

KOSDAQ | 소프트웨어와서비스

웹케시 (053580)

AI기반 신사업 추진에 따른 성장 기대

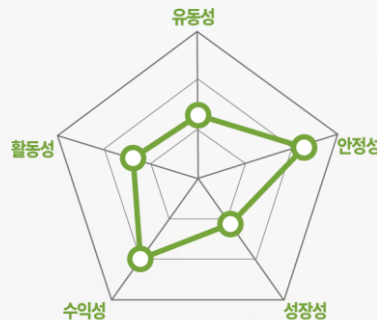
체크포인트

- 웹케시는 독보적인 기업자금관리시스템 제공 핀테크 기업으로, 금융기관과 기업의 ERP시스템 연계하는 사업 영위
- 투자포인트는 1) AI 전환에 따른 매출 성장 기대와 2) ERP 시장 진입에 따른 수익 다각화 기대
- 2025년 매출액 762억원(+2.7%YoY), 영업이익 136억원(-1.8%YoY)로 추정. 2026년 매출액 842억원(+10.5%YoY), 영업이익 142억원(+4.3%)으로 예상. 웹케시의 2026년 예상 PER 12.0배로 저평가 국면이며, AI기반 제품과 서비스로 외형성장 가시화 시 주가 리레이팅 가능할 전망

주가 및 주요이벤트

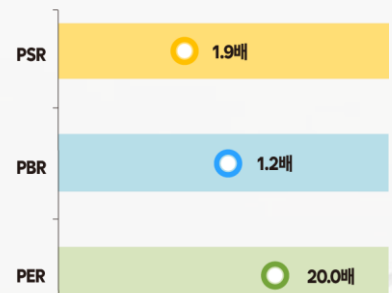


재무지표



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

웹케시, 기업자금관리시스템 제공 기업

웹케시는 금융기관과 기업내부시스템(ERP)을 연계하여, 금융과 회계가 통합된 기업자금관리시스템(Cash Management System)을 제공하는 핀테크 기업. 사업 부문은 1) 공공기관·초대기업 CMS(인하우스, 35.6%, 2025년 3분기 개별 매출 기준), 2) 중견·대기업 CMS(브랜치, 29.7%), 3) 중소기업 CMS(경리나라, 34.7%)로 구성

투자포인트1. AI 전환에 따른 매출 성장 기대

현재 국내 기업자금관리시스템 시장은 성숙 단계. 이에 웹케시는 매출 성장과 수익성 강화 위한 전략으로 AI 기반 신사업 추진 중이며, 동 전략은 1) AI CMS, 2) AI बैं킹과 3) AI MIS(Management Information System) 세 축으로 전개되고 있음. AI CMS는 자사 CMS 제품을 시작으로 웹케시 모든 서비스를 AI Agent로 전환하는 전략. 올해 12월 농협은행을 통해 AI 기능이 탑재된 BranchQ 출시했으며, 이를 통해 제품의 도입비와 운영 수수료 증대 가능할 것으로 기대. 내년에는 브랜치 외에 다른 제품에도 AI적용 예정. AI बैं킹은 AI 기반 금융기관용 SI 사업으로, 웹케시의 차별화된 경쟁력 부각되는 영역. 1) 과거 기업인터넷뱅킹을 최초로 구축한 레퍼런스와 2) GX-O 등 기존 बैं킹 프레임워크 개발 및 운용 노하우 보유. 현재 농협은행과 AI बैं킹 관련 PoC 진행중. 회사 측에서는 내년에 AI와 관련되어 70~80억원 정도의 매출 발생할 것으로 예상하고 있음

투자포인트2. ERP 시장 진입에 따른 수익 다각화 기대

동사는 2026년 상반기 중 M&A를 통해 직접 ERP 시장 진출을 계획하고 있음. 이를 통해 매출의 점프 업과 CMS-ERP 통합 번들 판매 전략을 통해 고객 락인(Lock-in) 효과 강화 가능할 전망. 기존 CMS 고객 기반을 활용한 Cross-selling 효과 극대화가 가능해지며, 이는 단순 외형 성장뿐 아니라 객단가(ARPU) 상승과 수익 구조의 질적 개선으로 이어질 것으로 예상됨

Forecast earnings & Valuation

	2022	2023	2024	2025F	2026F
매출액(억원)	879	736	742	762	842
YoY(%)	7.3	-16.3	0.8	2.7	10.5
영업이익(억원)	206	137	139	136	142
OP 마진(%)	23.4	18.6	18.7	17.9	16.9
지배주주순이익(억원)	115	56	72	103	116
EPS(원)	837	411	525	757	853
YoY(%)	-23.6	-50.9	27.8	44.2	12.8
PER(배)	17.3	22.8	18.6	13.6	12.0
PSR(배)	2.3	1.7	1.8	1.8	1.7
EV/EBITDA(배)	7.1	5.8	6.8	6.3	5.2
PBR(배)	1.9	1.2	1.3	1.3	1.1
ROE(%)	11.4	5.4	6.9	9.6	10.0
배당수익률(%)	0.0	1.1	1.0	1.0	1.0

자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

Company Data

현재주가 (12/17)	10,270원
52주 최고가	22,050원
52주 최저가	8,700원
KOSDAQ (12/17)	911.07p
자본금	69억원
시가총액	1,400억원
액면가	500원
발행주식수	14백만주
일평균 거래량 (60일)	4만주
일평균 거래액 (60일)	4억원
외국인지분율	34.8%
주요주주	석창규 외 15인 34.30%
	윤완수 외 2인 6.37%

Price & Relative Performance



Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	-32	-457	-53
상대주가	-4.1	-538	-278

참고

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



기업 개요

웹캐시, 독보적인 기업자금관리시스템 제공 핀테크 기업

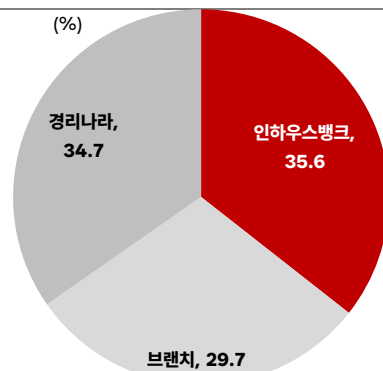
웹캐시, 금융기관과 ERP 연계해
금융과 회계가 통합된
기업자금관리시스템 제공

웹캐시는 금융기관과 기업내부시스템(ERP: Enterprise Resource Planning)을 연계하여, 금융과 회계가 통합된 기업자금관리시스템을 제공하는 핀테크 기업이다. 기업자금담당자는 은행에 직접 방문하거나 은행 웹사이트를 접속하지 않고도 PC에 설치된 동사 제품을 통해 금융 업무(매출에 대한 입금확인, 매입에 대한 지급, 급여 지급 등)를 처리할 수 있고, 여러 금융기관의 거래내역이 ERP시스템과 연계되어 한 플랫폼에 축적되므로 기업의 재무와 자금 현황을 실시간 확인 및 분석 가능하다. 동사는 국내 전 금융기관과 44개국 해외 은행을 연결한 실시간 금융 데이터 인프라를 기반으로, 기업에 필수적인 자금관리 서비스를 고객의 특성에 맞게 제공하고 있다. 2025년부터는 동사 제품에 AI를 단계적으로 적용하여 고객들에게 확장된 서비스를 제공하기 시작했다.

웹캐시의 사업부로는 대표적인 제품을 담당하는 기준으로 1) 인하우스뱅크, 2) 브랜치, 3) 경리나라가 있다. 인하우스뱅크는 공공기관 및 초대기업을 대상으로 한 제품이며, 브랜치는 중견/대기업, 경리나라는 중소기업을 주요 고객으로 한다 2025년 3분기 개별 매출액 558억원 기준으로 인하우스뱅크, 브랜치와 경리나라 비중은 각각 35.6%, 29.7%와 34.7% 비중을 차지한다.

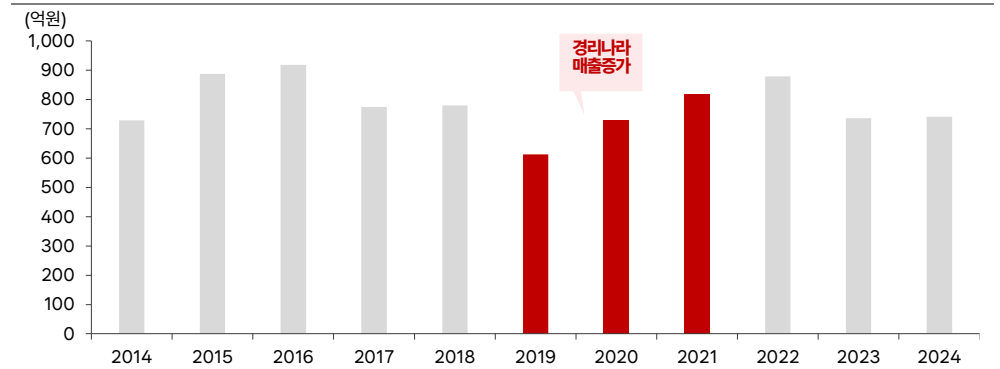
웹캐시의 매출액은 2016년 918억원으로 기록한 이후 2019년 612억원까지 감소했다. 이후 경리나라 매출이 증가하며 매출액과 영업이익이 증가하다, 2023년 이후 정체 국면에 있다.

웹캐시의 매출액 구성



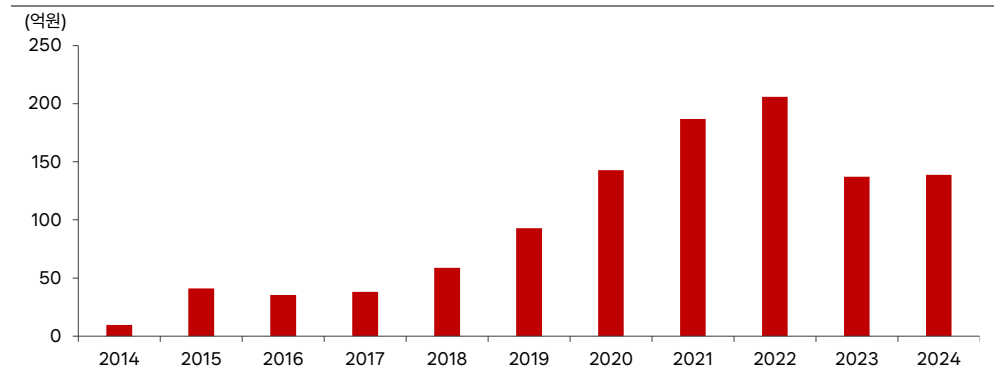
주: 개별 매출액 기준, 2025년 3분기 누적 기준, 자료: 웹캐시, 한국IR협회의 기업리서치센터

웹캐시의 매출액 추이



자료: 웹캐시, 한국IR협회의 기업리서치센터

웹캐시의 영업이익 구성



자료: 웹캐시, 한국IR협회의 기업리서치센터

연혁: 1999년 설립, 2019년 코스닥 시장에 상장

웹캐시는 1999년 7월에 설립되었으며, 2019년 1월에 코스닥 시장에 상장되었다.

1999년 설립된 웹캐시는 2000년 국내 최초로 가상계좌를 개발하고 2001년 국민은행과 기업인터넷뱅킹을 구축했다. 2004년 브랜치와 경리나라 3.0버전을 출시해 국내 최초로 기업자금관리 서비스를 개시했고, 2006년에는 인하우스뱅크 서비스를 개시했다. 2007년에는 국내 최초로 공공재정관리 서비스를 시작했다.

2010년 초반에는 해외 진출을 추진했다. 2012년에는 중국법인을, 2014년에는 일본 법인을 설립했다. 2013년에는 캄보디아의 WING사와 MOU도 체결했다. 2014년 비즈니스 오픈 플랫폼 Bizplay를 런칭한 동사는 2015년 농협과 핀테크 오픈플랫폼을 구축했다. 2017년에 경리나라 4.0버전을 출시했으며, 2019년 코스닥시장에 상장했다.

2020년부터는 AI를 본격적으로 사업에 도입했다. 작년에는 AI자금 비서 AICFO를 출시하고, '19회 대한민국 인터넷대상' 대통령상을 수상했다. 올해는 BranchQ를 출시했다.

웹캐시의 주요 연혁

1999~2006	2007~2015	2016~
1999.07 웹캐시주식회사 설립 1999.07 중소기업청 벤처기업 지정 2000.05 국내 최초 편의점 ATM기(하나은행 매직뱅크) 금융서비스 출시 2000.06 국내 최초 가상계좌 개발 2001.04 국내 최초 기업인터넷뱅킹 구축(국민은행) 2001.11 정보통신산업기술개발사업 사업자 선정 2002.05 기술신용보증기금 우량기술기업 선정 2002.12 인도네시아 정부와 e-Indonesia Project 기본계약 체결 2003.07 e금융 컨설팅서비스 개시 2004.04 국내 최초 기업자금관리 서비스 개시 2004.12 Cyber Branch 서비스 개시 2005.09 금융결제원 CMS서비스 개시 2006.02 제5회 대한민국 SW사업자 대상 최우수상 수상 2006.05 한국 CFO 협회와 전략적 제휴 체결 2006.05 In-house Bank 서비스 개시 2006.09 스크린 스크래핑 특허 취득 2006.12 전자세금계산서 국가 표준 인증 획득	2007.02 제6회 대한민국 SW 기업경영력 대상 수상 2007.07 국내 최초 공공재정관리 서비스 개시 2008.02 제7회 대한민국 SW 기업경영력 최우수상 수상 2008.12 2008 대한민국 IT Innovation 대상 대통령상 수상 2009.03 국내 최초 정부기관 e-세출서비스 출시(금융기관과 지방재정시스템 e호조와 연동) 2009.10 벤처코리아 2009 벤처기업대상 지식경제부장관상 수상 2010.07 국내 최초 금융과 연동한 연구기관 실시간 통합 연구비관리 시스템(RCMS) 구축 2010.12 2010 중소기업 기술혁신 대상 수상 2011.08 (주)KT 업무재휴스마트 기기를 활용한 금융 사업분야) 2012.01 웹캐시 중국법인 설립 2012.08 JEX프레임워크 소프트웨어 품질인증 GS인증 획득 2013.08 캄보디아 WING사와 MOU 체결 2014.05 일본법인 MWI 설립 2014.05 스포츠토토사업 출자 2014.07 ISO 9001(품질경영시스템), 14001(환경경영시스템) 인증 획득 2014.08 비즈니스 오픈 플랫폼 Bizplay 런칭 2014.08 B2B 핀테크 연구센터 설립 2015.02 국내 최초 핀테크 오픈플랫폼 구축(농협은행과 제휴) 2015.12	2017.12 경리나라 출시 2018.06 연구비 종합관리 서비스 출시 2019.01 코스닥시장 상장 2019.05 경리나라 아카데미 오픈 2019.06 제13회 국가지속가능 경영컨퍼런스 "국가지속가능경영 대상" 수상 2019.06 We Members Club 서비스 출시 2019.07 세모장부(세무사 모바일 장부) 출시 2019.09 글로벌 전자자원관리(ERP)기업인 SAP과 전략적 업무 제휴 2019.12 대한민국 신성장 경영대상 정보통신기술부문 "국무총리 표창" 수상 2021.06 주식회사 케이티와 전략적 지분투자 및 B2B 금융 사업 협력 계약 체결 2021.09 "2021 사람나눔 사회공헌대상" 중소벤처기업부 표창장 수상 2021.12 "한국전기문화대상" 중소벤처기업부 표창장 수상 2022.01 AI경리나라 "2022 고객이 가장 추천하는 브랜드대상" 수상 2022.09 2022년 사람나눔 사회공헌대상 IT교육지원부문 "과학기술정보통신부장관상" 수상 2024.10. AI자금서비스 AICFO 출시 2024.11 "19회 대한민국 인터넷대상" 대통령상 수상

자료: 웹캐시, 한국IR협회의 기업리서치센터

주주 구성(2025년 9월말 기준)

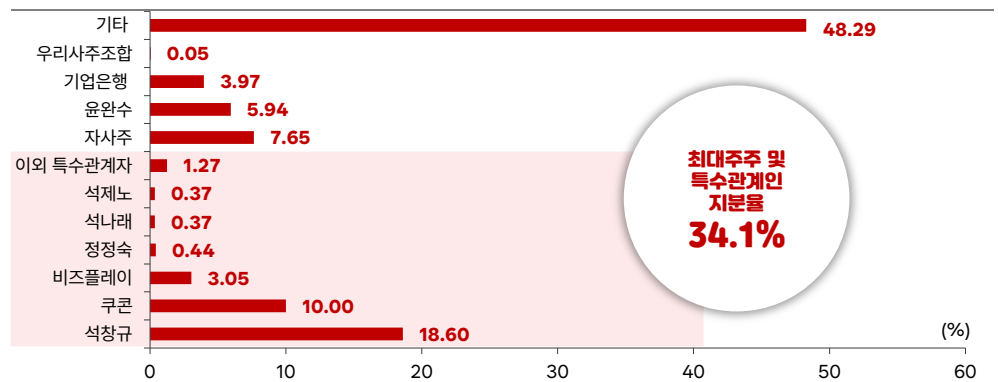
최대주주는 석창규 회장으로

지분을 18.6% 보유

2025년 9월말 기준으로 웹캐시의 최대주주는 석창규 회장으로, 18.6% 지분을 보유 중이다. 최대주주 및 특수관계인 지분을 합계는 34.1%이다. 특수관계자 지분에는 계열사인 (주)쿠콘(10.0%)과 비즈플레이(주)(3.05%)의 지분이 포함되어 있다. 또한 석창규 회장의 배우자인 정정숙(0.44%), 자녀인 석나래(0.37%)와 석제노(0.37%) 지분도 포함된다. 자사주로는 1,043,475주(7.65%), 우리사주조합 지분은 6,206주(0.05%)가 있다.

이외 주요 주주로 윤완수 부회장(5.94%)와 기업은행 IBK 시너지부(3.97%)가 있다.

웹캐시의 주요 주주 구성



자료: 웹캐시, 한국IR협회의 기업리서치센터

3 주요사업

윌케시의 사업부문은 1) 공공기관·초대기업 CMS(35.6%, 2025년 3분기 개별 매출액 기준), 2) 중견·대기업 CMS(29.7%), 3) 중소기업 CMS(34.7%)로 구성된다. 공공기관·초대기업 CMS의 경우에는 '인하우스', 중견·대기업 CMS의 경우에는 '브랜치', 중소기업 CMS의 경우에는 '경리나라' 서비스 중심으로 매출이 발생한다.

1) 공공기관·초대기업 CMS(매출 비중 35.6%)

공공기관·초대기업 CMS는 다수 금융기관 및 내부 시스템을 연계해 대규모 자금 흐름을 실시간으로 통합 관리하는 기업자금관리 솔루션이다. 대표 제품은 '인하우스(In-house)'로, 수천 개 계좌를 통해 조 단위 자금이 이동하는 공공기관·금융기관·대기업의 업무 특성을 반영해 설계되었다.

동사는 국내 전 금융기관과의 연계 경험을 바탕으로, 방대한 금융 데이터를 안정적으로 처리할 수 있는 기술력과 인프라를 구축하고 있다. 국민건강보험, 경기도 및 지방자치단체, 시도교육청, 한국전력공사 등 100여 개 이상의 공공기관이 동사 솔루션을 도입했으며, 전국 지자체의 74%, 시도교육청의 94%가 활용 중이다.

수익 구조는 초기 구축 라이선스와 연간 운영·유지보수 수수료 중심으로 구성되며, 고객 특성상 장기 계약 비중이 높고 이탈률이 낮아 안정적인 매출원이 된다. 향후 AI 기반 자금관리 에이전트(AI IHB) 적용을 통해 운영 수수료 확대 및 고도화 사업 수주가 기대된다.

'인하우스' 주요 고객

[illegible]

자료: 웹케시, 한국IR협의회 기업리서치센터

중견·대기업 CMS 사업부는
기업 내부 ERP와 외부 금융기관을
연계해주는 서비스인 '브랜치'가
중심

2) 중견·대기업 CMS(매출 비중 29.7%)

중견·대기업 CMS는 다수 법인 및 계열사를 보유한 기업을 대상으로 자금 집금·지급·계좌 관리 기능을 통합 제공하는 표준형 CMS 솔루션이다. 대표 제품인 '브랜치(Branch)'는 기업 내부 ERP와 은행·증권사·카드사 등 외부 금융기관을 연계해 효율적인 자금 관리를 지원한다.

브랜치는 KB국민은행, IBK기업은행, 하나은행, NH농협은행 등 주요 금융기관과 제휴해 각 은행 전용 상품 형태로 공급되고 있으며, 대한민국 상장사의 30% 이상이 사용 중이다. 표준화된 구조를 기반으로 구축 기간이 짧고, 월 사용료 기반의 구독형 매출 비중이 높아 고객 수 증가에 따른 레버리지 효과가 나타난다.

최근에는 AI 기반 브랜치 Q 솔루션을 통해 기존 고객 대상 크로스셀링과 신규 고객 유입을 동시에 추진하고 있다.

'브랜치' 주요 고객

대한민국 상장사 37%가 이용하는 표준형 자금관리시스템 6개 주요 은행 채널을 통해 공급			
국민은행 CyberBranch (2005년 5월)		기업은행 eBranch (2005년 7월)	
대구은행 DGBBranch (2006년 1월)		부산은행 eCashBranch (2006년 4월)	
농협은행 하나로Branch (2006년 8월)		하나은행 통합CMS (2018년 2월)	
우리은행 (2025년 진행 중)		신한은행	
유통 230개 emart SHINSEGAE BGF리테일 SHINSEGAE INTERNATIONAL LOTTE SHOPPING HYUNDAI 현대홈쇼핑 신세계백화점 코리아			
정보통신 270개 LG U+ 에코프로 비엠텐 YP Electronics N H N com2US YTN LX LX세미콘 DAEUCK			
제조 3,150개 POSCO INTERNATIONAL DOOSAN KCC SeAH LG 전자 hankook AMORE PACIFIC			
제약 98개 CELLTRON 대웅제약 BORYUNG 일양약품 GC녹십자 한미약품 주요 제약 ILSUNG IS		건설 285개 대우건설 롯데건설 동부건설 HS인바빌딩 HDC현대산업개발 개령건설 신세계건설 발성건설주식회사	
금융 140개 하나금융그룹 KB국민카드 IM금융그룹 신영증권 롯데카드 meritz메리츠금융지주 Heungjuik KYOBDO 키오브			

자료: 웹캐시, 한국IR협회의 기업리서치센터

3) 중소기업 CMS(매출 비중 34.7%)

중소기업 CMS는 SaaS형
솔루션인 '경리나라' 서비스가
중심

중소기업 CMS는 중소·중견 사업자를 대상으로 자금 관리·회계·세무 업무를 자동화하는 SaaS형 솔루션이다. 대표 제품인 '경리나라'는 증빙 자동 수집, 전 금융기관 연동, 세무사무소 실시간 연결 기능을 통해 중소기업의 경리 업무 부담을 대폭 감소시킨다.

경리나라 도입 기업은 증빙·영수증 관리, 미수·미지급 관리, 금융·지출 관리 업무 시간이 평균 80~90% 이상 단축되며, AI 기반 자동 분개 및 손익계산서 작성 기능을 통해 업무 효율성을 추가적으로 개선하고 있다. 2023년 웹 브라우저 버전 출시와 모바일 리뉴얼을 통해 접근성을 강화했으며, 2024년에는 인사·채고 관리 기능을 추가해 플랫폼화 전략을 추진 중이다.

현재 15개 제휴은행 16,000여 개 영업점과 12개 협단체를 통해 판매되고 있으며, 다중 사업자를 타겟으로 한 전용 상품 출시를 통해 프랜차이즈 및 개인사업자 고객군 확대를 도모하고 있다.

웹케시의 독보적인 기술과 인프라를 통해 경리업무를 혁신적으로 경감

중방 자동수집 매출/매입중방 자동수집 영·통·클릭으로 기업의 모든 매입/매출중방 실시간 수집	금융 자동수집 전 금융기관 계좌관리 70여 전 금융기관별 요구불/대출/입하 실시간 조회	전 금융기관 연동 은행 망을 통한 자금지출 병행 연동을 통한 실시간 매입금/매출 금액 및 급여이체	2,100 세무사 인프라 세무사사무 업무 연결 세금공방자료 전송 원천/투기자료 납부서 관리
90% 감소 ↓ 매출/영수증 관리 국제창/금융기관 중방 자동 수집	90% 감소 ↓ 거래처 미수/미지급 계좌 내역에서 자동 수급/지급	80% 감소 ↓ 금융/지출 관리 실시간 전 은행 연동 지급일보	100% 감소 ↓ 보고서 작성 모바일 알림 보고서

[illegible]

자료: 웹케시, 한국R협의회 기업리서치센터

웹케시는 CMS 서비스 외에도
대학 및 연구기관 전문 솔루션인
‘rERP’, 전자세금계산서 서비스인
‘TaxBill365’, 세무사무소 전용
업무 자동화 플랫폼인 ‘위템버스’
등의 특화서비스를 제공

특화 솔루션 부문은 특정 업무·규제 환경에 최적화된 전문 솔루션으로, CMS와 구분되는 독립적인 사업 성격을 갖는다.

ERP(연구행정통합시스템)는 대학교 산학협력단 및 연구기관을 대상으로 연구관리, 회계, 인사·급여, 자산관리, 연구성과, 지식재산권 관리까지 통합 제공하는 솔루션이다. 국가연구개발혁신법 시행 이후 연구비 관리 전자화 수요가 확대되면서, 현재 전국 약 80여 개 산학협력단 및 대학병원이 도입해 활용 중이다. 구축형 라이선스와 장기 운영·유지보수 수수료 기반의 매출 구조를 갖는다.

TaxBill365는 전자세금계산서 발행·관리 솔루션으로, 공공기관·대기업·중소기업 등 모든 고객군에 적용 가능하다. 단독 서비스 제공 뿐만 아니라 CMS와 결합한 크로스셀링도 가능해 고객당 평균 매출(ARPU) 확대에 기여한다.

위멤버스(We Members)는 세무사무소 전용 업무 자동화 플랫폼으로, 세무사와 소상공인을 연결하는 생태계형 서비스다. 2025년 3분기 기준 2,200여 개 세무사무소와 약 50만 명의 소상공인이 이용 중이며, 수입처 관리·기장·신고 자료 수집 자동화를 통해 세무사무소의 업무 효율을 크게 개선한다. 향후 소상공인 대상 부가 서비스 확장을 통해 플랫폼 기반 수익 모델로의 성장이 기대된다.



산업 현황

국내 기업자금관리시스템은

1988년 금융결제원이 CMS

공동망 구축하면서 형성.

은행 채널과 연계된 CMS는

1999년 웹캐시 등이 등장하며

도입됨

웹캐시는 기업자금관리시스템을 제공하는 핀테크 기업이다.

국내 기업자금관리시스템은 1988년 금융결제원이 CMS(Cash Management System, 현금관리서비스) 공동망을 구축하면서 생겨났다. 이는 은행과 기업 전산망을 잇는 펌뱅킹(Firm Banking)의 출발점으로, 기업들이 전용 회선이나 단말기를 통해 은행 계좌 조회·자금이체 등을 전자적으로 처리하기 시작했다. 1990년대에는 은행 공동 '홈뱅킹망(HOFINET)'을 통해 이러한 기업 전자금융이 확산되었고, 1999년 국내 인터넷뱅킹이 도입되면서 일반 기업들도 웹 기반 자금거래를 시작하게 되었다. 다만, 인터넷뱅킹 초창기에는 보안 및 거래한도 제약으로 대기업들은 여전히 전용 펌뱅킹을 선호했고, 중소기업은 수동 처리에 의존하는 등 기업 자금관리의 전산화 수준은 제한적이었다.

2000년대 들어 ERP(Enterprise Resource Planning) 등 기업 내부시스템이 보급되고 글로벌 선진 사례가 알려지면서, 체계적인 TMS(Treasury Management System) 도입 논의가 시작되었다. TMS란 기업 내부의 재무·자금 업무를 관리·예측하는 시스템으로, 기업 ERP/회계시스템 상위에 구축되어 자금 흐름·투자·차입·위험 관리 등을 종합 수행한다. 국내에서는 2000년대 초중반부터 일부 대기업이 해외 전문 솔루션이나 자체개발로 TMS를 시범 도입했으나, 은행의 CMS 채널과 연계된 통합 운용은 초기엔 미비했다. 1999년 설립된 웹캐시 등 핀테크 선도기업들이 등장해, 다수 은행 계좌를 한 번에 조회·이체하는 인하우스뱅킹 기반 솔루션을 국내 최초로 출시하며 시장을 개척했다.

2010년대 들어 시중은행들도 인터넷 기업뱅킹을 고도화하여 기업자금관리(CMS) 포털 서비스를 제공하기 시작했고, 기업 내부통제와 자동화 수요 증대에 따라 TMS 구축 사례가 점차 늘어났다. 특히 2010년대 후반부터 정부의 핀테크 육성과 오픈뱅킹 도입(2019) 등의 영향으로, 스타트업과 금융사가 협력한 B2B 자금관리 서비스들이 다수 출시되며 중소기업 대상 클라우드 기반 CMS 시장도 형성되었다.

한국의 기업자금관리(CMS/TMS) 및 펌뱅킹 시장은 대부분 기업이 기본 서비스를 이용할 정도로 성숙 단계에 진입해 있다. 오늘날 대기업들은 자체 TMS를 구축하거나 은행의 고급 기업자금관리 플랫폼과 연동하여 다수 은행 계좌를 실시간 모니터링·자금 이동하고 있다. 중견·중소기업의 경우 시중은행의 기업 인터넷뱅킹 서비스를 주로 활용하며, 전문 핀테크 솔루션이나 회계 SaaS와 연계해 자금현황을 관리하는 추세다.

펌뱅킹 시장은 전통적으로 은행별 전용 단말·회선을 통한 대량 자금처리 채널을 가리키며, 과거에는 대기업 금융팀에서 급여이체, 대금지급, 자금조달을 위해 필수적이었다. Citi은행에 따르면 펌뱅킹이란 "고객사의 ERP 시스템과 은행을 직접 인터페이스하여 대량의 입출금 업무를 실시간 또는 배치 방식으로 처리하고 기업에 필요한 대부분의 현금관리 서비스를 포괄하는 것"으로 정의된다. 현재도 대부분 시중은행이 고유의 펌뱅킹 패키지를 운용 중이며, 기업은 필요에 따라 은행과 펌뱅킹 이용 계약을 맺고 전용 소프트웨어나 API를 통해 은행 시스템에 직접 접속한다. 2020년대 들어 전용선 대신 인터넷망 암호화 접속으로도 펌뱅킹이 가능해졌으며, K뱅크는 2023년 인터넷전문은행 최초로 웹 기반 펌뱅킹 서비스를 출시하여 기업이 별도 전용회선이나 네트워크 비용 없이 편리하게 은행서비스를 연계할 수 있게 하였다.

이에 따라 펌뱅크 이용 문턱이 낮아지고 시장 저변이 확대되고 있다. 다만 은행별로 상이한 펌뱅크 방식과 비용 구조로 인해, 다수 은행을 거래하는 기업들은 여전히 멀티뱅크 통합관리에 어려움을 겪는 상황이다. 이러한 수요를 겨냥해 웹캐시 등 전문 핀테크사는 여러 은행의 펌뱅크와 정보조회 기능을 하나로 묶은 통합자금관리 서비스를 제공하며 수익을 창출하고 있다.

최근 디지털 기술 발전으로

최근 기업 자금관리 시장에서는 디지털 기술 발전에 따른 혁신적인 변화가 활발히 일어나고 있다.

1) 펌뱅크 및 오픈뱅크 도입

2) 클라우드와 SaaS 기반 서비스 부상

3) AI와 데이터 분석 도입되고 있음

첫째, 접속 기술의 변화로 펌뱅크 환경이 개선되었다. 과거에는 기업이 은행마다 모뎀/전용선을 깔고 호스트 단말을 운영해야 했지만, 현재는 인터넷 VPN 및 표준 API로 대체되면서 실시간 데이터 송수신과 API 펌뱅크가 가능해졌다. 앞서 언급한 K뱅크의 사례처럼 전용망 없이 웹으로 이용하는 펌뱅크가 등장한 것이 대표적이다. 또한 금융결제원의 오픈뱅크 API가 2019년 도입된 이후 간편결제·송금, 자산관리 등 개인금융 영역에 널리 확산되었고, 2025년 1월부터는 법인 계좌에도 오픈뱅크가 적용되기 시작했다. 즉 앞으로는 기업들이 하나의 채널에서 모든 은행 계좌정보를 실시간 확인하고 거래할 수 있는 진정한 멀티뱅크 통합관리가 가능해지는 방향으로 기술 환경이 바뀌고 있다.

둘째, 클라우드와 SaaS 기반 서비스의 부상이다. 과거 기업 자금관리 시스템은 보안 문제로 인해 은행 전산실이나 기업 내부에 직접 구축되는 온프레미스 형태가 대부분이었다. 그러나 금융 클라우드에 대한 규제가 완화된 것과 보안기술이 발전하면서, 은행권도 CMS 시스템을 클라우드로 이전하거나 중소기업 대상 SaaS형 자금관리 플랫폼을 제공하는 추세다. 이에 따라 은행 내부정보와 기업 데이터를 분리하면서도 유연한 확장이 가능한 클라우드 TMS 수요가 증가하고 있다. 클라우드 기반 서비스는 구축비용을 낮추고 업데이트를 신속하게 적용할 수 있어, 특히 중소기업들이 도입하기 어려웠던 전통 TMS의 보급을 촉진시키는 요인으로 작용한다.

셋째, AI와 데이터 분석의 도입이다. 최근 생성형 AI 열풍과 함께 기업 자금관리 분야에도 인공지능 활용 사례가 늘고 있다. 웹캐시는 2024년 자사 금융데이터를 연계한 생성 AI 비서 서비스 AICFO를 선보였다. 이는 경영진이 "챗GPT 처럼 묻기만 하면" 실시간으로 회사 자금현황과 미래 런웨이(잔존 자금 지속기간) 등을 답변 받는 솔루션이다. 딜로이트 등 컨설팅사는 자금 흐름 데이터 분석을 통해 이상거래를 조기에 탐지하고 내부통제를 강화하는 서비스를 내놓고 있으며, 금융권에서도 AI 기반 자금수지 예측 모델 연구가 이루어지고 있다. 궁극적으로 AI 기술 접목은 기업 재무관리의 자동화 수준을 한층 높이고 의사결정을 지원함으로써 업계 판도를 바꾸는 주요 트렌드로 자리잡고 있다.

투자포인트

1 AI 전환에 따른 매출 성장 기대

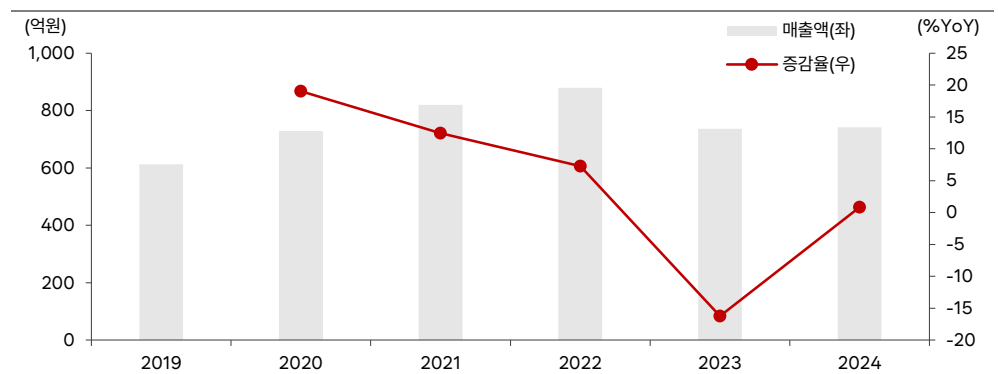
투자포인트1. AI 기반의 신사업 추진에 따른 매출 성장 기대

웹캐시에 대한 첫번째 투자포인트는 AI 전환에 따른 매출 성장 기대이다.

동사는 핀테크 기업으로 인하우스뱅크(BH), 브랜치(Branch)와 경리나라 등 B2B 자금관리솔루션 시장에서 점유율 1위를 차지하고 있다. 특히, 상장사의 37%가 동사 제품을 이용하고 있으며, 전 산업 분야 40,000여 고객을 보유 중이다. 하지만 국내 CMS시장이 성숙 단계에 진입하면서, 동사 매출 성장률은 둔화되었으며 2023년 매출액은 전년 대비 16.3% 감소했다.

웹캐시는 매출 성장과 수익성 강화를 위해 AI 기반으로 한 신사업을 적극적으로 추진할 계획을 발표했다. 전 대표이사였던 윤완수 부회장이 영입되어 웹캐시그룹의 AI사업을 주도하고 있다. 윤완수 부회장은 2019년 웹캐시 대표이사 퇴임 이후 다시 영입되기 전까지 AI 스타트업인 다큐브를 경영했다. 다큐브는 2021년 웹캐시그룹의 사내 벤처로 출발했으며, 지난 4년간 NL2SQL(Natural Language to SQL: 사람이 쓰는 자연어 질문을 데이터베이스가 이해할 수 있는 SQL쿼리로 자동 변환하는 기술) 분야에 집중 투자해왔다. 최근에는 NL2SQL 성능 평가인 '스파이더 2.0' 벤치마크에서 DBT(Data-Based Transformation) 부문 세계 1위를 달성했다.

웹캐시의 매출액과 증감율 추이



자료: 웹캐시, 한국IR협회의 기업리서치센터

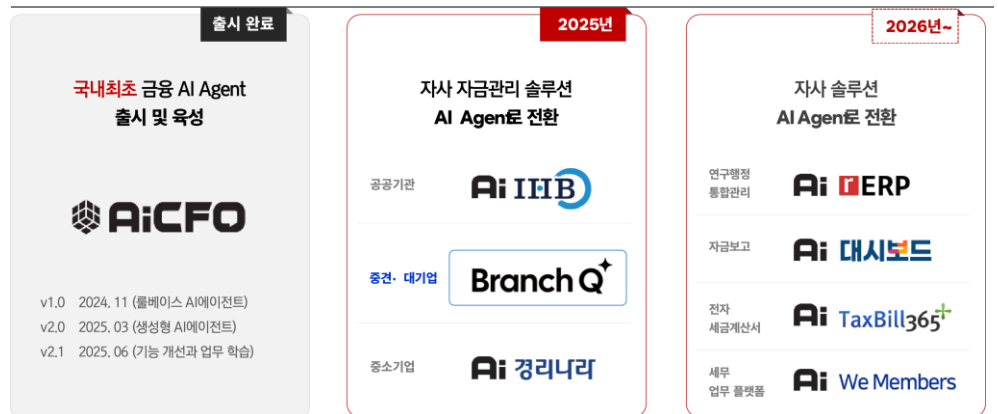
AI 전략 1) AI CMS: CMS 제품 및 모든 서비스를 AI Agent로 전환. 올해 12월 BranchQ 출시

웹캐시의 AI 전략은 크게 세가지 축으로 진행된다. 즉, AI CMS(Cash Management System), AI Banking과 AI MIS(Management Information System)로 확장된다.

AI CMS는 자사 CMS 제품을 시작으로 웹캐시 모든 서비스를 AI Agent로 전환하는 것이다. 현재는 증권, 대기업이 주로 사용하는 브랜치(Branch) 제품에 우선 탑재했다. Branch 제품은 동사가 제휴되어 있는 6개 은행(국민은행, 기업은행, 대구은행, 부산은행, 농협은행, 하나은행) 채널을 통해 공급되는데, AI 기능이 탑재된 BranchQ는 올해 12월 우선적으로 농협은행을 통해 출시되었다. 이 제품의 특징은 기존 자금 관리 담당자 뿐만 아니라, 자금 업무에 익숙하지 않은 직원부터 CEO, CFO까지 누구나 쉽게 이용할 수 있도록 대화형 AI 어시스턴트 기능을 제공한다는 것이다. 동사는

내년에는 브랜치 외에 인하우스뱅크, 경리나라, Rerp(연구행정 통합관리), 대시보드(자금보고), TaxBill365(전자세금계산서)와 We Members(세무 업무 플랫폼)에 AI를 적용한 제품을 출시하는 것을 목표로 하고 있다. 이를 통해 당사는 도입비와 운영수수료를 증대 가능할 것으로 예상하고 있다. 현재 농협은행을 통해 출시된 BranchQ는 내년 1분기까지 무료로 배포되며 이후에는 유료화로 전환될 예정이다. AI CMS의 기술적 경쟁력은 금융 데이터에 특화된 NL2SQL 엔진을 확보했다는 것이다. 이 기술은 단순 챗봇을 넘어 정확한 재무 데이터 질의/분석, 기업 실무의 자동화, 비재무부서 접근성 확대 등이 가능하다.

AI CMS: 웹캐시 모든 서비스의 AI Agent화



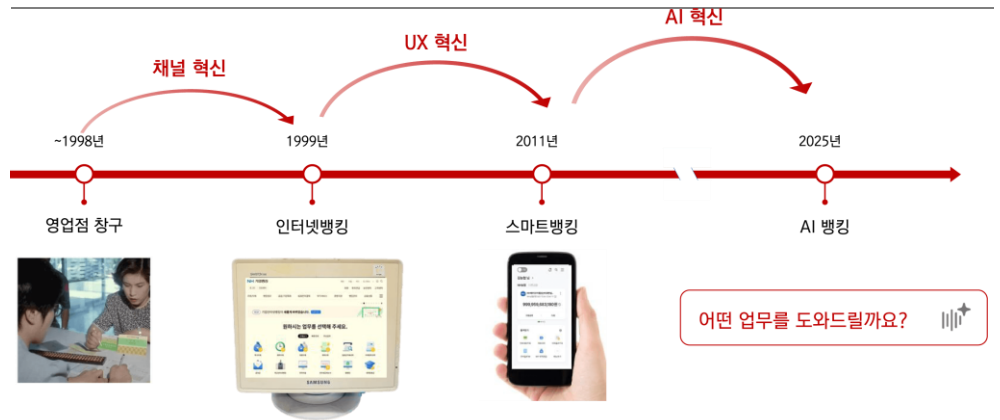
자료: 웹캐시, 한국IR협의회 기업리서치센터

AI 전략 2) AI뱅킹 : AI기반 금융기관용 SI사업. 현재 농협은행과 PoC 중

AI뱅킹은 AI기반 금융기관용 SI사업이다. 당사는 과거 기업인터넷뱅킹을 최초로 구축한 레퍼런스를 바탕으로 AI기반 금융기관용 SI사업을 재개했다. 과거 국내 70% 이상 은행의 인터넷뱅킹을 구축한 당사는 9년 전 수익성 개선을 위해 철수했으나, 올해부터 금융기관의 AI SI사업을 개시했다. 이는 1) 은행의 인터넷 뱅킹에 AI를 결합하거나, 2) 은행 내부의 경영정보시스템에 AI를 도입하거나, 3) 증권사의 포털에 AI를 활용하는 식으로 진행될 예정이다. 당사가 보유한 뱅킹 및 AI 프레임워크 기반으로, 기존 뱅킹 시스템 구축 대비 30% 이하의 비용으로 AI 에이전트뱅킹을 구축할 예정이다. 웹캐시는 GX-O등 기존 뱅킹 프레임워크 경험을 활용해 타사 대비 우월한 구축 능력을 확보하고 있다. 현재는 농협은행과 PoC(Proof of Concept, 본 프로젝트 진행되기 전에 효율성 검증 사업)를 진행 중이며, 우선은 조화와 이체 관련 서비스에 AI에이전트를 도입하고 있다. 다른 3개의 은행과도 MIS(경영정보시스템) PoC를 진행 중이다. 당사는 AI뱅킹 사업을 추진하기 위해 SI를 하는 AX사업본부를 설치할 예정이다.

웹캐시는 AI 비즈니스 관련해 내년도 70~80억원의 매출액을 목표로 하고 있다.

AI 뱅킹: 금융권 AI 뱅킹 구축 위한 SI 사업 재개



자료: 웹캐시, 한국IR협회의 기업리서치센터

ERP 시장 진입에 따른 수익 다각화 기대

투자포인트2. ERP 업체 M&A를 통한 수익 구조 다각화 기대

웹캐시에 대한 두 번째 투자 포인트는 직접 ERP 시장 진출을 통한 수익 구조 다각화 가능성이다.

동사는 2026년 상반기 중 ERP 시장 진출을 계획하고 있다. ERP 시장은 이미 성숙 단계에 접어든 레드오션 시장이다. 웹캐시는 자체 개발이 아닌 2~4위권 중 특화 영역을 보유한 ERP 업체 인수(M&A)를 통해 진입할 방침이다. 이는 현재 1,000억원이 못 미치는 매출 규모를 보유한 동사가 중장기적으로 2,000억 원 수준의 매출로 도약하기 위한 핵심 성장 전략으로 판단된다.

현재 경리나라 및 브랜치 고객의 60% 이상이 타사 ERP와 연동하여 서비스를 이용 중이라는 점은 ERP 진출의 현실성을 뒷받침한다. 이미 다수의 고객들이 CMS와 ERP의 통합을 기업 운영 자동화의 완성형 솔루션으로 인식하고 있으며, 최근 주요 ERP 업체들의 가격 인상에 따라 대체 ERP에 대한 수요 또한 증가하는 추세다.

동사가 ERP 업체를 인수할 경우, 이러한 대체 수요를 흡수함과 동시에 CMS-ERP 통합 번들 판매 전략을 통해 고객 락인(Lock-in)을 강화할 수 있을 것으로 보인다. 더불어 기존 CMS 고객 기반을 활용한 Cross-selling 효과 극대화가 가능해지며, 이는 단순 외형 성장뿐 아니라 객단가(ARPU) 상승과 수익 구조의 질적 개선으로 이어질 전망이다.

실적 추이 및 전망

2024년 실적 Review

2024년 매출액
742억원(+0.8%YoY), 영업이익
139억원(+1.2%YoY) 기록

웹캐시의 2024년 매출액은 742억원으로 전년 대비 0.8% 증가했다.

브랜치 매출액이 201억원으로 전년대비 11.9% 증가하며 전체 매출 성장을 견인하는 반면, 경리나라와 인하우스뱅크 매출액은 각각 256억원과 181억원으로 전년대비 7.2%, 4.9% 감소했다. 인하우스뱅크와 경리나라 매출액이 2년 연속 감소하는 가운데, 브랜치 매출액은 꾸준히 증가하며 전체 매출에서 차지하는 비중이 2022년 19.9%에서 2024년 27.0%까지 증가했다. 기타 매출액(e-금융사업 등, 종송기업 매출)은 105억원으로 전년 대비 15.1% 증가했다.

동사의 영업이익은 139억원으로 전년대비 1.2% 증가했으며, 영업이익률은 18.7%로 2023년도(18.6%)와 유사한 수준을 기록했다. 2021년과 2022년 22~23%를 기록했던 동사의 영업이익률은 매출 감소와 상대적으로 고마진 제품인 경리나라의 매출 비중 감소로 2023년 이후 18% 대로 낮아졌다.

웹캐시의 지배주주지분 당기순이익은 72억원으로 전년 대비 27.6% 증가했다.

2025년 실적 전망

2025년 매출액
762억원(+2.7%YoY), 영업이익
136억원(-1.8%YoY) 예상

당사는 웹캐시의 2025년 매출액을 762억원(+2.7%YoY), 영업이익을 136억원(-1.8%YoY), 영업이익률을 17.9%(-0.8%pYoY)로 추정한다.

동사는 2025년 매출액 분류를 기존의 제품 및 용역 등의 기준에서 사업부문별로 변경했다. 이에 기타에 포함되어 있던 용역 서비스가 인하우스뱅크에 포함되었다.

당사는 인하우스뱅크 매출액은 277억원으로 전년대비 53.2% 증가할 것으로 추정한다. 다만, 2024년 매출액 중 기타 항목이 인하우스뱅크 등으로 재분류 되었다는 점을 감안하면 증가율이 크지 않을 것으로 판단한다. 전년도 기타(e-금융사업)로 분류된 91억원 전체를 인하우스뱅크 매출액으로 가정 시, 2024년 인하우스뱅크 매출액은 272억원으로 2025년 매출 증가율은 1.8%로 낮아진다. 브랜치 매출액은 227억원으로 전년대비 13.1% 증가하며, 전년도에 이어 두 자릿수의 증가가 예상된다. 경리나라는 259억원으로 1% 증가하며, 지난 2년간 감소 추세에서 벗어날 전망이다.

영업이익률은 1) 제품의 AI전환에 따른 R&D비용 증가와 2) SI 비즈니스 비중 확대의 영향으로 전년대비 0.8%p 하락할 것으로 추정한다.

동사의 2025년 3분기 누계 매출액은 561억원(+4.7%YoY), 영업이익 103억원(-2.4%YoY)와, 영업이익률은 18.3%(-1.3%pYoY)이다.

2026년 매출액은 1) 브랜치Q의 판매채널 확대, 2) 웹캐시 모든 서비스를 AI Agent로 전환과 3) AI뱅킹 서비스 확대로 전년대비 10.5% 증가한 842억원을 기록할 전망이다. 다만, 상대적으로 저마진 상품인 SI 비즈니스 비중이 증가하며 영업이익률은 2025년 대비 1.0%p 하락한 16.9%로 추정된다.

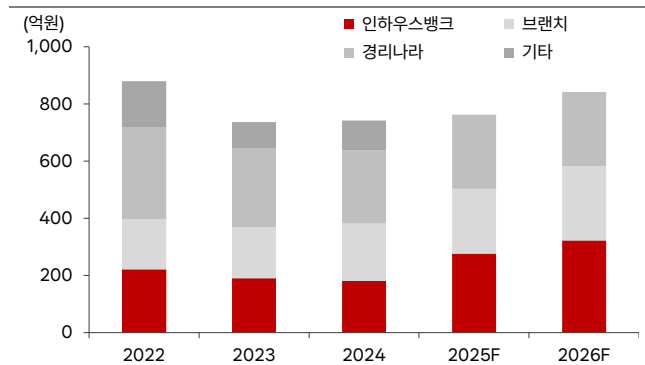
실적 전망

(단위: 억원, %)

	2022	2023	2024	2025F	2026F
매출액	879	736	742	762	842
인하우스뱅크	221	190	181	277	323
브랜치	175	179	201	227	260
경리나라	323	276	256	259	259
기타	160	91	105		
영업이익	206	137	139	136	142
당기순이익	115	56	72	103	116
%YoY					
매출액	7.3	-16.3	0.8	2.7	10.5
영업이익	10.3	-33.4	1.2	-1.8	4.3
당기순이익	-22.4	-51.3	28.6	43.1	12.6
영업이익률	23.4	18.6	18.7	17.9	16.9
당기순이익률	13.1	7.6	9.7	13.5	13.8

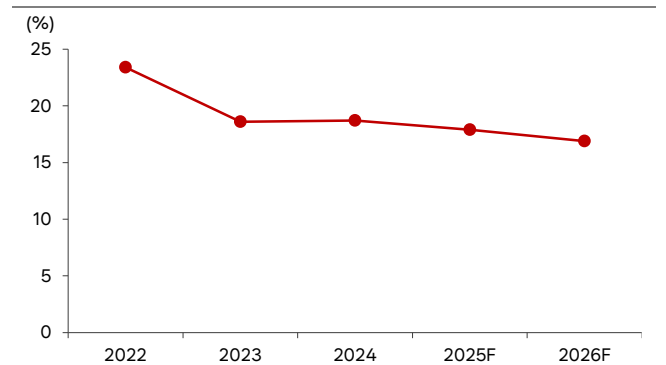
자료: 한국IR협회의 리서치센터

웹캐시의 사업부문별 매출액 추이 및 전망



자료: 웹캐시, 한국IR협회의 기업리서치센터

웹캐시의 영업이익률 추이 및 전망



자료: 웹캐시, 한국IR협회의 기업리서치센터

Valuation

**웹캐시의 2026년 예상 PER
12.0배로 역사적 밸류에이션 하단
국면. AI 기반 제품과 서비스로
외형성장 가시화 시 주가 리레이팅
가능할 전망**

웹캐시는 2025년, 2026년 예상 EPS 기준 PER 13.6배, 12.0배에서 거래되고 있다. 최근 5개년(2021년~2025년)간 동사의 주가가 PER Band 11~35배 사이에서 거래되고 있다는 점과 평균 PER이 23.9배라는 점을 감안하면, 현 주가는 역사적 밸류에이션 하단 국면이다.

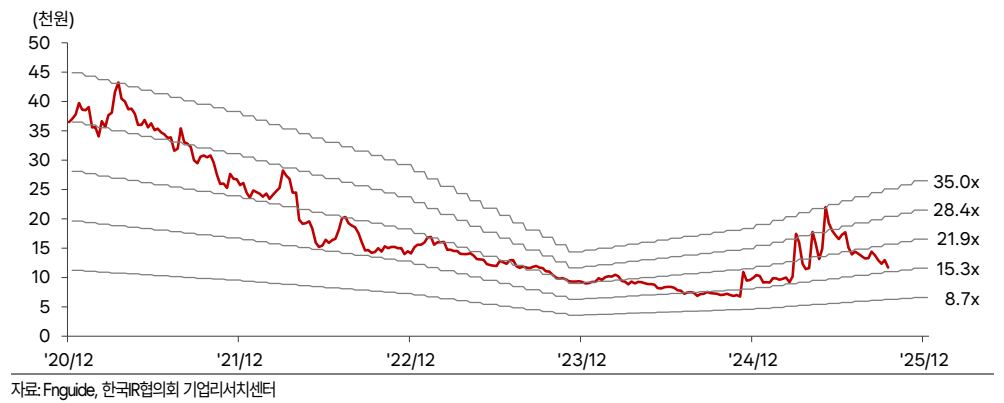
동사는 2021년 1) 기존 SI 중심의 CMS를 수수료 기반의 SaaS(Software as a service)로 전환하며 구독형 모델로 인한 고객의 락인 효과 기대와 2) 은행 채널 기반의 안정적 확장성으로 높은 PER을 받았다. 당시 코로나 이후 풍부한 유동성 환경도 이에 일조했다. 그러나 2022년부터 글로벌 금리 급등으로 성장주 및 핀테크주 전반의 PER 디레이팅이 발생하며 주가가 하락했다. 또한, 2023년부터는 매출이 감소하는 상황에서 수익성도 낮아지면서 PER은 역사적 하단 수준까지 낮아졌다.

올해초 웹캐시 주가는 반등했다. 웹캐시의 주가 반등은 단기 이벤트성 반등이 아니라, 사업 구조에 대한 시장의 해석이 변화한 데서 비롯되었다. 작년 AI CFO를 선보인 데 이어, 2025년 BranchQ 등 AI가 탑재된 CMS 출시를 계기로 AI가 단순한 R&D 투자 단계가 아닌 매출 성장과 ARPU 개선으로 연결될 수 있는 상업적 단계에 진입했다는 인식이 확산되었다. 이에 따라 AI 전환 과정에서 선반영되었던 비용 부담에 대한 우려가 완화되며, 이익 회복에 대한 가시성이 주가에 반영되기 시작했다.

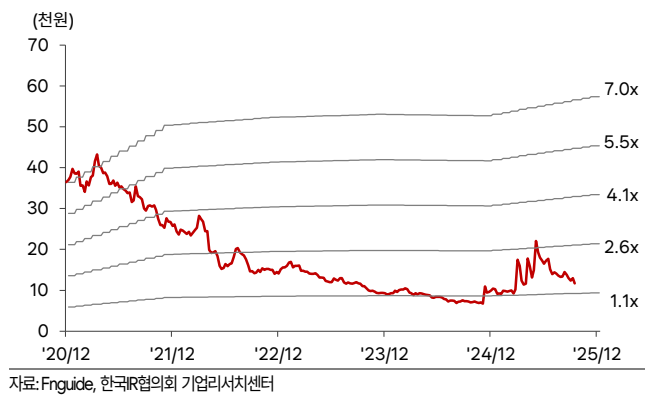
그동안 멀티플 디스카운트 요인으로 인식되던 SI 비즈니스에 대해서도 시장의 평가가 완화되고 있다. AI뱅킹 SI 구축 사업은 수익성 측면의 한계에도 불구하고, 단기 외형 성장과 중장기 AI banking 시장 선점 기대를 반영하며 주가 반등에 기여한 것으로 판단된다.

이후 AI 사업의 성장 속도가 시장 기대치를 하회하며 최근 동사 주가는 조정 국면에 진입했다. 이는 사업 방향성의 문제라기보다 AI CMS 상용화가 본격적인 확산 단계에 진입하기까지 시간이 필요하다는 현실적 인식이 반영된 결과로 해석된다. 따라서 2026년 AI CMS 상용화 확대 및 AI뱅킹 SI 구축 사업에 따른 의미 있는 수준의 외형 성장과 중장기 성장성에 대한 방향성이 가시화된다면 밸류에이션 리레이팅 여지는 충분하다고 판단된다.

웹캐시의 PER Band



웹캐시의 PBR Band



웹캐시의 PSR Band



리스크 요인

리스크 요인은

1) AI 뱅킹 SI 수주 지연 가능성과

2) 경쟁 심화 우려

웹캐시의 리스크 요인으로는 1) AI 뱅킹 SI 수주 지연 가능성과 2) 대형사 진입에 따른 경쟁 심화 우려가 있다.

단기적으로 웹캐시의 성장 모멘텀은 금융기관 대상 AI뱅킹 SI사업 성과에 상당 부분 의존하고 있다. 현재 농협은행과 PoC(Proof of Concept)를 진행 중이나, 금융기관의 특성상 의사결정 구조가 복잡하고 프로젝트 전환까지 소요 기간이 길다는 점은 실적 가시성을 저하시킬 수 있는 요인이다. PoC가 본 사업으로 전환되지 않거나, 전환 시점이 지연될 경우 AI 매출 인식 시점 또한 후행할 가능성이 있다. 특히, 금융권 IT 투자는 규제 환경, 내부 보안 검토, 예산 집행 일정 등에 따라 변동성이 커 단기 실적 변동성으로 이어질 수 있다.

AI 뱅킹 SI 사업은 SI 비즈니스 특성 상 SaaS 중심의 구독형 사업모델 대비 수익성이 낮다. 또한 AI CMS 고도화, GPU 인프라 구축 등으로 R&D 관련 지출이 확대되고 있으며, 서비스 초기 단계의 AI CMS는 무료 제공 및 할인 정책이 불가피하여 단기적으로 영업이익률 하락 가능성이 존재한다.

금융의 경우 AI 활용도가 다른 산업에 비해 높은 편이다. 이에 금융 AI 및 기업용 AI Agent 시장에는 대형 SI 기업(LG CNS, 삼성SDS 등)과 글로벌 빅테크, 다수의 AI 스타트업이 동시에 진입하고 있다. 웹캐시는 금융 도메인 특화 데이터와 CMS 기반 고객 접근성을 강점으로 보유하고 있으나, 대형 IT 기업 대비 인력 규모·자본력 측면에서 열위에 있다는 점은 중장기 경쟁 리스크로 작용할 수 있다.

포괄손익계산서

(억원)	2022	2023	2024	2025F	2026F
매출액	879	736	742	762	842
증가율(%)	7.3	-16.3	0.8	2.7	10.5
매출원가	0	0	0	0	0
매출원가율(%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
매출총이익	879	736	742	762	842
매출이익률(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
판매관리비	673	599	603	626	700
판매비율(%)	76.6	81.4	81.3	82.2	83.1
EBITDA	246	175	177	172	176
EBITDA 이익률(%)	28.0	23.8	23.9	22.6	20.9
증가율(%)	11.0	-29.0	1.3	-2.8	2.2
영업이익	206	137	139	136	142
영업이익률(%)	23.4	18.6	18.7	17.9	16.9
증가율(%)	10.3	-33.4	1.2	-1.8	4.3
영업외손익	-51	-40	-12	6	6
금융수익	7	30	16	21	22
금융비용	49	65	22	13	13
기타영업외손익	-9	-4	-6	-1	-3
총속/관계기업관련손익	-8	-21	-27	-9	3
세전계속사업이익	146	76	100	134	151
증가율(%)	-23.7	-47.9	31.7	33.5	13.1
법인세비용	31	20	28	30	34
계속사업이익	115	56	72	104	117
중단사업이익	0	0	0	0	0
당기순이익	115	56	72	104	117
당기순이익률(%)	13.1	7.6	9.7	13.6	13.9
증가율(%)	-22.4	-51.4	28.2	44.2	12.8
자배주주지분 순이익	115	56	72	103	116

현금흐름표

(억원)	2022	2023	2024	2025F	2026F
영업활동으로인한현금흐름	86	70	154	156	159
당기순이익	115	56	72	104	117
유형자산 상각비	29	29	30	28	27
무형자산 상각비	12	9	9	8	7
외환손익	0	0	0	0	0
운전자본의감소(증가)	-110	-84	-42	20	10
기타	40	60	85	-4	-2
투자활동으로인한현금흐름	-28	-56	-118	45	5
투자자산의 감소(증가)	265	398	254	-117	32
유형자산의 감소	1	1	0	0	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-41	-3	-2	-20	-25
기타	-253	-452	-370	182	-2
재무활동으로인한현금흐름	-23	-33	-89	-47	-9
차입금의 증가(감소)	0	0	-2	-34	3
사채의증가(감소)	0	0	0	0	0
자본의 증가	0	0	0	0	0
배당금	-14	0	-13	-13	-13
기타	-9	-33	-74	0	1
기타현금흐름	0	0	0	-37	-0
현금의증가(감소)	34	-19	-53	116	154
기초현금	160	194	175	122	238
기말현금	194	175	122	238	393

재무상태표

(억원)	2022	2023	2024	2025F	2026F
유동자산	338	360	266	423	588
현금성자산	194	175	122	238	393
단기투자자산	86	123	77	115	119
매출채권	38	46	53	56	60
재고자산	0	0	0	0	0
기타유동자산	20	15	14	15	16
비유동자산	951	857	993	915	875
유형자산	80	70	62	54	52
무형자산	88	99	145	112	105
투자자산	456	332	419	535	504
기타비유동자산	327	356	367	214	214
자산총계	1,289	1,217	1,259	1,338	1,462
유동부채	188	120	155	142	157
단기차입금	0	0	6	0	0
매입채무	0	0	0	0	0
기타유동부채	188	120	149	142	157
비유동부채	71	64	80	82	87
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	0	0	6	6	6
기타비유동부채	71	64	74	76	81
부채총계	259	184	236	224	244
자배주주지분	1,030	1,033	1,027	1,117	1,221
자본금	69	69	69	69	69
자본잉여금	398	398	398	398	398
자본조정 등	-83	-52	-109	-109	-109
기타포괄이익누계액	-12	-3	-5	-5	-5
이익잉여금	659	622	674	764	868
자본총계	1,030	1,033	1,023	1,114	1,219

주요투자지표

	2022	2023	2024	2025F	2026F
P/E(배)	17.3	22.8	18.6	13.6	12.0
P/B(배)	1.9	1.2	1.3	1.3	1.1
P/S(배)	2.3	1.7	1.8	1.8	1.7
EV/EBITDA(배)	7.1	5.8	6.8	6.3	5.2
배당수익률(%)	0.0	1.1	1.0	1.0	1.0
EPS(원)	837	411	525	757	853
BPS(원)	7,473	7,577	7,528	8,193	8,954
SPS(원)	6,373	5,388	5,440	5,589	6,173
DPS(원)	0	100	100	100	100
수익성(%)					
ROE	11.4	5.4	6.9	9.6	10.0
ROA	8.7	4.5	5.8	8.0	8.3
ROIC	1,589.3	100.9	60.3	80.7	108.6
안정성(%)					
유동비율	179.7	300.2	171.4	297.7	374.2
부채비율	25.1	17.8	23.0	20.1	20.0
순차입금비율	-23.9	-25.4	-12.7	-28.6	-38.9
이자보상배율	253.9	126.1	107.3	107.8	161.3
활동성(%)					
총자산회전율	0.7	0.6	0.6	0.6	0.6
매출채권회전율	25.0	17.4	14.9	14.0	14.5
재고자산회전율	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

최근 3개월간 한국거래소 시장경보제도 지정 여부

시장경보제도란?

한국거래소 시장감시위원회는 투기적이거나 불공정거래 개연성이 있는 종목 또는 주가가 비정상적으로 급등한 종목에 대해 투자자주의 환기 등을 통해 불공정거래를 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
웹캐시	X	X	X

발간 History

발간일	제목
2025.12.19	웹캐시(053580)-AI 기반 신사업 추진에 따른 성장 기대
2022.06.28	웹캐시(053580)-기업자금관리시스템 시장에서 독보적인 핀테크 기업

Compliance notice

본 보고서는 한국거래소, 한국예탁결제원과 한국증권금융이 공동으로 출연한 한국IR협의회 산하 독립 (리서치) 조직인 기업리서치센터가 작성한 기업분석 보고서입니다. 본 자료는 투자자들에게 국내 상장기업에 대한 양질의 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 발생될 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.