

Investor Relations 2023



고객과 함께 성장하는  
DX 플랫폼 솔루션 전문기업

## Disclaimer

---

본 자료는 주식회사 플래티어(이하 “회사”)에 의해 투자자 여러분의 편익을 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.

66 고객과 함께 성장하는  
DX플랫폼 솔루션 전문기업 99

## TABLE OF CONTENTS

- 01\_ Company Overview & Strategic Vision
- 02\_ Business Performance
- 03\_ Business Competency
- 04\_ New Business
- Appendix

# Corporate Identity

국내 No.1 이커머스 AI 솔루션 기업, 플래티어



# Prologue – 이커머스 시장의 잠재력

글로벌 Top-Tier 기업의 이커머스 플랫폼 지속 투자 확대

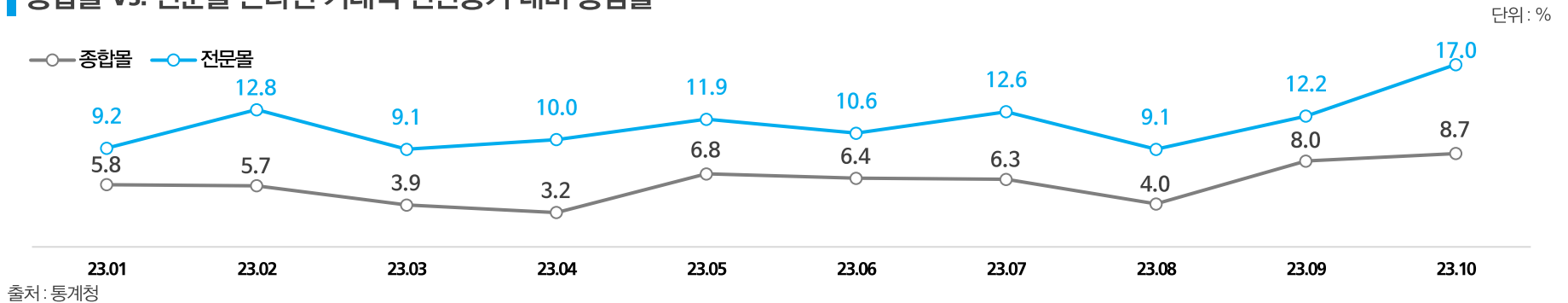
투자 기업	 글로벌 Top-Tier ERP S/W 기업	 글로벌 Top-Tier CRM S/W 기업	 미국 Top-Tier S/W 기업	 글로벌 Big Tech 기업
피투자 기업	 전자상거래 플랫폼 선도 기업	 전자상거래 플랫폼 선도 기업	 오픈소스 전자상거래 솔루션 기업	 국내 전자상거래 플랫폼
비교	2013.06.06 <b>14억 달러 인수</b>	2016.06.02 <b>28억 달러 인수</b>	2018.05.21 <b>16.8억 달러 인수</b>	2023.12.05 <b>260억 원 지분 투자</b>

# Prologue - 플래티어 타깃 시장 '온라인 시장' 성장 확대

인플레이션 시기에도 온라인 시장은 성장 가속화



## 종합몰 Vs. 전문몰 온라인 거래액 전년동기 대비 증감률



# Prologue - On-Premise Vs. SaaS

### On-Premise

대규모 자본 및 IT 인프라 보유한 기업  
→ 사용자 맞춤형 서비스 제공

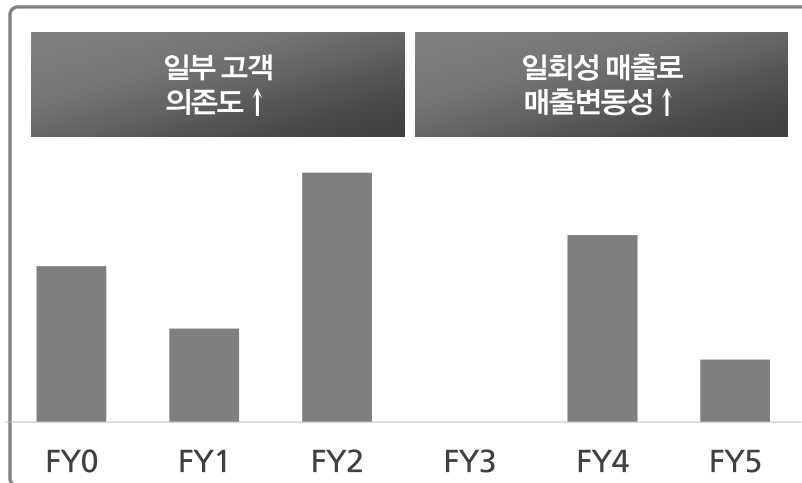
- 초기 구축 비용 ↑ (비용, 시간)
- 자체 IT 인프라 / 인력 비용 (데이터센터, 유지/관리 등)
- 제한적 시스템 확장성
- 업데이트 시 추가적인 CAPEX 비용 발생

수요 기업  
입장

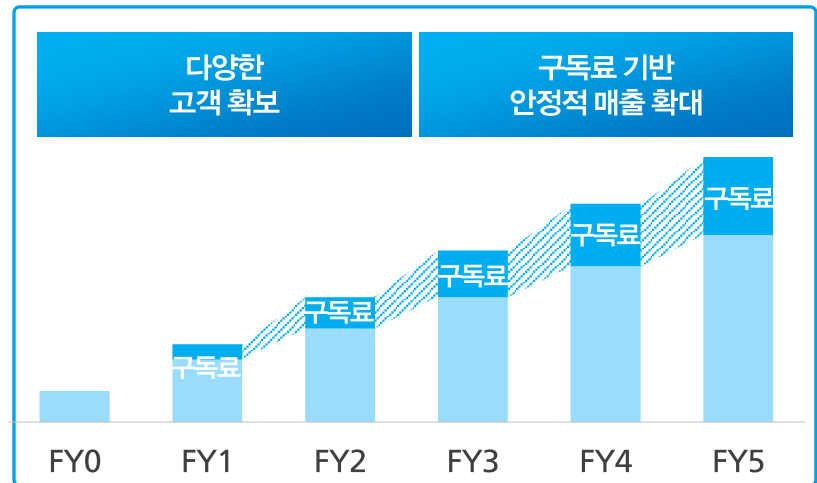
### SaaS(Software-as-a-Service)

소규모 자본 및 IT 인프라 부족한 기업  
→ 사용자 친화적 서비스 제공

- 초기 구축 비용 ↓ (비용, 시간)
- 소액 구독료 (유지보수 및 별도비용 X)
- 클라우드 기반 시스템 확장 용이 (비용, 시간)
- 자동 업데이트



S/W, IT서비스  
공급기업 입장  
(예시)





## Company Overview & Strategic Vision

01. 회사 개요
02. 주요 인증 및 수상내역
03. 사업 포트폴리오
04. 반복성 및 솔루션 매출 확대전략
05. 솔루션 역량 강화





대한민국 디지털 전환의 역사를 함께한 18년 업력의 디지털 플랫폼 솔루션 전문기업

**일반현황**

회사명	주식회사 플래티어
대표이사	이상훈
설립일	2005년 2월 24일
자본금	4,178백만 원
임직원수	276명
주요사업	이커머스 시스템 구축, 운영 및 컨설팅 이커머스 솔루션 플랫폼 개발 및 라이선스 서비스 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) groobee.net (그루비) x2bee.plateer.com (엑스투비) nft.plateer.com (엑스투비 NFT)

주 : 2023년 9월 말 기준

**CEO**

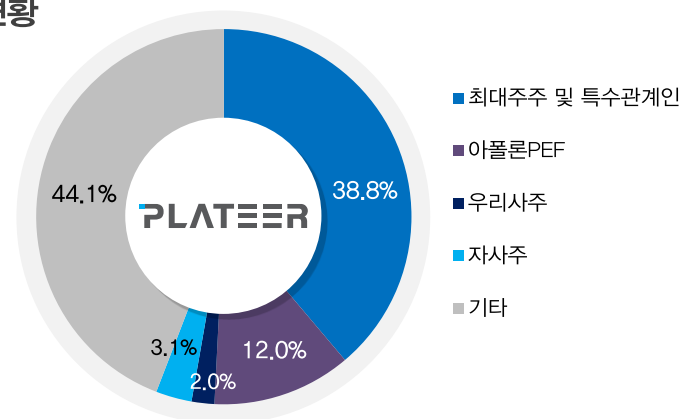
**이상훈 CEO**

**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)



**주주 현황**



혁신적 기술 기반으로 이커머스 업계를 선도하며 2023년 다수 인증 및 수상 기록



이커머스 구축부터 AI마케팅까지 이커머스 All-in One 솔루션 제공

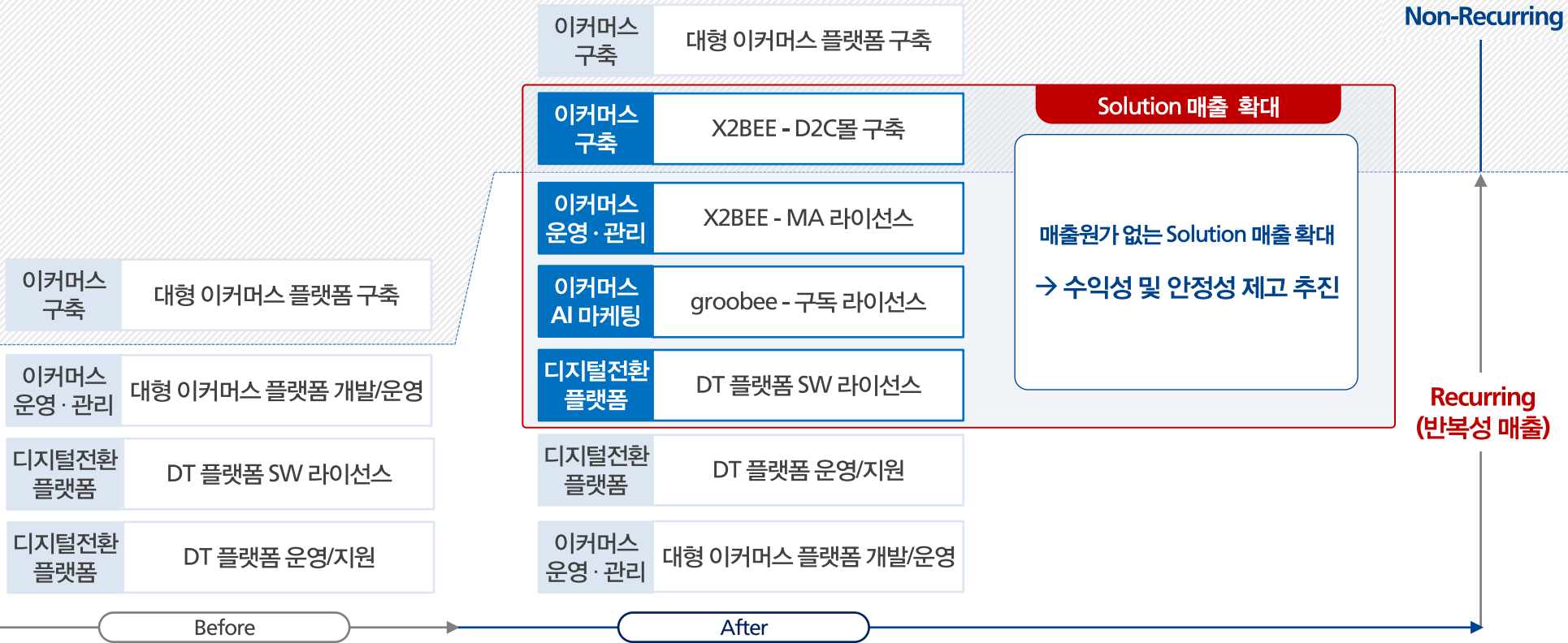


\* MA : 유지보수(Maintenance)

# 반복성 및 솔루션 매출 확대전략

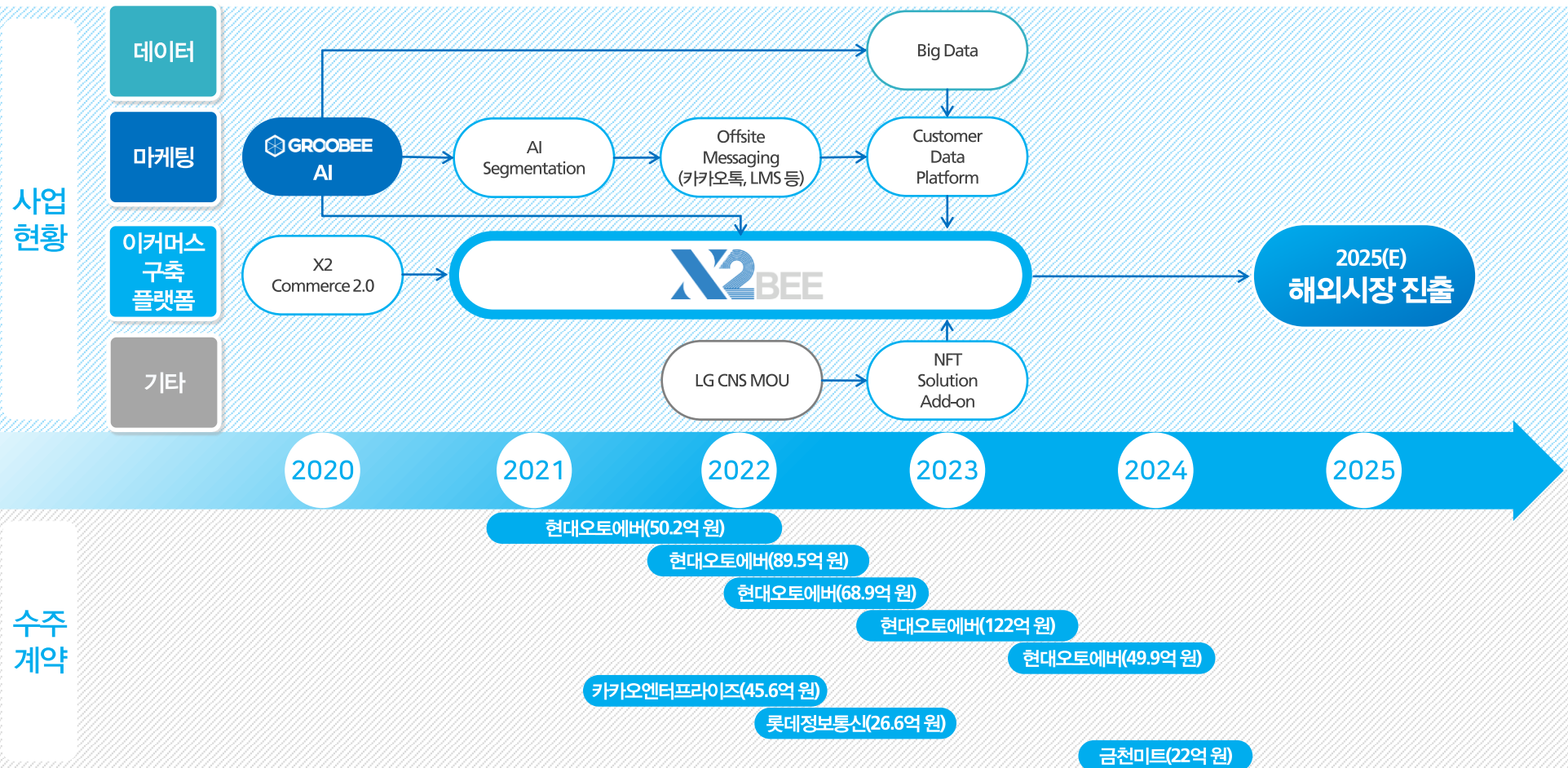
기존 사업의 안정적 매출을 기반으로, 신규 솔루션 제품의 고객 수요 증가로 매출 비중 지속 성장 중

■ 솔루션  
■ IT서비스



# 05 Investor Relations 2023 솔루션 역량 강화

장기간 축적된 대형 이커머스 플랫폼 개발 역량을 기반으로, AI 기반의 마케팅/데이터 솔루션으로 라인업 확장  
D2C 기업이 필요로 하는 Customer Engagement Solution Provider로 변모 중



## Business Performance

01. 경영실적 추이
02. 사업부문별 경영실적
03. 제품 솔루션 매출액 추이





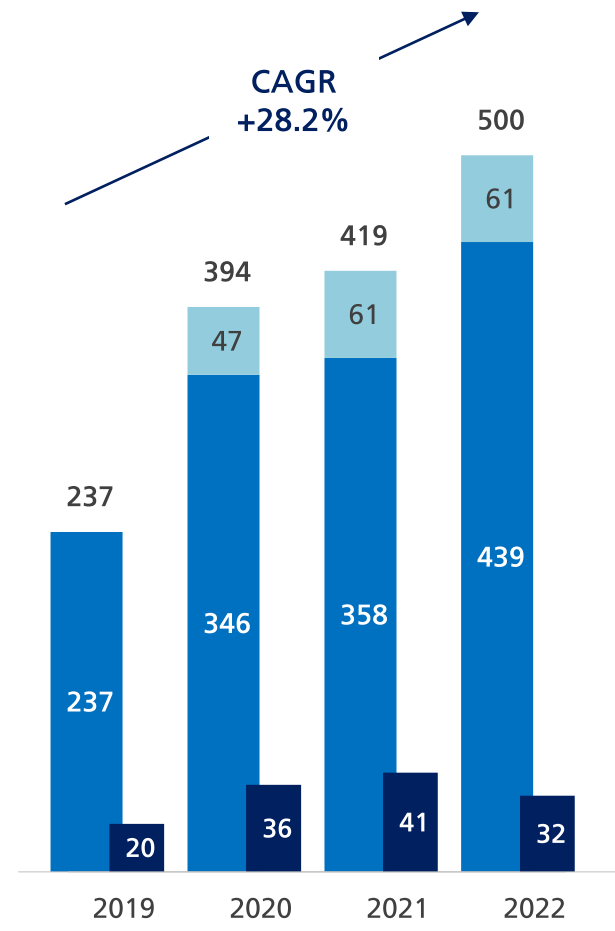
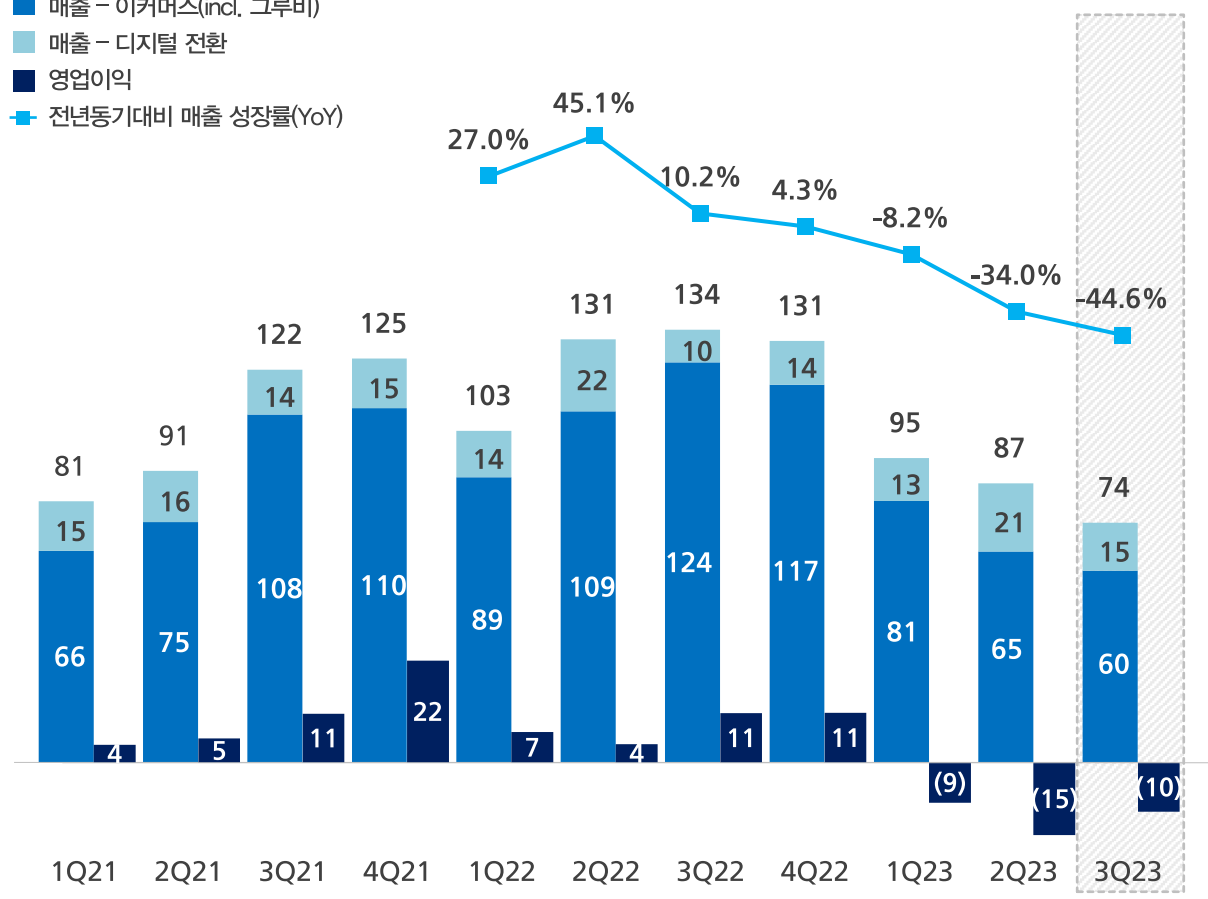
# 01 Investor Relations 2023 경영실적 추이



2023년 3Q 매출액 74억 48백만원, 영업손실 10억 47백만원, 당기순손실 8억 46백만원

단위: 억 원

- 매출 - 이커머스(incl. 그루비)
- 매출 - 디지털 전환
- 영업이익
- 전년동기대비 매출 성장률(YoY)

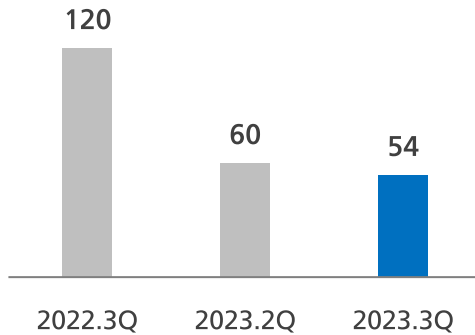


## 사업부문별 경영실적

대기업 고객군의 IT 인프라 투자 연기 및 축소 영향으로 매출 감소  
단, AI 마테크 솔루션 '그루비'의 견조한 성장 지속 중

## 이커머스 플랫폼 구축/운영

단위: 억원

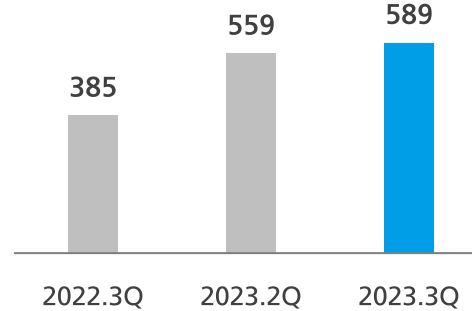


3Q23 매출 54억 원  
YoY -55.4%, QoQ -10.4%

- 매크로 불확실성 확대에 따른 대기업 고객군의 IT 투자 축소로 인해 신규수주 감소 경향
- 24년 상반기 매크로 긴장 완화 기대 속 신규수주 및 X2BEE 본격 확산 추진

## AI 마테크 솔루션 '그루비'

단위: 백만원

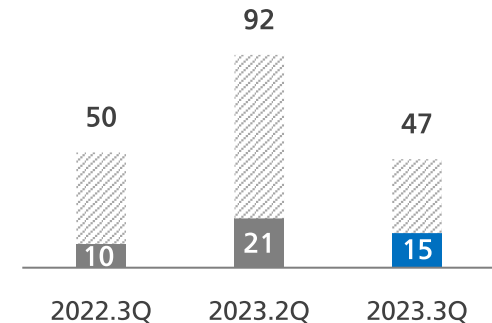


3Q23 매출 5억9천만 원  
YoY +52.9%, QoQ +5.4%

- 월 구독료 지속 상승하며 5개 분기 연속 최대실적 달성
- 이미지 기반 추천 및 리타게팅 등 솔루션 기능 고도화 지속 중

## 디지털 전환

단위: 억원



3Q23 총액 매출 47억 원  
YoY -5.8%, QoQ -48.9%

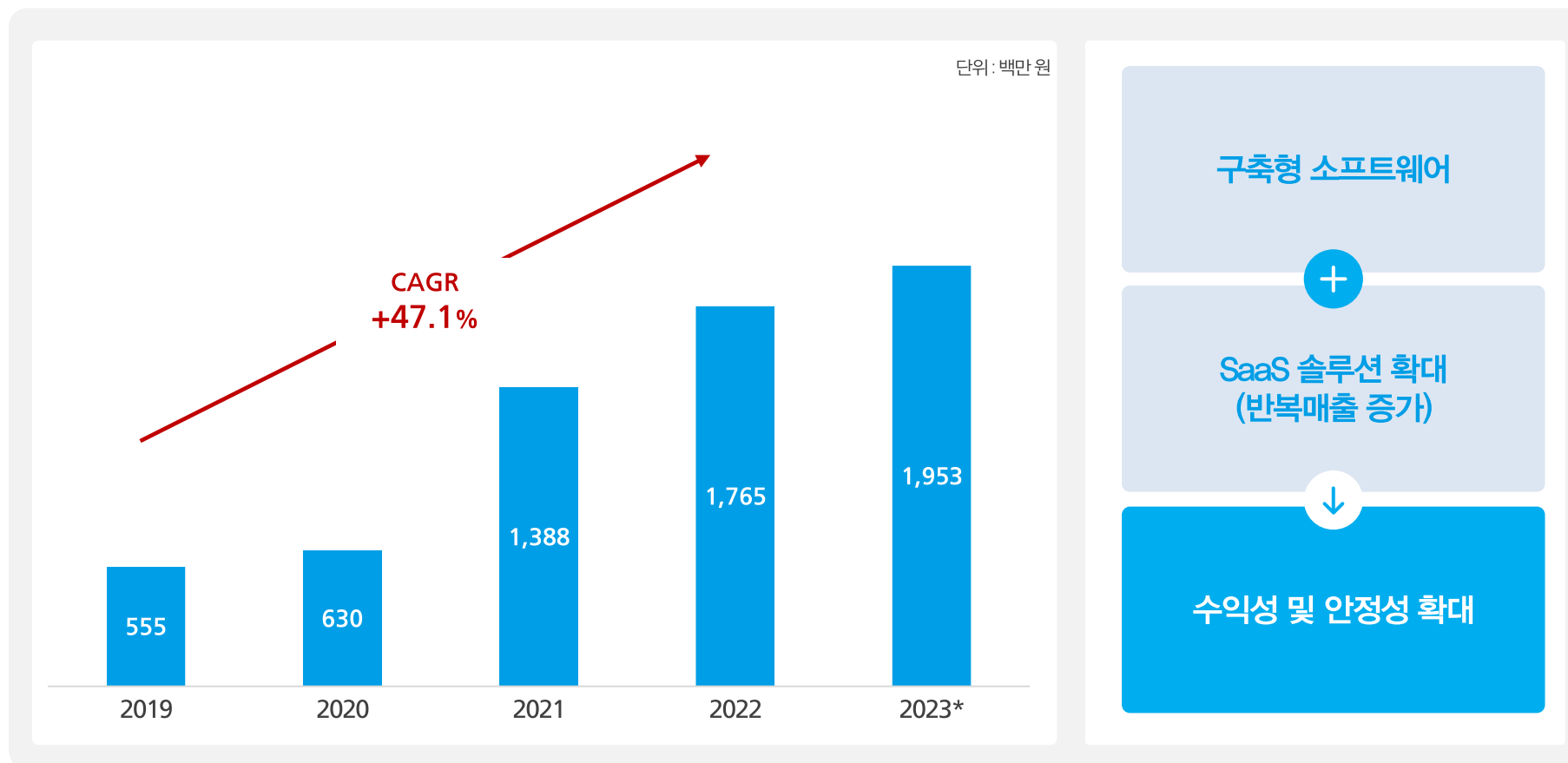
- 신규 프로젝트 수주 정체에도 불구하고, 상품 솔루션 라이선스 매출 확대 추세
- 24년 기업 투자 확대 추세인 대형 ITSM\* 프로젝트 수주 통해 성장 추진

\* ITSM: IT 서비스 관리(IT Service Management)의 약자로, 네트워크 및 기술 기반의 기존 IT 서비스에서 벗어나 경영 관점에서 비즈니스 목표의 체계적 달성을 위해 고객 지향적인 IT 서비스를 제공하는 정책 및 프로세스를 통칭

## 제품 솔루션 매출액 추이

낮은 원가 중심 SaaS 솔루션 사업 확대를 통해 반복성 매출 및 수익성 확대

### 제품 솔루션 매출액 추이



\* 2023년은 2023.01~09 실적 기준

## Business Competency

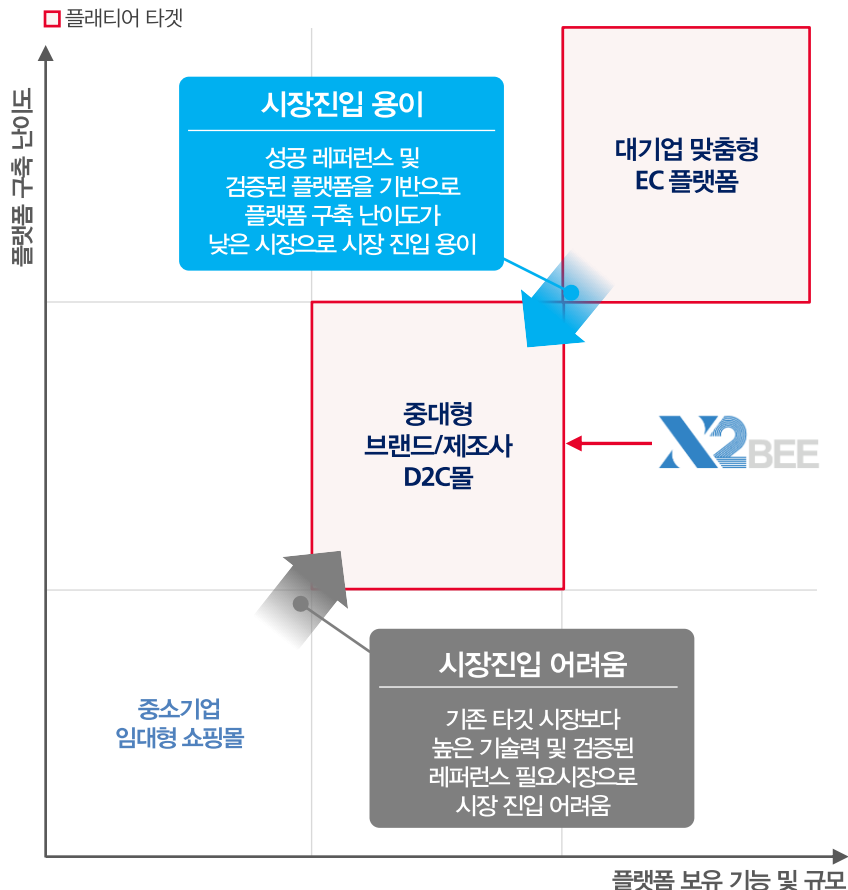
01. 커머스 솔루션 'X2BEE'
02. AI 마케팅 솔루션 'groobee'
03. 디지털전환의 핵심 'DevOps 플랫폼'



## 커머스 솔루션 'X2BEE' ①타겟 시장 및 경쟁력

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

## 이커머스 플랫폼 시장 구분



## '엑스투비(X2BEE)' vs. 임대형 쇼핑몰

구분	플래티어 '엑스투비'	임대형 쇼핑몰 (SOHO)
타겟 고객	중대형 제조사/브랜드	스타트업 및 중소기업
Biz Model	커스터마이징 용이한 D2C 플랫폼 구축	표준형 포맷의 D2C 플랫폼 구축
비용	대기업 맞춤형 대비 저비용 (모듈 구축 완료)	저비용 (동일한 포맷)
Data	고객 데이터 확보 및 관리 용이	제한적 데이터 확보
마케팅	D2C 마케팅 솔루션 활용한 DB 기반 SI 마케팅 진행	쇼핑몰에서 제공하는 제한적 마케팅 프로모션 진행
특징	<ul style="list-style-type: none"> <li>플랫폼 커스터마이징 가능</li> <li>API 및 MSA 기반 커머스</li> <li>Headless Commerce를 활용하여 새로운 커머스의 등장에 유연한 대응 가능</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>소규모 기업이 저비용으로 플랫폼을 구축하여 사용 용이</li> <li>사업 규모 확대에 따른 유지 및 관리 어려움 존재</li> </ul>

# 커머스 솔루션 'X2BEE' ②로드맵

신규 파트너사 확보를 통해 Solution 기반하여 다양한 기업고객군의 요구에 대응 (매출 및 이익 기반 확대)  
당사는 X2BEE 고도화 및 파트너 교육, 프로젝트 분석/설계/품질관리 집중

IT 서비스 중심의 엔터프라이즈 솔루션 기업



S/W제품 중심의 엔터프라이즈 솔루션 기업

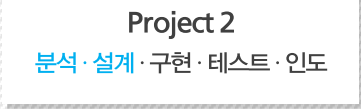


## 한정적 CAPA로 다수 프로젝트 수행 제약

커머스 영역  
숙련 개발자



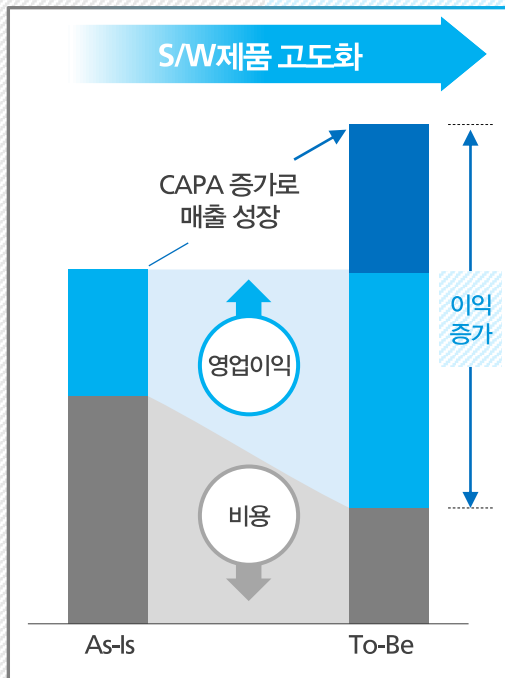
커머스 영역  
숙련 개발자



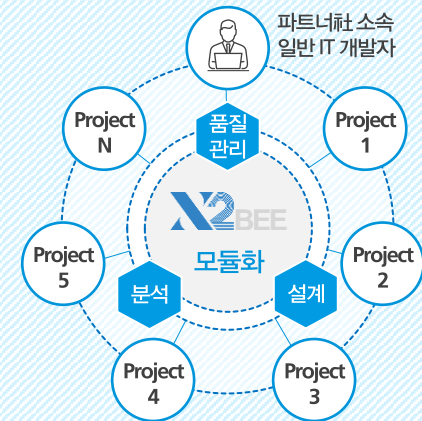
- 고비용 인력
- 한정된 리소스(숙련 개발자)로 인해 프로젝트 다수 진행 제약

1 TEAM = 1 PROJECT  
프로젝트 증가에 따른 레버리지 효과 X

## S/W제품 고도화



## SW 중심의 다수 프로젝트 수행



- 합리적 비용
- 파트너사 Pool 조성 통해 다수 프로젝트 동시 진행

플래티어 = 제품 솔루션 제공  
파트너사 = IT서비스 제공



## AI 마케팅 솔루션 'groobee' ①개요

국내 최초 온사이트 마케팅 솔루션에서 올라운드 AI 마테크\* 솔루션으로 고도화

## 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

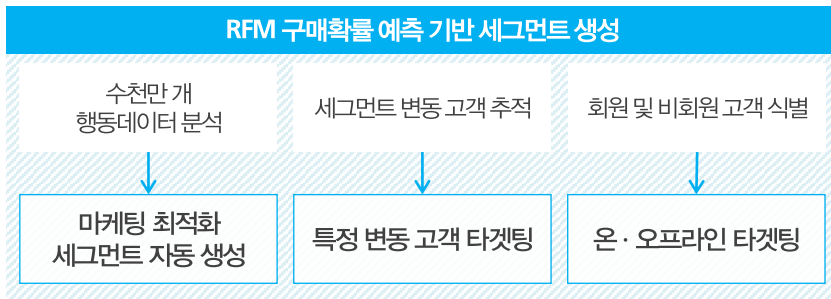
\* 마테크(MarTech): 마케팅(Marketing)과 테크놀로지(Technology)의 합성어로, 기술적인 마케팅을 가능하게 하는 응용 프로그램 및 플랫폼, 또는 이러한 툴을 활용한 방법들을 의미

\*\* SaaS: Software as a Service

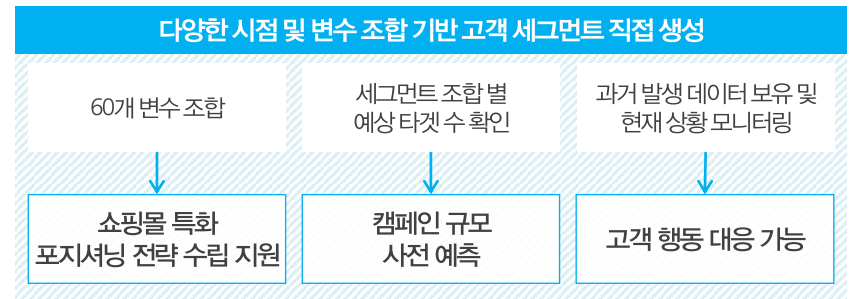
# AI 마케팅 솔루션 'groobee' ②개인화 타겟팅

RFM(Recency · Frequency · Monetary) 기반 고객 군 10개 세그먼트로 자동 분류하고 마케터가 상상하는 캠페인 시나리오에 대응할 수 있는 다양한 룰 세그먼트 변수 지원

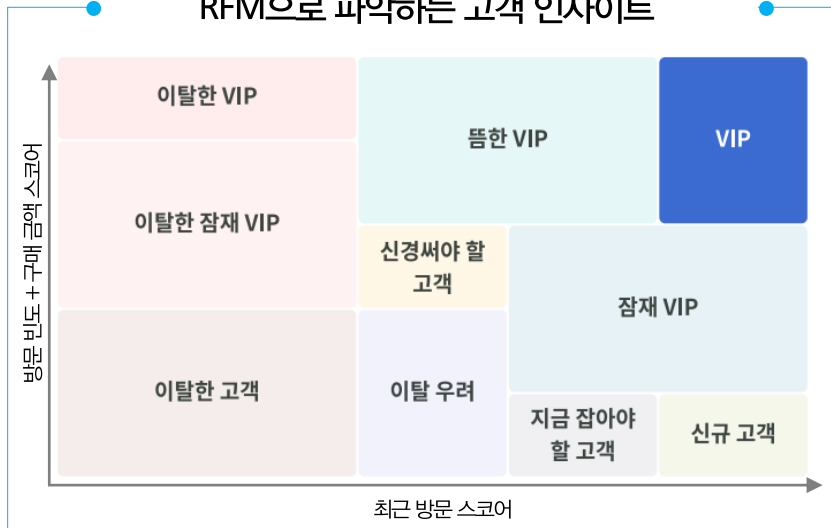
## AI 세그먼트



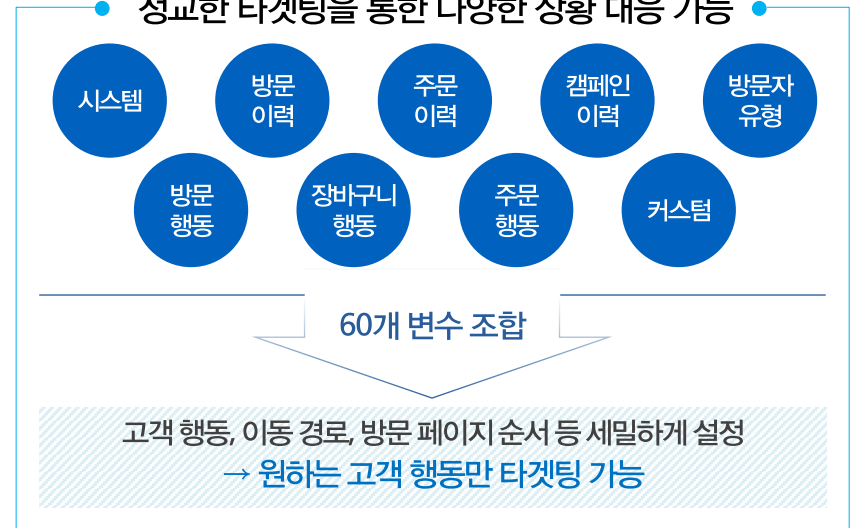
## 룰 세그먼트



## RFM으로 파악하는 고객 인사이트

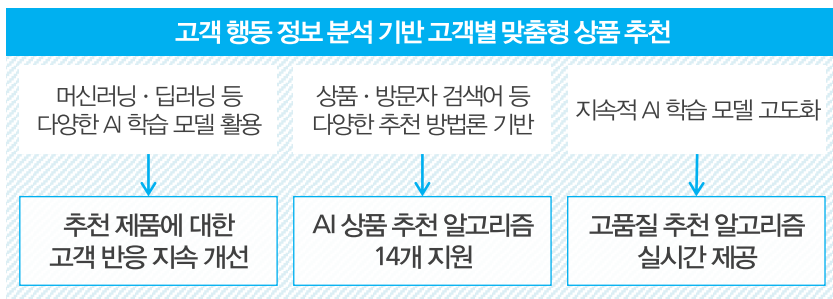


## 정교한 타겟팅을 통한 다양한 상황 대응 가능

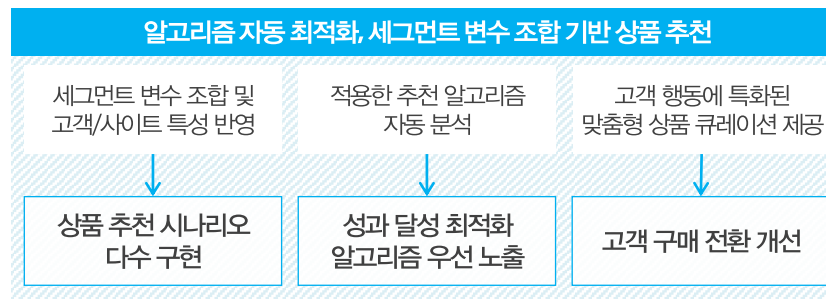


AI기반으로 쉽고 빠르게 개인 맞춤형 상품 추천 알고리즘 제공하여 고객의 구매 전환 유도

AI 상품 추천



전략적 상품 추천



업계 최대 알고리즘(AI / 통계형) 제공

이미지 기반 상품 추천 예시



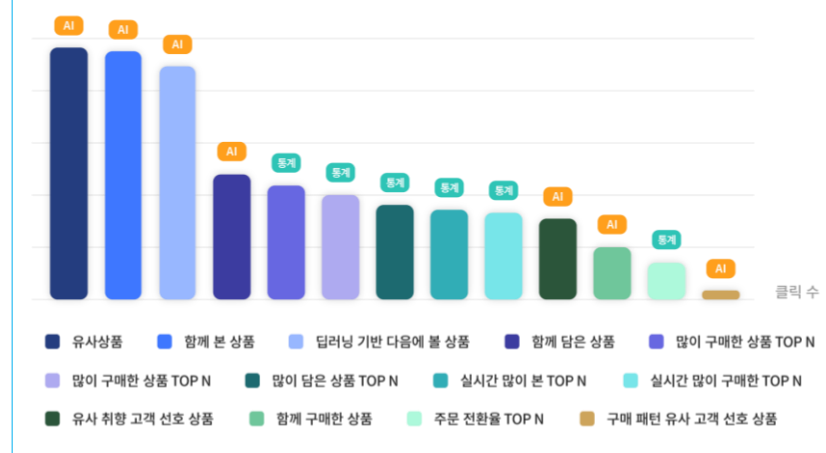
AI 알고리즘 19종



통계형 알고리즘 12종

AI 기반 효율적 마케팅 인사이트 제공

추천 알고리즘 별 클릭 수 예시



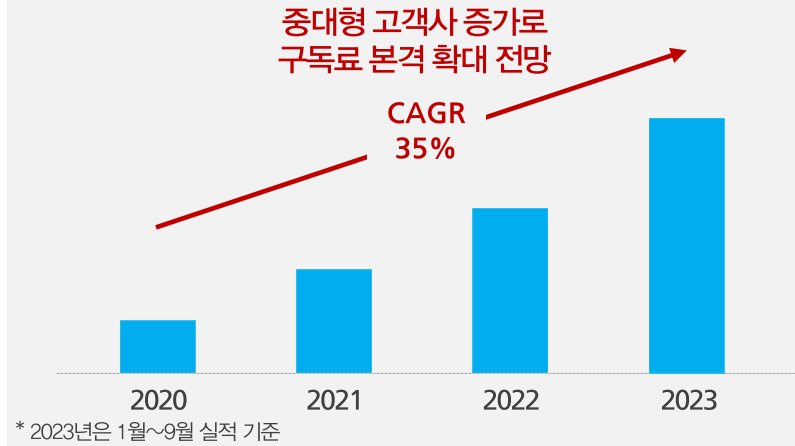
# AI 마케팅 솔루션 'groobee' ④성과

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

## 성공적 개인화 마케팅으로 고객 유입 지속

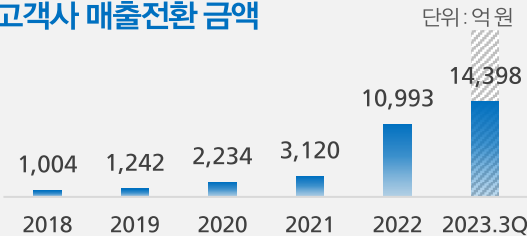
<p><b>평균 구매 금액 10.2배 상승</b> AI 개인화 상품 추천 도입 후 비클릭 상품 대비 클릭 상품</p>	<p><b>주문전환율 112% 증가</b> 실시간 개인화 마케팅 도입 후</p>
<p><b>호텔 객실 예약률 3배 증가</b> 롤 세그먼트 타겟팅으로 개인화 마케팅 진행 후</p>	<p><b>주문전환율 11% 달성</b> 실시간 개인화 캠페인 진행 후</p>
<p><b>프리미엄 멤버십 가입률 상승</b> AI 개인화 전용 서비스 도입 후 '구매 확률 시 세그먼트'로 개인화 타겟팅</p>	<p><b>예상보다 15일 빠르게 멤버십 회원 1만명 유치</b> 개인화 타겟팅을 활용한 온사이트 캠페인 진행 후</p>

### 그루비 객단가 증가 추이

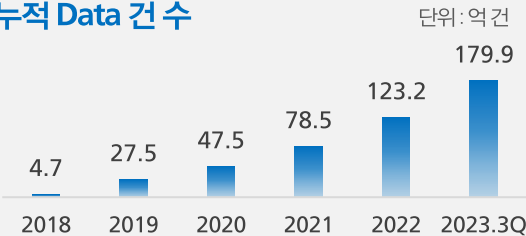


## 주요 성과 지표

### 고객사 매출전환 금액



### 누적 Data 건수



### 분기별 월 평균 구독료



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

## 플래티어 데브옵스(DevOps) 플랫폼

**클라우드 기반**

**DevOps 환경 구축 + 틀체인 제공**

**SW 라이선스 판매**

**매출 추이**

☐ SW 라이선스 매입원가    단위 : 억 원

연도	2020	2021	2022	2023.3Q
총 매출	126	163	240	252
매입원가	47	61	61	50

(누적)

**SW 라이선스 매출\* 추이**

단위 : 억 원

연도	2020	2021	2022	2023.3Q
매출액	98	125	204	176

(누적)

\* 매입원가 포함 총액 매출 기준

[참고] 틀체인 벤더사 소개

Project Mngt SW 시장점유율('22)

\* 출처 : Datanyze

게임개발 버전제어 SW 채택율('20)

벤더사	채택율
Perforce	56%
HelixCore	39%
GitLab	15%
Bitbucket	13%

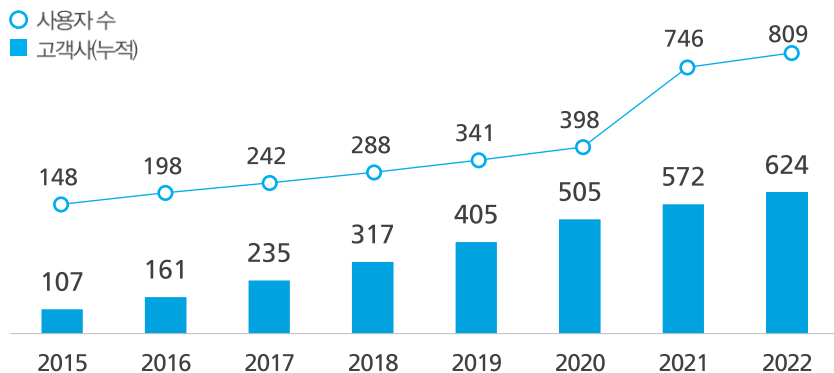
\* 출처 : Perforce

# 디지털전환의 핵심 'DevOps 플랫폼' ②고객 확대 추이

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

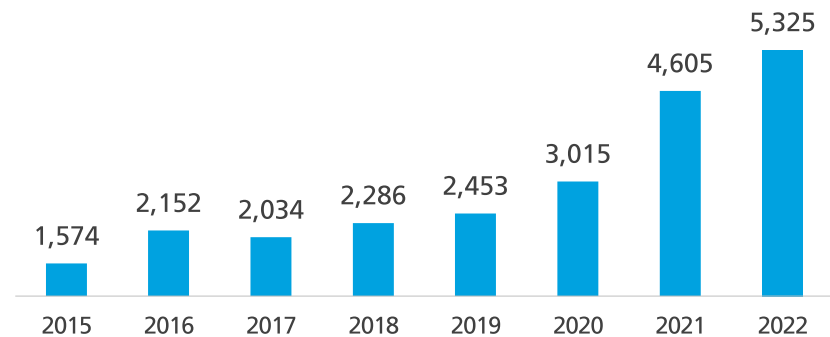
## 고객사(누적) 및 사용자 수

단위: 천명, 개사



## 고객사당 사용자 수 (활동 유저 기준)

단위: 명



## 주요 고객사 고객유형군의 확대





## New Business

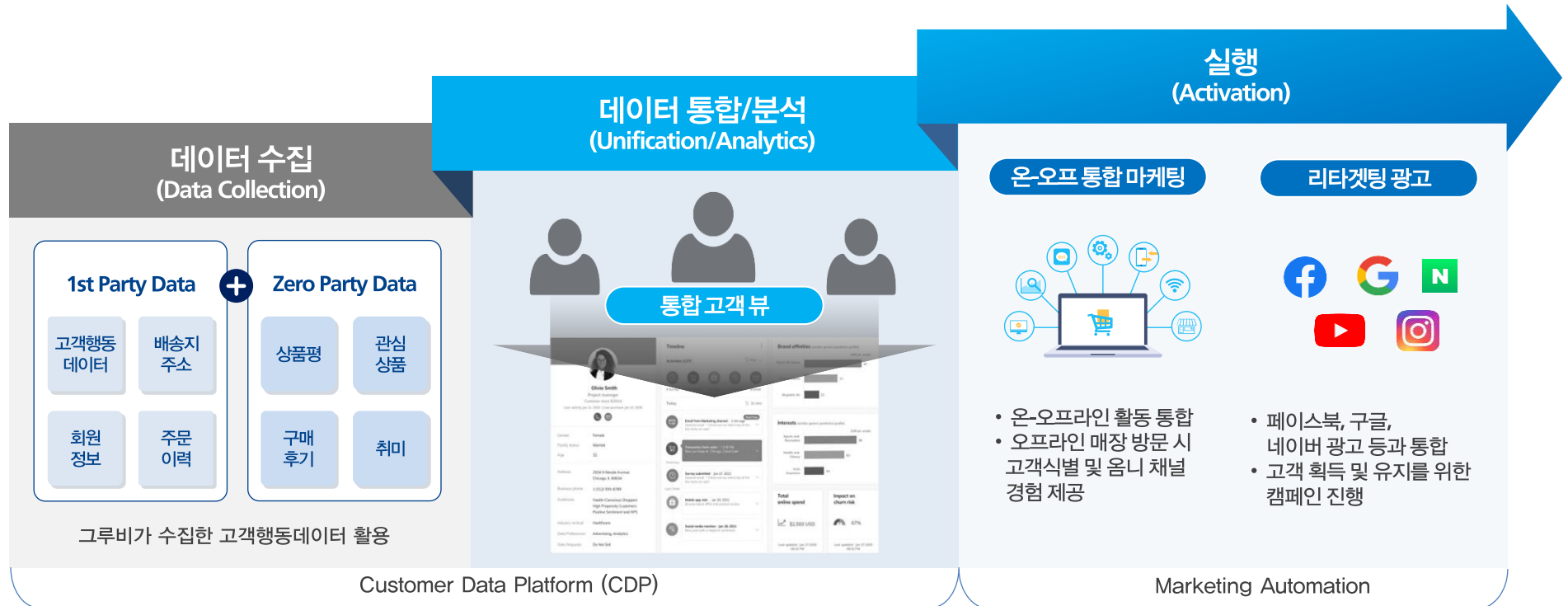
01. 고객데이터플랫폼 기반 AI 개인화 마케팅 서비스 고도화
02. D2C 솔루션 로드맵



# 고객데이터플랫폼 기반 AI 개인화 마케팅 서비스 고도화

데이터 기반 D2C 비즈니스를 위한 고객데이터플랫폼 사업으로 발전

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



고객 데이터 수집 및 정제

AI 기반 데이터 분석과 예측

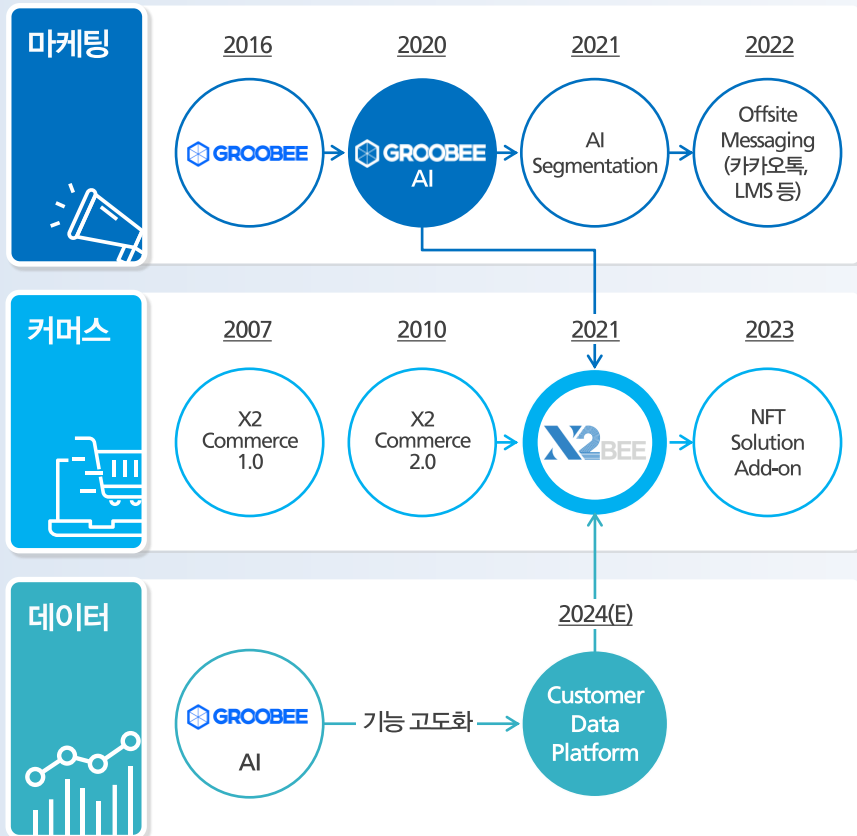
데이터 / AI 기반 마케팅 및 광고 실행

고객데이터플랫폼 기반의 AI 개인화 마케팅 서비스 플랫폼



# D2C 솔루션 로드맵

장기간 축적된 대형 이커머스 플랫폼 개발 역량을 기반으로, AI 기반의 마케팅/데이터 솔루션으로 라인업 확장  
D2C 기업이 필요로 하는 Customer Engagement Solution Provider로 변모 중



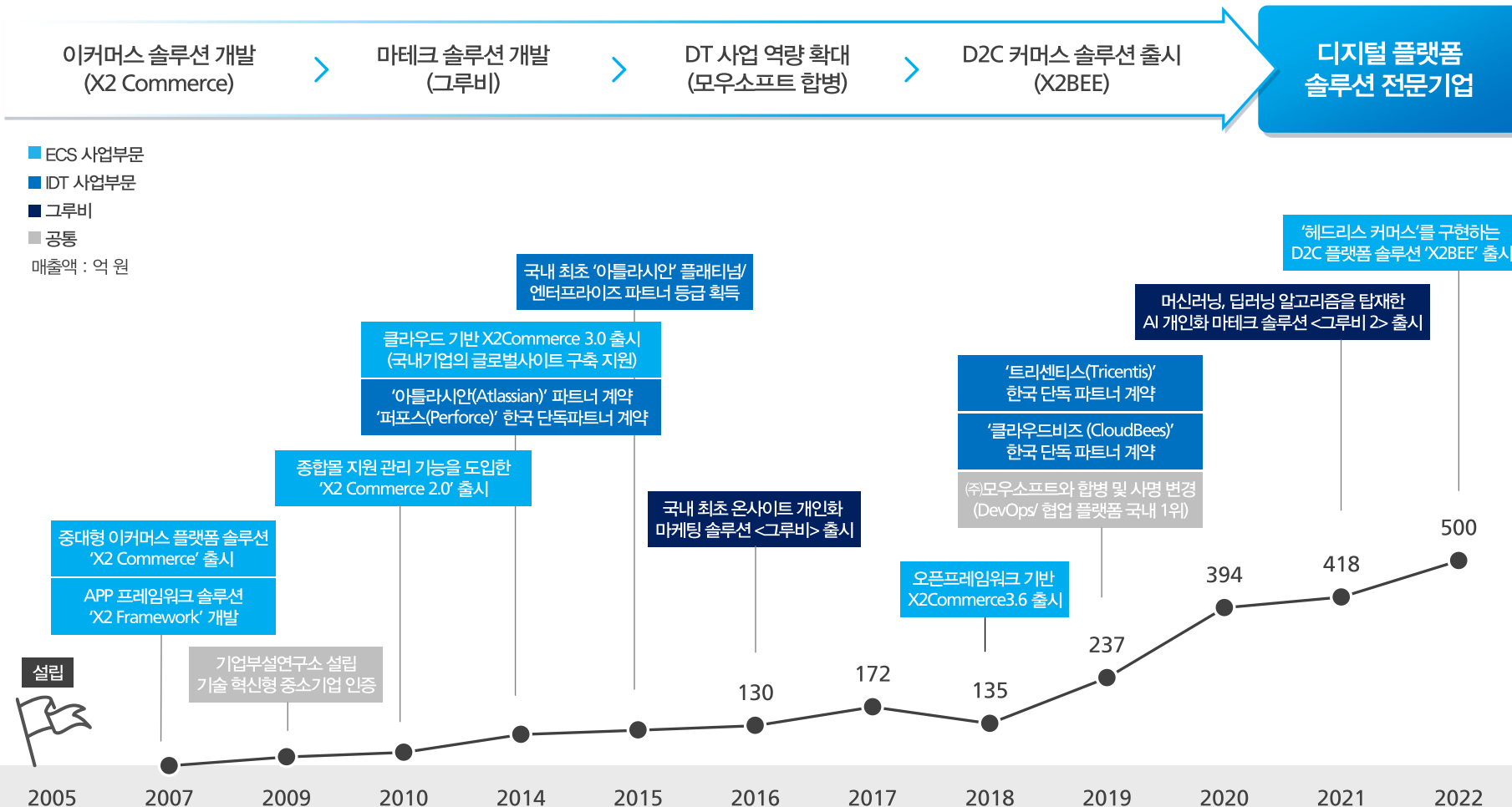
# A

## Appendix

- 01. 회사 연혁
- 02. 산업의 현황
- 03. 요약재무제표



선제적인 연구개발과 지속적인 솔루션 확대를 통해 디지털 플랫폼 솔루션 전문기업으로 도약



대형 온라인몰 주도 → 제조사의 D2C 진입으로의 추세 변화 및 관련 솔루션 수요 증가  
디지털 인프라 발달로 인한 SW 대중화 및 개발과 테스트에서의 자동화 수요 증가로 DevOps 시장 성장

이커머스 경쟁 심화 및 D2C 시장의 성장

대형 유통사, 온라인 커머스 전문기업, 버티컬 플랫폼 등  
다양한 플레이어들의 이커머스 시장 진입

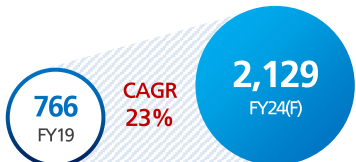
산업 내 주도권 경쟁 심화

다양한 제조사가 D2C 시장에 진입하며 가파르게 성장 중

D2C 진입 제조사



미국 D2C 거래규모(억 달러)

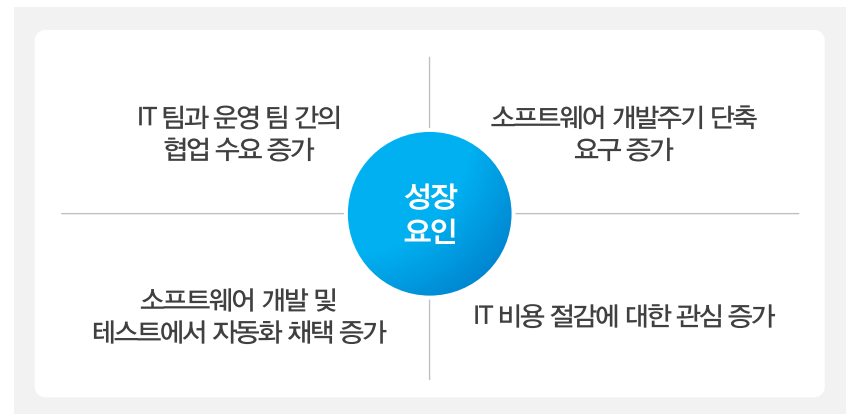
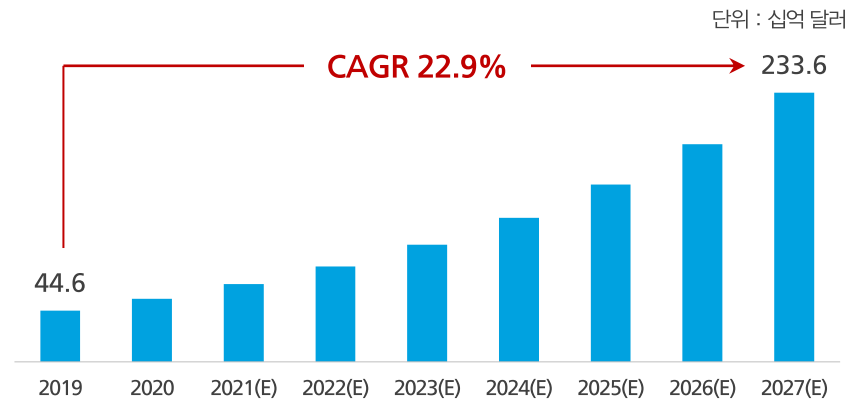


NIKE\* D2C 매출 비중(%)



\* 나이키는 5월 결산법인으로 '21년 06월~'22년 05월 누적 매출  
출처: Statista, EDGAR

글로벌 DevOps 시장



출처: RESEARCH DIVE



## 재무상태표

(백만 원)	2020	2021	2022	2023.3Q
유동자산	15,971	40,997	35,559	29,381
비유동자산	11,700	11,228	20,952	23,360
자산총계	27,670	52,225	56,511	52,741
유동부채	6,696	7,610	8,462	8,524
비유동부채	12,544	1,106	931	921
부채총계	19,241	8,716	9,393	9,445
자본금	2,048	4,135	4,135	4,178
자본잉여금	(339)	28,075	28,075	28,821
자본조정	(994)	(589)	(946)	(3,098)
이익잉여금	7,733	11,889	15,854	13,394
자본총계	8,430	43,509	47,118	43,296
유동비율	238.5%	538.7%	420.2%	344.7%
부채비율	228.2%	20.0%	19.9%	21.8%
유보율	361.0%	966.5%	1062.4%	1010.4%

## 손익계산서

(백만 원)	2021	2022	2023.2Q	2023.3Q
매출액	41,893	49,957	8,672	7,449
ECS	35,066	42,539	5,989	5,363
그루비	774	1,365	559	589
IDT	6,053	6,053	2,123	1,496
영업비용	37,750	46,772	10,221	8,496
인건비	12,766	16,293	4,321	4,232
외주용역비	20,900	25,391	4,416	2,771
영업이익	4,143	3,185	(1,549)	(1,047)
영업이익률	9.9%	6.4%	-17.9%	-14.1%
세전이익	4,628	3,886	(1,464)	(813)
당기순이익	4,174	3,965	(1,121)	(846)
순이익률	10.0%	7.9%	-12.9%	-11.4%

Investor Relations 2023

---

# THANK YOU

Contact. [ir@plateer.com](mailto: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](http://www.plateer.com)