

엔씨소프트 4Q23 컨퍼런스콜 내용 전문

- <https://eyeofkorean.com>, 출처 : 엔씨소프트 IR자료
- (녹음파일 스크립트 추출임. 어색할 수 있음)

진행자

안녕하세요 주식회사 NC소프트 irc 이장욱입니다.

오늘 NC소프트 2023년 4분기 실적 발표에 참여해 주셔서 대단히 감사합니다.

그럼 먼저 실적 요약부터 말씀드리겠습니다.

먼저 2023년 연간 매출액은 모바일 게임 매출 감소로 전년 대비 31% 감소한 1조 7,798억 원을 기록했습니다.

영업이익은 매출 감소로 전년 대비 75% 감소한 1373억 원을 기록했습니다.

세전이익은 전년 대비 66% 감소한 262억 원, 당기 순이익은 전년 대비 51% 감소한 2139억 원입니다.

4분기 매출액은 모바일 게임 매출 증가로 전분기 대비 3% 증가한 4,377억 원을 기록했습니다.

전년 동기 대비로는 20% 감소했습니다. 영업이익은 마케팅비 및 기타 비용의 증가로 전분기 대비 77% 감소한 39억 원을 기록했습니다.

전년 동기 대비로는 매출 감소 영향으로 92% 감소했습니다.

세전손실은 204억 원으로 전분기 대비 적자 전환했으며, 당기 순이익은 252억 원으로 전분기 대비 43% 감소했습니다.

이어서 각 플랫폼별 매출에 대해서 설명드리겠습니다.

t1이 출시되며 당사의 라이브 서비스 중인 타이틀 횟수가 증가했고, 글로벌 진출이라는 전략적 목표 달성을 위해 다양한 장르의 신작들을 개발하고 있어 앞으로는 라이브 서비스 게임이 더욱 다양해질 것입니다.

이러한 당사의 사업 구조의 변화를 고려해서 이번 분기부터는 게임별 매출이 아닌 플랫폼별 매출로 구분 발표하기로 했습니다.

4분기 모바일 게임 매출은 전분기 대비 9% 증가한 2989억 원을 기록했습니다.

리니지m은 이번 분기에도 견조한 매출을 유지했고, 리니지2m과 리니wm 매출은 각각 4주년 2주년 업데이트 효과로 전분기 대비 성장했습니다.

연간으로는 역대 최고 매출을 기록했던 전년 대비 38% 감소한 1조 204억 원을 기록했습니다.

4분기 PC게임 매출은 전분기 대비 1% 감소한 923억 원을 기록했습니다.

라이브 서비스 업데이트 일정에 따라 각 게임별로 등락을 반복하고 있는데, 기존 PC 게임 중 리니츠, 아언, 블레이드앤스홀의 매출이 전분기 대비 하락했으며, 12월 7일 출시한 신작 t1과 레니지2, 길드워2의 매출 증가가 이를 상소했습니다.

연간 PC 게임 매출은 전년 대비 6% 감소한 3651억 원입니다.

4분기 로열티 매출은 전분기 대비 13% 감소한 306억 원입니다.

대만 리니지m과 중국 길드어2 등의 로열티 매출이 하락했습니다.
연간으로는 전년 대비 8% 감소한 1445억 원입니다.

이어서 지역별 성과에 대해서 설명드리겠습니다.

4분기 한국과 아시아 매출은 모바일 게임 매출 성장으로 전분기 대비 각각 3%, 8% 증가하였습니다.

북미 유럽 매출은 길드워2의 매출 호조로 전분기 대비 15% 증가하였습니다.

4분기 및 연간 해외 및 로열티 매출의 비중은 전체 매출의 약 35%를 차지했습니다.

다음은 영업 비용에 대해서 말씀드리겠습니다. 연간 총 영업비용은 전년 대비 18% 감소한 1조 6,425억 원이며, 연간 인건비와 마케팅비는 전사적인 비용 효율화 노력으로 전년 대비 각각 3%, 55% 감소했습니다.

4분기 총 영업비용은 전년 동기 대비 13% 감소한 4,339억 원을 기록했습니다.

4분기 인건비는 전년 동기 대비 12% 감소, 전분기 대비로는 복리후생비 및 퇴직급여 증가로 3% 증가한 2042억 원을 기록했습니다.

4분기 마케팅비는 전년 동기 대비로는 16% 감소했으나 신작 출시 마케팅 활동과 오프라인 게임주 참가로 전분기 대비로는 46% 증가한 403억 원을 기록했습니다.

4분기 감가상각비는 전년 동기 대비 3% 증가, 전분기 대비로는 8% 감소한 268억 원, 매출 변동비 및 기타 비용은 전년 동기 대비 16% 감소, 전분기 대비로는 서버 사용료와 외주 개발비 등으로 7% 증가한 1625억 원을 기록했습니다.

작년 12월 7일 출시한 티어 어드벤처 출시 이후 3개월 차를 맞이했으며, 지난주에는 많은 유저들의 관심 속에서 첫 번째 공성전이 잘 마무리되었습니다.

티어 출시부터 지금까지 끊임없이 고객분들의 피드백을 청취하고 소통하며 적극적으로 게임 플레이 경험을 개선하고 있습니다.

향후 글로벌 시장에서 보다 더 큰 성과를 달성할 수 있도록 글로벌 출시 준비에도 박차를 가하고 있습니다.

당사는 장기 성장을 위한 전사 차원의 노력을 전방위적으로 지속하고 있습니다.

특히 올해는 전사 원팀으로 더욱 과감한 변화를 이뤄 도약의 기회를 만들고자 합니다.

라이브 IP의 유저 기반 확대 및 신규 IP의 글로벌 경쟁력 강화를 목표로 두고 전사의 역량을 결집하겠습니다.

경영 효율성을 극대화하고 시장 및 데이터 기반의 의사결정 문화를 정립하며 비용 효율화를 지속 추진하겠습니다.

그리고 중요하게 신규 IP 확보 및 미래 성장 동력 확충에도 최선을 다하도록 하겠습니다.

여러 방면으로 변화해 나가는 NG소프트의 모습을 관심 있게 지켜봐주시기 바랍니다.

그럼 이것으로 2023년 연간 및 4분기 실적에 대한 설명을 마치겠습니다.

감사합니다.

엔씨소프트 4Q23 컨콜 질의응답

- <https://eyesofkorean.com>, 출처 : 엔씨소프트 IR자료
- (녹음파일 스크립트 추출임. 어색할 수 있음)

진행자

처음으로 질문해 주실 분은 골드만 삭스의 에릭차 님입니다.
퍼트 우비 프리제 바이 에릭 골드만 삭스

질문1.

네 안녕하세요. 질문 기회 감사합니다. 두 가지 질문이 있는데요.
TL 트래픽이 NC소프트의 오랜만의 신작이라는 것을 감안 하면 생각보다는 좀 저조했었던 것 같습니다. **회사 내부에서 분석하시기로 가장 큰 이유는 무엇이라고 생각하시는지** 궁금하고요.

또 이런 지금 결과가 서구권에 출시할 t1의 타이밍이나 또 오퍼레이션에 대해서 인플리케이션이 있는 건지 좀 궁금하고요.

두 번째 질문은 최근에 주주 환원 정책이나 전반적으로 캐피탈 알로케이션에 대해서 이제 관심이 되게 올라간 상황인데 **엔씨소프트는 어쨌거나 캐시 포지션이 꽤 높은 걸로 다 파악을 하고 계신데 좀 구체적으로 캐피탈 알로크레이션 전략에 대해서 좀 설명을 해주셨으면 감사하겠습니다.**

고맙습니다.

답변1

질문 감사합니다. 여러 가지 저희 회사에 대해서 많은 조언 주시고 고언 주시고 하는데 저희가 여러 가지 실적에서 여러 가지 기대에 미치지 못하는 점 일단 먼저 사과한다는 말씀부터 드리고 싶습니다.

t1은 맞습니다. 사실은 국내에서 t1이 출시된 이후에 성과가 여러 가지 지표가 이렇게 시장에서 메이크업 하실 만큼 좋아하실 만큼 나오지 않는 거는 저희도 잘 인지하고 있습니다.

이유를 여러 가지가 있겠습니다마는 저희가 생각하는 건 **첫째는 그 콘텐츠 난이도에 대한 문제가 좀 있었고요.**

그다음에 **편의성 조작 편의성 문제**가 있었던 것 같고 또 PV를 저희가 콘텐츠를 도입하다 보니까 거기에 관련된 밸런스 문제 tv 콘텐츠 밸런스 문제 이런 이슈로 인해서 초반에 리텐션이 리텐션 레이지 저희 기대에 미치지 못했습니다.

저희가 드리고 싶은 말씀은 t1 팀이 여기에 대해서 요구 사항들을 유저들의 요구 사항들을

빠르게 반영하면서 콘텐츠도 개선하고 여러 가지 최적화 작업을 계속 지속적으로 진행하고 있고요.

덕분에 리텐션 지표가 많이 개선되고 있다는 점을 말씀을 드리고 싶습니다.

저희가 이거를 어떤 합리화 레셔널라이즈액션 하려는 뜻이 아니고 저희는 사실 tii 해외에서의 실적과 해외에서의 새로운 지표를 저희가 창출하는 게 굉장히 중요하다고 생각했었고 지금도 그렇게 생각하고 있습니다.

서비스를 해외 유저들의 관심이 굉장히 컸고요. 그리고 서구권의 유저들의 기대감이 확대되고 있다는 걸 저희는 여러 가지 지표로 확인을 하고 있습니다.

그래서 올해 출시하는 거에는 변화가 없고요. 이게 아시다시피 이제 아마존 저희가 아마존이 저희 퍼블리싱을 맡고 있기 때문에 마케팅 전략상으로 글로벌 경쟁작들을 고려해서 최적의 시기를 아마존에서 결정을 해서 발표를 할 겁니다.

아마존에서 글로벌 유저들과 직접 구체적인 계획에 대해서 소통할 예정입니다.

그리고 두 번째 말씀하신 주주 환원 특히 캐피탈 엘로케이션 캐시 문제 지난번 실적 발표 때도 말씀드렸습니다마는 저희가 지금 제일 중요하게 생각하는 거는 저희 회사가 오게닉하게 성장하는 측면 인오게닉하게 성장하는 측면을 어떻게 보면 같은 비중을 가지고 회사에서 역점을 두고 진행하고 있다.

일단 그걸 먼저 말씀을 드리고요.

저희가 지금 캐시 밸런스가 제가 어제 확인한 게 1조 9천억 정도 캐시 밸런스가 있고요.

그다음에 저희가 캐쉬 외에도 난 코 에셋이 많습니다.

잘 아시다시피 저희가 부동산이나 이런 유동화할 수 있는 에셋들이 굉장히 많습니다.

지금 지난번 실적 발표 때도 저희가 이노게닉하게 회사를 성장시켜서 의미 있는 지난번에

저희가 eps 어크리션이라는 말씀을 드렸습니다마는 저희의 주당 가치가 증대될 수 있는

인수나 합병이나 아니면 어떤 회사를 코프레이드 엔터티를 인수합병하는 것 외에 IP를 저희가 IP 차원에서도 취득하는 그런 것도 여러 가지 레벨에 맞춰서 진행을 하고 있고요.

지금 말씀드린 캐쉬나 저희가 유동화할 수 있는 자산들은 이런 인오게닉한 성장을 추구하는 데 사용될 예정이고요. 그 점에서 지금 재무적으로도 하고 있습니다.

저희가 파인을 일단 다시 성장시키는 게 굉장히 중요합니다.

그래서 지금 현재 2024년 25년 그 이후까지 계속 파이프라인에 있는 기존에 저희가 개발 중인 것을 통해서 매출을 극대화하는 것도 중요하겠습니다마는 기존에 저희가 지금 레거시 IP들을 어떻게 조금 더 활용해서 거기서 더 추가적인 어떤 그런 스피업 형태의 매출을 증대시키느냐 그 점 또한 저희가 굉장히 중요하게 생각하고 있습니다.

그래서 다시 말씀드리는 이유는 저희가 탑 라인을 다시 리바운드 하기 위해서 기존의 오게닉한 성장 그다음에 똑같이 지금까지 사실 저희 NC가 인오게닉한 성장에서 어떤 포커스 하는 게 많이 다른 경쟁사들에 비해서는 좀 조용했던 게 사실입니다.

그런데 지난번 실적 발표부터 누누히 말씀드리는 이유가 저희가 전사적으로 포커스를 여기에 맞추고 있다는 점을 말씀을 올리겠습니다.

다음으로 질문해 주실 분은 키움증권의 김진구 님입니다.

질문2.

질문 감사드립니다. 두 가지 질문을 드리려고 하고요.

첫 번째로 우리 플랫폼하고 bm을 포함한 사업 전략 기초에 좀 변화가 있으시면 말씀을 해 주시고 방금 전에 투자에 대해서도 언급을 해주셨는데 좀 구체적인 방향성 어떤 세그먼트에 좀 관심을 두고 계신지 이런 것도 좀 언급을 해 주시면 감사하겠고요.

두 번째 질문은 LLL 그리고 아이언2의 출시 관련된 타임라인 조금 언급을 해 주시고 그리고 프로젝트 m하고 프로젝트 2 관련된 개발 진행 상태에 대해서 좀 업데이트를 부탁드립니다 하겠습니다.

감사합니다.

답변2

예 먼저 우리 김진국 애널리스트 분 최근에 쓰신 리포트 저도 잘 읽었습니다.

사실 리포트를 애널리스트 분들이 쓰시면 제가 꼭 읽지 않고 읽고 하는데 이번에 사실 쓰신 내용이나 방향성 제안 저는 너무 동의드리고 저희 회사에 대해서 이렇게 깊게 생각해 주시는 것 먼저 감사하다는 말씀 드립니다.

먼저 투자 방향성에 대해서 말씀을 드리고 제가 플랫폼이나 bm에 대해서는 바로 연달아서 말씀을 드리겠습니다.

투자 방향성에 대해서는 저희가 지난번에도 자꾸 제가 말씀드립니다만 실적 발표 때 지난번에도 말씀을 드렸다시피 게임과 난 게임에 관련해서 저희가 IP 어떤 새로운 기존의 IP도 중요하다는 저희가 새로운 어떤 IP를 확보하는 주안점을 맞추고 있습니다.

또 방향성에서 또 한 가지 중요한 측면이 어떤 익스펜션일 것 같은데요.

저희가 사실은 국내 시장도 굉장히 사실 해외 시장 특히 서구권 서구권을 포함해서 또 동남아 시장 굉장히 지금 어떻게 보면 저희 입장에서는 언더 프리젠티했다고 할까요? NC 소프트가 그 점을 타파해야 되기 때문에 그 점에 그 지역에서의 저희가 아까 말씀드린 기초 기초를 바탕으로 듀어픽 익스펜션을 최우선으로 생각하고 있습니다.

M&A라는 것은 사실 저희가 구체적인 말씀을 드릴 수 없는 점은 양해를 부탁드립니다.

하지만 지금 현재 저희가 굉장히 많은 노력을 노력과 시간을 쏟아붓고 있기 때문에 올해 내에는 저희가 어떤 저희가 진행하는 투자에 대한 방향성에 대한 디렉션을 저희가 실질적인 결과로 보여드릴 수 있을 거라고 생각합니다.

그리고 아까 처음 말씀하신 플랫폼하고 m 관련해서는요 플랫폼은 당연히 저희가 지금 현재 많은 매출이 모바일을 통해서 이루어지고 있는데 해외 시장 나가면 더 잘 아시겠습니까마는 콘솔이 굉장히 중요하기 때문에 저희 회사뿐만이 아니라 지금 현재 전체적인 트렌드라고 봅니다마는 콘솔에 대한 다각화를 가장 중요하게 생각하고 있고요. 또 한 가지는 또 PC 쪽으로 저희가 지금 진행을 향후 진행되는 파이프라인으로 봤을 때 로벌 PC 마켓 PC 개인 마켓 쪽에도 똑같은 중요성을 부여하고 있습니다.

bm도 당연히 여러 경로를 통해서 저희 회사에서 발표를 드렸습니다마는 글로벌 시장을 타겟하기 위해서는 bm의 변화가 필수적이기 때문에 저희가 각 게임에 맞춰서 bm 전략을 지금 다각화하고 있습니다.

그 전과 달라진 점은 저희가 신규 IP 또는 판권을 확보를 통해서 글로벌 시장을 공략한다는 전략이 저희가 모든 것을 저희 자체 IP와 이런 식으로 한다는 점 그거에서 저희가 어떤 변화를 추진하고 있다. 그 점을 꼭 말씀을 드리고 싶습니다.

그리고 제일 중요한 저희 지금 질문 주신 아이온2 그다음에 LLL 관련해서 좀 말씀을 드리겠습니다.

사실 아이온2는 저희 입장에서 굉장히 중요한 지금 IP고요. 이게 더 잘 아시다시피 저희가 기존에 굉장히 성공적인 IP였던 아이온을 가지고 어떤 계승해서 할 수 있죠. 저희가 추진하는 새로운 IP이기 때문에 저희 입장에서는 아이온2에 대해서 전사적으로 많은 노력을 기울이고 있습니다.

저희가 어쨌거나 제일 잘하고 있는 mmorpg 영역에서는 저희가 잘하고 있는 거는 더 잘해야 되는 거 한 가지 물어볼 의심의 여지가 없기 때문이에요.

저희가 잘 할 수 있는 mmorpg 마켓에서의 어떤 다음 가장 중요한 IP고요.

제가 한마디로 이 아이온2에 대해서 저희 회사의 생각을 말씀을 드리면 저희가 당연히 요즘 화제가 요즘 여러 트렌드가 되고 있는 pve tv 콘텐츠에 역점을 두고 있습니다. 역점을 두고 있고 또 엄청난 양의 어떤 PV 콘텐츠를 제공하는 그런 IP로 저희가 말씀을 드리는 게 제일 적절할 것 같습니다.

이게 PVP 요소가 없는 건 아닙니다. 왜냐하면 mmorpg의 특성상 PVP는 기본이라는 말씀을 제가 드리고 그 PVP에 확장을 해서 PV 콘텐츠의 정말로 제가 정확한 숫자를 지금 말씀드리지 못하는 점 이해해 주십사 말씀을 드립니다. 엄청난 양의 PV 콘텐츠를 제공하는 그런 IP가 되고

그리고 저희 입장에서 아주 중요한 새로운 장르이기 때문에 굉장히 중요하게 생각하고 많은 노력을 기울이고 있고요.

일정 관련해서는 저희가 올해 24년에 외부 테스트를 계획하고 있습니다.

그래서 외부 테스트 계획을 직접 저희가 엔싱이나 이런 여러 가지 커뮤니케이션 채널을 통해서 개발팀이 직접 커뮤니케이션을 하도록 할 예정입니다.

이거 m 관련해서 말씀을 주셨는데 최근에 저도 뉴스로 m에 대해서 나온 걸 봤습니다. 모든 프로젝트가 그렇듯이 개발 중에는 여러 가지 변화가 있을 수 있습니다.

현재 저희는 그 게임 시나리오를 정비하고 있으며 정비 중이고요.

그다음에 효율적으로 조직 자체를 정비하고 있습니다

이라고 말씀해 주셨는데 제가 이장욱 전무한테 옆에 계시는데 e가 뭐냐고 저도 나중에 그거는 따로 한번 저희 irc를 통해서 김진구 애널리스트께서 한번 커뮤니케이션 부탁을 드리도록 하겠습니다.

다음으로 질문해 주실 분은 베어링 자산운용의 문준기 님입니다.

질문3

안녕하십니까? 베어링자산 문직입니다. 제가 특별히 질문 있어서 요청드린 건 아니고요. 드릴 말씀이 있어서 요청드렸습니다. 회사가 전사적인 노력을 하고 있다고 말씀은

하시지만 어제 공시나 오늘 IR 자료를 보면 오히려 역행하는 것 같고요.

현재 대한민국 상장사가 밸류업 프로그램을 대응하기 위해서 자체적으로 거버넌스를 개선하고 있는 상황에서 NC소프트는 반대로 가고 있는 것 같아서 주주로서 심히 우려돼서 말씀드립니다.

세 가지 말씀드릴 예정인데요. 먼저 첫 번째는 이번 IR 자료부터 게임별 매출이 공개되지 않고 있는데 사실 실적이 창피하다고 해서 숨기는 건 문제를 제대로 해결하려는 태도가 아니라고 생각하고요.

두 번째는 김택진 대표이사가 지금 현재 최악의 실적을 기록함에도 불구하고 작년 기준 128억 원의 연봉과 성과급을 가져가셨습니다.

그전 해에도 100억 원 이상의 금액을 가져가셨고요.

회사는 내부적인 계산 방식이 있다고 말씀을 하시지만 대한민국의 다른 상장사와 비교를 해보시면 100억 이상 가져가는 회사는 거의 없다는 것을 확인할 수 있을 겁니다.

그리고 현재 지배주주인 경영 경영자분들 보면 연봉과 성과급 받는 분들도 점점 사라지는 추세이고요. 거의 대부분이 주주로서 배당을 받아가고 계십니다. 이게 회사의 실적과 현금 흐름과 연동되는 부분이 있으니까요.

세 번째는 저희가 이제 연결 기준으로 순현금이 1조 이상 있는데 이 금액을 m&a나 주주 환원 같은 향후 ROE를 개선할 수 있는 방향으로 사용하지 않는 것도 문제입니다.

NC소프트는 현재도 전체 직원이 5천 명이 넘습니다. 경영관리 직원이 1500명이나 되고요.

사실 게임사답지 않은 인력 규모와 구성을 가지고 있는데 감안을 하는 게 아니라

추가적으로 여기에 5,800억짜리 idi 센터를 짓는다는 게 납득되지 않습니다.

RDI 센터를 세우고 개발비 인건비를 더 쓰실 거면 주주한테 게임 파이프라인에 대해서 더 자세히 설명을 해주셔야지 지금 이번 IR 자료처럼 게임별 매출을 감추는 거는 제대로 된 행동이 아니라고 생각합니다.

제가 세 가지 말씀을 드렸는데요. 이거에 대해서 지금 당장 답변을 요구드리는 건 아니고요. 주주들이 갖는 의문점에 대해서 진지하게 고민을 해 주시고 회사가 지금처럼 주주 가치에 역행하는 방식으로 가는 게 맞는지 나중에 답변을 해 주시기 바랍니다. 이상입니다.

답변3.

그 베어링에서 오늘 너무 좋은 말씀을 해 주셨고요.

사실은 저도 저도 사실은 그 바이트 하이드에서 해치 펀드에서 직접 일을 해보고 한국 회사도 투자를 해보고 했기 때문에 지금 말씀하시는 사항이 무슨 상황인지 충분히 이해하고 있고요.

저희가 회사 내부에서도 지금 말씀 주신 내용에 대해서 지속적으로 지금 논의를 하고 있는 상황입니다.

그래서 여기에 대해서 제가 제가 말씀드릴 수 있는 사항이 있고 또 저희가 주총을 통해서 말씀드릴 수 있는 사항이 있기 때문에 제가 말씀드릴 수 있는 사항은 여기서 말씀을 올리도록 하겠습니다.

저희가 게임별 매출을 발표하다가 이번에 변화를 꾀한 이유는 이거는 팩트 그대로 말씀을 올리면 저희가 가만히 봤더니 전 세계 회사 중에서 저희처럼 발표하고 있는 데가 없더라고요.

아마 다른 데가 있으면 알려주시기 바랍니다. 저희가 어떤 전 세계적인 트렌드도 아니죠. **프렉티스를 따라가고자 하는 거에서 이번에 한 가지 매출 게임별 IP별 매출을 숨기고자 하는 의미는 전혀 없고요.**

IP별 매출은 얼마든지 저희가 IR을 통해서 계속 지금까지 해왔던 것처럼 공개할 테니까요. **그거는 어떻게 보면 오해라고 제가 명확하게 말씀을 드리도록 하겠습니다.**

원래 이게 저희 실적이 안 좋다 보면 어떤 행동이나 어떤 어떤 변화도 그렇게 이해될 수 오해될 수 있다고 생각합니다.

충분히 저부터라도 그렇게 생각할 수 있을 것 같고 그 점은 아니라고 말씀을 드리고 저희가 IR팀을 통해서 계속 저희가 오픈할 테니까요. 그거는 오해라는 점.

두 번째로 **저희 매니지먼트의 연봉과 성과급 이런 걸 말씀하셨는데 이거는 사실은 저희가 보상위원회 이사회 내에서 보상위원회를 통해서 모든 게 이루어지고 있고 이걸 회사가 특히 저희 재무팀과 회사가 관여하고 있는 사항은 아닙니다.**

잘 아시겠지만 다른 회사도 마찬가지로는 하지만 이거에 대해서 어떤 취지에서 말씀을 하시는지 이해를 하고요.

이거는 저희가 제가 지금 보상위원회를 대신해서 말씀을 드릴 수는 월권이기 때문에 다른 경로 또 주총 같은 경로를 통해서 저희가 이슈일 경우에 말씀을 드리는 게 적절할 것 같다고 생각을 합니다.

그리고 막 말씀하신 저희 여러 가지 방만함 네 맞습니다.

방만한 거를 줄이려고 지금 저희가 계속 하고 있고요.

특히 말씀하신 지원 조직이 숫자까지 말씀해 주셨는데 과도하다 저희가 충분히 유념하고 지금 거기에 대한 대책을 마련하는 중이고요.

곧 여러 가지 좋은 안을 저희가 도출해서 실행하려고 하고 있고요.

또 RDI 센터 말씀하셨는데 아까 제가 모두에 말씀드린 거랑 같은 취지입니다.

아까 제가 말씀드린 것처럼 여러 가지를 투자 재원으로 다시 한 번 말씀드리지만 난 퍼포밍 에셋은 퍼포밍 에셋으로 리턴을 발생시키는 에셋으로 바꾸려고 하는 게 **지금 현재 저희가 추진하고 있는 제일 중요한 원칙입니다.**

어제 저희 회사 이사회에도 있었습니다마는 이사회에서도 그 점을 이사회 멤버들께 분명히 말씀을 드렸고요.

또 사회 이사회에서도 동의를 해 주셨고요. 그래서 그런 거를 지금 말씀하신 거를 저희 매니지먼트가 충분히 인식하고 있고 그거를 그 방향에서 결과물을 도출하기 위해서 결과물을 오래 끌 생각 없습니다.

올해 중으로 많은 결과물이 계속 시장에 저희가 커뮤니케이션 할 거라고 확신하고 있습니다. 그런 측면에서 조금 기다려 주시면 계속 주주분들께 저희의 변화하는 모습을 또 노력하도록 하겠습니다.

그리고 마지막으로 짧게 그 타임라인 신작 타임라인 이거는 저희가 그 실적 발표 회사 기조가 실적 발표를 통해서 말씀드리는 것보다 저희가 엔싱이라든지 여러 가지 개별 IP의 개발팀이 직접 소통하는 작년부터 진행을 하고 있습니다.

그래서 제가 아까 그 아이온2 II 이건 또 저희가 추가적인 아까 말씀드린 여러 가지 스피업이라든지 그거는 저희가 연중으로 계속 계속 커뮤니케이터 하겠습니다.

저희가 회사가 이거를 기존의 어떤 그런 뭐라 그럴까요 신비주의라고 인상하고 그런
기조에서 오픈 기조로 지금 바뀌고 있기 때문에 이 점도 저희가 다시 한 번 말씀
주셨으니까 더 철저하게 시장과 커뮤니케이 하도록 하겠습니다.

다음으로 질문해 주실 분은 clsa의 김동준 님입니다.

질문4

네 질문 기회 주셔서 감사합니다. 제가 사실 질문이 좀 여러 개 있었는데 그냥 다음
기회에 이제 다른 질문들은 좀 드리기로 하겠습니다.

그냥 한 가지만 좀 여쭙보면 저희가 2023년 이제 비용 통제 랑 이제 효율화를 열심히
하셔가지고 이제 오펙스가 한 4천억 내외 정도로 조금 이제 잘 안정화를 시키신 것
같기는 합니다.

그런데 이제 4분기에 저희 ti 관련된 마케팅 비용이랑 변동비 이래저래 감안을 해봐도
지금 분기 이익이 한 200억 내외로 좀 나오는 것 같은데요.

저희가 2024년 영업이익 수준을 좀 이제 어떻게 봐야 되는지 그리고 여기서 추가적으로
비용 통제랑 효율화를 통해서 조금 더 이제 이익을 수익률을 개선하실 수 있는지 조금
답변 부탁드립니다.

감사합니다.

답변4

우선 질문 감사드리고요. 추가적인 질문은 저희한테 따로 해 주세요.

저희가 다 답변드릴 테니까요. 시간이 없으실 테니까 간단하게 말씀을 드리면 저희가 네
맞습니다.

저희가 비용 절감을 많이 진행을 했고 지금 비용 절감이 사실 아직 시작 단계이기 때문에
올해 많은 부분에 또 추가적인 비용 절감이 있을 거로 예상을 하고 있습니다.

그래서 그 점은 계속 저희가 커뮤니케이 드릴 거고요.

저희가 24년 지금 실적에 대해서 말씀을 간단히 주셨는데 당연히 가이드언스를 드리면
저희는 하반기부터 신작 성과가 반영이 될 거라고 생각을 하고 있습니다.

올해는 그리고 아까 말씀드린 것처럼 이 지역 확장 그다음에 ti을 포함해서요.

그다음에 저희 IP 여러 가지 스피노 게임 출시 등을 통해서 IP의 뭐라고 그럴까요?

매출 체력이라고 그럴까요? 매출 체력을 강화가 될 것 같고요.

근데 이제 그게 주로 하반기에 세컨하우스에 나타나고 상반기에는 이런 거를 어떤
준비하기 위한 경영 효율화에 대한 계획 효과가 집행되기 시작할 거라고 생각합니다.

집행되면 바로 이미디어티하게 숫자로 나오는 것도 있겠습니까마는 테일 효과가 있어서 좀
시간이 후에 나오는 것도 있겠습니까마는 그 점은 지금 저희가 집중해서 빠른 시일 내에
경영효율화라는 게 시간을 끌어서 되는 문제는 아니기 때문이에요.

작년부터 이미 시작했고 올해 한 상반기 집중적으로 이루어질 거라고 말씀을 드리도록
하겠습니다.

제가 여기서 숫자를 어떤 가이드언스를 드리기는 어려운데 저희가 여러 가지 그런
가이드언스를 어닝스를 예측하실 수 있도록 계속 피드백을 드릴 테니까 그 점은 저희하고

IR을 통해서 저희가 도움을 드리도록 하겠습니다.

저희가 마지막으로 말씀을 드리면 저희 상반기 올해 상반기 후반에 저희가 배틀 크러시가 출시가 될 예정이고 또 저희가 지금 신작 준비 중인 런칭 준비 중인 BSS가 프로젝트 BSS가 아마도 제 생각에는 그 비슷한 시기에 출시가 될 것으로 예정이 되고 있기 때문에 아까 다시 말씀드려서 그전 매출은 주로 하반기에 저희가 집중을 하고 될 것 같고요. 조금 더 이제 추가적인 말씀을 드리도록 하겠습니다.

현재 질문을 요청하신 분은 없습니다. 질문을 하실 분은 전화기 버튼의 별표와 1번을 누르시기 바랍니다.

추가적인 질문이 없으신 것 같아서 NC소프트 4분기 실적 발표를 마치도록 하겠습니다. 지금 오늘 주신 말씀 여러 가지 저희가 다 유념해서 충분히 올해 내에 여러 가지 시장의 기대에 부응하도록 하겠습니다. 감사합니다.