

(주)이노룰스(296640.KQ)

연속 대규모 수주로 흑자전환 및 역대 최대 매출달성

Company Overview

이노룰스는 디지털 전환(DX: Digital Transformation) 업무 자동화 솔루션 전문 기업이다. 디지털 전환이란 기존 프로세스를 디지털화로 전환해 업무의 효율성을 극대화할 수 있도록 지원하고, 조직의 전체적인 운영 방식을 근본적으로 변화시키는 것이다. 당사는 프로세스 규칙을 디지털화하고 자동화 및 유지 보수에 용이하도록 하는 솔루션을 개발 및 제품화하여 판매하고 있다.

동사의 주요 솔루션은 이노룰스(InnoRules, 디지털 의사결정 자동화 솔루션), 이노프로덕트(InnoProduct, 디지털 상품관리 자동화 솔루션)이다. 이 제품들은 각각 데이터 기반 의사결정 자동화 시스템과 상품 관리 자동화 시스템으로 동사의 솔루션을 적용하면 IT 비전 공자라도 데이터를 쉽게 가공하고 이용할 수 있다. 동사의 솔루션은 기능, 성능, 품질 측면에서 타사보다 월등한 비교우위 경쟁력을 가지고 있으며, 이미 국내 및 해외 금융, 제조업, 물류/유통 시장을 선점하여 그 입지를 다지고 있다.

동사는 24년 9월 말 기준, 전체 보험사 채택률이 62%이며, 생명보험·손해보험 모두 이노룰스를 채택하고 있다. 이러한 시장 지배력을 바탕으로 2024년 3분기 매출액은 61억 원으로 전년동기대비 57.4% 증가했으며, 영업이익 7억 원, 당기순이익 9억 원으로 동반 흑자전환을 달성했다. 2024년 3분기 누적으로는 매출액 164억 원, 영업이익 13억 원, 당기순이익은 20억 원으로 전년 동기 매출액(155억 원)을 초과 달성했다.

도표1. 디지털 전환(DX) 자동화 솔루션 선두 주자

주요 성과



연구개발 중심 인력 현황



FAQ list

- Q1. 2024년 3분기 실적
- Q2. 수주 현황
- Q3. SAP 협업 사례 및 일본 시장 현황
- Q4. AI 역량 강화
- Q5. 글로벌 진출 계획

FAQ Company Answer

*FAQ에 대한 회사측 답변 등을 참고하여 IR큐더스가 정리한 내용임

Q1. 2024년 3분기 실적

A1. 2024년에 창사 이래 최대 매출 달성 및 턴어라운드를 예고한만큼 2024년 3분기에 호실적을 달성했다. 동사의 2024년 3분기 매출액은 61억 원으로 전년동기대비 57.4% 증가했으며, 영업이익 7억 원, 당기순이익 9억 원으로 동반 흑자전환을 달성했다. 2024년 3분기 누적으로는 매출액 164억 원, 영업이익 13억 원, 당기순이익은 20억 원으로 전년 동기 매출액(155억 원)을 초과 달성했다.

이번 실적에서 흑자전환을 할 수 있었던 주요 요인은 ▲디지털 업무 자동화 수요 확대 ▲대기업 고객사와 신규 수주 계약 등 수주 증가에 따른 매출 증가 ▲원가율 하락에 따른 수익성 개선 등이 있다.

도표2. 2024년 3분기 경영성과(K-IFRS 연결기준)

2024년 3Q 연결 기준 매출 YoY 57.4% 달성, 영업이익 YoY 흑자전환 성공

경영 성과 요약

구분	2024.3Q	2024.2Q	QoQ	2023.3Q	YoY
매출액	6,107	5,470	11.6%	3,881	57.4%
SW라이선스	1,448	1,033	40.1%	655	120.9%
SW프로젝셔널 서비스	3,598	3,458	4.0%	2,338	53.8%
SW기술료	1,062	979	8.5%	887	19.8%
영업이익	660	329	101.0%	-237	흑자전환
당기순이익	887	546	62.5%	-26	흑자전환

주: K-IFRS 연결재무제표 기준

YoY 변동 주요 요인 	01 매출액 증가	차세대 프로젝트 신규 수주 확대에 따른 매출 증가 (YoY 57.4%, QoQ 11.6% 증가, 2023년 수주잔고 164억 원)
	02 영업이익 증가	매출액 증가 및 원가율 하락으로 영업이익의 흑자전환 (YoY 흑자전환, QoQ 101% 증가)
	03 당기순이익 증가	영업이익 증가, 이자수의 반영에 따라 당기순이익의 흑자전환 (YoY 흑자전환, QoQ 62.5% 증가)

자료: 이노롤스, IR큐더스

도표 3. 2024 년 3 분기 누적 경영성과(K-IFRS 연결기준)

(단위: 백만 원)

손익계산서	2022	2023	2023.3Q(누적)	2024.3Q(누적)
매출액	16,231	15,511	11,727	16,377
YoY	-1.1%	-4.4%	-2.8%	39.7%
영업이익	1,288	(1,241)	(738)	1,341
YoY	-58.6%	적자전환	적자전환	흑자전환
당기순이익	2,149	35	(122)	2,008
YoY	-24.1%	-98.4%	적자전환	흑자전환

자료: 이노롤스 사업보고서 및 분기보고서

Q2. 수주 현황

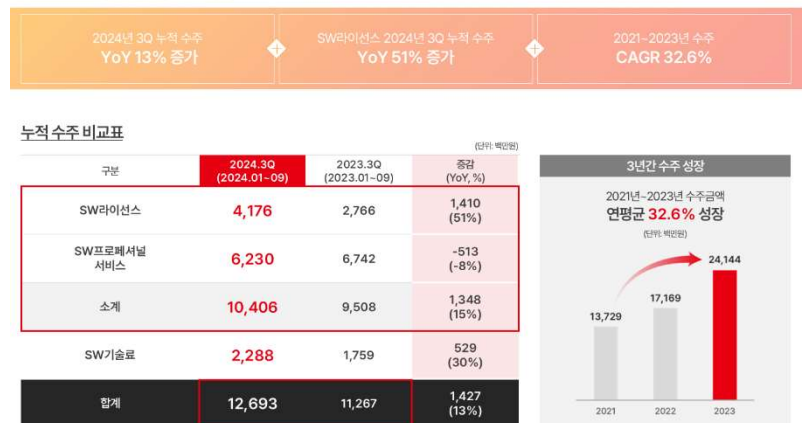
A2. 동사가 공시한 단일판매 · 공급계약 체결에 따르면 2024년 10월 흥국생명과 19억 원 규모의 기간제 차세대 시스템 구축 계약을 체결했다. 이어 11월에는 삼성화재와 18억 규모의 통합 상품 가입설계 시스템 본 구축 계약을 체결했고, 2024년 12월에 23억 원 규모의 추가계약을 체결했다.

한편, 동사는 라이선스 계약을 극대화하는 것을 목표로 수주를 진행하고 있다. *라이선스 비중이 높아질수록 수익성이 개선되는 특징이 있기 때문이다. 2022년, 2023년은 라이선스 수주가 40억 원 수준이었으나, 2024년 12월 말 기준 80억 원 수준으로 크게 증가했다. 더불어, 프로젝트 기간이 긴 대규모의 차세대 시스템 구축 계약을 수주하고 있어 2026년까지 관련 매출이 확보되어 있다.

*1) 라이선스 매출과 기술료 매출은 매출 부문 중 원가율이 낮아 수익성이 높으며, 라이선스 도입 시 시스템을 폐기하기 전까지 매년 구독형으로 기술료 매출이 추가 발생

도표4. 2024년 3분기(누적) 수주 현황

전 산업별, 각 사업 포트폴리오별 신규수주 지속 증가



자료: 이노롤스, IR큐더스

Q3. SAP 협업 사례 및 일본 시장 현황

A3. 일본에는 1,000개 사가 넘는 SAP 유저들이 있으며, SAP를 사용하는 다수의 보험사는 동사가 지난 9월 초 도쿄 SAP 파이오니아 세미나에 참가해 발표한 SAP와 이노루스의 상품관리 시스템을 연동하는 사례에 많은 관심을 보였다. 현재 일본에는 SAP EOS(End-of-Service) 주기가 임박한 회사들이 많으며, LCNC 개발 시장 또한 개척 단계로 성장성이 높아 동사는 적극적으로 일본 시장을 공략할 예정이다.

일본시장은 레퍼런스가 매우 중요한 시장으로, 동사는 일본 최대 보험사 S손보 레퍼런스를 기반으로 본격적인 마케팅을 진행하고 있다. 동사는 독보적인 제품 성능을 인정받아 일본 히타치 제작소로부터 전략적 투자를 유치했으며, S손보의 까다로운 납품 조건을 모두 충족해 2016년 차세대 시스템에 제품을 납품했다. 이후 S손보는 2021년 3월에 상해보험 업무에 적용된 1기를 오픈했으며, 2024년 1월에는 자동차보험 업무에 적용된 2기를 오픈했다. 2025년 5월 개인 화재 보험, 2026년 8월 보험금 지급 업무에 적용된 3기를 오픈할 예정이다.

도표5. 일본 시장 확대 전략

일본 내 LCNC(Low-Code and No-Code) 시장 확대에 따른 일본 매출 성장 전략 수립 실행

일본 내 LCNC 개발 시장 규모 추이 및 전망



손보재팬 Open 이후 수요 확대

- 일본생명, 오릭스생명, AXA 등 단위 업무 채택 기업의 업무 확대 기대
- 동경메이, 일본생명 등 차세대 시스템 구축 고객 공략 본격화
- LCNC 시장 확대에 따라 일본 전 산업분야 대상으로 일본법인 마케팅/세일즈 역량 강화 및 파트너십 확대

SAP 협업 통한 수요 창출

- 삼성생명, 삼성화재의 'SAP + INNORULES' 연동 프로젝트 진행 중
- SAP 전략적 파트너십 협의 진행 중 (SAP 주관 Insurance Innovation Exchange 2024 동경 세미나 세션 발표)
- 일본 1,000+ SAP 고객 대상 공동 Promotion

자료: 이노루스, IR큐더스

Q4. AI 역량 강화

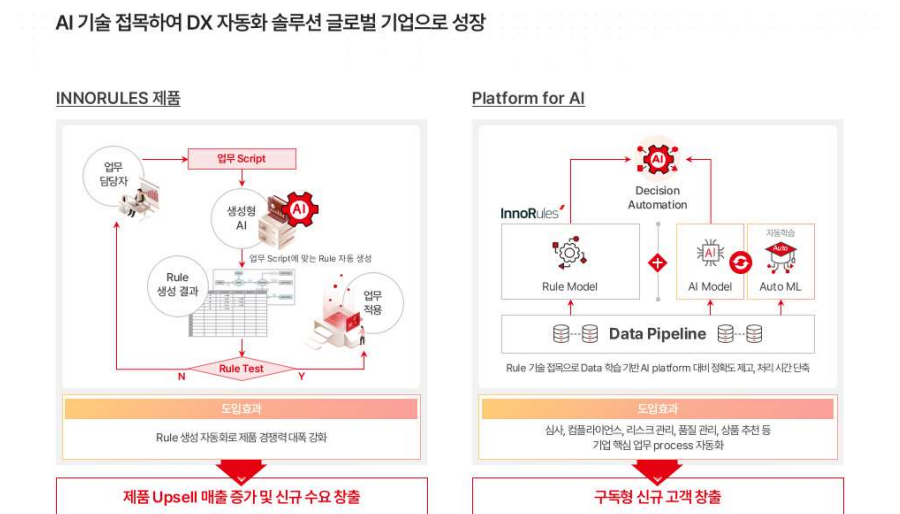
A4. 동사는 2023년 AI 기반 신규 비즈니스 개발, 기존 제품의 AI 기능 고도화 등 경쟁력 강화 및 미래 성장 동력 확보를 위해 AI 전담 조직을 신설했으며, 올해 대폭 확대를 진행했다. 동사는 AI 전문 기업과의 전략적 제휴를 통해 고도의 AI 활용 기술 개발을 추진 중에 있으며, 혁신적인 자체 AI 솔루션 개발을 가속화하고 있다.

구체적으로 동사는 기존 제품에 AI 기술을 접목해 DX 구축의 자동화율을 높이고 생성형 AI 기술을 접목해 료생성 자동화 등의 제품 고도화하는 작업을 진행하고 있다. 이를 통해 기존 고객에 대한 Up-Sell 매출 증가와 함께 신규 수요가 창출될 것으로 전망된다.

또한, 동사는 AI 기술을 도입하려는 고객 수요에 대응하기 위해 새로운 형태의 AI 플랫폼을 개발하고 있다. 이 플랫폼은 머신러닝 과정을 자동화하고, AI 모델 생성 및 관리를 체계화하며, 이노룰스 제품과 연동해 데이터 학습 기반 AI 플랫폼의 정확도를 높이고, 처리 시간을 단축하는 데 중점을 두고 있다. 이러한 플랫폼은 기업 내 심사, 컴플라이언스, 리스크 관리, 품질 관리, 상품 추천 등 기업 핵심 업무 프로세스 자동화를 보다 쉽게 구현할 수 있도록 지원할 것이며, 동사는 이를 통해 국내외 시장에서 구독형 매출을 창출할 수 있을 것으로 기대하고 있다.

이와 함께, 동사는 포스코DX와의 전략적 파트너십을 통해 디지털 전환 협력을 강화하고 있으며, IT 및 비즈니스 컨설팅 전문 기업 투이컨설팅과 AI 기반 로우코드 솔루션 기업인 비아이매트릭스와 함께 '쉬운 디지털 동맹'을 출범해 현업 비즈니스 전문가가 쉽게 사용 가능한 LCNC(Low-Code and No-Code) 툴을 제공함으로써 디지털 전환의 새로운 패러다임을 구축할 계획이다.

도표6. AI 기술 고도화를 통한 미래 성장동력 확보



자료: 이노룰스, IR큐더스

Q5. 글로벌 진출 계획

A5. 이노룰스는 일본 이외의 글로벌 시장 진출을 위한 교두보 확보도 관심있게 진행하고 있다. 특히, 보험 시장이 성장중인 베트남 시장을 우선적으로 공략할 예정이다. 최근 동사의 고객사 중 하나인 국내 대형 손보사가 베트남 보험사를 인수하였고, 이노룰스가 베트남 보험사에 제품소개 및 컨설팅을 수행하고 있다.

동사는 SAP와 이노룰스 연동 모델의 글로벌 확산을 위해 솔루션 현지화를 진행 중에 있다. 동