



한국IR협의회

기업리서치센터 기업분석 | 2026.10.22

KOSDAQ | 소프트웨어와서비스

포시에스 (189690)

전자서식&리포트 솔루션 전문기업



기업가치 제고 계획 및 이행상황

- 2026년 6월 기업가치 제고 계획 발표
 - 1) 중장기 목표: 부채비율 10% 이하 유지, 영업이익률 15% 이상, ROE 10% 이상, PBR 1배 이상
 - 2) 주주환원: 중장기 배당성향 30~40% 수준 확대 유지, FY2025는 40% 배당
 - 3) 성장전략: AI-SaaS 중심의 제품 경쟁력 강화 및 중고차, 건설 등 신규 산업과 해외 사업 확대
- 기업가치 제고 계획 이행 상황
 - 1) FY2025 부채비율 6.2%, 영업이익률 16.3%, ROE 9.5%, 평균 PBR 0.7배로 초기 성과 확인
 - 2) FY2025 배당성향 41%로 목표치 달성
 - 3) 중고차 관련 신규 서비스 도입 및 건설 분야 시험 운영 중. 일본, 베트남, 대만 등으로 확장 시도
- 본업 이익 성장과 자본 효율화로 ROE·PBR 개선이 중요



체크포인트

- 2000년 정형화된 보고서를 생산·조화하는 리포트 솔루션 사업을 시작으로, 전자문서의 작성과 데이터 수집을 지원하는 전자서식 사업, 전자계약의 작성·서명·보관을 관리하는 클라우드 사업으로 확장
- 투자포인트: 주주가치 제고 계획 발표
- 전년도 고객사의 설치형 도입 주기에 따른 역기저 효과로 FY2026 매출액 311억 원(YoY -12%), 영업이익 45억 원(YoY -22%) 전망

주가 및 주요이벤트

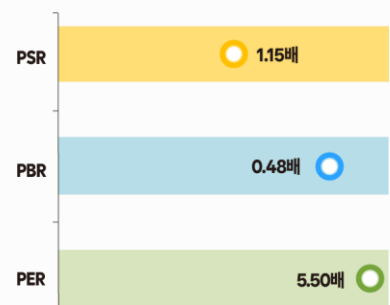


재무지표



주: 2025년 기준, Fnguide WICS 분류상 IT산업 내 등급화

밸류에이션 지표



주: PSR, PER은 2025년 기준, PBR은 2Q26 기준, Fnguide WICS 분류상 IT산업 내 순위 비교, 우측으로 갈수록 저평가

포시에스 (189690)

Analyst 김선호 shkim@kirs.or.kr

RA 홍소현 hongsh@kirs.or.kr

KOSDAQ

소프트웨어와서비스

국내 전자문서 기업

2000년 정형화된 보고서를 생성·조화하는 리포트 솔루션 사업을 시작으로, 전자문서의 작성과 데이터 수집을 지원하는 전자서식 사업, 전자계약의 작성·서명·보관을 관리하는 클라우드 사업으로 확장. FY2025 기준 매출 비중은 전자서식 45.9%, 리포트 솔루션 31.7%, 클라우드 부문 13.5%, 기타 유통 매출 8.9%

주주가치 제고 계획 발표

포시에스는 중장기 목표로 1)부채비율 10% 이하, 2)영업이익률 15% 이상, 3)ROE 10% 이상, 4)PBR 1배 이상 제시. FY2025에도 부채비율 6.2%, 영업이익률 16.3%, ROE 9.5%, 평균 PBR 0.7배 기록하며 일부 성과 확인

ROE 10% 이상을 지속적으로 달성하기 위해 AI-SaaS 중심의 제품 경쟁력 강화와 반복 매출 확대, 신규 산업 및 해외 사업 확장을 통한 본업의 이익 성장이 필수. 동시에 높은 비중의 금융자산을 효율적으로 관리하여 총자산회전율에 대한 관리도 주요 과제

장기적 사업 성장이 반등의 핵심

역사적 PBR은 밴드 하단에 위치하며, 주주환원 고려 시 이는 저평가 상태로 판단. 다만 본격적인 반등을 위해선 외형 확대를 통한 이익의 성장과 배당의 지속성 확인이 우선 필요해 보임

Forecast earnings & Valuation

	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액(억원)	332	313	329	355	311
YoY(%)	12.3	-5.9	5.1	8.0	-12.4
영업이익(억원)	52	45	44	58	45
OP 마진(%)	15.5	14.4	13.4	16.3	14.5
지배주주순이익(억원)	52	47	46	74	51
EPS(원)	192	173	167	271	186
YoY(%)	-20.3	-9.7	-3.9	62.7	-31.4
PER(배)	16.0	15.0	15.0	6.4	9.4
PSR(배)	2.5	2.3	2.1	1.3	1.5
EV/EBITDA(배)	1.5	9.0	8.1	2.6	2.6
PBR(배)	1.2	1.0	0.9	0.6	0.5
ROE(%)	7.7	6.5	6.1	9.5	6.1
배당수익률(%)	1.1	1.9	2.0	6.6	4.0

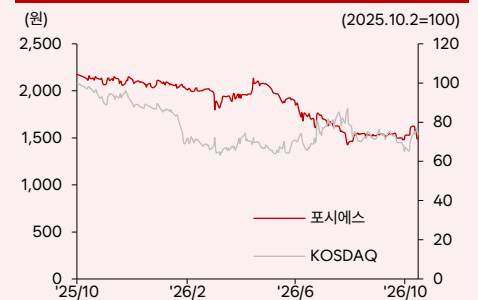
자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

주: 6월 결산법인으로 2026F는 2026년 7월부터 2027년 6월까지

Company Data

현재주가 (10/20)	1,540원
52주 최고가	2,150원
52주 최저가	1,426원
KOSDAQ (10/20)	781.97p
자본금	137억원
시가총액	421억원
액면가	500원
발행주식수	27백만주
일평균 거래량 (60일)	3만주
일평균 거래액 (60일)	0억원
외국인지분율	15.1%
주요주주	조종민 외 6인 51.86%

Price & Relative Performance



Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	0.0	-26.5	-27.9
상대주가	5.8	10.4	-19.2

▶참고 1) 표지 재무지표에서 안정성 지표는 '부채비율', 성장성 지표는 '매출액 증가율', 수익성 지표는 '매출액증가율', 활동성지표는 '재고자산회전율', 유동성지표는 '당좌비율'임. 2) 표지 밸류에이션 지표 차트는 해당 산업군내 동사의 상대적 밸류에이션 수준을 표시. 우측으로 갈수록 밸류에이션 매력도 높음.

▶기업 밸류업 공시 법안 주주가치 존중 기업문화로의 변화를 위해 자발적으로 기업가치 제고 노력을 하는 기업. 기업가치 제고 계획을 자율적으로 수립하고, 이행하며 투자자와 소통하는 기업



기업 개요

연혁

리포팅에서 전자서식·클라우드 전자계약으로 확장한 기업

OZ Report 사업 형성과 현 법인 설립 (1995~2011)

포시에스의 리포팅 소프트웨어 사업은 조종민 대표가 1995년 설립한 옛 포시에스에서 시작됐다. 옛 법인은 2000년 OZ Report 1.0을 출시했다. 현재 상장된 포시에스는 2008년 7월 설립된 별도 법인으로, 2009년 5월 새 포시에스가 미리넷으로부터 소프트웨어 사업 자산을 매수했고, 7월 조종민 대표가 새 포시에스의 지분 전량을 인수했다. 현재 회사의 법적 설립 시점과 리포팅 사업의 출발 시점은 구분된다.

전자서식으로 제품 범위 확대 (2012~2017)

포시에스는 2012년 OZ e-Form을 출시해 보고서 조화·출력에서 신청서와 계약서의 작성·서명까지 제품 범위를 넓혔다. 2014년 일본 법인을 설립했고, 현재 법인은 2015년 코스닥시장에 상장했다. OZ e-Form은 이후 금융사의 청구·방문 영업, 의료기관의 동의서, 제조 현장의 작업 문서 등에 적용됐다.

eformsign 출시와 공급 방식 다변화 (2018~현재)

2018년 전자문서·전자계약 서비스 eformsign을 출시하면서 고객이 자체 시스템을 구축하는 OZ 제품 외에 서비스형 공급을 시작했다. 2023년 eformsign 공공 서비스의 클라우드 보안인증을 획득했고, 2024년 OZ e-Form·OZ Report 9.0의 소프트웨어 품질 인증을 받았다. 2025년에는 자동차 전자계약 서비스업을 맡는 한국모빌리티전자계약을 설립했다.

기업개요

6월 결산 기업, FY2025 비중 OZ e-Form 45.9% OZ Report 31.7% 클라우드 부문 13.5% 기타 부문 8.9%

포시에스는 전자서식 솔루션과 기업용 리포팅 소프트웨어를 공급한다. 회사는 매출을 전자서식, 리포팅, 클라우드, 기타 부문으로 구분한다. FY2025(2025년 7월~2026년 6월) 연결 매출액 355억 원 가운데 전자서식(OZ e-Form)이 163억 원(45.9%), 리포팅(OZ Report)이 113억 원(31.7%), 클라우드 부문(eformsign)이 48억 원(13.5%), 기타 부문이 32억 원(8.9%)을 차지했다.

1) 전자서식(OZ e-Form, 회사 분류상 전자문서 부문)

포시에스의 전자서식 솔루션 OZ e-Form은 신청서·계약서 등의 서식을 웹과 모바일에서 작성·서명하고 업무 시스템에 연결하는 개발 솔루션이다. 공공기관의 시설 및 안전 점검부터 금융권의 비대면 화상 계약과 전자약정, 통신사의 판매점 대면 계약, 제조·건설 현장 점검, 병원의 모바일 전자동의서에 이르기까지 전 산업 분야의 페이퍼리스(Paperless) 환경 구축을 지원한다.

OZ e-Form 주요 고객사 및 적용 분야



자료: 포시에스, 한국IR협의회 기업리서치센터

리포트 부문은 DB 정보를 정형

보고서로 생성·조화·출력

2) 리포트

포시에스의 OZ Report는 기업과 기관의 데이터베이스에 저장된 정보를 정형 보고서로 만들고 조화·출력하는 솔루션이다. Excel, Word, HWP, PDF 파일을 활용하여 개발할 수 있으며, 공공, 금융, 제조/건설/유통, 통신, 교육 등 다양한 분야의 핵심 업무 시스템에 폭넓게 적용되어 활용된다. 공공 분야의 전자정부사업, 민원서비스, 통계시스템을 비롯해 금융 분야의 퇴직연금, 채권관리, e-뱅킹, AML(자금세탁방지) 시스템 등에 도입되어 안정적인 리포팅 환경을 제공한다. 또한 제조/건설/유통 분야의 ERP, e-HR, SCM 및 통신 분야의 CRM, 빌링시스템, 교육 분야의 학사행정 및 원서접수 시스템 등 기업과 기관의 데이터 기반 의사결정과 보고서 생성 업무를 효과적으로 지원한다.

OZ Report 제품 적용 분야

공공	금융	제조/건설/유통	통신	교육
전자정부사업 민원서비스 통계시스템 KMS/EDMS DW 구축 입찰시스템 자료관시스템 웹 간행물 시스템 웹 접근성 강화사업	퇴직연금시스템 채권관리시스템 CRM/콜센터 e-뱅킹 IFRS/EDMS AML(자금세탁방지) SMS/ITSM EIS/SEM 방카슈랑스	ERP e-HR 전자상거래 포털시스템 e-Procurement BI/PLM/PDM SCM/KM 의료정보시스템	시스템 관리 CRM/ERP 로밍시스템 전자상거래 빌링시스템 보안 SMS 뉴스룸 시스템 DW시스템	학사행정시스템 교육청 업무관리시스템 사이버가정학습 원서접수시스템 대학취업시스템 대학종합정보시스템 e-Learning

자료: 포시에스, 한국IR협의회 기업리서치센터

전자계약 절차 전반을 지원하는
클라우드 부문은 구독과 구축형
매출로 세분화

3) 클라우드 부문(eformsign)

eformsign은 전자문서의 작성·서명·유통·보관과 전자계약 절차를 지원하는 포시에스의 전자문서·전자계약 서비스다. 별도의 시스템 구축 없이 사용하는 구독형 클라우드 서비스와 금융기관·공공기관 등의 환경에 맞춘 객차사 구축형 방식으로 공급된다. 회사는 두 공급 방식의 매출을 클라우드 부문으로 분류한다. 업무에 따라 근로계약서·보안서약서·사직서와 같은 인사, 개인정보동의서·광고계약서와 같은 마케팅, 위임장과 같은 법무, 구매계약서와 같은 구매, 가맹계약서·납품확인서와 같은 영업 등에 활용할 수 있다. 공공·금융·유통·교육·건설·제조·의료 등 다양한 산업에 적용된다.

4) 기타

포시에스는 애플의 공식 인증 비즈니스 파트너로서 iPad, Mac 등 애플 기기의 기업 간(B2B) 유통 사업을 영위해 왔으나, 현재 해당 사업을 정리하고 있다.

클라우드 부문(eformsign) 주요 고객



자료: 포시에스, 한국R협의회 기업리서치센터

주소변이

일본 법인 FORCS Japan(지분율 83.64%)은 현지 소프트웨어 공급을 맡는다. 포앤식스(지분율 100%)는 사옥 시설 관리와 음식업, 엠파트너즈는 전자기기, 헬스케어 기기 등의 도소매업 및 임대업을, 2025년 설립된 한국모빌리티전 자계약은 자동차 전자계약 서비스를 담당한다.

종속회사 현황(2026년 6월 말 기준)

(단위: 백만 원)

회사명	자산	부채	자본	매출액	당기순이익(손실)	총포괄이익(손실)
FORCS Japan Co., Ltd.	263	26	237	423	118	121
주식회사 포엔시스	269	58	211	882	-138	-138
주식회사 엠파트너즈	485	1	484	-	-23	-23
한국모빌리티전자거래 주식회사	152	1	151	6	-149	-149

자료: 포시에스, 한국IR협의회 기업리서치센터

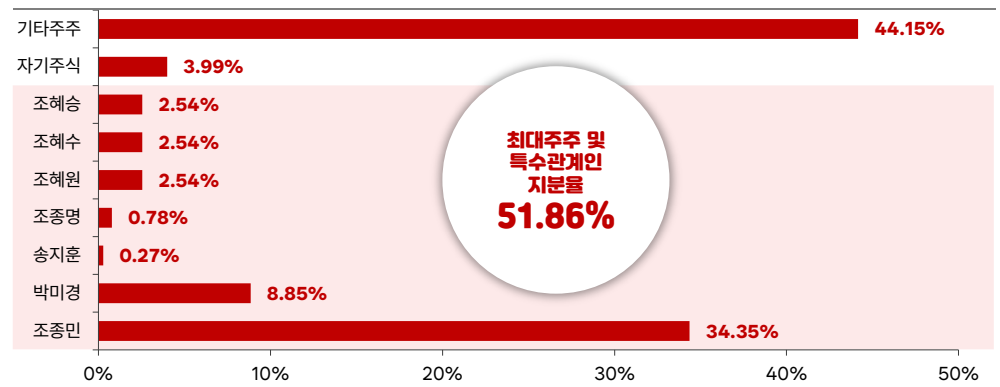
주주현황

최대주주는 조종민 대표이사
34.35%

2026년 6월 30일 기준 최대주주와 특수관계인의 합산 지분율은 51.86%다. 1대주주 조종민 대표이사가 34.35%, 박미경 대표는 8.85%를 보유하고 있다. 조종민 대표는 옛 포시에스의 창업자로 OZ Report 사업을 시작했으며, 현재 포시에스의 대표이사와 앰파트너스 대표이사를 맡고 있다.

회사가 보유한 자기주식 비중은 3.99%다.

종속회사 현황(2026년 6월 말 기준)



자료: 포시에스, 한국IR협의회 기업리서치센터



전자문서 산업 내 전자서식(e-Form) 시장

서식을 전자화하여 기기에서
서류를 처리할 수 있도록 하는
전자서식 사업

전자서식 시장의 형성과 확장

전자서식(e-Form, Electronic Form)은 종이로 작성하던 신청서, 계약서, 청약서, 동의서 등의 서식을 전자화하여 PC 나 모바일 기기에서 작성·제출·처리할 수 있도록 하는 기술이다. 단순히 종이서식을 PDF 파일로 변환하는 것을 넘어 데이터 입력, 유효성 검증, 전자서명, 업무시스템 연계 등을 지원한다.

전자문서는 전자적 형태로 작성·변환되거나 송신·수신·저장되는 정보를 포괄하는 상위 개념이다. 전자서식은 전자문서 산업의 하위 시장으로, 신청서·계약서 등의 화면 구현과 데이터 입력·검증, 전자서명 및 업무시스템 연계에 초점을 맞춘다. 포시에스가 회사 자료에서 '전자문서' 부문으로 분류하는 OZ e-Form도 기능상으로는 전자서식 솔루션에 해당한다. 본 보고서에서는 포괄적인 법률·산업 개념에는 '전자문서'를, OZ e-Form 및 경쟁 솔루션을 지칭할 때는 '전자서식'을 사용한다. 국내 전자서식 시장은 리포팅 기술을 기반으로 형성된 뒤 금융권의페이퍼리스 사업, 모바일 기기의 확산, 클라우드 서비스의 등장에 따라 활용 범위를 넓혀 왔다.

리포팅 기술을 기반으로
2010년대 전자서식 시장 형성

1) 리포팅 기술과 제도적 기반 형성(1990년대 말~2000년대)

1999년 전자거래기본법 제정은 전자문서를 활용할 수 있는 법적 기반을 마련했다. 이후 전자정부 구축과 금융기관의 전산화가 진행되면서 공공기관과 기업의 문서를 전자적으로 생성·조화·출력하는 소프트웨어 수요가 증가했다.

이 시기 전자서식의 기술적 기반이 된 것은 기업용 리포팅 솔루션이다. 리포팅 솔루션은 데이터베이스에 저장된 정보를 정해진 서식으로 조화하고 출력한다. 포시에스와 엠투소프트 등 국내 기업이 이 분야에서 성장했으며, 포시에스는 2000년 OZ Report 1.0을 출시했다. 리포팅이 업무 데이터를 서식으로 출력하는 기술이라면, 이후 등장한 전자서식은 사용자가 서식에 입력한 정보를 다시 업무 데이터로 수집하는 기술이라는 점에서 차이가 있다.

2) 금융권 페이퍼리스와 구축형 전자서식 시장 형성(2010년대)

2010년대 들어 은행과 보험사를 중심으로 종이 신청서와 계약서를 태블릿 등 모바일 기기에서 작성하고 전자서명으로 처리하는 페이퍼리스 사업이 확대되었다. 계좌개설 신청서, 대출약정서, 보험청약서 등의 전자화가 진행되면서 서식의 입력값을 검증하고 기존 업무시스템에 전달하는 전자서식 솔루션의 수요가 증가했다. 전자문서가 보관·관리 수단을 넘어 실제 고객 업무를 처리하는 수단으로 활용되기 시작한 것이다.

이러한 수요를 배경으로 국내 전자서식 솔루션의 상용화도 본격화되었다. 포시에스는 OZ Report의 서식 제작 기술을 활용해 문서 조화·출력뿐 아니라 데이터 입력과 전자서명까지 지원하는 OZ e-Form을 2012년 출시했다. 클립소프트도 2014년 CLIP e-Form 2.0을 출시했다. 당시 주요 고객인 금융기관과 대기업은 전자서식을 자체 업무시스템에 연동하는 구축형 방식을 주로 활용했다. 이 시장에서는 복잡한 서식의 구현, 고객별 개발, 기존 시스템과의 연동 능력이 중요했다.

클라우드 방식 등장하며 중소기업까지 시장 확장

3) 클라우드 서비스 등장과 고객층 확대(2010년대 후반)

2010년대 후반에는 클라우드 기반 전자계약 서비스가 등장하면서 전자서식의 도입 방식이 다양해졌다. 전자계약은 전자서식의 작성과 서명에 더해 상대방에게 문서를 전달하고 계약 체결 과정을 관리하는 서비스다. 기존 구축형 솔루션은 고객사가 시스템을 도입하고 운영해야 했지만, 구독형 서비스는 별도의 시스템 구축 없이 웹에서 필요한 기능을 사용할 수 있도록 했다.

모두싸인이 2015년 7월 전자계약 서비스를 출시했다. 포시에스는 2018년 11월 SaaS(Software as a Service) 형태의 전자문서·전자계약 서비스인 eformsign(이폼사인)을 출시했다. 이를 통해 고객은 웹에서 전자서식을 작성·서명·관리할 수 있게 되었다. 클라우드 서비스는 초기 도입 부담을 낮춰 중소기업으로 고객층을 넓힐 수 있는 반면, 공급업체에는 지속적인 서비스 운영과 사용 편의성, 고객 유지 능력을 요구한다.

AI 적용을 통한 서식 제작·입력 자동화 가능성 확대

4) 제도 보완과 AI 기반 업무 자동화(2020년대)

2020년 개정된 '전자문서 및 전자거래 기본법'은 일정 요건을 충족한 전자문서를 법령상 서면으로 인정하는 기준을 명확히 했다. 같은 해 개정 '전자서명법'의 시행으로 다양한 전자서명 기술이 활용될 수 있는 제도적 환경도 마련되었다. 이러한 변화는 전자서식의 작성부터 서명·보관까지 온라인에서 처리하는 업무의 기반을 강화했다.

최근에는 AI 기술을 전자서식의 제작과 작성 과정에 적용하려는 움직임이 나타나고 있다. 자연어 처리와 생성형 AI는 사용자의 요구사항을 분석해 서식 초안을 만들거나 입력 항목을 구성하는 데 활용될 수 있다. AI OCR과 음성 인식은 문서나 대화에서 필요한 정보를 추출해 서식에 입력하는 과정을 줄이는 데 쓰일 수 있다. 실제 업무에서의 활용 범위는 추출 정보의 정확성, 개인정보 보호, 기존 시스템과의 연동 수준에 따라 달라질 것으로 보인다.

전자서식의 경쟁 요소도 이에 따라 변화하고 있다. 초기에는 종이서식을 전자적으로 정확하게 구현하는 기능이 중요했다면, 이후에는 모바일 사용 편의성, 전자서명, 업무시스템 연계 능력이 중요해졌다. 최근에는 클라우드 서비스 운영 능력과 문서 데이터 처리·자동화 기능이 추가되고 있다.

전자서식, 리포팅 시장 경쟁 포시에스, 한컴이노스트림, 인지소프트, 엠투스프트

경쟁 구도와 시장 규모

국내 구축형 전자서식·리포팅 시장에는 포시에스, 한컴이노스트림, 인지소프트 등이 참여하고 있다. 이 가운데 포시에스는 OZ Report와 OZ e-Form을 공급하는 한편, 구독형과 고객사 구축형으로 제공되는 전자문서·전자계약 서비스 eformsign으로 사업 영역을 확대하고 있다. 이 가운데 구독형 서비스는 클라우드 전자계약 시장에서 모두싸인을 비롯해 글로벌 기업인 DocuSign, Adobe 등의 서비스와 경쟁한다.

클라우드 전자계약 시장 경쟁 모두싸인, 포시에스, DocuSign, Adobe

전자서식·리포팅 시장은 공식 통계에서 독립적으로 집계되지 않는다. 따라서 전자문서 산업 통계를 시장의 상위 범위를 확인하는 참고자료로만 활용할 필요가 있다. 과학기술정보통신부와 한국인터넷진흥원의 실태조사에 따르면 2024년 국내 전자문서 산업의 전체 공급시장 규모는 14조 1,674억 원으로 추산된다. 다만 이는 전자문서의 생산·관리·유통을 모두 포함한 수치로, 전자서식·리포팅 시장의 규모를 직접적으로 보여주지는 않는다.

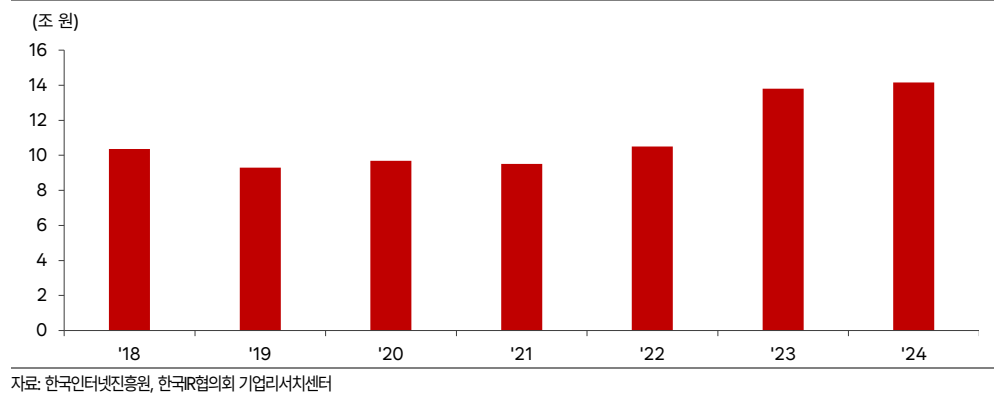
따라서 주요 공급업체의 매출을 통해 시장 규모를 간접적으로 가늠할 필요가 있다. 제공된 집계자료를 기준으로 포시에스, 인지소프트, 한컴이노스트림의 2025년 전체 매출액 합계는 651억 원이다. 여기에는 전자서식·리포팅 외 사업의

매출도 포함되어 있고 집계에서 제외된 공급업체도 있어 정확한 시장 규모로 보기는 어렵다. 다만 선두업체인 포시에스의 매출 수준 등을 고려하면 국내 전자서식·리포팅 시장의 규모는 상대적으로 크지 않을 것으로 추정된다.

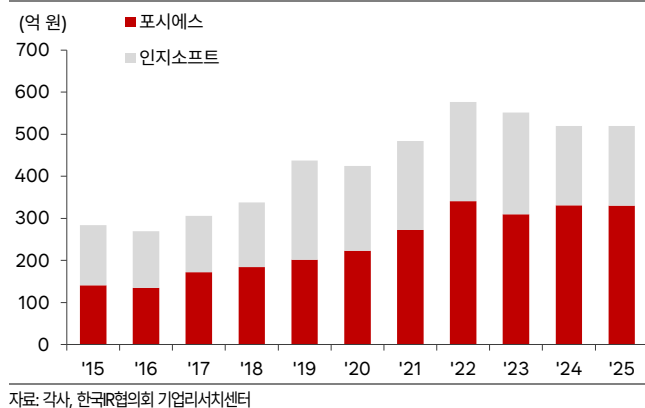
국내 전자서식 시장은 장기적으로 성장했으나 최근 성장 둔화 추세

시장 규모와 함께 성장 추이를 살펴보면, 장기간 실적을 확인할 수 있는 포시에스와 인지소프트의 합산 매출액은 2015년 284억 원에서 2025년 약 519억 원으로 증가했다. 금융권의 페이퍼리스 확대와 클라우드 기반 전자서식 서비스 확산, 코로나19에 따른 비대면 업무 증가 등이 성장에 기여한 것으로 보인다. 그러나 두 회사의 합산 매출액은 2022년 576억 원을 기록한 이후 2025년 519억 원으로 감소했다. 장기적으로는 시장이 성장해 왔으나, 최근 주요 업체의 매출 흐름을 보면 성장세가 주춤한 상황으로 판단된다.

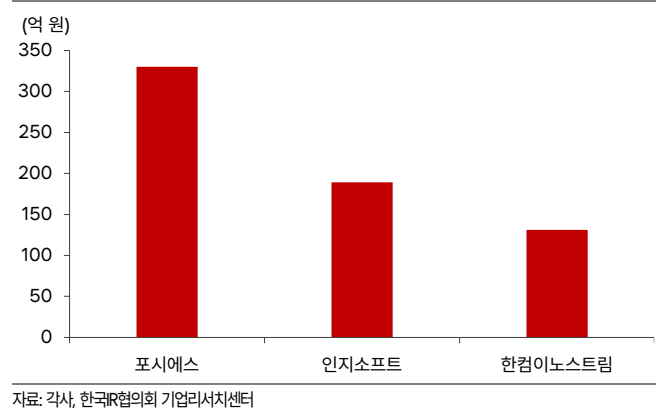
전자문서 산업 공급시장 규모



전자서식 시장 주요 업체 매출 추이



전자서식 주요 업체 2025년 매출액





투자포인트

1) 주주가치 제고 계획 발표

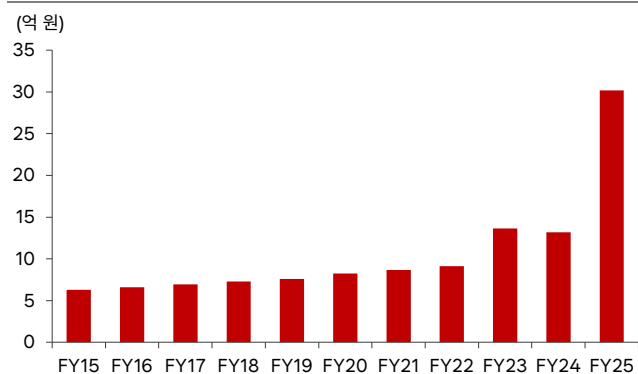
포시에스는 2026년 6월 기업가치 제고 계획을 발표했다. 회사는 구축형 전자문서 솔루션과 클라우드 서비스를 바탕으로 안정적인 수익구조와 건전한 재무구조를 유지하고 있으나, 이러한 실적과 성장 가능성이 기업가치에 충분히 반영되지 않았다고 판단했다. 이에 중장기 목표로 **부채비율 10% 이하, 영업이익률 15% 이상, ROE 10% 이상, PBR 1배 이상**을 제시했다. 목표 달성을 위해 1) 주주환원 확대, 2) AI·SaaS 중심의 제품 경쟁력 강화, 3) 산업별 서비스와 해외사업 확대를 추진할 계획이다.

FY2025 배당성향 41%로 목표 달성, 향후 30~40% 유지 계획

1) 주주환원 확대

포시에스는 안정적인 현금배당을 이어가면서 중장기 배당성향을 30~40% 수준으로 확대·유지할 계획이다. 기업가치 제고 계획 발표 당시 FY2025 배당성향 목표를 40%로 제시했으며, 이후 재공시에서 FY2025 배당성향 41%를 확인했다. 이는 첫째 배당 계획이 실행됐다는 점에서 의미가 있다. 안정적인 사업구조 및 현금여력을 감안하면 향후에도 목표로 제시한 수준의 배당성향은 달성 가능한 수준으로 판단된다.

포시에스 현금배당금 총액 추이



자료: 포시에스, 한국IR협의회 기업리서치센터

포시에스 배당성향 추이



자료: 포시에스, 한국IR협의회 기업리서치센터

AI 기능 강화와 SaaS 반복매출 확대 시 영업 레버리지 기대

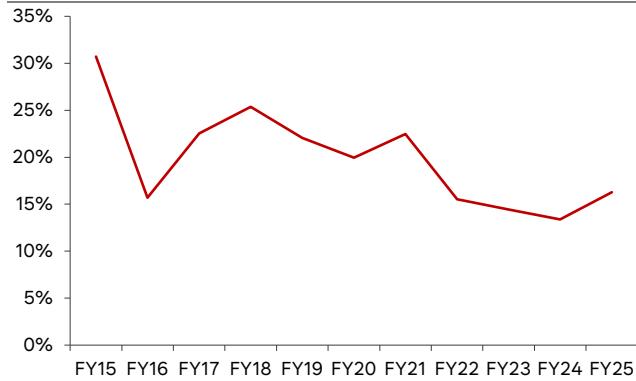
2) AI·SaaS 기반 성장과 자본 효율 개선

포시에스는 주력 제품인 OZ Report와 OZ e-Form에 AI 기능을 확대해 전자문서 시장에서의 경쟁력을 강화할 계획이다. 이와 함께 eformsign의 구독형 고객을 확대해 SaaS 기반 반복매출을 늘리고자 한다. 다만 회사가 '클라우드' 부문으로 분류하는 매출에는 구독형 서비스뿐 아니라 금융기관·공공기관 대상 고객사 구축형 공급도 포함된다. 따라서 클라우드 부문의 성장성과 안정성을 평가할 때는 전체 매출 증가와 구독형 반복매출 증가를 구분해 볼 필요가 있다.

매출 확대가 수익성으로 어떻게 연결되는지는 FY2025 실적에서 확인할 수 있다. 포시에스의 직원 수는 최근 4년간 190명 안팎으로 유지됐고, 판매관리비도 연간 160억 원 내외에서 크게 변하지 않았다. 이 같은 비용 구조에서 FY2025 매출액은 전년 대비 8% 증가했으며, 영업이익률은 회사의 중장기 목표인 15%를 웃도는 16.3%를 기록했

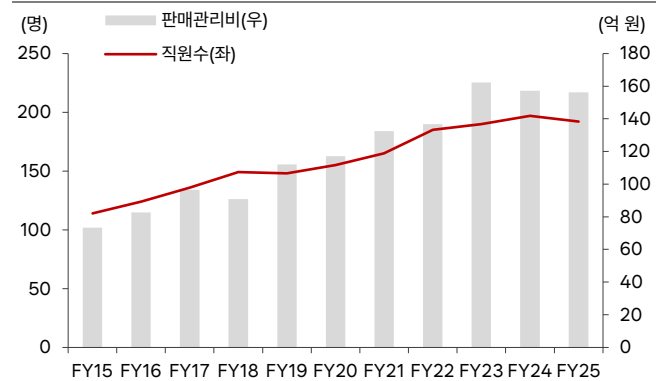
다. 향후 매출이 늘어날 경우 고정비 부담이 분산되면서 수익성 개선에 기여할 수 있다.

포시에스 영업이익률 추이



자료: 포시에스, 한국IR협회의 기업리서치센터

포시에스 직원 수 및 판매관리비 추이



자료: 포시에스, 한국IR협회의 기업리서치센터

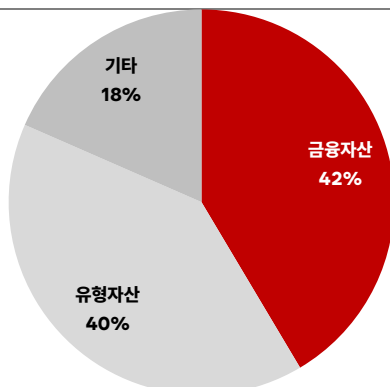
낮은 레버리지 구조상 본업 수익성과 자산 효율화가 ROE 개선의 핵심

ROE 10% 이상이라는 목표는 수익성뿐 아니라 자본 운용 측면에서도 살펴볼 필요가 있다. ROE는 순이익률, 총자산회전율, 재무레버리지의 곱으로 나타낼 수 있다. 포시에스가 부채비율을 10% 이하로 유지하려는 만큼 재무레버리지 확대를 통한 ROE 개선 여지는 제한적이다. 따라서 보유 자산과 자기자본의 효율적인 운용이 중요하다.

2026년 6월 말 기준 포시에스의 총자산 861억 원 중 유형자산은 345억 원으로 대부분 토지와 건물이다. 현금 및 단기금융상품 251억 원과 기타 금융투자자산 106억 원을 합하면 금융자산도 총자산의 41%를 차지한다. 이는 소프트웨어 사업의 성장뿐 아니라 보유 부동산과 금융자산의 활용, 성장투자 및 주주환원 등 자본 배분 정책이 ROE 개선에 중요한 영향을 미칠 수 있음을 의미한다.

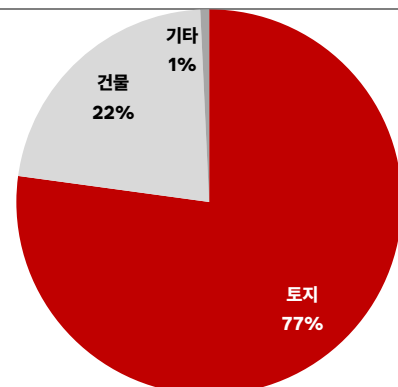
금융자산 운용이 ROE에 미치는 영향은 FY2025 실적에서도 확인할 수 있다. FY2025 ROE는 9.5%로 목표치에 근접했지만, 여기에는 기타 금융투자자산 관련 이익 16억 원이 포함되어 있다. 금융자산 운용손익은 시장 상황에 따라 변동할 수 있으므로, ROE 10% 이상을 안정적으로 유지하려면 본업의 이익 성장과 효율적인 자본 배분이 뒷받침되어야 한다.

포시에스 자산 구성(2026년 6월 말)



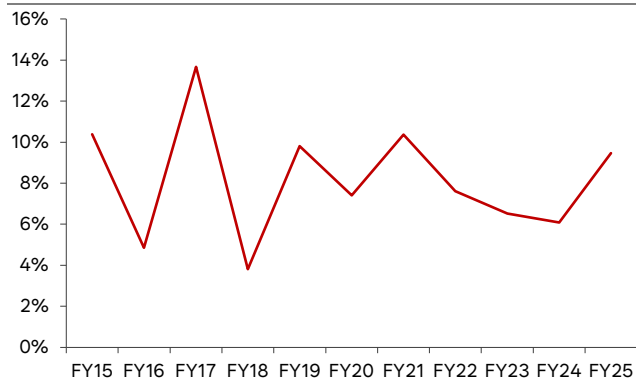
자료: 포시에스, 한국IR협회의 기업리서치센터

포시에스 유형자산 구성(2026년 6월 말)



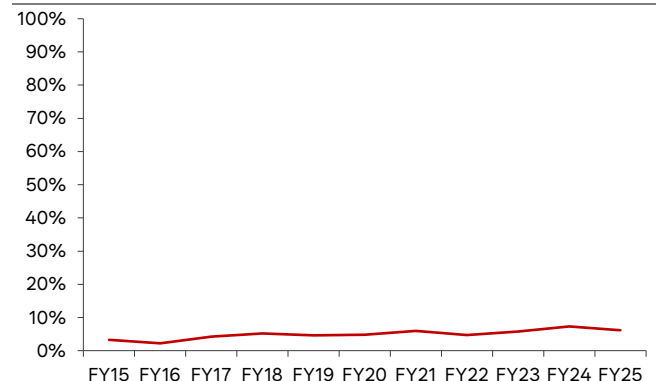
자료: 포시에스, 한국IR협회의 기업리서치센터

포시에스 ROE 추이



자료: 포시에스, 한국IR협회의 기업리서치센터

포시에스 부채비율 추이



자료: 포시에스, 한국IR협회의 기업리서치센터

중고차·건설 시장 확대,**일본·베트남 사업 확장 및 대만****진출 추진****3) 산업별 서비스 및 해외사업 확대**

포시에스는 금융권에 비해 전자계약 전환이 더딘 중고차·건설 분야를 산업별 특화 서비스의 확대 대상으로 보고 있다. 범용 전자계약 기능을 그대로 공급하기보다, 각 업계의 기존 시스템과 업무 절차에 맞춰 eformsign을 적용하는 전략이다.

중고차 분야에서는 eformsign의 전자계약 기능을 매매 업무에 맞게 조정하고, 업계의 제시·매도 시스템과 연동해 거래 데이터를 불러오거나 계약 결과를 반영하도록 했다. 이를 바탕으로 중고차 딜러 전용 전자계약 서비스 '모빌리티 365'를 통해 중고차 매매업체의 전자계약 도입을 늘릴 계획이다. 회사는 계약 체결 이후의 금융 서비스 연계와 소유권 이전 절차의 온라인화도 추진하고 있다.

건설 분야에서는 일용직 근로자의 출퇴근 확인과 급여 정산처럼 현장에서 반복되는 업무에 주목하고 있다. 현재 기업의 요구에 맞춘 서비스를 시험 운영 중이다. 포시에스는 현장에서 확인된 불편 사항을 개선한 뒤 다른 건설사로 적용 범위를 넓힐 계획이다. 따라서 건설 사업의 확산 여부는 현재 시험 운영 사례가 다른 고객사의 도입으로 이어지는지에 달려 있다.

해외에서는 일본 현지법인과 판매 파트너를 통해 고객을 확보하고 있다. 베트남에서는 아시아상업은행(ACB)과 사콤은행의 디지털화 프로젝트에 OZ e-Form을 공급한 사례가 있다. 포시에스는 이 같은 금융권 공급 경험을 바탕으로 베트남 사업을 넓히고 대만 등으로도 진출할 계획이다. 다만 해외사업의 매출 규모는 아직 작아, 현지 수주가 실적에 얼마나 기여하는지 확인할 필요가 있다.

배당 수익성 목표는 초기 성과**확인, ROE·PBR 목표 달성은 추가****개선 필요****기업가치 제고 계획의 초기 성과 확인, 본업 성장과 자본 배분이 재평가의 관건**

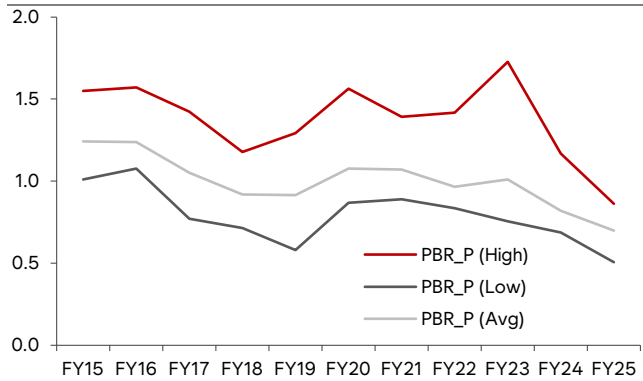
포시에스의 기업가치 제고 계획은 주주환원과 수익성 측면에서 초기 성과가 확인되고 있다. FY2025 배당성향은 목표 수준을 달성했고, 영업이익률도 중장기 목표인 15%를 상회했다. 안정적인 구축형 솔루션 사업과 낮은 부채비율은 향후에도 배당과 수익성을 뒷받침할 수 있는 기반이다.

다만 지속적인 기업가치 상승을 위해서는 재무 안정성과 배당 확대만으로는 충분하지 않다. 낮은 재무레버리지를 유지하면서 ROE 10% 이상을 안정적으로 달성하려면 AI·SaaS 기반 반복매출 확대와 산업별 고객 확산, 해외사업의 매출 기여를 통한 본업의 이익 성장이 중요하다. 이와 함께 보유 부동산과 금융자산의 효율적인 활용, 성장투자 및 주주환원

등 자본 배분 정책도 뒷받침되어야 한다. 결국 금융자산 운용손익에 대한 의존도를 낮추면서 본업 중심의 ROE 개선과 효율적인 자본 배분이 지속되는지가 기업가치 재평가의 핵심 판단 기준이 될 전망이다.

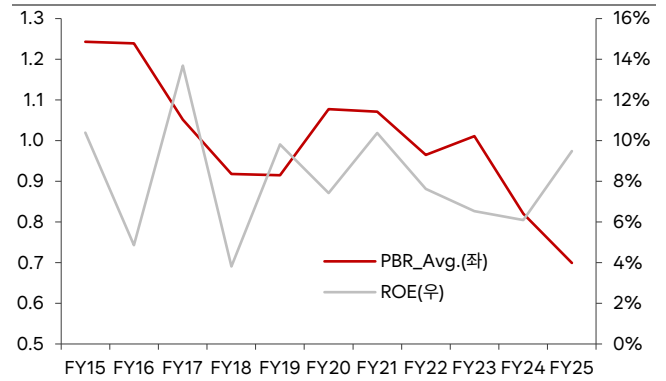
FY2025 평균 PBR은 0.7배로 과거 대비 낮은 수준에 머물러 있다. 향후 본업의 이익 성장과 자본 효율성 개선이 확인 될 경우 밸류에이션 재평가 가능성이 있다.

포시에스 역사적 PBR 추이(2015년~2025년)



자료: 포시에스, 한국IR협회의 기업리서치센터

포시에스 역사적 PBR_평균과 ROE 추이(2015년~2025년)



자료: 포시에스, 한국IR협회의 기업리서치센터

실적 추이 및 전망

FY2025 실적 점검

FY2025 실적

매출액 355억 원(YoY +8%)

영업이익 58억 원(YoY +32%)

FY2025(2025년 7월~2026년 6월) 매출액은 355억 원으로 전년 대비 8%, 영업이익은 58억 원으로 32% 증가했다. 전자서식 부문(OZ e-Form)과 클라우드 부문(eformsign)의 매출이 늘어 전체 매출 성장을 이끌었다.

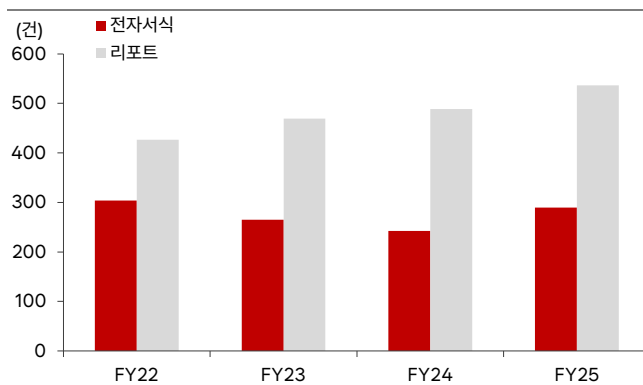
전자서식 매출은 163억 원으로 전년 대비 30% 증가했다. FY2024(2024년 7월~2025년 6월) 공공 발주 위축에 따른 낮은 기저와 FY2025 금융권 수요 확대가 첫 번째 요인이다. 두 번째는 리포팅 업무에 문서 작성·서명 기능을 추가하려는 수요다. OZ e-Form은 OZ Report의 리포팅 기능에 이러한 기능을 더한 제품으로, 리포트 솔루션에서 전자서식으로의 업셀링 수요를 흡수할 수 있다. 전자서식 계약 건수(289건)와 평균 판매 단가(5,631만 원/건)는 각각 전년 대비 19%, 8% 상승했다.

리포팅 솔루션 매출은 계약 건수(536건)가 10% 늘었음에도 평균 판매 단가(2,101만 원/건)가 16% 하락하면서 113억 원으로 전년 대비 8% 감소했다. 해당 시장의 경쟁 심화 영향이 크다.

회사 분류상 클라우드 부문(eformsign) 매출은 금융권·공공기관 대상 고객사 구축형 공급을 중심으로 27억 원에서 48억 원으로 증가했다. 반면 애플 하드웨어 유통사업의 종료 방침에 따라 사업 정리를 준비하면서 기타 매출은 53억 원에서 32억 원으로 감소했다.

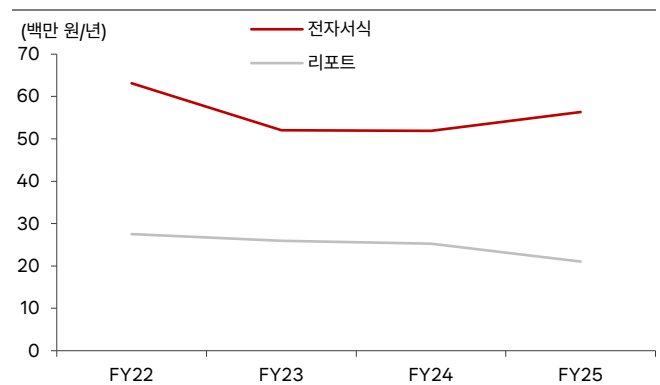
판매관리비는 156억 원으로 전년과 비슷한 수준이었고, 직원 수는 192명으로 5명 감소했다. 매출이 증가하는 동안 비용이 안정적으로 유지되면서 영업이익률은 전년 대비 2.9%p 상승한 16.3%를 기록했다.

전자서식(OZ e-Form), 리포트 연간 계약 건수 추이



자료: 포시에스, 한국IR협의회 기업리서치센터

전자서식(OZ e-Form), 리포트 연간 평균 판매 단가 추이



자료: 포시에스, 한국IR협의회 기업리서치센터

2026년 전망

FY2026 전망

매출액 311억 원(YoY -12%)

영업이익 45억 원(YoY -22%)

FY2026(2026년 7월~2027년 6월) 매출액은 전년 대비 12% 감소한 311억 원, 영업이익은 22% 감소한 45억 원으로 예상된다. 영업이익률은 1.8%p 하락한 14.5%로 전망된다.

설치형 솔루션은 고객사가 업무 단위로 도입한다. 한 번 도입한 업무에서 매년 같은 규모의 발주가 반복되지는 않으며, 추가 업무에 솔루션을 적용하거나 기존 제품을 업그레이드할 때 새로운 매출이 발생한다. 따라서 발주가 집중된 해의 매출이 이듬해에도 같은 수준으로 이어지기는 어렵다. 실제로 FY2022(2022년 7월~2023년 6월) 전자서식 매출은 192억 원으로 전년 대비 31% 증가한 뒤 FY2023 138억 원, FY2024 126억 원으로 감소했다. FY2025에는 OZ e-Form의 설치형 공급과 eformsign의 금융-공공기관 대상 고객사 구축형 공급이 확대되며 두 부문의 매출이 증가했다. 이에 따른 높은 비교 기준으로 FY2026 전자서식 부문 매출은 13% 감소한 141억 원, 클라우드 부문(eformsign) 매출은 8% 감소한 44억 원으로 전망된다.

설치형 매출의 둔화에 애플 B2B 유통사업 축소도 더해진다. 회사는 총판에 계약 종료 의사를 통보했으며 잔여 계약을 정리 중이다. 이에 애플 사업이 포함된 기타 매출은 FY2025 32억 원에서 FY2026 7억 원으로 감소해, 사업 부문 중 가장 큰 감소폭을 보일 것으로 예상된다.

저마진 유통 매출이 축소되면서 매출총이익률은 전년 대비 5.3%p 상승한 65.6%로 전망된다. 그러나 매출 감소로 매출총이익은 214억 원에서 204억 원으로 줄고, 판관비는 156억 원에서 159억 원으로 늘어날 것으로 예상된다. 그 결과 판관비율이 7.1%p 상승하면서 영업이익률은 14.5%로 하락할 전망이다.

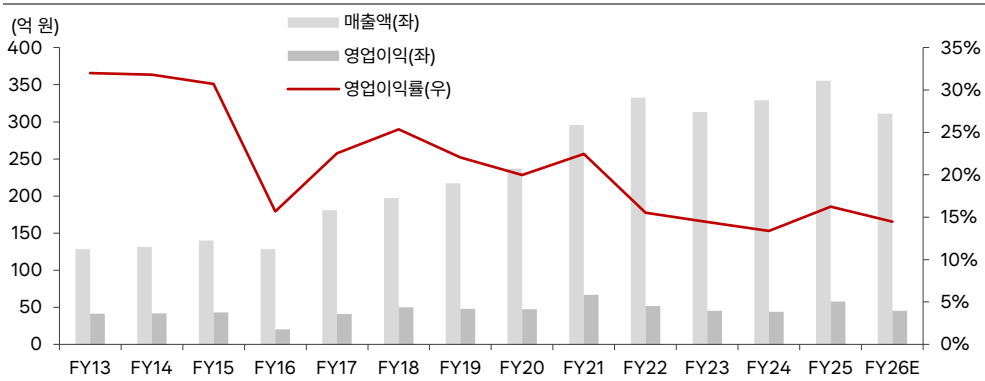
포시에스 실적 추이 및 전망

(단위: 억 원)

구분	Q1FY25	Q2FY25	Q3FY25	Q4FY25	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26E
Sales	75	126	60	93	332	313	329	355	311
전자서식(e-form)	35	68	22	38	192	138	126	163	141
리포트(Report)	23	37	20	32	117	122	123	113	119
클라우드 부문(eformsign)	10	15	12	11	16	34	27	48	44
기타	7	7	7	12	7	19	53	32	7
계약건수									
전자서식	68	131	47	43	303	265	242	289	
리포트	93	145	98	201	426	469	489	536	
평균 판매 단가(백만 원/년)									
전자서식	52	52	47	88	63	52	52	56	
리포트	25	25	21	16	28	26	25	21	
매출총이익	42	78	34	60	188	207	201	214	204
매출총이익/매출액	55.7%	61.9%	56.8%	63.9%	56.6%	66.3%	61.2%	60.3%	65.6%
판관비	41	38	35	42	137	162	157	156	159
판관비/매출액	54.5%	30.2%	57.7%	45.4%	41.1%	51.8%	47.8%	44.0%	51.1%
매출비중									
전자서식(e-form)	47%	54%	36%	41%	58%	44%	38%	46%	45%
리포트(Report)	31%	29%	34%	35%	35%	39%	38%	32%	38%
클라우드 부문(eformsign)	13%	12%	19%	12%	5%	11%	8%	13%	14%
기타	9%	5%	11%	13%	2%	6%	16%	9%	2%
영업이익	1	40	-1	17	52	45	44	58	45
영업이익률	1.3%	31.7%	-0.8%	18.6%	15.5%	14.4%	13.4%	16.3%	14.5%

자료: 포시에스, 한국IR협의회 기업리서치센터

포시에스 장기 실적 추이



자료: 포시에스, 한국IR협회의 기업리서치센터

Valuation

1 역사적 PBR

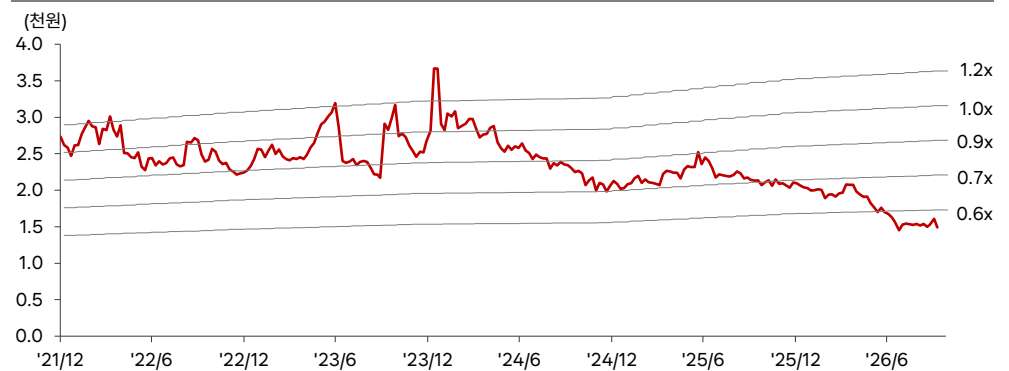
주주환원 고려 시 저평가 상태이나
이익과 배당의 지속성이 반등의
핵심

포시에스의 주가는 FY2026(2026년 7월~2027년 6월) 예상 주당순자산(BPS) 기준 PBR 0.5배 수준으로, 2022년 이후 형성된 PBR 0.5~1.2배 밴드의 하단에 위치하고 있다. 현재 주가에는 FY2026 실적 둔화에 대한 우려가 반영된 것으로 판단된다.

FY2025 실적 개선과 배당 확대는 주가에 긍정적인 요인이다. FY2025 영업이익은 58억 원으로 FY2024의 44억 원 대비 증가했으며, ROE도 9.5%로 반등했다. 주당 배당금은 전년 50원에서 115원으로 두 배 이상 증가했다. 이를 현재 주가 1,540원으로 환산하면 배당수익률은 7.5%에 달한다. 과거 배당금을 기준으로 산출한 수익률이지만, 실적 개선이 주주환원 확대에 이어졌다는 점에서 의미가 있다.

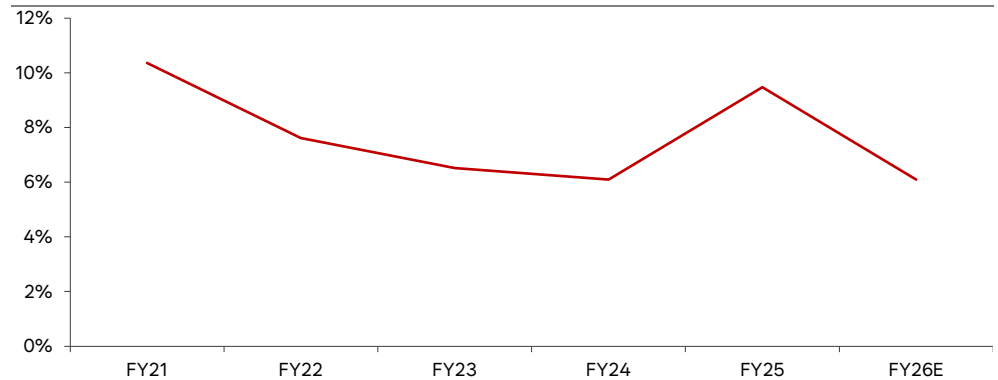
다만 FY2026 실적 둔화 전망은 주가 반등을 제약하는 요인이다. 당 리서치센터는 FY2026 전자서식 부문(OZ e-Form)과 클라우드 부문(eformsign)의 매출 감소로 ROE가 6.1%로 하락하고, 주당 배당금도 70원으로 줄어들 것으로 전망된다. 예상 배당금 기준 배당수익률은 현재 주가 대비 4.5%다. FY2025의 실적 개선과 배당 확대는 주가 반등의 근거가 될 수 있지만, 더 높은 PBR을 지속적으로 인정받기 위해서는 이익 성장과 배당의 지속성이 확인되어야 한다. 이를 위해서는 AI·SaaS 기반 반복매출 확대와 산업별·해외 고객 확장을 통한 본업의 성장뿐 아니라, 보유 자산 활용과 주주환원을 포함한 효율적인 자본 배분이 중요하다.

포시에스 역사적 PBR



자료: Quantwise, 한국IR협회의 기업리서치센터

포시에스 ROE 추이



자료: Quantwise, 한국IR협회의 기업리서치센터

상대적 PBR

경쟁사 대비 큰 영업실적 규모와 양호한 성장성이 PBR 프리미엄을 설명

포시에스의 2026년 6월 말 BPS 기준 Trailing PBR은 0.5배로 인지소프트의 0.4배보다 높다. 인지소프트는 금융권에 강점을 가진 코스닥 상장사로, 전자서식 분야에서 포시에스와 사업 영역이 겹친다. 두 회사의 결산월 차이를 고려해 실적 비교 기간을 매년 7월부터 다음 해 6월까지로 맞췄다.

2022~2025년 기말 및 최신 시점의 PBR은 포시에스가 인지소프트와 같거나 높았다. 그 배경을 살펴보기 위해 영업 실적과 매출 성장 추이를 비교했다.

2022년 7월부터 2026년 6월까지 포시에스의 4년 평균 매출액과 영업이익은 인지소프트보다 각각 57%, 58% 높았다. 4년 평균 영업이익률은 14.9%로 인지소프트보다 0.3%p 높았다. 인지소프트는 금융자산 평가·처분손익이 순이익에 큰 영향을 미치므로, ROE를 본업의 수익성 비교에 직접 사용하지 않고 영업이익률을 비교했다.

매출 성장 추이에서도 차이가 나타난다. 2023년 6월 종료 연간 실적부터 2026년 6월 종료 연간 실적까지 포시에스의 매출액은 332억 원에서 355억 원으로 증가해 연평균 2.3% 성장했다. 같은 기간 인지소프트의 매출액은 253억 원에서 186억 원으로 줄어 연평균 9.7% 감소했다. 영업실적의 규모와 매출 성장 추이를 보면 포시에스가 인지소프트보다 높은 PBR에서 거래되는 현상을 설명할 수 있다.

포시에스와 인지소프트 valuation 비교

기업명	종가 시가총액 (원) (억 원)		매출액(억 원)				영업이익(억 원)				영업이익률				PBR(배)				
			'23 06	'24 06	'25 06	'26 06	'23 06	'24 06	'25 06	'26 06	'23 06	'24 06	'25 06	'26 06	22 (기말)	23 (기말)	24 (기말)	25 (기말)	Trailing PBR
포시에스	1,540	421	332	313	329	355	52	45	44	58	16%	14%	13%	16%	1.0	1.2	1.0	0.9	0.5
인지소프트	18,960	623	253	215	194	186	48	19	24	34	19%	9%	12%	18%	1.0	0.9	0.9	0.8	0.4

주: 2026년 10월 20일 종가 기준. 두 회사의 결산월 차이를 고려해 실적 비교 기간을 매년 7월부터 다음해 6월까지로 맞춤

자료: Quantwise, 한국IR협회의 기업리서치센터

리스크 요인
구독형 전자계약(SaaS) 시장의 경쟁 심화**경쟁 심화에 따른 구독형 클라우드
매출 성장 지연 가능성**

포시에스는 eformsign의 구독형 서비스를 SaaS 및 반복매출 확대의 중심으로 삼고 있다. 그러나 국내 구독형 전자서명·전자계약 시장에서는 모두싸인이 강한 고객 기반을 확보하고 있어, eformsign의 구독형 고객 확대가 예상보다 더디게 진행될 수 있다.

언론 보도에 따르면 모두싸인의 국내 클라우드 전자서명 시장 점유율은 71%이며, 33만 개 기업·기관과 누적 이용자 1,000만 명을 확보했다. 전자서명·전자계약 서비스를 넘어 계약서 작성과 검토, 체결, 관리·분석을 연결하는 AI 기반 계약 생애주기 관리 플랫폼으로 사업 영역도 확대하고 있다. 기존 고객을 대상으로 계약관리 솔루션을 추가 공급할 수 있다는 점은 신규 고객 확보와 고객 유지 측면에서 경쟁력으로 작용할 수 있다.

모두싸인은 2027년 손익분기점 달성과 2028년 기업공개를 목표로 하고 있으며, 2028년 연간 반복매출 500억 원 이상을 핵심 지표로 제시했다. 상장 준비 과정에서 제품 개발과 영업·마케팅 투자가 확대될 경우 국내 전자계약 시장의 고객 확보 및 서비스 경쟁이 더욱 치열해질 가능성이 있다.

FY2025 포시에스의 클라우드 부문(eformsign) 매출은 48억 원으로 성장했으나, 이 가운데 금융권과 공공기관을 대상으로 한 구축형 공급의 영향이 컸다. 따라서 향후에는 eformsign의 구독형 고객과 반복매출이 실제로 확대되는지 확인할 필요가 있다. 모두싸인의 시장 지위가 강화되거나 경쟁 대응을 위한 개발·마케팅 비용이 늘어날 경우, 포시에스가 주요 성장 동력으로 제시한 클라우드 사업의 매출 증가와 수익성 개선이 예상보다 지연될 수 있다.

포괄손익계산서

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액	332	313	329	355	311
증가율(%)	12.3	-5.9	5.1	8.0	-12.4
매출원가	144	106	128	141	107
매출원가율(%)	43.4	33.9	38.9	39.7	34.4
매출총이익	188	207	201	214	204
매출이익률(%)	56.6	66.3	61.2	60.3	65.6
판매관리비	137	162	157	156	159
판매관비율(%)	41.3	51.8	47.7	43.9	51.1
EBITDA	56	53	54	67	54
EBITDA 이익률(%)	16.9	16.8	16.4	18.9	17.4
증가율(%)	-22.6	-6.1	2.3	25.1	-19.5
영업이익	52	45	44	58	45
영업이익률(%)	15.5	14.4	13.4	16.3	14.5
증가율(%)	-22.5	-12.4	-2.6	31.3	-22.1
영업외손익	5	4	-3	17	7
금융수익	5	7	8	36	7
금융비용	2	2	13	18	0
기타영업외손익	2	-1	2	-1	0
종속/관계기업관련손익	0	0	-2	-1	0
세전계속사업이익	57	49	39	73	52
증가율(%)	-22.5	-13.9	-21.3	89.2	-29.2
법인세비용	5	2	-7	-1	1
계속사업이익	52	47	45	74	51
중단사업이익	0	0	0	0	0
당기순이익	52	47	45	74	51
당기순이익률(%)	15.7	15.1	13.8	20.8	16.3
증가율(%)	-20.6	-9.5	-3.7	62.7	-31.4
지배주주지분 순이익	52	47	46	74	51

현금흐름표

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
영업활동으로인한현금흐름	53	72	67	76	74
당기순이익	52	47	45	74	51
유형자산 상각비	4	4	4	4	4
무형자산 상각비	0	3	6	6	5
외환손익	0	0	1	0	0
운전자본의감소(증가)	2	6	3	-1	14
기타	-5	12	8	-7	0
투자활동으로인한현금흐름	-45	-31	-16	-37	-20
투자자산의 감소(증가)	-1	-16	-34	-27	-4
유형자산의 감소	0	0	0	0	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-24	-1	-2	-1	-4
기타	-20	-14	20	-9	-12
재무활동으로인한현금흐름	-9	-13	-36	-16	-30
차입금의 증가(감소)	0	0	0	0	0
사채의증가(감소)	0	0	0	0	0
자본의 증가	0	0	0	0	0
배당금	-9	-9	-14	-13	-30
기타	0	-4	-22	-3	0
기타현금흐름	0	0	-0	3	0
현금의증가(감소)	-0	28	15	27	24
기초현금	68	68	96	111	138
기말현금	68	96	111	138	162

재무상태표

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
유동자산	257	292	312	352	382
현금성자산	68	96	111	138	162
단기투자자산	127	142	138	161	176
매출채권	47	46	44	38	34
재고자산	1	4	4	2	0
기타유동자산	14	5	16	12	11
비유동자산	483	492	495	508	505
유형자산	353	350	348	345	345
무형자산	38	38	36	33	28
투자자산	59	69	73	87	91
기타비유동자산	33	35	38	43	41
자산총계	740	784	807	861	887
유동부채	29	39	51	46	40
단기차입금	0	0	0	0	0
매입채무	1	3	1	1	1
기타유동부채	28	36	50	45	39
비유동부채	4	4	4	4	4
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	0	0	0	0	0
기타비유동부채	4	4	4	4	4
부채총계	33	43	55	50	44
자배주주지분	706	741	751	809	842
자본금	46	137	137	137	137
자본잉여금	168	76	75	75	75
자본조정 등	0	-3	-24	-27	-27
기타포괄이익누계액	0	0	1	-0	-0
이익잉여금	493	531	563	625	657
자본총계	707	741	752	810	843

주요투자지표

	2022	2023	2024	2025	2026F
P/E(배)	16.0	15.0	15.0	6.4	9.4
P/B(배)	1.2	1.0	0.9	0.6	0.5
P/S(배)	2.5	2.3	2.1	1.3	1.5
EV/EBITDA(배)	1.5	9.0	8.1	2.6	2.6
배당수익률(%)	1.1	1.9	2.0	6.6	4.0
EPS(원)	192	173	167	271	186
BPS(원)	2,585	2,712	2,750	2,963	3,081
SPS(원)	1,217	1,146	1,204	1,300	1,138
DPS(원)	33	50	50	115	70
수익성(%)					
ROE	7.7	6.5	6.1	9.5	6.1
ROA	7.2	6.2	5.7	8.9	5.8
ROIC	11.7	9.8	12.2	13.6	12.1
안정성(%)					
유동비율	882.7	753.9	608.8	762.8	944.6
부채비율	4.7	5.8	7.4	6.2	5.2
순차입금비율	-27.5	-32.0	-33.1	-36.9	-40.1
이자보상배율	N/A	N/A	N/A	2,174.4	N/A
활동성(%)					
총자산회전율	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4
매출채권회전율	7.5	6.7	7.3	8.6	8.7
재고자산회전율	605.0	128.7	87.2	113.8	253.1

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
포시에스	X	X	X

발간 History

발간일	제목
2026.10.22	포시에스 – 전자서식&리포트 솔루션 전문기업

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 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.