

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)

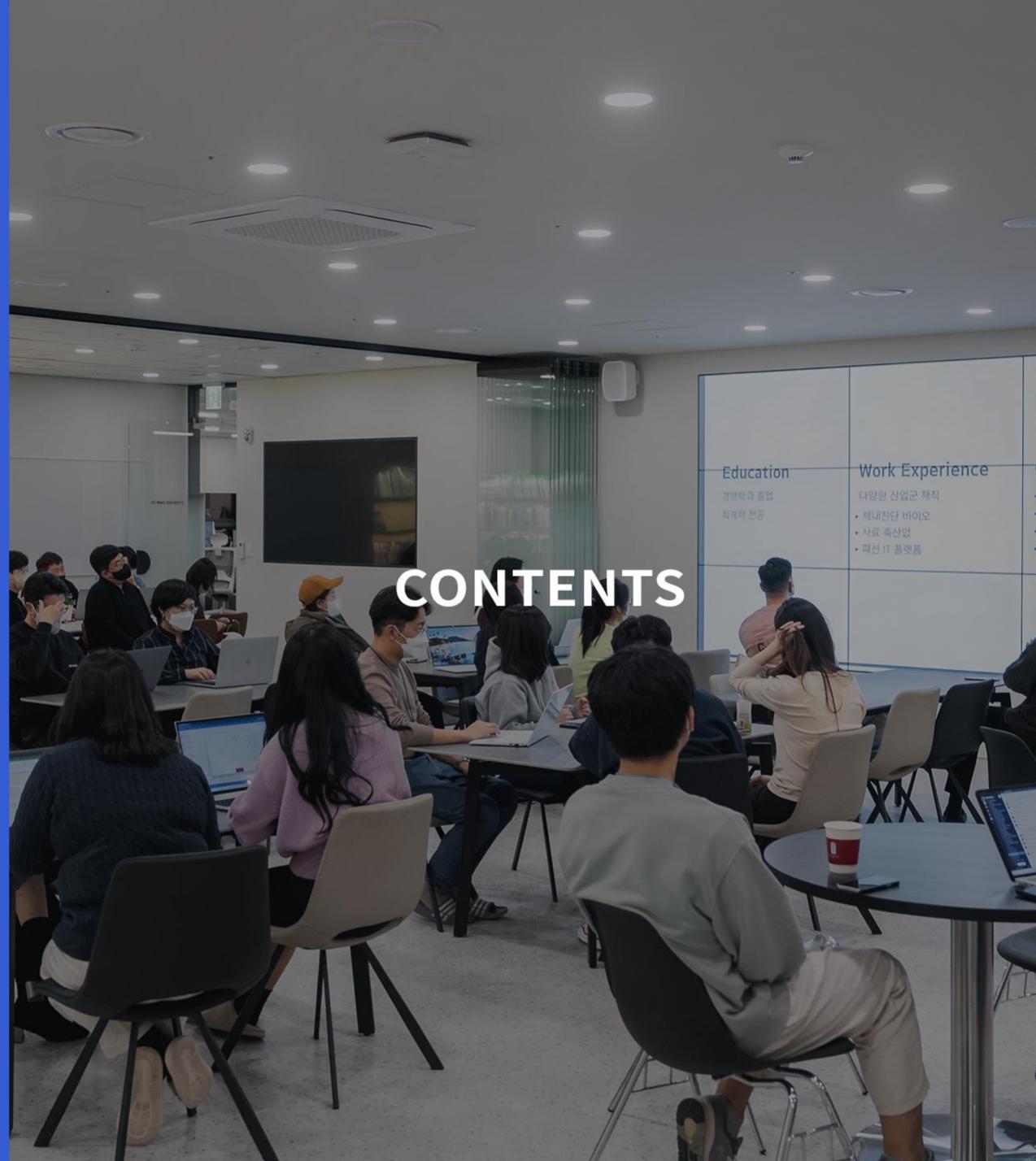
본 문서는 회사가 발행하는 증권의 모집 또는 매매를 위한 권유를 구성하지 아니하며, 문서의 그 어느 부분도 관련 계약 및 약정 또는 투자 결정을 위한 기초 또는 근거가 될 수 없음을 알려드립니다.

chapter 01. **Investment Highlight**

chapter 02. **사업 현황**

chapter 03. **성장 전략**

Appendix



CONTENTS

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

엔비티는 국내 종합 포인트 플랫폼 선도 기업입니다.

2,500만 회원을 보유한 '캐시슬라이드'와 국내 1위 오퍼월 네트워크 '애디슨 오퍼월'을 운영하고 있습니다.

B2C 플랫폼은 애플테크 트렌드와 함께 주요 수익원으로 다시 부상하고 있습니다.

높은 이익률을 가진 B2C 플랫폼에 다시 강력한 드라이브를 걸어, 핵심 캐시카우 역할로 자리매김할 것으로 기대됩니다.

B2B 오퍼월은 신규 매체 제휴와 커머스 신사업으로 탑라인 성장에 집중하고 있습니다

국내 버티컬 1위 사업자와의 제휴와 새로운 쇼핑 어필리에이트 사업을 통해 지속적인 매출 확대가 예상됩니다.

글로벌 사업은 본격적으로 확장 단계에 있습니다.

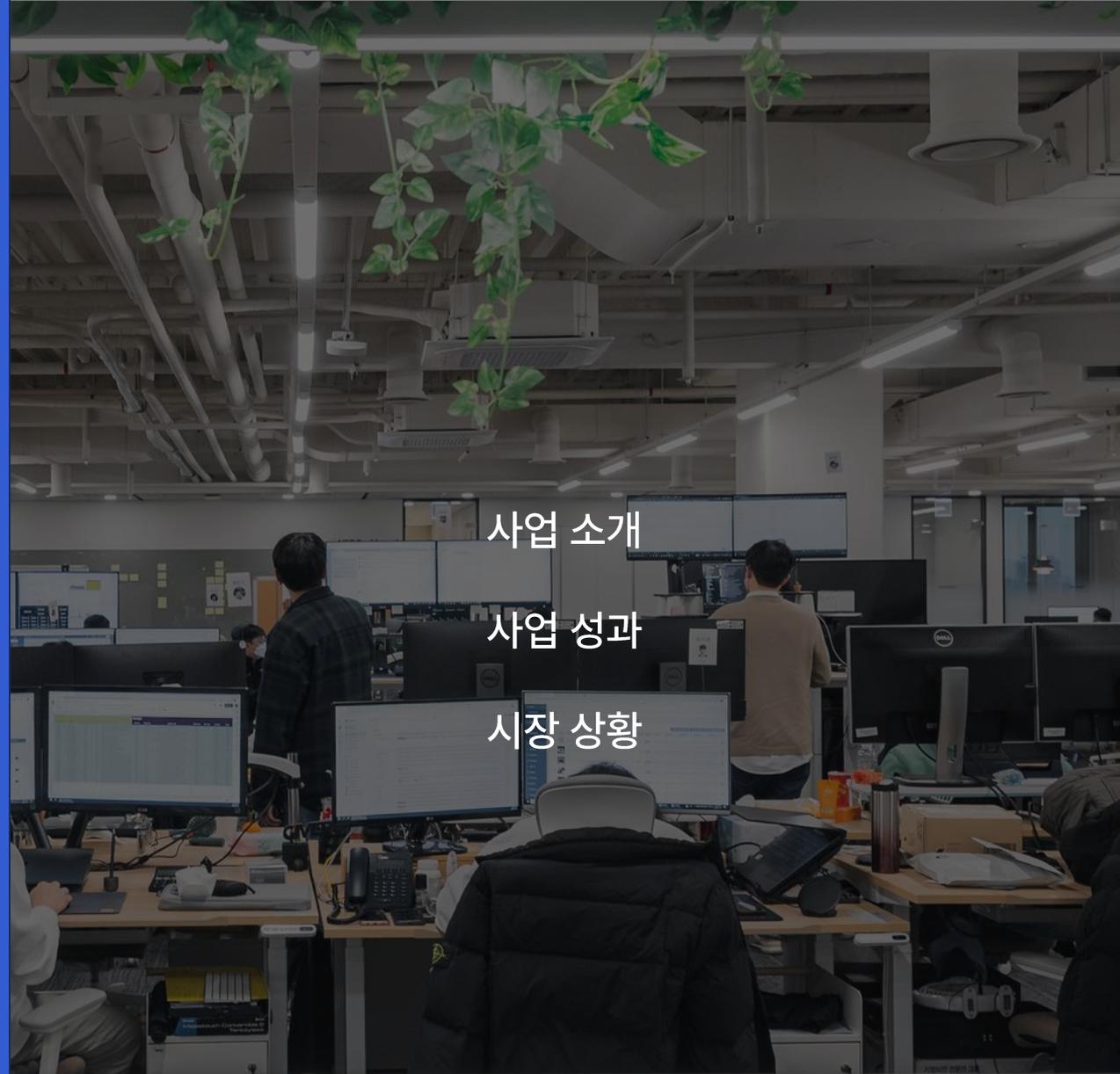
미국과 동남아시아를 중심으로 매 분기 40% 이상의 매출 성장을 기록하고 있으며, 2025년에는 전년대비 2배 이상의 성장이 기대됩니다.

chapter 02.
사업 현황

사업 소개

사업 성과

시장 상황



엔비티는 국내 종합 포인트 플랫폼 선도 사업자입니다

B2C 앱테크 플랫폼



캐시슬라이드



캐시슬라이드 스텝업



칩스



캐시피드



쇼핑적립

B2B 오퍼월 네트워크



에디슨 오퍼월



총 70개 플랫폼



네이버웹툰
웹툰 플랫폼 1위



리디
전자책 플랫폼 1위



네이버페이
간편 결제 서비스 1위



토스
금융 앱 1위



배달의민족
배달 앱 1위



지그재그
패션 앱 1위



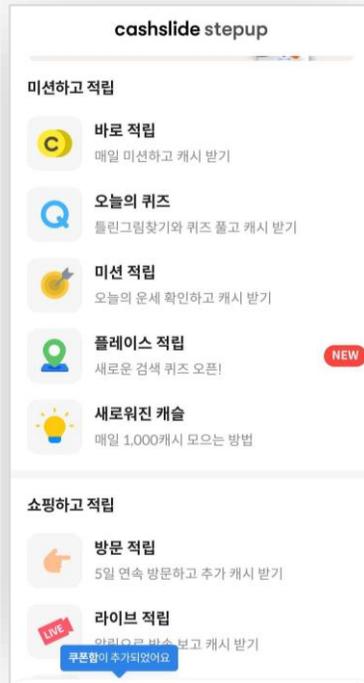
카카오 T
모빌리티 플랫폼 1위



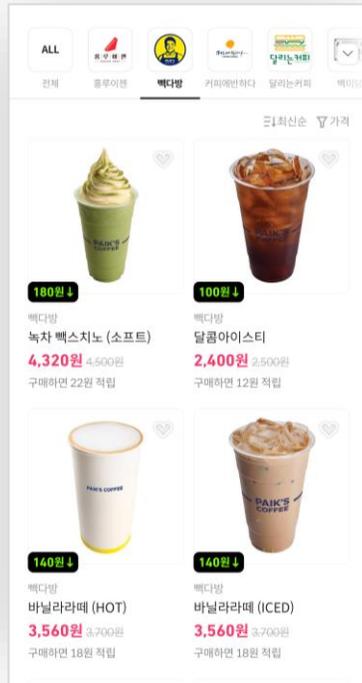
제페토
메타버스 플랫폼 1위

캐시슬라이드는 2,500만 회원을 보유한 국내 1위 앱테크 플랫폼입니다

캐시슬라이드 / 스텝업
#잠금화면 #만보기



chips 칩스
#모바일쿠폰



cash feed 캐시피드
#뉴스 #커뮤니티

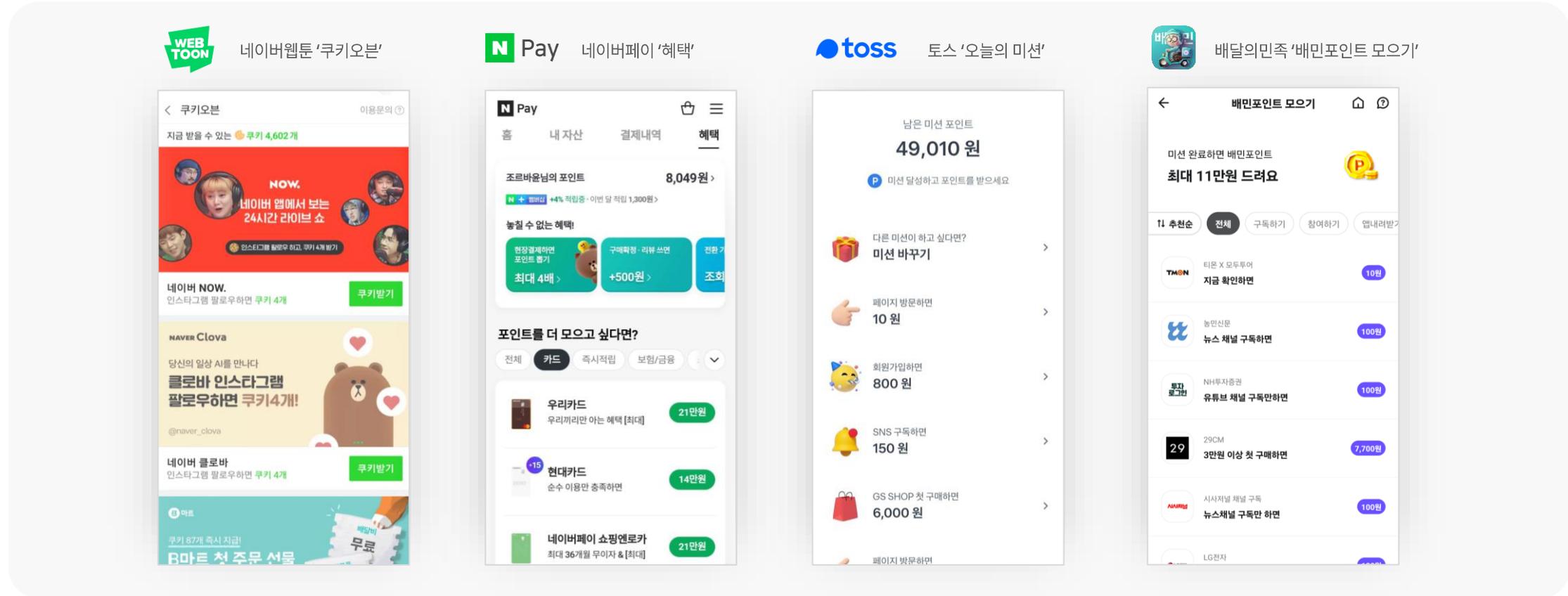


S 쇼핑적립
#리워드쇼핑



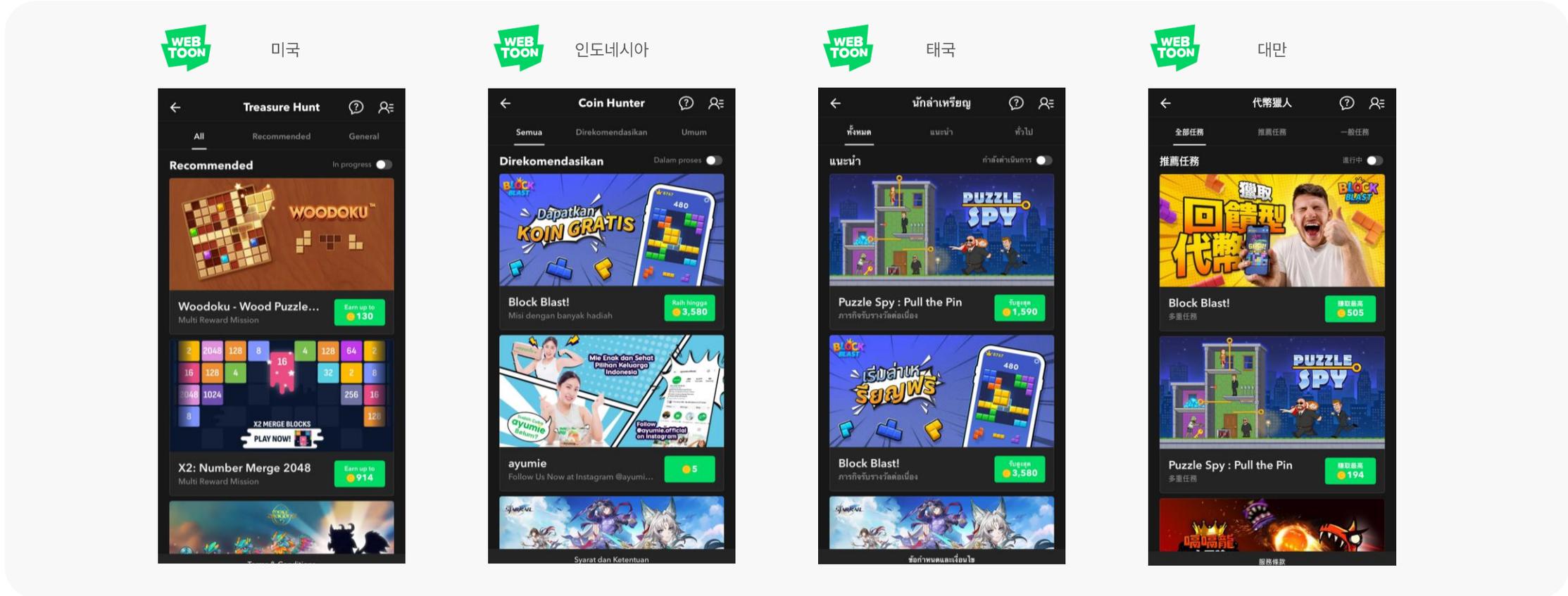
- 캐시슬라이드는 누적 회원수 2,500만 명을 보유한 세계 최초 잠금화면 서비스입니다.
- 잠금 화면에서 확장하여 만보기, 모바일 쿠폰, 뉴스, 쇼핑 등 일상의 습관과 혜택을 연결한 다양한 앱테크 플랫폼을 운영하고 있습니다.
- 누적 5,000억 규모의 포인트를 운영하며, 적립에서 소비까지 가능한 포인트 에코시스템을 구축했습니다.

에디슨 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 **리워드**를 지급합니다.
- '에디슨 오퍼월'은 **기획, 개발, 운영, 영업, 고객지원까지** End-to-end 솔루션을 제공합니다.

2023년 하반기에 미국, 인도네시아, 태국, 대만 지역으로 진출하였습니다

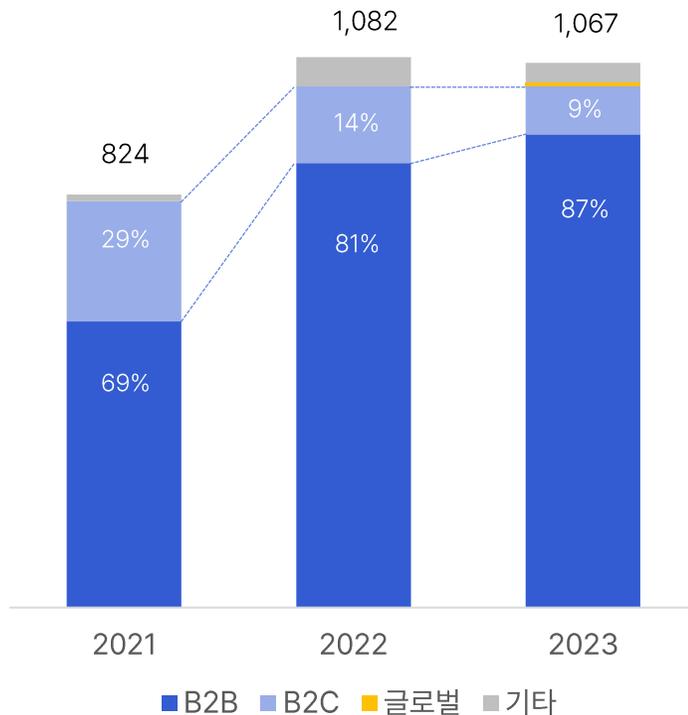


- 2023년 하반기에 '라인 웹툰'의 미국, 인도네시아, 태국, 대만 서비스에 오픈될 '트레저 헌트(Treasure Hunt)'를 오픈했습니다.
- '라인 웹툰'은 북미 및 동남아시아 지역에서 독보적인 글로벌 1위 웹툰 플랫폼으로, K-콘텐츠에 관심이 많은 Z세대를 타겟하고 있습니다.
- 향후 미국과 동남아시아 시장을 중심으로 계속해서 신규 매체를 추가해 나갈 예정입니다.

B2C, B2B 사업을 중심으로 23년 기준 매출액 1,067억 원을 달성했습니다

총 매출액(연결)

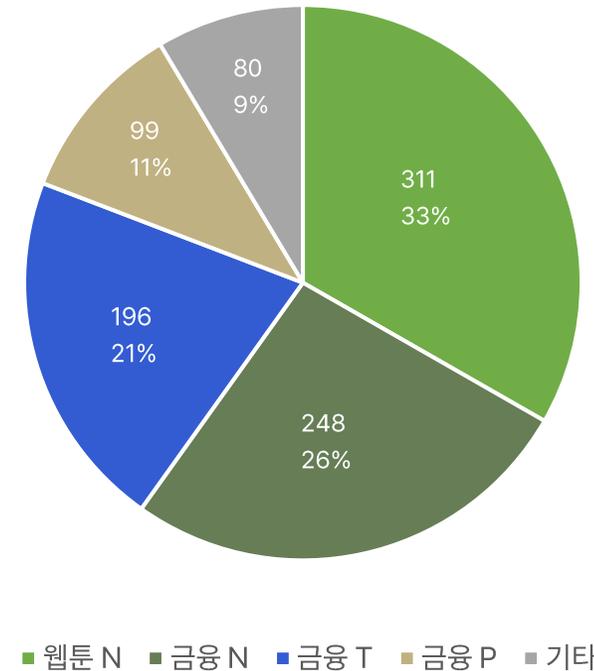
단위 : 억 원



B2B 매출 구성

2023년 기준

단위 : 억 원



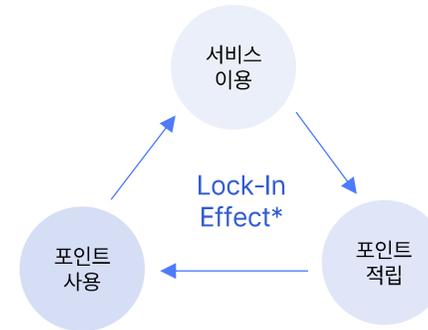
모바일 시장이 성숙기에 들어서면서 고객 충성도와 수익화가 중요해졌습니다

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

오퍼월을 통한 락인 효과



*락인 효과(Lock-in Effect)

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

오퍼월 도입 사례



네이버웹툰 '쿠키오븐'
2018년



네이버페이 '혜택'
2020년



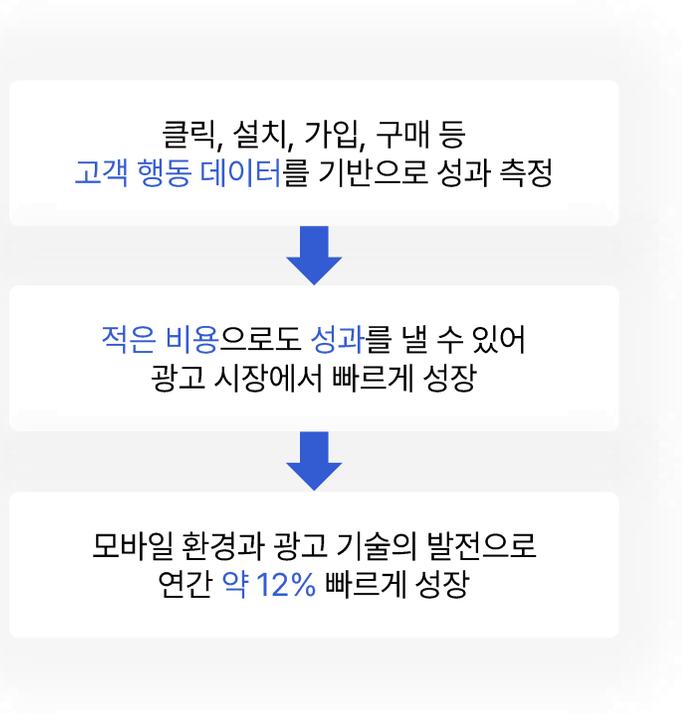
토스 '이번 주 미션'
2021년



배달의민족 '배민포인트쌓기'
2024년

광고 시장의 불황기에도 퍼포먼스 광고 시장은 연평균 12% 성장하고 있습니다

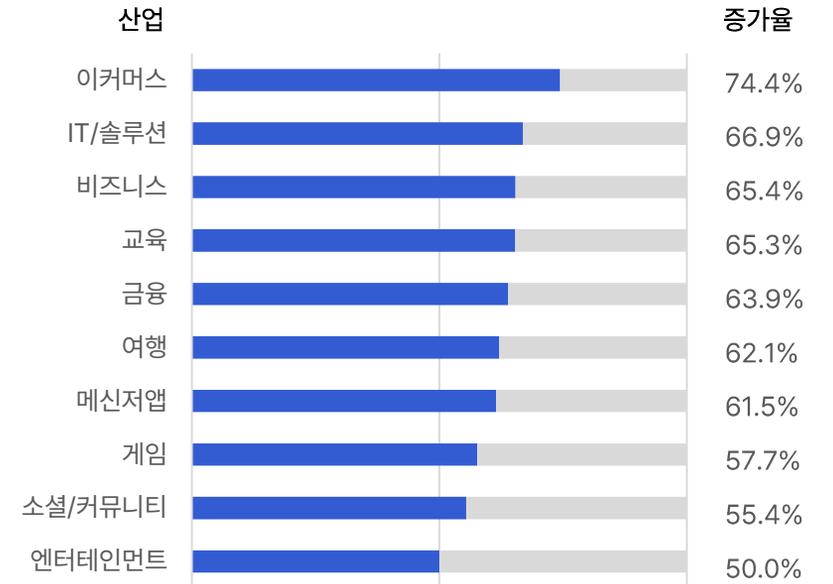
퍼포먼스 광고의 특성



국내 퍼포먼스 광고 시장 규모



산업별 퍼포먼스 광고 예산 증가 추이



출처 : 몰로코, 2023, 모바일 앱 퍼포먼스 마케팅 글로벌 보고서

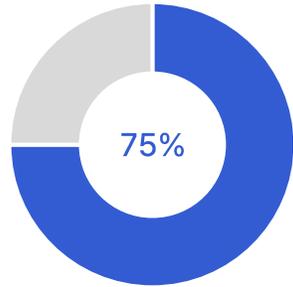
모바일 앱을 통해 혜택을 얻는 앱테크가 새로운 소비 트렌드로 떠오르고 있습니다

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?

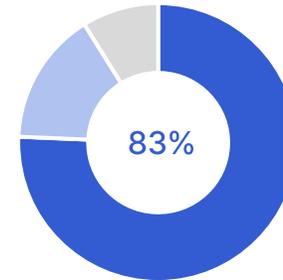
- 자투리 시간에도 생산적인 활동을 하고 싶어서 (32.3%)
- 소액이라도 저축하고 싶어서 (30.1%)
- 모은 포인트 차감으로 생활비를 절약할 수 있어서 (19.0%)
- 성취감을 느낄 수 있어서 (9.0%)

출처 : 인크루트

오퍼월 이용 현황

Q. 오퍼월에서 포인트를 적립해 사용해본 적이 있나요?

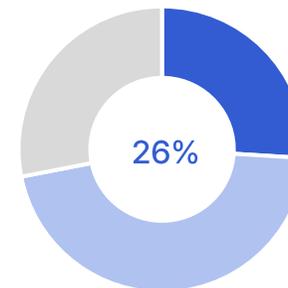
2021년, 633명 대상



- 예
- 아니요
- 모르겠어요

Q. 오퍼월이 없어지더라도 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

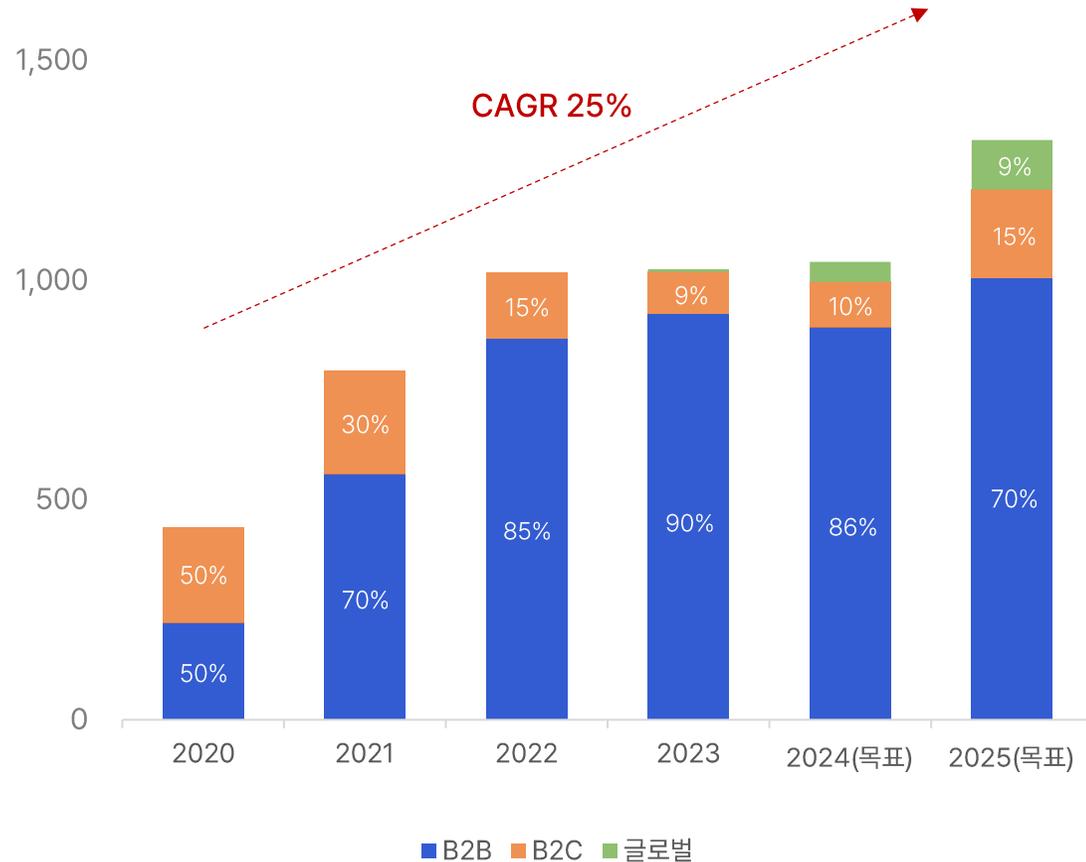
chapter 03.
성장 전략

성장 전략

A group of people in a meeting room, wearing face masks, gathered around a table with laptops, engaged in a discussion. The scene is dimly lit, with the primary light source coming from the laptops and ambient room lighting. The individuals are focused on their work, with some pointing at screens and others looking at documents. The overall atmosphere is professional and collaborative.

종합 포인트 플랫폼으로서 규모의 경제 달성

연간 매출 추이 및 목표(별도) 단위: 억 원



글로벌

신규 제휴로 가속화되는 성장, 중장기적 매출 견인

- 론칭 후 매 분기 40% 이상의 매출 성장을 기록
- 하반기 신규 글로벌 메타버스 플랫폼 제휴
- 25년에는 전년대비 2배 이상의 매출 성장 기대

B2C

캐시슬라이드의 재도약으로 캐시카우 확보

- 애플테크 트렌드의 부상으로 6월 매출 전월 대비 약 2배 급증
- 높은 공헌이익률을 가진 B2C 사업에 강력한 드라이브
- 핵심 캐시카우로 부상할 것으로 예상

B2B

네이버쇼핑 어필리에이트, 새로운 성장 동력 확보

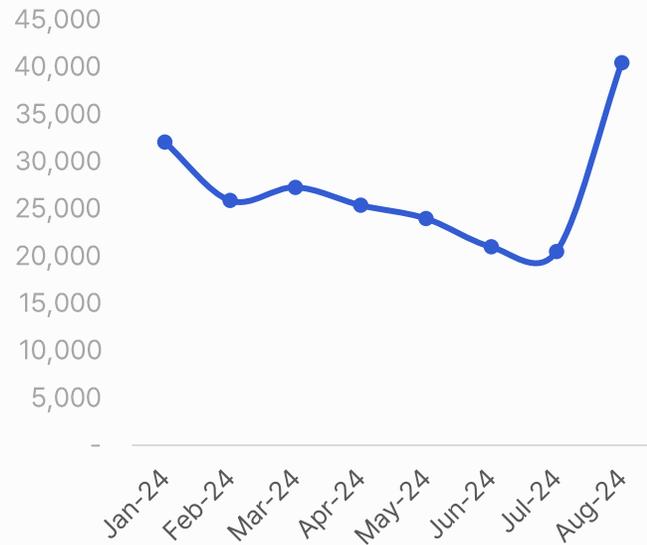
- 하반기 패션, 핀테크 등 국내 버티컬 1위 사업자와 신규 제휴
- '네이버 포인트 보장 프로그램'의 공식 운영사로 선정
- 스케일업 전략을 중심으로 시장 점유율 확대

앱테크 트렌드와 함께 B2C 플랫폼이 캐시카우로 다시 부상하고 있습니다.

캐시슬라이드의 재도약으로 캐시카우 확보

- 앱테크 트렌드가 다시 떠오르면서, 캐시슬라이드를 비롯한 B2C 사업의 6월 매출이 전월 대비 약 2배 급증
- 2024년 하반기에는 네이버 스마트스토어 활성화, 퀴즈형 광고와 같은 고수익 상품의 출시 예정
- 높은 이익률을 가진 B2C 사업에 다시 강력한 드라이브를 걸어 핵심 캐시카우 역할로 다시 부상할 것으로 예상

24년 월간 '앱테크' 검색량 추이



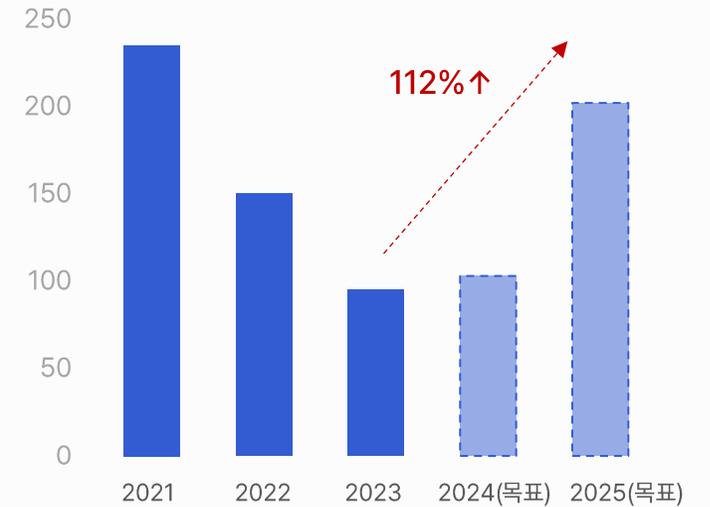
24년 B2C 월간 매출 추이

단위 : 백만 원



B2C 연간 매출 목표

단위 : 억 원



신규 매체 제휴와 커머스 신사업으로 탑라인 성장에 집중하고 있습니다

버티컬 1위 사업자와 신규 제휴

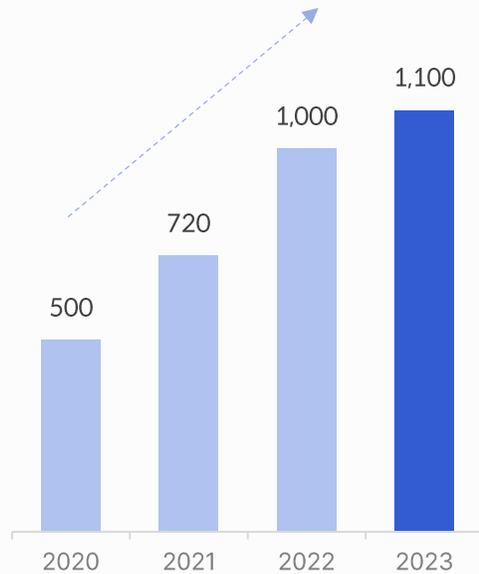
- 24년 상반기 배달의민족, 제페토 제휴 완료
- 24년 하반기 패션, 핀테크, 금융 등 국내 버티컬 1위 사업자와 제휴 예정
- 신규 매체 제휴를 통한 MAU 및 매출 증대 집중

쇼핑 어필리에이트 사업 전개

- 2024년 3분기 '네이버 포인트 보장 프로그램' 공식 운영사 선정
- 2025년에는 플랫폼 고도화 및 네트워크 확장을 통한 결제액 증대에 집중
- 향후 신규 커머스 제휴사를 추가 확보하여 Affiliate 네트워크 규모 확장 예정

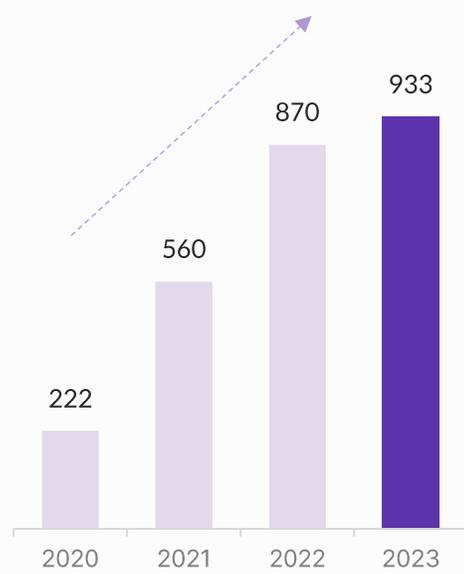
월간 사용자 수(MAU)

단위: 만 명

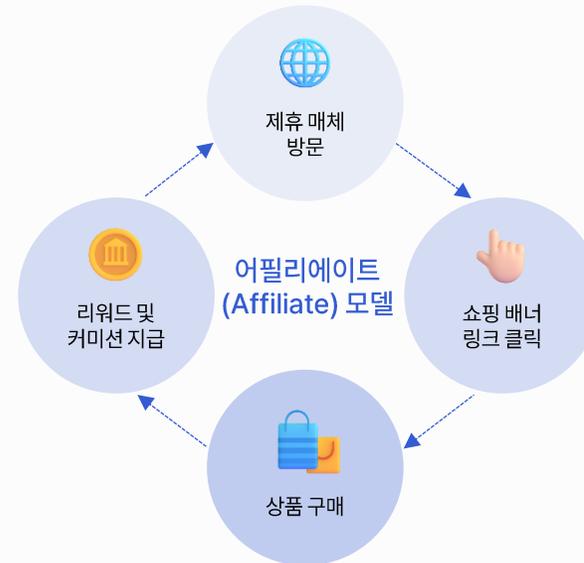


B2B 매출

단위: 억 원

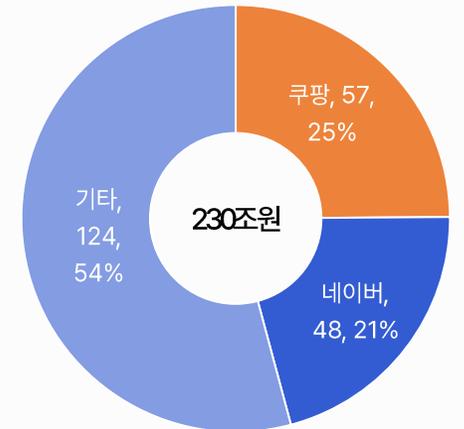


쇼핑 어필리에이트 구조



23년 국내 온라인유통 시장 규모(추정)

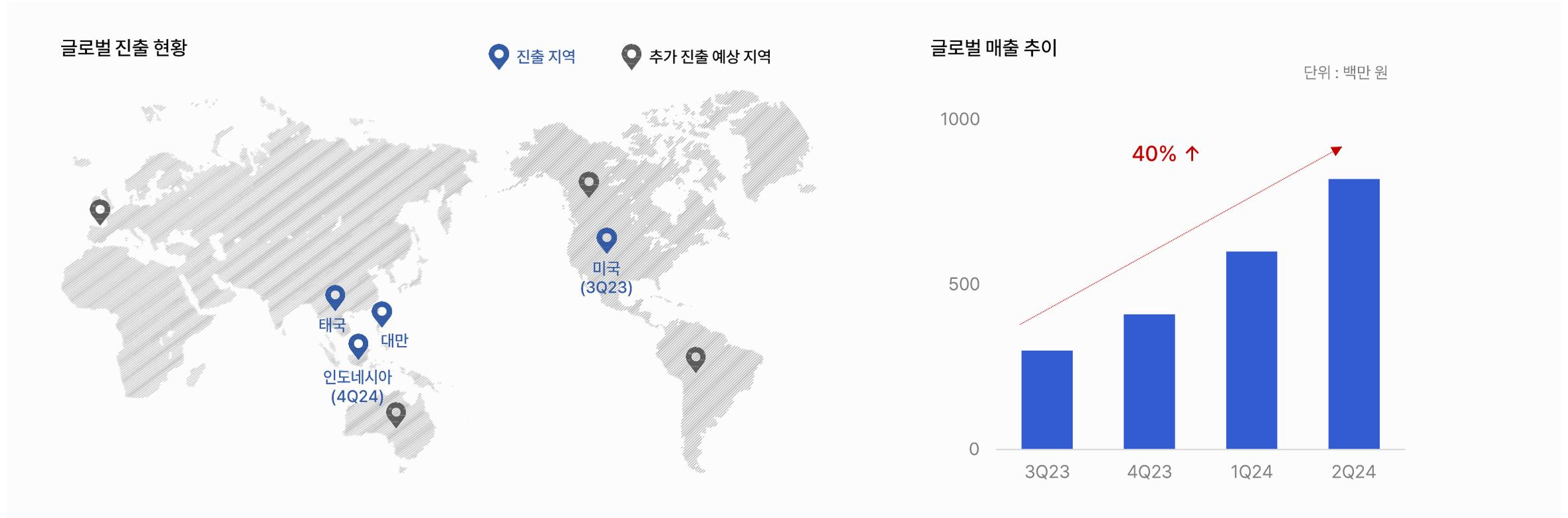
단위: 조 원



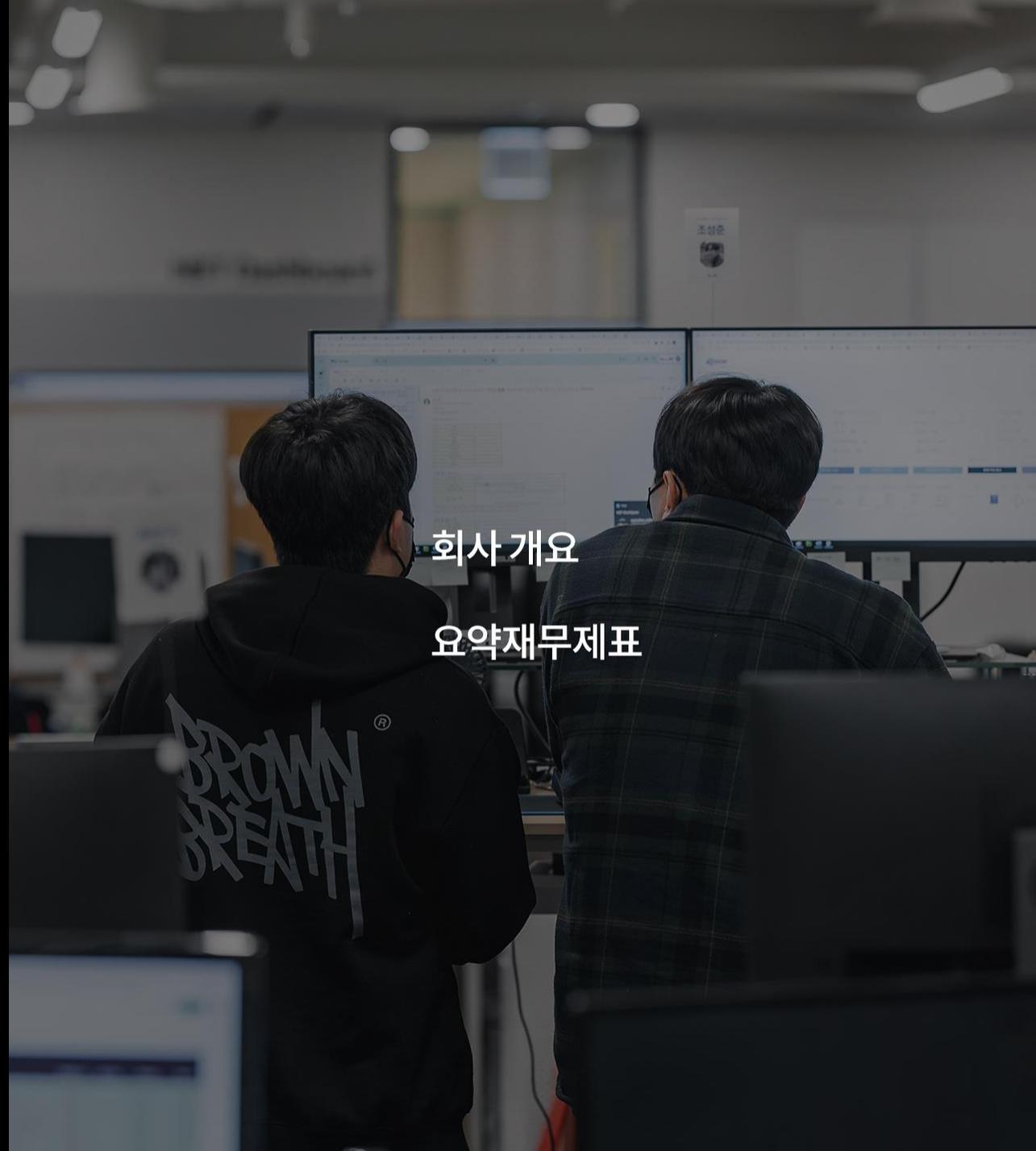
글로벌 사업은 북미, 동남아시아를 중심으로 본격적인 확장 단계에 있습니다

신규 제휴로 가속화되는 성장, 중장기적 매출 견인

- 런칭 후 매 분기 40% 이상의 매출 성장을 기록
- 하반기 2,500만 MAU의 글로벌 메타버스 플랫폼 제휴 예정
- 2025년에는 전년대비 2배 이상의 매출 성장 기대



Appendix



회사 개요

요약재무제표

회사 현황

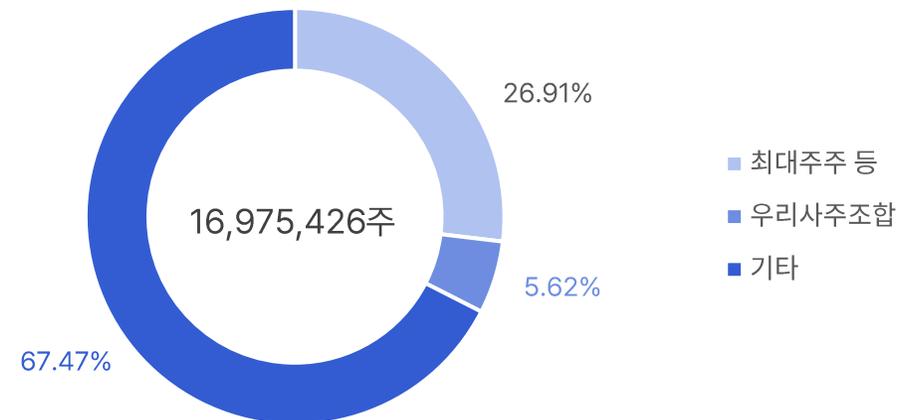
회사명	주식회사 엔비티
대표이사	박수근
설립일	2012년 9월 17일
상장일	2021년 1월 21일
자본금	17억 원
사업분야	포인트 플랫폼 개발·운영
주요제품	애디슨 오퍼월
사업장	서울시 서초구 서초대로 38길 12, 마제스타시티 타워 1, 14F
홈페이지	http://nbt.com

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 4분기 기준



연결 재무상태표

단위 : 백만 원

구분	2021	2022	2023
유동자산	38,009	32,205	26,501
비유동자산	42,538	51,137	48,667
자산총계	80,547	83,342	75,168
유동부채	16,690	18,782	39,580
비유동부채	22,707	27,366	3,660
부채총계	39,396	46,148	43,240
자본금	849	1,698	1,698
자본잉여금	45,420	34,551	27,551
이익잉여금	-5,120	4,411	8,436
자본총계	41,151	37,194	31,928

연결 손익계산서

단위 : 백만 원

구분	2021	2022	2023
영업수익	82,406	108,211	106,659
영업비용	79,263	105,932	109,424
영업이익	3,144	2,279	-2,766
기타수익	57	48	44
기타비용	627	2119	59
금융수익	2,281	1,598	1,560
금융비용	2,315	2,569	3,292
당기순이익	1,698	-469	-2,975
기타포괄손익	81	26	-19
총포괄손익	1,779	-433	-2,994