

2025년 1분기 실적발표

KRAFTON

KRAFTON

2025. 4. 29.

# 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.



**PUBG IP FRANCHISE,  
팬과 함께 하는 미래**

**KRAFTON**

Head of PUBG IP Franchise & PUBG STUDIOS, 장태석

**PUBG  
BATTLEGROUNDS**





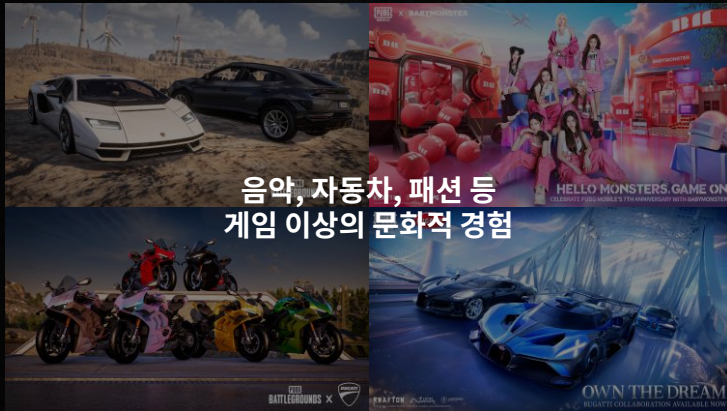
지역과 세대를 넘어 팬들에게 오래도록 사랑받는 프랜차이즈 IP



# Core : 핵심 서비스

모든 팬들이 즐길 수 있는 콘텐츠와 서비스 진화를 위한 투자

## IP 콜라보레이션 기반의 문화적 경험

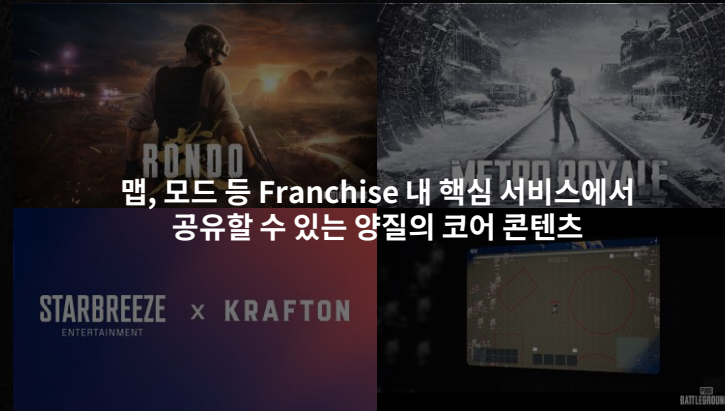


+

서구권 유저 및 새로운 세대가 열광하는 IP

동시대 IP임을 체감할 수 있는 콘텐츠에 투자

## 코어 콘텐츠 공유를 통한 시너지 강화



PC와 모바일 프로덕트 간 콘텐츠 및 제작 경험 공유

## PUBG 2.0, 게임플레이 플랫폼 진화



코어 강화 (UE5 업데이트)

플레이 경험 다양화 (Well-made 모드)

커뮤니티 활성화 (UGC 베타 서비스)

게임플레이  
플랫폼



# New : 도전

다양한 장르, 플랫폼, 지역에서의 새로운 도전 지속하여 Franchise 성장 도모







# EVERGREEN IP

팬들에게 PUBG만의 즐거운 경험을 지속 선사하기 위한 고민과 실행

동시에 크래프톤의 성장에도 기여할 수 있다는 믿음

# 2025년 1분기 Highlights

# KRAFTON



**KRAFTON**

CFO, 배동근



매출

8,742<sub>억원</sub>

PUBG IP의 핵심 서비스<sup>1)</sup> 모두 전년 동기 대비 성장하며  
역대 최대 분기 매출 기록, 전년 동기 대비 31.3% 성장

영업이익

4,573<sub>억원</sub>

높은 매출 성장 기반 역대 최대 분기 영업이익 기록,  
전년 동기 대비 47.3% 성장

inzoi

2025. 3. 28 Early Access 출시

100<sub>만장+</sub>

Early Access 출시 7일만에 100만장 판매,  
장기 서비스 가능한 신규 IP로 성장 위한 퍼블리싱 전략

1Q25  
Highlights

# 1분기 실적 요약

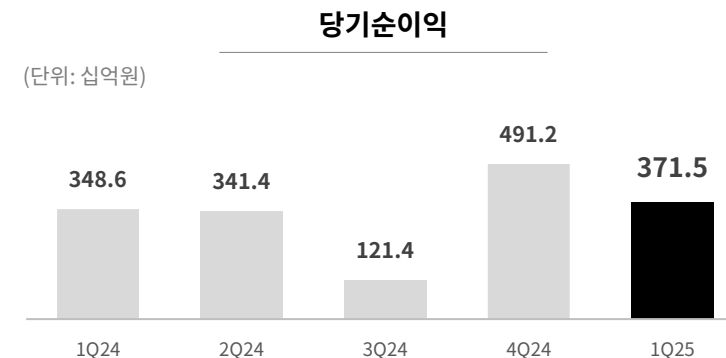
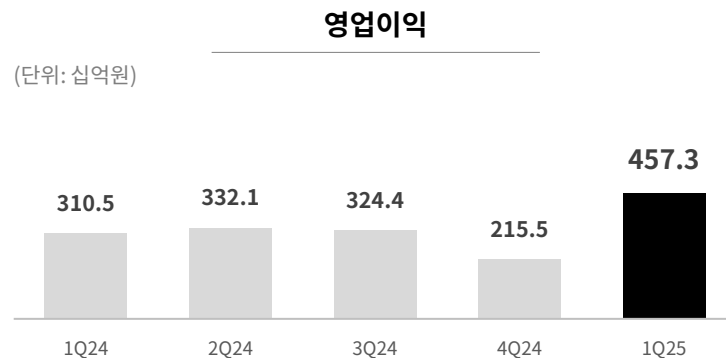
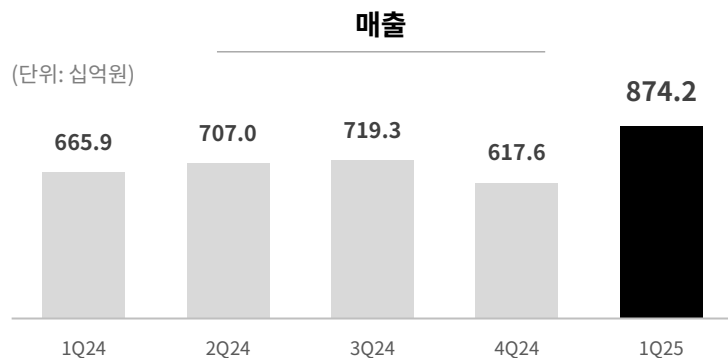
**매출 8,742억원** (YoY 31.3% ↑, QoQ 41.6% ↑)

PC, 모바일, 콘솔 플랫폼 모두 성장하며 역대 최대 분기 매출 기록,  
YoY 31.3%, QoQ 41.6% 증가

**영업이익 4,573억원** (YoY 47.3% ↑, QoQ 112.2% ↑)

높은 매출 성장 기반 역대 최대 영업이익 기록,  
YoY 47.3%, QoQ 112.2% 증가

(단위: 십억원)	1Q 2024	4Q 2024	1Q 2025	YoY	QoQ
<b>매출액</b>	<b>665.9</b>	<b>617.6</b>	<b>874.2</b>	<b>31.3%</b>	<b>41.6%</b>
PC	243.7	232.6	323.5	32.8%	39.1%
모바일	402.3	362.2	532.4	32.3%	47.0%
콘솔	11.5	12.3	13.1	14.2%	6.7%
기타	8.4	10.5	5.2	-39.2%	-50.8%
<b>영업비용</b>	<b>355.4</b>	<b>402.1</b>	<b>416.9</b>	<b>17.3%</b>	<b>3.7%</b>
<b>영업이익</b>	<b>310.5</b>	<b>215.5</b>	<b>457.3</b>	<b>47.3%</b>	<b>112.2%</b>
영업이익률(%)	46.6%	34.9%	52.3%	5.7%p	17.4%p
<b>조정 EBITDA<sup>1)</sup></b>	<b>378.5</b>	<b>253.4</b>	<b>505.1</b>	<b>33.4%</b>	<b>99.3%</b>
조정 EBITDA 이익률(%)	56.8%	41.0%	57.8%	0.9%p	16.7%p
<b>당기순이익</b>	<b>348.6</b>	<b>491.2</b>	<b>371.5</b>	<b>6.6%</b>	<b>-24.4%</b>
당기순이익률(%)	52.4%	79.5%	42.5%	-9.9%p	-37.0%p



1) 조정 EBITDA = EBITDA + 주식보상비용



# inZOI Early Access

## 성공적인 Early Access 출시로 글로벌 장기 서비스 가능한 신규 IP로의 가능성 확인

### 장기 서비스 가능한 신규 글로벌 IP로 성장 목표

#### Short-Term Goal

- 위시리스트 1위 달성 및 긍정적인 유저 반응 확인
- 개발 2년만에 Early Access 출시 및 업데이트 지속
- 글로벌에서 영향력 있는 신규 IP로서의 가시성 확보

#### Mid-Term Goal

- 팬 베이스 확장으로 장르 점유율 확대
- AI 기능 및 모딩 시스템 강화로 새로운 경험 제공
- 지속 가능한 신규 BM 발굴 및 적용

#### Long-Term Goal

- 커뮤니티 스노우볼 퍼블리싱 전략의 완성
- 글로벌 커뮤니티와 함께 지속적인 Scale-up 추구
- 크래프톤의 Big Franchise IP로 성장

### 커뮤니티 스노우볼 기반의 퍼블리싱 전략



#### Early Access 출시 단계

- 디스코드 및 인플루언서 활용하여 유저 커뮤니티 형성
- 소통과 빠른 유저 피드백 반영으로 신뢰 형성 및 팬덤 강화

#### 정식 출시 단계

- 커뮤니티 케어 및 지속적인 게임 개선과 업데이트 전달
- '26년 정식 출시 및 콘솔 서비스 관련 커뮤니케이션 진행



# '25년 주요 전략 Line-up

## 신작별 최적화된 개발 및 퍼블리싱 전략 수립



### KRAFTON

**장르** 개척 생활 시뮬레이션  
**플랫폼** PC(Steam) / Console

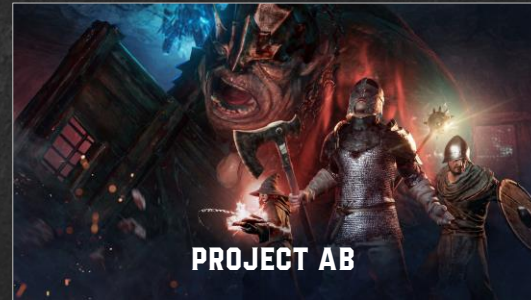
- Dinkum 원작은 1인 개발 게임으로 Early Access 출시로 100만장 이상 판매
- '25년 2월 12일 퍼블리싱 크래프톤 이관, 4월 23일 Early Access 종료 및 정식 출시
- 연내 콘솔 플랫폼 출시 예정



### 5MINOLAB

**장르** 개척 생활 시뮬레이션  
**플랫폼** 멀티플랫폼

- 스핀오프 타이틀 'Dinkum Together'
- 멀티플랫폼 전략으로 원작에서 발전된 아트 스타일과 게임플레이 요소 포함
- 원작 IP 인지도 높이고 커뮤니티 확장하여 프랜차이즈화 목표



### BLUEHOLE

**장르** Extraction RPG  
**플랫폼** Mobile

- 배틀로얄의 생존, 던전크롤러의 탐험과 RPG 요소가 결합된 Extraction RPG
- Extraction RPG 장르의 대중화를 위한 게임성/그래픽/기술/사양 최적화로 글로벌 시장 공략
- 게임명 변경하여 자체 IP로 글로벌 출시



### UNKNOWN WORLDS

**장르** 수중 생존 어드벤처  
**플랫폼** PC / Console

- '25년 PC 및 콘솔 플랫폼 Early Access
- Early Access 기간 Xbox Game Pass 파트너십 체결
- 협동 멀티플레이어 및 향상된 심해탐험을 통해 시리즈 확장 목표
- Steam Wishlist 4위('25.4.29 기준)



## 완성도 높은 AI 기술 게임에 적용하여 게임플레이 경험을 혁신

### Smart Zoi & Zoi Pen

INZOI

SLM<sup>1)</sup> 기반 온디바이스에서 작동하는 CPC<sup>2)</sup> 기술로, 언어 지원 확대 및 모델 성능 고도화 진행 중

#### Smart Zoi

블레이크 블레빈스 is...

You have a very tidy personality and can't stand seeing your house get dirty.

Cancel

OK

프롬프트 입력을 통한 Zoi 커스터마이징

#### Smart Zoi

Katie Hwang is...

You love your daughter, Katie, so much.

Cancel

OK



#### 블레이크's Inner Thoughts

I, Blake, can't stand the thought of my clean home getting dirty, so I mopped it to maintain order and tidiness in my space.

부여된 특성에 따라 자율적으로 사고하고 근거를 바탕으로 행동

#### Grace's Inner Thoughts

I'm curious to know what Katie's dreams are, as I believe understanding her aspirations can help me be a better mom and support her growth.

#### David's Inner Thoughts

Today was a quiet day, but I still managed to have some fun. I played soccer at the park and had a great time. Later, I got to talk with Katie about her favorite game, which was really sweet. I felt a bit disappointed that I couldn't play more games or talk to more people, but it was nice to spend some quality time with my family.

### 개발 중인 AI 기능

INZOI



1) SLM(Small Language Model): 게임 클라이언트에서 작동하기 적합한 소형 언어모델

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



## BGMI 지속 성장 및 게임에 대한 투자 확대를 통해 인도 내 퍼블리셔로의 입지 강화

### BGMI 인도 현지화 콘텐츠



### Mahindra 자동차 콜라보

- 인도 현지 차량 브랜드와 신형 전기차 공동 마케팅
- 인게임 차량 스킨 판매 및 아웃게임 이벤트 진행
- 인도 현지화 콜라보 콘텐츠 중 역대 최대 매출 기록

### 인도 내 퍼블리싱 전략 강화



### Nautilus Mobile 인수 및 Real Cricket IP 확보

- 인도 인기 스포츠 크리켓의 대표적인 모바일 게임 IP 확보
- Real Cricket은 누적 다운로드 2.5억회, MAU 1,000만명 이상 기록
- Nautilus Mobile의 개발 및 현지 노하우 기반 크리켓 게임 성장 목표



# 영업비용 및 영업이익

## 영업비용

1Q25 4,169억원 (YoY 17.3% ↑, QoQ 3.7% ↑)

인건비 및 앱수수료/매출원가 증가로 YoY 17.3%, QoQ 3.7% 증가

## 영업이익

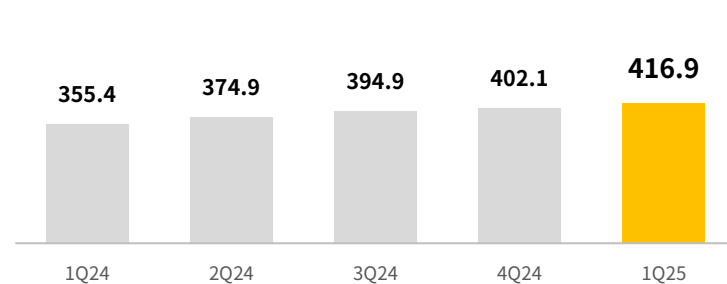
1Q25 4,573억원 (YoY 47.3% ↑, QoQ 112.2% ↑)

큰 폭의 매출 성장으로 YoY 47.3%, QoQ 112.2% 증가

(단위: 십억원)	1Q 2024	4Q 2024	1Q 2025	YoY	QoQ
<b>영업비용</b>	<b>355.4</b>	<b>402.1</b>	<b>416.9</b>	<b>17.3%</b>	<b>3.7%</b>
인건비	121.4	132.7	148.4	22.2%	11.9%
앱수수료/매출원가 <sup>1)</sup>	85.9	84.8	105.0	22.3%	23.8%
지급수수료	61.3	97.9	84.2	37.3%	-14.0%
마케팅비	12.4	37.9	22.9	84.6%	-39.5%
주식보상비용	42.1	10.5	17.9	-57.4%	70.0%
기타	32.3	38.3	38.5	19.5%	0.8%
<b>영업이익</b>	<b>310.5</b>	<b>215.5</b>	<b>457.3</b>	<b>47.3%</b>	<b>112.2%</b>
영업이익률(%)	46.6%	34.9%	52.3%	5.7%p	17.4%p
<b>조정 EBITDA<sup>2)</sup></b>	<b>378.5</b>	<b>253.4</b>	<b>505.1</b>	<b>33.4%</b>	<b>99.3%</b>
조정 EBITDA 이익률(%)	56.8%	41.0%	57.8%	0.9%p	16.7%p

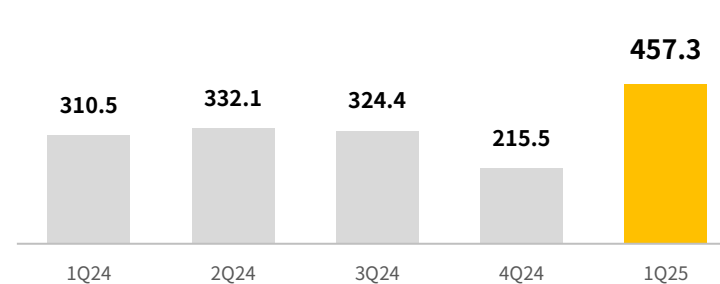
### 영업비용

(단위: 십억원)



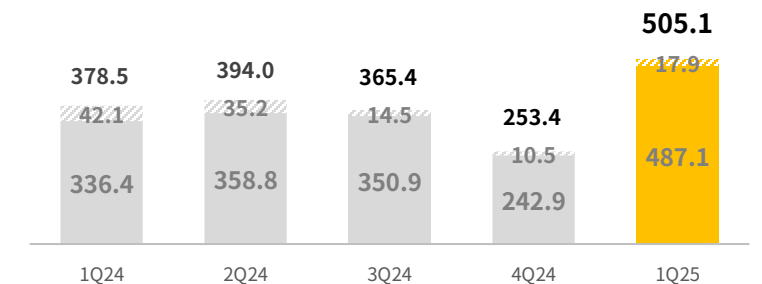
### 영업이익

(단위: 십억원)



### 조정 EBITDA

(단위: 십억원)



1) 앱수수료/매출원가는 Steam, 마켓수수료 등

2) 조정 EBITDA = EBITDA + 주식보상비용

■ EBITDA ▨ 주식보상비용

# 당기순이익

## 당기순이익

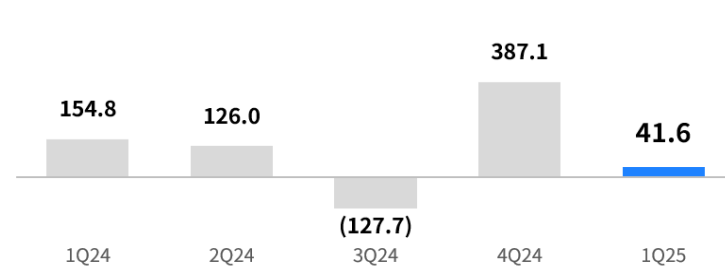
1Q25 3,715억원 (YoY 6.6% ↑, QoQ 24.4% ↓)

높은 영업이익 성장으로 YoY 6.6% 증가, 환율 영향으로 QoQ 24.4% 감소

(단위: 십억원)	1Q 2024	4Q 2024	1Q 2025	YoY	QoQ
<b>영업외손익</b>	154.8	387.1	41.6	-73.1%	-89.3%
영업외수익	189.6	417.3	128.2	-32.4%	-69.3%
기타수익	180.7	409.9	122.0	-32.5%	-70.2%
금융수익	8.9	7.4	6.2	-30.0%	-16.0%
<b>영업외비용</b>	34.8	30.2	86.6	148.9%	186.5%
기타비용	32.5	27.8	84.0	158.3%	201.6%
금융비용	2.3	2.4	2.6	15.1%	10.2%
<b>법인세차감전순이익</b>	465.3	602.6	498.9	7.2%	-17.2%
법인세비용	116.7	111.4	127.4	9.2%	14.4%
<b>당기순이익</b>	348.6	491.2	371.5	6.6%	-24.4%
당기순이익률(%)	52.4%	79.5%	42.5%	-9.9%p	-37.0%p

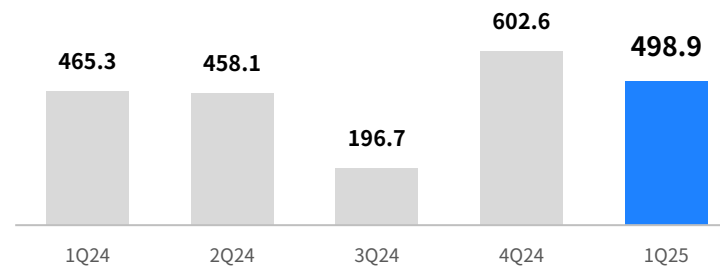
### 영업외손익

(단위: 십억원)



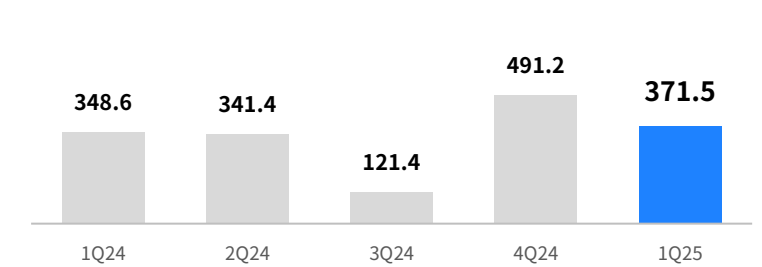
### 법인세차감전순이익

(단위: 십억원)



### 당기순이익

(단위: 십억원)





# Q&A

Head of PUBG IP Franchise  
& PUBG STUDIOS

장태석  
TS Jang

CFO

배동근  
Dongkeun Bae

# Appendix



# 매출 구성

## 매출

PC 1Q25 3,235억원 (YoY 32.8% ↑, QoQ 39.1% ↑)

모바일 1Q25 5,324억원 (YoY 32.3% ↑, QoQ 47.0% ↑)

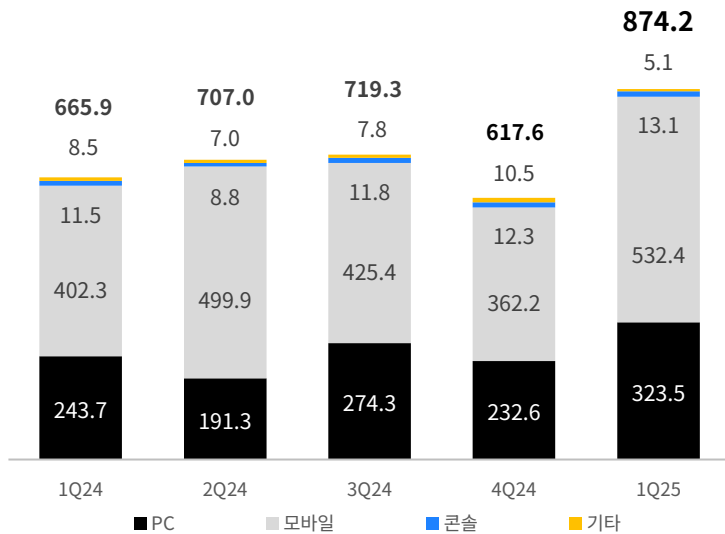
콘솔 1Q25 131억원 (YoY 14.2% ↑, QoQ 6.7% ↑)

(단위: 십억원)

	1Q 2024	4Q 2024	1Q 2025	YoY	QoQ
매출액	665.9	617.6	874.2	31.3%	41.6%
PC	243.7	232.6	323.5	32.8%	39.1%
모바일	402.3	362.2	532.4	32.3%	47.0%
콘솔	11.5	12.3	13.1	14.2%	6.7%
기타	8.4	10.5	5.2	-39.2%	-50.8%

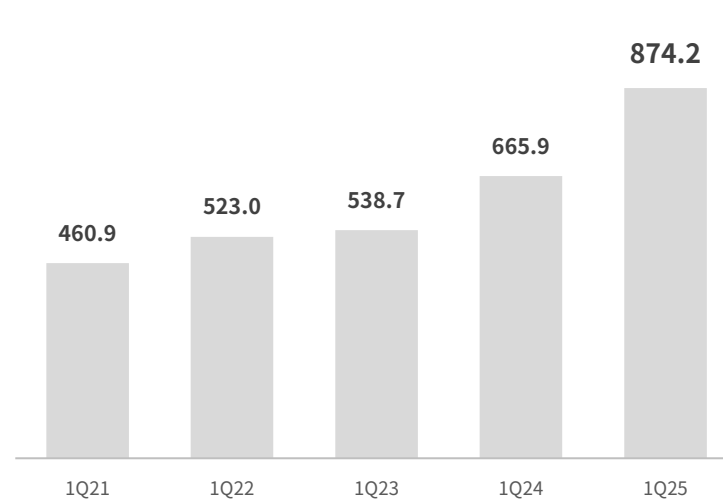
매출 구성 (플랫폼)

(단위: 십억원)



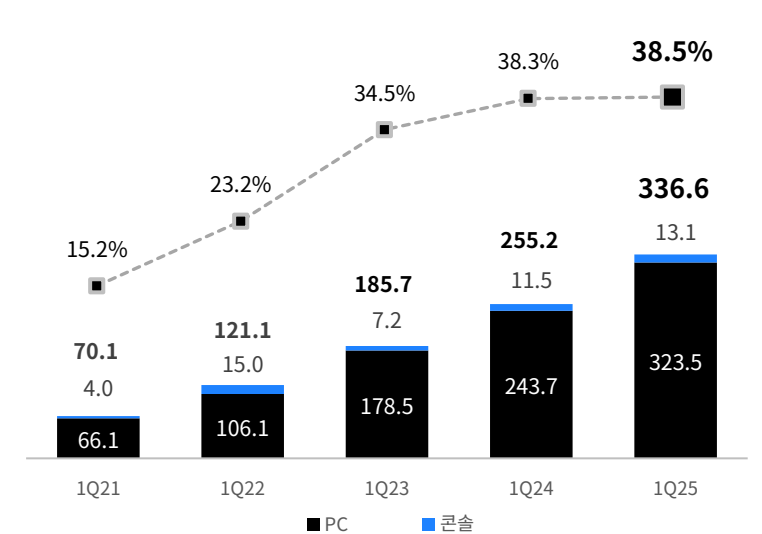
1분기 실적 추이

(단위: 십억원)



1분기 PC/콘솔 매출 비중

(단위: 십억원)



# 요약 재무제표

## 연결손익계산서

(단위: 십억원)	2024				2025
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
매출액	665.9	707.0	719.3	617.6	874.2
영업비용	355.4	374.9	394.9	402.1	416.9
영업이익	310.5	332.1	324.4	215.5	457.3
EBITDA	336.4	358.8	350.9	242.9	487.1
조정 EBITDA <sup>1)</sup>	378.5	394.0	365.4	253.4	505.1
영업외손익	154.8	126.0	(127.7)	387.1	41.6
기타수익	180.7	134.8	(28.3)	409.9	122.0
기타비용	32.5	15.7	103.9	27.8	84.0
금융수익	8.9	9.3	6.8	7.4	6.2
금융비용	2.3	2.4	2.3	2.4	2.6
법인세차감전순이익	465.3	458.1	196.7	602.6	498.9
법인세비용	116.7	116.7	75.3	111.4	127.4
당기순이익	348.6	341.4	121.4	491.2	371.5

1) 유동성 당기순익 공정가치 측정 금융자산 포함

## 연결재무상태표

(단위: 십억원)	2024년	1Q 2025
<b>자산</b>		
유동자산	5,004.4	5,304.9
현금 및 현금성자산 <sup>1)</sup>	3,772.0	4,210.6
기타	1,232.4	1,094.3
비유동자산	2,915.0	3,042.2
유형자산	239.7	330.8
무형자산	656.2	678.2
관계기업투자	722.0	742.1
기타	1,297.1	1,291.1
<b>자산총계</b>	<b>7,919.4</b>	<b>8,347.1</b>
<b>부채</b>		
유동부채	784.8	825.1
비유동부채	305.5	328.0
<b>부채총계</b>	<b>1,090.3</b>	<b>1,153.1</b>
<b>자본</b>		
지배기업의 소유주지분	6,827.8	7,191.4
자본금	4.9	4.9
자본잉여금	1,477.8	1,478.9
기타자본구성요소	263.7	254.1
이익잉여금	5,081.4	5,453.5
비지배지분	1.3	2.6
<b>자본 총계</b>	<b>6,829.1</b>	<b>7,194.0</b>