

Investor Relations 2022



고객과 함께 성장하는
DX 플랫폼 솔루션 전문기업

Disclaimer

본 자료는 주식회사 플래티어(이하 “회사”)에 의해 작성되었으며, 본 자료에 포함된 2021년 경영실적은 외부감사인의 회계감사가 완료되지 않은 상태에서 투자자 여러분의 편의를 위해 작성된 자료로서, 추후 그 내용 중 일부가 달라질 수 있음을 양지하시기 바랍니다. 회사는 본 자료에 서술된 경영실적의 정확성과 완벽성에 대해 보장하지 않으며, 자료작성일 현재의 사실을 기술한 내용에 대해 향후 갱신 관련 책임을 지지 않습니다.

또한, 본 자료는 미래에 대한 예측정보를 포함하고 있습니다. 이러한 예측 정보는 이미 알려진 또는 아직 알려지지 않은 위험과 시장 상황, 기타 불명확한 사정 또는 당초 예상하였던 사정의 변경에 따라 영향을 받을 수 있고, 이에 기재되거나 암시된 내용과 실제 결과 사이에는 중대한 차이가 있을 수 있으며, 시장 환경의 변화와 전략 수정 등에 따라 예고 없이 달라질 수 있습니다.

이 자료는 투자자 여러분의 투자 판단을 위한 참고자료로 작성된 것으로, 당사 및 당사의 임직원들은 이 자료의 내용과 관련하여 투자자 여러분에게 어떠한 보증도 제공하지 아니하며, 과실 및 기타의 경우를 포함하여 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려 드립니다.

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

- 01_ Business Overview
- 02_ Business Performance
- 03_ 신규 사업
- Appendix

Business Overview

- 01. 사업영역
- 02. CM - 이커머스 플랫폼
- 03. CM - D2C 플랫폼
- 04. CM - AI 마테크 플랫폼
- 05. IDT - 디지털 전환 통합
- 06. Business Model 변화



e-Commerce
Platform



커머스 마케팅부터 디지털 전환 통합 사업까지 광범위한 플랫폼 솔루션 제공

디지털 플랫폼 솔루션

커머스 마케팅
(CM – Commerce Marketing)

Digital Commerce & Marketing이 필요한 중대형 기업 대상

대형
디지털 플랫폼
구축대기업
이커머스 플랫폼대형
오픈마켓 플랫폼대형 제조사
온라인 판매 플랫폼유통/서비스/제조 분야 대기업의 이커머스 비즈니스를
실현하기 위한 디지털 플랫폼 구축 및 개발운영D2C 플랫폼
구축

중견 제조사 D2C 플랫폼

중대형 제조사 브랜드의 D2C(Direct to Consumer)를
지원하기 위한 이커머스 및 마케팅 디지털 플랫폼 구축개인 마케팅
디지털
플랫폼 서비스

AI 마테크(MarTech) 플랫폼

궁극적인 이커머스 비즈니스의 성공을 지원하기 위한
AI 기반 개인화 마케팅을 지원하는
디지털 플랫폼 서비스(SaaS)디지털 전환 통합
(IDT – Integration of Digital Transformation)

Digital Innovation이 필요한 모든 기업 대상

DevOps(데브옵스) 플랫폼

디지털 전환을 원하는 기업들이 소프트웨어 개발의
생산성 향상과 효율적인 운영을
가능하게 하도록 프로세스와 도구를 통합한 플랫폼

협업(Collaboration) 플랫폼

기업내/외 조직·부서간의 유기적 협업에 필요한
다양한 기능과 도구를 통합하여
성공적인 디지털 전환을 지원하는 플랫폼

* 마테크 (MarTech) : 마테크란 마케팅(Marketing)과 테크놀로지(Technology)의 합성어로, 기술적인 마케팅을 가능하게 하는 응용 프로그램 및 플랫폼, 또는 이러한 툴을 활용한 방법들을 의미

* D2C (Direct to Consumer) : 제조업체가 가격 경쟁력을 높이고 최종 소비자의 정보를 직접 확보할 수 있도록, 중간 유통 단계를 제거하고 온라인몰 등에서 소비자에게 직접 제품을 판매하는 방식

플래티어의 이커머스 플랫폼 경쟁력을 통해 레퍼런스 구축

플래티어의 EC 사업경쟁력

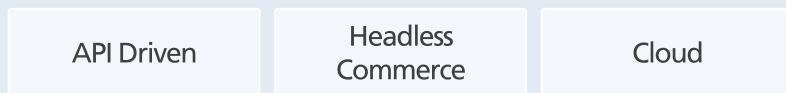
1. Solution 다양성

회원관리 ~ 정산까지 모듈화 되어 있는 다양한 업무 솔루션 제공



2. 기술적 우위

API, Cloud 등 최신 기술 아키텍처에 대한 설계 및
구축경험 기반 안정성과 개방성 제공



3. 차별성

50억 건 이상의 고객 행동 데이터를 기반으로
학습된 AI개인화 기능 제공을 통해
중대형 제조사/브랜드들도 데이터 커머스를 가능하게 지원



플래티어의 EC 레퍼런스



주요 레퍼런스

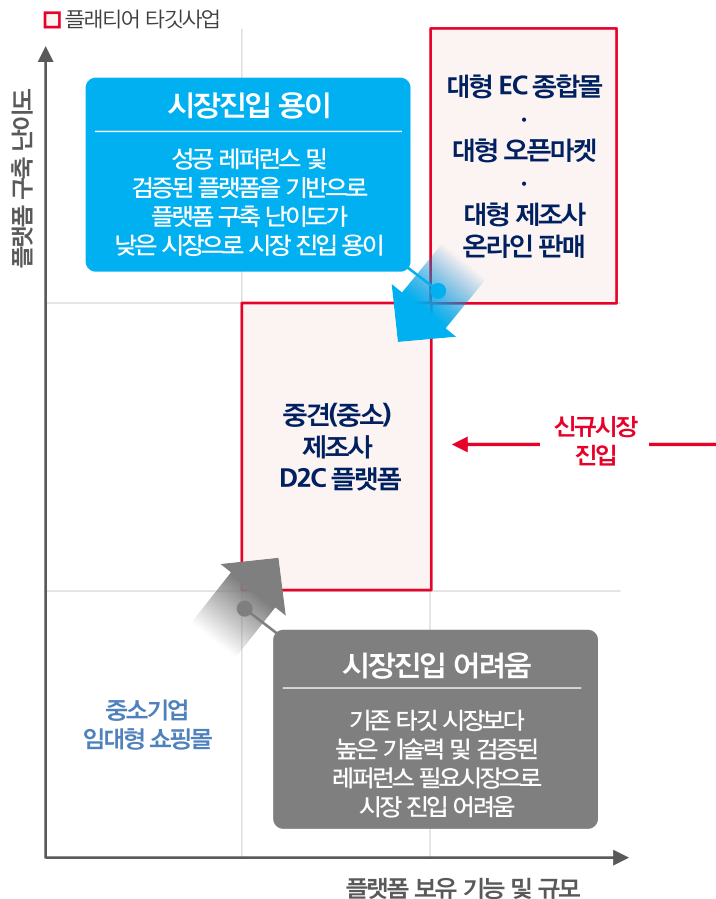


* Headless Commerce: 기술의 진보에 따른 다양한 Front (Head) UI/UX의 기술 발전 (Voice commerce, AR/VR/XR 등의 메타버스 환경, Smart Mirror 등)에 유연하게 대응할 수 있도록 Front (Head)와 Back end system이 분리되어 있고, API를 통해 다양한 Front의 system 통합이 용이한 E-Commerce 구조.

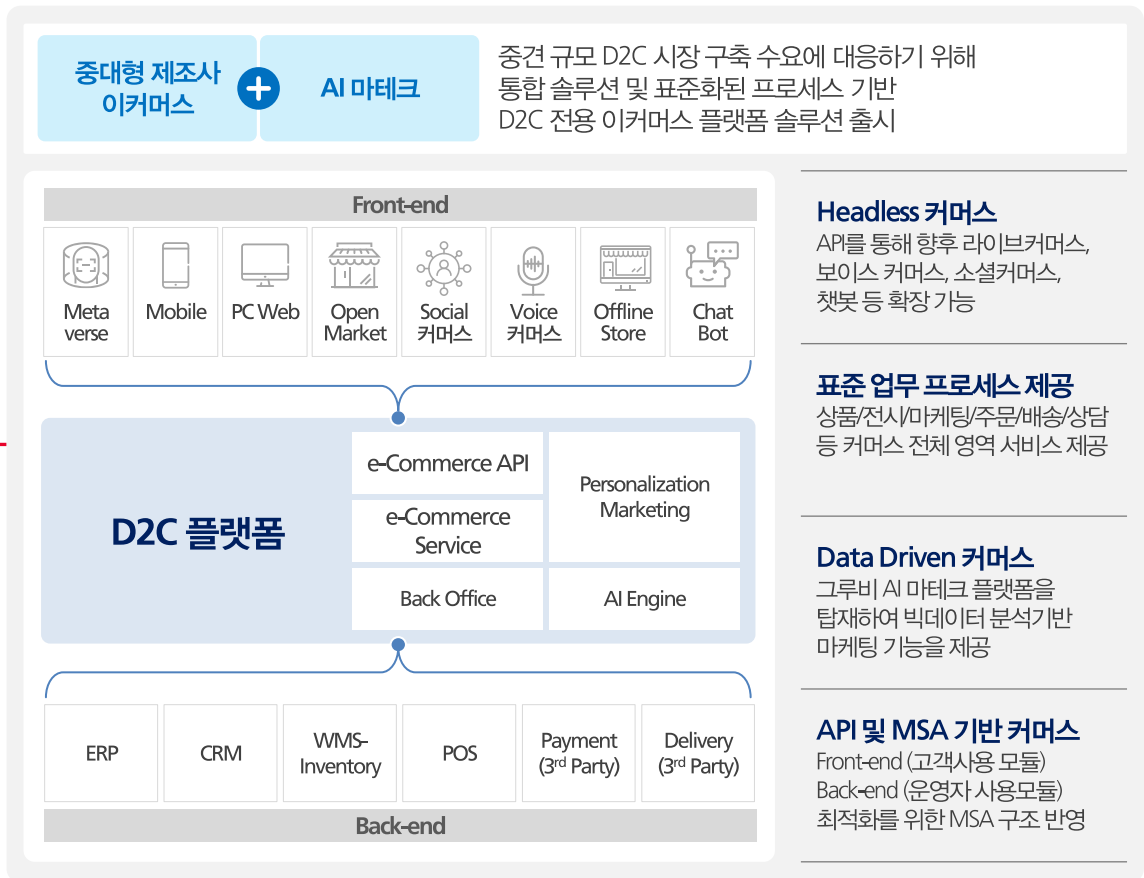
CM - D2C 플랫폼 (1) 엑스투비

고난이도 플랫폼 구축 경험과 AI 마테크 솔루션을 통합한 자체 솔루션으로 D2C 사업 본격화

이커머스 플랫폼 시장 구분



D2C 플랫폼 '엑스투비(X2BEE)' 신규 출시



CM - D2C 플랫폼 (2) 기대효과

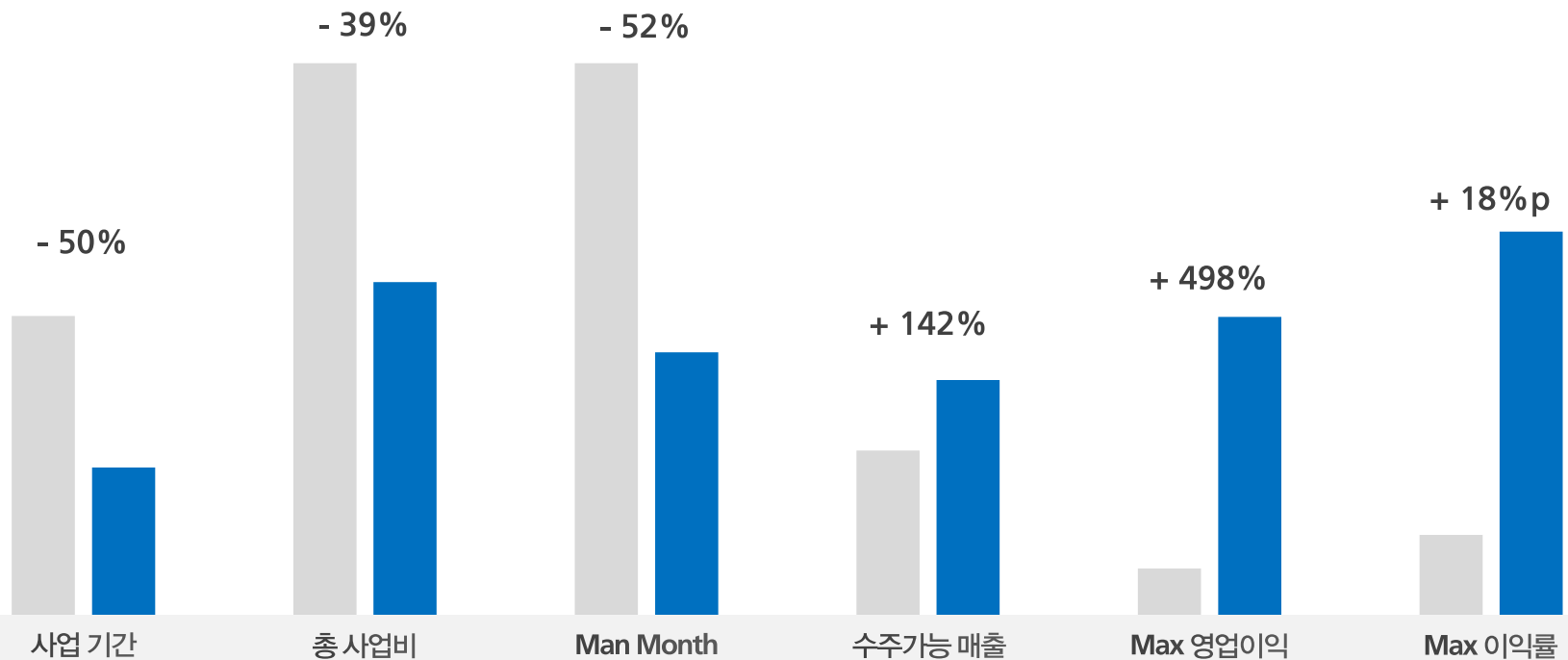
엑스투비 솔루션의 빠른 확산을 통해 매출, 이익 및 이익률의 견조한 성장 견인 기대

구축형 사업 Vs. D2C 플랫폼 엑스투비

비용의 감소

이익의 증가

■ 구축형
■ 엑스투비

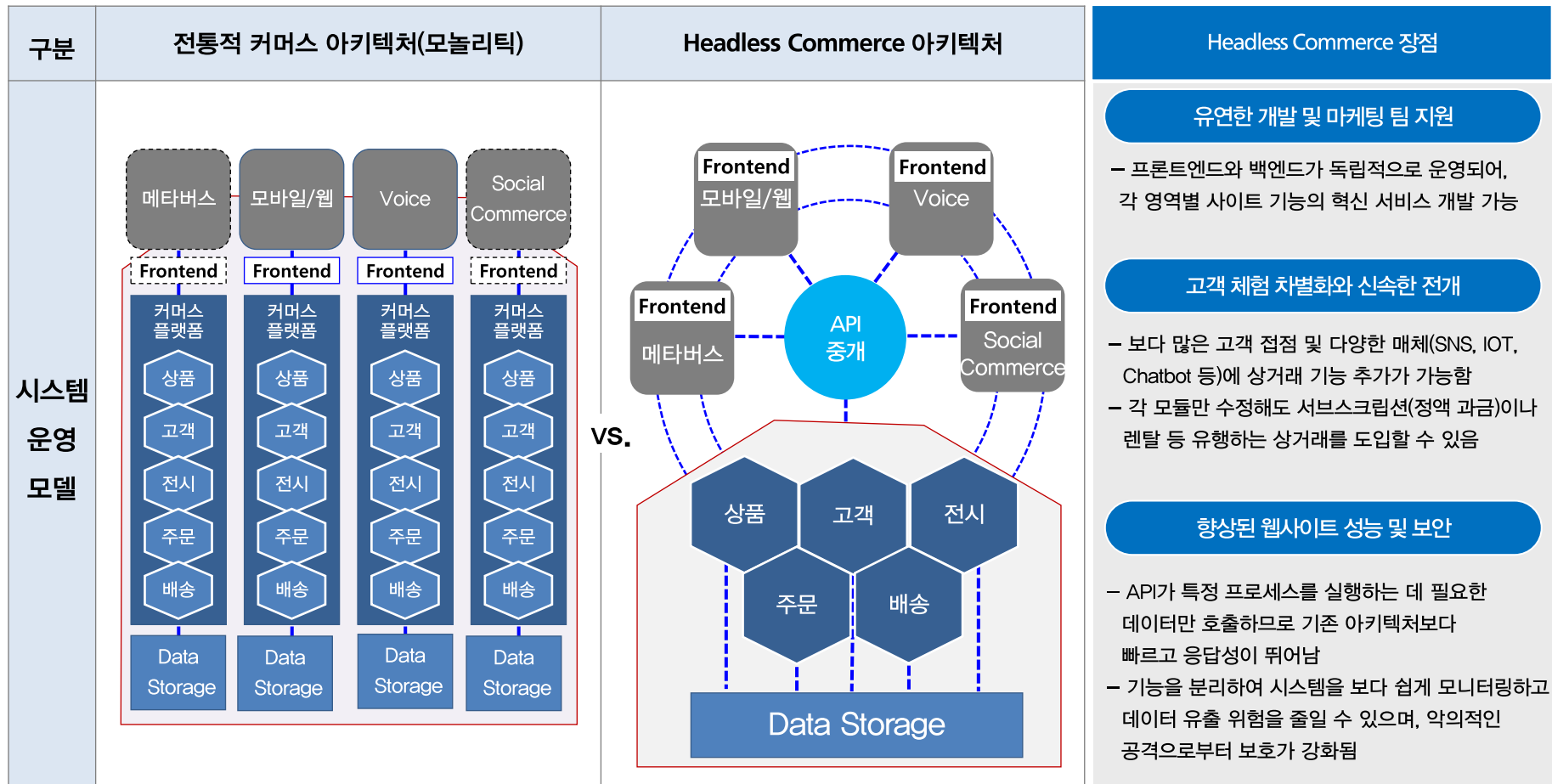


* Man Month : 시스템, 프로그램 등 소프트웨어 개발의 작업량을 나타내는 단위의 하나로 한 사람이 한 달 동안에 할 수 있는 작업의 양

* 상기 비교치는 동일 MM, 기간 조정, No Idle Time 기준 예상치

CM - D2C 플랫폼 [참고자료] Headless Commerce

헤드리스 커머스는 ‘프론트엔드’와 ‘백엔드’를 분리하고 API를 연동시켜, 어떠한 플랫폼을 접목시켜도 유연하고 안정적으로 이커머스를 수행할 수 있게 하는 ‘최신 커머스 시스템’ 기술로서, X2BEE 솔루션은 헤드리스 커머스의 장점을 최대한 적용하여 구현했습니다.



CM – AI 마테크 플랫폼 (1) 그루비 ①

이커머스 고객 경험을 혁신하는 AI 개인화 마테크 (Mar-Tech) 플랫폼 '그루비'

AI 개인화 마테크 (Mar-tech) 플랫폼
'그루비' (GROOBEE)

Marketing + Technology

개인화 마케팅을 위한 최적의 온라인 마케팅 솔루션

이커머스 고객 행동 및 속성 데이터를 실시간으로 수집/분석하여
AI고객 세분화, AI 상품추천, AI 테스트/최적화 기능을 통해
고객에게 차별화된 개인화 경험을 제공하는 마테크 솔루션

기반
기술실시간 Big Data
처리 기술

+

AI 기술
(머신러닝 / 딥러닝)데이터
수집유형

이커머스 고객(사용자) 행동 및 속성 데이터

서비스
형태

SaaS* 방식
사용고객 수 기반 월 과금

개인화 마케팅

개인화 마케팅은 소비자 각각의 특성에 맞춰
최적화된 서비스를 제공하는 마케팅 방식

개인화 마케팅 성공 요소

고객 이해



Data Driven

고객 맞춤



세그먼트 타겟팅

고객 소통



실시간 메시징

마케팅 고도화

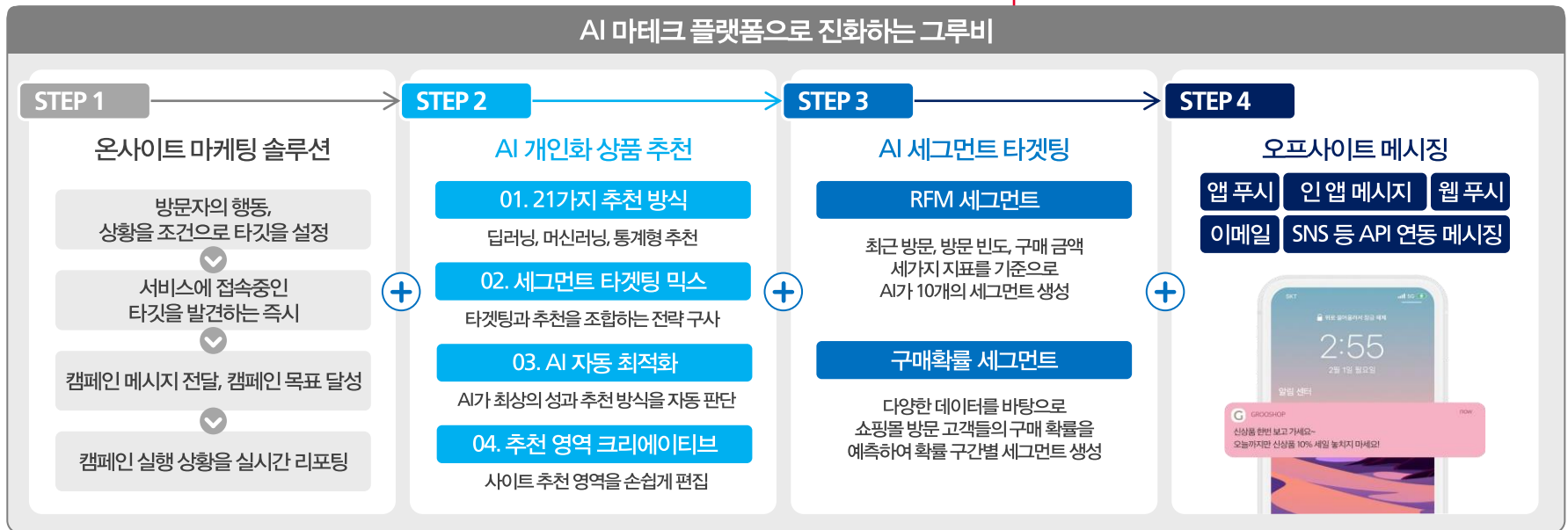


AI

*SaaS : Software as a Service

CM - AI 마테크 플랫폼 (1) 그루비 ②

국내 최초 온사이트 마케팅 솔루션에서 올라운드 AI 마테크 플랫폼으로 진화 중

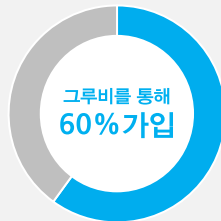


CM - AI 마테크 플랫폼 (2) 도입효과

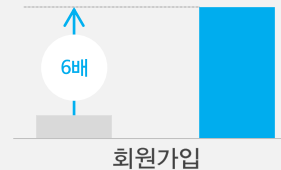
국내 이커머스 기업 130여개사에서 도입하여 고객유입 및 매출 증대 효과 발생

고객 유입 및 매출 증가 case

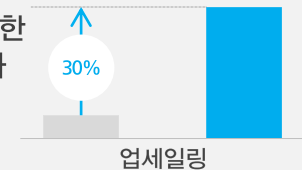
롯데홈쇼핑

유료멤버십
14만명 가입

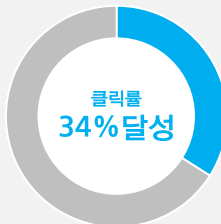
Wonderbra

비회원 방문시
회원가입 6배 증가

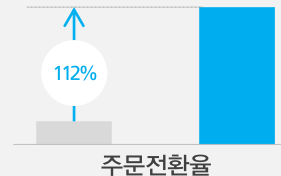
innisfree

추가구매 유도를 통한
업세일링 30% 증가

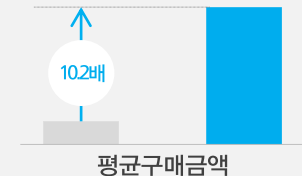
A사

대기업 계열 패션회사
클릭률 34% 달성

B사

실시간 개인화
마케팅을 통해
주문전환율
112% 증가

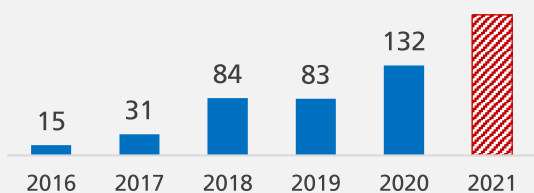
C사

AI 개인화
상품 추천을 통한
평균구매금액
10.2배 상승

사용고객수 및 총 도입효과

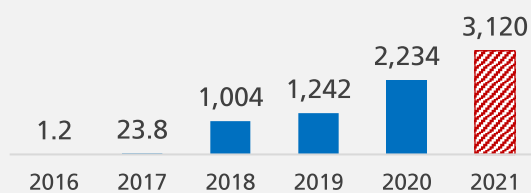
사용 고객 수

단위: 개



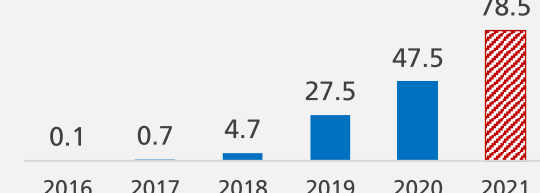
매출전환 금액

단위: 천만원



누적 Data 건 수

단위: 억 건



IDT - 디지털 전환 통합 (1) DevOps 플랫폼 · 협업 플랫폼

PLATEER

기업의 성공적인 디지털 전환을 위해 필요한 최적의 솔루션과 Insight 제공

플래티어 DevOps (데브옵스) 플랫폼

Development (개발) + Operations (운영)

DevOps는 공통의 정해진 목표를 수행하기 위해 개발팀과 운영팀이 유기적이고 상호보완적으로 협업하기 위한 운영환경과 방법론

플래티어
DevOps
플랫폼 특징

기업에 최적화된 DevOps 환경을 위한 컨설팅 서비스를 제공

DevOps 4대 요소 (CI/CD/CT/Monitoring & Feedback)를 완벽하게 유기적인 연동 지원

기업의 DevOps를 위해 사용중인 기존 솔루션과 인터페이스 환경을 지원

플래티어 협업 (Collaboration) 플랫폼

PLATEER 협업 플랫폼은 기업 구성원들이 협업에 필요한 기능을 쉽게 사용하게 하고 기능 간의 연동을 원활하게 하여 생산성 향상을 지원

작업관리

채팅/
화상회의

문서관리

VOC
관리Dash
BoardAPI
연동

플랫폼 구조도

Jira Software Confluence Bitbucket

Atlassian와 국내 최초 Platinum Partner

CloudBees. TRICENTIS
PERFORCE klocwork

플랫폼 독점 공급

플래티어 DevOps 플랫폼

Continuous Integration ↔ Continuous Deploy ↔ Continuous Testing

모니터링/피드백

플래티어 협업 플랫폼

작업관리 채팅/ 화상회의

문서관리 Dash Board VOC 관리

외부시스템 연동 API

ITSM

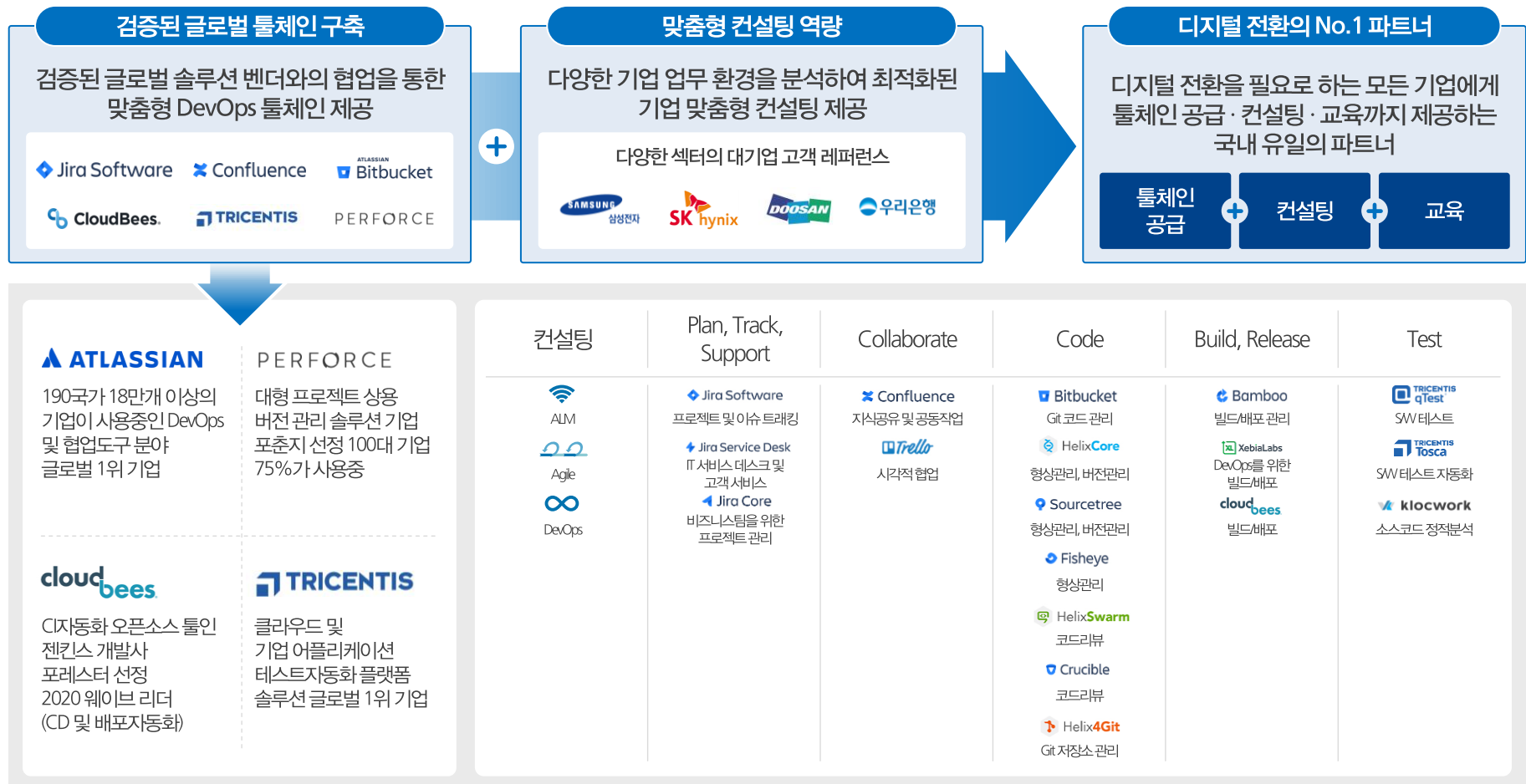
SMS

PMS

Email

IDT - 디지털 전환 통합 (2) 플랫폼 경쟁력

Globally 검증된 솔루션 확보 및 맞춤형 컨설팅 지원을 통해 독보적인 플랫폼 경쟁력 보유



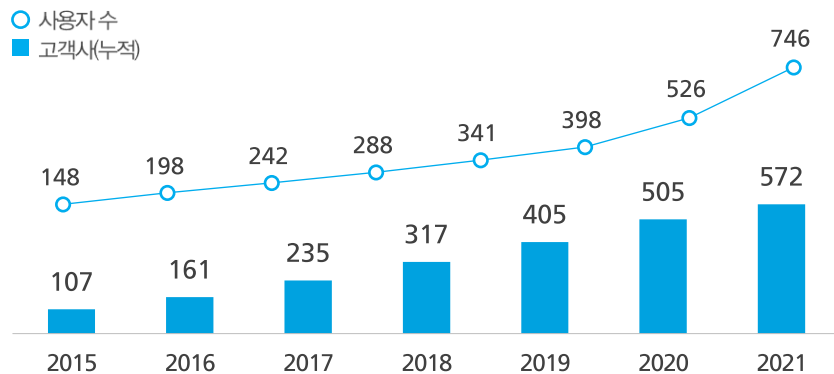
IDT - 디지털 전환 통합 (3) 성장추이

PLATEER

구독경제 모델 기반으로 양적 (누적고객, 고객유형군), 질적 (고객사당 유저) 동반 성장

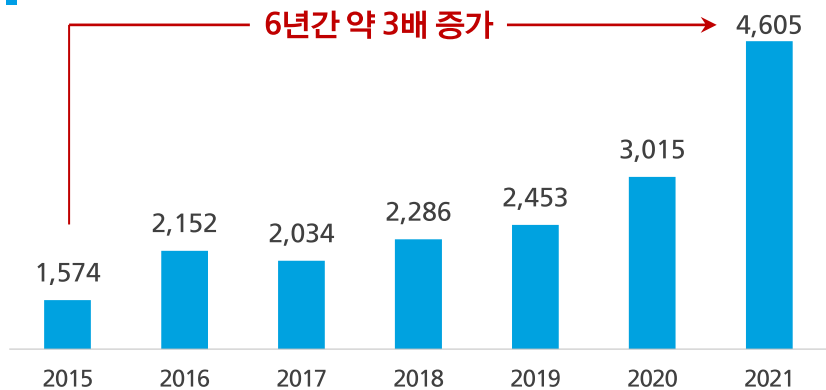
고객사(누적) 및 사용자 수

단위: 천명, 개사



고객사 당 사용자 수 (활동 유저 기준)

단위: 명

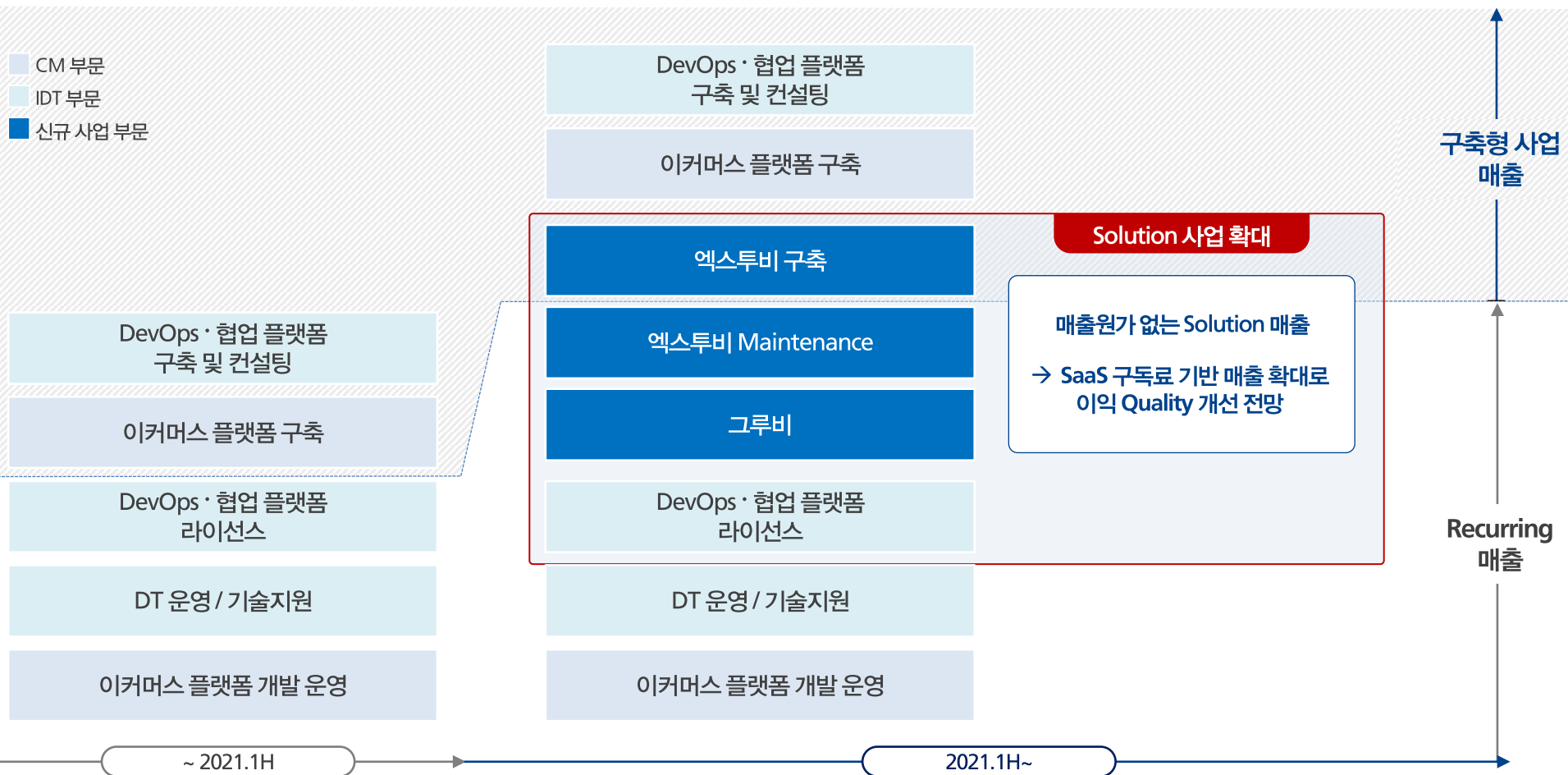


주요 고객사 고객유형군의 확대



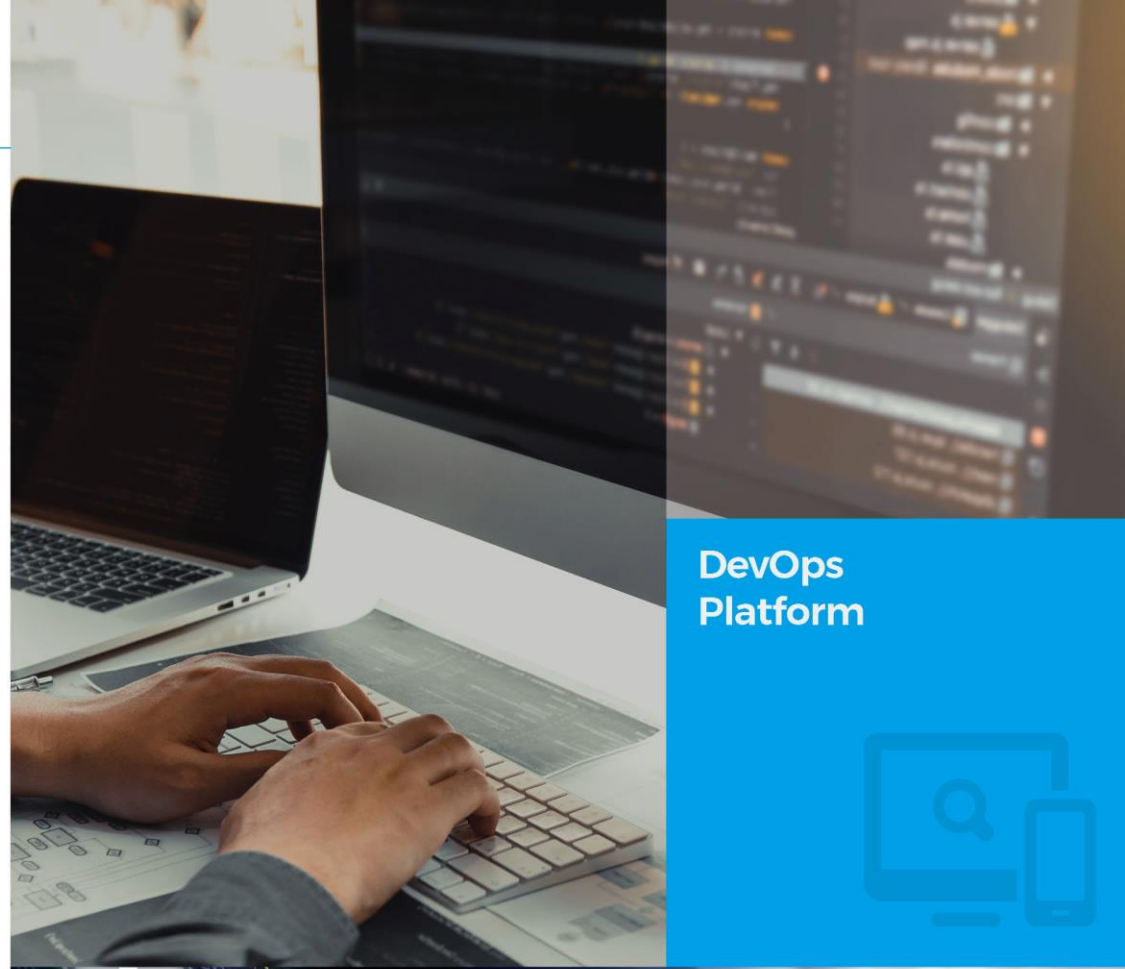
Business Model 변화

기존 사업의 안정적인 매출을 기반으로, 신규 solution 사업을 통해 다양한 industry의 신규 고객 유입이 가속화 되며
향후 매출/이익 고성장 전망



Business Performance

- 01. 2021년 실적 요약
- 02. 지속적인 매출 성장



DevOps
Platform



2021년 실적 요약

매출 성장 지속 4분기 총 매출 124억 원, 누적 매출 418억 원 달성

영업이익 증가 상장 관련 회성 비용, 노무비 증가 등 비용 증가 요인 있으나, 영업 이익 증가하며 37.8억으로 사상 최대 실적 달성.

당기순이익 증가 21년 순이익 전년 比 50% 증가한 40억 원 달성

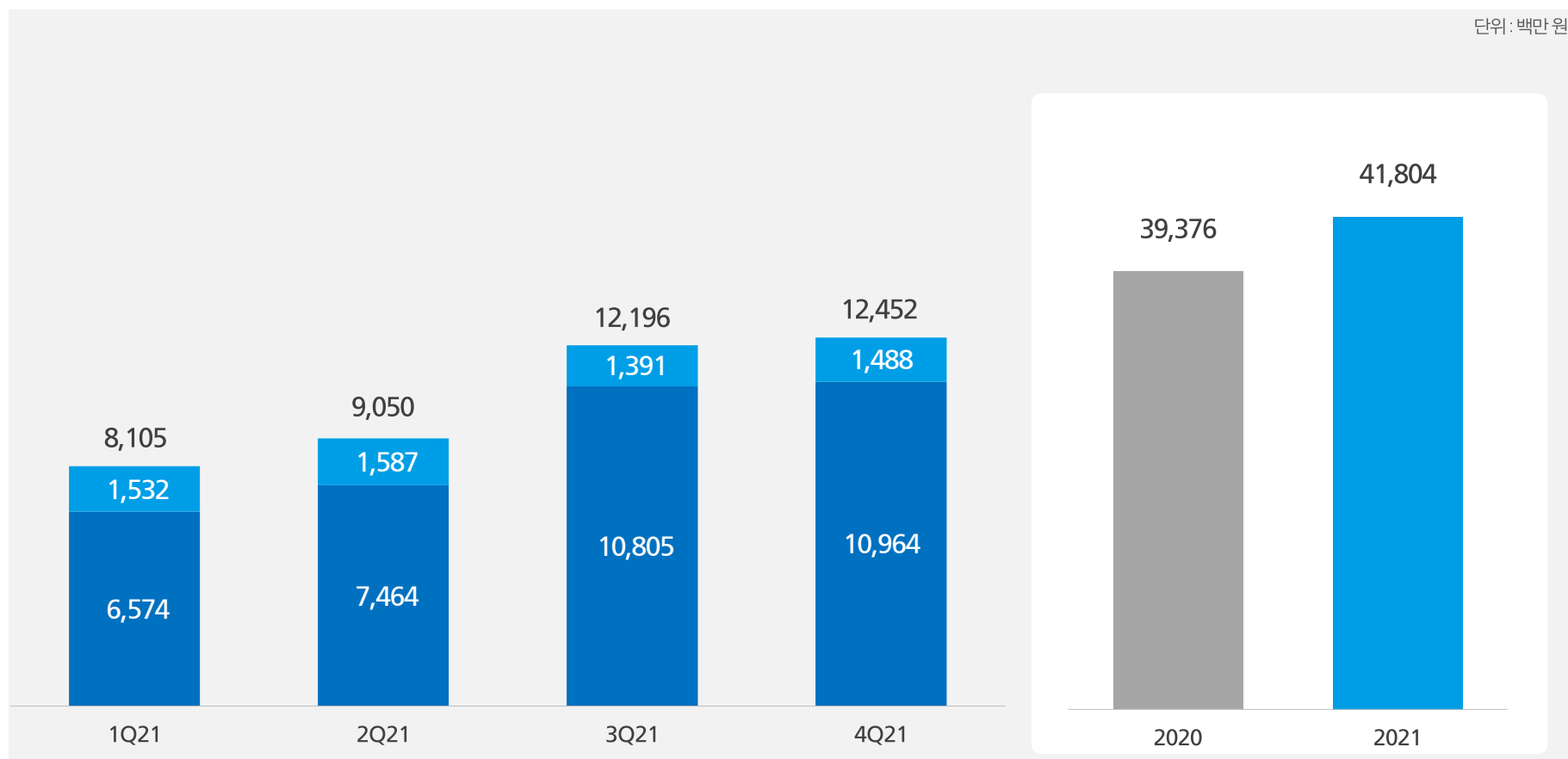
(단위: 백만원)	4Q20	3Q21	4Q21	YoY	QoQ	2020	2021	YoY
매출	11,915	12,196	12,452	4.5%	2.1%	39,376	41,804	6.1%
CM 부문	10,607	10,805	10,964	3.3%	1.4%	34,647	35,806	3.3%
IDT 부문	1,309	1,391	1,488	13.7%	7.0%	4,730	5,998	26.8%
영업비용	9,845	11,073	10,630	7.9%	-3.9%	35,739	38,026	6.3%
영업이익	2,070	1,123	1,822	-11.9%	62.1%	3,637	3,778	3.8%
영업이익률	17.4%	9.2%	14.6%	-2.7%p	+5.4%p	9.2%	9.0%	-0.2%p
세전이익	1,643	1,141	2,270	38.1%	98.9%	3,086	4,629	49.9%
당기순이익	1,429	993	1,975	38.2%	98.9%	2,685	4,027	50.0%
당기순이익률	12.0%	8.1%	15.9%	+3.9%p	+7.7%p	6.8%	9.6%	+2.8%p

* 2021년 말 기준

지속적인 매출 성장

Global E-Commerce Platform 신규 사업 수주 및 DT 전환 수요 강세로 하반기 매출 신기록 달성.
신규 출시 D2C Solution인 X2BEE 사업 Ramp-up 시작. 22년부터 본격적 Solution 매출 인식 전망.

분기 및 연간 매출 추이



* 2021년 말 기준

신규 사업

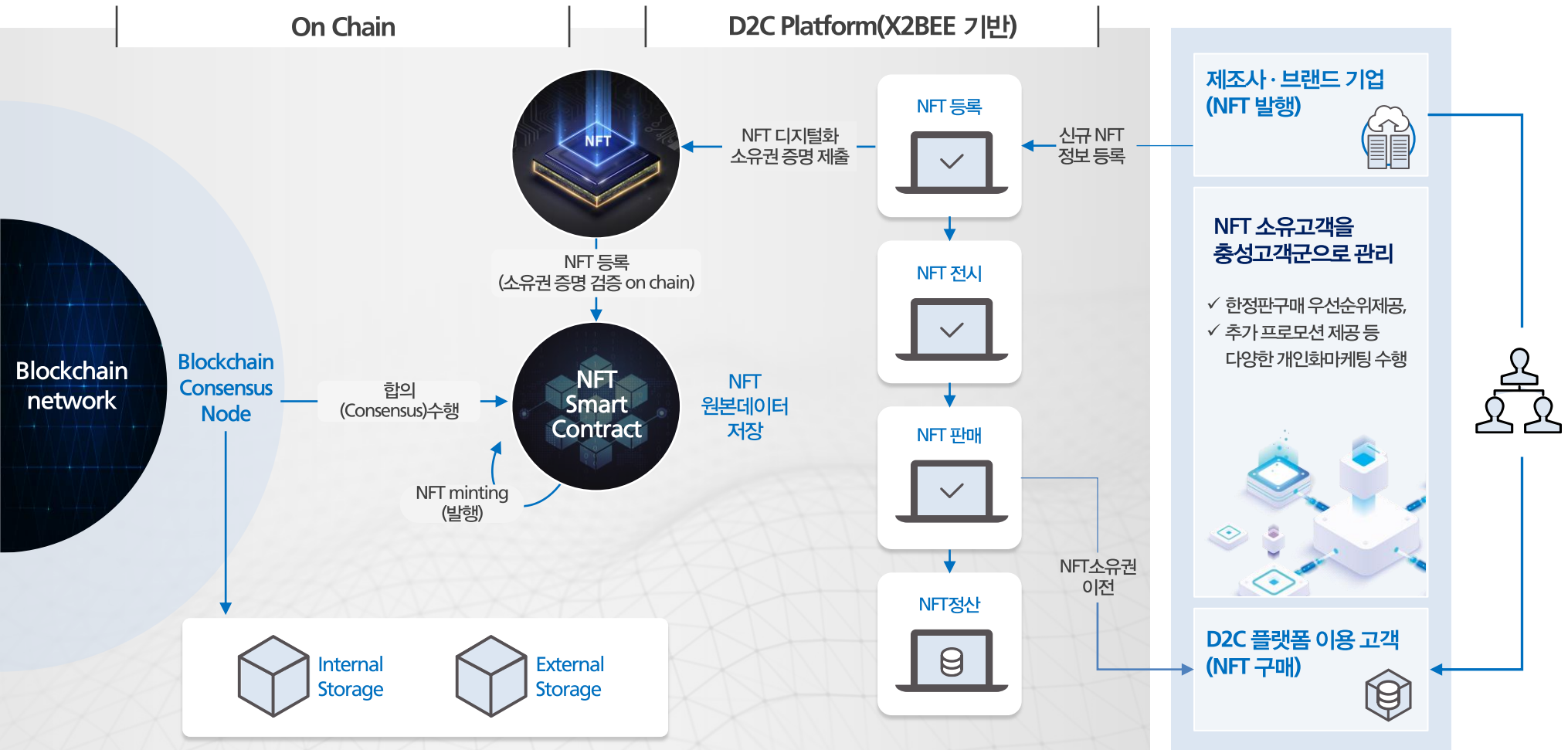
1.AI기반 D2C Solution인 X2BEE에 NFT 기능 Upgrade

2.CDP : Personalized Marketing의 궁극의 목표인 1:1 마케팅 구현



AI기반 D2C Solution X2BEE에 NFT 기능 Upgrade

E-Commerce Platform 사업자가 마케팅에 활용할 수 있는 다양한 NFT 발행(Minting) 및 판매 기능.
(실물 상품 E-Commerce → 메타 버스 환경에서 가상 상품 E-Commerce까지 확장)



CDP : Personalized Marketing의 궁극의 목표인 1:1 마케팅 구현

데이터 기반 D2C 비즈니스를 위한 CDP 솔루션 출시 ('23 1H)

D2C 기업고객에게 소비자의 360° 분석을 통한 holistic marketing solution 제공 → 더욱 효율적인 Target광고 발전

DX/D2C로 인한 사업환경의 변화
→ 데이터기반 마케팅/커머스 수요 ↑

데이터기반 마케팅/커머스 이슈

- ✓ D2C비즈니스 성공을 위한 데이터 수집 및 활용을 위한 플랫폼 요구
- ✓ 옴니채널 환경에서 개인화되고 일관된 고객경험(CX)의 중요성 증가
- ✓ 데이터보호규정으로 인한 데이터 수집 및 보관 제약

관련시장 수요 증가



- ✓ 고객데이터플랫폼 글로벌 시장규모는 2020년 24억(달러)에서 2025년 103억 달러 예측(CAGR 34% 증가)
- ✓ 북미의 경우 조사대상 4684개 기업 중 75%가 고객데이터플랫폼 구축 진행중이거나 예정

D2C기업을 위한 올인원 솔루션 제공

- ✓ 기존 D2C기업을 위한 이커머스 솔루션과 마케팅자동화 솔루션과 연계/통합하여 강력한 솔루션 리더십 구축 → 고객사 Lock-in 및 매출 증가
- ✓ 광고, 오프라인마케팅 등 신규시장 진출기반 마련



A

Appendix

- 01. 회사 소개
- 02. 성장 스토리
- 03. Data Marketing 시장 진입
- 04. 요약재무상태표



대한민국 디지털 전환의 역사를 함께한 17년 업력의 디지털 플랫폼 전문 기업

일반현황

회사명	주식회사 플래티어
대표이사	이상훈
설립일	2005년 2월 24일
자본금	4,135백만 원 (2022년 2월 말 기준)
임직원수	224명 (2022년 2월 말 기준)
주요사업	이커머스 시스템 구축, 운영 및 컨설팅 이커머스 솔루션 플랫폼 개발 및 라이선스 서비스 (그루비) 마테크 솔루션 및 디지털 마케팅 플랫폼 서비스 (그루비) D2C 플랫폼 솔루션 서비스(엑스투비) 디지털 전환 통합 (IDT) 플랫폼 컨설팅, 교육, 솔루션 유통 서비스
주소	서울시 송파구 법원로 9길 26(문정동), H-Business Park 빌딩 D동 6층
홈페이지	www.plateer.com (플래티어) www.groobee.net (그루비) www.x2bee.plateer.com (엑스투비)

CEO

이 상 훈 CEO

주요 경력

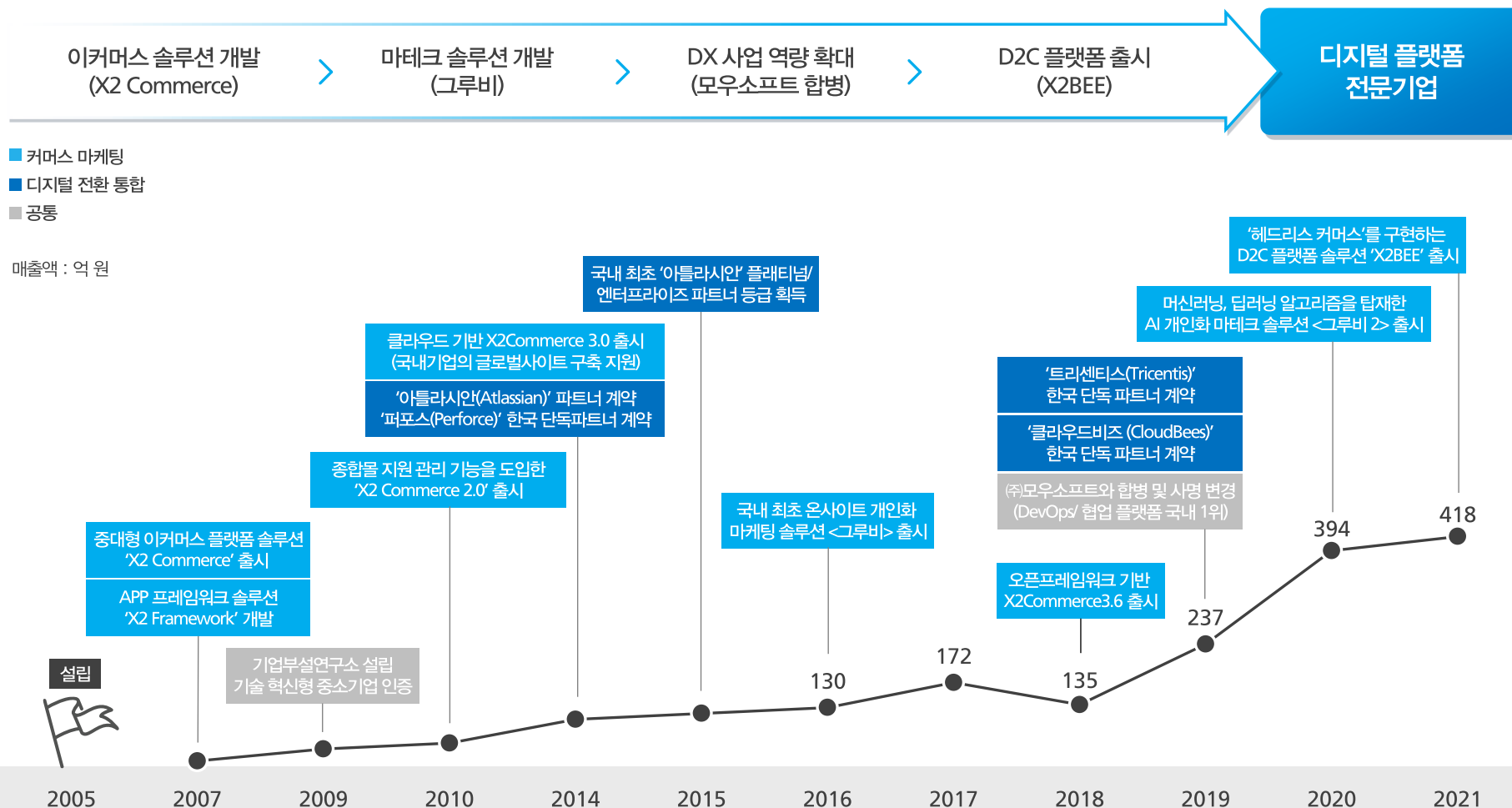
- (주)플래티어 대표이사('05.06~현재)
- (주)라이온시스템 CTO('02.08~'05.05)
- (주)홍익인터넷 사업부장('02.01~02.08)
- (주)아이커머스 코리아 이비즈 컨설팅 팀장('99.05~'02.01)
- (주)현대정보기술('96.12~'99.05)
- 국민대 정보관리학과 졸업('97.02)

플랫폼, 그 이상의 가치를 만드는 기업

Value Creator beyond Platform

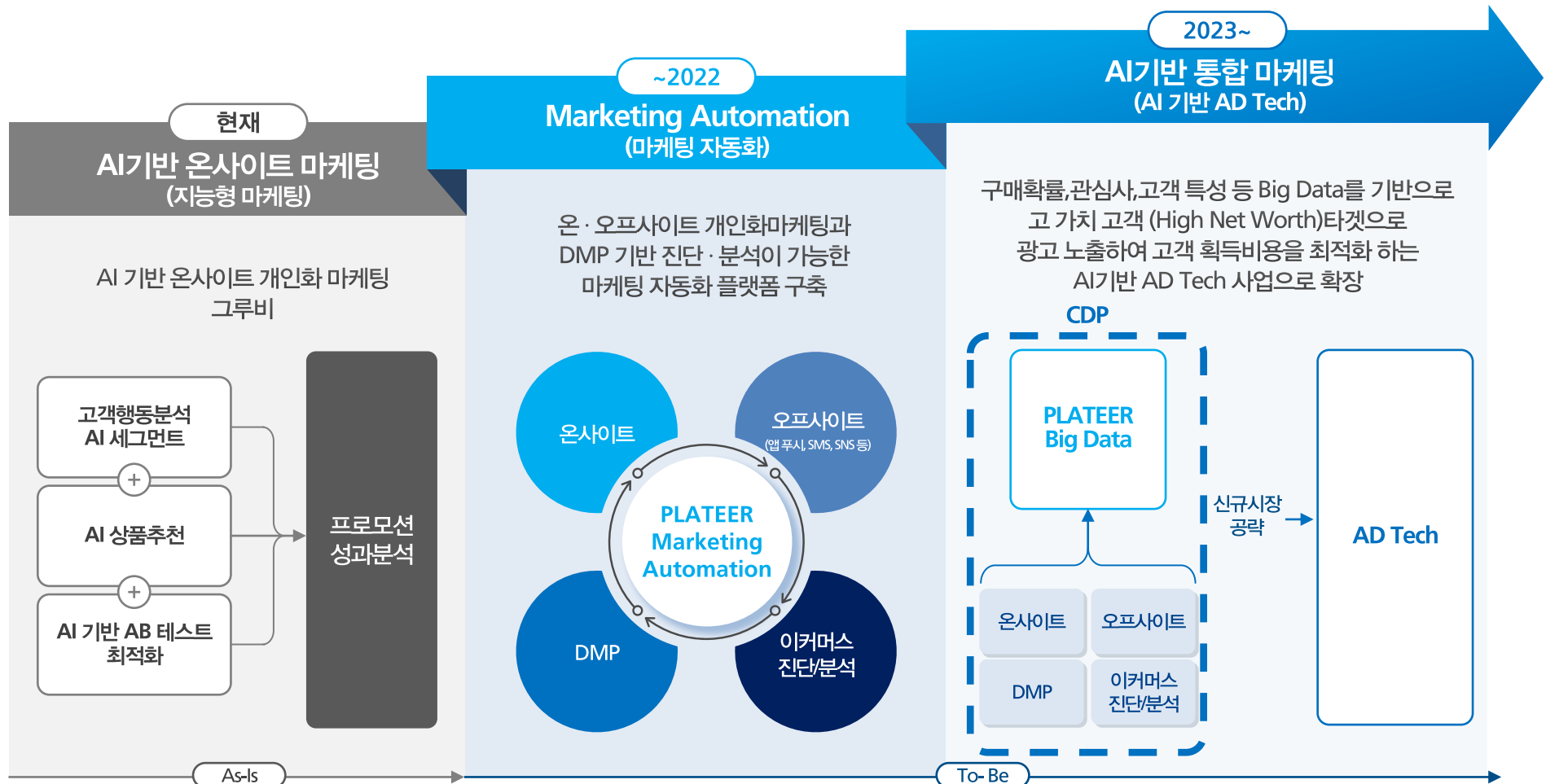


선제적인 연구개발과 지속적인 솔루션 확대를 통해 디지털 플랫폼 전문기업으로 도약



Data Marketing 시장 진입

그루비에서 축적된 이커머스 Big Data 기반 마케팅 플랫폼 고도화 및 광고 솔루션 시장 진출



*DMP (Data management platform): 데이터 관리 플랫폼

*AD Tech: 애드테크는 광고라는 뜻의 애드(AD)와 기술(Technology)의 합성어로 디지털, 모바일, 빅데이터 등 IT 기술을 적용한 광고 기법을 의미

(단위: 백만원)	2019	2020	1Q21	2Q21	3Q21	2021
유동자산	11,174	15,971	17,918	18,915	38,188	40,826
비유동자산	9,521	11,700	11,903	11,407	11,366	11,459
자산총계	20,695	27,670	29,821	30,322	49,554	52,285
유동부채	5,805	6,696	8,185	8,367	7,396	7,872
비유동부채	9,759	12,544	1,532	1,498	1,174	1,063
부채총계	15,564	19,241	9,717	9,865	8,570	8,935
자본금	100	2,048	3,208	3,208	4,135	4,135
자본잉여금	-	(339)	9,533	9,468	28,075	28,075
자본조정	-	(994)	(994)	(994)	(994)	(602)
이익잉여금	5,048	7,715	8,357	8,774	9,767	11,742
자본총계	5,131	8,430	20,104	20,457	40,984	43,351

유동비율	192.5%	238.5%	218.9%	226.1%	516.3%	518.7%
부채비율	303.4%	228.2%	48.3%	48.2%	20.9%	20.6%
유보율	5048.1%	361.0%	558.8%	569.8%	916.1%	963.0%

* 2021년 말 기준