



# Investor Briefing

wavve 투자 유치

SK텔레콤

2019. 12. 12

## Disclaimer

본 자료는 SK텔레콤(주)(이하 "회사") 및 그 자회사들의 재정 상황, 운영·영업성과 및 회사 경영진의 계획·목표와 관련된 향후 전망을 포함하고 있습니다.

그러한 향후 전망은 회사의 실제 성과에 영향을 줄 수 있는 알려지지 않은 위험과 불확실성, 그리고 다른 요인들에 의해 변경될 수 있습니다.

회사는 본 자료에 포함된 정보의 정확성과 완벽성에 대해서 암묵적 또는 명시적으로 보장할 수 없으며, 본 자료에 서술된 내용은 과거 또는 미래에 대한 약속이나 진술로 간주될 수 없습니다.

따라서, 본 자료는 투자자들의 투자 결과에 대하여 어떠한 법적인 목적으로 사용되어서는 안되며, 회사는 본 자료에서 제공되는 정보에 의거하여 발생하는 투자 결과에 대해 어떠한 책임이나 손해 또는 피해를 지지 않음을 알려드립니다.

본 자료는 작성일 현재 시점의 정보에 기초하여 작성된 것이며, 회사는 향후 변경되는 새로운 정보나 미래의 사건에 대해 공개적으로 현행화 할 책임이 없습니다.

## Contents

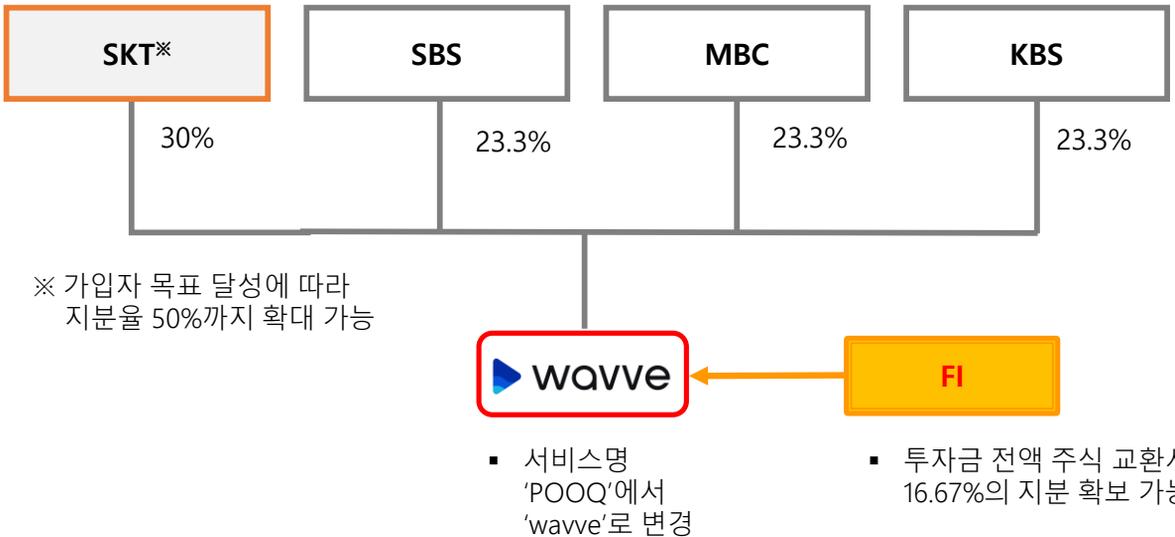
Highlights	3
투자유치 개요	4
wave 현황	5
OTT 시장 현황	6
요약재무제표	7

- **SKT와 방송 3사는 기존의 'oksusu'와 'POOQ'을 통합하여 콘텐츠웨이브를 설립하고, 통합 OTT 서비스 wavve(웨이브)를 운영 중임 (2019. 9. 18. 런칭)**
  - Investor Briefing '방송3사와 동영상이스트리밍서비스(OTT) 협력 MOU 체결' 참조 (2019. 1. 3)  
<https://www.sktelecom.com/img/kor/presen/20190107/InvestorBriefingOTT협력MOU국문.pdf>
  
- **wavve는 pre-money 기준으로 1조 원의 가치를 인정받으며, 2천억 원의 신규자금을 유치 (2019. 11. 29.)**
  - 에스케이에스미래에셋콘텐츠유한회사(SPC)가 재무적투자자(FI, Financial Investor)로 참여하여 2천억 원의 전환사채(CB, 만기 5년)에 투자
  - FI는 CB를 전환할 경우 16.67%의 지분 확보 가능
  
- **확보된 자금은 콘텐츠 투자를 통해 프리미엄 콘텐츠 역량 강화에 집중하고, 이를 기반으로 글로벌 진출을 추진할 계획**
  - 금년 오리지널콘텐츠 녹두전을 시작으로 2023년까지 총 3천억 원 이상을 투자할 계획
  - K콘텐츠 경쟁력을 기반으로 동남아시아 OTT 사업자와 제휴·협력 등 글로벌 추진 예정
  
- **wavve는 SKT와의 제휴 마케팅 및 오리지널 콘텐츠 강화를 통해 빠르게 유료가입자 성장 중임**
  - 4월 SKT 제휴 마케팅 도입 이후, 유료 가입자 및 MAU 2배 이상 성장
  - 오리지널 콘텐츠 외에 [프리미어 12] 독점 생중계 등을 통한 콘텐츠 경쟁력 지속 강화
  
- **wavve는 2023년까지 유료 가입자 5백만 명, 매출 5천억 원 규모의 국내 대표 OTT 서비스로 성장하고, IPO를 통해 사업 가치를 제고해 나갈 계획**

□ 거래 구조 및 조건

- 에스케이에스미래에셋콘텐츠유한회사(SPC) 참여, 총 2,000억원 신규 자금 유치
- 금번 투자 유치는 전환사채 발행으로 지분율 변동이 없으며, 5년 이내 IPO 조건

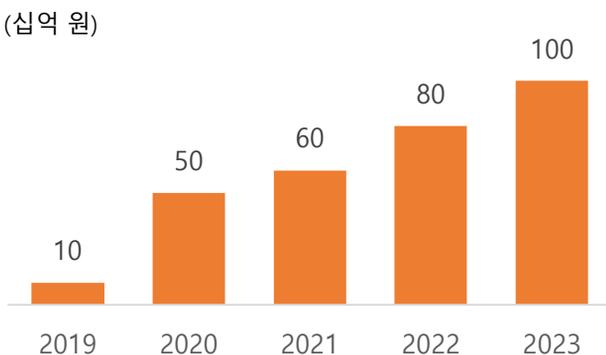
wavve 지분구조



□ 투자 자금 활용 콘텐츠 경쟁력 강화

- 외부 펀딩 자금 및 콘텐츠 투자 수익 재투자 포함 2023년까지 총 3,000억원 콘텐츠 투자
- 첫번째 wavve 오리지널 드라마 [조선로코 녹두전], [매니페스트/사이렌/더퍼스트] 등 최초 공개 미드, [프리미어 12] 독점 중계 등 콘텐츠 경쟁력 지속 확보
- 방송 3사 및 종편 등 80여개 Live 채널, 22만편의 VOD 제공

오리지널 콘텐츠 투자 계획



콘텐츠 경쟁력

[조선로코 녹두전]



- 100% 투자
- 국내외 유통권 확보
- 동시간대 시청률 1위

[WBSC 프리미어 12]



- 온라인 독점 중계
- 스포츠 콘텐츠 경쟁력 관련 이미지 선점
- 동시접속 이용자수 신기록 달성

□ 비즈니스모델

- 유료 월정액 서비스(Subscription VOD)중심으로 동시접속/화질/이용기기에 따라 3종으로 단순화 및 제공 콘텐츠 확대 등 이용자 혜택 강화

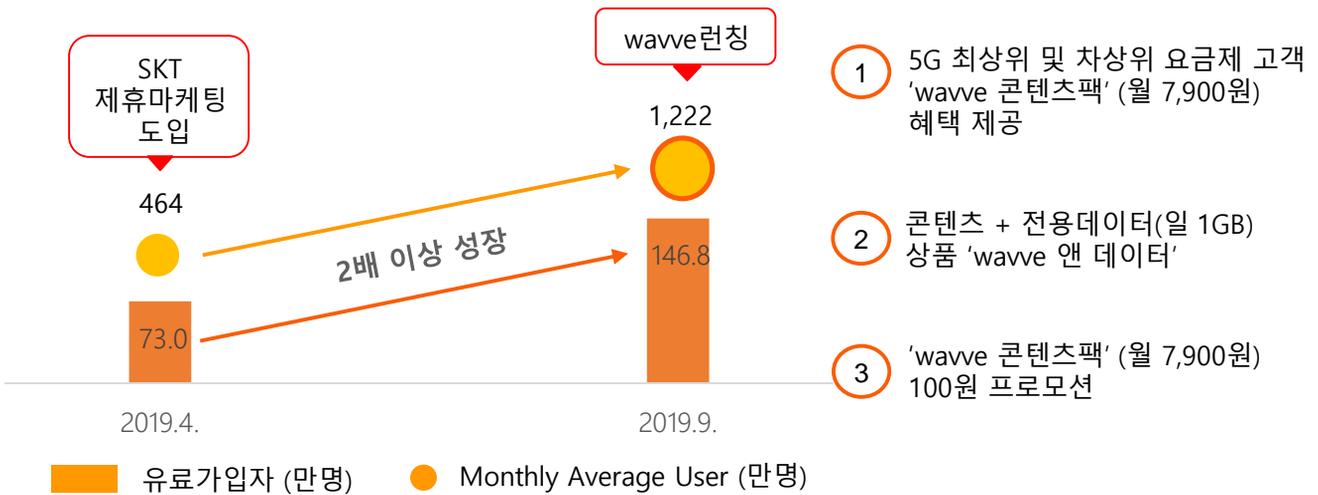
구분	베이직	스탠다드	프리미엄
가격	7,900원	10,900원	13,900원
동시접속 허용	1명	2명	4명
화질지원	HD	FHD	UHD포함
이용기기	모바일 + PC	N스크린	N스크린

□ 가입자 및 MAU 현황

- SKT 요금제 연계 및 제휴 프로모션 도입 후 가입자 및 MAU 지속 상승

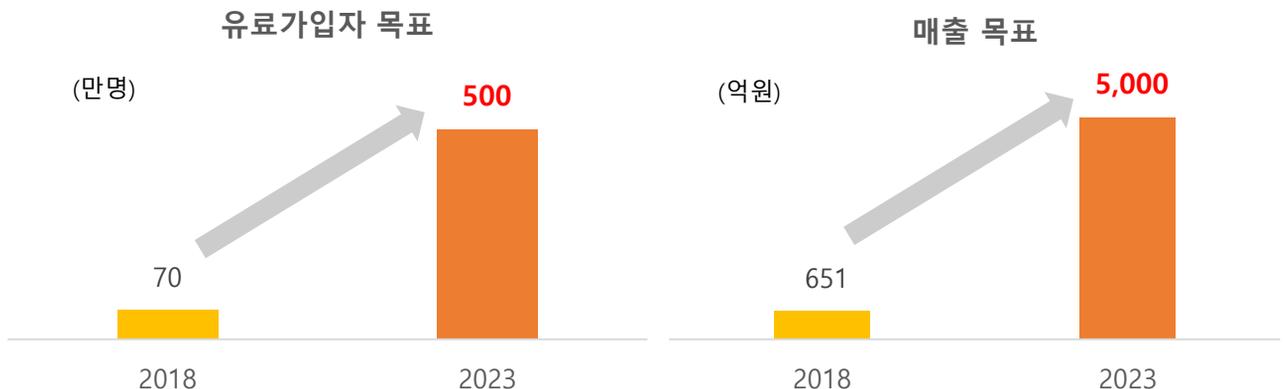
유료가입자 및 MAU 추이

SKT 연계 마케팅



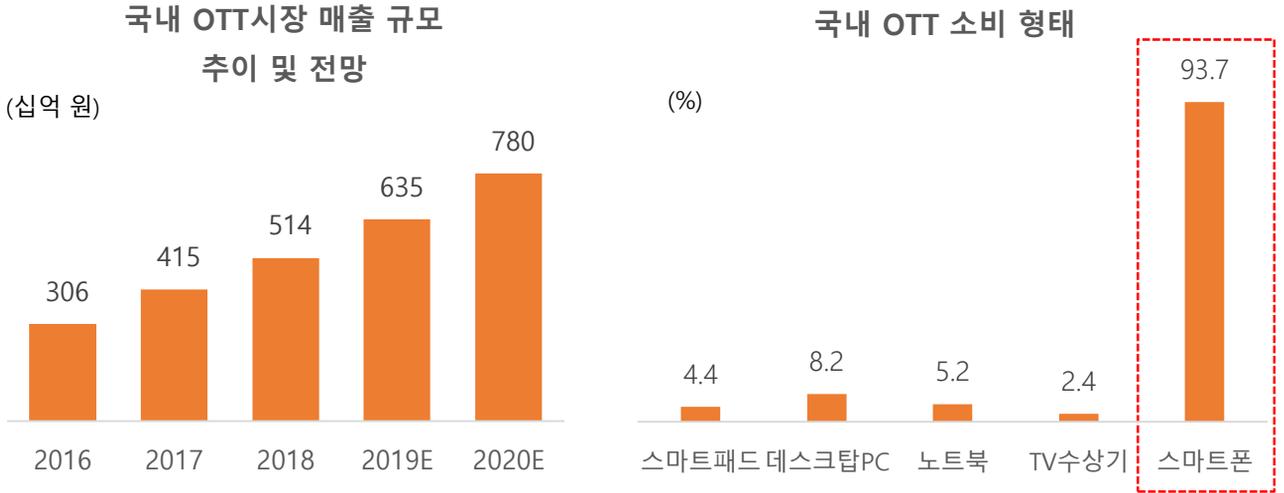
□ 가입자 및 매출 성장 목표

- 2023년 유료가입자 500만명, 매출 5,000억원 성장 목표



□ OTT 시장 전망

- OTT는 전통적인 미디어 매체를 대체하며 지속 성장 전망
- 스마트폰 중심의 OTT 미디어 콘텐츠 소비 형태는 모바일 데이터 사용량 증가를 견인할 것으로 예상



※ 출처: 방송통신위원회(2018)

□ OTT 사업자 현황

- 국내 OTT는 IPTV를 보완하는 형태로 콘텐츠 차별화 기반 성장 전망

서비스명	wavve	seezn	U+ 모바일tv	Netflix	Tving	왓차플레이
운영주체	SK텔레콤+방송3사	KT	LG유플러스	넷플릭스	CJ E&M	왓차
핵심콘텐츠	실시간 방송3사/중편 콘텐츠 및 스포츠/5G 특화 콘텐츠	실시간중편, 영화 및 방송 VOD/ 디스커버리 콘텐츠 제휴	영화 및 방송 3사 VOD	독점오리지널 콘텐츠	CJ E&M, JTBC 콘텐츠	일드 및 일본애니메이션 등 일본 콘텐츠
실시간방송 제공여부	○	○	X	X	○	X
특징	SKT 결합 상품 및 연계 마케팅	통신사 결합상품 제공	통신사 결합상품 제공	K콘텐츠 강화를 위해 스튜디오드래곤 지분인수, JTBC 콘텐츠 제휴 추진	넷플릭스 유사	이용자 평가 기반 추천, 오리지널 콘텐츠 및 동시접속 제한
기본 월정액	7,900원	5,500원	3,300원	9,500원	5,900원	7,900원

□ 콘텐츠웨이브(舊 콘텐츠연합플랫폼) 재무제표

- 요약 재무상태표

(단위: 억원)	FY2016	FY2017	FY2018
유동자산	121	216	274
비유동자산	45	39	57
자산총계	166	255	331
유동부채	73	125	210
비유동부채	19	24	6
부채총계	92	149	216
자본금	100	127	127
자본총계	74	105	114

- 요약 손익계산서

(단위: 억원)	FY2016	FY2017	FY2018
매출	395	551	651
매출총이익	2	28	32
영업이익	△10	6	13
영업외 수익	2	1	3
영업외 비용	2	3	5
법인세비용차감전순이익	△10	4	11
법인세 비용	△2	1	2
당기순이익	△8	3	9