
FY 2025 1Q EARNINGS PRESENTATION

2025년 1분기 실적 (2025. 5. 14)

DAY1 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

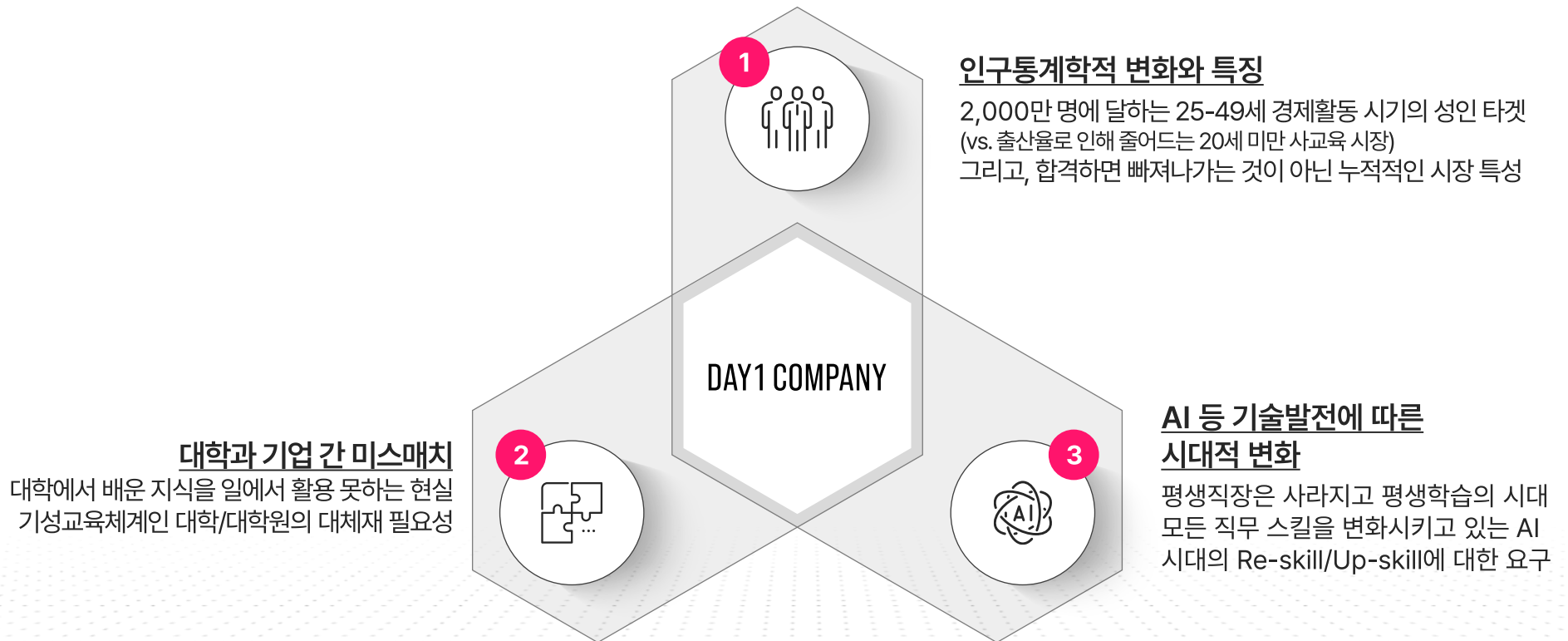
데이원이 바라보는 미래와
사업의 본질

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 12.1조원¹⁾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 ²
 lynda.com A LINKEDIN COMPANY	글로벌 (미국, 캐나다 등)	멤버십 기반 온라인 교육	'15년 매출 \$100M - LinkedIn \$1.5B 인 ('15.04)
 GENERAL ASSEMBLY	글로벌 (미국, 영국, 호주 등)	기술/디지털 역량 교육	'17년 매출 \$100M - Adecco \$413M 인 ('18.04)
 TRILOGY EDUCATION SERVICES	미국	부트캠프 운영	'19년 매출 \$130M 2U Inc. \$750M 인수 ('19.04)
 PLURALSIGHT	글로벌 (미국, 캐나다, 인도 등)	B2B 디지털 스킬 교육	- IPO 시가총액 \$2B ('18.05) - Vista Equity \$3.5B 인수 ('19.04)
 codecademy	글로벌 (미국, EU, APAC 등)	코딩 특화 온라인 교육	'20년 매출 +\$50M - Skillsoft \$525M 인수 ('21.12)
 udemy	글로벌 (190개국)	글로벌 온라인 교육	'24년 매출 \$787M - 시가총액 \$1.2B
 coursera	글로벌 (190개국)	글로벌 온라인 교육	'24년 매출 \$695M - 시가총액 \$1.3B
 insource	일본	디지털 스킬 중심 교육	'24년 매출 ¥13.1B - 시가총액 ¥96.3B

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**

미국/일본
K-12(초중고) 주요 4개사
평균 PSR³

1.0×

미국/일본
성인 시장 주요 3개사
평균 PSR³

3.7×

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

Coloso.

 가벼운 학습지

제로베이스 스쿨

Fast campus
business

 Fast campus  고용노동부

내일배움 아카데미

Global
Coloso.

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
시험과 커리큘럼	- 교육부에서 정한 커리큘럼과 그에 기반한 시험이 있음 - 모두가 똑같은 것을 배우고, 가르치는 컨텐츠 또한 업체별 차이 없음	≠ (다름) - 시험이 없고, 정해진 커리큘럼도 없음 - 고객들이 무엇을 원하는지에 대한 니즈 분석을 토대로 흥행 컨텐츠를 기획함	≈ (유사) - 고객이 원하는 정답이란 없음 - 고객들이 무엇을 원하는지에 대해 끝없이 탐구하고, 조사하고, 시도하며 흥행 컨텐츠를 발굴해내는 것이 업의 본질
스타강사, 역할	- 전국민이 동일한 국사, 수학을 배우므로, 일타강사라는 것이 존재. 그들의 존재와 재계약 유무가 회사의 운명을 결정 - 강사가 A to Z를 사실상 전담	≠ (다름) - 도메인이 항상 변화하기 때문에, 전문 강사보다 현업 실무자가 가치있음 - 강사는 캐스팅된 배우와 유사, 컨텐츠 기획은 회사 기획 조직이 주도	≈ (유사) - 스타 한두명으로 흥행 컨텐츠 장담 X (오히려 실패 사례 다수) - IP, 배우, 감독, 작가 등 컨텐츠 기획의 모든 구성요소들의 결합과 조합이 핵심
원소스 멀티유즈 (OSMU)	없음. (B2C Only, 1회성 판매)	≠ (다름) B2C로 제작한 컨텐츠를, B2B로 재판매, B2G2C로 재판매, 번역과 자막 붙여서 Global로도 재판매함	≈ (유사) 컨텐츠 업의 핵심이자 본질 (소설 / 만화의 영화화, 영화의 게임화 등) 한번 제작해서 여러 윈도우를 통해 재판매 (극장, OTT, IPTV, 케이블 등)

DAY1 COMPANY



**2025 1Q
PERFORMANCE**
2025 1분기 실적 및 해설

02

THE FUTURE OF EDUCATION : CONTENTS, AI, and GLOBAL

[참고] 2025년 1월 1일부터 적용된 평생소장상품의 수익인식방법 일부 변경 관련

DAY1 COMPANY

- 24년 진행된 '한국공인회계사회 재무제표 심사'에서 권고 받은 평생소장상품의 수익인식을 회계감사인과 협의 하에 '월할'에서 '일할'로 변경
- 지시사항은 아니었으나, 선례가 없었던 평생소장상품의 회계처리에 대한 권고인 만큼 선제적으로 수용하여 반영하기로 함
- '월할'의 경우 이번 달 결제된 금액을 대략 이번달과 다음달에 걸쳐 50%:50%로 인식하나, '일할'의 경우 이번 달 결제된 금액을 대략 이번 달, 다음달, 다다음달에 걸쳐 약 25%:50%:25%로 인식 (현재 전체 결제액 중 평생소장상품의 비중은 대략 50% 내외)
- 회계감사인과의 협의를 통해 24년말까지는 기존의 '월할'로 인식하고, 25년 1월 1일부터 '일할'로 인식함에 따라, 25년 1월과 2월은 24년에서 넘어오는 것 없이 결제 첫달 매출을 기존 50%에서 25%로 낮게 인식해서, 1월과 2월에만 일시적으로 매출 인식 금액이 낮아짐 (3월부터는 정상화)
- 단, 이는 사업상 매출 하락이 아닌 회계상 인식의 차이이며, 이번 회계변경을 통해 평생소장상품의 판매 및 사용패턴을 더욱 정확하게 반영하여 재무정보의 신뢰도를 향상시키는 효과를 가져올 것으로 기대되고, 일할 인식에 맞춰 강사료 및 제작비 내용연수 또한 연장 반영

* 일 1억원 결제액 가정

평생소장
'월할' 인식
(~24.12.31)

	해당월 결제액	25년 1월 매출	25년 2월 매출	25년 3월 매출	25년 4월 매출	25년 5월 매출	25년 6월 매출
24년 12월	3,100	1,550					
25년 01월	3,100	1,550	1,550				
25년 02월	2,800		1,400	1,400			
25년 03월	3,100			1,550	1,550		
25년 04월	3,100				1,550	1,550	
25년 05월	3,100					1,550	1,550
25년 06월	3,100						1,550
월 매출액		3,100	2,950	2,950	3,100	3,100	3,100

* 일 1억원 결제액 가정

평생소장
'일할' 인식
(25.1.1~)

	해당월 결제액	25년 1월 매출	25년 2월 매출	25년 3월 매출	25년 4월 매출	25년 5월 매출	25년 6월 매출
24년 12월	3,100	1,550					
25년 01월	3,100	775	1,550	775			
25년 02월	2,800		700	1,400	700		
25년 03월	3,100			775	1,550	775	
25년 04월	3,100				775	1,550	775
25년 05월	3,100					775	1,550
25년 06월	3,100						775
월 매출액		2,325	2,250	2,950	3,025	3,100	3,100

월할 → 일할 전환 첫 2개월간만
매출 인식 적어보이는 현상이후에는 월할과 일할 차이 별로 없이
유사한 수준으로 매출 인식

2025년 1분기 실적 요약

수익인식 변경 효과가 1,2월에 존재했지만, 전 분기 대비 결제/체결액은 계속 성장했고 3월부터 흑자를 기록했습니다

매출 인식이 전과 같이
'월할'이었을 경우 (참고)

(단위: 백만원)

구분	24년 4분기	25년 1월	25년 2월	25년 3월	25년 1분기	25년 1분기 (조정 예시_참고)	설명
결제/체결액	34,730	11,424	10,866	14,284	36,573	36,573	• 결제/체결액은 매출의 선행지표로 전분기 대비 5% 성장
매출	29,831	9,228	7,775	10,092	27,095	30,253	• 수익인식방법 변경으로 일시적 감소 (32억) • 단, 해당 변경은 2월까지만 영향을 미치는 일시적 효과
영업손익	(280)	(600)	(1,189)	505	(1,284)	(103)	• 수익인식방법 변경으로 인한 매출 감소로 인해 1,2월 손실 발생
당기순손익	(31)	(645)	(1,127)	586	(1,186)	(5)	• 하지만 3월부터 이익 발생 시작 (영업이익 5억, 당기순이익 5.8억)
자산총계	61,004	77,191	73,701	75,186	75,186	73,209	• 공모자금 유입으로 자산 증가
부채총계	37,338	37,277	34,906	35,598	35,598	32,440	
자본총계	23,666	39,914	38,795	39,588	39,588	40,769	• 공모자금 유입으로 자본 증가

* K-IFRS 연결 기준

사업부문별 매출 구성

수익인식 변경 효과가 영향을 일부 미쳤으나, 각 사업부문별 건조한 실적 성장을 이뤄 나가고 있습니다

(단위: 백만원)

구분	24년 4분기	25년 1월	25년 2월	25년 3월	25년 1분기	설명
전체 매출	29,831	9,228	7,775	10,092	27,095	수익인식방법 변경으로 인한 일시적 감소(약 32억)
B2C	17,839	6,028	5,028	6,319	17,375	- 수익인식방법 변경 효과(약 23억) - 해당 방법 변경 없었을 시, 전분기 대비 10% 성장
% of 매출	59.8%	65.3%	64.7%	62.6%	64.1%	
B2B	4,138	694	611	938	2,244	1분기의 경우 계약/체결이 많고 실제 교육 진행이 적어, 계약/체결에 집중하는 시기 - 계약/체결은 원활히 진행중
% of 매출	13.9%	7.5%	7.9%	9.3%	8.3%	
B2G	3,919	1,260	1,055	1,306	3,621	4분기 대비 소폭 감소하였으나 이는 영업일수 적은 2월 효과에 기인
% of 매출	13.1%	13.7%	13.6%	12.9%	13.4%	
Global	3,935	1,246	1,081	1,529	3,856	- 수익인식방법 변경 효과(약 8.4억) - 해당 방법 변경 없었을 시, 전분기 대비 19% 성장
% of 매출	13.2%	13.5%	13.9%	15.2%	14.2%	

※ K-IFRS 연결 기준

비용구조 및 수익성

마케팅비, 제작비를 포함한 주요 변동비들이 계획대로 효율화 되고 있고, 이는 OSMU와 AI 기술 적용 덕분입니다

(단위: 백만원)

구분	24년 4분기	25년 1월	25년 2월	25년 3월	25년 1분기	설명
전체 매출	29,831	9,228	7,775	10,092	27,095	
강사료	7,475	2,237	1,798	2,457	6,491	• OSMU 가속화에 따른 감소 트렌드 지속
% of 매출	25.1%	24.2%	23.1%	24.3%	24.0%	
마케팅비	6,360	2,323	1,947	2,000	6,269	• 매출 대비 비중은 수익인식방법 변경에 따른 일시적 효과 • 해당 효과가 사라진 3월 기준 19.8%로 20% 미만 진입
% of 매출	21.3%	25.2%	25.0%	19.8%	23.1%	
제작비 등	1,766	530	408	379	1,317	• 전분기 대비 1%p 개선 • 자막, 번역 등에 AI를 적극적으로 활용하기 시작한 효과 지속
% of 매출	5.9%	5.7%	5.2%	3.8%	4.9%	
PG 등 금융비용	979	371	317	307	995	• 매출 대비 비중은 수익인식방법 변경에 따른 일시적 효과
% of 매출	3.3%	4.0%	4.1%	3.0%	3.7%	
공헌이익	13,250	3,768	3,306	4,949	12,023	• 수익인식방법 변경에 따른 일시적 효과 • 해당 방법 변경 없었을 시 전분기 대비 공헌이익률 3.5%p 개선
공헌이익률(%)	44.4%	40.8%	42.5%	49.0%	44.4%	

※ K-IFRS 연결 기준

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

[참고] 요약 재무제표 (연결 기준)

DAY1 COMPANY

재무상태표

(단위: 백만원)

구분	2022	2023	2024	1Q 2025
유동자산	38,313	49,490	42,438	52,795
비유동자산	24,007	22,111	18,566	22,391
자산총계	62,319	71,601	61,004	75,186
유동부채	100,560	119,968	25,985	26,172
비유동부채	17,392	15,492	11,354	9,426
부채총계	117,952	135,460	37,338	35,598
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	861
결손금	(65,540)	(74,112)	(75,924)	(1,140)
자본총계	(55,632)	(63,859)	23,666	39,588

* K-IFRS 연결 기준

손익계산서

(단위: 백만원)

구분	2022	2023	2024	1Q 2025
영업수익	104,095	116,590	127,680	27,095
영업비용	114,428	115,467	127,967	28,379
영업이익	(10,333)	1,122	(287)	(1,284)
금융손익	(18,252)	(9,196)	(1,300)	59
기타 손익	(81)	181	14	39
법인세차감전순이익(손실)	(28,667)	(7,893)	(1,573)	(1,186)
법인세비용	-	15	38	-
당기순이익	(28,667)	(7,907)	(1,611)	(1,186)

* K-IFRS 연결 기준

DAY1 COMPANY



AI IN DAY1

데이원의 AI 기술 활용

03

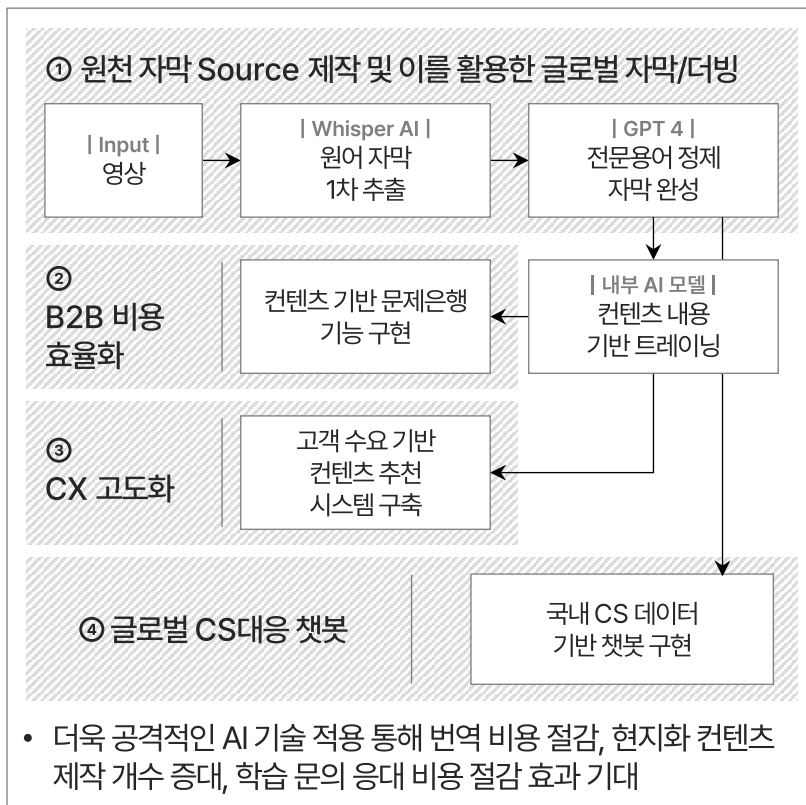
THE FUTURE OF EDUCATION : CONTENTS, AI, and GLOBAL

[참고] 데이원컴퍼니 2025 연간 계획 중 1번, 공격적인 AI 활용과 AI 매출 비중 확대

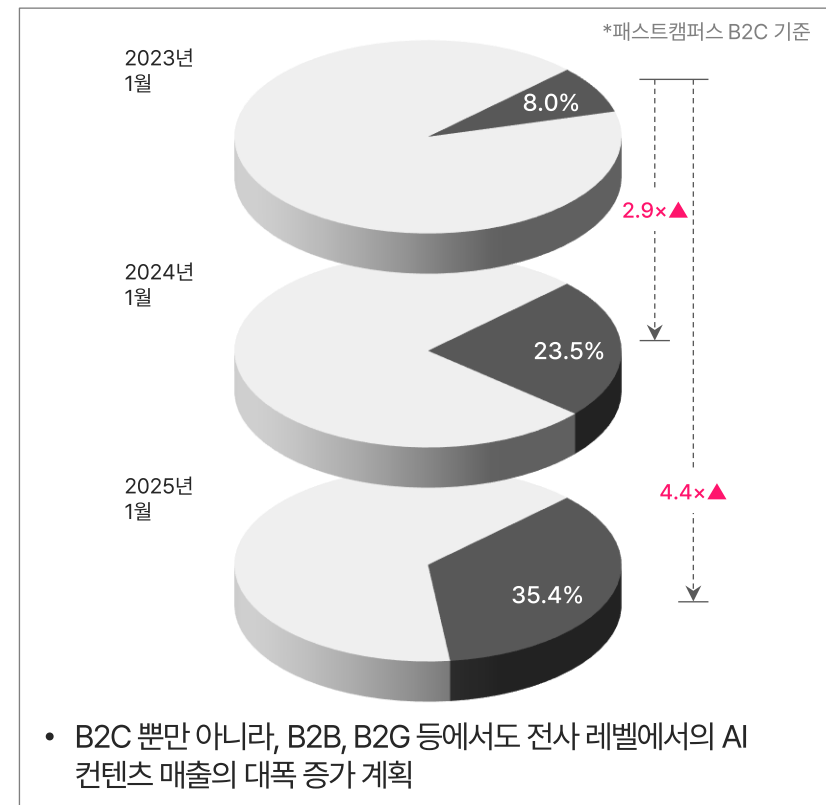
DAY1 COMPANY

AI 기술을 활용해 실제 비용을 줄이고, AI 콘텐츠 매출 비중을 늘려 '실체가 있는 AI 비즈니스'를 전개하겠습니다

AI 기술 개발 및 적용 통한 비용 효율 극대화

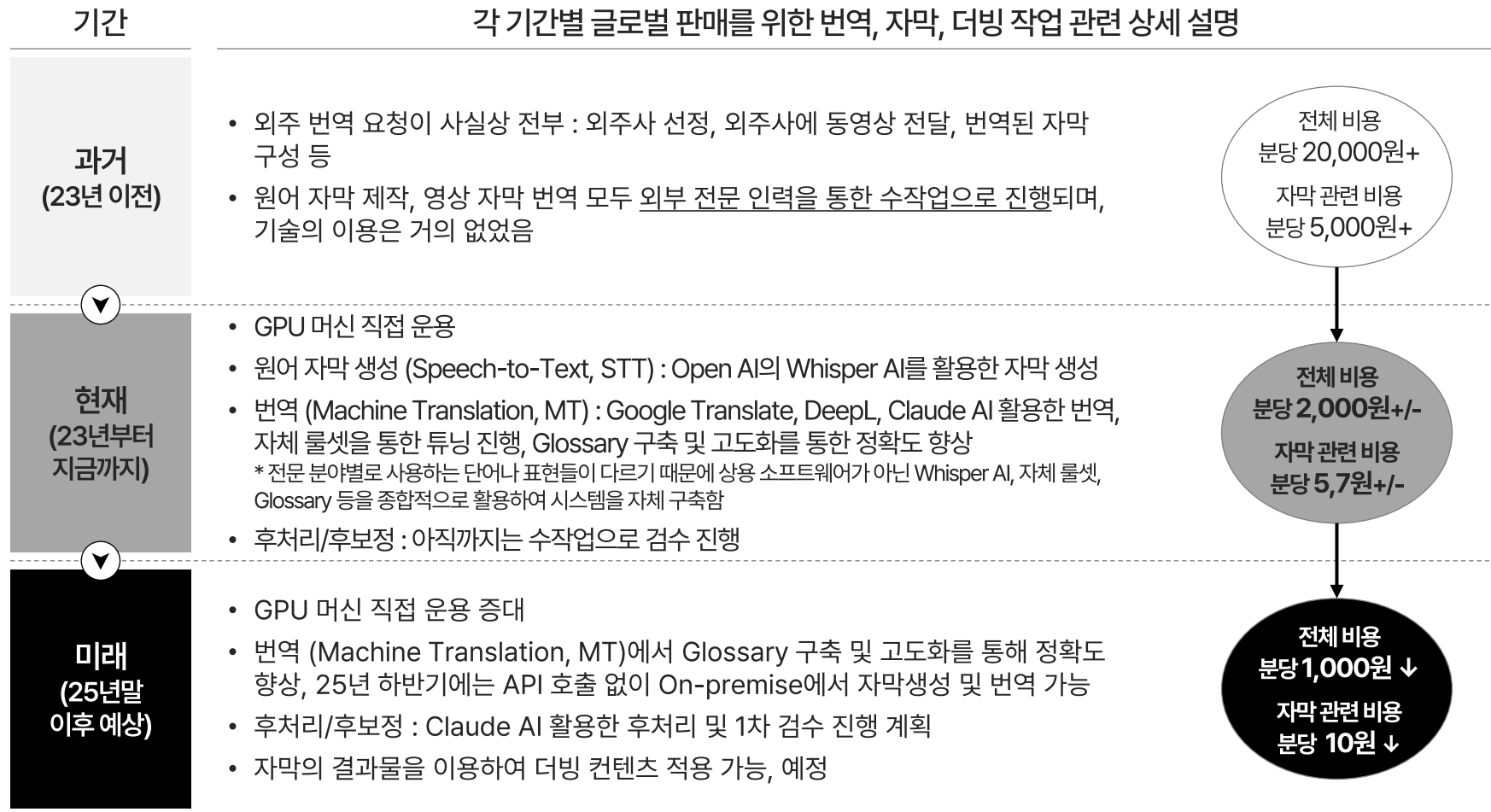


AI 콘텐츠 매출 비중 증가



데이원 콘텐츠의 글로벌 판매에 필요한 번역, 자막, 더빙 등의 수작업을 AI 기술로 대체 DAY1 COMPANY

사람의 수작업을 완전히 대체할 수 있는 수준의 AI 기술의 파괴력은 콘텐츠의 글로벌 판매에서 매우 돋보입니다





DAY1 COMPANY

PODO
= NEW GROWTH

또 하나의 성장동력, 포도

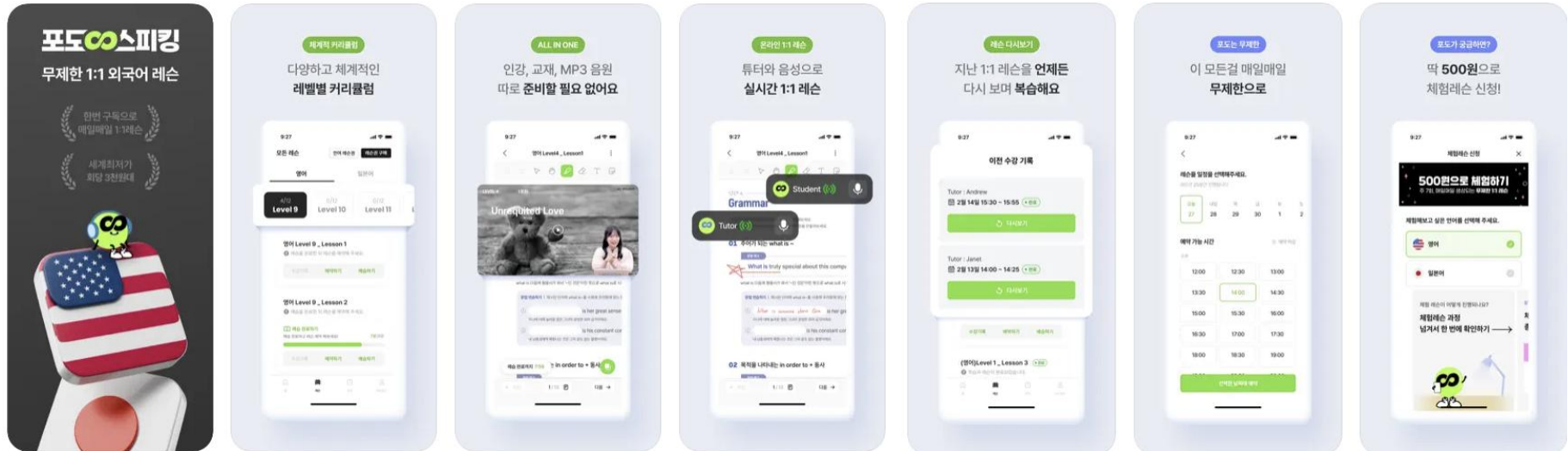
04

THE FUTURE OF EDUCATION : CONTENTS, AI, and GLOBAL

1. 포도 스피킹 = 무제한 1:1 외국어 레슨

DAY1 COMPANY

포도 스피킹은 넷플릭스 스타일의 무제한 1:1 외국어 레슨을 제공하는 서비스로, AI 기술력에 기반한 플랫폼입니다



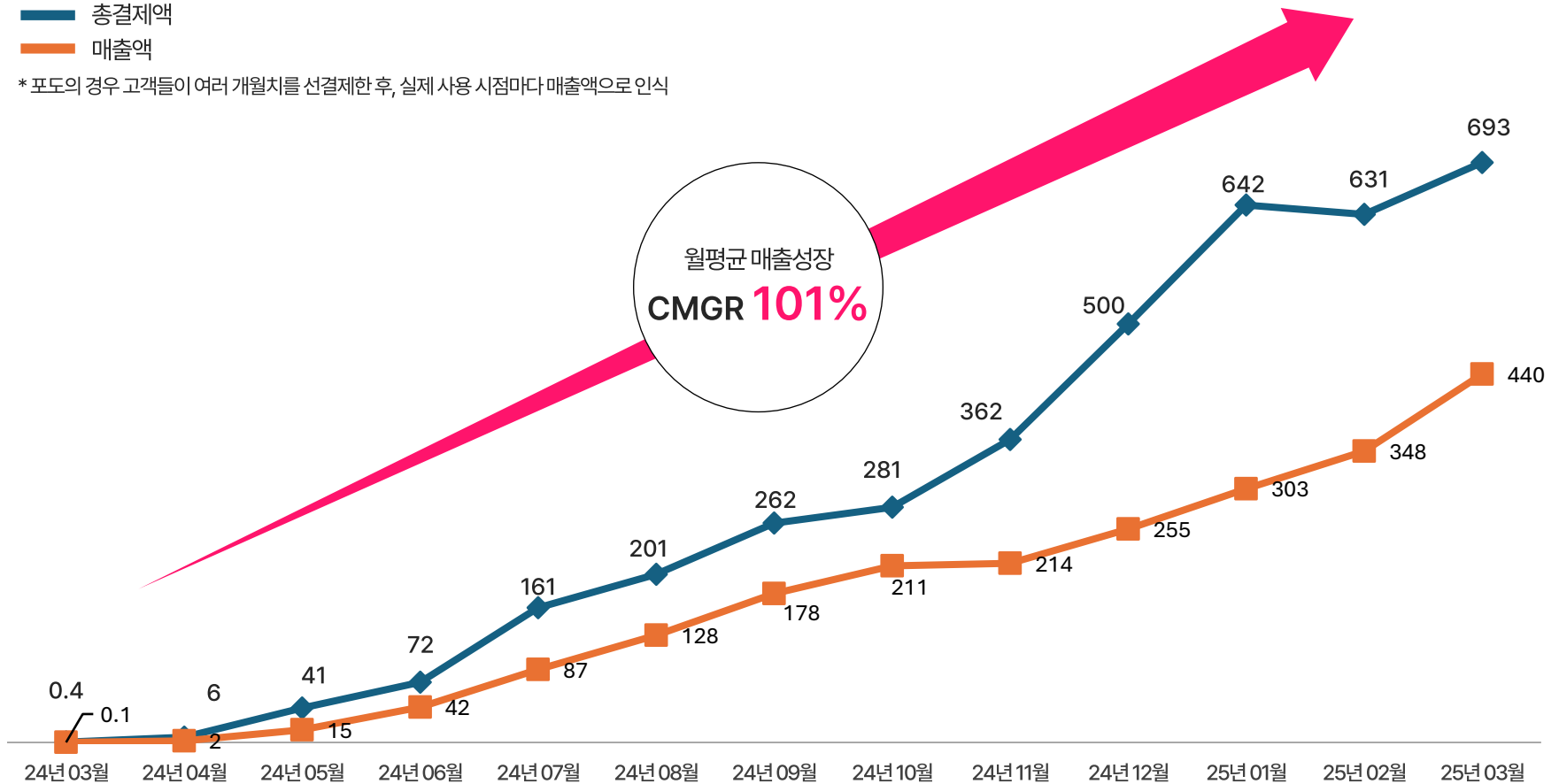
- 과거 오프라인 원어민 1:1 영어, 온라인 화상 영어 등의 실패 경험을 바탕으로 2024년 3월 새롭게 런칭했던 1:1 외국어 레슨 서비스
- 23년말, 쿠팡 자회사인 하이폰스의 서비스 플랫폼 및 핵심 엔지니어링팀 인수를 통해 서비스 준비
- 넷플릭스 스타일의 '무제한 레슨'을 핵심 고객가치로 삼아, 현재 영어와 일본어 서비스를 진행중
- AI를 통한 학습자 실력 진단과 튜터 매칭, 한 페이지 내에서 튜터와 실시간 읽기/듣기/쓰기/말하기 기능 및 실시간 첨삭 기능 탑재
- 기존의 전화/화상영어 서비스들과는 한 차원 다른 고객경험과 이를 뒷받침하는 기술력, 그리고 무제한 서비스 제공을 통해 시장 장악
- 한국 내에서의 언어 확장과 함께 현재 대만 서비스 추가 런칭 진행중

2. 13개월 연속 매출액 성장

포도는 런칭 이후 13개월 연속 매월 매출액이 성장하며, 데이원의 또 하나의 성장동력으로 자리잡고 있습니다

■ 총결제액
■ 매출액

* 포도의 경우 고객들이 여러 개월치를 선결제한 후, 실제 사용 시점마다 매출액으로 인식



3. 포도의 성장이 데이원에 갖는 의미

포도는 단순한 매출 증대가 아닌, 데이원의 Comfort Zone을 벗어난 새로운 시도에 성공했다는 의미를 가집니다

포도∞스피킹
DAY1 COMPANY



사업 포트폴리오 강화

컨텐츠 중심의 비즈니스를 영위하던 데이원의 사업 구조에,
Product 기반의 플랫폼 비즈니스가 추가되어 포트폴리오 강화



역량의 확장

컨텐츠 기획 및 Paid/Promotion 중심의 마케팅 역량에
더해, AI 기반의 플랫폼 개발 역량의 추가 및 확장



글로벌 시장 진출 가속화

런칭 15개월만에 이미 글로벌 시장 진출을 테스트하고
있으며, 외국어 서비스 특성상 더 용이할 것으로 기대

DAY1 COMPANY

END
OF
DOCUMENT

THE FUTURE OF EDUCATION : CONTENTS, AI, and GLOBAL