neptune

• neptunecompany.kr

모바일 캐주얼 게임 성공 확률을 높이는 **글로벌 애드테크 플랫폼 기업**

neptune Investor Relations 2026

모바일 캐주얼 게임 성공 확률을 높이는 글로벌 애드테크 플랫폼 기업

INDEX

Executive Summary
1 넵튠 소개
2 시장에 대한 이해
3 넵튠 솔루션
4 성장 전략
Appendix

DISCLAIMER

본 자료는 정보제공을 목적으로 주식회사 넵튠에 의해 작성되었으며 임의 반출, 복사 또는 타인에 대한 재배포는 엄격히 금지됨을 알려드리는 바입니다.
본 자료에 기재된 전망, 예상, 추정, E(Estimate), 계획, 목표, 예정과 같은 단어와 이를 포함한 표현 등의 예측 정보는 자료 작성일을 기준으로 시장 상황과
회사의 경영 방향 등을 고려한 것으로 향후 시장 환경의 변화와 전략 수정 등에 따라 변경될 수 있으며, 별도의 고지 없이 변경될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.
또한 본 자료는 본질적으로 불확실성을 내포하고 있는 바, 이러한 불확실성으로 인하여 실제 미래 실적은 기재되거나 암시된 내용과 차이가 발생할 수 있음을 유의하시기 바랍니다.
본 자료는 투자 판단을 위한 자료로 작성된 것이며, 당사는 이 자료의 활용으로 인해 발생하는 손실에 대하여 어떤 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다.

모바일 캐주얼 게임 성공 확률을 높이는 글로벌 애드테크 플랫폼 기업

단순 게임 개발사나 광고 회사가 아닌, 유저 획득(UA)부터 광고 수익화까지 **전 과정을 내재화한 애드테크 플랫폼 기업**

AD-TECH 플랫폼

자체 미디에이션 통한
매체 수익 제고

수익 최적화 및 효율 극대화

데이터 기반
정교한 타겟 광고 집행

+

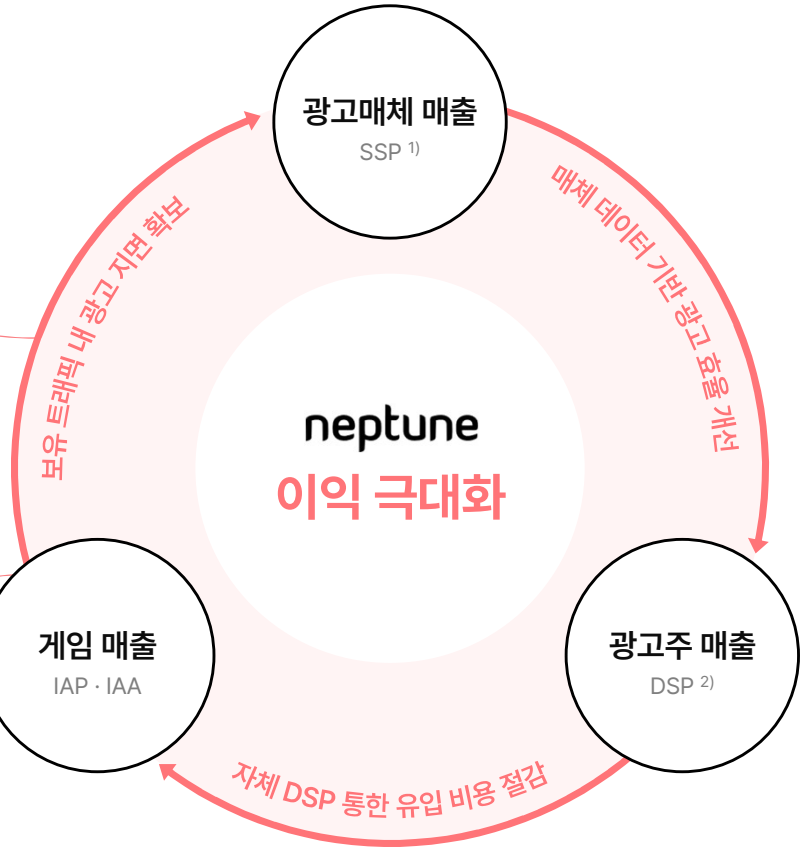
GAME 콘텐츠

대규모 글로벌 유저
트래픽의 창출

트래픽 생산 및 데이터 거점

인앱 결제와
광고 수익의 최적 배합

트래픽과
수익화 기술의
결합



[애드테크 내재화 기반의 선순환 구조]

1) SSP : 매체(퍼블리셔)의 광고 인벤토리 판매를 자동화해 수익을 극대화하는 공급자측 플랫폼
2) DSP : 광고주가 원하는 타겟에게 광고를 노출할 인벤토리를 자동으로 구매하는 수요자측 플랫폼

견고한 펀더멘탈과 글로벌 성장 전략으로 퀀텀 점프 실현

neptune

2025년 매출액	2025년 영업이익	2025년 광고 거래액
1,225억 원	**25**억 원	**729**억 원
역대 최대 실적	3년 연속 흑자	지속적 우상향 성장

견고한 기반 사업

애드테크 x 게임의 안정적 포트폴리오

- 애드테크 플랫폼과 탄탄한 게임 라인업 기반의 흔들리지 않는 펀더멘탈 구축
- 안정적인 기존 사업 매출을 바탕으로 비약적 성장을 추진할 수 있는 동력 마련

강력한 성장 드라이버

하이브리드 캐주얼 + 인도 시장 + 버티컬 DSP

- 글로벌 애드테크 플랫폼으로의 도약을 실현시킬 3대 성장동력 본격 가동
- 마진율 극대화 및 수익구조의 무한 확장을 가능하게 하는 플랫폼으로 Re-rating 가속화

글로벌 사업 확장

크래프톤 시너지 기반 글로벌 실행력 확보

- 크래프톤 그룹의 강력한 실행력과 해외 인프라를 활용한 현지 진출 가속
- BGMI [1] 지면과 그룹 네트워크 연계 중심의 인도 시장 점유율 확대

1) BGMI : Battlegrounds Mobile India

넵튠 소개

01

1 회사 소개

2 리더십

3 성장 스토리

4 사업 소개

5 경영 성과

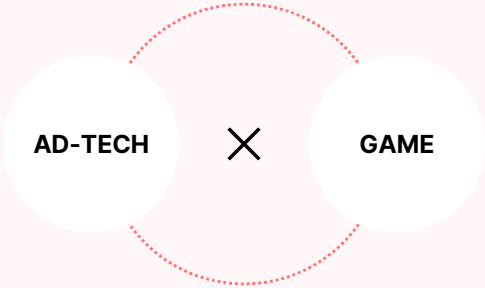
탄탄한 기초 체력과 차별화된 수익 엔진을 바탕으로 글로벌 애드테크 시장을 정조준하는 준비된 기업

일반 현황

기업명	**㈜넵튠, Neptune Corp.**
대표이사	강율빈
설립일	2012년 1월 31일
상장일	2016년 12월 14일, KOSDAQ
직원수	190명
매출액	1,225억 원 (2025년 연결기준)
사업분야	• 모바일 게임 개발 및 퍼블리싱 사업 • 애드테크 기반 광고 수익화 플랫폼 사업
소재지	서울특별시 강남구 언주로 428, 9층-15층
홈페이지	neptunecompany.kr

비즈니스 모델의 재정의

광고 플랫폼과 게임 콘텐츠의 **동시 수익화**를 통한
사업 효율 극대화 및 독보적인 매출구조 구축

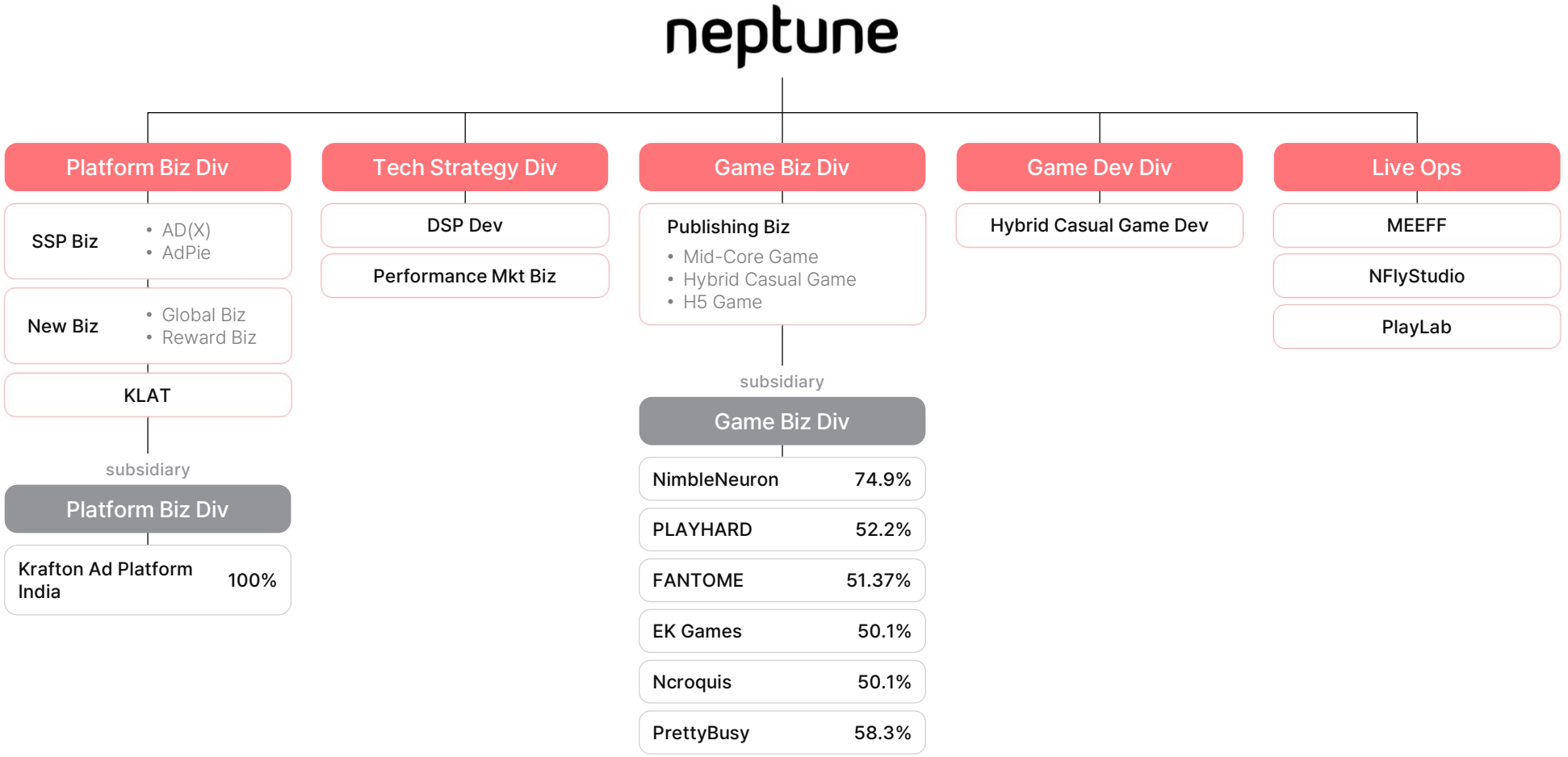


전략적 시너지 강화

크래프톤 생태계와 연계하여 중장기 확장전략을
설계하고 실행할 수 있는 폭발적 성장 기반 확보



게임, 애드테크 전문성과 성공 경험을 겸비한 검증된 기술 리더십



전략적 M&A를 통해 완성해온 기술과 콘텐츠의 융합체

2012~ 2021

사업 기반 및 라인업 구축

㈜넵튠

2012 • ㈜넵튠 설립
2014 • 퍼즐탄탄 런칭
2016 • KOSDAQ 상장, ㈜오올블루 투자
2017 • ㈜크래프톤 투자
2020 • 이터널리턴 얼리억세스
2021 • ㈜플레이하드 인수, 트리플라㈜ 인수

㈜애드엑스

2016 • ㈜애드엑스 설립
2017 • Twitter MoPub, Premium Partner 계약
2018 • 곰팩토리㈜ 인수 (AdPie)
2019 • ㈜엔크로키 투자, ㈜엔플라이스튜디오 인수
2020 • 말랑㈜ 인수
2021 • ㈜코드독 인수, Pre IPO 투자 유치

2022~2024

플랫폼 · 콘텐츠 역량 강화

㈜넵튠 - ㈜애드엑스 합병

2022 • GCPP (Google Certified Publishing Partner) 획득
• 제59회 무역의날, 삼천만불 수출의탑 수상
2023 • 고양이스낵바 런칭
• 우르르용병단 런칭
• 이터널리턴 정식 런칭
• AdPie Exchange 런칭
2024 • 고양이오피스 런칭
- 고양이 오피스, 센서타워 APAC 어워즈 최고의 타이쿤 게임 선정
• ㈜이케이게임즈 인수

2025~

글로벌 시장 확대와 성장 가속

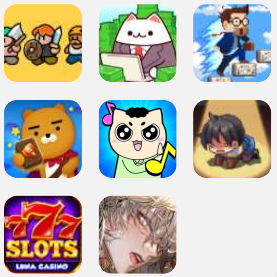
최대주주 변경 (주)카카오게임즈 → (주)크래프톤

2025 • ㈜팬텀 인수
• 다크스타 퍼블리싱
• 앵커패닉 퍼블리싱
• H5게임 사업 토스와 협업
• 에르피스 퍼블리싱
2026 • 연결 자회사 트리플라㈜ 합병

• 3대 신사업 추진
- 인도 애드테크 시장 진출
- 하이브리드 캐주얼 게임 퍼블리싱 사업
- 자체 버티컬 DSP 구축

콘텐츠와 플랫폼의 결합으로 완성하는 무한 성장 생태계

만들고



Game Studios

하이브리드 캐주얼 등 대중적이고
중독성 있는 게임을 빠르게 제작

키우고

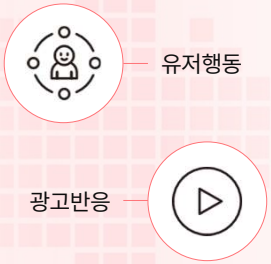


Game Publishing

글로벌 마케팅을 통해
유저 규모를 폭발적으로 확장

넵튠만의
강력한 선순환
비즈니스 체계

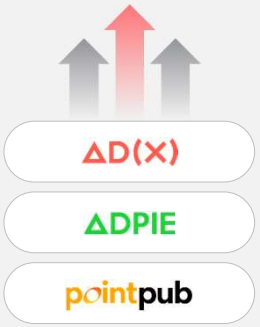
똑똑해지고



Data Insight

유저행동 및 광고반응 데이터
축적으로 다음 게임의 흥행확률 제고

수익화하고



AdTech Platform

AD(X), AdPie를 통해 광고수익
극대화 및 외부 유출 수수료 내재화

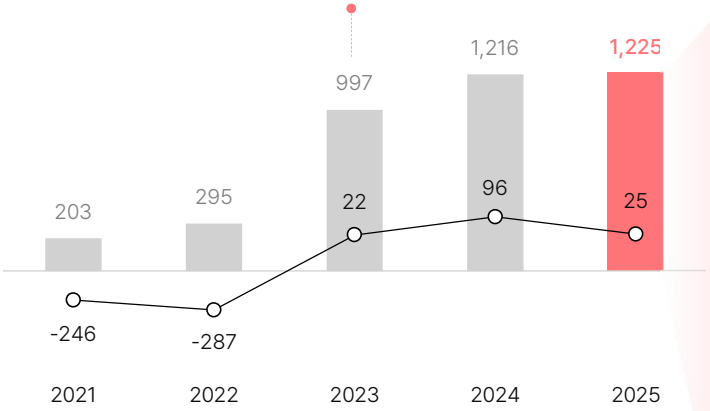
고수익 플랫폼 구조 전환 및 성장을 위한 전략적 재정비 단계

매출액 및 영업이익

단위 : 억원

매출액
영업이익

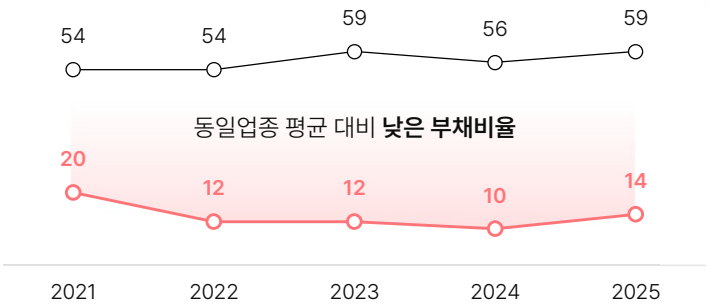
2023년 흑자 전환 이후
매출성장 지속 및 안정적인 영업이익 유지



부채비율

단위 : %

넵튠
소프트웨어 업종 평균



실적 둔화 요인

최대주주(크래프톤) 변경 이후 재정비 완료

펀더멘털 훼손이 아닌 체질개선 및 준비기

PMI 영향
크래프톤 인수 후
중장기 성장전략 재정비

일정 조정
수익 모델 고도화를 위한
신작 런칭 시점 조정

넵튠은 지속 성장하며 시장 경쟁력과 사업 안정성 입증

애드테크 매출 (YoY)	광고 거래액 (YoY)	기타 매출[1] (YoY)
+ 3.1%	+ 2.7%	+ 16.2%

* 출처 : 내부 데이터 기준

1) 기타 매출 : 비게임 애플리케이션, 영상 콘텐츠 및 'KLAT'(대화형 API), 퍼포먼스 마케팅 등

시장에 대한 이해

02

1 하이브리드 캐주얼 게임 시장

2 게임 마케팅 시장의 구조

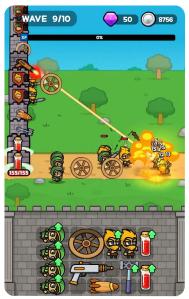
3 시장의 문제

모바일 게임 시장의 뉴 노멀, '하이브리드 캐주얼'









	미드 코어	캐주얼	하이퍼 캐주얼	하이브리드 캐주얼
수익 모델	IAP 중심	IAA 일부 + IAP 중심	IAA 중심 + IAP 일부	IAA + IAP 혼합
장르 특성	복합 컨트롤 / 전략 전투	직관적 조작 / 퍼즐 요소	초단순 조작 / 단기 세션	직관적 조작 / 메타 성장
유저 타겟	고관여 하드코어층	광범위한 대중 유저	초경량 라이트 유저	대중 유저 + 코어 유저
개발 기간	1~2년 이상의 장기	6개월 ~ 1년 내외	1개월 미만 초단기	3~6개월 고효율 개발

수익 창출 메커니즘

무료 유저와 충성 유저 모두를 아우르는
빈틈없는 수익 구조

광고 수익 : IAA + **인앱 결제 : IAP**

무료 유저 기반의
즉각적 · 지속적인
현금 흐름

성장 · 수집욕구 자극 및
유저당 매출 (ARPU)
극대화

보상형 광고 기반
유지력 강화

콘텐츠 심화를 통한
고과금 유저 확보

라이트 유저의 광고 수익과
코어 유저의 결제 매출이 시너지를 내는
최적의 하이브리드 BM

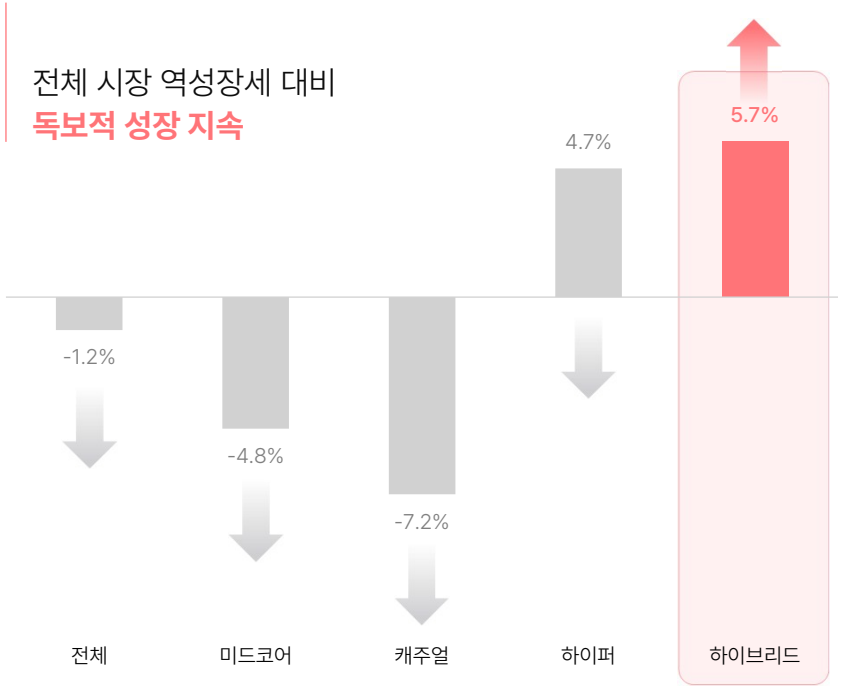
게임 시장 침체 속에도 지속 성장하는 매력적인 섹터

모바일 게임 시장 성장성 비교

단위 : %

모바일 게임 다운로드 수 CAGR ('20~'24) [1]

전체 시장 역성장세 대비
독보적 성장 지속

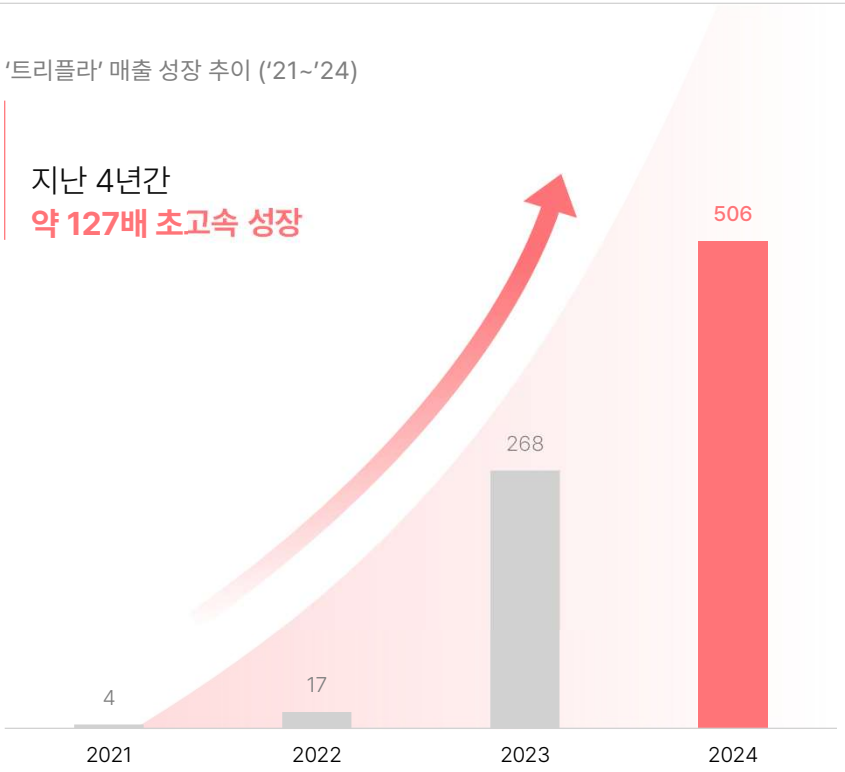


하이브리드 캐주얼 게임 성공 레퍼런스

단위 : 억 원

'트리플라' 매출 성장 추이 ('21~'24)

지난 4년간
약 127배 초고속 성장



1) 출처 : Sensor Tower

유저 획득을 위해 필수적으로 거쳐야 하는 복잡한 글로벌 애드테크 생태계

Demand Side : BUY

Advertiser

"광고를 봐줄 최적의 유저를 찾아
마케팅 효과를 높여주세요!"

광고주

DSP

"데이터를 분석해 가장 효율적인
광고 자리에 최적가로 입찰합니다."

수요자 구매 플랫폼

실시간 타겟팅 기술로 광고주 예산 효율 극대화

게임 개발을 넘어
마케팅 생태계에 대한 이해와 **기술확보**가
게임사 생존의 필수 조건으로 자리매김

Ad Exchange

"가장 높은 가격을 제시한 광고를
적절한 지면에 즉시 연결합니다."

광고 거래소

실시간 경매(RTB) 기반 수요와 공급의 효율적 매칭

Supply Side : SELL

Publisher

"게임 트래픽을 활용해 광고를 노출하고
매체 수익을 창출합니다."

매체-앱·게임

SSP

"보유한 광고 지면을 가장 비싼 값에 팔아
매체 수익을 극대화합니다."

공급자 판매 플랫폼

미디에이션을 통한 광고단가 및 매체 수익 최적화

* 미디에이션 : Mediation

외부 마케팅 플랫폼에 종속된 수익 구조

비용 구조의 쏠림 현상

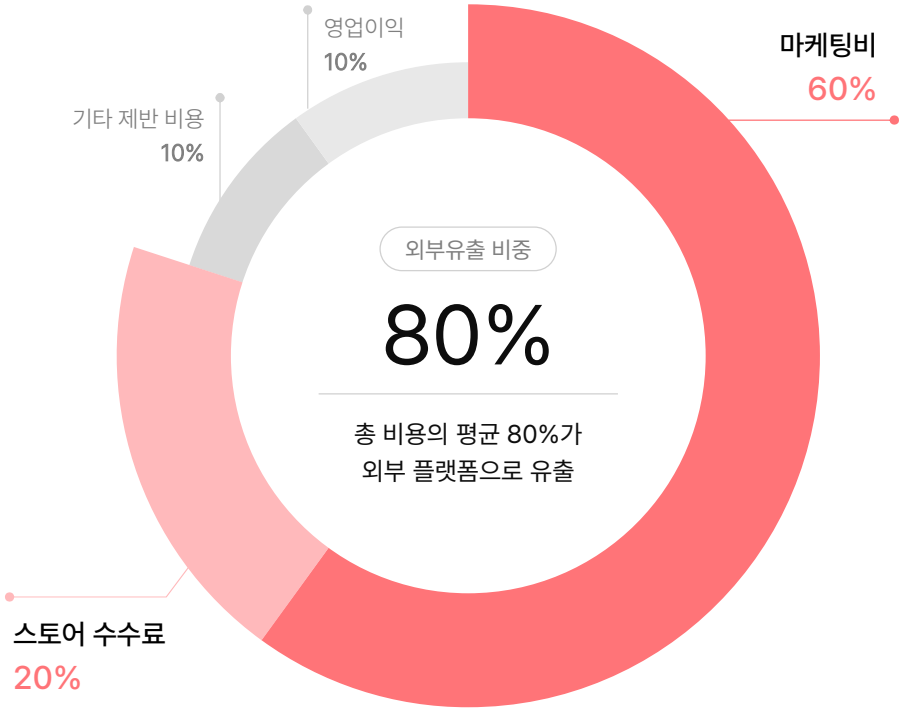
- 유저 획득(UA)을 위한 광고비 지출이 개발사 비용의 대부분을 차지
- 콘텐츠의 완성도보다 투입되는 마케팅 자본력이 흥행을 좌우하는 현실

마케팅 경쟁 심화로 인한 **비용 부담 ↑**

수익의 역설

- 매출 규모가 커질수록 외부 플랫폼에 지급하는 통행세도 동반 상승하는 구조
- 내부 영업이익보다 외부로 나가는 마케팅 수수료 비중이 압도적으로 큰 현실

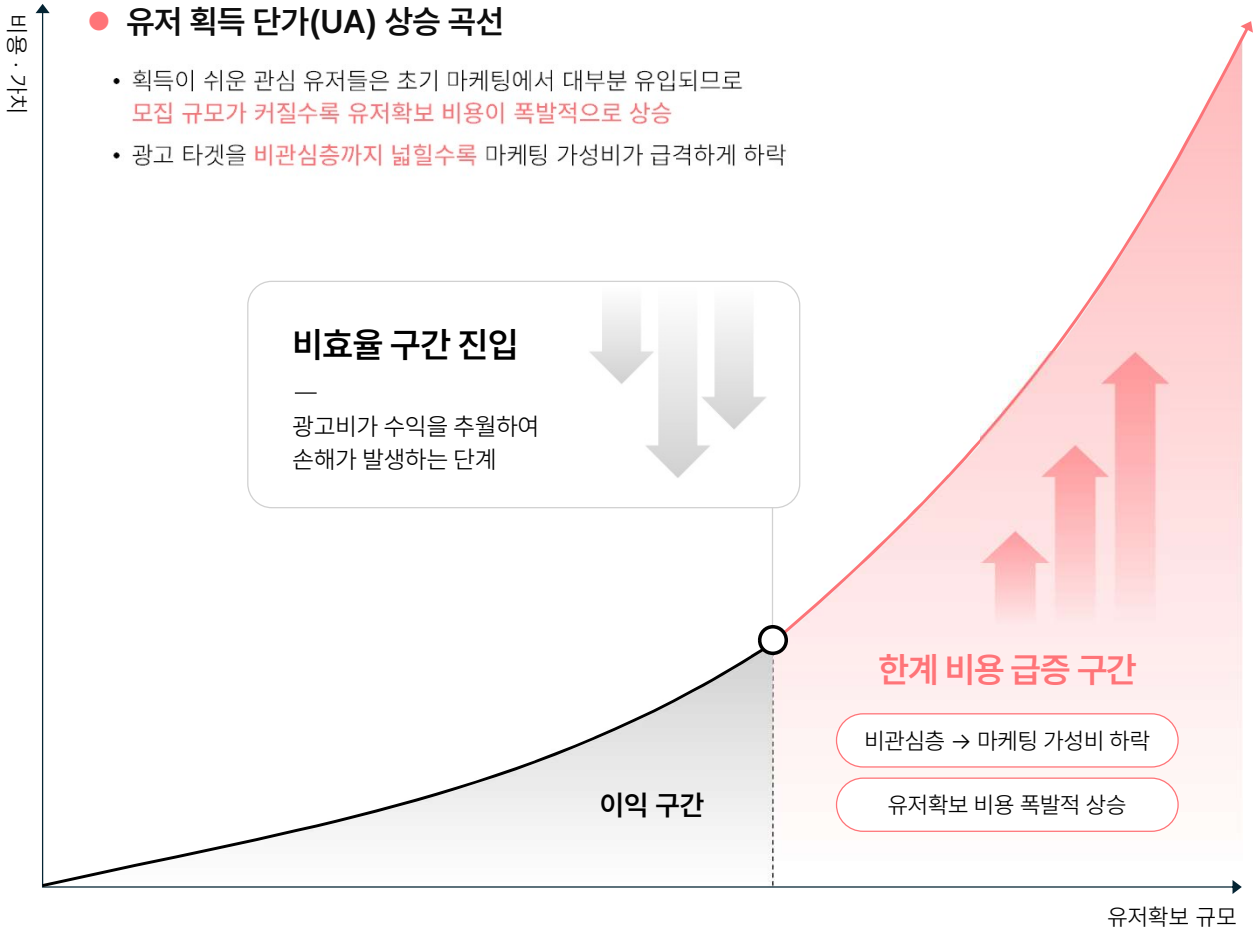
플랫폼 종속에 따른 **실질 이익률 ↓**



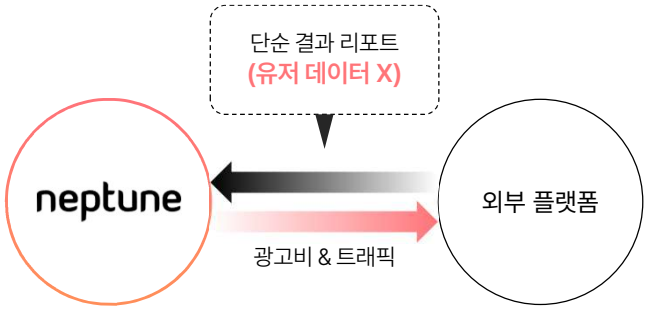
지속 상승하는 한계 비용의 덫, 개발사의 생존을 위협하는 수익성 악화

유저 획득 단가(UA) 상승 곡선

- 획득이 쉬운 관심 유저들은 초기 마케팅에서 대부분 유입되므로 모집 규모가 커질수록 유저확보 비용이 폭발적으로 상승
- 광고 타겟을 비관심층까지 넓힐수록 마케팅 가성비가 급격하게 하락



외부로 흘러 나가는 유저 데이터



정교한 타겟팅 불가

핵심 유저 행동 데이터의 플랫폼 귀속으로
자체 마케팅 전략 수립에 제약 발생

플랫폼 종속성 심화

알고리즘 변경 등 통제 불가능한 외부 변수에
의존하는 불안정한 마케팅 구조

넵튠 솔루션

03

1 애드테크-게임 결합 플랫폼
2 밸류체인 내재화
3 애드테크 사업 경쟁력
4 게임 사업 경쟁력

애드테크가 게임을 키우고, 게임이 애드테크를 정교화하는 무결점 성장 모델

AD-TECH

수익화 & 알고리즘 고도화

수집된 유저 행동 데이터를 광고 알고리즘에
즉각 학습시켜 최적의 매칭 엔진 구현

애드테크 기반 수익 · 효율 극대화

neptune

광고기술과 게임개발의 결합을 통한
자생적 선순환 플라이휠 가동

GAME

데이터 & 트래픽 생산 기지

전략적 콘텐츠와 글로벌 매체 네트워크를 통해
양질의 유저 데이터를 실시간 공급

데이터 기반 마케팅 효율 극대화

시장한계 돌파 전략

핵심 외부 플랫폼 내재화

외부로 유출되던 마케팅 비용과
플랫폼 수수료를 내부로 환원

유저 획득 효율성 유지

고도화된 자체 타겟팅으로 유저 확보
단가 상승을 억제하고 효율성 개선

글로벌 벤치마크 : AppLovin

트래픽 확보 + 핵심 플랫폼 내재화

시가 총액 231조 원 달성 (2026.03 기준)
애드테크 플랫폼 수직 계열화 모델의 유효성 입증

게임 제작부터 DSP까지, 빈틈없는 풀스택 밸류체인 구축

넵튠 내재화 영역

광고주~매체 전 과정의 수수료 매출 내재화 완성

Demand Side BUY

Supply Side SELL

Advertiser

광고주

고효율 유저 확보를
지향하는 마케팅 주체

DSP

수요자 구매 플랫폼

자체 DSP 엔진 개발
및 운영 최적화

데이터 기반의 퍼포먼스
마케팅 효율 극대화

구축 예정

Exchange

광고 거래소

애드파이(AdPie) 중심의
광고주 - 매체 최적매칭 지원

실시간 경매(RTB)를 활용한
광고 거래 효율성 극대화

내재화 완료

SSP

공급자 판매 플랫폼

애드엑스(AD(X)) & 애드파이
(AdPie) 기반 지면 수익 최적화

미디에이션으로 네트워크
경쟁 운영 및 수익 제고

내재화 완료

Publisher

매체 - 앱/게임

10개 스튜디오가 생산하는
대규모 독자 게임 트래픽

타사 게임 퍼블리싱 확대를
통한 글로벌 유저 데이터 확보

내재화 완료

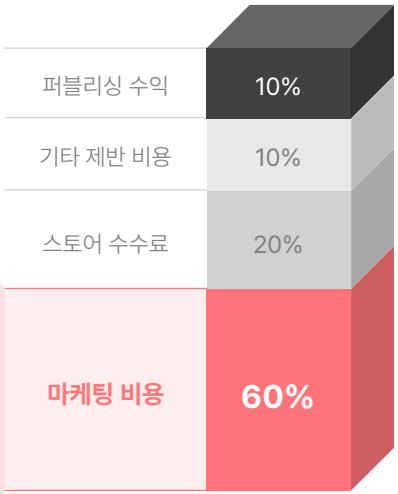
외부 플랫폼에 지불하던 수수료를 내부 매출로 전환하는 수익 극대화 로직

DSP 점유 수수료

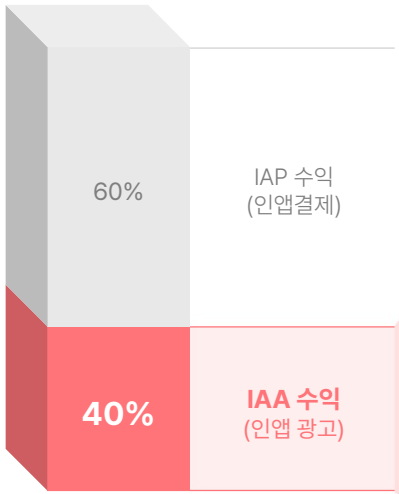
자체 DSP 구축을 통한
광고 집행 예산의 내재화

12%

하이브리드 캐주얼 게임 비즈니스 모델



[퍼블리싱 수익 구조]



[퍼블리싱 매출 구조]

광고 수익화 대행 수수료

자체 SSP를 통한 매체
수익 극대화 및 수수료 확보

8%

넵튠의 애드테크 레버리지 수익

최대 20%

국내 최고 수준의 기술력과 독보적 글로벌 파트너십

애드엑스 임프레션(광고 노출 횟수) 추이

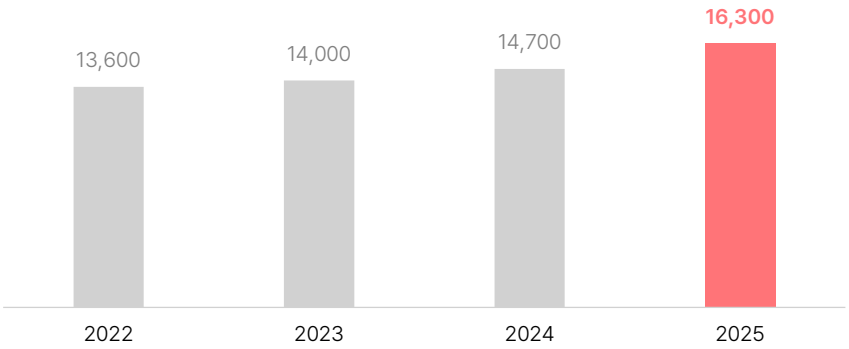
단위 : 백만 회

AD(X)

com2us HANCOM whowho

- 실시간 광고 단가 변화를 분석하여 매체 수익을 자동으로 높여주는 최적화 기술 보유
- 2022년 획득한 국내 유일 구글 인증 퍼블리싱 파트너(GCPP) 자격 확보
- 컴투스, 한컴, KT후후 등 100여 개 우량 매체사 확보를 통한 지속 성장 실현

공헌이익률 89%



애드파이 임프레션(광고 노출 횟수) 추이

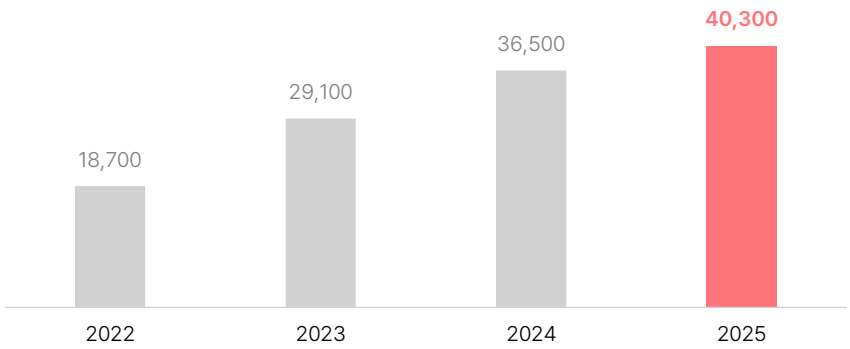
단위 : 백만 회

ADPIE

NUDGE HEALTHCARE 번개장터 SK planet

- 자체 Ad Exchange 기반 글로벌 RTB 연동을 통한 비독점 매체 확대 및 수익화 제공
- 구글 · 메타가 지원하지 않는 잠금화면, 리워드 앱 등 특수 지면 수익화 전문성 보유
- 넷지헬스케어, 번개장터, SK플래닛 등 40여 개 매체사 확보로 시장 영향력 확대

공헌이익률 87%



10개의 검증된 스튜디오가 쏟아내는 강력한 IP 라인업과 안정적인 트래픽

검증된 개발 연합체

10개 이상의 스튜디오 라인업

—

특화 스튜디오 인수로
메가 히트 IP 확보 및 흥행 리스크 해소

전략적 퍼블리싱 확대

—

플랫폼 내재화 기술 기반 상생형 퍼블리싱으로
타사 트래픽 및 생태계 확장

글로벌 유저 데이터 확보

—

매출 90% 이상의 해외 시장 공략으로
양질의 유저 데이터 주권 확보

전 세계에서 유입되는 방대한 트래픽을
애드테크 고도화를 위한 원천 데이터로 활용

대표작	자회사, 사업유닛	주요장르	2025 매출액	2026 신작
고양이 스낵바 외	**트리플라**	하이브리드 캐주얼 · 방치형 타이쿤	**522억원**	5+4종
이터널리턴	**님블뉴런**	MOBA · 일러스트풍 아트	**260억원**	신규시즌 4종
에르피스, 다크스타 외	**퍼블리싱팀**	미드코어 · 수집형 RPG	**50억원**	1+2종
펭귄의섬, 소울즈	**팬텀**	방치형 타이쿤 · 수집형 RPG	**50억원**	1+2종
지옥이 뭐가 나빠?	**프리티비지**	시뮬레이션 · 일러스트풍 아트	**38억원**	1+1종
무한의 계단	**엔플라이 유닛**	캐주얼 아케이드 · 도트 픽셀 아트	**29억원**	-
F급 용사 키우기	**EK게임즈**	방치형 RPG · 도트 픽셀 아트	**22억원**	1+1종
우르르 용병단	**플레이하드**	수집형 캐주얼 RPG · 미국식 카툰 아트	**17억원**	3+0종
야코런, 좀비아일랜드 외	**엔크로키**	캐주얼 아케이드 · 서바이벌	**15억원**	2+2종
라인퍼즐탄탄 외	**플레이랩 유닛**	퍼즐 게임 · 사천성 장르	**13억원**	-

성장전략

04

1 성장 로드맵
2 인도 시장 선점
3 게임 퍼블리싱 확대
4 버티컬 DSP 구축
5 Vision
6 매출 목표

검증된 펀더멘탈을 넘어 폭발적 가치 점프를 위한 3대 동력

Market Expansion

인도시장 선점 with 크래프톤

Walled Garden 구축

KRAFTON

인도 모바일 게임 시장을 지배중인
크래프톤과의 넥서스로 애드테크 진입장벽 구축

BGMI 인도 시장 지배력 확보



인도 1위 국민 게임 BGMI 기반
압도적 현지 파급력 및 영향력 구현

Walled Garden 기반 유저 데이터 확보

Content Scale-up

하이브리드 캐주얼 게임 확대

IP 파이프라인 다각화



하이브리드 캐주얼 신작 확충으로
지속 가능한 성장 동력 확보

트래픽 생산 능력 극대화



스튜디오 연합군의 제작 역량 결집
및 글로벌 트래픽 유입 극대화

공격적인 퍼블리싱 라인업 가동

Platform Advancement

풀스택 에드테크 완성

밸류체인의 수직 계열화



광고주 - 매체 전 과정 통합 모델
구축으로 수익성 퀀텀 점프 실현

고수익 버티컬 DSP 구축



인도 데이터와 캐주얼 성향을 결합한
넵튠만의 독자적 수익 모델 완성

자체 DSP 구축 및 내재화

14억 시장의 게이트키퍼, 넵튠만의 Walled Garden[1] 구축

인도 시장의 압도적 구매력



14억 명

세계 1위 인구 대국이자
평균 연령 28세의 역동적인 젊은 시장

\+

Walled Garden 구축



ARPD[2] 1위

누적 이용자 수 2억 4천만명을 돌파하며
인도 국민게임으로 자리매김한 'BGMI'

인도 유저의 라이프스타일 전반을 아우르는
범(汎) 크래프톤 자산 활용 가능성

BATTLEGROUNDS MOBILE INDIA · KUKU TV · true balance · frnd · Shuru

프리미엄 광고 지면 확보

BGMI 광고 지면 확보를 통한
글로벌 광고주의 필수 경유
게이트웨이 (Gateway) 장악

고밀도 유저 데이터 확보

젊은 프리미엄 유저의
라이프스타일 및 지출내역 기반
고품질 데이터 선점

현지 생태계 확장

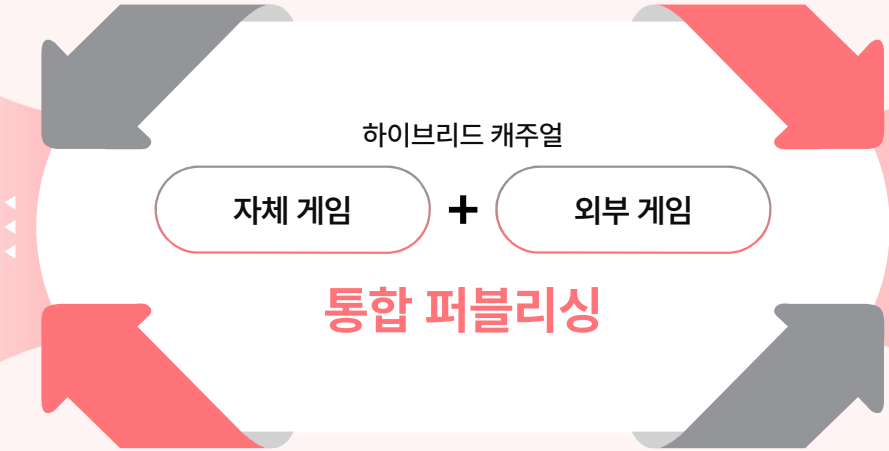
쿠쿠TV 등 크래프톤 인도 현지
자산 연동을 통한 인벤토리 및
데이터 무한 확장성 확보

1) Walled Garden : 자체 생태계 내에서만 데이터와 광고 집행이 가능한 폐쇄형 플랫폼 (ex. 구글, 메타) | 2) ARPD : Average Revenue Per Download, 다운로드당 평균 매출

공격적 신작 런칭과 트래픽 파이프라인의 양적 팽창

매출 증대

적극적인 외부 IP 수급을 통한
수익 극대화



트래픽 축적

내외부 IP에서 발생하는
대량 데이터 기반 알고리즘 고도화

[중장기 성장 목표]

글로벌 시장 내 유망 스튜디오 발굴
및 전략적 파트너십 확장

60개

개발사 협업

하이브리드 캐주얼 장르 내
독보적 전방위 포트폴리오 구축

90개

이상 라인업 확보

정교한 데이터 마케팅 기반
압도적인 외형 성장 가시성 입증

1,000억 원

매출 달성

인도 시장과 캐주얼 게임에 특화된 독보적 '버티컬 DSP' 완성

- 버티컬 타겟팅 우위 -

인도 With 크래프톤

—

크래프톤 현지 인프라 연계

프리미엄 유저 지출내역 및 행동 데이터 확보

하이브리드 캐주얼 게임

—

유저별 광고반응 및 결제 행동성향 분석 기반

독자적 타겟팅 알고리즘 완성

특정 지역과 특정 게임 카테고리에 **최적화된 타겟팅**으로
광고주에게 일반 플랫폼 대비 **압도적인 효율과 성과 제공**

고수익 DSP 모델의 완성

프리미엄 광고 및 퍼블리싱을 통해
유저 및 미디에이션 비딩 데이터 수집

»

DSP 경쟁력 상승 가속화

»

**DSP-Mediation Bundling [1] 통한
수익 레버리지의 비약적 확대**

1) DSP-Mediation Bundling : 광고 구매(DSP)와 경매(Mediation)를 결합하여 낙찰 효율과 수익 마진을 극대화하는 통합 모델

전 밸류체인 내재화로 완성하는 글로벌 '무한 선순환' 플라이휠 생태계

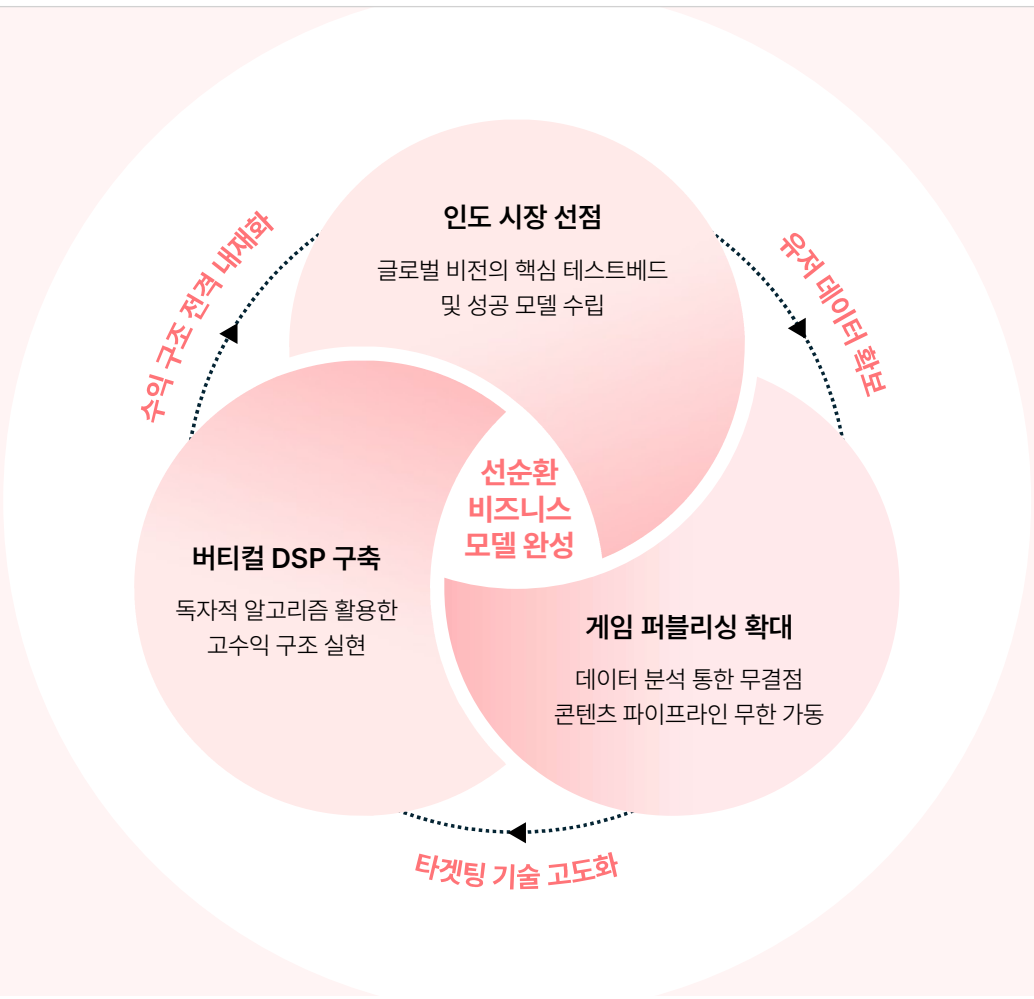
인도 시장 선점 | 게임 퍼블리싱 확대 | 버티컬 DSP 구축 | **플라이휠 완성**

neptune

벨류체인 완전 통합

수요 · 거래 · 공급 · 매체 전 과정 아우르는
완벽한 수직 계열화 달성

**외부 종속 최소화한
수익 주도권 확보**



neptune

성장 플라이휠

트래픽 · 데이터 · 수익이 스스로 증폭되는
자생적 성장 생태계 구축

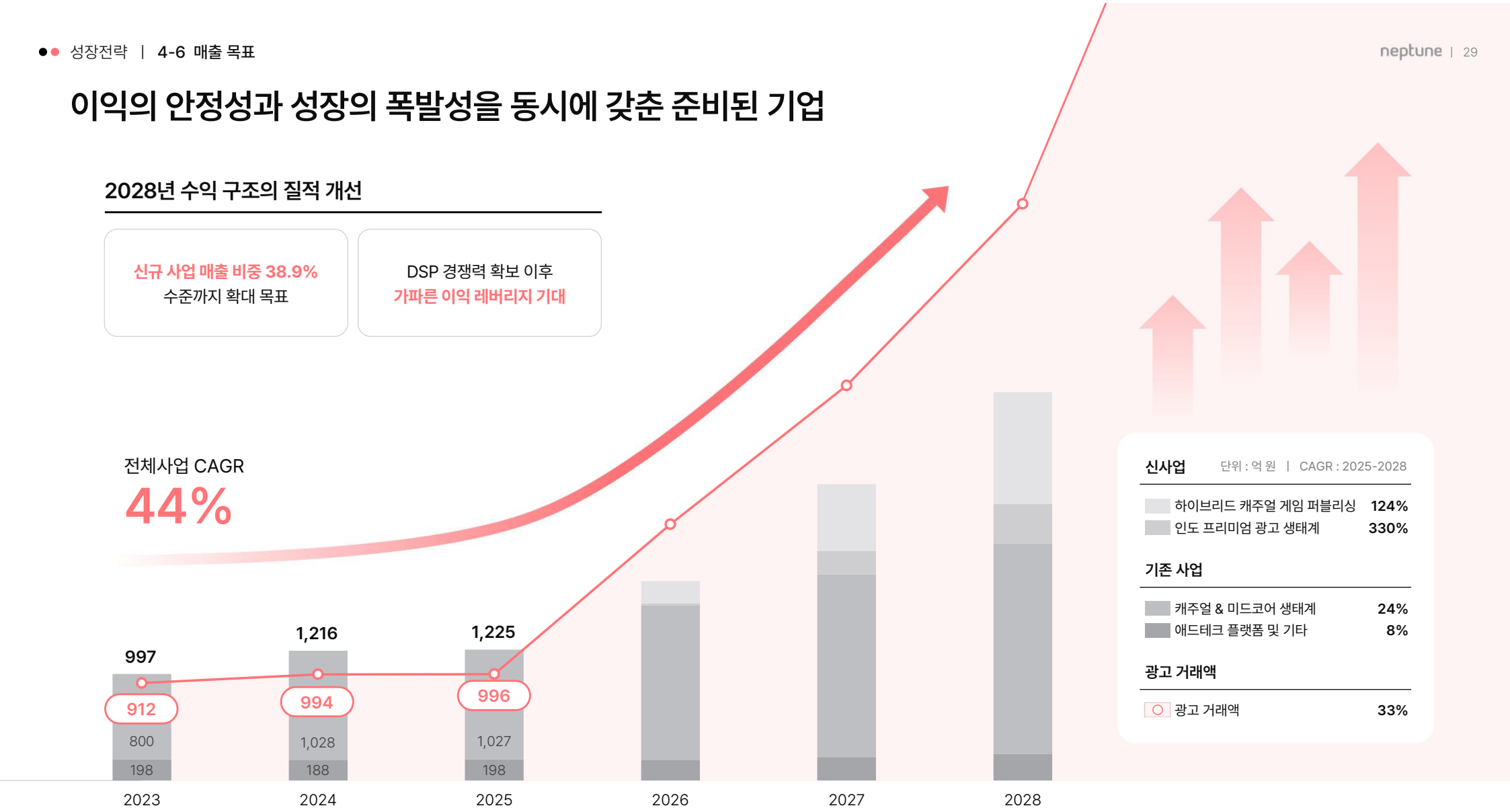
**넘볼 수 없는
데이터 해자 구축**

이익의 안정성과 성장의 폭발성을 동시에 갖춘 준비된 기업

2028년 수익 구조의 질적 개선

신규 사업 매출 비중 38.9%
수준까지 확대 목표

DSP 경쟁력 확보 이후
가파른 이익 레버리지 기대



신사업 단위 : 억 원 | CAGR : 2025-2028

하이브리드 캐주얼 게임 퍼블리싱	124%
인도 프리미엄 광고 생태계	330%

기존 사업

캐주얼 & 미드코어 생태계	24%
애드테크 플랫폼 및 기타	8%

광고 거래액

광고 거래액	33%

Appendix

05

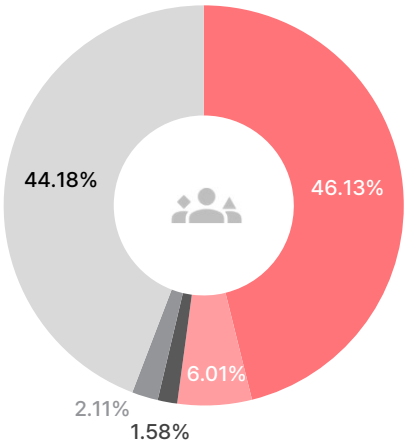
1 주주현황 및 CEO소개

2 요약재무제표 (연결)

3 요약재무제표 (별도)

주주현황

기준일 : 2026.09.30



크래프톤	46.13%
특수관계인	6.01%
자사주	1.58%
넥슨코리아	2.11%
기타	44.18%

CEO 소개



(주)카카오 부사장 겸직
- 광고사업부문

kakao

(주)애드엑스 CEO
- (주)카카오게임즈 피인수

AD(X)

(주)이토프 CSO
- 공동창업
- (주)NBP 피인수

강 율 빈 CEO

neptune

- 서울대학교 협동과정 기술경영경제정책전공 공학박사
- 서울대학교 협동과정 기술경영전공 공학석사
- 서울대학교 재료공학부 · 경제학부 학사

재무상태표

단위 : 억 원

구 분	2023	2024	2025
유동자산	723	741	682
비유동자산	3,361	3,334	2,911
자산 총계	**4,084**	**4,075**	**3,593**
유동부채	338	217	357
비유동부채	104	154	77
부채 총계	**442**	**370**	**434**
자본금	233	233	234
자본잉여금	4,499	4,481	3,561
기타포괄손익누계액	(22)	(29)	(28)
이익잉여금	(772)	(752)	(352)
자본 총계	**3,642**	**3,704**	**3,160**
부채와 자본 총계	**4,084**	**4,075**	**3,593**

손익계산서

단위 : 억 원

구 분	2023	2024	2025
매출액	**998**	**1,216**	**1,225**
매출원가	-	-	-
매출총이익	998	1,216	1,225
판매비와관리비	976	1,120	1,200
영업이익	**22**	**96**	**25**
영업외수익	19	42	21
영업외비용	191	303	224
법인세비용차감전이익	(272)	80	(489)
법인세비용	(105)	(33)	(83)
당기순이익	**(167)**	**48**	**(406)**

재무상태표

단위 : 억 원

구 분	2023	2024	2025
유동자산	445	353	217
비유동자산	3,644	3,671	3,164
자산 총계	**4,089**	**4,024**	**3,380**
유동부채	232	111	215
비유동부채	44	97	20
부채 총계	**277**	**208**	**235**
자본금	233	233	234
자본잉여금	4,588	4,587	3,794
기타포괄손익누계액	(23)	(30)	(29)
이익잉여금	(735)	(723)	(600)
자본 총계	**3,812**	**3,815**	**3,145**
부채와 자본 총계	**4,089**	**4,024**	**3,380**

손익계산서

단위 : 억 원

구 분	2023	2024	2025
매출액	**182**	**255**	**302**
매출원가	-	-	-
매출총이익	182	255	302
판매비와관리비	143	225	278
영업이익	**40**	**30**	**24**
영업외수익	4	66	6
영업외비용	305	338	246
법인세비용차감전이익	(482)	42	(769)
법인세비용	(52)	30	(90)
당기순이익	**(430)**	**12**	**(679)**

neptune

모바일 캐주얼 게임 성공 확률을 높이는
글로벌 애드테크 플랫폼 기업

Thank You