

KOSDAQ | 소프트웨어와서비스

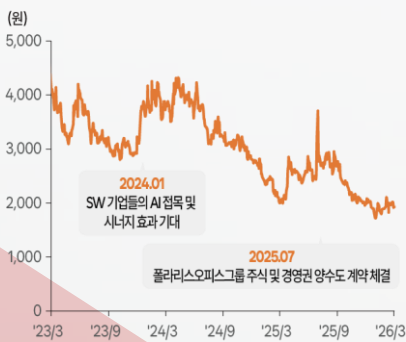
핸디소프트 (220180)

플라리스그룹 시너지 효과 기대

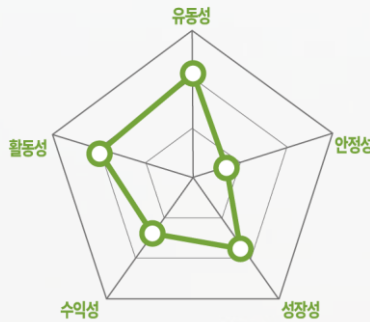
체크포인트

- 핸디소프트는 공공기관 중심의 그룹웨어 및 협업솔루션을 개발·공급하는 소프트웨어 전문기업으로, 2025년 매출액은 소프트웨어 88.1%, 클라우드 11.9%로 구성됨
- 동사의 투자포인트는 1) 플라리스그룹 편입에 따른 시너지 효과 기대, 2) AI 기반의 통합 업무 시스템 기업으로 변모 중
- 동사의 과거 주가는 PBR Band 0.5x ~ 1.8x 수준에서 형성되어 왔으며, 2026년 추정 실적 기준 현재 주가의 밸류에이션은 PBR 0.6x로 과거 PBR Band 하단에 위치함

주가 및 주요이벤트

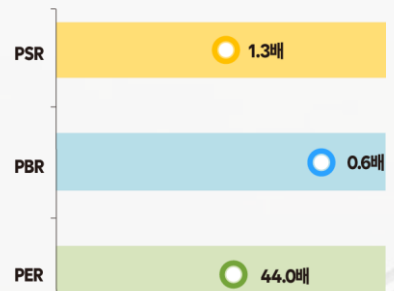


재무지표



주: 2024년 기준, Fnguide WICS 분류 상 IT산업 내 등급화

밸류에이션 지표



주: PSR, PER은 2024년 기준, PBR은 3Q25 기준, Fnguide WICS 분류상 IT산업 내 순위 비교, 우측으로 갈수록 저평가

공공 SW 전문기업

핸디소프트는 그룹웨어, BPM, 기록관리 등 공공기업용 업무 소프트웨어의 개발·공급을 주력으로 영위하고 있음. 2025년 연결 매출액 314억원 중 소프트웨어 부문이 277억원(88.1%)으로 절대 비중을 차지하며, 클라우드 부문 38억원(11.9%)은 종속회사 폴라리스클라우드를 통해 영위 중임. 공공기관, 금융, 대기업 등 1,300여 고객사와 200만 사용자 기반을 확보하고 있으며, 내수 비중 98.4%로 국내 공공시장 중심의 안정적 고객 구조를 보유하고 있음

폴라리스그룹 편입 이후 제품 확장과 AI클라우드 성장 모멘텀 보유

2025년 9월 폴라리스그룹 편입 이후, 기존 그룹웨어에 Polaris Docs·Web Office·Converter 등 문서 솔루션이 연계되며 제품 라인업이 확장되고 있음. 1,300여 고객사 기반의 업셀링·교차판매가 가능한 구조가 형성되었으며, 전국지방의료원연합회 공동구매 등 실제 협업 사례도 확인됨. 또한 2024년 출시한 HANDY INTELLIGENCE(AI 협업솔루션)와 Hi-PaaS(iPaaS)를 통해 AI 기반 통합 업무 시스템 기업으로 전환 중이며, 정부의 2030년 공공 클라우드 전면 전환 정책은 그룹웨어협업 소프트웨어 시장의 구조적 성장을 뒷받침할 것으로 전망됨

2026년 실적 전망

핸디소프트의 2026년 영업실적은 매출액 381억원(+21.2%, yoy), 영업이익 8억원(흑자전환, yoy)으로 전망됨. 사업 부문별로는 SW 333억원(+20.2%, yoy), 클라우드 48억원(+26.3%, yoy)으로 예상됨. 폴라리스오피스와의 사업 협력 본격화와 AI 협업솔루션의 시장 침투 확대가 주요 성장 동인으로 작용할 것으로 전망됨. 전사 OPM은 SW부문 OPM 3.5% 달성과 클라우드부문 적자폭 축소(OPM -7.9%)를 바탕으로 2.0%(+3.5%p, yoy)까지 개선될 것으로 예상. 중장기적으로는 폴라리스그룹 시너지 가시화와 공공 클라우드 전환 수혜가 실적 레벨업의 핵심 변수로 작용할 것으로 전망됨

Forecast earnings & Valuation

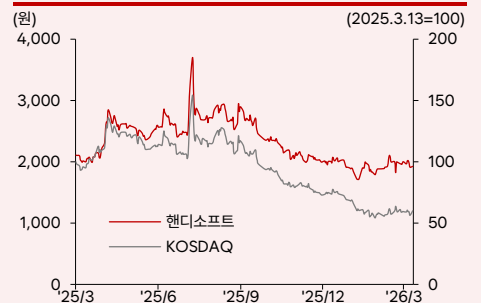
	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액(억원)	331	261	284	314	381
YoY(%)	94.3	-21.1	8.6	10.8	21.2
영업이익(억원)	5	-10	-20	-5	8
OP 마진(%)	1.4	-3.7	-7.0	-1.5	2.0
지배주주순이익(억원)	11	21	8	8	23
EPS(원)	54	107	44	39	97
YoY(%)	-70.6	96.2	-58.9	-10.4	147.8
PER(배)	55.6	29.7	63.7	51.1	19.9
PSR(배)	1.8	2.4	1.9	1.3	1.2
EV/EBITDA(배)	5.8	51.1	N/A	N/A	0.2
PBR(배)	0.9	0.9	0.8	0.6	0.6
ROE(%)	1.7	3.2	1.3	1.1	2.9
배당수익률(%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

Company Data

현재주가 (3/25)	1,934원
52주 최고가	3,705원
52주 최저가	1,713원
KOSDAQ (3/25)	1,159.55p
자본금	120억원
시가총액	463억원
액면가	500원
발행주식수	24백만주
일평균 거래량 (60일)	8만주
일평균 거래액 (60일)	2억원
외국인지분율	1.16%
주요주주	폴라리스에이아이 외 2인 57.52%

Price & Relative Performance



Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	-81	-270	-5.2
상대주가	-7.7	-46.3	-41.8

참고

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

기업 개요

■ 연혁 및 지배구조

**플라리스오피스 그룹의
공공부문 그룹웨어 전문기업**

동사는 2009년 11월 19일 (주)다산에스엠씨로 설립되었으며, 2011년 12월 과거 벤처 1세대 기업인 구(舊) 핸디소프트의 공공부문 그룹웨어 SW사업을 승계한 법인을 흡수합병한 뒤 사명을 (주)핸디소프트로 변경하였다. 동사는 이후 2015년 코넥스 시장에 상장하였고, 2016년 11월 24일 코스닥 시장으로 이전상장을 완료하였다.

2025년 기준, 핸디소프트의 최대주주는 플라리스시(지분율 29.2%)이며, 플라리스세원과 오상헬스케어(지분율 29.2%)를 포함한 최대주주 및 특수관계인 지분율은 57.5%이다. 플라리스세원(지분율 19.5%)은 플라리스시를 실질 지배하는 상위 그룹사이며, 오상헬스케어(지분율 8.8%)는 플라리스그룹 편입 이전 핸디소프트의 최대주주였다. 이 외에 지분율 5% 이상 주요 주주로는 2011년부터 2019년까지 최대주주였던 다산네트웍스(지분율 5.3%)가 있다.

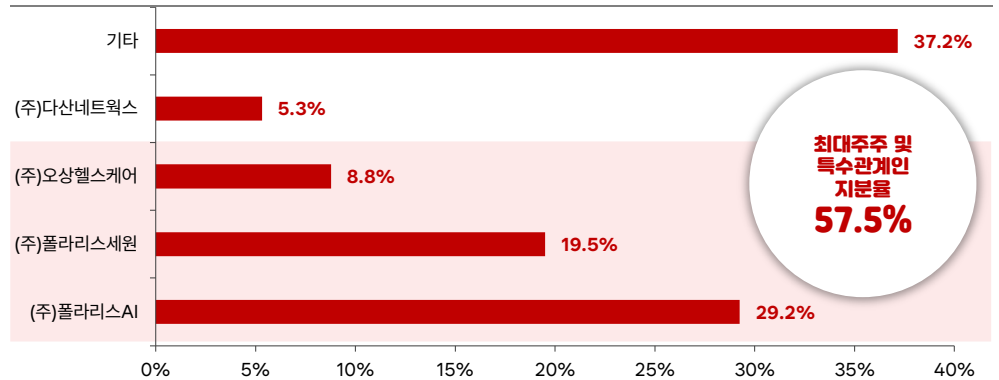
2025년 기준, 핸디소프트는 플라리스클라우드(대한민국, 지분율 90.0%)를 유일한 종속기업으로 보유하고 있다. 플라리스클라우드는 2021년 7월 관계회사로 편입된 이후 2022년 3월 추가 지분 취득을 통해 종속회사로 편입되었으며, 응용 소프트웨어 개발 및 공급업체로, 고객사의 니즈를 충족하는 Data & BI 서비스를 제안, 구축하고 있다. 플라리스클라우드 2025년 영업실적은 매출액 37.5억원(+4.8%, yoy), 당기순손실 15.7억원(적자축소, yoy)을 기록하였다.

연혁

2009~2016 설립 및 자본 시장 상장	2017~2021 신규 서비스 출시와 B2G-B2B 중심의 고객기반 확보	2022~ 사업 다각화 및 플라리스그룹 편입
<p>2009 (주)다산에스엠씨 설립</p> <p>2011 핸디소프트 흡수합병 상호변경(다산에스엠씨 → 핸디소프트)</p> <p>2012 HANDY COP 1 출시 HANDY Groupware 8 출시</p> <p>2013 HANDY Cloudfolder 출시 HANDY PAL 5 출시</p> <p>2014 2014년 '세계에서 주목 받을 국산 SW 9선' 선정 HANDY Mobile Groupware 8 출시 제13회 대한민국 SW기업 경쟁력 대상 최우수상 HANDY Messenger 5 출시 HANDYPIA 플랫폼 사업화 (IoT, SaaS, IaaS)</p> <p>2015 코넥스 시장 신규 상장 HANDY Groupware 8.3 출시 HANDY Mobile Groupware 8.3 출시</p> <p>2016 코스닥 시장 이전 상장</p>	<p>2017 클라우드 Groupware 중국 시장 진출 GS인증 1등급 취득(HANDY Groupware v8)</p> <p>2018 HANDY Smart Office 9 출시 IoT 이노베이션 어워드 '스마트기술혁신대상' 수상 SP인증 우수기업 선정</p> <p>2019 최대주주 변경(주)다산네트웍스 외 7인 → 케이앤글로벌신약2호PEF 최대주주 변경(케이앤글로벌신약2호PEF → 주식회사 오상 외 2인)</p> <p>2020 GS인증 1등급 취득(HANDY Portal v2.0)</p> <p>2021 HANDY Smart Office 10 출시 HANDY 기록관솔루션(RMS 2.0) 출시 HCAP(지능형협업플랫폼) 출시 GS인증 1등급 취득(HANDY Smart Office v10)</p> <p>메이븐클라우드서비스 관계회사 편입 기술혁신형 중소기업(INNO-BIZ) A등급 취득 SP인증서(소프트웨어프로그래밍 품질 인증) 취득</p>	<p>2022 메이븐클라우드서비스 종속기업 편입 GS인증 1등급 취득(HANDY RMS v2) 전자정부 표준프레임워크 호환성 인증 취득(HSO/RMS) 클라우드 전자결제 솔루션 HANDY M365 그룹웨어 출시</p> <p>2023 SW산업보호대상 문화체육관광부 장관상 수상 클라우드 보안인증(CSAP) 취득(HANDY Smart Office v10)</p> <p>2024 AI 협업솔루션 'HANDY INTELLIGENCE' 출시</p> <p>2025 최대주주 변경 (주)오상헬스케어 외 4인 → (주)플라리스에이아이 외 1인)</p>

자료: 핸디소프트, 한국IR협회의 기업리서치센터

주주 현황(2025년 12월 말 기준)



자료: 핸디소프트, 한국IR협회의 기업리서치센터

사업 부문별 현황

동사의 사업 영역은
소프트웨어 88.1%,
클라우드 11.9%로 구성

2025년 기준 동사의 사업영역별 매출 비중은 소프트웨어 88.1%, 클라우드 11.9%로 구성되어 있다. 지역별 매출은 내수 98.4%, 수출 1.6%로 국내 시장 중심의 매출 구조를 보이고 있다. 동사는 공공기관, 금융, 대기업 및 중견-중소기업 등 다양한 산업군에서 1,300개사 이상의 고객 레퍼런스를 확보하고 있다.

1. 소프트웨어

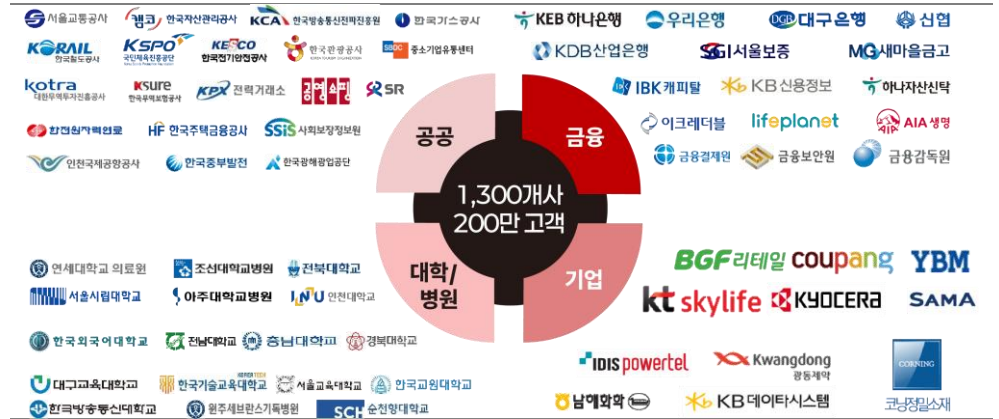
동사의 소프트웨어 부문은 그룹웨어, BPM(Business Process Management), 협업솔루션 등 패키지소프트웨어의 개발, 공급 및 판매를 중심으로 하고 있다. 2025년 소프트웨어 부문 매출액은 277억원(+11.7%, yoy)으로 전체 매출의 88.1%를 차지하였다. 주요 제품은 HANDY Groupware, HANDY RMS, HANDY BMS 등이다. HANDY Groupware는 전자결재, 메일, 게시판, 일정, 모바일 연동 등 조직 내 협업에 필요한 기능을 통합 제공하는 그룹웨어 솔루션으로, 공공기관과 기업 고객의 업무 효율성 제고를 지원하는 주력 제품이다. HANDY RMS는 정부산하 공공기관을 대상으로 하는 기록관리 솔루션으로, 문서와 기록물의 생산부터 이관, 보존, 검색, 평가까지 전 과정을 체계적으로 관리할 수 있도록 지원한다. 특히 HANDY Groupware와의 연계를 통해 전자문서 관리 및 이관을 보다 효율적으로 수행할 수 있으며, 주요 기능으로는 생산현황관리, 기록물 인수관리, 기록물 보존, 기록물 평가, 기록관리 기준관리, 기록물 검색 및 시스템 관리 등이 있다. HANDY BMS는 과제 단위의 업무계획 수립부터 실행, 점검, 이력관리까지 지원하는 업무관리 솔루션이다.

2. 클라우드

클라우드 부문은 종속회사인 플라리스클라우드를 통해 영위하고 있다. 플라리스클라우드는 Microsoft 365, Azure 등 멀티클라우드 솔루션 공급을 중심으로, 클라우드 기반 업무 자동화, 데이터 분석, 업무관리 플랫폼 구축 및 유지보수, 클라우드 관련 교육서비스를 제공하고 있다. 2025년 클라우드 부문 매출액은 38억원(+4.8%, yoy)으로 전체 매출의 11.9%를 차지하였다. 동사는 SaaS(Software as a Service) 및 PaaS(Platform as a Service) 기반 서비스로 사업영역을 확대하고 있으며, 플라리스클라우드는 멀티클라우드 기반 비용 절감, 리소스 자동화 및 최적화, AI 기반 클라우드 관리 서비스를 제공하고 있다. 또한 Hi-PaaS(IPaaS, Integration Platform as a Service)를 활용한 마이크로서비스 기반 통합 플랫폼 구축과 Big Data·AI 기반 업무 자동화 및 데이터 분석 사업도 수행하고 있다. 이를 바탕으로 동사는 기

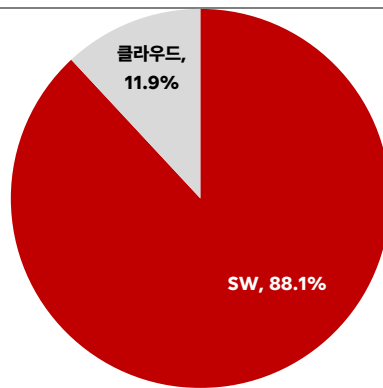
업 및 공공부문 고객 대상 클라우드 서비스 공급을 확대하고 있다.

핸디소프트 주요 고객사



자료: 핸디소프트, 한국R협의회 기업리서치센터

핸디소프트 매출액 비중(2025년 기준)



자료: 핸디소프트, 한국R협의회 기업리서치센터

HANDY Groupware와 HANDY RMS의 특징

<p>HANDY Smart Office</p> <p>HANDY mSmart Office</p> <p>국내 공공 점유율 1위, 지능형 협업 도구</p> <p>Key Features</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 소통 중심의 비즈니스 업무환경 제공 ✓ 지능형 스마트 협업 기능 제공 ✓ 사용자 환경 맞춤형 문서 편집기 제공 ✓ 모바일 환경 완벽 연동 및 지원 	<p>HANDY RMS</p> <p>과제 기반 업무 전 과정 기록관리 솔루션</p> <p>Key Features</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 과제 단위 업무계획 및 실행 통합 관리 ✓ 의사소통 체계 변화 기반 업무 혁신 ✓ Non-ActiveX 및 비표준 기술 제거 ✓ 핸디 그룹웨어와 연계
---	---

자료: 핸디소프트, 한국R협의회 기업리서치센터



1 공공 정보화 산업, 클라우드 전환 수요 확대

**정부는 2030년까지
공공부문 정보시스템을
클라우드 기반으로
전면 전환할 계획**

국내 공공 정보화 산업은 현재 정부 주도의 클라우드 네이티브 전환 정책을 기반으로, 기존의 개별 시스템 구축·유지보수 중심 시장에서 클라우드 전환, 시스템 재설계, 운영 안정성 강화 중심 시장으로 구조적 재편이 진행되고 있다. 정부는 행정·공공부문 정보시스템을 2030년까지 클라우드 기반으로 전면 전환하겠다는 방향을 제시하였고, 2026년 4분기까지 범정부 차원의 전환 로드맵을 마련할 계획이다. 1단계인 2026년 전환 대상 및 유형 확정과 예산 확보, 2단계인 2027~2029년 전환 확대 및 운영지원, 3단계인 2030년 공공기관 클라우드 서비스 전면화로 구분해 추진하고 있다.

이번 정책의 핵심은 공공 정보화 수요가 더 이상 전통적인 전산장비 교체나 시스템 유지보수에 머물지 않고, 업무시스템 자체를 클라우드 환경에 최적화된 구조로 전환하는 방향으로 이동하고 있다는 점이다. 클라우드 네이티브는 애플리케이션을 처음부터 클라우드 환경에 최적화하여 설계·개발·운영하는 방식으로, 단순히 기존 시스템을 클라우드로 옮기는 방식이 아니라 컨테이너, 마이크로서비스, DevOps, CI/CD 등을 활용해 시스템을 기능별로 나누고 배포·운영 과정을 자동화함으로써, 장애 대응과 기능 개선을 더 빠르게 하고 이용량 증가에도 유연하게 대응할 수 있도록 탄력성과 확장성을 높이는 구조이다.

정책 실효성 측면에서도 클라우드 네이티브 전환이 효과적이다. 2025년 행정안전부의 정보시스템 성과 측정 결과, 클라우드 네이티브 적용 시 평균 기능변경 처리시간은 80.55시간에서 25.67시간으로 68.1% 단축되고, 장애 발생 건수는 10.53건에서 1.97건으로 81.3% 감소하는 것으로 나타났다. 또한 목표 응답시간 내 최대 처리량은 29.62TPS에서 63.50TPS로 114.4% 증가하였으며, 7년 총소유비용(TCO)은 1,542.0억원에서 1,258.3억원으로 18.4% 절감되는 것으로 나타났다. 참고로 일반 클라우드 전환만 적용하더라도 7년 TCO가 221.5억원에서 174.6억원으로 약 21.2% 감소하는 효과가 나타나고 있어, 공공기관 입장에서는 비용 절감뿐 아니라 서비스 신속성, 시스템 안정성, 처리 성능, 운영 효율성 측면에서 모두 클라우드 전환 유인이 커지고 있다고 판단된다.


공공 클라우드 시장 확대의 직접적 계기는 국가정보자원관리원 대전센터 폐쇄 계획과 맞물려 더욱 구체화되고 있다. 정부는 2030년까지 대전센터를 폐쇄하고 공공 시스템을 민간 기반으로 확대하는 방향을 제시하였으며, 민간 클라우드로 이전이 가능한 공개 성격의 시스템을 우선 이전 대상으로 검토하고 있다. 이에 따라 2026년에는 대전센터 내 시스템 가운데 비교적 신속한 이전이 가능한 약 50개 시스템을 우선 이전할 계획이며, 이를 위한 수요조사도 2026년 3월 중 추진하였다.


전환 대상 범위가 대민 서비스에 국한되지 않는다는 점도 산업적으로 중요하다. 정부 자료에 제시된 대전센터 인터넷 정보시스템 목록에는 정부24, 문서24, 공공데이터포털, 국민비서, 안전디딤돌, 국가기록포털 등 국민 체감형 서비스가 포함되어 있을 뿐 아니라, 정부원격근무서비스, 범정부데이터플랫폼시스템, 자료공유, 감사정보공유, 공무원용 모바일앱, 모바일 업무, 업무연락방, 공직자통합메일시스템, 모바일 공직자통합메일시스템, 사회서비스 그룹웨어-ERP 등


내부 행정 및 협업 지원 성격의 시스템도 다수 포함되어 있다. 이는 공공 클라우드 전환 수요가 홈페이지나 민원 포털의 이관에 그치는 것이 아니라, 메일, 그룹웨어, 업무포털, 모바일 업무, 내부 행정지원 시스템 전반으로 확장되고 있음을 보여준다. 다시 말해, 향후 공공 정보화 시장은 단순 인프라 이전보다 업무 프로세스와 협업 환경 전체를 클라우드 기반으로 재편하는 방향으로 확장될 가능성이 높으며, 이에 따라 발주 카테고리도 함께 다양화될 것으로 전망된다.

클라우드 네이티브 기술 및 장점

클라우드 네이티브 도입 전 vs 후

- 서비스 안정성: 장애 차단**


일부 기능 장애가 전체 서비스 중단으로 이어졌던 과거와 달리, 독립된 구조로 개발 장애가 확산되지 않습니다.
- 자원 확장: 7.6배 자동 확장**


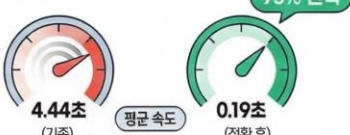
사용자 집중 시 전체 가용 자원을 넣는 순간, 지연 및 장애가 발생했습니다. 탄력적자원 자동 확장 사용자 집중 시 전체 자원을 증설할 필요 없이, 부하가 발생한 특정 가용 자원으로 확장하여 대응합니다.
- 신속한 배포: 무중단 기능 개선**


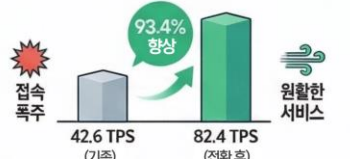
변경을 위해서는 수정된 프로그램 배포, 적용을 위해 배포 중단을 필요했습니다. 해당 기능만 수정하여 즉시 배포가 가능합니다.

- (MSA, Micro Service Architecture) 단독 실행, 독립될 수 있는 **작은 단위 모듈**로 기능을 분해하여 서비스 **▶안정성**
- (컨테이너) 클라우드 환경에서 서비스를 실행하고 효율적으로 관리하기 위한 **경량화된 가상화 기술** **▶확장성**
- (CI/CD, Continuous Integration/Continuous Delivery) 개발, 테스트, 통합, 배포까지 일련의 과정을 **자동화하여 지속 수행** **▶신속성**
- (DevOps, 개발(Dev)과 운영(Ops)의 합성어) **개발과 운영을 통합하여 지속적 관리**하기 위한 프로세스 **▶신속성**

자료: 행정안전부, 한국IR협회의 기업리서치센터

클라우드 네이티브 전환 사례

- 응답 속도 95% 단축**


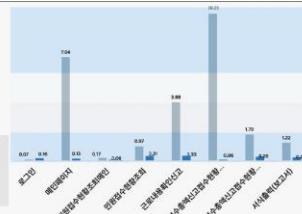
기존 평균 4.44초였던 시스템 응답 속도가 전환 후 0.19초로 획기적으로 개선되었습니다.
- 대규모 트래픽에도 안정적 운영**


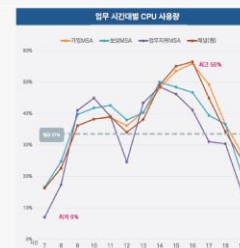
시간당 처리량이 42.6 TPS에서 82.4 TPS로 약 93.4% 향상되어 접속 폭주 시에도 원활한 서비스를 제공합니다.

전환이후 안정된 서비스 유지


전환전에 비해 평균 응답시간이 대폭 감소하였으며, 안정된 시스템 운영 유지 중. 전환일수는 오전 이후 3개월간(10.8일~12.8일) 227만건이 접수되었으며, 전년 대비 2만건 증가

- 만원접수량은 큰 변동 없음
- 시간당 처리량(TPS)은 전환전 42.6 → 전환 후 82.4 약 93.4% 증가
- 대량 자재(excel) 다운로드 시간은 전환전 55.6초 → 전환 후 6.16초로 약 89.1% 감소





업무 시간대별 CPU 사용량



업무 시간대별 메모리 사용량

가립 업무는 더 업무에 비해 사용량이 많으므로 보다 많은 자원을 탄력적으로 할당

자료: 행정안전부, 한국IR협회의 기업리서치센터

**공공 전자문서 협업 소프트웨어
시장의 과점 구조와 주요 조달
경로**

공공 전자문서 협업 소프트웨어 시장의 구조

공공부문 전자문서 협업 소프트웨어 시장은 정부 행정기관 중심의 온나라 시스템 시장과 공공기관 중심의 일반 그룹웨어-전자결재 시장으로 구성되며, 조달 구조와 높은 진입장벽으로 인해 제한된 사업자 중심의 과점 구조가 형성되어 있다. 정부 전자문서 유통 연동, RMS(Records Management System, 기록관리시스템) 호환, CSAP(Cloud Security Assurance Program, 클라우드보안인증), 온나라 시스템 연계 등은 신규 사업자의 진입을 어렵게 하는 핵심 요인으로 작용한다.

온나라 시스템은 참여정부 시절 청와대 업무관리시스템인 ‘e지원’에서 출발한 범정부 표준 전자문서 플랫폼으로, 2005년 개발 완료 이후 2006년 시범사업, 2007년 26개 중앙행정기관 도입을 거쳐 지방자치단체, 공공기관, 군 기관으로 확산되었다. 현재는 297개 기관, 약 70만명이 사용하는 범정부 표준 행정업무 시스템으로 자리잡았다. 온나라 관련 시장은 일반 그룹웨어 시장과 일부 기능이 중첩되에도 불구하고 발주 구조와 참여 사업자가군이 별도로 형성되어 있다. 행정안전부 주도의 유지관리 및 전환 사업이 대형 단일 계약 형태로 발주되는 경우가 많으며, 주요 사업자로는 대신정보통신, 아이티센엔텍, 유니텍, 대신네트웍스 등이 있다.

공공기관용 그룹웨어-전자결재 시장은 전자결재 서식, 기간기, 기록관리시스템 연동 등 기관별 커스터마이징이 필수적이어서 도입 이후 전환비용이 높다. 이에 따라 동일 벤더에 반복 발주되는 락인(lock-in) 구조가 형성되며, 유지보수·운영과 신규 구축·고도화 수요가 병존하는 시장 특성을 보인다. 공공기관 그룹웨어-전자결재 시장의 주요 사업자로는 핸디소프트, 나온소프트, 가온아이 등이 있다.

공공 소프트웨어의 주요 조달 채널은 1) 나라장터를 통한 입찰형 조달, 2) 종합쇼핑몰, 3) 디지털서비스몰로 구분된다.

1) 나라장터를 통한 입찰형 조달

나라장터 입찰은 수요기관이 RFP(Request for Proposal, 제안요청서)를 공고하고 업체가 제안서와 가격으로 경쟁하는 프로젝트형 조달 방식으로, 신규 구축, 고도화, 전환 사업의 핵심 채널이다. 건당 규모가 수억원에서 수십억원 이상까지 확대될 수 있어 공공 협업 소프트웨어 시장의 외형 성장을 좌우한다.

2) 종합쇼핑몰 및 다수공급자 물품

종합쇼핑몰은 단가계약 기반의 반복 구매형 조달 채널로, 계약 유형에 따라 다수공급자계약(MAS, Multiple Award Schedule), 제3자단가계약, 일반단가계약으로 구분된다. MAS는 품질·성능이 동등하거나 유사한 제품에 대해 2인 이상의 복수 공급자가 등록되고, 수요기관이 가격, 기능, 품질 등을 비교해 자유롭게 선택 구매하는 경쟁형 구조다. 제3자 단가계약은 우수제품·혁신제품 등 특정 품목에 대해 조달청이 계약상대자와 사전에 단가를 정하고 각 수요기관이 해당 업체에 직접 납품을 요구하는 구조라는 점에서 MAS와 차이가 있다. 일반단가계약은 규격화된 대량 소비재를 대상으로 예정 수량을 사전에 명시하고, 조달청이 계약물량을 조정·통제하는 중앙집중형 공급 구조다.

3) 디지털서비스몰

디지털서비스몰은 클라우드, SaaS, 상용SW 등 디지털서비스를 대상으로 한 별도 조달 채널로, 2022년 4월 개설되었

다. 디지털서비스 카탈로그계약에 기반해 운영되며, 서비스 구매 시에는 수요기관의 제안요청, 제안서 평가, 협상, 납품 요구 절차를 거쳐 계약이 체결된다. 이는 종합쇼핑몰이 가격과 규격이 사전에 정해진 상품을 선택 구매하는 구조인 것과 달리, 서비스 단위로 조건을 협의해 계약이 이뤄진다는 점에서 차이가 있다. 다만 디지털서비스물 내 상용SW(제3자단가계약)의 경우에는 종합쇼핑몰과 유사한 선택 구매 방식도 병행되고 있어, 일부 제품은 종합쇼핑몰과 디지털서비스물에 동시에 등록되기도 한다.



투자포인트

1 폴라리스그룹 편입에 따른 시너지 효과 기대

**폴라리스오피스와의 협업을 통한
그룹웨어 경쟁력 강화와
업셀링 및 교차판매 효과 기대**

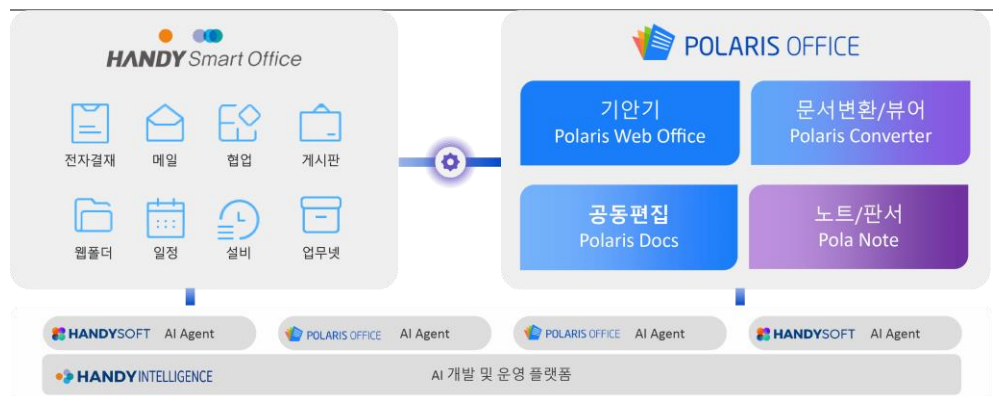
동사는 폴라리스그룹 편입 이후 기존 그룹웨어 중심 사업에 문서, AI 오피스, 클라우드 솔루션을 결합할 수 있게 되었다. 2025년 7월 21일 폴라리스시 및 폴라리스세원은 오상헬스케어 외 4인과 최대주주 변경을 수반하는 주식 및 경영권 양수도 계약을 체결했고, 이후 100억원 규모의 제3자배정 유상증자가 함께 진행되면서 동사는 폴라리스그룹에 편입되었다. 2025년 9월 8일 최대주주는 기존 오상헬스케어 외 4인에서 폴라리스시 외 1인으로 변경되었으며, 현재 폴라리스시 외 1인의 지분율은 48.75%이다.

폴라리스오피스와의 연계를 통해 핸디 그룹웨어에는 Polaris Docs, Polaris Web Office, Polaris Converter, Pola Note가 연계되고 있다. 이에 따라 기존 그룹웨어 안에 웹 기반 문서작성, 실시간 공동편집, 문서변환, 모바일 작성 기능이 추가되었고, 고객사는 문서 작성부터 결제, 협업, 변환까지 보다 통합된 업무환경을 사용할 수 있게 되었다.

이 같은 구조는 기존 고객 기반 내 업셀링과 교차판매로 이어질 수 있다. 핸디소프트는 공공, 금융, 기업, 대학, 병원 등 다양한 분야에서 1,300여개 고객사와 200만명 이상의 사용자 기반을 보유하고 있으며, 기존 설치 기반과 공공 레퍼런스를 활용한 추가 공급이 가능하다. 기존 고객을 대상으로 그룹 내 문서 및 AI 오피스 제품을 추가 공급할 경우, 고객당 매출 확대가 가능하다고 판단된다.

양사 간 제품 연계도 이미 진행되고 있다. 이전부터 공공기관에서 활용되는 HWP 기반 웹기안기 솔루션이 핸디소프트 그룹웨어에 적용되고 있었고, 인수 이후에는 전국지방의료원연합회가 핸디 그룹웨어와 폴라리스 웹기안기를 공동구매 방식으로 도입하기도 하였다. 이를 바탕으로 동사는 기존 공공시장 내 교차판매를 확대하고, 민간 B2B 시장으로의 확장 경로도 넓힐 수 있을 것으로 기대된다.

핸디 그룹웨어와 폴라리스 오피스의 연동



자료: 핸디소프트, 한국R협회의 기업리서치센터

**HANDY INTELLIGENCE와
Hi-PaaS를 기반으로
AI 및 클라우드 경쟁력 확보**

AI 기반의 통합 업무 시스템 기업으로 변모 중

동사는 HANDY INTELLIGENCE와 Hi-PaaS를 통해 기존 그룹웨어와 클라우드 사업을 고도화하며 AI 기반 통합 업무 시스템 기업으로 전환하고 있다.

2024년 10월 출시된 HANDY INTELLIGENCE는 핸디소프트의 독자 기술인 Synapse-Agent AI를 기반으로 동작하는 AI 협업솔루션이다. Synapse-Agent AI는 다양한 AI 모델과 고객사 내부 데이터를 연결해 문서 요약, 초안 작성, 지능형 검색, 정보 분류, 반복업무 자동화를 수행하는 AI 엔진이며, 생성형 AI 기반 문서 요약·자동생성, RAG 적용, AI OCR 문서 인식, 폼빌더, ERP·HR 등 기간계 시스템 연동 기능까지 포함한다. 이에 따라 기존 그룹웨어의 역할도 확대되고 있다. HANDY INTELLIGENCE에는 AI 문서 자동화, AI Biz Support, AI 지식 서비스, AI 정보보안 서비스가 포함되며, 초안·요약·회신 작성, 키워드·의도 분석 기반 반복업무 자동화, 고객 데이터 기반 내부 지식 비서, OCR 기반 개인 정보·민감정보 식별 기능이 함께 제공된다.

핸디 하이파스(Hi-PaaS)는 핸디소프트의 iPaaS(Integration Platform as a Service)로, 그룹웨어와 오피스, 각종 클라우드 및 외부 시스템을 하나로 연결하는 서비스형 통합 플랫폼이다. Hi-PaaS에는 SaaS·온프레미스 통합 제공, 실시간 데이터 동기화, API 관리 및 오케스트레이션, Low-code·No-code 개발환경이 포함되며, 사일로화된 시스템 통합을 통해 개발 리소스 절감과 빠른 배포, 확장성 측면에서 효율성을 높일 수 있다. 이를 통해 고객은 기존 시스템을 전면 교체하지 않고도 그룹웨어 위에 문서도구, AI 기능, 외부 협업도구를 단계적으로 연동할 수 있다.

이러한 구조가 정착될 경우 고객은 결재, 문서 작성, 협업, 검색, 자동화 업무를 하나의 체계 안에서 처리할 수 있게 된다. 동사 입장에서는 기존 그룹웨어 기능 고도화에 더해 클라우드 및 AI 기능의 추가 공급이 가능해지며, 이는 신규 수요 확보로 이어질 수 있을 것으로 기대된다.

Handy intelligence와 Hi-PaaS 특징



국내공공 점유율 1위, 지능형 협업 도구

Key Features

- ✓ AX(AI Transformation) 확산 지원
- ✓ AI챗봇, 요약 초안 작성 등의 업무 효율화
- ✓ Synapse Agent 기반 AI 기능 확장
- ✓ AI OCR 문서 인식·폼빌더 생성기 지원

보안·업무가 융합된 통합 업무 플랫폼

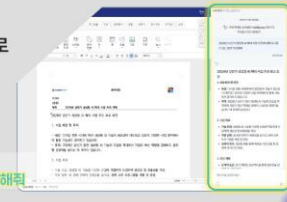
Key Features

- ✓ SaaS·On-Premise 통합 제공
- ✓ 트리형 조직 관리 및 검색 지원
- ✓ No-code 개발환경
- ✓ 업무 자동화로 효율성과 생산성 향상

자료: 핸디소프트, 한국IR협회의 기업리서치센터


HANDY INTELLIGENCE 기반 그룹웨어 업무 혁신

AI 문서 자동화, 초안, 요약, 회신 작성으로 업무 생산성 향상




문서 작성해줘
추진전략을 더 구체적으로 작성해줘

AI Biz Support, 키워드 및 의도분석으로 반복작업 업무 자동화



일정 정보를
일정등록창에 반영

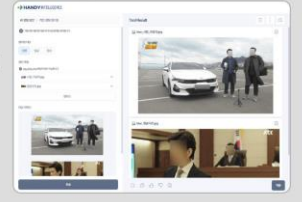
AI 지식 서비스, 고객 데이터 기반 맞춤형 나의비서



추천 프롬프트 제공으로
업무 최적화

일정정보 분석으로
생성형 답변 제공

AI 정보보안 서비스, OCR 기술 활용으로 개인정보 식별 및 처리



자료: 핸디소프트, 한국IR협의회 기업리서치센터

연결 그 자체의 경쟁력, iPaaS



자료: 핸디소프트, 한국IR협의회 기업리서치센터

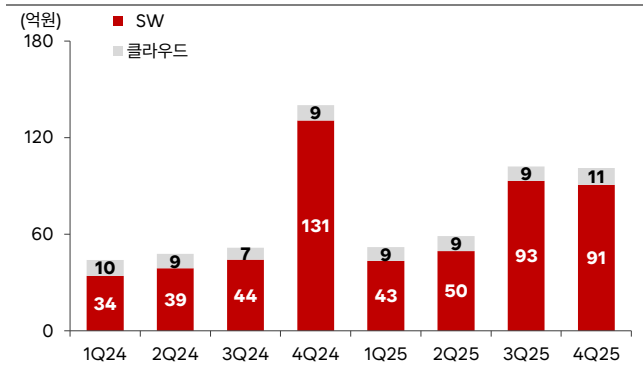
실적 추이 및 전망

실적 Review

2025년 영업실적
매출액 +10.8%,
영업손실 적자 축소 기록

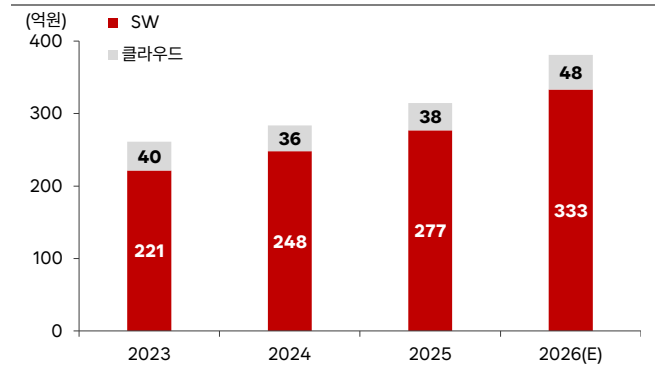
핸디소프트는 2025년 SW사업부문의 성장에 힘입어 외형 확대와 수익성 개선을 동시에 달성했다. 2025년 연결 기준 매출액은 314억원(+10.8%, yoy), 영업손실은 5억원(적자 축소, yoy)을 기록하였다. SW사업부문 매출액은 277억원(+11.7%, yoy)으로 전체 성장을 견인했으며, 이는 그룹웨어 및 협업솔루션의 기존 고객사 확대, 신규 계약 확보, 대형 프로젝트 수행 증가에 기인한 것으로 판단된다. 클라우드 부문 매출액은 38억원(+4.8%, yoy)으로 안정적인 흐름을 이어갔다. 전사 영업손실은 전년 대비 15억원 감소했으며, SW사업부문은 연구개발비 증가에도 불구하고 영업레버리지 효과로 영업이익 9억원(+80.0%, yoy)을 기록했다. 클라우드 사업부문 역시 경영진 변경 이후 진행된 경영효율화 영향으로 영업손실 14억원을 기록하며 적자 폭이 축소되었다.

사업부문별 분기 매출액 추이



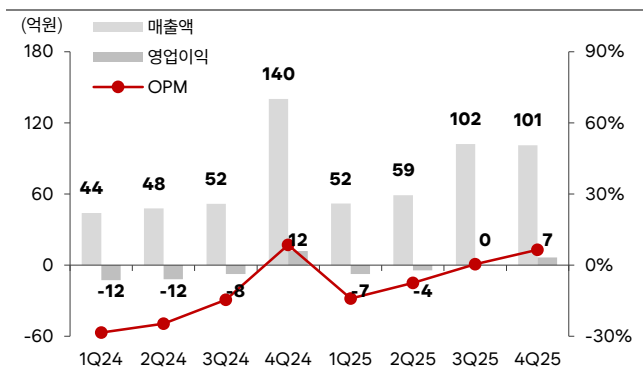
자료: 핸디소프트, 한국IR협의회 기업리서치센터

사업부문별 연간 매출액 추이



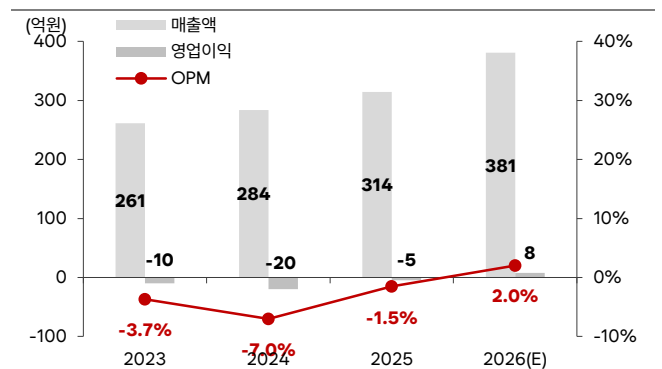
자료: 핸디소프트, 한국IR협의회 기업리서치센터

분기 영업실적 추이



자료: 핸디소프트, 한국IR협의회 기업리서치센터

연간 영업실적 추이



자료: 핸디소프트, 한국IR협의회 기업리서치센터

2026년 실적 전망

**2026년 영업 실적은
매출액 +21.2%,
영업이익 흑자전환 전망**

핸디소프트의 2026년 연결 기준 매출액은 381억원(+21.2%, yoy), 영업이익은 8억원(흑자전환, yoy)을 기록할 전망이다. SW 부문 매출액은 333억원(+20.2%, yoy)으로 예상된다. 이는 AI 협업솔루션의 시장 침투 확대와 기존 고객사의 업그레이드 및 추가 라이선스 구매 확대에 기인한다. 특히 2026년에는 플라리스오피스와의 사업 협력이 본격화될 것으로 기대된다. 플라리스오피스의 소프트웨어 기술력과 동사의 고객 네트워크와 결합함으로써, 기존 고객 대상 업셀링(Up-selling)과 신규 솔루션 판매가 확대될 것으로 예상된다. 클라우드 부문 매출액은 48억원(+26.3%, yoy)으로 점진적인 성장이 예상되며, 종속회사 플라리스클라우드는 그룹 내 클라우드 사업 거점 역할을 수행하면서 사업 구조 개편과 수익성 개선 작업을 본격화할 것으로 기대된다. 또한 플라리스오피스의 아틀라시안 협업 솔루션·보안 사업과의 연계를 통해 기존 마이크로소프트 클라우드 솔루션과의 시너지도 강화될 전망이다. 2026년 연결 영업이익률은 2.0%(+3.5%p, yoy)로 예상된다. SW 부문의 영업이익률이 3.5%까지 확대되고 클라우드 부문의 적자폭이 크게 축소될 것으로 예상되기 때문이다. 특히 클라우드 부문은 사업 정상화와 함께 2027년 본격적인 턴어라운드 가능성이 높아질 것으로 기대된다.

분기 실적 Table

(단위: 억원)

	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25
매출액	44	48	52	140	52	59	102	101
SW	34	39	44	131	43	50	93	91
Cloud	10	9	7	9	9	9	9	11
영업이익	-12	-12	-8	12	-7	-4	0	7
SW	-7	-5	0	16	-3	0	4	9
Cloud	-6	-7	-7	-4	-5	-4	-3	-2
OPM	-28.3%	-24.6%	-14.6%	8.5%	-14.1%	-7.5%	0.4%	6.4%
SW OPM	-19.4%	-12.3%	-0.4%	12.4%	-6.1%	-0.7%	3.9%	9.4%
Cloud OPM	-59.4%	-77.9%	-98.6%	-44.5%	-54.1%	-43.4%	-36.1%	-19.2%

자료: 핸디소프트, 한국IR협의회 기업리서치센터

연간 실적 Table

(단위: 억원)

	2023	2024	2025	2026(E)
매출액	261	284	314	381
SW	221	248	277	333
Cloud	40	36	38	48
영업이익	-10	-20	-5	8
SW		5	9	12
Cloud		-24	-14	-4
OPM	-3.7%	-7.0%	-1.5%	2.0%
SW OPM		1.8%	3.3%	3.5%
Cloud OPM		-68.3%	-37.3%	-7.9%

주: 2023년 사업부문별 영업이익 미공시

자료: 핸디소프트, 한국IR협의회 기업리서치센터

Valuation

Historical Valuation 비교

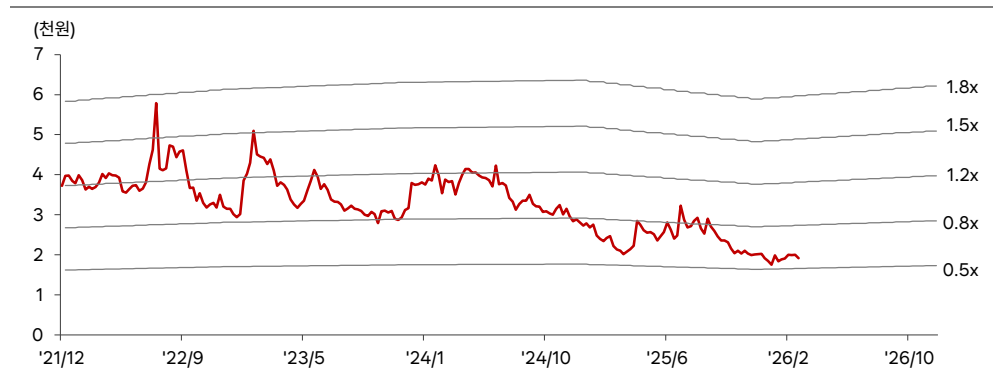
과거 밸류에이션 밴드 하단에 위치한 현재 주가

핸디소프트의 주가는 2022년 이후 PBR 0.5x ~ 1.8x 수준에서 형성되었다. 2026년 추정 실적 기준, 현재 동사 주가의 밸류에이션 수준은 PBR 0.6x로 과거 밸류에이션 Band 하단에 위치하고 있다.

동사 주가의 주요 변곡점을 살펴보면, 코로나19 이후 디지털 전환 수요 확대와 협업·그룹웨어 소프트웨어 기업에 대한 기대감이 반영되며 2022년 중 주가는 6,000원 수준까지 상승하였다. 이후 2022~2024년에는 글로벌 금리 인상에 따른 성장주 밸류에이션 할인과 실적 부진이 맞물리며 주가 하락세가 이어졌다. 2023년 초에는 ChatGPT 출시 이후 확산된 AI 테마 영향으로 국내 증시에서 AI·챗봇 관련 종목들이 동반 강세를 나타내며 동사 주가 역시 단기 급등하였다. 동사 역시 기업용 소프트웨어 및 협업 솔루션 업체라는 점에서 관련 테마 내 수급이 유입되며 일시적으로 6,300원 수준까지 상승하기도 하였다. 다만 이는 실적 개선이나 본질적 사업 변화에 기반한 상승이라기보다는 테마성 투자심리에 기인한 단기 반등 성격이 강했던 것으로 판단되며, 이후 모멘텀이 약화되면서 주가도 다시 하락세로 전환되었다.

2025년 7월에는 경영권 변경 이슈가 주가의 핵심 촉매로 작용하였다. 플라리스오피스그룹은 기존 최대주주 측이 보유한 동사 지분 36.8%(714만2,858주)를 약 500억원에 인수하는 주식 및 경영권 양수도 계약을 체결하였으며, 구주 인수 단가는 주당 7,000원으로 당시 시장 주가 3,000원 수준 대비 높은 경영권 프리미엄이 반영되었다. 한편 별도로 진행된 제3자배정 유상증자의 신주 발행가는 주당 2,211원으로 결정되었다. 이를 계기로 시장에서는 경영권 프리미엄과 향후 사업 시너지 가능성을 동시에 반영하며 동사에 대한 밸류에이션 재평가가 이루어졌다. 이후 9월 인수 절차가 마무리되는 과정에서는 기대감이 일부 선반영되며 주가가 단기 조정을 나타냈다. 다만 9월 말 국가정보자원관리원 대전센터 화재로 정부 주요 전산망이 마비되자, 공공기관 대상 그룹웨어 구축 및 운영 레퍼런스를 보유한 동사가 관련 수혜 기대주로 재차 부각되며 주가는 3,300원 이상으로 회복되기도 하였다. 그러나 이후 단기 모멘텀이 소멸되며 주가는 다시 2,000원대 수준으로 하락하였다. 중장기 리레이팅 지속 여부는 결국 플라리스오피스그룹과의 사업 시너지가 사회와 영업이익 흑자 전환 여부에 의해 결정될 것으로 판단된다.

PBR Band



자료: 한국IR협의회 기업리서치센터

PEER 그룹 Valuation 비교

**공공시장 노출 상장사 대비
밸류에이션 비교**

공공부문 그룹웨어 사업을 영위하는 PEER 기업으로는 나온소프트, 가온아이 등이 있으나 모두 비상장사로 직접적인 밸류에이션 비교는 제한적이다. 이에 따라 상장사 중 공공시장 내 높은 점유율과 안정적인 고객 기반을 확보한 이글루와 한글과컴퓨터를 비교기업으로 선정하였다. 이들 기업은 공공시장 노출도 측면에서는 유사성이 있으나, 동사와 사업 영역이 상이해 밸류에이션 비교는 참고용으로 해석할 필요가 있다. 이글루는 통합보안관리 분야에서 공공시장 점유율 70% 이상을 기록하고 있으며, 한글과컴퓨터는 공공기관 오피스 SW 시장점유율이 90% 수준인 것으로 추정된다. 한편 2026년 실적 컨센서스가 존재하는 기업은 한글과컴퓨터로 한정되며, 해당 기업의 밸류에이션은 PBR 1.1x, ROE 11.7% 수준이다. 동사의 경우 PBR 0.6x, ROE 2.9%로 절대 PBR 수준은 낮으나, 현재 수익성 수준을 감안할 때 상대적인 투자매력은 제한적이다. 다만 이는 동사의 ROE가 아직 흑자전환 초기 단계의 이익 수준에 머물러 있기 때문이다. 향후 플라리스그룹 시너지 본격화와 AI-클라우드 매출 확대에 따라 ROE는 점진적으로 개선될 것으로 예상되며, 현 주가에는 이 같은 수익성 정상화 기대가 일부 반영되고 있는 것으로 판단된다.

Peer 그룹 실적 Table

(단위: 원, 억원, 배, %)

		핸디소프트	한글과컴퓨터	이글루
코드		A220180	A030520	A067920
현재 주가 (03/25)		1,934	20,350	6,140
시가총액		463	4,921	675
매출액	2023	261	2,711	1,051
	2024	284	3,048	1,112
	2025	314	3,267	1,433
	2026F	381	3,859	N/A
영업이익	2023	-10	342	75
	2024	-20	404	61
	2025	-5	365	160
	2026F	8	546	N/A
영업이익률	2023	-3.7	12.6	7.2
	2024	-7.0	13.3	5.5
	2025	-1.5	11.2	11.2
	2026F	2.0	14.1	N/A
순이익	2023	21	151	87
	2024	8	139	65
	2025	8	344	0
	2026F	23	467	N/A
EPS 성장률	2023	96.2	-67.3	209
	2024	-58.9	-5.3	-25.1
	2025	-10.4	147.7	적전
	2026F	147.8	53.9	N/A
PER	2023	29.7	235	79
	2024	63.7	36.9	8.9
	2025	51.1	16.1	N/A
	2026F	19.9	10.2	N/A
PBR	2023	0.9	1.0	0.9
	2024	0.8	1.5	0.7
	2025	0.6	1.5	0.8
	2026F	0.6	1.1	N/A
ROE	2023	3.2	4.6	12.0
	2024	1.3	4.1	8.3
	2025	1.1	9.4	-0.1
	2026F	2.9	11.7	N/A
PSR	2023	2.4	1.3	0.7
	2024	1.9	1.7	0.5
	2025	1.3	1.7	0.4
	2026F	1.2	1.2	N/A

주1) 핸디소프트의 미래전망치는 당사 전망치, 경쟁사의 미래전망치는 컨센서스 기준(이글루는 컨센서스 미형성), 주2) 시가총액과 주가는 3월 25일 종가 기준
 자료: FnGuide, 한국IR협의회 기업리서치센터

 **리스크 요인**

**구주주 보유 지분
오버행 가능성 존재**

구주주 보유 지분의 추가 출회 가능성은 동사의 주요 리스크 요인으로 판단된다. 2025년 9월 8일 최대주주가 기존 오상헬스케어 외 4인에서 풀라리스씨 외 1인으로 변경된 이후에도 구주주 지분이 상당 규모 잔존하고 있기 때문이다. 2025년 기준 오상헬스케어는 2,099,577주(8.77%), 다산네트웍스는 1,272,650주(5.32%)를 각각 보유하고 있으며, 양사 지분 합계는 3,372,227주로 총 발행주식수 23,930,842주의 약 14.1%에 해당한다. 이에 따라 향후 주가 반등 시 해당 물량은 잠재적 오버행 부담으로 작용할 가능성이 있다. 오상헬스케어는 2025년 9월 10일 대량보유상황보고를 통해 보유 목적을 기존 '경영권 영향'에서 '단순투자'로 변경하였으며, 보유 주식의 평균 취득가는 2,600원으로 파악된다. 다산네트웍스의 보유 목적 역시 일관되게 '단순투자'이며, 평균 취득가는 6,742원으로 추정된다. 한편 다산네트웍스 측 특별관계자로는 퍼시픽블루 4.8만주(0.20%), 다산인베스트 6.4만주(0.27%), 남선우 0.8만주(0.03%) 등이 있는 것으로 파악되며, 이들 지분까지 감안할 경우 잠재적인 오버행 부담은 추가로 확대될 수 있다.

포괄손익계산서

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액	331	261	284	314	381
증가율(%)	94.3	-21.1	8.6	10.8	21.2
매출원가	247	192	207	218	268
매출원가율(%)	74.6	73.6	72.9	69.4	70.3
매출총이익	85	69	77	97	113
매출이익률(%)	25.6	26.6	27.2	30.7	29.7
판매관리비	80	79	97	101	106
판매비율(%)	24.2	30.3	34.2	32.2	27.8
EBITDA	18	2	-9	5	18
EBITDA 이익률(%)	5.5	0.6	-3.2	1.7	4.7
증가율(%)	18.7	-91.3	적전	흑전	235.0
영업이익	5	-10	-20	-5	8
영업이익률(%)	1.4	-3.7	-7.0	-1.5	2.0
증가율(%)	-59.3	적전	적지	적지	흑전
영업외손익	-8	21	5	17	16
금융수익	15	29	12	50	19
금융비용	1	1	4	0	0
기타영업외손익	-22	-6	-3	-33	-3
종속/관계기업관련손익	-1	0	1	-1	-1
세전계속사업이익	-4	12	-14	12	23
증가율(%)	적전	흑전	적전	흑전	98.4
법인세비용	-5	-5	-20	5	5
계속사업이익	1	17	6	6	18
중단사업이익	0	0	0	0	0
당기순이익	1	17	6	6	18
당기순이익률(%)	0.4	6.5	2.1	2.0	4.8
증가율(%)	-96.4	1,221.0	-65.0	7.4	185.0
지배주주지분 순이익	11	21	8	8	23

현금흐름표

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
영업활동으로인한현금흐름	8	23	45	-42	21
당기순이익	1	17	6	6	18
유형자산 상각비	8	9	8	8	8
무형자산 상각비	6	3	3	2	2
외환손익	0	0	0	1	0
운전자본의감소(증가)	-15	4	39	-61	0
기타	8	-10	-11	2	-7
투자활동으로인한현금흐름	33	-391	72	266	-129
투자자산의 감소(증가)	-16	-393	47	233	-131
유형자산의 감소	0	0	0	0	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-2	-1	-1	-3	-5
기타	51	3	26	36	7
재무활동으로인한현금흐름	-12	-5	-7	94	0
차입금의 증가(감소)	-7	0	0	0	1
사채의증가(감소)	0	0	0	0	0
자본의 증가	0	0	0	100	0
배당금	0	0	0	0	0
기타	-5	-5	-7	-6	-1
기타현금흐름	0	-0	0	-0	-0
현금의증가(감소)	29	-373	111	319	-108
기초현금	459	488	115	226	545
기말현금	488	115	226	545	437

재무상태표

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
유동자산	622	600	531	681	598
현금성자산	488	115	226	545	437
단기투자자산	27	431	216	22	22
매출채권	77	33	25	31	37
재고자산	23	14	55	79	96
기타유동자산	7	7	8	5	6
비유동자산	160	151	307	220	347
유형자산	9	8	6	6	3
무형자산	52	44	42	9	7
투자자산	62	62	201	157	288
기타비유동자산	37	37	58	48	49
자산총계	783	751	838	902	945
유동부채	109	67	147	116	141
단기차입금	0	0	0	0	0
매입채무	51	25	56	37	44
기타유동부채	58	42	91	79	97
비유동부채	12	5	6	3	3
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	0	0	0	0	0
기타비유동부채	12	5	6	3	3
부채총계	121	72	152	119	144
지배주주지분	639	673	682	781	804
자본금	97	97	97	120	120
자본잉여금	701	701	701	478	478
자본조정 등	0	14	14	14	14
기타포괄이익누계액	0	0	0	-9	-9
이익잉여금	-159	-138	-130	178	202
자본총계	662	680	686	783	801

주요투자지표

	2022	2023	2024	2025	2026F
P/E(배)	55.6	29.7	63.7	51.1	19.9
P/B(배)	0.9	0.9	0.8	0.6	0.6
P/S(배)	1.8	2.4	1.9	1.3	1.2
EV/EBITDA(배)	5.8	51.1	N/A	N/A	0.2
배당수익률(%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
EPS(원)	54	107	44	39	97
BPS(원)	3,291	3,469	3,513	3,262	3,359
SPS(원)	1,706	1,346	1,462	1,511	1,592
DPS(원)	0	0	0	0	0
수익성(%)					
ROE	1.7	3.2	1.3	1.1	2.9
ROA	0.2	2.2	0.8	0.7	2.0
ROIC	-9.5	-35.1	-55.8	-2.7	41.3
안정성(%)					
유동비율	569.5	896.5	362.0	587.4	425.6
부채비율	18.3	10.5	22.2	15.2	18.0
순차입금비율	-76.2	-79.4	-63.5	-72.0	-56.9
이자보상배율	4.5	-12.3	-44.6	-14.1	38.4
활동성(%)					
총자산회전율	0.4	0.3	0.4	0.4	0.4
매출채권회전율	5.4	4.7	9.7	11.2	11.2
재고자산회전율	10.2	14.1	8.2	4.7	4.4

최근 3개월간 한국거래소 시장경보제도 지정 여부

시장경보제도란?

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

발간 History

발간일	제목
2026.03.27	핸디소프트-플라리스그룹 시너지 효과 기대

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 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.