

Investor Relations 2022



고객과 함께 성장하는
DX 플랫폼 솔루션 전문기업

Disclaimer

본 자료는 주식회사 플래티어(이하 “회사”)에 의해 작성되었으며, 본 자료에 포함된 2022년 1분기 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 Competency
- 03_ Investment Point
- Appendix

Business Overview

- 01. 사업영역
- 02. 사업구조
- 03. 주요사업영역 - 이커머스 · D2C 플랫폼 솔루션
- 04. 주요사업영역 - 디지털전환 플랫폼 솔루션
- 05. 비즈니스모델의 진화와 수익구조 다변화
- 06. 솔루션 사업 확대 기반 중장기 성장전략
- 07. 경영성과 - 2022년 1분기 성장과 주요배경

Marketing
Platform



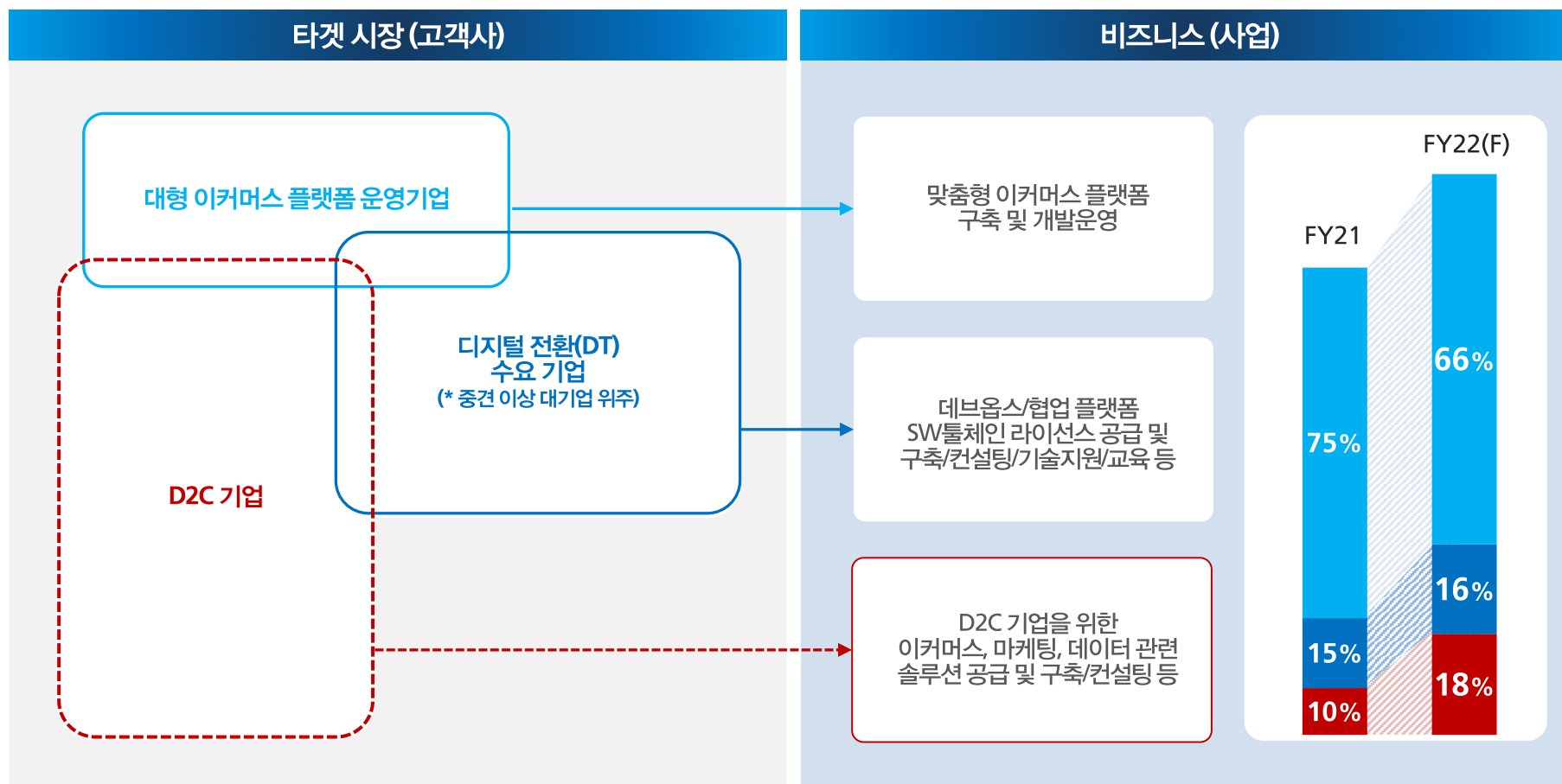
맞춤형 이커머스 플랫폼 구축부터 디지털 전환을 위한 플랫폼 및 D2C 기업을 위한 솔루션 제품까지 확대 중

기업 고객의 디지털플랫폼 구축을 위한 솔루션 제공



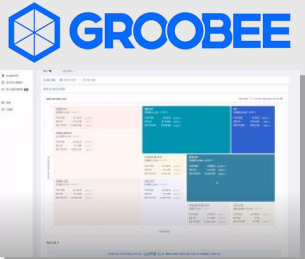
* D2C (Direct to Consumer) : 제조업체가 가격 경쟁력을 높이고 최종 소비자의 정보를 직접 확보할 수 있도록, 중간 유통 단계를 제거하고 온라인을 등에서 소비자에게 직접 제품을 판매하는 방식

대형 이커머스 기업 및 DT 수요 기업을 타겟으로 맞춤형 플랫폼 솔루션 제공을 통한 안정적 매출 발생 구조 구축
최근 급격히 성장 중인 D2C 시장을 타겟으로 한 D2C 플랫폼 솔루션 비즈니스 확대하여 신규 매출 확대 전망



주요사업영역 – 이커머스 · D2C 플랫폼 솔루션

모든 기업의 니즈에 따라 이커머스 플랫폼 구축에서 효율적 마케팅 실행까지 커머스 비즈니스 솔루션 제공

구분	이커머스 · D2C 플랫폼 구축을 위한 솔루션		
	이커머스 플랫폼	D2C 커머스 솔루션	D2C AI 마케팅 솔루션
타겟 고객	대기업 유통사/제조사	D2C 커머스를 원하는 제조사/브랜드	마케팅이 필요한 D2C기업
니즈	이커머스 플랫폼 구축 및 개발/운영	커스터마이징 가능한 D2C 커머스 플랫폼	효율적 마케팅 실현
주요 서비스	대기업 이커머스 플랫폼 대형 오픈마켓 플랫폼 대형 제조사 온라인 판매 플랫폼 대기업 유통사/제조사의 온라인 비즈니스를 실현하기 위한 맞춤형 이커머스 플랫폼 구축	 중대형 제조사/브랜드의 D2C 자사몰 구축	 AI 기반 타겟/개인별 자동화 마케팅
매출 유형	先 개발 ↓ 後 개발운영	先 솔루션 구축 ↓ 後 솔루션 구독	SaaS

■ 개발 매출
■ Recurring 매출

주요사업영역 – 디지털전환 플랫폼 솔루션

기업 내/외 조직/부서 간 소프트웨어 개발/운영 및 기타 업무의 효율화를 위한 디지털 전환 플랫폼 제공

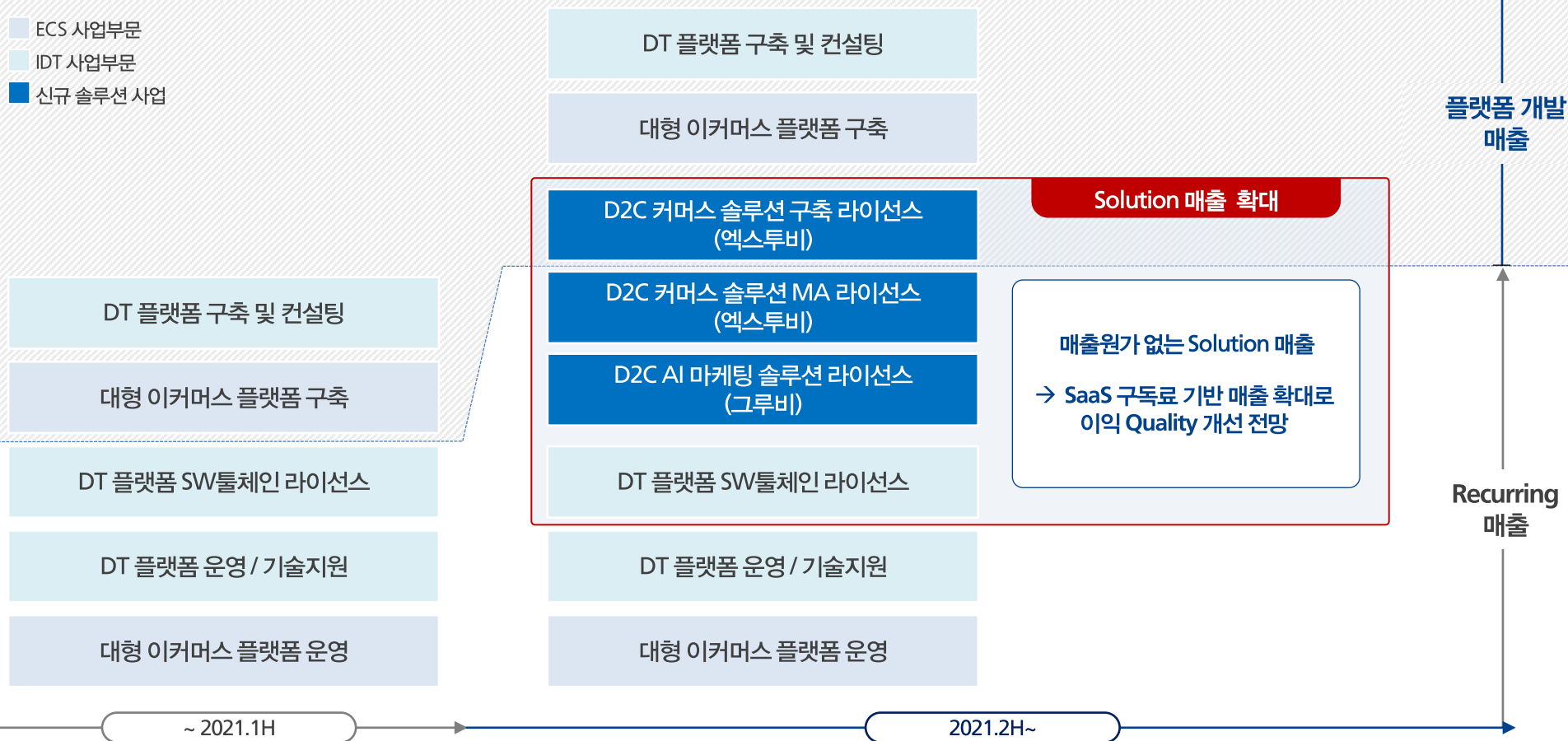
구분	디지털전환(DT, Digital Transformation) 플랫폼 구축을 지원하는 기반 솔루션	
	DevOps(데브옵스) 플랫폼	협업(Collaboration) 플랫폼
타겟 고객	디지털 전환을 필요로 하는 모든 기업	
니즈	소프트웨어 개발의 생산성 향상과 효율적인 운영	기업내/외 조직 · 부서 간의 유기적 협업
주요 서비스	검증된 글로벌 SW툴체인 라이선스 확보 커스터마이징을 통해 국내 독점 공급    	
	개발자와 운영자가 한 공간에서 개발 및 운영이 가능한 플랫폼	기업 구성원간 협업에 필요한 기능의 쉬운 사용 및 연동이 가능한 플랫폼(=ERP)
매출 유형	先 구축 ↓ 後 개발 운영 + 後 라이선스	

■ 개발 매출
■ Recurring 매출

비즈니스모델의 진화와 수익구조 다변화

기존 사업의 안정적인 매출을 기반으로, 신규 솔루션 고객 유입 증가로 인한 솔루션 매출 비중 확대 중

- ECS 사업부문
- IDT 사업부문
- 신규 솔루션 사업



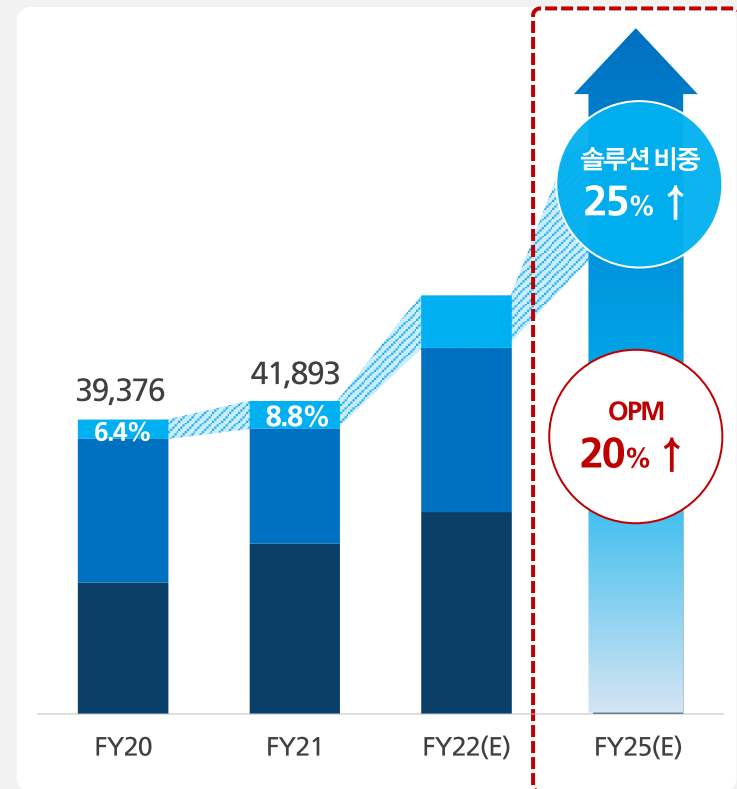
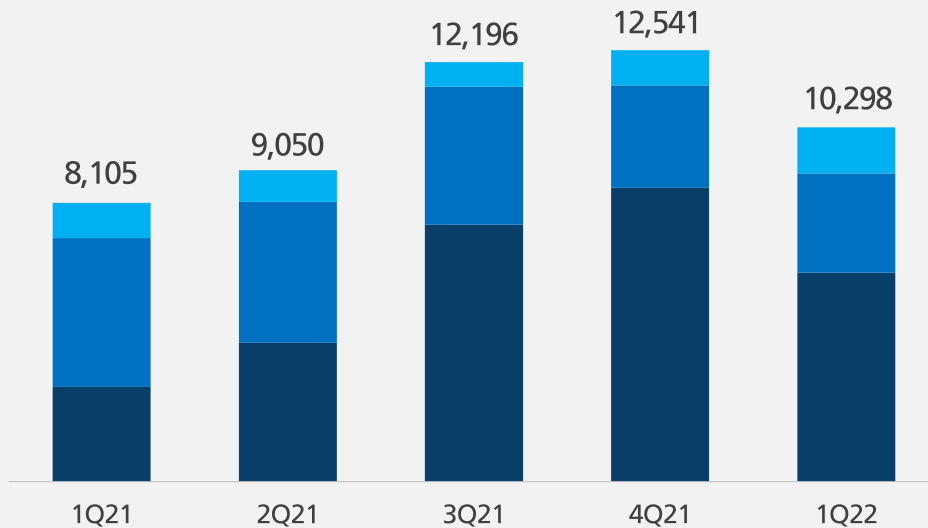
솔루션 사업 확대 기반 중장기 성장전략

안정적인 기존 플랫폼 구축 및 개발/운영 사업을 기반으로, 솔루션 매출 비중 확대 본격화
그루비, 엑스투비 등 출시한 솔루션 제품 도입 확대 및 연구개발 통한 솔루션 고도화에 집중하여 중장기 목표 달성 기대

분기 및 연간 매출 추이

- 플랫폼 구축
- 플랫폼 운영
- 솔루션 판매

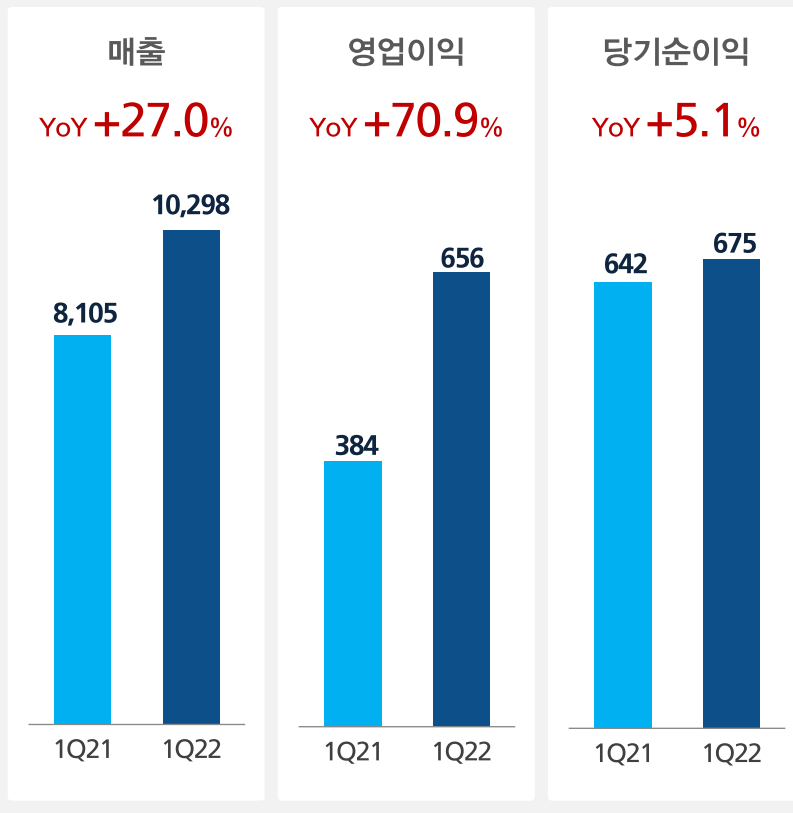
단위: 백만원



경영성과 - 2022년 1분기 성장과 주요배경

대형 이커머스 플랫폼 구축 시장의 안정적인 수요를 바탕으로 D2C 플랫폼 솔루션의 신규수요 증가에 따른
22년 1분기 매출 및 영업이익의 전년대비 성장

단위: 백만 원



대형 이커머스 플랫폼 구축 매출의 안정적 성장

- 롯데, 현대차 등 주요 대기업의 전략적 파트너관계에 기반한 이커머스 플랫폼 구축 및 개발운영 매출의 안정적 성장 지속
- 기존 고객의 이커머스 플랫폼 리뉴얼 및 고도화 수요 확대와 신규고객의 유입 지속

D2C 플랫폼 솔루션 시장의 수요 증가

- 21년 출시된 D2C 커머스 솔루션 엑스투비(X2BEE) 고객사 증가
- AI 마케팅 솔루션 그루비(GROOBEE) 중대형 고객사 비중 증가 및 고객사당 매출 증가 (21.1Q 대비 고객사당 월사용료 1.46배 증가)

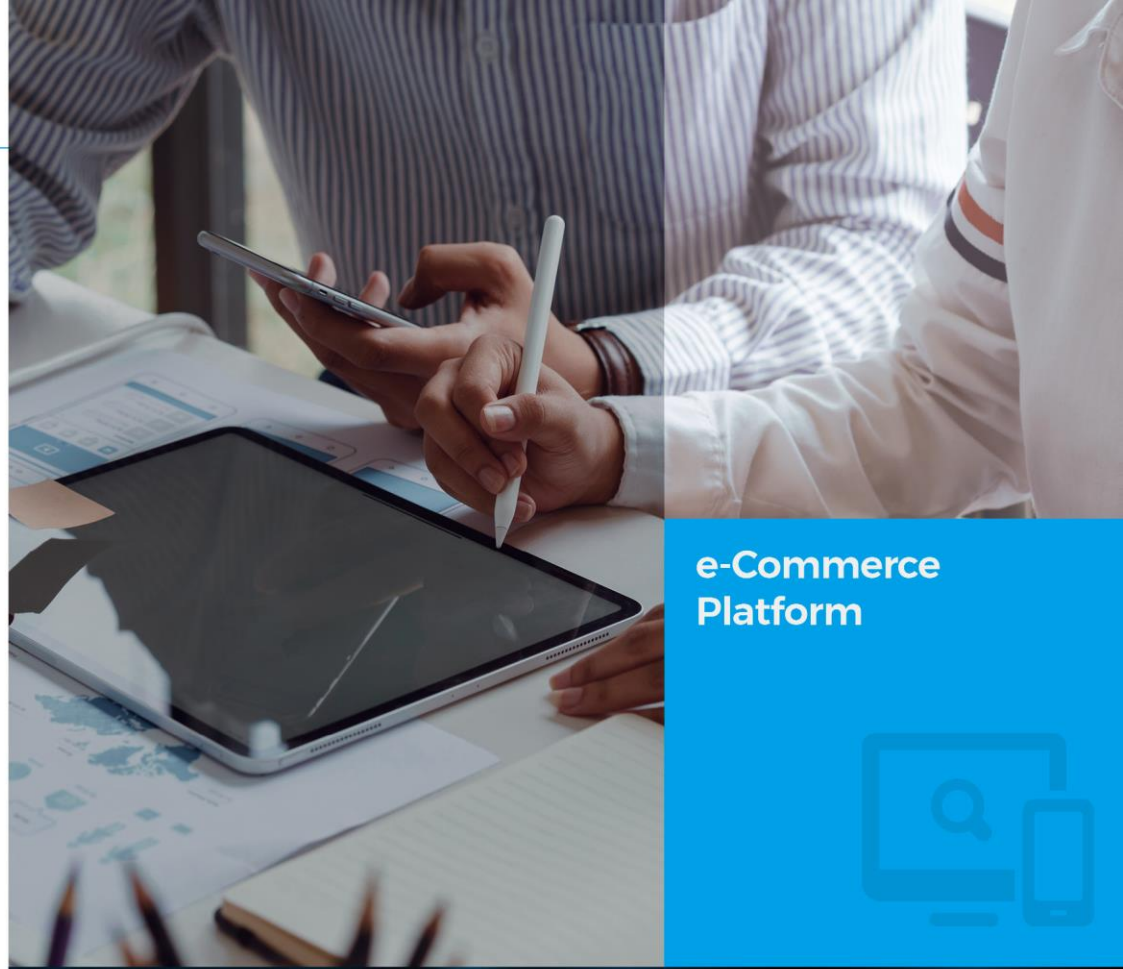
디지털전환 수요 증가에 따른 라이선스 매출 지속성장

- DevOps 플랫폼 구축시 제공되는 소프트웨어 툴 라이선스가 지속적으로 성장 (최근 5년간 6배 증가)

Business Competency

- 01. 최고수준의 대형 이커머스 플랫폼 기술역량
- 02. 최신 기술기반의 차별화된 D2C 커머스 솔루션
- 03. 데이터플랫폼으로 진화하는 D2C AI 마케팅 솔루션
- 04. 디지털전환의 기반을 제공하는 DevOps 플랫폼

e-Commerce
Platform



최고수준의 대형 이커머스 플랫폼 기술역량

18년 간의 고객 맞춤형 이커머스 플랫폼 구축 및 개발/운영을 통해 확보된 기술역량과 경쟁력을 기반으로 대형 고객사 레퍼런스 구축

PLATEER

플래티어의 이커머스 플랫폼 경쟁력

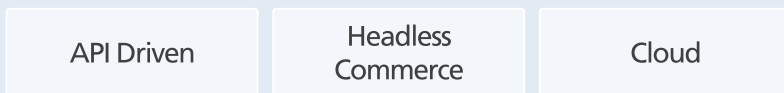
1. Solution 다양성

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



주요 서비스



주요 레퍼런스

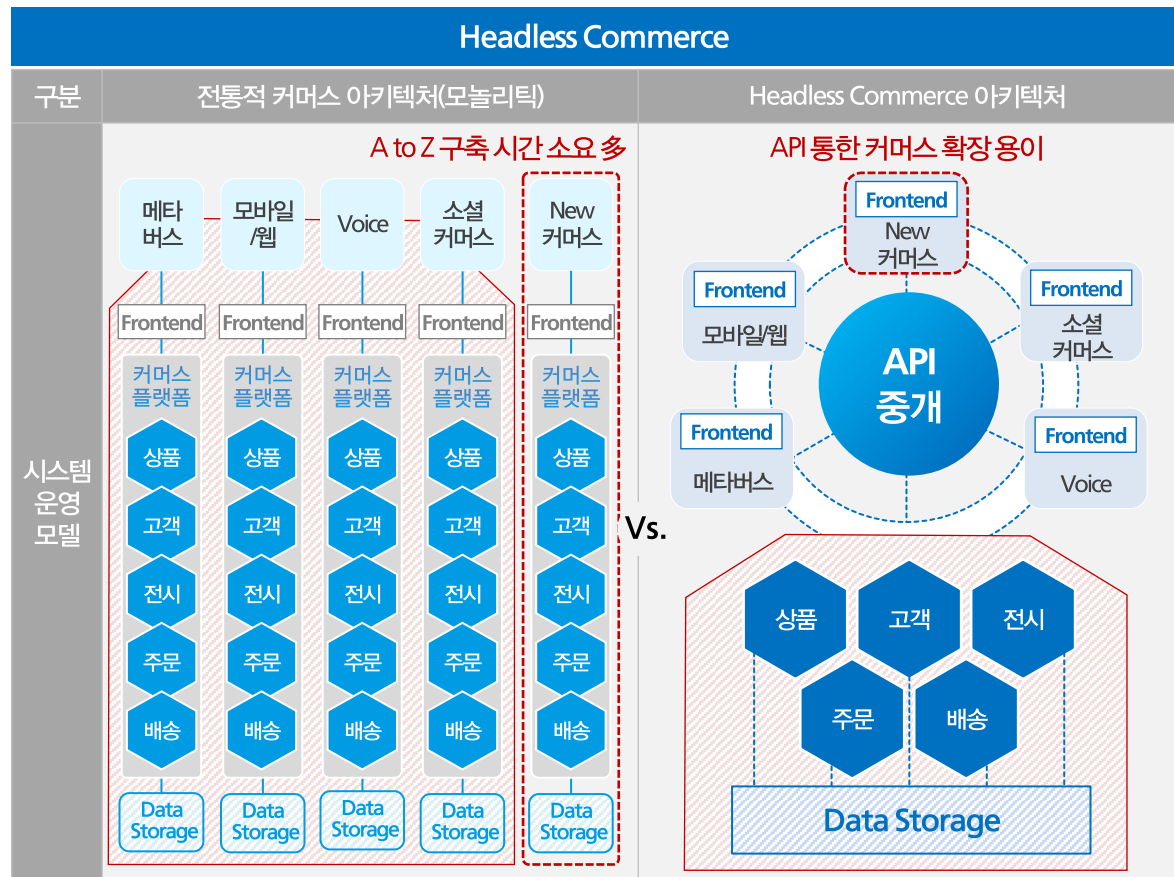


최신 기술기반의 차별화된 D2C 커머스 솔루션 ① 기술적 차별성

PLATEER

고난이도 EC 플랫폼 구축 경험을 기반으로 AI 마케팅 솔루션을 통합한 자체 커머스 솔루션을 출시하여 D2C 사업 본격화
NFT 마케팅 지원, 메타버스 등 몰입형 커머스 지원 등 최신 D2C 커머스 플랫폼 구축을 위한 기술 개발 및 기능 확대

D2C 커머스 솔루션 '엑스투비(X2BEE)' 신규 출시

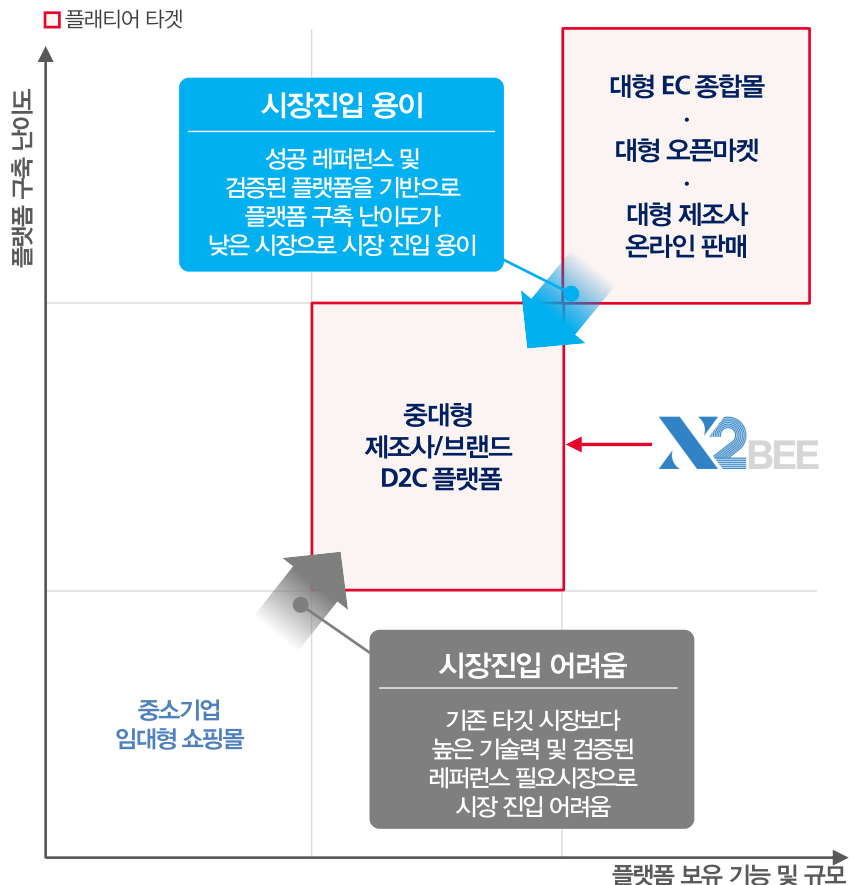


* 헤드리스 커머스(Headless Commerce): 기술진보에 따른 다양한 Front UI/UX의 변화에 유연하게 대응할 수 있도록 Front(Head)와 Back end system이 분리되어 있고, API를 통해 다양한 Front의 system 통합이 용이한 구조

최신 기술기반의 차별화된 D2C 커머스 솔루션 ② 목표시장과 경쟁력

고객별 커스터마이징이 용이한 커머스 솔루션 출시로 D2C 시장 진입 및 고객 선점

이커머스 플랫폼 시장 구분



D2C 커머스 솔루션 '엑스투비(X2BEE)' Vs. 경쟁사

구분	플래티어 '엑스투비'	SOHO 쇼핑몰
타겟 고객	중대형 제조사/브랜드	스타트업 및 중소기업
Biz Model	커스터마이징 용이한 D2C 플랫폼 구축	동일한 포맷의 D2C 플랫폼 구축
비용	저비용 (모듈 구축 완료)	저비용 (동일한 포맷)
Data	고객 데이터 확보 및 관리 용이	제한적 Data 확보
마케팅	D2C 마케팅 솔루션 활용한 DB 기반 AI 마케팅 진행	쇼핑몰에서 제공하는 제한적 마케팅 프로모션 진행
특징	- 플랫폼 커스터마이징 가능 - Headless Commerce를 활용하여 새로운 커머스의 등장에 유연한 대응 가능	- 소규모 기업이 저비용으로 플랫폼을 구축하여 사용하기 용이 - 사업 규모 확대에 따른 유지 및 관리 어려움 존재

최신 기술기반의 차별화된 D2C 커머스 솔루션 ③ 기대효과

PLATEER

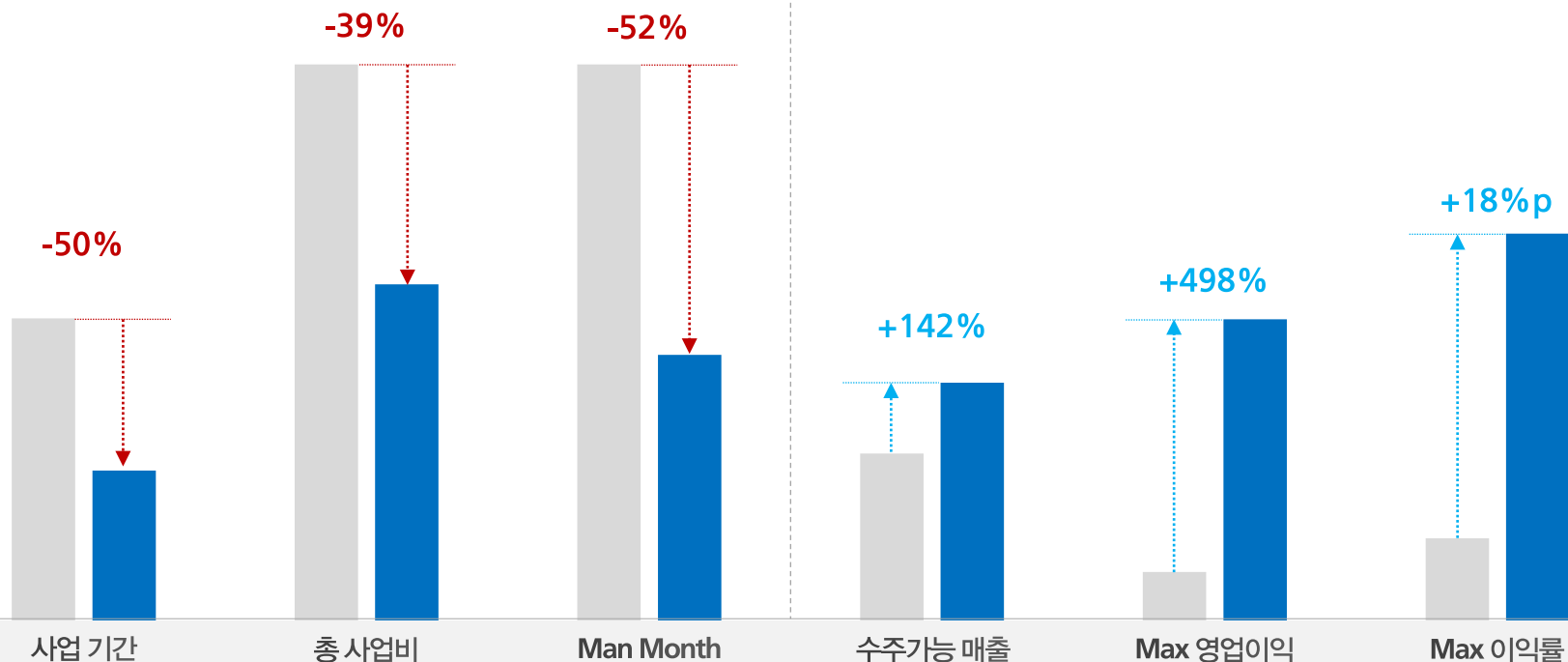
엑스투비 솔루션의 빠른 확산을 통해 매출, 이익 및 이익률의 견조한 성장 견인 기대

구축형 사업 Vs. D2C 커머스 솔루션 '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

데이터플랫폼으로 진화하는 D2C AI 마케팅 솔루션 ①개요

PLATEER

국내 최초 온사이트 마케팅 솔루션에서 올라운드 AI 마테크* 솔루션으로 고도화

자사 클라우드 내 고객사의 소비자 행동데이터(1st Party Data) 수집 및 적재·분석(22년 100억건 예상)

→ 고객 데이터 판매가 가능한 데이터플랫폼으로 진화 중

개인화 마케팅을 위한 최적의 온라인 마케팅 솔루션



그루비 Vs. 일반 마케팅

구분	Data	고객 세그먼트	Test Data	제품 추천	소요 시간	마케팅 효과
GROOBEE	방문자 Data (기본정보, 행태 등)	실시간 고객 분류 (RFM, 구매확률)	모든 데이터	고객 맞춤형 추천	적음	높은 신뢰도
일반 마케팅	기본 정보 Data (구매 이력, 가입 정보)	고객 분류 시차 존재	표본 데이터 (비용, 시간 등 한계 존재)	전체/그룹 대상 추천	많음	낮은 신뢰도

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

** SaaS: Software as a Service

데이터플랫폼으로 진화하는 D2C AI 마케팅 솔루션 ② 도입효과

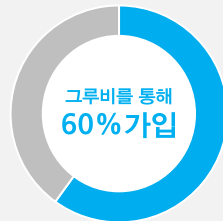
PLATEER

국내 이커머스 기업 200여개사에서 도입하여 고객유입 및 매출 증대 효과 발생

고객 유입 및 매출 증가 case

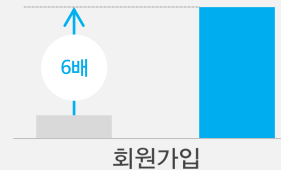
롯데홈쇼핑

유료멤버십
14만명 가입



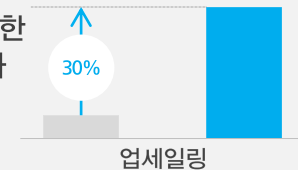
Wonderbra

비회원 방문시
회원가입 6배 증가



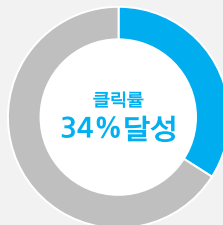
innisfree

추가구매 유도를 통한
업세일링 30% 증가



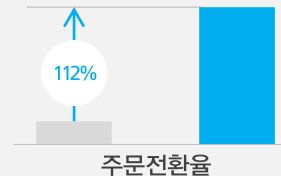
A사

대기업 계열 패션회사
클릭률 34% 달성



B사

실시간 개인화
마케팅을 통해
주문전환율
112% 증가



C사

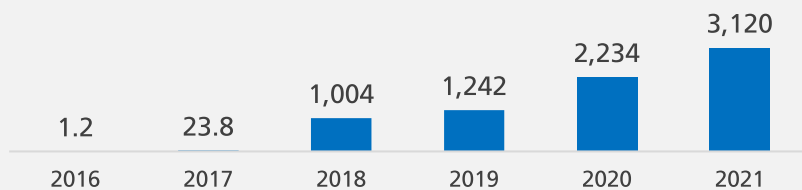
AI 개인화
상품 추천을 통한
평균구매금액
10.2배 상승



그루비 도입효과

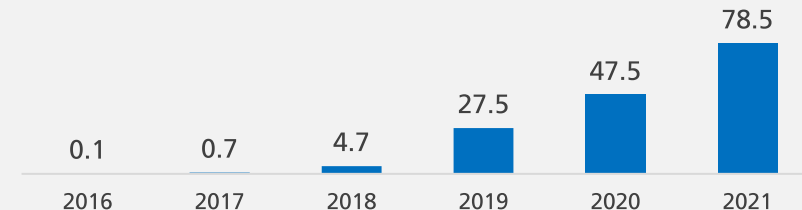
매출전환 금액

단위: 억 원



누적 Data 건 수

단위: 억 건



디지털전환의 기반을 제공하는 DevOps 플랫폼 ①개요

PLATEER

기업의 성공적인 디지털 전환을 위해 필요한 최적의 플랫폼 구축 및 컨설팅 역량

라이선스 매출 반복

검증된 글로벌 SW틀체인 구축

검증된 글로벌 솔루션 벤더와의 협업을 통한
맞춤형 DevOps 틀체인 제공

Atlassian와 국내 최초 Platinum Partner



DevOps 및 협업도구 분야 글로벌 1위 기업
- 190국가 18만개 이상 기업 사용

플랫폼 국내 독점 공급

PERFORCE

대형 프로젝트 상용 버전 관리 솔루션 기업
- 포춘지 선정 100대 기업 75% 사용



클라우드 및 기업 어플리케이션
테스트 자동화 플랫폼 솔루션 글로벌 1위 기업



젠킨스 개발사(CI자동화 오픈소스 툴)
- 포레스터 선정 2020 웨이브 리더(CD 및 배포자동화)



DevOps 플랫폼

개발팀과 운영팀이 유기적이고 상호보완적으로
협업하기 위한 운영환경과 방법론

Continuous
Integration

Continuous
Deploy

Continuous
Testing

모니터링/피드백

협업 플랫폼

기업 구성원들의
협업에 필요한 기능 및 기능의 연동 용이

작업관리

채팅/ 화상회의

Dash Board

문서관리

VOC 관리

플래티어 맞춤형 컨설팅 역량

다양한 기업 업무 환경을 분석하여 최적화된
기업 맞춤형 컨설팅 제공

플래티어 대기업 고객 레퍼런스



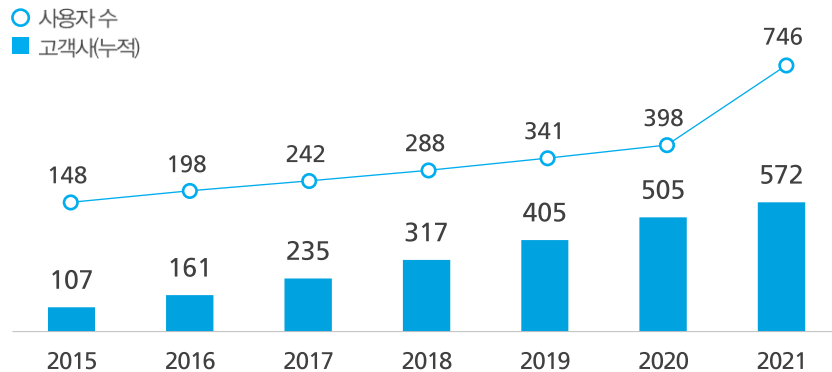
디지털전환의 기반을 제공하는 DevOps 플랫폼 ②고객 확대 추이

PLATEER

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

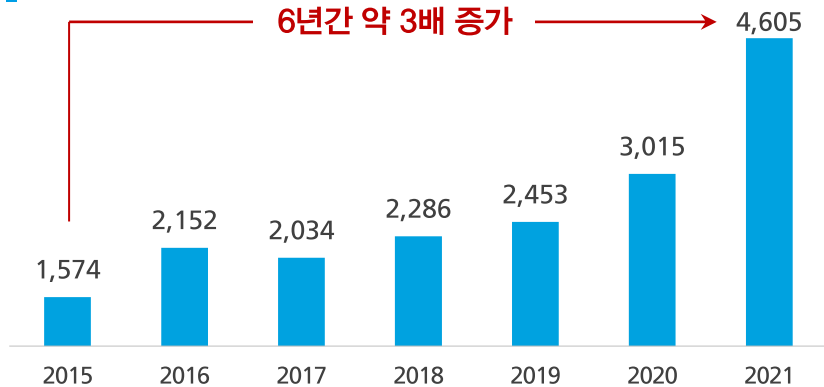
고객사(누적) 및 사용자 수

단위: 천명, 개사



고객사 당 사용자 수 (활동 유저 기준)

단위: 명



주요 고객사 고객유형군의 확대



Investment Point

01. 이커머스 시장의 지속성장과 D2C 수요 증가
02. 디지털전환 플랫폼 시장의 지속성장
03. D2C 기업을 위한 솔루션 역량 지속 확대
04. NFT 마케팅 솔루션 개발 및 서비스화
05. 고객데이터플랫폼 기반의 AI 개인화 마케팅 서비스 고도화

DevOps
Platform



이커머스 시장의 지속성장과 D2C 수요 증가

디지털 인프라의 발달로 인한 시장 플레이어 증가, 온라인 구매 수요 증가 등으로 인해 전세계 이커머스 시장의 가파른 성장
대형 이커머스플랫폼이 주도하는 시장에서 D2C 기업의 적극적 시장 참여로 인한 추세 변화와 관련 솔루션 수요 증가

이커머스 시장 주요 플레이어

다양한 플레이어들의 이커머스 시장 진입

유통사	현대Hmall	LOTTE ON	emart
	Walmart	SSG.COM	GS 리테일
온라인 커머스	coupang	TMON	위메프
	AUCTION.	11번가	Gmarket
버티컬 플랫폼*	오늘의집	zigzag	Kurly
	MUSINSA	tren:be	ABLY

* 버티컬 플랫폼: 특정분야의 정보와 서비스에 관심이 있는 사람들을 대상으로 한 가지 서비스나 한 가지 기능을 제공하는 플랫폼

D2C 시장의 성장

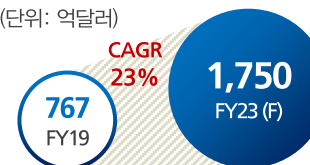
다양한 제조사가 D2C 시장에 진입함에 따라 경쟁 심화

D2C 진입 제조사

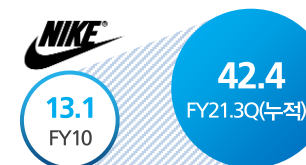


미국 D2C 거래규모

(단위: 억달러)



NIKE D2C 매출 비중(%)



Why D2C?

고객 데이터 확보



비용 절감

* 나이키는 5월 결산월로 '21년 06월~'22년 02월 누적 매출

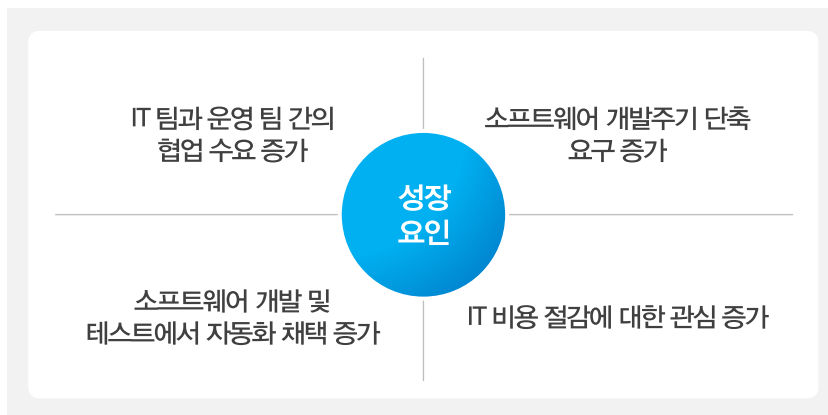
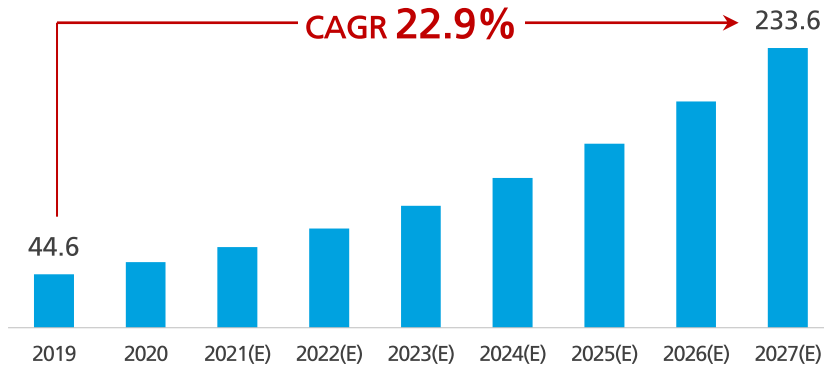
** 출처: EDGAR(미국증권거래위원회의 공시정보 사이트), eMarketer, Statista

디지털전환 플랫폼 시장의 지속성장

SW 대중화, 재택근무 보편화, 고도화 업무 효율화 등의 수요 증가로 DevOps 및 협업 플랫폼 시장 지속 성장

글로벌 DevOps 플랫폼 시장

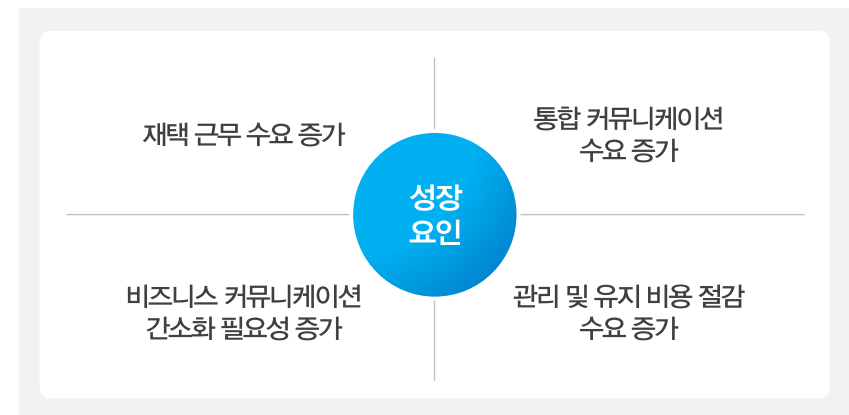
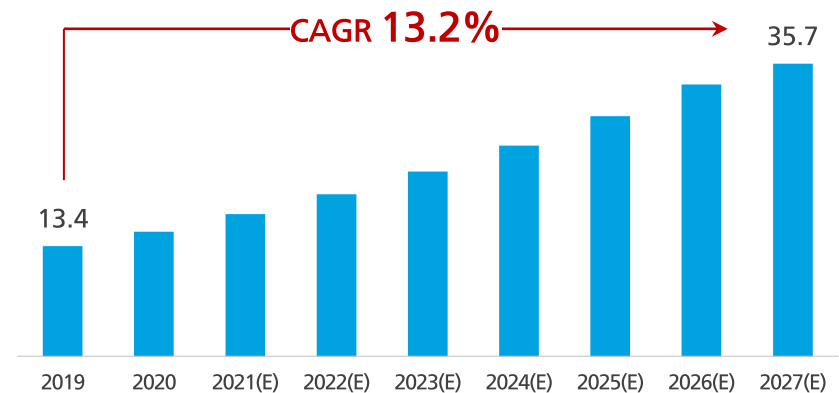
단위 : 십억 달러



자료 : RESEARCH DIVE

글로벌 협업 플랫폼 시장

단위 : 십억 달러



자료 : FORTUNE BUSINESS INSIGHTS

D2C 기업을 위한 솔루션 역량 지속 확대

PLATEER

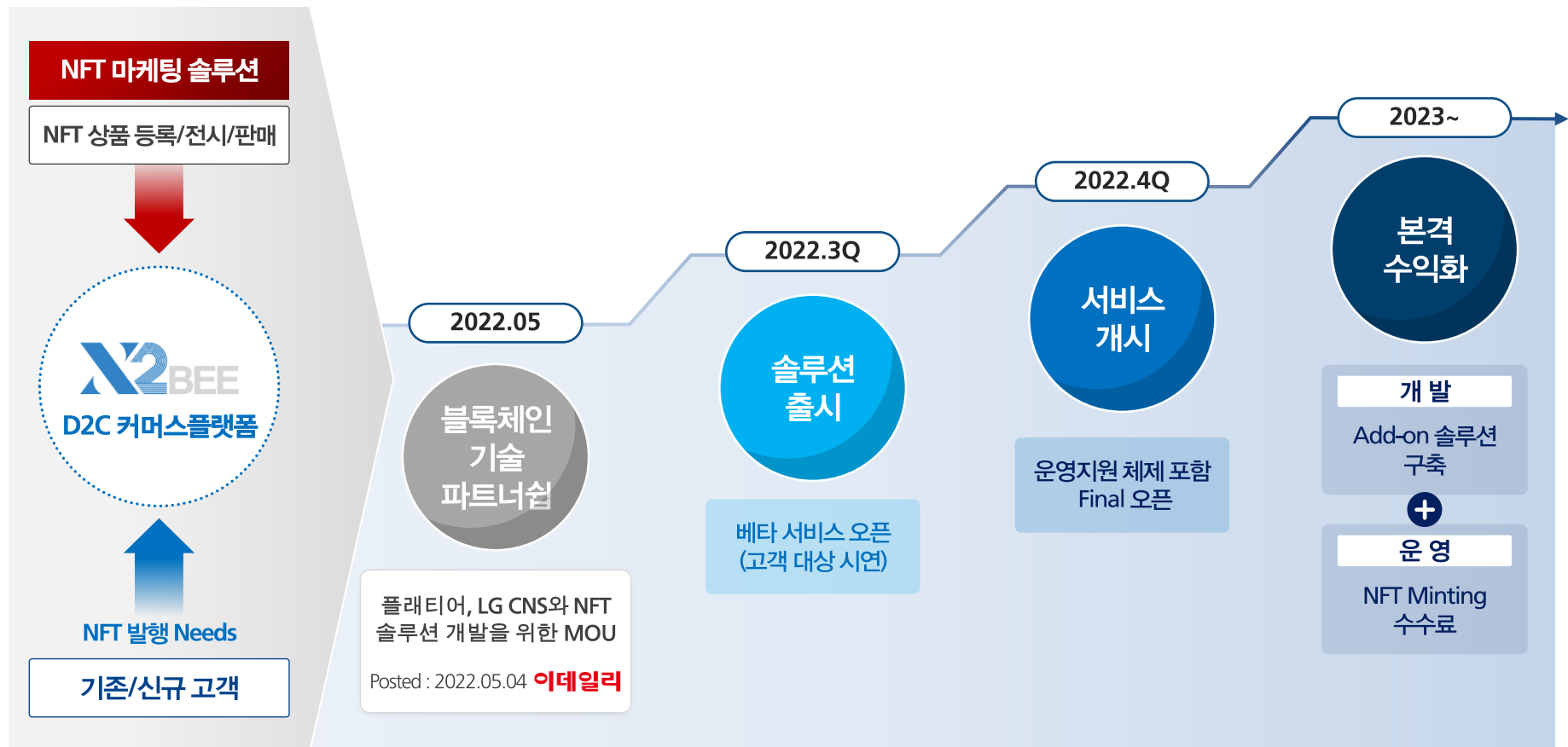
D2C 기업이 필요로 하는 이커머스, 마케팅 솔루션 경쟁력 강화 및 데이터 솔루션 출시로 독보적 경쟁력 확보



PLATEER

NFT 마케팅 솔루션 개발 및 서비스화

검증된 블록체인 기술 파트너와 긴밀한 협력 개발을 통해 신속하고 안정적인 NFT 마케팅 솔루션 구현,
블록체인에 대한 이해도가 상대적으로 낮은 D2C 커머스 플랫폼을 타겟 고객으로 4Q에 Final Release 제공예정



고객데이터플랫폼 기반의 AI 개인화 마케팅 서비스 고도화

PLATEER

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

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



고객 데이터 수집 및 정제

AI 기반 데이터 분석과 예측

데이터 / AI 기반 마케팅 및 광고 실행

고객데이터플랫폼 기반의 AI 개인화 마케팅 서비스 플랫폼



A

Appendix

- 01. 회사소개
- 02. 성장 스토리
- 03. 요약재무상태표
- 04. 2022년 1분기 실적 요약



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 3월 말 기준)
임직원수	224명 (2022년 3월 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

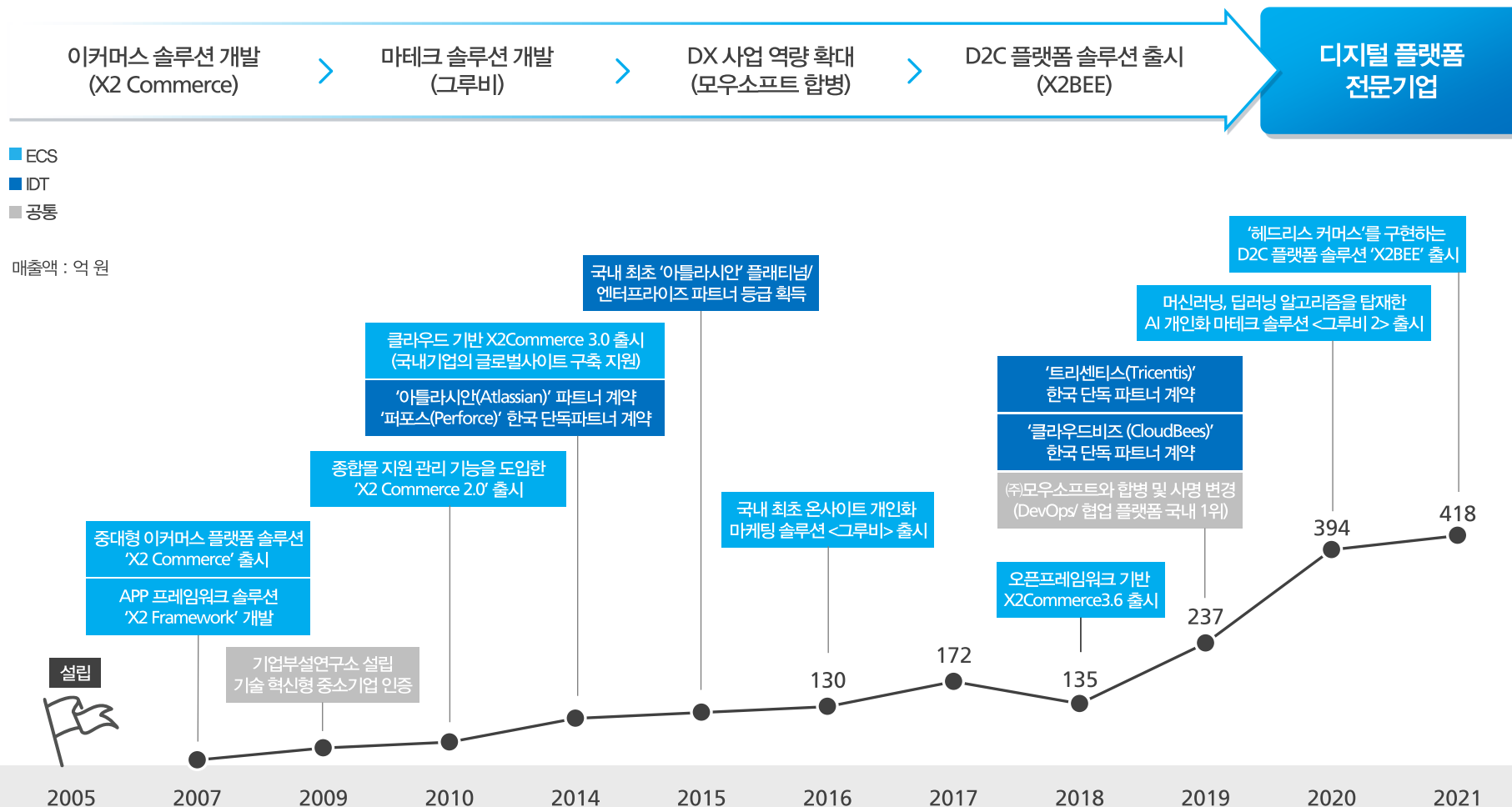
- (주)플래티어 대표이사('05.06~현재)
- (주)라이온시스템 CTO('02.08~'05.05)
- (주)홍익인터넷 사업부장('02.01~'02.08)
- (주)아이커머스 코리아 이비즈 컨설팅 팀장('99.05~'02.01)
- (주)현대정보기술('96.12~'99.05)
- 국민대 정보관리학과 졸업('97.02)

플랫폼, 그 이상의
가치를 만드는 기업

Value Creator beyond Platform



선제적인 연구개발과 지속적인 솔루션 확대를 통해 디지털 플랫폼 전문기업으로 도약



(단위: 백만원)	2020	1Q21	2Q21	3Q21	2021	1Q22
유동자산	15,971	17,918	18,915	38,188	40,997	43,961
비유동자산	11,700	11,903	11,407	11,366	11,228	11,167
자산총계	27,670	29,821	30,322	49,554	52,225	55,128
유동부채	6,696	8,185	8,367	7,396	7,610	9,770
비유동부채	12,544	1,532	1,498	1,174	1,106	1,061
부채총계	19,241	9,717	9,865	8,570	8,716	10,830
자본금	2,048	3,208	3,208	4,135	4,135	4,135
자본잉여금	(339)	9,533	9,468	28,075	28,075	28,075
자본조정	(994)	(994)	(994)	(994)	(590)	(477)
이익잉여금	7,715	8,357	8,774	9,767	11,889	12,564
자본총계	8,430	20,104	20,457	40,984	43,509	44,297
유동비율	238.5%	218.9%	226.1%	516.3%	538.7%	450.0%
부채비율	228.2%	48.3%	48.2%	20.9%	20.0%	24.4%
유보율	361.0%	558.8%	569.8%	916.1%	966.5%	982.8%

* 2022년 1분기 결산기준

매출 103억 원 (YoY +27.0%), 영업이익 7억원 (YoY +70.9%), 당기순이익 7억 원 (YoY +5.1%) 전년 대비 성장
 신입공채 등 신규채용 및 임직원 성과급 지급으로 인한 인건비 증가

실적 요약

(단위: 백만원)	1Q21	4Q21	FY2021	1Q22	YoY	QoQ
매출	8,105	12,541	41,893	10,298	27.0%	-17.9%
플랫폼 구축	2,751	8,536	22,791	6,069	120.6%	-28.9%
플랫폼 운영	4,328	2,980	15,417	2,892	-33.2%	-3.0%
솔루션 판매*	1,026	1,025	3,685	1,337	30.3%	30.5%
영업비용	7,721	10,354	37,750	9,641	24.9%	-6.9%
인건비	3,154	3,055	12,766	4,038	28.0%	32.2%
외주용역비	3,449	6,024	20,900	4,364	26.5%	-27.6%
영업이익	384	2,187	4,143	656	70.9%	-70.0%
영업이익률	4.7%	17.4%	9.9%	6.4%	+1.7%p	-11.0%p
세전이익	738	2,269	4,628	750	1.6%	-67.0%
당기순이익	642	2,122	4,174	675	5.1%	-68.2%
순이익률	7.9%	16.9%	10.0%	6.6%	-1.3%p	-10.3%p

* 솔루션 판매 : 그루비 + 엑스투비 + DT 플랫폼 SW툴체인 라이선스



Investor Relations 2022

THANK YOU

Contact. ir@plateer.com



PLATEER

Add. 서울시 송파구 법원로9길 26, H-Business Park D동 6층

Tel. 02-554-4668

Fax. 02-554-4583

Web. www.plateer.com