

**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. **성장 전략**

**Appendix**



# CONTENTS

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

**엔비티는 국내 종합 포인트 플랫폼 선도 기업입니다.**

2,500만 회원을 보유한 '캐시슬라이드'와 국내 1위 오퍼월 네트워크 '애디슨 오퍼월'을 운영하고 있습니다.

**B2C 플랫폼은 애플테크 트렌드와 함께 주요 수익원으로 다시 부상하고 있습니다.**

높은 이익률을 가진 B2C 플랫폼에 다시 강력한 드라이브를 걸어, 핵심 캐시카우 역할로 자리매김할 것으로 기대됩니다.

**B2B 오퍼월은 신규 매체 제휴와 커머스 신사업으로 탑라인 성장에 집중하고 있습니다**

국내 버티컬 1위 사업자와의 제휴와 새로운 쇼핑 어필리에이트 사업을 통해 지속적인 매출 확대가 예상됩니다.

**글로벌 사업은 본격적으로 확장 단계에 있습니다.**

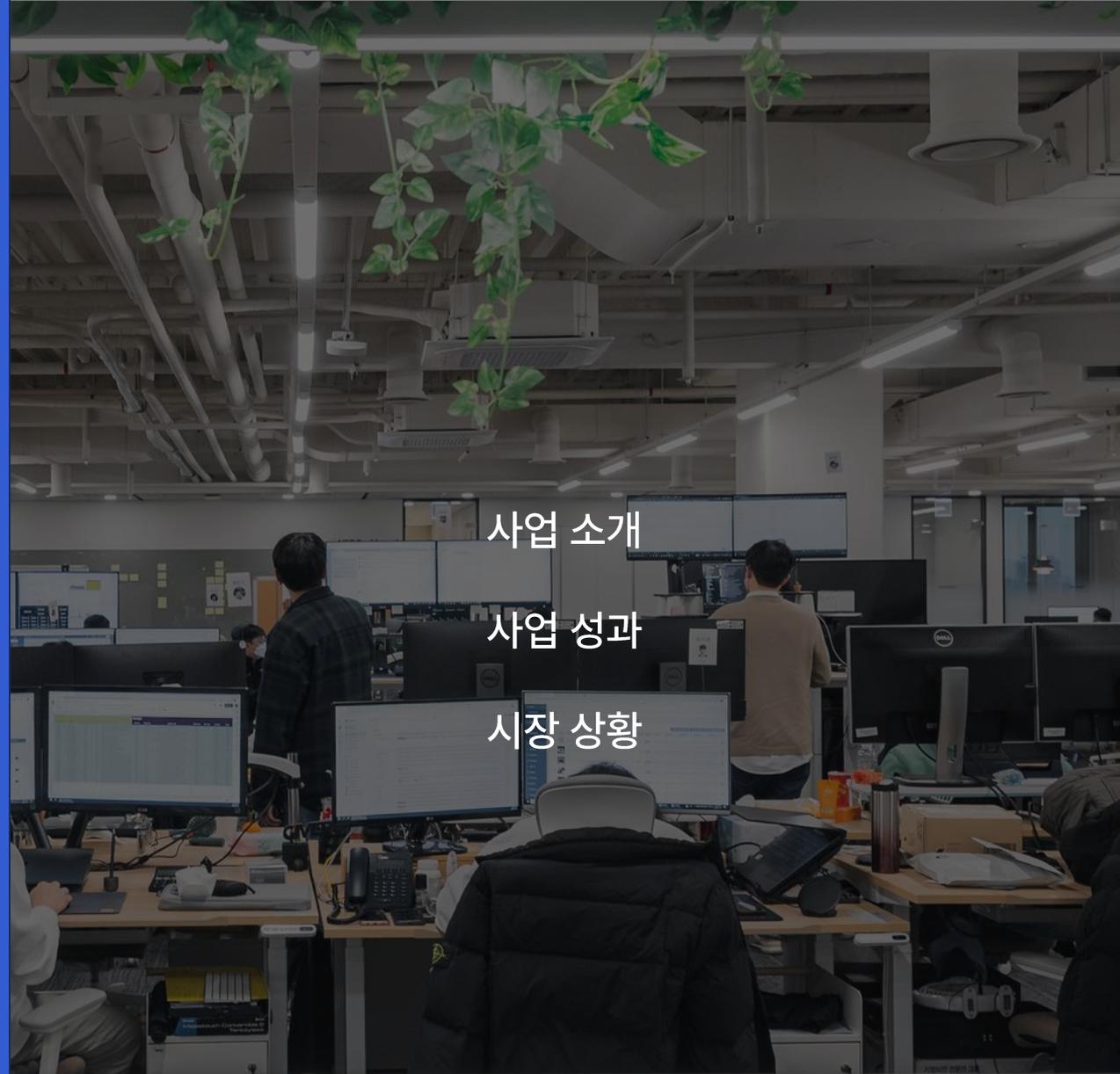
미국과 동남아시아를 중심으로 매 분기 40% 이상의 매출 성장을 기록하고 있으며, 2025년에는 전년대비 2배 이상의 성장이 기대됩니다.

chapter 02.  
**사업 현황**

사업 소개

사업 성과

시장 상황



# 엔비티는 국내 종합 포인트 플랫폼 선도 사업자입니다

## B2C 앱테크 플랫폼



캐시슬라이드



캐시슬라이드 스텝업



칩스



캐시피드



쇼핑적립

## B2B 오퍼월 네트워크



에디슨 오퍼월



네이버웹툰  
웹툰 플랫폼 1위



리디  
전자책 플랫폼 1위



네이버페이  
간편 결제 서비스 1위



토스  
금융 앱 1위



배달의민족  
배달 앱 1위



지그재그  
패션 앱 1위



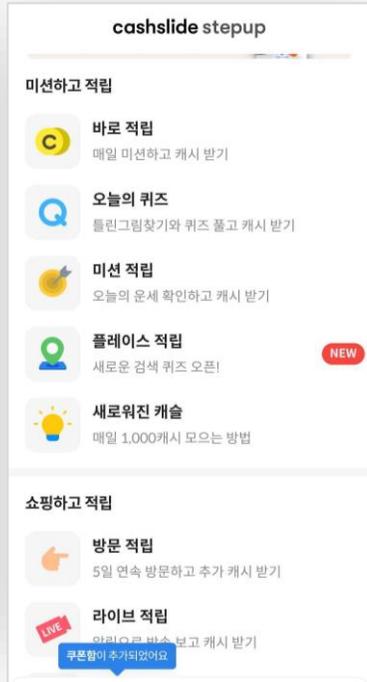
카카오 T  
모빌리티 플랫폼 1위



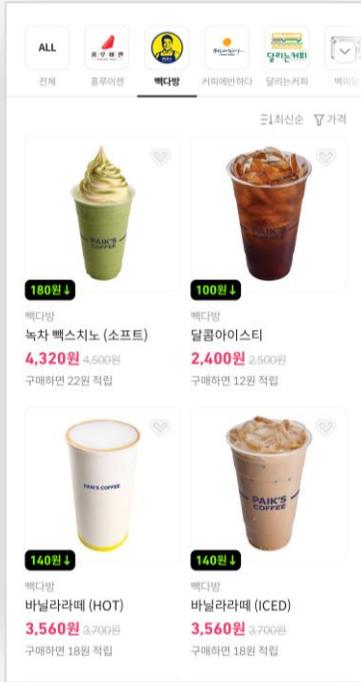
제페토  
메타버스 플랫폼 1위

# 캐시슬라이드는 2,500만 회원을 보유한 국내 1위 앱테크 플랫폼입니다

 캐시슬라이드 / 스텝업  
#잠금화면 #만보기



 칩스  
#모바일쿠폰



 캐시피드  
#뉴스 #커뮤니티

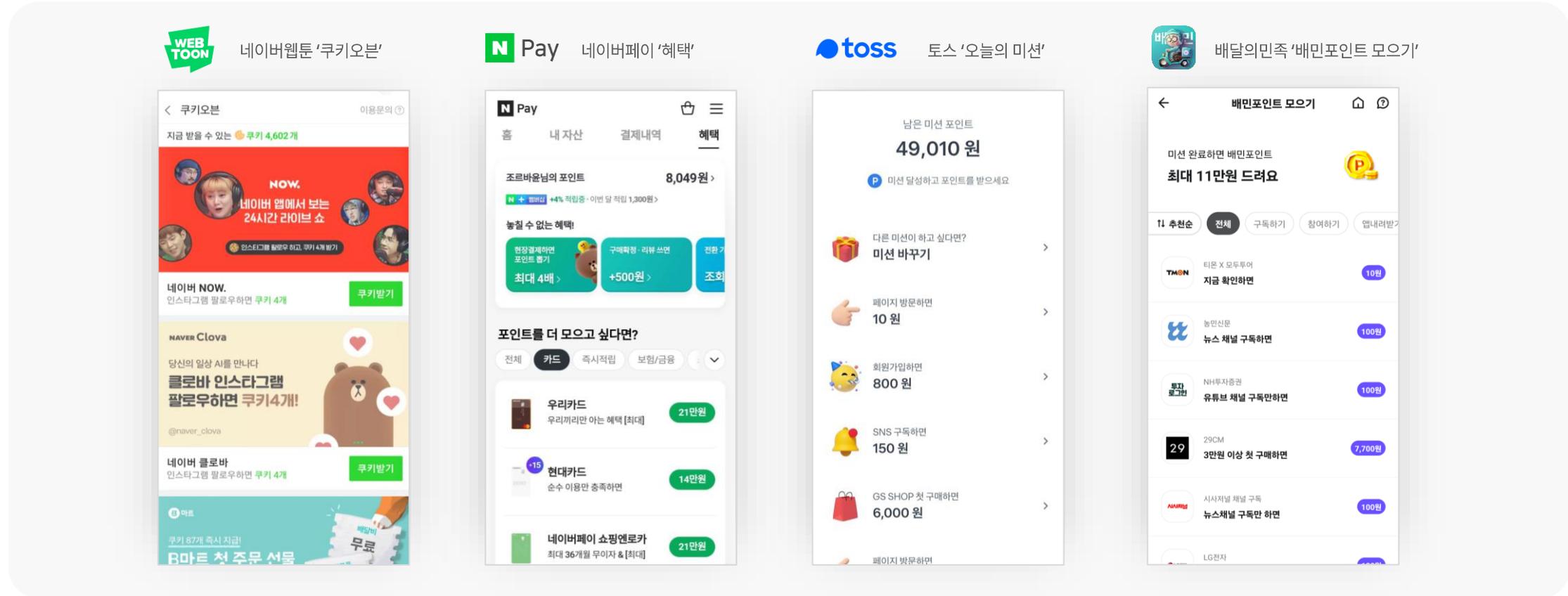


 쇼핑적립  
#리워드쇼핑



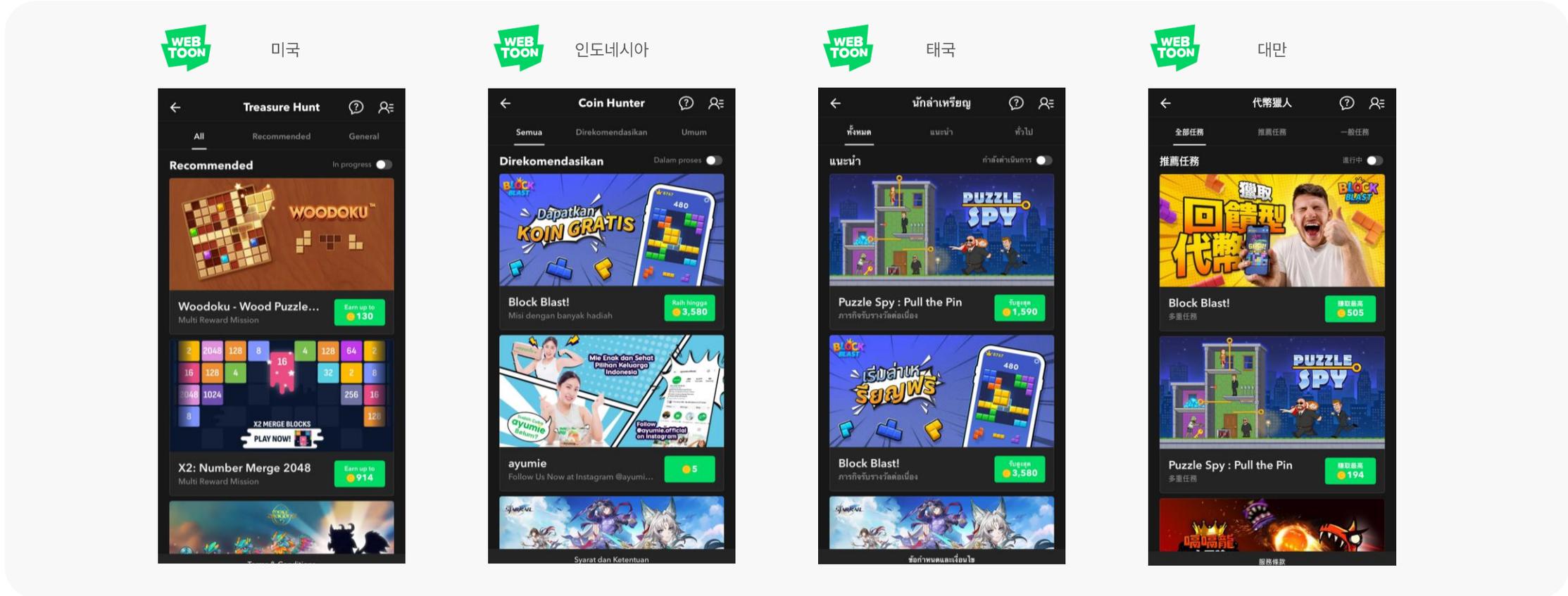
- 캐시슬라이드는 누적 회원수 2,500만 명을 보유한 세계 최초 잠금화면 서비스입니다.
- 잠금 화면에서 확장하여 만보기, 모바일 쿠폰, 뉴스, 쇼핑 등 일상의 습관과 혜택을 연결한 다양한 앱테크 플랫폼을 운영하고 있습니다.
- 누적 5,000억 규모의 포인트를 운영하며, 적립에서 소비까지 가능한 포인트 에코시스템을 구축했습니다.

# 에디슨 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 **리워드**를 지급합니다.
- '에디슨 오퍼월'은 **기획, 개발, 운영, 영업, 고객지원까지** End-to-end 솔루션을 제공합니다.

# 2023년 하반기에 미국, 인도네시아, 태국, 대만 지역으로 진출하였습니다

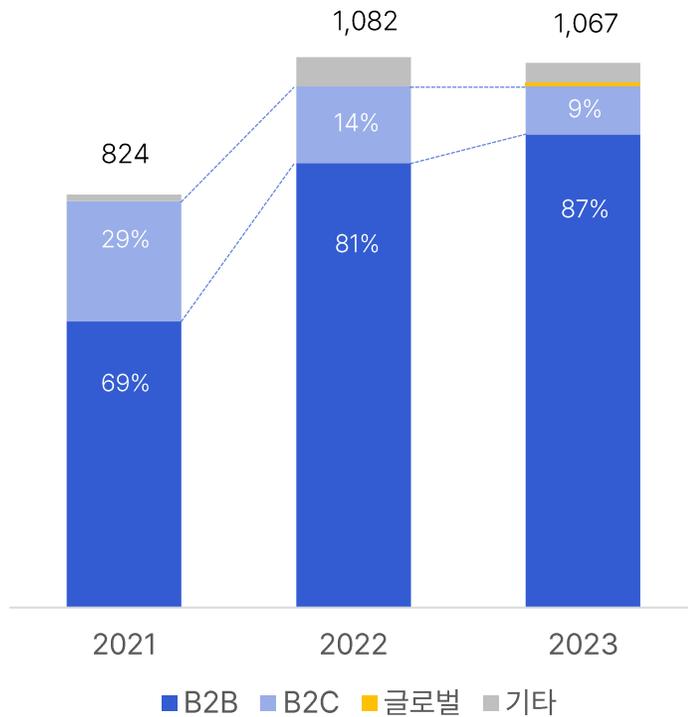


- 2023년 하반기에 '라인 웹툰'의 미국, 인도네시아, 태국, 대만 서비스에 오픈될 '트레저 헌트(Treasure Hunt)'를 오픈했습니다.
- '라인 웹툰'은 북미 및 동남아시아 지역에서 독보적인 글로벌 1위 웹툰 플랫폼으로, K-콘텐츠에 관심이 많은 Z세대를 타겟하고 있습니다.
- 향후 미국과 동남아시아 시장을 중심으로 계속해서 신규 매체를 추가해 나갈 예정입니다.

# B2C, B2B 사업을 중심으로 23년 기준 매출액 1,067억 원을 달성했습니다

총 매출액(연결)

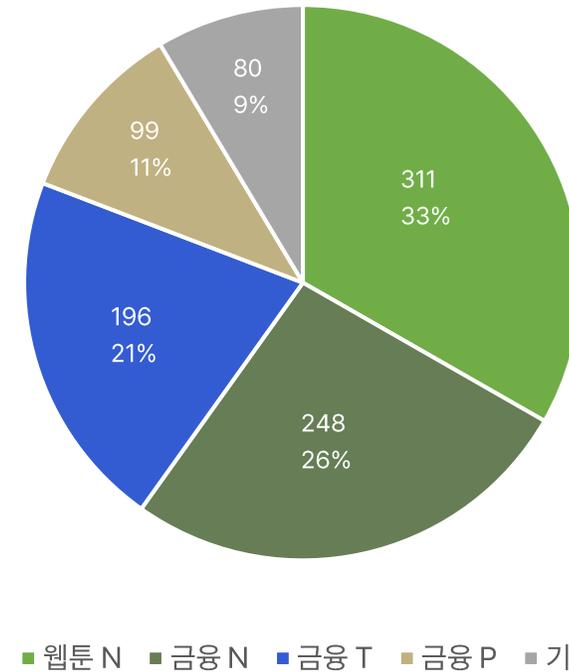
단위 : 억 원



B2B 매출 구성

2023년 기준

단위 : 억 원



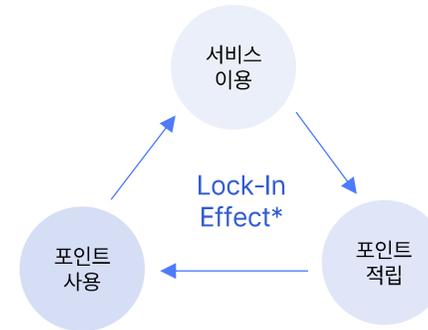
# 모바일 시장이 성숙기에 들어서면서 고객 충성도와 수익화가 중요해졌습니다

## 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

## 오퍼월을 통한 락인 효과



### \*락인 효과(Lock-in Effect)

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

## 오퍼월 도입 사례



네이버웹툰 '쿠키오븐'  
2018년



네이버페이 '혜택'  
2020년



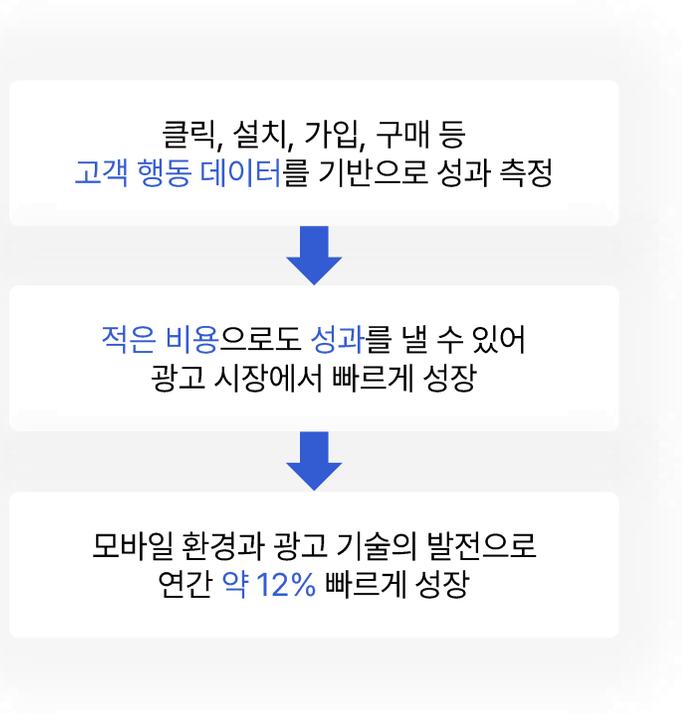
토스 '이번 주 미션'  
2021년



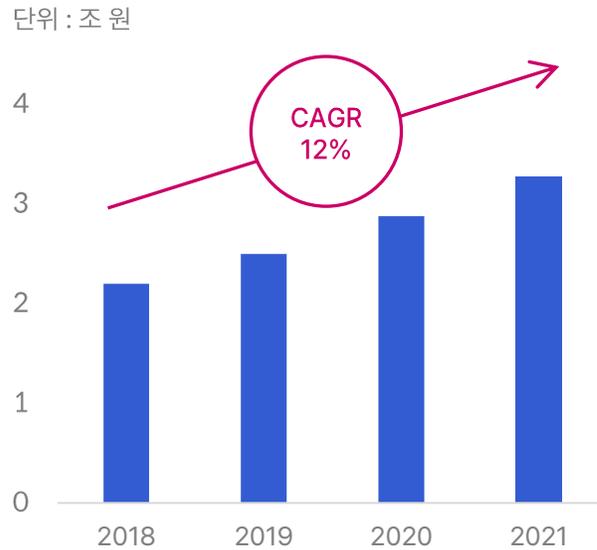
배달의민족 '배민포인트쌍기'  
2024년

# 광고 시장의 불황기에도 퍼포먼스 광고 시장은 연평균 12% 성장하고 있습니다

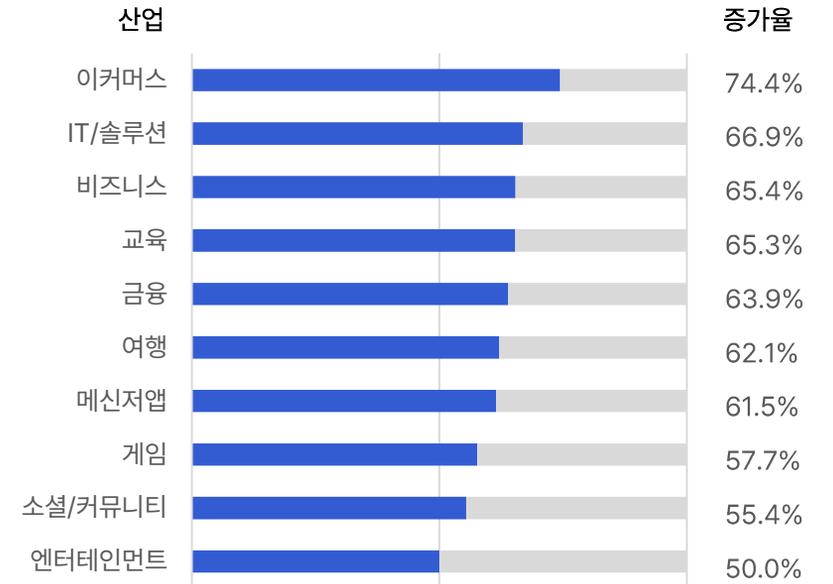
## 퍼포먼스 광고의 특성



## 국내 퍼포먼스 광고 시장 규모



## 산업별 퍼포먼스 광고 예산 증가 추이



출처 : 몰로코, 2023, 모바일 앱 퍼포먼스 마케팅 글로벌 보고서

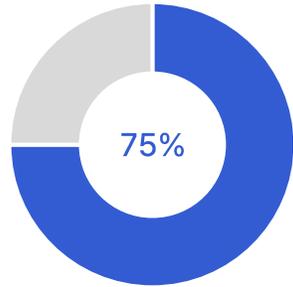
# 모바일 앱을 통해 혜택을 얻는 앱테크가 새로운 소비 트렌드로 떠오르고 있습니다

## 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?

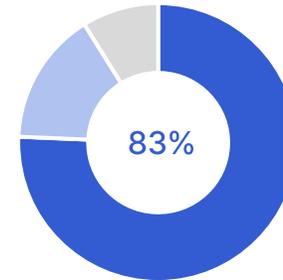
- 자투리 시간에도 생산적인 활동을 하고 싶어서 (32.3%)
- 소액이라도 저축하고 싶어서 (30.1%)
- 모은 포인트 차감으로 생활비를 절약할 수 있어서 (19.0%)
- 성취감을 느낄 수 있어서 (9.0%)

출처 : 인크루트

## 오퍼월 이용 현황

Q. 오퍼월에서 포인트를 적립해 사용해본 적이 있나요?

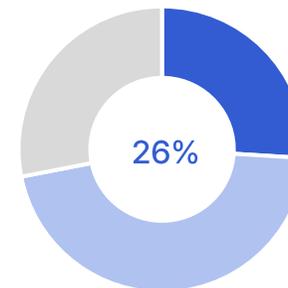
2021년, 633명 대상



- 예
- 아니요
- 모르겠어요

Q. 오퍼월이 없어지더라도 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

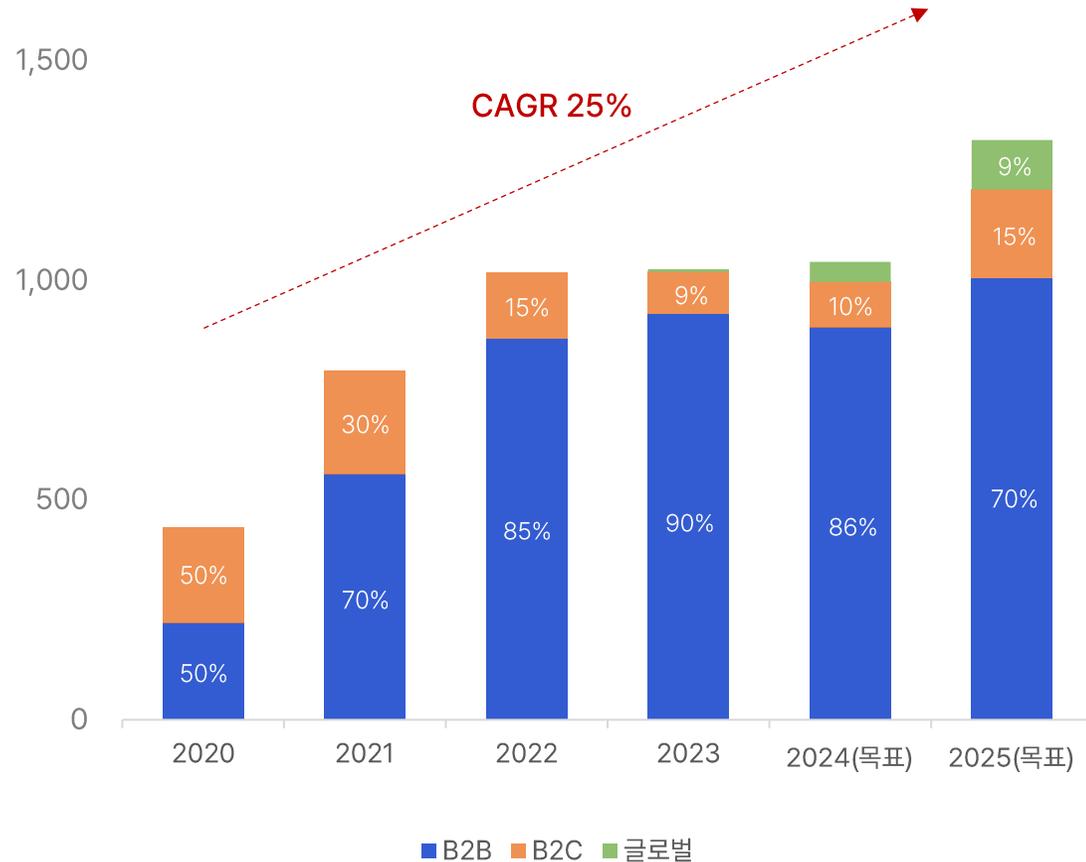
chapter 03.  
성장 전략

성장 전략

A group of people in a meeting room, wearing face masks, gathered around a table with laptops, engaged in a discussion. The scene is dimly lit, with the primary light source coming from the laptops and a window in the background. The people are focused on their work, with some pointing at the screens. The overall atmosphere is professional and collaborative.

# 종합 포인트 플랫폼으로서 규모의 경제 달성

연간 매출 추이 및 목표(별도)      단위: 억 원



## 글로벌

### 신규 제휴로 가속화되는 성장, 중장기적 매출 견인

- 론칭 후 매 분기 40% 이상의 매출 성장을 기록
- 하반기 신규 글로벌 메타버스 플랫폼 제휴
- 25년에는 전년대비 2배 이상의 매출 성장 기대

## B2C

### 캐시슬라이드의 재도약으로 캐시카우 확보

- 애플테크 트렌드의 부상으로 6월 매출 전월 대비 약 2배 급증
- 높은 공헌이익률을 가진 B2C 사업에 강력한 드라이브
- 핵심 캐시카우로 부상할 것으로 예상

## B2B

### 네이버쇼핑 어필리에이트, 새로운 성장 동력 확보

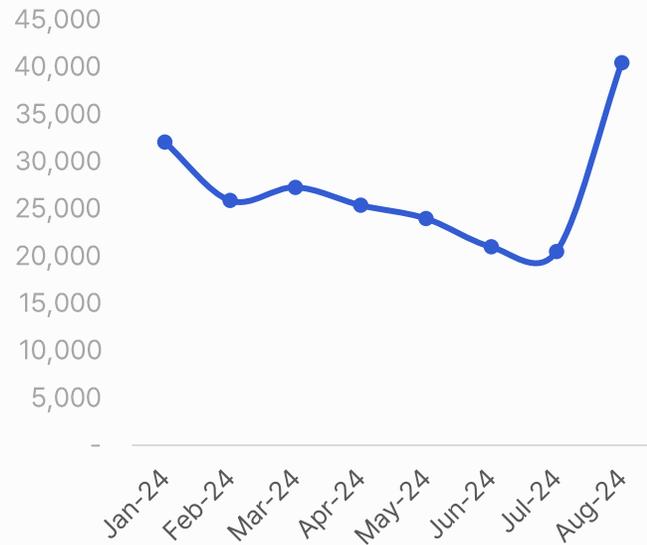
- 하반기 패션, 핀테크 등 국내 버티컬 1위 사업자와 신규 제휴
- '네이버 포인트 보장 프로그램'의 공식 운영사로 선정
- 스케일업 전략을 중심으로 시장 점유율 확대

# 앱테크 트렌드와 함께 B2C 플랫폼이 캐시카우로 다시 부상하고 있습니다.

## 캐시슬라이드의 재도약으로 캐시카우 확보

- 앱테크 트렌드가 다시 떠오르면서, 캐시슬라이드를 비롯한 B2C 사업의 6월 매출이 전월 대비 약 2배 급증
- 2024년 하반기에는 네이버 스마트스토어 활성화, 퀴즈형 광고와 같은 고수익 상품의 출시 예정
- 높은 이익률을 가진 B2C 사업에 다시 강력한 드라이브를 걸어 핵심 캐시카우 역할로 다시 부상할 것으로 예상

24년 월간 '앱테크' 검색량 추이



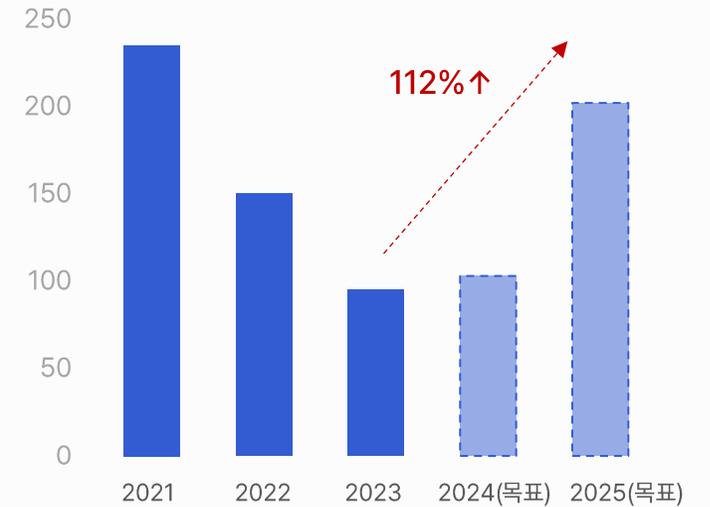
24년 B2C 월간 매출 추이

단위 : 백만 원



B2C 연간 매출 목표

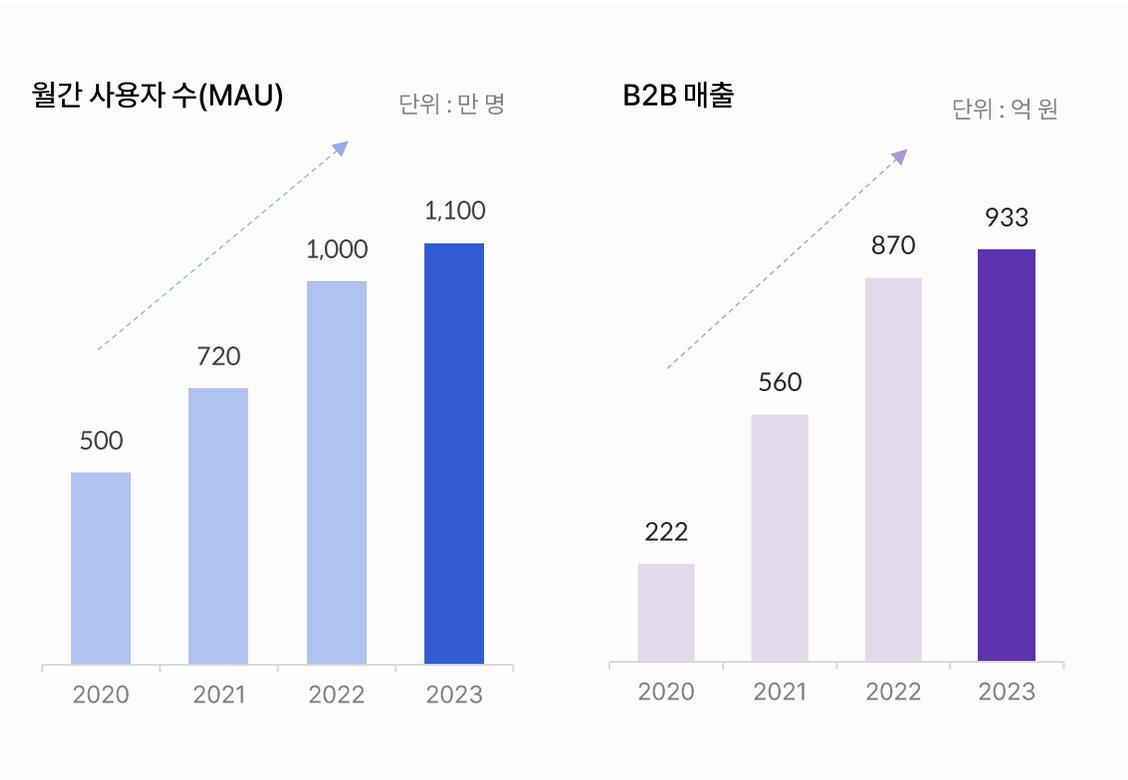
단위 : 억 원



# 신규 매체 제휴와 커머스 신사업으로 탑라인 성장에 집중하고 있습니다

## 버티컬 1위 사업자와 신규 제휴

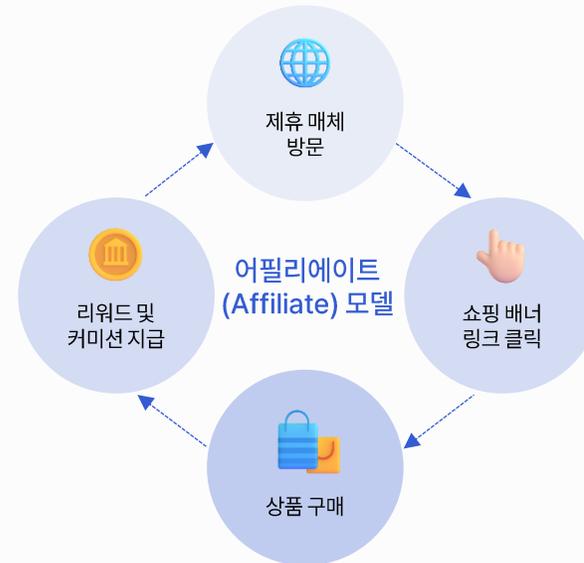
- 24년 상반기 배달의민족, 제페토 제휴 완료
- 24년 하반기 패션, 핀테크, 금융 등 국내 버티컬 1위 사업자와 제휴 예정
- 신규 매체 제휴를 통한 MAU 및 매출 증대 집중



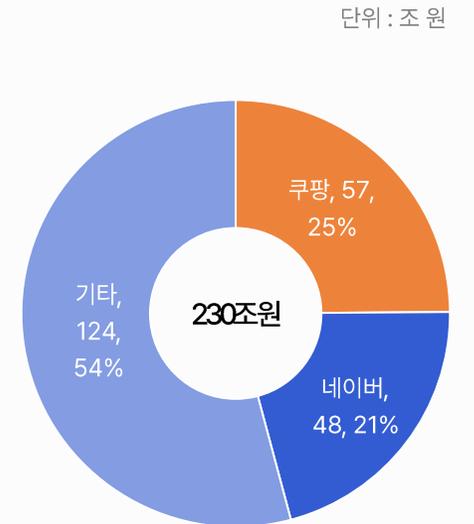
## 쇼핑 어필리에이트 사업 전개

- 2024년 3분기 '네이버 포인트 보장 프로그램' 공식 운영사 선정
- 2025년에는 플랫폼 고도화 및 네트워크 확장을 통한 결제액 증대에 집중
- 향후 신규 커머스 제휴사를 추가 확보하여 Affiliate 네트워크 규모 확장 예정

## 쇼핑 어필리에이트 구조



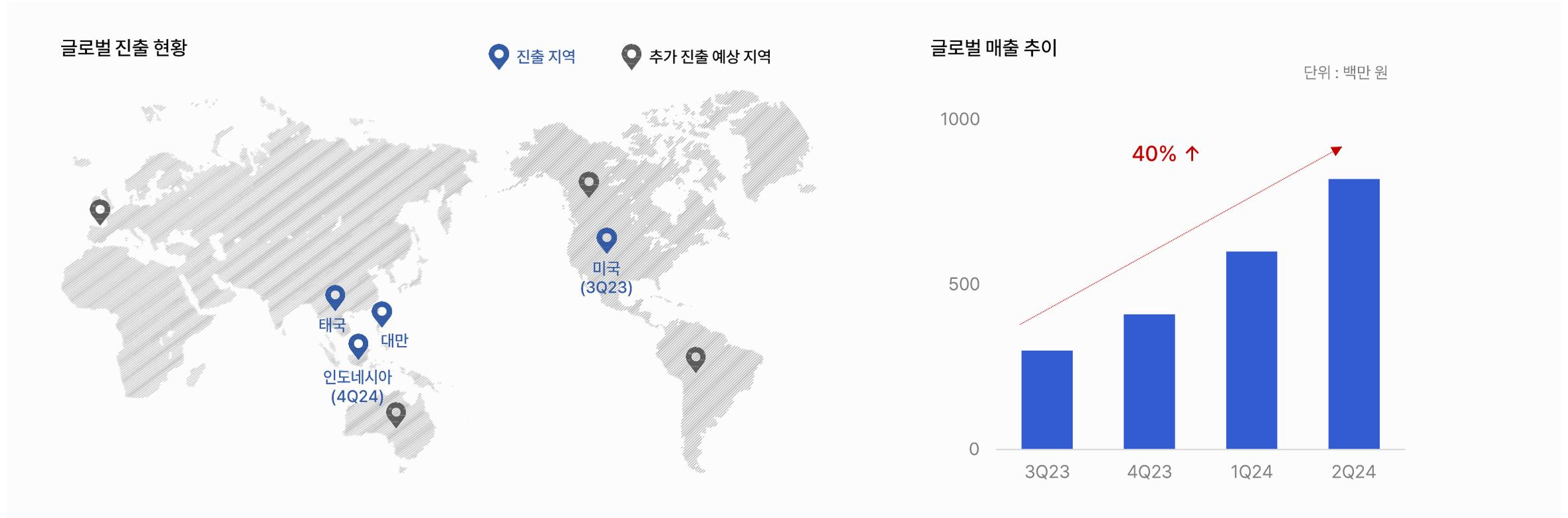
## 23년 국내 온라인유통 시장 규모(추정)



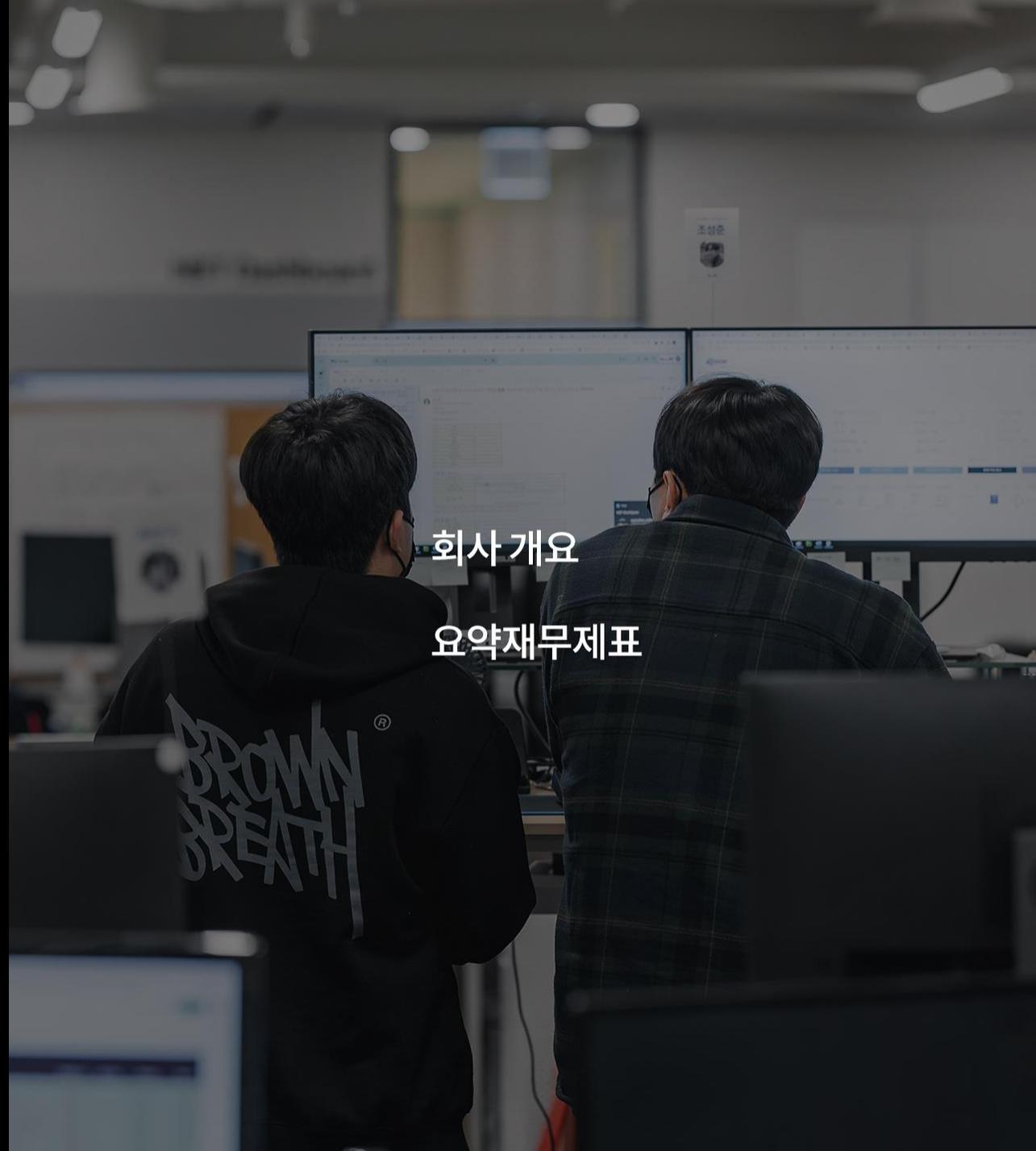
# 글로벌 사업은 북미, 동남아시아를 중심으로 본격적인 확장 단계에 있습니다

## 신규 제휴로 가속화되는 성장, 중장기적 매출 견인

- 런칭 후 매 분기 40% 이상의 매출 성장을 기록
- 하반기 2,500만 MAU의 글로벌 메타버스 플랫폼 제휴 예정
- 2025년에는 전년대비 2배 이상의 매출 성장 기대



# Appendix



회사 개요

요약재무제표

## 회사 현황

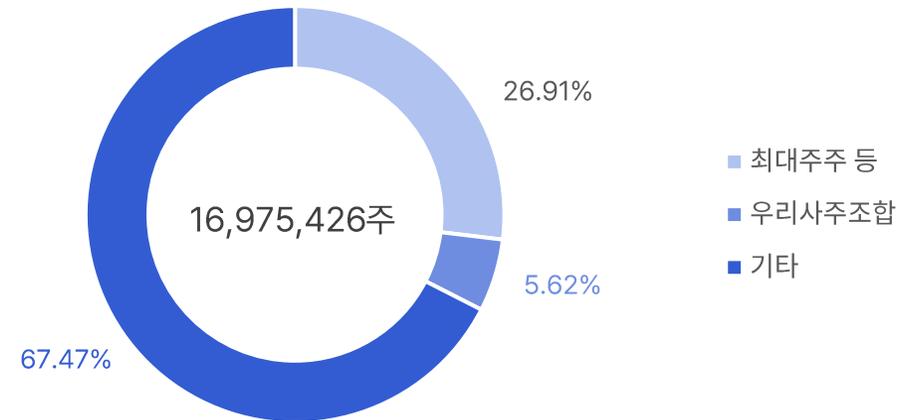
회사명	주식회사 엔비티
대표이사	박수근
설립일	2012년 9월 17일
상장일	2021년 1월 21일
자본금	17억 원
사업분야	포인트 플랫폼 개발·운영
주요제품	애디슨 오퍼월
사업장	서울시 서초구 서초대로 38길 12, 마제스타시티 타워 1, 14F
홈페이지	<a href="http://nbt.com">http://nbt.com</a>

## 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 4분기 기준



연결 재무상태표

단위 : 백만 원

구분	2021	2022	2023
유동자산	38,009	32,205	26,501
비유동자산	42,538	51,137	48,667
<b>자산총계</b>	<b>80,547</b>	<b>83,342</b>	<b>75,168</b>
유동부채	16,690	18,782	39,580
비유동부채	22,707	27,366	3,660
<b>부채총계</b>	<b>39,396</b>	<b>46,148</b>	<b>43,240</b>
자본금	849	1,698	1,698
자본잉여금	45,420	34,551	27,551
이익잉여금	-5,120	4,411	8,436
<b>자본총계</b>	<b>41,151</b>	<b>37,194</b>	<b>31,928</b>

연결 손익계산서

단위 : 백만 원

구분	2021	2022	2023
영업수익	82,406	108,211	106,659
영업비용	79,263	105,932	109,424
<b>영업이익</b>	<b>3,144</b>	<b>2,279</b>	<b>-2,766</b>
기타수익	57	48	44
기타비용	627	2119	59
금융수익	2,281	1,598	1,560
금융비용	2,315	2,569	3,292
<b>당기순이익</b>	<b>1,698</b>	<b>-469</b>	<b>-2,975</b>
기타포괄손익	81	26	-19
<b>총포괄손익</b>	<b>1,779</b>	<b>-433</b>	<b>-2,994</b>



감사합니다.

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

NBT