2025년 웹케시 정례 IR

2025. 04

Webcash

유의사항

본 자료는 IR과 관련하여 기관투자자들을 대상으로 실시되는 Presentation에서의 정보 제공을 목적으로 주식회사 웹케시(이하 "회사")에 의해 작성되었습니다.

본 자료에 포함된 "예측정보"는 개별 확인 절차를 거치지 않은 정보들 입니다. 이는 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 사항으로 회사의 향후 예상되는 경영현황 및 재무 실적을 의미하고, 표현상으로는 '예상', ' 목표', '계획', '기대', '(E)' 등과 같은 단어를 포함합니다. 위 "예측정보"는 향후 경영환경의 변화 등에 따라 영향을 받으며, 본질적으로 불확실성을 내포하고 있는 바, 이러한 불확실성으로 인하여 실제 미래 실적은 "예측정보"에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있습니다. 또한, 향후 전망은 Presentation 실시일 현재를 기준으로 작성된 것이며, 현재 시장상황과 회사의 경영방향 등을 고려한 것으로, 향후 시장환경의 변화와 전략 수정 등에 따라 별도의 고지 없이 변경될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

본 자료의 활용과 관련하여 발생하는 손실에 대하여 회사 및 회사의 임직원들은 과실 및 기타의 경우를 포함하여 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다.

본 문서는 주식의 매매를 위한 권유를 구성하지 아니하며 문서의 그 어느 부분도 관련 투자 결정을 위한 기초 또는 근거가 될 수 없음을 알려드립니다. 본 자료는 비영리 목적으로 내용 변경 없이 사용이 가능하고(단, 출처 표시 필수), 회사의 사전 승인 없이 내용이 변경된 자료의 무단 배포 및 복제는 법적인 제재를 받을 수 있음을 유념해 주시기 바랍니다.

목차

- ‘24년 경영실적 및 현황
- ‘25년 사업 계획
- ‘25년 성장 전략
- 기업 및 주주 가치 제고 계획

‘24년 경영실적 및 현황

1. 조직
2. 시장 및 BM
3. 2024년 경영실적 요약

조직

윤완수 부회장

웹케시그룹 AI 사업

강원주 대표이사

웹케시 경영총괄

2000 INTERNET

- 2000년 최초 가상계좌 서비스
- 2000년 최초 편의점ATM 서비스
- 2001년 최초 국내 주요은행 기업인터넷뱅킹구축
- 2004년 국내 최초 기업 자금관리서비스 branch, in-house bank 출시
- 2007년 국내 최초 공공 재정관리서비스 금고시스템
- 2009년 최초 정부 연구비관리서비스

2010 SMART

- 2012년 경비지출관리 비즈플레이
- 2015년 금융 오픈API 플랫폼
- 2017년 중소기업 경영관리 경리나라
- 2019년 소상공인 경영관리서비스 WeMembers

2020 AI

- 2023년 웹케시대시보드, 글로벌대시보드
- 2024년 We-Hub
- 2024년 AICFO

조직

4개 사업부서 및 2개 지원 센터로 구성

사업 1섹터

정부 | 공공 | 은행

이기용 부사장

- We-Hub (2024)
- 연구기관 재정관리 rERP (2011)
- KB / IBK 기업인터넷뱅킹 (2002)

사업 2섹터

대기업 | 중견기업

강남훈 부사장

- 웹케시/글로벌 대시보드 (2023)
- 은행 채널 브랜치사업 (2018)
- 웹케시 중국법인 법인장 (2011)

사업 3섹터

중소기업 | 소상공인

홍성민 이사

- 전산경리 실무자격제도 (2024)
- 소상공인 경영관리 위멤버스 (2019)
- 중소기업 경영관리 경리나라 (2017)

신사업 섹터

AI공공 | AI Bank | AI CMS

김상겸 상무이사

- 우리은행 CMS (2024)
- 공공/금고 CMS 사업 (2015)
- KB 차세대 인터넷뱅킹 구축 (2007)

R&D 센터

서울 | 부산 | 해외 IT센터

이재욱 상무이사

- AI Agent R&D (2024)
- Framework/Solution R&D (2017)
- 금융 Open API 플랫폼 (2015)

재무전략 센터

재무 | 전략 | 마케팅 | IR

조은미 이사

- 웹케시 Large Market 마케팅 (2023)
- NH 클라우드브랜치 (2017)
- 비즈플레이 상품 (2015)

시장 및 BM

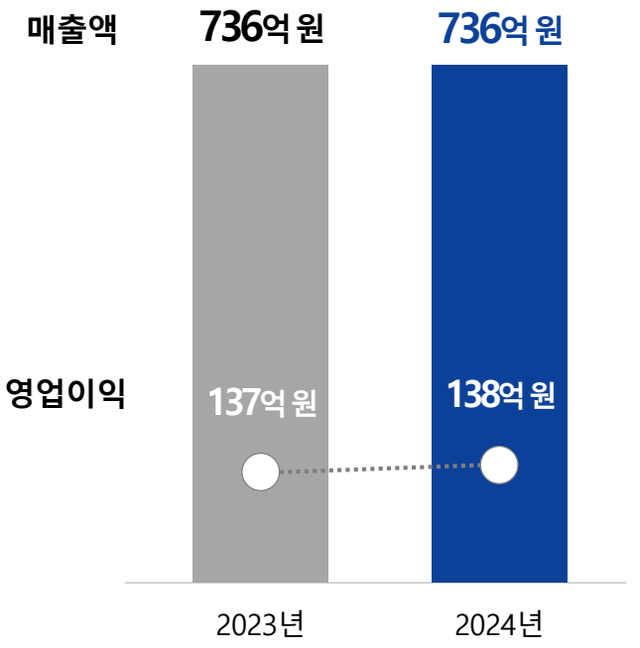
웹케시는 중소기업, 대기업, 공공기관, 정부 등
고객 유형에 따른 CMS 서비스를 제공

Customer	Market (M/S)	BM
정부, 지방자치단체, 교육청 공공기관, 연구기관 은행	3000 (500)	라이센스 3천만원 ~ 3억원 월구독료 1백만원 ~ 2천만원
대기업 중견기업	50,000 (8,700)	라이센스 3백만원 ~ 1천만원 월구독료 15만원 ~ 30만원
중소기업	300,000 (40,000)	월구독료 6만원 ~ 10만원

※ 소상공인: 소상공인의 기장 업무를 대행하는 세무사무소를 위한 IT플랫폼을 공급하여 소상공인 고객을 유치
- 세무사무소 Market 8000 M/S 2,000
- 소상공인 Market 3백만 M/S 40만

2024년 경영실적 요약

매출 736억, 영업이익 138억원으로 '23년과 비슷한 수준
성장 동력 확보를 위한 비즈니스모델 다각화



* 별도재무제표 기준
* 2024년 연결재무제표 기준 742억 원

재무 실적

- [정부/공공/은행 SI사업] 지방자치단체 금고 사업 순연에 따른 매출 지연
- [중견/대기업 사업] 제휴 확대 및 브랜치 수수료 인상으로 전년대비 10% 매출 성장
- [중소기업/소상공인 사업] 정부지원금(K-Voucher)중단 및 경기 둔화의 영향으로 전년대비 13% 매출 감소

구분		2023	2024
매출		736	736
	정부/공공/은행	281	272
	중견/대기업	179	201
	중소기업/소상공인	276	264
영업이익		137	138

* 별도재무제표 기준

경영 실적 요약

- 신상품 출시를 통해 향후 성장 모델 확보
  - AICFO, WeHUB, 경리나라 다중사업자형, e-IRB(임상연구관리 시스템)
- 제휴 채널 확대 : 우리은행(CMS 고도화 수주), ERP파트너사(ISTN, 영림원)
- 가격정책 변경을 통한 수수료 인상 : IHB, 브랜치, 경리나라, rERP
- 경리나라 기반 '전산경리' 자격증 제도 시행 ('24.09~) : 경리나라 잠재고객 육성
- AI 기술 기반 사업 체계로 전환을 위한 R&D 투자

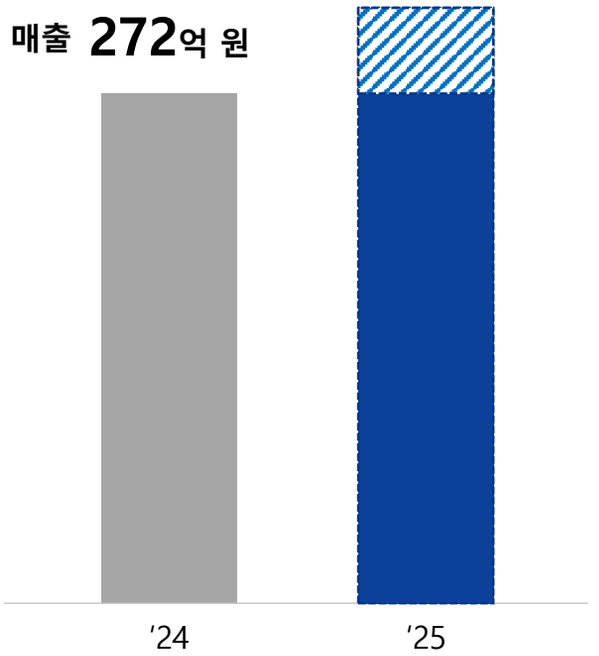
‘25년 사업 계획

1. 사업 1섹터 **정부 | 공공 | 연구기관**
2. 사업 2섹터 **대기업 | 중견기업**
3. 사업 3섹터 **중소기업 | 소상공인**

국가 자금을 지급하는 지자체, 교육청, 공공 및 연구기관을 위한 특화 재정관리 서비스를 On-Premise로 제공

24년 대비
'High-Single'수준 성장 전망

매출 **272억 원**



* 별도재무제표 기준
예상 성장률 수준
Low-Single(1%~3%) Mid-Single(4%~6%) High-Single(7%~9%)

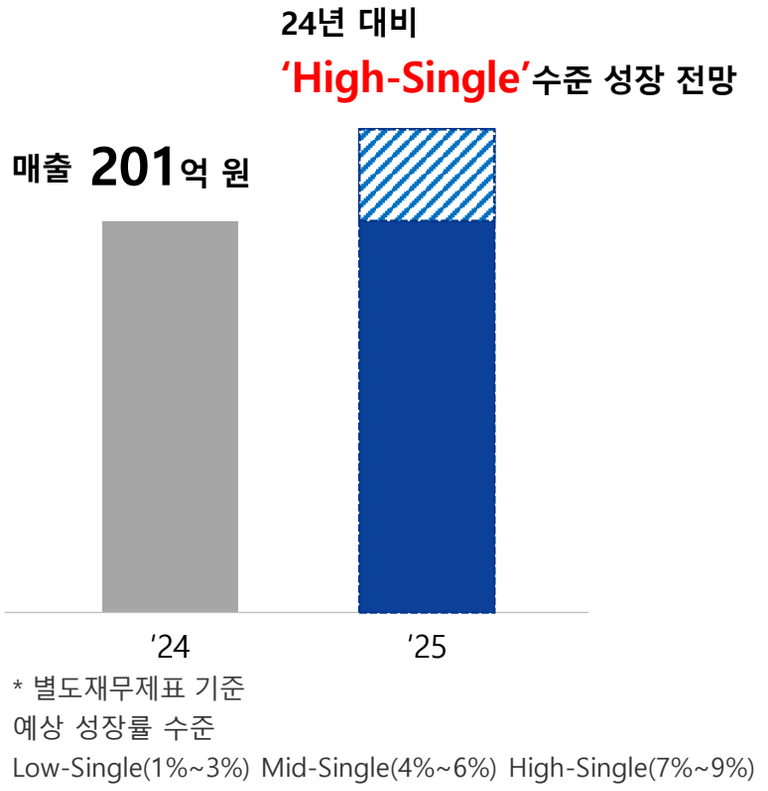
개요

- **타겟 고객** : 정부, 지방자치단체, 교육청, 공공기관, 연구기관, 은행
- **시장 규모** : 3,000 **M/S** : 500+ (16.7%)
- **주요 상품** : 인하우스뱅크, rERP, e금고
- **부가 상품** : WeHub, Taxbill365, e-IRB

'25 사업 전략

- 운영수수료 증대 : IHB, rERP 운영 수수료 5%~10% 증가
- ERP 채널 확대, WeHub클라우드 서비스 출시를 통해 WeHub 신규 고객 확보
- e-IRB 대학교용 (2025新) 서비스 출시를 통해 신규 및 기존 고객 매출 확대
- 제휴 은행 협력 강화를 통한 공공기관 IHB고도화 사업 수주 목표

국내 중견 및 대기업을 대상으로
은행 채널을 통해 자금관리서비스 보급, 대한민국 상장사 37% 이용



* 별도재무제표 기준
예상 성장률 수준
Low-Single(1%~3%) Mid-Single(4%~6%) High-Single(7%~9%)

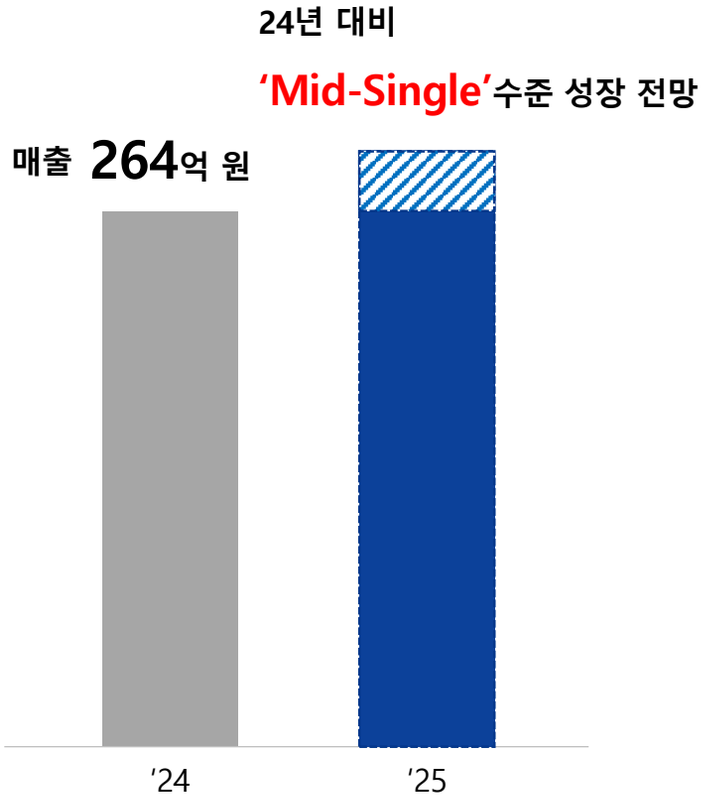
개요

- **타겟 고객** : 대기업, 중견기업, 공공기관
- **시장 규모** : 50,000 **M/S** : 8700+ (17.4%)
- **제휴 금융기관** : 기업은행, 하나은행, 국민은행, 농협은행, 대구은행, 우리은행(CMS고도화 중)
- **주요 상품** : 브랜치
- **부가 상품** : 웹케시대시보드, 글로벌대시보드

'25 사업 전략

- 제휴 은행 신규 마케팅 강화, 브랜치 고도화 사업 추진
- 1~2개 제휴 금융기관 확대 목표
- 기존 고객 대상 매출 다각화
  - 브랜치 → IHB 업셀링 (그룹, 공공기업 타겟)
  - Cross Sales 강화 : 부가 상품, 관계사 상품(연말정산, 급여관리), 제휴 상품(보안)

국내 중/소 사업장을 대상으로
체계적으로 사업장을 관리할 수 있는 SaaS형 경리회계 프로그램 보급



* 별도재무제표 기준
예상 성장률 수준
Low-Single(1%~3%) Mid-Single(4%~6%) High-Single(7%~9%)

개요

- **타겟 고객** : 중소기업, 소상공인(세무사무소)
- **시장 규모** : 300,000 **M/S** : 40,000+ (13.3%)
- **주요 상품** : 경리나라, 경리나라 다중사업자형, 위멤버스, sERP
- **부가 상품** : 인사관리, 재무관리

'25 사업 전략

- 고객 세분화를 통한 타깃 마케팅 강화: 20만 쇼핑몰사업자 타겟 新서비스 출시
- 다수의 사업장을 관리하는 다중사업장 관리 고객 집중 마케팅
- 기존 고객 대상 수익 모델 다각화
  - 상품 정책 개선을 통한 고객 단가 확대
  - 스토어 매출 확대: 대외 제휴(보안, IT 서비스 등)를 통한 스토어 상품 신규 출시

‘25년 성장 전략

금융 에이전트 기업으로 변신

전자금융 → B2B핀테크 → **금융 에이전트**

‘25년 성장 전략

웹케시는 B2B자금관리 전문기업의 강점을 바탕으로 2025년 금융 Agent기업으로 도약

출시 완료

국내최초 금융 AI Agent 출시 및 육성

AiCFO

'24년 1.0버전 출시
'25년 2.0버전 출시

2025년

자금관리 솔루션 AI 업그레이드

공공기관 AI IHB
중견·대기업 AI Branch
중소기업 AI 경리나라

2025년~

고객 기존 시스템의 Agent 전환

금융 부문 AI 기업뱅킹, AI 개인뱅킹
공공 부문 AI 공공재정

2026년~

자사 솔루션의 AI 업그레이드

연구행정 통합관리 AI rERP
자금보고 AI 대시보드
전자 세금계산서 AI TaxBill365+

Agent Platform

금융 특화 플랫폼 연구·개발 완료

GPU Center

단계별 독자적인 GPU 인프라 구축

‘25년 성장 전략 'AI 서비스'

국내 최초 금융 AI Agent ‘AICFO’의 출시
자사 CMS 솔루션을 AI CMS 제품으로 업그레이드

AI CMS

기존 CMS 솔루션을
AI CMS 제품으로
업그레이드

중견·대기업 Ai Branch

- 8,000여 고객 대상 업그레이드
- 제휴 은행과 협업을 통해 신규 보급

공공기관 Ai IHB

- 공공기관 특화 Agent 모델
- 100여 고객 대상 업그레이드

중소기업 Ai 경리나라

- 4만여 고객 대상 스토어서비스 출시
- AI 경리비서 Agent 모델로 확장

※ 기존 자사솔루션들도 순차적으로 AI 업그레이드

AiCFO

숙련된 금융전문가를
대체하는
금융 Agent로 육성

'24년 10월
AICFO 1.0 출시
(음성/자연어)

'25년 02월
AICFO 2.0 출시
(생성형 AI)

- 은행
- 증권
- 이상거래
- 자금보고

'25년 08월
AICFO 2.1

+

- 은행 (이체)
- 카드
- 상품 추천

'2X년 X월
AICFO X.X

+

- 자금관리
- 자금조달 및 운용
- 재무전략 및 실행
- 재무보고, 분석, 리스크관리 …

금융·공공부문의 기존 시스템을 Agent로 전환 사업을 기획·제안하여 新시장을 개척하고 사업영역을 확장

기존 시스템의 Agent 전환 사업

금융 부문

Ai 기업뱅킹 Ai 개인뱅킹

제휴 은행의 기업/개인 인터넷뱅킹 시스템을 AI Agent로 전환 및 구축 사업

- 뱅킹 시스템의 고도화 비용 및 기간 대폭 절감
- 서비스 연결의 무한한 확장 가능
- 음성, 자연어 UI 등 편의성 사용성 제고

공공 부문

Ai 공공재정

공공부문의 기존 재정시스템을 AI Agent로 전환 및 구축 사업

- 인공지능 기술 기반의 예측분석으로 선제적 정책대응 역량 강화
- 데이터 기반 과학적 행정 구현

新 기술에 따른 뱅킹의 변화 : 오프라인뱅킹 → 인터넷뱅킹 → 스마트 뱅킹 → Next 뱅킹

2000년대 인터넷이 보급되고 PC가 널리 확산되면서, 은행 시스템의 전산화가 시작. 이러한 기술적 변화에 따라 사용자들은 더 이상 은행을 직접 방문하지 않고, 시간과 공간의 제약없이 뱅킹 업무를 처리할 수 있게 됨. 은행 입장에서도 창구운영하기 위한 인건비나 점포 운영비를 절감하여 인터넷뱅킹은 고객과 은행 모두에게 효율적인 대안이 되었음.

2010년 이후 스마트폰 보급이 폭발적으로 늘어나면서 사용자들은 언제 어디서든 계좌를 확인하고 결제, 송금 등의 금융 업무를 처리 할 수 있게 됨. 또한 MZ세대를 중심으로 모바일 중심의 라이프스타일이 자리 잡으면서 자연스럽게 앱 기반 서비스 중심으로 재편.

이처럼 기술의 발전은 뱅킹의 형태를 끊임없이 변화시키고 있으며, 앞으로 사용자 경험을 더 향상시키는 방향으로 계속 진화 할 것임.

‘25년 성장 전략 'Agent Platform & GPU Center'

금융 특화 AI Agent 플랫폼의 연구·개발을 완료하고, 독자적인 GPU 센터 구축

구축 사업의 시간과 비용을 효과적으로 절감하여 사업 수주의 경쟁 우위 확보

- 지식/데이터 구조화 : 금융정보 구조화 저장
- 워크플로우 자동화 모듈 : API 연동, 금융정보 자동 수집
- 대화형 인터페이스 : NLP, 음성/text

다양한 산업 도메인에 빠르게 확장 가능

Agent Platform은 지속적으로 업그레이드

Agent Platform

금융 특화 플랫폼 연구·개발 완료

금융 Agent 전용 GPU클라우드 센터 확보

- 클라우드 대비 총비용 우위 확보
- 폐쇄형 환경으로 높은 보안성 확보
- 도메인 맞춤화 최적화

AI Agent 기업으로 도약을 위한 핵심 자산

- GPU경량화 기반 보급형 AI 에이전트 시대 개척
- 핵심 인프라 내재화로 AI 기술 경쟁력 강화 및 AI 서비스 확장 용이

AI Agent 확산에 맞춰 단계적 GPU 센터 확장

GPU Center

단계별 독자적인 GPU 인프라 구축

기업 및 주주가치 제고

지속적인 주주 환원 정책 및 정례IR을 통해 기업과 주주의 가치 제고

1. 안정적이고 일관된 주주 배당 정책

- 매년 현금배당 유지를 통해 주주 신뢰성 확보

2. 자사주 매입

- 전년도 영업이익이 발생한 경우, 일정 비율을 자사주 매입에 활용
- 매입한 자사주는 소각 또는 주요 고객(금융기관, 공공기관 등)과 지분 제휴 등 전략적 활용 방안으로 검토

3. 적극적인 IR 행사

- 지속적으로 경영환경 및 미래 성장 전략에 대한 C레벨의 방향성 공유 기회 확대
- 기관투자자, 애널리스트들과 소규모 IR 지속 진행 (시장 의견 적극 청취)
- 주주 및 기관 투자자를 대상으로 년 1회 정기적으로 대면 IR 진행 (C레벨 진행)

End of Document