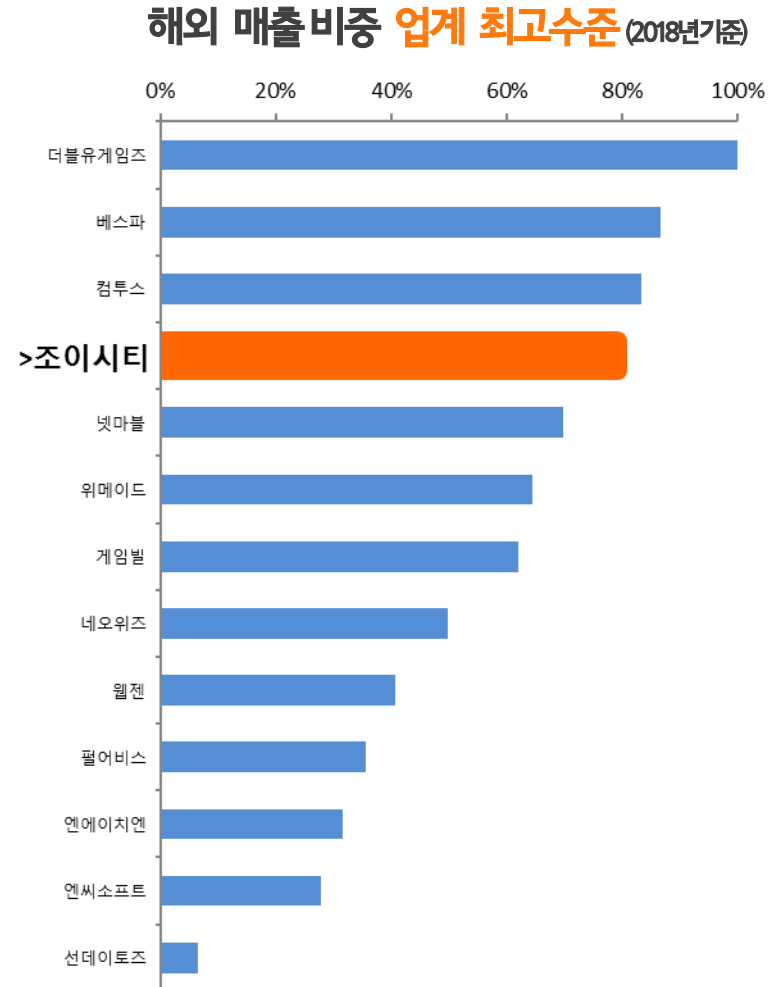
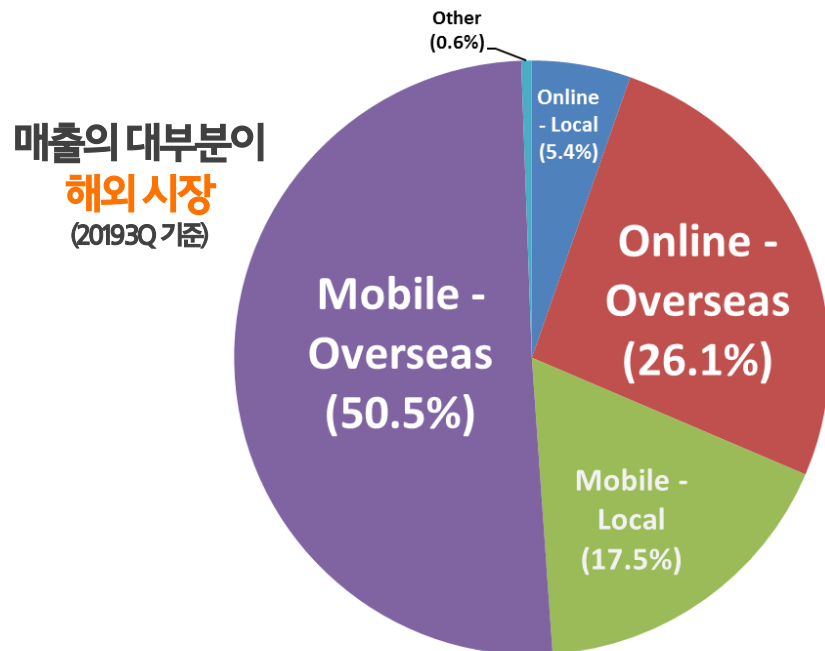
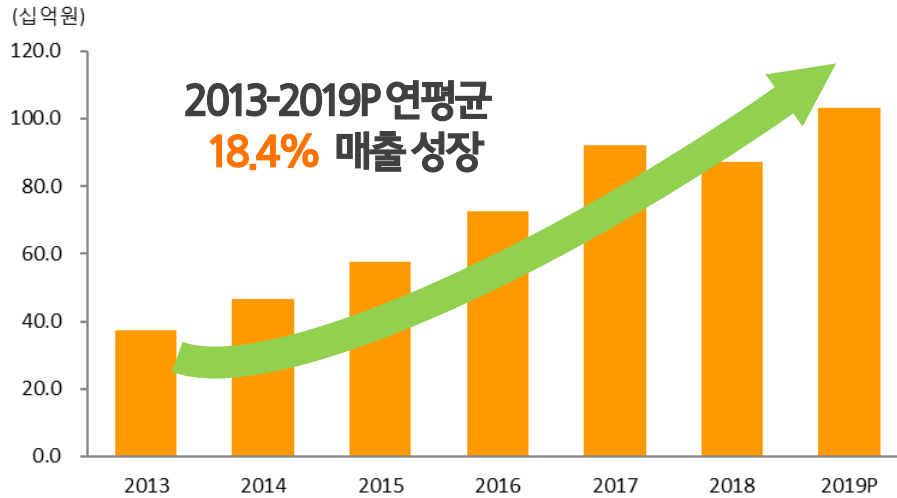




CEO NDR

February 2020

Snapshot: Growing & Global



Earnings Turnaround in 2H 2019

2019P

(백만원)	2019P	2018	YoY
매출액	103,342	87,222	+18.5%
영업비용	94,773	92,669	+2.3%
영업이익	8,568	(5,447)	흑자전환

4Q19P

(백만원)	4Q19P	4Q18	YoY	3Q19	QoQ
매출액	26,042	20,470	+27.2%	26,464	-1.6%
영업비용	22,693	22,661	+0.1%	22,246	+2.0%
영업이익	3,349	(2,191)	흑자전환	4,218	-20.6%

2H19P

(백만원)	2H19P	2H18	YoY	1H19	HoH
매출액	52,506	40,043	+31.1%	50,836	+3.3%
영업비용	44,939	44,444	+1.1%	49,834	-9.8%
영업이익	7,567	(4,401)	흑자전환	1,001	+656%
영업이익률	14.4%	-11.0%		2.0%	
세전이익	7,470	(6,196)	흑자전환	(4,945)	흑자전환
순이익	5,519	(8,055)	흑자전환	(7,008)	흑자전환
순이익률	10.5%	-20.1%		-13.8%	

Key Investment Points

Key Investment Points

중소형 게임사 중 가장 차별화된 전략적 포지셔닝



프리스타일 시리즈 : 안정적인 캐시카우



- 15년 넘게 안정적인 서비스
- 중국, 한국, 아시아 지역 시장 및 Steam과 콘솔 같은 글로벌 플랫폼에서 서비스 중
- 프리스타일1 - 여전히 성장 중. 2020년 춘절 업데이트로 사상 최대 일매출 다시 경신



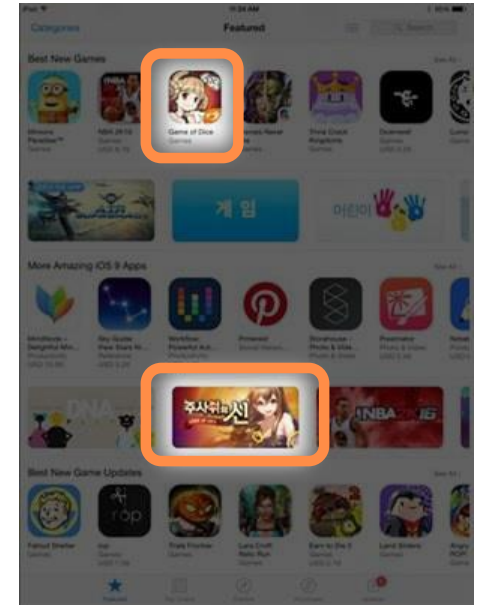
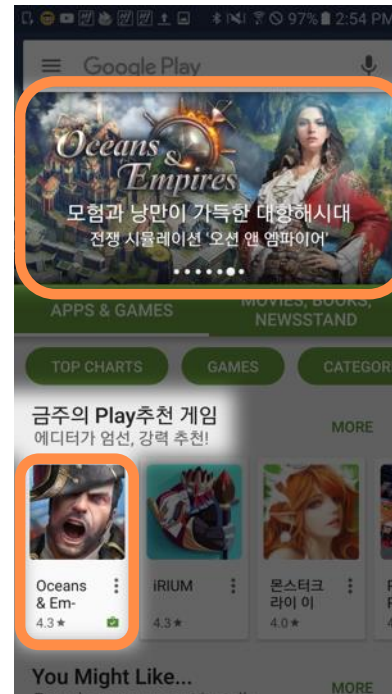
최고 인지도의 IP 보유

- **프리스타일 시리즈** - 중국, 한국 및 아시아 지역에서 최고의 인지도. '3on3 프리스타일', '가두농구 모바일', '프리스타일2: 플라잉링크'과 같은 다양한 게임으로 재탄생
- **건쉽배틀** - 글로벌 다운로드 1억 이상의 성공작. '워쉽배틀', '건쉽배틀: 토털워페어'로 IP를 확대



모바일게임 사업의 글로벌 경쟁력

- 경쟁력 있는 게임들을 글로벌 시장에서 성공적으로 서비스
- 글로벌 출시한 게임 모두 구글과 애플 스토어에서 'Featured (게임추천)' 받음
- '주사위의신' - 홍콩 시장에서 매출순위 1위 장기간 유지 및 아시아 지역에서 성공적인 서비스
- '캐리비안의 해적' - 디즈니가 조이시티의 게임 개발과 글로벌 서비스 경쟁력을 높게 평가, 글로벌 S급 IP를 라이선싱. 누적 매출 1000억원을 돌파, 출시 후 약 3년 지난 현재 조이시티 게임 중 최고 매출. 미국, 일본, 한국, 유럽 등 주요 시장에서 골고루 매출 발생하면서 안정적인 캐시카우로 안착



독보적인 SLG 개발 & 서비스 능력

- 국내 게임사들 중에서 가장 경쟁력 있는 전쟁시뮬레이션게임 (SLG) 개발/서비스 업체
- ‘캐리비안의 해적: 전쟁의 물결’은 2017년 5월 출시 이후 지금까지 북미, 유럽, 아시아 지역에서 꾸준한 글로벌 서비스 지속 중.
- ‘건십배틀 토털워페어’는 2018년 말 출시 이후 지속적으로 매출 증가 중
- SLG장르 매출이 조이시티 총매출의 50%를 초과하고 지난 3-4년 동안의 매출증가를 견인. 향후 SLG장르 매출이 조이시티의 주요 성장동력



Key Mobile Game Lineup

Key Mobile Game Lineup

Key Mobile Game Lineup

Key Mobile Game Lineup

Key Mobile Game Lineup

Key Mobile Game Lineup

Key Mobile Game Lineup

Key Mobile Game Lineup

캐리비안의 해적 /전쟁의 물결/

1. 프로젝트 개요

- 장르 : 전쟁시뮬레이션
- 개발사 : 엔드림
- 대상 국가 : 글로벌 서비스
- 출시일 : 2017년 5월
- 경쟁 게임: Game of War, Clash of Kings, Mobile Strike



2. 주요 차별화 요소

- '오션앰파이어'로 증명된 전쟁게임시스템과 글로벌 IP '캐리비안의해적'의 결합
- 잭스패로우와 같은 영화 내 주요 캐릭터들과 함께 모험, 동지애, 전쟁을 경험하면서 성장
- 지속적인 IP 관련 콘텐츠 업데이트와 서비스 강화를 통해 글로벌 주요 전쟁게임으로 성장 중
- 2017, 2018, 2019년 연속 약 400억원의 매출 기록, 안정적인 캐시카우로 안착

건십배틀: 토탈워페어

1. 프로젝트 개요

- 장르 : 전쟁시뮬레이션
- 개발사 : 조이시티
- 대상 국가 : 글로벌 서비스
- 출시 : 2018년 12월



2. 주요 차별화 요소

- ‘오션앳앳파이’와 ‘캐리비안의 해적: 전쟁의 물결’을 통해 증명된 전쟁게임 시스템을 기반으로 하는 현대 밀리터리 전쟁 시뮬레이션 게임
- 해상, 공중 및 지상에서 통합적으로 전투를 지휘하는 사령관으로 성장
- 밀리터리 매니아들을 매료시킬 높은 퀄리티의 그래픽으로 다이내믹한 현대전의 전투 장면 연출
- 다양한 현대전 병기들의 전략적 특성을 적극적으로 활용, 더욱 전략적인 전투 요소를 구성
- 전작들을 통해 축적된 마케팅과 서비스 노하우와 데이터 사이언스를 바탕으로 2-3배의 마케팅 효율성을 보이는 중

PC Online / Console

프리스타일 시리즈



- PC 온라인 멀티플레이 팀대전 스포츠 게임
- 중국, 한국 등 아시아 시장 서비스 중
- 출시 16년차. 여전히 안정적 서비스
- 최근 서비스 강화를 통해 다시 매출 증가

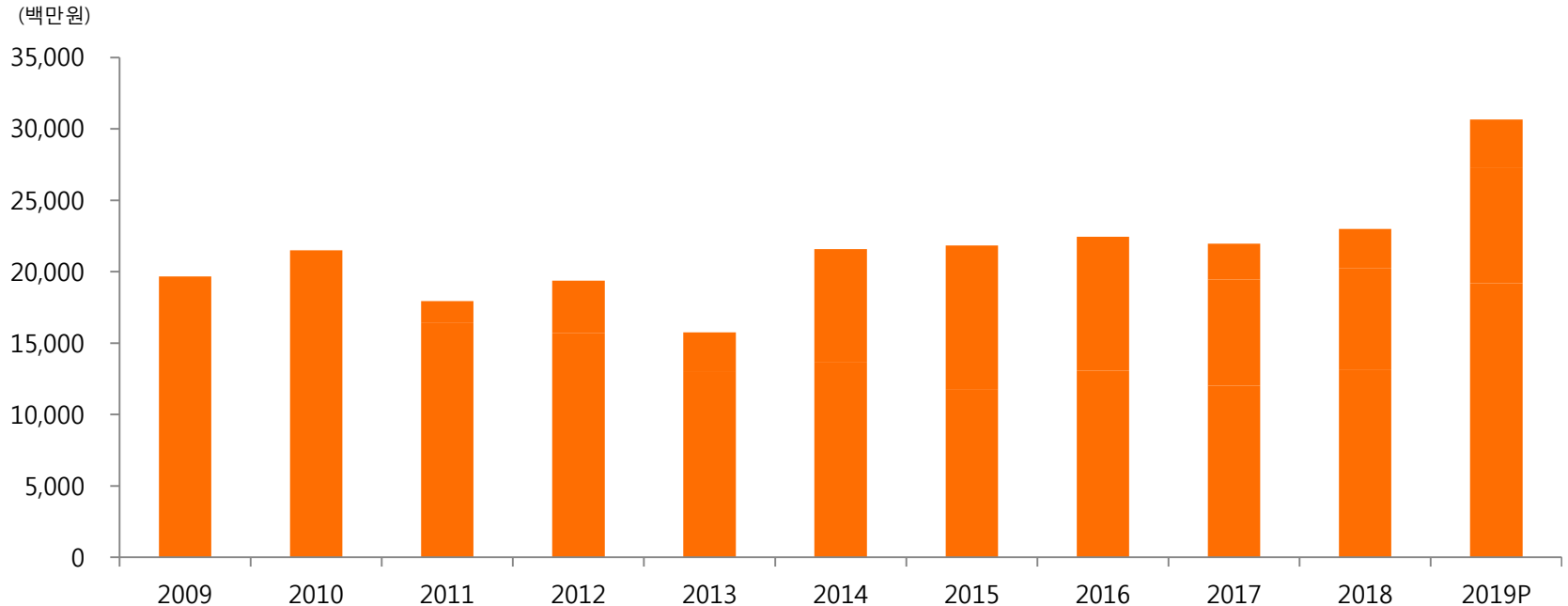


- PC 온라인 멀티플레이 팀대전 스포츠 게임
- 글로벌 서비스 중
- 2014년부터 세기천성을 통해서 중국 서비스 중
- 2015년부터 Steam 을 통한 글로벌 서비스



- 콘솔 멀티플레이 팀대전 F2P 스포츠 게임
- 글로벌 서비스 중
- 누적 다운로드 9백만 돌파
- PC 온라인 버전 출시 준비 중

안정적인 프리스타일 시리즈 매출



- 중국과 같은 해외시장에서 효과적인 업데이트를 통해 유저들의 충성도를 높이고 프리스타일 IP를 강화
- 스팀, 콘솔 등의 신규 플랫폼에 진출함으로 새로운 성장 동력 추가
- LINE을 통해서 동남아시아 시장에 2분기 중 '프리스타일' 재출시 계획

3on3 프리스타일

- 콘솔 Free-to-Play 게임 중 최초의 스포츠 타이틀
- PlayStation Store에서 2017년 출시 무료 게임 다운로드 순위 1위 달성. X-Box에서도 출시 후 다운로드 1위 달성. 누적 다운로드 9백만 돌파.
- PlayStation Awards 2017의 디지털 다운로드 경쟁부문에서 'Indie Games and Game Developers Award' 수상
- PC 온라인 게임 버전 2분기 출시 준비 중



2019 Review

캐시카우 게임의 선전과 신작 매출의 성장으로 사상 최대 실적

2019P

(백만원)	2019P	2018	YoY
매출액	103,342	87,222	+18.5%
영업비용	94,773	92,669	+2.3%
영업이익	8,568	(5,447)	흑자전환
영업이익률	8.3%	-6.2%	
세전이익	2,524	(4,333)	흑자전환
순이익	(1,489)	(7,942)	적자축소
순이익률	-1.4%	-9.1%	

4Q19P

(백만원)	4Q19P	4Q18	YoY	3Q19	QoQ
매출액	26,042	20,470	+27.2%	26,464	-1.6%
영업비용	22,693	22,661	+0.1%	22,246	+2.0%
영업이익	3,349	(2,191)	흑자전환	4,218	-20.6%
영업이익률	12.9%	-10.7%		15.9%	
세전이익	2,792	(2,061)	흑자전환	4,677	-40.3%
순이익	1,867	(3,169)	흑자전환	3,652	-48.9%
순이익률	13.8%	-25.0%		13.8%	

온라인게임과 전쟁게임은 캐시카우로 안정적 유지/성장 중

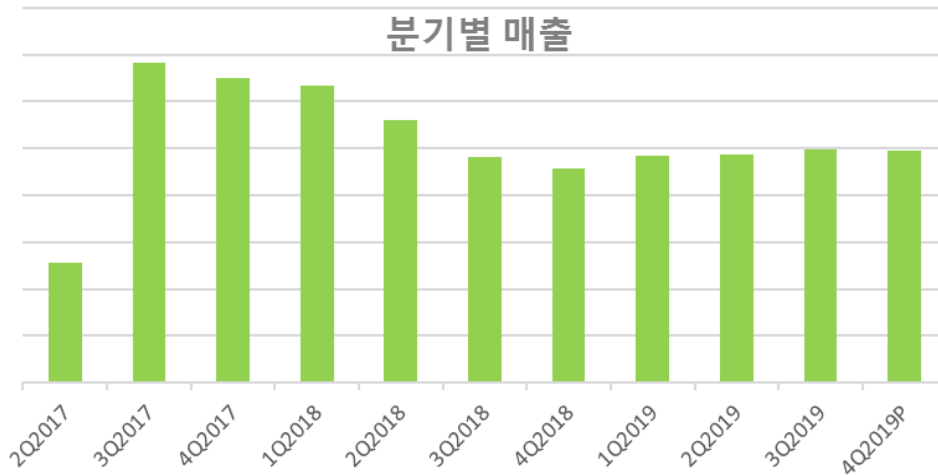


- 온라인게임 프리스타일 시리즈가 출시 16년 차임에도 불구하고 올해 들어 서비스 강화 업데이트를 통해 매출 증가
- '3on3프리스트아일' ARPPU와 PUR의 점진적 향상으로 향후 온라인게임 매출 장기적 성장 예상
- '캐리비안의 해적'이 캐시카우 역할을 하고 있고 신작 '건쉽배틀 토털워페어'의 매출이 상승하면서 전쟁시뮬레이션게임 매출 상승 중

‘캐리비안의 해적’, ‘건쉽배틀’ 전쟁게임 매출 상승 중

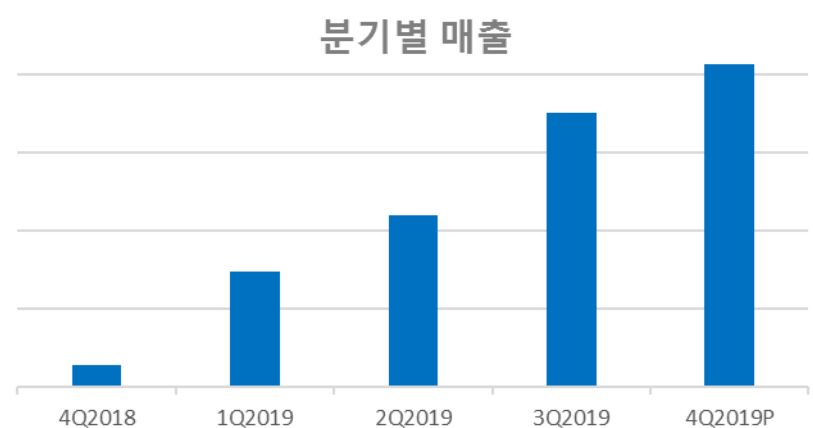
캐리비안의 해적: 전쟁의 물결

분기별 매출



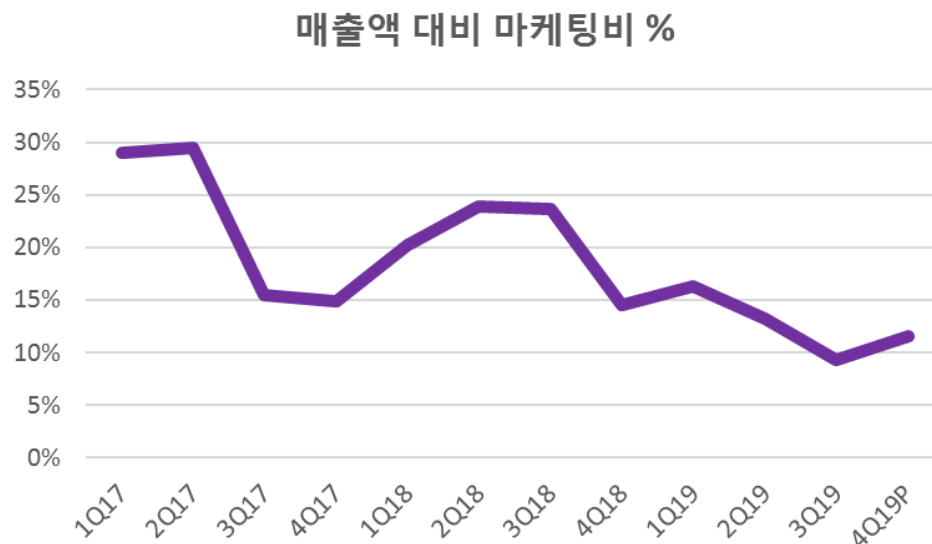
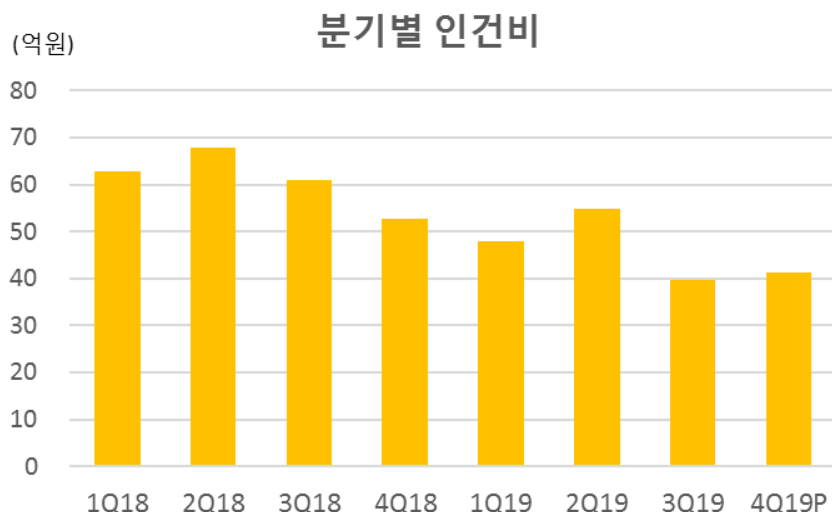
건쉽배틀 토털워페어

분기별 매출



- ‘캐리비안의 해적’ 매출은 2017년 5월 출시 직후 영화 개봉에 따른 IP효과로 빠르게 상승했다가, 2018년 이후 안정적인 매출로 모바일 캐시카우 게임 역할 중
- ‘건쉽배틀 토털워페어’는 작년 말 출시 후 1) 하드코어 유저들의 장기적인 성장을 위한 성장 ‘테크트리’의 개선과 매출 성능 개선 업데이트가 순차적으로 반영되고; 2) ‘오션앤앰파이어’와 ‘캐리비안의 해적’ 서비스를 통해서 누적된 효율적인 마케팅 노하우가 게임 업데이트와 함께 적용되면서 꾸준히 매출 상승 중. 장기적인 상승세 지속 예상

인건비와 마케팅 비용 감소 중



- '건쉽배틀 토탈워페어' 개발로 인해 작년 2분기 350명까지 증가했던 인원을 분사 등을 통한 조정으로 현재 약 210명 수준으로 효율화 시킴
- 2016부터 글로벌 시장에서 게임 서비스를 강화하면서 축적한 마케팅 노하우가 1) 마케팅 효율의 개선; 2) '캐리비안의 해적'의 캐시카우 안착; 3) '건쉽배틀 토탈워페어'의 매출 성장으로 나타나는 중
- 신규 유저를 모집하는 비용이 1인 평균 '오션앤앰파이어' \$4에서 '캐리비안의 해적: 전쟁의 물결' \$2와 '건쉽배틀 토탈워페어' \$1 수준으로 빠르게 감소 하면서 마케팅 비용의 감소와 신규 유저 모집 효율의 상승

New Mobile Titles

100% New Titles

블레스 모바일

1. 프로젝트 개요

- 장르 : 3D 액션 MMORPG
- 개발사 : 씽크편 (자회사)
- 대상 국가 : 글로벌 서비스
- 출시 : 2020년 초 출시 예정

2. 주요 차별화 요소

- 오리지널 PC게임 '블레스'의 인지도 높은 IP
- PC온라인게임의 고퀄리티 그래픽 자산을 활용한 High-End 급 모바일 대작 Action MMORPG
- 언리얼4 엔진의 능력을 극대화하여 타 RPG게임 대비 월등히 앞선 록앤필을 전달
- 간편하지만 다양하고 화려한 캐릭터 커스터마이징
- 액션성을 극대화하는 Non-Target 전투로 기존 MMORPG가 줄 수 없었던 조작과 액션의 재미 제공
- 직업별 역할에 충실한 Role Playing Game 본연의 재미
- 다양한 성장의 방법과 그 사이를 메워줄 다양한 서브 콘텐츠



크로스파이어: 워존

1. 프로젝트 개요

- 장르 : 전쟁 시뮬레이션
- 개발사 : 엔드림
- 대상 국가 : 글로벌 서비스 (중국 시장은 스마일게이트/텐센트 출시 예상)
- 출시 : 2020년 상반기 출시 예정



2. 주요 차별화 요소

- 매년 1조원 이상의 매출을 기록하고 전세계 6억6천만명의 회원을 자랑하는 1인칭슈팅게임 '크로스파이어' IP를 활용한 최초의 모바일 전쟁 시뮬레이션 게임
- 동종 장르 최고의 그래픽과 연출로 유저 호감도, 몰입도 강화
- 최근 11개 국가에서 소프트런칭되어 안정성을 점검하고 완성도를 높이는 중

테라: 아르곤의 전쟁

1. 프로젝트 개요

- 장르 : 전쟁 시뮬레이션
- 개발사 : 엔드림
- 대상 국가 : 글로벌 서비스
- 출시 : 2020년 3분기 출시 예정



2. 주요 차별화 요소

- 크래프톤(구 블루홀)이 개발한 대작 MMORPG '테라'의 IP를 활용한 최초의 전쟁 시뮬레이션
- '테라'는 PC와 콘솔 플랫폼에서 성공적으로 글로벌 서비스를 하고 있는 게임 IP
- 언리얼엔진을 활용하여 장르 최고의 그래픽을 자랑
- 다양한 영웅을 수집하여 파티플레이, 레이드에 참여할 수 있는 재미를 선사

모히토게임즈 프로젝트 G & M

1. 프로젝트 G

- 장르 : 캐주얼
- 개발사 : 모히토게임즈
- 대상 국가 : 글로벌 서비스
- 특징 : 판타지캐주얼 게임
- 출시 : 2020년 1분기 예상



2. 프로젝트 M

- 장르 : RPG
- 개발사 : 모히토게임즈
- 대상 국가 : 글로벌 서비스
- 특징 : 미소녀 서바이벌 프로젝트
- 출시 : 2020년 하반기 예상



War Simulation Genre (SLG)

- **War Simulation** (SLG) is a subgenre of Strategy Games that focuses on simulating military conflicts and warfare.
 - It typically involves managing military units, resources, and logistics to achieve victory over opponents.
 - Key features include:
- **Realistic Warfare Simulation:** Emphasis on historical accuracy, detailed unit capabilities, and complex tactical decisions.
 - **Resource Management:** Managing finances, supplies, and infrastructure is crucial for sustaining military operations.
 - **Logistics and Supply Lines:** Maintaining communication and supply routes is often a critical challenge.
 - **Multiplayer and Campaign Modes:** Offering both competitive multiplayer battles and immersive single-player campaigns.
 - **Historical Context:** Many titles are set within specific historical periods, allowing players to experience major conflicts.

전쟁시뮬레이션(SLG)게임의 특성

- 수백, 수천 명의 유저가 하나의 세계 속에서 각각 플레이
- 기지를 발전시키고, 병력을 생산하며 성장
- 더 빠른 성장을 통해, 다른 유저를 약탈하여 자원을 확보
- 연맹(유저 그룹) 가입, 협력을 통해 중요 거점을 점령, 특수 자원 획득
- 성장하는 길드 간의 분쟁에 따른 대규모 전쟁

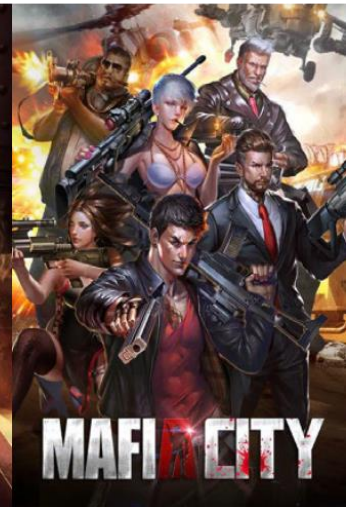
Mobile Strike
글로벌 누적 매출
1.6조 원

Game of War
글로벌 누적 매출
4.5조 원

Final Fantasy XV
글로벌 누적 매출
7천억 원

난세왕자
중국 누적 매출
1조 원

마피아 시티
글로벌 누적 매출
3천억 원



전쟁 시뮬레이션 vs. MMORPG



전쟁 시뮬레이션

MMORPG

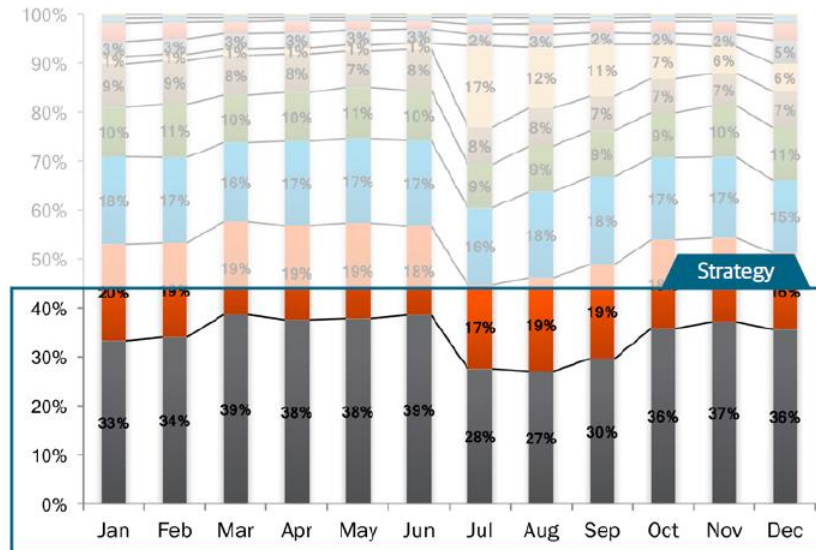


VS.



전쟁게임 장르에 전략적으로 집중하는 이유 1

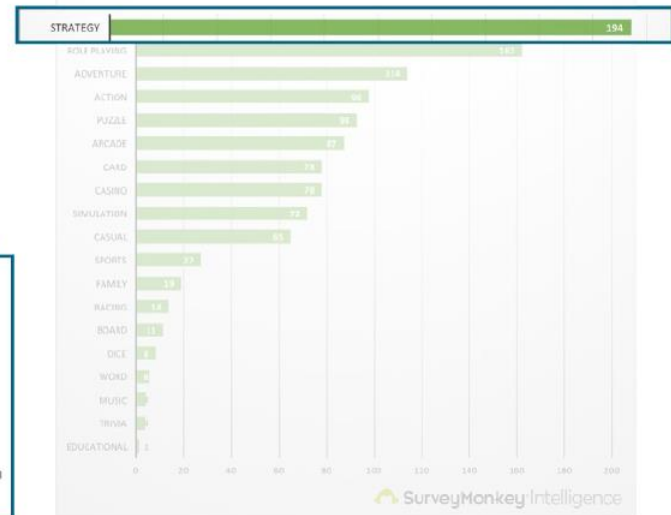
Revenue Share by Genre During Jan '16 - Dec '16



Source: Sensor Tower

Monthly Revenue by Mobile Game Genre

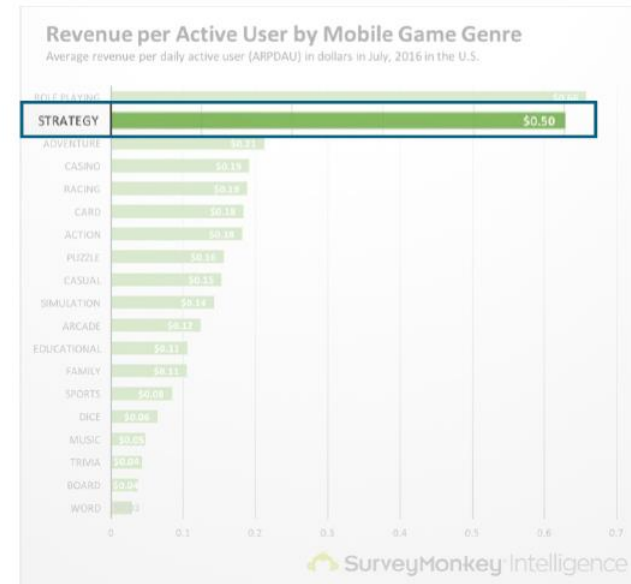
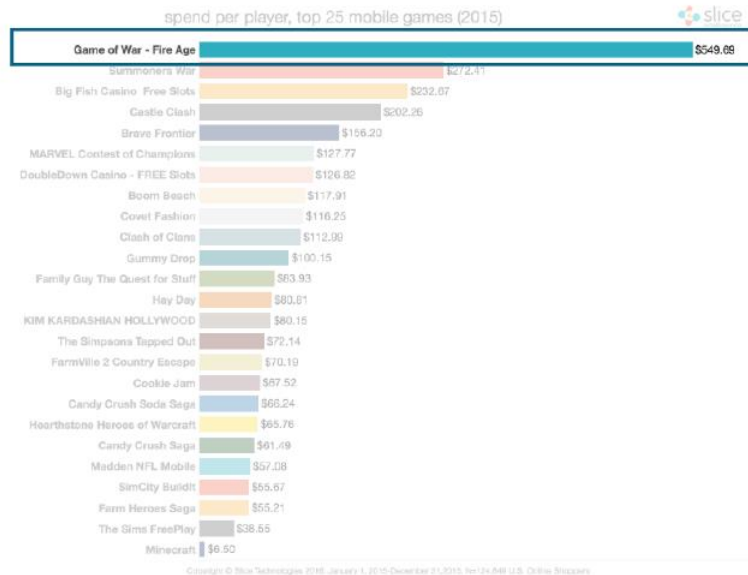
Millions of dollars in July, 2016 in the U.S.



Source: SurveyMonkey

- 글로벌 시장에서 꾸준한 타겟유저를 보유한 MAJOR 장르
- 북미 모바일게임 시장 매출의 1/3 이상을 차지
- 전쟁 게임은 평균적으로 가장 많은 게임 당 매출을 기록 중

전쟁게임 장르에 전략적으로 집중하는 이유 2



- 타 장르 대비 압도적인 유저 당 매출 성능
- 전쟁 게임 Game of War의 인당 매출은 약 \$550, 2위 서머너즈워 (RPG, 컴투스)의 2배, 하스스톤(TCG, 블리자드)의 8.4배
- 타 장르 대비 우월한 유저 당 매출(ARPPU, Average Revenue Per Daily Active User)을 기록 중

전쟁게임 장르에 전략적으로 집중하는 이유 3



[Vikings]
2015년 8월 출시
2019년 4월 미국 매출 59위



[War and Order]
2016년 4월 출시
2019년 4월 미국 매출 57위



[King of Avalon]
2016년 7월 출시
2019년 3월 미국 매출 23위



[캐리비안의 해적]
2015년 8월 출시
출시 2년 경과에도 30억 원 이상의 월매출



[Final Fantasy XV]
2017년 7월 출시
2019년 3월 미국 매출 14위



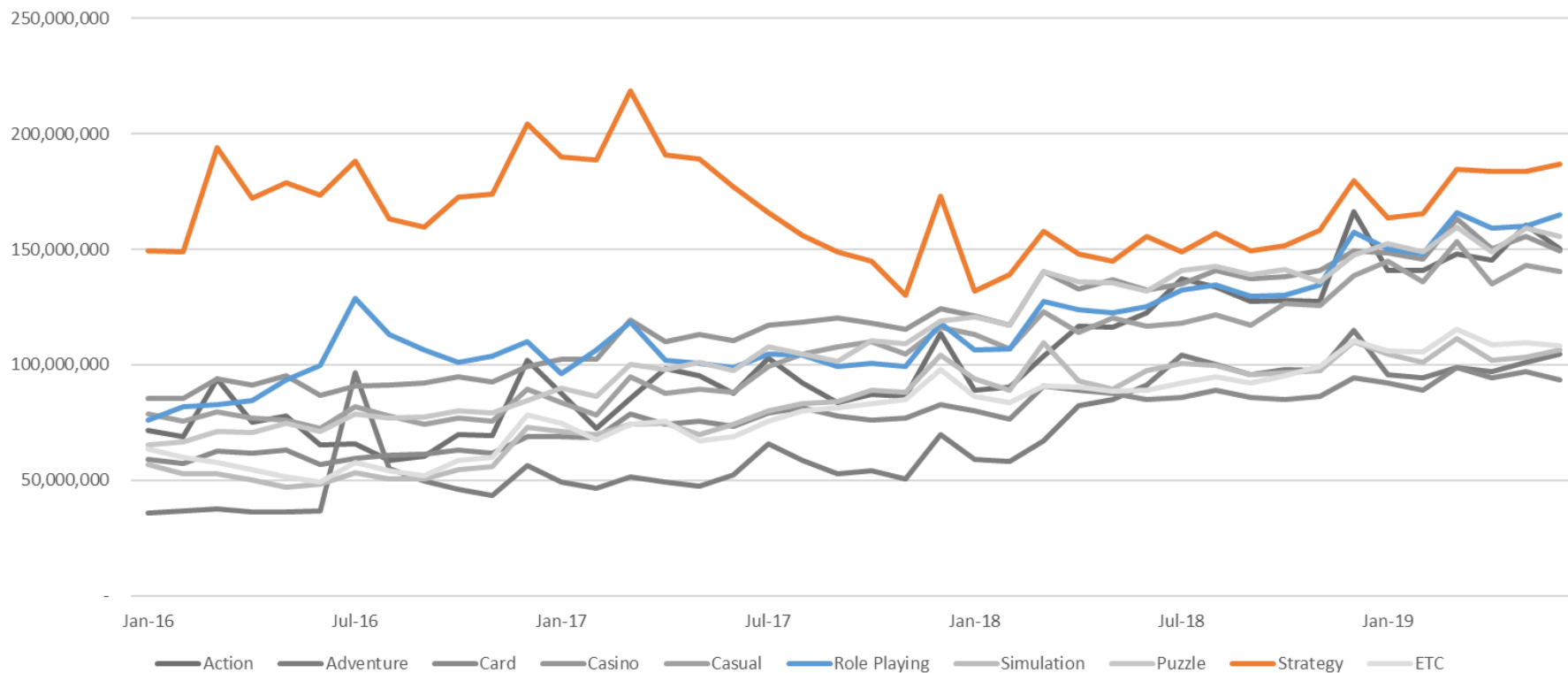
[총기시대]
2017년 10월 출시
2019년 3월 미국 매출 10위

- RPG는 제품 수명 주기가 짧고, 대부분이 출시 3개월을 기점으로 급격한 하락세를 보임
- 반면, 전쟁 게임은 높은 유저당 매출에 기반한 지속적 마케팅으로 연 단위의 장기적인 서비스 유지가 가능한 장르
- 글로벌 주요 게임들이 3년 이상의 서비스에도 불구하고 상위 매출을 기록 하는 모습

전쟁게임 장르 시장 현황 1

미국시장 게임 장르별 시장 규모(/월)

출처: Sensor Tower

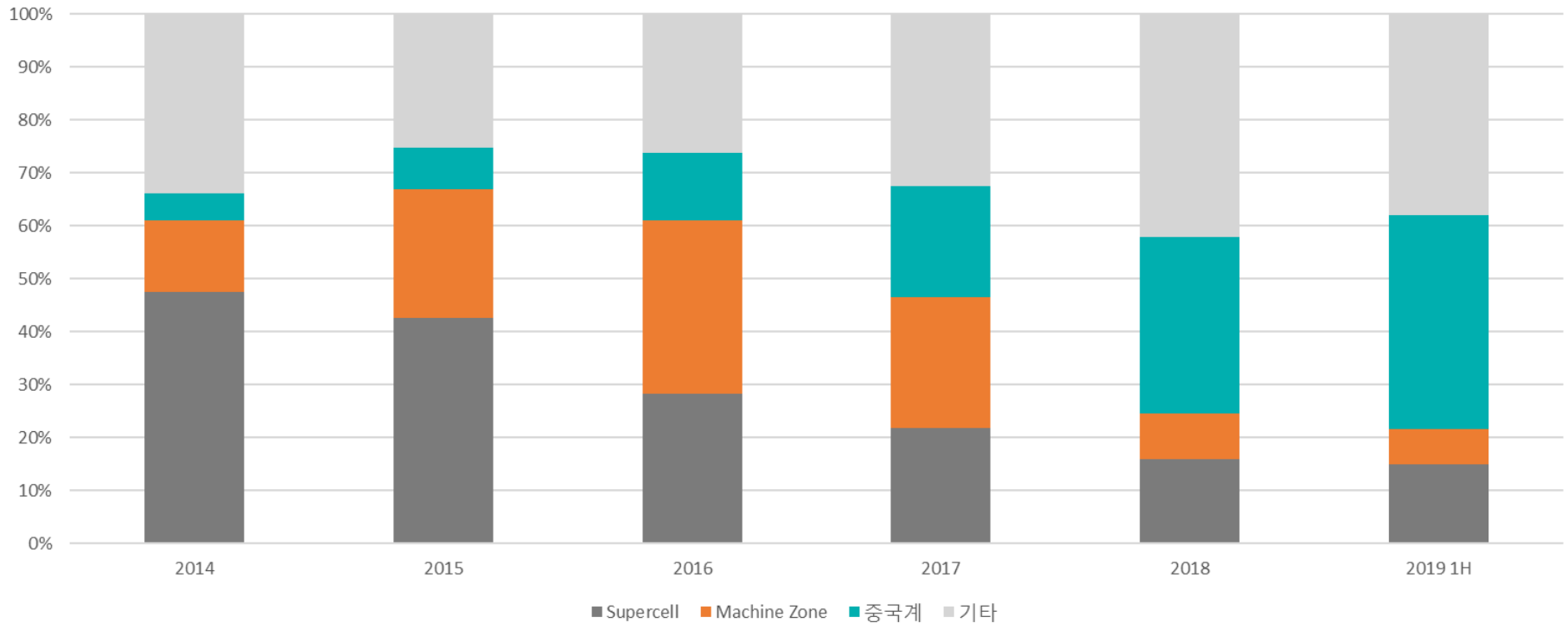


- Machine Zone이 공격적인 투자를 진행하던 2016년 ~ 2017년 초까지 전쟁게임은 미국 시장 총 매출의 30% 수준을 차지함
- 2017년 중 Machine Zone이 IPO에 실패하며 잠시 주춤하였으나, 장르 자체는 2017년 말부터 다시 성장세로 전환됨
- 현재 기준, 전쟁 게임은 여전히 “단일 장르 기준으로 미국에서 가장 큰 볼륨을 가진 장르”

전쟁게임 장르 시장 현황 2

출처: Sensor Tower

연도별 Strategy 매출 퍼블리셔 구성(미국, iOS)

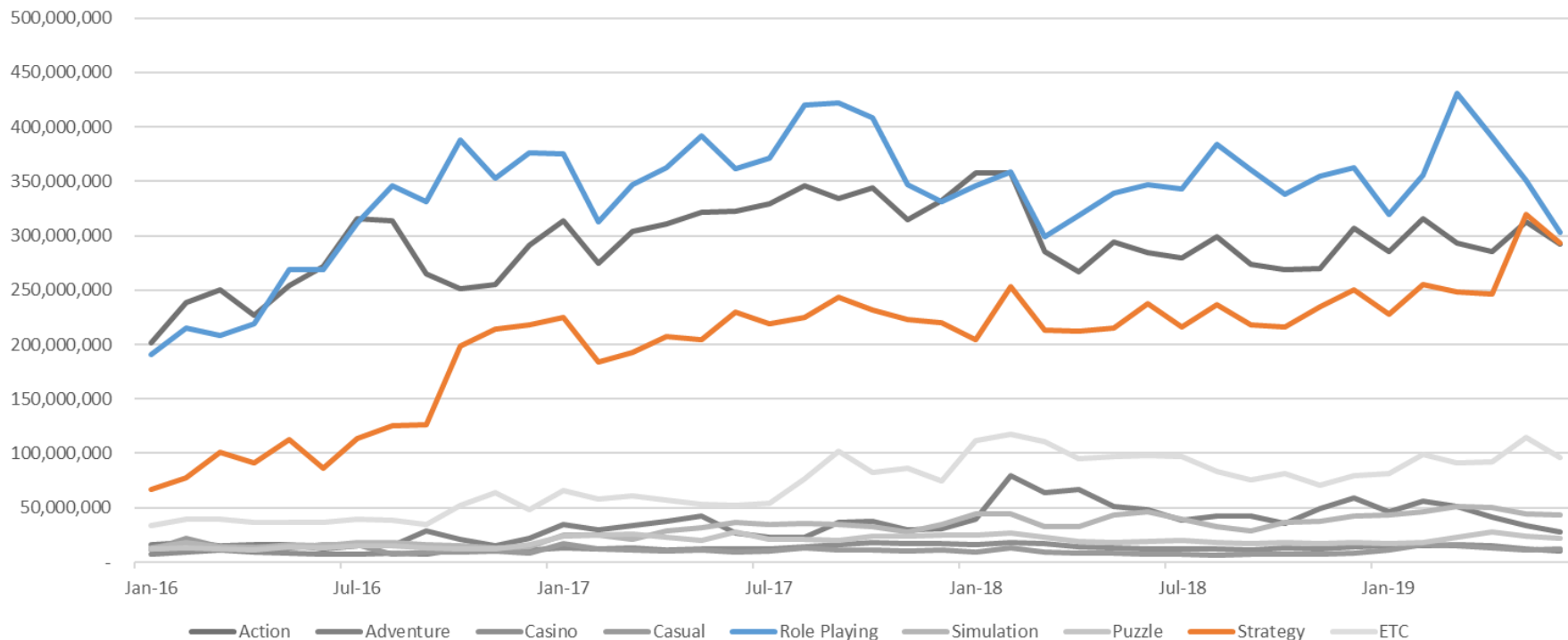


- Machine Zone이 주춤한 사이, 그 자리를 중국계 업체들이 빠르게 채우고 있음
- Lords Mobile의 IGG.com, Mafia City의 Yotta Games, 총기시대의 Funplus 등이며, 업계에서는 Machine Zone의 IPO 실패 이후 이들 업체로 주요 인력이 이동한 것으로 파악 중
- 이러한 세대교체의 결과, 과거 Machine Zone이 독주하던 시장이 보다 주요 게임들이 경쟁하며 성장하는 건강한 구조로 변화 중

전쟁게임 장르 시장 현황 3

중국 iOS시장 장르별 매출 변화 추이

출처: Sensor Tower



- 중국 출신 전쟁 게임 개발사들의 성장에 따라, 아시아권에서 전쟁게임의 비중이 증가하고 있다는 점 또한 장점
 - 우선적으로, 중국 시장 내에서 전쟁 게임의 영향력이 가파르게 성장하고 있음
- 전쟁 게임은 지난 4년 간 중국에서 가장 빠르게 성장한 장르로, 기존의 주력 장르인 RPG와 비슷한 수준으로 성장함
- 한국, 일본을 제외한 대만, 동남아시아 지역은 중국의 트렌드를 따라가는 모습을 보이기에, 아시아 권의 시장 기대치도 상승하고 있음

글로벌 시장의 주요 전쟁 게임 개발사

회사명	소재지	주요 게임	달성 실적 (중국 AOS 제외)	비고
Machine Zone	북미	Game of War Mobile Strike	미국 매출 최고 1위 누적 매출 6조 1000억 원	클래식 SLG로 성공한 1세대 전쟁 게임 개발사 이후 혁신 부족으로 쇠락 중
Plarium LLC	이스라엘	Vikings: War of Clans	미국 매출 최고 24위 누적 매출 8500억 원	
ELEX Wireless		Clash of Kings	미국 매출 최고 2위 누적 매출 2조 6800억 원	
Camel Games	중국	War and Order Age of Z	미국 매출 최고 17위 누적 매출 4200억 원	Machine Zone, ELEX를 벤치마크하여 초기 성공
Funplus		King of Avalon Guns of Glory	미국 매출 최고 1위 누적 매출 1조 8500억 원	후발주자로 시장에 참여, 다양한 소재 Re-skin, 성공적 마케팅으로 급격한 상승세
Yotta Games		Mafia City	미국 매출 최고 45위 누적 매출 약 4300억 원	Funplus를 벤치마크, 자극적인 광고로 시장 파이를 늘리는 중
IGG.com		Lords Mobile	미국 매출 최고 6위 누적 매출 2조 5000억 원	전쟁게임의 기본 뼈대에 중국식 RPG 요소를 효과적으로 결합, 글로벌한 성공 중
Lilith Games		Rise of kingdoms Art of Conquest	미국 매출 최고 27위 누적 매출 7000억 원	뒤늦은 시장 진입에도 불구하고, 혁신적인 기술적 접근으로 성공적인 초기 행보

전쟁게임 장르에 대한 전략적 집중으로 지속적인 성장



Consolidated Financials

(K-IFRS, 연결)

2019 & 4Q19 잠정실적(연결기준)

· 2019P

(백만원)	2019P	2018	YoY
매출액	103,342	87,222	+18.5%
영업비용	94,773	92,669	+2.3%
영업이익	8,568	(5,447)	흑자전환
영업이익률	8.3%	-6.2%	
세전이익	2,524	(4,333)	흑자전환
순이익	(1,489)	(7,942)	적자축소
순이익률	-1.4%	-9.1%	

· 4Q19P

(백만원)	4Q19P	4Q18	YoY	3Q19	QoQ
매출액	26,042	20,470	+27.2%	26,464	-1.6%
영업비용	22,693	22,661	+0.1%	22,246	+2.0%
영업이익	3,349	(2,191)	흑자전환	4,218	-20.6%
영업이익률	12.9%	-10.7%		15.9%	
세전이익	2,792	(2,061)	흑자전환	4,677	-40.3%
순이익	1,867	(3,169)	흑자전환	3,652	-48.9%
순이익률	13.8%	-25.0%		13.8%	

3Q19 실적요약(연결기준)

· P&L

(백만원)	3Q19	3Q18	YoY	2Q19	QoQ
매출액	26,464	19,573	+35.2%	25,764	+2.7%
영업비용	22,246	21,782	+2.1%	24,909	-10.7%
영업이익	4,218	(2,209)	흑자전환	855	+393.4%
영업이익률	15.9%	-11.3%		3.3%	
세전이익	4,677	(4,135)	흑자전환	(5,289)	흑자전환
순이익	3,652	(4,886)	흑자전환	(6,742)	흑자전환
순이익률	13.8%	-25.0%		-26.2%	

· 영업비용

(백만원)	3Q19	3Q18	YoY	2Q19	QoQ
인건비	3,967	6,097	-34.9%	5,488	-27.7%
지급수수료	14,200	9,302	+52.7%	14,220	-0.1%
광고선전비	2,454	4,640	-47.1%	3,392	-27.7%
무형자산상각비	417	575	-27.5%	600	-30.5%
기타	1,208	1,168	+3.5%	1,209	-0.1%
영업비용	22,246	21,782	+2.1%	24,909	-10.7%

Jan-Sept 2019 실적요약(연결기준)

· P&L

(백만원)	Jan-Sept 2019	Jan-Sept 2018	YoY
매출액	77,300	66,753	+15.8%
영업비용	72,081	70,008	+3.0%
영업이익	5,219	(3,255)	흑자전환
영업이익률	6.8%	-4.9%	
세전이익	(268)	(2,272)	적자축소
순이익	(3,355)	(4,773)	적자축소
순이익률	-4.3%	-7.2%	

· 영업비용

(백만원)	Jan-Sept 2019	Jan-Sept 2018	YoY
인건비	14,236	19,177	-25.8%
지급수수료	42,533	30,012	+41.7%
광고선전비	9,932	14,967	-33.6%
무형자산상각비	1,808	2,301	-21.4%
기타	3,571	3,551	+0.6%
영업비용	72,081	70,008	+3.0%

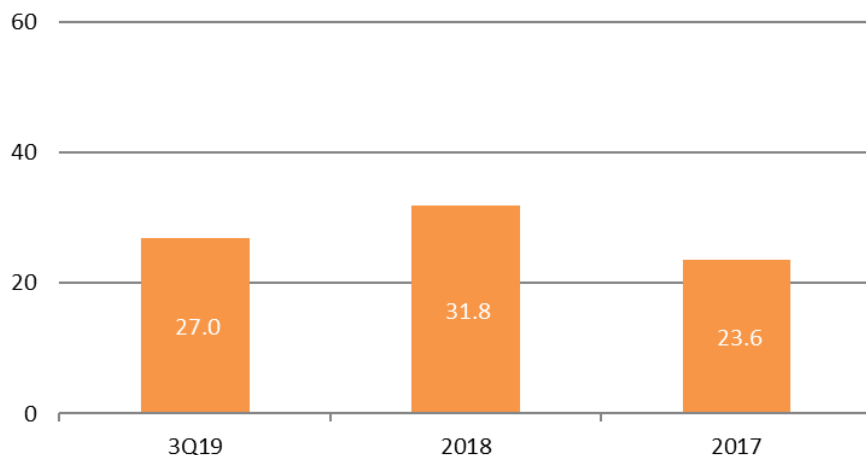
3Q19 실적요약(연결기준)

(백만원)	3Q19	2018	2017
유동자산	35,694	38,716	34,979
현금 및 현금성자산	14,750	18,901	18,733
매출채권	10,057	6,878	10,308
기타	10,887	12,937	5,938
비유동자산	23,144	16,451	15,655
유형자산	1,093	980	1,102
무형자산	8,334	3,482	6,985
기타 비유동자산	13,716	11,990	7,568
자산총계	58,838	55,168	50,634
유동부채	29,373	28,610	16,104
매입채무 및 기타 유동채무	6,437	4,530	8,197
선수금 및 선수수익	3,586	5,701	6,733
단기금융부채 및 기타 유동부채	19,350	18,378	1,174
비유동부채	5,707	60	632
부채총계	35,080	28,670	16,736
자본금	5,892	5,892	5,892
주식발행초과금	24,553	24,553	24,553
기타자본	(8,432)	(9,092)	(9,934)
이익잉여금	1,980	5,245	13,387
비지배분	(235)	(101)	-
자본총계	23,758	26,498	33,897

연결재무상태표

현금 및 현금성자산+자사주

(단위: 십억원)



*기말 신탁 계좌의 자사주 포함

P&L

(백만원)	2014	2015	2016	2017	2018
매출액	46,521	57,536	72,519	92,184	87,222
영업비용	40,959	49,242	69,447	94,929	92,669
영업이익	5,562	8,294	3,072	(2,745)	(5,447)
세전이익	6,419	4,350	(1,717)	(2,802)	(4,333)
법인세	2,994	3,276	3,613	8,684	3,609
당기순이익(손실)	3,425	1,074	(5,330)	(11,487)	(7,942)

재무상태표

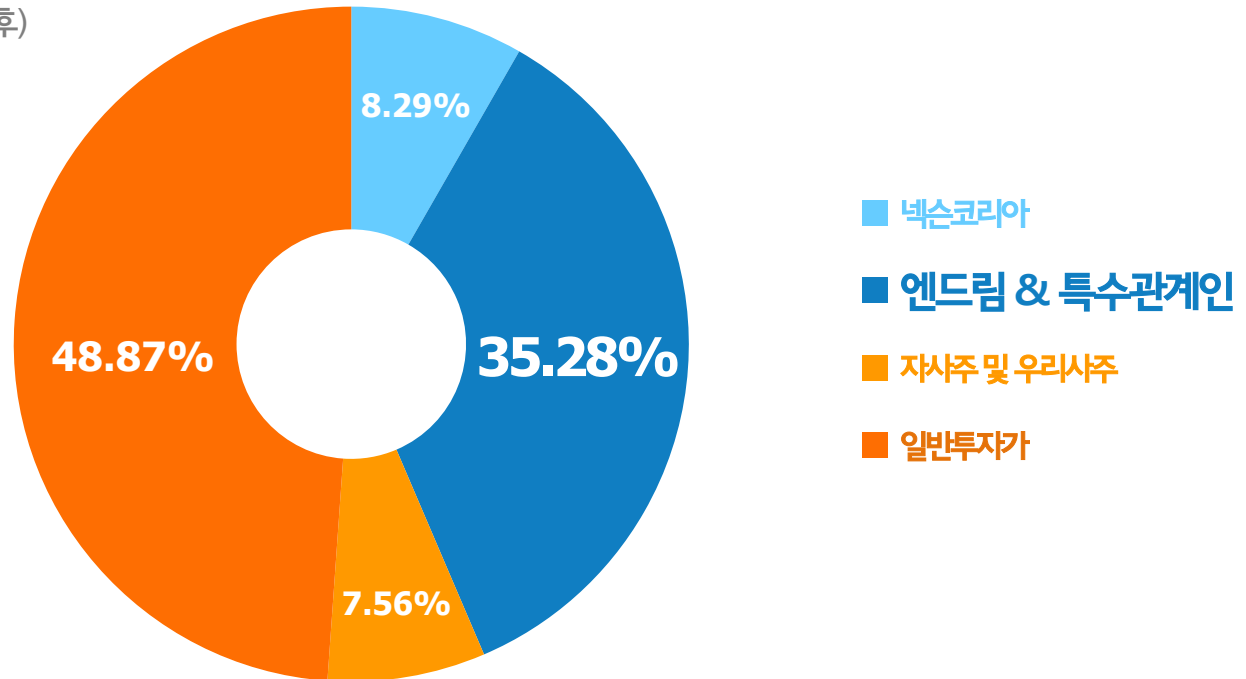
(백만원)	2014	2015	2016	2017	2018
유동자산	55,560	59,825	41,079	34,979	38,716
비유동자산	17,281	16,854	17,735	15,655	16,451
자산총계	72,840	76,679	58,814	50,634	55,168
유동부채	15,344	8,070	11,460	16,104	28,610
비유동부채	1,026	457	2,059	632	60
부채총계	16,370	8,528	13,519	16,736	28,670
자본	56,470	68,151	45,294	33,897	26,498

Company Structure

CEO (각자대표) 조성원, 박영호

직원 수 (3Q19말 기준) 218명

지분구조 (엔드림 유상증자 후)



주요출자회사



씽크편





CEO 조성원

주요 경력 2013~현재 조이시티 대표이사
 2012~2013 넥슨코리아 사업개발본부장
 2011~2012 넥슨코리아 퍼블리싱본부장
 2003~2013 엔도어즈 대표이사

주요 업적 넥슨코리아에 엔도어즈 매각
 'FIFA온라인3' 퍼블리싱 사업권 획득



CEO 박영호

주요 경력 2018~현재 조이시티 대표이사
 2015~2017 네시삼십삼분 대표이사
 2010~2015 한국투자파트너스 수석심사역, 인터넷/소프트웨어 투자 총괄
 2003~2010 한게임 카드게임개발팀장

주요 업적 몬스터슈퍼리그, 삼국블레이드 등 주요모바일게임 소싱 및 글로벌 런칭
 카카오, 카카오게임즈, 펄어비스, 더블유게임즈 등 주요 인터넷/게임기업투자
 한게임 카드게임류 개발 및 글로벌 런칭



CTO 김태곤

주요 경력 2015~현재 조이시티 CTO
2003~2015 엔도어즈 개발총괄 상무이사
2000~2003 (주)조이온 개발이사
2000~2000 (주)드림웨어 대표이사

주요 업적 '캐리비안의해적'(2017), '오션앰파이어'(2016),
'영웅의 군단'(2014), '아틀란티카'(2008),
'군주온라인'(2004), '거상'(2002), '임진록' (1997) 외 다수 개발



COO 조한서

주요 경력 2013~현재 조이시티 사업총괄 상무이사
2012~2013 넥슨코리아 퍼블리싱본부장
2006~2012 엔도어즈 전략총괄이사

주요 업적 'FIFA온라인3', '아틀란티카', '군주온라인' 등 국내외 서비스
성공에 주도적 역할.



JOYCITY

Thank you



이 종목의 더 많은 IR정보 [확인하기](#)

IR GO 주주와 기업을 연결하고 응원합니다.