



Investor Presentation

September 2025



유의사항

(주)네오위즈는 2011년부터 한국채택국제회계기준(K-IFRS)을 도입하여
본 자료에 포함된 재무실적 및 영업성과는 모두 K-IFRS 기준으로 작성되었으며,
연결 실적의 경우 지배회사인 (주)네오위즈와 종속회사를 대상으로 작성되었습니다.

회사는 본 자료에 서술된 재무실적 및 영업성과의 정확성에 대해 보장하지 않으며,
본 자료에 서술된 내용은 과거 또는 미래에 대한 약속이나 진술로 간주될 수 없습니다.

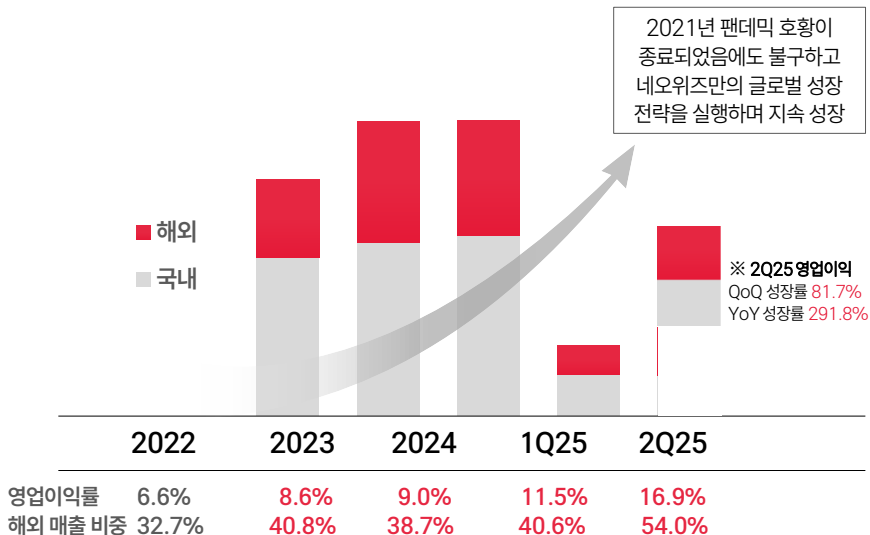
따라서, 본 자료는 투자자들의 투자 결과에 대하여 어떠한 법적인 목적으로 사용되어서는 안되며,
본 자료에서 제공되는 정보에 의거하여 발생하는 투자 결과에 대해 어떠한 책임을 지지 않음을 알려드립니다.
(과실 및 기타의 경우 포함)

본 자료는 자료 작성일 현재의 사실에 기초하여 작성된 것이며,
향후 변경되는 새로운 정보나 미래의 사건에 대해 업데이트 책임을 지지 않습니다.

글로벌 K-Game을 선도하는 대한민국 대표 게임회사

■ 한국게임사 최초 Gamescom 어워드 3관왕 달성, 성과로 증명하는 K-Game No.1 Pioneer

글로벌 성장전략 수립 이후 매출 성장 추이



[게임이 이끄는 한류] 네오위즈 'P의 거짓' 300만장 판매 돌풍...K-게임 글로벌 강자 우뚝

▲ 손지하 기자 | ⓒ 입력 2025.09.10 22:15 | 댓글 0



가 가

28년 역사 중견게임사, 다양한 장르 포트폴리오로 글로벌 시장 석권
'브라운더스트' 대만·홍콩 1위, 디제이맥스 시리즈 600만장 돌파
한국 중견게임사 네오위즈, IP 확장 전략으로 시총 1조원 목표

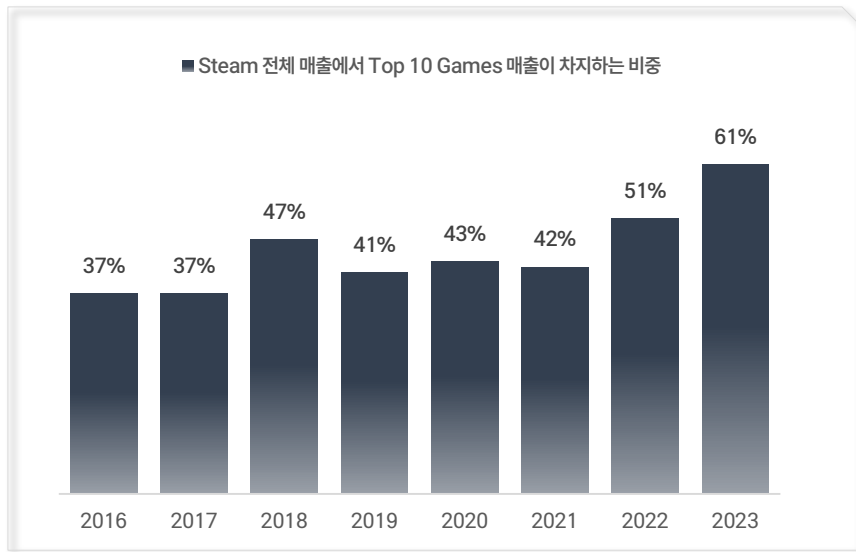
한국 게임 역사를 새로 쓴 P의 거짓, 차세대 글로벌 프랜차이즈로 도약

PC·콘솔 게임 산업 동향

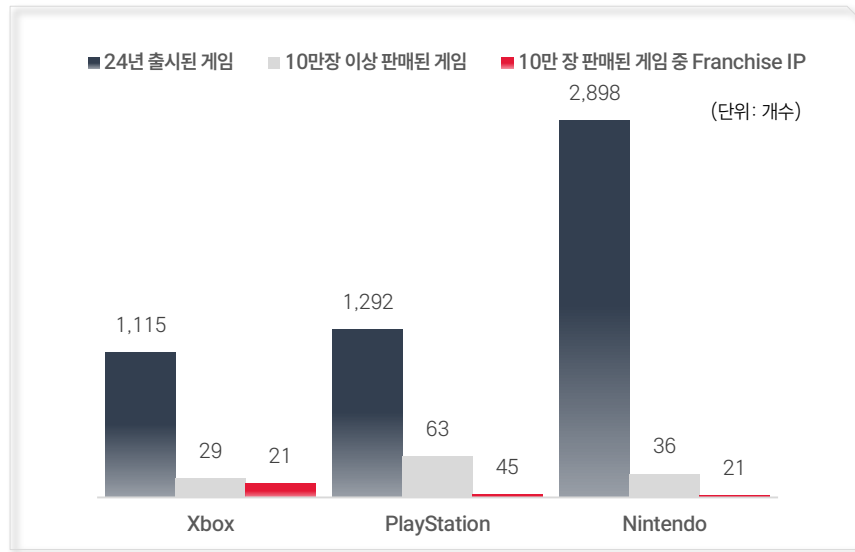
■ 글로벌 시장에서의 장기 성장 동력은 Franchise IP 경쟁력

PC(Steam) 플랫폼에서 Top 10 Games가 차지하는 매출 비중은 계속 증가

Console(Xbox, PlayStation, Nintendo) 플랫폼에 출시된 신작 중 10만 장 이상 판매된 게임의 68%는 Franchise IP



[출처:Steam]



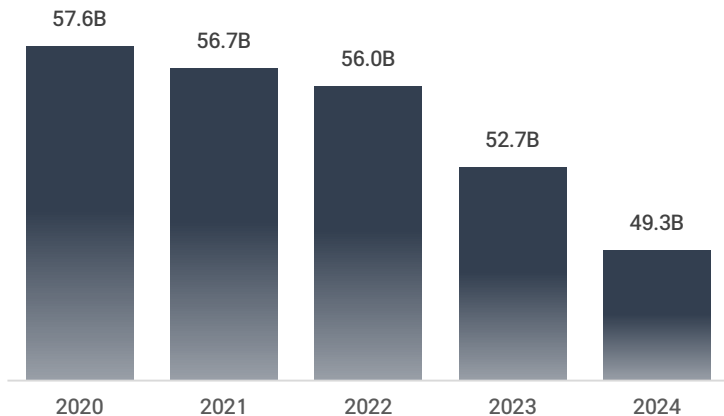
[출처:GameDev]

모바일 게임 산업 동향

■ 글로벌 시장에서의 매출 성장의 핵심은 기존 유저 리텐션·몰입

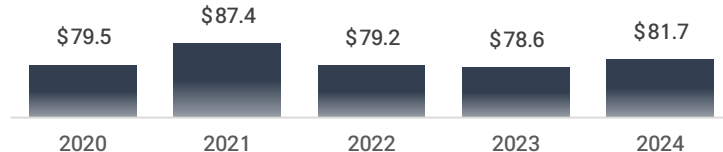
모바일 시장은 신규 유저 유입 둔화하는 반면 기존 유저의 플레이 시간은 증가하면서 인앱 구매 수익 규모는 여전히 성과를 거두고 있음.
신규 유저의 확보 뿐만 아니라 기존 팬덤 관리·장기 체류 유도를 위한 몰입·체험형 운영이 성공 포인트

■ 전세계 모바일게임 다운로드 수

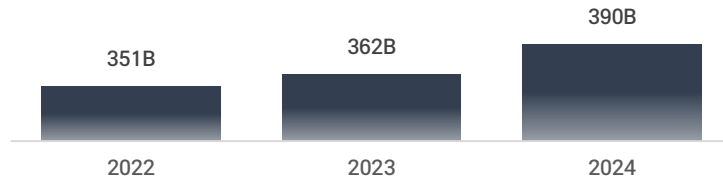


[출처: Sensor Tower]

■ 전세계 모바일게임 인앱구매 수익



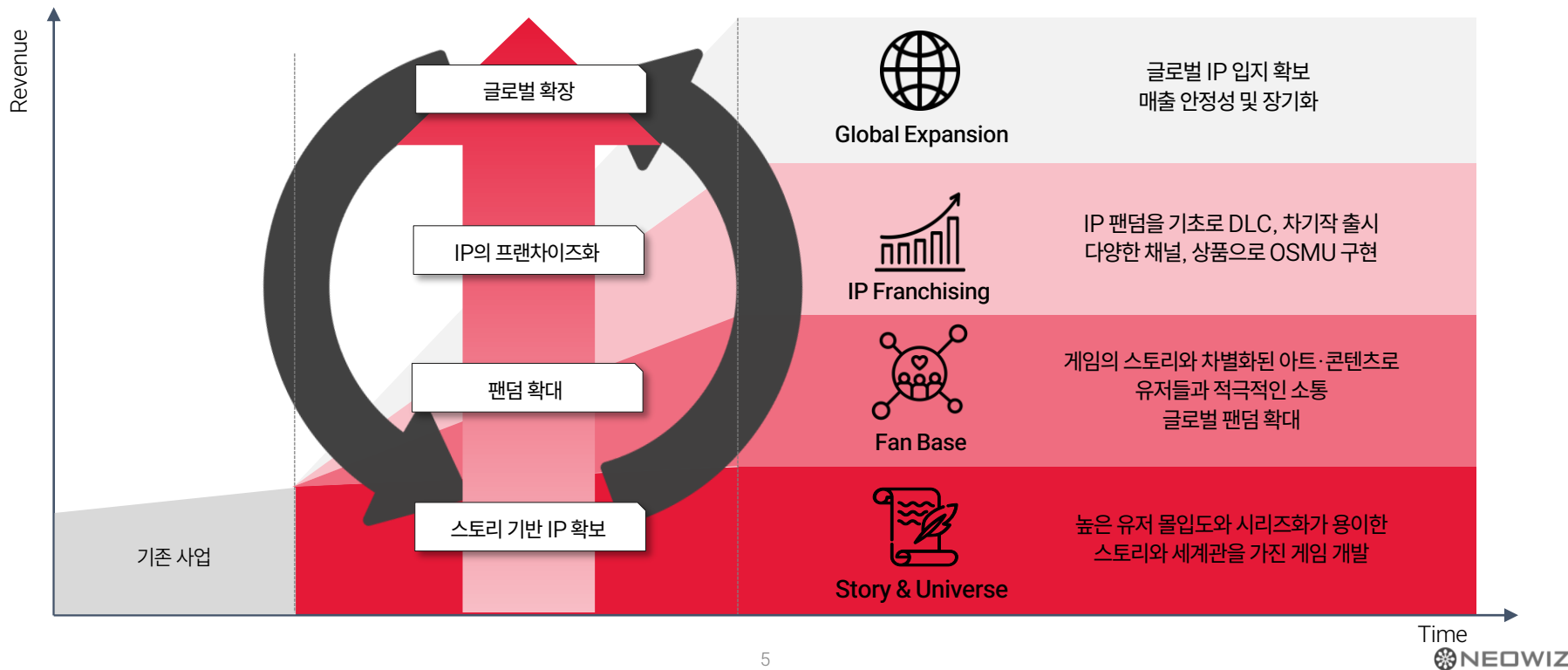
■ 전세계 모바일게임 총 사용시간



[출처: Sensor Tower]

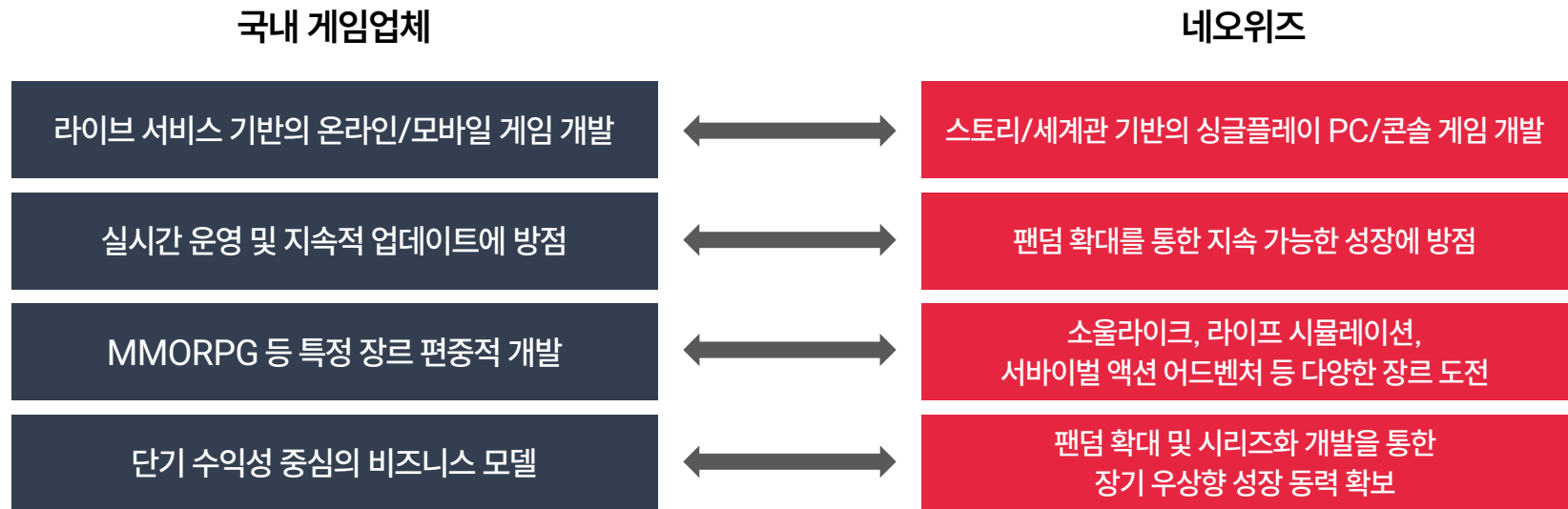
글로벌 성장 전략

■ 시장 변화에 가장 먼저 대응하는 NEOWIZ 성장 공식



네오위즈의 차별화 전략

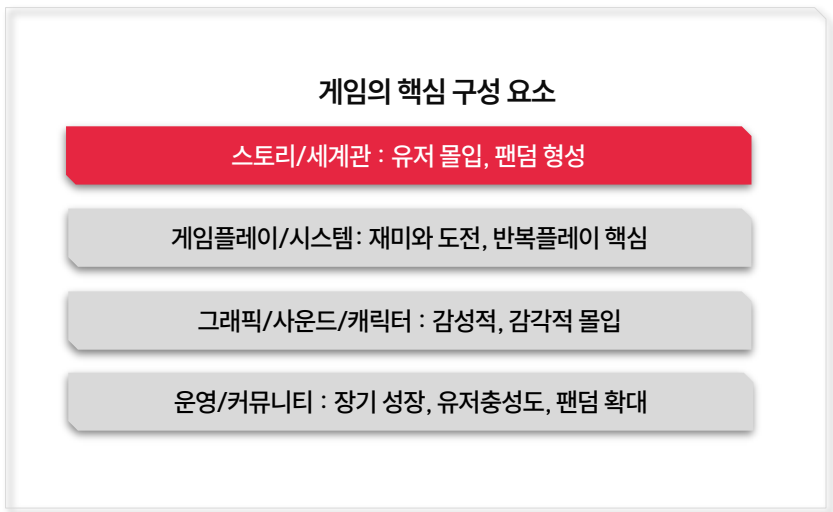
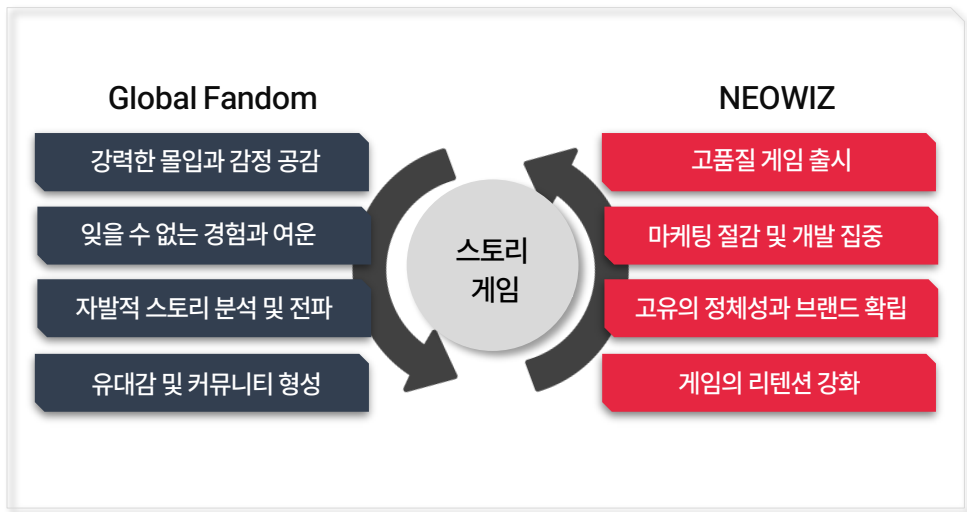
■ 국내 게임업체와 차별화된 네오위즈의 게임 사업 전략



Phase 1. 스토리 기반 IP 확보 (전략 설명)

■ 스토리는 팬덤 형성의 출발점이자 Franchise IP 성공의 핵심 요소

유저는 매력적인 이야기와 경험을 반복적으로 소비하며 자발적으로 팬덤을 형성하면서 차기작을 기다림.
스토리가 탄탄해야 차기작의 세계관/캐릭터/스토리를 자연스럽게 이어가며 Franchise IP를 구축, 장기 성장 가능.



Phase 1. 스토리 기반 IP 확보 (실행)

■ 차별화된 스토리텔링 역량을 가진 개발자 영입, 파트너십 확보

최지원 디렉터의 'P의 거짓'은 피노키오를 모티브로한 뛰어난 내러티브가 글로벌 흥행의 단초라는 평가

탄탄한 스토리와 치밀한 전개로 호평받는 게임 스토리텔러 '진승호' 디렉터, 게임 크리에이티브 디렉터 및 시나리오 라이터로 유명한 '이상균' 디렉터 영입
'라파엘 콜란토니오'의 Dishonored(메타크리틱 88점), Prey는 플레이어의 선택에 따라 전개되는 스토리와 강한 몰입감으로 높은 평가



Phase 1. 스토리 기반 IP 확보 (실행)

■ 시리즈화 가능성 높은 강력한 내러티브 기반의 글로벌 IP 및 유망 개발사 발굴



PC-콘솔 # 어드벤처 RPG # 서부 느와르
깊은 스토리텔링 # 수사 미스터리

장르	싱글 플레이 턴제 RPG
출시일	2026년 이후
특징	서부 느와르 배경으로 펼쳐지는 내러티브 중심의 RPG 외딴 광산에 도착한 보안관을 중심으로 펼쳐지는 미스터리한 이야기
개발스튜디오	폴란드 게임 개발사 '자카자네' CDPR(위쳐 시리즈), 11비트스튜디오(프로스트펍크) 개발자구성



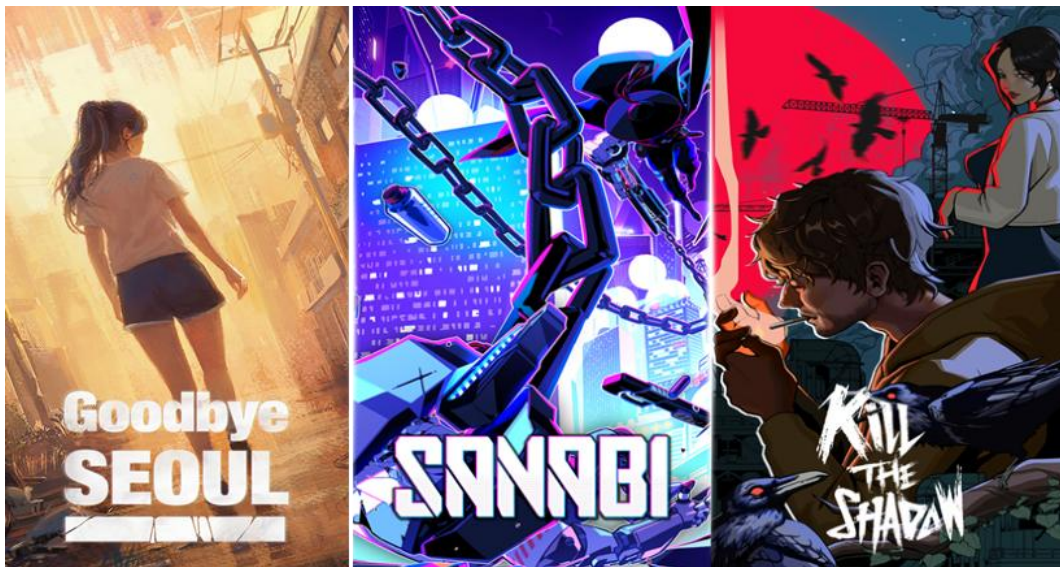
PC-콘솔 # 레트로 Sci-Fi # 이머시브 심 RPG
라파엘 콜란토니오 # 내러티브

장르	1인칭 액션 RPG
출시일	2026년 이후
특징	1900년대 미국 콜로라도 배경의 레트로 공상과학 RPG 다양한 상호작용과 선택이 가능한 플레이 환경 속 몰입도 높은 내러티브가 특징
개발스튜디오	북미 게임 개발사 '울프아이 스튜디오' 아케인스튜디오(디스아너드, 프레이) 창업자 라파엘 콜란토니오 설립

Phase 1. 스토리 기반 IP 확보 (실행)

■ 장르적 독창성과 내러티브 강점을 가진 인디게임 라인업 확보

중장기 전략 방향에 맞는 국내 인디 개발사 지속 발굴, 퍼블리싱에 이어 장기적 동반 성장 기회 마련
인디게임 '산나비' '스컬'의 풍부한 스토리와 게임성에 대한 높은 평가로 서비스 장기화
플랫폼어 어드벤처 '안녕서울: 이태원편', 서스펜스 어드벤처 'Kill the Shadow' 출시 예정



Phase 1. 스토리 기반 IP 확보 (성과)

■ 강력한 스토리/세계관 기반 IP 확보를 통한 중장기 성장의 발판 마련

스토리/세계관이 강력한 IP 확보로 향후 프랜차이즈 IP로 확장하기 위한 기반 마련

IP 확보(개발/외부 퍼블리싱, 투자 등) 시 시리즈화 및 OSMU에 대한 가능성을 우선, 지속 가능한 장기 성장 동력 확보

출시	게임	장르	플랫폼	시장	자체개발/퍼블리싱
2025년	Kill the Shadow	내러티브 추리 어드벤처	PC(Steam)	글로벌	퍼블리싱
2026년 이후	안녕서울: 이태원편	퍼즐 플랫폼머	PC(Steam)	글로벌	퍼블리싱
	Wolfeye Studios 신작	1인칭 RPG	PC/콘솔	글로벌	퍼블리싱
	Zakazane Studio 신작	서부 느와르 CRPG	PC/콘솔	글로벌	퍼블리싱
	라이프 시뮬레이션 신작	라이프 시뮬레이션	PC/콘솔	글로벌	자체개발
	서바이벌 액션 어드벤처 신작	서바이벌 액션 어드벤처	PC/콘솔	글로벌	자체개발
	P의 거짓 차기작	소울라이크	PC/콘솔	글로벌	자체개발

※ 위 계획은 현재 기준이며, 기획/초기 개발 단계의 작품은 제외하였음.

Phase 2. 팬덤 확대 (전략 설명)

■ 팬 중심 성장 전략 : 팬은 우리의 미래 자산

IP별 팬덤 확대를 위한 온/오프라인 마케팅 수행, 점진적 팬덤 확대 전략 구축
글로벌 IP 프랜차이즈로의 도약을 위한 저변 확대

팬 중심 성장 전략



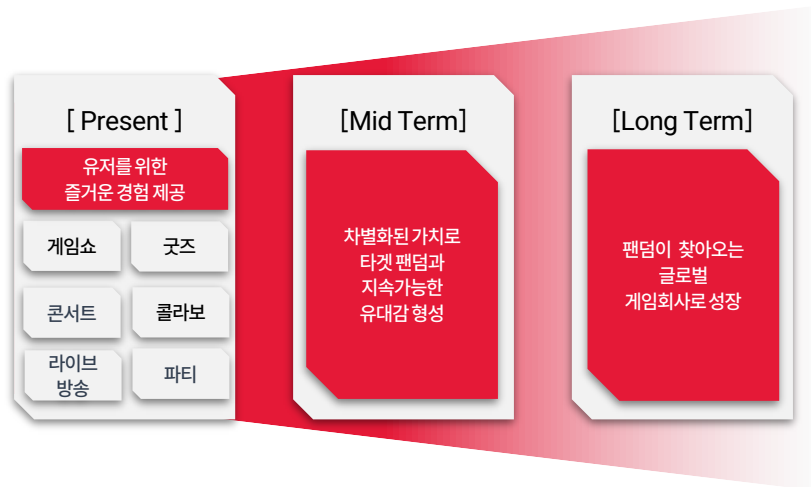
팬덤 : 자발적, 지속적 관심을 주는 핵심 고객층



팬덤 가치 : 지속적 현금 흐름과 성장 가능성 보장하는 중요한 자산



팬덤 전략 : 타겟 팬덤을 위한 양질의 콘텐츠 제공 및 소통 강화



Phase 2. 팬덤 확대 (주요 활동)

■ 팬덤 매니지먼트 온/오프라인 주요 활동

P의 거짓



'P의 거짓' 게임스컴 2022 3관왕 수상



'P의 거짓' 오케스트라 공연



'P의 거짓' Discord 소통



'P의 거짓' 네트워킹 파티 현장



SGF 2025 'P의 거짓:서곡' 출시 발표

브라운더스트 2



AGF 2024 현장



일러스타 페스 부스 현장



2주년 오프라인 라이브



대만 맥주 트럭 행사 현장



오사카 도톤보리 옥외광고

DJ MAX RESPECT



'DJMAX' 온라인스토어 굿즈 판매



'DJMAX' 팝업스토어 대기열 현장



'DJMAX' 오프라인 콘서트 현장



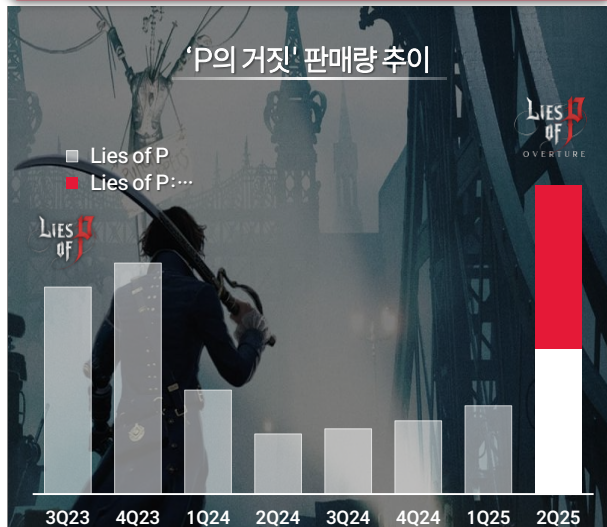
DLC 및 업데이트 라이브

Phase 2. 팬덤 확대 (주요 성과)

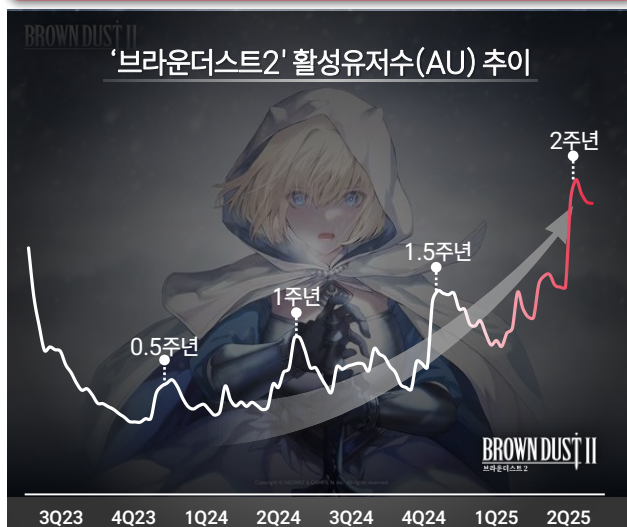
■ 국내외 팬덤 확대 활동을 통한 주요 게임의 견조한 성과

팬덤 니즈에 맞춘 다양한 온/오프라인 활동 전개 → 팬덤 누적에 따른 성과 지속 성장
IP 프랜차이즈 및 글로벌 IP로의 입지 강화

‘P의 거짓: 서곡’ 출시로 분기 최고 판매량 기록



2주년 이벤트로 최고 매출/트래픽 달성



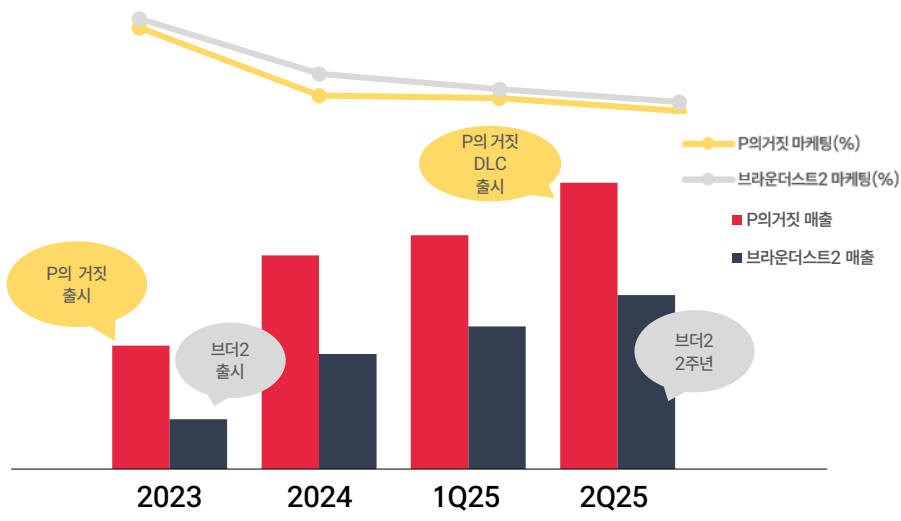
콘서트 2회 매진 및 누적 다운로드 600만 장 돌파



Phase 2. 팬덤 확대 (주요 성과)

■ 매출 확대에도 비용 효율성 강화되는 구조 구축

매출 대비 마케팅 비중 (누적기준)



글로벌 게임 업계 평균 마케팅 비중 15~25%

네오위즈 최근 5개년 평균 마케팅 비중 10.3%

P의 거짓 5.0% , 브라운더스트2 5.7% (누적기준)

팬덤 중심 마케팅 활동으로 효율성 제고

[출처: BAIN&COMPANY, 내부자료]

Phase 3. IP의 프랜차이즈화 (주요 활동)

- 라운드8 스튜디오, 시리즈 개발이 가능한 IP 확보를 목표로 다양한 장르의 프로젝트 개발 중



프로젝트 / 장르	디렉터	프로젝트 설명
라이프 시뮬레이션	양승용	전 연령층을 타겟으로 하는 캐주얼한 감성의 라이프 시뮬레이션으로 느긋한 삶이 주는 평화, 사랑스러운 존재들과의 교감을 통해 만들어 가는 아늑한 세계
서바이벌 액션 어드벤처	김종연	아날로그 테크 기반의 독특한 미래를 배경으로 치열한 생존과 인간의 갈등을 다루는 서바이벌 호러 액션 어드벤처
P의 거짓 차기작 (소울라이크)	최지원	P의 거짓의 강점 승계, 전세계적으로 알려진 IP 스토리와 소재를 Team NOUGH 스타일로 재해석하는 소울라이크 액션 RPG
스토리 중심 RPG	진승호	디렉터 특유의 캐릭터 빌딩과 스토리텔링 강점을 독창적인 세계관에서 선사할 내러티브 중심 RPG
소울라이크 액션 RPG	이상균	Round8 스튜디오의 전투 노하우를 살린 스토리가 깊이 있는 액션 게임

Phase 3. IP의 프랜차이즈화 (주요 활동)

■ OSMU 전략으로 게임을 넘어 다양한 콘텐츠 영역으로 확장, 지속가능한 IP 생태계 구축

IP 파트너십&투자팀 신설하여 Core IP를 애니메이션, 상품, 영화 등 다양한 콘텐츠로 확장하여 높은 부가가치 창출



[IP 기반 확장]

자체게임 캐릭터와 스토리를 원천 콘텐츠로 삼아
다양한 분야로 확장

#캐릭터 라이선싱

#스토리 확장

#세계관 구축

[다각화된 비즈니스 모델]

게임 개발 외에도 애니메이션, 영화, 상품 등 여러
분야에서 IP를 활용해 수익 창출

#애니메이션

#영화

#머천다이즈

[캐릭터 생명력 연장]

하나의 IP를 지속적으로 다양한 형태로 선보여
팬덤을 유지하고 신규 팬덤 확보

#팬덤 관리

#콘텐츠 순환

#커뮤니티 활성화

[글로벌 시장 공략]

국가별 현지 니즈에 맞춘 다양한 콘텐츠 확장으로 폭넓은
유저층을 확보하고, 글로벌 시장 진출의 교두보로 활용

#단계별 진출

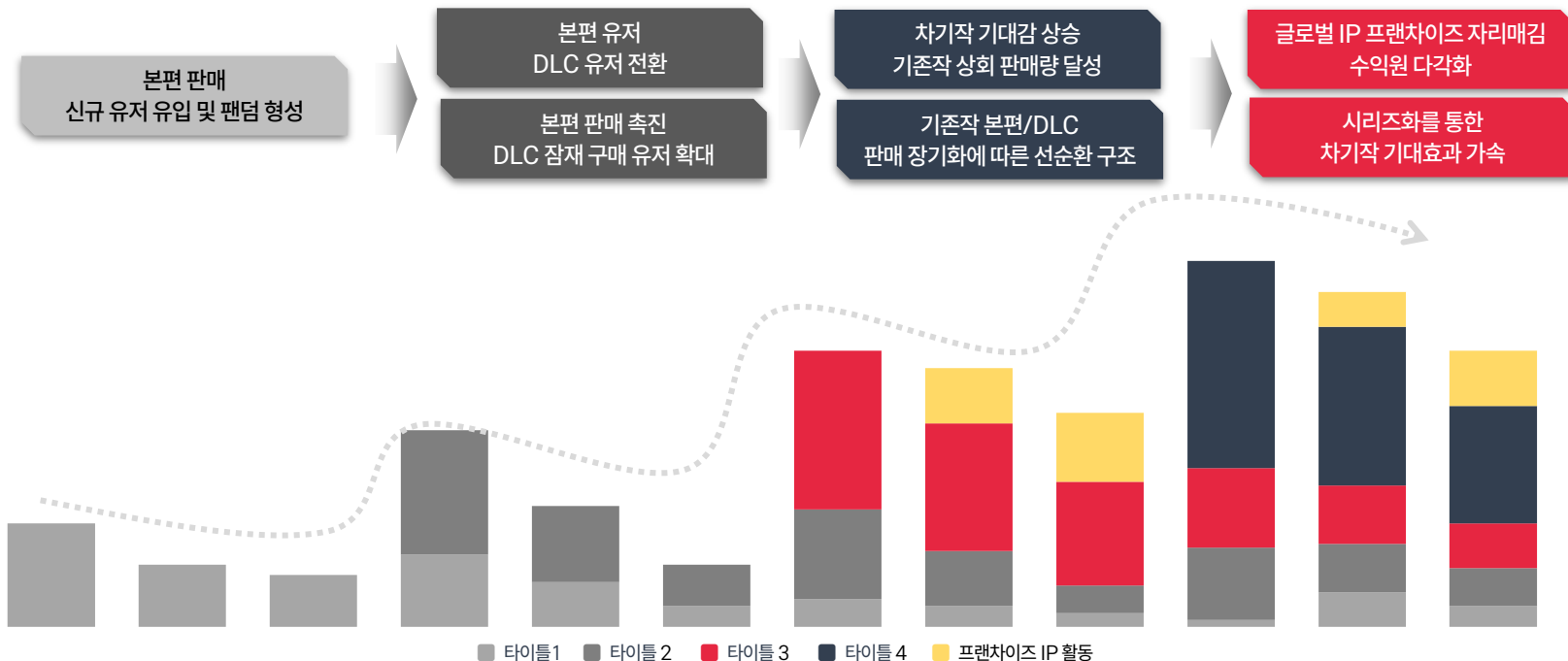
#현지화 전략

#파트너십

Phase 3. IP의 프랜차이즈화 (성과)

■ ‘P의 거짓: 서곡’을 통해 증명된 IP 프랜차이즈화 가능성

‘P의 거짓’ 본편 신규 유저 유입 촉진, 기존 유저 DLC 전환의 선순환으로 판매 장기화, 차기작에 대한 기대감 고조
프랜차이즈 IP를 활용한 수익원 다각화로 매출 감소세 완화



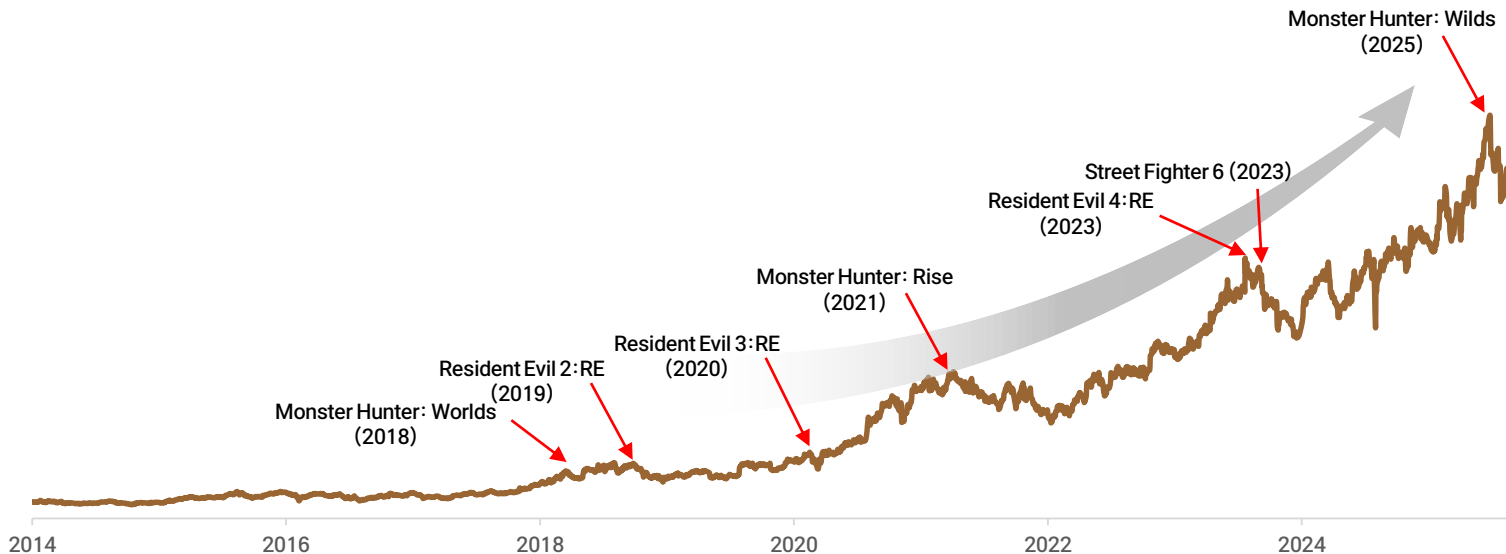
Phase 4. 글로벌 확장 (전략 설명)

■ IP 프랜차이즈들의 글로벌 확장을 통한 글로벌 게임사로의 도약

해외 매출 확대를 통한 글로벌 팬덤 저변 확대,

IP프랜차이즈들의 글로벌 확장을 통한 장기 성장 동력 확보, 차기작에 대한 팬덤 누적 및 성과 확대 가속화

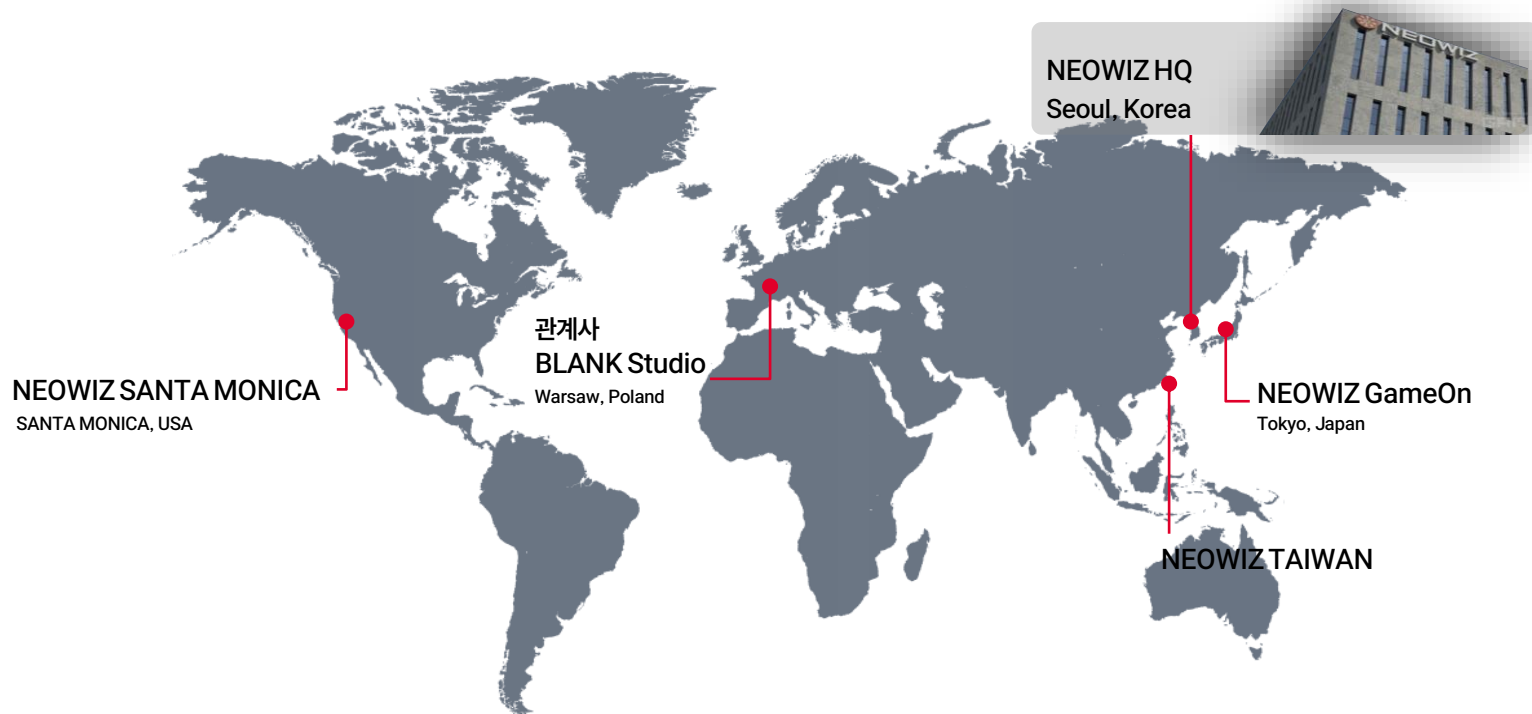
글로벌 확장 성공 사례



Phase 4. 글로벌 확장 (주요 활동)

■ 해외 주요국 대상 거점 설립, 맞춤형 마케팅 및 현지화 작업 등 수행

현지 지사 설립을 통한 글로벌 주요국 유저 니즈에 맞춘 마케팅, 현지화 및 주요 IP들의 글로벌 확장 추진



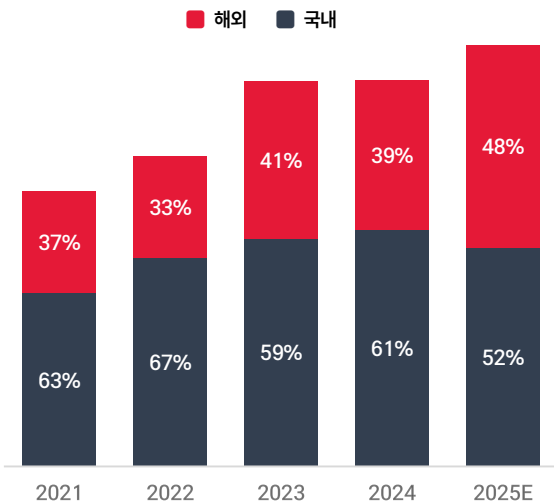
Phase 4. 글로벌 확장 (성과)

■ 해외 법인 및 해외 거점 중심 마케팅 확대, 해외 매출 꾸준히 증가

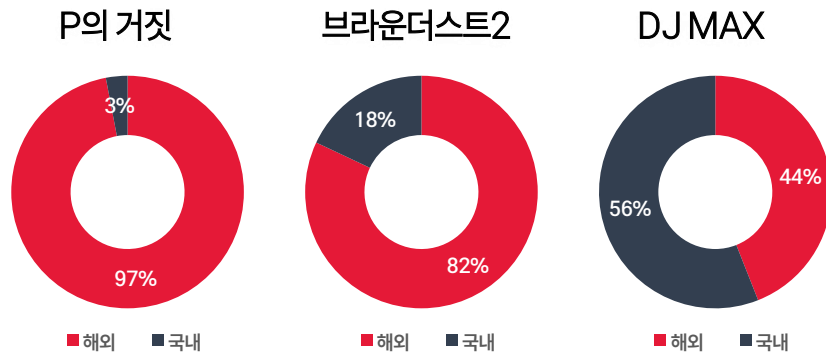
해외 성과 누적에 따른 글로벌 프랜차이즈 IP로의 성장 가능성 입증

차기작/신규 이벤트/DLC 등 추가 콘텐츠 성과 확대의 기반

전체 매출 해외/국내 추이



게임별 해외 매출 비중



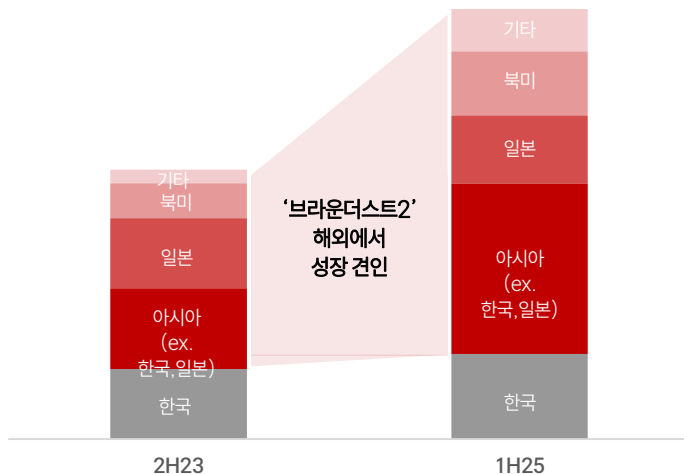
Phase 4. 글로벌 확장 (성과)

■ 해외 법인 및 해외 거점 중심 마케팅 확대, 해외 매출 꾸준히 증가

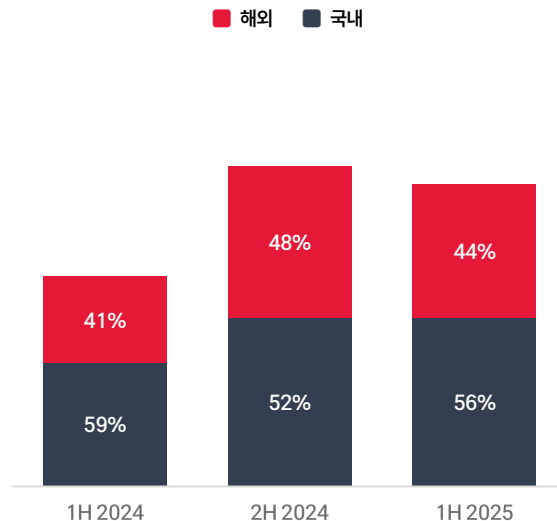
해외 성과 누적에 따른 글로벌 프랜차이즈 IP로의 성장 가능성 입증

차기작/신규 이벤트/DLC 등 추가 콘텐츠 성과 확대의 기반

‘브라운더스트2’ 권역별 매출 변화

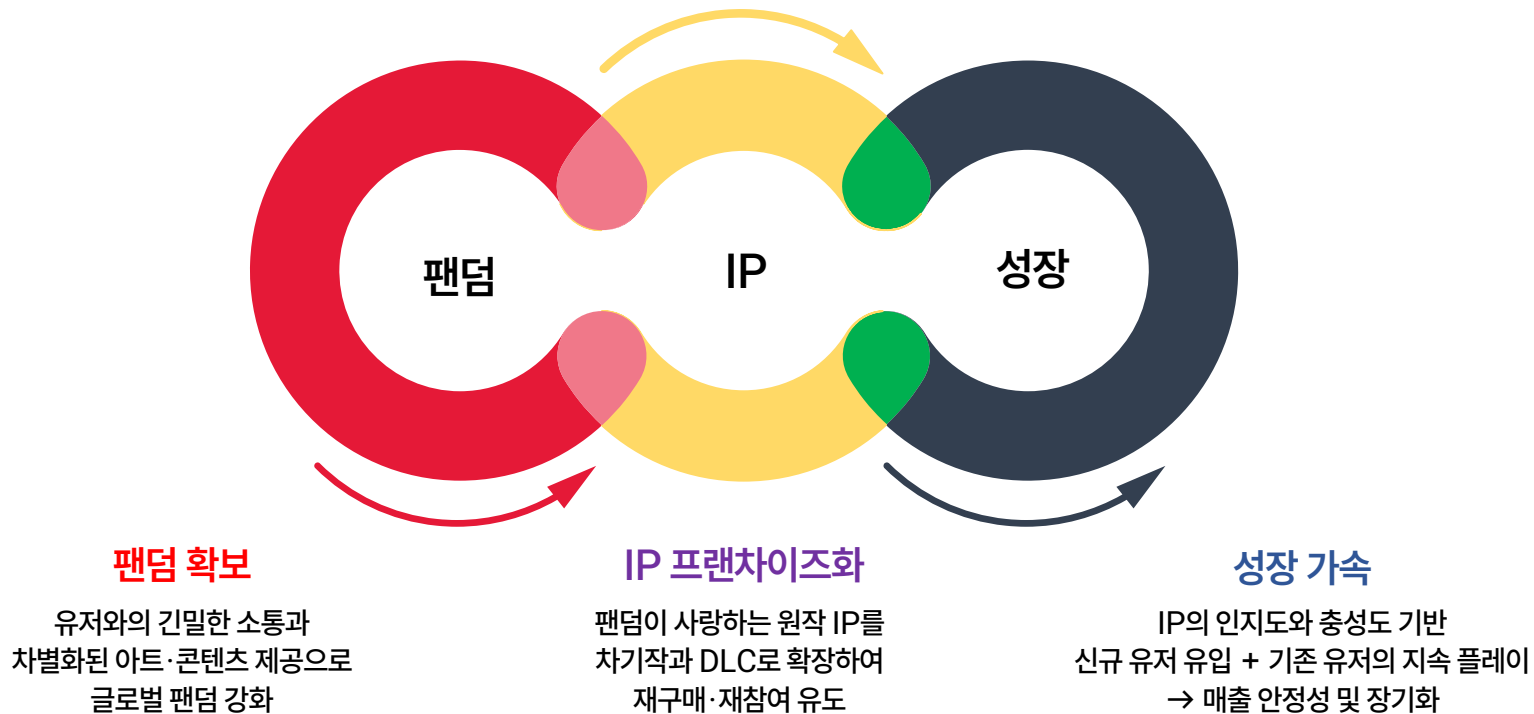


‘DJMAX RESPECT’ 해외매출 추이



네오위즈의 차별화 전략

- 단기적 히트작에 그치지 않는 지속적 성장의 구조적 기반

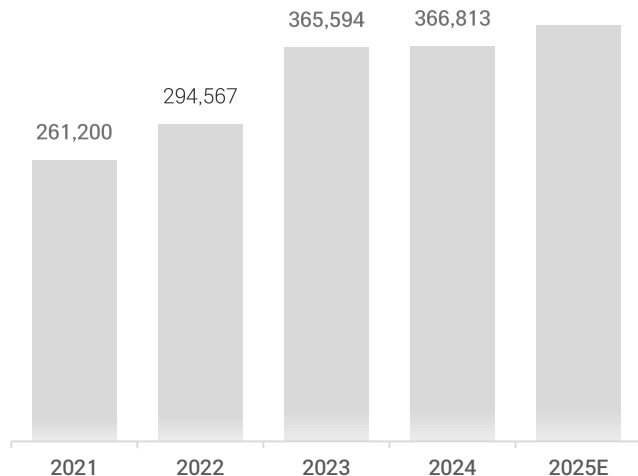


5개년 연속 성장세 이어가는 네오위즈

■ 중장기 전략에 기반한 매출 성장과 수익성 제고의 여정

연간 매출액 추이

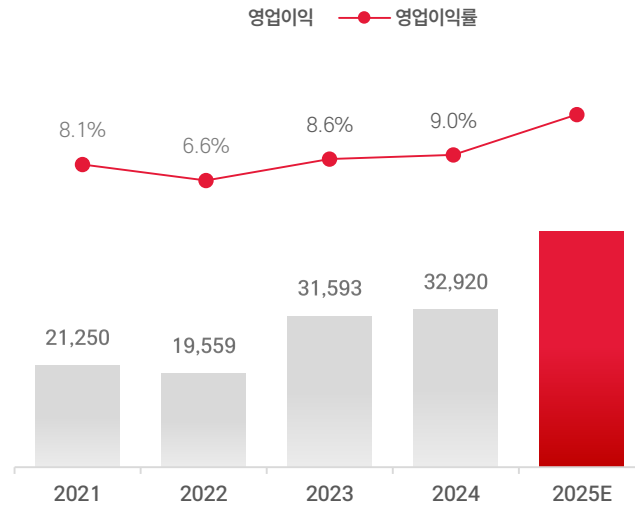
(단위: 백만원)



주) 2025E 매출은 Fnguide 컨센서스 반영

연간 영업이익 추이

(단위: 백만원)

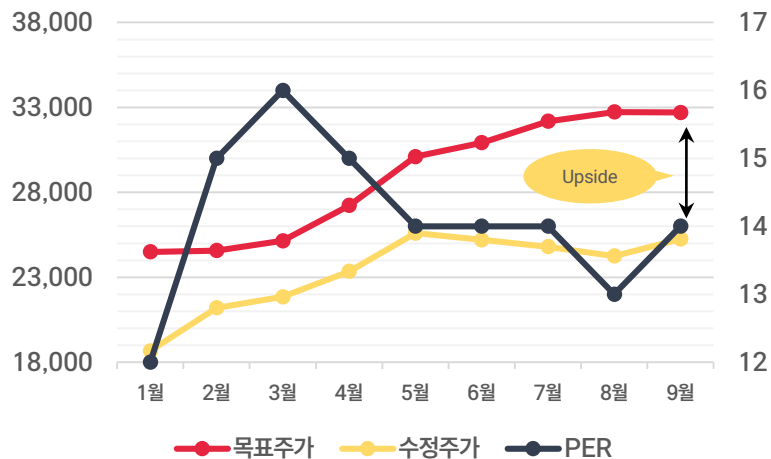


주) 2025E 영업이익은 Fnguide 컨센서스 반영

Re-Rating Potential 구간

- Analyst Target PER 15 – 20배 불구, 현재 주가는 Valuation Band 하단에 위치

Trailing PER Valuation Band



9월 26일 현재 PER 14배 (당일 업뎃 필요)

Analyst Target 15~20배 대비 밴드 하단

2026년부터 글로벌 신작 1개씩 출시 예정

글로벌 성장전략 실행 시 Re-Rating 여지 충분

신작 라인업

출시	게임	장르	플랫폼	시장	자체개발/퍼블리싱
2025년	고양이와 스프: 마법의 레시피	시뮬레이션	모바일	글로벌	자체개발
	Kill the Shadow	내러티브 추리 어드벤처	PC(Steam)	글로벌	퍼블리싱
	안녕서울: 이태원편	퍼즐 플랫폼머	PC(Steam)	글로벌	퍼블리싱
	킹덤 2	MMORPG	모바일	글로벌	자체개발
	Wolfeye Studios 신작	1인칭 RPG	PC/콘솔	글로벌	퍼블리싱
2026년 이후	Zakazane Studio 신작	서부 느와르 CRPG	PC/콘솔	글로벌	퍼블리싱
	라이프 시뮬레이션 신작	라이프 시뮬레이션	PC/콘솔	글로벌	자체개발
	서바이벌 액션 어드벤처 신작	서바이벌 액션 어드벤처	PC/콘솔	글로벌	자체개발
	P의 거짓 차기작	소울라이크	PC/콘솔	글로벌	자체개발

※ 위 계획은 현재 기준이며, 기획/초기 개발 단계의 작품은 제외하였음.

Appendix : 요약 재무제표

연결 재무상태표

(단위: 백만원)	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25
유동자산	306,422	302,822	314,032	316,235	336,127
현금및현금성자산	125,367	112,373	116,867	99,854	95,937
매출채권및기타채권	42,774	42,444	49,310	36,257	67,147
유동금융자산	131,378	141,244	141,032	173,184	159,782
기타유동자산	6,903	6,761	6,823	6,940	13,261
비유동자산	349,662	348,897	305,966	304,782	306,070
매출채권및기타채권	1,230	1,213	1,249	1,259	1,253
공동기업 및 관계기업투자	22,577	22,386	22,337	22,419	22,218
투자부동산	29,169	29,022	26,657	26,521	26,385
유형자산	86,270	85,753	87,493	86,957	86,163
무형자산	146,157	136,973	99,599	94,998	91,856
비유동금융자산	28,804	37,561	36,291	37,595	41,679
기타비유동자산	35,455	35,989	32,340	35,033	36,516
자산총계	656,084	651,719	619,998	621,017	642,197
유동부채	74,858	77,491	81,060	75,478	87,315
비유동부채	34,948	34,317	20,002	19,551	22,404
부채총계	109,805	111,808	101,062	95,028	109,719
자배기업소유주지분	510,917	505,160	487,326	495,657	503,910
자본금	11,017	11,017	11,017	11,017	11,017
주식발행초과금	129,989	129,989	129,989	129,989	129,989
이익잉여금	448,438	449,877	420,821	428,059	440,620
기타자본	(78,527)	(85,722)	(74,500)	(73,409)	(77,717)
비지배지분	35,362	34,750	31,611	30,332	28,568
자본총계	546,279	539,911	518,937	525,989	532,478
부채와자본총계	656,084	651,719	619,998	621,017	642,197

연결 손익계산서

(단위: 백만원)	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25
영업수익	87,012	93,134	89,602	89,030	110,010
영업비용	82,269	86,670	82,733	78,802	91,424
영업이익	4,743	6,464	6,869	10,229	18,586
금융수익	4,415	611	10,753	4,109	4,184
금융비용	(137)	6,692	4,569	4,976	5,008
영업외수익	658	2,922	4,765	589	90
영업외비용	3,035	1,820	39,724	708	418
관계기업투자평가손익	(271)	(192)	(27)	(197)	(208)
법인세차감전순이익	6,646	1,293	(21,933)	9,044	17,225
법인세비용	(1,027)	2,692	5,634	2,935	4,454
당기순이익	7,673	(1,399)	(27,567)	6,109	12,771
지배회사의 소유주지분	7,791	1,416	(24,682)	7,279	14,009
비지배지분	(118)	(2,815)	(2,885)	(1,170)	(1,238)

감사합니다