
FY 2025 3Q EARNINGS PRESENTATION

2025년 3분기 실적발표 (2025. 11)

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

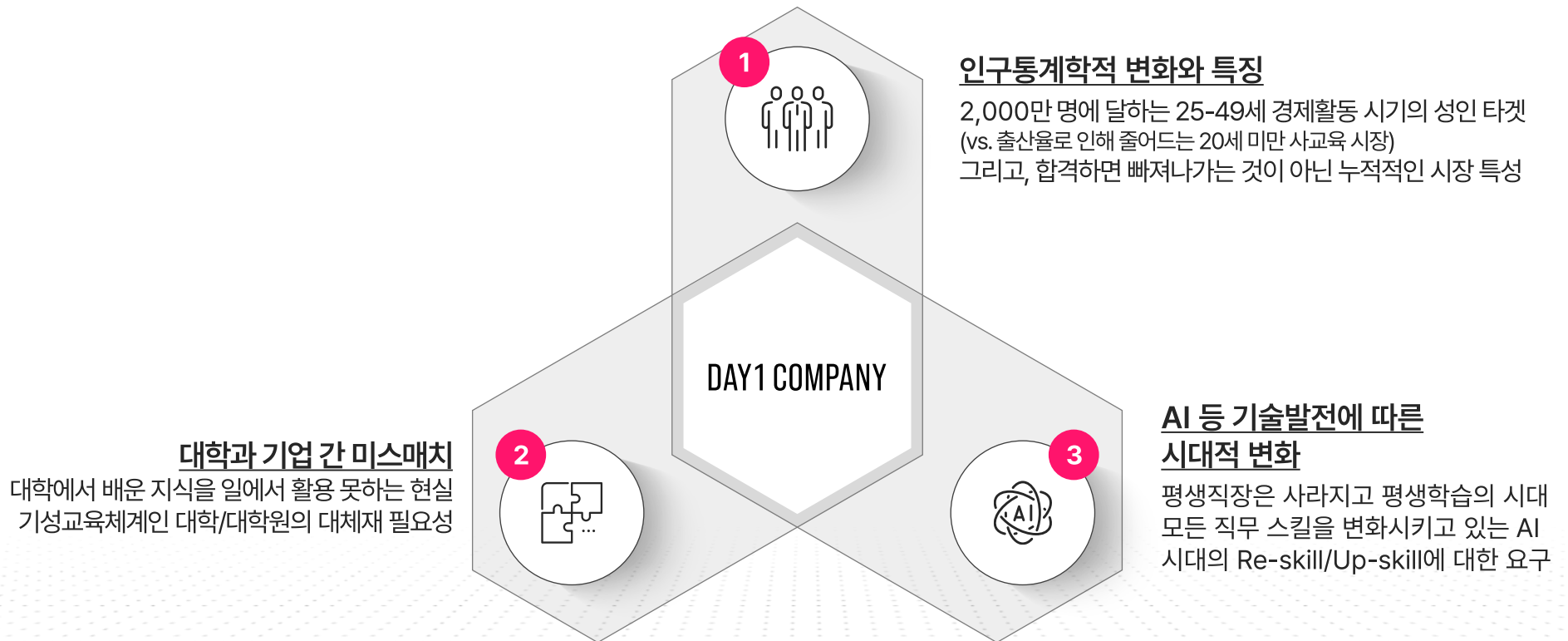
데이원이 바라보는 미래와
사업의 본질

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 12.1조원¹⁾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 콘텐츠' 회사

성인 시장은 초중고 입시교육과는 다르게 콘텐츠 비즈니스의 속성을 가집니다

구분	전통적인 입시교육 시장		데이원컴퍼니		콘텐츠 시장
시험과 커리큘럼	- 교육부에서 정한 커리큘럼과 그에 기반한 시험이 있음 - 모두가 똑같은 것을 배우고, 가르치는 콘텐츠 또한 업체별 차이 없음	$\neq$ (다름)	- 시험이 없고, 정해진 커리큘럼도 없음 - 고객들이 무엇을 원하는지에 대한 니즈 분석을 토대로 흥행 콘텐츠를 기획함	$\approx$ (유사)	- 고객이 원하는 정답이란 없음 - 고객들이 무엇을 원하는지에 대해 끝없이 탐구하고, 조사하고, 시도하며 흥행 콘텐츠를 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	$\neq$ (다름)	- 도메인이 항상 변화하기 때문에, 전문 강사보다 현업 실무자가 가치있음 - 강사는 캐스팅된 배우와 유사, 콘텐츠 기획은 회사 기획 조직이 주도	$\approx$ (유사)	- 스타 한두명으로 흥행 콘텐츠 장담 X (오히려 실패 사례 다수) - IP, 배우, 감독, 작가 등 콘텐츠 기획의 모든 구성요소들의 결합과 조합이 핵심
원소스 멀티유즈 (OSMU)	없음. (B2C Only, 1회성 판매)	$\neq$ (다름)	B2C로 제작한 콘텐츠를, B2B로 재판매, B2G2C로 재판매, 번역과 자막 붙여서 Global로도 재판매함	$\approx$ (유사)	콘텐츠 업의 핵심이자 본질 (소설 / 만화의 영화화, 영화의 게임화 등) 한번 제작해서 여러 윈도우를 통해 재판매 (극장, OTT, IPTV, 케이블 등)

DAY1 COMPANY



**2025 3Q
PERFORMANCE**
2025 3분기 실적 및 해설

02

THE FUTURE OF EDUCATION : CONTENTS, AI, and GLOBAL

2025년 3분기 실적 요약

분기 매출 337억, 영업이익 34억으로 분기 기준 역대 영업이익 최대치를 기록하였습니다

(단위: 백만원)

구분	25년 1분기	25년 2분기	25년 7월	25년 8월	25년 9월	25년 3분기	설명
매출	27,095	29,183	10,718	11,806	11,173	33,697	• 3분기 매출액은 전분기 대비 15.5% 증가하여 우상향 추세 지속
영업손익	(1,284)	405	906	1,489	1,032	3,427	• 본격적인 영업 레버리지 효과로 분기 기준 사상 최대 영업이익 및 당기순이익 기록
당기순손익	(1,186)	249	1,030	1,472	1,070	3,572	
자산총계	75,221	74,523	75,345	76,079	77,183	77,183	• 특이사항 없음
부채총계	35,744	34,771	34,530	33,742	33,753	33,753	• 특이사항 없음
자본총계	39,478	39,752	40,815	42,337	43,430	43,430	• 3분기 기준 당기순이익 약36억을 달성하며 이익잉여금 증가효과로 인한 자본총계 증가

* 상기 표의 자산총계, 부채총계, 자본총계는 K-IFRS 별도 기준으로 작성되었으며, 이를 제외한 나머지 항목은 K-IFRS 연결 기준으로 작성되었습니다

사업부문별 매출 구성

모든 사업부문이 전 분기 대비 성장했고, B2C는 선방, B2B/B2G는 큰 폭으로 성장, Global은 신기록을 경신중입니다

(단위: 백만원)

구분	25년 1분기	25년 2분기	25년 7월	25년 8월	25년 9월	25년 3분기	설명
전체 매출	27,095	29,183	10,718	11,806	11,173	33,697	
B2C	17,389	15,926	5,462	5,954	5,516	16,932	• B2C의 경우 QoQ 기준 매출액 6.3% 증가하며 회복세
% of 매출	64.2%	54.6%	51.0%	50.4%	49.4%	50.2%	
B2B	2,232	3,605	1,666	1,906	1,637	5,209	• 기체결액이 매출로 인식되며 QoQ 기준 매출액 44.5% 증가 • 안정적인 리텐션 유지 및 신규 고객 확보로 인한 매출액 증가
% of 매출	8.2%	12.4%	15.5%	16.2%	14.7%	15.5%	
B2G	3,619	4,776	1,786	2,029	2,180	5,995	• 분기 기준 역대 최고 매출액을 기록하며 QoQ 기준 매출 성장 지속
% of 매출	13.4%	16.4%	16.7%	17.2%	19.5%	17.8%	
Global	3,856	4,877	1,804	1,917	1,840	5,561	• 분기기준 역대 최고 매출을 기록하며 글로벌 성장세 지속 • 모든 진출 국가(미국, 일본 등)에서 매출액이 증가하며 고성장 중
% of 매출	14.2%	16.7%	16.8%	16.2%	16.5%	16.5%	

※ K-IFRS 연결 기준

비용구조 및 수익성

전사 공헌이익률이 처음으로 50%를 넘어섰고, 이는 OSMU 사업구조의 레버리지 효과가 드러나고 있기 때문입니다

(단위: 백만원)

구분	25년 1분기	25년 2분기	25년 7월	25년 8월	25년 9월	25년 3분기	설명
전체 매출	27,095	29,183	10,718	11,806	11,173	33,697	
강사료	6,491	7,170	2,447	2,920	2,643	8,010	• 특이사항 없음
% of 매출	24.0%	24.6%	22.8%	24.7%	23.7%	23.8%	
마케팅비	6,296	5,464	2,016	1,878	2,058	5,953	• 마케팅비 효율화 기조 유지. 특히 3분기는 성장성과 마케팅 효율성을 동시에 달성
% of 매출	23.2%	18.7%	18.8%	15.9%	18.4%	17.7%	
제작비 등	1,317	1,489	528	651	478	1,657	• AI 도입에 따른 콘텐츠 제작(자막, 번역 등) 효율화 효과 지속
% of 매출	4.9%	5.1%	4.9%	5.5%	4.3%	4.9%	
PG수수료 등	995	841	315	291	279	885	• 특이사항 없음
% of 매출	3.7%	2.9%	2.9%	2.5%	2.5%	2.6%	
공헌이익	11,995	14,220	5,412	6,065	5,715	17,193	- 전년 온기대비 공헌이익률 약 10%p 증가, 수익성 극대화 중 - 설립 이래 첫 분기기준 공헌이익률 50% 돌파
공헌이익률(%)	44.3%	48.7%	50.5%	51.4%	51.2%	51.0%	

※ 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	2025 3Q
유동자산	38,313	49,490	42,438	55,268
비유동자산	24,007	22,111	18,566	23,229
자산총계	62,319	71,601	61,004	78,497
유동부채	100,560	119,968	25,985	27,177
비유동부채	17,392	15,492	11,354	7,943
부채총계	117,952	135,460	37,338	35,120
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	830
이익잉여금	(65,540)	(74,112)	(75,924)	2,682
자본총계	(55,632)	(63,859)	23,666	43,378

* K-IFRS 연결 기준

손익계산서

(단위: 백만원)

구분	2022	2023	2024	2025 3Q
영업수익	104,095	116,590	127,680	89,976
영업비용	114,428	115,467	127,967	87,427
영업이익	(10,333)	1,122	(287)	2,548
금융손익	(18,252)	(9,196)	(1,300)	88
기타 손익	(81)	181	14	(2)
법인세차감전순이익(손실)	(28,667)	(7,893)	(1,573)	2,634
법인세비용	-	15	38	(1)
당기순이익	(28,667)	(7,907)	(1,611)	2,635

* K-IFRS 연결 기준

DAY1 COMPANY



OSMU STRUCTURE

데이원컴퍼니
OSMU 사업구조

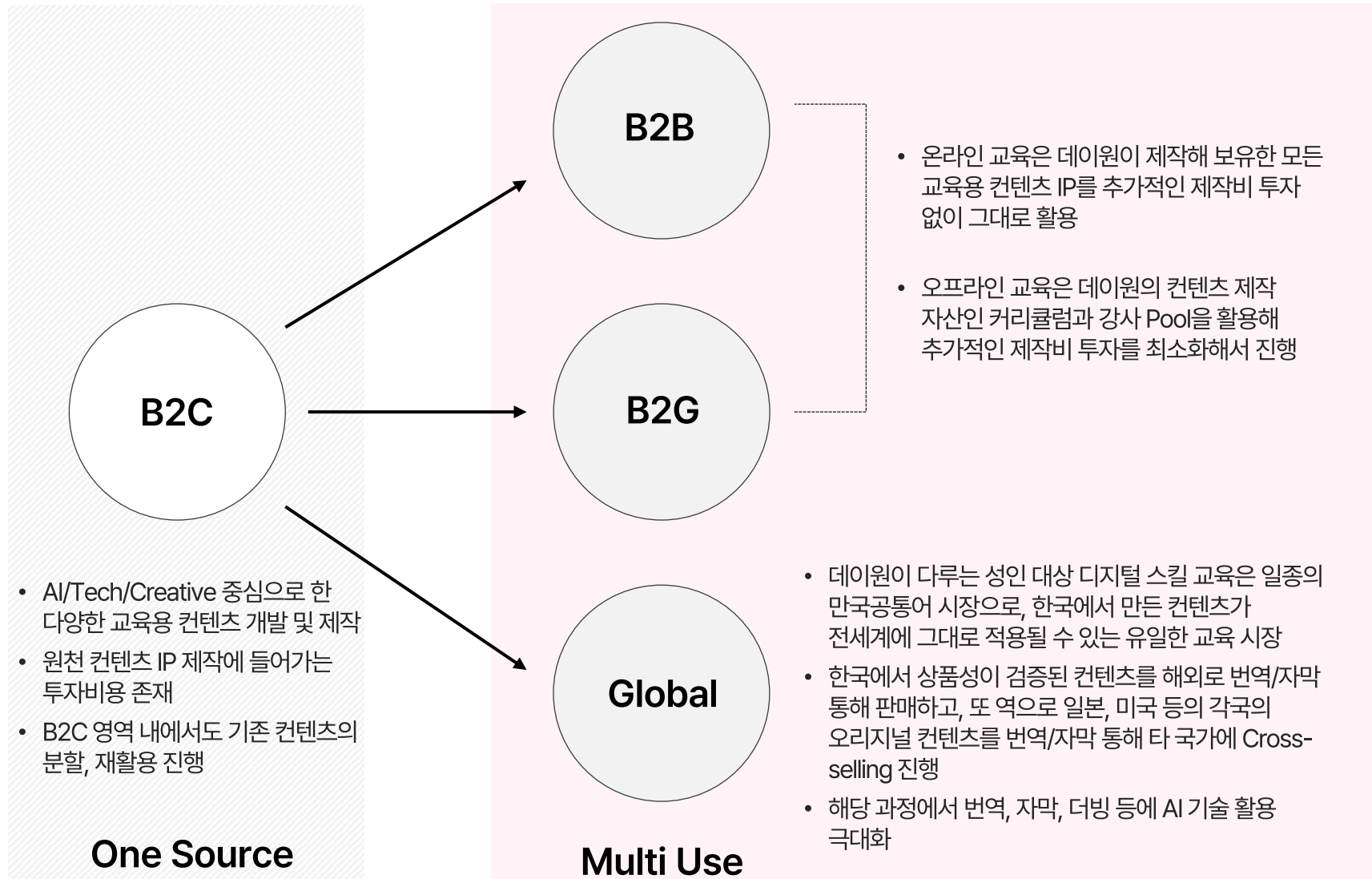
03

THE FUTURE OF EDUCATION : CONTENTS, AI, and GLOBAL

교육 콘텐츠 시장에서 유일하게 OSMU 구조를 완성해나가고 있는 회사

DAY1 COMPANY

B2C의 콘텐츠 경쟁력을 B2B, B2G, Global로 확산시키며 구조적인 이익 폭발력을 만들어나가고 있습니다



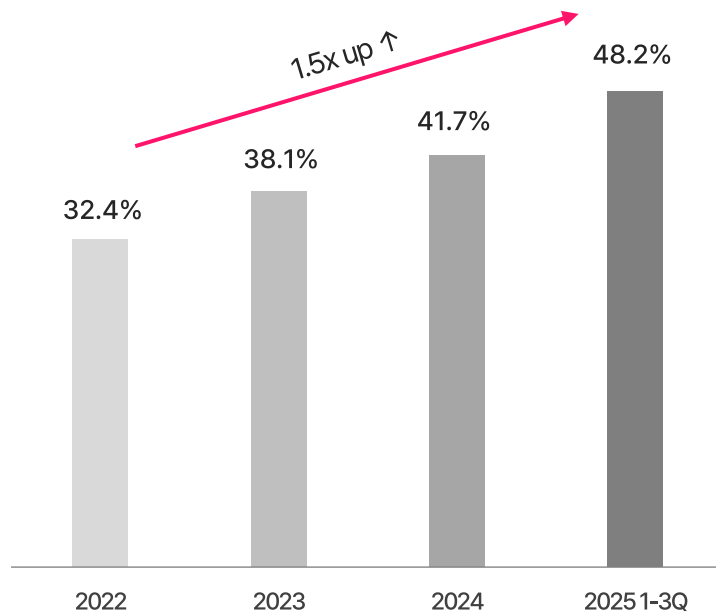
OSMU 모델을 통한 구조적 이익개선 효과

DAY1 COMPANY

B2C의 경쟁해소, B2B/B2G의 성장, AI를 통한 제작비 절감으로 1회성이 아닌 구조적 이익개선세에 진입했습니다

전사 공헌이익률 추이

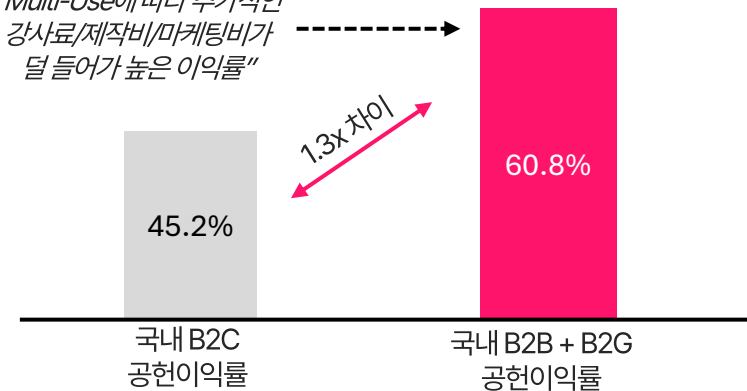
(공헌이익: 매출 - 강사료 - 제작비/물류비/상품원가 - 마케팅비 - PG수수료)



- 최근 4년 기준 전사 공헌이익률은 32% → 48%까지 향상. 특히, 25년은 1분기 44%, 2분기 49%, 3분기 51%로 급격한 상승세
- 25년의 경우 분기별 인건비를 유사한 수준으로 통제한 가운데 만들어낸 이익구조의 개선으로, 당사의 가설이 워킹하고 있는 것으로 판단

OS vs. MU의 공헌이익률 구조적 차이

"Multi-Use에 따라 추가적인 강사료/제작비/마케팅비가 덜 들어가 높은 이익률"



구조적 이익개선세에 돌입한 3가지 요인

- ① 국내 B2C 공헌이익률 10%p (vs. 24년) 개선 : 약 7-8년여간의 경쟁 구도가 종료되어가면서 유료 B2C 시장에서의 독점적 포지션 확보의 결과
- ② B2B/B2G 부문의 매출 성장 : 이익률이 높은 Multi-use 부문의 매출이 1분기 59억, 2분기 84억, 3분기 112억으로 빠르게 성장하면서 일종의 레버리지 효과 발생
- ② AI 활용한 글로벌 제작비 절감 효과 : 자막/더빙 등에서 AI 기술 활용 효과가 발생하면서 24년 글로벌 매출 대비 제작비 비중 13.7%를 25년 1-3Q 기준 5.1%까지 8.6%p 절감

DAY1 COMPANY

END
OF
DOCUMENT

THE FUTURE OF EDUCATION : CONTENTS, AI, and GLOBAL