

kt alpha 합병 Investor Forum

2021년 6월 30일

Disclaimer

본 자료는 합병 관련 kt alpha의 재무실적 및 영업성과에 대한 내용을 포함하고 있습니다.

확정된 과거자료 이외의 모든 재무 및 경영성과와 관련된 자료는 추정자료이므로 향후 변경 될 수 있음을 알려드립니다.

따라서, kt alpha는 본 자료에 서술된 재무 및 영업실적의 정확성과 완벽성에 대해서 암묵적으로든 또는 명시적으로든 보장할 수 없습니다.

또한, 본 자료에 서술된 내용이 kt alpha의 실제 실적과 차이가 있을 수 있습니다.

kt alpha는 본 자료의 작성일 현재의 사실만을 기술한 것이며, 향후 변경되는 사항이나 새로운 정보와 관련된 자료를 현행화할 책임은 없습니다.

본 자료와 관련하여 추가적인 문의 사항이 있으시면 kt alpha의 IR 담당으로 문의 바랍니다.

Tel 82-2-3289-2394

Fax 82-2-3289-2080

Contents

Overview

시장 환경

사업 전략

그룹 시너지

기대 효과

Overview 회사소개

kth는 국내최초 T커머스 채널 론칭 후 디지털 홈쇼핑 시장 선도

합병 kt alpha는 커머스 플랫폼 컴퍼니로 진화



kth

kt mhow's

매출	3,493 억원	448 억원
영업이익	118 억원	85 억원
자산규모	2,806 억원	1,047 억원



kt alpha
Commerce Platform Company

(2020년 기말 기준)

Overview kt mhow's 소개

B2B사업 : 기업의 마케팅 및 복지용 경품으로 공급

B2C사업 : 자사 기프티쇼와 제휴서비스 등 에서 개인고객의 선물 및 자가구매

모바일상품권 B2B

B2B 대면 영업

제안,입찰을 통한 기업 영업



THE SHILLA



B2B 비대면 자사 서비스

B2B기업 전용 서비스 '기쇼비즈' 운영

발송최적화

상품추천&견적

기쇼비즈

구매관리

마케팅캘린더

모바일상품권 B2B시장 1위 사업자 수성

- B2B 시장 선도 사업자(금융,보험 등 2만여기업고객 보유)
- KT 및 KT그룹의 모바일 상품권 공급
- 기업전용 서비스 '기프티쇼Biz' 비대면 B2B시장 확장

모바일상품권 B2C

B2C서비스 API Link

온라인/모바일 주요 서비스 API 연동

kakao NAVER

ONE store



B2C 커머스 채널 입점

주요 채널(오픈마켓소셜) 상품 입점



AUCTION.

Gmarket

TMON

위메프

상품경쟁력 강화로 B2C시장 점유 확대

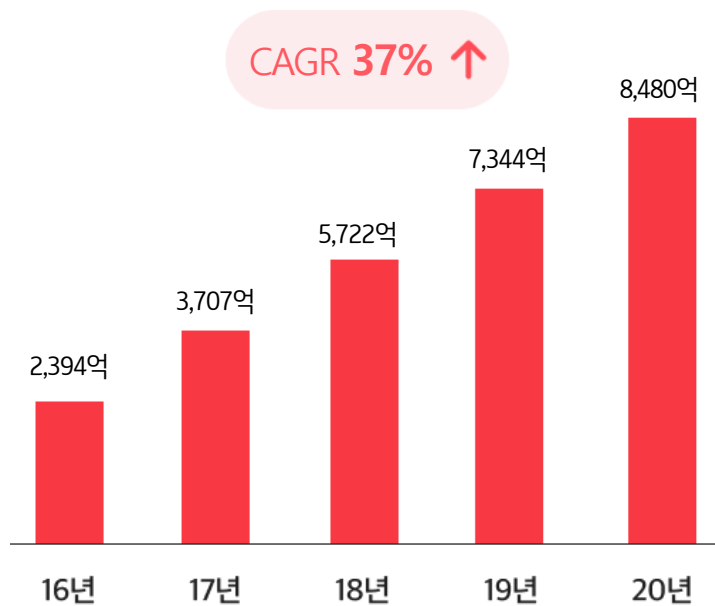
- 오픈마켓 등 100여개 제휴매체 보유
- 업계 차별화 / 상품 6,000여개 보유
- 프리미엄 선물하기 서비스 '우선샵' 오픈을 통한 실물상품 확장

Overview 사업성과

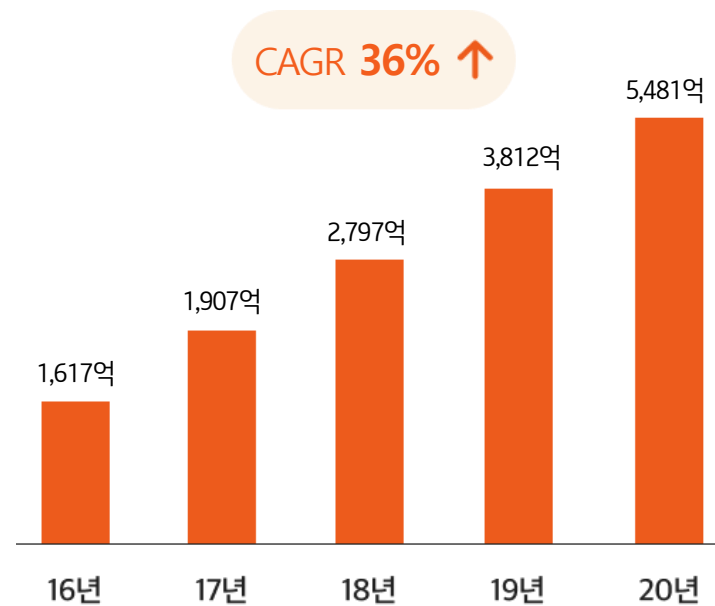
최근 5개년 K쇼핑 취급고 CAGR 37%, 기프티쇼 취급고 CAGR 36% 고성장 기록

kt alpha 커머스 사업 총 취급고 규모 1.4조 (2020년 기준)

K SHOPPING



giftishow

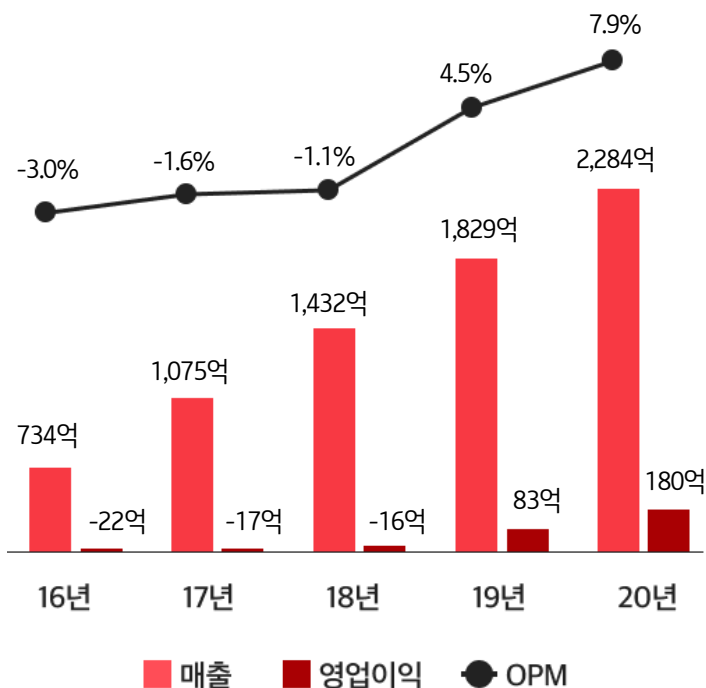


Overview 사업성과

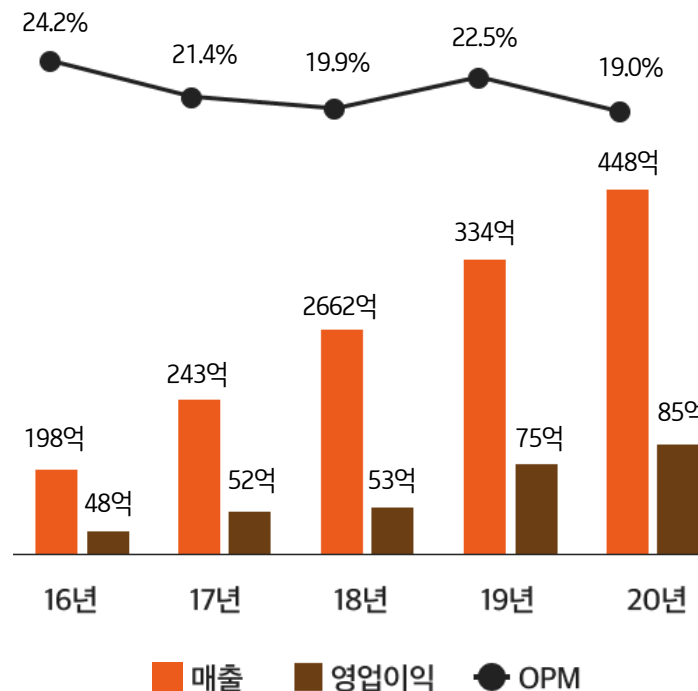
K쇼핑 외형 성장에 따른 누적 영업이익 흑자전환, 기프티쇼 안정적인 이익구조 기반 성장 지속

전사 역량 커머스 집중으로 이익 기반 확대 전망

K SHOPPING



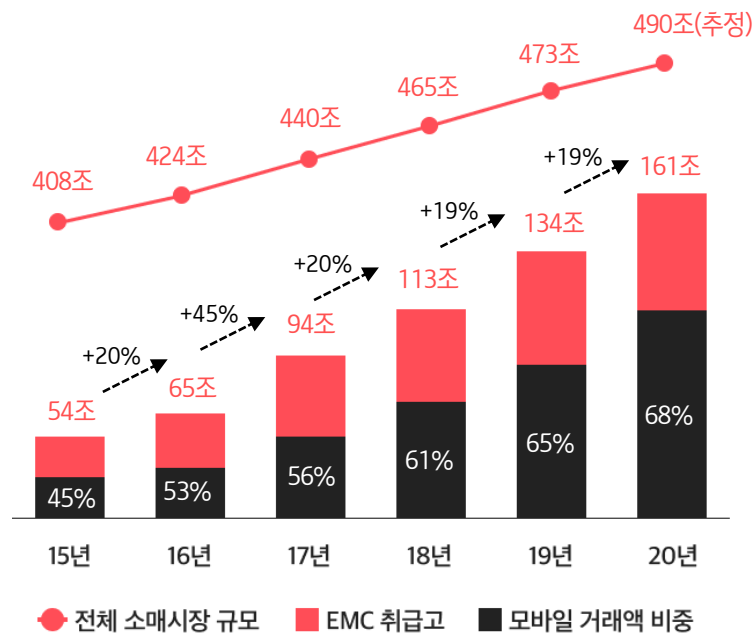
giftishow



시장 환경

온라인커머스는 '15년 대비 '20년 약 3배 가량 가파른 성장세, 모바일 비중 확대
홈쇼핑, 신성장동력 확보를 위해 '모바일' 영역으로 확장 중

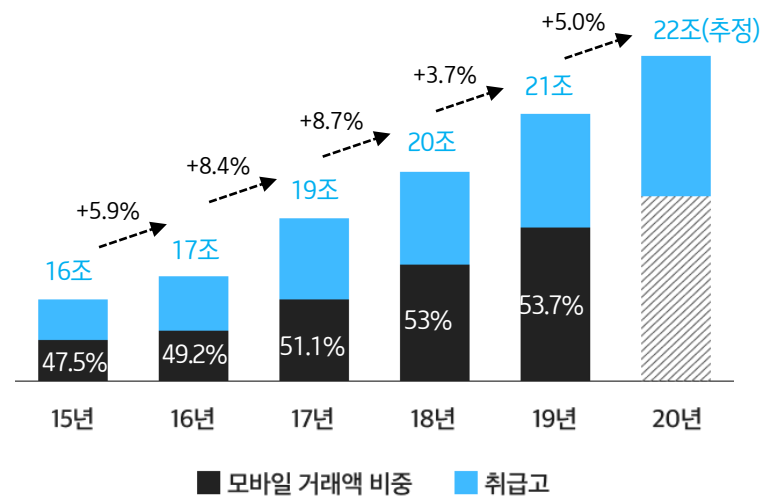
온라인 시장



※ 출처: 통계청, '20년 전체 소매시장 규모 4개년 CAGR 4% 적용한 490조로 추정
 ※ 모바일 거래액 비중: 전체(유형+무형) 취급고 중 모바일매체 취급고 비중

홈쇼핑 시장

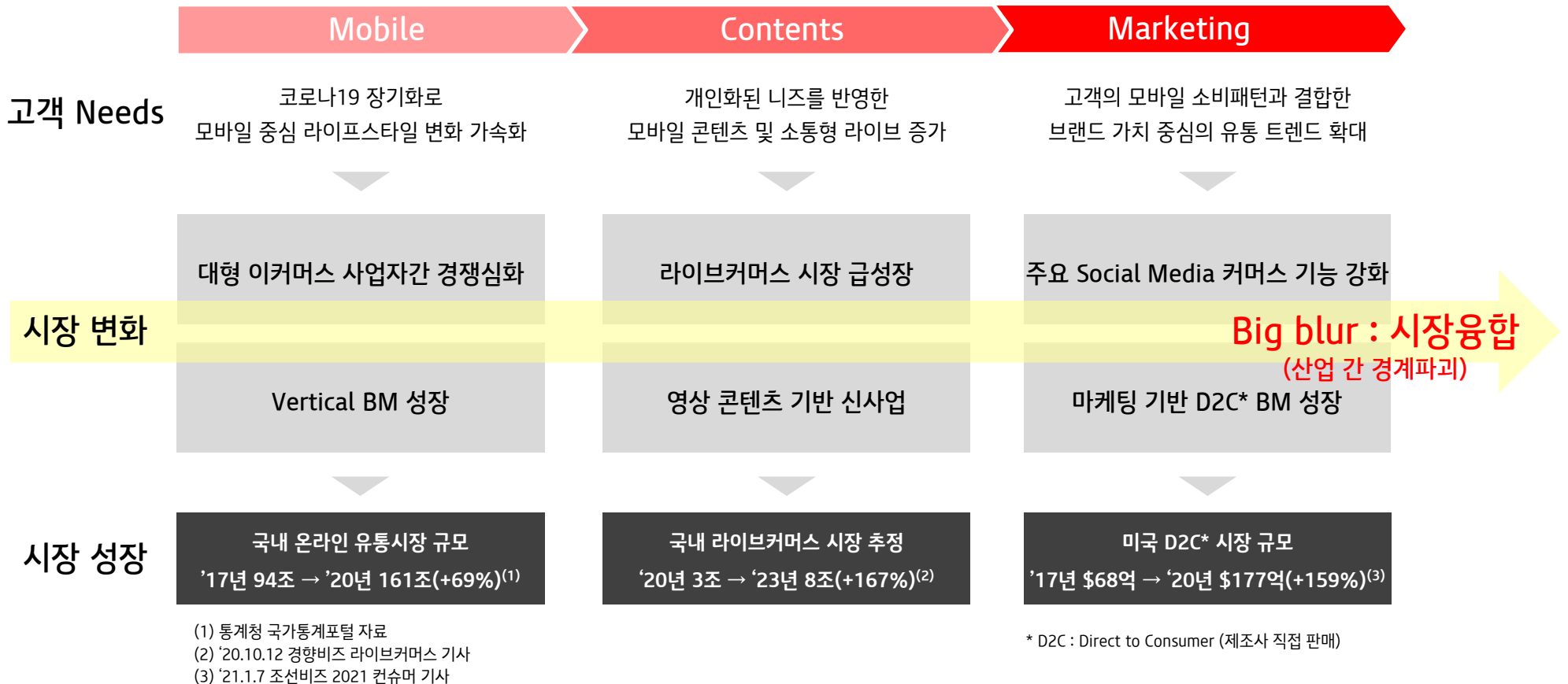
전체 시장 성장은 점차 둔화
 '17년 모바일 비중은 방송(실적)을 추월, 지속 증대



※ 출처: 한국TV홈쇼핑협회 (TV홈쇼핑 7개 + 경영 T커머스 5개 채널)
 ※ '20년 홈쇼핑 시장 코로나19 특수로 인한 5%의 높은 성장률 추정치 적용

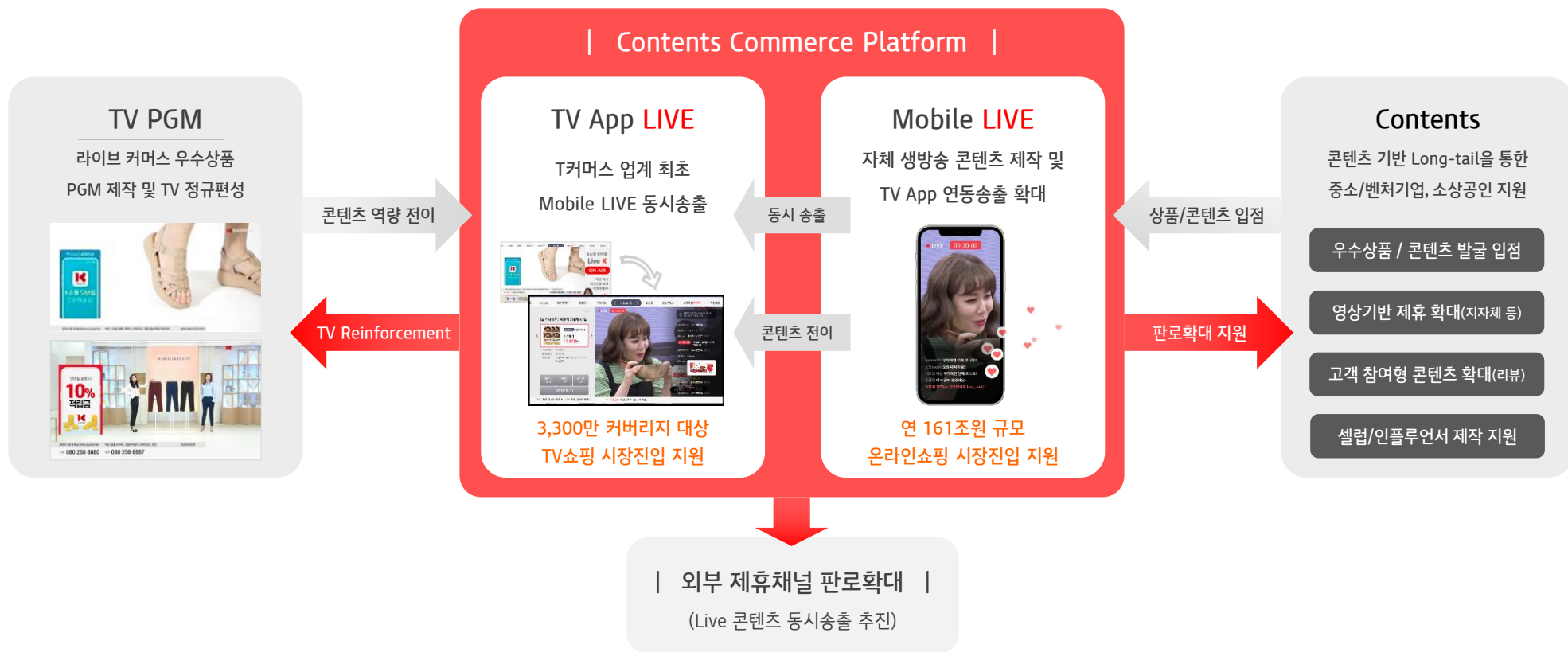
시장 환경

고객은 모바일 / 영상 콘텐츠 / 브랜드 가치 중심으로 소비패턴 변화
고객 Needs 변화와 결합된 새로운 시장기회 확대



사업 전략 ① 라이브 커머스 플랫폼

클라우드 기반 TV+모바일 결합된 차별화 서비스 추진 LIVE 영상 중심의 “라이브 커머스 플랫폼” 구축



사업 전략 ② D2C (Direct To Customer)

그룹 커머스/마케팅 역량결집 시너지를 통한 단독 브랜드 Boost-Up 모바일 고객접점 중심으로 브랜드 가치 확보



사업 전략 ③ 커머스 솔루션 플랫폼

B2B 경험 / ICT솔루션 / 마케팅·광고 역량 보유 기반

유효 셀러 조기 확보 통한 빠른 사업 기반 확대 추진

커머스솔루션플랫폼

소형 셀러(B2B)가 동시에 복수의 채널(고객 접점)을 통해 상품 판매 가능
입점형 판매 촉진 지원 커머스 솔루션 사업 육성

소형 셀러
소형 셀러
소형 셀러

입점형 판매 촉진 지원 솔루션

- 오픈마켓 통합 관리
- 사후관리(CS) 지원
- 마케팅/판매 고도화
- 사업 운영 지원

오픈마켓 연동

전문몰 연동

“최종 고객 접점인 다양한 채널(오픈마켓, 종합몰, 포털, SNS 등) 연동&관리”

플랫폼 구축 전략

kt alpha

판매 채널 확장

nasmedia
PLAY.D

마케팅/광고 솔루션

+

외부 플랫폼 선정 Point

유효
셀러 수

솔루션
완성도

제공 채널

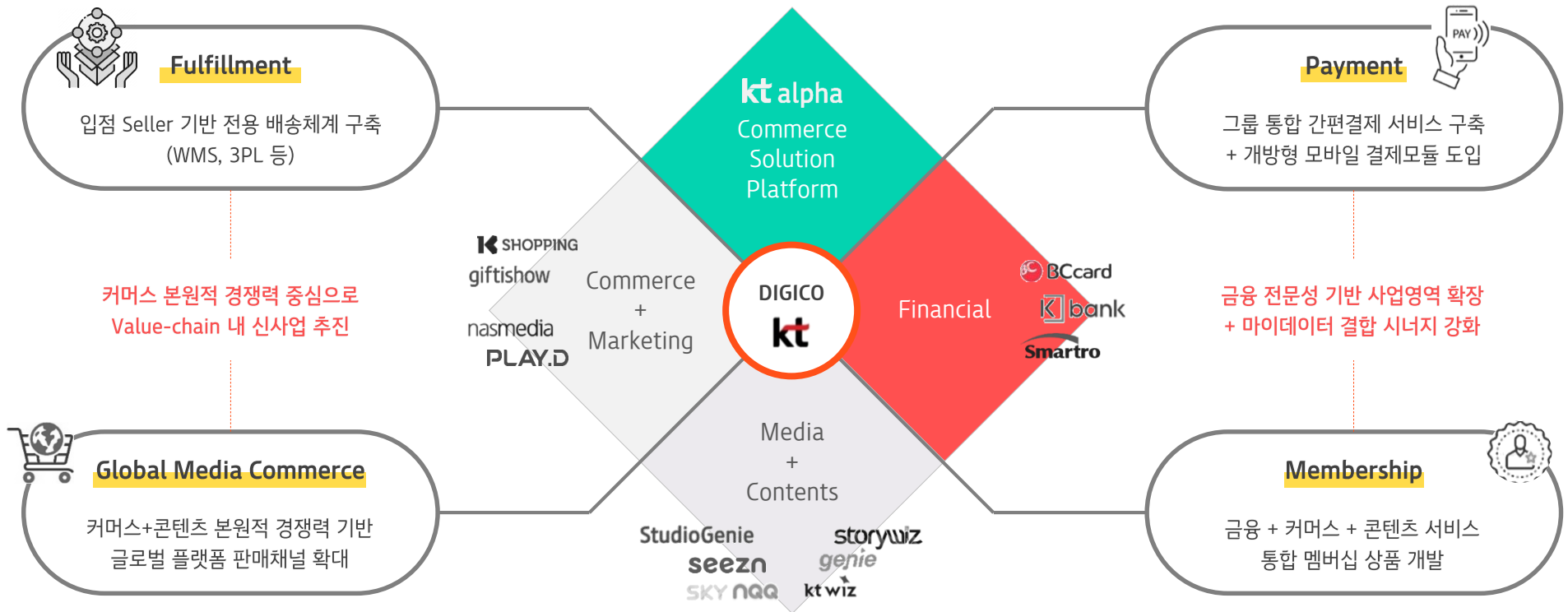
제공 서비스



유효 셀러 조기 확보를 통한 빠른 사업기반 마련

그룹 시너지

Fulfillment / Payment / Membership / Global 전방위 확장을 통한
DIGICO KT 중심의 완결적인 커머스 생태계 구축



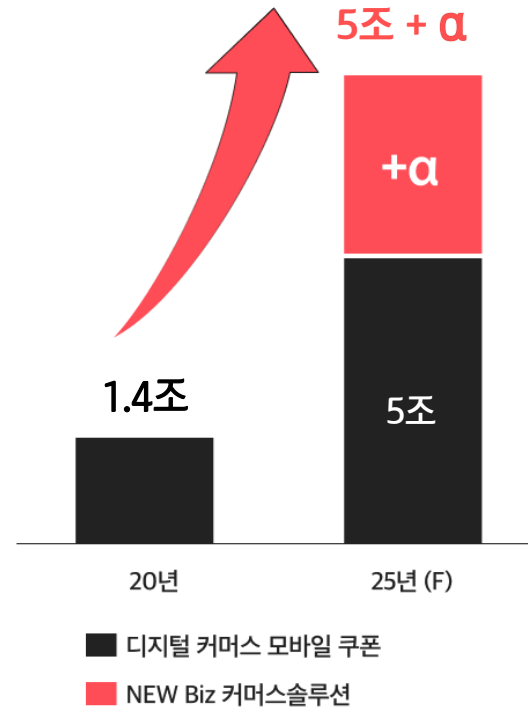
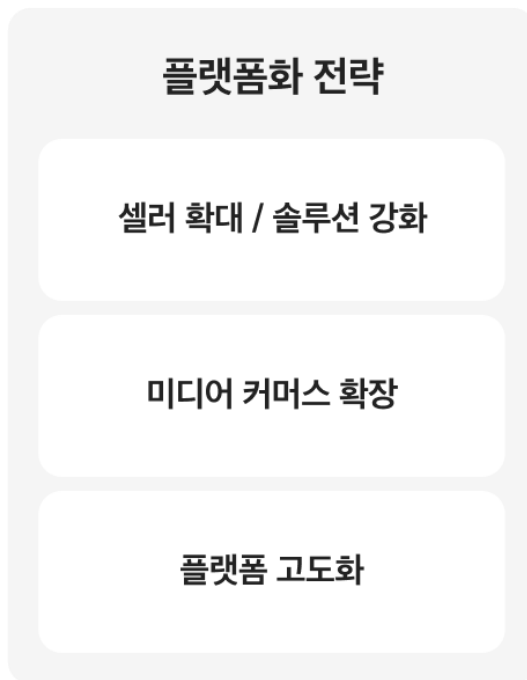
기대 효과

‘20년 취급고 1.4조 → ‘25년 5조+α 성장 목표

적극적 신사업 확장을 통한 성장 가속화로 기업가치 극대화 목표



+



kt alpha

▪ IR 담당 : 02-3289-2394