

이 보고서는 코스닥 기업에 대한 투자정보 확충을 위해 발간한 보고서입니다.

기술분석보고서

 YouTube 요약 영상 보러가기

다우데이터(032190)

소매

요약
기업현황
시장동향
기술분석
재무분석
주요 변동사항 및 전망



작성기관

NICE평가정보(주)

작성자

강보연 연구원

- 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 작성기관(TEL.02-2124-6822)로 연락하여 주시기 바랍니다.

다우데이터(032190)

IT 솔루션 공급 / VAN / PG 전문 핀테크 기업

기업정보(2021/04/05 기준)

대표자	김익래, 이인복, 성백진
설립일자	1992년 06월 10일
상장일자	1999년 12월 21일
기업규모	중견기업
업종분류	컴퓨터 및 주변장치, 소프트웨어 도매업
주요제품	NT SERVER, 바이러스 백신프로그램

시세정보(2021/04/05 기준)

현재가(원)	12,900
액면가(원)	500
시가총액(억 원)	4,941
발행주식수	38,300,000
52주 최고가(원)	17,750
52주 최저가(원)	6,740
외국인지분율	4.01%
주요주주	김익래 외 8인

■ IT 솔루션 공급을 시작으로 VAN과 PG를 제공하는 핀테크 기업

다우데이터는 1992년 설립된 업체로 사업 초기 글로벌 소프트웨어 기업들의 솔루션 유통 사업을 영위하였다. 세계 유수의 소프트웨어 업체들과의 계약을 통해 성장 발판을 마련하여 1999년 코스닥 시장에 상장하였다. 이후, 클라우드, 모바일, 빅데이터 등 다양한 산업의 솔루션 기반 전문 IT 서비스 및 컨설팅 사업으로 확장하였고, IT 솔루션 부문 핵심역량을 기반으로 VAN과 PG 사업에 적용하여 안정적인 결제서비스를 제공하는 핀테크 기업으로 자리매김하였다.

■ 온/오프라인 결제서비스 통합 제공 역량 확보

경제 흐름에 있어 통로 역할을 수행하는 결제 시스템은 활발한 경제 활동이 이루어지는 현대 사회에 필수적인 요소에 해당한다. 당사는 오프라인 결제 영역을 담당하는 VAN 사업과 온라인 결제 영역을 담당하는 PG 사업을 동시에 영위하고 있다. IT 솔루션 공급으로부터 쌓은 노하우를 기반으로 탄탄한 서비스 품질관리 및 보안관리를 수행하고 있으며 신용카드, 체크카드를 비롯하여 다양한 결제수단을 통합적으로 지원하고 있다. 또한 HTML5 웹표준 적용 및 자국통화결제서비스, 위챗페이/알리페이 결제서비스 등 다양한 부가서비스를 통해 고객 중심의 차별화된 서비스 제공에 힘쓰고 있다.

■ 비대면 서비스의 활성화에 따른 PG 산업의 폭발적인 성장

IT 인프라의 확산과 스마트폰의 보급률 증가로 온라인 결제 시장 규모가 확대되었으며 특히 모바일 기반 결제가 빠르게 증가하고 있는 추세이다. 이와 함께 COVID-19의 장기화로 비대면 서비스 산업이 급속하게 성장하며 기존 온라인 결제시장의 성장세를 가속화하였다. 온라인 결제서비스를 제공하는 PG 산업 또한 성장을 거듭하고 있으며 이는 동사의 외형적 성장에 있어 주춧돌이 될 것으로 전망된다.

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)
2018	25,253	56.4	3,616	14.3	2,329	9.2	7.3	1.4	667.2	863	11,368	11.0	0.8
2019	32,620	29.2	5,590	17.1	4,088	12.5	13.1	1.8	808.0	1,782	15,886	4.7	0.5
2020	50,939	56.2	10,553	20.7	6,580	12.9	14.2	2.1	1,075.3	2,510	19,566	5.1	0.7

기업경쟁력

오랜 기간 축적된 기술 사업 노하우

- 29년 이상의 오랜 노하우
- Microsoft, IBM, Adobe 등과 총판 계약 체결
- 다우키움그룹의 실질적 지주사 역할
- 체계적인 조직 구성, 사업 간 시너지 효과 극대화

핀테크 산업으로 사업 확장

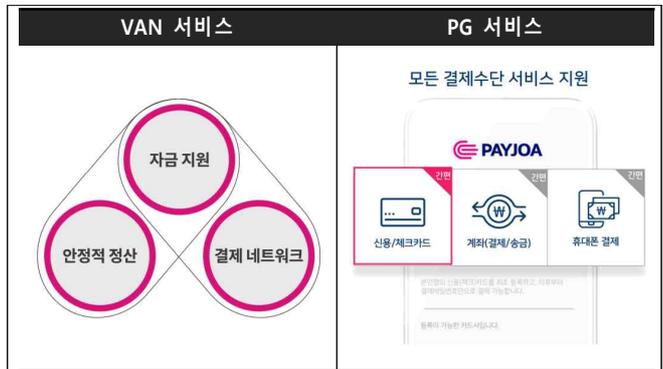
- VAN 서비스
 - IC카드 전문 VAN사 스타뱅크코리아 흡수합병(2013년)
 - '페이조아(VAN)' 브랜드로 서비스 제공 중
- PG 서비스
 - 자회사 다우기술로부터 사업부문 영업양수(2016년)
 - '페이조아(PG)' 브랜드로 서비스 제공 중

핵심사업 및 적용제품

핵심사업

- 국내외 소프트웨어 솔루션 유통
 - Autodesk, Microsoft, VMware, Citrix 등
- VAN(Value Added Network) 서비스
- PG(Payment Gateway) 서비스

주요 서비스



시장경쟁력

차별화된 서비스 기반 입지 확보

- VAN 서비스
 - 연 5억 건 이상의 거래증개, 20조 원 이상의 승인실적
 - 자국통화결제(DCC) 서비스 제공
 - 부가세 환급(Tax Refund) 서비스
 - 워렛페이/알리페이 결제 지원
 - 24시간 모니터링으로 중단 없는 결제 지원
- PG 서비스
 - 신용카드, 체크카드를 비롯하여 18종 결제수단 지원
 - HTML5 웹표준으로 개발
 - Non-ActiveX 서비스
 - 가맹점 전용 어드민 지원
 - SSL(전자상거래 보안) 인증 기업 Comodo와 제휴
 - 24시간 모니터링 및 고객센터 운영

최근 변동사항

주요 이슈

- 2021년 3월 30일 주주총회를 통해 사내이사 김익래, 사외이사 고성학 재선임
- 김익래, 이인복, 성백진 각자대표이사 체제로 변경
- 2021년 3월 5일 제 7-1회, 7-2회 무보증 사모사채 발행 (각각 300억 원, 200억 원)

시장 현황 및 전망

- COVID-19의 장기화로 비대면 서비스 산업 성장
- 온라인 구매 증가 및 이에 따른 PG 산업의 빠른 성장
- 2020년 상반기 PG 사업을 포함하는 기타사업 부문은 6,456억 원으로 전년 동기 대비 22.2% 성장 (금융감독원)

I. 기업현황

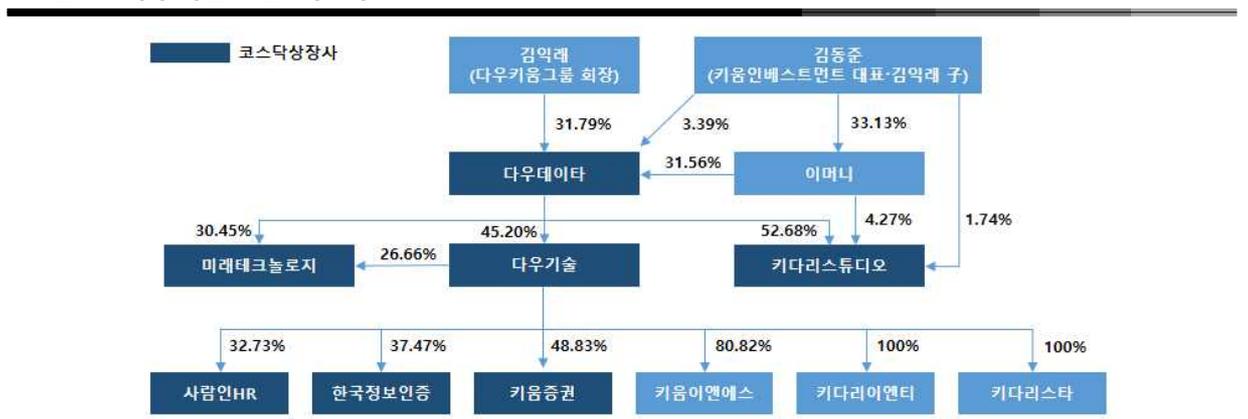
IT 솔루션 공급 / VAN / PG 전문기업, 다우데이터

다우데이터는 약 30년의 기술사업 노하우를 보유한 IT 솔루션 공급, VAN, PG 전문 기업으로 다수의 국내외 IT 기업들의 총판을 담당하고 있으며 온/오프라인을 아우르는 결제 솔루션을 제공하고 있다.

■ 개요

다우데이터(이하 동사)는 1992년 다우기술의 소프트웨어 사업부에서 분사하여 설립되었으며 설립 초기에는 글로벌 IT 기업들의 솔루션에 대한 국내 유통 및 마케팅 사업을 주력으로 영위하였다. 1992년 Borland 총판 계약 체결을 시작으로 1996년 Microsoft와 총판 계약 체결, 1998년 Autodesk와 총판 계약 체결을 하였으며 이외 Adobe, IBM 등 다수의 기업들의 국내 총판을 담당하며 소프트웨어 유통 분야의 선두업체로 몸집을 불렀다. 이후 1999년 코스닥 시장에 상장하였으며 현재까지 국내외 다수의 IT 솔루션을 다양한 산업 분야에 공급하고 있다.

그림 1. 다우키움그룹 지배구조



*출처: 공정거래위원회 기업집단포털, 사업 보고서(2021), NICE평가정보(주) 재구성

동사가 속해있는 다우키움그룹은 다우기술, 키다리스튜디오, 미래테크놀로지, 키움증권, 한국정보인증, 사람인HR 총 7개의 상장사와 다수의 비상장회사로 구성된다. 다우키움그룹은 IT 분야를 시작으로 온라인 중심의 금융, 콘텐츠, 서비스 등 다양한 분야로 사업을 확장하고 있고 해외 진출을 통해 그룹의 글로벌화를 진행 중이다. 동사는 기업을 대상으로 시스템 통합, 솔루션 개발 등의 IT 서비스를 주 사업으로 영위하며 다우키움그룹의 핵심 계열사 중 하나인 다우기술의 최대 지분을 보유하고 있다. 다우기술은 사람인HR, 한국정보인증, 키움증권 등 다우키움그룹 많은 계열사의 최대 지분을 보유하고 있어 다우기술의 최대주주인 동사는 다우키움그룹의 실질적 지주사 역할을 담당하고 있다.

그림 2. 다우키움그룹 계열사



*출처: IR(2020)

■ **주주구성**

그림 3. 주주구성

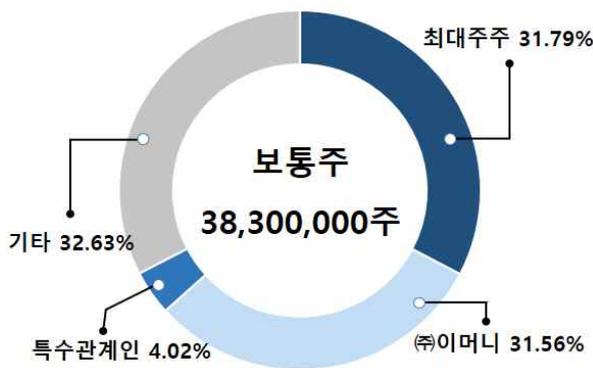


표 1. 주요주주 현황

주요주주	지분율(%)
김익래	31.79
(주)이머니	31.56
김동준	3.39
김용래	0.37
김형주	0.08
김동섭	0.01
김영훈	0.02
이진환	0.14
기타	32.63
합계	100

*출처: 공시 보고서(2021)

2021년 사업 보고서에 따르면, 현재까지 발행한 의결권 있는 발행 주식 총수는 발행 예정 주식 총수의 약 76.6% 수준인 38,300,000주로 나타났다. 김익래 다우키움그룹 회장을 비롯하여 특수관계인이 총 67.37% 지분율을 확보하고 있다. 최대주주는 김익래 다우키움그룹 회장으로 약 31.79% 지분을 보유하고 있으며 계열사 이머니가 31.56%, 김동준 키움인베스트먼트 대표가 3.39%의 지분을 보유하고 있다. 이머니의 경우 김동준 대표가 약 33.13%의 지분율을 확보하여 최대주주로 있다. 최대주주 및 특수관계인 지분 67.37%를 제외한 32.63%는 소액주주들로 구성된다.

■ 대표이사 정보

김익래 대표이사는 한국외국어대학교 영어영문학 학사 학위를 소지하고 있으며, 연세대학교에서 경영학 석사 학위를 취득하였다. 이후 한국IBM, 큐닉스 이사, 다우기술 대표이사, 다우데이터시스템 대표이사를 역임하였으며 현재 다우기술 회장과 다우키움그룹 회장을 겸임하고 있다.

■ 주요 사업

동사의 주요 사업은 크게 소프트웨어 솔루션 사업, VAN 사업, PG 사업으로 구성된다.

초기 Microsoft와의 총판 계약을 통해 소프트웨어 솔루션 사업을 함에 있어 안정적인 입지를 확보하였으며 이후 국내외 다수의 소프트웨어 솔루션의 유통을 총괄하며 사업을 확장하였다. 또한 소프트웨어 솔루션 유통 사업의 역량 강화 및 경영 효율성의 향상을 목적으로 2018년 8월 다우기술로부터 Citrix, NVIDIA, VMware, Cloud Monitor 등의 솔루션에 대한 유통 사업 부문을 영업 양수 받았다.

그림 4. 다우데이터 주요 제공 솔루션

 <p>3D, 세무, 엔지니어링을 위한 설계 솔루션</p>	 <p>Azure, S/PLA, Microsoft 365, 클라우드 서비스</p>	 <p>Global No.1 브레이크 & 패킷의 클라우드 솔루션</p>	 <p>Citrix를 통한 앱 & 데이터의 클라우드 - 보안 강화 - 모바일화 - 최적화</p>	 <p>엔터비즈니스, 클라우드, 모바일, 클라우드 기반의 통합 보안 메시지먼트 솔루션</p>
 <p>DB 개발 및 성능 관리를 위한 도출 솔루션</p>	 <p>모바일 앱 개발자를 위해 만들어진 고도화된 앱 개발</p>	 <p>세상에서 가장 안전한 스마트폰</p>	 <p>VDI를 위해 설계된 고성능 하이퍼컨버전드 솔루션</p>	 <p>모든 일무를 위한 GPU 가속화</p>
 <p>최적의 VDI 환경 제공</p>	 <p>웹, 모바일, 메신저를 통합하는 1:1 채팅 상담 솔루션</p>	 <p>회의의 중요 솔루션</p>	 <p>주 52시간 근무관리 솔루션</p>	 <p>Aegis Connect OS 7 + a-계정 네트워크 보안 솔루션</p>

*출처: 홈페이지

소프트웨어 유통 중심 사업은 수익구조 상 마진율이 낮으며 환율, 공급 업체의 가격 정책에 따라 유통 가격에 대한 변동성이 존재한다. 또한 PC 시장의 성장 정체로 성장성이 둔화되고 있다.

이에 동사는 2013년 IC카드 전문 VAN(Value Added Network, 부가가치통신)업체인 스타벤코리아를 흡수합병하여 VAN 서비스를 신규 사업 영역에 추가하였다. VAN이란 여러 카드사를 대신하여 가맹점에 대한 모집/관리와 결제 대금에 대한 승인과 매입 업무를 담당하는 사업자를 의미한다. 동사는 소프트웨어 솔루션 유통 사업을 통해 확보한 IT, 금융 및 서비스 역량을 VAN 사업에 적용하여 ‘페이조아’ 라는 브랜드로 안정적인 서비스를 제공하고 있다.

또한 2016년 자회사인 다우기술로부터 PG(Payment Gateway, 전자지급결제대행) 사업부문을 영업양수 받아 ‘페이조아’ 라는 브랜드로 제공하고 있으며 VAN 사업 인프라 활용을 통해 사업 효율화 및 경쟁력 제고를 꾀하고 있다.

표 2. '페이조아' VAN & PG 서비스

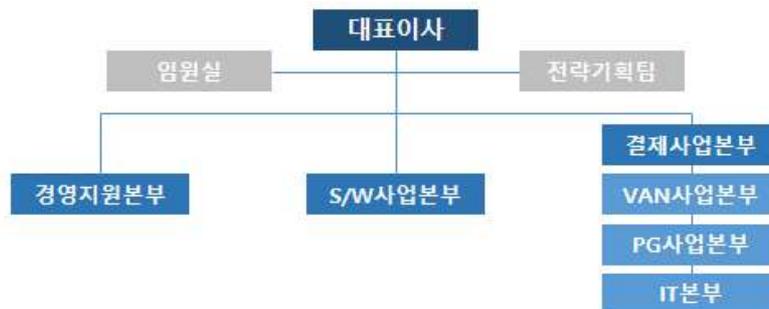
페이조아(VAN)	페이조아(PG)
<div style="display: flex; flex-wrap: wrap; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center; margin: 5px;">  매출 다이어리 </div> <div style="text-align: center; margin: 5px;">  매출 집계 </div> <div style="text-align: center; margin: 5px;">  신용카드 조회 </div> <div style="text-align: center; margin: 5px;">  현금영수증 조회 </div> <div style="text-align: center; margin: 5px;">  부가세 조회 </div> <div style="text-align: center; margin: 5px;">  매출 분석 </div> </div>	<p>모든 결제수단 서비스 지원</p> 

*출처: 홈페이지, NICE평가정보(주) 재구성

■ 조직구성

동사는 대표이사의 지휘 아래 전략기획팀, 경영지원본부, S/W 사업본부, 결제사업 부문으로 조직을 구성하여 운영하고 있으며 결제사업 부문은 VAN 사업본부, PG 사업본부, IT 본부로 세분화되어 있다. 동사는 소프트웨어 솔루션 유통 사업을 통해 축적한 기술적, 영업적 노하우를 기반으로 2013년 VAN 사업, 2016년 PG 사업을 신규 사업으로 추가하며 사업 간 시너지 효과 창출에 주력하고 있다. 또한 다우키움그룹 내 계열사들과의 긴밀한 협력으로 새로운 사업영역 발굴 및 기존 서비스의 고도화에도 사업 역량을 집중하고 있다.

그림 5. 다우데이터 조직도



*출처: 사업 보고서(2021), NICE평가정보(주) 재구성

■ 주요 연혁

표 3. 주요 연혁

일자	연혁
2020	프라이빗테크놀로지와 전략적 파트너십(MOU) 체결
2020	카드 Add-on 플랫폼 서비스 '카드친구' 론칭
2020	테르텐 총판 계약 체결
2019	해피톡 업무 협약 체결
2019	NVIDIA / LG Cloud / 브레인즈스퀘어 / TimeKeeper 총판 계약 체결
2018	VMware / Citrix / Sophos / Nubo / HivelO 총판 계약 체결
2017	본사 소재지 서울시 마포구 재화스퀘어로 이전
2017	클로닉스 총판 계약 체결
2016	Daou Office 총판 계약 체결
2016	다우기술 다우페이 인수 / PG사업본부 추가
2015	넷아이디 'Cloud Doc' 총판 계약 체결
2015	ISMS 인증 취득
2015	Microsoft CSP(Cloud Service Provider) 총판 계약 체결
2014	Microsoft SPLA(Service Provider License Agreement) 총판 계약 체결
2014	Microsoft Azure 전문 파트너 계약 체결
2014	Microsoft ADR(Authorized Device Reseller) 계약 체결
2013	스타뱅크코리아 흡수 합병 / VAN 사업부문 추가
2012	Google Apps Enterprise 파트너 계약 체결
2012	Adobe Digital Marketing 파트너 계약 체결
2011	이스트소프트 '인터넷디스크', '시큐어디스크' 총판 계약 체결
2010	웹사이트 진단 컨설팅 서비스 CoolService 오픈
2010	본사 소재지 용인시 죽전디지털 밸리로 이전
2009	Warevalley 총판 계약 체결
2007	'다우데이터' 사명 변경
2003	정통부 지정 국제공인자격 전문교육기관 선정
2003	Macromedia, Trend Micro, HP, VERITAS Distributor 총판 계약 체결
2000	공인기술지원센터 선정
1999	KOSDAQ 상장
1998	IBM / Adobe / Autodesk 총판 계약 체결
1996	Microsoft 총판 계약 체결
1992	Borland 총판 계약 체결
1992	다우데이터시스템 설립

*출처: 홈페이지, NICE평가정보(주) 재구성

II. 시장 동향

COVID-19로 라이프 스타일 전환, 증가하는 온라인 결제 시장

COVID-19로 대면 서비스에 대한 축소 및 비대면 서비스의 활성화가 이루어졌다. 온라인·홈라이프로 라이프 스타일의 전환이 이뤄지며 대형마트 등 오프라인 구매는 줄고 온라인을 기반으로 신선식품, 생활용품 등의 구매는 크게 증가한 것으로 나타났다.

다우데이타는 1992년 소프트웨어 솔루션 공급을 주 사업으로 시작하여 VAN 및 PG 부문의 사업영역을 추가하여 핀테크(Fintech) 전문기업으로 발돋움하였다. 이에 핀테크와 전자지불서비스, 모바일 결제 산업을 중점적으로 분석하고자 한다.

■ 핀테크 산업 정의 및 특징

핀테크는 금융(Finance)과 기술(Technology)의 합성으로 기술과 금융의 융합을 통해 기존의 금융 부문 서비스가 획기적으로 효율화되거나 새로운 금융 서비스가 출현하는 것을 의미한다. 구체적으로 IT 서비스, 정보기술솔루션, 금융 소프트웨어 등을 이용하여 금융회사의 업무를 지원하고 크라우드 펀딩, 인터넷 은행, 간편송금 서비스 등을 통해 기존의 서비스를 대체하는 새로운 금융 서비스이다.

핀테크 산업은 4차 산업과 관련하여 정부의 산업 육성 정책에 힘입어 큰 성장세를 보이며 ICT 기술과 접목된 새로운 서비스가 가능한 점 등의 기회 요인을 가지고 있다. 반면, 글로벌 기업의 공격적인 투자로 신시장 조기 진입 및 시장 선점 등의 위협요인이 존재하며 세부 사항은 [표 4]와 같다.

표 4. 핀테크 산업 기회요인 및 위협요인

특징	기회요인	위협요인
정책	<ul style="list-style-type: none"> 4차 산업혁명의 인공지능 서비스를 확산할 수 있는 주도적 역할 금융 산업의 정체기에 새로운 성장 동력으로서의 핀테크 신사업 형성 	<ul style="list-style-type: none"> 단기적 미시적 R&D 지원 및 개발 정책으로 장기적인 기회 요인이 소멸 선진국 및 선진 글로벌 기업의 조기 산업화 정책, 후발 주자들의 극복 정책 부족
산업	<ul style="list-style-type: none"> 높은 수준의 핀테크 기술 산업 환경 구축 인공지능 사회의 도래에 따른 금융 신규 산업 도래 	<ul style="list-style-type: none"> 글로벌 기업의 공격적인 투자, 환경 구축으로 산업기술 선점 및 신시장 조기 진입 글로벌 기업들의 우호적 M&A를 통한 신산업 전략 확보
시장	<ul style="list-style-type: none"> 4차 산업 관련 시장 변화와 인공지능 기반의 새로운 서비스 시장이 확대 진행 인공지능 시장의 확대에 따른 금융 산업 시장 확산 	<ul style="list-style-type: none"> 글로벌 기업들의 공격적인 투자 및 새로운 시장의 선점 글로벌 기업의 신시장 선점 및 기존 생체인식 기반의 인공지능 시스템 시장 선점
기술	<ul style="list-style-type: none"> 인공지능 기술을 이용한 서비스 확산 및 새로운 인공지능 관련 기술 발전이 기회 핀테크 분야기술 및 설계 기술 등 다양한 기술 분야로 확대 	<ul style="list-style-type: none"> 글로벌 업체와의 기술격차, 기술경쟁력이 선진국 대비 취약 국내 핀테크 설계/보안기술 기반이 취약

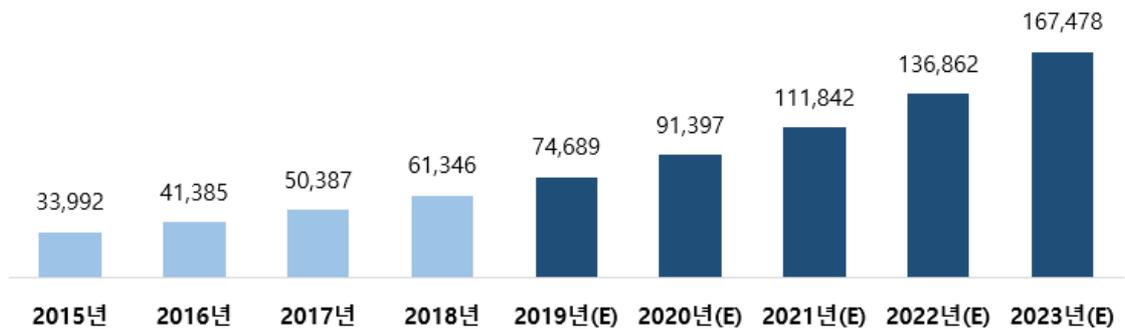
*출처: 중소기업 전략기술로드맵 2019-2021, 핀테크 보고서, NICE평가정보(주) 재구성

■ 세계 핀테크 시장 규모

시장조사기관 BCC Research의 핀테크 시장 동향 보고서에 따르면 세계 핀테크 시장은 2015년 33,992억 달러의 시장을 형성하였으며 이후 연평균 21.8%씩 증가하여 2018년에는 61,346억 달러의 규모에 이를 것으로 나타났다. 또한 기술 개발 및 시장 성장에 따라 2023년에는 197,478억 달러의 규모에 달할 것으로 전망하였다.

그림 6. 세계 핀테크 시장 규모 및 추이

(단위 : 억 달러)

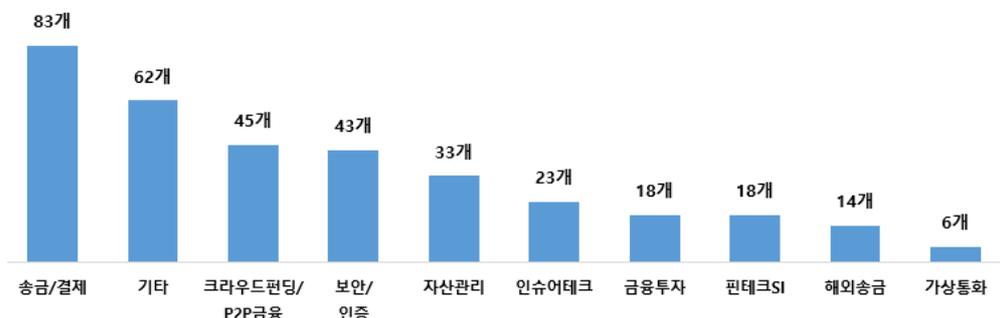


*출처: BCC Research 'Fintech: Investment, Innovation, Ideology and Technology', NICE평가정보(주) 재구성

■ 국내 핀테크 시장 현황

국내 핀테크 산업은 2014년 말부터 금융권의 관심을 받기 시작하였으며 초기 소규모 ICT 기업이 금융사의 서비스를 개별화(Unbundling)하여 사용이 편리하고 가격이 저렴한 다양한 금융 서비스를 출시하였다. 점차 서비스의 다양화와 IT 기술의 발전이 맞물려 핀테크 산업의 성장동력이 되었으며 정부의 핀테크 활성화 정책 추진과 규제 완화, 등록 절차의 간소화로 매년 핀테크 기업수가 폭발적으로 증가하고 있다. 한국핀테크산업협회에 따르면 창립당시인 2016년 4월 109개 회사에서 2019년 10월 총 328개 회사로 약 3배 이상 증가하였으며 현재도 지속적으로 증가하고 있다.

그림 7. 국내 분야별 핀테크 기업 수



*출처: 한국인터넷진흥원, 한국핀테크지원센터 '2019 대한민국 핀테크 기업편람', NICE평가정보(주) 재구성

■ 전자지불서비스 산업 정의 및 특징

전자지불서비스(Electronic Payment Services)는 신용카드, 계좌이체, 휴대폰 결제, 상품권, 선불카드 등을 이용한 결제 시스템을 제공하고 지급 정산 업무를 담당하여 거래액에 대한 일정 수수료를 받는 서비스를 의미한다.

전자지불서비스는 시간과 공간을 초월하여 통신망을 통해 비대면 거래로 이루어지기 때문에 위·변조 행위 불가능, 거래 당사자 간의 상호 확인 가능, 개인의 거래 정보에 대한 기밀 보장, 오류에 대한 원상회복의 무결성, 누구나 쉽게 사용할 수 있는 사용자 환경의 인프라, 오프라인 거래보다 신속, 편리, 경제적인 특징을 가지고 있다.

전통적인 지급결제서비스 제공 주체인 금융기관 외에 전자금융거래법상 규정된 전자금융업자, 전자금융보조업자 등이 전자지급결제 과정에서 다양한 역할을 수행하고 있다. 최근에는 이동통신사, 휴대폰 제조사, SNS(Social Network Service) 사업자, 유통업체 등도 모바일 결제를 중심으로 전자지급결제 서비스 분야에 활발하게 진출하고 있다.

한국은행의 2020년 상반기 기준 전자지급서비스 이용 현황 보고서에 따르면 전자금융업자 및 금융기관이 제공하는 전자지급결제대행서비스의 경우 2018년에 17.3백만 건, 8,663억 원으로 파악되며 2019년에는 24백만 건, 1조 926억 원으로 증가한 것으로 나타났다. 2020년 상반기 기준 17.8백만 건, 676.9억 원으로 이는 2019년 하반기 대비 이용 건수는 4.3%, 이용 금액은 89.9% 증가한 수치이다. COVID-19 확산에 따른 사회적 거리두기 시행으로 비대면 온라인 거래가 확대되면서 증가세가 지속되고 있으며 식품, 생활용품, 음식배달 등의 온라인 결제를 주로 대행하는 업체 중심으로 실적이 크게 증가한 것으로 나타났다.

표 5. 전자지급결제대행 서비스(PG) 이용 현황 (일평균 기준)¹⁾ (단위: 백만 건, 십억 원)

구분	2018		2019		2020
	상반기	하반기	상반기	하반기	상반기
이용건수	8.2	9.1	10.5	13.5	17.8
신용카드 ²⁾	6.6	7.2	8.2	10.2	12.3
가상계좌 ³⁾	0.5	0.5	0.6	0.7	0.6
계좌이체	0.4	0.4	0.5	0.6	0.8
기타 ⁴⁾	0.7	0.9	1.3	2.1	4.1
이용금액	418.9	447.4	505.6	587.0	676.9
신용카드 ²⁾	332.4	351.5	391.2	454.9	530.0
가상계좌 ³⁾	52.4	54.7	60.7	65.9	63.7
계좌이체	21.2	22.4	25.7	28.2	36.9
기타 ⁴⁾	12.9	18.8	27.9	38.0	46.3

*출처: 한국은행 '2020년 상반기 중 전자지급서비스 이용 현황'(2020), NICE평가정보(주) 재구성

- 1) 2018~2019년 수치는 일부 회사의 자료 수정에 따라 조정
- 2) 체크카드 포함
- 3) 구매자별로 가상계좌번호를 부여하여 구매대금을 수취하는 결제대행방식
- 4) 선불전자지급수단, 상품권 등으로 구매대금을 지급하는 결제대행방식

■ 모바일 결제 산업 정의 및 특징

모바일 결제(Mobile Payment)는 스마트폰 등 모바일기기를 이용하여 금융거래와 소비거래 등의 지급결제 업무를 처리할 수 있도록 하는 서비스이며, 모바일 뱅킹, 온·오프라인 모바일 결제 등으로 구분된다.

모바일 지급수단은 현금, 신용카드 등의 전통적인 지급수단을 보완하는 형태로 출발하였으나 스마트폰의 보급, 광대역 이동통신 네트워크의 확산 등에 힘입어 차별화된 지급수단으로 발전하고 있다. 모바일시장의 가장 중요한 과제는 보안에 대한 안정성 확보로 보안 취약성 문제를 해결하여 사용자에 대한 신뢰도 향상이 필수적으로 요구된다.

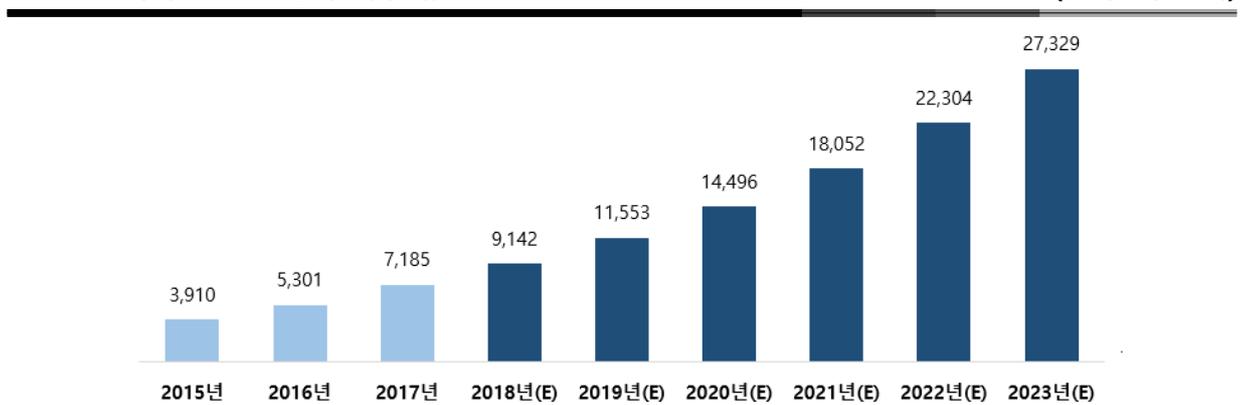
기존 금융기관 서비스와 비교할 시, 모바일금융 서비스는 낮은 보안 신뢰성과 기술 표준의 정립 미비 등의 이슈가 시장 성장의 걸림돌로 작용하였다. 국내 모바일 결제 시장의 활성화를 위해서는 각종 모바일 결제 관련 기술 표준 정립 등을 통해 각 업계 간 사용하는 기술 및 솔루션 간 호환성 부재 해결이 최우선 과제이다.

■ 세계 모바일 결제 시장 규모

Mordor Intelligence에 따르면, 세계 모바일 결제 시장은 2015년 3,910억 달러 규모에서 연평균 35.55% 성장하여 2017년 7,185억 달러에 이른 것으로 나타났다. 또한 산업 동향, 경기 전망, 업황 등을 감안할 시 연평균 24.94% 성장하여 2023년에는 2조 7,329억 달러의 시장 규모를 형성할 것으로 전망하고 있다. 2017년 기준 세계 모바일 결제 방식별 점유율은 오프라인 결제(Proximity Payment)가 27.31%, 온라인결제(Remote Payment)가 72.69%로 나타났다.

그림 8. 세계 모바일 결제 시장 규모

(단위: 억 달러)



*출처: Mordor Intelligence 'Global Mobile Payments Market'(2019), NICE평가정보(주) 재구성

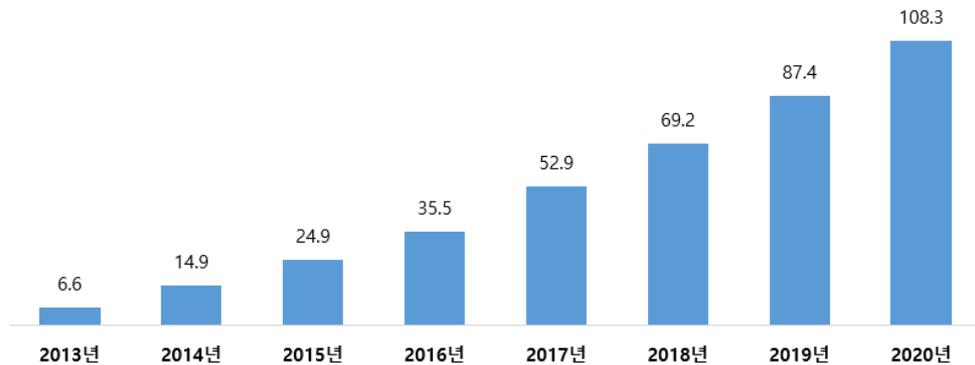
■ 국내 모바일 결제 시장 규모

통계청의 온라인쇼핑동향조사 보고서에 따르면 국내 모바일쇼핑 시장은 2013년 6.6조 원에서 연평균 49.14%로 급속하게 성장하여 2020년 108.3조 원으로 성장하였다. 해당 시장은 모바일 결제 서비스 시장을 대상으로 하고 있으며 시장 규모는 거래액 기준으로 파악하였다.

모바일결제를 기반으로 하는 모바일쇼핑 시장은 전체 온라인으로 이루어지는 상거래 중 67.45%를 차지하고 있으며 2020년의 경우 2019년 대비하여 24.5% 성장하였다. COVID-19의 확산으로 사회적 거리두기가 강화되며 배달음식, 간편조리식, 식재료 등의 항목에 대한 구매가 증가한 것으로 나타났다. 또한 집에 머무르는 시간의 증가로 생활·주방 가전 제품, 휴대폰에 대한 구매가 증가하였으며 외부활동의 감소로 영화관람, 여행 및 대중교통 이용 등 대면으로 이루어지는 서비스 품목은 구매가 감소하였다.

그림 9. 국내 모바일 결제 시장 규모

(단위: 조 원)



*출처: 통계청 '온라인쇼핑동향조사'(2021) NICE평가정보(주) 재구성

Ⅲ. 기술분석

IT 솔루션 공급 역량을 기반으로 안정적인 VAN/PG 사업 영위

동사는 IT 솔루션 공급 사업을 통해 다져진 기술적, 영업적 노하우를 기반으로 2013년 VAN 사업, 2016년 PG 사업을 신규 사업으로 추가하였으며 사업 간 시너지 효과를 통해 안정적으로 서비스를 제공하고 있다.

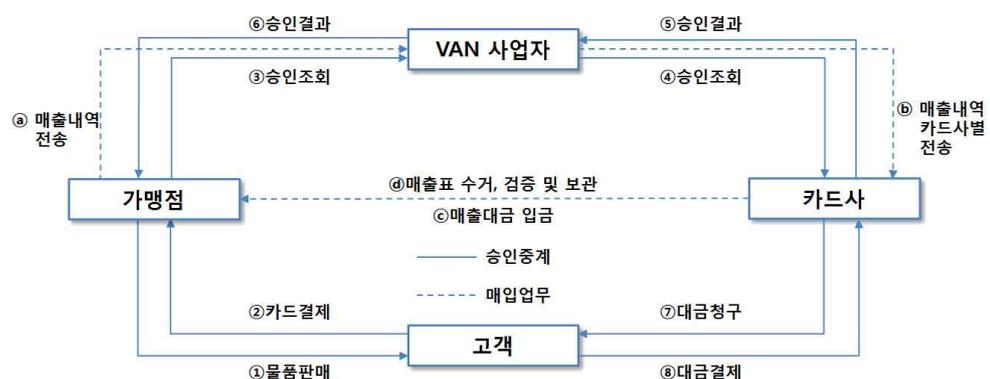
동사의 주요 사업은 크게 1)IT 솔루션 공급, 2)VAN, 3)PG 서비스로 구분된다. 이에 VAN과 PG를 중심으로 보유 기술을 분석하고자 한다.

■ VAN 서비스

VAN이란, 여러 카드사를 대신하여 가맹점에 대한 모집/관리와 결제 대금에 대한 승인과 매입 업무를 담당하는 사업자로서, 가맹점에 단말기를 설치하고, 카드사의 전산시스템과 연결하여 네트워크를 구축하여 중계업무를 수행하고 있다.

신용카드 승인 및 대금결제 절차를 살펴보면, 고객이 가맹점에서 카드로 결제를 진행할 시, 카드의 정상 발급 여부, 한도가 충분한지를 확인(승인업무)하고, 카드승인에 필요한 결제정보를 카드사로 전달하며, 카드사가 카드결제를 승인할 경우 이를 다시 가맹점에 전달한다. 거래가 정상적으로 이루어진 이후에는 거래내역에 대한 데이터(매출전표)를 카드사에게 전송(매입 업무)하여 가맹점이 판매대금을 카드사로부터 입금받는 절차로 이루어진다.

그림 10. 오프라인 카드 승인 및 대금결제 절차

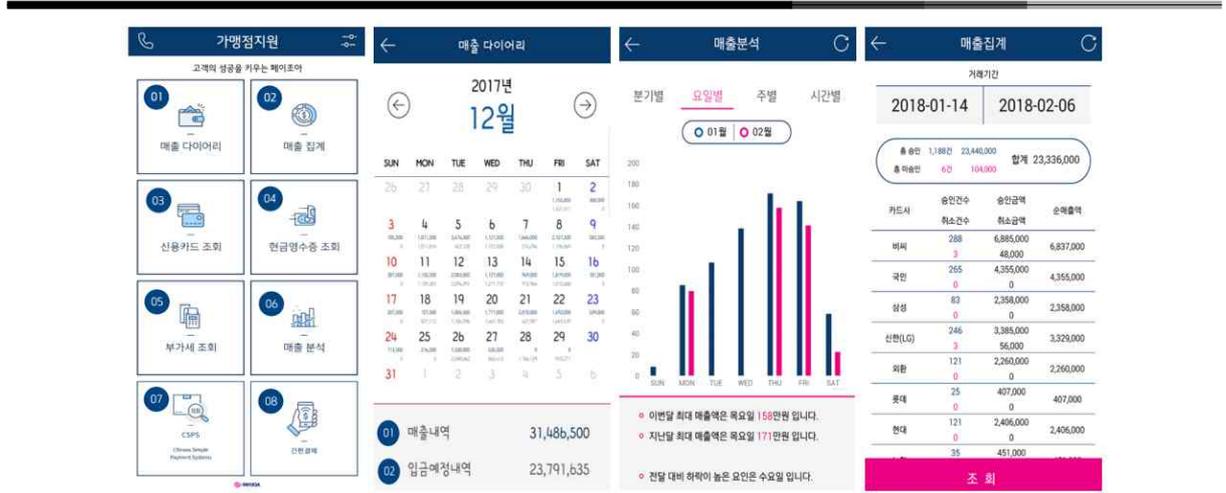


*출처: NICE평가정보(주)

동사는 2013년 VAN 사업자 스타뱅크코리아를 흡수합병하며 관련 사업을 신규 사업으로 확장하였으며, 현재 ‘페이조아’ 브랜드로 안정적인 VAN 서비스를 제공하고 있다. 동사는 신용카드, 체크카드와 현금영수증 등 모든 결제수단에 대한 결제서비스를 제공하며 보유한 통신망을 기반으로 신속한 결제 처리를 제공하고 있다. 결제 데이터 처리 시, 유효한 카드인지 카드 정보 조회 및 검증 후 결제를 승인하고 있으며 결제 데이터를 수집 및 분류하여 카드사별 매입 청구를 제공한다.

동사는 가맹점을 위해 가맹점 지원 App을 개발하여 서비스하고 있으며 해당 App을 통해 일별/월별 매출 내역 조회가 가능한 매출 다이어리, 카드사별 매출 집계, 신용카드/현금영수증 조회, 부가세 조회, 분기별, 요일별, 주별, 시간별 매출 분석을 제공하고 있다.

그림 11. 페이조아(VAN) 가맹점 지원 App 서비스



*출처: 홈페이지, NICE평가정보(주) 재구성

동사는 신용카드뿐만 아니라 체크카드와 현금영수증까지 수용하는 통합 단말기를 제공하고 있고, 외국인 고객이 많이 찾는 쇼핑물을 위한 자국통화결제 (DCC: Dynamic Currency Conversion) 솔루션을 제공한다. 자국통화결제란, 한국을 방문한 외국인이 신용카드 결제 시, 달러나 원화가 아닌 자국 화폐로 표시된 금액을 결제하도록 하는 서비스이다. 자국통화로 확정된 금액을 결제하기 때문에 환율 변동에 대한 위험이 없을 뿐만 아니라 외국인 고객은 DCC 수수료를 지불하고, 가맹점은 해당 수수료를 추가 수익으로 받을 수 있어 가맹점에게 혜택이 제공되는 서비스이다.

또 다른 부가서비스로는 부가세 환급(Tax Refund), 위챗페이/알리페이 결제 지원 서비스가 있다. 동사는 복잡한 부가세 환급 프로세스를 간소화하여 보다 신속하고 편리한 부가세 환급이 가능하도록 제공하고 있으며 브랜드 인지도를 기반으로 가맹점들에게 홍보 효과를 제공하고 있다. 또한 PAYJOA App 내 간편결제를 통해 단말기나 리더기 없이 알리페이, 위챗페이 QR 결제를 지원하며 국내 중국인 관광객들의 결제 접근성을 높이고 가맹점의 신규 고객 유입 통로를 확장하였다.

동사는 유선단말기, 무선단말기, POS(Point of Sale), 서명패드, KIOSK 등 결제 관련 다양한 제품을 소비자 및 가맹점에 제공하며 신용카드, 체크카드, 현금영수증 등 다양한 결제수단을 지원하여 편리하고 안전하게 상거래를 할 수 있도록 서비스한다. 동사는 다양한 고객이 방문하여 다양한 결제수단 수용이 필수적으로 요구되는 쇼핑센터, 24시간 의료서비스를 제공하는 병원, 결제 환경 및 결제 이벤트가 다양한 테마파크 등에 결제 솔루션을 공급한 이력이 존재하며 고객의 요구사항에 맞춰 최적화된 맞춤형 솔루션을 개발하고 있다.

표 6. 동사의 VAN 서비스 관련 제품

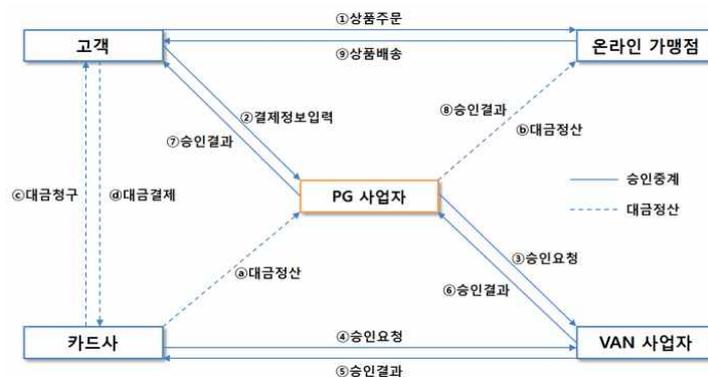
유선단말기	무선단말기	POS	KIOSK	서명패드
				

*출처: 홈페이지, NICE평가정보(주) 재구성

PG 서비스

온라인 결제 프로세스는 오프라인 결제 프로세스와 큰 차이는 없고, 카드사와 VAN 사업자의 역할은 모두 오프라인과 동일하다. 다만, 온라인 결제에서는 PG 사업자라는 새로운 결제 중계 회사가 등장한다. PG는 온라인 지불 및 결제 대행업체를 의미하며, 여러 가맹점들을 거느리고 있는 ‘대표 가맹점’ 역할을 수행한다. 중소형 온라인 쇼핑몰들은 오프라인과 달리 물리적 실물 점포가 없어 카드사 담보 제공이 어려우며, 이는 가맹점 계약에 있어 걸림돌로 작용한다. 따라서, PG는 카드사와 가맹점 사이에서 이러한 문제들을 해결해주고 거래대금의 일부를 수수료로 수취한다. PG를 통해 카드사들은 가맹점 부도 리스크를 신경 쓰지 않고 안전하게 온라인 거래대금을 확보할 수 있으며, 가맹점들은 PG 가맹점 심사 및 결제 플러그인 설치 절차를 거쳐 결제수단을 획득할 수 있다.

그림 12. 온라인 카드 승인 및 대금결제 절차



*출처: NICE평가정보(주)

PG사의 주요 수익 모델은 결제 수수료 형태이며, 이외에도 가맹점 관리비(가입비, 연회비 등), 이자수익 등이 발생한다. PG사의 하위 가맹점으로부터 거래가 시작되면 VAN사를 거쳐 카드사로 카드 이용 승인 요청이 전달되고, 유효한 거래로 인정되면, 카드사는 PG사에 카드 수수료를 제한 거래대금을 정산해주며 PG사는 이 중 일정 부분의 수수료 매출을 제외한 나머지 거래대금을 하위 가맹점에 전달한다. PG사는 정산 주기를 두고 하위 가맹점에 대금을 지급하게 되는데, 대금 정산에 소요되는 기간 동안 이자 수익이 발생하게 된다.

동사는 2016년 자회사인 다우기술로부터 PG 사업부문을 영업 양수받아 현재까지 안정적인 PG 서비스를 제공하고 있다. 동사의 PG 서비스는 2008년 ‘다우페이’ 로 출시되어 2017년 ‘키움페이’ 로 리뉴얼된 후 현재는 ‘페이조아’ 로 서비스되고 있다. 동사는 신한카드, BC 카드, 국민카드를 비롯하여 다수의 제휴사를 확보하고 있으며 신용카드, 체크카드, 계좌 송금, 휴대폰 결제, 상품권 등 18종의 결제수단의 결제를 지원한다.

그림 13. 주요 제휴사 현황



*출처: 홈페이지

동사의 서비스는 HTML5 웹표준으로 개발되어 디바이스나 운영체제에 따른 제약이 없으며 별도의 Active X 설치를 요구하지 않아 편리하면서도 안전한 결제서비스를 제공하고 있다. 또한 기존 PC로만 제공했던 관리 프로그램을 모바일 어드민으로도 출시하며 가맹점주가 언제 어디서나 어떤 디바이스로도 바로 관리창에 접속하여 매출, 정산, 가맹점 관리가 가능하도록 하였다. 동사는 24시간 장애 대응반을 운영하고 있으며 24시간 PG 서비스에 대한 집중 모니터링 및 고객센터 운영을 통해 중단 없는 결제서비스를 제공하는 등 서비스에 대한 품질관리에도 지속적으로 힘쓰고 있다.

그림 14. 페이조아(PG) 통합관리창



*출처: 홈페이지

■ SWOT 분석

그림 15. SWOT 분석



*출처: NICE평가정보(주)

▶▶ (Strong Point) 오랜 사업을 통해 확보한 인지도, 계열사 간 시너지 효과 극대화

동사는 약 30년의 기술사업 노하우를 보유하고 있으며 체계적인 조직 구성을 기반으로 현재까지 안정적으로 사업을 운영하고 있다. 또한 국내외 다수의 기업들과의 탄탄한 파트너십을 기반으로 IT 솔루션 공급, VAN, PG 사업을 영위하고 있으며 다우키움그룹 내 다수의 계열사 간 끈끈한 시너지 효과를 기반으로 안정적인 매출 시현이 가능할 것으로 보인다.

▶▶ (Weakness Point) 유동적인 원재료 가격, 수수료 의존도가 높은 VAN, PG 사업

해외 IT 기업의 솔루션 공급 사업의 경우 매입 단가 변동, 환율의 변동, 기업별 할인 정책 등에 따라 유동적으로 원재료 가격 변동이 가능하다. VAN과 PG는 각각 오프라인, 온라인 결제서비스 시장에서 카드사와 가맹점의 결제를 중계하고 결제 시 발생하는 수수료가 주요 수익원이다. 한편, 신용카드 수수료를 하락에 따라 VAN 수수료 체계가 정액제에서 정률제로 전환되었으며, 5만 원 이하 무서명 거래 결제서비스가 도입되며 VAN사들의 수익성이 악화되었다. 이에 따라 수익성 개선을 위한 다양한 수입원 확보 등의 해결 방안 강구가 필요할 것으로 판단된다.

▶▶ (Opportunity Point) COVID-19로 비대면 서비스 활성화, 간편결제 시장 활성화

COVID-19로 인하여 대면 서비스의 축소와 더불어 비대면 서비스의 확대가 이루어졌다. 이에 기존 대형마트, 백화점 등의 오프라인 매장에서의 결제는 감소하는 추세이며 식료품, 생필품 등의 온라인 구매가 증가하며 온라인 결제 산업의 성장이 전망된다. 또한 2020년 12월 공인인증서가 폐지되며 간편 인증수단 등을 이용한 결제 및 송금 서비스 산업 성장에 가속도가 붙었으며 코로나 19 확산에 따른 사회적 거리두기의 영향으로 온라인 거래를 통한 간편결제를 중심으로 성장이 이루어지고 있다. 이에 PG 업체들도 간편결제 시스템을 제공할 수 있게 되는 등 모바일 결제의 편리성이 증가되어 관련 산업의 성장이 전망된다.

▶▶ (Threat Point) 선두 기업에 집중된 시장 점유율, 핀테크 기술의 발전

VAN과 PG 산업의 경우 시장 내 선두 기업이 대부분의 시장 점유율을 차지하고 있는 것으로 나타나며 소속 가맹점의 이탈률이 낮다는 특징이 있다. 또한 핀테크 기술의 발전으로 네이버, 카

카오 등이 VAN 사업자의 역할을 축소시킬 가능성이 존재하며 인터넷전문은행의 직불결제 방식 도입, 개인간(P2P) 금융거래 솔루션의 발달 등은 VAN 사업자에게 위협적인 요소로 작용할 것으로 판단된다. 이에 VAN 사업자는 보유한 전국 결제 인프라를 활용하여 다양한 부가서비스 등을 발굴하며 수익원에 대한 다변화에 대한 지속적인 시도가 필요할 것으로 전망된다.

IV. 재무분석

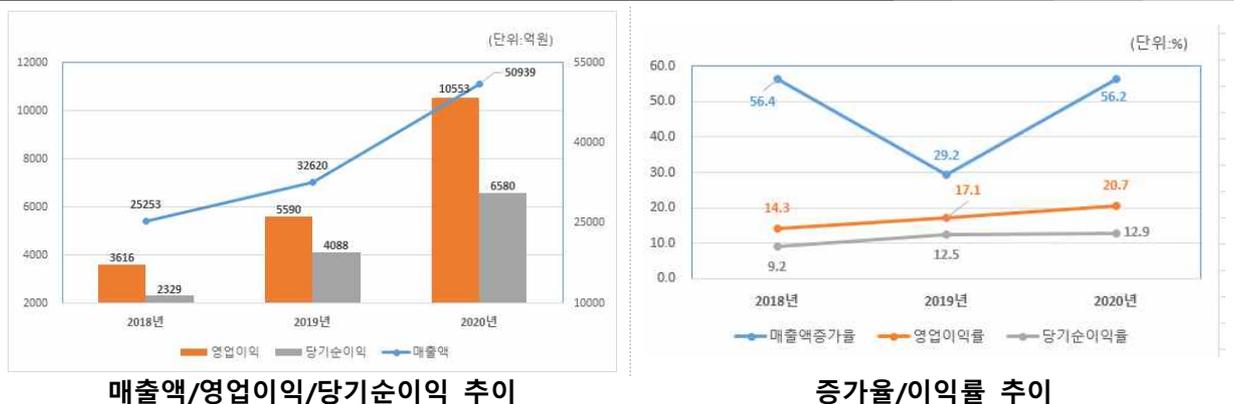
글로벌 소프트웨어 개발사들의 국내 총판, 금융부문 자회사 실적 호조

동사는 중소/벤처기업에 특화된 IB 하우스, 높은 수익률을 기록하는 PI 하우스 등의 구축을 통해 경쟁력을 강화하고 있음. 한편, 2019년 동사의 연결기준 매출이 전년 대비 증가하였고, 2020년 금융부문 연결중속회사의 고른 실적 향상으로 매출 신장세를 보임.

■ 2019년 자회사 키움증권의 실적 호조에 따른 매출 증가

동사의 주요 사업부문은 소프트웨어 및 하드웨어 공급부문과 부가통신 및 결제대행부문, 시스템구축부문, 금융사업부문, 인력공급부문 등으로 구성됨. 2019년 결산기준 매출액은 전년 대비 35.1% 증가한 3조 2,620억 원을 시현하였고, 2020년 결산기준 매출로 5조 939억 원을 기록하며 매출 증가세를 나타냄.

그림 16. 동사 연간 요약 포괄손익계산서 분석



매출액/영업이익/당기순이익 추이

증가율/이익률 추이

*출처: 동사 사업보고서(2019), 사업보고서(2020)

그림 17. 동사 연간 요약 재무상태표 분석



부채총계/자본총계/자산총계 추이

유동비율/자기자본비율/부채비율 추이

*출처: 동사 사업보고서(2019), 사업보고서(2020)

■ 2019년 매출 증가 및 양호한 수익성 견지

동사는 2019년 결산기준 중속회사 키움증권의 매출실적 호조에 힘입어 금융사업부 전반의 실적이 확대되어 전년 대비 35.1% 증가한 3조 2620억 원의 매출을 시현하였음.

동사의 최근 3개년 매출 실적을 살펴보면 2017년 1조 6,543억 원(+20.0% YoY), 2018년 2조 5,253억 원(+61.4% YoY), 2019년 3조 2,620억 원(+35.1% YoY)로 매출 성장세를 나타냄.

수익성 측면에서는 원가율 하락과 매출 신장 등에 따른 판관비 부담 완화로 매출액영업이익률이 2018년 13.5%, 2019년 15.5%를 기록하며 영업수익성이 전년 대비 소폭 향상되었고, 관계기업투자주식처분이익 급증 등으로 매출액순이익률 또한 전년 대비 향상된 2018년 8.7%, 2019년 11.3% 기록하는 등 양호한 수익성을 견지하였음.

재무안정성 측면에서는 이익 유보 등을 통한 자기자본 확충에도 불구하고, 차입금 등의 증가에 따른 부채규모 확대로 재무안정성 지표가 전년 대비 저하된 자기자본비율 11.3%, 부채비율 787.5%, 차입금의존도 40.0%를 기록하였으나, 차입부채 증가는 결제대행(PG)부문의 법적 규제에 따라 현금성자산 보유를 늘리기 위함에 의한 것이며, 결제대행(PG) 부문의 성장과 회사 보유 자산의 실질가치 등을 감안 시 실질 재무 부담은 높지 않을 것으로 예상됨.

■ 2020년 매출 성장 및 수익성 향상

2020년 결산기준 금융부문 홀세일총괄 및 리테일총괄의 양호한 성장과 함께 SMS서비스, 모바일쿠폰 등 인터넷 서비스의 수요 호조로 전년 대비 56.2% 급증한 5조 909억 원의 매출을 시현하였고, 원가율 개선과 판관비 부담 완화로 매출액영업이익률이 전년 대비 향상된 20.7%를 기록한 가운데, 금융부문 연결중속회사의 실적 증가에 따른 대규모 지분법이익 발생 등으로 매출액순이익률 또한 전년 대비 개선된 12.9%를 기록하며 우수한 수익구조를 나타냄.

재무안정성 측면에서는 이익 유보 등을 통한 자기자본 확충에도 불구하고, 단기예수금 및 단기차입금 등의 증가에 따른 부채규모 확대로 부채비율 1,075.3%, 자기자본비율 8.5%를 기록하며 전년 대비 재무안정성이 저하되었음. 다만, 사업의 특성으로 재고자산 부담이 크지 않아 운전자금 부담이 낮은 수준이며 지배기업인 동사의 안정적인 잉여현금흐름 창출을 통해 차입부담에 대응 가능할 것으로 보임. 또한, 예수부채 대부분은 금융자회사 관련 투자자예수금으로 실질적 재무안정성 및 재무적 융통성은 양호한 것으로 판단됨.

■ 부(-)의 영업활동현금흐름 지속, 재무활동을 통해 투자활동 소요자금 충당

2019년 순이익 확충에도 불구하고, 매출채권 증가 등으로 최근 3년간 영업활동현금흐름이 부(-)의 상태를 지속한 가운데, 관계기업 투자자산 취득 등의 투자활동 소요자금 4,001억 원과 배당금 지급 등에 필요한 자금을 주로 차입금 조달 및 사채 발행 등을 통해 유입된 재무활동 현금흐름 3조 1,609억 원과 일부 기보유현금으로 충당하였음.

그림 18. 동사 현금흐름의 변화



*출처: 동사 사업보고서(2019), 사업보고서(2020)

V. 주요 변동사항 및 향후 전망

디지털 라이프로 패러다임 전환, 온라인 중심 결제 폭발적 증가

IT 기술 발전과 온라인 전자상거래 시장의 성장으로 소비자들의 소비 패턴이 오프라인에서 온라인으로 옮겨오는 추세이다. 물류 산업의 성장과 COVID-19는 트리거 역할을 하여 변화를 더욱 가속화 하였으며 동사의 PG 산업의 성장에 있어 핵심 동력원으로 작동할 것으로 전망된다.

■ COVID-19의 장기화에 따른 비대면 서비스 시장의 활성화

2020년 초 시작된 COVID-19의 장기화로 인해 대면 서비스 시장의 축소가 이루어졌으며 이에 반해 비대면으로 이루어지는 산업이 성장하였다. 산업 내 경제 흐름의 통로를 담당하는 결제 부분에서도 동일하게 적용되었으며 오프라인 결제 영역을 주로 담당하는 VAN 사업은 비교적 축소된 것에 비해 온라인 결제 영역을 담당하는 PG사는 폭발적으로 증가한 온라인 결제 수요로 큰 성장세를 보이고 있다.

금융감독원에서 발표한 2020년 상반기 VAN사 영업실적 자료에 따르면, 전체 VAN 사업 영업수익 중 97%를 차지하는 13개 VAN사를 대상으로 분석한 결과, 2020년 상반기 영업수익은 1조 2,267억 원으로 전년 동기(2019년 상반기) 1조 1,645억 원 대비 5.3% 증가한 것으로 나타났으며 이중 VAN 사업의 경우 5,811억 원으로 전년 동기 6,362억 원 대비 8.7% 감소한 것으로 나타났다. 반면 PG 등을 포함하는 기타사업부문은 6,456억 원으로 전년 동기 5,284억 원에 비해 22.2%로 크게 증가한 것으로 나타났다. 이는 COVID-19로 사회적 거리두기 및 제한적 영업 방침으로 인한 오프라인 카드결제 감소로 VAN 사업은 비교적 수익이 줄어든 반면, 온라인 쇼핑 증가 등의 요소로 PG를 포함하는 기타사업부문의 수익이 크게 증가한 것으로 분석된다.

표 7. VAN사 손익현황

(단위: 억 원, %)

구분	19년 상반기(a)	20년 상반기(b)	증감(률)(b-a)	
영업수익	11,645	12,267	621	(5.3)
VAN 사업	6,362	5,811	△551	(△8.7)
기타사업(PG 등)	5,284	6,456	1,172	(22.2)
영업비용	10,764	11,500	736	(6.8)
상품	1,305	1,334	30	(2.3)
가맹점모집인 수수료	3,198	2,926	△271	(△8.5)
가맹점 관리 등	50	47	△2	(△4.1)
기타 영업비용	6,212	7,192	980	(15.8)
영업이익	881	766	△115	(△13.0)
당기순이익	828	745	△84	(△10.1)

*출처: 금융감독원, NICE평가정보(주) 재구성

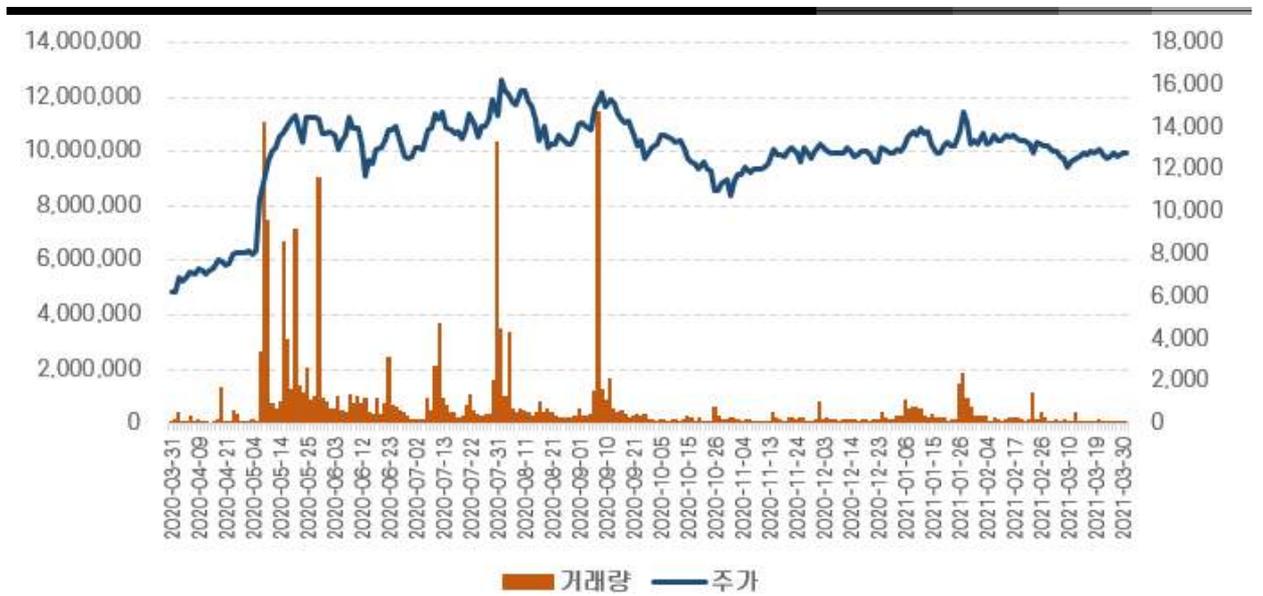
■ 결제 플랫폼의 진화, 수익원 다변화 필요

다우데이타는 IT 솔루션 부문 핵심역량을 기반으로 VAN과 PG 서비스를 제공하는 핀테크 기업이다. 관련 산업은 지문, 홍채, 얼굴인식 등 생체인증 기술을 활용한 간편결제와 각종 모바일 간편결제 등 새로운 플랫폼이 확산되고 있다. 다우데이타는 빠르게 진화하는 산업 속에서 수익원 다변화를 위해 새로운 결제 플랫폼에 대한 도입 및 발굴이 필요할 것으로 판단된다.

■ 증권사 투자 의견

작성기관	투자의견	목표주가	작성일
<ul style="list-style-type: none"> • 최근 6개월 이내 발간 보고서 없음 			

■ 시장정보(주가 및 거래량)



*출처: Kisvalue(2021.03.)