

Trust Infrastructure for Enterprise AI Communication

AI 시대 기업 커뮤니케이션의 신뢰 인프라와 AX 실행

2026년 6월 14일 · 창립 31주년
새로운 30년의 첫해

DISCLAIMER

본 자료는 현재 회사가 이용 가능한 자료와 합리적 가정에 기초하여 작성되었습니다.

본 자료에 포함된 재무수치는 2026년 1분기 공시 재무자료와 회사 내부 관리자료에 기초합니다. 2026년 3월 31일 기준, 보유자산의 장부가액과 실제 유동화 가능금액은 다를 수 있습니다.

모든 투자에 대한 의사결정은 오직 투자자의 합리적인 판단에 의하여 이루어져야 하며 본 정보에 의거하여 발생하는 투자 결과에 대해서 회사는 어떠한 책임을 지지 않음을 알려드립니다.

오늘 IR에서 답할 네 가지 질문

숫자 요약은 다음 슬라이드에서, 이 장은 오늘 설명의 흐름입니다.

01 인포뱅크의 본질은 무엇인가

문서 발송 물량이 아니라 금융·공공·대기업 업무 시스템에 연결된 신뢰 인프라입니다.

02 회사는 얼마나 안전한가

무형의 기대가 아닌 금융자산·부동산 장부가 중심으로 재무 안정성을 설명합니다.

03 기술적 해자는 있는가

누적 특허와 AI 관련 출원이 BizGo·IN7·AX 사업의 권리화 기반입니다.

04 AX는 실제로 진행되고 있는가

BizGo·iXpert·iVX·IN7에서 제품·프로젝트·고객 도입이 진행되고 있습니다.

핵심은 "소통 부족으로 생긴 오해를 숫자와 실행으로 풀어내는 것"입니다.

이 한 장이 오늘 IR의 요약입니다

숫자 요약은 다음 슬라이드에서, 이 장은 오늘 설명의 흐름입니다.

부동산 및 금융자산 740억 금융자산 592억 + 부동산 148억	기업 고객 수 15K+ 금융·공공·커머스·플랫폼 등	AI 관련 출원 397 건 국내 특허 등록 124건	별도기준 매출액 성장(전년 동기 대비) +3.2% 판관비 -19.8%
---	---	---	---

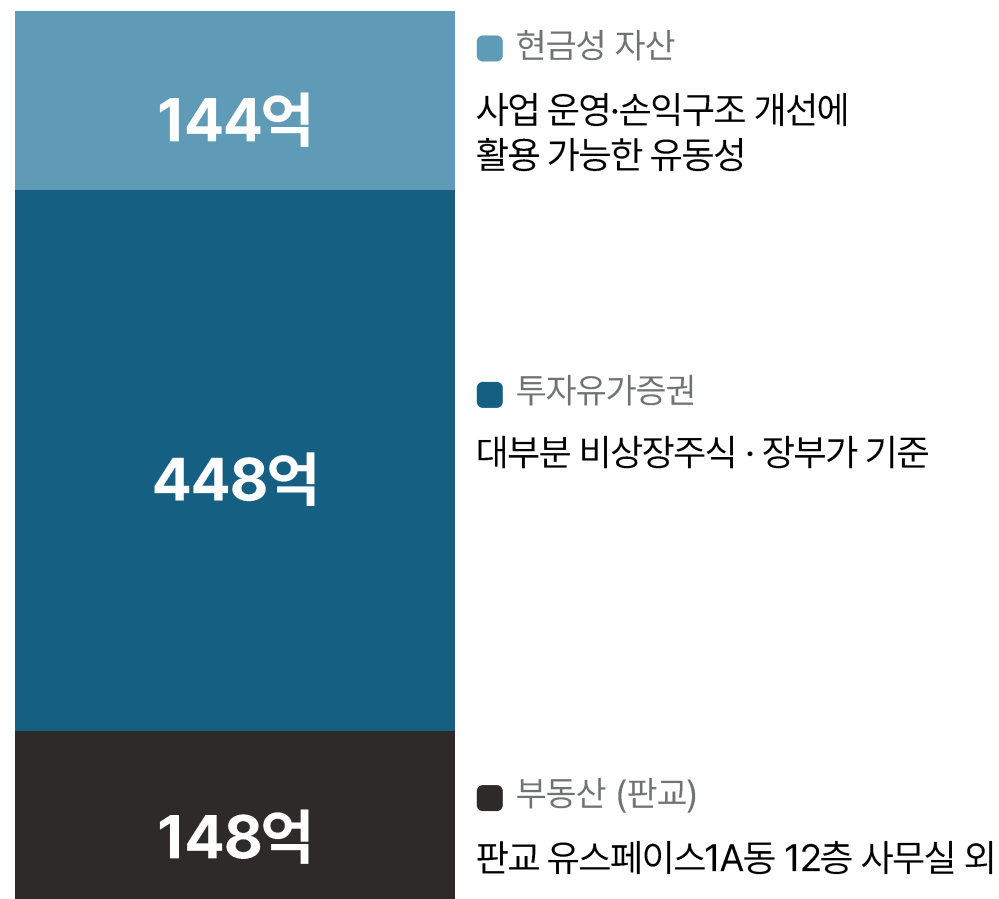
사업축	주주·투자자 관점	고객·영업 관점
재무 안전판	740억원의 부동산·금융자산	장기 프로젝트와 AX 전환을 버틸 기반
사업 인프라	1.5만 고객·통신/카카오 직접 연결	데이터 주권·컴플라이언스 요구 대응
기술 해자	AI 출원 397건 포함 IPR	Agent Hub·AI CRM·AICC·모빌리티 AX 보호
AX 실행력	BizGo·iXpert·iVX·IN7 실행	고객의 매출·비용·리스크·업무시간 개선

한 문장으로 정리하면: 인포뱅크는 단순 메시징 회사가 아니라, AI가 고객에게 도달하기 위해 필요한 기업 커뮤니케이션 신뢰 인프라와 AX 실행 역량을 보유한 회사입니다.

재무 안정성: 부동산 및 금융자산 740억원

무형 기대가 아니라 금융자산과 부동산 중심으로 설명합니다.

부동산 및 금융자산 합계 740억원



* 2026년 1분기 말. 별도 재무제표 기준.

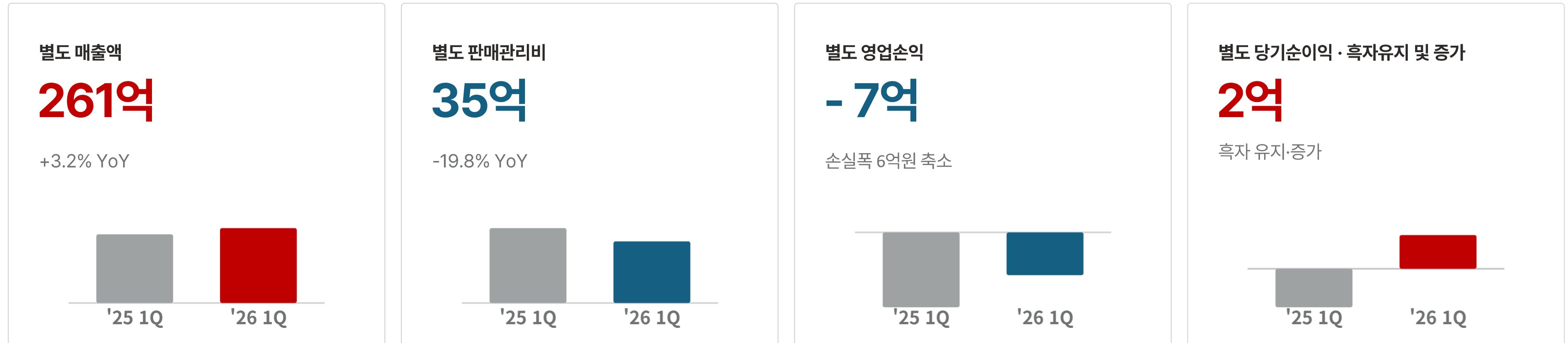
자본총계	676억	별도 기준 자본 기반
부채비율	37.2%	자본총계 대비 부채총계 기준
차입금 의존도	0.8%	자산총계 대비 단기차입금 기준
차입금 성격	단기차입금 7억원	SKT AI 최우수협력업체 수상 관련 동반성장펀드 무이자 대출
희석성 외부조달	(현)계획 없음	유상증자·CB·BW 등 주주가치 희석성 조달 의존 계획 없음

* 투자유가증권은 대부분 비상장주식으로 유동화 시점·금액이 달라질 수 있으며, 부동산은 외부감정가가 아닌 장부가 기준으로 보수적으로 제시합니다.

투자유가증권은 대부분 비상장주식으로 유동화 시점·금액이 달라질 수 있으며, 부동산은 외부 감정가가 아닌 장부가 기준으로 보수적으로 제시합니다.

2026년 1분기 경영 현황과 손익구조 개선 신호

매출은 늘고, 비용은 줄고, 손실폭은 축소되었습니다.



구분	2026 1Q	2025 1Q	증감 비교
별도 매출액	261 억원	252억원	+9억원, +3.2%
별도 판매관리비	35억원	44억원	-9억원, -19.8%
별도 영업손익	-7억원	-13억원	손실폭 6억원 축소
별도 당기순이익	2억원	0.3억원	흑자 유지 및 증가

1분기 숫자는 "완성된 턴어라운드"가 아니라 "손익구조 개선이 숫자로 보이기 시작한 초기 신호"입니다.

시장 인식과 실제 인포뱅크

“문자 발송 회사”라는 인식은 절반만 맞습니다.

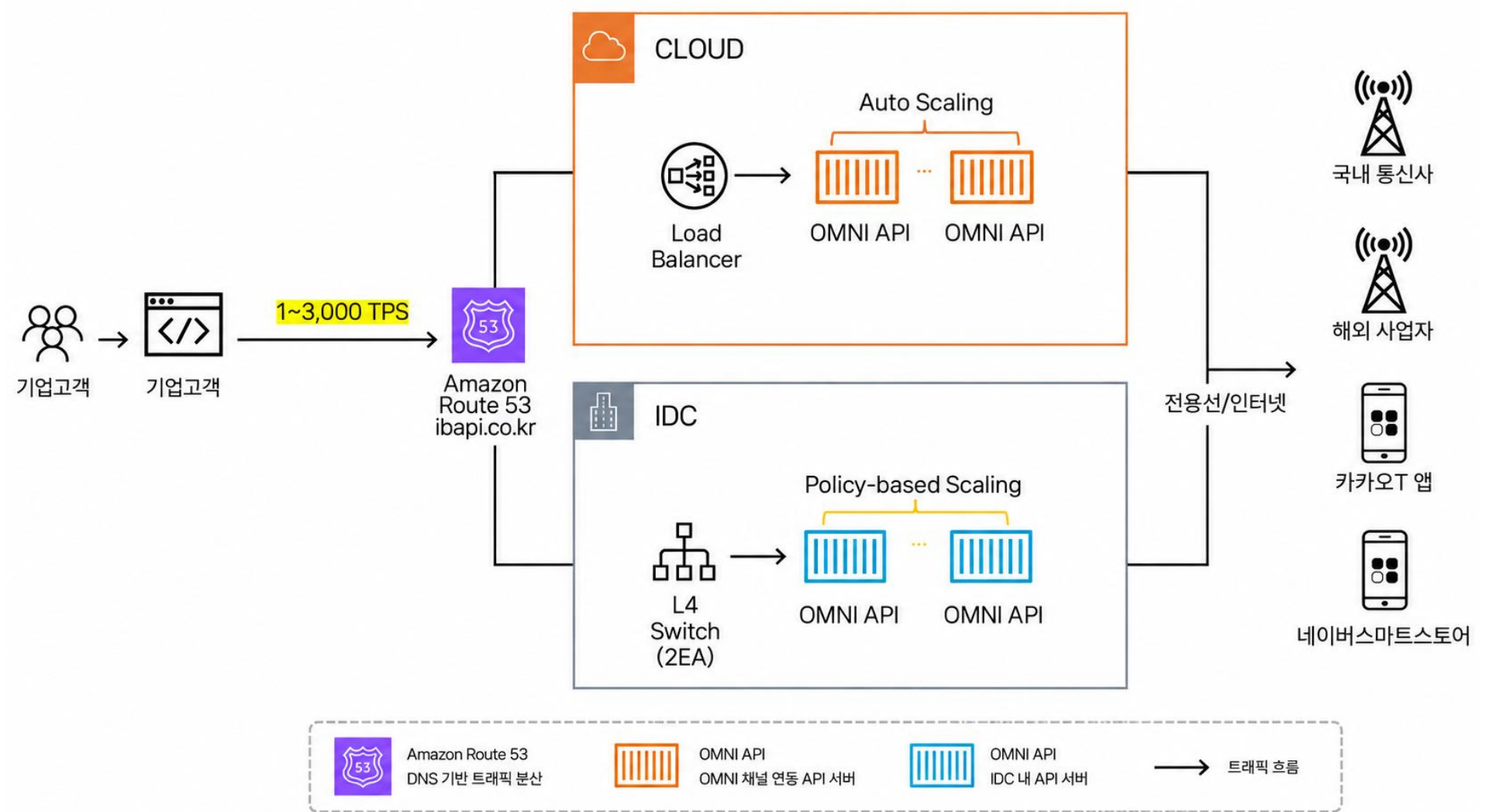
시장 인식	실제 경쟁력	투자자에게 전달할 프레임
발송 물량 중심 회사	통신 3사·카카오·RCS·국제 메시지 연결	기술 커뮤니케이션 신뢰 인프라
가격 경쟁에 취약	고객 시스템에 깊이 연동된 장기 운영·장애 대응	가격보다 안정성·컴플라이언스가 중요한 시장
AI가 대체할 수 있음	AI 상담·Agent가 고객에게 도달하려면 채널 필요	AI는 채널 사용을 확대하는 동력
데이터 자산 부족	고객 데이터는 고객사가 통제	데이터를 임의로 보지 않는 구조가 신뢰의 근거

경쟁 우위는 “가진 데이터”가 아니라
 “고객 데이터를 임의로 보지 않는다는 신뢰”와 “그 데이터를 고객 통제 아래 안전하게 움직이게 하는 인프라”입니다.

단순 전송이 아니라 기업 시스템에 연결된 신뢰 인프라

인포뱅크는 통신 3사 직접연결 중계사이자 카카오톡 비즈메시지 공식 딜러사이며, Active-Active 이중화·24/365 운영·ISMS 및 금융권 수준 개인정보 관리 체계를 갖추고 있습니다.

- 01 옴니채널 게이트웨이**
 통신 3사·카카오·RCS·국제 메시지를 하나의 API로 연결
- 02 운영 가용성**
 IDC + AWS Active-Active · TPS 3,000 수준 · 24/365 운영
- 03 컴플라이언스**
 ISMS · 금융권 수준 개인정보 관리 · 장애 보고 체계
- 04 데이터 주권**
 고객 데이터는 고객사가 통제, 인포뱅크는 안전한 채널 제공



시가 아무리 똑똑해져도 텔레파시로 고객에게 알림을 보낼 수는 없습니다. 시가 만든 결과를 고객에게 안전하게 전달하는 통로가 필요합니다.

보유기술 및 특허자산

AI 관련 특허 출원 397건 : Agent Hub와 AI CRM을 보호하는 기술 포트폴리오입니다.

124건

국내 등록

사업 수행과 기술 보호

4건

해외 등록

글로벌 권리 등록

* 2026년 03월 기준

440건

국내 출원

경쟁우위 및 기술해자 확보

397건

AI 관련 출원

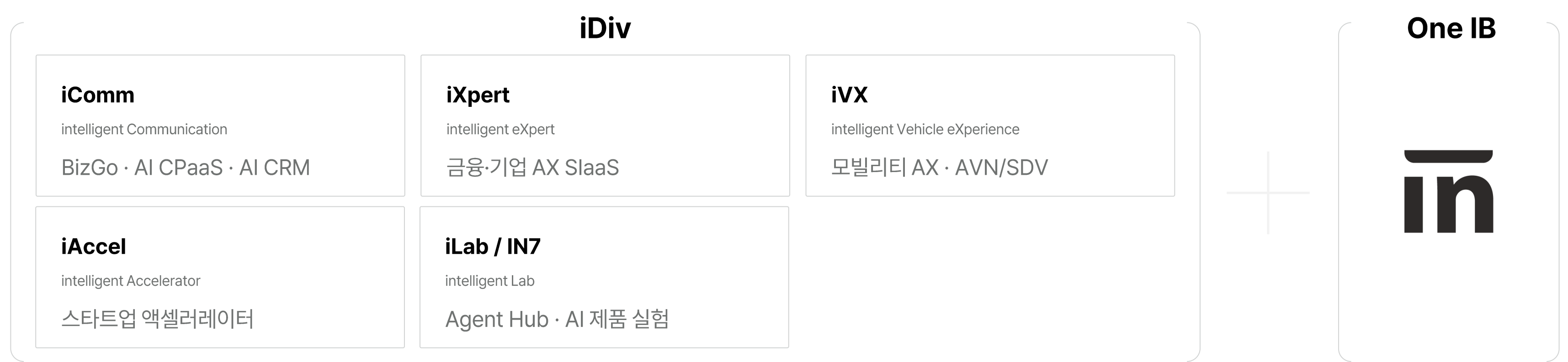
* 2026년 06월 기준

AI 기술분류	출원건수	사업 연결
조직형 AI 거버넌스 및 에이전트 오케스트레이션	243건	IN7 Agent Hub/라우팅 · 권한 · 승인 · 감사로그
AI 마케팅 및 마케팅 커뮤니케이션 플랫폼	101건	BizGo AI CRM · 메시지 생성·발송 최적화
AI 데이터·분석·예측 및 도메인 응용	27건	도메인별 AI 적용 및 의사결정 지원
AICC·챗봇 및 대화형 서비스	16건	iTalk · 상담봇 · 고객 응대 자동화
모빌리티·항만·공간 및 운영 최적화	10건	iVX · 모빌리티·공간 운영 최적화

특허는 단순 숫자가 아니라 메시징·커뮤니케이션 플랫폼·AI 협업·AX 솔루션을 장기간 개발해 온 기술회사라는 증거입니다.

완전한 AI 기업으로 다시 태어나는 운영체계

조직 이름만 바꾼 것이 아니라, 고객 성과와 손익 책임을 연결합니다.



- | | | | |
|--|--|--|--|
| <p>01 전사 전략 정렬
사업부 단위 목표 정렬,
전사 운영효율 및 관리체계 강화</p> <p style="background-color: #e0f2f1; padding: 5px; text-align: center;">OKR 달성률 · 실행과제</p> | <p>02 사업부 손익 관리
각 사업부 단위 수익성 관리</p> <p style="background-color: #e0f2f1; padding: 5px; text-align: center;">OPS · 매출총이익 · 프로젝트 손익</p> | <p>03 AI 기반 생산성
내부 업무 자동화와
고객 납품 생산성 개선</p> <p style="background-color: #e0f2f1; padding: 5px; text-align: center;">리드타임 · 자동화율</p> | <p>04 고객 성과 중심
고객의 매출·비용·리스크 개선을
사업성으로 정의</p> <p style="background-color: #e0f2f1; padding: 5px; text-align: center;">도입 후 성과 · 재계약</p> |
|--|--|--|--|

One IB + iDiv = 전사 전략 정렬 · 사업부 손익 책임 · 고객 성과 중심 · AI 기반 생산성

세 가지 방향으로 추진하는 AI/AX

제품이 성장하고, 고객 문제가 풀리고, 사업·투자 모델이 함께 작동하는 세 갈래 성장 구조입니다.

01 제품 주도 성장

BizGo + AI CRM 제품 자체가 더 유용해져
고객 사용과 가치 단가 확대

유료 고객 수 · 발송량

02 고객 주도 성장

iXpert · iVX · IN7
금융·모빌리티·엔터프라이즈 고객의 문제 해결

PoC · 유료 전환율 · 반복매출

03 사업 기반 성장

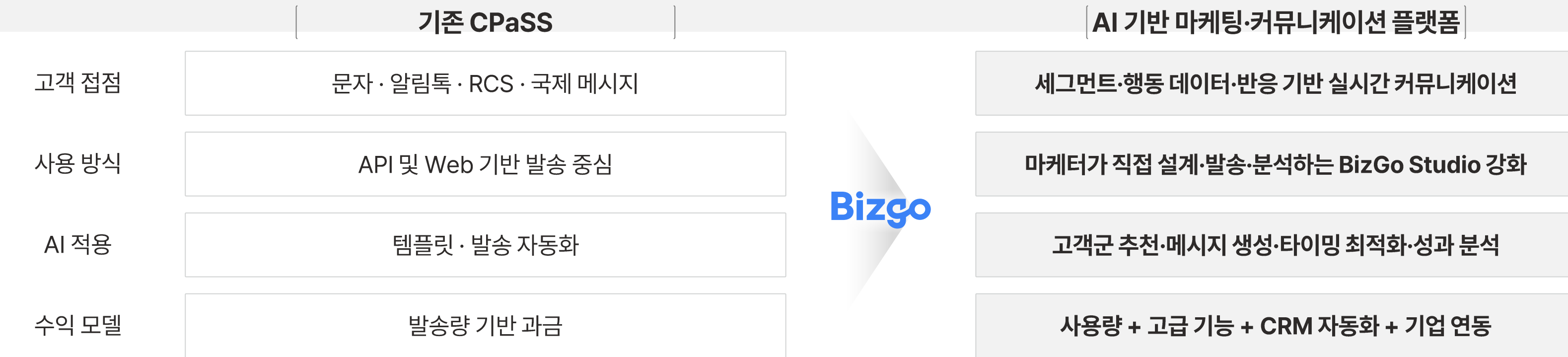
iAccel 네트워크와 산업 접점
AI 기술로 사업모델 혁신 파일럿 검증

프로젝트 수익성 · 고객 성과

AI는 연구실의 슬로건이 아니라
고객 성과와 손익구조에 연결되어야 합니다.

Bizgo : CPaaS에서 AI CRM 결합 플랫폼으로 진화

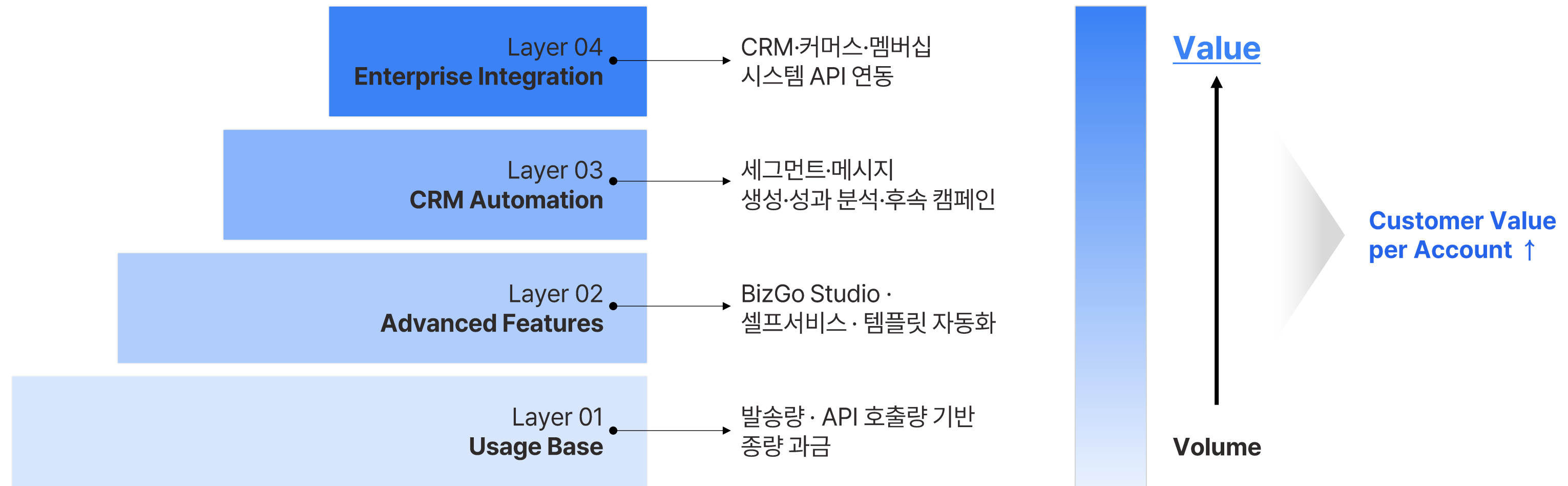
신뢰 기반 커뮤니케이션 + 실시간 AI CRM



BizGo는 고객 데이터를 인포뱅크가 소유하는 방식이 아니라, 고객사가 보유한 데이터를 고객 통제 아래 활용하고 인포뱅크가 AI 엔진과 실행 채널을 제공하는 구조로 확장됩니다.

Bizgo 수익화 로직: Volume에서 Value로

발송량 과금 위에 고급 기능·CRM 자동화·기업 연동을 적층해 계정당 가치를 높입니다.

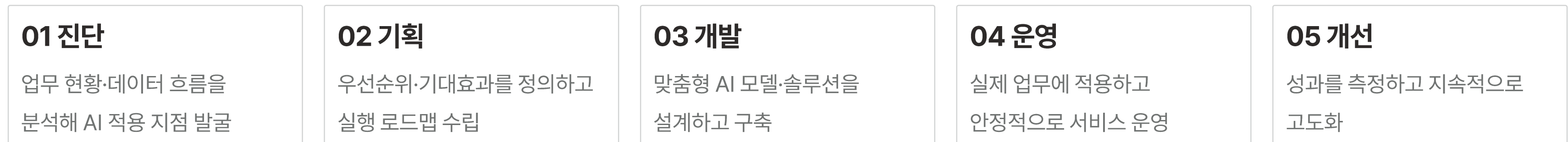


기업 고객에게 메시지는 비용이 아니라 매출과 고객 만족을 만드는 도구가 되어야 합니다.

iXpert · iVX · IN7: 고객의 실제 업무 문제를 해결합니다

단발성 SI가 아니라 진단→기획→개발→운영→개선의 AX SaaS 구조

사업축	전환 방향	주요 고객 문제	관리 지표
iXpert	금융·기업 AX SaaS	레거시 + AI 결합, 상담·업무 자동화, 보안·규제 대응	PoC, 유료 전환, 반복 운영매출
iVX	모빌리티 AX SaaS	AVN·SDV·차량 SW, 폐쇄망 보안형 개발환경	장기 프로젝트, 납품 품질, 운영계약
IN7	기업용 Agent Hub	사내 지식·문서·업무 흐름을 Agent와 연결	도입 고객, 활성 사용자, Agent 사용량



AX의 핵심은 AI 기술 자체가 아니라 고객의 매출 증대, 비용 절감, 리스크 개선, 업무시간 단축 등 측정 가능한 성과입니다.

iXpert: 금융권 AX 수주와 엔터프라이즈 실행력

금융·기업 고객의 보안·규제·레거시 환경에서 AI Agent를 실제 시스템으로 구현합니다.

2026.05

국내 주요 카드사

AI Agent 커머스 허브 시스템 계약 체결

SKT

2025 최우수 협력사

시너지부문 AI·데이터 영역 수상

AICC

기획→구현→운영

챗봇·콜봇·채팅상담 솔루션 운영 경험

금융권은 AI 도입에서 보안, 규제, 레거시 시스템, 장애 대응 요구가 가장 높은 시장입니다.
AI Agent 프로젝트 수주는 엄격한 엔터프라이즈 환경을 통과한 의미 있는 레퍼런스입니다.
서비스 기획부터 기술 구현과 운영까지 협업하는 파트너로 인정받았습니다.

iXpert의 포지션: "AI 데모"가 아니라 금융·기업의 실제 업무 시스템에 붙는 AX 실행 파트너

iVX: 보안형 모빌리티 AX 개발 지원 환경

AVN 개발 생산성을 높이기 위한 클린룸 내 설치형 AI 지원체계

보안형 AX 개발 지원 환경



아직 혁신적 성과라고 과장할 단계는 아니지만, 보안이 중요한 AVN 개발 환경에서도 AI 기반 개발 지원체계를 자체 운영할 수 있는 기반을 확보했습니다.

IN7.day: 매일 함께 쓰는 기업용 AI Agent Hub

개인의 AI 사용을 회사의 지식자산과 업무성으로 바꿉니다.

기업의 AI 도입 고민

GPT·Gemini·Claude 등 모델이 너무 많고 빨리 바뀝니다.

직원별 AI 요금과 사용량을 어떻게 관리할지 고민됩니다.

개인 계정으로 일하면 퇴사 시 회사 지식이 사라질 수 있습니다.

설계도·고객정보 등 중요 자료를 외부 AI에 올리기가 어렵습니다.



IN7의 답

하나의 가입으로 현존 주요 AI 모델을 조직 단위로 안전하게 활용합니다.

종량제·부서별 사용량 관리로 새는 비용을 줄입니다.

작업 이력과 지식이 회사 자산으로 남습니다,

사내 문서와 업무 흐름을 Agent와 연결합니다.

모델 선택

GPT · Gemini · Claude 등

기업 통제하에 활용

비용 통제

종량제·부서별 관리

낭비 없이 활용

지식 보존

퇴사해도 회사 자산

작업 이력 유지

보안

감사·마스킹·권한

엔터프라이즈 대응

IN7 성과: 140개 가입 기업, 53개 유료 전환

보안과 거버넌스가 중요한 첨단·전문 산업군에서 검증 중입니다.

<p>누적 가입 기업</p> <p>140+</p> <p>런칭 이후 누적</p>	<p>유료 전환 기업</p> <p>53+</p> <p>Paid Conversion</p>	<p>유료전환율</p> <p>37.9%</p> <p>입사 대비 산정</p>	<p>통신장비·반도체·로봇·공공·방송</p> <p>첨단 산업군</p> <p>보안·전문성이 높은 고객군</p>
--	--	--	---

고도화 포인트	고객 가치 및 사업적 의미
사내 지식 연동	MS SharePoint 연동, 사내 문서 기반 검색, 업무 지식의 Agent 활용
국내 실무 환경 최적화	한글 문서 심층 지원, 국내 엔터프라이즈 문서 환경 최적화
실무형 AI 기능 확장	실무용 AI 이미지 편집 등 업무 효율 기능 탑재
엔터프라이즈 보안·관리	감사로그, 개인정보 마스킹, 금칙어 차단, 부서별 사용량 관리
도입 성과	2025년 10월 론칭 이후 가입 기업 140+개사, 유료 전환 53+개사
주요 유료 고객군	통신장비, 시스템 반도체, 로봇 자동화, 공공 연구기관, 방송·미디어 등 보안과 지식관리가 중요한 산업

iAccel: 스타트업 액셀러레이터와 투자자산 관리

메인 AX 사업과 구분하되, 투자유가증권과 스타트업 네트워크를 투명하게 설명합니다.

iAccel은 스타트업 투자 액셀러레이터로서 초기기업 발굴·투자·보육·TIPS 등 창업 생태계 지원을 수행합니다.

<p>투자조합</p> <p>28개</p> <p>운영 중</p>	<p>AUM</p> <p>1,200억</p> <p>운영자산 규모</p>	<p>투자기업</p> <p>370여 개</p> <p>누적 포트폴리오 기업수</p>	<p>누적 투자금액</p> <p>950억</p> <p>조합 내 투자금액</p>	<p>IPO 주관사 선정</p> <p>10여 개</p> <p>IPO 검토 중</p>
---	--	--	--	---

- ※ 초기기업 발굴·투자·보육·TIPS 등 창업 생태계 지원 및 AI 시대의 Solopreneur 등 소수 창업팀 발굴 사업 검토
- ※ 투자처 발굴·심사·밸류에이션·투자·밸류업·회수 전과정의 AX 프로젝트 진행 중
- ※ 투자유가증권은 비상장주식 특성상 유동성·평가변동·회수시점 불확실성이 있습니다.

iAccel은 스타트업 투자 액셀러레이터로서 초기기업 발굴·투자·보육·TIPS 등 창업 생태계 지원을 수행합니다.

CLOSING

인포뱅크는 수치와 실행 중심으로 더 자주, 더 구체적으로 주주 및 시장과 소통하겠습니다.

재무 안정성

740억

금융·부동산 중심

신뢰 인프라

1.5만 고객사

통신망·메신저망 연결 + 24/365 운영

기술 해자

AI 관련 출원 397건

국내 특허 등록 124건

BizGo · iXpert · iVX · IN7

AX 실행

실제 제품과 고객 프로젝트

늘 건강하시고, 평안하시고, 하시는 일마다 형통하시기를 기원합니다.
감사합니다.