

**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. **핵심 경쟁력**

chapter 04. **성장 전략**

**Appendix**



# CONTENTS

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

## Investment Highlight

### 엔비티는 **국내 1위** 오픈월 네트워크 운영사입니다.

연 매출 1천억 원, 월간 사용자 수 1천만 명을 달성했습니다.

### 최근 오픈월은 IT 산업에서 **플랫폼 필수재**로 주목받고 있습니다.

앱 시장이 성숙기에 진입했고 퍼포먼스 광고 및 앱테크 트렌드가 부상하고 있습니다.

### 국내 오픈월 **시장 점유율 45%**을 달성했습니다.

포인트 운용 경험, 차별화된 역량, 대형 플랫폼과의 동반 성장 구조가 핵심 경쟁력입니다.

### 미국, 유럽, 아시아 등 **해외 시장으로 확장**할 계획입니다.

연내 국내 제휴사의 글로벌 서비스에 동일 모델을 도입할 예정입니다.

## 국내 1위 오퍼월 네트워크 운영사, 엔비티

설립연도

**2012년**

매출액(22년)

**1,082억**

연평균 성장률(3Y)

**56%**

시장 점유율

**45%**

월간 사용자 수

**1,000만**

월간 캠페인 참여수

**7,300만**

누적 포인트 유통액

**5,000억**

누적 제휴 수

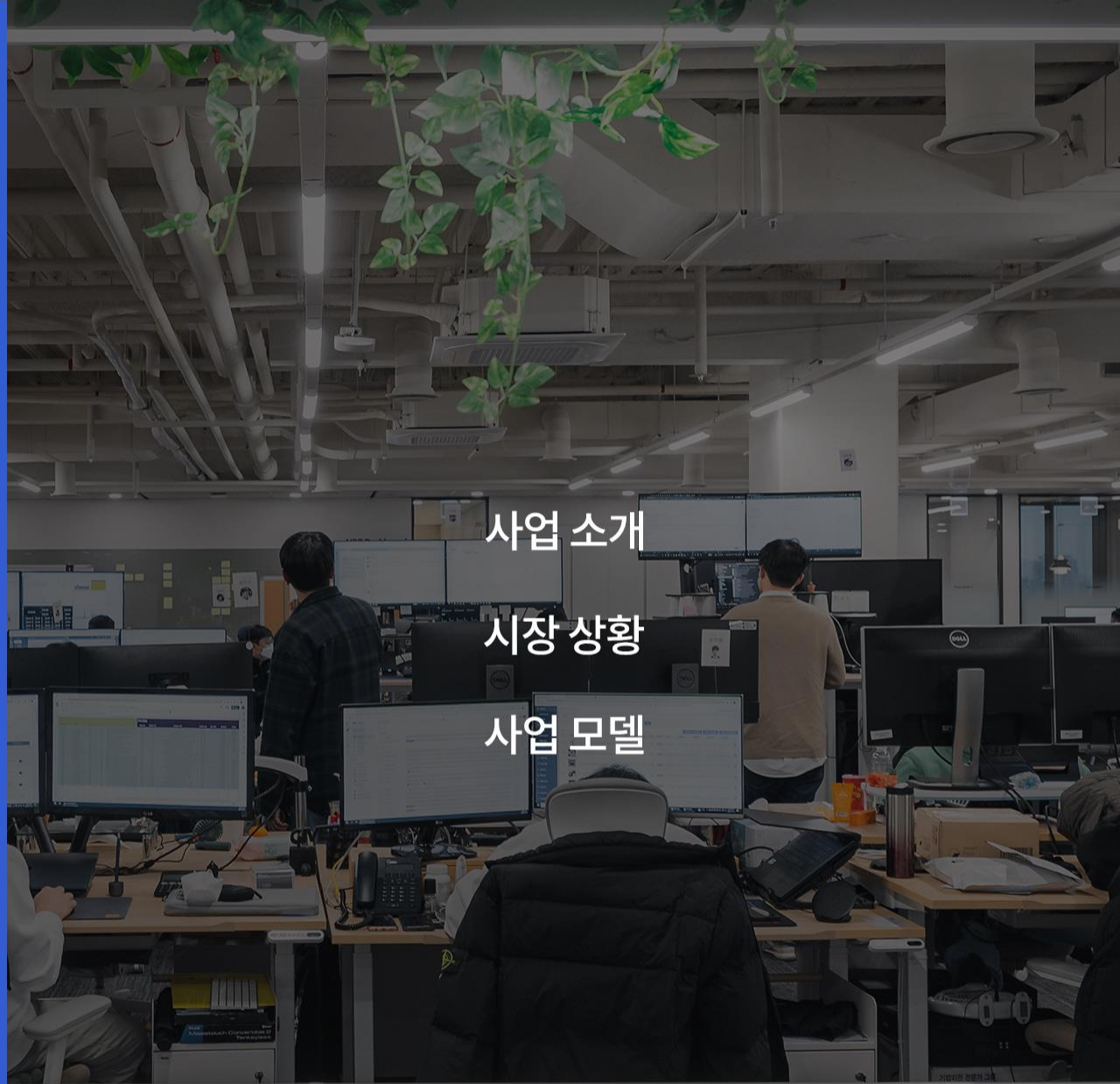
**70개**

chapter 02.  
**사업 현황**

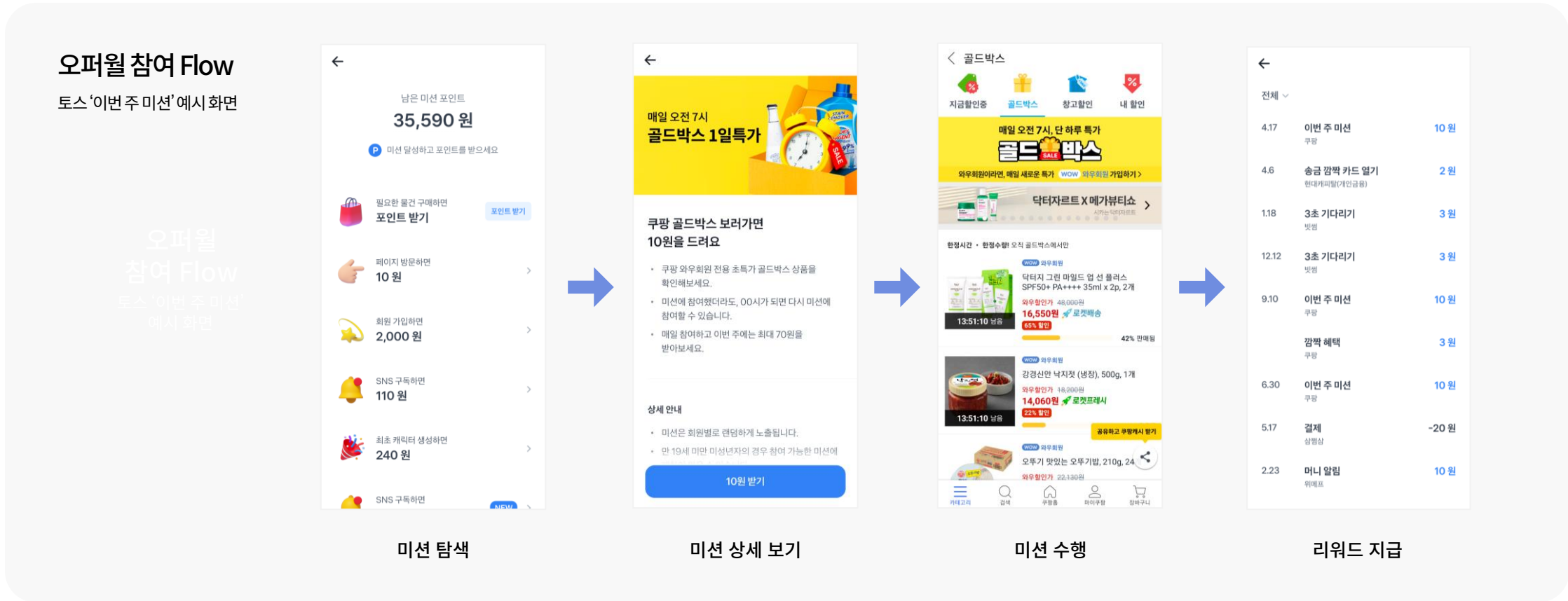
사업 소개

시장 상황

사업 모델



# 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 **리워드를 지급**합니다.
- 엔비티는 제휴 플랫폼의 **오퍼월 기획부터 개발, 운영, 영업, 고객지원까지** 모두 담당하고 있습니다.

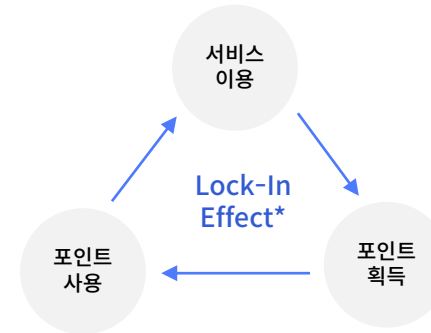
# 모바일 시장이 성숙기에 들어서면서 고객 충성도와 수익화가 중요해졌습니다

## 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

## 포인트 시스템을 통한 락인 효과



### \*락인 효과(Lock-in Effect)

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

## 포인트 시스템 도입 사례



[네이버웹툰 쿠키오븐]  
2018년



[토스 포인트]  
2019년



[구글 플레이 포인트]  
2019년



# 고객 행동 데이터로 성과를 측정하는 퍼포먼스 광고 시장이 연평균 12% 성장하고 있습니다

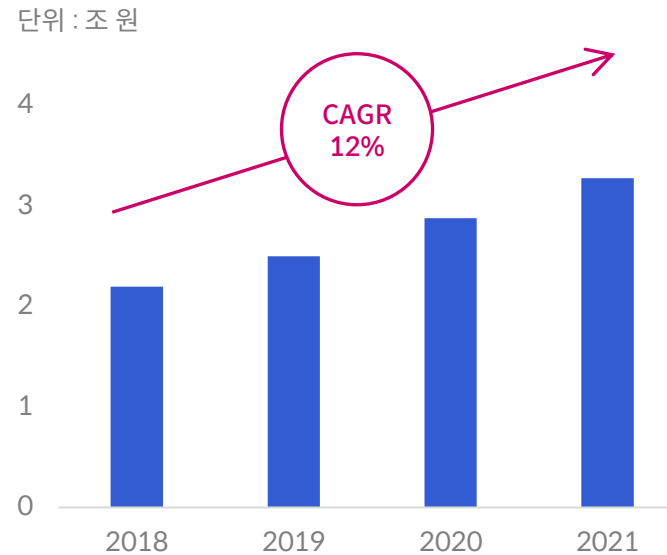
## 퍼포먼스 광고의 특성

클릭, 설치, 가입, 구매 등  
고객 행동 데이터를 기반으로 성과 측정

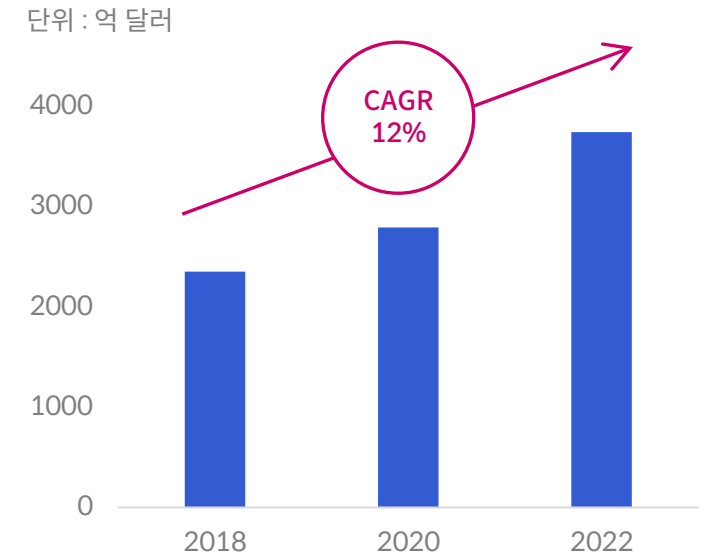
적은 비용으로도 성과를 낼 수 있어  
광고 시장에서 빠르게 성장

모바일 환경과 광고 기술의 발전으로  
연간 약 12% 빠르게 성장

## 국내 퍼포먼스 광고 시장 규모



## 글로벌 퍼포먼스 광고 시장 규모



출처 : eMarketer

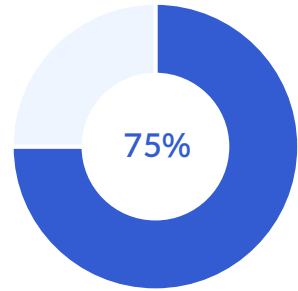
# 모바일 앱을 통해 혜택을 얻는 앱테크와 오퍼월이 새로운 소비 트렌드로 떠오르고 있습니다

## 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?

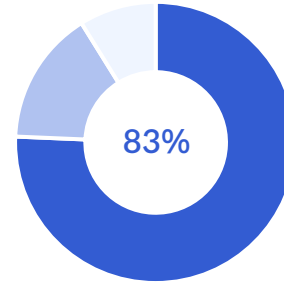
- 자투리 시간에도 생산적인 활동을 하고 싶어서 (32.3%)
- 소액이라도 저축하고 싶어서 (30.1%)
- 모은 포인트 차감으로 생활비를 절약할 수 있어서 (19.0%)
- 성취감을 느낄 수 있어서 (9.0%)

출처: 인크루트

## 오퍼월 이용 현황

Q. 오퍼월에서 포인트를 적립해 사용해본 적이 있나요?

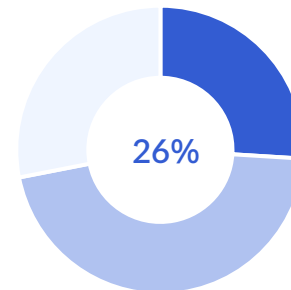
2021년, 633명 대상



- 예
- 아니요
- 모르겠어요

Q. 오퍼월이 없어도 현재 서비스를 계속 이용할 의향이 있나요?

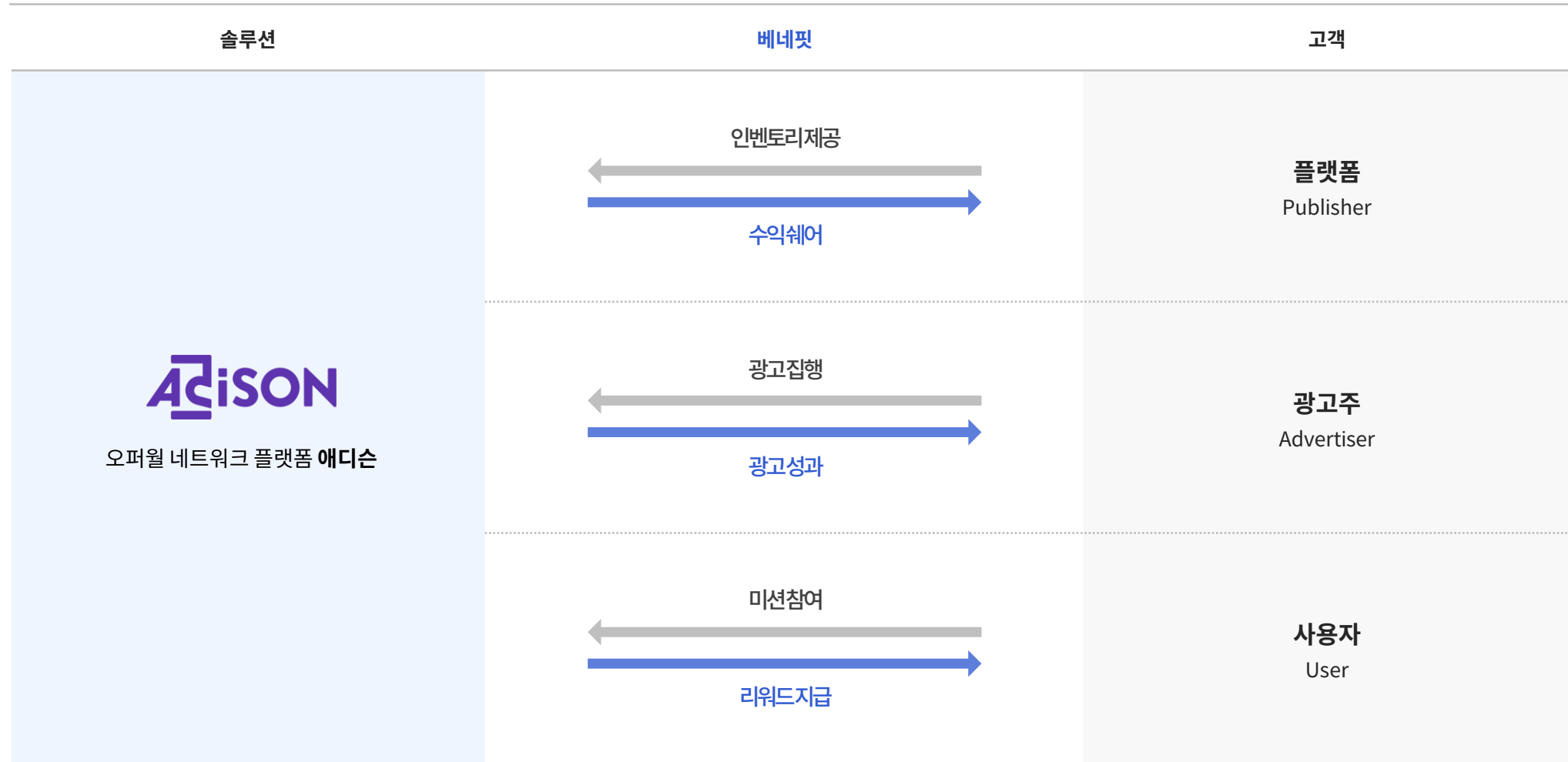
2021년, 2,009명 대상



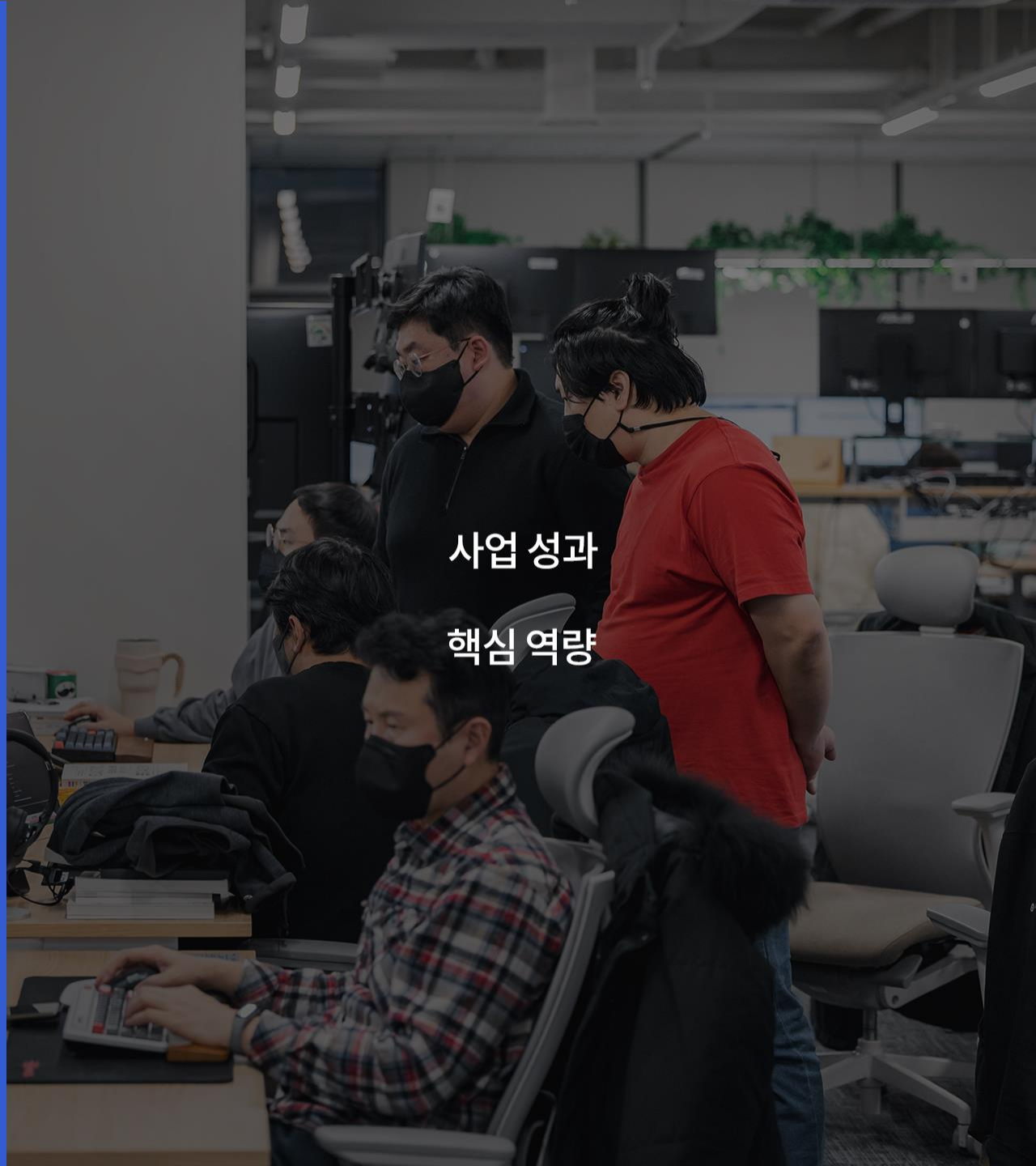
- 오퍼월이 있는 유사 서비스를 찾아본다.
- 서비스는 계속 이용하지만, 결제할 의향은 없다.
- 서비스를 계속 이용하며, 필요시 결제할 의향도 있다

출처: 당사 데이터

# 오픈월은 플랫폼, 광고주, 사용자 모두에게 이익이 되는 포인트 솔루션입니다



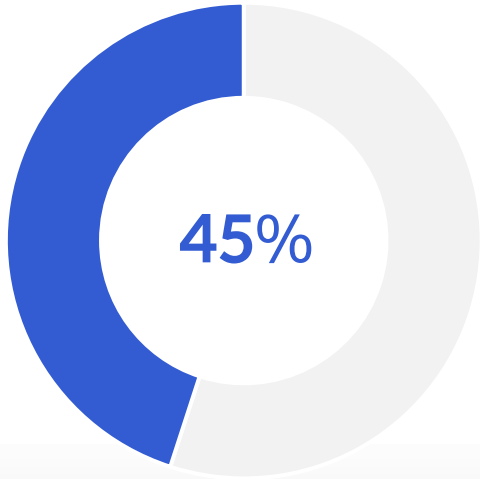
chapter 03.  
**핵심 경쟁력**



**사업 성과**  
**핵심 역량**

# 국내 오퍼월 1위 사업자로서 시장 점유율 45%를 달성했습니다

국내 오퍼월 시장 점유율\*



\* 2022년 기준 국내 퍼포먼스 광고 시장 규모는 약 5조 원이며,  
 1차 목표 시장인 국내 오퍼월 광고 시장의 규모는 약 2,500억 원으로 추산됩니다.  
 \* 시장 점유율은 주요 오퍼월 사업자별 매출액 합계로 나누어 산출했습니다.

월간 사용자 수

**1,000만**

대한민국 인구의 약 20%

누적 포인트 유통액

**5,000억**

연 평균 500억 포인트 지급

월간 미션 참여수

**7,300만**

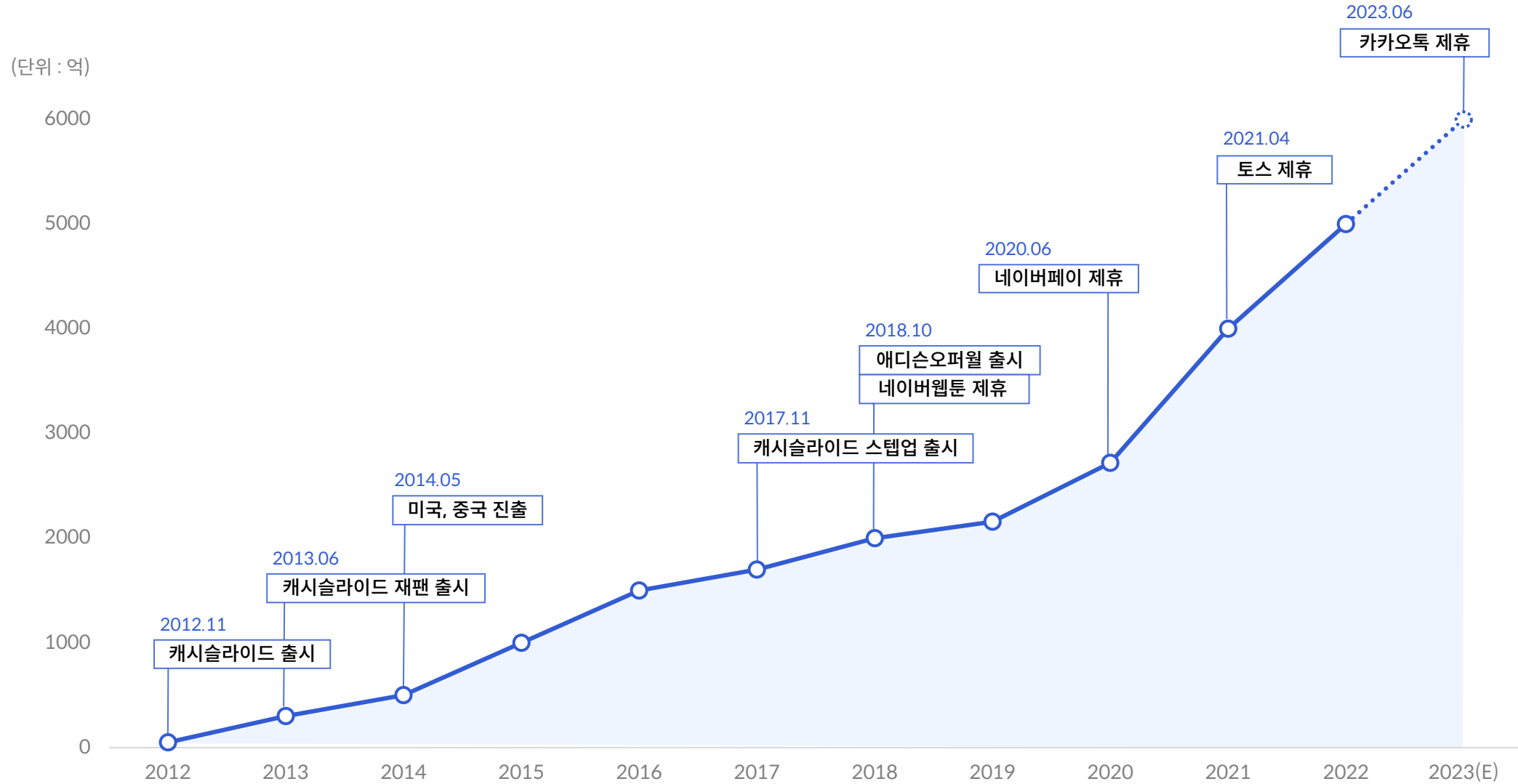
사용자 1명당 월 평균 7개 미션 참여

누적 제휴 수

**70개**

연 평균 17개사와 제휴

# 지난 10년간 누적 5,000억 규모의 포인트를 운용해왔습니다



# 차별화된 기술적·사업적 역량으로 업계를 선도하고 있습니다

## 기술 경쟁력



대용량 트래픽 처리

- 타사 대비 압도적인 트래픽 운영 경험
- 1초에 7,000 TPS\*까지 집중되는 대규모 트래픽을 안정적으로 처리

\*TPS(transactions per second) : 초당 트랜잭션 개수



모듈 시스템 구축

- 전체 시스템 모듈화로 유연하고 효율적인 연동 구조 제공
- UX/UI 디자인 등 플랫폼에 따라 사용자 경험 최적화



최신 기술 활용

- 인공지능(AI) 기술을 활용한 이미지 인식 광고 런칭
- 딥러닝 학습을 위한 OCR 모델 자체 구현

## 사업 경쟁력



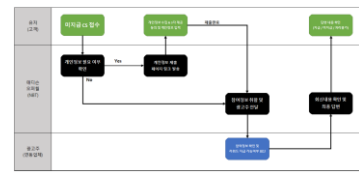
도탈 밸류체인 내재화

- 광고 기획부터 영업, 운영, 고객 지원까지 도탈 밸류체인 내재화
- 국내 최고 수준의 세일즈 네트워크 구축



차별화된 광고 상품

- 일일 참여, 연속 참여 방식 등 재방문 유도를 위한 상품 라인업 보유
- 플랫폼 별 최적화된 쇼핑 페이지 제공



전문 운영 및 CS 조직 운영

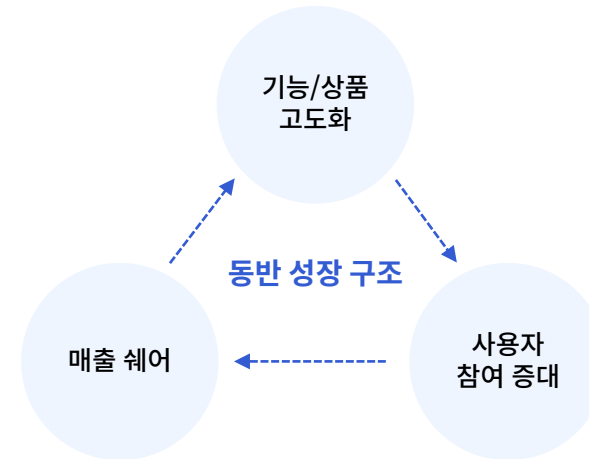
- 2019년 포인트 플랫폼 전문 CS 기업 '씨에스팩토리' 설립
- 오피월 광고에 특화된 전문 운영 인력 양성

# 대형 플랫폼과의 동반 성장 구조로 업계 최고 수준을 유지합니다

## 카테고리별 주요 제휴 플랫폼



## 제휴 플랫폼과 동반 성장 구조



### 신규 기능 개발 사례

- 이미지 인식 기술 도입 (2020)
- 탭/태그 기능 도입 (2021)
- 네이버페이 UI/UX 개편 (2022)
- CPC 광고 부스팅 기능 도입 (2022)

### 신규 광고 상품 출시 사례

- 라이브커머스 전용 상품 출시 (2021)
- 쿠폰형 광고 상품 출시 (2021)
- 유튜브 구독형 상품 출시 (2022)
- 스마트스토어 연동 상품 출시 (2022)



chapter 04.  
**성장 전략**

매출 구조

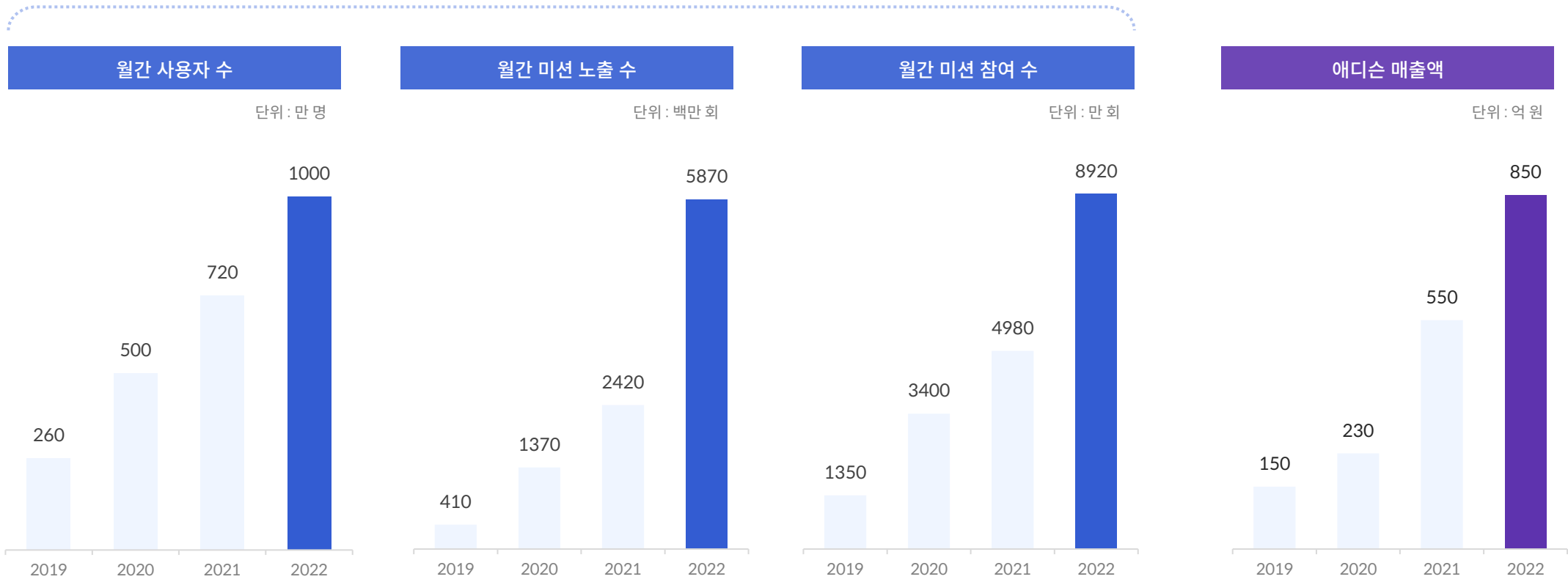
매출 현황

성장 전략



# 월간 사용자 수가 상승함에 따라 매출 성장이 가속화되고 있습니다

Quantity ↑



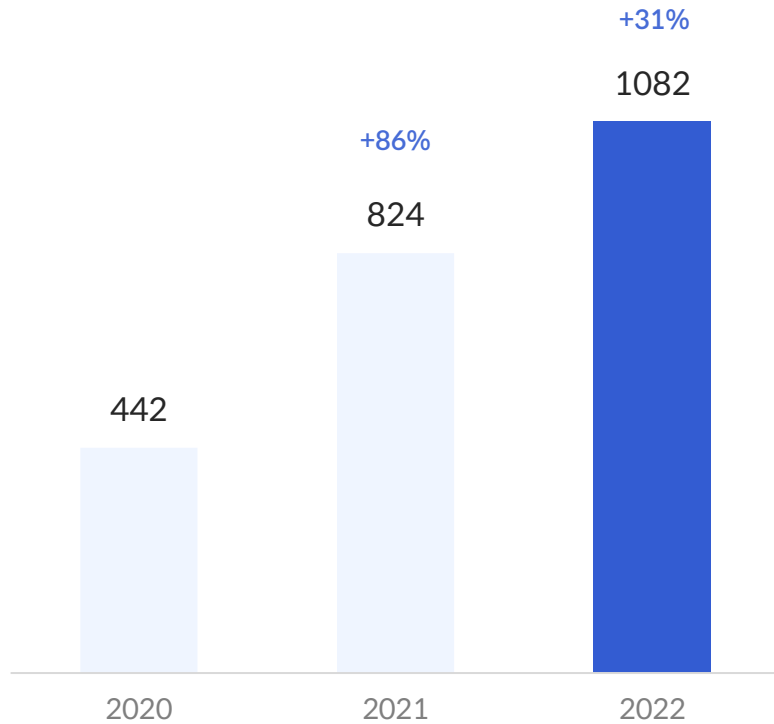
출처: 당사자료

# 22년 기준 연 매출 1천억 원을 달성했으며 흑자 경영을 지속하고 있습니다

연결기준 매출액

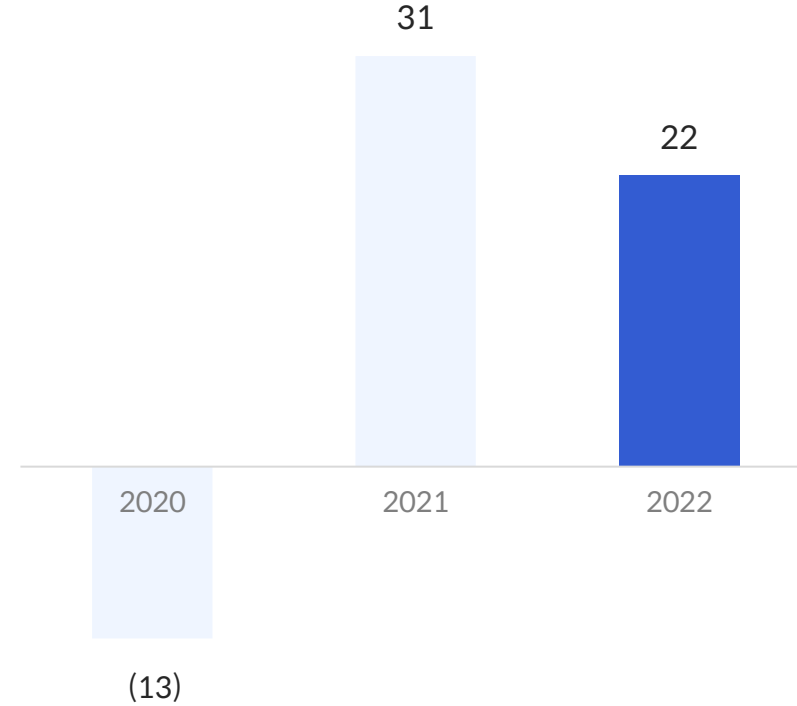
단위: 억 원

3개년 CAGR 56%



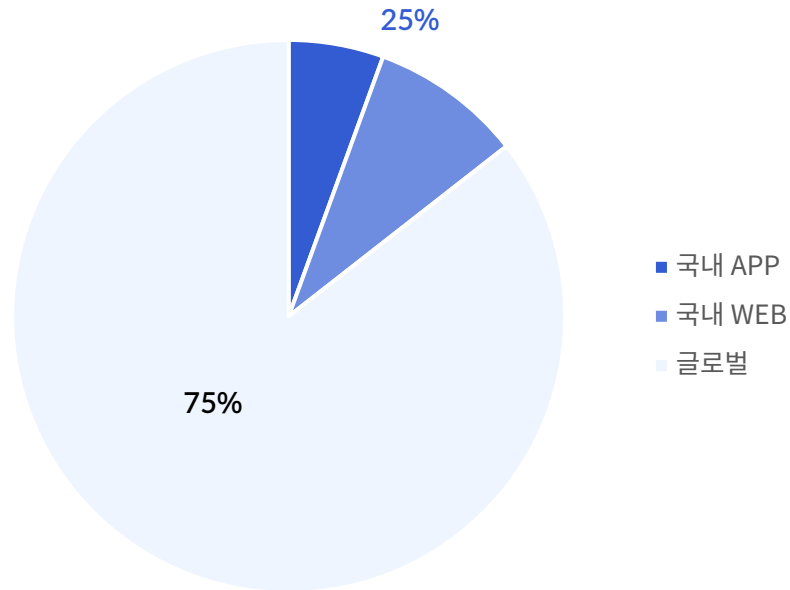
연결기준 영업이익

단위: 억 원



# 주요 제휴사의 글로벌 서비스에 오픈월 모델을 도입하여 미국, 유럽, 아시아 시장에 진출할 예정입니다

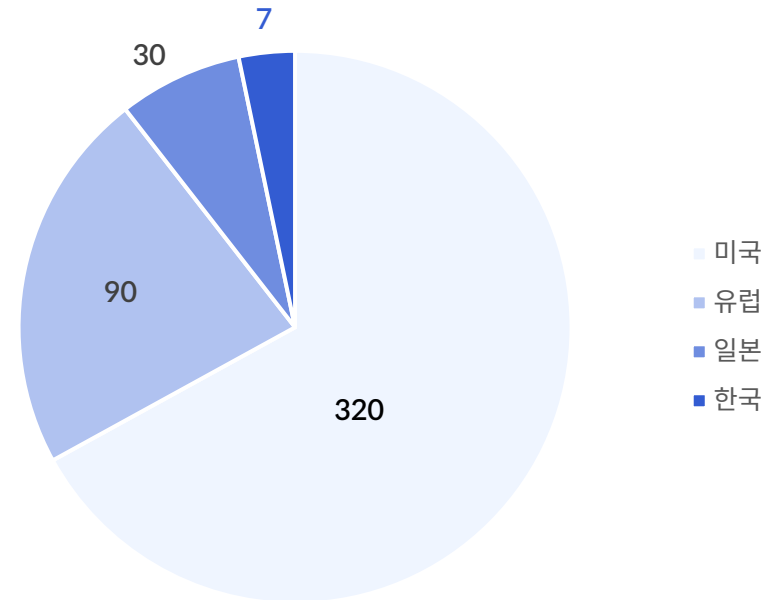
### 제휴사 A 플랫폼 글로벌 월간 사용자 수



22년 1분기 기준 글로벌 월간 사용자수 총 1억 8천만 명

### 국가별 디지털 광고 규모

단위: 조 원



21년 기준 글로벌 디지털 광고 시장 규모 총 580조 원

출처: Statista

# 주요 제휴사의 글로벌 서비스에 오픈월 모델을 도입하여 미국, 유럽, 아시아 시장에 진출할 예정입니다

## 애디슨 vs 해외 오픈월 모델 비교

	타사 오픈월	<b>애디슨</b>
주요 제휴 카테고리	모바일 게임	콘텐츠, 금융 등 비게임 플랫폼
연동 구조 제안	X	O
UI/UX 커스텀	X	O
광고 품질 검수	X	O

## 해외 유사 기업 가치 비교

기준 : 십억 원

	Ticker	Revenue	Valuation	Valuation/Rev
엔비티	KOSDAQ:236810	108	93	<b>0.86x</b>
AppLovin	NASDAQ:APP	3,640	5,200	<b>1.43x</b>
Digital Turbine	NASDAQ:APPS	972	1950	<b>2.01x</b>
Tapjoy (2020)	N/A	276	520	<b>1.89x</b>
Fyber (2020)	N/A	332	780	<b>2.35x</b>
Moloco	N/A	311	2,080	<b>6.69x</b>

## 글로벌 모바일 게임 vs 비게임 앱 비중

출처: Statista



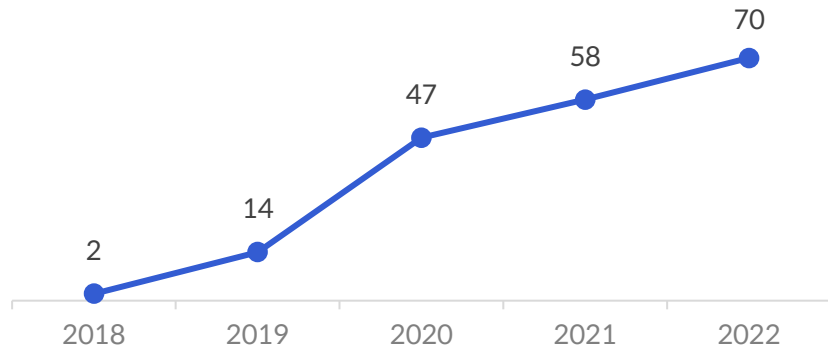
■ 게임  
■ 비게임

\* 연도가 표시되지 않은 기업은 2022년 12월 31일을 기준으로 산출했습니다.

\* Tapjoy, Fyber는 엔비티와 유사한 오픈월 사업자로 2020년 피인수되었으며, Moloco, Digital Turbine, AppLovine은 앱 성장&수익화 솔루션 사업자입니다.

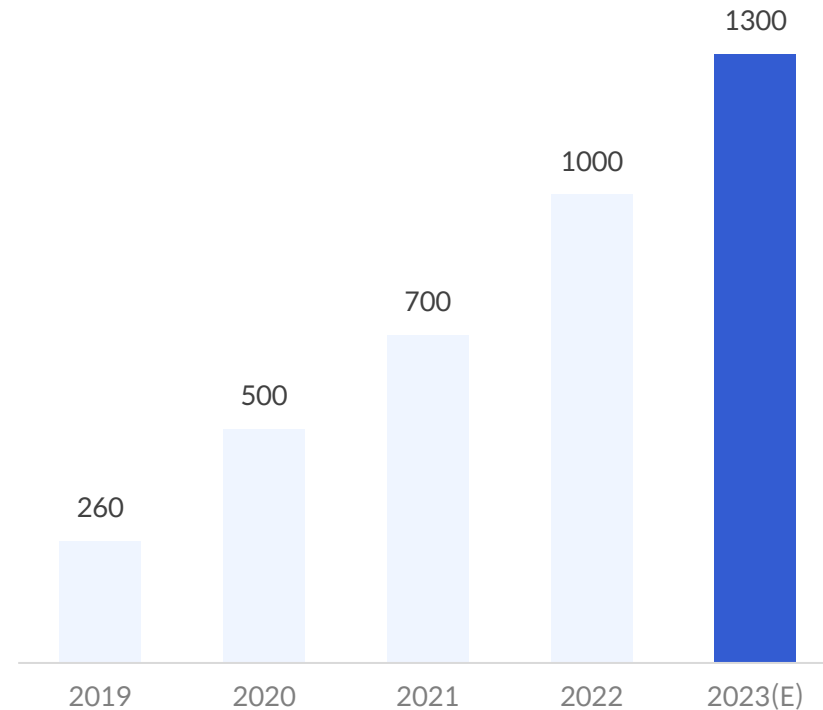
# 신규 제휴를 통해 연내 월간 사용자 수 1,300만 이상 달성할 것으로 기대됩니다

애디슨 신규 제휴 추이(누적)

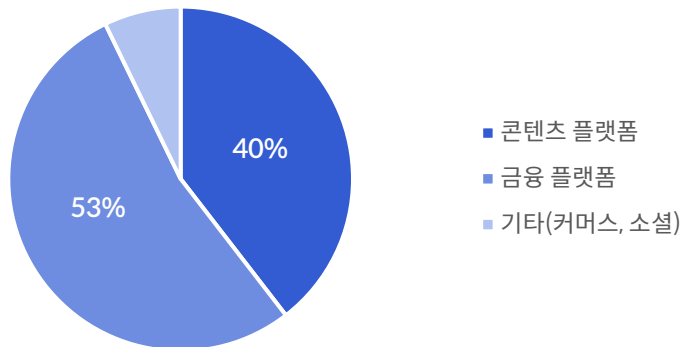


애디슨 월간 사용자 수 전망

기준: 만 명

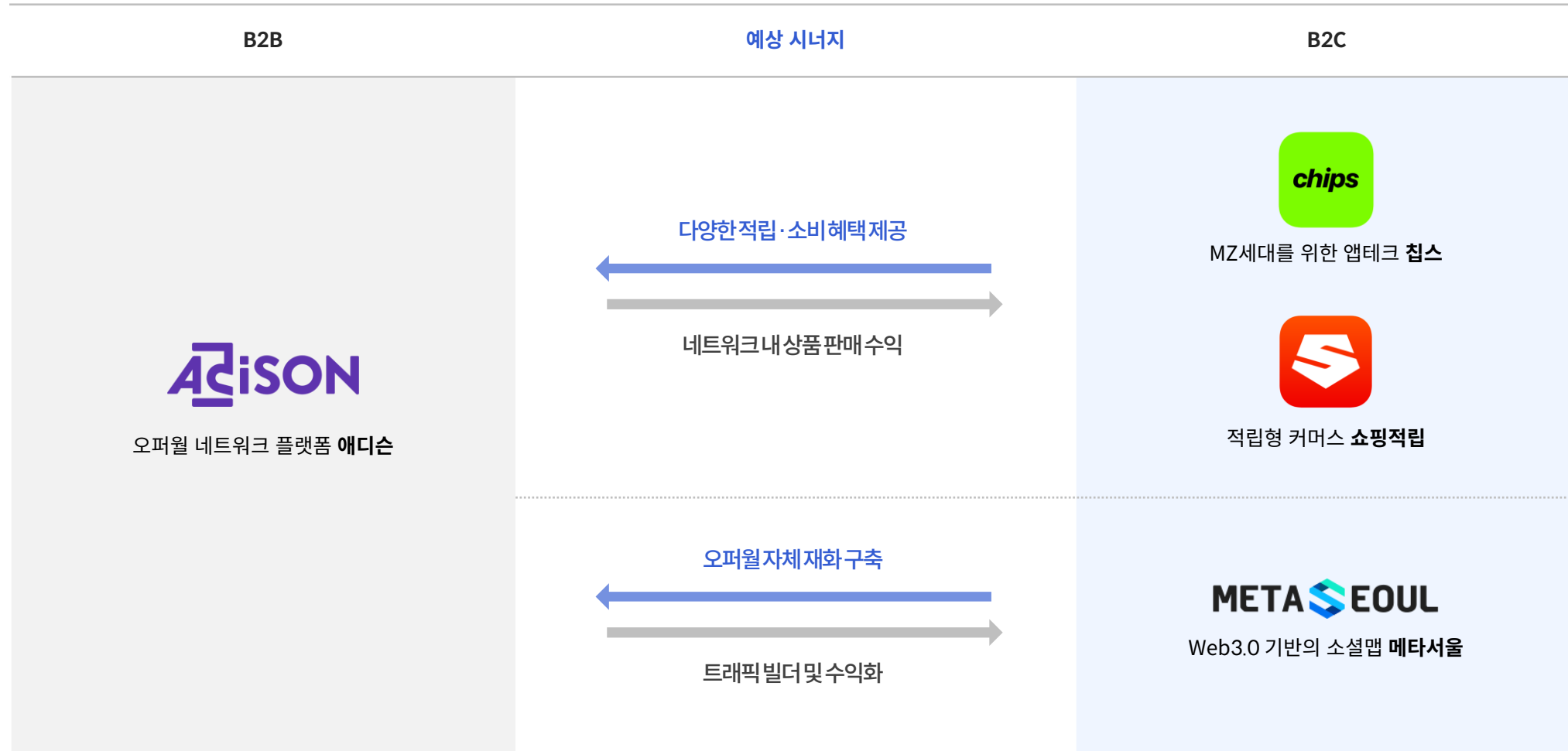


애디슨 제휴사 카테고리별 매출 비중

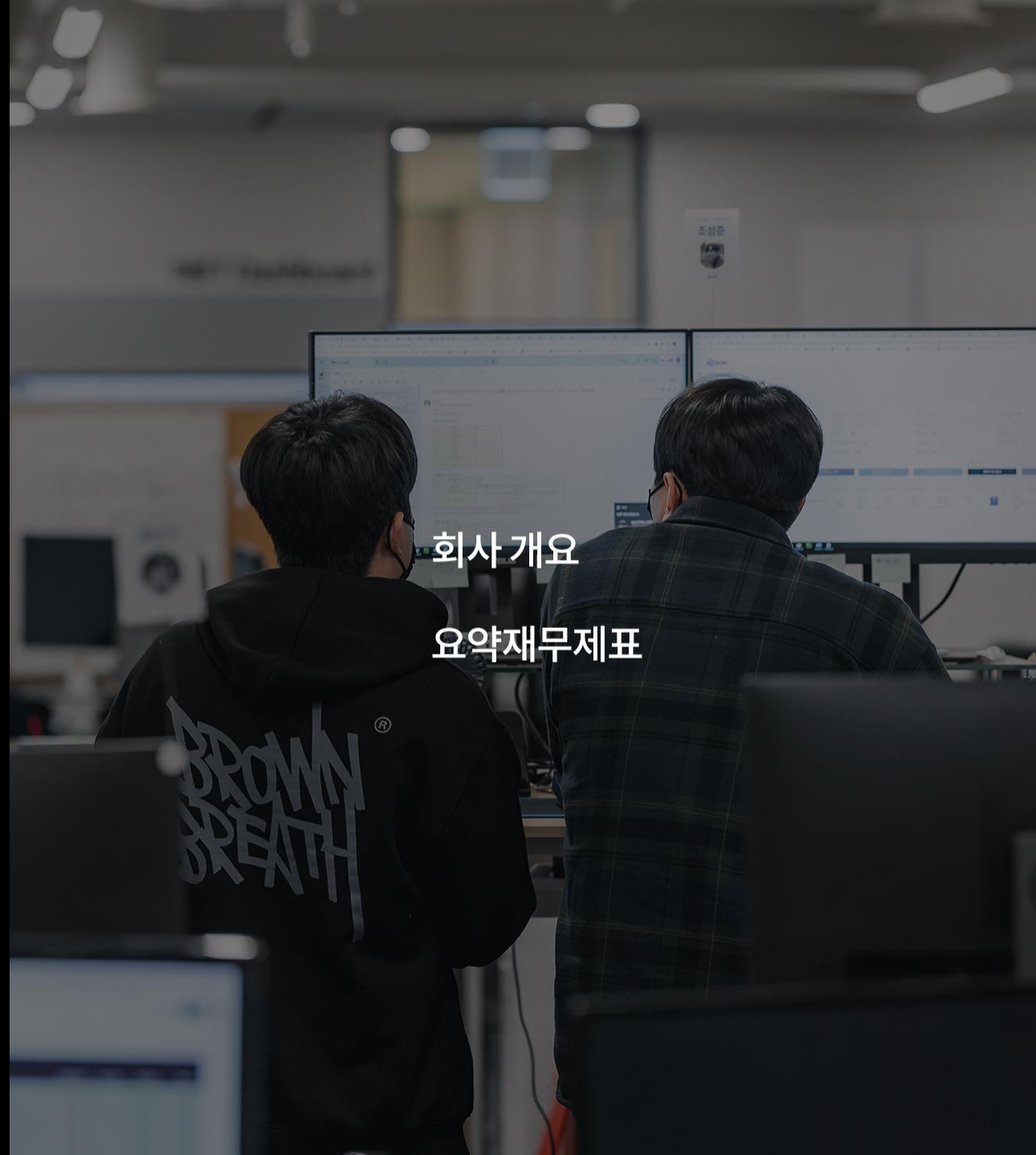


주: 당사 자료

# 오퍼월 네트워크와 상호 연계할 수 있는 B2C 플랫폼을 개발하여 사업 모델을 다각화하고 있습니다



# Appendix



회사 개요

요약 재무제표



### 회사 현황

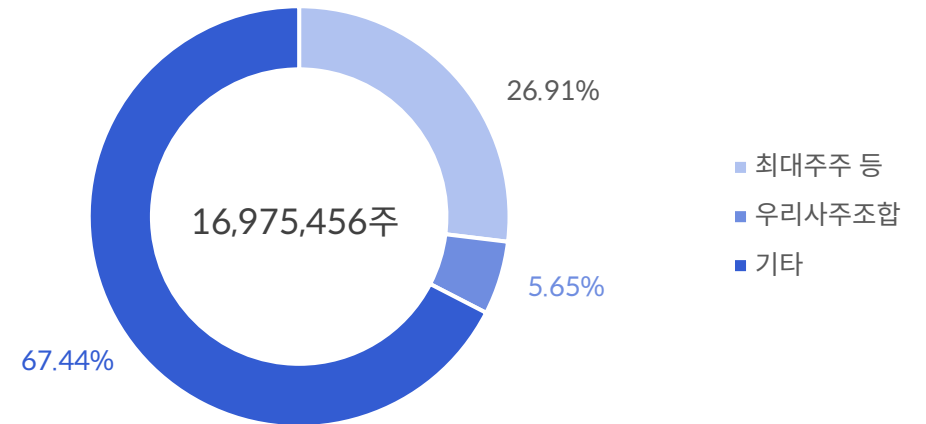
회사명	주식회사 엔비티
대표이사	박수근
설립일	2012년 9월 17일
상장일	2021년 1월 21일
자본금	17억 원
사업분야	포인트 플랫폼 개발·운영
주요제품	애디슨 오퍼월, 캐시슬라이드 등
사업장	서울시 서초구 서초대로 38길 12, 마제스타시티 타워 1, 14F
홈페이지	http://nbt.com

### 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 1분기 기준



**연결 재무상태표**

단위 : 백만 원

구분	2020	2021	2022
유동자산	16,678	38,009	32,205
비유동자산	13,725	42,538	51,137
<b>자산총계</b>	<b>30,403</b>	<b>80,547</b>	<b>83,342</b>
유동부채	10,834	16,690	18,782
비유동부채	394	22,707	27,366
<b>부채총계</b>	<b>11,228</b>	<b>39,396</b>	<b>46,148</b>
자본금	746	849	1,698
자본잉여금	25,328	45,420	34,551
이익잉여금	-6,818	-5,120	4,411
<b>자본총계</b>	<b>19,176</b>	<b>41,151</b>	<b>37,194</b>

**연결 손익계산서**

단위 : 백만 원

구분	2020	2021	2022
영업수익	44,283	82,406	108,211
영업비용	45,536	79,263	105,932
영업이익	-1,253	3,144	2,279
기타수익	71	57	48
기타비용	8	627	2119
금융수익	4,313	2,281	1,598
금융비용	2,072	2,315	2,569
당기순이익	2,110	1,698	-469
기타포괄손익	-17	81	26
<b>총포괄손익</b>	<b>2,093</b>	<b>1,779</b>	<b>-433</b>

감사합니다.

[ir@nbt.com](mailto:ir@nbt.com)

NBT