

이 보고서는 코스닥 기업에 대한 투자정보 확충을 위해 발간한 보고서입니다.

기술분석보고서

 YouTube 요약 영상 보러가기

예스24(053280)

소프트웨어/IT서비스

요약

기업현황

시장동향

기술분석

재무분석

주요 변동사항 및 전망



작성기관

한국기업데이터(주)

작성자

윤영민 선임전문위원

- 본 보고서는 「코스닥 시장 활성화를 통한 자본시장 혁신방안」의 일환으로 코스닥 기업에 대한 투자정보 확충을 위해, 한국거래소와 한국예탁결제원의 후원을 받아 한국IR협의회가 기술신용평가기관에 발주하여 작성한 것입니다.
- 본 보고서는 투자 의사결정을 위한 참고용으로만 제공되는 것이므로, 투자자 자신의 판단과 책임하에 종목선택이나 투자시기에 대한 최종 결정을 하시기 바랍니다. 따라서 본 보고서를 활용한 어떠한 의사결정에 대해서도 본회와 작성기관은 일체의 책임을 지지 않습니다.
- 본 보고서의 요약영상은 유튜브로도 시청 가능하며, 영상편집 일정에 따라 현재 시점에서 미게재 상태일 수 있습니다.
- 카카오톡에서 “한국IR협의회” 채널을 추가하시면 매주 보고서 발간 소식을 안내 받으실 수 있습니다.
- 본 보고서에 대한 자세한 문의는 한국기업데이터(주)(TEL.02-3215-2459)로 연락하여 주시기 바랍니다.

에스24(053280)

대한민국 대표 문화 콘텐츠 전문기업

기업정보(2020/09/21 기준)

대표자	김석환
설립일자	1999년 03월 31일
상장일자	2008년 05월 07일
기업규모	중견기업
업종분류	전자상거래 소매업
주요제품	도서유통, 영화/공연 티켓 판매 등

시세정보(2020/09/21 기준)

현재가(원)	15,450
액면가(원)	500
시가총액(억 원)	2,657억 원
발행주식수	17,200,000
52주 최고가(원)	18,750
52주 최저가(원)	2,835
외국인지분율	0.27%
주요주주	한세에스24홀딩스(주)

■ 인터넷 서점 부동의 1위 기업

에스이십사 주식회사(이하 ‘동사’)는 1998년 6월 대한민국 최초 온라인 서점 WebFox 서비스를 개시, 1999년 3월 주식회사 웹폭스로 법인 전환되었으며, 2008년 5월 코스닥 시장에 상장하였다. 최대주주는 지주회사인 한세에스24홀딩스(주)이며, 사업분야는 도서 유통, 디지털 콘텐츠 사업, 패션 유통, 엔터테인먼트 사업, 해외 사업 등으로 구성되어 있다. 동사는 2019년 기준 인터넷 서점 도서 시장의 약 42%의 시장점유율을 차지하며 20년간 시장점유율 1위의 자리를 지키고 있다.

■ 디지털 콘텐츠 생태계 구축

동사는 eBook 콘텐츠 및 솔루션을 서비스하고 있으며, 현재 3,000개 출판사 90만 여권의 도서를 기반으로 콘텐츠를 확대하고 있다. 또한, Window와 모바일(iOS, Android) 그리고 전자책 단말기 크레마에서 구동이 가능한 eBook 플랫폼을 구축하였고 사용자 편의성과 가독성을 위해 지속 업그레이드 하고 있으며, 전자책 단말기 크레마 시리즈 라인업 구축하여 콘텐츠와 플랫폼, 하드웨어로 구성된 디지털 콘텐츠 생태계를 구축하였다.

■ 서비스 다양화를 위한 기술개발 지속

동사의 기술개발 담당조직은 플랫폼 본부 하에 서비스 기획팀, 디자인팀, 플랫폼 개발팀, 플랫폼 전략팀, 플랫폼 컨버전스팀, 시스템팀, 정보보호팀으로 구성되어 있으며, 월정액 eBook 구독 서비스인 에스24 북클럽 서비스, 온라인 서점 최초로 자체 간편 결제 시스템인 seyPay(세이페이), 독자적인 블록체인 생태계 구축을 위한 블록체인 플랫폼 sey체인 등 서비스 다양화를 위한 기술개발을 지속하고 있다.

요약 투자지표 (K-IFRS 연결 기준)

구분 년	매출액 (억 원)	증감 (%)	영업이익 (억 원)	이익률 (%)	순이익 (억 원)	이익률 (%)	ROE (%)	ROA (%)	부채비율 (%)	EPS (원)	BPS (원)	PER (배)	PBR (배)
2017	4,568	8.50	-9	-0.20	-3	-0.06	-0.11	-0.14	165.58	-5	4,365	-	1.26
2018	5,064	10.87	-18	-0.36	-54	-1.07	-7.38	-2.67	201.41	-305	3,901	-	1.23
2019	5,330	5.25	63	1.18	-2	-0.03	0.01	-0.08	272.41	0	3,715	24,329.85	2.01

기업경쟁력

안정적인 사업 플랫폼 확보

- 2020년 6월말 기준 누적 회원 수 1,705만을 보유한 국내 1위의 온라인 서점
- 오프라인 중고서점을 통한 고객 접근적 서비스 제공, 복합 문화공간으로서의 역할로 장기적 브랜드 인지도 강화

문화 콘텐츠 서비스 다각화

- 디지털 콘텐츠 생태계 구축과 서비스 다양화를 위한 기술개발 지속
- 공연장 사업의 물적 인프라 구축으로 콘텐츠의 확보에 힘쓰는 등 장기적인 측면에서 사업의 확장 추구

핵심기술 및 적용제품

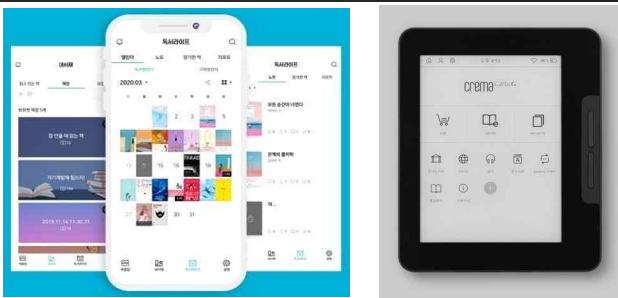
핵심기술

- 전자책(eBook) 콘텐츠
 - ePub 형식과 PDF 형식의 파일 서비스, 2중 암호화의 국가공인 DRM을 적용 eBook 파일의 보안확보
 - 3,000개 출판사 90만 여권의 도서 기반 콘텐츠 확대
 - Window, 모바일(iOS, Android), 전자책 단말기 크레마에서 구동 가능한 eBook 플랫폼 개발
- 전자책 단말기
 - 픽셀 밀도 300ppi의 고해상도 카르타 패널 적용, 선명한 화면을 통해 종이책과 같은 느낌을 최대한 살림
 - 자이로 센서가 탑재된 크레마 카르타G 등 다양한 전자책 단말기 라인업 구축

적용제품

eBook 모바일 앱

크레마 카르타G



매출비중

■ 매출유형별 비중 (단위: 백만 원)

구분		매출액	비중
상품매출	상품판매	497,509	93.34
기타매출	영화.공연 매출 등	15,996	3.00
수수료매출	상품판매수수료 등	14,899	2.80
광고매출	배너, 검색광고 등	4,619	0.86
총 합계		533,023	100%

시장경쟁력

예스24의 경쟁력

- 시장지배력과 막대한 DB, 물류 경쟁력 보유
- 디지털 콘텐츠 사업, 패션 유통, 엔터테인먼트 사업, 해외 사업 등으로 사업부문을 다각화
- 콘텐츠와 플랫폼, 하드웨어로 구성된 디지털 콘텐츠 생태계 구축
- 영화/공연 티켓팅 파워, 공연장 사업 확대

시장점유율

- 2019년 기준 인터넷 서점 도서 시장의 약 42% 시장점유율, 20년간 시장점유율 1위

서적류 온라인 쇼핑 거래액

연도	시장규모	성장률
2014년	1조 2,804억 원	연평균 ▲7.74% (출처 : 통계청국가통계포털)
2019년	1조 8,587억 원	

모바일 쇼핑 거래액 2014년 2,214억 원에서 2019년 7,903억 원으로 연평균 28.97% 증가

최근 변동사항

서비스 다양화를 위한 기술개발 지속

- eBook 구독 서비스 북클럽
- 자체 간편결제 시스템 seyPay
- 자체 블록체인 플랫폼 sey체인

물적 인프라 구축

- 오프라인 중고서점 사업 확대(총 9개 중고서점 운영)
- 2019년 서울 대학로 예스24스튜디오 개관

I. 기업현황

인터넷 서점 부동의 1위 기업

동사는 인터넷 서점 부동의 1위 기업이며, 도서 유통뿐만 아니라 디지털 콘텐츠 사업, 패션 유통, 엔터테인먼트 사업, 해외 사업 등으로 사업부문을 다각화하여 문화 콘텐츠 전문기업으로 거듭나고 있다.

■ 개요

에스이십사 주식회사(약식 에스24, 이하 ‘동사’)는 1998년 6월 대한민국 최초 온라인 서점 WebFox 서비스를 개시, 1999년 3월 주식회사 웹폭스로 법인 전환된 후, 1999년 6월 현재 상호로 변경되었으며, 2008년 5월 코스닥 시장에 상장하였다. 2005년 9월 업계 최초로 자체 물류센터를 구축하였고, 2010년 3월 모바일 쇼핑 앱 ‘모바일 에스24’를 출시하였으며, 2012년 9월 전자책 전용단말기 ‘크레마터치’의 출시를 시작으로 지속적인 업그레이드를 통해 전자책 서비스를 제공하고 있다. 2016년 4월 중고도서매장 ‘에스24 강남점’ 오픈을 시작으로 목동, 부산서면, 홍대, 기흥, 청주 등 중고서점 시장 활성화를 통해 오프라인 사업을 강화하고 있으며, 2018년 11월에는 월정액 전자책 구독서비스 ‘에스24 북클럽’ 운영을 시작하여 기존 종이책 시장 외에도 전자책 시장을 선도하고 있다.

■ 관계회사 및 최대주주

동사를 비롯한 계열회사들은 지주회사 체제 기반의 지배구조를 보인다. 한세에스24홀딩스(주)를 지주로 하여 총 38개의 계열사가 그룹을 형성하고 있으며, 국내 법인 11개, 외국법인(베트남, 중국, 인도네시아, 과테말라, 미국, 미얀마 등) 27개로 구성되어 있다. 동사의 연결대상 종속회사는 에스이십사라이브홀(주), (주)한국이퍼브, (주)와이앤케이미디어, HANSAE YES24 VINA CO.,LTD., PT.HANSAE YES24 INDONESIA, PT. YES24 ENT INDONESIA 6개 사이다.

최대주주는 지주회사인 한세에스24홀딩스(주)로 동사의 지분 50.01%를 보유하고 있고, 최대주주와 특수관계인 8인이 55.66%를 보유하고 있으며, 동사의 대표이사이자 지주회사의 대표이사인 김석환이 25.95%의 지주회사 지분을 보유하고 있어 지주회사 체제로서의 지배구조는 매우 안정적인 수준으로 판단된다.

표 01. 동사 주요주주 현황

주요주주	소유주식수	지분율(%)	비고
한세에스24홀딩스(주)	8,602,000	50.01	최대주주
김동녕	541,007	3.15	특수관계인
김석환	51,808	0.30	특수관계인
김익환	9,463	0.06	특수관계인
기타	7,995,722	46.48	-
합계	17,200,000	100	

*출처: 에스24 2020년 반기보고서

■ 대표이사 정보

대표이사 김석환(1974년생, 남)은 한세예스24홀딩스(주) 김동녕 회장의 장남으로 미국 조지 워싱턴대 경영학과를 졸업하고, 같은 대학에서 정보공학 석사 학위를 취득하였다. 2007년부터 동사에서 ENT사업 총괄을 시작으로 다방면으로 업무를 수행하다가 2017년 각자대표이사에 취임하였고, 2018년 9월 각자대표이사 김기호의 사임으로 1인 대표이사 체제로 변경되었다. 정보공학 전공자로서 디지털 플랫폼에 대한 기술 이해도가 매우 높으며, 정보기술(IT)을 기반으로 지식 콘텐츠 커머스 기업으로 성장하는 목표를 가지고, 콘텐츠의 다양화와 온오프라인 통합 플랫폼을 개발 등에 힘쓰고 있다.

■ 사업분야

사업부문은 큰 틀에서 보면 전자상거래 위주의 사업으로 단일화되어 있으며, 세부적으로는 도서 유통, 디지털 콘텐츠 사업, 패션 유통, 엔터테인먼트 사업, 해외 사업 등으로 구성되어 있다.

그림 01. 사업분야



*출처: 예스24

도서 유통은 온라인과 오프라인 병행 방식으로 사업이 추진되고 있으며, 온라인 도서 사업은 2020년 6월말 기준 누적 회원 수 1,705만을 보유한 국내 1위의 온라인 서점으로 그 입지를 공고히 하고 있다. 오프라인 도서 사업은 서울 예스24 강남점 오픈을 시작으로 국내 최대 규모의 중고서점인 부산 F1963점, 용인 기흥점, 대구 반월당점, 청주NC점, 강서NC점 등을 지속 오픈하여 현재 총 아홉 개의 중고서점을 운영하고 있다. 오프라인 사업은 중고서적의 판매를 넘어서 고객 접근적 서비스 제공과 복합 문화공간으로서의 역할을 담당하고, 온/오프라인 연계를 통한 고객 확대와 장기적 브랜드 인지도 강화에 도움이 될 것으로 기대된다.

그림 02. 동사 운영 중고서점(부산 F1963점(좌), 강서NC점(우))



*출처: 예스24

디지털 콘텐츠 사업은 기 확보된 3,000개의 출판사의 90만 여권의 도서를 기반으로 콘텐츠를 확대하고 있으며, 스마트 교육 콘텐츠 제휴 및 개발에도 적극적으로 투자하고 있다. 또한, 2012년부터 전자책 단말기 크레마 터치에 이어 크레마 샤인, 크레마 카르타, 크레마 카르타 플러스, 크레마 그랑데, 크레마 엑스퍼트 등과 전자책 단말기 최초 동작 인식 센서를 탑재한 크레마 카르타G 까지 크레마 시리즈를 지속 출시하여 풀 라인업을 구성하면서 콘텐츠와 유통 뿐만 아니라 전자책 플랫폼의 개발과 시장의 물리적 인프라 구축에도 앞장서고 있다.

패션 유통 사업은 패션전문쇼핑몰 iSTYLE24.com 플랫폼을 인수하면서 시작되었고, 기존의 동사 쇼핑몰 플랫폼에 패션 카테고리 접목을 통해 시너지 효과를 발생시키고 있으며, 계열사가 보유한 인기 의류 브랜드(한세드림의 유아동 브랜드 모이몰론, 켈리수 등과 FRJ, 한세엠케이의 TBJ 등)를 온라인으로 유통하는 창구로서 적극 활용하고 있다.

엔터테인먼트 사업은 공연/영화 티켓판매와 공연장 운영, 공연/영화 투자 등이 추진되고 있는 가운데, 공연/영화 티켓판매 사업은 2004년 영화 예매서비스 시작에 이어 2007년부터 공연 예매서비스를 함께 제공하고 있다. 또한, 2015년 6월 광진구에 위치한 대중음악 전문 공연장 악스코리아를 인수하여 예스이십사 라이브홀로 사명을 변경하고 콘서트 전문 공연장을 운영한 데 이어 2019년 서울 대학로의 대표 연극/뮤지컬 전문 공연장 DCF대명문화공장과 수현재씨어터의 공연장 사업을 인수하여 예스24스테이지를 개관하였다. 엔터테인먼트 사업은 공연장과 의 제휴를 통한 물적 인프라 구축으로 콘텐츠의 확보에 힘쓰는 등 장기적인 측면에서 사업의 확장을 추구하고 있다.

그림 03. 동사 운영 공연장(예스24라이브홀(좌), 예스24스테이지(우))



*출처: 예스24

II. 시장 동향

모바일 커머스 시장의 성장과 도서유통 채널의 변화

스마트폰의 보급 확대, 무선통신 기술의 발전, 접근 편의성, 모바일 결제 기술이 발전 등으로 모바일 커머스 시장이 큰 폭으로 성장하고 있으며, 도서유통에서는 온라인 쇼핑 매출이 증가하면서 소매점이 도매상을 거치지 않고 출판사와 직접 거래하는 구조가 증가하는 추세이다.

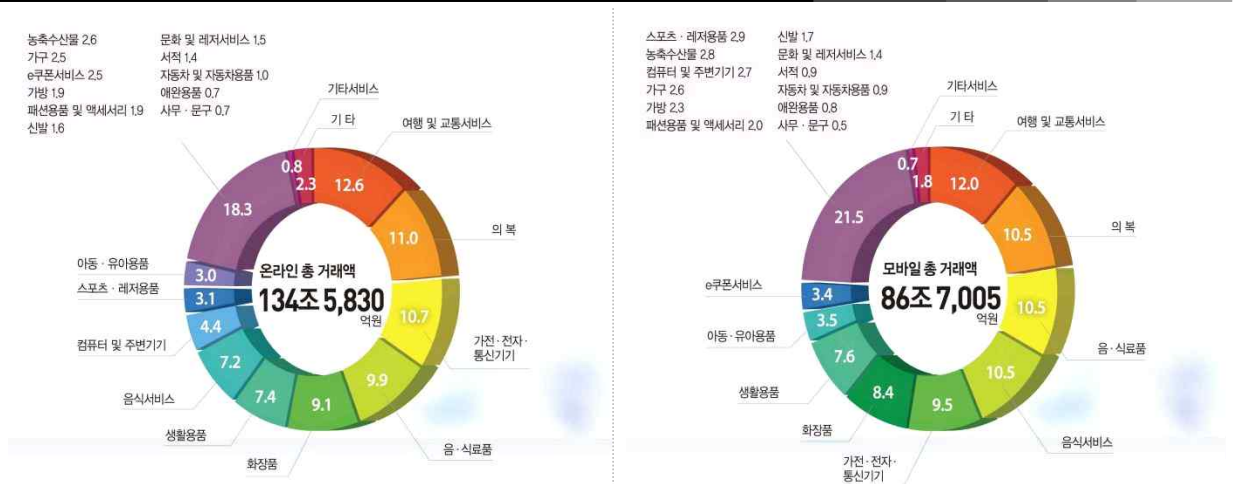
■ 온라인 쇼핑 시장

오프라인 쇼핑과 대별되는 온라인 쇼핑은 일반 소비자를 대상으로 가상의 영업장에서 재화 및 용역을 판매하는 산업으로서 PC와 스마트폰 등의 모바일기기에 기반한 인터넷쇼핑이 대표적이다. 온라인 쇼핑물은 채널운영 형태에 따라 온라인 전용 쇼핑물과 온/오프라인 병행 쇼핑물로 구분되고, 취급상품의 범위에 따라 종합물과 전문물로 구분되며, 사업모델에 따라 직매입(B2C), 오픈마켓(C2C), 소셜커머스로 구분된다.

국내 온라인 쇼핑 업체들은 크게 종합물(백화점, 대형마트, TV홈쇼핑 계열), 오픈마켓, 소셜커머스의 3가지 업태로 구분이 가능하며, 최근 온라인의 주도적 유형인 오픈마켓과 소셜커머스가 주춤한 사이, 오프라인 유통업체들의 적극적인 온라인 진출이 이루어지고 있고 네이버와 카카오 등 인터넷 플랫폼 사업자들도 쇼핑영역에서 지분을 넓혀가고 있다.

국내 온라인 쇼핑 거래액은 2013년 38조 4,979억 원에서 2019년 135조 2,640억 원으로 연평균 23.30% 증가하였으며, 이 중 모바일 쇼핑 거래액은 2013년 6조 5,596억 원에서 2019년 87조 2,735억 원으로 연평균 53.93% 증가하였다. 2013년에는 전체 온라인 쇼핑 거래액에서 모바일 쇼핑이 차지하는 비중이 17.04%였으나, 2016년부터는 모바일 쇼핑이 전체 온라인 쇼핑의 절반 이상을 차지하였고, 2019년에는 64.52%를 차지하였다.

그림 04. 2019년 온라인 쇼핑 상품군별 구성비



*출처: 통계청 온라인 쇼핑 동향

한편, 서적류의 온라인 쇼핑 거래액은 2014년 1조 2,804억 원에서 2019년 1조 8,587억 원으로 연평균 7.74% 증가하였으며, 서적류의 모바일 쇼핑 거래액은 2014년 2,214억 원에서 2019년 7,903억 원으로 연평균 28.97% 증가하였다. 2019년 기준 서적류의 온라인 쇼핑 거래액 중 모바일 쇼핑이 차지하는 비율은 42.52%이다.

표 02. 온라인 쇼핑 거래액 (단위: 백만 원)

구분	2013년	2014년	2015년	2016년	2017년	2018년	2019년
온라인 쇼핑	38,497,861	45,302,487	54,055,617	65,617,046	94,185,765	113,314,010	135,264,047
모바일 쇼핑	6,559,633	14,869,803	24,856,980	35,544,592	52,909,341	69,205,015	87,273,578
모바일 비중	17.04%	32.82%	45.98%	54.17%	56.18%	61.07%	64.52%
서적류 온라인 쇼핑	-	1,280,404	1,151,195	1,340,629	1,681,876	1,769,397	1,858,712
서적류 모바일 쇼핑	-	221,499	279,247	404,726	557,238	673,801	790,396
서적류 모바일 비중	-	17.30%	24.26%	30.19%	33.13%	38.08%	42.52%

*출처: 통계청 국가통계포털

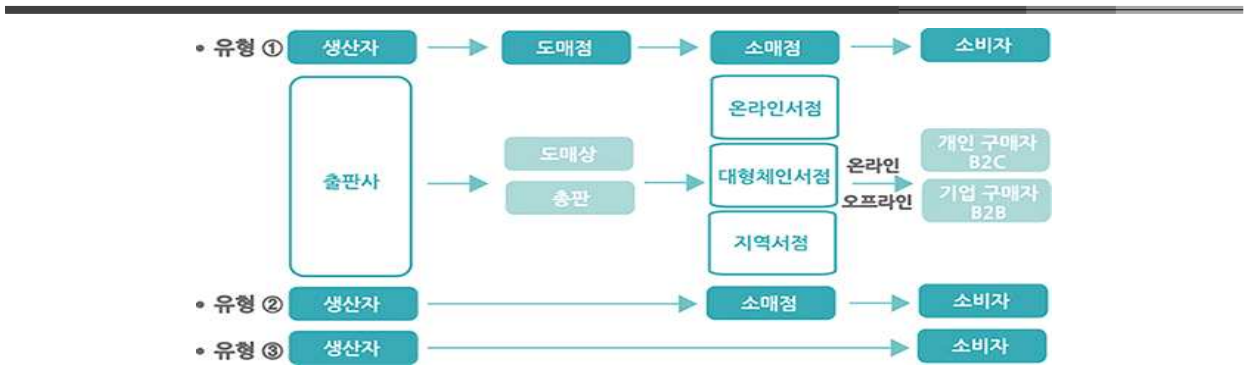
모바일 커머스(mobile commerce)는 이동 단말기와 무선통신망을 통해 일어나는 금전적 가치를 직, 간접적으로 창출하는 거래를 의미하며, 최근 PC 기반 인터넷 쇼핑 시장의 성장이 추춤한 가운데 모바일 쇼핑의 성장이 전체 인터넷 쇼핑 시장 성장을 견인하고 있다. 이러한 모바일 커머스 시장의 성장은 스마트폰의 보급 확대와 무선통신 기술의 발전, 소비자들이 시공간의 제약없이 편리하게 제품을 구매할 수 있는 특성과 더불어 최근 모바일 결제 기술이 발전하면서 모바일 쇼핑 이용의 편리성이 높아진 점 등이 주요 요인이라 할 수 있다.

한편, 최근 코로나19 감염증의 확산으로 사회적 거리두기, 이동 제한 조치 등에 따라 가정에서 이루어지는 경제활동인 ‘홈코노미(home+economy)’가 활발해졌다. 과거 오프라인에서 주로 소비되던 식료품, 생활용품 등의 품목도 온라인 시장으로 이동하고 있으며, 코로나19 고위험군인 고령층의 온라인 쇼핑이 증가한 것도 새로운 추세이다. 매장 운영이 제한된 소매유통 기업들은 온라인에서 구매한 상품을 매장에서 픽업하는 ‘BOPIS(Buy Online, Pick-Up in Store)’ 나 차에 탄 채로 상품을 수령하는 ‘드라이브스루’ 등 다양한 유통방식을 도입해 온라인 전환에 박차를 가하고 있다. (출처 : 한국무역협회, 코로나19 이후 글로벌 전자상거래 트렌드, 2020년 6월)

■ 도서유통 채널의 변화

도서의 유통구조는 다음 그림 5와 같이 크게 3가지 유형으로 분류할 수 있다. 도매점은 지역의 판매권을 출판사로부터 부여받은 지역총판이나 주로 단행본을 취급하는 전국도매상과 지역도매상이 있다. 소매점은 3대 소매 채널로 온라인서점(예스24, 인터넷교보문고, 알라딘, 인터파크 등), 대형체인서점(교보문고, 영풍문고, 서울문고 등), 지역서점으로 나눌 수 있다. 지역서점의 시장 점유율이 낮아지면서 도매상을 통한 유통은 감소하는 추세이고, 소매점의 대형화로 소매점이 도매상을 거치지 않고 출판사와 직접 거래하는 구조가 증가하는 추세이다.

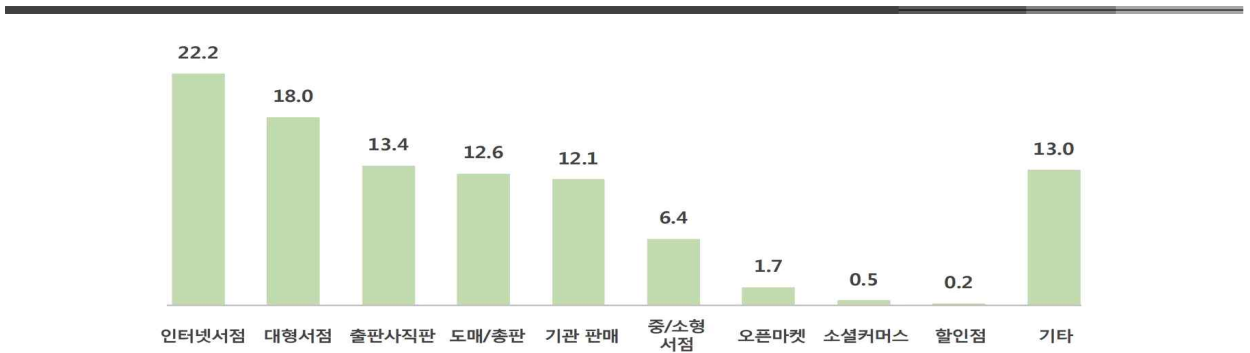
그림 05. 출판물 유통구조



*출처: 한국출판문화산업진흥원, K-Book Trends

한국출판문화산업진흥원에서 발간한 ‘2018 출판산업실태조사’에 따르면 2017년 기준 서적 소매업의 규모는 2조 7,935억 원이며 이 중 온라인서점 1조 4,845억 원(53.1%), 오프라인서점은 약 1조 3,089억 원(46.9%)으로 온라인서점을 통한 매출규모가 오프라인서점 매출규모를 앞질렀다. 출판사의 기준 거래처별 비중은 온라인서점이 22.2%로 가장 높고, 이어서 대형체인서점 18.0%, 출판사 직판 13.4%, 도매/총판 12.6%, 기관 판매 12.1% 순이다.

그림 06. 출판사 기준 거래처별 비중



*출처: 한국출판문화산업진흥원, 2018 출판산업실태조사

통계청의 연도별 매출액 현황에 따르면, 출판업 시장은 2013년 8조 7,382억 원 규모에서 연평균 0.89% 증가하여 2018년 9조 1,357억 원 규모의 시장을 형성하였으며, 출판 도소매업 시장은 2013년 7조 9,408억 원 규모에서 2018년 7조 5,007억 원 규모로 연평균 1.13% 감소한 것으로 나타났다. 스마트폰의 대중화로 동영상, 음악, 게임 중심의 콘텐츠가 증가하면서 텍스트 중심의 도서 콘텐츠는 정체되고 있는 상황으로 해석된다.

인터넷/모바일 전자출판제작업 시장은 2013년 2,069억 원 규모에서 2018년 3,830억 원 규모로 연평균 13.1% 증가하여 상대적으로 높은 성장률을 보였으나, 출판업 전체에서 차지하는 비중은 2018년 기준 4.19%에 불과한 실정이다. 인터넷/모바일 전자출판서비스업 시장도 2013년 1,374억 원 규모에서 2018년 2,596억 원 규모로 연평균 13.56% 증가하였다.

한편, 최근에는 스마트 기반산업의 급성장으로 다양한 스크린 이용 증가에 따른 디지털 피로도가 쌓이면서 듣는 형태의 오디오북 시장이 새롭게 주목받고 있다. 미국 오디오 출판협회 (APA)에서 발표한 자료에 따르면 2018년 오디오북 판매가 전년 대비 24.5% 증가하며 지난 7년 동안 매년 두 자리 수의 매출 증가율을 보이고 있다.

표 03. 출판업 시장규모 (단위: 백만 원)

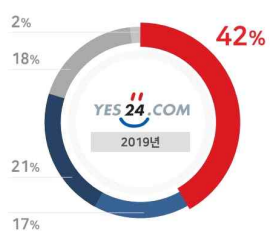
중분류	소분류	2013년	2014년	2015년	2016년	2017년	2018년	증감률 (CAGR)
출판업	소계	8,738,227	8,723,731	8,717,155	8,961,705	9,008,888	9,135,721	0.89%
	서적 출판업 (종이매체출판업)	1,248,995	1,223,846	1,208,402	1,173,242	1,169,848	1,153,340	-1.58%
	교과서 및 학습서적 출판업	2,756,693	2,796,877	2,819,854	2,824,427	2,828,654	2,857,646	0.72%
	인터넷/모바일 전자출판제작업	206,935	227,230	255,486	292,488	340,357	383,026	13.10%
	신문 발행업	2,797,015	2,756,456	2,720,323	2,854,688	2,854,363	2,884,617	0.62%
	잡지 및 정기 간행물 발행업	1,086,599	1,069,632	1,054,958	1,123,325	1,122,841	1,148,805	1.12%
	정기광고 간행물 발행업	451,222	458,265	463,245	492,221	491,792	504,443	2.25%
	기타 인쇄물 출판업	190,768	191,425	194,887	201,314	201,033	203,844	1.33%
출판 도소매 업	소계	7,940,837	7,786,149	7,716,604	7,639,640	7,519,589	7,500,738	-1.13%
	서적 및 잡지류 도매업	2,794,537	2,743,469	2,705,652	2,664,220	2,630,776	2,577,298	-1.61%
	서적 및 잡지류 소매업	5,146,300	5,042,680	5,010,952	4,975,420	4,888,813	4,923,440	-0.88%
온라인 출판유 통업	인터넷/모바일 전자출판서비스업	137,480	154,862	181,582	215,236	238,846	259,677	13.56%

*출처: 통계청 국가통계포털

■ 시장점유율

이러한 시장 환경 속에서 예스24는 2019년 기준 인터넷 서점 도서 시장의 약 42%의 시장점유율을 차지하며 20년간 시장점유율 1위의 자리를 지키고 있다. 자체물류센터를 통한 배송, 다년간의 경험에서 나오는 수요예측, 국내 최대 플랫폼을 통한 고객DB 구축 등이 핵심 경쟁력이다. 예스24의 도서부문 거래총액은 2015년 이후 꾸준히 증가하고 있으며, 2019년 상품 매출은 4,975억 원을 달성하였다.

그림 07. 인터넷서점 도서 시장점유율, 도서사업본부 매출추이



*출처: 예스24

Ⅲ. 기술분석

디지털 콘텐츠 생태계 구축

3,000개 출판사 90만 여권의 eBook 콘텐츠와 Window와 모바일(iOS, Android) 그리고 전자책 단말기 크레마에서 구동이 가능한 eBook 플랫폼 그리고 전자책 단말기 크레마 시리즈 라인업 구축으로 디지털 콘텐츠 생태계를 구축하였다.

■ 전자책(eBook) 콘텐츠

전자책(Electronic Book)은 eBook 또는 전자도서라고도 하며, 종이형태로 인쇄되던 텍스트나 그래픽 콘텐츠를 디지털로 변환하여 서적처럼 이용할 수 있도록 제작된 콘텐츠를 포함한 전자책 단말을 의미한다. 전자책은 종이형태가 아닌, 콘텐츠를 디지털로 변환하고 전자기기로 읽거나 들을 수 있도록 하는 전용단말기와 범용 IT기기를 모두 이용할 수 있으며, 복제가 쉽다는 전자매체의 특징때문에 불법 복제를 막기 위해 DRM(Digital Rights Management)을 필요로 한다.

전자책 업체마다 다른 포맷으로 데이터를 인코딩하여 저장하는 경우 사용자가 별개의 단말기를 보유해야하므로 이러한 번거로움을 줄이고자 IDPF에서 제안한 표준화된 전자책 포맷인 ePub(Electronic Publication)을 공통으로 사용하고 있다. ePub의 주요 특징은 단말기의 크기에 따라 화면을 재구성하는 자동공간조정 기능과 폴백 기능이며, 자바스크립트를 기반으로 유연하게 동작할 수 있다는 점이다. 자동공간조정 기능은 단말기의 크기에 맞춰 화면배열을 자동으로 조정하는 기능으로 디스플레이가 작은 경우 화면을 드래그하거나 글자를 줄이지 않고도 볼 수 있도록 한다. ePub는 리치미디어와 상호작용을 지원하며, 다중 스타일 시트와 서체를 사용할 수 있어 단행본, 잡지, 신문, 만화, 학습 교재 등에도 활용되고 있다.

ePub는 ePub Publications, ePub Content Documents, ePub Open Container Format, ePub Media Overlays, ePub Canonical Fragment Identifier 등을 표준화하여 개발자와 사용자의 편의를 제공한다. ePub Publications은 출판물의 목차를 표현에 대한 표준이며, ePub Content Documents는 사용자의 화면 터치를 위한 표준이고, ePub Open Container Format은 전자책 콘텐츠를 저장하는 파일 포맷이 정의된다. ePub Media Overlays는 텍스트와 오디오의 동기화에 대한 표준이며, ePub Canonical Fragment Identifier는 참조(Reference)를 표시하는 방법이 정의된다.

동사는 eBook 콘텐츠 및 솔루션을 서비스하고 있으며, ePub 형식과 PDF 형식의 파일을 서비스하고 있고, 2중 암호화의 국가공인 DRM을 적용하여 eBook 파일의 보안을 철저히 하고 있다. 현재 3,000개 출판사의 90만 여권의 도서를 기반으로 콘텐츠를 확대하고 있으며, 포터모어, 펭귄랜덤하우스, 맥밀란, 와일리 등 해외 유명 전자책 콘텐츠 보유 출판사 등과 적극적으로 제휴 협력하면서 해당 콘텐츠의 국내 유통 및 보급에 앞장서고 있다.

동사의 eBook 시스템은 Window와 모바일(iOS, Android) 그리고 전자책 단말기 크레마에서 구동이 가능하다. 책갈피, 하이라이트, 메모 등을 입력할 수 있고, TTS(Text To Speech) 기능을 통해 듣는 방식의 독서가 가능하며, 밝기, 배경색, 글자크기, 글꼴을 자유롭게 설정할 수 있다. 또한, 책갈피의 동기화를 통해 독자가 어느 기기에서나 마지막 읽던 페이지를 쉽게 찾을 수 있도록 하는 등 독자의 편의성을 높이도록 서비스하며, 업그레이드를 지속하고 있다.

그림 08. 예스24 eBook 모바일 앱



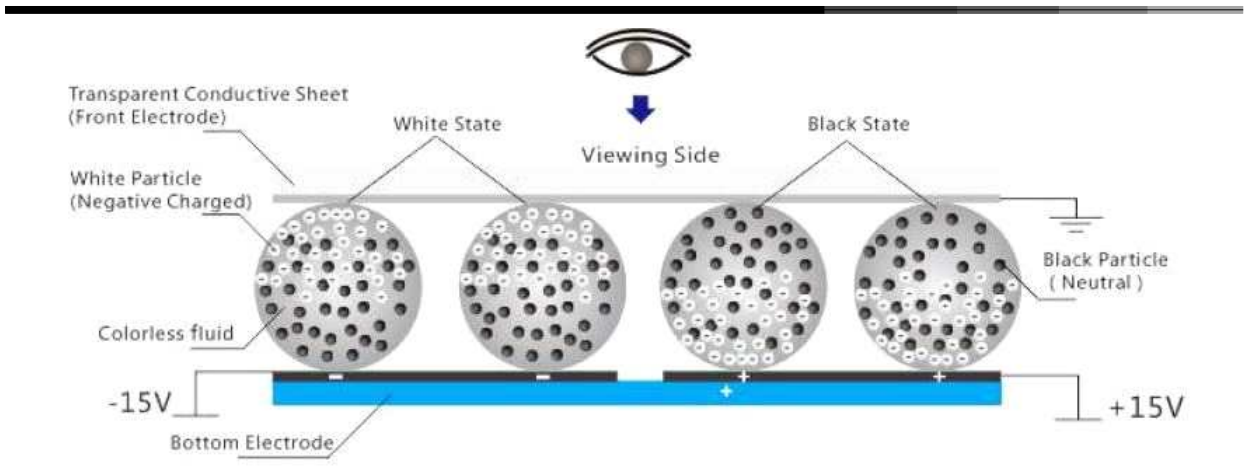
*출처: 예스24

■ 전자책 단말기

전자종이 디스플레이는 종이에 일반적인 잉크의 특징을 적용한 디스플레이로, LCD나 OLED와는 달리 정지 화상을 유지하는 특성을 갖고 있다. 전자종이 디스플레이는 전자종이 시트, 백플레인, 드라이버 IC, 보호 시트, 밀봉재료 등으로 구성되어 있다. 백플레인은 후면 전극으로 작동하며, 전자종이 디스플레이에 이미지를 표시하기 위해 사용되고, 드라이버 IC는 백플레인의 픽셀과 세그먼트를 제어하기 위한 전압을 생성하며, 보호 시트와 밀봉재료는 전자종이 디스플레이의 상부에 접합되어 습기에 의한 전자 종이의 손상을 방지한다.

전자종이 시트는 트위스트볼(Twisting Ball) 방식, 마이크로캡슐 기반 전기영동 방식, 토너(Toner) 방식, 전기 습윤(Electrowetting) 방식, 액정(LC) 방식 등이 이용되며, 전자책 전용 단말기에 적용되는 대표적인 전자종이 디스플레이는 전기영동 디스플레이이다. 전기영동 방식은 상하 전극의 극성에 변화를 주어 백색, 흑색 입자를 원하는 상태로 표면에 마이크로캡슐을 부상시켜 텍스트와 이미지를 표시하는 방식으로, 마이크로캡슐에 투명한 기름과 양전하를 띄는 흰색 입자와 음전하를 띄는 검정색 입자가 들어있다. 마이크로캡슐 기반 전기영동 방식은 상용화 측면에서 가장 앞서있는 방식으로 트위스트 볼 방식을 개선한 것으로, 마이크로캡슐 안에 백색과 흑색 입자를 넣어 기존 전기영동 방식보다 안정성을 개선한 방식이다.

그림 09. 전기영동 방식 전자종이



*출처: good-display.com

동사는 전자책 단말기 크레마 시리즈를 개발, 제조하고 있으며, 동사의 전자책 단말기는 고해상도 카르타 패널을 탑재하고 있다. 카르타 패널은 리갈 웨이브폼 기술이 적용되어 기존 패널들의 약점으로 지적되어왔던 깜빡이는 문제가 개선이 되었고, 프론트 라이트 기능도 지원하여 야간에도 책을 읽을 수 있는 특징이 있다.

크레마 시리즈는 2012년 크레마 터치가 출시된 이후 7인치 컬러 LCD가 적용된 전자책 크레마 원, 오디오 기능이 탑재된 크레마 사운드, 최대 화면 사이즈를 갖는 크레마 그랑데, 필기가 가능한 크레마 엑스퍼트 등 다양한 전자책 단말기 라인업으로 구축되어 있으며, 2019년 8월 출시된 크레마 카르테G는 Gyro sensor가 탑재되어 화면을 돌리면 상하를 자동으로 인식하고, 물리키를 적용하여 화면의 터치 없이 페이지를 넘길 수 있다. 픽셀 밀도 300ppi의 고해상도 카르타 패널을 적용하여 선명한 화면을 통해 종이책과 같은 느낌을 최대한 살릴 수 있고, 색온도 조절로 사용자 눈의 피로를 덜어 주는 가장 편안한 색온도 상태를 설정할 수 있다.

그림 10. 크레마 시리즈



크레마 사운드

크레마 엑스퍼트

크레마 카르테G

*출처: 예스24

■ 기술개발현황 및 기술개발능력

동사는 한국산업기술진흥협회에 등록된 연구개발조직을 운영하고 있지는 않으나, 자체 연구개발 조직을 통해 기술개발이 이루어지고 있으며, 동사의 기술개발 담당조직은 플랫폼 본부 하에 서비스 기획팀, 디자인팀, 플랫폼 개발팀, 플랫폼 전략팀, 플랫폼 컨버전스팀, 시스템팀, 정보보호팀으로 구성되어 있다. 기술개발은 기존 플랫폼의 개선과 서비스 영역 확대, 고객 편의성 향상 관련 사항들이 주를 이루고 있는 가운데, 월정액 구독 서비스인 에스24 북클럽 서비스 개발, seyPay 간편결제 시스템 개발, 블록체인 플랫폼 sey체인 개발 등이 주목된다. 최근 연구개발비/매출액 비율은 2017년 0.15%, 2018년 0.13%, 2019년 0.14%로 통신판매업(G4791) 산업평균인 0.1%(한국은행 2018년 기업경영분석)를 상회하는 것으로 나타났으며, 보유 지식재산권으로는 상표권 28건, 서비스표권 22건으로 제공하는 서비스 전반에 걸친 서비스표와 고유의 상표를 다수 보유하고 있다.

표 04. 최근 연구개발실적

연구과제	연구개발기간
추천 서비스 CD/LP, DVD/BD, 문구/GIFT 분야 확대	2019.10 ~ 2020.01
보이는 ARS 서비스	2019.11 ~ 2020.01
북클럽 x FLO 제휴 서비스	2019.12 ~ 2020.02
중고매장 전자영수증 도입	2019.12 ~ 2020.04
seypay 간편 계좌 결제	2019.11 ~ 2020.04
분철 할인 쿠폰 서비스	2020.03 ~ 2020.06
마이페이지 교환/반품 정보 강화	2019.05 ~ 2019.08
문구/기프트 분야 메인 개편	2018.12 ~ 2019.08
seypay 간편결제	2019.03 ~ 2019.08
모바일 해외 배송 추가	2019.05 ~ 2019.09
상품 상세 정보 노출 개선	2019.08 ~ 2019.09

*출처: 에스24 사업보고서 및 반기보고서

IV. 재무분석

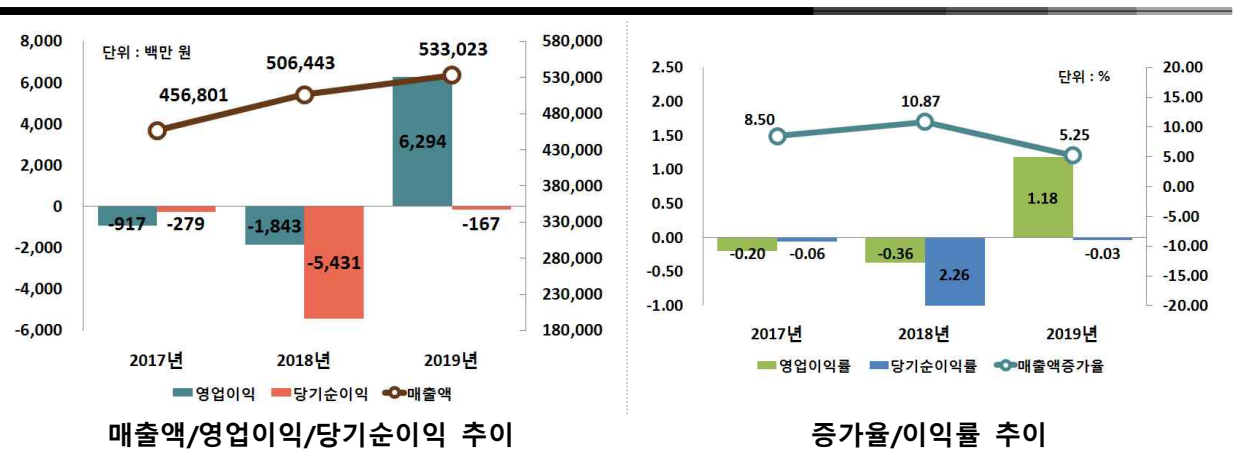
지속적인 매출 증가와 수익성의 개선

최근 3년간 매출액은 2017년 4,568억 원, 2018년 5,064억 원, 2019년 5,330억 원으로 지속적인 매출 증가추세를 보이고 있으며, 적자사업의 Drop과 구조조정, 도서 시장 경쟁의 완화와 도서사업부분의 수익 창출력 회복으로 수익성이 개선되었다.

■ 지속적인 매출 증가추세

동사의 전체 매출액은 2017년 4,568억 원, 2018년 5,064억 원, 2019년 5,330억 원으로 도서사업의 매출증가와 공연/영화/패션 등 신사업이 정상궤도에 진입하며 매출 증가추세를 보이고 있다. 매출액증가율은 2017년 8.5%, 2018년 10.87%, 2019년 5.25%이다. 수익성 측면에서도 2017년과 2018년 영업손실을 기록하였으나, 적자사업의 Drop과 구조조정, 도서 시장 경쟁의 완화와 도서사업부분의 수익 창출력 회복으로 2019년 흑자로 전환되었다.

그림 11. 포괄손익계산서 분석

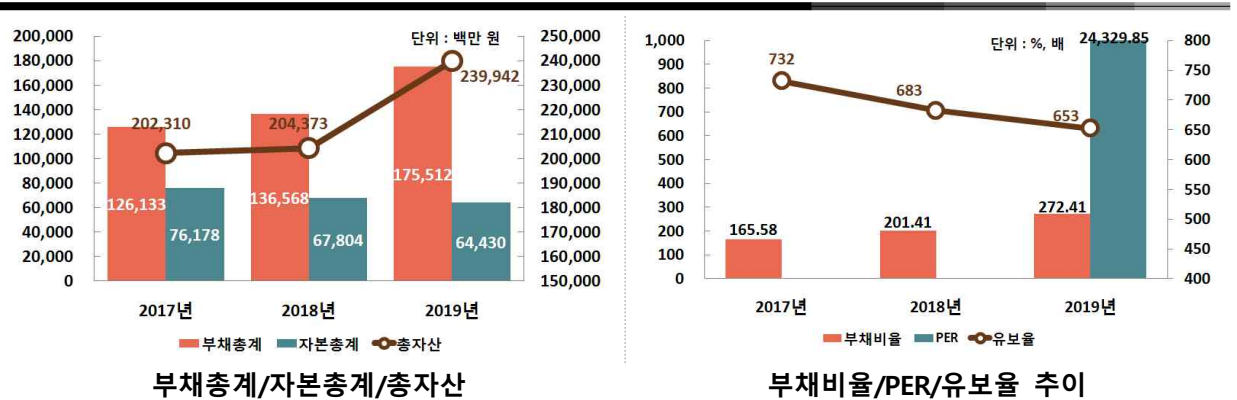


*출처: 에스24 연도별 사업보고서, 한국기업데이터 재구성

■ 재무안전성 회복 전망

동사의 오프라인 중고서점 사업 확대, 문화사업을 위한 공연장 매입 등 사업 다각화에 따른 유무형 자산의 투자증가로 인해 2019년말 기준 동사의 총 자산은 2,399억 원으로 전년 대비 15% 이상 증가하였으며, 이와 같은 투자자산 증가에 따른 부채증가로 2019년말 기준 부채비율은 272.41%로 비교적 높은 편이나, 안정적인 사업기반을 바탕으로 2020년 상반기에도 매출 성장세가 지속되었으며, 부채도 감소하고 있어 재무 안정성의 회복이 전망된다.

그림 12. 재무상태표 분석

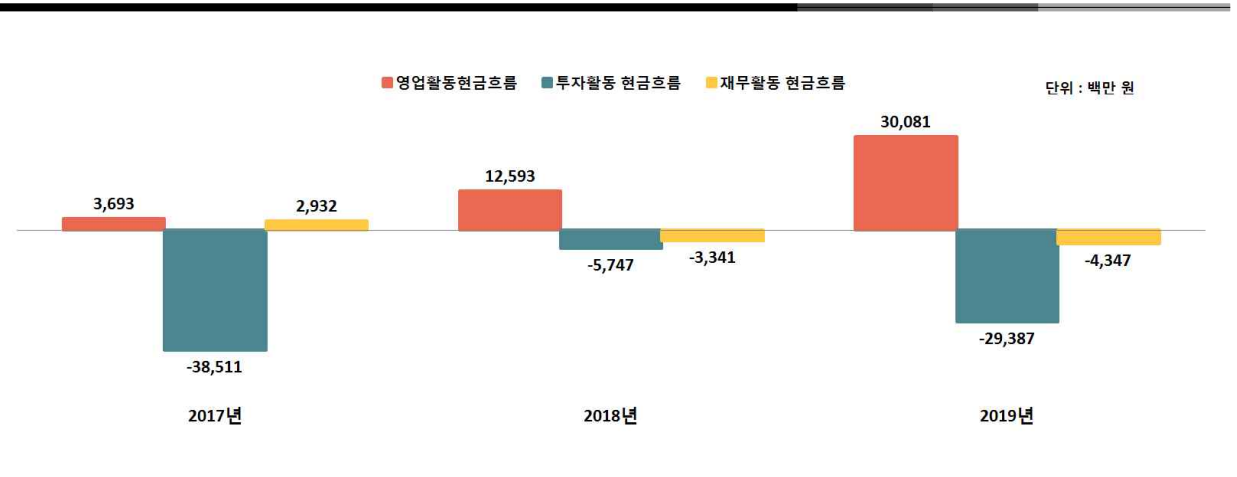


*출처: 에스24 연도별 사업보고서, 한국기업데이터 재구성

■ 이상적인 현금흐름 구조

현금흐름에서는 영업활동에서 흑자를 기록하고, 투자활동과 재무활동에서 적자를 보이는 구조를 이어가고 있다. 영업에서 번 현금으로 미래를 위한 투자에 나서고, 주주를 위한 배당금을 지급하는 현금흐름 구조다. 영업활동 현금흐름은 최근 3년간 증가하고 있으며, 주력사업인 도서 사업에서의 수익성 회복이 영업활동 현금흐름의 개선에 주요한 것으로 분석된다.

그림 13. 현금흐름의 변화



*출처: 에스24 연도별 사업보고서, 한국기업데이터 재구성

V. 주요 변동사항 및 향후 전망

서비스 다양화를 위한 기술개발 지속

월정액 eBook 구독 서비스인 예스24 북클럽 서비스, 온라인 서점 최초로 자체 간편 결제 시스템인 seyPay(세이페이), 독자적인 블록체인 생태계 구축을 위한 블록체인 플랫폼 sey체인 등 서비스 다양화를 위한 기술개발을 지속하고 있다.

■ eBook 구독 서비스 북클럽

동사는 2018년 11월 월정액 구독 서비스 예스24 북클럽 서비스를 런칭하였다. 월정액 요금을 결제하면 1만 5,000여 종에 달하는 eBook 콘텐츠를 무제한 제공하는 서비스로, 우선 단행본 위주로 콘텐츠를 공급하고 있으며 자회사 와이엔케이미디어를 통해 장르물, 만화 등 콘텐츠 다변화를 시도하고 있다. 2019년 9월 기준 약 8만명(유/무료회원 합산)의 회원을 확보해 사업 안정권에 들어선 상황이며, 2020년 상반기 신규 가입자는 코로나 19의 영향으로 전년 하반기 대비 69% 증가한 것으로 알려졌다. 또한, 2020년 2월에는 SK텔레콤의 음악 플랫폼 플로(FLO)의 무제한 듣기 서비스와 결합한 제휴 상품을 출시하여, 해당 요금제에 가입하면 북클럽의 eBook과 플로의 스트리밍 음악을 한번에 즐길 수 있으며, 음악과 어울리는 책을 추천하는 도서 큐레이션 서비스를 통해 독자들에게 특별한 독서 환경을 제공할 수 있게 됐다.

■ 자체 간편결제 시스템 seyPay

동사는 온라인 서점 최초로 자체 간편 결제 시스템인 seyPay(세이페이)를 개발하였다. seyPay는 국내 8개 카드사의 신용카드를 등록하거나, 국내 17개 금융기관의 본인 소유 계좌 등록하면 결제 비밀번호 6자리로 간편하게 결제가 가능한 서비스이며, 웹 기반으로 개발되어 별도의 앱 설치 과정 없이 PC와 모바일에서 모두 사용 가능하다.

그림 14. seyPay(좌), sey체인(우)



*출처: 예스24

■ 자체 블록체인 플랫폼 sey체인

동사는 독자적인 블록체인 생태계 구축을 목표로 sey체인을 개발하였으며, 파트너사들과 함께 운영할 수 있는 컨소시엄 형태로 구성하였다. 독자들은 동사의 디지털 콘텐츠 플랫폼 시프트 박스에서 마음에 드는 작품을 응원하는 활동을 통해 sey코인을 획득할 수 있고 작가들 또한 독자 응원 순위에 따른 보상으로 sey코인을 받을 수 있다. sey코인은 sey코인몰에서 공연 티켓, 영화 시사회, 에스24 제작 굿즈, 음료 등을 응모, 교환 받는 데 사용할 수 있으며 모바일 지갑 앱 ‘sey Wallet’ 을 통해 다른 사람들에게 선물할 수도 있다.

■ 증권사 투자의견

작성기관	투자의견	목표주가	작성일
없음	-	-	-

■ 시장정보(주가 및 거래량)



*출처: 네이버증권(2020.09.15.)