

KOSDAQ | 소프트웨어와서비스

오파스넷 (173130)

Cisco를 주력으로 하는 네트워크 통합 업체

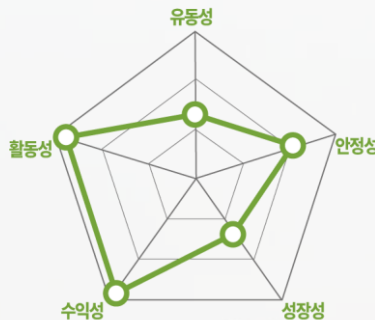
체크포인트

- 2004년에 설립된 네트워크 통합(NI, Network Integration) 업체. 2011년 Cisco의 골드 파트너십 획득. 2025년 1분기 매출 기준 네트워크 구축 및 기타 62.5%, 유지보수 37.5% 차지
- 투자포인트: AI 시대, 중요해지는 네트워크 장비
- AI 시대를 준비하는 고객들의 네트워크 장비 투자가 시작되며 2025년에는 매출액 2,222억 원(yoy 15.2%), 영업이익 124억 원(yoy 16.8%)이 기대됨

주가 및 주요이벤트

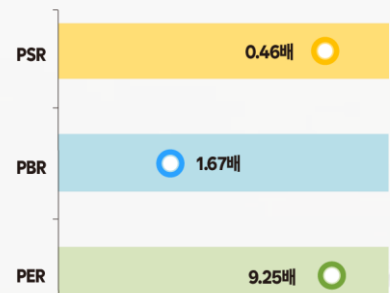


재무지표



주: 2024년 기준, Fnguide WICS 분류 상 IT산업 내 등급화

밸류에이션 지표



주: PSR, PER은 2024년 기준, PBR은 4Q24 기준, Fnguide WICS 분류상 IT산업 내 순위 비교, 우측으로 갈수록 저평가

오파스넷 (173130)

Analyst 김선호 shkim@kirs.or.kr

RA 이희경 hk.lee@kirs.or.kr

KOSDAQ

소프트웨어서비스

Cisco를 주력으로 하는 NI 업체

2004년에 설립된 네트워크 통합(NI, Network Integration) 업체. 2011년 Cisco의 골드 파트너십 획득. 2025년 1분기 매출 기준 네트워크 구축 및 기타 62.5%, 유지보수 37.5% 차지

AI 시대, 중요해지는 네트워크 장비

네트워크 장비의 주요 수요자인 통신, 기업, 데이터센터는 대용량, 초고속, 저지연(Low Latency), 무손실(LossLess) 네트워크에 대한 수요 증가. 코어 망에서 라우터 및 스위치 강자 Cisco의 활약이 기대되는 시기. 국내에서 Cisco 네트워크 장비를 주력으로 유통하는 오파스넷에게 기회의 시간

네트워크 장비 시장에 대한 기대가 없는 주가 수준

AI 시대를 준비하는 고객들의 네트워크 장비 투자가 시작되며 2025년에는 매출액 2,222억 원(yoy 15.2%), 영업이익 124억 원(yoy 16.8%) 기대. 실적 회복에도 불구하고 주가 수준은 역사적 PBR 하단에서 거래되고 있음

Forecast earnings & Valuation

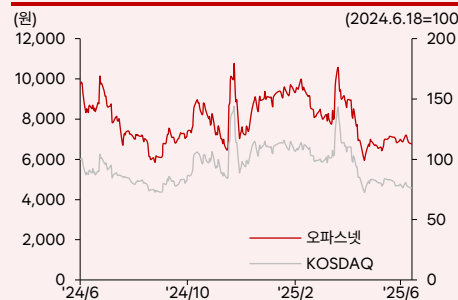
	2021	2022	2023	2024	2025F
매출액(억원)	1,218	1,706	2,250	1,929	2,222
YoY(%)	8.7	40.1	31.9	-14.3	15.2
영업이익(억원)	58	85	140	107	124
OP 마진(%)	4.8	5.0	6.2	5.5	5.6
지배주주순이익(억원)	62	61	105	95	108
EPS(원)	478	465	801	732	829
YoY(%)	3.5	-2.6	72.3	-8.7	13.3
PER(배)	7.5	16.6	14.6	11.5	8.2
PSR(배)	0.4	0.6	0.7	0.6	0.4
EV/EBITDA(배)	4.3	12.6	8.7	7.8	4.8
PBR(배)	1.6	2.9	3.3	2.0	1.4
ROE(%)	24.1	18.9	25.7	19.1	18.4
배당수익률(%)	1.3	0.6	1.2	1.2	1.5

자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

Company Data

현재주가 (6/30)	6,770원
52주 최고가	10,780원
52주 최저가	5,860원
KOSDAQ (6/30)	781.50p
자본금	65억원
시가총액	883억원
액면가	500원
발행주식수	13백만주
일평균 거래량 (60일)	55만주
일평균 거래액 (60일)	47억원
외국인지분율	706%
주요주주	장수현 외 7인 41.30%

Price & Relative Performance



Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	-30	-198	-221
상대주가	-89	-304	-16.2

참고

1) 표지 재무지표에서 안정성 지표는 '이자보상배율', 성장성 지표는 'EPS 증가율', 수익성 지표는 'ROE', 활동성지표는 '총자산회전율', 유동성지표는 '당좌비율'임. 2) 표지 밸류에이션 지표 차트는 해당 산업군내 동사의 상대적 밸류에이션 수준을 표시. 우측으로 갈수록 밸류에이션 매력도 높음.

기업 개요

오피스넷은 2018년 코스닥 시장에 상장된 네트워크 통합(NI, Network Integration) 업체이다. NI는 뿔뿔이 흩어져 있는 네트워크를 하나로 통합하여 기업 경영 환경과 고객 환경에 최적화된 네트워크 서비스를 구현하는 것을 말한다.

당사는 2004년 10월 아이엔티로 창립되어 Cisco 제품들을 기존 NI 및 SI업체에 납품하는 비즈니스를 시작하였고, 2008년 오파스넷으로 사명을 변경했다. 2010년에는 현재 대표이사인 장수현 대표이사가 취임했다. 장수현 대표는 Cisco의 SI Gold Certified Partnership이었던 인네트 영업팀장으로 9년간 근무했다. 오파스넷은 장수현 대표 취임 직후인 2011년 Cisco의 SI Gold Certified Partnership을 획득했다. 2012년에는 SK텔레콤, 삼성SDS, 국방부 등 주요 고객과 계약 체결을 했다. 2014년 코넥스 상장을 거쳐 2018년 코스닥 시장에 신속 이전상장 했다.

연도	매출액 (억 원)	영업이익 (억 원)
'10	202	1
'11	287	11
'12	360	17
'13	551	36
'14	622	36
'15	726	30
'16	716	32
'17	714	35
'18	791	31
'19	1,041	31
'20	1,120	61
'21	1,218	58
'22	1,706	85
'23	2,250	140
'24	1,929	107

기업 개요

오파스넷은 네트워크 통합(NI, Network Integration)을 주요 사업으로 영위하고 있다. 2025년 1분기 매출액 비중은 네트워크 구축(장비, 소프트웨어 등) 51.0%, 기타 11.4%, 유지보수 37.5%로 구성되어 있다.

2025년 1분기 기준

네트워크 구축 및 기타 62.5%

유지보수 37.5%

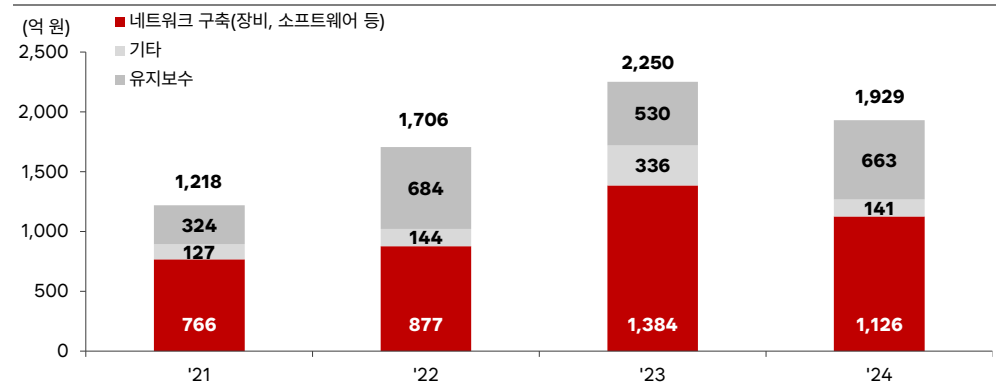
네트워크 구축 및 기타(합산 매출비중 62.5%)

네트워크 구축 부문은 오파스넷의 핵심 사업으로, 기업 및 공공기관 고객을 대상으로 네트워크 인프라를 설계, 구축하고 관련 장비와 소프트웨어를 공급한다. 기타 부문은 네트워크 장비가 공급될 때 같이 공급되는 PC, 노트북, 서버, 랙, 모니터 등이 포함되어 있다. 각각의 사업부문이 분리되어 매출이 공개되어 있지만, 매출의 성격이나 발생 시기가 동일하다. 오파스넷은 세계적인 네트워크 장비 기업인 Cisco의 골드 파트너로서 라우터, 스위치 등 핵심 장비를 공급하고 있다. SK텔레콤과 같은 대형 통신사를 비롯해 국민은행, 우리은행 등 금융기관, 그리고 다양한 대기업 및 공공기관이 주요 고객이다.

유지보수(매출비중 37.5%)

유지보수 부문은 이미 구축된 네트워크 시스템이 안정적으로 운영될 수 있도록 전문적인 기술 지원 서비스를 제공한다. 네트워크 장애 발생 시 신속한 복구 지원, 시스템 성능 모니터링 및 관리, 정기적인 예방 점검 등 포괄적인 유지보수 서비스를 제공한다. 네트워크 구축 이후 장기적인 유지보수 계약으로 이어지는 경우가 많아, 안정적으로 매출이 성장하고 있다.

오파스넷 사업부별 매출 추이



자료: 오파스넷, 한국IR협의회 기업리서치센터

주주구성

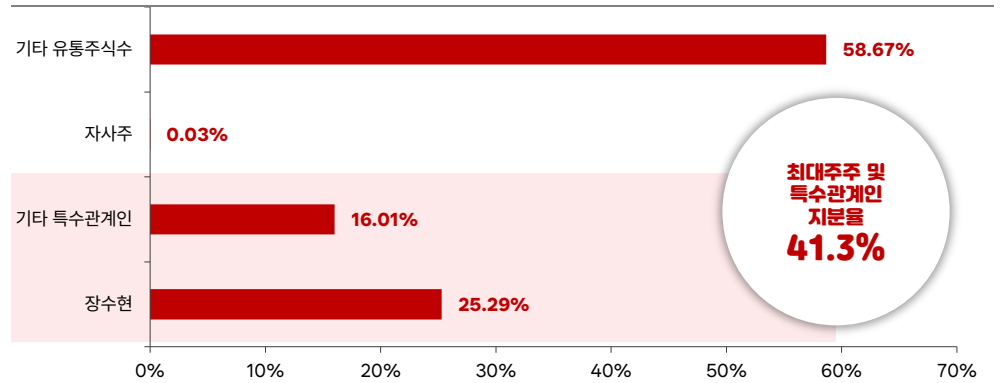
최대주주

장수현 대표이사 25.29%

주요 주주 및 특수관계인의 지분율은 41.3%이다. 최대주주는 장수현 대표이사로 지분율은 25.29%이다. 장수현 대표이사는 Cisco 골드 파트너 인네트에서 2000년 5월부터 2009년 9월까지 영업팀장으로 일한 경력이 있으며, 2010년 4월부터 오파스넷의 대표이사가 됐다.

이 밖에 5% 이상 주주는 없으며, 자사주 비중은 0.03%로 낮다. 유통주식 비중이 58.67%이다.

주주구성(2025년 1분기 기준)



자료: 오파스넷, 한국IR협회의 기업리서치센터



산업 현황

1 네트워크 장비

네트워크란 정보 전달을 위한 통신장비들의 집합으로, 정보를 전달·교환하는 역할을 수행한다. 인터넷은 전세계를 연결하는 가장 거대한 네트워크라 할 수 있다.

네트워크 장비 수요

네트워크 장비 수요는 크게 통신사, 기업, 데이터센터 향으로 구분된다.

1>통신

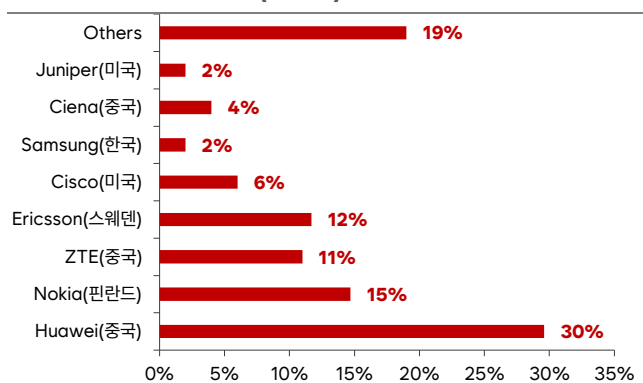
통신 네트워크 장비 시장은 전세계 수요에서 약 55%를 차지하는 것으로 추정된다. 5G 투자 집행시기에 따라 해마다 비중 변동이 있다. SKT, KT, LG유플러스와 같은 통신사업자를 대상으로 한다.

해당 시장은 국가단위로 5G, 6G와 같은 차세대 이동통신망 구축 및 고도화를 위한 막대한 자본 투자가 이뤄지며, 24시간 365일 중단 없는 서비스 제공을 위해 높은 신뢰성과 가용성이 요구된다. 통신 인프라는 국가의 핵심 기반 시설이기 때문에, 특정 국가의 장비 도입에 대한 규제 및 정치적 이슈가 발생할 수 있다. 2022년 미국 정부가 국가안보 위협으로 규정한 통신장비 업체 화웨이와 ZTE 제품의 미국 내 판매를 전면 금지한 것이 대표적 사례이다.

통신 인프라를 위해 사용되는 네트워크 장비는 무선 및 유선이 복합적으로 사용된다는 특징이 있다. 기지국, 스몰셀 등 무선 통신 장비와 코어 네트워크 장비, 광 전송 장비, 백홀/프론트홀 장비, 라우터 및 스위치와 같은 유선 네트워크 장비를 필요로 한다.

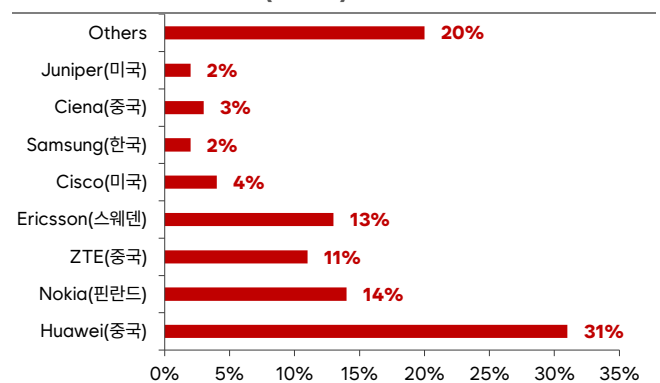
해당 시장에서 주요 사업자는 중국의 화웨이, ZTE, 스웨덴 에릭슨, 핀란드의 노키아가 있다. 2024년 기준 중국 화웨이 점유율은 31%로 1위를 차지했으며, 핀란드 노키아 14%, 스웨덴 에릭슨 13%, 중국 ZTE가 11%로 뒤를 따르고 있다. 미국 Cisco의 점유율 4%이다.

통신 네트워크 장비 시장 점유율(2023년)



자료: DELL'ORO, 한국IR협의회 기업리서치센터

통신 네트워크 장비 시장 점유율(2024년)



자료: DELL'ORO, 한국IR협의회 기업리서치센터

네트워크 장비 수요

2>기업

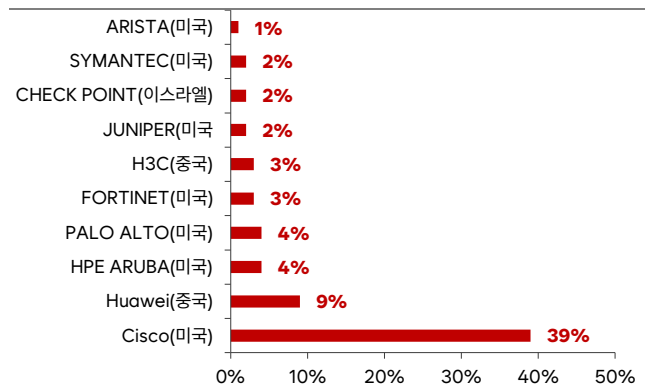
기업 네트워크 장비 시장은 전세계 수요에서 약 20%를 차지하는 것으로 추정된다.

기업의 네트워크 장비 투자는 생산성 및 효율성 증대를 목적으로 한다. 기업 내 데이터 통신, 협업, 비즈니스 애플리케이션 운영을 위한 안정적이고 효율적인 네트워크 제공이 핵심이며, 기업 데이터와 자산을 보호하기 위한 강력한 보안 기능이 필수적이다. 또한 클라우드 서비스 도입 및 원격 근무 증가에 따라 유연하고 안전한 연결이 요구된다.

LAN(Local Area Network)와 WAN(Wide Area Network) 연결을 위한 라우터 및 스위치는 기업 네트워크 장비 시장 핵심 장비이다. 이 외에도 네트워크 보안을 위한 방화벽 및 보안 솔루션, Wi-Fi 기반 무선 네트워크를 위한 무선 액세스 포인트 장비, 네트워크를 관리하기 위한 소프트웨어가 주요 장비이다.

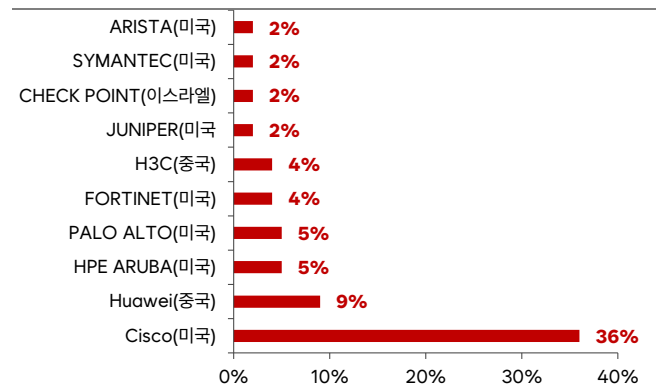
기업 네트워크 장비 시장에서 Cisco는 절대적인 강자이다. 2021년 기준 시장 점유율 36%를 차지하고 있으며, 2위 업체들과 20%p 이상의 시장 점유율 차이가 존재한다.

기업 네트워크 장비 시장 점유율(2020년)



자료: DELL'ORO, 한국IR협회의 기업리서치센터

기업 네트워크 장비 시장 점유율(2021년)



자료: DELL'ORO, 한국IR협회의 기업리서치센터

네트워크 장비 수요

3> 데이터센터

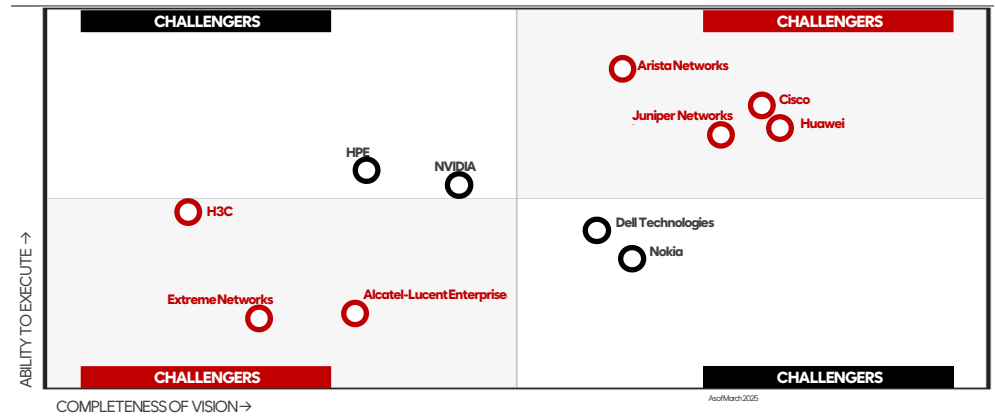
데이터센터 네트워크 장비 시장은 전세계 수요에서 약 25%를 차지하는 것으로 추정된다. 클라우드 서비스를 제공하는 아마존, 마이크로소프트, 구글 같은 대형 사업자나 데이터센터 운영 사업자가 대상이 된다.

해당 시장은 초고속 및 대용량 트래픽을 처리하기 때문에 초고속, 저지연(Low Latency) 통신이 필수적이며, 서버 간 통신이 기존 클라이언트-서버 통신보다 많아지면서 이에 최적화된 구조(Architecture)가 중요하다. 가상화 및 클라우드 네이티브 환경에 대한 지원을 필요로 하며, 대규모 전력 소모를 줄이기 위한 고효율 장비 및 액체 냉각 솔루션과의 연계가 중요해지고 있다.

초고속 이더넷(Ethernet) 트랜시버(Transceiver) 및 케이블, 데이터센터 스위치, CPU와 GPU의 부담을 덜어주는 네트워크 가속 칩 DPU(Data Processing Unit), 데이터센터 연결을 위한 광 전송 장비가 데이터센터들이 필요로 하는 주요 네트워크 장비이다.

미국 사업자들이 핵심 사업자로 클라우드 네트워킹 및 데이터센터 스위칭 분야의 강자 Arista Networks, 데이터센터 네트워킹 솔루션을 공급하는 Cisco, 데이터센터 스위치용 ASIC(Application-Specific Integrated Circuit)을 공급하는 Broadcom 등이 포진해 있다. IT 리서치 및 자문 회사 가트너는 2025년 3월 31일에 발표한 'Magic Quadrant for Data Center Switching' 자료에서 Arista Networks(미국), Cisco(미국), Juniper Networks(미국), Huawei(중국)를 데이터센터 스위칭 공급사 중에 리더로 꼽았다.

데이터센터 스위칭 시장 경쟁력 분류



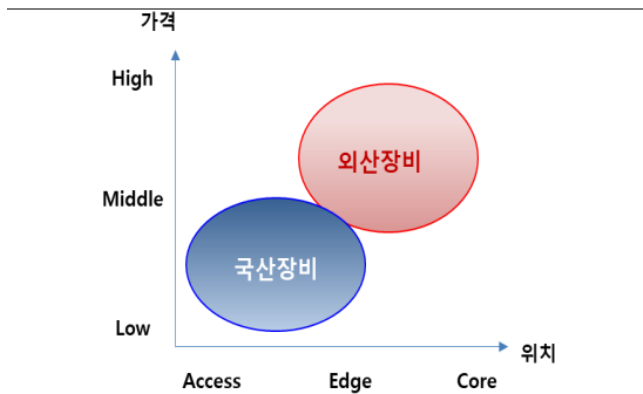
자료: Gartner, 한국R협의회 기업리서치센터

국내에서는 미국산 장비가 강세

국내 네트워크 장비 시장도 전세계적인 흐름과 비슷한 방향을 보이고 있다. 진입장벽이 낮고 저가인 중소형 장비에서는 국산이 선방하고 있지만, 고사양의 고가 제품에서는 글로벌 선두기업들의 위치가 공고하다.

국내 통신사업자 시장의 네트워크 장비 구입은 영업비밀 사항으로 공개되지 않기 때문에, 공공시장의 계약현황을 기반으로 제조사 점유 현황을 살펴보면, Cisco를 비롯한 미국 회사들이 강세를 보이고 있다. 2021년 공공ICT장비 계약현황조사를 살펴보면 Cisco 27.0% Juniper 7.4%, HP 6.1%, Extreme 3.5%로 미국업체들이 높은 점유율을 보여주고 있다. 공공시장이 국산장비 활용 확대를 위한 국산장비 활용 기여도 평가제도가 제한적으로 시행되고 있음을 감안하면, 민간에서 외산 네트워크 장비회사들의 점유율은 더 높을 것으로 보인다.

국내 네트워크 장비 포지셔닝



자료: 한국네트워크산업협회, 한국R협의회 기업리서치센터

2021년 공공ICT장비 계약현황조사

업체	국적	계약금액(억 원)	점유율
Cisco	미국	170	27.0%
Juniper	미국	47	7.4%
Radware	이스라엘	46	7.2%
파이오링크	한국	40	6.4%
HP	미국	38	6.1%
유비쿼스	한국	36	5.6%
다보링크	한국	28	4.5%
편진네트웍스	한국	22	3.5%
Extreme	미국	22	3.5%
Others		182	28.8%

자료: 한국네트워크산업협회, 한국R협의회 기업리서치센터

국내 네트워크 장비 기업들이 기술 개발에 많은 노력을 기울이고 있음에도 불구하고 이처럼 수입 의존도가 높은 이유는 복합적이다.

첫째, 핵심 기술력의 격차가 크다. 막대한 연구개발(R&D) 투자와 오랜 기간 축적된 기술 노하우를 바탕으로 세계 시장을 선점한 글로벌 기업들과의 기술 격차를 단기간에 따라잡기란 쉽지 않다. 특히, 네트워크 운영체제(OS)와 같은 소프트웨어 기술과 핵심 칩셋 설계 능력에서 차이가 크다는 평가다.

둘째, 검증된 안정성과 신뢰성에 대한 시장의 선호다. 국가 기간망이나 기업의 핵심 비즈니스와 직결된 네트워크 인프라

라는 단 한 순간의 장애도 치명적일 수 있다. 따라서 시장에서는 오랜 기간 다양한 환경에서 검증된 해외 우수 기업의 제품을 선호하는 경향이 강하다.

셋째, 국내 시장의 규모적 한계도 무시할 수 없다. 내수 시장만으로는 글로벌 기업과 같은 수준의 '규모의 경제'를 실현하기 어려워, 연구개발 재투자 및 가격 경쟁력 확보에 어려움을 겪는 악순환이 반복되기도 한다.

네트워크 통합(NI, Network Integration)

네트워크 통합(NI, Network Integration)은 분산된 다수의 네트워크를 하나로 통합하여 기업 경영 환경 및 고객 환경에 최적화된 네트워크 서비스를 구현하는 것을 의미한다. 이는 네트워크 컨설팅, 설계 및 구축, 감리, 유지보수 등 네트워크 관련 전 과정을 포함한다.

네트워크는 구축 후 최소 5년에서 10년간 안정적인 운영 및 유지보수 서비스가 수반되어야 하며, 장애 발생 또는 중단 시 고객에게 막대한 유무형의 손실을 초래할 수 있어 높은 신뢰성이 최우선으로 요구된다. 이는 네트워크 통합 서비스가 단순한 기술 구현을 넘어 고객의 비즈니스 연속성과 직결되는 중요한 요소임을 의미한다. 국제 표준 방식을 사용하는 네트워크 장비는 상호 연동 및 호환성이 필수적이므로, 고객 환경에 최적화된 네트워크를 구현하기 위한 장비 활용 검증 및 전문적인 기술 서비스 제공이 매우 중요하다.

국내 네트워크 생태계 구성을 살펴보면 NI 사업자는 네트워크 장비의 유통을 담당하고 있다. 네트워크 장비 제조사로부터 장비를 공급받아 시장 수요자에게 장비를 판매, 설치하게 된다.

국내 네트워크 산업 생태계



자료: 한국네트워크산업협회, 한국IR협회의 기업리서치센터

참고로 시스템 통합(SI, System Integration)은 네트워크를 포함해 하드웨어, 소프트웨어, 보안, 데이터베이스 등 전체 IT시스템을 통합 구축하는 것을 말한다. NI 업체는 네트워크 기술에 특화되어 라우터, 스위치, 방화벽, 무선AP, VPN, WAN, LAN 등 데이터 통신망 설계 및 구축에 집중한다. 대형 SI 업체는 NI 업체에게 아웃소싱을 맡기기도 하며, 네트워크 부문을 별도 조직으로 두고 내재화하기도 한다. NI 업체가 SI 영역으로 확장하는 경우도 있다.

Cisco 파트너

글로벌 네트워크 장비 회사 Cisco는 전세계에 수많은 파트너 생태계를 구축하고 있다. Cisco의 개발자 플랫폼 DevHub에 따르면 Cisco 본사와 거래를 하는 업체는 전세계에 30개 기업뿐이며, 그 외의 고객들은 전세계 60,000개의 Cisco 파트너들을 통해 거래를 하고 있다고 한다. 또한, Cisco 매출에서 파트너를 통한 매출 비중은 85%를 상회하고 전하고 있다. 이는 네트워크 장비의 특성상 제품에 대한 단순 판매만이 아니라 전문적인 기술 지원, 컨설팅, 설치 및 유지보수 등을 요구하기 때문에 Cisco가 직접 영업팀, 물류 시스템, 고객 지원 인프라를 구축하고 유지하는 것보다 외부 파트너를 구축하는 게 유리하다고 판단했기 때문으로 보인다. Cisco뿐만 아니라 대부분의 글로벌 네트워크 장비사들은 파트너를 통한 판매 모델을 따르고 있다.

Cisco의 파트너 등급은 Select, Premier, Gold로 구분된다. 시스코 골드 파트너는 시스코가 부여하는 최고 수준의 파트너 인증 등급으로, 기술 전문성, 고객 만족도, 솔루션 제공 능력 등 여러 엄격한 기준을 충족해야 한다. Cisco 파트너 등급이 올라갈수록 제품 구매에 대한 더 높은 할인율이 적용되며, 판매에 따른 인센티브도 높다. 추가로 Cisco 솔루션 판매에 대한 판매 및 기술 지원 권한도 늘어나며, 판매 후 유지보수를 포함한 수익 모델 지원을 받을 수 있다. 골드 파트너는 최고 등급의 파트너로 한국에는 16개의 골드 파트너가 있다.



투자포인트

AI 시대, 중요해지는 네트워크 장비

AI 시대의 네트워크는 더 이상 수동적인 데이터 파이프라인이 아니라 통합 컴퓨팅 플랫폼의 능동적이고 지능적인 일부로 진화하고 있다. AI 작업이 많아지면서 기존 네트워크 인프라는 한계를 드러내고 있으며, 전혀 없는 수준의 대역폭, 초저지연(Low Latency), 무손실(lossless) 성능을 가진 네트워크에 대한 요구가 확대되고 있다. AI는 네트워크 장비 시장에 새로운 수요 동력이 되고 있다.

AI시대 통신사 네트워크 변화

1) Network for AI

2) AI for Network

AI 시대가 확산되며 통신사가 겪는 네트워크의 변화는 두 가지 키워드로 설명이 된다.

첫째, Network for AI로 통신망이 AI 서비스의 폭증하는 데이터 수요를 감당하는 측면이다. 통신사들은 분산된 기지국과 통신국사(Communication Facilities)를 활용해 저지연 AI 서비스를 제공하는 ‘엣지 컴퓨팅’ 사업자로의 진화를 모색하고 있다. 예를 들어 자율주행 AI나 실시간 번역 서비스를 제공하게 되면 전국 각지 엣지 노드에 AI 서버를 두고, 핵심 모델 학습만 중앙 데이터센터에서 수행하게 된다. 이럴 경우 엣지와 코어 간 전송망의 중요성이 커져, 도시간 메트로 네트워크와 장거리 백본 모두 초고속저지연 전송 능력을 요구받게 된다.

둘째, AI for Network로 네트워크 자체에 AI를 활용하여 망 운영 효율을 높이고 자동화하는 흐름이다. 이미 통신망 장애 예측, 트래픽 최적화 등에 수년간 AI가 적용되어 왔으나, 최근에는 생성형 AI를 도입해 자연어로 네트워크 구성의도를 파악하는 사용자 의도 기반 네트워킹(IBN, Intent Based Networking) 시도가 나타나고 있다. 이러한 AI 도입으로 네트워크 운용 비용이 30~40% 절감 및 장애 대응 시간 단축 등의 효과가 기대되고 있다.

통신사의 네트워크 변화로 인해 수요가 많아지는 장비에는

첫째, 고대역폭 코어 라우터 및 스위치가 있다. 통신사는 트래픽 폭증을 대비할 수 있도록, 코어망(Core Network) 업그레이드가 필요하다. 이를 위해 차세대 코어 라우터(예: Cisco의 8000 시리즈, Juniper PTX 시리즈)가 각광받고 있다. 이들 장비는 최소 비용으로 트래픽 폭증을 수용할 수 있도록 설계되었으며, AI 트래픽을 위한 전용 경로 확보, 지연 보장 등에 활용된다.

둘째, 광전송 및 케이블 인프라도 변화가 필요하다. 엣지와 코어 간 전송망의 중요성이 커지고, 장거리대용량 데이터 전송이 많아지면 데이터의 고속도로인 전송망도 확장이 필요하다.

셋째, 고성능 엣지 서버에 맞춘 네트워크 장비가 필요하다. ‘엣지 컴퓨팅’이 활성화되면 코어뿐만 아니라 엣지에 컴팩트 AI 서버, GPU 팜(Farm), 스토리지가 필요하게 된다. 엣지 서버 데이터 전송을 위해 엣지 클라우드용 스위치/라우터가 요구된다. 코어 대비 규모는 작지만, 데이터센터급 데이터 처리 능력이 필요한 수준을 갖춘 장비가 필요하다.

Cisco는 RAN(Radio Access Network)을 포함한 전체 통신 장비 시장에서 점유율이 낮지만, 자신들의 주력 분야이자 네트워크의 핵심인 코어 라우터 시장에서는 압도적인 강자이다. Cisco 8000 Series 라우터는 400G, 800G를 지원하여 대역폭 당 비용을 크게 절감했고, 5G 백홀 스위치 등 엣지용 솔루션을 출시하며 통신사 인프라 전반에 공급 확대를 노리고 있다.

AI시대 기업 네트워크 변화**1)데이터 사용량 증가를 뒷받쳐 줄****망 확대****2)관리·보안 강화**

AI 시대가 확산되며 기업은 업무 환경에 클라우드 기반 AI 서비스 활용이 일상화됨에 따라, 네트워크는 직원들의 단말기부터 클라우드까지 전 구간에서 더 많은 데이터를 더 빠르고 끊김 없이 전달할 필요성 커졌다. 특히 사내 무선망(Wi-Fi), 유선망(LAN, Local Area Network), 그리고 각 지사를 클라우드와 연결하는 WAN 구간의 성능 개선이 핵심 과제가 됐다. 이에 따라 Wi-Fi 7과 이를 지원하는 멀티기가비트 이더넷 기술 도입이 가속화되고 있다.

이러한 변화로 인해 기업 환경에서 수요가 많아지는 장비는

첫째, Wi-Fi 6E/7 AP(Access Point)와 멀티기가비트 PoE(Power over Ethernet) 스위치이다. 직원들이 사용하는 AI 애플리케이션 트래픽이 폭증하면서 고성능 무선 환경이 필수가 됐다.

둘째, AI 트래픽 최적화 기능이 강화된 SD-WAN(Software Defined Wide Area Network)이다. 지사에서 발생하는 다양한 클라우드 AI 서비스 트래픽을 지능적으로 식별하고, 중요도에 따라 최적의 경로로 전송할 수 있는 솔루션이 요구된다.

셋째, AI 기반 관리·보안 시스템이다. 기업 네트워크 인프라에 AI가 도입되며, 이를 관리·보호하는 도구들에도 AI가 내장된 형태로 진화하고 있다.

Cisco의 Catalyst 멀티기가비트 스위치는 차세대 Wi-Fi AP에 전원과 고속 데이터를 공급하는 역할을 하고 있으며, Cisco의 Catalyst 8000 엣지 시리즈는 AI 트래픽에 최적화 기능이 강화된 SD-WAN 라우터이다.

Cisco의 AI네트워크 분석 플랫폼 Cisco DNA Center의 AI 네트워크 분석 기능인 Cisco DNA Assurance는 네트워크 상태를 상시 학습하여 자동 튜닝하거나 장애를 사전 예측하고 있다. Cisco의 보안 솔루션 Secure Firewall은 AI로 트래픽 패턴을 분석해 세분화 정책을 자동 적용하고 있다.

데이터센터 향 네트워크 장비 변화**1)대용량****2)초고속****3)저지연**

AI 혁명의 진원지 데이터센터에서는 GPU의 연산 능력을 극대화하기 위해 네트워크 장비 인프라 또한 급격한 변화를 겪고 있다. 데이터센터의 네트워크 장비가 겪는 변화는 대용량, 초고속, 저지연으로 설명된다.

AI 학습(Training)과 추론(Inference)은 이전에 없던 규모의 데이터 이동을 필요로 하기에, 데이터센터 간 대역폭 수요가 기하급수적으로 증가하고 있다. AI 모델 학습은 하나의 시설에 국한되지 않고 여러 데이터센터에 분산 처리되는 추세로, 복수의 데이터센터를 초고속 광네트워크로 연결해 하나의 거대한 가상 데이터센터처럼 활용하는 구조가 대두되고 있다. 이 과정에서 서버와 서버 간에 막대한 데이터가 오가는 이스트-웨스트(East-West)¹ 트래픽이 발생하기 때문에 대용량 전송을 위한 막대한 대역폭을 요구하게 된다. 또한 학습 작업이 중단되지 않도록 무손실(LossLess) 네트워크가 구축되어야 한다. AI 모델 추론 과정에서는 AI 학습 대비 데이터 사용량이 적지만, 응답 시간이 매우 중요하기 때문에 저지연이 중요한 문제가 된다.

데이터센터의 변화로 수요가 많아지는 장비에는

첫째, 초고속 데이터센터 스위치가 있다. AI 학습 클러스터의 대역폭 요구를 충족시키기 위해 네트워크 스위치 속도는 400Gbps를 넘어 800Gbps로 빠르게 전환되고 있다.

둘째, 데이터센터 상호연결용 광전송 장비가 있다. 분산된 AI 데이터센터를 연결하기 위해 800G~1.6Tbps 급 장거리 광전송 장비가 각광받고 있다. 스위치 속도가 800Gbps 이상으로 빨라지면서, 구리 케이블은 신호 감쇠 문제로 인해

¹ 이스트-웨스트 트래픽에 대비되는 용어로 노스-사우스(North-South) 트래픽이 있음. 데이터센터와 외부 사용자 간에 오가는 데이터 트래픽을 일컫음

연결 거리가 수 미터로 제한된다. 따라서 수만 개의 GPU를 연결해야 하는 대규모 AI 클러스터에서는 랙과 랙을 연결하기 위해 광케이블과 고속 광트랜시버를 사용하는 것이 필수가 되고 있다.

셋째, DPU(Data Processing Unit), IPU(Infrastructure Processing Unit), SmartNIC(Smart Network Interface Card)와 같은 특수 프로세서 수요가 증가하고 있다. AI 팩토리에서 GPU와 같은 고가의 컴퓨팅 자원이 네트워킹, 스토리지, 보안과 같은 인프라 작업을 처리하는 데 낭비되지 않도록 작업을 분산하는 역할을 한다.

이처럼, Cisco는 데이터 스위치(Nexus 시리즈), 고성능 라우터, 광전송까지 포트폴리오를 갖춘 AI 인프라 수요 증가의 전반적 수혜자이다.

Cisco FY 2025 실적 점검: AI 관련 사업기회 확대

Cisco의 FY24(2023년 8월~2024년 7월) 매출액은 53,803백만 달러로 FY23(2022년 8월~2023년 7월) 대비 56% 감소했다. 코로나 기간 물류문제로 지연되었던 제품 인도가 FY23에 집중되며 매출액이 10.6% 성장한 기저 영향이 크다.

FY25 3분기까지 발표된 Cisco의 누적 매출액(FY25 1분기~3분기)은 41,981백만 달러로 전년 같은 기간 대비 4.5% 증가했다. 매출의 회복과 더불어 AI 관련 제품에 대한 전망이 매분기 실적발표마다 강조되고 있다. AI 모델 학습(Training) 제품 라인업에서는 연간 목표로 삼았던 수주목표 10억 달러를 3개 분기만에 달성했으며, 초대형 고객사를 중심으로 지속적으로 수주가 지속될 것으로 전망하고 있다. AI 모델 추론(Inference) 제품 라인업에서는 5개 분기 연속 스위칭 장비 수주가 증가하고 있고, 3분기까지 누적 수주가 전년 동기 대비 두 자릿수 이상 증가했다. 기업들이 수익 타당성 검토가 마무리 국면에 접어들면서 특별히 의미가 있는(Significant) 기회가 기대된다는 부분도 눈에 띄는 부분이다. AI 연결(Connectivity)과 관련된 부문에서는 3개 분기 연속 주문이 두 자릿수로 증가하고 있으며, 지속적으로 긍정적인 상황을 기대하고 있다.

AI에 대한 투자가 지속되는 한 경쟁력 있는 제품 라인업을 보유한 Cisco의 성장은 지속될 것으로 보인다.

Cisco FY25 3분기 실적발표 자료

Cisco accelerating AI adoption

AI Training Infrastructure	AI Inference	AI Connectivity
Continued hyperscale AI network design wins in Q3 FY25 with results demonstrating accelerated momentum in hyperscale back-end networks. Orders: Over \$600M of AI orders taken in Q3 FY25, bringing the total YTD to well over our \$1B target. Q3 FY25 marks the third consecutive quarter of triple-digit order growth with web-scalers, with three of the top six growing triple-digits. As expected, the product mix of these orders was more than two-thirds in systems with the remainder in optics. Platforms: Series 8K, Silicon One, and Optics & Optical Outlook: Continued momentum with webscale customers building AI LLM training clusters	Q3 FY25 saw several enterprise AI system deals, seeing adoption of our new technology platforms geared for private AI clouds. Orders: Fifth consecutive quarter of Data Center Switching order growth in Q3 FY25, lapping double-digit compares versus prior year. YTD Q3 FY25 Data Center Switching orders are up double-digits Y/Y. Platforms: Hyperfabric, Nexus Switching with Intersight, AI PODs, Cisco UCS, and Silicon One Outlook: Significant opportunity expected as Cisco-NVIDIA product development progresses as enterprises complete PoCs	Q3 FY25 saw more deals with customer applications and use cases requiring network upgrades for incoming AI applications. Orders: Networking product order growth up double-digits for third consecutive quarter in Q3 FY25, indicating customers are bolstering network resiliency ahead of incoming AI workloads. Platforms: Switching, Routing, Wireless, and Security Outlook: Continued momentum with customers readying their network for the deployment of AI agents and applications which in turn will increase capacity requirements

자료: Cisco, 한국IR협회의 기업리서치센터

국내 네트워크 장비 시장에서도 여지없이 Cisco의 사업 기회는 확대될 것으로 보인다. Cisco의 사업 확장은 국내에서 Cisco의 제품을 주력으로 공급하고 있는 오파스넷의 성장으로 연결될 것으로 기대된다.



실적 추이 및 전망

2024년 실적 점검

‘24

매출액 1,929억 원(yoy -14%)

영업이익 107억 원(yoy -24%)

오파스넷의 2024년 연결실적은 매출액 1,929억 원(yoy -14.3%), 영업이익 107억 원(yoy -23.6%)을 기록했다. 영업 이익률은 5.5%로 전년대비 0.7%p 하락했다. 연말 기준 수주잔고는 1,241억 원으로 전년 말 대비 29.2% 증가했다. 2024년 실적 감소는 2023년 기저 효과가 크다. Cisco의 FY23(2022년 8월~2023년 7월) 매출액은 56,998백만 달러로 전년대비 10.6% 증가했다. 코로나 기간 물류문제로 지연되었던 제품 인도가 FY23에 집중되었으며, FY24 매출은 기저 효과로 전년 대비 5.6% 감소했다.

네트워크 구축 및 기타 사업의 매출액은 1,266억 원(yoy -26.4%)을 기록했다. 사업부별로 각각 네트워크 구축 부문은 매출액 1,126억 원(yoy -18.6%), 기타 부문은 매출액 141억 원(yoy -58.2%)을 달성했다.

유지보수 매출액은 663억 원(yoy 25.0%)을 기록했다. 오파스넷이 참여했던 프로젝트를 기반으로 안정적인 매출 성장이 이뤄지고 있다.

2025년 실적 전망

2025년 1분기 실적은 매출액 444억 원(yoy 33.8%), 영업이익 6억 원(yoy 423.1%)을 기록했다. 영업이익률은 1.3%로 전년동기 대비 1.0%p 상승했다. 수주잔고는 1,510억 원으로 전년동기 대비 26.9% 증가했다. 고객들의 AI 관련 투자가 본격적으로 증가하고 있다.

네트워크 구축 및 기타 사업 부문의 매출액은 277억 원(yoy 40.3%)을 기록했다. 사업부별로 각각 네트워크 구축 부문 매출액은 226억 원(yoy 23.4%), 기타 부문 매출액은 51억 원(yoy 260.2%)을 달성했다.

유지보수 부문 매출액은 167억 원(yoy 24.3%)으로 안정적인 성장이 지속되고 있다.

오파스넷 분기 실적 추이

(단위: 억 원)

구분	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25
매출액	331	390	444	763	444
네트워크 구축(장비, 소프트웨어 등)	183	224	215	503	226
기타	14	28	30	69	51
유지보수	134	138	199	192	167
수주잔고	1,190	1,227	1,334	1,241	1,510
영업이익	1	17	25	64	6
영업이익률	0.3%	4.3%	5.7%	8.3%	1.3%

자료: 오파스넷, 한국IR협의회 기업리서치센터

‘25E

매출액 2,222억 원(yoy 15%)

영업이익 124억 원(yoy 17%)

2025년 실적은 매출액 2,222억 원(yoy 15.2%), 영업이익 124억 원(yoy 16.8%)이 전망된다. 영업이익률은 5.6%로 전년 대비 0.1%p 상승이 기대된다. 1분기 말 수주잔고에서 확인할 수 있듯이, 고객들의 AI 관련 네트워크 장비 투자가 집중되고 있다. 본격적인 AI 시대를 앞두고 선제적인 투자가 계속 집행될 것으로 보인다.

네트워크 구축 및 기타 부문 매출액은 1,478억 원(yoy 16.7%), 유지보수 부문 매출액은 744억 원(yoy 12.3%)이 예상 된다.

오파스넷 연간 실적 전망					(단위: 억 원)
구분	2021	2022	2023	2024	2025E
매출액	1,218	1,706	2,250	1,929	2,222
네트워크 구축(장비, 소프트웨어 등)	766	877	1,384	1,126	1,271
기타	127	144	336	141	207
유지보수	324	684	530	663	744
수주잔고	1,196	1,512	961	1,241	
영업이익	58	85	140	107	124
영업이익률	4.8%	5.0%	6.2%	5.5%	5.6%

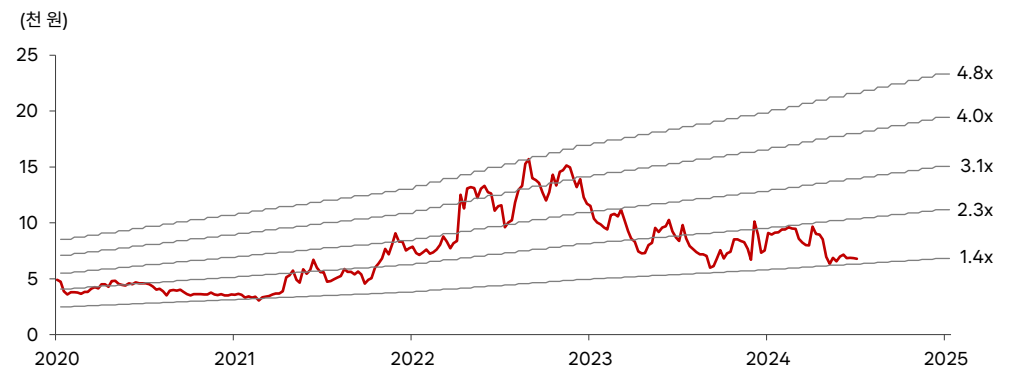
자료: 오파스넷, 한국IR협회의 기업리서치센터

Valuation

AI 시대에 걸맞지 않은 주가 수준

오파스넷은 2025년 예상 BPS 대비 1.4배에서 거래되고 있다. 동사의 PBR은 2021년 이후 1.4배~4.8배 사이에서 움직였다. 이를 감안하면 동사의 주가는 PBR Band 하단에 위치해 있다.

오파스넷 역사적 PBR Band



자료: 오파스넷, 한국IR협회의 기업리서치센터

네트워크 장비 시장 회복이 반영되지 않은 주가 수준

동사는 2023년 코로나 기간 물류문제로 지연되었던 네트워크 장비의 인도가 완전히 회복되며 역대 최대 매출 2,250억 원을 기록했으며, 당시 동사의 주가는 PBR Band 상단 4.8배에 도달했다. 2024년에는 기저 효과로 인해 매출액이 14.3% 역성장했으며, 주가도 이를 반영하여 PBR Band 하단 1.4배까지 하락했다. 현재 주가 수준은 국내 네트워크 장비 시장에 대한 회복 기대감이 담겨있지 않다.

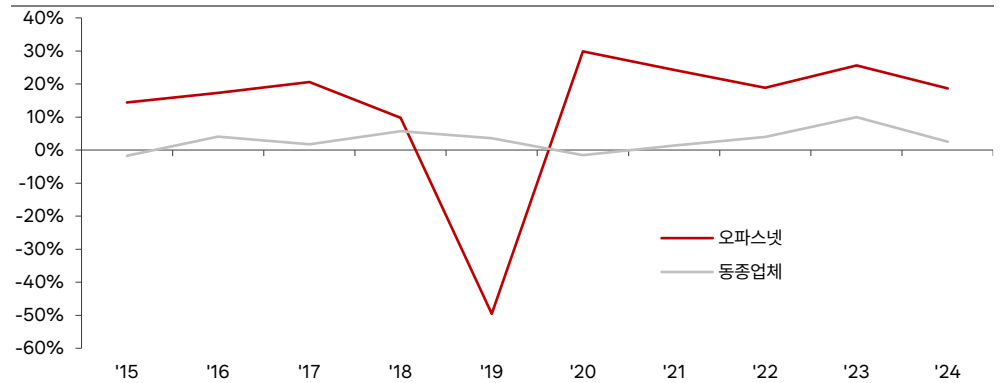
앞서 투자포인트와 실적 전망에서 밝혔듯이 AI 관련 네트워크 장비에 대한 투자가 증가 국면에 진입해 있는 것으로 판단된다. 업황이 회복세에 진입함에 따라 동사의 주가는 역사적 PBR Band 하단을 벗어날 가능성이 높아 보인다.

매출액 성장률과 영업이익률이 동종업체 대비 할증을 정당화

오파스넷은 2025년 1분기 기준 BPS 대비 1.4배에서 거래되고 있어, 동종업체 평균 Trailing PBR 평균 0.8배 대비 높은 배수에서 거래되고 있다. 동종업체로는 상장되어 있는 네트워크 통합(NI, Network Integration) 업체 인성정보, 에스넷, 링네트, 아이티센씨티에스, 아이크래프트를 선정했다.

오파스넷의 10년 평균(2015년~2024년) ROE는 13.0%로 동종업체 5사의 평균 ROE 3.0%를 10.0%p 상회했다. 참고로 오파스넷의 2019년 ROE가 -49.6%를 기록했던 이유는 서울지방 국세청으로부터 2009년~2017년에 대한 세무조사 결과 총 138억 원의 국세를 부과받았던 비경상적 영향으로 영업실적에는 큰 문제가 없었다.

오퍼스넷과 동종업체 ROE 추이(각각 별도기준)



자료: Quantwise, 한국IR협회의 기업리서치센터

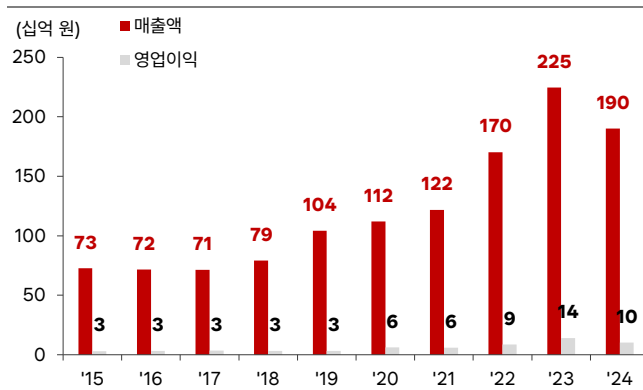
이는 크게 두 가지 요소에 차별화가 있었다.

첫째, 오퍼스넷의 매출액 성장률이 동종업체 평균을 상회했다. 오퍼스넷의 2024년 개별기준 매출액은 1,902억 원으로 2014년 매출액 622억 원 대비 연평균 11.8% 성장했다. 이는 동종업체 5사의 평균 매출액 성장률 5.2%를 6.6%p 상회한다.

둘째, 오퍼스넷의 영업이익률이 동종업체를 상회했다. 오퍼스넷의 10년 평균 영업이익률은 4.7%로 동종업체 평균 2.0%를 2.7%p 상회한다.

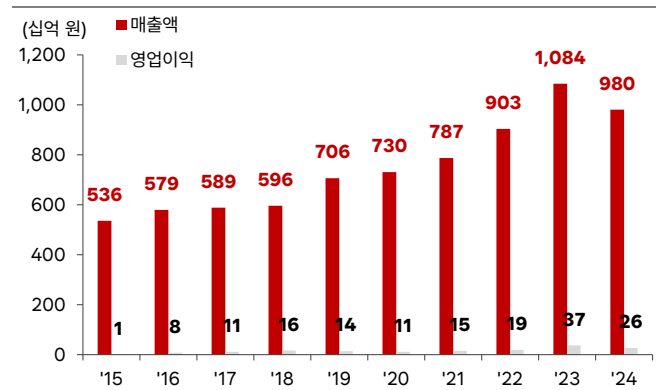
지난 10년의 성과를 근거를 바탕으로 적정 PBR의 주요 변수인 ROE가 높은 오퍼스넷이 동종업체 대비 높은 배수에서 거래될 이유는 충분하다.

오퍼스넷 실적 추이



자료: Quantwise, 한국IR협회의 기업리서치센터

동종업체 5사 합산 실적 추이



자료: Quantwise, 한국IR협회의 기업리서치센터

동종업체 5사: 인성정보, 에스넷, 링네트, 아이티센씨티에스, 아이크래프트

동종업체 valuation

기업명	종가 (원)	시가총액 (십억원)	매출액(십억원)		영업이익(십억원)		P/E(배)		P/B(배)	
			'24	'25E	'24	'25E	'24	25E	24	Trailing P/B
오파스넷	6,770	88	193	222	11	12	11.5	8.2	2.0	1.4
인성정보	2,120	107	360		-5		-9.7		1.0	1.2
에스넷	4,775	95	450		11		13.2		0.7	0.9
링네트	4,450	85	164		14		7.0		0.7	0.7
아이티센씨티에스	664	80	995		21		3.5		0.4	0.5
아이크래프트	2,485	36	100		2		-31.4		0.7	0.9
평균										0.8

자료: Quantiwise, 한국IR협회의 기업리서치센터

주: 2025년 6월 30일 주가 기준

! 리스크 요인

1 현금 흐름을 봐야 하는 네트워크 통합 사업

네트워크 통합 사업을 분석할 때 운전자금을 유의해서 봐야 한다. 사업 모델 자체가 현금 흐름에 불리한 구조를 갖고 있기 때문이다.

첫째, 현금 지출은 먼저, 대금 회수는 나중에 이뤄지는 구조이다. 수주 후 고객사가 설치할 고가의 네트워크 장비와 소프트웨어를 먼저 구매해야 한다. 여기에 투입되는 엔지니어의 인건비도 계약 기간 내내 꾸준히 발생한다. 프로젝트 대금은 계약 조건에 따라 프로젝트 완료 후 일시불로 받거나, 계약금/중도금/잔금 형태로 나누어 받는다. 잔금 회수 전까지 현금흐름은 -이다.

둘째, 매출채권 회전 부담이 있다. 프로젝트가 완료되어 매출은 발생했더라도, 매출채권 회수시기는 고객 사정에 따라 늦춰질 수 있다. 공공기관이나 대기업 프로젝트의 경우, 검수 절차가 까다로워 행정 처리에 시간이 걸려 최종 잔금을 받기까지 수개월이 걸리는 경우도 있다.

셋째, 네트워크 통합 사업자는 공급사와 고객사 사이에서 을의 입장에 있다. 네트워크 장비 공급사(Cisco, Juniper 등)는 대부분 글로벌 대기업으로, NI 업체에 유리한 결제 조건을 제공하지 않는다. 장비를 구매할 때 비교적 짧은 기간 내에 현금이나 그에 준하는 방식으로 대금을 지불해야 한다. 반면, 고객은 대부분 구매력이 큰 갑의 위치에 있으므로, 대금 지급을 최대한 늦추려 한다.

현재 오파스넷의 재무구조는 안정적이다. 오파스넷은 2025년 1분기 연결 기준으로 현금성 자산(단기금융자산+현금및 현금성자산) 420억 원을 보유하고 있으며, 이자율 위험에 노출된 차입금 198억 원을 제외하면 222억 원의 순현금을 보유하고 있다. 하지만, 네트워크 통합 사업 자체가 갖고 태생적인 약점이 있기 때문에 투자 의사결정 과정에서 현금흐름을 주의 깊게 봐야겠다.

포괄손익계산서

(억원)	2021	2022	2023	2024	2025F
매출액	1,218	1,706	2,250	1,929	2,222
증가율(%)	8.7	40.1	31.9	-14.3	15.2
매출원가	1,023	1,448	1,921	1,593	1,847
매출원가율(%)	84.0	84.9	85.4	82.6	83.1
매출총이익	194	258	329	336	375
매출이익률(%)	16.0	15.1	14.6	17.4	16.9
판매관리비	136	173	189	230	251
판매비율(%)	11.2	10.1	8.4	11.9	11.3
EBITDA	67	95	151	120	137
EBITDA 이익률(%)	5.5	5.6	6.7	6.2	6.2
증가율(%)	-3.9	41.5	58.9	-20.7	14.2
영업이익	58	85	140	107	124
영업이익률(%)	4.8	5.0	6.2	5.5	5.6
증가율(%)	-5.3	47.0	63.7	-23.6	16.4
영업외손익	1	-12	-10	14	13
금융수익	5	3	10	24	19
금융비용	6	16	17	21	7
기타영업외손익	1	1	-3	11	1
종속/관계기업관련손익	-0	-0	1	0	0
세전계속사업이익	59	73	130	121	137
증가율(%)	-12.8	23.3	78.7	-6.9	13.2
법인세비용	-3	12	25	24	27
계속사업이익	62	61	105	96	109
중단사업이익	0	0	0	0	0
당기순이익	62	61	105	96	109
당기순이익률(%)	5.1	3.6	4.6	5.0	4.9
증가율(%)	3.5	-2.6	72.4	-7.8	13.3
지배주주지분 순이익	62	61	105	95	108

현금흐름표

(억원)	2021	2022	2023	2024	2025F
영업활동으로인한현금흐름	88	-352	278	114	103
당기순이익	62	61	105	96	109
유형자산 상각비	9	10	12	13	13
무형자산 상각비	0	0	0	0	0
외환손익	0	1	0	0	0
운전자본의감소(증가)	5	-452	134	14	-17
기타	12	28	27	-9	-2
투자활동으로인한현금흐름	-9	-3	-21	2	-21
투자자산의 감소(증가)	-3	-0	-7	5	-8
유형자산의 감소	0	0	0	0	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-1	-1	-6	-1	-11
기타	-5	-2	-8	-2	-2
재무활동으로인한현금흐름	45	260	-128	-40	-12
차입금의 증가(감소)	53	273	-140	-20	1
사채의증가(감소)	0	0	0	0	0
자본의 증가	0	0	0	0	0
배당금	0	-6	-6	-12	-13
기타	-8	-7	18	-8	0
기타현금흐름	0	0	-0	1	0
현금의증가(감소)	125	-96	130	77	70
기초현금	101	226	130	260	337
기말현금	226	130	260	337	407

재무상태표

(억원)	2021	2022	2023	2024	2025F
유동자산	649	1,002	988	1,117	1,305
현금성자산	226	130	260	337	407
단기투자자산	42	37	43	36	41
매출채권	161	239	309	359	413
재고자산	169	483	281	279	322
기타유동자산	52	113	96	106	122
비유동자산	119	191	272	263	269
유형자산	16	17	26	35	33
무형자산	8	8	10	10	10
투자자산	65	65	69	72	80
기타비유동자산	30	101	167	146	146
자산총계	769	1,193	1,260	1,381	1,574
유동부채	390	740	680	675	754
단기차입금	53	298	163	149	149
매입채무	205	255	288	233	268
기타유동부채	132	187	229	293	337
비유동부채	89	99	113	159	177
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	0	22	17	11	11
기타비유동부채	89	77	96	148	166
부채총계	479	840	793	834	931
지배주주지분	290	353	460	539	634
자본금	59	59	59	65	65
자본잉여금	73	73	79	79	79
자본조정 등	-9	-9	0	-0	-0
기타포괄이익누계액	-3	-3	-3	-3	-3
이익잉여금	170	233	324	397	492
자본총계	290	353	467	547	643

주요투자지표

	2021	2022	2023	2024	2025F
P/E(배)	7.5	16.6	14.6	11.5	8.2
P/B(배)	1.6	2.9	3.3	2.0	1.4
P/S(배)	0.4	0.6	0.7	0.6	0.4
EV/EBITDA(배)	4.3	12.6	8.7	7.8	4.8
배당수익률(%)	1.3	0.6	1.2	1.2	1.5
EPS(원)	478	465	801	732	829
BPS(원)	2,224	2,708	3,526	4,128	4,857
SPS(원)	9,332	13,075	17,245	14,784	17,031
DPS(원)	45	45	91	100	100
수익성(%)					
ROE	24.1	18.9	25.7	19.1	18.4
ROA	9.7	6.2	8.5	7.3	7.4
ROIC	72.4	28.9	34.6	32.5	34.0
안정성(%)					
유동비율	166.4	135.4	145.3	165.5	173.0
부채비율	165.0	237.7	169.7	152.5	144.8
순차입금비율	-62.8	54.1	-17.2	-31.2	-37.9
이자보상배율	28.6	9.8	8.4	7.6	30.5
활동성(%)					
총자산회전율	1.9	1.7	1.8	1.5	1.5
매출채권회전율	7.9	8.5	8.2	5.8	5.8
재고자산회전율	9.9	5.2	5.9	6.9	7.4

최근 3개월간 한국거래소 시장경보제도 지정 여부

시장경보제도란?

한국거래소 시장감시위원회는 투기적이거나 불공정거래 개연성이 있는 종목 또는 주가가 비정상적으로 급등한 종목에 대해 투자자주의 환기 등을 통해 불공정 거래를 사전에 예방하기 위한 제도를 시행하고 있습니다. 시장경보제도는 '투자주의종목 투자경고종목 투자위험종목'의 단계를 거쳐 이루어지게 됩니다. ※관련근거: 시장감시규정 제5조의2, 제5조의3 및 시장감시규정 시행세칙 제3조~제3조의 7

종목명	투자주의종목	투자경고종목	투자위험종목
오파스넷	X	X	X

발간 History

발간일	제목
2025.07.04	오파스넷-Cisco를 주력으로 하는 네트워크 통합 업체

Compliance notice

본 보고서는 한국거래소, 한국예탁결제원과 한국증권금융이 공동으로 출연한 한국IR협의회 산하 독립 (리서치) 조직인 기업리서치센터가 작성한 기업분석 보고서입니다. 본 자료는 투자자들에게 국내 상장기업에 대한 양질의 투자정보 제공 및 건전한 투자문화 정착을 위해 무상으로 작성되었습니다.

- 당사 리서치센터는 본 자료를 제3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- 본 자료를 작성한 애널리스트는 자료작성일 현재 해당 종목과 재산적 이해관계가 없습니다.
- 본 자료를 작성한 애널리스트와 그 배우자 등 관계자는 자료 작성일 현재 조사분석 대상법인의 금융투자상품 및 권리를 보유하고 있지 않습니다.
- 본 자료는 중소형 기업 소개를 위해 작성되었으며, 매수 및 매도 추천 의견은 포함하고 있지 않습니다.
- 본 자료에 게재된 내용은 애널리스트의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 신의 성실하게 작성되었음을 확인합니다.
- 본 자료는 투자자들의 투자판단에 참고가 되는 정보제공을 목적으로 배포되는 자료입니다. 본 자료에 수록된 내용은 자료제공일 현재 시점의 당사 리서치센터의 추정치로서 오차가 발생될 수 있으며 정확성이나 완벽성은 보장하지 않습니다.
- 본 조사자료는 투자 참고 자료로만 활용하시기 바라며, 어떠한 경우에도 투자자의 투자 결과에 대한 법적 책임 소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다.
- 본 조사자료의 지적재산권은 당사에 있으므로, 당사의 허락 없이 무단 복제 및 배포할 수 없습니다.
- 본 자료는 텔레그램에서 "한국IR협의회(<https://t.me/kirsofficial>)" 채널을 추가하시어 보고서 발간 소식을 안내받으실 수 있습니다.
- 한국IR협의회가 운영하는 유튜브 채널 'IRTV'에서 1) 애널리스트가 직접 취재한 기업탐방으로 CEO인터뷰 등이 있는 '小中한탐방'과 2) 기업보고서 심층해설방송인 '小中한 리포트 가치보기'를 보실 수 있습니다.