

이 보고서는 코스닥 기업에 대한 투자정보 확충을 위해 발간한 보고서입니다.

기술분석보고서

 YouTube 요약 영상 보러가기

한일네트웍스(046110)

컴퓨터서비스

요약

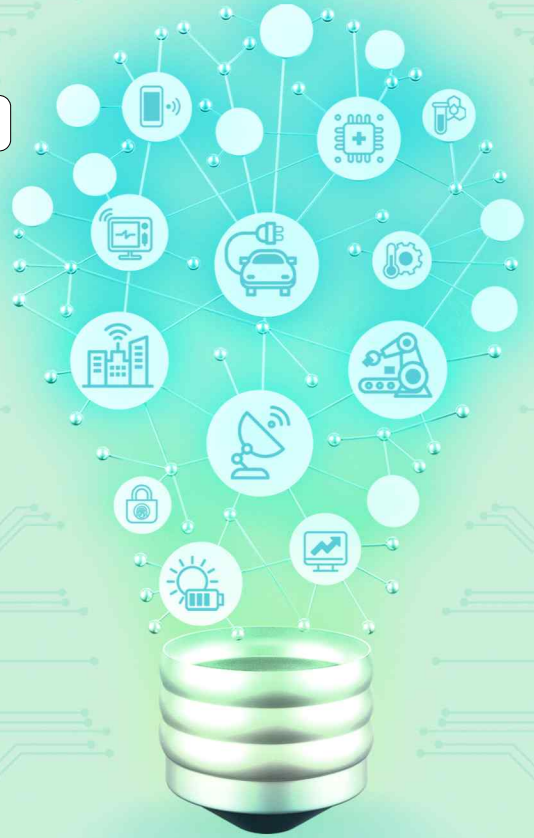
기업현황

시장동향

기술분석

재무분석

주요 변동사항 및 전망



작성기관

한국기업데이터(주)

작성자

서종현 전문연구원

- 본 보고서는 「코스닥 시장 활성화를 통한 자본시장 혁신방안」의 일환으로 코스닥 기업에 대한 투자정보 확충을 위해, 한국거래소와 한국예탁결제원의 후원을 받아 한국IR협의회가 기술신용평가기관에 발주하여 작성한 것입니다.
- 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.
- 카카오톡에서 “한국IR협의회” 채널을 추가하시면 매주 보고서 발간 소식을 안내 받으실 수 있습니다.
- 본 보고서에 대한 자세한 문의는 한국기업데이터(주)(TEL.02-3215-2325)로 연락하여 주시기 바랍니다.

한일네트웍스(046110)

네트워크 및 보안 솔루션 전문업체

기업정보(2020/11/10 기준)

대표자	박지훈
설립일자	1998년 08월 26일
상장일자	2006년 01월 20일
기업규모	중견기업
업종분류	시스템 소프트웨어 개발 및 공급업
주요제품	솔루션 서비스, IT장비 유통

시세정보(2020/11/10 기준)

현재가(원)	4,485
액면가(원)	500
시가총액(억 원)	536
발행주식수	11,954,227
52주 최고가(원)	5,080
52주 최저가(원)	2,530
외국인지분율	2.11
주요주주	한일홀딩스(주)(대표자 허기호) 외

■ 축적된 기술력을 보유하고 있는 IT서비스 및 IT장비 유통 업체

한일네트웍스는 자체 인프라 구축이 어려운 기업에게 자원을 임대하거나 이미 구축한 기업에게 유지보수, 부가서비스 등의 서비스를 제공하고 있다. 기업의 핵심인 Business Application을 구축/제공하고, 전문 기술 인력이 고객을 대신하여 이를 관리해주는 IT아웃소싱서비스로 시스템이나 소프트웨어의 구입 없이 월 사용료로 서비스를 이용할 수 있다.

IT 장비유통은 기업에서 필요로 하는 서버와 스토리지, 네트워크와 보안솔루션 그리고 기타 다양한 IT 제품들을 공급하는 것으로, 세계적인 IT Vendor들과 파트너 관계를 맺고 제품 판매 및 유지보수사업을 진행하고 있다.

■ 다양한 IT 서비스 상품 개발

한일네트웍스는 컨택센터 업무에 요구되는 다수의 콜 어플리케이션(Call Application)이 포함된 솔루션인 'Telebus'를 자체 개발하여 공급하고 있다. 동사의 솔루션인 'Telebus'는 IP-PBX(Internet Protocol-Private Branch eXchange), CTI(Computer Telephony Integration), IVR(Interactive Voice Response) 및 ACD(Automatic Call Distribution) 등을 포함하고 있다. 동사의 챗봇 통합 관리 솔루션인 'DE.LIGHTING'은 챗봇 이외에도 고객의 질문 내용을 텍스트 기반으로 분석하고 챗봇의 상담 품질을 실시간으로 확인할 수 있는 솔루션이 포함된다. '텔레웨이'는 공연장, 경기장, 종교시설 같은 대규모 인원이 모이는 행사나 클럽, 노래방, PC방, 음식점 등의 방문자가 입구에서 전화번호를 입력해서 전화를 걸면 자동으로 전화번호 유효성을 검증하고 카카오톡이나 문자로 출입증이 발급되는 방식으로 스마트폰 사용이 익숙하지 않은 방문자도 쉽게 이용할 수 있는 전화기반 출입인증시스템이다.

요약 투자지표 (K-IFRS 연결 기준)

구분 년	매출액 (억 원)	증감 (%)	영업이익 (억 원)	이익률 (%)	순이익 (억 원)	이익률 (%)	ROE (%)	ROA (%)	부채비율 (%)	EPS (원)	BPS (원)	PER (배)	PBR (배)
2017	1,142	28.75	66	5.78	161	14.11	32.45	20.50	45.31	1,348	4,925	4.95	1.35
2018	1,266	10.84	59	4.69	51	4.03	8.53	6.14	33.18	427	5,220	12.07	0.99
2019	1,216	-3.92	87	7.17	70	5.79	10.85	6.77	85.37	589	5,635	7.53	0.79

기업경쟁력

기술 경쟁력

- 1998년 설립 이래 IT 관련 서비스 및 장비 유통
- 'Telebus', 'DE.LIGHTING', '텔레웨이' 등의 IT 서비스 관련 시스템 개발

기술 개발능력

- 기업부설연구소를 운영하며 다양한 IT 서비스 시스템을 개발하여 상용화
- 개발 기술을 특허권으로 등록하여 특허권 2건을 보유

핵심기술 및 적용제품

제품 경쟁력

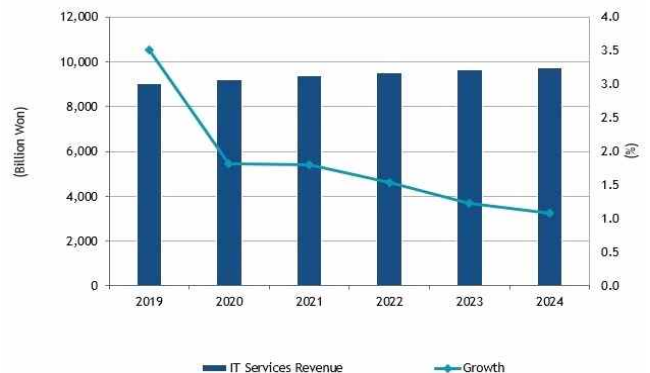
- DSC(Digital Space Convergence) 사업
 - DSC사업은 물리적 공간에 디지털기기, 유무선 네트워크, 소프트웨어 등 다양한 첨단 IT기술과 디자인을 적용한 '융복합형 IT 비즈니스 모델'로 컨택센터, 도서관, 박물관, 복합쇼핑몰 등 적용범위가 점차 확대됨
- SM(System Management) 사업
 - 시스템 개발, 프로젝트, 유지보수를 중심으로 사업을 전개하고 있으며, 주요 유지 보수 시스템으로는 통합 그룹웨어, ERP, 전자전표(e-Accounting), 인사시스템, 차량관제서비스, 출하자동화 시스템 등임
- HI 사업
 - AI(Artificial Intelligence) 기술을 이용한 챗봇 통합 관리 솔루션을 개발하여 Question&Answer 최적화, 다양한 언어 지원, 실시간 대화 내용 확인, 챗봇 상담품질 실시간 관리, 고객 질문 내용 유형 및 텍스트 기반 키워드 분석 등을 진행
- SS(System&Solution) 사업
 - 일반 기업체나 기관 등을 대상으로 효율적인 업무 처리를 위하여 서버나 스토리지 같은 IT Infra와 DataBase, ERP와 같은 소프트웨어를 제공
- 보안(Security) 사업
 - 포티넷, 시큐위즈, 인텔 시큐리티, 에어타이트 등 세계 최고 수준의 보안 솔루션 공급 및 전문가를 통한 최적의 컨설팅 및 기술 서비스를 제공

시장경쟁력

한일네트웍스의 경쟁력

- 네트워크 및 보안 솔루션 개발 기술력
- IT 장비 유통망 보유
- 네트워크 시스템 구축 기술

국내 IT 서비스 시장 규모



년도	시장규모
2024년(E)	9조 7,297억 원

개발 서비스

- Telebus: 컨택센터 콜어플리케이션
- DE.LIGHTING: 챗봇통합관리솔루션
- 텔레웨이: 전화기반출입인증시스템

최근 변동사항

비대면 서비스 및 보안 수요 증가

- 비대면 서비스 및 정보 수집 시장 확대
- IT 관련 시장 성장에 따른 보안수요 증대

I. 기업현황

IT 서비스 사업 및 장비 유통 기업

한일네트웍스는 IT 서비스 사업 및 장비 유통 업체로, 1998년 설립 이래 IT 관련 서비스를 제공해왔고 서울시 서초구 서초동 사업장에서 IT 서비스 사업 및 유통을 하고 있다.

■ 개요

한일네트웍스(주)(이하 ‘동사’)는 소프트웨어 개발 및 정보화 구축 사업을 목적으로 1998년 8월에 대표이사 김상배에 의해 ‘(주)오늘과 내일’ 상호로 설립되었고, 2006년 1월에 코스닥 시장에 상장되었다. 동사는 2008년 3월에 한일시멘트 그룹 계열사로 편입되었고, 2012년 11월에 ‘한일네트웍스(주)’로 상호가 변경되었다. 전문경영인 박지훈은 2017년 7월에 대표이사에 취임하였다.

동사는 1998년도에 설립된 직후 웹 호스팅(Web Hosting) 서비스 제공 등을 주요하게 수행하였고, 2005년도에는 대한상공회의소 데이터통신 및 공용 전산센터 운영을 시작하였다. 동사는 설립 초기부터 컨택센터 구축 사업을 병행하였으며, 2006년도에는 약 90억 원 계약 규모의 ‘TDMK’ (미국계 마케팅 회사) 컨택센터 구축사업을 수행하였다. 동사는 2009년과 2011년도부터 IT 장비 유통 사업과 네트워크 보안 사업을 각각 본격적으로 시작하였으며, 2013년도에는 ‘(주)한일정보통신’ 과 합병 후 ERP(Enterprise Resource Planning, 전사적 자원 관리) 유지 보수 사업 등을 시작하였다.

동사는 네트워크 및 보안 솔루션, IT 장비 유통 등을 주력으로 사업을 영위하고 있으며 2020년 6월말 기준 총자산 126,815백만 원, 자기자본 65,218백만 원, 2020년 6월말 기준 상시종업원 182명이 근무하고 있는 코스닥상장 기업이다.

■ 대표이사 및 임원 정보

대표이사 박지훈(1968년생, 남)은 연세대학교 경제학과를 졸업하였고, ICT 사업부문장 및 관리본부장을 역임하였다. 대표이사 박지훈 외에 상근 중인 등기임원은 ‘네이버’ 서비스 실장을 역임한 이재승 전무(사업총괄)가 재직 중이다. 임원으로는 김종원 전무(보안사업 총괄), 박재수 상무(DSC사업 총괄), 민기혁 상무보(SM사업 총괄), 이진선 상무(경영지원 총괄)가 재직 중이다.

동사의 대표이사는 다양한 정보를 수집하고 개발기술의 시장 및 수요분석을 진행하여 주력 사업을 위한 실현가능한 중장기 경영계획을 체계적으로 수립하고 있으며, 활발한 대외업무를 수행하고 있다.

■ 회사 조직 구성

조직구성은 대표이사 산하에 경영지원팀, DSC사업부, SM사업부, SS사업부, 보안사업부문이 있다. 동사의 사업부문은 서비스 사업부문과 IT 장비 유통 사업부문으로 구성된다. 서비스 사업부문은 DSC(Digital Space Convergence) 사업, SM(System Management) 사업, HI 사업으로 구성되어 있으며, IT 장비 유통 사업부문은 SS(System & Solution) 사업과 보안 사업으로 구성되어 있다.

[그림 1] 조직도



*출처: 한일네트웍스

■ 주요 사업

동사의 DSC 사업부는 컨택센터(Contact Center) 구축을 위한 기획 단계 컨설팅부터 컨택센터 시스템(보안 솔루션, CTI(Computer Telephony Integration) 솔루션 등) 구축 및 운영 지원을 수행하고 있다. 동사는 컨택센터 구축 및 운용 업무를 수행하는 아웃소싱 브랜드인 ‘TTZONE’ 을 보유하고 있다. 동사는 서울과 전국 각지에 위치한 보험사와 신용카드사 등의 컨택센터 운영에 참여하고 있다.

IT 장비 유통 사업부문의 SS 사업부에서는 서버(Server), 스토리지(Storage), 워크스테이션(Workstation) 및 노트북 등을 공급하는 유통 사업을 수행하고 있다. 보안 사업부에서는 네트워크 스위치 기능과 보안 기능을 동시에 제공하는 보안 스위치 등이 포함된 네트워크 장비, 방화벽, 네트워크 침입 방지 시스템, 네트워크 취약점 관리 시스템, 암호화된 가상 사설망(Secure Sockets Layer Virtual Private Network, SSL VPN), 위협 파일 차단 솔루션 등이 포함된 보안 솔루션 공급, 구축 및 유지 보수 등을 수행하고 있다.

[표 1] 사업부문별 매출 비중(2020년 6월 30일 기준)

사업부문	세부 품목	매출액(천 원) 비중(%)
서비스	CC서비스, ERP서비스	34,477,043 (61.4)
IT장비유통	서버, 노트북, 보안장비	21,642,690 (38.6)

*출처: 한일네트웍스 반기보고서, 한국기업데이터(주) 재가공

II. 시장 동향

코로나19로 인한 기업의 IT 투자 위축 및 비대면 서비스의 수요 증가

코로나19로 인한 불안정한 경제상황으로 인해 기업의 IT 투자가 위축되었으나 비대면 서비스의 증대와 정보 보안의 필요성이 늘어나고 있는 상황이다.

■ IT 서비스 및 장비 유통 산업 특성

1. IT 서비스 부문

자체 인프라 구축이 어려운 기업에게 자원을 임대하거나 이미 구축한 기업에게 유지보수, 부가 서비스 등의 서비스를 제공하는 사업이다. 기업의 핵심인 Business Application을 구축/제공하고, 전문 기술 인력이 고객을 대신하여 이를 관리해주는 IT아웃소싱서비스로 시스템이나 소프트웨어의 구입 없이 월 사용료로 서비스를 이용할 수 있다. 고객에 요구 및 시장 변화에 따라 기술적으로 고도화되고 있다.

가. DSC(Digital Space Convergence) 사업

DSC사업은 물리적 공간에 디지털기기, 유무선 네트워크, 소프트웨어 등 다양한 첨단 IT기술과 디자인을 적용한 '융복합형 IT 비즈니스 모델'로 컨택센터, 도서관, 박물관, 복합쇼핑몰 등 적용 범위가 점차 확대되고 있다. 또한 온라인 상거래가 증가함에 따라 메신저, 모바일 SNS, 인공지능 챗봇 등 텍스트 기반 및 비디오 등 멀티채널을 활용하는 통합 센터로 변화되고 있다. 이로 인해 기존의 고객의 문의 전화를 받는 역할 이외에도 정보제공, 기업의 이미지 제고 및 마케팅 등의 역할로 확대되고 있다.

정부당국이 고객 정보 보안의 중요성을 강조하면서 컨택센터 사업부분에서도 정보 관리 책임이 강화되고 있는 실정이다. 이에 따라 금융사에 ASP 서비스를 제공하는 벤더에게도 전문적인 IT 인프라 보유를 요구하게 되었다.

나. SM(System Management) 사업

SM사업은 시스템 개발, 프로젝트, 유지보수를 중심으로 사업을 전개하고 있으며, 주요 유지 보수 시스템으로는 통합 그룹웨어, ERP, 전자전표(e-Accounting), 인사시스템, 차량관제서비스, 출하자동화 시스템 등이다.

다. HI 사업

많은 기업들이 AI가 새로운 비즈니스를 창출하고 사업경쟁에 여러 이점을 제공하고 있다는 사실을 인지하고 있음에도 비용, 기술력 부족 등의 문제로 실제 도입은 아직 저조한 편이다. 가트너의 2019년 분석자료에 의하면 전 세계 75%의 기업이 AI가 새로운 비즈니스 창출에 기여하고, 84%의 기업이 경쟁력 강화에 도움을 줄 것으로 응답한 것으로 조사되었다. 그럼에도 불구하고 실제 AI를 적용한 기업은 14%, 12개월 내에 도입할 계획인 기업은 23%에 불과하다. 이에 맞춰 Microsoft, Amazon, Google과 같은 클라우드 기반의 글로벌 서비스를 기반으로 응용프로그램을 개발이 가속화 되고 있다. 클라우드 기반의 AI서비스는 비용 등으로 AI를 도입하



지 못하는 기업들이 AI를 사업에 적용할 수 있는 기회가 많아질 것으로 예상된다.

2. IT장비유통 부문

IT장비유통은 기업에서 필요로 하는 서버와 스토리지, 네트워크와 보안솔루션 그리고 기타 다양한 IT 제품들을 공급하는 것으로, 세계적인 IT Vendor들과 파트너 관계를 맺고 제품 판매 및 유지보수사업을 진행하고 있다.

가. SS(System & Solution) 사업

일반 기업체나 기관 등은 효율적인 업무 처리를 위하여 서버나 스토리지 같은 IT Infra와 Data Base, ERP와 같은 소프트웨어를 필요로 한다.

IT Infra 분야는 신기술의 개발, 속도의 증가, 시장에서의 수요에 따라 지속적이고 빠르게 변화가 일어나고 있으며, 지속적으로 새로운 제품들이 출시되고 있다. 시장에서는 신규 수요와 기존 장비를 대체하는 대체 수요, 그리고 새로운 제품의 출현으로 인한 수요가 꾸준히 발생하고 있으며, 그 시장은 지속적으로 성장하고 있다. IT Infra 시장에서는 클라우드로의 전환 등에 따라 일반시장 축소에 대한 우려가 있기도 하지만 여전히 자체 구축이 이어지고 있고, AI, IoT, 빅데이터 분야에서 새로운 수요도 꾸준히 일어나고 있다.

나. 보안(Security) 사업

모든 기업들이 사업을 영위하는데 필요로 하는 보안 사항들은 식별 및 출입통제, 영상감시, 시건장치 등의 물리적 보안 영역과 기업이 비즈니스를 영위하면서 발생하는 각종 데이터와 정보들의 보안을 유지하는 정보보안 영역으로 구분할 수 있다. 최근에는 빅데이터, 인공지능(AI), 블록체인, 사물인터넷(IoT) 등 최신 ICT 기술이 비즈니스와의 융합이 가속화되는 제4차 산업혁명이 본격적으로 확대되고 있으며, 그와 더불어 정보보안의 중요성은 더욱 높아지고 있다. 첨단 기법에 의한 각종 보안 위협에 대하여 모든 기업은 종합적인 기업 보안 취약점 진단 및 근본적인 정보 보안의 안전장치를 강구하는 것이 기업 운영의 필수적인 사항이 되었다.

IT리서치 기업인 가트너는 보안 솔루션 시장에서 가장 큰 부분을 차지하는 보안 서비스 사업의 규모가 확대될 것으로 보인다고 예측하였다. 가트너는 인력 부족, 위협 형태의 진화, IT 보안 관리의 복잡성 등이 보안 서비스 부문의 확대를 이끌었다고 분석했다. 또한 대형 사이버 공격과 정보유출 사고가 조직에 점점 더 큰 영향을 미치고 있으며, 보안 사고에 대한 조직의 반응들이 보안 지출의 큰 부분을 좌우하고 있다. '워너크라이(WannaCry)'와 '넛페트야(NotPetya)' 같은 사이버 공격이나 '에퀴팩스(Equifax)' 등의 정보유출 사고는 조직에 최대 3년까지 영향을 끼치게 된다. 그만큼 보안 지출에 직접적인 영향을 미치게 되어 조직에서의 네트워크 보안 장비에 대한 지출이 계속적으로 증가할 것으로 전망되고 있다.

■ IT서비스 시장

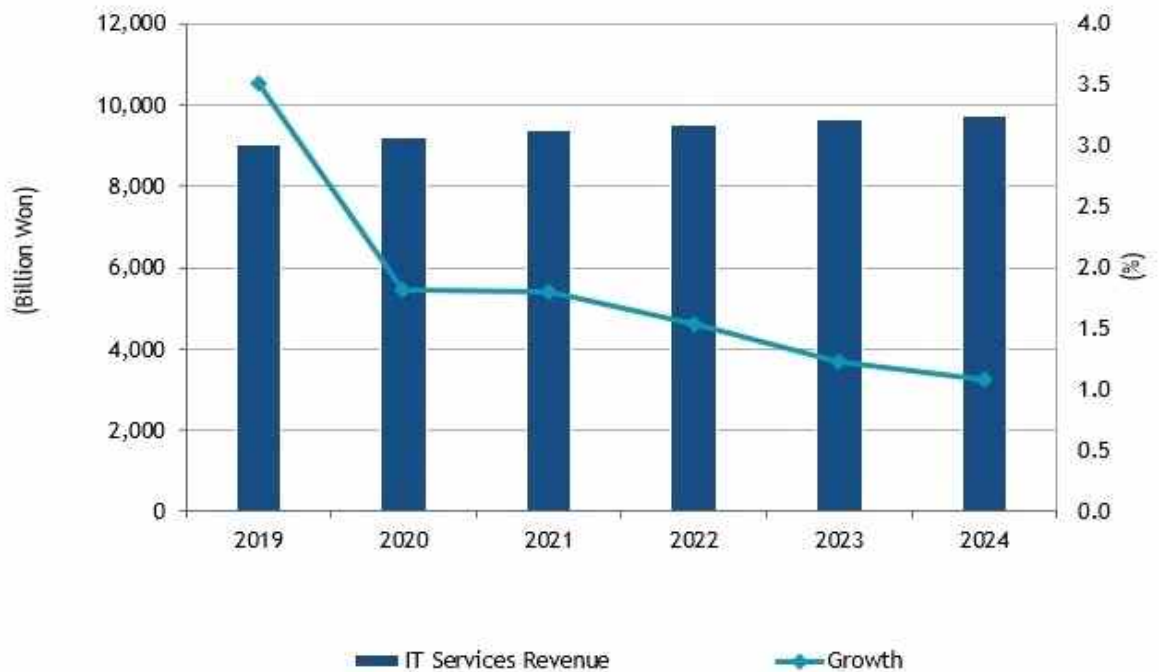
IT 시장분석 및 컨설팅 기관인 인터내셔널데이터코퍼레이션코리아(International Data Corporation Korea Ltd., 이하 한국IDC(<https://www.idc.com/kr>))는 2020년 09월 10일 발간된 '국내 IT 서비스 시장 전망 보고서'에서 기업의 IT투자가 당초 예상보다 큰 폭으로 하향 조정되어 전년 대비 1.8%의 성장이 예상된다고 밝혔다. 예기치 못한 코로나 팬데믹(Pandemic) 사태로 인한 불안정한 경제 상황이 기업들의 IT투자를 위축시킨 요인으로 분석되었다. 하지만

코로나19가 기업의 디지털 트랜스포메이션 구현의 기폭제 역할을 하면서 장기적으로는 비즈니스 민첩성 및 회복 탄력성의 중요성을 부각시키는 계기가 될 전망이다.

보고서에서 한국IDC는 2020년 국내 IT서비스 시장이 일부 제한된 수요만을 바탕으로 전년 대비 1.8% 성장할 것으로 내다봤다. 해당 시장은 코로나19로 인해 제조, 물류, 운수, 유통 등의 산업이 직접적인 영향을 받으며 투자 위축이 두드러지는 가운데, 이로 인한 산업 전반의 파급 효과 여파가 기업 투자에 영향을 끼치면서 시장 성장세가 다소 큰 폭으로 하락할 것으로 보인다. 또한, 상반기 공공 부문에서 등장한 대규모 SI사업과 코로나19로 인한 재택 및 원격 근무 환경을 구축하기 위한 클라우드 도입 수요가 있었지만 대면 구축을 통한 프로젝트 진행의 어려움으로 인하여 전반적인 사업이 보류되면서 전체적으로는 수요 위축 양상을 보일 것으로 예상된다. 다만, 코로나19 확산으로 인한 경기 하락을 방어하기 위한 정부의 대응이 본격화되면서 이는 IT서비스 시장 부진 완화에 일조할 것으로 보인다.

향후 5년간 국내 IT서비스 시장 전망을 살펴보면 연평균성장률(CAGR) 1.5%를 바탕으로 2024년 9조 7,297억 원의 시장 규모를 기록할 전망이다. 장기적으로 해당 시장은 코로나19의 여파로 인한 불확실한 경제 상황이 지속되면서 IT투자에 대한 신중한 양상 견지는 계속될 것으로 보인다. 그러나 경기 부양을 위한 정부 차원의 디지털 기술 및 클라우드 도입을 중심으로 신규 수요가 형성되며 장기적인 성장 둔화세 완화에 일조할 것으로 예상된다. 또한, 장기적으로 코로나19로 촉발된 자동화 및 비대면을 기반으로 나타나는 비즈니스 패러다임의 변화와 함께 기업은 위기 상황에 유연하고 신속하게 대응하기 위한 민첩성과 회복 탄력성 확보에 중점을 두면서 디지털 기술을 기반으로 한 디지털 트랜스포메이션 구현이 가속화될 것으로 보인다.

[그림 2] 국내 IT서비스 시장 전망



*출처: IDC, 2020

Ⅲ. 기술분석

컨택센터 등의 IT 서비스 기업

한일네트웍스는 CTI 시스템을 이용하여 ARS, VMS 등의 서비스 및 챗봇, 네트워크 보안 솔루션 등의 서비스를 제공하고 있다.

■ IT 시스템 관리 개요

IT시스템 관리란 기관에서 운영하는 각종 소프트웨어, 서버, 네트워크 장비 및 PC 등의 장비를 효율적으로 운영하여 정보화 업무의 생산성을 극대화하기 위한 시스템 기술을 의미한다. IT서비스 제공자와 고객 양자간 IT서비스 목표치를 문서로 정의한 SLA(Service Level Agreement) 계약을 체결하는 것에 대한 요구가 높아져가는 가운데, IT시스템 관리(ITSM; IT Systems Management)의 체계적인 구현이 필수적인 사항으로 거론되고 있다. 시스템 운영 중에 발생하는 문제들을 자동화로 해결함으로써 IT서비스 가용성 및 인력관리의 효율성을 높이는 자동화 기반 IT시스템 관리기술과 인터넷상의 다양한 IT자원을 효율적으로 활용하여 IT시스템을 관리하는 클라우드 기반 IT시스템 관리기술이 핵심이다.

1. 자동화 기반 IT시스템 관리

자동화 기반 IT시스템 관리는 IT운영팀이 각종 사고 및 경보의 선별, 해결 및 교정 프로세스뿐만 아니라 구성관리와 반복적 유지보수 작업을 자동화하는 기술이다. IT 인프라스트럭처 운영을 자동화할 수 있는 다양한 솔루션들이 개발되었으며, 일제로 장애관리 자동화, 시스템구성관리 자동화, 성능관리 자동화, 보안관리 자동화 등이 있다. 네트워크, 스토리지, 서버, 운영체제, 데이터베이스 및 애플리케이션과 같은 다양한 요소나 서비스 구성 요소 간의 흐름과 의존성을 자동화하여, 일관적이고 신뢰할 수 있는 변경관리 프로세스를 구축하는 것이 필요하다. 자동화 기반의 IT시스템관리를 통해 IT운영스킬, 인력 및 조직관리 효율성을 높이고, 솔루션 활용을 통하여 가용성을 극대화시킬 수 있어 기업의 IT운영에 있어서 비즈니스 목표와 비용절감 목표를 달성할 수 있다.

2. 클라우드 기반 IT시스템 관리

클라우드 기반 IT시스템 관리는 클라우드(인터넷)상에 배치된 다양한 IT자원을 이용하여 IT 시스템관리 서비스를 이용자가 원하는 형태로 제공하는 기술이다. 클라우드 기반 IT시스템 관리는 IT요구사항 검토 및 목표수립, 문제 해결 프로세스 규정, 어플리케이션 구성, 시스템 유지보수 및 업데이트 등의 여러 활동을 포함한다. 사내의 비즈니스 부서가 실제 현업의 업무를 수행할 수 있도록 최대한 효율적이고 경제적으로 필요한 IT리소스를 제공한다.

클라우드 기반 IT시스템 관리는 클라우드 서비스 모델에 따라 IaaS(Infrastructure as a Service, 서비스로서의 인프라스트럭처), PaaS(Platform as a Service, 서비스로서의 플랫폼), SaaS(Software as a Service, 서비스로서의 소프트웨어)로 구분된다. IaaS는 이용자에게 CPU, 서버, 스토리지 등의 물리적 또는 가상 IT인프라를 원격으로 제공하며, 이용자들은 클라

우드 상에 자신의 운영체제와 애플리케이션을 설치해 사용한다. PaaS는 이용자에게 소프트웨어 개발에 필요한 플랫폼을 원격으로 제공하며, 이용자들은 기반 하드웨어 및 소프트웨어를 구매하고 관리하는 비용이나 복잡성 없이도 자신들의 소프트웨어 솔루션을 클라우드 플랫폼에서 개발 및 실행할 수 있다. SaaS는 애플리케이션 전체를 가상화 한 것으로 그 자체가 솔루션으로 이용되기도 하고 API(Application Programming Interface)를 통해 접근하는 개별 서비스로 제공되며, 원격 데이터를 액세스하기 때문에 기업은 현장에서 소프트웨어를 설치 및 유지보수하거나 인프라를 관리할 필요가 없는 장점이 있다. IaaS, PaaS, SaaS의 일반적인 클라우드 서비스 모델을 넘어서, 최근에는 클라우드 기반으로 IT시스템의 재해복구 서비스를 제공하는 DRaaS(Disaster Recovery as a Service)라는 개념이 등장하여 상용 서비스되고 있다.

■ 동사의 서비스 상품

컨택센터는 기존 콜센터와 구별되어 음성 통화와 데이터를 통합하고 사용하는 CTI(Computer Telephony Integration) 시스템을 활용하고 있다. CTI는 송화자의 전화번호와 데이터베이스(Database)를 활용하여 각 송화자에게 적절한 상담자 또는 부서에게 전화를 연결하는 기능과 상담자에게 송화자의 정보를 제공하는 기능 등을 포함한다. CTI는 또한 송화자의 조회나 질문에 대한 컴퓨터의 응답 내용을 음성으로 변환하고 출력하는 음성 응답(Voice Response) 서비스, 대기 중인 통화에 관한 정보 제공, 그리고 팩시밀리를 통한 메시지 수신 기능 등을 포함한다.

CTI는 컴퓨터와 전화의 결합을 통해서 상에서 언급된 기능들을 가능하게 함으로써 컨택센터로 들어오는 전화를 효율적으로 상담원들에게 분배하고 관리한다. 상담원들은 CTI를 통하여 송화자에 대한 상세정보를 제공받음으로써 송화자에 대한 추가적인 정보 획득에 요구되는 통화시간을 줄이고, 다양한 정보를 송화자에게 효과적으로 제공할 수 있다. 컨택센터는 CTI 시스템을 기반으로 디지털 음성처리 기술, 팩시밀리가 수신한 이미지의 처리 기술 및 디지털 스위칭 기술 등을 활용함으로써 전화 통화 이외의 다양한 방법을 통해서 효과적인 상담 업무를 수행할 수 있다.

상에서 언급된 기술들을 활용한 컨택센터는 기존의 ARS(Automatic Response Service) 시스템과 VMS(Voice Mailing System) 등 보다 고도화된 시스템을 갖춘 것으로서, 고객과 상담원의 전화 상담 이용 및 업무 용이성을 개선하고 컨택센터 운영의 효율성을 증대시킬 수 있다.

동사의 DSC 사업부는 컨택센터 구축을 위한 기획 단계에서 이루어지는 컨설팅과 컨택센터 시스템(CTI 솔루션, 보안 솔루션 등) 구축 및 운영 지원 업무 등을 수행하고 있다. 동사의 DSC 사업부문 주요 고객은 전화를 활용하는 업무가 많은 기업이나 단체, 그리고 효율적인 고객 관리가 필요한 기업 등이다.

동사는 고객사의 요청에 따라 컨택센터 업무에 필요한 IT 시스템 솔루션(CTI, 보안, 통계관리 등)을 공급하는 ASP(Application Service Provider)사업을 영위하고 있다. 추가적으로 동사는 컨택센터의 물리적 공간을 마련하기 위한 컨택센터 입지 제안 및 사무가구와 공조 설비 등 인테리어 및 설비 구축 사업 등을 병행하고 있다.

동사의 컨택센터 구축 및 운용에 관한 아웃소싱 서비스는 고객사의 컨택센터 운용을 위한 초기 비용 절감, 컨택센터의 안정적인 운용 정착기간 단축, 그리고 고객사의 컨택센터 고유 업무 집중

을 통한 생산성 증가 등을 가능하게 한다.

동사는 컨택센터 업무에 요구되는 다수의 콜 어플리케이션(Call Application)이 포함된 솔루션인 ‘Telebus’ 을 자체 개발하여 공급하고 있다. 동사의 솔루션인 ‘Telebus’ 는 IP-PBX(Internet Protocol-Private Branch eXchange), CTI(Computer Telephony Integration), IVR(Interactive Voice Response) 및 ACD(Automatic Call Distribution) 등을 포함하고 있다.

추가적으로 동사의 솔루션은 상담원이 서버(Server)에 저장된 고객의 음성정보를 활용하여 부가적인 정보를 전달하는 기능, 업무 외 시간 혹은 상담자 부재 시간에 걸려온 송화자 정보를 저장한 후 상담을 예약하고 처리하는 기능, 그리고 상담 내용을 고객에게 문자 메시지나 이메일을 통해서 전달하는 기능 등을 포함한다. 동사는 컨택센터의 상담자 또는 관리자가 상기 업무를 용이하게 수행할 수 있도록 녹취파일 생성 시에 자동으로 서버가 전송되고 전화회선의 종류(디지털 회선, 아날로그 회선, IP 전화기 등)에 관계없이 통화 녹음이 진행될 수 있도록 하는 등 통화 녹음 안정성은 개선하였다.

텔레마케팅은 크게 인바운드(Inbound) 마케팅과 아웃바운드(Outbound) 마케팅으로 나뉜다. 인바운드 마케팅은 주문 접수, 예약 및 예매 대행, 제품이나 서비스에 대한 문의상담 등의 업무를 수행하는 것이다. 아웃바운드 마케팅은 신규 고객을 확보하기 위해서 잠재 고객에게 전화를 걸어 제품이나 서비스에 관한 정보를 제공하거나 이벤트에 초대하는 등 인바운드 보다 적극적인 개념의 텔레마케팅이다.

동사는 약 20년 동안 컨택센터를 구축하였으며, 인바운드 마케팅과 아웃바운드 마케팅을 위한 컨택센터를 구축하고 운용한 경험을 모두 보유하고 있다. 동사는 아웃바운드 마케팅을 위한 해당 사업으로는 생명보험사, 화재보험사 및 손해보험사 등의 컨택센터 구축 사업에 참여한 다수의 실적을 보유하고 있다.

챗봇은 사람이 메시지를 이용하여 채팅하듯 질문을 입력하면 인공지능이 빅데이터 분석을 바탕으로 수집한 정보를 일상의 언어로 대화하며 답을 주는 대화형 메신저이다. 챗봇을 활용한 고객 상담 서비스는 365일 24시간 내내 즉각적인 상담 업무를 수행할 수 있는 점 등으로 인해서 빠르게 늘어나고 있다. 일례로 국내 주요 신용카드사는 카드 사용 혜택 정보에 대한 상담 업무 등 전반적인 고객 상담 업무를 수행할 수 있는 챗봇을 사용하고 있다.

인공지능을 기반으로 하는 챗봇은 고객과의 상호작용을 통해 스스로 학습을 하면서 더욱 지능적인 서비스를 제공할 수 있는 점 등에서 각광받고 있으나, 기업이 독립적으로 챗봇을 개발하고 인공지능 서버를 자체적으로 운용하는 데에는 많은 비용이 발생할 수 있다. 그러나 클라우드(Cloud)가 ‘as a Service(고객이 필요한 소프트웨어나 개발 플랫폼을 필요한 만큼 빌려 쓸 수 있는 서비스)’ 형태로 제공하는 챗봇 제작용 API를 활용하면 자체 인공지능 서버 구축 없이 챗봇을 개발하여 사용할 수 있다.

동사는 다수의 컨택센터 구축 및 운영에 참여하고, 자체 CTI 솔루션을 개발하여 보유하고 있는 역량 등을 바탕으로 우수한 자연어 처리 기술과 질의/응답에 최적화된 ‘Watson’ API를 활용하여 의뢰처별 맞춤형 챗봇 시스템을 개발하여 공급하고 있다. 동사의 챗봇 통합 관리 솔루션인 ‘DE.LIGHTING’ 은 챗봇 이외에도 고객의 질문 내용을 텍스트 기반으로 분석하고 챗봇의 상

담 품질을 실시간으로 확인할 수 있는 솔루션이 포함된 것으로서, 동사는 2016년 하반기에 해당 솔루션을 개발하였다.

네트워크 보안 솔루션은 개방된 인터넷을 통해서 기업이나 단체의 네트워크로 침투하여 중요한 기밀 정보를 유출하거나 주요 시스템을 손상시키는 행위를 차단하기 위한 것이며, 인터넷 등 네트워크를 통한 데이터의 유출 방지, 데이터의 위변조 차단 및 무단 침입 감지 등을 위한 소프트웨어와 하드웨어를 포함한다. 네트워크 보안을 위해서 사용되는 솔루션으로는 방화벽(Firewall), 침입탐지/방지 시스템(Intrusion Detection/Prevention System, 이하 'IDS' / 'IPS'), 가상사설망(Virtual Private Network, 이하 'VPN') 및 통합위협관리(Unified Threat Management, 이하 'UTM') 장비 등이 있다.

방화벽은 네트워크를 지나는 데이터를 허용하거나 거부하기 위해서 검열 및 수정하는 하드웨어 및 소프트웨어로서 네트워크의 특정 경계 지점을 통과하는 모든 패킷을 감시하는 역할을 수행한다. IDS는 침입자의 공격 패턴이나 네트워크의 이상현상 감지를 통해서 네트워크에 대한 각종 침입 활동을 탐지하는 것이며, IPS는 IDS의 침입 탐지에 더하여 의심되는 침입 활동을 차단할 수 있는 기능을 추가적으로 탑재한 시스템이다.

외부 네트워크로부터 분리된 전용 네트워크는 일정 수준 이상의 보안을 제공하지만, 높은 네트워크 설치 및 유지 보수로 인한 비용이 발생한다. VPN은 물리적 전용 네트워크와 유사한 효과를 얻을 수 있도록 논리적 사설망을 구축하여서 전송되는 데이터를 보호하는 기술이다. UTM 장비는 방화벽, 가상사설망, 침입 방지 시스템, 안티바이러스, DDoS 공격 방지 등 2개 이상의 보안 기능을 하나의 시스템에 넣어서 사용하는 통합 보안장비이다.

기업이나 조직의 내/외부 네트워크 환경이 다른 점 등으로 인해서 기업이나 조직의 각 상황에 적합한 보안 시스템이 구축되고 있다. 기업 등의 IT시스템은 크게 네트워크, 시스템, 어플리케이션 3개의 계층으로 구성되어 있으며, 보안 솔루션은 각 계층별로 적용되어야 한다. 그러나 계층별 보안 솔루션의 종류가 다양하므로 각 솔루션이 제 역할에 맞추어 설치 및 운영되는 것이 용이하지 않다. 따라서 안정성을 갖춘 보안 시스템을 구축하기 위해서는 각 계층별 보안 원리에 대한 이해, 다양한 보안 솔루션에 대한 이해, 그리고 이를 활용한 전체 보안 솔루션 구축 및 유지보수 방안 설계 역량 등이 요구된다.

동사는 국내외의 주요 보안 솔루션 개발 및 제조사들과 국내 총판 계약을 체결하고, 파트너 기업들과 동사의 고객들에게 해당 솔루션 공급 업무 등을 수행하고 있다. 동사는 다국적 보안 기업인 '포티넷(Fortinet)' 과 2011년 3월에 총판 계약을 체결하면서 본격적인 보안 사업을 시작하였다.

■ 동사의 최근 개발 기술 및 주요 특허권 보유 현황

동사는 전화인증 기반 출입관리 서비스인 '텔레웨이' 를 최근 개발하여 서비스 하고 있다. 코로나19 집단 감염이 늘어나면서 다중이용시설의 방문자 정보 수집을 위해 QR코드를 활용하고 있으나 현재 QR코드 인증 방식은 방문자의 이름, 주민등록번호, 전화번호 등을 모두 입력해야하고 매번 QR코드를 발급받아야 하는 불편함이 있다. 동사의 '텔레웨이' 는 전화 한 통으로 방문자 정보를 편리하게 등록할 수 있고, 수집된 방문자 전화번호를 해당 업체에서는 알 수 없고 오직 공공기관 요청 시에만 제공되며, 수집된 정보는 4주 경과 후에 자동으로 파기되어 개인정보 유



출이나 스팸 광고 등의 마케팅 활용에 대한 우려가 없다.

동사는 IT 서비스 관련 기술을 개발하고 개발한 기술을 지식재산권으로 등록하여 2020년 10월 중순 기준 특허 등록 2건, 상표권 9건 등으로 지식재산권 권리를 보호하고 있다.

[표 2] 주요 지식재산권 보유 현황

구분	등록번호	발명의 명칭
특허권	10-2138201	수신자 정보 기반 발신 번호 선택 방법, 그리고 그를 이용한 콜센터 시스템
특허권	10-1984272	수신자 정보 기반 발신 번호 선택 방법, 그리고 그를 이용한 콜센터 시스템

*출처: 특허청

IV. 재무분석

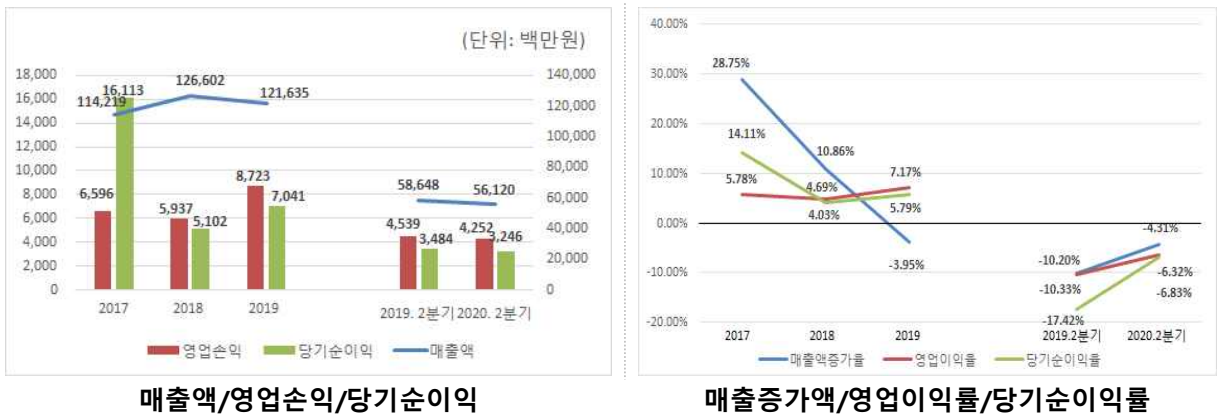
2019년 매출액은 다소 낮아졌으나 영업이익률과 순이익률 증가로 수익성 향상

한일네트웍스의 매출액은 2019년 기준 전년 대비 다소 감소하였으나 영업이익률과 당기순이익률은 전년 대비 다소 증가하여 수익성을 높였고 영업활동 현금흐름이 높고, 투자활동 및 재무활동 현금흐름이 부(-)의 상태이다.

■ 2019년 기준 전년 대비 매출액 감소하고 영업이익률과 순이익률은 소폭 증가

동사의 매출액은 2017년 114,219백만 원, 2018년 126,602백만 원, 2019년 121,635백만 원으로 2017년 대비 2018년 매출이 증가하였으나 2019년 매출이 전년 대비 다소 감소하였고, 2020년 반기 기준 56,120백만 원으로, 전년 동기보다 감소하였다. 영업이익은 2017년 6,596백만 원, 2018년 5,937백만 원, 2019년 8,723백만 원으로, 당기순이익은 2017년 16,113백만 원, 2018년 5,102백만 원, 2019년 7,041백만 원으로, 2019년 기준 전년 대비 매출액은 다소 감소하였으나 영업이익과 당기순이익의 증가가 나타났다. 2020년 반기 기준으로 작년 동기 대비 매출액, 영업이익, 당기순이익 모두 감소가 나타났다.

[그림 3] 포괄손익계산서 분석

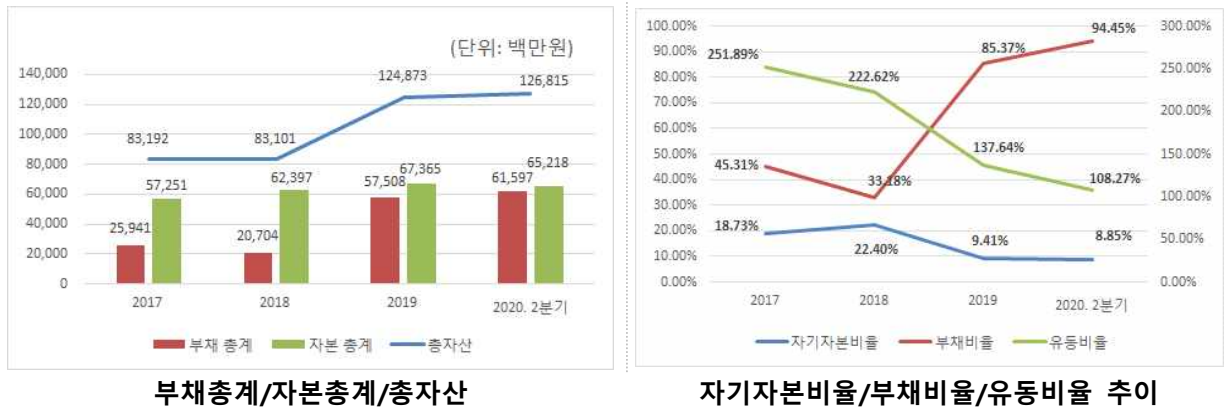


*출처: 한일네트웍스 연도별 사업보고서, 한국기업데이터(주) 재가공

■ 2018년 이후 부채가 증가하고 유동비율이 감소

동사의 총자산은 2017년 83,192백만 원, 2018년 83,101백만 원, 2019년 124,873백만 원, 2020년 반기 126,815백만 원으로, 자본총계는 2017년 57,251백만 원, 2018년 62,397백만 원, 2019년 67,365백만 원, 2020년 반기 65,218백만 원으로, 매해 자산이 증가하는 것으로 나타났다. 또한, 부채총계는 2017년 25,941백만 원, 2018년 20,704백만 원, 2019년 57,508백만 원, 2020년 반기 61,597백만 원으로, 부채비율은 2017년 45.31%, 2018년 33.18%, 2019년 85.37%, 2020년 반기 94.45%로 나타나며 2018년 기준 전년 대비 부채가 감소하였으나 2019년 부채가 크게 증가하였고 2020년 반기까지 부채가 계속 증가하면서 총자산의 규모를 증가시켰다. 반면 유동비율은 2017년부터 해마다 감소하고 있다.

[그림 4] 재무상태표 분석

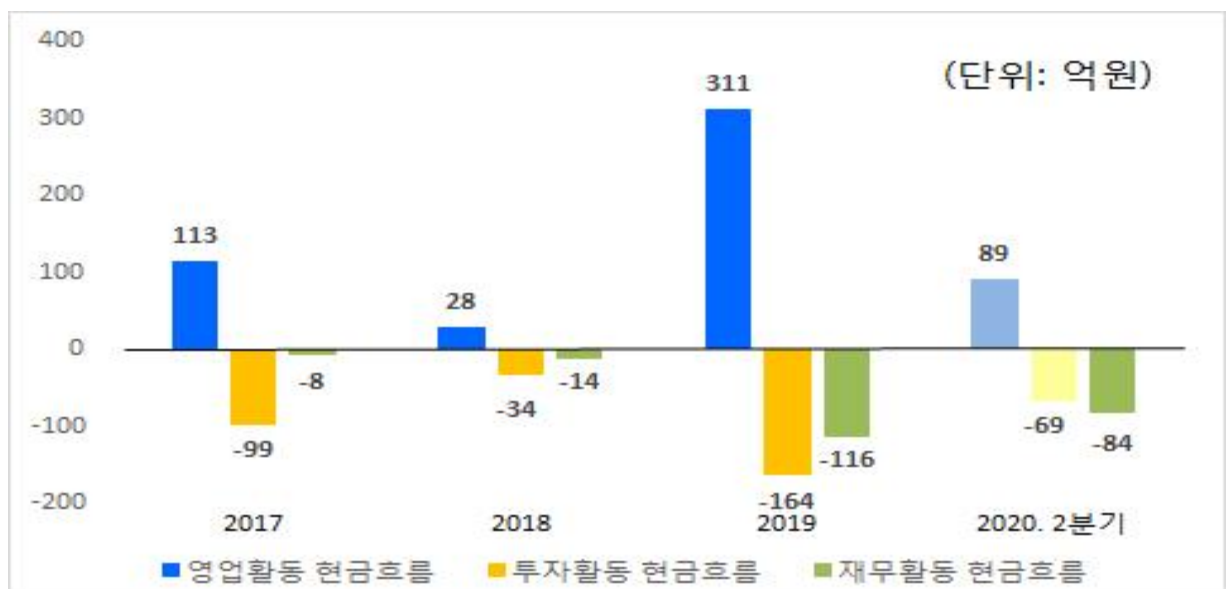


*출처: 한일네트웍스 연도별 사업보고서, 한국기업데이터(주) 재가공

■ 높은 영업활동 현금흐름과 낮은 투자활동 현금흐름

현금창출능력을 나타내는 영업활동 현금흐름은 2017년 113억 원 대비 2018년 28억 원으로 85억 원 감소하였으나 2019년 311억 원을 나타내며 전년 대비 283억 원 증가하였고, 2017년부터 투자활동 현금흐름과 재무활동 현금흐름이 부(-)의 상태를 나타내며 투자활동이 낮은 상태이다.

[그림 5] 현금흐름의 변화



*출처: 한일네트웍스 연도별 사업보고서, 한국기업데이터(주) 재가공

V. 주요 변동사항 및 향후 전망

비대면 서비스 및 보안수요 증가에 따른 매출 증대 기대

한일네트웍스는 IT서비스 및 보안 서비스를 제공하는 업체로, 비대면 서비스 및 보안 시장의 성장에 따른 매출 증대를 기대한다.

■ 비대면 서비스 및 방문자 정보 수집 시장 확대에 의한 IT서비스 매출 증대 기대

코로나19 유행으로 인해 감염자의 비말(침방울)이 호흡기나 눈·코·입의 점막으로 침투되는 것을 방지하기 위해 비대면 서비스 시장이 확대되고 있어, 동사에서 개발한 ‘Telebus’ (컨택 센터 콜 어플리케이션), ‘DE.LIGHTING’ (챗봇통합관리솔루션), ‘텔레웨이’ (전화기반출입인 증시스템) 등의 IT서비스 상품의 수요가 증가될 것으로 기대된다. 동사에서 개발한 ‘텔레웨이’는 공연장, 경기장, 종교시설 같은 대규모 인원이 모이는 행사나 클럽, 노래방, PC방, 음식점 등의 방문자가 입구에서 전화번호를 입력해서 전화를 걸면 자동으로 전화번호 유효성을 검증하고 카카오톡이나 문자로 출입증이 발급되는 방식으로 스마트폰 사용이 익숙하지 않은 방문자도 쉽게 이용할 수 있고, 수기입력명부의 개인정보 유출의 문제를 방지할 수 있는 장점이 있어, 코로나19 사태로 인한 방문자 정보 수집 수요에 맞춰 동사의 IT 서비스 매출의 증대를 기대한다.

■ 가상화폐 및 암호화폐 시장 성장 및 5G 네트워크 상용화에 따른 보안수요 증가

한국IDC에 의하면, 블록체인 기술을 활용한 가상화폐가 전 지구촌을 강타하면서, 블록체인을 활용한 가상화폐, 암호화폐의 비즈니스 적용은 더욱 확대될 것으로 전망하고 있다. 또한, 정부의 클라우드 산업 진흥법 실행, 핀테크 관련 규제완화, 망분리 등 보안 산업이 활성화 될 수 있는 분위기는 마련되어 있어 향후 국내 보안 장비 시장 전망은 어둡지 않다고 전망하고 있다.

5G 네트워크의 상용화에 따른 자율주행, IoT, VR/AR 등의 4차 산업혁명이 본격적으로 개화할 것으로 전망되며, 그에 따른 보안 위협도 큰 폭으로 증가할 것으로 예상된다.

네트워크 장비 시장의 경우 인터넷 트래픽의 증가로 기존 라우터-스위치로 구성되던 전통적인 3티어 구조에 변화가 진행되고 있는 가운데, TCO(Total Cost of Ownership) 절감 및 효율적인 관리가 가능한 2티어 구성을 선호하거나 별도의 데이터센터 없이 클라우드 서비스를 도입하는 형태로 변화의 조짐이 확대되고 있어, 보안수요 증가에 따른 보안사업의 매출의 증대를 기대한다.

■ 증권사 투자의견

작성기관	투자의견	목표주가	작성일
------	------	------	-----

최근 6개월간 증권사 리포트 없음

■ 시장정보

[그림 6] 한일네트웍스 3개년 주가 변동 현황



*출처: 네이버증권(2020.11.10.)