

KOSDAQ | 소프트웨어와서비스

이지스 (261520)

디지털 트윈 플랫폼 기업

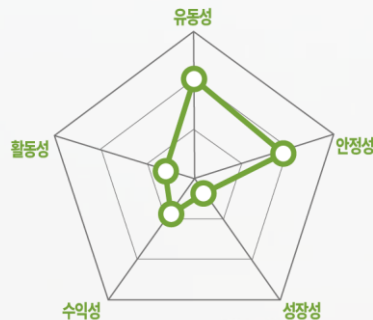
체크포인트

- 2001년 설립된 디지털 어스 기반 디지털 트윈 플랫폼 기업. 현실과 동일하게 구현된 디지털 지도 위에 부동산, 기상, 교통 등 다양한 이종 데이터를 레이어 형태로 결합해 활용. 2025년 매출 기준 구축 69%, 기타 17%, 구독 12%, 유지보수 2%
- 투자포인트: 1) 디지털 트윈, AI와의 결합 2) 데이터 주권이 만드는 해외 진출 기회
- 정부 예산 집행 확대에 따른 구축 매출 증가와 수요처 확대로 2026년 매출액 322억 원(YoY +52%), 영업이익 1억 원(YoY 흑전)이 기대됨

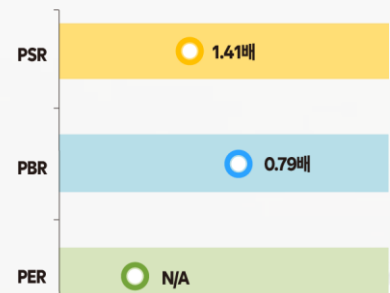
주가 및 주요이벤트



재무지표



밸류에이션 지표



이지스 (261520)

Analyst 김선호 shkim@kirs.or.kr

RA 홍소현 hongsh@kirs.or.kr

KOSDAQ

소프트웨어와서비스

디지털 어스 기반 디지털 트윈 플랫폼 기업

2001년 설립된 디지털 어스 기반 디지털 트윈 플랫폼 기업. 현실과 동일하게 구현된 디지털 지도 위에 부동산, 기상, 교통 등 다양한 이종 데이터를 레이어 형태로 결합해 활용. 2025년 매출 기준 구축 69%, 기타 17%, 구독 12%, 유지보수 2%

디지털 트윈, AI와의 결합

2026년 6월 디지털 어스에 AI가 결합된 GeoPhysical AI 공개. 비정형 텍스트 처리와 자연어 사용이 가능해지면서 디지털 트윈 내 데이터 구축과 활용, 모니터링 등 전 분야 접근성 증대

데이터 주권이 만드는 해외 진출 기회

국토 정보를 자국이 통제 가능한 형태로 확보하려 하는 움직임이 강화 추세. 디지털 어스에 대한 원천 기술을 확보하고 있으며, 미·중 어느 진영에도 속하지 않는 이지스의 해외 진출 기회 요인. EU의 데이터 생태계 구축 프로젝트 및 캄보디아, 인도네시아, 탄자니아 등 지역에서 수주하며 사업 기회 확대로 연결

본격화되는 매출 성장

미 집행된 공간정보 예산의 집행이 빨라지며 전사 매출액 점진적 증가가 기대됨. 높은 매출 성장률이 기대되는 구간임에도 동종업체 대비 낮은 PSR

Forecast earnings & Valuation

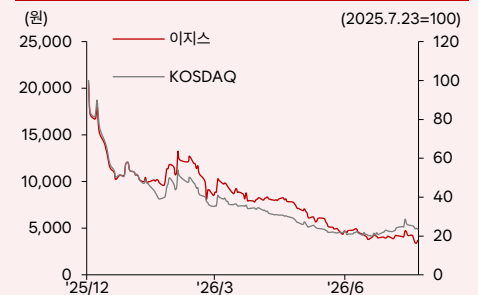
	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액(억원)	112	214	303	213	322
YoY(%)	11.4	90.4	41.4	-29.8	51.5
영업이익(억원)	4	30	24	-68	1
OP 마진(%)	3.5	14.0	7.9	-32.0	0.3
지배주주순이익(억원)	12	34	31	-48	3
EPS(원)	180	493	392	-591	30
YoY(%)	-46.4	174.3	-20.5	적전	흑전
PER(배)	0.0	0.0	0.0	N/A	128.1
PSR(배)	0.0	0.0	0.0	3.9	1.2
EV/EBITDA(배)	5.9	2.4	N/A	N/A	13.5
PBR(배)	0.0	0.0	0.0	2.0	0.8
ROE(%)	10.3	23.5	13.3	-11.9	0.6
배당수익률(%)	N/A	N/A	N/A	0.0	0.0

자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

Company Data

현재주가 (8/3)	3,885원
52주 최고가	20,500원
52주 최저가	3,400원
KOSDAQ (8/3)	737.35p
자본금	10억원
시가총액	399억원
액면가	100원
발행주식수	10백만주
일평균 거래량 (60일)	9만주
일평균 거래액 (60일)	5억원
외국인지분율	2.35%
주요주주	김성호 외 7인 61.02%

Price & Relative Performance



Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	-20	-61.7	
상대주가	154	-40.5	

참고

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



기업 개요

1 연혁

공간 기반 디지털트윈 플랫폼 기업

이지스는 디지털 어스 기반의 디지털 트윈 기업이다.

설립기(2001~2010) — 국산 3D GIS 엔진 개발 및 보급

이지스는 2001년 2월 대구에서 설립됐다. 2002년 DEM(Digital Elevation Model, 지표면의 높낮이를 3차원으로 기록한 수치표고모델), 등고 데이터 등으로 3차원 지형을 생성할 수 있는 3차원 GIS(지리정보시스템, Geographic Information System) 엔진 XDBuilder를 개발했다. 이어 공간 분석을 지원하고 서버 분산 환경을 지원하는 XDServer, 외부 개발자가 3차원 지도 위에 기능을 엮을 수 있도록 하는 개발자용 SDK(소프트웨어 개발 키트, Software Development Kit)인 XDK를 내놓으며 '데이터 제작 → 서버 스트리밍 → 개발 지원'의 기본 골격을 갖췄다. 이 기술을 바탕으로 2005년에는 국가 공간계획 지원 체계(KOPSS, Korea Planning Support System)에 3차원 도시계획 지원 시스템과 3D Urban Plan을 공급했고, 2007년에는 U-City(유비쿼터스 도시) 관제 시스템 구축에 참여했다.

성장기(2011~2021) — 한국형 디지털 어스 구축 및 웹·모바일 시장 표준화

2011년 이지스는 국가가 보유한 공간정보를 3차원 지구 위에 올려 일반에 개방하는 국토교통부 공간정보 오픈플랫폼(V-World)을 구축하고 운영했다. 이 사업은 전국 단위 디지털 어스를 실제로 구축·운영해 본 경험을 남겼고, 공공 발주에서 수행 이력이 자격 요건으로 작용하는 시장 특성상 이후 사업의 기반이 됐다. 이후 확장은 두 축으로 진행됐다. 첫 번째는 다루는 공간의 종류를 늘리는 축이다. 2013년 건물 내부 데이터를 층별로 분리·편집하는 XDIndoorMap을 출시해 실내 공간을 포함시켰고, 2019년에는 MMS(이동형 측량 시스템)로 수집한 점군(Point Cloud)·영상·GPS 데이터로 자율주행용 정밀도로지도도를 제작하는 XDRoadMap을 내놓았다. 또 다른 하나는 실행 환경을 옮기는 축이다. 2018년 모바일 디지털 어스 서비스와 3D 플랫폼·빌더의 클라우드 서비스를 시작했고, 2021년 웹 기반 경관분석 실시간 심의 서비스와 디지털 트윈 클라우드 플랫폼 서비스로 이어졌다.

도약기(2022~현재) — 모든 기술을 하나의 플랫폼으로 통합

이지스는 2018년부터 축적해 온 기술을 하나로 모아 2022년 디지털 트윈 플랫폼 'XDCloud'를 출시했다. 이를 통해 정부기관과 지자체, 민간기업의 수요를 단일 플랫폼에서 통합 처리하는 체계를 완성했다. 나아가 같은 해 8월에는 클라우드 보안인증(CSAP) 간편등급을 획득했고, 11월에는 XDCloud를 디지털서비스 이용지원시스템에 SaaS로 등록하며 기반을 더욱 공고히 했다.

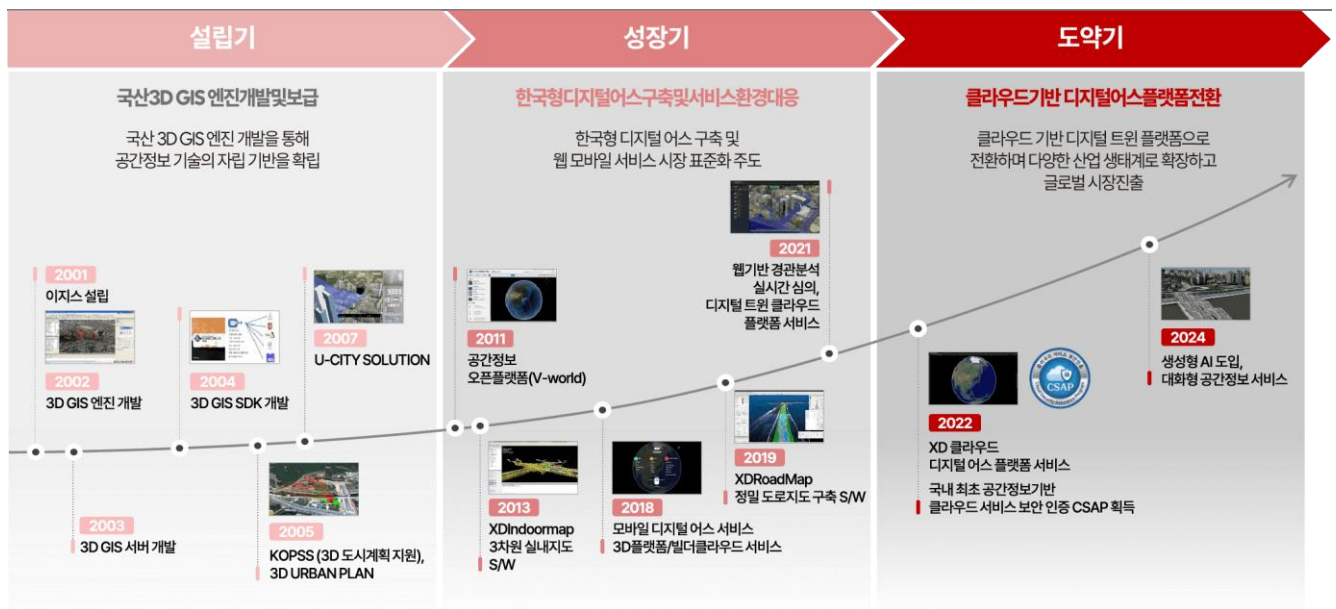
이러한 성과는 시장 내 발주 구조에서 이지스의 역할을 크게 확대하는 계기가 되었다. 과거에는 디지털 트윈이 개별 시스템의 요소 기술로만 인식되어 일부 기술을 공급하는 수준에 그쳤으나, 2022년 이후 디지털 트윈이 핵심이 되는 플랫폼 기반 사업이 발주되기 시작하면서 주관사업자로서의 지위를 확보했다. 대표적인 사례가 2023년 7월 환경부 한강홍수통제소가 발주한 '디지털 트윈 물관리 플랫폼 구축사업' 수주다.

2024년에는 자본과 조직 재편이 이어졌다. 2월 프리IPO로 약 130억 원을 유치했고(기업가치 1,000억 원 평가), 3월

클라우드 보안인증 SaaS 표준등급을 획득했다. 4월에는 국가연구과제를 수행해 온 100% 종속회사 뉴레이어를 흡수 합병해 연구 자산을 본체로 통합했고, 이어 생성형 AI를 도입한 대화형 공간정보 서비스를 선보였다. 6월에는 한국관광공사가 보유한 해남 126 오시아호호텔의 위탁운영을 시작했으며, 12월에는 과학기술정보통신부 혁신제품으로 지정됐다.

2025년 9월에는 스위스 측량·공간정보 기업 라이카 지오시스템즈와 기술 파트너십을 체결했다. 라이카의 항공 라이다·영상 취득 하이브리드 센서 기술과 이지스의 플랫폼 기술을 결합해 아시아 시장을 공동 마케팅·상용화하는 것을 목표로 한다. 같은 해 12월 11일 코스닥 시장에 기술특례로 상장했다. 상장 이후인 2026년 3월에는 공간 데이터 해석과 서비스 생성을 자동화하는 AI 계층 GeoPhysical AI를 발표했으며, 같은 해 상반기 제주특별자치도 디지털 트윈 플랫폼을 SaaS 구독 방식으로 수주했다.

이지스 연혁



자료: 이지스, 한국IR협의회 기업리서치센터

기업개요

3D 공간 기반 서비스 생태계

구축으로 공공 플랫폼 구현

디지털 어스 플랫폼 구조

이지스의 디지털 트윈 서비스는 3D 가상 지구라는 공통의 물리적 공간을 기반으로 부동산, 기상, 교통, 재난 등 다양한 이종 데이터를 레이어 형태로 결합해 활용하는 구조다. 이는 크게 3D 디지털 어스, 사용자 데이터, 앱 스토어의 3개 계층으로 구성된다.

1) 디지털 어스

디지털 어스는 전 세계 고정밀 지형·영상·건물 데이터를 3차원으로 구현해 기본 공간 배경으로 제공한다. 우주 시점부터 지상·실내·지하까지 하나의 좌표계 위에서 연속적으로 표현할 수 있는 것이 특징이다.

2) 사용자 데이터

사용자가 디지털 어스라는 기본 공간 바탕 위에 직접 자신의 콘텐츠를 올리는 계층이다. 엑셀, SHP, BIM, 드론 3D 데이터, 라이다 포인트 클라우드, 소나(Sonar), NetCDF, CAD, IoT 센서 데이터 등 다양한 형식의 위치 기반 데이터를 클라우드에서 자동 변환·정합하여 3차원으로 시각화한다.

이를 통해 기존에는 전용 소프트웨어가 있어야만 열람할 수 있던 데이터에 웹 브라우저만으로 접근이 가능해지며, 서로 다른 출처의 데이터가 단일 좌표계 위에서 하나로 결합된다. 디지털 어스는 그 자체로 완결된 서비스라기보다 일종의 바탕(Platform Base) 역할을 수행하며, 그 위에 결합하는 데이터에 따라 도시계획, 재난 대응, 환경 모니터링, 해양 관측, 에너지 설비 관리 등 서로 다른 분야의 과제를 동일한 플랫폼상에서 통합 처리할 수 있게 지원한다.

3) 앱 스토어

외부 개발사와 기업이 해당 솔루션을 활용해 자체 서비스를 구축할 수 있도록 지원하는 생태계 확장 계층이다.

이지스는 약 1,600개의 API를 외부에 공개하여 외부 기업 및 개발자가 특화 알고리즘과 시뮬레이션 앱을 개발할 수 있는 환경을 제공한다. 나아가 이렇게 개발된 앱을 플랫폼 내에서 유통하고 구독 수익을 공유하는 비즈니스 모델을 운영하고 있다.

이지스의 디지털 트윈 서비스



자료: 이지스, 한국IR협회의 기업리서치센터

적용 사례 — 서울시 S-Map 오픈랩

앞서 설명한 3계층 구조가 실제로 어떻게 작동하는지는 서울시가 운영하는 'S-Map 오픈랩'에서 확인할 수 있다. 오픈랩은 서울 전역을 3차원으로 복제한 S-Map 위에 누구나 자신의 데이터를 올려 분석·시각화할 수 있도록 개방한 온라인 실험 공간이다. 이지스는 이 오픈랩 시스템의 고도화 사업을 수행하여, 클라우드 서버를 기반으로 사용자가 보유한 다양한 공간정보 포맷을 웹 환경의 3차원 지도에 결합(mash-up)하는 기능과, 별도의 3차원 엔진 없이도 애플리케이션을 개발할 수 있는 템플릿·SDK·API를 제공한다.

서울특별시시는 매년 디지털 공간정보 활용 공모전을 개최하고 있으며, '겨울철 교통약자를 위한 위험 도로 분석 - 파당지도'는 2024년 대상 수상작이다. 다소 추상적일 수 있는 이지스의 디지털 트윈 서비스 구조가 이 사례를 통해 명확히 설명된다고 판단되어 함께 소개한다.

1) 디지털 어스

서울시는 2018년 디지털 트윈 사업에 착수해 2년여의 제작 과정을 거쳐 서울 전역의 지형과 약 60만 동의 건물·시설물을 3D로 구현했다. '파당지도' 참가팀은 이 지형·건물·항공영상을 새로 구축할 필요 없이 기본 공간 배경으로 그대로 활용했다. 개인이나 소규모 팀이 직접 감당하기 어려운 대규모 공간 데이터가 플랫폼에 미리 확보되어 있어, 이용자는

그 위에서 곧바로 분석 작업을 시작할 수 있었다.

2) 사용자 데이터

'과당지도'는 겨울철 교통약자(고령자·임산부·영유아 동반자·어린이 등)의 낙상 위험 도로를 지도화한 분석 과제다. 교통약자의 통행에 불편한 지역을 선별하기 위해, 성격이 전혀 다른 경사도, 기온·조도, 강수량, 유동인구, 등록인구 등 다섯 가지 데이터를 바탕 공간 위에 순차적으로 레이어화하여 완성했다.

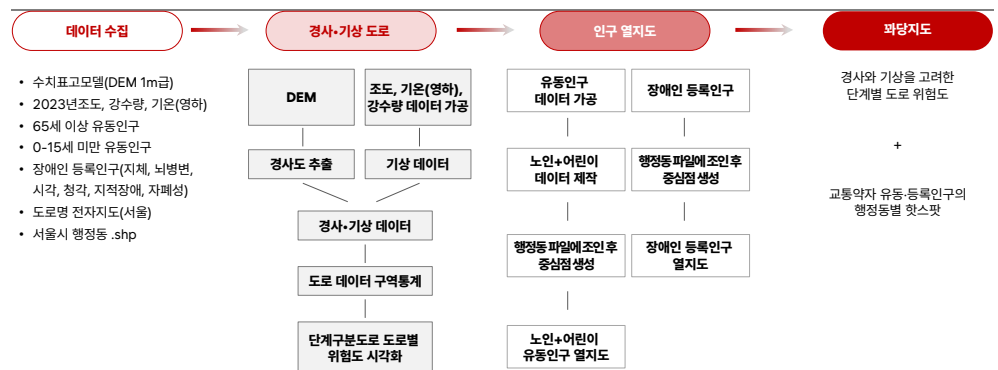
여기서 주목해야 할 점은 분석 기법이 아닌 수행 조건이다. 위 다섯 데이터는 원래의 데이터 형식(격자형·시계열·지점 관측·행정동 집계)부터 좌표계, 갯신 주기까지 서로 달랐다. 기존 방식이라면 각 데이터에 맞는 전용 소프트웨어로 파일을 열어 좌표계를 맞추고 형식을 일일이 변환해야 한 화면에서 비교할 수 있었다. 그러나 오픈랩에서는 이러한 변환·정합이 플랫폼 단에서 자동으로 처리되었으며, 이지스가 제공한 클라우드 기반 매쉬업 기능과 템플릿·SDK·API 덕분에 3차원 엔진 없이도 웹 환경에서 원활하게 작업할 수 있었다.

3) 앱 스토어

오픈랩은 마켓플레이스를 통해 이용자가 등록된 분석 앱(예: 구조물 시계열 분석)을 확인하고 결제·사용할 수 있는 구조를 갖추고 있다. 과당지도 팀은 여기서 한발 더 나아가, 산출된 위험 도로 정보를 서울시 교통약자 이동지원 앱인 '서울동행맵'의 경로 안내 및 공유자전거 '따릉이' 앱의 주의 구간 표시에 연계하는 방안을 제안했다. 플랫폼이 위험도 산출까지의 기반을 제공하면, 그 결과물을 어떤 서비스로 확장할지는 이용자의 아이디어와 개발에 달려 있음을 보여준다.

이 사례는 동일한 3D 공간 위에 어떤 데이터를 올리느냐에 따라 플랫폼이 해결하는 과제의 성격이 자유롭게 달라진다는 점을 보여준다. 과당지도는 재난·복지 영역의 과제였지만, 동일한 구조 위에 다른 데이터를 얹으면 도시계획, 환경 모니터링, 설비 관리 등으로 유연하게 전환된다.

과당지도 제작 과정

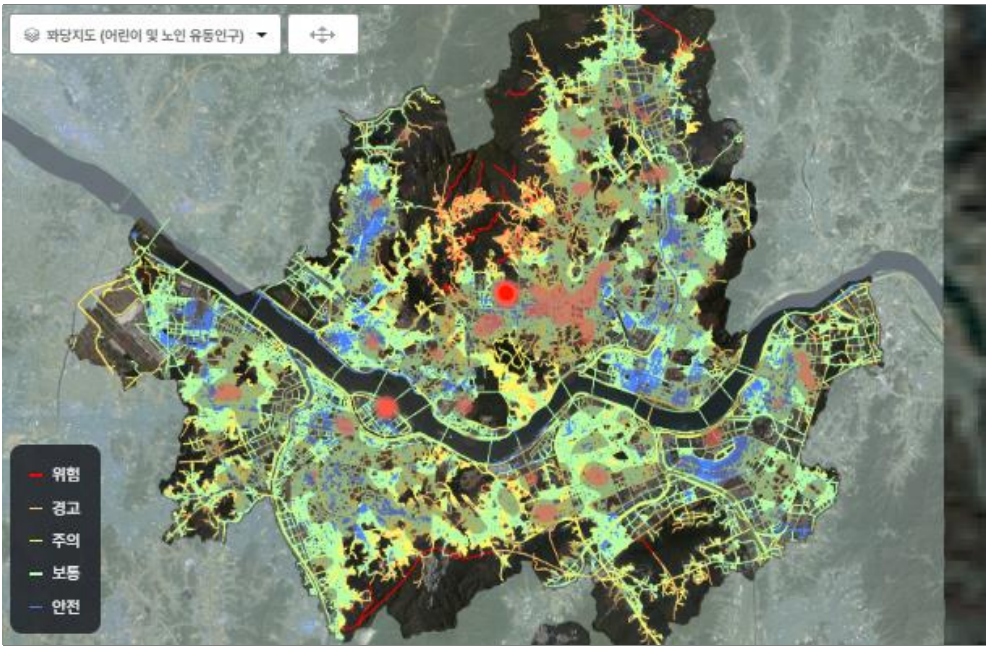


과당지도 작성을 위해 사용된 데이터

데이터	출처·형식	처리
경사도	1m 단위 수치표고모델(DEM)	서울시 전역 경사도 추출
기온·조도	스마트서울 도시데이터 센터 1시간 단위 관측값(2023.12~2024.2)	이상값 제거 후 전역 보간
강수량	기상청 방재기상관측(AWS) 지점별 자료	전역 보간
유동인구	KT 수도권 생활이동 데이터	행정동·연령대별 1시간 단위 집계
등록인구	통계청 인구총조사	행정동별 장애인 등록인구 정리

자료: S-Map 오픈랩, 한국R협회의 기업리서치센터

과당지도



자료: S-Map 오픈랩, 한국R협회의 기업리서치센터

매출액 비중(2025년 기준)

구축 69%, 기타 17%

구독 12%, 유지보수 2%

매출 유형별 구조

이지스는 서비스 제공 형태에 따라 매출 구조를 분류하고 있다. 2025년 기준 매출 비중은 구축 69%, 기타 17%, 구독 12%, 유지보수 2% 순으로 구성되어 있다. 한편, 전체 매출 내 공공기관 비중이 2023년 84%, 2024년 88%로 공공 부문 의존도가 높다.

1) 구축 (2025년 매출 비중 69%)

중앙부처·지자체·공공기관이 발주하는 디지털 트윈 플랫폼 및 공간정보 시스템 구축 사업이다. 고객사의 업무 환경에 맞춘 시스템 개발과 함께 서버·인프라 구축, 기존 시스템 연계 작업이 수반되므로 건당 계약 규모가 크고 프로젝트 수행 기간이 길다.

정부, 방위산업, 조선, 국가 주요 시설 등 높은 보안 수준을 요하는 고객군에서 인트라넷(폐쇄망) 기반의 통합 운영 수요가 꾸준히 발생하고 있어, 구축형 매출이 안정적인 기반을 형성하고 있다.

2) 구독 서비스 (2025년 매출 비중 12%)

2022년 출시한 디지털 트윈 플랫폼(XDCloud 등)의 구독 매출과 MMS(이동형 맵핑 시스템, Mobile Mapping System) 원시 데이터를 활용해 정밀 도로 지도를 구축할 수 있도록 지원하는 XDRoadMap의 구독형 라이선스 매출로 구성된다.

3) 유지보수 용역 (2025년 매출 비중 2%)

구축이 완료된 플랫폼의 안정적 운영 및 기능 개선을 수행하는 계약이다. 2026년 1분기 기준 매출 비중이 10.5%로 대폭 상승했는데, 이는 물관리 플랫폼 구축사업, 도시침수 스마트 대응시스템 고도화사업 등 대형 프로젝트들이 완료되어 유지보수 단계로 전환된 데 따른 영향이다. 주관사업자로 수행한 프로젝트가 누적될수록 고정적인 유지보수 매출 기반이 확장되는 구조를 가진다.

4) 기타 (2025년 매출 비중 17%)

해남 오시아노호텔 위탁운영 수입 및 임대수입 등으로 구성된다. 이는 단순 부동산/숙박 사업이라기보다, 관광·숙박 분야의 실시간 운영 데이터를 직접 확보하고 디지털 트윈 활용 모델을 다각도로 검증하기 위한 '실증 공간(Testbed)' 확보 차원에서 운영하는 영역이다.

주주현황

1대 주주

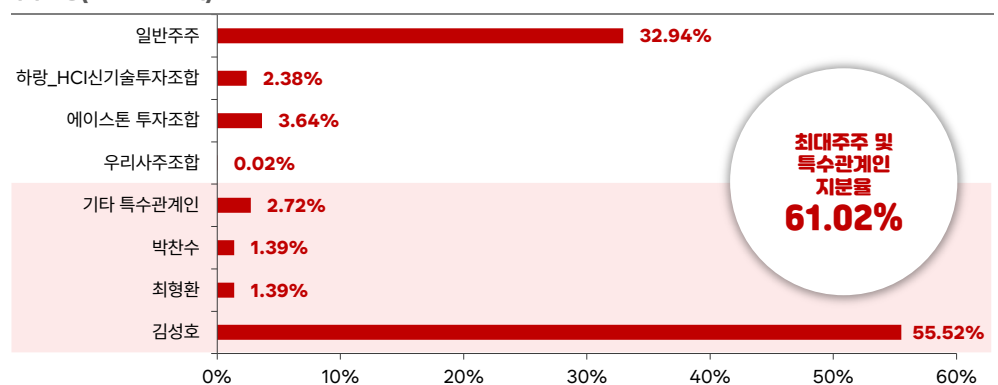
김성호 이사회의장 55.52%

2026년 1분기 말 기준 최대주주 및 특수관계인의 합계 지분율은 61.02%다. 1대 주주인 김성호 이사회의장의 지분율은 55.52%다. 지난 2026년 2월 대표이사직을 사임하고 박광목 대표이사가 취임했다. 특수관계인은 대표이사 및 임원으로 구성되어 있으며, 최형환 CTO와 박찬수 부문장이 각각 1.39%를, 박광목 대표이사는 0.33%의 지분을 보유하고 있다.

벤처금융 '2024 에이스톤 프로젝트 제5호 투자조합'이 3.64%, '하랑-HCI신기술투자조합3호'가 2.38% 보유하고 있다. 둘 다 유통 가능하다.

자사주는 없으며, 우리사주 지분은 0.02%로 파악된다.

주주현황(2026년 1분기)



자료: 이지스, 한국IR협의회 기업리서치센터



산업 현황

1 공간 기반 디지털 트윈

현실과 동일하게 구현한

가상공간에서 다각도의

시뮬레이션이 가능한 디지털 트윈

디지털 트윈은 현실의 지형, 건물, 시설물, 도시 인프라 등을 가상공간에 동일하게 구현하고, 여기에 행정 정보와 센서·운영 데이터를 결합하여 현실의 상태를 다각도로 파악하는 기술이다.

디지털 트윈의 개념은 과거 제조업이나 개별 자산 관리에 머물던 좁은 의미에서 출발해 지속적으로 확장되어 왔다. 개념이 처음 등장했던 2000년대 초반에는 제조 및 항공우주(NASA) 분야에서 우주선, 엔진, 공장 기계 등 단일 제품이나 개별 부품의 상태를 추적하는 용도로 쓰였다. 당시에는 공간 정보 없이 해당 기계의 센서 데이터만 수집·시뮬레이션함으로써 엔진이나 모터 같은 개별 자산의 수명과 성능을 예측하는 데 집중했다.

이후 기술이 발전하면서 적용 범위는 공정 및 설비 단지로 넓어졌다. 2010년대 중반부터는 단일 기계를 넘어 공장 전체 라인, 파이프라인 네트워크, 스마트 빌딩 등 여러 기계가 서로 연결된 '시스템' 단위로 확장됐다. 이를 통해 다양한 부품과 장비가 복잡하게 얽혀 작동할 때의 공정 효율을 최적화하고 에너지를 효율적으로 관리할 수 있게 되었다.

최근에는 IoT, 3D GIS, 컴퓨팅 성능의 급격한 발전에 힘입어 도시 전체, 국가 기반 시설, 더 나아가 지구 단위로까지 영역이 확대됐다. 이제 디지털 트윈은 공장 담장 밖으로 나와 지형, 날씨, 주변 인프라, 이동 인구 등 정교한 공간적 맥락까지 결합한다. 이를 바탕으로 기후 변화 대응, 도시 교통 및 침수 시뮬레이션, 국토 및 스마트시티 관리 등 한층 넓은 차원에서 다채롭게 활용되고 있다.

디지털 트윈 개념도



자료: Kotra, 한국IR협회의 기업리서치센터

공간정보 기반 디지털 트윈은 공공 주도로 예산 및 정책에 영향

디지털 트윈이라는 공통의 분모를 갖고 있지만, 이지스가 영위하는 공간정보 기반 디지털 트윈은 기존의 제조 기반 디지털 트윈과 다루는 데이터 자체가 다르다. 제조 기반 디지털 트윈은 스마트 팩토리나 설비 예지보전처럼 CAD 설계도와 개별 설비의 센서 데이터를 결합하는 방식이며, 다쏘시스템, 지멘스, PTC 등 기존 시장 주도 사업자들의 입지가 공고하다. 반면 공간정보 기반 트윈은 국가·지자체의 공개 지도 위에 항공·위성 영상, 라이더(LiDAR) 측량, 드론 촬영으로 구축한 3D 공간 데이터를 결합하는 방식으로, 시각적 표현과 사용자 경험을 우선하는 일반적인 3D 콘텐츠와 달리 지리적 정확성과 공간 데이터 간의 정합성을 핵심 요건으로 삼는다.

이러한 데이터 원천의 차이는 시장 구조의 차이로 이어진다. 제조 트윈은 공장·설비처럼 경계가 명확하고 소유자가 단일한 공간을 대상으로 하는 반면, 공간정보 트윈은 도시계획, 재난·홍수 시뮬레이션, 일조·풍환경 분석, 자율주행 정밀도로지도, 드론·UAM 관제, 해안 침식 등급 산정처럼 소유자가 다수이거나 공공인 영역을 주 대상으로 한다. 적용처가 공공 영역이라는 점은 발주 주체로 이어져, 개별 기업이 아닌 중앙부처와 지자체가 예산을 집행하므로 산업 사이클도 민간 설비투자가 아닌 공공 예산 및 정책 주기에 맞춰진다. 공급자 구성 역시 이 구조를 따라 계층화된다 — 제조 트윈이 설계 소프트웨어 기업을 중심으로 형성된 반면, 공간 트윈은 데이터를 생산·변환하는 측량·GIS 계열 기업과 이를 3차원 지구 위에 구현하는 플랫폼 기업으로 나뉜다.

디지털 트윈이라는 바탕 공간 위에 사용자가 원하는 데이터를 레이어(Layer) 형태로 자유롭게 얹어 활용하는 방식은 크게 두 갈래의 이점을 제공한다.

첫째는 분석 역량의 확장이다. 2D 표나 텍스트 상태로 각각 존재하던 이중 데이터들이 3차원 실제 위치 위에서 결합되면, 기존에는 파악하기 어려웠던 데이터 간의 상관관계를 직관적으로 확인할 수 있다. 예를 들어 단순 부동산 실거래가 데이터에 기상 및 지형 데이터를 결합하면, 가격 정보를 넘어 일조권·조망권 검토나 폭우 시 지하주차장 침수 위험도까지 3D 공간 위에서 분석할 수 있다. 여기서 한 단계 더 나아가면, 단일 데이터만으로는 예측 불가능했던 복합 상황(A 상황과 B 상황의 동시 발생)에 대한 시뮬레이션도 가능해진다. 기상 데이터와 실시간 교통 데이터를 동시에 레이어링하면 악천후 시 특정 도로의 정체·침수 가능성을 가상 공간에서 미리 계산해, 최적 우회 경로나 도로 통제 시점을 선제적으로 결정할 수 있다. 나아가 이 레이어들은 한 시점의 스냅샷에 머물지 않고 시간축을 따라 지속적으로 갱신되는데, 시간 경과에 따른 변화를 반영해 대상의 과거·현재·미래 상태를 하나의 흐름으로 보여준다는 점이 정적인 3D 모델과 구분되는 지점이다. 도로 침수 시뮬레이션처럼 가로·세로·높이에 시간을 더한 4차원(4D) 단위로 세밀한 시간 간격까지 반영하면, 특정 시점의 스냅샷이 아니라 시간에 따라 변화하는 양상 자체를 예측할 수 있다. 즉 레이어링은 데이터를 겹쳐 보는 단계에서 출발해 상황을 겹쳐 예측하는 단계를 거쳐, 시간을 겹쳐 추적하는 단계로 분석의 깊이를 더해간다. 둘째는 구축 비용과 시간의 절감이다. 이는 앞선 분석 역량과는 결이 다른, 인프라·사업모델 차원의 이점이다. 3D 디지털 환경을 자체적으로 구축하려면 전용 엔진 개발, 서버 인프라 확보, 전담 엔지니어링 투입 등에 막대한 자원과 시간이 소요된다. 이지스의 디지털 어스는 이러한 기반 인프라(PaaS)를 사전 제공하므로, 이용자는 별도의 정밀 3D 가상 지구를 개발할 필요 없이 자체 보유한 고유 데이터(부동산, 기상, 매장 위치 등)만 업로드하면 된다. 결과적으로 서비스 구축 및 도입 비용을 대폭 줄일 수 있다.

회소성 높은 원천 플랫폼 기술

현재 글로벌 시장에서 디지털 어스 기술을 보유한 기업으로는 미국의 ESRI, Cesium, Google과 중국의 SuperMap, 그리고 한국의 이지스 등이 대표적이다. 참고로 공장이나 부품 등의 미시적 영역을 디지털 트윈으로 구현할 때는

Unreal Engine, Unity 등의 게임 엔진이 주로 활용되므로, 지구 단위의 공간정보를 다루는 디지털 어스와는 활용 목적과 영역이 다르다.

이 산업은 두 개의 층으로 나뉜다. 아래층에는 지구를 3차원으로 구현하고 그 위에 데이터를 얹을 수 있게 하는 원천 플랫폼(디지털 어스 + API)이 있고, 위층에는 이 플랫폼을 가져다 개별 목적의 서비스를 만드는 서비스 개발 기업들이 있다. 전 세계 디지털 트윈 서비스 기업 약 1만 2,000개가 이처럼 소수의 원천 플랫폼 위에서 서비스를 개발하는 구조이며, 앞서 언급한 ESRI-Cesium-Google-SuperMap-이지스 등 원천 플랫폼 보유 기업은 손에 꼽힐 정도로 수가 제한적이다. 디지털 어스는 정밀 3D 공간 데이터 구축과 대규모 인프라 투자가 선행되어야 하는 영역이어서 신규 사업자가 단기간에 복제하기 어려우며, 원천 플랫폼을 보유했다는 사실 자체가 산업 내 희소한 위치를 뜻한다.

디지털 트윈 핵심 기술 기업 7개사



자료: 이지스, 한국IR협회의 기업리서치센터

디지털 트윈 생태계 구조



자료: 이지스, 한국IR협회의 기업리서치센터



투자포인트

1 디지털 트윈, AI를 만나다

AI 도입으로 비정형 텍스트 및 자연어 처리하며 진입장벽 완화

GeoPhysical AI가 낮추는 디지털 트윈의 활용 장벽

디지털 어스는 그 위에 어떤 데이터를 결합하느냐에 따라 활용 영역이 달라지는 인프라다. 자체 기술로 디지털 어스를 구축할 수 있는 기업은 전 세계적으로 제한적이라는 점에서 이지스가 보유한 원천 플랫폼의 가치는 분명하다. 다만 디지털 어스를 보유하고 있다는 것과 다양한 사용자가 이를 실제 업무에 활용하는 것은 별개의 문제다. 지금까지 공간 데이터의 활용을 제약해 온 주요 요인은 높은 사용 난이도였다. 데이터를 디지털 어스 위에 올리기 위해서는 좌표계와 투영법을 이해해야 하고, 데이터 형식에 따라 별도의 변환 도구를 사용해야 한다. 이를 실제 서비스로 구현하기 위해서는 추가적인 개발 작업도 필요하다. 이에 따라 디지털 트윈의 사용자는 공간정보 전문가를 중심으로 형성돼 왔으며, 연구 기관 등이 보유 데이터를 지도 위에 구현하기 위해 건당 수천만 원에서 수억 원 규모의 별도 개발 과제를 발주하는 구조가 이어져 왔다. 공개된 공공 데이터 중 상당수가 좌표 정보 없이 특정 지역이나 건물의 명칭만을 포함하고 있다는 점도 공간 데이터 활용을 어렵게 만드는 요인이다.

AI의 발전은 이러한 공간정보 활용 과정에서 요구되던 전문성을 상당 부분 대체하기 시작했다. 이지스는 2026년 3월 사용자 콘퍼런스를 통해 3차원 공간정보에 물리 법칙과 AI 엔진을 결합한 GeoPhysical AI를 공개했다. 기존 디지털 트윈 플랫폼에 사용자의 자연어 요청을 이해하는 LLM과 판단 및 시뮬레이션을 자율적으로 수행하는 Agentic Automation을 결합한 구조다. 회사가 지향하는 방향은 디지털 트윈을 전문가가 다루는 '기술'에서 누구나 사용할 수 있는 '도구'로 전환하는 것이다. 특히 LLM은 비정형 텍스트에서 위치 관련 정보를 추출하는 데 유용하며, 일정한 반복 패턴을 갖는 공간 데이터 변환 및 처리 작업은 AI를 적용하기에 매우 적합하다.

AI가 바꾸는 디지털 트윈의 전 공정

AI 결합의 효과는 특정 기능에 한정되지 않는다. 데이터가 만들어지고 디지털 어스에 올라간 뒤 분석되고, 최종적으로 서비스로 개발·운영되는 전 과정에서 기존에 사람이 수행하던 판단과 작업의 일부를 AI가 대체하는 구조다. 이를 데이터 구축, 데이터 변환, 데이터 활용, 서비스 개발, 서비스 운용의 다섯 단계로 구분해 볼 수 있다.

1) 데이터 구축

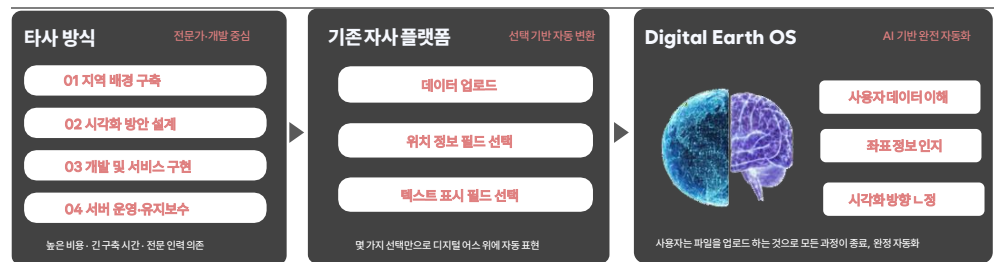
먼저 데이터 구축 단계에서는 기존에 공간정보로 활용되지 못했던 데이터를 공간 데이터로 전환할 수 있다. 현실에서는 좌표나 주소 없이 지역·시설 등의 명칭만 포함된 비표준 데이터가 상당수를 차지한다. GeoPhysical AI는 데이터 내에서 위치를 의미하는 필드를 우선 판별하고, 해당 명칭에 대응하는 실제 좌표를 찾아 공간정보로 변환한다. 업로드 과정에서 비정상적인 값이나 오류 가능성이 있는 데이터를 탐지하는 기능도 제공한다. 이는 디지털 어스에서 활용 가능한 데이터의 범위 자체를 넓힌다는 의미가 있다. 행정자료·연구자료·기업 내부 데이터도 위치정보와 결합되는 순간 분석 대상이 되기 때문이다.

2) 데이터 변환

데이터 구축이 공간정보가 아니던 원천 데이터를 위치 기반 데이터로 만드는 과정이라면, 데이터 변환은 이미 존재하는 공간 데이터를 디지털 어스에서 사용할 수 있는 형식으로 바꾸는 과정이다. 데이터 변환 단계에서는 공간정보를 다루기 위해 필요했던 전문지식의 상당 부분을 AI가 대신한다. 기존에는 사용자가 데이터의 어느 필드가 X·Y 좌표인지, 어떤 좌표계를 사용하는지, 어떠한 방식으로 시각화할지를 직접 판단해야 했다. GeoPhysical AI에서는 사용자가 엑셀 파일 등을 업로드하면 AI가 데이터 구조를 파악해 필요한 필드를 선별하고 표현 방식을 결정한 뒤 디지털 어스 위에 배치한다. 대상도 엑셀에 한정되지 않는다. NetCDF, BIM, IoT 센서 데이터, 드론 영상, 라이다 포인트 클라우드, 소나, CAD 등 서로 다른 형식의 데이터를 클라우드 환경에서 변환·정합할 수 있다.

이 자동화의 근거는 이지스가 20여 년간 축적한 데이터 변환·정합 노하우에 있다. 그동안 수행한 60여 건의 연구사업 결과물을 학습 자산으로 삼아 데이터 유형별 변환 및 시각화 패턴을 구현했다는 점에서, AI가 대체하는 것은 범용 작업이 아니라 회사가 직접 쌓은 수행 경험이다.

데이터 변환: 복잡한 절차에서 AI 자동 판단으로



자료: 이지스, 한국IR협의회 기업리서치센터

3) 데이터 활용

데이터 활용 단계에서는 공간정보를 분석하기 위해 필요한 전문성과 시간을 줄일 수 있다. 사용자가 자연어로 원하는 분석을 요청하면 AI가 필요한 분석 기능을 판단해 호출하고, 필요한 경우 외부 위성영상 API 등을 연계해 결과를 3차원 공간에 표현한다. 회사는 도시계획 건축심의 사례에서 기존 약 3개월이 소요되던 과정을 3일 이내로 단축할 수 있다고 설명한다. 또한 MCP(Model Context Protocol) 중개 서버를 통해 ChatGPT, Gemini 등 범용 LLM에서도 이지스의 디지털 어스를 호출할 수 있도록 구성하고 있다. 범용 LLM과 경쟁하기보다는 3차원 시뮬레이션이 필요한 지점에서 이지스 플랫폼을 연결하는 방식으로, 범용 AI의 발전이 오히려 접근 경로를 넓힐 가능성이 있다.

4) 서비스 개발

서비스 개발 단계에서는 개발자 중심이었던 디지털 트윈의 활용 범위를 비개발자까지 확장하는 것이 목표다. 이지스는 약 1,600개의 자체 API를 학습한 AI 개발자 센터를 통해 사용자가 원하는 기능을 설명하면 필요한 API를 선택하고 코드 작성과 연동 방식을 지원하도록 하고 있다. 코딩 경험이 없는 사용자도 블록을 조합하는 방식으로 디지털 트윈 환경과 애플리케이션을 구성할 수 있는 블록 코딩 빌더도 제공한다. 과거에는 특정 기관이 자신에게 필요한 공간정보 서비스를 만들기 위해 별도의 개발 과제를 발주해야 했다면, 향후에는 사용자가 플랫폼 위에서 직접 필요한 서비스를 구현하는 방향으로 개발 방식이 변화할 수 있다.

이는 이지스가 추진하는 플랫폼 생태계 확대와도 연결된다. 회사는 개발자 센터와 앱스토어를 통해 외부 개발자가 제

작한 서비스를 유통하고 구독 수익을 공유하는 구조를 구축하고 있다. 개발에 필요한 전문성과 비용이 낮아지고 외부 개발자의 참여가 확대될 경우, 이지스의 사업모델도 개별 구축 프로젝트 중심에서 플랫폼 기반 반복 매출 구조로 확장될 가능성이 있다.

5) 서비스 운용

마지막으로 서비스 운용 단계에서는 사람이 지속적으로 시스템을 확인하고 판단하던 업무의 일부를 AI가 수행한다. 예를 들어 재난 대응 분야에서는 AI가 24시간 상황을 감시하면서 기후나 환경 변화의 이상 징후를 탐지하고, 필요한 시뮬레이션을 스스로 판단해 실행한 뒤 관리자에게 경보를 전달하는 인지형 AI 서비스를 구현할 수 있다. 사용자의 자연어 요청을 분석해 약 40종의 서비스 가운데 적합한 애플리케이션을 선택하고 실행하는 오케스트레이션 기능도 같은 맥락이다. 이러한 자동화가 실제 현장에 적용될 경우 서비스 운영에 필요한 상시 인력 부담을 낮추고, 구축 사업 이후 유지보수 운영 계약의 수익성을 높이는 요인으로 작용할 수 있다.

전문가의 도구에서 일반 사용자의 도구로

이처럼 데이터 구축에서 서비스 운용까지 이어지는 다섯 단계의 변화는 궁극적으로 하나의 방향을 가리킨다. 디지털 트윈을 사용할 수 있는 사람의 범위가 넓어지는 것이다. 과거에는 공간정보 전문가가 데이터를 가공하고 개발자가 서비스를 구축해야 했다면, AI 결합 이후에는 사용자가 자신의 데이터를 업로드하고 자연어로 분석을 요청한 뒤 필요한 서비스를 직접 만드는 방향으로 활용 방식이 변화할 수 있다. GeoPhysical AI의 의미를 단순한 AI 기능 추가보다 디지털 트윈의 사용 장벽을 낮추는 변화로 봐야 하는 이유다.

시장 환경 역시 이러한 변화에 우호적이다. 회사가 파악하는 공간정보 시장은 단순한 데이터 및 플랫폼 구축에서 AI 기반 분석·예측 기능을 포함한 활용 중심으로 발주 요구가 이동하고 있다. 공공 부문 역시 공간 데이터를 구축하는 것 자체보다 이를 통해 어떤 분석과 예측이 가능한지를 중시하는 방향으로 변화하고 있다. 이러한 환경에서는 자체 디지털 어스뿐 아니라 데이터 구축·변환 도구, 약 1,600개의 API와 다수의 공간정보 사업 수행 경험을 함께 보유한 사업자가 시장 요구에 상대적으로 빠르게 대응할 수 있을 것으로 판단된다.

결국 디지털 어스를 구축하는 기술이 시장 진입의 조건이었다면, GeoPhysical AI는 디지털 어스를 실제로 쓰이게 만드는 기술이다. 사용 장벽이 낮아질수록 공간정보는 전문가의 전유물에서 일반 사용자의 도구로 확장될 수 있다. 이지스의 투자포인트 역시 이러한 사용성 개선이 실제 사용자 증가와 플랫폼 생태계 확대, 반복적인 구독·운영 매출, 그리고 궁극적인 수익성 개선으로 이어지는지에 달려 있다고 판단된다.

데이터 주권이 만드는 해외 진출 기회

원천 플랫폼 기술 보유로 본격적인 해외 레퍼런스 확대

디지털 어스 원천기술은 전 세계적으로 극소수 기업만 보유하고 있다. 원천 플랫폼을 자체 보유한 기업은 미국의 ESRI와 Cesium, Google, 중국의 SuperMap, 그리고 국내의 이지스 정도로 제한된다. 이러한 희소성은 분명 경쟁우위지만, 원천기술을 보유하고 있다는 사실만으로 사업 기회가 보장되는 것은 아니다. 실제 사업 기회는 기술 자체보다 플랫폼 위에 어떤 데이터를 올릴 것인지, 그리고 시장과 고객이 그 플랫폼을 얼마나 신뢰하는지에 의해 결정된다.

데이터 주권 - 새로운 플랫폼 선택 기준

최근 시장이 플랫폼을 신뢰하고 선택하는 기준에 본질적인 변화가 나타나고 있다. 그 핵심으로 떠오른 것이 바로 '데이

터 주권(Data Sovereignty)'이다. 디지털 어스는 단순한 3차원 지도 기술이 아니라 국가와 기업의 공간정보가 축적되는 기반 인프라이므로, 데이터를 어느 국가의 플랫폼 위에 저장하느냐가 중요한 정책적·전략적 문제로 직결된다. 자국 원천기술이 없는 국가는 해외 플랫폼에 의존할 수밖에 없으며, 이는 플랫폼 사업자의 정책 변화나 기술 종속에 따른 서비스 지속성 리스크로 이어질 수 있다. 중국이 SuperMap을 중심으로 정부 공간정보 사업을 추진하는 이유 역시 이러한 맥락에서 이해할 수 있다.

유럽에서는 이러한 흐름이 실제 정책으로 구현되고 있다. 유럽연합은 Destination Earth¹, CITY NEXUS², EDITO³와 같은 대규모 공간 데이터 프로젝트를 추진하는 동시에, 데이터 주권 확보를 위한 핵심 인프라로 Gaia-X를 구축하고 있다. Gaia-X는 데이터를 중앙 플랫폼으로 이전하지 않고도 소유자가 데이터의 사용 대상과 기간, 목적을 직접 통제할 수 있도록 설계된 데이터 공유·거래 체계다. 즉, 데이터를 제공하더라도 통제권을 유지할 수 있다는 점이 핵심이며, 이는 미국 빅테크 중심의 데이터 생태계에서 벗어나기 위한 유럽의 전략적 행보로 평가받는다.

이러한 환경 변화 속에서는 플랫폼 공급자를 선정하는 기준 역시 달라진다. 단순히 기능이나 성능을 따지기에 앞서, 기술의 출신 국가가 어디인지, 그리고 장기적으로 신뢰할 수 있는 사업자인지가 핵심 평가 요소로 작용한다. 회사에 따르면 데이터 주권을 최우선시하는 유럽 프로젝트의 특성상 미국의 ESRI와 Cesium, 중국의 SuperMap은 초기 검토 단계에서부터 보안 우려로 제외됐다.

문제는 유럽 역내에 마땅한 대체 사업자가 없다는 점이다. 유럽에도 Dassault Systèmes, Bentley Systems 등 디지털 트윈 분야의 유력 기업이 존재하지만, 이들의 강점은 정밀 계측과 설계-엔지니어링 영역에 있으며 국토 단위의 공간정보를 통합 구동하는 디지털 어스 원천 플랫폼을 자체 보유한 사례는 확인되지 않는다. 결국 원천기술을 보유해야 한다는 1차 요건과 마중 어느 진영에도 속하지 않아야 한다는 2차 요건을 동시에 충족하는 사업자는 극히 제한적이며, 이 지스가 유럽 시장에서 확보해 나가는 사업 기회들 역시 이러한 구조적 소거의 결과로 판단된다.

해외 사업 기회

이지스의 유럽 사업 역시 유럽 내 데이터 주권 확보와 디지털 트윈 도입 확대라는 흐름 속에서 점진적으로 성과를 넓혀가고 있다. 협력은 2024년 4월 하노버 메세에서 독일 항공우주센터(DLR)와 GAIA-X 글로벌 협력 프로젝트 추진을 위한 업무협약을 체결하며 시작됐다. 이어 같은 해 10월에는 대구시와 함부르크시 간 도시 데이터 상호연동 검증 사업에 참여해, 함부르크의 침수 분석 등 도시문제 해결 사례를 자사 플랫폼으로 구현한 1차 파일럿 성과를 공유했다. 2025년 4월에는 대구시가 국내 지자체 최초로 Gaia-X 연계 실증 협약을 체결하면서 협력의 범위가 기업 단위에서 지자체 단위로 확대됐다. 이처럼 소규모 PoC(개념 검증)를 시작으로 MOU 체결과 공동 개발로 협력이 점차 확대되어 온 결과, 단순한 기술 소개를 넘어 실제 프로젝트 참여 단계로 진입하고 있다는 점이 여러 사례를 통해 확인된다.

이러한 단계적 실증 이력을 기반으로, 이지스는 2026년 독일 항공우주센터(DLR)의 공식 초청을 받아 하노버 메세에서 Gaia-X 표준 기반의 데이터 스페이스 운영 플랫폼을 공개했다. 해당 플랫폼은 데이터 표준 연결, 품질 검증, 정책 기반 접근 제어 기능을 디지털 어스와 결합한 구조로, 국내 기술이 유럽의 데이터 주권 체계와 직접 연계될 수 있음을 보여준 대표적 사례다.

¹ Destination Earth(DestinE): 전 지구 차원의 복합 디지털 플랫폼

² CITYNEXUS: DestinE 기반의 도시 수준 기후 대응, 교통 시뮬레이터

³ EDITO: 유럽 해양 전용 디지털 트윈 인프라

Vision-X는 이지스가 위 협력 과정에서 Gaia-X 표준에 맞춰 자체 개발한 플랫폼으로, DLR과의 공동 개발을 통해 데이터 거래 시장에서 디지털 어스의 역할을 확장하는 역할을 맡고 있다. 데이터 공급자가 보유 사실을 증명하는 카탈로그를 발급하고, 구매자는 Gaia-X의 보안·주권 체계 아래 거래 전 데이터를 3차원 공간에서 안전하게 사전 검증할 수 있도록 설계되어 있다. 특히 데이터 거래 성사 시 중개 수수료가 발생하는 구조까지 포함하고 있어, 향후 새로운 수익 모델로 발전할 수 있는 가능성을 갖추고 있다.

기술 검증 역시 유럽 연구기관을 중심으로 확대되는 추세다. 이지스의 CTO 최형환 부대표는 2026년 오스트리아 빈에서 열린 유럽지구과학연맹(EGU) 총회에서 'Cognitive Digital Twin'을 주제로 발표하며 LLM과 디지털 트윈을 결합한 기술을 선보였다. 기후·지리공간 데이터 표준 포맷인 NetCDF, 건축·설비 정보를 담는 BIM, 그리고 IoT 데이터를 자동으로 변환하여 자연어 기반으로 시뮬레이션을 수행하는 이 구조는, 앞서 언급한 GeoPhysical AI 기술이 실제 해외 프로젝트에서도 유효하게 활용되고 있음을 증명한다.

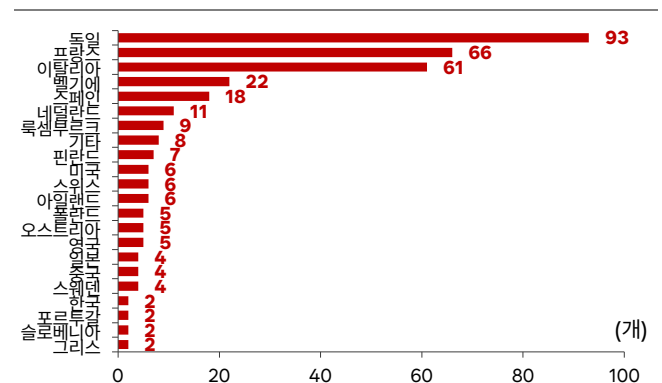
협력 범위 또한 독일에만 국한되지 않는다. 네덜란드 응용과학연구기관(TNO)과는 AI 기반 디지털 트윈 플랫폼에 대한 유상 PoC를 완료했으며, 2027년 공동 연구개발 및 Horizon Europe 과제 참여도 추진 중이다. 특히 유상 PoC는 상대 기관이 실제 예산을 집행해 기술을 검증했다는 점에서, 단순 시연 수준을 넘어 한 단계 높은 사업성을 인정받은 것으로 평가할 수 있다.

Gaia-X 구조



자료: Gaia-X, 한국IR협회의 기업리서치센터

Gaia-X 회원 국가별 분포 (2022년 4월 기준)



자료: Springer Nature Link, 한국IR협회의 기업리서치센터

자국 공간정보를 직접 통제하려는 수요는 유럽에 국한되지 않는다. 다만 유럽이 이미 축적된 데이터를 어느 플랫폼 위에 둘 것인가를 고민하는 단계라면, 신흥국은 국가 단위 토지·공간정보 체계 자체를 처음 구축하는 단계에 있다는 차이가 있다. 그러나 두 경우 모두 국토 정보라는 국가 핵심 자산을 자국이 통제 가능한 형태로 확보하려 한다는 점에서는 같은 흐름 위에 있다.

이지스는 2025년 캄보디아의 '아세안+3 식량안보정보시스템 3단계 협력사업', '인도네시아 디지털 스마트시티 구현을 위한 디지털 트윈 기반 입체지적 구축 시범사업', '콜롬비아 다목적 지적 구축을 위한 토지정보 디지털 전환 사업'을, 2026년 '탄자니아 잔지바르 토지정보 플랫폼 구축사업' 등을 수주했다. 이는 미국과 중국 업체들로 구성된 글로벌 디지털 어스 생태계에서 이지스가 중립적이고 신뢰할 수 있는 데이터 안보 파트너로 자리매김하고 있음을 보여준다.

소결

이지스의 해외 매출액(2023년~2025년)은 전체의 5% 미만으로 아직 기여도가 미미하다. 현재는 단기 실적보다는 가시적인 글로벌 레퍼런스를 다지는 단계로 보는 것이 타당하며, 향후 Gaia-X 표준 적용과 해외 데이터 안보 프로젝트의 본격적인 확대 여부가 국내 공공 중심의 매출 구조를 다변화할 수 있을지가 핵심 투자 포인트가 될 것으로 판단된다.



실적 추이 및 전망

2025년 실적 분석

2025년 실적

매출액 213억 원(YoY -30%)

영업이익 -68억 원(YoY 적전)

2025년 매출액은 213억 원(YoY -30%), 영업손실은 68억 원(YoY 적자전환)을 기록했다. 2023년에 수주했던 수주총액 182억 원의 대규모 프로젝트가 마무리된 영향이 크다.

이지스의 정기보고서는 수주상황이 영업기밀에 해당되어 공시하지 않는다. 투자설명서 작성 시점인 2025년 3분기 말 기준으로 수주계약 현황을 확인할 수 있는데 디지털트윈 플랫폼 개발 프로젝트 A의 수주총액 규모가 182억 원이다. 해당 프로젝트는 2023년 54억 원, 2024년 118억 원의 매출이 인식됐고, 2025년에는 10억 원의 매출이 반영됐을 것으로 추정된다. 이에 전사 기준 구축 매출이 145억 원으로 전년 271억 원 대비 큰 폭으로 감소했다.

2025년 12월에 공시된 투자설명서를 통해 2025년 3분기까지 투입 원가(외주용역비, 인건비, 경비를 합친 금액)를 파악할 수 있는데 2023년에는 매출 대비 77.2%, 2024년에는 86%, 2025년 3분기에는 506%가 투입되며 사업 마무리 시점에 투입 원가가 급증한 것을 확인할 수 있다. 2025년 3분기까지 누계로 반영된 실적을 검토하면 매출액이 177억 원, 투입 원가가 168억 원으로 손익 분기점에 가까운 프로젝트였을 것으로 추정되나, 진행기준 매출 인식되는 프로젝트의 회계 인식 방법에 의해 2025년에 부정적인 효과가 크게 반영됐다.

구독 매출은 26억 원(YoY +74%)을 기록했다. 구축 방식은 기관별 맞춤형 시스템 구현 등 복잡한 기술 환경에 적합하며 사업기간이 통상 2년 이상 소요되는 반면, 구독 방식은 민간 영역에서 선개발한 클라우드 기반 서비스를 신속하게 도입할 수 있다. 최근 지자체 및 공공기관에서 클라우드 기반 플랫폼 활용을 장려함에 따라 관련 서비스 수요가 확대되어 매출이 성장했다.

프로젝트 종료 시점부터 1년 간은 무상 유지보수 서비스를 제공한다. 무상 유지보수 기간 종료 이후에는 고객의 요청에 따라 별도의 계약을 체결하여 유상 유지보수 서비스를 제공하게 된다. 프로젝트 일정상 2025년 유지보수 매출액이 5억 원(YoY -51%)으로 감소했으나 일시적으로 판단된다.

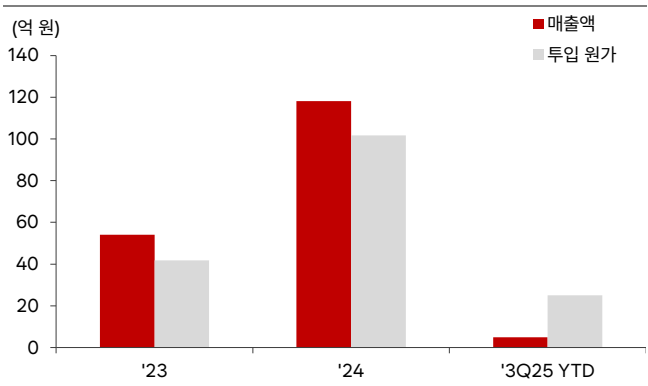
기타(호텔 임대) 부문에서 가장 높은 비중을 차지하는 것은 2024년 10월 31일부터營業을 개시한 해남 126 호텔이다. 호텔 매출이 온기로 반영됨에 따라 연간 매출이 36억 원(YoY +433%)으로 늘었다.

수주 계약 현황(2025년 9월 30일 기준)

품목	발주처	계약일	공사기한	수주총액(억 원)	진행률
디지털트윈 플랫폼개발	A	2023-06-23	2025-11-21	182	97.3%
디지털트윈 플랫폼개발	B	2025-08-20	2029-02-28	86	5.8%
디지털트윈 플랫폼개발	C	2025-06-26	2027-08-26	50	13.9%
디지털트윈 플랫폼개발	D	2024-01-24	2025-12-15	47	85.8%
디지털트윈 플랫폼개발	E	2021-11-04	2025-12-31	28	96.4%
디지털트윈 플랫폼개발	F	2025-05-26	2027-11-25	25	5.1%
디지털트윈 플랫폼개발	G	2022-12-27	2025-12-10	20	99.4%

자료: 이지스, 한국IR협의회 기업리서치센터

프로젝트 A 실적 인식



자료: 이지스, 한국IR협의회 기업리서치센터

2026년 실적 전망

2026년 실적 전망

매출액 322억 원(YoY +52%)

영업이익 1억 원(YoY 흑전)

2026년 실적은 매출액 322억 원(YoY +52%), 영업이익 1억 원(YoY 흑자전환)으로 예상된다. 정부 예산 집행이 확대됨에 따라 이지스 구축 부문의 매출 회복이 전망된다.

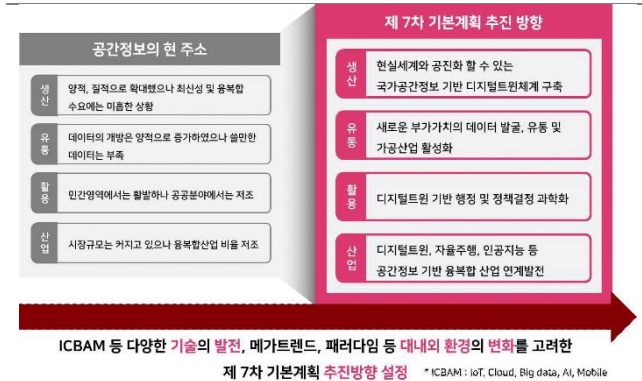
국토교통부는 국가 차원의 공간정보체계를 효율적으로 구축하고 자율주행, 드론, 스마트시티, 디지털 트윈 등 신산업 및 행정에 유기적으로 연계·활용하기 위해 5년마다 '국가공간정보정책 기본계획'을 발표하고 있다. 기본계획에서는 지형, 지적, 지하시설물, 3D 지도 등 국가 기본 데이터베이스(DB)의 품질 관리와 표준화 지침을 마련하며, 중앙행정기관 및 지방자치단체는 기본계획의 방향성에 맞춰 매년 국가공간정보정책 시행계획을 수립하고 예산을 집행한다.

4차 산업혁명 대응 및 공간 데이터 융복합을 통한 스마트 코리아 실현을 목표로 했던 제6차 기본계획(2018~2022년)에 이어 발표된 제7차 기본계획(2023~2027년)은 '모든 데이터가 연결된 디지털 대한민국 실현'을 비전으로 내세웠다. 이에 따른 핵심 추진 전략으로는 국가 차원의 디지털 트윈 구축, 공간정보 자원 유통·활용 활성화, 디지털 트윈 생태계 정책 기반 조성이 제시되었다. 이는 이지스의 공간 기반 디지털 트윈 사업 방향과 궤를 같이하고 있어, 국토교통부의 예산 집행 과정에서 동시에 우호적인 정책 환경으로 작용할 것으로 판단된다.

매년 발표되는 국가공간정보정책 시행계획의 사업예산은 2025년 발표분까지 확인 가능하다. 2025년 사업예산은 5,839억 원으로 제6차 기본계획의 마지막 해였던 2022년 대비 10.4% 증가했으나, 2023년 대비 1.6%, 2024년 대비 3.8% 증가하는 데 그쳐 증가폭은 미미했다. 제6차 기본계획 기간의 연평균 15% 증가, 제7차 기간 목표치인 연간 17% 성장과 비교하면 아쉬운 수치다. 이는 이례적으로 과학기술 및 국가 연구개발 예산 축소가 이뤄졌던 2024년의 영향으로 판단되며, 아직 집행되지 않은 잔여 예산 규모를 고려하면 향후 정상 궤도에 진입할 것으로 예상된다. 제7차 기본계획 전체 예산은 3.77조 원으로, 제6차(약 2조 원) 대비 88% 증가한 규모다. 2023년부터 2025년까지 집행 예정이었던 금액이 총 1.7조 원 수준임을 고려하면, 산술적으로 2026년과 2027년 두 해 동안 각각 1조 원 규모의 예산이 배정되어야 한다. 예산 집행을 단기간에 급격히 늘리기 어려운 현실을 감안하더라도, 2026년 예산 규모는 큰 폭으로 증가할 가능성이 높다.

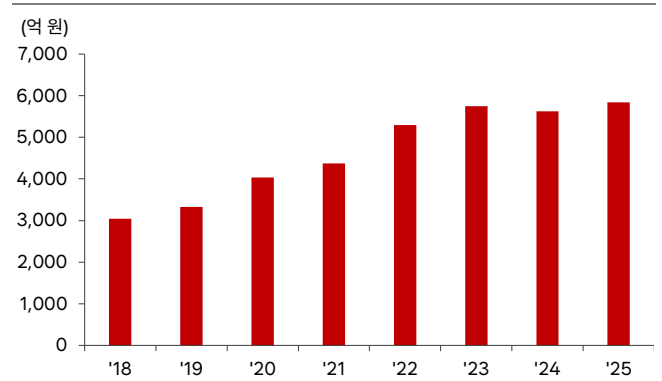
단, 예산 증가가 개별 기업의 매출로 반영되기까지는 시차가 존재하며, 전체 사업예산에는 데이터 구축·갱신, 시스템 개발, 플랫폼 구축, 유지관리, 활용 서비스 등 다양한 분야가 포함되어 있어 이를 이지스의 매출과 1:1로 직접 연계하기에는 한계가 있다. 이러한 점을 감안해 보수적으로 접근하면, 이지스의 구축 매출은 2024년과 2025년 평균 수준인 208억 원 선은 충분히 달성할 수 있을 것으로 전망된다. 이지스가 집중하고 있는 디지털 트윈 플랫폼, 공간정보 시스템 개발, 클라우드 기반 플랫폼 구축 등 소프트웨어 중심 사업은 여전히 공공기관 매출 비중이 절대적이어서 실적의 주요 변수로 작용한다. 그러나 수천만 원에서 수십억 원 규모에 이르는 수십 개 공공기관으로부터 매출이 발생함을 감안할 때 개별 프로젝트 단위로 접근하는 것에는 한계가 명확하므로, 전체 예산의 증감 흐름과 집행 방향성을 통해 매출을 추정하는 것이 타당하다고 판단된다.

공간정보 현주소와 제7차 기본계획 추진방향(2023년 6월 발표)



자료: 국토교통부, 한국IR협의회 기업리서치센터
ICBAM: IoT, Cloud, Big Data, AI, Mobile

기본계획에 따른 연차별 시행계획 예산



자료: 국토교통부, 한국IR협의회 기업리서치센터

단기적으로 유지보수 매출 성장
확대, 이후 시차를 두고 구독 매출
증가 전망

구독 부문 매출은 32억 원(YoY +25%)으로 전망된다. 성장 경로는 민간과 공공 두 갈래다.

민간에서는 수요처 수 자체가 늘고 있다. 투자설명서에 따르면 민간 수요처 수는 2022년 4개, 2023년 2개, 2024년 15개, 2025년 3분기 말 35개로 확대됐다. 앱스토어 기반 개발 생태계가 자리 잡으면서 일반 기업이 이지스 플랫폼 위에서 자체 서비스를 개발하려는 수요가 늘고 있다. 초기에는 기능 검증 목적의 도입이 많았으나, 최근에는 실제 사업 적용 사례로 이어지고 있다.

공공에서는 2026년 상반기 제주특별자치도 디지털 트윈 플랫폼을 SaaS 구독 방식으로 수주했다. 금액 자체는 크지 않으나, 시스템 구매·보유에 익숙한 공공 발주 관행에서 구독 계약이 성립했다는 선례로서 의미가 있다. 여러 지방자치 단체가 하반기 구독 예산 확보를 추진 중이어서 추가 계약이 기대된다.

유지보수 매출은 25억 원(YoY +393%)으로 큰 폭 증가할 것으로 예상된다. '물관리 플랫폼 구축사업', '도시침수 스마트 대응시스템 고도화사업' 등 주요 플랫폼 구축 사업이 완료되면서 유지보수 단계로 전환된 영향이다. 2026년 1분기 매출이 6억 원으로 2025년 온기 매출 5억 원을 상회했다. 과거에는 디지털 트윈이 개별 시스템의 요소 기술로 인식돼 동사가 일부 기술을 공급하는 데 그쳤으나, 2022년 이후 디지털 트윈을 핵심으로 하는 플랫폼 기반 사업이 발주되면서 주관사업자 지위를 확보했다. 주관사업자로 수행한 사업은 구축 종료 후 운영·기능 개선 계약으로 이어지므로, 구축 수주가 누적될수록 유지보수 기반이 함께 두꺼워진다.

기타(호텔 및 임대) 매출은 57억 원(YoY +56%)으로 예상된다. 객실 가동률 상승을 가정했다. 이지스는 호텔 사업을 숙박업 확대가 아니라 관광·숙박 분야의 실시간 운영 데이터를 직접 확보하기 위한 실증 공간으로 계획하고 있어, 매출 기여와 별개로 이익 기여도는 제한적이다. 2026년 호텔 영업 부문은 3억 원의 영업손실이 이어질 것으로 전망된다. 2026년 1분기 기타 매출이 5억 원에 그친 만큼, 성수기가 포함되는 2~3분기 실적에서 가동률 상승이 확인되는지가 이 추정치의 점검 지점이다.

영업이익 흑자 전환의 근거는 매출 증가에 따른 영업이익 레버리지 효과와, 프로젝트 A와 같은 적자 프로젝트 소멸에 따른 기저효과 두 가지다. 인건비성 비용과 감가상각비 등 고정비는 전년 대비 5% 증가한 157억 원으로 예상되나, 매출액 증가폭(YoY +52%)이 더 커 매출액 대비 비중은 48.7%로 전년 대비 21.6%p 개선될 전망이다. 매출연동비 역

시 2025년에는 프로젝트 A의 일회성 비용 인식으로 61.8%까지 급등했으나, 2026년에는 2024년(50.1%)과 유사한 51.0% 수준으로 정상화되며 영업이익 개선에 추가로 기여할 것으로 판단된다.

이지스 실적 추이 및 전망										(단위: 억 원)
구분	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2022	2023	2024	2025	2026E
매출액	41	45	46	81	58	125	214	303	213	322
구축					45	101	193	271	145	208
구독					3	9	11	15	26	32
유지보수					6	15	9	10	5	25
기타(호텔 및 임대)					5	1	1	7	36	57
매출비중										
구축					77%	81%	90%	89%	68%	65%
구독					5%	7%	5%	5%	12%	10%
유지보수					11%	12%	4%	3%	2%	8%
기타(호텔 및 임대)					8%	1%	0%	2%	17%	18%
영업이익	-21	-12	-21	-14	-22	-12	30	24	-68	1
영업이익률	-50.9%	-26.5%	-45.8%	-17.7%	-38.3%	-9.4%	14.0%	7.9%	-32.0%	0.3%

자료: 이지스, 한국IR협회의 기업리서치센터

Valuation

1 상대적 PSR

2026년 매출 성장에 따른 PSR 개선 가능성

이지스는 FnGuide의 산업분류 기준인 WICS(Wise Industry Classification Standard)에서 IT서비스로 분류된다. WICS는 국제적으로 통용되는 분류 기준을 국내 실정에 맞게 재구성한 기준으로, IT서비스에는 시스템통합·IT컨설팅·전자결제·데이터센터·클라우드 인프라 등을 제공하는 기업이 포괄적으로 포함된다.

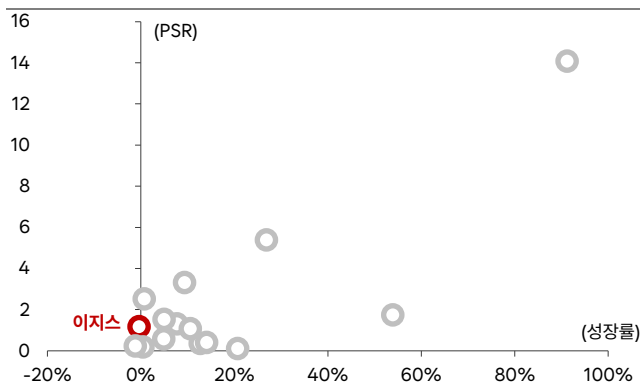
이지스는 2026년 추정 실적 대비 PSR 1.2배⁴에 거래되고 있다. 컨센서스가 존재하는 시가총액 1조 원 미만의 WICS IT서비스 14개⁵ 종목의 PSR은 0.1배~14.1배로 종목 간 편차가 매우 커, 산술평균(2.3배)은 노타(14.1배)·에스투더블유(5.4배) 두 종목에 크게 좌우된다. 이에 평균과 중앙값을 함께 제시하여 비교하고자 한다.

가치평가에 PSR을 활용한 이유는 두 가지다. 이지스가 속한 GIS 기반 디지털트윈 산업이 아직 성장 초기 단계로 수익 정보보다는 매출 성장 관점에서 논해야 한다고 판단했고, 여기에 이지스가 2025년 영업손실(-68억 원)을 기록해 PER 등 이익 기준 비교 자체가 성립하지 않기 때문이다.

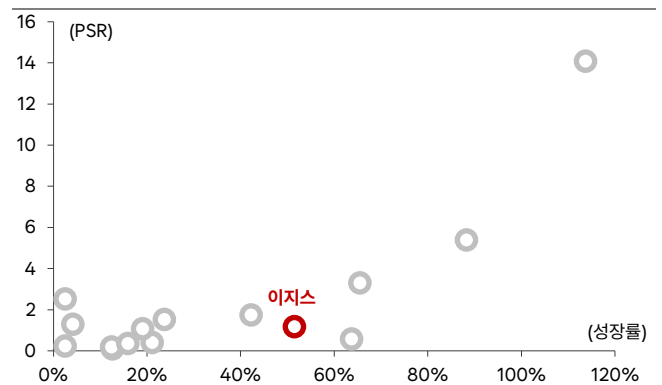
이지스의 최근 2개년(2023~2025년) 연평균 매출액 성장률은 0%로, 동종업체의 평균(18%) 및 중앙값(10%)을 모두 하회한다. 이지스의 현재 PSR 1.2배는 피어그룹 중앙값(1.2배)과 같은 반면, 평균(2.3배) 대비로는 할인되어 있는 상태다. 다만 2026년 기대 매출성장률을 기준으로 비교하면, 이지스의 성장을 전망치는 52%로 피어그룹 평균(35%)과 중앙값(20%)을 모두 크게 상회한다.

이를 종합하면 이지스는 시장 컨센서스가 존재하지 않아 시장의 관심에서 소외되어 있는 상태이거나, 당 리서치센터의 기대치가 일반 투자자 시각보다 높은 것으로 추정된다. 리서치센터의 전망대로 매출이 다시 성장 국면에 진입한다면, 현재 PSR 수준에서도 추가적인 재평가(Re-rating) 여지가 충분하다고 판단된다.

지난 2년(2023~2025) 매출 성장률과 PSR



2026년 매출 성장률 전망치와 PSR



⁴ 2026년 8월 3일 종가 기준

⁵ 아이티센애펙, KGI이니시스, 카페24, 코나아이, NHN KCP, 에프앤가이드, 핑거, 헥토이노베이션, 헥토파이낸셜, 롯데이노베이트, 쿠론, 심플랫폼, 노타, 에스투더블유

동종업체 valuation

기업명	종가 (원)	시가총액 (억 원)	매출액(억 원)				매출액 성장률		영업이익(억 원)				PSR(배)	
			'23	'24	'25	'26E	지난 2년 ('23~'25)	26E	'23	'24	'25	'26E	'25 (기말)	'26E
이지스	3,885	399	214	303	213	322	0%	52%	30	24	-68	1	3.9	1.2
아이티센앤티크	4,700	612	3,925	4,418	5,720	6,445	21%	13%	84	94	209	338	0.1	0.1
KG 이니시스	9,600	2,645	13,448	13,543	13,589	15,285	1%	12%	1,063	610	986	1,072	0.2	0.2
카페 24	17,540	4,241	2,711	3,025	3,148	3,280	8%	4%	15	319	402	405	2.3	1.3
코나아이	39,600	5,767	2,802	2,363	3,092	3,825	5%	24%	337	334	889	1,226	2.1	1.5
NHNKCP	12,480	5,012	9,720	11,053	12,349	14,321	13%	16%	420	438	547	632	0.5	0.4
에프앤가이드	16,960	1,935	296	316	354	586	9%	66%	61	76	107	293	2.8	3.3
핑거	7,620	916	831	716	916	1,500	5%	64%	37	-5	15	73	1.0	0.6
헥토이노베이션	13,890	1,805	2,885	3,195	3,758	4,552	14%	21%	380	489	502	652	0.6	0.4
헥토파이낸셜	17,100	2,389	1,531	1,593	1,874	2,232	11%	19%	126	133	156	262	1.2	1.1
롯데이노베이트	17,800	2,693	11,967	11,804	11,698	11,995	-1%	3%	569	257	314	426	0.3	0.2
쿠콘	17,740	1,790	684	730	695	712	1%	3%	166	166	189	200	4.2	2.5
심플랫폼	3,990	257	44	72	104	148	54%	42%	-15	-1	-27	5	5.0	1.7
노타	18,440	3,945	36	84	131	280	91%	114%	-113	-120	-153	-40	60.1	14.1
에스투더블유	9,480	1,024	63	96	101	190	27%	88%	-57	-45	-56	13	27.8	5.4
동종업체평균							18%	35%					7.7	2.3
동종업체중앙값							10%	20%					1.6	1.2

주: 2026년 8월 3일 종가 기준
자료: Quantwise, 한국IR협회의 기업리서치센터



리스크 요인

1 확산의 속도

사용자 확산이 핵심

GeoPhysical AI는 공간 데이터를 다루는 데 필요한 전문성의 문턱을 낮춘다. 다만 도구가 쉬워지는 것과 이를 사용하는 사람이 늘어나는 것은 별개의 문제다.

2025년 기준 이지스의 구독 매출은 26억 원으로 전체 매출의 12%에 그치며, 민간 수요처는 2025년 3분기 말 기준 35개다. 2024년 15개에서 1년이 채 되지 않는 기간 동안 두 배 이상 늘었으나 절대적인 수는 여전히 적고, 매출의 88%(2024년 기준)가 공공기관에서 발생하는 구조도 그대로다. 사용성이 개선되더라도 그 효과가 실적으로 나타날 기반 사용자층 자체가 아직 얇다.

확산을 가로막는 것은 기능보다 인식이다. 디지털 트윈은 지금까지 공간정보 전문가의 영역으로 받아들여져 왔고, 잠재 수요자인 행정 부서와 연구기관, 일반 기업은 자신이 보유한 자료가 공간 데이터로 활용될 수 있다는 사실 자체를 인지하지 못하는 경우가 많다. 이 경우 필요한 것은 제품 개선이 아니라 수요 발굴이며, 여기에는 활용 사례 축적과 사용자 교육, 개발자 대상 지원 같은 별도의 활동이 수반되어야 한다.

발주 관행도 함께 바뀌어야 한다. 공공 부문은 필요한 기능을 개별 개발 과제로 발주해 시스템을 직접 소유하는 방식에 익숙하다. 2026년 상반기 제주특별자치도의 SaaS 구독 수주는 이러한 관행이 달라질 수 있음을 보여준 선례이나, 아직 본격적인 사례가 쌓인 단계로 보기는 어렵다.

이 과정에는 비용이 든다. 사용자층을 넓히려면 영업-마케팅 조직과 개발자 지원 체계를 함께 확충해야 한다. 회사는 현재 마케팅 비용을 크게 확대할 계획은 없다고 밝히고 있으나, 향후 이지스가 확산 속도를 끌어올리는 방향으로 전략을 잡을 경우 인건비와 마케팅비 증가 폭이 커질 수 있으며, 그 지출이 구독 매출로 회수되기까지는 시차가 발생할 수 밖에 없다.

결국 GeoPhysical AI의 가치는 기술 자체보다 사용자 확산 속도에서 확인된다. 확산이 지연될수록 매출 구조는 구축 사업 중심에 머물게 되며, 투입 인력에 비례해 원가가 늘어나는 구축 사업의 특성상 수익성 개선 속도도 함께 늦춰질 수 있다. 향후 사용자층의 추이와 함께 확산 속도를 지속적으로 점검할 필요가 있다.

손익계산서

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액	112	214	303	213	322
증가율(%)	11.4	90.4	41.4	-29.8	51.5
매출원가	59	130	227	211	240
매출원가율(%)	52.7	60.7	74.9	99.1	74.5
매출총이익	54	84	76	1	82
매출이익률(%)	47.6	39.4	24.9	0.5	25.5
판매관리비	50	54	52	69	81
판매비율(%)	44.6	25.2	17.2	32.4	25.2
EBITDA	9	37	33	-53	16
EBITDA 이익률(%)	8.4	17.5	10.9	-25.0	4.9
증가율(%)	-61.9	294.5	-11.8	적전	흑전
영업이익	4	30	24	-68	1
영업이익률(%)	3.5	14.0	7.9	-32.0	0.3
증가율(%)	-82.6	674.5	-20.5	적전	흑전
영업외손익	10	-6	-6	-4	2
금융수익	0	1	6	2	3
금융비용	4	7	13	4	1
기타영업외손익	14	0	0	-2	0
종속/관계기업관련손익	0	0	0	0	0
세전계속사업이익	14	24	17	-72	3
증가율(%)	-32.0	69.5	-28.1	적전	흑전
법인세비용	2	-10	-14	-24	-0
계속사업이익	12	34	31	-48	3
중단사업이익	0	0	0	0	0
당기순이익	12	34	31	-48	3
당기순이익률(%)	10.7	15.8	10.3	-22.6	1.0
증가율(%)	-42.7	182.6	-7.9	적전	흑전
자배주주지분 순이익	12	34	31	-48	3

현금흐름표

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
영업활동으로인한현금흐름	9	0	38	-93	46
당기순이익	12	34	31	-48	3
유형자산 상각비	6	7	9	15	15
무형자산 상각비	0	0	0	0	0
외환손익	0	0	0	0	0
운전자본의감소(증가)	3	-37	6	-41	29
기타	-12	-4	-8	-19	-1
투자활동으로인한현금흐름	19	-42	-52	-179	-15
투자자산의 감소(증가)	-0	-10	-5	-0	0
유형자산의 감소	62	0	0	0	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-36	-20	-44	-8	-15
기타	-7	-12	-3	-171	0
재무활동으로인한현금흐름	-18	83	42	184	3
차입금의 증가(감소)	-24	3	-15	-33	3
사채의증가(감소)	0	0	0	0	0
자본의 증가	6	8	-0	217	0
배당금	0	0	0	0	0
기타	0	72	57	0	0
기타현금흐름	0	-0	0	-0	0
현금의증가(감소)	9	41	28	-89	35
기초현금	53	69	111	139	50
기말현금	62	111	139	50	85

재무상태표

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
유동자산	75	160	199	351	402
현금성자산	62	111	139	50	85
단기투자자산	0	0	0	201	201
매출채권	9	21	14	24	36
재고자산	0	0	0	0	0
기타유동자산	5	28	46	76	80
비유동자산	234	250	342	323	324
유형자산	196	212	223	206	206
무형자산	8	9	11	11	11
투자자산	7	6	11	11	11
기타비유동자산	23	23	97	95	96
자산총계	309	410	540	675	726
유동부채	89	100	129	106	150
단기차입금	43	32	10	10	10
매입채무	0	0	0	0	0
기타유동부채	46	68	119	96	140
비유동부채	86	156	94	79	84
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	72	76	67	56	56
기타비유동부채	14	80	27	23	28
부채총계	175	256	223	185	234
자배주주지분	134	154	317	489	492
자본금	7	7	8	10	10
자본잉여금	32	32	161	383	383
자본조정 등	3	6	7	5	5
기타포괄이익누계액	53	53	53	51	51
이익잉여금	40	57	88	40	43
자본총계	134	154	317	489	492

주요투자지표

	2022	2023	2024	2025	2026F
P/E(배)	0.0	0.0	0.0	N/A	128.1
P/B(배)	0.0	0.0	0.0	2.0	0.8
P/S(배)	0.0	0.0	0.0	3.9	1.2
EV/EBITDA(배)	5.9	2.4	N/A	N/A	13.5
배당수익률(%)	N/A	N/A	N/A	0.0	0.0
EPS(원)	180	493	392	-591	30
BPS(원)	1,953	2,054	3,960	5,008	4,791
SPS(원)	1,683	3,111	3,797	2,613	3,148
DPS(원)	0	0	0	0	0
수익성(%)					
ROE	10.3	23.5	13.3	-11.9	0.6
ROA	4.2	9.4	6.6	-7.9	0.4
ROIC	6.5	16.1	13.0	-30.3	0.5
안정성(%)					
유동비율	84.5	159.4	154.2	330.9	268.7
부채비율	130.8	165.7	70.4	37.9	47.4
순차입금비율	41.9	57.4	-1.1	-31.4	-37.7
이자보상배율	1.0	4.6	1.9	-16.2	1.0
활동성(%)					
총자산회전율	0.4	0.6	0.6	0.3	0.5
매출채권회전율	14.6	14.3	17.2	11.2	10.7
재고자산회전율	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

최근 3개월간 한국거래소 시장경보제도 지정 여부

시장경보제도란?

한국거래소 시장감시위원회는 투기적이거나 불공정거래 개연성이 있는 종목 또는 주가가 비정상적으로 급등한 종목에 대해 투자자주의 환기 등을 통해 불공 정거래를 사전에 예방하기 위한 제도를 시행하고 있습니다. 시장경보제도는 '투자주의종목 투자경고종목 투자위험종목'의 단계를 거쳐 이루어지게 됩니다. ※관련근거: 시장감시규정 제5조의2, 제5조의3 및 시장감시규정 시행세칙 제3조~제3조의 7

종목명	투자주의종목	투자경고종목	투자위험종목
이지스	X	X	X

발간 History

발간일	제목
2026.08.05	디지털 트윈 플랫폼 기업

Compliance notice

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

- 당사 리서치센터는 본 자료를 제3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- 본 자료를 작성한 애널리스트는 자료작성일 현재 해당 종목과 재산적 이해관계가 없습니다.
- 본 자료를 작성한 애널리스트와 그 배우자 등 관계자는 자료 작성일 현재 조사분석 대상법인의 금융투자상품 및 권리를 보유하고 있지 않습니다.
- 본 자료는 중소형 기업 소개를 위해 작성되었으며, 매수 및 매도 추천 의견은 포함하고 있지 않습니다.
- 본 자료에 게재된 내용은 애널리스트의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 신의 성실하게 작성되었음을 확인합니다.
- 본 자료는 투자자들의 투자판단에 참고가 되는 정보제공을 목적으로 배포되는 자료입니다. 본 자료에 수록된 내용은 자료제공일 현재 시점의 당사 리서치센터의 추정치로서 오차가 발생할 수 있으며 정확성이나 완벽성은 보장하지 않습니다.
- 본 조사자료는 투자 참고 자료로만 활용하시기 바라며, 어떠한 경우에도 투자자의 투자 결과에 대한 법적 책임 소재의 증명자료로 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.