

와이즈넷 (096250)

대선 선거운동 시작! AI공약점화...준비된AI수혜주

보고서 요약

- 2000년 설립. 2025년코스닥 상장
- 주요 사업은 자연어처리 기술 기반 인공지능 연구개발 및 구축
- 주요 대선 후보 1호 공약 AI 투자로, 본격적인 AI시장 개화
- RAG 솔루션으로 만드는 고수익 구조
- 2025년 매출액 543억원, 영업이익 108억원 가이던스 제시

Analyst

김주형

Info

기업탐방 일자	2025. 04. 29
발간 일자	2025. 05. 13
투자 의견	없음

Company Data

시가 총액	1,840억 원
상장 주식수	13,096,536주
액면가	500원
외국인 소진율	0.00%

탐방 사진



실적·자산 추이

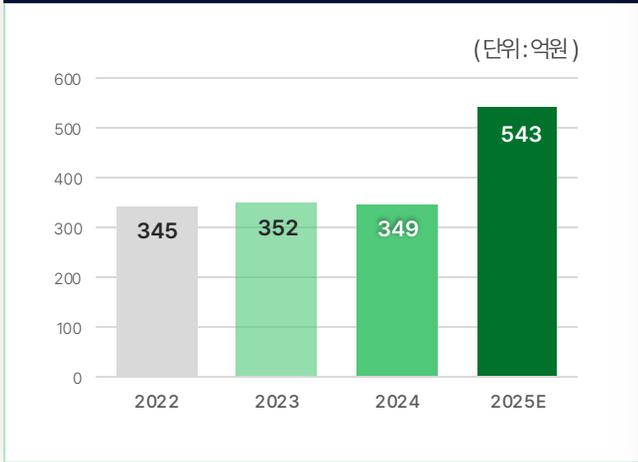
(단위:억 원)

	2022	2023	2024	2025(E)
매출액	345	352	349	543
영업이익	30	35	17	100
당기순이익	-58	43	31	-
당기순이익(지배)	-58	43	31	-
당기순이익(비지배)	-	-	-	-
자산총계	502	554	580	-
부채총계	62	67	66	-
자본총계	440	487	514	-

기업개요

- **설립/상장**: 2000년 설립. 2025년 코스닥 상장
- **주요 사업**: 자연어처리기술 기반 인공지능 기업
- **매출 비중**: 검색 36.28%, 인공지능 31.02%, 유지보수 17.32%, 광고서비스 8.49%, 기타 6.89%
- **주요 주주**: 윤여걸 등 특수관계인 28.68%, 솔본인베스트먼트 14.60% 보유

매출액 추이



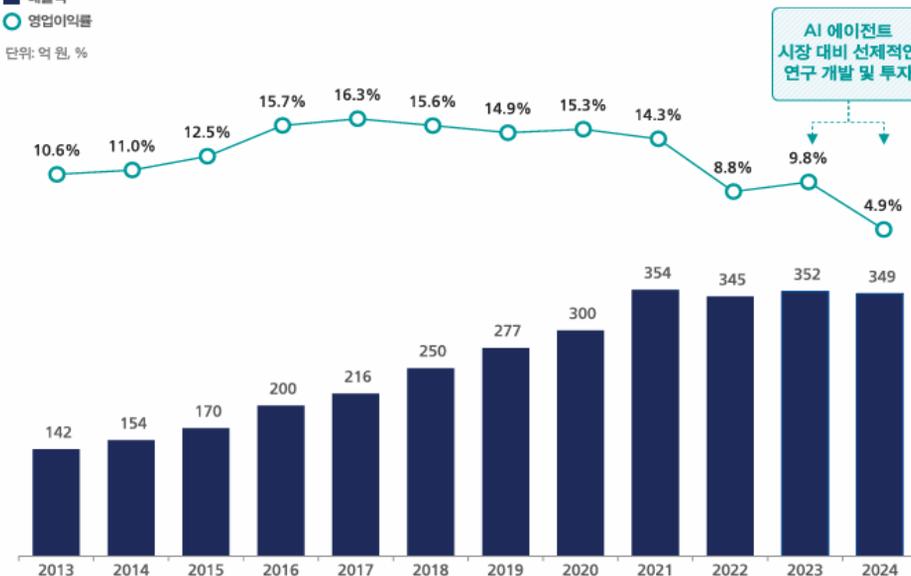
매출 비중



과거 실적추이

실적 추이 및 전망

■ 매출액
○ 영업이익률
단위: 억 원, %



경영 성과 Point

업계 유일
흑자 비즈니스 구축

13년 연속
흑자 경영 지속 중

8.5%
매출 CAGR (2013-2024)

자료 :와이즈넷

사업개요

기존 사업(검색엔진, 챗봇)

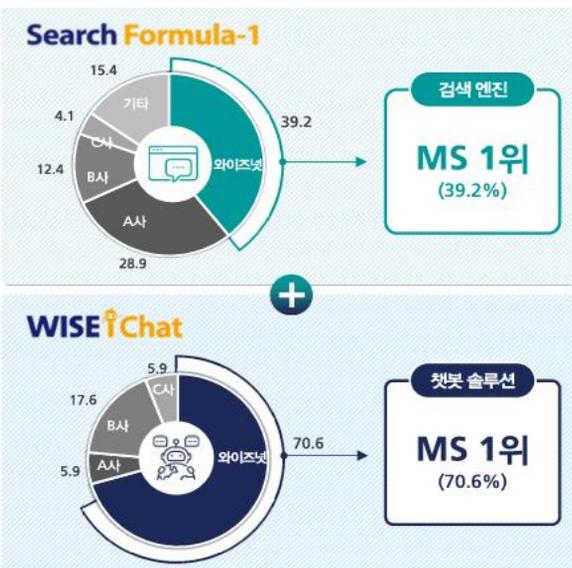
- 당사는 B2BAI 에이전트 전문 기업으로, 자연어처리 기반 등의 원천기술을 바탕으로 사업을 영위
- NLP(자연어처리) 기술을 바탕으로 1세대 기업용 검색엔진 기업
- 원천기술을 바탕으로 '검색엔진' 및 TA(Text Analysis), '챗봇' 등이 기존 주요 사업이며, 공공기관 등의 고객을 중심으로 장기거래(10~20년) 기반을 구축하고 있음
- **기존 사업에서 제품 공급 + 유지보수 매출 구조로 안정적인 현금흐름을 창출**
국내 AI 소프트웨어 업계에서 유일하게 **13년 연속 흑자를 기록**
- 국내 검색분야 및 챗봇 분야에서 **시장 점유율 1위를 차지**
- 검색분야 점유율: 39.2%
- 챗봇분야 점유율: 70.6%
- **기존 자연어처리 기반 검색엔진 사업에서 높은 시장 지배력으로 영업이익률 10~15%대 유지**

신사업(AI 에이전트)

- 글로벌 AI 시장 성장과 함께 최근 생성형 AI 중심 사업에 주력
- WISE iRAG, WISE LLM, WISE LLM Ops 등의 AI Agent Platform을 신제품으로 개발 중이며, **올해 상반기 내 제품화 완료 예정이며, 하반기부터 본격적인 실수요 반영으로 수익화 기대**
- 최근 AI 시장 개화 대비한 AI 에이전트 선제적인 연구개발 및 투자로 최근 영업이익률 축소('22~'23년 OPM 4~8%)
- 본격적인 AI 시장 확대 될 경우, 영업이익률 15~20% 수준까지 도약할 것으로 기대

압도적 시장 장악력으로 안정적인 현금흐름 창출

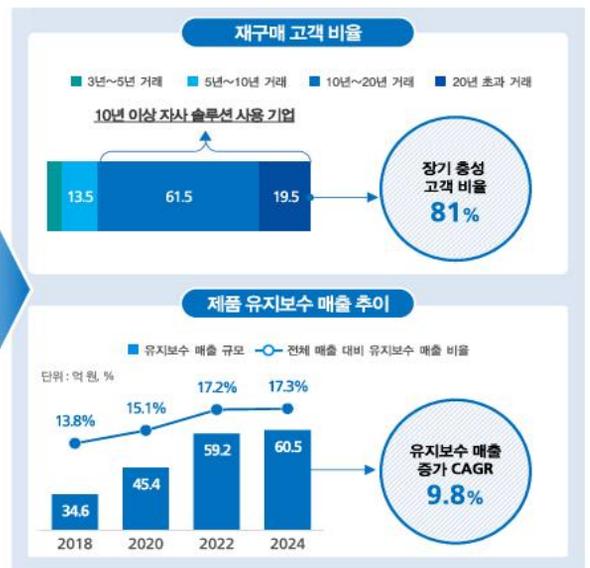
대표 제품들의 시장 점유율



자료: 조달청 디지털서비스분야별 2024년 판매액 기준

자료: 와이즈넷

다수의 충성 고객 확보



주요 대선 후보의 1호 공약은 'AI'

공공부문 AI 시장 본격 개화

- 동사의 주요 고객은 공공기관 및 지방정부로, 정부의 생성형 AI 도입을 위한 예산 투입 정도에 따라 전방 시장 규모가 변동
- **'25년 6월 3일 대통령 선거 이후 AI 공공 인프라 시장이 본격적으로 개화할 것으로 판단**
동사에 유리한 사업 환경이 형성될 것으로 기대
- chatGPT 등장 이후 생성형 AI 수요가 확산되었으나, 국내 고객의 관망세와 모호한 시장 니즈로 시장 개화가 지연
'25년부터 본격적인 AI 에이전트 중심으로 실질 사업화 본격화될 것으로 전망

대통령 선거 핵심 공약은 "AI 투자"

- **차기 대권 주자들이 대부분이 1호 공약으로 AI 투자를 강조**
- (진보진영) 더불어민주당 이재명 후보
'AI 투자 100조원' 시대, 전국민 AI 무료로 활용할 수 있는 **'모두의 AI' 프로젝트** 등을 AI 공약으로 제시
- (보수진영) 국민의힘 김문수, 개혁신당 이준석 후보
AI 유니콘 기업 지원 위한 100조원 규모 펀드 조성(김문수),
AI 민간 중심 성장 지원 및 규제 완화(이준석)
- 차기 정부 출범 시 **AI 투자 정책적 예산적 뒷받침 가능성 높아**, 앞으로 AI 관련 시장이 확대될 것으로 판단

PoC → 본사업 전환 수요

- 동사는 지난 2~3년간 공공 부문에서 AI 에이전트 적용을 위한 PoC 프로젝트 40여 건 진행
 - **'25년부터 해당 PoC 프로젝트들이 실질 프로젝트로 변경(본사업 전환)되기 시작**
'25년 2분기 이후부터 실적에 본격적으로 반영될 것으로 보임
 - '25년 69개(공공 43 + 민간 26)의 신규 AI 에이전트 사업이 나올 것으로 기대, 이 중 50% 이상을 확보하는 것이 목표
- * PoC: Proof of Concept, 기존 시장에 없었던 신기술을 도입하기 전에 이를 검증하기 위해 사용하는 것

'25년 기대 AI 사업 파이프라인

AI 사업 파이프라인		
분류	파이프라인 수	금액
공공	43	210억
민간	26	90억

* AI 사업 레퍼런스 현황은 2023년부터 현재까지 기준

자료 : 와이즈넷

“AI는 제품이다” - RAG 솔루션으로 만드는 고수익 구조

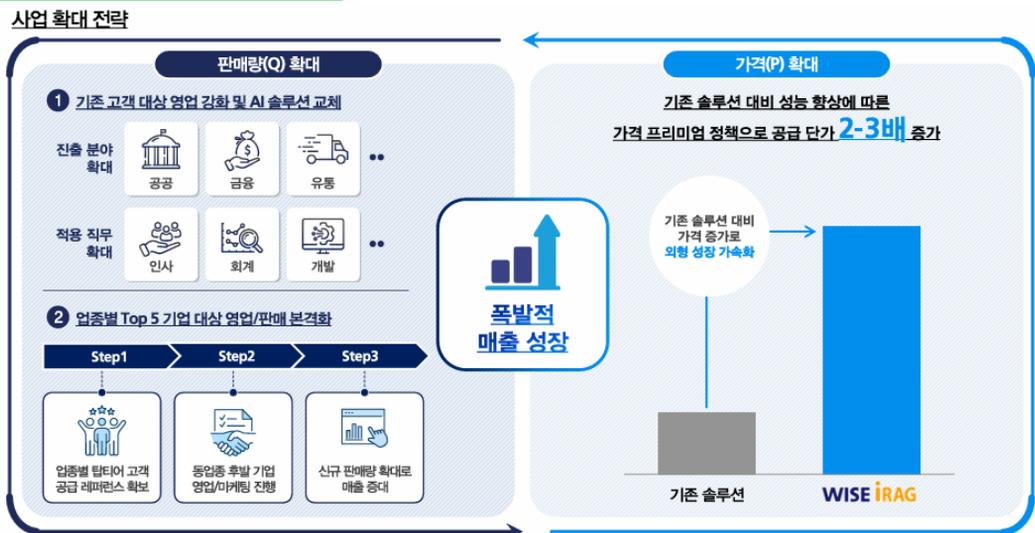
RAG 기술 기반 국내 Top tier AI 업체

- 동사는 RAG 기술 기반 AI 에이전트 플랫폼 출시로 국내 AI 시장 선점을 가속화할 계획
- 최근 AI 업계에서 생성형 AI의 품질을 높이기 위해 LLM보다 RAG의 검색 정확성을 높이는 추세가 뚜렷하게 나타남
- RAG는 검색 기반 생성(Retrieval Augmented Generation)의 줄임말로, AI가 질문에 답하기 전에 데이터나 문서에서 관련 정보를 찾아 활용함으로써, 더 신뢰도 높은 응답을 생성하는 기술
- 기존 LLM이 내재된 학습 지식만으로 응답하는 방식과 달리, RAG는 사용자의 질의에 대응하기 위해 사용자 내부 데이터나 문서를 검색해 LLM에 전달함으로써 보다 신뢰도 높은 응답을 생성하고 hallucination(환각) 문제를 줄이는 방식
- **동사는 국내 유일한 RAG 원천 기술을 보유하고 있으며, 유일하게 제품화를 한 국내 기업**
- 특히 단순 벡터 DB 기반 RAG가 아니라, “자연어 검색 + 벡터 검색”을 융합한 하이브리드 RAG을 보유
- *벡터 데이터: 문장이나 단어의 의미를 숫자로 바꿔서 컴퓨터가 비슷한 뜻이나 맥락을 계산하고 찾아낼 수 있게 만든 데이터
- 하이브리드 RAG는 단순 키워드만 보는 게 아니라, 질문의 맥락까지 이해해 더 신뢰도 높은 답을 찾아주는 AI 기술. 고객마다 다른 질문 방식이나 데이터 특성에 맞춰 답을 찾아주기 때문에, **고객별 맞춤형 AI 검색이 가능하다는 점이 장점**
- **동사 RAG는 기존 솔루션 대비 2~3배 이상의 가격(P)으로 동일한 판매량으로 높은 마진(margin) 기대**

목표 영업 이익률 15~20%

- 동사는 솔루션 중심 모델로, SI(시스템 통합)의 저마진 사업 구조가 아님
- 동사는 **생성형 AI 기술을 제품화(솔루션화)해 놓고, 고객 요건에 따라 부분 설정만 바꿔서 공급하는 구조**
- 개발자 중심의 수작업 비즈니스가 아니기 때문에 **판매량이 늘어남에 따라 레버리지 효과가 나타나는 비즈니스 모델**
- RAG와 LLM 기반 AI 신사업의 고마진 구조와 솔루션화된 사업 모델을 통한 영업 레버리지 효과로, **15~20% 수준의 높은 영업 이익률 달성이 가능할 것으로 전망**

신제품 판매량 및 가격 확대 전략



자료 : 와이즈넷

실적 추이

24년 실적

- 매출액 349억원, 영업이익 17억원, 당기순이익 31억원 기록
- 정부 R&D 예산 축소 및 R&D 예산 반도체 집중으로, '24년 매출액이 전년도와 비슷한 수준 기록
- 지방정부 및 공공기관의 예산 축소가 직접적인 수주 위축으로 연결되면서 2~3년간 비슷한 수준의 실적 기록
- 생성형 AI(RAG, LLM 등) 제품 완료 및 고도화 진행에 따른 R&D 비용 증가로 영업이익률 하락(산체적투자)

25년 전망

- 매출액 543억원, 영업이익 108억원 가이드스 제시
- '25년 1분기 매출액 54억원, 영업손실 41억원 기록.
국정 불안정으로 공공부문 발주가 지연이 주요 원인으로, 대선 이후 2분기부터 실적 정상화될 것으로 기대
인원 충원 및 시장 추진에 따른 일시적인 인건비 및 지급수수료 인식으로 영업손실 기록
- 5~7월에 다수 핵심 프로젝트 분포되어 있으며 총 파이프라인 규모 300억원 중 50% 이상 확보 목표
- RAG 제품 상용화 완료 및 추가 인력 채용 마무리 단계에 있어, 영업레버리지 효과로 '25년 영업이익률 15%대 상승 기대

실적 추이 및 전망

	2023	2024	2025(E)
매출액	352	349	543
영업이익	35	17	108
당기순이익	43	31	-

자료 : 그로스리서치

(단위 : 억원)

리스크 및 체크 포인트

AI 시장 개화 지연 시, 실적 악화 가능성

공공 AI 예산 집행이 계속 지연될 경우 동사의 실적은 악화될 가능성이 있다. 지난 2~3년간 지방정부와 공공기관은 생성형 AI 도입을 관망하며, 실제 업무 활용성 검증 단계에 머물러 있었다. 공공 예산 축소 역시 AI 투자가 본격적으로 성장하지 못한 배경 중 하나다. 최근 주요 대선 주자들이 AI 투자 확대를 최우선 공약으로 내세우고 있어, 대선(6월 3일) 이후 AI 시장이 본격적으로 개화될 가능성은 높다.

다만, 다양한 요인으로 인해 시장 개화 시점이 지연될 리스크가 상존한다. 동사의 비즈니스 구조가 연구개발 및 인건비 중심의 고정비 부담이 높은 만큼 손익분기점(BEP)을 하회하는 매출이 발생할 경우 적자로 전환될 가능성이 있다. 따라서 투자 시 이러한 리스크를 충분히 인지할 필요가 있다.

Q&A

Q. RAG를 국내에서 제품화한곳이 동사밖에 없는가?

A. 제품화된 것은 없다. 최근에 코난테크놀로지쪽에서 RAG라는 제품을 내놓긴 했는데, 그건 벡터 기반으로 보인다. 정확히 확인해 봐야 할 것이다. 하이브리드를 최초로 접목하여 지금 시장에서 레퍼런스를 갖고 있는 건 동사가 유일하다.

Q. 하이브리드 RAG 방식이 고객맞춤형 대응에 더 유리한가?

A. 그렇다. 고객마다 질문 스타일이나 보유 문서 형태가 다 다르다. 단순히 벡터만 쓸 경우에 정확한 정보가 안 나올 수 있는데, 동사는 자연어 기반의 검색도 같이 돌리기 때문에 맞춤 대응이 가능하다. 예를 들어 수치 조건이 들어간 특허 검색이나, 복합적인 규정 문서에서 특정 항목을 찾아주는데에 벡터만으로는 한계가 있다. 자연어 검색을 통해 그걸 보완한다. 고객사마다 질문 방식도 다르고, 문서 형태나 형식도 다르기 때문에 그걸 고려한 검색 설계가 가능한 구조이다.

Q. 기존 SI 방식과 비교하면, 반복 적용이나 레버리지 효과가 가능한 구조인가?

A. 맞다. 동사는 고객 요건만 정리되면 바로 들어간다. SI는 요구사항 정의부터 다 해야 한다. 동사는 이미 제품화가 되어 있는 상태라 반복 납품이 가능하고, 관리 기능도 다 내장돼 있다. 예전 SI 방식은 개발자 투입이 많고 요구사항 정의를 처음부터 새로 써야 한다. 동사는 관리 기능이 내장돼 있어서 데이터 구조만 맞추면 바로 적용이 가능하고 템플릿 기반으로 파라미터만 조정해서 고객 환경에 맞춰 세팅하면 되는 구조이다. 인력 투입 공수가 기존 SI 대비 확연히 적고, 고객별 반복 납품이 용이하다.

Q. 그렇다면 영업 레버리지가 생기는 구조인가?

A. 그렇다. 개발자 안 들어가고 데이터 분석가 수준에서 운영이 가능하게 만들어 놓았다. 이게 계속 공수를 줄이는 방향으로 설계된 구조이다. 동사의 제품은 플랫폼 안에 이미 많은 관리 기능이 내장돼 있어 분석가가 화면에서 세팅만 하면 대부분 커스터마이징이 가능하게 설계되어 있다. 동일한 인력으로 더 많은 고객을 커버할 수 있다. 그래서 고객이 늘어날수록 인건비가 선형적으로 증가하지 않고, 마진이 오히려 높아지는 구조이다.

Q. 기본적인 매출 원가는 어느 정도 수준에서 유지되는가?

A. 동사의 매출 원가는 50% 정도만 유지가 되고 있다. 수요만 받쳐주면 그 위로는 고정비 구조라 마진이 빠르게 올라가는 구조이다.

Q. 수주 기간 리드타임은 어느 정도인가?

A. 발주부터 매출 인식까지 평균 6개월 정도이다. 처음에 인터페이스나 데이터 정제 시간이 좀 걸리고, 실제 개발은 공수가 그렇게 크지 않다. 매출 인식은 진행률로 인식을 한다.

Q&A

Q. 동사가 보고 있는 모델이 수주 기반인가? 수주가 잡혀 있어도 발주 지연이면 실적이 안 나오는 구조인가?

A. 그렇다. 수주 기반인데 수요 예보하고 기재부 통해서 승인을 받는 방식이라 실제 발주는 지연될 수 있다. 2월에 나가야 될 게 4~5월로 밀리는 경우가 많다.

Q. 해외 매출은 제시된 가이드언스에 들어가 있는가?

A. 반영되어 있지 않다. 일본 타워레코드, 국세청 쪽에서 매출은 조금씩 나오고 있다. 본격 공시는 5~6월 쯤에 예정되어 있다. 그래서 지금 발표한 가이드언스에는 해외 매출이 전혀 반영되지 않았다. 추경 예산 관련된 것도 전혀 포함하지 않은 보수적인 가정이다.

Q. 공공 AI 구축하려면 GPU 등 하드웨어도 필요한데, 그게 조달이 안 되면 동사도 영향을 받지 않는가?

A. 동사는 H100 임대를 통해 테스트를 했었는데, 전기세만 해도 한 달에 700만 원 정도가 나온다. 이게 단순 장비 임대만의 문제가 아니라 운영 인력도 따로 필요하고, 전력비 부담도 크기 때문에 공공기관에서 자체적으로 GPU 인프라를 확보하기엔 현실적인 제약이 크다. 그래서 동사는 대안으로 NPU 기반 어플라이언스를 개발하고 있다.

동사는 자체 행사인 WISE Edge 행사를 통해 NPU 활용 방안을 제안했고, 이렇게 되면 고객 입장에서도 GPU 인프라 없이 바로 사용할 수 있고, 동사도 프로젝트 추진이 지연되지 않도록 할 수 있는 구조가 된다. 실제로 일부 기관과는 이 방식으로 협의를 진행 중이고, 모델 사전 탑재 및 작동 테스트도 이미 해봤다. 하반기에는 이런 사업에 대한 구체적인 방법론을 소개시켜 줄 수 있을 것으로 기대한다.

Compliance Notice

- 동 자료에 게재된 내용은 조사분석담당자 본인의 의견을 정확히 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 작성되었음을 확인합니다.
- 동 자료는 투자 판단을 위한 정보제공일 뿐 해당 주식에 대한 가치를 보장하지 않습니다.
- 투자 판단은 본인 스스로 하며, 투자 행위와 관련하여 어떠한 책임도 지지 않습니다.
- 동 자료는 고객의 주식투자의 결과에 대한 법적 책임소재에 대한 증빙 자료로 사용될 수 없습니다.
- 당사는 해당 자료를 전문투자자 또는 제 3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- 동 자료의 작성자는 해당 기업의 유가증권을 발간 전에 보유하고 있지 않으며, 발간 후에 매수·매도할 수 있습니다.
- 동 자료에 대한 저작권은 그로스리서치에 있습니다. 당사의 허락 없이 무단 복사 및 복제, 대여를 할 수 없습니다.

리포트 발간내역

발간일	2025. 05.13			
주가	14,050원			