

기술분석보고서 IT

아이티센엔텍(010280)



작성기관 서울평가정보(주) 작성자 양지현 책임

[▶ YouTube 요약 영상 보러가기](#)

- 본 보고서는 투자 의사결정을 위한 참고용으로만 제공되는 것이므로, 투자자 자신의 판단과 책임하에 종목선택이나 투자시기에 대한 최종 결정을 하시기 바랍니다. 따라서 본 보고서를 활용한 어떠한 의사결정에 대해서도 본회와 작성기관은 일체의 책임을 지지 않습니다.
- 본 보고서의 요약영상은 유튜브로도 시청 가능하며, 영상편집 일정에 따라 현재 시점에서 미게재 상태일 수 있습니다.
- 텔레그램에서 “한국IR협의회” 채널을 추가하시면 매주 보고서 발간 소식을 안내 받으실 수 있습니다.
- 본 보고서에 대한 자세한 문의는 작성기관(TEL.02-3449-1519)로 연락하여 주시기 바랍니다.

- ▶ 요약
- ▶ 기업현황
- ▶ 시장동향
- ▶ 기술분석
- ▶ 재무분석
- ▶ 주요 변동사항 및 전망

아이티센엔텍(010280)

클라우드·AI 기반 종합 IT서비스 기업

기업정보(2025.07.22)

대표자	신장호
설립일자	1981.12.08
상장일자	2000.04.14
기업규모	중견기업
업종분류	컴퓨터시스템 통합 자문 및 구축 서비스업
주요제품	IT 서비스

시세정보(2025.07.22)

현재가(원)	1,036
액면가(원)	500
시가총액(억 원)	675
발행주식수	65,123,786
52주 최고가(원)	1,600
52주 최저가(원)	562
외국인지분율	3.53%
주요주주	(주)아이티센씨티에스

■ 공공·금융·제조 분야에서 디지털 전환 서비스를 제공

아이티센엔텍은 공공·금융·제조·물류 전반에 시스템통합(SI)·IT 아웃소싱(ITO)·클라우드 전환·운영(MSP)을 제공하는 종합 디지털 전환 기업으로, 특히 대형 공공 프로젝트 경험과 자회사 (주)아이티센클로잇의 멀티·하이브리드 클라우드 운영 역량이 강점이며, 최근에는 정부·기업의 클라우드 수요 급증에 맞춰 IaaS 전환 구축과 통합 관리 플랫폼 사업을 확대하고 있다. 아울러 회사는 생성형 AI·보안 기술을 내재화해 고부가 솔루션을 확보하고, 공공 AI 플랫폼·비은행 금융권 IT 고도화 등 신규 시장으로 영역을 넓혀 미래 성장동력을 강화하는 전략을 추진 중이다.

■ IT·클라우드 시장의 고성장에 따른 매출 확대 기대

국내 IT 서비스 시장이 2025년 45.8조 원에서 2030년 54.4조 원으로 연평균 3.5% 성장하고, 클라우드 시장 역시 2023년 11.9조 원에서 2028년 24.6조 원으로 두 자릿수 성장률을 기록할 것으로 전망된다. 동사는 정부 주도의 공공 클라우드 전환과 비은행 금융권 IT 고도화 수요가 본격화되면서 고수익 프로젝트 파이프라인이 늘어나고, 내부적으로는 AI 기반 코드·품질 자동화 플랫폼을 상용화해 수익률을 끌어올리고 있다. 이런 외부 시장 확대와 내부 기술 고도화가 맞물리며, 동사는 중장기적으로 매출·이익 양 측면에서 시장 평균 대비 높은 성장성을 유지할 것으로 기대된다.

■ SI·ITO·클라우드 전주기 역량에 AI·보안 내재화

동사는 공공·금융 대형 프로젝트 경험으로 축적한 시스템통합(SI)·IT 아웃소싱(ITO) 기술을 기반으로, 자회사 (주)아이티센클로잇의 멀티·하이브리드 클라우드 MSP 역량을 결합해 컨설팅·마이그레이션·FinOps까지 전 주기 클라우드 서비스를 제공할 수 있는 기술 체계를 확보하고 있다. 더불어 생성형 AI 기반 코드·테스트·품질관리 자동화 플랫폼(IntelliCEN Code Visual Java·IntelliCEN PMS)과 클라우드 통합관리 솔루션(Clai-CMP & STEP), 개인정보 보호형 보안택배(홈번호) 등 자체 솔루션을 내재화해 고부가가치 디지털 전환 수요에 대응하고 있다.

요약 투자지표 (K-IFRS 연결 기준)

	매출액 (억 원)	증감 (%)	영업이익 (억 원)	이익률 (%)	순이익 (억 원)	이익률 (%)	ROE (%)	ROA (%)	부채비율 (%)	EPS (원)	BPS (원)	PER (배)	PBR (배)
2022	3,252.1	34.1	96.7	3.0	122.4	3.8	23.6	6.1	329.2	188	891	4.2	0.9
2023	3,924.5	20.7	84.1	2.1	49.5	1.3	9.0	2.1	209.4	84	977	10.7	0.9
2024	4,417.8	12.6	94.4	2.1	107.8	2.4	16.7	4.6	249.9	179	1,169	3.6	0.6

기업경쟁력

공공 대형 SI·ITO 수행 노하우	● 교육·국방·행정 등 40억 원 이상 공공 프로젝트 다수 수행으로 프로세스 표준화·품질 관리 역량 보유
멀티·하이브리드 클라우드 MSP 역량	● 민간 대기업(삼성전자, 현대글로비스 등)까지 적용해 대형 시스템 구축·운영 전문성 강화 ● 자회사 (주)아이티센클로잇 기반으로 설계·마이그레이션·FinOps·보안 관제까지 전 주기 서비스 제공 ● 공공 클라우드 전환 선도 실적과 구글·네이버·KT 등 다중 CSP 운영 경험으로 공공·민간 수요 동시 흡수

핵심 기술 및 적용제품

ITO(IT Outsourcing) 운영 최적화 기술	● 고객사 온프레미스/하이브리드/클라우드 환경 통합 운영 ● 인프라 장애 예측 및 자동 복구 기반 시스템 안정성 제고 ● 공공기관 특화 보안 운영 및 재해복구(DR) 기술 보유
SI(시스템 통합) 구축 및 맞춤형 설계 기술	● 고객 산업별 업무 프로세스에 맞춘 시스템 설계 및 유연한 커스터마이징 ● 기관 간, 시스템 간 연동을 위한 안정적인 인터페이스 기술 ● 공공 및 민간 사용자 중심의 접근성 강화된 UI/UX 최적화 개발 기술
임베디드 시스템 및 국방특화 기술 (EX)	● 국방장비 내 탑재형 시스템(센서·통신·처리 일체화) 구축 역량 ● 군 통신망 연계 실시간 데이터 송수신 기반 솔루션 기술 ● 국가 맞춤형 규격 개발 및 납품 기술 (페루 프로젝트 등)

공공사업

공공 기관 차세대 시스템 구축 및 운영
최적화된 시스템 통합과 유지관리
클라우드 네이티브 전환 사업 진행
클라우드 CSP Resale, MSP, PS

ENT사업

삼성·현대차 그룹 등 대기업
IT 시스템 구축·운영
기업 MIS·MES 구축
복권 시스템 구축 및 운영
클라우드 CSP Resale, MSP, PS

방산사업

육·해·공군 및 국방부·합참 시스템 구축·운영
국내/외 전술데이터링크 개발 및 구축
유/무인 복합체계, 사이버 시스템 구축

글로벌사업

Sports SaaS 멀티리전·글로벌 리셀 파트너
SaaS 솔루션 개발 지속
해외 매출 비중 70% 목표

금융사업

사업연계 수립 및 사업조직 인큐베이팅
채널계·정보계·계정계 Target 설정
금융권 차세대 시스템·뱅킹 플랫폼 구축 사업 도전

솔루션 & 리셀링 사업

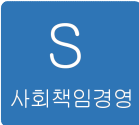
구독형 솔루션: Clai-AMP, Clai-CMP, CEN-AI, 홈넘버 보안택배 서비스
CSP 리셀링: GCP, AWS, Azure, Naver Cloud

<동사의 주요 사업 영역>

시장경쟁력

공공부문 중심의 안정적 수익 기반	● 공공분야에서 3년간 40억 원 이상 규모의 사업 점유율 우위를 유지 ● 국세, 교육, 고용, 보건, 복지, 공공용 등 다양한 행정영역에 IT 서비스를 공급하고 있어 안정성과 신뢰성을 확보
다양한 산업영역 커버리지 및 특화 역량	● 제조/물류 : 삼성전자, 현대글로벌비스, 현대모비스 등과 협업 ● 교육 : AI 교수학습 플랫폼 + 교육데이터 포털 ● 국방 : 임베디드 EX 기술로 해외수출형 방산 IT솔루션 제공 ● 물류 : 우정물류 경험 기반으로 민간 물류사에 SI 확장성 확보
AI·솔루션 내재화에 따른 고부가가치 역량	● IntelliCEN Code·VisualJava·PMS 등 생성형 AI 기반 코드·테스트·품질 자동화 솔루션 자체 개발 ● Clai-CMP&STEP, 홈넘버 보안택배 등 독자 플랫폼으로 구독형 수익과 CSP 리셀링 매출 다변화, 경쟁사 대비 차별화 확보

ESG(Environmental, Social and Governance) 활동 현황

 E 환경경영	◎ 환경정보 통합관리시스템을 도입해 에너지 사용량, 폐기물 발생량, 온실가스 배출량 등을 실시간으로 모니터링 하고 있으며, 이를 바탕으로 지속적인 개선을 추진 ◎ 향후 2030년까지 자사 ICT 사업 전 부문에서 탄소중립을 실현하겠다는 중장기 목표를 수립하고, 이를 위한 로드맵을 단계적으로 실행 중
 S 사회책임경영	◎ 그룹 차원의 포용적 성장을 위해 장애인표준사업장을 직접 운영(중증 장애인 31명 근무) ◎ 산학협력 IT 전문인재 양성·취약계층 청소년 자립 지원 등 다양한 사회공헌 프로그램을 지속
 G 기업지배구조	◎ “이해관계자 신뢰 증진”을 최우선 과제로 설정해 윤리·컴플라이언스 중심의 경영 체계를 강화 ◎ ESG 경영기반 구축·고도화를 추진

I. 기업 현황

SI·ITO와 클라우드 전환·운동을 핵심으로 공공·금융·산업 전반에 디지털 전환 서비스를 제공

동사는 1981년 12월 8일 설립되어 2000년 4월 코스닥시장에 상장한 종합 IT 서비스 기업으로, 공공·제조·물류·서비스·금융 영역에서 SI·ITO와 클라우드(CX)를 중심으로 디지털 전환(ABCDX) 사업을 수행하고 있다. 최대주주는 네트워크 솔루션 기업 (주)아이티센씨티에스로 지분 38.09%를 보유하고 있으며, 연결 종속회사는 클라우드 MSP인 (주)아이티센클로잇(지분 86.49%), , 해외 거점 (주)ITCEN Japan(지분 100%), , 장애인 고용 플랫폼 (주)위드센 등 총 3개사이다. 2024년 연결 매출은 4,417.8억 원으로, 이 가운데 IT 서비스(SI·ITO) 부문이 3,208.1억 원을 차지해 핵심 수익원을 형성했고, 클라우드 부문이 1,250.2억 원(28.94%)으로 빠르게 성장하며 포트폴리오를 다변화하고 있다.

■ 기업 개요

동사는 1981년에 설립되어 2000년 코스닥에 상장된 종합 IT서비스 기업으로, 2024년 기준 '쌍용정보통신'에서 현재 상호로 변경하였다. 동사는 공공기관을 중심으로 제조, 물류, 서비스, 금융 등 다양한 산업군에 정보시스템 구축(SI), IT 아웃소싱(ITO), 클라우드 전환 및 운영(CX) 서비스를 제공하며, 인공지능(AI), 빅데이터, 임베디드 솔루션 등 첨단 기술을 접목한 디지털 전환 사업을 수행하고 있다. 자회사 (주)아이티센클로잇과 ITCEN Japan 등을 통해 클라우드 및 해외 시장에도 진출하고 있으며, 2024년 기준 매출은 약 4,417.8억 원에 달한다.

[표 1] 동사의 주요 연혁

연도	주요 내용
2024.12	'아이티센엔텍'으로 사명 변경
2021	클라우드 사업부문 신설
2020	아이티센그룹 편입
2014	CMMI Level 4 인증 획득
2011	동탑산업훈장·칠천만불 수출의탑 수상, OCA(아시아올림픽평의회)감사장 수상
2010	해군 전술 C4I 체계 관련 국무총리 표창
2006	'대한민국 10대 신기술' 산업자원부 장관 표창
2003	제14회 부산아시아안게임 대통령 표창
2002	FIFA 한일월드컵 대통령 표창
2000	코스닥 상장
1995	'쌍용정보통신(주)'로 사명 변경
1985	'86 아시안게임·'88 서울올림픽 관리 개발업체
1984	시스템연구소 설립(국내 최초 SW 연구소), 국방 SI 사업 착수
1983	'쌍용컴퓨터'로 사명 변경
1982	총무처 종합행정시스템 구축(최초 대외 용역)
1981	우신정보산업(주) 설립

자료: 동사 홈페이지, 서울평가정보(주) 재구성

■ 주주 및 자회사 현황

동사의 최대주주는 (주)아이티센씨티에스으로, 2022년 말 (주)수퍼아이티센홀딩스를 흡수합병하면서 2023년 3월부터 동사의 최대주주로 등재되었고, 이를 통해 아이티센그룹 내 지배구조가 통합되었다. (주)아이티센씨티에스는 동사의 발행주식 총수의 38.09%에 해당하는 24,803,500 주를 보유하고 있으며, 이를 통해 안정적인 경영권을 유지하고 있다. 동사는 클라우드 및 IT인프라 전문 자회사인 (주)아이티센클로잇(지분율 86.49%), 일본 현지법인 (주)ITCEN Japan(100%), 그리고 (주)위드센 등을 포함한 총 3개의 연결대상 종속회사를 보유하고 있으며, 이들 계열사를 통해 클라우드, 공공 SI, 글로벌 ICT 사업 등에서 그룹 시너지를 확대하고 있다.

[표 2] 동사 지분구조

주주명	지분율
(주)아이티센씨티에스	38.09%
우리사주조합	1.47%
소액주주	60.44%

[표 3] 동사 자회사 현황

회사명	주요사업
(주)아이티센클로잇	클라우드 IT서비스 및 제품 판매
(주)ITCEN Japan	ICT Service, IT솔루션판매(In/Outbound)
(주)위드센	사업시설 유지 및 관리 서비스

자료: 동사 사업보고서(2025.03), 서울평가정보(주) 재구성

자료: 동사 사업보고서(2025.03), 서울평가정보(주) 재구성

■ 주요 사업부문별 매출 실적

동사의 주요 사업부문은 IT서비스 부문과 클라우드 서비스 부문으로 구성되어 있으며, 각각 SI(System Integration), ITO(IT Outsourcing), CX(Cloud Transformation) 서비스를 중심으로 매출이 발생하고 있다. 2024년 기준 연결기준 전체 매출은 약 4,417.8억 원이며, 이 중 IT서비스 부문에서 약 3,208.1억 원(약 72.6%)의 매출이 발생하였다. IT서비스 부문에서는 정보시스템 구축, 운영, 유지보수 등의 SI 및 ITO 사업이 주를 이루며, 특히 공공기관, 국방, 제조, 물류 분야에서의 시스템 통합 프로젝트를 통해 안정적인 수익을 확보하고 있다. 클라우드 서비스 부문에서는 약 1,250억 원(약 28.3%)의 매출이 발생하였으며, 이는 자회사 (주)아이티센클로잇을 중심으로 공공기관과 대기업 대상의 클라우드 전환, MSP(Managed Service Provider) 운영 서비스 등을 수행한 결과이다. 특히 삼성전자의 구글 클라우드 MSP 사업과 같은 민간 프로젝트 수행 사례를 통해 CX 사업의 민간시장 확장 가능성도 확보하고 있다.

[표 4] 동사의 매출 실적

(단위 : 억 원, %)

구분	매출액	비율
클라우드	1,250.2	28.30%
IT 서비스 부문(클라우드 외)	3,208.2	72.62%
연결조정	(40.6)	-0.92%
연결조정 후	4,417.8	100%

자료: 동사 사업보고서(2025.03), 서울평가정보(주) 재구성

II. 시장 동향

AI·클라우드 확산으로 IT서비스 견조 성장

국내 IT 서비스 시장은 2025년 45.8조 원에서 2030년 54.4조 원으로 연평균 약 3.5% 성장할 전망이며, 특히 IT 아웃소싱 부문이 최대 세그먼트로서 안정적 수요를 유지할 것으로 보인다. 클라우드 시장은 2023년 11.9조 원에서 2028년 24.6조 원까지 두 자릿수 성장률로 확대될 것으로 예상되며, 멀티·하이브리드 클라우드와 FinOps·그린 클라우드 수요가 성장 동력으로 작용한다. 생성형 AI 확산으로 대규모 모델 학습·배포 인프라가 필요해지면서 AIaaS 및 데이터 거버넌스 서비스 수요도 동반 확대되고 있다. 정부·금융권의 클라우드 전환 가속과 디지털 플랫폼 정부 정책은 공공시장에서 대형 SI·클라우드 프로젝트를 지속적으로 창출할 전망이다.

■ IT 서비스 시장전망

대한민국의 IT 서비스 시장은 향후 수년간 안정적인 성장세를 이어갈 것으로 전망된다. 2025년 시장 규모는 약 45.8조 원에 이를 것으로 예상되며, 이 중 IT 아웃소싱(ITO) 부문이 약 18.2조 원으로 가장 큰 비중을 차지할 것으로 보인다. 전체 시장은 2025년부터 2030년까지 연평균 성장률(CAGR) 3.5%를 기록하며 2030년에는 약 54.4조 원 규모로 확대될 것으로 예측된다. 이러한 성장의 배경에는 디지털 전환 재개 흐름과 함께 생성형 AI의 본격적인 도입이 있으며, 특히 서버·소프트웨어·퍼블릭 IaaS(서비스형 인프라) 부문이 이끄는 기술 수요 확대가 주요 요인으로 작용하고 있다. 2023년의 경기 둔화 기조 이후, 2024년부터는 기업들의 디지털 투자 재개가 시작되며 IT 서비스 전반이 회복세에 진입한 상황이다. 특히 생성형 AI 기술은 단순한 유행을 넘어 디지털 비즈니스의 핵심 동력으로 작용하고 있으며, 이에 따라 소프트웨어 도입 수요는 향후 5년간 두 자릿수 수준의 연평균 성장률을 기록할 것으로 보인다.

IT 서비스 시장은 장기적으로 클라우드 중심의 수요 구조로 재편되며 다소 안정화되는 양상을 보일 수 있지만, 클라우드 기반 인프라 구축, AI 통합 서비스, 시스템 고도화 등의 수요는 지속적으로 발생할 전망이다. 이러한 시장 환경은 동사와 같이 SI, ITO, CX(클라우드 전환) 전 영역에서 기술력을 확보한 기업에게 유리하게 작용할 것으로 보인다. 특히 공공·금융·교육 등 규제 산업군의 안정적 수요와 함께, 민간 부문의 클라우드·AI 전환 가속화는 동사의 주력 기술 및 사업 포지셔닝과 부합하여 향후 성장 기회를 더욱 확대할 것으로 기대된다.

■ 클라우드 서비스 시장

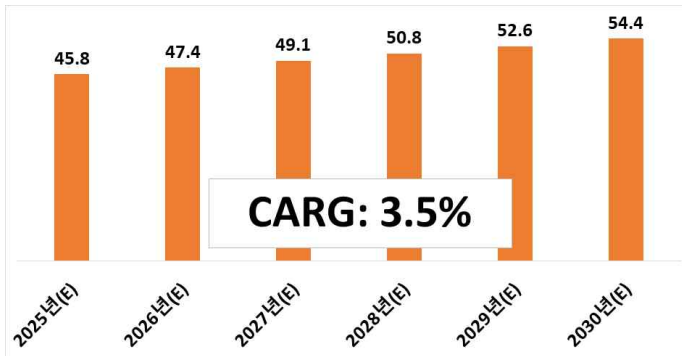
한국의 클라우드 시장은 빠르게 성장하고 있는 산업이다. 2023년 기준 약 11.9조 원 규모였던 시장은 2024년에 14.6조 원, 2028년에는 24.6조 원까지 확대될 전망이다. 이러한 고성장의 배경에는 생성형 AI와 클라우드의 융합, 공공 및 금융 분야의 클라우드 전환 가속화, 멀티·하이브리드 클라우드 전략의 확산 등이 복합적으로 작용하고 있다.

우선 생성형 AI 기술이 클라우드 인프라와 결합되면서, 클라우드는 대규모 AI 모델 훈련과 서비스의 핵심 기반으로 자리잡고 있다. 특히 AIaaS(AI as a Service)의 보급이 확대되며 클라우드 수요가 더욱 높아지고 있는 추세이다. 공공과 금융 분야에서도 관련 법제도 개선과 가이드라인 정비를 통해 클라우드 전환이 가속화되고 있으며, 기존 온프레미스 인프라에서 클라우드 기반 시스템으로의 전환이 빠르게 이뤄지고 있다. 또한 특정 벤더에 대한 종속을 줄이고자 하는 기업의 수요에 따라 멀티 및 하이브리드 클라우드 전략이 보편화되고 있으며, 클라우드 자원과 비용을 효율적으로 운영하기 위한 FinOps 도입도 확산되고 있다.

최근에는 탄소중립, 에너지 효율 향상 등 ESG 관점이 클라우드 전략의 주요 요소로 부상하면서, '그린 클라우드'에 대한 기업들의 관심도 높아지고 있다. 결국 클라우드는 단순한 인프라를 넘어 AI, 데이터, ESG까지 포괄하는 디지털 전환의 핵심 플랫폼으로 진화하고 있으며, 이러한 시장 환경은 클라우드 구축부터 운영까지 전 주기적 역량을 갖춘 기업에게 중요한 기회로 작용할 것이다.

[그림 1] 국내 IT 서비스 시장규모와 성장률

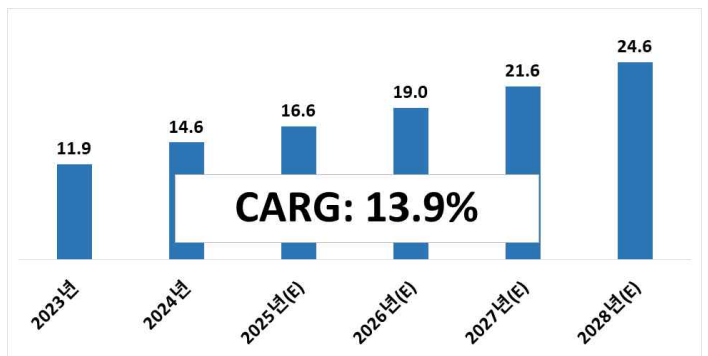
(단위 : 조 원)



자료: IT Services - South Korea (statista), 서울평가정보(주) 재구성

[그림 2] 국내 클라우드 서비스 시장규모와 성장률

(단위 : 조 원)



자료: KRG국내 디지털 백서 (한국IDC(2024.07)), 서울평가정보(주) 재구성

III. 기술분석

공공 SI·클라우드 전주기 역량과 ㈜아이티센클로잇 MSP, 현장형 R&D로 AI·보안 기술 내재화

동사는 공공·금융·제조 분야에서 시스템통합(SI)·IT 아웃소싱(ITO)·클라우드 전환·운영(CX)을 핵심으로 하는 디지털 전환 서비스를 제공한다. 대형 공공사업 경험과 자회사 ㈜아이티센클로잇의 멀티 클라우드 MSP 역량을 기반으로, 복잡한 인프라 설계·마이그레이션과 SLA 기반 운영·보안 대응까지 전 주기 서비스를 수행할 수 있는 것이 강점이다. 연구개발은 전담 연구소를 개발조직으로 흡수한 뒤 프로젝트 기반 TFT 방식으로 진행되며, 대표적으로 스포츠 이벤트 운영 시스템 'RACE-V'의 SaaS 전환과 AI·DevOps 자동화 도구 내재화를 통해 자체 솔루션 경쟁력을 높이고 있다. 이러한 서비스 포트폴리오와 현장형 R&D 접근은 동사가 공공·민간 모두에서 요구되는 고도화된 디지털 전환 수요에 대응하도록 뒷받침한다.

■ 동사 주요 서비스

▶ SI(System Integration)

동사는 공공, 국방, 제조, 금융 등 다양한 산업 분야에서 정보시스템 구축 사업을 다수 수행하며, 시스템 통합(SI) 분야에서 오랜 경험과 기술력을 축적해왔다. 업무시스템(MIS), 생산관리(MES), 고객관리(CRM) 등 산업별 특화 시스템뿐 아니라, 전술 C4I 체계, 교육행정정보시스템(NEIS), 국세청 차세대 정보화 사업 등 국가 주요 프로젝트에서의 실적도 보유하고 있다. 기획·설계부터 개발, 테스트, 운영까지 전 단계에 걸친 기술 적용이 가능하며, 최근에는 AI·빅데이터 기반의 스마트 통합 시스템 구축으로 영역을 확장하고 있다.

▶ ITO(IT Outsourcing)

동사는 장기간의 공공기관 및 대기업 대상 유지보수 경험을 바탕으로, 안정적인 IT 아웃소싱(ITO) 서비스를 제공하고 있다. 주요 기술 역량으로는 시스템 운영 및 모니터링, 보안 패치 및 백업 관리, 네트워크 인프라 유지, 기술 지원 서비스, Help Desk 운영 등이 있으며, 특히 SLA(서비스 수준 계약)에 기반한 체계적인 성과관리와 품질보증 체계를 갖추고 있다. 다양한 플랫폼과 OS 환경에서의 하이브리드 운영 경험이 풍부하며, 대형 정보시스템의 무중단 서비스 유지 역량이 강점이다.

▶ CX(Cloud Transformation)

동사의 클라우드 전환(CX) 기술은 공공기관과 민간기업의 IT 인프라 현대화를 지원하는 데 중점을 두고 있다. 자회사 ㈜아이티센클로잇을 통해 KT, 네이버, 구글, AWS 등 다양한 CSP(Cloud Service Provider)와의 협업 체계를 구축하고 있으며, 클라우드 컨설팅, 아키텍처 설계, 마이그레이션 수행, 보안·인증 대응, 운영관리(MSP)까지 전 주기 기술을 보유하고 있다. 특히 공공 클라우드 전환 1순위 사업자인 만큼, 행정·교육·보건 등 규제가 강한 분야에서의 기술 인증 및 실적을 기반으로 신뢰성 높은 서비스를 제공하고 있다.

■ 동사 서비스 역량

동사는 오랜 업력을 바탕으로 IT 서비스와 클라우드 서비스 전반에 걸쳐 높은 수준의 서비스 제공 능력을 보유하고 있다. IT 서비스 부문에서는 시스템 기획, 설계, 구축, 운영에 이르는 전 주기적 통합 역량을 기반으로 공공·금융·국방·제조 등 다양한 산업 분야의 복잡한 정보시스템 구축 및 유지보수 사업을 성공적으로 수행해왔다. 특히 국가기관의 대형 SI 사업을 다수 수행한 경험을 통해 축적된 사업관리 역량, 시스템 안정화 기술, 그리고 운영 품질 관리 체계를 갖추고 있으며, SLA 기반의 ITO 서비스 제공으로 장기간 고객 신뢰를 유지하고 있다.

클라우드 서비스 부문에서는 자회사 ㈜아이티센클로잇을 중심으로 MSP(Managed Service Provider) 기능을 고도화하고 있으며, 클라우드 전환 컨설팅부터 인프라 설계, 데이터 이전, 보안설계, 운영관리까지 아우르는 전방위 서비스를 제공할 수 있는 체계를 갖추고 있다. 또한 KT, 네이버, 구글, AWS 등 다양한 CSP와의 협업 네트워크를 기반으로 멀티·하이브리드 클라우드 환경에 대응 가능한 역량을 확보하고 있으며, 공공기관의 엄격한 규제 조건을 충족할 수 있는 기술 인증 및 보안 체계도 확보하고 있다.

■ 연구개발활동

동사의 연구개발은 전담 연구소를 2017년 개발 조직으로 통합한 이후, 프로젝트 기반 TFT 방식으로 운영되며 현장 적용성을 높이는 데 중점을 두고 있다. 대표 사례로 2018~2020년 ‘Sports SaaS TFT’ 가 올림픽·아시안게임 대회운영 시스템을 클라우드 기반 솔루션으로 전환해 멀티이벤트·멀티 디바이스 지원과 모듈화 구조를 구현했으며, 이후 세계 시장을 대상으로 서비스 범위를 확장하고 있다.

동사의 핵심 사업영역이 공공기관 대상의 시스템 통합(SI), IT 아웃소싱(ITO), 클라우드 전환(CX) 서비스인 만큼, 실질적인 기술력은 사업 수행 과정에서 축적되며, 특히 자회사인 ㈜아이티센클로잇 등을 통한 클라우드 기술 확보와 프로젝트 현장에서의 적용 경험이 기술 경쟁력으로 이어지고 있다.

따라서 현재까지는 연구소 설립이나 대규모 기술개발 투자보다는, 시장 수요에 따라 축적된 기술과 외부 솔루션·플랫폼과의 융합 역량이 동사의 기술 기반을 형성하고 있다고 볼 수 있다. 향후 기술 고도화 또는 특정 솔루션 개발이 필요해질 경우에는 연구개발 활동이 보다 체계화될 가능성도 있다.

■ PEST 분석

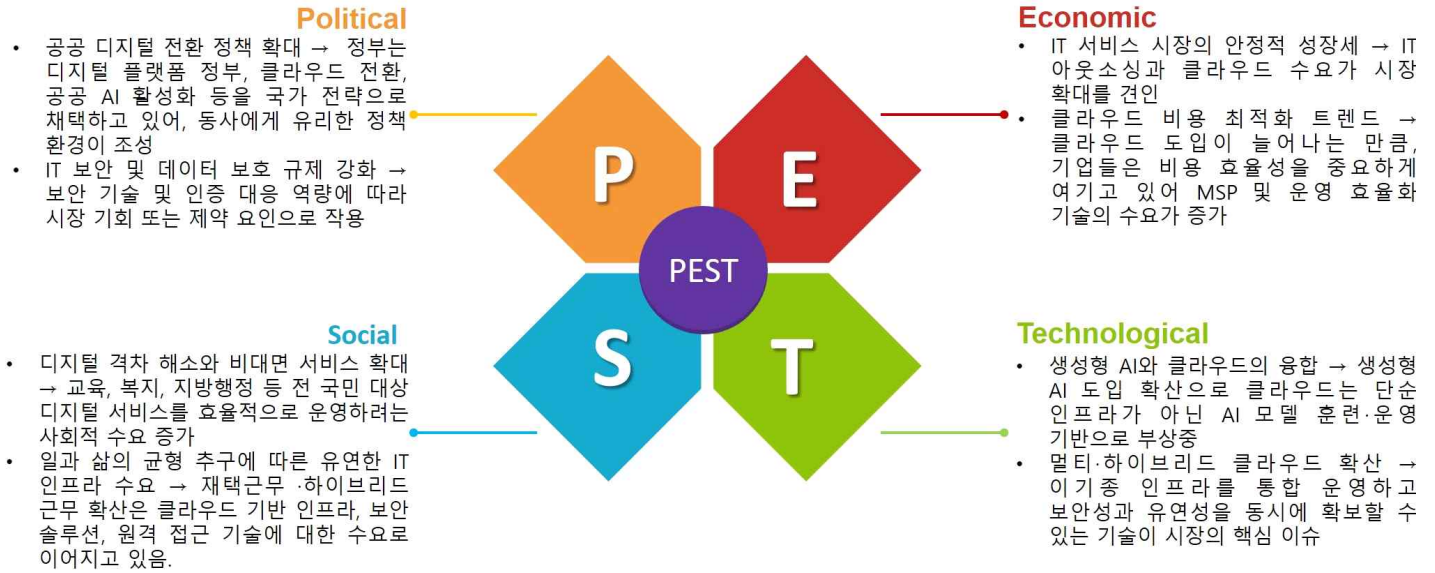
정치적으로는 정부의 디지털 전환 정책 확대가 동사의 사업 기회 확대에 유리하게 작용하고 있다. 특히 공공기관의 클라우드 전환, AI 기반 행정 고도화, 디지털 플랫폼 정부 구축 등이 추진되면서 동사가 보유한 공공 IT 서비스 역량이 더욱 중요해지고 있다. 반면, 공공부문 예산 집행의 변동성과 보안 규제 강화는 사업 추진의 제약 요소로도 작용할 수 있다.

경제적 측면에서는 국내외 경기 상황이 IT 인프라 투자에 직접적인 영향을 미친다. 금리와 환율 변동, 민간 기업의 투자 심리 변화는 동사의 민간 프로젝트 수주에 영향을 줄 수 있다. 다만, 국내 IT 서비스 시장은 2025년 약 45.8조 원에서 2030년 54.4조 원까지 안정적으로 성장할 것으로 예상되며, IT 아웃소싱과 클라우드 수요 증가가 이를 견인하고 있다. 특히 클라우드 도입이 확대되며 비용 최적화를 중시하는 FinOps 트렌드가 동사와 같은 MSP 기업의 경쟁력과 맞물리고 있다.

사회적 요인으로는 디지털 격차 해소와 비대면 행정·교육 수요 증가가 동사의 사업 기반을 확장시키고 있다. 특히 공공 행정, 교육, 스포츠, 복지 등 대국민 서비스를 위한 디지털 인프라 구축이 활발해지면서, 해당 분야에서의 SI 및 클라우드 역량이 사업 확장의 핵심이 되고 있다. 또한 재택근무, 하이브리드 근무의 확산은 유연한 IT 인프라 수요를 증가시키고 있어 클라우드 기반 원격 시스템 구축 수요를 동반하고 있다.

기술적 요인에서는 생성형 AI와 클라우드의 결합이 시장 구조를 재편하고 있으며, 클라우드는 단순한 인프라에서 AI 서비스의 실행 플랫폼으로 기능하게 되었다. 이에 따라 AI 모델의 학습과 서비스 제공을 위한 클라우드 기반 기술이 중요해지고 있으며, 멀티·하이브리드 클라우드와 DevOps, MLOps, FinOps 등의 최신 운영 기술도 경쟁력의 핵심 요소로 부상하고 있다. 동사는 이러한 기술 트렌드에 맞춰 클라우드 전환(CX) 및 MSP 영역에서의 전문성을 강화하고 있는 상황이다.

[그림 3] 동사 산업의 PEST 분석



IV. 재무분석

클라우드 사업 확장과 사업구조 효율화를 통해 꾸준한 매출 외형 증가

동사의 3개년 매출액은 꾸준한 성장세를 보이며 [클라우드 서비스 부문]에서는 자회사 (주)아이티센클로잇의 클라우드 사업 확장이, [IT 서비스 부문]에서는 주요 고객사로부터의 수주 증가가 매출외형 증대에 기여하였다. 동사의 영업이익은 변동성이 있지만 점진적으로 개선되는 양상을 보였으며 특히 판관비율과 매출원가율을 일정하게 유지하여 수익성 개선을 실현하였다. 당기순이익 또한 기타비용을 축소함으로써 2024년의 경우 2023년 대비 큰 폭의 회복세를 기록하였다. 동사의 전체 부채 중 유동부채의 비중이 높으나, 사업 특성상 계약부채와 선수금이 많을 수밖에 없으며 사업 확장을 위한 설비 투자 등의 증가로 인해 단기차입금이 일시적으로 증가한 결과로 볼 수 있다. 동사는 충분한 현금및현금성자산을 보유하고 있어 유동성 위험은 실질적으로 크지 않으며 차입금 의존도 또한 낮은 수준으로 전반적으로 건전한 재무구조를 견지하고 있다.

■ 매출 성장세 지속, 클라우드 사업 견인

동사의 3개년 매출액은 2022년 3,252.1억 원, 2023년 3,924.5억 원, 2024년 4,417.8억 원으로 꾸준한 성장세를 이어갔다. 동사의 종속기업은 (주)아이티센클로잇(지분율 85.5%), (주)ITCEN Japan(지분율 100.0%), (주)위드센(지분율 55.3%)으로 구성되어 있는데, 이 중 (주)아이티센클로잇이 클라우드 사업을 중심으로 매출 외형 확장에 크게 기여하였다. 이에 따라 2024년 매출은 전년 대비 12.6% 증가하였다.

동사의 매출 구성은 크게 [IT 서비스 부문(SI, ITO)]과 [클라우드 서비스 부문(CX)]으로 나뉜다. [IT 서비스 부문]은 2024년 3,167.6억 원을 기록하며 전체 매출의 71.7%를 차지하였으며, 주요 고객사인 삼성전자, 현대글로비스, 현대모비스 등을 대상으로 한 정보시스템 구축 및 유지보수 서비스가 매출을 견인하였다. [클라우드 서비스 부문] 매출액은 1,250.2억 원으로, 전년(517.6억 원)대비 141.5% 높은 성장률을 기록하며 전체 매출의 28.3%를 차지하였다. 이는 자회사 (주)아이티센클로잇의 클라우드 전환 및 MSP 서비스가 공공 분야를 중심으로 빠르게 확대된 결과로 분석된다.

2025년 1분기 매출액은 1,118.5억 원으로 전년 동기 대비 64.6% 증가하였다. 특히 [클라우드 서비스 부문] 매출이 165.5% 급증하였고, [IT 서비스 부문]도 37.3% 성장하며 안정적인 상승세를 보였다.

동사는 공공 부문의 견고한 매출 기반을 바탕으로 디지털 전환 사업을 적극 추진하고 있으며, 향후 금융 및 보건, 복지, 공금융 등의 신규 시장 진출 확대 등을 통해 지속적인 매출 성장을 기대할 수 있다.

■ 비용 구조 개선으로 수익성 지표 향상

동사의 최근 3년간 영업이익률은 2022년 3.0%, 2023년 2.1%, 2024년 2.1%로 하락세를 보였다. 그러나 영업이익 규모는 2022년 96.7억 원, 2023년 84.1억 원, 2024년 94.4억 원으로 일부 변동성이 있지만 점진적으로 개선되는 양상을 나타냈다. 2024년 영업이익이 증가한 요인은 [클라우드 서비스 부문]의 매출 급증과 더불어 비용구조의 안정성 유지로 판단된다. 2024년 매출원가율은 87.1%로 전년과 동일하며, 판관비의 경우 금액 기준으로는 전년 대비 소폭 늘었으나 판관비율은 10.8%로 전년(10.7%)과 거의 동일한 수준을 유지하여 수익성 개선을 실현하였다.

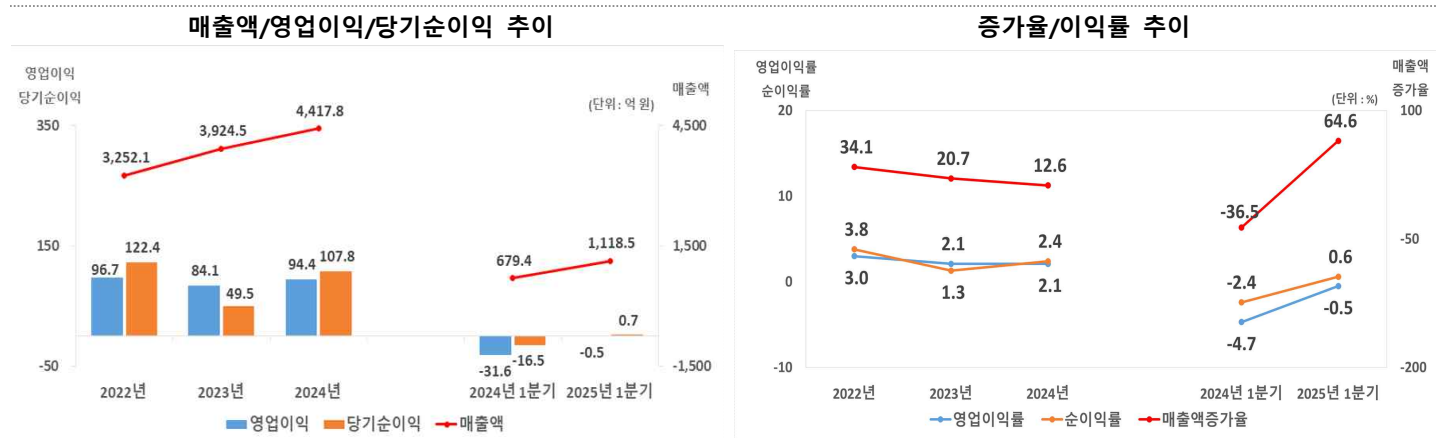
당기순이익률은 2022년 3.8%, 2023년 1.3%, 2024년 2.4%를 기록하였으며, 당기순이익의 경우 2022년 122.4억 원, 2023년 49.5억 원, 2024년 107.8억 원을 시현하였다. 2023년 당기순이익이 2022년과 비교하여 59.6% 하락한 것은 (주)아이티센클로잇 합병에 따른 일시적 비용 증가 때문이며, 2024년에는 수익성 개선과 함께 관계기업주식주식손상차손, 외화차손, 외화환산손실과 같은 기타비용의 축소 덕분에 전년 대비 117.8%의 큰 폭의 회복세를 보였다.

2025년 1분기에는 영업손실이 5.4억 원으로 전년동기 손실(31.6억 원)에 비해 손실 규모가 크게 축소되었다. 이는 판관비율이 12.3%로 감소하여 전년 동기(17.0%)대비 비용 구조가 개선된 결과로 판단된다. 이와 함께 당기순이익 또한 6.5억 원을 기록하며 전년 동기 (16.5억 원 손실)대비 기타 비용을 크게 절감하여 손실을 만회하였고 흑자 전환에 성공할 수 있었다. 또한 공공 분야 고객의 예산 집행 및 투자가 주로 하반기에 집중되는 특성을 고려하면, 2025년 연간 기준으로 추가적인 수익성 향상 여지가 존재한다.

동사는 사업 구조의 효율화를 지속적으로 추진하고 있으며, 클라우드 사업 중심의 고수익 매출 비중 확대 및 내부 비용 절감 노력을 통해 수익성을 개선하고 있다. 앞으로 클라우드 서비스 확대와 신사업 전략을 통한 지속적인 수익성 향상이 기대된다.

[그림 4] 동사 연간 요약 포괄손익계산서 분석

(단위 : 억 원, % K-IFRS 연결기준)



자료: 동사 사업보고서(2025.03), 분기보고서(2025.05), 서울평가정보(주) 재구성

■ 안정적인 유동성 기반으로 재무건전성 실현

최근 3년간 동사의 부채비율은 2022년 329.3%, 2023년 209.4%, 2024년 249.9%를 기록하였다. 특히 유동부채 비중은 2022년 89.8%, 2023년 95.3%, 2024년 97.0%에 달하며, 이중 계약부채와 선수금이 전체 유동부채의 34.3%를 차지한다. 동사의 사업특성상 고객과의 계약이 대부분 프로젝트 단위로 진행되는데, 이에 따라 수취한 착수금, 중도금 등을 프로젝트 완료 전까지 계약부채 또는 선수금의 형태로 유동부채에 계상한다. 이러한 계약부채 또는 선수금은 향후 매출로 전환될 선지급된 수익의 성격을 지니고 있다. 따라서 동사의 유동부채 비중이 높게 나타나지만 대부분 사업 구조상 발생하는 부채로서 프로젝트 진행과 매출 인식으로 향후 자연스럽게 해소되는 것이라고 볼 수 있다.

동사는 대규모 프로젝트 수주 확대와 클라우드·데이터센터 등 핵심 인프라 구축 사업을 통해 외형 성장을 추진하고 있으며 2024년에는 유형자산이 341.1억 원으로 전년(40.5억 원)대비 증가율이 741.5%에 달하며 크게 확대되었다. 이는 대규모 설비 투자 및 본사 건물 취득 등으로 인한 자금조달이 반영된 것으로, 이에 따라 단기 차입금이 333.0억 원으로 전년(148.0억 원)대비 125.0% 증가하였다. 그러나 동사의 차입금의존도는 2022년 3.9%, 2023년 7.4%, 2024년 12.4%로 낮은 수준을 유지하고 있으며, 이자보상배율 또한 2022년 30.0배, 2023년 11.5배, 2024년 10.4배로 금융비용을 충분히 부담할 수 있는 여력을 가지고 있다.

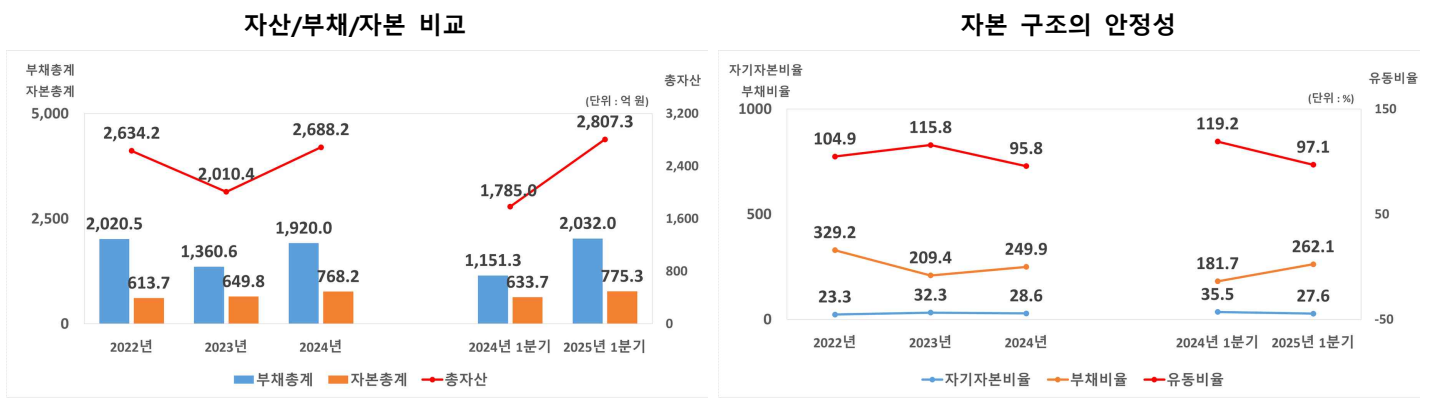
유동성 측면에서 유동비율은 2022년 104.9%, 2023년 115.8%, 2024년 95.8%를 기록했다. 유동부채 비중이 높아 단기 유동성 리스크가 존재하나, 2024년 기준 현금및현금성자산이 679.0억 원으로 안정적으로 유지되고 있어 실질적인 유동성 위험은 크지 않은 것으로 판단된다.

자기자본비율은 2022년 23.3%, 2023년 32.3%, 2024년 28.6%로 변동성을 보였다. 2023년에는 해외사업환산손익이 기타포괄손익에 반영되며 자본총계가 증가하고 자기자본비율이 개선되었고, 2024년에는 부채총계 증가 영향으로 소폭 하락하였으나 자본총계는 꾸준히 증가하고 있다.

2025년 1분기의 경우 부채총계의 증가로 인해 부채비율 262.1%, 자기자본비율 27.6%를 기록하여 부채비율의 경우 직전년도 동분기(181.7%) 대비 증가한 모습을 보이나, 향후 프로젝트 매출이 인식되면 부채비율은 점진적으로 개선될 것으로 보인다.

[그림 5] 동사 연간 요약 재무상태표 분석

(단위 : 억 원, % K-IFRS 연결기준)



자료: 동사 사업보고서(2025.03), 분기보고서(2025.05) 서울평가정보(주) 재구성

[표 5] 동사 연간 요약 재무제표

(단위 : 억 원, K-IFRS 연결기준)

항목	2022년	2023년	2024년	2024년 1분기	2025년 1분기
매출액	3,252.1	3,924.5	4,417.8	679.4	1,118.5
매출액증가율(%)	34.1	20.7	12.6	-36.5	64.6
영업이익	96.7	84.1	94.4	-31.6	-5.4
영업이익률(%)	3.0	2.1	2.1	-4.7	-0.5
순이익	122.4	49.5	107.8	-16.5	6.5
순이익률(%)	3.8	1.3	2.4	-2.4	0.6
부채총계	2,020.5	1,360.6	1,920.0	1,151.3	2,032.0
자본총계	613.7	649.8	768.2	633.7	775.3
총자산	2,634.2	2,010.4	2,688.2	1,785.0	2,807.3
유동비율(%)	104.9	115.8	95.8	119.2	97.1
부채비율(%)	329.2	209.4	249.9	181.7	262.1
자기자본비율(%)	23.3	32.3	28.6	35.5	27.6
영업현금흐름	538.6	-196.9	110.6	-456.2	-181.2
투자현금흐름	83.7	-41.0	-210.0	42.6	-45.8
재무현금흐름	61.0	39.5	156.1	-36.8	81.9
기말현금	820.0	621.7	679.0	170.6	534.5

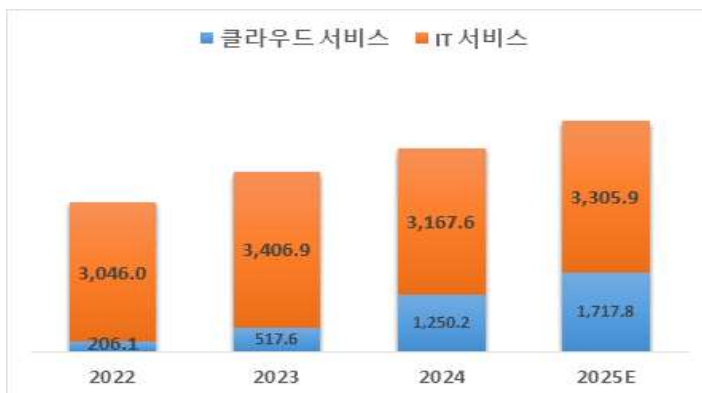
자료: 동사 사업보고서(2025.03), 분기보고서(2025.05) 서울평가정보(주) 재구성

■ 동사 실적 전망

동사는 2025년 매출 구조가 클라우드 1,717.8억 원(총매출의 약 34.2%)과 IT 서비스 3,305.9억 원으로 재편되면서, 클라우드 비중이 2022년 대비 다섯 배 이상 확대될 전망이다. 클라우드 부문은 2022~2025년 연평균 90% 이상 성장해 회사 전체 외형 성장을 주도하고, AI·FinOps·보안 등 고부가 서비스 확장으로 수익성도 개선될 것으로 예상된다. IT 서비스 부문은 연 2.8% 내외의 완만한 증가세를 유지하며 안정적인 현금창출원 역할을 지속해, 두 부문이 결합된 ‘고성장+안정’ 포트폴리오가 구축될 전망이다. 이에 따라 2025년 총매출은 5,023.7억 원 수준으로 확대돼 시장 평균을 크게 상회하는 성장세가 이어질 것으로 보인다.

[그림 6] 동사 연간 실적 전망

(단위 : 억 원, % K-IFRS 연결기준)



부문	2022	2023	2024	2025E
클라우드 서비스	206.1	517.6	1,250.2	1,717.8
IT 서비스	3,046.0	3,406.9	3,167.6	3,305.9
합계	3,252.1	3,924.5	4,417.8	5,023.7

자료: 동사 사업보고서(2025.03), 분기보고서(2025.05) 서울평가정보(주) 재구성

V. 주요 변동사항 및 향후 전망

생성형 AI 기반 고부가 수익구조와 공공·민간·금융 시장 확장 계획

동사는 중기적으로 생성형 AI를 활용해 코드·테스트·품질관리 자동화 솔루션을 상용화하여 수익구조를 고도화하고, 공공·민간·금융 클러스터별 맞춤형 클라우드·MSP 패키지를 앞세워 시장 범위를 넓힐 계획이다. 특히 공공 디지털 전환 프로젝트와 비은행 금융기관 IT 고도화 수요를 동시 공략해 안정적 매출 기반과 고수익 영역을 병행 확보하려 한다. 장기적으로는 자체 AI, 클라우드, 보안 플랫폼을 내재화해 외부 솔루션 의존도를 낮추고, 멀티·하이브리드 클라우드 운영·FinOps·그린 클라우드 역량을 결합한 통합 서비스 모델을 구축함으로써 지속 가능한 성장 기반을 강화할 방침이다. 이를 통해 전통 SI·ITO 사업의 캐시카우를 유지하면서 고부가 AI·클라우드 서비스 비중을 단계적으로 확대해 수익성과 시장 지위를 동시에 높일 것으로 기대된다.

■ AI 기반 수익구조 고도화 및 공공·민간·금융 시장의 전략적 확장

동사는 중기 성장을 위해 다섯 가지 전략 방향을 설정하고 있으며, 이를 통해 고수익 구조 확보와 공공·민간·금융 시장에서의 지속적인 확장을 도모하고 있다. 먼저 '고수익 사이트 양성' 전략을 통해 핵심사업의 매출 비중을 40% 이상으로 확대하고, 자체 시스템통합(SI) 사업의 비중과 이익 기여도를 높이는 것을 목표로 하고 있다. 이를 위해 클라우드 및 금융 솔루션 기반 수익 모델을 강화하며 민간 금융사업 기회를 전략적으로 발굴하고 있다. 최근 교육부·KICE의 185억 원 규모 AI 기반 학력진단시스템 1차 사업을 수주해 AI 플랫폼 상용화와 공공 교육 시장 진입 성과를 입증했고, 이를 계기로 공공 교육·보건·복지 영역에서 10개 이상 신규 사업군을 확보할 계획이다.

이와 함께 동사는 민간 대형 고객을 대상으로 자산·자원·조직을 통합적으로 관리하는 ENT 전략을 강화하고 있으며, 보안관제(SEC), IT서비스관리(ITSM), 전환사업 및 컨설팅 중심의 융합서비스로 확장하고 있다. 또한, 공공 부문에서의 AI 융합 전략을 통해 지능형 영상분석, 사이버 위협 탐지 등 AI 기반 플랫폼 구축과 데이터 운영 사업을 확대하고 있다. 마지막으로 금융 부문에서는 캐피탈, 보험, 카드사 등 비은행권 시장 진입과 계정계·정보계·채널계 통합사업을 계획하고 있으며, 중소형 금융기관 특화 서비스와 핀테크 기술 내재화를 통해 신시장 개척을 모색하고 있다.

[표 6] 동사의 중기 성장전략

(단위 : 억 원, %)

전략 구분	주요 내용	세부 실행 방안 및 목표
고수익 사이트 양성	핵심사업 매출 비중 40% 이상 확대	SI 내 자체 사업 비중 50%, 이익 기여도 15% 이상, 클라우드/금융솔루션 중심의 수익구조 구축
공공 사업 확장	공공분야 시스템 통합(SI) 및 플랫폼 구축	교육·보건·복지 등 분야 중심, 10개 이상 신규 공공 사업군 발굴 및 수요자 맞춤형 서비스 확대
ENT 전략 및 민간 확장	민간 대형 고객 대상 ENT(자산/자원/조직) 기반 융합서비스 확대	SEC·TMS·ITSM·보안·업무솔루션 컨설팅과 통합전환 사업 병행 추진
공공+AI 융합 추진	공공 AI 기반 플랫폼 구축 및 운영	지능형 영상분석, 사이버 위협 탐지 등 공공 AI 과제 수행, 데이터 구축·운영 중심 기술 확대
금융 신시장 진출	비은행권 중심의 금융 IT시장 진출	계정계/정보계/채널계 시스템 통합, 핀테크·보안·중소형 금융권 특화 서비스 개발 및 제공

자료: 동사 IR 발표자료(2025.05), 서울평가정보(주) 재구성

■ AI·클라우드·보안 솔루션 내재화

동사는 장기 성장 전략의 일환으로 AI, 클라우드, 보안 분야의 자체 기술 플랫폼 내재화를 추진하고 있다. 이는 향후 디지털 전환 시장에서의 주도권 확보를 위한 선제적 기술 축적 전략으로, 코드 자동화 플랫폼(IntelliCEN Code), 테스트 자동화 솔루션(VisualJava), 프로젝트 품질관리 시스템(IntelliCEN PMS) 등을 통해 내부 시스템의 지능화·자동화를 실현하고자 한다. 이러한 기술은 아직 상용화되기보다는 개념 단계 또는 개발 단계로, 향후 수요가 확대될 AI·DevOps 기반 시장을 타깃으로 하고 있다.

또한 동사는 클라우드 자원 운영 및 보안 역량 강화를 위해 멀티 클라우드 관리 플랫폼(Clai-CMP & STEP)과 개인정보 보호 중심의 물리보안 솔루션(홈버 보안택배)을 기술적 기반으로 삼고 있으며, 생성형 AI 기반 기업 전용 플랫폼(CEN AI) 개발도 준비 중이다. 이와 같은 기술적 내재화는 향후 공공·민간 디지털 전환 수요에 대응할 수 있는 독자 기술력을 축적함과 동시에, 외부 플랫폼에 대한 의존도를 줄이고 자체 솔루션 중심의 사업모델을 구축하는 데 목적이 있다.

[그림 7] 동사의 신규 사업 분야

생성형 AI 코드 자동화 솔루션	Hybrid 테스트 자동화 솔루션	품질관리 자동화 솔루션
 AI-Powered Code Generation - SQL 자연어질의, 분석 및 최적화 - 맵핑 정보에 따른 SQL 변환 - JAVA, Python 등 코딩 추천 - 일반 자연어 질의응답	 Next Programming Paradigm - JAVA 소스 분석 및 시각화 - 설계서/테스트 증적 문서 지원 - JAVA PRG 오류 추적 - 산출물 자동 생성	 Smart Process & Quality Management - 프로젝트 공정관리 - 프로젝트 의사소통관리 - 테스트 진행관리 - 이슈 및 위험관리
클라우드 통합 플랫폼	보안택배 플랫폼	기업용 생성형 AI 플랫폼
 Clai-CMP & STEP - CMP (리소스/비용 관리) - STEP (계약/청구 등 통합) - Hybrid·Multi-Cloud 최적화 지원 - 비용 절감 및 생산성 향상	 홈버 보안택배 서비스 - 민감한 개인정보 비식별화(11자리) - 개인정보 유출 원천차단 - 홈버 배송지 주소 활용 - 롯데그룹 레퍼런스 확보	 CEN AI - Cloud기반 AI Agent제공 - 비정형 데이터연계 - Google기반 신뢰성/보안성 확보 1주 이내 구축

자료: 동사 IR 발표자료(2025.05), 서울평가정보(주) 재구성

아이티센앤틱(010280)

증권사 투자의견

작성기관

투자의견

목표주가

작성일

X

시장정보(주가 및 거래량)



자료: 네이버증권(2025.07.22)

최근 3개월간 한국거래소 시장경보제도 지정여부

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~제3조의7

기업명	투자주의종목	투자경고종목	투자위험종목
아이티센앤틱	X	X	X