

ConnectWave

# 2022년 경영 실적 발표

2022.3.14



# Disclaimer

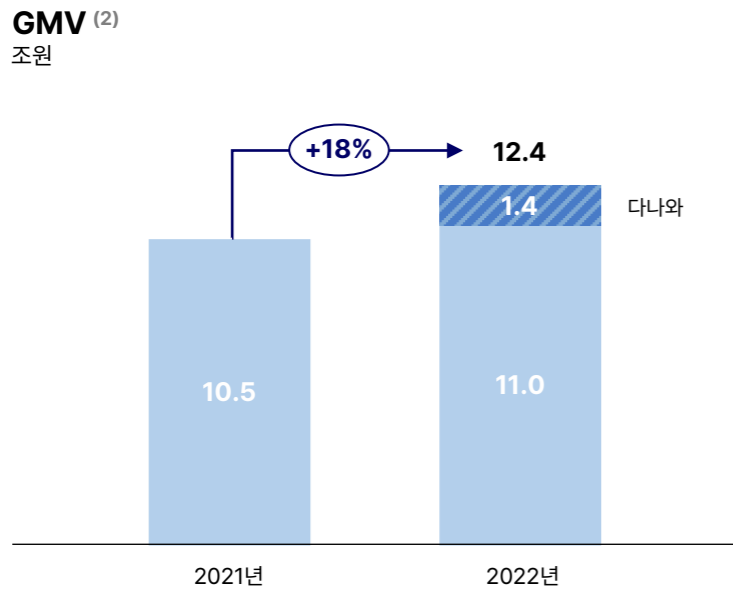
---

- 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 <sup>(1)</sup>

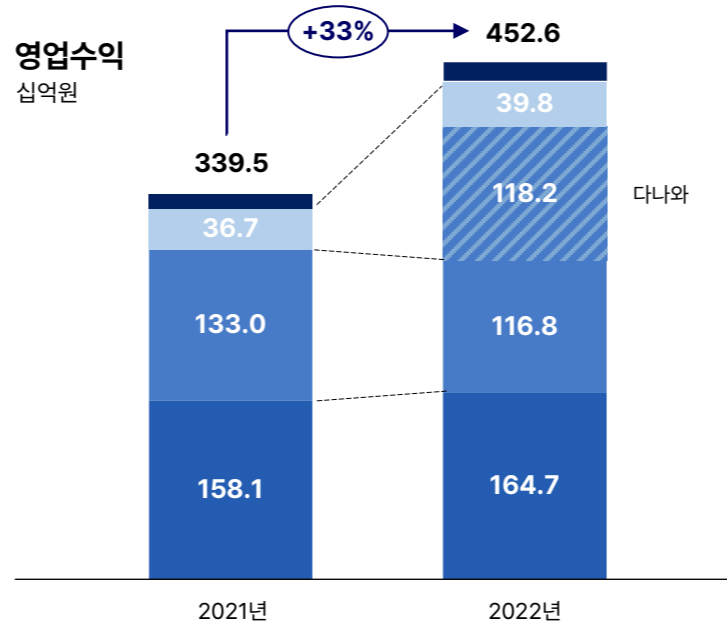
+ 전년 대비 GMV 18%, 영업수익 33%, EBITDA 71% 성장하여 역대 최대 연간실적 달성  
 + 다나와 연결대상 편입(22년 4월) 효과에 기존 사업의 견조한 성장 지속

■ 데이터 커머스   ■ 이커머스 솔루션  
 ■ 크로스보더 커머스   ■ 기타



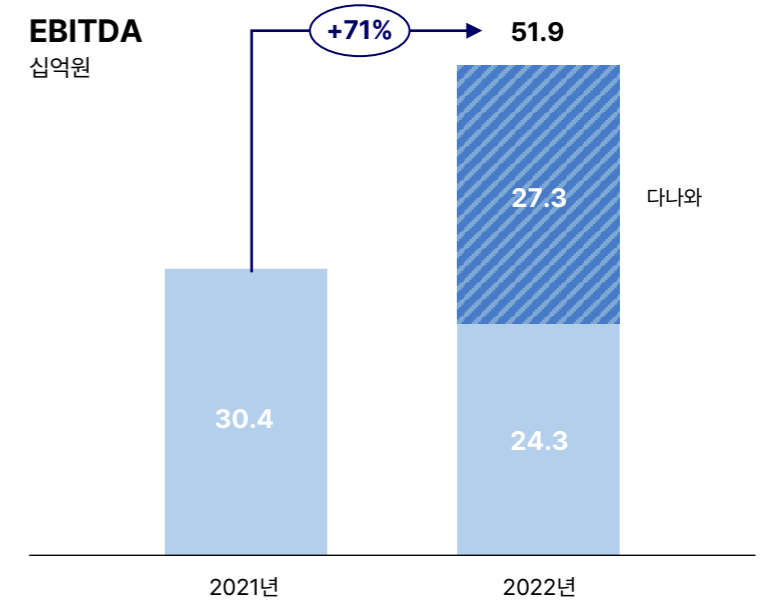
**21년 10.5조원 → 22년 12.4조원으로 18% 성장**

+ 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



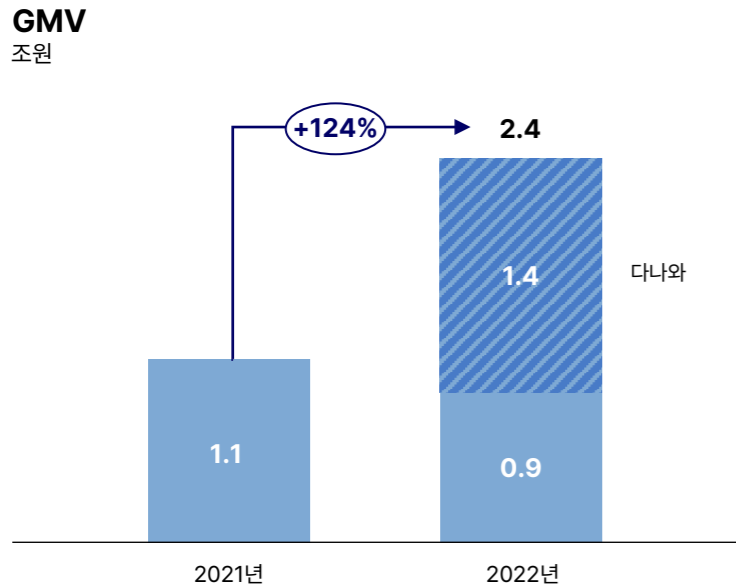
**21년 304억원 → 22년 519억원으로 71% 성장**

+ 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

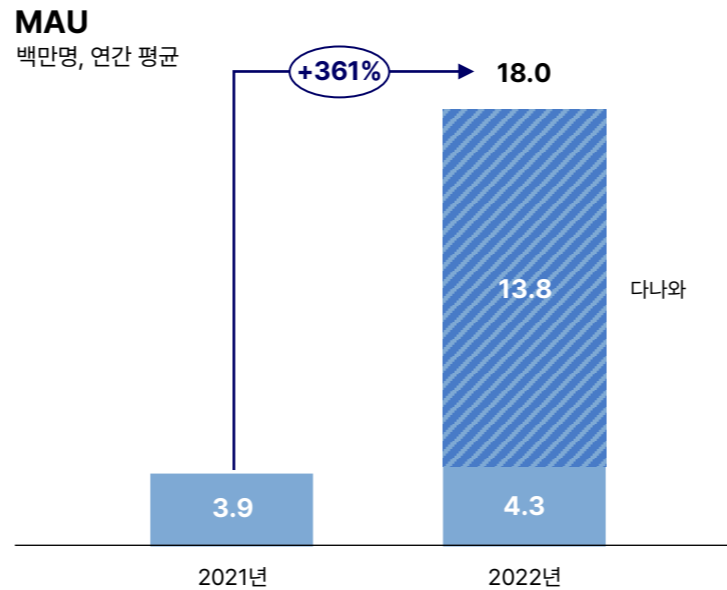
# ■ 데이터 커머스 실적

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



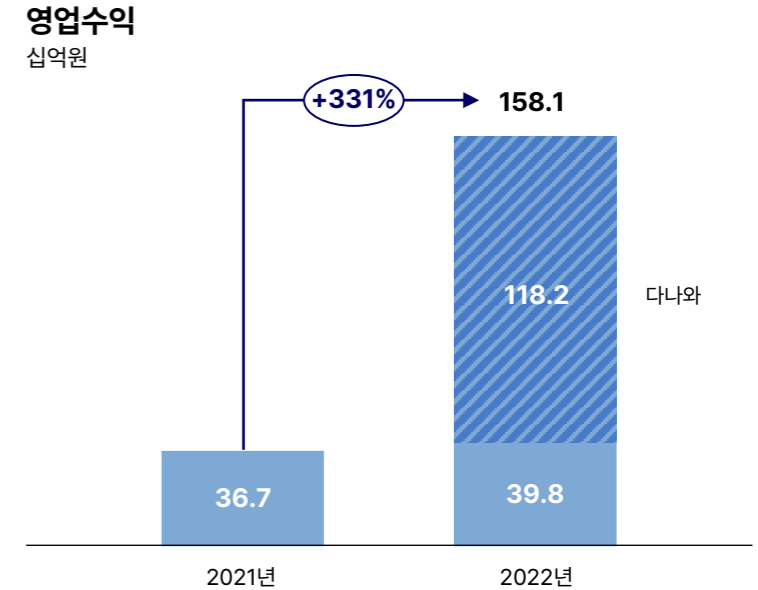
21년 1.1조원 → 22년 2.4조원으로 124% 성장

+ 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

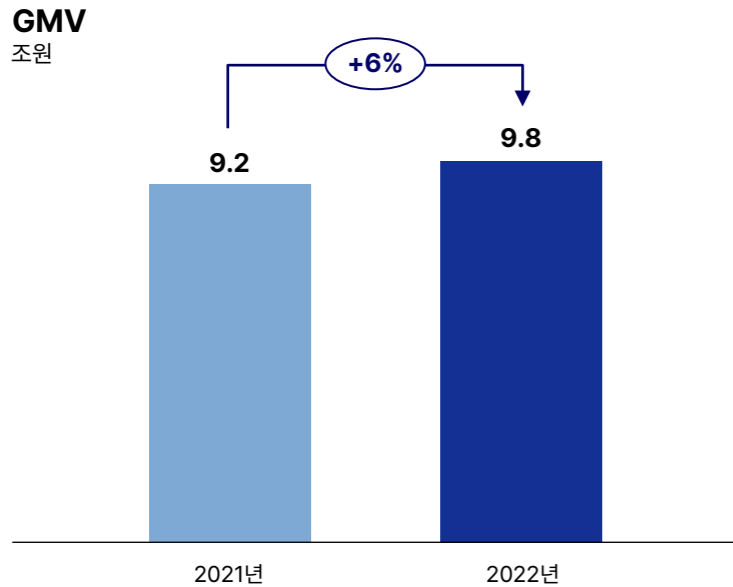


21년 367억원 → 22년 1,581억원으로 331% 성장

+ 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

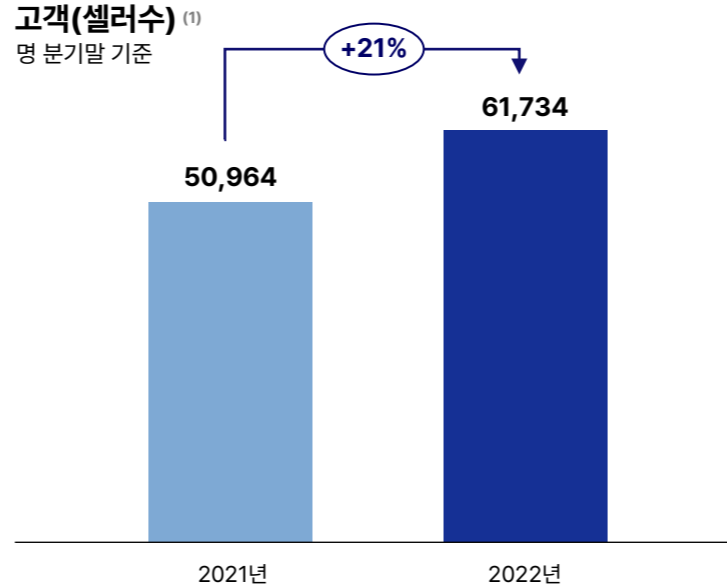
## ■ 이커머스 솔루션 실적

- + 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



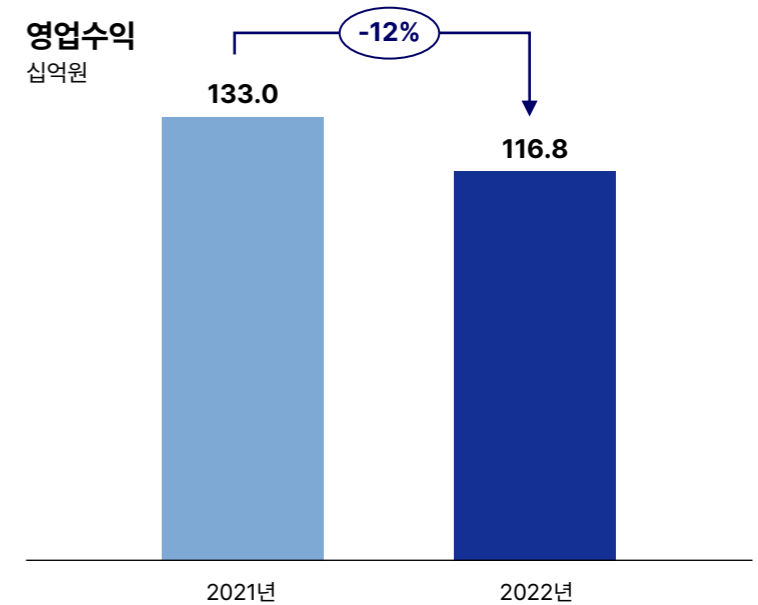
21년 9.2조원 → 22년 9.8조원으로 6% 성장

- + 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



21년 말 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



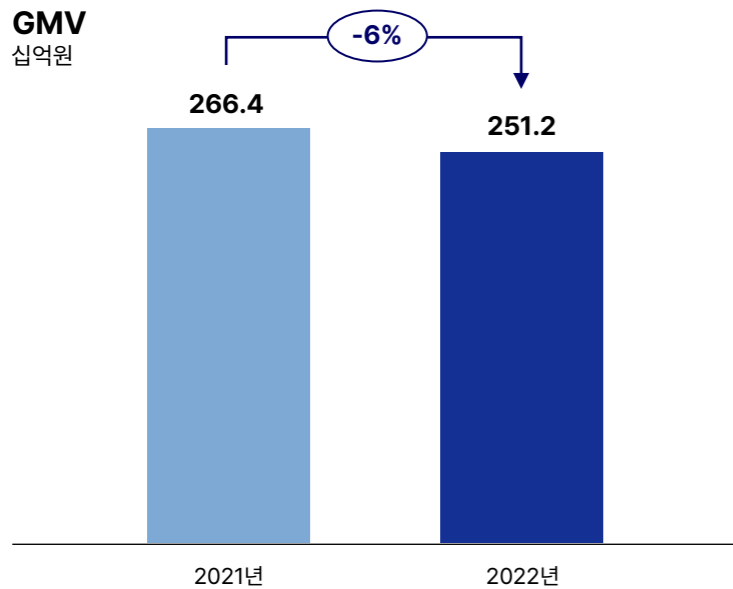
21년 1,330억원 → 22년 1,168원으로 12% 성장

- + 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

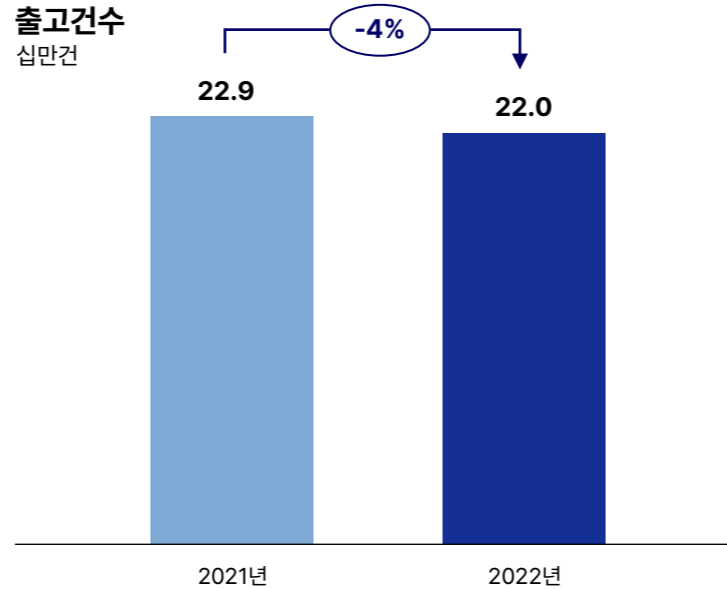
## ■ 크로스보더 커머스 실적

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



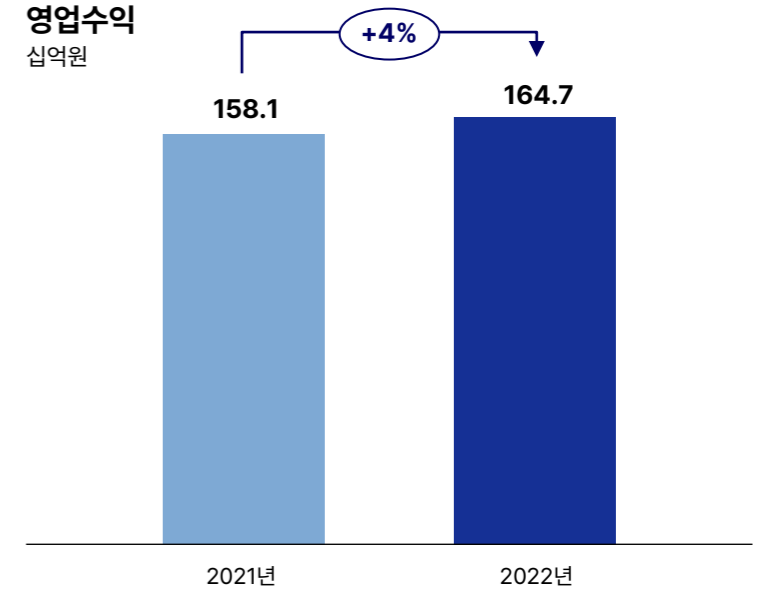
21년 2,664억원 → 22년 2,512억원으로 6% 감소

- + 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

### 데이터 커머스

국내 독보적 1위 가격비교/검색쇼핑 사업자

   
 국내 1위 플랫폼      국내 2위 플랫폼


국내 1위 조립 PC 마켓플레이스





---

국내 독보적 데이터 통합/분석 플랫폼 탄생

   
   
 빅데이터 분석 플랫폼      택배 배송 데이터 플랫폼



 연 거래액 **2.4조원**



 상품 Data **13.5억건**


 연 배송 DB **12억건**


### 이커머스 솔루션

국내 독보적 Total 이커머스 인에이블러

   
 국내 2위 쇼핑몰 구축/운영 솔루션

  (1)  
 일본 1위 쇼핑몰 구축/운영 솔루션

  
 국내 1위 복수 마켓 통합관리 솔루션


  
 국내 최대 제휴 마케팅/광고 플랫폼



 운영상점 수 **6.2만개**


 총 거래액 **9.8조원**


### 크로스보더 커머스


국내 1위 크로스보더 쇼핑 플랫폼


  
 국내 1위 해외 직구 플랫폼

   
 원스톱 구매대행 서비스

  
 국내 1위 해외 역직구 플랫폼

 물류거점 **9개국 12개**

 연 거래액 **0.3조원**

 연 풀필먼트 처리건수 **220만건**

(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	<b>[유동자산]</b>	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
	<b>[비유동자산]</b>	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
	<b>자산총계</b>	<b>488,304</b>	<b>978,031</b>
	[유동부채]	143,612	141,334
	[비유동부채]	35,409	218,187
	<b>부채총계</b>	<b>179,021</b>	<b>359,520</b>
	<b>자본총계</b>	<b>309,284</b>	<b>618,511</b>

(KRW 백만원)	Key Items	2021	2022
손익계산서	<b>영업수익</b>	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
	<b>영업비용</b>	322,042	420,218
	인건비	70,601	89,003
	매입비용	148,472	210,265
	기타	102,969	120,950
	<b>영업이익</b>	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	
<b>당기순이익</b>	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](mailto:kj121211@cowave.kr)

---

## TEL

+822-2026-2300

