

2023 사업전략 설명회

2022. 12. 1

Cheil

유의사항(Disclaimer)

- 본 자료는 투자자에게 제일기획(이하 회사)의 경영목표, 사업전략 등 정보제공을 목적으로 작성되었으며 이의 반출, 복사 또는 타인에 대한 재배포는 금지됨을 알려드리는 바입니다.
- 본 자료에 포함된 예측 정보는 과거가 아닌 미래의 사건에 관계된 사항이며 본질적으로 불확실성을 내포하고 있는바, 회사가 통제할 수 없는 시장환경의 변동 및 위험 등의 불확실성으로 인해 회사의 실제 영업실적 결과와 일치하지 않을 수 있음을 유의하시기 바랍니다.
- 마지막으로 본 자료는 투자자들의 투자판단을 위한 참고자료로 작성된 것이며, 당사는 이 자료의 내용에 대하여 투자자 여러분에게 어떠한 보증을 제공하거나 책임을 부담하지 않습니다.

광고시장의 변화

소비자

- 라이브커머스, 소셜커머스 등 소비자의 구매 채널이 다각화
* 네이버 쇼핑라이브, 카카오톡딜라이브 등
- 오프라인 보다 온라인과 기업의 직거래 채널에서 구매 니즈 강화
- 구매의사결정 시 인플루언서의 영향력 증대
* 美소비자 40%, 인플루언서 추천으로 상품 구매



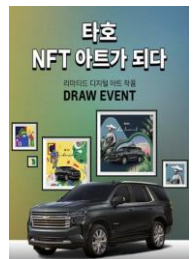
< 갤럭시 언팩2022 인플루언서 초청행사 >

광고주

- 디지털 중심의 성과에 기반한 퍼포먼스向 마케팅 요구 증대
* 매출 성과 측정을 위해 데이터 확보/분석 요구
- 소비자 직거래(DTC) 마케팅이 기업들의 핵심전략으로 부상
* 유통비용 절감, 소비자 신속대응, 고객 데이터 확보 등을 위해 자사 웹사이트에서 직접 제품 판매
- Web3.0 변화로 메타버스/NFT 등을 활용한 마케팅 활동 증가



< 삼성전자 이스토어, DTC >



< 쉐보레 NFT >

광고 업계

- 글로벌 광고비 시장은 디지털을 중심으로 성장
* 글로벌: '20년 $\Delta 4\%$ \rightarrow '21년 $+11\%$ \rightarrow '22년 $+8\%$
* 디지털: '20년 $+9\%$ \rightarrow '21년 $+19\%$ \rightarrow '22년 $+13\%$
- 이커머스 사업과 Web3.0 관련 역량 강화를 위한 M&A 및 전문조직 구축 등 적극 투자
* (이커머스) 퍼블리시스 Profitero社(데이터), 엑센추어 The Stable社(플랫폼) 인수 (Web 3.0) WPP Metaverse Foundry(콘텐츠), Dentsu VI(버추얼휴먼) 전문조직 신설



< WPP(콘텐츠)와 덴츠(버추얼휴먼)의 메타버스 전문조직 >

2022년 경영 성과

* '22년 3분기 누적 기준

디지털 사업 확대를 통한 사상 최대 실적 달성

- 디지털 사업 비중 확대 및 효율 경영 지속을 통한 사상 최대 실적 달성
- EVR社 지분투자 등 디지털 사업 기반 지속 강화

국내는 電子 대행 물량 증가 및 비계열 확대

- 電子는 닷컴, 콘텐츠 제작, 갤럭시 체험존 등 디지털/BTL 중심 대행 물량 증가
- 비계열은 자사몰 등 플랫폼 운영과 인터넷 बैं킹 등 온택트 서비스 업종 수주 성과
* 코오롱몰, 한섬닷컴 * 온라인+비대면 (K뱅크, 직방, 네이버웹툰, 밀당영어 등)

해외는 북미/중국/중남미 및 자회사를 중심으로 쏠 지역 성장

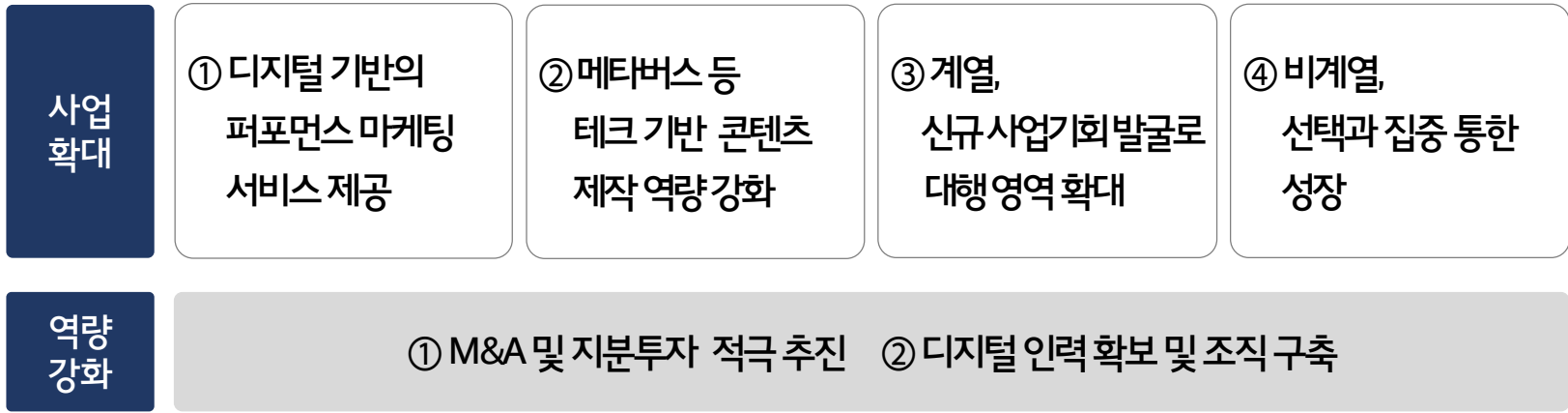
- 해외법인은 북미/중국/중남미 등 電子 중심의 대행 물량 확대
- 자회사는 TBG/BMB/맥키니 등 電子/비계열 동반 성장 및 중대형 신규 광고주 개발 성과

사회적 책임경영을 위한 선제적 대응

- 배당 중심의 적극적 주주환원 정책 지속
- KCGS ESG 종합등급 A 달성, '21년 지속가능경영 보고서 발간 등 ESG 경영 적극 추진
* 사회(A), 지배구조(A), 환경(B+)
- 동반성장지수 3년 연속 최우수 등급 획득 (최우수 명예기업 등극)

2023년 사업 추진 방향

Web3.0 및 DTC 비즈니스를 신성장 동력으로 퍼포먼스 마케팅 사업 확대



사회적 책임 경영

- ① 주주환원 정책 강화
- ② ESG 경영 체제 확립

* KCGS ESG 종합등급 "A" 획득 (11월), ESG 리포트 발간 (6월)

사업 확대

① 광고주 비즈니스에 구체적 성과를 내는 디지털 기반 퍼포먼스 마케팅 서비스 제공

커뮤니케이션

캠페인, 콘텐츠, 미디어

- * 글로벌 디지털 미디어 비즈니스 확대 추진
- * 디지털 미디어와 닷컴 등 플랫폼 데이터 연계
- * 퍼포먼스 향상을 위한 새로운 서비스 발굴
 - * 인플루언서 마케팅 등

익스피리언스

전시/이벤트 등

- * 테크 연계 확대를 통해 몰입감 높은 경험 제공

커머스

이커머스, 옴니채널

- * 커머스 대항영역 확대(콘텐츠→UX/UI, CRM 등)
- * DTC 옴니채널 서비스 개발, FFM 디지털화

디지털 전환

- ※ 기존 사업방식에 디지털 기술을 적용하여 클라이언트에 새로운 가치와 차별점을 제공

성과 예측 및 입증

- ※ 제공하는 솔루션에 대한 성과를 미리 예측하고 효과를 증명

운영 혁신

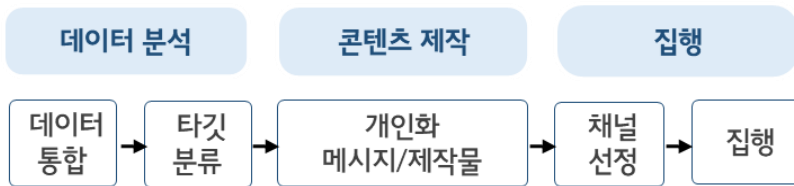
- ※ 품질/수익성을 유지하면서 클라이언트의 자원 절감, 효율성 추구 니즈에 적합한 운영방식 채택

사업 확대

② 메타버스 등 테크 기반의 콘텐츠 제작 역량 강화 및 신규 비즈니스 발굴

테크 기반의 콘텐츠 제작 역량 강화

- 개인화 콘텐츠 제작을 위한 분석 시스템 개발
 - 과거 광고 집행물을 분석하여 연령별로 선호하는 영상/이미지/카피 등의 데이터베이스 구축
- 솔루션 기반으로 제작 프로세스 디지털화
 - 소셜/라이브커머스 등 플랫폼 맞춤형 콘텐츠 확대



메타버스向 신규 콘텐츠 비즈니스 확대

- 광고주 메타버스 플랫폼 개발 등 신규 서비스 확대
 - 기존 제페토(네이버) → 로블록스/포트나이트 등 글로벌 메타버스 플랫폼으로 확장
- 광고주 메타버스 플랫폼 개발 등 신규 비즈니스 확대



[Z폴드 출시 이벤트 - 포트나이트]



[메타버스向 버추얼 캐릭터 제작]

사업 확대

③ 계열 : 신규 사업기회 발굴로 대행 영역 확대

본사 : 클라이언트 현안 집중 공략

- 삼성전자는 사업부별 현안에 대응한 퍼포먼스 마케팅과 메타버스/MZ向 서비스 중심 집중 공략

이스토어
활성화
캠페인

메타버스
실감형
콘텐츠

MZ공략
캠페인
선제안

친환경,
ESG/CSR
캠페인

- 금융 계열사는 공동브랜드 마케팅 적극 지원



[삼성금융네트웍스 론칭 캠페인]



[통합앱 캠페인 선제안]

해외 : 퍼포먼스向 디지털 사업 확대

- 이커머스, 디지털 미디어 중심의 디지털 사업을 확대하고 중동구 등 신규 거점 설립 추진

	구분	사업 확대 방향
이커머스	북미/구주	플랫폼-커머스-미디어-CRM 통합
	중국	이커머스 및 한국/대만 등 해외사업 확대 <small>* PTK: 닷컴/커머스 중심 미디어랩 확대 중</small>
	기타 지역	콘텐츠, UX/UI 등 서비스 확대
디지털 미디어	기대행 거점	대행 물량 확대, 성공사례 창출
	기타 지역	북미, 동남아 등 신규 수주 추진
신규거점	중동구/마그레브	거점 설립 및 서비스 기반 구축 <small>* 마그레브 (12월 설립 예정)</small>

사업 확대

④ 비계열 : 선택과 집중을 통한 성장

본사 : 성장업종 타겟 신규 광고주 개발

- 자사몰 등 DTC 채널, 온택트 서비스 업종 신규 광고주 개발 성과
 - * 한섬, 코오롱몰, 헤이딜러, K뱅크, 직방, 네이버웹툰, 밀당영어 등
- 엔데믹에 따른 회복 기대업종, ESG 중심의 기업PR 등을 중점 공략
 - * 캠핑, 숙박, 여행, 외식 등 엔데믹 회복 기대업종
 - * ESG 관련 컨설팅, 기업PR 등 마케팅 서비스 개발

< 2022년 신규 개발 광고주 >



해외 : 미국/구주/중국 중심으로 선택과 집중

- 북미/구주는 현지 비계열 전담조직(Connect+) 중심으로 중대형 비계열 광고주 개발 추진
- 중국은 전문분야(자동차/헬스케어/뷰티 등)에서 비계열 대행물량 지속 확대
 - * 상반기 장안/장성자동차 수주로 총 9개 자동차 브랜드 대행
 - * 정관장/LG생활건강/피자헛 등 대행 영역 지속 확대

< 2022년 신규 개발 광고주 >



역량 강화

M&A/지분투자 추진 및 내부 전담조직 구축 등으로 디지털 역량 지속 강화

M&A/지분투자 적극 추진

- 메타버스/인플루언서/디지털 미디어 등 디지털 역량의 신속 보강을 위한 M&A 추진
* 전사 대규모 M&A와 지역 경쟁력 확보 목적의 로컬 M&A 병행
- 메타버스/NFT 등 디지털 기술을 활용한 콘텐츠 경쟁력 강화를 위한 외부 파트너십 지속 확대

< 본사, 메타버스/NFT 관련 투자 현황 >

EVR EVR STUDIO

* 메타버스 콘텐츠 제작사

메타버스向 신사업 강화 투자 (5월)

HTM2

* NFT 콘텐츠 제작사

NFT 콘텐츠 기획/제작 MOU (6월)

GROUND X

* 카카오 블록체인 자회사

NFT 사업협력을 위한 얼라이언스 (7월)

CYPHR·LY

* 글로벌 NFT 거래소

NFT 상품개발 및 IP사업 MOU (8월)

디지털 경쟁력 확보를 위한 조직 구축

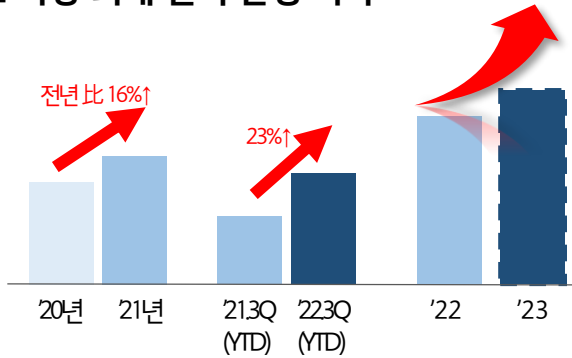
- 해외 삼성전자 대상의 데이터 전담조직 구축으로 퍼포먼스 마케팅 대응역량 강화
* UAE, 인도, 멕시코 등
- 국내 버추얼 스튜디오 등 테크 기반 콘텐츠 제작 역량 확보 및 성공사례 창출
- 디지털 신규 서비스 개발을 주도할 전담조직 구축 및 전문인력 확보, 육성

< 버추얼 스튜디오 >

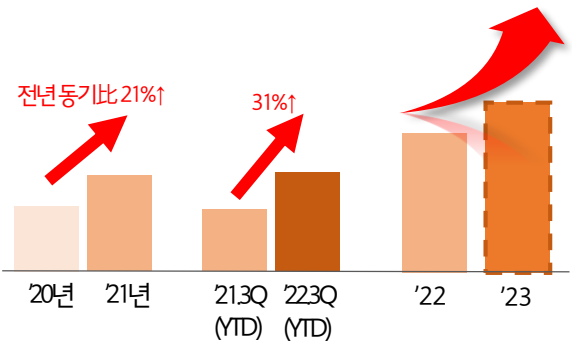


내년 사업 전망

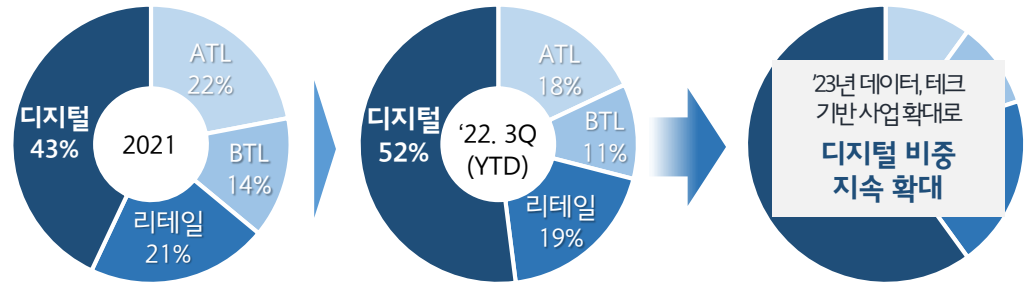
□ 사상 최대 실적 달성 지속



□ 효율경영 지속 통한 영업이익률 개선



□ 서비스별 : 데이터, 테크 기반 디지털 사업 증가로 디지털 비중 지속 확대

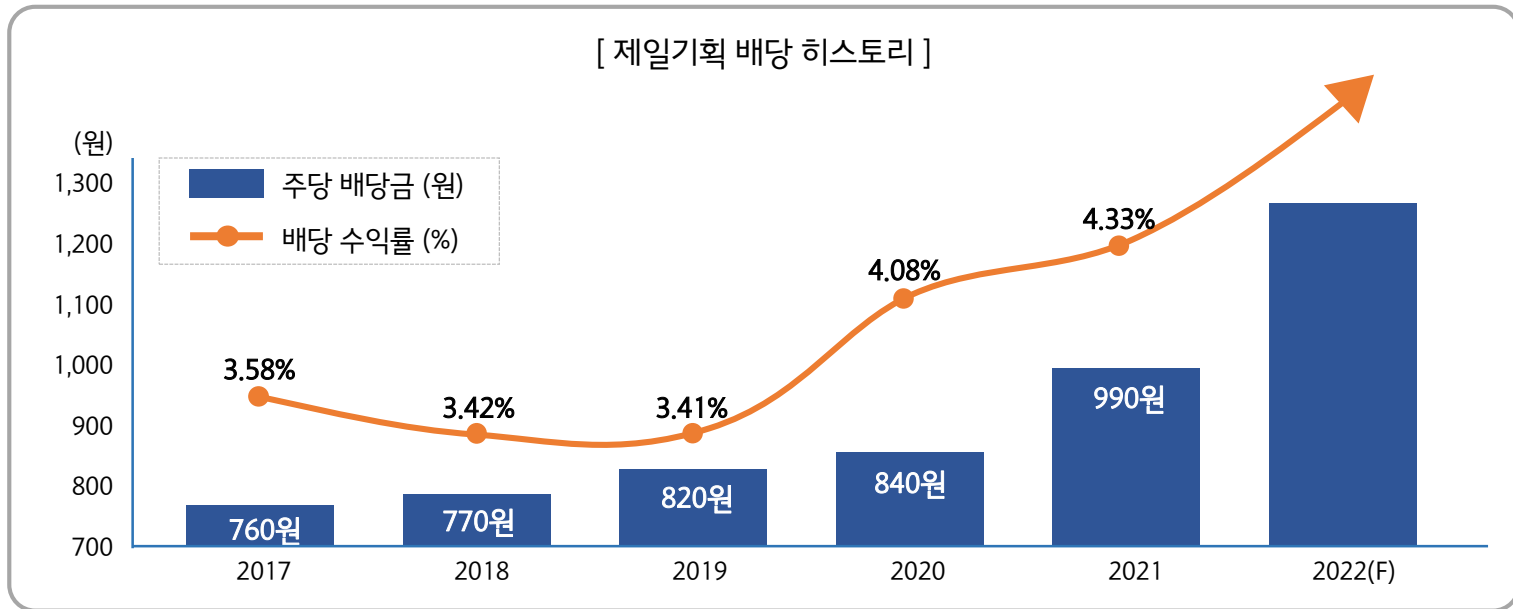


□ 지역별 : 지역별 상황에 맞는 성장전략으로 외형의 지속 성장

지역	성장 전략
본사	주요 광고주 미대행 영역 적극 개발 및 메타버스 등 디지털 신사업 추진
북미	주요 광고주 디지털 콘텐츠 및 운영/분석 등 플랫폼 사업영역 확대
유럽	디지털/BTL 대행 확대, 중동구 지역 커버리지 확대, 비계열 신규 개발
중국	이커머스 고도화, 디지털 사업영역 확대, 비계열 신규 개발, 해외사업 확대
신홍시장	이커머스 대행 영역 확대, 디지털 미디어 등 디지털 통합 마케팅 대행

주주환원정책

2017년 이후 주당 배당금 증가 및 배당 수익률 개선 중



Cheíl

THANK YOU