

라온시큐어(042510)

AI시대 사이버 보안 위협이 커질수록 라온시큐어의 역할도 커질 것



탐방 요약

- ◆ 1998년 설립. 2000년 코스닥 상장
- ◆ 주요 사업은 보안 솔루션 및 디지털 인증 서비스
- ◆ 글로벌 통합 보안 인증 전문 기업 (ONE 시리즈, TOUCH EN 시리즈 보유)
- ◆ 라온시큐어+라온화이트햇(자회사) 합병으로 자본 효율성 증대
- ◆ 모바일 운전면허증 레퍼런스 기반으로, 글로벌 디지털ID 해외 시장 확대 기대

Homepage

다른 기업 탐방
리포트 다운로드
QR코드 접속



Info

| | |
|--------|------------|
| 기업탐방일자 | 2024.02.20 |
| 발간일자 | 2024.03.26 |
| 투자의견 | 매수 |

Company Data

| | |
|---------|-------------|
| 시가총액 | 1,401억원 |
| 상장주식수 | 56,025,871주 |
| 액면가 | 500원 |
| 외국인 소진율 | 0.70% |

Stock Data

| | |
|--------------|--------------|
| 52주 최고가 | 3,056원 |
| 52주 최저가 | 2,105원 |
| 추정 PER / EPS | N/A N/A |
| PBR / BPS | 3.04배 823원 |
| 배당수익률 | N/A |

탐방 사진



실적/자산 추이

| (단위:억원) | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|------------|------|------|------|------|
| 매출액 | 372 | 434 | 468 | 518 |
| 영업이익 | -35 | -9 | 43 | -17 |
| 당기순이익 | -88 | -49 | 83 | 60 |
| 당기순이익(지배) | -101 | -66 | 67 | 42 |
| 당기순이익(비지배) | 13 | 16 | 16 | 19 |
| 자산총계 | 510 | 743 | 769 | 756 |
| 부채총계 | 168 | 382 | 318 | 297 |
| 자본총계 | 343 | 361 | 451 | 459 |



Analyst

이재모, 김주형

투자자산운용사 등 금융투자 자격증 다수 보유
기업탐방 1,000개 이상 진행
한국경제TV, SBS Biz 등 다수 경제방송 출연
official@growthresearch.co.kr

그로스리서치

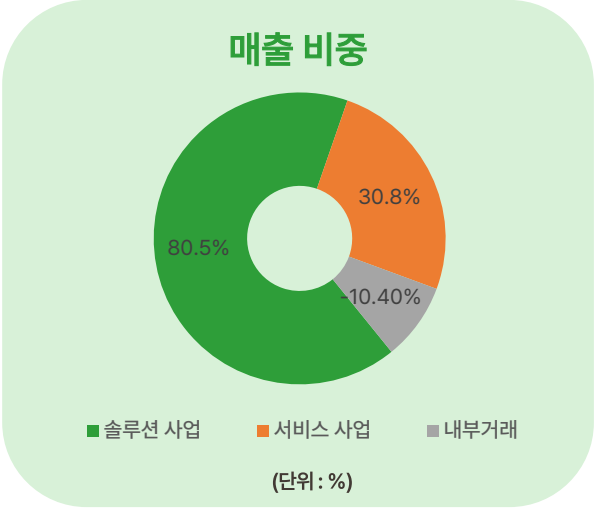
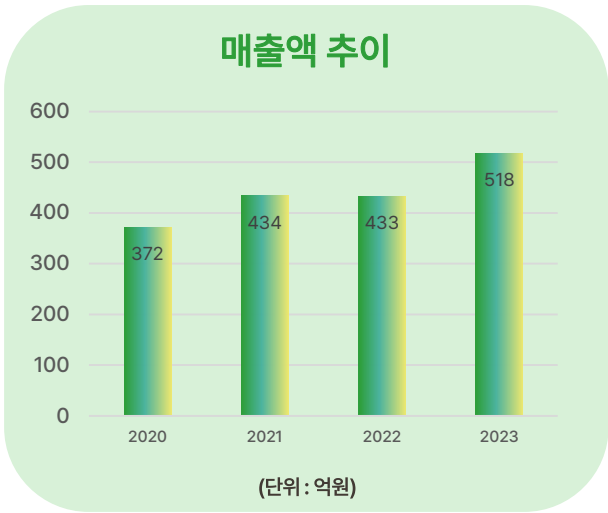
텔레그램

QR코드



기업 개요

- ① 1998년 4월 16일에 설립. 2000년 12월 29일 코스닥 상장
- ② 주요 사업은 보안 솔루션 및 디지털 인증 서비스를 제공하는 소프트웨어 전문기업
- ③ 매출 비중은 솔루션 사업 80.5%, 서비스 사업 30.8%, 내부거래 -10.4%
- ④ 주요 주주는 이순형 대표이사 등 특수관계인 40.93% 보유중



주요 사업과 주요 제품

보안 솔루션
Solution

인증 서비스
Service

화이트햇
WhiteHat

플랫폼

- ONEPass
- ONEAccess
- TOUCHEN Wiseaccess

PC

- TOUCHEN nxKey
- TOUCHEN nxFirewall
- TOUCHEN Transkey
- TOUCHEN nxWeb

모바일

- TOUCHEN mWiseaccess
- TOUCHEN Anticapture
- TOUCHEN mTranskey
- TOUCHEN MACservices
- TOUCHEN mVaccine
- TOUCHEN Appfree
- TOUCHEN Appiron
- Key Wireless

B2C 서비스

- 양방향 안심번호
- 카드본인확인
- USIM스마트인증
- 라운 모바일 시큐리티
- 스마트인택픽싱

OmniOne (블록체인 기반)

- Omni One Digital ID
- Omni One Enterprise
- Omni One Badge
- Omni One NFT
- Omni One CX

메타버스 실습

- RAUN Metademy

화이트햇

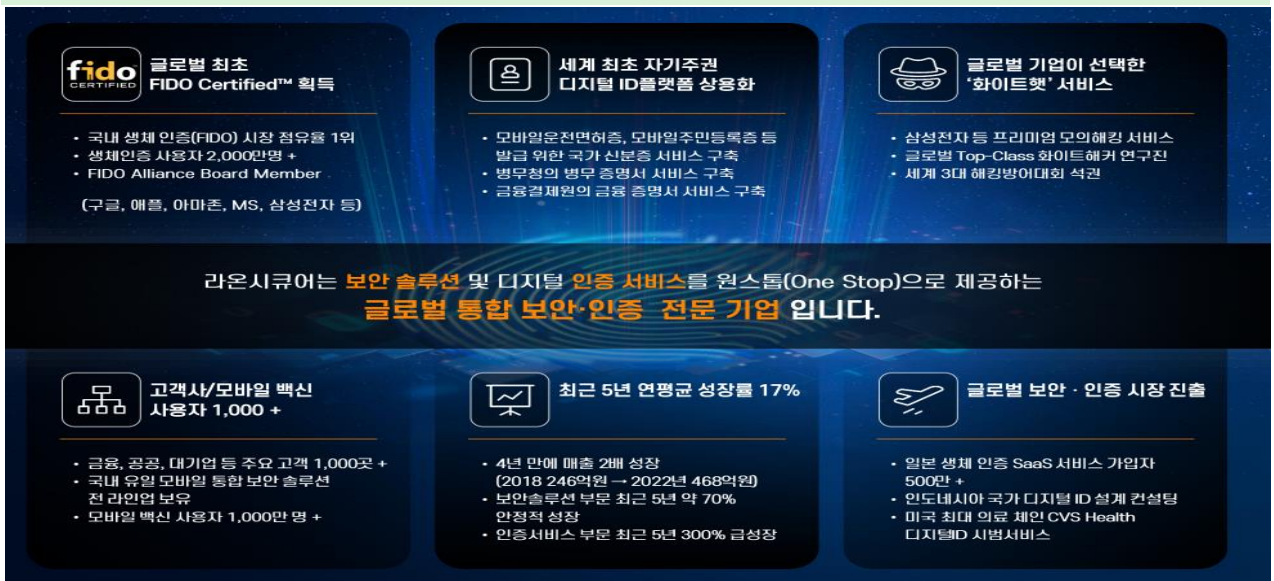
- 라운 IS 컨설팅
- 라운 CTF
- 라운 Risk Proof 서비스

자료: 라운시큐어, 그로스리서치

글로벌 통합 보안 인증 전문 기업 라운시큐어

- ① 당사는 IT보안·인증 플랫폼 기업으로 사업영역은 '솔루션 사업' 과 '서비스 사업'으로 구성
전방 시장은 공공기관 40%, 일반기업 30%, 금융기관 30%의 비중이며, 약 1,000 여 곳 고객사로 확보
최근에는 일반 기업과 금융기관의 고객 비중이 확대되고 있는 추세
- ② 솔루션사업은 간편 생체인증(FIDO), 모바일 보안, PC보안 등의 솔루션 공급
주요 제품은 원패스, 원가드 등의 ONE시리즈, 터치엔 와이즈 액세스 등 TOUCH EN 시리즈 등이 있음
원패스 플랫폼은 글로벌 생체인증 협의기구인 FIDO 얼라이언스로부터 세계 최초로 FIDO Certified
인증을 받았으며, 신한은행, 행정안전부, 금융결제원, 카카오페이 등 다양한 민관에 공급한 레퍼런스를 확보
같은 이사회 멤버인 애플, 구글, MS, 삼성전자, 메타, 아마존 등과 함께 글로벌 인증 시장의 표준을 선도
- ③ 서비스 사업은 블록체인 기반의 신원·자격 인증 통합 SaaS플랫폼 '옴니원 디지털아이디', 통합 인증 서비
스 '옴니원 씨엑스', 국내 최초 유틸리티 NFT마켓플레이스 '옴니원 엔에프티' 등을 서비스하고 있음
- ④ 국내 최초로 모바일 운전면허증 발급 레퍼런스를 기반으로 다양한 모바일 신분증 적용을 확대 추진 중
행정안전부는 올해 240억원 규모의 예산을 투입해서 모바일 주민등록증 도입을 시행할 예정이며
기존에 발급 레퍼런스를 확보하고 있는 라운시큐어의 수주가 기대
- ⑤ 디지털 증명서 시장도 새롭게 준비완료
대학 졸업·재학·성적 증명서, 보험증권, 의료증명서를 디지털 증명서 형태로 발급할 계획
연초 정부는 디지털 인감 증명서 발급 체계로 전환시킬 계획을 발표함
- ⑥ 23년에 처음으로 글로벌 시장에 진출. 해외 매출비중 5%수준까지 성장
향후 인도네시아 등 디지털 ID설계 컨설팅 완료 이후 24년에는 구축사업이 실제로 나올 것으로 기대

그림 1. 글로벌 통합 보안 인증 전문 기업



자료: 라운시큐어, 그로스리서치

넘쳐나는 성장전략 1

① 라운시큐어+ 라운화이트햇 합병 시너지

- 23년 12월 자회사 라운화이트햇을 흡수합병 완료
- 라운화이트햇은 화이트해커 서비스, 통신사 및 금융사 연계 인증서비스 등 블록체인 응용 서비스를 제공하던 보안 전문 기업.
- 합병을 통해 인적/물적 자원의 효율성을 갖추고 글로벌 시장 진출에 집중

② 블록체인 기반 디지털 ID플랫폼 사업 글로벌 확대

- UN은 2030년까지 전 세계 신분증 미 보유자에게 '모바일 신분증' 을 보급하겠다는 목표를 수립
- 전 세계적으로 신분증 체계가 없는 나라가 많은데 이들 나라의 경우 스마트폰은 보유하는 경우가 많음 (GSMA에 따르면 22년 기준 전 세계 스마트폰 보급률은 약 76%수준으로 집계)
- 한국 정부는 모바일 신분증 적용 기술을 해외에 수출하고자 하는 요구가 있음
- 라운시큐어는 국내 최초 모바일 운전면허증 등 레퍼런스를 확보
- 레퍼런스를 가지고 23년 한-인도네시아 디지털정부 공동협력과제의 디지털 ID도입 컨설팅 수주도 확보
- 향후 동남아, 중남미 지역에 디지털 신분증 도입을 위한 글로벌 시장 공략을 강화할 예정 (필리핀, 파라과이, 우즈베키스탄, 코스타리카, 말레이시아 등 국가 디지털 ID도입을 추진 중)

③ 양자내성암호 솔루션 개발

- 양자내성암호: 암호화된 데이터를 해독하는 양자컴퓨터의 공격에 내성을 갖는 더욱 안전한 암호 체계
- 동형암호: 데이터를 암호화한 상태로 연산할 수 있는 기술
- 23년 12월 크리토크(동형암호 원천 기술 보유한 기업)과 업무협약 체결.
- 양자내성암호 및 동형암호 기반의 신제품 솔루션 개발을 위한 TF팀까지 꾸려 놓은 상태

그림 2. 블록체인 기반 디지털 ID 플랫폼 사업 추진



자료: 라운시큐어, 그로스리서치

넘쳐나는 성장전략 2

① 라온 메타데미

- 메타버스 기반의 실습 전문 플랫폼 “라운메타데미” 서비스 런칭
 - 글로벌 메타버스 교육 시장은 2028년까지 약 29조원 규모로 23년대비 4배정도 성장할 것으로 전망
 - 중앙대 등 일부 대학교에 간호학과, 물리치료학과, 보안학과는 메타버스 환경에서 실습을 진행하고 있음
 - 24.2월 은평성모병원과 MOU체결.
- 실제 의료 환경과 동일한 구성을 만들어서 실습할 수 있도록 하는 콘텐츠를 제작하기로 함

② 사물인터넷 인증(IDoT)로 비즈니스 스펙트럼 확장

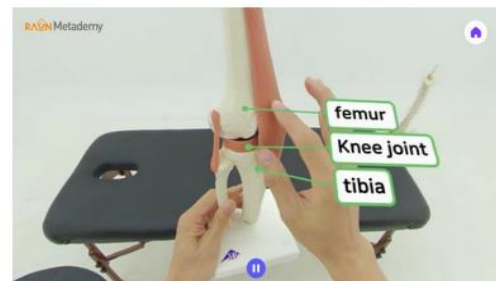
- 20년 세종시 ‘자율주행 상용화를 위한 블록체인 기반 자율주행자동차 신뢰 플랫폼 구축 시범 사업’ 수주
- 당시에 라온시큐어는 FIDO(Fast Identity Online)생체인증과 DID기술이 적용된 ‘옴니원’을 통해서 자율주행 서비스가 시작되는 지점인 이용자와 자율주행 차량에 대한 인증을 제공하는 서비스 구축
- FIDO 생체인증과 DID(Decentralized Identity)기술 역량으로 스마트시티, 스마트팩토리 등 사물인증이 필요한 다양한 분야에 적용가능한 레퍼런스를 확보했다는 측면에서 성과가 있었음

그림 3. 라온 메타데미

라운시큐어 주요 레퍼런스

메타버스 기반 실습 전문 플랫폼
‘라운메타데미’ 론칭 및 운영

- 가상의 캠퍼스에 접속하여 원하는 과목이나 수업을 선택해 실습 가능
- 대학 보안학과, 간호학과, 물리치료학과 및 단체, 협회 등 서비스 제공 가능
- 간편인증, 수수료 발급 등 당사 블록체인 디지털 ID 기술 연계 고도화 계획



자료: 라온시큐어, 그로스리서치

그림 4. 사물인터넷(IDoT) 비즈니스

라운시큐어 주요 레퍼런스

세종특별자치시 블록체인 기반 자율주행자동차
신뢰 플랫폼 구축 시범 사업

- 2020년 과기부 및 한국인터넷진흥원 주관 블록체인 공공선도 시범사업
- 자율주행 서비스가 시작 지점인 관제 센터와 자율주행 차량의 상호 인증은 물론 승차예약 시스템 로그인을 위한 승객 인증 제공 플랫폼 구축



자료: 라온시큐어, 그로스리서치

실적 추이 및 전망

- ① 2023년 실적은 매출액 518억원, 영업이익 -16억원, 당기순이익 60억원 기록(24.3.15 사업보고서)
 - 매출액은 최대 실적을 기록하고 있는 상황. 최근 5년간 연평균 성장률 17%를 기록 중
 - 매출 확대에도 불구하고 영업손실을 기록한 이유
 - 1) 자회사 합병에 따른 비용증가
 - 2) 신규 사옥으로 이전하면서 일회성 비용 증가,
 - 3) 신규사업 추진으로 R&D비용과 인력충원으로 인건비 증가
- ② 2024년 실적은 매출액 660억원, 영업이익은 흑자전환 목표
 - 매출액은 국내와 해외 모두 고르게 성장하며 특히 해외시장에서 성장이 기대
 - 24년 매출액은 최대치를 기록하나, 여전히 R&D에 집중하고 있는 만큼 영업이익은 흑자전환을 목표로 함
 - 25년부터는 영업이익률 10~15%대 수준이 될 것으로 전망

| 실적 추이 | | | |
|------------|------|------|---------|
| 부문(단위: 억원) | 2022 | 2023 | 2024(E) |
| 매출액 | 468 | 518 | 660 |
| 영업이익 | 43 | -16 | 흑자전환 |
| 당기순이익 | 83 | 60 | - |

자료: 그로스리서치

체크포인트 / 리스크 요인

- 올해는 해외 사업을 주목해야 한다. 대한민국 정부 입장에서조차 블록체인 기반의 디지털 ID 등 모바일 신분증 체계를 수출하고자 하는 니즈가 강하다. 국내 기업중에서 레퍼런스를 확보하고 있고, 이미 컨설팅을 완료한 라온시큐어가 인도네시아, 필리핀 등에서 수주를 기대할 수 있다.
- 상반기 중 국내 모바일 주민등록증 구축 사업 발주가 정부에서 나올 것으로 예상된다.

Q & A

Q. 모바일 신분증 체계를 구축한 경쟁사가 국내에 있는가?

A. 블록체인 기반으로 구축하는 곳은 우리가 유일하다. 경쟁사들은 블록체인 기반이 아닌 디지털 인증 방식으로 개발하고 있다. 블록체인 기술로 하는 것이다 보니, 개인정보 보호 면에서는 우리가 더 유리하다.

Q. 라온메타데미는 정확히 어떻게 구동되는 것인가?

A. 구글과 장갑을 끼게 되면, 메타버스 환경이 나와서 실습을 할 수 있게 된다. 시뮬레이터는 아니고 PC환경에서 동작하게끔 만들어준다.

Q. 사옥 이전 하면서 임대료 차이로 비용이 더 잡히게 되는가?

A. 임대료 협상이 잘 돼서 이전 사옥과 비슷한 수준으로 임대료를 내게 된다. 사옥 이전하면서 이사 비용이 나오다 보니까, 일회성 비용으로 최근에 비용이 좀 크게 잡혔는데 이후 비용은 이전과 비슷한 수준으로 나올 것이다.

Q. 일본은 보안 솔루션이 국내 보안 솔루션과 비교했을 때 어떠한가? 진출 가능성이 높은가?

A. 보안 솔루션 부문에서는 일본에 비해 국내가 더 앞서 있다. 최근 코로나를 지나면서 일본에서도 디지털화를 빠르게 진행하고 있는 상황이다. 디지털화를 진행하면서 보안과 인증은 꼭 필요한데, 동사에게 유리한 환경이 제공되고 있다.

Q. 해외 매출비중은?

A. 아직 크지 않은 상황이다. 5%도 안 된다. 작년에 처음으로 해외진출을 하였기 때문에 아직 작은 규모다. 급하게 해외 매출을 늘리기 보다는 일본 공공 인프라를 구축해 놓은 다음에 천천히 매출을 올릴 생각이다.

Q. 인도네시아 사업 수주에 성공을 하게 되면 매출 인식을 어떻게 하게 되는가?

A. 아직 정해진 바가 없다. 단기적인 사업이 될지, 아니면 중장기적인 사업이 될지 인도네시아 쪽에서도 검토를 하고 있는 상황이다. 사업이 길어진다면, 진행률에 따라서 인식을 하게 될 것 같다.

Q. 판매수수료 증가분은 해외 진출과 관련이 있는가?

A. 일부 보안 솔루션 중에 협업을 하는 것이 있다. 협업하는 것을 화이트라벨링 하게 되는데, 그것을 판매수수료로 잡는 것이다.

Q. 연구개발비가 꽤 잡히는데 신성장 동력과 관련된 것인가?

A. 맞다. 신성장 동력 부분과 더불어 AI 관련한 연구개발비도 포함되어 있다.

Q & A

Q. 자금 조달을 해야 할 상황이 있는가?

A. 현재는 없는 상태이다.

Q. 사우디 네옴시티 관련하여 연관성은 있는가?

A. 아직 논의된 건 없다. 다만, 정부에서 K-시큐리티 얼라이언스라고 해서 우리나라 보안 업체를 해외로 진출 시키려는 노력을 하고 있다. 연계하여 해외 쪽 진출을 더 만들어 나가려고 노력하고 있다.

Q. 소프트웨어 쪽으로 새롭게 사업을 계획하고 있는가?

A. 보안 솔루션을 SaaS 형태로 구독하여 월정액을 받을 수 있는 솔루션을 개발 중이다. 동사의 모바일 백신인 M백신이 있는데, 이것도 SaaS 형태로 전환하는 것을 검토하고 있는 상황이다.

Q. 유지보수 매출은 어느 정도 되는가?

A. '20년부터 '22년까지 3년 평균 약 12% 정도 된다.

Q. 인력이 더 증원될 예정인가?

A. 신사업과 관련해서 예정 중인 채용 건이 있다. 그 외에는 추가적으로 없을 것 같다.

Q. 회사 분위기는 어떠한 편인가?

A. 자유로운 분위기이다. 의장님(대표님)이 좀 fun한 경영을 추구한다. 보안 솔루션 제공을 어렵게 하지 않고 쉽고 재밌게 하는 것을 추구한다. 사내 이벤트도 많이 하는 분위기이다.

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.
투자판단은 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 자료에 대한 저작권은 그로스리서치에 있습니다. 당사의 허락 없이 무단 복사 및 복제, 대여를 할 수 없습니다.

리포트 발간 내역

| | | | | |
|----------|---------------|--|--|--|
| 발간일 | 2024. 03. 26. | | | |
| 주가(전일종가) | 2,500원 | | | |