

2022년 4분기 및 연간 실적발표

Investor Relations

2023. 2. 8

KRAFTON

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.

**크라프트톤의
2023년**

KRAFTON

FEBRUARY 2023

대표이사 김창한

2022년을 돌아보며

- ✔ PUBG PC – 성공적인 F2P로의 안착 및 유저 친화적인 신규 유료화 콘텐츠 발굴
- ✔ 모바일 플랫폼 확장을 시도, 제작 및 글로벌 라이브 운영 경험 확보
- ✔ AAA 콘솔 게임 런칭을 통해 글로벌 시장에 도전 및 플랫폼 확장 시도했으며 제작/퍼블리싱 역량을 내재화
- ✔ 향후 축적된 노하우를 활용하여 시장 확장 시 기회비용, Execution Risk 최소화



핵심 사업 - PUBG IP의 지속적 성장

2022년 성과

- ✓ F2P 전환, 10년 이상 지속 가능한 서비스로 발돋움
 - 전세계 트래픽 유입 및 확장
 - 더욱 즐거운 플레이 경험 제공
- ✓ 코어 게임플레이를 해치지 않는 유료화 효율 개선
- ✓ 콘텐츠 경험 강화 및 운영 고도화

앞으로의 PUBG IP

- ✓ F2P 전환을 계기로 마련한 기반을 더욱 강화
 - In/Out game 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

크래프톤의 2023년 방향성



제작관리 역량 강화

Creativity를 위해 **Creative Studio**의 자율성 기반으로 제작해 왔으나,
향후 HQ에서 더욱 긴밀히 협업하며 각종 내부 테스트, FGI 등을 통해
객관적인 기준과 지표에 근거하여 타이트하게 모니터링 및 관리할 예정



게임성과 퀄리티 기준으로 HQ의 관리 강화



Creative Studio의 성과를 극대화

크래프톤의 2023년 방향성



퍼블리싱 역량 강화

Big Potential을 지닌 Early Stage의 스튜디오 또는 게임을 발굴하여
지분투자 및 제작지원, 퍼블리싱 진행



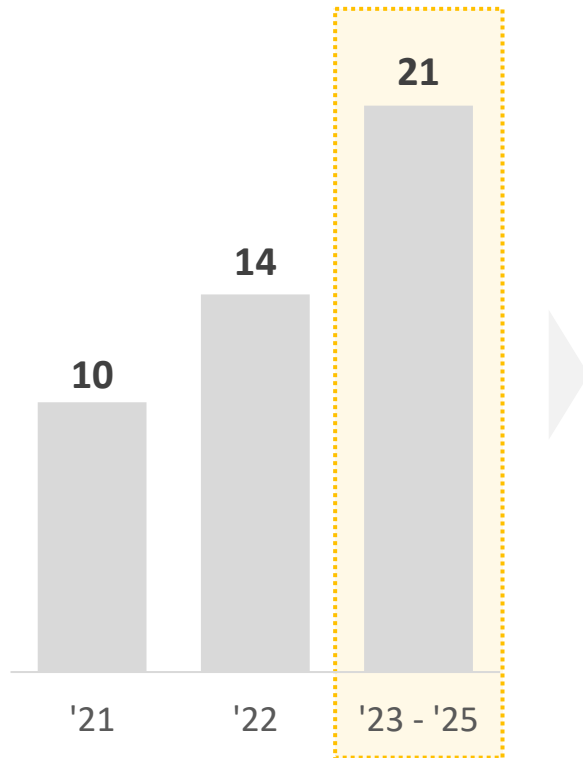
지분투자 + 2nd Party Publishing 통한
IP 포트폴리오 확대



크래프톤의 글로벌 경험과
퍼블리싱 인프라를 기반으로 시너지 극대화

KRAFTON Pipeline

Incubating Pipeline



신작 출시 계획 ('23 ~ '25)

타이틀 구분	소계	'23	'24	'25~	상세 설명
Strategic	6	-	4	2	- Project BlackBudget - The Next Subnautica - Project Impact - Project GoldRush - Project Windless
Creative Studio (PC, Console)	7	2	3	2	
Creative Studio (Mobile)	4	4	-	-	Defense Derby
Publishing	4	1	1	2	

KRAFTON Pipeline – 프로젝트 소개

Project BlackBudget

PUBG의 제작/서비스 경험을 기반으로
Extraction Shooter 장르 대중화 도전

- 변화하는 PvPvE 오픈월드, 깊이 있는 Gun Play가 예측 불가능하고 흥미로운 경험을 제공
- PC/Console/Mobile 출시 검토

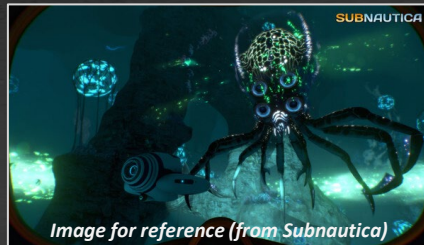
PUBG
STUDIOS

Concept arts
to be released later

The Next Subnautica

많은 팬덤을 확보한 서바이벌
어드벤처 Subnautica의 후속작

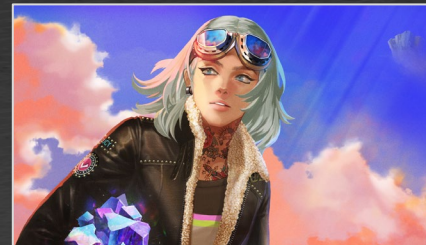
- 확장된 경험과 시장 경쟁력 있는 퀄리티 지닌 게임 개발 진행 중
- 더 광활한 맵, 더 많은 생명체 및 상호 작용, 확장된 경험 등을 추가



Project GoldRush

서구 액션-어드벤처 샌드박스 장르 팬을
타겟으로 즉각적인 액션과 만족스러운
프로그레션을 제공하기 위한 도전

- 강력한 PvPvE 샌드박스 세상에서 혼자서 또는 친구들과 함께 즐길 수 있는 픽업-앤-플레이 액션을 제공하는 GaaS로서의 게임
- 차별화된 정체성과 새로운 피쳐로 새로운 세대의 게이머들에 어필하는, 도전 정신을 일깨우는 온라인 세상



Project Windless

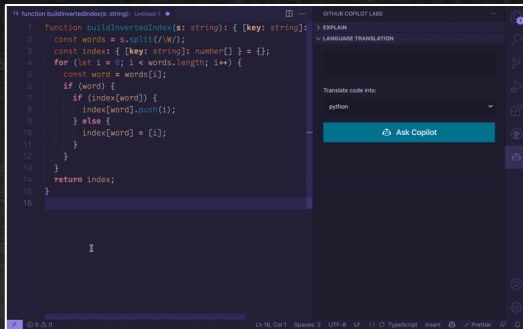
'눈물을 마시는 새' 원작을 바탕으로
High Quality Global 게임 비전 추구

- 콘솔 게임 컨셉 및 개발 방향성 구체화 중
- 몬트리올 스튜디오 설립, 전문 분야에서 성공적인 track record를 보유한 핵심 인력 채용하여 스튜디오 구성
 - ❖ Patrik Methe: Far Cry 게임 디렉터
 - ❖ Iain McCaig: Star Wars, Avengers의 디자인 디렉터
 - ❖ 손광재: 크래프톤 아트 디렉터



신사업 – AI / Deep Learning

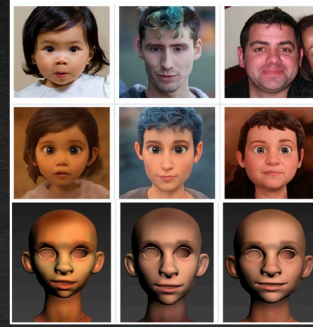
- ✔ 크래프톤 Deep Learning 본부의 TTS는 국내 최고 수준이며,
AI / Deep Learning 기술은 앞으로 사내 제작 프로세스에도 놀라운 변화를 가져올 예정
- ✔ Deep Learning 기술을 접목한 게임 제작 효율성 증대 및 기술 보편화를 위한 전용 조직 세팅



프로그래밍



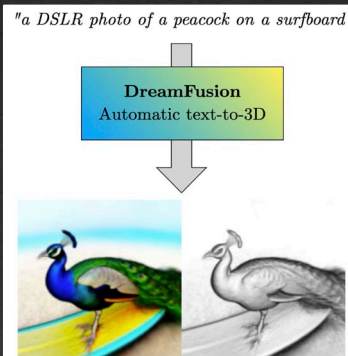
아트



개인화 아바타



게임 AI



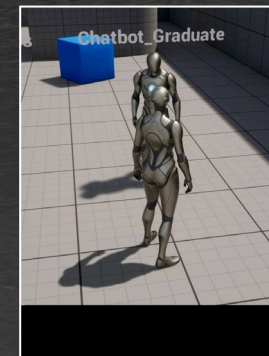
3d 모델링



난이도 검증/설계

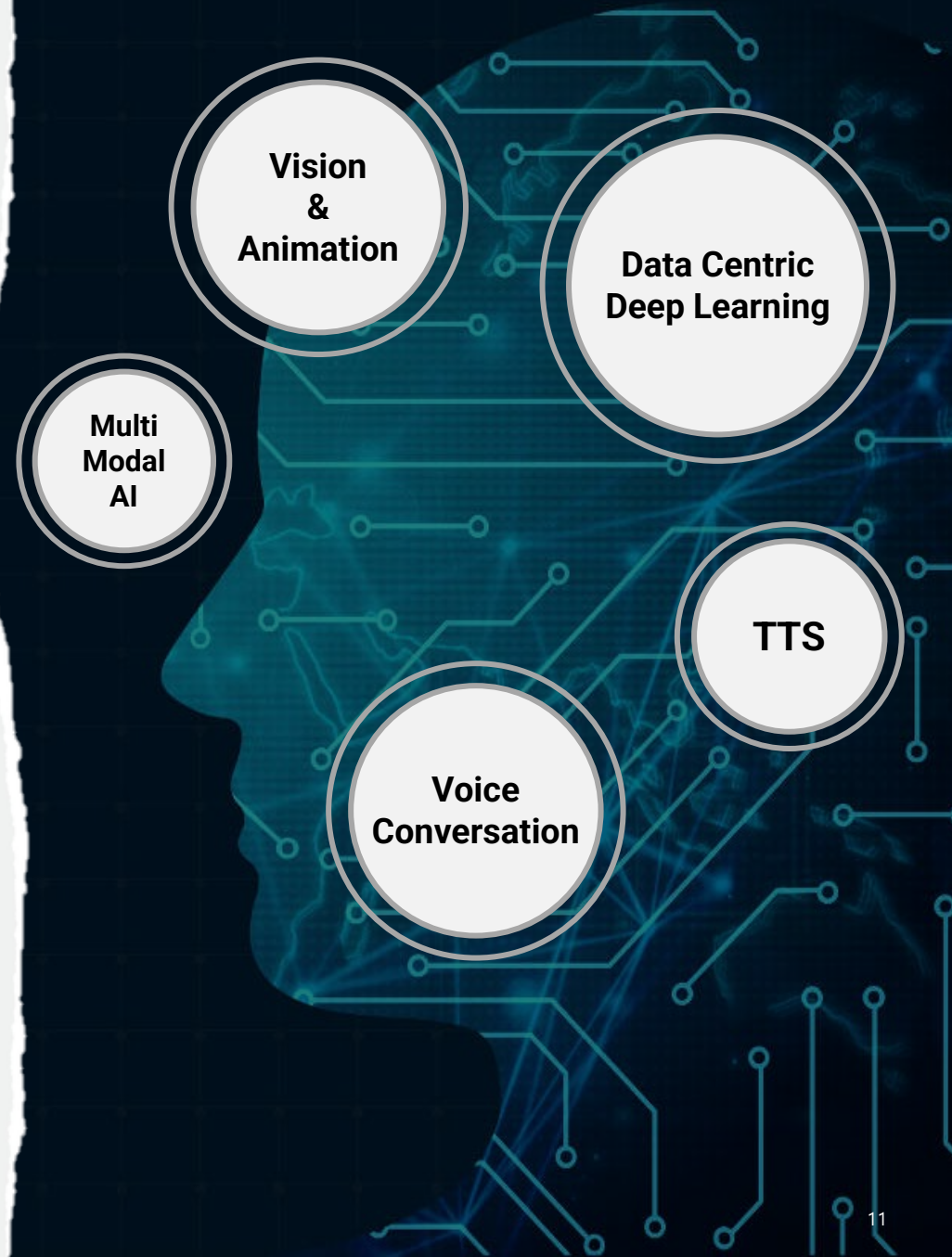


자유롭게 말하는 NPC



신사업 - AI / Deep Learning

- ✓ Deep Learning 기반으로 새로운 게임성
발굴에도 주력 중
- ✓ Virtual Game Friend 기술 개발
 - 다양한 기술을 제공하는 것에 그치지 않고,
이를 조합하여 유저들에게 게임 속 캐릭터와
플레이하고 친구가 될 수 있는 경험을 제공
 - '23년 내 기술 개발 및 '24년 게임 도입



신사업 – Open World UGC Game Platform

- ✓ 몰입감 높은 공간과, 공간을 활용하기 위한 창작 TOOL 제공, 그리고 운영을 위한 ECONOMY 시스템 구축



신사업 – Open World UGC Game Platform

큰 잠재력이 존재하는
플랫폼 사업

게임 제작 기술 활용,
UGC 게임 탑재
+
C2E 생태계 활성화

JV 절차 완료 후 분사,
독립회사로 경영 예정

모바일 중심의
오픈월드
가상 공간 서비스

연내 정식 출시 예정
(상반기 테스트 시작)

4Q22 & FY2022 Financial Highlights

KRAFTON

FEBRUARY 2023

CFO 배동근

2022 Results at a Glance

2022 KEY PERFORMANCE



F2P 이후 신규 유저 수⁽¹⁾
4,500만 명



2022년 PC+콘솔 합산 매출 비중
31%



주요 AI/딥러닝 연구개발 영역⁽²⁾
4개

KEY FINANCIAL HIGHLIGHTS

94%

해외 매출 비중

+16% YoY

영업이익

43%

조정 EBITDA 이익률⁽³⁾

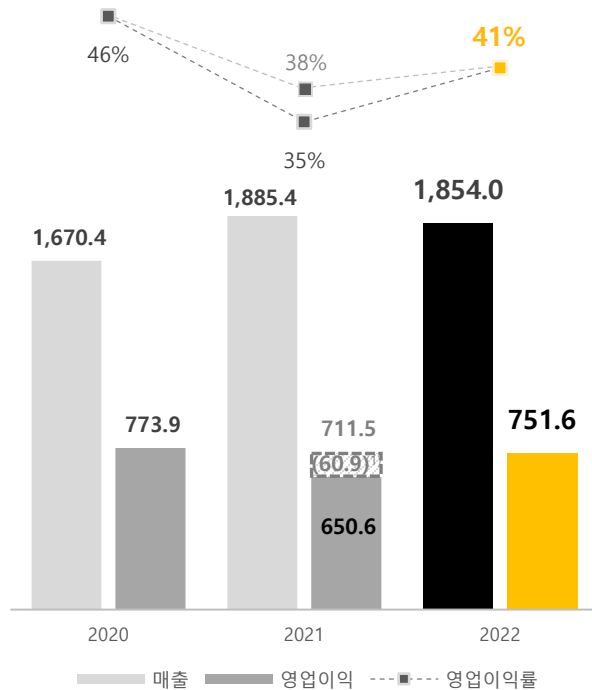
Note: (1) '22년 1월 12일 PUBG F2P(무료화) 전환 이후 유입된 PUBG PC/콘솔 신규 유저 수, (2) TTS, 챗봇, 3D 아바타, 게임 AI, (3) 조정 EBITDA = EBITDA + 주식보상비용

실적 요약

매출	2022	1조 8,540억원 (YoY -1.7%)
	4Q22	4,738억원 (QoQ +9.2%, YoY +6.8%)
영업이익	2022	7,516억원 (YoY +15.5%)
	4Q22	1,262억원 (QoQ -12.8%, YoY +178.8%)

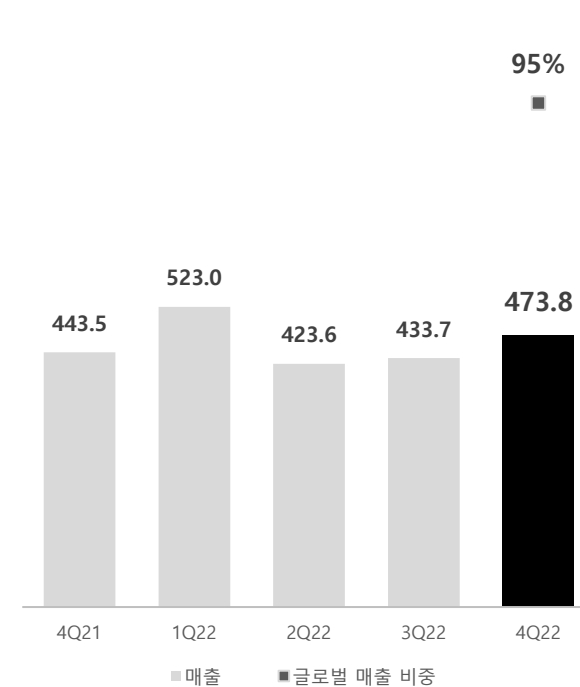
연간 실적

단위: 십억원



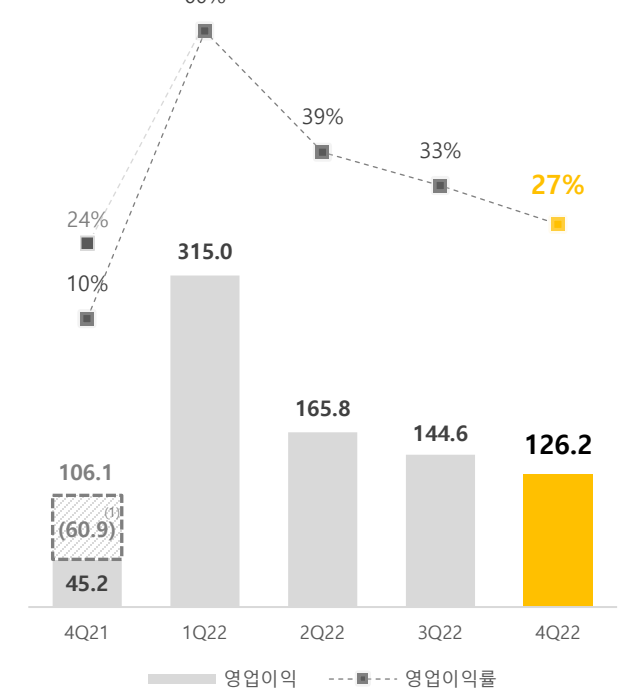
분기 매출

단위: 십억원



분기 영업이익

단위: 십억원



Note: (1) 대주주 무상증여 효과(-609억)

무료화 전환 이후 견고한 라이브 서비스 선순환 구조 구축, 코어 게임성 강화에 집중하며 트래픽과 매출 동반 증대 목표

- (2022 매출 YoY +16.7%) F2P를 통해 대규모 트래픽 유입하며 전세계 유저 기반 확장, 새로운 유저 친화적 콘텐츠로 전년 대비 성장 견인
- (4Q22 매출 QoQ +6.1%, YoY +21.6%) PUBG의 안정적인 실적과 The Callisto Protocol 출시 효과로 전분기 및 전년 동기 대비 성장



무료화 전환 1주년 주요 성과

PUBG
BATTLEGROUNDS

2023년 및 장기 로드맵



신규 구매자 수⁽¹⁾ 증가율 (YoY)

1.8x

4.8x

1.6x

신규 유저 수 증가율 (YoY)

평균 MAU⁽²⁾ 증가율 (YoY)

- 10년 이상의 장기 서비스를 위한 기반 강화
- 코어 게임성 강화하며 새로운 시도 확대
- 강화된 경쟁전, 즐거운 일반전, 다양한 모드
- 인/아웃게임 콘텐츠로 트래픽과 리텐션 기여
- 패스 등 기존 BM 효율 개선으로 지속 성장



Mobile

리오프닝이 본격화된 시기에도 불구하고 트래픽과 매출 방어하며 모바일 배틀로얄 게임의 선두적 지위 유지

- (2022 매출 YoY -11.6%) 상반기 견고한 성과 불구하고 하반기 글로벌 리오프닝 및 BGMI 서비스 중단 영향으로 전년 대비 감소
- (4Q22 매출 QoQ -9.8%, YoY -16.1%) 트래픽 비수기 불구하고 매출 하락 방어했으나, BGMI 서비스 중단 지속되며 전분기 및 전년 동기 대비 감소



매력적인 라이브 서비스로 트래픽과 매출 기여



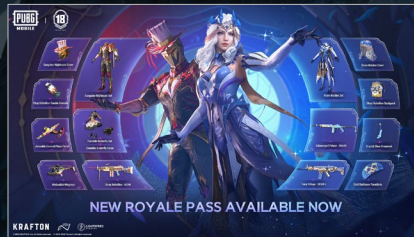
지속적 업데이트로 모바일 BR 장르 1위 유지



무기와 의상을 포함한 다양한 스킨



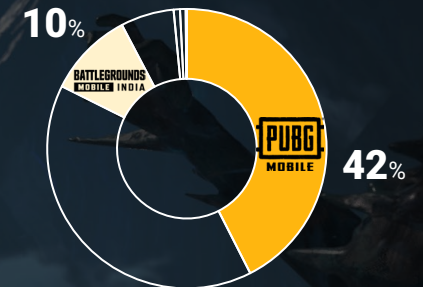
월 단위 패스 상품



- 플랫폼 확대와 마케팅으로 신규 트래픽 유입 강화
- 캐릭터 스킨, UGC 모드 등으로 신규 콘텐츠 발굴

모바일 게임 스트리밍 순위⁽¹⁾ (2022 시간)

모바일 슈터 게임 시청 시간 점유율⁽¹⁾ (2022)



신규 펫 아이템



다양한 테마의 모드 서비스



Note: (1) Stream Hatchet에서 글로벌 주요 스트리밍 플랫폼의 Data를 중점으로 분석한 기준

Console

글로벌 콘솔 게임 출시 경험과 기술력 축적, 신작 파이프라인 기반 중장기 콘솔 매출 비중 확대 목표

- (2022 매출 YoY +430.2%) The Callisto Protocol 출시 효과로 매출 성장폭 확대
- (4Q22 매출 QoQ +477.7%, YoY +912.0%) PUBG, Subnautica 콘솔의 안정적인 성장과 The Callisto Protocol 출시 효과로 전분기 및 전년 동기 대비 성장



Note: (1) 크래프톤 산하 PC 및 콘솔 개발 Creative 스튜디오, (2) PC 및 콘솔 프로젝트이며 게임명과 장르는 변경될 수 있음

비용 구성

영업비용 **2022 1조 1,024억원** (YoY -10.7%)
4Q22 3,476억원 (QoQ +20.2%, YoY -12.7%)

• (인건비) 2022 YoY +5.7%, 4Q22 QoQ -35.9%, YoY -31.4%

4Q22 인건비는 과거 상여 관련 기인식한 기타충당부채 환입 영향으로 전분기 및 전년 동기 대비 감소

• (지급수수료) 2022 YoY -9.5%, 4Q22 QoQ +20.5%, YoY -13.0%

4Q22 지급수수료는 대규모 esports 대회 개최로 전분기 대비 증가, 클라우드 서버 관련 비용 감소 등 영향으로 전년 동기 대비 감소

(단위: 십억원)	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	% QoQ	% YoY	2021	2022	% YoY
영업비용	398.3	208.0	257.7	289.1	347.6	20.2%	-12.7%	1,234.7	1,102.4	-10.7%
% 매출 대비	89.8%	39.8%	60.8%	66.7%	73.4%	6.7%p	-16.4%p	65.5%	59.5%	-6.0%p
인건비	92.5	108.3	94.2	98.9	63.4	-35.9%	-31.4%	345.0	364.8	5.7%
앱수수료/매출원가 ⁽¹⁾	57.7	51.6	50.1	47.8	57.7	20.8%	0.0%	192.9	207.1	7.4%
지급수수료	118.0	55.8	81.5	85.2	102.7	20.5%	-13.0%	359.4	325.3	-9.5%
마케팅비	46.4	17.5	11.3	19.7	81.2	311.7%	75.1%	82.2	129.7	57.7%
주식보상비용	59.0	(53.2)	(8.4)	7.8	(9.7)	-224.9%	-116.5%	167.0	(63.6)	-138.1%
기타	24.8	28.0	29.0	29.7	52.4	76.2%	111.6%	88.2	139.1	57.7%
영업이익	45.2	315.0	165.8	144.6	126.2	-12.8%	178.8%	650.6	751.6	15.5%
% 마진율	10.2%	60.2%	39.2%	33.3%	26.6%	-6.7%p	16.4%p	34.5%	40.5%	6.0%p
조정 EBITDA⁽²⁾	122.6	280.5	177.4	174.5	160.3	-8.1%	30.8%	883.1	792.7	-10.2%
% 마진율	27.6%	53.6%	41.9%	40.2%	33.8%	-6.4%p	6.2%p	46.8%	42.8%	-4.1%p

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

영업이익 / 조정 EBITDA

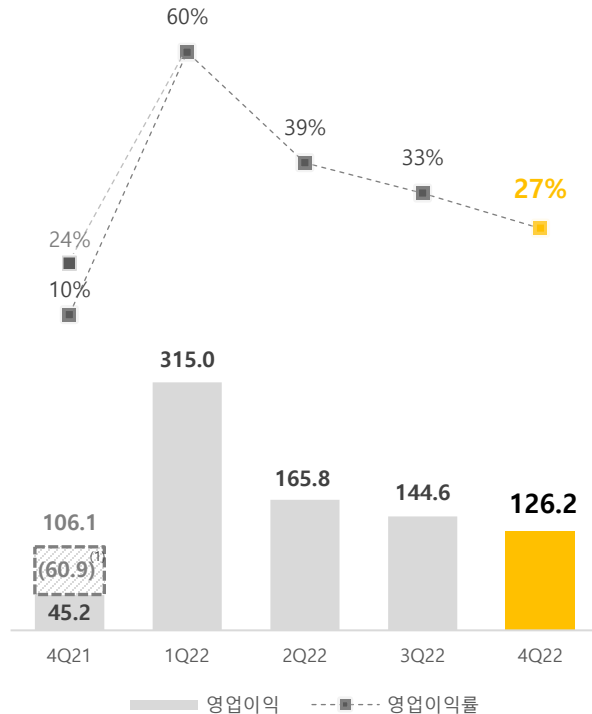
영업이익 2022 7,516억원 (YoY +15.5%)
 4Q22 1,262억원 (QoQ -12.8%, YoY +178.8%)

조정 EBITDA 2022 7,927억원 (YoY -10.2%)
 4Q22 1,603억원 (QoQ -8.1%, YoY +30.8%)

- 4Q22 조정 EBITDA는 전년 동기 대비 31% 확대, 조정 EBITDA 마진은 43% 기록

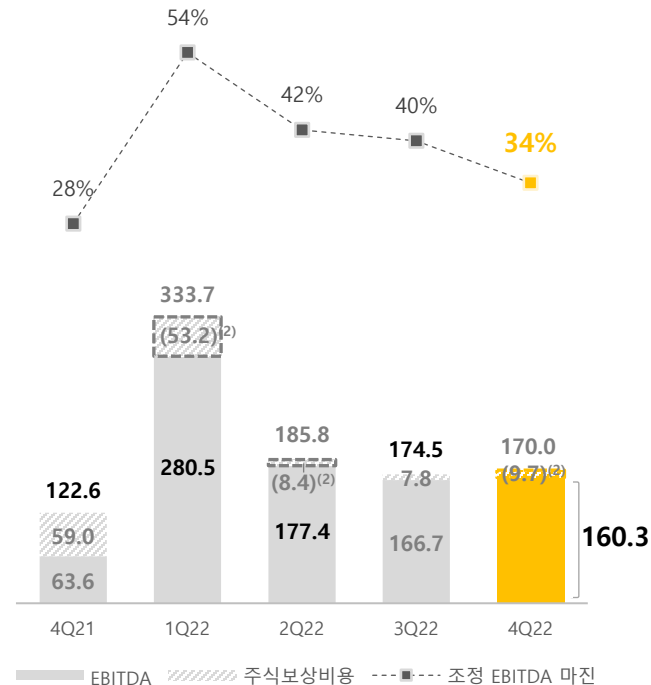
영업이익 (분기)

단위: 십억원



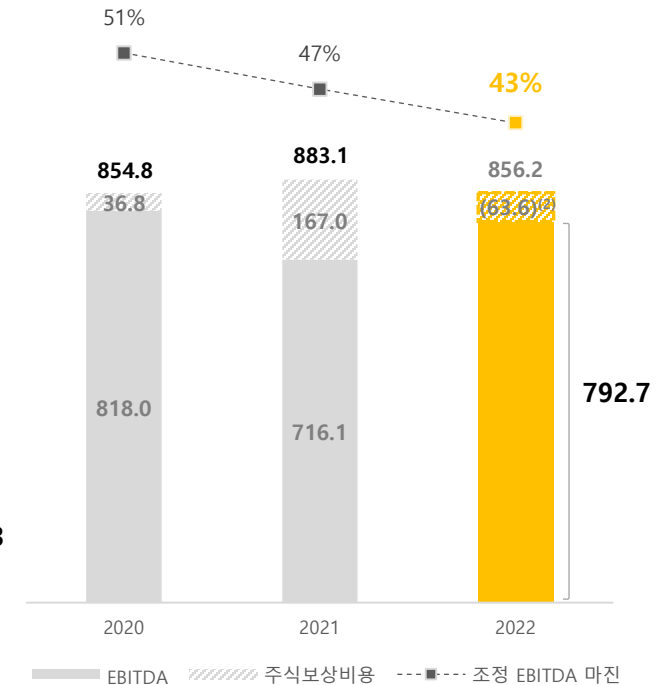
조정 EBITDA (분기)

단위: 십억원



조정 EBITDA (연간)

단위: 십억원



Note: (1) 대주주 무상증여 효과(-609억원), (2) 주식보상비용 환입

당기순이익

세전이익	2022	6,839억원	(YoY -10.2%)
	4Q22	-2,229억원	(QoQ -171.1%, YoY -664.2%)
당기순이익	2022	5,002억원	(YoY -3.8%)
	4Q22	-1,654억원	(QoQ -173.1%, YoY -2,751.1%)

- 4Q22 당기순이익은 무형자산손상차손 반영에 따른 영업외손실 영향으로 전분기 및 전년 동기 대비 감소

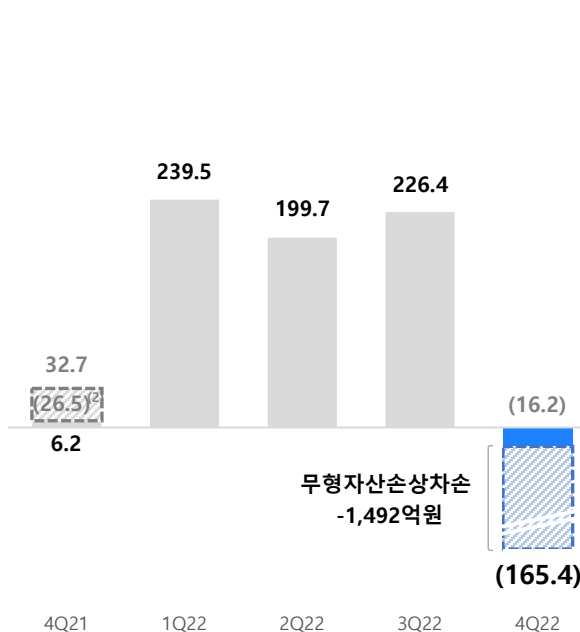
영업외손익 및 세전손익 (분기)

단위: 십억원

구분	4Q21	4Q22	2021	2022
영업외손익	(5.7)	(349.1)	110.6	(67.7)
영업외수익	23.8	(40.2)	169.0	318.5
기타수익	18.5	(49.8)	158.1	284.8
금융수익	5.3	9.6	10.9	33.7
영업외비용	29.5	308.9	58.4	386.2
기타비용	28.1	306.0 ⁽¹⁾	51.4	378.6 ⁽¹⁾
금융비용	1.4	2.8	7.0	7.6
세전손익	39.5	(222.9)	761.2	683.9

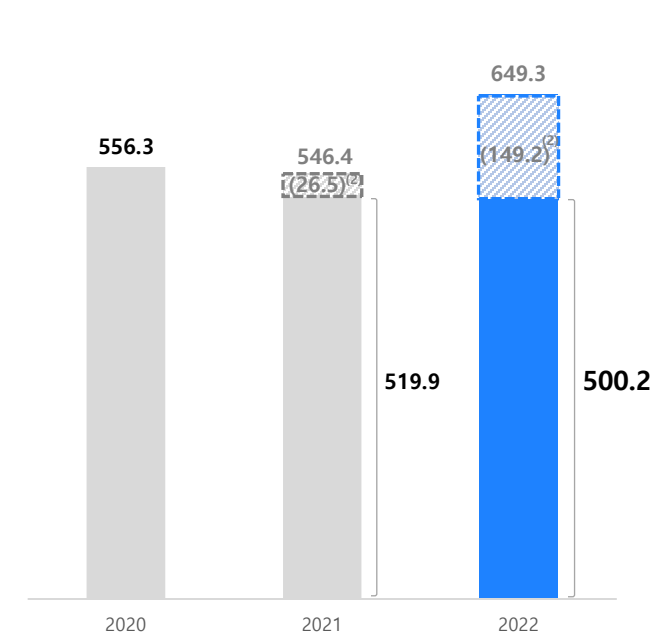
당기순이익 (분기)

단위: 십억원



당기순이익 (연간)

단위: 십억원



Note: (1) 무형자산손상차손(-1,492억원), (2) 무형자산손상차손

중장기 주주환원 정책

수립 목적

- ✓ 상장사로서의 주주가치 제고를 위한 주주환원 정책 수립
- ✓ 장기적인 관점에서 주주와 시장으로부터의 신뢰 제고
- ✓ 2023년부터 3개년간 시행

01

시행 규모

- ✓ $(FCF^{(1)} - \text{투자}) \times 40\%$
- ✓ '투자'는 상장 시 조달한 공모자금을 활용하여 투자한 금액 제외⁽²⁾

02

시행 방법

- ✓ 자기주식 취득 및 소각
- ✓ 첫 해인 2023년에는 자기주식 취득분 100% 전량 소각
- ✓ 이후에는 자기주식 취득분 최소 60% 이상 소각

03

요약 재무제표

연결손익계산서

(단위: 십억원)	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22
영업수익	443.5	523.0	423.6	433.7	473.8
영업비용	398.3	208.0	257.7	289.1	347.6
영업이익	45.2	315.0	165.8	144.6	126.2
EBITDA	63.6	333.7	185.8	166.7	170.0
조정 EBITDA	122.6	280.5	177.4	174.5	160.3
영업외손익	(5.7)	12.1	100.2	169.1	(349.1)
기타수익	18.5	34.5	103.9	196.2	(49.8)
기타비용	28.1	27.4	9.6	35.5	306.0
금융수익	5.3	6.7	7.5	9.9	9.6
금융비용	1.4	1.6	1.6	1.5	2.8
법인세차감전순이익	39.5	327.0	266.0	313.7	(222.9)
법인세비용	31.1	84.5	63.0	83.1	(61.9)
중단영업이익	(2.2)	(3.0)	(3.4)	(4.2)	(4.4)
당기순이익	6.2	239.5	199.7	226.4	(165.4)

연결재무상태표

(단위: 십억원)	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22
유동자산	3,653.7	3,715.7	3,811.0	3,979.2	3,892.6
현금및현금성자산 ⁽¹⁾	3,019.3	2,913.6	3,079.2	3,261.1	3,125.3
비유동자산	1,981.4	2,054.2	2,117.7	2,321.6	2,137.7
자산총계	5,635.1	5,769.9	5,928.7	6,300.8	6,030.3
유동부채	638.2	529.4	434.7	480.6	411.2
비유동부채	388.7	393.7	416.2	418.5	506.3
부채총계	1,026.9	923.1	850.8	899.1	917.5
자본금	4.9	4.9	4.9	4.9	4.9
자본잉여금	3,839.1	1,474.1	1,475.1	1,475.1	1,447.8
기타자본구성요소	206.3	155.1	191.1	288.5	191.6
이익잉여금	557.8	3,212.7	3,406.6	3,633.0	3,467.6
비지배지분	0.1	0.1	0.2	0.2	1.0
자본총계	4,608.2	4,846.8	5,077.9	5,401.7	5,112.9

Note: (1) 유동성 당기손익 공정가치 측정 금융자산 포함

Q&A

대표이사

김창한

CFO

배동근

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.