

Investor Relations 2022



고객과 함께 성장하는
DX 플랫폼 솔루션 전문기업

Disclaimer

본 자료는 주식회사 플래티어(이하 “회사”)에 의해 투자자 여러분의 편의를 위해 작성된 자료로서, 추후 그 내용 중 일부가 달라질 수 있음을 양지하시기 바랍니다. 회사는 본 자료에 서술된 경영실적의 정확성과 완벽성에 대해 보장하지 않으며, 자료작성일 현재의 사실을 기술한 내용에 대해 향후 갱신 관련 책임을 지지 않습니다.

또한, 본 자료는 미래에 대한 예측정보를 포함하고 있습니다. 이러한 예측 정보는 이미 알려진 또는 아직 알려지지 않은 위험과 시장 상황, 기타 불명확한 사정 또는 당초 예상하였던 사정의 변경에 따라 영향을 받을 수 있고, 이에 기재되거나 암시된 내용과 실제 결과 사이에는 중대한 차이가 있을 수 있으며, 시장 환경의 변화와 전략 수정 등에 따라 예고 없이 달라질 수 있습니다.

이 자료는 투자자 여러분의 투자 판단을 위한 참고자료로 작성된 것으로, 당사 및 당사의 임직원들은 이 자료의 내용과 관련하여 투자자 여러분에게 어떠한 보증도 제공하지 아니하며, 과실 및 기타의 경우를 포함하여 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려 드립니다.

본 자료는 비영리 목적으로 내용 변경 없이 사용이 가능하고(단, 출처표시 필수), 회사의 사전 승인 없이 내용이 변경된 자료의 무단 배포 및 복제는 법적인 제재를 받을 수 있음을 유념해 주시기 바랍니다.



TABLE OF CONTENTS

- 01_ Business Overview
- 02_ Business Competency
- 03_ New Business
- 04_ Performance Review
- Appendix

Business Overview

- 01. 산업의 현황
- 02. 주요사업영역
- 03. 솔루션 사업의 성장



산업의 현황

대형 온라인몰 주도 → 제조사의 D2C 진입으로의 추세 변화 및 관련 솔루션 수요 증가
디지털 인프라 발달로 인한 SW 대중화 및 개발과 테스트에서의 자동화 수요 증가로 DevOps 시장 성장

이커머스 경쟁 심화 및 D2C 시장의 성장

대형 유통사, 온라인 커머스 전문기업, 버티컬 플랫폼 등
다양한 플레이어들의 이커머스 시장 진입



산업 내 주도권 경쟁 심화



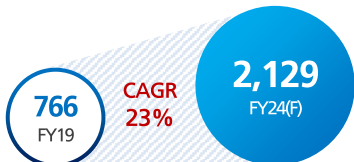
다양한 제조사가 D2C* 시장에 진입하며 가파르게 성장 중

D2C 진입 제조사



미국 D2C 거래규모(억 달러)*

NIKE D2C 매출 비중(%)

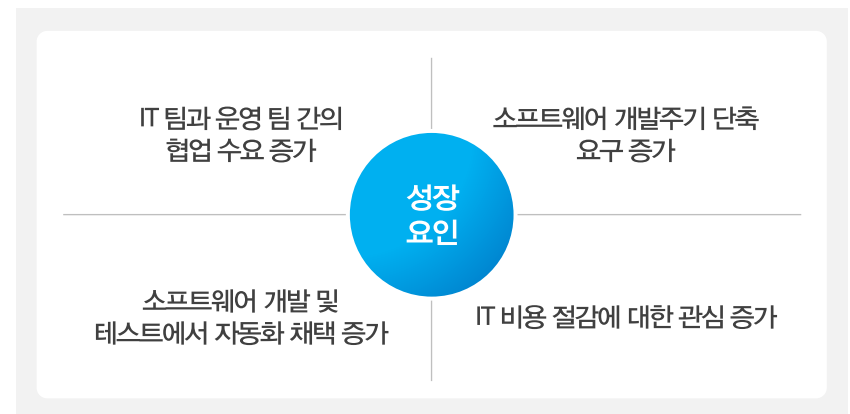
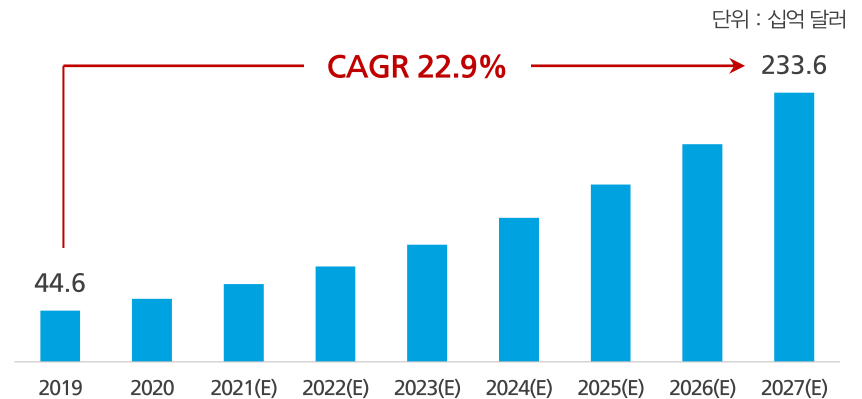


* D2C (Direct to Consumer) : 중간 유통 단계 없이 온라인에서 소비자에게 직접 제품을 판매하는 방식

** 나이키는 5월 결산법인으로 '21년 06월~'22년 05월 누적 매출

출처 : Statista, EDGAR

글로벌 DevOps 시장



출처 : RESEARCH DIVE

주요사업영역 ①개요 및 수익구조

이커머스 플랫폼 및 디지털전환 플랫폼 구축의 안정적 영역에 더하여, D2C 기업을 위한 솔루션으로 사업영역 확대 중

기업 고객의 디지털 비즈니스를 위한 플랫폼 솔루션 제공

이커머스 플랫폼

유통/제조 대기업 맞춤형
이커머스 플랫폼 구축 서비스

대형 이커머스 플랫폼 구축
+
개발/운영

18년 간 170개 이상의 대기업 고객 맞춤형
이커머스 플랫폼 구축 및 개발운영

EC플랫폼 구축

개발/운영

D2C 솔루션

D2C를 원하는 브랜드/제조사를 위한
커머스 솔루션 및 마케팅 솔루션 제공

커머스 솔루션



중대형 브랜드/제조사의
D2C 커머스 전용 솔루션

D2C몰 구축

MA* 라이선스

*MA : 유지보수(Maintenance)

AI 마케팅 솔루션



SaaS 구독 모델의
AI 기반 마케팅 솔루션

SaaS

디지털전환(DT) 플랫폼

SW 개발/운영의 효율 향상 및 협업을 위한
DevOps 환경 조성

DevOps(데브옵스) 플랫폼
+
컨설팅/교육 서비스

SW 개발자 및 운영자 간
유기적 협업 환경 조성 및 플랫폼 구축

DT 플랫폼 구축 및 컨설팅

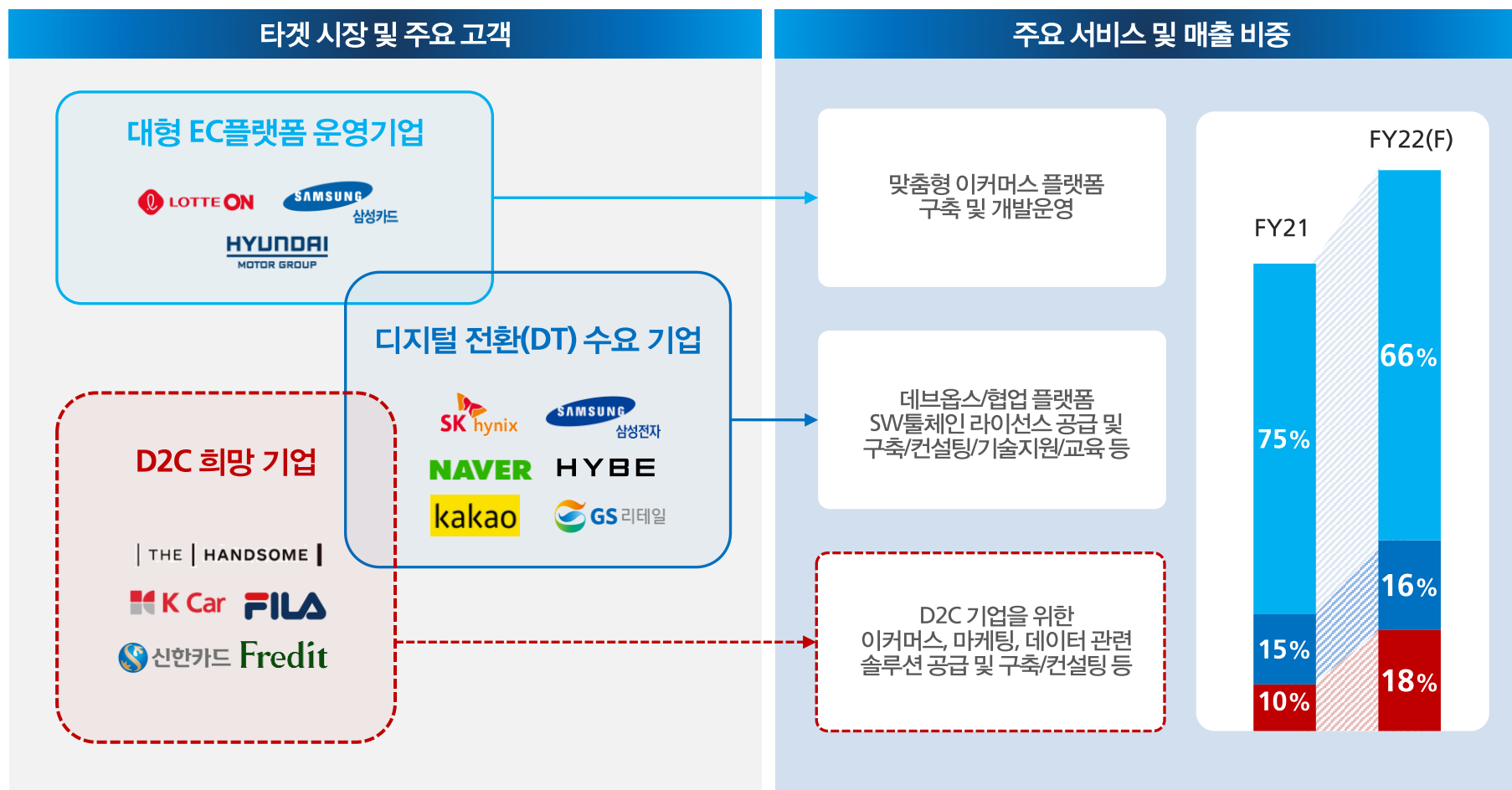
운영/지원

SW 라이선스

주요사업영역 ②타겟 시장별

PLATEER

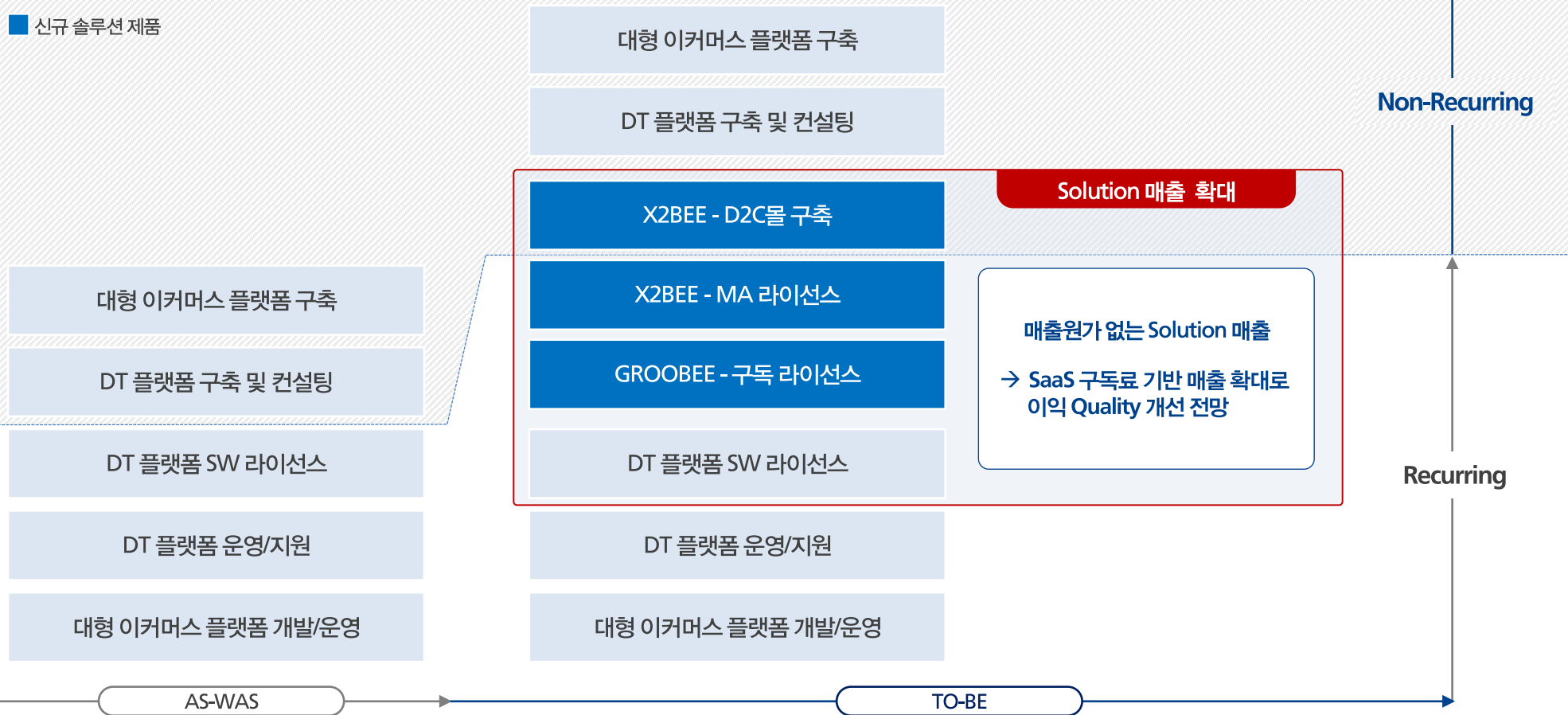
최근 가파르게 성장 중인 D2C 시장을 타겟으로 한 D2C 솔루션 비즈니스 확대로 매출 성장 및 이익률 제고 기대



솔루션 사업의 성장

기존 사업의 안정적 매출을 기반으로, 신규 솔루션 제품의 고객 수요 증가로 매출 비중 지속 성장 중

■ 신규 솔루션 제품



Business Competency

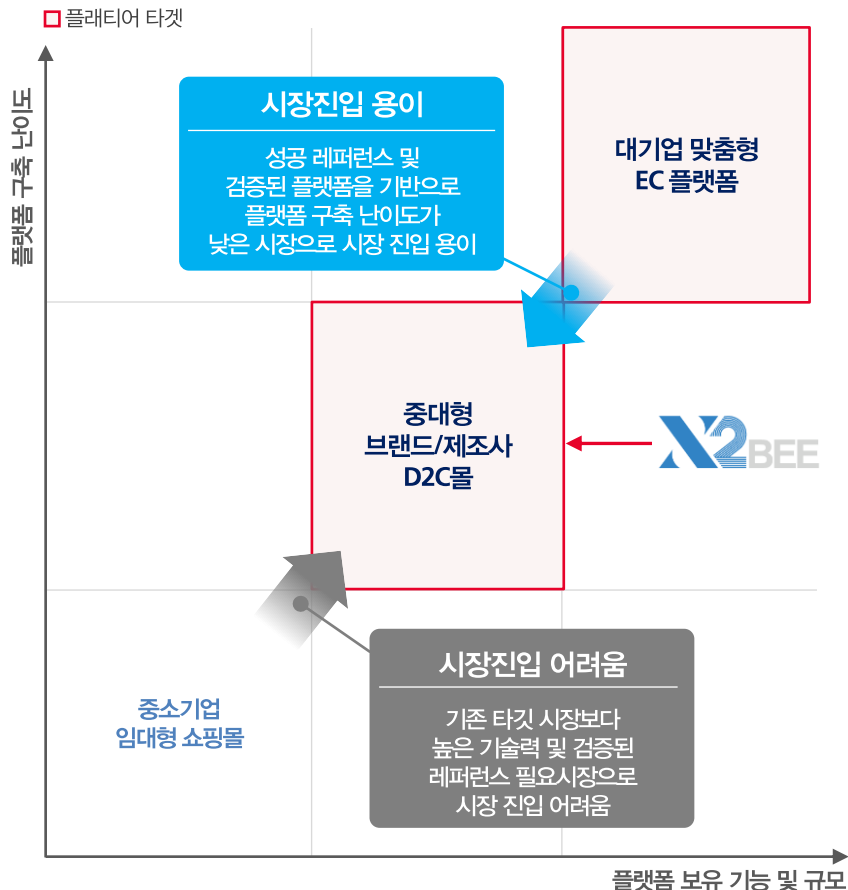
- 01. 커머스 솔루션 'X2BEE'
- 02. AI 마케팅 솔루션 'GROOBEE'
- 03. 디지털전환의 핵심 'DevOps 플랫폼'



커머스 솔루션 'X2BEE' ①타겟 시장 및 경쟁력

고객별 커스터마이징이 용이한 커머스 솔루션 출시로 D2C 시장 진입 및 고객 선점

이커머스 플랫폼 시장 구분



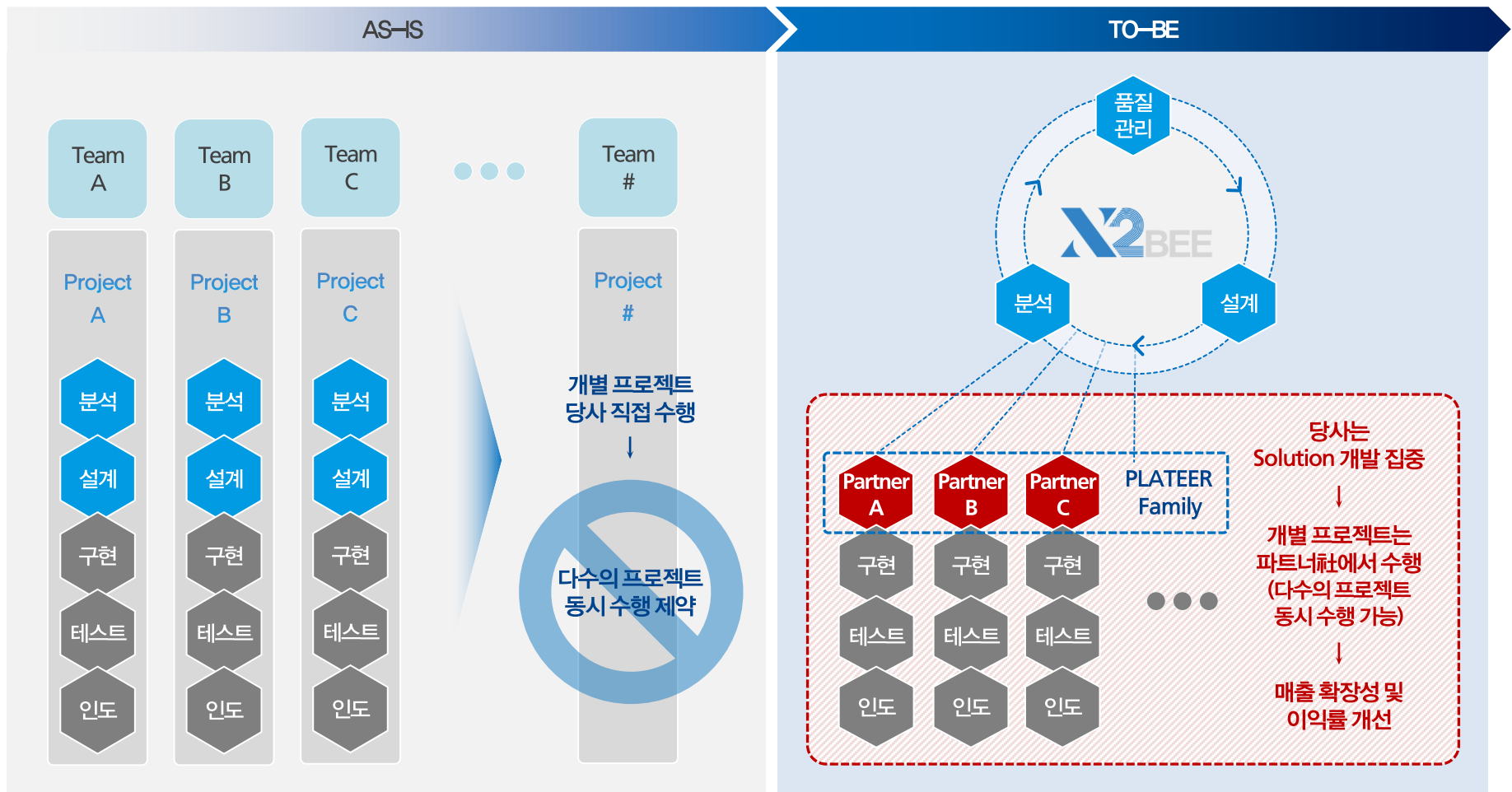
'엑스투비(X2BEE)' vs. 임대형 쇼핑몰

구분	플래티어 '엑스투비'	임대형 쇼핑몰 (SOHO)
타겟 고객	중대형 제조사/브랜드	스타트업 및 중소기업
Biz Model	커스터마이징 용이한 D2C 플랫폼 구축	표준형 포맷의 D2C 플랫폼 구축
비용	대기업 맞춤형 대비 저비용 (모듈 구축 완료)	저비용 (동일한 포맷)
Data	고객 데이터 확보 및 관리 용이	제한적 데이터 확보
마케팅	D2C 마케팅 솔루션 활용한 DB 기반 AI 마케팅 진행	쇼핑몰에서 제공하는 제한적 마케팅 프로모션 진행
특징	- 플랫폼 커스터마이징 가능 - API 및 MSA 기반 커머스 - Headless Commerce를 활용하여 새로운 커머스의 등장에 유연한 대응 가능	- 소규모 기업이 저비용으로 플랫폼을 구축하여 사용하기 용이 - 사업 규모 확대에 따른 유지 및 관리 어려움 존재

커머스 솔루션 'X2BEE' ②로드맵

PLATEER

신규 파트너사 확보를 통해 Solution 기반하여 다양한 기업고객군의 요구에 대응 (매출 및 이익 기반 확대)
당사는 X2BEE 고도화 및 파트너 교육, 프로젝트 분석/설계/품질관리 집중



AI 마케팅 솔루션 'GROOBEE' ①개요

국내 최초 온사이트 마케팅 솔루션에서 올라운드 AI 마테크* 솔루션으로 고도화

개인화 마케팅을 위한 최적의 온라인 마케팅 솔루션



AI 마테크(MarTech) 솔루션
Marketing + Technology

고객 행동 및 속성 데이터를 실시간으로 수집/분석
AI고객 세분화, AI 상품추천, AI 테스트/최적화 기능

기반기술

실시간 Big Data
처리 기술



AI 기술
(머신러닝 / 딥러닝)

진행단계

온사이트 마케팅 솔루션
행동 및 속성 데이터 기반 타겟

AI 개인화 상품 추천
AI가 최상의 추천방식 판단

세그먼트 타겟팅
RFM, 구매확률 예측 기반 세그먼트

오프사이트 메시징
앱푸시, 인앱메시지, 웹푸시 등

서비스 형태



SaaS 방식**
사용고객 수 기반 월 과금

그루비 vs. 일반 마케팅

구분	Data	고객 세그먼트	Test Data	제품 추천	소요 시간	마케팅 효과
GROOBEE	방문자 Data (기본정보, 행태 등)	실시간 고객 분류 (RFM, 구매확률)	모든 데이터	고객 맞춤형 추천	적음	높은 신뢰도
일반 마케팅	기본 정보 Data (구매 이력, 가입 정보)	고객 분류 시차 존재	표본 데이터 (비용, 시간 등 한계 존재)	전체/그룹 대상 추천	많음	낮은 신뢰도

* 마테크(MarTech): 마케팅(Marketing)과 테크놀로지(Technology)의 합성어로, 기술적인 마케팅을 가능하게 하는 응용 프로그램 및 플랫폼, 또는 이러한 툴을 활용한 방법들을 의미

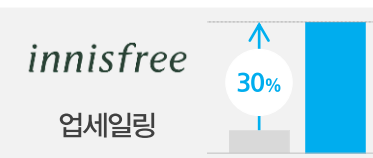
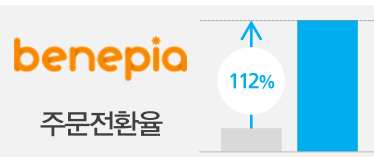
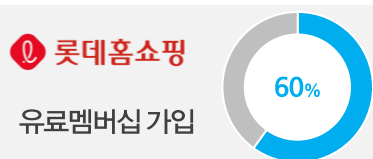
** SaaS: Software as a Service

AI 마케팅 솔루션 'GROOBEE' ②고객사례

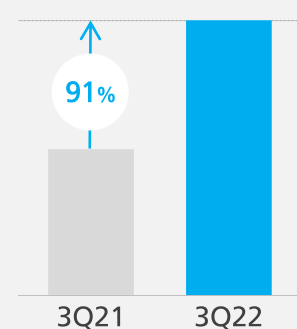
PLATEER

국내 이커머스 기업 200여개사에서 도입하여 고객유입 및 매출 증대 효과 발생

고객 사례



'22년 3Q 신규 수주 현황

중대형 고객사 증가로
전년 대비 객단가가 91% 증가

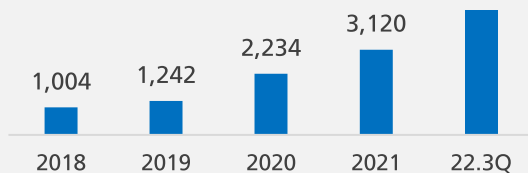
단위: 백만원

■ 연장 ■ 신규

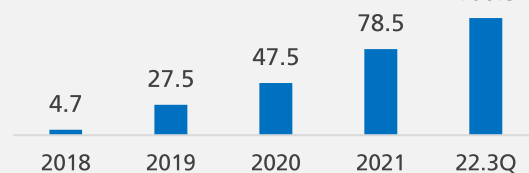


그룹비 KPI

고객사 매출전환 금액

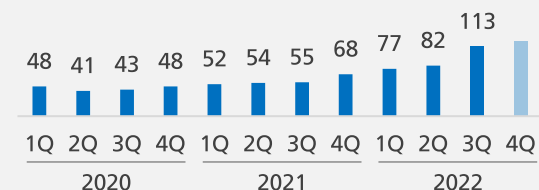
단위: 억 원
4,563

누적 Data 건 수

단위: 억 건
106.8

분기별 월 평균 구독료

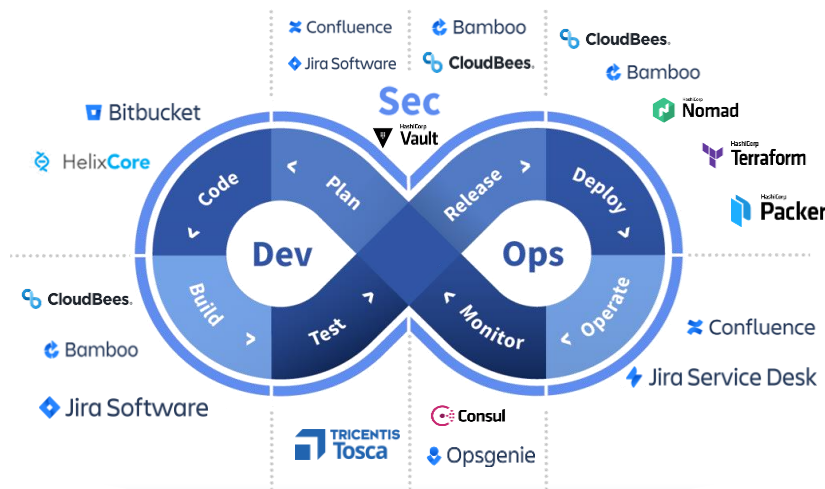
단위: 백만원



디지털전환의 핵심 'DevOps 플랫폼' ①개요

기업의 성공적인 디지털 전환을 위해 필요한 최적의 플랫폼 구축 및 컨설팅 역량

플래티어 데브옵스(DevOps) 플랫폼

클라우드
기반DevOps
환경 구축
+
툴체인
제공SW
라이선스
판매PLATEER
Value Creator Beyond Platform

ATLASSIAN

PERFORCE

TRICENTIS

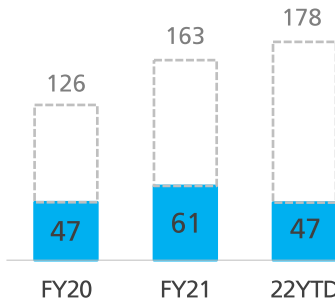
cloudbees

SAP

HashiCorp

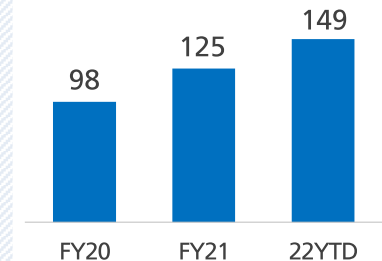
매출 추이

SW라이선스 매입원가 단위: 억 원



SW 라이선스 매출* 추이

단위: 억 원

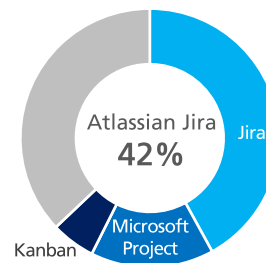


* 매입원가 포함 총액 매출 기준

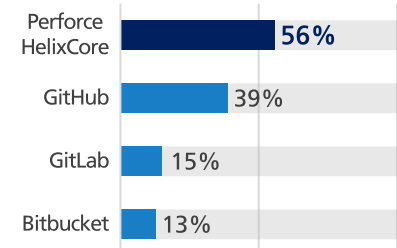
[참고] 툴체인 벤더사 소개

Project Mngt SW 시장점유율('22)

게임개발 버전제어 SW 채택율('20)



* 출처: Datanyze



* 출처: Perforce

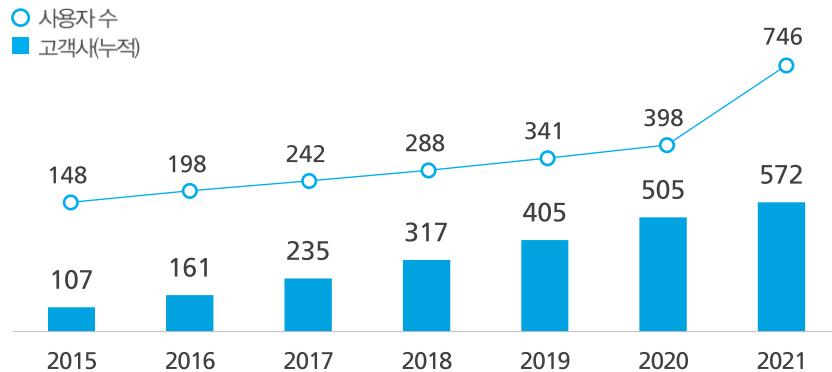
디지털전환의 핵심 'DevOps 플랫폼' ②고객 확대 추이

PLATEER

구독경제 모델 기반으로 양적(누적고객, 고객유형군), 질적(고객사당 유저) 동반 성장

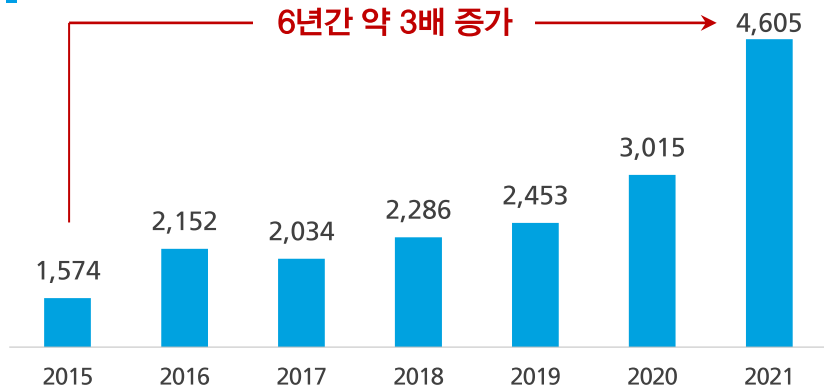
고객사(누적) 및 사용자 수

단위: 천명, 개사



고객사 당 사용자 수 (활동 유저 기준)

단위: 명



주요 고객사 고객유형군의 확대



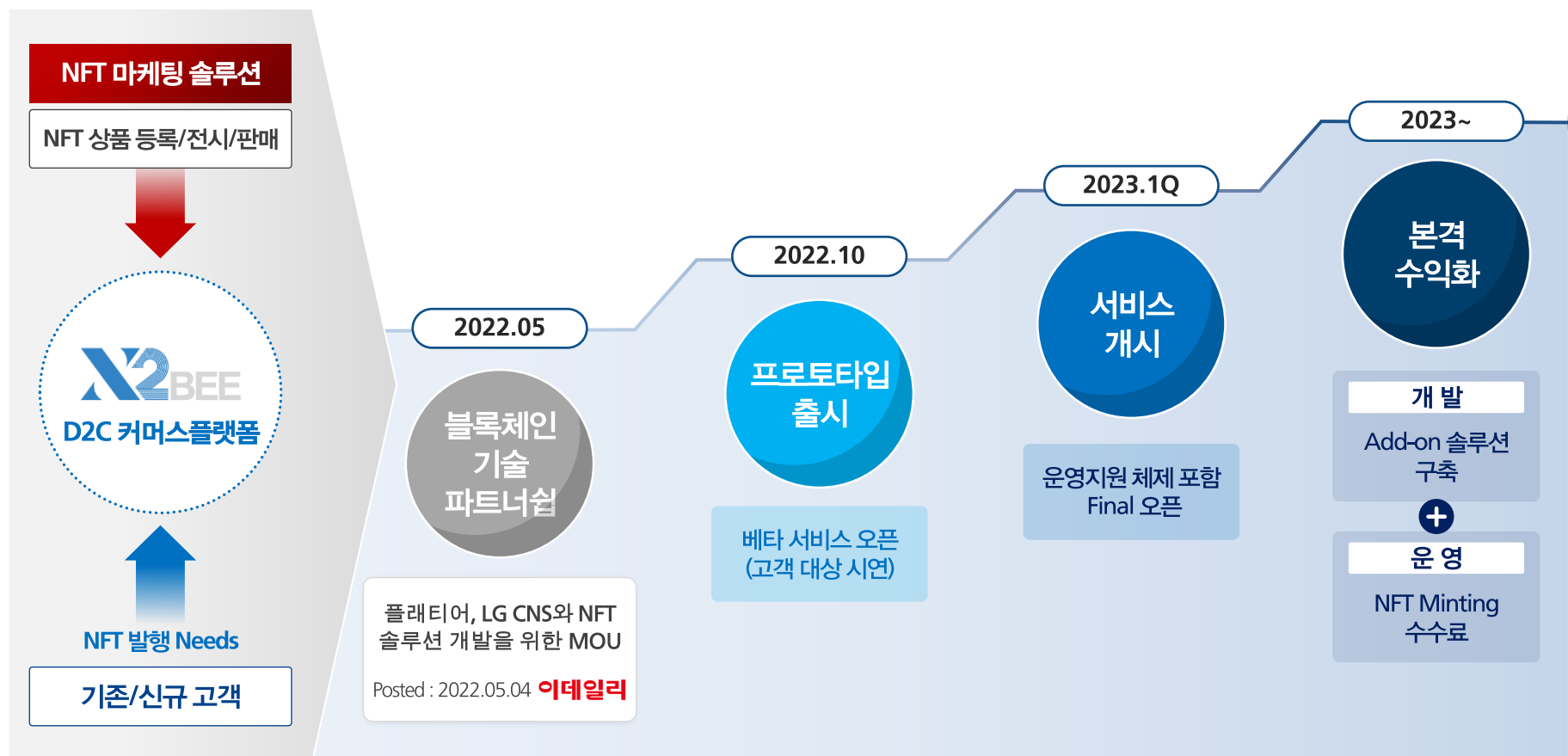
New Business

- 01. NFT 마케팅 솔루션 개발 및 서비스화
- 02. 고객데이터플랫폼 기반의 AI 개인화 마케팅 서비스 고도화
- 03. D2C 기업을 위한 솔루션 역량 지속 강화



NFT 마케팅 솔루션 개발 및 서비스화

제조/유통/브랜드 기업이 자사의 D2C몰 내에서 자체적으로 NFT를 발행/판매할 수 있도록 Private Market 기능 지원
해당 NFT Holder 대상으로 고객사 보유 마케팅 도구와 NFT를 결합한 다양한 로열티 서비스 제공 지원을 목표로 개발 중

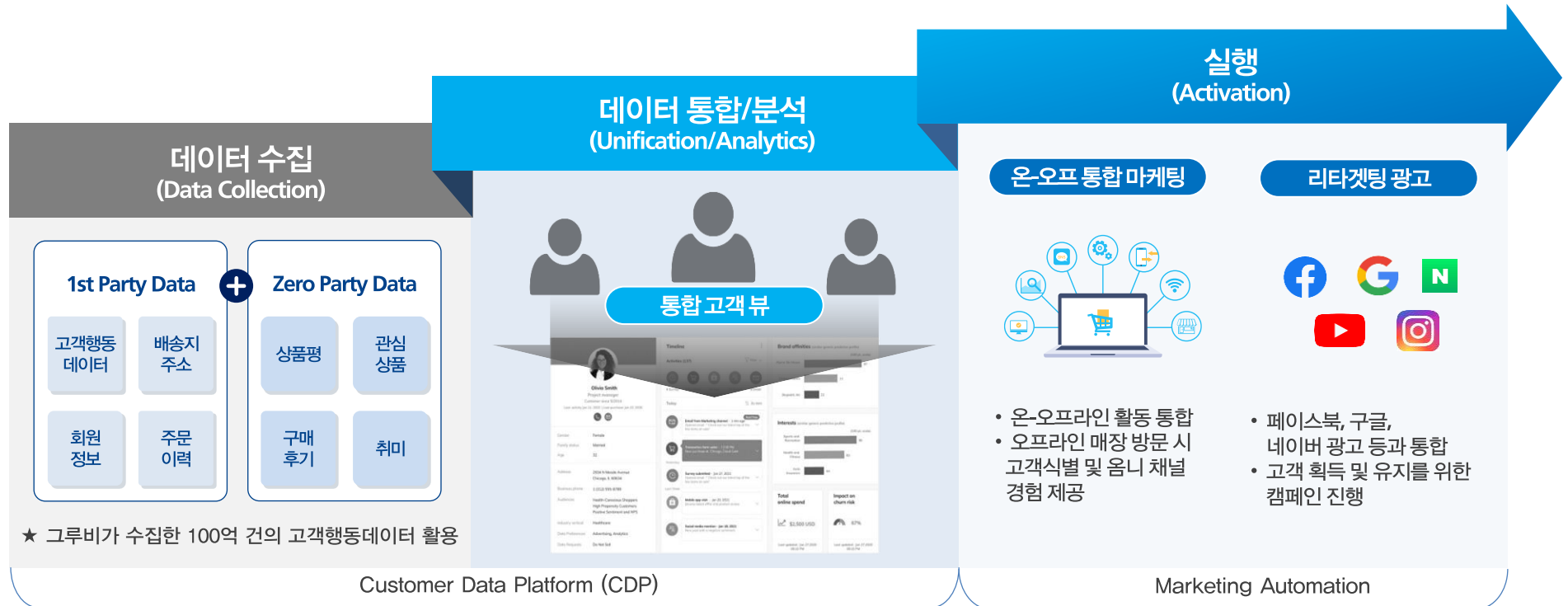


고객데이터플랫폼 기반의 AI 개인화 마케팅 서비스 고도화

PLATEER

데이터 기반 D2C 비즈니스를 위한 고객데이터플랫폼 사업으로 발전

D2C 기업고객에게 소비자의 360° 분석을 통한 holistic marketing solution 제공 → 더욱 효율적인 Target광고 발전



고객 데이터 수집 및 정제

AI 기반 데이터 분석과 예측

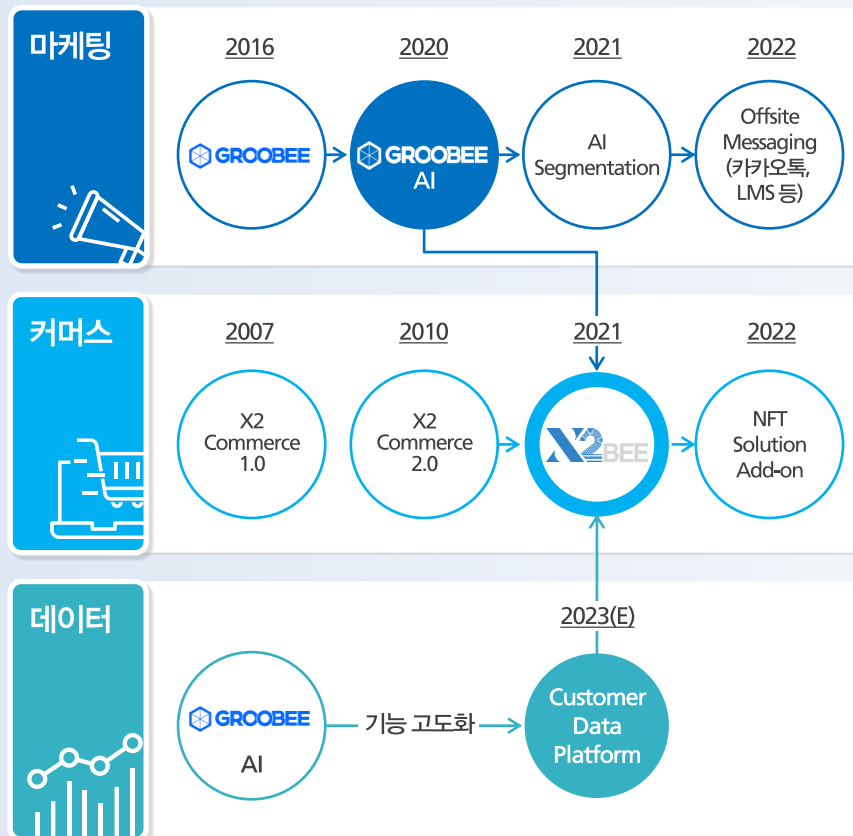
데이터 / AI 기반 마케팅 및 광고 실행

고객데이터플랫폼 기반의 AI 개인화 마케팅 서비스 플랫폼



D2C 기업을 위한 솔루션 역량 지속 강화

장기간 축적된 대형 이커머스 플랫폼 개발 역량을 기반으로, AI 기반의 마케팅/데이터 솔루션으로 라인업 확장
D2C 기업이 필요로 하는 Customer Engagement Solution Provider로 변모 중



Performance Review

01. 2022년 3분기 경영실적

02. 솔루션 사업 확대 기반 중장기 성장전략



2022년 3분기 경영실적

3Q 매출 134억3000만 원, 영업이익 10억6000만 원, 순이익 22억4000만 원

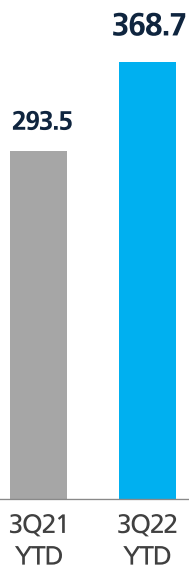
→ 2Q에 이어 2개 분기 연속 최대실적 달성

3Q 누적 실적 : 매출 368억7000만 원, 영업이익 21억1000만 원, 순이익 30억3000만 원

단위: 억 원

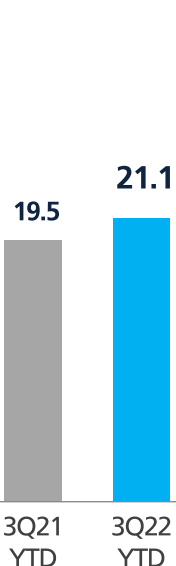
3Q 누적
매출액

YoY +25.6%



3Q 누적
영업이익

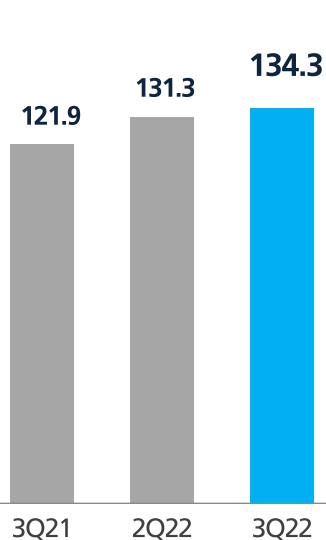
YoY +8.2%



2개 분기 연속
최대 매출 경신

YoY +10.2%

QoQ +2.3%



꾸준한 성장의 대형 이커머스 플랫폼

- 기존 대형 고객사의 플랫폼 리뉴얼/고도화 수요 증가로 프로젝트 수주 지속
- 신규 고객 및 잠재고객군 지속 확대 (금융/통신 등 신규 산업군내 고객 수요 다수 확보)

디지털전환 수요 증가에 따른 IDT 총액 매출 지속 성장

- 환율 폭등으로 IFRS 회계 기준 순액 매출에 부정적 영향
- 총액 기준 매출 3Q 누적 178억 원으로 YoY 35.9% 상승 (환율 안정시, 사업 성장세 정상 반영 기대)
- 롯데헬스케어, SK바이오팜, 이노덱, 등 신규 고객 확보

AI 마케팅 솔루션 그루비 월 평균 구독료 1억 원 돌파

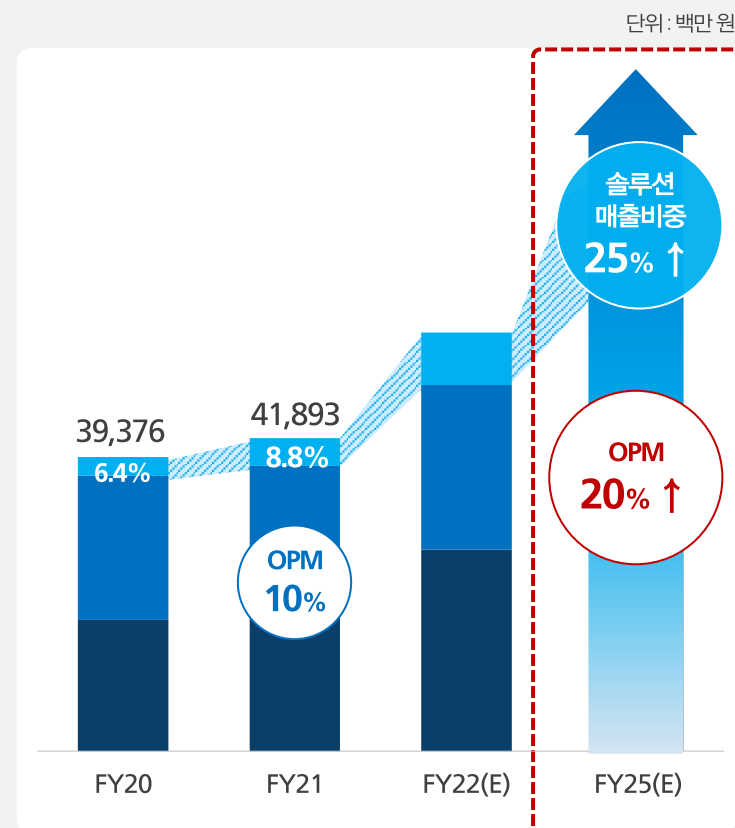
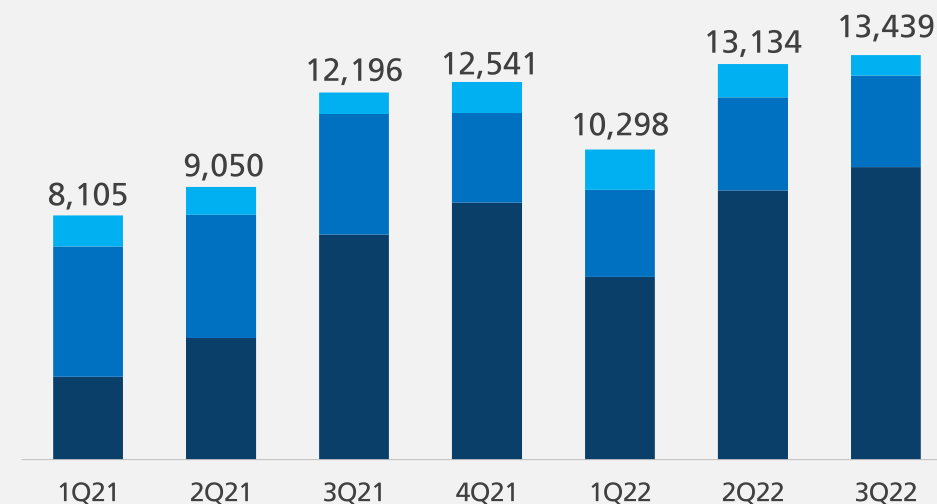
- 케이카 및 국내 다수 패션기업의 그루비 채택 증가
- 대형 고객 확보로, 3Q 고객 평균 단가 전년 동기 대비 약 91% 상승

솔루션 사업 확대 기반 중장기 성장전략

PLATEER

연구개발을 통한 솔루션 제품 고도화 및 영업력 확대를 통한 솔루션 매출 확대에 집중하여, 중장기 성장 목표 달성 기대

■ 플랫폼 구축
■ 플랫폼 운영
■ 솔루션 판매



A

Appendix

- 01. 회사소개
- 02. 성장 스토리
- 03. 요약재무제표



대한민국 디지털 전환의 역사를 함께한 18년 업력의 디지털 플랫폼 솔루션 전문기업

일반현황

회사명	주식회사 플래티어
대표이사	이상훈
설립일	2005년 2월 24일
자본금	4,135백만 원 (2022년 9월 말 기준)
임직원수	246명 (2022년 9월 말 기준)
주요사업	이커머스 시스템 구축, 운영 및 컨설팅 이커머스 솔루션 플랫폼 개발 및 라이선스 서비스 (그루비) 마테크 솔루션 및 디지털 마케팅 플랫폼 서비스 (그루비) D2C 플랫폼 솔루션 서비스(엑스투비) 디지털 전환 통합 (IDT) 플랫폼 컨설팅, 교육, 솔루션 유통 서비스
주소	서울시 송파구 법원로 9길 26(문정동), H-Business Park 빌딩 D동 6층
홈페이지	www.plateer.com (플래티어) www.groobee.net (그루비) www.x2bee.plateer.com (엑스투비)

CEO

이 상 훈 CEO

주요 경력

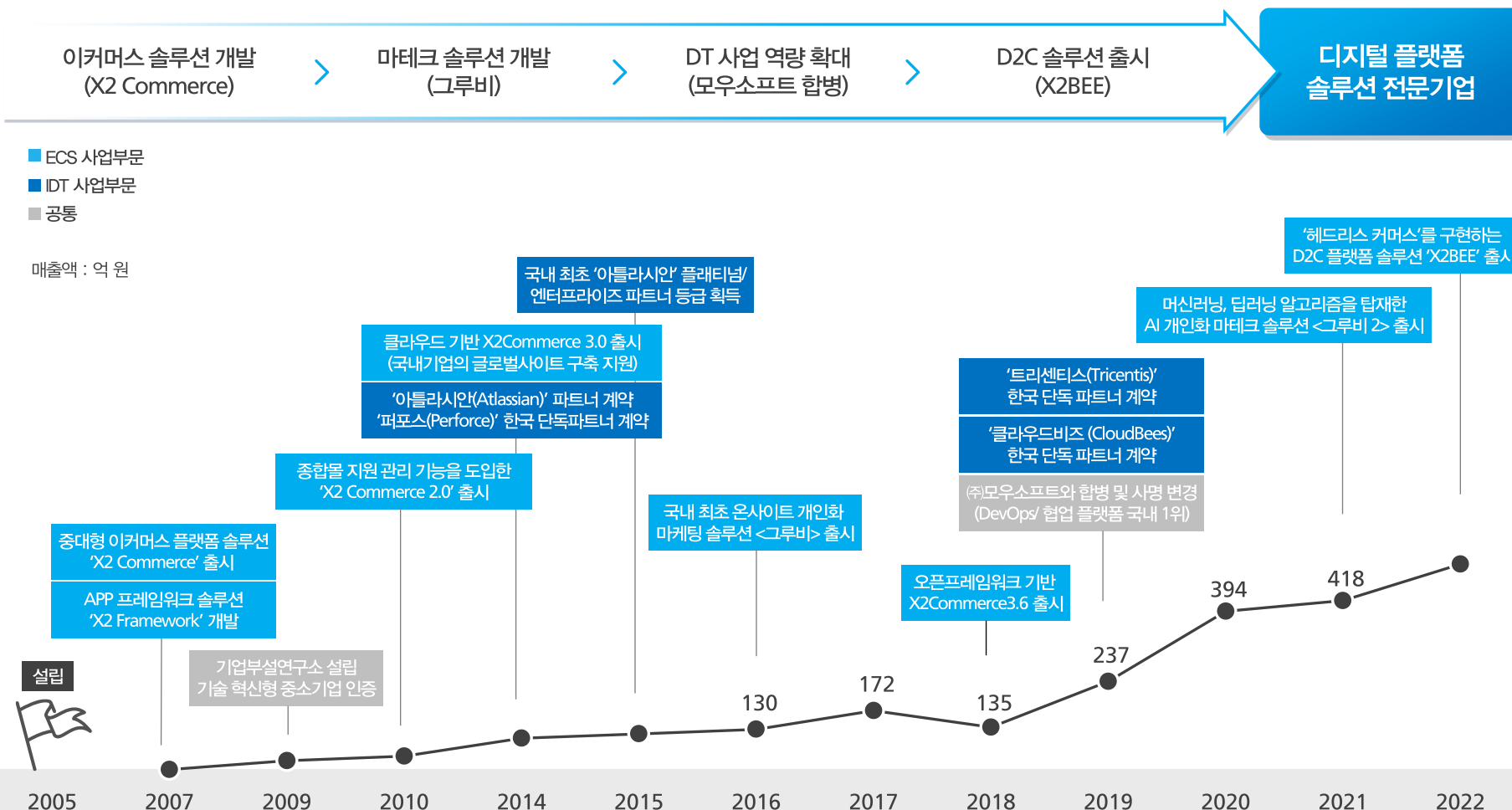
- (주)플래티어 대표이사('05.06~현재)
- (주)라이온시스템 CTO('02.08~'05.05)
- (주)홍익인터넷 사업부장('02.01~'02.08)
- (주)아이커머스 코리아 이비즈 컨설팅 팀장('99.05~'02.01)
- (주)현대정보기술('96.12~'99.05)
- 국민대 정보관리학과 졸업('97.02)

플랫폼, 그 이상의 가치를 만드는 기업

Value Creator beyond Platform



선제적인 연구개발과 지속적인 솔루션 확대를 통해 디지털 플랫폼 솔루션 전문기업으로 도약



(단위: 백만 원)	2020.12월말	2021.12월말	2022.03월말	2022.06월말	2022.09월말
유동자산	15,971	40,997	43,961	39,401	43,201
비유동자산	11,700	11,228	11,167	12,051	15,030
자산총계	27,670	52,225	55,128	51,452	58,230
유동부채	6,696	7,610	9,770	5,844	10,244
비유동부채	12,544	1,106	1,061	1,064	1,061
부채총계	19,241	8,716	10,830	6,908	11,305
자본금	2,048	4,135	4,135	4,135	4,135
자본잉여금	(339)	28,075	28,075	28,075	28,075
자본조정	(994)	(590)	(477)	(343)	(207)
이익잉여금	7,715	11,889	12,564	12,676	14,922
자본총계	8,430	43,509	44,297	44,543	46,925
유동비율	238.5%	538.7%	450.0%	674.2%	421.7%
부채비율	228.2%	20.0%	24.4%	15.5%	24.1%
유보율	361.0%	966.5%	982.8%	985.6%	1,039.9%

(단위: 백만 원)	FY2021	3Q21	2Q22	3Q22	YoY	QoQ
매출	41,893	12,196	13,134	13,439	+10.2%	+2.3%
플랫폼 구축	22,792	7,471	8,940	9,711	+30.0%	+8.6%
플랫폼 운영	15,416	4,009	3,092	3,041	-24.2%	-1.6%
솔루션 판매*	3,685	716	1,102	688	-3.9%	-37.6%
영업비용	37,750	11,144	12,738	12,375	+11.0%	-2.8%
인건비	12,766	3,330	4,081	3,922	+17.8%	-3.9%
외주용역비	20,900	7,061	7,454	7,120	+0.8%	-4.5%
영업이익	4,143	1,052	396	1,064	+1.1%	+168.7%
영업이익률	9.9%	8.6%	3.0%	7.9%	-0.7%p	+4.9%p
세전이익	4,628	1,206	173	2,496	+106.9%	+1,346.0%
당기순이익	4,174	1,049	112	2,246	+114.1%	+1,901.9%
순이익률	10.0%	8.6%	0.9%	16.7%	+8.1%p	+15.8%p

* 솔루션 판매 : 그루비 + 엑스투비 + DevOps 플랫폼 SW 툴체인 라이선스

Investor Relations 2022

THANK YOU

Contact. ir@plateer.com

PLATEER

Add. 서울시 송파구 법원로9길 26, H-Business Park D동 6층

Tel. 02-554-4668

Fax. 02-554-4583

Web. www.plateer.com