KOSDAQ | 소프트웨어와서비스

노타 (486990)

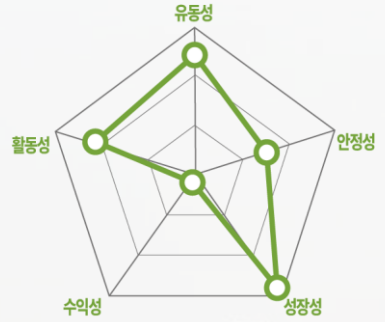
AI 경량화·최적화 구현 기업

체크포인트

- 2015년 설립된 AI 경량화·최적화 기업. AI 경량화·최적화를 통해 다양한 하드웨어에서 AI가 구동 가능하게 하는 플랫폼 사업과 다양한 추론 하드웨어 환경에 최적화된 AI 솔루션 사업 영위. 2025년 매출 기준 플랫폼 41%, 솔루션 59%
- 투자포인트: 1) 온디바이스AI의 도래 2) 클라우드에서도 빛나는 기술력
- 플랫폼과 솔루션 모두 고객사 및 프로젝트 확대되며 2026년 매출액 223억 원(YoY +70%), 영업이익 -125억 원(YoY 적자축소) 전망

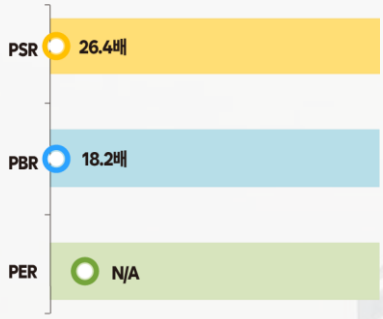
주가 및 주요이벤트

재무지표

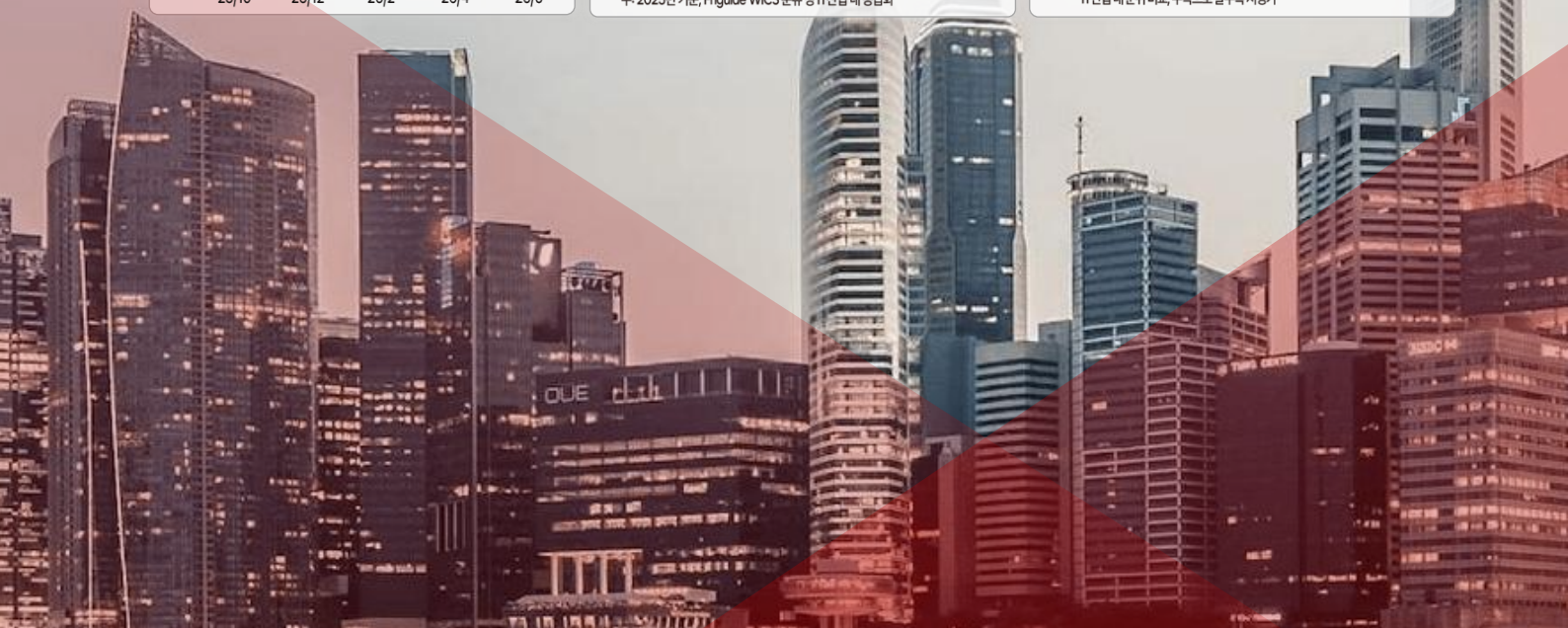


주: 2025년 기준, Fnguide WICS 분류 상 IT산업 내 등급화

밸류에이션 지표



주: PSR, PER은 2025년 기준, PBR은 1Q26 기준, Fnguide WICS 분류상 IT산업 내 순위 비교, 우측으로 갈수록 저평가



노타 (486990)

KOSDAQ
소프트웨어와서비스

Analyst 김선호 shkim@kirs.or.kr
RA 홍소현 hongsh@kirs.or.kr

경량화·최적화 AI 구현 기업

2015년 설립된 AI 경량화·최적화 기업. AI 경량화·최적화를 통해 다양한 하드웨어에서 AI가 구동 가능하게 하는 플랫폼 사업과 다양한 추론 하드웨어 환경에 최적화된 AI 솔루션 사업 영위. 2025년 매출 기준 플랫폼 41%, 솔루션 59%

온디바이스AI의 도래

갤럭시 S26은 AI 모델이 경량화·최적화를 통해 기기에서 구현될 수 있다는 것을 증명. 갤럭시 S26에 적용된 노타의 플랫폼 기술이 적용되는 기기와 활용 범위 확대 및 윈드리버·Arm과의 전략적 협업을 통해 확장 국면에 돌입

클라우드에서도 빛나는 기술력

노타의 AI 경량화·최적화 플랫폼은 AI 모델이 AWS 추론 전용 칩 인퍼런시아(Inferentia) 환경에서 구동될 수 있도록 기여. 이는 클라우드 환경에서 노타 AI 경량화·최적화 플랫폼의 가치를 증명한 사례로, 노타의 하이퍼스케일러 생태계 확장 가능성을 높인 사례

높아진 기대치를 반영하고 있는 밸류에이션

최근 2년 연평균 매출액 성장률 91% 기록, 2026년에도 지속적인 매출 성장이 예상됨. 다만 PSR 역시 동종 업계 대비 높게 형성되어 있다는 점은 유의할 부분

Forecast earnings & Valuation

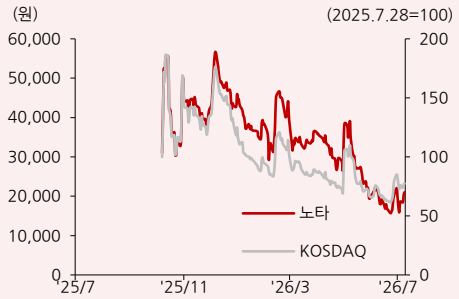
	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액(억원)	N/A	36	84	131	223
YoY(%)	N/A	N/A	135.6	55.3	70.2
영업이익(억원)	N/A	-113	-120	-153	-125
OP 마진(%)	N/A	-316.3	-142.4	-116.6	-56.1
지배주주순이익(억원)	N/A	-131	-249	-166	-122
EPS(원)	N/A	-1,591	-2,798	-978	-570
YoY(%)	N/A	N/A	적지	적지	적지
PER(배)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
PSR(배)	N/A	0.0	0.0	60.1	20.1
EV/EBITDA(배)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
PBR(배)	N/A	N/A	N/A	36.0	29.4
ROE(%)	N/A	27.3	41.9	77.2	-57.0
배당수익률(%)	N/A	N/A	N/A	0.0	0.0

자료: 한국IR협의회 기업리서치센터

Company Data

현재주가 (8/5)	21,000원
52주 최고가	56,400원
52주 최저가	15,680원
KOSDAQ (8/5)	799.59p
자본금	21억원
시가총액	4,492억원
액면가	100원
발행주식수	21백만주
일평균 거래량 (60일)	38만주
일평균 거래액 (60일)	115억원
외국인지분율	1.13%
주요주주	김태호 외 2 인 19.83%

Price & Relative Performance



Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	-6.0	-45.6	
상대주가	2.0	-24.6	

참고

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

기업 개요

1 연혁 — KAIST 연구실에서 글로벌 반도체사의 소프트웨어 스택까지

AI 경량화·최적화 구현 기업

1) 창업과 기술 피봇 및 축적기 (2015~2019)

노타는 2015년 4월 KAIST 출신 연구진이 대전에서 설립한 AI 소프트웨어 기업이다. 초기에는 AI 기반의 스마트폰 키보드 오타 감소 솔루션('노타키보드') 개발을 목표로 출발했으나, 모바일 환경에서 AI 모델을 직접 구동할 때 발생하는 연산량과 발열, 속도 제약의 한계를 절감하고 2017~2018년에 걸쳐 AI 모델 최적화 및 경량화 기술 전문 기업으로 피봇(Pivot)을 결정했다. 설립 이듬해까지 네이버와 블루포인트파트너스로부터 3억 원 규모의 시드 투자를 유치했고, 2017년 7월 본점을 KAIST 캠퍼스 내로 이전하며 연구 중심 조직의 성격을 유지했다. 2019년 8월 스톤브릿지벤처스로부터 프리시리즈A 15억 원을 유치할 때까지, 이 시기의 활동은 단순 매출 확보보다 핵심 경량화 알고리즘 및 노하우를 축적하는 데 집중되었다. 온디바이스 AI 시장이 본격화되기 전 선제적으로 기술 기반을 다진 점은 이후 글로벌 시장 진출의 결정적 발판이 되었다.

2) 플랫폼 제품화와 글로벌 거점 구축 (2020~2022)

2020년 2월 독일에 유럽법인(Nota AI GmbH)을 설립하며 해외 거점 확보에 나섰고, 같은 해 6~8월 시리즈A 80억 원을 유치했다. 이 라운드에 LG CNS와 삼성벤처투자가 참여한 점은 이후 두 그룹과의 사업 연결로 이어졌다. 2021년 12월에는 NVIDIA Inception Premiere에 선정되며 글로벌 AI 생태계 내 인지도를 확보했고, 2021년 11월부터 2022년 5월까지 시리즈B 175억 원을 조달했다. 2022년 8월 미국법인(NOTA AMERICA INC.)을 설립하는 동시에 자체 플랫폼 넷츠프레소(NetsPresso) 공식 버전을 출시했다. 개별 프로젝트 단위로 수행해 온 경량화 작업을 플랫폼 형태로 제품화하기 시작한 시점이다.

3) 플랫폼 상용화와 글로벌 반도체 고객 확보 (2023~2024)

2023년 7월 세계 최초로 Arm Virtual Hardware를 지원하는 딥러닝 개발 플랫폼을 공개했고, 12월에는 국제표준 정보보안 인증 ISO 27001을 획득했다. 플랫폼의 제품화 출시는 2023년 하반기에 완료됐으며, 그 이전까지 플랫폼 매출은 사실상 단건 용역 프로젝트 성격이었다. 제품화 이후인 2024년부터 삼성전자·Arm·Renesas 등 글로벌 반도체 기업을 고객으로 확보하면서 플랫폼 부문이 매출로 잡히기 시작했다. 2024년 4~5월 시리즈C 260억 원을 유치했고, 6월에는 ITS AI Engine 소프트웨어가 GS(Good Software) 인증을 받아 공공 프로젝트 수주 요건을 갖췄다. 12월 기술성평가를 통과하며 상장 절차에 진입했다.

4) 상장과 적용 범위 확대 (2025~2026)

2025년 7월 코스닥시장 상장예비심사를 통과하고 11월 3일 기술특례(혁신기술기업) 방식으로 상장했다. 확정공모가는 9,100원이었다. 상장 이후에는 계약의 성격이 달라지는 흐름이 나타났다. 2026년 3월 Arm과 소프트웨어 라이선스 계약을 체결하며 기존의 기술 검증 단계에서 라이선싱 단계로 전환했고, 퓨리오사AI에도 플랫폼을 공급했다. 같은 기간 아마존 클라우드 서비스 AWS 공인 파트너 자격을 확보해 적용 대상을 엣지 디바이스에서 클라우드 인프라로 넓혔다.

2 기업개요

매출액 비중(2025년 기준)
플랫폼 41%, 솔루션 59%

현재 사업은 NetsPresso Platform(이하 플랫폼)과 NetsPresso Solution(이하 솔루션)으로 구성된다. 두 사업은 동일한 AI 모델 최적화 기술을 기반으로 하지만 고객의 활용 방식에 따라 공급 형태가 달라진다. 자체적으로 모델을 최적화하려는 고객에게는 플랫폼을, 완성된 기능을 원하는 고객에게는 솔루션을 제공한다.

1) 플랫폼 (2025년 매출 비중 41%)

NetsPresso Platform은 학습된 AI 모델을 특정 하드웨어에서 구동 가능한 형태로 바꾸는 작업 — 경량화, 변환, 컴파일, 성능 검증 — 을 자동화한 도구다. 고객은 자체 보유 모델을 플랫폼에 올려 원하는 기능만 선택적으로 적용할 수 있고, 노타는 실제 디바이스로 구성한 벤치마크 환경을 통해 대상 하드웨어에 맞춘 결과물을 자동으로 제공한다. 기능 범위에 따라 등급을 나누어 제공하는 구조로, 기본 등급은 구조적 가지치기까지, 상위 등급은 양자화 기법까지 포함한다.

수익 구조는 연간 구독형 라이선스다. 소유권은 노타가 보유하고 사용권만 제공하며, 계약 기간 동안의 사용 금액을 정하고 투입 진행률에 따라 수익을 인식한다. 주요 고객은 삼성전자, Arm, Renesas 등 반도체 제조사와 반도체 IP 기업이다. 하드웨어가 새로 출시될 때마다 최적화 작업이 다시 필요하다는 점에서, 고객사의 칩 세대 교체 주기가 곧 매출 재발생 주기가 된다.

2) 솔루션 (2025년 매출 비중 59%)

플랫폼 기술을 기반으로 산업별 요구사항에 맞춰 구현한 응용 제품군이다. 지능형 교통체계(ITS), 산업안전, 운전자 모니터링(DMS), 안면인식(FR), 지능형 영상분석이 주요 영역이며, 최근에는 비전언어모델(VLM)을 결합한 노타 비전 에이전트(NVA)를 중심으로 확장하고 있다.

기존 컴퓨터 비전 방식은 학습한 객체만 인식하고 이벤트 판정을 규칙 기반으로 처리하기 때문에, 현장에서 실제로 필요한 판단에서 오탐지(False Positive, 이하 오탐)과 미탐지(False Negative, 이하 미탐)이 발생한다. NVA는 대규모 언어모델을 결합해 맥락 추론과 질의응답, 영상 검색을 지원하므로 규칙으로 정의하기 어려운 상황도 판정할 수 있다. 현장별로 작업 지시 명세가 다른 산업안전 영역에서 이 범용성이 도입 속도를 좌우한다.

수익 구조는 개별 프로젝트 수행 매출 및 분석 영상 채널 수, 설치 지역, 탑재 디바이스 수에 따른 로열티와 연간 유지보수의 조합이다. 대전시 ITS 사업, 3,000세대 규모 아파트 출입통제, 조선·제조 현장 산업안전, 두바이 교통 프로젝트 등의 레퍼런스를 확보했다. 국내 영업은 코오롱베니트 등과 리셀러 계약을 맺어 외부 채널을 활용하는 방식을 병행한다.

솔루션 부문은 고객 환경에 맞춘 개발 인력 투입이 수반돼 플랫폼보다 수익성이 낮다. 그러나 현장에서 축적되는 데이터와 운영 경험은 플랫폼 기능 고도화에 활용되고, 솔루션 고객이 플랫폼 라이선스 계약으로 확장되는 사례도 나타난다. 삼성전자 역시 온디바이스 이미지 생성 모델 공동 개발을 시작으로 플랫폼 라이선스 공급까지 이어졌다. 따라서 솔루션은 단순 SI 사업이 아니라 플랫폼 확산을 촉진하는 역할도 수행한다.

종속회사는 현지 고객을 대응하기 위해 설립됐다. 독일과 미국, UAE 법인 3곳(각 지분 100%)이다.

종속회사 현황(2026년 1분기) (단위: 백만 원)

회사명	당분기말 자산	당분기말 부채	당분기말 자본	당분기 매출	당분기 분기순손익	당분기 총포괄손익
Nota AI GmbH	114	2,254	-2,140	216	7	-52
NOTA AMERICA INC.	114	9	105	97	-33	-26
NOTA AI MEA - FZCO	719	13	706	-	-13	-12

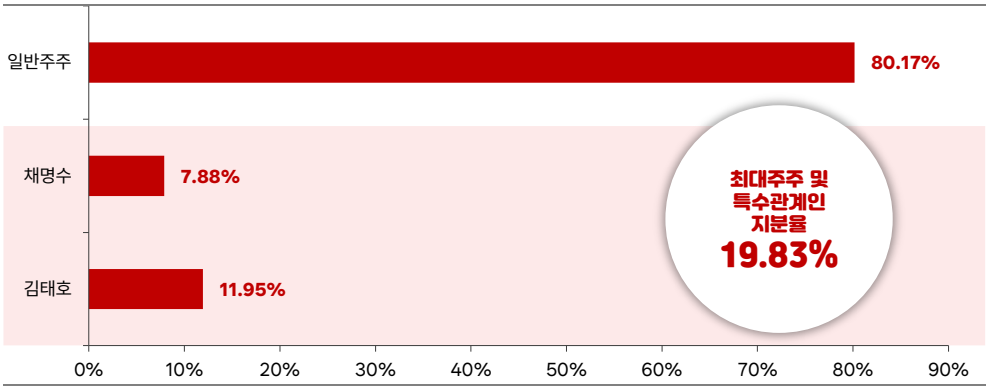
자료: 노타, 한국IR협의회 기업리서치센터

3 주요주주

1대주주는 김태호 CTO 11.95%

2026년 3월 31일 기준 최대주주는 김태호 최고기술책임자(CTO)로 지분율 11.95%(2,550,000주)를 보유하고 있으며, 채명수 대표이사가 7.88%(1,682,400주)를 보유하고 있다. 두 사람의 합산 지분율은 19.83%다. 채명수 대표이사는 KAIST 산업및시스템공학 석사 출신으로 2017년부터 2018년까지 KAIST AI연구소 선임연구원을 거쳐 노타의 대표이사로 재직 중이다. 김태호 CTO는 KAIST 전기및전자공학 석사 출신으로 2017년부터 2020년까지 KAIST AI연구소 선임연구원을 거쳐 노타의 CTO로 재직하고 있다. 우리사주 및 자사주 보유 비중은 없다.

주요 주주(2026년 1분기)



자료: 노타, 한국IR협의회 기업리서치센터

산업 현황

1 AI 경량화·최적화 플랫폼

기기의 독립적 연산을 위해선 AI 경량화·최적화가 필수 요건

AI 추론이 서버를 떠나는 이유

AI 서비스는 오랫동안 서버에서 연산하고 결과만 기기로 내려보내는 구조로 작동했다. 학습된 모델을 데이터센터에 두고, 기기는 입력을 올려보내고 출력을 받는 단말 역할만 맡았다. 이 구조가 성립하기 위한 조건은 두 가지다. 기기와 서버 사이에 충분한 대역폭의 연결이 항상 유지되어야 하고, 서버로 올려보내는 데이터가 외부로 나가도 되는 성질이어야 한다.

문제는 AI를 실제로 쓰고 싶은 현장이 이 두 조건을 만족하지 않는 경우가 많다는 것이다.

첫째, 연결이 제약된다. 통신 인프라가 미비한 지하 현장, 해상 선박, 오지 설비가 대표적이다. 중앙 서버와 지속적으로 데이터를 주고받아야 하는 구조에서는 네트워크 접촉이 끊기는 순간 시스템 작동 자체가 중단된다. 반면 기기 내부에서 연산을 완료하면 통신이 단절된 상태에서도 탐지 및 제어 기능을 정상 수행하며, 네트워크가 복구되었을 때 최소한의 결과 기록만 서버로 이전하므로 통신 환경에 종속되지 않는다.

둘째, 지연을 감당할 수 없는 작업이 있다. 교통사고 감지, 운전자 상태 모니터링, 산업 현장의 위험 동작 판정은 판단이 늦으면 판단의 의미 자체가 사라진다. 왕복 전송 시간을 제거하는 방법은 연산을 기기 안으로 옮기는 것뿐이다.

셋째, 데이터를 밖으로 보낼 수 없는 환경이 있다. 영상과 생체정보는 개인정보에 해당한다. 아파트 출입통제나 사업장 출입 관제처럼 수집 대상이 특정 개인으로 식별되는 영역에서는 원본 데이터를 외부로 전송하는 방식 자체가 도입 장벽이 된다. 유럽 GDPR과 같은 규제 환경에서는 이 제약이 더 강하게 작용한다.

이 세 가지 제약이 겹치면서 AI 추론이 일어나는 위치가 서버에서 기기로 내려오는 흐름이 형성됐다.

온디바이스AI에서 경량화는 필수

그런데 기기는 서버가 아니다 — 경량화가 도입의 전제 조건이 되는 이유

추론 위치가 기기로 내려온 순간, 새로운 제약이 등장한다. 데이터센터의 연산 장치는 전력과 냉각을 사실상 무제한으로 공급받지만, 기기는 그렇지 않다. 메모리 용량이 제한되고, 소비 전력이 배터리 사용 시간을 결정하며, 발열이 기기 설계를 구속하고, 연산 장치를 추가하면 제조원가(BOM)와 폼팩터가 함께 늘어난다.

이 제약이 실무에서 어떻게 나타나는지는 온디바이스 AI를 탑재하려는 스마트폰의 개발 상황을 통해 쉽게 예상할 수 있다. 예를 들어, 이미 실시간 통역 모델을 기기 내부에서 구동 중인 스마트폰에 온디바이스 문서 요약과 실시간 영상 편집 기능을 추가로 탑재하는 상황을 가정해 보자. 복수의 AI 모델이 동시에 작동하면 심각한 발열로 인한 성능 제한(throttling)이 발생하고, 배터리 소모량이 급증하며, 제한된 RAM 용량으로 인해 기존 앱이 강제 종료되는 현상이 나타나게 된다. 그렇다고 부품을 추가하거나 AP 칩을 더 크게 만드는 것은 두께와 무게라는 폼팩터 제약, 그리고 제조원가 상승 문제 때문에 선택하기 어렵다. 즉, 모델 자체의 파라미터 크기와 메모리 점유율을 줄이는 경량화 기술이 적용되지 않는다면, 기기 안에서 여러 AI 기능을 동시에 구동하는 것 자체가 불가능해진다.

이 사례가 보여주는 것은 경량화의 성격이다. 기기 환경에서 경량화는 이미 돌아가는 AI를 조금 더 빠르게 만드는 개선 작업이 아니다. 경량화 없이는 모델이 애초에 올라가지 않으므로, AI 도입 여부 자체를 결정하는 전제 조건이다. 따라서

온디바이스 AI가 확산되는 만큼 경량화 수요도 같은 방향으로 움직인다.

AI 경량화·최적화는 반복 프로세스

AI 경량화·최적화는 어떻게 이루어지는가?

AI 경량화·최적화는 모델의 크기만 줄이는 작업이 아니다. AI가 스마트폰이나 자동차, 로봇 같은 실제 기기에서 빠르고 안정적으로 작동하도록 만드는 전체 과정이다. 먼저 AI가 어떤 일을 해야 하고 어느 기기에서 사용될지를 정한다. 이때 필요한 정확도와 작동 속도, 사용할 수 있는 저장 공간과 전력도 함께 확인한다.

이미 학습된 대규모 AI 모델을 활용한다면 데이터를 새로 모으거나 처음부터 다시 학습하지 않아도 된다. 하지만 이 대규모 AI 모델을 경량화하는 과정에서 정확도가 낮아질 수 있으므로, 이를 확인하고 보완하기 위한 데이터가 필요하다. 예를 들어 모델의 일부 연결을 제거한 뒤에도 기존과 비슷한 결과를 내는지 확인하려면, 경량화 전후의 모델에 같은 데이터를 입력해 성능을 비교해야 한다. 실제 사용 환경에서도 모델이 제대로 작동하는지 확인하려면 그 환경을 잘 보여주는 데이터가 필요하다. 여기서 데이터 준비는 경량화 효과를 확인하고 필요한 보완 작업을 진행하기 위해 기존 데이터를 선별하거나 새로운 데이터를 수집해 정리하는 작업이다.

AI 경량화·최적화 과정에서 모델 학습은 경량화 때문에 낮아진 성능을 회복하기 위해 모델을 조금 더 학습시키는 과정에 가깝다. 예를 들어 모델의 중요하지 않은 부분을 제거한 뒤에는 남은 부분이 그 역할을 보완하도록 추가로 학습할 수 있다. 큰 모델이 배운 내용을 작은 모델에 전달하는 지식 증류를 사용할 때도 작은 모델을 따로 학습해야 한다. 반면 기존 모델의 형식만 단순하게 바꾸는 경우에는 추가 학습을 생략할 수도 있다.

그다음에는 가지치기, 양자화, 지식 증류 등의 방법을 사용해 모델의 크기와 계산량을 줄인다.

가지치기(Pruning)는 학습된 모델에서 결과에 거의 영향을 주지 않는 부분을 찾아 제거한다. 나무의 불필요한 가지를 잘라내듯이, 중요하지 않은 연결이나 요소를 없애 계산량을 줄이는 방법이다. 양자화(Quantization)는 모델이 계산할 때 사용하는 숫자를 더 단순한 형태로 바꾼다. 예를 들어 32비트 숫자를 8비트 숫자로 바꾸면 표현이 조금 덜 정밀해지는 대신, 필요한 저장 공간과 전력 사용량을 줄일 수 있다. 지식증류(Knowledge Distillation)는 크고 성능이 좋은 모델이 배운 내용을 작은 모델에 전달하는 방식이다. 숙련된 선생님이 핵심을 정리해 학생에게 가르치는 것과 비슷하다. 이를 통해 모델의 크기는 줄이면서도 성능이 크게 떨어지지 않도록 한다. 가중치 분해(Weight Decomposition)는 한 번에 처리하기 복잡한 계산을 여러 개의 간단한 계산으로 나눈다. 어려운 문제를 작은 문제로 쪼개 푸는 것처럼, 계산 과정을 단순하게 만들어 연산량을 줄인다.

이후 모델이 실제 기기의 카메라, 마이크, 센서에서 들어오는 정보를 제대로 받아들일 수 있도록 입력과 출력 방식을 맞춘다. 또한 모델의 계산 방식을 스마트폰의 CPU나 GPU, AI 전용 반도체와 같은 실제 장치에 맞게 바꾼다.

이렇게 변환한 모델은 컴파일 과정을 거쳐 기기에서 실행할 수 있는 형태가 된다. 이후 실제 기기에서 정확도와 작동 속도, 메모리와 전력 사용량, 발열 등을 확인한다. 목표한 수준에 미치지 못하면 앞 단계로 돌아가 데이터를 조정하거나 모델을 다시 학습하고, 경량화 방법과 기기 설정을 수정한다. 이러한 과정을 반복하면서 정확도는 최대한 유지하고 크기와 전력 사용량은 줄인 최종 모델을 완성한다.

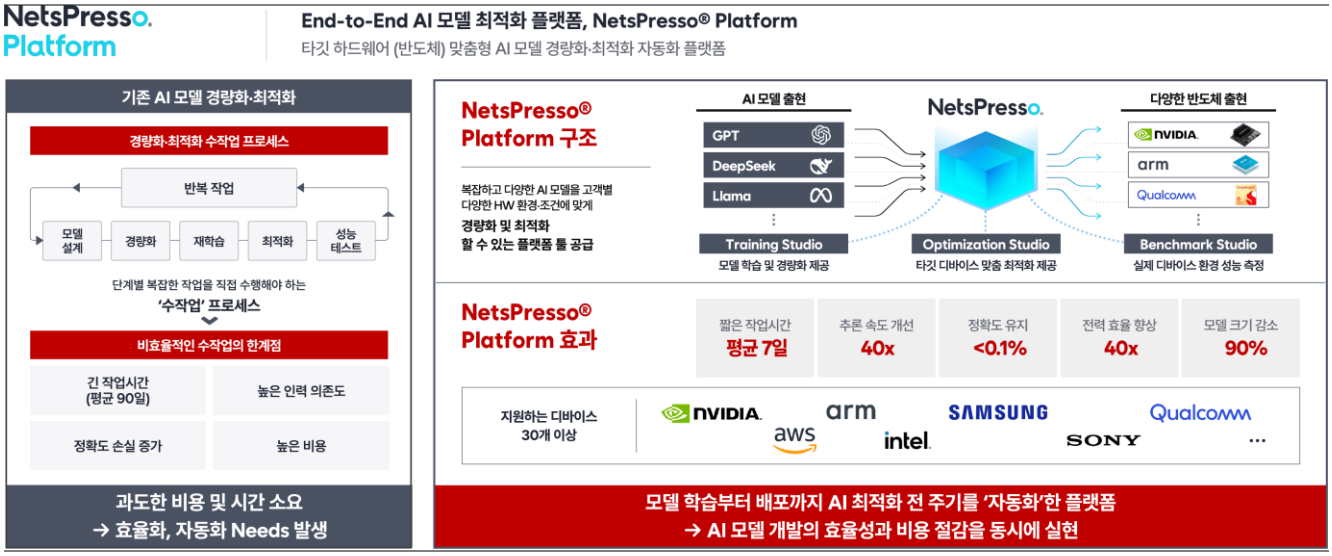
노타는 경량화·최적화 프로세스 전체를 자동화한 'NetsPresso Platform'으로 시장에 참여하고 있다. 단계별로 복잡한 작업을 직접 수행해야 하는 수작업 프로세스의 경우 완료까지 평균 90일이 소요된다. 반면 동사의 플랫폼은 해당 과정

을 자동화함으로써 모델의 성능을 유지하면서도 작업 기간을 평균 7일 수준으로 크게 단축시켰다.

AI 경량화·최적화 프로세스

자료: 노타, 한국IR협의회 기업리서치센터

노타 NetsPresso Platform



자료: 노타, 한국IR협의회 기업리서치센터

범용성과 경험 확보한 독립 솔루션 벤더 노타

경쟁 구도

해당 시장은 아직 초기 단계로, 경쟁사 대다수가 비상장이거나 관련 매출을 별도로 공시하지 않아 정량적 비교가 어렵다. 그럼에도 지난 몇 년간 한 가지 뚜렷한 흐름이 관찰된다. 바로 반도체 기업들이 독립 솔루션 벤더들을 지속적으로 인수하고 있다는 점이다.

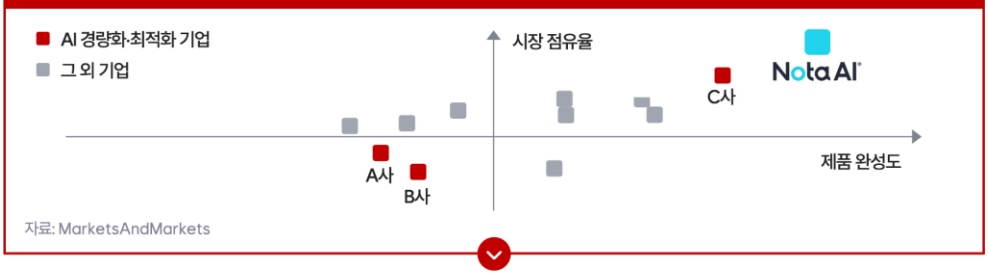
글로벌 주요 경쟁사들의 현황을 보면 이러한 흐름이 명확히 드러난다. GPU 환경 최적화에 집중했던 Deci AI(이스라엘)는 NVIDIA에, CPU 환경 가지치기(Pruning) 기반 경량화를 제공했던 Neural Magic(미국)은 Red Hat에, 캐나다 스타

트업 Deeplite는 전장 반도체 기업에 각각 인수됐다. Qualcomm 역시 초저전력 마이크로컨트롤러(MCU) 영역을 담당하던 Edge Impulse와 Nexa AI를 인수했다. 국내 시장에서는 스퀴즈비츠가 AI 반도체 기업 리벨리온에 인수되었다. 이러한 추세는 두 가지 시사점을 던진다. 첫째, 글로벌 반도체 기업들이 인수에 적극적으로 나섰다는 사실 자체가 모델 최적화 기술의 높은 전략적 가치를 증명한다. 자사 칩에서 최신 AI 모델이 원활히 구동되지 않으면 칩의 실제 성능을 시장에서 입증하기 어렵기 때문이다. 둘째, 그 결과 특정 하드웨어에 종속되지 않은 '독립 벤더'의 수가 크게 줄어들었다. 인수된 벤더들은 피인수 기업의 하드웨어를 우선 지원하게 되므로, 다양한 종류의 하드웨어를 동시에 활용해야 하는 고객 입장에서는 선택지가 좁아지게 된다. 다만 반대 방향의 압력도 존재한다. 반도체 기업이 내부에 최적화 역량을 자체 확보함에 따라 외부 독립 벤더의 솔루션을 도입할 유인이 줄어들 수 있다는 점이다.

결과적으로 이 시장에서 본질적인 경쟁력을 결정하는 요소는 단순히 특정 기법의 보유 여부가 아니다. 다양한 기법을 상황에 맞게 최적으로 조합·선택할 수 있는 범용성과, 다수의 이기종 하드웨어에서 직접 검증을 거친 실전 경험의 축적이다. 온디바이스 AI의 확산으로 경량화가 솔루션 도입의 필수 전제 조건이 된 만큼, 특정 하드웨어에 얽매이지 않는 중립성을 유지하면서 이 두 가지 역량을 갖춘 기업에게 한층 유리한 시장 환경이 조성될 것으로 전망된다.

경쟁 구도와 포지션

2024년 글로벌 엣지 AI 소프트웨어 기업 경쟁 현황 분석



자료: MarketsAndMarkets

		Nota AI	A사	B사	C사
특허 출원 건수		195	6	15	24
경량화	독자적인 기술	O	O	O	O
	하이퍼스케일 모델 (LLM, Stable Diffusion 등)	O	O	X	O
최적화	디바이스팜	O	X	X	X
	하드웨어 맞춤 최적화	O	O (GPU중심)	X	O (CPU중심)
독자 운영		O	X	X	X

자료: 노타, 한국IR협의회 기업리서치센터

투자포인트

1 온디바이스 AI가 온다

온디바이스 AI의 확산으로 시장 규모와 노타의 침투율 모두 확대

갤럭시 S26 — 경량화가 실제 제품에서 확인된 사례

앞서 살펴본 것처럼 기기 환경에서 경량화는 성능 개선이 아니라 AI 탑재 여부를 결정하는 전제 조건이다. 이 전제가 실제 상용 제품에서 어떻게 작동하는지를 보여주는 사례가 2026년 출시된 갤럭시 S26이다.

삼성전자는 S26을 온디바이스 AI 기능을 전면에 내세운 제품으로 출시했다. 30개 이상 앱을 음성으로 제어하는 기능, 상황에 맞춰 정보와 동작을 제안하는 기능, 생성형 이미지 편집과 업스케일링, 멀티모달 비주얼 에이전트, 스팸·보이스피싱 자동 차단이 여기에 해당한다. 이 기능들의 상당수가 서버 호출 없이 기기 내부에서 처리되며, 회사는 기내 모드 상태에서 이미지 편집과 요약·번역이 구동되는 시연을 제시한 바 있다.

노타가 담당한 영역은 이 기능들 자체가 아니라 그 아래에서 작동하는 AI 모델을 엑시노스 위에서 돌아가게 만드는 작업이다. 구글 제미나이(Gemini) 계열 모델을 포함해 S26에 탑재되는 모델들이 동사 플랫폼을 거쳐 엑시노스에 맞춰 경량화·최적화됐다. 공급 구조를 보면 위치가 분명해진다. 동사는 엑시노스를 설계하는 시스템LSI 사업부에 플랫폼을 공급하고, 시스템LSI는 이 도구로 칩 위에 AI 모델을 올릴 수 있는 상태를 만든 뒤 모바일(MX) 사업부에 칩을 공급한다. 최종 소비자가 쓰는 기능을 만드는 것이 아니라, 그 기능이 기기 안에서 성립하도록 만드는 위치다.

여기서 확인되는 것은 두 가지다. 하나는 온디바이스 AI가 개념 검증 단계를 지나 연간 수천만 대가 판매되는 플래그십 제품에 실제로 탑재되는 국면에 들어섰다는 점이고, 다른 하나는 그 과정에서 모델 경량화·최적화가 외부 전문 기업에 맡겨질 만큼 별도의 기술 영역으로 자리 잡았다는 점이다.

적용은 핸드셋에 머물지 않는다

AI를 쓰고 싶어도 쓸 수 없는 제약 — 연결의 불안정성, 감당할 수 없는 지연, 외부로 내보낼 수 없는 데이터 — 은 스마트폰에만 해당하는 조건이 아니다. 오히려 차량과 로봇, 산업 현장에서 더 강하게 작동한다. 여기에 더해 경량화·최적화 작업은 대상 하드웨어가 바뀔 때마다 처음부터 다시 수행해야 한다. 이에 따라 AI가 얹히는 기기의 종류가 늘어나는 것은 곧 노타가 수행해야 할 작업 단위가 늘어나는 것을 의미한다.

실제 적용 영역은 네 방향으로 넓어지고 있다.

첫째, 같은 고객사 안에서 대상 기기가 늘어난다. 모바일에서 시작한 협업은 AI PC와 자동차로 이어졌다. AI PC의 경우 온디바이스 환경에서 구동되는 PC용 NPU를 대상으로 경량화·최적화 플랫폼을 제공해, 개발자가 다양한 모델을 PC 온디바이스로 구현할 수 있도록 지원한다. 자동차에서는 소프트웨어 중심 차량(SDV) 환경에서 음성인식(STT)과 언어이해(LLM), 음성합성(TTS)으로 이어지는 대화형 인터페이스를 기기 내부에서 구동하는 형태로 적용됐다. 인텔 CPU 기반 PC에서 대형언어모델을 온디바이스로 구동시킨 사례도 있다.

둘째, 기기 카테고리 자체가 넓어진다. 로보틱스가 대표적이다. 앞서 언급한 주차관제 로봇 사례처럼, 기존에는 범용 연산 모듈을 여러 대 탑재해야 가능했던 다기능 구현을 저전력 NPU 한 대로 대체하는 방식이다. 노타는 이 접근을 영상을 이해하는 비전언어모델(VLM)에서 행동까지 생성하는 VLA(Vision-Language-Action) 모델로 확장하고 있다. 건

전지 수준의 전력만 공급되는 저사양 도어록에서 안면인식을 기기 내부 처리로 구현한 사례도 같은 맥락이다.

셋째, 산업 현장 솔루션의 레퍼런스가 축적된다. 지능형 교통체계(ITS)에서는 대전광역시와 군포시에 솔루션을 공급했다. 해외에서는 두바이 교통국(RTA)에 납품했는데, 골든타임이 중요한 돌발 상황은 현장 기기에서 즉시 판정하고 나머지는 중앙 서버에서 처리하는 혼합 추론 방식으로 운영된다. 이 밖에 코오롱인더스트리 제조 현장, 국내 최대 중공업사의 조선 현장 산업안전, 방송사 영상 관제 등으로 적용 산업이 넓어지고 있다. LG CNS와는 캐나다와 케냐 지역 사업을 수주했다.

넷째, 채널을 통한 확장이 준비되고 있다. 윈드리버(Wind River, 미국)는 산업용 컴퓨터에 탑재되는 임베디드 운영체제 시장에서 점유율 1위를 보유하고, 현장에 설치된 기기들을 통합 관제하는 플랫폼도 함께 공급하는 기업이다. 동사는 윈드리버와 파트너십을 체결해 자사 경량화·최적화 기능이 윈드리버 플랫폼에 탑재되는 경로를 확보했다. 윈드리버가 보유한 고객 기반에서 새로 발주되는 물량이 동사가 접근하는 영역이며, 개별 고객사를 직접 접촉하는 대신 이미 형성된 채널 위에 올라탄다는 점에서 앞선 세 갈래와 성격이 다르다.
여기에 더해 Arm과의 관계는 성격이 다르다. 2026년 3월 체결한 라이선스 계약으로 동사 플랫폼이 Arm의 모델 저장소(Model Garden)에 연동돼 Arm 개발자 생태계에 배포되는 구조가 마련됐다.
Arm은 반도체 기업에 CPU·NPU 등 핵심 연산 블록의 설계도(IP)를 라이선스 형태로 제공하는 업체다. 반도체 기업은 이 IP를 자체 개발하는 대신 채택해 칩에 얹고, 그 위에 자사 특성을 반영해 제품을 완성하는 구조를 취한다. Arm은 코텍스(Cortex) CPU 라인업과 자체 NPU인 에토스(Ethos), 데이터센터용 CPU인 네오버스(Neoverse)까지 폭넓은 IP를 보유하고 있으며, Arm IP 기반 칩의 누적 출하량은 FY2026 기준 3,250억 개에 이른다. 앞서 살펴본 PC와 자동차, 로봇, 산업 현장 기기 대부분이 이 IP 위에서 설계된다는 의미이며, 그만큼 칩 설계 단계에서 Arm이 차지하는 비중이 크다.
이번 계약은 ARM의 IP를 활용해 반도체를 개발하는 글로벌 개발자 생태계 안에 노타의 AI 최적화 기술이 포함되는 구조이다. ARM 플랫폼 진입은 향후 ARM IP를 활용한 칩 개발 과정에서 노타의 최적화·경량화 솔루션 채택 가능성을 높이는 요인이다. 이를 따라 Arm 기반 엣지·클라우드·데이터센터·자동차·로보틱스 등 다양한 컴퓨팅 환경에서 활용되는 노타의 솔루션에 대한 수요 확대로 이어질 가능성이 있다.

정리하면 동사의 기술이 적용되는 지점은 스마트폰이라는 단일 제품에서 PC와 자동차, 로봇, 산업 현장의 관제 시스템으로 넓어지고 있다. 여기에 윈드리버와 Arm처럼 다수의 고객사에 동시에 닿는 경로가 더해졌다. 적용 대상과 도달 경로가 함께 넓어진다는 점에서, 개별 수주 단위를 넘어선 확장 기반이 만들어지는 국면으로 판단된다.

노타 주요 수주 실적

NetsPresso. Platform

삼성전자 반도체 3년 연속 플랫폼 공급 계약 체결

삼성 모바일 반도체 AP 엑시노스향 생성형 AI 모델 최적화 툴 공급 계약 체결
(갤럭시 S26 series, Z flip7 포함 **약 3,000만대+** 온디바이스 생성형 AI 구현)

ARM 핵심 아키텍처 향 플랫폼 라이선스 다년 계약 체결

Arm 핵심 아키텍처 기반 AI 개발 툴체인과 연동된 AI 모델 최적화 SW 공급 계약 체결
(Arm IP 기반 AI chip 출하량 중 연간 출하량 **100억개+** 예상)

퓨리오사 NPU 향 최적화 플랫폼 다년 계약 체결

온디바이스를 넘어, 하이퍼스케일 데이터센터 AI 반도체 맞춤형 AI 모델 경량화·최적화 플랫폼 제공
(RNGD NPU 2026 출하량 **2만대+** 예상)

NetsPresso. Solution

두바이 교통국에 국내 최초 생성형 AI 기반 교통 영상 분석 솔루션 공급

UAE 두바이 교통국(Road and Transport Authority)에 생성형 AI (Vision Language Model) 기반 교통 관제 및 영상 분석 솔루션 납품

KBS 생성형 AI 기반 영상 분석 시스템 공급

생성형 AI를 활용하여 재난 지역 인근의 CCTV를 통해 대량으로 수집된 영상 데이터 중 방송에 가장 적합한 장면을 자동으로 실시간 선별·추출

자료: 노타, 한국IR협의회 기업리서치센터

2 클라우드에서도 빛난다

최적화를 통한 클라우드 비용 절감

AWS 사례

경량화·최적화는 자원이 부족한 기기에서만 필요한 기술로 이해되기 쉽다. 그러나 동사가 제시한 AWS 협업 사례는 같은 기술이 클라우드 환경에서도 구매 이유가 될 수 있음을 보여준다.

AWS의 한 고객이 AWS 클라우드에서 생성형 AI 서비스를 운영하고 있었다. 서비스 매출은 발생하고 있었으나 운영 비용 부담이 커 수익성 개선이 필요한 상황이었고, 이 기업은 기존에 사용하던 엔비디아 GPU를 대체할 방법을 AWS에 문의했다. AWS로서는 자사가 설계한 추론 전용 칩 인퍼런시아(Inferentia)를 제안할 유인이 있었다. 자사 칩을 판매하는 동시에 고객을 자사 클라우드에 묶어 둘 수 있기 때문이다. 문제는 해당 모델이 인퍼런시아에서 구동되지 않았다는 점이었다. 동사가 이 모델을 인퍼런시아에서 작동하도록 만들었고, 그 결과 고객사는 기존 대비 약 60%의 비용을 절감했다. 노타는 이 협업을 계기로 AWS 공인 파트너 자격을 확보했다.

클라우드에서 경량화가 효과를 내는 이유

기기에서 병목이 구동 가능 여부로 나타났다면, 클라우드에서는 비용의 형태로 나타난다. 형태는 다르지만 원인은 같다. 모델이 요구하는 연산·메모리 자원이 하드웨어가 제공하는 수준을 넘어서기 때문이다. 이 격차는 세 갈래로 드러난다.

첫째, 필요한 GPU 수량이다. 회사가 제시한 사례를 보면, 널리 쓰이는 오픈소스 대형언어모델의 공식 경량화 버전은 엔비디아 H100의 메모리 용량인 80GB를 초과해 한 장으로는 구동되지 않았다. 동사가 경량화한 버전은 한 장에서 구동됐다. 같은 서비스를 절반의 GPU로 운영할 수 있다는 의미다.

둘째, 이기종 전환에서 발생하는 문제다. 클라우드 사업자들이 자체 설계 칩으로 인프라를 옮기려 해도, 엔비디아 GPU에서 학습된 모델이 다른 구조의 칩에서 그대로 구동되지는 않는다. 이는 동사가 엣지 환경에서 반복해 온 작업과 성질이 같다. 서버용 칩이 GPU 일변도에서 벗어나 NPU와 TPU 등으로 다변화될수록 이 작업의 필요성은 커진다. 국

내에서도 LG AI연구원의 엑사원 모델을 퓨리오사AI 칩에 최적화해 메모리 사용량을 약 70% 낮춘 사례가 확인된다. 개발 생태계가 이미 두텁게 형성된 GPU와 달리 신규 진입 칩일수록 외부 최적화 역량에 의존할 필요가 크다는 점에서, 국산 AI 반도체의 상용 확산은 이 수요를 늘리는 방향으로 작용한다.

셋째, 물리적 제약이다. 서버는 랙 단위로 구성되므로 필요한 장비 수가 줄어들면 공간과 발열, 전력 부담이 함께 줄어든다. 전력 인프라가 확보되지 않아 서버 증설 자체가 막히는 경우가 발생하는 환경에서, 동일한 서비스를 더 적은 장비로 운영하는 것은 단순한 비용 절감을 넘어 증설 가능 여부의 문제가 된다.

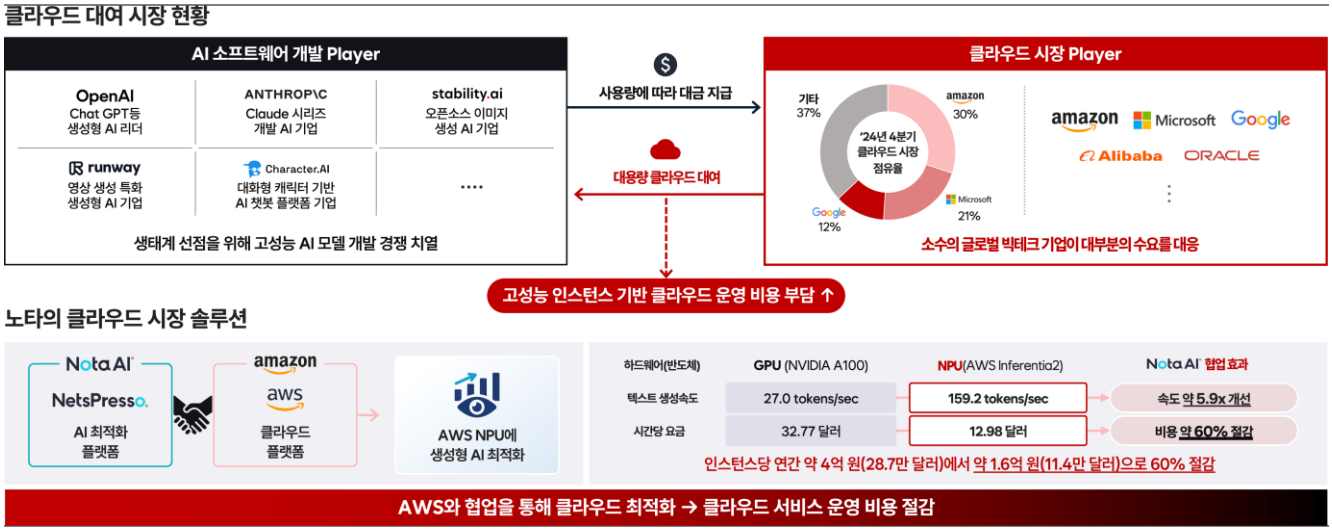
이러한 수요가 최근 부각된 배경에 대해 모델 규모의 변화가 있다. 과거에는 서버라고 해도 GPU 여덟에서 열 장 규모였기 때문에 최적화의 실익이 크지 않았으나, 이를 다시 여러 대로 묶어 클러스터를 구성하는 수준이 되면서 절감 효과의 절대 규모가 달라졌다.

확장 가능성

클라우드에서 노타의 서비스가 적용이 된다면 크게 세 가지 수익화 경로가 가능할 것으로 보인다. 첫째는 클라우드 사업자의 마켓플레이스에 솔루션을 등재해 해당 클라우드 이용 고객이 바로 사용할 수 있도록 하는 방식으로, 클라우드 업체로서는 별 부담없이 받아들일 수 있는 선택지가 될 것으로 보인다. 둘째는 클라우드 사업자와 공동으로 고객사 프로젝트를 수행하고 절감된 비용의 일부를 배분받는 형태다. 고객사가 지출을 줄인 만큼만 지불하기 때문에 도입 저항이 낮다는 점에서 논의될 가능성이 있다. 셋째는 클라우드 사업자에 직접 납품하는 방식이다. 이 방식은 클라우드 업체가 갖고 있는 구매력을 감안하면 실질적인 가능성은 낮아 보인다.

AWS의 사례는 노타의 기술 적용 범위가 엣지에 한정되지 않고, 클라우드로 확장될 수 있다는 점에서 의미를 찾을 수 있다.

노타 클라우드 시장 솔루션



자료: 노타, 한국IR협의회 기업리서치센터

실적 추이 및 전망

1 2025년 실적 분석

2025년 실적

매출액 131억 원(YoY +55%)

영업이익 -153억 원(YoY 적지)

매출 131억 원(YoY +55%)

노타는 일회성 PoC(기술검증) 및 개별 프로젝트 수행을 통해 기술의 신뢰도와 효용성을 입증한 뒤, 이를 바탕으로 연간 라이선스 기반의 플랫폼 계약으로 전환하는 전략을 적극 추진하고 있다. 플랫폼 매출이 안정성과 수익성, 확장성 모든 측면에서 우위에 있기 때문이다. 플랫폼은 연간 구독형 라이선스 형태로 동사가 소유권을 보유한 채 사용권만 제공하지만, 솔루션은 고객 환경에 맞춘 개발 인력 투입과 하드웨어 유통이 수반된다.

그런 의미에서 2025년 플랫폼 부문 매출 성장은 회사의 전략이 순항하고 있음을 증명한다. 플랫폼 부문 매출은 53억 원(YoY +88%)으로, 전사 매출액 131억 원(YoY +55%)의 성장을 견인했다. 동사는 플랫폼을 2023년 하반기에 제품 형태로 출시했으며, 그 이전까지의 플랫폼 매출은 단건 용역 프로젝트 성격이었다. 제품화가 완료된 2024년부터 삼성전자·Arm·Renesas 등 글로벌 반도체 기업이 고객으로 유입되면서 플랫폼이 독립된 매출원으로 자리 잡았고, 2025년은 해당 고객 기반이 계약 갱신과 적용 범위 확대로 이어진 첫해였다. 삼성전자 시스템LSI 사업부의 경우 엑시노스 2400(2024년)부터 2500·2600까지 3년 연속 플랫폼을 공급하고 있다.

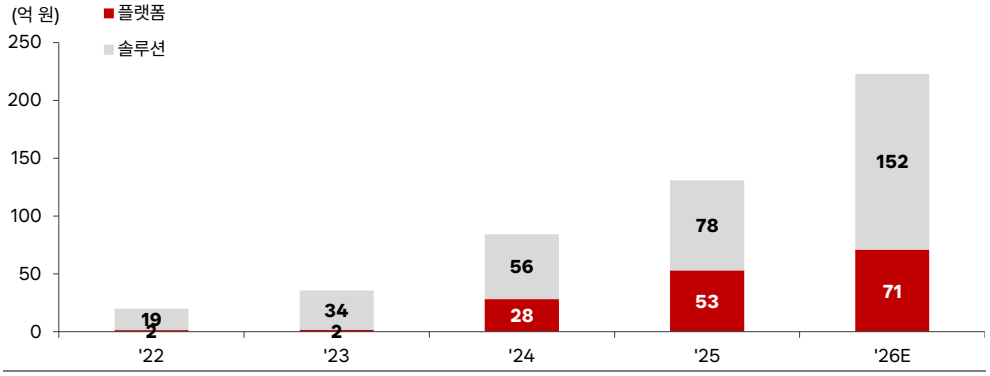
솔루션 부문 매출 역시 78억 원(YoY +39%)으로 양호한 수치를 기록했다. 산업안전·지능형 CCTV 영역의 민간 SI 채널(국내 L사·D사와 On-Device Vision AI 공동개발, 조선·건설·제조 현장 적용)과 연구기관·신사업이 매출 성장을 이끌었다. 수주 규모도 R사 15.6억 원(2025년 3월), M사 13.3억 원(2025년 7월 증액), S사 9.9억 원(2025년 5월) 등 PoC에서 실증 단계로 넘어가며 규모가 커진 점도 매출에 긍정적인 영향을 미쳤다.

비용(YoY +39%)

2025년 판매비와관리비는 284억 원(YoY +39%)으로 매출 증가율(+55%)을 밑돌았으나, 절대 규모가 매출의 2배를 넘어 영업손실은 153억 원으로 확대됐다(2024년 120억 원).

비용 증가의 첫 번째 원인은 인건비로, 2025년 급여는 101억 원(YoY +36%)을 기록했다. 채용인원이 2025년 말 131명(YoY +22%)으로 증가한 영향으로 보인다. 두 번째 원인은 외주용역비다. 2025년 외주용역비 매입액은 68억 원으로 2024년 31억 원 대비 두 배 이상 늘었는데, 이 중 65억 원이 AI Box 등 하드웨어 자산 구매였다. 동사는 하드웨어를 자체 제조하지 않고 외부 제조사의 완성품을 선정해 유통하므로, 하드웨어가 포함된 솔루션 프로젝트가 늘어나면 이 항목이 함께 증가한다.

노타 매출액 추이 및 전망



주: 2022년 실적은 K-GAAP 기준
자료: 노타, 한국IR협의회 기업리서치센터

2 2026년 실적 전망

2026년 실적 전망

매출액 223억 원(YoY +70%)

영업이익 -125억 원(YoY 적지)

매출 223억 원(YoY +70%) 전망

2026년 매출액은 223억 원(YoY +70%)으로 전망된다. 부문별로는 플랫폼 71억 원(YoY +33%), 솔루션 152억 원(YoY +95%)이다.

플랫폼 전망의 근거는 기존 고객의 계약 갱신과 확대, 신규 고객의 유입 두 갈래다.

1) 고객의 계약 갱신과 확대

노타는 삼성전자 모바일 SoC에 최적화 소프트웨어를 공급하며 2024년, 2025년 수십억 원 규모의 계약을 수주한 것으로 추정된다. 이 계약은 다년간 기본 계약 구조를 가지며 매년 기술 지원 범위 확대를 반영해 계약금액이 갱신되는 방식이어서, 2025년 12월 29일에 체결된 계약도 수십억 원 규모의 계약일 것으로 보인다. 하드웨어 세대가 바뀌면 AI 모델을 그에 맞게 다시 최적화해야 하고, AI 모델 트렌드가 빠르게 변하는 만큼 신규 모델을 지원하기 위한 소프트웨어 업데이트도 지속적으로 요구된다. 고객사의 칩 세대 교체 주기가 곧 매출 재발생 주기가 되는 구조다.

기존 고객과의 관계가 본격적인 매출 확대로 이어지는 양상은 Arm 사례에서 뚜렷하게 나타난다. Arm은 2023년부터 노타의 고객이었으나 당시 매출 기여는 1억 원 미만이었다. 그런데 2026년 3월 24일 노타는 Arm과 AI 소프트웨어 공급계약 체결을 공시했다. 코스닥 상장사는 계약금액이 직전 사업연도 매출의 10%를 넘어야 단일판매·공급계약 공시 의무가 발생하므로, 이번 계약은 2024년 매출(84억 원) 대비 10%를 웃도는 것으로 추정된다. 이는 Arm에 적용되는 제품 라인업이 늘고 검증 단계에서 실사용 단계로 전환됐음을 시사한다. 계약이 갱신되는 데서 나아가 관계 자체가 소규모 협력에서 본격적인 매출원으로 발전하는 패턴이 확인되는 대목이다.

2) 신규 고객의 유입

신규 고객 유입 측면에서는 PoC 단계에 머물던 관계가 실제 계약으로 전환되는 사례가 이어지고 있다. 2026년 2월 퓨리오사AI와 AI 소프트웨어 공급계약을 체결한 데 이어, 5월에는 국내 NPU 기업 모빌린트와 유사한 공급계약을 공시했다. 모빌린트는 저전력 칩 한 개로 다수의 AI 모델을 동시에 구동해야 하는 로보틱스 등 온디바이스 환경에서 노타의 경량화 최적화 기술을 활용해 온 협력사로, 이번 계약은 그간의 기술 협력이 정식 공급 관계로 전환됐음을 보여준다.

솔루션의 성장 근거는 사업 영역별로 나뉜다. 참고로 동사가 별도 조직으로 운영하는 신사업(VLM·의료) 매출은 공시

분류상 솔루션 부문에 포함된다.

1) 지자체 ITS

지자체 ITS(지능형 교통체계)가 첫 번째 축이다. 노타는 대전광역시 200개 교차로(800개 채널)에서 기존 점유율 1위 업체의 장비를 교체하며 스마트 교차로 솔루션을 공급했고, 이후 유상 유지보수 계약으로 전환했다. 이 실적을 발판으로 군포시로도 공급이 이어졌다. 현행 ITS 정책은 신규 구축보다 기존 인프라를 활용해 소프트웨어를 고도화하는 방향이어서, 노타처럼 구축 실적을 보유한 사업자가 후속 사업의 우선 대상이 된다. 여기에 2026년 지자체 ITS 예산이 예년보다 늘어나면서 확장 사업과 신규 사업이 다수 공고될 예정이어서, 노타의 수혜가 기대된다.

2) SI

SI 업체를 통한 확산이 두 번째 축이다. 노타는 산업안전·지능형 CCTV 영역에서 코오롱인더스트리 제조 현장, 국내 최대 중공업사의 조선 현장 등 레퍼런스를 이미 확보했고, SI 업체는 이 실적을 근거로 인접 산업의 신규 프로젝트를 수주할 때 노타의 솔루션을 함께 제안한다. 엣지형 스마트교차로와 돌발검지 시스템처럼 기존 SI 업체와 수행했던 사업의 확장에 더해, 터널 유고 시스템 구축과 신공항 하이웨이 91개 채널 돌발검지 시스템 구축 등 신규 사업이 예정돼 있다. 산업안전·지능형 CCTV 적용 산업이 조선·건설·제조 현장으로 넓어지는 흐름 역시, 이미 확보한 레퍼런스를 발판 삼아 노타가 각 신규 프로젝트에 재차 채택되는 경로로 이어질 전망이다.

3) 연구기관

연구기관 프로젝트가 세 번째 축이다. 2025년 수행한 세종시 스마트횡단보도 사업은 2026년 계약 규모 확대를 논의 중이고, 경기도 자율주행센터를 운영하는 차세대융합기술연구원과는 신규 솔루션 도입 및 지점 확대가 예정돼 있다. 국토연구원이 기획 중인 AI 시티 사업과 연계해서는 엔터프라이즈 LLM 사업을 제안하고 있다.

4) 라이선스 판매

마지막 축은 라이선스 판매 개시다. IP CAM과 안면인식 영역에서 2025년에는 고객사 제품에 솔루션을 탑재하는 선행 개발이 진행됐고, 2026년부터는 이를 기반으로 채널당(Copy당) 라이선스 판매가 시작된다. 글로벌 4위 전자부품 유통사와는 차량용 반도체 기업과 협력해 신규 NPU 라인업에 솔루션을 탑재하는 공급 계약을 협의 중이다. 개발이 선행되고 판매가 후행하는 구조이므로, 2025년 투입된 개발이 2026년 매출로 전환되는 시점에 해당한다.

비용 348억 원(YoY +23%) 전망

노타는 원재료 매입과 생산설비가 없어 비용이 사실상 인건비와 개발 관련 경비로 구성된다. 매출이 늘어날 때 이익이 그 이상으로 증가하는 영업 레버리지가 작동하는 구조다.

다만 2026년에는 이 효과가 온전히 나타나기 어려워 보인다. 인력이 빠르게 늘었기 때문이다. 2025년말 131명이던 임직원 수는 2026년 1분기말 155명으로 한 분기 만에 24명(+18%) 증가했다. 1분기 인건비성 비용은 41억 원(YoY +50%)으로 급증했다.

전반적인 인건비 상승 및 이에 수반되는 고정비 증가에 따라 2026년 판매비와관리비는 348억 원(YoY +23%)으로 전망된다. 매출 증가율(+70%)을 크게 밑도는 수준이지만, 매출 대비 비용 규모가 여전히 커 영업손실은 125억 원으로 축소되는 데 그칠 전망이다.

2026년 1분기 실적

매출액은 36억 원으로, 전년 동기(0.67억 원) 대비 약 54배 증가했다. 지난 4년간(2022년~2025년) 1분기가 연중 매

출이 가장 저조했던 시기였음을 감안하면, 2026년 전체 실적 향상에 대한 기대감을 갖기에 충분한 수치다. 다만 비용 증가로 인해 영업이익은 -42억 원을 기록하며, 전년 대비 2억 원 개선되는 데 그쳤다.

이번 1분기 실적에서 특히 주의 깊게 살펴봐야 할 부분은 수주잔고다. 플랫폼 부문에서 연이어 수주 공시가 이어지면서, 해당 부문의 수주잔고는 2025년 플랫폼 부문 연간 매출액(53억 원)의 두 배 수준인 103억 원을 기록했다. 안정성, 수익성, 확장성 측면에서 강점을 지닌 플랫폼 부문의 성장은 노타의 기업가치 재평가에 긍정적으로 작용할 전망이다.

수주 공시 정리

공시일	상대방	계약내용	계약금액	계약기간
2025-12-29	삼성전자	AI 소프트웨어 개발 공급	비공개	'26.1.1~'26.12.31 (1 년)
2026-02-02	퓨리오사	AI 소프트웨어 공급	비공개	'26.1.30~'29.6.30 (약 3.4 년)
2026-03-10	리안시스템	산업안전 AI 솔루션 공급	10.7 억 원	'26.3.9~'26.9.30 (205 일)
2026-03-24	ARM	AI 소프트웨어 공급	비공개	26.3.23~'28.3.31 (2 년)
2026-05-06	모빌린트	AI 소프트웨어 공급	비공개	'26.5.4~'29.5.4 (3 년)

자료: 노타, 한국IR협의회 기업리서치센터

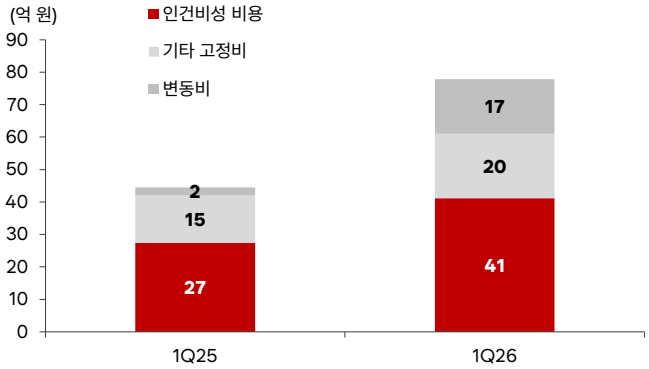
수주잔고(1Q26 기준)

(단위: 억 원)

	2Q25	4Q25	1Q26
합	**93**	**11**	**121**
플랫폼	49	1	103
솔루션	44	10	19

자료: 노타, 한국IR협의회 기업리서치센터

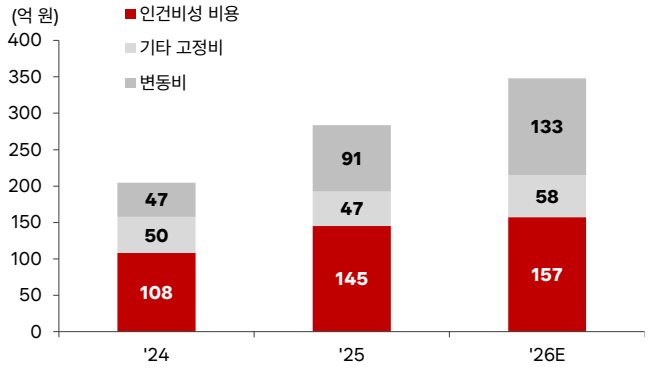
노타 1분기 비용 추이



자료: 노타, 한국IR협의회 기업리서치센터

주: 1) 인건비성 비용: 급여, 퇴직급여, 기타장기종업원급여, 복리후생비, 2) 기타 고정비: 여비교통비, 건물관리비, 통신비, 세금과공과, 감가상각비, 무형자산상각비, 보험료, 경상연구개발비, 소모품비, 기타, 3) 변동비: 지급수수료, 대손상각비, 외주용역비

노타 연간 비용 추이 및 전망



자료: 노타, 한국IR협의회 기업리서치센터

주: 1) 인건비성 비용: 급여, 퇴직급여, 기타장기종업원급여, 복리후생비, 2) 기타 고정비: 여비교통비, 건물관리비, 통신비, 세금과공과, 감가상각비, 무형자산상각비, 보험료, 경상연구개발비, 소모품비, 기타, 3) 변동비: 지급수수료, 대손상각비, 외주용역비

노타 실적 추이 및 전망

(단위: 억 원)

구분	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2022	2023	2024	2025	2026E
매출액	1	5	30	95	36	21	36	84	131	**223**
플랫폼					9	2	2	28	53	**71**
솔루션					27	19	34	56	78	**152**
매출비중										
플랫폼					24%	8%	5%	34%	41%	**32%**
솔루션					76%	90%	95%	66%	59%	**68%**
영업비용	44	44	73	122	78	116	149	205	284	**348**
영업이익	-44	-39	-43	-27	-42	-95	-113	-120	-153	**-125**
영업이익률	-6539%	-774%	-141%	-29%	-117%	-465%	-316%	-142%	-117%	**-56%**

주: 2022년 실적은 K-GAAP 기준

자료: 노타, 한국IR협의회 기업리서치센터

Valuation

1 상대적 PSR

매출성장률 높을 것으로 전망되나 이를 반영하고 있는 PSR

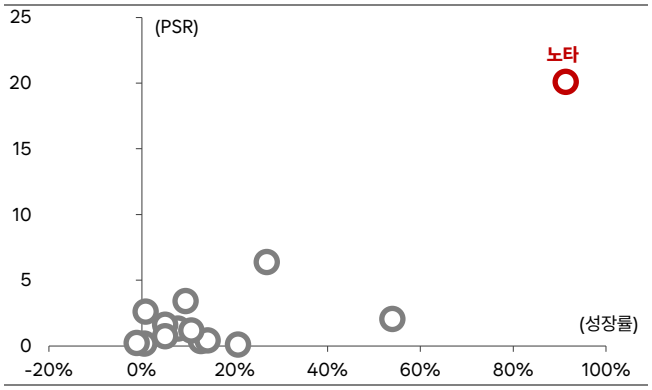
노타는 FnGuide의 산업분류 기준인 WICS(Wise Industry Classification Standard)에서 IT서비스로 분류된다. WICS는 국제적으로 통용되는 분류 기준을 국내 실정에 맞게 재구성한 기준으로, IT서비스에는 시스템통합·IT컨설팅·전자결제·데이터센터·클라우드 인프라 등을 제공하는 기업이 포괄적으로 포함된다.

노타는 2026년 추정 실적 대비 PSR 20.1배에 거래되고 있다. 컨센서스가 존재하는 시가총액 1조 원 미만의 WICS IT 서비스 13개[1] 종목의 평균 PSR은 1.6배로 노타는 큰 폭으로 시장에서 높게 평가받고 있다.
가치평가에 PSR을 활용한 이유는 두 가지다. 노타가 속한 AI 경량화·최적화 산업이 태동하는 단계로 수익성보다는 매출 성장 관점에서 논해야 한다고 판단했고, 여기에 노타가 2025년 영업손실(-153억 원)을 기록해 PER 등 이익 기준 비교 자체가 성립하지 않기 때문이다.

노타의 최근 2개년(2023~2025년) 연평균 매출액 성장률은 91%로, 동종업체의 평균(13%)을 모두 크게 상회한다. 2026년 기대 매출성장률을 기준으로 비교하면, 노타의 성장률 전망치는 70%로 피어그룹 평균(29%) 또한 크게 상회한다. 참고로 당 리서치센터 2026년 실적 추정치는 매출액 223억 원(YoY +70%), 영업이익 -125억 원으로 컨센서스 매출액 280억 원(YoY +114%), 영업이익 -40억 원에 크게 못 미친다.

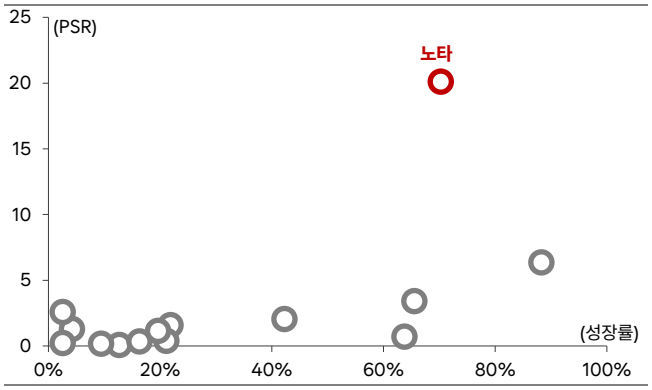
이를 종합하면 노타는 성장 측면에서 동종업체 대비 압도적인 성과를 기록했으며, 미래에 대한 기대도 높아 높은 상황이다. 다만 이에 맞춰 높은 매출액 배수에서 거래되고 있는 것도 유의해 둬야 하는 부분이다.

동종업체 및 노타 지난 2년(2023~2025) 매출 성장률과 PSR



주: 2026년 8월 5일 종가 기준
자료: Quantiwise, 한국IR협의회 기업리서치센터

동종업체 및 노타 2026년 매출 성장률 전망치와 PSR



주: 2026년 8월 5일 종가 기준
자료: Quantiwise 한국IR협의회 기업리서치센터

[1] 아이티센엔텍, KG이니시스, 카페24, 코나아이, NHN KCP, 에프앤가이드, 핑거, 헥토이노베이션, 헥토파이낸셜, 롯데이노베이트, 쿠콘, 심플랫폼, 에스투더블유

동종업체 valuation

기업명	종가 (원)	시가총액 (억원)	매출액(억원)				매출액성장률		영업이익(억원)				PSR(배)	
			'23	'24	'25	'26E	지난 2 년 ('23~'25)	26E	'23	'24	'25	'26E	'25 (기말)	'26E
노타	21,000	4,492	36	84	131	223	91%	70%	-113	-120	-153	-125	60.1	20.1
아이티센엔텍	4,950	645	3,925	4,418	5,720	6,445	21%	13%	84	94	209	338	0.1	0.1
KG 이니시스	9,920	2,733	13,448	13,543	13,589	14,867	1%	9%	1,063	610	986	1,038	0.2	0.2
카페 24	17,870	4,321	2,711	3,025	3,148	3,280	8%	4%	15	319	402	405	2.3	1.3
코나아이	41,750	6,080	2,802	2,363	3,092	3,768	5%	22%	337	334	889	1,183	2.1	1.6
NHNKCP	13,270	5,329	9,720	11,053	12,349	14,362	13%	16%	420	438	547	622	0.5	0.4
에프앤가이드	17,570	2,005	296	316	354	586	9%	66%	61	76	107	293	2.8	3.4
핑거	10,000	1,202	831	716	916	1,500	5%	64%	37	-5	15	73	1.0	0.7
헥토이노베이션	14,560	1,892	2,885	3,195	3,758	4,552	14%	21%	380	489	502	652	0.6	0.4
헥토파이낸셜	18,780	2,624	1,531	1,593	1,874	2,242	11%	20%	126	133	156	276	1.2	1.2
롯데이노베이트	18,280	2,766	11,967	11,804	11,698	11,995	-1%	3%	569	257	314	426	0.3	0.2
쿠콘	18,330	1,850	684	730	695	712	1%	3%	166	166	189	200	4.2	2.6
심플랫폼	4,750	306	44	72	104	148	54%	42%	-15	-1	-27	5	5.0	2.1
에스투더블유	11,240	1,217	63	96	101	190	27%	88%	-57	-45	-56	13	27.8	6.4
동종업체평균							**13%**	**28%**					**3.7**	**1.6**

주: 2026년 8월 5일 종가 기준, 노타는 기업리서치센터 추정치, 동종업체 컨센서스 기준

자료: Quantiwise, 한국IR협의회 기업리서치센터

리스크 요인

1 BEP 달성은 빠를수록 좋다

1Q26 말 자본총계 239억 원

자본구조 현황

노타의 자본총계는 2024년 말 -705억 원에서 2025년 말 275억 원으로 980억 원 증가했다. 2025년 중 상환전환우선주(RCPS) 전환 871억 원과 상장 공모 256억 원이 유입된 결과다. 이후 2026년 1분기 40억 원의 당기순손실이 발생하며 1분기 말 자본총계는 239억 원으로 축소됐다.

2026년 1분기 말 자본총계 239억 원의 구성은 자본금 21억 원, 자본잉여금 1,144억 원, 기타자본구성요소 26억 원, 기타포괄손익누계액 -2억 원, 이익잉여금(결손금) -951억 원이다.

노타 자본총계 구조 (단위: 억 원)

	'23	'24	'25	1Q26
자본총계	-481	-705	275	239
자본금	1	1	21	21
자본잉여금	3	30	1,143	1,144
기타자본구성요소	4	6	22	26
기타포괄손익누계액	-1	-1	-1	-2
이익잉여금	-488	-741	-910	-951

자료: 노타, 한국IR협의회 기업리서치센터

계획대로의 BEP 달성이 중요

당 리서치센터 추정 시 자본 경로

당 리서치센터의 2026년 추정치는 매출액 223억 원(YoY +70%), 영업손실 125억 원이다. 이는 시장 컨센서스(매출액 280억 원, 영업손실 40억 원)와 회사 사업계획(매출액 255억 원, 영업손실 19억 원)을 모두 하회하는 보수적 가정이다. 이를 적용하면 2026년 말 자본총계는 153억 원 수준으로 줄어든다. 영업손실 폭이 전년 대비 축소되더라도 현금 소진 자체는 불가피하다는 의미다.

2026년 1분기 말 기준 현금성 자산(현금 및 현금성자산 + 단기금융자산)은 236억 원이다. 손익분기점(BEP) 달성이 늦춰져 현금 소진 국면이 장기화될 경우, 동사의 재무구조상 차입을 통한 자금 조달은 용이하지 않을 것으로 보인다. 따라서 시장성 자금(유상증자, CB/BW 발행 등)을 통한 추가 조달이 불가피해질 수 있다.

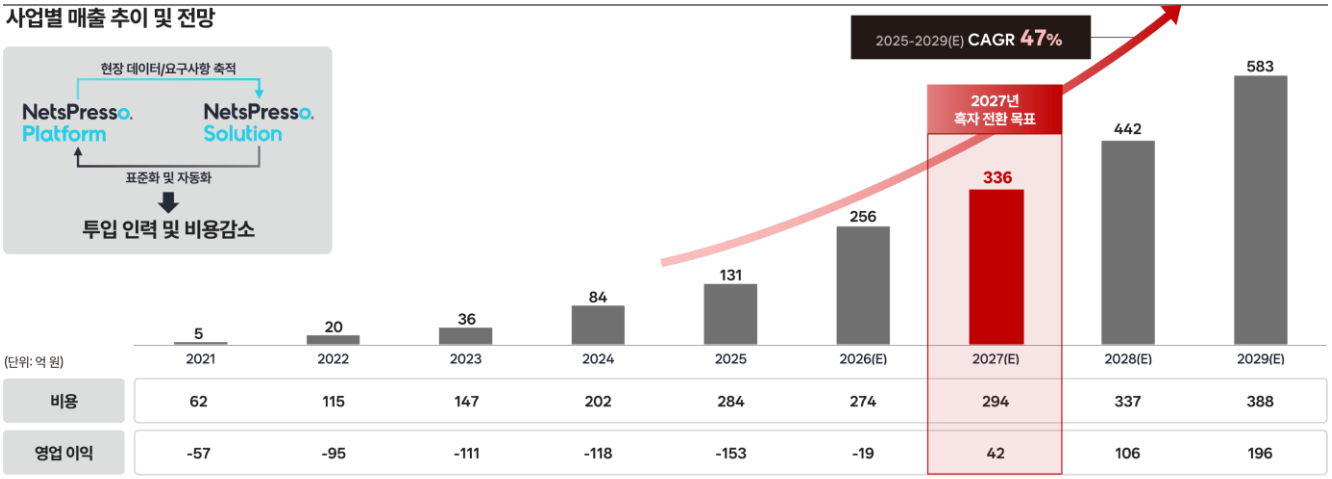
흑자 전환이 예정대로 이루어질 경우

다만 위 우려는 BEP 도달이 지연된다는 전제에 기초한다. 회사가 제출한 투자설명서상 2027년 기대 실적은 매출액 336억 원, 영업이익 42억 원으로 턴어라운드를 전망하고 있으며, 계획대로 진행된다면 당 리서치센터의 우려는 기우에 그칠 수 있다. 현재 순현금 구조인 데다 운전자본 부담이 크지 않은 소프트웨어 산업의 특성상, 영업이익 흑자 전환은 곧바로 자본총계 확충과 현금흐름 개선으로 연결되기 때문이다.

결국 동사의 자본 관련 리스크는 존속 가능성의 문제라기보다, 흑자 전환 시점이 지연되는 정도에 따라 추가 조달과 지분 희석이 현실화되는 문제다. BEP 도달 속도가 핵심 점검 지표다.

증권신고서 중립적 시나리오 기준 실적 전망

사업별 매출 추이 및 전망



(단위: 억 원)

	2021	2022	2023	2024	2025	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
비용	62	115	147	202	284	274	294	337	388
영업 이익	-57	-95	-111	-118	-153	-19	42	106	196

주: 1) 2023년은 감사받지 아니함, 2021~2022년은 K-GAAP 별도 기준, 2) 2026(E)~2029(E)은 증권신고서 내 중립적 시나리오 기준

자료: 노타, 한국IR협의회 기업리서치센터

포괄손익계산서

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액	N/A	36	84	131	223
증가율(%)	N/A	N/A	135.6	55.3	70.2
매출원가	N/A	0	0	0	0
매출원가율(%)	N/A	0.0	0.0	0.0	0.0
매출총이익	N/A	36	84	131	223
매출이익률(%)	N/A	100.0	100.0	100.0	100.0
판매관리비	N/A	149	205	284	348
판관비율(%)	N/A	413.9	244.0	216.8	156.1
EBITDA	N/A	-105	-102	-137	-109
EBITDA 이익률(%)	N/A	-293.8	-121.4	-104.5	-48.9
증가율(%)	N/A	N/A	적지	적지	적지
영업이익	N/A	-113	-120	-153	-125
영업이익률(%)	N/A	-316.3	-142.4	-116.6	-56.1
증가율(%)	N/A	N/A	적지	적지	적지
영업외손익	N/A	-18	-128	-13	3
금융수익	N/A	7	6	4	5
금융비용	N/A	25	135	19	2
기타영업외손익	N/A	0	1	1	1
종속/관계기업관련손익	N/A	0	0	0	0
세전계속사업이익	N/A	-131	-249	-166	-122
증가율(%)	N/A	N/A	적지	적지	적지
법인세비용	N/A	0	0	0	0
계속사업이익	N/A	-131	-249	-166	-122
중단사업이익	N/A	0	0	0	0
당기순이익	N/A	-131	-249	-166	-122
당기순이익률(%)	N/A	-366.8	-294.5	-126.9	-54.6
증가율(%)	N/A	N/A	적지	적지	적지
지배주주지분 순이익	N/A	-131	-249	-166	-122

재무상태표

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
유동자산	N/A	52	208	362	302
현금성자산	N/A	28	67	119	116
단기투자자산	N/A	0	117	182	100
매출채권	N/A	15	20	50	68
재고자산	N/A	0	0	0	0
기타유동자산	N/A	9	4	10	18
비유동자산	N/A	12	66	61	60
유형자산	N/A	3	11	13	12
무형자산	N/A	0	0	0	0
투자자산	N/A	0	0	0	0
기타비유동자산	N/A	9	55	48	48
자산총계	N/A	64	274	423	361
유동부채	N/A	541	938	113	164
단기차입금	N/U41A	30	47	40	40
매입채무	N/A	0	0	0	0
기타유동부채	N/A	511	891	73	124
비유동부채	N/A	4	42	36	45
사채	N/A	0	0	0	0
장기차입금	N/A	0	0	0	0
기타비유동부채	N/A	4	42	36	45
부채총계	N/A	545	979	148	209
지배주주지분	N/A	-481	-705	275	153
자본금	N/A	1	1	21	21
자본잉여금	N/A	3	30	1,143	1,143
자본조정 등	N/A	4	6	22	22
기타포괄이익누계액	N/A	-1	-1	-1	-1
이익잉여금	N/A	-488	-741	-910	-1,032
자본총계	N/A	-481	-705	275	153

현금흐름표

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
영업활동으로인한현금흐름	N/A	-80	-108	-118	-79
당기순이익	N/A	-131	-249	-166	-122
유형자산 상각비	N/A	8	18	16	16
무형자산 상각비	N/A	0	0	0	0
외환손익	N/A	0	0	0	0
운전자본의감소(증가)	N/A	13	-30	-16	27
기타	N/A	30	153	48	0
투자활동으로인한현금흐름	N/A	-6	-130	-70	67
투자자산의 감소(증가)	N/A	0	-0	0	0
유형자산의 감소	N/A	0	0	0	0
유형자산의 증가(CAPEX)	N/A	-1	-12	-4	-15
기타	N/A	-5	-118	-66	82
재무활동으로인한현금흐름	N/A	6	277	240	9
차입금의 증가(감소)	N/A	12	17	-7	9
사채의증가(감소)	N/A	0	0	0	0
자본의 증가	N/A	0	8	256	0
배당금	N/A	0	0	0	0
기타	N/A	-6	252	-9	0
기타현금흐름	N/A	0	-1	1	0
현금의증가(감소)	N/A	-80	38	53	-3
기초현금	N/A	108	28	67	119
기말현금	N/A	28	67	119	116

주요투자지표

	2022	2023	2024	2025	2026F
P/E(배)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
P/B(배)	N/A	N/A	N/A	36.0	29.4
P/S(배)	N/A	0.0	0.0	60.1	20.1
EV/EBITDA(배)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
배당수익률(%)	N/A	N/A	N/A	0.0	0.0
EPS(원)	N/A	-1,591	-2,798	-978	-570
BPS(원)	N/A	-5,808	-7,440	1,288	714
SPS(원)	N/A	434	950	771	1,044
DPS(원)	0	0	0	0	0
수익성(%)					
ROE	N/A	27.3	41.9	77.2	-57.0
ROA	N/A	-206.1	-147.1	-47.7	-31.1
ROIC	N/A	N/A	-4,801.9	-1,069.9	-2,412.1
안정성(%)					
유동비율	N/A	9.6	22.2	321.7	184.5
부채비율	N/A	-113.3	-138.9	54.0	136.7
순차입금비율	N/A	-98.9	-108.3	-82.7	-86.9
이자보상배율	N/A	-4.6	-2.8	-10.6	-56.1
활동성(%)					
총자산회전율	N/A	0.6	0.5	0.4	0.6
매출채권회전율	N/A	2.4	4.8	3.7	3.8
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
노타	X	X	X

발간 History

발간일	제목
2026.08.07	노타-AI 경량화·최적화 구현 기업

Compliance notice

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

- 당사 리서치센터는 본 자료를 제3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- 본 자료를 작성한 애널리스트는 자료작성일 현재 해당 종목과 재산적 이해관계가 없습니다.
- 본 자료를 작성한 애널리스트와 그 배우자 등 관계자는 자료 작성일 현재 조사분석 대상법인의 금융투자상품 및 권리를 보유하고 있지 않습니다.
- 본 자료는 중소형 기업 소개를 위해 작성되었으며, 매수 및 매도 추천 의견은 포함하고 있지 않습니다.
- 본 자료에 게재된 내용은 애널리스트의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 신의 성실하게 작성되었음을 확인합니다.
- 본 자료는 투자자들의 투자판단에 참고가 되는 정보제공을 목적으로 배포되는 자료입니다. 본 자료에 수록된 내용은 자료제공일 현재 시점의 당사 리서치센터의 추정치로서 오차가 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.