

2025년 3분기 실적발표

KRAFTON

2025. 11. 04.

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.

크래프톤, 인도와 함께하는 성장

KRAFTON

KRAFTON India CEO, 손현일



KRAFTON India 전략

BGMI의 영향력을 바탕으로, 인도만을 위한 차별화된 전략 전개하며 **인도와 함께 성장 목표**

BGMI의 현지 영향력 확대 및 지속적인 성장

인도만을 위한 배틀로얄 게임



BGMI 서비스 4주년



BGMI 누적 유저 수

인도 시장 성장 지속

누적 이용자 수

+15% YoY

평균 과금 이용자 수

+34% YoY

2024년 연간 대비 2025년 3분기 누적

인도 최대의 Esports 종목

**KRAFTON
INDIA ESPORTS**

4.8억

BGIS 2025 총 뷰어십

오프라인 대회 개최 및 글로벌 대회 참여



**ESPORTS
WORLD CUP**

**PUBG
UNITED
2025**

인도 시장과 함께 성장하기 위한 투자

brnd

KUKU FM

**Cashfree
Payments**

**nautilus
mobile**

약 **3,000**억원

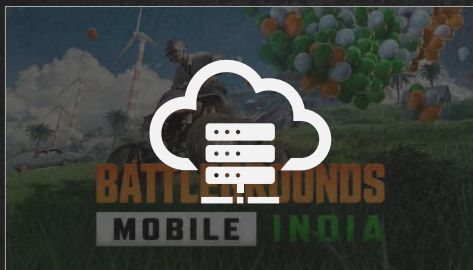
(2025년 11월 누적 기준)

인도 게임 및 인접 산업에 대한 투자 지속

BGMI의 성장과 미래

강력한 BGMI 콘텐츠 및 퍼블리싱을 바탕으로 인도 내 성장 지속

유저 경험 개선 및 신규 콘텐츠



지역 서버 확장 등을 통한 네트워크 환경 개선

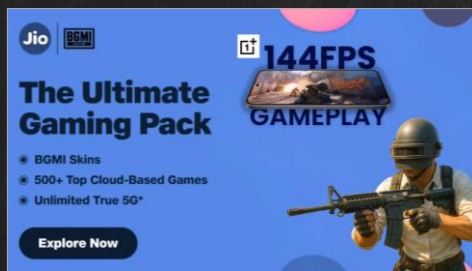


World of Wonder UGC 모드 업데이트

인도 브랜드 콜라보레이션

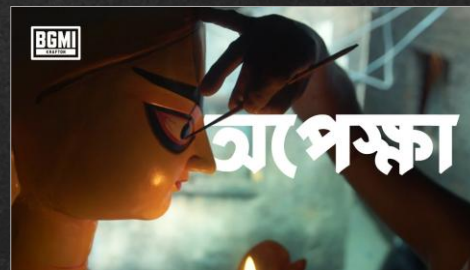


Mahindra 차량 콜라보



JIO 및 스마트폰 제조사 파트너십

마케팅 강화



힌디어 외 언어로 확장



BGMI 단편 애니메이션

인도 유저를 위한 현지화



현지화 맵 콘텐츠



BGMI 전용 스킨 출시

인도 시장에서의 신규 성장 동력

신작 성공 확률을 높이고 크리켓 시장 진출로 인도 시장에서의 새로운 성장 기회 발굴

인도향 게임 직접 제작

KRAFTON INDIA

인도 유저들이 선호하는 쉽고 친숙한 소셜 게임 제작

빠른 개발과 테스트 반복을 통한 성공 확률 제고

'26년 연내 3개의 게임 출시 목표

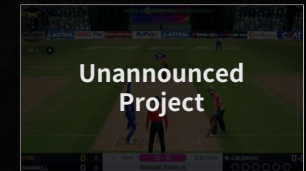
- 인도 유저에게 친숙한 장르에 도전하여 인도향 IP 확보
- 인도 현지 개발사와의 협업을 통한 빠른 개발 및 출시 목표

크리켓 게임 시장 공략

크리켓 게임 2종



Real Cricket 24
퍼블리싱



미공개 크리켓 게임
개발 중



크리켓 게임 개발사 인수



크리켓 팀/리그 라이선스
확보 추진

A surreal landscape featuring a person on a motorcycle in the foreground, a car parked on a grassy hill, and several wind turbines in the background. The sky is filled with clouds and a large cluster of colorful balloons (green, orange, and white) on the right side. The overall scene is a mix of natural and man-made elements, creating a dreamlike atmosphere.

인도 시장에 깊게 뿌리내리며 현지 퍼블리셔로 포지션 구축

인도와 함께 성장하기 위한 도전 지속

2025년 3분기 Highlights

KRAFTON

A person in silhouette is walking from left to right in the foreground. In the background, a large wall features the word "KRAFTON" in large, bold, black letters. A soccer ball is on the floor to the right of the person.

KRAFTON

CFO, 배동근

매출

2025년 3분기 매출

8,706_{억원}

PC 및 모바일 플랫폼 성장 기반 매출 전년 동기 대비 21.0%,
전분기 대비 31.5% 성장

2025년 3분기 누적 매출 2조 4,069억원
(2024년 3분기 누적 대비 +15.0%)

영업이익

2025년 3분기 영업이익

3,486_{억원}

높은 매출 성장 기반 영업이익 전년 동기 대비 7.5%,
전분기 대비 41.7% 성장

2025년 3분기 누적 영업이익 1조 519억원
(2024년 3분기 누적 대비 +8.8%)

3Q25 Highlights



PUBG IP Franchise¹⁾

2024년 3분기 누적 대비 2025년 3분기 누적 성장률

+12%

콘텐츠 설계 및 운영 노하우 축적이 3분기 실적 견인,
PUBG IP의 4년 연속 성장 가시성 확보

매출 구성

매출

PC 3,539억원 (QoQ 61.1% ↑, YoY 29.0% ↑)

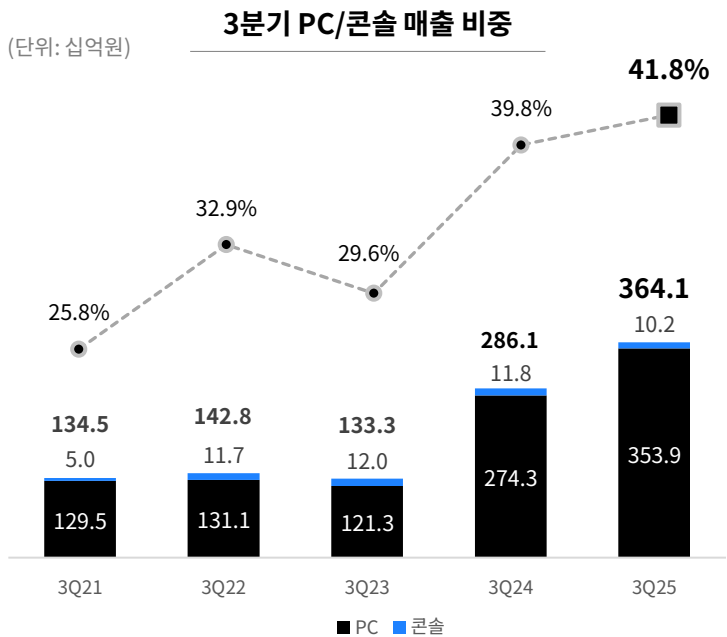
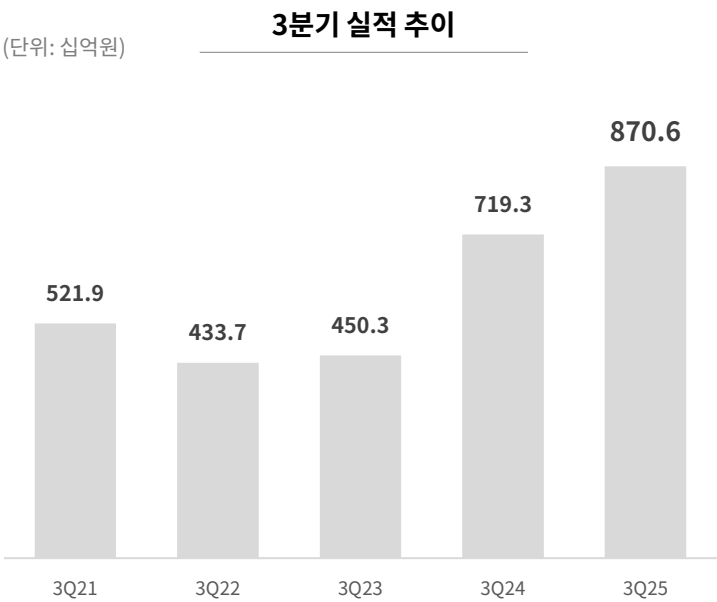
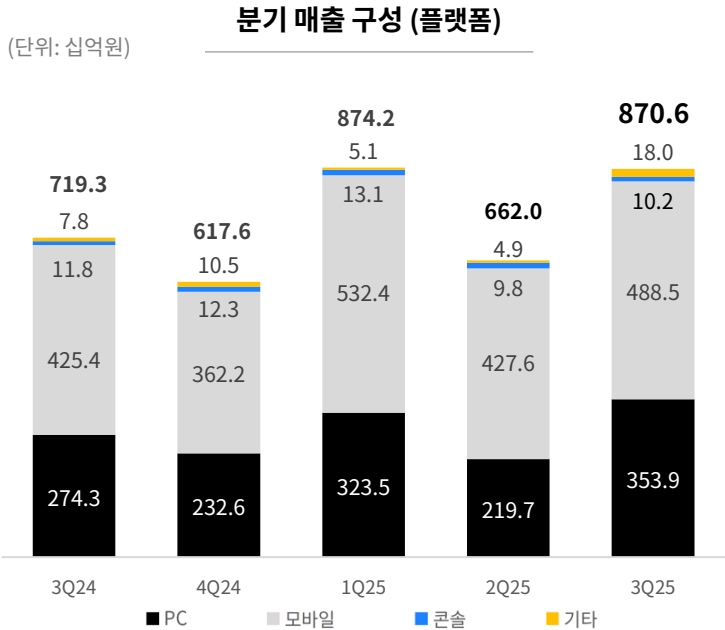
콜라보레이션 등 콘텐츠 업데이트 효과로 역대 최대 매출 달성

모바일 4,885억원 (QoQ 14.2% ↑, YoY 14.8% ↑)

다양한 테마모드, 콜라보레이션, 현지화 콘텐츠 기반 성장 지속

콘솔 102억원 (QoQ 4.1% ↑, YoY 13.8% ↓)

(단위: 십억원)	3Q 2024	2Q 2025	3Q 2025	QoQ	YoY
매출액	719.3	662.0	870.6	+31.5%	+21.0%
PC	274.3	219.7	353.9	+61.1%	+29.0%
모바일	425.4	427.6	488.5	+14.2%	+14.8%
콘솔	11.8	9.8	10.2	+4.1%	-13.8%
기타	7.8	4.9	18.0	+261.3%	+131.3%



PUBG IP Franchise (PC/Console)

PUBG PC/Console의 **트래픽 기반 성장 지속** 및 **PUBG 2.0** 전환 준비

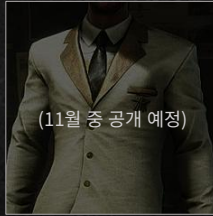
프랜차이즈 주도의 문화 콘텐츠 투자 확대



스키비디 토일렛 콜라보



포르쉐 차량 콜라보



패션 브랜드 콜라보
(11월 중 공개 예정)

견고한 트래픽 기반 PUBG PC 성장 지속

MAU¹⁾
+9% YoY
(3Q24 vs. 3Q25)

PU¹⁾
+21% YoY
(3Q24 vs. 3Q25)

PUBG 2.0 연구개발

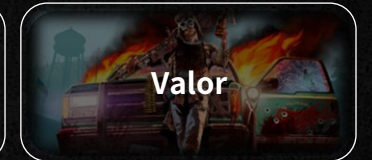
Unreal Engine 5

Well-made
Modes

UGC

- 3Q25 UGC 알파 서비스 실험을 통해 및 긍정적 유저 반응 확인
- PAYDAY 모드 1H26 공개 예정 (Starbreeze Entertainment와 협업 개발)

잠재 팬을 위한 신작 도전

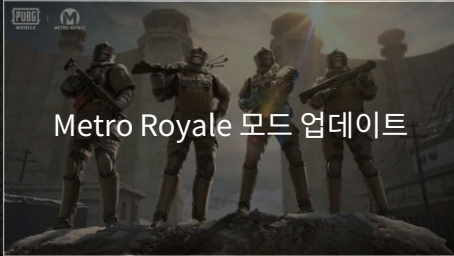


- 신작 3종의 외부 테스트 기반 재미 검증 및 개발 지속

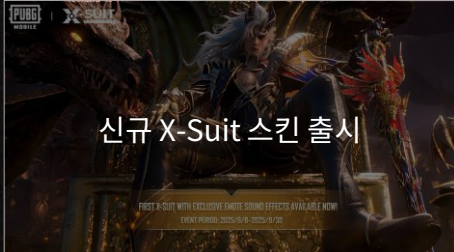
PUBG IP Franchise (Mobile)

글로벌 지역 **안정적인 모바일 타이틀 라이브 서비스** 및 프랜차이즈 공동 콘텐츠 집중

유저 경험 강화



유료화 전략

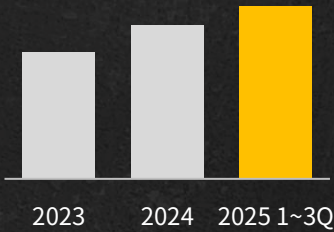


4Q25 Franchise
공동 콘텐츠



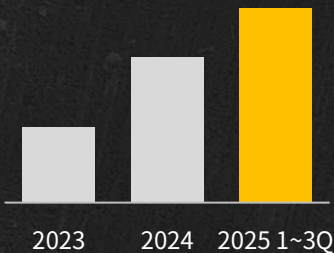
다양한 라이브 서비스 기반 **코어 팬덤 지속 성장**

PUBG Mobile



PU¹⁾ +17%
(2023~3Q25 연평균 성장률)

BGMI



PU¹⁾ +61%
(2023~3Q25 연평균 성장률)

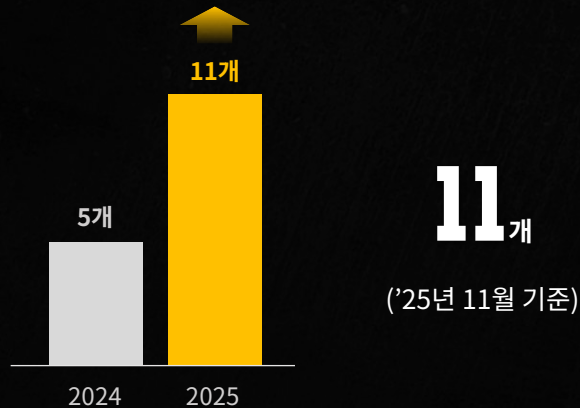
1) PU (Paying User): 과금 이용자수

신규 Franchise IP

Franchise IP 발굴을 위한 **신규 프로젝트 확보** 지속, Palworld Mobile **유저 대상 첫 공개**

Franchise IP 발굴을 위한 투자

확보 신규 프로젝트 수



- 신규 확보 프로젝트 ’24년 5개에서 ’25년 11개로 확대
- 모든 IP 자체 개발로 추진하여 Franchise IP 전략 강화
- 신규 영입 제작 리더십 중심으로 장르 도전 다양화

Palworld Mobile 최초 공개

Palworld Mobile

- 원작의 게임플레이 모바일 환경에 맞게 재창조
- 팔 수집·육성, 서바이벌, 건축 등의 핵심 재미 계승
- 모바일 오픈월드 서바이벌 제작 장르 개척
- 11월 G-Star 2025 출품 및 유저 시연
- 2025년 4분기 알파 테스트 진행 예정



AI First 조직으로의 전환과 AI 기술 연구 개발 및 적용 확대

AI First 조직으로의 전환

제도

- ① AI 학습/실험/공유 및 발전 지원
- ② AI First 근무환경 최적화

인프라

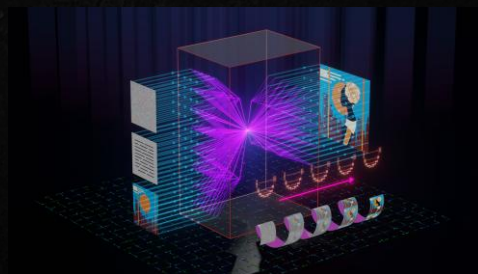
- ① AI 플랫폼/데이터 통합 및 자동화
- ② 고성능 GPU 클러스터 구축

- Agentic AI¹⁾를 중심으로, AI를 문제해결의 중심이자 최우선 수단으로 활용
- 기존 및 새로운 업무를 AI 활용하여 자동화

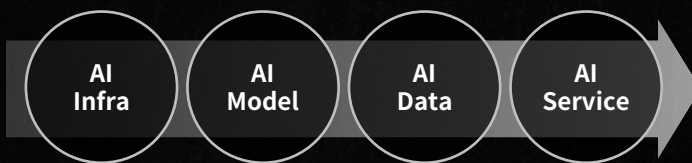
크래프톤 GPU 클러스터 구축

- NVIDIA B300 GPU 약 1,000억원 규모 투자
- LLM 연구, 게임 AI 고도화, AI 워크플로우 처리
- '26년 상반기 내 가동 목표

독자 파운데이션 모델 연구개발



- 5개 정예팀 중 하나로 SKT 컨소시엄 선정
- 5,000억 파라미터 규모 파운데이션 모델 개발
- AI 자체 개발 및 활용 체계 구축 예정
- 향후 CPC 고도화 및 게임 AI 리더십 강화 목표



AI 생태계를 자체 기술로 완성할 수 있는 유일한 팀

PUBG ALLY 1H26 서비스 예정



협력적

- 전략 논의 및 협동 플레이
- 아이템 파밍 및 전달

소통지향적

- PUBG 관련 대화에 특화
- 한국어, 영어, 중국어 지원

능동적

- 게임 내 상황 판단 및 계획
- 상황 변화에 따른 대처

On-Device

- NVIDIA GPU에서 작동, 추후 지원 확대 예정
- 짧은 지연 시간

1) Agentic AI: 목표와 계획을 수립하고, 외부 도구와 연동하여 복잡한 업무 자동화를 실행하는 AI

영업비용 및 영업이익

영업비용

3Q25 5,220억원 (QoQ 25.5% ↑, YoY 32.2% ↑)

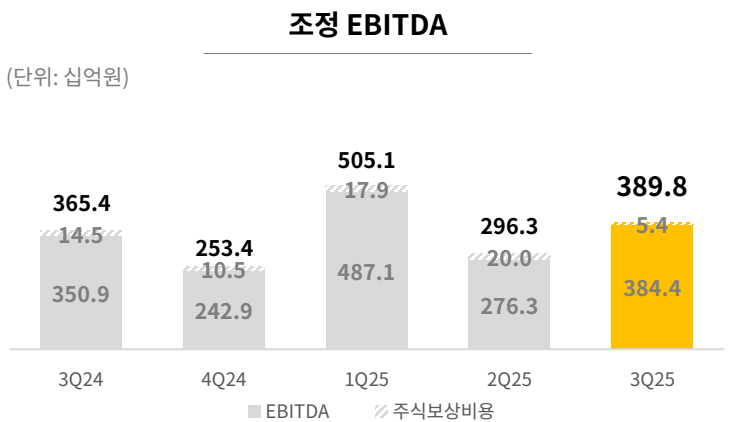
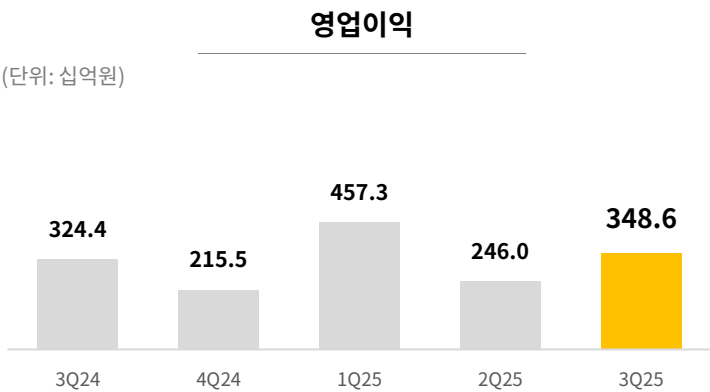
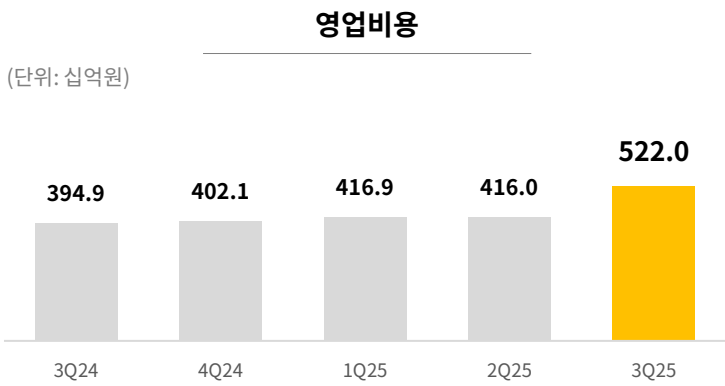
앱수수료/매출원가 및 지급수수료 증가로 QoQ 25.5%, YoY 32.2% 증가

영업이익

3Q25 3,486억원 (QoQ 41.7% ↑, YoY 7.5% ↑)

비용 증가 불구 매출 성장 기반 QoQ 41.7%, YoY 7.5% 성장

(단위: 십억원)	3Q 2024	2Q 2025	3Q 2025	QoQ	YoY
영업비용	394.9	416.0	522.0	+25.5%	+32.2%
인건비	133.1	146.8	155.5	+5.9%	+16.8%
앱수수료/매출원가 ¹⁾	101.1	83.9	128.6	+53.2%	+27.3%
지급수수료	80.4	96.2	141.6	+47.2%	+76.0%
마케팅비	29.9	26.1	43.3	+66.0%	+44.7%
주식보상비용	14.5	20.0	5.4	-73.2%	-63.1%
기타	35.9	43.0	47.6	+10.8%	+32.6%
영업이익	324.4	246.0	348.6	+41.7%	+7.5%
영업이익률(%)	45.1%	37.2%	40.0%	+2.8%p	-5.1%p
조정 EBITDA ²⁾	365.4	296.3	389.8	+31.6%	+6.7%
조정 EBITDA 이익률(%)	50.8%	44.7%	44.8%	+0.1%p	-6.0%p



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

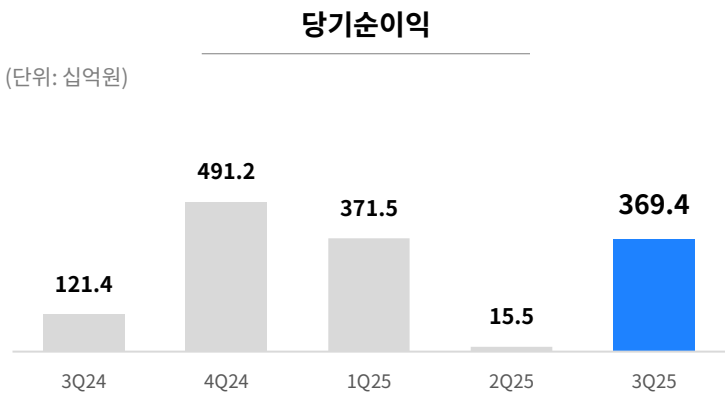
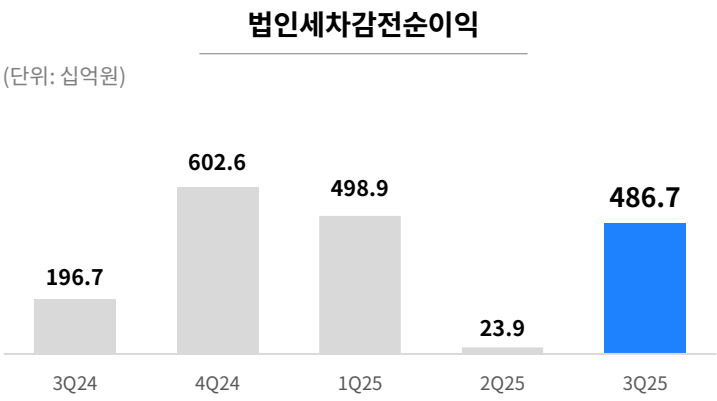
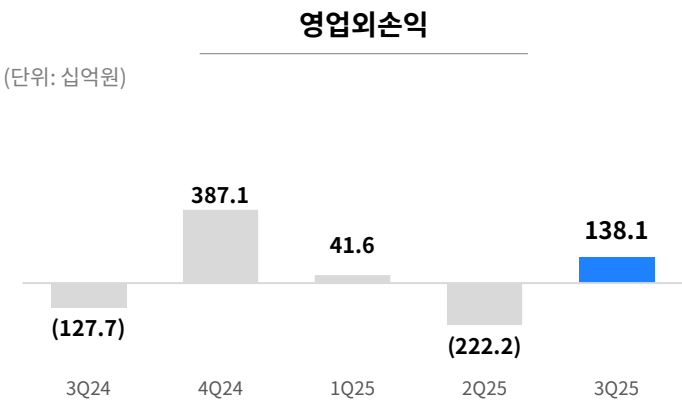
당기순이익

당기순이익

3Q25 3,694억원 (QoQ 2,278.2% ↑, YoY 204.4% ↑)

환율 효과에 따른 영업외손익 증가로 QoQ 2,278.2%, YoY 204.4% 증가

(단위: 십억원)	3Q 2024	2Q 2025	3Q 2025	QoQ	YoY
영업외손익	(127.7)	(222.2)	138.1	흑자전환	흑자전환
영업외수익	(21.5)	1.0	123.4	+11,957.2%	흑자전환
기타수익	(28.3)	(4.5)	115.9	흑자전환	흑자전환
금융수익	6.8	5.5	7.5	+38.2%	+10.5%
영업외비용	106.2	223.2	(14.7)	흑자전환	흑자전환
기타비용	103.9	220.8	(17.5)	흑자전환	흑자전환
금융비용	2.3	2.4	2.8	+21.0%	+20.8%
법인세차감전순이익	196.7	23.9	486.7	+1,936.5%	+147.4%
법인세비용	75.3	8.4	117.3	+1,301.8%	+55.6%
당기순이익	121.4	15.5	369.4	+2,278.2%	+204.4%
당기순이익률(%)	16.9%	2.3%	42.4%	+40.1%p	+25.5%p



Q&A

KRAFTON India CEO

손현일

Sean Hyunil Sohn

CFO

배동근

Dongkeun Bae

Appendix

요약 재무제표

연결손익계산서

(단위: 십억원)	2024		2025		3Q
	3Q	4Q	1Q	2Q	
영업수익	719.3	617.6	874.2	662.0	870.6
영업비용	394.9	402.1	416.9	416.0	522.0
영업이익	324.4	215.5	457.3	246.0	348.6
EBITDA	350.9	242.9	487.1	276.3	384.4
조정 EBITDA ¹⁾	365.4	253.4	505.1	296.3	389.8
영업외손익	(127.7)	387.1	41.6	(222.2)	138.1
기타수익	(28.3)	409.9	122.0	(4.5)	115.9
기타비용	103.9	27.8	84.0	220.8	(17.5)
금융수익	6.8	7.4	6.2	5.5	7.5
금융비용	2.3	2.4	2.6	2.4	2.8
법인세차감전순이익	196.7	602.6	498.9	23.9	486.7
법인세비용	75.3	111.4	127.4	8.4	117.3
당기순이익	121.4	491.2	371.5	15.5	369.4

연결재무상태표

(단위: 십억원)	2024년	3Q 2025
자산		
유동자산	5,004.4	4,241.9
현금 및 현금성자산 ¹⁾	3,772.0	3,011.9
기타	1,232.4	1,230.0
비유동자산	2,915.0	4,199.4
유형자산	239.7	462.8
무형자산	656.2	930.3
관계기업투자	722.0	795.8
기타	1,297.1	2,010.5
자산총계	7,919.4	8,441.3
부채		
유동부채	784.8	757.2
비유동부채	305.5	404.4
부채총계	1,090.3	1,161.6
자본		
지배기업의 소유주지분	6,827.8	7,066.3
자본금	4.9	4.9
자본잉여금	1,477.8	1,475.9
기타자본구성요소	263.7	(74.4)
이익잉여금	5,081.4	5,659.9
비지배지분	1.3	213.4
자본 총계	6,829.1	7,279.7

1) 유동성 당기손익 공정가치 측정 금융자산 포함