

ConnectWave

2022년 경영 실적 발표

2022.3.14



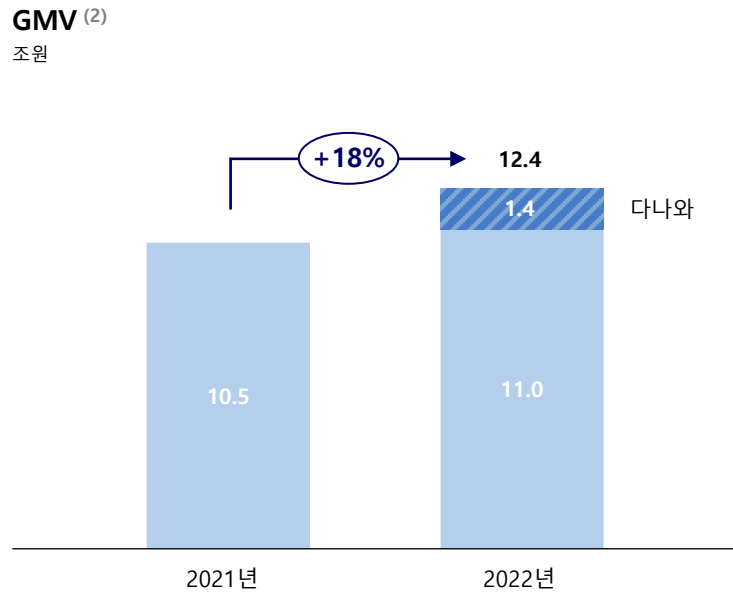
Disclaimer

- 본 자료는 한국채택국제회계기준(K-IFRS)을 기초로 작성된 연결 기준의 잠정 영업실적입니다.
- 본 자료에 포함된 재무실적 및 영업성과는 주식회사 커넥트웨이브 (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.

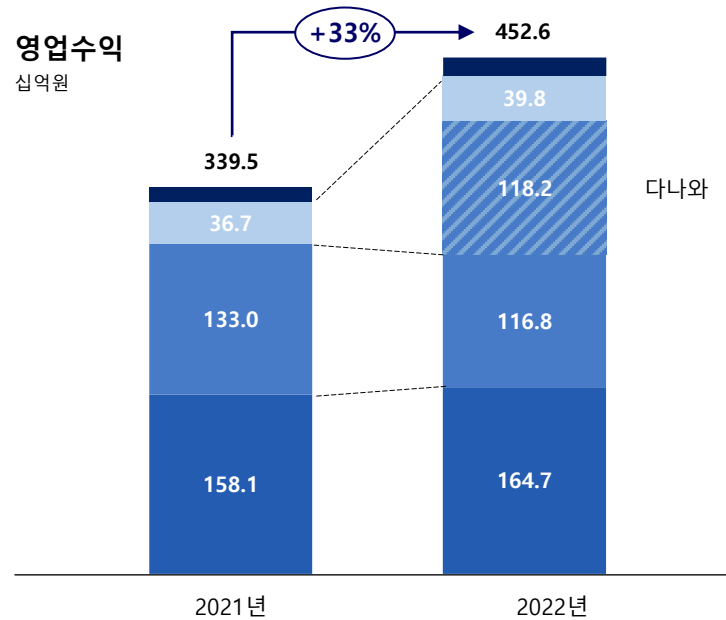
■ 전사 실적

+ 전년 대비 GMV 18%, 영업수익 33%, EBITDA 71% 성장하여 역대 최대 연간실적 달성
 + 다나와 연결대상 편입(22년 4월) 효과에 기존 사업의 견조한 성장 지속

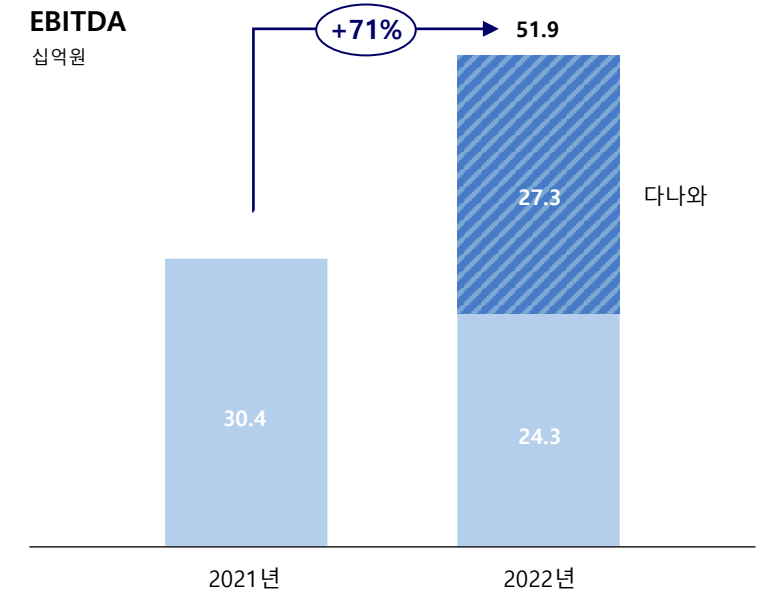
■ 데이터 커머스 ■ 이커머스 솔루션
 ■ 크로스보더 커머스 ■ 기타



21년 10.5조원 → 22년 12.4조원으로 18% 성장
 + 다나와 연결대상 편입 효과로 GMV 1.4조원 증가
 + 다나와 제외 기존 사업 GMV 역시 0.5조원 증가하여 총 1.9조원 GMV 증가 달성



21년 3,395억원 → 22년 4,526억원으로 33% 성장
 + 다나와 연결 대상 편입 효과로 데이터 커머스 부문 영업수익 YoY 331% 성장
 + 크로스보더 커머스 사업부문 역시 구매대행 매출과 해외간 크로스보더 커머스 매출 증가로 YoY 4% 성장



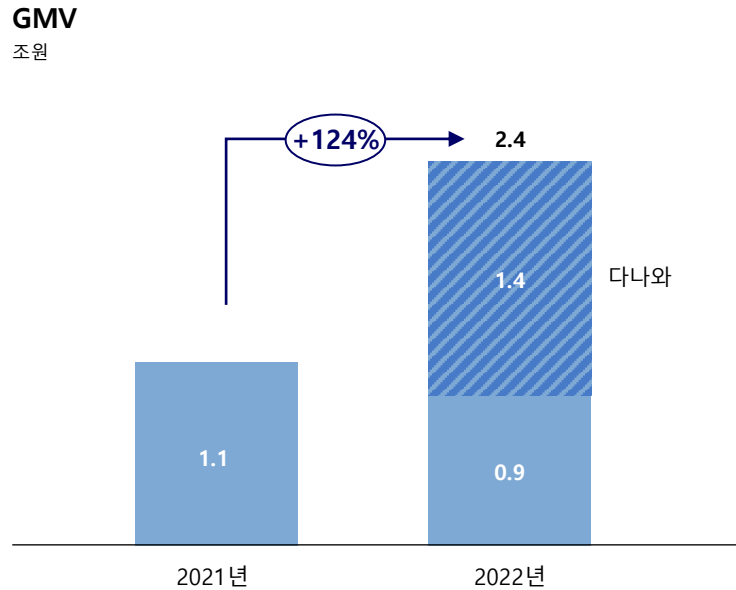
21년 304억원 → 22년 519억원으로 71% 성장
 + 연결 제외된 다나와의 22년 1분기 EBITDA 산입 시 Full Year 연결 EBITDA는 587억원 수준
 + 다나와 인수·합병 관련 비경상적 비용이 발생하였음에도 불구하고, 다나와 연결 편입으로 큰 폭의 EBITDA 성장
 + EBITDA 마진율은 11.5%로 전년 대비 2.5%p 상승. 업계 최고 수준의 수익성 강화

(1) 2022년 12월 다나와가 코리아센터를 흡수합병하였으나, K-IFRS에 따라 비교대상인 전년도 재무제표는 연결실체(모회사)인 코리아센터의 2021년 재무제표가 되므로 본 IR 자료 역시 2021년은 코리아센터 재무수치를 사용함

(2) 링크프라이스의 경우 광고취급액

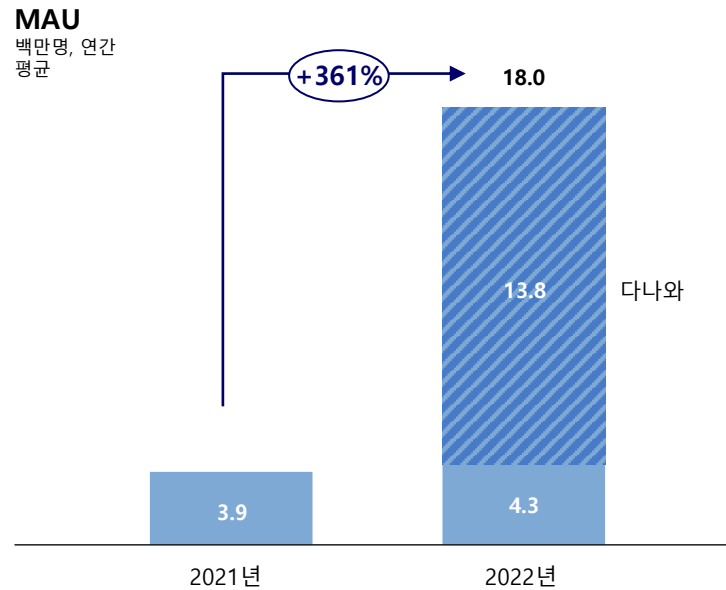
■ 데이터 커머스 실적

- + 전년 대비 GMV 124%, MAU 361%, 영업수익 331% 성장
- + 다나와 연결대상 편입 효과에 빌트온 등 기존 사업의 견조한 성장으로 높은 YoY 성장



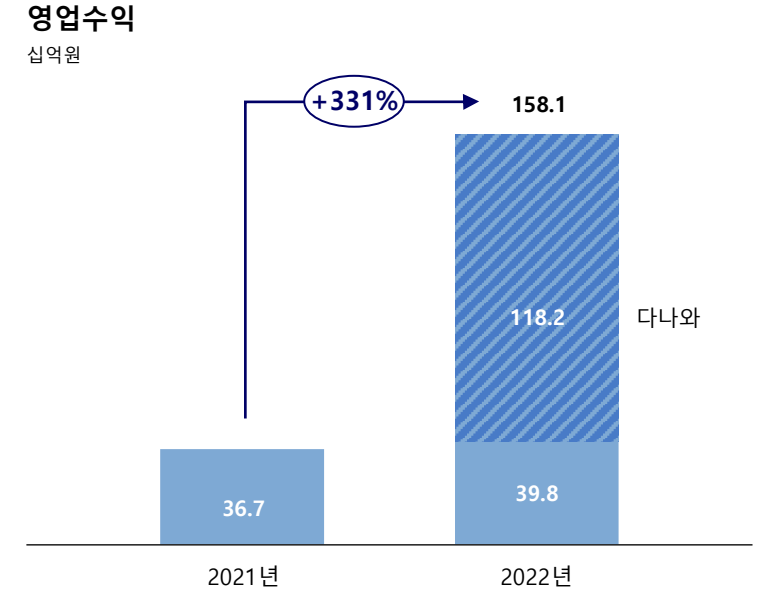
21년 1.1조원 → 22년 2.4조원으로 124% 성장

- + 다나와 연결대상 편입 효과로 GMV는 1.4조원 증가
- + 물가 상승에 따른 최저가 구매수요 증가로 식품과 생활용품 상품군의 판매량은 증가하였으나 전년도 호황이었던 컴퓨터/가전 카테고리의 기고효과로 에누리 GMV는 소폭 하락



21년 평균 3.9백만명 → 22년 평균 18백만명으로 361% 성장

- + 다나와 연결대상 편입 효과로 MAU 13.8백만명 증가
- + 에누리 역시 11월 국내 최초로 런칭한 가격구독 서비스가 소비자들에게 좋은 반응을 얻으며 MAU 증가

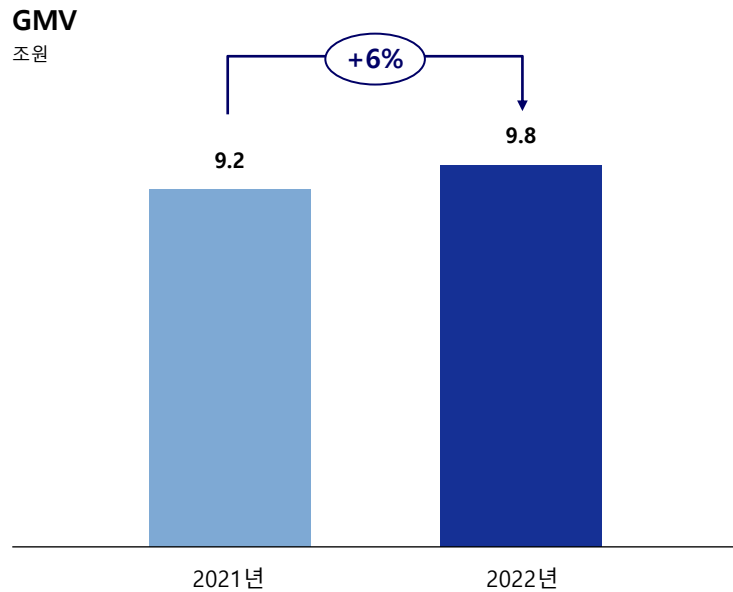


21년 367억원 → 22년 1,581억원으로 331% 성장

- + 다나와 연결대상 편입 효과로 1,182억원 증가
- + 다나와 외 기존 사업 영업수익은 YoY 9% 성장, 특히 빅데이터 분석 플랫폼 빌트온의 해외 데이터 매출 확대가 성장을 견인

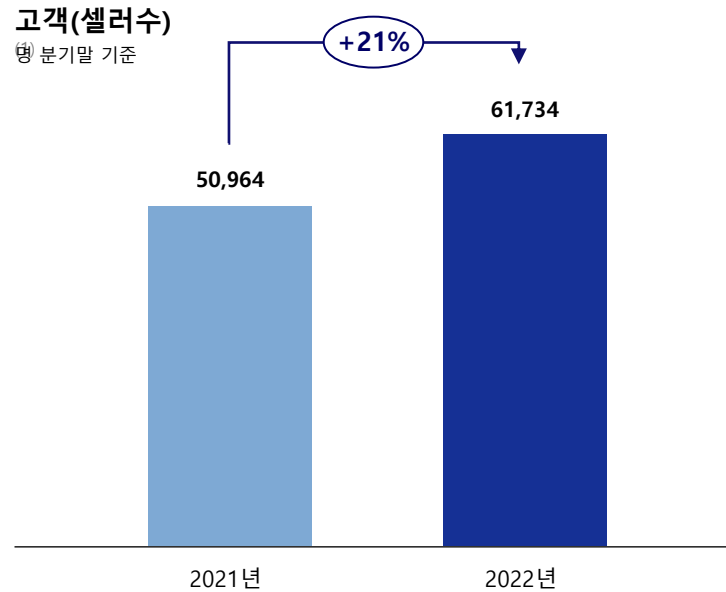
■ 이커머스 솔루션 실적

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



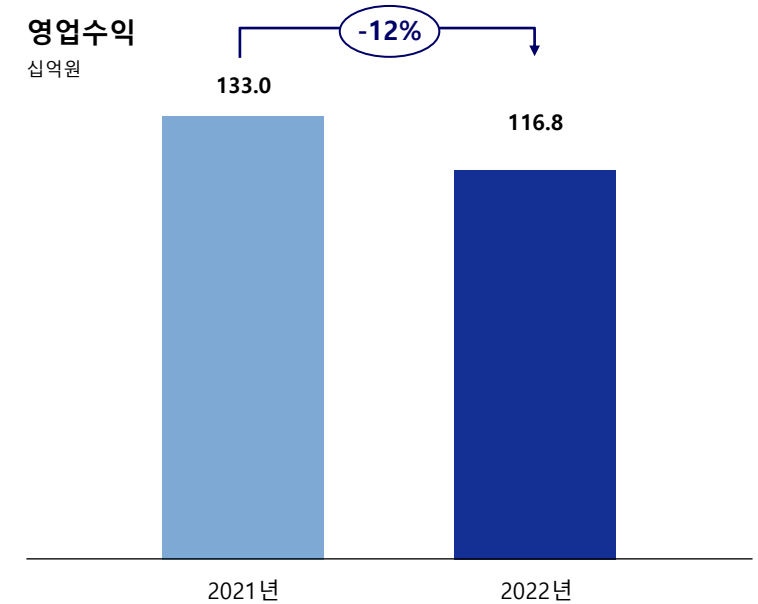
21년 9.2조원 → 22년 9.8조원으로 6% 성장

- + 멀티마켓 연동 솔루션인 플레이오토의 GMV 0.6조원 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



21년말 50,964명 → 22년 말 61,734명으로 21% 성장

- + 모바일 쇼핑 플랫폼 마이소호(YoY 31%), 온라인 마케팅/광고 플랫폼 링크프라이스 (YoY 24%), 멀티마켓 연동 솔루션 플레이오토(YoY 12%) 등 이커머스 솔루션 사업부 내 다양한 서비스의 고객 (셀러) 수가 두루 증가 추세



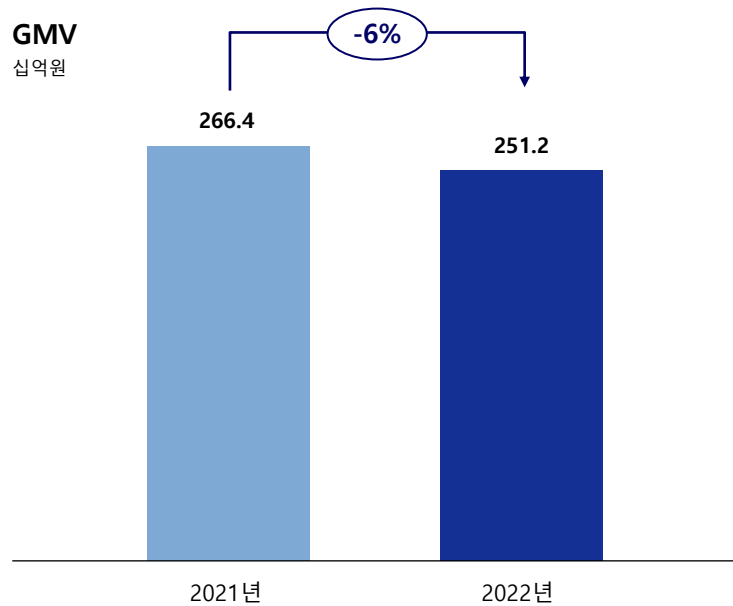
21년 1,330억원 → 22년 1,168원으로 12% 감소

- + 실적 변동성이 높은 상품매출의 전략적 축소와 전반적인 광고 시장 둔화로 인한 광고부문 매출 감소가 주 원인
- + 지속적인 GMV 및 고객수 증가에 기반하여 23년은 영업수익 성장 전망

(1) 링크프라이스의 경우 광고주 수

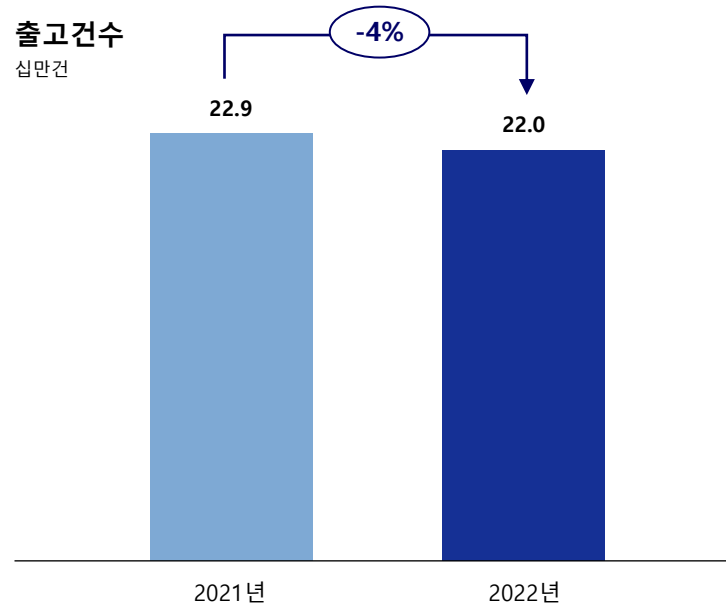
■ 크로스보더 커머스 실적

+ 글로벌 인플레이션, 고환율 및 물류비용 급등 등 부정적인 외부환경의 영향으로 GMV와 출고건수는 소폭 감소했으나, 구매대행 매출 증가로 영업수익은 견조한 성장을 기록



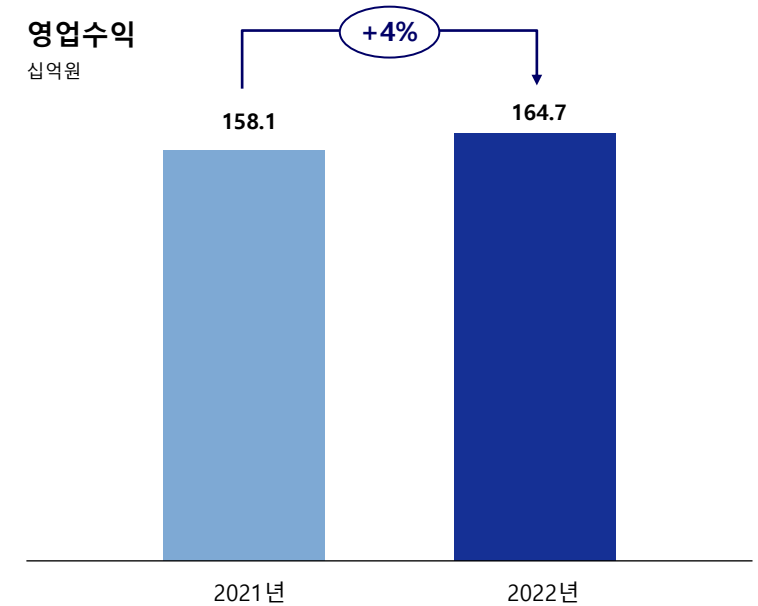
21년 2,664억원 → 22년 2,512억원으로 6% 감소

- + 달러화 강세, 중국의 코로나 봉쇄 영향으로 미국과 중국은 전년 대비 거래액이 감소하였으나 일본과 유럽에서 상당부분 만회
- + 단순 배송대행 비중이 감소하는 대신 구매대행 거래액과 해외 국가간 크로스보더 거래액이 증가하여 No. 1 크로스보더 쇼핑플랫폼으로서 시장지위 강화



21년 229만 건 → 22년 220만 건으로 4% 감소

- + 전체 출고 건수는 GMV와 동일하게 미국과 중국에서의 전년 대비 감소로 인하여 YoY 4% 감소
- + 구매대행 출고건수 및 해외간 크로스보더 커머스 관련 출고건수는 지속 성장 중

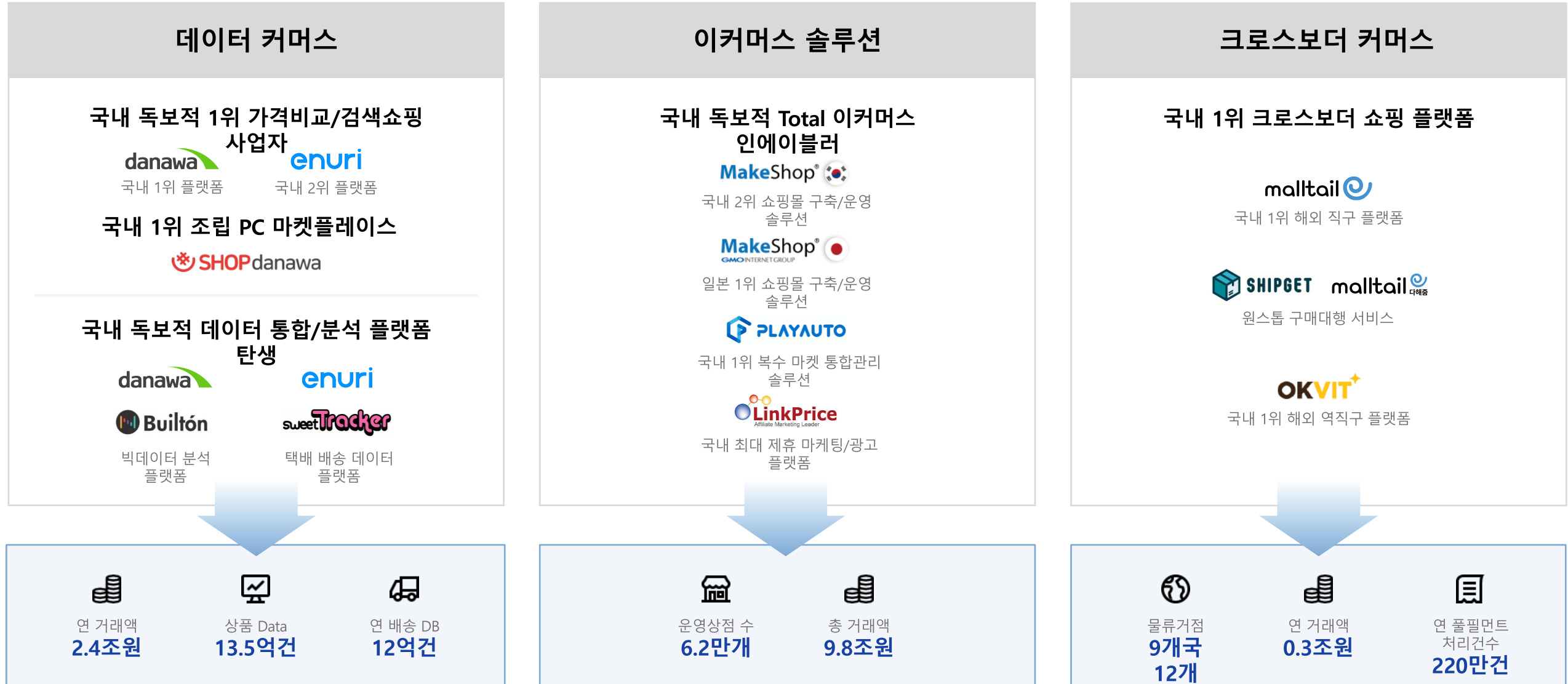


21년 1,581억원 → 22년 1,647억원으로 4% 성장

- + GMV와 출고건수가 전년 대비 소폭 감소하였음에도 불구하고 구매대행 매출과 해외간 크로스보더 커머스 매출 증가로 영업수익 성장
- + 특히 와인, 위스키 등 주류 구매대행사업이 영업수익 107억원을 기록하여 성장동력으로 안착

Appendix

Appendix A : 커넥트웨이브 사업부분 소개



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

Appendix B : 요약재무제표(연결)

(KRW 백만원)	Key Items	31-Dec-21	31-Dec-22
재무상태	[유동자산]	183,399	333,852
	현금 및 현금성 자산	41,226	49,743
	투자자산	24,327	201,840
	매출채권	34,263	36,705
	재고자산	29,090	30,048
	기타자산	54,493	15,515
	[비유동자산]	304,905	644,180
	투자자산	51,803	38,316
	유형자산	60,018	55,476
	투자부동산	28,446	51,305
	무형자산	147,632	468,939
	기타자산	17,006	30,143
	자산총계	488,304	978,031
	[유동부채]	143,612	141,334
	[비유동부채]	35,409	218,187
	부채총계	179,021	359,520
	자본총계	309,284	618,511

(KRW 백만원)	Key Items	2021	2022
손익계산서	영업수익	339,451	452,615
	데이터 커머스	36,689	158,060
	이커머스 솔루션	132,950	116,762
	크로스보더 커머스	158,130	164,703
	기타	11,682	13,091
	영업비용	322,042	420,218
	인건비	70,601	89,003
	매입비용	148,472	210,265
	기타	102,969	120,950
	영업이익	17,409	32,398
	<i>영업이익률</i>	5.13%	7.16%
	EBITDA	30,367	51,900
	<i>EBITDA 마진율</i>	8.95%	11.47%
	영업외수익	11,092	20,038
	영업외비용	16,038	30,796
	지분법손익	-660	1,630
	세전순이익	11,803	23,269
	법인세비용	631	-1,229
	당기순이익	11,172	24,499
<i>당기순이익률</i>	3.29%	5.41%	

Investor Relations Contact Information

유경종 IR 팀장

Kyoungjong Yoo, Team Leader
kj121211@cowave.kr

TEL

+822-2026-2300

