



D.PLAY SOFT

GAME DEVELOPER & GLOBAL PUBLISHER

디플레이소프트

Easy to Play, Hard to Master

한국의 문화와 콘텐츠를 소재로 게임을 개발하고
글로벌에 서비스합니다

kjh@dplaysoft.com

+82 10-8983-4797

INVESTOR RELATIONS · 2026



PROBLEM

게임 시장은 지금 세 방향에서 막혀 있습니다

구조적 문제

개발사의 위기

높은 개발 비용과 투자 위축이 동시에 겹쳐, 신규 개발사의 생존 자체가 위협받고 있습니다.

1,092억 원

2024년 국내 게임SW 개발 스타트업 벤처투자액
— 2013년 이후 최저치

VC 신규 투자 중 게임 비중
8.1% (2015) → 1.5% (2024)

기존 게임 · 콘텐츠

콘텐츠 소비

기계적이고 지루한 반복 파밍이 '숙제'가 되어, 유저는 초반에 이탈합니다.

4.2%

모바일 게임 D7 리텐션 전체 중앙값 (D1 22.9%
→ D28 0.85%)

100명이 설치하면
1주 뒤 4명만 남습니다

기존 게임 · 성장

성장 방식

수치 기반 단순 성장은 단조롭고, 결제 없는 진행이 막혀 이탈을 부릅니다.

-29% YoY

Google Play RPG 인앱 결제 '건수' 감소율
(2025)

결제하는 유저 수는 줄고
소수 헤비 과금에 의존

출처: 한국벤처캐피탈협회 VC Discovery(2025.04) · 중소벤처기업부(2024) · GameAnalytics Benchmarks(2025) · AppMagic Monetization Report(2025.11)

SOLUTION

세 가지 문제를 설계로 풀니다

문 제

성장 방식

수치 기반 단순 성장으로 단조로움



Project 도깨비의 해법

스킬 성장 기반의 전략적 덱빌딩 (Deck Building)

100여 종 이상의 스킬을 매 판 다르게 조합, 수치가 아닌 '선택'이 성장을 만듭니다.

콘텐츠 소비

기계적이고 지루한(숙제) 반복 파밍



졸업 시스템으로 콘텐츠를 재화 창구로 전환

클리어한 콘텐츠는 자동 수급 창구로 '졸업': 반복 노동을 제거하고 다음 목표로 이동시킵니다.

과금 모델

결제 유저 수 감소, 헤비 과금 의존



유저 상황별 맞춤 상품 제안 & 순차적 과금

막힌 지점에 맞는 저가 상품을 먼저 제안: 결제 진입 장벽을 낮춰 페이어 수 자체를 늘립니다.

PRODUCT

서비스 개요 및 핵심 컨셉



핵심 컨셉

Easy to Play, Hard to Master

2D 캐주얼 기반 로그라이크 RPG

누구나 30초 안에 이해하는 조작, 그러나 스킬 조합의 깊이는 끝이 없습니다.

편의성 & 전략성

100여 종+

스킬 조합

매 판 달라지는 빌드 전략

원터치

쉬운 플레이 방식

캐주얼 유저까지 흡수



한국 신화 '도깨비'를 원형으로 한
오리지널 캐릭터 IP

플레이 루프: 선택 · 성장 · 졸업

프로토타입 완료 단계의 실제 인게임 화면입니다. 현재 개발 공정률 45%.

STEP 01 · 선택

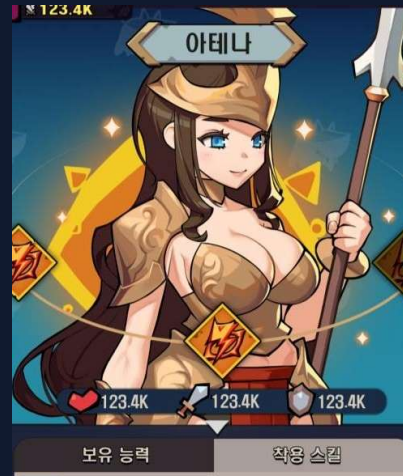
전략적 데빌링



레벨업마다 등급별 스킬 3택 — 조합이 캐릭터를 정의합니다.

STEP 02 · 성장

캐릭터 · 장비



보유 능력과 착용 스킬을 분리 — 성장 축을 다층으로 설계했습니다.

STEP 03 · 졸업

던전 자동 수급



클리어한 던전은 재화 창고로 전환 — 반복 파밍을 없앱니다.

STEP 04 · 수익화

맞춤 상품 제안



광고 시청과 소액 결제를 동일 화면에 배치 — IAP+IAA 동시 회수.

POSITIONING

경쟁사 분석

성장의 깊이 ↑



세븐나이츠 키우기
넷마블

TARGET QUADRANT

깊은 성장 × 쉬운 조작



Project
도개비

쉬운 플레이 방식 →



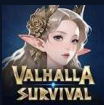
Archero 2



RRRUSH!



냥냥 시노비
쿡애플



발할라 서바이벌
라이온하트

시장이 증명한 두 축

'쉬운 조작'과 '깊은 성장'은 각각 검증
됐지만, 둘을 동시에 잡은 타이틀은 없
습니다.

\$40M

세븐나이츠 키우기 출시 45일 누적 소비자 지출
쉬운 조작 + 깊은 성장 수요의 규모

+26.2%

글로벌 RPG 시장이 -15.4% 역성장한 2025년,
로그라이크 RPG만 성장

76.7%

세븐나이츠 키우기 매출의 한국 집중도
글로벌은 여전히 미개척

MOAT

경쟁우위 · IP · 진입장벽

'같은 게임을 더 잘 만드는' 경쟁이 아니라, 후발주가 복제하기 어려운 네 개의 장벽을 쌓습니다.

MOAT 01

한국 문화 원형 오리지널 IP

도깨비·구미호 등 한국 신화를 캐주얼
아트로 재해석한 자체 IP. 라이선스 비용
이 없고, 캐릭터·세계관을 차기작과 굿
즈로 확장할 수 있습니다.

2024년 한국 콘텐츠 수출 \$140.8억 중 게
임이 60.4% — K-콘텐츠 수출의 주력이 게
임입니다.

MOAT 02

상업적 성공을 경험한 팀

'블레이드 키우기' 핵심 개발팀이 그대로
합류. PD·기획·프로그래밍·AD·원화·
애니메이션 6개 직군 평균 경력 11년.

동일 조합이 이미 한 번 상용화까지 마쳤다
는 것 자체가 실행 리스크를 낮춥니다.

MOAT 03

데이터 기반 동적 상품 설계

유저가 막힌 지점을 감지해 맞춤 상품을
순차 제안. 상품표가 아니라 '유저 상태
→ 제안' 로직 자체가 자산입니다.

RPG 하이브리드 BM 채택률
41%→51%(2024) — 업계 표준화 흐름 위
에서 로직으로 차별화합니다.

MOAT 04

권리 확보와 제도적 신용

SW 저작권 등록 완료, 벤처기업인증(혁신
성장유형) 취득, 기업부설 연구개발전
담부서 설립.

KOCCA 문화콘텐츠 기업보증 추천 · 기보벤
처캠프 18기 · 구글 '창구' 선정으로 외부 검
증을 확보했습니다.

MARKET SIZE

모바일이 게임 시장의 가장 큰 축입니다

2025년 글로벌 게임 시장은 사상 첫 \$200B를 돌파했고, 그 절반 이상이 모바일입니다.

TAM

글로벌 모바일 게임 시장

\$113.3B

전년 대비 +10.7% 성장
글로벌 게임 시장 \$201.6B의 56%

2026년 \$121.1B 전망 · 2028년까지 CAGR 5.1%로
\$234.4B(전체 게임 시장) 도달 예측

SAM

한국 · 일본 · 대만 모바일 게임

\$19.1B

한국 \$6.8B · 일본 \$11B
대만 \$1.34B 합산

한국 모바일 게임은 국내 게임 매출의 59.0%(14조
710억 원) — 아시아 3개국이 1차 타겟입니다

SOM

초기 서비스 도달 목표 (자사)

200억 원

서비스 오픈 후 초기 도달 목표
글로벌 80% · 국내 20% 구성

SAM 대비 약 0.07% — 비교 기준: 세븐나이트 키우
기는 출시 45일에 \$40M(약 540억 원) 달성

한국 시장의 장르 구조

한국 모바일 게임 매출의 52%가 RPG — 우리가 진입하는 장르가 시장의
절반입니다.

한국의 글로벌 위상

세계 게임 시장 점유율 7.2%로 4위 · 게임 수출액 85억 달러

수익화 모델 하이브리드 BM



350%

서비스 목표 ROAS

업계 F2P D30 ROAS 목표 범위 40~60%
대비 장기(LTV) 기준 목표치

안정적이고 합리적인 IAP + IAA 이중 구조

결제 유저와 비결제 유저 모두에서 매출이 발생하도록 설계했습니다.

REVENUE 01 · IAP

성장형 / 구독형 상품

시즌 패스, 한정 스킨, 성장 패키지

업계 참고: 하이브리드 BM 캐주얼 ARPPU \$10~30 · 미드 코어 \$50~100. iOS ARPPU는 거의 모든 장르에서 +40~50% 상승 중.

REVENUE 02 · IAA

AdMob 광고 수익

목표 매출 비중 15~25%

업계 참고: RPG 장르 하이브리드 채택률 41%→51%(2024). IAP+IAA 병용 시 30일 리텐션 40% vs IAP 단독 30%.

REVENUE 03 · 로직

맞춤 동적 상품 제안

유저 상황에 맞는 저가 상품 우선 노출

Google Play RPG 결제 '건수'는 -29% YoY. 페이어 수를 늘리는 설계가 곧 매출 방어선입니다.

KPI 목표는 업계 평균 위에서 설정합니다

아래 벤치마크는 외부 조사기관 공개 수치이며, 목표값은 이를 기준으로 설정한 자사 사업계획입니다.

지표	업계 평균 / 벤치마크	자사 목표	근거 · 출처
D1 리텐션	30.5%	60%	RPG 장르 평균 30.54% — Segwise(2026)
D7 리텐션	9.9%	25%	RPG 9.85% / 전체 중앙값 4.2% — Segwise · GameAnalytics
결제 전환율	1.5%	9%	RPG · 전략 약 1.5% / 전체 3.4~3.9% — GameAnalytics(2025)
광고(IAA) 매출 비중	RPG 51% 채택	15~25%	RPG 하이브리드 채택률 41%→51% — AppsFlyer(2024)
UA CPI (한국)	글로벌 \$0.56	관리 지표	2025년 +30% YoY 상승, 일본 RPG는 \$2.78 — Adjust · Newzoo
D7 ROAS	4.3~6.1%	15%	미드코어 iOS 4.3% / Android 6.1% — Segwise(2025)
장기 ROAS (LTV)	D30 40~60%	350%	F2P D30 목표 범위 40~60% — Liftoff / 350%는 자사 LTV 목표

시장 진입 전략. 한국에서 검증, 아시아로 확장

PHASE 01 · 2026.08

한국 정식 런칭

국내 모객으로 핵심 KPI와 BM을 검증합니다. 실패 비용이 가장 낮은 시장에서 지표를 확정합니다.

주요 실행

- 사전예약 + 커뮤니티 시딩
- 숏폼(틱톡·릴스·쇼츠) 중심 UA
- 게임 스트리머 협업
- D1/D7 리텐션 및 결제 전환 튜닝

PHASE 02 · 2026.10

일본 · 대만 확장

메인 타겟 시장. 일본 모바일 게임 시장은 약 \$11B, 대만은 \$1.34B 규모입니다.

주요 실행

- 현지 퍼블리셔 협업 검토
- 일본 iOS 우선 배분 (세션 65% iOS)
- 현지 성우 · 로컬 이벤트
- 대만 크리에이티브 다변화(월 100+)

PHASE 03 · 2027.02

글로벌 전역 확장

복미를 포함한 전 권역으로 확장하고, 동시에 차기작 개발을 시작합니다.

주요 실행

- 검증된 크리에이티브 권역 이식
- IP 기반 굿즈 · 콜라보 확장
- 차기작 개발 착수
- 매출 구성 목표 글로벌 80% / 국내 20%

실행 근거

대표가 직접 숏폼 챌린지 최단기 1억 뷰 · 국내 최다 참여를 만든 경험이 있습니다 — 마케팅을 외주가 아닌 내부 역량으로 실행합니다.

TRACTION

창업 1년, 8건의 실행 실적

2025.09

KOCCA 문화콘텐츠
기업보증 추천 획득

2026.01

벤처기업인증 획득
(혁신성장유형)

2026.03

기술보증기금
기보벤처캠프 18기 선정

2025.10

Project_L
SW 저작권 등록

2026.02

프로토타입 완료
(현재 공정률 45%)

2026.05

글로벌기업 협업 프로그램
구글 '창구' 선정

개발 진척

45%

현재 개발 공정률 — 프로토타입 완료, 2026.08
런칭 목표

기업부설 연구개발전담부서 설립 (2025.12)

자금 확보

4.7억원

현재까지 확보한 개발·운영 자금 총액

신용보증기금 2억 · 청년창업자금 1억 · 자체 출자 0.7
억 · 구글 창구 1억

외부 검증

4개 기관

KOCCA · 기술보증기금 · 중기부 벤처인증 ·
Google

창업 1년 내 4개 기관의 심사를 통과했습니다

가치 상승 로드맵

단기 생존이 아니라, 서비스 매출과 Series A 투자 유치를 통한 밸류업 경로를 실행합니다.



[핵심 요약] 단기 생존이 아닌 서비스 매출 및 Series A 투자 유치를 통해 밸류업 로드맵을 실행합니다.

TEAM

이미 함께 성공한 팀이 그대로 모였습니다

FOUNDER & CEO

김종호 대표

AD & 전투 디렉터 · 콘텐츠 기획 → PD → 글로벌 마케팅 설계까지, 개발부터 서비스 전 과정을 직접 수행

주요 성과

150개국

글로벌 서비스

200억

평균 연 매출

15만

DAU

경력

엠게임 / 아르고 프로젝트 · MMORPG
노아시스템 / 블러드 킹덤 · MMORPG
바른손 E&A / 절대영역 · 모바일 RPG
스노우파이프 / 피구왕 통키 m · 수집 RPG
빌리네어게임즈 / 블레이드 키우기 · 방치형 RPG

디스플레이소프트 대표

마케팅: 스포츠 챌린지 최단기 1억 뷰 · 국내 최다 참여 달성

CORE DEVELOPMENT TEAM

공동 경력: '블레이드 키우기' 핵심 개발팀

6개 직군 전원이 동일 타이틀을 함께 상용화한 조합 — 합산 경력 66년, 평균 11년



PD

강석제

경력 8년

프로젝트 총괄 · 라이브 운영 설계



기획자

원동혁

경력 7년

시스템 · 밸런스 · 상품 설계

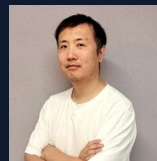


프로그래머

김영천

경력 8년

클라이언트 · 서버 개발



AD

김현우

경력 17년

아트 디렉션 · IP 비주얼 총괄



배경 원화

이원철

경력 14년

한국 신화 세계관 배경 구축



애니메이터

유정용

경력 12년

전투 연출 · 스킬 이펙트

THE ASK

투자 유치 목표 및 조건

ROUND · Pre-A (Seed 연장)

희망 투자 금액

5억 원

국내 Pre-A 평균 5~15억 원 구간

Pre-money 밸류에이션

50억 원

국내 시드 평균 기업가치 약 40억 원

배정 지분 **10%** · 투자 형태 **보통주 / RCPS 협의** · 자금 소진 예상 **12개월**

자금 사용 계획 (Use of Funds)

개발 완성 · 인건비		60%
초기 부스팅 마케팅 · UA		30%
글로벌 로컬라이징		3%
서버 · 운영 · 예비비		7%

STAGE 01 · Pre-Launch

퍼블리싱 & Seed 투자

런칭 전 콘텐츠 완성도를 극대화하고 초기 부스팅 마케팅 자금을 확보합니다.
2026.08 한국 런칭까지의 구간입니다.

STAGE 02 · Scale-up

서비스 성과 기반 Series A

출시 후 검증된 지표와 매출을 근거로 글로벌 전역 확장 및 차기작 개발 자금을 조달합니다 (2027.05 목표).

자금 확보 현황 · 총 4.7억 원

신용보증기금 2억 · 청년창업자금 1억 · 자체 출자 0.7억 · 구글 창구 1억: 부채성 자금 위주에서 지분 투자로 전환하는 단계입니다.

THANK YOU

글로벌 개발사로 성장하는 디플레이소프트



D.PLAY SOFT

Easy to Play, Hard to Master

김종호 대표 · kjh@dplaysoft.com

+82 10-8983-4797