2023년 4분기 및 연간 실적발표

KRAFTON

FEBRUARY, 2024

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 발생되는 투자 결과에 대해 어떠한 책임 또는 손해를 지지 않음을 알려드립니다.

크래프톤의 2024년

KRAFTON

’23년을 돌아보며

PUBG IP의 장기적 성장, 지속 가능성에 대한 확신

’23년 Message Recap: PUBG IP

- **F2P 전환을 계기로 마련한 기반을 더욱 강화**
  - 인게임 및 아웃게임 콘텐츠의 전반적인 개선
  - 트래픽/매출의 지속적인 성장
- **초장기 글로벌 서비스 단계 진입, 지속 성장하며 오래 사랑 받는 ‘인생 게임’ 이 되도록 선순환 유도**
  - 다시 돌아온 유저와 새로운 세대 모두에게 새롭고 신선한 경험을 제공
  - Anti-Cheat 강화하여 유저의 신뢰도 증진과 만족에 집중

’23년 PUBG 주요 성과

- **PUBG PC/Console의 견조한 성장 실현**
  - 최근 3년간 매출 지속 성장, 전년 대비 37% 증대
  - 12월 연간 최대 동시접속자수 기록, 연중 저점 대비 70% 상승
  - 인게임 및 아웃게임 콘텐츠의 진화로 매출효율 개선
- **BGMI는 재출시 이후 빠르게 회복하며 인도 시장에서의 성장 가능성 확인**
  - 서비스 재출시 이후 트래픽과 매출 모두 전고점 경신
  - 현지화 콘텐츠, 마케팅 등 매출 향상 기회 적극 발굴
  - 인도 Esports 시장 내 독보적인 포지션 구축

’24년 전략 방향성

Original Creative → Scale-up the Creative로의 진화

’23년 Message Recap: 핵심 방향성

제작관리 역량 강화

게임성과 Quality 기준
HQ의 관리강화

Creative Studio의
성과 극대화

퍼블리싱 역량 강화

지분투자+2PP 통한
IP 포트폴리오 확대

글로벌 경험/퍼블리싱 인프라
시너지 극대화

’24년 전략 방향성: Scale-up the Creative

핵심 게임성을 발굴하여 “1B IP”로 Scale-up

- 기존 Original Creative 추구 + 시장과 고객관점 필요성 인식
- 발굴, 제작, 서비스의 Scale-up을 위한 제품 시장화 및 개선을 포괄
- Creative는 발굴된다 vs Scale-up은 조직역량으로 가능하다

PUBG BATTLEGROUNDS

- PlayerUnknown의 아마추어 Mod로 존재하던 BR
- 숙련된 게임 개발자를 통한 핵심 게임성의 이식
- 글로벌 대중화
- 모바일 플랫폼에서 더욱 큰 대중화를 달성

Scale-up 방향성

다양한 관점의 확장 가능성 모색, 이를 위한 내부 실행체계 정비

- 핵심 게임성의 대중화
- IP Franchise
- GaaS 모델 전환
- 플랫폼 확장
- 지역 확장
- Audience 확장

실행조직 재정비

- 신작 준비/런칭을 위한 Multi-Publishing Line 구성
- PUBG는 Franchise 조직으로 통합, 책임/권한 일원화
- 분산된 기능 조직들을 HQ로 Centralize

’24년 주요 전략 Line-up

DARK AND DARKER MOBILE

Extraction RPG 장르의 선구자인 원작을 모바일로 이식하고 발전시켜 대중화

- 현실과 가까운 중세 로우 판타지
- 배틀로얄의 생존과 탐험, RPG 요소 결합
- 차별화된 물리 기반 논타게팅 전투 액션
- 다양한 지형지물을 활용한 던전 크롤링
- 모바일에 친화적인 조작과 커뮤니티

inZOI

Unique Position 기반, 시장 기대에 부응하기 위한 인생 시뮬레이션 장르 도전

- 글로벌 유저 반응을 통해 기대작으로 발전
- 오래된 시장 독점으로, 역설적으로 블루오션이 된 장르
- 최신 기술의 빠른 도입으로 ‘초실사’라는 유니크 포지션 달성
- AI 기술을 접목해 다양한 창작의 공간이 되는 게임으로 발전

DINKUM Mobile

1인 개발자의 Creative를 더 큰 규모의 개발팀과의 협업을 통해 모바일 시장에 진출

- 다른 플랫폼에서는 익숙하나 모바일에서는 드문 장르에 새로운 게임성으로 도전
- 오리지널 게임의 증명된 Core Mechanics를 모바일에서 계승
- 지속적 라이브서비스 위한 부분 유료화 요소 및 Seasonal Update 구조 도입

BLACK BUDGET

Extraction Shooter 장르의 대중화와 PUBG의 핵심가치인 건플레이의 계승

- 장르의 핵심경험인 갬블링 감각은 계승
- 매판 전략적 선택을 요구하는 변화하는 월드
- Risk-Reward 선택에 따른 성장경험 변화
- PUBG의 강력한 건플레이 계승 및 강화
- 깊이 있고 도전적인 게임플레이 경험 제공

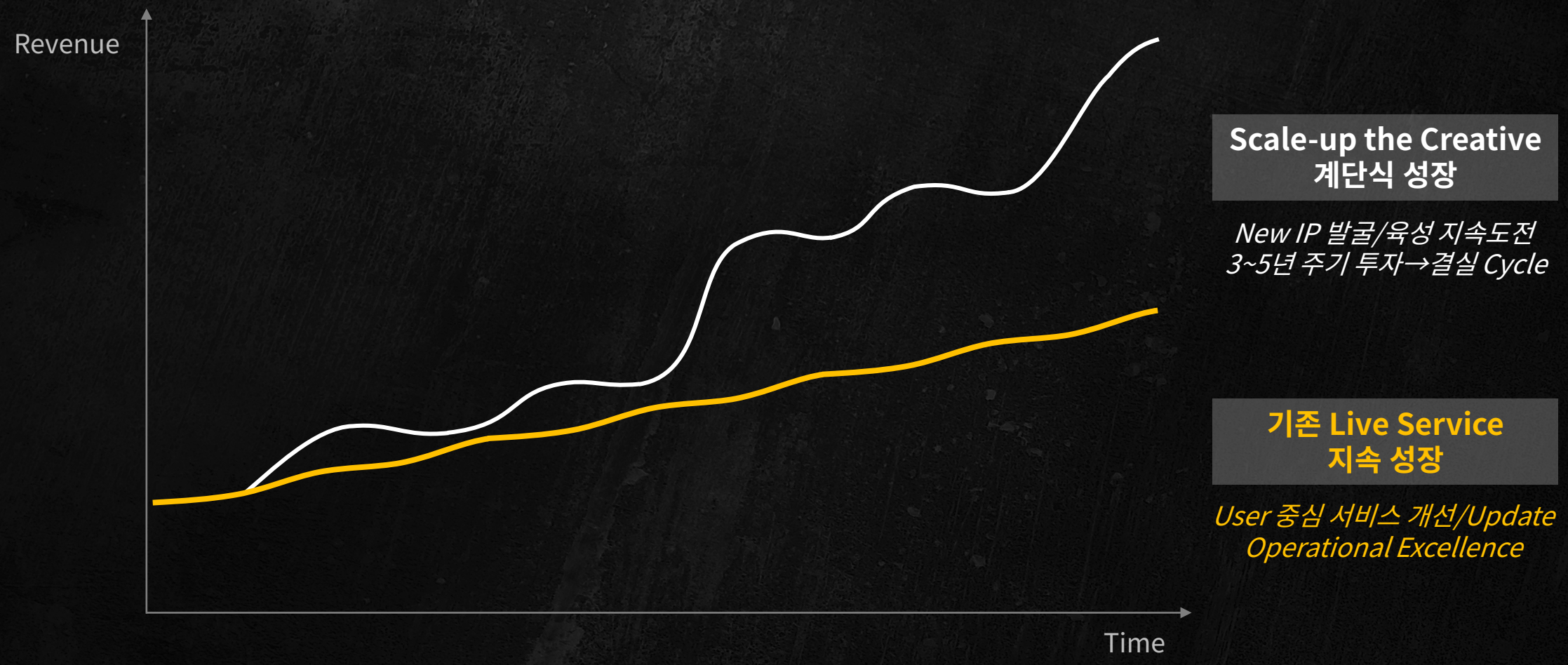
SUBNAUTICA 2

전작 IP의 Sequel로 커뮤니티 중심 게임 개발 추구

- Unreal Engine 5 로 구현된 놀랍고 스타일리시한 그래픽의 해양 세계
- 싱글플레이 또는 선택적 2~4인 협동플레이 통해 완전히 새로운 외계 행성을 탐험

’24년, 계단식 성장을 위한 분기점

게임업 불확실성 여건 下 기존 IP의 지속성장과 더불어
Scale-up the Creative 전략 기반 신규 IP의 계단식 성장 도모



미래 성장 KEY INITIATIVES

PUBG IP Franchise

PUBG IP 기반 Multi-product 확장, 궁극적으로 10B IP로 Scale-up

PUBG PC 강화
Gameplay Platform

코어 및 커뮤니티 강화 및 플레이 경험 다양화

Console 도전
Reboot & Single-play

Console 환경에 최적화된 게임 플레이 경험 구현

Mobile Audience 확장
Hardcore & Hybrid Casual

하드코어 게임성의 모바일화 및 플레이어 확장을 위한 캐주얼 장르 도전

PUBG의 **핵심 가치**를 반영하되 **플랫폼/장르 플레이어 경험**을 고려한 변화 시도
게임을 통한 IP 강화와 확장에 우선 집중
문화적 대세감 조성 위한 **브랜딩, 게임 外 Product** 확장은 점진적 진행

India

BGMI 지속성장, 퍼블리싱/Esports/신사업 기회 모색

BGMI의 안정적 성장

인도 시장 내 강력한 Presence 를 활용한 퍼블리싱 라인업 확대

BGMI Esports의 지속적 발전

인도 시장의 성장성에 기반한 투자 확대 및 신규 사업 기회 모색

AI

미래 트렌드 선도를 위한 Deep Learning 고도화

’23년 Key Activities

AI 기술개발

언어모델	LLM 고도화, 데이터 생성/프로그래밍/세계관 학습 응용
음성합성	한국어/다국어/개인화 TTS
아트생성	High Quality 2D Art 제작, 2D→3D 아바타
게임 AI	강화학습/LLM 기반 게임 AI 봇

국내 게임업계 최다 AI 논문실적

- NeurIPS 2023 정규 트랙 논문 5편 발표
  (국내 게임사 1위, Global 게임사 3위)

’24년 추진방향(AI 적용 및 가속화 전담조직 신설 예정)

Production Cost Down
게임 제작 전 과정에서
제작비용의 비약적인 절감과
제작속도를 획기적으로 단축

New Gameplay
게임의 본질 재창조,
자신만의 게임 경험을 제공

New Way to Create
Creative를 제작하는
방법 자체의 혁신

DEEP LEARNING (AI)

맺으며

Original Creative 본질가치 집중, 도전 지속

Scale-up the Creative: 중장기 Perspective

더 많은, 더 빠른 시도(2PP, Multi-Publishing Line)

M&A를 위한 내부역량 준비와 기회확보

계단식 성장을 위한 분기령의 해

4Q23 & FY2023
Financial Performance

KRAFTON

2023 Results at a Glance

REVENUE

2023년 매출

1조 9,106억원

핵심 사업인 PUBG IP 성장 기반 역대 최대 매출 경신

PC/CONSOLE

2020년 대비 2023년 PC/콘솔 부문 매출

2배 성장

PUBG PC/콘솔 무료화 전환, 라이브 서비스 진화,
안정적인 트래픽 기반 PC/Console 매출 고성장

ORIGINAL CREATIVE

2023년 12월 기준 Incubating 중인 프로젝트

30프로젝트

30개의 Original Creative 발굴,
지속적인 신작 출시를 위한 Multi-Publishing Line 구성

4Q Earnings Summary

매출 5,346억원

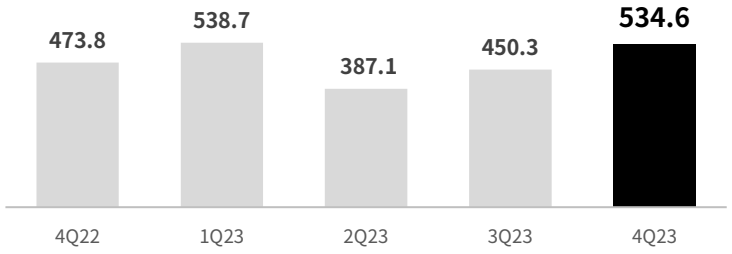
계절적 비수기 불구 PC, 모바일, 콘솔 부문 모두 전분기 대비 성장하며 QoQ 18.7%, YoY 12.8% 증가

영업이익 1,643억원

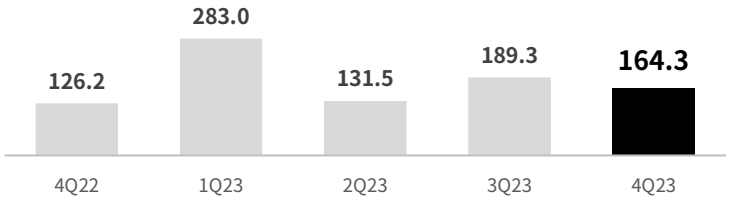
PUBG IP 기반 견조한 매출 성장으로 YoY 30.3% 증가, 주요 게임 서비스 관련 비용 증가로 QoQ 13.2% 감소

(단위: 십억원)	4Q 2022	3Q 2023	4Q 2023	QoQ	YoY	FY2022	FY2023	YoY
매출액	**473.8**	**450.3**	**534.6**	**18.7%**	**12.8%**	**1,854.0**	**1,910.6**	**3.1%**
PC	139.1	121.3	167.1	37.8%	20.1%	465.0	583.9	25.6%
모바일	254.7	309.1	342.7	10.9%	34.5%	1,252.8	1,244.8	-0.6%
콘솔	67.7	12.0	17.4	44.5%	-74.3%	104.1	55.7	-46.5%
기타	12.2	7.9	7.4	-6.6%	-39.3%	32.2	26.2	-18.6%
영업비용	**347.6**	**261.0**	**370.2**	**41.8%**	**6.5%**	**1,102.4**	**1,142.5**	**3.6%**
영업이익	**126.2**	**189.3**	**164.3**	**-13.2%**	**30.3%**	**751.6**	**768.0**	**2.2%**
영업이익률(%)	*26.6%*	*42.0%*	*30.7%*	*-11.3%p*	*4.1%p*	*40.5%*	*40.2%*	*-0.3%p*
조정 EBITDA[1)]	**160.3**	**197.3**	**219.7**	**11.4%**	**37.0%**	**792.7**	**903.7**	**14.0%**
조정 EBITDA 이익률(%)	*33.8%*	*43.8%*	*41.1%*	*-2.7%p*	*7.3%p*	*42.8%*	*47.3%*	*4.5%p*
당기순이익	**(165.4)**	**211.6**	**(13.2)**	**적자전환**	**적자지속**	**500.2**	**594.1**	**18.8%**
당기순이익률(%)	*-34.9%*	*47.0%*	*-2.5%*	*-49.5%p*	*32.4%p*	*27.0%*	*31.1%*	*4.1%p*

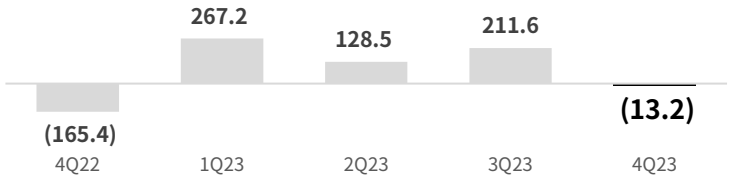
매출



영업이익



당기순이익



1) 조정 EBITDA = EBITDA + 주식보상비용

Revenue Breakdown

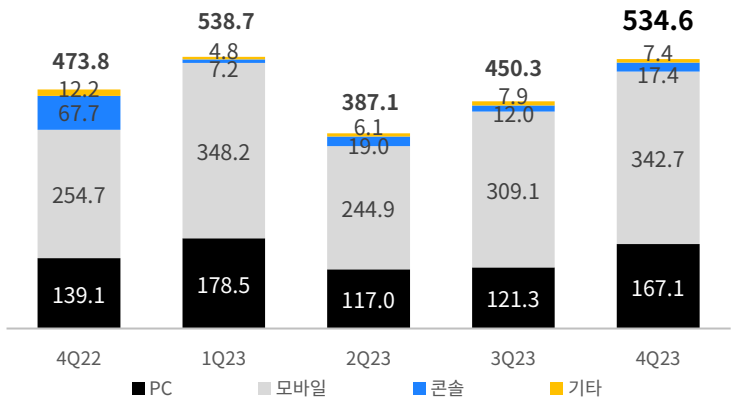
매출

2023 **1조 9,106억원** (YoY 3.1% ↑)

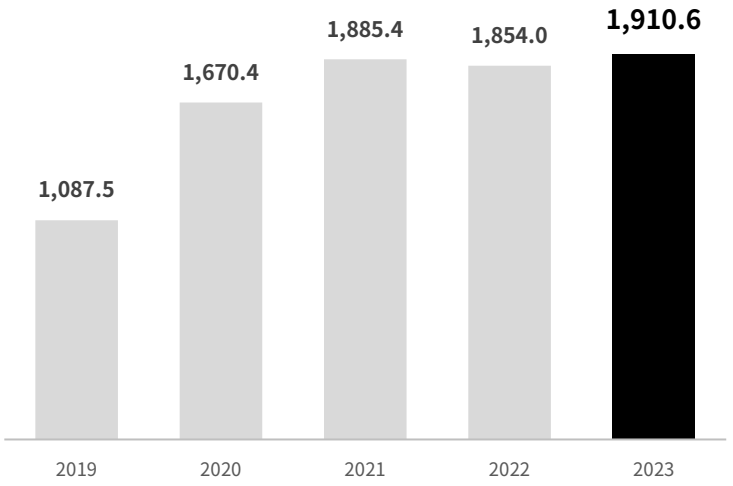
4Q23 **5,346억원** (QoQ 18.7% ↑, YoY 12.8% ↑)

(단위: 십억원)	4Q 2022	3Q 2023	4Q 2023	QoQ	YoY	FY2022	FY2023	YoY
매출액	**473.8**	**450.3**	**534.6**	**18.7%**	**12.8%**	**1,854.0**	**1,910.6**	**3.1%**
PC	139.1	121.3	167.1	37.8%	20.1%	465.0	583.9	25.6%
모바일	254.7	309.1	342.7	10.9%	34.5%	1,252.8	1,244.8	-0.6%
콘솔	67.7	12.0	17.4	44.5%	-74.3%	104.1	55.7	-46.5%
기타	12.2	7.9	7.4	-6.6%	-39.3%	32.2	26.2	-18.6%

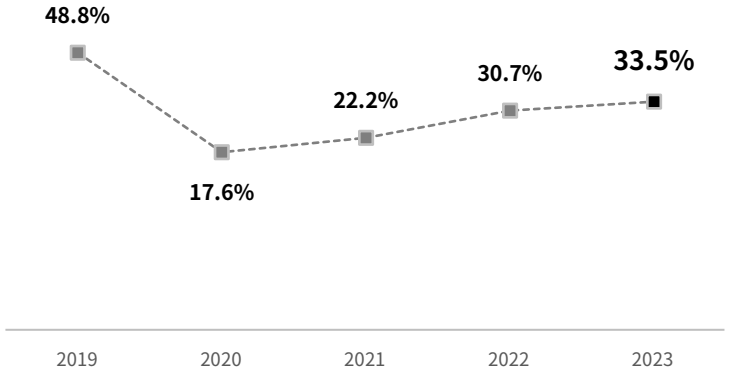
분기 매출 구성 (플랫폼)



연간 매출



PC/Console 매출 비중



Operating Expenses & Profit

영업이익

2023 7,680억원 (YoY 2.2% ↑)

4Q23 1,643억원 (QoQ 13.2% ↓, YoY 30.3% ↑)

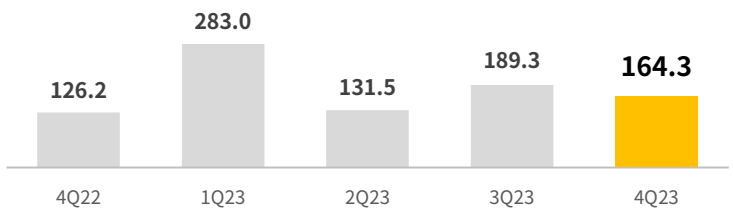
조정 EBITDA

2023 9,037억원 (YoY 14.0% ↑)

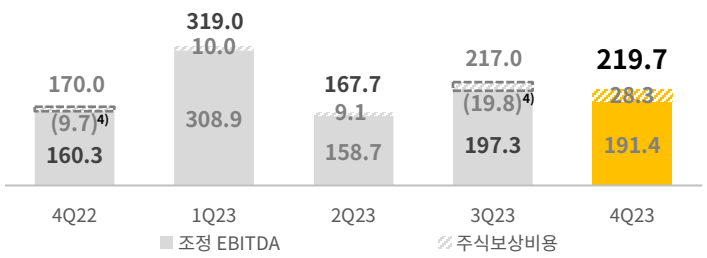
4Q23 2,197억원 (QoQ 11.4% ↑, YoY 37.0% ↑)

(단위: 십억원)	4Q 2022	3Q 2023	4Q 2023	QoQ	YoY	FY2022	FY2023	YoY
영업비용	**347.6**	**261.0**	**370.2**	**41.8%**	**6.5%**	**1,102.4**	**1,142.5**	**3.6%**
인건비	63.4[1]	102.3	120.9	18.2%	90.8%	364.8[1]	427.3	17.1%
앱수수료/매출원가[2]	57.7	59.9	87.9	46.7%	52.4%	207.1	226.8	9.5%
지급수수료	102.7	64.9	61.9	-4.5%	-39.7%	325.3	258.9	-20.4%
마케팅비	81.2	18.1	34.2	89.7%	-57.8%	129.7	66.1	-49.1%
주식보상비용	(9.7)	(19.8)	28.3	n/m	n/m	(63.6)	27.6	n/m
기타	52.4	35.6	36.9	3.6%	-29.6%	139.1	135.9	-2.3%
영업이익	**126.2**	**189.3**	**164.3**	**-13.2%**	**30.3%**	**751.6**	**768.0**	**2.2%**
영업이익률(%)	*26.6%*	*42.0%*	*30.7%*	*-11.3%p*	*4.1%p*	*40.5%*	*40.2%*	*-0.3%p*
조정 EBITDA[3]	**160.3**	**197.3**	**219.7**	**11.4%**	**37.0%**	**792.7**	**903.7**	**14.0%**
조정 EBITDA 이익률(%)	*33.8%*	*43.8%*	*41.1%*	*-2.7%p*	*7.3%p*	*42.8%*	*47.3%*	*4.5%p*

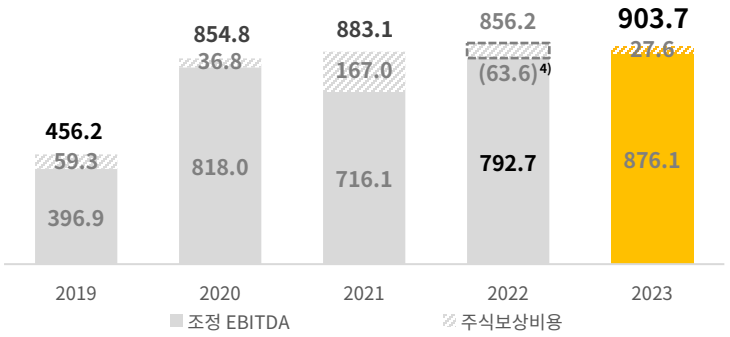
분기 영업이익



분기 조정 EBITDA



연간 조정 EBITDA



1) 4Q 2022 기타충당부채 일회성 환입분(380억원)
2) 앱수수료/매출원가는 Steam, 마켓수수료 등
3) 조정 EBITDA = EBITDA + 주식보상비용
4) 주식보상비용 환입

Net Profit

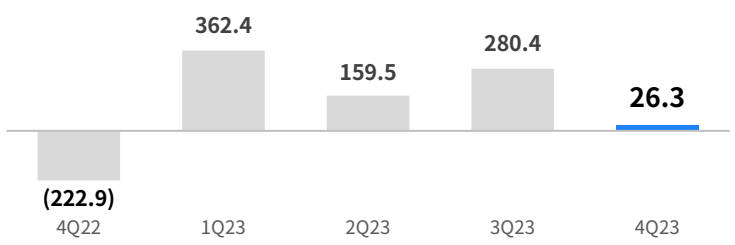
당기순이익

2023 5,941억원 (YoY 18.8% ↑)

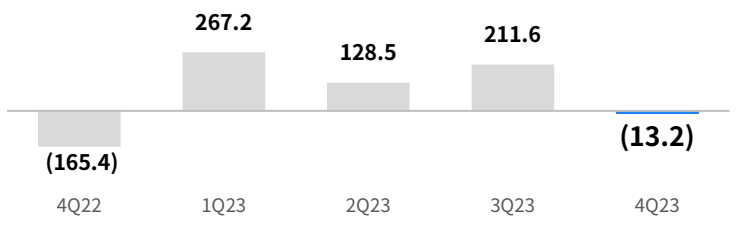
4Q23 -132억원 (QoQ 적자전환, YoY 적자지속)

(단위: 십억원)	4Q 2022	3Q 2023	4Q 2023	QoQ	YoY	FY2022	FY2023	YoY
영업외손익	**(349.1)**	**91.2**	**(138.0)**	**적자전환**	**적자지속**	**(67.7)**	**60.6**	**흑자전환**
영업외수익	(40.2)	103.3	190.6	84.6%	n/m	318.5	521.0	63.6%
기타수익	(49.8)	94.7	182.8	93.1%	n/m	284.8	483.5	69.8%
금융수익	9.6	8.6	7.8	-9.5%	-19.0%	33.7	37.5	11.3%
영업외비용	308.9	12.1	328.6	2,619.8%	6.4%	386.2	460.4	19.2%
기타비용	306.0	9.8	326.3	3,239.5%	6.6%	378.6	451.5	19.2%
금융비용	2.8	2.3	2.4	1.7%	-17.3%	7.6	8.9	17.5%
법인세차감전순이익	**(222.9)**	**280.4**	**26.3**	**-90.6%**	**흑자전환**	**683.9**	**828.6**	**21.2%**
법인세비용	(61.9)	68.9	39.5	*-42.6%*	*n/m*	168.7	234.6	*39.0%*
당기순이익	**(165.4)[1)]**	**211.6**	**(13.2)**	**적자전환**	**적자지속**	**500.2[1)]**	**594.1**	**18.8%**
당기순이익률(%)	*-34.9%*	*47.0%*	*-2.5%*	*-49.5%p*	*32.4%p*	*27.0%*	*31.1%*	*4.1%p*

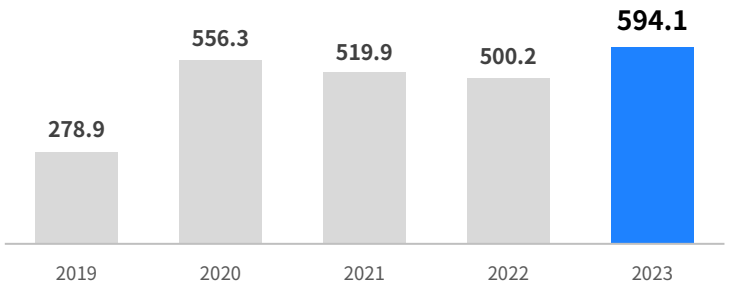
분기 법인세차감전순이익



분기 당기순이익



연간 당기순이익



1) 중단영업손실 포함 (4Q 2022 44억원, FY2022 150억원)

요약 재무제표

연결손익계산서

(단위: 십억원)	2022				2023				2022	2023
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
영업수익	**523.0**	**423.6**	**433.7**	**473.8**	**538.7**	**387.1**	**450.3**	**534.6**	**1,854.0**	**1,910.6**
영업비용	208.0	257.7	289.1	347.6	255.7	255.6	261.0	370.2	1,102.4	1,142.5
영업이익	**315.0**	**165.8**	**144.6**	**126.2**	**283.0**	**131.5**	**189.3**	**164.3**	**751.6**	**768.0**
EBITDA	333.7	185.8	166.7	170.0	309.0	158.7	217.0	191.4	856.2	876.1
조정 EBITDA[1)]	**280.5**	**177.4**	**174.5**	**160.3**	**319.0**	**167.7**	**197.3**	**219.7**	**792.7**	**903.7**
영업외손익	**17.8**	**94.5**	**169.1**	**(349.1)**	**79.4**	**28.0**	**91.2**	**(138.0)**	**(67.7)**	**60.6**
기타수익	37.0	101.3	196.2	(49.8)	131.9	74.0	94.7	182.8	284.8	483.5
기타비용	24.3	12.8	35.5	306.0	60.5	54.9	9.8	326.3	378.6	451.5
금융수익	6.7	7.5	9.9	9.6	9.9	11.3	8.6	7.8	33.7	37.5
금융비용	1.6	1.6	1.5	2.8	1.9	2.3	2.3	2.4	7.6	8.9
법인세차감전순이익	**332.7**	**260.3**	**313.7**	**(222.9)**	**362.4**	**159.5**	**280.4**	**26.3**	**683.9**	**828.6**
법인세비용	84.5	63.0	83.1	(61.9)	95.2	31.0	68.9	39.5	168.7	234.6
중단영업이익	(3.0)	(3.4)	(4.2)	(4.4)	-	-	-	-	(15.0)	-
당기순이익	**245.2**	**194.0**	**226.4**	**(165.4)**	**267.2**	**128.5**	**211.6**	**(13.2)**	**500.2**	**594.1**

1) 조정 EBITDA = EBITDA + 주식보상비용

요약 재무제표

연결재무상태표

(단위: 십억원)	2022년 말	2023년 말
자산		
유동자산	**3,892.6**	**3,964.4**
현금 및 현금성자산[1)]	3,125.3	3,061.4
기타 유동자산	49.2	49.0
비유동자산	**2,145.2**	**2,476.0**
유형자산	223.4	257.0
무형자산	867.7	607.8
관계기업투자	425.3	571.3
기타비유동자산	28.5	30.1
자산총계	**6,037.8**	**6,440.5**

	2022년 말	2023년 말
부채		
유동부채	**411.5**	**520.7**
비유동부채	**509.9**	**360.9**
부채총계	**921.4**	**881.6**
자본		
지배기업의 소유주지분	**5,111.2**	**5,554.4**
자본금	4.9	4.9
자본잉여금	1,448.6	1,472.0
기타자본구성요소	190.1	182.5
이익잉여금	3,467.6	3,895.0
비지배지분	**5.2**	**4.4**
자본 총계	**5,116.4**	**5,558.8**

1) 유동성 당기손익 공정가치 측정 금융자산 포함

Our Vision

WHY

우리는 **게임**이 가장 **강력한 미디어**가 될 것임을 믿습니다.

HOW

독창성, **끊임없는 도전정신**, **우리의 기술**을 바탕으로

WHAT

독보적인 창작의 결과물 original IP 을 확장하고 **재창조** universe 함으로써
팬들이 경험하는 **엔터테인먼트의 순간들**을 무한히 연결하는
세계 immersive, virtual world 를 만들 것입니다.

우리가 완성할 그곳에서, 모두와 만나겠습니다.
We will meet everyone in the world we are building.