

# NEXT CGV

사업 전략 설명회

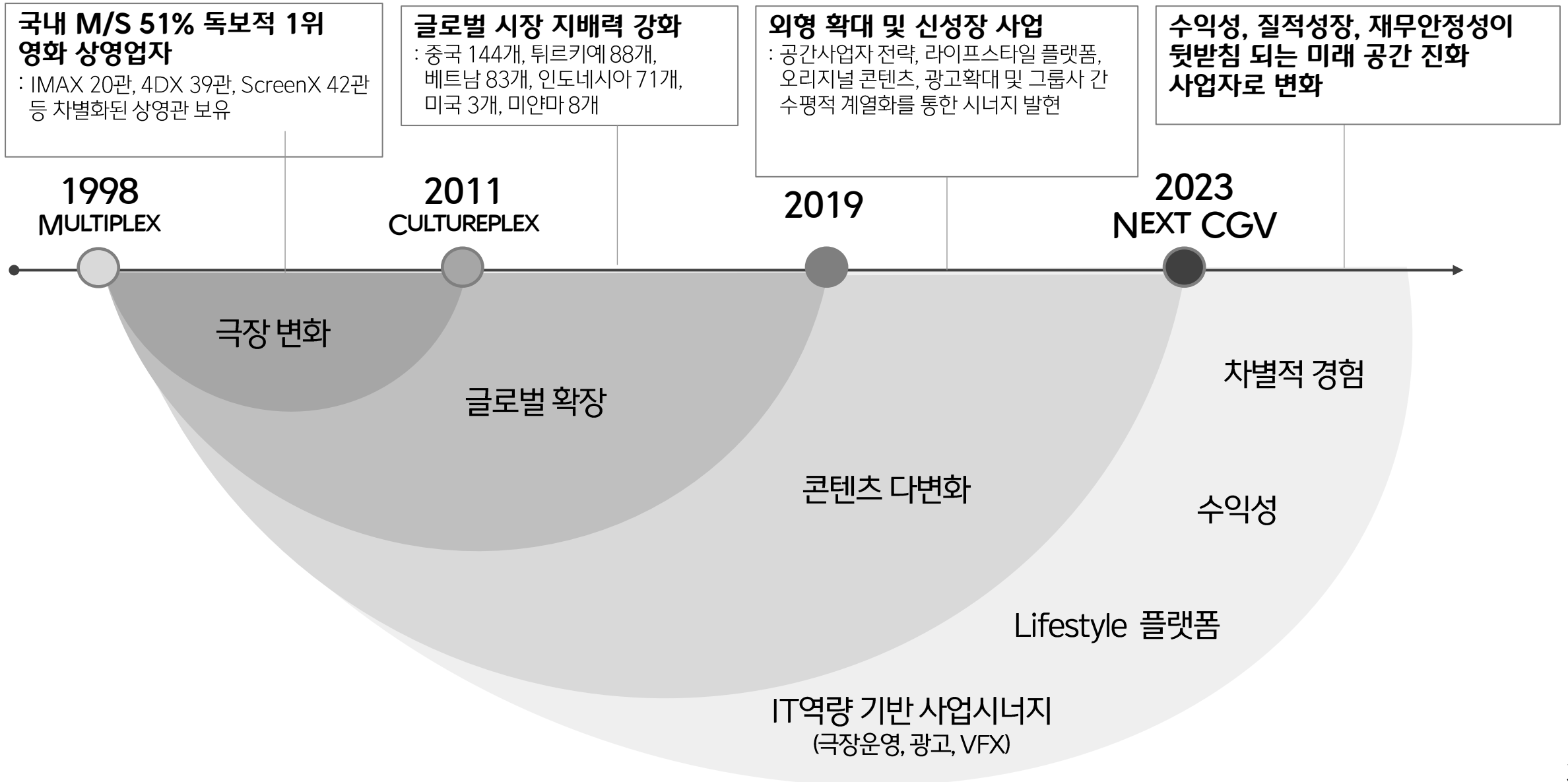
# CONTENTS

## SECTION 01 NEXT CGV : THE NEW PARADIGM SHIFT

## SECTION 02 OUR STRATEGY

	PAGE
<b>I. 기존사업 혁신 전략</b>	<b>05</b>
· 차별적 경험 제공	06
· 수익 극대화	08
· LIFESTYLE 플랫폼 진화	10
<b>II. 미래사업 진화 전략</b>	<b>11</b>
· 콘텐츠 역량 강화	12
· CJ올리브네트웍스 사업 시너지 강화	16
<b>III. 재무구조 개선 계획</b>	<b>19</b>

# NEXT CGV : THE NEW PARADIGM SHIFT



# NEXT CGV : THE NEW PARADIGM SHIFT

## “NEXT CGV” 전략목표

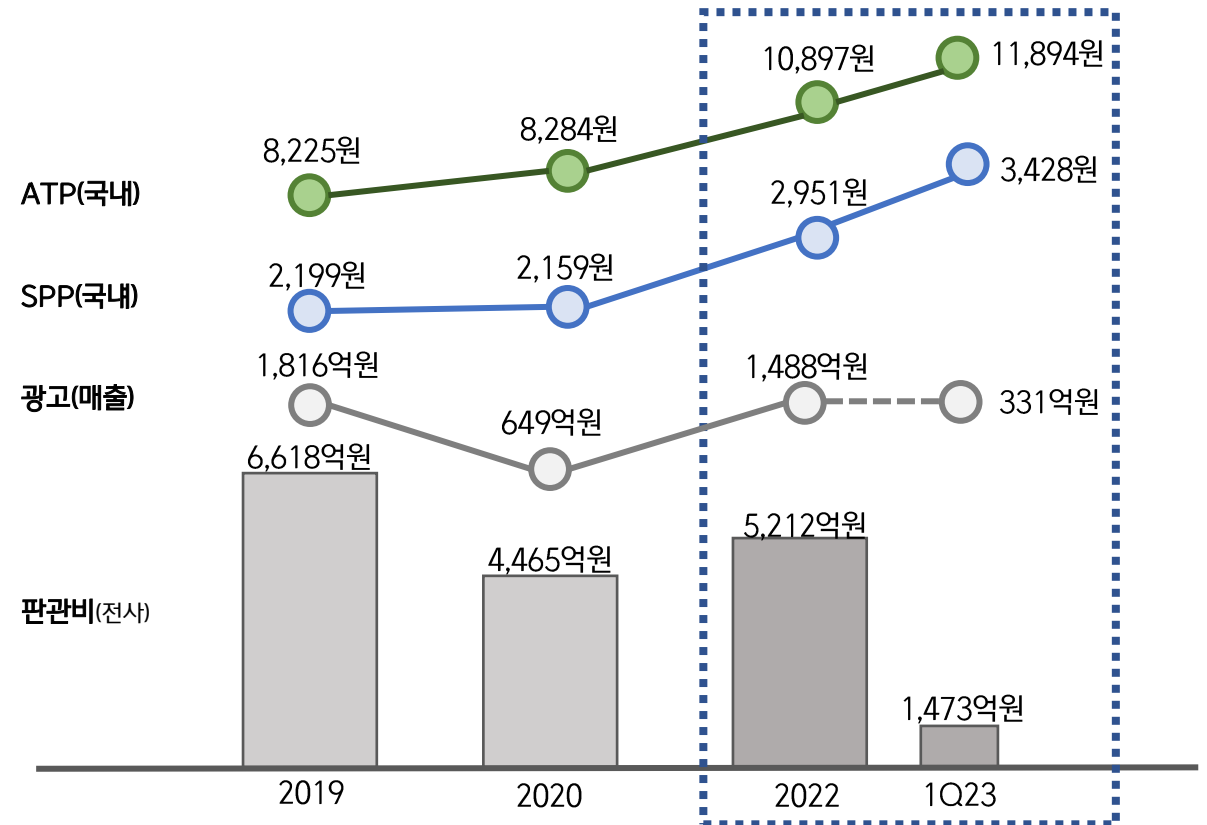
### 공간진화 · 수익성 강화를 통한 VALUE-UP

1. 특별관 및 라이프스타일 공간 플랫폼 EXPANSION
2. F&B, 광고 사업확장으로 수익성 MAXIMIZATION

### SYNERGY 창출 및 극대화

1. 오리지널 & 얼터콘텐츠 공급 확대를 통한 콘텐츠  
콘텐츠사업 역량 강화
2. 극장운영의 혁신과 첨단화
3. 마테크(MarTech)와 에드테크(AdTech)를 활용한  
광고 사업 고도화
4. AI 등 신기술 기반 VFX 사업 확대

## 기존 사업의 턴어라운드(22.3Q 분기흑자전환)와 운영 효율화의 가시적 성과를 바탕으로 “NEXT CGV” 전략 실행



- \* ATP: Average Ticket Price의 약자로, 평균영화티켓단가
- \* SPP: Sales Per Person의 약자로, 인당매점소비 지표
- \* 얼터콘텐츠: 극장에서 영화를 대체할 수 있는 스크린 콘텐츠

## I. 기존사업 혁신 전략

안정적 수익 기반 성장동력 극대화

1. 차별적 경험 제공
2. 수익성 극대화
3. LIFESTYLE 플랫폼 진화

# 1. 차별적 경험 제공

## 특별관 확산

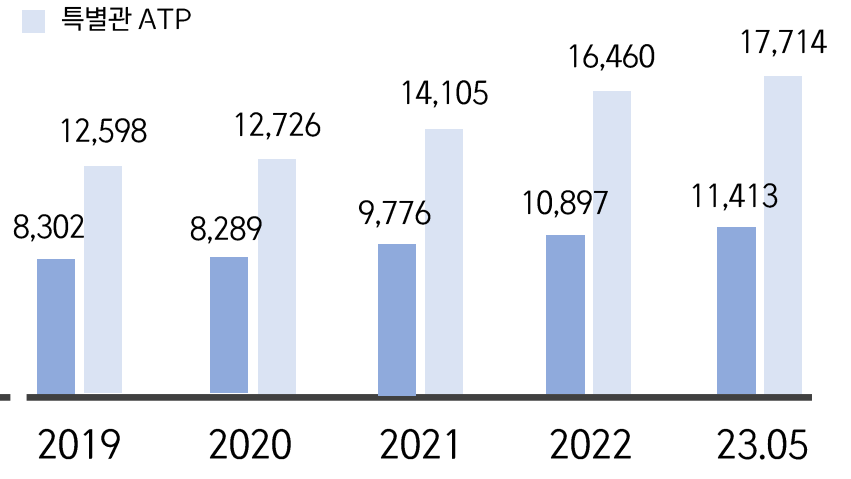
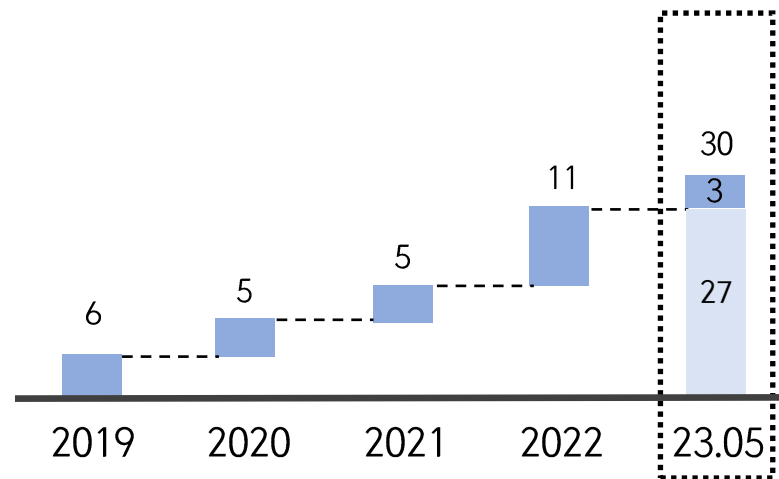
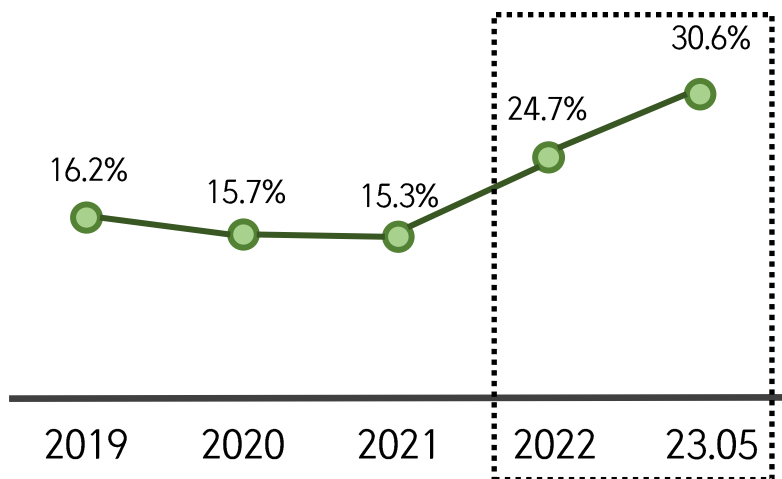
- 고객선호가 확인 된 기술관 및 프리미엄관 등 도입 확대 (특별관 매출 비중 19년: 16.2% → 23년 5월 30.6%)
- CGV의 ATP를 견인하는 주요소로, 국내외 독점적 기술력과 점유율을 바탕으로 수익성의 Upside Potential 확인



[국내 특별관 매출비중 추이]

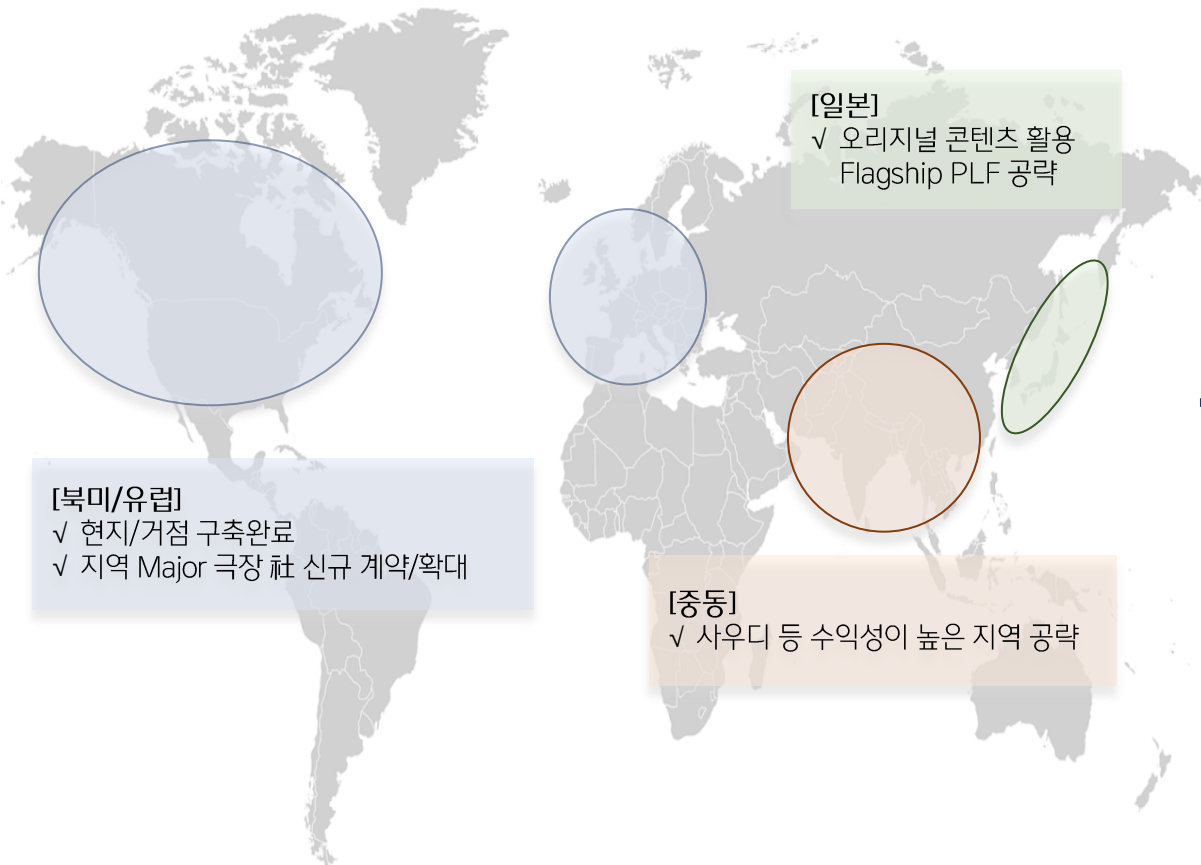
[신규 특별관 스크린 수]

[특별관 ATP]

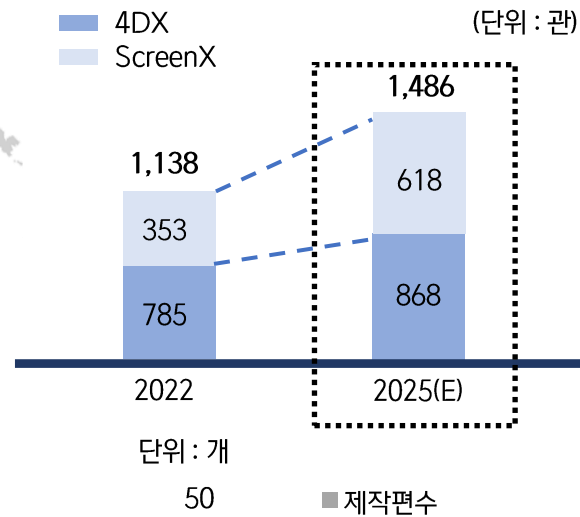


# 4DX / SCREENX 플랫폼 글로벌 확장

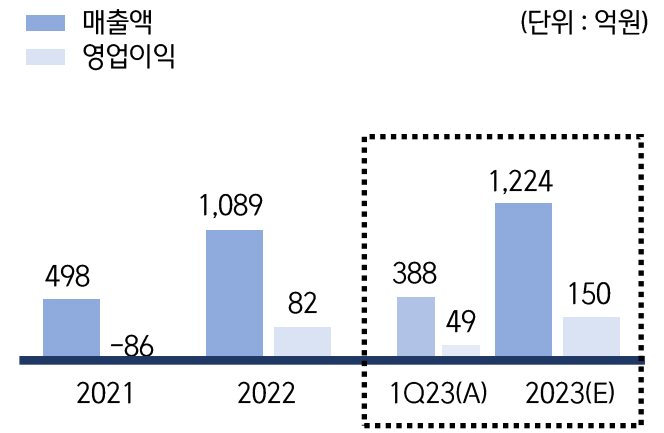
- 전략국가 중심 글로벌 확장을 통한 시장 지배력 강화
- 4DX는 규모의 경제 既 확보로 안정적인 수익 모델 형성
- ScreenX는 헐리웃 텐트폴('22년 : SX 70%) 100% 확보 및 오리지널 콘텐츠 라인업 강화를 통한 수요 극대화



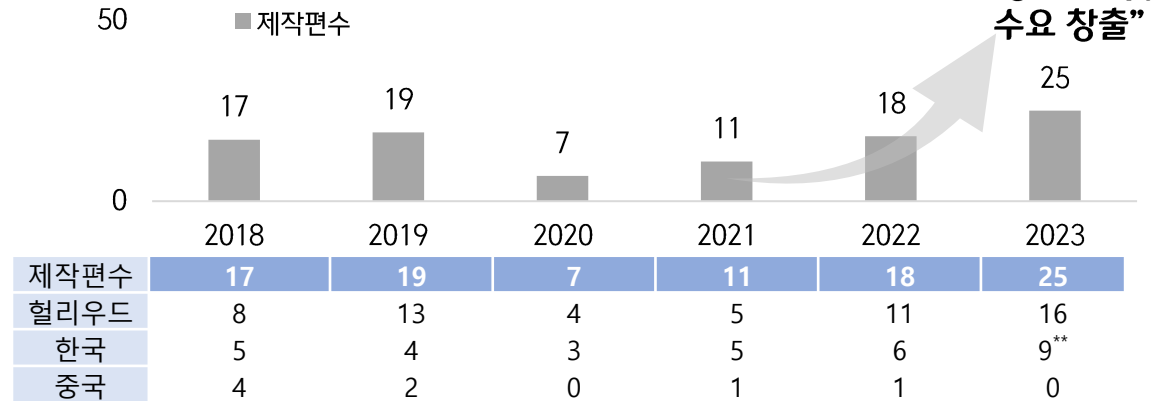
[상영관 확장 계획]



[4DPLEX社 2021~2023(E) 영업이익]



[SCREENX 연도별 제작 편수]



제작편수	2018	2019	2020	2021	2022	2023
제작편수	17	19	7	11	18	25
헐리우드	8	13	4	5	11	16
한국	5	4	3	5	6	9**
중국	4	2	0	1	1	0

\* 텐트폴(Tent-Pole): 유명감독과 배우, 거대 자본 투입을 통해 제작해 흥행이 확실한 상업영화를 이르는 말

\*\* 2023년 ScreenX 한국 제작 편수 내 영국 IP 기반 1편, 일본 IP 기반 2편 포함

## 2. 수익성 극대화

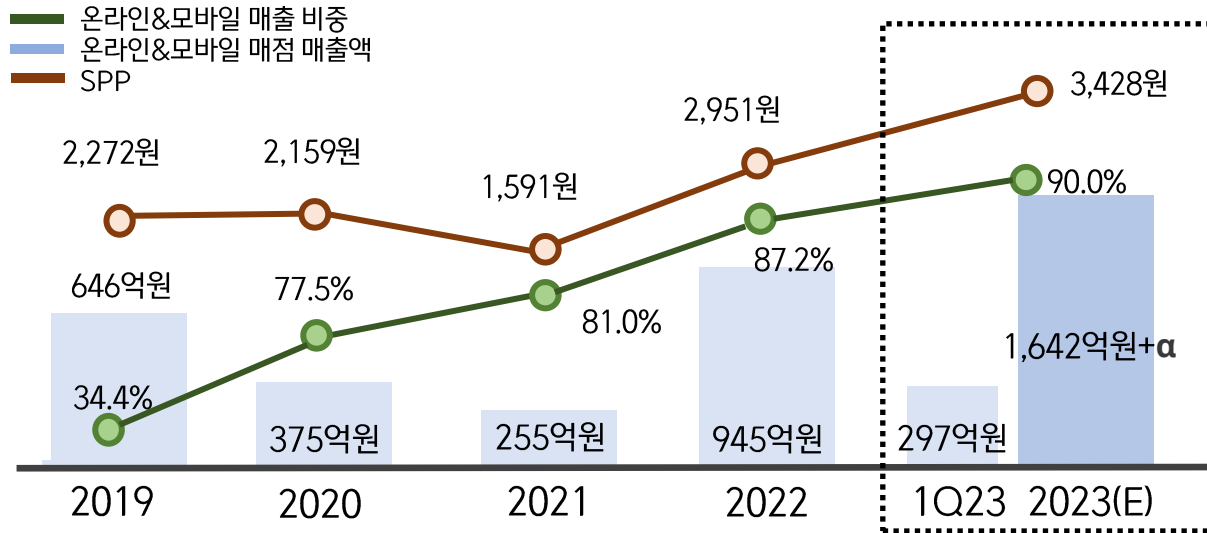
### F&B고도화 통한 수익성 강화 / 고객만족 극대화

- 매점 운영방식 변경, 트렌디한 新메뉴 출시, 고객 취식 환경 개선

#### • 매점 운영 효율화

: 온/모바일 비대면 주문방식 및 MND 시스템을 통한 고객 동선 효율화/운영방식 개선

[매점 온라인&모바일 매출 / 비중 현황]



#### • 트렌디한 新 메뉴 출시

: CGV Only 메뉴강화, 高수익 주류 라인업 확대



#### • 고객 취식환경 개선

: 로비 등 고객 대기 공간 및 상영관 취식환경 개선





# 광고수익 극대화

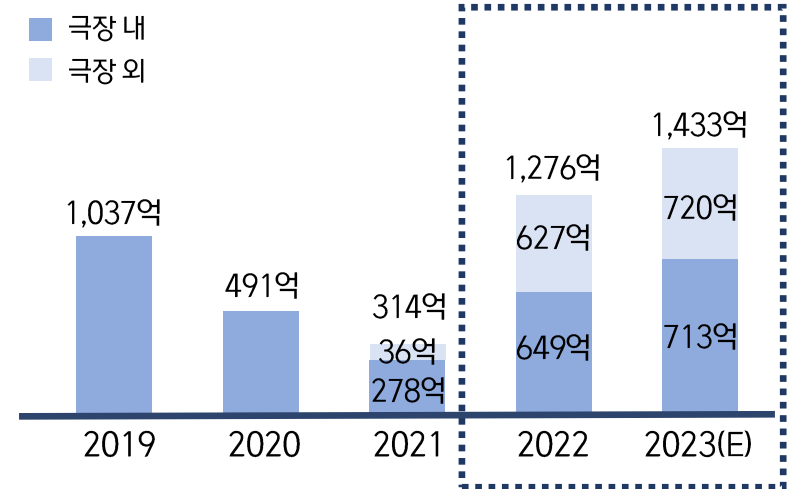
- OOH 매체 확대, 공간 미디어 SI사업 확대 등 극장 외 광고 매출 증대

- 📍 당사 주요 OOH 거점
- 📍 서울 2호선 주요 거점

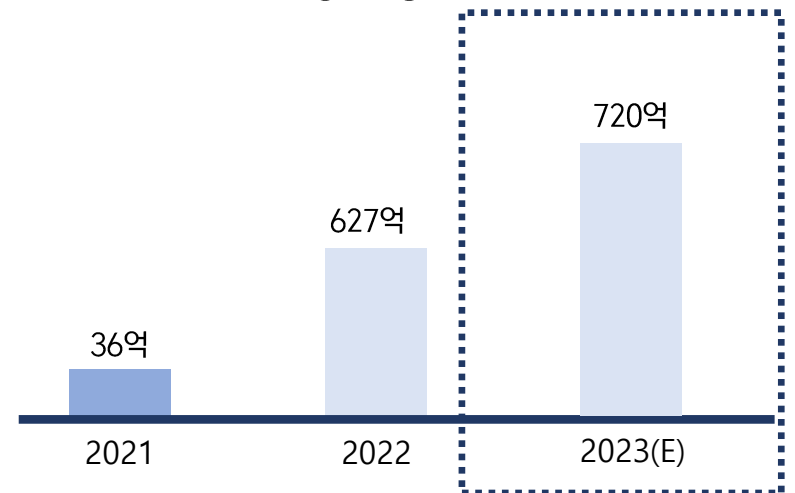


- 서울 내 주요 거점 OOH 매체 확대  
: 코엑스, 강남역, 을지로, 서초 등
- 지하철 미디어 및 복합 쇼핑몰 등 거점 노출 多  
: 서울 주요 업무지구 및 수도권 스타필드 등

[국내 광고매출]



[극장 외 광고매출]



\*OOH: Out of Home의 약자로 집 바깥에서 접하는 미디어 광고를 의미

# 3. LIFESTYLE 플랫폼 진화

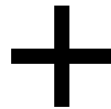
## CULTUREPLEX를 넘어 한국형 LIFESTYLE 공간 플랫폼 확대

- 클라이밍(Peakers), 골프(the Approach), 스포츠바, 소규모공연장 등 Lifestyle 콘텐츠를 CGV 공간 플랫폼에 구축

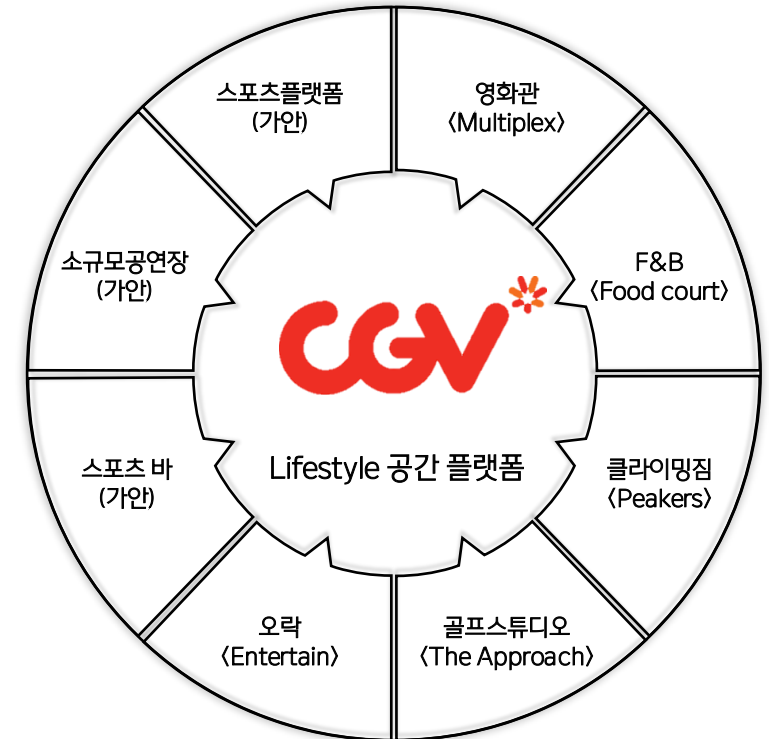
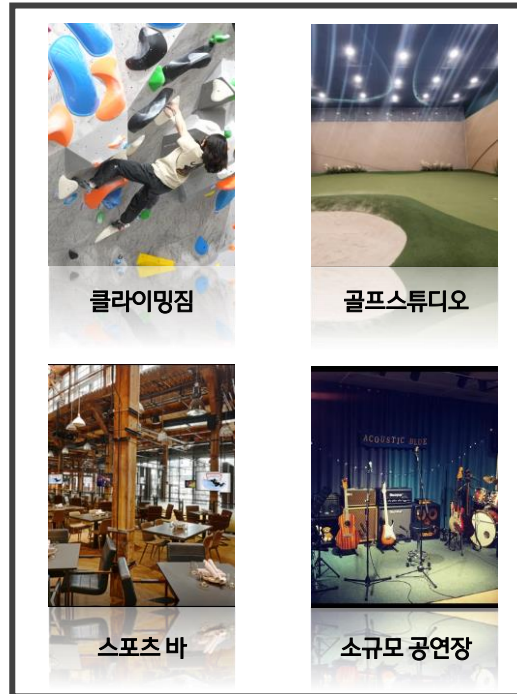
2011  
Cultureplex

2023  
Next CGV

〈기존 CULTUREPLEX〉



〈Lifestyle 콘텐츠〉



## II. 미래사업 진화 전략

그룹 내 콘텐츠 및 IT 역량 집중

1. 콘텐츠 역량 강화(CGV ONLY CONTENTS)
2. CJ올리브네트웍스 사업 시너지 강화
  - 1) 극장운영 첨단화
  - 2) 광고사업 고도화
  - 3) VFX사업 확대

## II. 미래사업 진화 전략

CJ CGV + CJ올리브네트웍스, ENM 등 그룹 내 콘텐츠 / IT 역량 집중을 통한 시너지 강화



+



### 콘텐츠 역량 강화

- 콘텐츠 Value Chain 구축을 통한 수익성 극대화 및 CGV ONLY CONTENTS 공급

### 극장운영 첨단화

- ICT기반 스마트시네마 구축을 통한 운영효율화 및 추가 성장 동력 확보

### 광고사업 고도화

- 고객 맞춤형 Digital 마케팅 서비스 제공으로 스크린, OOH등 광고 수주 확대

### VFX사업 확대

- VFX기술력, 사업 레퍼런스 활용 통해 수익모델 확보 및 글로벌 VFX社 도약

# 1. 콘텐츠 역량 강화 (CGV ONLY CONTENTS)

## 다양한 채널 협업을 통한 오리지널 콘텐츠 제작 및 수급 역량 강화

- 그룹 내 채널(CJ ENM, 스튜디오드래곤, TVING 등) 및 그룹 외 채널(기획사 등) 제작 단계 내 협업을 통한 오리지널 콘텐츠 확보



## 콘텐츠 다양화 / 차별화를 통한 수익 극대화

- 스포츠, 뮤지컬 및 E-Sports 등 얼터너티브 콘텐츠 / OTT 협업 / 독점 콘텐츠 확보를 통한 상영 콘텐츠 다양화

얼터너티브 콘텐츠



〈콘서트 / 뮤지컬〉



〈스포츠 / 게임〉

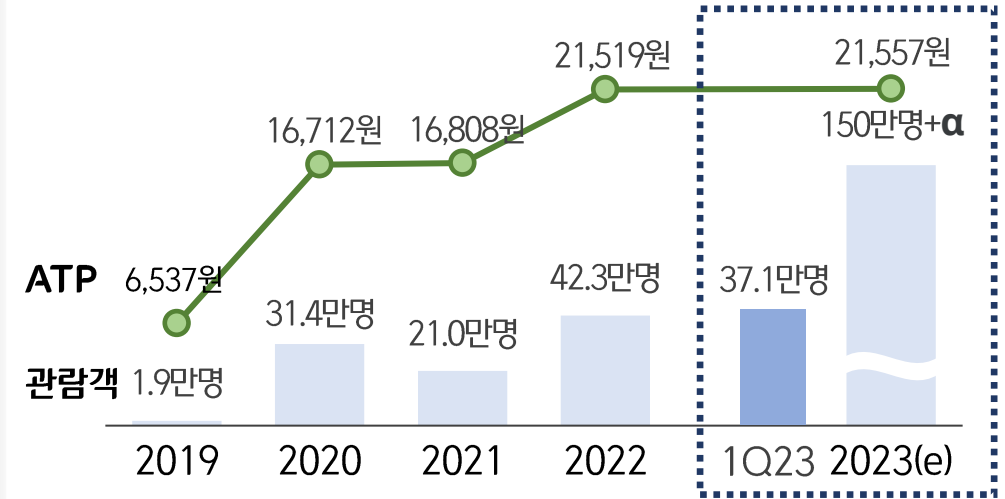
〈OTT 콘텐츠〉



〈독점 콘텐츠〉



### [얼터너티브 콘텐츠 ATP / 관람객]



### [얼터너티브 콘텐츠 확장 사례 및 계획]

구분	콘텐츠명
콘서트(K-Pop)	서태지 with BTS 제로베이스 원
뮤지컬	엘리자벳
게임	2023 롤드컵 결승전
스포츠	축구(AFC 한국경기) 중계 테니스(롤랑가로스) 중계

OTT 협업 / 독점 콘텐츠

# 오리지널 콘텐츠, 얼터너티브 콘텐츠 등 CGV ONLY CONTENTS 확보로 수익 극대화

[CGV ONLY CONTENTS 매출액 성장 전망]

CAGR(22-27) **48.8%**, 22년 대비 27년 **7.3배** 성장 전망

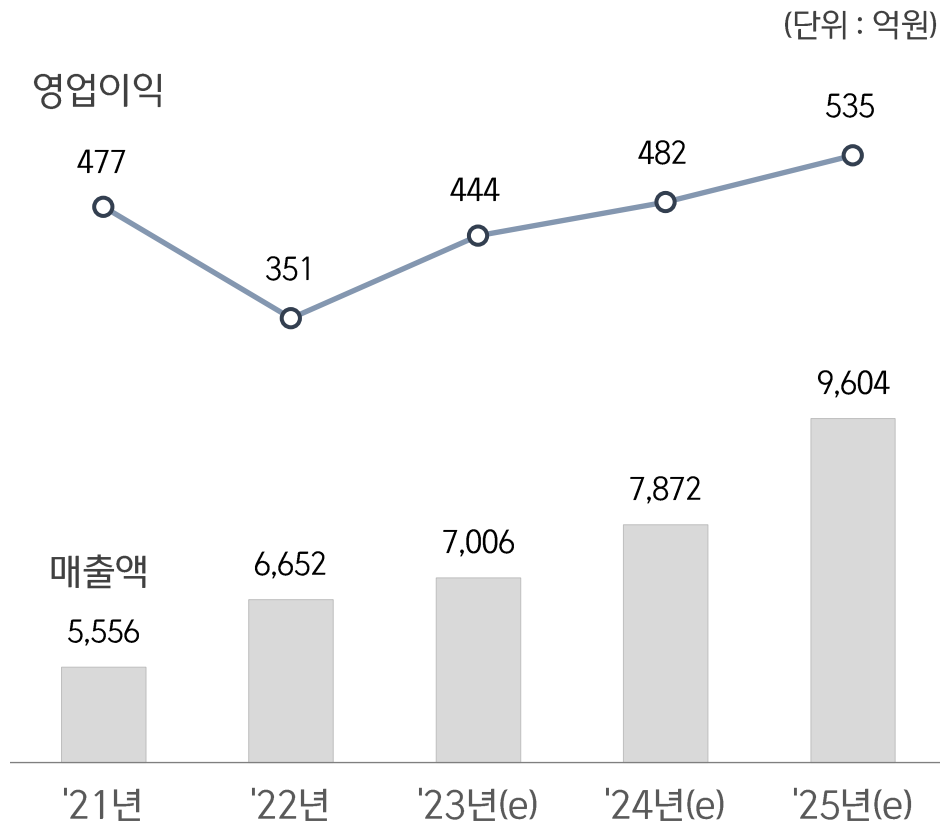
2019년 ONLY CONTENTS 도입 이후,  
COVID-19 기간 내 신규 성장동력으로 부상



## 2. CJ올리브네트웍스 사업 시너지 강화

### CJ올리브네트웍스의 IT역량 활용 “NEXT CGV” 전략 실행 가속화

[올리브N 재무현황]



[올리브N 역량]

- 스마트 인프라
- 미디어컬처
- 클라우드
- Mar Tech
- 빅데이터
- CJ ONE
- AI 팩토리
- VAR사업

2023  
NEXT CGV

극장운영  
첨단화

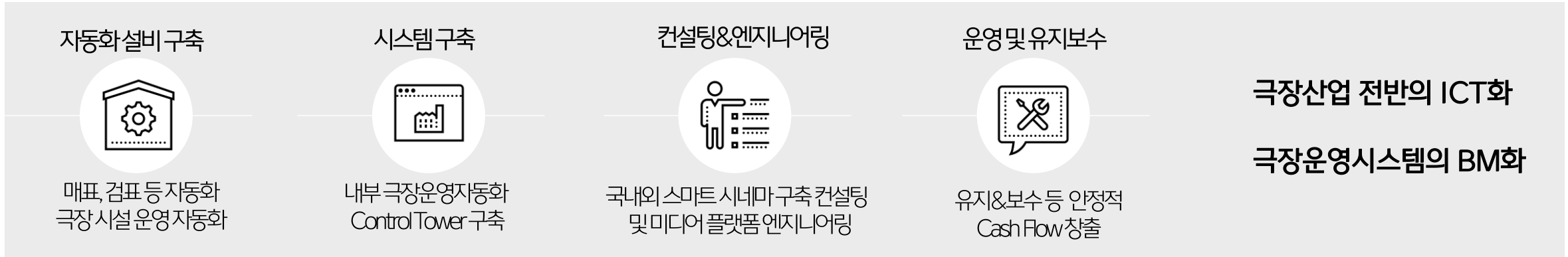
광고사업  
고도화

VFX사업  
확대



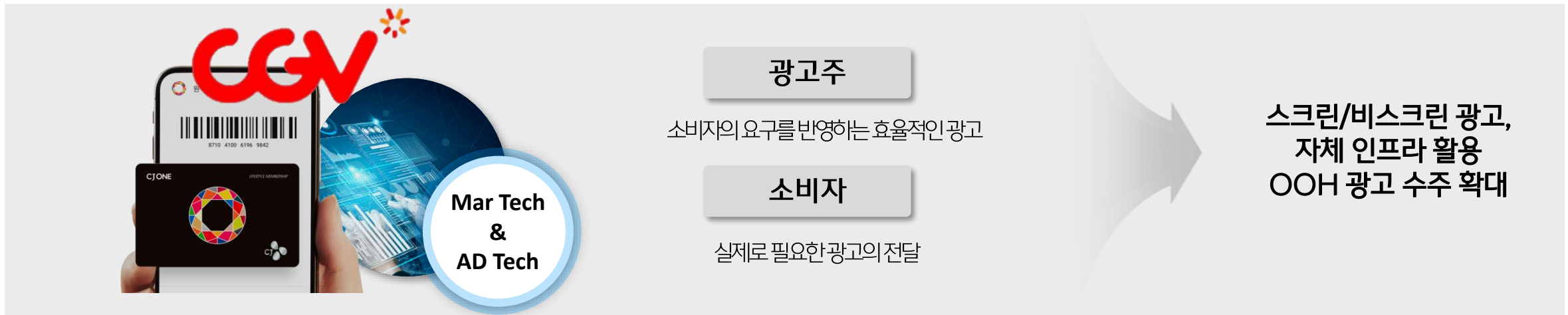
## 1) 극장운영 첨단화

- CJ올리브네트웍스의 IT기술 기반 1) 스마트시네마 구축을 통한 운영효율화 2) 극장운영시스템의 상품화를 통한 신성장동력 확보



## 2) 광고사업 고도화

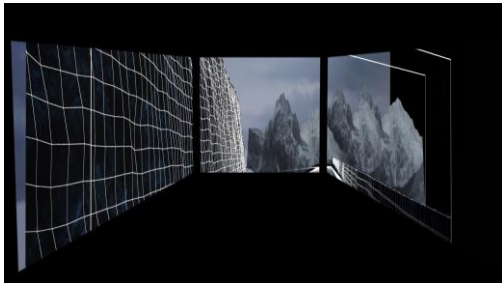
- CJ올리브네트웍스의 Mar Tech, AD Tech 솔루션과 CJ ONE, CGV 영화 관람객 데이터 활용하여 광고주와 소비자간 가교 역할 수행



### 3) VFX사업 확대

- 헐리우드 Asset Data 직접 수급(국내 유일) / AI 등 독자적 자동화 기술로 VFX 사업 영역 확장
- IT/AI기반 우수한 CG제작역량을 가진 CJ올리브네트웍스와의 협업 시너지를 통한 사업 성장 가속화

#### 4DPLEX



- ① AI 등 독자 시스템(VIBE)을 통한 콘텐츠 제작역량 내재화 → 콘텐츠 제작 원가 절감
- ② CG 제작 노하우 및 인프라 확충을 통해 헐리웃 VFX시장 진출 → 신규 수익원 창출

#### [CJ올리브네트웍스 보유역량]

AI 팩토리

VAR사업

S/W 개발역량

#### 향후 실행 계획

##### 역량고도화 (23년)

- SX VFX스튜디오 및 AI SW 개발팀 협업
- 공정간 유기적 연결 통한 기술 진화 및 규모확대 인프라 투자

##### 제작수주 (24년)

- 헐리우드 본편 진출을 위해 VFX 스튜디오 인력 확대 (30명 → 100명)
- 스튜디오 본편 작품 전략적 소싱으로 정형화된 비즈니스 모델 구축

**“수익모델 확보 및 글로벌 VFX社 도약”**

## III. 재무구조 개선 계획

# 재무구조 안정화

NEXT CGV로 빠른 진화를 위해서는 자본확충이 필요합니다.

## 자본확충계획\_총액 1조원

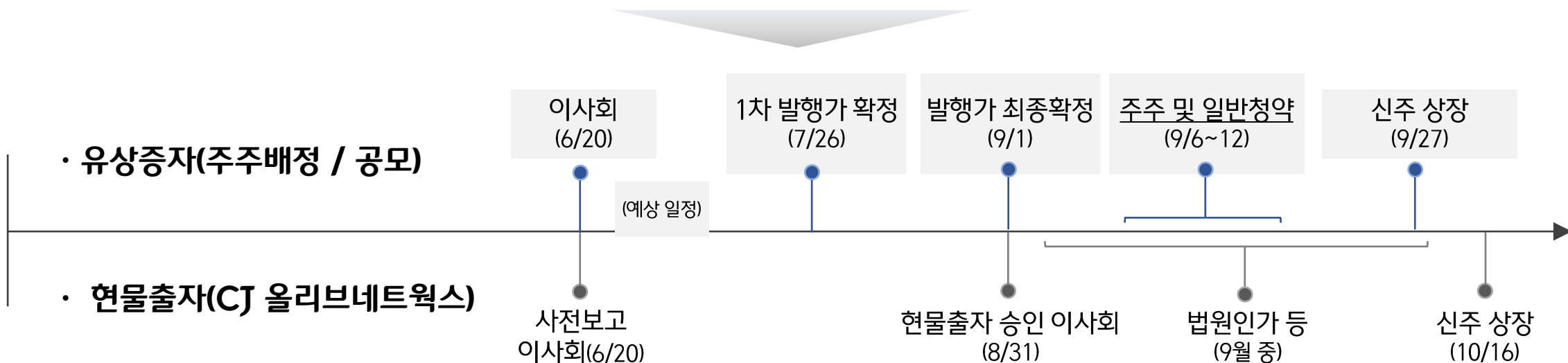
### · 유상증자(주주배정 / 공모)

- 대상 : 구주주 / 일반주주
- 조달자본(현금) : 5,700억원
- 조달목적 : 특별관(S/X) 신사업 확대 및 차입금 상환

※ CJ(주)는 배정물량 중 600억원 규모 증자참여 후 별도 현물출자(약 4,500억원) 추가 진행

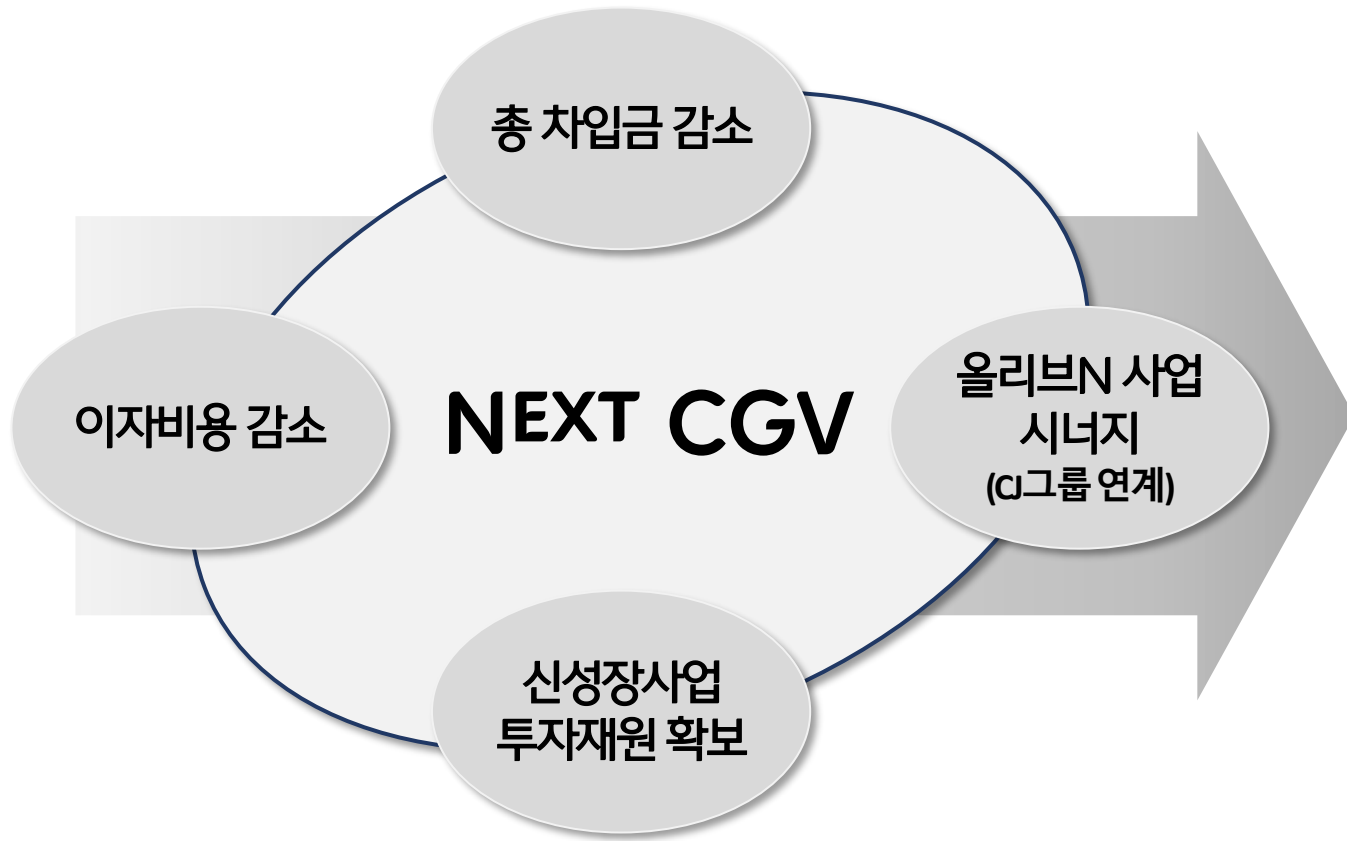
### · 현물출자(CJ 올리브네트웍스)

- 대상 : CJ(주)
  - 조달자본(주식/사업부문) : 약 4,500억원(예상)
  - 조달목적 : AI기반 VFX 사업 시너지 확대
- 안정적 수익원 확보 및 자본확충



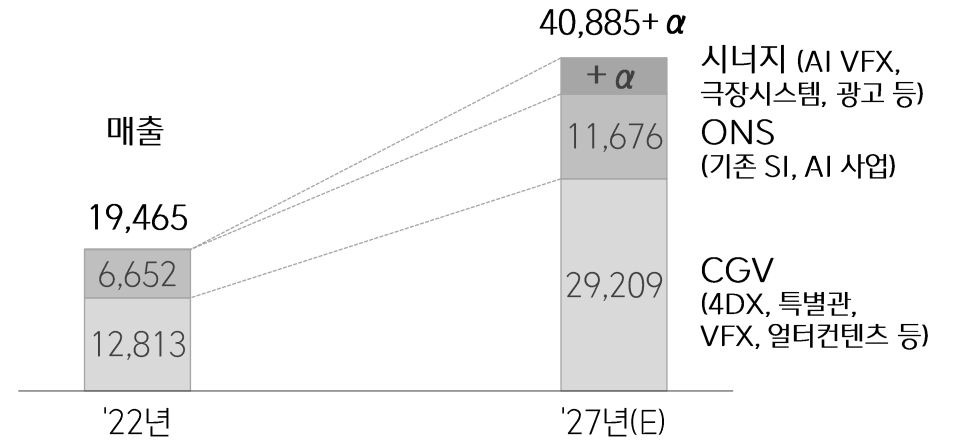
# 재무구조 안정화

재무구조 개선 및 CJ그룹 사업 시너지 강화로 NEXT CGV로의 진화는 더욱 가속화될 전망입니다.



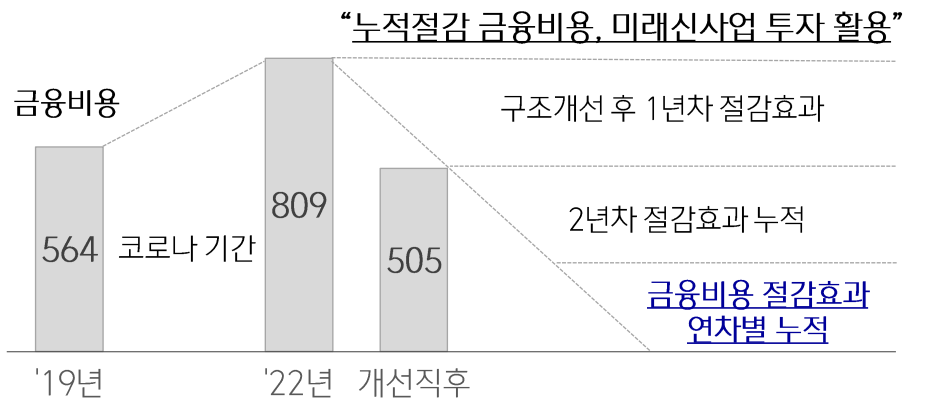
[ONS 사업시너지]

(단위:억원)



[재무구조 개선\*금융비용 효과예상\*]

(단위:억원)



우리 CGV는,

NEXT CGV(사업 혁신, 미래사업 진화, 재무구조 개선) 전략을 통해

『 차별화된 체험을 제공하는 오프라인 라이프스타일 공간 사업자 』로

진화하겠습니다.

**E.O.D**

**감사합니다**

**Q&A**