



Investor Relations

2023.09.20

Disclaimer

본 자료는 투자자에게 회사의 영업전망, 경영목표, 사업전략 등 정보제공을 목적으로 주식회사 아이톡시(이하 “회사”)에 의해 작성되었으며 이의 반출, 복사 또는 타인에 대한 재배포는 금지됨을 알려드리는 바입니다. 본 자료에 포함된 “예측정보”는 개별 확인 절차를 거치지 않은 정보들입니다. 이는 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 사항으로 회사의 향후 예상되는 경영 현황 및 재무실적을 의미하고, 표현상으로는 ‘예상’, ‘전망’, ‘계획’, ‘기대’ 등과 같은 단어를 포함합니다.

위 “예측정보”는 향후 경영환경의 변화 등에 따라 영향을 받으며, 본질적으로 불확실성을 내포하고 있는 바, 이러한 불확실성으로 인하여 실제 미래 실적은 “예측정보”에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있습니다. 또한, 향후 전망은 현재 시장 상황과 회사의 경영 방향 등을 고려한 것으로 향후 시장 환경의 변화와 전략 수정 등에 따라 변경될 수 있으며, 별도의 고지 없이 변경될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

본 자료의 활용으로 인해 발생하는 손실에 대하여 회사 및 회사의 임원들은 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다 (과실 및 기타의 경우 포함). 본 문서는 주식의 매매 및 투자를 위한 권유를 구성하지 아니하며 자료의 그 어느 부분도 관련 계약 및 약정 또는 투자 결정을 위한 기초 또는 근거가 될 수 없음을 알려드립니다.



Presentation
Agenda

목차

I. 회사개요

II. 회사실적

III. 사업전략

IV. Vision & Goal

첨부: Appendix

Overview

Game & Healthcare

아이톡시

국내 IP 기반의 게임 개발 및 운영사로 출발하여, 헬스케어 사업을 기반으로 한 유통, 커머스 사업 영역으로 확장해 나아가고 있습니다. 사업 영역 확장 및 규모 확대를 통해 기존 영역을 뛰어 넘어 산업 간 범위를 허물고 경계를 연결하여 플랫폼 형식을 확대, 디지털 네트워크 형태의 다양한 참여가 가능한 생태계 구축을 목적으로 합니다.

CEO	전봉규
Since	1997
Address	서울시 강남구 도산대로 427, 파모소빌딩 5층
Business	게임 / 헬스케어 / 커머스 등

주요주주구성

(2023.09.20 기준)

구분	주주명	보유 주식수	지분율
최대주주	(주)케어마일	10,799,997주	27.6%
특수관계자	전 봉 규	1,550,000주	4.0%
최대주주 소계		12,349,997주	31.6%
2대 주주	서 경	1,700,000주	4.3%
기타 주주		25,134,613주	64.1%
합	계	39,184,610주	100.0%

History

1997년 설립 / 2002년 상장한 원조 게임회사

국내 최초 3D MMORPG 개발 (프리스톤테일), 오디션 글로벌 퍼블리싱, 한국 웹툰 IP를 게임으로 최초 개발 성공 (갯오브하이스쿨)

20년 전부터 한국 게임 개발 및 글로벌 퍼블리싱 했던 국내 Top 5 게임사, YDOnline의 화려한 컴백



프리스톤테일



오디션



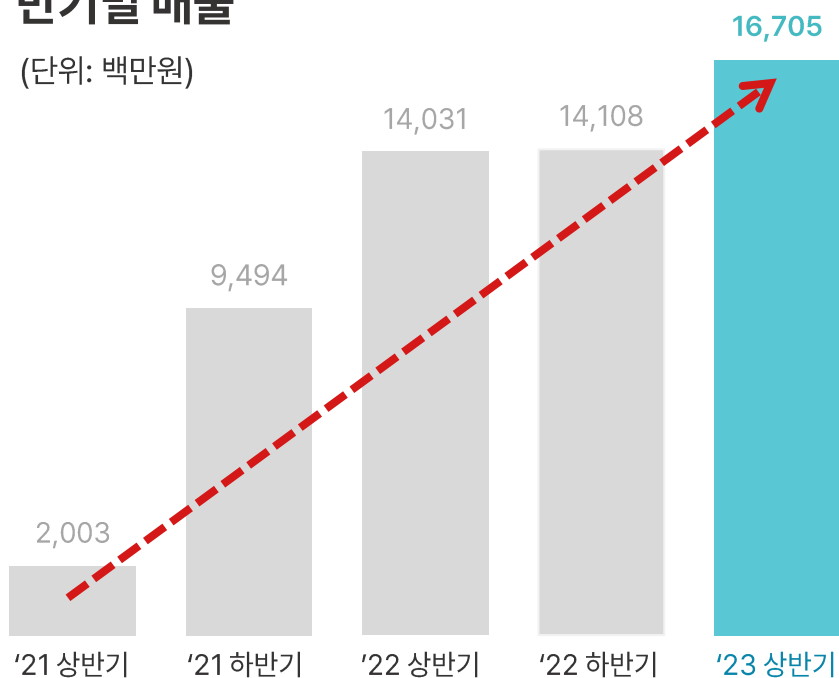
갯오브하이스쿨

21년~23년 반기별 실적

2022년 11월 런칭 드래곤라자 오리진의 성공으로 '23 상반기 최고 실적 달성, 매출/영업이익 지속적인 성장세

반기별 매출

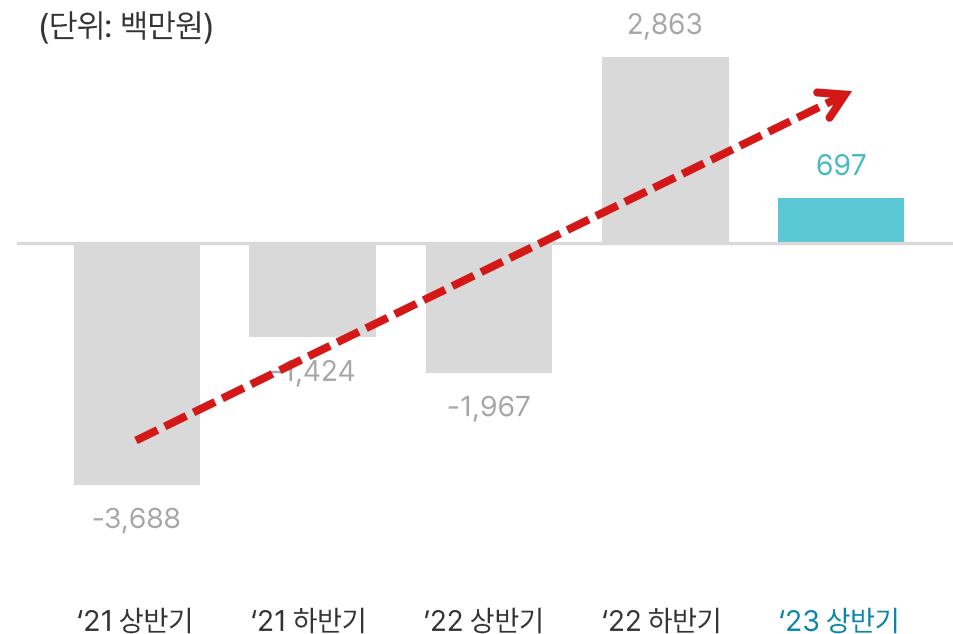
(단위: 백만원)



매출: 167.1억원 (YoY19.1%▲ / HoH 18.4%▲) 달성

반기별 영업이익

(단위: 백만원)



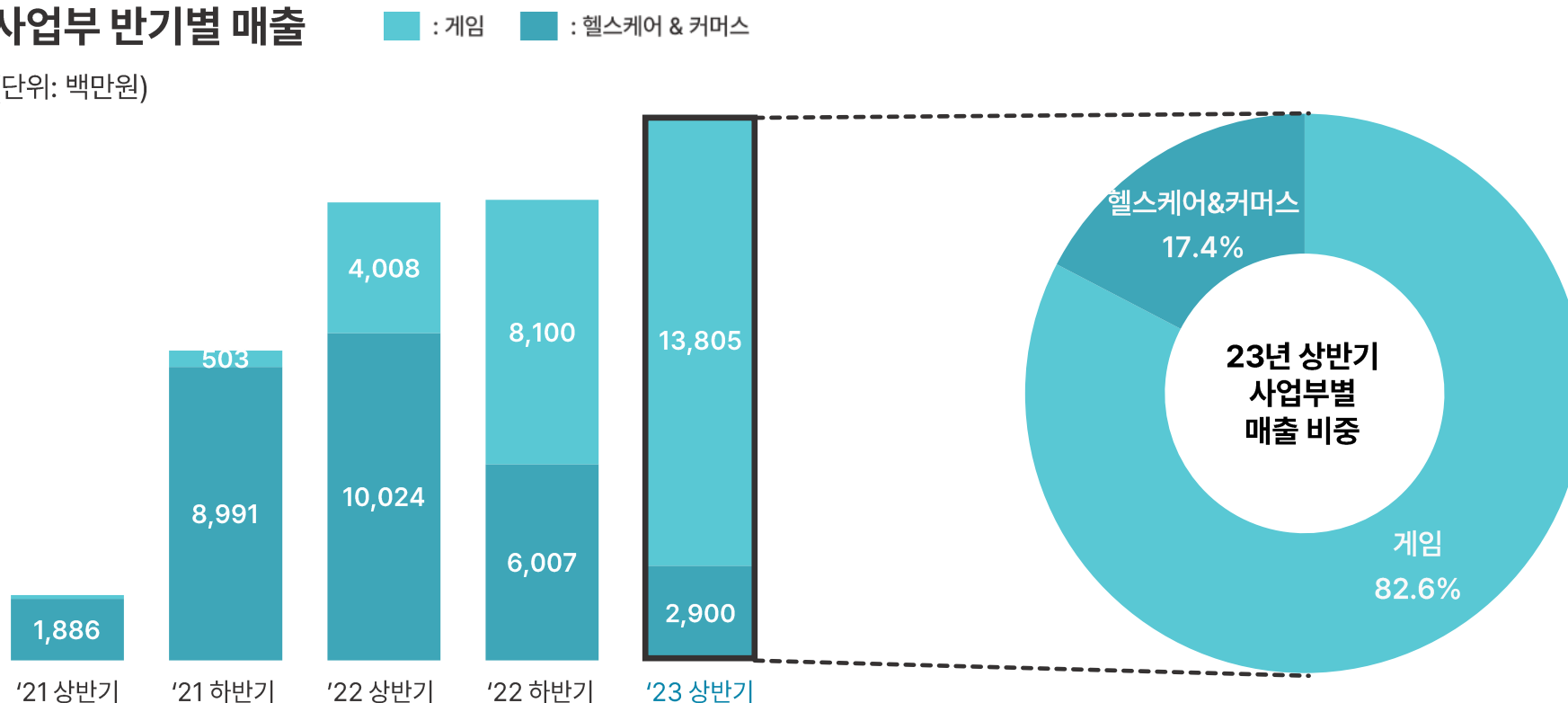
영업이익: 6.9억원 (YoY흑자전환 / HoH 75.7%▼)

21년~23년 반기별 실적

주사업 게임 매출의 본격화되며 게임사업부 매출 비중 증가 (82.6%)

사업부 반기별 매출

(단위: 백만원)



상반기 게임사업부 매출 138.1억원, 헬스케어&커머스사업부 매출 29.0억원

주요 인력

마케팅 전문 경영진 및 대형 게임사 출신 게임 전문 실무진 구성



전봉규 대표이사

해외광고 1세대 (28년 경력)
삼성전자 중앙아시아 리셀러
알파그룹 회장
(주)케어마일 CEO



신우정 부사장

SBS 교양제작국 PD
(주)메가커뮤니케이션 부사장
(주)셀트리온엔터테인먼트 이사



신용섭 이사

(주)마상소프트 플랫폼 팀장
(주)스마일게이트 플랫폼 팀장
(주)위메이드 플랫폼 개발자



장제환 이사

(주)넷마블 사업PM
(주)게임빌 사업실장
DAYBREAK GAME
COMPANY ASIA 사업실장
(주)조이시티 사업팀장



이웅섭 실장

(주)와이드온라인 사업PM
(주)게임빌 사업PM
(주)펄어비스 사업PM

현 게임 산업 문제점

과도한 마케팅 비용을 쏟아부은大作 중 극히 일부만 살아남는 생태계

IT·과학

"순위 들려면 수백억"...게임사 마케팅비 수렁

2022-08-30

주요 게임사 마케팅비 집행 현황 (단위: 억원)

구분	2021년 4분기	2022년 1분기	2분기	3분기
A사	1181*	418	498	532
B사	1177	1129	1269*	1358*
C사	214	149	441*	460
D사	138	67	145	229*

※*는 신작 출시 시점. 자료=다올투자증권

신작출시때 마케팅비 급증

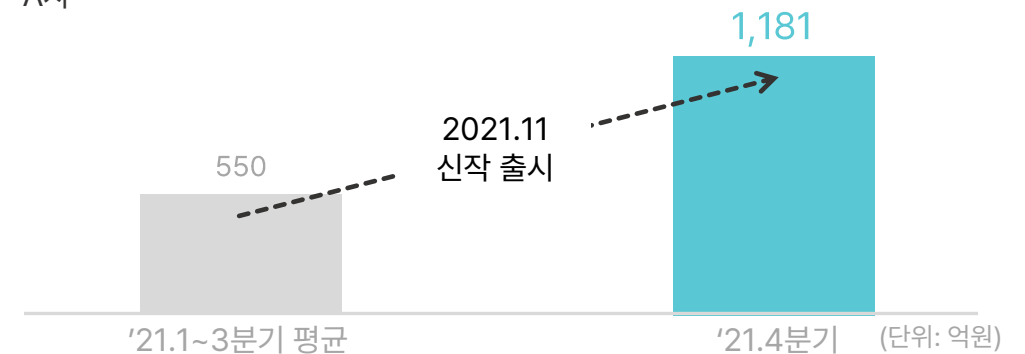
광고선전비로 100~200억원 써야
매출 상위권 오를 수 있어
비용 부담 가중

평소의 2~3배 유튜버 광고비
지금 논란도

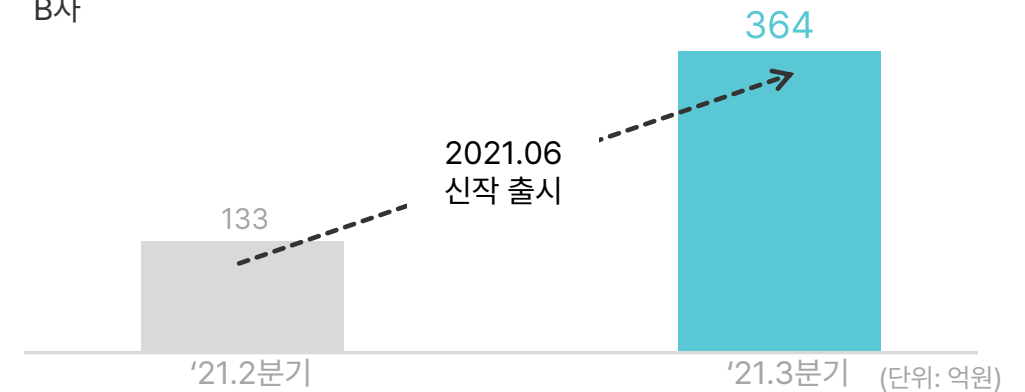
(출처 : 매일경제 <https://www.mk.co.kr/news/it/10439971#none>)

주요 게임사 마케팅비 추이

A사



B사



(출처 : 다올투자증권 '게임산업보고서')

아이톡시의 생존 전략

기존에 없던 획기적인 마케팅을 진행, 중소 게임사로서 생존과 성장을 동시에 모색

1st Phase

인플루언서 마케팅
플랫폼

“인플루언서와 게임유저의 연결고리”

기존과 다른 보다 적극적인 인플루언서 마케팅

2nd Phase

게임 + K방송콘텐츠
융합

“슈퍼걸스대전 서바이벌 오디션 방송”
“다이나컵 연예인 인비테이셔널 리그 방송”

광고비 불륨 경쟁이 아닌 방송 제작을 통한 이슈화

3rd Phase

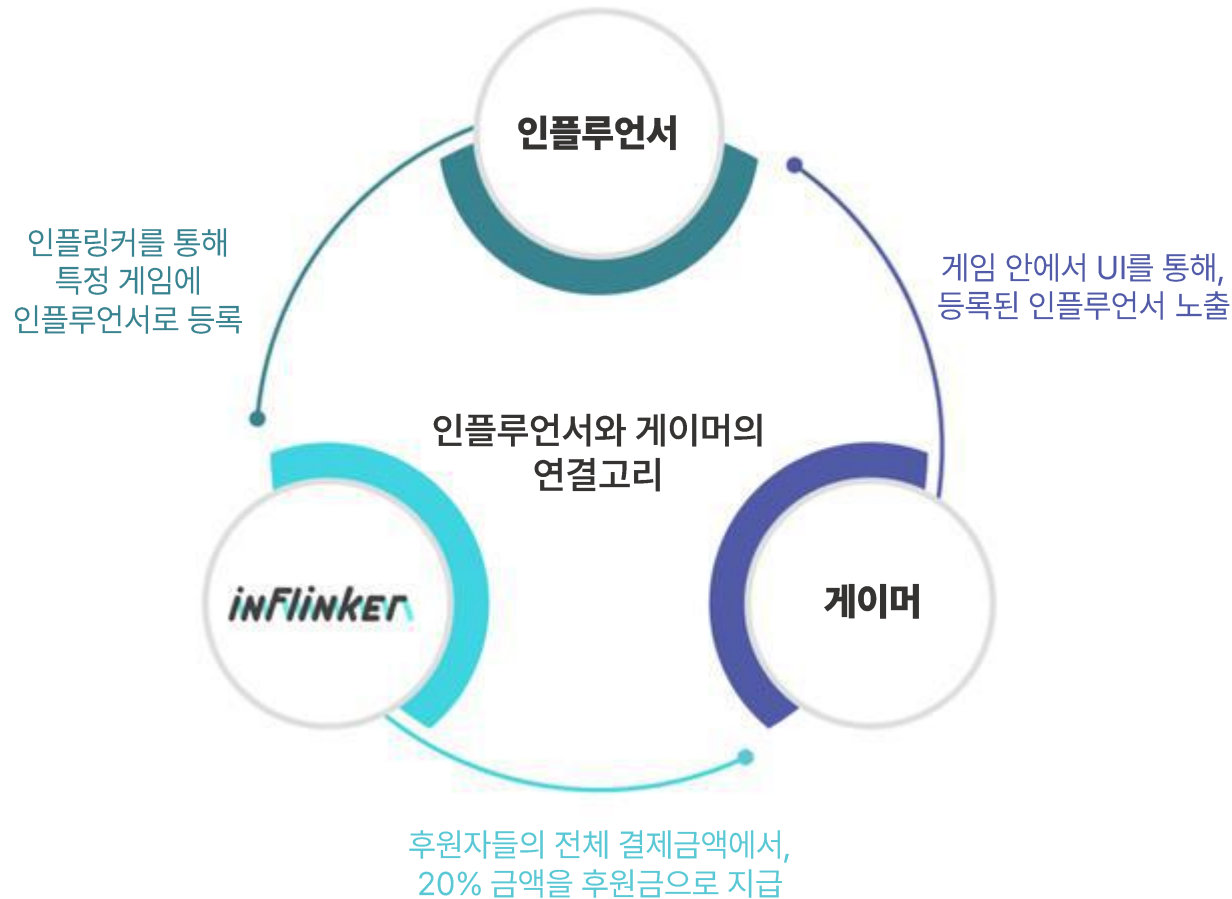
글로벌 퍼블리싱
& IP리메이크

“베트남 게임 IP의 리메이크 사업”
“현지 퍼블리싱 투자, 라이선스 취득”

베트남 최대 퍼블리셔 VTC온라인과 MOU

1) 인플루언서 마케팅 플랫폼

기존 단편적인 신규 유저 홍보의 역할에서, 게임 안에서 함께 플레이하는 역할로의 변화를 통해 인플루언서가 매출 성장에 더 적극적으로 기여



STEP 01

자사 게임들의 인플링커 연동 및
계속적인 기능 업데이트 진행 중

STEP 02

국내 타 게임사들과의 계약을 통한
마케팅 플랫폼 사업 진행 중

STEP 03

해외 게임사 플랫폼 수출 진행중
: 베트남 VTC Online, VTC Intecom

STEP 04

국가 확대를 통한 글로벌 마케팅 플랫폼 구축
게임유저와 검증된 인플루언서 DB확보

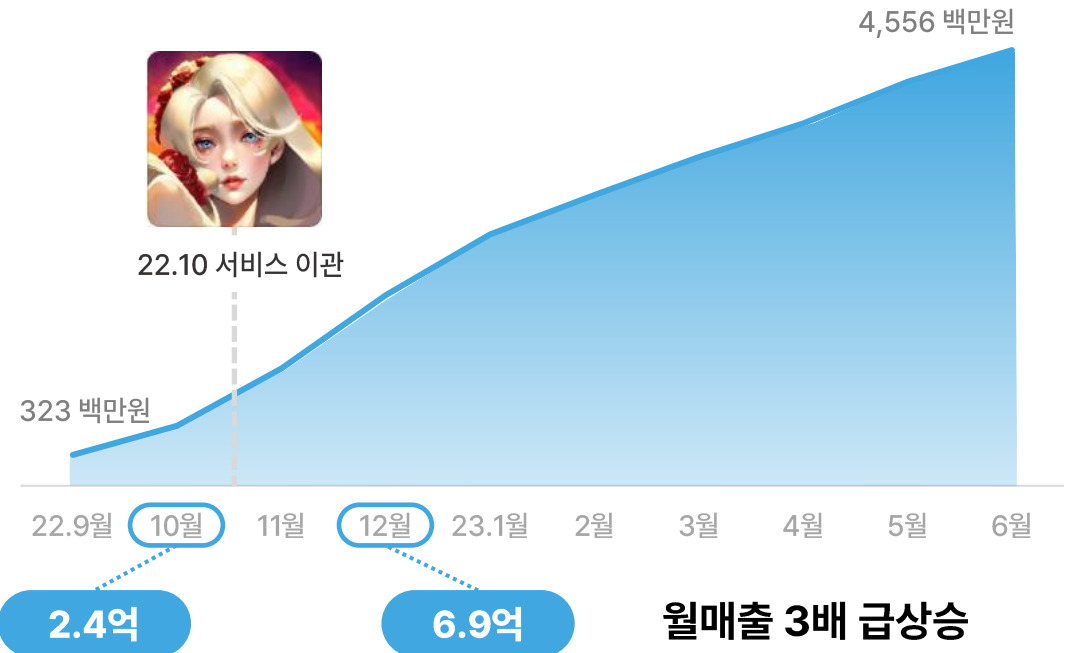
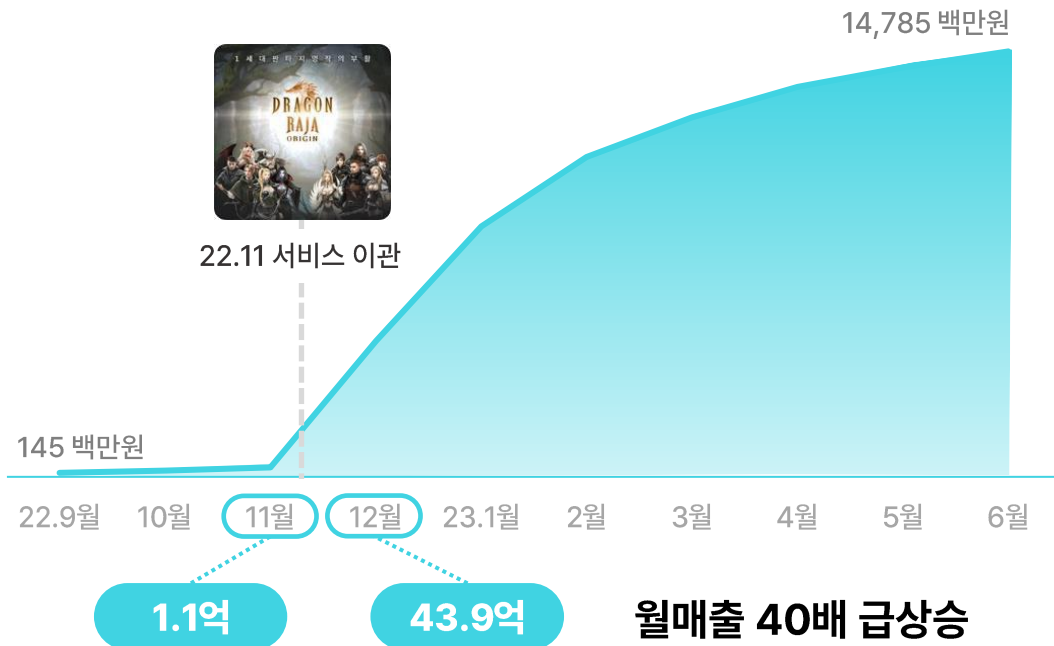
1) 인플루언서 마케팅 + 리퍼블리싱 전략

드래곤라자 오리진, 판타지마스터 M 리퍼블리싱 직후 단기간 매출 급상승, 이후 안정적인 매출로 수렴

리퍼블리싱 게임 누적 매출 그래프

드래곤라자 오리진

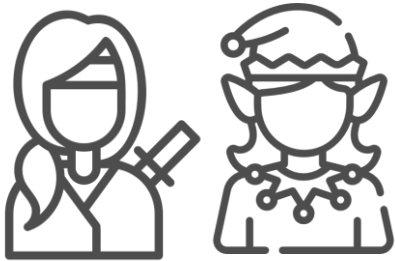
판타지 마스터 M



2) 슈퍼걸스대전 서바이벌 컴피티션

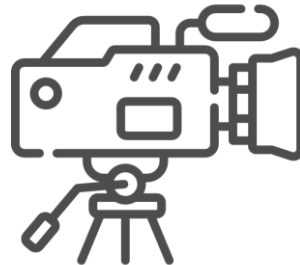
“당신도 신규 미소녀 캐릭터가 될 수 있다” 캐럽 서바이벌 컴피티션 : K-Enter 와 K-Game의 결합을 통한 시너지

캐럽 서바이벌 컴피티션



대규모의 상금 + 신규 제작할 캐릭터의
모티브가 될 수 있는 기회를 바탕으로
지원자 및 게임 유저들에게 대대적인 홍보

아프리카TV, 유튜브 채널 통해 방송 송출



참가자들 각자 선호하는 캐릭터 선택을 바탕으로
매력 경쟁, 캐릭터 목소리 경쟁,
돌발미션, 유닛 미션 등
다양한 테마로 경쟁하는 콘텐츠 제작/방송

시청자+게임 유저 실시간 투표



공식 페이지를 통해 실시간 투표 진행
투표를 위해서 게임 사전 예약을 하도록
하여 방송 이슈와 게임 마케팅을 연결

2) 슈퍼걸스대전 서바이벌 컴피티션

캐릭터의 특징을 살려 실캐화(化) → 방송에서 보여진 인물들의 조합을 강력한 버프 적용으로 매출 극대화

STEP 1. 현실인물, 게임 캐릭터간 연결



STEP 2. 실캐화 캐릭터 게임 적용

인플루언서 이미지와 비슷한 2D 일러스트 제작
뽀까머리 / 동그란 눈 / 일자눈썹

일러스트 기반 3D 모델링
목소리 적용 및 애니메이션 추가

4인 1팀의 게임 특징 및 인연 버프 시스템 기반
방송에서 보여진 인물들의 조합을 토대로 다양하고 강력한 버프 적용

3) 다이나스톤즈 (국내 개발 Mobile MOBA게임)

E-Sports의 종주국임에도 중국산 MOBA 게임에 먹혀버린 국내 MOBA 시장에 K-MOBA 등장

현 E-Sports 이끄는 게임



E-Sports 종주국 대한민국에서 개발

다이나스톤즈



마케팅 포인트

- 01 **조선 LOL**
순수 국내 개발로 만들어진 국산 MOBA 강조
- 02 **연예인 방송 대회 + 아프리카TV 송출**
게임 실력뿐만 아니라 예능감을 섞은 콘텐츠 제작/방송
유저 참여형으로 유저들의 게임 유입 유도
- 03 **온/오프라인 대회**
누구나 가볍게 접근할 수 있는 온/오프라인 대회를 통해
직접적인 유저 유입

3) 다이나컵 연예인 인비테이셔널 리그 방송

유명 프로게이머와 연예인이 팀을 이뤄 일반인 최강자 및 프로팀과 맞붙는 다이나스톤즈 방송 대회 준비 중 (with 아프리카TV)

E-sports판 최강야구 다이나컵 연예인 인비테이셔널 리그

게임에 진심인 그들과
전/현직 프로게이머 감독이 만나 팀을 이룬다

대한민국 게임 유저 중
숨은 실력자들과 펼치는 양보 없는 대결!

TEAM A



감독

전/현직 프로게이머



팀원

연예인 + 前프로게이머 3명

TEAM B



감독

전/현직 프로게이머



팀원

연예인 + 前프로게이머 3명

TEAM C



감독

전/현직 프로게이머



팀원

연예인 + 前프로게이머 3명

TEAM D



감독

전/현직 프로게이머



팀원

연예인 + 前프로게이머 3명

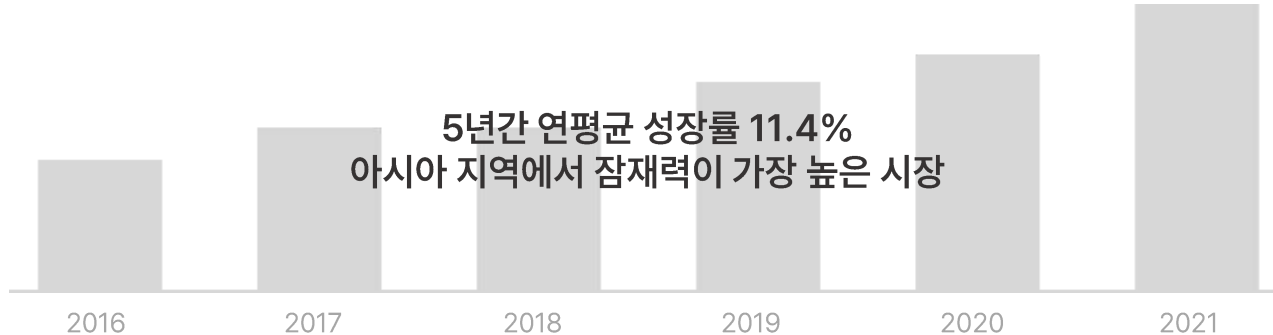
III. 사업 전략_게임

3) 글로벌 퍼블리싱 + 베트남 G1 라이선스 확보

게임 시장의 연평균 성장률 11.4%를 기록한 베트남 시장을 발판으로, 동남아 시장을 넘어 IP 게임 리메이크 사업까지 확대

베트남 게임 산업 매출액

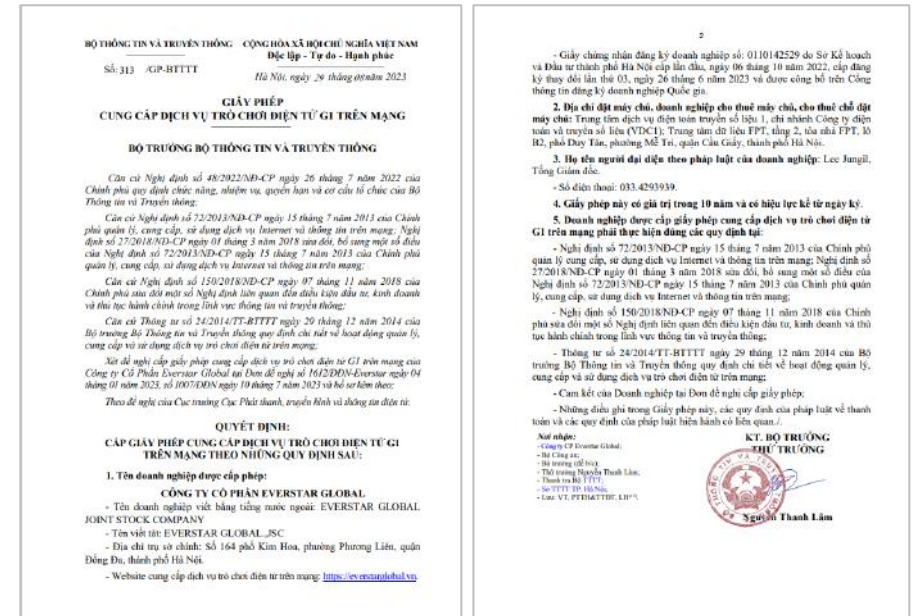
(출처 : 베트남 정보통신부)



5년간 연평균 성장률 11.4%
아시아 지역에서 잠재력이 가장 높은 시장



베트남 G1 라이선스 취득



게임 포트폴리오

현재 서비스 중인 게임 및 2023 하반기 출시 예정 라인업



판타지마스터M

'22.09.26 서비스이관
Google 인기순위 1위



드래곤라자
오리진

'22.11.21 리퍼블리싱
Google 매출순위 14위



블레이드워

'23.04.25 출시



슈퍼걸스대전

'23 11월 출시 예정



다이나스톤즈
라살라스

'24 1~2월 출시 예정

라살라스, 프로젝트 L

2023년 하반기 & 2024년 런칭 게임, 대형 타이틀 선점 IP구매



유니티엔진을 사용하여 제작 MMORPG / 수준 높은 퀄리티를 가진 AAA등급 게임



언리얼5엔진을 사용하여 제작한 MMORPG/ 2024년 아이톡시의 최대 타이틀

리니지의 코어한 게임성을 기반 오래 서비스할 수 있는 리니지 라이크 모바일 개발
3040 직장인 MMORPG 유저를 타겟, 캐릭터 성장으로 흥미 유발

사냥터 밸런스의 최적화를 통한 아이템 획득 및 캐릭터의 강화
버려지는 사냥터가 최소화, 아이템의 컬렉션을 통한 계정의 성장

아이템 현금화 유저부터 핵과금 유저까지 다양한 유저층의 보스 득템 시스템
모든 유저가 하나의 서버에서 펼치는 PVE PVP 콘텐츠
유저가 줄어들어도 재미있게 즐기는 월드투어시스템

기본(그래픽, 타격감, 콘텐츠)에 충실한 콘텐츠 + 연계된 성장을 통해 자연스러운 과금 구조
과도한 과금을 유도한 기존 리니지라이크의 한계 극복, 언리얼5로 만든 극강의 퀄리티 게임

라인과 중립 모두 즐길 수 있는 콘텐츠 구성
금전적인 이익을 줄 수 있는 보상과 엮인 라인들을 위한 전장 콘텐츠 설계
PVP 콘텐츠는 확실한 보장을 제공하여 금전 또는 성장에 큰 이익을 줄 수 있도록 설계

캐릭터 성장에 따라 자연스럽게 길드도 성장할 수 있도록 설계
뽑기, 제작, 강화 등 확률에 의한 성장의 보완책으로 마일리지 등의 보상책 설계

헬스케어 사업전략

기존 의료 플랫폼 및 커머스 노하우 기반, 신사업으로의 도약

헬스케어 커머스



AS-IS

의료 진단키트 커머스

코로나 진단 키트,
임신테스트기 유통 서비스



TO-BE

의료기기 수출 & MRO 사업

동남아 메디컬 한류



헬스케어 플랫폼



AS-IS

인천공항 플랫폼 서비스

코로나 진단 검사센터
운영을 위한 서비스 제공



TO-BE

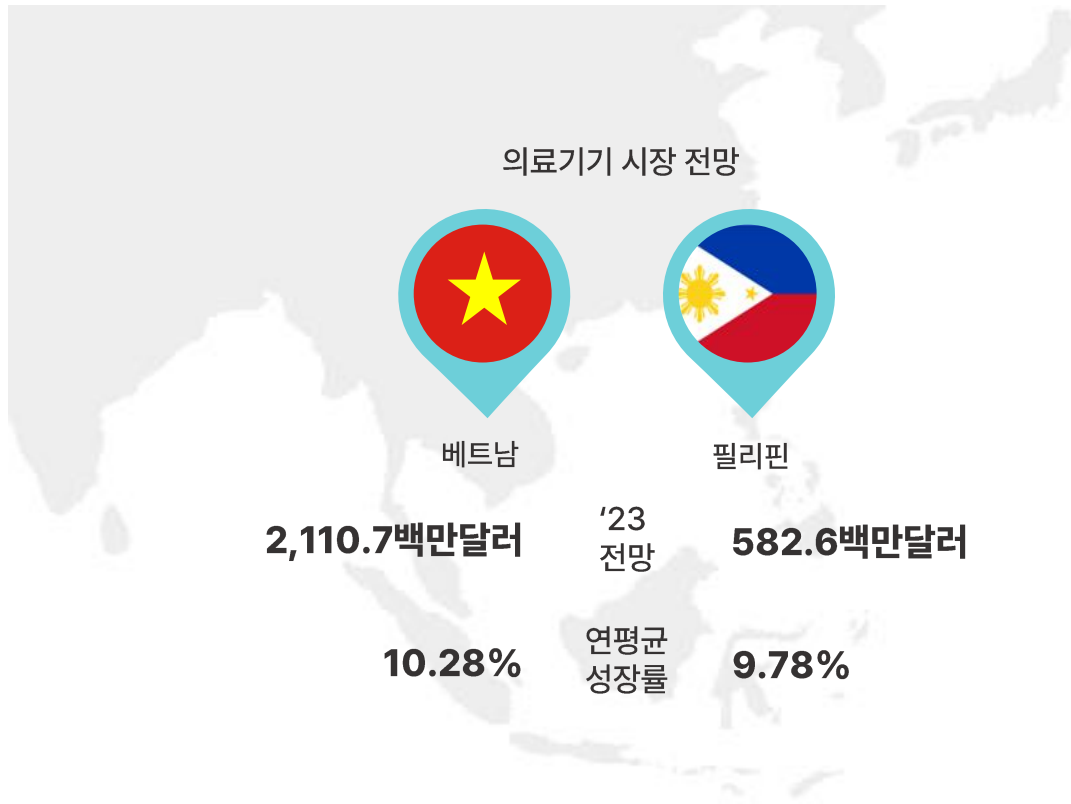
반려동물 헬스케어 플랫폼

정기구독 서비스
+ 비대면 무료건강검진 제공



1) 의료기기 수출 & MRO 사업

아시아 의료시장 내 메디컬 한류의 교두보 역할 목표



국내 의료기기 국내유통 및 수출 노하우



필리핀 종합병원 35억원 규모 의료기기 공급 계약 ('23.7)



JULIUS K. QUIAMBAO MEDICAL & WELLNESS CENTER, Inc / '24.1 준공 예정

- 2022년 매출의 12.5%
- 바람방시 내 최대 규모의 종합병원

MRO 사업으로의 확장

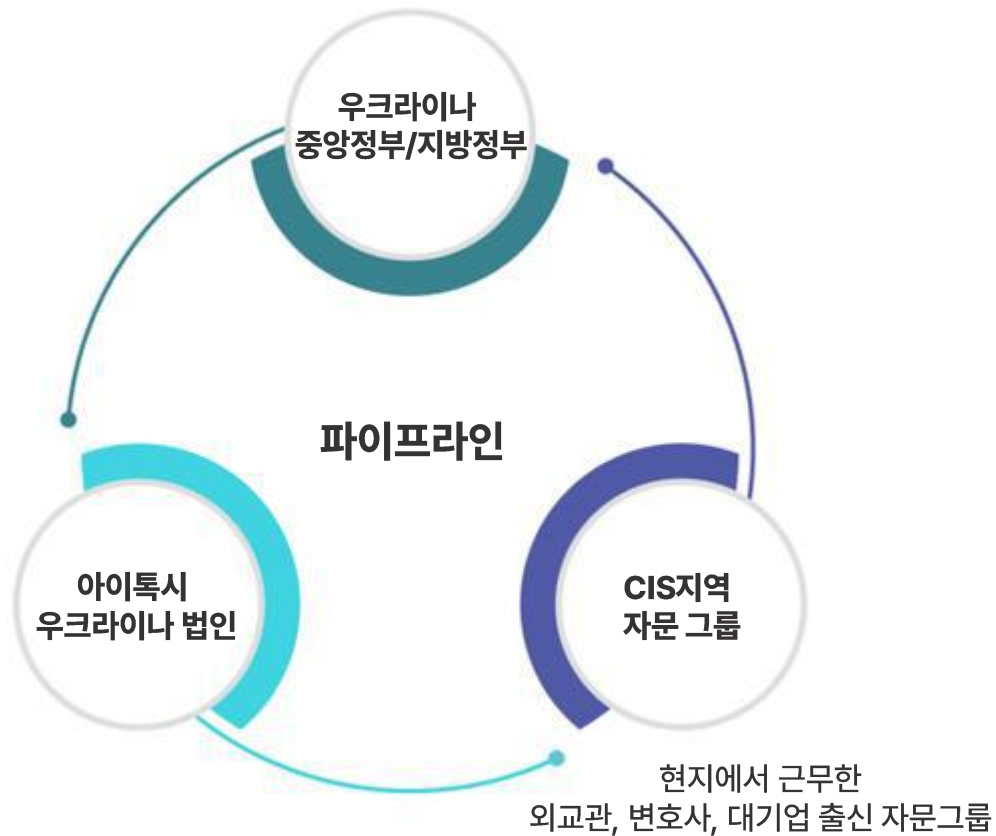
- 우수한 품질/가격 경쟁력 있는 한국 진단장비 & 의료 소모품 공급하는 병원MRO 사업

필리핀, 베트남 등 아시아 메디컬 한류

- 아시아 의료 시장에서 메디컬 한류의 교두보 역할을 목표

2) 우크라이나 전후복구사업

대주주인 케어마일의 우크라이나 정부, 폴란드 정부 의료기기 수출 경험을 토대로 한 전후복구사업 진행 예정



우크라이나 현지 합작 법인 설립 예정: ITOXI Ukraine Corp.

휴전 또는 종전 이전 아이템과 이후 아이템으로 구분

1) Before item



보건의료제품



중장비



생필품



비전투군수품



조립식 모듈형 주택 및 학교

2) After item



건설 인프라



통신 및 IT인프라



곡물 및 구상무역

2) 우크라이나 전후복구사업

대주주인 케어마일의 우크라이나 정부, 폴란드 정부 의료기기 수출 경험을 토대로 한 전후복구사업 진행 예정

2020년 우크라이나/폴란드 정부에 한국산 보건의료제품 수출

원팀코리아 쇼룸 사업 in 우크라이나 키예프

이투데이

케어마일, 우크라이나 정부 요청으로 한국산 방역물품 긴급 수출

입력 2020-04-12 08:52

솔젠트 진단키트 구매에 이어 한국산 방호복 전세기로 긴급 수출



▲(왼쪽부터)케어마일 방호복, 수액제 신속진단키트, 실내소독방역기 플루겐 제품 (케어마일)

토달 세이프티 솔루션 기업 케어마일이 최근 우크라이나 대통령 비서실과 긴밀한 협상을 통해 한국산 진단키트 및 각종 방역물품 등에 대한 장기 공급 계약을 상사했다고 12일 밝혔다.

이에 따라 회사는 자사의 방호복 2만 5000벌 및 실내소독방역기 플루겐 등을 긴급히 우크라이나 특별전세기에 선적했다. 특히 우크라이나 정부는 이번에 수천벌의 코로나 19 신속진단키트 'SGT-flex COVID-19 IgM/IgG' 샘플을 긴급히 요청했으며 현지 보건복지부를 통해 신속히 현지 확진자 테스트를 거쳐 바로 구매 계약 의사를 전달한다는 방침이다.

더불어 우크라이나 정부는 매주 2차례 이상 한국산 진단키트 및 방역물품을 정기적으로 수입한다는 계획이다.

케어마일 전봉규 대표는 "코로나19로 우크라이나, 폴란드, 터키, 우즈베키스탄, 멕시코, 이라크, 말레이시아 등 다수의 해외국가에서 한국산 진단키트 및 방역물품에 대한 공급 요청을 받고 있다"며 "이를 바탕으로 얻게 된 신뢰로 최근 자사가 한정한 프리미엄 방호복(CM-PS01), 실내소독방역기 플루겐(CM-FL01) 등에 이어 향후 실험발역기, 마스크, 손세정제 등 한국에서 검증된 품질의 제품을 공급하는 프리미엄 방역 브랜드를 거듭할 예정"이라고 말했다.

한편 솔젠트의 글로벌 특판 권한을 갖고 있는 케어마일은 지난 달 27일 '솔젠트 코로나19 DiaPlexQ™ 분자진단키트' 10만 명 분량을 블라디미르 젤렌스키 우크라이나 대통령의 긴급요청으로 수출한 바 있다.

노은희 기자 selly215@etoday.co.kr

Viewers

(주)케어마일, 우크라이나 등 전세계 정부 요청으로 방역물품 수출

이연애 기자 승인 2020.04.13 16:33 의견 9

국내 기업의 코로나19 진단키트가 세계로 수출되고 있다.

솔젠트의 글로벌특판권한을 갖고 있는 (주)케어마일(대표이사: 전봉규)은 최근 코로나19로 위험에 처한 우크라이나, 폴란드, 터키, 우즈베키스탄, 멕시코, 이라크, 말레이시아 등 다수 국가의 요청으로 코로나19관련 한국산 진단키트 및 방역물품 공급을 요청을 받고 있다고 13일 밝혔다.

지난 11일우크라이나 SkyUp항공사의 특별전세기를 통해 1차 선적분 한국산 방호복 2만 5천벌 및 한국산 실내소독방역기 플루겐 등을 긴급선적을 진행했고,향후 우크라이나 정부는 매주 2차례 이상 한국으로 전세기를 보내 한국산 진단키트 및 방역물품을 수입할 계획이다.



한국산 방호복 및 실내소독방역기 선적 확인을 하고 있는 블라디미르 젤렌스키 우크라이나 대사(우측 두번째) (사진=케어마일)

지난 달 27일에는 블라디미르 젤렌스키우크라이나 대통령의 긴급요청으로 '솔젠트 코로나19 DiaPlexQ™' 분자진단키트'10만명 분량을 수출했다. 이후 케어마일은 우크라이나 대통령



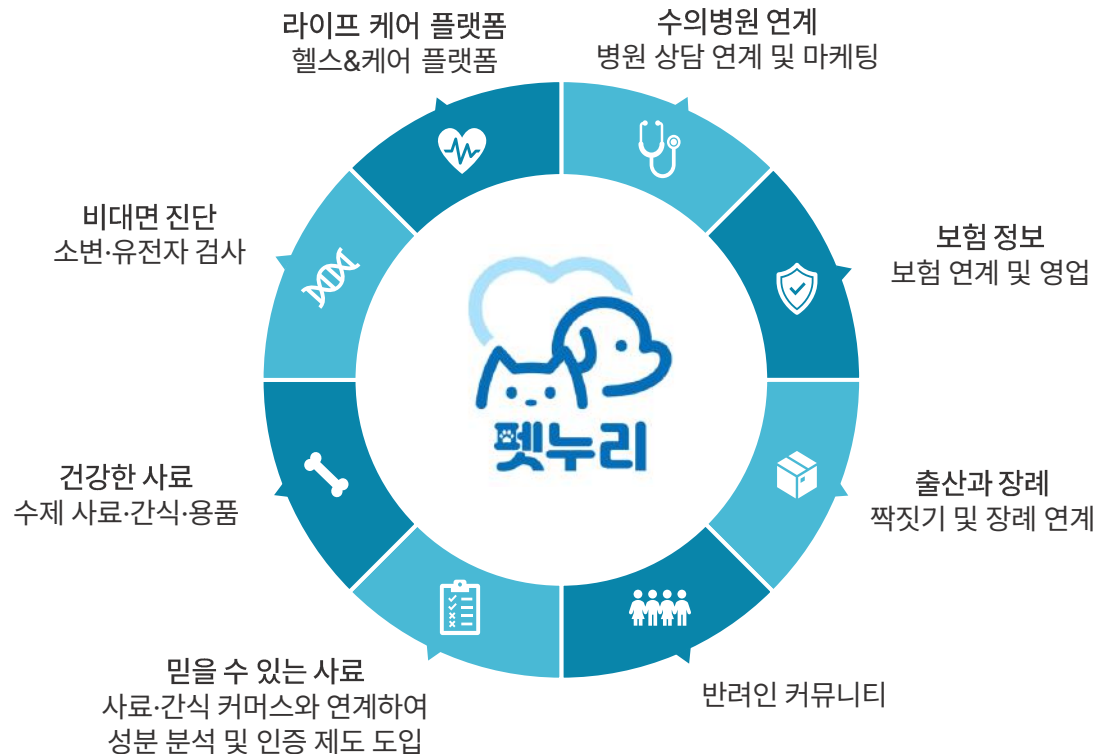
전후복구재건사업 진출하려는 한국기업들의 **아이템 전시 쇼룸**을 통해
우크라이나 시장 수요 조사 & 시장 분석 기회의 장 제공
B2G, B2B 연결 창구 역할

2020년 우크라이나/폴란드/카자흐스탄 수출실적
약 1,300만 달러(약170억원)

3) 반려동물 헬스케어 플랫폼 (펫누리)

인천공항 검진센터 및 온라인 쇼핑몰의 성공적인 사업운영 경험을 바탕으로 1,300만 반려인/700만 반려동물을 위한 플랫폼 사업 추진 중

플랫폼 서비스 항목



반려동물 건강검진 + 구독 경제

“반려동물 산업 참여자 모두를 위한 Win-Win 플랫폼”

- **AIO 라이프 케어 플랫폼**
검진, 진단, 처방을 통한 먹을거리 추천, 검진과 커머스, 커뮤니티 통합 플랫폼
- **건강검진에 시작되는 커머스**
건강검진 수요 (반려인 41.9%)를 겨냥
건강검진에서 시작되는 커머스
- **전문가 참여 케어 플랫폼**
수의대, 수의사가 인공지능 학습에 참여하고 반려인과 소통

Appendix

개별 재무상태표

(단위: 백만원)

항목	2019	2020	2021	2022	2023 상반기
유동자산	3,749	6,871	9,175	11,029	11,490
비유동자산	4,824	434	3,139	3,128	6,077
자산총계	8,573	11,430	12,314	14,157	17,566
유동부채	3,430	4,779	6,927	6,839	2,400
비유동부채	2	676	509	-	510
부채총계	3,432	5,456	7,436	6,839	2,910
자본금	3,646	5,431	9,817	10,817	18,964
자본잉여금	99,654	99,987	7,829	9,047	7,613
기타자본	(4,160)	(4,160)	(4,460)	(4,191)	(4,196)
이익잉여금	(93,998)	(95,284)	(8,308)	(8,354)	(7,725)
자본총계	5,141	5,974	4,878	7,318	14,657

개별 손익계산서

(단위: 백만원)

항목	2019	2020	2021	2022	2023 상반기
매출액	3,775	8,492	11,497	28,139	16,705
매출원가	1,796	5,382	11,104	17,112	8,375
매출총이익	1,978	3,110	393	11,027	8,331
판매관리비	4,042	2,758	5,507	10,132	7,634
영업이익	(2,063)	352	(5,113)	895	697
기타손익	116	(1,307)	(2,747)	(639)	94
금융손익	(127)	(330)	(401)	(302)	(114)
법인세차감전 순이익	(2,075)	(1,286)	(8,261)	(46)	677
법인세비용	18	0	-	-	-
당기순이익	(2,093)	(1,287)	(8,261)	(46)	677