

3Q `25 Results

01. 영업실적(연결)
02. 실적분석(연결) 개요
03. 실적분석(연결) 상세
04. 영업비용
05. 현황과 계획

Results

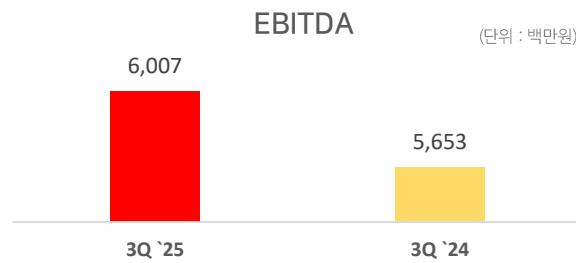
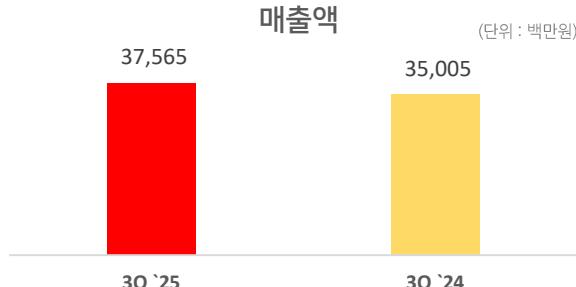


01. 영업실적(연결)

(단위 : 백만원)

과 목	3Q '25	3Q '24	증감, 증감률
매출액	37,565	35,005	2,560 ▲7.3%
수출매출	25,244	21,943	3,301 ▲15.0%
영업비용	33,941	30,861	3,080 ▲10.0%
영업이익	3,624	4,144	(520) ▼12.5%
EBITDA	6,007	5,653	354 ▲6.3%
당기순이익	2,861	3,314	(453) ▼13.7%

02. 실적분석(연결) 개요



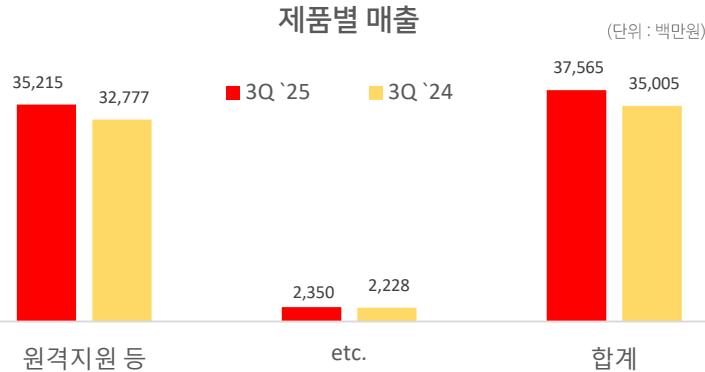
● 영업실적 분석

- 전년동기 대비 매출 25억원 증가, EBITDA(감가상각 전 영업이익) 4억원 증가
- 매출: 전년동기 대비 특히 [리모트콜, 리모트뷰 및 일본향 수출] 증가
- 신제품 Airepoto 매출 확대 : NTT도코모, 베트남 CMC, 국내 공공기관 등



03. 실적분석(연결) 상세

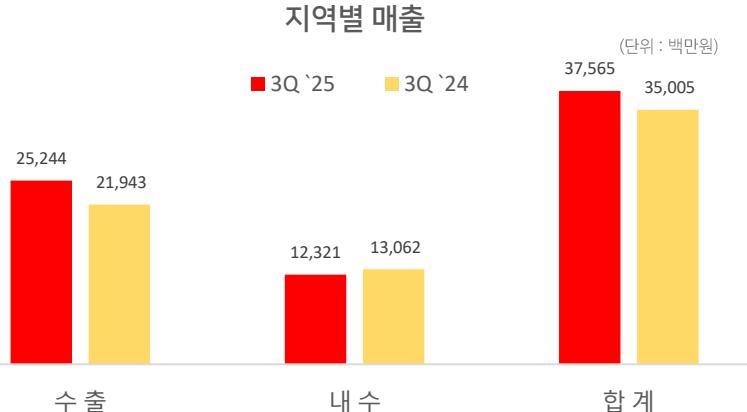
제품별 매출



R:RemoteCall

- 금융권 RVS 판매 확대
- 가전 제조사의 글로벌 라이선스 판매 확대
- NTT도코모 안심원격서비스, 온라인 영상 상담 공급 지속

지역별 매출

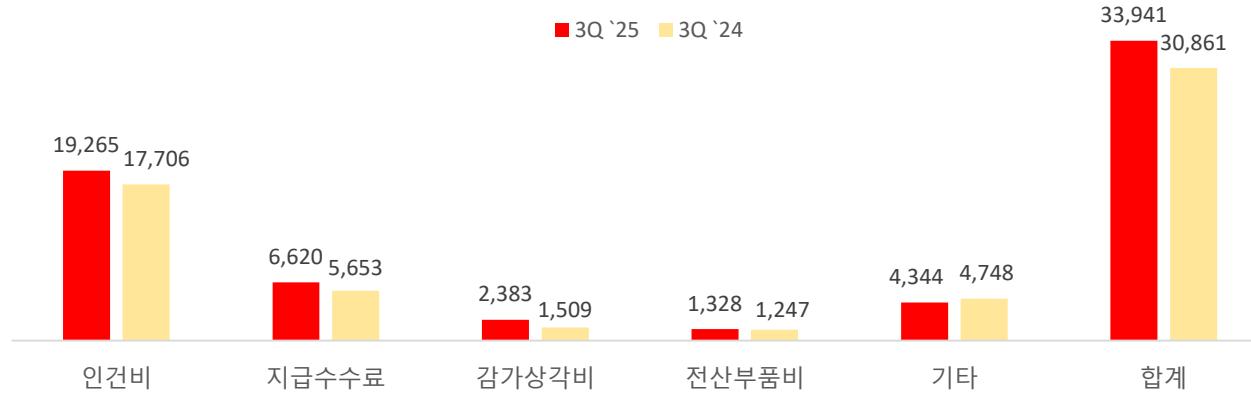


R:RemoteView

- 제조업 보안원격용 판매 확대(배터리 제조사 해외공장 등)
- 공공기관형 온라인용역통제시스템(전산장비 원격 개발 및 유지보수) 판매 확대
- 일본 육아간호법 개정시행과 공공/기업체의 구인난으로 텔레워크 수요 증가
- 가격 인상에 따른 파트너사의 선구매 증가

영업비용

(단위 : 백만원)



● 영업비용 분석

- 직원증가 및 임금상승 및 회계처리 변화(퇴직급여의 분기별 인식)
- 외주제작비용 및 외주용역수수료 증가
- 건물,집기 등 감가상각 증가
- 하드웨어(콜라박스 등) 판매 증가에 따른 전산부품비 증가

05. 현황과 계획

● 현황과 계획

- 다양한 산업군으로 RemoteView 판매 확대 중(제조업 해외공장, 공공기관 외주관리, 일본 교육청, 일본 지자체 행정망 등)
- RemoteView 가격 인상(한국 7월, 일본 10월)으로 파트너사의 선구매 증가 및 매출상승 기대
- 금융권 앱 영상상담/원격지원용 판매 확대중(K은행, N은행, S은행 등)
- 신제품 AI회의록(Airepoto) 출시에 따른 국내외 판매 확대 중
- 일본 기업체의 구인난과 육아간호법 강화 시행으로 텔레워크 수요 증가
- 한국, 일본의 디지털전환(DX)과 AI전환(AX)에 따른 매출확대를 위한 지속 연구개발
 - 기존 원격 기술을 응용한 다양한 제품기획 및 개발 지속
 - AI상담원 등 AX개발 지속 및 RFICE 출시
- 한국, 일본이외 지역에서 고객확보
 - 베트남 IT대기업 CMC와 파트너쉽을 통해 시장 잠재력이 큰 동남아시아향으로 고객 다변화 및 지역 선점
 - 중국에서 마케팅 강화를 통한 RV 서비스 이용고객 확보
- 엔화환율을 상승으로 원화표시 매출상승 기대(매출의 60~70%가 엔화매출)
- 주주환원률 33.35% = (현금배당 5.2억원+자기주식매입 5억원)/(전년도 연결당기순이익 30.6억원)
- 사외이사 2인 및 상근감사 1인 선임으로 이사회 및 내부회계관리 감시 강화(25년 3월~)

