

2025 Studio Dragon CEO Analyst Day (2025.12) FAQs

Q1. 신규 IP 사업 추진 배경

- A1. - 글로벌 선도 스튜디오들은 IP Holder로서 IP 사업을 핵심 수익원으로 내재화한 반면, 당사는 제작 중심 구조로 IP 매출 비중이 상대적으로 제한적
- 이에 기존 ‘기획~유통’ 중심 구조에서 나아가, ‘기획~소비’ 전 과정에서 IP 가치를 극대화할 수 있도록 IP 중심 신규 사업 추진을 본격화

Q2. 신규 IP 사업 방향성

- A2. - K-드라마를 통한 K-Culture의 글로벌 영향력 확대 불구, 국내 드라마 산업은 해당 성과를 충분히 향유하지 못한 채 성장 둔화 지속
- 당사의 스토리 · 제작 역량을 IP 사업 기획 역량으로 확장해, 기존 ‘스토리 창작자’에서 ‘IP 비즈니스 디자이너’로 역할을 전환하고, IP별 확장 전략을 통해 자체 브랜드 및 팬덤 경쟁력 강화 추진
 - 커머스 · 디지털 · 캐릭터 · 휴먼IP 등 4대 축을 중심으로 신규 IP 사업 포트폴리오 단계적 확장할 것

Q3. CJ 계열사 협업 가능성

- A3. - CJ 인프라 및 운영 노하우를 바탕으로 계열사와의 협업 가능성은 열어두고 상호 협의해 나갈 계획
- 신규 사업 영역의 운영 경험을 보유한 외부 사업자와의 협업도 병행하여, 초기 투자 부담과 운영 리스크를 최소화하며 신규 사업을 단계적으로 확장할 계획

Q4. 제작비 효율화 진행 현황

- A4. - 중소형 작품 중심의 실비 정산 확대를 통해 제작비 효율화 진행 중이며, 채널 · 플랫폼 비용 부담 완화에 따른 지속 가능한 협업 확대 및 수익성 제고에 집중
- 후반 작업에 국한하지 않고 기획 단계를 포함한 제작 전 과정에 AI 도입해 시간 · 비용 절감 추진

Q5. 2026년 연간 전략

- A5. - 지상파 등 Non-Captive 비중 확대, Hit Ratio 추가 개선을 통해 협상력 강화에 집중
- <내 남편과 결혼해줘: 일본판> 흥행 성과를 기반으로 일본 현지 파트너와의 공동제작을 추진하고, 美 Paramount Skydance 등 글로벌 스튜디오와 기획개발 중인 작품의 Series Order 확보 목표

Q6. 글로벌 OTT향 확대 전략

A6. - 글로벌 확장을 본격화 중인 TVING의 브랜드관을 통해 일본 Disney+, 아시아 HBO Max 등으로 로컬 라이브러리 판매 다변화 → 단일 플랫폼 의존도 축소 및 수익성 개선 기대

Q7. 중국 사업 재개 기대감

A7. - 전반적으로 보수적 스탠스 유지하나, APEC 이후 우호적 분위기 조성된 점 긍정적 판단
- 한한령 해제 시, 과거 판매작의 본토 방영에 따른 잔금 인식 가능하며, ① 구작 추가 판매, ② 신작 동시방영, ③ 현지 공동제작 등 다양한 구조에서 추가 수익 창출 가능할 전망

Q8. 주주환원 계획

A8. - 글로벌 프로젝트, 신사업 확장 등을 통해 외형 성장과 수익성 개선 가속화에 우선 집중하고, 주요 재무 지표(FCF, 영업이익률, CAPEX 등) 목표 달성 시 배당 등 적극적인 주주환원을 검토할 예정