

1. 전체 경영성과

1) 매출액 및 영업이익

1분기 매출액은 리니지1 프로모션 매출 선인식 기저효과 등으로 YoY 1%, QoQ 16% 감소한 2,395억원 달성
영업이익은 지난해 호실적에 따른 인센티브 지급 등으로 비용 증가, YoY 60%, QoQ 70% 하락한 304억원 기록
세전이익은 YoY 70% 하락한 241억원 기록
당기순이익은 YoY 74% 하락한 174억원 기록

2) 게임별 매출

1 리니지

큰 호조세를 보였던 4분기 대비 매출 선인식과 리니지M 대기수요에 따른 트래픽 하락이 반영되며 전분기대비 57% 하락한 515억원 기록
지난 9월 오픈한 신규 서버와 대규모 업데이트 이후 시일 경과, 올해 상반기 출시 예정인 리니지M에 대한 대기수요 증가로 연초 트래픽 감소 확인
2분기 이후로는 각종 지표 안정화, 올해 계획되어 있는 다양한 업데이트와 지속적 운영 관리로 안정적 실적 이어나가도록 노력할 것

2 리니지2

QoQ 10% 하락한 184억원 기록
업데이트 등 운영에 따라 매출 변동, 향후 성장 이어나갈 수 있을 것

3 아이온

QoQ 26% 하락한 133억원 기록
업데이트 등 운영에 따라 매출 변동, 향후 성장 이어나갈 수 있을 것

4 블레이드앤소울

QoQ 13% 증가한 446억원 기록
한국은 지난 12월 과금체계 전환으로 신규 고객 확보, 매출 호조 기록
북미 출시 1주년 기념 이벤트 및 업데이트 효과로 성장

5 길드워2

특이사항 없이 전분기와 유사한 수준인 142억원 기록
확장팩2의 출시 시점부터 매출 확대 기대

3) 지역별 매출

국내 매출은 프로모션으로 호실적을 기록했던 전분기의 영향으로 리니지를 중심으로 전분기대비 감소, 1,276억원 기록
북미유럽 매출은 블레이드앤소울 매출 증가로 7% 증가한 283억원 기록
로열티 매출은 리니지2레볼루션 매출 본격 반영되며 전분기대비 53% 증가한 635억원 기록

4) 영업비용

1분기 영업비용 QoQ 14% 상승한 2,091억원 기록
인건비 1,324억원 기록, QoQ 큰 폭 증가. 인건비 증가의 배경은 전년도 최대 실적 달성에 대한 특별 인센티브, 2분기 이후부터 하향 조정될 것
매출 변동비 187억원 기록, 결제 수수료와 박스 및 상품 개발비는 전체 오프라인 매출 감소 반영해 하락
로열티 비용은 퍼블리싱 게임 매출 비중 증가로 QoQ 증가
마케팅비는 전분기대비 하락, 2분기부터 다수의 신규 게임 출시를 위한 대규모 마케팅 예정되어 있어 비용 증가 예상

5) 향후 전략

리니지 레드나이트를 시작으로 파이널블레이드, H2 등 모바일 시장 상위권 안착. 상반기 리니지M 출시와 함께 모바일 시장 공략 본격화할 것
리니지M, 역대 최단 기간 최고 사전예약자 달성하며 시장 관심 고조, 의미있는 성장 기대
최근 블레이드앤소울 VR게임 시현, 차세대 기술 분야 리드해나갈 것

2. Q&A

Q. 인건비 중 인센티브로 인한 증가분과 모바일 인력 증가분은? 향후 모바일 인력 총원 계획?

- A. 1분기 기준 인원 수 전년동기 대비 20% 증가
전분기대비 인건비 증가분 중 인력 증가로 인한 부분은 미미, 분기 사이의 증가분은 대부분 특별 인센티브로 인한 것
작년에 이어 올해에도 모바일 인력 지속 총원할 것. 연간 인건비 증가는 충분히 컨트롤 할 수 있음

Q. 리니지2레블루션 청소년 이용불가 판정 관련 리니지M에 아이템거래가 들어갈 경우 등급은 어떻게 되는지?

- A. 사전에 충분히 인지, 내부적으로 고려하고 있었으며 관련 조치 취할 것

Q. 리니지M 유저층은 어디에서 오는지? 리니지1 PC 유저인지 휴면 유저인지? 혹은 신규 유저인지?

- A. 아직 출시 이전이기 때문에 정확한 수치는 없음. 거의 모든 유저층에서 게임을 플레이해볼 것으로 예상
주 플레이어층을 예측하는 것은 어려우나 게임의 성격으로 미루어볼 때 기존 리니지를 잘 알고 있는 유저의 비중이 높지 않을까 생각

Q. 블레이드앤소울 모바일은 넷마블의 개발 버전과 어떤 차이가 있는지?

- A. 리니지2레블루션의 경우 전통적인 MMORPG의 플레이 방식이나 콘텐츠, 스타일과는 다른 부분이 존재. 모바일 측면에서 접근했기 때문
리니지M 출시 이후 파악할 수 있겠지만 블레이드앤소울 모바일도 전통적인 MMORPG의 특징 계승할 것
양사의 정확한 게임 개발 방향은 알 수 없는 상황이며 구체적인 출시 계획도 나오지 않은 상황

Q. 1분기 리니지1 매출 급감. 전분기 역기저효과인 것은 맞으나 선인식 증가분에 비해 감소 폭이 지나치게 큼. 2분기부터 본래 수준 회복할것인지?

- A. 리니지 1 매출 관련 내부 숫자로 판단해 볼 때 '진성 유저'라 불리는 과금 하드코어 유저는 변화 없다고 판단
매출 감소는 주로 라이트 유저 이탈의 영향이라고 판단됨
1) 라이트 유저를 끌어들이기 위한 프로모션, 2) 장기적이고 지속적인 플레이를 위한 콘텐츠 업데이트 등의 방법이 존재
현재 2번째 방법(콘텐츠 업데이트)으로 접근하고 있으며 급격하게 매출을 회복시키기 위한 프로모션보다는 장기적 성장 모색할 것

Q. 기본적으로 인센티브는 일회성이지만 리니지M 성공 및 하반기 리니지 이터널 의미있는 성과 달성 시 다시 대규모 인센티브를 지급할 가능성?

- A. 개별 게임의 성공으로 지급하는 인센티브 비중은 전체 인건비 대비 그리 크지 않음
전년의 경우 성과연도 기준 쉽지 않은 한 해였음에도 불구하고 기대 이상을 달성한 임직원을 위해 연간 누적 인센티브보다 큰 금액 지급
올해에도 목표 성과 이상 달성시 내년도 인센티브를 지급할 가능성 있으나 내부 목표가 공격적인 수준이므로 쉽지 않을 것

Q. 리니지 이터널 엔진 업데이트 등 출시 지연 가능성 관련 출시 계획 업데이트?

- A. 작년 말 CBT 진행 후 1개 분기 정도 CBT 반영 및 기획 업데이트, 내부 평가 결과 현재 진행 방향성이 충분하지 않다고 판단
현재 프로젝트 리더십 부분 교체한 상황, 새로운 방향으로 프로젝트 진행하고 있어 다음 테스트 일정 등 구체적인 일정 언급 어려운 상황
다만 다음 테스트 일정이 원래의 일정에서 크게 벗어나지는 않을 것

Q. 리니지1(PC)과 리니지M(모바일) 매출에 있어 유기적으로 연동되어 움직인다는 생각. 실제로 연관이 있는지 완전 별개인지?

- A. 아직 리니지M 출시 전이므로 확답 불가
다만 기존 엔씨소프트의 성장을 리니지1이 이끌어왔다면 앞으로는 리니지M을 포함한 모바일 게임이 이끌어 나갈 수 있을 것
리니지1은 보다 장기적인 시각으로 접근, 콘텐츠 업데이트 등을 통해 장기적 성장 모색할 것

Q. 올해 신작 게임 출시 스케줄 업데이트? 신규 퍼블리싱 게임이 있는지?

- A. 아이온 레기온스 블레이드앤소울 모바일 등은 기존 계획대로 지속 진행 중
인원 증가의 대부분은 모바일 인력. 내부 프로젝트 증가한 상황
퍼블리싱 쪽으로도 1,2개 정도 추가 출시될 것으로 예상
1분기 출시된 프로야구H2에 이어 엔트리브소프트의 팡야 모바일도 출시될 것

Q. 인건비 외 다른 비용 계획은? 사무실 이전 등 일시적 비용 관련 추가 설명?

- A. 올해 리니지M 포함하여 출시가 잡혀있는 게임이 많음. 특히 모바일 게임의 경우 마케팅 경쟁 심해 전년대비 비용 증가할 것으로 예상
모바일게임의 경우 앱스토어 지불 수수료의 비율 높아 변동비용에 영향 끼침
판교 본사 오피스 CAPA 거의 최대인 상황, 근처 오피스로의 이동 고려중. 다만 관련 비용은 미미할 것
연간으로 인원 꾸준히 증가할 것, 하반기 추가적인 사무실 이전 가능성도 있음

Q. 블레이드앤소울 국내 부분유료화 및 해외 이벤트 중 어느 부분의 기여도가 더 컸는지? 향후 부분유료화 수익모델 채택 가능성?

A. 둘은 연계가 큼. 수익모델 변경은 액티브 유저의 풀을 넓혀 주는 효과, 이 가운데 이벤트를 통해 추가 매출을 올리는 것 어느 쪽이 더 기여도가 크다고 말하기는 어려움
기존 게임의 정액제 모델을 부분유료화로 변경하는 것은 지속적으로 테스트 중. 게임 속성 및 유저 플레이 상태를 보고 결정
현재로서는 추가 부분유료화 계획 없음

Q. 리니지1 라이트유저 활동 감소 관련해서 라이트유저의 추가 이탈 가능성이 있는지?

A. 리니지1의 경우 작년 4분기부터 올 2월까지 라이트유저 지속 이탈하는 모습이 보였음
2월이 최저점으로 보이며 이후 여러 이벤트 등을 통해 상승하는 모습
현재 어느정도 수준에서 안정화된 상황

Q. 리니지M 청소년이용불가 판정 관련, 청불 이용가 게임 출시 경험이 있는지? 향후 출시 계획?

A. 사전에 사실을 인지하고는 있었으나 정확하게는 검토를 해 봐야 하는 상황

Q. 리니지M 국내 사전예약자 사상 최대, 기존 일정대로 출시 가능한지?

A. 다음주 미디어 컨퍼런스에서 구체적인 내용 발표, 일정은 기존 내용과 큰 차이 없을 것

ComplianceNotice

본 자료는 작성일 현재 사전고지와 관련한 사항이 없습니다. 당사는 동 자료에 언급된 종목과 계열회사의 관계가 없으며 2017년 5월 11일 현재 동 자료에 언급된 종목의 유가증권(DR, CB, IPO, 시장조성 등) 발행 관련하여 지난 6개월 간 주권사로 참여하지 않았습니다. 당사는 2017년 5월 11일 현재 동 자료에 언급된 종목의 지분을 1%이상 보유하고 있지 않습니다.
당사의 조사분석 담당자는 2017년 5월 11일 현재 동 자료에 언급된 종목의 지분을 보유하고 있지 않습니다.
본 자료에 게재된 내용들은 본인의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭없이 작성되었음을 확인합니다. (작성자: 김동희,윤율정)

본 자료는 투자자들의 투자판단에 참고가 되는 정보제공을 목적으로 배포되는 자료입니다. 동 자료에 수록된 내용은 당사 리서치센터의 추정치로서 오차가 발생할 수 있으며 정확성이나 완벽성은 보장하지 않습니다.
과거의 자료를 기초로 한 투자참고 자료로서 향후 추가 움직임은 과거의 패턴과 다를 수 있습니다. 동 자료를 이용하시는 분은 동 자료와 관련한 투자의 최종 결정은 자신의 판단으로 하시기 바랍니다.