

---

# FY 2025 2Q EARNINGS PRESENTATION

2025년 2분기 실적 (2025. 8. 13)

---

# DAY 1 COMPANY

The Future of Education : Contents, AI, and Global

---

## Disclaimer

---

주식회사 데이원컴퍼니(이하 "데이원컴퍼니")의 재무 정보는 한국채택국제회계기준(K-IFRS)에 따라 작성되었으며, 별도의 표시가 없는 한 데이원컴퍼니 및 종속회사를 포함한 연결 기준 정보입니다.

본 자료는 주주 및 투자자 편의를 위하여 외부감사인의 검토가 완료되지 않은 상태에서 작성되었으며, 이에 본 자료에 포함된 경영 실적 및 재무 정보는 외부감사인의 검토 결과에 따라 변경될 수 있습니다.

본 자료의 경영 실적, 재무제표 및 예측을 포함한 정보는 현재 시점을 기준으로 작성되었고, 이에 정보의 정확성과 완벽성에 대해 보장하지 않으며, 회사는 향후 변경되는 새로운 정보나 업데이트 책임을 지지 않습니다.

따라서, 본 자료는 투자자들의 투자 결과에 대하여 어떠한 법적인 목적으로 사용되어서는 아니되며, 데이원컴퍼니는 본 자료에서 제공되는 정보에 의거하여 발생하는 투자 결과에 대해 어떠한 책임 또는 손해를 지지 않음을 알려드립니다.

DAY1 COMPANY



## INTRODUCTION

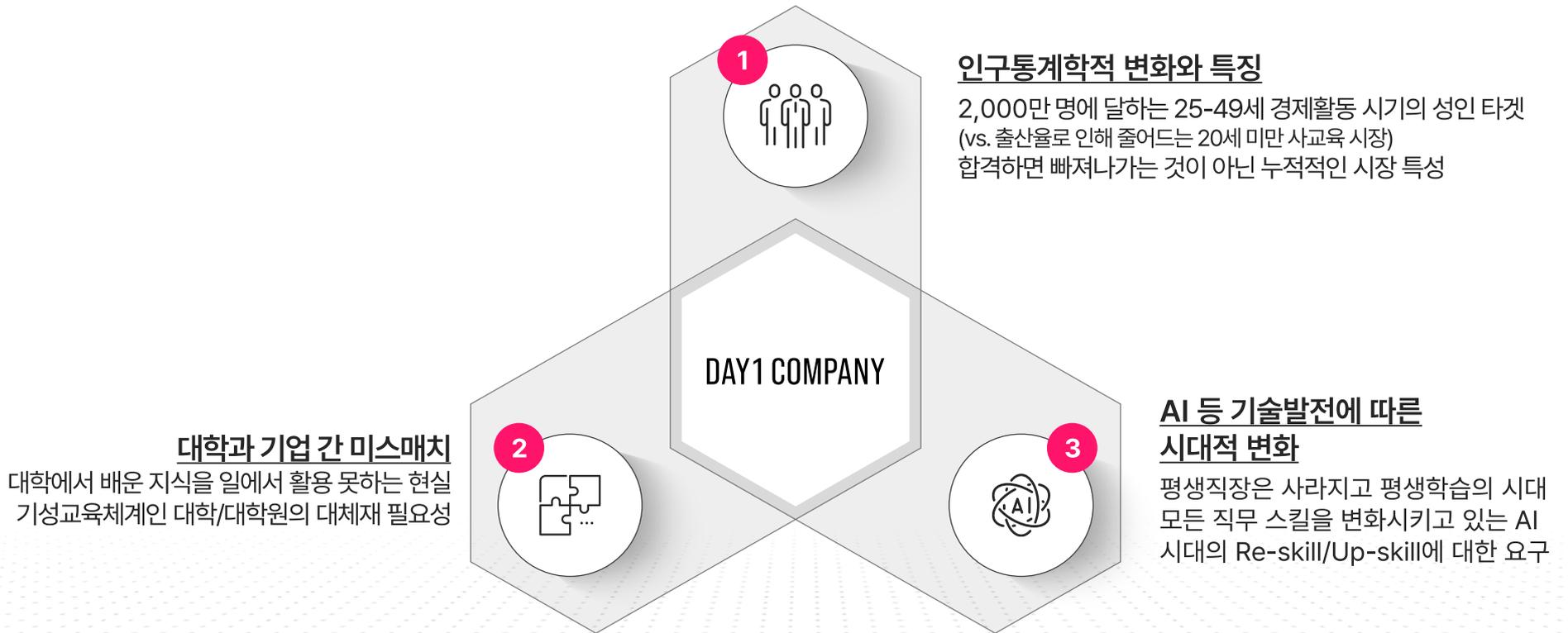
데이원이 바라보는 미래와  
사업의 본질

01

THE FUTURE OF EDUCATION : CONTENTS, AI, and GLOBAL

# 1. 데이원컴퍼니의 사업 기회 : 세 가지의 교집합

크고 성장하는 25-49세 성인 시장에서 대학과 기업의 미스매치 해소를 위한 AI 중심의 교육 콘텐츠를 제공합니다



성인 시장 규모는 '21년 6.7조원 → '26년 12.1조원<sup>1)</sup>으로 연평균 12.5% 성장 전망,

**세 가지의 교집합에 따른 비가역적 성장 속에 데이원컴퍼니의 기회 존재**

1) 교육부 - 평생학습 개인실태조사(2022), 이러닝 산업 실태조사(2022), 고용노동부 - 사업체노동력조사(2022), 기업체노동비용조사(2022)에 기반하여 추정

## 2. 미국, 유럽, 일본 등에서 공통으로 나타나는 글로벌 현상

수조원 회사가치를 갖는 성공적 회사들이 다수 등장했고, 이들은 전통 K-12 업체들과 다르게 시장에서 평가받고 있습니다

글로벌 온라인 교육 시장 규모는 '21년 174조원 → '27년 311조원'으로 연평균 10.5% 성장 전망

### 글로벌 Peer 현황

Peer	주 활동 국가	비즈니스 개요	비고 <sup>2</sup>
lynda.com <sup>®</sup> <small>A LINKEDIN COMPANY</small>	글로벌 (미국, 캐나다 등)	멤버십 기반 온라인 교육	<ul style="list-style-type: none"> <li>'15년 매출 \$100M</li> <li>LinkedIn \$1.5B 인 ('15.04)</li> </ul>
GENERAL ASSEMBLY	글로벌 (미국, 영국, 호주 등)	기술/디지털 역량 교육	<ul style="list-style-type: none"> <li>'17년 매출 \$100M</li> <li>Adecco \$413M 인 ('18.04)</li> </ul>
TRILOGY <small>EDUCATION SERVICES</small>	미국	부트캠프 운영	<ul style="list-style-type: none"> <li>'19년 매출 \$130M</li> <li>2U Inc. \$750M 인수 ('19.04)</li> </ul>
PLURALSIGHT	글로벌 (미국, 캐나다, 인도 등)	B2B 디지털 스킬 교육	<ul style="list-style-type: none"> <li>IPO 시가총액 \$2B ('18.05)</li> <li>Vista Equity \$3.5B 인수 ('19.04)</li> </ul>
codecademy	글로벌 (미국, EU, APAC 등)	코딩 특화 온라인 교육	<ul style="list-style-type: none"> <li>'20년 매출 +\$50M</li> <li>Skillsoft \$525M 인수 ('21.12)</li> </ul>
udemy	글로벌 (190개국)	글로벌 온라인 교육	<ul style="list-style-type: none"> <li>'24년 매출 \$787M</li> <li>시가총액 \$1.2B</li> </ul>
coursera	글로벌 (190개국)	글로벌 온라인 교육	<ul style="list-style-type: none"> <li>'24년 매출 \$695M</li> <li>시가총액 \$1.3B</li> </ul>
insource	일본	디지털 스킬 중심 교육	<ul style="list-style-type: none"> <li>'24년 매출 ¥ 13.1B</li> <li>시가총액 ¥ 96.3B</li> </ul>

US IPO & Acquired

US IPO

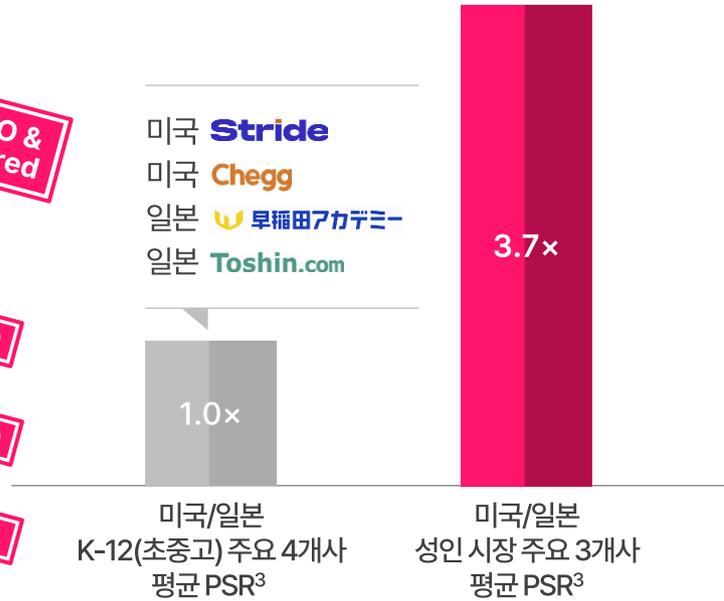
US IPO

JP IPO

### 미국/일본 K-12(초중고) vs. 성인 Player Multiple 차이

미국 udemy  
미국 coursera  
일본 insource

미국 Stride  
미국 Chegg  
일본 早稲田アカデミー  
일본 Toshin.com



1) 출처: Statista  
2) 시가총액은 2024.12.31 기준  
3) 출처: Investing.com (2024.12.31 기준)

### 3. 데이원컴퍼니의 사업 정의

데이원컴퍼니는 한국 최초이자 유일한, 성인 대상 교육 콘텐츠 시장의 Full-stack Company입니다

#### 1 성인 대상으로 \_

- 직장인 (회사에 취직, 월급 기반)
- 자영업자 (직접 사업, 내가 내 가게를 차리는)

#### 2 학습이 필요한 모든 콘텐츠를 \_

- AI & 디지털 스킬 (데이터사이언스, 프로그래밍 등)
- 실무 스킬 (마케팅, 파이낸스 등)
- 외국어 스킬
- 직업 스킬 (미용, 요리, 일러스트 등)

#### 3 가능한 모든 방식으로 제공 \_

- 개인 대상 온/오프 B2C
- 기업 대상 B2B
- 정부 유관기관과의 협력 B2G



Fast campus  
business

Fast campus \* 고용노동부

내일배움 아카데미

Coloso.

Global  
Coloso.

가벼운 학습지

제로베이스 스쿨

## 4. 업의 본질 : '교육' 회사가 아닌 교육 '컨텐츠' 회사

성인 시장은 초중고 입시교육과는 다르게 '컨텐츠' 비즈니스의 속성을 가집니다

구분	전통적인 입시교육 시장	데이원컴퍼니	컨텐츠 시장
<b>시험과 커리큘럼</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>교육부에서 정한 커리큘럼과 그에 기반한 시험이 있음</li> <li>모두가 똑같은 것을 배우고, 가르치는 컨텐츠 또한 업체별 차이 없음</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>시험이 없고, 정해진 커리큘럼도 없음</li> <li>고객들이 무엇을 원하는지에 대한 니즈 분석을 토대로 <b>흥행 컨텐츠를 기획함</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>고객이 원하는 정답이란 없음</li> <li>고객들이 무엇을 원하는지에 대해 끝없이 탐구하고, 조사하고, 시도하며 <b>흥행 컨텐츠를 발굴해내는 것이 업의 본질</b></li> </ul>
<b>스타강사, 역할</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>전국민이 동일한 국사, 수학을 배우므로, 일타강사라는 것이 존재</li> <li>그들의 존재와 재계약 유무가 회사의 운명을 결정</li> <li>강사가 A to Z를 사실상 전담</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>도메인이 항상 변화하기 때문에, <b>전문 강사보다 현업 실무자가 가치있음</b></li> <li>강사는 캐스팅된 배우와 유사, <b>컨텐츠 기획은 회사 기획 조직이 주도</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>스타 한두명으로 흥행 컨텐츠 장담 X (오히려 실패 사례 다수)</li> <li>IP, 배우, 감독, 작가 등 <b>컨텐츠 기획의 모든 구성요소들의 결합과 조합이 핵심</b></li> </ul>
<b>원소스 멀티유즈 (OSMU)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>없음 (B2C Only, 1회성 판매)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>B2C로 제작한 컨텐츠를, <b>B2B로 재판매, B2G2C로 재판매</b>, 번역과 자막 붙여서 <b>Global로도 재판매함</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>컨텐츠 업의 핵심이자 본질 (소설 / 만화의 영화화, 영화의 게임화 등)</li> <li><b>한번 제작해서 여러 원도우를 통해 재판매</b> (극장, OTT, IPTV, 케이블 등)</li> </ul>



**2025 2Q  
PERFORMANCE**  
2025 2분기 실적 및 해설

02

## 2025년 2분기 실적 요약

전 분기 대비 매출은 성장하고 손익도 흑자로 전환하며, 성장성과 수익성 측면에서 우상향 추세를 지속하고 있습니다

(단위: 백만원)

구분	25년 1분기	25년 4월	25년 5월	25년 6월	25년 2분기	설명
매출	27,095	9,416	9,830	9,938	29,183	• 2분기 매출액은 전분기 대비 7.7% 성장
영업손익	(1,284)	(224)	182	448	405	• AI를 활용한 제작비 절감과 OSMU 활성화에 따른 B2B, B2G 매출 증가로 분기 영업이익 흑자 전환
당기순손익	(1,186)	(249)	121	376	249	
자산총계	75,186	73,110	73,134	74,523	76,398	• 특이사항 없음
부채총계	35,598	33,869	33,739	34,771	36,577	• 특이사항 없음
자본총계	39,588	39,241	39,395	39,752	39,821	• 특이사항 없음

\* 25년 4~6월 월별 자산총계, 부채총계, 자본총계는 K-IFRS 별도 기준으로 작성되었으며, 이를 제외한 나머지는 K-IFRS 연결 기준으로 작성되었습니다

## 사업부문별 매출 구성

계절적 비수기인 B2C를 제외하고, B2B와 B2G는 견조하게 성장했고, Global은 분기 기준 최고 실적을 경신했습니다

(단위: 백만원)

구분	25년 1분기	25년 4월	25년 5월	25년 6월	25년 2분기	설명
전체 매출	27,095	9,416	9,830	9,938	29,183	
B2C	17,389	5,619	5,267	5,040	15,926	• B2C의 경우 2분기는 계절적 비수기로, 해당 부분을 감안했을 때 선방한 것으로 판단
% of 매출	64.2%	59.7%	53.6%	50.7%	54.6%	
B2B	2,232	1,001	1,257	1,346	3,605	• 전분기 대비 매출액 61.5% 성장
% of 매출	8.2%	10.6%	12.8%	13.5%	12.4%	
B2G	3,619	1,281	1,638	1,858	4,776	• 전분기 대비 매출액 32% 성장
% of 매출	13.4%	13.6%	16.7%	18.7%	16.4%	
Global	3,856	1,515	1,668	1,694	4,877	• 분기기준 역대 최고 매출을 기록하며 글로벌 성장세 지속
% of 매출	14.2%	16.1%	17.0%	17.0%	16.7%	

\* K-IFRS 연결 기준

## 비용구조 및 수익성

OSMU의 MU에 해당하는 B2B와 B2G의 매출 성장으로 공헌이익률이 매월, 매분기 상승하고 있습니다

(단위: 백만원)

구분	25년 1분기	25년 4월	25년 5월	25년 6월	25년 2분기	설명
전체 매출	27,095	9,416	9,830	9,938	29,183	
강사료	6,491	2,575	2,318	2,277	7,170	• OSMU 가속화에 따라 5~6월 매출액 대비 비중 감소 트렌드
% of 매출	24.0%	27.3%	23.6%	22.9%	24.6%	
마케팅비	6,296	1,817	1,849	1,798	5,464	• 마케팅비 효율화 기조 유지
% of 매출	23.2%	19.3%	18.8%	18.1%	18.7%	
제작비 등	1,317	347	515	627	1,489	• AI 도입에 따른 콘텐츠 제작(자막, 번역 등) 효율화 효과 지속
% of 매출	4.9%	3.7%	5.2%	6.3%	5.1%	
PG 등 금융비용	995	265	285	292	841	• 특이사항 없음
% of 매출	3.7%	2.8%	2.9%	2.9%	2.9%	
공헌이익	11,995	4,412	4,863	4,945	14,220	• 지속적인 변동비성 항목 효율화를 통해 25년 2Q의 공헌이익률은 24년 온기 대비 약 7%p 증가
공헌이익률(%)	44.3%	46.9%	49.5%	49.8%	48.7%	

\* K-IFRS 연결 기준

\* 공헌이익 = 매출에서 주요 변동비를 차감한 금액 (매출 - 강사료 - 마케팅비 - 제작비 - PG 등 금융비용)

## [참고] 요약 재무제표 (연결 기준)

## 재무상태표

(단위: 백만원)

구분	2022	2023	2024	2025 1H
유동자산	38,313	49,490	42,438	51,653
비유동자산	24,007	22,111	18,566	24,745
<b>자산총계</b>	<b>62,319</b>	<b>71,601</b>	<b>61,004</b>	<b>76,398</b>
유동부채	100,560	119,968	25,985	27,253
비유동부채	17,392	15,492	11,354	9,325
<b>부채총계</b>	<b>117,952</b>	<b>135,460</b>	<b>37,338</b>	<b>36,577</b>
자본금	4,130	4,246	6,102	6,882
주식발행초과금	2,899	3,995	91,859	32,985
기타자본항목	2,878	2,013	1,629	845
결손금	(65,540)	(74,112)	(75,924)	(891)
<b>자본총계</b>	<b>(55,632)</b>	<b>(63,859)</b>	<b>23,666</b>	<b>39,821</b>

\* K-IFRS 연결 기준

## 손익계산서

(단위: 백만원)

구분	2022	2023	2024	2025 1H
<b>영업수익</b>	<b>104,095</b>	<b>116,590</b>	<b>127,680</b>	<b>56,279</b>
영업비용	114,428	115,467	127,967	57,158
<b>영업이익</b>	<b>(10,333)</b>	<b>1,122</b>	<b>(287)</b>	<b>(879)</b>
금융손익	(18,252)	(9,196)	(1,300)	(76)
기타 손익	(81)	181	14	17
법인세차감전순이익(손실)	(28,667)	(7,893)	(1,573)	(937)
법인세비용	-	15	38	-
<b>당기순이익</b>	<b>(28,667)</b>	<b>(7,907)</b>	<b>(1,611)</b>	<b>(937)</b>

\* K-IFRS 연결 기준



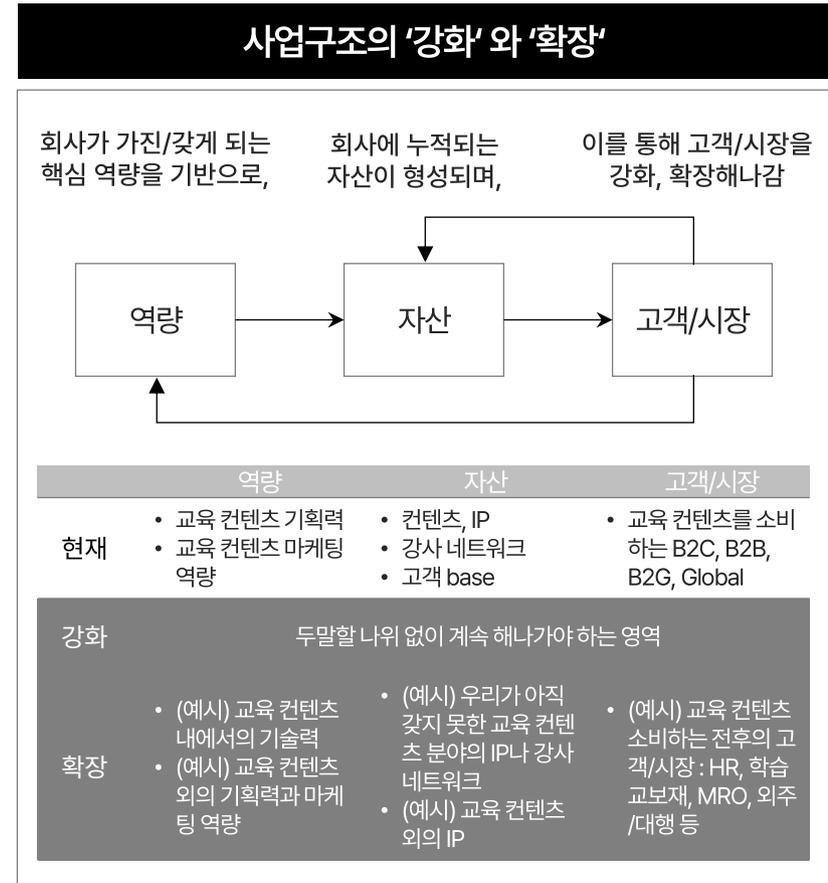
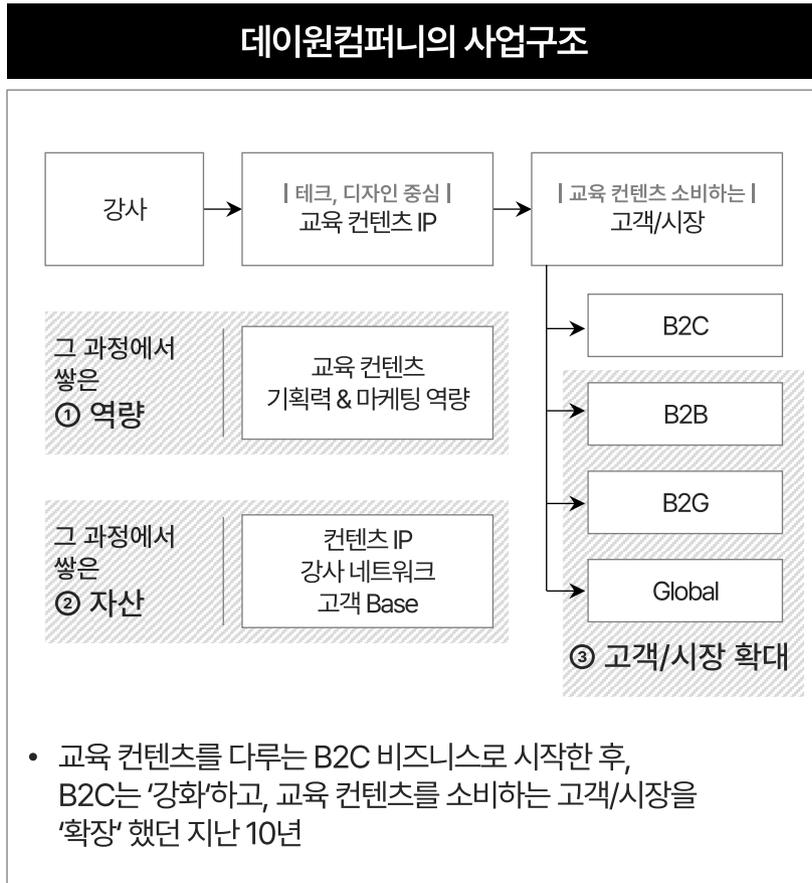
## Inorganic Growth

M&A 통한 사업 확장

03

# 데이원컴퍼니의 사업구조와 강화/확장에 대한 관점

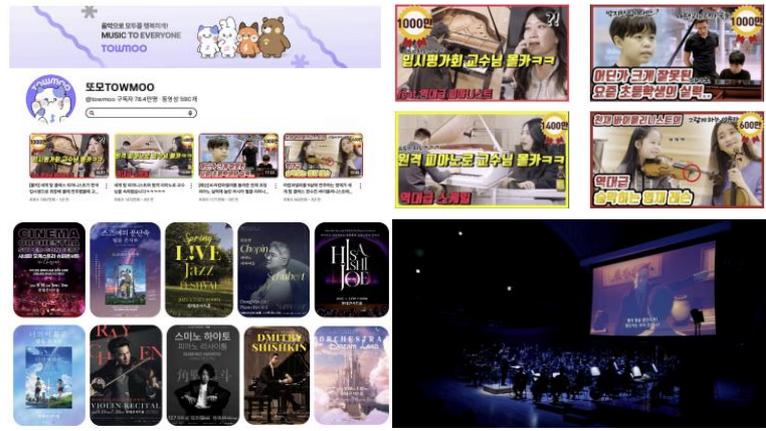
역량, 자산, 고객/시장이라는 3가지 축에 대해, 강화와 확장 추진을 위한 방법으로 M&A를 고민해왔고 추진하고 있습니다



# NOA 소개 및 인수 의사결정에 대한 설명

6월 음악 콘텐츠 스타트업인 NOA(엔오에이) 지분 100%를 인수하였고, 확장 및 본업과의 시너지를 기대합니다

## NOA (엔오에이) 소개



**또모: 7년 연속 국내 1위 클래식 유튜브 채널 (구독자 80만명)**

- 누적 조회수 2.8억회 돌파, 100만회 이상 조회된 콘텐츠 70여편+ 제작
- 혁신적인 콘텐츠 기획력, IP 기반 크로스미디어 전략, MZ세대에 최적화된 커뮤니케이션 역량이 핵심

**IP 기반의 필름 콘서트: 누적 300회 이상, 인터파크 티켓 1위 다수 기록**

- 너의이름은, 신카이마코토, J애니메이션 등의 IP를 기반으로 한 필름콘서트 진행
- 젊은 관객층을 대상으로 한 참신한 기획 역량과 브랜드 마케팅을 기반으로 유튜브 채널을 넘어선 매출 구조 다변화에 성공

## M&A Rationale

**젊고 역량 있는 리더십팀**

- 세종대 음악과 출신의 두 공동창업자 / 각자대표의 경우, 한국에서 처음으로 클래식을 엔터테인먼트 관점으로 풀어낸 1위 유튜브 채널과 연 수십억대 매출을 기록하는 필름콘서트 사업화를 만들어낸 주역

**일반 콘텐츠 분야로의 확장 타진**

- 데이원이 그간 진행했던 '교육' 콘텐츠 분야에서 '일반' 콘텐츠 분야로의 확장을 검토하던 중, 1) 경쟁 강도, 2) 글로벌 확장 용이성, 3) 교육, 커머스 시장과의 연계성 - 측면에서 적합한 사업으로 판단

**교육 분야로의 연계 시너지**

- 음악 시장의 경우 B2C 관점에서 즐기는 콘텐츠로서의 의미뿐만 아니라, 실용음악을 중심으로 한 '교육' 시장이 이미 존재하고, 그 규모 또한 무시할 수 없을 정도로 크기에, NOA의 사업을 데이원의 역량에 결합시킬 수 있는 여지가 클 것으로 기대

이미 큰 규모의 회사나 자산을 인수했다는 관점보다는,  
**팀을 기반으로 새로운 사업을 확장해나가는 방식으로 추진**

DAY1 COMPANY



**K-AI (w/ Upstage)**

국가대표 AI 사업 참여

04

THE FUTURE OF EDUCATION : CONTENTS, AI, and GLOBAL

## 독자 AI 파운데이션 모델 프로젝트 ('국가대표 AI' 사업) 설명

국가대표 AI 사업은 국가 주도의 소버린 AI 개발 및 확산 프로젝트로, AI 분야에 대한 정부의 공격적 투자를 상징합니다

아이뉴스24 PICK · 2주 전 · 네이버뉴스

'국가대표AI' 5개 정예팀 선발...네이버·LG·SKT·엔씨·업스테이지

'국가대표AI' 선발 중앙일보 · 2주 전 · 네이버뉴스

AI, LG AI연구원 등

자 AI 파운데이션 [팩플]'국가대표 AI' 5팀 선발...매년 2000억 지원, 데스매치 시작

'국가대표 인공지능' 뉴스1 PICK · 2주 전 · 네이버뉴스

올해 2000억원 규모

착수할 5개 정예 팀 'AI 국대' 5개팀, 올해 GPU 1000장씩...2027년 2개팀 선발(종합)

글로벌 수준의 독자 인공지능(AI) 모델을 확보하기 위한 국가대표 AI 기업 선발전 결과 네이버(035420), LG(003550), SK텔레콤(017670), NC(036570), 업스테이지(486550) 등 5개 팀이 4일 선정됐다. 정부는 올해에만 2000...

- 과학기술정보통신부가 추진하는 사업의 정식 명칭은 '독자 AI 파운데이션 모델 프로젝트'로, 한국이 독자적인 인공지능 기술력을 확보하고 세계적인 AI 강국으로 도약하기 위해 추진하는 정부 주도 사업
- 특히, 한국형 AI 모델인 '소버린 AI' 개발에 중점을 두고 있으며, 독자적인 파운데이션 모델 개발 및 생태계 구축과 함께, 국민 모두가 쓸 수 있는 AI를 개발하여 AI 기술을 더욱 확산시키는 것을 목표로 함
- 이번에 선발된 5개 컨소시엄의 진척 정도에 따라 2027년 최종 2개팀을 선발하는 토너먼트 구조로 진행되며, 선발된 팀의 경우 AI 개발에 필수적인 GPU 등의 컴퓨팅 자원 등 여러 측면에서 의미 있는 규모의 정부 지원이 이뤄질 것으로 예상
- 네이버 컨소시엄, LG 컨소시엄, SKT 컨소시엄, NC 컨소시엄, 업스테이지 컨소시엄 등 총 5개 컨소시엄이 선정되었고, 데이원컴퍼니는 업스테이지 컨소시엄에 참여하고 있음

# 데이원컴퍼니는 국가대표 AI 사업에 참여한 유일한 민간 교육회사

향후 최종 선정 시, 데이원컴퍼니의 B2B 및 B2G 사업에 상당한 기여를 할 것으로 기대합니다

## 업스테이지 컨소시엄 선정

### 업스테이지, 'K-AI'골든 티켓 획득...5개 팀 중 유일한 스타트업

이번 프로젝트를 위해 업스테이지는 산·학·연 컨소시엄을 구성했다. 먼저, 모델 개발과 그래픽처리장치(GPU) 인프라 운영에는 ▲레블업(GPU 분할 가상화), ▲노타 AI(모델 학습 및 경량화 최적화), ▲플리토(데이터 전처리...)



### 국가대표 AI 선정 5개팀 중 유일한 스타트업 연합

- 선정된 5개 컨소시엄 중 대부분이 대기업이 주도하는데 반해, 업스테이지 컨소시엄이 유일하게 스타트업들의 연합으로 구성되어 선정됨

### 컨소시엄 구조

- 연구 및 인재 양성: KAIST, 서강대학교
- 평가 및 데이터 전처리: 플리토
- 모델 개발: 업스테이지
- 학습 및 경량 최적화: 노타 AI
- GPU Ops: 레블업
- 특화 모델: 금융결제원 (금융), 로앤컴퍼니 (법률), 마키나락스 (제조, 국방), 뷰노 (의료), 오케스트로 (공공)
- **AX 확산: 데이원컴퍼니**
- 검색 및 글로벌: 올거나이즈

## 민간 교육 회사 중 데이원컴퍼니가 유일한 참여사

### 데이원컴퍼니, 업스테이지와 '국가대표 AI' 파트너로 된다

데이원컴퍼니(대표 이강민)는 과학기술정보통신부가 주관하는 '독자 AI 파운데이션 모델' 개발 프로젝트에 참여해 업스테이지 컨소시엄의 교육 파트너 역할을 맡는다고 6일 밝혔다. 이번 프로젝트는 대한민국의 AI 기...



- 데이원컴퍼니, 업스테이지 컨소시엄 통해 국가 AI 프로젝트 합류 뉴스1 · 2주 전 · 네이버뉴스
- 데이원컴퍼니, 업스테이지 컨소시엄 파트너 참여 파이낸셜뉴스 · 2주 전 · 네이버뉴스
- 데이원컴퍼니, 업스테이지 컨소시엄 파트너 합류 데일리한국 · 2주 전
- 데이원컴퍼니, 업스테이지 컨소시엄 합류 플랫폼 · 2주 전

### 참여 이유

- 데이원컴퍼니는 AI 관련 교육 콘텐츠 분야에서 국내 1위 사업자로, 독보적인 콘텐츠 경쟁력을 보유하고 있음
- 따라서, 한국의 소비인 AI가 정부 주도로 진행될 경우, B2C, B2B, B2G 모두에서 상당한 수준의 파급 효과가 있을 것으로 예상되며, 이를 선점할 수 있는 기회로 판단

### 향후 역할

- 데이원컴퍼니는 현재 선정된 5개 컨소시엄 중에서도 업스테이지 컨소시엄 내에서도 유일한 민간 교육 회사
- 기업의 AI 모델 도입 촉진과 국민 전반의 활용 역량 강화를 위한 교육 콘텐츠 공동 제작 및 유통을 맡을 예정

DAY1 COMPANY



**END  
OF  
DOCUMENT**

THE FUTURE OF EDUCATION : CONTENTS, AI, and GLOBAL