KOREACENTER
2022년도 3분기 실적 발표
비교하고
잘 사는, 다나와

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.

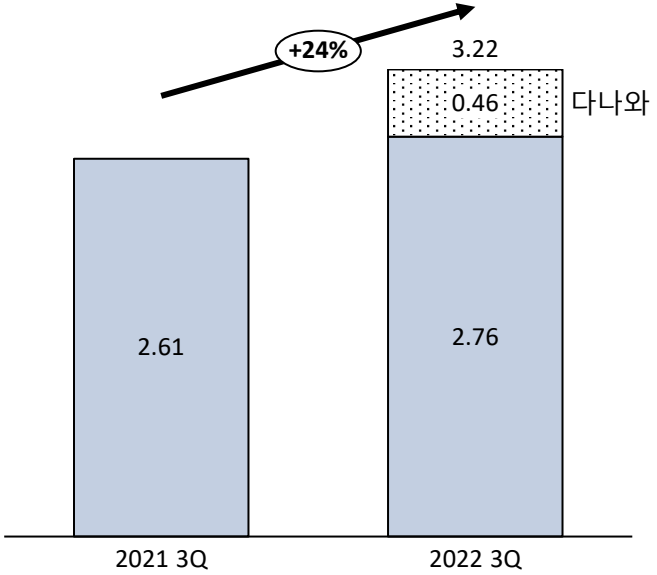
따라서, 본 자료는 투자자들의 투자 결과에 대하여 어떠한 법적인 목적으로 사용되어서는 안되며, 회사는 본 자료에서 제공되는 정보에 의거하여 발생되는 투자 결과에 대해 어떠한 책임을 지지 않음을 알려드립니다.

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

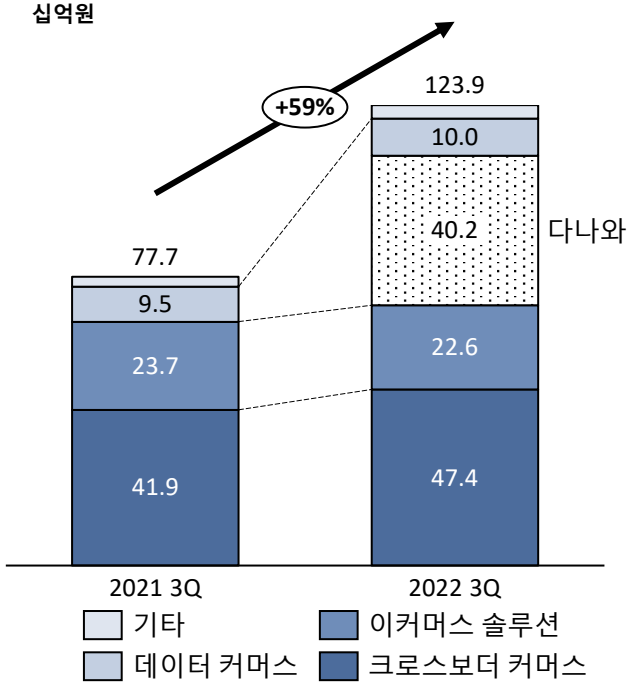
전사 실적

전년 동기 대비 GMV 24%, 영업수익 59%, EBITDA 146% 성장
기존 코리아센터 사업이 견조한 가운데, 주식회사 다나와 계열 편입 효과로 큰 폭의 성장 시현 중

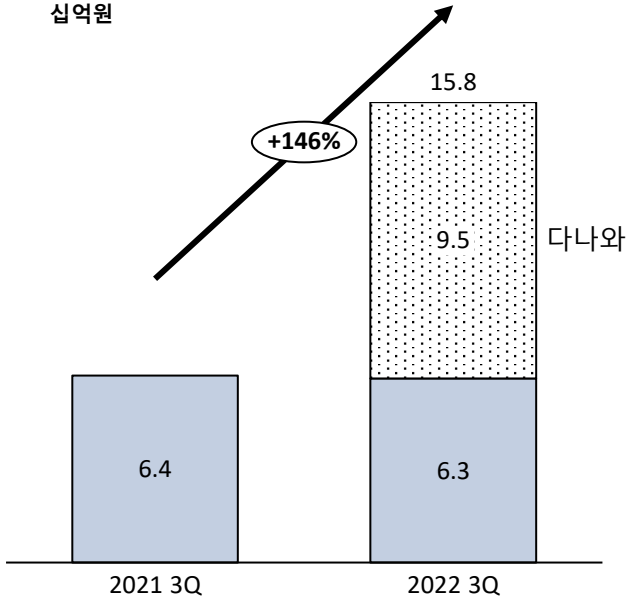
GMV[(1)]
조원



영업수익
십억원



EBITDA
십억원



GMV 는 전년 동기 2.61 조원에서 당기 3.22조원으로 24% 성장

- 다나와 연결대상 편입 효과로 인해 GMV 0.46조원 증가
- 다나와 제외 기존 코리아센터 GMV 역시 이커머스 솔루션 및 크로스보더 커머스 부문 성장에 힘입어 0.15조원 증가 (YoY 5.8%)

영업수익은 전년 동기 777억원에서 당기 1,239억원으로 59% 성장

- 다나와 연결대상 편입 효과로 데이터 커머스 부문 영업수익 YoY 429% 성장
- 다나와 제외 기존 코리아센터 실적은 전년 동기 777억원에서 837억원으로 YoY 7.7% 성장

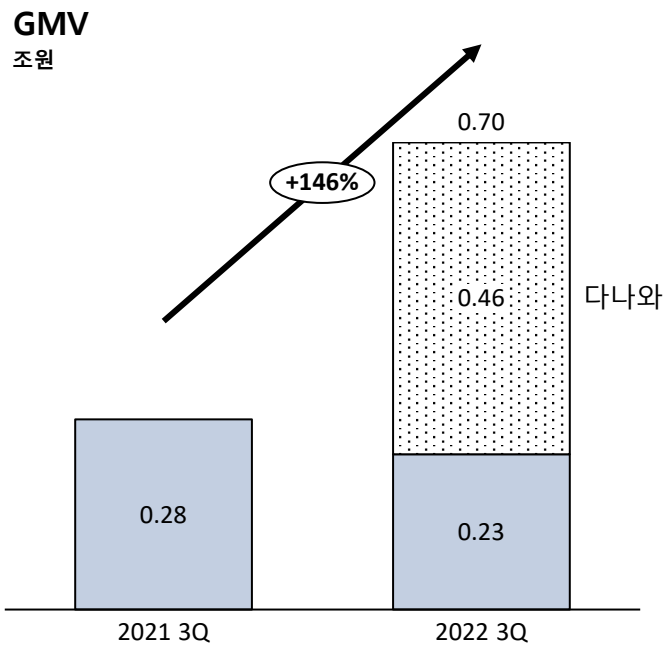
EBITDA 는 전년 동기 64억원에서 당기 158억원으로 146% 성장

- 탁월한 수익성을 갖춘 다나와(EBITDA 마진율 23.5%)가 전사 EBITDA 성장 및 마진율 개선에 기여
- 기존 사업 EBITDA 는 전년 동기 64억원에서 63억원으로 1.5% 감소. 전년 동기 대비 영업수익의 mix 차이, 일회성 재고 처분손실 등의 사유로 EBITDA 마진율이 소폭 감소

(1) 링크프라이스 = 광고취급액

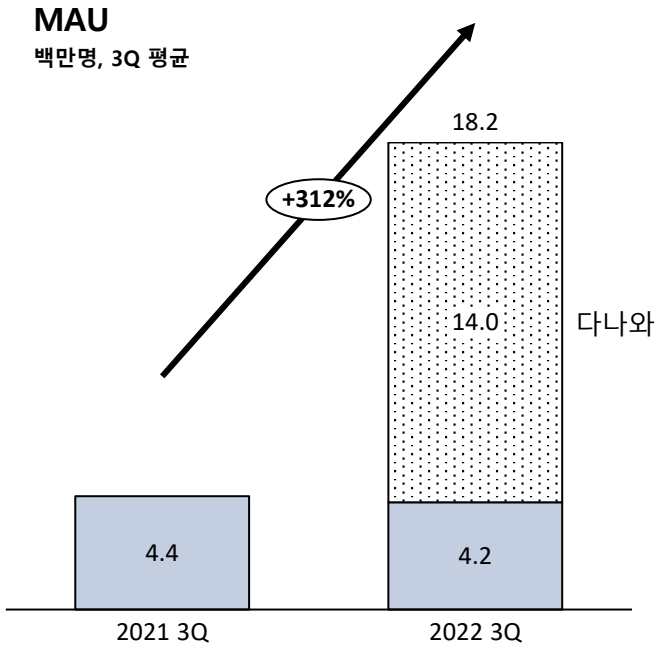
데이터 커머스 실적

다나와 인수로 데이터 커머스 부문은 높은 YoY 성장
다나와, 에누리 간 시너지 창출 뿐 아니라 전사 사업들과의 협업은 현재 진행형



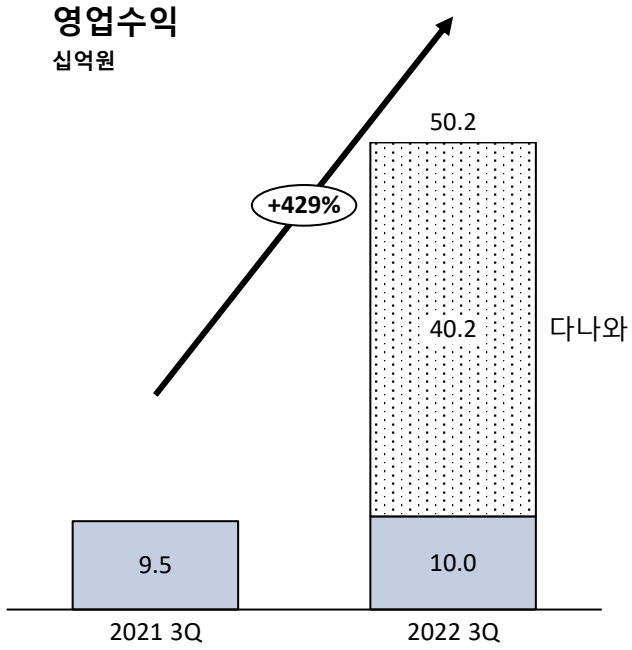
GMV는 전년 동기 0.28조원에서 당기 0.7조원으로 146% 성장

- 다나와 연결대상 편입 효과로 GMV 0.46조원 증가
- 에누리 GMV는 전년 동기 0.28조원에서 0.23조원으로 하락. 전년도 코로나 환경 하에서 컴퓨터/가전제품 판매가 활황이었던 기고 효과. 물가 상승에 따른 소비자들의 최저가 구매 수요 증가로, 식품 등 기타 상품군에서의 판매량은 증가 추세



MAU는 전년 동기 4.4백만명에서 당기 18.2백만명으로 312% 성장

- 다나와 연결대상 편입 효과로 MAU 큰 폭 증대
- 신규 확보한 다나와 MAU가 동종 플랫폼인 에누리 및 몰테일 등 그룹 내 다른 플랫폼들의 MAU 증대에 기여할 수 있도록, 다양한 협업 및 신규 서비스 런칭 준비 중



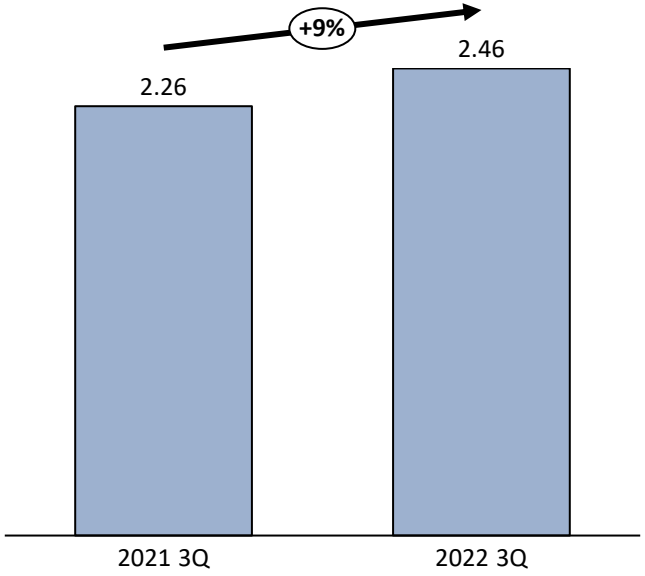
영업수익은 전년 동기 95억원에서 당기 502억원으로 429% 성장

- 다나와 연결대상 편입 효과로 402억원 증가
- 다나와 외 기존 사업 영업수익은 전년 동기 95억원에서 100억원으로 YoY 5.3% 성장. 특히 빅데이터 분석 플랫폼 빌트온의 동남아 현지 매출 확대가 매출 성장을 견인

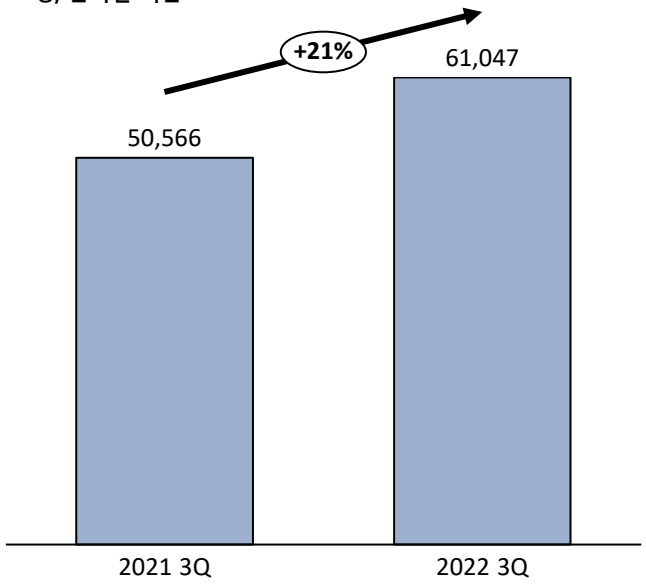
이커머스 솔루션 실적

플레이오토(멀티마켓 연동 솔루션)와 마이소호(모바일 쇼핑 플랫폼)가 GMV 및 고객수 성장 견인 중 지속적인 고객수 증가는 향후 안정적 성장 및 유관 솔루션/서비스 확장에도 기여할 것임

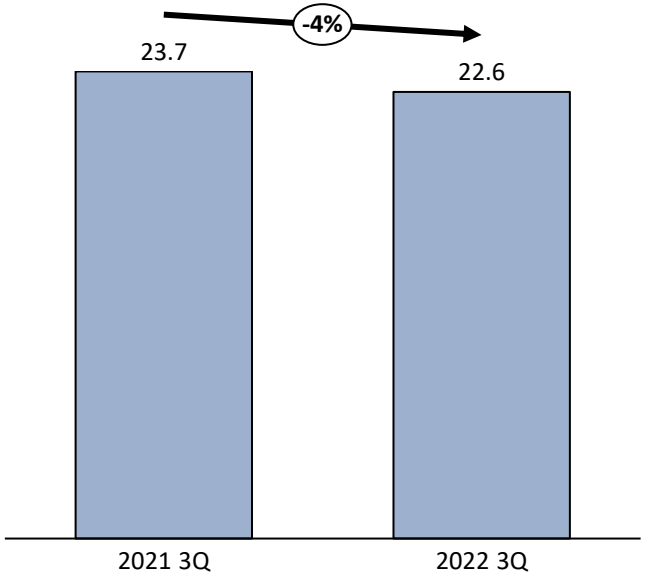
GMV
조원



고객 (셀러수)[1]
명, 분기말 기준



영업수익
십억원



GMV 는 전년 동기 2.26 조원에서 당기 2.46조원으로 9% 성장

- 멀티마켓 연동 솔루션인 플레이오토의 GMV 0.2조원 성장이 이커머스 솔루션 부분의 GMV 성장을 지속 견인 중
- 플레이오토의 PLTO 2.0이 계속해서 고객들의 좋은 평가를 얻으며 안정적으로 고객수를 늘려가고 있는 바, GMV 역시 동반 성장 중

고객 (셀러) 수는 전년 동기 50,566명에서 당기 61,047명으로 21% 성장

- 모바일 쇼핑 플랫폼인 마이소호(YoY 33.8% 성장), 온라인 마케팅/광고 플랫폼인 링크프라이스(YoY 24.8% 성장), 플레이오토(YoY 4.8% 성장) 등, 이커머스 솔루션 사업부 내 다양한 사업들의 고객(셀러) 수가 두루 증가 추세임

영업수익은 전년 동기 237억원에서 당기 226억원으로 4% 감소

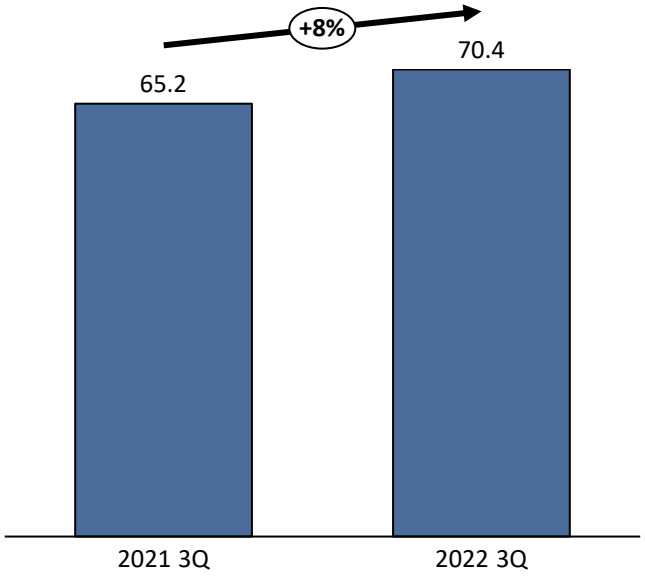
- 메이크샵의 안정적인 영업수익 창출 및 플레이오토의 성장은 지속 중
- 전반적인 광고 시장 둔화로 링크프라이스 등 광고부문 매출이 감소한 영향

[1] 링크프라이=광고주 수

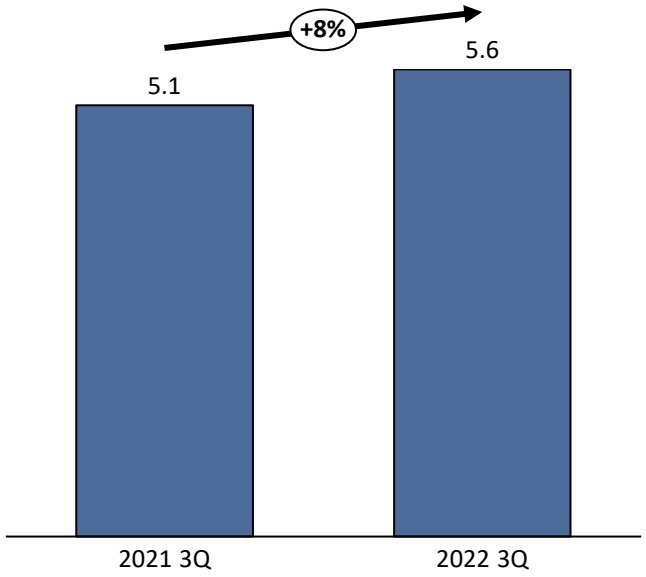
크로스보더 커머스 실적

고환율 등 어려운 외부 환경 하에서도 GMV, 출고건수 및 영업수익 모두 견조한 성장 달성

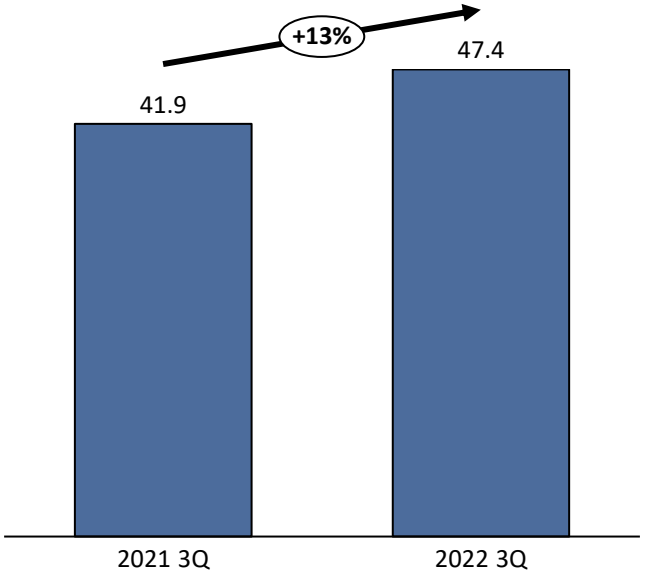
GMV
십억원



출고건수
십만건



영업수익
십억원



GMV는 전년 동기 652억원에서 당기 704억원으로 8% 증가

- 경기둔화, 환율 상승 등 어려운 환경 속에서도 one-stop 구매대행 서비스인 다해줌 GMV가 YoY 18% 성장, 자사몰 상품판매 및 해외간 크로스보더 커머스 GMV가 각각 YoY 60%, 12% 성장
- 와인, 위스키 등 주류에 대한 구매대행 사업 성장, 독일 법인의 판매 품목 확대, 미국-일본 등 해외간 크로스보더 커머스 사업 확대가 GMV 성장에 기여

출고 건수는 전년 동기 51만건에서 당기 56만건으로 8% 증가

- GMV 증가와 마찬가지로 와인 등 구매대행 사업 및 해외간 크로스보더 커머스 사업 성장과 맞물려 큰 폭으로 증가
- 특히, 미국/유럽 상품을 일본 아마존, 라쿠텐 등 온라인 채널을 통해 일본 소비자들에게 판매하는 것과 같은 해외간 크로스보더 커머스 출고건수가 YoY 1,395% 성장

영업수익은 전년 동기 419억원에서 당기 474억원으로 13% 성장

- 다해줌 매출이 전년 동기 29억원에서 40억원으로 성장, 자사몰 상품판매 매출이 전년 동기 31억원에서 51억원으로 성장, 해외간 크로스보더 커머스 매출이 전년 동기 3억원에서 35억원으로 성장

Appendix

Appendix A : 코리아센터 사업부문 소개

데이터 커머스

✓ **국내 독보적 1위 가격비교 / 검색쇼핑 사업자**

danawa 국내 1위 플랫폼 　 NURI 국내 2위 플랫폼

✓ **국내 1위 조립 PC 마켓플레이스**

SHOPdanawa

✓ **국내 독보적 데이터 통합/분석 플랫폼 탄생**

danawa 　 NURI 　 Builtón 빅데이터 분석 플랫폼 　 sweetTracker 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 GMO INTERNET GROUP 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 my post service 국내 1위 해외 직구 플랫폼

SHIPGET 　 malltail my post service 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

	Sep 30, 2022	Dec 31, 2021
[유동자산]	347,506	183,399
현금 및 현금성 자산	45,690	41,226
투자자산	210,625	24,327
매출채권	38,514	34,263
재고자산	36,559	29,090
기타자산	16,118	54,493
[비유동자산]	684,608	304,905
투자자산	46,308	51,803
유형자산	57,950	60,019
투자부동산	51,845	28,446
무형자산	498,977	147,632
기타자산	29,528	17,006
자산총계	1,032,114	488,304
[유동부채]	142,381	143,612
[비유동부채]	237,431	35,409
부채총계	379,812	179,021
자본총계	652,302	309,284

손익계산서 [요약]

단위: 백만원

	3Q 22	3Q 21
영업수익	123,890	77,686
데이터 커머스	50,235	9,496
이커머스 솔루션	22,642	23,678
크로스보더 커머스	47,422	41,907
기타	3,591	2,605
영업비용	114,654	74,735
인건비	22,846	17,668
매입비용	53,590	29,298
기타	38,218	27,769
영업이익	9,236	2,951
영업이익률	7.46%	3.80%
EBITDA	15,757	6,398
EBITDA 마진율	12.72%	8.24%
영업외수익	3,529	902
영업외비용	5,265	1,071
지분법손익	120	306
세전순이익	7,620	3,088
법인세비용	1,786	1,818
당기순이익	5,834	1,270
당기순이익률	4.71%	1.63%

Investor Relations Contact Information

남승종, IR & 홍보실장, 전무

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

유경종, IR 팀장

Kyoungjong Yoo, Team Leader

Tel: +822-2026-2300

Email: Investor.Relations@Cocen.com