

NLJBT

DISCLAIMER

본 자료는 투자자들을 대상으로 실시되는 Presentation에 정보 제공을 목적으로 (주)엔비티 (이하 “회사”)에 의해 작성되었으며 이의 반출, 복사 또는 타인에 대한 재 배포는 금지됨을 알려 드리는 바입니다.

본 Presentation에의 참석은 위와 같은 제한 사항의 준수에 대한 동의로 간주될 것이며 제한 사항에 대한 위반은 관련 증권거래법률에 대한 위반에 해당 될 수 있음을 유념 해주시기 바랍니다. 본 자료에 포함된 회사의 경영실적 및 재무성과와 관련된 모든 정보는 기업회계기준에 따라 작성되었습니다. 본 자료에 포함된 “예측정보”는 별도 확인 절차를 거치지 않은 정보들입니다. 이는 과거가 아닌 미래 의 사건과 관계된 사항으로 회사의 향후 예상되는 경영현황 및 재무실적을 의미하고, 표현상으로는 ‘예상’, ‘전망’, ‘계획’, ‘기대(E)’ 등과 같은 단어를 포함합니다.

위 “예측정보”는 향후 경영환경의 변화 등에 따라 영향을 받으며, 본질적으로 불확실성을 내포하고 있는 바, 이러한 불확실성으로 인하여 실제 미래실적은 “예측정보 ” 에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있습니다. 또한, 향후 전망은 Presentation 실시일 현재를 기준으로 작성된 것이며 현재 시장상황과 회사의 경영방향 등을 고려한 것으로 향후 시장환경의 변화와 전략수정 등에 따라 변경될 수 있으며, 별도의 고지 없이 변경될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

본 자료의 활용으로 인해 발생하는 손실에 대하여 회사의 임원들은 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다.(과실 및 기타의 경우 포함)

본 문서는 회사가 발행하는 증권의 모집 또는 매매를 위한 권유를 구성하지 아니하며, 문서의 그 어느 부분도 관련 계약 및 약정 또는 투자 결정을 위한 기초 또는 근거가 될 수 없음을 알려드립니다.

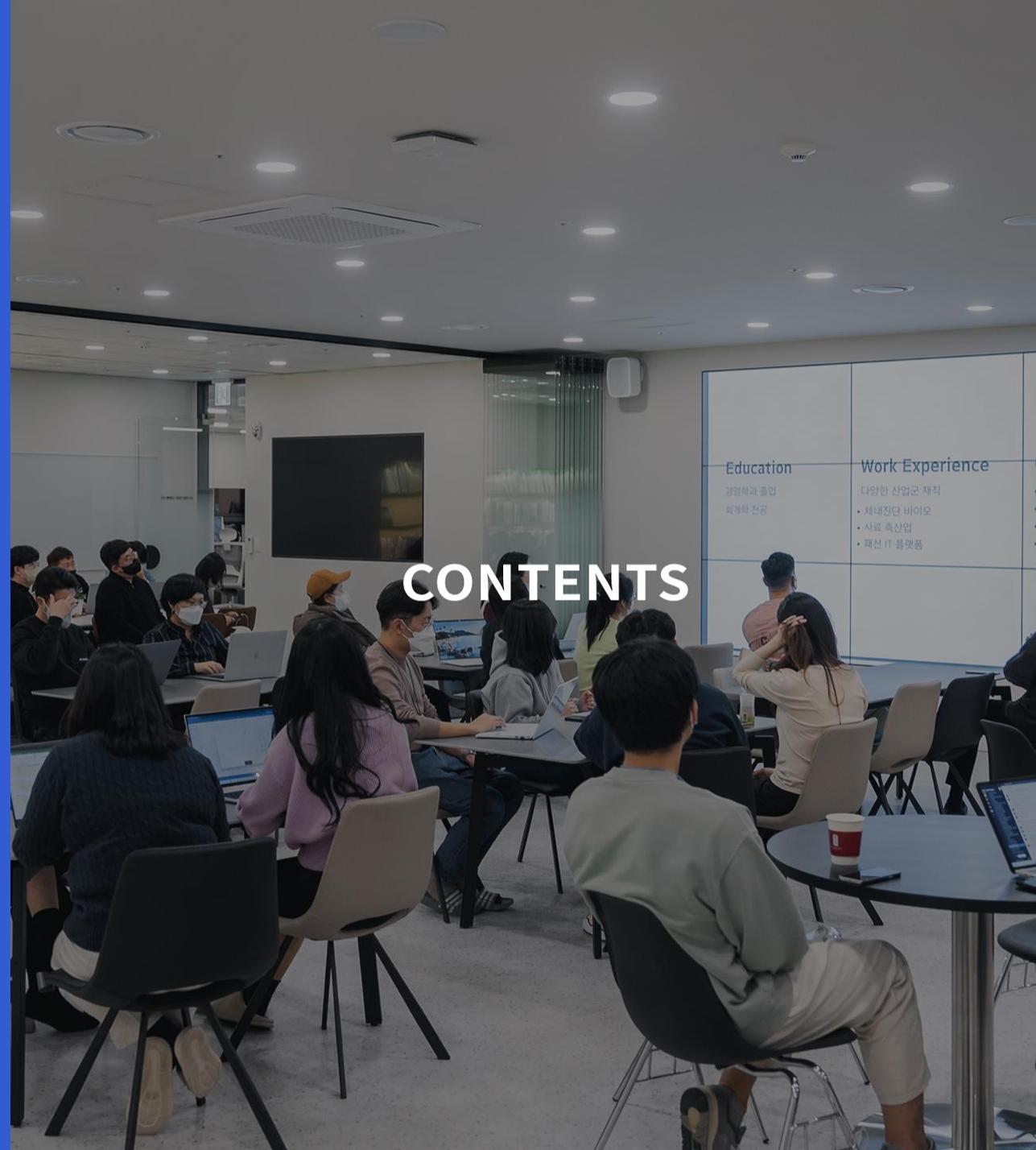
chapter 01. **Investment Highlight**

chapter 02. **사업 현황**

chapter 03. **핵심 경쟁력**

chapter 04. **성장 전략**

Appendix



CONTENTS

Education	Work Experience
경영학과 졸업 외국어 전공	다양한 산업군 재직 • 제네진단 바이오 • 의료 축산업 • 패션 IT 플랫폼

Investment Highlight

엔비티는 **국내 1위** 오퍼월 네트워크 운영사입니다.

연 매출 1천억 원, 월간 사용자 수 1천만 명을 달성했습니다.

최근 오퍼월은 IT 산업에서 **플랫폼 필수재**로 주목받고 있습니다.

앱 시장이 성숙기에 진입했고 퍼포먼스 광고 및 앱테크 트렌드가 부상하고 있습니다.

국내 오퍼월 **시장 점유율 45%**을 달성했습니다.

포인트 운용 경험, 차별화된 역량, 대형 플랫폼과의 동반 성장 구조가 핵심 경쟁력입니다.

미국, 유럽, 아시아 등 **해외 시장으로 확장**할 계획입니다.

연내 국내 제휴사의 글로벌 서비스에 동일 모델을 도입할 예정입니다.

국내 1위 오퍼월 네트워크 운영사, 엔비티

설립연도

2012년

매출액(22년)

1,082억

연평균 성장률(3Y)

56%

시장 점유율

45%

월간 사용자 수

1,000만

월간 캠페인 참여수

7,300만

누적 포인트 유통액

5,000억

누적 제휴 수

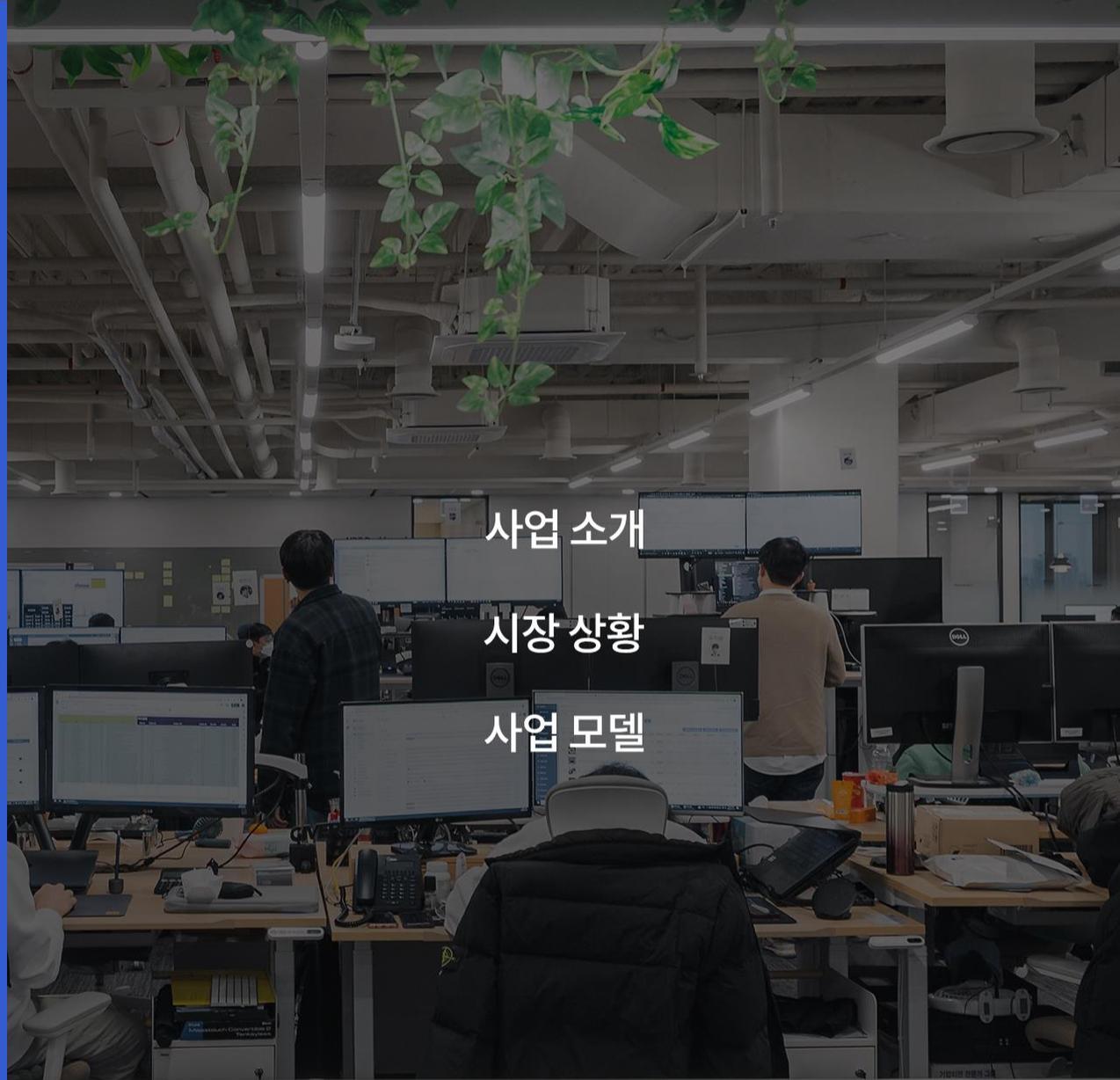
70개

chapter 02.
사업 현황

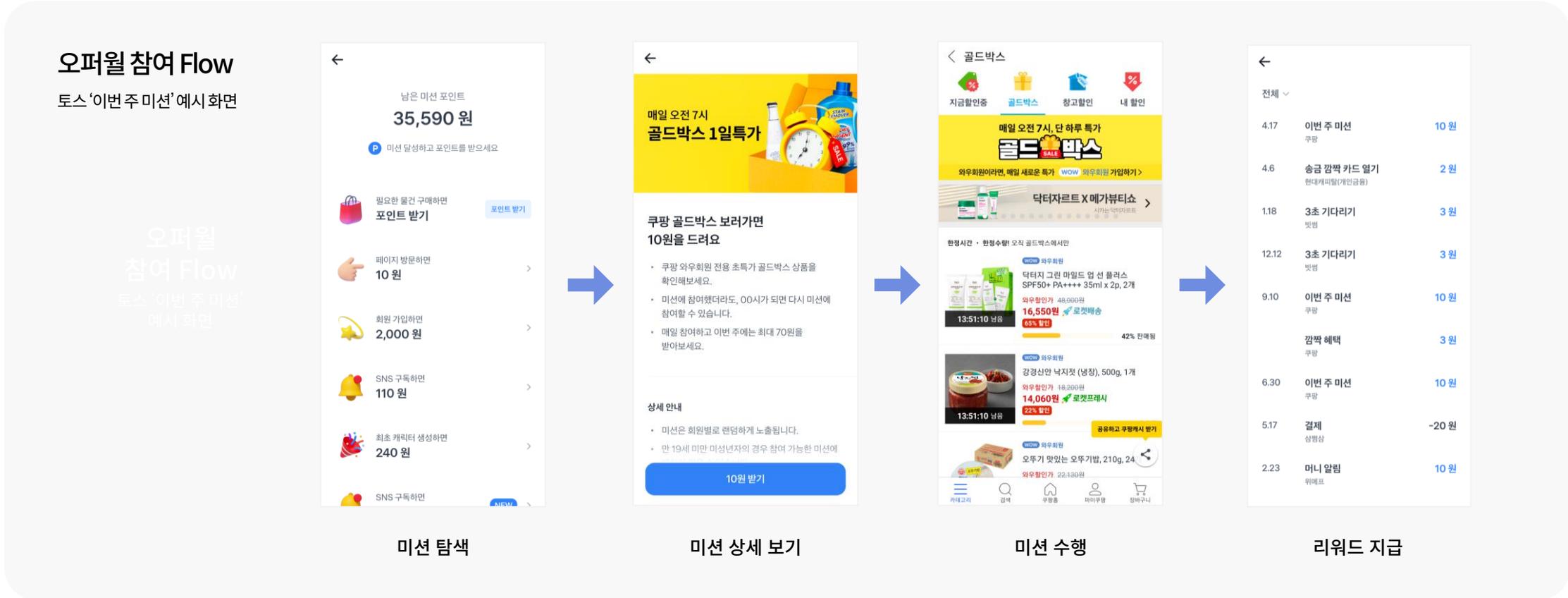
사업 소개

시장 상황

사업 모델



오퍼월은 IT 산업에서 플랫폼 필수재 로 주목받는 포인트 솔루션입니다



- 오퍼월(Offerwall)은 웹·모바일 기반의 **포인트 솔루션**입니다.
- 웹사이트 조회, 앱 설치, 회원가입, SNS 구독 등의 특정 미션을 수행하면 **리워드를 지급**합니다.
- 엔비티는 제휴 플랫폼의 **오퍼월 기획부터 개발, 운영, 영업, 고객지원까지** 모두 담당하고 있습니다.

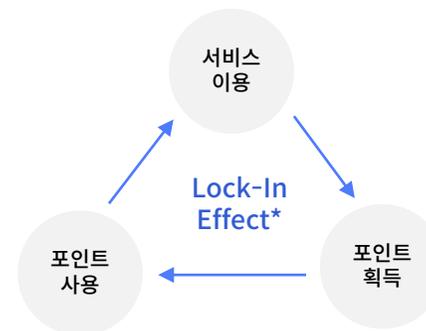
모바일 시장이 성숙기에 들어서면서 고객 충성도와 수익화가 중요해졌습니다

앱 시장의 성숙도 단계

단계	실험	수용	성숙
시기	2008년~	2010년대	2020년대
상황	앱 스토어 출시	스마트폰 보편화	대형 플랫폼 부상
특징	앱 다운로드 증대	앱 사용량 증대	앱 지출 증대
전략	시장 선점	신규 트래픽 확보	고객 충성도 강화 및 수익화
액션	시장 조사 및 제품 개발	매스 마케팅 집행	멤버십, 포인트 등 로열티 시스템 도입

출처 : data.ai, 당사 자료

포인트 시스템을 통한 락인 효과



*락인 효과(Lock-in Effect)

고객이 특정 제품이나 브랜드에 대한 의존도가 높아지면서, 제품이나 브랜드를 바꾸기가 어려워지는 현상

포인트 시스템 도입 사례



[네이버웹툰 쿠키오븐]
2018년



[토스 포인트]
2019년



[구글 플레이 포인트]
2019년

고객 행동 데이터로 성과를 측정하는 퍼포먼스 광고 시장이 연평균 12% 성장하고 있습니다

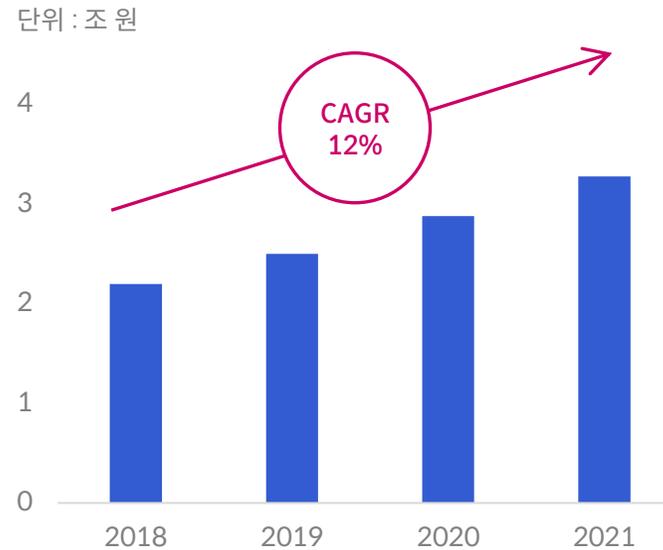
퍼포먼스 광고의 특성

클릭, 설치, 가입, 구매 등
고객 행동 데이터를 기반으로 성과 측정

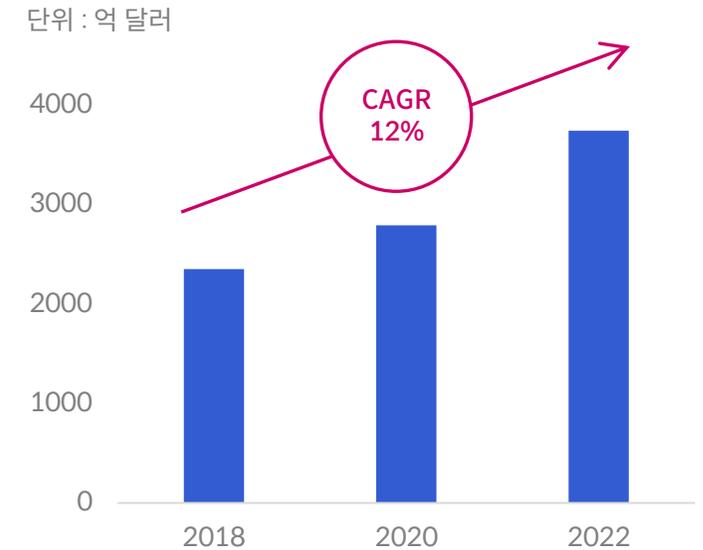
적은 비용으로도 성과를 낼 수 있어
광고 시장에서 빠르게 성장

모바일 환경과 광고 기술의 발전으로
연간 약 12% 빠르게 성장

국내 퍼포먼스 광고 시장 규모



글로벌 퍼포먼스 광고 시장 규모



출처 : eMarketer

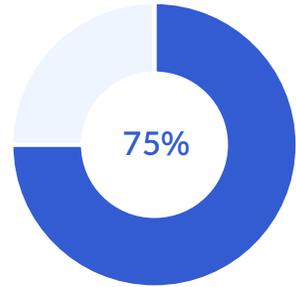
모바일 앱을 통해 혜택을 얻는 앱테크와 오퍼월이 새로운 소비 트렌드로 떠오르고 있습니다

앱테크 이용 현황

* '앱테크'는 App(애플리케이션)과 Tech(제테크)의 합성어로 스마트폰의 리워드 앱을 활용한 재테크 방식을 의미

Q. 현재 앱테크를 하고 있나요?

2022.3.16~3.20, 성인 1,707명 대상
신뢰 수준 95%, 표본오차 ±2.28%



- 앱테크 한다
- 앱테크 안 한다

Q. 앱테크를 하는 이유는 무엇인가요?

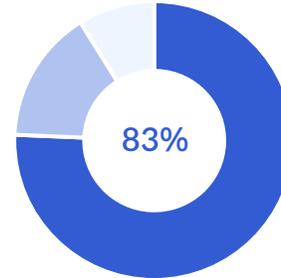
- 자투리 시간에도 생산적인 활동을 하고 싶어서 (32.3%)
- 소액이라도 저축하고 싶어서 (30.1%)
- 모은 포인트 차감으로 생활비를 절약할 수 있어서 (19.0%)
- 성취감을 느낄 수 있어서 (9.0%)

출처 : 인크루트

오퍼월 이용 현황

Q. 오퍼월에서 포인트를 적립해 사용해본 적이 있나요?

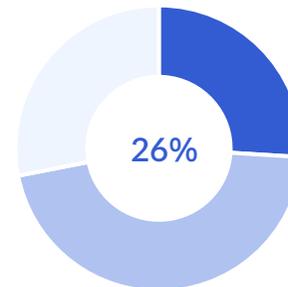
2021년, 633명 대상



- 예
- 아니요
- 모르겠어요

Q. 오퍼월이 없어도 현재 서비스를 계속 이용할 의향이 있나요?

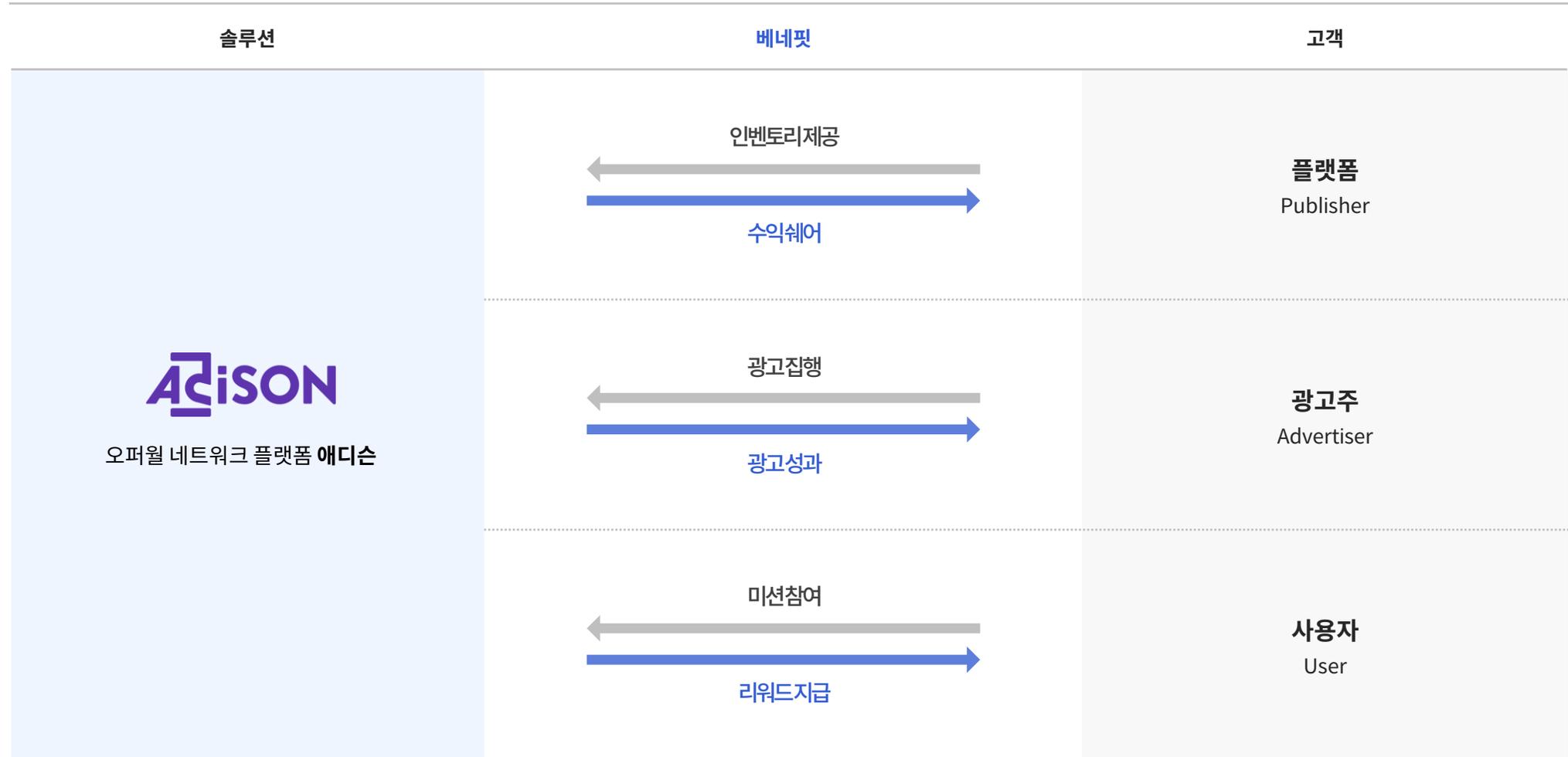
2021년, 2,009명 대상



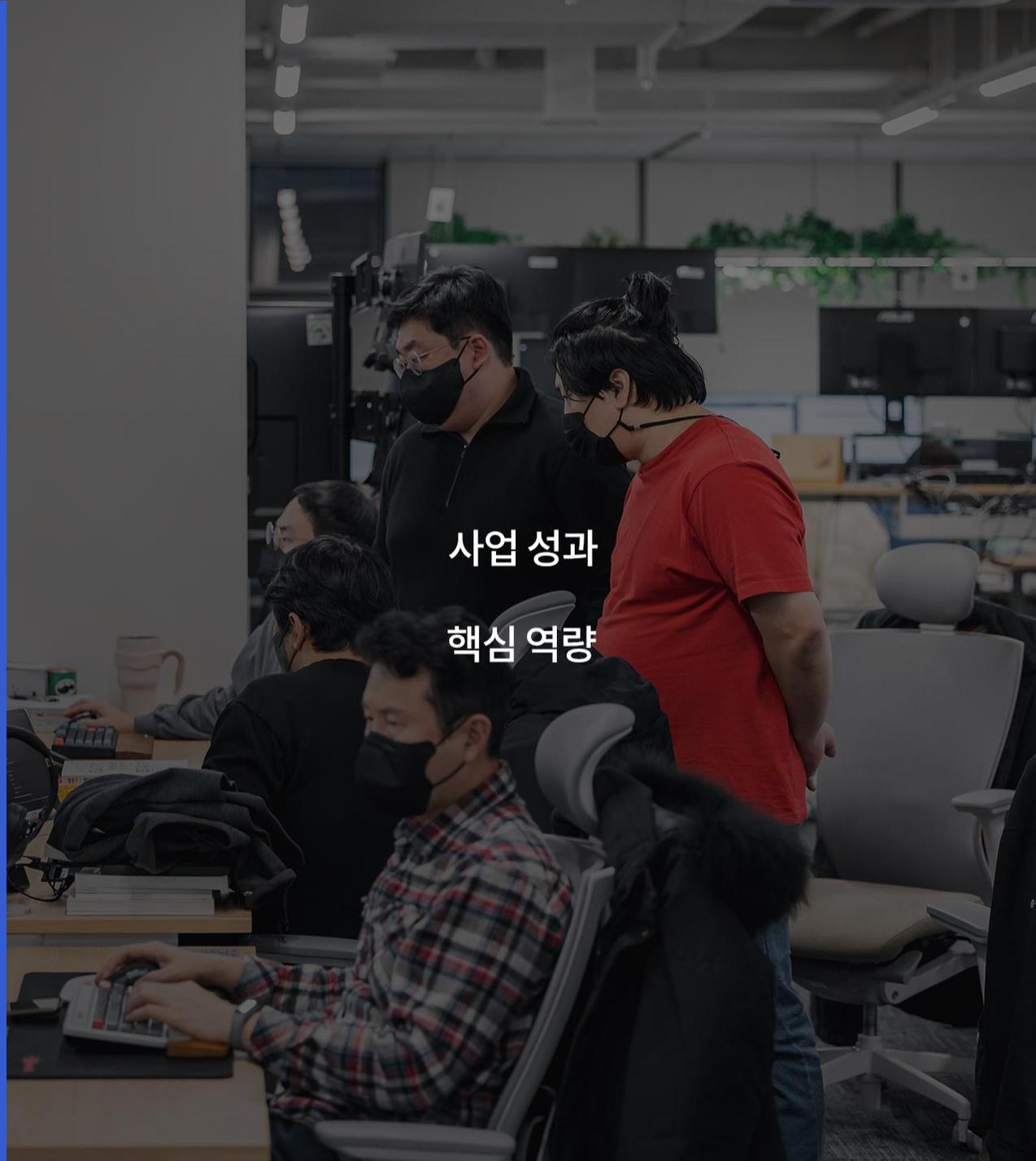
- 오퍼월이 있는 유사 서비스를 찾아본다.
- 서비스는 계속 이용하지만, 결제할 의향은 없다.
- 서비스를 계속 이용하며, 필요시 결제할 의향도 있다

출처 : 당사 데이터

오픈월은 플랫폼, 광고주, 사용자 모두에게 이익이 되는 포인트 솔루션입니다



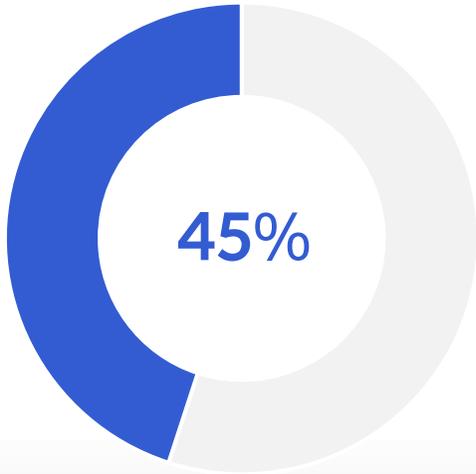
chapter 03.
핵심 경쟁력



사업 성과
핵심 역량

국내 오퍼월 1위 사업자로서 시장 점유율 45%를 달성했습니다

국내 오퍼월 시장 점유율*



* 2022년 기준 국내 퍼포먼스 광고 시장 규모는 약 5조 원이며,
 1차 목표 시장인 국내 오퍼월 광고 시장의 규모는 약 2,500억 원으로 추산됩니다.
 * 시장 점유율은 주요 오퍼월 사업자별 매출액 합계로 나누어 산출했습니다.

월간 사용자 수

1,000만

대한민국 인구의 약 20%

누적 포인트 유통액

5,000억

연 평균 500억 포인트 지급

월간 미션 참여수

7,300만

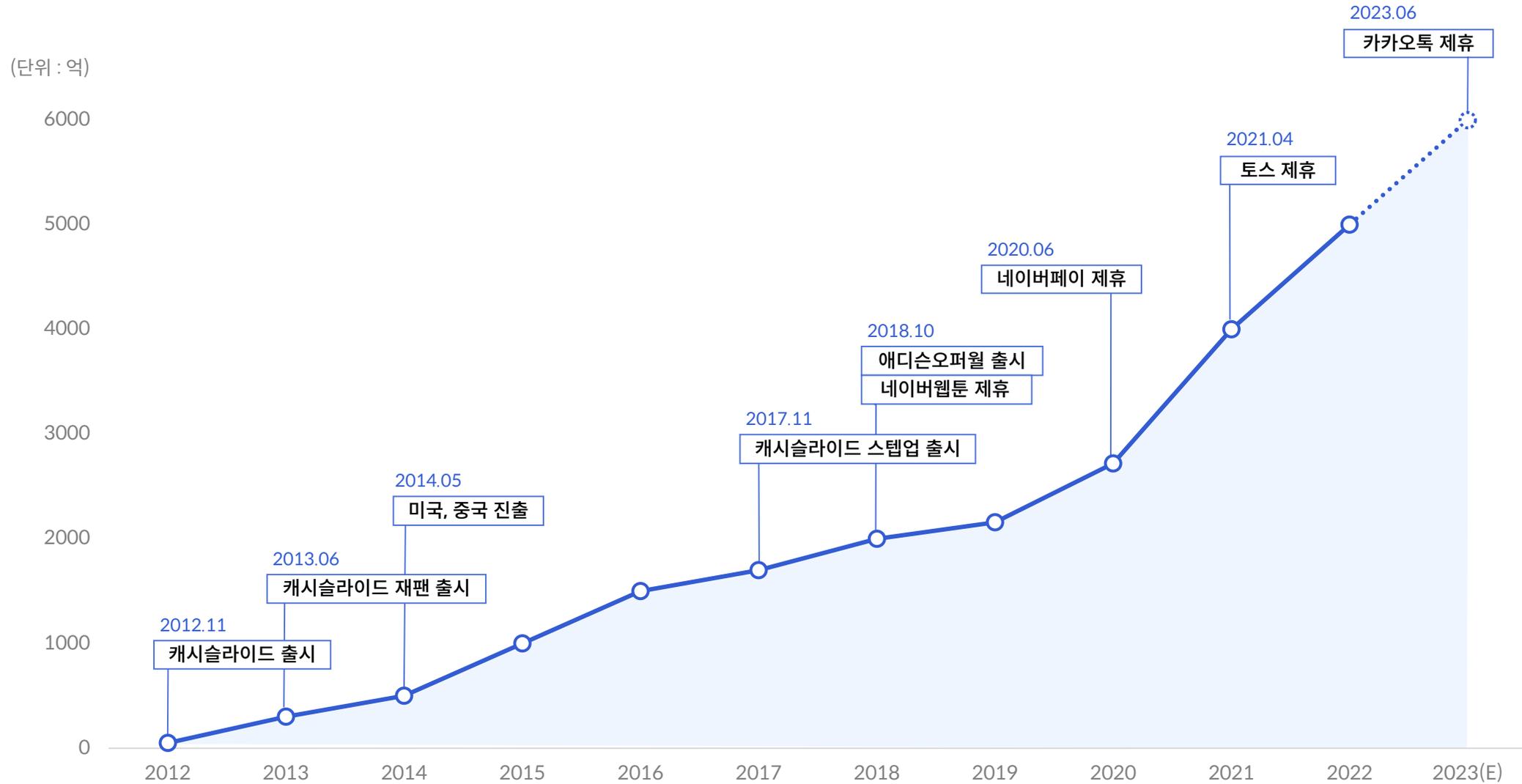
사용자 1명당 월 평균 7개 미션 참여

누적 제휴 수

70개

연 평균 17개사와 제휴

지난 10년간 누적 5,000억 규모의 포인트를 운용해왔습니다



차별화된 기술적·사업적 역량으로 업계를 선도하고 있습니다

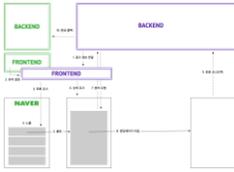
기술 경쟁력



대용량 트래픽 처리

- 타사 대비 압도적인 트래픽 운영 경험
- 1초에 7,000 TPS*까지 집중되는 대규모 트래픽을 안정적으로 처리

*TPS(transactions per second) : 초당 트랜잭션 개수



모듈 시스템 구축

- 전체 시스템 모듈화로 유연하고 효율적인 연동 구조 제공
- UX/UI 디자인 등 플랫폼에 따라 사용자 경험 최적화



최신 기술 활용

- 인공지능(AI) 기술을 활용한 이미지 인식 광고 런칭
- 딥러닝 학습을 위한 OCR 모델 자체 구현

사업 경쟁력



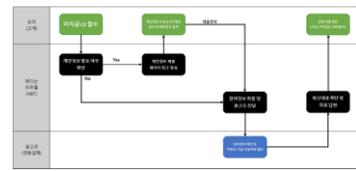
도탈 밸류체인 내재화

- 광고 기획부터 영업, 운영, 고객 지원까지 도탈 밸류체인 내재화
- 국내 최고 수준의 세일즈 네트워크 구축



차별화된 광고 상품

- 일일 참여, 연속 참여 방식 등 재방문 유도를 위한 상품 라인업 보유
- 플랫폼 별 최적화된 쇼핑 페이지 제공



전문 운영 및 CS 조직 운영

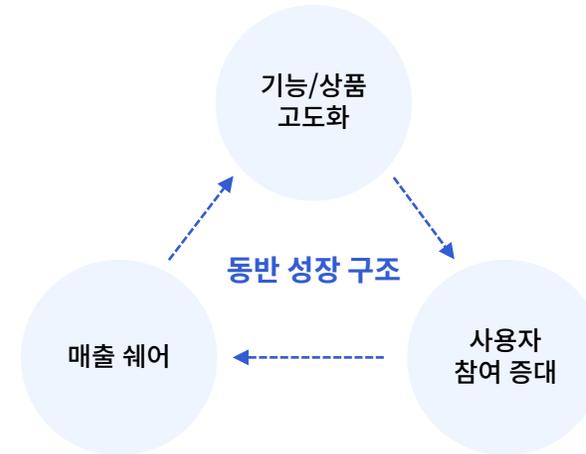
- 2019년 포인트 플랫폼 전문 CS 기업 '씨에스팩토리' 설립
- 오피월 광고에 특화된 전문 운영 인력 양성

대형 플랫폼과의 동반 성장 구조로 업계 최고 수준을 유지합니다

카테고리별 주요 제휴 플랫폼



제휴 플랫폼과 동반 성장 구조



신규 기능 개발 사례

- 이미지 인식 기술 도입 (2020)
- 탭/태그 기능 도입 (2021)
- 네이버페이 UI/UX 개편 (2022)
- CPC 광고 부스팅 기능 도입 (2022)

신규 광고 상품 출시 사례

- 라이브커머스 전용 상품 출시 (2021)
- 쿠폰형 광고 상품 출시 (2021)
- 유튜브 구독형 상품 출시 (2022)
- 스마트스토어 연동 상품 출시 (2022)

chapter 04.
성장 전략

매출 구조

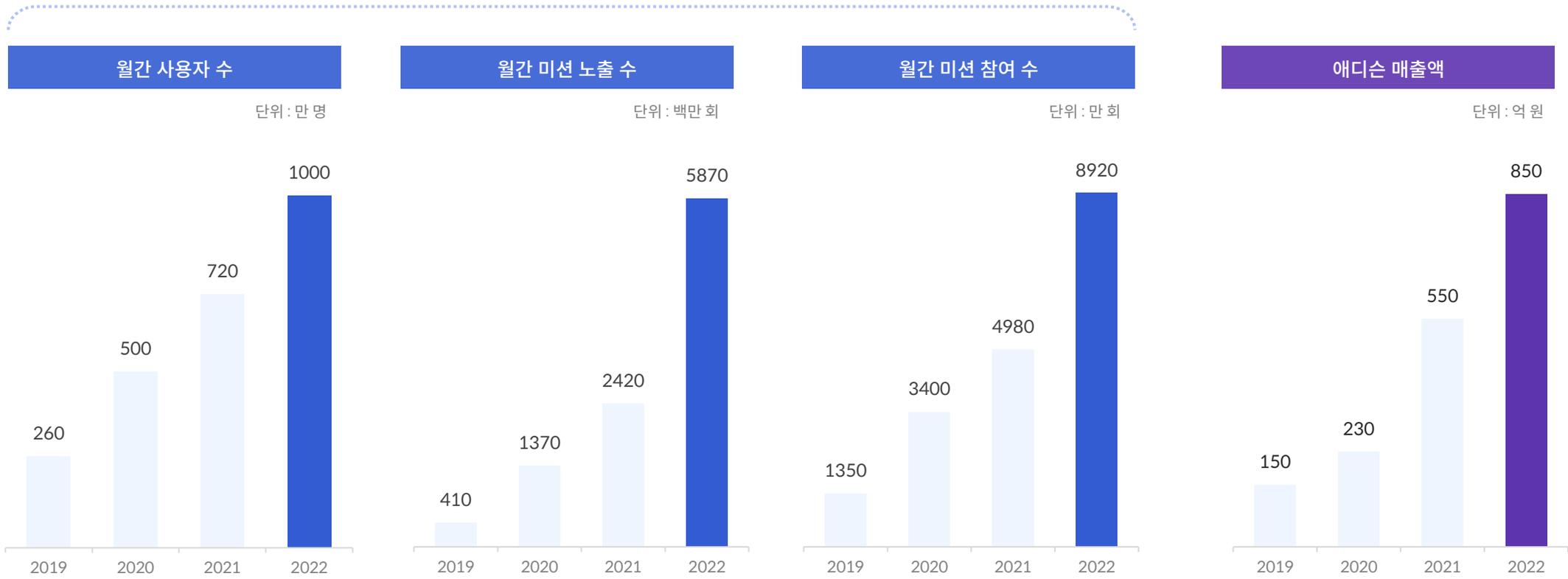
매출 현황

성장 전략



월간 사용자 수가 상승함에 따라 매출 성장이 가속화되고 있습니다

Quantity ↑



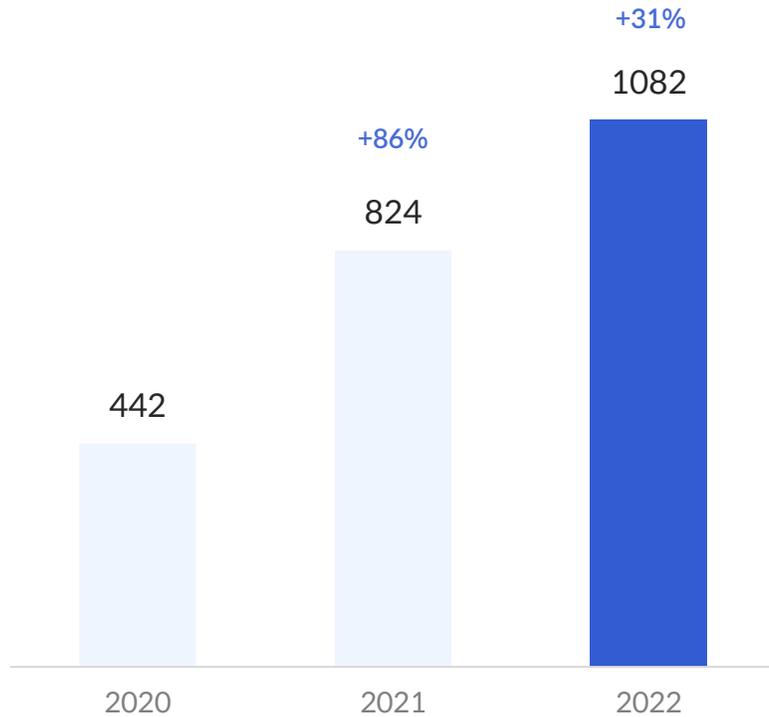
출처: 당사자료

22년 기준 연 매출 1천억 원을 달성했으며 흑자 경영을 지속하고 있습니다

연결기준 매출액

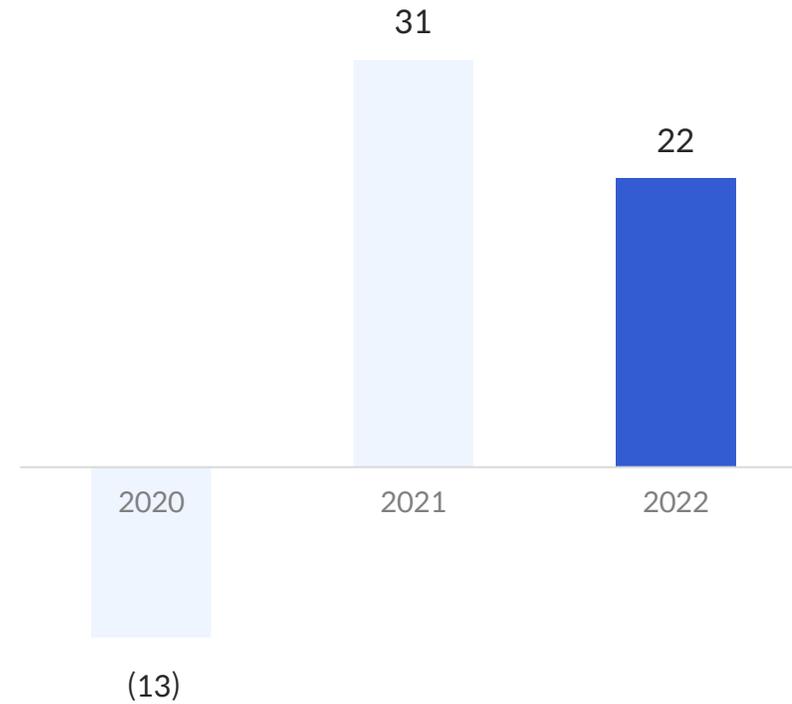
단위: 억 원

3개년 CAGR 56%



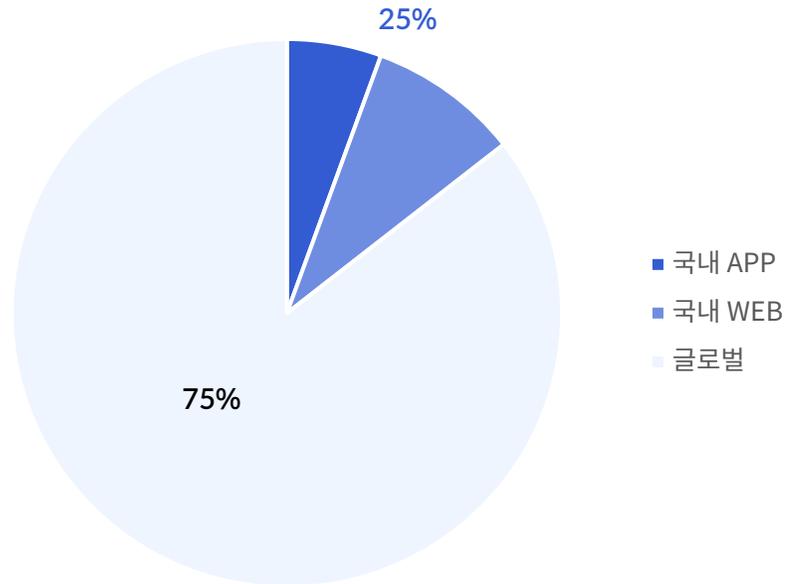
연결기준 영업이익

단위: 억 원



주요 제휴사의 글로벌 서비스에 오픈월 모델을 도입하여 미국, 유럽, 아시아 시장에 진출할 예정입니다

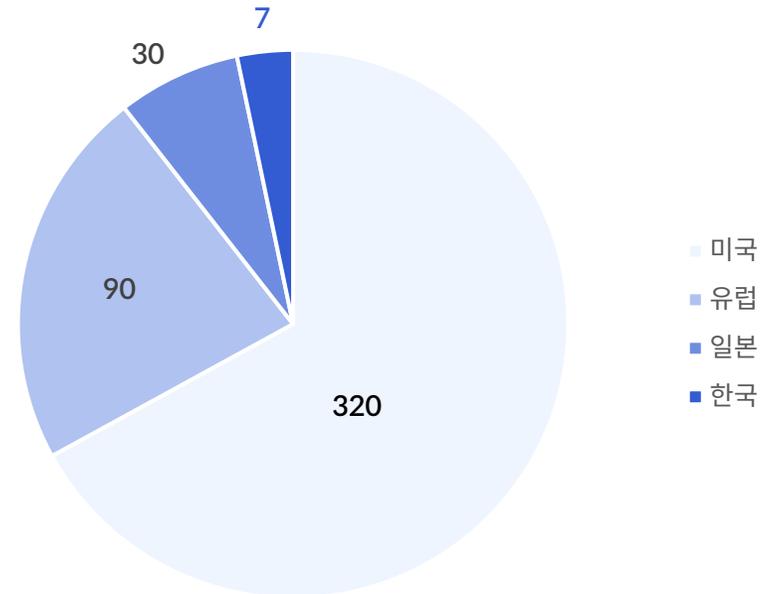
제휴사 A 플랫폼 글로벌 월간 사용자 수



22년 1분기 기준 글로벌 월간 사용자수 총 1억 8천만 명

국가별 디지털 광고 규모

단위: 조 원



21년 기준 글로벌 디지털 광고 시장 규모 총 580조 원

출처: Statista

주요 제휴사의 글로벌 서비스에 오픈월 모델을 도입하여 미국, 유럽, 아시아 시장에 진출할 예정입니다

애디슨 vs 해외 오픈월 모델 비교

	타사 오픈월	애디슨
주요 제휴 카테고리	모바일 게임	콘텐츠, 금융 등 비게임 플랫폼
연동 구조 제안	X	O
UI/UX 커스텀	X	O
광고 품질 검수	X	O

해외 유사 기업 가치 비교

기준 : 십억 원

	Ticker	Revenue	Valuation	Valuation/Rev
엔비티	KOSDAQ:236810	108	93	0.86x
AppLovin	NASDAQ:APP	3,640	5,200	1.43x
Digital Turbine	NASDAQ:APPS	972	1950	2.01x
Tapjoy (2020)	N/A	276	520	1.89x
Fyber (2020)	N/A	332	780	2.35x
Moloco	N/A	311	2,080	6.69x

글로벌 모바일 게임 vs 비게임 앱 비중

출처 : Statista



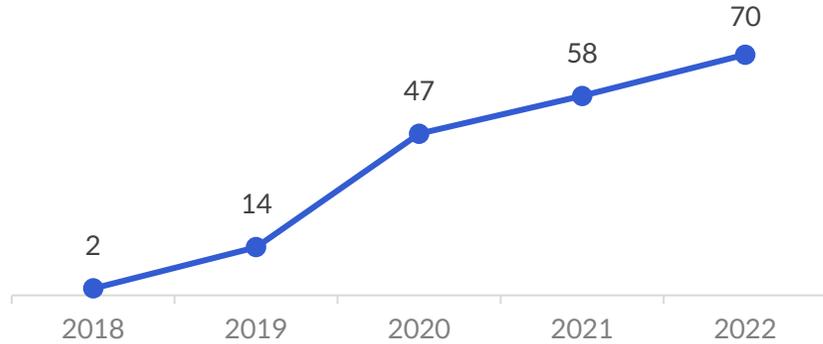
■ 게임
■ 비게임

* 연도가 표시되지 않은 기업은 2022년 12월 31일을 기준으로 산출했습니다.

* Tapjoy, Fyber는 엔비티와 유사한 오픈월 사업자로 2020년 피인수되었으며, Moloco, Digital Turbine, AppLovine은 앱 성장&수익화 솔루션 사업자입니다.

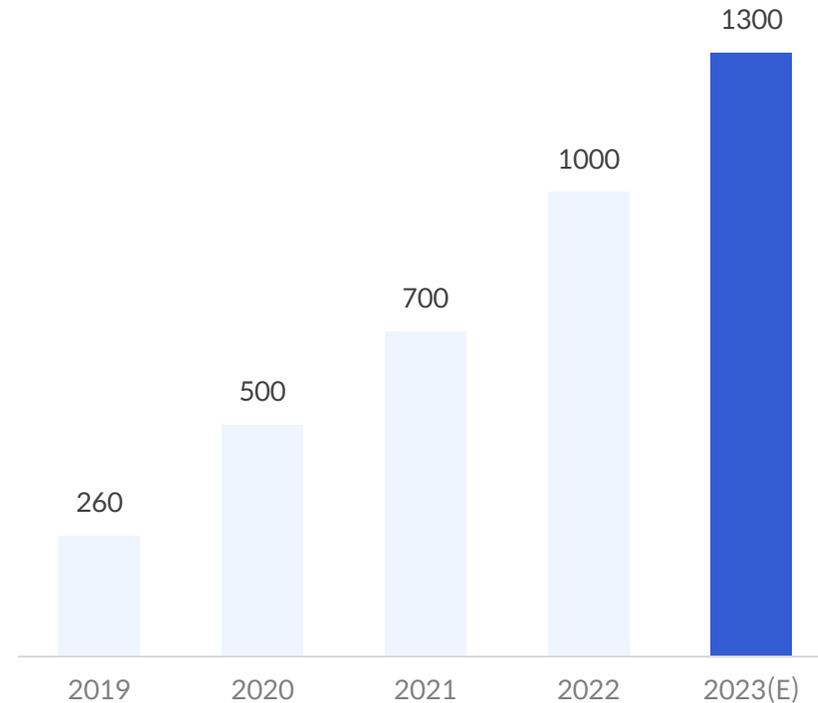
신규 제휴를 통해 연내 월간 사용자 수 1,300만 이상 달성할 것으로 기대됩니다

애디슨 신규 제휴 추이(누적)

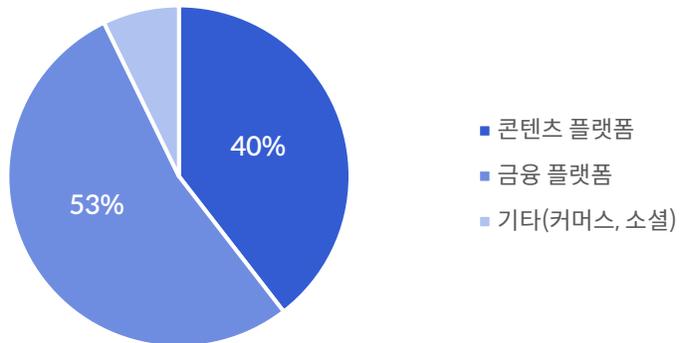


애디슨 월간 사용자 수 전망

기준: 만 명

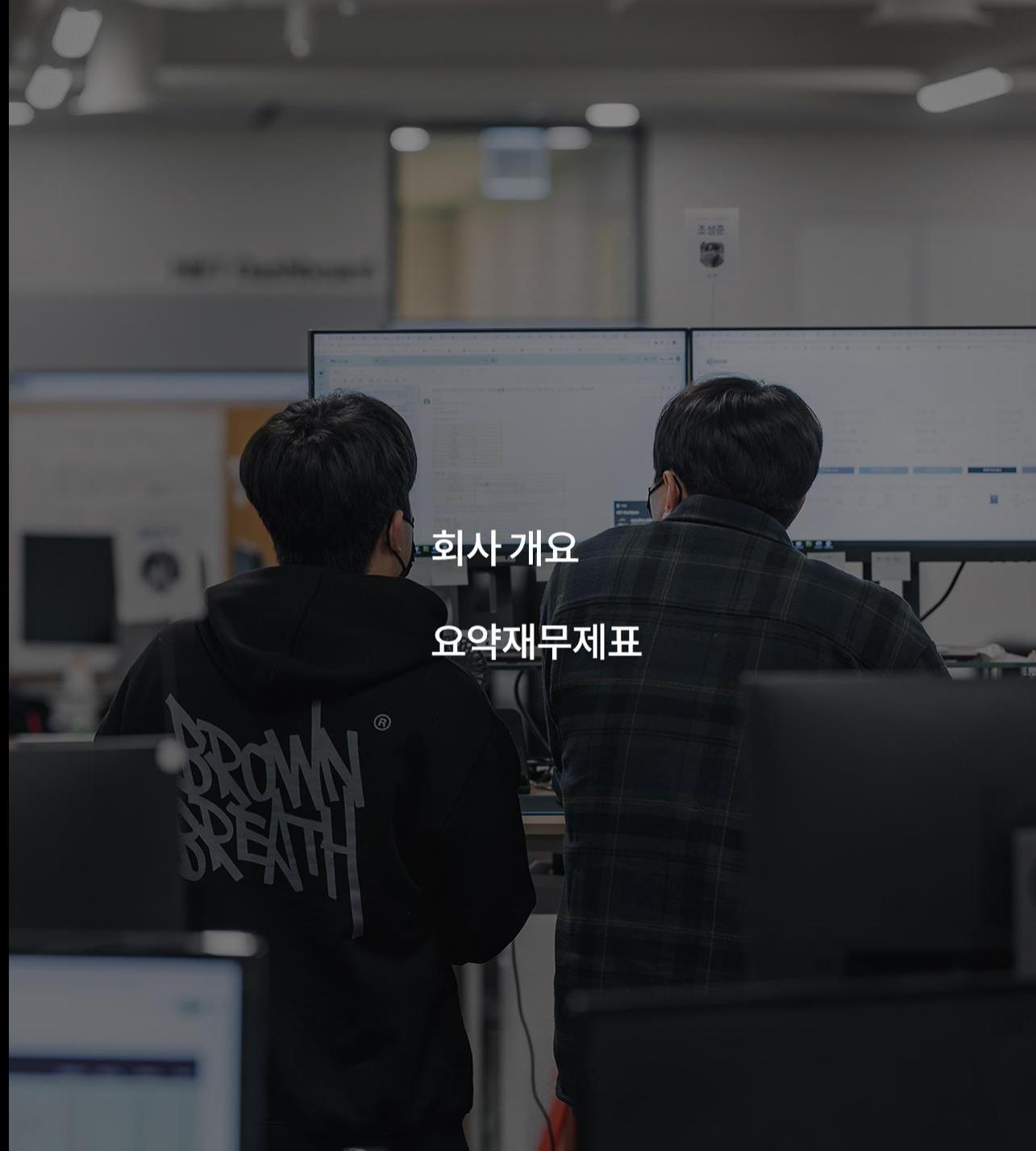


애디슨 제휴사 카테고리별 매출 비중



주: 당사 자료

Appendix



회사 개요

요약 재무제표

회사 현황

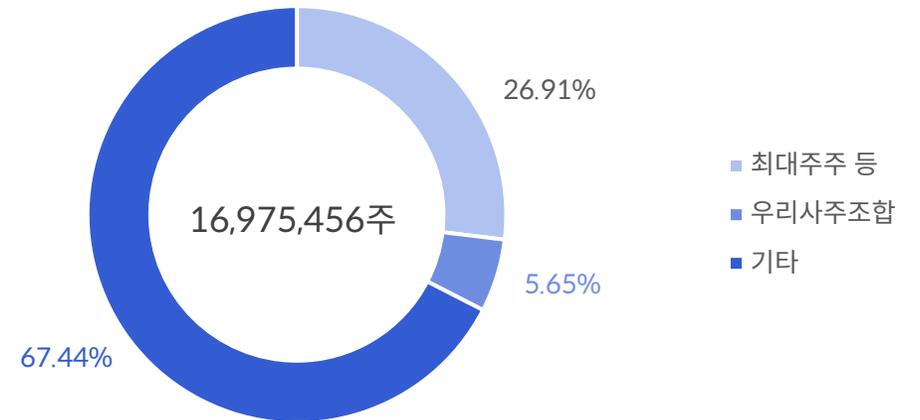
회사명	주식회사 엔비티
대표이사	박수근
설립일	2012년 9월 17일
상장일	2021년 1월 21일
자본금	17억 원
사업분야	포인트 플랫폼 개발·운영
주요제품	애디슨 오퍼월, 캐시슬라이드 등
사업장	서울시 서초구 서초대로 38길 12, 마제스타시티 타워 1, 14F
홈페이지	http://nbt.com

지배구조

(주) 엔비티	100%	(주) 금요일여섯시	광고제작, 광고대행
		(주) 리앤드컴퍼니	이커머스
		(주) 씨에스팩토리	콜센터
		(주) 엔씨티마케팅	광고대행, 교육서비스
		NBT America Inc.	모바일광고서비스
		NBT Beijing Co., Ltd.	컨설팅

주주 구성

2023년 1분기 기준



연결 재무상태표

단위 : 백만 원

구분	2020	2021	2022
유동자산	16,678	38,009	32,205
비유동자산	13,725	42,538	51,137
자산총계	30,403	80,547	83,342
유동부채	10,834	16,690	18,782
비유동부채	394	22,707	27,366
부채총계	11,228	39,396	46,148
자본금	746	849	1,698
자본잉여금	25,328	45,420	34,551
이익잉여금	-6,818	-5,120	4,411
자본총계	19,176	41,151	37,194

연결 손익계산서

단위 : 백만 원

구분	2020	2021	2022
영업수익	44,283	82,406	108,211
영업비용	45,536	79,263	105,932
영업이익	-1,253	3,144	2,279
기타수익	71	57	48
기타비용	8	627	2119
금융수익	4,313	2,281	1,598
금융비용	2,072	2,315	2,569
당기순이익	2,110	1,698	-469
기타포괄손익	-17	81	26
총포괄손익	2,093	1,779	-433