

KOSDAQ | 호텔,레스토랑,레저등

이상네트웍스 (080010)

전시사업 수직계열화를 기반으로 실적 성장을 지속 중

체크포인트

- 전시회 기획 및 주최부터 전시장 운영, 전시부스 시공, IT 플랫폼까지 전시산업 전반의 밸류체인을 내재화하며 높은 수익성 확보
- 인도를 중심으로 해외 시장에서 자체 전시회를 직접 개최하고 국내 대표 전시 브랜드를 수출하는 등 해외 사업 영역을 확대 중
- 2026년은 전시회 개최 건수 확대와 청주 OSCO 실적 온기 반영 효과에 힘입어 전년 대비 실적 개선이 기대

주가 및 주요이벤트



재무지표



밸류에이션 지표



전시사업 수직계열화에 기반한 높은 수익성

자회사 메세이상을 통해 전시회 기획 및 주최부터 전시장 운영, 전시부스 시공, IT 플랫폼까지 전시산업 전반의 밸류체인을 내재화한 사업 구조를 구축. 밸류체인 내재화에 따른 비용 절감 효과가 지속되는 가운데, 전시회 개최 확대에 따른 매출 성장과 영업레버리지 효과가 더해지며 경쟁사 대비 높은 수익성을 기록 중. 이에 따라 메세이상은 매출과 수익성이 동시에 개선되는 모습(영업이익률 2024년 25.5% → 2025년 26.1% → 2026년 1분기 31.7%)

해외사업으로 비즈니스 영역 확대 중

인도를 중심으로 해외 시장에서 자체 전시회를 직접 개최하고 국내 대표 전시 브랜드를 수출하며 사업 영역을 확대 중. 이상네트웍스(별도법인)는 킨텍스와 합작 설립한 키넥신을 통해 인도 ICC의 20년 운영권을 확보하였으며, 이를 기반으로 인도 내 자체 전시회를 2025년 연간 3회 개최했으며 2029년까지 연간 8회 수준으로 매년 확대할 계획. 이와 함께 반려동물 전시 브랜드인 메가주를 태국에서 개최하는 등 자체 전시 브랜드의 해외 진출도 지속 확대 중.

2026년에도 실적 개선세 지속될 것으로 전망

2026년 매출액은 1,207억원(+16.3% YoY), 영업이익은 281억원(+22.7% YoY)으로 전시사업을 중심으로 YoY 실적 개선세가 지속될 것으로 전망. 이는 1) 견조한 국내 전시 업황과 지방 전시 확대에 힘입어 전시회 개최 건수가 2025년 104건에서 2026년 115건으로 10.6% 증가할 것으로 예상되는 가운데, 2) 2025년 9월부터 운영을 시작한 청주 OSCO의 실적이 연간 온기 반영될 것으로 예상되기 때문. 또한 매출 확대에 따른 영업레버리지 효과가 지속되면서 영업이익률은 23.3%(+1.2%p YoY)로 수익성 역시 개선될 것으로 전망

Forecast earnings & Valuation

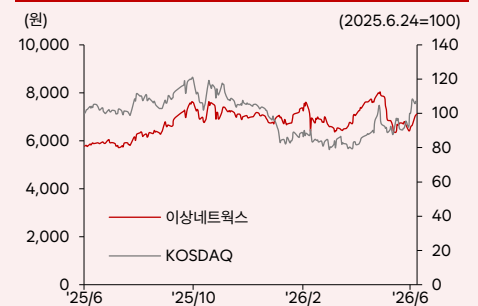
	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액(억원)	700	823	978	1,038	1,207
YoY(%)	22.4	17.6	18.8	6.1	16.3
영업이익(억원)	133	151	207	229	281
OP 마진(%)	19.0	18.4	21.2	22.1	23.3
지배주주순이익(억원)	99	61	114	146	180
EPS(원)	989	610	1,147	1,484	1,828
YoY(%)	52.8	-38.3	88.0	29.4	23.1
PER(배)	5.2	8.6	4.5	4.7	3.8
PSR(배)	0.7	0.6	0.5	0.7	0.6
EV/EBITDA(배)	3.0	2.3	1.6	1.6	0.9
PBR(배)	0.5	0.4	0.4	0.5	0.4
ROE(%)	9.1	5.2	9.1	10.8	12.1
배당수익률(%)	1.9	1.9	2.5	2.9	3.0

자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

Company Data

현재주가 (7/6)	6,940원
52주 최고가	8,040원
52주 최저가	5,710원
KOSDAQ (7/6)	84707p
자본금	50억원
시가총액	683억원
액면가	500원
발행주식수	10백만주
일평균 거래량 (60일)	1만주
일평균 거래액 (60일)	1억원
외국인지분율	4.21%
주요주주	황금에스티 외 2인 53.17%
	하성일 외 2인 15.42%

Price & Relative Performance



Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	86	-1.8	18.0
상대주가	28.5	10.8	8.1

참고

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

기업 개요

회사 연혁

이상네트웍스는 철강 B2B 전자상거래 사업으로 시작하여 현재는 전시, 철강, 기업PG 등 다양한 사업 영역 중

이상네트웍스는 모회사인 황금에스티의 스테인리스 유통사업을 전자상거래 영역으로 확장하기 위해 2000년 설립되었다. 설립 초기부터 기업 간 거래(B2B)의 디지털화에 집중하였으며, 2001년 국내 최초로 B2B 전자결제 서비스를 개시하며 기업 간 거래 지원 기반을 구축하였다. 이후 2003년 현재의 이상네트웍스로 사명을 변경하였고, B2B 전자상거래 시장에서 축적한 IT 역량과 시장 지위를 바탕으로 2005년 코스닥시장에 상장하였다.

상장 이후에는 기존 B2B 플랫폼을 기반으로 철강사업과 전시사업으로 사업 영역을 확대하였다. 철강사업은 온라인 유통 중개에서 스테인리스 유통 및 플라즈마 직가공 사업까지 내재화하며 실물 판매 중심으로 사업을 확장하였으며, 2021년 한국기초금속을 흡수합병하는 등 사업 구조를 재편하며 운영 효율성을 강화하였다. 전시사업은 2008년 경향하우징을 흡수합병하며 본격 진출하였고, 2013년 첫 자체 기획 전시인 케이펫페어를 런칭한 데 이어 2014년 코베비비페어와 고카프 등 유망 전시 브랜드를 확보하며 전시 포트폴리오를 지속적으로 확대하였다.

사업 규모 확대에 따라 2018년에는 전시사업부문을 물적분할해 종속회사 메세이상(구 이상엠앤씨)을 설립하며 사업 전문성을 강화하였다. 이후 2020년 국내 최초의 민간 전시장인 수원메세를 개관하며 전시장 운영 사업에 진출하였고, 2021년 B2B 온라인 플랫폼 링크온biz를 출시하며 전시사업의 디지털화를 추진하였다. 2023년에는 메세이상이 코스닥시장에 상장하였으며, 2024년에는 전시부스 디자인 및 시공 전문 자회사 빌드만을 설립해 전시 기획부터 전시장 운영, 부스 시공, IT 플랫폼까지 전시산업 전반의 밸류체인을 구축하였다.

최근에는 국내에서 축적한 전시 운영 역량과 자체 전시 브랜드를 기반으로 해외 사업도 확대하고 있다. 2024년 인도 뉴델리 ICC에서 대한민국산업전시회를 성공적으로 개최하며 인도 시장 진출의 기반을 마련하였고, 2025년에는 인도 현지법인을 설립하며 현지 사업을 본격화하였다. 또한 태국과 대만 등 해외 시장으로 자체 전시 브랜드를 확대하며 글로벌 전시 플랫폼 기업으로 사업 영역을 넓혀가고 있다.

이상네트웍스 연혁

2000~2018	2019~2021	2022~
2000 (주)이상네트웍스 설립 2000 철강 B2B 전자상거래업 시작 2001 B2B 전자결제 전자보증 오픈 2004 B2B 거래대금 연 1조 7천억원 돌파 2005 코스닥시장 상장 2008 아시아-태평양지역 200대 중소기업 선정(Forbes Asia) 2011 일석e조보험 시행 / CretopESN 오픈 2013 스테인리스 플라즈마 가공 사업 시작 2015 전자방식 매출채권보험 시행 2017 B2B 거래대금 연 8조원 돌파 2018 인도 KINEXIN CONVENTION MANAGEMENT PRIVATE LIMITED 신규설립 투자 전시사업 물적분할 : (주)메세이상 인도현지 법인 신규설립 KBIZ 중소기업 공동구매 전용보증 플랫폼 오픈	2019 (주)메세이상 핸드아티코리아 사업권 양수 (주)메세이상 국제산업박람회 사업권 양수 (주)메세이상 핏서를 사업권 양수 Trust-On 플랫폼 오픈 2020 (주)메세이상 빈려동을 멤버십 O2O 서비스 '쭈쭈쭈' 앱 출시 (주)메세이상 수원메세 전시장 개관 2021 B2B 거래대금 연 9조원 돌파 (주)메세이상 동영상 기반 B2B 중개 플랫폼 링 크온biz 신규 런칭 (주)한국기초금속 흡수합병 (주)한국기초금속 중단영업 결정 PreScreen 플랫폼 오픈	2022 (주)메세이상 '메세이상-살란' 메타버스 전시&컨퍼런스 플랫폼 공동개발 MOU 체결 (주)메세이상 코스닥시장 상장 예비심사청구서 제출 (주)메세이상 DX Korea 2022 전력지원체계 전시관 개최 (주)메세이상 코스닥시장 상장 예비심사 승인 B2B 거래대금 연 10조원 돌파 2023 (주)메세이상 코스닥시장 합병 상장 중장기 주주환원정책 발표 LinkUP 플랫폼 오픈 2024 CleanPlus 플랫폼 오픈 B2B 거래대금 연 13조원 돌파 2025 메세이상 청주 OSCO 위탁 운영 개시 메세이상 인도현지 법인 신규 설립 메세이상 스킨케어/화장품 브랜드 메메루나 상품 판매 개시

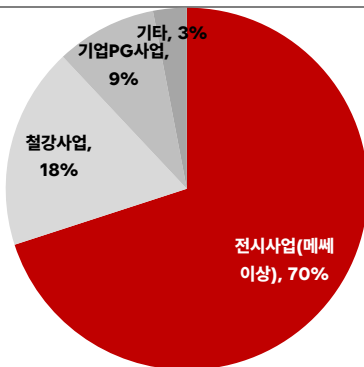
자료: 이상네트웍스, 한국IR협의회 기업리서치센터

주요 사업

전시사업(메세이상)의 매출, 이익 기여도가 높은 사업 구조

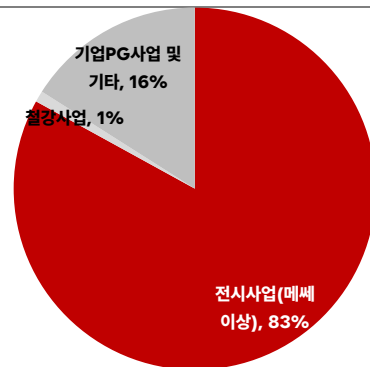
이상네트웍스는 전시사업(메세이상), 철강사업, 기업 PG사업 등 전시사업 중심의 다양한 사업을 영위하고 있으며, 2025년 기준 사업부문별 매출 비중은 전시사업 70%, 철강사업 18%, 기업 PG사업 9%, 기타 3%로 구성되어있다. 영업이익 비중은 전시사업이 83%를 차지하고 있으며, 철강사업 1%, 기업 PG사업 및 기타 16% 수준으로 전시사업의 이익 기여도가 높은 사업 구조를 보이고 있다.

이상네트웍스 사업부문별 매출 비중(2025년 기준)



자료: 이상네트웍스, 한국IR협회의 기업리서치센터

이상네트웍스 사업부문별 영업이익 비중(2025년 기준)



자료: 이상네트웍스, 한국IR협회의 기업리서치센터

전시회 기획 및 주치를 비롯해

전시장 운영, 부스 시공, IT 플랫폼 개발 등 전시산업 밸류체인 내재화

전시사업(매출비중 70%)

전시사업은 자회사 메세이상(지분율 60.4%)을 중심으로 영위하고 있으며, 전시회 기획 및 주치를 비롯해 전시장 운영, 전시부스 시공, IT 플랫폼 개발 등 전시산업 전반의 서비스를 제공하고 있다. 메세이상(별도법인)이 전시사업을 총괄하며, 메세이상의 자회사인 수원메세(전시장 운영), 빌드만(전시부스 시공), 캣페스타(전문 전시회 개최) 등을 통해 전시산업 밸류체인을 내재화한 사업 구조를 구축하고 있다.

동사는 전시사업 전반의 운영 효율성과 고객 관리 역량을 높이기 위해 IT 플랫폼을 자체 개발하여 운영하고 있다. 참가기업의 부스 신청부터 계약, 영업관리, 참관객 관리까지 지원하는 전시 종합관리 시스템을 구축하였으며, 무인 키오스크 기반 출입 시스템과 산업별 전용 애플리케이션을 통해 입장권 예매, 참관객 관리 및 마케팅 서비스를 제공하고 있다.

전시사업은 크게 전시용역부문, 전시장운영부문, 기타부문으로 구분된다.

전시용역부문은 전시사업의 핵심 사업부문으로, 전체 매출의 대부분을 차지하고 있다. 참가기업과 참관객이 상품과 서비스를 거래하고 정보를 교류할 수 있는 오프라인 비즈니스 플랫폼을 기획 및 개최하며, 참가기업으로부터 수취하는 출품료(부스 임대료)와 참관객 입장료가 주요 수익원이다. 건축/인테리어 분야의 코리아빌드, 반려동물 박람회인 메가주, 케이펫페어, 궁디팡팡 캣페스타, 육아 박람회인 코베 베이비페어, 캠핑 전문 전시회인 고카프를 비롯해 방위산업, 의료, 치안산업 등 다양한 산업군의 B2B/B2C 전시회를 개최하고 있다. 또한 전시용역부문의 일환으로 종속회사인 빌드만을 통해 전시회 참가기업을 대상으로 기본 조립부스와 독립부스의 설계/제작/설치 서비스를 제공하며, 전시기획부터 부스 시공까지 통합 서비스를 제공하고 있다.

전시장운영부문은 임차 및 위탁 운영 방식을 기반으로 전시장 운영과 공간 임대 서비스를 제공하는 사업이다. 종속회사 수원메쎄는 KCC가 소유한 전시장을 장기 임차하여 운영하고 있으며, 메쎄이상 주최 전시회뿐만 아니라 외부 전시주최사의 행사를 유치해 전시장 임대 수익을 창출하고 있다. 또한 충북 청주의 오스코는 충청북도와 청주시로부터 운영을 위탁받아 시설 운영과 행사 유치 등을 수행하고 있다. 해외에서는 인도 뉴델리 국제전시장 인프라를 기반으로, 2025년 설립한 인도 현지 법인을 통해 자체 전시회를 개최하는 등 글로벌 전시사업을 확대하고 있다.

기타부문은 전시사업과 연계된 홍보 및 행사 대행 사업으로 구성되어 있다. 브랜드 홍보와 온라인 마케팅, 행사 운영 대행 등 전시회 개최 과정에서 파생되는 부가 서비스를 제공하고 있다.

이상네트웍스 전시사업 구조



자료: 이상네트웍스, 한국IR협회의 기업리서치센터

철강사업은 스테인리스 관련 상품 및 제품을 유통하는 사업

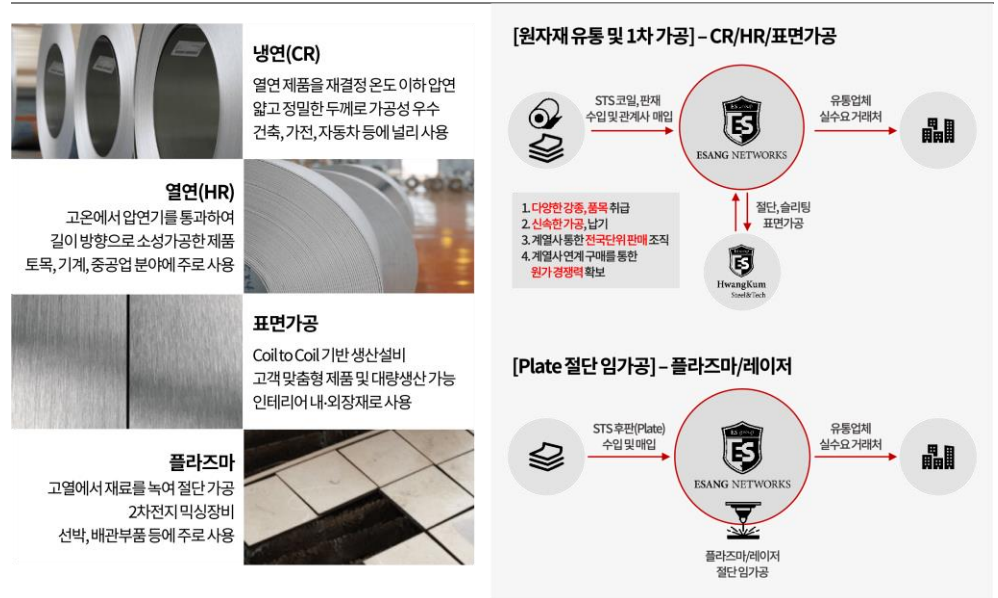
철강사업(매출비중 18%)

철강사업의 매출은 상품매출과 제품매출로 구분된다. 상품매출은 해외 철강사와 국내 공급처로부터 매입한 스테인리스 코일 및 판재류를 별도의 가공 없이 판매하는 유통 사업에서 발생하며, 주로 인테리어 자재 업체를 대상으로 공급하고 있다. 주요 취급 품목은 열연과 냉연 스테인리스 제품으로, 열연은 고온에서 압연해 강도가 우수해 토목, 기계, 중공업 등에 사용되며, 냉연은 열연 제품을 상온에서 한 번 더 압연해 표면 품질과 가공성을 높인 제품으로 건축, 가전, 자동차 등 다양한 산업에 적용된다.

제품매출은 스테인리스 후판을 고객사 요구 규격에 맞춰 절단/가공해 공급하는 사업에서 발생한다. 동사는 경기도 안산 시화MTV에 위치한 자체 공장에서 절단 가공을 수행하고 있으며, 플라즈마 절단과 레이저 절단 설비를 활용해 다양한 두께의 스테인리스 후판을 정밀 가공하고 있다. 플라즈마 절단은 두꺼운 후판 가공에 적합해 조선, 배관, 산업설

비 등에 활용되며, 레이저 절단은 높은 정밀도가 요구되는 산업용 부품 가공에 주로 적용된다. 최근에는 생산성 향상과 자동화를 제고를 위해 레이저 절단 설비를 확대하고 자동 적재 설비를 도입하는 등 가공 경쟁력을 지속적으로 강화하고 있다. 가공된 제품은 정밀한 규격이 요구되는 기계 및 산업설비 제조업체를 중심으로 공급되고 있다.

이상네트웍스 철강사업 구조



자료: 이상네트웍스, 한국R협회의 기업리서치센터

기업 PG사업은 자체 온라인

플랫폼을 통해 기업 간 거래를
중개하고 결제 및 금융 서비스를
제공하는 사업

기업 PG사업(매출비중 9%)

기업 PG사업은 자체 온라인 플랫폼인 e-sang.net을 기반으로 기업 간 거래를 중개하고 결제 및 금융 서비스를 제공하는 사업이다. 일반적인 온라인 쇼핑몰과 달리 기업 간 거래에 필요한 전자계약, 대금 결제, 거래 증빙, 금융기관 연계 서비스를 통합 제공하고 있으며, 기업 간 거래 전반의 업무 효율성과 거래 안정성을 지원하는 플랫폼을 운영하고 있다.

사업의 핵심은 기업 간 거래와 금융기관을 연결하는 플랫폼 서비스이다. 구매기업은 플랫폼을 통해 상품을 구매하는 과정에서 신용보증기금, 서울보증보험 등 금융기관의 전자상거래 보증 및 금융 서비스를 이용할 수 있으며, 판매기업은 안전하게 대금을 회수할 수 있다. 당사는 거래 정보와 전자계약을 기반으로 금융기관과의 시스템을 연계하고, 거래 증빙 및 디지털 약정 서비스를 제공함으로써 기업 간 거래 절차를 지원하고 있다.

수익은 플랫폼을 통해 발생하는 거래 중개 및 시스템 이용 수수료를 기반으로 창출된다. 또한 데이터 기반 신용평가, 자금 사용의 투명성 확보, 지급 대상 관리 등 금융 연계 서비스를 제공하며 기업 간 거래에 필요한 다양한 업무를 지원하고 있다. 당사는 자체 플랫폼인 e-sang.net 외에도 중소기업중앙회와 공동으로 운영하는 KBIZ 공동구매 플랫폼 등 다양한 B2B 거래 플랫폼을 운영하고 있다.

이상네트웍스 기업 PG사업 구조(B2B 대출)

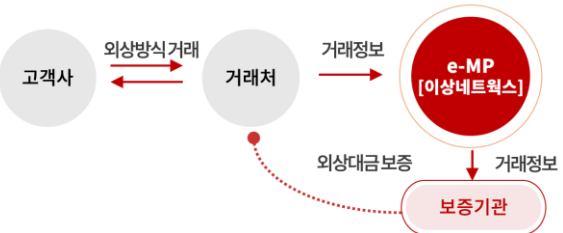
기업간의 거래에서 사업목적에 부합하는 **재화 및 용역 구매 용도** 지원



자료: 이상네트웍스, 한국R협의회 기업리서치센터

이상네트웍스 기업 PG사업 구조(B2B 담보)

고정거래처에 대하여 부담하는 **외상대금 지급채무를 보증**하는 제도



자료: 이상네트웍스, 한국R협의회 기업리서치센터

기타 사업으로 부동산 임대업과 시설물 관리업 등을 영위 중

기타사업(매출비중 3%)

기타사업은 부동산 임대업과 시설물 관리업으로 구성되어 있으며, 그룹 내 사업 인프라의 운영 및 관리 기능을 수행하고 있다. 부동산 임대업은 이상네트웍스 별도 법인이 직접 보유한 투자부동산을 임대하고 임대료를 수취하는 사업이다. 서울 마포구 상암동에 위치한 ES타워를 비롯한 보유 부동산을 관계회사 및 외부 임차인에게 임대하고 있으며, 메세이상, 빌드만, 캣페스타 등 주요 관계회사에 업무 공간을 제공하고 있다.

시설물 관리업은 종속회사 이에스서비스(지분율 50%)를 통해 영위하고 있다. 이에스서비스는 그룹사 사옥과 임대 건물, 전시장 등 시설 전반에 대한 유지보수 및 관리 서비스를 제공하는 전문 용역업체로, 관계회사와의 정기 용역계약을 기반으로 건물관리 서비스를 수행하고 있다. 주요 업무는 건축물 유지관리, 시설 운영 및 관리, 전선 인프라 유지보수 등으로 구성되어 있으며, 그룹 내 시설 운영을 지원하는 역할을 담당하고 있다.

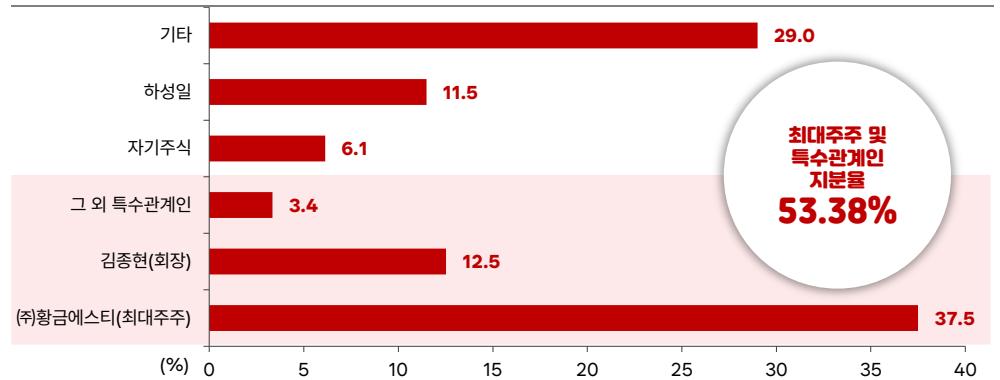
3 주주구성

최대주주 및 특수관계인 합산 지분율 53.38%로 안정적인 지배구조 유지 중

2026년 1분기 말 기준 동사의 최대주주는 황금에스티로 37.50%의 지분을 보유하고 있으며, 특수관계인인 김종현 회장(12.53%)과 조원표 공동대표이사(3.13%), 윤성임(0.22%) 등을 포함한 최대주주 및 특수관계인의 합산 지분율은 53.38%로 안정적인 지배구조를 유지하고 있다. 이외 주요 주주로는 단순투자목적의 하성일(11.49%)이 있으며, 자기주식 비중은 6.13%이다.

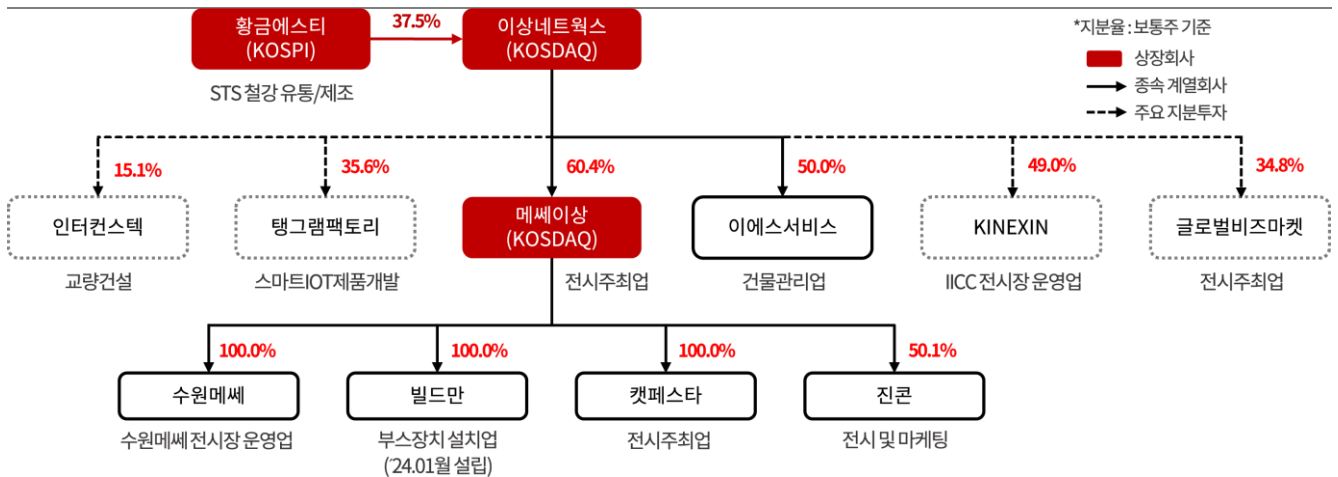
최대주주인 황금에스티는 1986년 설립된 스테인리스 소재 가공 및 유통 전문기업으로, 그룹 창업주인 김성주 명예회장의 장남인 김종현 회장이 최대주주(지분율 33.85%)이자 회장직을 맡아 이상네트웍스를 포함한 그룹 전반을 지배하고 있다. 김종현 회장은 미국 조지아공과대학교에서 기계공학 석사 및 박사 학위를 취득한 후 황금에스티에 입사해 1998년 대표이사에 선임되었으며, 현재는 황금에스티와 이상네트웍스의 회장을 겸임하며 그룹을 이끌어가고 있다.

이상네트웍스 주주현황(2026. 3. 31 기준)



자료: 이상네트웍스, 한국IR협회의 기업리서치센터

이상네트웍스 관계사 구조도(3Q25말 기준)



자료: 이상네트웍스, 한국IR협회의 기업리서치센터

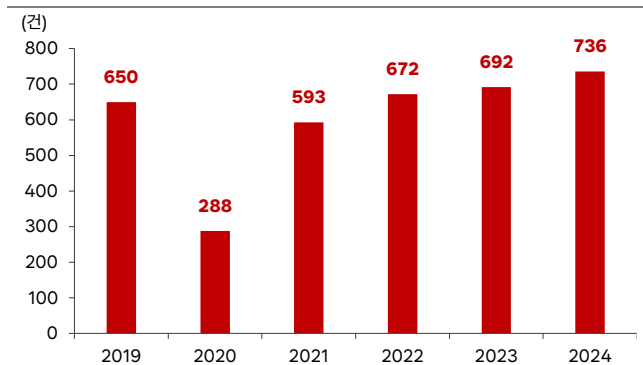
산업 현황

전시산업의 구조적 성장과 인프라 확대

국내 전시산업은 코로나19 이후 빠른 회복세를 나타내는 중

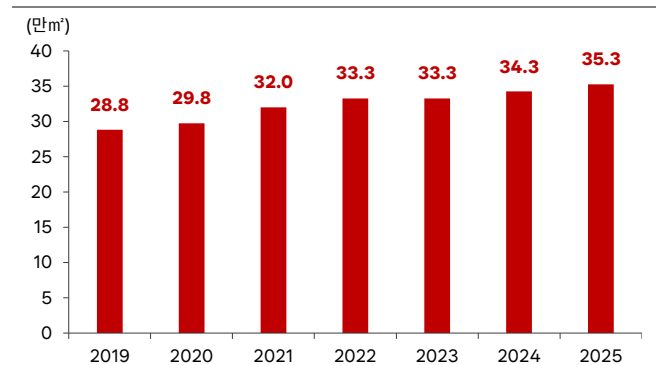
국내 전시산업(MICE)은 코로나19 이후 빠른 회복세를 나타내는 가운데 구조적인 성장 국면에 진입하고 있다. 이는 온라인으로 대체하기 어려운 산업 특성과 산업 구조 변화, 정부의 MICE 산업 육성 정책이 복합적으로 작용한 결과로 판단된다. 국내 전시회 개최 건수는 2019년 650건에서 코로나19 팬데믹 영향으로 2020년 288건까지 감소했으나, 이후 대면 행사의 정상화와 기업들의 오프라인 마케팅 수요 회복에 힘입어 2024년 736건까지 증가하며 코로나 이전 수준을 상회하였다. 같은 기간 국내 전시면적 역시 2020년 수원메썸(0.9만㎡), 2021년 울산전시컨벤션센터(0.8만㎡), 2024년 코엑스 마곡(0.7만㎡), 2025년 청주오스코(1.0만㎡) 등 신규 전시장이 순차적으로 개관하며 전시 인프라가 지속적으로 확충된 영향으로 2019년 약 28.8만㎡에서 2025년 약 35.3만㎡까지 확대되었다.

국내 전시건수 추이



자료: 이상네트웍스, 한국IR협회의 기업리서치센터

국내 전시면적 추이



자료: 이상네트웍스, 한국IR협회의 기업리서치센터

과거 종합 전시회 중심으로 시장이 형성되었다면, 최근에는 특정 산업으로 세분화된 전시회 확대 중

전시산업은 참가기업과 참관객이 한 공간에서 상품과 서비스를 직접 체험하고 거래할 수 있도록 연결하는 오프라인 마켓플레이스로, 기업에는 신규 거래처 확보와 브랜드 홍보 기회를, 참관객에게는 제품 체험과 최신 산업 정보를 제공하는 대표적인 대면 마케팅 플랫폼이다. 최근 디지털 마케팅과 전자상거래가 빠르게 확대되고 있음에도 불구하고, 제품 시연과 구매 상담, 비즈니스 네트워킹 등은 여전히 대면 환경에서 높은 효율성을 보이고 있다. 특히 전시회는 단순한 제품 홍보를 넘어 참가기업과 바이어 간 실질적인 비즈니스 매칭과 계약이 이루어지는 핵심 영업 채널로 활용되고 있으며, 온라인으로 대체하기 어려운 산업 인프라로서의 가치가 더욱 부각되고 있다.

산업 구조의 변화 역시 전시산업 성장의 중요한 배경으로 작용하고 있다. 과거에는 다양한 산업을 포괄하는 종합 전시회 중심으로 시장이 형성되었다면, 최근에는 방위산업, 반도체, AI, 바이오 등 산업별 전문 전시회와 반려동물, 육아, 캠핑 등 특정 라이프스타일에 특화된 전시회가 빠르게 증가하고 있으며, 이는 전시회 개최 건수 증가와 시장 확대를 뒷받침하는 구조적 요인으로 작용하고 있다. 또한 기업들도 불특정 다수를 대상으로 하는 일반적인 마케팅보다 실제 구매 가능성이 높은 고객과 바이어를 직접 만날 수 있는 전문 전시회를 선호하면서 산업별 전문 전시회에 대한 수요 역시 지속적으로 확대되고 있다.

한편 국내 전시산업은 전시장 공급 부족에 따른 병목 현상이 지속되고 있다. 2024년 순전시면적 기준 국내 전시회의 36%가 서울에서, 70%가 수도권에서 개최되고 있으며, 서울 코엑스(29%)와 경기 킨텍스(24%) 등 상위 2개 전시장이 전체 전시의 54%를 차지하는 등 대형 전시장에 전시 수요가 집중되는 구조를 보이고 있다. 이에 따라 인기 전시장의 경우 신규 전시회가 원하는 일정에 전시장을 확보하기 어려운 상황이 지속되고 있으며, 대형 B2B 전시회는 제한된 대형 전시장을 중심으로 개최되는 반면 중소형 B2C 전시회는 상대적으로 소규모 전시장을 활용하는 등 시장이 이원화되는 모습을 보이고 있다.

전시 인프라 확대와 정부 차원의 전시산업 활성화 정책 추진 중

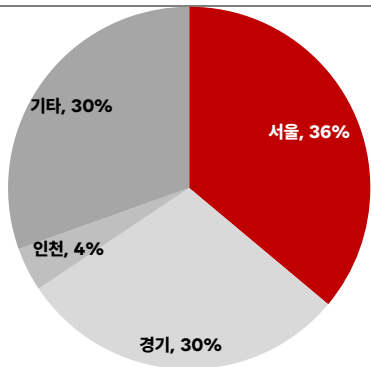
이에 따라 정부와 지방자치단체는 전시장 공급 부족을 해소하고 국내 전시산업의 성장 기반을 확대하기 위해 대규모 전시 인프라 확충을 추진하고 있다. 현재 잠실 스포츠/MICE 복합단지(11만㎡), 일산 KINTEX 제3전시장(7만㎡), 성남 백현 MICE(3.5만㎡), 부산 BEXCO 제3전시장(2.2만㎡) 등 최소 8개 이상의 대형 전시장 신/증설 프로젝트가 2032년까지 추진되고 있으며, 이를 통해 국내 전시장 수용 능력은 지속적으로 확대될 것으로 예상된다.

전시회 참가기업과 국내외 바이어 등 비즈니스 목적의 방문객은 거래 상담과 계약 체결을 목적으로 장기간 체류하는 경우가 많아 일반 관광객 대비 경제적 파급효과가 높은 고부가가치 수요로 평가받고 있다. 이러한 특성으로 인해 전시 산업은 관광/숙박/교통/외식 등 다양한 연관 산업에 높은 부가가치를 창출하는 핵심 서비스 산업으로 인식되고 있으며, 정부 역시 국가 경쟁력 강화를 위한 전략 산업으로 육성 정책을 지속적으로 추진하고 있다. 이에 산업통상자원부는 2026년 3월 전시산업 발전 관계기관 T/F를 출범하고, 대한민국 전시산업 발전 로드맵 2030 수립에 착수하였다. 정부는 글로벌 경쟁력을 갖춘 메가 전시회 육성, 지역 특화산업과 연계한 전시 브랜드 개발, 국내 전시기업의 해외 진출 지원 등을 주요 과제로 추진하고 있으며, 최종 로드맵은 2026년 중 발표될 예정이다.

최근에는 전시산업이 디지털 기술과 결합하며 플랫폼 산업으로 진화하고 있다는 점도 주목할 필요가 있다. 전시회 운영 과정에서는 모바일 애플리케이션과 무인 키오스크, 참가기업 관리 시스템, 빅데이터 기반 마케팅 등 다양한 IT 솔루션이 도입되고 있으며, 전시 종료 이후에도 참가기업과 참관객 데이터를 활용한 맞춤형 마케팅 서비스와 오프라인 전시회/온라인 B2B 플랫폼을 연계하는 O2O 서비스가 확대되고 있다. 이에 따라 전시산업은 단순한 공간 제공을 넘어 참가기업과 참관객을 지속적으로 연결하고 데이터를 추적·활용하는 데이터 기반 플랫폼 산업으로 발전하고 있다.

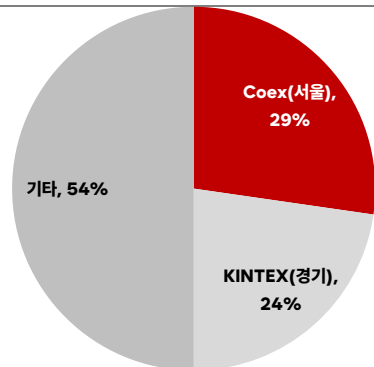
이와 같은 산업 환경 변화는 자회사 메세이상을 통해 건축/인테리어, 반려동물, 육아, 방위산업, 의료, 치안산업 등 다수의 자체 전시 브랜드를 보유하고 전시 기획부터 전시장 운영, IT 플랫폼까지 수직계열화된 사업 구조를 구축한 이상네트웍스의 사업 환경에도 긍정적으로 작용할 것으로 판단된다.

국내 전시 지역별 점유율



주: 국내 19개 전시관 대상 / 순전시면적 기준 점유율
자료: 이상네트웍스, 한국R협회의 기업리서치센터

국내 전시관별 점유율



주: 국내 19개 전시관 대상 / 순전시면적 기준 점유율
자료: 이상네트웍스, 한국R협회의 기업리서치센터

국내 주요 전시장 개발 프로젝트 현황

명칭	지역	신규 전시면적(만㎡)	예상 완공시기
잠실 스포츠/MICE 복합단지	서울	11	2032 년
일산 KINTEX 제 3 전시장	경기	7	2028 년
성남 분당 백현 마이스	경기	3.5	2029 년
부산 BEXCO 제 3 전시장	부산	2.2	2027 년
인천 송도컨벤시아 3 단계	인천	1.4	2032 년
전주 전시코벤션센터	전북	1	2028 년
충남국제전시컨벤션센터	충남	0.9	2027 년
포항국제전시컨벤션센터 (POEX)	경북	0.7	2026 년

자료: 이상네트웍스, 한국R협회의 기업리서치센터



투자포인트

전시사업 수직계열화에 기반한 높은 수익성

전시사업 내 밸류체인 확대, 매출 확대에 따른 영업레버리지 효과 등으로 높은 수익성 확보 중

이상네트웍스는 자회사 메세이상을 통해 전시회 기획 및 주최부터 전시장 운영, 전시부스 시공, IT 플랫폼까지 전시산업 전반의 밸류체인을 내재화한 사업 구조를 구축하고 있다. 일반적인 전시 주최사가 전시장 대관과 부스 시공 등을 외부 업체에 의존하는 것과 달리, 동사는 자체 전시 브랜드를 기반으로 그룹 내에서 대부분의 기능을 직접 수행하며 전시사업 전반의 부가가치를 내부에서 흡수하는 구조를 갖추고 있다. 이러한 수직계열화는 원가 절감뿐 아니라 전시 운영 효율성 제고와 신규 전시회 확대 측면에서도 경쟁사 대비 차별화된 경쟁력으로 작용하고 있다.

실제로 이와 같은 전시 밸류체인의 내재화는 경쟁사 대비 높은 수익성으로 이어지고 있다. 한국전시산업진흥회에 따르면 국내 전시 주최 사업자 586개사의 2023년 평균 영업이익률은 약 4.5% 수준에 불과한 반면, 메세이상은 22.0%를 기록하며 업계 평균을 크게 상회하였다. 이후 전시사업 밸류체인 내재화에 따른 비용 절감 효과가 지속되는 가운데, 전시회 개최 확대에 따른 영업레버리지 효과까지 더해지면서 수익성이 꾸준히 개선되고 있다(영업이익률 2024년 25.5% → 2025년 26.1% → 2026년 1분기 31.7%).

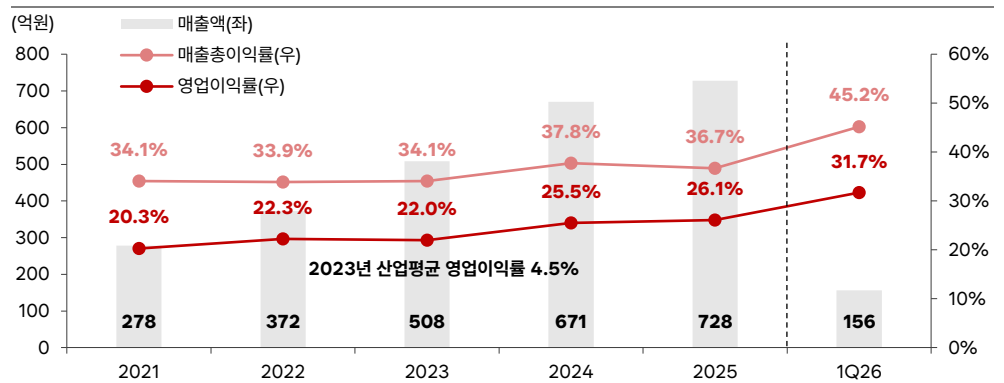
수직계열화의 출발점은 경쟁력 있는 전시 콘텐츠 확보에 있다. 메세이상은 건축·인테리어 분야의 코리아빌드, 반려동물 분야의 메가주, 육아 분야의 코베 베이비페어, 캠핑 분야의 고카프 등 자체 기획과 브랜드 M&A를 통해 20개 이상의 전시 브랜드를 확보하고 있으며, 시장 내 유망 전시 브랜드와 사업권을 지속적으로 인수하며 전시 포트폴리오를 확대하고 있다. 이를 기반으로 2025년 총 104회(+21% YoY)의 전시회를 개최하였다(2024년 국내 전시회 개최 건수 736건). 이처럼 자체 전시 브랜드와 공동 개최 전시를 아우르는 다양한 전시 포트폴리오를 확보하고 있다는 점은 안정적인 참가기업과 참관객 유치 기반을 마련하는 동시에, 전시장 운영과 부스 시공 등 후방 사업의 가동률을 높일 수 있는 핵심 경쟁력으로 작용하는 것으로 판단된다.

자체 전시장 운영 역시 메세이상의 차별화 요소다. 국내 전시산업은 코엑스와 킨텍스 등 일부 대형 전시장에 수요가 집중되면서 원하는 일정에 전시장을 확보하기 어려운 병목 현상이 지속되고 있다. 메세이상은 이러한 구조적 한계를 극복하기 위해 2020년 국내 최초의 민간 전시장인 수원메세를 개관하였으며, 2025년에는 청주오스코(OSCO)의 위탁 운영 사업자로 선정되며 운영 전시장을 확대하였다. 이를 통해 외부 전시장 대관 경쟁에서 비교적 자유로운 사업 구조를 구축하였을 뿐 아니라, 신규 전시회를 보다 유연하게 기획/개최할 수 있는 기반도 확보하였다. 또한 자체 전시회뿐 아니라 외부 행사 유치를 통한 전시장 운영 수익까지 창출하며 사업 포트폴리오를 다변화하고 있다.

2024년에는 전시부스 디자인 및 설치 전문 자회사인 빌드만을 신규 설립하며 시공 부문까지 내재화하였다. 기존에는 전시회 규모가 확대될수록 외부 시공업체에 지급하는 비용이 증가하는 구조였으나, 현재는 메세이상이 개최하는 전시회의 전시부스 시공 물량의 약 81%(1Q26 기준)를 빌드만이 직접 수행하면서 원가 절감 효과를 확보하였다. 이에 따라 전시회 규모가 확대될수록 수익성이 개선되는 사업 구조를 구축하였으며, 이는 단순한 비용 절감에 그치지 않고 전시 운영의 품질 관리와 납기 대응 측면에서도 경쟁력을 높이는 요인으로 작용하고 있다.

이와 함께 메세이상은 전시산업을 단순한 오프라인 행사 사업이 아닌 데이터 기반 플랫폼 사업으로 발전시키고 있다. 참가기업 관리 시스템(FMS), 비즈니스 매칭 시스템(BMS), 산업 트렌드 분석 시스템(ES Trend) 등을 자체 개발하여 운영하고 있으며, 반려동물/육아/캠핑 등 산업별 전용 애플리케이션을 통해 입장권 예매와 참가기업 대상 마케팅 서비스를 제공하고 있다. 또한 무인 키오스크와 참가기업 관리 시스템을 활용해 전시 운영 효율성을 높이는 동시에, 전시 종료 이후에도 참가기업과 참관객 데이터를 활용한 O2O(Online to Offline) 기반 마케팅 서비스를 제공하며 고객 접점을 지속적으로 확대하고 있다. 이러한 IT 플랫폼은 운영 효율성을 높이는 것은 물론, 장기적으로 데이터 기반의 신규 수익모델을 창출할 수 있는 기반으로 작용할 것으로 기대된다.

자회사 메세이상 수익성 추이



자료: 메세이상, 한국IR협의회 기업리서치센터

이상네트웍스 전시사업 관련 성과 및 주요 브랜드

2025년 전시 개최 결과

104 개최 횟수	36,086 참가부스 수	14,660 참가사 수	915,571 m ² 개최 면적	210,521 전체업체 수	2,480,503 사전+현장등록수	1440,043 참관객수	DATA 4,644,031 참관객 데이터 수

카테고리 현황

건축/인테리어	반려동물	레저	설비/의료산업/IT/메타버스 등 B2B전시
코리아빌드 경향하우징페어 인테리어디자인코리아 AUTOROB CON SPACE DESIGN FAIR	MEGA ZOO 가남지름 K-FARM 코리아푸드페어	G-CAF K-FARM 코리아푸드페어	KHF HVAC KOREA HOTEL FAIR 아파트 건물 관리산업전 건물유지관리산업전 공기환경산업전 건축소방방재산업전 DATA CENTER KOREA LWEXPO MVEK COATING KOREA SURTECH KOREA K-INDEX TESTING KOREA MATERIAL KOREA BEAUTY SUM
욕아교육 cobe	펫아트코리아 일러스트코리아	방위산업/치안 KADEX	

자료: 이상네트웍스, 한국IR협의회 기업리서치센터

이상네트웍스 전시사업 수직계열화 효과



자료: 이상네트웍스, 한국IR협회의 기업리서치센터

해외사업으로 비즈니스 영역 확대

국내에서 확보한 전시사업 역량을 바탕으로 인도, 동남아시아 등 해외 시장에서 사업 영역 확대 중

이상네트웍스는 자회사 메세이상을 통해 국내 전시산업에서 구축한 자체 전시 브랜드와 운영 역량을 바탕으로, 인도와 동남아시아 등 해외 시장에서 자체 전시회를 직접 개최하고 국내 대표 전시 브랜드를 수출하는 단계로 사업 영역을 확대하고 있다.

해외 사업의 핵심은 인도 뉴델리에 위치한 국제전시장 ICC(India International Convention and Expo Centre)다. ICC는 총 전시면적 약 30만㎡ 규모의 아시아 5위권 초대형 전시장으로, 인도 정부가 국가 MICE 산업 육성을 위해 추진하는 핵심 프로젝트다. 이상네트웍스(별도법인)는 국내 최대 전시장 운영사인 킨텍스와 합작 설립한 키넥신(KINEXIN)을 통해 ICC의 20년 운영권을 확보하였으며, 메세이상은 인도 사업의 실행력을 높이기 위해 2025년 5월 인도 현지법인을 설립하였다.

2024년 11월 ICC에서 대한민국산업전시회를 성공적으로 개최하며 인도 시장 진출의 첫 사례를 확보하였으며, 이를 기반으로 현지 사업을 본격적으로 확대하고 있다. 동사는 2025년 연간 3회의 자체 전시회를 시작으로 2026년 5회, 2027년 6회, 2028년 7회, 2029년에는 연간 8회의 자체 전시회를 인도 현지에서 개최한다는 계획을 제시하고 있다. 특히 기존 산업전시뿐 아니라 뷰티 등 신규 전시 카테고리도 사업 영역을 확대하고 있으며, 2026년 8월에는 인도 ICC에서 뷰티샵 인디아 개최도 예정되어 있어 소비재 중심 전시 브랜드의 해외 확장도 본격화될 것으로 기대된다.

국내에서 검증된 자체 전시 브랜드의 해외 확장도 본격화되고 있다. 대표적인 사례는 반려동물 전시 브랜드인 메가주(MEGAZOO)다. 메세이상은 2024년 태국 최대 전시장 운영사인 IMPACT와 협력해 MEGAZOO in Thailand를 개최하였으며, 국내 반려동물 기업 약 50개사의 태국 시장 진출을 지원하였다. 또한 대만에서도 현지 전시 브랜드와 국가 공동관을 운영하는 등 국내 대표 전시 브랜드의 해외 확장을 지속하고 있다.

최근에는 K-뷰티를 비롯해 반려동물, 육아, 소비재 등 한국 소비문화에 대한 글로벌 관심이 확대되면서 관련 전시회에 대한 수요 역시 점진적으로 확대될 것으로 기대된다. 메세이상은 이미 국내에서 시장 지위를 확보한 메가주, 코베 베이 비페어 등 다수의 소비재 중심 전시 브랜드를 보유하고 있으며, 최근에는 인도 시장을 대상으로 뷰티 전시를 신규 추진

하는 등 기존 전시 브랜드와 신규 카테고리를 기반으로 해외 사업을 확대하고 있어 중장기적으로 실적 성장에 긍정적인 영향을 미칠 것으로 판단된다.

이상네트웍스 미래 모빌리티 사업전략

■ IICC는 인도 뉴델리의 Dwarka에 위치한 최대 규모의 컨벤션 및 전시 센터로, 최적의 교통 연결과 다양한 시설을 갖춘 복합 단지입니다.



자료: 이상네트웍스, 한국IR협회의 기업리서치센터

이상네트웍스 글로벌 전시사업 목표



자료: 이상네트웍스, 한국IR협회의 기업리서치센터



실적 추이 및 전망

2025년 실적 리뷰

전시회 개최건수 증가, 청주
OSCO 운영 매출 발생 영향
등으로 실적 개선

이상네트웍스의 2025년 매출액은 1,038억원(+6.1% YoY), 영업이익은 229억원(+10.5% YoY)을 기록하며 전년 대비 실적이 개선되었다. 자회사 메세이상을 중심으로 한 전시사업의 호조가 전사 실적 성장을 견인한 가운데, 실적 개선의 주요 요인은 1) 충청북도와 청주시로부터 위탁받은 청주 OSCO 운영 매출이 2025년 9월부터 신규 반영된 가운데, 2) 견조한 전시 업황과 지방 전시 확대에 힘입어 전시회 개최 건수가 2024년 86건에서 2025년 104건으로 20.9% 증가하며 매출 성장을 견인했기 때문이다. 특히 매출 확대에 따른 영업레버리지 효과와 함께 2024년 인수한 자회사 빌드만을 통한 전시부스 시공 내재화에 따른 비용 절감 효과가 지속되면서 영업이익률은 22.1%로 전년 대비 0.9%p 개선되었다.

한편 지배주주순이익은 146억원(+28.5% YoY)으로 영업이익 증가율을 상회하는 성장세를 기록하였다. 이는 관계회사 키넥신이 보유한 인도 국제전시장(ICC) 운영권 관련 매출이 본격적으로 발생하면서 지분법이익이 증가한 가운데, 차입금 상환에 따른 이자비용 감소 영향 등이 있었기 때문이다.

1Q26 실적 리뷰 및 2026년 실적 전망

전시회 개최건수 증가, 청주
OSCO 운영 매출 발생 영향
등으로 실적 개선

1Q26 실적 리뷰

2026년 1분기 매출액은 247억원(+20.0% YoY), 영업이익은 58억원(+43.7% YoY)을 기록하며 전년동기대비 큰 폭의 실적 개선을 기록하였다. 이는 전시사업이 실적 성장을 견인한 가운데, 2025년 9월부터 운영을 시작한 청주 OSCO의 운영 매출이 신규 반영되고 수원메세지의 가동률이 상승하면서 전시장 임대 관련 매출액이 27억원(+81.6% YoY)으로 YoY 증가했으며, 전시회 개최 건수도 28회(+12.0% YoY)로 확대되며 매출 성장을 견인했기 때문이다.

영업이익률은 23.7%로 전년동기대비 3.9%p 상승하며 수익성 역시 개선되었다. 이는 종속회사 빌드만을 통한 자체 시공률 확대(4Q25 77% → 1Q26 81%)에 따른 원가 절감 효과와 매출 증가에 따른 영업레버리지 효과가 반영되었기 때문이다.

전시회 개최건수 증가, 청주
OSCO 실적 온기반영 효과로
실적 개선 전망

2026년 실적 전망

2026년 매출액은 1,207억원(+16.3% YoY), 영업이익은 281억원(+22.7% YoY)으로 전시사업을 중심으로 YoY 실적 개선세가 지속될 것으로 전망한다. 이는 1) 견조한 국내 전시 업황과 지방 전시 확대에 힘입어 전시회 개최 건수가 2025년 104건에서 2026년 115건으로 10.6% 증가할 것으로 예상되는 가운데, 2) 2025년 9월부터 운영을 시작한 청주 OSCO의 실적이 연간 온기 반영될 것으로 예상되기 때문이다. 또한 매출 확대에 따른 영업레버리지 효과가 지속되면서 영업이익률은 23.3%(+1.2%p YoY)로 수익성 역시 개선될 것으로 전망한다.

중장기적으로는 전시 브랜드 포트폴리오 확대를 위한 M&A 전략도 지속될 것으로 예상된다. 전시 브랜드는 단기간 내 시장 지위를 확보하기 어려운 사업 특성을 지니고 있는 만큼, 동사는 자체 기획뿐 아니라 경쟁력 있는 전시 브랜드와

이와 함께 구축해 온 전시사업 밸류체인 역시 실적 성장에 긍정적으로 기여할 것으로 판단된다. 당사는 전시 브랜드를 기반으로 전시 기획 및 주최뿐 아니라 빌드만을 통한 부스 시공, 수원메세/청주 OSCO 등 자체 전시장 운영까지 전시 사업 전반을 내재화한 사업 구조를 구축하고 있다. 이에 따라 전시회 규모가 확대될수록 부스 시공 내재화에 따른 원가 절감 효과와 자체 전시장 운영을 통한 운영 효율성 제고 등 수직계열화 효과가 지속될 것으로 예상되며, 이는 중장기적인 매출 성장과 수익성 개선에도 긍정적으로 작용할 것으로 전망한다.

20메썸이상 26전시회 일정

*물량에 따라 일정변동 가능

대구대우엑스프레스

COEX

SEITEC

A7 (B1)

KINTEX

구룡산

수동면농산물

OSO

다산면농산물

EXCO

다대동농산물

EXCO

DC

[illegible]

한국IR협의회 **기업리서치센터** 17

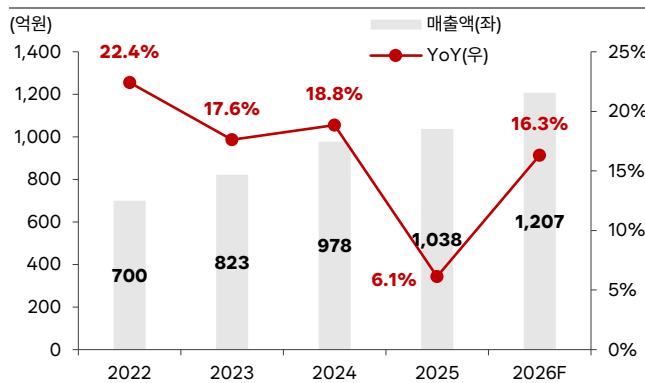
이상네트웍스 실적 테이블

(단위: 억원)

	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액	700	823	978	1,038	1,207
(YoY)	22.4%	17.6%	18.8%	6.1%	16.3%
전시	389	508	671	725	882
철강	212	209	194	191	192
B2B 전자상거래	68	73	82	91	101
기타	31	32	32	31	32
매출총이익	244	267	335	356	414
(YoY)	24.3%	9.1%	25.5%	6.2%	16.4%
영업이익	133	151	207	229	281
(YoY)	32.0%	13.8%	36.9%	10.5%	22.7%
영업이익률	19.0%	18.4%	21.2%	22.1%	23.3%
세전이익	139	117	209	251	309
지배주주순이익	99	61	114	146	180
(YoY)	52.8%	-38.3%	86.2%	28.5%	23.1%

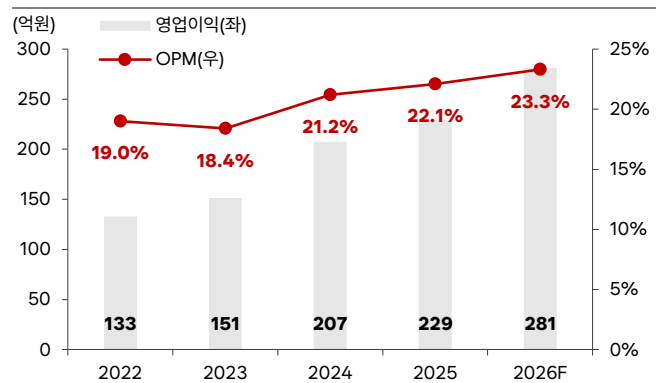
자료: 이상네트웍스, 한국IR협회의 기업리서치센터

이상네트웍스 연결기준 연간 매출액 추이 및 전망



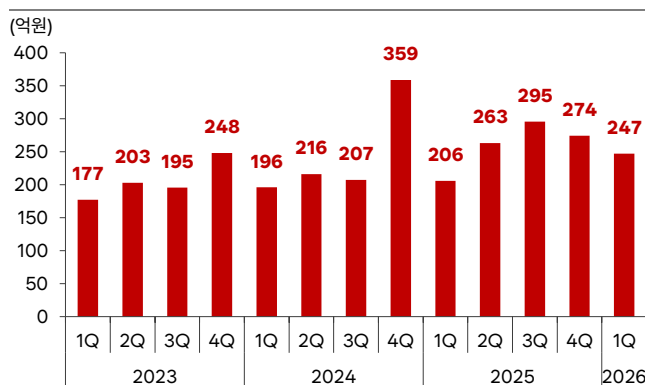
자료: 이상네트웍스, 한국IR협회의 기업리서치센터

이상네트웍스 연결기준 연간 영업이익 추이 및 전망



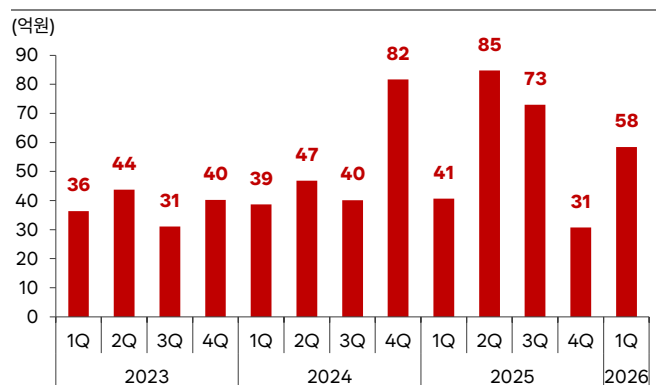
자료: 이상네트웍스, 한국IR협회의 기업리서치센터

이상네트웍스 연결기준 분기별 매출액 추이



자료: 이상네트웍스, 한국IR협회의 기업리서치센터

이상네트웍스 연결기준 분기별 영업이익 추이



자료: 이상네트웍스, 한국IR협회의 기업리서치센터

Valuation

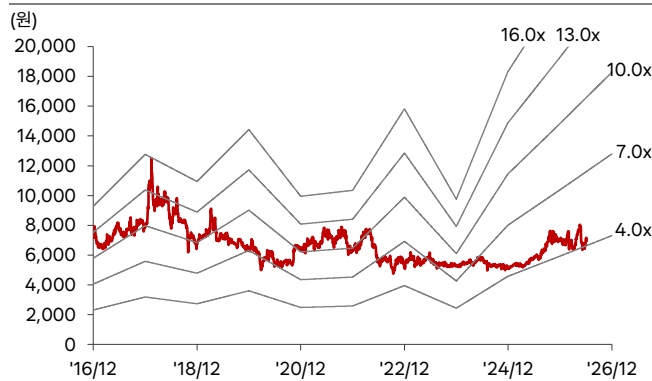
명확한 주주환원 정책 긍정적

자회사 메세이상 상장에 따른
밸류에이션 할인에도 명확한
주주환원 정책 긍정적

당사 추정 기준 이상네트웍스의 2026년 예상 PER은 3.8배이다. 2018년 코스닥시장 활성화 국면에서 PER 16배 수준 까지 상승한 이후, 2023년 3월 자회사 메세이상 상장에 따른 할인 요인이 반영되면서 밸류에이션 레벨이 한 단계 낮아진 모습이다. 메세이상 상장 이후 현재까지 동사의 평균 PER은 5.6배 수준으로 현재는 과거 평균 대비 낮은 수준에서 거래되고 있으며, 시가총액 기준 NAV 할인은 34% 수준을 기록하고 있다.

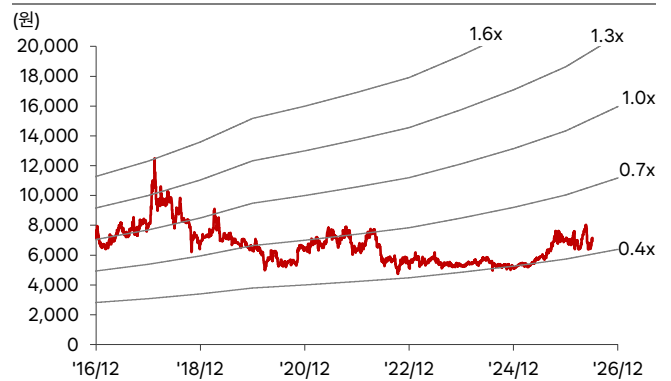
한편 동사의 명확한 주주환원 정책이 긍정적인 요인이다. 이상네트웍스는 2024년부터 2028년까지 별도 기준 당기순 이익의 30% 이상을 배당하는 주주환원 정책을 발표한 이후 이를 지속하고 있으며, 자회사 메세이상 역시 같은 기간 별도 기준 당기순이익의 20% 이상을 배당하는 정책을 지속하고 있다. 최근 전사업 호조를 바탕으로 메세이상의 실적 성장이 지속될 것으로 예상되는 가운데, 이는 이상네트웍스의 배당수익 확대와 주주환원 여력 개선에도 긍정적으로 작용할 것으로 판단된다.

이상네트웍스 PER밴드



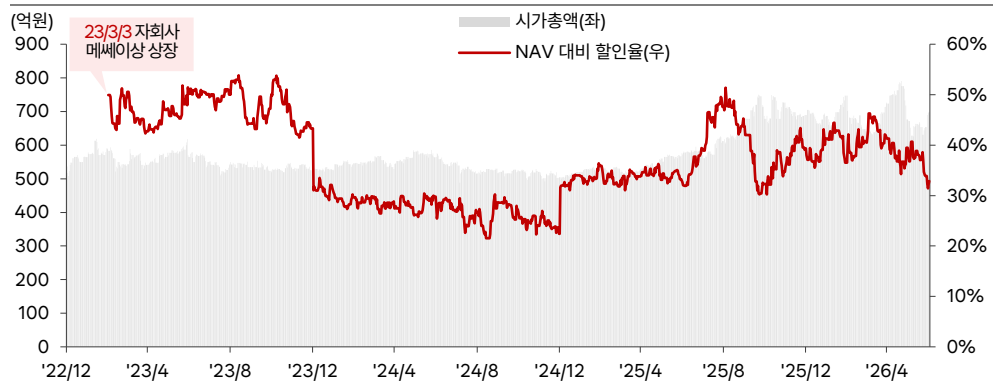
자료: Fnguide, 한국IR협의회 기업리서치센터

이상네트웍스 PBR밴드



자료: Fnguide, 한국IR협의회 기업리서치센터

이상네트웍스 NAV 대비 할인을 추이



자료: 이상네트웍스, Fnguide, 한국IR협의회 기업리서치센터

이상네트웍스 NAV 대비 할인율

(단위: 억원)

구분	시가총액	지분율	NAV	비고
메썸이상 지분가치 (A)	1,265	60.4%	764	상장사
비상장사 지분가치 (B)			19	1Q26 말 장부가액 기준
지분가치 (A+B)			783	
영업가치 (C)			295	2025년 당기순이익 x PER 4.8배 적용
순차입금 (D)			24	1Q26 말 기준
NAV (A+B+C-D)			1,054	
이상네트웍스 시가총액			699	
NAV 대비 할인율			33.6%	

주: 7월2일 종가 기준 / 영업가치 산출 PER = 2025년 실적기준 PER(7월2일 종가기준)

자료: 이상네트웍스, 한국IR협회의 기업리서치센터



리스크 요인

외부 충격에 따른 전시사업 실적 변동성

이상네트웍스의 자회사 메세이상이 영위하는 전시사업은 오프라인 행사 개최와 참가기업/참관객 유입을 기반으로 하는 사업 특성상, 감염병 확산과 같은 외부 충격에 취약한 구조적 한계를 지닌다. 실제로 코로나19 팬데믹 시기 국내 전시회 개최 건수는 2019년 650건에서 2020년 288건으로 55.7% 감소하였으며, 메세이상의 매출액 역시 같은 기간 324억원에서 188억원으로 41.8% 감소한 바 있다. 따라서 향후 감염병 재확산이나 정부의 방역 조치 강화 등으로 대면 행사 개최가 제한될 경우, 전시회 개최 지연/취소와 참가기업 및 참관객 감소에 따른 실적 변동성은 불가피할 것으로 판단된다.

다만 동사는 코로나19 이후 전시 포트폴리오를 다각화하는 한편, 키오스크 기반 비대면 등록 시스템과 O2O 플랫폼 등 디지털 운영 체계를 지속적으로 강화하고 있다. 또한 온/오프라인을 연계한 전시 운영 역량을 확대하고 있어, 향후 유사한 외부 충격이 발생하더라도 과거 대비 실적 변동성은 일부 완화될 수 있을 것으로 판단된다.

포괄손익계산서

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액	700	823	978	1,038	1,207
증가율(%)	22.4	17.6	18.8	6.1	16.3
매출원가	455	556	643	682	793
매출원가율(%)	65.0	67.6	65.7	65.7	65.7
매출총이익	244	267	335	356	414
매출이익률(%)	34.9	32.4	34.2	34.3	34.3
판매관리비	111	115	127	126	133
판매관리율(%)	15.9	14.0	13.0	12.1	11.0
EBITDA	165	181	240	264	319
EBITDA 이익률(%)	23.5	22.0	24.6	25.4	26.4
증가율(%)	22.2	9.9	33.0	9.8	20.8
영업이익	133	151	207	229	281
영업이익률(%)	19.0	18.4	21.2	22.1	23.3
증가율(%)	32.0	13.8	36.9	10.5	22.7
영업외손익	-5	-42	-11	-5	1
금융수익	15	31	27	23	27
금융비용	16	26	22	15	15
기타영업외손익	-4	-47	-17	-12	-12
종속/관계기업관련손익	10	7	12	26	27
세전계속사업이익	137	117	209	251	309
증가율(%)	41.2	-15.8	78.6	20.4	23.1
법인세비용	20	34	42	45	55
계속사업이익	118	83	166	206	254
중단사업이익	1	0	0	0	0
당기순이익	119	83	166	206	254
당기순이익률(%)	17.0	10.1	17.0	19.9	21.0
증가율(%)	56.0	-30.2	99.8	24.2	23.1
자배주주지분 순이익	99	61	114	146	180

현금흐름표

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
영업활동으로인한현금흐름	136	140	174	237	251
당기순이익	119	83	166	206	254
유형자산 상각비	27	25	29	33	36
무형자산 상각비	5	5	5	2	2
외환손익	0	0	2	0	0
운전자본의감소(증가)	-1	-9	-23	16	-13
기타	-14	36	-5	-20	-28
투자활동으로인한현금흐름	41	20	-60	-391	-91
투자자산의 감소(증가)	0	0	-6	5	-11
유형자산의 감소	0	0	0	0	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-59	-13	-41	-9	-15
기타	100	33	-13	-387	-65
재무활동으로인한현금흐름	-28	-17	-74	-97	-16
차입금의 증가(감소)	-7	-9	-41	-59	3
사채의증가(감소)	0	0	0	0	0
자본의 증가	0	0	0	0	0
배당금	-9	-10	-10	-12	-18
기타	-12	2	-23	-26	-1
기타현금흐름	-0	-0	0	-0	0
현금의증가(감소)	149	143	41	-252	145
기초현금	217	365	508	549	297
기말현금	365	508	549	297	443

재무상태표

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
유동자산	616	775	830	953	1,205
현금성자산	365	508	549	297	443
단기투자자산	35	54	33	396	461
매출채권	75	60	69	59	69
재고자산	120	125	142	160	186
기타유동자산	21	29	38	40	46
비유동자산	1,025	1,028	1,072	1,066	1,082
유형자산	238	254	286	282	261
무형자산	174	176	174	174	172
투자자산	194	200	220	239	277
기타비유동자산	419	398	392	371	372
자산총계	1,641	1,803	1,902	2,019	2,286
유동부채	253	224	208	184	211
단기차입금	125	116	79	20	20
매입채무	21	15	15	22	26
기타유동부채	107	93	114	142	165
비유동부채	130	127	127	116	122
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	0	2	0	0	0
기타비유동부채	130	125	127	116	122
부채총계	383	352	335	301	333
자배주주지분	1,120	1,212	1,293	1,410	1,570
자본금	50	50	50	50	50
자본잉여금	267	267	267	267	267
자본조정 등	-29	12	-4	-15	-15
기타포괄이익누계액	-2	-1	2	-1	-1
이익잉여금	833	884	977	1,108	1,269
자본총계	1,258	1,452	1,567	1,718	1,953

주요투자지표

	2022	2023	2024	2025	2026F
P/E(배)	5.2	8.6	4.5	4.7	3.8
P/B(배)	0.5	0.4	0.4	0.5	0.4
P/S(배)	0.7	0.6	0.5	0.7	0.6
EV/EBITDA(배)	3.0	2.3	1.6	1.6	0.9
배당수익률(%)	1.9	1.9	2.5	2.9	3.0
EPS(원)	989	610	1,147	1,484	1,828
BPS(원)	11,196	12,123	13,145	14,336	15,966
SPS(원)	6,996	8,229	9,875	10,552	12,274
DPS(원)	100	100	130	200	210
수익성(%)					
ROE	9.1	5.2	9.1	10.8	12.1
ROA	7.5	4.8	9.0	10.5	11.8
ROIC	18.1	20.0	29.5	32.8	41.8
안정성(%)					
유동비율	243.4	345.7	399.3	516.7	570.3
부채비율	30.5	24.2	21.4	17.5	17.1
순차입금비율	-13.6	-23.4	-25.4	-33.6	-40.1
이자보상배율	12.3	9.9	14.2	18.6	23.9
활동성(%)					
총자산회전율	0.4	0.5	0.5	0.5	0.6
매출채권회전율	9.9	12.1	15.2	16.2	18.9
재고자산회전율	6.2	6.7	7.3	6.9	7.0

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
이상네트웍스	X	X	X

발간 History

발간일	제목
2026.07.08	이상네트웍스-전사사업 수직계열화를 기반으로 실적 성장을 지속 중

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 조사항목은 투자 참고 자료로만 활용하시기 바라며, 어떠한 경우에도 투자자의 투자 결과에 대한 법적 책임 소재의 증명자료로 사용될 수 없습니다.
- 본 조사항목의 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 IRTV에서 1) 애널리스트가 직접 취재한 기업탐방으로 CEO인터뷰 등이 있는 **소·중·한탐방**과 2) 기업보고서 심층해설방송인 **소·중·한 리포트** 가치보기를 보실 수 있습니다.