

Maximizing Potential

DOUZONE BIZON IR GUIDE BOOK

KOR. Ver | 2022.10.27

DOUZONE

기업을 위한 모든 ICT, 더존

더존은 ICT회사입니다.

ICT는 기업을 만들고, 유지시키며 기업의 성공을 돕습니다.
소통과 협업이 필요할 때, 인력을 관리할 때, 제품을 만들고 서비스를 제공할 때,
그리고 자금을 운용할 때, 기업의 정보를 보호해야 할 때

당신의 기업은 더존의 ICT를 통해 기업 잠재력이 극대화되는
놀라운 경험을 하게 될 것입니다.

기업개요	사업분야	03
	ERP Line up	04
	매출현황	05
	매출분석	09
New Business	신사업 개요	10
	WEHAGO	12
	Amaranth 10	16
	FinTech / 기업정보조회 / X-Commerce / 헬스케어	19
	재무현황 - I	27
Appendix	재무현황 - II	28

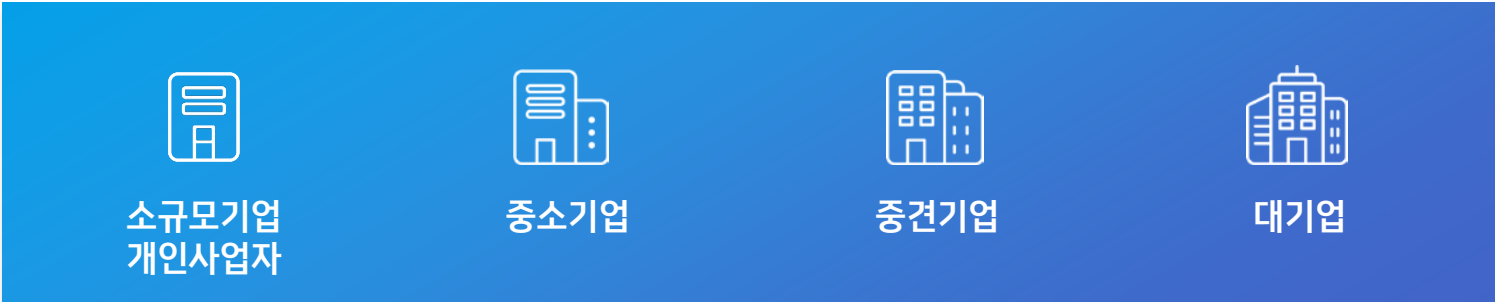
1. 사업분야



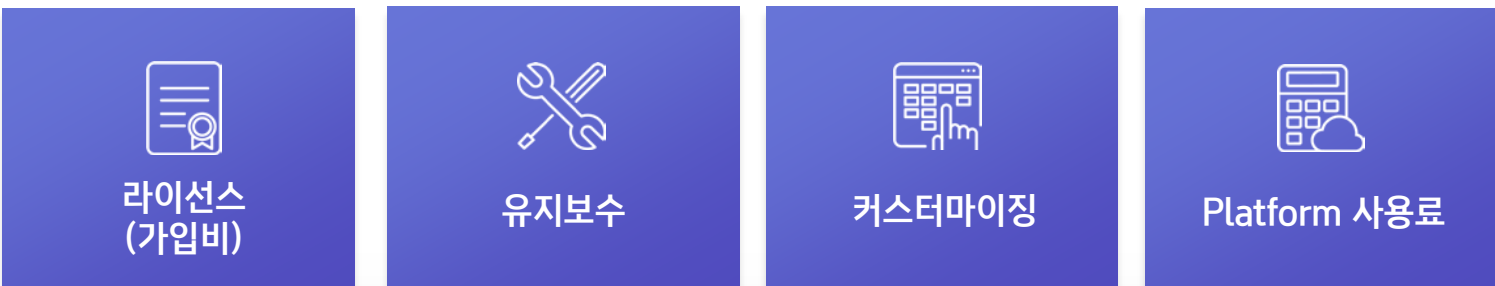
사업분야
(기업용 솔루션)



주요고객

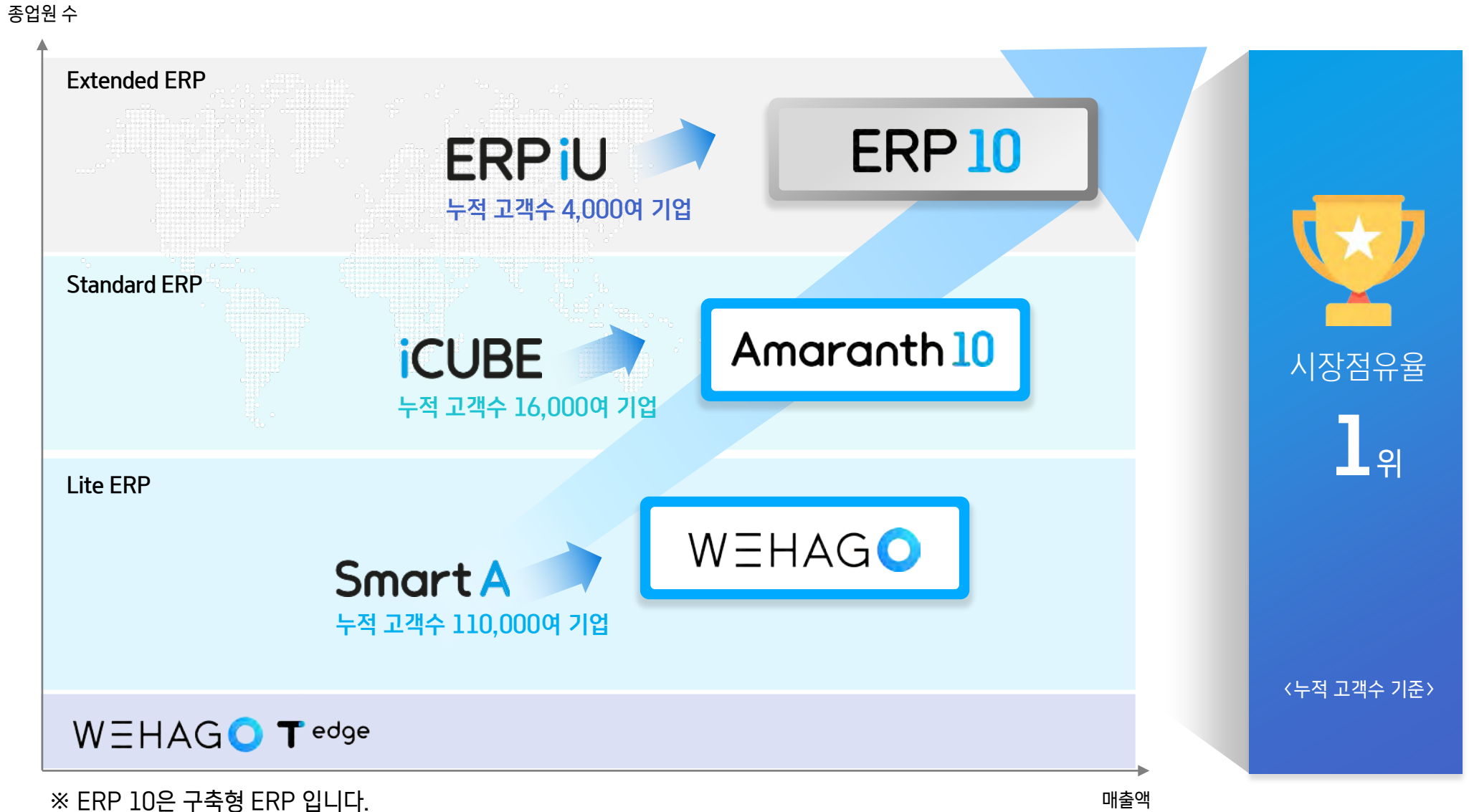


수익모델

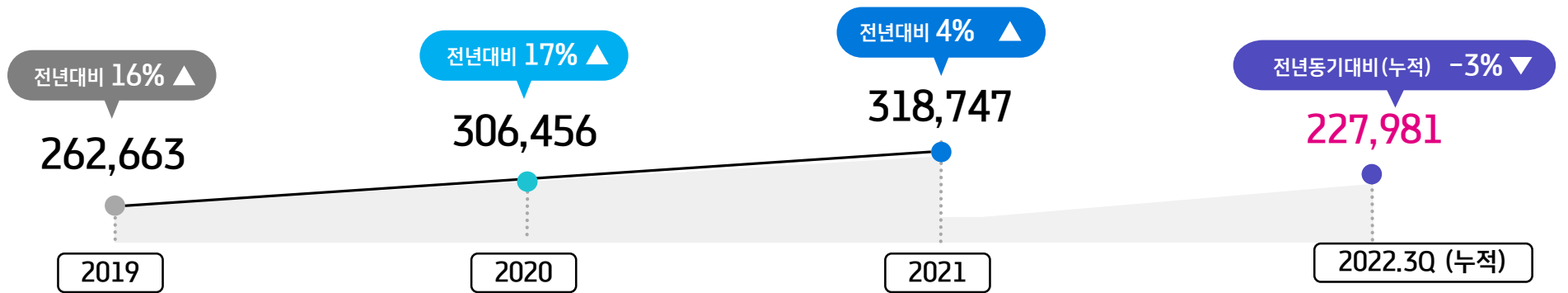


“ 국내 유일의 토털 기업용 솔루션 및 서비스 기업 ”

2. ERP Line up



3. 매출현황(연결기준)

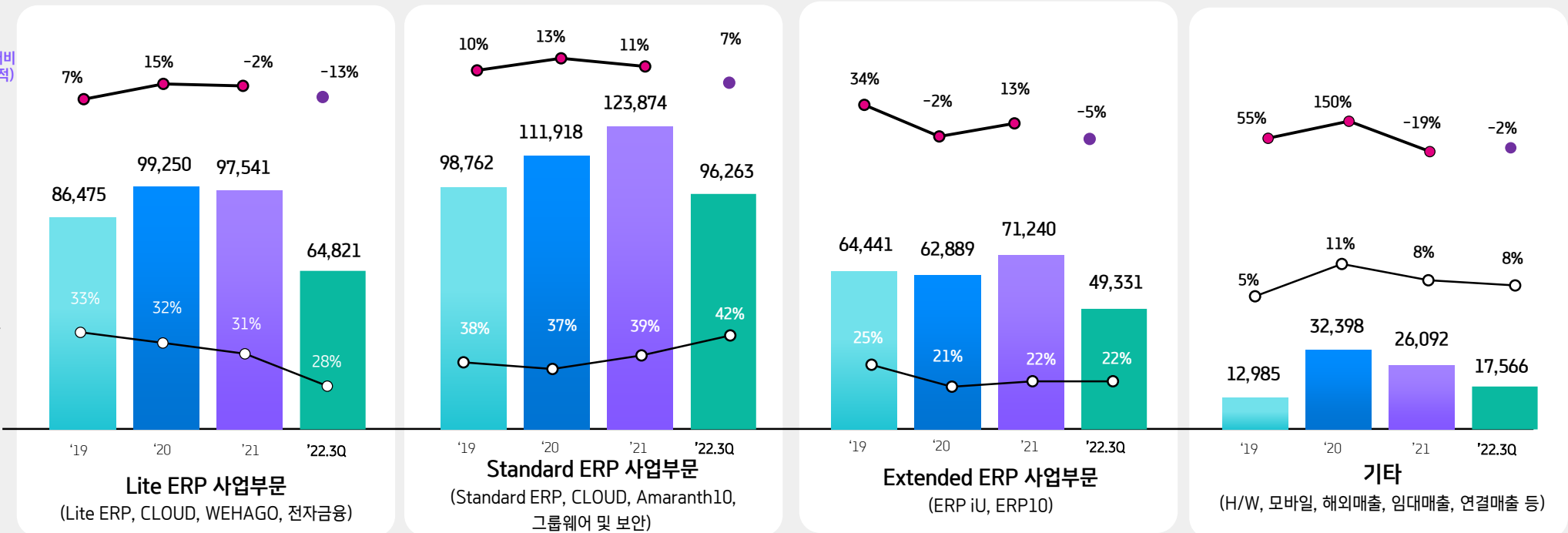


[단위 : 백만원]

전년동기대비
성장률 (누적)

전년대비
성장률

매출비중



3-1. Lite ERP / 매출 현황 (연결기준)



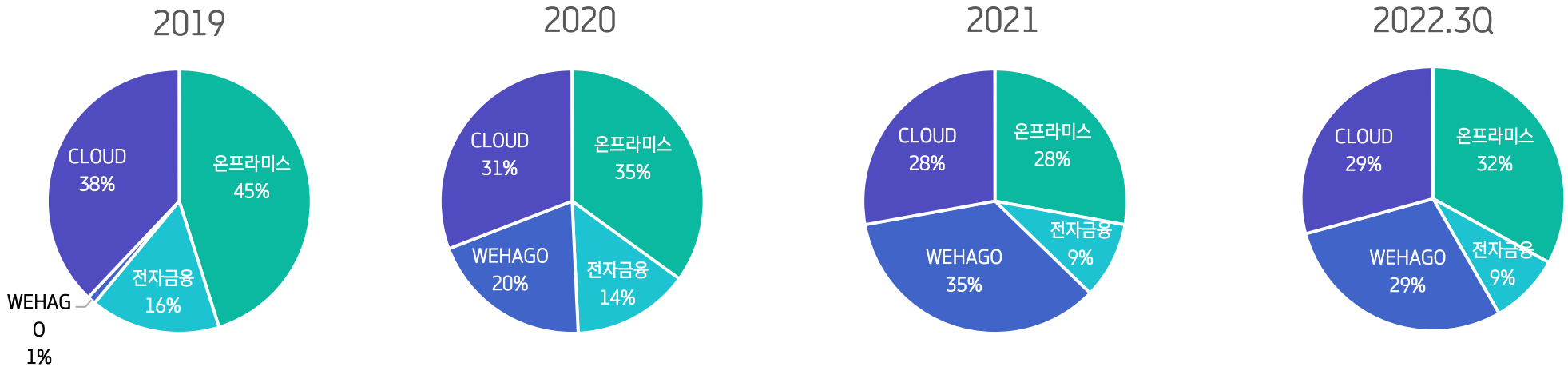
Lite / 매출 현황

[단위 : 백만원]

구분	2019			2020			2021			2022.3Q		
	매출액	YoY	매출 비중	매출액	YoY	매출 비중	매출액	YoY	매출 비중	매출액	YoY	매출 비중
Lite ERP (온프라미스)	39,015	-1%	15%	34,720	-11%	11%	27,173	-22%	9%	21,066	6%	9%
CLOUD	32,803	16%	13%	30,636	-7%	10%	27,170	-11%	9%	18,967	-8%	8%
WEHAGO	880	1,175%	0%	19,714	2,140%	6%	34,060	73%	11%	19,118	-29%	8%
전자금융	13,777	6%	5%	14,180	3%	5%	9,138	-36%	3%	5,670	-14%	3%
합계	86,475	7%	33%	99,250	15%	32%	97,541	-2%	31%	64,821	-13%	28%

주) 상기 매출 비중은 전체 매출 대비 제품별 매출 비중을 표기.

Lite / 제품별 매출 비중 (%)



주) 상기 매출 비중은 Lite ERP 사업부문 매출 대비 제품별 매출 비중을 표기.

3-2. Standard ERP/ 매출 현황 (연결기준)



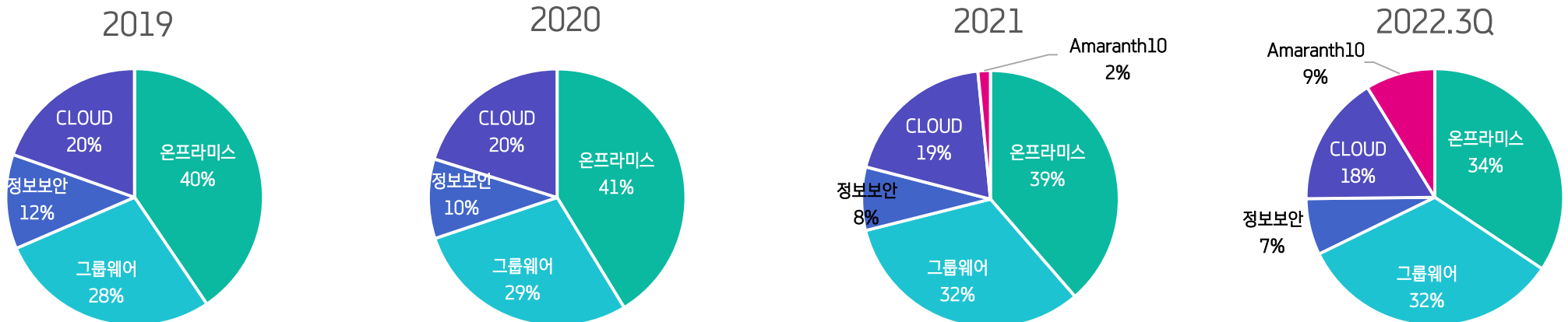
Standard 매출 현황

[단위 : 백만원]

구분	2019			2020			2021			2022.3Q		
	매출액	YoY	매출 비중	매출액	YoY	매출 비중	매출액	YoY	매출 비중	매출액	YoY	매출 비중
Standard ERP (온프라미스)	40,030	15%	15%	46,218	16%	15%	47,866	4%	15%	32,600	-11%	14%
CLOUD	19,363	12%	7%	22,558	17%	7%	24,035	7%	8%	17,002	-5%	8%
Amaranth10	-	-	-	-	-	-	1,940	-	1%	8,755	1,078%	4%
그룹웨어	27,631	5%	11%	31,946	16%	10%	40,166	26%	13%	31,110	12%	14%
정보보안	11,738	3%	5%	11,196	-5%	4%	9,867	-12%	3%	6,796	-3%	3%
합계	98,762	10%	38%	111,918	13%	37%	123,874	11%	39%	96,263	7%	42%

주) 상기 매출 비중은 전체 매출 대비 제품별 매출 비중을 표기.

Standard / 제품별 매출 비중 (%)



주) 상기 매출 비중은 Standard ERP 사업부문 매출 대비 제품별 매출 비중을 표기.

3-3. Extended ERP / 매출 현황 (연결기준)



Extended ERP 사업부문 매출 현황

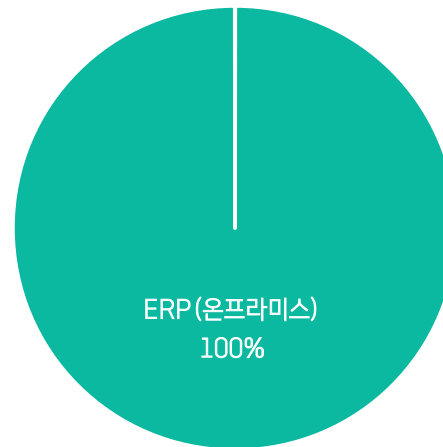
[단위 : 백만원]

구분	2019			2020			2021			2022.3Q		
	매출액	YoY	매출 비중	매출액	YoY	매출 비중	매출액	YoY	매출 비중	매출액	YoY	매출 비중
Extended ERP (온프라미스)	64,441	35%	25%	62,889	-2%	21%	71,240	13%	22%	49,331	-5%	22%
합계	64,441	35%	25%	62,889	-2%	21%	71,240	13%	22%	49,331	-5%	22%

주) 상기 매출 비중은 전체 매출 대비 제품별 매출 비중을 표기.

Extended ERP / 제품별 매출 비중 (%)

2019/2020/2021/2022.3Q



주) 상기 매출 비중은 Extended ERP 사업부문 매출 대비 제품별 매출 비중을 표기.

4. 매출분석(연결기준)



- 2021년 신규 고객 매출 비중은 16%, 기존 고객의 업셀, 크로스셀로 인한 매출 비중은 84%로 **기존 고객의 Loyalty가 높음.**
- 2021년 라이선스 매출 비중은 43%, 유지보수/사용료 매출 비중은 57%이며 **유지보수/사용료는 전년대비 5% 성장함.**

신규 고객 vs 기존 고객 매출 비중

[단위 : 백만원]

구분	2019		2020		2021			
	매출액	매출 비중	매출액	매출 비중	매출액	매출 비중	전년대비 증감액	전년대비 성장률
신규 고객	33,419	13%	51,541	17%	51,956	16%	415	1%
기존 고객	229,245	87%	254,914	83%	266,791	84%	11,877	5%
합계	262,664	100%	306,456	100%	318,747	100%	12,291	4%

라이선스 vs 유지보수/사용료 매출 비중

[단위 : 백만원]

구분	2019		2020		2021			
	매출액	매출 비중	매출액	매출 비중	매출액	매출 비중	전년대비 증감액	전년대비 성장률
라이선스	118,716	45%	133,291	43%	136,722	43%	3,431	3%
유지보수/사용료	143,948	55%	173,164	57%	182,025	57%	8,861	5%
합계	262,664	100%	306,456	100%	318,747	100%	12,291	4%

FinTech
Business

X-Commerce
Platform

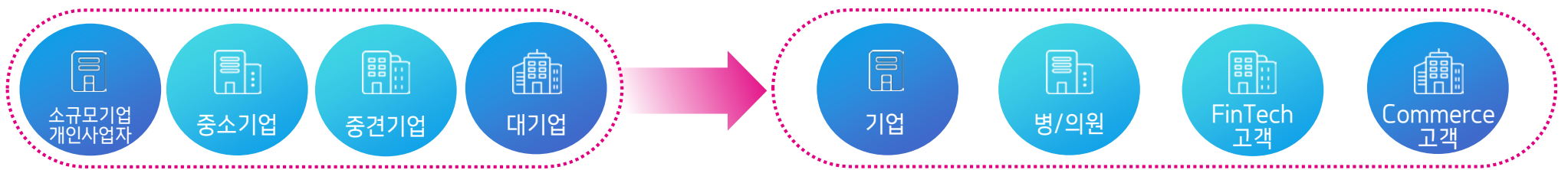
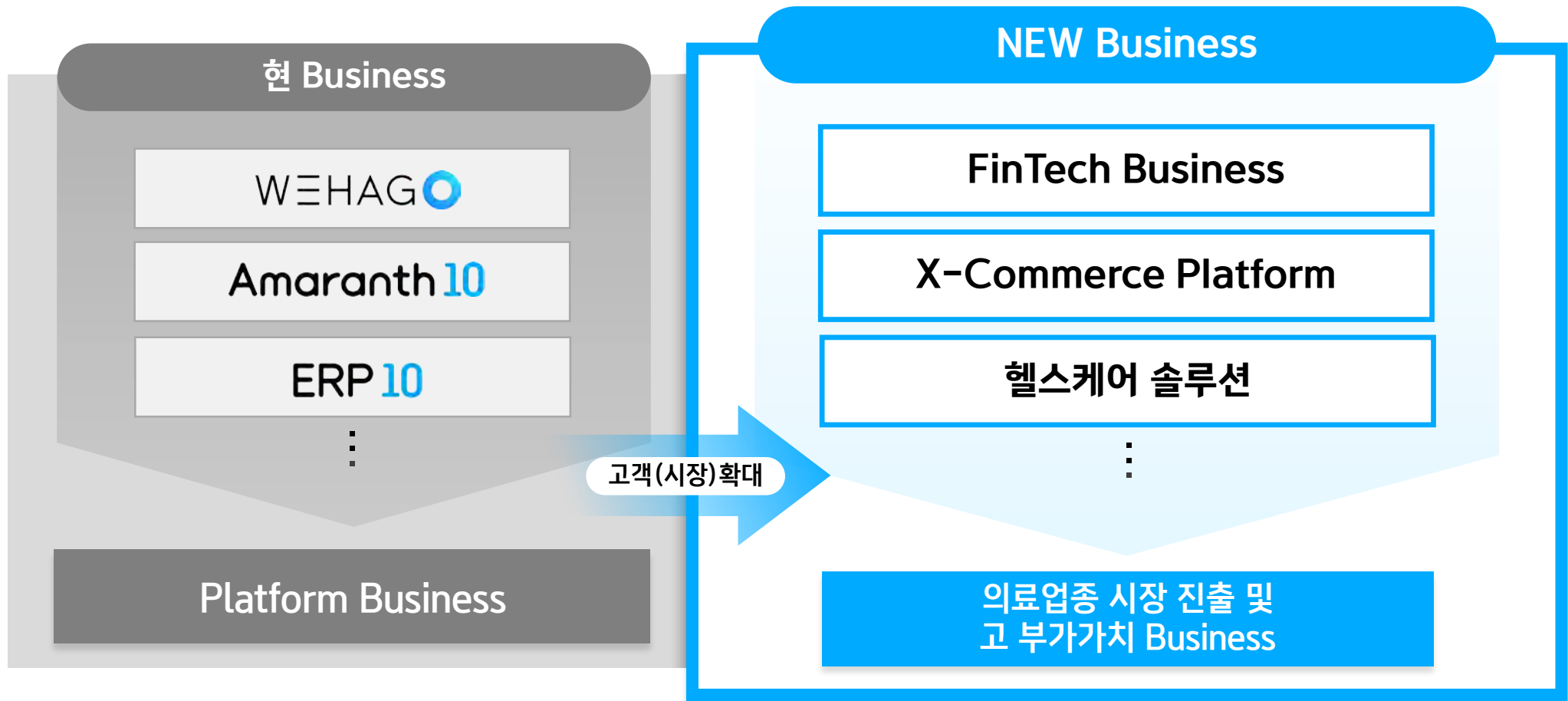
헬스케어 솔루션

미래
성장전략

WEHAGO

Amaranth 10

1. 고객(시장) 확대_성장 전략



WEHAG Amaranth10 ERP10



WEHAGO

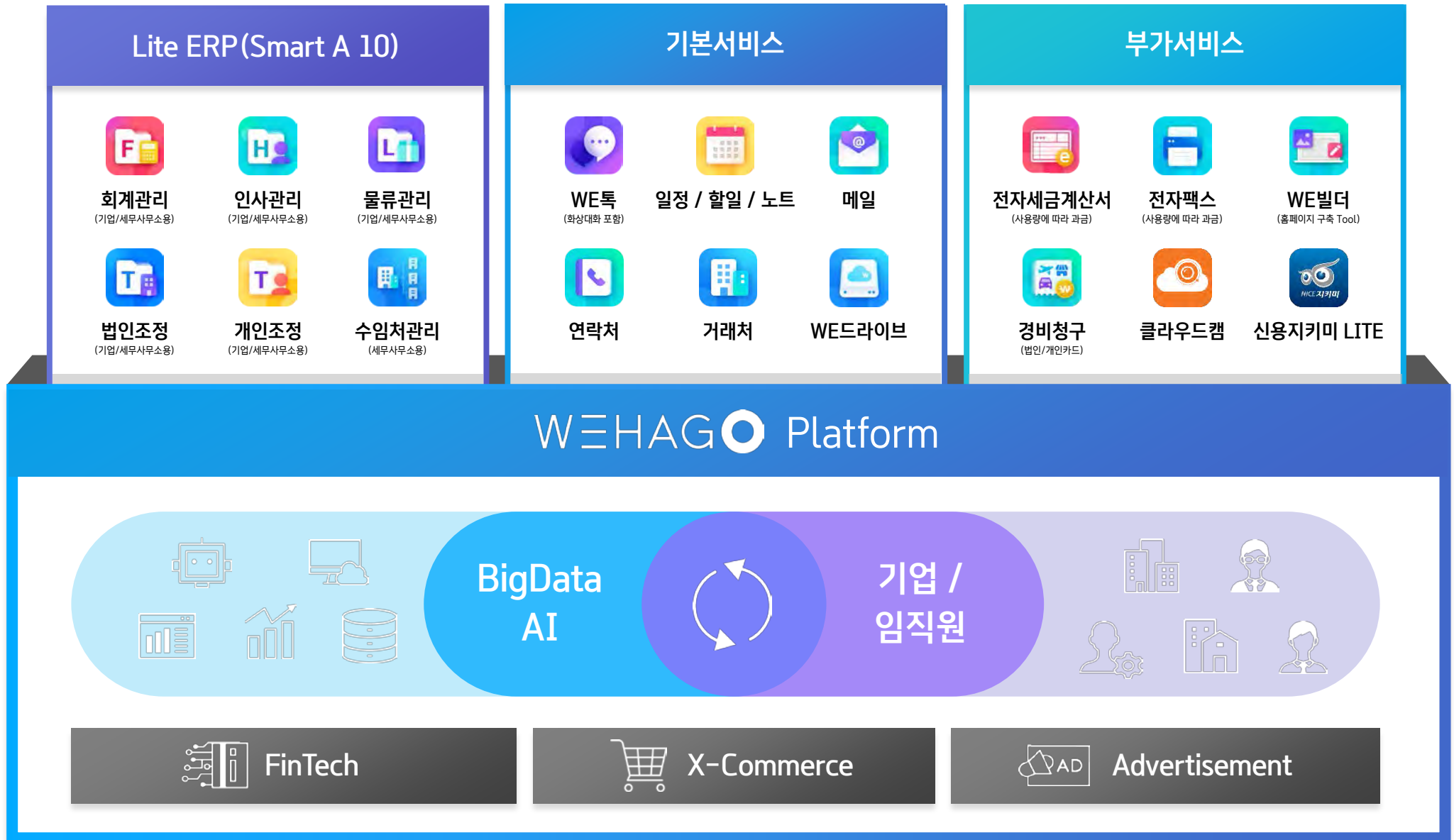


1. WEHAGO Platform
2. NAHAGO (나하고) : WEHAGO와 연동되는 직원과 기업을 연결한 어플리케이션
3. Lite ERP CE : Cloud/WEHAGO 판매/전환 현황 및 매출 비교

1. WEHAGO Platform



- 기업에 필요한 다양한 업무 환경을 제공하는 **온라인 비즈니스 플랫폼 서비스**
- WEHAGO를 통해 축적한 BigData를 AI가 학습, 분석, 예측하여 FinTECH, X-Commerce, Advertisement 등 **신규 수익 모델 창출**



2. NAHAGO(나하고) : WEHAGO와 연동되는 직원과 기업을 연결한 어플리케이션



근로기준법 개정으로 의무화 된 급여(임금)명세서 교부, 근무시간관리, 연말정산, 전자결재, 회사전용 메신저를 갖춘 체계적인 프로세스 자동화

“ 회사와 직원과의 소통 방법, 모바일 전용 무료 앱 NAHAGO 2022년 1월 출시 ”




<시장 규모> **1200만 규모**

- WEHAGO  사용중인 기업
- WEHAGO  T 세무회계 사무소
- WEHAGO  T edge 소상공인·자영업자

<주요기능>

-  임금명세서 교부
-  근무시간 관리
-  연말정산 간소화
-  회사 전용 메신저



모바일 전용 서비스 제공

3. Lite ERP CE : Cloud/WEHAGO 판매/전환 현황 및 매출 비교



- Lite ERP 신규 판매 시 Cloud/WEHAGO 도입 비율이 매년 증가하고 있음
- Lite ERP On-premise 고객 中 Cloud/WEHAGO로 전환하지 않은 기업 37,000여 기업 대상 적극적인 영업/마케팅 활동 진행하고 있음

<표1> 신규 판매 시 Cloud/WEHAGO 판매 비중

구분	2019		2020		2021		2022.3Q	
	판매건수	비율	판매건수	비율	판매건수	비율	판매건수	비율
On-premise	2,360	63%	1,944	43%	1,499	28%	1,122	34%
Cloud/WEHAGO	1,372	37%	2,586	57%	3,854	72%	2,217	66%
합계	3,732	100%	4,530	100%	5,353	100%	3,339	100%

<표2> 기존 On-premise 고객 中 Cloud/WEHAGO 전환 고객

구분	전환건 수			
	2019	2020	2021	2022.3Q
기존 On-premise 고객 전환	3,187	6,542	6,377	1,880

주) 2019년부터 4분기부터 WEHAGO로 전환

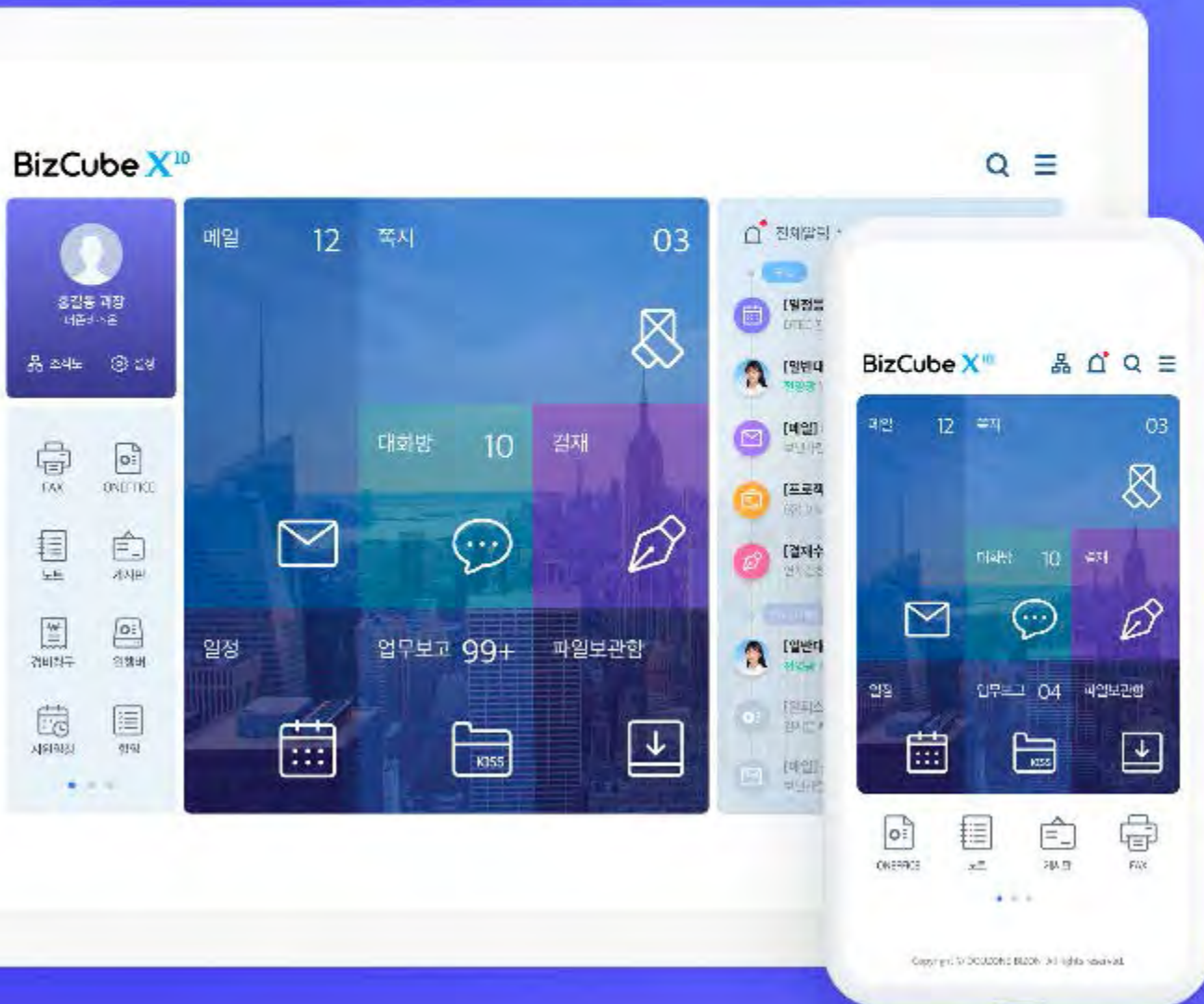
<표3> On-premise 고객수 및 Cloud/WEHAGO 고객 수 현황

구분	고객 수	비율
On-premise 고객 수	37,462	61%
Cloud/WEHAGO 고객 수	24,248	39%
합계	61,710	100%

주) 2022년 09월 30일 기준

Amaranth 10

1. Amaranth 10 : ERP와 UC의 융합
2. Amaranth 10 개요 및 목표시장



1. Amaranth 10 : ERP와 UC의 융합



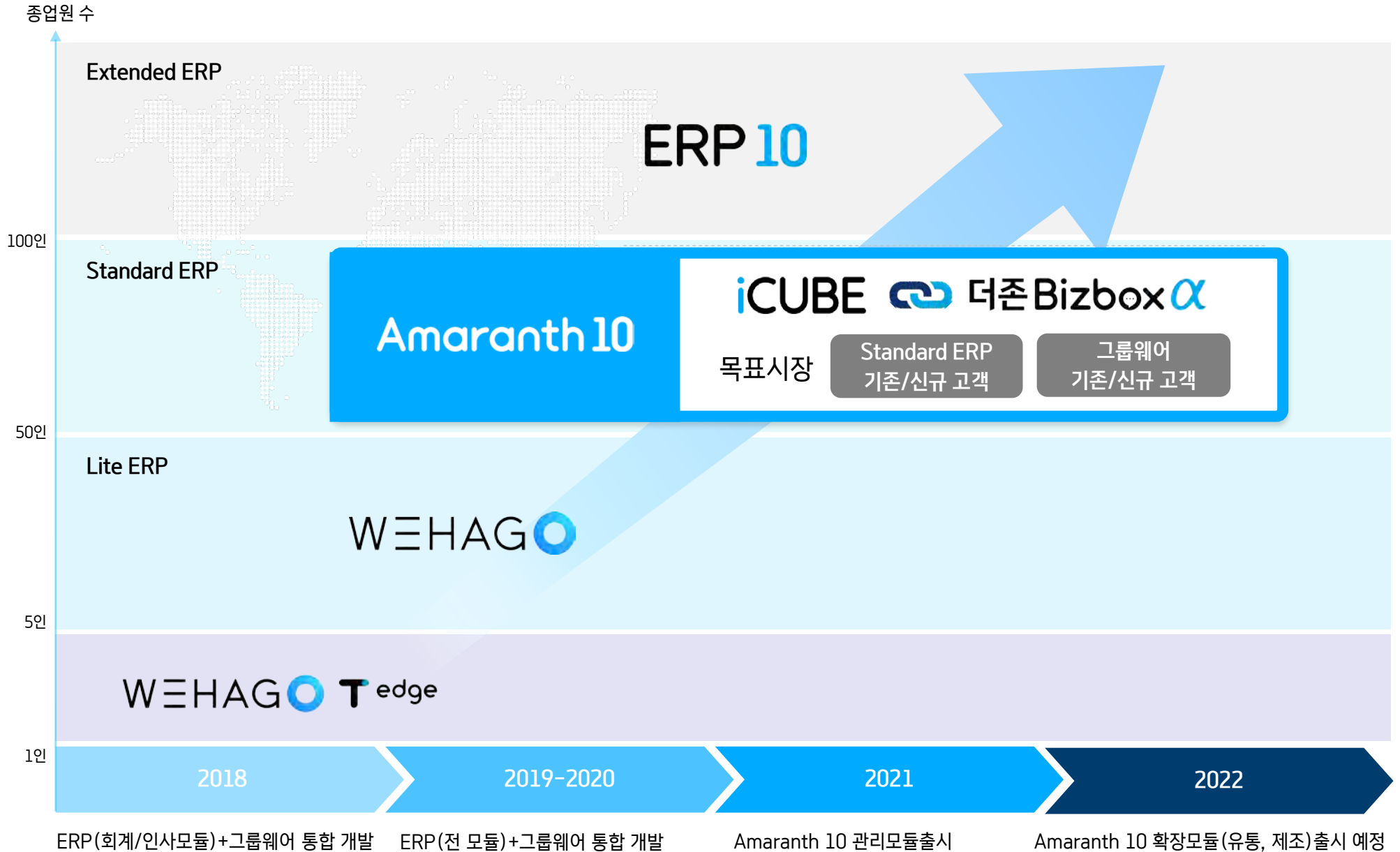
- Amaranth10이란 : 기업의 핵심 업무 솔루션 간의 융합을 통해 새로운 가치를 창출하고 기업의 생산성 혁신을 추구하는 B2B 플랫폼

The diagram illustrates the Amaranth 10 platform as a central hub for business operations. At the top center, a blue banner reads "업무의 시작과 끝을 하나로 융합" (Integrating the start and end of work into one). Below this, a white box states: "업무관리부터 의사결정, 문서 작성에서 공유와 협업. 전사적 자원관리부터 영업 프로세스에 이르기까지 Amaranth 10로 제공" (From task management to decision-making, document creation to sharing and collaboration. Provided by Amaranth 10 from enterprise-wide resource management to sales processes). The central focus is a laptop displaying the Amaranth 10 interface, with a smartphone and a tablet also showing the platform's mobile views. To the left, four vertical panels represent core business functions: "임직원 업무관리" (Employee Task Management), "전자결재" (Electronic Approval), "메일" (Email), and "일정" (Calendar). To the right, four vertical panels represent integrated business systems: "ERP" (Enterprise Resource Planning), "ONEFFICE" (Office Productivity), "ONECHAMBER" (Sales/Marketing), and "CRM" (Customer Relationship Management).

2. Amaranth 10 개요 및 목표시장



- Standard ERP 제품을 엔터프라이즈 포털로 전환하여 2021년 관리모듈 출시. 2022년 확장모듈(제조, 유통)출시 목표



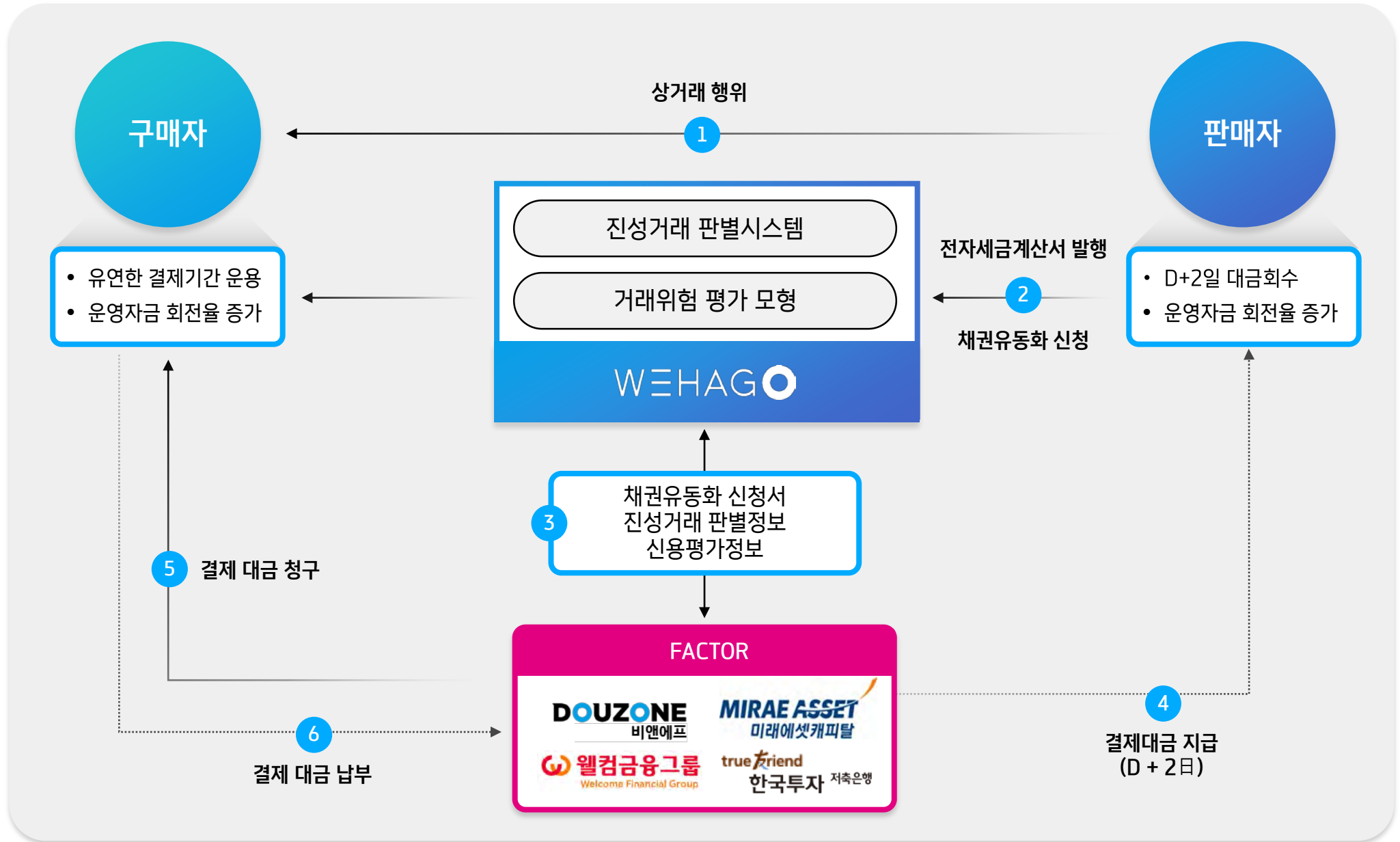


FinTech / X-Commerce / 헬스케어

1. 핀테크_매출채권유동화
2. 기업정보조회
3. X-Commerce 개요
4. 헬스케어 솔루션 개요

1. 핀테크_매출채권유동화

- 회계 빅데이터를 활용한 인공지능 기반 금융 서비스 / 서비스명 : **황금두꺼비**



1. 핀테크_매출채권유동화 : 유사서비스 비교 및 경쟁력



• 매출채권유동화 유사서비스 비교

외상매출채권담보대출 (외담대)	전자어음	선정산서비스
<p>외상매출채권을 담보로 대출을 신청하는 자금결제서비스로, 할인율이 낮음</p>	<p>종이 약속어음 대신 전자문서로 작성 되어 인터넷 상에서 유통되는 전자유가증권으로 부도율이 낮고 채권의 안정성이 높음</p>	<p>오픈마켓에 입점한 판매자가 보유한 판매 채권을 당일 또는 익일 내에 정산해 주는 서비스로 신용등급에 영향을 주지 않으며, 대금정산시점 지연(최대 70여일) 문제 해소</p>
<p style="text-align: center;">단점</p> <ul style="list-style-type: none"> • 판매기업에 대한 상환청구권 존재 (구매기업 부도시 연쇄 기업부도 유발) • 일정 자격을 갖춘 법인만 발행 가능 	<p style="text-align: center;">단점</p> <ul style="list-style-type: none"> • 판매기업에 대한 상환청구권 존재 (구매기업 부도시 연쇄 기업부도 유발) • 전자어음을 할인 받을 경우 여신 한도 감소 • 일정 자격을 갖춘 법인만 발행 가능 	<p style="text-align: center;">단점</p> <ul style="list-style-type: none"> • 일반적인 기업간 상거래 지원 불가

WEHAG 매출채권유동화 (황금두꺼비)

- ▶ 판매기업에 대한 상환청구권 없음
- ▶ 실시간 기업정보 활용
- ▶ 대부분의 기업간 상거래로 발생하는 매출채권에 적용 가능
- ▶ 신용도에 영향을 주지 않음

2. 기업정보조회 : 서비스 배경과 기업정보 수집 및 제공 동의 방법



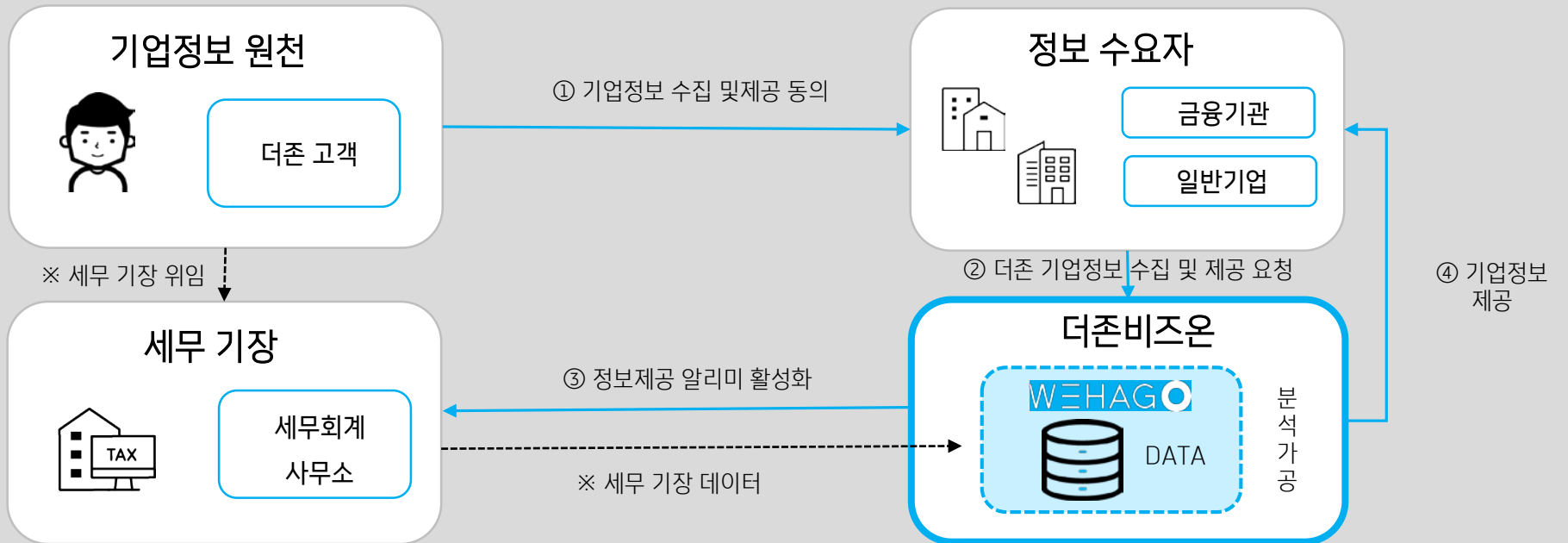
- 개정된 신용정보법으로 인한 기업 CB 세분화



- 기업정보조회업 : 기업정보를 수집, 통합, 분석 가공하여 제공 **‘2021년 10월 27일 획득’**
- 기업등급제공업 : 기업, 법인의 신용평가를 통해 등급을 생성/제공
- 기술신용평가업 : 기업의 기술가치 등을 평가하여 기술신용정보를 생성/ 제공

※ 더존비즈온은 2021년 10월 27일 비 금융기관 최초로 기업정보조회업 라이선스를 획득함으로써, 기업 정보를 수집, 통합, 분석 가공하여 제공할 수 있게 되었습니다.
 ※ 기업정보조회업은 ‘신용평가’를 하거나 ‘등급’을 제공하는 업무를 취급하지 않기 때문에 “모형 개발에 대한 심사가 필요 없는 라이선스” 입니다.

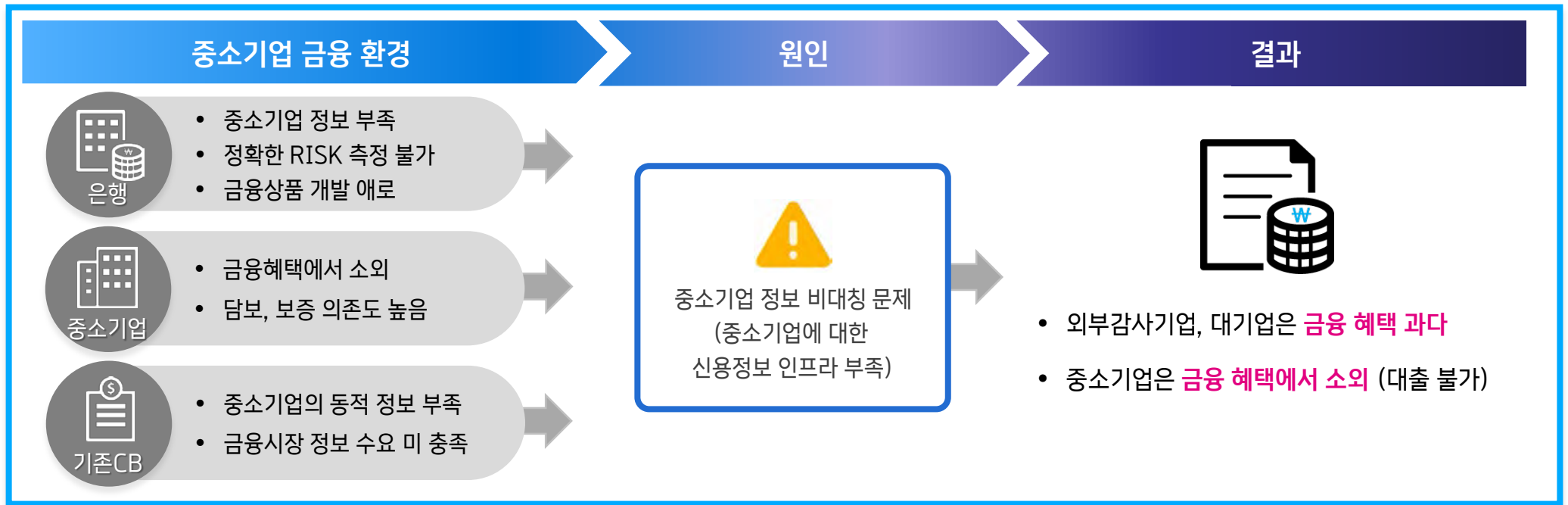
• 기업정보 수집 및 제공 동의 방법



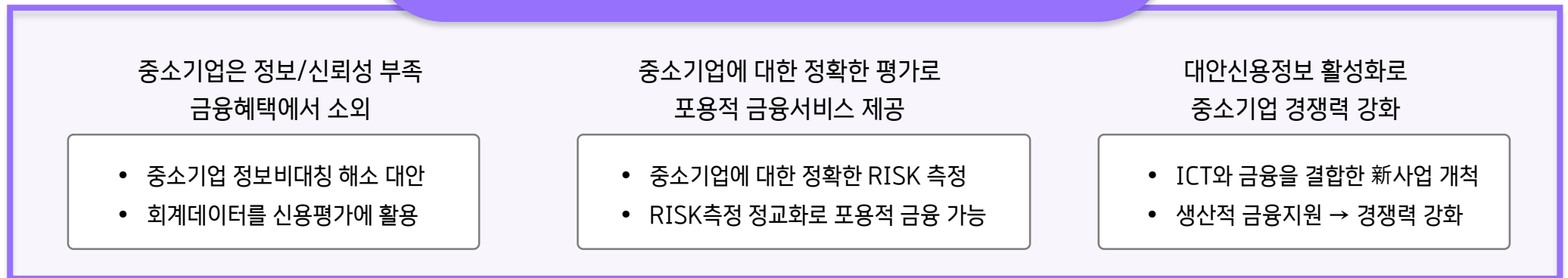
2. 기업정보조회 : 현재 기업정보시장의 문제점 및 기대효과



• 현재 기업정보시장의 문제점 : 외부감사기업, 대기업은 금융 혜택 과다, 중소기업은 금융 혜택에서 소외.



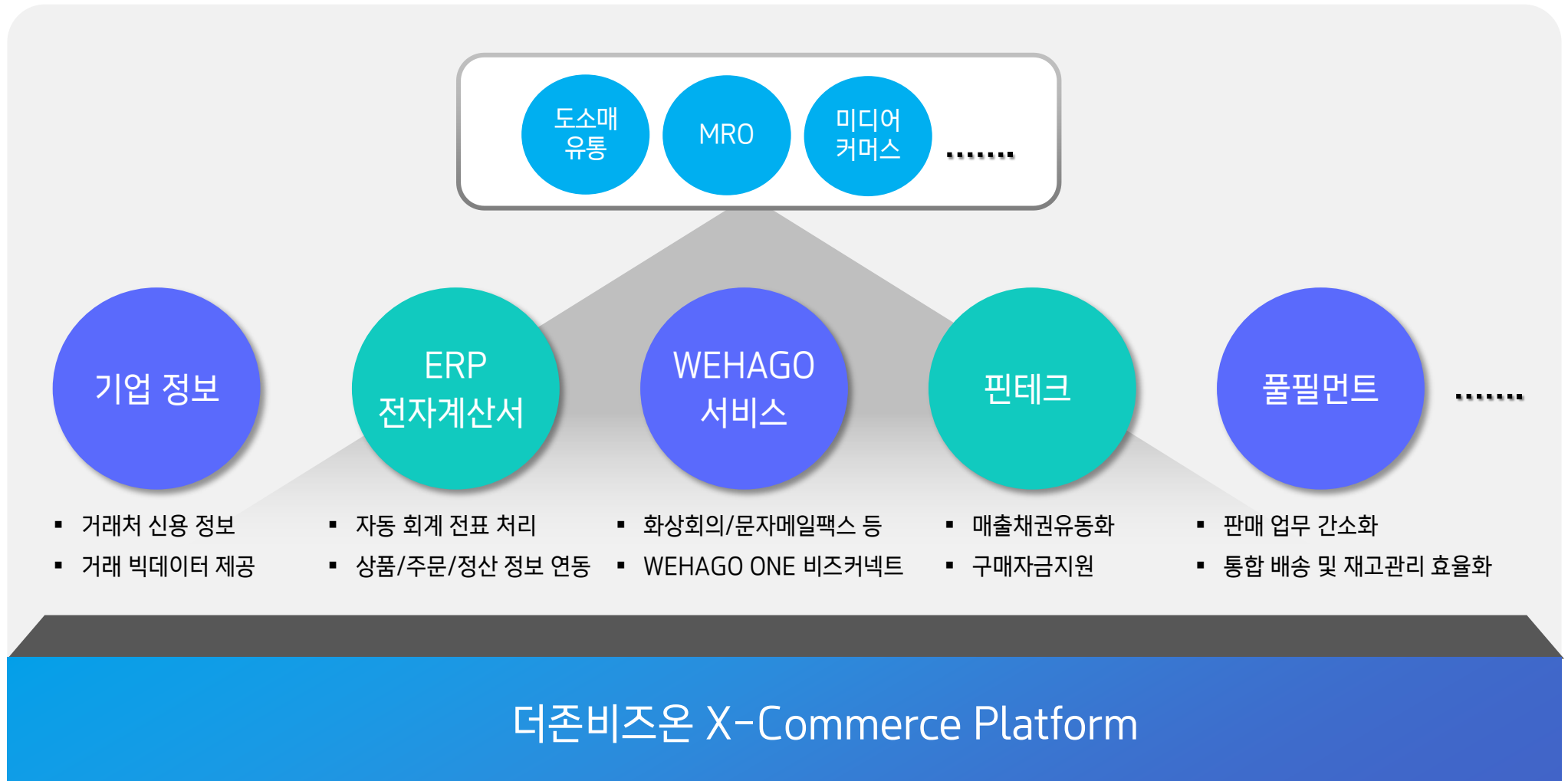
더존비즈온 '기업정보조회업' 라이선스를 획득
기업 정보를 수집, 통합, 분석 가공하여 제공 가능



3. X-Commerce Platform 개요



- X-Commerce는 도소매 유통+MRO 마켓플레이스+미디어커머스 등 다양한 이커머스 형태와 더존의 다양한 서비스가 결합되어 다수의 거래기업이 활용 가능
- X-Commerce 플랫폼과 연계 서비스를 통해 모든 거래가 가능한 원스탑 토탈 서비스 제공이 목표

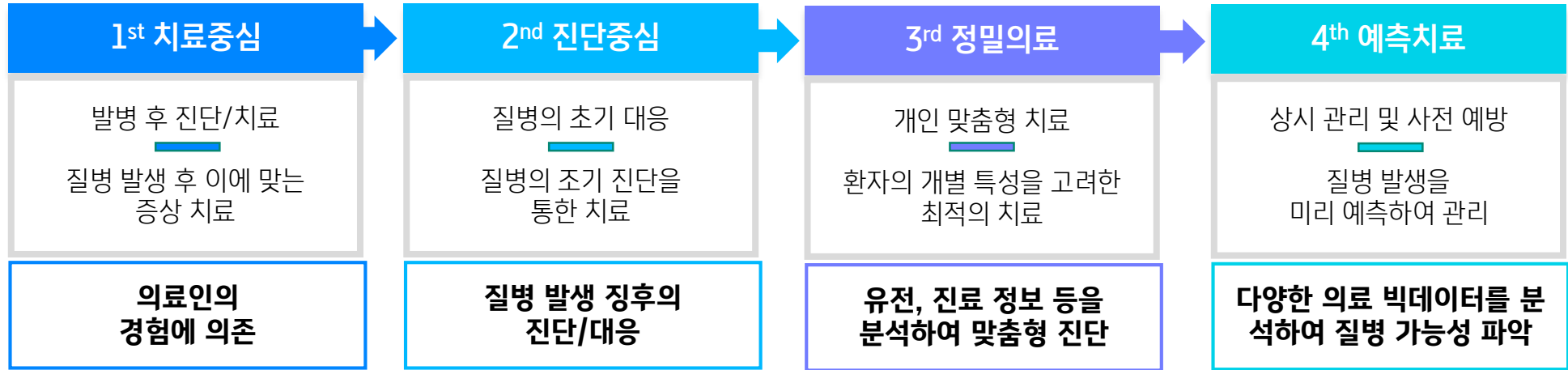


4. 헬스케어 솔루션 개요



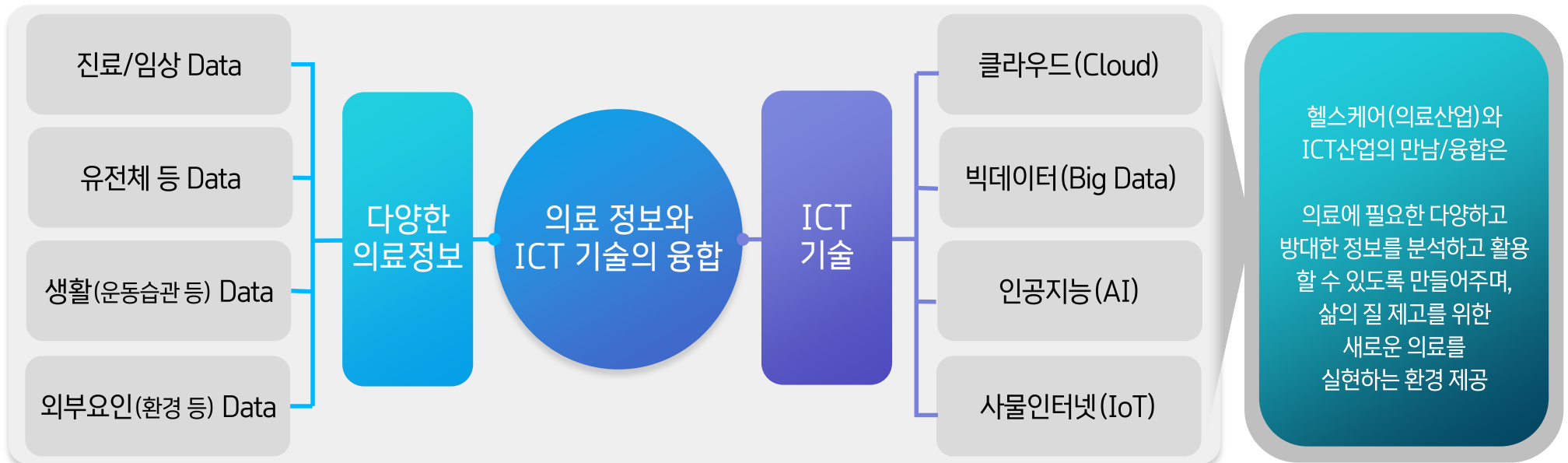
- 의료 패러다임의 전환

헬스케어 산업은 ICT와의 융합을 통해 의료 빅데이터 알고리즘 기반의 개인 맞춤형 진단/치료 및 사전 예방으로 미래 의료 패러다임 전환



- 의료데이터와 ICT의 융합

개인의 맞춤 치료와 예방적 치료의 경우 다양한 의료정보와 ICT기술의 융합이 필요함



A person wearing a pink shirt is working at a desk. They are using a black calculator and looking at a document with a grid. The scene is lit with warm, soft light, possibly from a window. A white semi-transparent box is overlaid on the right side of the image, containing text.

Appendix (재무현황)

1. 재무현황
2. 재무현황 분석

1. 재무현황(연결기준) - I



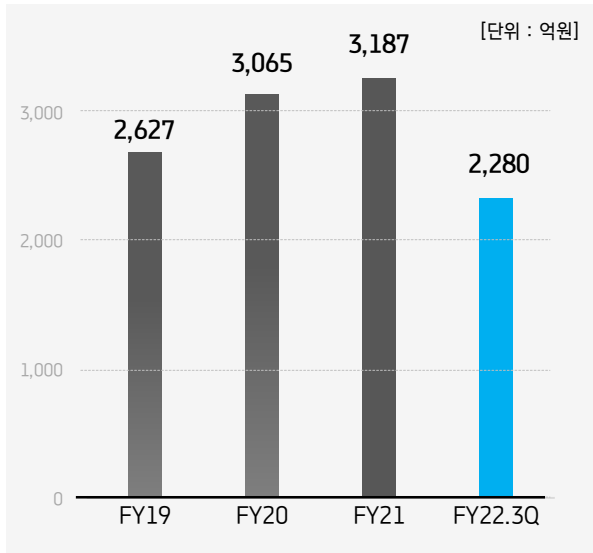
[단위 : 백만원/ 연결기준]

	제품	2019년			2020년도			2021년			2022년 3Q		
		금액	YoY	매출비중	금액	YoY	매출비중	금액	YoY	매출비중	금액	YoY	매출비중
Extended ERP 사업부문	Extended ERP	64,441	34.5%	24.5%	62,889	-2.4%	20.5%	71,240	13.3%	22.4%	49,331	-5.2%	21.6%
	-License	50,845	40.4%	19.4%	47,780	-6.0%	15.6%	53,482	11.9%	16.8%	34,731	-10.8%	15.2%
	-Maintenance	13,596	16.2%	5.2%	15,109	11.1%	4.9%	17,758	17.5%	5.6%	14,600	11.7%	6.4%
	합 계	64,441	34.5%	24.5%	62,889	-2.4%	20.5%	71,240	13.3%	22.4%	49,331	-5.2%	21.6%
Lite ERP 사업부문	Lite ERP	39,015	-1.0%	14.9%	34,720	-11.0%	11.3%	27,173	-21.7%	8.5%	21,066	5.7%	9.2%
	-License	9,584	-3.5%	3.6%	8,072	-15.8%	2.6%	5,477	-32.1%	1.7%	3,907	1.1%	1.7%
	-Maintenance	29,431	-0.1%	11.2%	26,648	-9.5%	8.7%	21,696	-18.6%	6.8%	17,159	6.9%	7.5%
	CLOUD (Samrt A, 클라우드팩스, 그린팩스 등)	32,803	16.4%	12.5%	30,636	-6.6%	10.0%	27,170	-11.3%	8.5%	18,967	-8.2%	8.3%
	WEHAGO	880	1175.4%	0.3%	19,714	2140.2%	6.4%	34,060	72.8%	10.7%	19,118	-29.2%	8.4%
	전자금융	13,777	6.2%	5.2%	14,180	2.9%	4.6%	9,138	-35.6%	2.9%	5,670	-13.7%	2.5%
	합 계	86,475	7.2%	32.9%	99,250	14.8%	32.4%	97,541	-1.7%	30.6%	64,821	-12.6%	28.4%
Standard ERP 사업부문	Standard ERP	40,030	14.9%	15.2%	46,218	15.5%	15.1%	47,866	3.6%	15.0%	32,600	-10.6%	14.3%
	-License	22,103	20.1%	8.4%	26,976	22.0%	8.8%	27,458	1.8%	8.6%	15,945	-25.4%	7.0%
	-Maintenance	17,927	9.0%	6.8%	19,242	7.3%	6.3%	20,408	6.1%	6.4%	16,655	10.5%	7.3%
	CLOUD (Private Cloud, iCUBE클라우드, IDC 등)	19,363	11.5%	7.4%	22,558	16.5%	7.4%	24,035	6.5%	7.5%	17,002	-4.7%	7.5%
	Amaranth10	-	-	-	-	-	-	1,940	-	0.6%	8,755	1078.3%	3.8%
	그룹웨어 및 보안	39,369	4.2%	15.0%	43,142	9.6%	14.1%	50,033	16.0%	15.7%	37,906	8.7%	16.6%
	-그룹웨어	27,631	4.8%	10.5%	31,946	15.6%	10.4%	40,166	25.7%	12.6%	31,110	11.5%	13.6%
	-보안	11,738	2.7%	4.5%	11,196	-4.6%	3.7%	9,867	-11.9%	3.1%	6,796	-2.5%	3.0%
	합 계	98,762	9.7%	37.6%	111,918	13.3%	36.5%	123,874	10.7%	38.9%	96,263	7.1%	42.2%
기타	H/W, 모바일 등	5,967	48.1%	2.3%	17,538	193.9%	5.7%	11,391	-35.0%	3.6%	7,288	0.1%	3.2%
	해외매출(오만, 필리핀)	418	1166.7%	0.2%	1,570	275.6%	0.5%	1,396	-11.1%	0.4%	38	-95.5%	0.0%
	임대수익	3,229	594.4%	1.2%	10,020	210.3%	3.3%	8,335	-16.8%	2.6%	5,551	-16.7%	2.4%
	연결매출	3,371	-12.3%	1.3%	3,270	-3.0%	1.1%	4,970	52.0%	1.6%	4,689	51.3%	2.1%
	합 계	12,985	55.1%	4.9%	32,398	149.5%	10.6%	26,092	-19.5%	8.2%	17,566	-1.8%	7.7%
총계		262,664	100%	100%	306,456	16.7%	100%	318,747	4.0%	100%	227,981	-3%	100%

2. 재무현황(연결기준) - II



매출액(YoY)



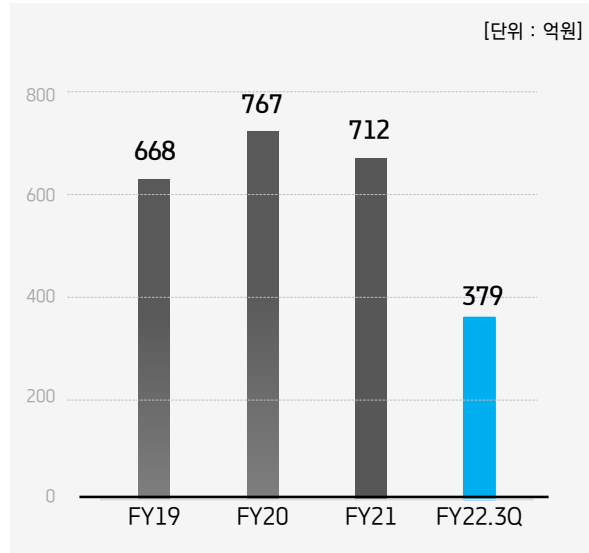
FY19 매출 2,627억원. 확장형 ERP의 성장과 Cloud, 그룹웨어 등 다른 사업 분야도 고르게 선전하며 실적 상승.

FY20 매출 3,065억원. 신사업과 기존사업 영역이 시너지를 내며 전 사업 분야가 고르게 성장한 덕에 SW기반 기업 최초 3,000억(연간) 매출 돌파하며 사상 최대 실적 달성

FY21 매출 3,187억원. 코로나19 영향으로 인한 기업의 IT투자 지연, 사업 비수기 등에도 불구하고 이를 극복하고 사업의 안정성과 성장성을 증명.

FY22 3Q 매출 2,280억원. 3분기 매출 774억원, 3분기는 견실한 수주 실적을 바탕으로 매출 턴어라운드를 기대했으나 대내외적으로 인력난, 코로나 19 등의 이슈로 시스템 구축이 지연 되면서 전년과 비슷한 수준의 매출을 달성

영업이익(YoY)



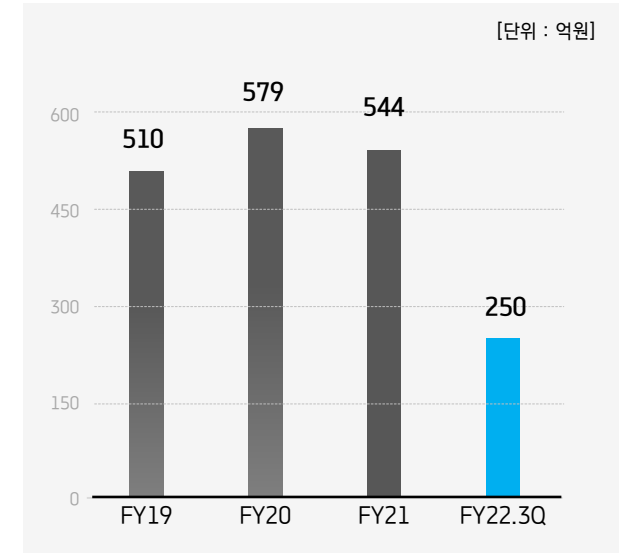
FY19 레버리지효과 및 통제 가능한 비용구조로 영업이익의 지속적인 상승
영업이익률 25.4%

FY20 영업이익 767억, 영업이익률 25.0%
향후 통제 가능한 비용구조로 영업이익의 지속적인 증가 예상

FY21 영업이익 712억원. 영업이익률 22.3%.
일회성비용등의 발생으로 영업이익을 감소하였으나 정상적인 비용 구조로 반영되어 영업이익을 개선 예상

FY22 3Q 영업이익 379억원. 영업이익률 16.6%. 3분기 영업이익 115억원, 영업이익률 14.8%. 인건비, 지급수수료 등 증가된 고정비와 일회성 비용이 영업이익 감소.

당기순이익(YoY)



FY19 당기순이익률 19.4%
19년 연간 법인세율 23.2% (연결기준).
현금배당 진행 1주당 470원.

FY20 당기순이익률 27.1%
20년 연간 법인세율 20.6% (연결기준)
현금배당 진행 1주당 450원

FY21 당기순이익률 17.1%.
21년 연간 법인세율 24.2%

FY22 3Q 당기순이익률 11.0%.
22년 3분기 누적 법인세율 24.2%

Thank you