

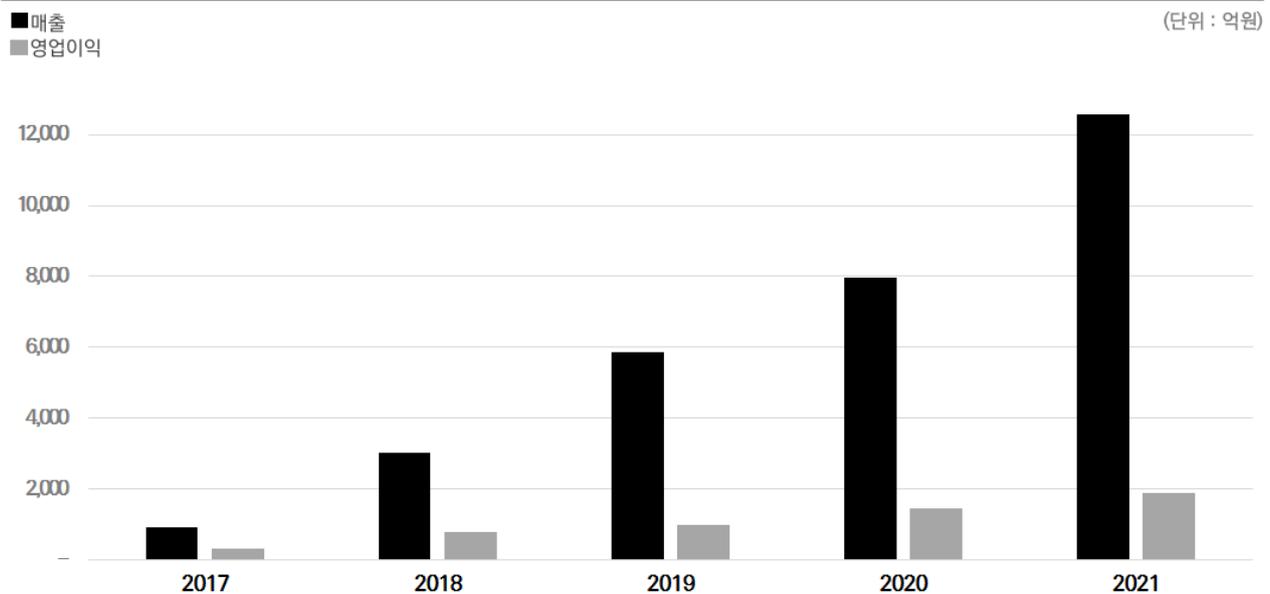
하이브 주주 여러분께,
주주 여러분 안녕하세요, 하이브 대표이사 박지원입니다.

지난 주말 부산 아시아드 주경기장에서는 2030 부산세계박람회 유치 기원 콘서트, 'BTS <Yet To Come> in BUSAN'이 개최 되었습니다. 국내뿐만 아니라 전 세계에서 6만명 이상의 팬분들이 부산을 찾아 주셨고, 온라인으로 실시간 송출된 영상을 통해 공연을 즐겨주셨습니다. 코로나19 팬데믹 이후 약 3년만에 국내에서 객석을 가득 채워 진행한 공연이라는 점에서 더욱 의미가 깊기도 합니다.

공연을 성공적으로 마무리한 후, 저희는 방탄소년단이 병역 의무를 이행하기 위한 구체적인 준비에 착수했음을 말씀드렸습니다. 멤버 진은 오는 10월 말, 입영 연기 취소를 신청할 예정이고 이후 병무청의 입영 관련 절차를 따르게 됩니다. 다른 멤버들도 각자의 계획에 따라 순차적으로 병역을 이행할 예정입니다. 당사와 멤버들은 향후 2025년에는 방탄소년단 완전체 활동의 재개를 희망하고 있으며, 당분간은 각 멤버의 병역 이행 계획에 맞추어, 개별 활동에 집중해 나갈 예정입니다.

돌이켜보면, 방탄소년단과 하이브는 전 세계를 놀라게 하는 굉장한 업적들을 만들어 왔습니다. 방탄소년단은 전 세계의 팬분들을 열광시키고 코로나 기간 중에도 다양한 콘텐츠로 팬분들께 위로와 감동을 전달하였으며, 동시에 하이브는 음악과 아티스트를 통해 선한 영향력을 만들어내고, 음악사업을 확장하고 혁신하겠다는 비전을 실현시켜 왔습니다. 그 결과 매출액 기준으로 최근 5년간 연평균 성장률(CAGR) 90%에 달하는 폭발적인 성장세를 기록할 수 있었습니다.

매출/영업이익



* 하이브 연결 기준

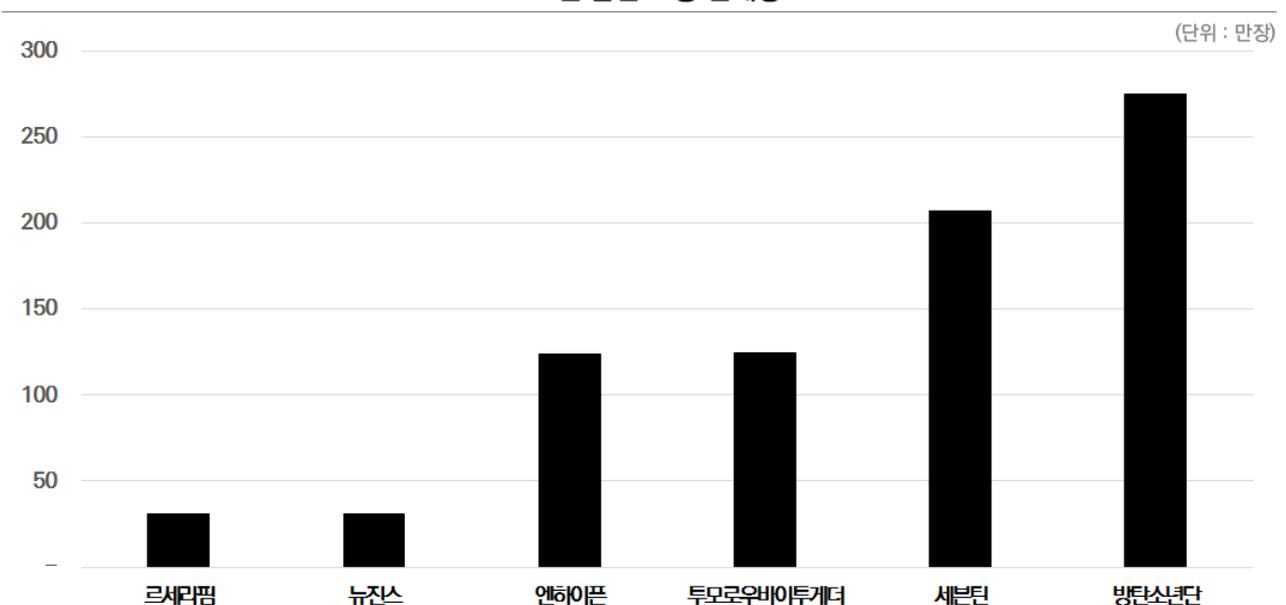
이러한 눈부신 성과에도 불구하고, 방탄소년단의 활동이 제한됨에 따라, 하이브가 지금까지 이뤄왔던 성장을 계속 이어 나갈 수 있을 것인지에 대한 투자자들의 우려가 있다는 점도 충분히 이해하고 있습니다. 하지만 저희는 이러한 상황이 언젠가는 찾아올 것에 대비하여, 오래 전부터 이를 준비해오고 있었습니다. 단기적으로 2023년 상반기까지는 일부 멤버들의 개인활동들이 예정되어 있으며, 사전에 준비해 둔 다양한 콘텐츠들로 방탄소년단이 팬분들과 함께 할 수 있도록 할 예정입니다.

중장기적인 관점에서 하이브는 멀티 레이블 전략을 통해 팬분들에게 감동을 선사할 수 있는 음악과 아티스트를 꾸준히 배출할 수 있는 구조를 마련하고 있으며, 플랫폼 사업이나 게임 사업과 같이 새로운 기술을 접목시켜 기존의 엔터테인먼트 산업이 줄 수 없었던 경험을 팬분들에게 드릴 수 있도록 다양한 도전을 하고 있습니다. 하이브가 여기서 멈추지 않고 성장을 향해 힘차게 나아가기 위한 중장기 전략에 대해서 좀 더 자세히 말씀 드리겠습니다.

먼저 저희의 멀티 레이블 전략의 성과와 방향성에 대해서 말씀 드리겠습니다.

- 현재 하이브 산하에는 9개의 독립적인 레이블들이 있습니다. 각 레이블들에 독립적인 권한을 부여함으로써 다양한 음악과 콘텐츠가 만들어질 수 있도록 추구하고 있으며 서로간의 협력과 때로는 건전한 경쟁을 통해 성장해 나갈 것을 기대하고 있습니다.
- 그 결과, 2022년 하이브는 세븐틴, 투모로우바이투게더, 엔하이픈, 르세라핌, 뉴진스, 지코, 프로미스나인을 포함하는 국내 아티스트뿐 아니라 Justin Bieber와 Ariana Grande를 필두로 한 글로벌 아티스트 라인업을 갖추고 있습니다.

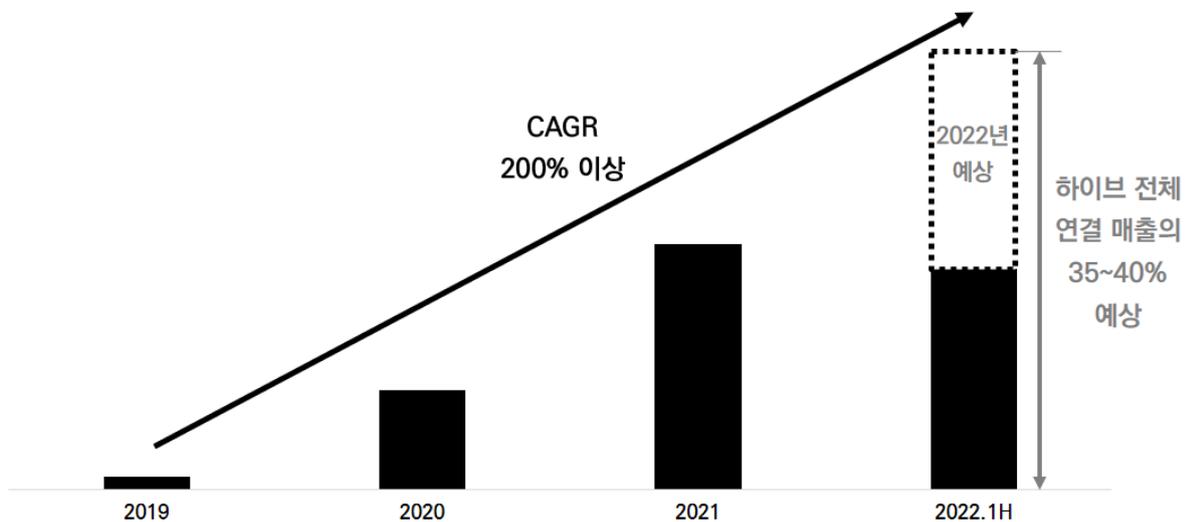
2022년 음반 초동 판매량



* 한터차트 기준, 초동: 앨범 발매 후 일주일간의 판매량

- 이러한 전략의 결과 2020년부터 2022년까지 방탄소년단을 제외한 아티스트들의 매출은 연평균 3배 이상의 폭발적인 성장률을 기록하고 있으며, 코로나19로 인한 공연의 불확실성이 해제된 상황에서 앞으로는 더 큰 성장의 기회가 제공될 것입니다.
- 저희는 여기에 안주하지 않고 2023년에는 4개 이상의 팀을 세상에 선보일 계획입니다. 특히, 일본과 미국에서는 K-Pop 제작 방식을 통해 데뷔하는 팀으로 현지 시장을 공략하는 시도를 할 것입니다. 큰 규모의 시장을 대상으로 하는 도전인 만큼, 현지화에 성공한다면 주류 음악 시장에서 더 큰 영향력을 만들어 낼 것으로 전망하고 있습니다.

하이브 아티스트들의 매출 추이 (방탄소년단 제외)



또한, 새로운 기술을 활용하여 기존의 엔터테인먼트 사업의 경계를 확장시키는 시도들에 대해서 말씀드리겠습니다.

- 먼저 위버스는 지난 7월 네이버 브이라이브와의 통합을 통해 라이브 스트리밍 서비스를 시작하였습니다. 아티스트와 팬 간의 실시간 영상 소통이 가능해졌고, 콘서트와 같은 대규모의 이벤트도 중계 할 수 있게 되었습니다. 실제로 지난 주말 위버스를 통한 온라인 라이브 스트리밍 재생 수는 약 4,907만 건을 달성했습니다.
- 또한, 팬분들과 아티스트가 새로운 방식으로 소통할 수 있도록 하는 구독형 서비스를 준비중에 있으며, 미국 / 일본 등 해외 아티스트들의 입점도 계획중에 있어 2023년에는 그 성과를 확인하실 수 있을 것으로 기대됩니다.

- 게임 사업의 경우, 지난 2분기 성공적으로 런칭한 ‘인더섬 with BTS’ 을 지속적으로 업데이트 하는 것과 동시에, 퍼블리싱을 통해 라인업을 확대시킬 예정입니다. 빠르면 오는 11월에 저희가 의욕적으로 준비한 향후 사업내용을 말씀드릴 계획입니다.
- 최근 저희가 인수한 수퍼톤은 저희가 추구하는 기술분야의 중요한 한 축이 되어줄 것으로 기대하고 있습니다. 저희의 콘텐츠 제작역량과 수퍼톤의 AI 기반의 음성 및 가상합성기술을 접목시켜, 새로운 형태의 콘텐츠와 서비스를 팬분들에게 선보일 예정입니다.
- 이러한 시도들을 통해 우리의 아티스트와 음악을 좋아해주시는 팬분들이 온라인뿐만 아니라 가상의 세계에서 다양하고 새로운 경험을 할 수 있도록 준비하고 있습니다.

앞서 말씀 드린 대로 하이브는,

- 멀티 레이블 전략을 통해 역동적인 성장을 이어나가고 있습니다.
- 기술과의 융합을 통해 업계의 혁신을 주도하고 업의 경계를 확장하여 지속적이고 폭발적인 성장을 이룰 것입니다.
- 금번 발표를 통해 이미 예측하고 준비해왔던 내용이 현실화 됨에 따라 오히려 불확실성이 해소되었기에 이미 계획해 놓았던 내용들을 실현해 나가며 주주분들의 우려를 불식시켜 나가도록 하겠습니다.

하이브의 지난 17여년의 역사 동안 "변화"는 항상 더 나은 결과를 만들어 내기 위한 동력이었습니다. 그리고 항상 그 변화를 밑거름 삼아 성장해 왔습니다. 지금까지 그래왔듯 현실에 안주하지 않고, 적당히 타협하지 않으며, 주저함 없이 앞으로 나아가는 자세로 하이브의 미래를 만들어 가겠습니다. 아무도 가보지 않은 길이라 시행착오도 있을 것이지만, 하이브는 다음 도약을 위한 멋진 계획들을 가지고 있고, 이를 실행에 옮기고 있습니다. 지금까지 변함없이 응원해주신 투자자분들께서도 하이브의 힘찬 도약을 지켜봐주시고 함께 해주시면 감사하겠습니다.