

Leading Digital Intelligence

FASOO

파수 기업가치 제고 계획

Fasoo Value-up Plan

2025.6

Disclaimer

본 자료는 파수의 기업가치 제고 계획 공시와 관련하여 투자자들에게 정보를 제공하기 위한 목적으로 회사가 작성한 것입니다. 본 자료에 기재된 정보에 대해서 별도의 독립적인 외부 평가 혹은 확인 과정을 거치지 않았습니다. 본 자료에 포함된 정보나 의견의 공정성, 정확성 또는 완결성과 관련하여 회사는 어떠한 진술 및 보장도 제공하지 않습니다.

본 자료에 포함된 정보는 본 자료 제공일 현재를 기준으로 작성된 것이며, 본 자료 제공 당시의 상황에 따라 해석되어야 합니다. 본 자료에 제시 또는 포함된 정보는 별도의 통지 없이 변경될 수 있으며, 그러한 변경이 있다 하더라도 본 자료가 자료 제공 이후의 중대한 변화를 반영하도록 수정 또는 보완되지 않을 수 있습니다.

본 자료의 활용으로 인해 발생하는 손실에 대하여 회사 및 회사임직원들은 어떠한 손해에 대해서도 민,형사상 및 행정상의 책임을 일체 부담하지 않습니다.

본 자료는 장래에 관한 회사의 예측을 반영하는 정보를 포함할 수 있는 바, 이러한 예측 정보는 회사가 통제할 수 없는 미래에 관한 과정들에 근거한 것으로서 관련 예측 정보에 의하여 예정된 바와 중대하게 다른 결과가 초래될 위험 및 불확실성이 있습니다. 회사는 예측정보와 관련하여 본 자료 제공 이후에 발생하는 결과 및 새로운 변경사항을 반영하도록 수정 또는 보완할 의무를 부담하지 않습니다.

본 자료의 정보 중 일부는 외부자료에 근거하여 작성된 것으로 회사는 외부자료에 대한 독립적인 확인 과정을 거치지 않았습니다. 따라서 회사는 외부자료의 정확성 또는 완결성과 관련하여 어떠한 진술 및 보장도 제공하지 아니하며, 그러한 외부자료는 위험 및 불확실성을 내포하고 있고, 다양한 요소에 따라 변동될 수 있습니다.

본 자료는 회사가 발행하는 증권의 모집 또는 매매를 위한 권유를 구성하지 아니하며, 자료의 어떠한 내용도 관련 계약 및 약정 또는 투자 결정을 위한 기초 또는 근거가 될 수 없습니다.

Contents

파수 기업가치 제고 계획 | Fasoo Value-up Plan

기업개요	4
현황진단	7
목표설정	10
추진전략	11
소통계획	14



회사소개

회사명	주식회사 파수
대표이사	조규곤
설립일	2000년 6월 8일
자본금	4,803백만원
임직원수	354명 (2025년 2월 기준)
주요사업	데이터 보안, 데이터 관리, 기업용 AI, 애플리케이션 보안
지분율	대표이사 19.3%, 기타 80.3%, 우리사주 0.4%
이사회	사내이사 3인, 사외이사 1인

관계사	스패로우	애플리케이션 보안 사업 / 2018년 5월 물적분할
	Fasoo Inc.	글로벌 영업 및 데이터 관리 / 2012년 2월 설립
사업장	본사	서울시 마포구 월드컵북로 396 (누리꿈스퀘어 비즈니스타워 6층, 17층)
	스패로우	서울시 마포구 월드컵북로 396 (누리꿈스퀘어 비즈니스타워 13층)
	Fasoo Inc.	6707 Democracy Blvd., Suite 905, Bethesda, MD 20817
홈페이지	파수	www.fasoo.com
	스패로우	www.sparrow.im
	Fasoo Inc.	en.fasoo.com

연혁

2000 - 04

수상내역

- 디지털 이노베이션 대상 최우수상 수상
- 대한민국 'SW 사업자 대상' 특별상 수상

주요연혁

- 세계최초 DRM 기술 상용화
- 기업부설 연구소 설립
- 문서보안 제품 다양화
- 기업용 문서보안 제품 출시
- 국내 기업용 DRM 시장 개척

2005 - 09

수상내역

- 대한민국 'SW 기업경쟁력 대상' 최우수상 수상
- '신SW 상품대상' 일반 SW부문 수상
- 서울시 선정 우수기업, '하이서울컴퍼니' 선정
- 정보보호기업분야 1위 'KISA 원장상' 수상

주요연혁

- 본격적인 국내 DRM 시장 성장
- 기업용 문서보안 솔루션 GS 인증 획득
- 기업부설 연구소 설립 인증
- DRM 전 제품 라인업 구축
- 2006년 웹 콘텐츠 보안 솔루션 GS 인증 획득
- 2007년 소프트웨어 정적 오류 분석 사업 진출
- 2008년 매출 100억원 달성
- 2009년, Sparrow GS 인증 획득
- 2009년 DRM 최초 자체개발 암호모듈
국정원 검증필 획득
- 글로벌시장 개척을 위한 파트너/채널 발굴

2010 - 19

수상내역

- 대한민국 'SW 기업경쟁력 대상' 최우수상 수상
- F&S 선정 'Global Competitive Strategy Innovation of The Year' 수상
- 알하기 좋은 SW 전문기업 대상 수상
- Wrapsody, 4차산업혁명대상 과학기술정보통신부장관상 수상

주요연혁

- 2013년 KOSDAQ 상장
- 2014년 디지털문서 플랫폼 시장 진출
- 2014년 Sparrow, 시큐어코딩 CC 인증 획득
- 2016년 국내 최초 비식별솔루션 출시
- 2016년 정보보호전문 서비스 기업 에스피에이스 인수
- 2017년 Sparrow, 애플리케이션 보안
테스팅 분야 Gartner Magic Quadrant 등재
- 2017년 Wrapsody GS 인증 1등급 획득
- 2016/2017년 Cybersecurity Ventures 발표,
글로벌 사이버보안 500대 기업 선정
- 2018년 CIO 매거진 Top 25 collaboration Award 수상
- 2019년 Sparrow, SAST/SAQT v5.6 CC 인증 획득

2020 - 현재

수상내역

- 대한민국 'SW 기업경쟁력 대상' 대상 수상
- 글로벌 인포섹 어워드 2021 차세대 DRM 솔루션 부문 수상
- CIO 매거진 '2022 최고 유망 문서 관리 시스템' 선정
- 2022 대한민국 SW 기업경쟁력대상 대상 수상
- **2025 글로벌 인포섹 어워드 데이터보안, DSPM 부문 수상**

주요연혁

- 2020년 데이터 3법 시행으로 비식별솔루션 사업 진출
- 2020년 '주식회사 파수' 사명 변경
- 2022년 Fasoo & Sparrow, 청년친화 강소기업 선정
- 2022년 약성메일 훈련 서비스 출시
- 2022년 Gartner EDRM 신규 보고서에 핵심 벤더로 언급
- 2023년 청년친화 강소기업 3년 연속 선정
- 2023년 파수 참여 컨소시엄, 복권수탁사업 수주
- 2023년 UAE 보안 기업 CyberKnight, 글로벌 데이터
관리 플랫폼 Egnyte와 파트너십 체결
- 2024년 기업형 프라이빗 LLM, Etlm 출시
- 2024년 CPS 보안 전문기업 파로스네트웍스 인수
- 2024년 메가존클라우드 AI 데이터 관리 파트너 체결
- 2025년 DSPM 제품 출시

주요 사업내용

데이터 보안

사이버 해킹, 내부자에 의한 위협 등 중요 정보 유출에 대해 개인이 보유한 정보부터 기업의 중요 정보 파일까지 모든 콘텐츠에 대한 가장 완벽하고 효율적인 데이터 보안 방안 제공

- 데이터 탐지, 암호화, 정책 최적화, 리스크 관리 등 모든 위협에 대응하는 다중 레이어 방식
- 세계 최초 DRM 상용화로 25년 이상 축적된 DRM기술력, 고객요구 기반 세밀한 권한 정책 설정 가능, 공공기관, 금융, 대기업 포함 1,500개 고객사 이상 보유

Fasoo Enterprise DRM

Fasoo Data Radar

Fasoo RiskView

Fasoo DSPM

데이터 관리

기업내 문서관리, 보안 문제를 해결하여 업무 생산성을 극대화하고, 생성형 AI 활용을 위한 최적의 데이터 관리 환경을 제공합니다. 또한 외부와의 협업 시 업무 효율과 보안기능 제공

- 문서 가상화 기술 기반의 콘텐츠 관리 플랫폼으로 사용 이력, 연관 관계, 유통 경로 파악
- 생성형 AI LLM 구축을 위한 기업 내 ROT, 데이터 관리



기업용 AI

기업이 생성형 AI 도입을 통해 업무 효율을 높일 수 있도록 산업특성에 특화된 LLM 구축, AI 사용으로 인한 정보유출 방지, AI기반의 개인정보 보안까지 통합 솔루션 제공

- RAG 기술을 적용으로 환각 현상 최소화, 복수의 LLM 연결로 최적의 답변
- AI 기반 개인정보 검출 및 마스킹 처리
- 생성형 AI 사용시 민감정보 차단 및 데이터 정보 유출 방지

 AI Radar ^{DLP}

 AI Radar ^{Privacy}

 eLlm

애플리케이션 보안

소스코드 구문 분석만으로 프로그램 실행 시 발생하는 보안취약점과 결함을 정확히 검출하는 대한민국 1위 정적분석도구로 고품질의 애플리케이션 개발 환경 제공

- 정적분석(SAST), 동적분석(DAST), 자가방어(RASP), 오픈소스 관리(SCA) 등 통합 플랫폼 제공, 애플리케이션 시큐어코딩과 품질 모두 만족

Sparrow SAST

Sparrow DAST

Sparrow RASP

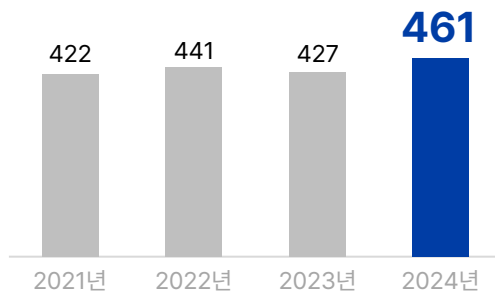
Sparrow SCA

재무지표

파수는 회사 설립이후 꾸준한 매출 증가와 해외 사업 및 기술개발 투자에도 불구하고 안정적인 이익 규모를 실현해가고 있습니다.

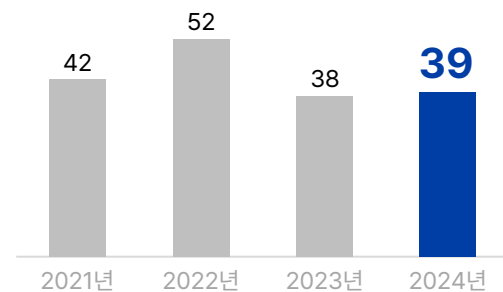
최근에는 SW 사업의 특성인 영구 라이선스계약 구조를 구독형 비즈니스로 전환하여 장기적인 수익기반을 마련해가고 있으며, AI 시대를 대비한 본격적인 시장 성장에 대비하여 신제품, 해외시장 개척 등 2030년 고부가가치 SW 기업이 되기 위한 준비를 마쳤습니다.

매출 (단위 : 억원)



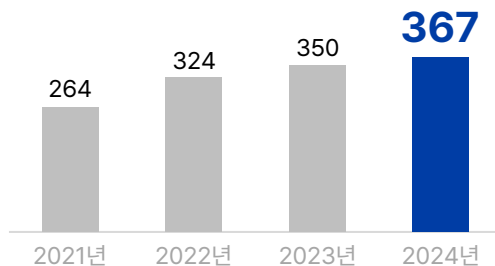
구독형 비즈니스 전환으로 인한 일시적 매출 성장 둔화

영업이익 (단위 : 억원)



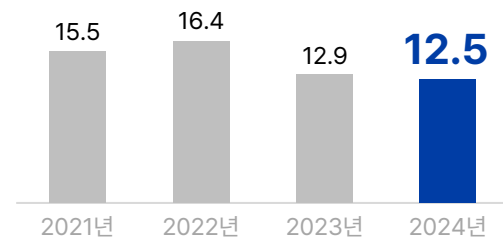
해외사업, AI 신규 사업 투자 반영으로 이익규모 감소,
2025년 이후 상승세 예정

자기자본 (단위 : 억원)



안정적인 재무구조, 부채비율 36%

ROE (단위 : %)



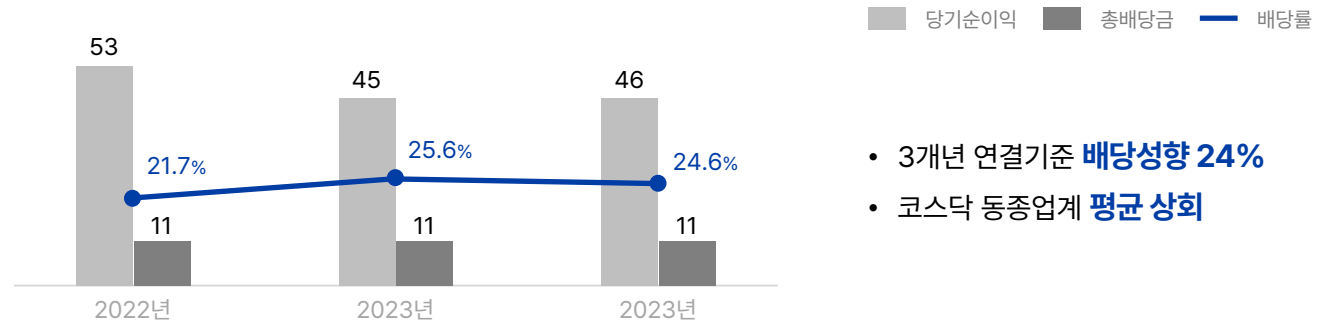
2025년 이후 이익 증가에 따라 ROE 상승 전망

주주환원

파수는 당기순이익이 발생하여 주주환원이 가능한 시점에는 지속적으로 배당을 실시하여 주주환원을 하고 있습니다.

회사가 지속적으로 성장하여 이익규모가 커지면 배당성향은 일정하게 유지하더라도 총배당금 규모를 증가시켜 주주환원을 적극 실현하겠습니다.

■ 당기순이익, 총배당금, 배당률 (단위 : 억원, %)



- 3개년 연결기준 **배당성향 24%**
- 코스닥 동종업계 **평균 상회**

■ 주가추이 분석 (최근 5개년)



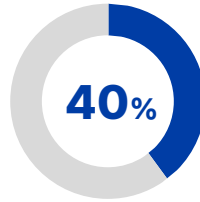
- 과거 미국 글로벌 사업 실적 및 보안 사고에 대한 시장의 경각심 등이 회사의 주가에 긍정적인 영향을 미쳤음
- 최근 국내 경제의 침체와 글로벌 시장의 불안으로 하락세 이나, 보안사고 급증에 따른 관심, **AI 기업으로의 도약, 국내 유일 미국시장 진출 SW 업체**로 기업가치 제고 노력

지배구조 핵심지표

파수는 중소기업으로서 회사 규모에 맞는 지배구조 핵심지표를 준수하고 있습니다.

향후 회사의 성장에 따라 감사기구 및 제도를 도입하여 핵심지표 준수를 높여서 투명경영, 독립경영에 노력하겠습니다.

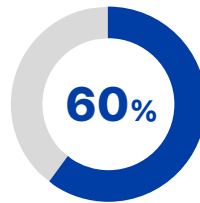
현재 준수율



5천억 이하 기업평균 준수율
36% 대비 우수



향후 준수율



회사 성장으로 자산 1,000억원 달성 후
별도 감사기구 설치 등 점진적 개선

지배구조 핵심지표 준수 현황

핵심지표	준수여부	달성목표
주주총회 4주 전에 소집공고 실시	○	○
전자투표 실시	○	○
주주총회의 집중 이외 개최	-	-
현금 배당관련 예측가능성 제공	○	○
배당정책 및 배당실시 계획 연1회 이상 통지	○	○
최고경영자 승계정책 마련 및 운영	-	-
위험관리 등 내부통제정책 마련 및 운영	○	○
사외이사가 이사회위원장인지 여부	-	-
집중투표제 채택	-	-
기업가치 훼손 또는 주주권익 침해에 책임이 있는 자의 임원 선임을 방지하기 위한 정책 수립 여부	-	○
이사회구성원 모두 단일성이 아님	○	○
독립적인 내부감사부서(내부감사업무지원 조직) 의 설치	-	-
내부감사기구에 회계 또는 재무전문가 존재 여부	-	○
내부감사기구가 분기별 1회 이상 경영진 참석 없이 외부감사인과의 회의 개최	-	○
경영관련 중요정보에 내부 감사기구가 접근할 수 있는 절차 마련 여부	-	○

중장기 목표설정

2030년 중장기 목표

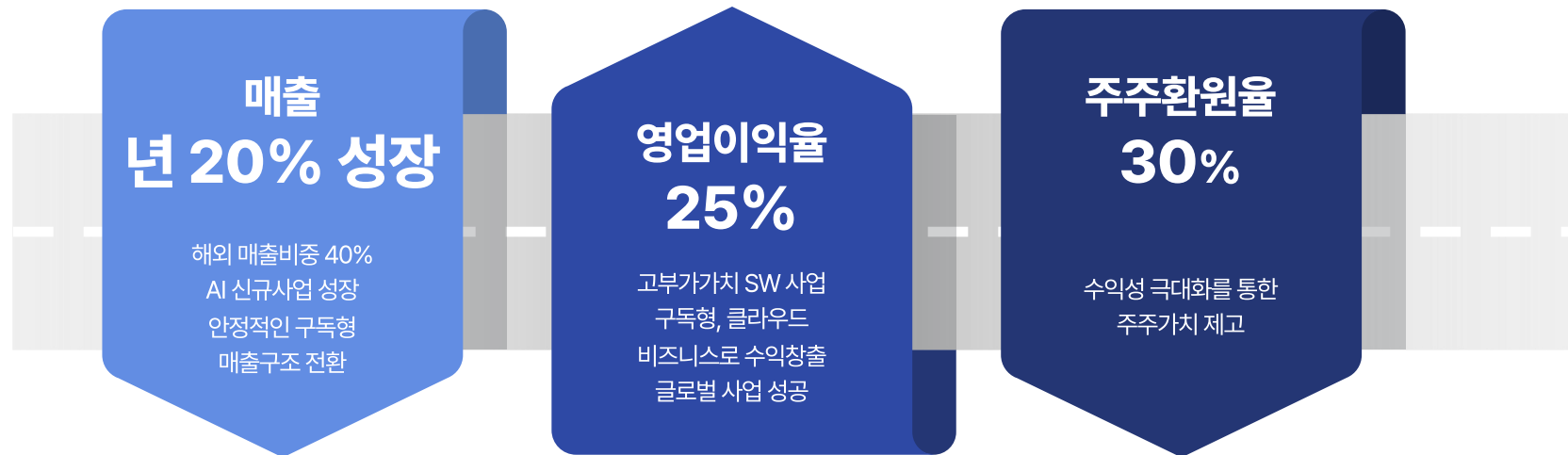
파수는 2030년 중장기 비전을 설정하고 구체적인 추진전략을 수립하여 경영계획에 반영하고 있습니다.

급성장하는 AI 시대에 맞춰 파수의 모든 비즈니스를 새로 재편하고 글로벌 SW 업체로서 기술개발과 시장개척으로 매출성장을 이뤄내며 고부가가치 사업구조로 영업이익율을 높이겠습니다.

2030년 국내 유일한 글로벌 SW 업체로 성장하여 주주가치를 극대화 할 것입니다.

국내 데이터 보안 1위를 넘어 **글로벌 미국시장**에서 성공한 **국내 유일의 SW 기업**으로
글로벌 기술경쟁력 확보, 글로벌 기업 고객 확보, AI 신기술 투자에 적극 노력하여

2030년 중장기 목표 달성



매출달성

파수가 수행하는 모든 비즈니스 분야는 생성형 AI시대를 맞아서 새로운 도약의 기회를 맞았습니다.

국내에서의 기존사업을 더욱 견고히 하여 지속적으로 MS를 확대해 나갈 뿐 아니라 25년간 축적한 기술력으로 적극적인 R&D 투자와 신규 시장개척에 노력하여 매출목표를 달성하겠습니다.

2030년 매출 목표 달성 전략 – 신규사업 확대



Data Security Governance 선도

- Advanced Data Security 전략을 통한 시장 확대
- 양자 컴퓨팅에 대응한 양자 내성 암호화 사업 수행
- 통합 Managed 서비스 제공을 통한 시장 창출
- 클라우드 수준 확대를 통한 통합 클라우드 서비스 제공



기업용 AI 및 AI 데이터 관리 시장 자리매김

- 기업용 sLLM 시장 성공적 자리매김
- 도메인별 AI Application 전략으로 AI 전문 구축 서비스 제공
- Wrapsody 데이터 관리 제품을 AI 활용을 위한 기본적인 인프라로 자리매김
- eCo를 통한 외부 보안 협업 시장 선도



애플리케이션 보안 시장 선도 및 글로벌 진출

- 엔터프라이즈 통합제품 고도화를 통한 매출 확대
- 공급망 보안 시장 선점을 위한 산업 도메인별 경험 강화
- 글로벌 기술 경쟁력 확보 및 시장 진출
- AI 지원 기능 강화 및 AI 코드 생성 서비스 제공

매출달성

파수의 모든 제품은 글로벌 시장에서 경쟁력을 가지는 기술을 기반으로 개발하였고, 특히 글로벌경쟁사 Microsoft 대비 Mac OS 지원 및 CAD 도면 보안 등 차별화된 기술력으로 미국 시장을 공략하고 있습니다.

2012년 미국 법인을 설립하여 지속적으로 해외 사업에 투자하여 글로벌 시장에서의 인지도를 확보하였고 여러 파트너들과 협력하여 유수의 글로벌 기업들을 고객으로 보유하고 있습니다.

2030년 매출 목표 달성 전략 – 해외 매출비중 40% 글로벌 SW 기업으로 성장

글로벌 파트너사 : 지속적인 협력관계 확대



시장 확대

- 미국 등 글로벌 시장에 적합한 제품전략 추진
- 기존 고객 기반으로 MS 확대
- 전략적 파트너십 강화로 시장확대

조직 강화

- 현지 전문경영인(CEO) 채용
- 사업추진/ 영업/엔지니어 우수인력 확대

전략적 투자유치 및 M&A로 외형 확대

- Fasoo Inc. 별도 투자유치
- 데이터 보안, 데이터 관리 미국기업 M&A

글로벌 인지도 확보

해외 유명 리서치 기관 파수 언급

BigID	Specialist	NA 70%; LATAM 10%; EMEA 15%; APAC 5%	Financial services; retail; technology	American Airlines; American Eagle Outfitters; Pilot Flying J
Bulldog James, a HelpSystems company	Specialist	NA 35%; EMEA 70%; APAC 5%	Financial services; government; healthcare	Raytheon; Societe Generale; Volkswagen
Darktrace	Privacy	NA 50%; LATAM 10%; EMEA 30%; APAC 10%	Financial services; life sciences; technology	McKesson; Visa; Wells Fargo
DataDome	Security	NA 50%; LATAM 10%; EMEA 30%; APAC 10%	Financial services; retail	ConocoPhillips
Fasoo	Security	NA 12%; LATAM 5%; EMEA 8%; APAC 75%	Manufacturing; financial services; retail	
Changier Cloud	Security	NA 40%; EMEA 40%; APAC 20%	Financial services; high-tech; healthcare	Vendor did not disclose

2025 글로벌 인포섹 어워드 수상



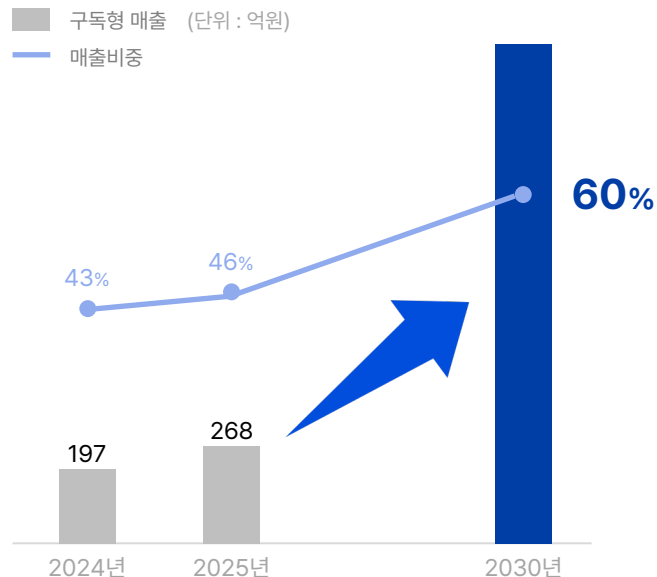
매출달성

글로벌 SW 업체들과 달리 국내 SW는 대부분 영구라이선스 방식으로 판매가 이루어져 매출이 안정적이지 못한 어려움이 있었습니다.

파수는 매출의 지속적인 발생을 위해, 제품 가격체계를 바꾸고 꾸준히 고객을 설득하여 영구라이선스 판매방식을 연간라이선스로 전환하는 노력을 하고 있고, 지속적인 유지관리 매출 증가 및 중견기업 대상 매니지드 서비스 수행 등 구독형 비즈니스의 비중을 확대시켜 안정적인 수익구조를 만들어 나가고 있습니다.

2030년 매출 목표 달성 전략 - 구독형 비즈니스 전환으로 안정적 수익기반 마련

구독형 매출 비중 60%



연간 라이선스 계약 전환

- AI 등 신규제품 연간라이선스 방식판매
- 기존 영구 라이선스 계약체계 변경
- 보안제품 특성상 높은 갱신율 유지
- 해외매출은 50% 이상 연간라이선스 계약 체결

유지관리 매출의 지속적 증가

- 평균 15% 이상 유지관리 요율 정책
- 영구 라이선스 판매 1년 후 유상 유지관리 전환
- 유지관리 계약율 96%
- 다양한 서비스 정책으로 유지관리 요율 증가

매니지드 서비스 확대

- 클라우드, 유지관리 서비스와 연계
- 중견기업 대상 지속적 고객 확보

소통계획

■ 적극적인 IR을 통한 투명한 기업정보 제공과 기업가치 제고

파수는 NDR, 애널리스트 보고서 발간, Corp Day 등을 정기적으로 실시해왔고 매년 주주총회 후 CEO와 개인주주 간담회 개최, 유튜브, 동영상 등을 통한 IR 콘텐츠의 다양화, IR 담당자의 개인 주주 전담 소통 등 다양한 IR활동을 해왔습니다.

최근 소통채널의 다양화에 따라 이해관계자들과 멀티 커뮤니케이션을 할 수 있도록 하고, 횟수를 더욱 늘리는 등 적극적인 IR활동을 하여 기업가치를 제고하도록 하겠습니다.



소통채널 확대

- 기관투자가 대상 애널리스트 커버 확대
- NDR, Corp Day 횟수 확대
- 화상회의 등을 이용한 온라인 IR 개최
- 개인주주 소통방안 확대 (SNS,...)



자료제공 강화

- 밸류업 정책 공시 및 이행상황 공유
- IR 홈페이지 콘텐츠 강화
- IR 자료의 다양화 (동영상)
- IR 자료 정기공시
- 정기 뉴스레터 발송



주요이슈 소통

- 분기실적 설명회 개최
- 주주총회시 C-Level 간담회
- 자율공시 강화
- 주요현안 적시 전달 및 대응