



2020년 기업설명회

2020.10



1. 회사 연혁
2. 마케팅 지표
3. 20년 주요성과
4. 디지털 콘텐츠 사업 전략
5. IT기술 기반 사업 강화 전략
6. 21년 사업 방향
7. 21년 실적 전망



## 예스이십사주식회사

설립일	1999.04.01.
본사주소	서울 영등포구 은행로 11
물류센터	경기도 파주 / 대구광역시
대표이사	김석환

2005

2010

2015

2020

1999 설립

2008 코스닥 상장

2012 대구물류센터

2018 북클럽 개시

04년 업계 2위(와우북)  
인수 및 영화예매서비스 시작

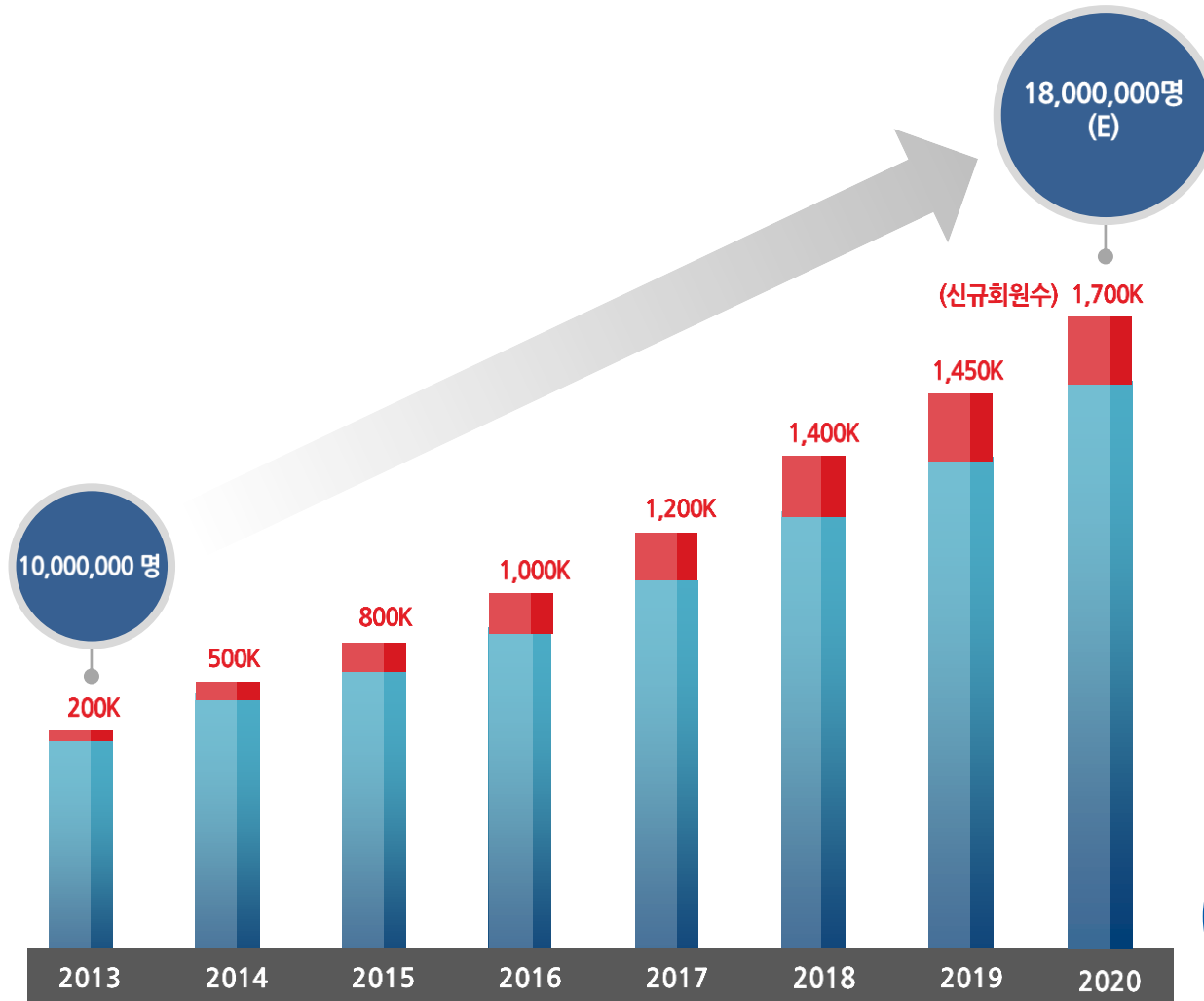
07년 공연예매서비스 시작  
09년 한국이퍼브출자

12년 전자책 단말기 출시  
15년 SM엔터테인먼트 독점 계약

18년 Sey토큰 런칭  
20년 스토리24 오픈

## 2. 마케팅 지표

도서 문화 콘텐츠와 업계 최고 수준의 마케팅 역량을 기반으로  
신규 회원이 지속 증가하면서 21년 2천만 돌파 예상



마케팅 트래픽

9,100,000 UV/ Month

25,300,000 SV/ Month

310,300,000 PV/ Month

# 3. 20년 주요 성과

## 20년은 대내외 어려운 환경(코로나/경쟁심화 등)에도 도서 사업부문 중심 성장기반 수익성 강화, 다양한 디지털 사업에 대한 시도로 사업 경쟁력 확보 추진

- 문화 콘텐츠 소비자 관심 급증 영향 도서부문 19년대비 20% 성장 (5개년 CAGR의 2배)
- 20.4월 강서점(450평) 오픈 등 복합 문화공간형 중고서점(8개 운영)



- 업계 최고 수준의 물류 경쟁력 확보
  - 당일 배송 비중 지속 증가
  - 친환경 박스 배송 비중 30% 수준

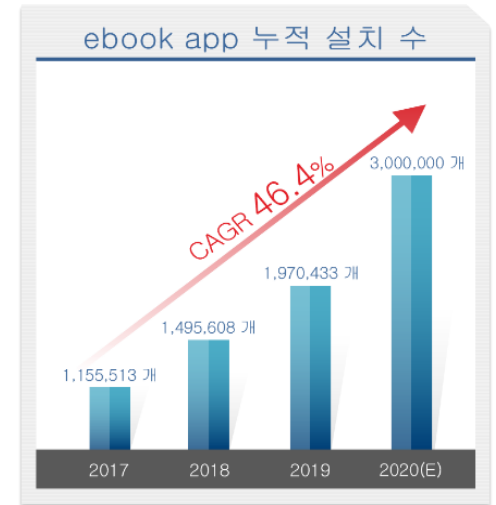
- 업계 최다 온라인 언택트 팬사인회 운영 (20년 누적 100여건, 19년 대비 3배 증가)



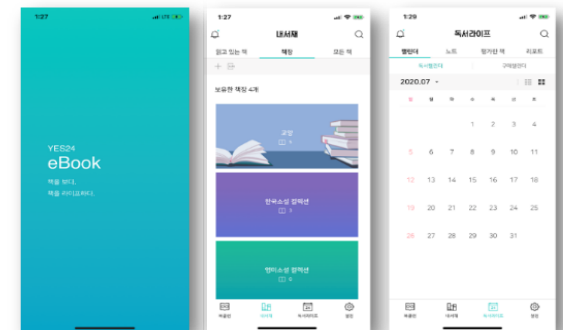
- 영화제작 투자 시도 (히트맨, #살아있다 등)



- 구독서비스 북클럽 사업 고 성장세



- e북앱은 뷰어 위주에서 독서 습관 관리 기능 강화 리뉴얼





예스24는 다양한 디지털 문화 콘텐츠 사업을 전개 하고 있으며,  
향후 지속적 디지털 사업에 강화를 통해 **모바일 기반 미래 경쟁력을 확보**

## 시장환경

- [기회] 모바일 중심 디지털 시장 환경 급성장
- [위기] 공연/영화 티켓 비즈니스 위축
- [경쟁] 국내외 대형 플랫폼 사업자(네이버/카카오/넷플릭스 등) 중심 콘텐츠 사업 경쟁 심화

## 고객니즈

- 언택트(모바일 중심) 경험 확대
- 다양한 문화 콘텐츠 수요 증가



## 예스24 경쟁력

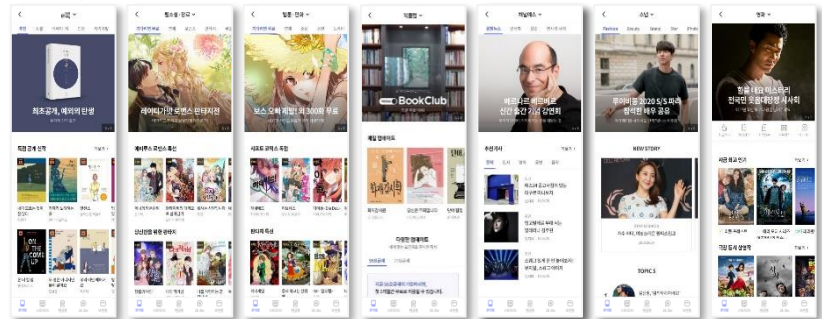
- 2천만 회원
- 디지털 콘텐츠의 제작-유통-구독 풀라인업
- 아이돌 공연예매 1위



20년 4분기(E) 론칭

Story 24

예스24 디지털 문화 콘텐츠 통합 서비스



E북 / 웹소설 / 웹툰 / 북클럽 / 채널예스 / 스냅 / 영화 등 기본적인 디지털 콘텐츠 통합 Delivery를 넘어, 회원 참여 기반의 새로운 콘텐츠 소비 경험을 제공

- 책과 대화하는 형식의 도서 추천 챗봇 서비스
- 회원간 정보공유 및 소통이 가능한 실시간 커뮤니티 서비스 등

# 5. IT기술 기반의 사업 강화 전략

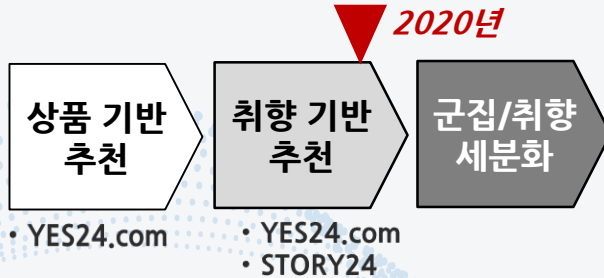
## AI / 빅데이터 기술

고객 경험 / 운영 효율 Up

New Tech & R&D

축적된 Legacy Data 및 Know-how

### 개인화 추천 서비스



### 물류 자동 발주



### 통계 분석 모델

- 다중 회귀분석
- Item-Based CF(\*)
- Content-Base 추천(LDA\*)

### 수요 예측 모델

- Multiple Regression Analysis
- Random Forests
- MARS\*

### 빅데이터 분석 기술

- 딥러닝 : Tensorflow, Keras
- 머신러닝 : Scikit-learn, pySpark
- NLP\* : Gensim, KoNLPy

주문/카트 DB

발주/재고 DB

고객 행동 DB

• 발주공식

• 사이트 이용 패턴  
• CRM Data

\* CF : Collaborative Filtering

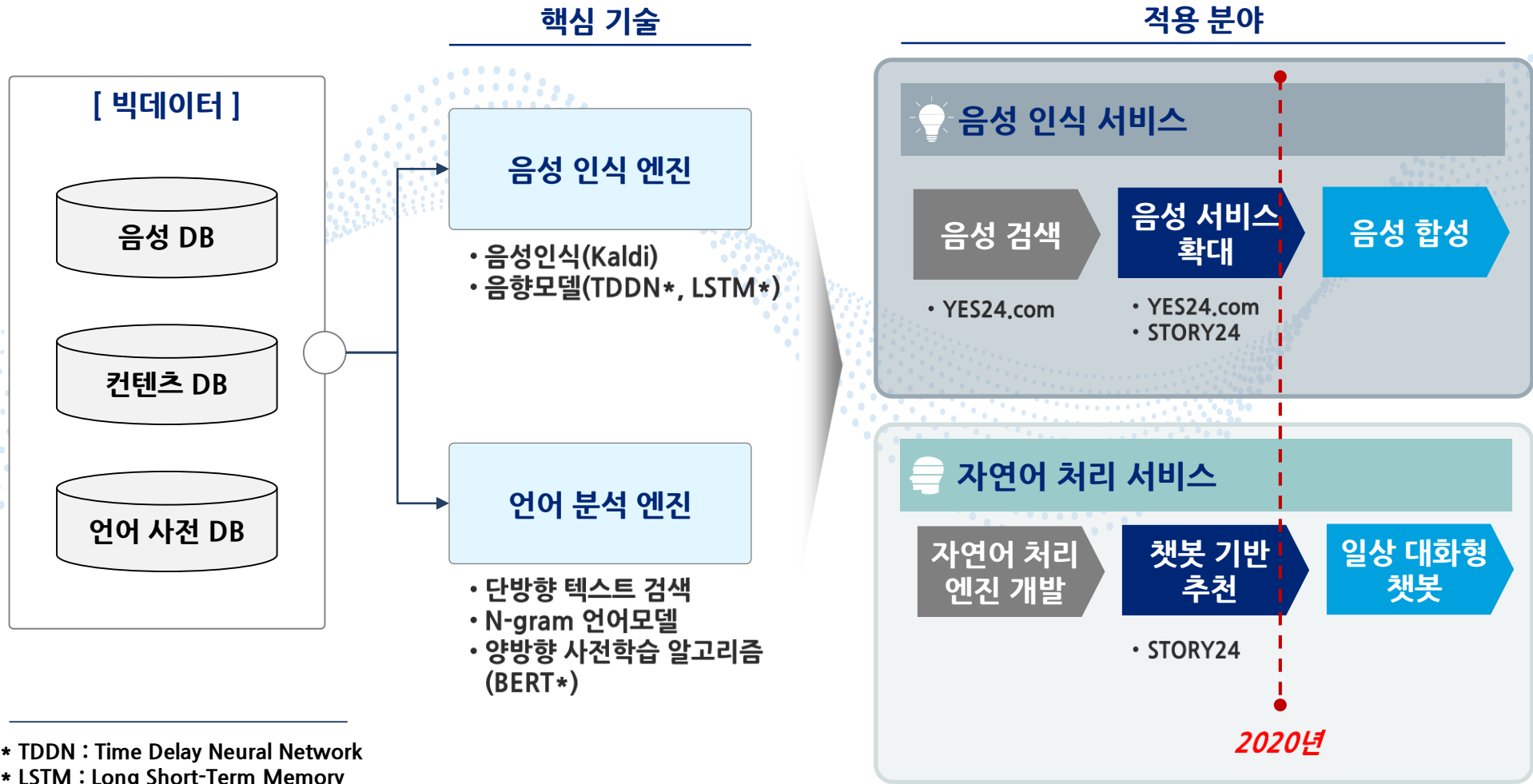
\* LDA : Latent Dirichlet Allocation

\* MARS : Multivariate Adaptive Regression Splines

\* NLP : Natural Language Processing

# 5. IT기술 기반의 사업 강화 전략

## 음성인식/자연어처리

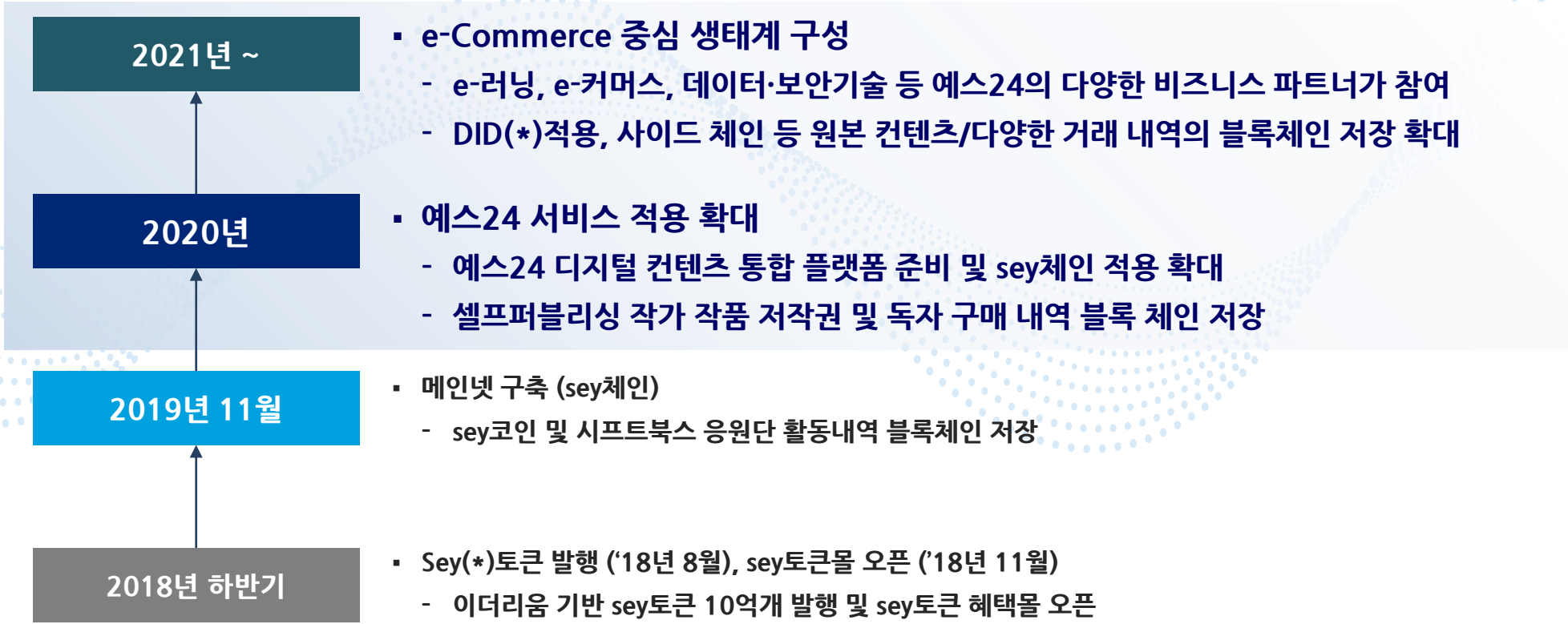


\* TDDN : Time Delay Neural Network  
\* LSTM : Long Short-Term Memory  
\* BERT : Bidirectional Encoder Representation from Transformer



파트너사들이 참여할 수 있는 블록체인 생태계를 기반으로  
고객들에게 더 많은 혜택이 돌아갈 수 있는 블록체인 서비스 지향

## 블록체인 기술 기반 사업



\* DID : Decentralized Identifiers (분산 식별자)  
\* 세이(sey) : Smart Equity of YES24의 약어

21년은 도서 사업의 경쟁사 대비 초격차 역량을 확보하고 언택트 공연/글로벌 비즈니스 역량 강화하여 업계를 리딩하는 디지털 문화 콘텐츠 사업자로 진화

## 도서 사업 성장기반 강화

- 온라인 강연회
- 개인화 추천 서비스 강화

## O2O 신규 서비스 확대

- 매장@on - 매장상품 온라인 주문
- 테이크아웃 - 모바일 주문 후 매장에서 픽업

## 수익성 강화

- 학교/서점 등 유통 네트워크 확대
- 기업 대상 B2B 서비스

## 디지털 콘텐츠 사업기반 강화

- 구독서비스(북클럽) 회원수 극대화
- 자체 콘텐츠 강화(20년 2배 확보)

## Live Ticket + Live Streaming 사업

- SM / JYP / CJ 등 전문 콘서트 기획사와 전략적 제휴
- 오디컴퍼니/더블케이 등 뮤지컬 기획사 합작

## Live Shopping

- 아이돌/셀럽 콜라보, 문화상품 Live Shopping
- Live Concert / Live 팬미팅 / Live 작가와의 만남 PPL

## 글로벌 K-Culture 전문몰 확대

- 공연티켓, 굿즈, 음반 DVD 등 K-Culture 전문몰 확대

## AR/XR/AI 적용된 최첨단 O2O Venue

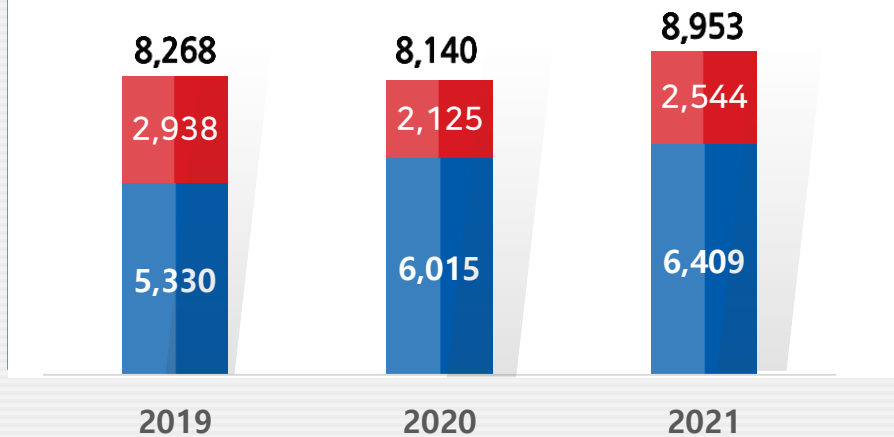
- Ontact 시대, 첨단 기술 적용으로 온.오프라인 연계 가능한 최적의 공연장으로 발전

## GMS & 매출액 (단위: 억원)

	2019	2020(E)	2021(E)
<b>GMS계</b>	<b>8,268</b>	<b>8,140</b>	<b>8,953</b>
도서	5,045	5,796	6,279
광고	96	95	95
ENT	2,515	1,541(*1)	2,101
컨텐츠	298	379	478
패션	314	328	-(*2)

(\*1) 코로나19의 영향 공연 취소 등  
 (\*2) 2021년 패션부문 별도사업 추진

■ 회계매출 ■ GMS

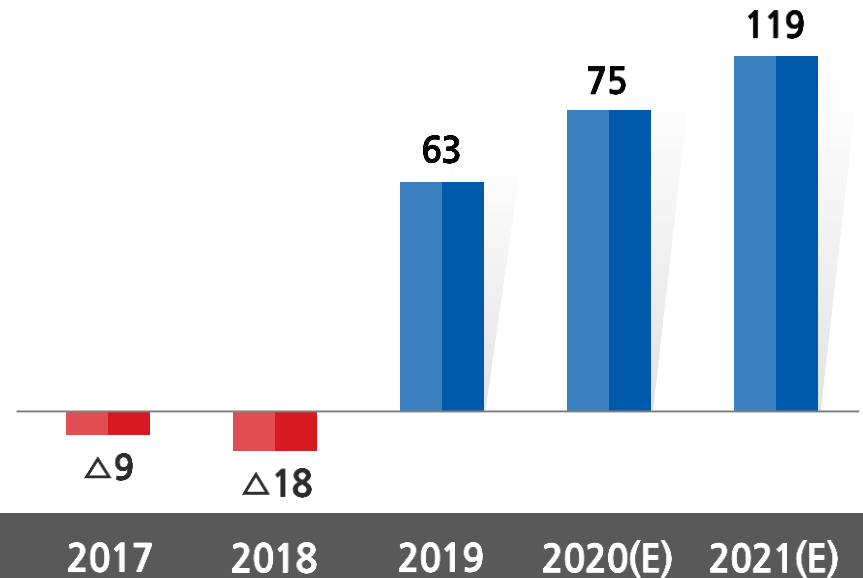


## 영업이익 (단위: 억원)

도서사업 독보적 1위 경쟁력 확보

공연/영화 등 콘텐츠 사업의 Profitable Growth

Mobile Targeted 미래 사업 영역 확대





예스24  
기업설명회

Q&A





**카카오뱅크 상장 시점은 언제로 예상하며, 투자 실현 계획은 있으신지요?**



**구독서비스인 북클럽 현황 및 향후 사업에 대해 어떻게 전망 하시나요?**





**예스24의 영업 외 손익의 내용이 무엇이고 증가한 이유가 무엇인가요?**

**감사합니다!**

