

Investor Presentation

exem

2023.05

©EXEM Corp. All Rights Reserved.



Disclaimer

이 자료는 투자자 여러분의 편의를 위하여 작성된 자료로서 본 자료에서 제시되는 향후 전망 등 예측정보는 회사 내부적인 전망 및 환경분석 등을 기초로 한 것으로 경영 및 경제환경, 사업여건의 변화 등으로 변경될 수 있음을 유의하시기 바랍니다.

이 자료는 투자자 여러분의 투자판단을 위한 참고자료로 작성된 것이며, 당사는 이 자료의 내용에 대하여 투자자 여러분에게 어떠한 보증을 제공하거나 책임을 부담하지 않습니다. 또한, 당사는 투자자 여러분의 투자가 자신의 독자적이고 독립적인 판단에 의하여 이루어질 것으로 기대합니다.

Key Highlights

실적 및 재무

- '22 연결 기준 매출 551억 원(YoY +16.5%) - 영업이익 125억 원(YoY +1.8%), 당기순이익 96억 원(YoY -14.9%)
- 전 사업 부문 고른 매출 증가 + 빅데이터 부문 큰 폭 매출 증가, 사업 경쟁력 강화 위한 직원 채용과 사옥 완공, 대형 사업 진행에 따른 매입 증가 등이 반영
- '23 1Q 연결 기준 매출 82억 원(YoY -12.3%) - 영업손실 25억 원(YoY 적자 전환), 당기순이익 22억 원(YoY +4.3%)

기존 사업 (DBPM, APM)

- “고객사 Lock-in 효과 지속” - DBPM 국내/금융 점유율 1위 기반 장기 고객 관계 바탕 추가 증설, 유지보수 지속 확대
- “모니터링 가능한 DB 기종 확대” - 클라우드 DB, 오픈소스 DB 등 DB 사용 다변화에 따른 국내 최다 기종 제공해 시장 대응
- “End-to-End 모니터링 대응” - 기존 APM 시장에서 WAS 중심의 단일 모니터링이 아닌 E2E 모니터링 차별화로 매년 20% 이상 성장 목표

신사업 (빅데이터, AIOps, 클라우드 관제)

- “빅데이터 컨설팅 기반 대규모 본사업 확대” - 가스공사, 서울시, 경찰청 외 신규 광역지자체, 정부부처 ISP 사업 논의 중
- “AIOps고객 수 2배수 이상 확대 목표” - 국내 유일 제1금융권 4곳, 정부기관 3곳에서 인정받은 노하우 기반 민간/데이터센터까지 확대
- “클라우드관제 고객 20여 개 확보 목표” - IDC센터/은행/카드/유통사 구축 사례 기반 신규 고객 확보 확대

SaaS (6월 출시)

- “지속적 수익 확대 구조 확보” - 구독형 과금 및 고객 확보 기반 업셀링, 크로스셀링으로 지속 수익 확대 구조, 3년내 BEP 달성 목표
- “국내 SaaS형 IT 모니터링 초기 시장 잠식” - 국내 시장 잠식 후 글로벌 시장까지 진출
- “정부의 SaaS 사업 육성 의지에 따른 사업 활성화” - 공공 사용률 확대 및 SW기업 육성에 따른 수혜 기대

Contents

Chapter 1. Company Overview

Chapter 2. Financial Performance

Chapter 3. Investment Highlight

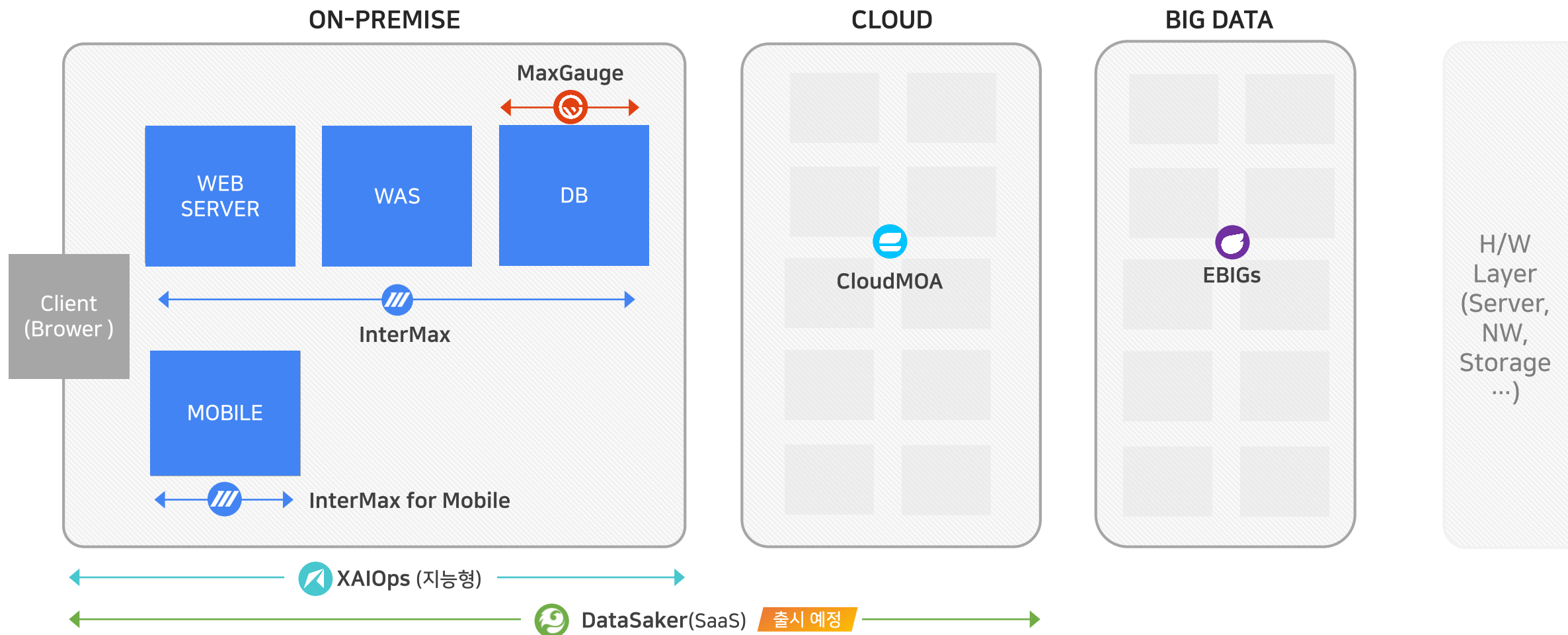
Appendix



엑셈은 DB를 비롯한 IT 시스템 전 구간 성능 관리에서 클라우드, 인공지능, 빅데이터, SaaS에 이르기까지 **대한민국을 대표하는 글로벌 IT 기업**입니다.



기업의 IT 운영 효율화를 지원하는 전체적인 IT 시스템의 성능 모니터링 SW 제공



제품명	시장 정의	출시연도	'22년 매출액 ¹⁾ (단위: 백만원)	시장 현황
 MaxGauge	DBPM (DataBase Performance Monitoring)	2001년	27,834	• 국내 시장 규모 : 약 440억 원 (자체 추정, 최소, '21 기준) → '16~'21 시장 규모 CAGR 10.7%로 지속 성장 중 • 점유율: 약 50%, 국내 1위 (최소, '21 기준) → 현재 점유 외 TAM²⁾내 잠재 고객 비율 90% • 경쟁사: 주요 경쟁사 비상장사 1곳 외 6곳
 InterMax	APM (Application Performance Management)	2008년	9,155	• 국내 시장 규모 : 약 278억 원 (자체 추정, 최소, '22 기준) • 점유율: 약 20%, 국내 2위 (최소) • 경쟁사: 주요 경쟁사 비상장사 1곳 외 7곳
 EBIGs	빅데이터 플랫폼 & 빅데이터 구축/분석 서비스	2016년	7,763	• 국내 시장 규모 : [빅데이터 통합 플랫폼³⁾] 3,995억 원 ('22 기준) • 솔루션 공급 타깃 시장(SAM⁴⁾): 하둡 유료화 버전 사용 중인 국내 500여 개 대형 기업 • 빅데이터 구축 타깃 시장(SAM, 공공 빅데이터 구축/분석 시장³⁾) : 1,224억 원 ('23 기준) • 경쟁사: 주요 경쟁 외산 1곳, 상장사 1곳
 XAIOps	AIOps (Artificial intelligence for IT Operations)	2019년	431	• 국내 시장 초기 • 국내 유일 제1금융권 4곳 레퍼런스 확보 • 경쟁사: 주요 경쟁 외산 2곳 외 상장사 1곳, 비상장사 1곳
 CloudMOA	클라우드 통합 관제	2019년	198	• 국내 시장 초기 • 고객사 총 6개사 확보 ('22 기준, 은행, 카드, 유통, IDC센터 등)
 DataSaker	SaaS형 IT 통합 성능 모니터링	2023년 6월 출시 예정	-	• 국내 시장 초기 • 경쟁사: 주요 경쟁 비상장사 1곳, 외산 3곳
자회사 	DB 보안 (접근제어/암호화)	2009년/ 2010년	9,680	• 점유율: 약 10%, 국내 3위 (자체 추정) • 당사 외 주요 플레이어 : 약 6개사

1) 연결 재무제표 상 수치로 제품+용역 금액임

2) TAM(Total Addressable Market) 로 IT 인프라 도입률이 높은 상장사, 금융 및 주요 업종, 중앙 핵심 공공 기관 외 주요 지자체를 포함

3) 과기부 '22 데이터산업 현황 조사, '23 공공 수요 예보(확정) 결과내 SW 구축 사업 중 빅데이터 유형(유지관리 제외) 당해 사업 금액

4) SAM(Serviceable Available Market)

29개국, 900여 글로벌 대형 고객사 레퍼런스 보유, 인더스트리 섹터별 국내 리딩 기업 확보

(22년 말 기준)

국내

금융 부문 150곳 이상

5대 시중은행을 포함한 제1금융권 20곳이 엑셀의 고객사



공공 부문 200곳 이상

한전, 서울시, 행안부 등 주요 부처·공사



기업 부문 330곳 이상

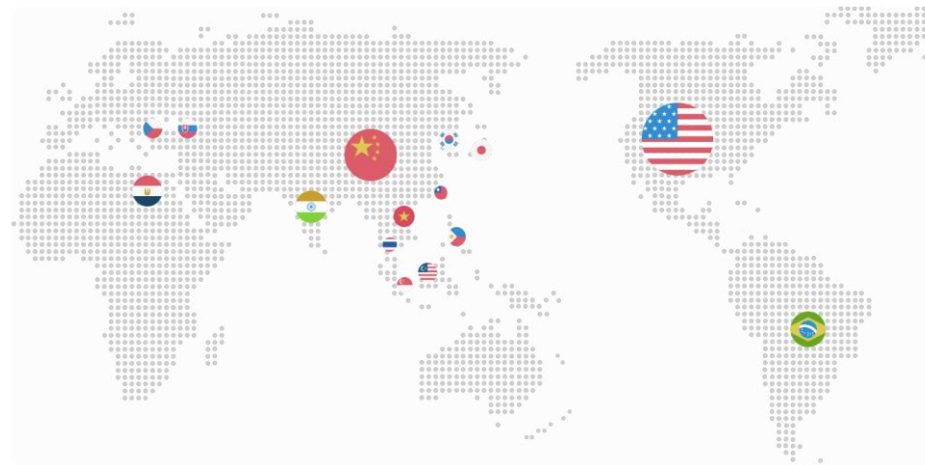
국내 리딩 제조/서비스/유통 부문 고객사 대거 확보



해외

해외 부문 200곳 이상

중국 현지 금융권(은행, 증권), 하이엔드 제조업 중심 사업 확대 중
삼성 반도체, AT&T, LA주정부 등에서 솔루션 경쟁력 인정

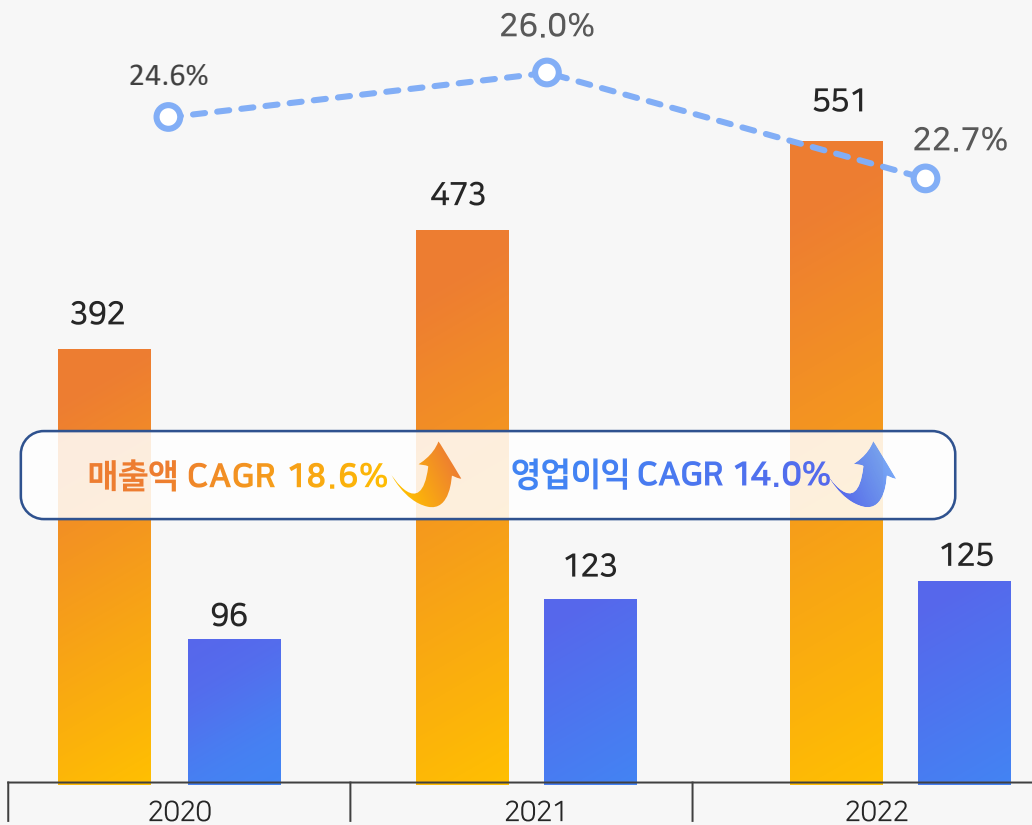


최근 3개년 경영 실적

2. Financial Performance

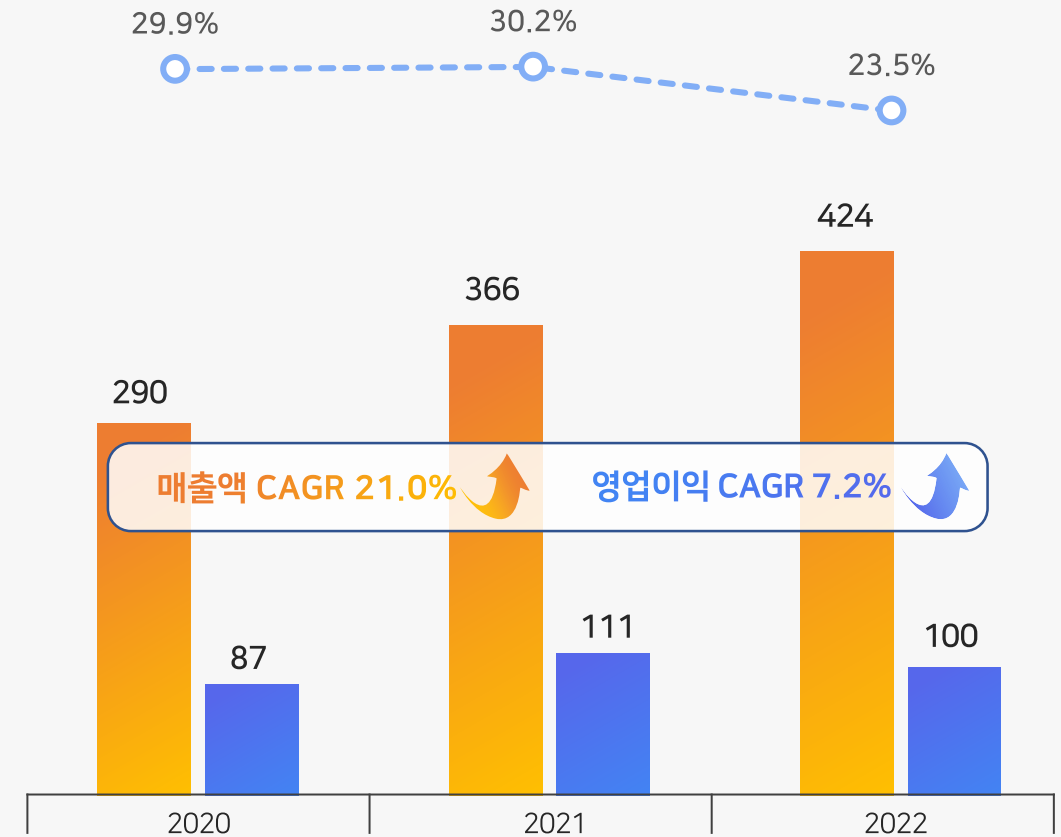
연결 (단위 : 억원)

매출액 영업이익 영업이익률



별도 (단위 : 억원)

매출액 영업이익 영업이익률

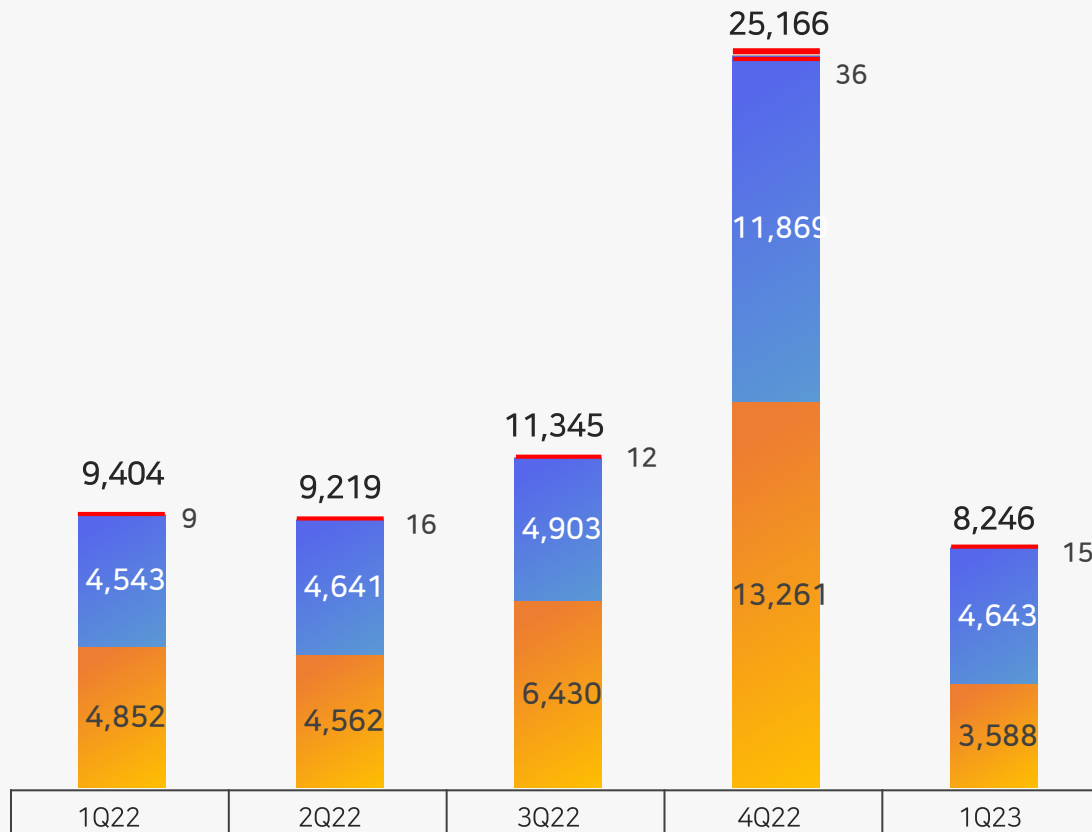


최근 1년간 분기별 경영 실적

2. Financial Performance

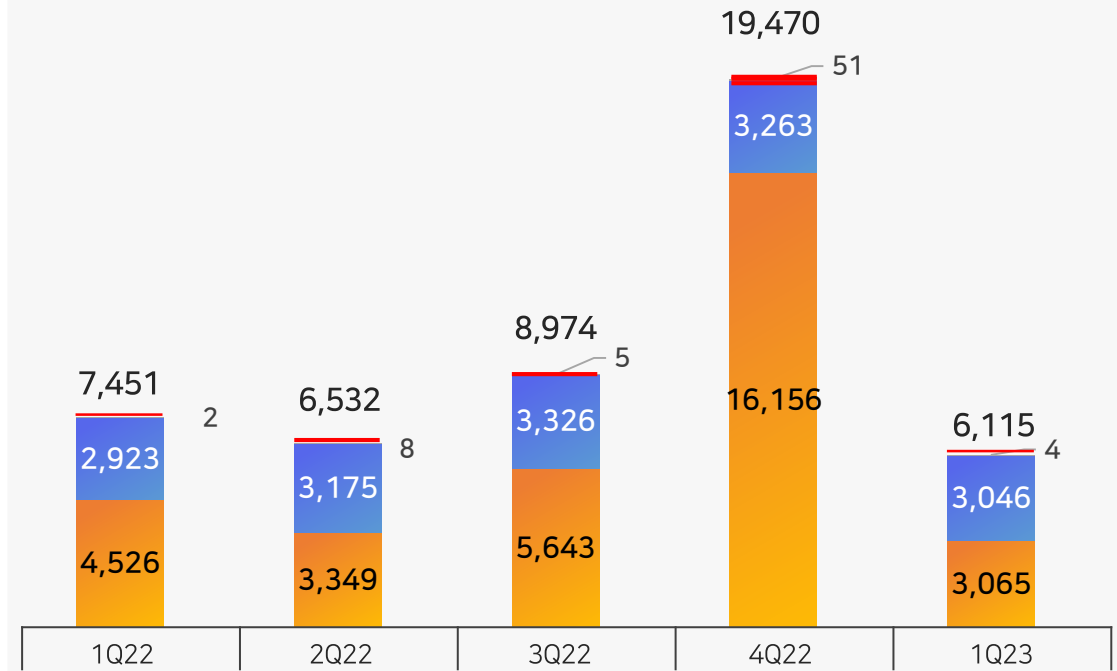
연결 (단위 : 백만원)

제품 용역 상품 등 기타



별도 (단위 : 백만원)

제품 용역 상품 등 기타

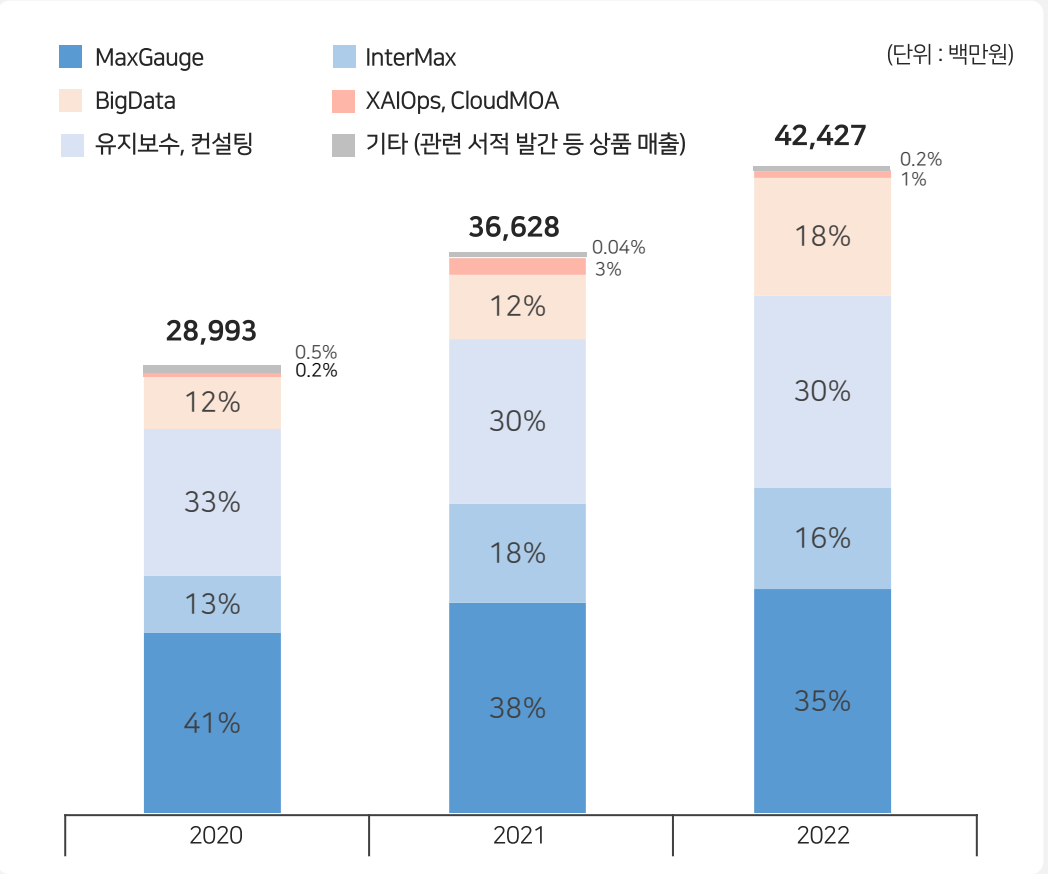


* 별도 매출의 경우, 빅데이터 부문 용역 매출은 빅데이터 사업이 프로젝트성이므로 제품과 용역을 동시에 공급하는 특성에 따라 제품 매출로 귀속시켜 기재하였음.

기존 고객의 추가 증설 및 유지보수, 크로스셀링/번들링/신규 고객 유입 통한 선순환 매출 확대 구조

구분		2019	2020	2021	2022	최근 4개년 CAGR
엑셈	MaxGauge (SW)	9,997 (40%)	11,904 (41%)	13,877 (38%)	14,781 (35%)	13.9%
	InterMax (SW)	3,975 (16%)	3,764 (13%)	6,535 (18%)	6,671 (16%)	18.8%
	BigData (SW & Services)	1,714 (7%)	3,457 (12%)	4,239 (12%)	7,763 (18%)	65.5%
	XAIOps (SW)	-	37 (0.1%)	1,065 (3%)	352 (0.8%)	208.4% (최근3개년)
	CloudMOA (SW)	-	16 (0.05%)	37 (0.1%)	106 (0.3%)	157.4% (최근3개년)
	유지보수, 컨설팅	8,918 (36%)	9,675 (33%)	10,860 (30%)	12,688 (30%)	12.5%
	기타 1)	182 (1%)	140 (0.5%)	15 (0.04%)	66 (0.2%)	-28.7%
신시웨이 (자회사)	Petra (SW)	2,151 (32%)	3,514 (48%)	4,174 (52%)	4,620 (48%)	29.0%
	PetraCipher (SW)	2,154 (32%)	1,174 (16%)	1,190 (15%)	2,227 (23%)	1.1%
	PetraSign (SW)	70 (1%)	52 (0.7%)	35 (0.4%)	25 (0.3%)	-29.1%
	유지보수	2,300 (34%)	2,506 (34%)	2,595 (32%)	2,798 (29%)	6.8%
	기타 2)	141 (2%)	31 (0.4%)	61 (0.7%)	53 (1.0%)	-27.8%

별도 기준 최근 3개년 부문별 매출 추이

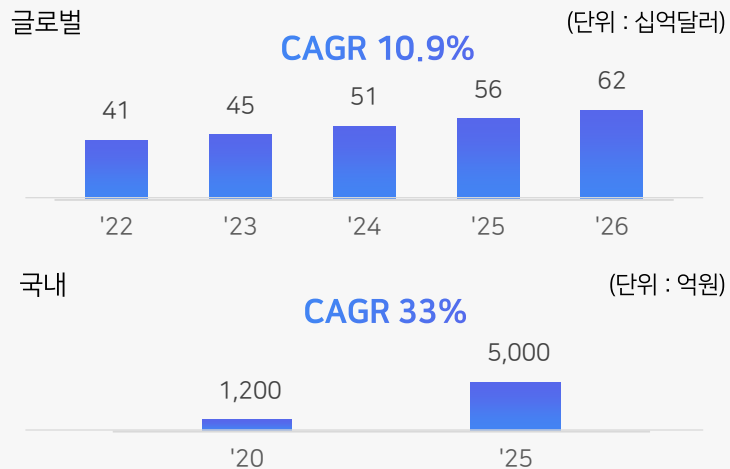


※ 상기 표의 경우 별도 · 개별재무제표 상 수치이며, 해외 제외 1) 관련 서적 발간 등 상품 매출 2) 상품매출, 임대료 등

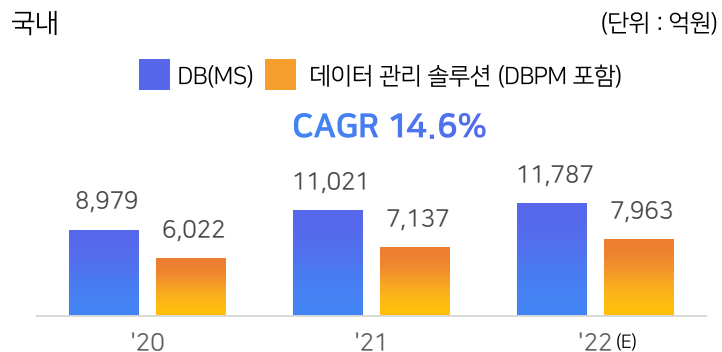
(1) 전방 시장 지속 성장

3. Investment Highlight

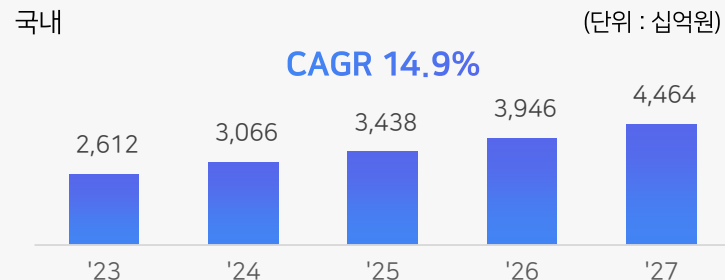
IT 운영 관리 ¹⁾



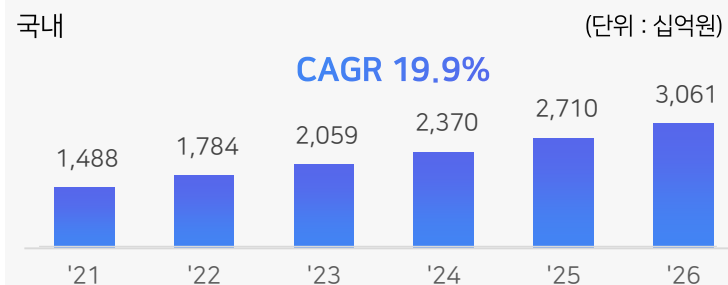
DB 및 DB 성능 관리 ²⁾



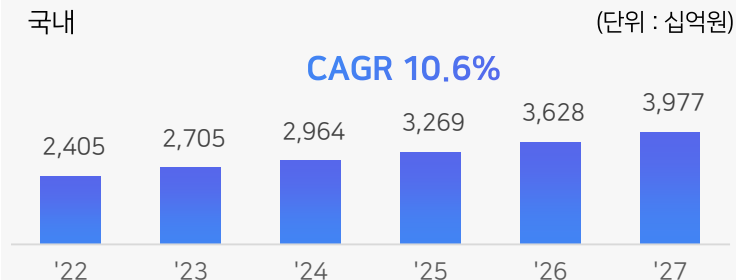
AI ³⁾



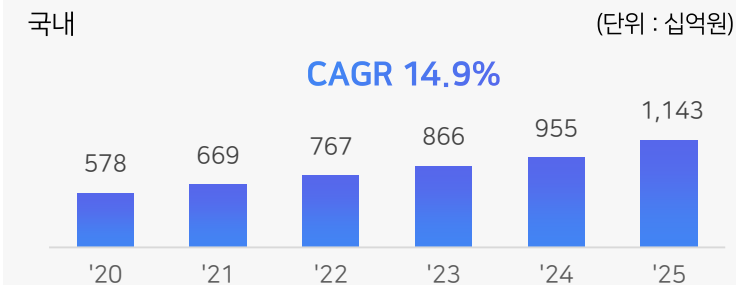
클라우드 ⁴⁾



빅데이터 ⁵⁾



SaaS ⁶⁾



1) Gartner Forecast: Enterprise Infrastructure Software, Worldwide, 2020-2026, 2Q22 Update. Published June, 2022. IT Operations Market / 한국IDC

2) 한국데이터산업진흥원, 2022년 데이터산업현황조사, 2023년 4월

3) 한국IDC, Korea Artificial Intelligence 2023-2027 Forecast, 2023년 3월

4) 한국IDC, 국내 퍼블릭 클라우드 SW 시장 전망, 2022-2026, 2023년 2월

5) 한국IDC, 국내 빅데이터 및 분석(BDA) 시장 전망, 2023-2027, 2023년 3월

6) [ET시론]글로벌 경쟁력을 갖춘 SaaS 기업 육성을 위해, 전자신문, 2022.11.23, <https://www.etnews.com/20221123000243>

(2) 안정적 DBPM · APM(E2E) 사업 기반 지속 성장

3. Investment Highlight

장기 대형/금융 고객 관계 Lock-in 효과(추가 증설, 유지보수) 및 국내외 800 여 DBPM 고객 기반 **크로스셀링 기회 강화**
DB 다변화에 따른 **국내 최다 DB 기종 제공, End-to-End 모니터링 수요 증가로 시장 기회 확대 전망**

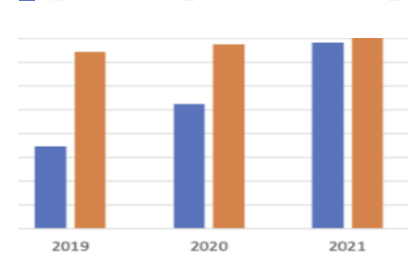
DBPM

- Lock-in 장기 대형/금융 고객 추가 증설/차세대 사업 기회 지속 확보
- DB 다변화에 따른 신규 시장 확보

최근 4개년 주요 상위 매출 고객사 20개사 중 주요 고객사	2022년	2021년	2020년	2019년
	A제조	A제조	A제조	A제조
	B공공	B공공	B공공	B공공
	C제조	C제조	C제조	C제조
	D금융	D금융	D금융	D금융
	E공공	E공공	G공공	F금융
	F금융	F금융	H금융	G공공
	G공공	G공공	I공공	H금융

글로벌 Cloud DB, 오픈소스 DB 성장세
→ EXEM 클라우드, 오픈소스 포함 국내 최다 DB 모니터링 라인업 보유

■ 클라우드DB 매출 ■ 온프레미스DB 매출



■ 오픈소스 DB ■ 상용 DB
Popularity Trend



(※ 출처 : Gartner Blog, DBMS Market Transformation 2021 / DB-Engines, Popularity of open source DBMS VS commercial DBMS)

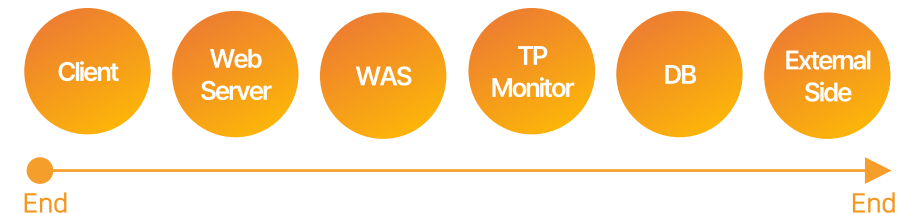
APM(E2E)

- '23부터 매년 20% 이상 성장, 유지보수 고객 YoY +30% 목표

기존 국내 APM 플레이어 - "WAS 중심 모니터링으로 정확한 장애/성능 문제 인지 불가"



EXEM InterMax - "전 구간(E2E) 모니터링 + EXEM 타 솔루션과 연계 모니터링 제공"



DB MaxGauge (* DBPM-APM 통합 대시보드 별도 제공)

모바일 InterMax mAPM 지능형 XAI Ops 클라우드 CloudMOA

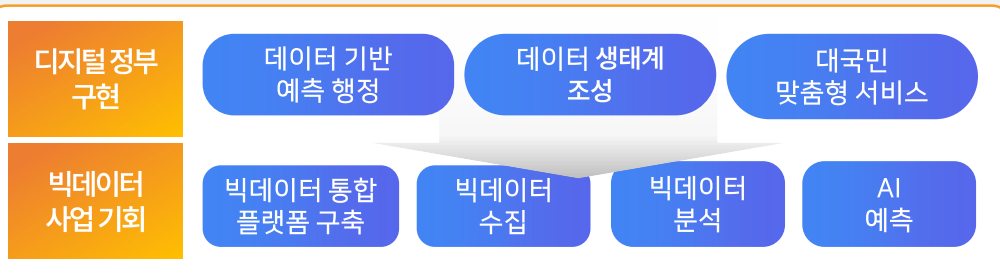
(3) 빅데이터 사업 성과 창출 확대

3. Investment Highlight

빅데이터 ISP/컨설팅 사업 기반 대규모 본 사업 확보 기회 확대 하둡 유료화로 인한 빅데이터 시스템 구축·운영 관리 패키지의 윈백 기회 확대

컨설팅 기반 공공 빅데이터 본 사업 기회

→ 공공 빅데이터 단계별 후속 사업 기회 · 컨설팅 사업 기반 본 사업 기회 ↑



본 사업 기대 빅데이터 ISP/컨설팅 사업

한국가스공사 빅데이터 마스터 플랜 컨설팅 용역 ('23 03 수행 완료)

서울특별시 AI 기반 빅데이터 서비스 플랫폼(2단계) ('23 04 수행 완료)

경찰청 지문 및 전과기록 시스템 구축 통합 ISP/BPR (수행 중, ~06)

이외 신규 광역자치체, 주요 정부부처 유사 ISP 사업 사전 논의 중

에너지 관리 분야, 전기차까지 빅데이터 라이프사이클 전반의 사업 수행 가능

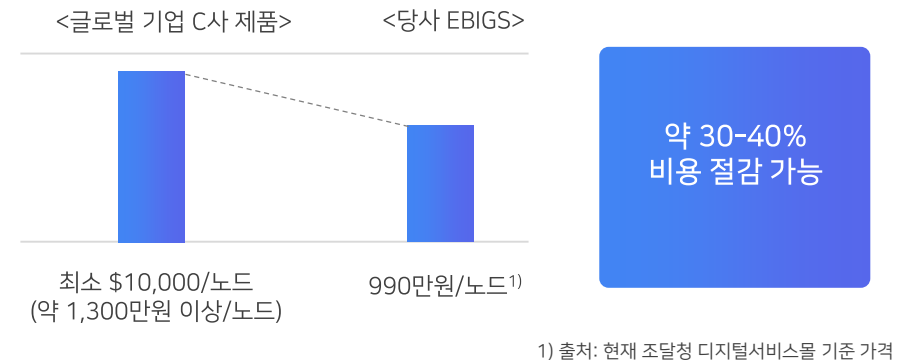
KETEP 대용량 전력 AMI 데이터유통 플랫폼 구축

KEPCO 국내 최대 빅데이터 플랫폼 구축 외 다수 사업 수행

국토교통부 전기차 안전 모니터링 실증서비스 개발

하둡 유료화로 인한 국내 500여 고객 윈백 기회

→ 고가 외산 경쟁 솔루션 대비 가격/기능 경쟁력 기반 공격적 영업



타사 미제공
기능 지원

커스터마이징
제공

전문 엔지니어
기술 지원

(4) AI·클라우드 관제 사업 강화

3. Investment Highlight

AIOps 분야 제1금융권 구축 사업 경험 기반 **공공/제2금융/기타 민간 기업/데이터센터 사업 기회 확대**
클라우드협업체 및 MSP 협력 기반 클라우드 사업 공동 제안 추진

AIOps

→ '23 고객수 YoY 2배수 이상 확대 목표

제1금융권 기존 고객 2차 사업

공공/제2금융/기타 민간 기업 + 데이터센터까지 고객 확대

Core Competence

국내 유일
제1금융권 4곳,
정부기관 3곳
에서 검증

20여 년간의
IT 모니터링
운영 경험 집대성

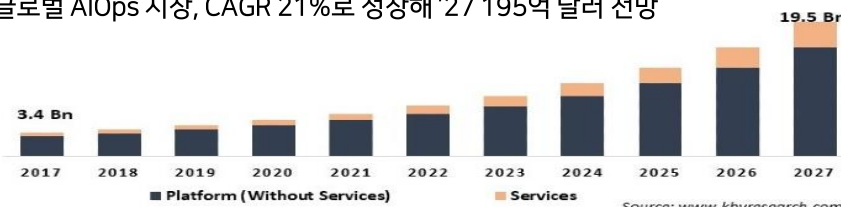
AIOps 수요가
가장 높은 금융권
서비스 구조에
대한 탁월한 이해

95%
예측 정확도

해외의 경우, 대국민 행정, 군사, 법조, 의료/보건계까지 AIOps 도입 활발

미 국방부, 육/공군, NASA, 국토안보부, 농무부, 법무부, 보건복지부, NASDAQ, 뉴욕시, 네덜란드 법원, 영국 운전면허청, 스웨덴 블레킹 지역위원회, 아랍에미리트 국영 의료보험사, 인도 전자통신기술부, 바레인 전자정부, 각종 정부 산하 기관/연구소 ...

글로벌 AIOps 시장, CAGR 21%로 성장해 '27 195억 달러 전망



클라우드 관제

→ '23 고객수 20여 개 이상 목표 - IDC 센터/은행/카드/유통 사례 기반 확대
- 클라우드협업체 및 국내 1위 MSP 메가존클라우드 협력 공동사업 추진

MEGAZONE
CLOUD

클라우드 운영·관리
비즈니스 강화 협력

exem

통합 관제

오픈소스컨설팅
OPENSOURCE CONSULTING

인프라 구축

INNOeSYS

보안

Ntuple

Open API

STRATO

운영 포털

[클라우드 협업체]

Core Competence

인터맥스 연동

퍼블릭, 프라이빗
클라우드 기반
IDC센터까지 관제

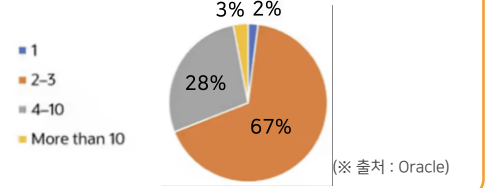
NIPA
'클라우드 서비스
품질·성능 검증'
인증 획득

공인 쿠버네티스
관리자(CKA)
자격증 취득
엔지니어풀 보유

'25년까지 1만 공공정보시스템 클라우드 전환 계획



전세계 기업 98% 멀티클라우드 채택/계획 중

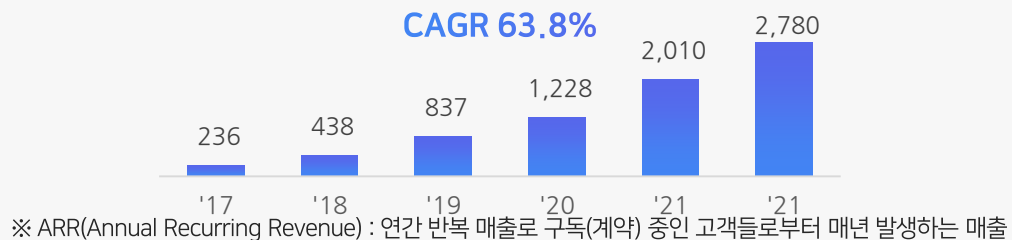


(5) SaaS 사업의 높은 성장성

구독형 과금 기반 지속 수익 확대 구조, 3년내 BEP 달성 목표 정부의 SaaS 사업 육성 의지에 따른 수혜도 일부 예상

- 글로벌 SaaS형 IT 모니터링 솔루션의 구독형 과금 기반 성장세(Datadog 사례)로 볼 때, 현재 초기 시장인 국내 시장에서의 미래 성장성 ↑

10만 달러 이상 ARR 고객 '17년 236명 → 2,780명



강력한 고객 유지 및 업세일링(up selling) 지표

GRR 90% 후반대
(Gross Retention Rate)

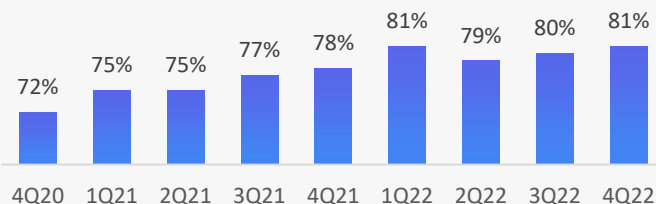
NRR 130%+
(Non Retention Rate)

(※ '22 4Q, 달러 기준)

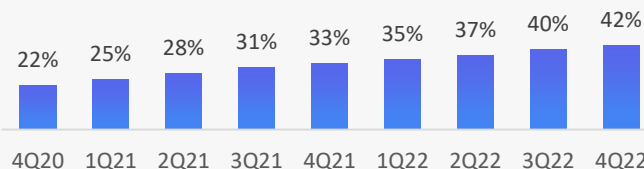
※ GRR의 경우 다운그레이드, 이탈로 인한 손실을 포함해 정의된 기간동안 기존 고객으로부터 유지되는 반복 매출의 비율을 말하며, NRR은 여기에 업세일링과 크로스셀링을 포함한 지표로서, 기존 고객 기반의 성장 잠재력을 나타냄.

SaaS 플랫폼 내 복수 제품 사용 고객 80% 이상

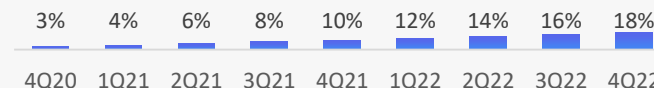
2개 제품 이상 사용 고객



4개 제품 이상 사용 고객



6개 제품 이상 사용 고객



(※ 출처 : DataDog, Investor Presentation post-4Q22)

SaaS
주요 정책
계획

'26년까지 SaaS 기업 1만개 육성

'27년 매출 1천억원 이상 SW 기업 250개 육성

SaaS형 서비스 직접발주제도 도입
- 공공SW에서 SaaS 비중 확대

(6) 보안 / 해외 사업 지속 성장성 보유

3. Investment Highlight

DB 보안 수요 증가, 클라우드 · 통합 보안 시장 확대로 인한 성장 지속
국내 대형 고객 지사/공장 설립, 현지 금융권 · 하이엔드 업종 공략 및 SaaS 모델 기반 사업 확장성 ↑

DB 보안

- 클라우드 기반 중소형 기업들의 DB 보안 제품 수요 증가에 대응
 - 시스템 모듈화 통한 DB 통합 보안 시스템 공급 (개발중)
- 멀티 클라우드와 하이브리드 클라우드 환경에서의 통합 DB 보안 서비스 공급 (개발중)

데이터 3법
개인정보 보호
강화 조치

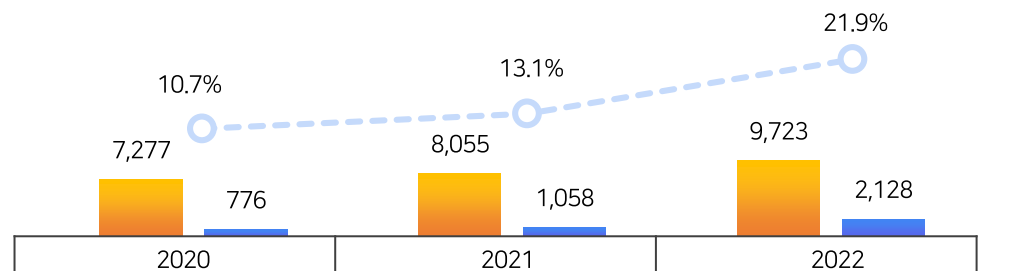
내부회계관리제도
적용 대상 확대
보안 관리 감사 강화

보안 고도화 수요 ↑
통합 보안 수요 ↑

클라우드 내
보안 수요 ↑

신시웨이 최근 3개년 매출/영업이익 추이

■ 매출액 ■ 영업이익 ○ 영업이익률
(단위: 백만원)



해외 사업

① 현지 시장 성과 기반 시장 어필

: 중국 금융권, 하이엔드 제조 / 일본 금융권, LA주정부, AT&T 등 200여 대형 기업/기관 공급 경험 보유

② 세일즈 파트너 확대

: 일본 전역 90여 개 판매 거점 보유 기업 등 일본 파트너사 지속 확대 중, 유럽·미·중·싱가폴 대상 협력 파트너사 보유

③ 공급 제품 확대

: 기존 MaxGauge for Oracle, InterMax 중심 공급 → 모니터링 대상 DB 확대 및 추후 SaaS 제품 시장 공략 예정

④ 현지 특화 서비스 개발 및 제공

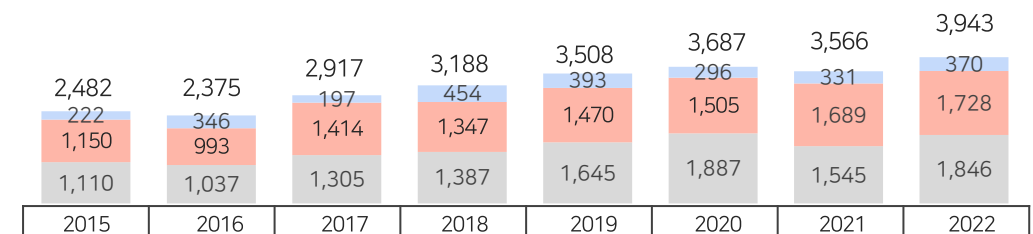
: 일본 내 엔지니어 부족, 컨설팅/비대면 수요 증가에 따른 원격 DB 성능 진단 서비스 'Smart DBA' 서비스 공급 중

⑤ 국내 고객의 해외 지사/공장 설립 시 시장 개척

: 솔루션 도입 만족도가 높은 대형 국내 고객의 해외 지사, 공장 설립 시 지속적 사업 기회 확보 중

해외법인 최근 3개년 매출 추이

(단위: 백만원) ■ 일본 ■ 중국 ■ 미국



EXEM Corporation

- 설립일 : 2001년 1월
- 상장일 : 2015년 6월 26일
- 자본금 : 36억원 (2022년 말)
- 매출액 : 551억원 (2022년 말 연결)
- 직원수 : 314명 (2023년 5월 기준)
- 계열 회사 현황 (2023년 5월 기준)

구분	회사명	투자지분(%)
주요종속회사	신시웨이(DB보안)	50.24
종속회사	EXEM JAPAN Co.,Ltd.(일본법인)	75.00
종속회사	EXEM CHINA Co.,Ltd.(중국법인)	63.16
종속회사	MAXGAUGE, INC.(미국법인)	91.00

CEO

Profile

Academy Background & Education

- 서울대학교 외교학과 졸업
- 포항공대 정보통신대학원 졸업 (SW Engineering, 석사)
- KAIST 벤처최고경영자과정 수료

Experience

- 포스코 정보시스템부, EIS 개발
- 포스데이타 컨설팅사업부, CASE TOOL 컨설턴트
- 한국오라클 DB 기술자문팀, 오라클 튜닝 컨설턴트

주식회사 엑셈 대표이사
조종암




엑셈 1.0 DB 성능 관리 영역 개척

엑셈 2.0 기업 시스템 토털 성능 관리 기업으로 자리매김

엑셈 3.0 4차 산업혁명 코어 엔진 마련 (빅데이터)

엑셈 4.0 기술 융복합(AI, 클라우드, SaaS)을 통한 IT 모니터링 선도 기업으로 발돋움

2001

(주)엑셈 설립
DBMax (MaxGauge 전신) 출시

2002

KT NT IT 3개 인증 동시 획득
장영실상 수상

2008

InterMax 출시, 신기술인증(NET)상 수상
EXEM JAPAN, EXEM CHINA 설립 

2011

연매출 105억 달성
중소기업육성 지식경제부장관 표창

2012

대한민국 IT 이노베이션상
대한민국 일하기 좋은 100대 기업 선정

2014

MAXGAUGE.Inc 미국법인설립 
벤처활성화 대통령표창 수상

2015

한국거래소 코스닥 상장
신시웨이 지분 인수(50.24%)
아임클라우드 지분 인수(25%)
연 매출 207억 달성

2016

빅데이터 컨설팅 시장 진출
(주)클라우드인 합병, Flamingo 출시
연 매출 275억 달성

2017

한전 국내 최대 규모 빅데이터 플랫폼 구축 사업 수주
카카오뱅크, 케이뱅크 수주
연매출 337억 달성

2018

KNIME 파트너십 체결
교육부 매치업 AI/빅데이터 프로그램 선정
연매출 324억 달성, 해외법인 매출 35억 달성

2019

AI, 클라우드 기술 상용화
XAIops 출시, CloudMOA 출시
연매출 345억 달성

2020

XAIops 한전KDN 수주, CloudMOA 현대카드 수주
연매출 392억 달성

2021

CloudMOA 부산은행 수주, XAIops 신한은행, 우리은행 수주
CloudMOA SaaS 버전 출시, MaxGauge for HANA 출시
연매출 473억 달성

2022

MaxGauge for CloudDB (PostgreSQL, Oracle) 출시
EBIGS 출시
신사옥 이전, 연 매출 551억 달성

2023

SaaS 사업 본격화
MaxGauge for CloudDB (MySQL, MariaDB) 출시
통합 SaaS 제품 DataSaker 출시 (예정)

최근 4개년 재무상태표 및 손익계산서 (연결)

※. Appendix

연결 재무상태표

(단위 : 백만원)

과목	2020	2021	2022	2023 1Q
유동자산	52,994	64,049	44,894	40,097
비유동자산	41,388	48,260	74,127	76,557
자산총계	94,382	112,309	119,021	116,654
유동부채	9,000	19,215	16,075	11,526
비유동부채	4,819	1,332	1,513	1,351
부채 총계	13,819	20,547	17,588	12,877
자본금	3,388	3,513	3,638	3,638
자본잉여금	37,984	42,696	47,463	47,463
기타자본항목	7,026	2,027	-2,972	-2,972
기타포괄손익누계액	-586	-396	-443	-357
이익잉여금	26,730	37,460	46,121	48,477
비지배지분	6,021	6,461	7,626	7,528
자본총계	80,563	91,762	101,433	103,777

연결 손익계산서

(단위 : 백만원)

과목	2020	2021	2022	2023 1Q
매출액	39,178	47,330	55,133	8,246
매출원가	14,935	19,236	24,550	5,059
매출총이익	24,243	28,095	30,584	3,187
영업이익	9,648	12,306	12,530	-2,528
당기순이익	8,706	11,279	9,603	2,223
지배기업의 소유주에게 귀속되는 당기순이익	8,199	10,730	8,588	2,356
비지배지분에 귀속되는 당기순이익	507	549	1,015	-133
기타포괄손익	-42	286	29	121
총포괄손익	8,664	11,564	9,632	2,344
기본 주당순이익(단위: 원)	248	321	245	66

최근 4개년 재무상태표 및 손익계산서 (별도)

※. Appendix

별도 재무상태표

(단위 : 백만원)

과목	2020	2021	2022	2023 1Q
유동자산	43,712	52,464	31,796	29,315
비유동자산	35,096	42,552	68,705	71,183
자산총계	78,808	95,016	100,501	100,498
유동부채	6,608	12,623	10,488	8,022
비유동부채	375	415	604	574
부채 총계	6,983	13,038	11,091	8,596
자본금	3,388	3,513	3,638	3,638
자본잉여금	37,779	42,653	47,522	47,522
기타자본항목	7,026	2,027	-2,972	-2,972
기타포괄손익누계액	-556	-524	-484	-466
이익잉여금	24,188	34,309	41,705	44,180
자본총계	71,825	81,978	89,409	91,902

별도 손익계산서

(단위 : 백만원)

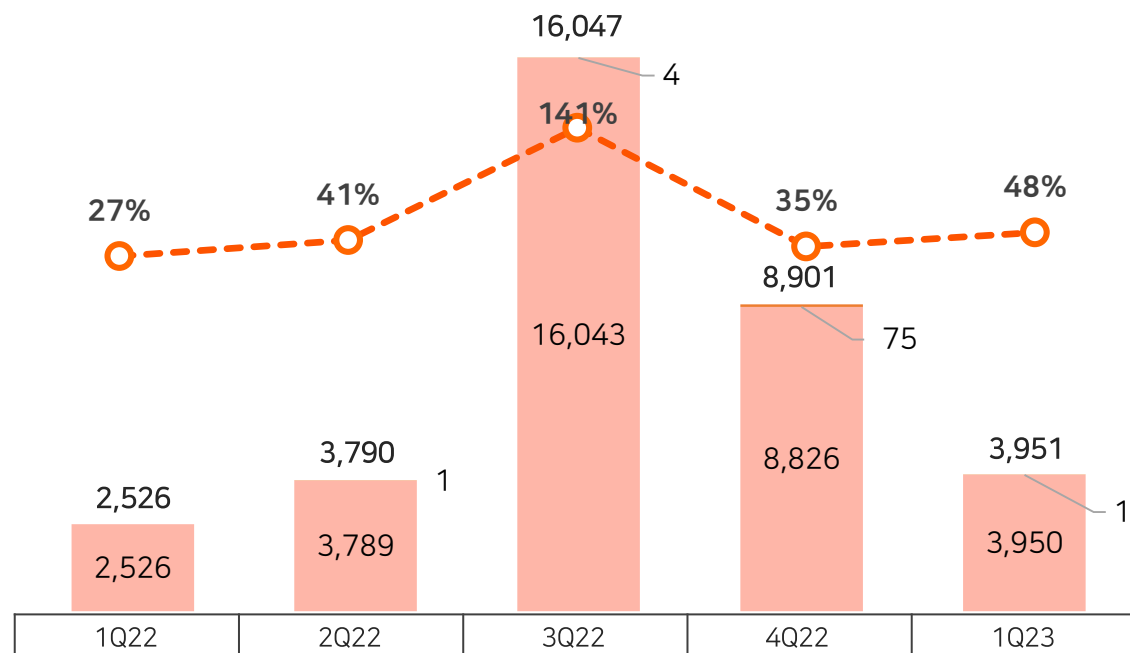
과목	2020	2021	2022	2023 1Q
매출액	28,993	36,628	42,427	6,115
매출원가	11,575	15,968	20,878	4,410
매출총이익	17,418	20,660	21,548	1,705
영업이익	8,660	11,072	9,951	-2,184
당기순이익	7,643	10,121	7,396	2,474
기타포괄손익	5	32	40	18
총포괄손익	7,648	10,153	7,436	2,493
기본 주당순이익(단위:원)	231	303	211	70

- '22 마곡동 신사옥 건설로 인한 유형자산의 증가, '23 1Q 구 사무실 일부 매각 진행
- '22 기존사업 매출 강화 및 신사업 연구개발/매출 확보를 위한 채용 지속, '23 신입 공채 진행하여 5월 기준 엑셈 인원수 314명

CapEx

■ 유형자산의 취득 ■ 무형자산의 취득 ○ 매출액 대비

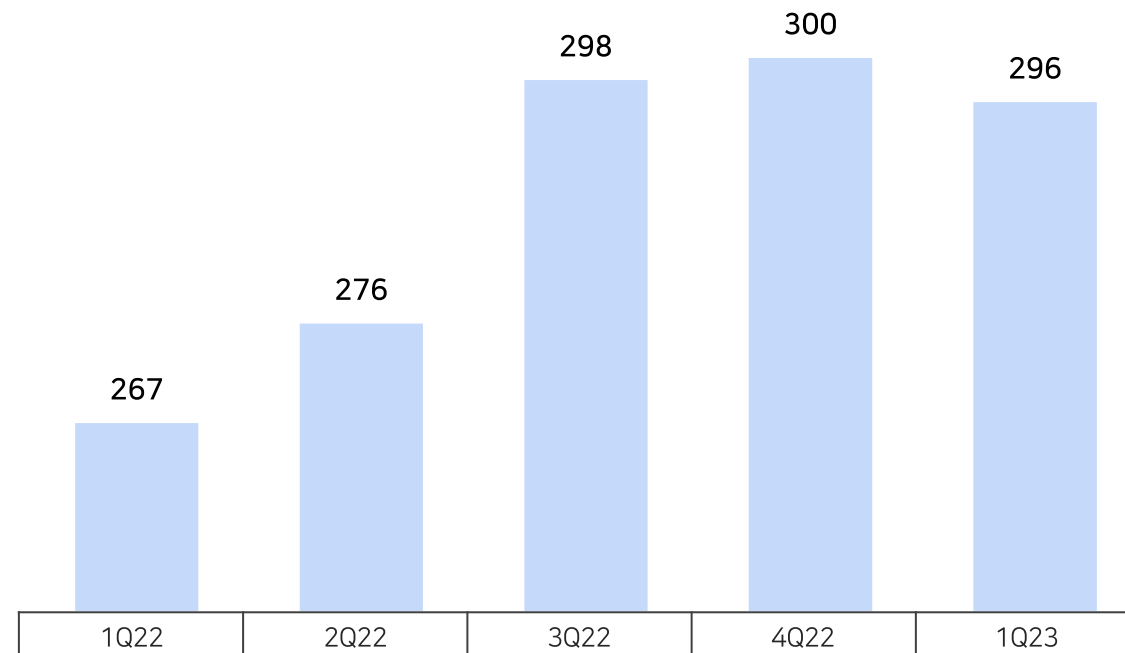
(단위 : 백만원, 연결)



* CapEx는 유무형자산의 신규 취득을 위한 현금 유출액 기준

엑셈 인원 현황

(단위 : 명)



* 종속회사 4곳 제외 인원