

# **KOREACENTER**

INVESTOR  
RELATIONS  
2020

# CONTENTS

---

01 Prologue

02 회사 개요

03 주요 비즈니스 소개

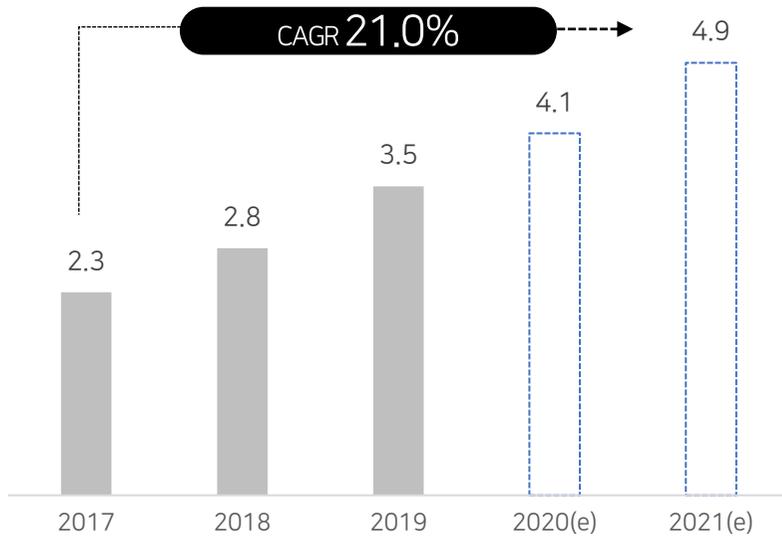
04 경영성과

# 언택트로 인한 e-커머스 시장 확대

## 글로벌 e-커머스 시장 전망

물류 혁신, 비대면 소비문화 확산으로 고성장 지속

단위: 조 달러

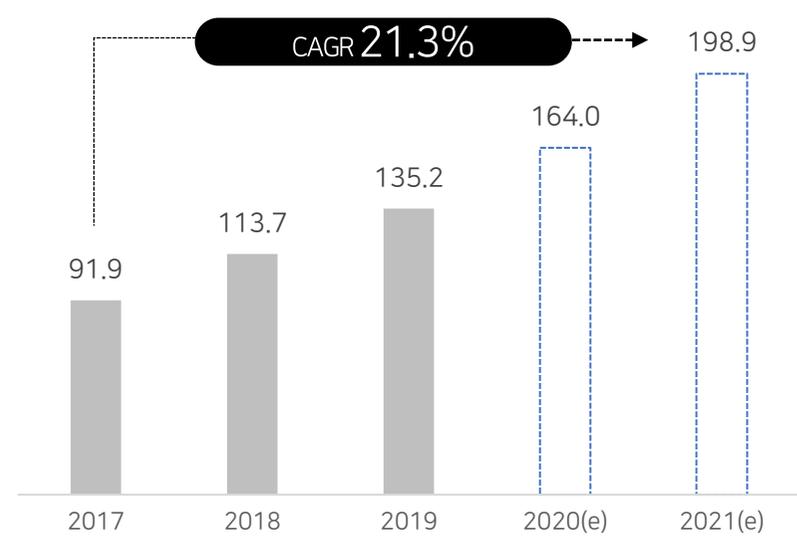


자료: www.statista.com

## 국내 e-커머스 시장 전망

모바일 쇼핑의 대중화 및 해외직구/역직구 활성화에 따른 고성장

단위: 조 원

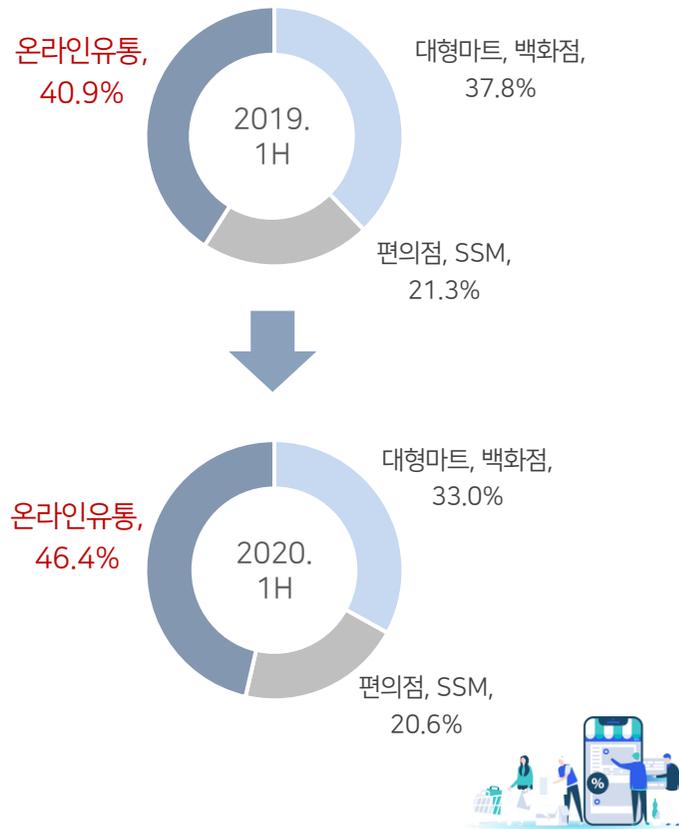


자료: 통계청, 교보증권

# 언택트로 인한 e-커머스 판매자 급증

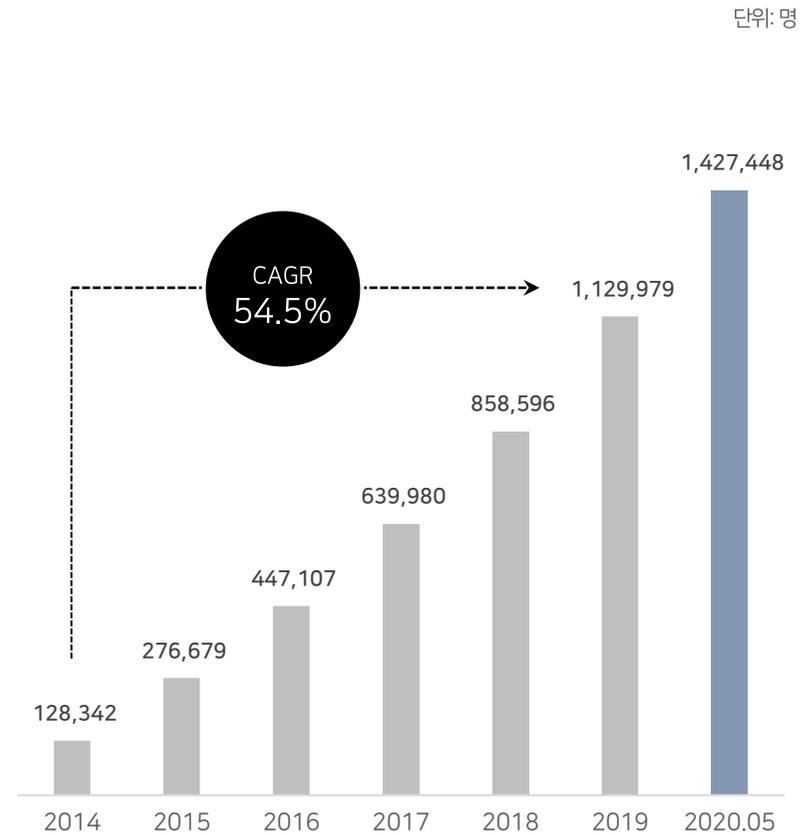
언택트 소비 문화 확산으로 오프라인 셀러의 온라인 진입, SNS 마켓 급성장 등 e-커머스 시장 대전환

19년&20년 상반기 업태별 매출 구성비



자료: 산업통상자원부

국내 통신판매업 신고 현황(누적)



자료: 국세청, 통계청



## Goods Move Through 'KOREACENTER' Network

### 일반 현황

회사명	주식회사 코리아센터
대표이사	김기록
설립일	2000년 1월 12일
임직원수	524명(2020년 5월 기준)
주소	서울 금천구 가산디지털1로 168 우림라이온스밸리 A동 14층
주요 사업	국내 e-커머스 통합 플랫폼 글로벌 풀필먼트 플랫폼 쇼핑 빅데이터 플랫폼
홈페이지	www.koreacenter.com

### Founder

#### 김기록 대표이사



- 2000 ~ 현재 (주)코리아센터 대표이사
- 1995 ~ 1999 삼성카드 기업금융팀
- 1995 성균관대학교 경영학과 졸업

#### 대표 수상이력

- 2005. 12 대한민국 전자상거래 대상 수상 (2개년)
- 2008. 11 대한민국 인터넷대상 '한국인터넷진흥원장상' 수상
- 2015. 04 메이크샵, 2015 대한민국 대표브랜드 대상 쇼핑물 솔루션 부문 수상
- 2018. 03 메이크샵, 한·중 유망브랜드 대상 전자상거래부문 수상
- 2019. 05 메이크샵, 페이스북 전자상거래 활성화 감사패 수상

# 코리아센터 주요 사업영역별 계열사 구조

- 별도 법인
- - - - (별도 법인이 아닌) 사업부

## KOREACENTER



# CONTENTS

---

01 Prologue

02 회사 개요

03 주요 비즈니스 소개

04 경영성과

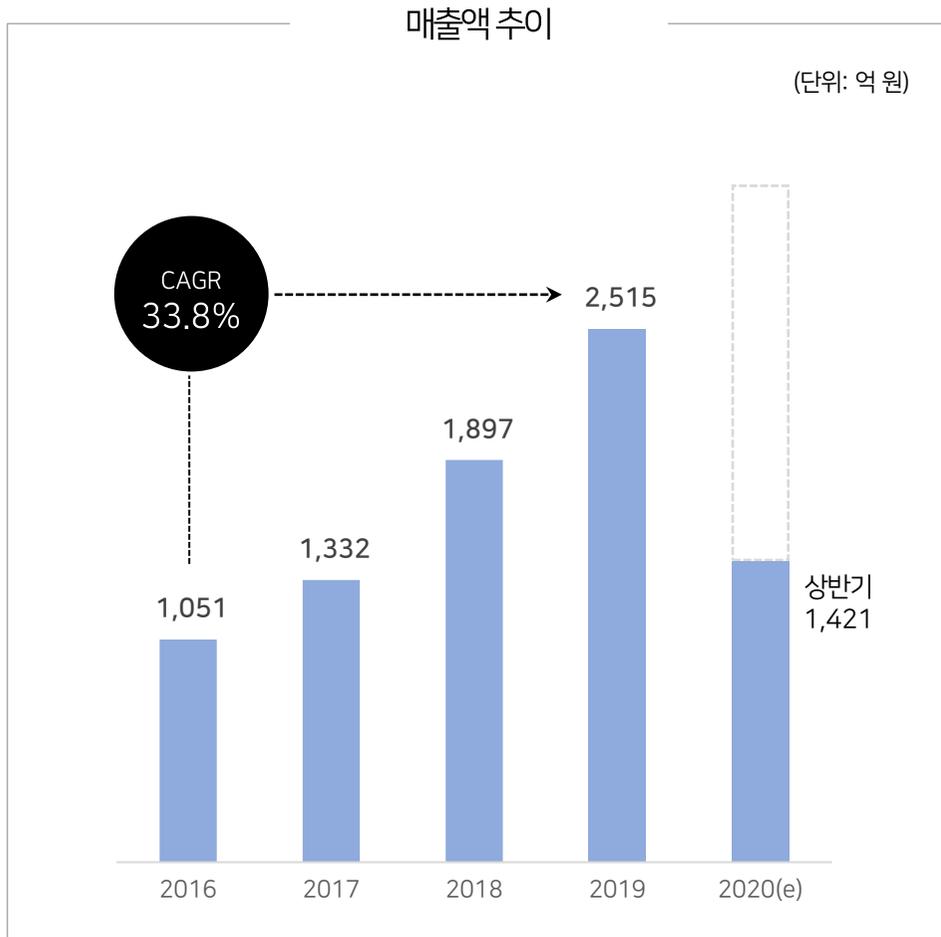
코리아센터는 크게 3가지 e-커머스 사업을 국내외에서 전개하고 있습니다.



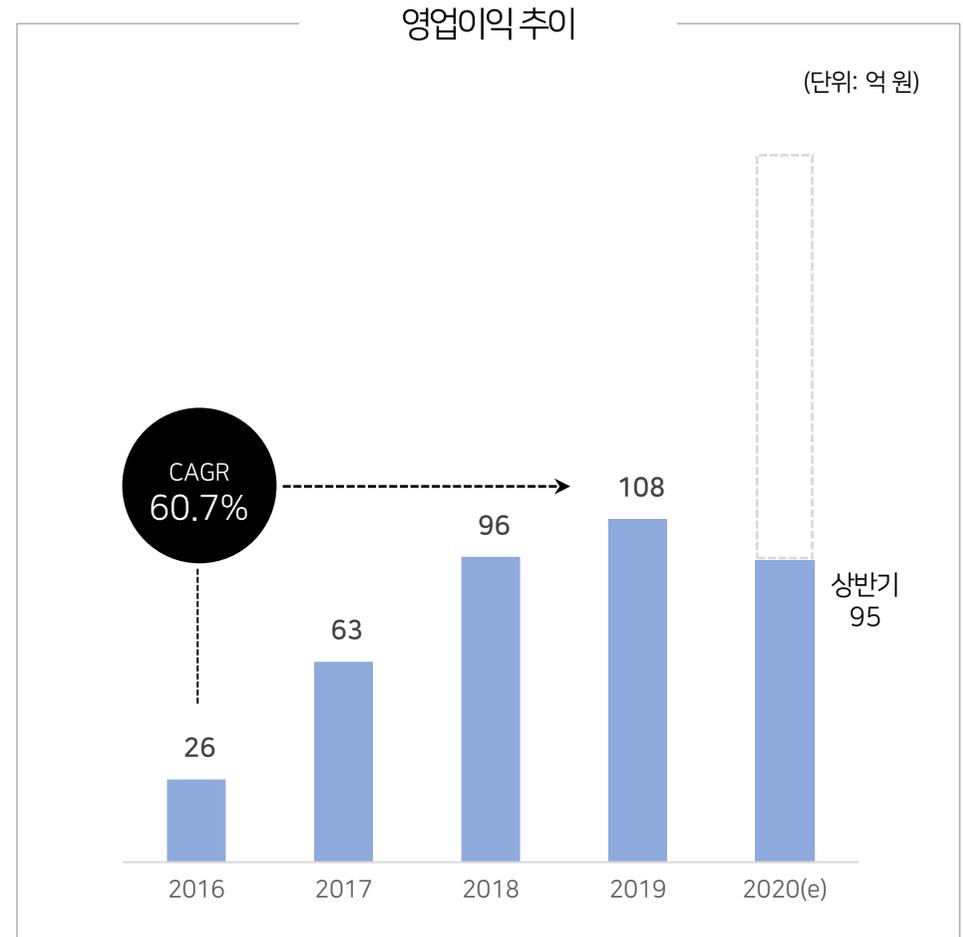
Platform						Database				
4.6만 보유 셀러 수	657만 회원 수	5.3조 원 거래액	월 11.8억 트래픽	116만 건 풀필먼트 건수	1,956만 다운로드 APP	15.5억 건 쇼핑 데이터	260만 쇼핑 패널 수	1,100만 카탈로그 DB	월 1,000만 건 e-커머스 구매 데이터	월 1.3억 건 배송 데이터

# 성과지표

매출액, 영업이익은 연평균 두 자리 수 성장세로 폭발적인 성장을 지속하며, 규모 확대에 따른 수익성 향상 달성



※ 주 : K-IFRS 기준(연결)



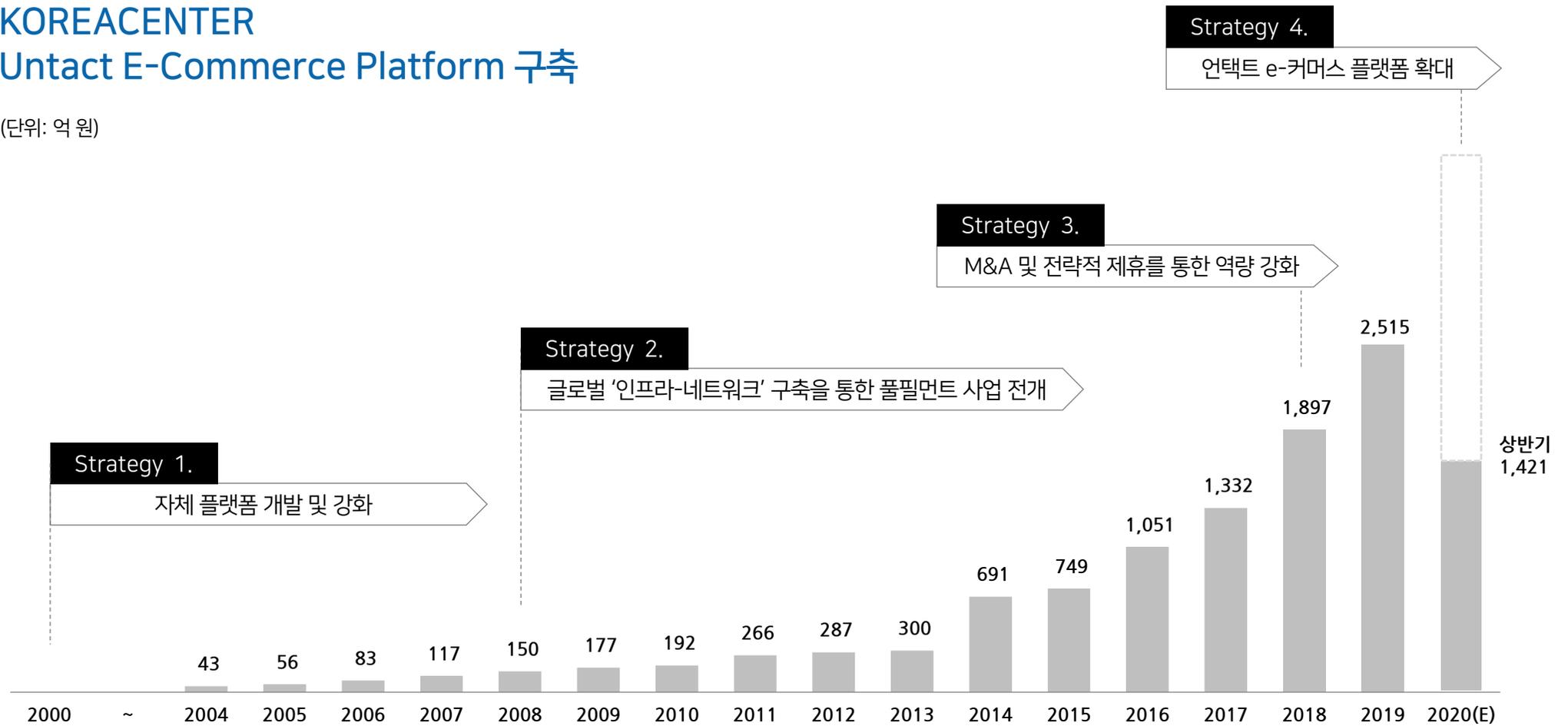
※ 주 : K-IFRS 기준(연결)

# 성장 연혁 및 배경

글로벌 인프라 선제적 투자 및 e-커머스 서비스 확장을 통해 매년 꾸준한 성장세 지속 및 사업 영역 다각화

## KOREACENTER Untact E-Commerce Platform 구축

(단위: 억 원)



\*주: 2004-2013 (별도 회계기준), 2014-2018 (연결 회계기준), 2004-2015 (K-GAAP 기준), 2016-2018 (K-IFRS 기준)

\*MNC: MAKESHOPNCOMPANY INC.

# CONTENTS

---

01 Prologue

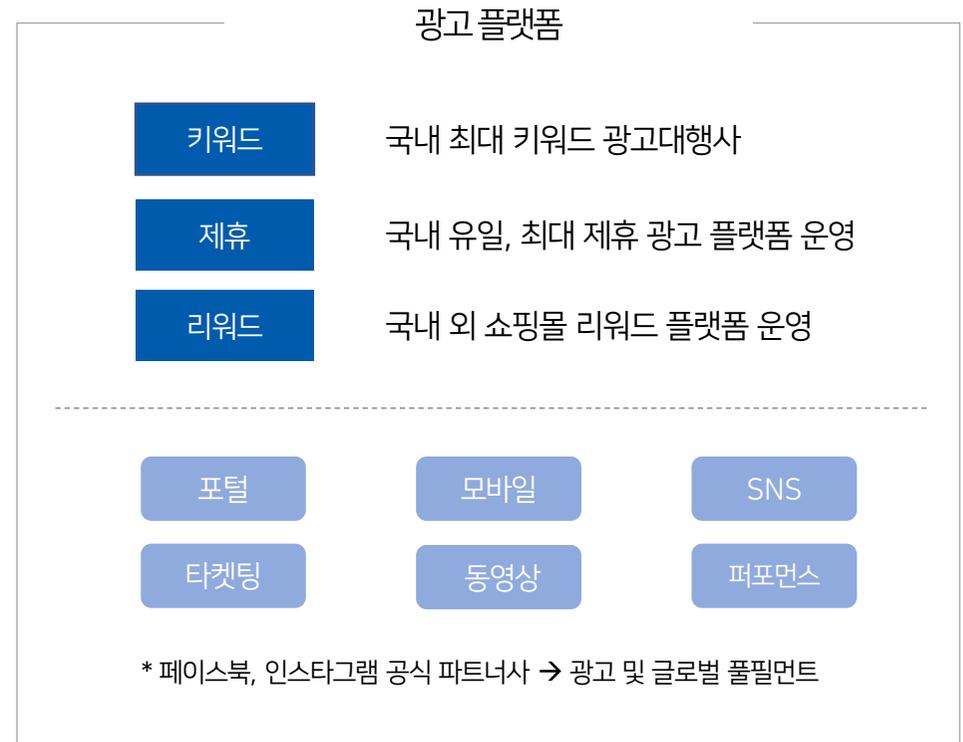
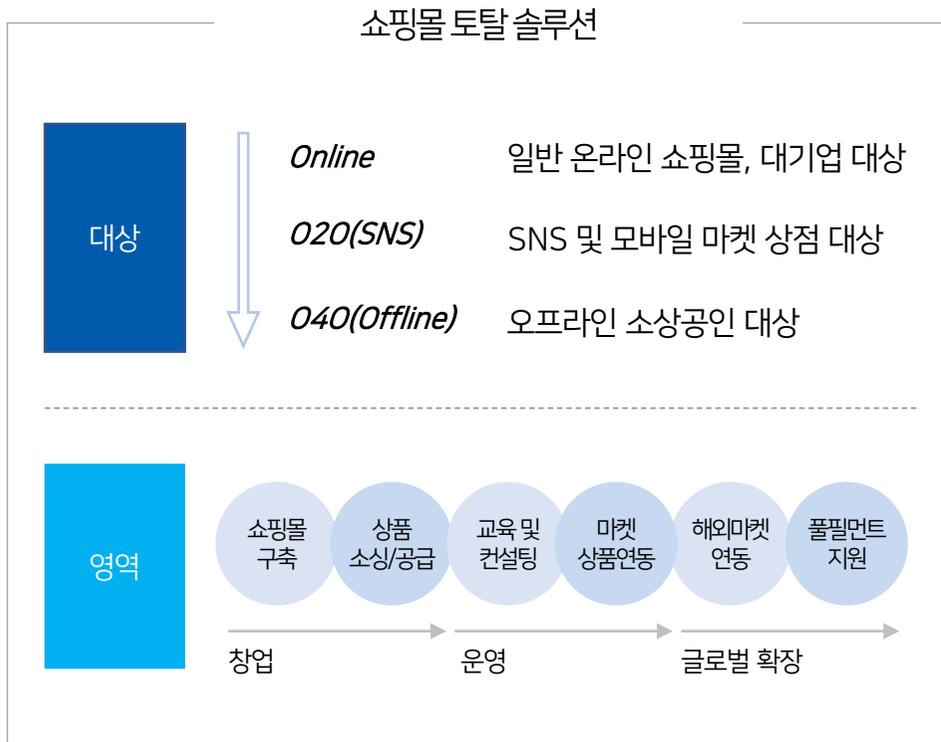
02 회사 개요

03 주요 비즈니스 소개

04 경영성과

# 01. 국내(로컬) e-커머스 소개

국내 최초 온라인쇼핑몰 통합 솔루션으로 시작하여 e-커머스 전 영역으로 사업영역 확장



온/오프라인 전반을 아우르는 원스탑 창업 솔루션으로 국내·외 e-커머스로 확장이 가능한 플랫폼 구축

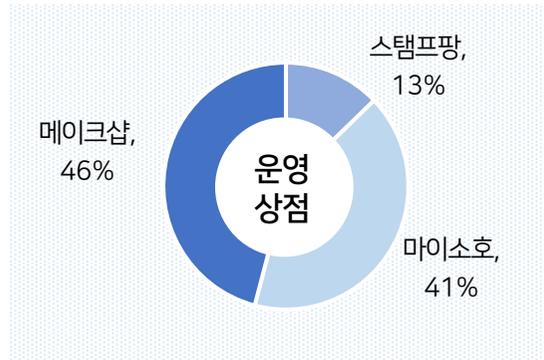
다양한 e-커머스 광고상품 및 차별화된 광고컨설팅을 통한 광고데이터 기반의 광고플랫폼 구축

# 01. 국내(로컬) e-커머스 : 핵심 지표

e-커머스 토탈 솔루션에서 온/오프라인 전반을 아우르는 플랫폼으로 성장

## Key Indicators ※ 20.1H 기준

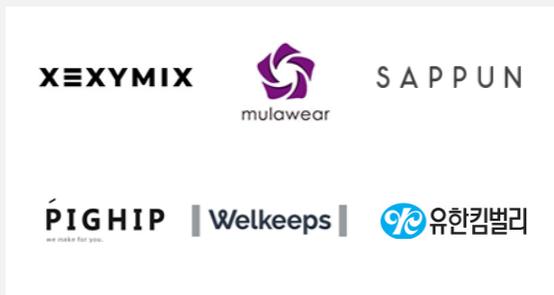
운영 상점 수  
**36,536 개**  
 (전년 동기대비 82% ↑ 증가)



총 거래액  
**4.6조**  
 (전년 동기대비 35% ↑ 증가)

### [메이크샵] 국내 '프리미엄' e-커머스 토탈솔루션

- 온라인 전문쇼핑몰, 대기업 등 전문적이고 고도화된 토탈 쇼핑물 솔루션 공급



### [마이소호] SNS '간편' 쇼핑몰 솔루션

- 스마트폰에서 간단하게 상품 등록 및 판매할 수 있는 쇼핑몰을 무료 제공



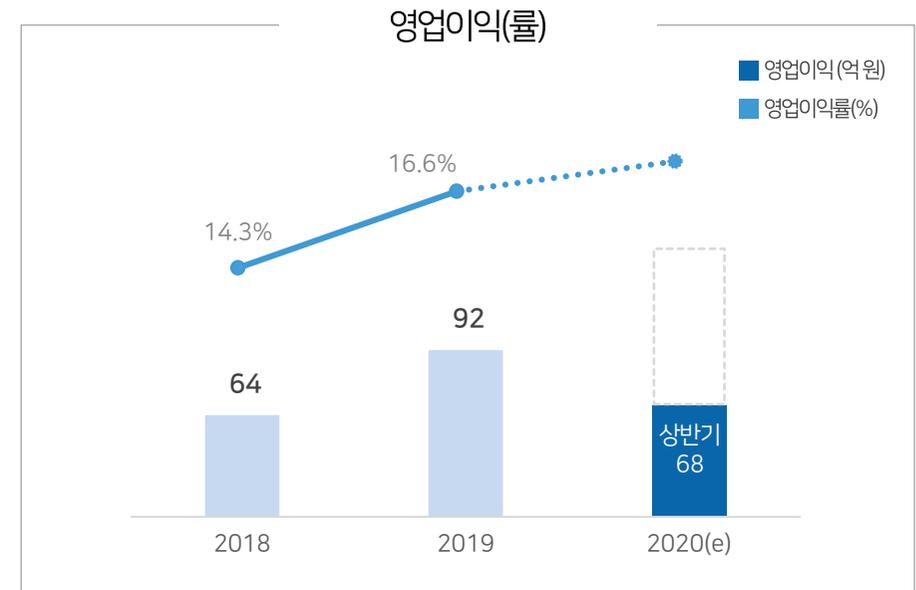
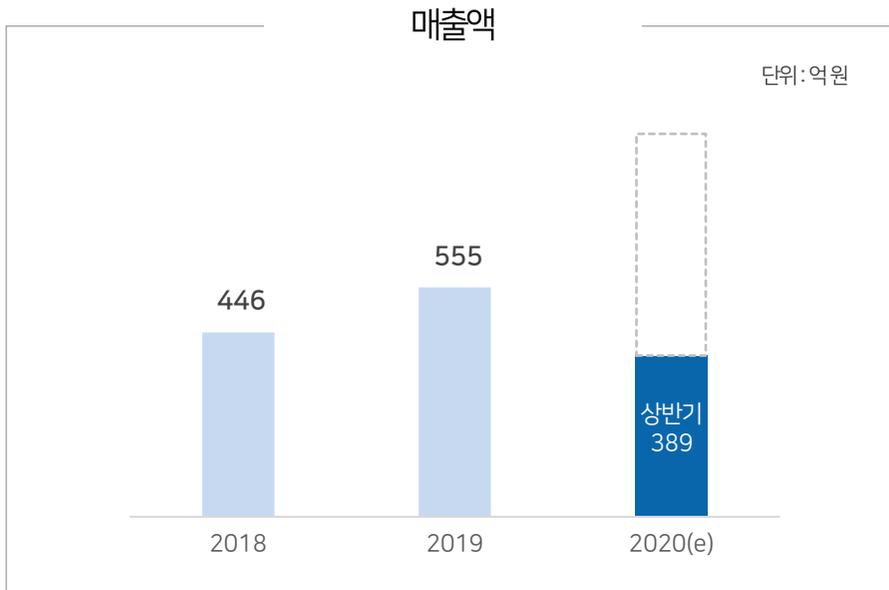
### [스탬프팡] '오프라인' 상점 디지털 솔루션

- 오프라인 상점 고객을 디지털회원으로 만들어주는 솔루션 제공 \*공공단골앱 진행중



## 01. 국내(로컬) e-커머스 : 재무 성과

운영 상점 수 증가에 따라 매출 및 영업이익 전년 동기대비 각각 52%, 74% 가량 성장



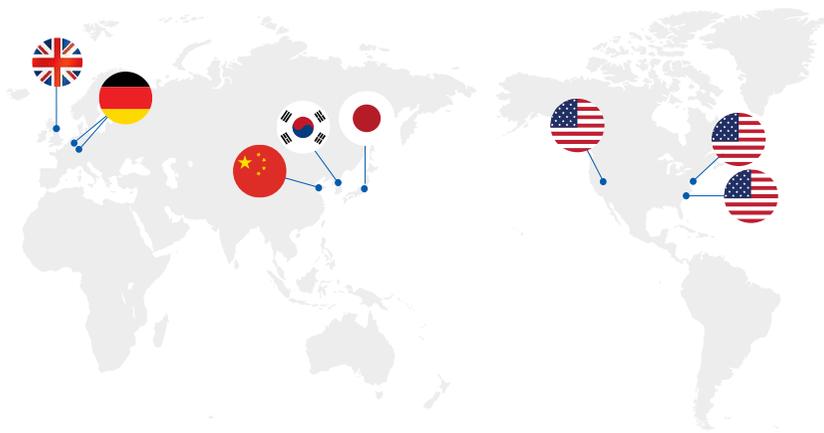
- 무료서비스 확대에 의해 신규 상점 수 증가가 가속화 되고, '부가 수익모델 구축 전략'으로 외형성장 및 수익성 증대 모두 실현 (PG 수수료, 광고매출액 등)
- 광고매출 증가가 상반기 영업이익 급증에 큰 영향을 미쳤으며, 하반기 역시 운영 상점 수의 지속 증가로 광고 매출 증가 예상
- 광고 거래액이 전년 동기 대비 190%까지 성장하며 전체 매출액 중 광고매출이 차지하는 비중이 사상 처음으로 40%를 돌파

## 02. 글로벌 e-커머스 소개

해외 6개국 9개 풀필먼트 센터를 중심으로 글로벌 크로스보더 e-커머스 플랫폼으로 성장

### 풀필먼트 인프라

연간 거래 규모 1.5조 원 처리  
6개국 9개 물류 거점 구축



- 타국가간(진출 국가간) 거래까지 확장하여 인프라 기반 플랫폼 정착  
→ 글로벌 크로스보더로 성장
- 추후 확장하는 글로벌 풀필먼트 센터는 해당국가 파트너 제휴를 통한 'License fee 모델'로 확장 예정  
(\* 몰테일 브랜드 및 시스템 사용 라이선스료를 받는 모델 ex. 영국센터)

### 크로스보더 e-커머스 플랫폼

#### 국가별 최적화 된 IT시스템 구축

풀필먼트 노하우로  
자동화 시스템  
자체개발 및 내재화



양방향(공급-수요) → 양방향(판매자-고객)

오픈  
풀필먼트

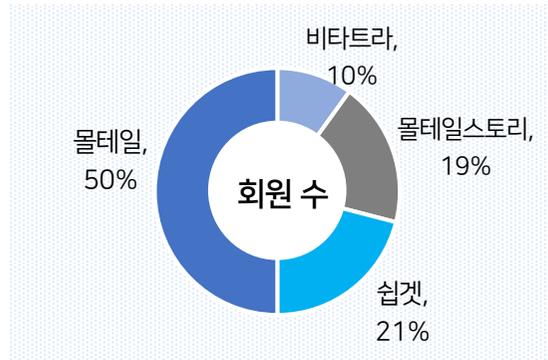
타국가 간  
크로스보더

드랍쉬핑  
비즈니스

## 02. 글로벌 e-커머스 : 핵심 지표

당사 e-커머스 플랫폼 내 쇼핑 빅데이터를 기반으로 글로벌 고객 대상의 크로스보더 플랫폼 확장

### Key Indicators ※ 20.1H 기준



### B2B대상의 오픈 풀필먼트 플랫폼 제공

- 글로벌 소 사업자를 대상으로 풀필먼트 플랫폼 구축
- 각 국가별 지역사업자들에게 사업영역 확장 기회 제공
- > 글로벌 셀러들에게 코리아센터 인프라를 통한 한국진출 지원



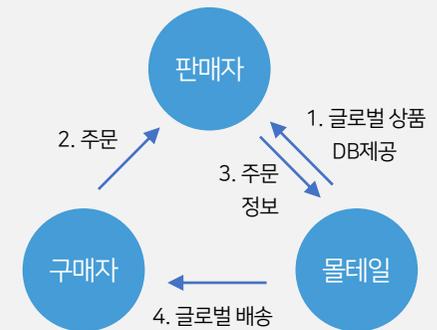
### 타국가 간 크로스보더 확장

- 한국을 거치지 않은 타국가 간 오픈 풀필먼트 모델 확장



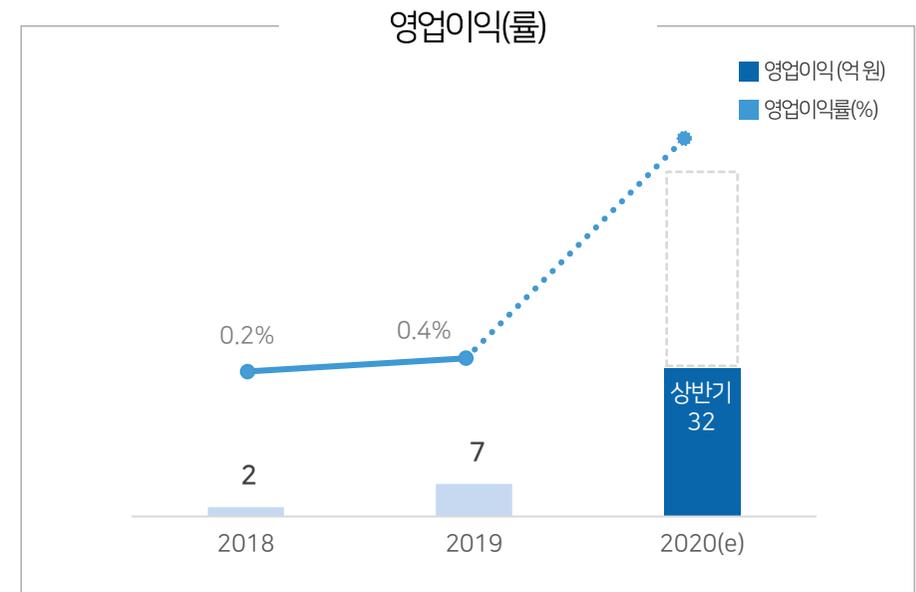
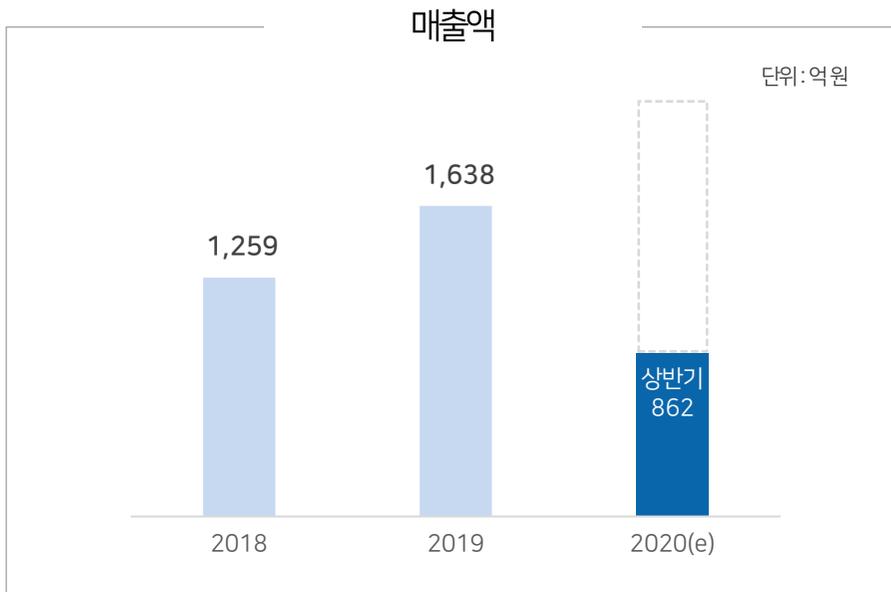
### 드랍쉬핑 솔루션 공급

- 무재고/무사업 시스템 운영으로 플랫폼 공급자 확대



## 02. 글로벌 e-커머스 : 재무 성과

언택트發 글로벌 상품 수요 급증 및 기 구축된 글로벌 플랫폼 운영 효율 증가에 따른 매출 성장 및 수익성 대폭 개선



- 과거 연간 이익의 대부분을 하반기에 거두었으나, 올해는 상반기에 이미 작년 연간 영업이익의 약 5배를 달성  
→ 2020년 하반기 글로벌 커머스 시장의 최대 이벤트인 '블랙 프라이데이'가 남아있어 역대 최대 매출액-영업이익 달성 예상
- 올해 오픈한 영국센터는 당사의 첫 'License fee 모델'로 런칭 첫 달부터 영업이익 시현 중  
→ 향후 기존 센터 확장과 인근 국가로 진출 시에도 대규모 CAPEX를 수반하지 않을 것이며, 시스템의 우수성을 더욱 강화하여 독보적 경쟁력 제고

### 03. 빅데이터 e-커머스 소개

에누리 서비스는 '가격비교 서비스, 배송조회 서비스'를 통해 확보한 압도적인 빅데이터 보유량과 최고의 정제 및 분석 기술을 통해 e-커머스 빅데이터 1위 사업자 지위 차지

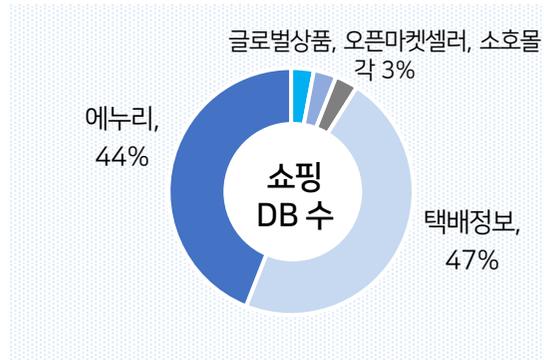


### 03. 빅데이터 e-커머스 : 핵심 지표

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

#### Key Indicators ※ 20.1H 기준

쇼핑 DB 수  
15.5억 개

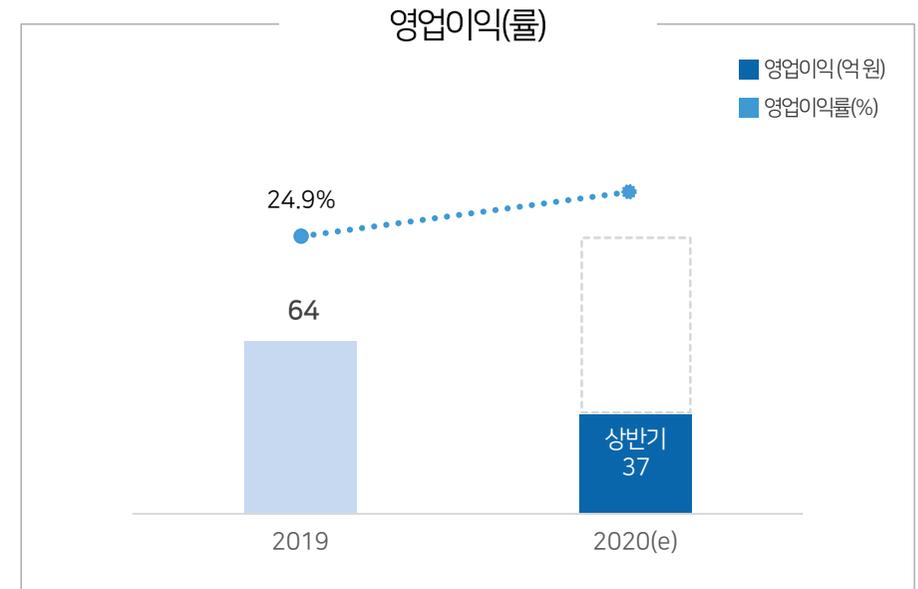
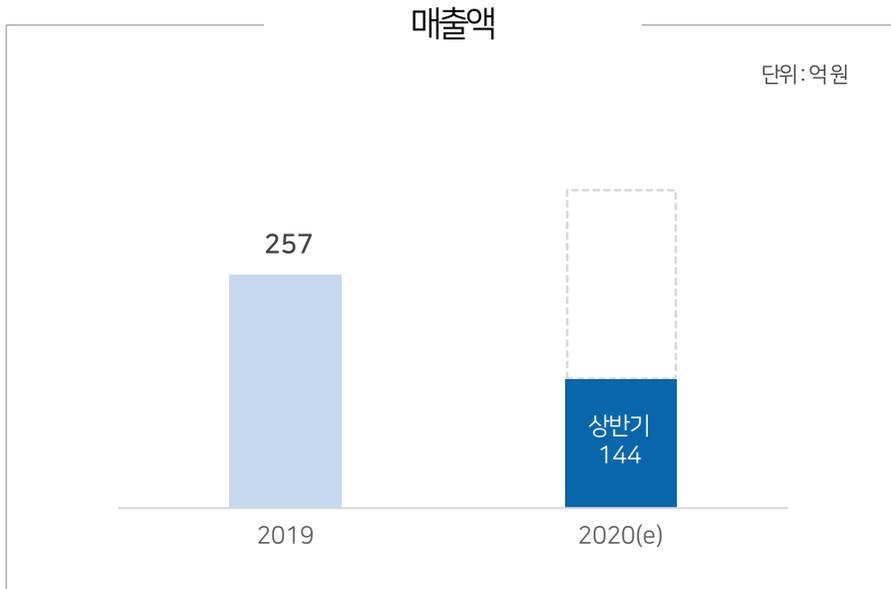


상품 거래액  
5,440억  
\*에누리를 통해 발생한 거래액

데이터 수집/추출 (Extracting)	정제 (Cleansing)	분석 (Analysis)	상품화 (BI)	영업 (Sales)
해외 직구 구매 데이터 (몰테일)				
쇼핑몰 Seller 판매 데이터 (플레이오토)				
소호몰 판매 데이터 (메이크샵)				
e-커머스 구매상품 배송 데이터	전문 DB 정제 조직			
쇼핑몰 채널/가격 수집 데이터	AI 기반 정제 엔진		Trend View/Dashboard	코리아센터 해외거점
가격비교 실거래 데이터	대량 데이터 처리 시스템	분석 시스템	분석 솔루션 (Price/Shelf-on등)	주요 파트너사
e-커머스 300만 패널 실제 구매 데이터	에누리 표준상품 데이터	분석 및 컨설팅 서비스	Marketing Tool/MIRS	전문 영업조직

### 03. 빅데이터 e-커머스 : 재무 성과

국내 e-커머스 마켓 간의 경쟁에 따른 빅데이터의 폭발적 수요 증가로 에누리의 매출액과 영업이익의 대폭적인 증가



- e-커머스 빅데이터 매출은 매년 40% 이상 성장 중이며, e-커머스 중요 빅데이터를 국내 유일하게 공급 중인 에누리의 가치도 증대
- 쇼핑 성수기인 하반기에는 데이터 매출 성장폭이 훨씬 더 높기 때문에 더 큰 영업이익률의 개선이 기대됨
  - 기존 가전 등 H/G의 견조한 성장에 더하여 하반기 신선, 프레쉬, 마트 상품 카테고리의 성장이 더해져 전년 대비 20% 이상 GMV 성장 전망

# CONTENTS

---

01 Prologue

02 회사 개요

03 주요 비즈니스 소개

04 경영성과

# 01. 경영성과\_총괄

## 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
비지배지분	15,153	6,174	4,365	-
자본총계	207,793	198,144	134,745	43,171

주: K-IFRS 기준

### 손익계산서

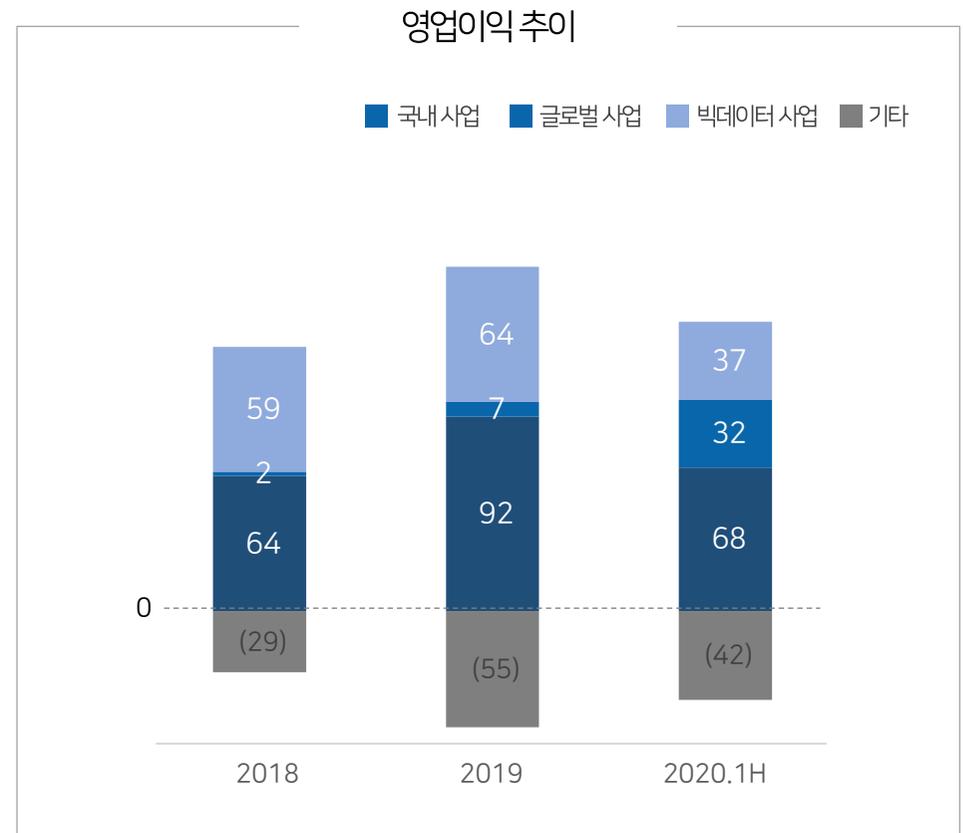
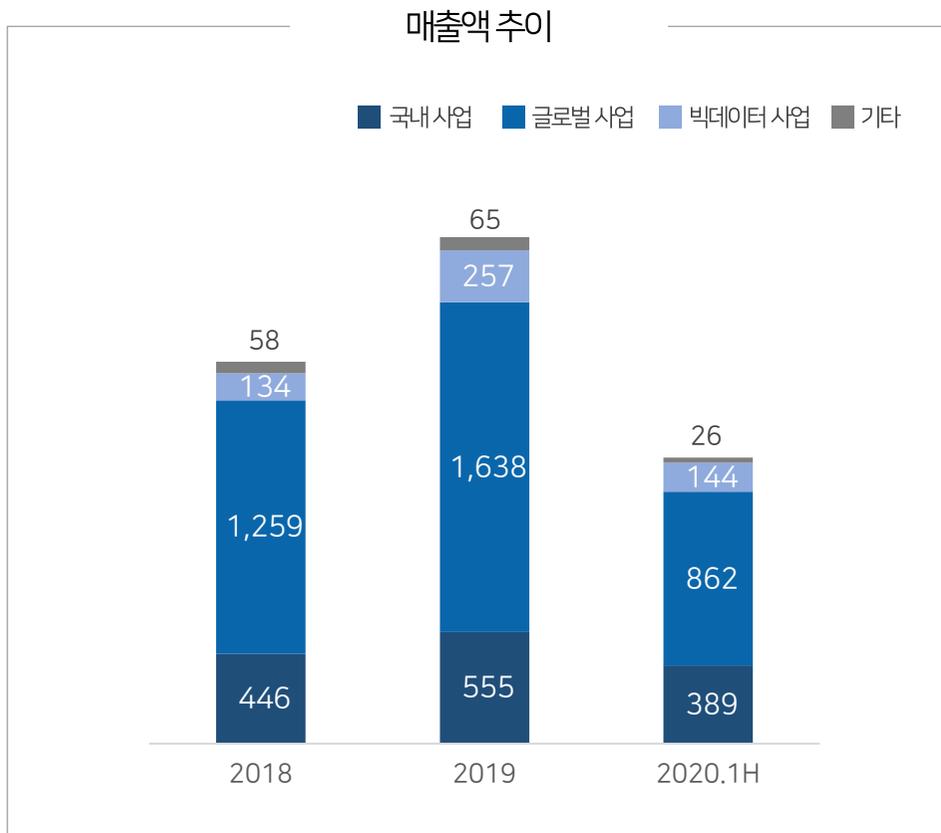
단위: 백만 원

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

## 02. 부문별 매출 실적 추이

국내 사업부문	언택트 2.0 온라인 전환 가속화 및 당사 사업 영역 확장으로 매출액 급증
글로벌 사업부문	글로벌 상품 수요 증가 및 기 구축된 글로벌 플랫폼 운영 효율화로 수익성 증가
빅데이터 사업부문	상품 DB가 증가하고 가격경쟁이 치열해지는 마켓의 성장과 동반 성장



※ 기타의 경우 대부분 식별가능한 무형자산에 대한 상각 비용 등으로 구성