

Connect with your customers.

obzen

Investor Relations 2024

2024. 12.



Disclaimer

본 자료는 기관투자자와 일반투자자들을 대상으로 실시되는 Presentation에 정보 제공을 목적으로 오브젠 주식회사 (이하 “회사”) 에 의해 작성되었으며
이의 반출, 복사 또는 타인에 대한 재배포는 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 유념해주시기 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 미래의 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 회사 및 각 계열사, 자문역 또는 Representative들은 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다.(과실 및 기타의 경우 포함)

본 문서는 주식의 모집 또는 매매 및 청약에 관한 권리를 구성하지 아니하며 문서의 그 어느 부분도 관련 계약 및 약정 또는 투자 결정을 위한 기초 또는 근거가 될 수 없음을 알려드립니다.

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.



Table of Contents

- 회사 소개
- 제품 및 서비스
- 경영 성과
- 성장 전략

회사 소개

일반 현황

오브젠은 데이터를 중심으로 기업과 고객을 연결하는
국내 1위 AI CRM 솔루션 전문기업입니다.

일반 현황

회사명	오브젠(주)
대표이사	전배문
설립일	2000년 4월 28일
주제품	AI기반 데이터 수집·분석 및 CRM 솔루션
임직원수	157명 (기술인력 140명, 2024년 11월말 기준)
자본금	22억 원 (유통주식수 : 4,430,614주)
본사	서울 영등포구 여의대로 14, 12층
홈페이지	www.obzen.com

기업 특징

- ✔ **국내 CRM 솔루션 기업 중 유일한 코스닥 상장사**
 - 2023년 1월 상장
 - 우수한 기술력에 기반한 기술특례상장
- ✔ **독보적 1위 고객 CRM 솔루션 공급**
 - 고객 데이터 & 경험 관리 플랫폼, obzen CDXP+
 - 각 산업의 선도 기업이 선택한 솔루션
- ✔ **AI, 빅데이터 분야의 높은 기술력**
 - AI, 빅데이터 전문가로 구성된 연구 조직 운영
 - AI, 빅데이터 분야 등록 특허 21건 보유
- ✔ **다양한 선도기업과의 기술·비즈니스 파트너십**
 - 2대 주주인 네이버클라우드와의 긴밀한 협업 관계 구축
 - 소프트웨어/데이터 사업, 영업, 해외 진출 등을 위해 협력

주요 연혁

24년 이상 국내 CRM 분야를 주도해온 우수한 기술력을 바탕으로
더 큰 시장에서 더욱 전문화된 CRM 비즈니스 확장을 위한 새로운 도약을 시작하고 있습니다.

2000 ~ 2015
성장 기반 마련

2016 ~ 2021
신기술 확보

2022 ~
비즈니스 확대

독자 기술력 바탕으로 대기업 신뢰 확보

- 2000 오브젠(주) 설립
- 2001 마케팅 자동화 솔루션 출시
증권/카드/통신 대기업 고객사 확보
- 2004 유통 대기업 고객사 확보
- 2006 은행 고객사 확보
- 2013 데이터 시각화 분석 솔루션 출시
데이터 탐색 솔루션 출시
실시간 마케팅 솔루션 출시

빅데이터와 AI 기술을 적용한 데이터 & 마케팅 솔루션 출시

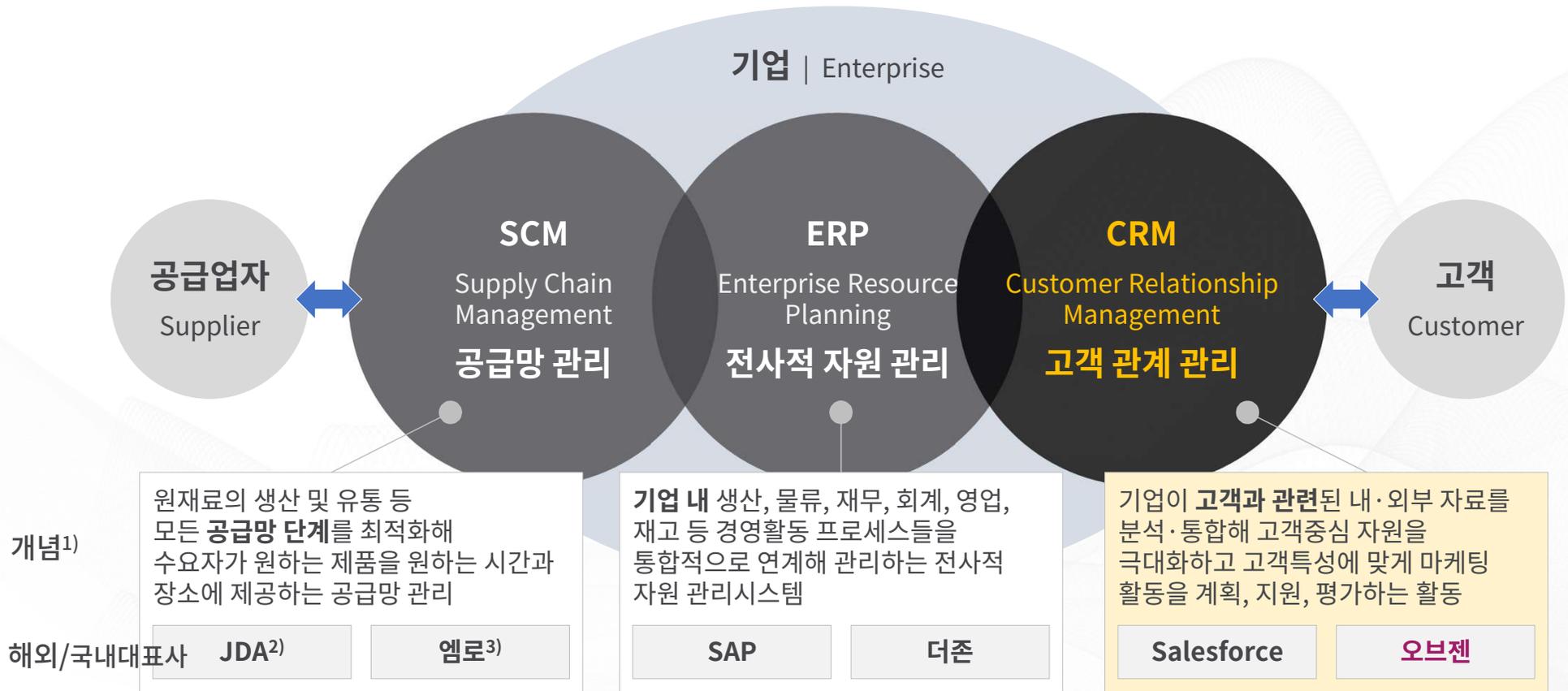
- 2016 AI Lab 신설 > AI 기술 연구 본격화
- 2017 AI분석,빅데이터수집/처리솔루션출시
데이터 & 마케팅 솔루션 시장 진출
- 2019 마케팅 컨설팅 사업 진출
SaaS 기술 연구 시작
- 2020 웹 기반 통합 기술 프레임워크 적용
> 데이터 & 마케팅 솔루션 독창적 경쟁력 확보
- 2021 마이데이터 마케팅 솔루션 출시
중소기업 육성 국무총리 표창 수상
네이버클라우드 파트너십 체결

차별화된 솔루션 경쟁력과 신사업 추진으로 새로운 도약

- 2022 코스닥 상장 특례 기술평가 A 획득
우수 기업연구소 지정 (과기부)
고용노동부 강소기업 선정
데이터바우처 수요기업 선정
- 2023 코스닥 상장 (기술성장기업)
Obzen CDP+ 신제품 세미나 개최
가족친화기업 인증 취득
- 2024 GS 인증 취득 (1등급)
50억 원 유상증자(제3자배정)
100억 원 전환사채 발행

비즈니스 영역 (1 of 2)

오브젠은 기업이 고객 데이터를 수집하고 분석하여 활용하는 CRM 분야에서 마케팅, 빅데이터, 인공지능 기반의 기업용 소프트웨어를 제공하는 기술 기업입니다.



1) 출처 : IDC, 한화투자증권 리서치센터, 당사 내부자료 2) 현 회사명 'Blue Yonder' 3) 삼성SDS가 2023년 인수

비즈니스 영역 (2 of 2)

오브젠은 금융, 유통 산업 등의 Top Tier 기업에 제품을 공급하여, 80% 이상이 업그레이드, 솔루션 확장, 고도화 등 재구매로 연결되는 지속가능한 비즈니스를 영위합니다.

금융 	은행 Top 7 중 6개사 국민은행, 농협은행, 신한은행, 기업은행, 하나은행, 산업은행, 우리은행 2023년말 자산기준(300조원이상)	카드 전체 8개사 신한카드, 롯데카드, 삼성카드, 우리카드, 국민카드, 하나카드, 현대카드, 비씨카드 국내 전업카드사	보험 Top 8 중 6개사 삼성생명, 삼성화재, 교보생명, DB손보, 한화생명, 현대해상, 신한라이프, NH농협생명 2023년말 자산기준(40조원이상)	증권 Top 9 중 7개사 미래에셋, NH투자, 신한투자, 한국투자, 삼성증권, 하나금융, KB증권, 메리츠증권, 키움증권 2023년말 자산기준(40조원이상)
	유통/통신 	백화점/마트 Top 6 중 2개사 롯데백화점, 이마트, 신세계백화점, 홈플러스, 현대백화점, 롯데마트 2023년 매출기준	홈쇼핑 Top 5 중 2개사 CJ온스타일, 롯데홈쇼핑, GS SHOP, NS홈쇼핑, 현대홈쇼핑 2023년 매출기준	멤버십 Top 4 중 3개사 CJ ONE, L.POINT, OK캐시백, 해피포인트 2023년 가입자기준(2천만명이상)

참고) KB금융그룹 대상 주요 프로젝트 수행 이력 (총 34개 프로젝트 수행)



주요 고객사

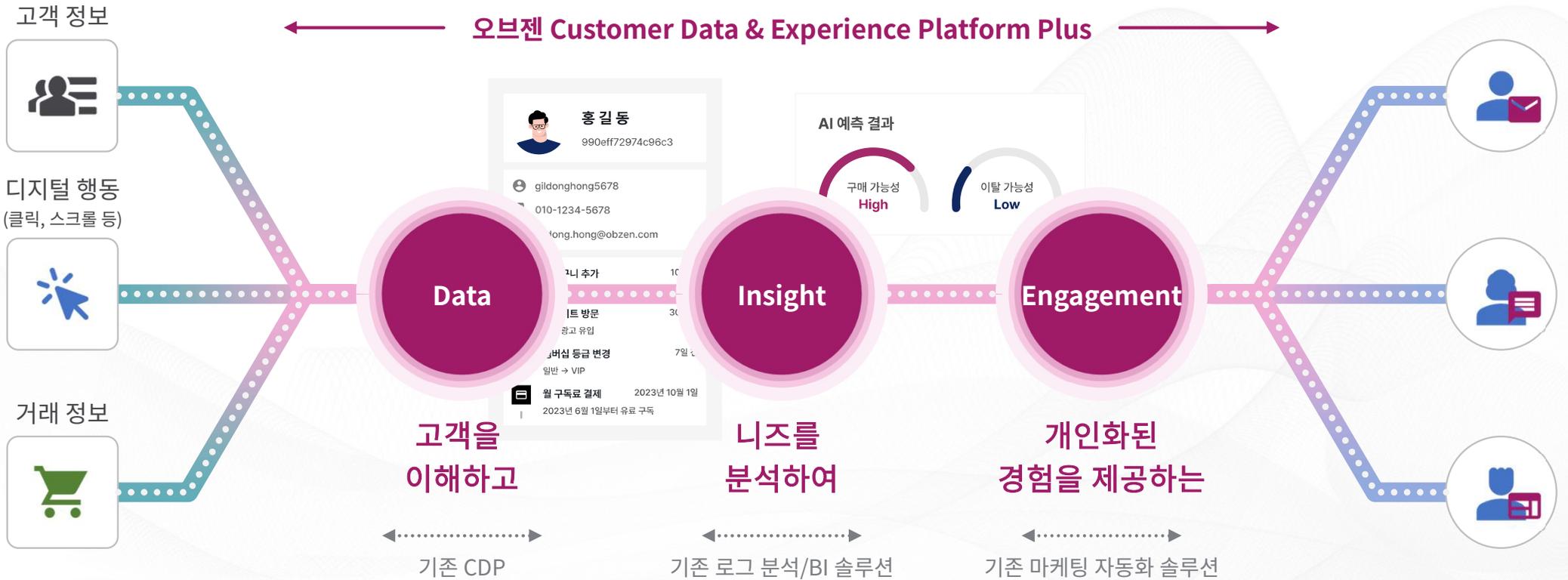
각 산업의 국내 최고 기업의 선도 노하우가 축적된 오브젠 제품은 국내 기업의 데이터 및 마케팅 니즈를 가장 잘 지원하는 솔루션입니다.

은행	카드	생명보험	증권	캐피탈	백화점·마트	패션·잡화	멤버십	통신
 	 	 <hr/> 손해보험 	 	 <hr/> 저축은행 <hr/> 금융지주 	 <hr/> 이커머스 <hr/> 홈쇼핑 	 	 <hr/> 엔터테인먼트 <hr/> 여행·항공 	 <hr/> 공공 등

주요 제품 및 서비스

오브젠 CDXP+

오브젠 CRM 솔루션 브랜드인 CDXP+ (Customer Data and eXperience Platform Plus)는 데이터 기반의 실시간 마케팅 자동화 및 고객 경험 관리 전반을 지원하는 기업용 소프트웨어입니다.



1 CDP (Customer Data Platform) 2 BI (Business Intelligence) & AI (Artificial Intelligence) 3 Marketing Automation

원하는 영역별 또는 제공 방식별로 선택적 도입 가능

다수의 선도기업 성공사례로부터 검증된 CRM 솔루션을 제품 및 기능 구성, 제공 방식까지 고객사 상황에 맞게 선별적, 단계적으로 도입이 가능하며 호환성 이슈 없이 언제든지 확장이 가능합니다.

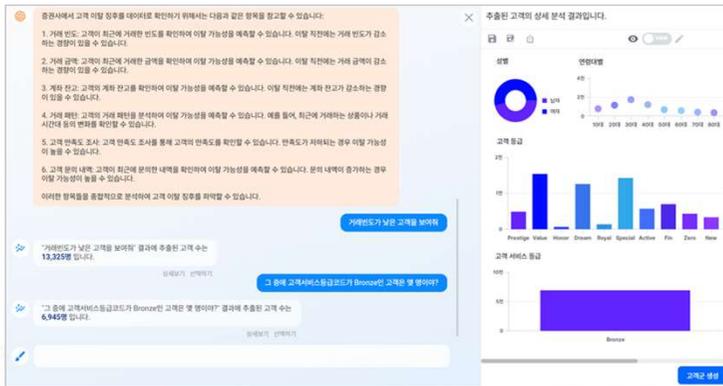


※ 고객의 니즈에 따라 선별적 단계별 도입 가능

생성형 AI를 이용한 자동화 솔루션

생성형 AI를 활용한 코파일럿(Copilot)을 솔루션에 탑재하여 창의적 역량과 업무 효율성 그리고 비즈니스 기회를 극대화합니다.

Obzen CDXP+

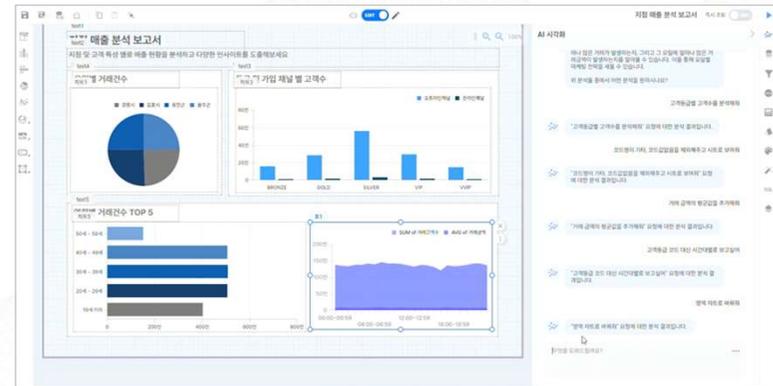


시나리오 캠페인 생성 에이전트 / RAG 기반 솔루션 메뉴얼 QA 에이전트 / 솔루션 메뉴 네비게이션 어시스턴트 에이전트 개발

자연어 데이터 분석 및 타겟팅

- 분석 주제 생성
- 데이터 시각화 : 사용자가 자연어로 질문을 하면 인사이트 발굴에 용이한 형태의 차트를 생성
- 분석 보고서 : 고객에 대한 상세한 설명 및 요약 결과를 자동으로 시각화

영업관리솔루션 (Obzen Sales Cloud)



RAG 기반 솔루션 메뉴얼 QA 에이전트 / 솔루션 메뉴 네비게이션 어시스턴트 에이전트 개발

AI Feature

- 활동요약: sales 활동 정보들에 대한 요약 수행
- 활동추천: 적절한 sales 활동 추천
- 기업정보: 기업에 대한 종합적인 정보를 제공
- 기업추천: 신규 리드 발굴 목적 등으로 적절한 대상 기업을 추천

국내 유일 AI Full Funnel 비즈니스 제공

고객 데이터의 수집, 분석, 모델 개발, 운영 관리까지 모든 단계에서 오브젠은 AI 기술 기반 솔루션과 서비스를 제공합니다.

Obzen AI Full Funnel Business



솔루션 공급 및 구축 사례

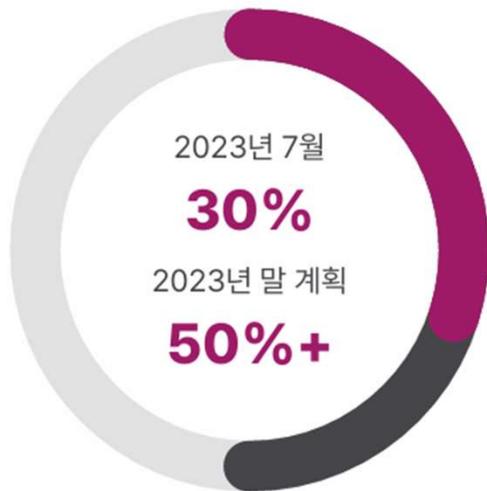
온/오프라인 데이터 수집 및 처리, 분석을 위한 웹로그 수집/분석 영역부터 개인화 추천 및 통합 마케팅 서비스 설계/수행 영역을 포함하는 다수의 금융 분야 사례를 보유하고 있습니다.

<p>KB증권</p>  <p>행동로그 수집/처리/분석 & 디지털 통합 마케팅 자동화</p>	<p>유진투자증권</p>  <p>행동로그 수집/처리/분석 & 캠페인 자동화</p>	<p>현대차증권</p>  <p>행동로그 수집/처리/분석 & 디지털 통합 마케팅 자동화</p>	<p>삼성증권</p>  <p>행동로그 수집/분석 /개인화 추천 시스템 /디지털 통합 마케팅 자동화</p>	<p>동양생명</p>  <p>행동로그 수집/처리/분석 & 캠페인 자동화</p>
<p>국민은행</p>  <p>행동 기반 전사 통합 마케팅</p>	<p>미래에셋증권, 한국투자증권, 신한투자증권</p>  <p>행동로그 처리/감지 기반 디지털 통합 마케팅 자동화</p>		<p>우리은행, 수협은행</p>  <p>행동로그 처리 및 개인화 통합 마케팅 자동화</p>	
<p>수출이커머스 플랫폼</p>  <p>행동로그 수집/처리/분석 & 디지털 마케팅 자동화</p>	<p>삼성 모니모</p>  <p>삼성 모니모원앱 행동로그 처리 및 인/아웃바운드 마케팅 자동화</p>	<p>국민카드</p>  <p>로그 처리 및 시마케팅 & 전사 통합 마케팅 자동화</p>	<p>하나카드, 우리카드, 롯데카드</p>  <p>행동로그 처리/분석 및 디지털 통합 마케팅 고도화</p>	

주요사례 | KB국민카드 인공지능 마케팅 시스템 AIMS

2023년 1월 오픈한 AIMS는 2023년 7월 기준 고객대상 LMS의 30%를 처리하고 있으며, 개인화 마케팅 자동화에 따라 마케팅 효과 상승, 비용절감, 업무 효율 제고 등의 효과를 거두고 있습니다.

AIMs 활용 비중



고객 LMS 중 30%를 AIMS가 처리하고 있으며, 2023년 말까지 50% 이상으로 확대할 계획

»

마케팅 캠페인 성과 증대

개별 고객의 선호를 반영한 개인화 마케팅 실행 결과, 마케팅 캠페인 평균 반응률 약 2배 증가 (기존 마케팅 vs. AIMS 기반 마케팅¹⁾)



»

마케팅 비용 효율성 향상

개별 고객의 이용 실적을 반영한 오피 개인화에 따른 마케팅 손실 감소로 20%의 비용 절감 효과 확보 (기존 마케팅 vs. AIMS 기반 마케팅¹⁾)



»

마케팅 업무 효율성 제고

단순 반복 수행 업무의 자동화·간편화로 소요 기간이 단축되어 마케팅 적시성이 향상되고 마케터는 창의적인 고부가가치 업무에 집중 가능

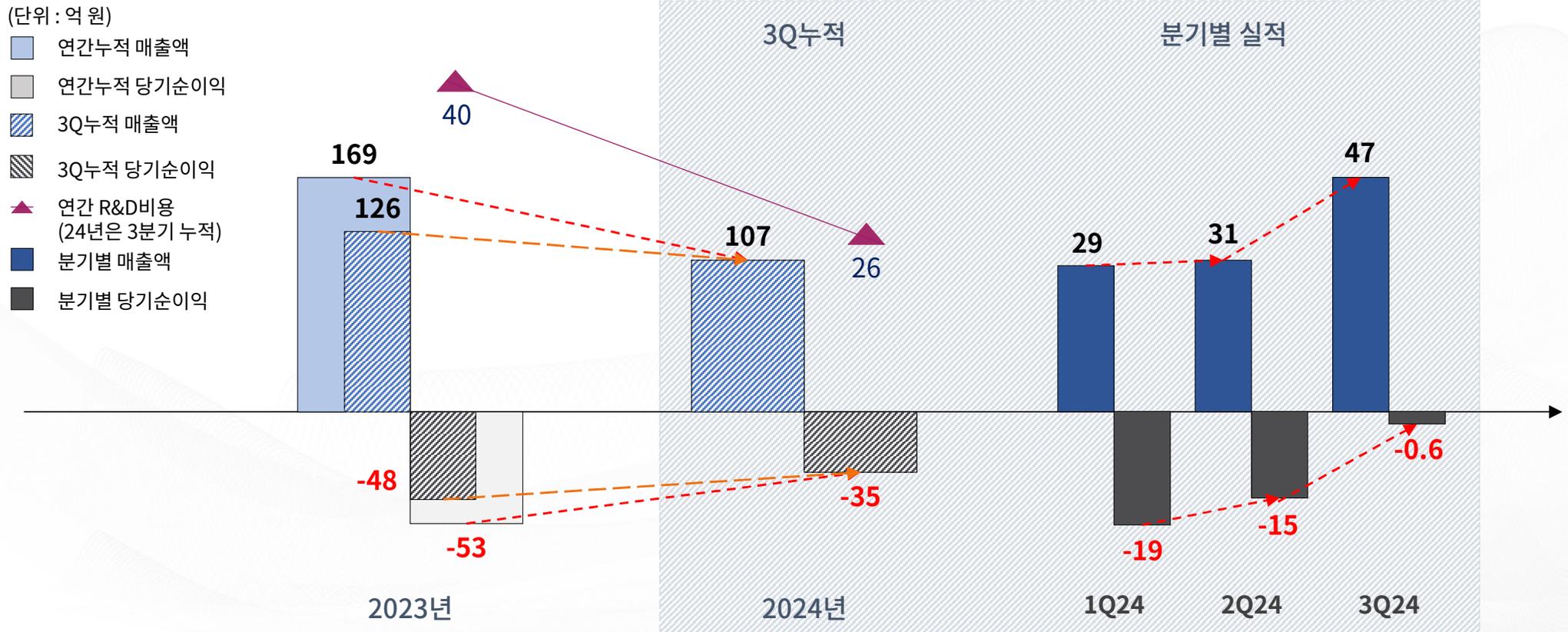


1) 2022년 vs. 2023년 상반기

경영 성과

2024년 3분기 경영실적 현황

2024년 3분기 누적 매출액은 전년 동기 대비 19억 감소한 107억, 당기순손실은 35억입니다. 원가 개선으로 손실은 13억 감소하였고, 상반기 매출 부진이 해소되며 하반기 실적은 향상되는 추세입니다.

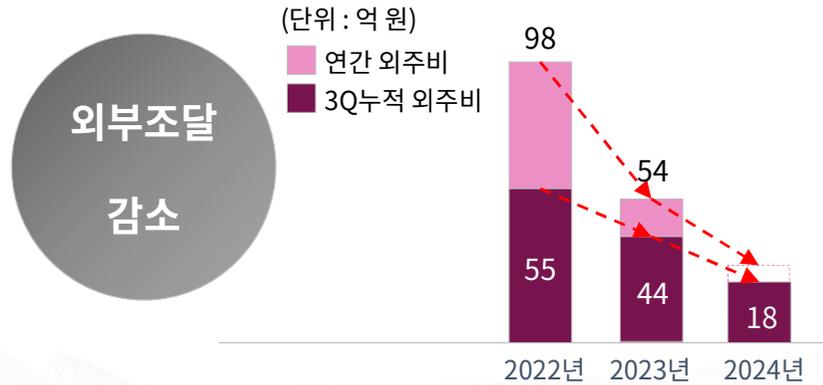


원가 구조 개선, 매출 확대를 위한 신제품 개발 완료

외주 의존 매출 감소와 필수 인력 중심의 조직 정비로 원가구조를 개선하였습니다.

그간의 R&D 결과, 신규 솔루션을 개발하였고, 모든 솔루션이 구독형(SaaS)으로 출시 준비되었습니다.

원가 구조 개선



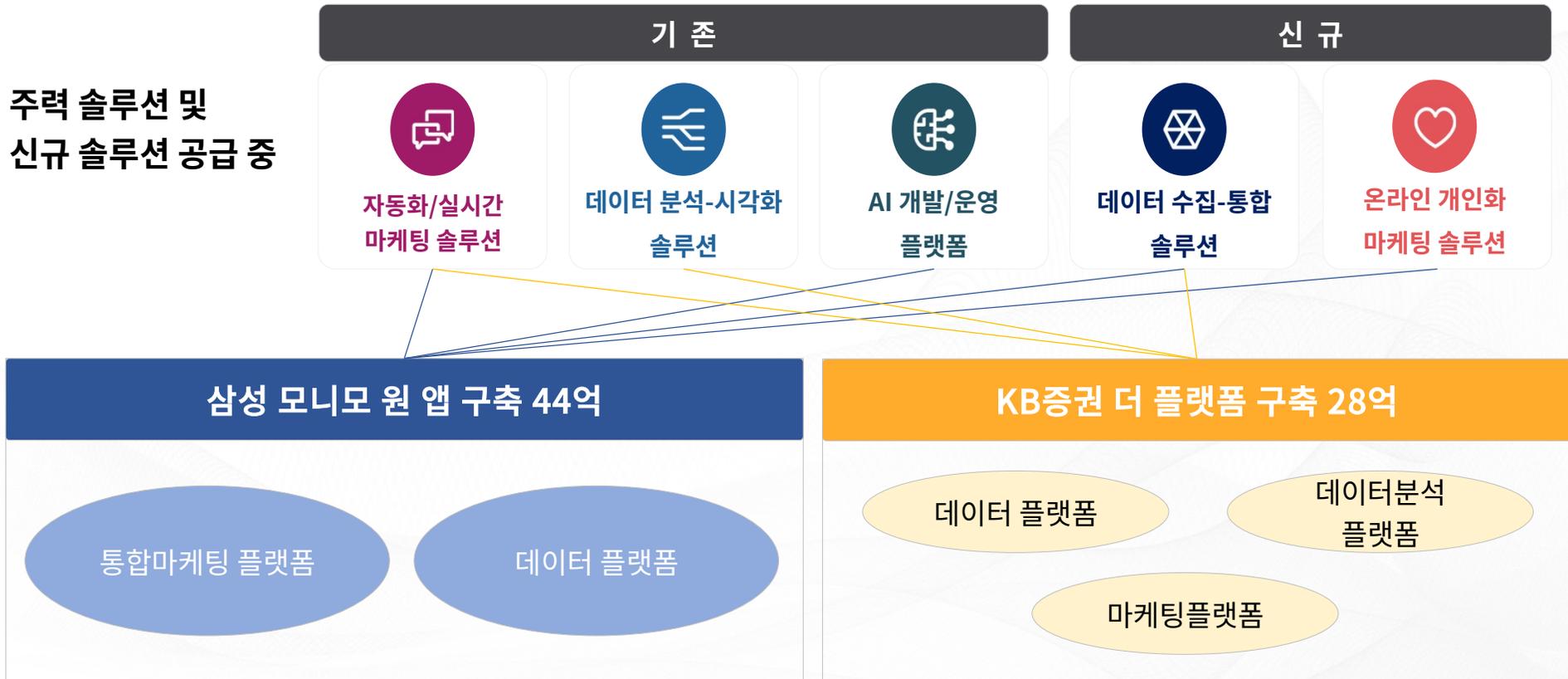
마케팅 → CRM, SaaS 출시



대형 프로젝트 수주, 레퍼런스 확보로 수주 경쟁력 제고

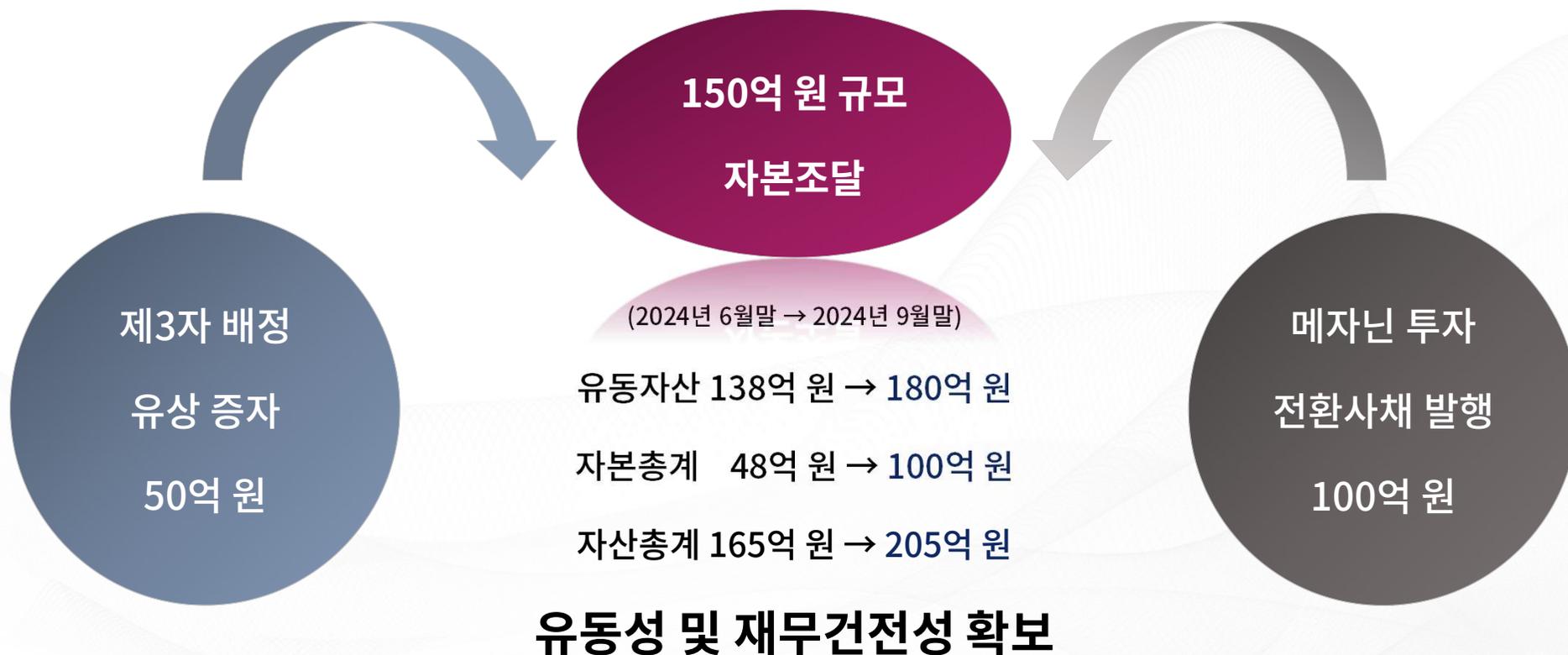
창사 이래 대형 프로젝트 수주에 연이은 성공을 하였습니다.

신규 솔루션 개발에 의한 영역 확장으로 대형 사업의 참여 기회를 높이고, 수주 경쟁력을 제고하였습니다.



2024년 150억 원 규모 자본조달 실시

24년 8월, 제3자 배정에 의한 유상증자로 50억 원을 조달하였고,
24년 11월, 국내 대규모 투자기관 메자닌 투자 유치 성공으로 100억 원을 조달하였습니다.



※ 2024년 11월 전환사채 발행을 통한 자본조달은
상기 금액에 반영되어 있지 않습니다.

성장 전략

시장 규모 및 비즈니스 Lifecycle

오브젠의 주력 분야인 CRM 시장은 Digital-First 시대를 맞아 인공지능, 빅데이터 등 신기술이 접목되며 시장이 지속적으로 성장하는 '도약의 성장기' 단계에 진입하고 있습니다.



1) Statista (2024년 7월 추정 기준)

국내 비즈니스 요건에 최적화된 선택, 오브젠

On-Premise와 SaaS 버전을 모두 지원하여 고객사의 데이터 정책, 인프라 및 운영 환경에 따른 선택이 가능하고, 핵심 기능을 유관 영역과 통합된 형태로 고도화하여 제공합니다.

외산 경쟁 솔루션



Google Analytics 4



Amplitude

오브젠 솔루션의 강점

obzen CDXP+

필요한 기능을 모두 탑재

금융, 제조, 통신, 유통 등 주요 산업별 선도 기업의 분석·시각화 니즈를 모두 충족하는 폭넓은 기능 보유



지속적 제품 개선

국내 고객사의 요구사항과 시장 변화를 반영하여 지속적으로 기능·서비스 추가 개발



신속한 응대 및 문제 해결

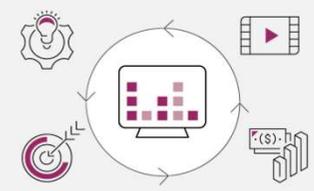
동일한 시간대와 업무 문화로 즉각적인 커뮤니케이션 및 빠른 이슈 대처 프로세스 진행 가능



SaaS 고객 300여개 사 확보 목표

SaaS 비즈니스 진입을 위한 기반을 마련하였으며, 신규 고객 확보를 위한 영업활동을 전개합니다.

신규 고객사 확보 방안

<p>대기업 노하우</p> <p>기능 데이터 콘텐츠</p> <p>통합 / 표준화</p> <p>obzen SaaS 솔루션</p>	<p>01 구축형/구독형 이원화</p> <p>기업별 성향, 여건에 맞춰 선택</p> 	<p>02 산업별 솔루션 구성</p> <p>다양한 산업에 제공하며 쌓아온 노하우 등을 솔루션화하여 구성</p> 	<p>03 플랫폼 네트워크 활용</p> <p>카드/유통 마케팅 플랫폼 참여사의 D2C(Direct to Customer) 확대</p> 
---	--	--	---

04 신제품 홍보 및 인지도 제고를 위한 세미나 & 컨퍼런스 참여



삼성SDS REAL Summit 2024 (9/3)

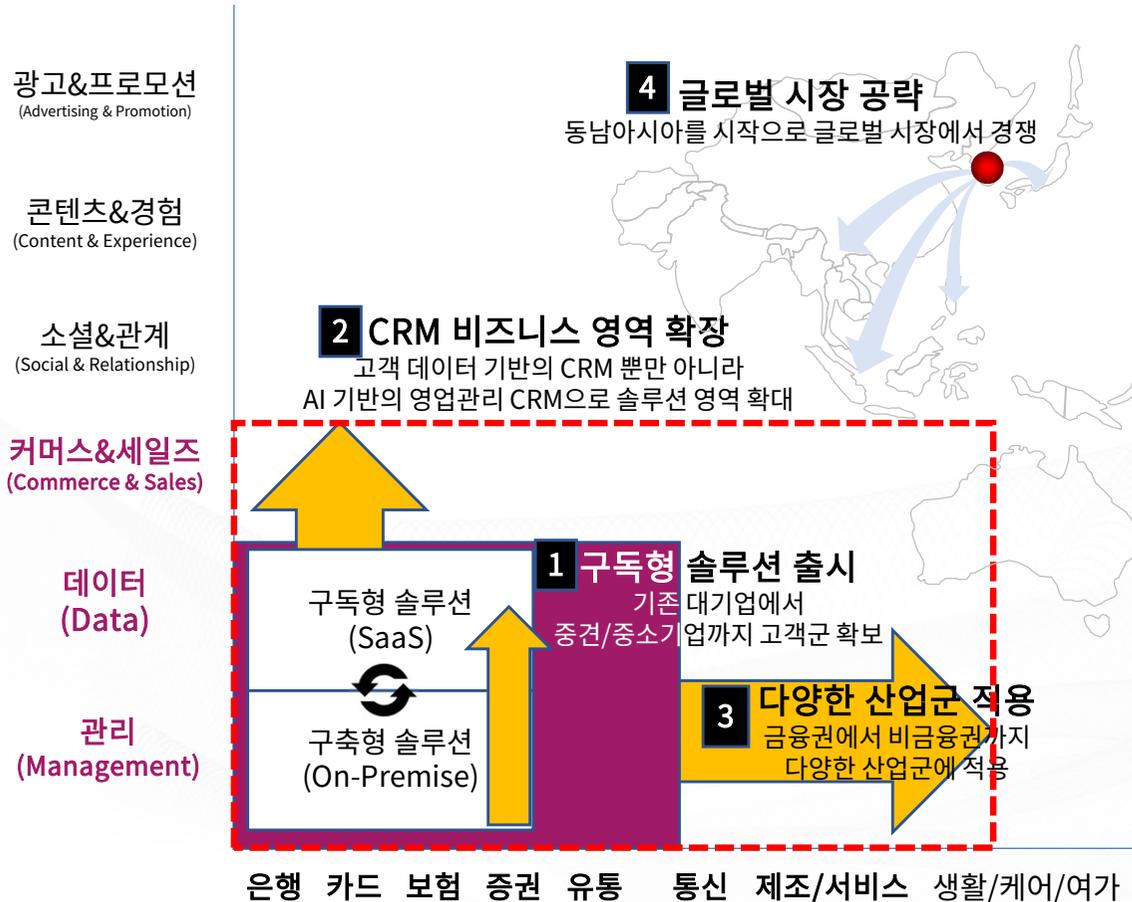


DINNO 2024 (10/18~10/21)

솔루션과 시장 확장을 통해 매출 신장과 수익성 제고

기존 주력시장에서의 안정성을 기반으로

제품/고객 다각화 및 시장 통합/확대를 통한 매출신장 및 수익성을 제고합니다.



4대 사업확산 전략

- 1 구독형 솔루션 출시**
 - 마케팅자동화 솔루션 (Alphabet) 출시
 - 주력 솔루션의 SaaS형 제품
 - 높은 확장성으로 다양한 니즈 대응
- 2 CRM 비즈니스 영역 확장**
 - 영업관리솔루션 (OSC) 출시
 - CRM 비즈니스 영역 확대
- 3 다양한 산업군 적용**
 - 주력시장인 금융권 M/S 수성
 - 제조/서비스, 생활/케어 등 시장 다각화
- 4 글로벌 시장 공략**
 - 동남아시아를 시작으로 SaaS 솔루션 글로벌 공급 추진

AI 비즈니스 확대

생성형 AI, 개발/관리 플랫폼 등 자체 AI 솔루션을 보유하고 있으며, 솔루션 공급과 다수의 개발 프로젝트를 통해 기술적으로 완성되고 검증되었습니다. 이제 본격적으로 AI 시대를 이끌어갈 것입니다.

범용적 AI

생성형 AI(sLLM) 개발 및 공급



고객 내부망을 활용한 고객 맞춤형 sLLM, Copilot, Agent 등 개발 및 공급

마케팅 영역

AI 통합관리시스템 / 거버넌스



다양한 AI모델의 정보, 운영상태 및 성능 관리 등 통합 관제 및 거버넌스 제공

AI 솔루션 (AI 모델 / SmartAI)



데이터 분석/검증을 통한 정확한 AI 모델 개발 및 개발관리를 위한 솔루션 제공

AI 비즈니스
확대전략

기존
비즈니스