

Investor Presentation

KRAFTON

2025년 2월

유의사항

주식회사 크래프톤(이하 “크래프톤”)의 재무 정보는 한국채택국제회계기준(K-IFRS)에 따라 작성되었으며,
크래프톤 및 종속회사를 포함한 연결 기준 재무제표입니다.

본 자료는 주주 및 투자자 편의를 위하여 외부감사인의 검토가 완료되지 않은 상태에서 작성되었으며,
이에 본 자료에 포함된 경영 실적 및 재무 정보는 외부감사인의 검토 결과에 따라 변경될 수 있습니다.

본 자료의 경영 실적, 재무제표 및 예측을 포함한 정보는 현재 시점을 기준으로 작성되었고,
이에 정보의 정확성과 완벽성에 대해 보장하지 않으며, 회사는 향후 변경되는 새로운 정보나 업데이트 책임을 지지 않습니다.

따라서, 본 자료는 투자자들의 투자 결과에 대하여 어떠한 법적인 목적으로 사용되어서는 아니되며,
크래프톤은 본 자료에서 제공되는 정보에 의거하여 발생하는 투자 결과에 대해 어떠한 책임 또는 손해를 지지 않음을 알려드립니다.

**크래프톤의 미래 5년,
FRANCHISE IP**

KRAFTON

KRAFTON



PART 1. PUBG IP FRANCHISE의 성장과 미래

| '24년을 돌아보며

건조한 성장세와 지속 가능성을 보이며 **PUBG IP Franchise** 가치 증명

'24년 메시지 Recap: PUBG IP

- **계단식 성장을 위한 지속 가능 서비스로 공고화**
 - 지속적인 서비스 개선과 콘텐츠 업데이트
 - 인도 국민 게임으로써 BGMI를 장기 서비스로 성장
- **\$10B¹⁾ IP로의 도약을 위한 Franchise IP 투자 확대**
 - PUBG IP Franchise 중심으로 조직 정비
 - PUBG PC의 게임 플레이 플랫폼화
 - Console/Mobile로 Multi-Product 확장 도전

'24년 주요 성과

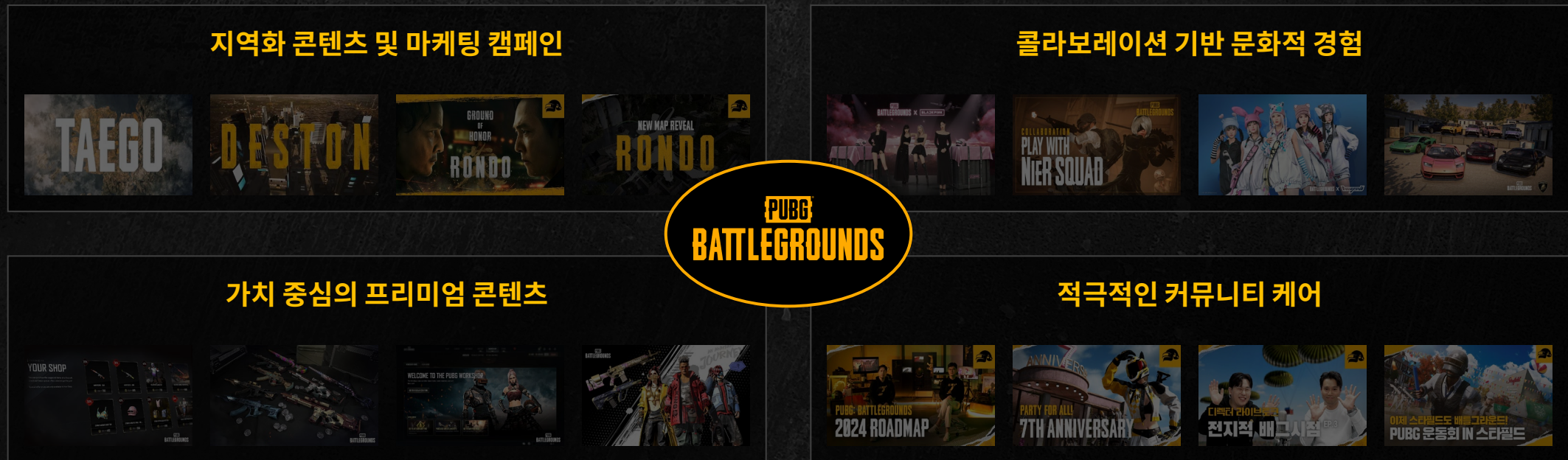
- **핵심 서비스 전반에 걸쳐 전년 대비 성장**
 - '18년 이후 PUBG PC 최대 매출, 8년 연속 Steam Platinum 달성²⁾
 - 전년 대비 Mobile 전체 성장, BGMI 트래픽 및 매출 최고 기록 경신
- **PUBG IP Franchise 성장 기반 마련**
 - Franchise 조직 내/외부 및 파트너사 간 협업 강화
 - PUBG PC의 게임플레이 플랫폼화를 위한 실험 및 제작 확대
 - Black Budget에 이어 신작 3종 발굴 후 개발 시작

1) PUBG IP Franchise의 모든 게임을 포함한 총매출 기준 (USD 10 Billion)

2) 2017~2024년 기준, 8년 연속 매출/트래픽 Steam Platinum 달성한 게임: PUBG, CS:GO, DOTA2

PUBG PC 성장 동인

무료화 전환¹⁾ 이후 **지속적인 업데이트와 프리미엄 콘텐츠 강화**로 성장



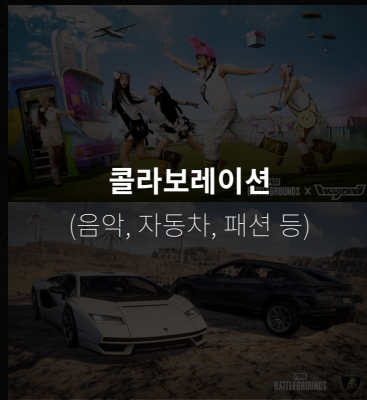
인게임 콘텐츠 중심에서 벗어나 포괄적인 서비스 관점으로 접근
지속 가능한 구조적 변화 설계와 집요한 실행으로 트래픽 및 매출 성장

1) 2022년 1월 12일 무료화(Free-to-Play) 전환

PUBG IP Franchise 방향성

모든 팬들이 즐길 수 있는 콘텐츠와 서비스 진화에 투자

핵심 서비스¹⁾ 콘텐츠 투자 및 공유



콜라보레이션
(음악, 자동차, 패션 등)

&



코어 콘텐츠
(맵, 모드 등)

Franchise 내 모든 핵심 서비스에서 활용할 수 있도록 선제 투자,
게임 이상의 문화적 경험과 양질의 코어 콘텐츠 선사

PUBG PC 게임플레이 플랫폼 진화

'25년 말부터 순차적으로 콘텐츠 업데이트 목표

PUBG
PC

코어 강화 (UE5 업데이트)

플레이 경험 다양화 (Well-made 모드)

커뮤니티 활성화 (UGC 베타 서비스)

게임플레이
플랫폼

향후 10년 이상 팬 서비스 가능한 제작/서비스 환경 마련,
PUBG IP의 핵심 가치를 담은 신선한 플레이 경험 제공

오래도록 사랑받는 Franchise가 되기 위해 IP Holder로서 과감히 투자
PUBG PC/Console부터 Mobile까지 모든 팬들을 위한 즐거운 경험 선사

1) PUBG PC/Console, PUBG Mobile, BGMI

PUBG IP Franchise 방향성

다양한 플랫폼과 세대의 **잠재 팬**들을 위한 신작 도전

Black Budget



PC

18+ ¹⁾

Extraction Shooter

PUBG의 건플레이를 계승하며
장르 특유의 몰입도 검증

Blindspot(ARC)



PC

15+

Top-down Tactical Shooter

신선한 슈터 경험과 깊이 있는 전술
PUBG 세계관 확장 도전

Valor



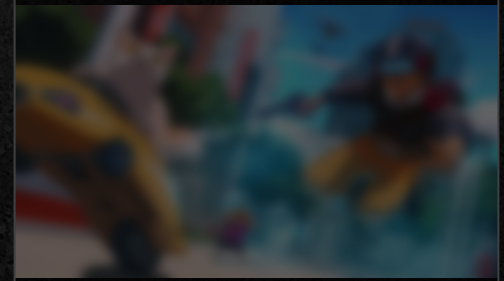
Console

18+

Battle Royale

PUBG 고유의 장점을 담되
콘솔 팬들이 즐길 수 있는 액션 실험

Unannounced Project



Mobile

12+

Hybrid Casual

새로운 세대에게 적합한 방식으로
폭력성과 선정성을 낮춘 경험 실험

장기적 관점에서 반복 도전 가능한 팀 빌딩 및 핵심 게임성 검증에 집중

PART 2. 새로운 성장 동력

Scale-up the Creative 전략 추진과 중장기 방향성 재정립

'24년 메시지 Recap: Scale-up the Creative

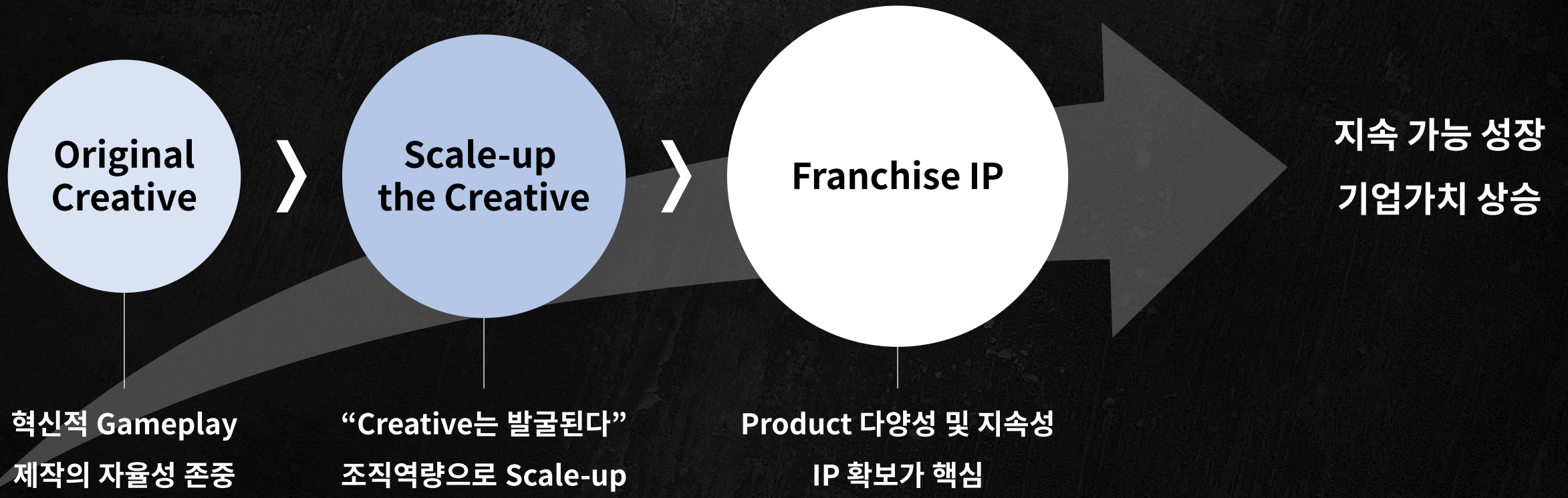
- Original Creative → Scale-up the Creative로 진화
- 다양한 관점의 확장 가능성 모색, 내부 실행체계 정비
- 기존 IP의 지속 성장 + 신규 IP의 계단식 성장 도모

'24년 주요 성과

- 주요 신작 개발 지속
 - inZOI, Dark & Darker Mobile, Subnautica 2 등
- Creative 발굴 및 Scale-up 노력
 - Tango Gameworks, Palworld Mobile
- 중장기 기업가치 성장을 위한 전략 방향 재정립

| 크래프톤의 성장 동력

Big Franchise IP 획득: 수많은 도전, 대규모 투자



어떠한 IP에 투자할 것인가?

Franchise IP 확보를 위한 4대 영역 중심 자원 배분

시장성 중시

ORIGINAL CREATIVE 중시



EMERGING

시장의 잠재력은 크지만 아직 성숙하지 않았고,
'종결자'가 없는 분야에서 장기적인 성장을 대비한 선제적 투자



GENRE CHAMPIONS

현재 시장 크기가 작더라도 특정 장르의 '종결자'가 되어,
충성도 높은 유저층을 대상으로 깊이 있는 게임플레이를 제공



CHALLENGERS

성공한 타이틀이 시장을 지배하고 있는 성숙한 시장에서,
완성도와 차별성을 갖춘 새로운 게임으로 차세대 리더십을 목표



PIONEERS

과거에 없었던 독창적인 게임플레이를 통해
새로운 유저 경험을 창출하며, 새로운 장르를 개척

“새로운 시장을 개척하거나, 기존 강자를 넘어서며
시장의 주도권 확보”

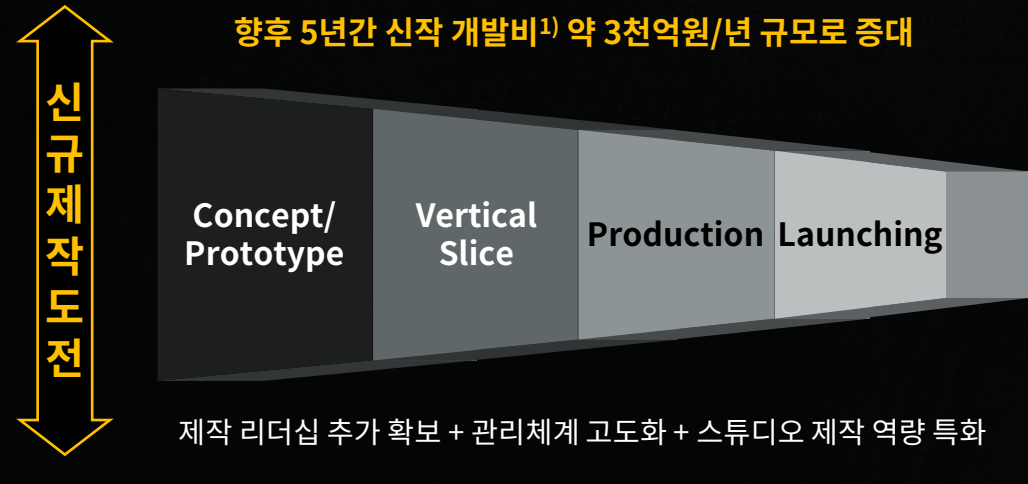
“장르의 한계를 뛰어넘고, 독창성을 바탕으로
게임의 새로운 가능성을 발견”

추진 방향성

제작과 퍼블리싱 도전의 양적 확대 중점 추진, 질적 개선 및 관리체계 고도화 병행

자체제작: 신작 제작량 본격 확대, 질적 개선 병행

퍼블리싱: 신규 출시 Volume 확장



Franchise IP 도전 과정에 대한 단계별 평가 및 자원 배분 최적화

1) 개발비는 인건비, 외주용역비, 임차료 등 유관 비용을 포함

'25년 주요 전략 Line-up

Big Franchise IP를 향한 전방위적 도전



inzoi
STUDIO

장르 라이프 시뮬레이션
플랫폼 PC/Console

- '25년 3월 PC Early Access
- 사실적인 그래픽과 진화된 시뮬레이션으로 기존 게임과 차별화
- Early Access 기간 중 NVIDIA 협업 하 SLM¹⁾ 기반 "Smart Zoi" 베타버전 공개 예정



BLUEHOLE

장르 Extraction RPG
플랫폼 Mobile

- '25년 2월 미국/캐나다 Soft Launching
- 배틀로얄의 생존, 던전크롤러의 탐험과 RPG 요소가 결합된 Extraction RPG
- Extraction RPG 장르의 대중화를 위한 게임성/그래픽/기술/사양 최적화로 글로벌 시장 공략



UNKNOWN WORLDS

장르 수중 생존 어드벤처
플랫폼 PC/Console

- '25년 PC 및 Xbox Game Pass Early Access
- 협동 멀티플레이어 및 향상된 심해탐험을 통해 시리즈 확장
- 공식채널 트레일러 조회수 5.5M+, Steam Wishlist 8위('25.2.5 기준)



5MINOLAB

장르 개척 생활 시뮬레이션
플랫폼 멀티플랫폼

- '25년 2월 원작(Dinkum) 퍼블리싱 크래프톤 이관, 연내 PC/닌텐도 스위치 정식 출시
- '26년 스핀오프 Dinkum Together 런칭
- 호주 대자연에서 영감을 받은 개척 생활 시뮬레이션
- 원작은 영어 지원만으로 Early Access 100만장 이상 판매된 1인 개발 게임

1) SLM(Small Language Model): 소규모 언어모델

CPC 기술 활용 새로운 게임성 구현, 글로벌 게임산업 미래 혁신을 위한 투자 확대

CPC¹⁾ 기술

X

새로운 게임성



PUBG IP Franchise: PUBG Ally

PUBG Ally는 스스로 상황을 판단하고
플레이어와 협력해 전략을 구상하는 CPC 기술 적용
사람과 팀플레이를 하는 듯한 몰입감과 유대감을 제공하며
플레이어의 스타일에 맞춘 개인화된 경험 실현
→ PUBG IP Franchise 게임 내 적용안 구체화 검토 중

inZOI: Smart Zoi

Smart Zoi는 여러 명의 Zoi가 상호작용하며
스스로 사회를 형성해 나가는 CPC 시뮬레이션 기술
Zoi의 자율적인 행동과 관계 형성을 통해
현실감 넘치는 인생 시뮬레이션 경험 제공
→ '25년 3월 Early Access 적용 예정

NVIDIA와의 지속적 R&D를 통해 기술 고도화 추진

1) CPC(Co-Playable Character): 유저와 함께 게임을 플레이 할 수 있는 캐릭터로서, 스스로 목표설정/추론/행동 및 상호작용으로 개인화된 재미 제공

BGMI 장기 성장 및 사업 확장 도전 지속

대형 신규 콘텐츠, 지역별 공략 강화를 통한 BGMI 유저기반 확장

인도 유망 장르 신작 퍼블리싱 확대

인도 시장 성장성 기반 투자 지속 및 신사업 기회 발굴

소수의 Big Franchise IP 확보를 위한 공격적 제작 투자
중장기 계단식 성장으로 5년 내 전사 매출 7조원, 기업가치 2배 달성

2024년 연간 및 4분기 재무 실적

KRAFTON



KRAFTON

매출

2조 7,098억원

PUBG IP의 높은 성장 기반 역대 최대 매출 기록하며
전년 대비 41.8% 성장

영업이익

1조 1,825억원

높은 매출 성장으로 연간 영업이익 1조원 돌파하며
전년 대비 54.0% 성장

5개년 CAGR

5개년(2019~2024) 연평균 성장률

매출 기준 20%

PUBG IP의 지속 가능 성장을 위한 다양한 개발 및
사업적 시도를 통해 지난 5년간 연평균 20% 매출 성장

2024
Results at
a Glance

매출 구성

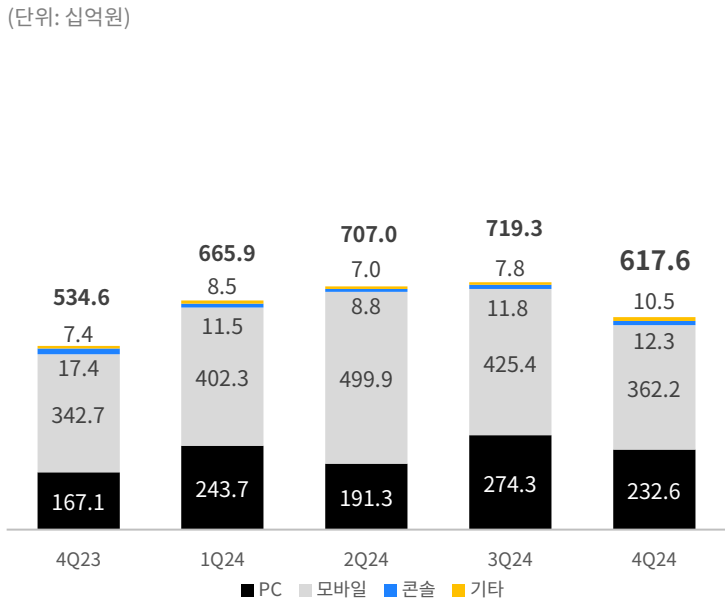
매출

2024 2조 7,098억원 (YoY 41.8% ↑)

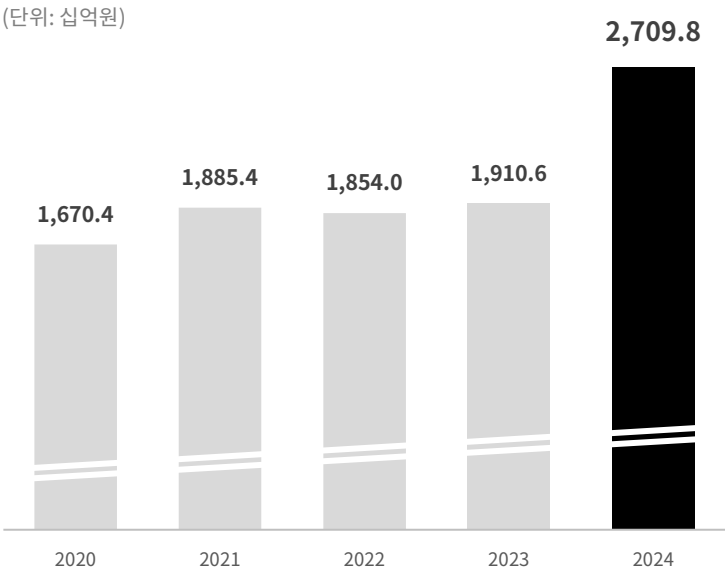
4Q24 6,176억원 (QoQ 14.1% ↓, YoY 15.5% ↑)

(단위: 십억원)	4Q 2023	3Q 2024	4Q 2024	QoQ	YoY	FY2023	FY2024	YoY
매출액	534.6	719.3	617.6	-14.1%	15.5%	1,910.6	2,709.8	41.8%
PC	167.1	274.3	232.6	-15.2%	39.2%	583.9	941.9	61.3%
모바일	342.7	425.4	362.2	-14.8%	5.7%	1,244.8	1,689.8	35.7%
콘솔	17.4	11.8	12.3	3.8%	-29.4%	55.7	44.3	-20.4%
기타	7.4	7.8	10.5	34.2%	41.8%	26.2	33.8	28.8%

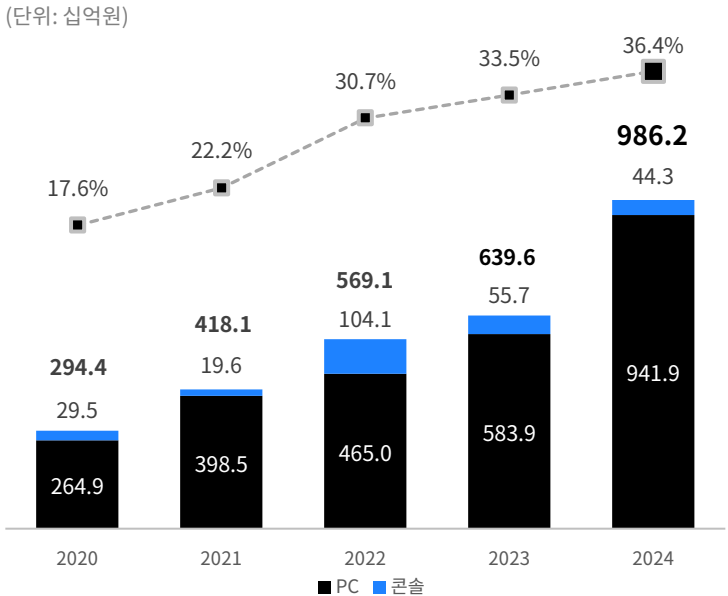
분기 매출 구성 (플랫폼)



연간 매출 추이



연간 PC/콘솔 합산 매출 비중



영업비용 및 영업이익

영업비용

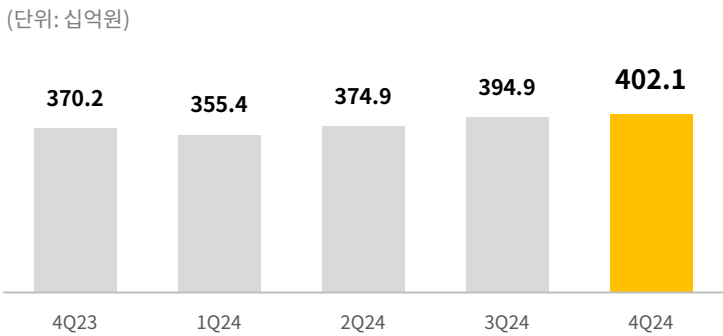
2024 1조 5,273억원 (YoY 33.7% ↑)
4Q24 4,021억원 (QoQ 1.8% ↑, YoY 8.6% ↑)

영업이익

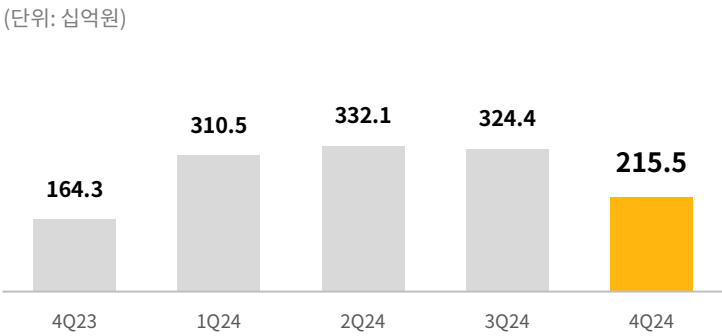
2024 1조 1,825억원 (YoY 54.0% ↑)
4Q24 2,155억원 (QoQ 33.6% ↓, YoY 31.1% ↑)

(단위: 십억원)	4Q 2023	3Q 2024	4Q 2024	QoQ	YoY	2023	2024	YoY
영업비용	370.2	394.9	402.1	1.8%	8.6%	1,142.6	1,527.3	33.7%
인건비	120.9	133.1	132.7	-0.3%	9.7%	427.3	516.8	20.9%
앱수수료/매출원가 ¹⁾	87.9	101.1	84.8	-16.0%	-3.5%	226.8	349.3	54.0%
지급수수료	61.9	80.4	97.9	21.7%	58.1%	258.9	316.1	22.1%
마케팅비	34.2	29.9	37.9	26.7%	10.6%	66.1	101.4	53.6%
주식보상비용	28.3	14.5	10.5	-27.2%	-62.7%	27.6	102.4	270.5%
기타	37.0	35.9	38.3	6.7%	3.5%	135.9	141.3	4.0%
영업이익	164.3	324.4	215.5	-33.6%	31.1%	768.0	1,182.5	54.0%
영업이익률(%)	30.7%	45.1%	34.9%	-10.2%p	4.2%p	40.2%	43.6%	3.4%p
조정 EBITDA ²⁾	219.7	365.4	253.4	-30.6%	15.4%	903.7	1,391.3	54.0%
조정 EBITDA 이익률(%)	41.1%	50.8%	41.0%	-9.8%p	-0.1%p	47.3%	51.3%	4.0%p

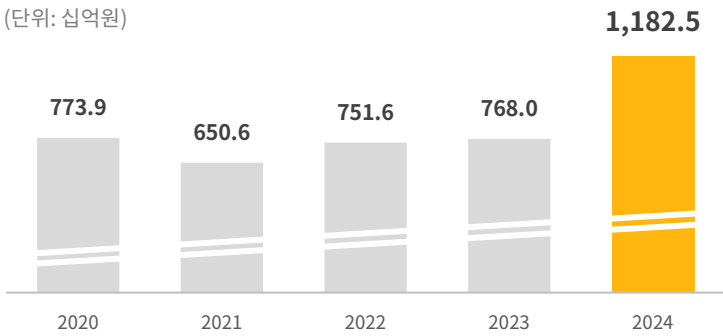
분기 영업비용



분기 영업이익



연간 영업이익



1) 앱수수료/매출원가는 Steam, 마켓수수료 등
2) 조정 EBITDA = EBITDA + 주식보상비용

당기순이익

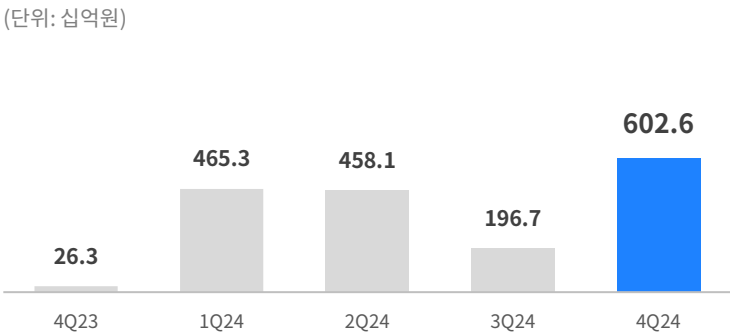
당기순이익

2024 1조 3,026억원 (YoY 119.3% ↑)

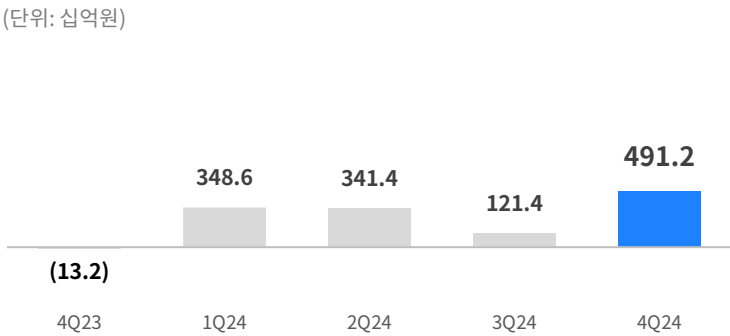
4Q24 4,912억원 (QoQ 304.7% ↑, YoY 흑자전환)

(단위: 십억원)	4Q 2023	3Q 2024	4Q 2024	QoQ	YoY	2023	2024	YoY
영업외손익	(138.0)	(127.7)	387.1	흑자전환	흑자전환	60.6	540.2	791.8%
영업외수익	190.6	(21.5)	417.3	흑자전환	119.0%	521.0	729.6	40.0%
기타수익	182.8	(28.3)	409.9	흑자전환	124.2%	483.5	697.1	44.2%
금융수익	7.8	6.8	7.4	9.2%	-4.1%	37.5	32.5	-13.3%
영업외비용	328.6	106.2	30.2	-71.5%	-90.8%	460.4	189.4	-58.9%
기타비용	326.3	103.9	27.8	-73.2%	-91.5%	451.5	180.0	-60.1%
금융비용	2.3	2.3	2.4	0.7%	1.3%	8.9	9.4	5.9%
법인세차감전순이익	26.3	196.7	602.6	206.3%	2,193.1%	828.6	1,722.7	107.9%
법인세비용	39.5	75.3	111.4	47.8%	181.9%	234.5	420.1	79.1%
당기순이익	(13.2)	121.4	491.2	304.7%	흑자전환	594.1	1,302.6	119.3%
당기순이익률(%)	-2.5%	16.9%	79.5%	62.6%p	n/m	31.1%	48.1%	17.0%p

분기 법인세차감전순이익



분기 당기순이익



연간 당기순이익

