

2021년 4분기 및 연간 실적발표

Investor Relations

2022. 2. 10

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 감사 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.

**2022년
크래프톤의
도전은 계속된다**

KRAFTON

FEBRUARY 2022

대표이사 김창한

2022년 크래프톤의 도전은 계속된다

Our Core : Games

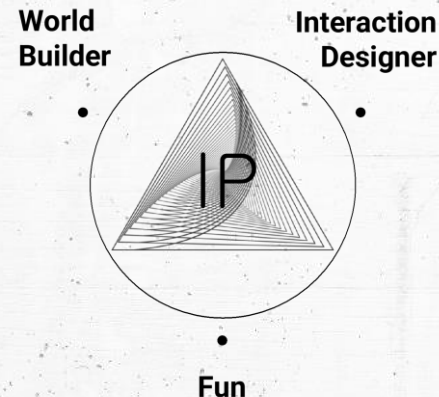
- Games-as-a-Service : Player Engagement 강화 및 라이브 서비스의 효율화
- 신작 개발
 - Project M, The Callisto Protocol '22년 런칭 예정

Beyond the Game

- 크래프톤의 게임 제작 역량 기반 확장 가능한 영역으로 새로운 도전 (Virtual Human, Deep Learning, Web 3.0/NFT, VR 등)

“ The Potential ”

- 작고 빠른 시도가 더 많이 지속적으로 이루어질 수 있도록 장려하는 새로운 프로그램
 - 20명 이하의 팀으로 1년 내 유저 테스트가 가능한 프로젝트들을 시도



라이브 서비스에서 가장 중요한 세가지 PUBG 게임의 Player Engagement 강화 및 운영 효율성 제고



“Battlegrounds for All”

F2P 전환을 기점으로 신규 유저 케어
및 유료화 효율을 높여 더욱 오래도록
사랑받는 게임으로 자리매김



“Repositioning”

하드코어/숙련된 플레이어 중심으로
명확히 차별화된 포지션을 형성하고
확장하여 지속가능한 서비스로 안착



“Further grow PUBG fandom”

신선한 콘텐츠 업데이트를 통해
지속적으로 모멘텀을 만들어내며
팬덤 강화

Global Publishing 역량 강화 및 운영 효율화

Service Ops

Branding & Marketing
(Creative, Digital Marketing /
CRM 포함)

Communication

Community Management

Monetization

Regional Publishing
(Go-to-Market,
Localization 포함)

Social Media

PR

2022년 런칭 예정인 주요 신작(1)

Project M

Unknown Worlds

- Sci-Fi 세계관을 배경으로 한 턴제 전략 게임 (PC, Mobile)
- Easy-to-Learn, Hard-to-Master 공식을 따르며, 보는 재미가 있는 게임
- Unique gaming experience created by Subnautica dev, Unknown Worlds!
- '22년 Early Access 목표

THE CALLISTO PROTOCOL

PUBG

Striking Distance Studios

- Quad A (AAAA), All day!
- 최고의 퀄리티 + 공포/호러 경험의 극치 + 차별화된 액션 메커니즘
- '22년 하반기 런칭 목표

KRAFTON Pipeline : 2022 and Beyond⁽¹⁾

Defense Derby

Rising Wings
실시간 전략 디펜스

2022년 상반기
소프트 런칭 목표

Project M

Unknown Worlds
턴제 전략

2022년 Early Access 목표

Project Biringam

KRAFTON HQ
오픈월드 PvP 슈터

2023년 Early Access 목표

Project Black Budget

PUBG Studios
PvPvE Looter Shooter

미정

Road to Valor: Empires

DreaMotion
실시간 전략 시뮬레이션

2022년 상반기
소프트 런칭 목표

The Callisto Protocol

Striking Distance Studios
액션/호러

2022년 하반기 런칭 목표

Project FF

Bluehole Studio
수집형 RPG

2023년 런칭 목표

Project Windless

KRAFTON HQ
눈물을 마시는 새

미정

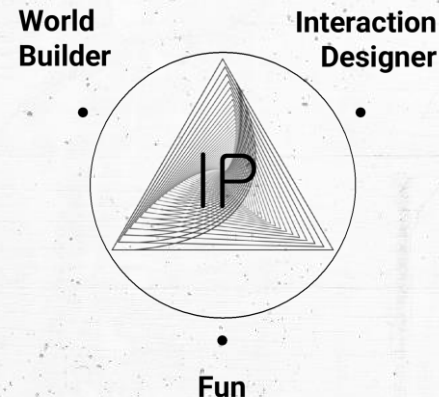
2022년 크래프톤의 도전은 계속된다

Our Core : Games

- Games-as-a-Service : Player Engagement 강화 및 라이브 서비스의 효율화
- 신작 개발
 - Project M, The Callisto Protocol '22년 런칭 예정

Beyond the Game

- 크래프톤의 게임 제작 역량 기반 확장 가능한 영역으로 새로운 도전 (Virtual Human, Deep Learning, Web 3.0/NFT, VR 등)



“ The Potential ”


- 작고 빠른 시도가 더 많이 지속적으로 이루어질 수 있도록 장려하는 새로운 프로그램
 - 20명 이하의 팀으로 1년 내 유저 테스트가 가능한 프로젝트들을 시도

새로운 시장에서는 작고 빠른 시도를 통해 빠르게 학습하는 것이 중요



이미 우위에 있는
영역에서의 도전

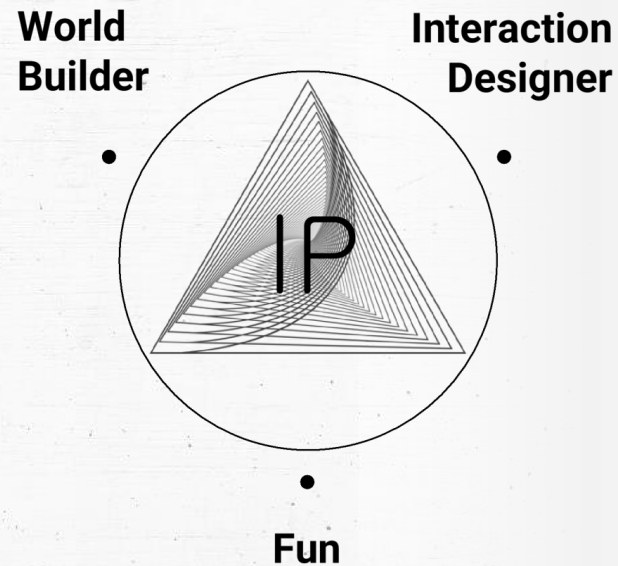
경쟁 우위에 있는 영역에서
더욱 격차를 벌리는 시도



모두의
출발점이 같은
새로운 영역에서의
도전

빠르게 변화하는 새로운 시장에서는
다양한 시도를 작고 빠르게

KRAFTON이 가진 게임 제작 역량 기반 새롭게 확장 가능한 영역



Virtual Reality (VR)

- Fully Immersive한 경험을 가능하게 하는 수단으로 게이머를 넘어서 더 넓은 유저군 대상 Interactive 콘텐츠 확산 가능
- 아직 대중화 되기는 이른 시장이나 코로나와 Oculus Quest 2의 영향으로 작은 도전을 해볼만한 시장 규모로 확대 중
 - '21년 판매량: PS5 약 12M 대, Xbox Series 약 8M 대, Oculus Quest 2 약 7M 대

Deep Learning

- Virtual Human 개발의 핵심인 Generation 위주의 기술 내재화
 - Text-to-Speech / Speech-to-Text
 - Open-Domain Conversation
 - Vision / Character Generation & Animation

Web 3.0 & NFT

- 결제(자산 이동)이 가능한 Open API가 특징으로, Network 효과를 가속화
- 창작자/소비자에게 더 많은 권한을 share하는 생태계를 구축하며 전통적인 플랫폼의 역할이 더욱 축소
- Web 3.0 환경에서 게임회사는 Gamer와 Creator에게 새로운 가치를 제공할 수 있어야 하고, 그것은 게임의 재미가 전제 되어야 함

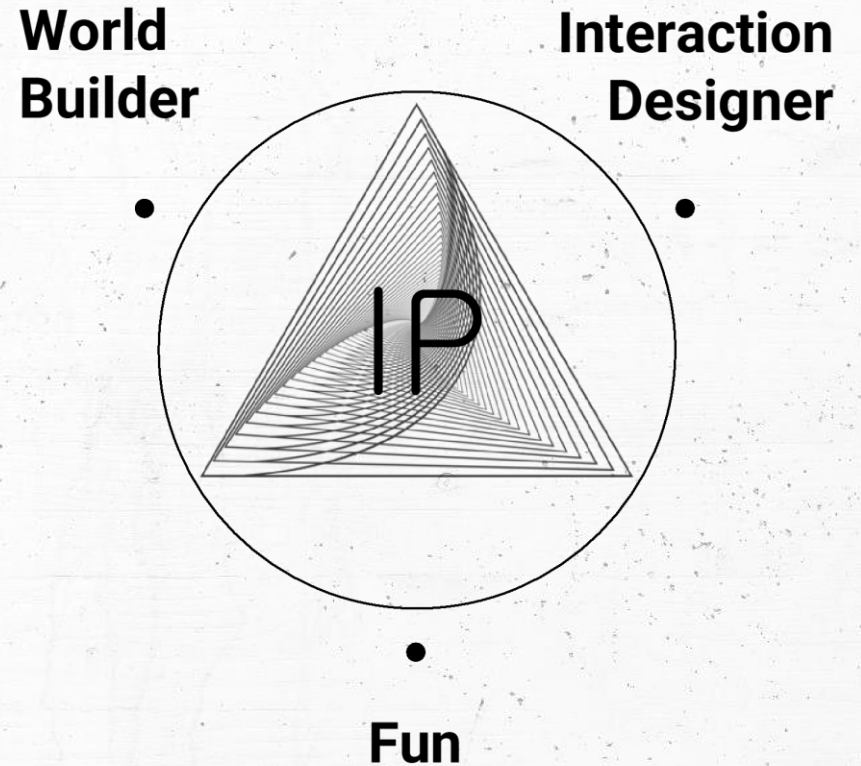
Web 3.0

결제가 가능한 Open API

Creator들에게 더 많은 권한



- 생산자와 고객 간 직접적인 접점이 강화
- Web 3.0 확장에 따라 전통적인 플랫폼의 역할이 더욱 축소



Web 3.0 & NFT 영역 내 신규 프로젝트

Web 3.0 사업 방향성

Fun

게임사로서 지금까지 해 왔고, 잘 하는 역할에 집중하되, 새로운 콘텐츠가 창작될 수 있도록 Create-to-Earn 생태계를 육성한다

Community-driven

Core Fan이 주축이 된 Community와 동반 성장하며, 이에 맞춰 우선 순위를 설정한다.

Cooperation

확장성 있는 생태계를 만들고 운영하기 위해, 다양한 파트너들과 함께 대응한다.

Web 3.0 신규 프로젝트

User-Generated Metaverse Platform

- Unreal Engine 기반 콘텐츠 제작 툴을 통해 높은 퀄리티의 메타버스 구현
- NFT 기반 Creator Economy 활성화

2022년 크래프톤의 도전은 계속된다

Our Core : Games

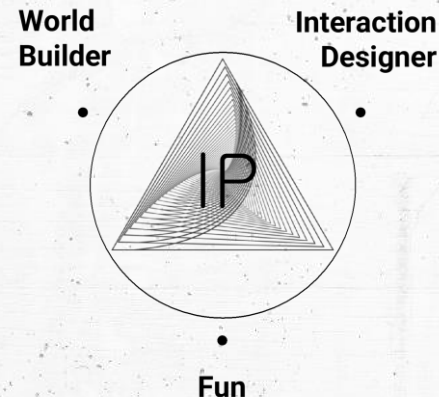
- Games-as-a-Service : Player Engagement 강화 및 라이브 서비스의 효율화
- 신작 개발
 - Project M, The Callisto Protocol '22년 런칭 예정

Beyond the Game

- 크래프톤의 게임 제작 역량 기반 확장 가능한 영역으로 새로운 도전 (Virtual Human, Deep Learning, Web 3.0/NFT, VR 등)

“ The Potential ”

- 작고 빠른 시도가 더 많이 지속적으로 이루어질 수 있도록 장려하는 새로운 프로그램
 - 20명 이하의 팀으로 1년 내 유저 테스트가 가능한 프로젝트들을 시도



“The Potential” - 작고 빠른 시도가 더 많이 지속적으로 이루어질 수 있도록 장려하는 프로그램

20명

최대 20명 팀 구성 가능

1년

1년 이내 유저테스트가 가능한 빌드 구현을 목표

- 만 12개월 차 Monthly 마일스톤 리뷰에서 유저테스트 진행 여부를 결정

유저
테스트

핵심 게임 플레이/재미 검증을 위한 유저
테스트 (소프트 런칭) 지원

- 유저테스트 허들 통과 시, THE NEW를 통해 공식 프로젝트화 기회로 연결

핵심 운영 방향

- Spirit: 가치있는 도전을 작고 빠르게 시도
- 실제로 더 많이, 지속적으로 이루어질 수 있도록 제안 프로세스 간소화
- 기존의 전통적인 형식의 게임을 넘어서서 Web 3.0/NFT 게임, VR 게임 등 새로운 기술을 활용한 영역으로 범위 확대

WHY

우리는 게임이 가장 강력한 미디어가 될 것임을 믿습니다.

HOW

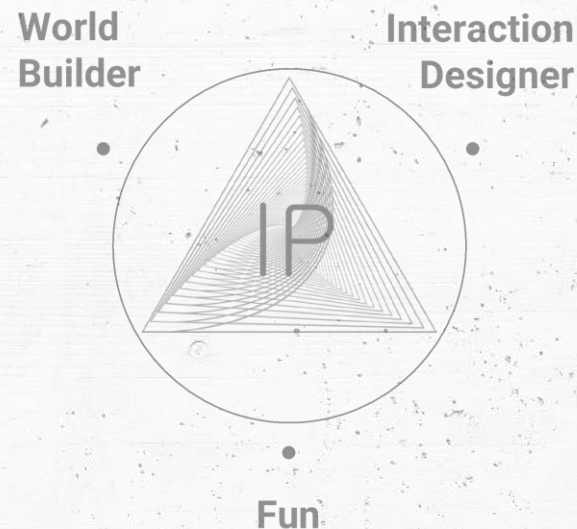
독창성, 끊임없는 도전정신, 우리의 기술을 바탕으로

WHAT

독보적인 창작의 결과물 original IP를 확장하고 재창조 universe
함으로써 팬들이 경험하는 엔터테인먼트의 순간들을 무한히
연결하는 세계 immersive, virtual world를 만들 것입니다.

우리가 완성할 그곳에서, 모두와 만나겠습니다.

We will meet everyone in the world we are building.



4Q21 & FY2021 Financial Highlights

KRAFTON

FEBRUARY 2022

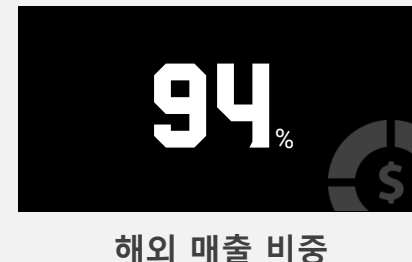
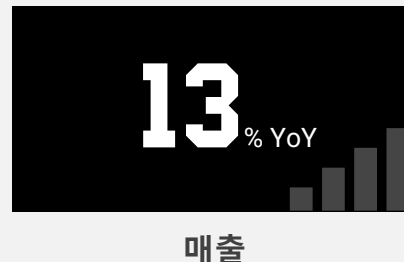
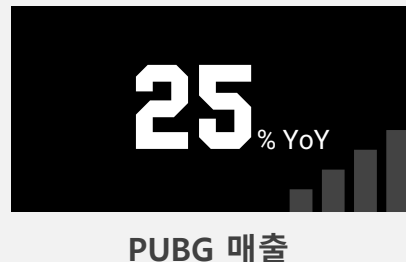
CFO 배동근

2021 Results at a Glance

KEY PERFORMANCE



KEY FINANCIAL HIGHLIGHTS

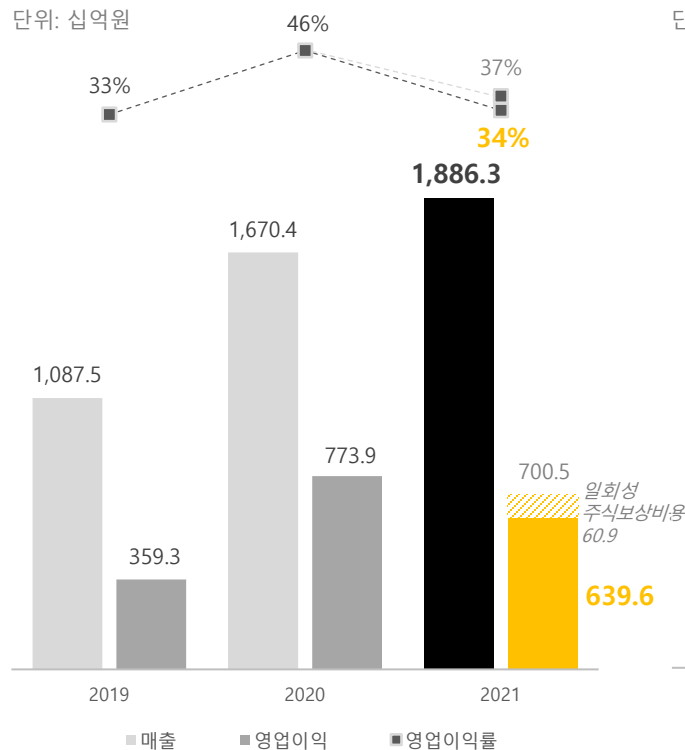


Note: (1) 글로벌 월간 이용자수는 2021년 연간 기준 배틀그라운드 PC, 콘솔, 모바일, 배틀그라운드 모바일 인도, New State의 평균 MAU 합산 수치

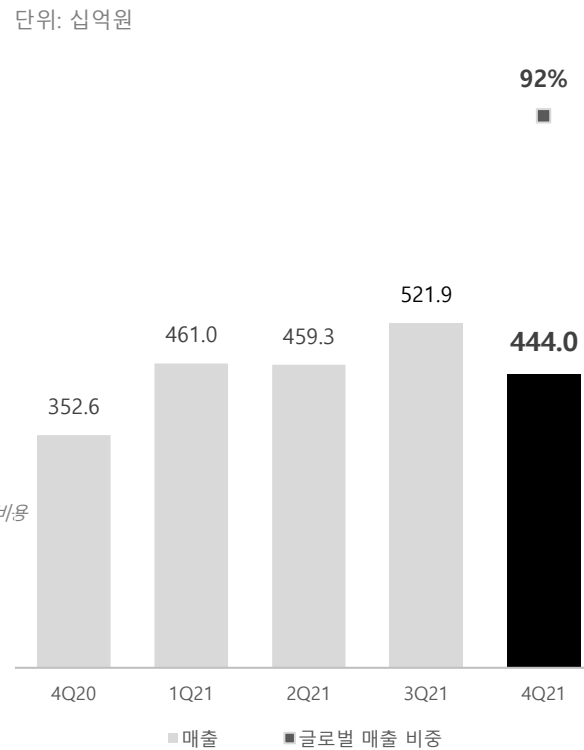
실적 요약

매출	2021	1조 8,863억원 (YoY +12.9%)
	4Q21	4,440억원 (YoY +25.9%, QoQ -14.9%)
영업이익	2021	6,396억원 (YoY -17.3%)
	4Q21	430억원 (YoY -53.6%, QoQ -78.0%)

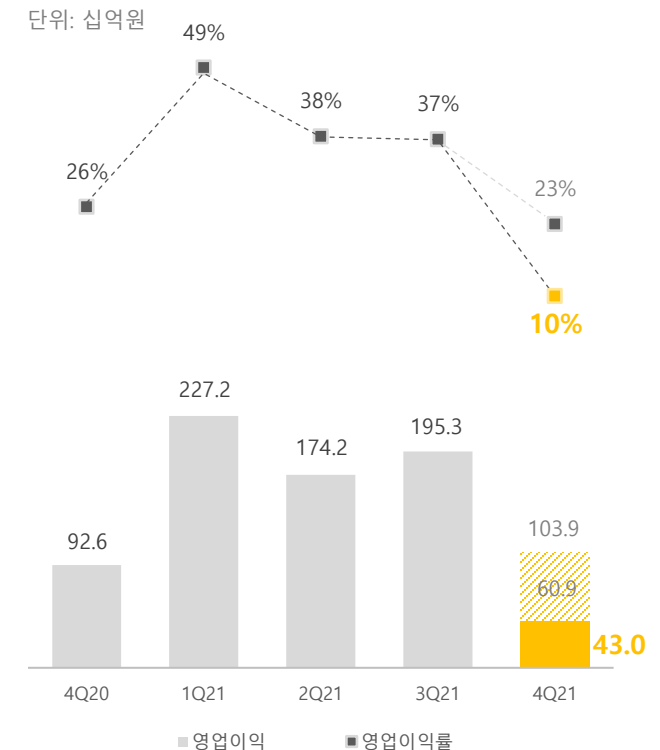
연간 실적



분기 매출



분기 영업이익



지속 가능한 라이브 서비스, PUBG F2P 전환 이후 확대된 트래픽 기반 장기 서비스 모멘텀 확보

- (2021 매출 YoY +50.6%) 라이브 서비스 역량 강화 및 유료화 상품군 개발로 In-game ARPU 상승, 2022년 확대된 트래픽 기반 성장 지속 목표
- (4Q21 매출 YoY +91.9%, QoQ -11.2%) 다양한 BM 기반 전년 동기 대비 고성장, F2P 전환 준비에 따른 콘텐츠 업데이트 축소로 전분기 대비 하락

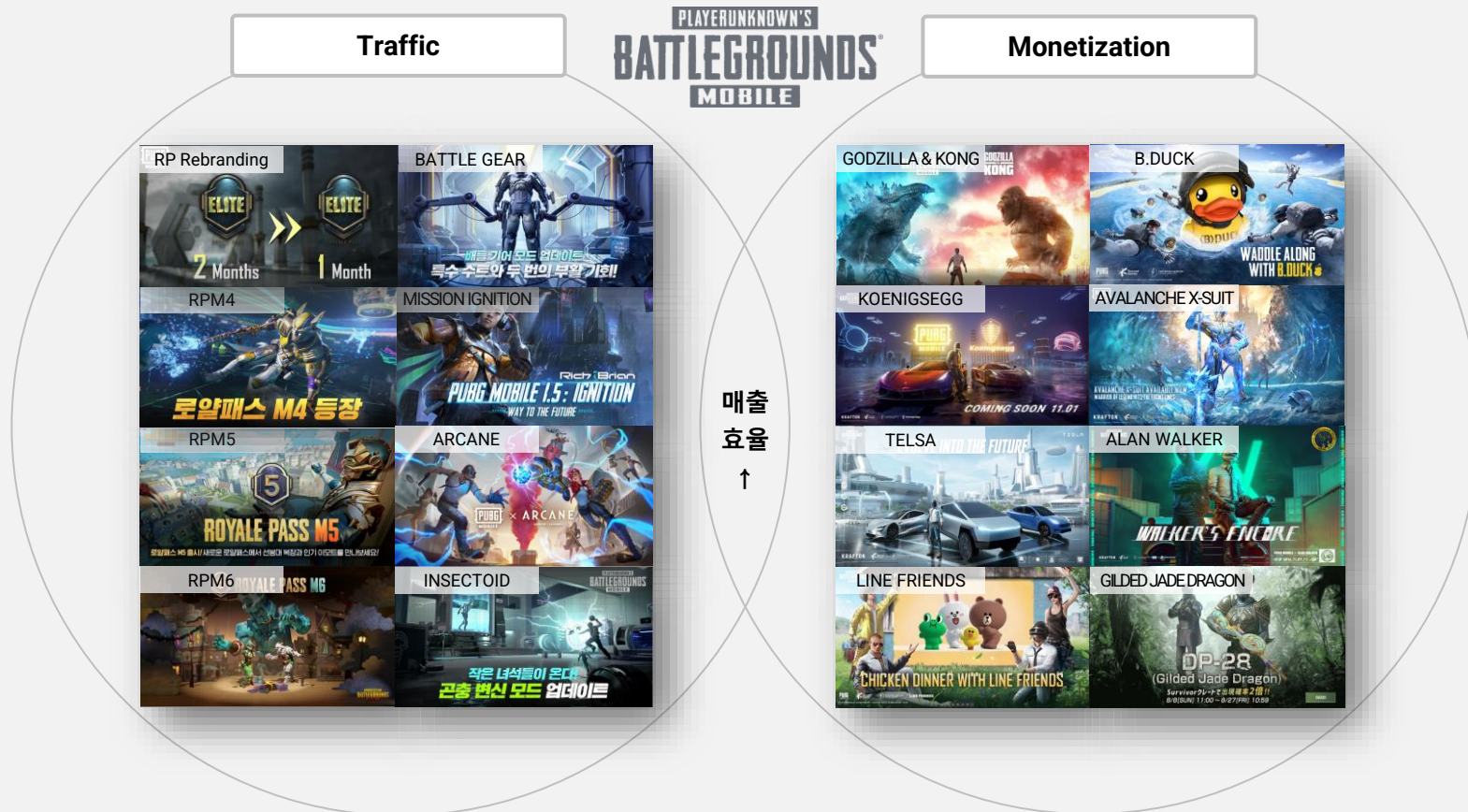


Note: (1) 1월 12일 F2P 전환 이후 첫 주에 유입된 신규 이용자 수 기준, (2) 전주 대비 F2P 전환 이후 Play Time 증가율

Mobile

PUBGM은 견고한 이용자층 기반 매출 효율 상승 집중, BGMI, New State는 라이브 서비스 강화로 모바일 성장 지속

- (2021 매출 YoY +5.7%) BGMI, New State 출시로 PUBG User Pool 확대, 2022년 견고한 이용자층 기반 프리미엄 라이브 서비스로 매출 성장 가속화 목표
- (4Q21 매출 YoY +9.9%, QoQ -20.2%) PUBGGM 매출 효율 상승, BGMI 성장, New State 출시로 전년 동기 대비 성장했으나, 트래픽 비수기로 전분기 대비 하락



Mobile (cont) - BGMI / 인도

인도에서의 충성도 높은 이용자층 기반 시장 선점 강화, 투자를 통해 확보한 파트너십을 바탕으로 사업적 협업 강화

“Content Platform” 비즈니스 모델 구축, 2022년 게임, 딥테크 분야로 투자 확대



Note: (1) Newzoo 'Global Games Market Report 2021' 기준, (2) 로코 인터랙티브의 경우 투자금액 USD 367만 중 USD 67만은 전환사채 금액으로 지분율 미반영

Mobile (cont) - New State

새로운 플레이 경험을 통한 New State의 코어 게임성 강조, 이후 신규 맵 출시와 대규모 업데이트로 라이브 서비스 강화



1월

Extreme BR Mode 출시

- 4x4 미니 로얄 모드
- Fast Pace, 새로워진 초반 경험
- New State만의 Feature 강조



<RIMAC NEVERA 콜라보레이션>



<Extreme BR Mode>

2~3월

차별화된 게임성 강화

- Round Death Match 모드
- '뉴배 오픈 챌린지' 대회
- 클랜 시스템 도입

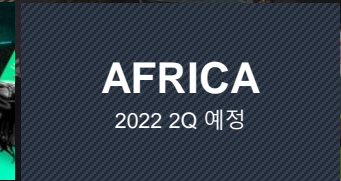


<오픈 챌린지>

2분기

대규모 업데이트

- 아프리카 모티브 신규 맵 출시
- 4x4의 미래 가상도시
- 신규 무기 등 대규모 업데이트



<아프리카 모티브 신규 맵>

플레이 경험 확장

코어 커뮤니티 활성화

리텐션 강화

매출 구성

매출 **2021 1조 8,863억원** (YoY +12.9%)
4Q21 4,440억원 (YoY +25.9%, QoQ -14.9%)

• (콘솔) 2021 YoY -34.3%, 4Q21 YoY -14.3%, QoQ +22.3%

4Q21 콘솔 매출은 F2P 전환 준비에 따른 콘텐츠 업데이트 축소로 전년 동기 대비 감소, 12월 Unknown Worlds 연결 편입 효과로 전분기 대비 성장

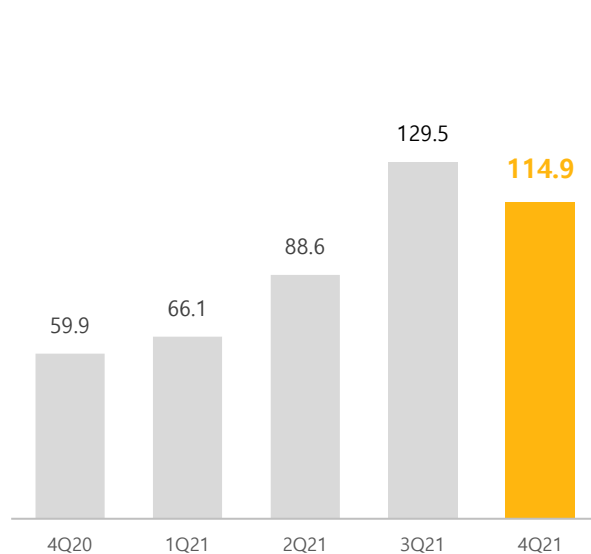
• (기타) 2021 YoY +46.3%, 4Q21 YoY +109.9%, QoQ +179.5%

4Q21 기타 매출은 PUBG Global Championship (PGC) 2021 개최에 따른 이스포츠 중계권 매출 반영되며 전년 동기 및 전분기 대비 고성장

PC

단위: 십억원

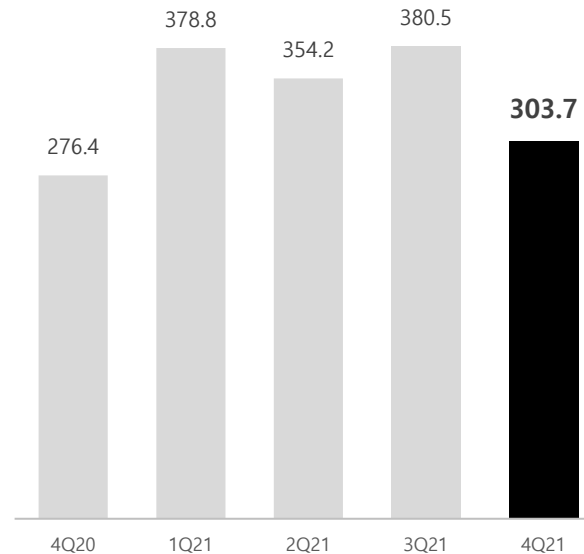
PUBG, 테라, 엘리온



모바일

단위: 십억원

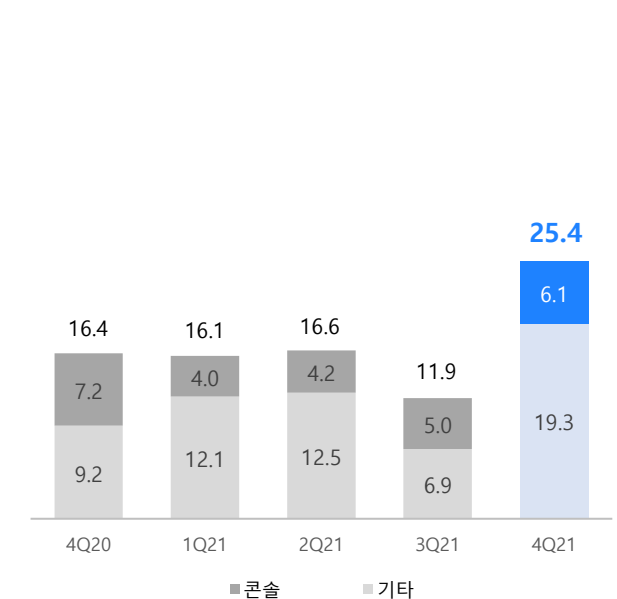
PUBGM, New State, BGMI, Technology Service 등



콘솔 / 기타

단위: 십억원

PUBG, 테라, 이스포츠 등



비용 구성

영업비용 **2021 1조 2,467억원 (YoY +39.1%)**
4Q21 4,010억원 (YoY +54.2%, QoQ +22.8%)

• (인건비) 2021 YoY +6.8%, 4Q21 YoY -12.4%, QoQ +17.3%

4Q21 인건비는 신규 자회사 편입, 연간 인센티브 등 일회성 비용 반영으로 전분기 대비 증가, 성과보상인센티브 적용 회계기준 변경으로 전년 동기 대비 감소

• (지급수수료) 2021 YoY +32.2%, 4Q21 YoY +45.9%, QoQ +68.6%

4Q21 지급수수료는 PGC 2021 개최, BGMI, New State 관련 서버 비용 증가, 자체 Creative 콘텐츠 제작 비용 증가로 전년 동기 및 전분기 대비 증가

(단위: 십억원)	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	YoY	QoQ	2020	2021	YoY
영업비용	260.1	233.8	285.2	326.6	401.0	54.2%	22.8%	896.6	1,246.7	39.1%
% 매출 대비	73.7%	50.7%	62.1%	62.6%	90.3%	16.6%p	27.7%p	53.7%	66.1%	12.4%p
인건비	108.2	84.7	93.4	80.8	94.8	-12.4%	17.3%	331.2	353.7	6.8%
앱수수료/매출원가 ⁽¹⁾	34.2	35.8	40.2	59.6	57.7	68.9%	-3.2%	150.9	193.4	28.2%
지급수수료	80.9	76.1	95.3	70.0	118.1	45.9%	68.6%	272.0	359.6	32.2%
마케팅비	12.3	7.4	8.0	20.5	46.4	276.2%	126.3%	42.6	82.3	93.1%
주식보상비용	6.8	10.0	27.4	70.6	59.0	771.6%	-16.5%	36.8	167.0	353.7%
기타	17.7	19.8	20.9	25.1	25.1	42.5%	0.4%	63.2	90.8	43.7%
영업이익	92.6	227.2	174.2	195.3	43.0	-53.6%	-78.0%	773.9	639.6	-17.3%
% 마진율	26.3%	49.3%	37.9%	37.4%	9.7%	-16.6%p	-27.7%p	46.3%	33.9%	-12.4%p
조정 EBITDA⁽²⁾	112.0	252.1	218.2	283.3	120.6	7.7%	-57.4%	854.8	874.2	2.3%
% 마진율	31.8%	54.7%	47.5%	54.3%	27.2%	-4.6%p	-27.1%p	51.2%	46.3%	-4.8%p
당기순이익	41.3	194.0	141.3	178.3	6.2	-84.9%	-96.5%	556.3	519.9	-6.5%

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

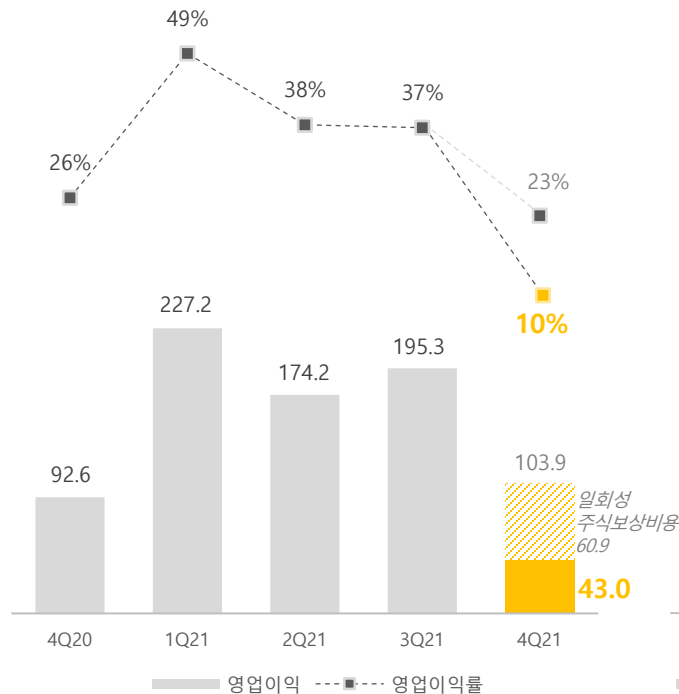
영업이익 / 조정 EBITDA

영업이익	2021	6,396억원 (YoY -17.3%)
	4Q21	430억원 (YoY -53.6%, QoQ -78.0%)
조정 EBITDA	2021	8,742억원 (YoY +2.3%)
	4Q21	1,206억원 (YoY +7.7%, QoQ -57.4%)

- 4Q21 조정 EBITDA는 전년 동기 대비 7.7% 상승, 조정 EBITDA 마진은 27.2% 기록

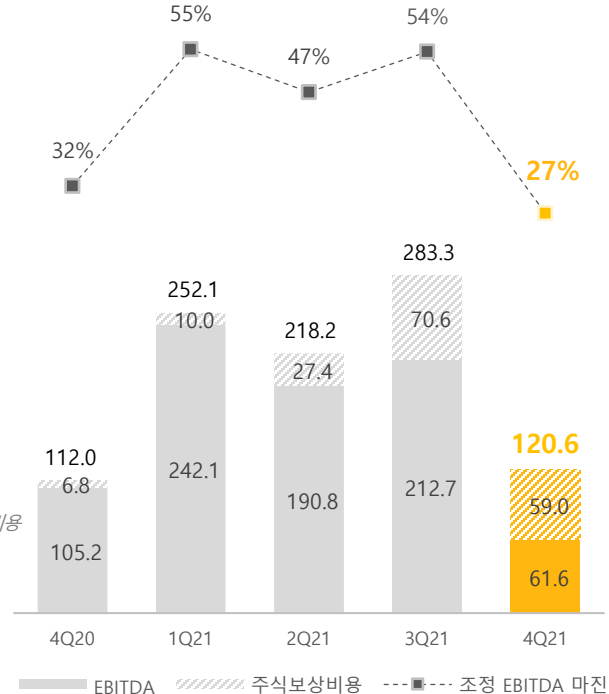
영업이익 (분기)

단위: 십억원



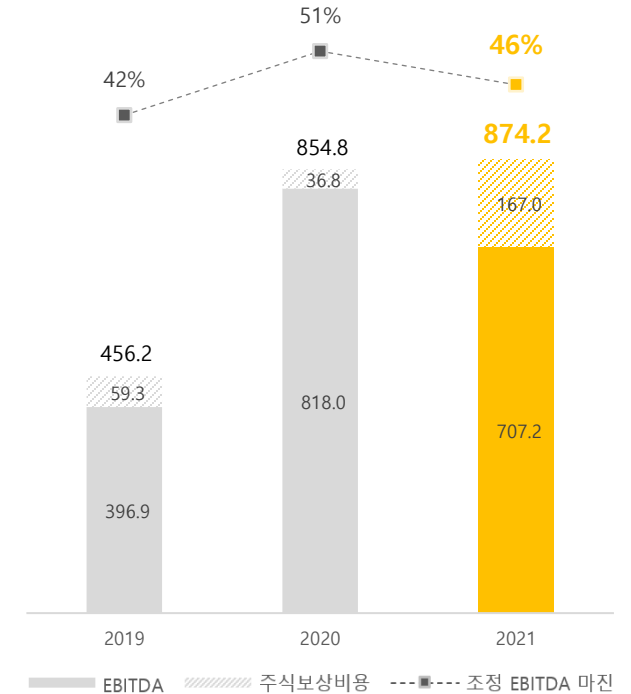
조정 EBITDA (분기)

단위: 십억원



조정 EBITDA (연간)

단위: 십억원



당기순이익

세전이익	2021	7,504억원 (YoY +12.5%)
	4Q21	372억원 (YoY 흑자전환, QoQ -86.2%)
당기순이익	2021	5,199억원 (YoY -6.5%)
	4Q21	62억원 (YoY -84.9%, QoQ -96.5%)

- 4Q21 당기순이익은 무형자산손상차손 반영에 따른 영업외손익 감소, 법인세율 영향으로 전년 동기 및 전분기 대비 감소

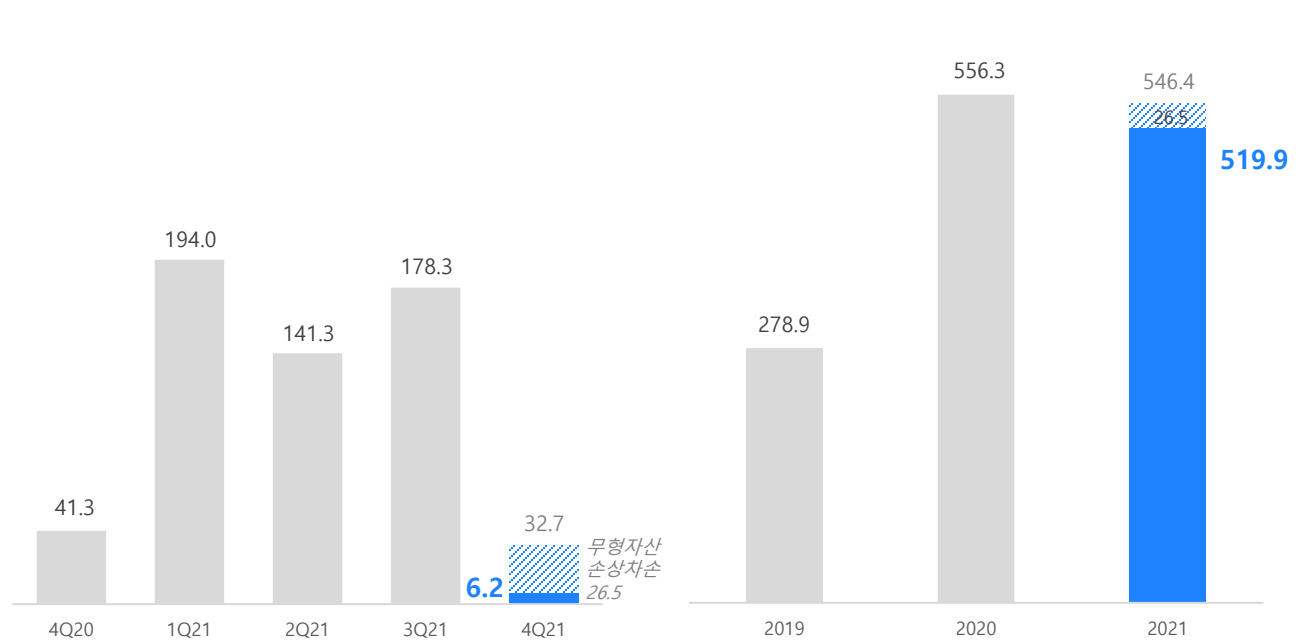
영업외손익 및 세전손익 (분기)

단위: 십억원

구분	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21
영업외손익	-94.9	44.2	-2.4	74.7	-5.7
영업외수익	11.8	53.7	5.4	86.3	23.9
기타수익	11.2	52.8	4.7	82.3	18.6
금융수익	0.6	0.8	0.7	4.0	5.3
영업외비용	106.7	9.5	7.7	11.7	29.7
기타비용	105.3	7.8	5.7	9.9	28.2
금융비용	1.4	1.7	2.1	1.8	1.5
세전손익	-2.3	271.4	171.8	269.9	37.2

당기순이익 (분기)

단위: 십억원



요약 재무제표



연결손익계산서

(단위: 십억원)	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	2020	2021
영업수익	352.6	461.0	459.3	521.9	444.0	1,670.4	1,886.3
영업비용	260.1	233.8	285.2	326.6	401.0	896.6	1,246.7
영업이익	92.6	227.2	174.2	195.3	43.0	773.9	639.6
EBITDA	105.2	242.1	190.8	212.7	61.6	818.0	707.2
조정 EBITDA	112.0	252.1	218.2	283.3	120.6	854.8	874.2
영업외손익	-94.9	44.2	-2.4	74.7	-5.7	-107.1	110.7
기타수익	11.2	52.8	4.7	82.3	18.6	48.1	158.4
기타비용	105.3	7.8	5.7	9.9	28.2	152.9	51.6
금융수익	0.6	0.8	0.7	4.0	5.3	3.5	10.9
금융비용	1.4	1.7	2.1	1.8	1.5	5.7	7.0
법인세차감전순이익	-2.3	271.4	171.8	269.9	37.2	666.8	750.4
법인세비용	-43.6	77.4	30.5	91.6	31.0	110.5	230.5
당기순이익	41.3	194.0	141.3	178.3	6.2	556.3	519.9

연결재무상태표

(단위: 십억원)	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21
유동자산	1,292.5	1,440.6	1,554.8	4,441.2	3,653.7
현금및현금성자산	719.8	750.2	624.5	3,593.9	3,019.3
비유동자산	426.6	657.1	735.7	863.0	1,981.4
자산총계	1,719.1	2,097.7	2,290.5	5,304.2	5,635.1
유동부채	406.7	509.7	532.0	574.1	638.2
비유동부채	98.3	166.9	188.9	210.0	388.7
부채총계	505.0	676.6	720.8	784.2	1,026.9
자본금	4.3	4.3	4.3	4.9	4.9
자본잉여금	1,003.8	1,003.8	1,065.6	3,837.2	3,839.1
기타자본구성요소	168.1	181.1	126.5	126.2	206.3
이익잉여금	37.9	232.0	373.3	551.6	557.8
비지배지분	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1
자본총계	1,214.1	1,421.1	1,569.7	4,520.0	4,608.2

Q&A

크래프톤 의장

장병규

대표이사

김창한

CFO

배동근



PROJECT M



THE
CALLISTO
PROTOCOL
PUBG



눈물을
마시는 새



DEFENSE
DERBY
Rule the Kingdom



BIRINGAM



PROJECT: FF

MORE DETAILS ARE ON THE WAY
STAY TUNED

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.