KOSDAQ | 소프트웨어와서비스

나무기술 (242040)

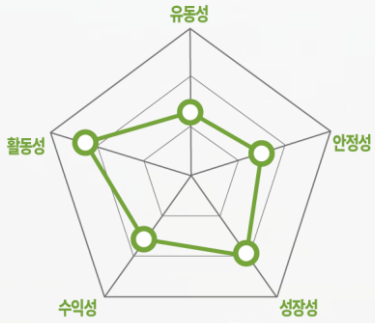
클라우드, AI 사업 성장판이 열린다

체크포인트

- 나무기술은 2001년 설립되어 2018년 코스닥 이전 상장한 가상화/클라우드 플랫폼 구축 전문기업. 데스크톱 가상화와 클라우드 구축 사업을 캐시카우 사업으로 가지고 있고, 2026년부터 AI 사업을 신성장 동력으로 키워나갈 전망. 한편, 액상 제품용기 포장 관련 제조설비 분야에서 30년 이상 업력을 보유한 '에스케이팩' 이라는 연결 종속회사의 성장성도 주목
- 투자포인트는 1) AI 산업 관련 정책 수혜, 2) GPU(그래픽처리장치) 효율화 솔루션 관련 성장성, 3) 에스케이팩 성장 기대
- 나무기술은 2026년 PSR 1.6배로 거래 중. 올해 들어 기업가치는 크게 상승 중이나(연초~2026.04.15 기준 주가 상승률 +312.3%), 향후 AI 관련 NAA(Namu AI Agent) 솔루션 매출 강도와 GPU 효율화 솔루션 사업진행 속도, 에스케이팩 실적 성장이 뚜렷해진다면 동사 기업가치는 추가 상승 가능할 것으로 전망

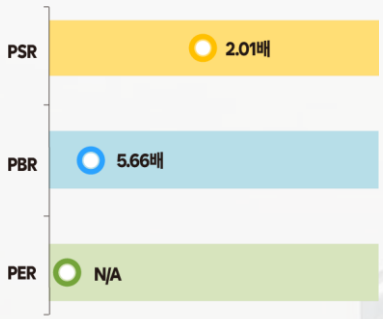
주가 및 주요이벤트

재무지표

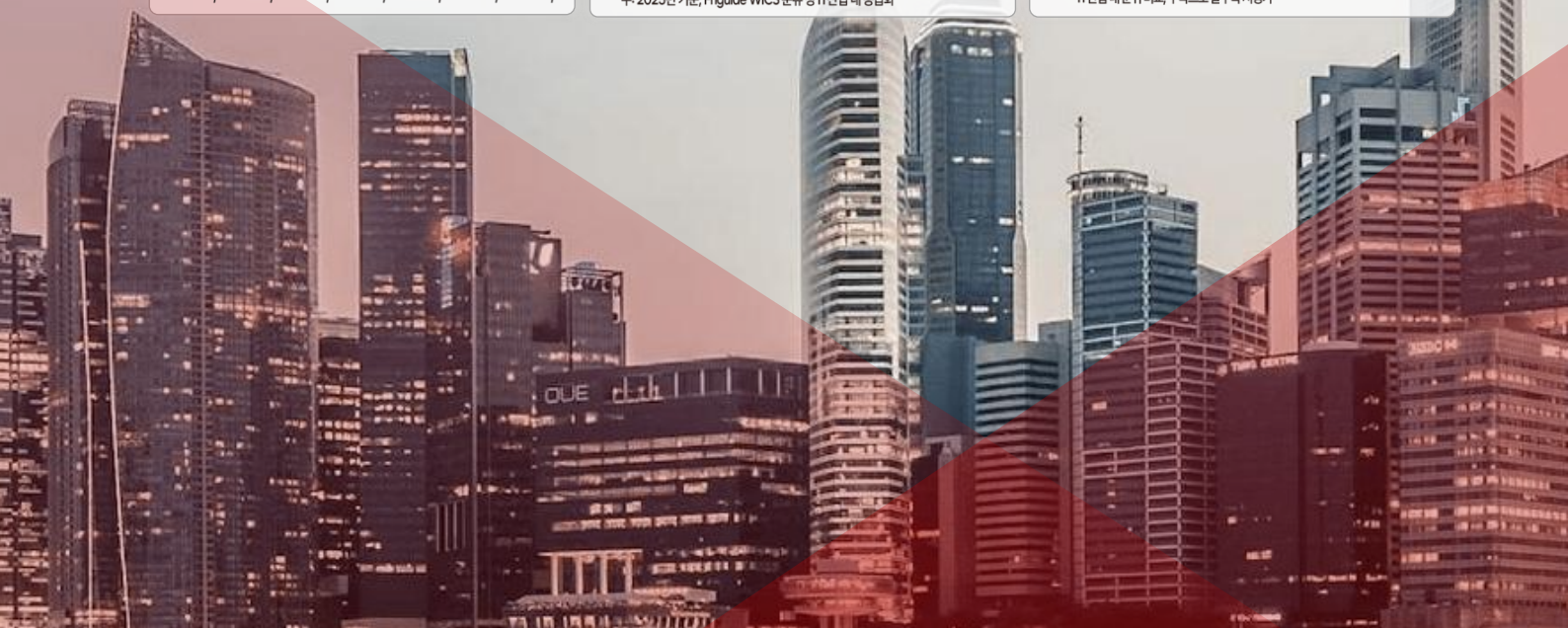


주: 2025년 기준, Fnguide WICS 분류 상 IT산업 내 등급화

밸류에이션 지표



주: PSR, PER, PBR은 2025년 기준, Fnguide WICS 분류상 IT산업 내 순위 비교, 우측으로 갈수록 저평가



나무기술 (242040)

KOSDAQ
소프트웨어와서비스

Analyst 백종석 jongsukbaek@kirs.or.kr
RA 김혜빈 hbkim@kirs.or.kr

나무기술은 가상화, 클라우드, AI 관련 S/W(소프트웨어) 강소기업

나무기술은 VDI(Virtual Desktop Infrastructure, 데스크톱 가상화) 기술 기반의 망분리·스마트워크 구축과 클라우드 네이티브 플랫폼 사업을 주요 사업으로 영위. 매출 비중은 1) 상품 매출액 37.38%, 2) 제품 매출액 1.68%, 3) 용역 매출액 32.29%, 4) 사용료 매출액 28.65%로 구분(2025년 별도 기준)

클라우드 산업은 격변기. 생성형 AI 發 클라우드 고도화 추세 완연할 전망

글로벌 클라우드 플랫폼 시장은 2025년 290억 달러에서 2028년 560억 달러로 성장할 전망. 클라우드 산업은 격변 중. 즉 AI 중심 클라우드 사업 고도화 경쟁이 중요해지며 격화 중. 글로벌 클라우드 시장은 AWS(Amazon), Azure(Microsoft), Google Cloud가 전체 시장의 약 65% 차지. 국내 클라우드 S/W 시장 규모는 2025년 4,200억 원에서 2028년 7,300억 원 수준으로 성장할 전망. E-커머스 및 스타트업/벤처 기업 성장, 공공기관/금융기업들의 클라우드 전환, 생성형 AI 發 클라우드 고도화 추세 등이 클라우드 수요를 견조하게 촉진할 것으로 기대

2025년 실적 턴어라운드 시현. 2026년 성장 기대

칵테일아이오 등 연결 자회사들의 실적 개선을 바탕으로 2025년 연간 연결 기준 매출액, 영업이익 각각 1,023억 원(+11.9% YoY), 23억 원(흑자전환 YoY) 기록, 턴어라운드를 시현. 2026년 연간 매출액, 영업이익 각각 1,186억 원(+16.0% YoY), 55억 원(+146.0% YoY) 전망. 이는 에스케이팩의 증익 가능성과 칵테일아이오, 나무기술 본사의 추가적인 이익개선 등을 고려한 것에 기인. 향후 AI 관련 NAA(Namu AI Agent) 솔루션 매출 강도와 GPU 효율화 솔루션 사업진행 속도, 자회사 실적 성장 등에 따라 동사 기업가치는 추가 상승 가능할 전망

Forecast earnings & Valuation

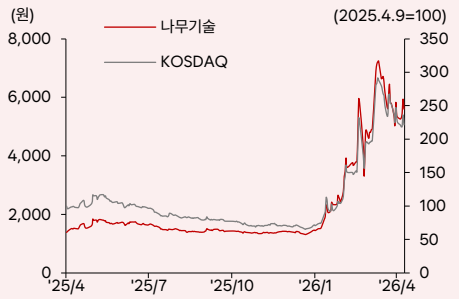
	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액(억원)	1,062	906	914	1,023	1,186
YoY(%)	12.4	-14.7	1.0	11.9	16.0
영업이익(억원)	22	-7	-22	23	55
OP 마진(%)	2.1	-0.8	-2.4	2.2	4.7
지배주주순이익(억원)	3	-32	-53	-28	14
EPS(원)	10	-91	-153	-81	41
YoY(%)	흑전	적전	적지	적지	흑전
PER(배)	202.4	N/A	N/A	N/A	136.0
PSR(배)	0.6	0.8	0.5	0.4	1.6
EV/EBITDA(배)	21.2	57.3	430.8	13.3	25.0
PBR(배)	1.7	1.9	1.4	1.3	5.3
ROE(%)	0.9	-8.0	-14.0	-8.0	4.0
배당수익률(%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

자료: 한국IR협의회 기업리서치센터

Company Data

현재주가 (4/20)		5,510원
52주 최고가		7,240원
52주 최저가		1,317원
KOSDAQ (4/20)		1,174.85p
자본금		35억원
시가총액		1,907억원
액면가		100원
발행주식수		35백만주
일평균 거래량 (60일)		577만주
일평균 거래액 (60일)		265억원
외국인지분율		0.56%
주요주주	이수병 외 5인	17.99%

Price & Relative Performance



Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	-23.9	295.0	261.3
상대주가	-24.8	194.4	120.7

참고

1) 표지 재무지표에서 안정성 지표는 '이자보상배율', 성장성 지표는 '매출액증가율', 수익성 지표는 '영업이익률', 활동성지표는 '순운전자본회전율', 유동성지표는 '당좌비율'임. 2) 표지 밸류에이션 지표 차트는 해당 산업군내 동사의 상대적 밸류에이션 수준을 표시. 우측으로 갈수록 밸류에이션 매력도 높음.

기업 개요

1 나무기술은 데스크톱 가상화, 클라우드 플랫폼 구축 전문기업

나무기술은 2001년 설립되어 2018년 코스닥 이전 상장한 데스크톱 가상화/클라우드 플랫폼 구축 전문기업

나무기술은 VDI(Virtual Desktop Infrastructure, 데스크톱 가상화) 기술 기반의 망분리·스마트워크 구축과 클라우드 네이티브 플랫폼 사업을 주력 사업으로 영위하는 S/W(소프트웨어) 플랫폼 기업이다. 최근에는 디지털 전환 및 인공지능(AI) 활용 수요 확대에 대응하여 AI 기반 업무자동화, AI 플랫폼 관련 사업 등을 추진하고 있다.

나무기술은 2001년 '나무정보통신'이라는 사명으로 설립되었다. 설립 이듬 해인 2002년 동사는 한국후지쯔 등과 공인 파트너 계약을 체결하였고, 2003년 한국썬마이크로시스템즈와도 공인 파트너 계약을 체결하였다. 2004년엔 삼성에스디에스의 협력회사로 등록하였고, 서버 상품 매출 등을 위해 미국 Dell사와도 공인 파트너 계약을 체결했다. 2005년 동사는 사명을 '나무기술'로 변경하였다. 2006년 중소벤처기업부로부터 벤처기업 및 이노비즈기업 인증을 받기도 했다.

2010~2013년 나무기술은 다양한 기업들과 다수의 파트너 계약을 맺고, 다수 고객에 납품 공식업체로 등록하며 국내 데스크톱 가상화 업계에서 그 인지도를 쌓아 나갔다. 2013년 나무기술은 삼성에스디에스, Dell사 납품 공식업체로 등록되었다. 한편 이 시기에 동사는 해외법인 설립도 시작하였는데, 2010년 일본법인을, 2012년 중국법인을 설립하였다. 2014년 나무기술은 중소벤처기업부로부터 '기술개발사업 S/W 개발부문' 기업에 선정되기도 하였다.
2016년 나무기술은 자본시장 문을 두드리기 시작했다. 즉 코넥스 시장에 2016년 상장했고, 2018년에는 코스닥 시장으로 이전 상장하였다. 2018년 미국법인을 설립하였고, 대한민국 S/W대상 상품상 대통령상과 과기부 장관상도 수상하였다. 2019년에는 베트남 법인도 설립하게 되었다.

2021년 동사는 서울 마곡 지역에 '마곡 R&D 센터'를 착공하는 한편, 자사의 클라우드 플랫폼 '칵테일 클라우드' 관련 GS인증(S/W 품질 경쟁력 향상 및 유통 활성화를 위해 2001년도부터 시행된 인증제도) 1등급을 부여받았다. 참고로, 칵테일 클라우드는 나무기술이 제공하는 클라우드 네이티브 PaaS(Platform as a Service, 컨테이너 기반 개발자를 위한 서비스) 플랫폼으로, 멀티 클러스터·멀티 클라우드 환경을 단일 제어 포인트에서 통합 관리할 수 있게 해주는 점이 핵심이다. 동사는 2022년 사업다각화 및 기존 사업과의 시너지 제고 차원에서 (주)에스케이팩을 인수했고, 마곡 R&D 센터를 준공, 본점화하며 이전했다.

2023~2025년 나무기술은 여러 대외 수상을 통해 클라우드 사업 역량을 한층 더 인정받았다. 클라우드 산업발전 관련 유공을 표창하는 과기부장관상을 수상했고, 제23회 대한민국 소프트웨어기업 경쟁력대상 클라우드 분야 & 해외진출 분야 최우수상을 받았으며, 국회로부터 산업통상자원 중소벤처기업위원회 위원장상도 수상했다.
한편, 신규 서비스 제품 출시를 통해서도 S/W 업계에 기술력을 널리 알렸다. 2023년 가상화/클라우드, 각종 자동화 도입을 위한 통합 클라우드 관리서비스인 'SPERO'를 출시했고, 2025년 하반기에 'NAA(NAMU AI Agent)' 서비스도 출시했다. 특히 SPERO는 2025년 GS인증 1등급을 획득, 클라우드 관련 사업 경쟁력을 대외적으로 인정받았다.

2025년말 기준 나무기술의 연결대상 종속기업은 비상장 5개사

나무기술은 연결대상 종속회사로 총 5개사를 보유 중이다.

나무ICT(주)는 IT 인프라 및 클라우드 구축 자동화 관련 솔루션 등을 개발/제공하는 기업이다(동사 지분율 50.00%). 2004년 모회사인 나무기술의 시스템사업부로 출발하여 성장하였고, 풍부한 프로젝트 수행 경험을 통해 기술력을 대외적으로 입증 받았다. 나무ICT는 검증된 IT 인력과 기술력을 바탕으로 2019년 11월 모회사로부터 분사했다. 전문성을 기반으로 자동화 요구에 따른 자체적인 솔루션 개발/제공, AI 기반 바이오 헬스케어 사업(AI 신약, 바이오 플랫폼 사업 등)을 진행하고 있다. 나무ICT(주) 주력 사업은 해외 이동통신사업자에 네트워크 테스트 관련 장비(서버 등)와 서버 가상화 기술 지원 서비스를 제공하는 것이다.

(주)에스케이팩은 자동포장기기 업체로, 비표준 액상제품 용기포장 관련 자동화기기 설계/제조/판매에 강점을 보유한 기업이다. 국내/외에 240여개 고객들을 확보 중이다. 나무기술은 지난 2022년, 96억 원을 들여 에스케이팩 지분(당시 71.07%)을 확보하였다(2025년말 사업보고서 기준 동사 지분율은 53.10%).

칵테일아이오(주)는 2016년에 설립된 국내 클라우드 네이티브 개발 전문기업이다(동사 지분율 77.68%). 칵테일아이오는 다양한 기업의 클라우드 인프라 도입과 운영을 지원한다. 주요 서비스로 '칵테일 클라우드', '칵테일 온라인'을 보유하고 있다. 이외에 각종 컨설팅 서비스들을 고객에게 제공 중이다.

이밖에 연결대상 해외법인에는 2개사가 있다. 이는 **NAMUTECH JAPAN**(동사 지분율 99.97%)과 **NAMUTECH VIETNAM**(동사 지분율 100.00%)이다.

나무기술 연결대상 종속회사 현황

종속기업명	설립일	주요사업	최근사업연도말 자산총액(백만원)	지분율
나무 ICT㈜	2019-11-19	네트워크	12,133	50.00%
㈜에스케이팩	2015-12-02	기계자동화	30,568	53.10%
칵테일아이오㈜	2016-07-22	Cloud	2,416	77.68%
NAMUTECH JAPAN	2012-09-11	네트워크	4,667	99.97%
NAMUTECH VIETNAM	2020-02-13	Cloud	153	100%

주: 2025년말 기준, 자료: Dart, 한국IR협의회 기업리서치센터

2 매출의 구성, 주요 제품/서비스

2025년 별도 기준 매출액은 상품 37.4%, 제품 1.7%, 용역 32.3%, 사용료 28.7% 로 구분

나무기술 매출 비중은 4개 부문으로 구분할 수 있다. 1) 상품 매출액 37.38%, 2) 제품 매출액 1.68%, 3) 용역 매출액 32.29%, 4) 사용료 매출액 28.65%로 구분된다(2025년 연간 사업보고서 상 별도 기준). 이하에서 나무기술의 주요 사업 및 서비스들을 살펴보면 다음과 같다.

나무기술의 주력 사업인 가상화 서비스는 기업·공공기관 대상 VDI 기반 망분리/스마트워크 환경 구축 및 유지보수 제공

✓가상화 서비스

가상화 사업은 다양한 기업, 공공기관을 대상으로 VDI(Virtual Desktop Infrastructure, 데스크톱 가상화) 기반의 망분리 및 스마트워크 환경을 구축해주는 사업으로, 나무기술의 주력 사업이다. 가상화(VDI)는 중앙 서버에서 가상 데스크톱 환경을 운영하고 사용자 단말기는 해당 환경에 접속하여 업무를 수행하는 방식으로, 보안통제 강화 및 운영 효율성 확보를 목적으로 기업고객 중심으로 활발히 도입되고 있다. 나무기술은 미국 시트릭스(Citrix)사의 가상화 기술(상품 매출)과 자체 개발한 데스크톱 통합관리 솔루션 'NCC(Namu Cloud Center)'를 활용, 고객에게 최적화된 가상화 시스템을 설계/구축하고 있으며, 구축 이후 유지보수 및 기술지원 서비스도 제공한다.

나무기술 가상화 서비스

자료: 나무기술, 한국IR협의회 기업리서치센터

클라우드 서비스는 컨테이너 기반 PaaS 플랫폼 및 클라우드 네이티브 환경 구축/운영 지원

✓클라우드 서비스

나무기술의 클라우드 사업은 기업/공공기관들을 대상으로 클라우드 네이티브 기반 플랫폼을 구축/공급한다. 클라우드 네이티브(Cloud Native)란 클라우드를 전제로 애플리케이션을 개발하고 운영/관리하는 체제를 말한다. 즉 클라우드 컴퓨팅(cloud computing) 환경에 적합하도록 클라우드에 최적화된 기술들을 활용하여 애플리케이션(application)을 설계, 개발, 배포, 실행, 운영 및 관리하는 방식이다.

클라우드 네이티브는 클라우드 컴퓨팅 기능을 최대한 활용하여 애플리케이션을 설계, 개발, 배포, 운용한다. 컨테이너와 마이크로서비스 기술을 이용하여 동적으로 리소스(자원)를 사용하고, 지속적으로 애플리케이션을 통합, 배포하게 된다. 클라우드 네이티브 플랫폼에서는 컨테이너, 마이크로서비스, DevOps(Development와 Operations의 합성어로 개발자와 사용자간 협업/통합을 강조하는 개발 환경), 자동화된 배포(CI/CD), 오케스트레이션(여러 인프라·서비스·애플리케이션 구성 요소를 자동으로 조정·배포·운영하여 복잡한 멀티 클라우드 환경 운영을 단순화) 등 여러 핵심 기술들을 기반으로 빠르면서도 유연한 서비스 운영이 가능하다. 즉 단순히 업무가 클라우드 상에서 실행되는 것이라기 보다는, 클라우드 환경을 전제로 업무 및 데이터 운영이 갖춰지는 것이 클라우드 네이티브의 핵심이다.

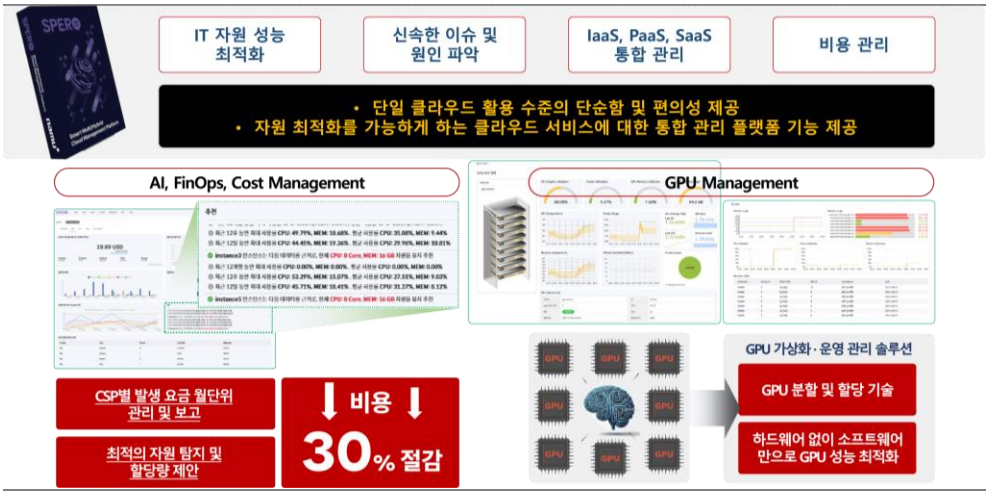
전세계적으로 ICT 관련 비용절감, 업무혁신 니즈 상승으로 인해 기업들의 IT 인프라는 자체 정보시스템을 구축하는 방식에서 서비스 형태로 이용하는 클라우드 컴퓨팅 방식이 확산/대중화되고 있다. 동사가 개발한 컨테이너 기반 PaaS 플랫폼 '칵테일 클라우드(Cocktail Cloud)'는 멀티·하이브리드 클라우드 환경에서 애플리케이션 배포와 운영을 지원한다. 또한, 자체 개발한 클라우드 자원통합 및 오케스트레이션 운영 자동화 관리솔루션 'SPERO'를 통해 나무기술은 클라우드 자원관리, 보안감시 기능 등을 고객에게 제공 중이다. 클라우드 서비스 사업 관련 동사 사업 형태는 구축형 프로젝트, 라이선스 공급, 유지관리 및 운영지원 서비스로 구성된다. 관련 주요 고객은 공공·금융·제조·서비스 산업 내 기업들이다.

참고로, PaaS(Platform as a Service)란 클라우드 기반에서 애플리케이션 개발 환경을 통합 제공(운영체제, 런타임, 미들웨어, 개발 도구, 데이터베이스 등 플랫폼 기능을 풀서비스로 제공)하는 서비스형 플랫폼으로, 개발자를 위한 클라우드 서비스 플랫폼이라 말할 수 있다. 이를 통해 개발자는 인프라 관리 부담을 줄이고 애플리케이션 개발에 보다 집중할 수 있게 된다.

나무기술 클라우드 서비스

자료: 나무기술, 한국IR협의회 기업리서치센터

나무기술 클라우드 통합관리 솔루션 SPERO



자료: 나무기술, 한국IR협의회 기업리서치센터

나무기술의 AI 사업은 기업 내부 데이터 기반 AI 인프라/플랫폼 구축 및 업무자동화 솔루션 제공

✓AI 플랫폼

나무기술 AI 사업은 고객(기업)의 업무 효율성 제고 및 디지털 전환 수요에 대응하기 위해 AI 기반 업무자동화 및 AI 플랫폼을 개발·공급하는 사업으로, 2025년 하반기부터 본격화된 신사업이다. 동사는 생성형 AI 확산 환경에 대응하여 기업 내부 데이터를 보안성을 갖추고 업무에 활용하는 AI 인프라 및 플랫폼 구축을 고객에게 서비스하고 있으며, 2025년 하반기 자체 개발한 'NAA(Namu AI Agent)' 서비스를 통해 기업 내부시스템과 연계한 AI 모델 학습/추론 환경을 지원하고 있다.

AI 사업은 기존 가상화 및 클라우드 사업과 연계하여 기업 IT 환경 내에서 편리하게 AI 활용이 가능하도록 지원하는 구조로 운영되고 있다. 사업 형태는 프로젝트 기반 구축, 솔루션 공급 형태로 전개 중이다.

나무기술 AI 플랫폼 사업, NAA(Namu AI Agent)

자료: 나무기술, 한국IR협의회 기업리서치센터

에스케이팩은 식품·제약·화장품 산업 대상 액체충전 포장 자동화 설비 제조·판매 및 유지관리 서비스 제공

✓(주)에스케이팩(연결 종속회사)

에스케이팩은 1994년 설립된 액체충전 포장 제조설비 설계 및 제조/판매기업이다. 자본금은 32.1억 원이고 총 직원수는 56명이다. 나무기술은 2022년 에스케이팩 지분을 취득하며 연결대상 종속회사로 편입했으며, 2025년말 사업보고서 기준 에스케이팩에 대한 지분율은 53.10%이다. 에스케이팩은 식품, 제약, 화장품 등 다양한 산업 분야를 대상으로 포장 자동화 설비를 제작·판매하고 있으며, 설비 유지관리 서비스를 통해서도 매출이 발생하고 있다. 최근에는 제조 설비와 IT 인프라의 연계를 통한 스마트 제조환경 구축 수요가 증가 중인데 이에 따라 모회사 나무기술과 협업하여 클라우드 및 AI 기술이 적용되는 고객맞춤형 제조환경 구축 사업도 수행하고 있다.

2025년 에스케이팩의 매출액은 전사 연결 매출액의 약 27%를 차지하고 있다. 에스케이팩의 2024년 연간 매출액, 영업이익은 각각 227억 원, 26억 원이었고, 2025년 연간 매출액, 영업이익은 각각 273억 원, 30억 원을 기록했다.

3 고객은 대기업, 금융 공공기관/금융기업, 공공기관 등 1천여 개 기업

주요 고객은 대기업, 금융 공공기관, 금융기업 등

나무기술의 고객은 대기업, 금융 공공기관, 금융기업 등 1천여 개 기업들이다. 데스크톱 가상화, 클라우드, 망분리, 재택 시스템, AI 등 다양한 S/W 솔루션을 구축하기를 원하는 크고 작은 기업들을 다양하게 고객군으로 확보하고 있다. 아래 그림에서 확인할 수 있는 것처럼 가장 많은 비중을 차지하는 고객은 대기업군이며, 금융 공공기관/금융기업들이 차순위 비중을 이루고 있다.

나무기술 고객

자료: 나무기술, 한국IR협의회 기업리서치센터

최대주주 등은 이수병 의장 외 5인

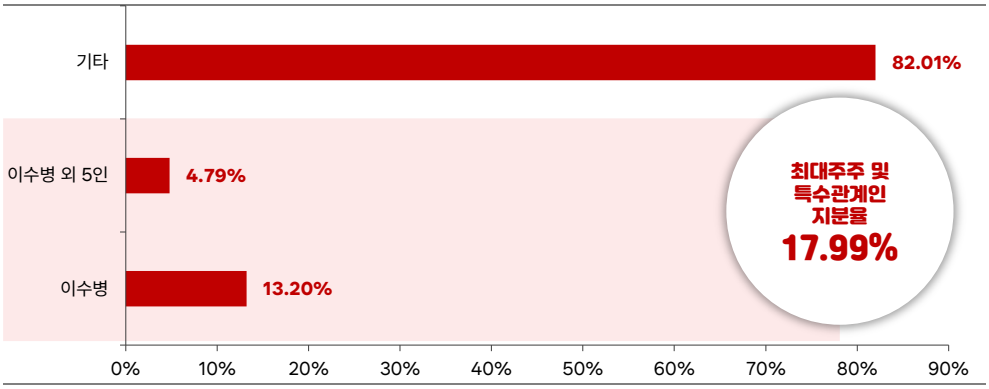
나무기술 최대주주는 이수병 이사회의장으로 지분 13.20% 보유

나무기술 최대주주는 이수병 이사회의장/기타비상무이사로 동사 지분 13.20%를 보유하고 있다. 최대주주 등은 이수병 의장 외 5인으로 그 지분율은 17.99%이다.

정철 대표이사는 1962년생으로, 전문경영인이다. 그는 서강대학교 경제학과 출신이며 이후 일리노이주립대 MBA 과정을 졸업했다. 2007 ~ 2015년 기간동안 Siemens Korea 대표이사를 맡았고, 2015년부터 현재까지 나무기술 대표이사 직을 맡아오고 있다. 정 대표이사는 취임 이후 전략 제품인 클라우드 통합 관리 솔루션 '칵테일'을 개발/완료시켰고, 클라우드 컴퓨팅과 연계성이 낮은 사업은 별도 자회사를 설립하여 분리시키는 등 가상화 및 클라우드 솔루션 사업에 기술 역량과 영업력을 집중한 것으로 평가된다.

이수병 이사회의장 및 기타비상무이사는 1967년생으로, 나무기술의 설립자이다. 그는 연세대학교 생화학과(학사)를 졸업하고 나무기술을 창업했다. 2002 ~ 2017년 기간동안 나무기술 대표이사를 맡았고, 2017년부터는 이사회의장 및 기타비상무이사 직을 맡아오고 있다.

나무기술 주주 현황



주: 2025년말 기준, 자료: Dart, 한국IR협의회 기업리서치센터

산업 현황

1 가상화(Virtual Desktop Infrastructure, VDI) 산업 현황 및 전망

중앙 서버 기반 가상 데스크톱 환경을 개별 사용자에게 제공하는 보안·효율 강화형 IT 인프라 솔루션

가상화(Virtual Desktop Infrastructure, VDI)는 원격지의 서버 상에서 동작되는 자원 등을 활용, 사용자별로 가상의 데스크톱과 데이터 저장공간을 제공하는 솔루션이라고 정의할 수 있다. VDI는 중앙 서버에서 가상 데스크톱 환경을 운영하고, 사용자 단말기는 각 해당 환경에서 사용자가 개별 접속하여 업무를 수행하는 방식으로, 보안통제 강화 및 운영 효율성 확보를 목적으로 도입되고 있다. VDI의 핵심 구성요소는 단말(클라이언트), 세션 브로커/커넥션 브로커, 하이퍼바이저, 공유 스토리지이다(요소별 설명은 아래 참조).

VDI 핵심 구성요소

요소	설명
단말(클라이언트)	PC·모바일·씬클라이언트 등으로 가상 데스크톱에 접속
세션 브로커/커넥션 브로커	사용자 인증, 정책 적용, 가상 데스크톱 할당 등을 관리
하이퍼바이저	서버에서 가상 머신을 실행하는 가상화 계층
공유 스토리지	가상 데스크톱 이미지와 사용자 업무자료를 저장

자료: 나무기술, 한국IR협의회 기업리서치센터

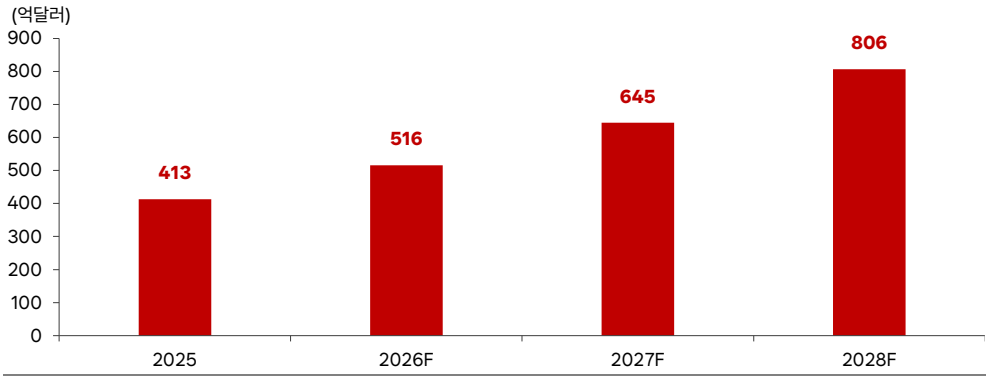
VDI 도입은 기업 IT 환경 전반의 비용·보안 개선 효과

일반적으로 언급되는 VDI 도입의 효과는 다음과 같다. VDI를 통해 기업은 1) 시스템 운영 관리비용을 절감 가능하고, 2) PC 수리, 교체 관련 비용을 아낄 수 있으며, 3) 생성되는 문서, 각종 업무자료 등을 개별 PC가 아닌 중앙 스토리지에 저장하므로 높은 안정성/보안성과 관리 효율화 등 효과를 얻을 수 있다.

글로벌 가상화 시장은 2025년 413억 달러 규모

글로벌 가상화(VDI) 시장은 하이브리드 업무 환경의 정착과 보안강화 수요에 힘입어 가파른 성장세를 보이고 있다. 글로벌 VDI 시장 규모는 시장조사기관 Verified Market Research, Gartner에 따르면, 2025년 413억 달러 규모에서 2028년 806억 달러 규모로 성장할 것으로 예측된다.

글로벌 가상화 시장 규모 및 전망



자료: Verified Market Research, Gartner, 한국IR협의회 기업리서치센터

글로벌 관점에서 가상화 서비스는 거대 클라우드 기업들이 시장을 주도하고 있다. 즉 메인 플레이어는 (미)Microsoft, (미)VMware, (미)Citrix, (미)Amazon(AWS) 등이다. 그 외에 각 국가 및 지역마다 여러 강소 가상화 서비스 기업들이 다양하게 존재하고 있다.

DaaS 전환·제로 트러스트 보안 강화/AI 통합/고성능 워크로드 지원·멀티 클라우드 하이브리드 전략으로 구조적 재편 흐름

글로벌 가상화 시장의 주요 트렌드를 살펴보면 아래와 같다.

1) DaaS(Desktop as a Service) 중심으로 가상화 시장이 재편되고 있다. 개별 기업들이 직접 관련 인프라를 일일이 구축하는 온프레미스(직접 구축) VDI 체제 보다는, VDI 및 클라우드 제공업체가 고객(기업)의 전반적인 시스템을 관리해주는 DaaS 비중이 증가하고 있다. 기업들이 초기 대량의 구축비용(CAPEX)을 감내하기 보다는 운영비용(OPEX)으로 전환하려는 수요/움직임이 대세인 상황이다.

2) 제로 트러스트(Zero Trust) 아키텍처가 표준화되고 있다. 단순한 원격 접속을 넘어, 고객 구성원들이 모든 접속 단계에서 보안 인증을 강화하는 제로 트러스트가 VDI 솔루션의 필수가 되고 있다. 최근 미국 해군 등 공공·군사 기관에서도 VDI를 활용해 제로 트러스트 체계를 강화하는 사례가 증가하고 있다. 즉 VDI는 원격에서도 업무에 접속/접촉할 수 있는 만큼, 보안성 강화는 항상 기업의 중요 이슈가 될 수밖에 없다. 단 한번의 정보 유출도 사안에 따라서는 고객 자산 또는 대외 신뢰도에 치명적일 수 있기 때문이다.

3) VDI 솔루션과 AI, 자동화 기술이 통합되고 있다. 가상 데스크톱의 자원 배분(CPU, 메모리 최적화 등)에 AI 알고리즘이 도입되기 시작하여 이용자들의 사용자 경험이 개선되고 있고, 전반적인 시스템 운영 효율도 높아지고 있다. 또한, 관리자가 수천 개의 가상 머신을 자동 패치하고 관리하는 지능형 도구도 보편화되는 추세에 있다.

4) 고성능 워크로드도 활발히 지원되고 있다. 과거에는 가상화 환경 접속이 사무용 문서 작업을 위한 것이 주였다면, 이제는 AI 모델링, 3D 설계(CAD), 고해상도 영상 편집 등 고성능 리소스(자원)가 필요한 작업들도 VDI 환경에서 수행하는 비중이 커지고 있다.

5) 멀티 클라우드 및 하이브리드 전략도 가능해졌다. 고객들이 특정 클라우드 기업에 종속되는 위험을 피하기 위해 온프레미스(직접 구축)와 여러 다양한 퍼블릭 클라우드(Azure, AWS 등)를 동시에 사용, 유연성과 가용성을 극대화하는 하이브리드 시스템 구성을 선호하고 있다. 최근 대형 기업고객들의 경우 멀티 클라우드 및 하이브리드 전략이 표준 전략으로서 자리잡고 있다.

국내 가상화(VDI) 시장도 꾸준히 성장 중이다. 국내 VDI 신규/교체 시장은 2025년 약 3,200억 원 규모로 추산된다. 2026년 ~ 2028년에는 각각 3,450억 원, 3,700억 원, 4,000억 원 규모로 성장이 예상되고 있다(Verified Market Research, Gartner). 2025년부터 現 정부가 AI 산업 활성화, 관련 예산 증액을 언급했기에 향후 시장 성장은 기존 기대를 상회할 수도 있다.

2 클라우드 산업 현황 및 전망

클라우드(Cloud)는 인터넷 상에 마련한 대형 서버에 각종 문서, 사진, 음악 등 데이터를 저장하여 두는 시스템

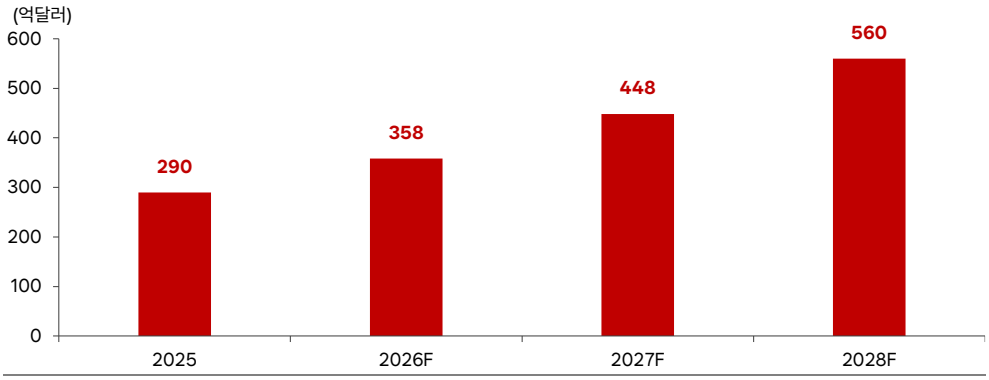
클라우드(Cloud)는 인터넷 상에 마련한 대형 서버에 각종 문서, 사진, 음악 등 데이터를 저장하여 두는 시스템을 말한다. 클라우드라는 표현은 컴퓨팅 서비스 사업자의 서버를 구름 모양으로 표시하는 관행에 따라 그 명칭이 시작되었다. 클라우드 컴퓨팅은 클라우드 사업자와 수요 고객 간 인터넷을 통해 온디맨드(On Demand)로 IT 리소스(자원)를 주고받으며 종량제로 관련 사용료를 지불하는 것을 말한다. 개별 기업들은 물리적 데이터센터와 서버를 구입, 소유 및 유지관리하는 대신, Amazon Web Services(AWS), Microsoft Azure와 같은 클라우드 공급자로부터 필요에 따라 컴퓨팅

파워, 스토리지, 데이터베이스와 같은 각종 기술/서비스에 편리하게 액세스(접속)할 수 있다.

글로벌 클라우드 플랫폼 시장은 2025년 290억 달러에서 2028년 560억 달러로 성장할 전망

글로벌 클라우드 플랫폼 시장은 고성장이 기대된다. 시장조사기관 IDC, Markets and Markets에 따르면 글로벌 클라우드 플랫폼 시장은 2025년 290억 달러에서 2028년 560억 달러로 성장할 전망이다. E-커머스 산업의 성장으로 클라우드 시장은 지속적인 성장세를 보이고 있었던 상황에서 2022년경부터 OpenAI發 생성형 AI 산업 수요 급증 및 네이티브 애플리케이션 확산 추세가 클라우드 시장 성장을 견인하고 있다. AI 수요 급성장에 따라 클라우드 인프라 수요의 성장세도 추가적인 수요 증가가 전망되는 바, 상당기간 기존 클라우드 관련 각종 시장 전망 수치들은 상향 조정이 이루어질 개연성이 높음을 주지할 필요가 있다.

글로벌 클라우드 플랫폼 시장 규모 및 전망



자료: Verified Market Research, Gartner, 한국IR협의회 기업리서치센터

AI 고도화 경쟁 심화·멀티/하이브리드 표준화·데이터 주권 규제 강화·산업별 특화 서비스 확대·친환경 요구 증대로의 구조적 전환 흐름

글로벌 클라우드 시장 주요 트렌드를 살펴보고 이를 요약해 보면 아래와 같다.

1) AI 중심의 클라우드 사업 고도화 경쟁이 중요해지고, 격화되고 있다. 2022년 생성형 AI 시대가 열린 시점을 기준으로 더 이상 단순히 대용량의 서버를 빌려주고 기본적인 관리를 해주는 전통적인 클라우드 사업은 부가가치가 떨어지며 중요도가 낮아졌다. 생성형 AI 관련 다양한 기능들을 제공하는 고도화된 클라우드 인프라 제공 여부가 클라우드 업체들의 핵심 사업가치로 변모하고 있다. 즉 양적 지원보다는 질적 지원이 클라우드 산업의 핵심 화두이며, 이에 대한 각 업체들의 상호 경쟁이 치열해지고 있다.

2) 멀티/하이브리드 클라우드 전략이 대중화되고 있다. 고객들이 특정 클라우드 업체에 대한 종속(Lock-in)을 피하기 위해 2개 이상의 클라우드를 동시에 사용하는 멀티 클라우드와, 보안상 중요한 데이터는 내부(온프레미스 체제)에 두고 나머지는 클라우드를 이용하는 이른바 하이브리드 모델이 엔터프라이즈(기업) 시장의 표준으로 자리잡고 있다.

3) 클라우드 산업이 발전함에 따라 데이터 주권에 대한 각국 정부의 규제가 생겨나고 있다. 클라우드 산업이 고도화됨에 따라 기업들의 클라우드 의존성은 커졌고, 이에 대한 정부의 우려도 커졌다. 특히 유럽 국가들은 데이터 주권에 대한 규제를 서서히 강화하고 있고 이는 글로벌 트렌드가 될 전망이다. 각 정부들은 그 속도의 차이는 있겠으나 기업들에게 자국의 데이터 관련 법규를 준수하길 요구하고, 심지어는 해당 국가/지역 내에 데이터센터를 구축하게 유도할 전망이다. 장기적으로 이러한 각국 정부의 클라우드 관련 규제 강화 움직임은 구조적 트렌드일 가능성이 있다.

4) 산업별 특화/전문화 클라우드 서비스 요구가 증가하고 있다. 금융, 제조, 헬스케어 등 특정 산업군에 필요한 보안 규제와 워크플로우를 미리 세팅해 둔 '수직적(Vertical) 클라우드' 공급이 업계에서 증가하는 추세이다. 이는 기업들이 클

라우드 체제 도입 기간을 단축하고 효율적으로 이를 이용하는데 도움을 준다.

5) 친환경 클라우드에 대한 사회적 요구도 늘어나고 있다. 데이터센터의 전력 소비가 막대함에 따라 대형 고객이 클라우드 업체를 선정할 때 저량 탄소 배출, 재생에너지 사용 비율 증가 등을 점진적으로 요구하고 있다. 관련 요구나 규제는 단계적으로 이루어질 것이나 CSP(클라우드 서비스 공급자)들은 이러한 그린(친환경) 클라우드 관련 사회적 요구도 사업 진행에 중요하게 고려할 수밖에 없을 것으로 전망된다.

글로벌 클라우드 시장은 AWS, Azure, Google Cloud가 전체 시장의 약 65% 차지

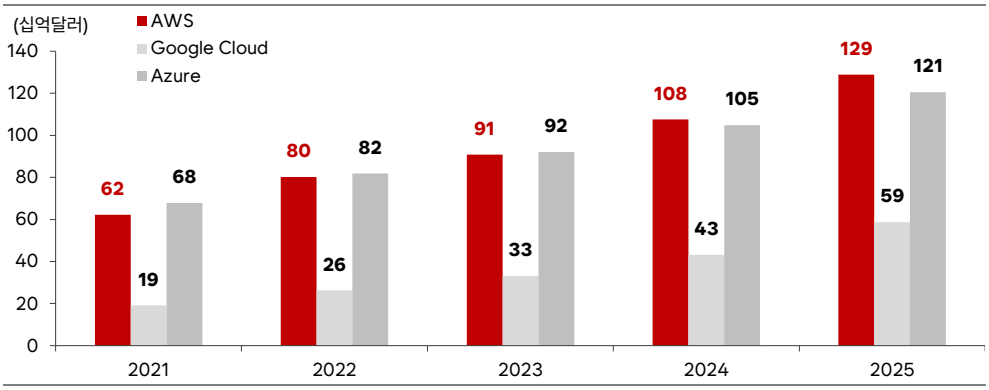
글로벌 클라우드 사업 주요 사업자들을 알아보면 아래와 같다. 현재 글로벌 클라우드 시장은 이른바 글로벌 CSP(Cloud Service Provider) Big 3인 AWS(Amazon), Azure(Microsoft), Google Cloud(Google)가 전체 시장의 약 65%를 차지하고 있다.

AWS(Amazon Web Services, Amazon)의 클라우드 시장 점유율은 31~32%로 전통의 1위 CSP 사업자이다. Amazon은 클라우드 사업 개념을 애초에 고객에게 제시한 기업으로, 전세계적으로 가장 광범위한 지역을 커버하며 다양한 클라우드 서비스 라인업을 갖추었다. 매우 긴 운영 경험/노하우와 시스템 안정성으로 많은 고객들의 신뢰를 얻고 있다. Amazon이 E-커머스를 사업으로 영위하는 기업이니만큼, 유통, 리테일 등 사업 영역에서 경쟁 관계에 있는 일부 기업들은 AWS 서비스를 기피할 수는 있다. 또한 일부 고객들은 AWS에 대해 서비스 사양이 너무 많아 비용 최적화나 관리 측면에서 아쉬움이 있다고도 언급하고 있다.

Azure(Microsoft)의 클라우드 시장 점유율은 23~25%로 알려져 있다. AWS에 이은 2위 사업자이다. Azure의 강점으로는 Windows, Office 365 등 기존 Microsoft 제공 S/W(소프트웨어)와의 연동성, OpenAI의 ChatGPT AI 모델 서비스 제공, 하이브리드 클라우드 서비스 관련 관리 용이성들이 언급된다. 반면, AWS 대비 시스템 안정성이 다소 떨어지며 Microsoft 중심 기술 스택에 종속될 우려도 있다는 주장이 고객들에게서 회자된다.

Google Cloud의 클라우드 시장 점유율은 11~13%로 알려져 있다. 3위 사업자이다. Google Cloud의 장점으로는 BigQuery를 필두로 한 강력한 데이터 분석 도구 편의성과 타사 대비 가격경쟁력 등이 언급된다. 참고로 BigQuery란 Google Cloud에서 제공하는 완전 관리형 서버리스 데이터 웨어하우스 및 분석 플랫폼이다. 반면, 단점으로 위 1~2위 사업자 대비 영업력이 떨어지고 서비스 체계 조밀성이 상대적으로 열위라고 평가되고 있다.

글로벌 CSP(Cloud Service Provider) Big 3의 연도별 클라우드 매출액 추이



주: Azure 매출액은 Microsoft의 Intelligent Cloud 세그먼트(Azure, Windows Server 등 포함)의 Calendar Year 기준(6월 결산)
자료: 각 사, 한국IR협의회 기업리서치센터

국내 클라우드 소프트웨어 시장은 2025년 4,200억 원 규모에서 2028년 7,300억 원 수준으로 성장할 전망이다 (IDC, Markets and Markets). E-커머스 및 스타트업/벤처 기업 성장 트렌드와 공공기관 및 금융기업들의 클라우드 전환 일부 의무화 대응 등에 따라 국내 클라우드 소프트웨어 시장은 성장이 기대된다. 또 생성형 AI 發 클라우드 고도화 수요도 견조할 것으로 전망된다.

투자포인트

1 AI 산업 관련 정책 수혜 기대

정부의 AI 대전환 예산 대폭 확대에 따른 공공 AX 프로젝트 수혜 기대

정부의 AI 산업 관련 적극적인 장려 정책으로 S/W 기업들에 수혜가 기대된다.

2025년 9월 정부는 경제혁신의 핵심 동력으로 과학기술, AI를 내세우며 이후 적극적인 투자를 진행하고 있다. 과기부에 배정된 2026년 총예산은 23.7조 원으로 전년 대비 12.9% 증가한 역대 최대 규모였다. 정부가 책정한 2026년 AI 관련 총예산은 10.1조 원으로, 이 중 약 절반을 과기부가 운용할 예정이다.

AI 대전환(AX) 관련 예산은 4.46조 원 규모로 이는 전년 대비 약 30% 증가한 것이어서 특히 주목된다. AI 대전환(AX) 예산은 세부적으로 ①AI 고속도로 관련 2.57조 원, ②AI 혁신기술 및 인재 관련 1.19조 원, ③AX 확산 및 기본사회 관련 0.69조 원을 투입하게 된다. AI 대전환 예산은 AI 인프라 확충에 적극적으로 쓰일 전망이다. 즉 정부는 GPU(그래픽처리장치) 1.5만장을 추가 확보하여 누적 3.7만장 체제를 구축할 것으로 알려졌다.

이밖에도 차세대 AI 기술 개발 즉 토종 AI반도체 기업들을 키우기 위한 'K-클라우드 기술개발' 예산도 366억 원에서 608억 원으로 증가시켰다. AI 인재 확보를 위해 595억 원 예산을 배정, AI 핵심인재 양성에 나설 전망이다. 한편, 독자 AI 파운데이션 모델 개발 관련 월드베스트 LLM(대규모언어모델) 데이터 활용 지원에 300억 원을, 공공 AX프로젝트에 1,000억 원을 투입할 예정이다. 특히 공공 AX프로젝트 예산 1,000억 원은 전년 300억 원에서 3배 이상 규모가 늘어난 것으로, 나무기술과 같은 S/W 업체들에게 그 수혜가 기대된다.

과기부 2026년 예산안

자료: 언론보도(블로터 2025.09.01), 한국IR협의회 기업리서치센터

R&D 예타 폐지로 전략기술 분야 정부 투자 속도 제고 및 ICT 업계 수혜 확대 전망

2026년 1월말에는 과학기술/연구개발 관련 우호적인 정책이 국회를 통과한 점도 주목된다. 국회는 연구개발(R&D) 예비타당성조사(이하 예타) 폐지 법안을 통과시켰다. 이번 개정으로 R&D 예타 제도는 18년 만에 폐지되었다. 이로서 AI, 첨단 바이오 등 전략기술 분야의 신속한 추진과 구축형 R&D 사업에 도입되는 전주기 관리체계가 연구 효율성을 한층 극대화할 것으로 과학기술 업계는 기대하고 있다. 동 법률 개정은 글로벌 기술 패권 강화 시대에 한국의 R&D 속도 증진을 확보할 진전이라 평할 수 있으며, 이로 인해 R&D 관련 정부 정책이 보다 활성화될 것으로 예상된다. 따라서 전반

적인 R&D 확대의 수혜가 ICT 업계에 확산될 전망이다.

정부 AI 예산 확대의 낙수효과로 VDI·클라우드·NAA 전 사업부문에 걸친 수혜 예상

결론적으로, 정부의 AI 관련 예산 집행이 커지고 빨라지면 국내 S/W 기업들에게는 낙수 효과가 기대된다. 나무기술 관점에서 그 수혜를 예상해보면, 1차적으로는 나무기술의 가상화(VDI) 솔루션 수요가 증가할 것으로 기대되고, 2차적으로는 클라우드 네이티브 수요도 동반 증가할 수 있다고 판단된다. 중장기적으로는 AI 에이전트 플랫폼 산업의 조기 활성화도 기대되는데, 나무기술은 기업 맞춤형 AI 서비스인 NAA(Namu AI Agent) 판매로 대응할 전망이다. NAA의 경우 아직 솔루션 출시 초입기인 만큼, 관련 매출 전망을 수치화하기에는 다소 이른 시점이나, 2026년 들어 NAA 계약이 발생하고 있어 긍정적이다.

전자신문 등 언론에 따르면, 2026년 2월, 인체조직 재생의학 전문기업 엘앤씨바이오가 나무기술의 NAA를 도입하였다(관련 계약금액은 미공개). 엘앤씨바이오는 제조 현장에서 축적된 정보들을 AI로 연결 및 분석하여 제품 생산 전반의 효율을 높이고자 하는 것으로 알려졌다. 즉 재고/구매/이식결과 기록 등 주요 업무에 자연어 기반 NAA AI를 적용할 전망이다. NAA 관련 2H26부터 보다 다양한 고객향으로 확산이 가능할 것으로 기대된다.

나무기술 성장 로드맵

자료: 나무기술, 한국IR협의회 기업리서치센터

GPU(그래픽처리장치) 효율화 솔루션 관련 성장성 기대

GPU 효율화 솔루션 2가지 보유

나무기술은 GPU 효율화 관련해서 2가지 솔루션을 보유하고 있어 긍정적이다. 구체적으로 설명해보면 아래와 같다.

1) 칵테일 클라우드의 GPU slicing

칵테일 클라우드의 GPU slicing 기능은 하나의 고성능 GPU를 여러 개의 가상 환경으로 나누어 쓸 수 있는 기술이다. 이는 하드웨어 가속기 전체를 구입하고 사용하는 것에 비용 등 일정부분 부담을 가진 사용자가 필요한 만큼의 단위로 GPU 할당을 받아 사용할 수 있다는 장점을 제공한다. 동 기능은 기업 규모가 작은 스타트업 등에서 유용할 수 있다.

2) SPERO의 GPU Managing

SPERO는 기업 전체의 인프라를 감시 및 관리하는 일종의 관제탑/계기판 역할을 하는 솔루션으로, GPU가 탑재된 서버 등 하드웨어의 보안성/안정성 등을 SPERO가 체크할 수 있다. 즉 GPU의 온도와 전력 소모량, 각종 에러 유무 등의 기계적 상태를 SPERO가 상시 모니터링하고 최적화된 사용/유지보수 등을 제안할 수 있다.

칵테일 클라우드, SPERO 솔루션 가치

구분	칵테일 클라우드	SPERO
관리대상	컨테이너/앱(AI 서비스 단위)	서버/인프라(장비 전체 단위)
GPU 기술	GPU 공유(쪼개기) 및 최적 배치	하드웨어 상태 분석
가치	GPU를 소수점 단위로 이용, AI 가동	전체 GPU 서버 10대 중 5대 이상이 과열 경향 있음. 이의 해소 기대

자료: 나무기술, 한국IR협의회 기업리서치센터

KETI 주관 GPU 오케스트레이션 국책과제 참여에 따른 클라우드 솔루션 경쟁력 강화 및 매출 성장 기대

한편, 26.04.12 나무기술은 언론을 통해 GPU 오케스트레이션(통합 관리, 자원 배분) 기술 개발 과제에 동사가 공동연구기관으로 선정됐다고 밝혔다. 이번 과제는 한국전자기술연구원(KETI)이 주관하며, AI 워크로드 특성에 맞춰 GPU 클러스터 자원을 효율적으로 운영·관리하는 기술 확보를 목표로 한다. 사업 규모는 총 240억 원이며, 나무기술은 해당 과제의 세부 연구개발에 참여해 GPU 자원운영 기술 개발을 맡는다. 세부적으로 동사는 다중 워크로드 환경을 고려한 GPU 자원운영 기술 개발을 중심으로 두고, 서로 다른 특성의 AI 작업이 동시에 구동되는 환경에서 자원 활용도를 높이고 운영 복잡도를 줄이는 기술에 집중할 예정이다. 동 건은 GPU 인프라 운영 분야에서 나무기술의 경험과 경쟁력 등을 업계에서 인정받은 것으로 보인다.

결론적으로, 고객들은 나무기술의 칵테일 클라우드와 SPERO 솔루션 구축 조합으로 GPU의 최적화 사용을 추구할 수 있다. 이러한 아이디어/용도는 기업 규모, 가용 예산 등이 크지 않은 기업고객들에게 GPU 이용 관련 새로운 대안으로 볼 수 있으며, 향후 칵테일 클라우드, SPERO 솔루션의 매출 성장이 기대된다.

3 에스케이팩(종속회사) 성장 기대

연결 종속회사 에스케이팩의 성장 전망

30년 이상 업력을 보유한 연결 종속회사 에스케이팩(지분율 53.10%)의 성장이 기대된다. 에스케이팩의 핵심 경쟁력과 성장 로드맵 등을 알아보면 아래와 같다.

30년 이상 업력 기반 비표준 용기포장 자동화 설비 분야 고객맞춤 레퍼런스 및 경쟁우위 보유

에스케이팩은 액상 제품용기 포장 관련 제조설비 분야에서 고객맞춤 레퍼런스를 旣 확보, 시장 내 경쟁우위를 보이고 있다. 특히 비표준 용기포장 자동화 설비 분야에 강점을 보유하고 있는 것으로 업계에 알려져 있다. 비표준 용기포장은 고객별로 용기 형태, 액체 성질, 캡마감 형태 등이 상이하여 자동화 설비 구축 난이도가 높다. 동사는 30년 이상 업력을 바탕으로 동사만의 세부 설계 도면 및 매뉴얼을 기반으로 관련 장비를 고객들에게 제조/납품하고 있다. 에스케이팩의 국내/외 주요 고객사는 240여개에 이르며 누적 공급 레퍼런스는 1,600건 이상으로 파악된다.

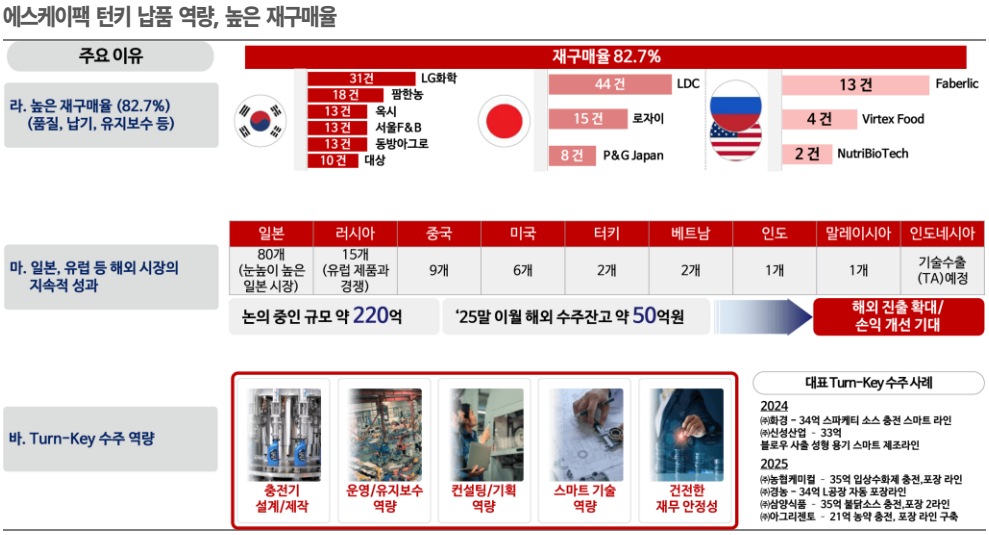
자료: 나무기술, 한국IR협의회 기업리서치센터

턴키 납품 역량 및 82.7% 재구매율 기반 국내외 우량 고객군 확보와 해외 수주 확대 기대

에스케이팩은 턴키 납품 능력이 우수하고, 고객 재구매율이 높다(재구매율 82.7%).

2025년 턴키 수주 사례를 들어보면, 농협케미컬(입상수화제 충전, 포장 라인, 35억 원 규모), 경농(L공장 자동 포장라인, 34억 원 규모), 삼양식품(불닭소스 충전, 포장 2라인, 35억 원) 등 사례들이 있다(아래 그림 참조).

동사의 국내 고객은 LG화학, 팜한농, 옥시, 대상 등이고, 해외 고객으로는 LDC, P&G Japan 등이 있다(아래 그림 참조). 참고로 2025년말 동사 해외 수주잔고는 약 50억 원으로, 향후 해외진출 확대가 기대된다.



자료: 나무기술, 한국IR협의회 기업리서치센터

고속 캔 충진/로봇 자동화/친환경 살균 시스템 등 신사업 다각화를 통한 성장동력 확장 추진

에스케이팩은 기존 액체 포장 외에도 기존 기술력을 응용하여 다양한 포장, 자동화 사업을 확대해 나갈 예정이다.

1차적으로 2025년 5월 웰크론한텍의 고속충진사업부 인수를 기반으로 고속 캔 탄산음료 충진사업에 진출했다. 동 사업은 프로젝트당 매출액 규모가 기존 대비 클 전망이어서, 동사 매출 성장 측면에서 긍정적이다.

여기에 로봇 자동화 기술 영역에도 사업 확대를 계획 중이다. 아직 구체적인 내용 발표는 이른 시점이지만 로봇 자동화

관련하여 다수 로봇/AI 업체들과 컨소시엄을 구성하여 사업 진행을 하는 방안을 모색하고 있다. 주요 사업은 자동화 설비 내 다관절로봇 공정 설계 및 제조/판매 등일 것으로 보인다.

이밖에 고부가가치 식품 제조 기술 분야에도 진출을 준비 중이다. 최근 농림축산식품부 과제 접수를 완료했고, 관련하여 한국식품연구원과 컨소시엄 구성을 완료하였다. 동 사업은 전자빔을 이용한 친환경 살균 시스템 개발을 위한 노력이다.

에스케이팩 비즈니스 모델 고도화

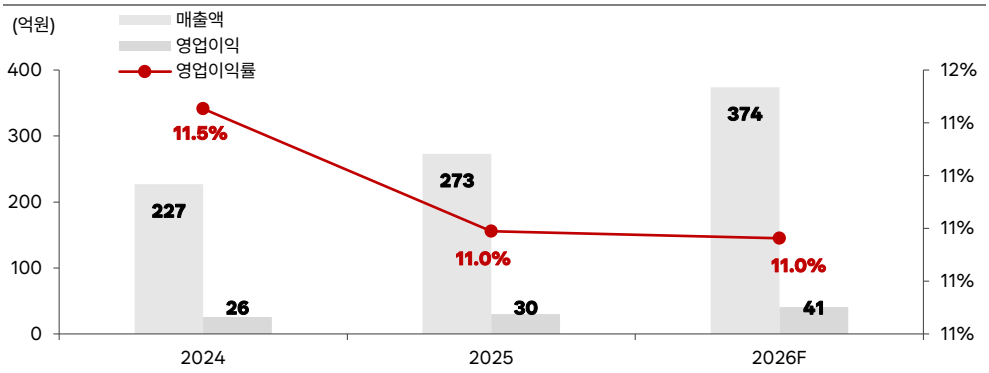
자료: 나무기술, 한국IR협의회 기업리서치센터

중복상장 규제 불확실성 속 스팩 상장 심사 계류 중. 신사업 및 해외 확대 기반 실적 성장 가시성 보유

에스케이팩은 2025년 12월 11일 스팩을 통한 상장 신청(상장예비심사 신청서 제출)을 하고 그 심사가 계류 중에 있다. 다만, 상장 여부와 그 시기는 불확실하다. 정부/금융당국이 기업 중복상장에 대해 관련 가이드라인을 아직 확정하지 않은 상황이다. 따라서 에스케이팩을 포함한 다수의 상장 신청 기업들의 상장 가능여부 및 시기는 現 시점에서 미확정이다. 금융위와 한국거래소는 최근 동 사안 관련 공청회를 개최하는 등 제도 마련을 위한 제반 노력을 진행 중이다. 정부/금융당국은 '한국거래소 상장·공시규정'을 개정하고 질적심사기준에 '중복상장 특례'를 마련하여 중복상장 '원칙 금지, 예외 허용' 기조를 반영할 것으로 예상된다. 오는 6월말경 기업 중복상장 관련 정부 차원 가이드라인이 확정된다면, 그 이후 에스케이팩의 상장 가능 여부 등 관련 방향성이 결정될 수 있을 것으로 보인다.

에스케이팩의 2024년 연간 매출액, 영업이익은 각각 227억 원, 26억 원이었고, 2025년 연간 매출액, 영업이익은 각각 273억 원, 30억 원을 기록했다. 당사 리서치센터가 추정한 2026년 에스케이팩의 매출액, 영업이익은 374억 원, 41억 원이며, 참고로 현재 상장예비심사 기준 에스케이팩의 2026년 매출액, 영업이익 전망치는 각각 480억 원, 87억 원이다. 2026년 매출액 전망 관련, 웰크론한텍 고속충진 사업부 인수 효과와 일본 등 해외고객 주문 확대 가능성, 삼양식품 등 국내 기존고객 주문 증가 가능성 등이 기대된다.

에스케이팩 실적 추이 및 전망



주: 2026년 매출액, 영업이익은 당사 리서치센터 추정, 자료: 나무기술, 한국IR협의회 기업리서치센터

실적 추이 및 전망

1 2025년 연간 실적 리뷰

2025년 연간 매출액, 영업이익은 각각 1,023억 원(+11.9% YoY), 23억 원(흑자전환 YoY) 기록

2025년 연결 기준 매출액, 영업이익은 각각 1,023억 원, 23억 원을 기록했다.

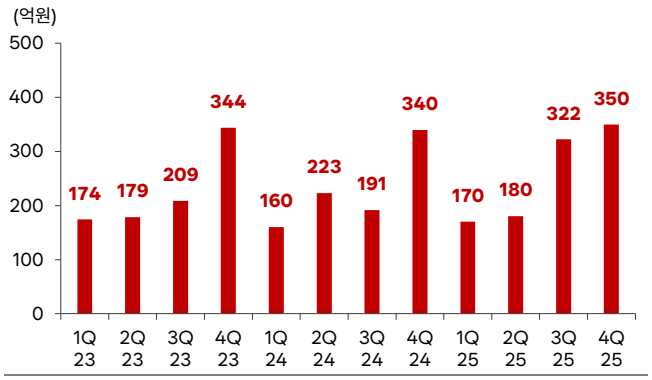
연간 매출액은 전년(914억 원) 대비 11.9% 성장한 1,023억 원을 기록했다. 서버 등(주로 Dell사 서버) 하드웨어 매출인 상품 매출액은 전년 251억 원에서 148억 원으로, 제품 매출액도 전년 11억 원에서 7억 원으로 감소했다. 용역 매출액은 전년 131억 원에서 128억 원으로 유사한 모습이었다. 반면, 사용료 매출액은 전년 51억 원에서 114억 원으로 크게 성장하였는데, 이는 솔루션 판매 관련 전반적으로 구독 전환이 확대되고 있기 때문이었다. 그리고 연결대상 종속기업 등 매출액이 전년 470억 원에서 626억 원으로 33.1% 증가하였는데, 이는 1) 칵테일 클라우드 수요 증가로 칵테일아이오 매출액이 성장한 점, 2) 에스케이팩의 매출액이 꾸준히 성장한 점, 3) 나무ICT의 S사 관련 매출액이 견조했던 점 등에 기인했다. 참고로 별도 기준 전사 매출액은 전년 444억 원에서 397억 원으로 10.5% 감소했다.

연간 영업이익은 전년(-22억 원) 대비 흑자전환하여 23억 원을 시현했다. 흑자전환은 1) 칵테일아이오가 매출 성장에 힘입어 영업적자가 개선(전년 -25억 원 → -4억 원)된 점, 2) 나무기술 본사의 영업이익이 호전(전년 -17억 원 → -8억 원)된 점, 3) 나무ICT의 영업이익이 크게 증익된 점(전년 1억 원 → 9억 원), 4) 에스케이팩의 영업이익 증가(전년 26억 원 → 30억 원)등에 주로 기인했다.

참고로, 2025년 매출원가율, 판관비율은 각각 79.9%, 17.9%를 보여 2024년 대비 매출원가율은 유사하고 판관비율은 4.1%p 개선되었다(2024년 매출원가율, 판관비율 각각 80.5%, 22.0%). 즉 판관비율이 전년 대비 개선되고 매출액이 성장되며 2025년 나무기술 수익성은 흑자로 전환되었다(영업이익률 2.2%).

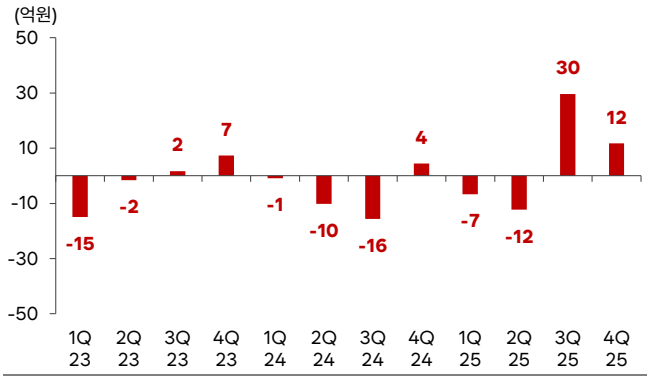
4Q25 연결 기준 매출액, 영업이익은 각각 350억 원(+3.0% YoY), 12억 원(+163.7% YoY)을 기록했다. 전년 동기 매출액, 영업이익 수치(각각 340억 원, 4억 원) 대비해서 수익성 중심으로 개선된 실적이었다. 저마진 하드웨어 매출 축소 효과와 고부가 솔루션 매출 확대 등으로 인해 전년 동기 대비 증익을 달성했다.

분기별 연결 기준 매출액 추이



자료: FnGuide QuantiWise, 한국IR협의회 기업리서치센터

분기별 연결 기준 영업이익 추이



자료: FnGuide QuantiWise, 한국IR협의회 기업리서치센터

2 2026F 실적 전망

2026년 연간 매출액, 영업이익은 각각 1,186억 원(+16.0% YoY), 55억 원(+146.0% YoY) 전망

2026년 연간 매출액, 영업이익은 각각 1,186억 원(+16.0% YoY), 55억 원(+146.0% YoY)으로 예상한다.

부문별로 매출액을 추정해 보면 다음과 같다. 상품 매출액은 전년 대비 2% 증가한 151억 원으로 전망한다. 동사의 상품 매출액은 2020년 501억 원을 정점으로 매년 지속적인 감소세를 보여왔으나 연간 150억 원 내외 매출액 레벨은 지지될 수 있을 것으로 판단하기 때문이다. 제품 매출액은 전년 대비 45% 증가한 10억 원으로 예상한다. 증가율은 크지만 절대금액으로는 의미있는 비중은 아직 어려울 것으로 예상된다. 용역 매출액은 전년 대비 5% 증가한 135억 원을 보일 것으로 예상하였다. 동사의 용역 매출액은 2021~2023년 기간 정체기를 겪은 이후 성장 추세를 지속할 수 있을 것으로 기대한다. 사용료 매출액의 경우 전년 수준에 머물 것으로 추정한다. 2025년 전년 대비 증분이 컸기에 당분간 큰 증가세는 어려울 것으로 보수적으로 보았다.

연결대상 종속기업 등 매출액은 전년 대비 24% 증가한 776억 원으로 예상한다. 이는 주요 종속회사인 에스케이팩과 칵테일아이오, 나무ICT 합산으로 전년 대비 매출액이 약 150억 원 내외 증가할 것으로 추정한 점에 기인한다. 에스케이팩에 대해 전년 대비 매출액 증분을 101억 원으로 본 것은 보수적 관점이며(참고로 상장 신청서 상 에스케이팩의 전년 대비 매출 증분은 207억 원임), 에스케이팩의 웰크론한텍 고속충진사업부 인수 효과가 예상보다 클 경우 연결대상 종속기업 등의 2026년 매출액은 동 추정을 상회할 가능성이 있다.

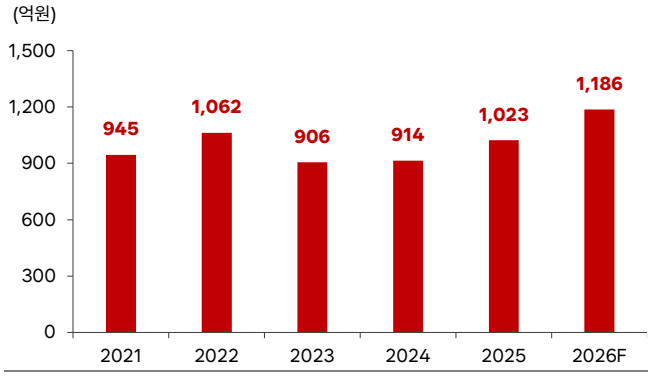
연간 영업이익은 전년 대비 146.0% 증가한 55억 원으로 전망한다. 에스케이팩의 영업이익이 전년 대비 11억 원 증가할 수 있을 것이란 기대와 칵테일아이오 및 나무기술 본사의 영업이익 흑자전환 가능성 등을 종합적으로 고려하여 추정하였다. 추가적인 영업이익 관련 변수는 GPU 효율화 솔루션 관련 향후 매출 증가 속도일 것으로, 현실화가 된다면 기존 보유 솔루션인 칵테일 클라우드, SPERO 관련 부가적 효과이니만큼 관련 이익 레버리지는 기대보다 클 수도 있다.

실적 추이 및 전망 (단위: 억원, %)

구분	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액	1,062	906	914	1,023	**1,186**
상품	436	283	251	148	**151**
제품	17	15	11	7	**10**
용역	116	115	131	128	**135**
사용료 매출	46	48	51	114	**115**
연결대상 종속기업 등	447	445	470	626	**776**
영업이익	22	-7	-22	23	**55**
지배주주순이익	3	-32	-53	-28	**14**
YoY 증감률					
매출액	12.4	-14.7	1.0	11.9	**16.0**
영업이익	102.2	적전	적지	흑전	**146.0**
지배주주순이익	흑전	적전	적지	적지	**흑전**
영업이익률	2.1	-0.8	-2.4	2.2	**4.7**
지배주주순이익률	0.3	-3.5	-5.8	-2.7	**1.2**

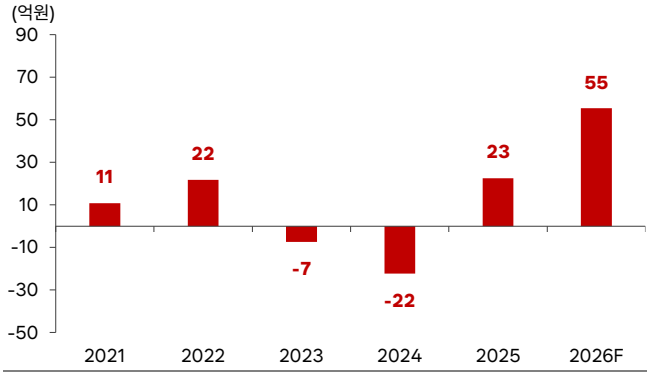
자료: Dart, 한국IR협의회 기업리서치센터

연간 연결 기준 매출액 추이 및 전망



자료: FnGuide QuantiWise, 한국IR협의회 기업리서치센터

연간 연결 기준 영업이익 추이 및 전망



자료: FnGuide QuantiWise, 한국IR협의회 기업리서치센터

Valuation

1 2026년 PSR 1.6배로 거래 중

동사 PSR 밸류에이션은 코스닥 시장 대비 할인되어 거래

2026년 4월 20일 기준 나무기술 시가총액은 1,907억 원 수준이다. 2026년 나무기술 예상 PSR은 1.6배 정도로, 코스닥 시장(2.7배) 대비 할인되어 거래되고 있다.

휴네시온, 한싹, 와이즈넛을 Peer로 선정

나무기술은 데스크톱 가상화, 클라우드, AI 플랫폼 전문기업이다. 동사와 유사한 기업은 클라우드 관리, AI 솔루션 측면에서 메가존클라우드, 베스핀글로벌, 오케스트로 등 기업들이 있으나, 이들은 모두 비상장 기업이다. 따라서 일부 사업에서 유사한 사업 영역을 가진 상장사인 휴네시온, 한싹, 와이즈넛을 Peer로 선정하여 아래 표와 같이 동사와 밸류에이션을 비교해 보았다. 기업간 비교는 Peer 컨센서스 부재로 2025년 PSR 측면에서 진행했다.

2025년 비교 4개사의 PSR 밸류에이션은 다음과 같다(동사 PSR 0.4배 VS 휴네시온 PSR 1.0배 VS 한싹 PSR 2.0배 VS 와이즈넛 PSR 4.2배). 나무기술은 2025년말 기준으로는 동종기업 PSR 평균인 2.4배 대비 크게 할인되어 거래되었으나, 이러한 멀티플 할인은 2026년 연초부터는 빠르게 축소되고 있다.

휴네시온은 국내 공공 시장의 망연계 1위 사업자로, 주력 제품 아이원넷(i-oneNet)을 중심으로 안정적인 시장 지배력을 보유하고 있다. 보안 솔루션은 공공·기관 고객 기반의 높은 레퍼런스 효과와 보수적인 교체 수요 특성상 신규 진입 장벽이 높고, 일단 채택되면 장기간 유지되는 경향이 강해 매출 안정성이 동종 업체 대비 높은 편이다. 다만, 망연계 솔루션 중심의 사업 구조와 공공 부문에 대한 높은 의존도는 Peer 대비 주된 밸류에이션 할인 요인으로 작용한다.

한싹은 망연계 및 보안 솔루션 전문기업으로, 휴네시온과 함께 국내 망연계 시장을 양분하고 있다. 공공·국방 중심의 기존 보안 사업에서 나아가 클라우드/제로트러스트/OT(Operational Technology) 보안 등으로 사업 영역을 확장할 수 있다는 기대감이 밸류에이션에 반영되고 있다. 나무기술 역시 클라우드·가상화 인프라 사업을 영위하나, 망분리 기반 인프라 구축 사업은 대형 SI(용역) 업체와의 경쟁 구도에서 자유롭지 않고 상품 매출 및 프로젝트성 매출 비중에 대한 부정적인 시장 인식이 잔존하여 리레이팅 강도는 한싹 대비 제한적인 것으로 보인다.

와이즈넛은 AI 소프트웨어 원천기술(LLM, RAG)을 보유한 생성형 AI 전문기업이다. 생성형 AI 소프트웨어 원천 기술(LLM, RAG)을 내재화한 것이 강점으로, 동 기술들이 Peer 대비 기업가치 차별화에 핵심적 요소로 작용 중이다. 와이즈넛은 축적된 검색엔진·자연어처리(NLP) 기술을 기반으로 LLM과 RAG를 내재화한 기업형 AI 에이전트 솔루션을 구축하고 있으며, WISE iRAG·WISE iChat 등 고부가가치 제품들을 중심으로 매출 믹스를 고도화하는 과정에 있다. 나무기술은 AI 인프라 및 클라우드 구축 수혜가 기대되나, AI Agent 기술 관련 후발주자로서 아직 독자적인 AI 소프트웨어 IP 또는 플랫폼 잠재력을 보유한 기업으로 온전히 평가받지는 못하고 있다. 결국 와이즈넛에 부여된 높은 PSR은 현재 실적보다 AI 원천기술 기반 제품 경쟁력과 향후 고성장 기대감이 선반영된 결과로 판단된다. 또한, 와이즈넛은 2025년 1월 코스닥 시장에 상장된 만큼, 신규상장 기업으로서의 초기 밸류에이션 프리미엄도 받고 있는 것으로 관측된다.

동종 업종 밸류에이션

기업명	종가 (원)	시가총액 (십억원)	매출액(십억원)			PSR(배)			PBR(배)		
			2024	2025	2026F	2024	2025	2026F	2024	2025	2026F
코스피	6,219	4,945,677	3,680,461	3,893,843	3,663,729	-	-	1.2	0.8	1.3	1.7
코스닥	1,175	651,571	332,661	360,639	119,095	-	-	2.7	1.5	2.1	3.6
나무기술	5,510	191	91	102	119	0.5	0.4	1.6	1.4	1.3	5.3
휴네시온	4,535	44	37	38	N/A	0.8	1.0	N/A	0.7	0.7	N/A
한싹	6,470	70	21	26	N/A	2.0	2.0	N/A	1.2	1.6	N/A
와이즈넛	11180	146.42	35	35	N/A	N/A	4.2	N/A	N/A	2.2	N/A
동종업종 평균						1.4	2.4	N/A	0.9	1.5	N/A

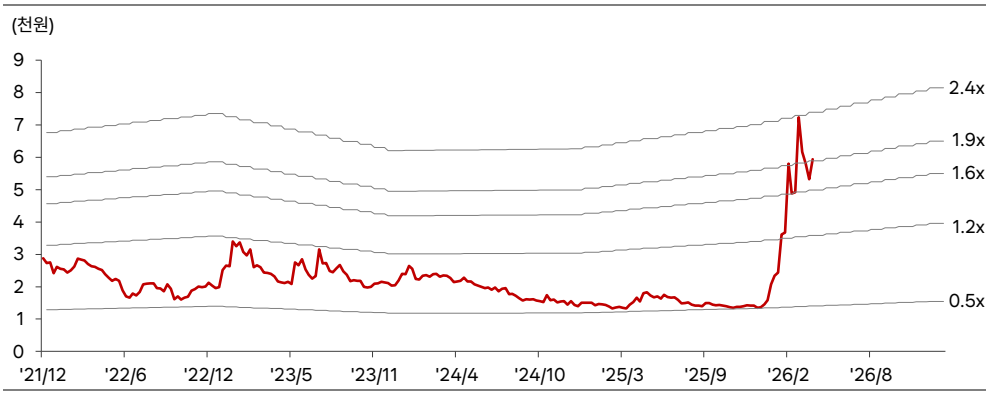
주: 2026년 4월 16일 종가 기준, 동종기업 26F는 컨센서스 부재, 자료: FnGuide QuantiWise, 한국IR협의회 기업리서치센터

2026년 GPU 효율화 솔루션/자회사 실적 개선 기대감 등으로 주가 강하게 반등. 향후 AI 관련 NAA 솔루션 매출 강도와 GPU 효율화 솔루션 사업진행 속도, 자회사 실적 성장 등에 따라 기업가치는 추가 상승 가능

2025년 연간 나무기술 주가는 7.8% 하락했다. 2025년 코스닥 지수가 연간 36.5% 상승한 것에 대비해서 매우 부진한 모습이었다. 나무기술이 2023년, 2024년 각각 영업이익 -8억 원, -22억 원을 기록하며 연속 영업적자를 보였던 점이 부정적 영향을 미친 것으로 해석된다. 나무기술이 2025년 연간 영업이익 23억 원으로 전년 대비 흑자전환을 달성했으나, 1H25 기준으로는 -19억 원을 기록했었기에 시장에서 지속적으로 소외되었다. 또한, 국내 중소형 S/W 기업들의 사업 영역이 대부분 특정 분야에 국한되어 좁은 편이며 글로벌 S/W 기업들 대비 경쟁력 확보 여부에 대한 의구심도 시장에 존재하여 이는 전반적으로 기업가치에 영향을 주었던 것으로 보인다.

하지만 2026년 들어 나무기술 주가는 크게 상승하고 있다(연초~2026.04.15 기준 주가 상승률 +312.3%). 이는 2024~2025년 기간동안 연속적으로 주가가 크게 하락한 상황에서 GPU 효율화 솔루션 보유와 에스케이팩, 칵테일아이오 등 자회사 실적개선 등이 복합적으로 영향을 미치는 것으로 판단된다. 향후 AI 관련 NAA 솔루션 매출 강도와 GPU 효율화 솔루션 사업진행 속도, 에스케이팩 실적 성장 등이 더욱 뚜렷해진다면 동사 기업가치는 추가적인 상승세를 보일 것으로 전망한다.

PSR Band



자료: FnGuide QuantiWise, 한국IR협의회 기업리서치센터

리스크 요인

1 하드웨어 매출 감소로 나무기술 별도 기준 매출은 정체

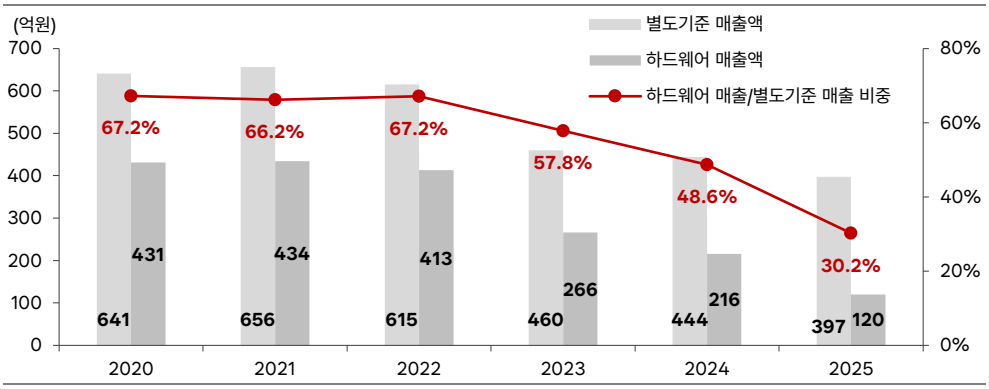
나무기술 별도 기준 매출액은 정체

아쉽게도 나무기술 별도 기준 매출액은 성장이 정체된 모습이다. 2020~2022년만 하여도 동사 별도 기준 연매출액은 각각 641억 원, 656억 원, 615억 원을 기록하는 등 연간 600억 원 이상 매출액 레벨은 시현했으나, 2023~2024년 400억원 대 매출액으로 하락한 후, 2025년 매출액은 397억 원을 기록했다.

이러한 감소의 주 원인은 별도 기준 매출액 중 높은 비중을 차지하는 하드웨어(서버, 네트워크 장비 등 판매) 매출액이 수년간 감소했기 때문이다. 별도 기준 매출액 중 하드웨어 매출비중은 2020년 67.2%에서 2025년 30.2%로 감소했다(아래 그래프 참조). 하드웨어 매출은 대부분 Dell사 서버인데, 2022년까지 큰 규모로 동사에 주문을 주었던 모 대형 고객이 그간의 셋업 완료 등으로 인해 주문을 줄였던 점이 하드웨어 매출 감소의 주 요인이었다. 나무기술은 하드웨어 매출 관련 동 고객에 대한 의존도가 높은 편이었기에 이후 하드웨어 매출은 감소하였다.

앞으로도 하드웨어 매출 관련 증가세는 어려울 것으로 예상된다. 다만, 동사는 성장성이 높은 사업 분야인 클라우드, AI 및 연결 자회사들을 전략적으로 키워 별도 기준 매출 정체를 상쇄해 나갈 것으로 전망된다.

나무기술 별도 기준 매출액, 하드웨어 매출비중 추이



자료: 나무기술, 한국IR협의회 기업리서치센터

포괄손익계산서

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액	1,062	906	914	1,023	1,186
증가율(%)	12.4	-14.7	1.0	11.9	16.0
매출원가	852	719	736	817	927
매출원가율(%)	80.2	79.4	80.5	79.9	78.2
매출총이익	210	187	179	205	259
매출이익률(%)	19.8	20.6	19.5	20.1	21.9
판매관리비	188	194	201	183	204
판관비율(%)	17.7	21.4	22.0	17.9	17.2
EBITDA	40	15	2	44	82
EBITDA 이익률(%)	3.8	1.7	0.2	4.3	6.9
증가율(%)	75.9	-61.9	-90.1	2,777.4	87.3
영업이익	22	-7	-22	23	55
영업이익률(%)	2.1	-0.8	-2.4	2.2	4.7
증가율(%)	102.2	적전	적지	흑전	146.0
영업외손익	-21	-21	-27	-22	-22
금융수익	6	5	8	6	7
금융비용	7	25	29	23	24
기타영업외손익	-20	-1	-7	-4	-5
종속/관계기업관련손익	1	-3	-4	-4	-2
세전계속사업이익	1	-32	-53	-3	32
증가율(%)	흑전	적전	적지	적지	흑전
법인세비용	-5	3	2	16	17
계속사업이익	6	-35	-55	-19	15
중단사업이익	0	0	0	0	0
당기순이익	6	-35	-55	-19	15
당기순이익률(%)	0.6	-3.9	-6.0	-1.8	1.2
증가율(%)	흑전	적전	적지	적지	흑전
지배주주지분 순이익	3	-32	-53	-28	14

재무상태표

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
유동자산	561	557	531	548	617
현금성자산	76	122	142	193	205
단기투자자산	52	74	32	30	35
매출채권	289	279	264	232	270
재고자산	95	49	58	34	40
기타유동자산	50	33	35	59	68
비유동자산	461	457	440	466	502
유형자산	308	310	310	302	345
무형자산	115	109	100	114	104
투자자산	35	38	30	49	52
기타비유동자산	3	0	0	1	1
자산총계	1,022	1,015	971	1,014	1,119
유동부채	434	376	522	453	520
단기차입금	96	38	91	89	109
매입채무	275	191	168	158	183
기타유동부채	63	147	263	206	228
비유동부채	150	192	49	98	121
사채	0	118	0	0	0
장기차입금	135	50	19	63	81
기타비유동부채	15	24	30	35	40
부채총계	584	568	571	551	641
지배주주지분	390	403	355	346	360
자본금	34	35	35	35	35
자본잉여금	371	263	269	201	201
자본조정 등	-27	-21	-16	-24	-24
기타포괄이익누계액	49	49	46	41	41
이익잉여금	-38	77	22	93	107
자본총계	438	447	400	462	477

현금흐름표

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
영업활동으로인한현금흐름	-35	35	-8	101	38
당기순이익	6	-35	-55	-19	15
유형자산 상각비	11	13	15	13	18
무형자산 상각비	7	9	9	8	9
외환손익	0	0	1	0	0
운전자본의감소(증가)	-85	16	-27	49	-1
기타	26	32	49	50	-3
투자활동으로인한현금흐름	-147	-38	30	-54	-61
투자자산의 감소(증가)	28	-13	-20	-2	4
유형자산의 감소	0	0	0	0	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-155	-10	-3	-4	-60
기타	-20	-15	53	-48	-5
재무활동으로인한현금흐름	169	49	-5	3	39
차입금의 증가(감소)	175	-86	-6	42	39
사채의증가(감소)	0	139	0	-100	0
자본의 증가	0	0	0	0	0
배당금	0	-2	-1	0	0
기타	-6	-2	2	61	0
기타현금흐름	0	0	2	-0	-4
현금의증가(감소)	-13	46	20	51	12
기초현금	89	76	122	142	193
기말현금	76	122	142	193	205

주요투자지표

	2022	2023	2024	2025	2026F
P/E(배)	202.4	N/A	N/A	N/A	136.0
P/B(배)	1.7	1.9	1.4	1.3	5.3
P/S(배)	0.6	0.8	0.5	0.4	1.6
EV/EBITDA(배)	21.2	57.3	430.8	13.3	25.0
배당수익률(%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
EPS(원)	10	-91	-153	-81	41
BPS(원)	1,140	1,165	1,025	1,004	1,044
SPS(원)	3,102	2,619	2,642	2,959	3,438
DPS(원)	0	0	0	0	0
수익성(%)					
ROE	0.9	-8.0	-14.0	-8.0	4.0
ROA	0.7	-3.5	-5.5	-1.9	1.4
ROIC	25.4	-0.6	-5.3	32.0	6.0
안정성(%)					
유동비율	129.4	148.4	101.7	120.9	118.6
부채비율	133.3	127.2	142.6	119.3	134.4
순차입금비율	28.3	17.5	28.8	2.1	6.6
이자보상배율	6.2	-0.4	-1.0	1.1	2.8
활동성(%)					
총자산회전율	1.1	0.9	0.9	1.0	1.1
매출채권회전율	3.7	3.2	3.4	4.1	4.7
재고자산회전율	11.9	12.6	17.0	22.1	32.2

최근 3개월간 한국거래소 시장경보제도 지정 여부

시장경보제도란?

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

2026년 2월 27일 투자경고종목으로 지정되었으나 동년 3월 16일 해제되었으며, 3월 17일 투자주의종목으로 재지정된 바 있음

발간 History

발간일	제목
2026.04.22	나무기술-클라우드, AI 사업 성장판이 열린다

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.