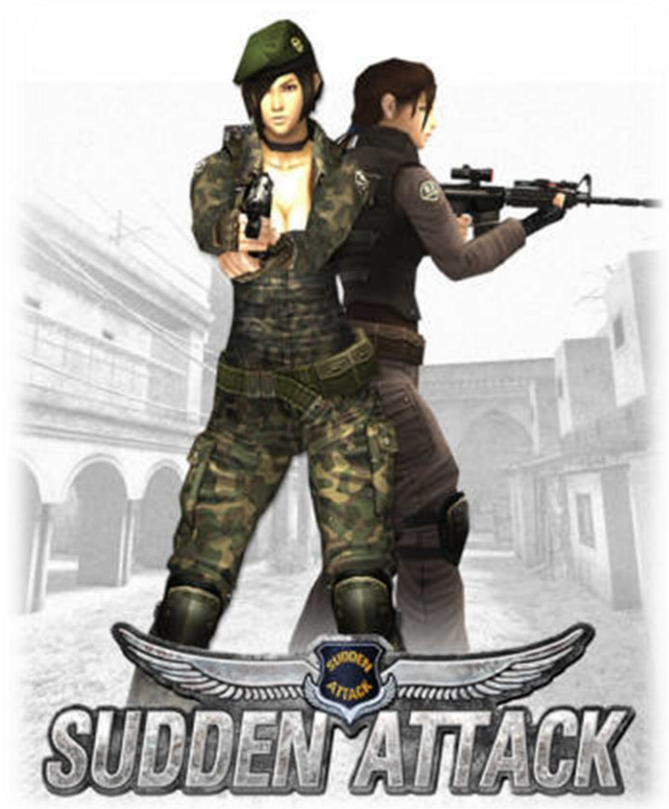
NEXON

NEXON
NEW
NEXON
스마트폰 시작 페이지
넥슨 모바일웹
OPEN!
보안
키보드보안
개인방화벽
아이디 저장
비밀번호를 입력해주세요
로그인
아이디 찾기 | 비밀번호 찾기
아직 넥슨 회원이 아니세요?
30여종의 다양한 넥슨게임을 즐겨보세요.
회원가입
전체 게임 리스트를 찾으세요?
여기를 클릭하면 볼 수 있어요.
게임
최신게임 | 인기게임
전체 게임 보기
프로야구2K
EA SPORTS™ FIFA ONLINE 3
워페이스
카운터스트라이크 온라인 2
삼국지를품다
뮤직/광장
이승기 5.5집 미니앨범
"되돌리다"
던팸으로 모여라
시즌 1. 패밀리의 탄생

개요



기업소개

Nexon의 Key Factor

Nexon의 SWOT

Nexon의 문제점 및 방안

NEXON

Nexon 은 어떤 회사인가요?

1 최초에서 최고로

온라인 게임 시장을 개척하였고 지금은 업계 1위의 그룹입니다.
01년 부분유료화..작

2 빅히트 게임 제조기

일명 국민게임이라 불리는 게임을 많이 보유한 성공한 회사입니다.
96년 바람의 나라..

메이플스토리, 마비노기, 던전&파이터
카트라이더, 크레이지아케이드 등

NEXON

Nexon이 연구주제로서 매력적인 이유는?

1 先

국내 게임 업체 1위

"성공한 벤처기업의 대표주자!"

2 造

문화를 창조하다

"Free + Preumium
국민게임 카트라이더!!"

3 人

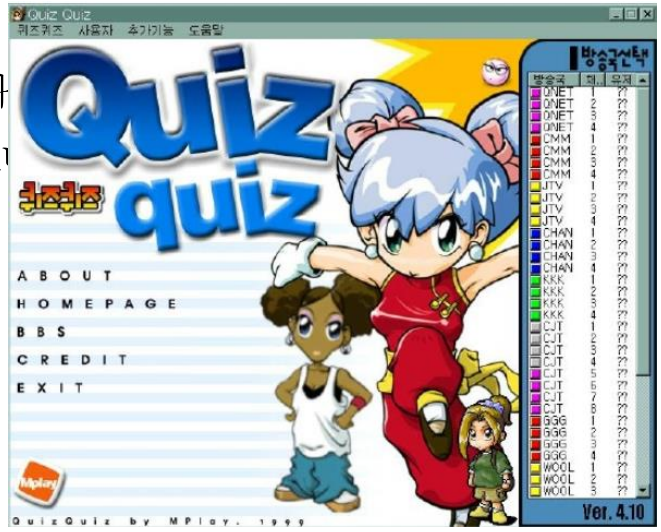
최고의 자원은 사람이다

아이디어로 게임업계를 휩쓸다.!

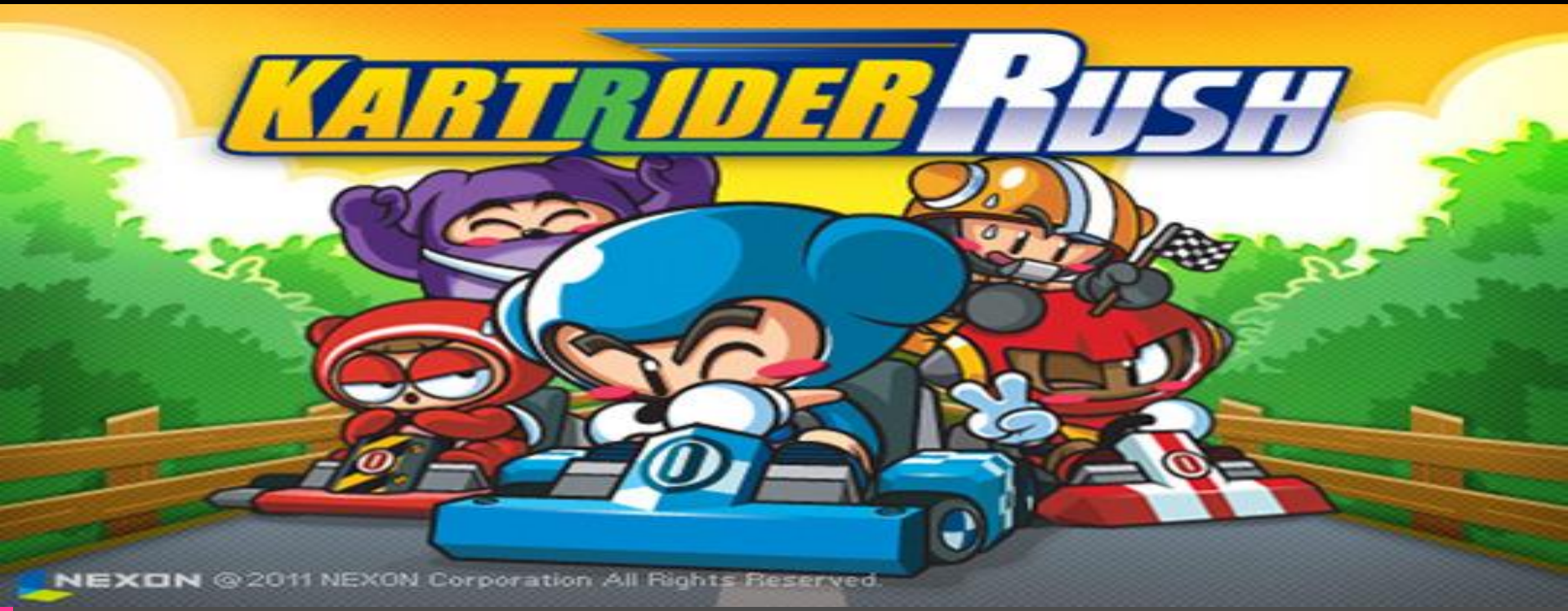
새로운 수익모델을 창조해내다.

Free + Premium = Freemium!

지난 2001년 넥슨이 '퀴즈퀴즈'를 통해 선보인 부분 유료 모델은
10년이 지난 지금 국내 온라인 게임 시장뿐만 아니라 전세계 게임시장의
대표적인 비즈니스 모델로 자리 잡았습니다. 부분 유료 모델은 기본적인
게임플레이는 무료지만, 고객의 편의성 향상 및 개성을 표출할 수 있는 다
유료 아이템을 제공해 수익을 창출합니다. 이는 초기 진입장벽을 낮춰 보
많은 고객이 게임을 즐길 수 있도록 도와줍니다.



무료로 상품을 나눠주고 충성 고객 일부에게 수익을 얻다!



Nexon Key Factor

NEXON

Key Factor

제품 차별화

인수 합병

현지화 전략

제품차별화

캐쥬얼 게임의 선두주자로 나서다.

<BnB>

<카트라이더>

<마비노기>

NEXON

Key Factor

제품 차별화

인수 합병

현지화 전략

인수합병

끊임없는 M&A를 통해 그들만의 핵심 경쟁력을 가지다.

Key Factor

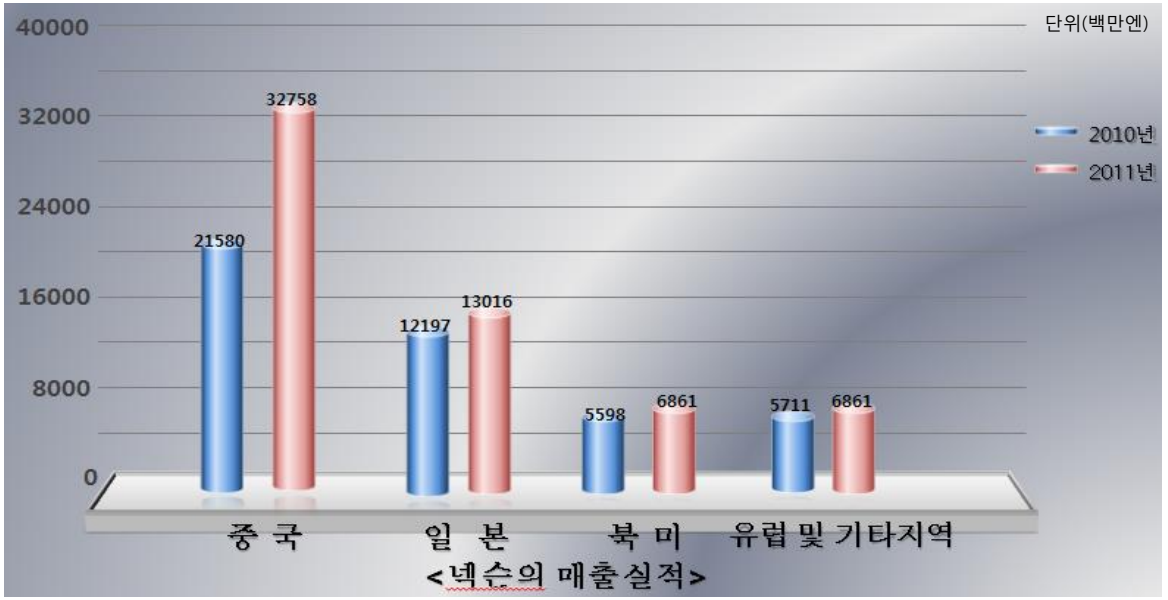
제품 차별화

인수 합병

현지화 전략

현지화 전략

치밀한 계획에 따라 단계적으로 해외 시장에 진출하다.



<넥슨의 매출실적>

NEXON

직원중심 경영문화를 통해 직장인들의 놀이터로 거듭

보상 시스템을 통해 직원들의 동기 부여를 제공

'직원만족' 을 통해 높은 경영성과 달성

직원들 자체가 회사의 Vision

가능한 많은 책임과 권한을 부여

팀장을 제외한 평등한 조직 구성원

매월 동호회 활동비 지원

사내 육아 보육 시설 운영

콘도지원 – 가족들과 원하는 기간에 사용하도록 지원

해외여행 프로그램 실시 – 직원들이 직접 기획하고 직접 실행에 옮김

직원들이 즐거워야 즐거움 속에서 창의성이 나옵니다.

SWOT 분석

●Strength

●10년 넘게 게임시장에서 많은 인기게임들을 출시(특히 미성년층)

●높은 인지도와 노하우

●M&A

●Weakness

●엔씨소프트의 리니지 시리즈 같은 대작 게임의 부재

●매니아층이 상대적으로 얇고 이탈하기 쉬움

●넥슨 브랜드 이미지

●Opportunity

●유명게임회사인 '게임하이' '엔씨소프트' 인수

●자체적으로 개발한 게임 이외에도 여러 중소업체들의 게임을 배급

●해외 대작게임 퍼블리싱 시도

●Threat

●늦은 모바일 게임 시장 진입

●온라인 게임에 대한 대중의 부정적인 시선

●최근 엄격해진 정부의 규제

NEXON

대통령 조차 학교폭력이 게임 탓이라고 말합니다.

현재 Nexon이 처한 위기

2중 3중 더해가는 게임규제

"학교폭력, 사회 전체가 책임져야 할 문제 아닐까요?"

게임 과몰입으로 인한 정신적 피폐

게임개발사들의 영원한 숙제

모바일 게임 플랫폼을 카카오에게 빼앗김

더 앞선 미래를 준비하라

다양한 연령층 공략

모든 사람들의 욕구충족을 위한 게임개발

모바일 게임시장에 대한 대비

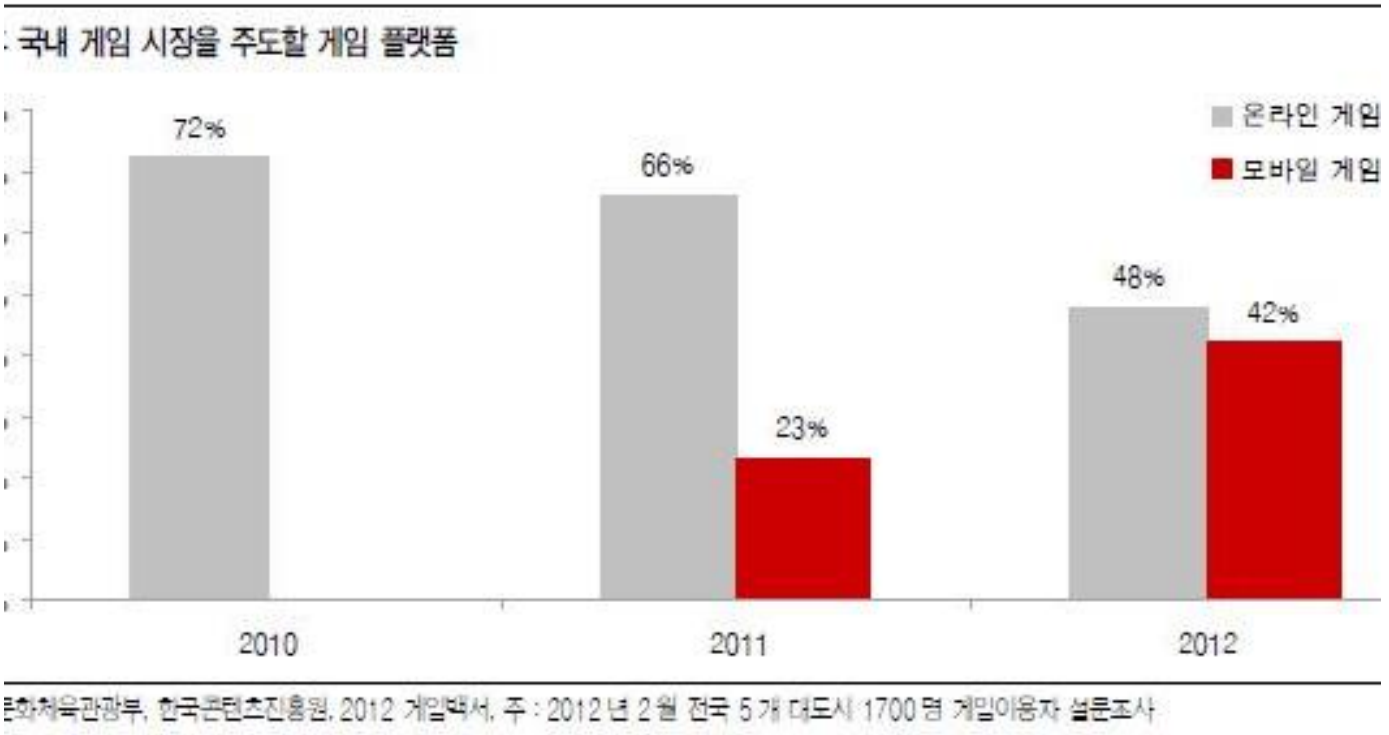
급 성장 하는 모바일 게임 산업을 준비하는 넥슨

글로벌 신규시장

남미,동남아,유럽 등 활발한 해외 시장 개척

글로벌 엔터테인먼트 기업!

모바일 게임의 위상



스마트 폰의 급속한 보급 확대 및 전국민적인 모바일 게임 흥행으로
모바일 게임이 게임시장에서 차지하는 위상이 과거보다 상당수준 높아짐.
현재 수 백억, 수 천억원 수준까지 증가하면서 모바일 게임 개발의 양이 폭증하고 있는 상황

연령별로 응답한 향후 국내 게임 시장을 주도할 게임 플랫폼	(단위: 억원)	
	온라인 게임	모바일 게임
전체	47.50%	42.30%
남성	55%	38%
여성	40%	47%
만 9~14 세	70%	21%
만 15~19 세	58%	34%
만 20~24 세	51%	38%
만 25~29 세	45%	47%
만 30~34 세	45%	43%
만 35~39 세	39%	48%
만 40~44 세	39%	50%
만 45~49 세	45%	48%

자료: 문화체육관광부, 한국콘텐츠진흥원, 2012 게임백서

연령별로는 20대 후반 이상의 연령층과 남성 보다는 여성에게서
PC 온라인 게임 대비 대중성이 높은 모바일 게임에 대해 보다 긍정적인 의견을 보임.
40대 이후 게임 사용자가 많이 늘어났음을 확인 할 수 있다.

국내 구글 플레이 모바일게임 최고매출 순위 (2012. 11.13 기준)

순위	게임명	개발사	참고
1위	드래곤플라이트	넥스트플로어	for Kakao
2위	아이러브커피	파티스튜디오	for Kakao
3위	애니팡	선데이토즈	for Kakao
4위	피쉬아일랜드	NHN	
5위	퀴즈킹	Bluewind	for Kakao
6위	바이킹아일랜드	위메이드	for Kakao
7위	타이니팜	컴투스	
8위	룰더스카이	JCE	
9위	캔디팡	위메이드	for Kakao
10위	카오스베인	CJ E&M	for Kakao

자료: Google Play

* 상위업체 중심으로 성장하였던 국내 모바일 게임시장은 최근 카카오톡을 중심으로 한 중소형 비상장 모바일 게임들이 시장을 주도중.
* 게임 등록(출시)과 개발이 간소한 모바일 게임 특성상 **시장진입 장벽은 매우 낮을 수 밖에 없고** 온라인 게임처럼 선두 **개발사 중심으로 시장이 성장할 것**으로 보기에는 현재로선 **불투명한 상황이라** 판단.
* 개별 게임 및 개발사의 흥행 확률은 갈수록 낮아지고 공급 증대되는 게임들을 유통/배급할 수 있는 경쟁력있는 **모바일 게임 플랫폼 보유사 중심으로의 시장 성장에 따른 수혜가 예상**되어 짐.

앞으로의 전망 예측

1. 모바일 광고 성장에도 2013년 전체 인터넷 광고 성장률은 감소할 것으로 보여진다.

2. 2013년 국내 인터넷 포털은 *국내 보다 해외 시장에서 새로운 성장동력을 확보하는 원년이 될 수 있을 것으로 전망*

3. 모바일 게임 성장과 무관하게 신흥시장 성장을 배경으로 **2013년 국내 온라인 게임 시장 성장은 지속될 것으로 전망**

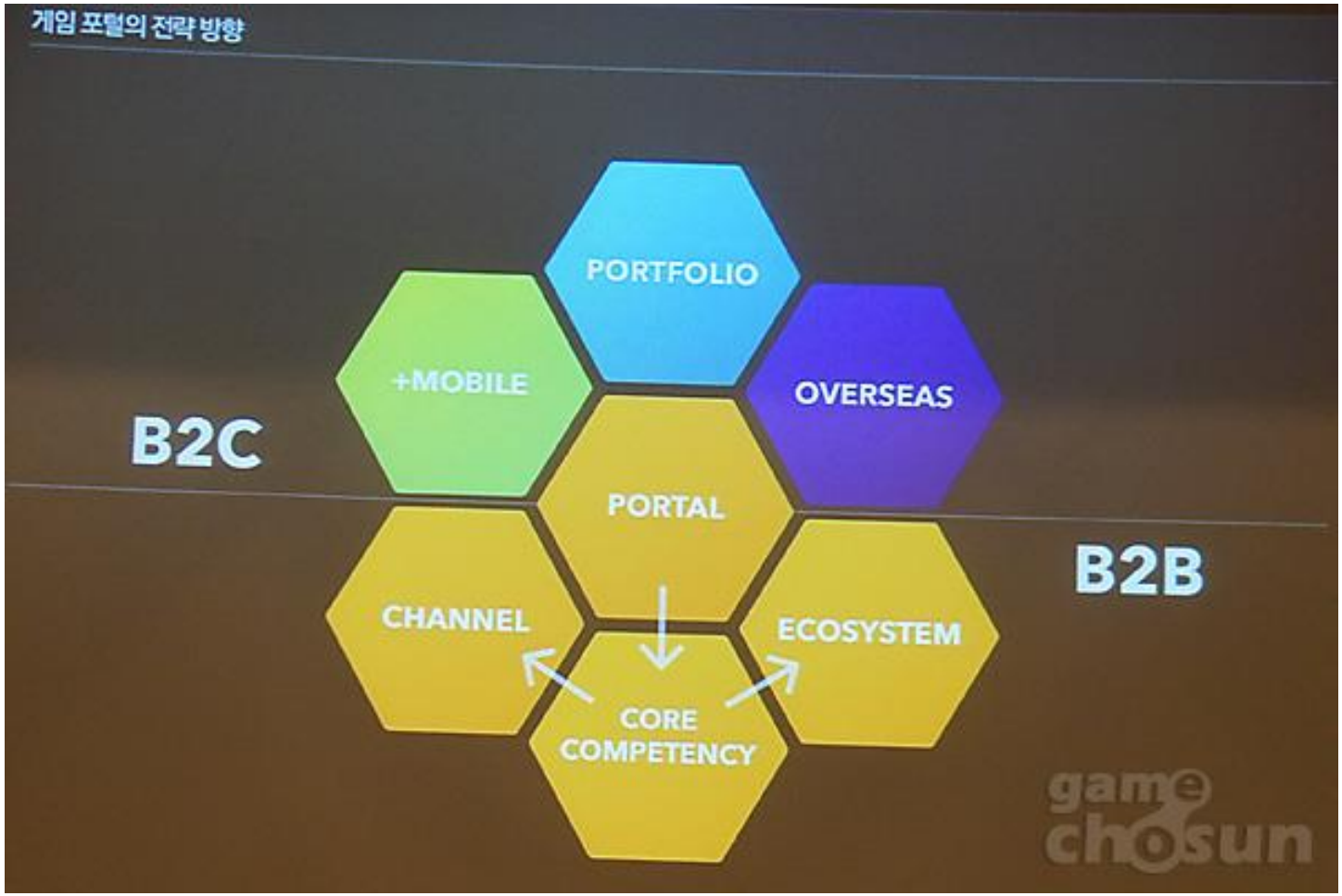
4. 온라인 게임시장은 상위 업체 중심으로 높은 경쟁력이 유지될 것으로 전망

5. 모바일 게임시장 고성장에도 불구 낮은 진입장벽으로 *2013년 경쟁은 더욱 심화될 것으로 전망*

6. 모바일 게임 공급 과대는 **결국 게임 플랫폼 사업자 위주의 수혜로 이어질 수 있을것으로 예상됨**

7. 국내 보다 규모가 크며 아직 스마트 폰 보급 성장 여력이 높은 일본시장에서 모바일 플랫폼 사업자 역할을 할 수 있는 NHN(035420)을 2013년 Top Pick 종목으로 제시함

게임포털, 변화는 '선택 아닌 필수'



- NHN 한게임 조현식 본부장이 11일 코엑스에서 '모바일 게임의 빛과 그림자'라는 주제로 진행된 '2012게임컨퍼런스'에서 '게임포털의 향후 전략'에 대한 견해를 밝혔다.
- 조 본부장은 "모바일게임 시장이 성장한 것은 맞지만, 이는 게임시장이 다분화된 것이지 PC온라인게임이 침체된 것은 아니다"고 말한 뒤 "그렇지만 빠르게 변화하는 트랜드에 맞춰 게임 포털도 변화해야 하는 것은 사실"이라고 전했다.
- 그는 게임포털의 향후 전략으로 **'모바일과 연동한 PC온라인의 가치 증대'와 '해외 시장 발굴', '자체역량 강화'** 등 세가지를 꼽았다.

- 현재 외국 메이저 게임 회사들은 모바일, 테블리pc와 pc온라인 게임이 연동되도록 개발 중이며 현재는 만족할 수준이 아니지만 향후 모바일, 테블릿pc가 사양이 더 좋아지면 상당한 수준의 연동성을 보여 줄 것이라 기대 중이다.

- **모바일과 연동한 PC온라인의 가치 증대**는 모바일의 장점인 휴대성과 여유 시간의 활용을 이용한 것으로, 모바일게임을 통해 얻은 결과치를 온라인게임으로 전환해 주는 방법이다.
- 예를 들어 MMORPG의 경우 미니 게임을 통해 획득한 결과를 게임의 재화나 경험치로 전환해 주고, 액션 게임의 경우 미니 게임이나 친구 추천 하트 등 소셜 기능을 통해 피로도 회복 등을 제공하는 것이다.
- 두 번째 해외 시장의 발굴은 이미 포화 상태인 국내와 치열한 경쟁이 펼쳐지는 중국을 벗어나 **또 다른 시장 개척이 중요**하다는 것이다. 태국의 경우 6천5백만에서 7천만의 인구가 있는 시장으로 앞으로 이 시장이 얼마나 성장할 수 있을지는 누구도 예측할 수 없기 때문이다.
- 마지막으로 퍼블리싱에만 의존하는 것이 아니라 자체 게임 개발을 통해 **트랜드에 발빠르게 대처하고**, 대형 포털간 협약을 통해 게임 동시 **채널링 서비스 제공**하는 등 포털 사이트의 자체 역량 강화를 강조했다.

감 사 합 니 다.

참고자료

- http://www.hankyung.com/news/app/newsview.php?aid=2010082754051
- <한국경제>
- http://www.gamemeca.com/news/news_view.html?seq=22&ymd=20100830&page=1&point_ck=&search_ym=&sort_type=&search_text=&send=&mission_num=&mission_seq=
- <게임메카>
- http://www.mt.co.kr/view/mtview.php?type=1&no=2010083015564614723&outlink=1
- <머니투데이>
- http://www.etnews.co.kr/news/detail.html?id=201008300224
- <전자신문>
- http://www.wownet.co.kr/news/wownews/view_nhn.asp?bcode=N07010000&artid=A201008300186
- <한국경제>
- http://www.gamedonga.co.kr/gamenews/gamenewsview.asp?sendgamenews=41625
- <동아일보>
- http://news.mk.co.kr/v3/view.php?year=2010&no=468267
- <매일경제>
- http://ntn.seoul.co.kr/main.php?cmd=news/news_view&idx=48731
- <서울신문>
- http://www.etoday.co.kr/news/section/newsview.php?TM=news&SM=0604&idxno=352744
- <이투데이>
- http://www.etoday.co.kr/news/section/newsview.php?TM=news&SM=0604&idxno=352744
- <디스이즈게임>
- http://tysmyasset.blog.me/130152637250
- <네이버 블로그 이외 다수 블로그>