KOSDAQ | 기술하드웨어와장비

파이오링크 (170790)

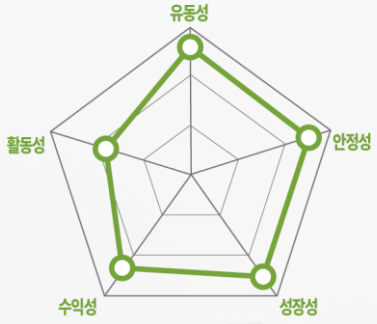
데이터센터용 네트워크 장비 및 보안 관제 관련 강소기업

체크포인트

- 파이오링크는 2000년 설립된 네트워크 장비 및 보안 서비스 전문기업. 보안스위치, ADC(Application Delivery Controller) 등 네트워크 인프라 제품/장비 사업을 근간으로 보안 관제/컨설팅 서비스도 활발히 전개 중
- 투자포인트는 1) HCI(Hyper-Converged Infrastructure) 솔루션 제품 성장 기대, 2) 일본/동남아 지역 수출 성장 기대
- 파이오링크는 2026F PER 5.9배로 거래 중. 1H26 매출액은 287억 원을 기록, 전년 동기 267억 원 대비 7.3% 성장했으나 영업적자 지속으로 시장 주목은 받지 못하고 있음. 파이오링크는 하반기 특히 4분기에 실적이 집중되는 계절성이 강하여 이것이 밸류에이션 디스카운트의 한 요소로 작용 중. 궁극적으로 분기 실적 집중도의 완화와 수출 비중 확대를 보여준다면 밸류에이션 할인은 완화될 수 있을 전망

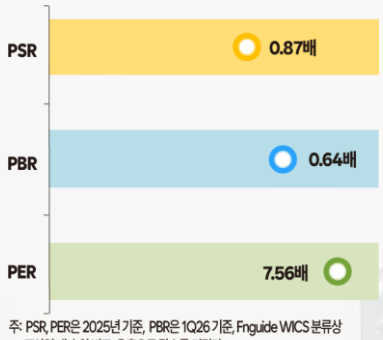
주가 및 주요이벤트

재무지표

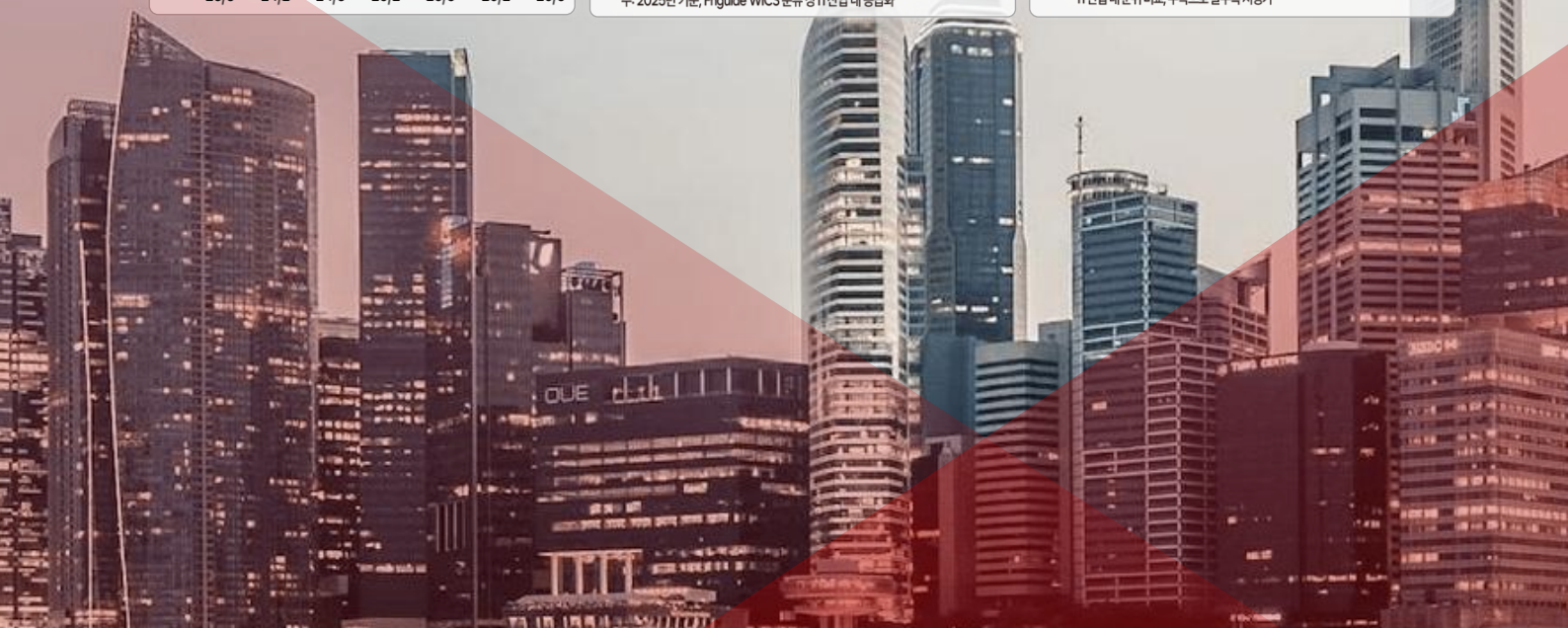


주: 2025년 기준, Fnguide WICS 분류 상 IT산업 내 등급화

밸류에이션 지표



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



파이오링크 (170790)

KOSDAQ
기술하드웨어와장비

Analyst 백종석 jongsukbaek@kirs.or.kr
RA 김지은 jekim0216@kirs.or.kr

파이오링크는 2000년 설립된 네트워크 솔루션, 보안 전문기업

파이오링크는 2000년 당시 서울대 자동화시스템 연구소 조영철 現 대표이사와 6명의 동료 연구원들이 공동으로 창업. 1H26 기준 사업 비중은 네트워크·정보보안 솔루션 제조 부문 61%, 보안 서비스 부문 39%

글로벌 네트워크 인프라는 지속 성장세. 클라우드, 소프트웨어 통합 관리 수요 기대

네트워크 인프라는 데이터를 전달·처리하는 장비와 이를 통제하는 관리·관제 체계로 구성. 글로벌 네트워크 인프라 시장의 최근 변화는 연결·관리 대상 확대에서 나타남. 디지털 서비스와 연결 단말이 늘어나면서 네트워크가 전달하고 서버가 처리·저장해야 하는 데이터도 증가 중. 기업들은 이를 수용하기 위해 자체 전산센터의 연산·저장 용량을 확대하는 동시에 퍼블릭 클라우드를 활용. 네트워크·데이터센터 인프라 투자는 데이터 처리 용량을 단순히 확장하는 데에 그치지 않고, 분산된 사용자·애플리케이션·서버를 소프트웨어 솔루션으로 통제하고 통합 관리하는 방향으로 확대되는 추세. 이에 따라 보안스위치와 물리·가상 ADC, HCI 등 제품 수요가 기대됨

실적 호조 지속 중. 향후 재평가 기대

2026년 연결 기준 매출액 747억 원(+13.8% YoY), 영업이익 80억 원(+47.6% YoY) 전망. 전년 대비 네트워크 서비스 부문의 성장 기대. 매출액 성장이 지속되고 상대적으로 마진이 좋은 네트워크 서비스 사업 확대가 기대되며, 일본 수출 증가 가능성 높은 점 고무적. 중장기적으로 일본뿐 아니라 동남아 지역 수출이 확대될 시 추가적 수익성 개선도 기대 가능할 전망

Forecast earnings & Valuation

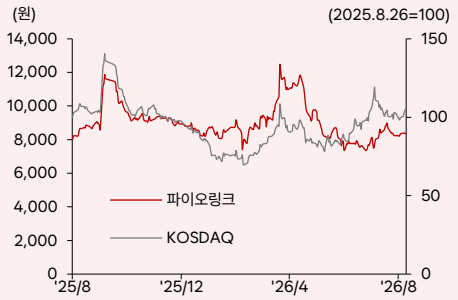
	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액(억원)	616	590	583	656	747
YoY(%)	13.4	-4.2	-1.2	12.6	13.8
영업이익(억원)	114	90	26	54	80
OP 마진(%)	18.5	15.3	4.4	8.2	10.7
지배주주순이익(억원)	121	106	54	75	91
EPS(원)	1,771	1,542	789	1,109	1,419
YoY(%)	8.7	-13.0	-48.8	40.6	27.9
PER(배)	6.8	6.9	11.1	7.9	5.9
PSR(배)	1.3	1.2	1.0	0.9	0.7
EV/EBITDA(배)	2.9	3.3	4.6	2.2	0.9
PBR(배)	1.1	0.9	0.7	0.7	0.6
ROE(%)	18.1	13.8	6.6	9.0	10.3
배당수익률(%)	2.5	2.8	3.4	4.1	4.3

자료: 한국IR협의회 기업리서치센터

Company Data

현재가(09/04)		8,340원
52주 최고가		12,440원
52주 최저가		7,360원
KOSDAQ(09/04)		813.50p
자본금		34억원
시가총액		534억원
액면가		500원
발행주식수		6백만주
평균거래량(60일)		1만주
평균거래대금(60일)		1억원
외국인지분율		4.27%
주요주주	이글루 외 3인	42.24%

Price & Relative Performance



Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	0.5	12.4	-3.8
상대주가	-3.6	35.2	-4.8

참고

1) 표지 재무지표에서 안정성 지표는 '부채비율', 성장성 지표는 '영업이익증가율', 수익성 지표는 'ROE', 활동성 지표는 '총자산회전율', 유동성 지표는 '유동비율'임. 2) 표지 밸류에이션 지표 차트는 해당 산업군 내 동사의 상대적 밸류에이션 수준을 표시. 우측으로 갈수록 밸류에이션 매력도 높음.

기업 개요

1 파이오링크는 네트워크 솔루션, 보안 전문기업

클라우드 데이터센터용 네트워크 솔루션과 보안 관제 서비스를 함께 제공하는 강소기업

파이오링크는 클라우드 데이터센터의 최적화를 위해 네트워크 제품 및 솔루션을 개발하고 기업 고객의 정보자산을 보호하는 보안 관제 서비스를 제공하는 기업이다. 데이터센터는 컴퓨터, 각종 저장장치, 통신 네트워크, 보안솔루션, 전력 공급 및 냉각기술 등 정보기술의 핵심 제품들이 집약되어 있는 하나의 거대한 시스템이라 볼 수 있다. 동사는 이러한 데이터센터의 주요 네트워크 솔루션을 연구개발하여 제조/공급하고, 기업 및 공공기관 등 고객에게 보안서비스를 제공하고 있다.

파이오링크는 2000년 설립되었다. 당시 서울대학교 자동화시스템 연구소 연구원이었던 조영철 現 대표이사와 6명의 동료 연구원들이 공동으로 창업했다. 파이오링크는 2001년 기업부설연구소를 설립하였고, 같은 해 정보통신부로부터 '정보통신우수신기술 기업'으로 지정되기도 했으며, 국내에선 당시 최초로 통신 네트워크용 애플리케이션 딜리버리 스위치 제품 "PINKBOX"를 출시했다. 2004년 동사는 일본지사를 설립하며 일본 현지 사업 진출의 기반을 다졌고, 당시 기존 대비 기술적으로 진전된 애플리케이션 딜리버리 스위치 "PAS(PIOLINK Application Switch)" 제품도 출시했다.

2006년 파이오링크는 웹 애플리케이션 방화벽 "WEBFRONT" 제품을 출시하였고, 2007년 산업통상자원부로부터 "세계일류상품", "세계일류기업"에 선정되었다. 2008년 미국 기반 "Red Herring 100 Asia", "Deloitte Technology Fast 500 Asia Pacific" 등을 수상하며 업계에서 존재감을 각인시켰다. 2009년에는 인터넷 실시간 행위 분석 시스템 "inFRONT"를, 2010년에는 보안 L2 스위치 "TiFRONT" 제품을 잇따라 출시하였다. 2011년 글로벌 시장조사기관 프로스트 & 설리반의 '2011년 성장 리더십 어워드 코리아' 행사에서 ADC(Application Delivery Controller) 부문을 수상하기도 했다.

2013년 8월 파이오링크는 코스닥 시장에 상장하였다. 이후 2015년에는 동사 지배구조에 큰 변화가 있었다. 동사 최대주주는 2015년 3월부로 NHN엔터테인먼트(이하 NHN엔터, 現 NHN)로 변경되었다. 즉 NHN 그룹에 동사가 피인수된 것이다. NHN엔터는 구주매입(59억 원)과 제3자배정 유상증자(147억 원)를 통해 총 206억 원을 투자, 당시 파이오링크 지분 29.7%를 확보했다. 당시 NHN엔터는 게임 사업이 정체되자 사업 다각화 차원에서 동사를 인수했다. 조영철 대표이사는 NHN그룹 인수 후에도 회사에 남아 경영총괄로서 경영 활동을 이어갔다.
2015년부터 파이오링크는 기존 주력 사업인 보안스위치 사업 외에 보안 관제 서비스 사업을 시작했다(보안 컨설팅 서비스 사업은 2018년 본격화). 보안 관제 및 컨설팅 서비스 사업은 이후 동사 사업의 양 축 중 하나로 점진적으로 성장했다. 2019년 조영철 대표이사는 정보보호 유공 '산업포장'을 수상했고 2020년 대한민국 인터넷 대상 '국무총리상'을 수상하기도 했다.

2021년 동사 지배구조에 또 한번 변화가 발생했다. 2021년 10월 파이오링크 최대주주가 NHN에서 (주)이글루코퍼레이션으로 변경되었다. NHN그룹은 NHN클라우드 등 클라우드 데이터센터 운영 사업에 집중할 재원 등을 마련하고자 동사 지분을 (주)이글루코퍼레이션에 매각했다.

1999년 설립된 (주)이글루코퍼레이션은 보안 솔루션(XDR, SIEM, SOAR, OT보안 등), 보안 서비스(관리형 탐지 및 대응, 정보보안 컨설팅 등), AI 플랫폼 & 에이전틱 기술(하이브리드/분석/대화형 에이전트, 에이전틱 워크플로우 프레임워크) 사업을 펼치는 기업이다. 모기업 (주)이글루코퍼레이션은 2026년 반기말 현재 파이오링크 지분 31.04%를 보유하고 있다.

종합해보면, 파이오링크는 통신 네트워크 솔루션 분야를 주력으로 토종 네트워크 장비 전문기업으로서 오랫동안 성장하여 왔으며, 2015년경부터는 보안 관제, 보안 컨설팅 서비스를 사업 영역에 추가하여 꾸준히 성장하고 있는 강소기업이다. 2022년 이래 생성형 AI發 산업 팽창 및 혁신으로 디지털 환경/인프라의 고도화는 지속되고 있고, 동사의 주력 시장인 클라우드 관련 산업은 고성장을 지속할 것으로 기대되고 있다. 또한 클라우드 시장이 성장할수록 보안 관련 중요도 또한 높아지고 있는 현실이다. 작지만 강한 네트워크 솔루션/보안 전문기업 파이오링크 성장성이 기대된다.

연결대상 종속기업은 PIOPLATFORM, Inc. 1개사(지분 54.0%)

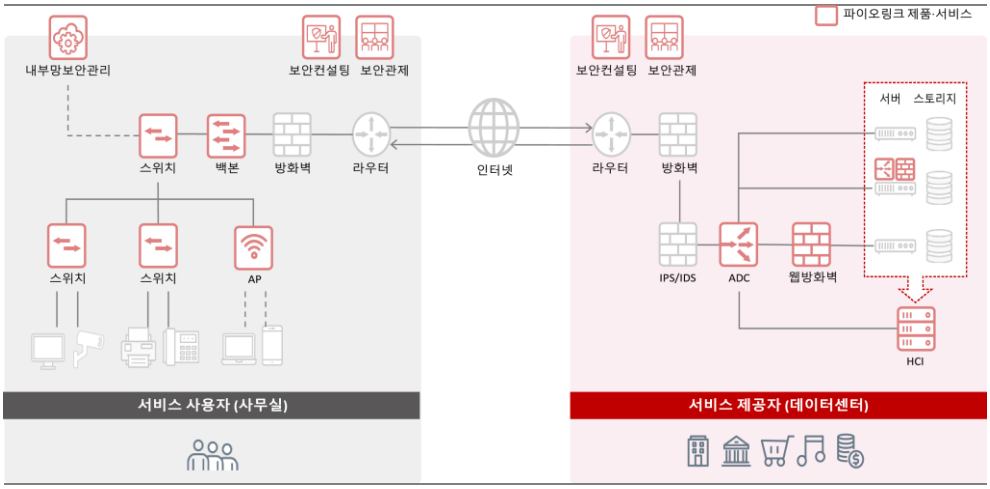
파이오링크는 연결대상 종속기업으로 1개사(PIOPLATFORM, Inc.)를 보유하고 있다. PIOPLATFORM, Inc.는 2024년 7월에 설립되었고 파이오링크가 지분 54.0%를 보유 중이다. 주요 사업은 IT제품 및 SW의 판매와 유지보수 등이며, 최근 사업연도 기준 PIOPLATFORM, Inc. 총자산은 2.9억 원, 순이익은 -0.04억 원이다.

2 매출의 구성, 주요 제품/서비스

1H26 기준 사업 비중은 네트워크·정보보안 솔루션 제조 61%, 보안 서비스 39%로 구성

파이오링크는 클라우드 데이터센터의 최적화 및 보안성 강화를 위한 제품 및 솔루션을 개발하고, 기업의 정보자산을 보호하는 보안 관제/컨설팅 서비스를 제공하는 기업이다. 구체적으로 사업영역은 보안스위치, ADC(애플리케이션 전송 장치), 웹방화벽, HCI(Hyper-Converged Infrastructure) 등 데이터센터 내 핵심 솔루션을 제공하는 것과 정보보안 침해 동향을 24시간 365일 모니터링하고 사전 확인, 분석, 컨설팅하는 등 전반적인 보안 서비스를 제공하는 것이다. 즉 동사 사업 비중은 크게 네트워크 서비스 및 정보보안 솔루션 제조 부문 61%, 보안 서비스 부문 39%로 구분된다(1H26 기준). 부문별 주요 솔루션/서비스를 살펴보면 아래와 같다.

파이오링크 주요 사업 제품/솔루션



자료: 파이오링크, 한국IR협의회 기업리서치센터

보안스위치는 접근통제를 강화한 클라우드 관리형 L2 스위치로 제로트러스트 구현에 적합

1) 네트워크 서비스 및 정보보안 솔루션 제조 부문(61%)

✓보안스위치

L2 스위치(보안스위치)는 인프라 네트워크에서 사무실 내부 분산망 구축에 주로 사용된다. L2 스위치 제품의 핵심 기능은 1) 네트워크 트래픽을 효율화해주고, 2) 네트워크를 논리적으로 분할하여 보안과 트래픽 관리를 도우며, 3) IP폰/CCTV/AP 등에 전원과 데이터 연결을 제공하고, 4) 네트워크 전반의 보안 관리/운영을 지원한다.

동사는 L2 스위치 제품 분야에서 보안 기능 중심으로 타사 대비 좀 더 차별화된 제품을 개발, 고객에게 공급하여 호평을 얻었다. 파이오링크 보안스위치 제품(제품명 'TiFRONT') 특징은 다음과 같다. 동사 보안스위치 제품은 클라우드 스위치로 고객들은 빠르고 쉽게 제품을 설치할 수 있고, 운영 중에 발생하는 다양한 장애 상황 등에 실시간으로 대처 가능하다. 동사 제품은 랜선만 연결하면 자동으로 설정되며 업데이트도 자동화되어 제공된다. 따라서 고객이 유지보수 및 관리 비용을 절감할 수 있게 하는 특징이 있다. 또한 동사 제품은 레벨별로 보안 권한을 부여하고 설정하는 것이 가능하여 '제로 트러스트' 구현에 적합한 제품이라 할 수 있다. 참고로 제로 트러스트란 사용자·장치가 내부망에 있더라도 매번 신원과 상태를 확인하여 여러 접근을 동적으로 통제하는 보안 모델을 일컫는 개념이다.

동사의 보안스위치 제품 경쟁력은 높아 이를 국내뿐 아니라 해외에서도 인정받고 있다. 그 예로 3~4년 전부터 일본 지역을 중심으로 매출이 가시적으로 증가하는 등 인정을 받고 있다. 보안스위치 제품 경쟁사는 해외 기업으로는 미국 시스코, 미국 HP 등이 있고 국내 기업으로는 다산네트웍스, 유비쿼스 등이 있다.

파이오링크 보안스위치 제품, 통합관리시스템

자료: 파이오링크, 한국IR협의회 기업리서치센터

ADC는 데이터를 분류하고 확인하며 애플리케이션을 중단 없이 안정적으로 전송/실행

✓ADC(Application Delivery Controller, 애플리케이션 전송장치)

ADC는 서비스 제공자인 데이터센터에서 쓰이는 솔루션이다. ADC는 데이터를 분류하고 확인하며 애플리케이션을 중단 없이 안정적으로 전송/실행한다. 필요시 데이터센터 간 동기화 기능도 제공한다. 즉 ADC는 데이터의 병목 현상을 완화해주는 솔루션으로, 일종의 내비게이터 역할이라고도 평가받는다. ADC 시장의 성장성은 데이터센터의 증가, 다양한 애플리케이션 서비스 증가, 클라우드 컴퓨팅 성장 등에 연동된다. 특히 인터넷 서비스 증가, 모바일을 기반으로 하는 서비스 및 트래픽의 증가는 ADC 시장 성장에 긍정적인 요소로 작용할 수 있다.

ADC는 네트워크 서비스 안정성을 확보하는 데에 있어 주요한 역할/기능이므로 ADC 제품 공급자는 네트워크 기술 전반에 대해 높은 이해도, 업력, 대응력을 보유해야 한다. 따라서 동 제품 공급 관련 진입장벽은 비교적 높다. ADC 제품(제품명 'PAS 시리즈')은 파이오링크 전체 매출 중 30~40% 비중을 차지하여 동사 단일 제품으로는 가장 큰 비중을 보이고 있다. ADC 제품 경쟁사는 해외 기업들로, 미국 F5, 미국 씨트릭스, 이스라엘 라드웨어 등이 있다.

파이오링크 ADC 제품

고성능 부하분산. 무중단 애플리케이션 전송

명실상부 국내 ADC 시장 점유 1위

파이오링크 PAS-K는 서버로 몰리는 트래픽 과부하를 해결하고, 서비스 사용자에게 애플리케이션을 중단 없이 안정적으로 전송합니다. **높은 가용성, 성능, 확장성**으로 온프레미스뿐만 아니라 클라우드 환경에도 최적입니다.

PAS-K는 **조달청 나라장터에서 부동의 판매 1위**를 기록하고 있으며, 글로벌 벤더와 경쟁하여 **수년간 국내 시장 1위**를 점유하는 국내 대표 애플리케이션 딜리버리 컨트롤러입니다.

자료: 파이오링크, 한국IR협의회 기업리서치센터

웹방화벽은 웹 공격과 정보유출을 차단하는 장비로 보안위협 증가에 따라 수요 확대

✓웹방화벽

웹방화벽 제품은 웹사이트를 통한 다양한 공격으로부터 웹서버를 보호하는 장비로, 웹공격, 부정 로그인, 웹사이트 위변조, 민감정보 유출 등을 차단하는 기능을 수행한다. 보안위협은 증가하고 있고, 모바일, 사물인터넷(IoT) 등 인터넷에 연결되는 기기 및 접속방법의 증가 추세에 따라 웹 애플리케이션을 대상으로 하는 보안위협과 이에 대한 대응 솔루션에 대한 수요는 꾸준히 증가할 전망이다. 따라서 동사 웹방화벽 관련 제품(제품명 'WEBFRONT')에 대한 성장 또한 지속될 것으로 전망된다.

파이오링크 웹방화벽

WEBFRONT-K

- 국내 최고 성능 WAAP
- Throughput 600Mbps ~ 40Gbps 풀 라인업
- 고성능 SSL

자료: 파이오링크, 한국IR협의회 기업리서치센터

파이오링크 웹방화벽 주요 특징

국내 최고 성능 웹방화벽 / WAAP
고성능을 위한 차별화된 설계!
웹 애플리케이션 및 API 보안 최적화를 위해
하드웨어부터 소프트웨어까지
파이오링크가 직접 설계하고 개발합니다.

OWASP TOP 10 / API TOP 10 대응
시그니처부터 봇 대응을 위한
사용자 행위 기반 탐지기술을 적용하여
높은 보안 탐지율을 자랑합니다.

애플리케이션 운영 자동화 지원
다수의 WAAP 장비를 쉽게 통합 관리할 수 있습니다.
REST API를 통해 다양한 관리 기능을 제공하고,
ANSIBLE을 지원합니다.

관리 편의성 향상
GUI 기반 관리콘솔, 다양한 통계 보고서와
로그 분석 및 실시간 보안 정보를 제공하여
쉽고 간편하게 관리할 수 있습니다.

최신 프로토콜 지원 및 SSL 가시성 제공
TLS 1.3, HTTP/2, 하드웨어 기반의 SSL
오프로딩을 제공합니다. 복호화한 트래픽을
위협 분석 장비로 전달하여 비정상적인
트래픽으로 확인될 경우 차단합니다.

초기 투자 비용 절감
장비 교체 없이 라이선스 기반의
성능 확장이 가능합니다.

자료: 파이오링크, 한국IR협의회 기업리서치센터

HCI는 서버·스토리지·네트워크를 통합한 제품으로 운용 효율 향상과 비용 절감, 확장성에서 이점 보유

✓HCI(Hyper-Converged Infrastructure)

HCI는 데이터센터 구축의 핵심 인프라인 서버, 스토리지, 네트워크 장비를 하나의 서버에 통합한 제품으로, 운용 효율 향상과 비용 절감, 확장성 등에 이점을 가진 제품이다. 동사의 HCI 브랜드는 'POPCON HCI'로, 2021~2022년경부터 동 제품은 판매되기 시작했다. HCI 제품은 무중단 증설이 가능한 점과 경쟁 제품 대비 가격 메리트 등 요인으로 인해 국내 다양한 기업고객들로부터 높은 호응을 얻고 있다.

HCI 제품 시장은 최근 기업들의 디지털 전환 가속화에 따른 프라이빗/하이브리드 클라우드 구축 수요 강세 등에 따라

데이터센터 솔루션 중 가장 높은 성장이 기대되고 있다.

보안 관제 서비스는 24시간 365일 보안위협 모니터링과 대응을 위탁 수행하는 사업

2) 보안 서비스 부문(39%)

✓보안 관제 서비스

보안 관제 서비스는 기업이 IT 정보보안 업무를 효율적으로 수행하기 위해 보안전문가 또는 보안 전문 기업에게 보안 관제 업무 수행을 위탁하는 IT 서비스의 일종이다. 기업고객의 보안 시스템 및 자산 정보를 기반으로 24시간 365일 보안 위협을 모니터링하고, 적절한 보안 대응 정책을 수립하며, 외부 공격자의 침입 시도에 대한 탐지, 분석, 대응 등 다양한 서비스를 보안 관제 전문기업이 고객에게 제공한다. 기업이 보안 관련하여 이상 상황시 대처가 미흡할 경우 서비스 손실 및 기업 가치 하락 등 실질적 피해가 발생할 수 있다. 따라서 보안 관제업은 중장기적으로도 꾸준한 수요와 성장성을 지닌 산업이라 볼 수 있다.

파이오링크는 전문화된 인력과 빅데이터 기반의 통합보안관제시스템(ESM/SOC)을 활용하여 고객군에 특화된 원격 및 파견 관제 서비스를 제공하고 있다. 관제 서비스 형태는 고객의 니즈 등에 따라 원격 보안 관제, 클라우드 보안 관제, 하이브리드 보안 관제, 파견 보안 관제 등을 제공한다(아래 관련 내용 참조).

파이오링크 보안 관제 서비스 형태

원격 보안관제 On-Premise 환경의 고객 정보 자산을 보호하기 위해 자사 보안관제센터의 침해사고 대응 전문인력이 보안장비 구축 · 운영 및 사이버 위협 분석 · 대응하는 보안관제 서비스	**클라우드 보안관제** Cloud 환경에서 운영되고 있는 고객 정보 자산을 보호하기 위해 클라우드 정보보안 전문인력이 SECaaS 및 사이버 위협 분석 · 대응하는 보안관제 서비스
하이브리드 보안관제 고객사 사이버안전센터와 자사 보안관제센터 간 협력을 기반으로 제공되는 보안관제 서비스 (원격 · On-Premise · Cloud 환경의 다양한 하이브리드 서비스 제공)	**파견 보안관제** 고객사 사이버안전센터(SOC)에 정보보안 및 침해사고 대응 전문 인력이 상주하여 고객 요구사항을 반영한 현장 맞춤형으로 제공되는 보안관제 서비스

자료: 파이오링크, 한국IR협의회 기업리서치센터

정보보호 평가인증, 취약점 진단 및 모의해킹, 개인정보보호 컨설팅 등의 서비스를 제공

✓보안 컨설팅 서비스

파이오링크는 정보보호 전문서비스 기업 지정 등에 관한 고시(과학기술정보통신부 지정)를 충족하는 정보보호 전문서비스(컨설팅) 전문기업으로, 다양한 보안 컨설팅 서비스를 제공하고 있다(아래 표 참조). 보안 컨설팅 전문가 그룹과 다수의 프로젝트로부터 검증된 컨설팅 방법론을 기반으로 정보보호관리 과정과 절차를 체계적으로 수립하고 지속적인 보안관리 운영방안을 제시함으로써 고객의 보안 관련 대응력, 가치, 신뢰도를 높이고 있다. 동사는 정보보호 평가인증(ISMS-P, ISO27001 등), 취약점 진단 및 모의해킹, 개인정보보호 컨설팅 등 서비스를 제공하고 있으며, 침해사고 대응 훈련 및 보안 교육 등 서비스도 제공 중이다. 이를 통해 파이오링크는 궁극적으로 컴플라이언스 충족 및 ISMS(정보보호관리체계), ISMS-P(정보보호 및 개인정보보호관리체계), ISO 27001(국제 표준 정보보호인증 및 개인정보보호 관리체계 컨설팅) 등 정보보호관리체계 수립 및 각종 인증 획득을 종합적으로 지원한다.

파이오링크가 제공하는 보안 컨설팅 서비스

정보보호 및 개인정보보호 관리체계 컨설팅	• 정보보호관리체계(ISMS) 컨설팅 • 정보보호 및 개인정보보호관리체계(ISMS-P) 컨설팅
국제 표준 정보보호인증 및 개인정보보호 관리체계 컨설팅	• ISO 27001, ISO 27701, ISO 27017, ISO 27018 인증 컨설팅 • BS 10012 인증 컨설팅
기반시설 컨설팅	• 주요정보통신기반시설의 취약점 분석·평가 • 전자금융기반시설의 취약점 분석·평가
기술진단 컨설팅	• 모의해킹(웹/앱) • 시스템 취약점 진단 • 시큐어코딩(소스코드) 점검 • 클라우드(AWS, Azure 등) 보안 취약점 점검
개인정보 보호 컨설팅	• 수탁사 개인정보 실태점검 • 정부부처 개인정보 실태점검 대응 컨설팅 • 개인정보보호 수준진단 및 위험평가 컨설팅 • GDPR(유럽), CCPA(미국) 대응 컨설팅 • 개인정보보호 마스터플랜 수립
(기타) 정보보안 컨설팅	• 정보보호 수준진단 컨설팅 • 정보보호 마스터플랜 수립 • 정보보안 ISP 수립
침해사고 대응 훈련 및 교육서비스	• APT 대응 훈련(악성이메일 모의훈련 등) • DDoS 대응 훈련 • 정보보호 인식 및 전문가 교육 • 개인정보보호 교육 • 외부 침투 대응 훈련(모의해킹 병행)
ICT 보안컨설팅	• 클라우드 보안 컨설팅 (국내) NHN Cloud, NAVER Cloud, KT Cloud 등 (해외) AWS, Azure, GCP 등 클라우드 서비스 관련 컴플라이언스 및 안정성 확보 • 핀테크 보안 컨설팅 디지털 금융환경에 대한 보안 위험 분석 핀테크서비스 웹/앱 SW 에 대한 기술적 취약점 진단 혁신금융서비스 관련 컴플라이언스 컨설팅

자료: 파이오링크, 한국IR협의회 기업리서치센터

3 주 고객은 국내/외 공공기관, 금융기업, 대기업, 중견기업, 대학교 등 다양

공공기관·금융·대기업·대학 등으로 고객이 분산, 1H26 수출 비중은 19%

파이오링크는 인프라 네트워크 보안 사업 관련 보안스위치, ADC, 웹방화벽, HCI 등 솔루션과 보안 관제/컨설팅 서비스를 다양하게 고객에게 제공하고 있다. 동사는 국내 주요 공공기관, 금융기업, 일반 대기업 및 중견기업, 대학교 등 매우 다양한 고객사들을 확보했다. 아울러 일본, 동남아 지역의 공공기관, 대학교, IT 기업 등도 신규 고객으로 확보하는 중이다. 파이오링크의 고객은 어느 특정 산업이나 분야로 쏠려있지 않으며, 중장기적으로는 수출 비중도 지속 확대될 수 있을 것으로 전망된다. 참고로 수출 비중은 1H26 기준 19%로, 1H25 15% 대비 4%p 증가했다.

4 최대주주 등은 이글루 외 3인

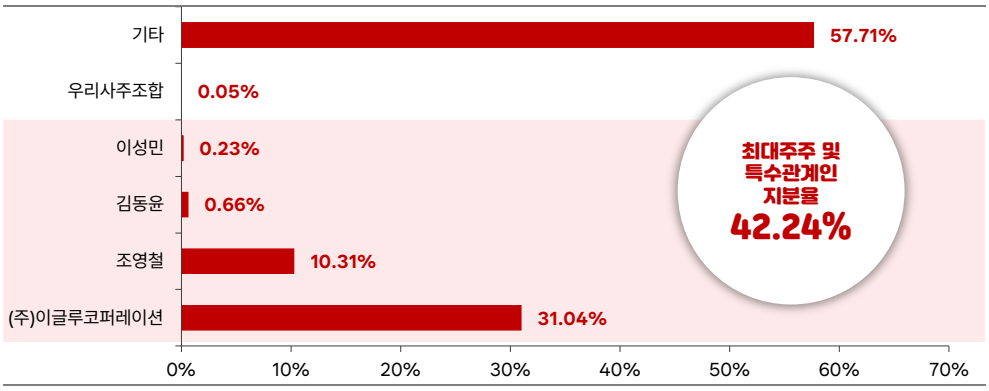
최대주주는 이글루로 지분 31.04% 보유, 최대주주 등 4인 합산 지분율은 42.24%

파이오링크 최대주주는 이글루(이글루코퍼레이션)로, 2026년 반기 사업보고서 기준 이글루가 파이오링크 지분 31.04%를 보유 중이다. 참고로 이글루는 실질지배력 보유를 근거로 파이오링크를 연결대상 종속기업으로 반영하고 있다. 파이오링크 최대주주 등은 이글루 외 3인으로, 동사 지분 42.24%를 보유하고 있다.

이글루는 통합보안관리솔루션(SIEM) 및 보안관제서비스(MSS)를 주 사업으로 영위하고 있는 보안 전문기업으로, 2025년 연결 기준 이글루 매출액, 영업이익, 당기순이익은 각각 1,433억 원, 160억 원, 36억 원을 기록했다. 이글루는 2021년 10월 NHN으로부터 파이오링크를 인수했다.

조영철 대표이사는 파이오링크의 창업멤버로, 현재 2대 주주(지분율 10.31%)이다. 그는 1970년생으로, 서울대학교 전기공학부 박사와 서울대학교 자동화시스템 연구소 연구원을 거친 이후 파이오링크 부설연구소 연구소장과 파이오링크 대표이사를 지냈다. 창업 초인 2001년 이후 대표이사직을 지속적으로 맡아오고 있다.

파이오링크 주주 현황



주: 1H26 기준, 자료: 파이오링크, 한국IR협의회 기업리서치센터

산업 현황

1 네트워크 인프라 및 보안스위치 시장 현황

네트워크 인프라는 데이터를 전달·처리하는 장비와 이를 통제하는 관리·관제 체계로 구성

네트워크 인프라는 단말과 서버 사이에서 데이터를 전달하고 접속과 처리 경로를 제어하는 장비, 소프트웨어로 구성된다. 네트워크에 연결된 서버와 스토리지는 데이터를 처리·저장하며, 이들 설비들이 결합되어 네트워크 서비스 운영 기반을 형성한다. 일반적인 웹서비스 환경에서 사용자의 요청은 단말을 연결하는 스위치와 네트워크 간 경로를 정하는 라우터를 거쳐 인터넷으로 전달된다. 인터넷을 통하여 인프라 네트워크에 도착한 사용자 요청은 비인가 통신을 차단하는 방화벽의 검사를 1차적으로 받고, 이를 처리할 특정 서버를 결정하는 ADC를 거친 이후 서버에 도달한다. 서버가 데이터를 조회하여 응답을 생성하면, 응답은 다시 네트워크를 거쳐 사용자에게 전송된다.

단말과 무선 AP, 액세스 스위치는 주로 기업이나 기관의 사업장(사무실 등)에 설치된다. 방화벽과 ADC, 서버·스토리지는 서비스를 운영하는 전산센터(기업 전산실, 데이터센터 등)에 배치된다. 전산센터는 기업이 자체 업무용으로 운영하는 소규모 시설부터 클라우드 사업자가 구축하는 대형 데이터센터까지 그 규모가 다양하다. 전산센터 장비가 여러 지역에 분산되어 있을 수 있으므로 각 장비가 생성하는 트래픽 정보와 보안 로그를 한곳에 모아 상태를 점검하고 정책을 적용하는 관리·관제 체계도 필요하다. 이처럼 네트워크 운영을 위해서는 데이터를 전달·처리하는 장비와 이를 통제하는 관리체계가 함께 구축되어야 한다.

네트워크 · 데이터센터 인프라 구성

구분	주요 역할	설치 위치
무선 AP	무선 단말을 유선 네트워크에 연결	사용자 단말 인접 구간
스위치	같은 내부망의 PC·AP·CCTV·서버 연결	사무실·학교·기관 및 데이터센터 내부
라우터	서로 다른 네트워크 사이의 경로 선택	내부망 경계, 통신사업자망
방화벽	IP·포트·연결 상태를 기준으로 통신 허용·차단	기업·데이터센터 외부 경계
웹방화벽	웹 요청과 API 데이터에 포함된 공격 탐지·차단	웹서버·애플리케이션 앞단
ADC	요청을 정상 상태의 서버로 분산하고 가용성 관리	다수 서버의 앞단
서버·HCI	애플리케이션 실행, 데이터 연산·저장	데이터센터 후단
통합관리·관제	장비 상태와 로그 수집, 정책 배포, 장애·공격 대응	데이터 흐름 외부의 관리 영역

자료: 산업자료, 한국IR협의회 기업리서치센터

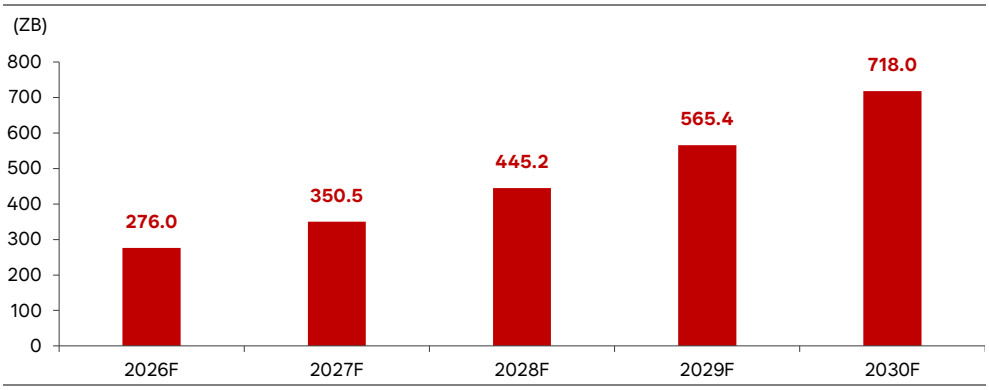
하이브리드 클라우드 확산으로 기업의 연결·관리 범위가 사업장에서 외부 클라우드까지 확대

네트워크 인프라 시장의 최근 변화는 연결·관리 대상의 확대에서 나타난다. 디지털 서비스와 연결 단말이 늘어나면서 네트워크가 전달하고 서버가 처리·저장해야 하는 데이터도 증가하고 있다. 기업들은 이를 수용하기 위해 자체 전산센터의 연산·저장 용량을 확대하는 동시에 퍼블릭 클라우드를 활용하고 있다. 생성형 AI와 GPU 인프라 도입은 자체 전산센터의 용량 확대를 추가로 요구하고 있다. 이에 따라 기업의 네트워크 인프라 연결·관리 범위는 사업장과 자체 전산센터에서 외부 클라우드까지 넓어지고, 네트워크·데이터센터 장비의 구매 기준도 전송 성능에서 접근통제와 중앙관리, 장애 대응, 확장 편의성 등으로 확대되고 있다.

글로벌 IT 자산·클라우드 관리 소프트웨어 업체 Flexera가 전 세계 IT 실무자와 의사결정자 753명을 대상으로 실시한 조사에 따르면, 2026년 응답기업의 약 73%가 퍼블릭 클라우드와 자체 인프라를 함께 사용하는 하이브리드 클라우드를 운영하고 있다. 임직원 1,000명 이상 기업들의 워크로드도 54%는 퍼블릭 클라우드에서, 나머지 46%는 자체 전

산센터와 프라이빗 클라우드 등을 포함한 퍼블릭 클라우드 외 환경에서 구동됐다. 이는 기업의 IT 환경이 사내 한 곳으로 쏠리기보다 사내/외에 분산되는 방향으로 재편되고 있음을 보여준다.

글로벌 연간 데이터 생성량 전망



자료: IDC, Seagate, 한국IR협의회 기업리서치센터

장비 기능이 소프트웨어로 결정되면서 매출원도 하드웨어에서 라이선스·유지보수·관제로 확대

운영 환경의 분산은 주요 네트워크 장비에 요구되는 역할을 확대하고 있다. 사용자가 사내망 안팎의 서비스를 함께 이용하게 되면서 최초 접속 지점에서 사용자와 단말을 확인하는 스위치의 접근통제 기능이 중요해지고 있다. 업무 애플리케이션과 서버가 여러 환경에 배치되면서, 요청을 처리할 서버를 결정하고 장애가 발생한 서버를 제외하는 ADC의 적용/활용 범위도 넓어진다. 자체 전산센터에는 클라우드에 준하는 확장 속도와 운영 효율이 요구되면서 서버와 저장장치를 통합 관리하는 HCI의 필요성도 높아지고 있다.

이들 제품 기능은 하드웨어 성능뿐 아니라 운영체제와 정책·가상화 소프트웨어 솔루션 등의 기술력에 의해 결정된다. 스위치의 접근 범위와 ADC의 트래픽 분산·장애 판단 기준, HCI의 분산 스토리지 구성은 모두 각 소프트웨어 솔루션 품질에 의해 영향을 받는다. 이러한 운영 방식은 2010년대 SDN(Software Defined Network)과 NFV(Network Function Virtualization)가 확산되면서 적용 범위가 넓어졌다. SDN은 데이터 전달 영역과 정책 제어 영역을 분리해 여러 장비를 중앙에서 관리할 수 있도록 했고, NFV는 전용 장비가 수행하던 네트워크 기능을 범용 서버 위의 소프트웨어로 구현할 수 있도록 했다.

이러한 변화는 네트워크 인프라 장비업체의 매출원을 하드웨어 판매에서 관리 소프트웨어와 라이선스, 유지보수 및 관제서비스로 넓혔다. 장비와 영구 라이선스는 일반적으로 고객에게 통제가 이전되는 시점에 매출로 인식되는 반면, 유지보수·관제서비스와 기간형 라이선스는 계약기간에 걸쳐 인식된다. 과금 단위는 클라우드 관리형 스위치의 관리 장비 수, 가상 ADC의 인스턴스 수나 처리 용량, HCI의 코어 또는 노드 수 등 정책에 따라 달라진다. 장비가 추가되면 하드웨어와 라이선스 매출이 발생하고, 설치 기반이 확대되면 유지보수와 관리서비스의 대상도 함께 늘어난다.

이처럼 데이터 생성량 증가와 IT 운영 환경의 분산은 네트워크 인프라의 용량 확대와 관리 기능 고도화를 이끄는 공통 요인이다. 그러나 실제 장비 수요는 제품 특성과 지역별 설치 기반, 정책 환경에 따라 서로 다른 형태와 성장 폭으로 나타나고 있어, 제품별 수요 동인과 지역별 시장 환경을 구분해 살펴볼 필요가 있다.

국내 N²SF(국가망보안체계)와 일본 GSS 등 신원·권한 기반 통제 전환으로 보안스위치와 중앙관리 수요는 확대

스위치는 사용자와 단말이 네트워크에 진입하는 지점에 배치된다. 기업과 기관의 사업장에는 PC와 프린터, CCTV, IP 전화기 등 다양한 단말 기기들이 연결되므로 전송 속도뿐 아니라 어떤 사용자와 장비가 각기 접속했는지를 식별하는 기능이 중요하다. 여기에 접근통제와 이상 트래픽 차단 기능을 결합한 제품이 보안스위치이다. 외부와 내부의 경계를 보호하는 방화벽만으로는 이미 내부망에 진입한 단말의 움직임을 통제하기 어렵다. 보안스위치는 접속자와 단말을 인증하고 허가받지 않은 장비의 연결을 제한한다. 또한 업무 목적과 권한에 따라 접근 가능한 네트워크 범위를 구분하고, 감염된 단말에서 이상 트래픽이 발생하면 해당 포트를 차단하여 유입된 악성코드가 내부망으로 확산되는 범위를 줄인다. 이러한 통제 방식은 네트워크 내부에 있다는 이유만으로 사용자나 단말 기기들을 신뢰하지 않는 '제로트러스트 원칙'과 맞물린다. 제로트러스트는 접속자의 신원을 확인하고 필요한 자원에만 접근을 허용하며, 접속 이후에도 단말과 세션 상태를 지속적으로 점검하는 것을 전제로 한다. 보안스위치는 제로트러스트 체계에서 단말 식별과 차단, 네트워크 분리, 로그 수집 등 접근정책이 실제로 집행되는 지점에 쓰인다.

접속 주체와 권한을 기준으로 네트워크를 통제하는 방식은 국내 공공부문의 정책에도 반영되고 있다. 정부는 업무정보를 기밀·민감·공개로 분류하고, 등급별 보안 수준을 적용하는 국가망보안체계(N²SF)를 도입하고 있다. 2025년 현장 적용 가능성을 검증한 데 이어 2026년에는 6개 공공기관 컨소시엄을 대상으로 실제 업무환경에 정보등급별 보안정책을 적용하는 사업을 진행하고 있다. N²SF는 망을 물리적으로 분리하여 통신 자체를 차단하던 기존 방식을 정보 등급과 사용자 권한에 따라 접근을 허용하거나 차단하는 방식으로 전환하는 데에 그 목적이 있다. 차단의 근거가 물리적 단절에서 신원과 권한으로 이동하면, 접속 주체와 단말을 확인하고 정책을 집행하는 기능이 네트워크 내부에 필수적으로 필요해진다. 이에 따라 사용자·단말 인증과 접근제어, 논리적 네트워크 분리, 로그 수집 기능을 수행하는 네트워크 장비와 관련 관리체계의 중요성이 높아지고 있다.

일본도 정부 공통 업무환경을 구축해 신원과 단말 중심의 네트워크 통제를 적용하고 있다. 디지털청은 2021년부터 부처별로 조달·운영하던 업무용 PC와 네트워크, 보안환경을 정부 공통 기반인 GSS로 단계적으로 통합하여 왔다. GSS는 전국 단위 공통 네트워크와 제로트러스트 아키텍처를 기반으로 사용자와 단말을 식별하고 접속 상태를 지속적으로 확인한다. 2026년 2월 기준, 일본 18개 기관의 약 5만3,000명이 GSS를 이용하고 있으며, 향후 이는 약 28만명 규모로 확대될 전망이다. 국내 N²SF와 일본 GSS는 물리적 망분리 중심 통제에서 신원·단말 확인과 논리적 접근제어를 결합하는 방향으로 전환한다는 측면에서 유사한 방향성을 보인다.

공공부문의 보안정책 변화와 기업의 클라우드 기반 LAN 관리 수요는 스위치 시장의 적용 범위를 넓히고 있다. 2026~2030년 퍼블릭 클라우드 관리형 LAN 매출은 전체 LAN 시장을 상회하는 성장률을 기록할 것으로 전망된다. 2026년 1분기 기업·기관 내부망에 해당하는 글로벌 캠퍼스·지점용 이더넷 스위치 시장도 54억 달러로 전년 동기 대비 12.3% 성장했다.

종합하면 스위치 시장의 경쟁 기준은 포트 수와 전송 속도에서 사용자·단말 식별, 접근통제, 다수 거점의 중앙관리 기능으로 확대되고 있다. 특히 공공·금융시장에서는 인증체계와의 연동, 보안 인증, 기존 장비와의 호환성, 구축 실적과 장애 대응 역량이 공급업체 선정에 영향을 미친다. 이에 따라 보안 기능을 갖춘 장비와 중앙관리 소프트웨어 솔루션의 공급 역량이 신규 사업 참여 범위를, 기존 설치 기반과 기술지원 체계 퀄리티가 후속 증설·유지보수 수주 정도를 결정할 전망이다.

한국 · 일본 공공부문 네트워크 통제체계 전환 사례

구분	한국 N²SF	일본 GSS
추진 목적	정보등급과 사용자 권한에 따른 접근 통제	부처별 네트워크·업무환경의 정부 공통 기반 전환
통제방식	물리적 망분리에서 신원·권한 기반 통제로 전환	공통 물리망 위에 기관별 논리 네트워크 구성
주요 기능	사용자·단말 인증, 접근제어, 논리적 분리, 로그 수집	신원 인증, 다요소 인증, 단말 상태 점검, 중앙관리
진행 현황	2026년 6개 공공기관 컨소시엄 대상 실제 업무환경 적용	2026년 2월 기준 18개 기관·약 5만3,000명 이용
향후 적용 범위	실증 결과에 따른 공공기관별 도입 가능	향후 약 28만명 규모로 확대 전망
관련 수요	보안스위치, 접근제어 및 관리체계	거점별 네트워크 장비와 중앙관리 소프트웨어

자료: 한국인터넷진흥원(KISA), 일본 디지털청, Microsoft, 한국IR협의회 기업리서치센터

ADC 역할은 트래픽 분산에서 가용성 관리로 확대되며 성숙 시장 내 가상 제품 중심으로 구성 전환

스위치가 사용자와 단말 기기의 네트워크 진입을 통제한다면, ADC는 사용자의 요청이 서버 환경에 도달한 이후의 처리 경로를 관리/통제한다. ADC는 IP 주소와 포트뿐 아니라 URL과 쿠키 등 요청의 내용과 서버 상태를 확인해 처리할 특정 서버를 결정한다. 웹방화벽이 요청의 안전 여부를 검사하는 장비라면, ADC는 검사를 통과한 요청을 정상적으로 처리할 수 있는 서버로 전달하는 역할을 맡는다. 서비스 규모가 커지면 서버 상태 점검과 사용자 세션 유지, 암·복호화 처리, 장애 서버 제외, 복수 데이터센터 간 요청 분산까지 수행한다. 이에 따라 ADC의 역할은 단순한 트래픽 분산을 넘어 서비스 연속성을 유지하는 가용성 관리로 확대된다.

애플리케이션과 서버가 자체 전산센터뿐 아니라 프라이빗·퍼블릭 클라우드에 분산되면서 ADC도 각 운영 환경에 맞춰 배치될 필요가 커지고 있다. 이에 따라 전산센터에 설치하는 물리 장비와 함께, 범용 서버나 클라우드에서 구동할 수 있는 가상 ADC의 활용이 늘고 있다. 가상 ADC는 애플리케이션별로 인스턴스(컴퓨팅 자원 단위)를 생성하고 처리 용량에 맞춰 확장할 수 있어 초기 투자 부담과 설치 시간을 줄일 수 있다.

이러한 변화는 제품 구성의 전환으로 나타나고 있다. 물리·가상 제품을 포함한 글로벌 ADC 시장은 2024년부터 2029년까지 연평균 약 1% 성장하는 성숙 시장이지만, 서버 환경이 분산될수록 가상 제품과 통합 관리 소프트웨어 솔루션의 적용 범위는 빠르게 확대될 수 있다. F5와 NetScaler, A10 Networks 등 기존 업체들도 물리 장비와 가상 제품을 함께 공급하며 이러한 변화에 대응하고 있다.

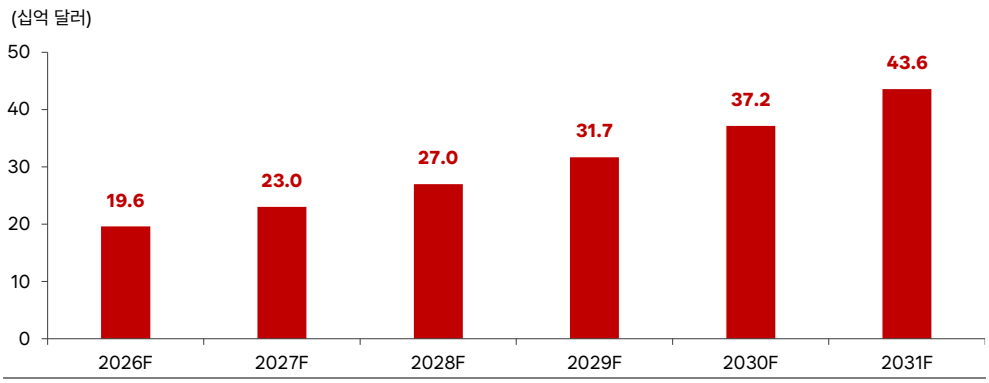
제품 형태가 달라져도 처리 용량과 안정성, 장애 발생 시 전환 속도, 기존 애플리케이션과의 호환성은 주요 구매 기준으로 유지된다. 특히 서비스 중단 비용이 큰 공공기관과 금융회사는 가격 요소뿐 아니라 운영 이력과 기술지원 체계를 함께 고려하여 네트워크 인프라 투자를 진행한다. 이에 따라 물리 ADC의 설치 기반과 운영 이력을 바탕으로 가상 ADC와 통합관리 소프트웨어 솔루션까지 공급할 수 있는 역량이 네트워크 장비/솔루션 기업에게 중요해질 전망이다.

글로벌 HCI 시장은 가상화 라이선스 정책 변화와 운영 효율화 수요로 연평균 17.3% 성장 전망

ADC가 분산된 서버로 향하는 요청의 처리 경로를 관리한다면, HCI는 서버와 스토리지 자원을 통합하여 전산센터의 증설과 관리 부담을 낮춘다. 기존 전산센터는 서버와 스토리지를 각각 구축하고 별도로 관리해 왔는데, 구성요소별로 성능을 세밀하게 조정할 수 있지만, 증설 때마다 연산 성능과 저장 용량을 별도로 계획해야 하고 관리 인력도 각각 필요하다. 이의 개선을 위해 범용 서버에 연산 자원과 저장장치를 함께 구성하고, 가상화 및 분산 스토리지 소프트웨어를 이용하여 여러 서버를 하나의 시스템처럼 운영하는 트렌드가 생겨나게 되었다. 이러한 환경에서는 용량이 부족하면 서버를 노드 단위로 추가할 수 있으며, 가상머신 생성과 데이터 저장, 장애 복구도 하나의 관리 화면에서 수행할 수 있다. HCI는 데이터센터 구축의 핵심 인프라인 서버, 스토리지, 네트워크 장비를 하나의 서버에 통합한 제품으로, 운용 효율 향상과 비용 절감, 확장성 등에 이점을 가진 제품이다.

HCI의 운영 방식과 성능은 하드웨어뿐 아니라 가상화 및 분산 스토리지 소프트웨어에 의해 영향을 받는다. 이에 따라 가상화 소프트웨어의 라이선스와 지원 정책이 변경되면 고객은 계약 조건뿐 아니라 HCI 플랫폼 전체의 비용과 기능을 다시 검토하게 된다. 최근 글로벌 선도기업인 VMware가 영구 라이선스 판매를 종료하고 구독형 라이선스 중심으로 사업구조를 재편한 것도 기존 고객의 플랫폼 투자 재검토를 유발하는 요인으로 작용하고 있다.
가상화 플랫폼 전환에는 가상머신 이전과 업무시스템 검증이 필요하므로, 수요는 신규 인프라 구축과 기존 장비 교체, 라이선스 갱신 시점에 단계적으로 발생할 가능성이 크다. 이 과정에서 다른 가상화 기술을 적용한 HCI 제품도 비교 대상에 포함될 수 있다. 전산센터 운영 효율화 수요와 가상화 플랫폼 투자 재검토가 맞물리면서 글로벌 HCI 시장은 2026년 196억 달러에서 2031년 436억 달러로 증가해 해당 기간 연평균 17.3% 성장할 것으로 전망된다.

글로벌 HCI 시장 전망



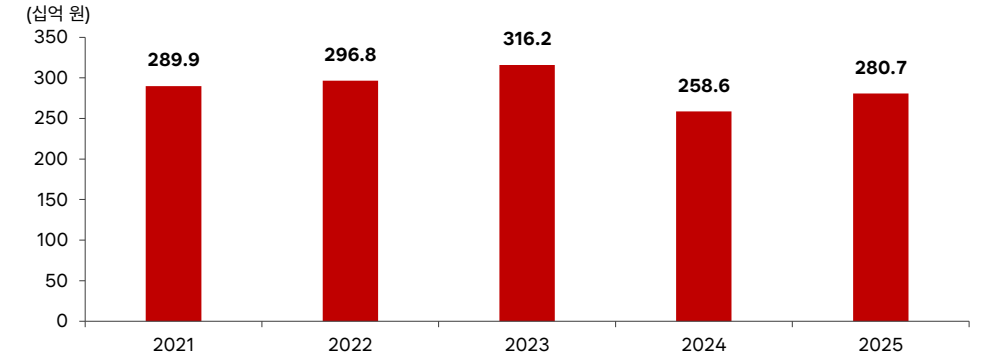
자료: Mordor Intelligence, 한국IR협의회 기업리서치센터

종합하면 네트워크·데이터센터 인프라 투자는 데이터 처리 용량을 단순히 확장하는 데에 그치지 않고, 분산된 사용자·애플리케이션·서버를 소프트웨어 솔루션으로 통제하고 통합 관리하는 방향으로 확대되고 있다. 이 과정에서 자체 소프트웨어를 기반으로 보안스위치와 물리·가상 ADC, HCI를 공급하는 업체의 사업 참여 범위는 확대될 수 있다. 그러나 이러한 환경 변화가 업체의 실제 매출 성장으로 이어지는 정도는 제품별 시장 성장성과 지역별 기존 설치 기반 및 신규 투자 규모에 따라 달라질 전망이다.

국내 네트워크 장비 3사 합산 매출액은 2021~2025년 연평균 성장률 -0.8%로 정체

국내 주요 네트워크 장비업체의 외형은 최근 5년간 정체된 흐름을 보였다. 파이오링크·윈스테크넷·유비쿼스 3사의 합산 매출액은 2021년 2,899억 원에서 2023년 3,162억 원까지 증가했으나, 이후 감소해 2025년 2,807억 원을 기록했다. 2021~2025년 연평균 성장률은 -0.8%이다. 이 같은 실적 흐름은 앞서 살펴본 글로벌 네트워크 시장의 성장과 구분해 볼 필요가 있다. 글로벌 시장은 하이퍼스케일 데이터센터 증설과 클라우드 관리형 네트워크 도입 등 여러 지역에서 발생하는 신규 투자를 포함한다. 반면 국내 주요 업체의 실적은 국내 통신사와 공공·기업 고객의 투자계획에 상대적으로 큰 영향을 받는다. 주요 유·무선 가입자망의 전국 단위 구축이 마무리되면서 국내 네트워크 투자의 중심도 신규망 구축에서 기존 장비의 교체와 고도화로 이동했다. 데이터 사용량 증가가 일부 용량 증설과 교체 수요를 유발하더라도 시장 전반의 신규 장비 투자로 이어지는 정도는 제한적이다.

국내 네트워크 장비 3사 합산 매출액 추이



주: 유비쿼스, 윈스테크넷, 파이오링크 3사 합산, 자료: Quantiwise, 한국IR협의회 기업리서치센터

네트워크 고도화 수요와 국가별 정책 변화에 대응하여 수출 비중을 높여가는 업체가 외형 성장을 이룰 것으로 전망

향후 국내 시장은 공공부문 투자를 중심으로 회복될 가능성이 있다. 2026년 공공부문 네트워크 장비 구매 예정액은 2,498억 원으로 2025년 1,992억 원 대비 25.4% 증가할 것으로 기대된다. 앞서 살펴본 공공망 보안체계 개편과 가상화 인프라 재검토가 관련 장비의 신규 및 교체 수요를 발생시키는 요인이다. 이에 따라 2026년 국내 시장은 정책 변화에 대응하는 제품군을 중심으로 수요가 개선될 전망이다.

관련 기업들이 국내 시장의 성장 한계를 넘어 외형을 확대하려면 데이터 생성량 증가에 따라 확대되는 글로벌 네트워크 고도화 수요를 매출로 연결할 필요가 있다. 글로벌 데이터센터와 클라우드 사업자는 처리해야 할 데이터가 증가할수록 네트워크 용량을 확대하고 분산된 인프라의 관리체계를 고도화해야 한다. 해외 고객을 확보한 업체는 이러한 장비 및 소프트웨어 수요를 직접적인 매출 기회로 확보할 수 있다.

일본에서는 정부 공통 네트워크의 적용 범위 확대가 정책 기반의 추가 수요를 형성하고 있다. 초기 공급 실적을 확보한 업체는 적용 기관과 거점 증가에 따른 후속 발주에 참여할 수 있다. 이에 따라, 글로벌 데이터 증가에 따른 네트워크 고도화 수요와 국가별 정책 변화에 대응해 수출 비중을 높여가는 업체가 외형 성장을 이룰 가능성이 높다고 판단된다.

2 보안 관제 서비스 시장 현황/전망

보안 관제 시장은 전통적 MSSP 영역과 고도화된 위협 대응인 MDR 영역으로 구분

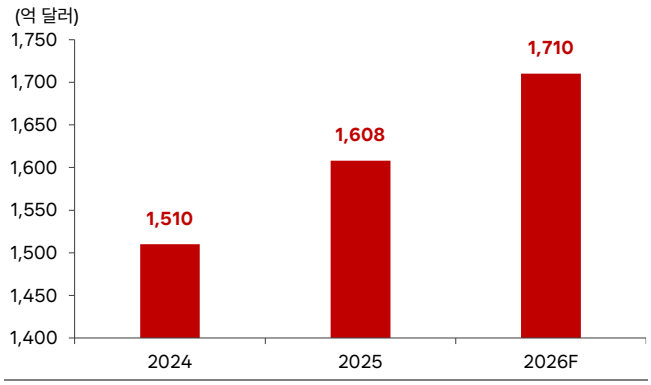
글로벌 보안 관제 시장은 전통적 MSSP(Managed Security Services Provider) 영역 즉 광의의 보안 서비스 시장과 high-end 위협 대응인 MDR(Managed Detection and Response) 영역(위협 탐지 및 대응)으로 나누어 살펴볼 수 있다.

글로벌 보안 서비스 시장은 2026년 1,710억 달러로 예측되며 MDR의 고성장 지속 전망

시장조사기관 Fortune Business Insights, MarketsandMarkets, Grand View Research 수치들을 종합해 보면, 전 세계 보안 서비스 시장 규모는 2024년 1,510억 달러에서 2025년 1,608억 달러 규모로 성장했고, 2026년 시장 규모는 1,710억 달러로 예측된다.

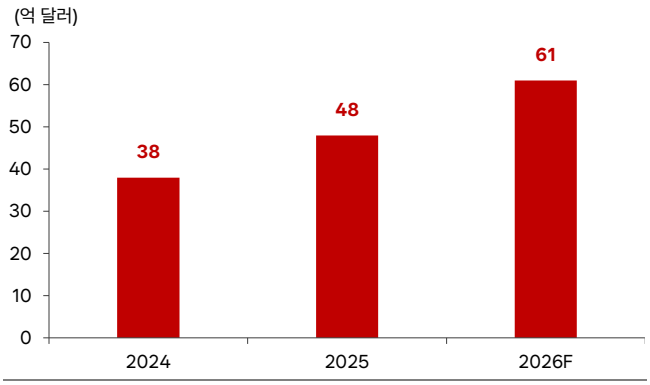
글로벌 MDR(위협 탐지 및 대응) 시장 규모는 2024년 38억 달러에서 2025년 48억 달러로 성장하였고, 2026년 시장 규모는 61억 달러로 증가할 전망이다. 즉 단순히 로그를 감시하는 1세대 관제(Managed Security Services)에서 실시간 조치와 헌팅까지 대행하는 2세대 관제인 MDR 시장 성장이 전체 보안 관제 서비스 시장 성장을 견인하고 있다.

글로벌 Managed Security Services 시장 규모 현황 및 전망



자료: Fortune Business Insights, MarketsandMarkets, Grand View Research, 한국IR협의회 기업리서치센터

글로벌 Managed Detection and Response 시장 현황 및 전망



자료: Fortune Business Insights, MarketsandMarkets, Grand View Research, 한국IR협의회 기업리서치센터

글로벌 선도 기업은 CrowdStrike, SentinelOne 등 미국 업체

글로벌 보안 관제 서비스 선도 기업은 미국 CrowdStrike, 미국 SentinelOne이며, 이외에 미국 Accenture, 미국 IBM(Security 부문), 미국 Microsoft 등도 보안 서비스 분야 강자이다.

CrowdStrike는 미국 나스닥 상장사이다(티커 CRWD). CrowdStrike Holdings는 2011년 설립된 미국의 대표적인 사이버보안 전문기업으로, 클라우드 기반 보안 플랫폼을 중심으로 엔드포인트·클라우드·ID·데이터 보안을 제공하고 있다. 핵심 제품은 Falcon 플랫폼인데, Falcon 플랫폼은 기업 곳곳에 보안 센서를 설치하고, 수집된 정보를 클라우드에서 분석하여 외부 공격을 빠르게 찾아내는 시스템이다. 즉 경량 센서로 데이터를 수집하여 클라우드에서 분석하고 AI로 이상행동을 탐지·대응한다. 동사는 SaaS 구독 모델을 중심으로 Falcon 플랫폼 및 클라우드 모듈 구독을 판매하며, 엔드포인트 보안, 클라우드 워크로드 보안, ID 보호, 위협 인텔리전스, 데이터 보호, SIEM·로그 관리 등으로 구성된 통합 보안 서비스를 제공한다.

2025년 연간 매출액, EBITDA, 당기순이익은 각각 48.12억 달러, 4.90억 달러, -1.63억 달러로 전년 대비 매출액 위주

로 성장했다(VS 2024년 연간 매출액, EBITDA, 당기순이익은 각각 39.5억 달러, 4.15억 달러, -0.19억 달러). 2026년 CrowdStrike Holdings 연간 매출액, EBITDA, 당기순이익 컨센서스는 각각 60.01억 달러, 3.74억 달러, 1.13억 달러이다.

SentinelOne은 미국 거래소(NYSE) 상장사이다(티커 S). SentinelOne은 AI 기반의 기업 보안 플랫폼을 제공하는 기업으로, 기존의 보안 솔루션이 놓칠 수 있는 지능형 외부 위협을 사전에 예측하고 차단하는 데에 중점을 두는 보안 전문기업이다. 포춘 10대 기업들 중 4개 기업이 동사 솔루션을 채택하는 등 글로벌 기업들에게 제품력 관련 높은 신뢰를 얻고 있다. SentinelOne 핵심은 Endpoint Protection Platform(EPP, 엔드포인트 보호 플랫폼)이다. 과거 통상적인 엔드포인트 보안은 알려진 악성코드를 단순 차단하는 방식이었으나 동 솔루션은 AI 기반으로 파일 리스 공격, 스크립트 공격 등 알려지지 않은 최신의 외부 위협까지 실시간으로 탐지하고 이를 방어한다. 즉 EPP는 파일 기반 멀웨어(악성코드)를 방어하고, 신뢰할 수 없는 애플리케이션의 악의적인 활동을 탐지 및 차단하며, 각종 보안 사고/경보에 필요한 조사, 개선 기능 등을 제공한다.
2025년 연간 매출액, EBITDA, 당기순이익은 각각 10.01억 달러, -1.75억 달러, -4.51억 달러로 전년 대비 매출액 위주로 성장했고 EBITDA와 당기순이익이 소폭 개선되었다(VS 2024년 연간 매출액, EBITDA, 당기순이익은 각각 8.21억 달러, -2.20억 달러, -2.88억 달러). 2026년 SentinelOne 연간 매출액, EBITDA, 당기순이익 컨센서스는 각각 12.05억 달러, -2.34억 달러, -2.86억 달러이다.

Accenture는 글로벌 최대 경영전략 컨설팅 기업으로, 미국 거래소(NYSE) 상장사이다(티커 ACN). 아일랜드 더블린에 본사가 있다. 2009년 9월에 아일랜드의 더블린으로 본사를 옮겼는데, 아일랜드의 안정적인 법적·경제적·정치적 환경과 영미·EU와의 깊은 관계를 이전 사유로 설명하고 있지만 실제로는 법률 및 세무상의 이유이며, 사실상 본사 업무는 종전의 시카고 및 뉴욕 양대 거점으로 이루어지고 있다.
영미권 경영 컨설팅 탑티어인 Accenture는 다양한 분야 및 산업에 대해 전략, 운영, IT 등 모든 컨설팅을 제공 중이다. 또한 IBM과 유사하게 시스템의 설계, 개발, 운영 등을 다루는 IT 서비스 기업이기도 하다. 포춘 글로벌 500에 선정된 다국적 기업이며, 고객에는 포춘 글로벌 100개 기업 중 95개 기업, 포춘 글로벌 500개 기업 중 3/4 이상을 포함하고 있다.

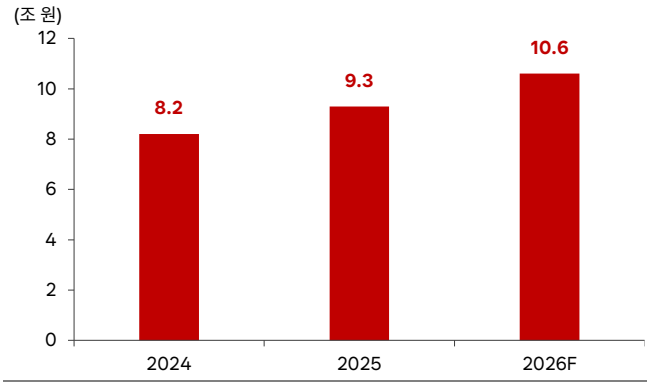
IBM은 미국의 다국적 기술 및 컨설팅 기업으로 미국 거래소(NYSE) 상장사이다(티커 IBM). IBM은 1911년 설립되어 뉴욕 아몽크에 본사를 두고 있으며, 175개국 이상에 진출해 있는 미국의 다국적 기술 회사이다. IBM은 12개국에 19개 연구 시설을 보유한 세계 최대의 산업 연구기업/기관으로, 1993년부터 2021년까지 29년 연속 기업이 창출한 연간 미국 특허 최다 기록을 보유하고 있다. 1980년대에 IBM PC를 통해 글로벌 PC 시장에 진출, 한때 PC 전문기업으로 널리 알려졌으나 경쟁력 약화로 1990년대부터 PC 사업을 축소하였으며, 2005년 개인용 컴퓨터 부문을 중국 레노버 그룹에 매각했다. 이후 IBM은 컴퓨터 서비스, 소프트웨어, 슈퍼컴퓨터 및 과학 연구에 집중해 왔다. 2000년부터 동사 슈퍼컴퓨터는 지속적으로 세계 최고 수준으로 평가되어 왔으며, 2001년에는 1년에 3,000개 이상의 특허를 생성한 최초의 회사가 되었다. 2022년 기준으로 IBM은 약 150,000개의 특허를 보유하고 있다.

국내 정보보안 시장은 2026년 10.6조 원 전망, 보안 관제 서비스도 성장세 지속

국내 보안 관제 서비스 시장 현황/전망을 살펴보면 다음과 같다.

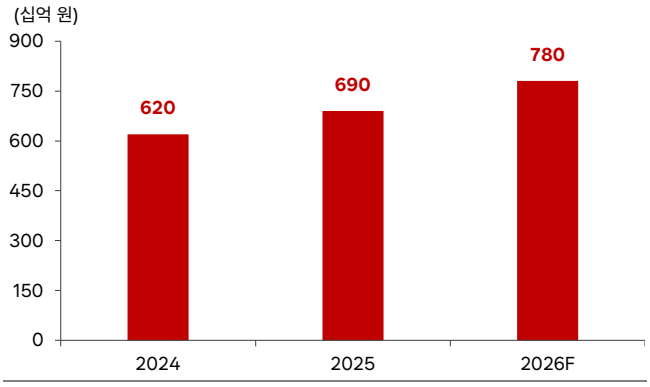
과학기술정보통신부·한국정보보호산업협회(KISIA) 실태조사와 보안뉴스 '보안시장 백서'에 따르면, 국내 전체 정보보안 시장 규모는 2024년 8.2조 원에서 2025년 9.3조 원으로 성장했고, 2026년 10.6조 원 시장으로 성장이 예상된다. 국내 보안 관제 서비스 시장은 2024년 6,200억 원 규모에서 2025년 6,900억 원으로 성장했다. 2026년에는 약 7,800억 원의 시장 규모가 기대된다. 즉 국내 보안 관제 서비스 시장은 대체로 연평균 10% 초반의 성장세가 이루어지고 있다. 국내 대표적인 보안 관제 서비스 기업으로는 안랩, SK쉴더스, 윈스테크넷, 싸이버원, 이글루, 파이오링크 등이 있다.

국내 정보보안 시장 규모



자료: KISIA, 보안뉴스, 한국IR협의회 기업리서치센터

국내 보안 관제 서비스 시장 규모



자료: KISIA, 보안뉴스, 한국IR협의회 기업리서치센터

국내/외 보안 관제 서비스 시장의 주요 트렌드는 크게 4가지 정도로 설명할 수 있다. 이를 살펴보면 아래와 같다.

✓AI 및 SOAR(보안 자동화) 기반 관제 추세

AI/ML 기술과 SOAR(Security Orchestration, Automation and Response)를 결합하여 반복적인 보안 경고(Alert) 처리를 자동화하고, 분석가의 오탐 분석 시간을 대폭 단축하고 있다.

✓XDR(Extended Detection and Response) 기반 MDR 확대

엔드포인트(EDR)뿐만 아니라 클라우드, 네트워크, 이메일, 계정 정보를 통합 분석하는 XDR 솔루션을 관제 서비스와 결합하여 전방위 위협 탐지 체계를 제공한다.

✓클라우드 보안 관제(CNAPP/CDR) 필수화

기업들의 클라우드 이전 확대 추세로 멀티/하이브리드 클라우드 환경을 모니터링하는 Cloud Detection and Response(CDR) 관제 수요가 증가하고 있다.

✓보안 전문인력난 해소(SecOpsaaS) 위해 보안 관제 아웃소싱 강화 추세

전 세계적인 보안 인력 부족으로 인해, 자체 보안운영센터(SOC) 구축 대신 관제 전문업체에 운영 전체를 위탁하는 구독형 SOC-as-a-Service 서비스 전환이 가속화되고 있다.

사이버 위협 증가와 관제 아웃소싱 일반화로 국내외 수요 모두 견조

종합해보면, 보안 관제 서비스 수요는 사이버 위협 증가, 기업 보안 수요 확대 등으로 국내/외 모두 견조하다고 볼 수 있다. 그리고 보안 관제 서비스의 효율화를 위해 전문업체별로 다양한 AI 기반 기술 고도화가 진행되고 있으며, 기업들이 보안 전문업체에 보안 관제를 맡기는 보안 관제 아웃소싱이 일반화되고 있다는 점 등이 주목된다.

투자포인트

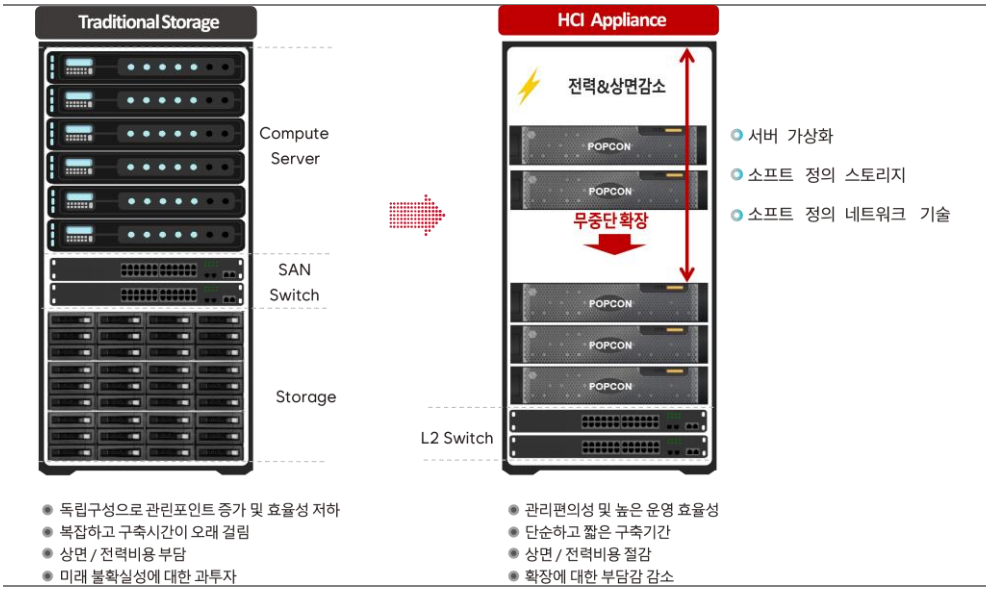
1 HCI(Hyper-Converged Infrastructure) 솔루션 제품 성장 기대

국산 기술로 자체 개발한 HCI 솔루션의 높은 성장 기대

HCI(Hyper-Converged Infrastructure) 솔루션 제품의 높은 성장이 기대된다.

HCI는 데이터센터 구축의 핵심 인프라인 서버, 스토리지, 네트워크 장비를 하나의 서버에 통합한 제품으로, 운용 효율 향상과 비용 절감, 확장성 등에 이점을 가진 제품이다. 파이오링크는 클라우드 데이터센터 최적화 전문기업으로서 축적된 기술과 경험을 통해 HCI를 국산 기술로 자체 개발했다. 동사의 HCI 브랜드는 'POPCON HCI'로, 2021~2022년경부터 동 제품은 판매되기 시작했다. POPCON HCI는 최소 3대의 x86 서버에 POPCON 시스템을 설치하는 것으로 소프트웨어 기반의 데이터센터(SDDC) 및 클라우드 아키텍처로 사용할 수 있으며, HCI 제품은 무중단 증설이 가능한 점, 경쟁 제품 대비 가격 메리트를 보유한 점, 관리 용이성 및 운영 효율성이 높은 점, 전력비용 절감 가능한 점 등 요인으로 인해 국내 다양한 기업고객들로부터 높은 호응을 얻고 있다.

파이오링크 HCI



자료: 파이오링크, 한국IR협의회 기업리서치센터

POPCON HCI 강점

가상화와 클라우드 네이티브를 결합한 HCI
가상머신(VM)과 컨테이너 구축 환경을 동시에 지원하여 다양한 워크로드를 수용합니다. 통합된 플랫폼을 통해 효율적인 운영과 자원 관리를 실현하며, 비즈니스 민첩성과 비용 절감으로 시장 변화에 신속히 대응할 수 있습니다.

IT 인프라의 사이버 복원력
POPCON HCI는 단순한 인프라 이상의 사이버 복원력 솔루션입니다. PIOLINK의 네트워크 최적화 설계 능력 및 기술력, 자사 제품과의 연계를 통해 IT 위협으로부터 인프라를 보호하고, 다양한 보안 및 백업 솔루션과 연계해 사이버 복원력을 강화합니다.

최적의 IT 운영을 위한 HCI eco-system
HCI(Hyper-Converged Infrastructure)를 선택할 때는 단일 제품이 아닌 IT 인프라 전체를 고려한 생태계적 접근이 중요합니다. POPCON Cloud Family를 통해 특정 벤더 종속되지 않고, 고객의 환경과 예산에 맞춰 유연하고 최적화된 선택을 지원합니다.

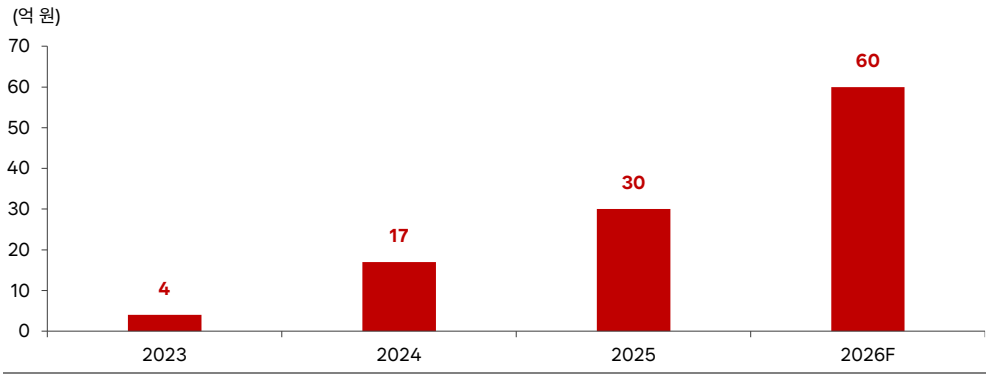
합리적인 라이선스 정책
한번의 구매로 모든 기능을 제공하는 'ALL IN ONE' 라이선스 정책을 제공합니다. 영구적인 사용권한을 통해 예산 예측이 용이하며 추가 비용 없이 필요한 모든 기능을 즉시 활용할 수 있어 고객에게 탁월한 비용 효율성과 가치를 제공합니다.

자료: 파이오링크, 한국IR협의회 기업리서치센터

파이오링크의 HCI 솔루션 제품 매출은 2023년 4억 원을 기록했고 2024년 17억 원, 2025년 30억 원으로 성장하였다. 2026년 상반기에는 24억 원 매출액을 기록했고 연간으로 60억 원 규모의 매출액이 기대된다.

글로벌 및 국내 HCI 분야 강자는 미국 VMware로, 국내에서도 기존에는 VMware의 시장 입지가 강했다. POPCON HCI는 몇 가지 차별화된 서비스를 고객들에게 제공, 호응을 이끌었다. 구체적으로 쿠버네티스 클러스터 지원, SDS(멀티테넌시/셀프서비스) 등 기능을 기본 제공하여 고객들의 비용 부담을 낮추었다. 즉 동사 HCI는 강력한 기능과 비용 효율성을 제시, VMware 제품 대비 대안으로서 다수 고객에게 폭넓은 인정을 받고 있다.

파이오링크의 HCI 솔루션 매출액 추이 및 전망



자료: 파이오링크, 한국IR협의회 기업리서치센터

2 일본/동남아 지역 수출 성장 기대

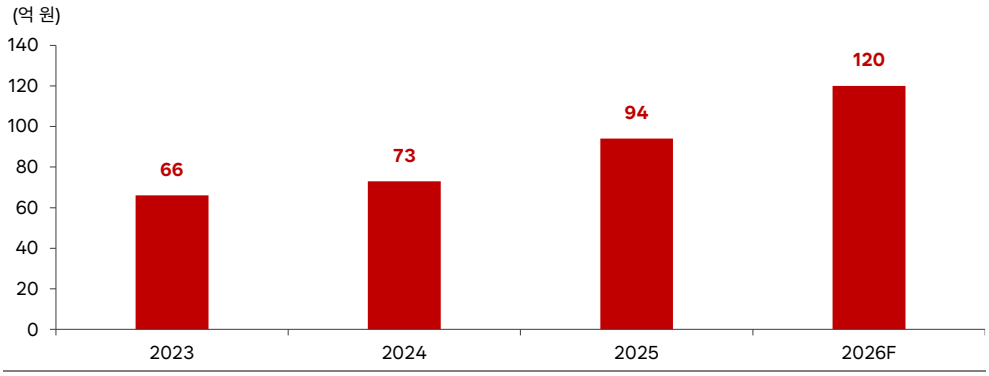
보안스위치를 중심으로 일본 지역 수출 성장 기대

파이오링크의 아시아 지역 수출 성장이 기대된다.

먼저 일본 지역에서의 파이오링크 보안스위치 제품 중심 성장이 기대되는 상황이다. 일본 지역에서의 동사 솔루션 판매 대부분은 현재 보안스위치 제품이다(일본향 매출 중 약 90%). 일본은 현재 인프라 네트워크 보안스위치 제품을 제조/판매하는 기업이 거의 없고, 미국 Cisco 등의 외산 장비가 시장 내 주류를 이루고 있다. 동사는 이러한 시장에 주목하고 사업을 진행했다. 동사 제품이 Cisco 제품 대비 가격 메리트가 높고 유지보수 관련 비용이 매우 저렴한 만큼, 일본 현지 유통 총판들의 호응이 수년 전부터 시작되었다. 일본 현지 총판 입장에서는 기술력 좋고 가격 부담 낮으며 유통시 마진도 더 높은 동사 제품 유통을 선호하게 되었다. 일본 소기업향으로 동사 제품의 납품이 이루어진 이후 기업고객들의 호평이 입소문난 측면도 있었는데, 대기업, 대학교, 공공기업들의 수요도 눈에 띄게 늘었다.

일본향 매출액은 2023년 66억 원에서 2024년 73억 원으로, 2025년에는 94억 원으로 성장했다. 2026년에는 일본향 매출액 120억 원이 기대된다. 일본 내 유통 총판 파트너가 증가하고 있어 이의 달성에는 무리가 없을 것으로 예상된다.

일본향 매출액 추이 및 전망



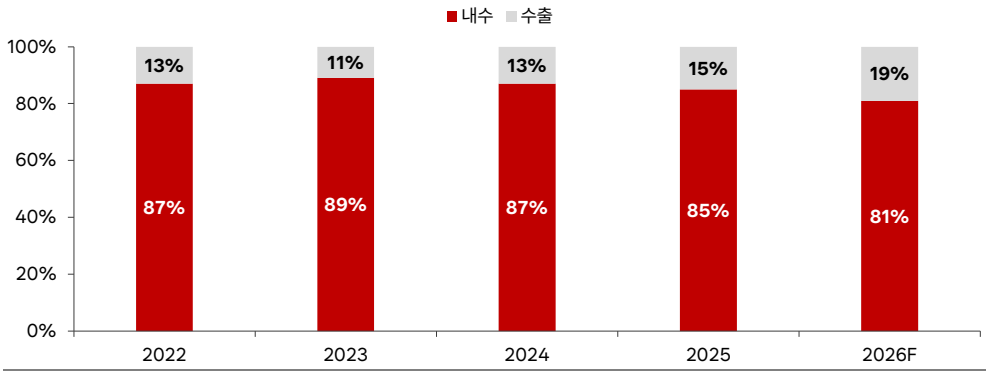
자료: 파이오링크, 한국IR협의회 기업리서치센터

베트남·태국·말레이시아 총판 계약을 기반으로 동남아 매출도 단계적 성장 전망

아직 가파르지는 않으나 동남아 지역향 매출액 성장도 중장기적으로 기대된다.

일본 진출의 성공을 발판 삼아, 파이오링크는 베트남, 태국, 말레이시아 현지 유통 총판 파트너들과의 계약도 지속적으로 체결했다. 일본 지역만큼 그 속도가 빠르지는 않겠으나 단계적인 동남아 지역 매출액 성장이 예상된다. 동남아 지역향 매출은 2022년 2억 원대에 불과했으나 2025년 5억 원 초반 규모로 올라섰다. 2026년 10억 원 내외 규모의 동남아 수출이 전망된다. 동남아 지역향 매출도 대부분 보안스위치 솔루션 제품일 것으로 전망한다. 동남아 지역도 글로벌 기업 및 현지 기업들의 성장세와 AI 데이터센터의 증설 수요는 가파른 바, 향후 보안스위치뿐 아니라 HCI, 웹방화벽, ADC 등의 각종 솔루션 수요 증가가 기대된다.

파이오링크 수출 비중 추이 및 전망



자료: 파이오링크, 한국IR협의회 기업리서치센터

실적 추이 및 전망

1 2025년 실적 review

2025년 매출액 656억 원(+12.6% YoY), 영업이익 54억 원(+108.4% YoY) 기록

2025년 연간 연결 기준 매출액, 영업이익은 각각 656억 원, 54억 원이었다.

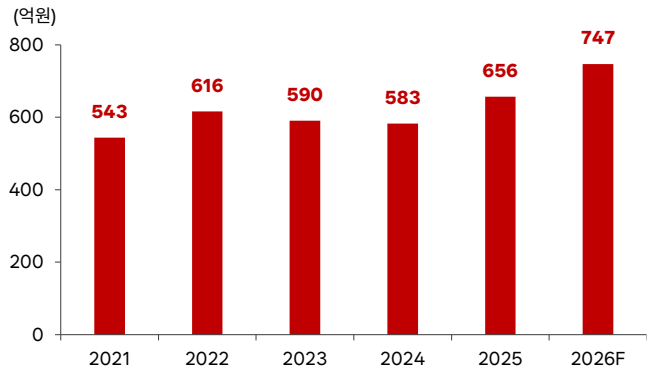
연간 매출액은 전년(583억 원) 대비 12.6% 성장한 656억 원을 기록했다. 보안 관제 서비스 수요 확대와 보안스위치, HCI 제품 판매 호조에 주로 기인했다.

부문별로 보면 다음과 같았다. 네트워크 서비스 및 정보보안 솔루션 제조 부문(이하 네트워크 서비스 부문) 매출액은 2024년 399억 원에서 2025년 413억 원으로 3.6% 증가했다. 일본 지역 수출을 중심으로 보안스위치 판매와 HCI 판매가 견조했던 영향 등을 받은 것으로 보인다. 보안 서비스 부문 매출액은 2024년 184억 원에서 2025년 243억 원으로 32.0% 증가했다. 2024년 국내 경기 저조에 따른 관제 서비스 수요 약세 대비하여 2025년 기업고객들의 관제 서비스 수요가 증가한 수혜를 얻었다고 보인다. 각종 사이버 위협이 2024~2025년 점차 복합화된 사례가 있었고, 랜섬 공격기법도 고도화되는 경향이 빈번함에 따라 관제 수요가 상승했다. 또한, 2024년 전년 대비 수요 약세 이후 기저효과도 있었던 것으로 보인다.

연간 영업이익은 전년(26억 원) 대비 108.4% 급증한 54억 원을 시현했다. 전년 대비 매출액이 증가하며 고정비 부담 감소와 규모의 경제 효과가 있었고 수출 비중 상승, 재고자산 관련 비용 감소도 긍정적인 영향을 미쳤다. 전사 영업이익률은 2024년 4.4%에서 2025년 8.2%로 3.8%p 상승하였다.

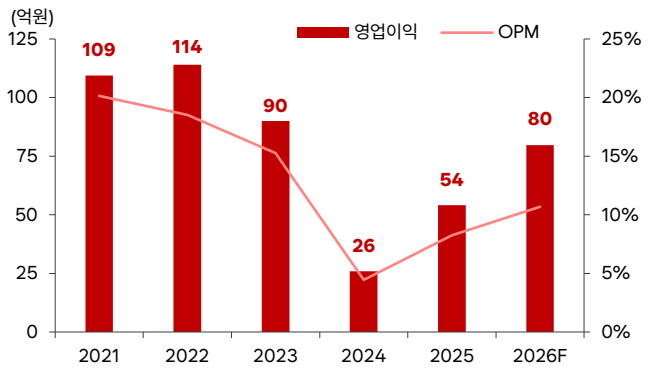
참고로 2025년 매출원가율, 판관비율은 각각 56.8%, 34.9%를 보여 2024년 대비 매출원가율은 2.6%p 개선되고, 판관비율은 1.3%p 개선되었다. 2024년 매출원가율, 판관비율은 각각 59.3%, 36.2%였다. 절대금액으로 보면, 매출원가의 경우 2024년 346억 원에서 2025년 373억 원으로 27억 원 증가했고, 판관비의 경우 2024년 211억 원에서 2025년 229억 원으로 18억 원 증가하는 수준을 보였다. 즉 매출원가, 판관비 모두 전년 대비 증가세를 보였으나 매출액 증가 폭이 커 매출원가율, 판관비율 모두 전년 대비 하락세를 보여주었다.

연간 연결 기준 매출액 추이 및 전망



자료: 파이오링크, 한국IR협의회 기업리서치센터

연간 연결 기준 영업이익 추이 및 전망



자료: 파이오링크, 한국IR협의회 기업리서치센터

2 2026F 실적 전망

1H26 매출액, 영업이익 각각 287억 원(+7.3% YoY), -16억 원(적자지속 YoY)을 기록

1H26 매출액, 영업이익은 각각 287억 원, -16억 원을 기록했다. 전년 반기 매출액, 영업이익 대비해서 매출액은 20억 원이 증가했고, 영업이익은 유사(전년 반기 영업이익 -16억 원)하였다. 부문별 매출액을 보면, 네트워크 서비스 부문은 전년 156억 원에서 176억 원으로 견조하게 성장한 반면 보안 서비스 부문은 전년 111억 원에서 올해 반기 110억 원으로 유사한 모습을 보였다. 상반기 매출액의 전년 대비 증가에도 불구하고 영업적자는 전년 수준에 머물렀는데, 이는 1H26 판관비 증가에 기인했다. 1H26 판관비는 132억 원을 보여 전년 반기 111억 원 대비 21억 원 증가했다.

상반기 영업외손익 관련 특이사항으로는 지분법손실(종속/관계기업관련손익) 발생이었다. 4Q25에 지분을 취득한 AI 솔루션 기업인 빅스테크놀로지(동사 지분율 39.0%)에서 당기순손실이 발생하여 이는 지분법손실로 계상되었다. 반기 지분법손실은 4.6억 원이었다. 빅스테크놀로지는 보안 관제 관련 자동화 솔루션 개발기업으로, 동사와 향후 시너지를 기대하고 있다.

2026년 매출액 747억 원(+13.8% YoY), 영업이익 80억 원(+47.6% YoY) 전망

2026년 연간 매출액, 영업이익은 각각 747억 원(+13.8% YoY), 80억 원(+47.6% YoY)으로 예상한다.
2026년 연간 매출액을 부문별로 보면, 네트워크 서비스 부문 매출액은 전년 대비 16.0% 증가한 479억 원으로 전망된다. 제품 측면에서는 보안스위치와 HCI 판매 견조한 증가세가 기대되고, 지역 측면에서는 일본 지역의 고객 확대가 지속될 것이 기대되고 있다. 보안스위치 제품의 경우 논의 중인 국내 수요 중 비교적 큰 프로젝트가 다수 있을 전망이다. 보안 서비스 부문 매출액은 전년 대비 10.0% 증가한 268억 원으로 전망한다. 대기업 및 공공기관들의 고른 수요가 기대된다. 다만 기저효과를 감안하여 2026F 전년 대비 증가율 전망은 다소 보수적인 시각을 견지했다. 종합적으로 파이오링크 2026F 실적을 예상해 볼 때, 전년 대비해서는 네트워크 서비스 부문이 외형 성장을 견인할 전망이다.

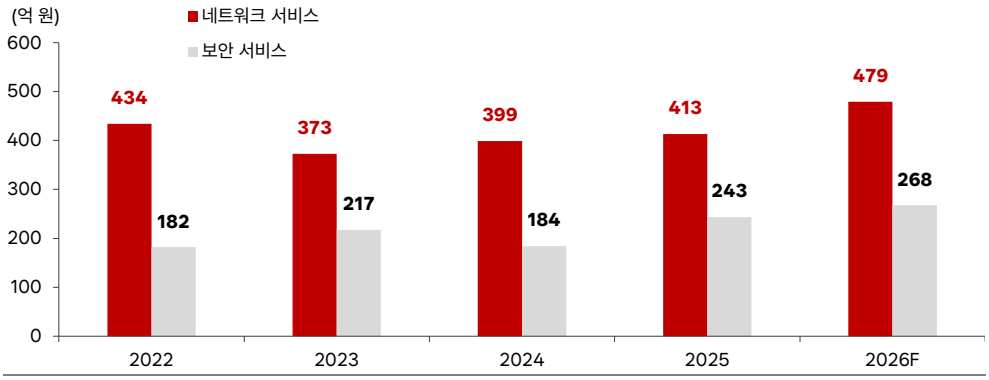
2026년 연간 영업이익은 전년 대비 47.6% 증가한 80억 원으로 전망하였다. 전년 대비 매출액 성장세가 이어지고, 상대적으로 마진이 좋은 네트워크 서비스 사업 증가, 수출 증가가 기대되어 이를 종합적으로 고려했다. 향후 중장기적으로 일본뿐 아니라 동남아 지역 수출이 확대될 시 추가적인 수익성 개선도 기대해 볼 수 있을 것으로 판단된다. 한편 빅스테크놀로지로 인한 연간 지분법손실 규모는 7억 원으로 추정했다. 빅스테크놀로지로 인한 지분법손실은 개발비 감소 등으로 인해 상반기 대비 하반기에는 줄어들 수 있을 전망이다.

실적 추이 및 전망 (단위: 억 원)

구분	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액	616	590	583	656	**747**
① 네트워크 서비스	434	373	399	413	**479**
② 보안 서비스	182	217	184	243	**268**
영업이익	114	90	26	54	**80**
지배주주순이익	121	106	54	75	**91**
YoY 증감률					
매출액	13.4	-4.2	-1.2	12.6	**13.8**
영업이익	4.2	-21.1	-71.2	108.4	**47.6**
지배주주순이익	8.7	-13.0	-48.8	39.1	**20.7**
영업이익률	18.5	15.3	4.4	8.2	**10.7**
지배주주순이익률	19.7	17.9	9.3	11.5	**12.2**

자료: 파이오링크, 한국IR협의회 기업리서치센터

부문별 연도별 매출액 추이 및 전망



자료: 파이오링크, 한국IR협의회 기업리서치센터

Valuation

1 2026F PER 5.9배로 거래 중

2026F 예상 PER 5.9배로 코스닥 시장(22.9배) 대비 할인되어 거래

2026년 9월 4일 기준 파이오링크 시가총액은 534억 원 수준이다. 2026년 파이오링크의 예상 PER은 5.9배 정도로, 코스닥 시장(22.9배) 대비 할인되어 거래되고 있다.

파이오링크는 인프라 네트워크 솔루션과 보안 관제/컨설팅 서비스 전문기업이다. 동사와 유사한 상장 기업군에는 네트워크 솔루션 관련해서 윈스테크넷, 유비쿼스, 보안 관제/컨설팅 서비스 관련해서는 윈스테크넷, 안랩 등이 있다. 동사의 Peer로 유비쿼스를 선정하여 아래 표와 같이 동사와 밸류에이션을 비교해 보았다(나머지 언급된 유사 기업들은 컨센서스 부재로 정식 Peer에서는 불가피하게 제외하되, PER(TTM) 기준으로 별도 비교).

2026년 비교 2개사의 PER 밸류에이션은 다음과 같다(동사 PER 5.9배 VS 유비쿼스 PER 4.8배).

유비쿼스는 스위치와 FTTH(Fiber To The Home, 광섬유 초고속 인터넷 서비스 가입자망) 장비를 KT, LG유플러스 등 국내 통신사에 공급하는 유선 네트워크 장비 전문기업이다. 네트워크 장비를 자체 개발·제조하고 하드웨어 판매에 유지보수 매출이 결합된 구조라는 점에서 동사와 공통점을 갖는다. 다만 유비쿼스의 매출은 통신 3사의 가입자망 투자 예산에 집중되어 있는 반면, 동사는 공공기관·금융·대기업·대학 등 다수 고객의 데이터센터 투자를 기반으로 한다. 또한 유비쿼스가 네트워크 장비에 특화된 것과 달리 동사는 보안스위치·웹방화벽 등 보안 솔루션과 보안 관제/컨설팅 서비스까지 함께 공급하고 있다는 점에서 차이가 있다.

양사 모두 코스닥 시장(22.9배) 대비 큰 폭의 할인 상태인데, 이는 그간 양사의 공통 기반인 국내 네트워크 장비 시장의 성장성이 제한적이었던 데에 기인하는 것으로 판단된다. 유·무선 전국망 투자가 대부분 완료되고 가입자 수도 포화에 이르며 신규 구축 수요가 축소되어, 시장이 교체 수요 중심으로 유지되어온 영향이다.
다만, 최근 국내/외 공공 부문의 신원·권한 기반 통제 전환에 따라 기존 교체 수요를 넘는 신규 장비 도입 수요가 형성되고 있다. 동사는 관련 제품 라인업과 국내/외 공공·기업 고객 기반을 확보하고 있고, 여기에 가상화 라이선스 비용 상승에 따른 국산 데이터센터 인프라 대체 수요와 보안 서비스 사업까지 성장 축을 보유하고 있다. 이에 따라 다양한 수요처를 기반으로 한 외형 성장이 전망되며, 성장이 실적으로 지속 확인될 시 재평가가 가능할 것으로 기대된다.

동종 업종 밸류에이션

기업명	종가 (원, 달러)	시가총액 (십억 원,백만달러)	매출액(십억 원,백만달러)			PER(배)			PBR(배)		
			2024	2025	2026F	2024	2025	2026F	2024	2025	2026F
코스피	6,687	5,336,327	3,713,280	3,919,857	4,122,647	11.3	15.5	6.4	0.8	1.3	1.6
코스닥	814	456,719	332,962	361,554	138,923	210.6	112.9	22.9	1.5	2.1	2.7
파이오링크	**8,340**	**53**	**58**	**66**	**75**	**11.1**	**7.9**	**5.9**	**0.7**	**0.7**	**0.6**
유비쿼스	10,230	150	104	116	128	5.8	6.0	4.8	0.7	0.7	0.7

주: 2026년 09월 04일 종가 기준. 동종그룹 26F는 시장 컨센서스 사용, 자료: FnGuide QuantiWise, Refinitiv, 한국IR협의회 기업리서치센터

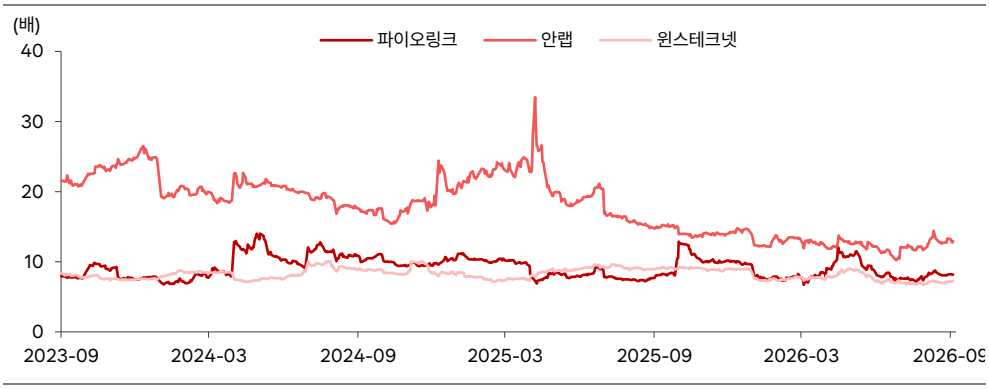
컨센서스가 부재한 유사 상장 기업군의 PER은 TTM(Trailing Twelve Months)을 적용해 비교해보았다. TTM PER은 현재 주가를 최근 4개 분기 합산 EPS(주당순이익)로 나누어 구하며, 향후 실적 컨센서스가 없는 기업도 이미 확정된 실적과 현재 주가를 기준으로 비교할 수 있다는 장점이 있다.

9/4 기준 동사 및 해당 기업군의 PER(TTM)은 다음과 같다(동사 PER 8.15배 VS 윈스테크넷 PER 7.25배 VS 안랩 PER 12.90배).

윈스테크넷은 IPS, DDoS 대응, 방화벽 등 네트워크 보안장비와 보안관제·클라우드 서비스 등을 공급하는 기업으로, 자체 장비에 유지보수와 보안서비스 매출이 결합된다는 측면에서 동사와 유사하다. 최근 3년 평균 PER(TTM)은 윈스테크넷 8.3배, 동사 9.1배이며, 2026년 9월 4일 기준으로도 각각 7.25배와 8.15배로 모두 한 자릿수에 머물러 있다. 이는 유비쿼스의 경우와 마찬가지로 그간 국내 네트워크·보안장비 시장의 수요가 신규보다 교체 프로젝트 중심으로 형성되며 업종 전반의 성장 기대가 높게 반영되지 못했던 영향으로 판단된다.

안랩은 V3 기반의 엔드포인트 보안을 비롯해 네트워크 보안장비, 클라우드 보안, 보안관제 및 컨설팅을 공급하는 통합 보안기업이다. 연간 매출액이 2,000억 원대로 동사 대비 사업 규모가 크고, 백신·엔드포인트 제품이 구독 형태로 갱신되어 매출 기반이 상대적으로 안정적이다. 이에 따라 최근 3년 평균 PER(TTM)은 17.8배로 동사 9.1배보다 높았으나, 동사보다 큰 변동폭이 나타났다. 이는 회사 창업자이자 최대주주인 안철수 의원의 정치 일정과 출마 기대 등에 따라 주가가 급등락한 이력에 기인한다. 따라서 안랩의 과거 PER에는 보안사업의 특성뿐 아니라 정치 테마에 따른 주가 변동과 비경상손익 발생에 따른 기저효과 등이 반영되어 있다. 따라서 안랩 PER 추이는 참고 지표로만 보는 것이 적절하다고 판단된다.

파이오링크, 윈스테크넷, 안랩 PER(TTM) 추이



자료: Quantiwise, 한국IR협의회 기업리서치센터

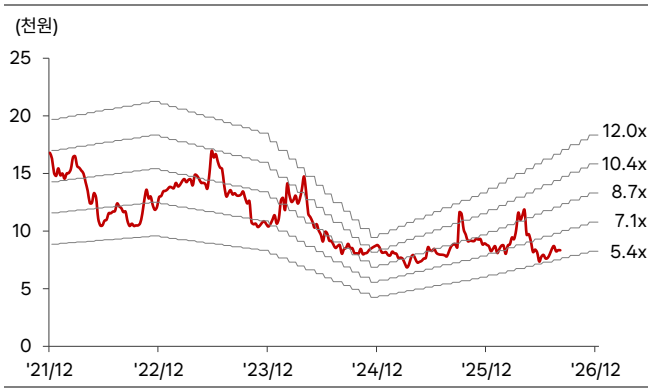
궁극적으로 분기 실적 집중도의 완화와 수출 비중 확대를 보여준다면 밸류에이션 할인은 완화될 수 있을 전망

파이오링크 주가는 2025년 연간 전년 대비 보합권에 머무르는 모습이었다. 2025년 전년 대비 파이오링크 매출액, 영업이익은 도드라지게 개선되는 흐름이었고, 특히 2025년 9월 26일 대전 유성구에 위치한 국가정보자원관리원 배터리 발화 화재로 인해 인프라 네트워크 관련 투자 강화 기대감이 시장에 확산되며 동사 주가는 2025년 9월 월간 37.2% 상승하기도 했다. 그러나 이후 동사 주가는 2025년말까지 하락세를 보이며 기대감은 단기에 소멸하는 모습을 보였다.

2026년 들어서 연초 이후 동사 주가(9/4 현재 종가 8,340원)는 소폭 약세를 보이고 있다. 1H26 매출액은 287억 원을 기록, 전년 동기 267억 원 대비 7.3% 성장했으나 영업손실 지속으로 시장 주목은 받지 못하고 있다. 1H26 영업이익은 -16억 원으로 전년과 유사한 모습이었다.

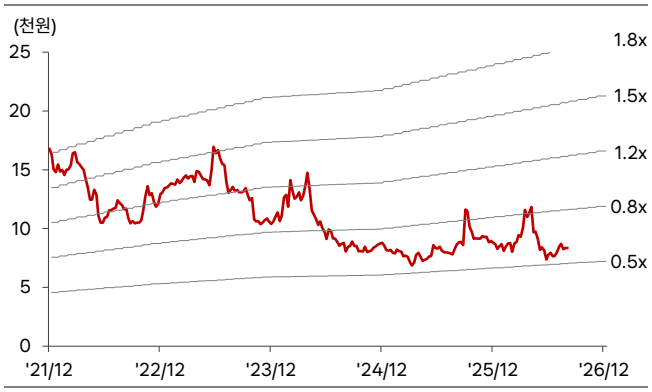
파이오링크는 하반기 특히 4분기에 실적이 집중되는 계절성이 강하여 이것이 밸류에이션 디스카운트의 한 요소로 작용 중이다. 궁극적으로 분기 실적 집중도의 완화와 수출 비중 확대를 보여준다면 밸류에이션 할인은 완화될 수 있을 전망이다. 2026년 예상 매출액은 747억 원으로 사상 최대치를 달성할 것으로 기대한다. 한편 PER, PBR 밴드 상으로도 현재 주가는 최하단부인 바, 추가적인 주가 하락 가능성은 제한적일 것으로 예상된다.

파이오링크 PER 밴드



자료: FnGuide, 한국IR협의회 기업리서치센터

파이오링크 PBR 밴드



자료: FnGuide, 한국IR협의회 기업리서치센터

리스크 요인

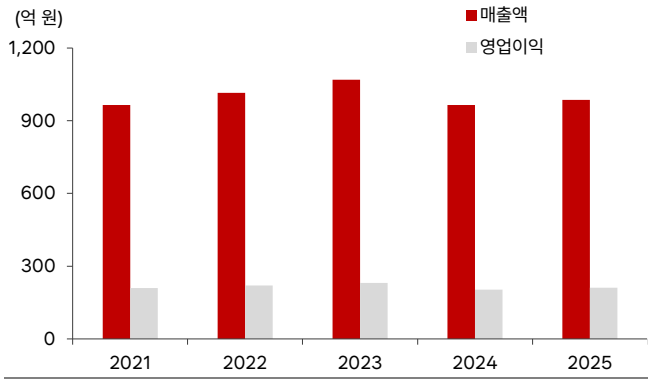
1 국내 인프라 네트워크 솔루션/보안 관제 서비스 업계 전반적인 성장성 정체

국내 인프라 네트워크·보안 관제 업계 전반의 성장성 정체가 기업가치 상승 제약 요인

국내 인프라 네트워크 솔루션 및 보안 관제 서비스 업계 전반적으로 성장성이 정체되어 보이는 점이 관련 기업들의 기업가치 정체에 한 요인으로 작용 중이다.

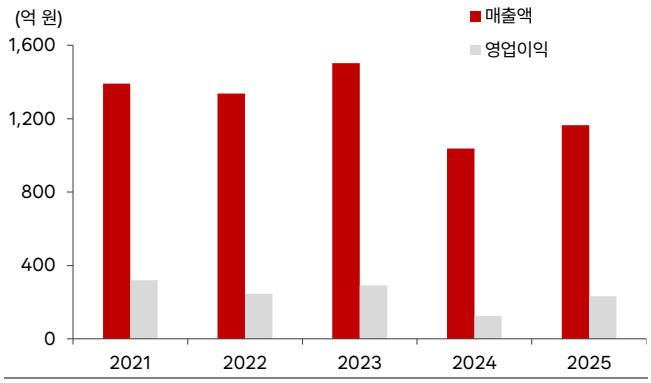
네트워크 보안 솔루션 및 보안 관제 관련 국내 강소기업 윈스테크넷 실적을 살펴보면, 2021년 매출액 964억 원, 영업이익 210억 원을 기록한 이후 2025년에도 매출액, 영업이익은 각각 986억 원, 212억 원에 머물고 있다. 이더넷스위치, FTTH(Fiber To The Home) 솔루션 등 액세스망 장비의 Full Line-up을 갖춘 네트워크장비 전문기업 유비쿼스의 경우도 2021년 매출액, 영업이익 각각 1,391억 원, 319억 원에서 2025년 매출액, 영업이익 각각 1,164억 원, 231억 원으로, 실적은 2021년 대비 소폭 후퇴한 모습이다. 보안 관제/컨설팅 서비스 강소기업인 싸이버원의 경우 2021년 매출액, 영업이익 각각 222억 원, 17억 원에서 2024년 매출액, 영업이익 각각 479억 원, 113억 원으로 고성장했으나 2025년 매출액, 영업이익 각각 337억 원, 4억 원으로 전년 대비 역성장하며 실적 우상향 추세를 유지하지 못했다. 이렇게 관련 주요 기업들이 성장성 측면에서 뚜렷하게 긍정적인 모습을 보여주지 못하는 바, 국내 인프라 네트워크 솔루션, 보안 관제 서비스 기업들에 대한 시장의 관심도는 낮은 상황이다.

윈스테크넷 연도별 실적 추이



자료: FnGuide, 한국IR협의회 기업리서치센터

유비쿼스 연도별 실적 추이



자료: FnGuide, 한국IR협의회 기업리서치센터

수출 확대와 고성장 제품을 기반으로 한 차별화된 성장 지속 여부가 기업가치 제고의 관건

파이오링크의 경우 일본 위주 수출 확대와 성장성 높은 제품(HCI 등) 등을 바탕으로 성장성을 보여주고 있다. 비록 2023~2024년 팬데믹 이후 재고부담 가중 등으로 일시적인 저마진을 시현하였으나, 2025년 한 자릿수 후반 마진에 복귀했고 2026년 두 자릿수 마진이 기대되는 등 실적 개선세를 보이고 있다. 결국 동사가 국내 유사기업 대비 차별화된 매출과 이익 성장성을 지속적으로 보일 수 있는지가 향후 기업가치 제고의 관건이라 볼 수 있다.

포괄손익계산서

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액	616	590	583	656	747
증가율(%)	13.4	-4.2	-1.2	12.6	13.8
매출원가	314	309	346	373	398
매출원가율(%)	51.0	52.4	59.3	56.9	53.3
매출총이익	302	281	237	283	349
매출이익률(%)	49.1	47.6	40.7	43.2	46.7
판매관리비	188	191	211	229	269
판관비율(%)	30.5	32.4	36.2	34.9	36.0
EBITDA	128	104	42	71	112
EBITDA 이익률(%)	20.7	17.7	7.2	10.8	15.0
증가율(%)	3.1	-18.3	-60.0	69.3	57.8
영업이익	114	90	26	54	80
영업이익률(%)	18.5	15.3	4.4	8.2	10.7
증가율(%)	4.2	-21.1	-71.2	108.4	47.6
영업외손익	19	15	16	17	16
금융수익	13	15	16	18	16
금융비용	6	8	2	4	3
기타영업외손익	12	8	2	2	3
종속/관계기업관련손익	0	0	0	0	-7
세전계속사업이익	133	105	42	71	89
증가율(%)	9.7	-21.1	-59.9	67.9	25.9
법인세비용	11	-1	-12	-5	-2
계속사업이익	121	106	54	75	91
중단사업이익	0	0	0	0	0
당기순이익	121	106	54	75	91
당기순이익률(%)	19.7	17.9	9.3	11.5	12.2
증가율(%)	8.7	-13.0	-48.9	39.3	20.7
지배주주지분 순이익	121	106	54	75	91

재무상태표

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
유동자산	752	708	707	717	788
현금성자산	250	381	394	345	365
단기투자자산	217	13	21	72	82
매출채권	152	137	148	159	181
재고자산	99	153	114	85	96
기타유동자산	34	24	30	56	64
비유동자산	196	224	231	281	306
유형자산	79	82	82	96	119
무형자산	18	31	31	32	31
투자자산	60	64	57	84	87
기타비유동자산	39	47	61	69	69
자산총계	947	932	938	998	1,094
유동부채	109	108	89	127	145
단기차입금	0	0	0	0	0
매입채무	22	26	15	40	45
기타유동부채	87	82	74	87	100
비유동부채	113	18	21	23	34
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	0	0	0	0	0
기타비유동부채	113	18	21	23	34
부채총계	222	126	110	151	179
지배주주지분	726	806	828	847	916
자본금	34	34	34	34	34
자본잉여금	283	283	283	283	283
자본조정 등	-13	-13	-18	-13	-13
기타포괄이익누계액	-14	-10	-18	-18	-18
이익잉여금	436	512	546	561	629
자본총계	726	806	828	848	916

현금흐름표

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
영업활동으로인한현금흐름	88	-21	61	110	117
당기순이익	121	106	54	75	91
유형자산 상각비	12	14	15	16	31
무형자산 상각비	2	1	1	1	1
외환손익	3	6	0	2	0
운전자본의감소(증가)	-70	-155	-18	26	-12
기타	20	7	9	-10	6
투자활동으로인한현금흐름	-46	182	-20	-97	-74
투자자산의 감소(증가)	40	0	0	-14	-10
유형자산의 감소	0	0	0	0	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-8	-10	-12	-15	-54
기타	-78	192	-8	-68	-10
재무활동으로인한현금흐름	-20	-25	-30	-61	-14
차입금의 증가(감소)	0	0	0	0	8
사채의증가(감소)	0	0	0	0	0
자본의 증가	0	0	0	0	0
배당금	-17	-20	-20	-20	-22
기타	-3	-5	-10	-41	0
기타현금흐름	-3	-6	3	-2	-9
현금의증가(감소)	19	131	14	-50	20
기초현금	231	250	381	394	345
기말현금	250	381	394	345	365

주요투자지표

	2022	2023	2024	2025	2026F
P/E(배)	6.8	6.9	11.1	7.9	5.9
P/B(배)	1.1	0.9	0.7	0.7	0.6
P/S(배)	1.3	1.2	1.0	0.9	0.7
EV/EBITDA(배)	2.9	3.3	4.6	2.2	0.9
배당수익률(%)	2.5	2.8	3.4	4.1	4.3
EPS(원)	1,771	1,542	789	1,109	1,419
BPS(원)	10,583	11,753	12,073	13,246	14,312
SPS(원)	8,990	8,608	8,502	9,683	11,673
DPS(원)	300	300	300	360	360
수익성(%)					
ROE	18.1	13.8	6.6	9.0	10.3
ROA	13.6	11.3	5.8	7.8	8.7
ROIC	45.4	27.9	5.6	15.7	24.7
안정성(%)					
유동비율	692.7	656.6	798.1	563.9	544.7
부채비율	30.6	15.6	13.2	17.8	19.5
순차입금비율	-63.2	-47.6	-49.3	-48.3	-47.0
이자보상배율	263.4	172.0	57.7	124.2	114.1
활동성(%)					
총자산회전율	0.7	0.6	0.6	0.7	0.7
매출채권회전율	4.3	4.1	4.1	4.3	4.4
재고자산회전율	8.1	4.7	4.4	6.6	8.2

최근 3개월간 한국거래소 시장경보제도 지정 여부

시장경보제도란?

한국거래소 시장감시위원회는 투기적이거나 불공정거래 개연성이 있는 종목 또는 주가가 비정상적으로 급등한 종목에 대해 투자자주의 환기 등을 통해 불공정거래를 사전에 예방하기 위한 제도를 시행하고 있습니다. 시장경보제도는 「투자주의종목 투자경고종목 투자위험종목」의 단계를 거쳐 이루어지게 됩니다.

※관련근거: 시장감시규정 제5조의2, 제5조의3 및 시장감시규정 시행세칙 제3조~제3조의 7

종목명	투자주의종목	투자경고종목	투자위험종목
파이오링크	X	X	X

발간 History

발간일	제목
2026.09.08	파이오링크 - 데이터센터용 네트워크 장비 및 보안 관제 관련 강소기업
2022.04.28	파이오링크 - 트래픽 증가와 함께 성장하다

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.