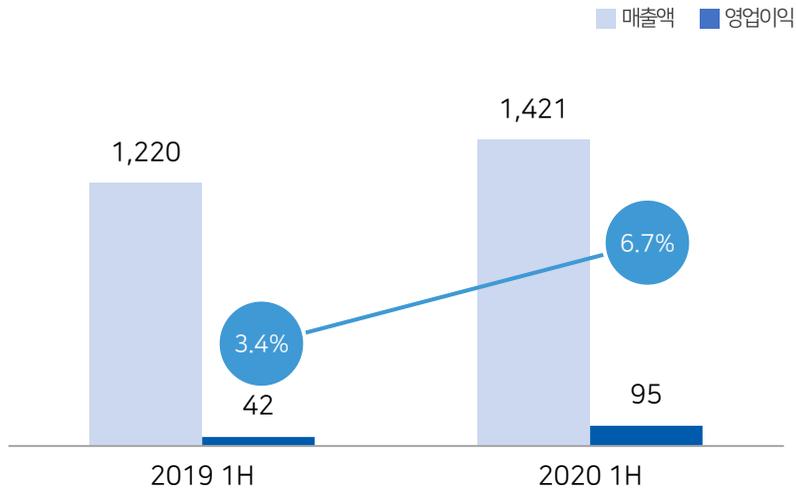


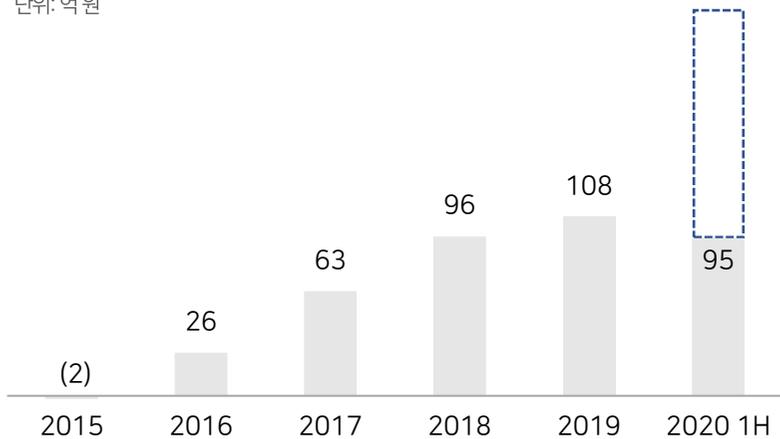
KOREACENTER

2019 1H vs 2020 1H



과거 5개년 영업이익

단위: 억 원



Financial Highlights

- 20년 상반기 영업이익률은 전년동기 대비 **약 2배 급증**
- 20년 상반기 영업이익은 18년, 19년 연간 전체 영업이익 수준
→ 영업이익의 절대 규모와 이익의 질 모두 크게 향상

코리아센터의 언택트 e-커머스 플랫폼 본격가동 시작

국내 e-커머스

MakeShop®

- e-커머스 통합 플랫폼
- 가입 상점 수 급증에 따른 **광고 거래액의 상승**이 매출과 영업이익의 급증을 견인

글로벌 e-커머스

malltail
my post service

- 글로벌 풀필먼트 플랫폼
- 몰테일의 독보적인 크로스보더 풀필먼트 역량을 바탕으로 **국가간 거래에 필수적인 플랫폼 제공**을 통해 영업이익 큰 폭 개선

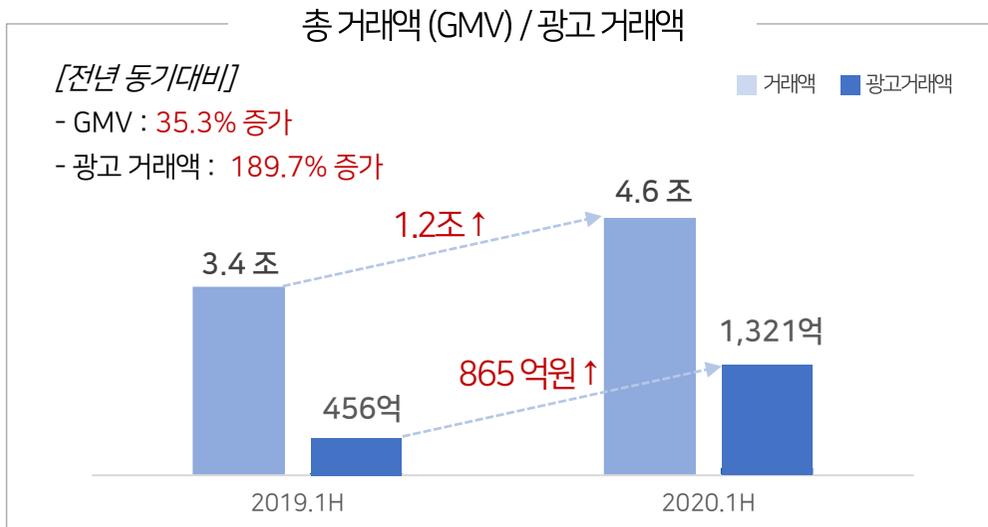
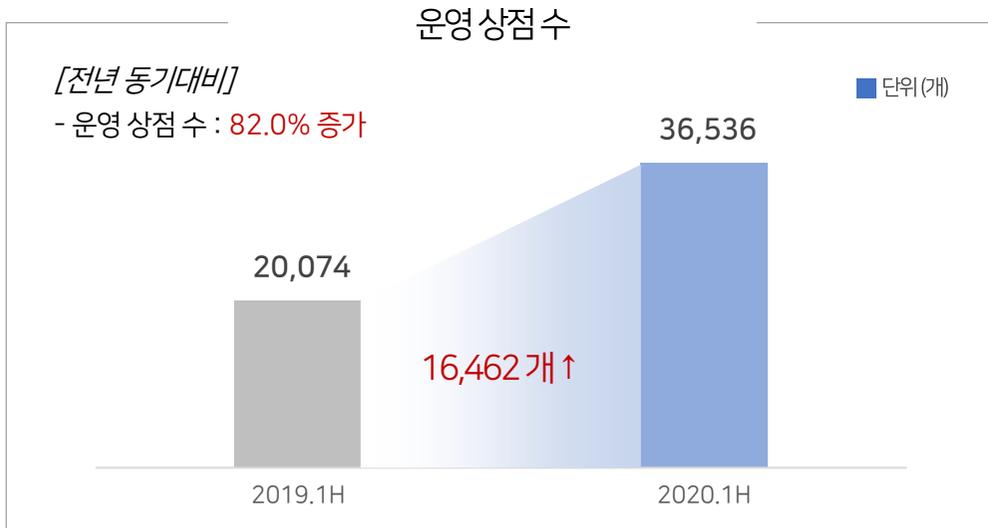
빅데이터 e-커머스

ENURI

- e-커머스 빅데이터 플랫폼
- e-커머스 경쟁 심화 및 거래 급증에 따라 **DB 폭발적 증가** 및 빅데이터 매출 증가

01. 국내(로컬) e-커머스 _ 메이크샵

언택트 소비 문화 확산으로 인한 기업 및 오프라인 셀러 등 로컬 e-커머스로 폭발적 확산

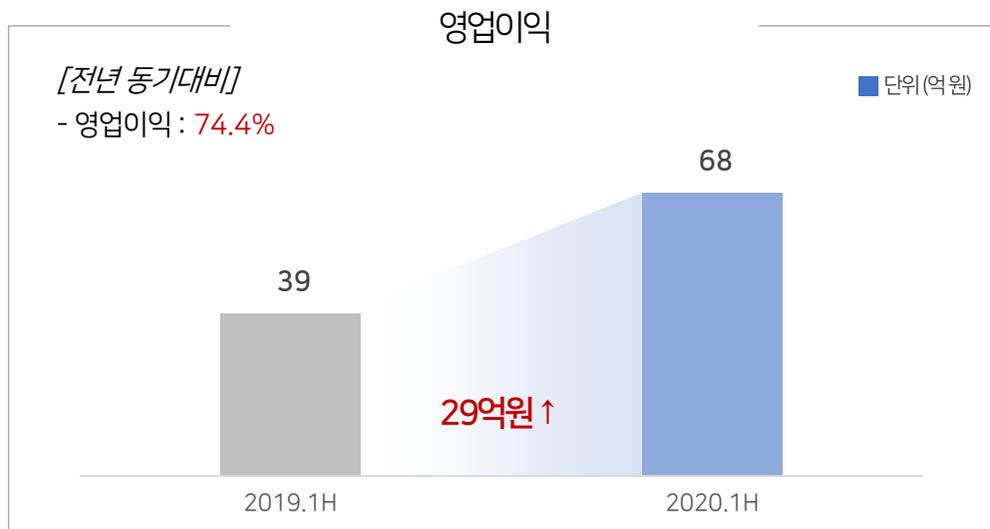
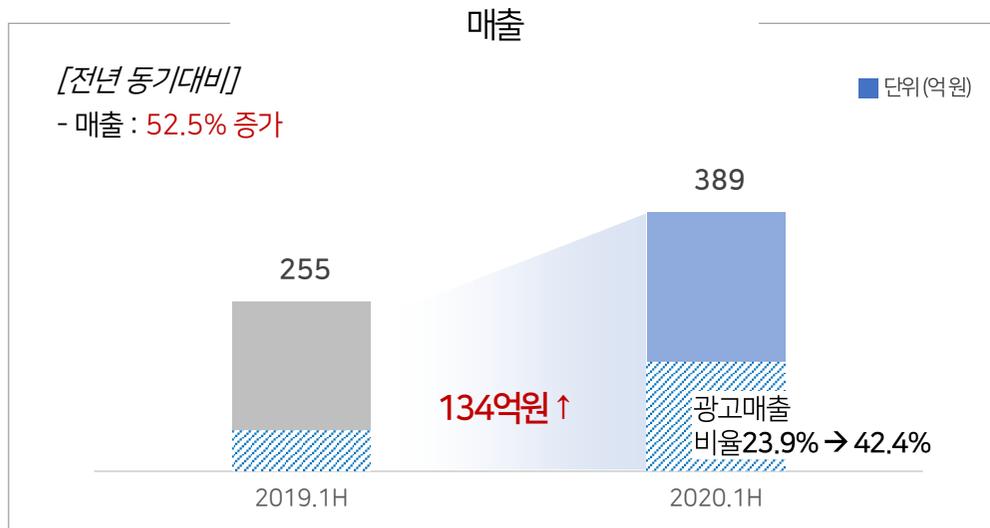


언택트 發 온라인화로, 신규 셀러 및 온라인 창업 증가

- 언택트 이슈로 인한 오프라인 업체들의 온라인 전환 가속화로 **가입자수 증가**
- 가입자수 증가로 인한
1) 총 거래액(GMV) 2) 광고 거래액 3) 매출 4) 영업이익
유기적 성장
- 광고 거래액 폭발적인 성장세로 인한 **수익성 증대**
- 20년 상반기 1,321억 거래액 달성
: 광고 대행사 기준 **상위 5% 이내** 수준

01. 국내(로컬) e-커머스 _ 메이크샵

운영 상점 수 급증에 따라 매출 및 영업이익 모두 전년 동기대비 각각 52%, 74% 증가 및 광고매출 비중 급등

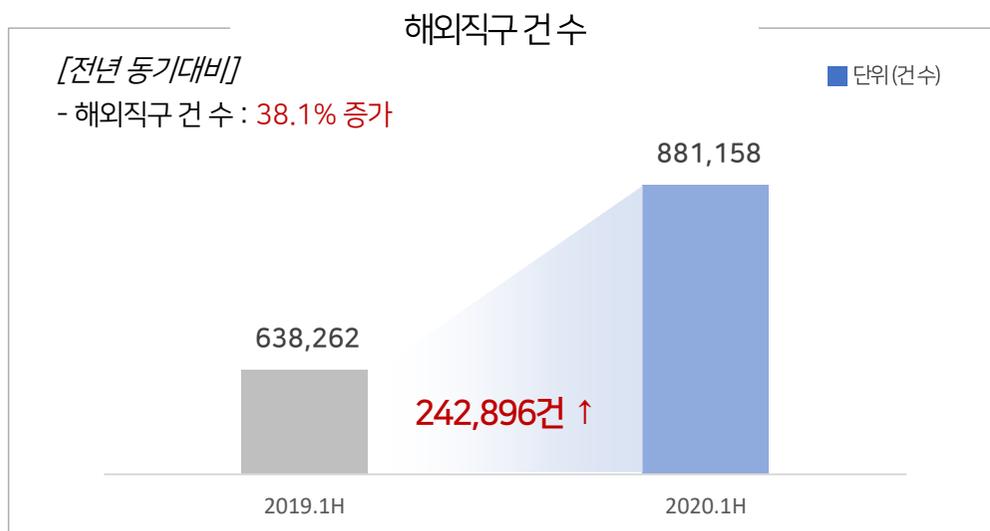
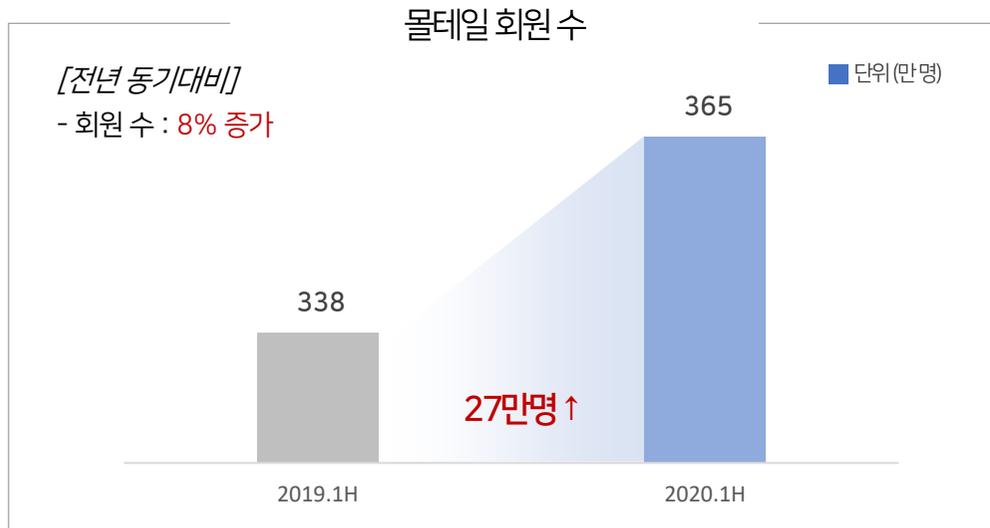


Investment Point

- 운영 상점 수는 미래 거래액 및 매출액을 선행하는 핵심 지표
- SNS 인플루언서와 오프라인 판매자들이 언택트 이슈와 맞물려 메이크샵 생태계로 대거 유입되었으며, 하반기에도 이러한 상점 수 증가 추세는 유지될 것으로 예상
- 메이크샵 생태계에 유입된 판매자들은 잠재적인 광고주들로 볼 수 있으며, 광고 거래액이 전년 동기 대비 190% 가까이 성장하여 전체 매출액 중 광고매출의 비중이 사상 처음으로 40% 돌파
- 광고매출은 광고주 증가에 따른 영업 레버리지를 확보하기 용이한 양질의 매출로, 광고매출 증가가 상반기 영업이익 급증에 큰 영향을 미쳤으며, 하반기도 운영 상점 수의 증가에 따른 광고매출의 증가 예상

02. 글로벌 e-커머스 _ 몰테일

국내 유일 6개국 9개 풀필먼트 센터 확보로 급증하는 글로벌 언택트 수요 대응에 하며 핵심 지표 급상승

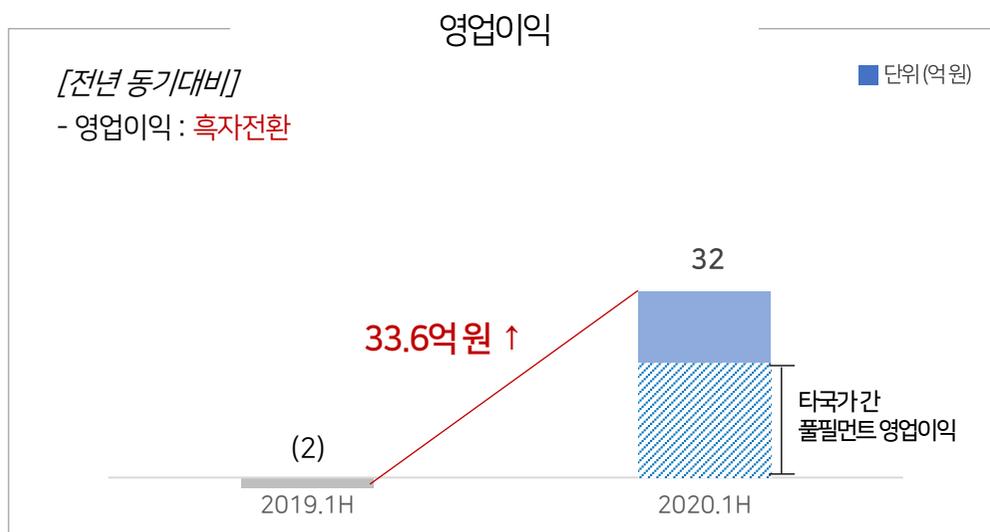
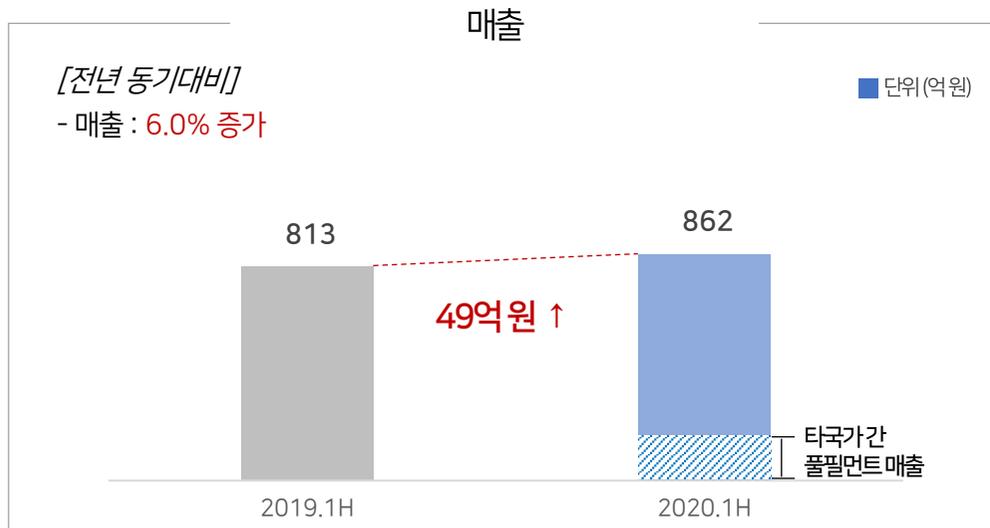


글로벌 풀필먼트 인프라 완성에 따른 성장성 본격화

- 몰테일 글로벌 풀필먼트는 인프라, 시스템, 노하우의 결합체
- 글로벌 핵심 국가에 풀필먼트 인프라 구축 완료
인프라 확장 & 독자 시스템 개발 → 규모의 경제 완성
- 국내-해외 거래 뿐만 아니라 타국가간 거래 확장 중
(중국센터 → 독일센터 / 독일센터 → 미국센터 / 미국센터 → 일본센터)
- 향후 풀필먼트 센터 확장 시 'License Fee 모델'을 활용하여 시간과 비용(자본)의 최소화
: 현지 업체와 기술 제휴를 통해 진출(영국센터 해당 모델로 진출)
- 현지 = 하드웨어(물류센터) / 당사 = 소프트웨어(시스템 및 고객)
- 몰테일 브랜드 및 시스템 사용 라이선스료를 받는 모델
: '스페인, 프랑스, 동남아' 신규 국가 확장 예정

02. 글로벌 e-커머스 _ 몰테일

최적화된 글로벌 풀필먼트 시스템 기반으로 급증하는 글로벌 언택트 수요에 대응, 핵심 지표 빠른 성장세



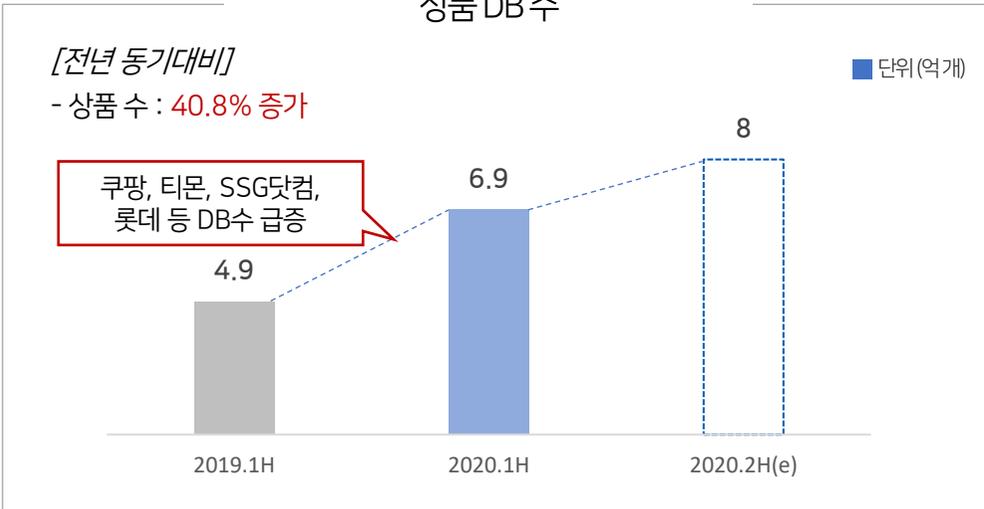
Investment Point

- 언택트 이후 증가한 글로벌 e-커머스에 대한 수요에 맞춰 구축이 완료된 글로벌 풀필먼트를 본격 가동
→ 규모화, 운영효율화로 수익성이 대폭 개선
- 몰테일의 상-하반기 이익 비중은 하반기가 절대적이었으나, 올해 상반기는 전년도 영업이익의 약 5배를 달성하였고, 하반기에는 블랙프라이데이가 남아있어 역대 최대 매출액-영업이익 달성 예상
- 현재 풀필먼트 센터로 얼마든지 지역적인 확장이 가능하며, 매 확장마다 새로운 성장의 모멘텀이 될 것.
- 'License Fee 모델'로 대규모 CAPEX 없이 시스템 우위성을 더욱 강화하여 센터 확장 및 경쟁력 증가 시킬 것.
(올해 초 오픈한 영국센터는 License fee 모델로 첫 달부터 영업이익 시현 중)

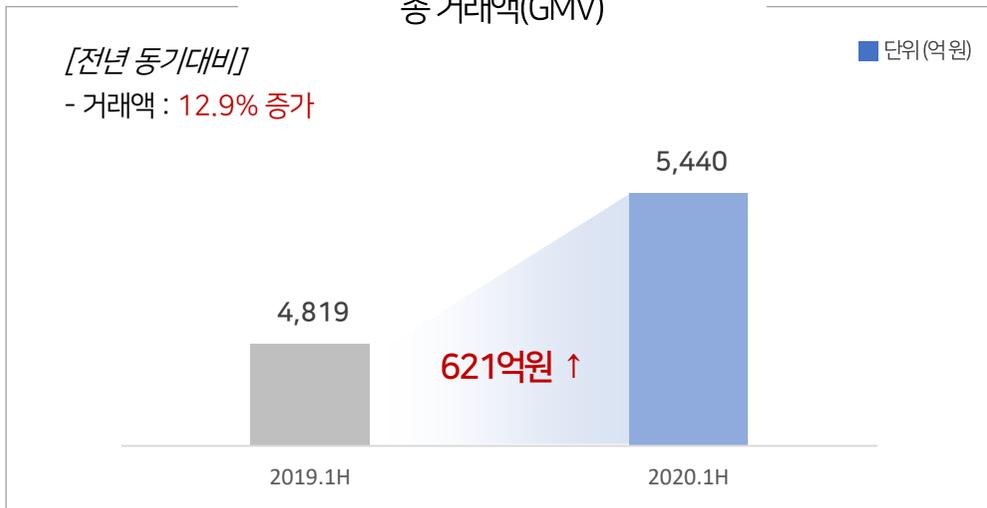
03. 빅데이터 e-커머스 _ 에누리

e-커머스 시장이 성장함에 따라(상품 DB 증가, 치열한 가격 경쟁) 동반 성장하는 선순환 구조의 플랫폼

상품 DB 수



총 거래액(GMV)

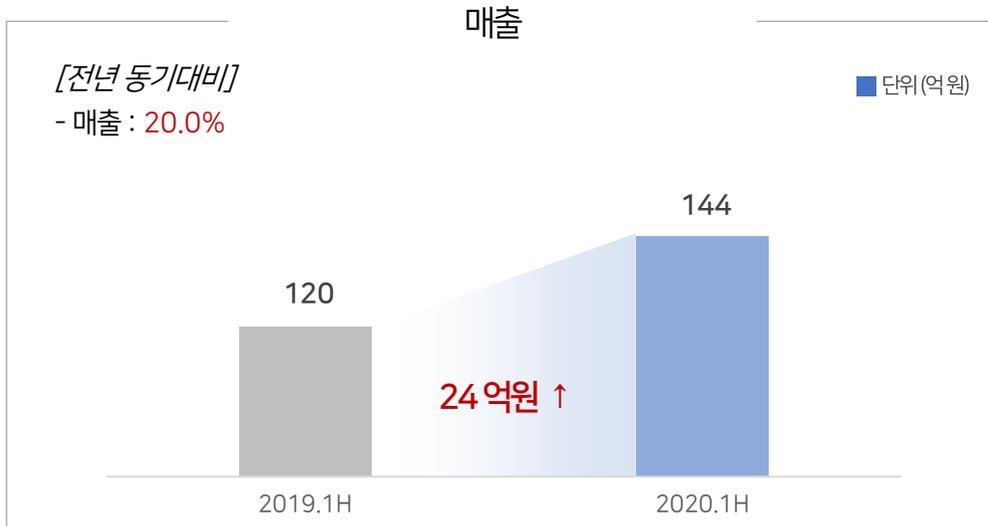


e-커머스 빅데이터 사업 전반의 밸류체인 보유

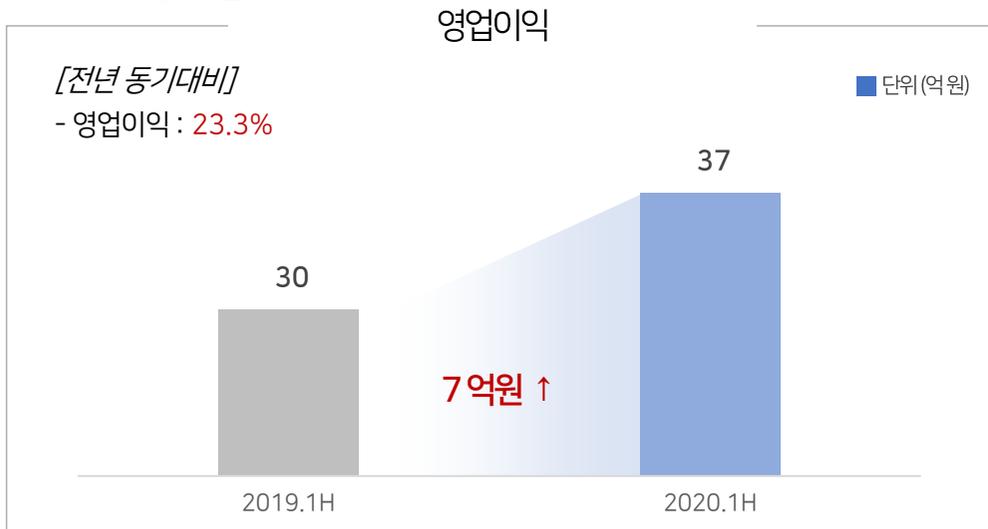
- 플레이어들의 온라인 시장 신규 진입으로 e-커머스 경쟁 심화
→ 상품 DB 증가 및 가격 경쟁 심화
- 가격 비교 플랫폼 의존도 상승 및 빅데이터 솔루션 수요 증가
- 빅데이터 주요 Client : 주요 제조/유통사, 리서치/분석회사, 공공기관, 오픈마켓 등
- 가격비교 서비스, 배송조회 서비스를 기반으로 한 압도적인 빅데이터 보유량과 최고의 정제 및 분석 기술을 통해
e-커머스 빅데이터 1위 사업자 지위 차지

03. 빅데이터 e-커머스 _ 에누리

빅데이터 사업 전반의 밸류 체인을 보유하고 있는 국내 유일/최고의 e-커머스 빅데이터 사업자



※ 내부거래 조정에 따른 금액임.

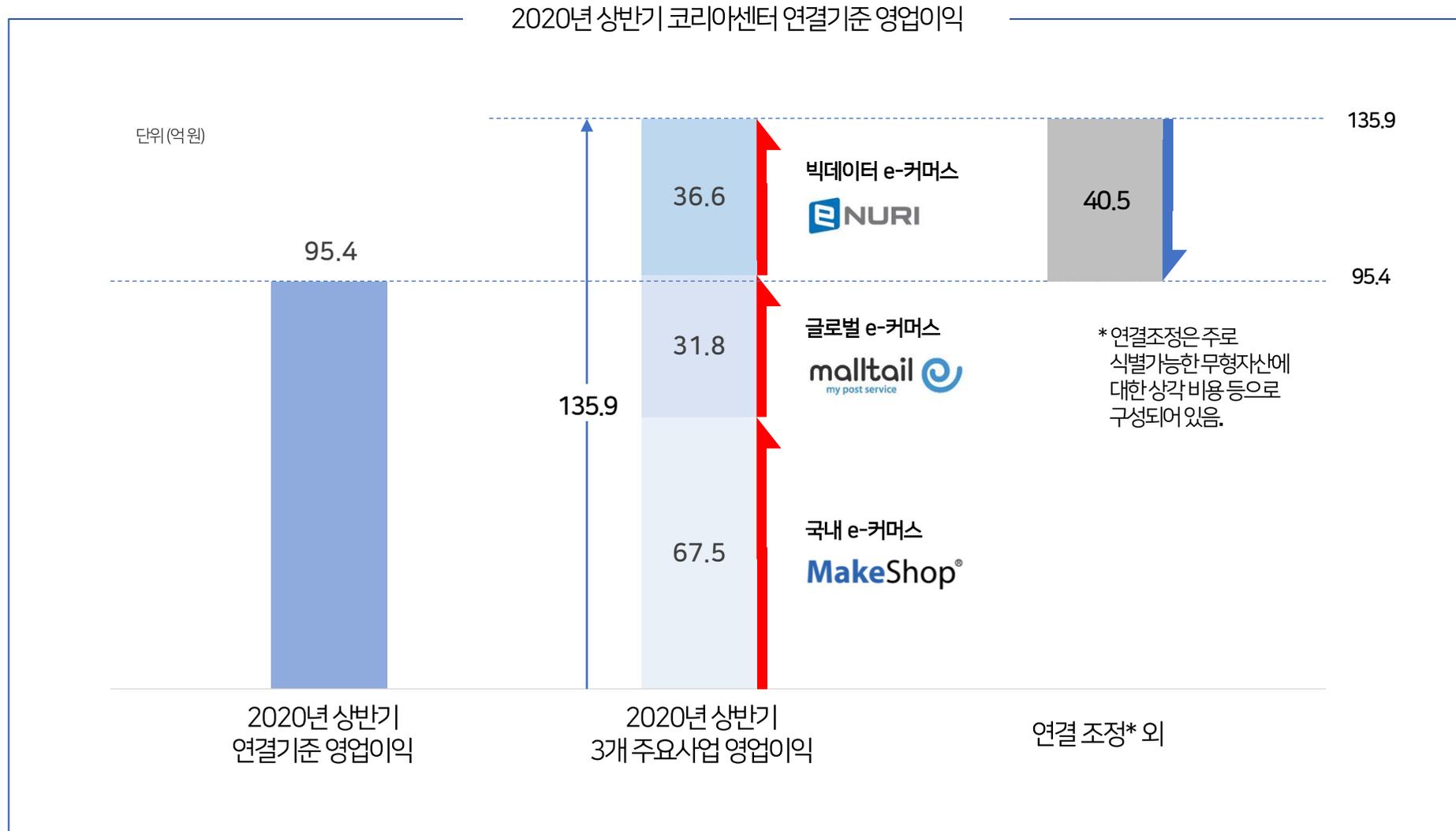


Investment Point

- e-커머스 빅데이터 매출은 매년 40% 이상 성장 중이며, SSG.com, 롯데온 등의 공격적인 마케팅으로 e-커머스 마켓플레이스들은 양질의 정제된 상품 DB 확보하기 위해 경쟁이 심화되는 양상
→ 마켓플레이스의 가장 핵심적인 경쟁력인 '빅데이터'를 유일하게 공급할 수 있는 에누리의 위상은 날로 높아질 전망
- e-커머스 빅데이터 매출은 수반하는 직접 대응하는 원가가 거의 없어 매우 수익성이 뛰어난 수익원이며, 하반기 이후 데이터매출이 차지하는 비중이 상승하게 되면 자연스럽게 영업 이익률의 개선 흐름이 크게 나올 것으로 예상
- 한편, 가격비교 서비스 부문은 가전 등 H/G의 견조한 성장에 더하여 하반기 신선, 프레쉬, 마트 상품 카테고리의 성장이 더해져 전년 대비 20% 이상 GMV 성장이 가능할 전망

Quality of Earnings

2020년 상반기 연결기준 영업이익은 95.4억원이나 국내 e-커머스, 글로벌 e-커머스, 빅데이터 e-커머스 등 3개 주요 사업부문의 영업이익 합계는 135.9억원임.



코리아센터는 언택트 시대에 최적화된 e-커머스 플랫폼으로서,
 다양한 플랫폼과 데이터 자산을 바탕으로 하반기에도 상반기의 성장 추세 지속 기대

KOREACENTER Untact E-Commerce Platform

Platform		Database	
 4.6만 보유 셀러 수	 657만 회원 수	 15.5억 건 쇼핑 데이터	 260만 쇼핑 패널 수
 5.3조 원 거래액	 월 11.8억 트래픽	 1,100만 카탈로그 DB	 월 1,000만 건 e-커머스 구매 데이터
 116만 건 풀필먼트 건수	 1,956만 다운로드 APP	 월 1.3억 건 배송 데이터	

※ 20Y1H, 6월 기준

2020년 상반기는 언택트 대전환의 시작에 불과 E-Commerce 최성수기를 앞둔 하반기도 큰 폭의 성장 기대

국내 e-커머스
MakeShop®

언택트 가속화에 따라 다양한 판매자들의 메이크샵 생태계 유입 지속적 증가
 → 광고 매출 & PG 수수료 매출 동반 성장

글로벌 e-커머스
malltail
my post service

완성형 글로벌 풀필먼트를 이용한 크로스보더 거래의 국가별, 상품별 폭발적 성장과 무한한 확장성
 → Critical mass를 벗어나 OPM 큰 폭 개선 가능

빅데이터 e-커머스
NURI

온라인쇼핑몰들의 치열한 경쟁에 따라 빅데이터에 대한 수요 급증
 → 빅데이터 매출 & 가격 비교 매출 동반 성장

요약재무제표(연결)

재무상태표

단위: 백만 원

구분	20Y 1H	2019	2018	2017
유동자산	121,178	123,354	73,048	32,934
비유동자산	270,187	221,513	191,500	70,673
자산총계	391,365	344,867	264,548	103,607
유동부채	134,082	104,223	86,087	38,402
비유동부채	49,490	42,500	43,716	22,034
부채총계	183,572	146,723	129,803	60,436
자본금	2,450	2,450	2,161	400
기타불입자본	124,082	127,854	73,731	-
기타포괄손익누계액	3,134	1,930	856	71
기타자본	5,690	8,466	7,992	-
이익잉여금	57,284	51,270	45,640	42,701
비자배지분	15,153	6,174	4,365	-
자본총계	207,793	198,144	134,745	43,171

주: K-IFRS 기준

손익계산서

단위: 백만 원

구분	20Y 1H	2019	2018	2017
영업수익	142,137	251,498	189,670	133,160
영업비용	132,599	240,728	180,028	126,868
영업이익	9,538	10,770	9,642	6,292
영업외수익	2,835	5,199	4,411	1,819
영업외비용	4,677	8,114	7,338	2,200
법인세차감전순이익	7,696	7,855	6,714	5,912
법인세비용	965	837	1,841	1,259
당기순이익	6,731	7,018	4,874	4,652
총포괄손익	7,912	7,690	5,216	4,652

주: K-IFRS 기준