

Investor Relations 2021

# 인크로스 CEO 간담회

2021.05.27

incross

## Disclaimer

본 자료는 기관투자자와 일반투자자들을 대상으로 실시되는 Presentation에서 투자판단에 참고가 되는 각종 정보를 제공할 목적으로 인크로스 주식회사(이하 '회사')에 의해 작성되었으며 이의 반출, 복사, 타인에 대한 재배포는 금지됨을 알려드리는 바입니다.

본 Presentation에의 참석은 위와 같은 제한 사항의 준수에 대한 동의로 간주될 것이며 제한 사항에 대한 위반은 관련 증권 거래 법률에 대한 위반에 해당 될 수 있음을 유념해주시기 바랍니다.

본 자료에 포함된 회사의 경영실적 및 재무성과와 관련된 모든 정보는 기업회계기준에 따라 작성되었습니다. 본 자료에 포함된 “예측정보”는 개별 확인 절차를 거치지 않은 정보들입니다.

이는 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 사항으로 회사의 향후 예상되는 경영현황 및 재무실적을 의미하고, 표현상으로는 ‘예상’, ‘전망’, ‘계획’, ‘기대’, ‘(F)’ 등과 같은 단어를 포함합니다.

위 “예측정보”는 향후 경영환경의 변화 등에 따라 영향을 받으며, 본질적으로 불확실성을 내포하고 있는 바,

이러한 불확실성으로 인하여 실제 미래실적은 “예측정보”에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있습니다.

또한, 향후 전망은 Presentation 실시일 현재를 기준으로 작성된 것이며 현재 시장상황과 회사의 경영방향 등을 고려한 것으로

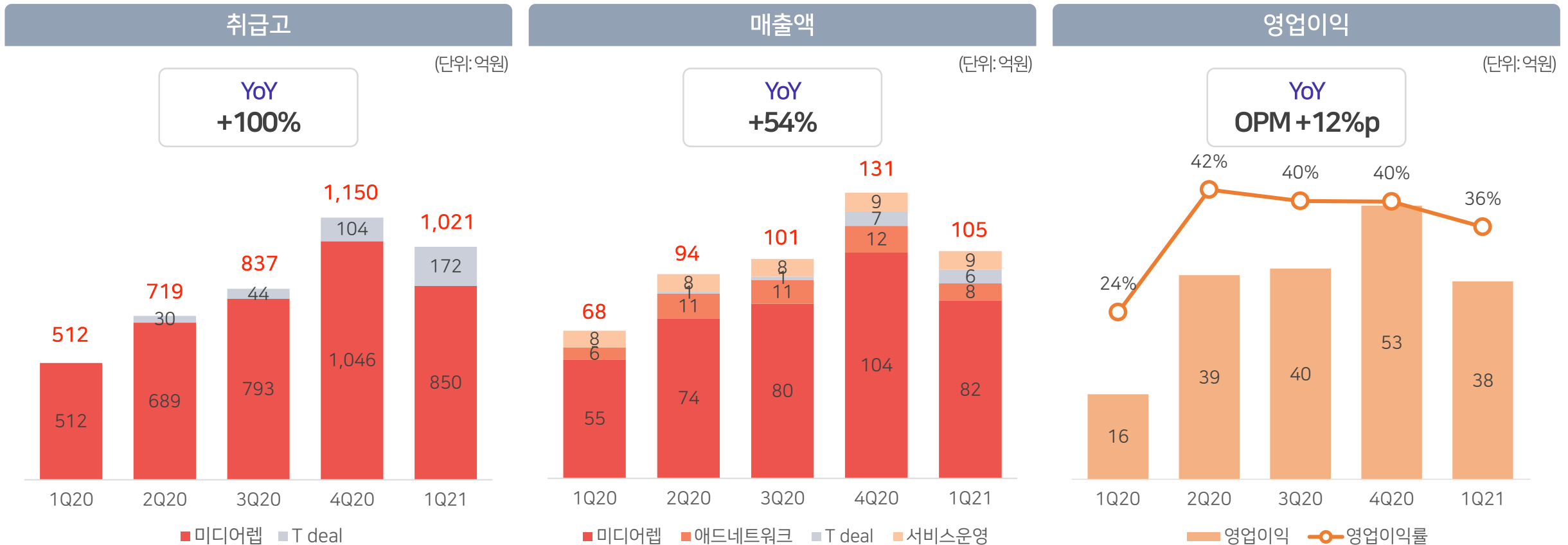
향후 시장환경의 변화와 전략수정 등에 따라 변경될 수 있으며, 별도의 고지 없이 변경될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

본 자료를 활용한 투자판단은 전적으로 투자자의 판단과 책임 하에 이루어져야 하며, 당사는 본 자료의 활용으로 발생하는 손실에 대하여 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다.(과실 및 기타의 경우 포함)

본 문서는 투자에 대한 권유를 구성하지 아니하며 문서의 그 어느 부분도 투자 결정을 위한 기초 또는 근거가 될 수 없음을 알려드립니다.

# 2021년 1분기 Review

대형 캠페인 집행에 따른 미디어렙사업 호조세와 함께 전 사업부문에서 전년 동기 대비 성장  
 취급고 / 매출액 / 영업이익 모두 역대 1분기 최대 실적 기록  
 T deal 1분기 취급고 172억원으로 전년도 연간 취급고 178억원에 육박하며 고성장세 시현

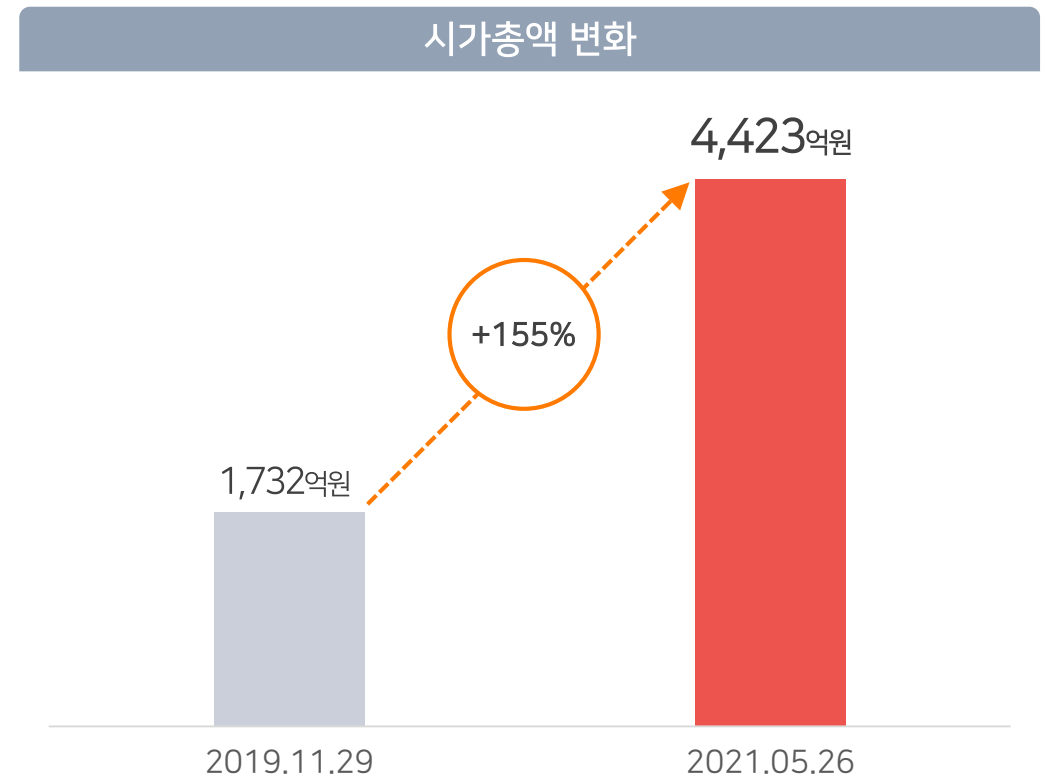
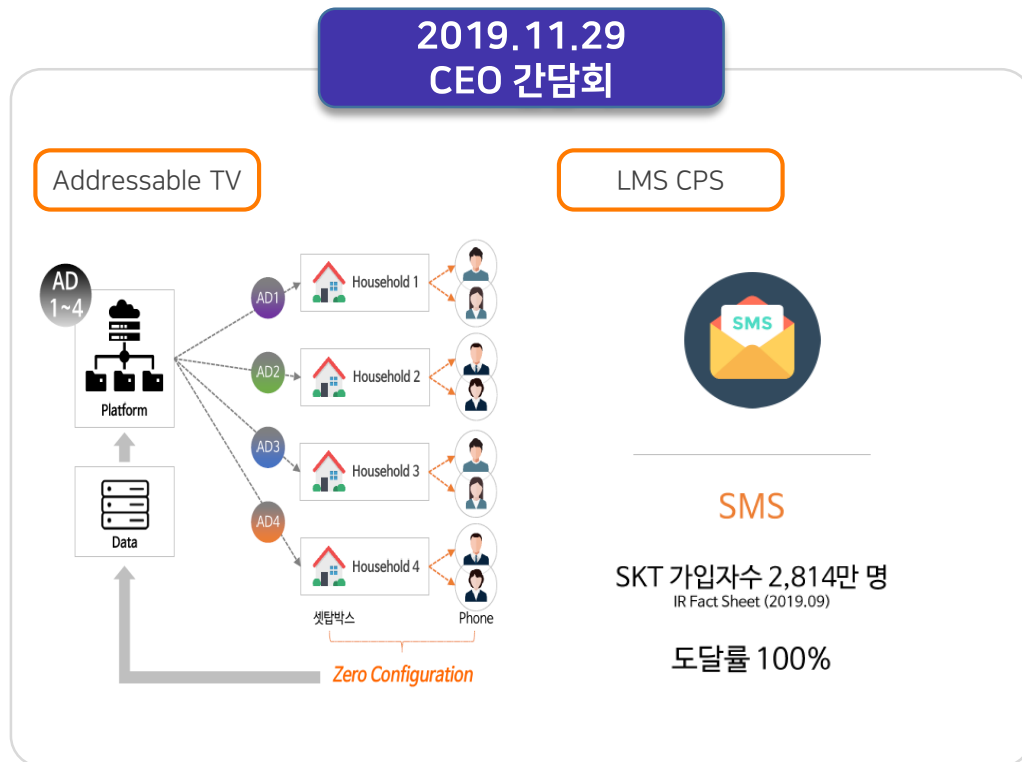


# 성장 History

최대주주 변경 후 신사업 구상 발표(2019.11.29 CEO 간담회)

2020년 4월 SK텔레콤과 함께 만든 첫 번째 신사업 'T deal' 출시

'T deal'의 성장 가속화와 더불어 기존 사업부문(미디어랩&애드네트워크)과의 시너지 발현



# 'T deal'의 지향점

이커머스 동향

중국 사례

To-Be

아마존은 Fulfillment 경쟁력을 무기로 1P와 3P 사업을 모두 영위하며 아마존 생태계 구축  
 이러한 아마존 생태계를 벤치마크하고 있는 쿠팡  
 중국이라는 막대한 내수시장 안에서 서로 다른 모델로 경쟁하고 있는 알리바바(3P)와 징둥(1P)

| 주요사업자                                                                               | 1 <sup>st</sup> Party<br>(직매입) | 3 <sup>rd</sup> Party<br>(마켓플레이스) | 자체<br>Fulfillment Center |
|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------|--------------------------|
|    | ○                              | ○                                 | ○                        |
|    | ○                              | ○                                 | ○                        |
|   | △                              | ○                                 | X (주1)                   |
|  | ○                              | △                                 | ○                        |
|  | X                              | ○                                 | X (주2)                   |

(주1) 메이저 택배사, 화물운송업체 등과 파트너십 체결을 통한 물류 플랫폼 구축(차이냐오)

(주2) 판매자 스스로 빠른 배송 유도('오늘 발송'), 우정사업본부와 배송 협업('오늘 주문 내일 도착')

# 'T deal'의 지향점

이커머스 동향

중국 사례

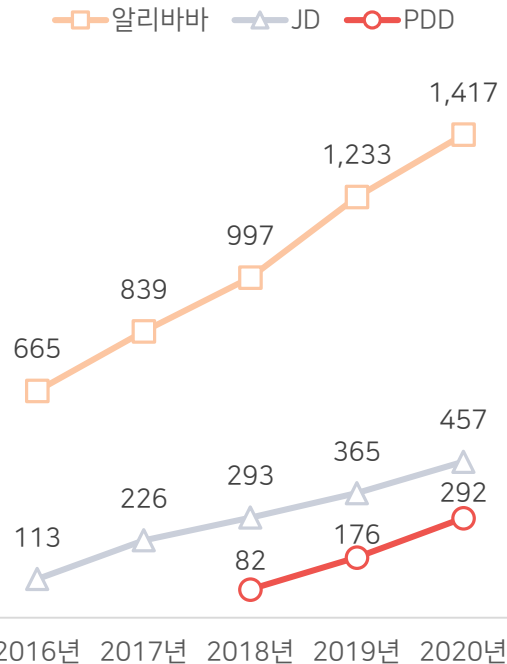
To-Be

중국 이커머스 규모는 2020년 2조900억달러로 전 세계 이커머스 시장의 53% 차지(중소벤처기업부\_글로벌 이커머스 HOT 리포트\_2021.01)

Alibaba와 JD 양강 구도 속에 PDD라는 공동구매 사업자가 등장하며 창업 3년만에 나스닥 상장

## GMV

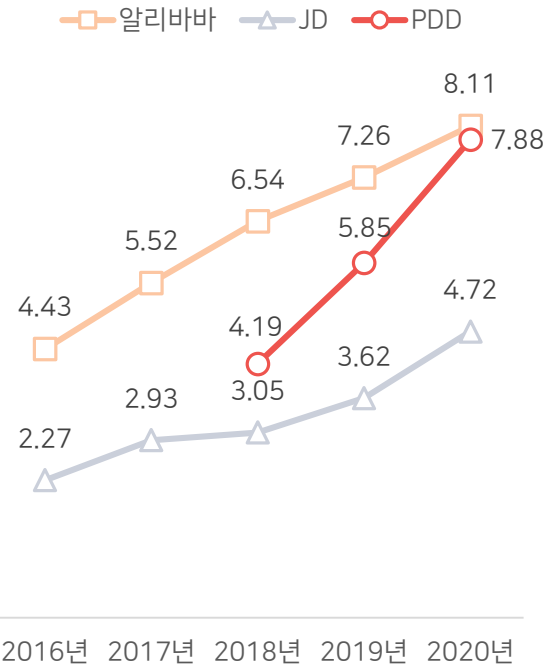
\*단위:조원(RMB1=KRW174.89,5/26기준)



※ 출처:각사 발표자료

## 연간 구매고객 수

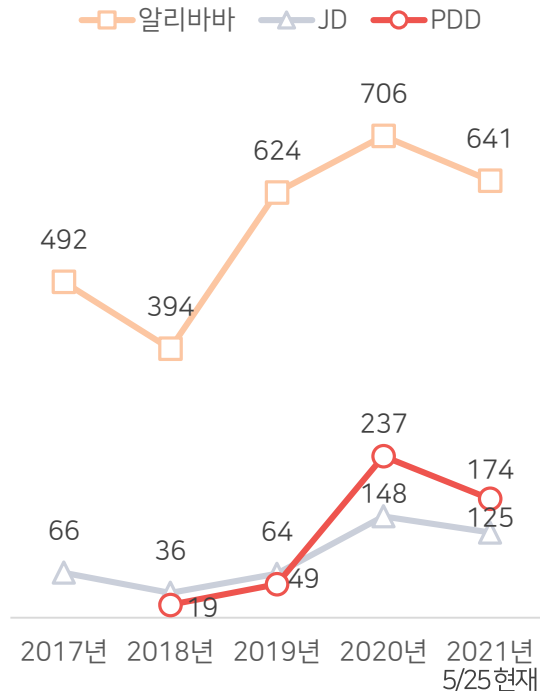
\*단위:억명



※ 출처:각사 발표자료

## 시가총액

\*단위:조원(USD1=KRW1,170.00,5/26기준)



※ Alibaba(NYSE), JD(NASDAQ), PPD(NASDAQ)

## PDD/拼多多 (Pinduoduo)

Together, More Savings, More Fun

SNS(위챗) 기반 공동구매사업

AI를 활용한 제품 선정, 수요 예측

SNS로 알리고(Push) 구매 유도

재미요소(게임)와 보조금 지급

PDD는  
고정자산투자대신  
빅데이터와 AI기술을 활용하여  
제품 선정, 공급망 확보, 배송 효율 극대화에  
집중

# 'T deal'의 지향점

이커머스 동향

중국 사례

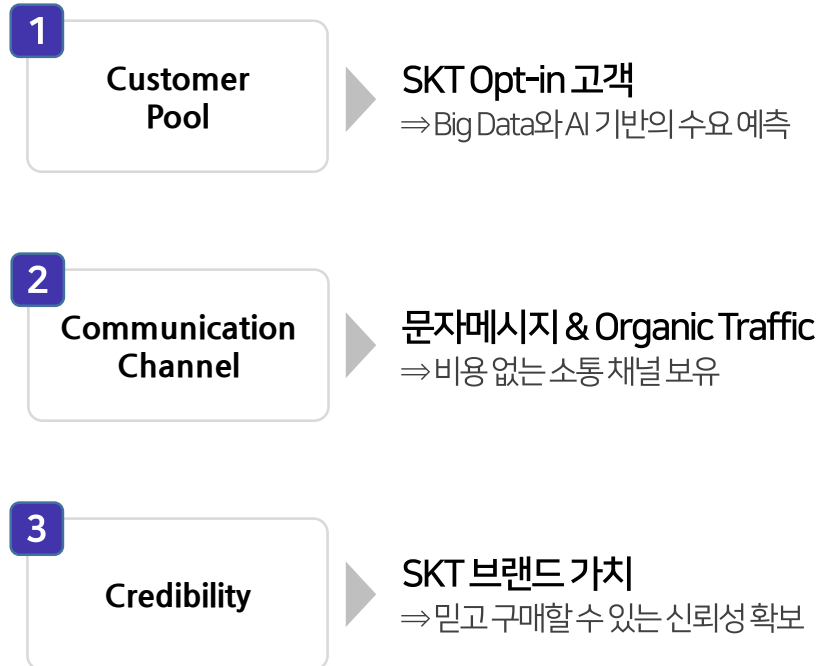
To-Be

T deal의 지향점은 공동구매 플랫폼

기존 공동구매가 가진 Hurdle(기다림의 불편, 구매 성사 불투명)을 SKT가 보유한 IT 기술로 제거

SKT 고객만을 위한 '바로 사는 공동구매', '혼자 사도 공동구매' 혜택 제공

## 공동구매 필요 조건



## 고객 니즈 중심의 공동구매 플랫폼 'T deal'

