



한국IR협회의

기업리서치센터

기술 2023-168

2023.11.30.

이 보고서는 시가총액 5,000억 원 미만의 중소형 기업에 대한 투자정보 확충을 위해 발간한 보고서입니다.

기술분석보고서 소프트웨어

# 플래티어(367000)

작성기관 (주)NICE디앤비

작성자 김준호 연구원

[YouTube 요약 영상 보러가기](#)

- 본 보고서는 투자 의사결정을 위한 참고용으로만 제공되는 것이므로, 투자자 자신의 판단과 책임하에 종목선택이나 투자시기에 대한 최종 결정을 하시기 바랍니다. 따라서 본 보고서를 활용한 어떠한 의사결정에 대해서도 본회와 작성기관은 일체의 책임을 지지 않습니다.
- 본 보고서의 요약영상은 유튜브로도 시청 가능하며, 영상편집 일정에 따라 현재 시점에서 미공개 상태일 수 있습니다.
- 카카오톡에서 “한국IR협회의” 채널을 추가하시면 매주 보고서 발간 소식을 안내 받으실 수 있습니다.
- 본 보고서에 대한 자세한 문의는 작성기관(TEL.02-2122-1300)로 연락하여 주시기 바랍니다.

- ▶ 요약
- ▶ 기업현황
- ▶ 시장동향
- ▶ 기술분석
- ▶ 재무분석
- ▶ 주요 변동사항 및 전망

# 플래티어(367000)

## 이커머스 플랫폼 솔루션 전문기업

### 기업정보(2023/11/16 기준)

대표자	이상훈
설립일자	2005년 02월 24일
상장일자	2021년 08월 12일
기업규모	중소기업
업종분류	소프트웨어 개발 및 공급업
주요제품	플랫폼 설계/구축, 플랫폼 운영 등

### 시세정보(2023/11/16 기준)

현재가(원)	9,110 원
액면가(원)	500 원
시가총액(억 원)	762억 원
발행주식수	8,367,207 주
52주 최고가(원)	20,750 원
52주 최저가(원)	8,310 원
외국인지분율	0.91%
주요주주	
이상훈	33.79%
아폴론사모투자	11.97%
합자회사	
한상훈 외 2인	5.04%

### ■ 이커머스 플랫폼 구축을 중심으로 플랫폼 고도화 및 솔루션 개발

플래티어(이하 동사)는 2005년 2월 24일에 설립되었고 2021년 8월 12일자로 코스닥 시장에 상장하였다. 동사는 이커머스 플랫폼의 개발 및 구축과 마테크 솔루션, D2C 이커머스 솔루션 공급을 주 사업으로 영위하고 있다. 또한, 동사는 디지털 전환 사업과 관련하여 데브옵스 플랫폼과 협업 플랫폼을 제공하며 기업 고객의 디지털 전환을 지원하고 있다. 2022년 기준 동사의 매출 비중은 이커머스 솔루션 사업 87.9%, 통합 디지털 전환 사업 12.1%로 대부분의 매출이 이커머스 솔루션을 통해 발생하고 있다.

### ■ 온라인 쇼핑 거래액 증가에 따라 이커머스 플랫폼 수요 확대 전망

동사가 영위하는 이커머스 솔루션 사업은 기업의 이커머스 진입 및 확장을 통해 수요가 발생하고 온라인 쇼핑 동향과 연관이 있다. 온라인 쇼핑은 팬데믹 기간 동안 모바일을 중심으로 접근성이 증가하며 다양한 연령대의 사용자 진입과 함께 거래액이 크게 증가하였다. 또한, 무점포 소매업을 영위하는 매출 규모 300억 원 이상의 사업체 수가 꾸준히 증가하며 동사의 주요 고객인 대형 업체 구축 수요에 긍정적인 영향을 미칠 것으로 기대된다. 이 외에도 고객 데이터 분석에 대한 수요가 증가하는 등 이커머스 소프트웨어 시장의 성장이 전망된다.

### ■ 통합 디지털 전환 사업 확장 및 이커머스 플랫폼 기반 신규 사업 추진

동사는 데브옵스 플랫폼과 협업 플랫폼 제공을 통해 기업의 디지털 전환을 지원하며 사업 영역을 다각화하고 있다. 데브옵스 플랫폼은 개발과 운영을 통합하여 조직의 개발 역량과 생산성을 증가시킨다. 협업 플랫폼은 기업 구성원 간 협업을 위한 다양한 도구를 지원한다. 한편, 동사는 이커머스 플랫폼과 연동되는 NFT 솔루션 개발을 진행하며 다양한 마케팅 도구를 제공하는 신규 사업을 추진하고 있다.

### 요약 투자지표 (K-IFRS 별도 기준)

구분 년	매출액 (억 원)	증감 (%)	영업이익 (억 원)	이익률 (%)	순이익 (억 원)	이익률 (%)	ROE (%)	ROA (%)	부채비율 (%)	EPS (원)	BPS (원)	PER (배)	PBR (배)
2020	393.8	66.1	36.4	9.2	26.8	6.8	39.6	11.1	228.2	447	1,314	-	-
2021	418.9	6.4	41.4	9.9	41.7	10.0	16.1	10.5	20.0	584	5,261	37.7	4.2
2022	499.6	19.2	31.8	6.4	39.6	7.9	8.8	7.3	19.9	479	5,757	21.0	1.8

## 기업경쟁력

### 이커머스 플랫폼 구축 노하우 보유

- 다양한 산업의 대형 이커머스 플랫폼 설계 및 구축 기술 보유
- 기존 구축한 이커머스 플랫폼에서 발생하는 안정적인 유지보수 및 고도화 매출을 기반으로 각종 이커머스 솔루션 개발

### 디지털 전환 사업 영역 확장

- 데브옵스 플랫폼의 구축과 컨설팅을 통해 기업의 디지털 전환을 지원하며 사업 확대
- 글로벌 벤더 업체의 SW와 유기적으로 연동되는 풀체인 환경을 제공

## 핵심기술 및 적용제품

### 동사의 핵심기술

- AI 개인화 마테크 플랫폼
  - 빅데이터 처리 기술과 AI 기술을 활용한 고객 행동 데이터 실시간 수집 및 분석 기술 구현
  - 개인화 타겟팅 및 상품 추천 기술 보유
- 중견 D2C 이커머스 플랫폼
  - 헤드리스 커머스 기반으로 새로운 기기나 채널에 유연한 대응 지원

### 동사의 주요 사업



## 시장경쟁력

### 국내 이커머스 소프트웨어 시장규모

년도	시장규모	연평균 성장률
2023년	1,472.0억 원	▲4.46%
2028년	1,831.0억 원	

### 국내 온라인 쇼핑 거래액

년도	거래액	연평균 성장률
2017년	94조 1,857.6억 원	▲17.38 %
2022년	209조 8,790.5억 원	

- 기업의 이커머스 진입 및 확장에 따른 수요 증가로 국내 이커머스 소프트웨어 시장 성장 전망
  - 팬데믹을 겪으며 높아진 온라인 쇼핑 접근성으로 이커머스 플랫폼 구축 수요 증가
- IT 인프라 고도화로 인한 세계 마테크 시장과 데브옵스 플랫폼 시장의 가파른 성장 등 긍정적 시장 환경

## ESG(Environmental, Social and Governance) 활동 현황

E

(환경경영)

- 당사는 환경(E) 부문에서 모든 경영 활동에 국내외 환경 법규를 준수하여 관련 법상 행정조치를 받은 사실이 없음.
- 당사는 기업의 사회적 책임을 다하기 위한 탄소 저감 활동을 진행하고 있음.

S

(사회책임경영)

- 2023년 동반성장위원회로부터 ESG 우수 중소기업으로 선정되었고, 경영실적 및 성과평가에 따른 성과급 지급, 휴가 및 경조금 지급, 교육비 지원 등의 직원 복지제도를 운영하고 있음.
- 당사는 인간 존중의 경영방식으로 임직원, 협력업체, 하청업체 등 이해관계자의 인권을 존중하는 인권헌장을 마련하였음.

G

(기업지배구조)

- 당사는 투명하고 공정한 기업활동과 사회적 책임을 실천하기 위해 윤리헌장을 마련하였으며, 사이버감사실 운영을 통해 윤리행동지침을 위반하는 불공정 거래 행위를 개선하고 있음.
- 당사는 이사회와 감사를 두고 운영하고 있으며, 정관 및 운영규정 등을 통해 배당에 관한 사항을 포함하여 업무와 권한을 규정하는 등 경영 투명성 제고를 위한 시스템을 구축하고 있음.

NICE디앤비의 ESG 평가항목 중, 기업의 ESG수준을 간접적으로 파악할 수 있는 항목에 대한 조사를 통해 활동 현황을 구성

## I. 기업 현황

## 이커머스 플랫폼 구축 사업을 기반으로 이커머스 관련 솔루션 개발 및 디지털 전환 사업 확대

동사는 이커머스 플랫폼의 설계 및 개발과 첨단 IT 기술 기반의 마테크 솔루션, D2C 이커머스 솔루션을 개발하고 있다. 디지털화를 추진하는 조직을 위한 컨설팅과 데브옵스, 협업 플랫폼 구축 등의 사업을 영위하고 있다. 2019년 모우소프트(주)와의 합병으로 이커머스 관련 사업 중심에서 디지털 전환 통합 컨설팅 및 플랫폼 솔루션 사업으로 사업 영역을 확장하고 있다.

## ■ 기업 개요

동사는 2005년 2월 24일 설립되어 이커머스(E-Commerce) 시스템 구축, 운영, 관리, AI 기반의 개인화 마케팅 솔루션 개발, 기업들의 업무 방식 개선 및 협업 방법론을 제안하는 사업을 영위하고 있다. 서울특별시 송파구 법원로9길에 사업장을 가지고 있고, 2021년 8월 12일 코스닥 시장에 상장하였다.

[표 1] 동사의 주요 연혁

일자	내용
2005.02	(주)아이티코러스 설립
2005.06	(주)시스포유아이앤씨로 상호변경
2005.12	이상훈 대표이사로 최대주주 변경
2009.03	기업부설연구소 인정
2014.09	본점 이전(서울특별시 강남구 영동대로85길 38, 8층 9층)
2017.07	본점 이전(서울특별시 송파구 법원로9길 26, D동 12층)
2019.11	모우소프트(주) 흡수합병
2020.01	(주)플래티어로 상호변경
2021.08	코스닥 시장 상장

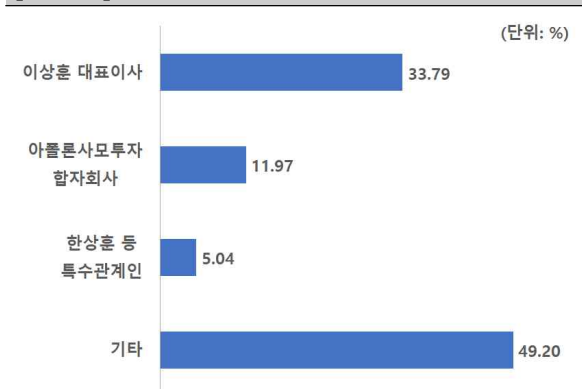
\*출처: 동사 사업보고서(2022.12), NICE디앤비 재구성

2023년 9월 말 기준, 동사의 최대주주는 이상훈 대표이사로 33.79%를 보유하고 있고, 아폴론사모투자합자회사가 11.97%, 한상훈(동사 임원) 등 특수관계인 3인이 5.04%의 지분을 보유하고 있으며, 기타 주주가 49.20%의 지분을 보유하고 있다.

[표 2] 최대주주 및 특수관계인 주식소유 현황

주주명	지분율(%)
이상훈 대표이사	33.79
아폴론사모투자합자회사	11.97
한상훈 등 특수관계인	5.04
기타	49.20
합계	100.00

[그림 1] 동사의 주주구성



\*출처: 동사 분기보고서(2023.09), NICE디앤비 재구성



## ■ 주요 사업

동사는 기업 고객을 대상으로 이커머스 플랫폼의 설계, 구축 및 개발/운영, AI, 빅데이터 등 첨단 IT 기술 기반의 D2C(Direct to Consumer) 솔루션 개발 등 이커머스 솔루션 사업과 데브옵스(DevOps)<sup>1)</sup>, 협업 플랫폼 구축 및 컨설팅 등의 통합 디지털 전환 사업을 영위하는 디지털 전환 및 이커머스 플랫폼 솔루션 전문기업이다.

이커머스 솔루션 사업과 관련하여 동사는 고객의 사업 영역에 대한 이해를 바탕으로 최적의 솔루션을 위한 컨설팅을 제공하고 자체적으로 이커머스 솔루션을 개발하고 있다. 또한, 솔루션을 활용한 플랫폼 설계 및 구축, 구축 완료 이후 유지보수 및 개발/운영까지 대형 온라인 쇼핑몰 개발과 운영을 위한 대형 업체 맞춤형 솔루션을 제공한다. 주 고객은 대형 유통업체부터 대형 제조, 금융, 통신 분야의 업체까지 국내 주요 대기업을 아우르고 있다. D2C 이커머스 솔루션으로는 다수의 온라인 쇼핑몰 개발 경험을 바탕으로 AI와 빅데이터 기반의 마테크(MarTech)<sup>2)</sup> 솔루션 '그루비(GROOBEE)'를 출시하였다. 또한, 자체 솔루션 개발 경험 및 노하우를 바탕으로, D2C 물에 최적화된 표준형 이커머스 구축 솔루션인 '엑스투비(X2BEE)'를 출시하였다.

동사는 통합 디지털 전환 사업과 관련하여 데브옵스 플랫폼과 협업 플랫폼 구축, 플랫폼 운영/기술지원, 교육/컨설팅을 통해 기업 고객의 디지털 전환 추진을 돕고 있다. Atlassian, Perforce, CloudBees, Tricentis, Hashicorp 등 글로벌 벤더 업체의 SW 기반의 자체 툴체인(Tool chain)<sup>3)</sup> 구축 역량을 바탕으로, 국내 600여 개 업체에게 개발/운영 통합 인프라 및 협업 인프라를 제공하고 있다. 동사의 고객군은 삼성전자, SK하이닉스 등 반도체 기업을 비롯한 제조업체부터 유통, 인터넷/게임/IT, 엔터테인먼트, 금융, 공공 등 전 산업으로 확대되고 있다. 사업보고서(2022.12) 기준 사업 부문별 매출 비중은 이커머스 솔루션 사업 87.9%, 통합 디지털 전환 사업 12.1%로 이커머스 솔루션 사업 부문이 높은 비중을 차지하고 있다.

[표 3] 동사의 사업부문 현황

사업부문	매출유형	품목	서비스 내용
이커머스 솔루션 (ECS)	IT 서비스	이커머스 플랫폼	· 맞춤형 대형 이커머스 플랫폼의 설계/구축 및 컨설팅 · 대형 이커머스 플랫폼 개발/운영
	제품	D2C 솔루션	· 헤드리스 커머스 <sup>4)</sup> 를 활용한 솔루션 · 고객 행동 데이터를 실시간으로 분석하는 마테크 솔루션
통합 디지털 전환 (IDT)	IT 서비스	DT 플랫폼	· 데브옵스/협업 플랫폼의 설계/구축 및 컨설팅 · DT 플랫폼 운영 및 기술지원
	상품	라이선스	· DT 플랫폼 개발을 위한 툴체인 SW 라이선스

\*출처: 동사 사업보고서(2022.12), NICE디앤비 재구성

- 1) 데브옵스(DevOps): 개발(Development)과 운영(Operation)을 유기적으로 통합하는 IT/SW 중심의 디지털 전환을 위한 핵심 개념으로, 신속하면서도 고품질의 소프트웨어를 지속적으로 개발할 수 있도록 조직 역량을 향상시키는 문화와 방식, 도구를 통칭
- 2) 마테크(MarTech): 마케팅(Marketing)과 기술(Technology)의 합성어로, 사용자가 온라인상 남긴 기록을 기반으로 AI와 빅데이터 기술을 활용하여 개인화 마케팅을 구현하는 도구 또는 방법
- 3) 툴체인(Tool chain): 시스템 개발 및 구축을 위한 소프트웨어 등을 연쇄적으로 기능을 수행하도록 설계한 개발 도구들의 집합/모음
- 4) 헤드리스 커머스(Headless Commerce): 프론트엔드와 백엔드를 분리하고 API(Application Programming Interface)를 연동시켜 다양한 시스템과 통합이 용이하여 유연하고 안정적인 이커머스를 제공하는 구조

## ■ 동사의 ESG 활동



환경(E) 부문에서, 동사는 공개된 정보는 많지 않지만, 모든 경영 활동에 국내·외 환경 법규를 준수하여 관련 법상 행정조치를 받은 사실이 없다. 또한, 기업의 환경 관련 사회적 책임을 다하기 위해 회사 내부적으로 점심시간 조명과 냉난방 끄기, 계단 이용하기, 종이 및 일회용품 사용량 줄이기 등 일상 속 탄소 저감 활동을 진행하고 있다.



동사는 2023년 동반성장위원회로부터 ESG 우수 중소기업으로 선정된 가운데, 사회(S) 부문과 관련하여 차별금지, 결사 및 단체교섭의 자유 보장 등의 인권 관련 핵심 영역이 담긴 인권헌장을 마련하고 이를 이행하기 위해서 노력하고 있다. 한편, 동사의 사업보고서(2022.12)에 따르면, 동사의 여성 근로자 비율은 30.9%이며 동 산업의 여성고용비율 평균은 25.6%이다. 또한, 동사의 남성 대비 여성 근로자의 임금 수준은 77.2%로 동 산업 평균인 76.0%를 상회하고 있으며, 남성 대비 여성 근로자의 평균근속연수 역시 73.0%로 동 산업 평균인 68.8%를 상회하는 것으로 확인된다.

[표 4] 동사 근로자 성별에 따른 근속연수 및 급여액

(단위: 명, 년, 백만 원)

성별	직원 수			평균 근속연수		1인당 연평균 급여액	
	정규직	기간제 근로자	합계	동사	동 산업	동사	동 산업
남	170	0	170	3.7	7.7	58.5	68.2
여	76	0	76	2.7	5.3	45.2	51.9
합계	246	0	246	-	-	-	-

\*출처: 고용노동부 「고용형태별근로실태조사」 보고서(2022), 동사 사업보고서(2022.12), NICE디앤비 재구성



지배구조(G) 부문에서, 동사의 이사회는 4명의 사내이사와 1명의 사외이사로 구성되어 있으며, 내부감시장치로서 감사제도를 운영하고 있다. 또한, 정관 및 운영규정을 통해 배당에 관한 사항을 포함하여 업무와 권한을 규정하는 등 경영투명성 제고를 위한 시스템을 구축하고 있다. 이 외에도, 홈페이지에 기업 윤리강령과 실천 지침을 제정하고 공지하고 있으며, 사업보고서를 공개하여 상장기업으로서의 기업 공시제도 의무를 준수하고 있다.

## II. 시장 동향

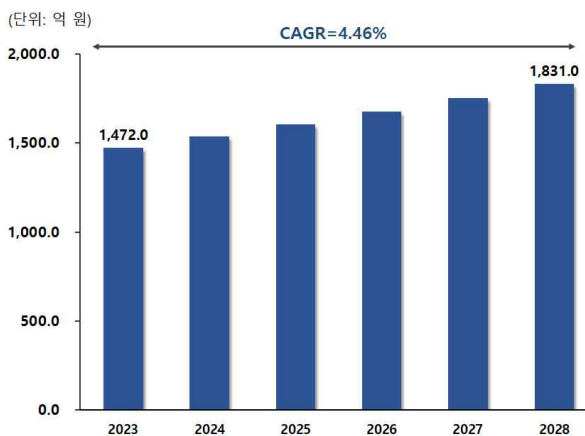
## 모바일 환경 중심으로 온라인 쇼핑 접근성 증가에 따라 이커머스 소프트웨어 시장 성장 전망

국내 이커머스 소프트웨어 시장은 온라인 쇼핑 거래액 증가에 따라 늘어난 이커머스 진입 업체 수와 이커머스 플랫폼 솔루션 관련 수요의 확대로 꾸준히 성장하였다. 또한, 팬데믹 이후 온라인 쇼핑에 대한 접근성이 증가하고 다양한 연령대의 사용자가 급증하였고, 국내·외로 이커머스에 진입하는 업체들의 이커머스 플랫폼 구축 수요를 기반으로 지속적인 이커머스 소프트웨어 시장의 성장이 기대되고 있다.

## ■ 온라인 쇼핑 거래액이 증가하며 이커머스 플랫폼 도입 업체 수와 시장 확대

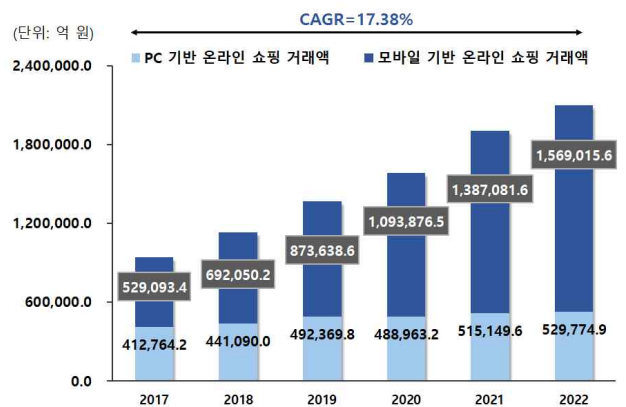
동사의 주요 사업인 이커머스 플랫폼 솔루션 개발 및 구축은 기업용 SW를 제공하는 점에서 패키지 SW 산업의 범주에 속한다. 따라서 초기에 개발비 등 고정비용이 소요되나 이후에 단위 생산비용이 낮아지는 수익 구조를 가지고 있다. 이와 동시에 표준화된 형태가 아닌, 고객 특성에 따라 개별 계약을 진행하여 맞춤형으로 이커머스 시스템을 구축하고 유지보수하는 형태로, SI 산업에 포함된다. 즉, 기존 고객의 경우 시스템 고도화와 유지보수를 통한 안정적인 수요가 발생하며 전환비용이 높아 장기적으로 거래를 이어간다. 한편, 이커머스 플랫폼을 구축하는 사업 특성상 온라인 쇼핑 동향에 연동되며, 직접적으로는 기업의 국내·외 이커머스 진입 및 확장을 통해 수요가 발생한다.

[그림 2] 국내 이커머스 소프트웨어 시장규모



\*출처: Statista(2023.03), NICE디앤비 재구성

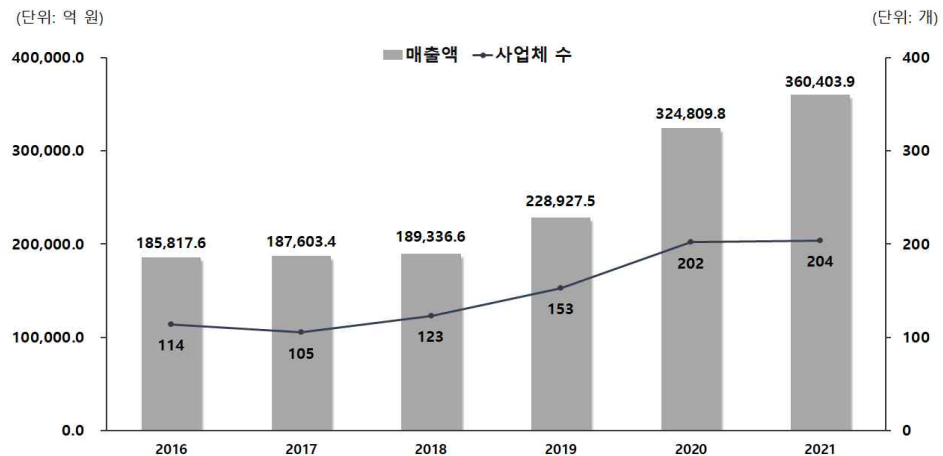
[그림 3] 국내 온라인 쇼핑 거래액

\*출처: 통계청 국가통계포털(kosis.kr)  
온라인쇼핑동향조사, NICE디앤비 재구성

시장조사기관 Statista의 자료에 따르면, 국내 이커머스 소프트웨어 시장은 2023년 1,472.0억 원에서 연평균 4.46% 성장하여, 2028년 1,831.0억 원 시장규모를 형성할 것으로 전망된다. 세계적으로 인터넷과 스마트폰의 보급률이 지속적으로 증가하는 가운데, 코로나19로 인한 팬데믹을 겪으며 온라인 쇼핑 접근성이 높아졌다. 통계청 국가통계포털 온라인쇼핑동향조사에 따르면, 온라인 쇼핑 거래액은 2017년 94조 1,857.6억 원에서 연평균 17.38% 성장하여, 2022년 209조 8,790.5억 원의 거래액을 기록하였다. 해당 기간 동안 모바일 기반의 온라인 쇼핑을 중심으로 거래액이 증가하였으며 2017년 56.2%의 비중을 차지하던 모바일 기반 온라인 쇼핑 거래액은 2022년 74.8%까지 증가하였다.

한편, 당사는 대형 기업을 주요 고객으로 솔루션을 제공하고 있다. 이커머스 산업의 경쟁이 치열해지면서 대형 기업 고객은 상대적으로 기능적인 요소에 중점을 두며, 차별화된 마케팅과 기능을 제공하는 이커머스 솔루션을 선호하고 있다. 온라인에서 수집되는 고객 데이터의 활용 및 분석 기술의 발전으로 이커머스에 진입하는 업체가 꾸준히 증가하고 있으며, 상품 추천이나 개인화 마케팅 기술 등을 확보하는 기업이 향후 시장 확보에 유리한 고지를 점할 것으로 예상된다. 또한, 이커머스 솔루션은 기존의 자체 관리 온프레미스(On-premise) 방식에서 유연한 작업 환경을 가진 클라우드 기반의 서비스로 점차 변화하고 있으며, 사용 편의성과 확장성 등의 장점으로 신규 수요가 발생할 것으로 예상된다.

[그림 4] 국내 매출 규모 300억 원 이상 무점포 소매업 매출액 및 사업체 수 추이



\*출처: 통계청 국가통계포털(kosis.kr) 서비스업조사, NICE디앤비 재구성

통계청 국가통계포털 서비스업조사 자료에 따르면, 당사의 주요 고객이 해당하는 국내 매출 규모 300억 원 이상 무점포 소매업의 매출액은 2016년 이후 꾸준히 증가하는 추세이다. 특히, 팬데믹 시기인 2020년 사업체 수와 매출액이 큰 폭으로 상승하였다. 사업체 수의 증가는 이커머스 플랫폼 구축 수요에 직접적으로 영향을 준다. 최근 중견 제조업체들도 고객 정보 확보와 적극적인 피드백을 위해 D2C 모델을 구축하며 이커머스 플랫폼 수요를 견인하고 있다.

한편, 당사의 사업 중 마테크 솔루션인 그루비 사업 부문의 2022년 매출이 전년 대비 76.2% 상승하며 빠르게 성장하고 있다. 시장조사기관 Mordor Intelligence의 자료에 따르면, 세계 마테크 시장은 2023년 4002.1억 달러 규모로 추정되며 2028년까지 연평균 20.6% 성장할 것으로 전망되고 있다. 마테크 산업은 영업 생산성을 향상시키고, 마케팅 비용 절감, 데이터 확보 등의 장점을 기반으로 지속적인 수요가 발생할 것으로 예상된다. 이 외에도 당사는 데브옵스 플랫폼과 협업 플랫폼을 제공하며 각 시장에 참여하고 있다. Technavio에 따르면 세계 데브옵스 플랫폼 시장은 2022년 84억 달러에서 연평균 24.5% 성장하여 2027년 251억 달러 규모의 시장을 형성할 것으로 전망된다. 디지털 전환에 따라 가상화 기술 및 IT 인프라가 고도화되며 효율적인 업무 환경 구축 수요에 힘입어 높은 성장률을 기록할 것으로 추정된다.



### III. 기술분석

#### 대형 이커머스 플랫폼에 특화된 구축 노하우를 기반으로 이커머스 솔루션 개발 기술 보유

동사는 이커머스 플랫폼 구축을 중심으로 사업을 영위 중이며, 다양한 산업의 대형 이커머스 플랫폼 구축 노하우를 보유하고 있다. 이를 기반으로 플랫폼을 고도화하며 중대형 규모의 업체까지 사업 영역을 확장하였고 AI, 빅데이터 분석 기술을 활용하여 마테크 솔루션을 개발 및 공급하고 있다.

#### ■ 대형 이커머스 플랫폼 구축 기술을 중심으로 다양한 솔루션 개발

동사는 이커머스 솔루션 사업 부문을 통해 대부분의 매출이 발생하고 있다. 플랫폼의 컨설팅부터 설계, 구축, 유지보수까지 종합적으로 제공할 수 있는 노하우를 보유하고 있다. 고객의 사업 영역에 대한 이해를 바탕으로 업무 프로세스를 정의하고 기존 IT 인프라와 연동을 고려하여 플랫폼을 설계한다. 이후 판매 제품의 성격에 맞게 온·오프라인 연동을 지원하고 대량의 트랜잭션을 안정적으로 수행할 수 있도록 시스템을 구축한다. 또한, 디자인이나 기능 등 요구사항을 반영하여 구축하고, 필요에 따라 추가적인 솔루션을 연동한다.

[표 5] 동사의 이커머스 솔루션 종류 및 핵심 역량

부문	주요 플랫폼 구축사업	대상 고객	핵심 역량
이커머스 솔루션	대형 이커머스 플랫폼	온·오프라인 유통 대기업	<ul style="list-style-type: none"> <li>이커머스 컨설팅/설계</li> <li>클라우드 기반 설계</li> </ul>
	대형 오픈마켓 플랫폼	온·오프라인 유통 대기업	<ul style="list-style-type: none"> <li>이커머스 핵심 모듈/API 설계 구현</li> <li>마이크로 서비스 아키텍처(MSA, Micro Service Architecture)<sup>5)</sup> 설계 구현</li> </ul>
	대형 제조사 온라인 판매 플랫폼	제조·브랜드 대기업	<ul style="list-style-type: none"> <li>시스템 간 인터페이스 설계 구현</li> </ul>
	AI 개인화 마테크 플랫폼(그루비)	올라운드 메시징을 원하는 모든 기업	<ul style="list-style-type: none"> <li>실시간 고객 행동 데이터 수집</li> <li>빅데이터 처리/가공</li> </ul>
	중견 D2C 이커머스 플랫폼(엑스투비)	중대형 제조사 및 브랜드	<ul style="list-style-type: none"> <li>이커머스 플랫폼 솔루션</li> <li>인공지능 (AI 타겟팅 / AI 개인화 상품 추천)</li> </ul>

\*출처: 동사 회사소개서(2023.09), 홈페이지(plateer.com), NICE디앤비 재구성

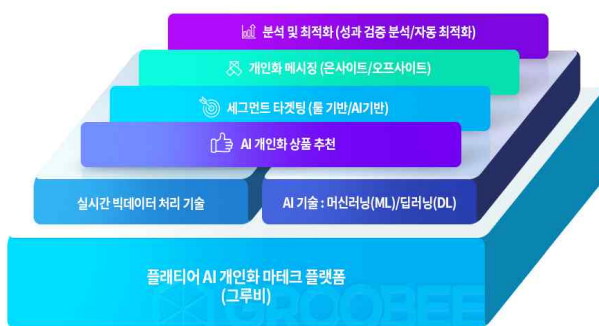
동사의 이커머스 솔루션은 모바일을 비롯한 다양한 디지털 기기에서 구현이 가능하도록 프론트 샵을 구성하고 있다. MSA 기반의 설계를 통해 이커머스 플랫폼 구성에 필요한 핵심 모듈을 고객 규모와 기능에 맞게 신속하고 유연하게 적용할 수 있는 기술을 보유하고 있다. 구축하는 이커머스 플랫폼의 유형에 따라 협력사나 오픈마켓 판매자, 오프라인 채널 등을 적절히 연계하고 있으며, 고객별로 특화된 모듈을 개발하여 맞춤형 기능을 추가할 수 있다. 또한, 클라우드 환경을 지원하고 다국어/다통화 및 글로벌 사이트를 구축할 수 있으며, 오픈소스 기반의 프레임워크 적용으로 유연한 커스터마이징이 가능하고 확장성이 뛰어나다. 동사는 국내 90여 개의 대형 업체 사이트와 170개 이상의 이커머스 플랫폼 구축 및 운영 프로젝트를 수행하며 이커머스에 특화된 구축 기술을 보유하고 있다.

5) 마이크로 서비스 아키텍처(MSA, Micro Service Architecture): 단일 애플리케이션이 다수의 서비스 유닛으로 분할되어 변경과 조합이 가능하도록 만든 아키텍처

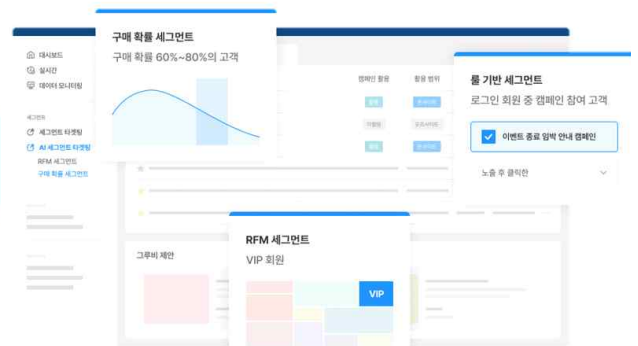
## ▶ AI 개인화 마테크 플랫폼

동사가 자체적으로 개발한 AI 개인화 마테크 솔루션 그루비는 빅데이터 처리 기술과 머신러닝·딥러닝 기술을 활용하여 고객 행동 데이터를 실시간으로 수집 및 분석한다. 그루비는 대형 사이트부터 소형 사이트까지 모든 자사물에 적용이 가능하고, 고객의 쇼핑 경험을 최적화하는 마케팅 솔루션을 제공한다. 123억 건 이상의 고객 행동 데이터를 수집하였으며, 누적 데이터를 바탕으로 추천 기능과 고객 분류 기능을 선보이며 지속적인 솔루션의 고도화가 이루어지고 있다. 이에 따라, 고객 유입과 매출 증대 효과를 보이며 클릭 전환율, 주문 전환율, 회원가입, 유료 멤버십 가입 등이 증가한 다양한 고객 사례를 축적하고 있다.

[그림 5] 마테크 플랫폼(그루비) 구성도



[그림 6] 개인화 타겟팅 예시



\*출처: 동사 회사소개서(2023.09), NICE디앤비 재구성

\*출처: 동사 홈페이지(groobee.net), NICE디앤비 재구성

그루비는 온라인 쇼핑몰 이용 고객들의 행동 데이터를 수집하고, 이를 기반으로 여러 기준에 맞게 분류(Segmentation)한 뒤, 구분된 각 고객 집단을 선정(Targeting)하여 최적화된 프로모션 및 커뮤니케이션을 지원하는 마테크 솔루션이다.

동사는 실시간 고객 행동 데이터를 분석하여 개인화 타겟팅 기능을 제공한다. RFM(고객의 최근 방문, 방문 빈도, 구매 금액)과 고객의 방문 데이터를 기준으로 고객군을 10개 세그먼트로 자동 분류하여 고객 파악이 용이하다. 또한, 기본적으로 제공하는 주문, 캠페인 이력, 장바구니 이력 등 59가지의 다양한 변수와 시점을 조합하여 직접 세그먼트를 만들어 고객 타겟팅을 할 수 있다. 사이트 방문 고객의 구매 성향과 구매 의지 등을 계산하여 구매 가능성을 확률 구간별로 예측할 수 있다. 실시간으로 변화하는 고객의 행동이나 이동 경로, 방문 페이지 순서까지 정교한 타겟팅을 지원한다. 그루비는 고객 행동 데이터를 AI와 통계형 알고리즘으로 분석하여 고객 맞춤형 상품 추천이 가능하다. 동사는 지속적인 AI 학습 모델을 개발하여 추천 알고리즘 28종을 제공하고 있다. 이러한 알고리즘을 59가지의 고객 행동 데이터와 결합하여 세부적인 타겟팅을 지원한다.

그루비는 사이트에 접속 중인 고객과 실시간으로 소통하는 온사이트 마케팅 기능을 제공한다. PC, 모바일 웹, 하이브리드 앱 등 대부분의 환경에서 다양한 유형의 온사이트 메시지를 지원한다. 메시지별 고객 반응과 노출, 클릭, 주문 전환 성과 등을 실시간으로 확인할 수 있고, AI를 통해 목표 성과에 최적화된 메시지 유형의 노출 비율을 조절한다.

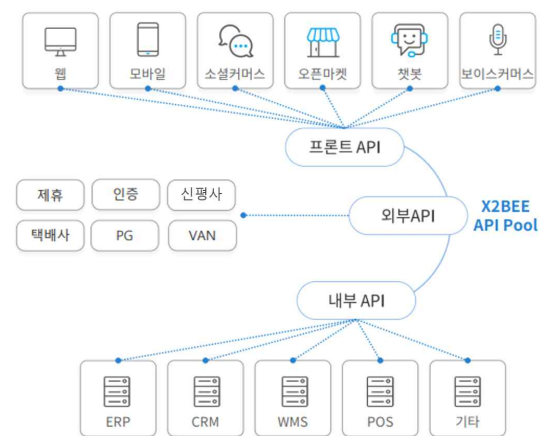
## ▶ 중견 D2C 이커머스 플랫폼

동사의 D2C 이커머스 플랫폼 엑스투비는 중대형 제조사 및 브랜드에 최적화된 이커머스 플랫폼이다. D2C를 위한 독립적인 이커머스 플랫폼 구축은 단순히 중개 생략을 위한 목적뿐만 아니라, 온라인에서 소비자와 직접적인 관계를 구축하고, 소비자 정보 및 피드백 등 각종 정보 획득을 기반으로 제품 개발이나 체계적인 마케팅 전략을 세울 수 있다. 또한, 대기업 맞춤형 이커머스 플랫폼 대비 합리적인 예산으로 자사몰을 구축, 운영할 수 있고, 자사몰 내 특정 사업의 변경과 확장이 용이하다.

[그림 7] D2C 플랫폼(엑스투비) 구성도



[그림 8] D2C 플랫폼(엑스투비) API



\*출처: 동사 회사소개서(2023.09), NICE디앤비 재구성 \*출처: 동사 X2BEE 브로슈어(2023.10), NICE디앤비 재구성

엑스투비는 헤드리스 커머스 기반으로 다양한 고객 접점의 온라인 미디어를 자유롭게 결합할 수 있다. 사용자가 경험하는 프론트엔드와 데이터 처리, 로직 등을 구성하는 백엔드의 분리를 통해 이커머스 플랫폼의 상품, 주문, 배송, 고객 등 각 모듈이 API를 통해 연결된다. 즉, 새로운 기기나 채널에 유연하게 대응할 수 있으며, 사용자 경험을 개선하거나 신규 디자인 적용이 편리하다. 모바일이나 웹 이외에도 보이스·소셜·라이브 커머스 및 향후 메타버스까지 다양한 형태의 UI/UX와 결합 및 분리가 가능하다. 또한, 하나의 플랫폼 상에서 각 국가, 브랜드 및 멀티 채널의 특성에 맞는 사이트를 추가적으로 확장 구축할 수 있는 구조를 지원하고 있다.

동사는 웹 표준을 준수하여 다양한 웹 브라우저 활용이 가능한 플랫폼을 제공하고 서버 및 클라이언트 OS에 종속되지 않는 개발, 운영 환경을 제공한다. 클라우드 환경에 최적화된 구성으로 장애 발생 시 서버를 자동으로 재배포하고, 오토 스케일링(Auto scaling)을 통해 동적으로 컴퓨팅 자원을 조정할 수 있다. 또한, 그루비 솔루션과 유기적인 연계가 가능하고, 다양한 외부 AI 엔진 연동을 위한 어댑터(Adapter)<sup>6)</sup>를 제공한다. 엑스투비는 쿠폰, 할인 및 마일리지 관리 등과 같은 종합 쇼핑물 수준의 고객 혜택 및 프로모션 관리 기능을 지원하고, 상품 전시 및 이벤트 행사와 관련하여 템플릿 기반의 전시 구조를 활용한 프론트 화면 관리를 지원한다.

6) 어댑터(Adapter): 다른 시스템 간 접속을 위한 소프트웨어 모듈로서 데이터 중개 및 애플리케이션 연동의 인터페이스 담당

## ■ SWOT 분석

[그림 9] SWOT 분석

### Strength

- 대형 이커머스 플랫폼에 특화된 시스템 구축 노하우 보유
- AI, 빅데이터 분석 기술을 활용한 마테크 솔루션 개발 및 공급

- 온라인 쇼핑 거래액이 증가하며 이커머스 플랫폼에 대한 지속적인 수요 발생
- 고객 데이터 기반의 차별화된 마케팅 기능에 대한 수요 증가

### Opportunity

### Weakness

- 개발자 부족 및 높은 인건비로 다수의 프로젝트 수행에 제약

- 경기 둔화로 인한 IT 투자 감소
- 이커머스 산업의 경쟁 심화로 기존 업체들의 외형 확대보다 수익 강화 움직임

### Threat





## IV. 재무분석

**최근 3개년간 양호한 매출 성장세 지속, 2022년 수익성은 전년 대비 약화**

동사는 2005년 사업을 시작한 이후 대형 제조업체와 유통업체들의 이커머스 플랫폼 구축을 통해 성장을 이어 가고 있는 가운데, 지속적인 기업들의 이커머스 및 디지털 전환 수요 확대 등에 힘입어 2022년 역대 최고 매출을 달성하였고 흑자기조를 지속하고 있다.

**■ 최근 3개년간 양호한 매출 성장세를 지속하며 2022년 역대 최고 매출 달성**

코로나19의 영향으로 디지털 전환에 대한 시장 수요가 확대되고 있는 가운데, 2019년 모우소프트(주)와의 합병을 통한 통합 디지털 전환 사업 부문 확대 등으로 2020년 전년 대비 66.1% 증가한 393.8억 원의 매출액을 기록하며 큰 폭의 성장을 보였다. 2021년 이커머스 플랫폼 구축 성과 등을 바탕으로 한 고객사들과의 파트너십 지속, 엑스투비, 그루비 등 자체 솔루션 판매 호조 등에 힘입어 전년 대비 6.4% 증가한 418.9억 원의 매출을 기록하며 외형 확장을 이어갔다.

글로벌 통화 긴축 강화, 러시아-우크라이나 전쟁 및 원자재·에너지 공급 불안정 등으로 사업 환경에 대한 불확실성이 확대되며 경기 둔화와 수요 부진 등 어려운 경영 여건이 지속되었다. 하지만 동사는 2022년 기업들의 이커머스 및 디지털 전환 수요가 지속적으로 증가하면서 전년 대비 19.2% 증가한 499.6억 원의 매출을 기록하여 역대 최고 매출을 달성하였다.

한편, 2023년 3분기 누적 매출액은 전년 동기 대비 30.6% 감소한 255.8억 원의 매출을 기록하였다.

**■ 2022년 역대 최고 매출 달성에도 불구하고 수익성은 전년 대비 약화**

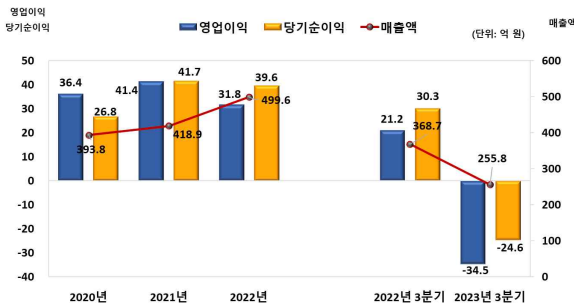
동사는 2020년 36.4억 원, 2021년 41.4억 원의 영업이익을 기록하였다. 양호한 매출 성장 및 축적된 기술 역량을 기반으로 AI, 빅데이터 등 첨단 IT 기술을 활용한 솔루션 개발 경쟁력 등에 힘입어 2020년, 2021년 각각 9.2%, 9.9%의 영업이익률을 기록하며 비교적 양호한 수익성을 나타냈다.

2022년에는 매출 증가에도 불구하고 외주용역비, 복리후생비 등의 영업비용 증가로 31.8억 원의 영업이익과 6.4%의 영업이익률을 기록하며 전년 대비 저하된 영업수익성을 나타냈다. 다만, 지분법 관련 손익 확대 등으로 순이익률은 영업이익률보다 높은 7.9%를 나타냈다.

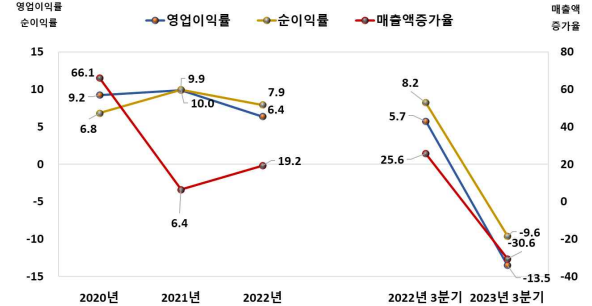
한편, 지급수수료, 급여, 복리후생비 등의 증가에 따른 매출액을 상회하는 과도한 영업비용 부담 등으로 2023년 3분기 34.5억 원의 영업손실 및 24.6억 원의 순손실을 기록하며 적자를 나타냈다.

[그림 10] 동사 손익계산서 분석

(단위: 억 원, %, K-IFRS 별도 기준)



매출액/영업이익/당기순이익 추이



증가율/이익률 추이

\*출처: 동사 사업보고서(2022.12), 분기보고서(2023.09), NICE디앤비 재구성

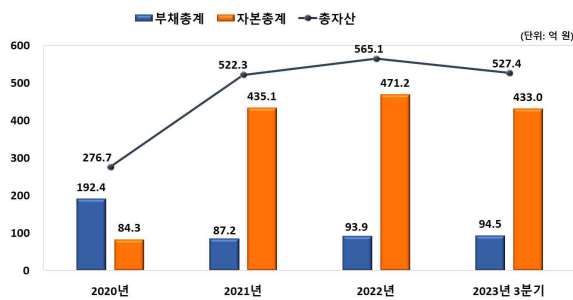
## ■ 2021년 기업공개에 따른 자금 유입으로 최근 2개년간 견조한 재무구조 시현

2020년 228.2%의 부채비율을 기록한 이후 2021년 8월 12일 자로 코스닥 시장에 신규 상장하였다. 이에 따른 자금 유입으로 2021년 20.0%의 부채비율을 기록하는 등 전년 대비 크게 개선된 재무구조를 나타냈다. 또한, 2022년에도 19.9%의 부채비율을 기록하며 최근 2개년간 견조한 재무안정성 지표를 나타내었다.

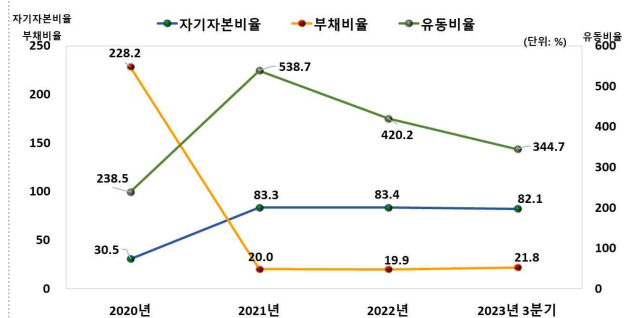
유동비율도 2020년 238.5%를 기록한 이후 2021년 코스닥 상장에 따른 자금 유입으로 전년 대비 크게 상승한 538.7%를 기록하였고, 2022년 420.2%를 기록하는 등 양호한 수준을 나타내었다.

[그림 11] 동사 재무상태표 분석

(단위: 억 원, %, K-IFRS 별도 기준)



자산/부채/자본 비교



자본구조의 안정성

\*출처: 동사 사업보고서(2022.12), 분기보고서(2023.09), NICE디앤비 재구성

[표 6] 동사 요약 재무제표

(단위: 억 원, K-IFRS 별도 기준)

항목	2020년	2021년	2022년	2022년 3분기	2023년 3분기
매출액	393.8	418.9	499.6	368.7	255.8
매출액증가율(%)	66.1	6.4	19.2	25.6	-30.6
영업이익	36.4	41.4	31.8	21.2	-34.5
영업이익률(%)	9.2	9.9	6.4	5.7	-13.5
순이익	26.8	41.7	39.6	30.3	-24.6
순이익률(%)	6.8	10.0	7.9	8.2	-9.6
부채총계	192.4	87.2	93.9	113.1	94.5
자본총계	84.3	435.1	471.2	469.3	433.0
총자산	276.7	522.3	565.1	582.3	527.4
유동비율(%)	238.5	538.7	420.2	421.7	344.7
부채비율(%)	228.2	20.0	19.9	24.1	21.8
자기자본비율(%)	30.5	83.3	83.4	80.6	82.1
영업현금흐름	37.2	34.3	16.0	-9.4	-4.4
투자현금흐름	-42.7	-198.3	83.0	30.4	-56.7
재무현금흐름	22.6	176.7	-12.5	-2.8	-8.3
기말 현금	52.9	66.1	152.2	89.5	84.7

\*출처: 동사 사업보고서(2022.12), 분기보고서(2023.09), NICE디앤비 재구성

## V. 주요 변동사항 및 향후 전망

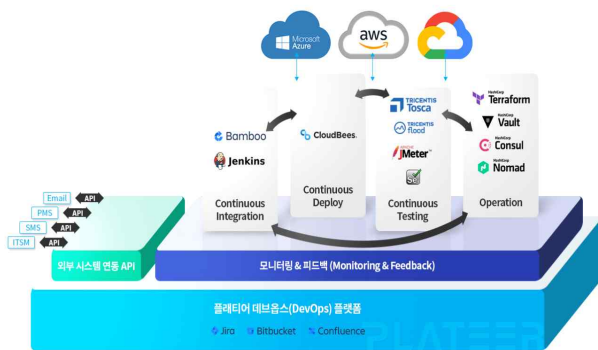
이커머스 플랫폼 구축 사업으로 축적한 기술 노하우에 기반한 신규 사업으로 외형 확장 도모

동사는 통합 디지털 전환 사업 부문에서 데브옵스 플랫폼과 협업 플랫폼을 제공하며 사업 영역을 확장하고 있다. 또한, 기존의 이커머스 플랫폼 구축 기술을 기반으로 NFT, 고객 데이터 플랫폼 사업을 신규로 추진하고 있다.

## ■ 통합 디지털 전환 사업 확장 및 이커머스 플랫폼 기반의 신규 사업 추진

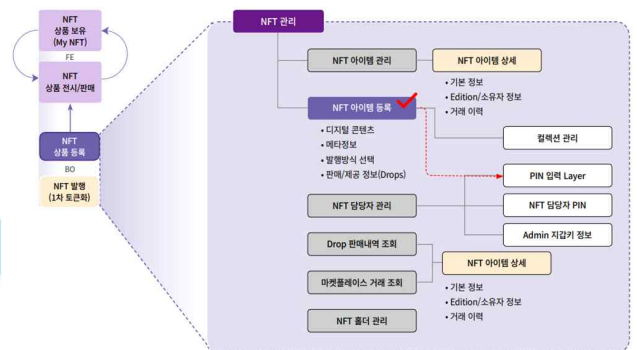
동사는 디지털 전환을 지원하는 데브옵스 플랫폼의 구축과 컨설팅 제공을 통해 사업을 확장하고 있다. 동사의 데브옵스 플랫폼은 개발과 운영을 유기적으로 통합하여 생산성을 증가시키고, 고품질의 SW를 지속적이고 신속하게 내놓을 수 있도록 조직의 문화, 일하는 방식, 도구의 변화를 통해 조직의 개발 역량을 향상시킨다. 고객의 다양한 IT 환경을 최대한 수용하며 표준 체계를 만들고 Atlassian, Perforce, CloudBees, Tricentis 등 글로벌 벤더 업체의 SW와 유기적으로 연동되는 튜체인 환경을 제공한다. 또한, 기업 구성원의 협업에 필요한 다양한 기능을 쉽게 사용하고, 기능 간 연동을 통해 효율성을 높이기 위한 협업 플랫폼을 제공하고 있다. 협업 플랫폼은 모든 산업 분야에 적용할 수 있으며, 모니터링, 문서 관리, 온라인 소통 환경 등의 플랫폼 구성 요소를 제공하고 있다.

[그림 12] 데브옵스 플랫폼 구성도



\*출처: 동사 홈페이지, NICE디앤비 재구성

[그림 13] 엑스투비 NFT 솔루션 구성도



\*출처: 동사 X2BEE NFT 브로슈어(2023.01),  
NICE디앤비 재구성

한편, 엑스투비는 모듈 추가만으로 새로운 기능 구현이 가능하여 고객사가 블록체인 및 NFT(Non-Fungible Token)에 대한 깊은 이해가 없어도 NFT를 발행/판매/유통하고 이를 마케팅에 활용할 수 있다. 블록체인 기술을 내재화한 LG CNS와의 파트너십을 통해 엑스투비 NFT 솔루션을 개발하고 있다. NFT 솔루션은 자사몰 관리자 모드 내에서 NFT를 발행 및 유통할 수 있을 뿐 아니라, NFT 보유자를 대상으로 로열티 서비스를 제공하는 등 차별화된 서비스를 제공할 것으로 기대된다.

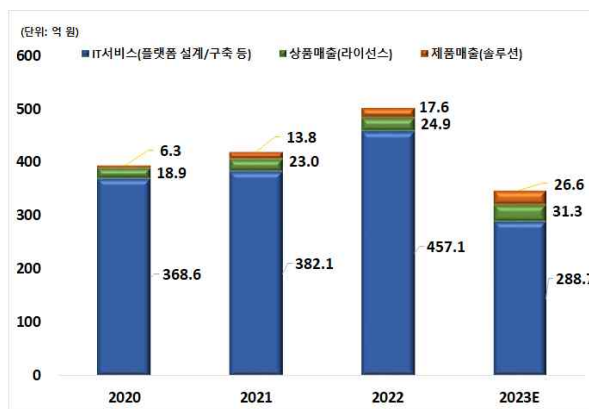
동사는 그루비를 통해 수집한 데이터를 활용하여 소비자 종합 분석 솔루션을 제공하기 위해 고객 데이터 플랫폼(CDP, Customer Data Platform)으로의 확장을 추진하고 있다. CDP를 통해 고객은 데이터 기반의 온·오프라인 통합 마케팅은 물론, 강화되는 개인정보 보호의 흐름 속에서 효율적인 타겟 광고가 가능할 것으로 기대된다.



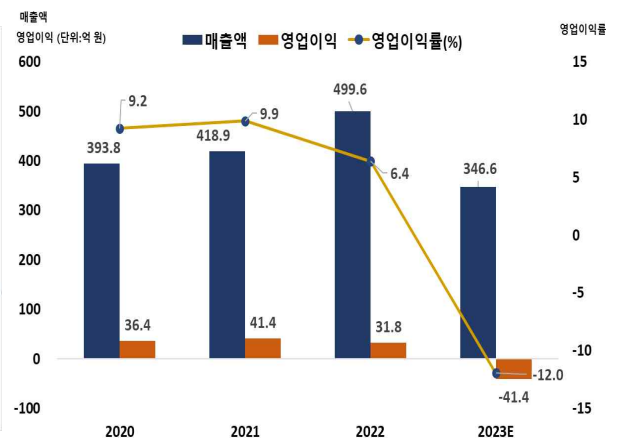
## ■ 동사 실적 전망

동사는 2022년 이커머스 플랫폼 구축 사업을 중심으로 전년 대비 매출이 증가하였으나, 2023년 3분기 누적 매출액은 전년 동기 대비 30.6% 감소하여 255.8억 원을 기록하였다. 경기 둔화로 기업들의 투자가 축소되며 수요가 부진했고, 대형 업체들의 IT 관련 투자가 연기되거나 이월되면서 매출 성장세가 꺾였다. 반면, 마테크 솔루션 그루비는 대기업을 중심으로 다양한 산업군에 서비스를 확대하며 2023년 3분기 기준 전년 동기 대비 큰 폭으로 상승하였다. 영업 환경 개선에 시간이 필요할 것으로 예상되고, 단기간 내 수요 회복은 어려울 것으로 전망되나, 자체 개발한 솔루션 그루비와 엑스투비의 빠른 성장과 동사가 참여 중인 시장의 확대에 발맞추어 점진적으로 매출이 회복될 것으로 기대된다.

[그림 14] 동사의 사업부문별 실적 및 전망



[그림 15] 동사의 연간 실적 및 전망



\*출처: 동사 사업보고서(2022.12), 분기보고서(2023.09), NICE디앤비 재구성

[표 7] 동사의 사업부문별 연간 실적 및 분기별 전망

(단위: 억 원, K-IFRS 별도 기준)

항목	2020	2021	2022	1Q2023	2Q2023	3Q2023	2023E
매출액	393.8	418.9	499.6	94.6	181.3	255.8	346.6
IT 서비스 (플랫폼 설계/구축 등)	368.6	382.1	457.1	82.7	151.3	213.1	288.7
상품매출(라이선스)	18.9	23.0	24.9	7.5	20.0	23.1	31.3
제품매출(솔루션)	6.3	13.8	17.6	4.4	10.0	19.6	26.6
영업이익	36.4	41.4	31.8	-8.6	-24.1	-34.5	-41.4
영업이익률(%)	9.2	9.9	6.4	-9.1	-13.3	-13.5	-12.0

\*출처: 동사 사업보고서(2022.12), 분기보고서(2023.09), NICE디앤비 재구성

## ■ 증권사 투자의견

작성기관	투자의견	목표주가	작성일
—	—	—	—
투자의견 없음			

## ■ 시장정보(주가 및 거래량)

[그림 16] 동사 주가 변동 현황



\*출처: 네이버증권(2023년 11월 16일)