022	166,305	1,370,829,090	8,243
5	2022	177,532	1,370,195,160	7,718
6	2023	228,491	2,026,142,610	8,867
	2024	299,376	2,453,554,010	8,196
계		3,360,780	28,753,705,100	8,556

자료: 한국정보통신, 한국IR협의회 기업리서치센터

자사주 소각 현황

(단위: 주, 원)

회차	소각수량	소각금액
2019-11-27	798,341	7,988,871,470
2020-02-05	570,131	4,995,129,120
합산	1,368,472	12,984,000,590

자료: 한국정보통신, 한국IR협의회 기업리서치센터

포괄손익계산서

(억원)	2021	2022	2023	2024	2025F
매출액	5,402	5,955	7,251	7,910	8,327
증가율(%)	9.1	10.2	21.8	9.1	5.3
매출원가	5,038	5,532	6,741	7,340	7,761
매출원가율(%)	93.3	92.9	93.0	92.8	93.2
매출총이익	364	422	511	570	566
매출이익률(%)	6.7	7.1	7.0	7.2	6.8
판매관리비	129	151	154	179	182
판매비율(%)	2.4	2.5	2.1	2.3	2.2
EBITDA	296	338	464	515	511
EBITDA 이익률(%)	5.5	5.7	6.4	6.5	6.1
증가율(%)	-8.1	14.2	37.3	10.9	-0.7
영업이익	236	271	357	391	384
영업이익률(%)	4.4	4.6	4.9	4.9	4.6
증가율(%)	11.8	15.1	31.6	9.7	-1.9
영업외손익	-72	22	33	202	30
금융수익	13	31	64	232	54
금융비용	9	22	20	20	22
기타영업외손익	-76	13	-11	-9	-2
총속/관계기업관련손익	2	-1	-2	-0	-0
세전계속사업이익	165	292	388	593	414
증가율(%)	6.7	75.7	33.6	52.9	-30.3
법인세비용	58	73	88	158	102
계속사업이익	107	219	300	435	311
중단사업이익	0	-1	1	0	0
당기순이익	107	218	301	435	311
당기순이익률(%)	2.0	3.7	4.1	5.5	3.7
증가율(%)	0.6	103.8	37.9	44.9	-28.5
지배주주지분 순이익	108	218	301	436	312

현금흐름표

(억원)	2021	2022	2023	2024	2025F
영업활동으로인한현금흐름	678	-57	277	-87	408
당기순이익	107	218	301	435	311
유형자산 상각비	58	64	105	121	125
무형자산 상각비	2	2	2	2	2
외환손익	0	0	0	0	0
운전자본의감소(증가)	404	-383	-164	-578	-35
기타	107	42	33	-67	5
투자활동으로인한현금흐름	-42	-187	-179	50	-130
투자자산의 감소(증가)	-56	-49	0	-58	-11
유형자산의 감소	1	0	0	1	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-32	-87	-70	-90	-111
기타	45	-51	-109	197	-8
재무활동으로인한현금흐름	-18	-47	-79	-94	-12
차입금의 증가(감소)	4	-19	6	-6	3
사채의증가(감소)	0	0	0	0	0
자본의 증가	0	0	0	0	0
배당금	0	0	0	0	0
기타	-22	-28	-85	-88	-15
기타현금흐름	0	-0	-0	0	-0
현금의증가(감소)	618	-292	19	-131	266
기초현금	1,165	1,783	1,491	1,511	1,380
기말현금	1,783	1,491	1,511	1,380	1,646

재무상태표

(억원)	2021	2022	2023	2024	2025F
유동자산	3,155	3,123	3,571	3,491	3,868
현금성자산	1,783	1,491	1,511	1,380	1,646
단기투자자산	128	167	267	71	75
매출채권	230	291	282	267	281
재고자산	93	43	54	55	58
기타유동자산	921	1,130	1,458	1,718	1,809
비유동자산	841	881	856	1,138	1,132
유형자산	72	118	157	167	153
무형자산	44	54	52	52	50
투자자산	323	391	369	489	500
기타비유동자산	402	318	278	430	429
자산총계	3,996	4,004	4,428	4,629	5,001
유동부채	1,691	1,481	1,672	1,438	1,513
단기차입금	30	11	16	10	10
매입채무	3	5	5	1	1
기타유동부채	1,658	1,465	1,651	1,427	1,502
비유동부채	99	79	44	126	126
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	4	4	0	0	0
기타비유동부채	95	75	44	126	126
부채총계	1,790	1,561	1,715	1,564	1,640
자배주주지분	2,186	2,444	2,712	3,064	3,361
자본금	194	194	194	194	194
자본잉여금	205	215	215	215	215
자본조정 등	-85	-112	-133	-157	-172
기타포괄이익누계액	-47	0	-2	-118	-118
이익잉여금	1,919	2,147	2,438	2,931	3,242
자본총계	2,206	2,444	2,712	3,065	3,361

주요투자지표

	2021	2022	2023	2024	2025F
P/E(배)	32.8	19.5	11.8	6.7	9.3
P/B(배)	1.6	1.7	1.3	1.0	0.9
P/S(배)	0.7	0.7	0.5	0.4	0.3
EV/EBITDA(배)	6.2	8.2	4.0	3.3	3.0
배당수익률(%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
EPS(원)	288	583	804	1,164	832
BPS(원)	5,839	6,526	7,243	8,184	8,976
SPS(원)	14,428	15,902	19,365	21,124	22,238
DPS(원)	0	0	0	0	0
수익성(%)					
ROE	5.1	9.4	11.7	15.1	9.7
ROA	2.9	5.4	7.1	9.6	6.5
ROIC	304.0	2,280.9	91.4	41.5	32.1
안정성(%)					
유동비율	186.6	210.8	213.6	242.8	255.6
부채비율	81.2	63.9	63.2	51.0	48.8
순차입금비율	-78.2	-62.0	-62.1	-41.1	-40.3
이자보상배율	45.4	63.3	105.6	69.8	50.4
활동성(%)					
총자산회전율	1.5	1.5	1.7	1.7	1.7
매출채권회전율	26.4	22.8	25.3	28.8	30.4
재고자산회전율	60.3	87.1	149.4	145.4	147.2

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
한국정보통신	X	X	X

발간 History

발간일	제목
2025.05.08	한국정보통신-전자결제 부가통신사업자

Compliance notice

본 보고서는 한국거래소, 한국예탁결제원과 한국증권금융이 공동으로 출연한 한국IR협의회 산하 독립 (리서치) 조직인 기업리서치센터가 작성한 기업분석 보고서입니다. 본 자료는 투자자들에게 국내 상장기업에 대한 양 질의 투자정보 제공 및 건전한 투자문화 정착을 위해 무상으로 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.