

INITECH Investor Relations

2019년 상반기

Table Of Contents

I 회사 소개

II '19년 1분기 재무실적

III 주요사업 추진 현황

첨부 요약 재무제표

I. 회사소개

1. 이니텍

2. 스마트로

II. '19년 1Q 재무실적

1. Highlights

2. 1Q 실적현황

III. 주요사업 추진 현황

1. 시장 동향

2. 추진 현황

별첨.

1. 요약재무제표

I. 회사 소개

'97년 6월 설립, B2B 고객 대상 정보보안 솔루션 및 금융IT 서비스 제공

회사 개요

임직원
현황

- 임원 4명
- 직원 265명
- ※ KT계열 ('11년 11월 편입)
- 최대주주: H&C네트워크(57%)

재무
현황

[단위 : 억원]

구 분	'16년	'17년	'18년
매 출	673	638	534
영업이익	51	30	6
당기 순이익	46	27	10
자 산	1,070	1,017	1,041
부 채	189	106	119
자 본	881	911	922

사업 개요

사업
영역

정보보안
(암호 · 인증)

금융IT서비스
(채널)

제품/
서비스

솔루션제품 판매
및 유지보수

- PKI^{주1)}
- DB암호
- 통합접근관리

인증서비스

SI
ASP^{주2)}
ITO

고객
구성

- 금융고객 62%
- 기업고객 21%
- 공공·교육고객 17%

- 1금융 55%
- 2금융 19%
- 기타 금융 25%

주1) PKI(Public Key Infrastructure) : 사용자 인증, 전자서명에 사용되는 전자인증서를 발급하는 인증 솔루션

주2) ASP(Application Service Provider) : 인터넷뱅킹 조회서비스, BCP 등 금융기관의 전자금융 서비스 위탁

| '98년 4월 설립, B2B고객 대상 VAN 및 PG 서비스 제공

회사 개요

임직원 현황	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 임원 6명 ▪ 직원 212명 ※ 이니텍 인수 ('09년, 지분 61.2% 보유) 			
	[단위: 억원]			
재무 현황	구 분	'16년	'17년	'18년
	매 출	1,645	1,800	2,090
	영업이익	185	185	82
	당기 순이익	127	140	90
	자 산	1,673	1,661	1,683
	부 채	542	396	333
	자 본	1,132	1,266	1,349

사업 개요

사업 영역	VAN ^{주1)}	PG ^{주2)}
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 카드결제 서비스 ▪ 단말기 공급 및 유지보수 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 온라인 결제서비스 ▪ 해외PG(알리/위챗)
제품/ 서비스	※ 기타: 포인트, 선불카드, DCC ^{주3)} , Tax Refund 등	
	고객 구성	
거래규모별 주요 고객 <u>채널(54%) 법인(37%) 온라인(8) 기타(1%)</u>		

주1) VAN (Value Added Network) : 신용/체크카드 등 결제 중계, 주2) PG (Payment Gateway) : 온라인/모바일 결제 중계를 위한 솔루션 및 시스템 구축

주3) DCC : 해외 고객 카드 사용 우수 가맹점 대상 해외카드(VISA, Master) 고객의 카드 결제시, 자국 통화로 결제가능하게 도와주는 서비스

I. 회사소개

1. 이니텍
2. 스마트로

II. '19년 1분기 재무실적

1. Highlights
2. 1분기 실적현황

III. 주요사업 추진 현황

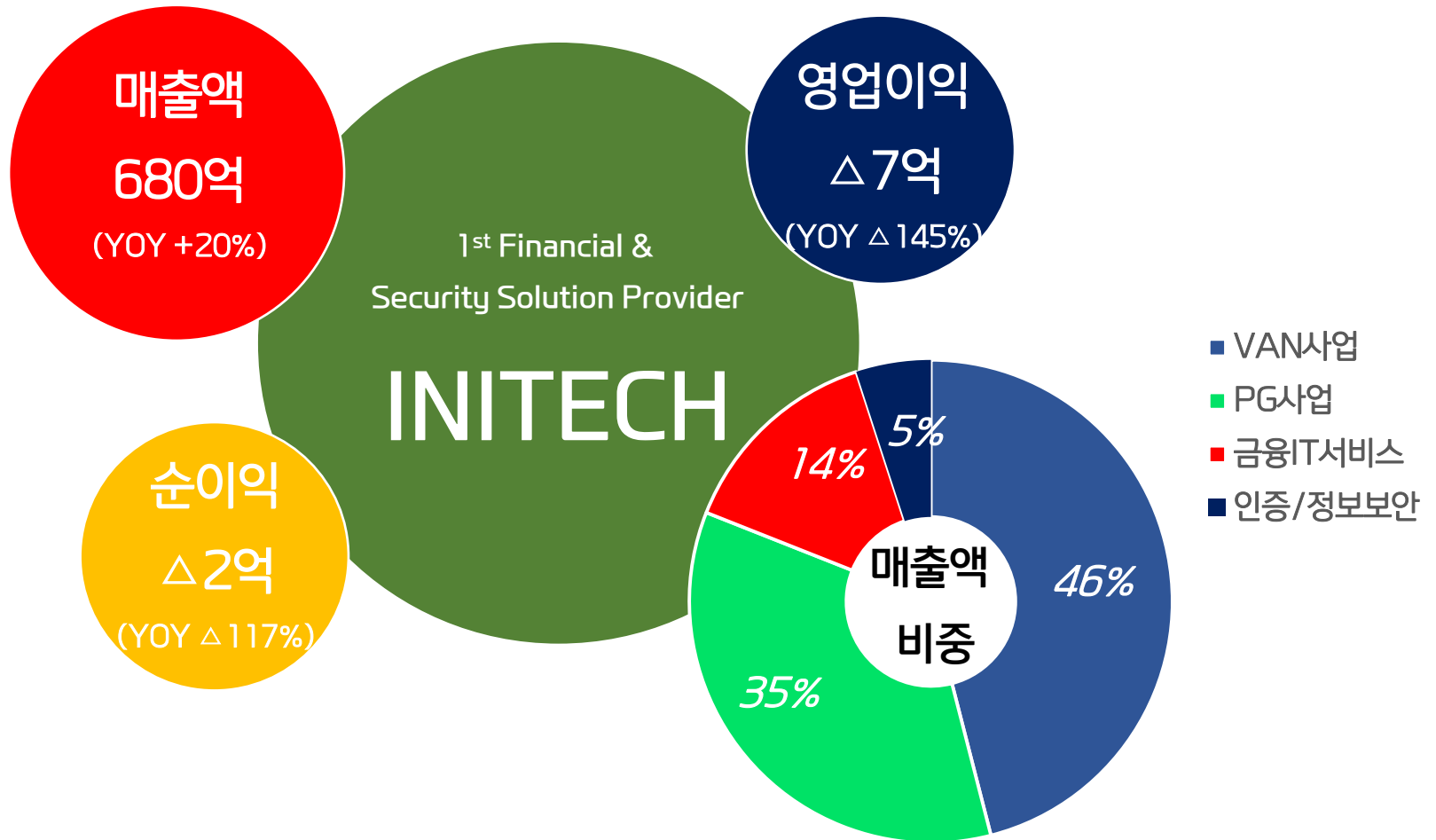
1. 시장 동향
2. 추진 현황

별첨.

1. 요약재무제표

II. '19년 1Q 재무실적

사업비중 변화: VAN(58%→46%)_PG(20%→35%)_금융IT(18%→14%)

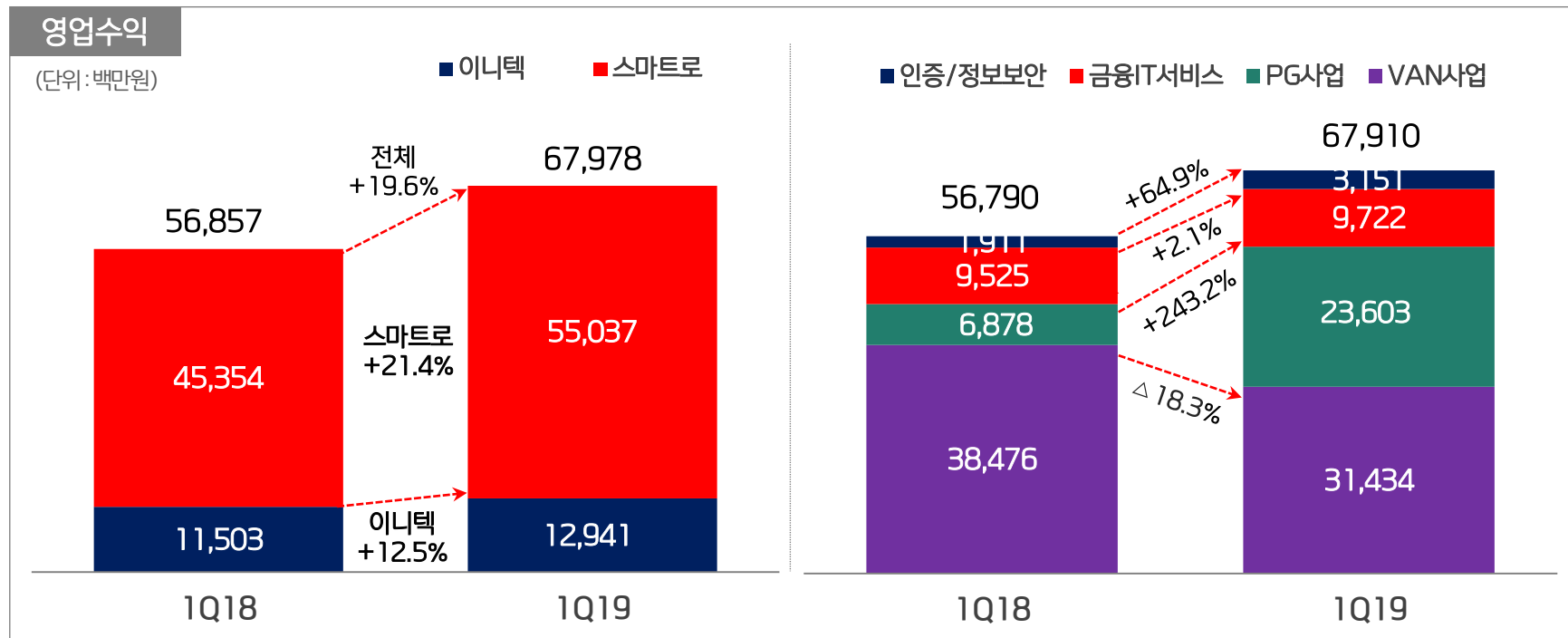


II. '19년 1Q 재무실적

영업수익: 680억, 전년 동기 569억 대비 19.6% ↑

- 스마트로 21.4%(97억), 이니텍 12.5%(14억) 증가

- 본 사(이니텍)
 - 정보보안 : 솔루션제품 및 유지보수 매출 증가로 전년동기 대비 +12억
 - 금융IT서비스 : SI 매출 증가로 전년동기 대비 +2억
- 연결 자회사 (스마트로)
 - PG : 대형가맹점 유치 등 공격적 영업확대로 전년동기 대비 +167억
 - VAN : 카드수수료 인하, IC단말기 전환 완료 등으로 전년동기 대비 △70억



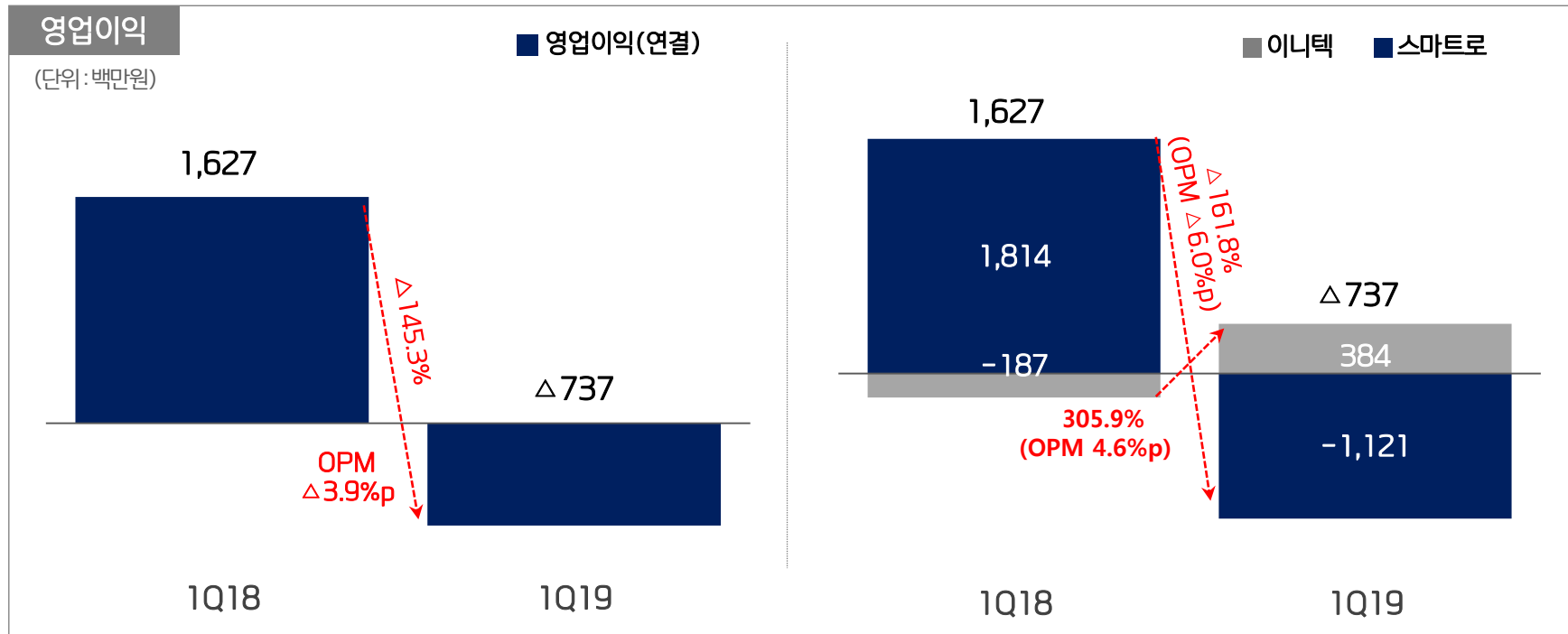
※ 총 매출액은 기타수익 포함

II. '19년 1Q 재무실적

영업이익: $\Delta 7.4$ 억, 전년 동기 16.3억 대비 적자 전환

- 스마트로 161% 감소(29억), 이니텍 305% 증가(5.7억)

- 본 사(이니텍)
 - 정보보안사업 매출 증가 및 인력 효율화로 전년 동기 대비 5.7억 증가
 - ※ 인증사업 비용 전년 동기 대비 3.7억 증가 포함
- 연결 자회사 (스마트로)
 - VAN 매출 감소에 따라 전년 동기 대비 29억 감소
 - ※ PG 공헌이익율 전년 동기 대비 5.2%p \uparrow ('18.1Q $\Delta 6.5\%$ \rightarrow '19.1Q $\Delta 1.3\%$)



I. 회사소개

1. 이니텍
2. 스마트로

II. '19년 1분기 재무실적

1. Highlights
2. 1분기 실적현황

III. 주요사업 추진 현황

1. 시장 동향
2. 추진 현황

별첨.

1. 요약재무제표

III. 주요사업 추진 현황

비대면 거래 증가에 따른 인증서비스 수요 확대 및 공인인증제도 폐지 추진에 따른 사설인증 서비스 확대

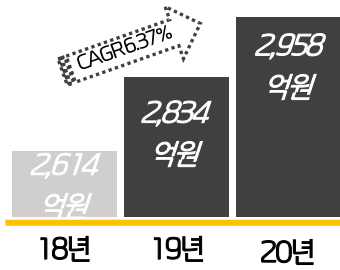
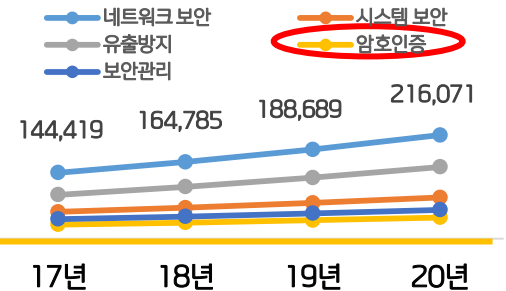
Market Trend

▪ 암호인증분야 솔루션제품 시장규모는 '19년 약1천9백억 규모로 전망^{주1)}

- 생체인증 기술 적용 확대가 시장 성장을 견인

[국내 정보보호제품 시장 전망] (단위: 백만원)

[국내 생체인식 시장 규모 및 전망]



- 비대면 거래 증가에 따른 인증서비스 수요 확대
 - 플랫폼 기반으로 인증 및 다양한 서비스로 확장 가능
- 사설인증 서비스 확대에 따른 관련 제품 판매 확대 기회
- SSO 멀티인증 및 노플러그인 연계한 공공시장 진입 기회

▪ 비대면 거래의 증가로 플랫폼기반의 다양한 인증서비스 사업자 등장

- 비대면 계좌 개설 급증(20건(1월)→7,340건('12월)) * 2016년 기준

- 통신3사(PASS), 간편결제사업자(카카오페이, 페이코 등)

▪ 공인인증서의 우월적 지위 폐지 추진으로 사설인증 서비스 확대

- 국민은행, 기업은행, K뱅크 등 은행권 중심 사설인증센터 구축

- 지문, 패턴, PIN 등 간편인증수단 및 사용자 인지 없는 편의성 제고 니즈 증가

▪ 멀티인증 시행 및 노플러그인 정책 도입에 따른 공공부문 보안s/w 구매 활성화

- SSO(Single Sign On)에 기존 ID/PW 단일 인증에서 멀티 인증으로 강화

- 공공 웹사이트 플러그인 제거 정책에 따라 '20년까지 각 공공 기관별 순차 적용



- 솔루션 시장에서의 당사 영향력 축소
 - 사설인증시장은 인증수단 등 다양한 경쟁 요소가 필요
 - 핀테크 시대 보안/금융 사업영역 융합으로 경쟁자 증가
- 공인인증 시장의 축소

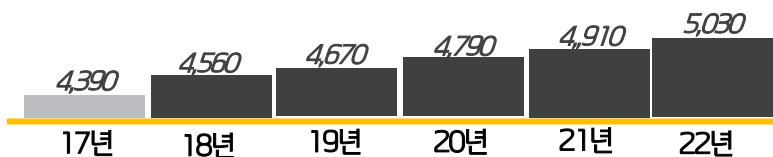
주1) 암호/인증시장 현황에서 인증서비스는 제외한 시장규모 산정. *출처: 한국정보보호협회(국내정보보호실태조사, 2016~2018), 보안뉴스(2018.12.9)

III. 주요사업 추진 현황

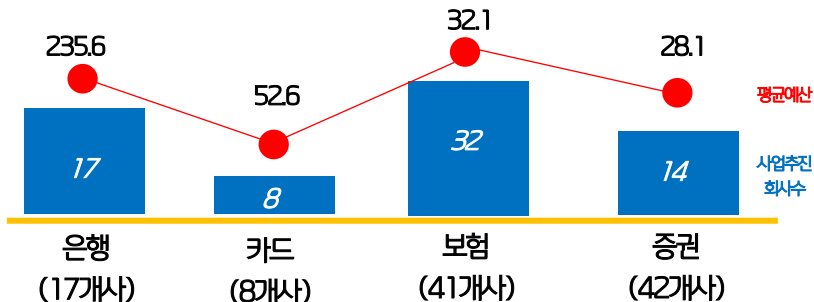
I. 금융권 디지털 전환 확대 및 규제 샌드박스 시행에 따른 핀테크 서비스 활성화

Market Trend

- 금융IT시장 중 채널분야는 '19년 4천6백억 규모로 전망
- '22년까지 연평균 2.8%의 소폭 성장할 것으로 추정



- 금융권 디지털 전환 확대: 71개사, 164건, 총 5,844억원 예산배정 주1)
- 오픈API, RPA, AI, 빅데이터, 블록체인, 영업점 디지털화 등



- 금융규제 샌드박스 시행에 따른 핀테크 서비스 활성화
- Open API, 마이데이터 등 신규 서비스 허용 및 클라우드 사용 확대 등
- 국내외 인터넷 전문은행 설립 확대
- 하반기 국내 3호 및 일본, 대만, 태국 등 아시아지역 중심 설립 움직임

주1) 금융감독원 보도자료, (2019.05.15)



- 금융권 디지털 전환사업 관련 수주 기회예상
- 오픈API, 빅데이터, 영업점 디지털화, 블록체인 등
- 인터넷전문은행 설립 확대관련 수주 기회
- K뱅크 구축 경험 활용
- Open API, 마이데이터 등 핀테크서비스참여 기회



- 단순인력 중심의 가격경쟁력 기반사업 추진에 한계
- 기술/솔루션 역량 중요성 증대
- 개발인력의 대기업 · 금융기관 집중 심화
- 2금융 저가 시장에 대한 중소기업 간 가격경쟁 격화



III. 주요사업 추진 현황

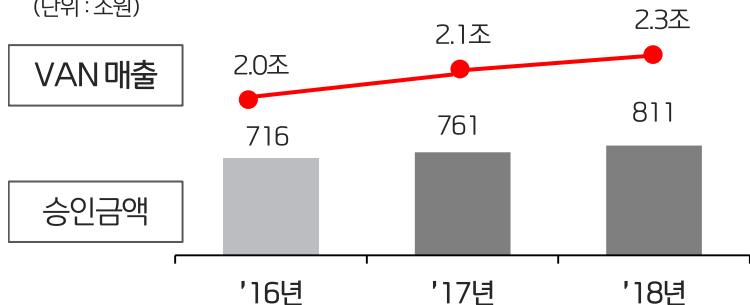
기존 Offline VAN중심의 결제시장에서 온라인, 간편결제의 성장으로 PG중심의 시장으로 개편

Market Trend 주1)

▪VAN시장

- 전방 결제시장은 지속 성장
- 정부정책에 따른 수수료 인하 압력으로 성장세 둔화

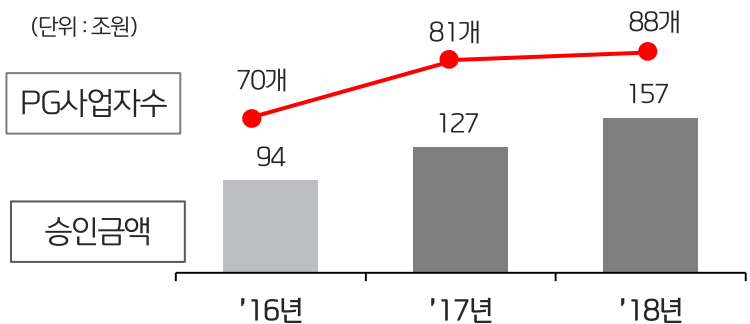
(단위: 조원)



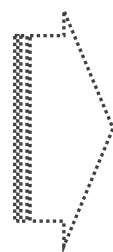
▪PG시장

- 고도 성장 속, 사업자간 경쟁 심화

(단위: 조원)



- PG시장의 지속적 성장
 - 모바일 거래의 오프라인/온라인 대체 현상 심화
 - 해외 결제(동남아) 시장 성장
- 매장 환경에 특화된 다양한 결제 서비스 니즈 등장
 - 무인점포, 테이블 오더, 안드로이드 단말 등



- VAN 시장 축소
 - 정부 카드 수수료 인하 압력 지속
 - 대형 가맹점 자체 VAN사업 추진
- 결제시장 경쟁심화
 - 핀테크 업체, 증권사 등 결제사업자 신규진입 확대

주1) 출처: 금융감독원, 여신협회

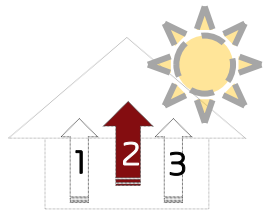
III. 주요사업 추진 현황

I 시장 트렌드를 반영한 사업의 선택과 집중, 인력효율화에 따른 일하는 방식 개선, 미래사업 발굴 추진

추진 과제

상반기 성과

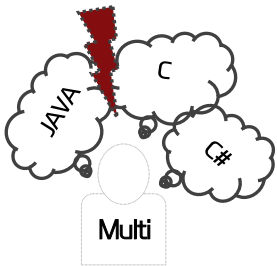
하반기 계획



사업 효율화
(선택과 집중)

- **시장성 보유 3대 제품군 개발 집중**
- 노플러그인, 사설·간편인증, 멀티인증
- **한계제품 정리 준비 (1차)**
- 7개제품 정리대상 선정

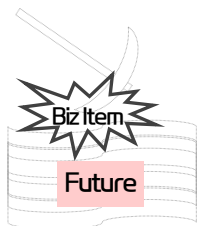
- **3대 제품군 수주 활동 강화**
- S시청, S은행 등 납품 예정
- **1차 한계제품 정리 실행**
- 고객사통보 및 업그레이드 지원



일하는 방식
개선

- **멀티Player 양성**
- 이종 OS, 브라우저, 개발언어 역량 육성
- **애자일 조직 구현**
- 스크럼 프로세스 교육 및 적용 준비

- **업무수행 체계 전환 및 정착**
- 멀티업무 수행 가능한 체계로 전환
- **스크럼 프로세스 적용 시행**
- 시범 적용 후 전체 개발부서 확대



미래기술로드맵
및 신규사업
아이템 발굴

- **미래기술로드맵 수립**
- 차세대보안, 신규인증, Big Data, 핀테크 등 4대 영역 선정

- **신규사업아이템 발굴**
- 클라우드 환경, 블록체인 인증기술 연계 솔루션 등 검토
- **미래기술로드맵 확정**

III. 주요사업 추진 현황

▣ 상반기, 플랫폼 고객기반 확보를 위한 공인인증서비스 런칭 준비에 집중, 하반기 서비스 런칭

추진 과제	상반기 성과	하반기 계획
 <p>사용처 등록</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 금융기관: 은행, 보험카드, 증권 등 - K은행 등 ▪ 공공기관 - 조달청, 관세청, 병무청, 대법원 등 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 금융기관 (확대 추진) ▪ 공공기관 (확대 추진)
 <p>RA(판매처) 확보</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ KT 계약 체결 (4월) - kt m&s 시범적용 중, 7월 전국 적용 ▪ 시중은행 대상 확보 활동 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 전국 조달청 대상 추진 ▪ 시중은행 계약 체결 및 판매 지원 ▪ kt m&s 전국 매장 확대 운영 지원 - 전국 247개 대상
 <p>SNS alleh~~!!</p> <p>고객기반 확보</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ KT 그룹 기반 활용 - 그룹사 임직원 대상 가입 프로모션 중 ▪ 대외 홍보/마케팅 활동 - eGISEC 2019 전시 부스 운영 - 네이버 브랜드/검색 광고, SNS 운영 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ KT 그룹 기반 활용 - 그룹사/협력사 대상 프로모션 추진 - 인증서 발급 MA^{주1)} 적용 ▪ 대외 홍보/마케팅 활동 - 올레tv, 스카이라이프 셋탑박스 채널광고 등 운영

주1) MA: 마케팅 페이지

III. 주요사업 추진 현황

I 상반기 프로젝트 이슈대응 및 사업기반 확보에 집중, 하반기 사업성과 창출 및 신규사업 추진 준비

추진 과제	상반기 성과	하반기 계획
 <p>리스크 대응</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 지방은행 프로젝트 이슈 대응 <ul style="list-style-type: none"> - 수행인력 확보 차질 등으로 지연 발생 - 시장 신뢰도 · 기술력 향상 성과 확보 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 조기 이슈 대응 체계 정립 <ul style="list-style-type: none"> - Master-PM, Master-QA 지정 운영 - 진행 프로젝트 대상 모니터링 강화 - Project Review Board를 통해 이슈 발생 초기 대응방안 마련
 <p>SI사업 변화혁신</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 분야별 전문인력 확보(진행 중) <ul style="list-style-type: none"> - 개발(TA, QA 등), 영업분야 중심 ▪ 수행체계 고도화 및 동기부여 제공 <ul style="list-style-type: none"> - PMS 구축 방안 검토(워크샵 등 시행) - 프로젝트 성과 인센티브 제도 마련 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 프레임워크 고도화 및 활용도 증대 <ul style="list-style-type: none"> - 오픈 프레임워크 Refactoring 추진 - 모바일 프레임워크 기능 향상 ▪ 협력사 체계 재구축 <ul style="list-style-type: none"> - 협력사 발굴 및 인센티브 제공 등
 <p>수익성 강화 · 성장 모색</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ASP 주요고객 재계약 성공 <ul style="list-style-type: none"> - KB국민은행 예비시스템 연장 계약 ▪ 인터넷전문은행 시스템구축 참여 <ul style="list-style-type: none"> - L사 추진 해외 인터넷전문은행 대상 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 고마진 1금융 수주 활동 강화 <ul style="list-style-type: none"> - K은행 등 대상 다수 프로젝트 영업 중 - BC카드 금융 데이터Hub 구축 등 ▪ 신규분야 사업 추진 준비 <ul style="list-style-type: none"> - Open API 정책 연계 사업기회 확보 - M&A, 지분투자, 제휴 등 외부협업 강화



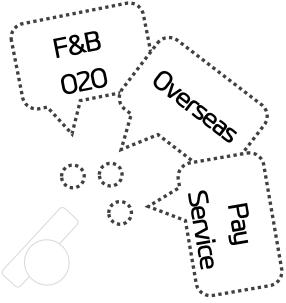
III. 주요사업 추진 현황

I 기반 사업인 VAN영역에 대한 경쟁력 확보 및 수익성 개선에 집중

추진 과제	상반기 성과	하반기 계획
 <p>대형 가맹점 확보 (M/S확대)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 9개 대형고객 신규 수주 및 재계약 성과 <ul style="list-style-type: none"> - 유통(온라인, 편의점), 항공사, 카페 등 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 정유업 Leading VAN사업자 위치 탈환 ▪ 대형가맹점 지속 확대로 VAN 수익성 개선
 <p>성장 유망업종 공략 강화 (수익성 제고)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 특화 솔루션 13개사 제휴 완료 및 가시적 성과 발생 <ul style="list-style-type: none"> - 유통: 고속도로 휴게소 - 레저: 코인노래방 - 숙박: 무인모텔 - 의료: 병원, 약국 등 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 연간 총 15개 특화 솔루션 사업자 제휴 ▪ 특화 솔루션 확보를 통한 가맹점 객단가 상승의 선순환 구조 구축 (객단가 상승 → 수익단가 상승)
 <p>서비스 경쟁력 강화</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 가맹점 플랫폼 (Bizzle) 오픈 <ul style="list-style-type: none"> - 매출관리 - 고객 대기관리 (waiting) - 간편포인트 (멤버십) - 간편결제 관리 등 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bizzle 플랫폼 기반의 추가 사업기회 발굴 ▪ 안드로이드 스마트 단말 출시 <ul style="list-style-type: none"> - 기존 PDA 단말 시장 대체 (백화점, 아울렛, 주유소, 배달대행, 약국 등) ▪ 무인결제 솔루션 사업 확대 및 시장 선점

III. 주요사업 추진 현황

I 상반기, 카드수수료 절감 및 하반기, PG수수료 인상 등 수익성 개선 속 시장점유율 확대 지속 추진

추진 과제	상반기 성과	하반기 계획
 <p>대형 고객 취급액 확대</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 8개 중대형 고객 신규 수주 및 재계약 <ul style="list-style-type: none"> - 유통, 홈쇼핑, 제약, 백화점 등 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ '규모의 경제' 구축을 통해 고속 성장 및 수익성 개선 동시 목표 달성 (물량 증대 → 원가 인하 → 영업 경쟁력 강화)
 <p>수익사업 조기전환</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 영세·중소 등 수익 가맹점 확대 <ul style="list-style-type: none"> - 대형 호스팅사 진입 (영세중소가맹점) - B2B, O2O 등 특화시장 공략 (제약, 숙박, 학원, 구매전용카드 등) - 해외 간편결제사업 (알리/위챗페이) ▪ 수익성 개선 <ul style="list-style-type: none"> - 카드사 원가 개선 및 가맹점 수수료 조정 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 수익 가맹점 중심 가맹점 포트폴리오 개선 ▪ 직접 모집채널 확대를 통한 영업 강화 (In-bound 영업) ▪ 카드사 원가 및 가맹점 수수료 개선 노력 지속

Appendix

요약 연결재무제표 (1분기)

● 연결 재무상태표(K-IFRS)

(단위: 백만원)

과 목	'19. 1Q	'18 기말	증감
I. 유동자산	138,381	151,728	△13,347
현금및현금성자산	43,208	71,086	△27,878
단기금융자산	20,472	15,180	5,292
당기손익인식금융자산	18,071	-	18,071
매출채권	25,355	27,532	△2,177
기타유동금융자산	5,445	8,812	△3,368
재고자산	2,805	3,343	△538
기타유동자산	23,026	25,776	△2,749
II. 비유동자산	86,281	79,119	7,162
장기매출채권	924	952	△28
장기금융자산	303	627	△324
기타포괄손익-공정가치금융자산	2,062	2,111	△49
기타비유동금융자산	1,088	1,299	△210
유형자산	27,627	20,456	7,171
무형자산	29,857	29,791	65
투자부동산	2,506	2,517	△11
이연법인세자산	5,421	5,137	284
기타비유동자산	16,493	16,229	264
자 산 총 계	224,662	230,847	△6,185
I. 유동부채	31,208	42,688	△11,480
II. 비유동부채	18,049	11,947	6,103
부 채 총 계	49,257	54,634	△5,377
자본금	9,895	9,895	-
자본잉여금	44,603	44,603	-
자본조정	△4,123	△4,123	-
기타포괄손익누계액	445	463	△18
이익잉여금	72,760	73,065	△305
비지배지분	51,826	52,310	△485
자 본 총 계	175,405	176,213	△808

● 연결 손익계산서(K-IFRS)

(단위: 백만원)

과 목	'19. 1Q	18. 4Q	QoQ	'18. 1Q	YoY
I. 매출액	67,978	74,751	△9.1%	56,857	19.6%
금융IT사업	9,723	10,389	△6.4%	9,525	2.1%
보안사업	3,150	3,308	△4.8%	1,911	64.9%
기타	67	67	△0.0%	67	0.1%
금융업(스마트로)	55,037	60,986	△9.8%	45,354	21.4%
II. 영업비용	68,715	73,522	△6.5%	55,230	24.4%
III. 영업이익	△737	1,228	△160.0%	1,627	△145.3%
IV. 영업외수익	347	499	△30.4%	205	69.2%
V. 영업외비용	159	16,077	△99.0%	131	22.2%
VI. 법인세차감전순이익	△549	△14,349	96.2%	1,702	△132.3%
VII. 법인세비용	△360	468	△177.0%	581	△162.0%
VIII. 당기순이익	△189	△14,817	98.7%	1,121	△116.9%

요약 별도재무제표 (1분기)

별도 재무상태표(K-IFRS)

(단위: 백만원)

과 목	'19. 1Q	'18기말	증감
I. 유동자산	31,515	31,258	257
현금및현금성자산	15,053	17,041	△1,988
단기금융자산	5,000	4,000	1,000
매출채권	8,806	8,100	706
기타유동금융자산	412	88	324
재고자산	286	484	△198
기타유동자산	1,959	1,546	413
II. 비유동자산	72,266	72,820	△554
장기금융자산	3	5	△2
기타포괄손익-공정가치금융자산	18	19	△1
기타비유동금융자산	780	878	△98
종속기업투자	57,449	57,449	-
유형자산	6,824	7,099	△276
무형자산	3,818	3,969	△151
투자부동산	2,506	2,517	△11
이연법인세자산	797	813	△16
기타비유동자산	72	70	2
자 산 총 계	103,781	104,077	△297
I. 유동부채	9,597	10,490	△894
II. 비유동부채	1,669	1,385	284
부 채 총 계	11,265	11,875	△610
자본금	9,895	9,895	-
자본잉여금	44,603	44,603	-
자본조정	△14,044	△14,044	-
기타포괄손익누계액	8	9	△1
이익잉여금	52,052	51,738	314
자 본 총 계	92,515	92,202	313

별도 손익계산서(K-IFRS)

(단위: 백만원)

과 목	'19. 1Q	18. 4Q	'18. 1Q		
			QoQ	YoY	
I. 매출액	12,946	13,776	△6.0%	11,509	12.5%
금융IT사업	9,723	10,389	△6.4%	9,525	2.1%
보안사업	3,156	3,320	△4.9%	1,917	64.7%
기타	67	67	△0.0%	67	0.1%
II. 영업비용	12,565	13,622	△7.8%	11,699	7.4%
III. 영업이익	381	155	146.4%	△190	301.1%
IV. 영업외수익	387	71	445.7%	373	3.8%
V. 영업외비용	2	4	△59.0%	4	△54.9%
VI. 법인세차감전순이익	767	221	246.4%	180	327.1%
VII. 법인세비용	65	9	638.5%	10	518.9%
VIII. 당기순이익	702	213	230.2%	169	315.2%



1st Financial & Security Service.
Be the company to secure convergence technology based on
financial IT and security services and to lead the market
by continuous research and development.