

Investor Relations 2023



고객과 함께 성장하는
DX 플랫폼 솔루션 전문기업

Disclaimer

본 자료는 주식회사 플래티어(이하 “회사”)에 의해 투자자 여러분의 편익을 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.

66 고객과 함께 성장하는
DX플랫폼 솔루션 전문기업 99

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



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)*

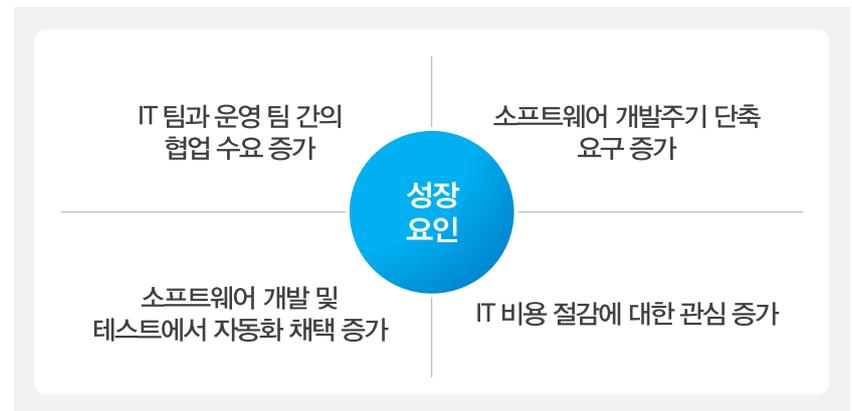
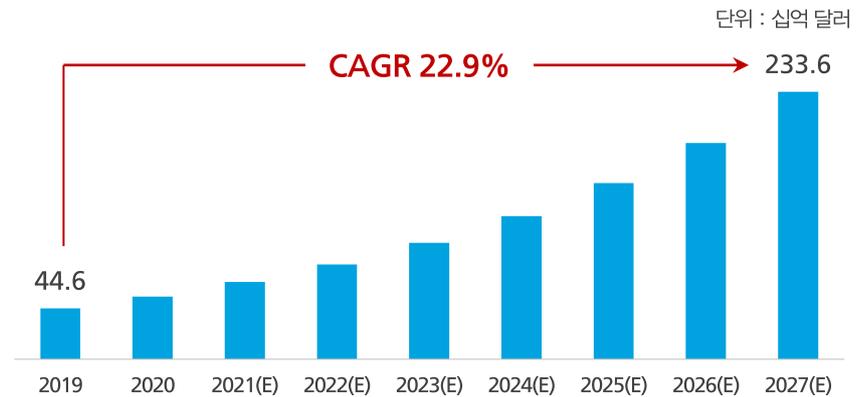


NIKE D2C 매출 비중(%)



* 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

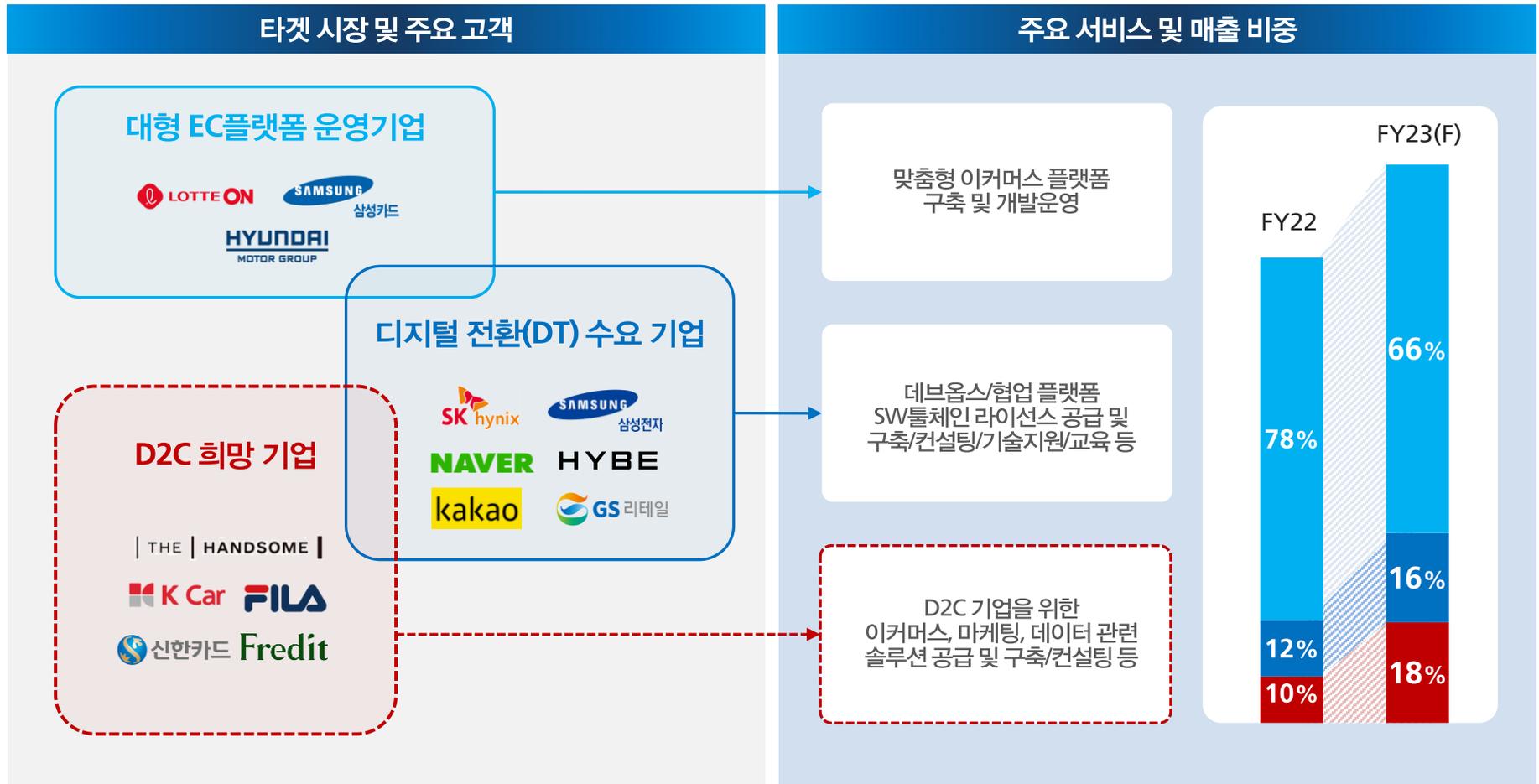
기업 고객의 디지털 비즈니스를 위한 플랫폼 솔루션 제공



■ 일회성 매출 (Non-Recurring)
■ 반복 매출 (Recurring)

주요사업영역 ②타겟 시장별

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



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

■ 신규 솔루션 제품



Business Competency

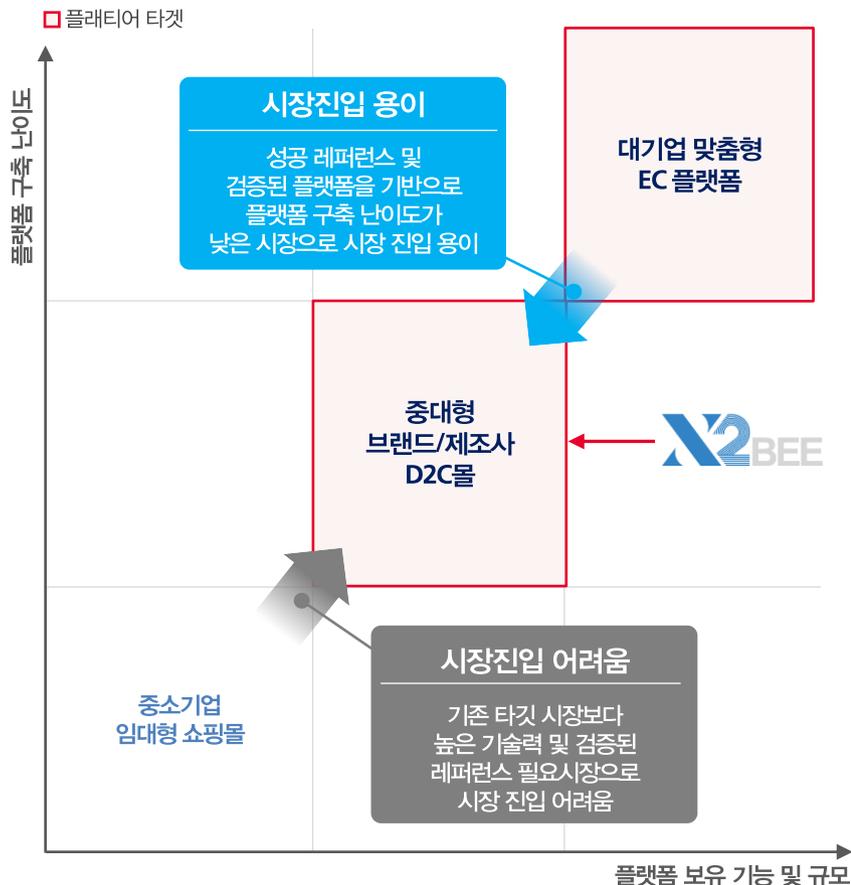
01. 커머스 솔루션 'X2BEE'
02. AI 마케팅 솔루션 'GROOBEE'
03. 디지털전환의 핵심 'DevOps 플랫폼'



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 SI 마케팅 진행	쇼핑몰에서 제공하는 제한적 마케팅 프로모션 진행
특징	<ul style="list-style-type: none"> 플랫폼 커스터마이징 가능 API 및 MSA 기반 커머스 Headless Commerce를 활용하여 새로운 커머스의 등장에 유연한 대응 가능 	<ul style="list-style-type: none"> 소규모 기업이 저비용으로 플랫폼을 구축하여 사용하기 용이 사업 규모 확대에 따른 유지 및 관리 어려움 존재

커머스 솔루션 'X2BEE' ②로드맵

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

IT 서비스 중심의 엔터프라이즈 솔루션 기업



S/W제품 중심의 엔터프라이즈 솔루션 기업



한정적 CAPA로 다수 프로젝트 수행 제약

커머스 영역
숙련 개발자



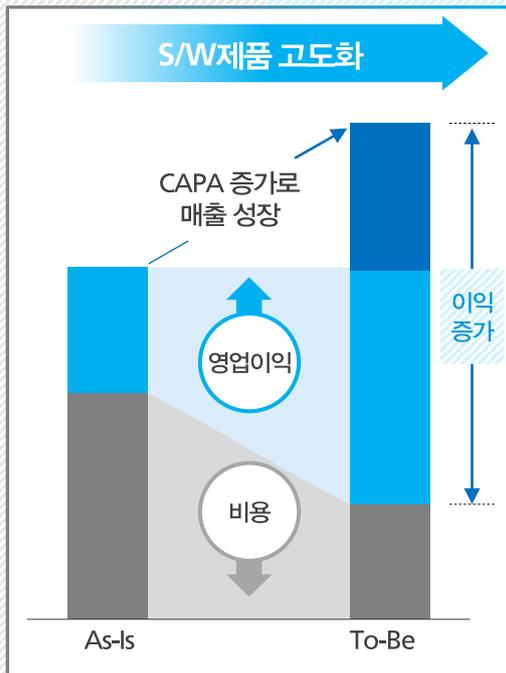
커머스 영역
숙련 개발자



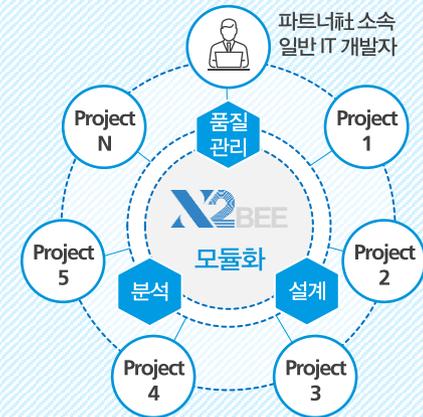
- 고비용 인력
- 한정된 리소스(숙련 개발자)로 인해 프로젝트 다수 진행 제약

1 TEAM = 1 PROJECT
프로젝트 증가에 따른 레버리지 효과 X

S/W제품 고도화



SW 중심의 다수 프로젝트 수행



- 합리적 비용
- 파트너사 Pool 조성 통해 다수 프로젝트 동시 진행

플래티어 = 제품 솔루션 제공
파트너사 = IT서비스 제공

AI 마케팅 솔루션 'GROOBEE' ①개요

국내 최초 온사이트 마케팅 솔루션에서 올라운드 AI 마테크* 솔루션으로 고도화

개인화 마케팅을 위한 최적의 온라인 마케팅 솔루션



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

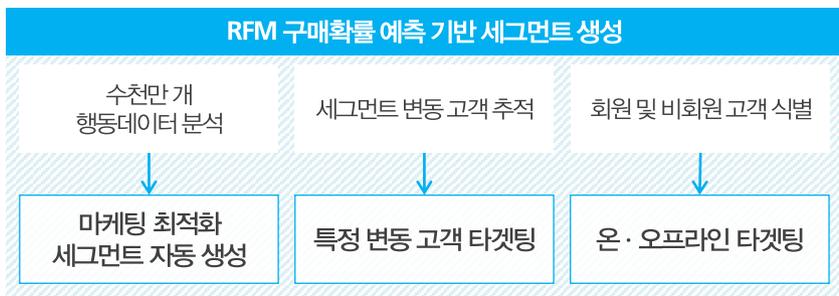
* 마테크(MarTech): 마케팅(Marketing)과 테크놀로지(Technology)의 합성어로, 기술적인 마케팅을 가능하게 하는 응용 프로그램 및 플랫폼, 또는 이러한 툴을 활용한 방법들을 의미

** SaaS: Software as a Service

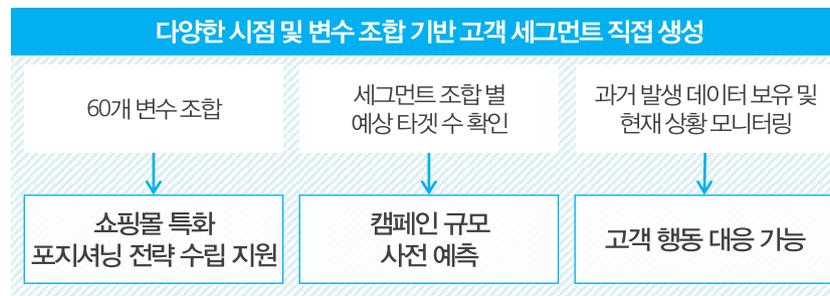
AI 마케팅 솔루션 'GROOBEE' ②개인화 타겟팅

RFM(Recency · Frequency · Monetary) 기반 고객 군 10개 세그먼트로 자동 분류하고 마케터가 상상하는 캠페인 시나리오에 대응할 수 있는 다양한 룰 세그먼트 변수 지원

AI 세그먼트



룰 세그먼트



RFM으로 파악하는 고객 인사이트

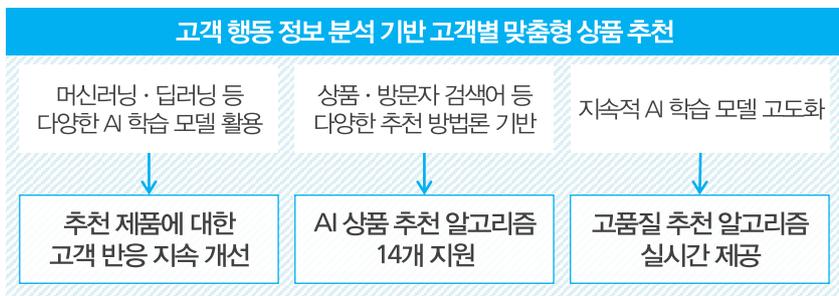


정교한 타겟팅을 통한 다양한 상황 대응 가능

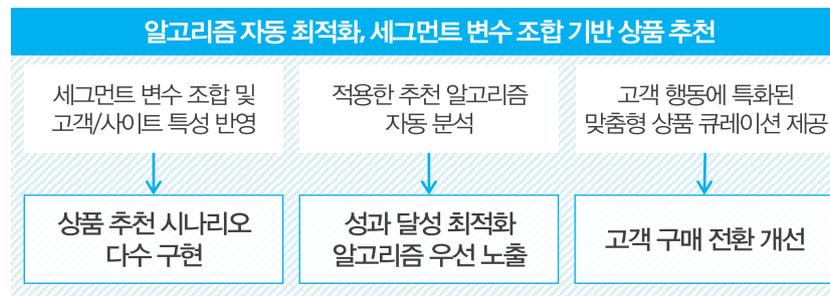


AI기반으로 쉽고 빠르게 개인 맞춤형 상품 추천 알고리즘 제공하여 고객의 구매 전환 유도

AI 상품 추천



전략적 상품 추천



업계 최대 알고리즘(AI / 통계형) 제공

이미지 기반 상품 추천 예시



AI 알고리즘 19종



통계형 알고리즘 12종

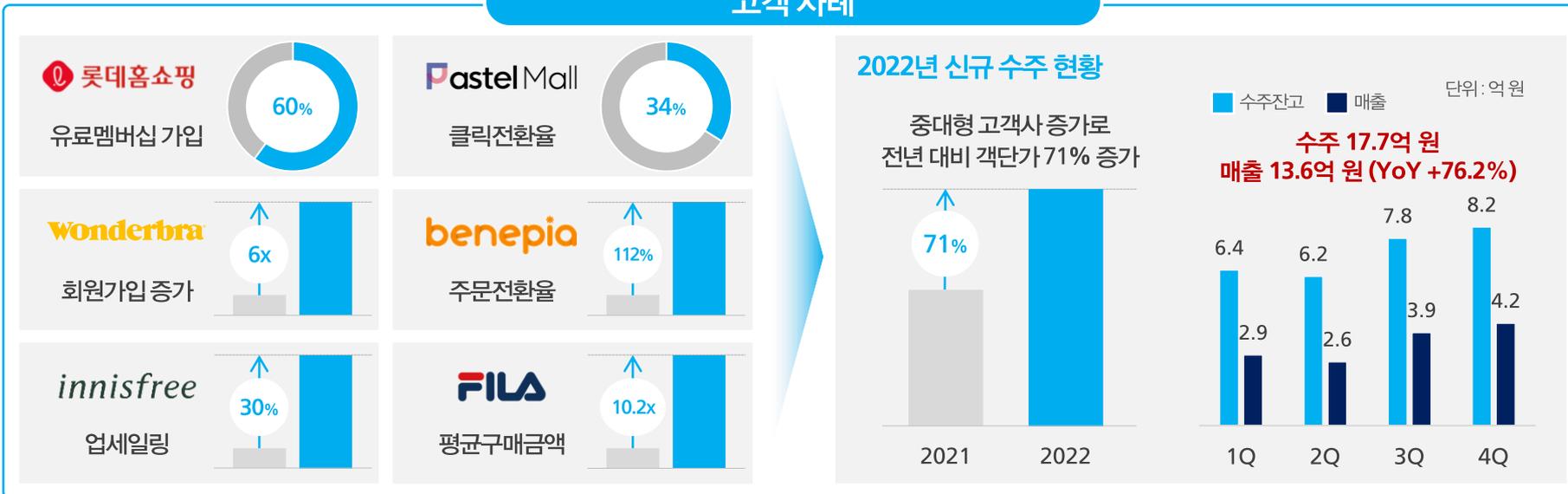
AI 기반 효율적 마케팅 인사이트 제공

추천 알고리즘 별 클릭 수 예시



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

고객 사례



그룹비 KPI



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

플래티어 데브옵스(DevOps) 플랫폼

클라우드 기반

DevOps 환경 구축 + 틀체인 제공

SW 라이선스 판매

매출 추이

□ SW 라이선스 매입원가 단위: 억 원

연도	매입원가 (억 원)	총매출 (억 원)
FY20	47	126
FY21	61	163
FY22	61	240

SW 라이선스 매출* 추이

단위: 억 원

연도	매출 (억 원)
FY20	98
FY21	125
FY22	204

* 매입원가 포함 총액 매출 기준

[참고] 틀체인 벤더사 소개

Project Mngt SW 시장점유율('22)

* 출처: Datanyze

게임개발 버전제어 SW 채택율('20)

벤더사	채택율 (%)
Perforce	56%
HelixCore	39%
GitLab	15%
Bitbucket	13%

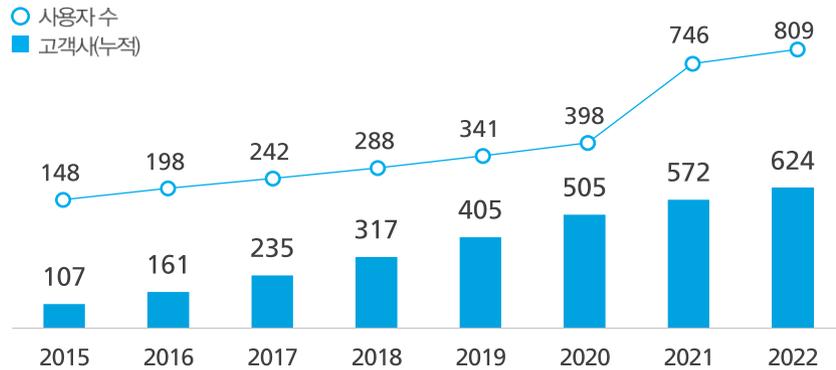
* 출처: Perforce

디지털전환의 핵심 'DevOps 플랫폼' ②고객 확대 추이

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

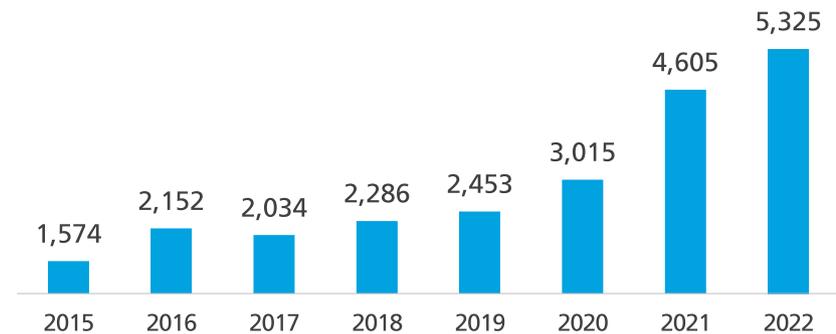
고객사(누적) 및 사용자 수

단위: 천명, 개사



고객사당 사용자 수 (활동 유저 기준)

단위: 명



주요 고객사 고객유형군의 확대



New Business

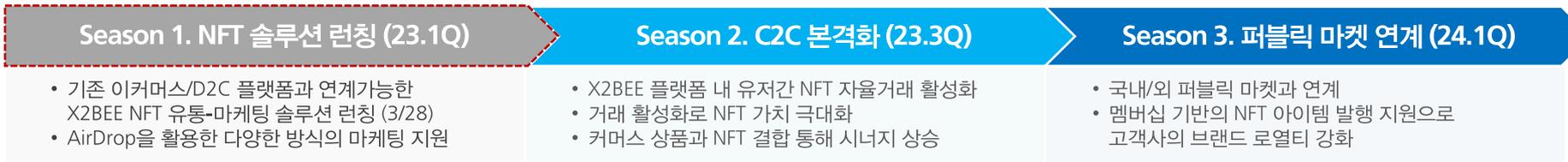
01. X2BEE NFT 솔루션 출시, 활용성 증대를 위한 지속적 고도화
02. 고객데이터플랫폼 기반의 AI 개인화 마케팅 서비스 고도화
03. D2C 기업을 위한 솔루션 역량 지속 강화



X2BEE NFT 솔루션 출시, 활용성 증대를 위한 지속적 고도화

NFT 유통 및 관련 마케팅 기능을 탑재한 이커머스/D2C 맞춤형 NFT 유통-마케팅 솔루션 출시
 사용자 중심 인터페이스로 쉽고 빠르게 기존 자사물에 도입 가능, 활용성 증대 위한 솔루션 고도화 지속

Ready To Use NFT Solution for eCommerce/D2C



- Season 1. NFT 솔루션 런칭 (23.1Q)**
- 기존 이커머스/D2C 플랫폼과 연계가능한 X2BEE NFT 유통-마케팅 솔루션 런칭 (3/28)
 - AirDrop을 활용한 다양한 방식의 마케팅 지원

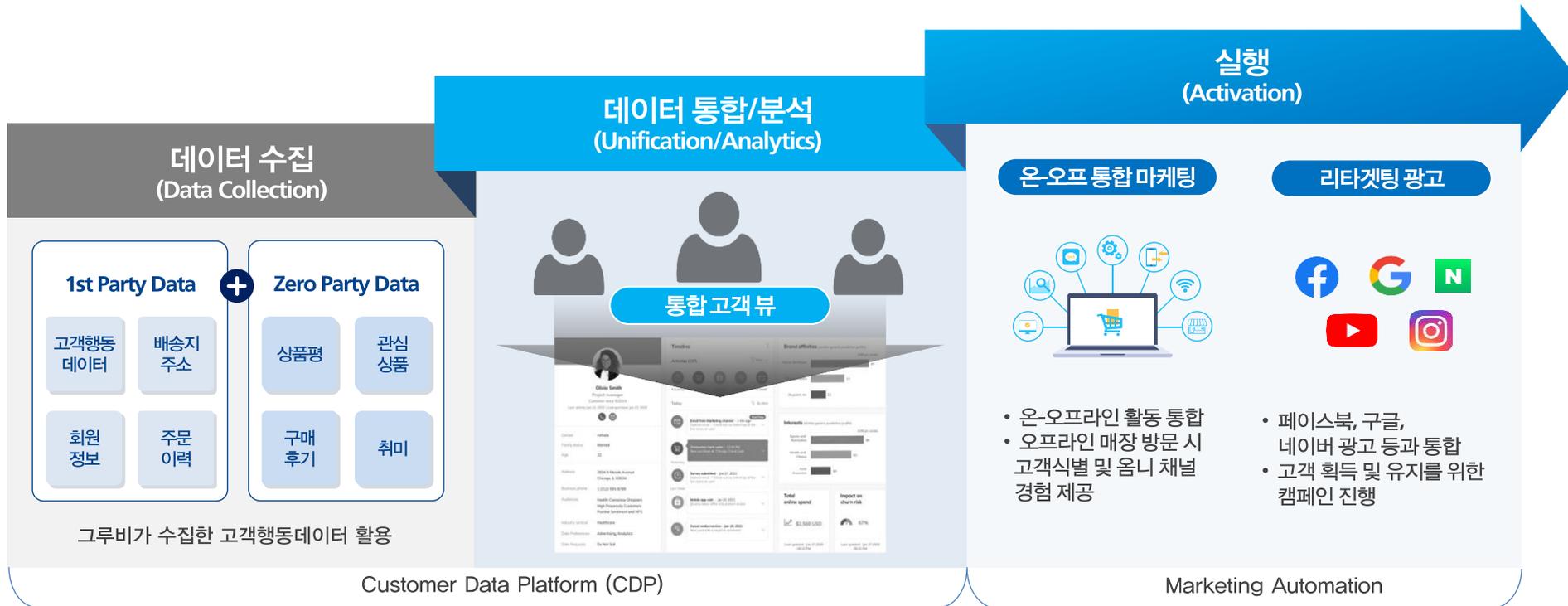
- Season 2. C2C 본격화 (23.3Q)**
- X2BEE 플랫폼 내 유저간 NFT 자율거래 활성화
 - 거래 활성화로 NFT 가치 극대화
 - 커머스 상품과 NFT 결합 통해 시너지 상승

- Season 3. 퍼블릭 마켓 연계 (24.1Q)**
- 국내/외 퍼블릭 마켓과 연계
 - 멤버십 기반의 NFT 아이템 발행 지원으로 고객사의 브랜드 로열티 강화

고객데이터플랫폼 기반의 AI 개인화 마케팅 서비스 고도화

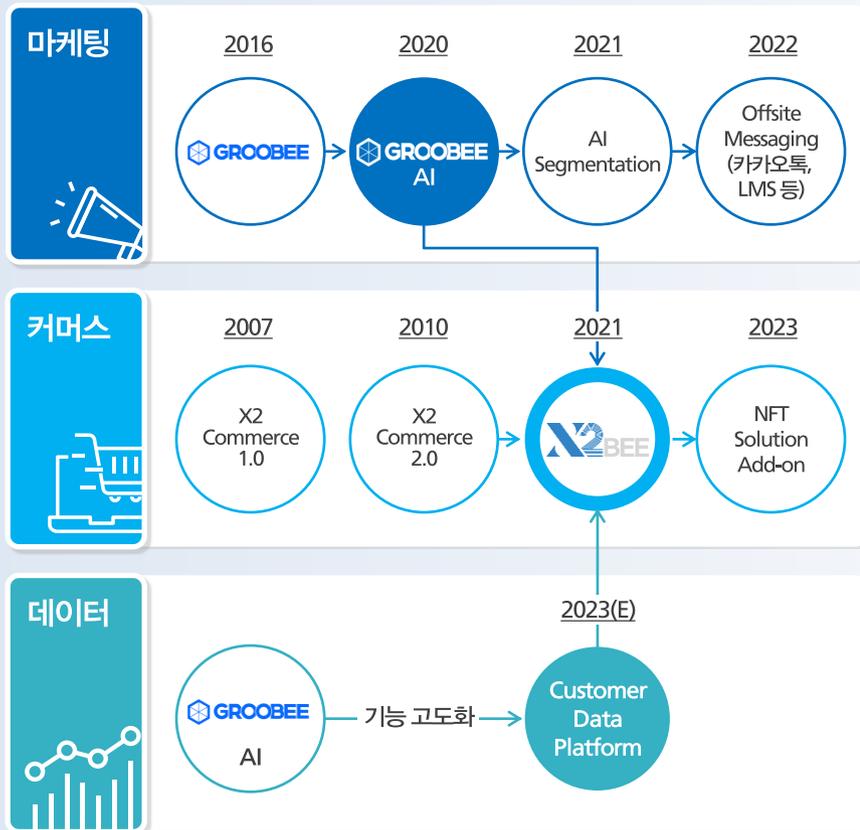
데이터 기반 D2C 비즈니스를 위한 고객데이터플랫폼 사업으로 발전

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



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

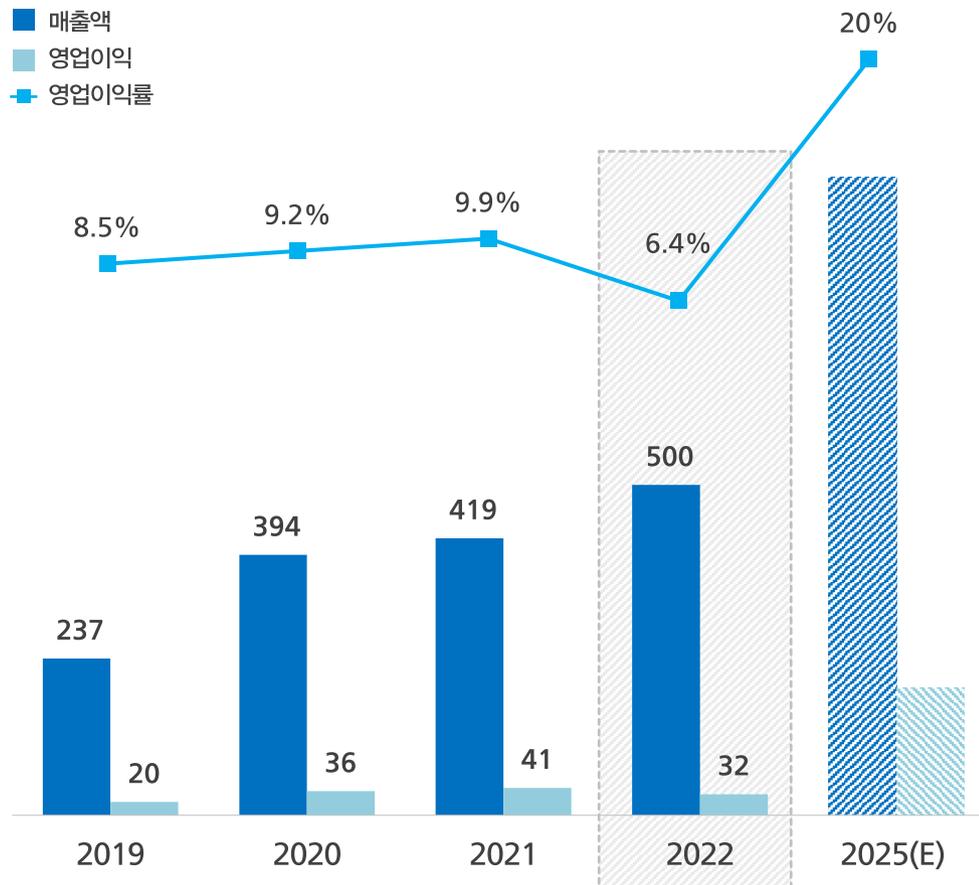
- 01. 2022년 경영실적
- 02. 분기/연간 부문별 매출 추이



2022년 경영실적

2022년 매출액 500억 원, 영업이익 32억 원, 영업이익률 6.4% 달성
2025년 영업이익률 20% 달성 목표로 전사 연구개발 집중

단위: 억 원



2022년 하이라이트

꾸준한 성장의 대형 이커머스 플랫폼

대형 프로젝트 수주 + 신규 고객 확보
22년 매출 388억원 전년 대비 23.4% 성장

디지털전환 수요 증가에 따른 IDT 총액 매출 지속 성장

DevOps 상품 매입 원가 포함
22년 총액 매출 240억원 전년 대비 47.3% 성장

AI 마테크 솔루션 그루비 본격 성장궤도 진입

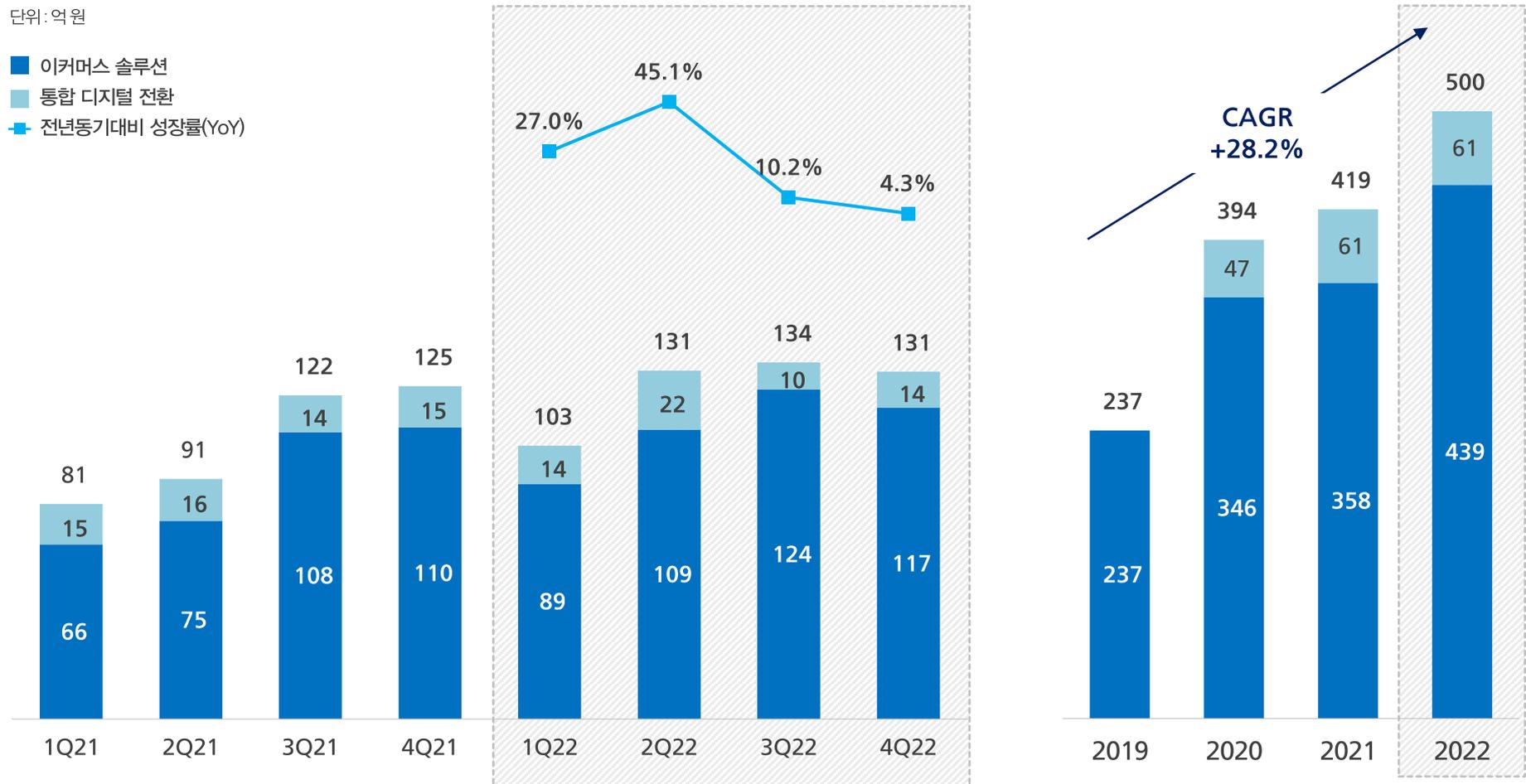
3Q 월 평균 구독료 1억원 첫 돌파
22년 그루비 매출 13.6억원 전년 대비 76.2% 성장

분기/연간 부문별 매출 추이

전방의 이커머스 수요 확대 및 연구개발을 통한 솔루션 제품 고도화로 매출 지속 성장

단위: 억 원

- 이커머스 솔루션
- 통합 디지털 전환
- 전년동기대비 성장률(YoY)



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 12월 말 기준)
임직원수	251명 (2022년 12월 말 기준)
주요사업	이커머스 시스템 구축, 운영 및 컨설팅 이커머스 솔루션 플랫폼 개발 및 라이선스 서비스 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) groobee.net (그루비) x2bee.plateer.com (엑스투비) nft.plateer.com (엑스투비 NFT)

CEO

이상훈 CEO

주요 경력

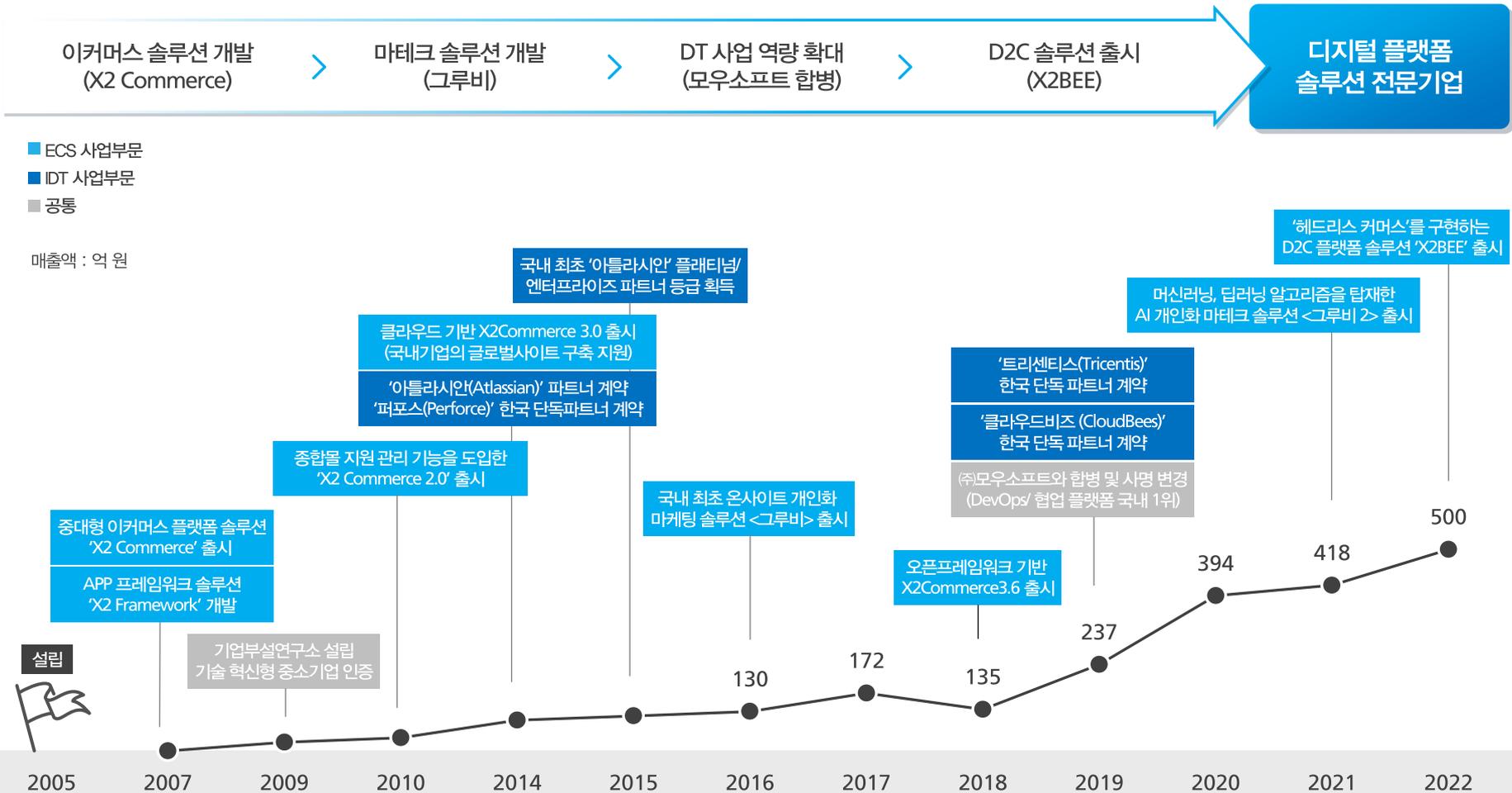
- (주)플래티어 대표이사('05.06~현재)
- (주)라이온시스템 CTO('02.08~'05.05)
- (주)홍익인터넷 사업부장('02.01~02.08)
- (주)아이커머스 코리아 이비즈 컨설팅 팀장 ('99.05~'02.01)
- (주)현대정보기술('96.12~'99.05)
- 국민대 정보관리학과 졸업('97.02)

플랫폼, 그 이상의 가치를 만드는 기업

Value Creator beyond Platform



선제적인 연구개발과 지속적인 솔루션 확대를 통해 디지털 플랫폼 솔루션 전문기업으로 도약



(단위: 백만 원)	2021.12월말	2022.03월말	2022.06월말	2022.09월말	2022.12월말
유동자산	40,997	43,961	39,401	43,201	35,559
비유동자산	11,228	11,167	12,051	15,030	20,952
자산총계	52,225	55,128	51,452	58,230	56,511
유동부채	7,610	9,770	5,844	10,244	8,462
비유동부채	1,106	1,061	1,064	1,061	931
부채총계	8,716	10,830	6,908	11,305	9,393
자본금	4,135	4,135	4,135	4,135	4,135
자본잉여금	28,075	28,075	28,075	28,075	28,075
자본조정	(590)	(477)	(343)	(207)	(946)
이익잉여금	11,889	12,564	12,676	14,922	15,854
자본총계	43,509	44,297	44,543	46,925	47,118
유동비율	538.7%	450.0%	674.2%	421.7%	420.2%
부채비율	20.0%	24.4%	15.5%	24.1%	19.9%
유보율	966.5%	982.8%	985.6%	1,039.9%	1,062.4%

(단위: 백만 원)	4Q 2021	3Q 2022	4Q 2022	YoY	QoQ	FY2021	FY2022	YoY
매출액	12,541	13,439	13,086	+4.3%	-2.6%	41,893	49,957	+19.2%
ECS (이커머스 솔루션)	10,869	12,034	11,302	+4.0%	-6.1%	35,066	42,539	+21.3%
그루비	129	385	424	+228.9%	+9.9%	774	1,365	+76.2%
IDT (통합 디지털 전환)	1,544	1,020	1,360	-11.9%	+33.4%	6,053	6,053	+0.0%
영업비용	10,354	12,375	12,017	+16.1%	-2.9%	37,750	46,772	+23.9%
인건비	3,055	3,922	4,252	+39.2%	+8.4%	12,766	16,293	+27.6%
외주용역비	6,025	7,120	6,453	+7.1%	-9.4%	20,900	25,391	+21.5%
영업이익	2,187	1,064	1,069	-51.1%	+0.5%	4,143	3,185	-23.1%
영업이익률	17.4%	7.9%	8.2%	-9.2%p	+0.3%p	9.9%	6.4%	-3.5%p
세전이익	2,269	2,496	468	-79.4%	-81.2%	4,628	3,886	-16.0%
당기순이익	2,122	2,246	932	-56.1%	-58.5%	4,174	3,965	-5.0%
순이익률	16.9%	16.7%	7.1%	-9.8%p	-9.6%p	10.0%	7.9%	-2.1%p

Investor Relations 2023

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