

Investor Relations 2019

VALUE CREATING COMPANY

Disclaimer

본 자료는 주식회사 아이에스이커머스(이하 “회사”)에 의해 작성되었으며, 회사는 본 자료에 서술된 경영실적의 정확성과 완벽성에 대해 보장하지 않으며, 자료작성일 현재의 사실을 기술한 내용에 대해 향후 갱신 관련 책임을 지지 않습니다.

또한, 본 자료는 미래에 대한 예측정보를 포함하고 있습니다.

이러한 예측 정보는 이미 알려진 또는 아직 알려지지 않은 위험과 시장 상황, 기타 불명확한 사정 또는 당초 예상하였던 사정의 변경에 따라 영향을 받을 수 있고, 이에 기재되거나 암시된 내용과 실제 결과 사이에는 중대한 차이가 있을 수 있으며, 시장 환경의 변화와 전략 수정 등에 따라 예고 없이 달라질 수 있습니다.

이 자료는 투자자 여러분의 투자 판단을 위한 참고자료로 작성된 것으로, 당사 및 당사의 임직원들은 이 자료의 내용과 관련하여 투자자 여러분에게 어떠한 보증도 제공하지 아니하며, 과실 및 기타의 경우를 포함하여 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려 드립니다.

본 자료는 비영리 목적으로 내용 변경 없이 사용이 가능하고(단, 출처표시 필수), 회사의 사전 승인 없이 내용이 변경된 자료의 무단 배포 및 복제는 법적인 제재를 받을 수 있음을 유념해 주시기 바랍니다.

TABLE OF CONTENTS

ISECommerce

Chapter1.

대한민국 대표

Cross Border Trading 기업

Chapter2.

BrandMarket & Commerce Infra
- WizWid & EDGE

Chapter3.

Growth Engine Biz
- Company Builder

Chapter4.

Performances & Vision

Appendix

Chapter.

1

대한민국 대표 Cross Border Digital Commerce 기업

- 01. Corporate Identity
- 02. At a glance ISE Commerce [1], [2]
- 03. Business [1], [2], [3]

대한민국 대표 Cross Border Digital Commerce 기업

CLOTHING BAG&ACC SHOES MEN BEAUTY HOME FEST SALE N 기획전 N 브랜드 스토어 메가스토어

BrandMarket

WIZWID*

해외 및 국내의
Emerging Brand 소개
및 인큐베이팅

**Company
Builder**

Commerce 분야의
Company Building** 기업

Commerce Infra

EDGE N2N

Sales, Marketing
물류, IT
제공 기업

* 국내 최초 글로벌 수입 대행 스토어(Direct Import to Customers Store) 비즈니스 모델 기업

** W Concept 1,000억 원 이상의 Proven Winner EXIT 레퍼런스

업계 오피니언 리더를 필두로 18년간 구축해온 대한민국 글로벌 전자상거래의 아이콘

기업개요

회사명	주식회사 아이에스이커머스
대표이사	김 응 상
설립일	2001년 3월 (2001년 3월 위즈워드 독립분사)
자본금	127.6억 원 (2019년 1분기 보고서 기준)
임직원 수	60명 (2019년 1분기 보고서 기준)
주요서비스	WizWid 및 EDGE N2N 서비스 제공
본사주소	서울시 강남구 영동대로 648 (삼성동, 삼안빌딩)
홈페이지	www.wizwid.com / www.isecommerce.co.kr

CEO 및 주주구성

김응상 대표이사

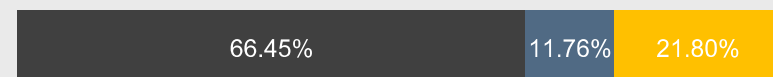
- Carnegie Mellon University
- BS Information Decision Systems
- Master of Information Systems
- 現) ㈜아이에스이커머스 대표이사
- 現) ㈜아이에스이네트워크 공동대표이사



상장 주식수

2551만 4,093주

■ 최대주주 및 특수관계인 ■ 5%이상주주 ■ 기타 주주



Core Business의 성장과 적극적인 포트폴리오 확장으로 사업역량을 강화해온 기업

연혁

2001년~2007년 - 설립기

WIZWID 성장 단계

- 2000. 08 해외 배송대행 서비스 TF시작
- 2001. 02 WIZWID 런칭 (해외 배송대행 서비스 시작)
- 03 위즈위드 코리아 설립
- 09 해외 수입대행 서비스 WIZSHOP 런칭
- 2004. 01 국내 브랜드 입점 WIZMALL 런칭
- 03 SK글로벌에서 독립 분사
- 2007. 12 코스닥 상장

2008년~2017년 - 성장기

EDGE N2N을 기반으로 한 Company Building 단계

- 2010. 01 CommonWealth 투자
- 2012. 01 W Concept KR 사이트 런칭
- 2015. 08 W Concept CN 사이트 런칭
- 2016. 04 W Concept US 사이트 런칭
- 2017. 10 W Concept KR 주식 부분 매각

2018년~현재 - 확장기

다방향 CBT 거래 확대 ^{주1)} Company Building 확대

- 2018. 12 해외 Emerging Brand 50개 프로모션 취득
- 2019. 03 **Spotlight.ly** 지분취득 (78.2%)
- 04 **Real Commerce** 지분취득 (53.7%)
- 05 **WizWid MO\$T** 서비스 런칭 ^{주2)}
- 06 **Spasys1** 지분취득 (42.86%)

WIZWID

SK global

WIZWID EDGE N2N

concept

COMMON WEALTH

WIZWID EDGE N2N

spotlight.ly

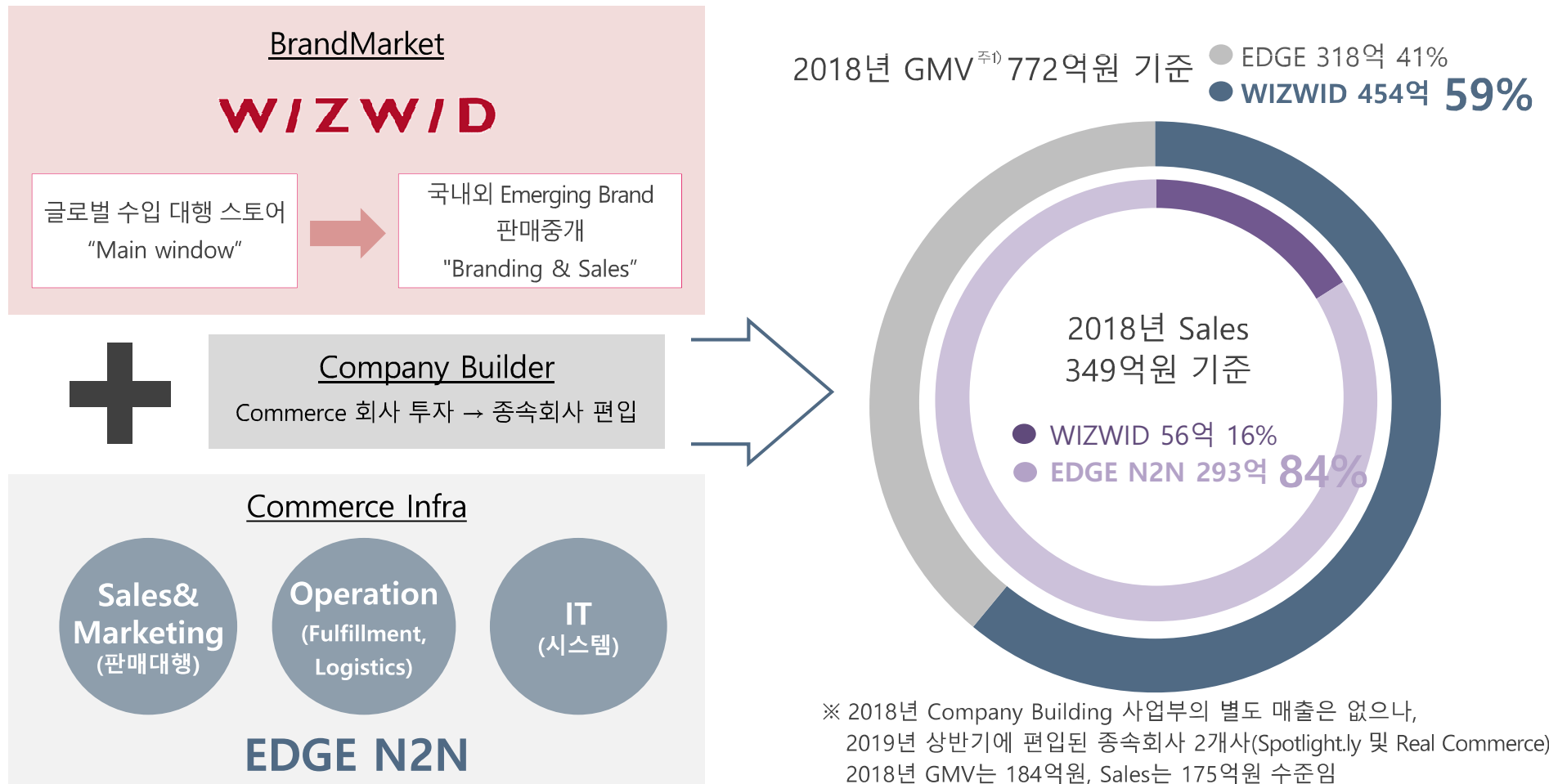
spasys 1

REALCOMMERCE Inc.

주1) CBT : Cross Border Trading

주2) MO\$T(모두를 위한 스마트쇼핑 트립) : 현지와 같은 가격으로 해외 Emerging Brand 제품을 국내에서 구매할 수 있는 Global One Price(G.O.P) 서비스 제공

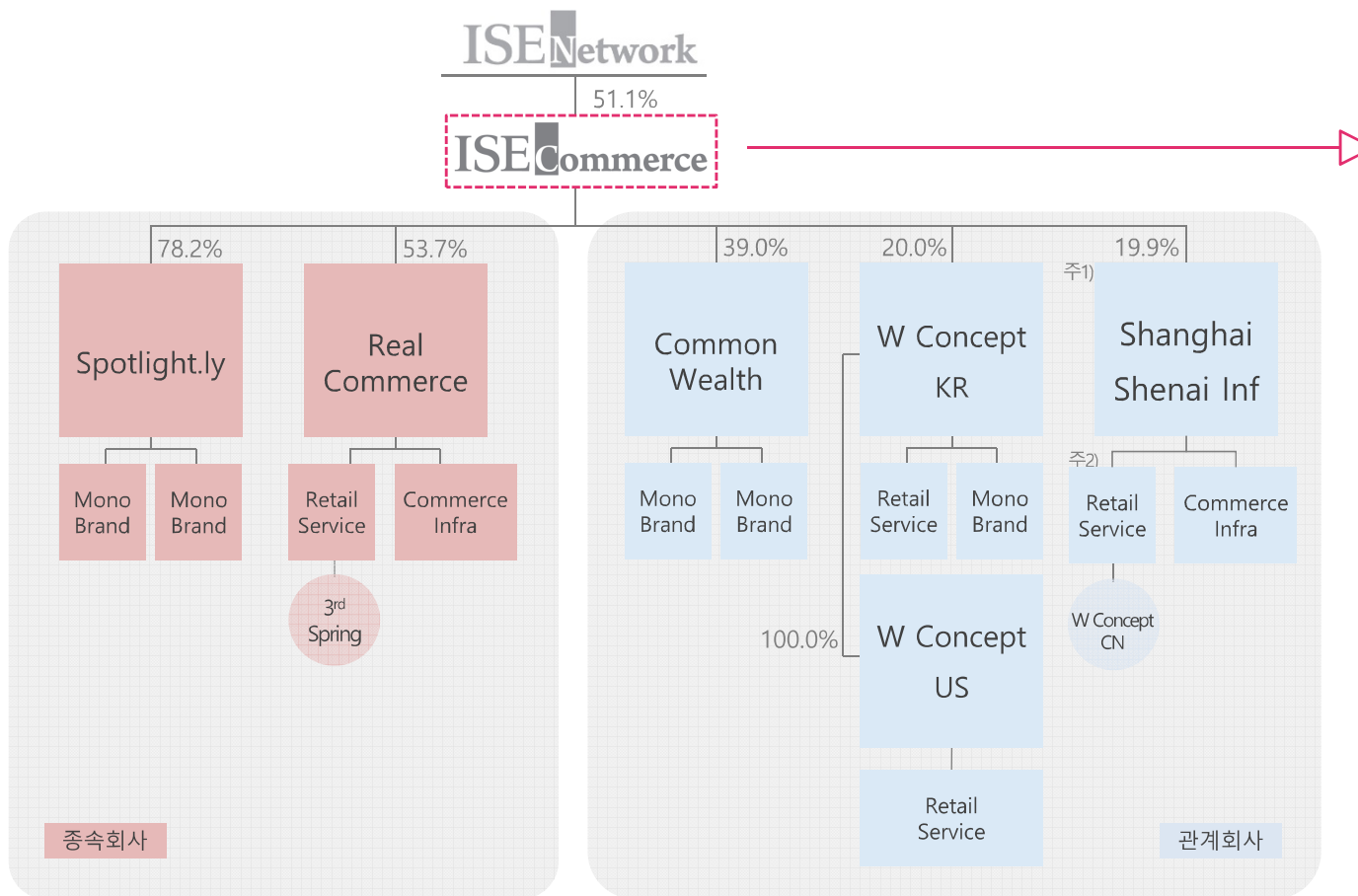
BrandMarket & Commerce Infra를 기반으로 시장의 독보적 지위 획득



주1) GMV : Gross Merchandise Volume

강력한 BrandMarket & Commerce Infra를 바탕으로 포트폴리오사와 상호 Valuation 상승구조 구축

Company Structure



주1) Mono Brand : 단일 product 브랜드

주2) Retail Service : 상품 판매의 최종 단계에서 고객과의 접점을 이루는 서비스 제공자.

SECTOR	PORTFOLIO	DESCRIPTIONS
BrandMarket ¹⁾	WizWid	- 국내 최대의 Cross Border Digital Commerce 플랫폼²⁾ BrandMarket - 패션/뷰티/라이프 카테고리 브랜드의 성장을 위한 플랫폼
Commerce Infra	EDGE N2N	- 브랜드 및 리테일 사업자들에게 국내외 커머스 인프라를 제공하는 서비스 - Sales & Marketing, 물류, IT Service Platform 제공
Company Builder	W Concept Spotlight.ly Real Commerce	- WizWid를 통해 축적된 Big-data를 활용 - 검증된 브랜드와 영역들은 EDGE N2N 서비스를 활용하여 ISE Commerce의 포트폴리오로 발전 - M.B.A. (Make, Buy, Ally) 전략을 통해 지속적인 성장 후 IPO 또는 M&A

1) BrandMarket : 국내외 Emerging Brand 인큐베이팅 마켓

2) Cross Border Digital Commerce : 국경을 넘어 국가 간 서비스를 제공하는 형태

Chapter.

2

BrandMarket & Commerce Infra - WizWid & EDGE N2N

- 01. BrandMarket WizWid
- 02. Cash-Cow 비즈니스의 추가 역량 강화 전략
- 03. 글로벌 인프라 경쟁력 – EDGE N2N
- 04. 차별화된 소프트파워 - Total Provider



UV
40,054,296

*



CR
0.9%

*



CT
172,568 KRW

=



TVO
58,943,110,873 KRW

	Women	Men	Active
핵심 고객층	30대 중후반의 패션에는 민감하지만 실용적인 스타일을 추구하는 여성	30대 전후의 클래식을 사랑하며 1인가구/독립을 꿈꾸는 남성	20 - 40대 초반 가격 및 스타일에 민감한 소비자
타겟 아이템 단가	100,000 - 200,000	100,000 - 150,000	80,000 - 150,000
카테고리 컨셉	Simple 하지만 고급스러운 소재와 제대로 된 핏에 집중한 상품 구성	위즈위드 감성의 클래식하고 캐주얼한 남성 전문 편집샵	스트릿 한 감성의 유니섹스 브랜드를 제공하는 전문 카테고리
운영 전략	경제 활동을 하는 여성으로 구매력을 갖추고, TPO에 맞는 상품에 관심이 높음 조금더 다양한 가격대 상품을 구성하고, 스타일은 좁혀 위즈위드 색을 내도록 구성	스트릿 무드와는 거리가 있는 위즈위드. 고급스럽지만 리즈너블한 가격으로 고객층 공략. 브랜드와 아이템의 스토리텔링을 통한 재해석 확대	국내 출시 일보다 빠른 외국 상품 합리적인 가격으로 판매 (유동적인 쿠폰사용) 국내에 미출시된 커뮤니티에 회자 될 만한 인기상품 판매 (나이키 매니아, 뽀뿌 등)

UV : Unique Visitor(순 방문자수)

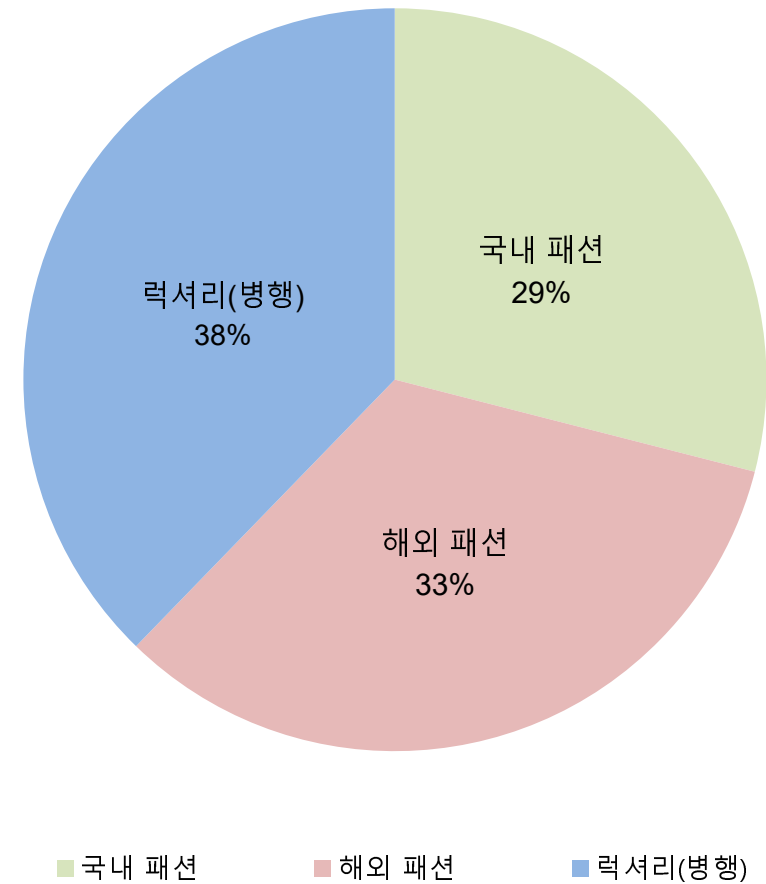
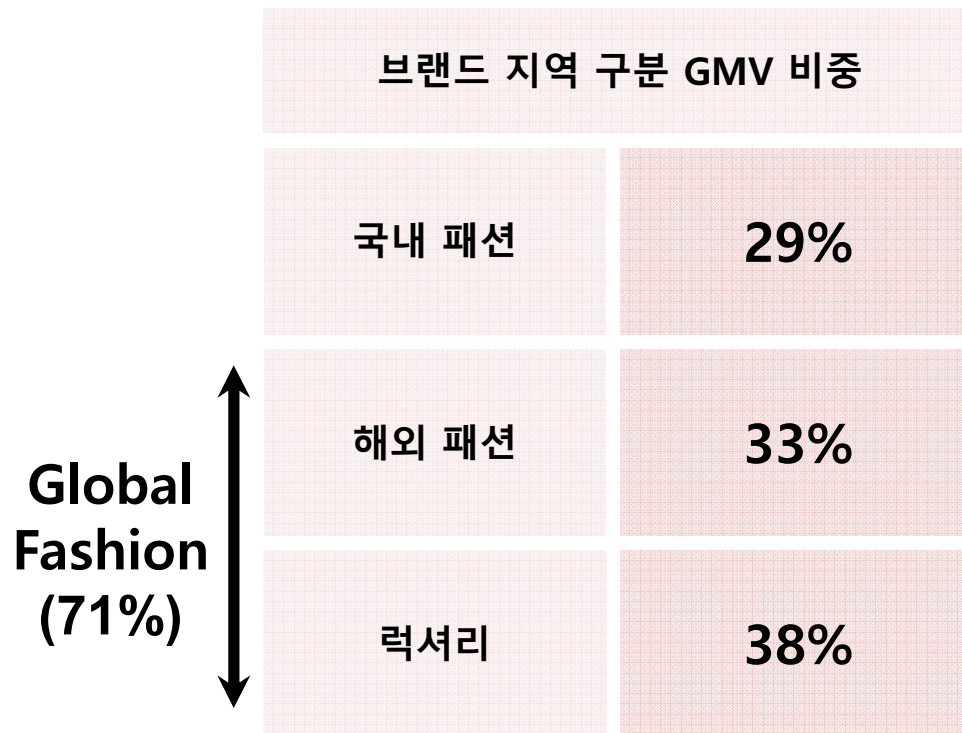
CR : Conversion Rate(전환율)

CT : Customer Transaction(구매객단가. Basket Size 기준으로, 고객이 1회 구매시 장바구니에 담아 구매하는 물품 수량이 평균1.2개임)

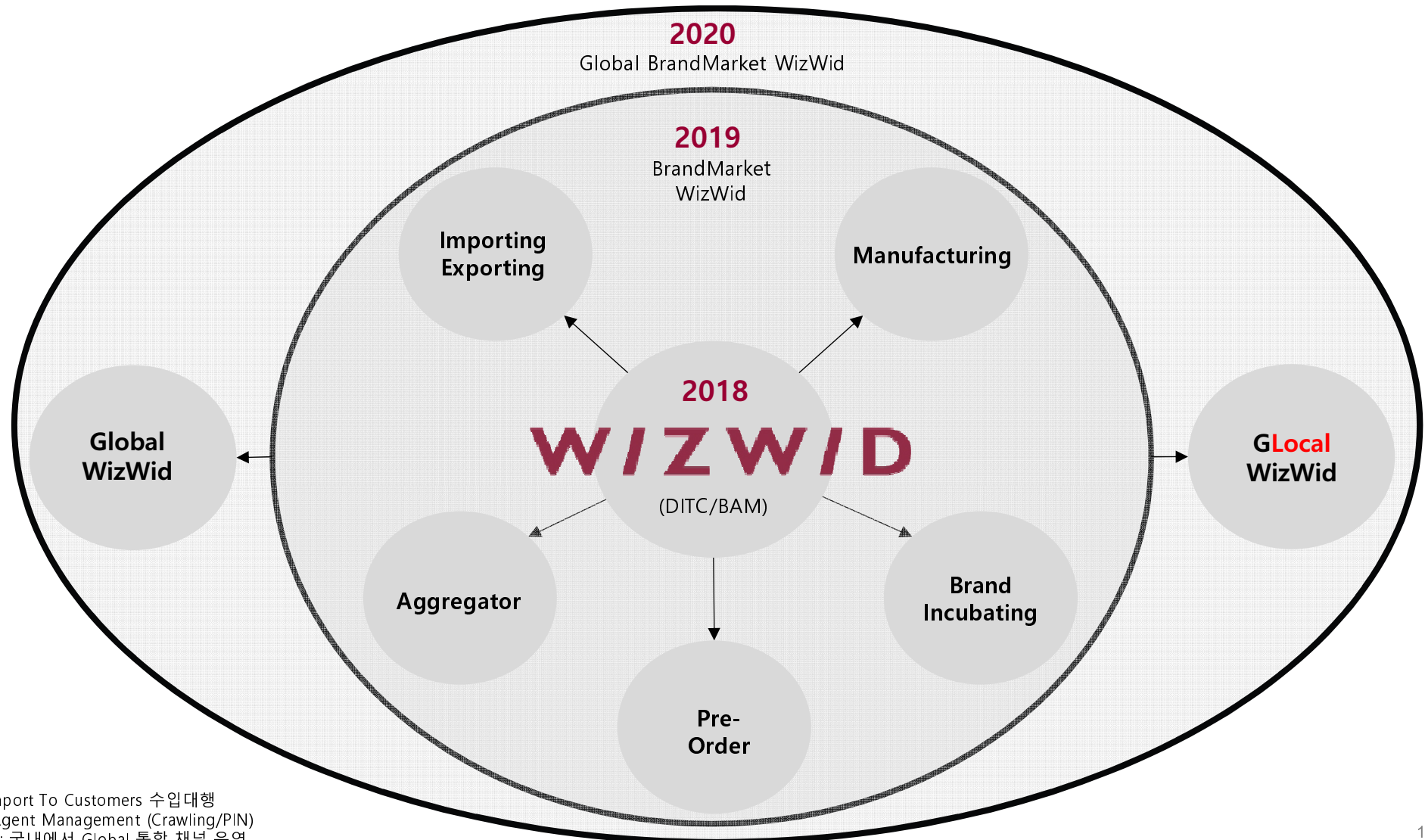
TVO : Total Value Ordered(수주액)

2018년 구매고객 기준		여성	남성
Main Target [62%]	25세 미만	3%	3%
	25세~29세	9%	7%
	30세~34세	15%	7%
	35세~39세	18%	6%
	40세~44세	12%	4%
	45세 이상	11%	5%
	계	68%	32%

Marketing Assets (2019.1Q)	
활동회원수	약 60만명
APP Download (삭제제외, 실사용자)	약 50만건
APP Push 동의	약 11만건
주간 평균 트래픽 (DAU 주간합산)	90만건 이상
Social Network (Instagram, Facebook 등)	약 35만



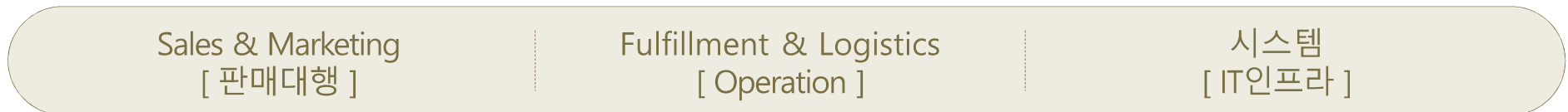
WizWid의 글로벌 영토 확장으로 Market 확장과 Big Data 축적 역량 동시 강화



글로벌 허브를 바탕으로 브랜드가 필요로 하는 Commerce Infra 제공



EDGE 제공 서비스

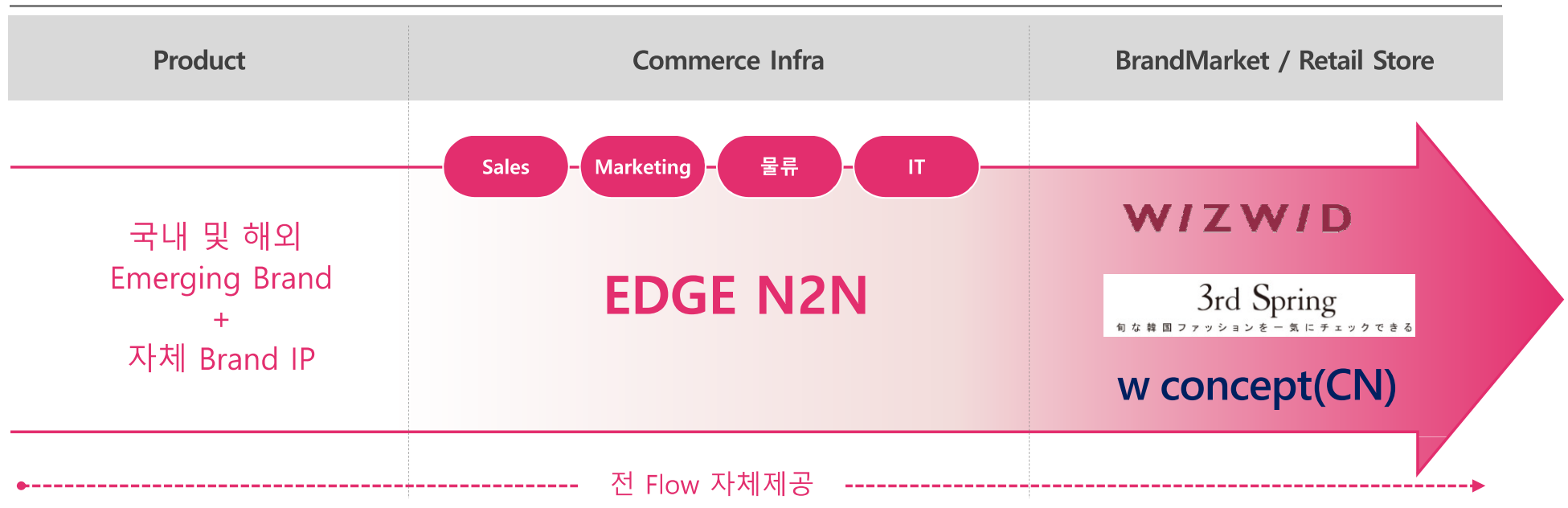


EDGE(Everything commerce hub Driven GLocalized Expansion)

- 국내외 브랜드와 리테일 사업자에게 상품 판매에 필요한 커머스 인프라 서비스 제공
- 공간(Hub)을 기반으로 E-commerce에 필요한 Sales & Marketing, 물류, IT시스템 Service Platform 제공이 핵심

WizWid와 EDGE N2N을 통해 Cross Border Trading의 모든 Flow 제공 역량 보유

CBT 비즈니스 Flow



공급자 및 수요자의 전 영역 업무가 가능한 Total provider 역량 보유

Chapter.

3

Growth Engine Biz - Company Builder

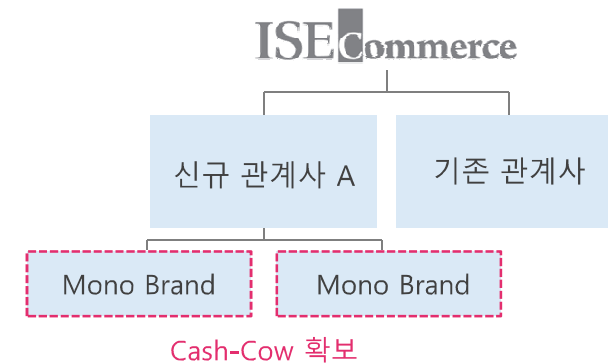
- 01. Emerging Stars Maker-Company Builder 모델 구축
- 02. 성공적인 Company Builder 사례-더블유컨셉코리아 지분매각
- 03. 차세대 Company Builder 전략을 통한 지속성장 모멘텀

기존 BrandMarket[WizWid]와 Commerce Infra[EDGE N2N] 등 동사의 보유 Business와 연계 브랜드의 콜라보를 통해 브랜드별 Valuation을 강화

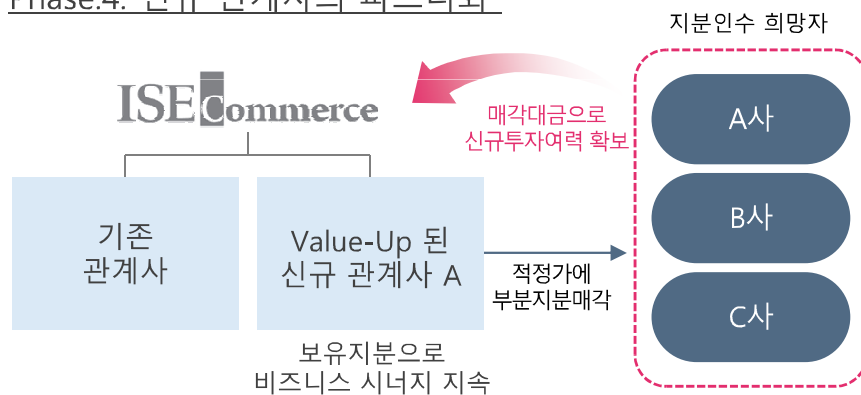
Phase.1: 유망기업 확보



Phase.2: 확보된 기업의 수익구조 구축



Phase.4: 신규 관계사의 파트너화

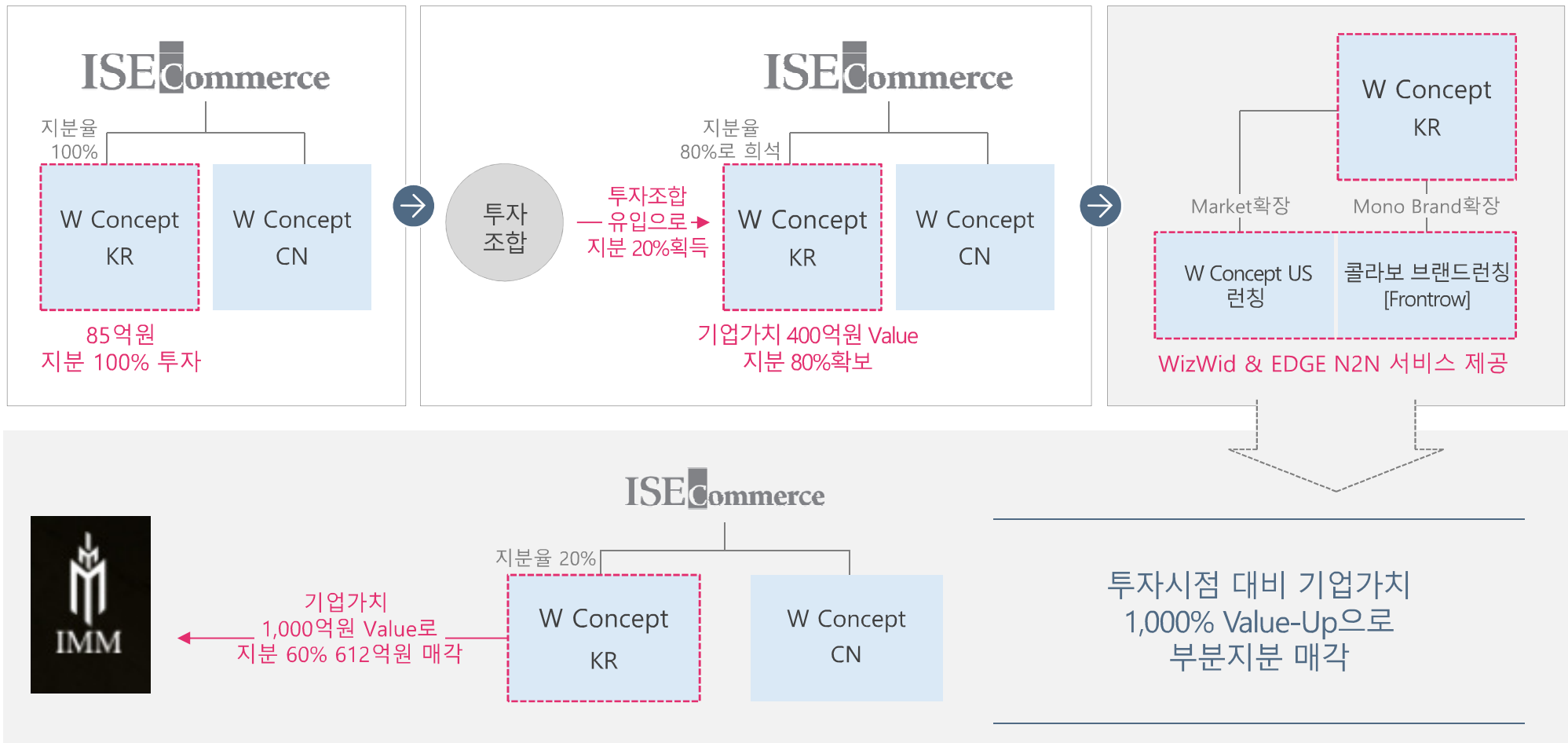


Phase.3: 신규 관계사의 Value-Up



* M. B. A. : Make. Buy. Ally.

W Concept의 성공적인 부분매각으로 자금 확보와 차기 비즈니스를 위한 레퍼런스 확보



기존 성공 레퍼런스를 바탕으로 지속적인 Company Builder Portfolio 확장중



기존 fashion중심 카테고리

2019년 1, 2분기 신규 편입

향후 사업자 추가

Chapter.

4

Performances & Vision

- 01. Performances
- 02. 아이에스이커머스의 Tomorrow
- 03. Vision 2023

개별손익계산서

(단위 : 백만원)

과목	2016(별도)	2017	증감율	2018	증감율	비고
매출액	24,599	36,485	48.3%	34,927	△4.3%	①
매출원가	11,575	18,780	62.2%	19,559	4.1%	
매출총이익	13,023	17,705	36.0%	15,368	△13.2%	②
판매비와관리비	12,678	19,078	50.5%	19,056	△0.1%	
영업이익(손실)	339	△1,397	적자전환	△5,951	적자증가	
영업외손익	2,196	69,536	3066.5%	△5,634	-	
기타수익	581	394	△32.2%	308	-	
기타비용	△1,125	△1,310	△16.4%	△627	-	
금융수익	633	877	38.5%	965	-	
금융비용	△223	△190	14.8%	△633	-	
투자손익	2,330	69,765	2894.2%	△5,647	-	
법인세비용차감전손액	2,534	48,595	1817.7%	△13,309	-	
법인세비용	55	7,498	13532.7%	△202	-	
계속사업손익	2,479	41,097	1557.8%	△13,106	-	
중단사업손익	△2,450	△7,389	201.6%	-	-	
당기순이익(손실)	29	33,708	116134.5%	△13,106	적자전환	

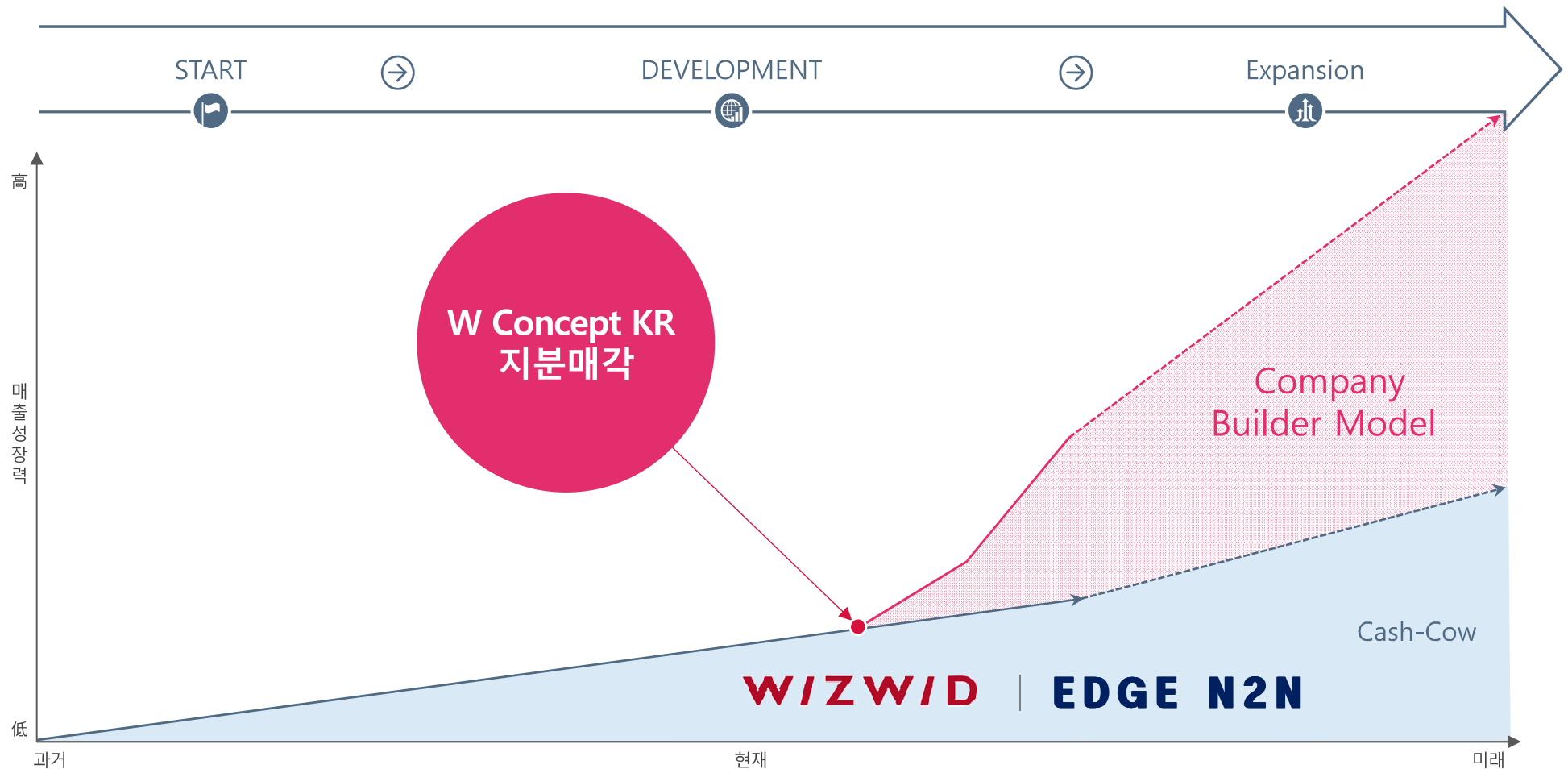
① 2018년 매출액 감소 원인 :

- 외부적 요인 : 경기 위축 등에 따른 국내 소비경기 둔화 및 온라인 이커머스 시장의 경쟁이 극격히 심화
- 내부적 요인 : WizWid 체질 개선을 위한 브랜드 재정비 기간과 고객에게 신규 브랜드를 어필하는 적응기간 동안 매출 공백이 발생

2019년은 Brand 재정비 과정을 마무리 하여 2018년 동안 있었던 매출 공백을 회복할 것으로 전망

② 회계기준 변경에 따른 매출채권 및 투자자산 손상 인식 등 일회성 비용 반영으로 영업이익 및 당기순이익 감소

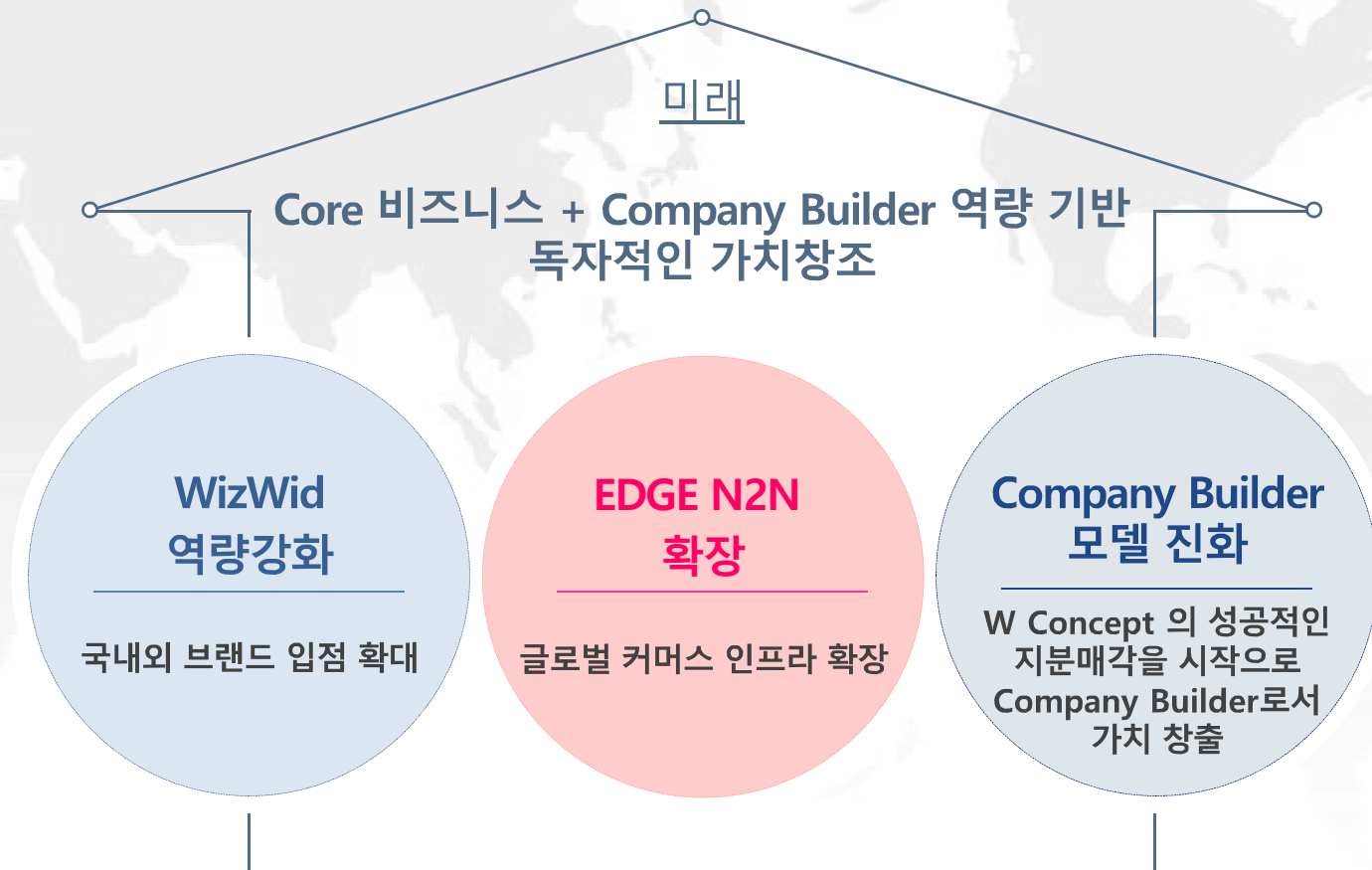
해외직구 전문기업에서 CBT BrandMarket + Commerce Infra Provider로 진화
그리고 Company Builder 비즈니스 확장으로 새로운 성장모멘텀 확보



ISECommerce

글로벌 CBT BrandMarket + Commerce Infra + Company Builder로 도약

Cross Border Trading





Appendix

- 01. 요약재무제표
- 02. Global HUB 사례
- 03. HUB Location
- 04. EDGE N2N 구성도

재무상태표

단위 : 백만 원

구 분	2016	2017	2018
유동자산	67,890	61,888	21,175
비유동자산	20,885	35,153	60,328
자산총계	88,775	97,042	81,503
유동부채	34,073	21,258	18,254
비유동부채	8,273	154	844
부채총계	42,345	21,413	19,098
자본금	12,757	12,757	12,757
자본잉여금	39,697	42,558	45,579
이익잉여금(결손금)	(15,412)	22,409	9,188
자본총계	46,429	75,629	62,405

개별/별도 재무상태표

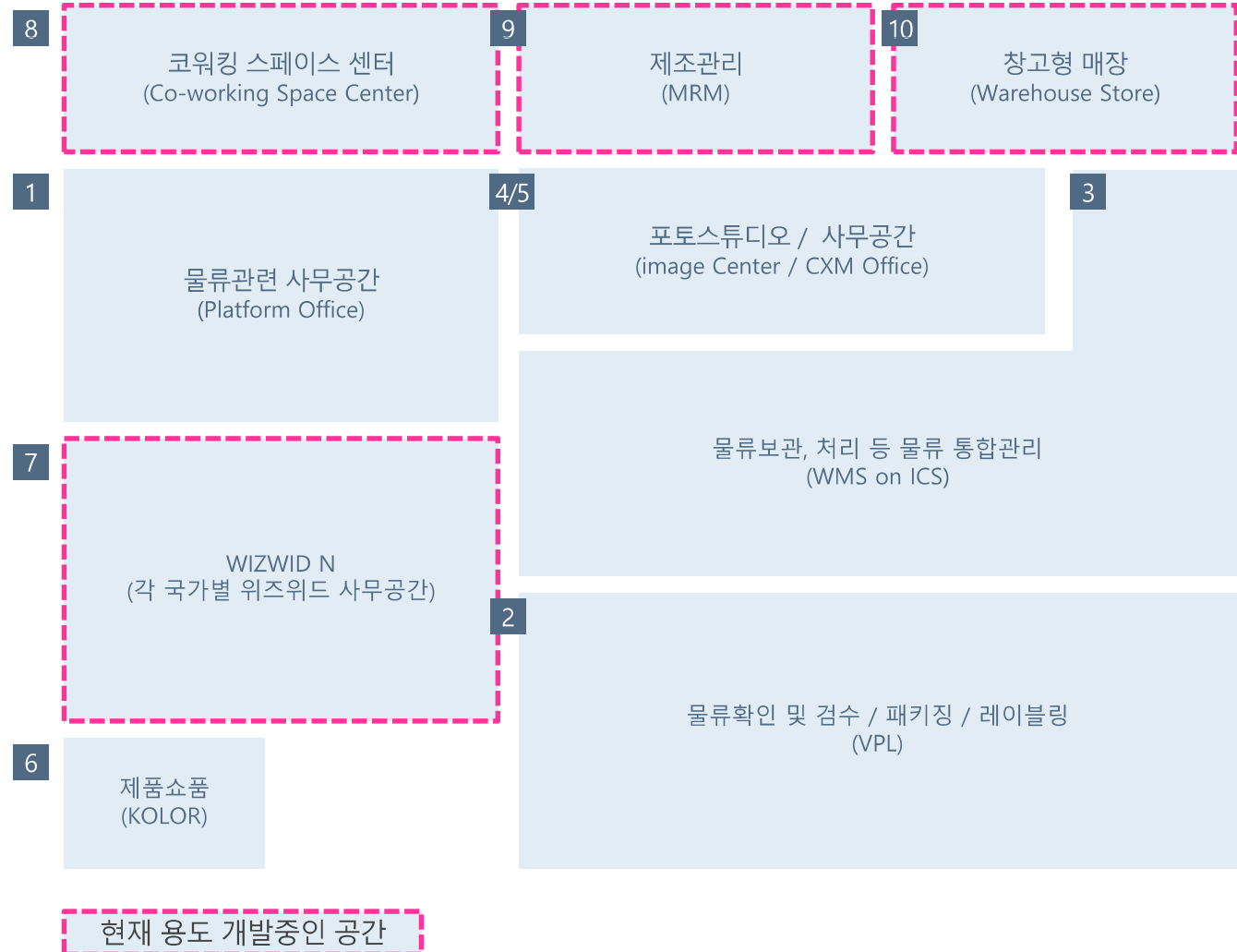
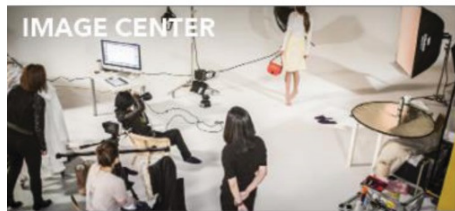
손익계산서

단위 : 백만 원

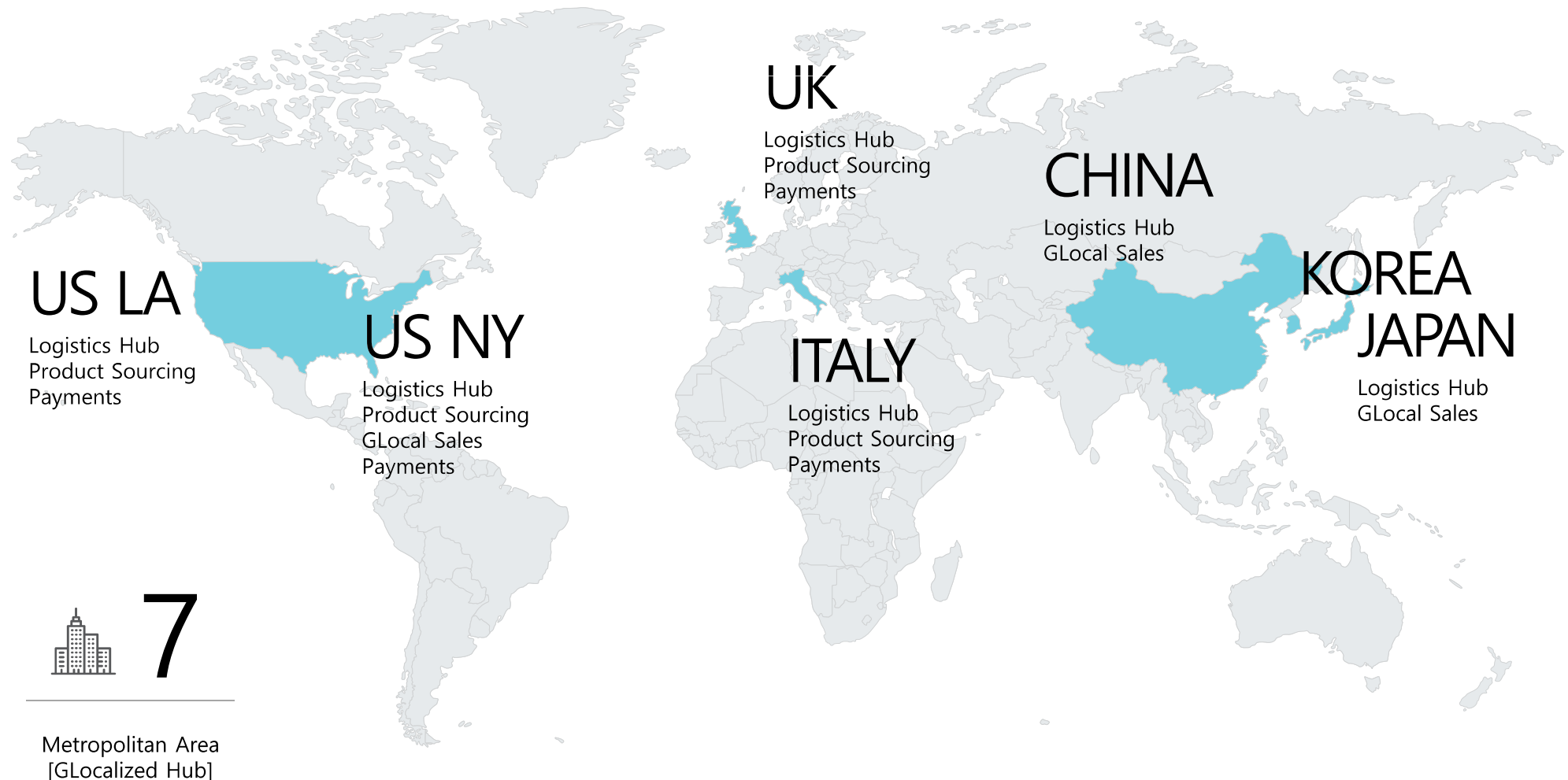
구 분	2016	2017	2018
매출액	24,599	36,485	34,927
영업비용	(24,260)	(37,882)	(40,879)
영업이익	339	(1,397)	(5,952)
기타수익	581	394	308
기타비용	(1,125)	(1,310)	(627)
금융수익	633	877	965
금융원가	(223)	(190)	(633)
투자손익	2,330	69,765	(5,647)
법인세비용차감전순이익	2,534	48,595	(13,309)
법인세비용	(55)	(7,498)	202
당기순이익	29	33,708	(13,106)

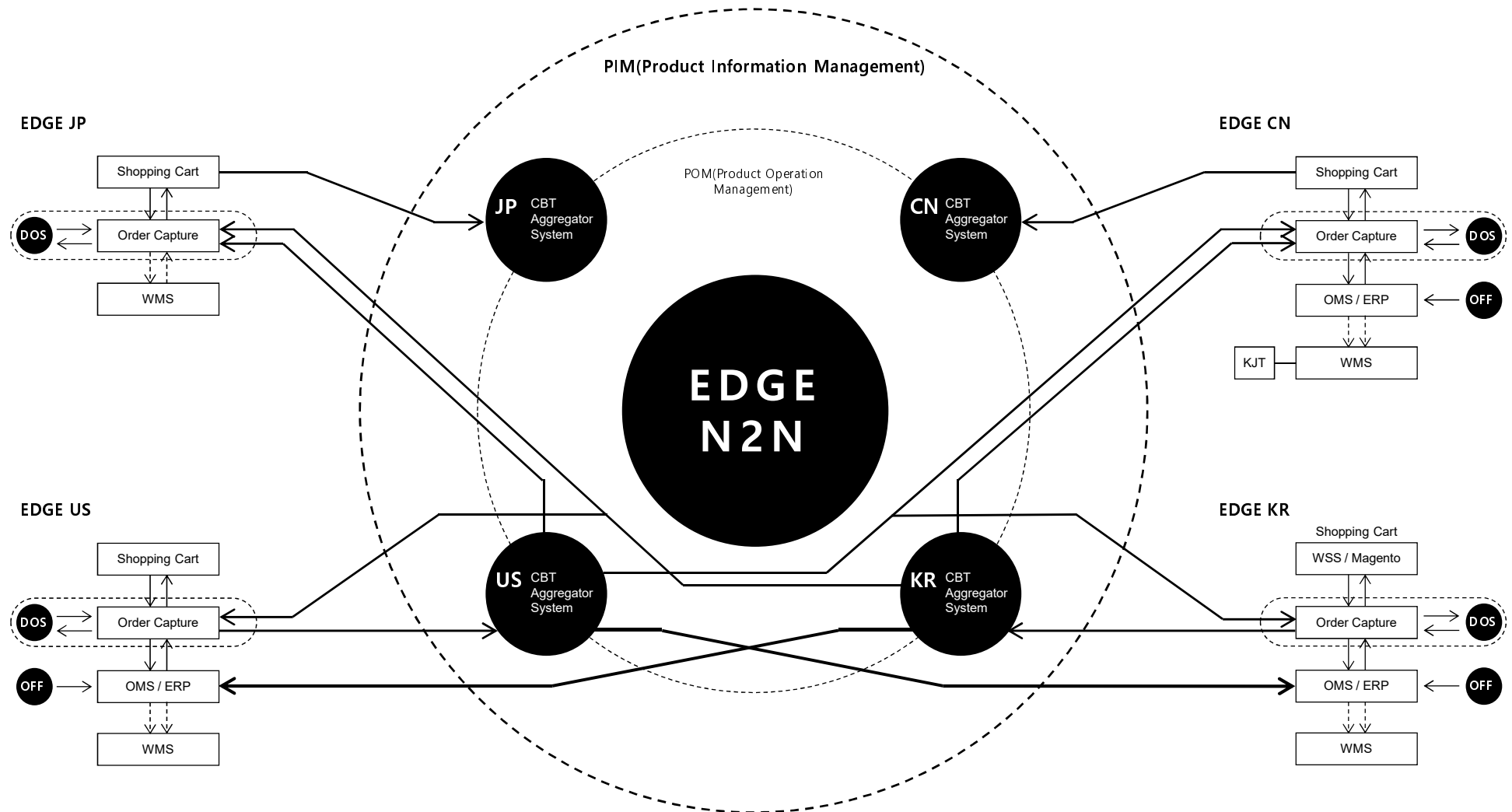
개별/별도 포괄손익계산서

스마트물류처리 센터: 기본적인 허브기능, 물류정보 처리, 제품촬영스튜디오까지 결합



미국 뉴욕 & LA, 영국 런던, 중국 상하이, 일본 도쿄, 이태리 밀란, 대한민국 서울 등 세계 7개 지역에 HUB 구축





END OF DOCUMENT

www.isecommerce.co.kr

서울특별시 강남구 영동대로 648
648, Yeongdong-daero, Gangnam-gu,
Seoul, Republic of Korea

COPYRIGHTS © 2019 ISE COMMERCE All Rights Reserved.