



네오픽셀
N E O P I X E L

회사소개 및 핵심 사업전략

목차

NEO PIXEL

1. 회사소개

2. METABOX

3. 매출 및 손익계획

별첨

1. 회사소개

❖ 네오픽셀 소개 및 핵심역량
NEO PIXEL INTRODUCTION & CORE COMPETENCY

1. 회사소개

2. METABOX

3. 매출 및 손익계획

별첨

1. 회사소개

1) 회사개요

INTRODUCTION - COMPANY



❖ (주)네오픽셀

- 콘텐츠 개발 플랫폼 개발 및 상용화
- 콘텐츠 개발 및 서비스



❖ 개요

기업명	(주)네오픽셀
대표이사	성효준 (만 36세)
설립일	2020. 08. 06
임직원수	8명
주생산품	콘텐츠 개발 플랫폼 및 소프트웨어
사업장	서울특별시 영등포구 선유로 49길 23 510호

❖ 대표이사 이력

게임 및 콘텐츠 개발분야 11년간 종사

2020. 08 ~ 현재	(주)네오픽셀 (대표이사)
2020. 01 ~ 2020. 07	(주)엔비전크리에이티브 (개발실장)
2018. 11 ~ 2019. 12	(주)다크호스게임즈 (개발팀장)
2010. 09 ~ 2018. 10	(주)지앤씨인터랙티브 (개발팀장)

❖ 주주구성

주주명	액면가	보유주식 수	지분율	비고
성효준	₩5,000	20,000주	100%	CEO

1. 회사소개

2) 대표이사 소개

INTRODUCTION - CEO



❖ 성 호 준

- (주)네오픽셀 대표이사
- 디자인 전공의 기획자 출신



❖ 기본정보

- 경력 : 11년
- 학력 : 계원예술대학
멀티미디어 디자인과 졸업
- 직무분야 : 기획 및 콘텐츠 디자인

❖ 개발이력

- 소울헌터 라키 메인기획 및 시나리오
- 퍼즐 몬스터 메인기획 및 개발총괄
- Galaxy 메인기획 및 개발총괄
- Infinity Assassin (VR) 메인기획 및 개발총괄

❖ 기술개발 및 사업화 실적

- 메인기획 및 개발팀장 (2010 ~ 2019년)
 1. 모바일 정통 RPG 소울헌터 라키 출시
 2. 모바일 퍼즐 몬스터 출시
 3. Steam (PC) Galaxy 출시
 4. Steam (PC) Infinity Assassin VR 출시
- 기술설계 및 개발 (2019년 ~ 현재)
 1. 백엔드 솔루션 시각화 및 인터페이스 제어 시스템
 2. 애셋 데이터 통합관리 시스템
 3. Flow based programming 시스템
 4. 협업형 저작 관리도구 시스템
- 그 외 다수의 모바일 콘텐츠 개발 참여

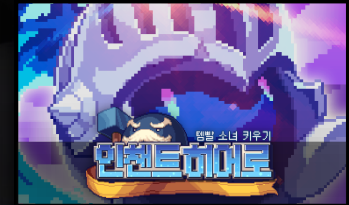
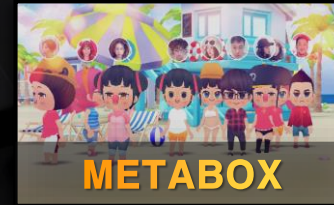
1. 회사소개

3) 조직도

ORGANIZATION CHART



- ❖ (주)네오픽셀
- 임직원 수 8명
- 2021년 7월 기준



CHIEF EXECUTIVE OFFICER



CEO
사업총괄 **성호준**

RESEARCH & DEVELOPMENT



R&D TEAM

DEVELOPMENT TEAM



콘텐츠 개발팀

MANAGEMENT SUPPORT



경영지원 (채용예정)

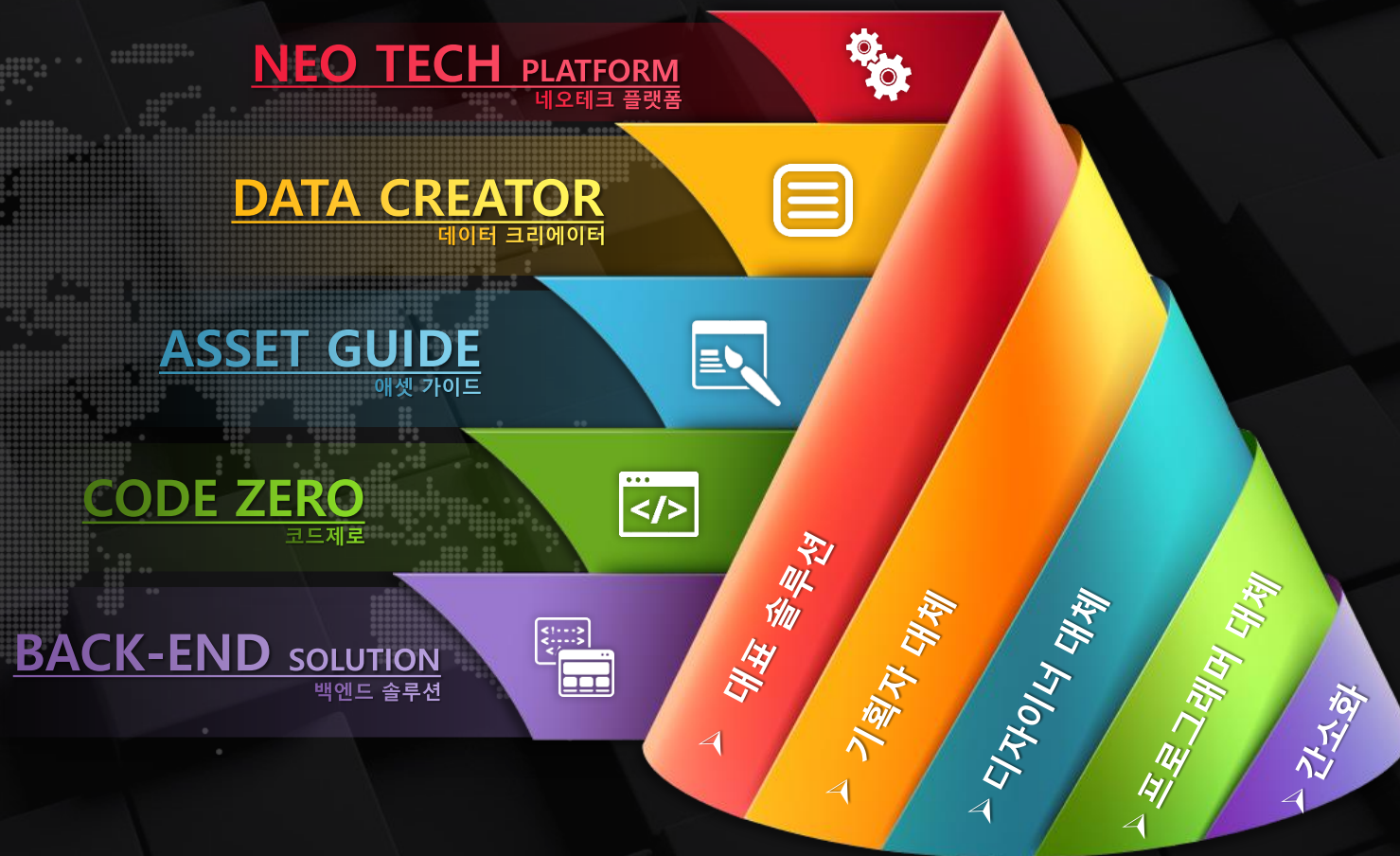
1. 회사소개

4) 핵심역량

콘텐츠 개발 플랫폼 기술

COMMENTARY

- 콘텐츠 개발의 효율을 높이는 네오테크 플랫폼
- 국내 및 해외 상용화로 수익창출



1. 회사소개

4) 핵심역량

콘텐츠 개발력

COMMENTARY

- 자체 콘텐츠 개발 및 서비스 (네오테크 플랫폼 기반)
- 자체 개발 게임 및 앱을 통해 플랫폼 성능검증



1. 회사소개

5) 사업전략

COMMENTARY

- NeoTech Platform 기반 게임 개발과 기술제품 상용화 ▶ 기본 수익기반 마련
- MetaVerse 콘텐츠 개발 및 서비스 ▶ 수익기반 확대

게임개발 및 서비스



❖ 2차 수익기반

MetaVerse 콘텐츠 개발 및 서비스



❖ 수익기반 확대

❖ 1차 수익기반



❖ 기술제품 상용화

- BACK-END 솔루션
- CODE ZERO
- DATA CREATOR
- ASSET GUIDE

1. 회사소개

6) 자체 개발 게임소개 (BACK-END 솔루션 기반으로 개발)

인챈트 히어로



❖ 게임정보 및 실적

게임명	인챈트 히어로 (ENCHANT HERO)	
매출	국내	307.7백만원 (출시 후 6개월 간)
	해외	출시예정

❖ 서비스 일정



❖ 방치형 게임

- 유저가 방치해도 성장 및 재화획득 가능한 게임
- 게임할 시간이 부족한 유저들이 선호

❖ 아이템 강화

- 망치질로 EXP를 획득하여 아이템 성장
- 강화한 아이템의 승급을 통해 추가적인 단계별 성장



1. 회사소개

6) 자체 개발 게임소개 (DATA CREATOR / ASSET GUIDE 솔루션 기반으로 개발)

픽셀 판타지아



❖ 게임정보 및 실적

게임명	픽셀 판타지아 (PIXEL FANTASIA)	
매출	국내	출시예정
	해외	출시예정

❖ 서비스 일정



❖ 카드 + 액션

- 다양한 카드를 수집하고 활용하여 싸우는 액션
- 유저 간 기록경쟁

❖ RPG

- 캐릭터와 카드의 성장을 통해 고유스킬 획득
- 조작하는 재미 + 성장하는 재미



1. 회사소개

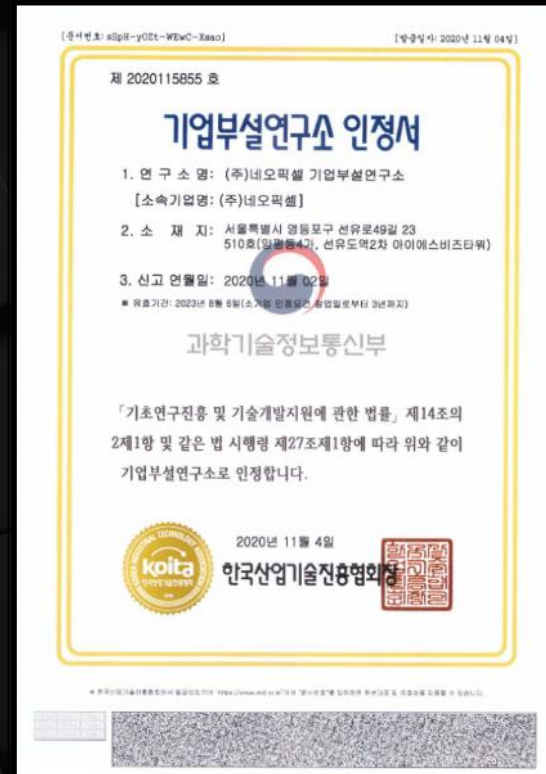
7) 특허기술 및 인증

COMMENTARY

- 등록특허 : “위젯을 이용한 컴퓨터 게임 시스템 및 방법” (제10-2106642호)
- 공통기능 모듈화 및 위젯 제공을 통해 개발/통신 비용 및 데이터 용량 절약기술

COMMENTARY

- 기업부설연구소 인정서
- 벤처기업 확인서



2. METABOX

❖ 메타버스 서비스
METAVERSE SERVICES

1. 회사소개

2. METABOX

3. 매출 및 손익계획

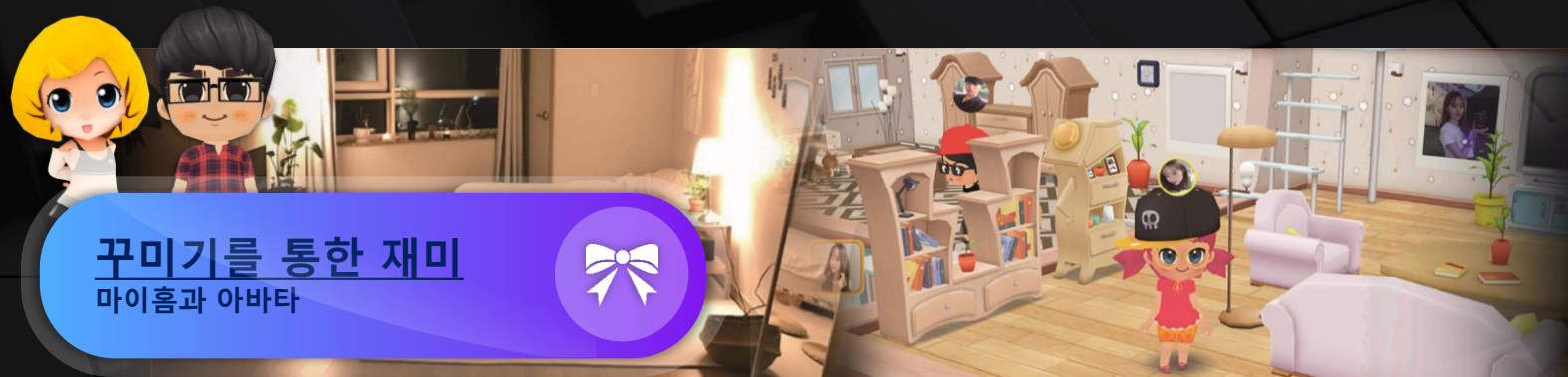
별첨

2. METABOX

1) 컨셉

COMMENTARY

- 'METABOX'는 『 재미 + 소셜 네트워크 + 비즈니스 』가 결합된 'MetaVerse Service'



꾸미기를 통한 재미
마이홈과 아바타



소셜 네트워크
사용자 수익창출



비즈니스
다양한 비즈니스 접목



2. METABOX

2) 1차 Target User

COMMENTARY

- 콘텐츠 생산/구매/공유에 익숙한 10~20대, 꾸미기의 재미를 즐기는 20~30대 여성



- **10대 남녀**
구매력은 낮으나 행동력이 가장 높은 세대
4배 더 많은 콘텐츠 생산 / 6배 더 많은 콘텐츠 소비
- **20대 여성**
귀여운 것에 열광하는 세대
꾸미기를 즐기며 선호
- **30대 여성**
경제적으로 안정되어 있는 세대
높은 콘텐츠 구매력 보유
- **20대 남녀**
이성에 대해 관심이 높은 세대
적극적이며 활발한 이성관계

3) 시장진입 전략

COMMENTARY

- 콘텐츠 충성도가 높은 여성 유저를 타겟으로 시작하여 자연스러운 생태계 활성화 및 유저유입 증가



2. METABOX

NEO PIXEL

4) 주요 시스템

아바타 꾸미기

COMMENTARY

- 자신의 기분과 감정을 표현하고 타인과 더 깊이 공감할 수 있는 **아바타**



2. METABOX

NEO PIXEL

4) 주요 시스템

마이홈과 놀이 및 쇼핑공간

COMMENTARY

- 실제 집을 꾸미는 것처럼 **마이홈**을 커스터마이징하는 **재미**
- 다양한 공간에서 여러 사람들과 쇼핑, 문화, 게임을 즐기는 **또 하나의 세상**



다양한 가구배치



단계별 증축



친구들과 게임



쇼핑몰에서 실제쇼핑



2. METABOX

4) 주요 시스템

고유화폐 'META' 및 경제 시스템

COMMENTARY

- 자신의 콘텐츠로 경제 생활을 영위하는 '크리에이터 이코노미'



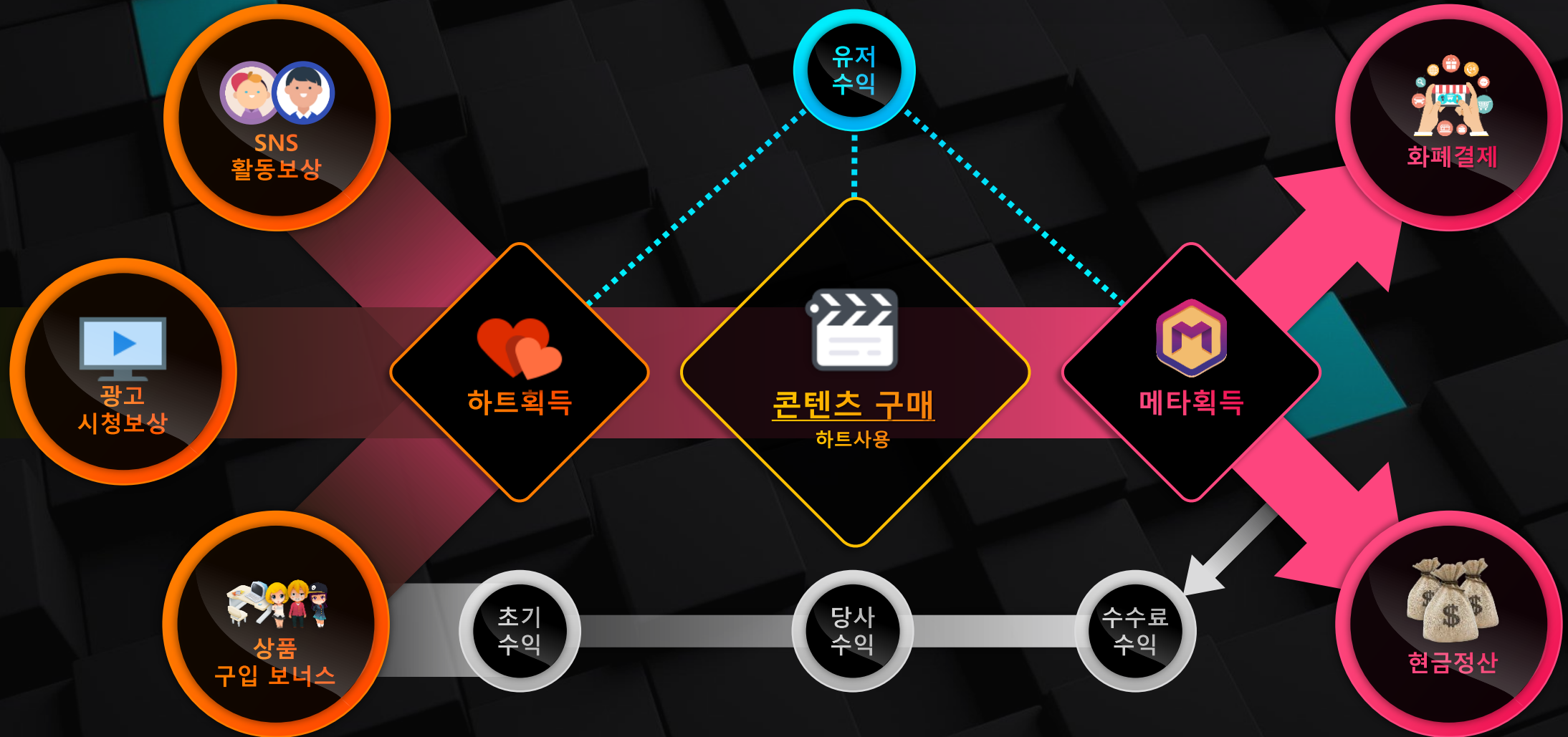
2. METABOX

4) 주요 시스템

참여자 보상 시스템

COMMENTARY

- 플랫폼에서 발생한 수익을 유저와 나누며 상생하는 '메타경제'



2. METABOX

5) 비즈니스 플랫폼으로서의 확장성

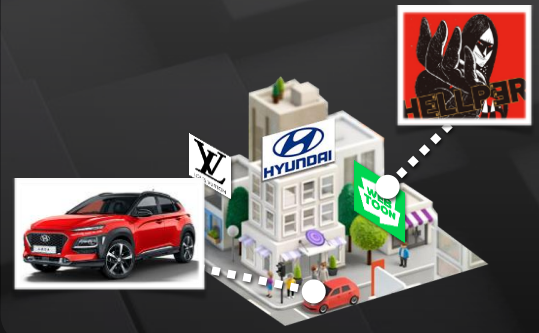
COMMENTARY

- 목적에 맞는 '마이홈' 꾸미기를 통해 **광고, 쇼핑, 방송 등 다양한 사업모델 접목가능**



목적에 맞는
'마이홈' 꾸미기로
비즈니스 플랫폼으로
확장

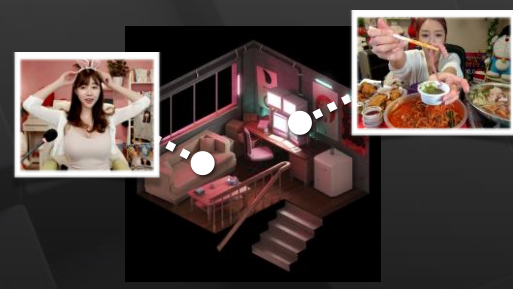
광고



콘텐츠 / 제품 판매



온라인 방송



O2O 쇼핑

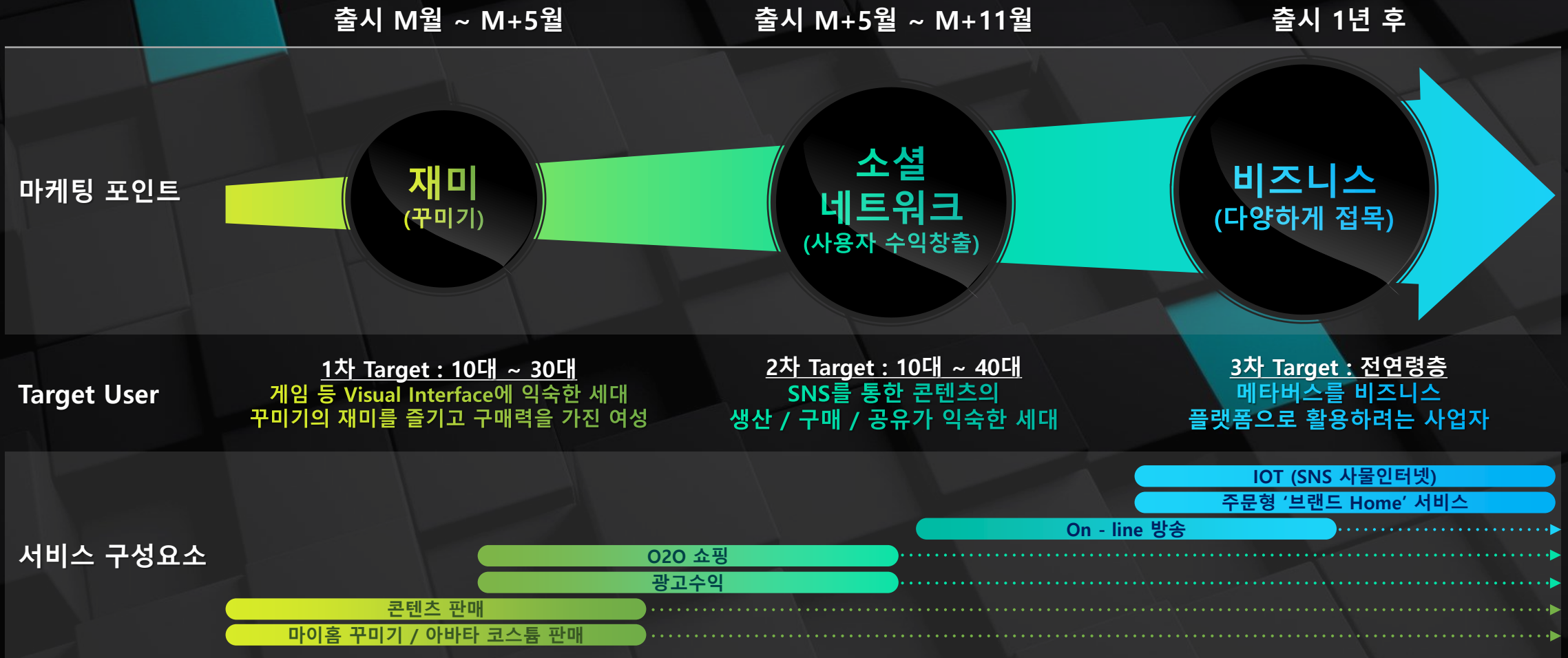


2. METABOX

6) 단계별 성장전략

COMMENTARY

- 구성요소 활성화 단계별 (재미 ▶ 소셜 네트워크 ▶ 비즈니스) Target 유저 공략과 성장전략)



2. METABOX

7) 비즈니스 모델별 Value Chain & 예상수익

(단위 : 만원)

수익모델	2022	2023
1. 아이템 & 코스튬 판매수익 ▶ 서비스 개시 후 발생 NEOPIXEL (100%)	6,500	56,140
2. 콘텐츠 & 제품판매 수수료 매출 ▶ 서비스 후 M+3월부터 발생 콘텐츠 & 상품 판매자 (70%) NEOPIXEL (30%)		31,187
3. 광고매출 ▶ 서비스 후 M+6월부터 발생 광고 게시자 (50%) NEOPIXEL (50%)		18,460
4. 메타코인 판매매출 ▶ 서비스 후 즉시 발생하나 환원 재원으로 유보 NEOPIXEL (100%)	1,500	23,587
TOTAL	8,000	129,374

※ METABOX 출시는 2022년 10월로 예정되어 있으므로, 2022년 예상 수익과 2023년 예상 수익의 격차가 클 수 있음.

2. METABOX

8) 개발일정



별첨

❖ 시장분석 및 마케팅 계획
MARKET ANALYSIS & MARKETING PLAN

1. 회사소개

2. METABOX

3. 매출 및 손익계획

별첨

1) 비즈니스 모델

상품구성 및 가격정책

COMMENTARY

- 자체개발 플랫폼 및 콘텐츠로 수익기반 구축
- 영세 개발자 무료 지원을 통한 플랫폼 홍보와 인지도 고양

PRODUCT

01




❖ 상품구성

- NeoTech Platform
- METABOX

POLICY

02




❖ 가격정책

- 월정액
- 라이선스
- 부분 유료화
- 무료

DISTRIBUTION

03




❖ 유통구조

- 클라우드 서비스
- 웹 사이트
- 구글 플레이 스토어
- 애플 앱 스토어

USER

04



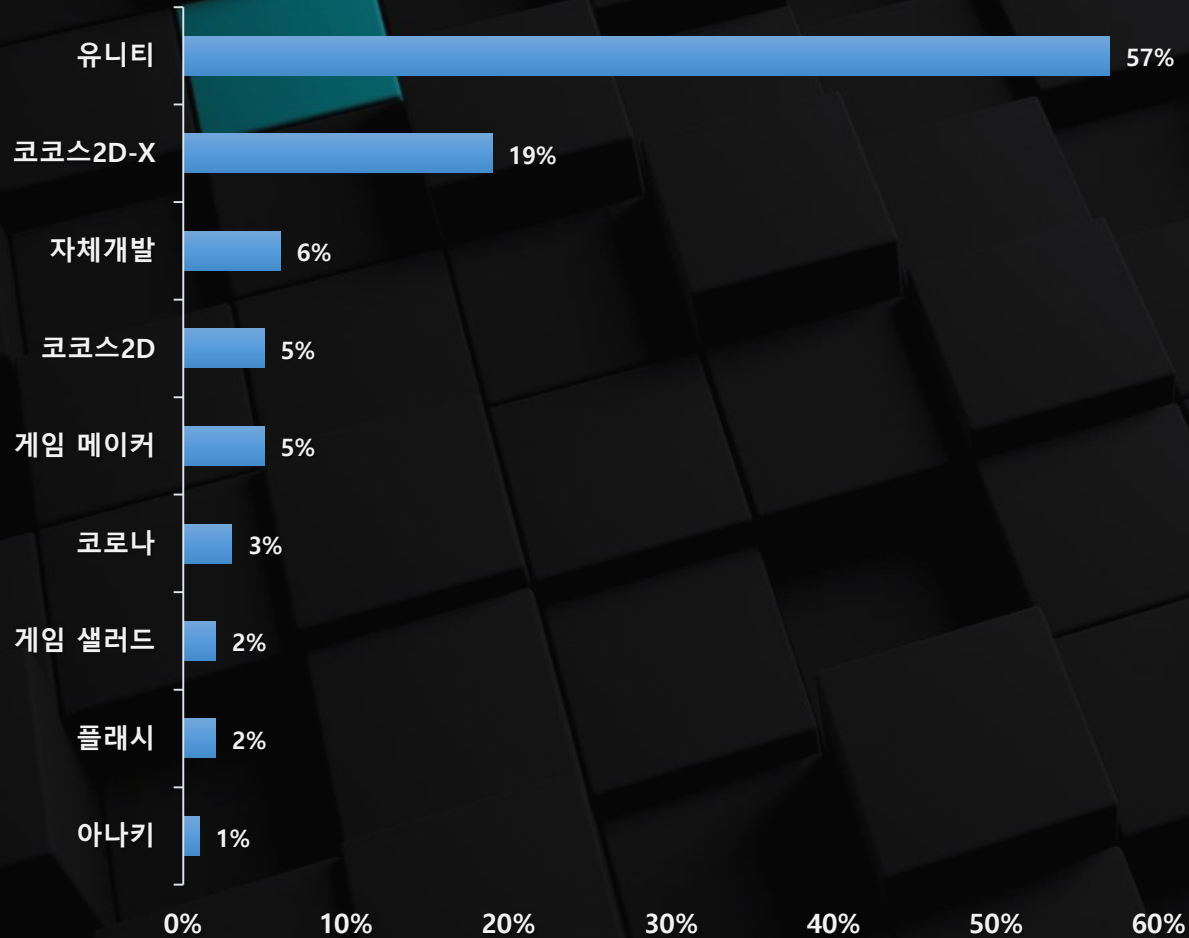
❖ 사용자

- 중소 개발사
- 소규모 스튜디오 (FREE)
- 1인 개발자 (FREE)
- 콘텐츠 유저

2) 시장분석

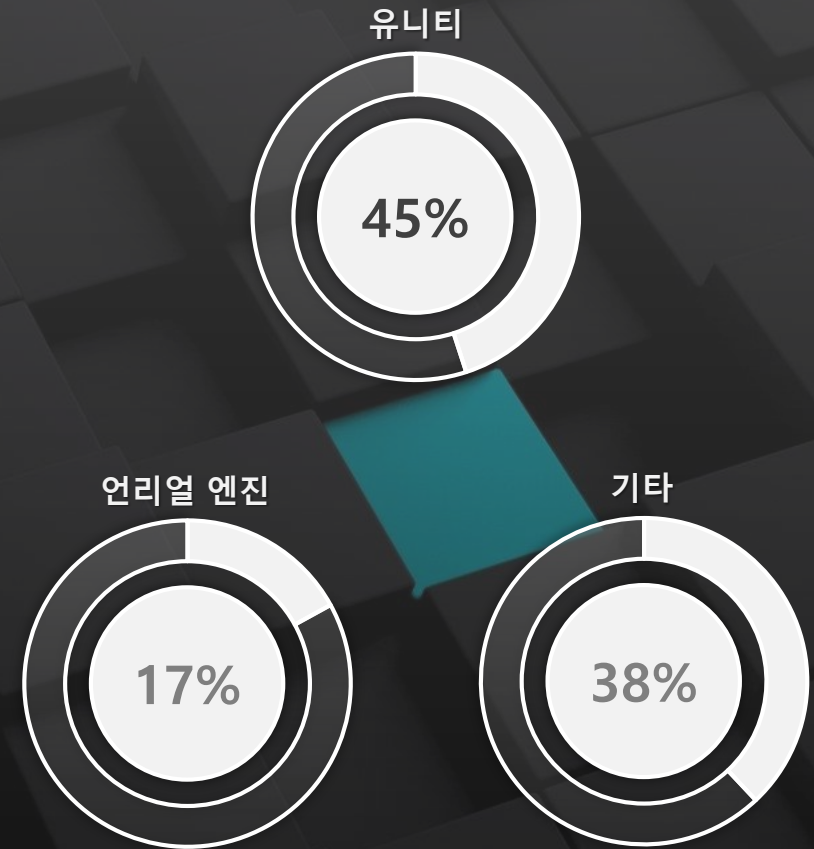
게임엔진 사용비율 및 시장 점유율

국내 인디게임 개발엔진 사용비율



출처 : 페이스북 인디 개발자 커뮤니티 INDIERA

세계 게임엔진 시장 점유율



출처 : 유니티 소프트웨어

2) 시장분석

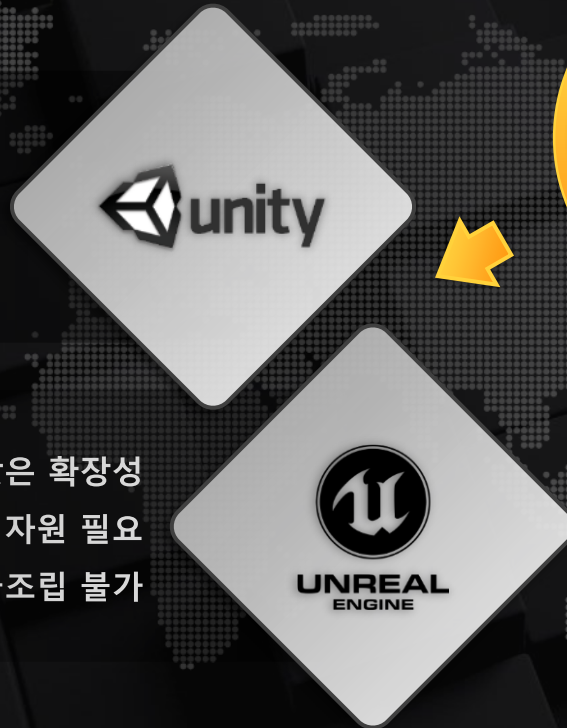
네오테크 플랫폼의 경쟁력

COMMENTARY

- 세계 개발 플랫폼 시장을 양분하는 유니티와 언리얼
- 장단점이 있는 2가지 플랫폼의 틈새를 공략

- 기능이 매우 가볍고 사용하기 간편
 - 소스수정 불가
- 기본 기능이 비교적 빈약

- 강력한 기능을 제공하나 낮은 확장성
- 고급인력 또는 방대한 인적자원 필요
- 유니티처럼 자유로운 모듈조립 불가



NEO TECH
PLATFORM

- 공동개발 항목 모듈화를 통한 개발비용 절감
- 앞선 2가지 플랫폼과의 높은 호환성 구축
- 경쟁이 아닌 보완을 통한 상생추구

3) 마케팅 계획

타게팅

COMMENTARY

- 세분화된 타게팅을 통해 잠재고객 발굴



3) 마케팅 계획

마케팅 전략

COMMENTARY

- 다양한 경로를 통해 다방면으로 고객에게 접근



1) 시장분석

메타버스 성공사례 및 글로벌 시장규모

COMMENTARY

- 거대한 잠재력을 지닌 것으로 평가받고 있으며, 실제로도 성공적인 결과를 거두고 있는 메타버스

메타버스 서비스 성공사례



로블록스

가상세계를 스스로 창조하고 실시간으로 즐길 수 있는 플랫폼. 3월 10일 뉴욕증시 상장. 시가총액 약 44조원



제페토

2018년 국내에서 출시된 대표적인 메타버스 플랫폼. 사용자는 약 2억명에 달하며, 블랙핑크 버추얼 팬 사인회는 3천만 건의 조회 수 기록

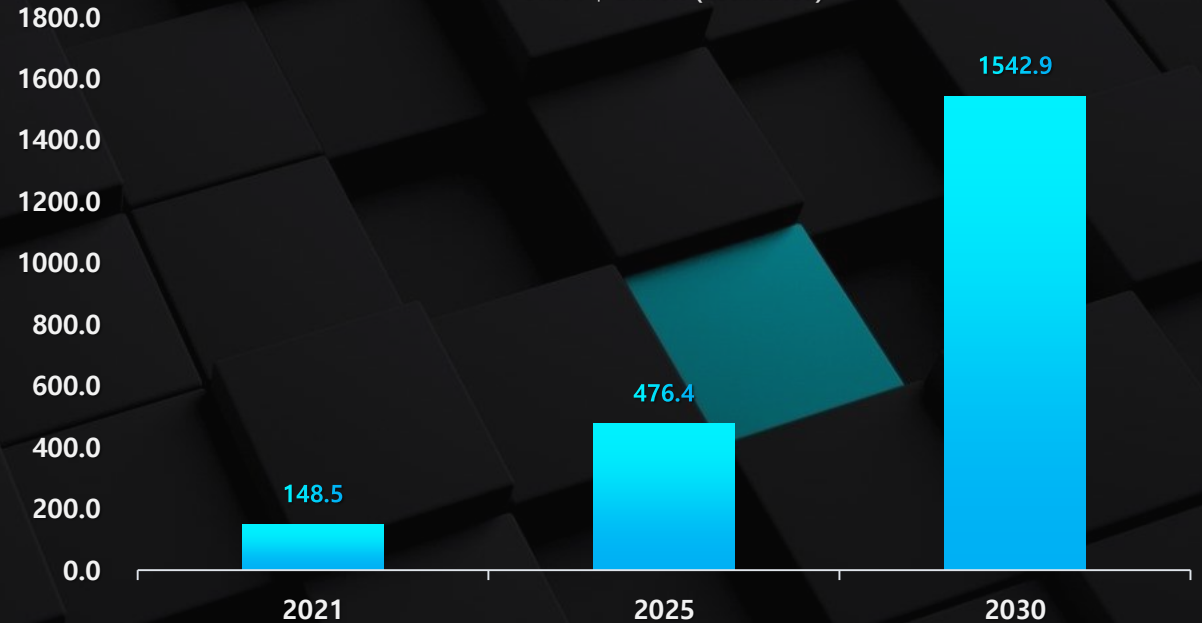


오culus 퀘스트2

지난해 10월 페이스북이 선보인 가상현실 기기. 약 140만 대 판매를 기록하였으며, 소비자 가격 299달러로 '몰입기기'를 대중화했다는 평가.

METaverse 글로벌 시장규모

Unit : \$ Billion (estimated)



출처 : Price Water House

2) 마케팅 계획

단계별 MKT 플랜

STEP 1

런칭단계
15만

이슈화 단계
87만

STEP 2

성장단계
250만

국내 가입자
약 350만

런칭 & 이슈화 타겟 및 전략

❖ 타겟유저

- 소셜 네트워크에 친숙하며, 꾸미기를 좋아하는 10 ~ 20대 여성
- 디지털 콘텐츠 생산 / 공유에 익숙하고 수익 창출을 원하는 20 ~ 30대

❖ 마케팅 전략

- 메타보상 마케팅과 여러 유명 1인 미디어의 마이홈 마케팅 활용
- 2021년 말까지 생태계 정착유저 총 4만명 확보
- 메타박스 내 초기 콘텐츠 확보와 USER TO USER 마케팅의 씨앗형성

성장기 타겟 및 전략

❖ 타겟유저

- SNS에 익숙한 20 ~ 40대
- 쇼핑몰 등 디지털 매체를 활용한 사업을 영위 중인 사업자

❖ 마케팅 전략

- 수익창출 욕구자극
- SNS의 '관계 - 공유 - 확산' 속성을 활용한 관심 콘텐츠
- 퍼나르기 (USER TO USER 마케팅) 유도를 통한 모객

별첨 - 2. 메타박스 시장분석 / 마케팅 계획

2) 마케팅 계획

단계별 MKT 플랜

COMMENTARY

- 진성 유저의 전환율을 고려한 모객 및 브랜딩 마케팅을 통한 자연유입 유저확보

런칭단계

이슈화 단계

성장단계

- ▶ 메타박스만의 '메타보상' 마케팅
- ▶ 메타박스만의 유명 1인 미디어 '마이홈' 마케팅

DIGITAL MEDIA를 통한
사전예약 페이지로 유저모객 진행
타임보드, 구글, 페이스북 매체운영

네이버 타임보드 (브랜딩)
구글, 페이스북 매체운영

언론 홍보를 통한 '수익 창출형 SNS' 이슈화

OOH (지하철, 버스 등) 마케팅 진행
타임보드

디지털 네트워크 매체운영

▶ 안정성 확보 및 초기 마케팅

▶ 이슈화 및 기대심리 자극

▶ 진성유저 및 오거닉 유저확보

별첨 - 2. 메타박스 시장분석 / 마케팅 계획

2) 마케팅 계획

단계별 MKT 플랜

COMMENTARY

- 메타박스 마케팅비(~2022년 말) : 8억원 이내
- 성장 단계(2023년 이후)에는 매출의 20%를 마케팅에 지속적으로 투자

