

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 것 이며 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



엔비티는 **국내 종합 포인트 플랫폼 선도 기업**입니다.

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

불황기 특수 품은 **앱테크** 시장에서 **만보기**와 **모바일 쿠폰**으로 주도권을 확보합니다.

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

오퍼월 1위 사업자로서, **네트워크 효과**와 **D2C 커머스**로 시장 지배력을 강화합니다.

오퍼월 솔루션 및 퍼포먼스 광고 수요에 대응해 셀프서빙 시스템을 도입하고, 온라인 D2C 커머스와 결합하여 매출 확대를 지속합니다.

글로벌 사업은 **7개국 추가 진출**과 **K-스타트업** 동반 진출로 초고속 성장을 견인합니다.

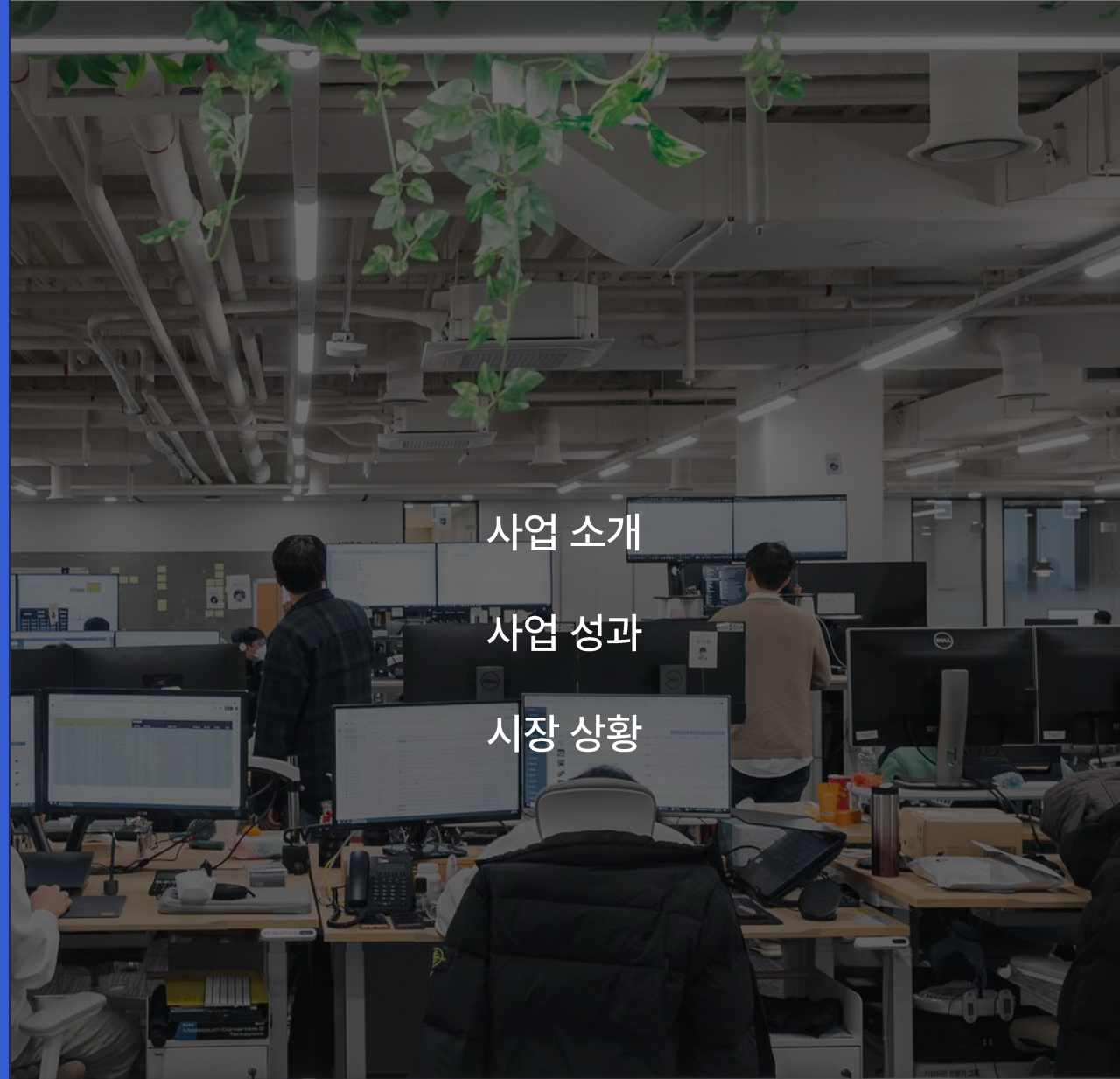
미국과 동남아시아를 중심으로 매 분기 40% 이상의 매출 성장을 기록하고 있으며, 기존 파트너십 기반으로 연내 일본, EU, 남미 등 7개국에 추가 진출할 예정입니다.

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



쇼핑그립

B2B 오퍼월 네트워크



에디슨 오퍼월



총 70개
플랫폼



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



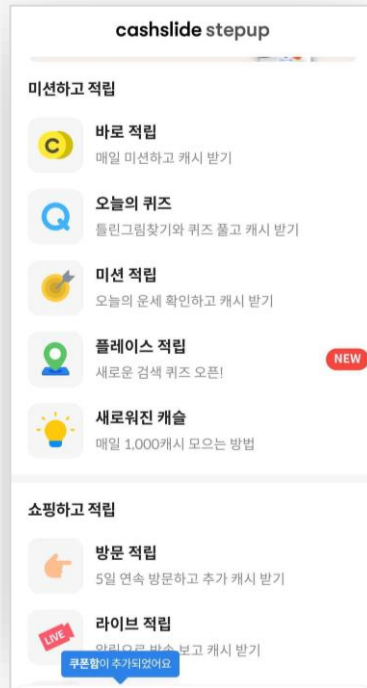
카카오 T
모빌리티 플랫폼 1위



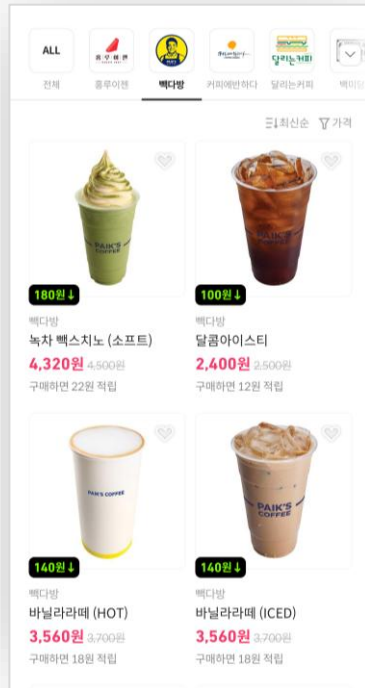
제페토
메타버스 플랫폼 1위

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

 캐시슬라이드 / 스텝업
#잠금화면 #만보기



 칩스
#모바일쿠폰



 캐시피드
#뉴스 #커뮤니티

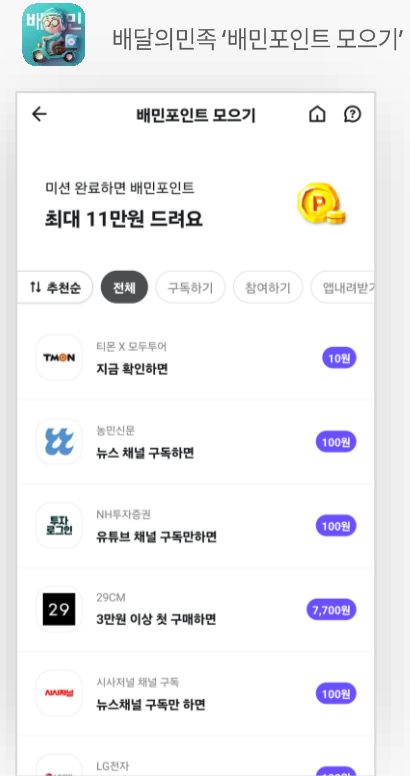
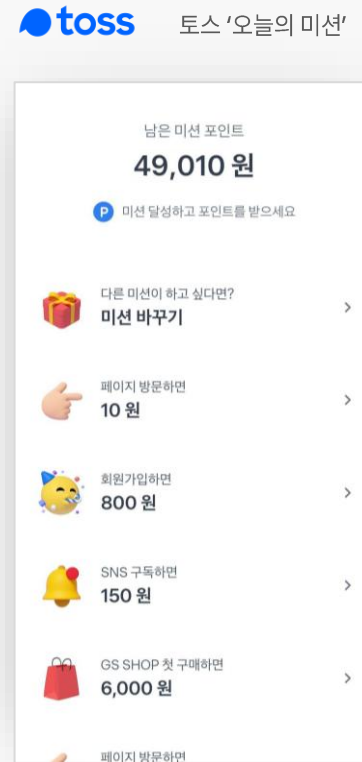
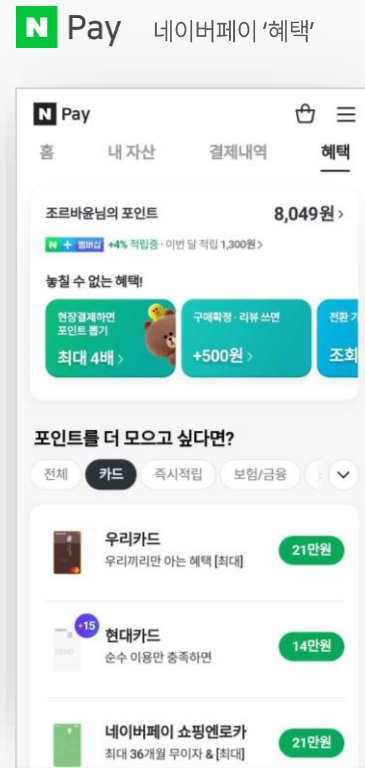
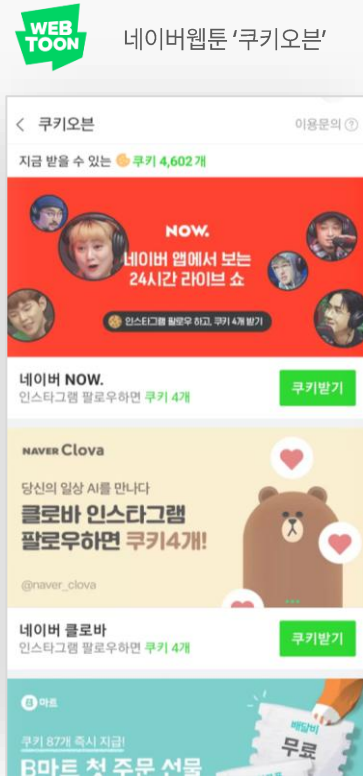


 쇼핑트립
#리워드쇼핑



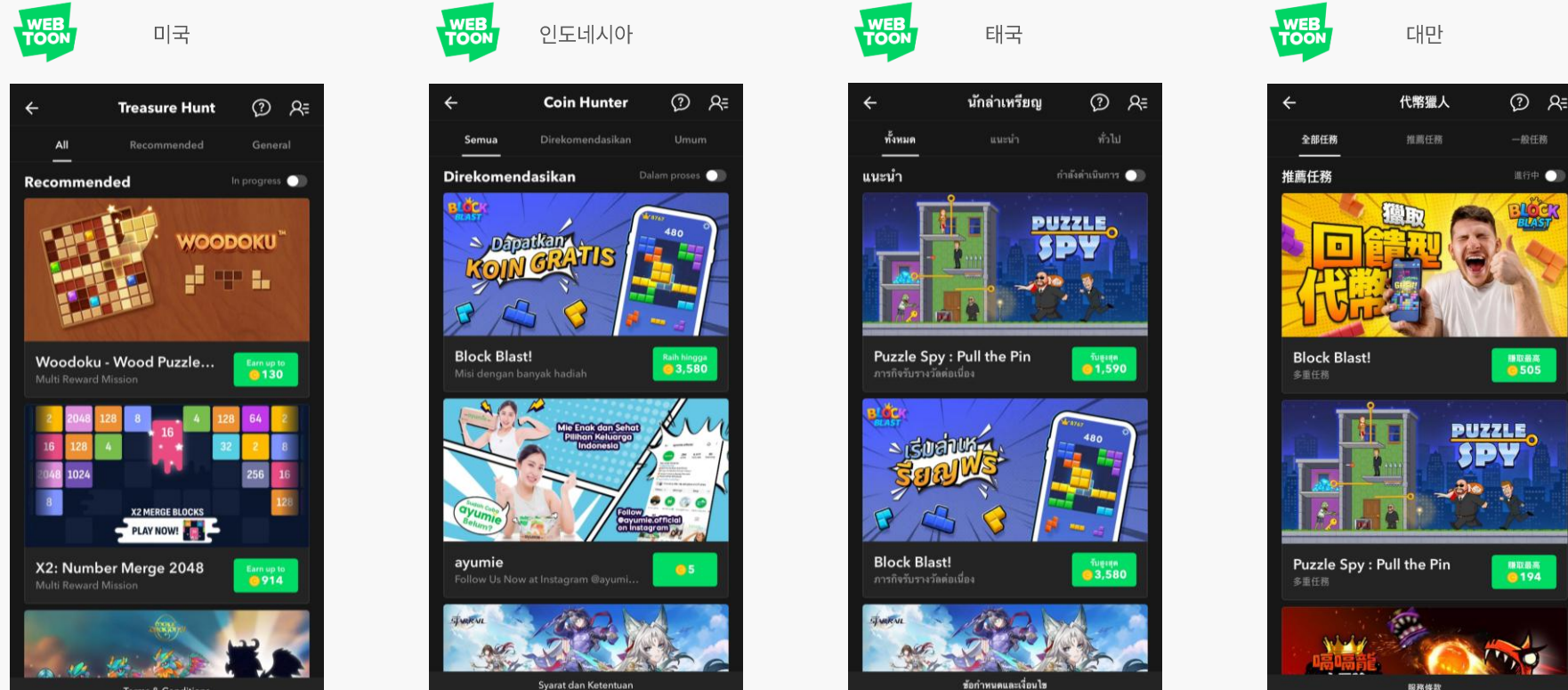
- 캐시슬라이드는 **누적 회원수 2,500만 명**을 보유한 세계 최초 잠금화면 서비스입니다.
- 잠금 화면에서 확장하여 **만보기, 모바일 쿠폰, 뉴스, 쇼핑** 등 일상의 습관과 혜택을 연결한 다양한 앱테크 플랫폼을 운영하고 있습니다.
- **누적 5,000억 규모**의 포인트를 운영하며, 적립에서 소비까지 가능한 포인트 에코시스템을 구축했습니다.

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.

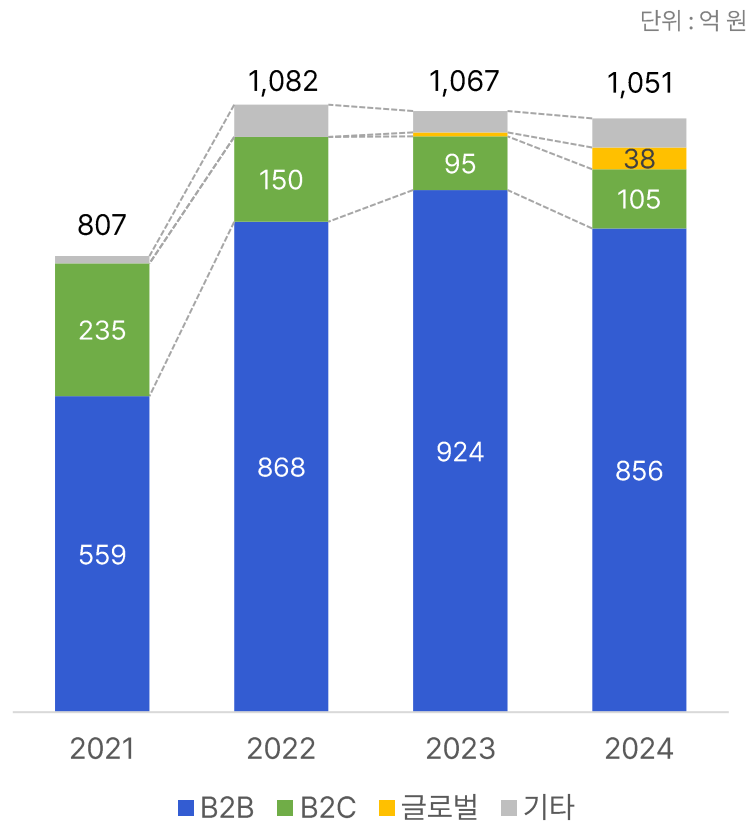
2023년 하반기에 미국, 인도네시아, 태국, 대만 지역으로 진출하였습니다



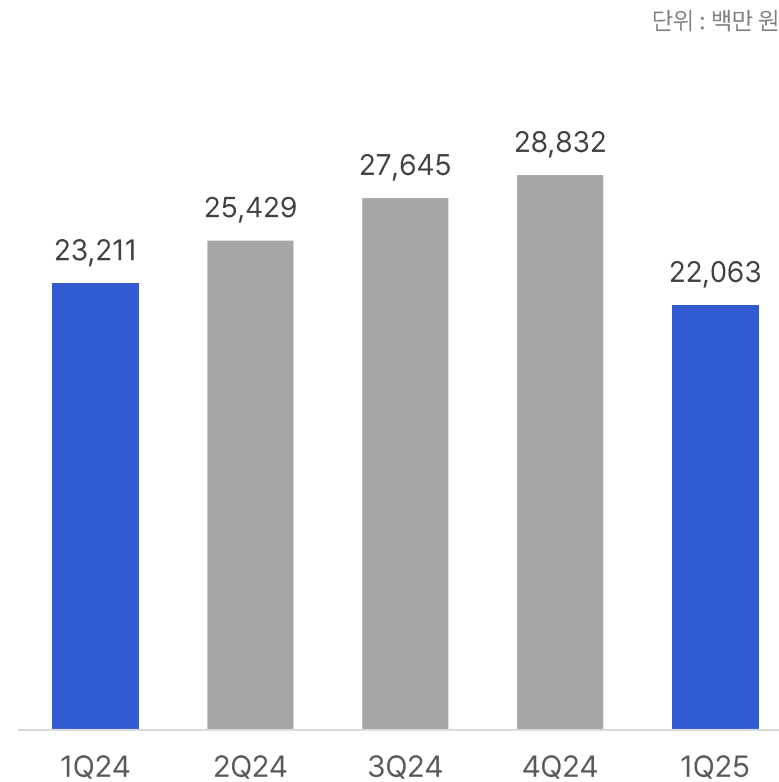
- 2023년 하반기에 '라인 웹툰'의 미국, 인도네시아, 태국, 대만 서비스에 오픈될 '트레저 헌트(Treasure Hunt)'를 오픈했습니다.
- '라인 웹툰'은 북미 및 동남아시아 지역에서 독보적인 글로벌 1위 웹툰 플랫폼으로, K-콘텐츠에 관심이 많은 Z세대를 타겟하고 있습니다.
- 이후 제페토, 엠넷플러스 등 글로벌 플랫폼과 제휴를 맺으면서 지역과 매체를 지속적으로 확장하고 있습니다.

B2B, B2C, 글로벌 사업을 중심으로 24년 기준 매출액 1,051억 원을 달성했습니다

연간 매출액(연결)



분기별 매출액(연결)



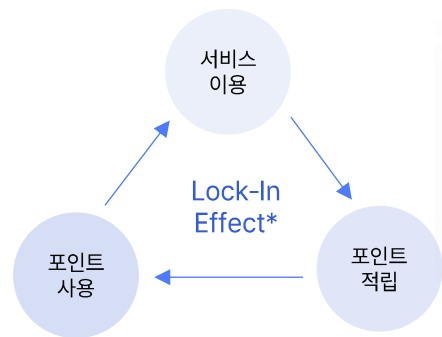
모바일 시장이 성숙기에 들어서면서 고객 충성도와 수익화가 중요해졌습니다

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 '배민포인트쌍가'
2024년

광고 시장의 불황기에도 퍼포먼스 광고 시장은 연평균 12% 성장하고 있습니다

퍼포먼스 광고의 특성

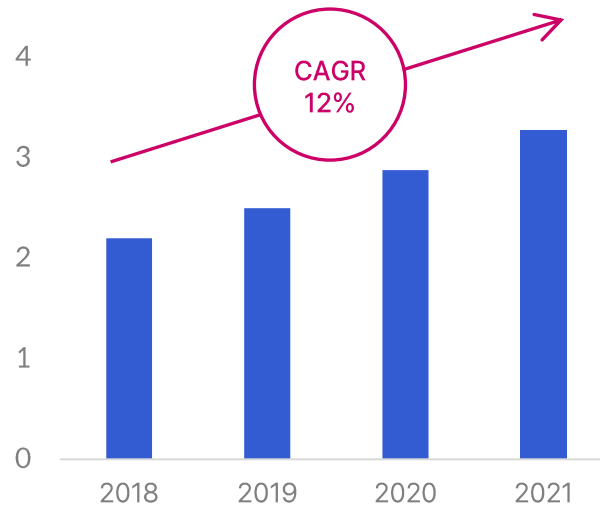
클릭, 설치, 가입, 구매 등
고객 행동 데이터를 기반으로 성과 측정

적은 비용으로도 성과를 낼 수 있어
광고 시장에서 빠르게 성장

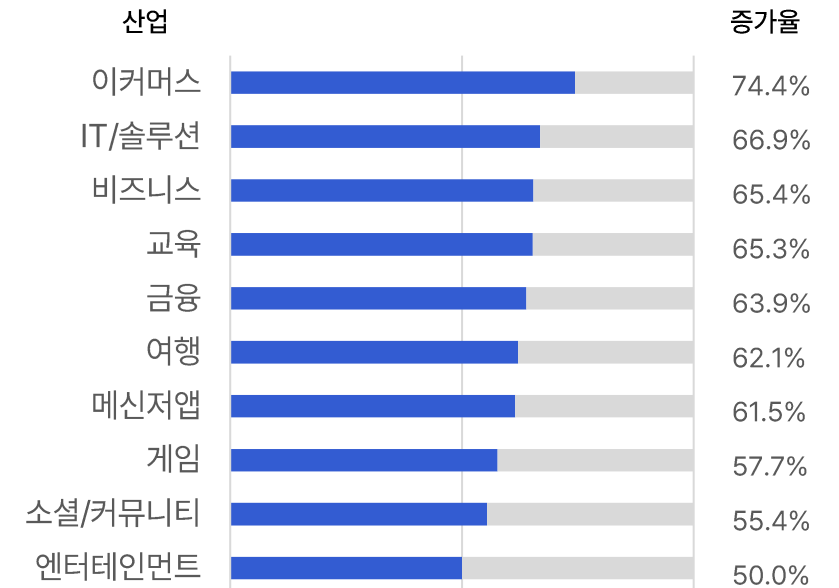
모바일 환경과 광고 기술의 발전으로
연간 약 12% 빠르게 성장

국내 퍼포먼스 광고 시장 규모

단위 : 조 원



산업별 퍼포먼스 광고 예산 증가 추이



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

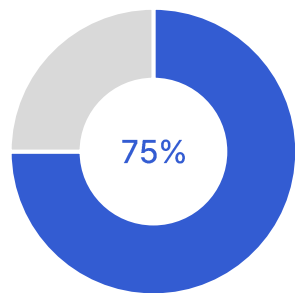
모바일 앱을 통해 혜택을 얻는 앱테크가 새로운 소비 트렌드로 떠오르고 있습니다

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?

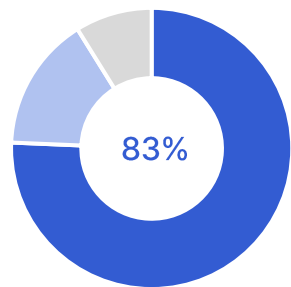
- 자투리 시간에도 생산적인 활동을 하고 싶어서 (32.3%)
- 소액이라도 저축하고 싶어서 (30.1%)
- 모은 포인트 차감으로 생활비를 절약할 수 있어서 (19.0%)
- 성취감을 느낄 수 있어서 (9.0%)

출처 : 인크루트

오퍼월 이용 현황

Q. 오퍼월에서 포인트를 적립해 사용해본 적이 있나요?

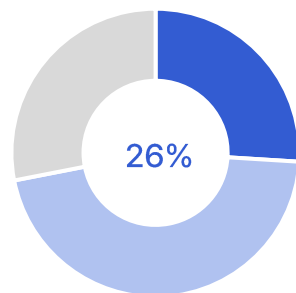
2021년, 633명 대상



- 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

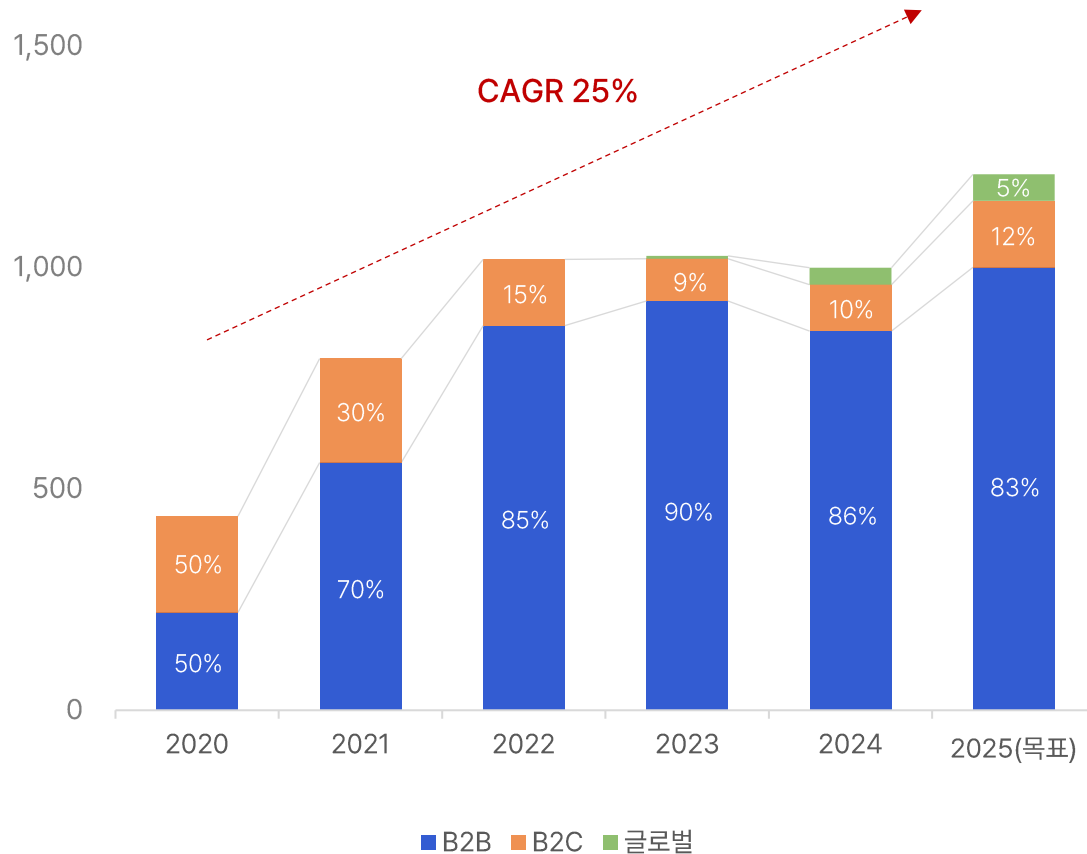
출처 : 당사 데이터

chapter 03.
성장 전략



불황을 기회로: 애플테크, 오퍼월, 글로벌 삼각축 강화

연간 매출 추이 및 목표(별도) 단위: 억 원



글로벌

7개국 추가 진출, 일본 상륙, K-스타트업 동반 진출로 초고속 성장 견인

- 론칭 후 매 분기 30% 이상의 매출 성장을 기록
- 상반기 기존 인프라를 기반으로 EU, 남미, 인도 등 6개국 확장
- 하반기 일본 진출 예정, K-콘텐츠 중심 버티컬 확장

B2C

불황기 특수 품은 애플테크 시장, 만보기 및 모바일 쿠폰으로 주도권 확보

- 애플테크 트렌드의 부상으로 전년 대비 사용자수 약 2배 증가
- 유저 충성도 높은 '돈 되는 건기' 시장 점유율 지속 확대
- 10조원 규모의 모바일쿠폰 거래 사업에 강력한 드라이브

B2B

오퍼월 1위 사업자 기반, 네트워크 효과와 D2C 커머스로 시장 지배력 강화

- 경기 불확실성 속에서 오퍼월에 대한 니즈 증가, 1위 사업자 지위 유지
- 하반기 셀프서빙 시스템 도입을 통해 매체사 공격적 확대
- 온라인 D2C 커머스 결합하여 1천만 MAU를 활용한 수익 다각화

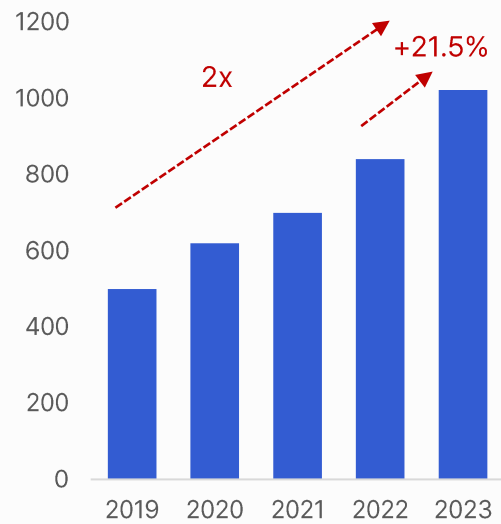
불황기 특수 품은 앱테크 시장, 만보기와 모바일 쿠폰으로 주도권을 확보합니다.

만보기 앱으로 '돈 되는 건기' 시장 점유

- 국내 상위 5개 리워드 앱 사용자 수는 1천만 명으로 4년 만에 2배 성장
- '캐시슬라이드' 제품군은 전년대비 MAU 2배 증가, 인앱 진입률 25%p 상승
- 1위 만보기 앱과의 전략적 제휴, AI 기반 광고 시스템 도입으로 점유율 확대 집중

주요 리워드/앱테크 앱 사용자 추이

단위 : 만 명



출처 : 와이즈앱

B2C 서비스 MAU 추이

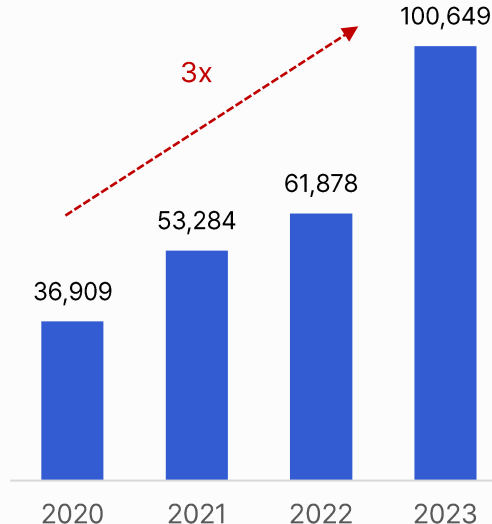


앱테크에 특화된 '모바일 쿠폰 거래' 기능 도입

- 모바일 쿠폰 시장은 23년 기준 시장 규모 10조 원, 전년 대비 62.7% 성장
- 자사 앱테크 서비스 '칩스'는 마케팅 비용 없이 10만 명 이상의 신규 가입자를 유치
- '모바일 쿠폰 거래' 기능 도입, 1,000만 광고 네트워크와 연계하여 거래액 확대 목표

국내 모바일 쿠폰 거래액 추이

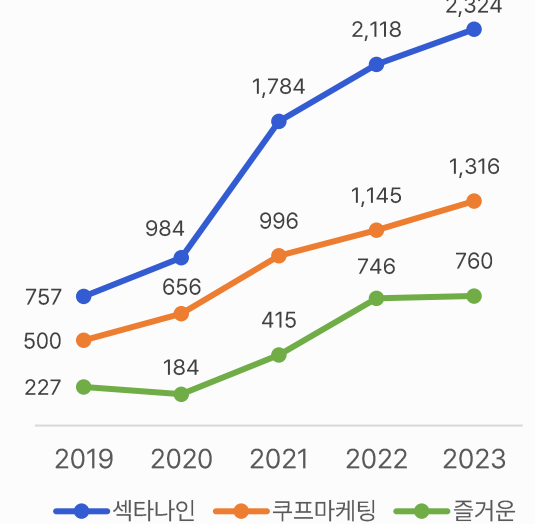
단위 : 억 원



출처 : 통계청

주요 쿠폰발행사 매출 추이

단위 : 억 원



출처 : 금융감독원 전자공시

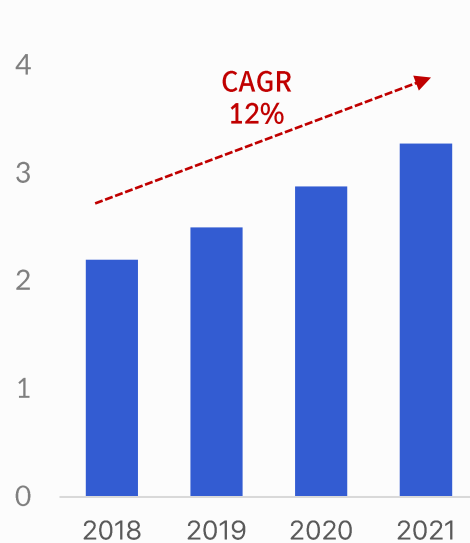
오퍼월 1위 사업자, 네트워크 효과와 D2C 커머스로 시장 지배력을 강화합니다.

1,000만 MAU '네트워크 효과'로 점유율 확대

- 경기 불확실성 속에서 오퍼월 수요 증대, 전년 대비 광고주 수 43% 증가
- 상반기 내 셀프서빙 시스템을 도입, 제휴사 확대를 통한 MAU 및 매출 증대 집중
- AI 기반의 맞춤 알고리즘과 DSP 연동, 다양한 광고 포맷을 통한 광고 수익성 증대

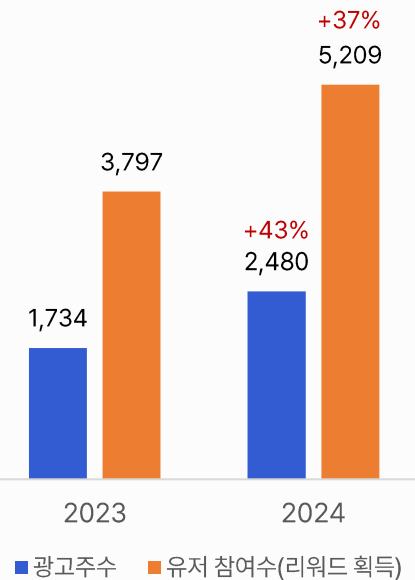
국내 퍼포먼스 광고 시장 규모

단위 : 조 원



애디슨 광고주 및 유저 참여 수

'유저 참여 수' 단위 : 십만 건

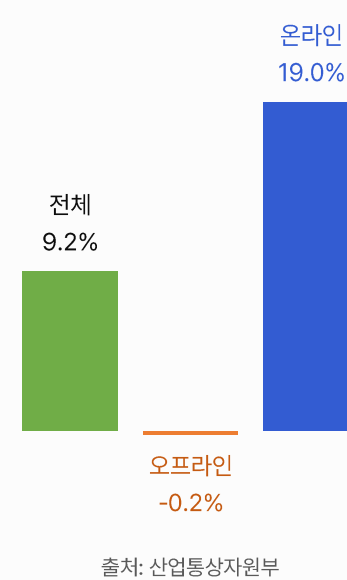


'온라인 D2C 커머스'를 결합하여 수익 구조 다각화

- 식음료·뷰티·패션 중심의 D2C 브랜드 급성장, 온라인 유통 비중은 55.6%로 오프라인을 넘어섬
- 오퍼월과 연계하여, 오프라인 기반 브랜드와의 제휴를 통해 온라인 D2C 총판 모델을 전개
- 장기적으로 K-푸드 브랜드 기반으로 미국, 동남아시아 등 글로벌 진출을 고려

온오프라인 유통 매출 증감률

25년 3월 기준, 전년대비



온라인 D2C 커머스 모델



오프라인 브랜드 라이선스 제휴



MD 기획, 생산, 유통 전개



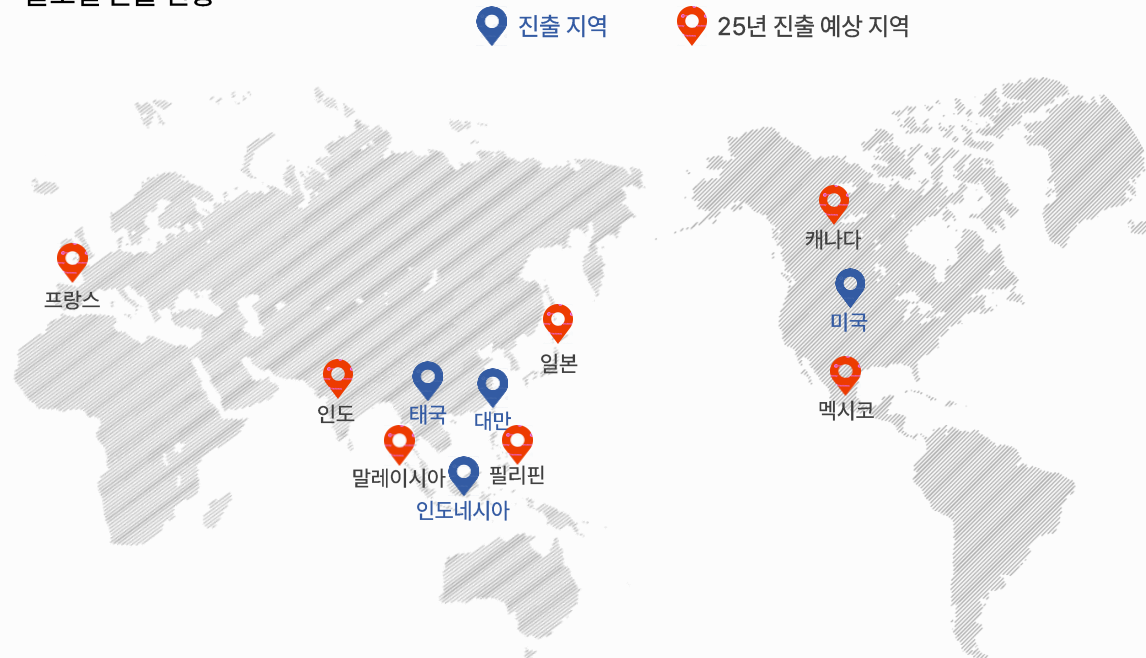
1천만 광고 네트워크 활용 마케팅

일본 등 7개국 추가 진출, K-스타트업 동반 진출로 초고속 성장을 견인합니다.

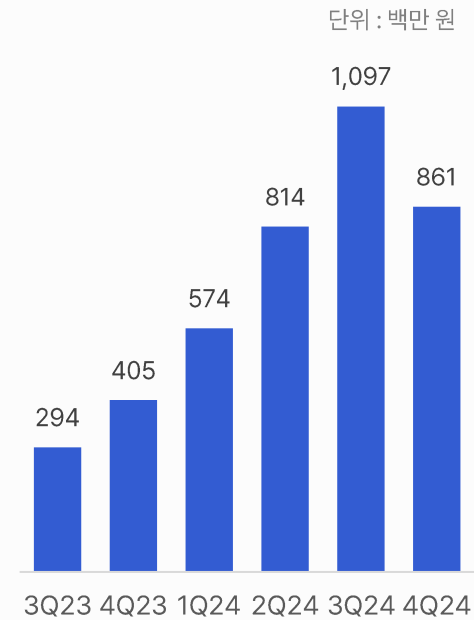
7개국 추가 진출, 일본 상륙, K-스타트업 동반 진출로 초고속 성장 견인

- 미국, 동남아시아 런칭 후 매 분기 30% 이상의 매출 성장을 기록
- 기존 파트너사를 활용해 2025년 상반기에 프랑스, 캐나다, 멕시코, 인도 등 6개국, 하반기에 일본 진출 계획
- K-POP, K-콘텐츠, AI 등 K-스타트업과의 동반 진출을 통해 글로벌 시장에서의 버티컬 확장을 추진

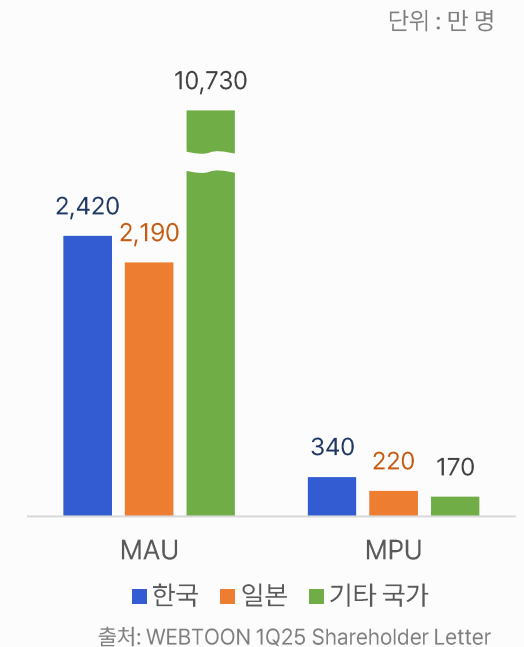
글로벌 진출 현황



글로벌 매출 추이



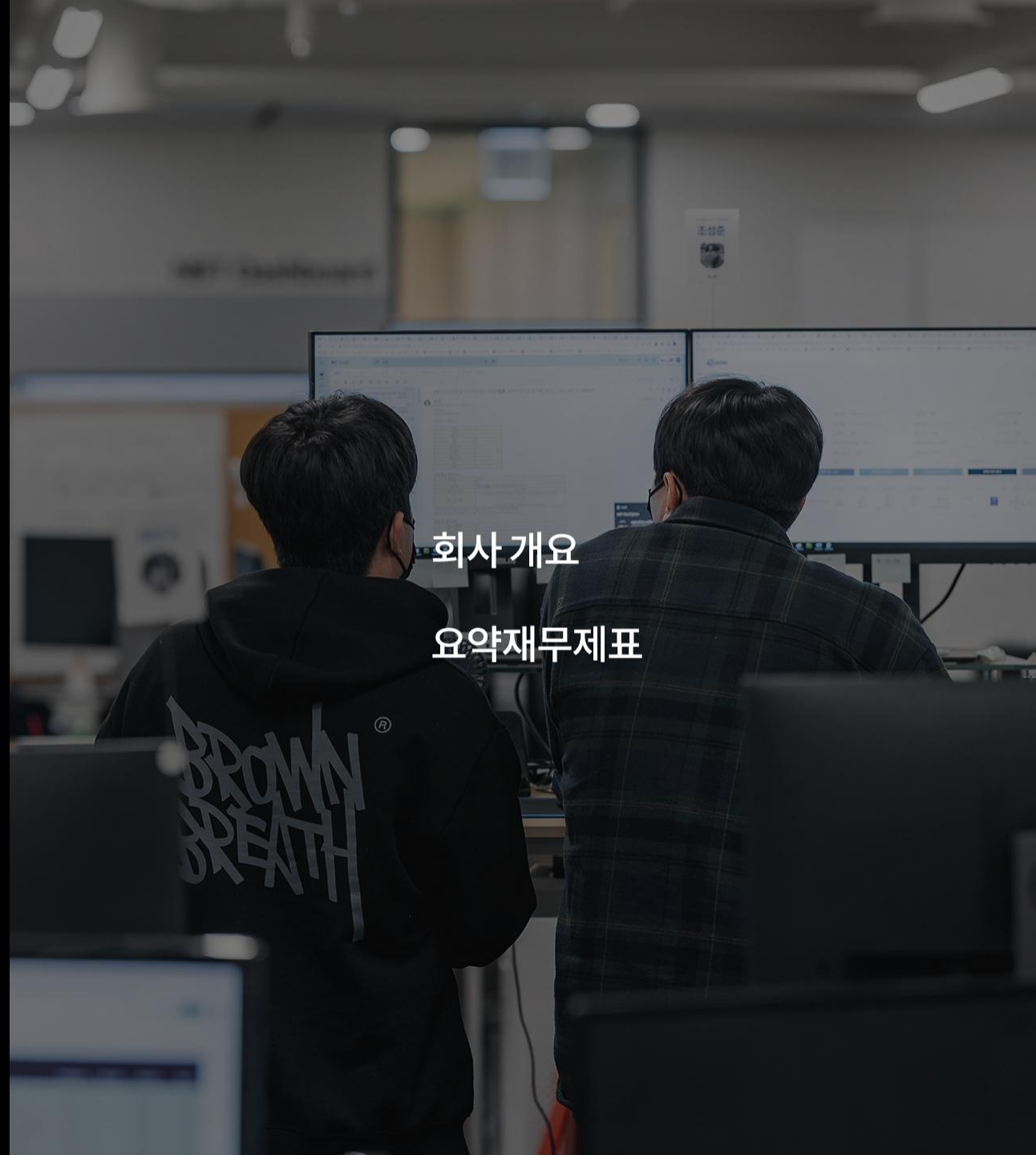
네이버웹툰 사용자 지표



Appendix

회사 개요

요약재무제표



회사 현황

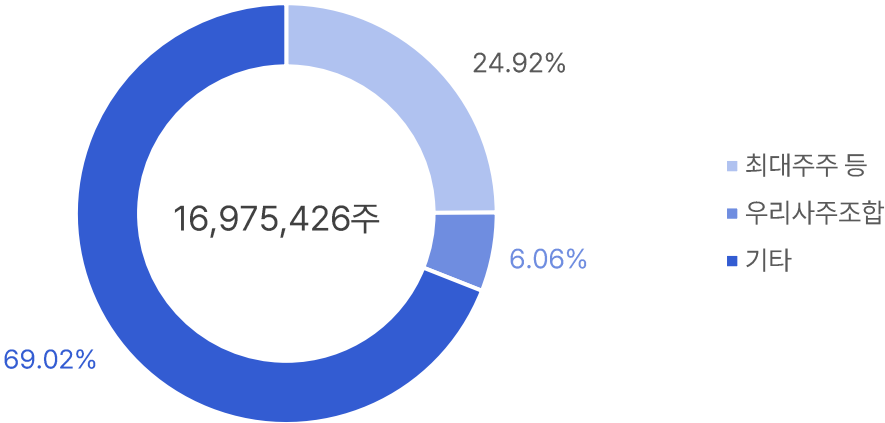
회사명	주식회사 엔비티
대표이사	박수근
설립일	2012년 9월 17일
상장일	2021년 1월 21일
자본금	17억 원
사업분야	포인트 플랫폼 개발·운영
주요제품	애디슨 오퍼월
사업장	서울시 서초구 서초대로 38길 12, 마제스타시티 타워 1, 14F
홈페이지	http://nbt.com

지배구조

(주) 엔비티	100%	(주) 금요일여섯시	광고제작, 광고대행
		(주) 엔비티리테일	제조 및 도소매업
		(주) 씨에스팩토리	콜센터
		(주) 엔씨티마케팅	광고대행, 교육서비스
		NBT America Inc.	모바일광고서비스

주주 구성

2024년 4분기 기준



연결 재무상태표

단위 : 백만 원

구분	2022	2023	2024
유동자산	32,205	26,501	25,043
비유동자산	51,137	48,667	44,203
자산총계	83,342	75,168	69,246
유동부채	18,782	39,580	20,815
비유동부채	27,366	3,660	23,095
부채총계	46,148	43,240	43,910
자본금	1,698	1,698	1,697
자본잉여금	34,551	27,551	27,550
이익잉여금	4,411	8,436	1,829
자본총계	37,194	31,928	25,335

연결 손익계산서

단위 : 백만 원

구분	2022	2023	2024
영업수익	108,211	106,659	105,117
영업비용	105,932	109,424	108,458
영업이익	2,279	-2,766	-3,341
기타수익	48	44	16
기타비용	2119	59	1,145
금융수익	1,598	1,560	3,493
금융비용	2,569	3,292	4,713
당기순이익	-469	-2,975	-6,606
기타포괄손익	26	-19	14
총포괄손익	-433	-2,994	-6,592



감사합니다.

ir@nbt.com

NBT