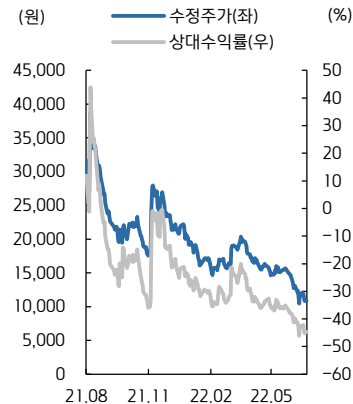


주가(7/5): 11,400원
시가총액: 943억원

KOSDAQ (7/5)		750.95pt	
52주 주가동향	최고가	최저가	
	38,700원	10,450원	
최고/최저가대비	-58.5%	53.6%	
주가수익률	절대	상대	
	1M	2.6%	4.2%
	6M	-24.1%	-12.7%
	1Y	NA	NA
발행주식수	8,270천주		
일평균 거래량(3M)	26천주		
외국인 지분율	0.5%		
배당수익률(2022E)	0.0%		
BPS(2022E)	7,018원		
주요 주주	이상훈 외 4인		39.2%



▶ 국내 D2C 시장의 최대 수혜 기업, 내년 해외시장까지 확장 계획 중

- 대형 이커머스/오픈마켓 플랫폼의 턴키 구축 중심에서 개인화 마케팅 솔루션 '그루비', D2C 커머스 자사몰 구축 'X2BEE', 해외 업무 솔루션의 국내 커스터마이징 사업인 '데브옵스' 등 다양한 제품/상품 솔루션을 구비
- 최근 대기업들의 직접적인 커머스 진출(자사몰, 플랫폼) 수요가 확대됨에 따라 동사의 턴키 형 구축 및 제품 솔루션의 수주가 급격하게 확대
- 21년 출시한 '그루비'와 'X2BEE' 솔루션의 SaaS화 작업이 완료되는 23년에는 해외 매출 성장도 가능(이미 해외지역에서 국내 대기업의 플랫폼을 구축한 경험 보유, 해외 외주업체를 통해 솔루션만의 판매가 가능)

▶ 수주는 넘치지만 구축에 필요한 양질의 개발자가 적다는 것이 단점

- 1Q말 기준 수주잔고는 237억원. 분기당 90억원 수준의 신규 수주가 지속적으로 발생 중
- 플랫폼 턴키 구축은 기간이 6개월~12개월 소요된다는 점, 시스템 구축에 필요한 투입 인원이 한정되기 때문에 대형 수주 이후 추가적인 수주 확보에 레깅 현상이 발생
- 양질의 개발자 확보만 지속적으로 이루어진다면 더 많은 수주를 확보할 수 있을 것

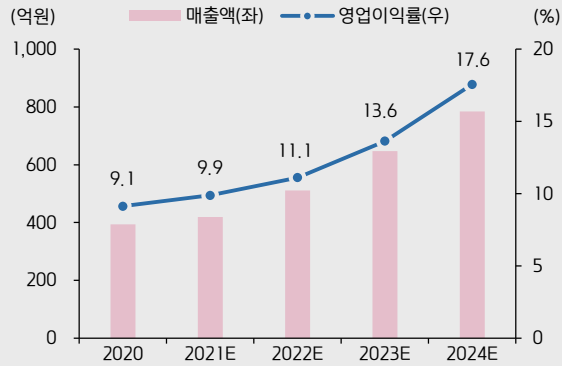
▶ 매년 이익률이 높아지는 구조적 성장이 가능

- 22년 매출액 511억원(YoY, +22.2%), 영업이익 58억원(YoY, +39.0%)로 전망
- 개인화 마케팅 플랫폼 '그루비'와 D2C플랫폼 X2BEE의 구축 완료가 올해 3~4건이 될 것으로 전망되기 때문에 23년부터 솔루션 라이선스매출이 발생함에 따라 이익률이 확대될 것으로 전망
- 동사는 대형사의 구축보다 인원/시간 투입 비중이 적은 신규 솔루션들의 비중이 높을 수록 이익률이 상승하는 구조. 현재 대기업들의 플랫폼 구축 수주가 많지만 중견기업들의 수주가 확대될 23년 이후 빠른 성장 기대

투자지표, IFRS 별도	2020	2021	2022E	2023E	2024E
매출액(억원)	394	419	511	647	784
핵심영업이익(억원)	36	41	58	88	138
세전이익(억원)	31	46	63	94	143
순이익(억원)	27	42	55	81	125
지배주주지분순이익(억원)	27	42	55	81	125
EPS(원)	447	584	665	985	1,509
증감율(%YoY)	-14.9	30.5	13.9	48.2	53.2
PER(배)	0.0	37.7	16.3	11.0	7.2
핵심영업이익률(%)	9.1	9.8	11.4	13.6	17.6

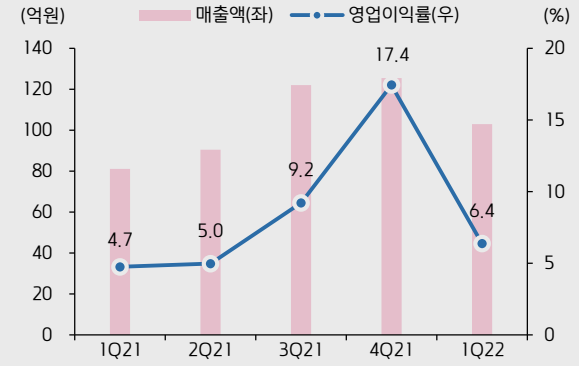
자료: 키움증권 리서치센터

플래티어 연간 실적 추이 및 전망



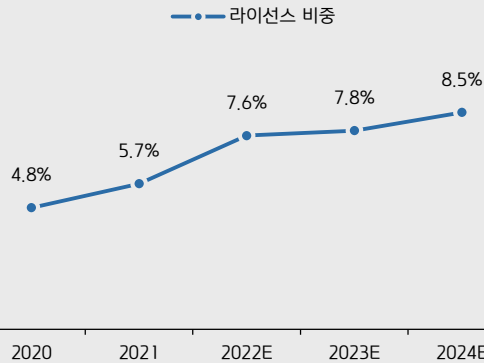
자료: 플래티어, 키움증권 리서치센터

플래티어 분기별 실적 추이



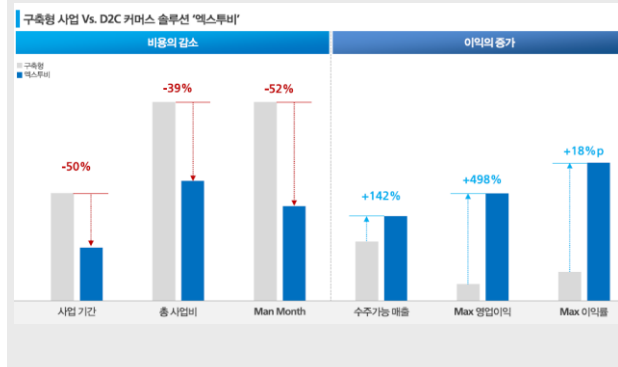
자료: 플래티어, 키움증권 리서치센터

플래티어 라이선스 매출 비중 추이 및 전망



자료: 플래티어, 키움증권 리서치센터

솔루션 매출 비중이 확대되면 이익률이 확대되는 구조



자료: 플래티어, 키움증권 리서치센터