2022
네이버 디지털 생태계 리포트
NAVER

# 발간사

'다양성'은 검색사업자로 시작한 네이버가 중요하게 생각하는 가치이며, 연결의 의미를 더 크게 만드는 가치 중 하나입니다. 다양하고 개성 넘치는 가게, 판매자, 창작자들이 더 많아질수록 네이버 디지털 생태계가 더욱 풍부해지고, 이를 통해 더 많은 다양성이 연결될 수 있습니다.

네이버는 다양한 중소상공인(SME), 로컬비즈니스, 창작자들이 보다 쉽게 이용자와 만나고 누구나 성장의 기회를 가질 수 있도록, 첨단 기술력과 서비스 노하우를 바탕으로 디지털 생태계의 다양성을 높이고자 노력해왔습니다. 2016년 '프로젝트 꽃'을 계기로 플랫폼, 기술 도구, 그리고 다양한 지원 프로그램을 보다 체계적으로 제공하며 다양한 기회와 가능성을 열어 나가고 있습니다.

네이버는 대표적 이커머스 기술 플랫폼인 스마트스토어를 통해 누구나 쉽게 디지털 창업할 수 있는 생태계를 제공하며 디지털 창업의 장벽을 확연히 낮췄고, 매년 5만에서 12만명의 신규 창업자를 배출시켰습니다. 자체 기술력이나 자본이 부족한 초기 창업자들도 네이버가 제공하는 무료 통계 툴, AI 추천 서비스, 쇼핑라이브 등 새로운 사업 툴을 통해 고객을 확보하고 매출을 증진시키며 디지털 기업가로 빠르게 성장할 수 있었습니다. 이번 리포트에서 소개된 '폴인퍼니'처럼 네이버가 제공하는 다양한 커머스 툴, 서비스를 적극 활용해 스마트스토어에서 시작해 브랜드스토어까지 성장한 디지털 기업가들이 더 많이 생겨나고 있습니다.

네이버는 또한 영세한 사업자들이 조금이라도 빨리 자금을 융통할 수 있도록 위험탐지시스템(FDS)을 고도화해 글로벌에서 가장 빠른 정산 서비스를 제공하고 있으며, 서비스 도입부터 2022년 8월까지 총 14조 4,377억 원의 정산액을 판매자들에게 조기 지급했습니다. 유니크한 등산 아이템을 만드는 '엠티디'는 빠른정산을 통해 자금 회전이 원활해지면서 브랜드 운영의 예측가능성을 높였습니다.

디지털 생태계를 통해 더 많은 다양성을 연결하기 위한 노력도 멈추지 않고 있습니다. 로컬비즈니스와 이용자는 네이버를 통해 2021년 월평균 1억9천만 디지털 연결을 경험했습니다. '암사시장', '유로스타커피로스터스' 같은 오프라인 사업자들은 코로나19라는 어려운 상황 속에서도 동네(전통)시장 장보기, 산지직송, 네이버주문 · 예약 · 매장결제 등 다양한 로컬 비즈니스 툴과 서비스를 적극 활용해 위기를 극복할 수 있었습니다. 네이버는 더 많은 로컬 비즈니스들이 디지털에서 더 많은 사업의 기회를 가질 수 있도록 서비스를 계속 고도화하고 있습니다.

네이버는 네이버웹툰, 제페토 등 많은 창작자들과 함께 글로벌 창작자 생태계도 견고하게 구축해가고 있습니다. 2021년 기준 네이버웹툰 정식연재 작품 중 60%가 해외에서 매출이 발생하고 있습니다. 해외 매출 비중이 80%에 이를 정도로 세계적인 인기를 끌고 있는 야옹이 작가의 '여신강림'은 글로벌 네이버웹툰 창작자 생태계의 대표적 성공 사례입니다. 아마추어-프로작가 승격 시스템인 '도전만화'를 통해 소개된 여신강림은 네이버웹툰의 글로벌 확장과 함께 자연스럽게 글로벌 독자들에게까지 인기를 얻게 되었습니다. 글로벌 메타버스 플랫폼 '제페토' 역시 ZDE, 렌지 등 메타버스라는 새로운 영역을 개척해가는 도전적 창작자들과 함께 글로벌 메타버스 생태계를 지속적으로 확장해가고 있습니다.

네이버는 이같은 플랫폼, 기술 도구, 지원 프로그램이 SME, 로컬비즈니스, 창작자 성장에 미치는 영향을 <D-커머스 리포트>, <D-플레이스 리포트>, <테크핀 리포트> 등을 통해 학계전문가와 직원들이 함께 확인하고 그 시사점을 공유하면서 전체 생태계를 지속적으로 개선해왔습니다. 이번에 발간되는 <네이버 디지털 생태계 리포트> 역시 네이버가 파트너들과 구축해온 디지털 생태계의 가치를 재조명하고, 앞으로의 발전 방향을 모색하는 데 기여할 수 있기를 기대합니다.

또한, 리포트를 통해 확인한 네이버 디지털 생태계의 가치가 네이버의 기술리더십, 다양한 글로벌 플랫폼 확장 경험, 그리고 글로벌 파트너십을 바탕으로 더 많은 세계 시장에서 인정받고, 생태계 참여자들과 함께 더 많은 글로벌 성공 스토리를 만들어 내는 원동력이 될 수 있기를 바랍니다.

2022.09.14

네이버 주식회사
대표이사 **최수연**

# 네이버 생태계 구축 히스토리

**검색사업자로 시작한 네이버는 '다양성'을 통해 연결의 의미를 더 크게 만들고자 노력해 왔습니다. 2016년 '프로젝트 꽃'을 시작으로 다양한 SME, 로컬비즈니스, 창작자가 네이버에서 더 잘 연결되고, 지속가능한 성장을 할 수 있도록 다양한 플랫폼, 기술 툴, 그리고 지원 프로그램을 꾸준히 제공해 왔으며, 이같은 노력들이 SME, 로컬, 창작자에게 미치는 효과를 학계전문가와 직원들이 함께 확인하고 그 시사점을 공유하며 전체 생태계를 지속적으로 개선해 왔습니다.**

## 2016

**프로젝트꽃 시작**

## 2017

**AiTEMS**
AI 상품 추천 서비스

**툰레이더**
불법 웹툰 감시 시스템

**크리에이터스튜디오**

## 2018

**비즈어드바이저**
SME 무료 통계 툴

**쇼핑챗봇**
자동 응답 챗봇

**AiRSPACE**
AI 장소 추천 서비스

**D-커머스 프로그램 구축**
맞춤형 온·오프라인 교육
(현 네이버비즈니스스쿨)
네이버스퀘어 스튜디오 지원
자금지원프로그램
(현 스타트올인원프로그램)
전문가 컨설팅 등

**D-커머스 리포트 발간 시작**

## 2019

**동네(전통)시장 장보기**

**네이버주문**

**네이버예약/매장결제**

**스마트플레이스&예약 통합 앱 출시**

**영수증리뷰**

**지식인 엑스퍼트**

## 2020

**쇼핑라이브**
라이브커머스 툴

**빠른정산**
글로벌에서 가장 빠른 정산

**스마트스토어 사업자 대출**
대안신용평가시스템 기반

**크리에이터어드바이저**
창작자 무료 통계 툴

**제페토스튜디오**
메타버스 창작자 스튜디오

**네이버금융지원센터**

**온스테이지 10주년**

**클로바케어콜**

**클로바노트**

**클로바더빙**

## 2021

**네이버풀필먼트 얼라이언스(NFA)**

**키워드리뷰**

**정기구독**

**프리미엄콘텐츠**

**웹툰AI페인터**
창작자 보조 AI 채색 툴

**SME풀케어시스템**

**D-플레이스 리포트**

**테크핀 리포트**

## 2022

**커머스솔루션마켓 출시**
클로바메시지마케팅
클로바라이브챗 등

**반품안심케어 출시**
소상공인 1년간 무료 지원

**스마트플레이스 사업자 대출**
대안신용평가시스템 기반

**엑스파이더**
웹툰 유해 콘텐츠 차단 툴

* 2022년 8월까지 현황

# 네이버가 구축해온 디지털 비즈니스 생태계 현황

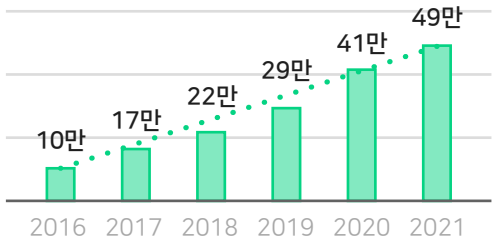
**네이버는 SME, 씬파일러, 지역 거점 사업자 등 다양한 참여자들이 네이버를 만나 보다 쉽게 이용자와 연결되고 누구나 성장의 기회를 가질 수 있는 디지털 창업 생태계를 구축해왔습니다.**

네이버는 누구나 쉽게 디지털 창업할 수 있는 스마트스토어 플랫폼을 제공해 디지털 창업의 장벽을 확연히 낮췄습니다. 그 결과 **2016년부터 2021년 사이 연평균 37%의 증가율**을 보이며, 네이버 이커머스 생태계에 새로운 디지털 창업가들이 생겨났고, 2021년 말 기준 총 49만명의 판매자들이 스마트스토어에서 활동하고 있습니다. 이는 **스마트스토어를 통해 매년 5만에서 12만명의 신규창업자가 배출**된 것으로 2016년 당시 매년 1만명 이상의 신규 창업자를 만들어내고자 했던 '프로젝트꽃'의 출범 목표를 훨씬 뛰어넘는 것입니다.

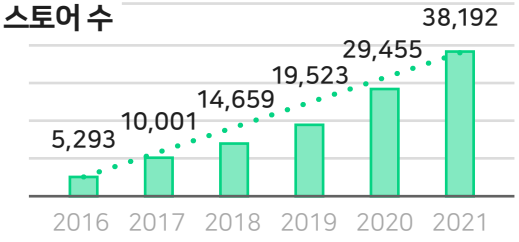
쉬운 창업 뿐만 아니라, 많은 사업자들이 네이버 생태계 안에서 성장할 수 있도록 무료 통계툴 비즈어드바이저, AI 추천시스템 AiTEMS 및 AiRSPACE, 라이브커머스 툴 쇼핑라이브, 위험탐지시스템(FDS)을 고도화한 글로벌에서 가장 빠른정산, 대안신용평가시스템(ACSS)를 활용한 사업자대출 등 **다양한 성장지원 툴과 서비스**를 제공했으며, 교육, 컨설팅, 자금지원 등 다양한 **지원 프로그램**을 통해 이들의 성장을 지원했습니다.

## 디지털 창업과 성장의 산실

**스마트스토어 수**
**연평균 증가율**
**37%**




**연 매출 1억 원 이상 스토어 수**
**연평균 증가율**
**48%**




## 기술 툴/서비스로 비즈니스 성장 지원

**34~53%**[1]
무료통계툴 비즈어드바이저 사용 시 매출 증대 효과

**6.2배 증가**[1]
AiTEMS 추천 시 인기상품 대비 비인기상품 이용자 선택 확률

**48%**[2]
쇼핑라이브 사용 시 매출 증대 효과

**최대 278%**[2]
무료 컨설팅 지원 매출 증대 효과

**14조 4,377억 원**
빠른정산 누적 지급액
영세·중소사업자 비중 93.1% (2022년 8월 기준)

**57%**
ACSS 통해 더 유리하게 대출받은 사업자 비중

**97.9%**[3]
ACSS 기반 대출에 따른 매출 증대 효과

**72~165배**[1]
자금지원프로그램 매출성장률 증대 효과

1. D-커머스 리포트 2020 2. D-커머스 리포트 2021 3. 테크핀 리포트 2021

# 네이버가 구축해온 디지털 비즈니스 생태계 현황

**자체 기술력이나 자본력이 없는 초기 창업가들도 네이버가 제공한 다양한 기술 툴과 서비스를 적극 활용해 디지털 기업가로 성장할 수 있는 기회를 누릴 수 있었습니다.**

또한 네이버에서는 로컬 사업자와 이용자간 전화, 저장, 공유, 길찾기, 톡톡, 리뷰, 예약, 주문 등 **월 1억9천만건의 비즈니스 연결**이 발생하고 있습니다. **111만 개의 서울, 경기 제외 비수도권 사업자**들이 네이버의 무료 로컬플랫폼인 스마트플레이스를 이용해 디지털 이용자들과 연결되고 있습니다. **170개의 전통시장(총 2,691개 상점)**이 네이버 동네시장 장보기에 입점해 디지털 판로를 개척하고 있으며, 2021년 주문건수가 전년 대비 **230% 대폭 증가**했습니다. 2022년 8월 기준 **5,726명의 산지직송 판매자**들이 네이버를 통해 전국 각지의 소비자를 만나고 있으며, 제주를 거점으로 한 판매자들은 물리적 한계에도 불구하고 2021년 전년 대비 **75%의 가장 높은 지역 성장률**을 보이며 네이버에서 빠르게 성장하고 있습니다.

이처럼 디지털 창업과 성장 생태계를 구축한 결과, **스마트스토어 연 매출 1억 원 이상 스토어 수**는 2016년에서 2021년 사이 전체 스토어 수 증가율 37%를 훨씬 상회하는 **48%의 높은 연평균증가율**을 보이며 빠르게 성장해 2021년 총 38,192개에 이릅니다. 또한 2019년 이후 개인, 영세·중소사업자로 스마트스토어에 입점해 2022년 7월 기준 **전체 연 매출 30억 원(국세청 기준) 초과 디지털 기업가로 성장한 창업가는 총 84,496명**입니다. 네이버 스마트스토어 판매자 설문에 따르면, **2017년에서 2021년 사이 판매자들의 연평균 고용 증가율은 12%**로 네이버 이커머스 생태계 확장에 따른 우리 경제의 분수효과를 확인할 수 있었습니다.

## 로컬사업자의 디지털 연결 지원



**월평균 1억 9천만**

사업자-이용자 직접 연결
(2021년)

**111만**

서울, 경기 제외
스마트플레이스 이용
비수도권 사업자 수
(2022년 6월)

## 로컬사업자의 디지털 판로 확대

동네시장 장보기

**170개 전통시장**
**총 2,691개 상점**
(2022년 8월 기준)

**230%** 주문건수 증가율
(전년대비 2021년)

**5,726명**

산지직송 참여 생산자 수
(2022년 8월)

## 디지털 기업가로 성장

**84,496명**[4]

개인, 영세·중소사업자로
스마트스토어에 입점해
전체 연 매출 30억 원 초과(국세청 기준)
디지털 기업가로 성장한 창업가 수
(2019년~2022년 7월)

**12%**

스마트스토어 판매자의
2017-2021 연평균 고용 증가율

4. 2019년 이후 스마트스토어 입점 스토어 중 개인, 영세·중소사업자로 시작해서 2022년 7월 기준 전체 연 매출 30억 원 초과 규모 사업자로 성장한 스토어 수. 사업자 전체 매출 규모는 국세청 기준에 따름.

# 기술 생태계 선도

**100만 명**
초중고 소프트웨어 교육 '엔트리' 월평균 이용자 수
(2021년 말 기준)

**36만 명**
온라인 IT 교육 프로그램 '부스트코스' 누적 수강자 수
(2021년 말 기준)

**1,043명**
IT분야 우수인재 양성 교육 프로그램 '부스트캠프' 누적 수료자 수
(2021년 말 기준)

**6,519건**
네이버랩스 도로 HD맵 및 실내 측위 오픈데이터셋 다운로드 수
(2022년 6월 기준)

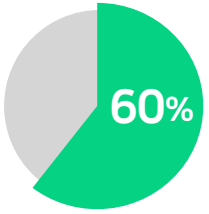
**24.3%**
매출 대비 연구개발비 비중
(2021년 기준)

**97팀/2조 7천억 원**
D2SF 투자 스타트업 수 /전체 기업가치
(2022년 6월 기준)

네이버는 **매출의 24.3%를 연구개발비에 투자**하고 있습니다. 이는 테크기업 중에서도 가장 높은 수준이며, 생태계 참여자의 성장을 위한 기술 툴 개발 외에도 국내 기술생태계 발전을 위해 다양한 기여를 하고 있습니다.
**네이버 커넥트재단**이 제공하는 **초중고 무료 온라인 소프트웨어 교육인 '엔트리'는 2021년 기준 월평균 100만명이 수강**했으며, **온라인 IT 교육 프로그램 '부스트코스'는 누적 36만명**이 수강했습니다. 우수 개발 인재 육성 교육 프로그램인 **'부스트캠프'는 2021년까지 1,043명의 누적 수료자를 배출**했으며, 이들 수료자의 대부분은 주요 기술기업의 개발자로 활동하고 있습니다.
연구개발 자회사인 **네이버랩스**는 자체 개발한 기술과 데이터를 연구계 및 스타트업을 위해 공개하고 있으며, 그중 자율주행, 디지털트윈 기술 개발의 핵심 데이터인 **도로 HD맵 및 실내 측위 오픈데이터셋의 다운로드 수는 2022년 6월 기준 6,519건**에 이릅니다. 네이버의 전략투자조직 **D2SF가 투자한 기술 스타트업 수는 2022년 6월 기준 총 97팀이며, 이들의 전체 기업가치는 2조 7천억 원**에 이르는 등 네이버는 기술 생태계 발전을 위해 노력하고 있습니다.

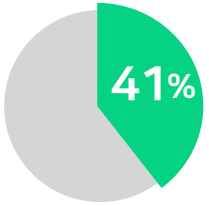
# 글로벌 플랫폼 생태계 확장

**네이버웹툰 해외매출발생 작품 비중**



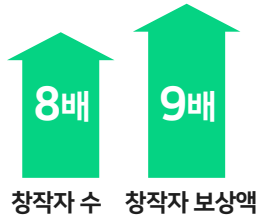

(2021년기준)

**해외 진출 한국 웹툰 작품 중 네이버웹툰 비중**




(2020년기준)

**제페토 글로벌 창작자 생태계 성장세**




(전년대비 2021년 기준)

글로벌 스토리테크플랫폼으로 자리잡고 있는 네이버웹툰을 통해 다양한 창작자들이 글로벌 성장의 기회를 얻고 있습니다. 2021년 기준 **네이버웹툰 정식연재 작품의 60%가 해외에서 매출이 발생**하고 있습니다. 또한 한국콘텐츠진흥원 조사에 따르면, 2020년 기준 **해외로 진출한 한국 웹툰 작품 중 네이버 웹툰 비중이 전체의 41%**를 차지하는 등 한국 웹툰 산업의 글로벌 경쟁력 강화에도 일조하고 있습니다.
90%가 글로벌 이용자인 메타버스 플랫폼 제페토는 누적 267만 창작자와 함께 글로벌 메타버스 생태계를 확장해가고 있습니다. 2021년 기준 수익발생 **제페토 창작자수는 전년 대비 약 8배 증가했으며, 동 기간 창작자 보상액은 약 9배 증가**하며 글로벌 시장에서 빠르게 성장하고 있습니다.
웹툰, 제페토, 라인 등 다양한 글로벌 플랫폼 확장 경험, 기술리더십, 그리고 글로벌 파트너십을 기반으로 네이버가 구축한 이커머스, 로컬, 테크핀 등 **더 다양한 글로벌 비즈니스 생태계를 조성하고 참여자들과 함께 글로벌 성공 스토리를 만들어 갈 예정**입니다.

# CONTENTS


네이버 디지털 생태계 Overview 8

이커머스 생태계 12

테크핀 생태계 16

로컬 생태계 20

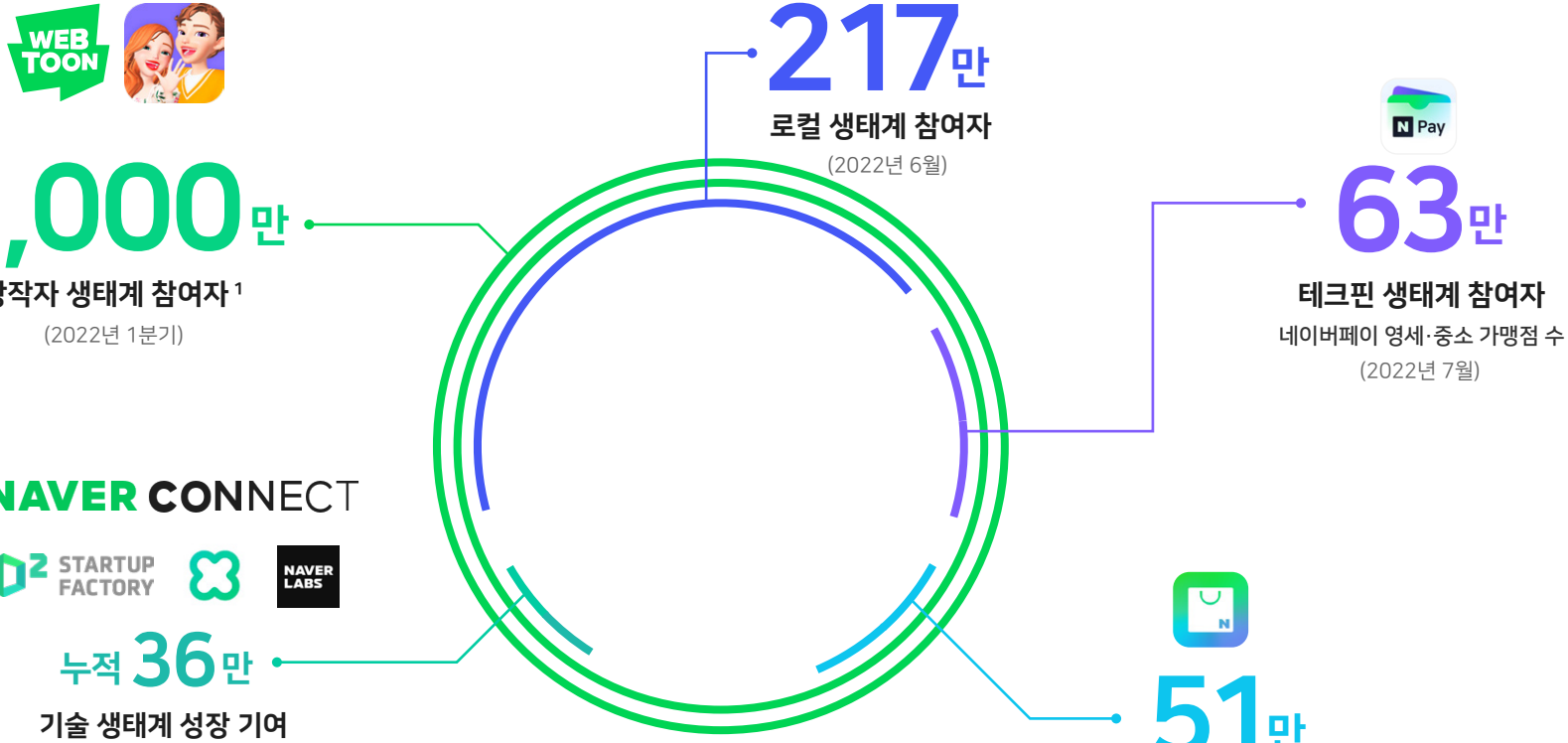
창작자 생태계 25

기술 생태계 29

코로나19 위기 극복 기여 33

# 네이버 디지털 생태계

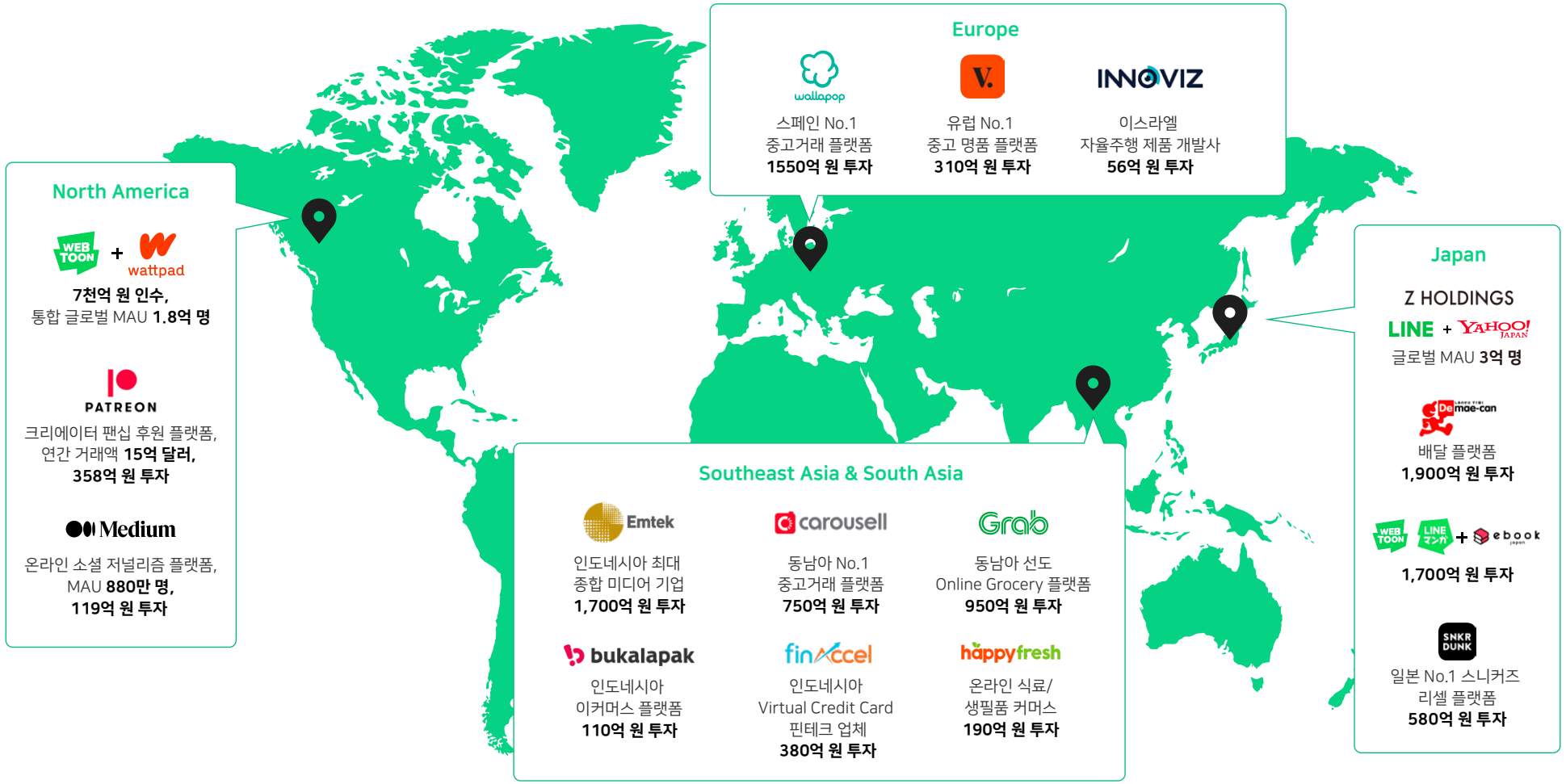
**다양하고 개성 넘치는 가게, 판매자, 창작자들이 더 많아질수록 네이버 디지털 생태계는 더욱 풍부해 집니다. 네이버 생태계 참여자의 성장은 네이버의 성장과 직결되어 있기에, 네이버는 첨단 기술력과 서비스 노하우를 기반으로 다양한 중소상공인, 로컬 비즈니스, 창작자들이 보다 쉽게 이용자와 만나고 누구나 성장의 기회를 가질 수 있는 디지털 플랫폼 생태계 형성을 위해 노력해왔습니다.**




1. 제페토, 웹툰/왓패드, 블로그, 엑스퍼트, 프리미엄콘텐츠, 오디오클립, 바이브 등 네이버 생태계 내 창작자 수

# Global Synergy Partners

**네이버가 속한 글로벌 디지털 생태계에는 10개국 이상에서 활발한 사업을 펼치고 있는 다양한 글로벌 시너지 파트너들이 있습니다. 글로벌 주요 파트너들과 함께 지속가능한 글로벌 성장 기회를 발굴하고 모색하면서 탄탄한 글로벌 기반을 만들어가고 있습니다. 네이버는 대한민국에서 시작된 네이버의 기술과 다양성이라는 서비스 가치를 가지고 최고의 파트너들과 함께 글로벌 시너지를 창출하며, 글로벌 디지털 생태계 전체의 플랫폼 다양성 확보를 위해 노력하고 있습니다.**



# Global Services

**네이버는 다양한 서비스 영역에서 글로벌 성공 사례를 만들어 가고 있습니다. 라인을 시작으로 네이버웹툰, 스노우, 제페토, 네이버웍스 등 버티컬 서비스를 글로벌 시장에서 성장시키고 있습니다. 다양한 사업 포트폴리오, 기술력, 국내외 파트너와의 시너지를 통해 '팀네이버'의 멀티플 글로벌 성장 성공사례를 지속적으로 만들어내겠습니다.**

## LINE

글로벌 MAU*

**1억 9,300만**

## WEBTOON / wattpad

글로벌 MAU

**1억 8,000만**

일본, 동남아, 북미,
중남미, 유럽 등

## SNOW

글로벌 MAU

**2억 이상**

스노우 카메라앱,
스티커리, 케이크 등
글로벌 MAU 통합

## ZEPETO

글로벌 누적 가입자

**3억 2,000만**

해외 사용자 비중

**95%**

누적 크리에이터 수

**267만**

## NAVER WORKS

글로벌 고객사

**35만**

일본 협업툴 시장

**5년 연속 1위**

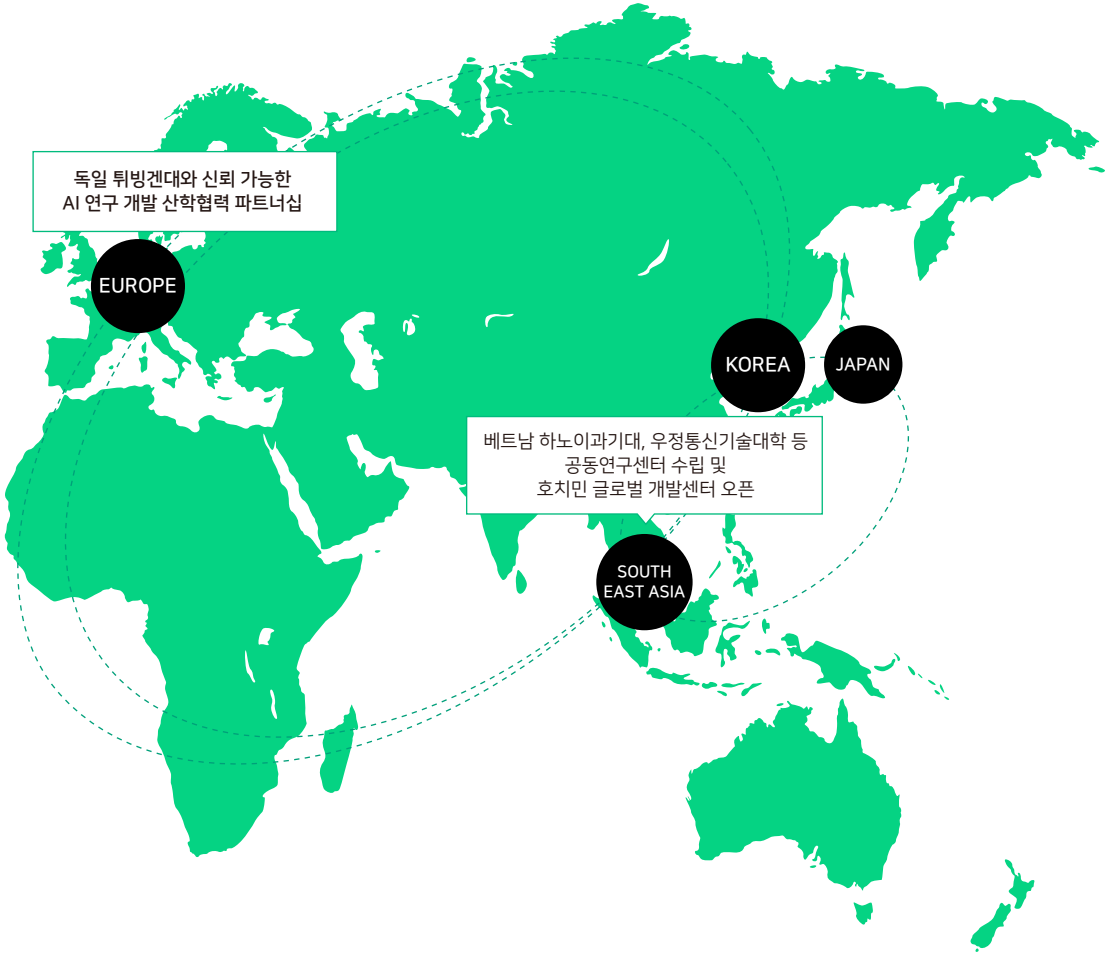
* MAU: Monthly Active User, 월간활성이용자

# Global R&D Belt

매출 대비 R&D 투자 비중

**24.3%** (2021 기준)

**네이버는 2021년 기준 매출의 24.3%를 연구개발(R&D)에 투자하는 등 네이버의 핵심 경쟁력인 기술 강화를 위해 최선을 다하고 있습니다. 유럽과 아시아를 관통하는 R&D 동맹 구축 등 경쟁력의 원천인 AI, 자율주행, 로보틱스, 디지털트윈 등 첨단 미래 기술에 대한 글로벌 투자에 집중하고 있습니다.**




**NAVER LABS** Europe

우수한 연구성과와 기술력을 축적한
세계적인 AI 연구소 (17년 인수)

**CLOVA**
**NAVER LABS**
**NAVER whale**

로보틱스, 자율주행, 디지털트윈, AI, 브라우저 등
네이버의 미래기술 R&D

**Z HOLDINGS**

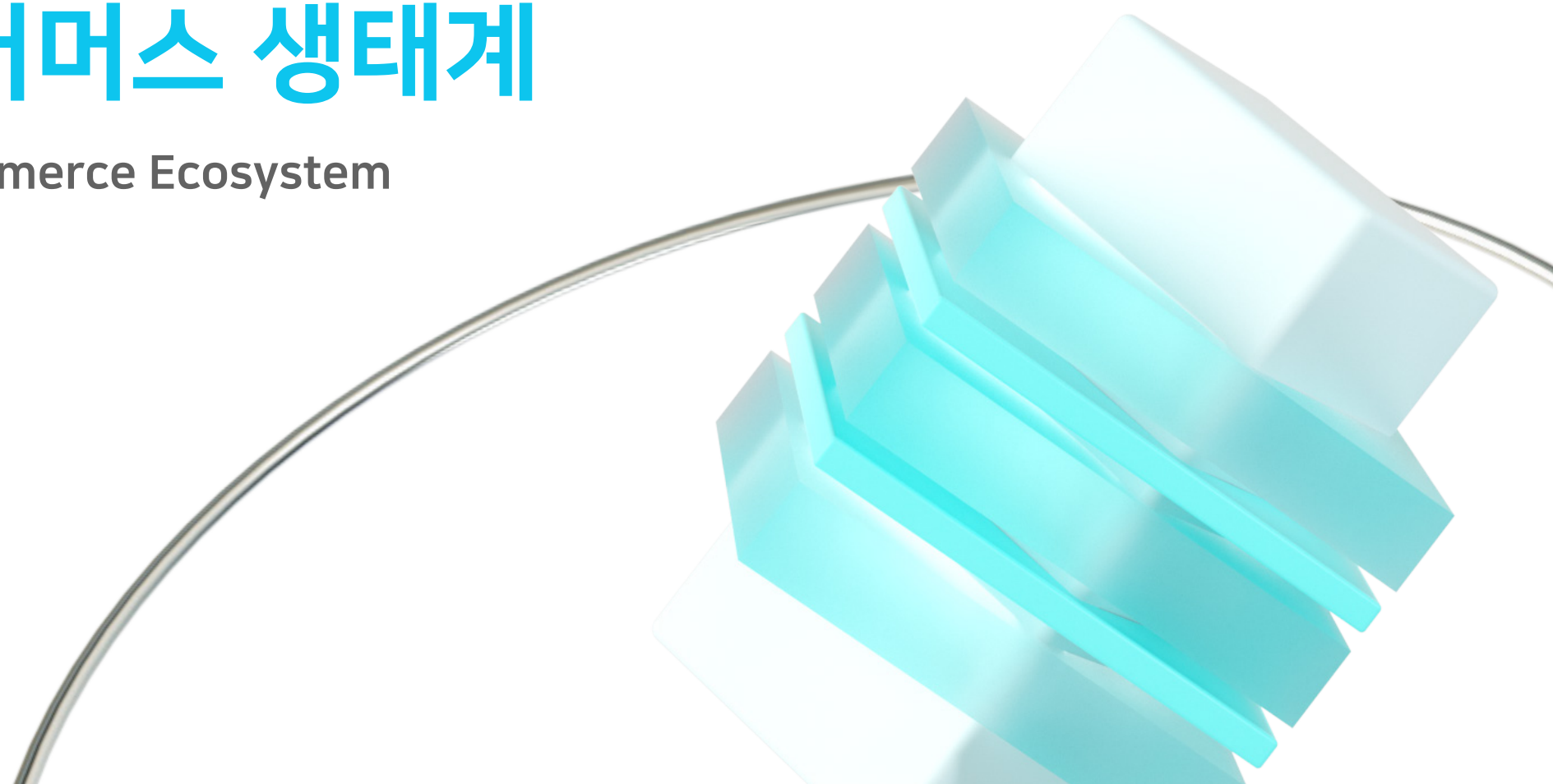
향후 5년 간 AI에 5천억엔 투자,
5천명의 AI 인력채용

**NAVER LABS** SoftBank

일본 고정밀 지도 제작 프로젝트

# 이커머스 생태계

## E-commerce Ecosystem



# 이커머스 생태계

**49만**

스마트스토어 수
(2021년말 기준)
'16-'21년 연평균 증가율 **37%**
**51만** (2022년 6월 기준)

**38,192**

연 매출 1억 이상 스토어 수
'16-'21년 연평균 증가율 **48%**
(2021년 기준)

**55%**

스마트스토어 매출 발생 판매자 중
가입 1년 이하 초기 판매자 비중
(2021년 기준)

**43.8%**

2030 판매자 비중
(2021년 기준)

**78.8%**

국내 판매자 중 영세·중소사업자 비중[1]
(2021년 기준)

**138%**

영세·중소사업자 거래액 성장률
(2019년 대비 2021년 기준)
*동기 스마트스토어 전체 성장률 125% 상회

**84,496명**

개인, 영세·중소사업자로 스마트스토어에
입점해 전체 연 매출 30억 원 초과(국세청 기준)
디지털 기업가로 성장한 창업가 수[2]
(2019년~2022년 7월)

**68.5%**

AI추천 통해 발생한 거래액 중 영세·중소
사업자 거래액 비중
(2021년 기준)

**누적 72만 명**

무료교육, 컨설팅, 자금지원 등
D-커머스프로그램 지원받은 사업자 수
(2021말 기준)

**누적 843억**

스타트제로수수료 및 판매자
마케팅 지원액
(2022년 5월 기준)

**12%**

스마트스토어 판매자
2017-2021 연평균 고용 증가율
(판매자 설문 결과)

**75%**

제주도 판매자 거래액 성장률
제주, 울산, 대전, 세종, 강원, 경남, 전북,
충남 등 수도권보다 빠르게 성장 중
(전년 대비 2021년 기준)

1. 국내 개인 및 국세청 매출등급 기준 영세 및 중소 사업자 (연 매출 30억 이하 사업자)
2. 2019년 이후 스마트스토어 입점 스토어 중 개인, 영세·중소사업자로 시작해서 2022년 7월 기준 전체 연 매출 30억 원 초과 규모 사업자로 성장한 스토어 수. 사업자 전체 매출 규모는 국세청 기준에 따름.

# 디지털 창업의 장벽을 낮춘 스마트스토어

## 누구나 쓰기 쉬운 이커머스 플랫폼 제공을 통해 시장 진입 장벽 완화

2021년 49만의 네이버 스마트스토어 판매자의 78.8%는 중소상공인입니다. 네이버는 기술력이나 자본이 없는 작은 사업자라도 스마트스토어를 통해 누구나 쉽게 상품을 올리고 다양한 상품을 판매할 수 있는 이커머스 플랫폼을 제공하기 위해 노력해왔습니다. 2020년 코로나19 확산 이후, 온오프라인 커머스 생태계에 큰 변화가 나타나며, SME의 디지털 전환이 사회의 주요 과제 중 하나가 되었습니다. 스마트스토어는 다양한 판매 툴, 솔루션 서비스, 지원 프로그램을 지속적으로 제공하며, SME의 성공적인 디지털 전환과 성장을 위해 함께 고민하고 선제적으로 노력해온 결과, 매출 발생 판매자의 55%가 입점 1년 미만의 초기 판매자로 구성되어 있는 등 SME와 초기 사업자들의 시장 진입 장벽을 완화시켜 나가고 있습니다. 2019년 대비 2021년 영세·중소 판매자 거래액 성장률은 138%로 스마트스토어 전체 성장률인 125%를 훨씬 상회하며, 영세·중소사업자는 스마트스토어 전체 성장을 견인하고 있습니다.

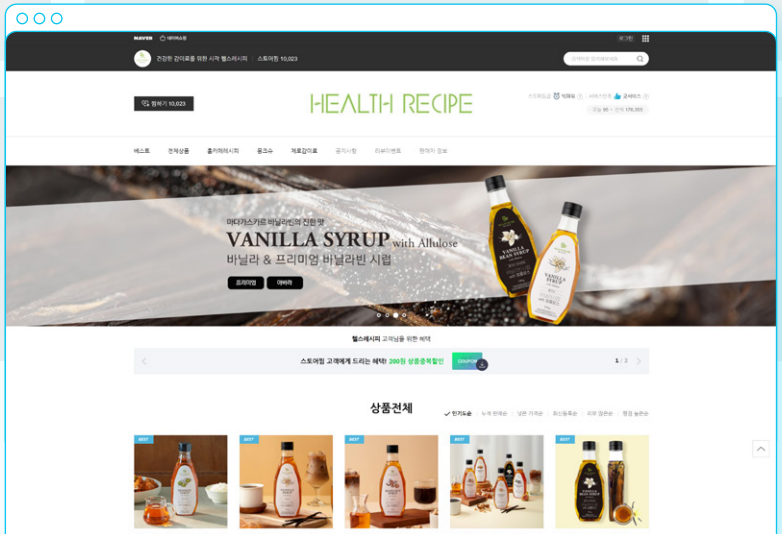
### STORY#1 헬스레시피 네이버에서 디지털 창업을 시작으로 여러 채널로 도전 스토리를 이어가는 푸드 스타트업

"판매자, 소비자 입장에서 가장 접근성이 높다고 생각하여 스마트스토어를 처음 이용하게 되었습니다."

"스마트스토어를 이용하면서 운영에 대한 고민이 많았습니다. 그런 와중에 **네이버성장클리닉**을 신청하였고 조얼 강사님께서 주신 팁을 바탕으로 **다양하게 제품군을 확대**하였습니다."

"1차 제품군 확장을 끝낸 뒤에 많은 플랫폼에서 입점 요청이 왔고 판매량이 지속적으로 증가하고 있습니다. (…) 이후 제품군이 확장되니 매출도 자연스럽게 성장하였고 이전과 비교했을 때 **약 20배 정도 매출이 증가**하였습니다."

"스마트스토어의 **최대 강점은 빠른 정산**과 **저렴한 수수료**에 있다고 생각합니다. 이를 통해 판매자는 사업의 지속력을 높일 수 있고 더욱 공격적인 투자가 가능합니다."




"**쇼핑라이브**를 꾸준하게 진행하고 있으며, 라이브 예고 페이지 등록으로 매출도 지속적으로 발생시키고 있습니다."

# 다양한 커머스 솔루션 통해 이커머스 생태계 확장

## 편리한 커머스 솔루션 및 다양한 지원 프로그램 제공을 통해 판매자와 함께 키워 온 이커머스 생태계

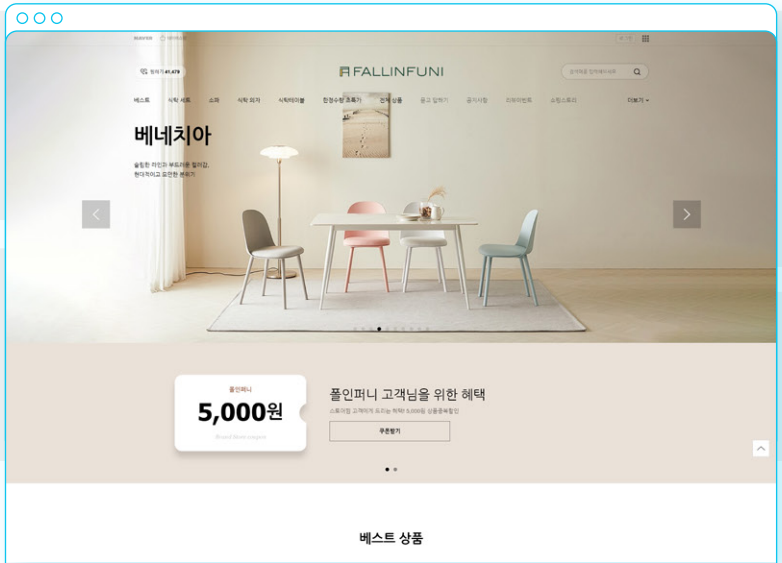
스마트스토어는 이커머스 판매자들이 사업에 집중할 수 있도록 스토어 구축, 상품관리, 마케팅, 주문/결제, 배송/물류, 고객관리, 정산/금융, 사업운영, 데이터/통계 등 사업의 모든 단계에 필요한 도구들을 솔루션화해서 제공하고 있습니다. 판매자와 소비자간 메신저 및 마케팅 알림 서비스인 '챗봇/톡톡', '찜', '소식알림' 등 프로모션 툴, 글로벌에서 가장 빠른 ' 빠른정산' 서비스, 스마트스토어 'SME 대출', 판매 데이터 분석 도구인 '비즈어드바이저' 등 다양한 커머스 솔루션을 지속 개선, 추가하고 있습니다. 이밖에 스타트제로수수료, 성장포인트 등 '자금 지원' 프로그램, 무료 교육 프로그램인 '네이버 비즈니스 스쿨', '네이버 스퀘어'를 통한 스튜디오 등 공간 대여, 무료 컨설팅 등 2021년까지 누적 72만이 이용한 다양한 판매자 지원 프로그램을 통해 판매자의 지속가능한 성장을 돕고자 노력하고 있습니다.
또한 이용자와 판매자의 다양한 배송 니즈를 충족시키기 위해 다양한 물류 파트너사들과 '네이버 풀필먼트 얼라이언스(N-FA)'를 형성해 온라인 풀필먼트 데이터플랫폼으로 고도화하고 있으며, 언택트 소비 환경에 대응하기 위해 2020년 7월부터 서비스를 시작한 네이버 '쇼핑라이브'는 판매자들의 매출 및 마케팅 성과 향상을 돕는 일등공신으로 자리잡으며, 그 성장세를 이어가고 있습니다. 그 결과, 2019년 이후 스마트스토어에 입점한 후 영세·중소사업자 수준을 넘어 국세청 기준 전체 연 매출 30억 원 초과 디지털 기업가로 성장한 판매자는 2022년 7월까지 총 84,496명에 달합니다.

STORY#2 폴인퍼니

### 스마트스토어로 2년 만에 급성장, 네이버 쇼핑라이브로 전국의 이용자와 연결되다.

"스마트스토어로 입점해 2019년 12월 첫 매출을 시작으로 현재까지 급성장세를 보이며 2022년 **네이버 브랜드스토어**로 성장했습니다. 직원 수도 점차 늘어가며 안정적인 사업 궤도를 달리고 있습니다."

"**네이버 톡톡**으로 이뤄지는 전반적인 CS업무로 인해 답변은 평균 30분 이내 이뤄지고 있으며, **빠른 CS처리가 되고 있어 고객의 만족도 또한 높게 평가** 받고 있습니다."




"**쇼핑라이브 방송을 시작하면서 매출 폭이 5배 이상 향상**됐으며, 현재는 본사 제품에 대한 홍보와 더불어 매출에도 크게 기여하고 있습니다. 라이브 방송 횟수를 늘리면서 고객과의 소통뿐만 아니라 라이브를 통한 홍보 및 매출 증대로 이어지길 기대하고 있습니다. "

"**찜, 소식알림 쿠폰** 등 고객이 좀 더 쉽게 접근하여 활용할 수 있는 **프로모션 툴**이 있어서 홍보마케팅으로도 활용할 수 있었습니다."

# 테크핀 생태계

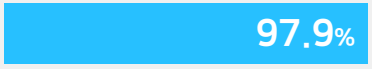
## TechFin Ecosystem

# 테크핀 생태계

네이버파이낸셜은 네이버페이 간편결제 서비스 출시 이후 네이버 생태계의 심리스(seamless)한 금융흐름을 구축하기 위해 다양한 서비스를 만들며 네이버 생태계 참여자들을 연결해왔습니다. 그 결과 네이버페이 월 결제액은 4조를 돌파하였고, 네이버페이 회원은 3,000만명에 달하는 거대한 생태계를 이룩했습니다. 네이버페이는 독보적인 사용성과 혜택으로 1위 간편결제 서비스로 자리매김했으며, 이는 네이버페이와 연결된 사업자들의 거래액 증가로 이어지면서 네이버 생태계 전체의 성장에 기여해왔습니다. 이와 동시에, 자금융통이 어려운 온라인 SME와 씬파일러(thin-filer, 금융이력부족자) 등 금융소외계층을 위한 빠른정산, 사업자 대출, 반품안심케어, 후불결제, 비즈니스 금융센터 등 다양한 혁신금융 서비스를 제공하고 있습니다. 네이버파이낸셜은 SME 전용 컨텐츠와 서비스를 강화하는 등 더 촘촘하고 견고한 금융 생태계가 조성되도록 노력하고 있습니다.

## 테크핀 리포트 2021

스마트스토어 대출을 받은 사업자는 받지 않았을 경우와 비교하여 평균적으로 거래액이 **97.9%** 증가




스마트스토어 대출을 받지 않은 사업자가 대출을 받았다고 가정할 경우, 평균적으로 거래액이 **236.4%** 증가

**3,087만 명**
네이버페이 전체 회원 수
(2022년 6월 기준)

**2,416만 명**
네이버페이 최근 1년 결제자 수
(2022년 6월 기준)

**63만**
네이버페이 영세·중소사업자 가맹점[1]
(2022년 7월 기준)

**10만 명**
후불결제 씬파일러 가입자 수
(2022년 6월 기준)

**1,701억 원**
스마트스토어 사업자 누적 대출액
(2022년 6월 기준)

**56.9%**
ACSS를 통해 더 유리한 조건으로 대출을 받게 된 사업자 비중
(2022년 6월 기준)

**+12%p**
스마트스토어 매출 성장률 전체 평균 대비 반품안심케어 이용 사업자 매출 성장률
(2022년 6월 기준)

**69%**
반품안심케어 이용 사업자 중 씨앗, 새싹 셀러 비중[2]
(2022년 6월 기준)

**4.2만 건**
대출안심케어 누적 가입 건수
(2022년 6월 기준)

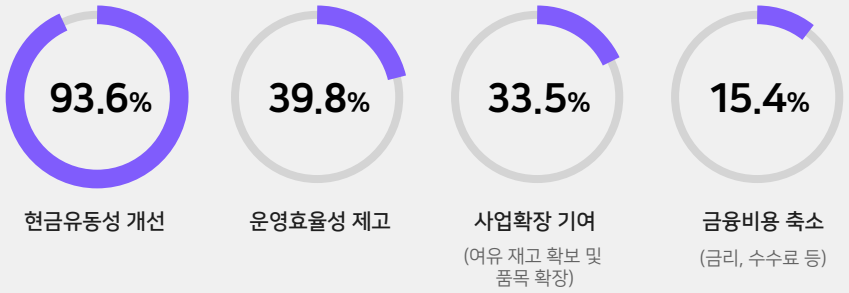
**16만 명**
사장님보험가이드 월평균 방문자 수
(2022년 6월 기준)

1. 매출 등급 존재하는 네이버페이 영세·중소사업자 가맹점
2. 네이버 스마트스토어 등급제도는 씨앗, 새싹 등 총 6단계로 구성. 씨앗 등급은 최근 3개월간 판매건수 100건 미만 또는 판매금액 200만원 미만, 새싹 등급은 최근 3개월간 판매건수 100건 이상 300건 미만이고 판매금액은 200만원 이상 800만원 미만

2020년부터 SME의 빠른 사업자금 회전을 돕기 위해 끊임없이 진화해 온 네이버 스마트스토어 빠른정산 서비스는 자체 구축한 위험탐지시스템(FDS)를 활용하여 평균 정산주기를 앞당기고, 자격 요건도 낮추었습니다. 현재 국내사업자로서 스마트스토어 월 거래건 수가 3개월 연속 20건 이상이고 반품율이 20% 미만인 사업자라면 빠른정산 서비스를 통해 별도 담보 및 수수료 없이 집화처리 다음날 판매대금 100%를 정산받을 수 있습니다. 통상 10~60일 걸리던 정산 주기를 무료로 3~5일로 단축시키며 플랫폼 업계의 대표적인 사업자 지원 서비스로 자리한 빠른정산은 사업자들의 현금 유동성 개선, 운영 효율성 제고, 사업확장 기여 등 긍정적인 효과를 내며 사업자들의 성장을 돕고 있습니다.

## 소규모 사업자일수록 빠른정산이 더 큰 도움이 된다고 평가했습니다[2]

**사업자들이 응답한 빠른정산이 도움이 된 이유** (복수응답 허용)




**3일**
주문 후 빠른정산까지 걸리는 시간
(2022년 8월 기준)

**59,911개**
빠른정산 이용 사업자 수
(2022년 8월 기준)

**14조 4,377억 원**
빠른정산 누적 지급액
(2022년 8월 기준)

**93.1%**
빠른정산 이용자 중 영세·중소사업자 비중
(2022년 8월 기준)

**98%**
빠른정산이 도움이 된다고 답한 사업자 비중[1]
(2021년 12월 기준)

**616억 원**
빠른정산 사업자 금융혜택 추정액[3]
(2022년 8월 기준)

1. 출처: 네이버(2022), 내부리서치 사업자 설문조사. (N=1,249).
2. 정산금액과 평가(큰도움=2, 도움=1, 도움 안됨=0)의 상관관계는 -0.053으로 통계적으로 유의함. 즉, 정산금액이 적은 사업자일수록 빠른정산이 큰 도움이 된다고 생각함.
3. 본 리포트에서는 산정방식에서 활용한 빠른정산 사업자의 평균 대출 이자율을 보수적으로 접근하여 5%대로 추정함. 그러나 스마트스토어 사업자 대부분이 신용등급이 없거나 유리하지 않은 온라인 영세중소 사업자임을 감안하면 사업자의 평균 대출 이자율은 그 이상인 10%대로 추정할 수 있으며, 금융혜택이 사실상 위의 금액보다 훨씬 클 수 있음.

# 네이버파이낸셜의 혁신금융 생태계

네이버파이낸셜은 더 많은 이들이 기술과 금융의 결합을 통한 혜택을 누릴 수 있도록 네이버 생태계 안팎으로 서비스를 연결하고 외연을 확장해 나가고 있습니다. 특히 네이버 생태계 속 핵심축인 사업자들의 성장에 기여하며 테크핀의 새로운 가치를 성공적으로  제시하고 있습니다. 예를 들어 스마트스토어 무료교환·반품 솔루션 '반품안심케어'를 스마트스토어 씨앗·새싹 등급 판매자에게 1년간 무료로 지원합니다. 이처럼 네이버와 연결된 사업자들과 동반 성장할 수 있도록, 그리고 더 많고 다양한 사업자들이 손쉽게 혁신적인 금융 서비스를 경험하며 비즈니스 경쟁력을 갖추고 사업에 더 나은 선택을 할 수 있도록 돕고 있습니다.

즐거운 등산을 위한 재미있는 아이템을 만드는 '**엠티디**'는 정상석(산 정상에 있는 표지석)을 활용한 하이킹 트래커로 매출 10배 상승을 일궈 낸 스마트스토어입니다. 엠티디를 런칭 한지 1년 5개월이 된 강소영 사장님은 네이버 생태계를 구축하는 많은 사업자 중 하나이며 네이버가 제공하는 테크핀 서비스를 누구보다 생생하게 경험하고 있습니다.

"빠른정산 서비스 이용 후 정산 주기가 1주일 이상 단축 되는 등 9개월째 너무 만족하며 사용하고 있습니다. 가장 큰 장점은 판매 대금 정산이 빨라지니 자금 회전이 원활해지는 점입니다. 스토어 매출 흐름과 자금 흐름을 보며 지출 계획을 세울 수 있어서 브랜드 운영하는데 실질적으로 큰 도움이 됩니다. 예를 들어 빨리 정산된 대금을 바로 사업자금에 활용하고, 늘어나는 주문량에 맞춰 재고를 늘려서 빨리 대응할 수 있습니다."

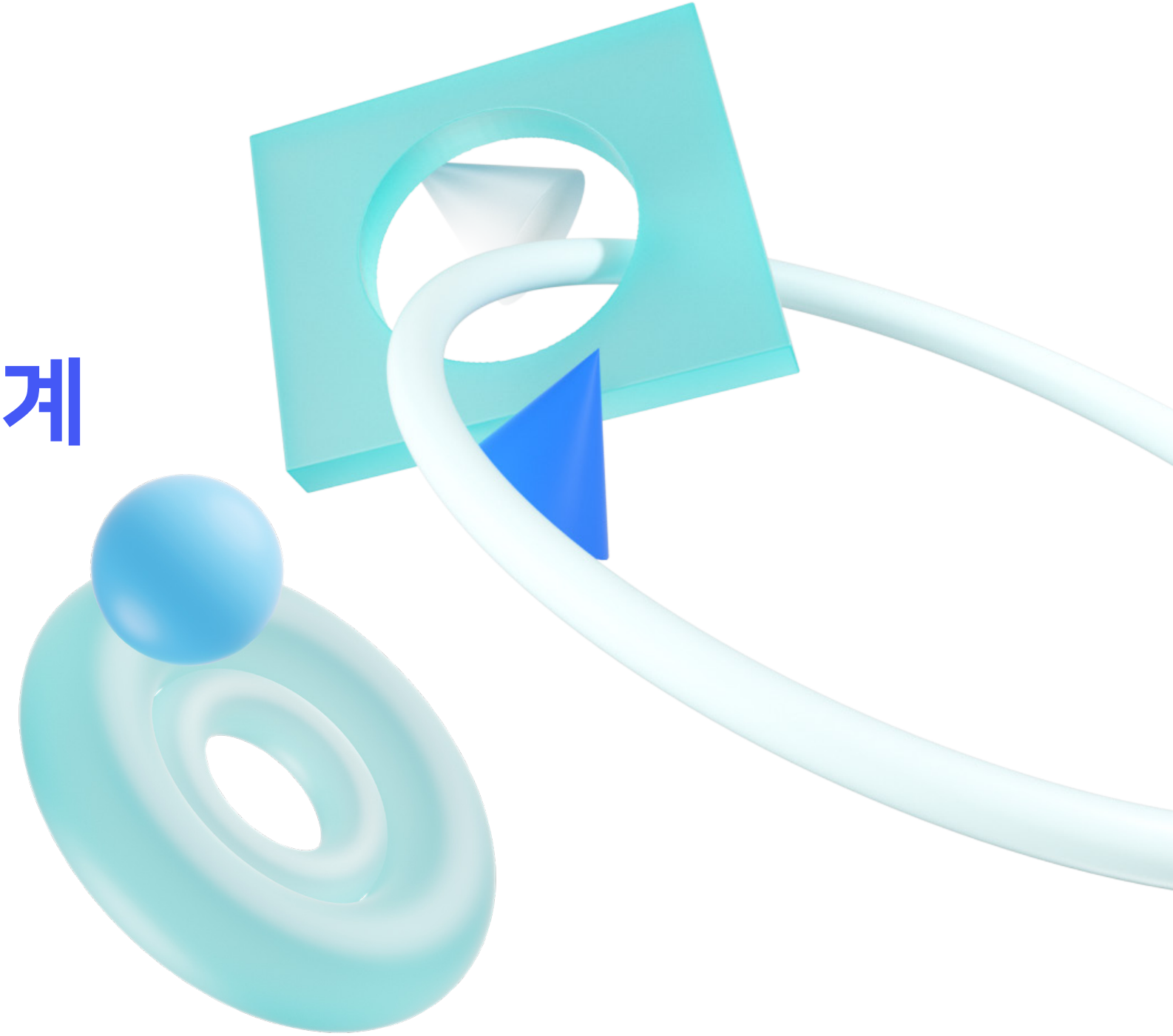
"스마트스토어는 상품 등록부터 결제, 제품발송, 고객과의 소통까지 모든 것이 갖춰져 있기 때문에 고민없이 스마트스토어로 브랜드를 런칭하였습니다. 네이버페이의 주문관리 서비스 중 정말 만족스러웠던 것은 네이버와 굿스플로가 제휴하여 제공하는 굿스플로 송장출력 서비스였습니다. 주문에 대해 스마트스토어센터에서 직접 송장출력 및 택배사 상품접수 처리를 할 수 있어 제품 발송 운영이 너무 편리했어요."

"한편 네이버 사장님 보험 가이드는 사업자로서 필수적으로 가입해야 하는 의무보험을 알려주는 것뿐만 아니라, 고용보험과 같은 사회보험 정보, 화재보험과 같은 일반보험 정보도 사업자의 입장에서 유용하게 정리해줘서 이해하는데 도움이 됐습니다. 특히 의무보험 3분 셀프체크는 정말 쉽고 간단했습니다. 내 사업에 해당되는 의무보험이 무엇인지, 내 사업에 필요한 일반보험은 무엇인지 일일이 찾아보려면 엄청난 시간이 필요하고 정확성도 떨어질 텐데 이렇게 신뢰할 수 있는 방법이 있어서 편리했습니다. 그 밖에도 네이버 비즈니스 금융센터에서 필요한 금융 정보를 얻고있습니다. 신제품 제작을 위해 기존과는 다른 규모의 자본금이 필요하여 정책지원금 등을 확인하기 위해 자주 방문했어요. 조건을 설정하여 검색할 수 있어서 정말 유용합니다."

**강소영**, 스마트스토어 엠티디 사장님

# 로컬 생태계

## Local Ecosystem

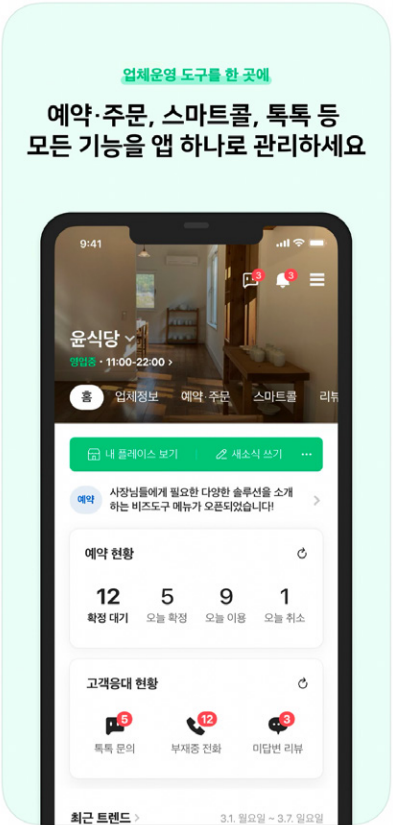


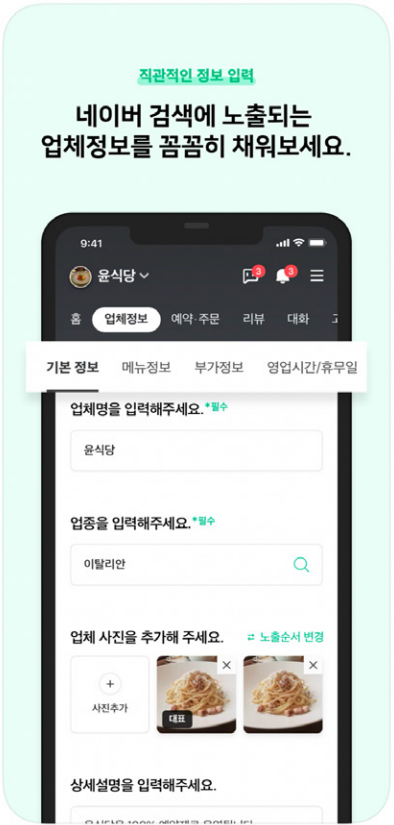
# 로컬 생태계

**217만** 오프라인 사업자를 위한 무료 플랫폼 스마트플레이스 이용 업체
(2022년 6월 기준)

**111만** 스마트플레이스를 이용하는 비수도권[1] 지역 업체
(2022년 6월 기준)

1. 경기·서울 제외한 지역

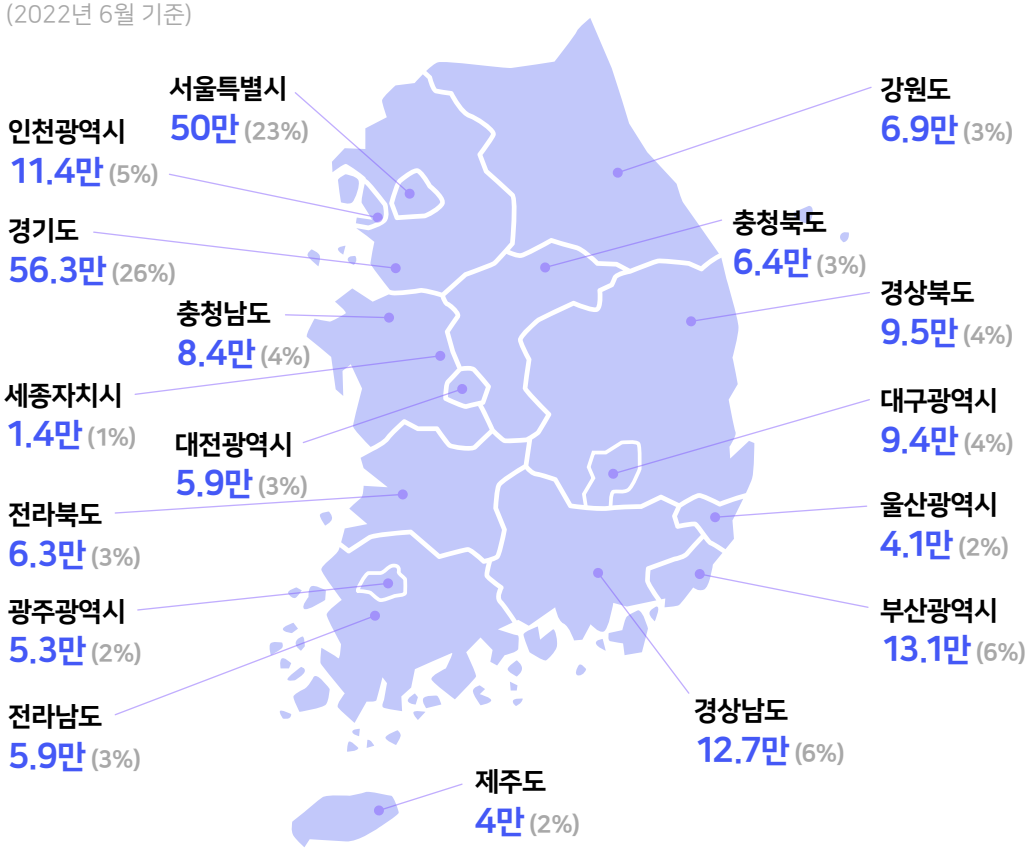



네이버는 로컬 및 오프라인 비즈니스 생태계를 활성화하기 위한 다양한 온라인 서비스를 제공하고 있습니다. 특히 전국의 217만 오프라인 업체가 사용하는 스마트플레이스는 사업자가 통합검색, 스마트어라운드, 마이플레이스, 지도, 네비게이션 등 네이버의 다양한 서비스에 노출되는 업체 정보를 직접 관리할 수 있는 서비스입니다. 사업자는 별도의 홈페이지나 광고 없이 스마트플레이스를 통해 매장을 소개하고 홍보할 수 있습니다. 또한, 스마트플레이스는 예약 및 주문 등 다양한 운영 도구를 연동한 매장 운영 및 고객 관리 플랫폼으로 기능하고 있습니다.

## 지역별 스마트플레이스 이용업체

(2022년 6월 기준)



네이버는 로컬 및 오프라인 사업자의 지속가능한 성장을 지원합니다. 오프라인 업체 정보를 이용자가 검색하고 확인할 수 있는 서비스로, 네이버 플레이스는 전화·톡톡·리뷰·예약·주문 등의 기능을 통해 사업자와 이용자 간의 직접 연결을 가능하게 합니다. 또한 오프라인 사업자가 잠재적 고객을 확보할 수 있는 저장하기 및 공유 기능도 제공하고 있습니다. 실제로 이러한 온라인 도구들은 로컬 및 오프라인 사업자들이 약 33.2조 원의 매출 향상 효과와 12.9조 원의 비용 절감 효과를 경험할 수 있도록 하였습니다. 이외에도 네이버는 오프라인 사업자들을 위한 교육 프로그램을 마련하고, 지역 및 대면 거래 중심의 전통시장 상인들과 농산물 생산자들을 위한 온라인 진출의 길을 여는 동네시장 장보기와 산지직송 서비스를 운영하고 있습니다.

**1억 9천만**
월평균 사업자-이용자 간 직접 연결[1]
(2021년 기준)

**3만 9천 명**
오프라인 사업 및 디지털 성장 교육 수강생 수[2]
(2021년 기준)

**18만 6천 회**
오프라인 사업 교육 강의 시청 수[3]
(2021년말 누적 기준)

## D-플레이스 리포트 2021

**46.1조 원**
**오프라인 사업자 경제적 가치 창출 기여 금액**
(2021년 기준)

**33.2조 원**
네이버 서비스 노출에 따른 오프라인 사업자 매출 증대 효과
(2021년 기준)

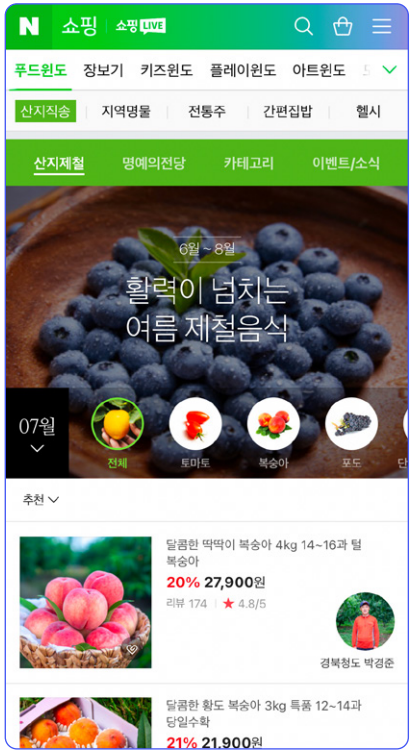
+

**12.9조 원**
무료 스마트플레이스 플랫폼 이용 및 광고비 절감에 따른 오프라인 사업자 비용 절감 효과
(2021년 기준)

**170개 시장**
**2,691개 상점**
동네시장 장보기 입점 시장/상점 수
(2022년 8월 기준)

**230%**
동네시장 장보기 전년대비 주문 건수 증가율
(2021년 기준)

**5,726명**
산지직송 참여 생산자 수
(2022년 8월 기준)




1. 네이버 플레이스 전화(스마트콜), 저장하기, 공유, 길찾기, 톡톡, 리뷰, 예약, 주문을 통한 디지털 연결
2. 네이버 비즈니스스쿨 오프라인 사업 교육 강의 및 우리은행-네이버 디지털&파이낸셜 성장 교육 프로그램 수강생
3. 네이버 비즈니스스쿨 강의

# 오프라인 사업자의 디지털 연결을 돕는 스마트플레이스

업체 정보 및 매장 운영 관리 플랫폼인 스마트플레이스는 217만 오프라인 업체의 디지털 연결을 돕고 있습니다. 스마트플레이스로 등록된 업체는 별도의 광고 없이 무료로 네이버 검색과 네이버 지도에 노출됩니다. 해당 사업자는 노출되는 업체 정보를 직접 관리하여 온라인 홍보 효과를 경험할 수 있으며, 더 나아가 예약·주문·톡톡·전화(스마트콜) 등의 주요 운영 도구를 연동한 스마트플레이스의 매장 관리 기능을 활용할 수 있습니다.

주요 운영 도구 중 특히 네이버 예약 및 주문은 오프라인 사업자를 온라인 이용자와 연결할 뿐만 아니라 업체의 매출 창출에 직접 기여합니다. 예약과 주문을 통해 고객들은 오프라인 매장을 편리하게 이용하고, 사업자들은 예약과 주문 내역을 디지털로 관리하여 효율적으로 매장을 운영할 수 있습니다.

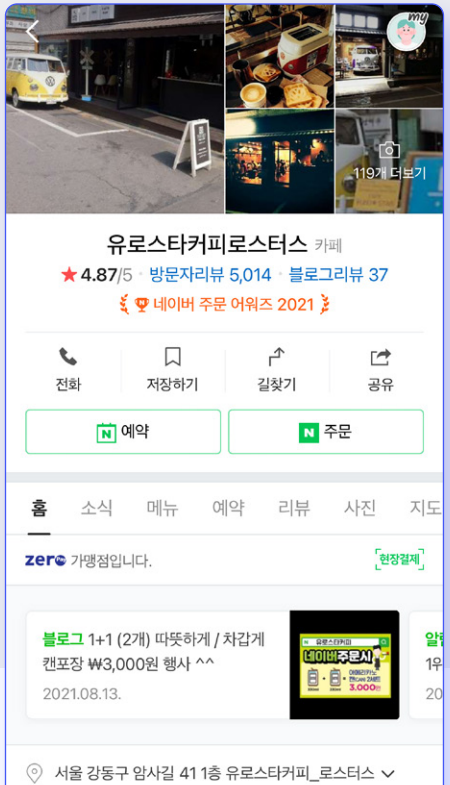
강동구 암사동에 위치한 '**유로스타커피로스터스**'는 네이버 주문을 통해 실제 매출 증대 효과를 경험한 스마트플레이스 업체입니다. 2020년 3월에 처음 네이버 주문을 도입한 유로스타커피로스터스는 2년 연속 '네이버 주문 어워즈'에 선정될 만큼 주문이 많이 들어오는 암사동 대표 카페입니다.

"네이버 주문이 좋은 점은 고객이 원하는 음료를 온라인으로 주문 및 결제하고 바로 픽업해 갈 수 있다는 것입니다. 저희 유로스타커피로스터스에는 특히 오전이나 점심시간에 손님이 많이 몰리는 편인데, 네이버 주문을 이용하면서 불필요한 대기시간도 줄이고 스마트플레이스를 통해 주문 관리도 편하게 할 수 있어 잘 활용하고 있습니다.

또한, 네이버 주문은 온라인을 통해 진행되기 때문에 날씨나 팬데믹 상황에도 불구하고 큰 어려움 없이 주문을 받을 수 있습니다. 비 오는 날에도 네이버 주문을 통한 주문량은 비 안 온 날과 같고, 심지어 코로나 시기에는 매출이 전년대비 30% 증가했습니다.

**네이버 주문을 도입한 후 한 달 만에 주문 건수가 1천 건 돌파**했고, 같은 해 **12월에는 3배 증가한 3천 건** 정도 들어왔습니다. **올해 상반기에도 18,000건 이상**의 주문을 완료했으며, 이 중 **40%는 네이버 주문을 통해 접수**되었습니다."

**주준언**
'유로스타커피로스터스' 대표



# 로컬 사업자의 온라인 판로를 개척하는 '동네시장 장보기'와 '산지직송'

"동네시장 장보기는 하루에 두 번 배송시간을 정해두고 그 시각까지 들어온 주문 건을 취합하여 공동으로 배송하는 방식으로 운영됩니다. 처음에는 이런 시스템에 적응하는데 조금 어려움이 있었지만, 서비스를 사용한 지 3년이 된 지금은 오히려 한 번에 여러 건의 주문을 처리할 수 있어서 편하게 이용하고 있습니다.

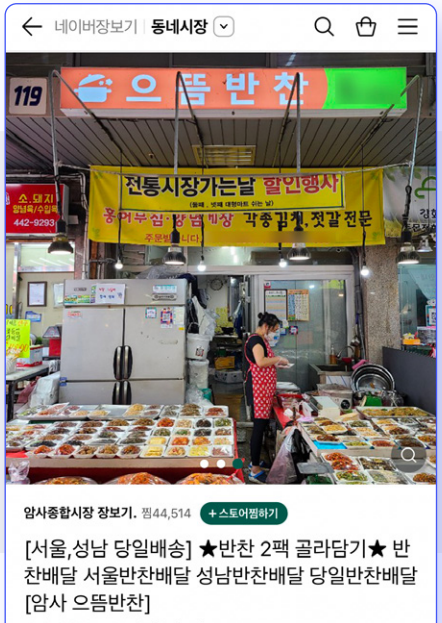
동네시장 장보기를 통해 총매출이 20% 정도 상승하였습니다. 특히 코로나 시기에 줄어든 대면 판매로 인한 손해를 동네시장 장보기를 통해 많이 회복할 수 있었습니다. 또한 서울 외에도 성남시, 하남시까지 배달 가능 지역이 확장되면서 10-20% 매출 증가 효과를 봤습니다. 실제로 성남시나 하남시 쪽에서 주문이 많이 들어오고 있습니다.

동네시장 장보기를 이용하니 매출에도 많은 도움이 되고, 또 평소에 동네시장 장보기를 통해 주문하시는 고객분들도 매장으로 직접 찾아와 주시니 온라인과 오프라인 양쪽 매출 증가에 많은 도움이 됩니다."

**김용중**
암사종합시장 '으뜸반찬' 대표

동네시장 장보기는 전통시장에서 판매하는 신선한 식재료와 먹거리를 온라인으로 주문하고 당일 배달하는 서비스로, 전통시장의 온라인 판로를 개척하였습니다. 2019년 1월 서울 강동 암사종합시장에 처음 출시된 동네시장 장보기는 점차 서비스 지역을 확장하여 2022년 8월 기준 전국 170개 시장에서 2,691개의 상점이 참여하고 있습니다. 특히 대면 거래가 단절된 코로나 시기에 동네시장 장보기는 중요한 온라인 판로를 제공하였고, 실제 2021년 연간 주문량은 전년 대비 230% 증가하였습니다.

**암사종합시장의 '으뜸반찬'**은 동네시장 장보기가 처음 출시된 2019년부터 함께 해온 반찬 전문점입니다. 시장 상인회의 추천으로 동네시장 장보기에 입점하게 된 으뜸반찬은 현재 평점 4.8/5.0점, 리뷰 1,100건 이상의 베스트 상품을 판매하는 동네시장 장보기 대표 가게로 자리매김하였습니다.




산지직송은 전국 산지에서 생산자가 직접 키운 농산물을 소비자에게 온라인으로 소개 및 판매하는 서비스로, 2022년 8월 기준 5,726명의 로컬 생산자를 전국의 온라인 소비자들과 연결하는 가교 역할을 하고 있습니다. 생산자가 직접 재배하거나 가공·제조하는 상품만 입점 가능한 산지직송은 소비자들에게는 신선한 국산 먹거리를, 생산자들에게는 안정적인 온라인 판매 창구를 제공하고 있습니다. 산지직송은 코로나 시기에도 지역 농가들이 온라인 시장에 진출할 수 있도록 돕는 중요한 서비스로 성장하였습니다.

농산물 직거래에 있어 신뢰가 중요한 만큼, 산지직송은 단순한 상품 소개를 넘어 개별 생산자의 실명과 사진, 산지의 생생한 모습을 담은 상품 페이지를 구성하였습니다. 이를 통해 소비자는 생산 및 유통 과정을 투명하게 확인하고, 생산자는 홍보 효과를 누릴 수 있도록 하였습니다. 또한, 제철 농산물을 소개하거나 상품 판매가 어려운 농가들을 돕는 '농가돕기'와 같은 기획전을 진행하여 전국 팔도 생산자들의 온라인 판로 확대를 적극적으로 지원하고 있습니다.

# 창작자 생태계

## Creator Ecosystem

# 창작자 생태계

**1,000만 창작자**

제페토, 웹툰/왓패드, 블로그, 엑스퍼트, 프리미엄콘텐츠, 오디오클립, 바이브 등 네이버 생태계 내 글로벌 창작자 수

(2022년 1분기 기준)

**60%**

네이버웹툰 정식 연재 작품 중 해외 매출 발생 작품 비중

(2021년 기준)

**1억 5천만원**

네이버웹툰 데뷔 1년 이하 신인 작가 연간 환산 수익 평균[1]

(2021년 기준)

**31%**

창작자 보상액 증가율[2]

(전년 대비 2021년 기준)

**41%**

해외 진출 한국 웹툰 작품 중 네이버웹툰 비중

(콘텐츠진흥원, 2020년 기준)

**2억 8천만원**

네이버웹툰 작가 연평균 수익

(2021년 기준)

**약 8배 & 9배 증가**

수익 발생 제페토 창작자 수 & 창작자 보상액

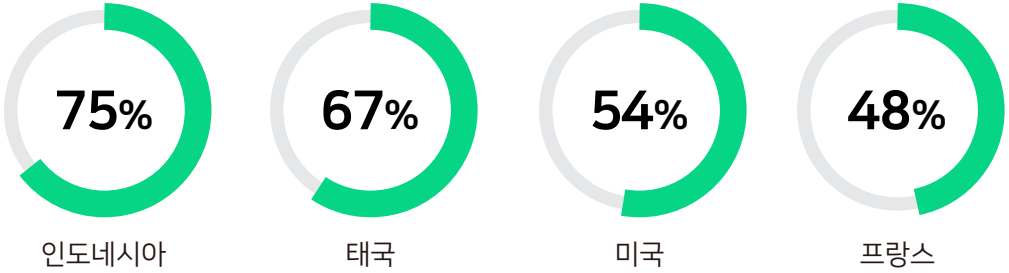
(전년 대비 2021년 기준)

**약 70%**

MZ세대 블로거 비중

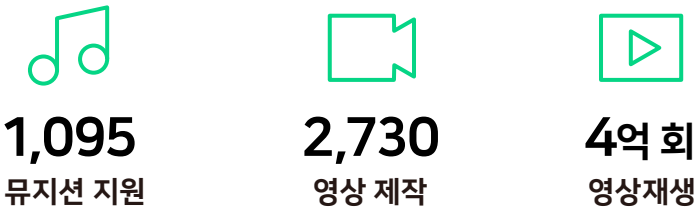
(2022년 기준)

## 캔버스(도전만화)를 통해 데뷔한 현지 작가 비중 (2022년 4월 기준)




## ON STAGE[3]

**1683만 회**
이날치 '범내려온다'
(2022년 기준)




1. 데뷔 1년 이하 작가들의 데뷔 이후 활동 기간 동안 발생한 수익을 1년 수익으로 환산한 후 평균낸 값
2. 네이버웹툰, 제페토, 블로그, 엑스퍼트, 프리미엄콘텐츠, 오디오클립, 바이브 등 네이버 서비스를 통한 창작자 보상 총액 기준
3. 2010년부터 국내 인디 뮤지션의 창작 활동을 지원하기 위해 고퀄러티 라이브 영상을 제작, 제공하는 네이버의 대표적 창작자 지원 서비스

# 창작자의 글로벌 성장을 돕는 NAVER WEBTOON

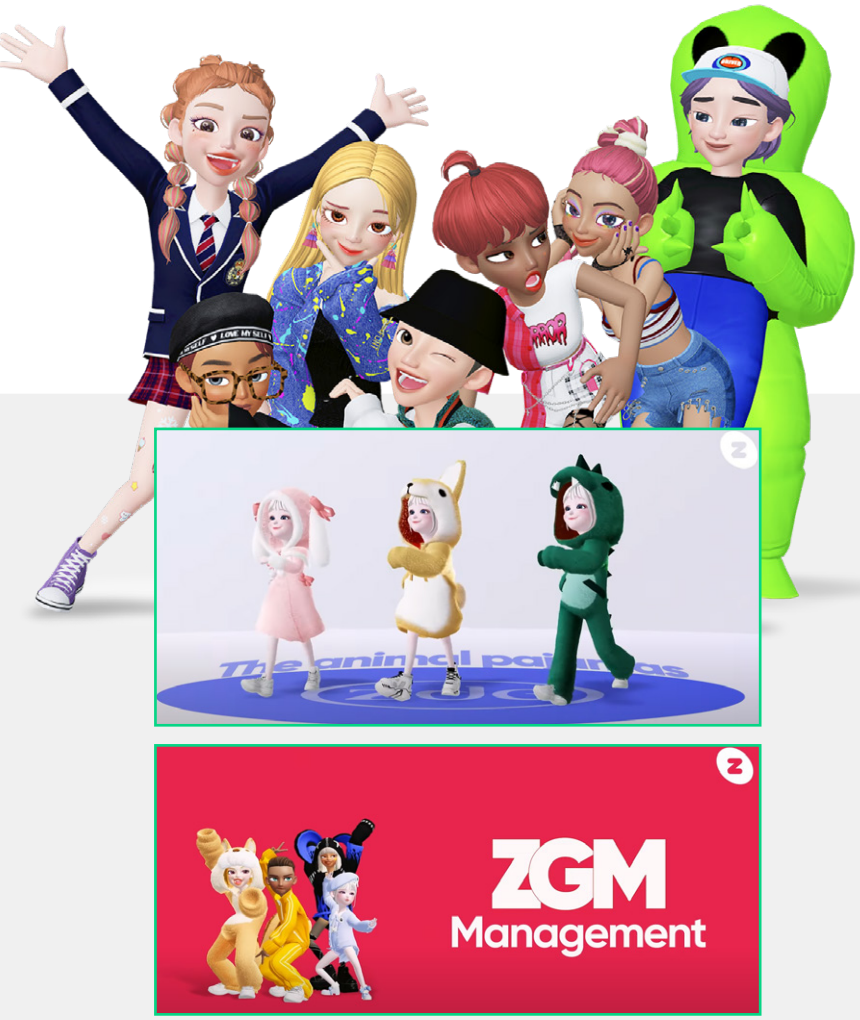
네이버웹툰이 업계 최초로 도입한 **'도전만화/캔버스' 시스템**은 한국을 비롯해 다양한 국가의 웹툰 창작 생태계 구축에 핵심적 역할을 하고 있습니다. 아마추어 웹툰 창작자들은 도전만화/캔버스 시스템을 통해  자신의 작품을 독자들에게 쉽게 선보이고, 독자들의 피드백을 받을 수 있게 됐으며, 팬층을 확보해 정식 연재의 기회를 얻고 있습니다.
또한 네이버웹툰은 2016년부터 아마추어 작가에 대한 광고 수익 분배, 우수 작품에 창작지원금 제공 등 도전만화, 캔버스에서 활동하는 아마추어 창작자들이 수익을 얻으며 작품 활동을 할 수 있는 기반을 만들고자 노력하고 있습니다. 정식 연재된 작품에 대해서는 유료보기, 광고, IP 비즈니스로 이어지는 **PPS(Page Profit Share) 비즈니스모델**을 통해 창작자가 다양한 수익 창출 기회를 가질 수 있도록 수익 모델을 다변화해왔습니다. 무엇보다 **웹소설-웹툰-영상화로 이어지는 IP 선순환 밸류체인**을 구축해 글로벌 엔터 산업에서 웹툰, 웹소설 창작자들이 무궁무진한 성장이 가능하도록 네이버웹툰/웹소설 플랫폼을 **'글로벌 스토리테크 플랫폼'**으로 발전시켜 왔습니다.

이런 네이버웹툰의 아마추어-프로 작가 승격 시스템과 글로벌 IP 밸류체인의 가장 대표적 성공 사례 중 하나는 글로벌 이용자에게 가장 큰 사랑을 받고 있는 **야옹이 작가의 '여신강림'**입니다. 아마추어 웹툰 작가의 프로 등용문인 **네이버웹툰의 '도전만화', '베스트도전'을 통해 정식 연재된 대표적 작품**으로, '여신강림'은 현재 10개 언어로 전 세계에 연재 중에 있는 **해외 거래액 비중이 80%**에 달하는 글로벌 히트작입니다. **2022년 6월 기준 누적 조회 수 55억 회 이상**을 기록했으며, 웹툰의 인기에 힘입어 드라마, 애니메이션 등 영상화되고 있습니다.

"아무런 기반 없이 처음 무작정 웹툰을 시작했을 때, 도전만화, 베스트도전을 통해 자연스럽게 독자들과 소통할 수 있었어요. 다양한 피드백을 통해 그림과 스토리를 발전시켜 나가다 보니, 웹툰 작가로의 인지도와 자신감을 얻어 정식 연재의 기회까지 얻었습니다. 네이버웹툰의 글로벌 확장과 함께 자연스럽게 제 작품도 전 세계 100여 개국에 소개될 수 있었고, 글로벌 독자들에게까지 인기를 얻게 되었어요. 지금도 전 세계 독자들이 제 작품을 즐겨주고 응원해 준다는 게 신기해요. 네이버웹툰은 웹툰 작가로의 시작부터 지금의 글로벌 성장까지 제가 도전하고 성장할 수 있게 해준 토양 같은 플랫폼이에요."

**야옹이 작가**
네이버웹툰 '여신강림'

# 메타버스 창작 생태계를 구축해가는 ZEPETO




**글로벌 가입자 3억 2천만 명을 보유한 메타버스 서비스인 제페토**에는 **2022년 6월 기준 약 267만 명의 글로벌 크리에이터들이 활동**하고 있으며, 아이템(의상, 액서사리 등), 월드, 맵, 라이브 등 다양한 방식으로 수익을 창출합니다. 무한한 확장성을 가진 제페토 메타버스는 크리에이터에게 새로운 기회의 영역으로 자리 잡아가고 있습니다.
ZDE, 렌지, 인형새댁 등 새로운 영역에 빠르게 진입한 대표적 크리에이터들은 제페토를 통해 글로벌 유저를 만나, 메타버스라는 새로운 영역을 개척하며 제페토와 함께 성장하고 있습니다. 제페토는 더 많은 창작자들이 제페토를 통해 성장의 기회를 얻을 수 있도록 다양한 실험을 통해 메타버스 창작자 생태계를 지속 확대해 나가고 있습니다.

**2021년 베스트 아이템 크리에이터로 선정된 ZDE**는 2021년 글로벌 매출 1위 제페토 크리에이터입니다. 평범한 회사원이던 ZDE는 메타버스라는 새로운 영역에 매력을 느껴 2020년 7월 처음 제페토 크리에이터로 활동하기 시작했습니다. **약 2년 동안 총 1800개 아이템을 출시하고, 2022년 5월 기준 총 3백만 벌(pieces)의 아이템을 판매**했으며, **최고 수익 기준 과거 월급의 10배 수익**을 올리기도 했습니다. ZDE는 50명의 크리에이터가 소속된 **제페토 크리에이터 매니지먼트사 'ZGM'을 함께 운영하면서 크리에이터 생태계 확장에도 기여**하고 있습니다.

"평소 새로운 것에 호기심이 많은 편입니다. 게임 회사 3D캐릭터 모델러로 일하면서 새로운 영역에 도전해 보고 싶어 2020년 7월부터 제페토 크리에이터로 활동하기 시작했습니다. 처음에는 취미로 쉬운 것부터 아이템을 만들어보기 시작했고, 작은 아이템이라도 일단 제작해 보면서 실제 판매된 아이템의 유저 반응을 파악하면서 개선, 발전시켜 나갔습니다. 데이터 기반으로 아이템별 유저 성별, 연령층 등을 분석하면서 다양한 아이템을 꾸준히 출시해 나갔던 게 나름의 성공 비법이었습니다."

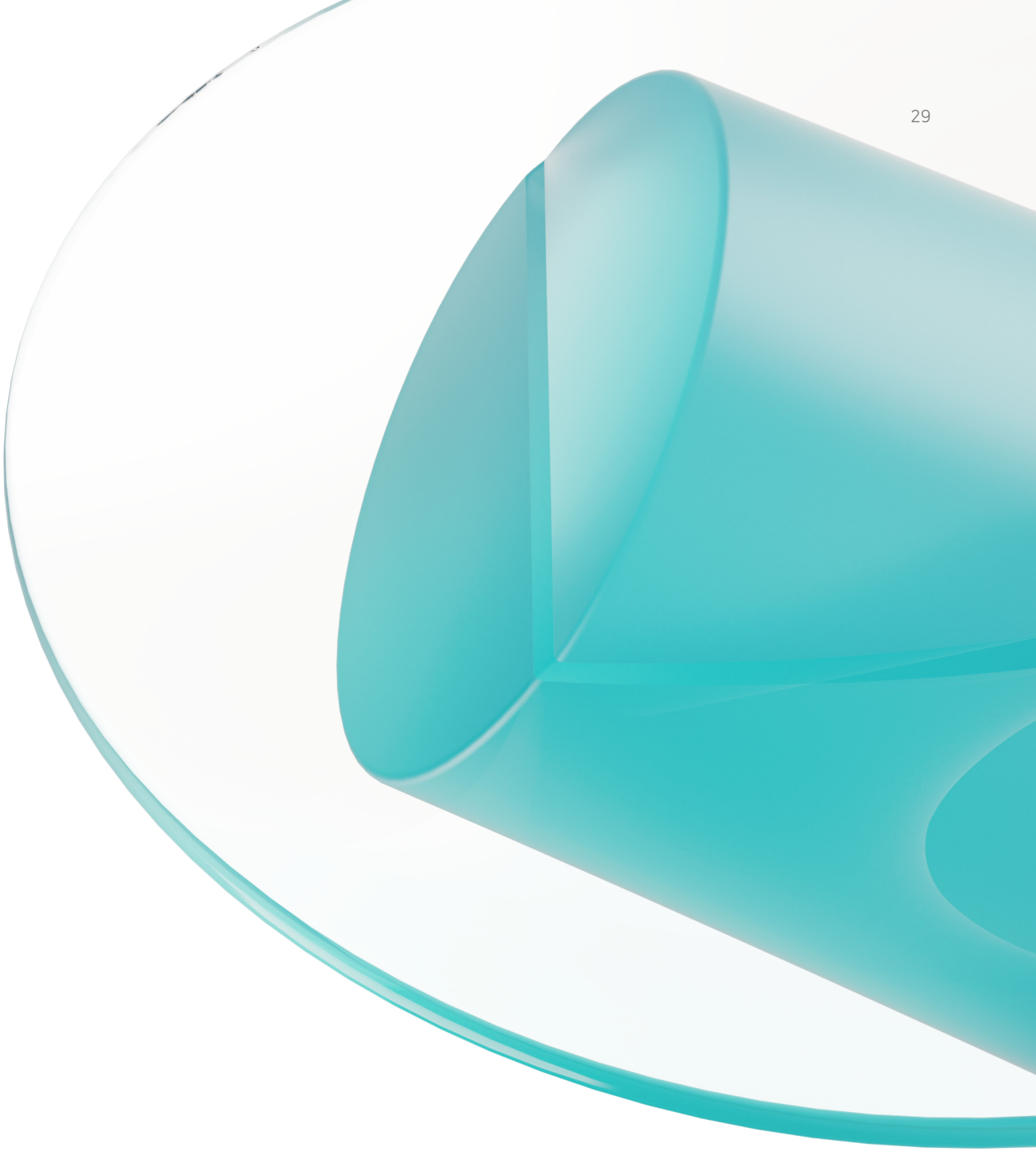
"제페토스튜디오와 가이드가 잘되어 있어 적은 투자로도 노력에 따라 큰 수익을 얻을 수 있다고 생각합니다. 또한 예전에 비해 튜토리얼 등 참고할 만한 영상이나 온라인 클래스도 많아져서, 접근성도 많이 향상돼 메타버스 크리에이터는 점차 일상화되고 있다고 생각합니다. 무엇보다 제페토는 크리에이터들이 아바타를 통해 자신을 표출할 수 있는 플랫폼으로 개인이 직접적으로 드러나는 기타 플랫폼 대비 심리적 부담도 낮아 쉽게 도전해 볼 수 있는 영역입니다."

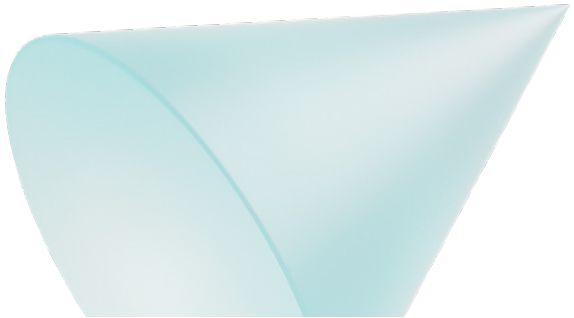
"제페토 크리에이터를 고민하는 분들에게 드리고 싶은 말씀은 고민은 시작하고 나서 해도 늦지 않다는 것입니다. 많은 시간과 비용을 필요로 하지 않기 때문에 부담이 적고, 평소 패션이나 예쁜 것들에 관심 있던 분들이라면 허들이 낮아서 도전하기를 추천드립니다. 폭넓은 글로벌 유저 기반을 가진 제페토의 생태계 확장 가능성은 무궁무진하다고 생각합니다."

ZDE
제페토 크리에이터

# 기술 생태계

## Technology Ecosystem





# 기술 생태계

**97팀**
D2SF 투자 스타트업 수
(2022년 6월 기준)

**551억 원**
D2SF 누적 투자액
(2022년 6월 기준)

**2조 7천억 원**
D2SF 투자 스타트업 전체 기업가치
(2022년 6월 기준)

**36%**
D2SF의 AI 분야 투자 비중
(2022년 6월 기준)

**70,958회**
DEVIEW2021 영상 누적재생 수[1]
(2021년 말 기준)

**1조 6,551억 원**
연구개발비
(2021년 기준)

**24.3%**
매출 대비 연구개발비 비중
(2021년 기준)

**81건**
글로벌 탑티어 AI 학회 논문 발표 수[2]
(2022년 1월~6월)

**3,300만 건**
스마트블록 일 평균 노출량[3]
(2022년 7월 기준)

**6,519건**
네이버랩스 도로 HD맵 및 실내 측위 오픈데이터셋 다운로드 수
(2022년 6월 기준)

**100만 명**
초중고 소프트웨어 교육 '엔트리' 월평균 이용자 수
(2021년 말 기준)

**36만 명**
온라인 IT 교육 프로그램 '부스트코스' 누적 수강자 수
(2021년 말 기준)

**1,043명**
IT분야 우수인재 양성 교육 프로그램 '부스트캠프' 누적 수료자 수
(2021년 말 기준)

**14,541회**
SEF2021 영상 누적재생 수[4]
(2021년 기준)

1. 네이버가 주최하는 국내 최대 규모의 개발자 컨퍼런스
2. 네이버 및 관계사(네이버랩스유럽, 라인, 웹툰, 서치CIC 등) 포함
3. 에어서치(AiRSearch)가 제공하는 '스마트블록'은 검색결과를 사용자에게 최적화된 주제들로 구성된 블록 형태로 제공
4. 네이버 커넥트재단이 주관하는 소프트웨어 교육 컨퍼런스(Software Edu Fest)

# 연구자들과의 동반 성장을 위한 오픈데이터셋

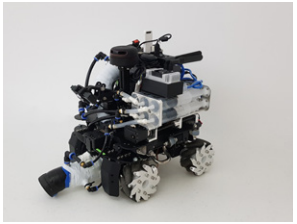
네이버랩스는 2021년 5월 기술계와 함께 더 큰 성장을 도모하고자, 실내·외 고정밀 지도 및 측위 데이터셋 등 자체 구축한 다양한 고정밀 데이터셋을 한 군데 모아 공개하는 **'네이버랩스 오픈데이터셋'** 페이지를 열었습니다. 네이버랩스 오픈데이터셋은 그동안 개별적으로 공개했던 네이버랩스의 자체 데이터셋들은 물론 새롭게 구축할 데이터셋까지 한 곳에 모두 통합한, 일종의 종합 데이터 공간입니다. 오픈데이터셋 페이지에는 **자율주행차, 모바일 로봇, AR 및 XR 등과 관련한 다양한 연구에 활용 가능한 모든 고정밀 지도(HD맵)와 실내·외 측위 데이터셋**이 담겨 있습니다. 해당 분야에 관심있는 **학계 및 연구기관, 스타트업 등 누구나 데이터셋을 신청할 수 있으며, 자신의 연구 및 기술개발 목적에 맞춰 활용**하면 됩니다.

네이버랩스가 **무상으로 공개한 고정밀 지도(HD맵)와 실내 측위 데이터셋 다운로드 건수는 1년 만에 6,000건을 돌파**했습니다. 2022년 6월 1일 기준 HD맵 데이터셋 신청 건수는 누적 1,123건, 실내 측위 데이터셋의 다운로드 수는 5,396건을 기록했습니다.

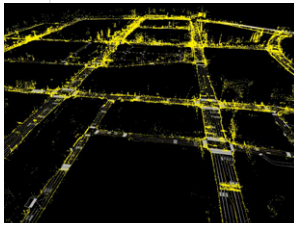
네이버랩스는 공유를 통해 함께 성장하자는 목적 하에, 그 동안 자체적으로 축적해 온 연구결과물들을 학계 및 연구기관들과 꾸준히 공유해왔습니다. 2017년에 근력증강로봇 기술을 응용한 에어카트의 특허를 무상 공개한 것을 시작으로 2018년에는 KAIST와 전공교과목을 공동으로 개발했으며, 2019년에는 국내 기업 최초로 자율주행용 고정밀 지도(HD맵)를 무상으로 공개했습니다. 2020년에는 측위 기술 향상을 위한 연구 챌린지를 개최하는 등 지난 몇 년간 기술 공유 행보를 이어가고 있습니다.

2017.12
### 에어카트 오픈키트
로봇 기술 특허 및
소스코드 무상 공개

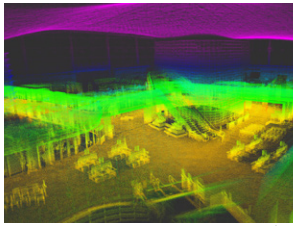
2018.03
### KAIST 기계공학과 '창의적 시스템 구현' 교과 공동개발
자율주행 로봇 설계 및
딥러닝 기술 공유



2019.10
### 국내 기업 최초 HD맵 데이터셋 무상 공개
판교, 상암 지역



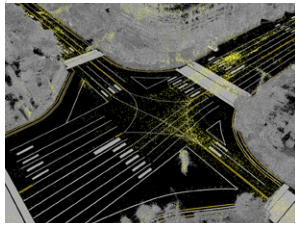
2020.04
### 네이버랩스 매핑&로컬라이제이션 챌린지
국내 연구자 육성 위한
데이터 제공 및 지원



2020.04
### MIT 미니치타 워크샵
세계 로봇/AI 엔지니어
대상 공동 연구 지원

2020.06
### HD맵 데이터셋 2차 공개
여의도, 마곡 지역

2021.05
### 네이버랩스 오픈데이터셋 페이지 공개
자율주행, 로봇, 위치 기반
서비스 연구 지원



# IT분야의 우수한 인재를 양성하는 부스트캠프

부스트캠프(boostcamp)는 2016년부터 시작된 소프트웨어 개발자 실무 교육 프로그램으로, 실무교육을 통한 소프트웨어 개발 역량 강화를 목표로 1,000명 이상의 수료생을 배출했습니다. 부스트캠프는 평균 20주(5개월)동안 약 800시간 이상의 집중/몰입 교육을 통해 실무형 인재를 양성합니다. 성장 가능성이 높은 사람을 선발하여 강도 높은 교육을 진행하는 부스트캠프를 통해 참가자들은 인턴이나 신입사원 수준의 주니어 개발자 역량을 갖출 수 있습니다. 부스트캠프를 수료한 학생들은 네이버를 비롯한 국내 최고 IT 기업에서 개발자로 활약하고 있습니다.

부스트캠프의 커리큘럼은 서로 간의 공유와 배움, 반복적인 소통과 협업을 통해 성장해 가는 과정으로 설명할 수 있습니다. 부스트캠프의 미션은 끊임 없이 바뀌는 과제들에 대응할 수 있는 기술적 능력을 갖추고 더불어 동료들과 함께 성장할 수 있는 '지속 가능한 개발자'를 양성하는 것입니다. 참가자들은 부스트캠프에서 지식 전달 위주의 강의만 듣는 것이 아니라 스스로 문제를 해결하고 동료와 협력하면서 코딩 스킬 뿐만 아니라 좋은 학습 습관을 가진 개발자로 성장할 수 있습니다.

부스트캠프는 2021년에는 인공지능까지 교육 영역을 확대하여 인공지능과 소프트웨어 교육프로그램 '부스트캠프 웹·모바일'과 '부스트캠프 AI Tech' 교육생을 모집했습니다. 부스트캠프 AI Tech는 인공지능 분야 기초적인 지식 습득부터 실제 데이터셋을 활용해 AI 모델을 개발하고 서비스에 적용해 보는 실습까지 AI production의 End-to-End로 진행됩니다. 전체 교육 과정은 '동료 학습' 및 '팀 프로젝트' 중심으로 진행되어 협업 능력, 문제해결 능력, 의사소통 능력, 리더십 등 AI 엔지니어가 갖추어야 할 기본 소양을 함양할 수 있습니다.

"딥러닝(deep learning)을 이렇게까지 짧은 기간 안에 깊이 있게 다루는 과정은 부스트캠프뿐이라는 생각이 들어 부스트캠프를 선택했습니다."

"저도 원래는 오프라인 수업을 선호하는 사람이었기 때문에 온라인 교육인 점을 매우 많이 걱정했는데, 온라인으로 진행하면 화면 공유도 할 수 있고 수업도 듣고 싶은 형태로 들을 수 있어 더 좋았습니다."

"부스트캠프에 정말 잘 몰입했다면 AI 엔지니어가 되기 위한 과정은 부스트캠프로도 충분히 가능하다는 생각이 듭니다. 그렇지만 부족한 부분들도 있기 때문에 그런 부분들은 각자 조금씩 채워 나가야 하는 것 같습니다."

**김제우**
부스트캠프 졸업생

# COVID-19 위기 극복 지원 이력

## #코로나 정보 제공

**60억 건**

코로나 정보 검색 수
(20.01~22.04)

**2,800만 명**

네이버 QR 체크인
이용자 수
(20.01~22.04)

**1억 5천만 건**

백신접종정보 등
푸시 알림 수
(20.01~22.04)

## #비대면 환경 구축

**440만 명**

신학기 밴드 가입자 수
(20.01~22.02)

**130만 건**

AI 케어콜
모니터링 진행 건수
(20.03~22.03)

**16.5배**

WORKS 1:N
그룹통화 증가율
(20.02 대비 22.02)

## #생태계 지원

**103억 원**

코로나 관련 기부금[1]
(20.01~22.04)

**64억 원**

코로나19 관련 소규모/로컬
사업자 지원액[2]
(20.01~21.12)

**최대 100억 원**

중소기업 클라우드 이용료
50% 할인 지원액
(20.03~20.04)

1. 해피빈 모금액 및 네이버 성금
2. 네이버주문 및 뷰티 현장결제 수수료 지원 + 항공권 판매수수료 면제 및 프로모션 지원 + 스마트스토어 상생 수수료 지원

NAVER

**기획** 네이버 Agenda Research **발행일** 2022년 9월 14일