

INVESTOR RELATIONS 2023

# 지능형 IT 인프라 통합관리 소프트웨어 전문기업



# Disclaimer

본 자료는 브레인즈컴퍼니(주) (이하 '회사')와 관련하여 기관투자자와 일반투자자들을 대상으로 실시하는 Presentation에서의 정보제공을 목적으로 작성 되었으며 이의 반출, 복사 또는 타인에 대한 재배포는 금지됨을 알려드리는 바입니다.

본 자료의 열람은 위의 제한 사항의 준수에 대한 동의로 간주될 것이며 제한 사항에 대한 위반은 '자본시장과 금융투자업에 관한 법률' 에 대한 위반에 해당될 수 있음을 유념해주시기 바랍니다. 또한, 본 자료의 활용으로 인해 발생하거나 발생할 수 있는 모든 손실에 대하여 '회사' 및 '회사'의 임직원과 주주, 자문역 및 기타 이해관계인들은 과실 및 기타의 모든 경우를 포함하여 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다.

본 자료에 포함된 '예측정보'는 개별 확인 절차를 거치지 않은 정보들입니다. 이는 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 일체의 사항을 포함하는 것 (별도 '예측 정보' 임을 표기하지 않았다 하더라도)으로 '회사' 및 산업의 향후 예상되는 변화 및 재무의 예상 실적을 의미하는 것입니다. 동 '예측정보' 는 많은 변수에 따라 영향을 받으며, 본질적으로 불확실성을 가지고 있으므로 실제 미래에 나타나는 결과는 '예측정보'에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있습니다.

본 자료는 어떠한 주식의 매입 또는 매도 등 매매의 권유를 구성하지 아니하며, 본 자료의 그 어느 부분도 어떠한 계약 및 약정 또는 투자 결정을 위한 기초 또는 근거가 될 수 없습니다. 또한 본 자료는 어떠한 경우에도 민형사상의 분쟁 및 다툼에 있어서 증거자료로 사용될 수 없음을 알려드립니다.

주식 매입 또는 매도 등 매매와 관련된 모든 투자 결정은 오직 금융감독원 전자공시시스템을 통해 제출한 신고서를 통해 제공되는 정보만을 바탕으로 내려져야 합니다.

Investor Relations 2023

# CONTENTS

## Prologue

Chapter 01. **Company Overview**

Chapter 02. **Market Overview**

Chapter 03. **Core Competence**

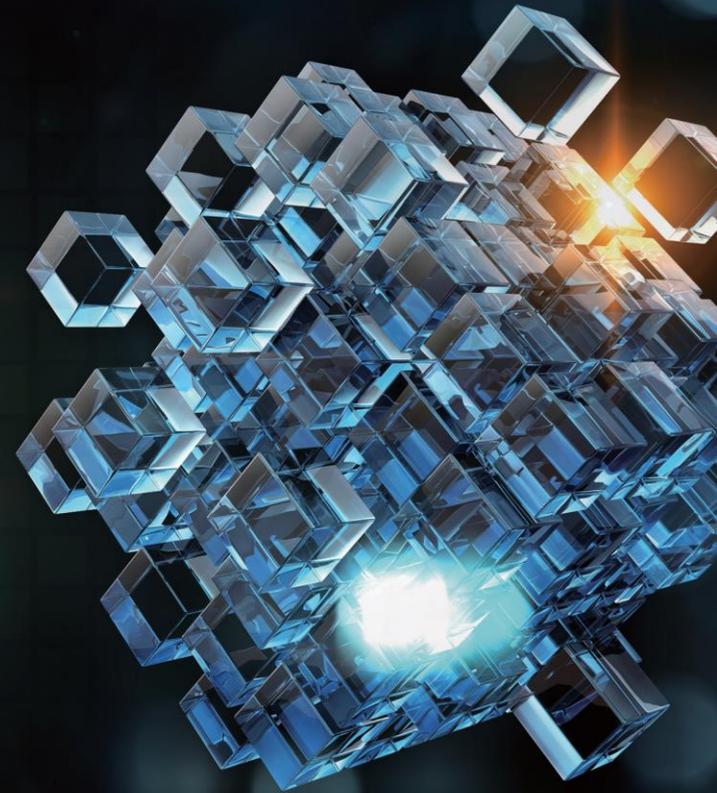
Chapter 04. **Investment Highlights**

## Epilogue



# Prologue

1. IT 인프라 통합관리의 중요성
2. Corporate Identity



# 1. IT 인프라 통합관리의 중요성

IT인프라 관리는 4차 산업혁명 시대에서 모든 산업의 근간을 이루며 사업의 성패를 좌우함

## IT인프라는 4차산업혁명의 기반



IT 인프라 수의 폭발적 증가



IT 인프라 종류의 다양화



IT 인프라 구성의 복잡화

인공 지능



비대면



디지털 전환



초연결



## IT인프라 통합관리

일괄 통합 모니터링 및 관리



사전예측 및 자동화



## 목적/효과

비즈니스 경쟁력/ 영속성 확보



IT 인프라 운영관리의 효율성 제고



## 2. Corporate Identity

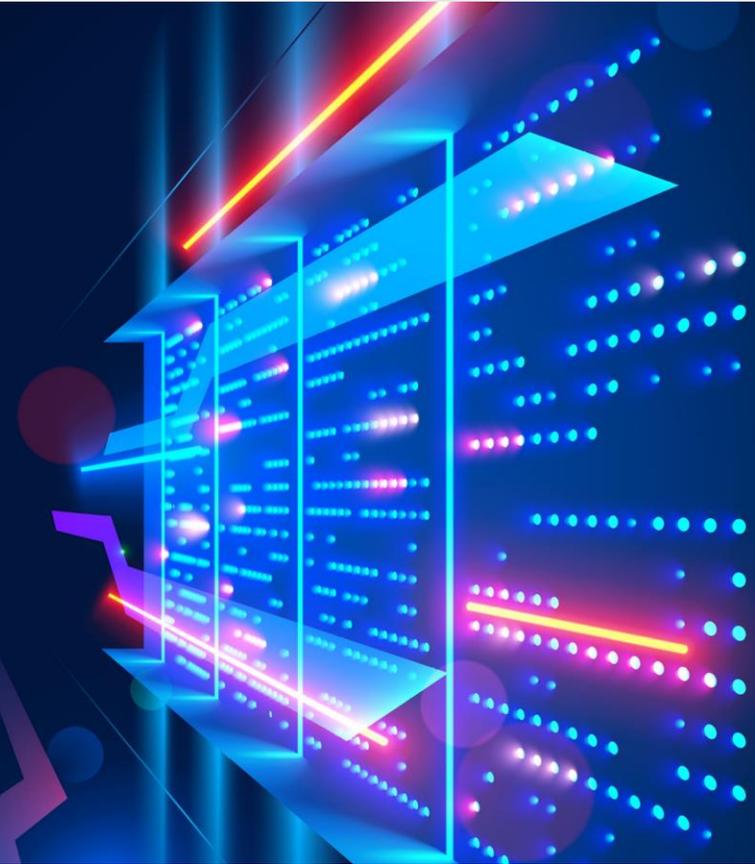
### IT 인프라 통합관리 소프트웨어의 대표 주자



Chapter 01.

# Company Overview

1. 회사 개요
2. 성장 Story
3. 사업 영역
4. 제품 구성
5. 주력 제품 EMS의 개요



# 1. 회사 소개

## ■ 기업현황

회 사 명	브레인즈컴퍼니(주)
설 립 일	2000년 3월 16일
인 력 현 황	107명(23년 6월말 기준)
본 사	서울시 성동구 성수이로 87 성문빌딩 8층
사 업 분 야	응용 소프트웨어 개발 및 공급
주 요 제 품	IT인프라 통합관리 솔루션 Zenius 제품군
홈 페이지	<a href="https://www.brainz.co.kr">https://www.brainz.co.kr</a>

## ■ 요약 재무 정보('22)

매 출	182.5억원	자 산 총 계	472.4억원
매 출 이 익	124.3억원	부 채 총 계	41.0억원
영 업 이 익	47.8억원	자 본 총 계	431.4억원
순 이 익	50.4억원	자 본 금	41.0억원

## ■ CEO Profile

### Brainz company 강선근 사장 / CEO

- 現 브레인즈컴퍼니 대표이사
- 디자인드림
- 삼성중공업
- KAIST 산업디자인 석사



## ■ 주요 경영진

심 재 결 부사장  
C M O  
現 브레인즈컴퍼니 부사장  
NMTEL / 동양시스템즈  
KAIST 산업경영학과 석사

김 자 환 전무  
C T O  
現 브레인즈컴퍼니 연구개발본부장  
SKT / 한국IBM / 판타그램  
Univ. of Michigan, Ann Arbor 수학과 석/박사

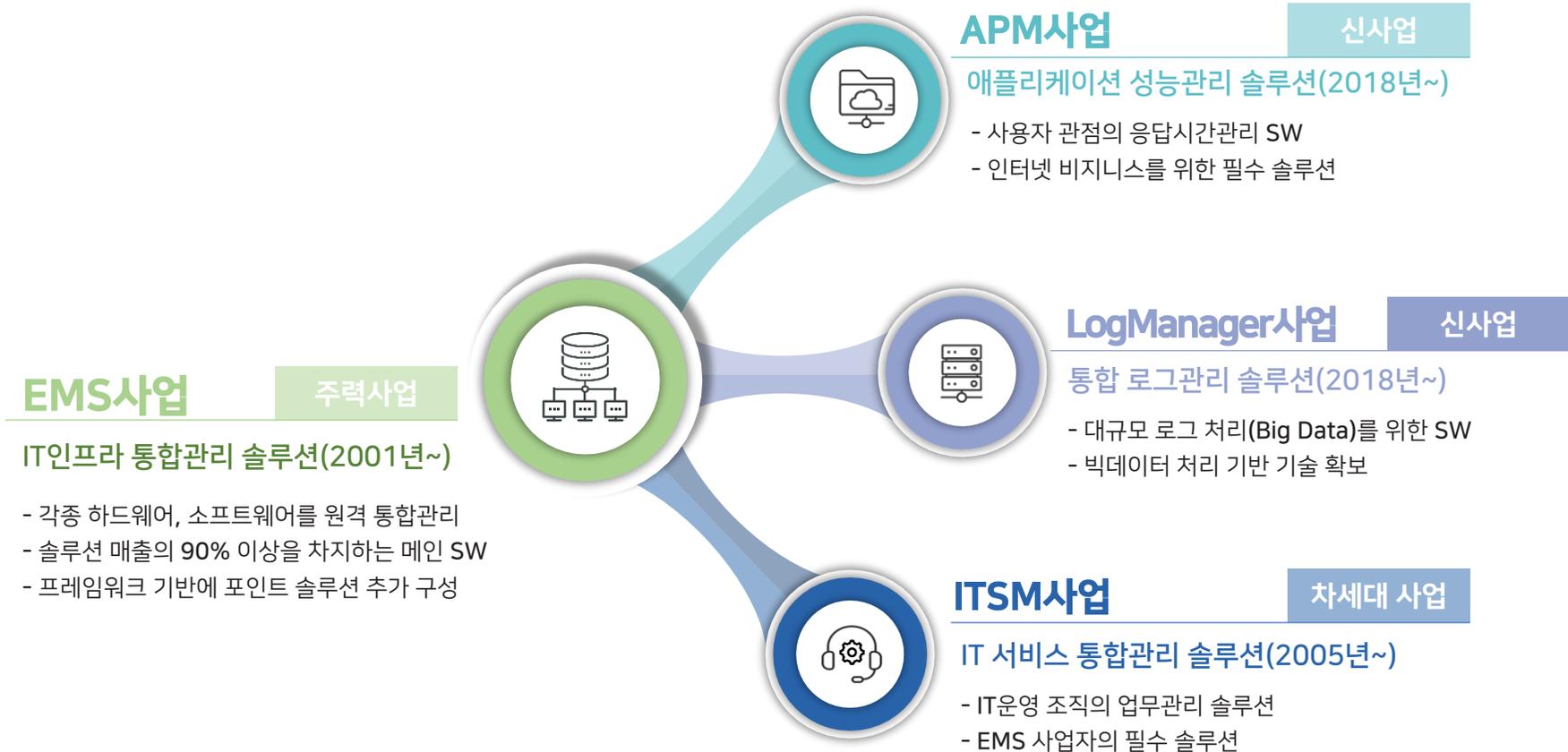
## 2. 성장 Story

오랜 기간 축적된 기술력과 노하우로 IT 인프라 통합관리 솔루션의 혁신을 리드



# 3. 사업 영역

EMS를 중심으로 APM, LogManager, ITSM 등의 포인트솔루션을 신사업으로 추가하여 우수한 시너지의 제품 포트폴리오 구축

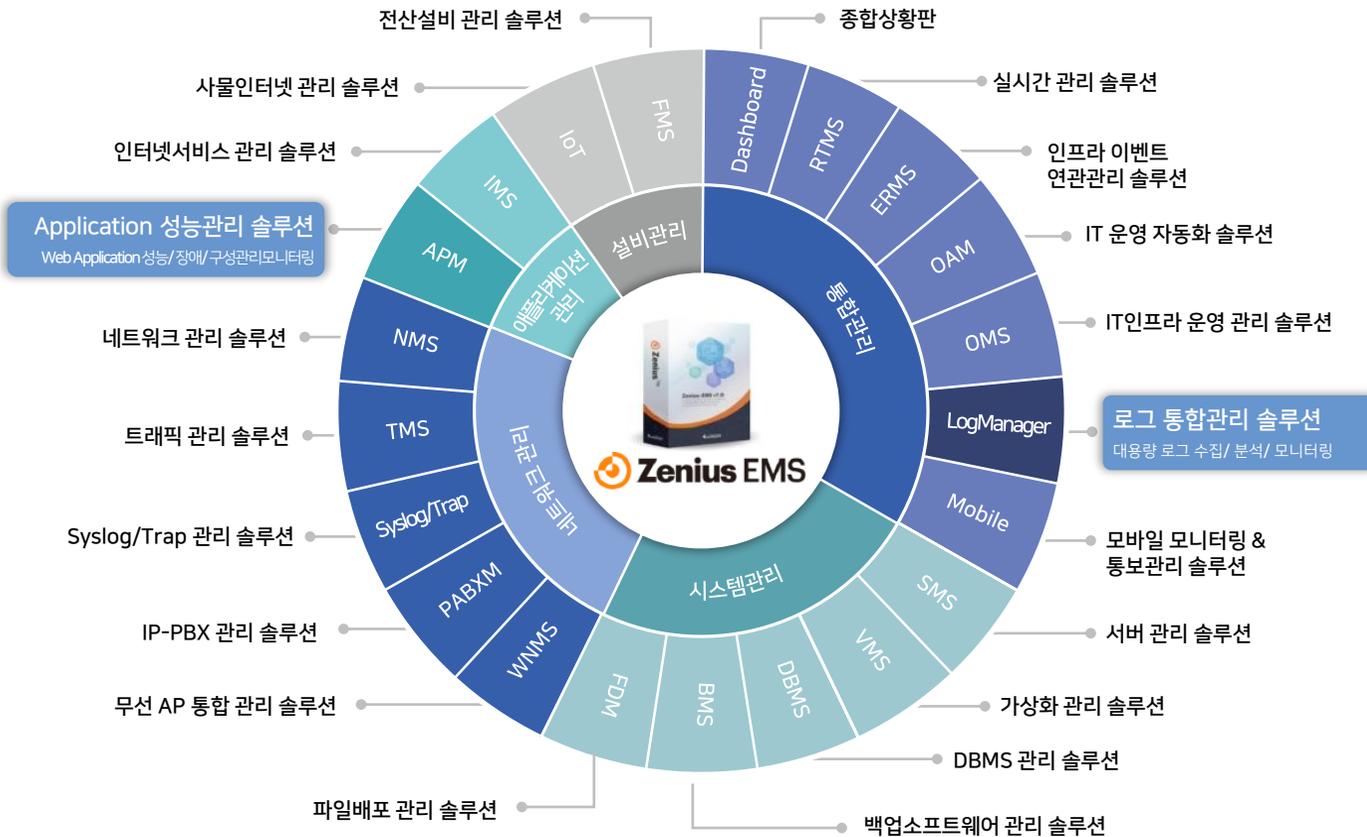


# 4. 제품 구성

23개의 다양한 포인트 모듈과 전문포인트 솔루션을 바탕으로 안정성과 확장성을 확보

Zenius EMS 솔루션 구성도

■ 전문 포인트 솔루션 출시 제품



IT서비스 통합관리 솔루션  
ITIL기반의 IT서비스 통합관리



# 5. 주력 제품 EMS의 개요

업체 최다 포인트 솔루션 보유로 다양한 IT환경에서 인프라 통합관리 지원

프레임워크 기반, 모듈 구조의 확장성  
국내 최다인 23개의 포인트 솔루션 지원



AI 알고리즘을 활용한 성능예측 분석  
대용량 정보 처리 기술력 보유



Zenius-EMS



Server



Network



Database



Application



Cloud



Facility



IoT



Web URL



Wireless AP



Backup



IP-PBX

...

Chapter 02.

## Market Review

1. 우호적인 시장 상황
2. 클라우드로의 전환
3. SaaS의 성장
4. 우호적인 정부정책사업



# 1. 우호적인 시장 상황

클라우드, IoT, AI, 빅데이터, SaaS, 디지털 전환 등 새로운 트렌드로 우호적인 성장 환경 형성



## 새로운 인프라의 확산

- 클라우드, IoT 등 새로운 인프라가 확산되면서 시장이 폭발적으로 성장



## 새로운 사업모델의 대두

- SaaS(Software as a Service, 구독형 사업모델)의 대두로 사업의 수익성, 확장성 증대



## 신기술 도입

- AI, Big Data 등 신기술 도입으로 기술 경쟁을 수반한 새로운 시장 및 사업기회 형성

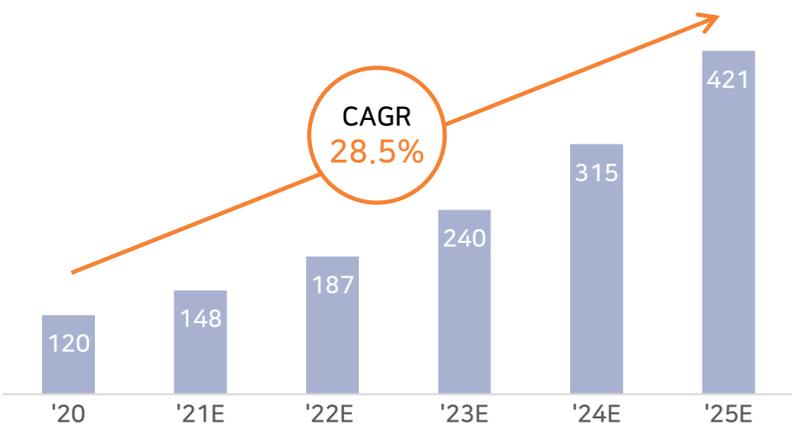


## 디지털 전환

- 전 산업 부문으로 디지털 전환이 확산되면서 IT 인프라의 폭발적 증가 견인

글로벌 ITM시장 규모 및 추이

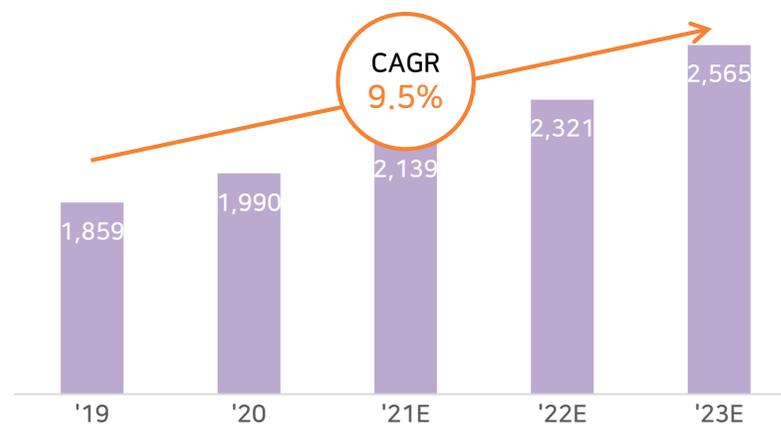
(단위: 억달러)



[자료: Technavio, Global IT Morning Tools Market, 2021년02월]

국내 시스템 관리 SW시장 규모 및 추이

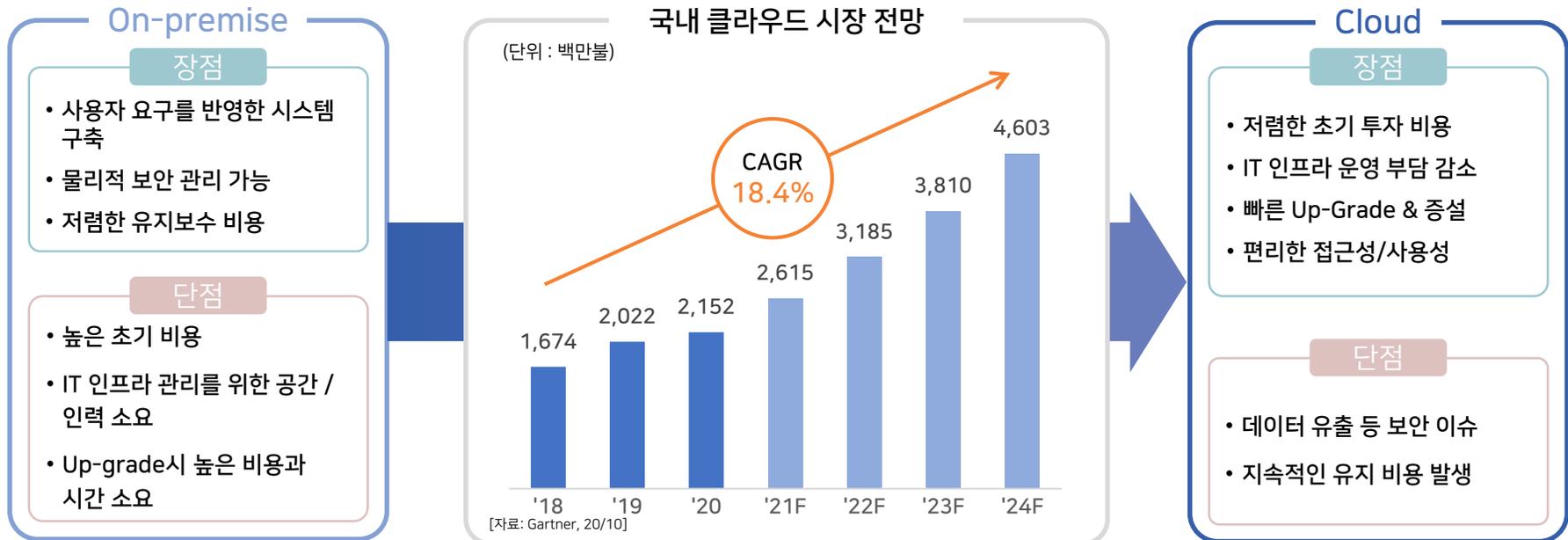
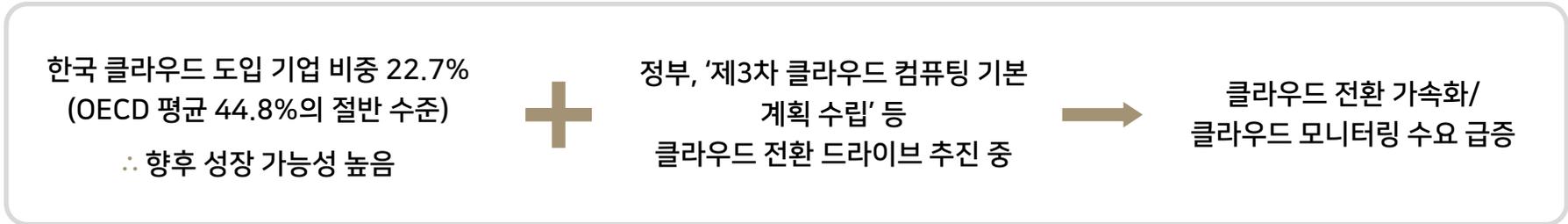
(단위: 억원)



[자료: 소프트웨어정책연구소, 2019년 소프트웨어산업 연간보고서, 2020년 08월]

## 2. 클라우드로의 전환

### IT 인프라의 클라우드 전환으로 클라우드 모니터링 시장도 급성장



# 3. SaaS의 성장

## 클라우드 도입으로 촉발된 SaaS 시장의 폭발적 성장

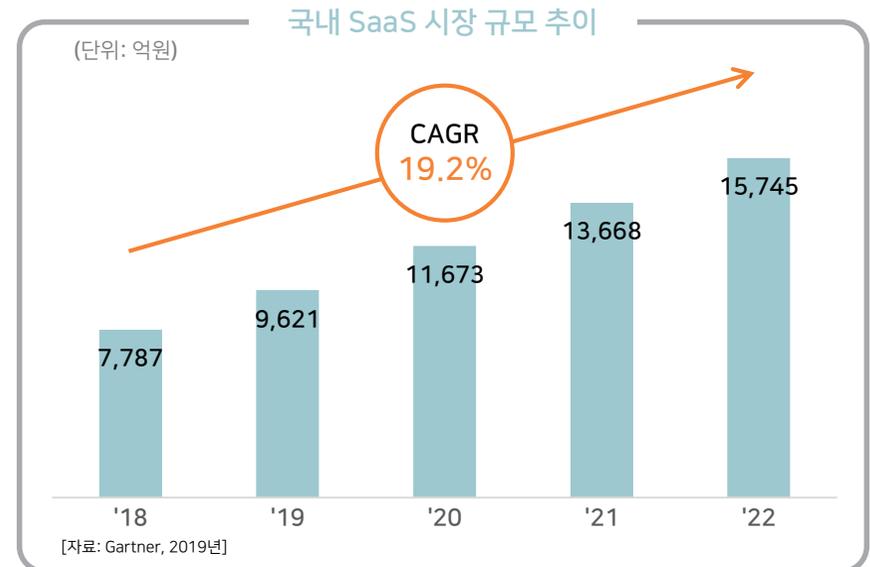
### SaaS 모델의 특징

- SW를 구입/구축하지 않고 원격지(클라우드)에 설치된 SW를 서비스로 이용하고, 이용한 만큼 비용을 지불하는 사업 모델

- 1 매출 안정성**
  - 정기 구독형 모델로 매출이 점진적으로 증가하여 매출의 변화가 적고 예측이 용이함
- 2 사업 수익성 & 확장성**
  - 기존 고객 대상 마케팅이 쉽고 비용이 적게 들며, 교차 판매나 Up-scaling이 쉬움
- 3 접근/사용 편의성**
  - 웹 접속이 가능한 언제 어디서나 SW를 사용 가능
- 4 다양한 가격 정책과 지불 모델**
  - 제품 특성에 따라 일정 기간, 사용자 수, 사용 시간, 기능 등 다양한 기준에 따른 전략적 지불 모델 적용 가능

### 국내 SaaS 시장 전망

- 글로벌 SW 기업들은 대부분 SaaS 전환 완료  
→ SaaS의 폭발적 성장으로 인한 급격한 시장 재편
- 국내는 커스터마이징 및 보안이슈 등으로 초기 단계
- 정부의 SaaS 진흥정책(디지털서비스 전문계약 & CSAP)
- 성장잠재력이 매우 높아 폭발적 성장 기대



# 4. 우호적인 정부 정책 사업

다양한 소프트웨어 산업 진흥 정책과 인증제도를 통하여  
정부가 시장을 확대하고 국내 중소 사업자를 보호/육성

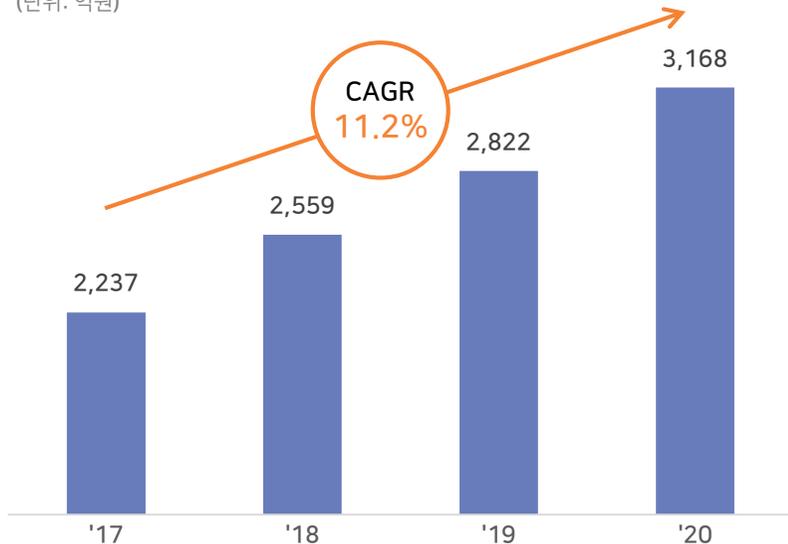


### 공공부문 상용 SW 관련 예산 증가세

- 공공부문, 최근 4년간 상용 SW 구매계획 금액은 평균 11.2%씩 성장
- 과기부 중심, 국산 소프트웨어 유지관리 효율(평균 11% ↔ 외산 20%대) 상향 추진

공공부문 상용 SW 구매 계획 금액 추이

(단위: 억원)



[자료: 정보통신사업진흥원, 20/11]



### 클라우드 / 디지털 전환을 위한 SW 진흥 계획 발표

- '18년 '소프트웨어산업 진흥법' 개정  
'제2차 클라우드 컴퓨팅 발전 기본 계획' 발표
- '20년 '디지털 전환을 위한 SW 진흥 실행전략' 발표
- '21년 '디지털뉴딜 실행계획' 발표
- '23년 '디지털플랫폼정부계획' 발표

### 주요 인증현황

- GS, SP, CSAP 인증 등으로 외산 및 신생업체의 진입장벽 형성

구분	제품명	인증일자
GS인증	Zenius ITSM v3.0	2023.04.10
	Zenius EMS v8.0	2021.08.12
	Zenius Dashboard v5.1	2018.03.26
	Zenius APM v7.0	2018.06.11
	Zenius LogManager v1.0	2018.12.20
SP인증	브레인즈컴퍼니(주)	2021.11.25
CSAP인증	Zenius EMS	2021.11.02
CC인증	Zenius SIEM	2023.04.14

Chapter 03.

# Core Competence

1. 제품의 경쟁우위
2. 뛰어난 R&D 역량
3. 안정적인 고객 기반



# 1. 제품의 경쟁 우위

클라우드, 인공지능, 빅데이터 등 새로운 트렌드에 대응하여  
시장을 선도하는 혁신적인 제품력



## 2. 뛰어난 R&D 역량

우수한 연구개발 리더들을 중심으로 탄탄한 R&D 인력/조직 운영

### 우수한 연구개발 리더들

**김자환** 전무/연구소장 겸 개발3그룹장

APM 및 SaaS 서비스 플랫폼 개발 리더

- Univ. of Michigan Ann Arbor 수학 석사, 박사
- KAIST 수학과 학사
- KAIST 인공지능연구실, 한국IBM, SK텔레콤



**윤재형** 상무/개발5그룹장

머신러닝(AI) 개발 리더

- KAIST 전산과 학사
- 엔앰텔, 센티그램코리아



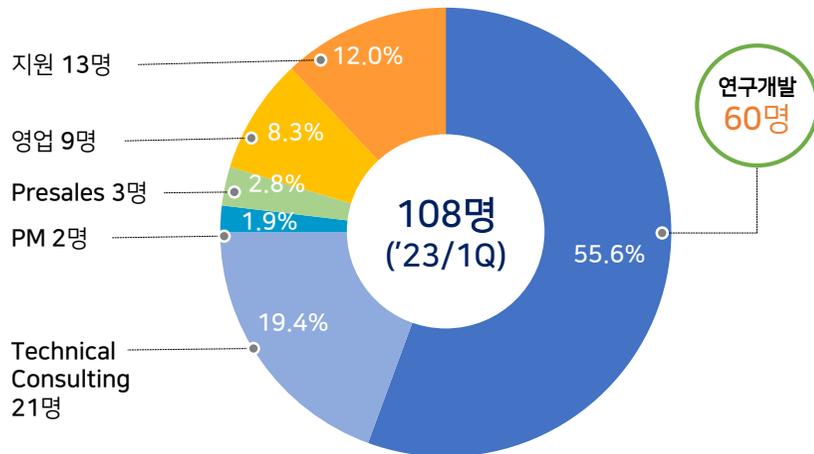
**김상래** 이사/개발4그룹장

LogManager(빅데이터) 개발 리더

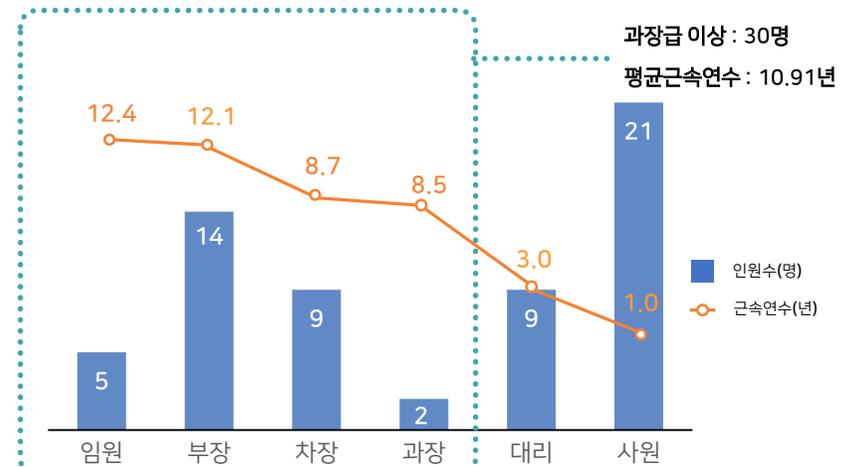
- KAIST 전산과 학사, 석사
- SK텔레콤, 유엔젤



직군별 임직원 현황



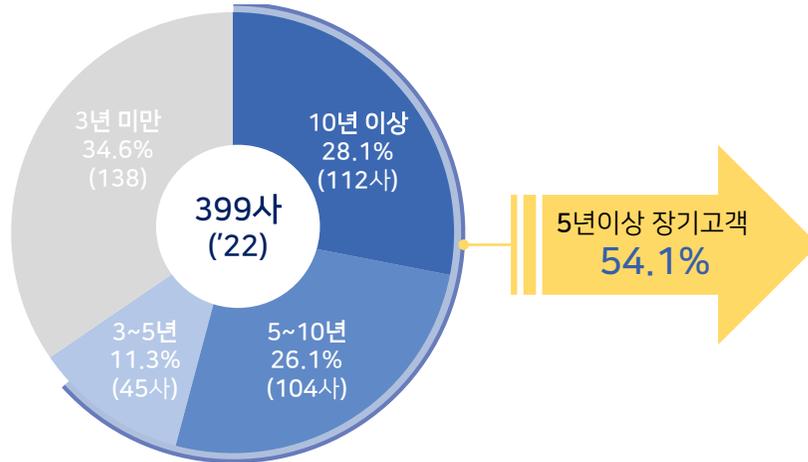
연구개발본부 직급별 인원



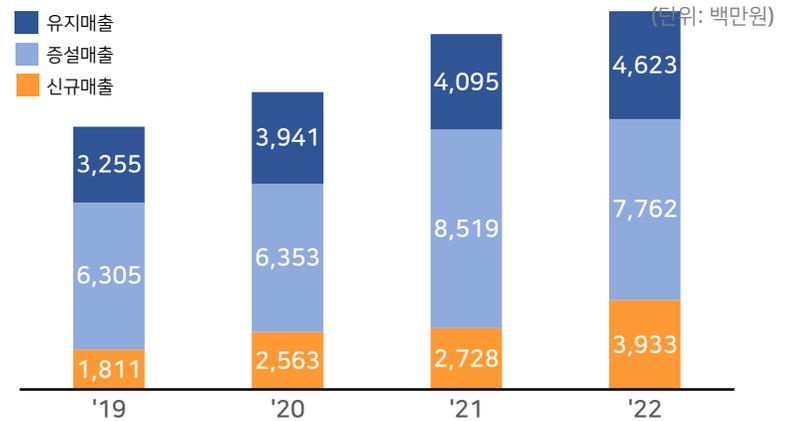
# 3. 안정적인 고객 기반

높은 고객 충성도 기반의 장기 고객 유지를 통한 안정적인 수익구조 확보

'22년 ITIM 거래 기간별 고객 분포



최근 4년간 ITIM 항목별 매출 추이



## 주요레퍼런스

공공기관	금융기관	국방기관	의료기관	민간기업

Chapter 04.

## Investment Highlights

1. EMS의 탄탄한 사업 구조
2. 클라우드 모니터링 시장 선점
3. SaaS화 대응 전략
4. 신사업의 성장 기대
5. 건실한 재무 지표
6. 중장기 성장 전략

# 1. EMS의 탄탄한 사업 구조

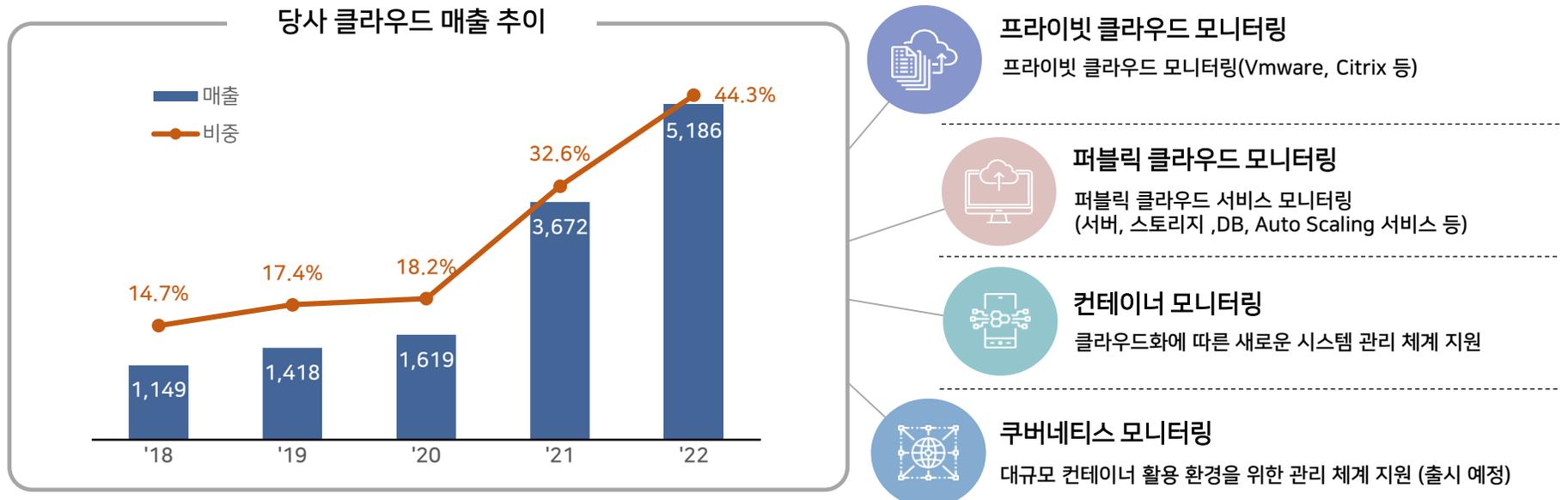
EMS의 우월한 시장지위와 선순환 사업 구조 형성으로 안정적 성장 가능



## 2. 클라우드 모니터링 시장 선점

### 레거시 시스템에서의 우월적 지위를 기반으로 클라우드 모니터링 시장 선점

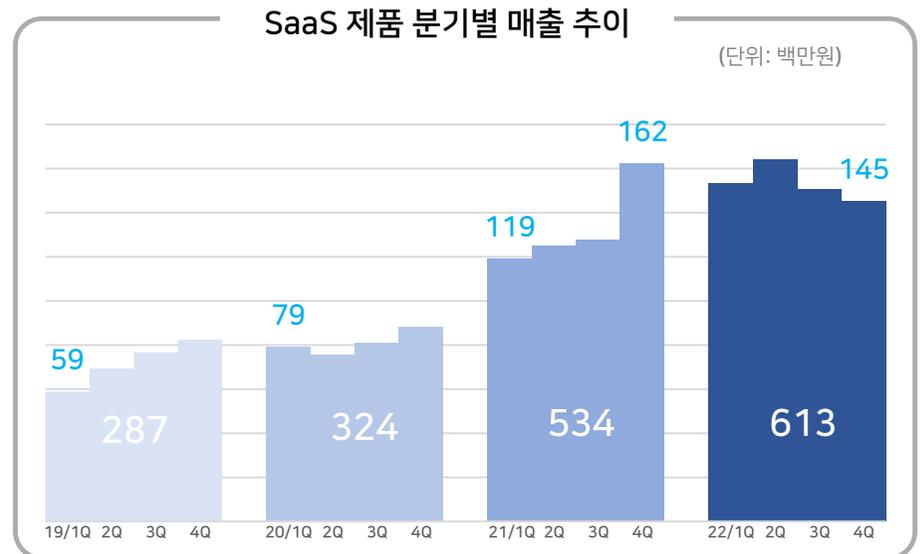
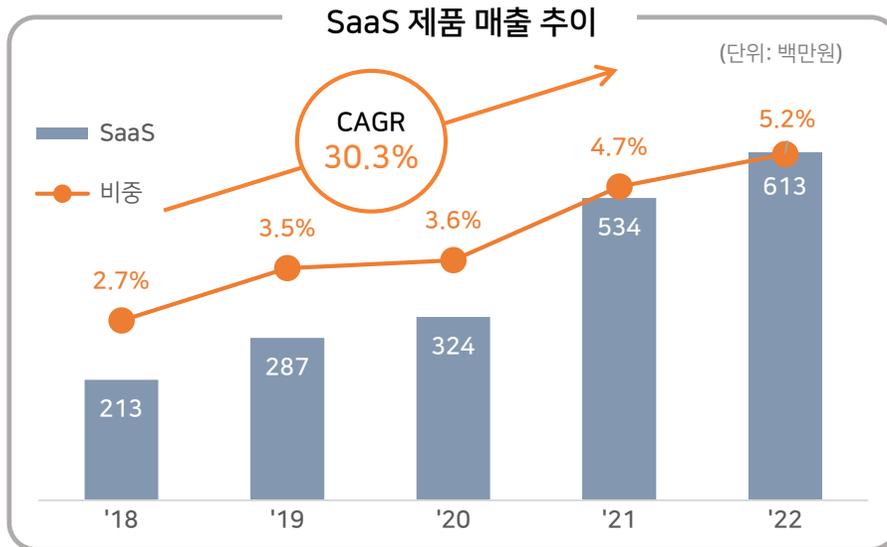
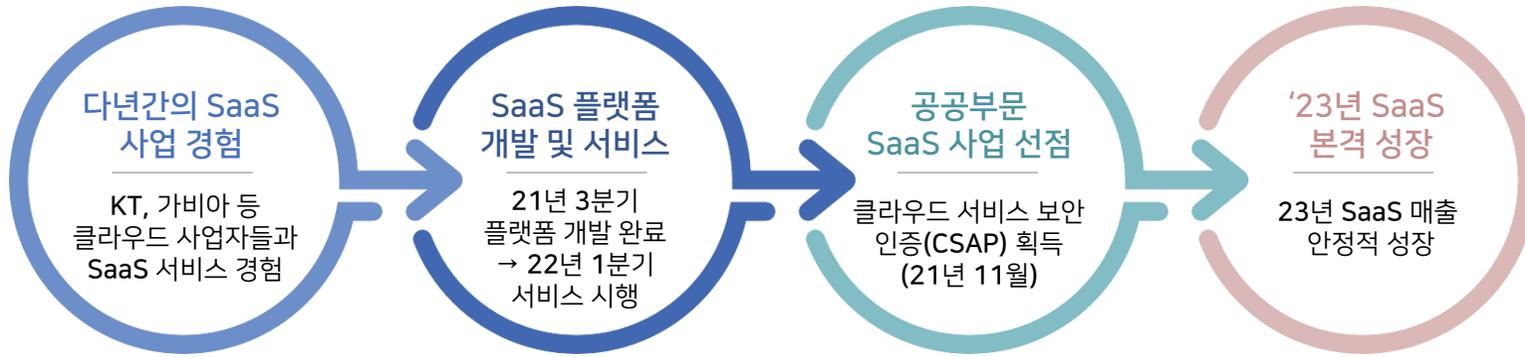
- 레거시 시스템에서의 우월적 지위로 클라우드 전환을 준비하는 고객들의 Needs를 선점
- 다양한 클라우드 모니터링 기술 개발로 고객사의 클라우드화 지원 가능
- 최근 3년간 EMS 매출성장은 클라우드 모니터링이 견인 중
- 20~22년 클라우드 모니터링 매출 연평균+69% 성장



※ 레거시 시스템 : 클라우드화 이전의 전통적인 HW/SW로 구성된 시스템  
 ※ 클라우드 매출 비중은 제품 매출 중 클라우드 매출이 차지하는 비중

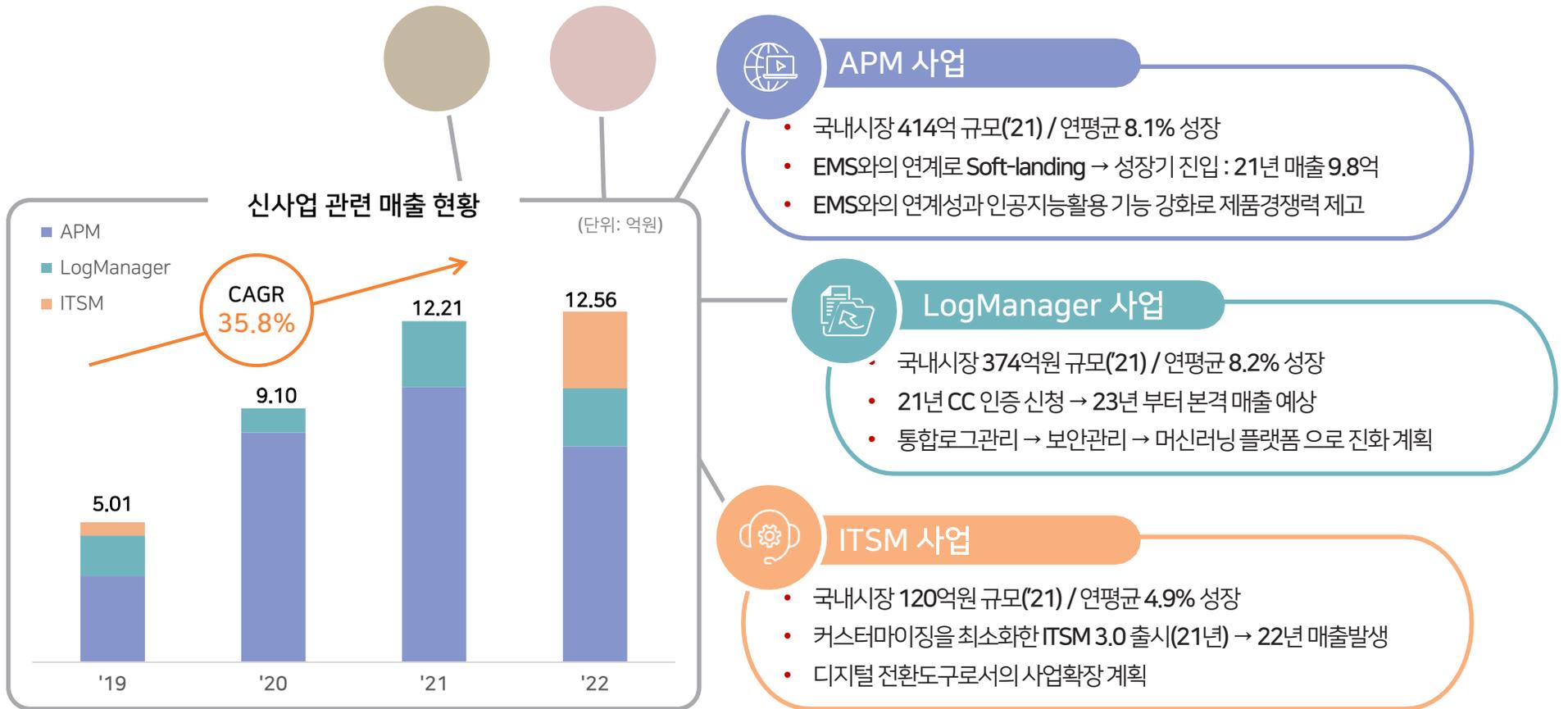
# 3. SaaS화 대응 전략

SaaS 플랫폼 개발 및 CSAP 인증 획득으로 본격 성장 준비 완료



# 4. 신사업의 성장 기대

## APM, LogManager, ITSM 등 특화 솔루션들의 성공적인 시장 정착 기대



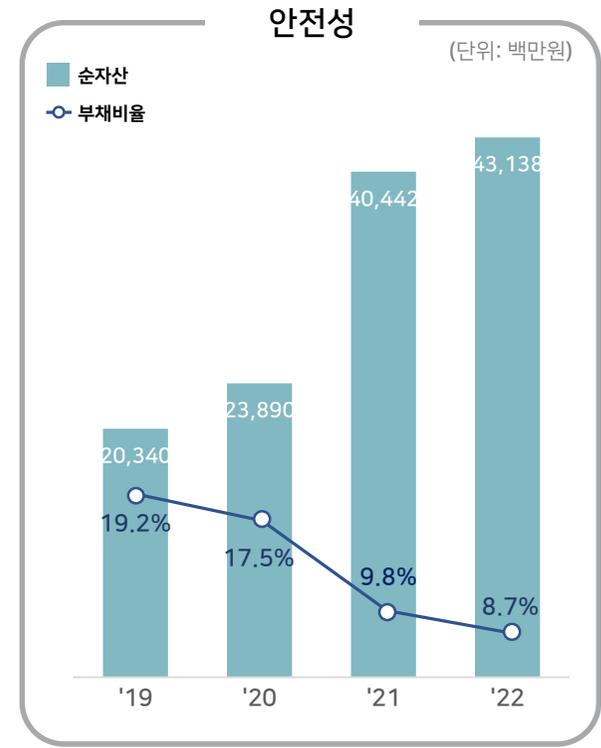
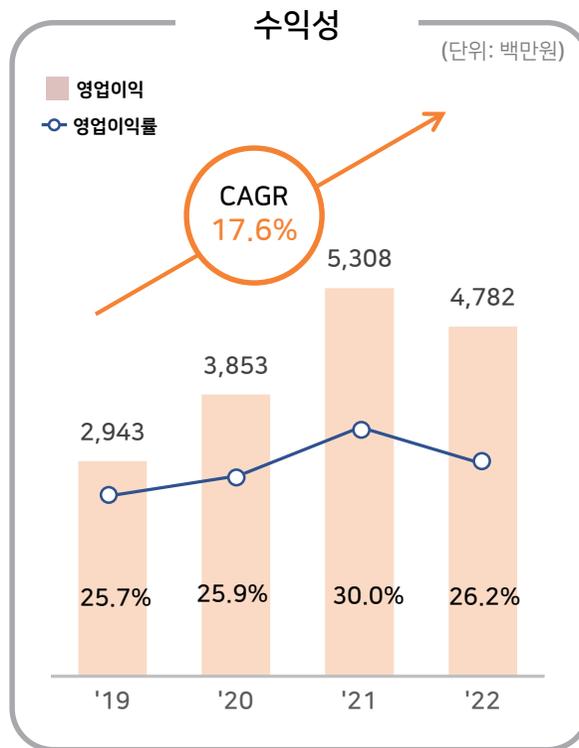
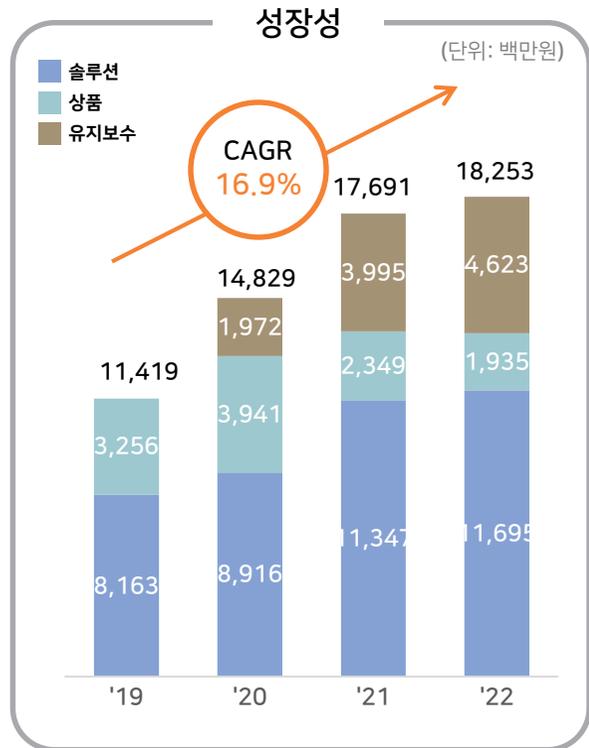
# 5. 건실한 재무 구조

안정성과 수익성을 갖춘 사업 모델을 확보하고, 지속적인 성장을 추구하는 기업

- 매출 연평균 16.9% 성장
- 22년 신규매출 성장률 44.2%

- 영업이익 연평균 17.6% 성장
- 22년 영업이익률 26.2%

- 부채 비율 8.7%(무차입 경영)
- 순자산은 6.7% 증가한 431억원

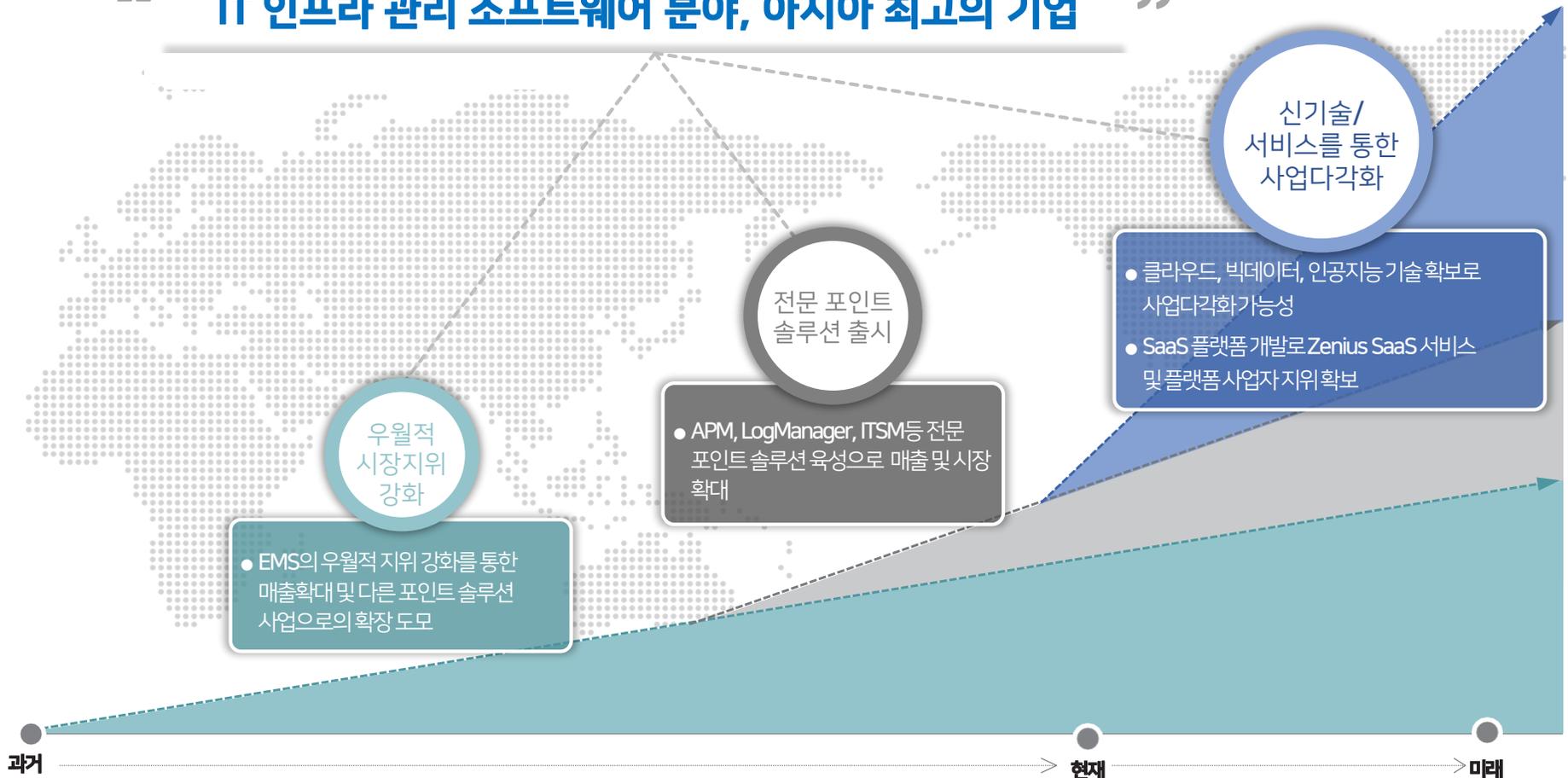


※ 2019년은 계속사업이익 기준

## 6. 중장기 성장 전략

EMS를 기반으로, 지속적인 신사업 육성을 통한 성장 모멘텀 추가

“ IT 인프라 관리 소프트웨어 분야, 아시아 최고의 기업 ”



# Epilogue

## 1. 요약 재무제표



# 1. 요약 재무제표

## ■ 재무상태표

(단위: 백만 원)

구분	2019년	2020년	2021년	2022년
유동자산	19,072	24,436	40,213	42,253
비유동자산	5,176	3,633	4,628	4,987
<b>자산총계</b>	<b>24,247</b>	<b>28,069</b>	<b>44,841</b>	<b>47,240</b>
유동부채	2,047	3,015	3,586	3,451
비유동부채	1,861	1,164	814	651
<b>부채총계</b>	<b>3,907</b>	<b>4,179</b>	<b>4,400</b>	<b>4,102</b>
자본금	1,653	1,743	2,054	4,104
기타자본	2,164	2,809	14,109	10,210
이익잉여금	16,522	19,338	24,278	28,824
<b>자본총계</b>	<b>20,340</b>	<b>23,890</b>	<b>40,442</b>	<b>43,138</b>

## ■ 손익계산서

(단위: 백만 원)

구분	2019년	2020년	2021년	2022년
<b>매출액</b>	<b>11,419</b>	<b>14,829</b>	<b>17,691</b>	<b>18,253</b>
매출원가	2,545	4,869	5,500	5,823
<b>매출총이익</b>	<b>8,874</b>	<b>9,960</b>	<b>12,192</b>	<b>12,430</b>
판매비와관리비	5,931	6,107	6,883	7,648
<b>영업이익</b>	<b>2,943</b>	<b>3,853</b>	<b>5,308</b>	<b>4,782</b>
영업외수익	474	357	384	894
영업외비용	20	26	13	389
<b>법인세차감전순이익</b>	<b>3,397</b>	<b>4,185</b>	<b>5,679</b>	<b>5,287</b>
계속영업순이익	3,152	3,883	4,939	5,039
<b>당기순이익</b>	<b>1,248</b>	<b>3,734</b>	<b>4,939</b>	<b>5,039</b>