

# 2025 코스닥 글로벌 세그먼트 해외 IR (2025.11) FAQs

## Q1. 3Q25 실적 턴어라운드의 핵심 요인

- A1. - 방영회차 회복, 글로벌 OTT 선판매 확대, 작품 시청 성과 개선이 매출 성장 견인
- 특히, 선판매, 오리지널 등 해외 판매 중심 매출 확대가 수익성 개선에 기여하며 흑자 전환

## Q2. 시장 컨센서스 하회 원인

- A2. - TVING 오리지널 〈친애하는 X〉의 납품 일정 지연 및 일부 오리지널의 순매출 구조 영향으로 시장 추정치 대비 소폭 하회
- (참고) 오리지널은 납품 시점에 회차 기준으로 매출·비용 인식

## Q3. 4Q25 및 2026년 전망

- A3. - 4Q25: 선판매 비중 확대, 구작 라이브러리 판매 증가로 V자 반등과 추가적인 수익성 개선 예상
- 주요 라인업: 〈신사장프로젝트〉, 〈태풍상사〉, 〈알미운 사랑〉, 〈친애하는 X〉 등
  - 2026: 연간 라인업 확정 시 공유 예정이며, 지상파 등 Non-Captive 비중 확대로 성장 지속할 것

## Q4. 글로벌 프로젝트 진행 현황

- A4. - 日: 4Q25 Netflix 〈소울메이트〉 납품 예정이며, Amazon Prime Video 〈내 남편과 결혼해줘: 일본판〉 흥행을 기반으로 현지 파트너들과 공동제작 등 협업 범위 확대해 나갈 것
- 美: Skydance 등 글로벌 스튜디오와 다수 프로젝트를 기획개발 중이며, K-Culture 관심 확대로 신규 파트너사의 협업 문의 증가

## Q5. 중국 사업 재개 기대감

- A5. - 전반적으로 보수적 스탠스 유지하나, APEC 이후 우호적 분위기 조성된 점은 긍정적
- 한한령 해제 시, 과거 판매작의 본토 방영에 따른 잔금 인식 가능. 더불어, ① 구작 추가 판매, ② 신작 동시방영, ③ 현지 공동제작 등 다양한 구조에서 추가 수익 창출 가능성 확대 전망

## Q6. 제작비 효율화 전략

- A6. - TV 광고 시장 둔화 및 OTT 성장세 둔화로 제작비 부담이 확대된 환경 속에서, 제작비 효율화 및 내부 데이터베이스 구축 등을 통해 비용 구조 지속 개선 중

### Q7. 글로벌 OTT 확대 전략

- A7. - 글로벌 확장을 본격화 중인 TVING의 브랜드관을 활용해 일본 Disney+, 아시아 HBO Max 등으로 라이브러리 판매 다변화 → 단일 플랫폼 의존도 축소 및 수익성 개선 기대
- 작품별 Hit Ratio 개선에 따라 신작·구작 모두에서 협상력 확대가 이어질 전망

### Q8. 신사업 로드맵 및 중장기 목표

- A8. - 3Q25 기준 IP 사업 매출 비중은 2% 수준이나, IP Holder로서 레버리지 강화 위한 다양한 신사업 본격화할 것
- 커머스, 유튜브, AI 등 신사업 전략 구체화 중이며, 중장기 성장 동력 마련에 집중할 계획

### Q9. 주주환원 계획

- A9. - FCF, 영업이익률, CAPEX 등 주요 재무 지표 타겟 달성 시 적극적 주주환원 정책 검토 예정
- 글로벌 프로젝트, 신사업 확장 등 외형 성장 및 수익성 개선을 가속화할 방침