

KOREACENTER

2022년도 2분기 실적 발표



Disclaimer

본 자료는 한국채택국제회계기준(K-IFRS)을 기초로 작성된 연결 기준의 잠정 영업실적입니다.

본 자료에 포함된 재무실적 및 영업성과는 주식회사 코리아센터 (이하“회사”) 및 종속회사들에 대한 외부감사인의 검토가 완료되지 않은 상태에서 투자자 여러분의 편의를 위하여 작성된 것으로 그 내용 중 일부는 향후 검토 결과에 따라 변경될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

본 자료에 서술된 내용은 과거 또는 미래에 대한 진술이나 약속으로 간주될 수 없습니다.

따라서, 본 자료는 투자자들의 투자 결과에 대하여 어떠한 법적인 목적으로 사용되어서는 안되며, 회사는 본 자료에서 제공되는 정보에 의거하여 발생하는 투자 결과에 대해 어떠한 책임을 지지 않음을 알려드립니다.

본 자료는 자료작성일 현재의 사실에 기초하여 작성된 것이며, 회사는 향후 변경되는 새로운 정보나 미래의 사건에 대해 업데이트 책임을 지지 않습니다.

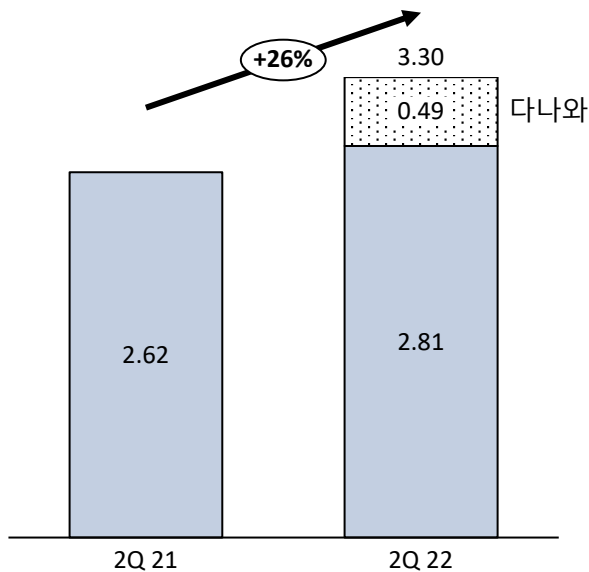


전사 실적

전년 동기 대비 GMV 26%, 영업수익 54%, EBITDA 98% 성장

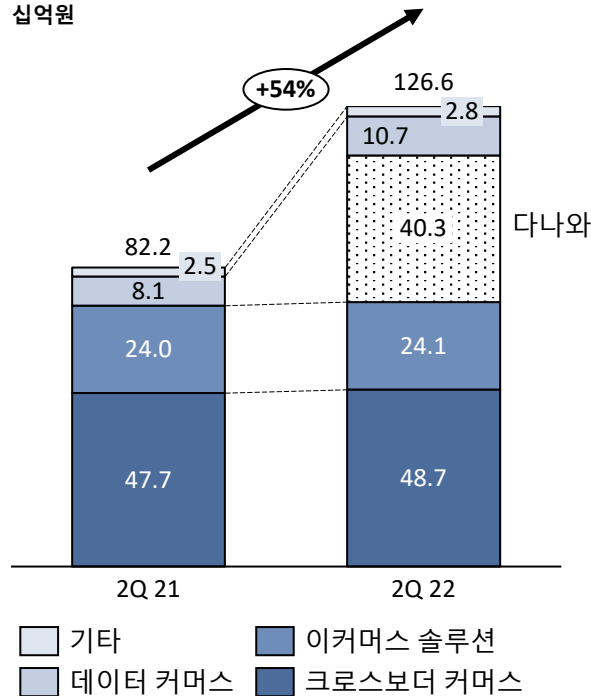
기존 코리아센터 사업이 견조한 가운데, 주식회사 다나와 계열 편입 효과로 큰 폭의 성장 시현

GMV⁽¹⁾
조원



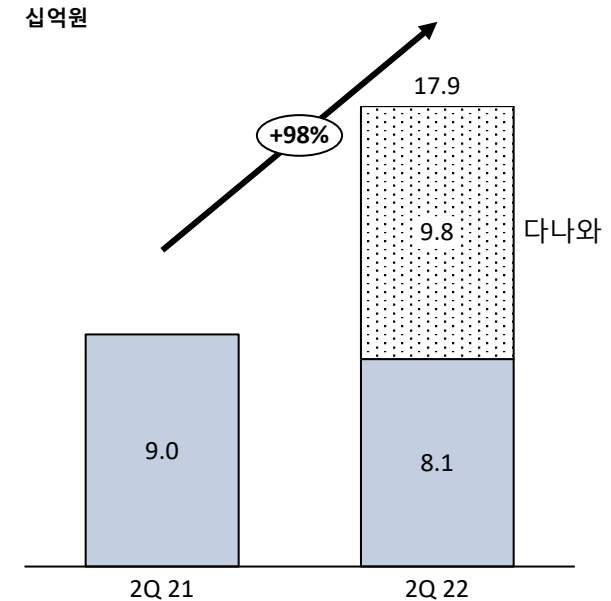
- GMV는 전년 동기 2.62조원에서 당기 3.30조원으로 26% 성장
 - 다나와 연결대상 편입 효과로 인해 0.49조원 증가
 - 다나와 제외 기존 코리아센터 실적은 이커머스 솔루션 부문의 성장에 힘입어 0.19조원 증가 (YoY 7.3%)

영업수익
십억원



- 영업수익은 전년 동기 82.2억원에서 당기 1,26.6억원으로 54% 증가
 - 다나와 연결대상 편입 효과로 데이터 커머스 부문 영업수익 YoY 534% 성장
 - 다나와 제외 기존 코리아센터 실적은 전년 동기 82.2억원에서 86.2억원으로 YoY 4.9% 성장

EBITDA
십억원



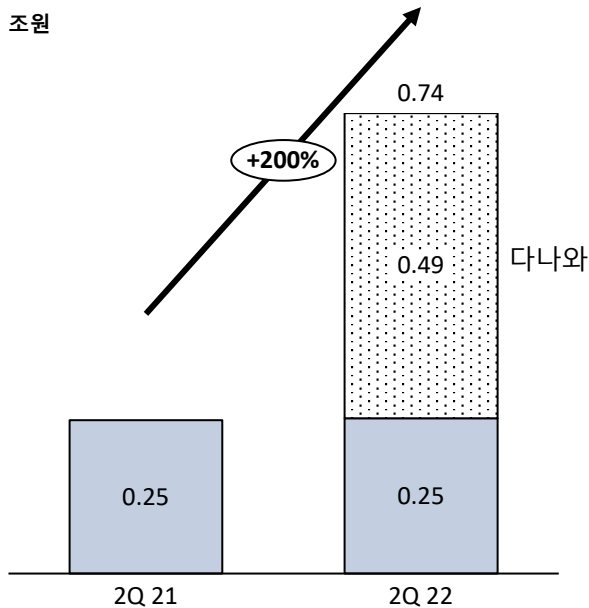
- EBITDA는 전년 동기 9.0억원에서 당기 17.9억원으로 98% 성장
 - 탁월한 수익성을 갖춘 다나와 부문이 EBITDA 성장에 기여 (EBITDA 마진율 24.3%)
 - 환율 상승, 물류비 증가로 인한 크로스보더 커머스 EBITDA 감소로, 기존 사업 EBITDA는 소폭 감소. 단, EBITDA 마진 9.3%의 견조한 수익성 시현 중

(1) 링크프라이스의 경우 광고취급액을 의미

데이터 커머스 실적

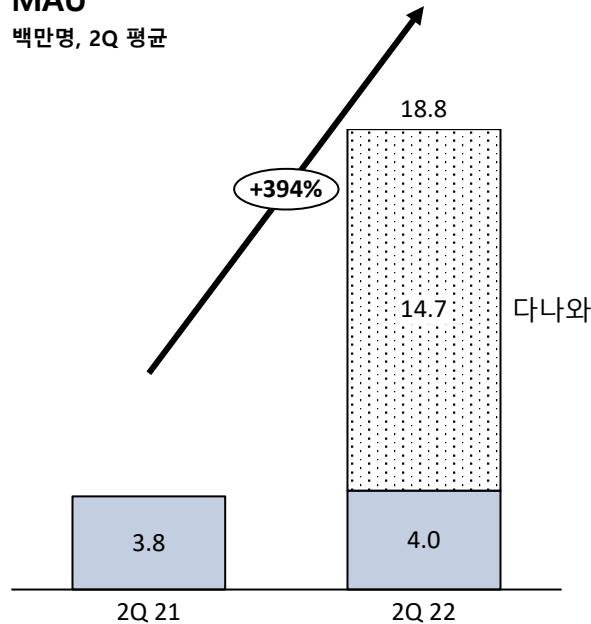
다나와 인수로 데이터 커머스 부문은 전사 영업수익 및 이익 기여도가 가장 높은 사업부문으로 도약
향후 커머스 빅데이터를 기반으로 하여 전사 성장에 중추적인 역할을 할 것으로 기대

GMV
조원



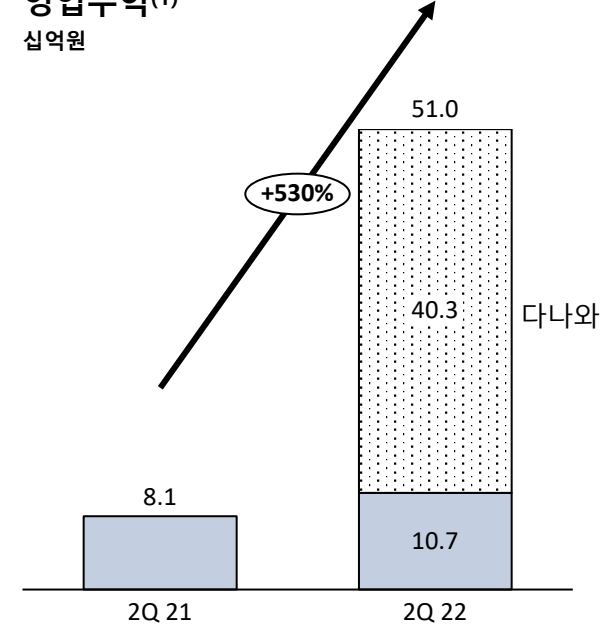
- GMV는 전년 동기 0.25조원에서 당기 0.74조원으로 200% 성장
 - 다나와 연결대상 편입 효과로 인해 0.49조원 증가. 다나와 자체 실적만 비교했을 경우에도 YoY 7.6%로 견조한 성장
 - 에누리는 전년 수준 유지. 전년 대비 컴퓨터, 가전 시장의 전반적 침체에도 불구하고, 물가 상승에 따른 소비자들의 최저가 구매 수요 증가로 식품 등 기타 상품군에서의 판매량 증가

MAU
백만명, 2Q 평균



- MAU는 전년 동기 3.8백만명에서 당기 18.8백만명으로 394% 성장
 - 다나와 연결대상 편입 효과로 데이터 커머스 부문은 총 MAU 2천만명에 가까운 플랫폼들을 보유하게 됨. 이는 네이버웹툰, 배달의 민족과 유사한 규모임

영업수익(1)
십억원



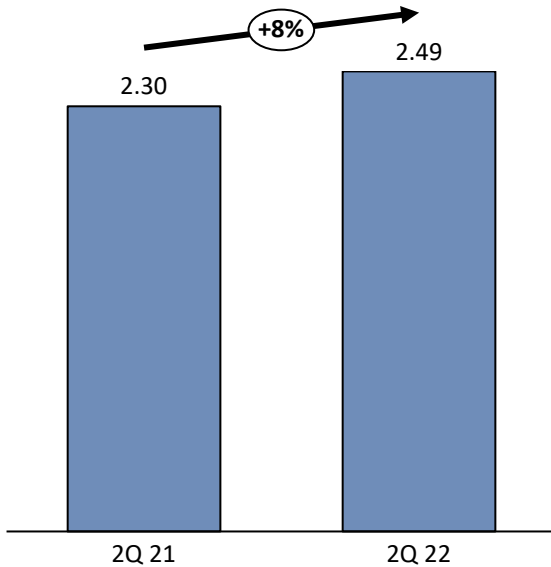
- 영업수익은 전년 동기 81억원에서 당기 510억원으로 530% 성장
 - 다나와 연결대상 편입 효과로 403억원 증가
 - 다나와 제외 기존사업은 빅데이터 분석 플랫폼인 빌트온의 국내 및 해외 데이터 판매 매출 증대, 스위트래커 매출 인식 기준 변경 등으로 인해 영업수익 26억원 증가

(1) 스위트래커 매출인식 기준은 2021년 7월 순액법에서 총액법으로 변경됨

이커머스 솔루션 실적

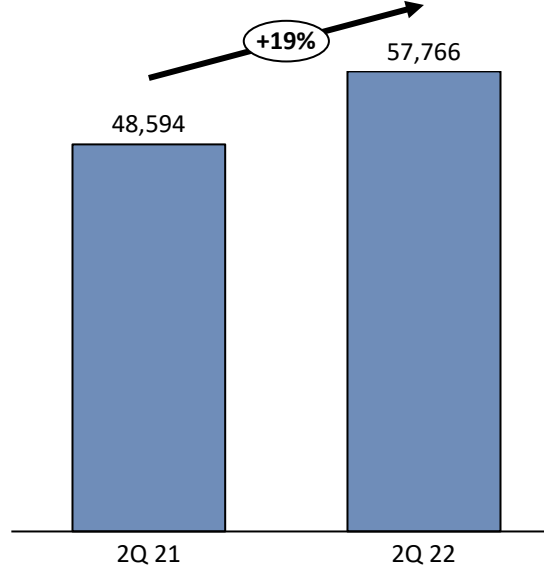
플레이오토(멀티마켓 연동 솔루션)와 마이소호(모바일쇼핑 플랫폼)의 고성장에 힘입어 솔루션 사업의 GMV 및 고객 수 견조한 성장을 기록

GMV
조원



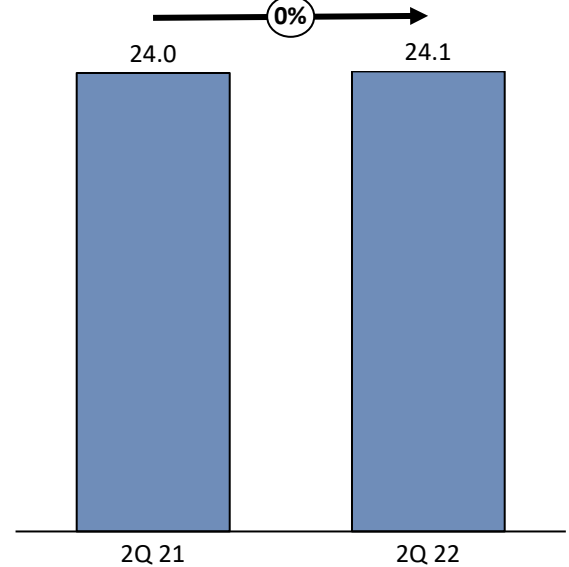
- GMV는 전년 동기 2.30조원에서 당기 2.49조원으로 8% 성장
 - 멀티마켓 연동 솔루션인 플레이오토 사업부문의 GMV 0.19조원 성장이 이커머스 솔루션 부문 GMV 성장을 견인
 - 국내 이커머스 시장은 여전히 다수의 플랫폼이 존재하는 시장으로서 멀티마켓 연동 솔루션의 중요성 높음

고객 (셀러수)⁽¹⁾
명, 분기말 기준



- 고객 (셀러) 수는 전년 동기 48,594명에서 당기 57,766명으로 19% 성장
 - 모바일 쇼핑 플랫폼인 마이소호 (YoY 38.2% 성장)가 고객 수 성장을 견인
 - 플레이오토의 고도화 서비스인 플토2.0 고객 수와 마이소호 고객 수가 동시에 증가하여 당사 고객(셀러)들이 다양화

영업수익
십억원



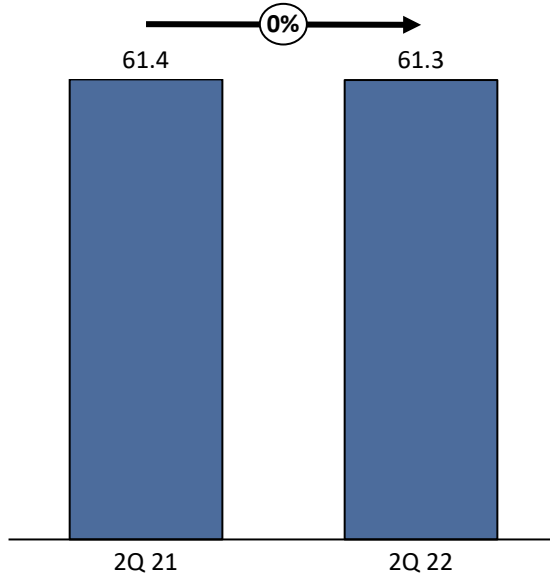
- 영업수익은 전년 동기 240억원에서 당기 241억원으로 유사한 수준
 - 전반적인 광고 시장의 둔화로 링크 프라이스 등 광고부문 매출 감소에도 불구하고, 플레이오토의 성장으로 영업수익은 전년과 유사한 수준 기록

(1) 링크프라이스 사업부문의 경우 광고주 수를 의미함

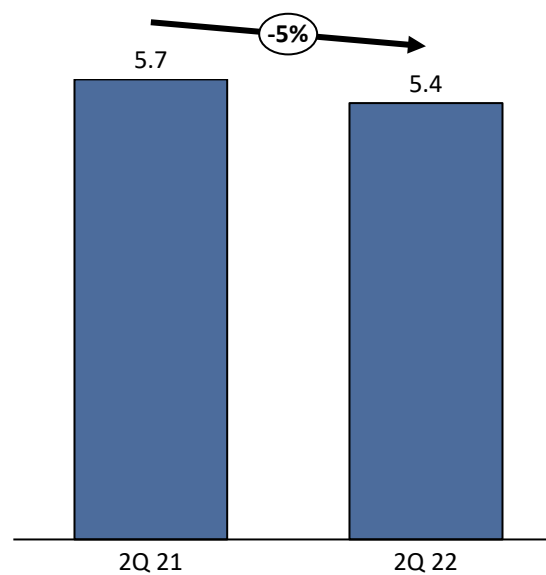
크로스보더 커머스 실적

외부 환경 요인으로 출고 건수는 다소 감소하였으나, GMV 및 영업수익은 전년과 유사한 수준 기록
글로벌 물류 네트워크 확장과 서비스 고도화가 진행되어 외부 환경 개선시 도약 기대

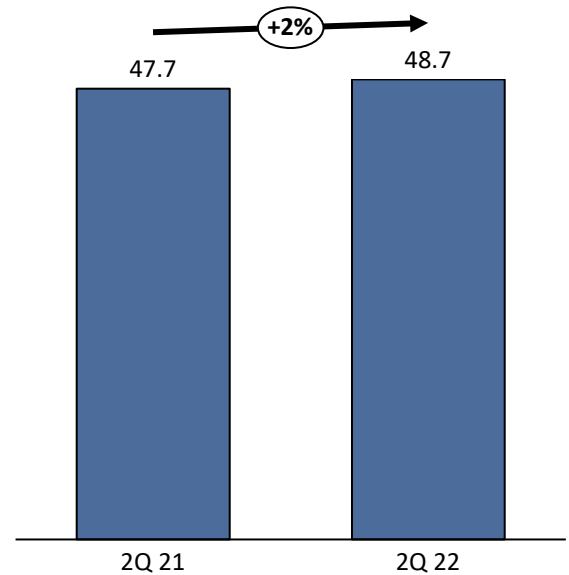
GMV
십억원



출고건수
십만건



영업수익
십억원



- GMV는 전년 동기 614억원에서 당기 613억원으로 전년과 유사한 수준
 - 경기둔화, 인플레이션, 환율 상승 및 물류비 증가 등 외부 요인으로 인해 해외직구 수요 감소
 - 어려운 환경 속에서도 one-stop 구매대행 서비스인 다해쑈의 GMV는 전년 동기 대비 44% 성장
 - 또한 와인, 위스키 등 주류에 대한 구매대행 수요가 증가하면서 당사는 이에 대응하기 위해 미국 오리건 주에 와인 전용 물류센터를 설립하였음

- 출고 건수는 전년 동기 57만건에서 당기 54만건으로 5% 감소
 - 해외직구 수요 감소로 출고건수 역시 감소. 지역별로는 미국발 출고건수가 감소한 반면, 유럽발 출고건수는 소폭 증가
 - 미국, 유럽 상품들을 일본 아마존/라쿠텐 등 채널을 통해 일본 소비자들에게 판매하는 해외간 크로스보더 커머스 출고건수는 약 5.7만건 (YoY 3,264% 성장)

- 영업수익은 전년 동기 477억원에서 당기 487억원으로 2% 증가
 - 구매대행 서비스인 다해쑈의 성장 및 해외간 크로스보더 커머스 매출 증대에 따라 영업수익 증가



Appendix

Appendix A : 코리아센터 사업부문 소개

데이터 커머스

- ✓ 국내 독보적 1위 가격비교 / 검색쇼핑 사업자

danawa **NURI**
국내 1위 플랫폼 국내 2위 플랫폼

- ✓ 국내 1위 조립 PC 마켓플레이스

SHOPdanawa

- ✓ 국내 독보적 데이터 통합/분석 플랫폼 탄생

danawa **NURI**
Builtón **sweetTracker**
빅데이터 분석 플랫폼 택배 배송 데이터 플랫폼



2.9조원
연 거래액



13.5억건
상품 Data



12억건
연 배송 DB

이커머스 솔루션

- ✓ 국내 독보적 Total 이커머스 인에이블러

MakeShop®
국내 2위 쇼핑몰 구축/운영 솔루션

MakeShop®
일본 1위 쇼핑몰 구축/운영 솔루션(1)

PLAYAUTO
국내 1위 복수 마켓 통합관리 솔루션

LinkPrice
Affiliate Marketing Leader
국내 최대 제휴 마케팅/광고 플랫폼



5.3만개
운영상점 수



9.4조원
총 거래액

크로스보더 커머스

- ✓ 국내 1위 크로스보더 쇼핑 플랫폼

malltail
국내 1위 해외 직구 플랫폼

SHIPGET **malltail**
다해줌
원스톱 구매대행 서비스

OKVIT+
국내 1위 해외 역직구 플랫폼



9개국 11개
물류 거점



0.3조원
연 거래액



261만건
연 풀필먼트
처리건수

(1) GMO Group과의 합작법인(Joint Venture)인 GMO Makeshop의 서비스

주: 주요 지표의 수치는 코리아센터와 다나와 양사의 2021년 연결기준 단순 합산 수치

Appendix B : 요약재무제표(연결)

재무상태표 [요약]

단위: 백만원

	Jun 30, 2022	Dec 31, 2021
[유동자산]	360,024	183,399
현금 및 현금성 자산	55,817	41,226
투자자산	63,253	29,448
매출채권	38,123	39,665
재고자산	38,241	29,090
기타자산	164,589	46,971
[비유동자산]	675,191	304,905
투자자산	40,775	48,445
유형자산	59,421	60,019
투자부동산	48,701	28,446
무형자산	501,694	147,632
기타자산	24,599	20,364
자산총계	1,035,215	488,304
[유동부채]	154,657	143,612
[비유동부채]	236,294	35,409
부채총계	390,951	179,026
자본총계	644,264	309,284

손익계산서 [요약]

단위: 백만원

	2Q 22	2Q21
영업수익	126,561	82,216
데이터 커머스	51,024	8,055
이커머스 솔루션	24,056	23,999
크로스보더 커머스	48,652	47,696
기타	2,828	2,466
영업비용 ⁽¹⁾	115,040	76,560
인건비	23,107	18,779
매입비용	61,326	37,982
기타	30,607	19,799
영업이익	11,520	5,656
영업이익률	9.1%	6.9%
EBITDA	17,860	9,005
EBITDA 마진율	14.1%	11.0%
영업외수익	3,072	1,036
영업외비용 ⁽²⁾	11,714	2,483
지분법손익	-439	250
세전순이익	2,440	4,459
법인세비용	848	426
당기순이익	1,592	4,033
당기순이익률	1.3%	4.9%

(1) 2022년 2분기 실적은 다나와 지분 인수에 따른 PPA (Price Purchase Allocation) 상각비 19억원 포함

(2) 2022년 2분기 실적은 파생상품처분손실 72억원 포함



Investor Relations Contact Information

남승종, IR & 홍보실장, 전무

Sung Nam, Head of Investor & Media Relations, Managing Director

박해윤, IR 팀장

HaeYoon Park, General Manager

Tel: +822-2026-2300

Email: Investor.Relations@Cocen.com