



Investor Presentation

December 2025



Lies of P: Overture
BEST GAME EXPANSION



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 발생되는 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.

2026년 : Pre-Expansion Year

■ 2026년은 Core IP 강화와 글로벌 확장의 전환점

2025년 Core IP 레벨업으로 수익 기반 강화

2026년 차기 글로벌 라인업 준비 및 성장 모멘텀 축적

Lies of P

- 높은 영업이익률 기반의 핵심 Cash-cow IP로 자리매김
- '오즈의 마법사' 세계관을 활용한 차기작 확장으로 Flywheel 구축

Browndust 2

- 대만·한국·북미 중심 다중 시장 기반의 Core IP로 성장
- 2026년에는 본편 스토리·BM 완성도 높여 Long-term Live IP로 진화 목표

Pmang 외

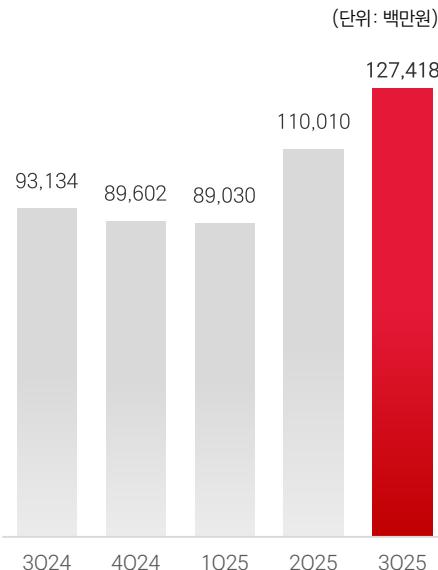
- 안정적 현금창출 기반의 Low-volatility 포트폴리오
- 실적 변동성을 낮추며 Base Value를 안정적으로 지지

구분	2022	2025 YTD
Core IP	Pmang Cats&Soup DJMAX	Lies of P Browndust2 Pmang Cats&Soup DJMAX
Core IP 매출 비중	57%	74%
영업이익률	7%	17%

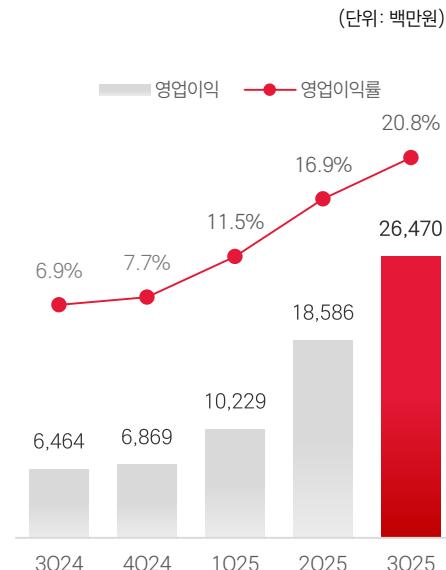
분기 실적 요약

3Q 2025 매출액 1,274억 원, 영업이익 265억 원, 당기순이익 250억 원

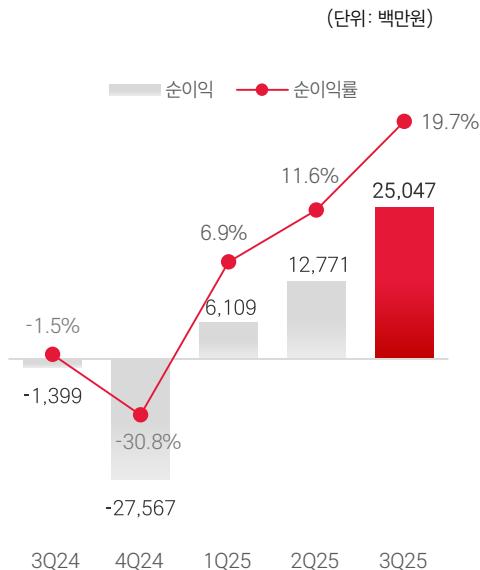
매출액



영업이익



순이익



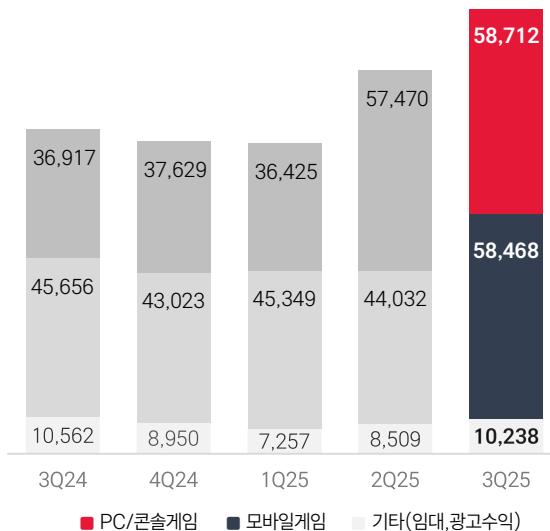
분기 매출액

3Q 2025 매출액 1,274억 원, YoY 36.8% ▲, QoQ 15.8% ▲

- PC/콘솔 게임 587억 원 (YoY 59.0%, QoQ 2.2%) : 'P의 거짓' 견조한 판매 및 'Shape of dreams' 신규 출시 효과
- 모바일 게임 585억 원 (YoY 28.1%, QoQ 32.8%) : '브라운더스트 2' 2주년 매출 이연 및 후속 이벤트 효과

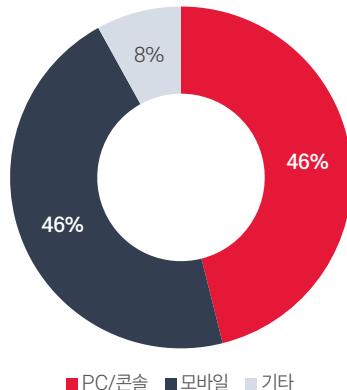
매출액 추이

(단위: 백만원)

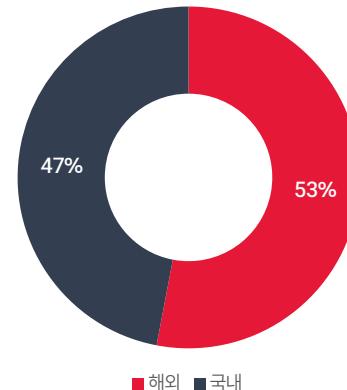


매출액 비중

[3Q25 플랫폼별 매출]



[3Q25 지역별 매출]



분기 영업비용

3Q 2025 영업비용 1,009억 원, YoY 16.5% ▲, QoQ 10.4% ▲

- 인건비 : 전분기 인센티브 충당금 기저효과에 따른 감소
- 변동비 : '브라운더스트2' 매출 증가 및 'Shape of dreams' 신규 런칭에 따른 플랫폼 수수료 증가

(단위: 백만원)	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	YoY	QoQ
영업비용	86,670	82,733	78,802	91,424	100,947	16.5%	10.4%
인건비	38,182	39,287	36,597	41,843	36,612	-4.1%	-12.5%
변동비	25,730	23,712	24,769	30,744	45,298	76.1%	47.3%
마케팅비	10,438	8,045	5,589	8,316	8,438	-19.2%	1.5%
상각비	4,954	3,960	5,643	3,499	3,408	-31.2%	-2.6%
기타비용	7,366	7,730	6,197	7,022	7,192	-2.4%	2.4%

분기 사업 하이라이트

‘브라운더스트2’ 7분기 연속 성장세 기록

- 2주년 업데이트 및 후속 이벤트를 통해 역대 최고 매출 갱신
- 단기 성과에 연연하지 않는 팬 중심 서비스로 2026년 성장 목표

3Q 주요 활동과 4Q 계획



신선한 콘텐츠와 적극적인 운영·소통

구분	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
주년	2주년						2.5주년
BM	프레스티지 스킨, 수영복 코스튬		프레스티지 스킨, 수영복 코스튬		콜라보 복각	할로윈 코스튬	
스토리		스토리팩 18				스토리팩 19	
플랫폼	웹상점						Steam

국가별 오프라인 이벤트

한국	2주년 행사				Fan Event	AGF
대만 / 중국	빌리빌리	팬시 프론티어			Fan Event	
일본		코믹마켓	쿄마후	도쿄게임쇼	Pop-up Cafe	Offline Event
미국	코믹콘	애니메 뉴욕				

분기 사업 하이라이트

9월 출시한 인디 게임 'Shape of dreams'

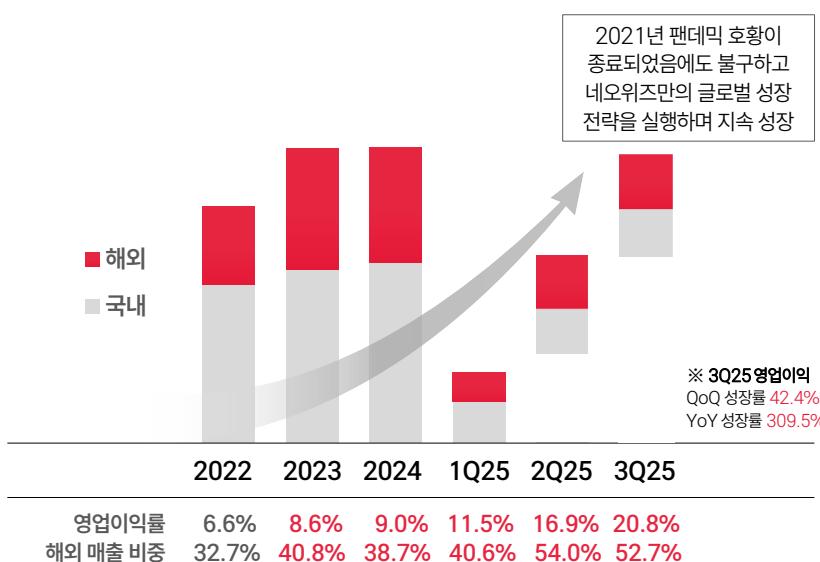
- 출시 2주 만에 누적 판매량 50만 장 돌파
- 25년 4분기 : 공식 모드 지원 및 다양한 엔드게임 등 업데이트
- 26년 상반기 : 신규 파이널 보스 및 엔딩 추가 등 업데이트 및 플랫폼 확장



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
'브라운더스트2' 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

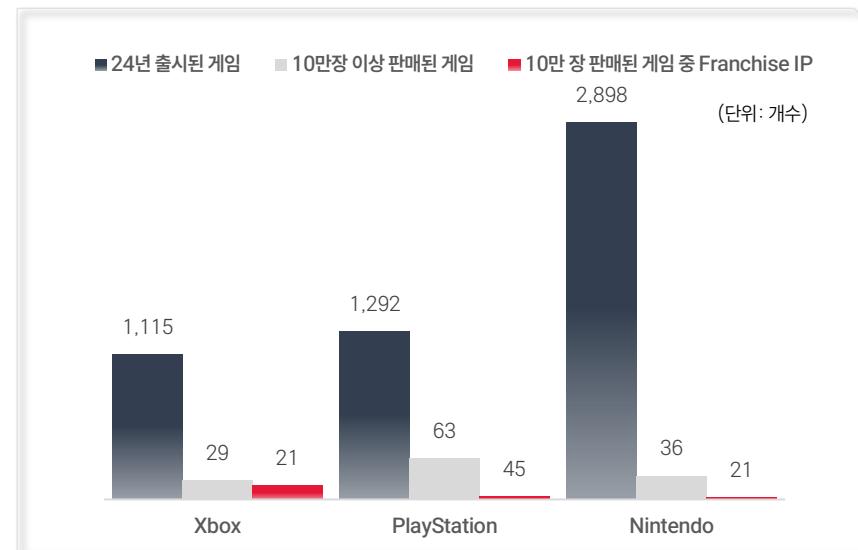
■ 글로벌 시장에서의 장기 성장 동력은 Franchise IP 경쟁력

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]



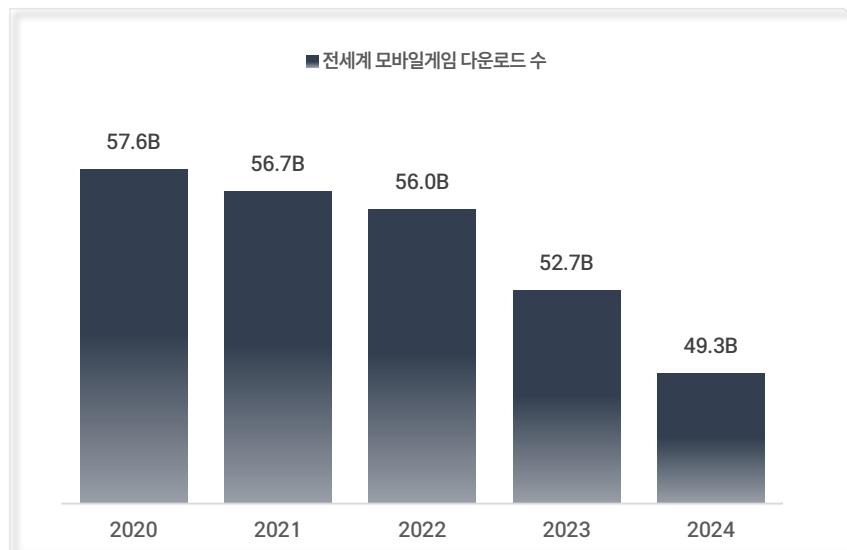
[출처: GameDev]

모바일 게임 산업 동향

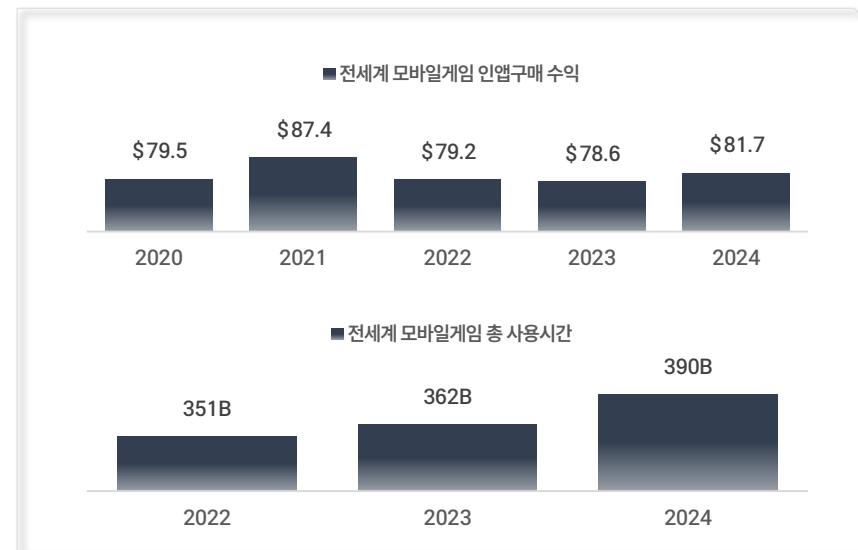
■ 글로벌 시장에서의 매출 성장의 핵심은 기존 유저 리텐션·몰입

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



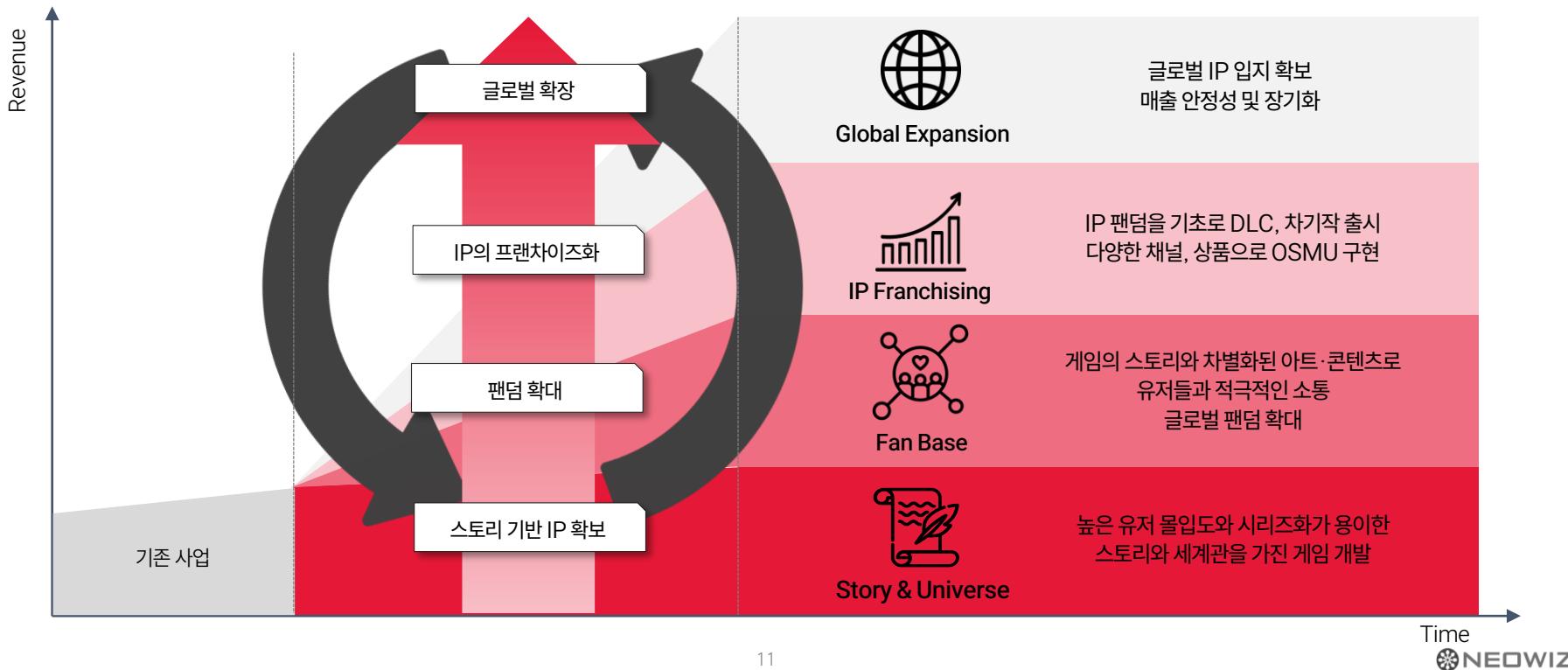
[출처:Sensor Tower]



[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)

■ 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



최지원 디렉터
P의 거짓 디렉터
로스트아크 전투 총괄
애스커 전투기획 총괄



진승호 디렉터
베리드 스타즈 디렉터
미스터리고상극 회색도시 2 프로듀서
밀실탈출 검은방 시리즈 프로듀서



이상균 디렉터
마비노기 영웅전 크리에이티브 디렉터
소설 하얀 로냐프강 집필



라파엘 콜란토니오
Dishonored, Prey 개발한
아케인 스튜디오 창립자

Phase 1. 스토리 기반 IP 확보 (실행)

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



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(프로스트펑크) 개발자구성



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

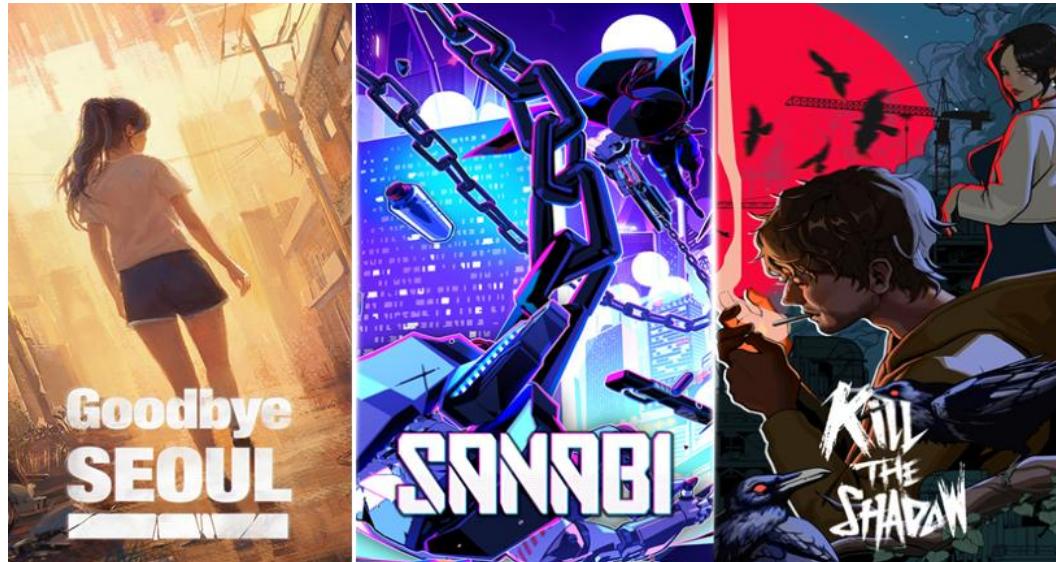
Phase 1. 스토리 기반 IP 확보 (실행)

■ 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

플랫포머 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 가능성우선, 지속 가능한 장기 성장 동력 확보

출시	게임	장르	플랫폼	시장	자체개발/퍼블리싱
2026년	Kill the Shadow	내러티브 추리 어드벤처	PC(Steam)	글로벌	퍼블리싱
	안녕서울: 이태원편	퍼즐 플랫포머	PC(Steam)	글로벌	퍼블리싱
	Wolfeye Studios 신작	1인칭 RPG	PC/콘솔	글로벌	퍼블리싱
	Zakazane Studio 신작	서부 느와르 CRPG	PC/콘솔	글로벌	퍼블리싱
2027년 이후	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)

■ 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

[Present]

유저를 위한
즐거운 경험 제공

게임쇼

굿즈

콘서트

콜라보

라이브
방송

파티

[Mid Term]

차별화된 가치로
타겟 팬덤과
지속 가능한
유대감 형성

[Long Term]

팬덤이 찾아오는
글로벌
게임회사로 성장

Phase 2. 팬덤 확대 (실행)

■ 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

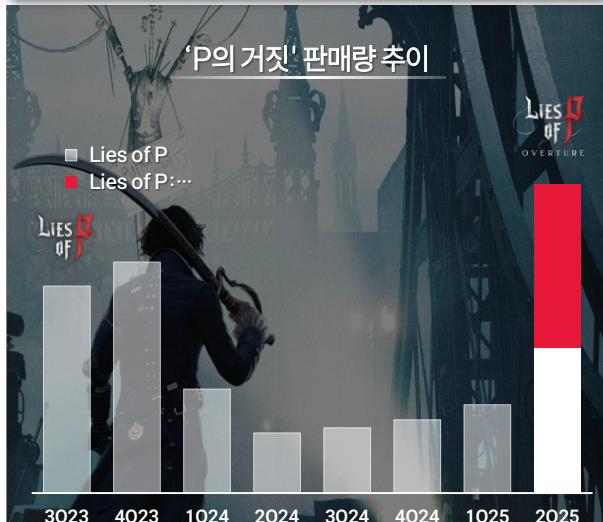
Phase 2. 팬덤 확대 (성과)

■ 국내외 팬덤 확대 활동을 통한 주요 게임의 견조한 성과

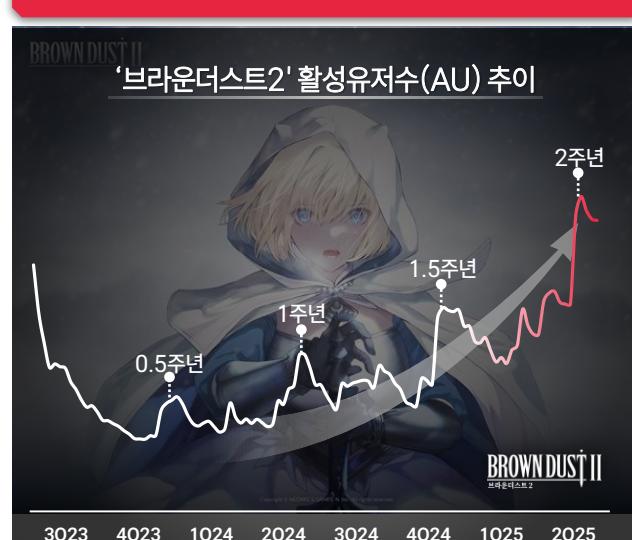
팬덤 니즈에 맞춘 다양한 온/오프라인 활동 전개 → 팬덤 누적에 따른 성과 지속 성장

IP 프랜차이즈 및 글로벌 IP로의 입지 강화

'P의 거짓: 서곡' 출시로 분기 최고 판매량 기록



2주년 이벤트로 최고 매출/트래픽 달성

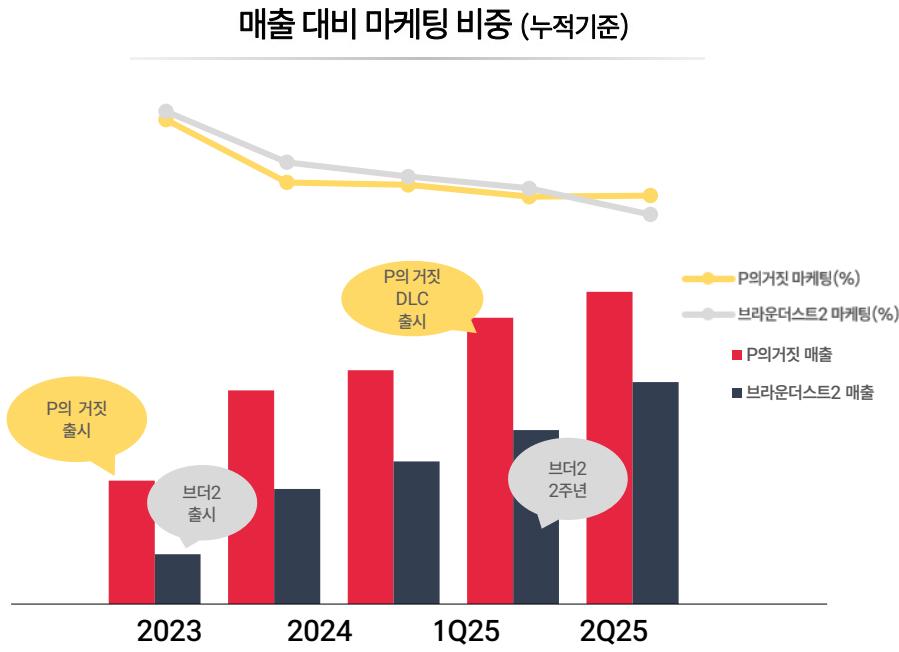


콘서트 2회 매진 및 누적 다운로드 600만 장 돌파



Phase 2. 팬덤 확대 (성과)

■ 매출 확대에도 비용 효율성 강화되는 구조 구축



글로벌 게임 업계 평균 마케팅 비중 15~25%

네오위즈 최근 5개년 평균 마케팅 비중 10.3%

P의 거짓 5.1%, 브라운더스트2 5.2% (누적기준)

팬덤 중심 마케팅 활동으로 효율성 제고

[출처: BAIN&COMPANY, 내부자료]

Phase 3. IP의 프랜차이즈화 (전략)

팬덤 중심의 Franchise IP는 OSMU 구현하며 매출 안정성 확보

글로벌 게임사 트렌드

성공하는 글로벌 게임사는 스토리·세계관·내러티브를 자산화해 팬덤을 만들고, 시리즈·프랜차이즈로 확장해 장기적 매출 실현

Capcom

스토리/세계관 프랜차이즈화 선도



‘Monster Hunter’ 1.2억 장 +
‘Resident Evil’ 1.7억 장 +
(28년 장수 IP, 영화·애니 확장)
‘Street Fighter’ 5,700만 장 +
(E스포츠, 브랜드 자산 구축)

Nintendo

IP 비즈니스의 정점



젤다의 전설 1.7억 장 +
(2025.09 기준)
(충성도 높은 팬덤)

포켓몬 4.8억 장 +
(2023. 12 기준)
(게임 · 애니 · 카드 · 굿즈 확장)

Sony

내러티브 → 미디어 믹스



갓 오브 워 6,600만 장 +
(2023. 11 기준)
(아마존 드라마)

라스트 오브 어스 3,700만 장 +
(2022. 12 기준)
(HBO 드라마)

CD Projekt Red

소설원작 → 게임 → 미디어



위쳐 시리즈 7,500만 장 +
(2023. 05 기준)
(넷플릭스 드라마 · 애니 확장)

사이버 평크 2077 3,000만 장 +
(2024. 11 기준)
(게임 · 애니 확장)

Rockstar Games

오픈월드 장기 수익화



GTA 4.6억 장 +
(2025. 08 기준)
(10년+DLC, 온라인 서비스 지속)

레드 데드 리뎀션 1억 장 +
(2025. 08 기준)
(깊이있는 내러티브, 시리즈 팬덤)

[출처: 기업별 공식자료 및 내부 조사]

Phase 3. IP의 프랜차이즈화 (실행)

■ 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 (실행)

■ 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

#머천다이징

[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

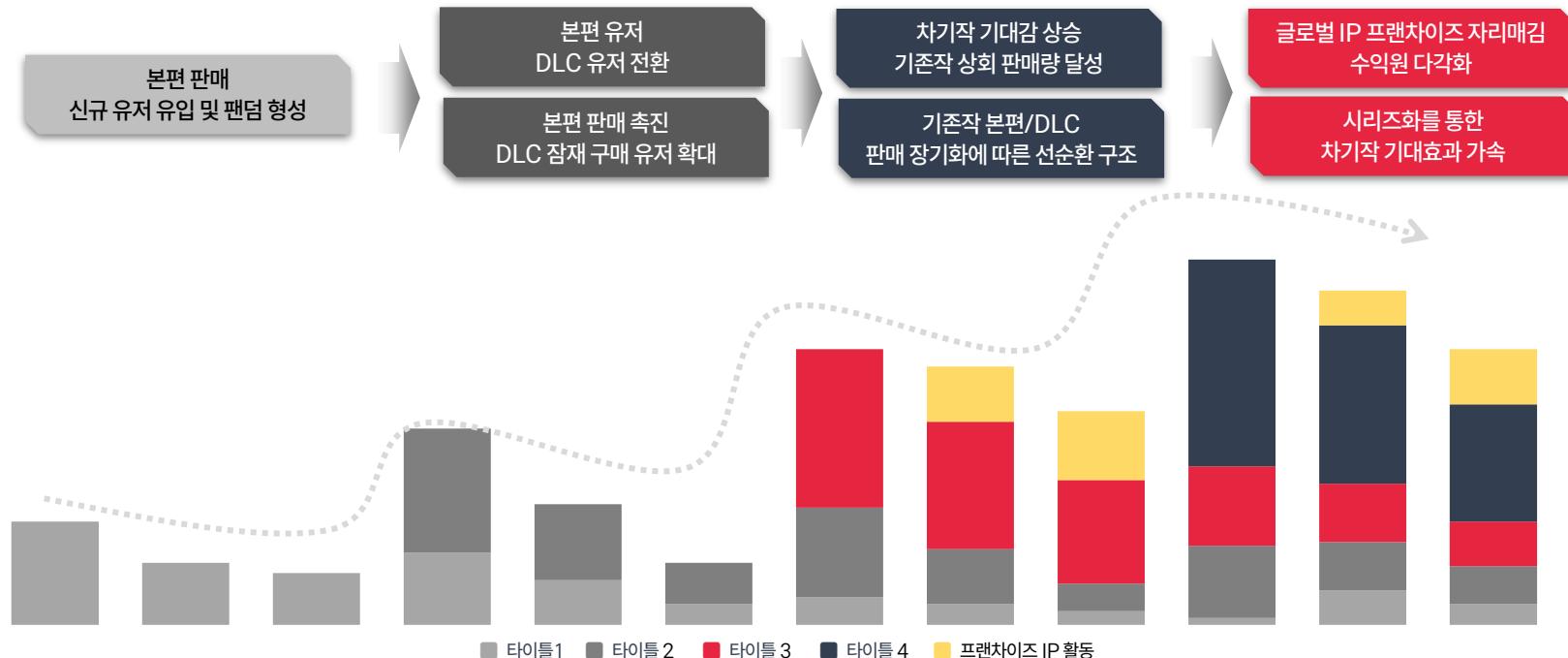
#현지화 전략

#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

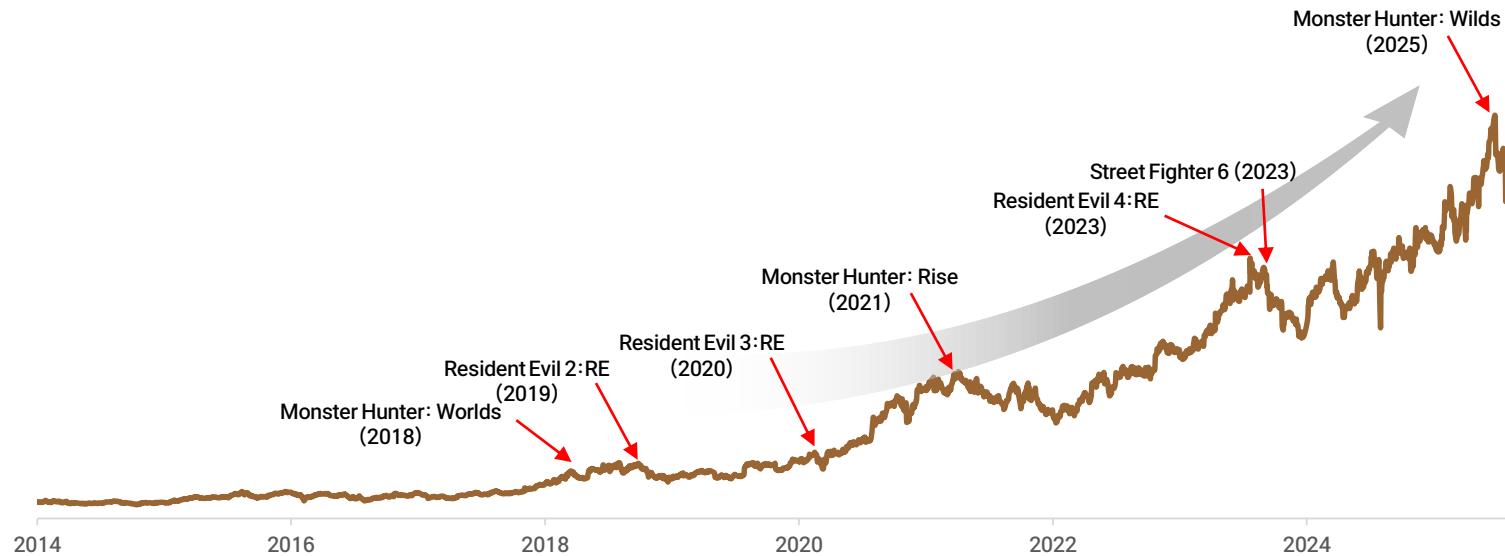


Phase 4. 글로벌 확장 (전략)

■ 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 (실행)

■ 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



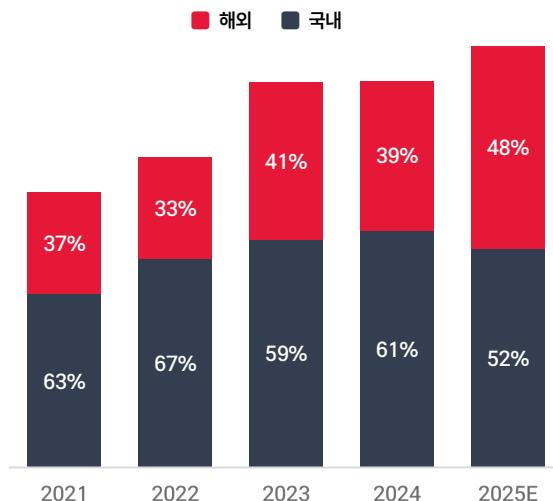
Phase 4. 글로벌 확장 (성과)

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

해외 성과 누적에 따른 글로벌 프랜차이즈 IP로의 성장 가능성 입증

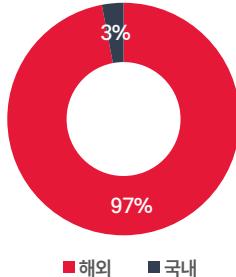
차기작/신규 이벤트/DLC 등 추가 콘텐츠 성과 확대의 기반

전체 매출 해외/국내 추이

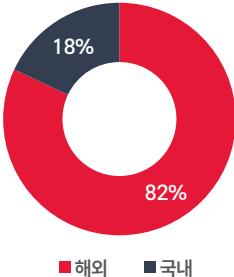


게임별 해외 매출 비중

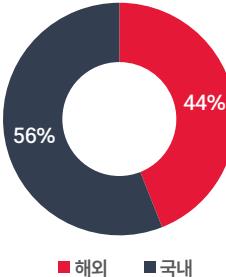
P의 거짓



브라운더스트2



DJ MAX



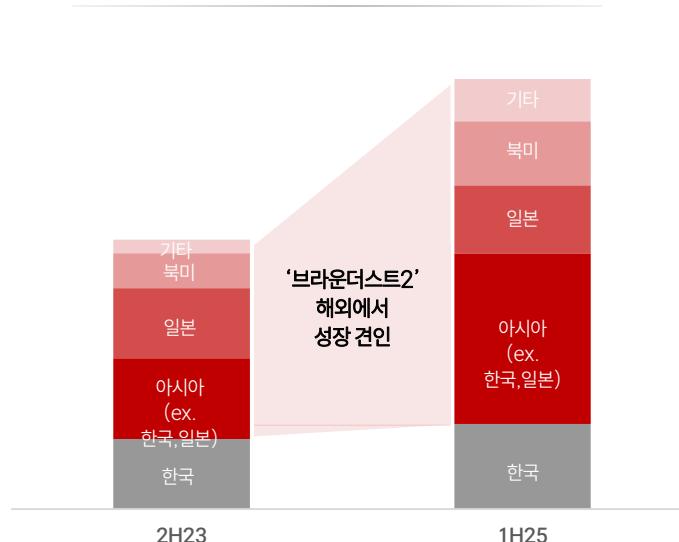
Phase 4. 글로벌 확장 (성과)

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

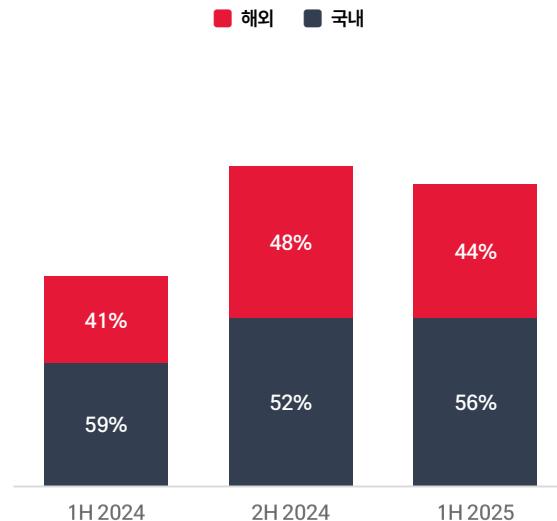
해외 성과 누적에 따른 글로벌 프랜차이즈 IP로의 성장 가능성 입증

차기작/신규 이벤트/DLC 등 추가 콘텐츠 성과 확대의 기반

‘브라운더스트2’ 권역별 매출 변화

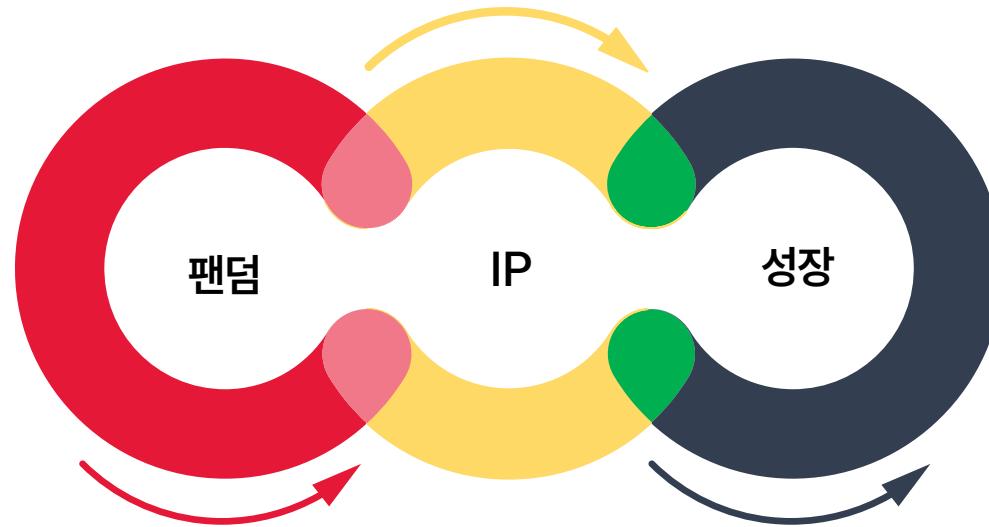


‘DJMAX RESPECT’ 해외매출 추이



네오위즈의 차별화 전략

■ 단기적 히트작에 그치지 않는 지속적 성장의 구조적 기반



팬덤 확보

유저와의 긴밀한 소통과
차별화된 아트·콘텐츠 제공으로
글로벌 팬덤 강화

IP 프랜차이즈화

팬덤이 사랑하는 원작 IP를
차기작과 DLC로 확장하여
재구매·재참여 유도

성장 가속

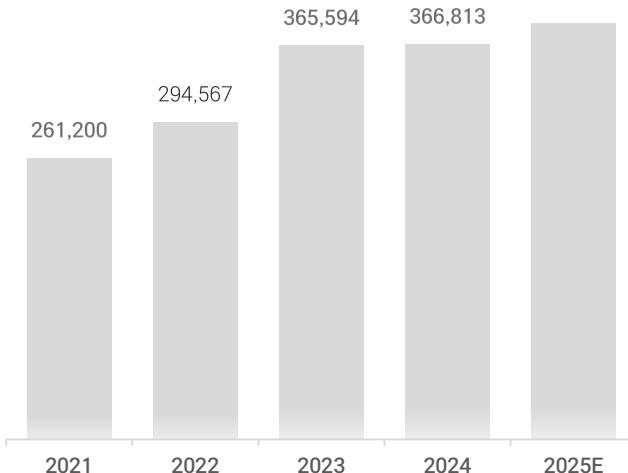
IP의 인지도와 충성도 기반
신규 유저 유입 + 기존 유저의 지속 플레이
→ 매출 안정성 및 장기화

5개년 연속 성장세 이어가는 네오위즈

■ 중장기 전략에 기반한 매출 성장과 수익성 제고의 여정

연간 매출액 추이

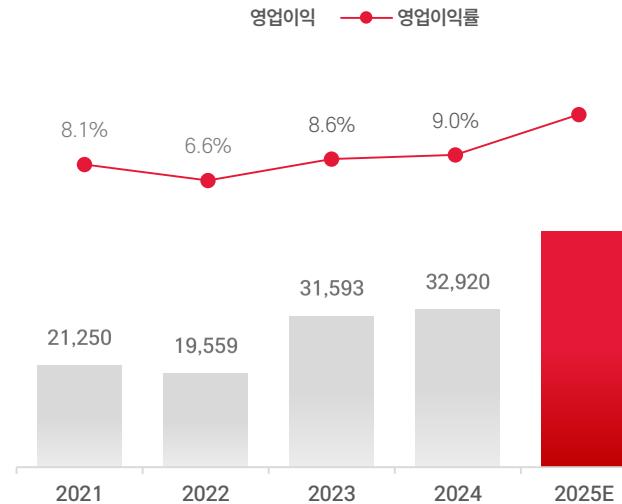
(단위: 백만원)



주) 2025E 매출은 Fnguide 컨센서스 반영

연간 영업이익 추이

(단위: 백만원)



주) 2025E 영업이익은 Fnguide 컨센서스 반영

신작 라인업

Phase 1: 2026년 주요 타이틀 운영에 집중, 성장성 높은 인디게임 발굴

시기	게임	장르	플랫폼	시장	자체개발/퍼블리싱
상반기	고양이와 스패: 마법의 레시피	시뮬레이션	모바일	글로벌	자체개발
	Kill the Shadow	내러티브 추리 어드벤처	PC(Steam)	글로벌	퍼블리싱
하반기	안녕서울: 이태원편	퍼즐 플랫포머	PC(Steam)	글로벌	퍼블리싱
	킹덤 2	MMORPG	모바일	글로벌	자체개발

Phase 2: 본격적 글로벌 IP 확장 준비

게임	장르	플랫폼	시장	자체개발/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
진승호 디렉터 신작	스토리 중심 RPG	PC/콘솔	글로벌	자체개발
이상균 디렉터 신작	소울라이크	PC/콘솔	글로벌	자체개발

※ 현재 개발 중인 신작들은 글로벌 퍼블리싱 및 프랜차이즈 확장을 전제로 개발 중이며 일정은 내부 검토 후 추후 공개 예정입니다.

Appendix : 요약 재무제표

연결 재무상태표

(단위: 백만원)	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25
유동자산	302,822	314,032	316,235	336,127	357,054
현금및현금성자산	112,373	116,867	99,854	95,937	89,587
매출채권및기타채권	42,444	49,310	36,257	67,147	47,197
유동금융자산	141,244	141,032	173,184	159,782	209,113
기타유동자산	6,761	6,823	6,940	13,261	11,157
비유동자산	348,897	305,966	304,782	306,070	307,524
매출채권및기타채권	1,213	1,249	1,259	1,253	1,281
공동기업 및 관계기업투자	22,386	22,337	22,419	22,218	22,346
투자부동산	29,022	26,657	26,521	26,385	26,249
유형자산	85,753	87,493	86,957	86,163	85,690
무형자산	136,973	99,599	94,998	91,856	92,991
비유동금융자산	37,561	36,291	37,595	41,679	43,544
기타비유동자산	35,989	32,340	35,033	36,516	35,423
자산총계	651,719	619,998	621,017	642,197	664,577
유동부채	77,491	81,060	75,478	87,315	79,744
비유동부채	34,317	20,002	19,551	22,404	23,921
부채총계	111,808	101,062	95,028	109,719	103,665
지배기업소유주지분	505,160	487,326	495,657	503,910	533,217
자본금	11,017	11,017	11,017	11,017	11,017
주식발행초과금	129,989	129,989	129,989	129,989	129,989
이익잉여금	449,877	420,821	428,059	440,620	466,600
기타자본	(85,722)	(74,500)	(73,409)	(77,717)	(74,389)
비자본지분	34,750	31,611	30,332	28,568	27,695
자본총계	539,911	518,937	525,989	532,478	560,912
부채와자본총계	651,719	619,998	621,017	642,197	664,577

연결 손익계산서

(단위: 백만원)	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25
영업수익	93,134	89,602	89,030	110,010	127,418
영업비용	86,670	82,733	78,802	91,424	100,947
영업이익	6,464	6,869	10,229	18,586	26,470
금융수익	611	10,753	4,109	4,184	4,807
금융비용	6,692	4,569	4,976	5,008	(870)
영업외수익	2,922	4,765	589	90	691
영업외비용	1,820	39,724	708	418	(151)
관계기업투자평가손익	(192)	(27)	(197)	(208)	8
법인세치감전순이익	1,293	(21,933)	9,044	17,225	32,997
법인세비용	2,692	5,634	2,935	4,454	7,951
당기순이익	(1,399)	(27,567)	6,109	12,771	25,047
지배회사의 소유주지분	1,416	(24,682)	7,279	14,009	25,950
비자본지분	(2,815)	(2,885)	(1,170)	(1,238)	(903)

감사합니다