

이 보고서는 코스닥 기업에 대한 투자정보 확충을 위해 발간한 보고서입니다.

기술분석보고서

YouTube 요약 영상 보러가기

코리아센터(290510)

소프트웨어

요약

기업현황

재무분석

주요 변동사항 및 전망



작성 기관

(주)NICE디앤비

작성자

전영진 연구원

- 본 보고서는 「코스닥 시장 활성화를 통한 자본시장 혁신방안」의 일환으로 코스닥 기업에 대한 투자정보 확충을 위해, 한국거래소와 한국예탁결제원의 후원을 받아 한국IR협의회가 기술신용 평가기관에 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 보고서는 '21.03.04에 발간된 동 기업의 기술분석보고서에 대한 연계보고서입니다.
- 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 작성기관(TEL.02-2122-1300)로 연락하여 주시기 바랍니다.



한국IR협의회



코리아센터(290510)

이커머스 플랫폼 기반 세분화된 사업 포트폴리오로 외형성장 중

기업정보(2021/12/22 기준)

대표자	김기록
설립일자	2000년 01월 12일
상장일자	2019년 11월 29일
기업규모	중소기업
업종분류	응용 소프트웨어 개발 및 공급업
주요제품	쇼핑몰 통합관리 플랫폼, 해외직접구매 대행 플랫폼 등

시세정보(2022/01/03 기준)

현재가	6,780원
액면가	100원
시가총액	5,083억 원
발행주식수	76,200,637주
52주 최고가	9,790원
52주 최저가	6,310원
외국인지분율	0.82%
주요주주	김기록 외 10인
자사주	65.77%
	1.02%

■ 세분화된 이커머스 플랫폼 공급을 통한 사업영역 다각화

코리아센터(이하 동사)는 다양한 이커머스 특화 솔루션 기반 세분화된 플랫폼을 공급하는 기업으로, 2019년 11월 코스닥시장에 상장되었다. 동사는 통합 이커머스 플랫폼 구축을 위한 단계별 요소기술 및 특화된 솔루션의 개발을 통해 서비스의 품질향상을 도모하고 있으며, 이를 바탕으로 국내 이커머스 플랫폼, 글로벌 이커머스 플랫폼, 빅데이터 이커머스 플랫폼 사업을 영위 중이다. 한편, 동사는 전세계 8개국 11개 도시에 글로벌 물류 인프라를 구축하여 상품유통 및 해외직접구매 대행 서비스를 통해 주요 매출을 시현하고 있다.

■ 언택트 생활 기반 온라인쇼핑 수요 증가에 따른 매출증대 전망

동사는 자체 구축 글로벌 풀필먼트(Fulfillment, 물류일괄배송) 인프라를 기반으로 국내 온라인쇼핑 시장에서 소비자와 상품을 원하는 사업자에게 다양한 상품을 원활하게 공급하고 있다. 동 시장은 간편결제, 스마트폰 보급률 증가 등의 정보통신기술 기술의 발전 및 COVID-19 확산 이후 언택트 생활권 형성에 의한 수요 증가 등에 따라 지속성장 중이다. 이는 COVID-19 확산 이후 대면활동이 어려워지면서 공연, 여행 분야의 소비는 감소하고 식음료, 음식서비스 등 필수 소비재에 대한 거래가 증가한 것으로 파악된다. 이에 따라, 동사의 주요 취급상품인 각종 건강기능식품, 생활용품, 식품 등 수요는 지속적으로 증가할 것으로 보인다.

■ 1세대 전자상거래 기업 '다나와' 인수를 통한 외형확대 방안 마련

동사는 2021년 11월 가격비교 플랫폼으로 유명한 1세대 전자상거래 기업 다나와의 경영권 인수를 위한 주식매매계약(인수대상: 현 다나와 이사회 의장 등 특수관계인 3명의 지분 51.29%)을 체결했다. 이를 통해, 동사는 국내 가격비교 플랫폼 부문 선도적 지위를 이어받아, 제공 서비스의 다양화 및 외형확대를 도모할 전망이다.

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)
2018	1,896.7	42.4	96.4	5.1	48.7	2.6	5.2	2.7	96.3	72	1,936	-	0
2019	2,515.0	32.6	107.7	4.3	70.2	2.8	3.8	2.3	74.1	86	2,526	66.0	2.3
2020	3,030.2	20.5	171.7	5.7	161.5	5.3	7.2	4.3	73.3	197	3,009	39.4	2.6



기업경쟁력

사업부문 다각화 및 고유 플랫폼 확보

- 국내 이커머스 플랫폼, 글로벌 이커머스 플랫폼, 빅데이터 이커머스 플랫폼 사업을 영위하고 있고, 각 부문별 고유 플랫폼을 통한 매출처 다변화
- 쇼핑몰 통합관리 솔루션 기반 플랫폼 '메이크샵'
- 해외직접구매 대행 플랫폼 '몰테일'
- 가격비교/빅데이터 솔루션 기반 플랫폼 '에누리닷컴'

글로벌 물류 인프라 구축

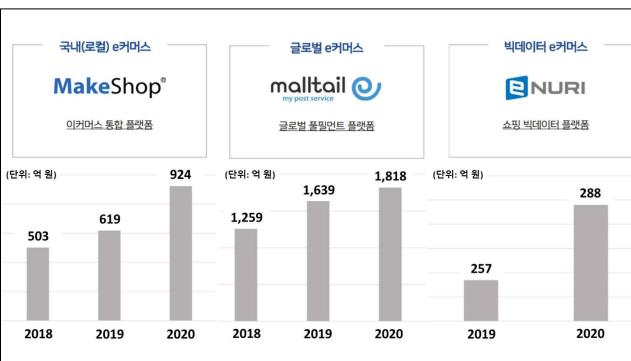
- 전세계 8개국(한국, 미국, 중국, 독일, 일본, 영국, 스페인, 호주) 11개 거점의 물류센터와 현지 유통 네트워크 기반 풀필먼트(물류일관배송) 인프라 구축
- 구축 인프라 기반 크로스보더 이커머스에 특화된 국내/외 상품 소싱/공급 서비스 제공

사업부문 및 매출실적

매출액/영업이익 추이



사업부문별 매출액 추이



시장경쟁력

목표시장 내 경쟁기업

- 온라인 쇼핑몰 구축 플랫폼 부문: 카페24, 엔에이치엔커머스와 경쟁
- 타 부문 내 동사와 대청되는 유사수준 경쟁사 부재

국내 온라인쇼핑 시장규모

연도	시장규모	이슈
2020년	161조 원	<ul style="list-style-type: none"> 2020년 이후 연간 19.6% 성장 지속 정보통신기술 일반화 및 온택트 생활 본격화에 따른 지속성장
2024년(E)	392조 원	

수직계열화 기반 외형확대를 통해 기업경쟁력 제고

- 2021년 11월 26일 공시 기준 가격비교 플랫폼 부문 선도기업 '다나와'의 지분 51.29%를 보유하는 최대주주로의 주식매매계약(SPA)을 체결
- 빅데이터 이커머스 플랫폼에 활용될 데이터 풀 확대
- 사업영역 다각화 및 매출증대 전망

ESG(Environmental, Social and Governance) 활동 현황

E (환경경영)	<ul style="list-style-type: none"> 동사는 효율적인 에너지 사용과 재사용을 위해 사내 일회용 물품 사용 근절, 머그컵 사용 장려 등 환경경영과 관련한 계획 등을 수립하여 추진하고 있음.
S (사회책임경영)	<ul style="list-style-type: none"> 동사는 지역 소상공인/골목상권의 경제 활성화를 위한 공공 배달 애플리케이션을 무료로 지원하고 있음. 동사 기간제 근로자 고용률은 4.1%로 동 산업 평균 대비 크게 하회하며, 여성 근로자 비중 및 평균 근속연수, 임금수준 등의 지표가 동 산업 평균을 크게 상회하는 바, 고용안정 및 고용평등에 기여하고 있음.
G (기업지배구조)	<ul style="list-style-type: none"> 동사는 사외이사를 3인 선임하여 사외이사 선임의 적정성을 갖추고 있으며, 사외이사 전원은 최대주주와 특수관계를 가지고 있지 않는 등 독립성이 보장되고 있음. 동사는 독립성 및 전문성을 확보한 감사를 선임하고, 감사위원회 지원조직을 별도로 설치, 운영하고 있음. 동사의 최대주주 및 특수관계인 지분율은 59.33%로 양호한 수준의 경영 안정성을 확보함.



I. 기업현황

이커머스 통합 플랫폼 제공을 위한 수직계열화 기반 사업영역 다각화

동사는 쇼핑몰 통합관리 및 광고, 글로벌 상품소싱, 글로벌 구매/배송, 가격비교 및 오픈마켓 연동 등의 서비스 제공을 위한 수직계열화된 기업인수와 해외법인 설립을 통해 사업영역을 다각화하고 있다. 이를 통해, 동사는 이커머스의 벤류체인 전 영역에 걸쳐 각 단계에 맞는 서비스를 제공하고 있다.

■ 기업개요 및 주요 서비스

동사는 판매자를 위한 통합 이커머스 플랫폼을 제공하는 기업으로, 2000년 1월 설립되어 2019년 11월 코스닥시장에 상장되었다. 동사는 쇼핑몰 통합관리 및 광고, 글로벌 상품소싱, 글로벌 구매/배송, 가격비교 및 오픈마켓 연동 등의 서비스 제공을 위한 기업 인수와 해외법인 설립을 통해 수직계열화된 24개(2021년 3분기 기준)의 연결대상회사를 확보하고 있다.

동사의 사업은 국내 이커머스 플랫폼, 글로벌 이커머스 플랫폼, 빅데이터 이커머스 플랫폼 부문으로 구분되며, 동사는 사업부문별 특화된 솔루션을 제공하고 있다. 동사의 국내 이커머스 플랫폼은 개인과 기업의 니즈에 맞춘 이커머스 쇼핑몰 구축, 운영 및 대형 마켓플레이스와의 상품 연동과 주문, 재고, 광고/마케팅, 물류서비스를 통합 관리하는 솔루션이다. 또한, 동사의 글로벌 이커머스 플랫폼은 전세계 8개국(한국, 미국, 중국, 독일, 일본, 영국, 스페인, 호주) 11개 거점의 물류센터와 현지 유통 네트워크를 기반으로 크로스보더 이커머스에 특화되어 국내외 상품 소싱/공급 서비스를 제공하고 있다. 한편, 동사의 빅데이터 이커머스 플랫폼은 누적된 빅데이터와 상품정보를 기반으로 가격비교 및 오픈마켓 연동 서비스 등을 고객편의 극대화 목적으로 제공하고 있으며, 누적된 빅데이터 등을 정보화(가공)하여 제조/유통/리서치 회사에 이커머스 시장에 대한 데이터베이스를 제공하고 있다.

[그림 1] 동사의 사업부문



*출처: 동사 IR자료(2021)



■ 글로벌 물류 인프라 구축을 통한 주요매출 시현 및 매출성장 지속

동사의 사업보고서(2020.12) 및 분기보고서(2021.09)에 의하면, 동사의 최근 3개년 매출은 각각 1,896.7억 원, 2,515.0억 원, 3,030.2억 원으로 나타났으며, 2019년과 2020년 매출액은 전년 대비 각각 32.6%, 20.5% 증가하였다. 동사 제공 서비스의 특성상 COVID-19 확산으로 인한 전 사업부문의 매출이 지속적으로 증대되고 있다. 특히, COVID-19에 따른 온라인/언택트 패턴의 확장에 기반하여 국내 온라인쇼핑 시장이 지속 성장하는 가운데, 동사의 쇼핑몰 토탈 솔루션 기반 메이크샵 플랫폼을 중심으로 한 국내 이커머스 플랫폼 사업부문은 2020년 전년 대비 55.9% 증가한 매출실적을 기록하였다.

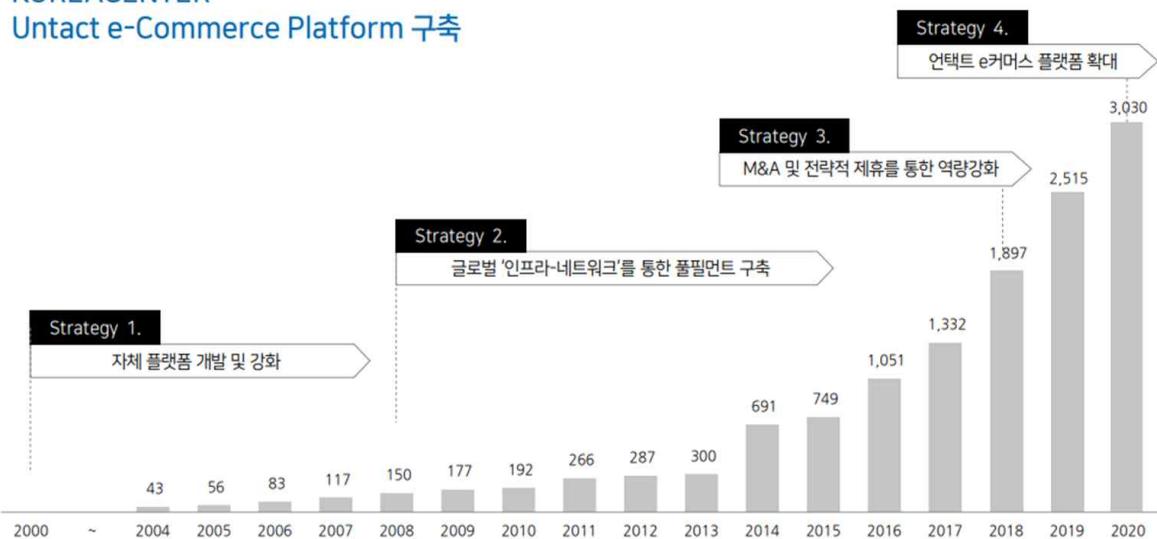
동사는 현재 글로벌 이커머스 플랫폼 사업부문을 통해 주요매출을 시현하고 있으며, 최근 3개년 동 사업부문을 통해 전체 매출의 약 60% 이상을 기록하고 있다. 또한, 동사의 해당부문 내 글로벌 이커머스 상품매출(자사몰 및 국내 온라인 채널 기반 상품판매)은 최근 3개년 각각 전체 매출의 55.3%, 57.8%, 52.1%를 차지하고 있다. 동사는 자체 수요예측 데이터를 활용하여 수요가 높을 것으로 예상되는 상품 중심의 매입 리스트를 확정하고, 전세계 8개국 11개 거점의 물류센터와 현지 유통 네트워크 기반으로 신속하게 물량을 확보하고 있으며, 자사몰(테일리스트, 비타트라 등)과 지마켓, 옥션, 11번가 등 국내 대형 오픈마켓을 포함한 다양한 온라인 판매 네트워크를 구축하고 있다. 이처럼, 동사는 상품판매, 주문관리, 배송을 원스톱으로 처리할 수 있는 단계별 시스템을 구축하여 주요매출을 시현하고 있다.

한편, 동사의 지역별 매출구성을 살펴보면, 최근 3개년 내수 비중이 각각 98.9%, 98.8%, 98.3%로 나타났으며, 내수 기반의 사업구조를 확인할 수 있다.

[그림 2] 동사의 매출실적 추이

(단위: 억 원)

KOREACENTER Untact e-Commerce Platform 구축



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

*출처: 동사 IR자료(2021)



■ 온택트(Online+Untact) 본격화에 따라 지속성장 중인 국내 온라인쇼핑 시장

동사는 현재 글로벌 이커머스 상품매출(자사몰 및 국내 온라인 채널 기반 상품판매)을 통해 주요매출을 시현하고 있는 바, 국내 온라인쇼핑 시장의 구조, 특성, 전망 등을 고려하여 향후 동사의 매출을 예측할 수 있다.

온라인쇼핑 산업은 전자상거래를 지원하는 서비스 산업으로서 전자상거래 기업 혹은 경제 전체의 생산성을 향상시켜 경제적 파급효과가 높은 산업으로, 제조업이나 타서비스 산업에 비해 부가가치율이 매우 높은 고부가가치 산업이다. 또한, 동 산업은 하드웨어와 소프트웨어를 통합하여 시스템으로 구축하여 기업 경쟁력을 높이는 융합산업이며, 각 요소를 담당하는 업체들이 협력하는 공급구조로 이루어지므로 각 요소를 제공하는 업체 간 상호협력이 필수적인 산업이다.

통계청 자료에 따르면, 국내 온라인쇼핑 시장은 2017년 94조 1,858억 원의 규모를 형성하였고, 이후 연평균 19.6% 증가하여 2020년 161조 1,234억 원 규모에 이르는 것으로 파악되고 있다. 국내 온라인쇼핑 시장은 초고속 통신서비스, 간편결제 등의 최신 정보통신기술의 일반화 및 COVID-19 확산에 따른 온택트 생활 본격화 환경 하에서 동일 성장률을 고려 시 2024년에는 329조 6,524억 원 규모를 형성할 것으로 전망된다.

[그림 3] 국내 온라인쇼핑 시장규모

(단위: 억 원)



*출처: 통계청, 2020, NICE디앤비 재구성

2020년 상품군별 온라인쇼핑 거래액 구성비 중 음·식료품 분야(2019년 구성비 4위)는 12.4%로 가장 높은 구성비를 차지하였으며, 가전·전자·통신기기 분야(2019년 구성비 2위)가 11.8%, 음식서비스 분야(2019년 구성비 7위)가 10.8%로 그 뒤를 잇고 있다. 음·식료품 분야는 전년 대비 48.3% 증가한 수치이며, 가전·전자·통신기기 분야는 30.3%, 음식서비스 분야는 78.6% 증가한 수치이다. 이는 COVID-19로 인한 사회적 거리두기 강화로 배달음식, 간편조리식, 식재료 등의 거래가 높아졌고 가정 내 생활 증가로 생활·주방 가전, 휴대폰 판매가 증가했기 때문이다.



한편, 외부활동 자제로 인해 문화 및 레저서비스(2019년 구성비 동일)는 전년 대비 69.3% 감소하였으며, 여행 및 교통서비스 분야(2019년 구성비 1위 항목)도 53.3% 감소한 것으로 조사되고 있다. 이를 종합하여 볼 때, COVID-19 확산으로 인한 정부의 규제에 따라 온라인쇼핑 거래패턴이 공연, 여행, 레저 분야 중심에서 식음료 등 필수 소비재 중심으로 변화한 것으로 파악된다.

동사는 목표시장의 지속성장 전망 및 필수 소비재(식음료 등) 중심의 시장개편 하에 각종 건강기능식품, 생활용품, 식품 등 이커머스상에서 유통이 가능한 전 영역의 상품을 국내 소비자와 상품을 원하는 사업자에게 원활하게 공급함으로써 매출증대 방안을 구축하고 있다.

한편, 동사는 쇼핑몰 통합관리 및 광고, 글로벌 상품소싱, 글로벌 구매/배송, 가격비교 및 오픈마켓 연동 등의 솔루션을 제공하는 이커머스 벤류체인 전 영역에 걸쳐진 플랫폼을 개발하여 동사만의 비즈니스 모델을 구축하고 있는 바, 동사와 대칭적으로 비교할 수 있는 경쟁사가 부재하다. 다만, 온라인 쇼핑몰 개설과 관련한 솔루션을 제공하는 플랫폼 부문에서는 카페24, 엔에이치엔커머스 등의 기업이 있다.

[표 1] 국내 온라인 쇼핑몰 개설 플랫폼 기업

기업명	코리아센터	카페24	엔에이치엔커머스
설립일	2000년 1월 (2019년 11월 코스닥 상장)	1999년 5월 (2018년 2월 코스닥 상장)	2003년 1월 (외감 중견기업)
주요 제품	<ul style="list-style-type: none">국내 이커머스 플랫폼: 쇼핑몰 구축, 운영 및 대형 마켓플레이스와의 상품 연동과 주문, 재고, 광고/마케팅, 물류 서비스를 통합 관리하는 솔루션을 제공글로벌 이커머스 플랫폼: 크로스보더 이커머스에 특화된 국내/외 상품 소싱/공급 서비스를 제공빅데이터 이커머스 플랫폼: 누적된 빅데이터와 상품정보를 기반으로 가격비교 및 오픈마켓 연동 서비스 등을 고객편의 극대화 목적으로 제공, 누적된 빅데이터 등을 정보화 (가공)하여 제조/유통/리서치 회사에 이커머스 시장에 대한 데이터베이스를 제공	<ul style="list-style-type: none">판매자를 대상으로 원스톱 이커머스 솔루션과 서비스를 제공하는 IT 플랫폼분야별 전문 솔루션과 서비스를 제공하는 기업과의 제휴를 통해 판매자들이 손쉽게 사용할 수 있는 다양한 서비스를 제공 <p>온라인 쇼핑몰을 운영하는 1인 창업자부터 인플루언서, 중대형 기업 등 195만이 넘는 폭넓은 고객군 확보</p>	<ul style="list-style-type: none">쇼핑몰 솔루션, 마케팅 대행 솔루션 등을 제공하는 플랫폼중국시장 중심의 해외직구 크로스보더 플랫폼 제공 예정
2020년 매출	※ 국내 이커머스 플랫폼 사업부문 매출 기준 865.5억 원 (전년 대비 55.9% 증가)	※ EC플랫폼 매출 기준 2,017.5억 원 (전년 대비 16.4% 증가)	※ 전체 매출 기준 332.9억 원 (전년 대비 20.6% 증가)

*출처: 각 사 공시자료, NICE디앤비 재구성



2020년 해당 사업부문 매출액을 비교하면 동사가 865.5억 원, 카페24가 2,017.5억 원, 엔에이치엔커머스 332.9억 원으로 동사의 매출액 규모는 카페24 대비 낮은 수준이다. 다만, 동사의 국내 이커머스 플랫폼은 경쟁 플랫폼 대비 넓은 범위의 쇼핑몰 통합관리 솔루션을 제공하는 경쟁력을 바탕으로 시장지위를 높이고 있다. 이를 바탕으로, 동 사업부문의 2020년 매출액은 전년 대비 50.9% 증가 하였으며, 2021년 3분기 누적매출액도 전년 동기 대비 13.3% 증가한 것으로 나타났다.

■ 사업부문별 솔루션 설계 및 품질관리 기술 내재화

동사는 상품 개시부터 소비자에게 배송하기까지 이커머스 벤류체인 전 영역에 걸친 솔루션을 자체 개발하여 사업부문별 플랫폼에 도입하여 서비스를 제공하고 있다. 동사 개발 솔루션으로는 쇼핑몰 구축·운영 솔루션, 가격비교 솔루션, 통합관리 솔루션, 광고 솔루션 등이 있으며, 사업부문별 대표 플랫폼으로는 메이크샵, 몰테일, 에누리닷컴이 있다.

메이크샵은 기업 맞춤형 쇼핑몰 구축부터 운영, 마케팅, 결제 연계 솔루션 등을 제공하는 플랫폼이다. 메이크샵은 일반쇼핑몰 메이크샵 프리미엄과 사회관계망서비스(SNS) 전용모바일 쇼핑몰 마이소호, O2O플랫폼 스템프팡 등으로 나뉘며, 해외진출을 원하는 판매자를 위한 다국어 쇼핑몰 구축 및 해외배송 솔루션도 지원 가능하다.

또한, 동사는 플레이오토 솔루션을 이용해 메이크샵을 이용하는 판매자들로 하여금 국내/외 대형 오픈마켓 등에 연동되도록 지원한다. 한편, 동사는 메이크샵을 통해 재고관리 외에도 정산관리, 문의관리, 송장출력 등의 기능을 제공하며 판매자 편의성을 높이고 있다.

[그림 4] 동사 국내 이커머스 플랫폼 사업부문의 특징



*출처: 동사 IR자료(2021)

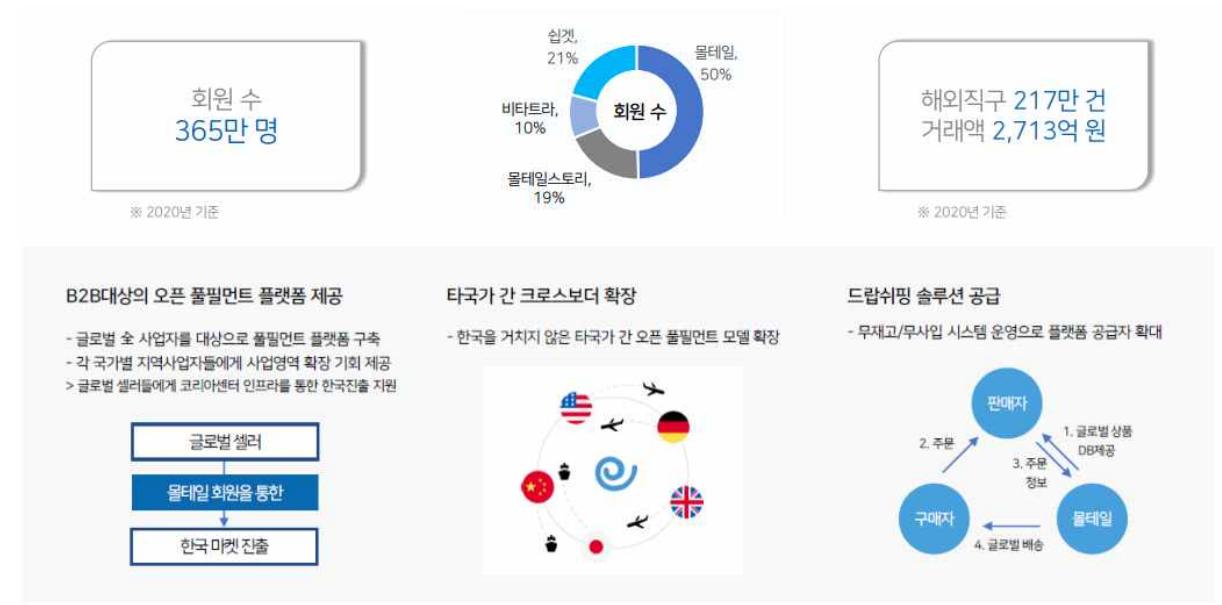
동사는 미국(3개 도시), 독일, 영국, 스페인, 중국, 일본, 서울, 호주의 총 11개 도시에 직영 풀필먼트 인프라를 구축하고 글로벌 상품소싱 및 해외 구매/배송대행 솔루션을 제공하고 있다. 동사는 빅데이터를 기반으로 수요·공급에 최적화된 상품을 소싱하고 있으며 2019년 기준으로 600개



이상 브랜드에서 약 4000만 개 상품을 소싱하고 있으며, 국내/외 판매자가 해외제품을 한국에서 판매할 때 상품판매, 주문관리, 배송을 원스톱으로 처리할 수 있는 무재고 판매 솔루션(쉽투비)을 개발하여 제공하고 있다. 동사의 무재고 판매 시스템은 판매자에게 판매자가 선택한 상품에 대한 데이터베이스와 국내 판매채널 통합 솔루션을 제공하고, 동사는 판매자의 판매채널을 통해 주문된 데이터(상품명, 배송지 등)를 자동으로 전송받아 동사의 풀필먼트에서 소비자에게 직접 배송되도록 구현되어 있다. 이를 통해, 판매자는 상품을 미리 매입할 필요가 없어 상품판매 시 가장 문제가 되는 재고문제가 없고, 상품 보관/포장 등을 위한 창고도 필요하지 않아 판매자의 원가이익을 높일 수 있다.

또한, 동사는 해당 사업부문의 대표 플랫폼인 몰테일을 통해 해외 배송대행 서비스를 제공하고 있으며, 상품, 주문, 배송 등과 관련한 빅데이터 분석을 통해 블랙프라이데이 등 해외 쇼핑 시즌에 맞춰 가장 빠른 화물기를 이용한 배송서비스를 제공하고 있다.

[그림 5] 동사 글로벌 이커머스 플랫폼 사업부문의 특징



*출처: 동사 IR자료(2021)

동사는 제공 플랫폼 이용자들의 상품 데이터베이스와 배송 데이터베이스를 활용하여 다양한 부가사업을 영위 중에 있다. 동사의 IR자료(2021)에 따르면, 현재 동사가 보유하고 있는 상품 데이터베이스는 10억 개 수준으로 경쟁사 대비 다량의 데이터를 보유하고 있는 것으로 확인된다. 동사는 보유한 데이터를 바탕으로 일반 소비자뿐 아니라 소비재 대기업, 대형 IT회사, 대형마켓, 중소형 온라인 사업자들에게 에누리닷컴 플랫폼을 통해 가격비교 서비스와 배송조회 서비스를 제공하고 있다. 구체적으로 동사는 보유 중인 상품, 주문, 배송 관련 빅데이터 분석을 통해 널슨코리아 등의 시장 동향연구기관, 네이버, 카카오, 이베이코리아 등의 대형 마켓에 데이터를 공급하여 수익을 발생시키고 있다.

또한, 동사는 보유한 데이터를 분석하여 광고, 마케팅 등에 사용하고 있다. 동사는 동사의 사이트를 통해 상품을 검색하는 소비자들을 타깃으로 검색 카테고리와 매칭된 광고를 노출시켜 구매전환율을 높이고 있으며, 광고기간 중 노출, 클릭수 등 일반지표와 더불어 동사 사이트 내 순위변화, 예상 매출추이 등 마케팅 지표를 제공하고 있다.

[그림 6] 동사 빅데이터 이커머스 플랫폼 사업부문의 특징



*출처: 동사 IR자료(2021)

[그림 7] SWOT 분석





■ 동사의 ESG 활동



동사는 환경(E) 부문과 직접적인 관련이 적은 이커머스 플랫폼 사업을 영위하고 있다. 이에 동사는 환경 및 에너지 관리에 대한 전담조직 또는 담당인력을 보유하고 있지 않으나, 자산관리팀 내 소비에너지 관리를 담당하는 겸임담당자를 배정하여 사무실 내 소비전력 등의 에너지 관리를 간접적으로 수행하고 있다. 또한, 동사는 효율적인 에너지 사용과 재사용을 위해 사내 일회용품 사용금지, 멀그컵 사용장려 등 환경영향과 관련한 계획 등을 수립하여 추진하고 있다.

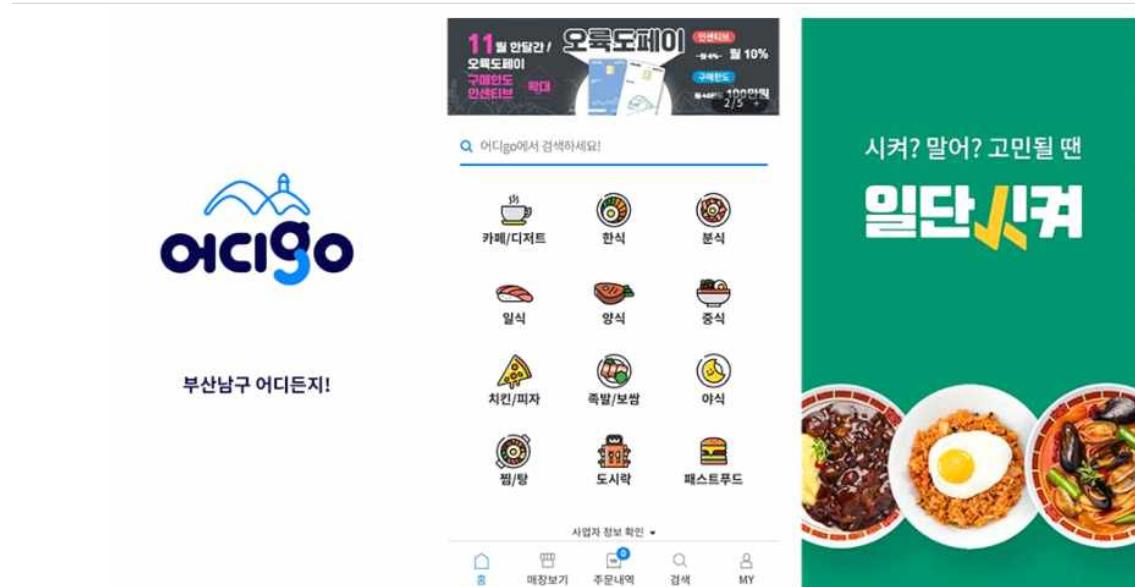


동사는 사회(S) 부문과 관련하여 안전 또는 보건 관리 전담인력을 보유하고 있지 않고, 안전 및 보건교육을 별도로 실시한 바 없으나, 성희롱 예방교육 등의 법정의무교육을 연 1회 전직원을 대상으로 실시하고 있다.

또한, 동사는 이커머스 플랫폼 사업의 부가적 가치를 사회적 재능으로 써 환원하는 활동으로 지역사회 소상공인을 위한 공공 배달 애플리케이션을 개발해 지방자치단체에 공급하고 있다. 동사의 공공 배달 애플리케이션은 부산 남구에서 서비스하고 있는 오륙도페이 기반의 어디고, 강원도 지역에서 서비스하고 있는 일단시켜 등이 있으며, 동사는 자체 개발한 공공 배달 애플리케이션에 대한 기술 운영 및 유지보수를 무료로 지원하고 있다. 이를 통해, 동사는 COVID-19 이후 침체되어 있는 소상공인 및 골목상권 경제 활성화를 위한 사회적 재능기부를 실천하고 있다.

이외에도, 동사는 소상공인 대상으로 고객이 줄을 서거나 기다리지 않아도 되는 나, 대기, 보다 간편하게 주문할 수 있는 나, 주문, 분실하기 쉬운 종이쿠폰을 대신하는 나, 적립 등의 언택트 솔루션을 별도의 설치비용이나 이용료 없이 지역소상공인에게 무료로 제공하고 있다.

[그림 8] 동사에서 제공하고 있는 지역 소상공인 경제 활성화를 위한 공공 배달 애플리케이션



*출처: '따뜻한 인터넷 세상을 만드는 착한 기업' 코리아센터의 ESG 경영, 잡플래닛(2021.05)



또한, 동사는 대전광역자활센터, 장애인기업종합지원센터 등 자활기업 및 장애인 기업을 대상으로 이커머스 플랫폼 구축을 지원하는 등 공익적 가치를 실현하고 있다. 2020년 2월에는 서울특별시립 장애인 생산품 판매시설 및 판매 활성화를 위한 상호협력체계 구축, 서울시 장애인의 경제적 자립 지원을 위한 협력사업협약 체결 등 사회적 약자를 위한 사회활동을 추진하였다. 동사의 분기보고서(2021.09)에 따르면, 동사의 기간제 근로자 고용비율은 4.1%로 동 산업(J58. 출판업) 평균 21.8% 대비 크게 하회하여 동 산업을 영위하는 경쟁업체 대비 고용안정에 기여하고 있는 것으로 확인된다. 또한, 동사의 여성 근로자 비중은 47.4%, 남성 대비 여성 근로자 평균 근속연수 비율은 90.0%이며, 남성 대비 여성 근로자의 임금 수준은 78.9%이다. 해당지표의 동 산업 평균은 32.0%, 79.3%, 77.1%로, 모든 지표에서 산업 평균을 상회하고 있는 바, 동사는 사회적 고용평등에 크게 기여하고 있는 것으로 파악된다.

[표 2] 동사 근로자 성별에 따른 근속연수 및 급여액

(단위: 명, 년, 천 원)

성별	직원 수(전체)		평균 근속연수		1인당 연평균 급여액	
	동사	동 산업	동사	동 산업	동사	동 산업
남	245	172,001	5.0	5.8	38,000	53,508
여	221	80,993	4.5	4.6	30,000	41,232
합계	466	252,994	-	-	-	-

*출처: 고용노동부 「2020 고용형태별근로실태조사 보고서」(2021.02),

동사 분기보고서(2021.09), NICE디앤비 재구성



동사는 윤리경영 관련 전담조직인 컴플라이언스실을 운영하고 있다. 동사의 분기보고서(2021.09)에 의하면, 동사는 사내이사 3인, 사외이사 3인을 선임하고 있어 사외이사 선임의 적정성을 갖추었으나, 이사회 의장을 대표이사가 겸임하고 있어 이사회 의장의 독립성이 확보되지 못한 것으로 확인된다. 다만, 동사의 사외이사 전원은 최대주주와 특수관계를 가지고 있지 않으며, 동사는 객관적인 업무집행을 위한 자료 제공 등을 통해 이사회 구성원의 독립성을 보장하고 있다.

동사는 동사 최대주주의 특수관계 또는 지분을 소유하고 있지 않으며 회계 전문성을 보유한 비상근 감사를 선임하고 있으며, 내부회계 관리제도 등 효과적인 내부통제 제도를 운영하고 있고, 감사위원회를 위한 지원조직을 설치하여 운영하고 있다. 한편, 동사는 최대주주 및 특수관계인의 지분율이 59.33%로 양호한 수준의 경영안정성을 확보하고 있는 것으로 확인된다.

[표 3] 동사의 지배구조

(단위: 명, %)

이사회	감사		주주	
의장, 대표이사의 분리	X	회계 전문성	○	최대주주 및 특수관계인 지분율
사내/사외/기타비상무	3/3/0	특수관계인	X	소액주주 지분율
사외이사 비율	50	내부통제 제도	○	3년 이내 배당
사외이사 지원조직	○	감사 지원조직	○	의결권 지원제도

*출처: 동사 분기보고서(2021.09), NICE디앤비 재구성



II. 재무분석

꾸준한 매출외형 확대, 수익성 및 재무안정성은 무난한 수준

동사는 수직계열화 및 양호한 시장점유율을 기반으로 2021년 3분기까지 매출외형 확대를 나타냈으며, 수익성 및 재무안정성은 큰 변동 없이 무난한 수준을 지속했다.

■ COVID-19 장기화에 따른 이커머스 우세, 시장 내 상위그룹으로 매출 성장세 지속

해외 직접구매 시장의 가파른 성장세에 힘입어 동사의 글로벌 이커머스 부문이 성장을 이어가고 있으며, 이와 더불어 동종 업체의 수직계열화에 따른 사업부문 간 시너지 확대로 2018년 42.4%, 2019년 32.6%의 매출액증가율을 기록하였다. 이후 2020년 전년 대비 20.5% 증가한 3,030.2억 원의 매출액을 기록하여 외형확대를 지속하였다.

COVID-19 사태 장기화에 따른 언택트 소비 트랜드의 확산으로 이커머스 활성화가 지속되어 2021년 3분기 누적 매출액은 전년 동기 2,141.5억 원 대비 16.0% 증가한 2,483.7억 원의 양호한 매출실적을 기록하였다. 사업/분기 보고서 상 동사 연결 실체의 구체적인 시장점유율은 집계되지 않았으나, IPO 당시 동사의 주요 계열사 중 오디오 크리에이터 플랫폼 팟빵, 해외직접구매 관련 플랫폼 몰테일은 업계 1위를, 쇼핑몰 구축 플랫폼 메이크샵 및 가격비교 플랫폼 에누리닷컴은 업계 2위 점유율을 기록한 바, 연결대상회사들의 양호한 시장점유율 또한 동사의 매출실적을 견인하고 있는 것으로 분석된다.

■ 2020년 수익성은 전년 대비 소폭 개선, 순이익률은 영업이익률과 보합세

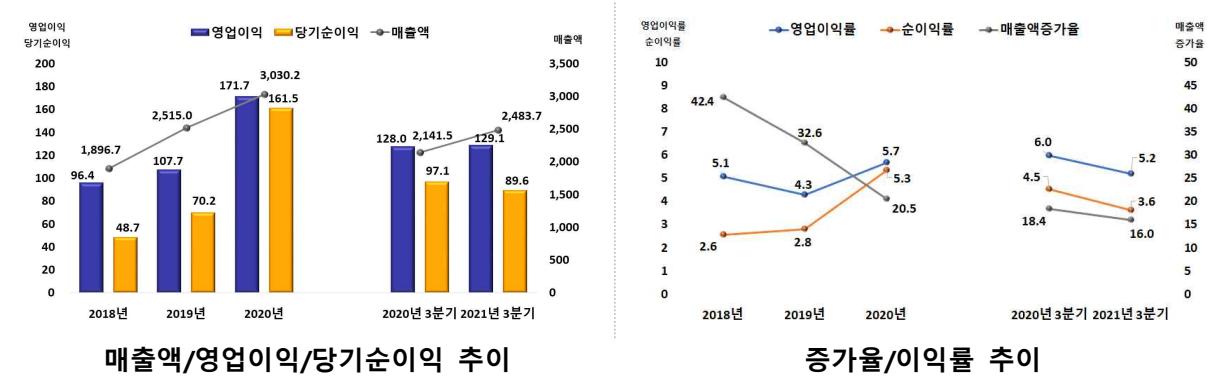
이커머스 플랫폼 운영을 통하여 매출이 발생하는 업계 특성상 일부 상품 매입액을 제외한 원가부담이 높지 않은 수준으로, 영업비용[매출원가+판매비와관리비] 비중이 일정한 수준을 나타내어 결산 3개년 5% 내외의 영업수익성을 유지하고 있다. 2020년 매출액영업이익률은 전년 4.3%에서 5.7%로 소폭 개선되었고, 영업이익은 전년 대비 59.4% 증가한 171.7억 원을 기록하였다. 한편, 2020년 금융비용을 비롯한 영업외비용은 전년과 유사한 90억 원 가량을 기록하였으나, 파생상품평가이익 증가 및 종속기업주식처분이익 16.6억 원의 발생 등으로 매출액순이익률은 전년 2.8%에서 5.3%로 개선되었다. 이에 따라, 2020년 순이익 규모는 전년 대비 130.1% 증가한 161.5억 원을 기록하며 영업수익성 보전 추이를 나타냈다.

이후 2021년 3분기까지의 누적 기준 매출액영업이익률 5.2%, 매출액순이익률 3.6%를 기록하며 전년 말과 유사한 수익성을 나타냈으며, 누적 영업이익과 누적 순이익 규모는 각각 129.1억 원(+0.9% YoY), 89.6억 원(-7.7% YoY)으로 전년 동기와 유사한 규모를 나타냈다.



[그림 9] 동사 연간 및 3분기(누적) 요약 포괄손익계산서 분석

(단위: 억 원, %, K-IFRS 연결 기준)



*출처: 동사 사업보고서(2020.12), 동사 분기보고서(2021.09), NICE디앤비 재구성

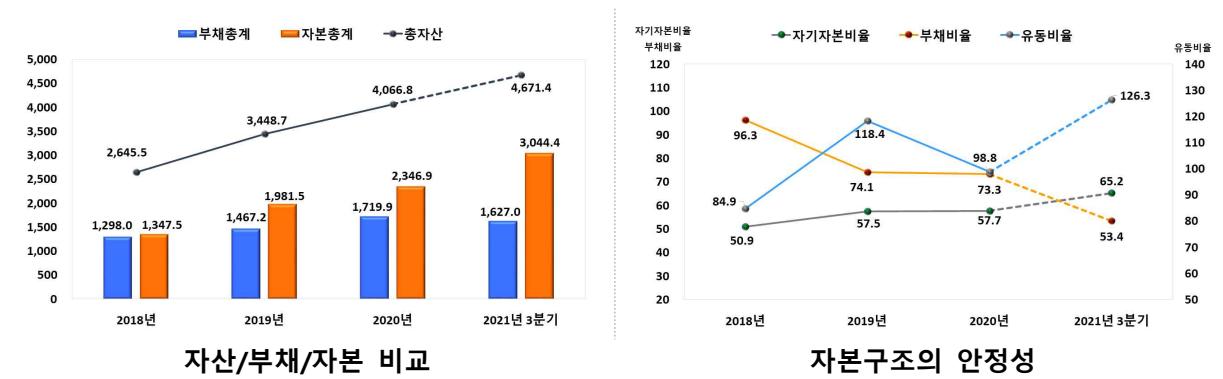
■ 추가 신주 발행하며 2021년 3분기 재무안정성 개선

동사는 2019년 11월 코스닥시장 상장 이후 유상증자, 사업결합 등으로 인한 자본잉여금이 자기자본의 대부분을 차지하고 있으며, 차입금을 비롯한 부채부담은 과중하지 않은 수준으로 2020년 말 기준 부채비율 73.3%, 자기자본비율 57.7%를 기록하는 등 동업종 평균 대비 무난한 수준을 나타냈다.

결산 이후 전환우선주 추가발행으로 인한 자기자본이 확충된 가운데 2021년 3분기 기준 부채비율은 53.4%, 자기자본비율은 65.2%를 기록하며 주요 재무안정성 지표가 전년 말 대비 개선되었으며, 운용 중인 차입금 규모가 동사 외형 대비 과중한 수준은 아닌 바, 재무안정성 측면에서 큰 우려 사항은 없는 것으로 판단된다.

[그림 10] 동사 연간 및 3분기(누적) 요약 포괄손익계산서 분석

(단위: 억 원, %, K-IFRS 연결 기준)



*출처: 동사 사업보고서(2020.12), 동사 분기보고서(2021.09), NICE디앤비 재구성



[표 4] 동사 연간 및 3분기(누적) 요약 재무제표

(단위: 억 원, K-IFRS 연결 기준)

항목	2018년	2019년	2020년	2020년 3분기	2021년 3분기
매출액	1,896.7	2,515.0	3,030.2	2,141.5	2,483.7
매출액증가율(%)	42.4	32.6	20.5	18.4	16.0
영업이익	96.4	107.7	171.7	128.0	129.1
영업이익률(%)	5.1	4.3	5.7	6.0	5.2
순이익	48.7	70.2	161.5	97.1	89.6
순이익률(%)	2.6	2.8	5.3	4.5	3.6
부채총계	1,298.0	1,467.2	1,719.9	1,777.9	1,627.0
자본총계	1,347.5	1,981.5	2,346.9	2,332.1	3,044.4
총자산	2,645.5	3,448.7	4,066.8	4,110.0	4,671.4
유동비율(%)	84.9	118.4	98.8	97.7	126.3
부채비율(%)	96.3	74.1	73.3	76.2	53.4
자기자본비율(%)	50.9	57.5	57.7	56.7	65.2
영업현금흐름	-50.2	255.4	145.4	229.0	222.0
투자현금흐름	-1,169.0	-301.9	-649.9	-806.8	-694.7
재무현금흐름	1,299.8	520.5	230.8	251.2	468.7
기말 현금	163.9	639.0	364.7	314.6	372.2

※ 분기: 누적 실적

*출처: 동사 사업보고서(2020.12), 동사 분기보고서(2021.09)

III. 주요 변동사항 및 향후전망

목표시장 성장전망 및 동종업체 수직계열화로 중장기 성장동력 마련

동사는 COVID-19 장기화에 따른 온라인쇼핑 시장의 성장세, 해외직접구매 시장에서의 펠드레페런스 기반 지속적 성장이 전망된다. 또한, 동사는 2021년 11월 기준 경쟁업체인 다나와의 지분 51.29%를 양수하는 계약을 체결하며, 향후 사업확대 및 기업경쟁력 강화를 위한 전략적 토대를 마련하였다.

■ 국내 해외직접구매 시장 확산세에 글로벌 인프라 기반 매출증대 전망

통계청 온라인쇼핑몰 판매체제별 거래액 발표자료에 따르면, 2020년 해외직접구매 규모는 4.1조 원으로 2019년 3.6조 원 대비 13.0% 가량 성장한 가운데, 동사는 국내 해외직접구매 시장의 초기 사업자로서 미국을 비롯하여 최근 직접구매 거래액이 증가하는 중국, EU 등지에 글로벌 물류센터를 두고 이커머스 역량을 융합한 풀필먼트 솔루션을 제공하고 있다. 동사는 이와 관련하여 글로벌 풀필먼트 인프라를 구축하고 있고 다수의 관련 특허를 보유하는 등 기술적 우위를 바탕으로 시장지위 넓혀가고 있는 바, 해외직접구매(역직접구매 포함) 시장 성장에 따라 동사도 중장기적인 성장이 가능할 것으로 전망된다.

[그림 11] 동사 풀필먼트 인프라 및 글로벌 이커머스 플랫폼의 특징



*출처: 동사 IR자료(2021)



■ 사업결합 확대로 증장기적 성장 기대

동사는 전자상거래업을 본격화하고 관련 사업 시너지를 강화할 목적으로 사업 초기부터 전략적 수직계열화를 지속하고 있으며, 2019년 플레이오토(전자상거래 통합솔루션 개발업) 및 빌트온(이커머스 빅데이터 분석 및 데이터 공급업), 2020년 링크프라이스(DB 및 온라인 정보 제공업) 및 DAMI GmbH(전자상거래, 구매대행, 국제특송 물류업)를 인수하는 등 외형 확대 및 시장점유율 제고에 주안점을 두고 있다.

또한, 2021년 11월 26일 공시 기준 동사는 1세대 이커머스 경쟁사인 다나와의 지분 51.29%를 보유하는 최대주주로의 주식매매계약(SPA)을 체결하였으며 해당 피인수체는 2020년 연결재무제표 기준 매출액이 2,320억 원 상당의 비교적 큰 규모를 보이고 있다. 동사는 가격비교 플랫폼 부문 독점적 지위를 확보한 다나와 인수를 통해 빅데이터 이커머스 플랫폼에 활용될 데이터 풀을 넓힐 수 있을 것으로 전망되며, 이를 통해 가격비교 플랫폼 부문에서의 선도적 지위를 확보할 수 있을 것으로 전망된다. 또한, 동사는 기존 다나와의 국내 시장 상품판매 시스템을 기반으로 기존 쇼핑몰 통합관리 플랫폼으로 대표되던 국내 이커머스 플랫폼 사업부문 내 사업영역 다각화 및 매출증대를 이를 전망이다. 한편, 동사는 다나와 인수를 전제 조건으로 추후 국내 최대 투자사 MBK파트너스의 신주 유상증자 참여가 계획 중에 있는 바, 해당 사업결합 및 유상증자 수혜로 동사의 재무구조 개선에도 긍정적 영향을 미칠 것으로 보인다.

[그림 12] 다나와 실적추이



*출처: 비즈니스워치, NICE디앤비 재구성

■ 증권사 투자의견

작성기관	투자의견	목표주가	작성일
유안타증권	BUY	12,000원	2021. 08. 18
■ 해외 이커머스(글로벌 소싱, 글로벌 물류/판매지원)의 매출액이 476억 원(+5.6% YoY)을 기록하며 1Q21에 대비해 성장률이 크게 부진			
■ 지난해 2분기 마스크 수요증가에 따른 마진율이 높은 중국 마스크를 유럽 등 지역에 판매한 것에 대한 기고 역시 영향을 미침, 마스크 관련 매출을 제외했을 때 해외 이커			



	머스 성장률을 +20% YoY 수준으로 추정 ■ 2021년 매출액 3,554억원(+17.3% YoY), 영업이익 255억원(+48.7% YoY)를 기록할 전망		
SK증권	BUY	11,000원	2021. 06. 30

■ 시장정보(주가 및 거래량)

[그림 13] 동사 1개년 주가변동 현황



*출처: 네이버금융(2021.12.22 기준)