

Investor Relations

KRAFTON

A silhouette of a person walking past a large wall with the word 'KRAFTON' written on it. A soccer ball is on the floor in the foreground.

KRAFTON

2026년 3월

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.

게임의 본질, 가치의 확장

KRAFTON

A silhouette of a person walking past a large wall with the word 'KRAFTON' written on it. A soccer ball is on the floor in the foreground.

KRAFTON

대표이사 김창한

PART 1. GAME: FRANCHISE IP

'25년 전략 및 성과 Update

PUBG Franchise IP의 견조한 성장, 신규 IP 잠재력 확인

'25년 메시지 Recap

- **PUBG IP Franchise 전략 본격 실행**
 - 모든 팬이 즐길 수 있는 콘텐츠와 서비스 진화에 투자
 - 다양한 플랫폼과 세대의 잠재 팬을 위한 신작 도전
- **신규 성장동력: Big Franchise IP 확보 추진**
 - Franchise Feature 보유 4대 영역 중심 자원 배분
 - 제작과 퍼블리싱 도전의 양적 확대
- **5년 내 소수의 Big Franchise IP 확보로 전사 매출 7조원, 기업가치 2배 달성**

'25년 주요 성과

- **핵심 서비스 유저 확대로 PUBG IP Franchise 성장 견고화**
 - PUBG PC/Console 5년 연속 매출 성장, 9년 연속 Steam Platinum 달성¹⁾
 - Franchise 주도 콘텐츠 투자, 콜라보 협업으로 유저 저변 확장
- **신규 IP 초기 성과 확보, 차기 Big IP 가능성 가시화**
 - inZOI: EA³⁾ 출시 7일간 100만장+ 판매, Steam Best of 2025 선정²⁾
 - MIMESIS: EA 출시 50일간 100만장+ 판매
 - 출시 예정 타이틀 3건 Steam Wishlist 상위권 안착⁴⁾, 기대감 확인

1) '17~'25년 기준, 9년 연속 Steam Platinum 달성한 게임: PUBG, CS:GO, DOTA, 2) Steam Best of 2025 (매출 기준): 신작 부문 Gold (15~24위), 전체 게임 부문 Silver (25~50위), 3) Early Access, 4) '26년 2월 9일 기준 Subnautica 2 (1위), PUBG: Black Budget (29위), No Law (96위)

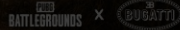
PUBG IP Franchise: 핵심 서비스

'26년 플랫폼 전환 본격화, 지속 성장하는 장기 PLC IP로 도약

임팩트 있는 컬처 콘텐츠 투자 확대

메가 IP 협업

글로벌 유저 대상 영향력 보유한
브랜드/아티스트 콜라보



신규 모드 캠페인화

커뮤니티 캠페인 및 협업 콘텐츠 연계
통한 브랜드 경험 강화



콜라보 스케일 및 신규 카테고리 확장을 통해 문화적 영향력 확대
PC-모바일 공동 콜라보 등 Franchise 내 프로젝트 간 협업 지속

PUBG 2.0 게임 플레이 플랫폼 전개

코어 강화

Unreal Engine 5 업데이트
콘텐츠 개선/개발

플레이 경험 다양화

Co-dev 협업 Creative 확장
Well-made 모드 4종 런칭



UGC

PUBG 핵심 플레이 기반
'정교한 샌드박스'

공급 주체 다각화로 콘텐츠 생산 속도 및 확장성 확보
Live Ops 노하우 기반 플랫폼 선순환 구조 구축, 장기 PLC IP로 발전

PUBG IP Franchise: 신작

범 크래프톤 스튜디오간 협력을 통한 잠재 팬덤 확장을 위한 도전

PUBG Studio 개발

범 크래프톤 개발

PUBG: Black Budget



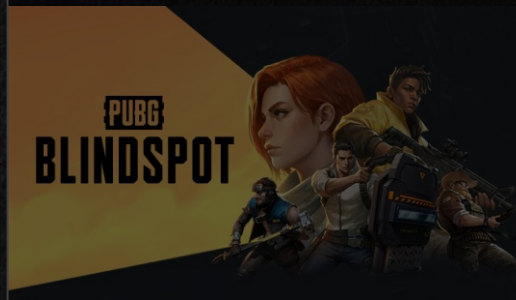
PC

18+¹⁾

Extraction Shooter

PUBG의 건플레이 계승
알파 테스트²⁾ 기반 핵심 게임루프 점검

PUBG: Blindspot



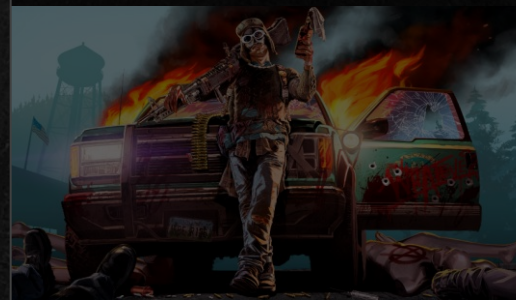
PC

15+

Top-down Tactical Shooter

PUBG 세계관 기반 신선한 슈터 경험
'26년 2월 EA 출시 후 확장 가능성 검증

Valor



Console

18+

Battle Royale

PUBG 코어 기반 콘솔 액션 실험
비공개 테스트 기반 게임성 검증

New Projects

GW

Shooter | PC/Mobile

Aegis

Shooter | Mobile

⋮

복수의 신작 인큐베이팅

1) 타겟 연령대, 2) '25년 12월 Closed Alpha Test 진행

M&A 및 지분투자

Franchise IP 확보를 위한 Targeting, 검증/투자 원칙 재정립과 실행

대형 M&A

기업가치를 재정의 할
Another PUBG 급 Mega IP 확보

압도적인 재무 성과 즉시 창출
Big IP 중심 성장 가속화

글로벌 퍼블리셔 도약의 필수 요건
최적의 기회 선점 위한 탐색 지속

중소형 M&A

유의미한 팬덤 보유,
Franchise로 성장 잠재력이 높은 IP

Scale-up 역량 기반
장기 PLC IP로 성장

코어 팬덤 및 확장성 보유한 IP 투자 지속¹⁾
크래프톤과의 시너지를 통한 Scale-up

전략적 지분투자 및 2PP

수익 창출 가능한 출시 가시권 프로젝트
Creative와 개발 역량이 검증된 팀

퍼블리싱 라인업 강화
미래 Creative 원천 확보

명확한 Path to Control 확보
장기 관점 검증된 개발 역량 내재화

1) 기인수한 IP 사례: Subnautica, Hi-Fi RUSH, Last Epoch

자체 제작

Top-Tier 제작리더십 다수 확보, Franchise IP를 향한 작고 빠른 도전 가속화

검증된 제작 리더십 확보, 도전의 양적 확대

신규 리더십 영입 및 신작 Pipeline 운영 현황

핵심리더십
15인¹⁾ 영입

1PP 제작 Pipeline
26개 운영
(’25년 신규 착수 프로젝트 15개²⁾)

Big Franchise IP의 Full-cycle 성공 경험 내재화

크라프트톤 미개척 장르로의 파이프라인 확장

숙련된 리더 중심 제작, 동시다발적 병렬 개발 체계 확립

작고 빠른 도전의 효율적 신작 제작 체계

비용 효율적 프로젝트 운영 체계

개발단계별 리소스 투입
가이드라인 확립³⁾

신작 개발비⁴⁾
~40% 효율화

검증된 제작 리더십/소수 정예 팀 중심 고밀도 제작 체계

단계별 운영 기준을 통한 비용 효율성 관리

과감한 Pivoting과 신속한 재배치로 자원 효율 최적화

1) 자회사 CEO 4인, 제작 리더십 7인 및 전문영역(아트, 테크 및 크리에이티브) 리더십 4인, 2) '26년 1월 기준이며, 이 중 6개는 신규 영입 제작 리더십이 담당, 3) 최대 20명/1년 이내 프로젝트 실현 가능성 검증, 최대 50명/3년 이내 코어 플레이 검증 등, 4) '25년 최초 계획 대비 '26년 수정 예산안

주요 신작 Line-up

신규 Franchise IP 확보를 위한 신작 도전 지속



스튜디오 Unknown Worlds
장르 수중 생존 어드벤처
플랫폼 PC/Console

- '26년 Early Access
- 전작의 심해탐험·생존 경험을 새로운 행성으로 확장
- Steam Wishlist 1위 유지¹⁾, 코어 팬층 확대 기대

스튜디오 PUBG STUDIOS
장르 오픈월드 생존 크래프팅
플랫폼 Mobile

- '26년 Closed Beta Test
- 글로벌 흥행작 '팰월드'의 세계관과 핵심 재미를 모바일 환경에 맞춰 새롭게 구현
- 차별화된 모바일 경험과 콘텐츠로 기존·신규 유저 모두 공략

스튜디오 Neon Giant
장르 오픈월드 슈터 RPG
플랫폼 PC/Console

- '27년 정식 출시
- 사이버펑크 배경 속 플레이어 선택에 따라 세계관이 변화하는 1인칭 몰입형 시뮬레이션
- TGA 공개 후 트레일러 조회수 2.3M+, 신규 IP 기대감 입증

스튜디오 5minlab
장르 개척 생활 시뮬레이션
플랫폼 PC/Mobile

- '27년 Soft Launch
- 호주 대자연에서 영감을 받은 개척 생활 시뮬레이션 '딩컴'의 스피노프
- 소셜·전투·협동 기능을 통한 원작 강점 극대화, 장르 내 강자로 도약 기대

1) '26년 2월 기준

주요 IP Scale-up

Genre Champion 도약을 위한 목표, Scale-up을 통한 장기 PLC IP로의 성장에 자원 집중



inZOI Studio

Life Simulation

- 정식 출시를 위한 인생 시뮬레이션 완성도 및 품질 폴리싱
- UGC/멀티플레이를 통한 콘텐츠 순환 강화, 장기 PLC IP로 성장



Eleventh Hour Games

ARPG

- 인수 후 개발 리소스 및 인프라 확충, 시즌 운영 및 콘텐츠 업데이트 속도/퀄리티 향상
- IP 파워 고도화, ARPG 장르 내 대표 IP로 격상



ReLU Games

Co-op Horror

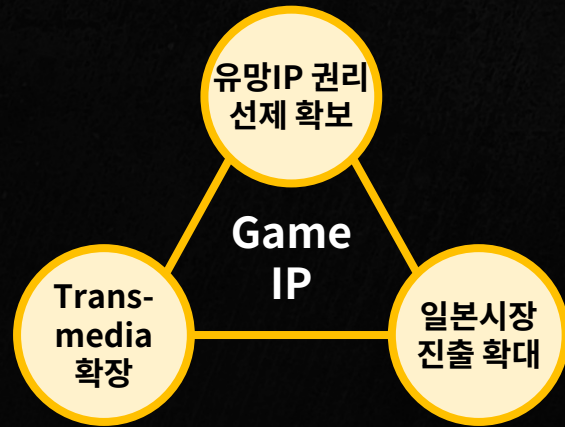
- AI 기반 게임 메커니즘 및 연계 콘텐츠 확충, 반복 플레이성 강화
- '27년까지 누적 판매량 1천만 돌파로 Co-op Horror 장르 내 메이저 게임 도약

PART 2. BEYOND GAME: LEVERAGING GAME-CORE

연관사업 확장

게임 시너지 기반 합리적 M&A에 따른 가시적 성과 창출 추진

ADK: 게임 IP의 PLC 연장 & 애니 IP의 게임 확장



- 제작위원회 기반 지속가능한 유망 IP 확보하여 파이프라인 구축
- 게임 ↔ 애니 확장을 통한 IP PLC 극대화
- 일본 내 전략적 거점¹⁾ 확보를 통한 마케팅 효율화 및 사업 확대

넵툰: Ad Tech 기반 인도 Value Chain 영향력 확대

KRAFTON × neptune
INDIA

- 핵심 게임 트래픽 기반 광고 수익화 모델 운영 추진 중
- 현지 법인 기반 광고 네트워크 구축, 인도 특화 광고 사업 본격 진출
- 인도 게임시장의 안정적인 고성장에 대응하는 현지 Value Chain 내재화

1) ADK는 일본 내 2,000개 이상의 기업 고객사 및 미디어 파트너 네트워크를 보유

AI Perspective

크래프톤의 미래 혁신과 가치 확장의 핵심 Driver

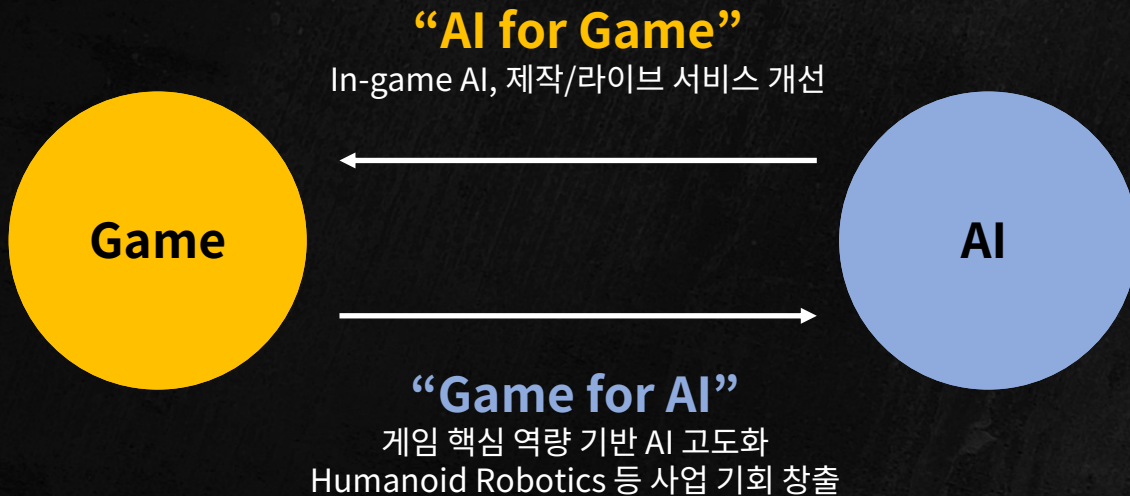


1) AI-Generated Content, 2) Co-Playable Character, 3) Reinforcement Learning, 4) Not Safe for Work

Game for AI

게임 제작/서비스로 축적된 역량에서 출발하는, AI 사업 확장 기회 모색

AI for Game + Game for AI



AI for Game으로 축적된 역량과 자산을 현실 세계 Physical AI로 이전, 적용



게임 내 플레이 +
상호작용 데이터



신사업을 위한 고품질
학습 데이터로 활용



물리법칙이 적용된
가상세계 구현/운영 경험



가상 학습 환경 구현 및
데이터 생산 인프라 구축



글로벌 Top-tier
AI 연구역량¹⁾

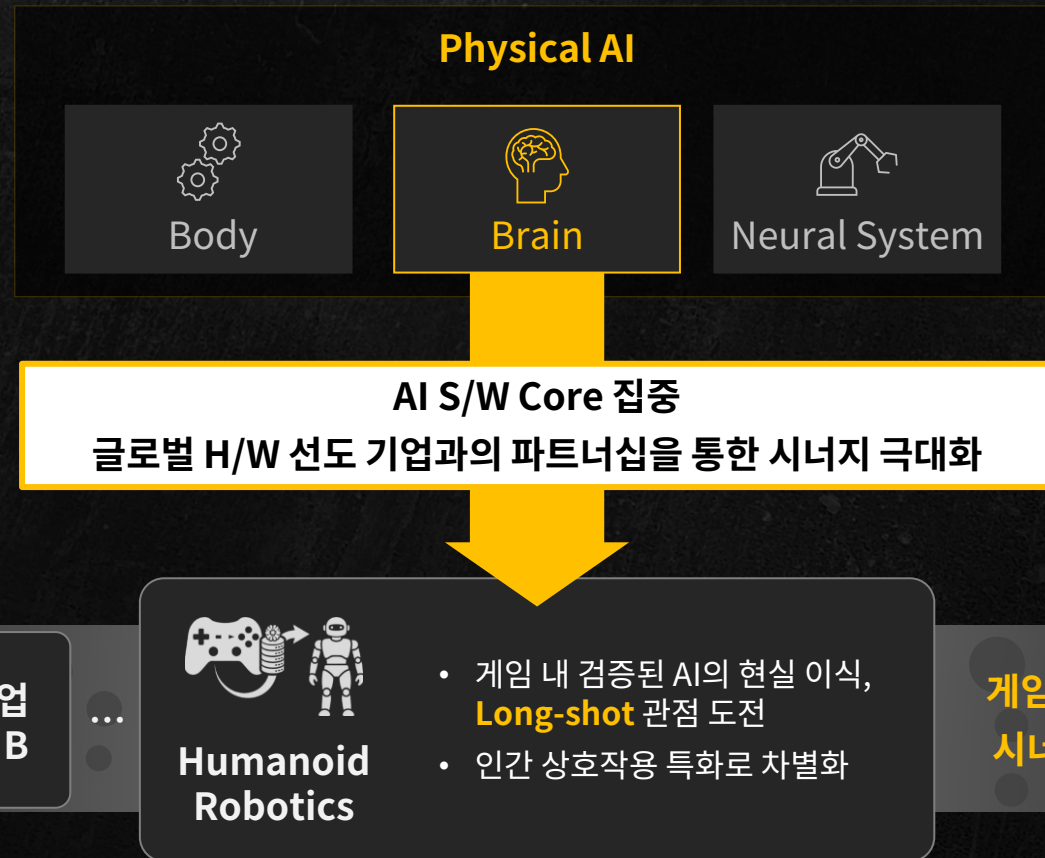


최신 AI 알고리즘의
빠른 통합, 적용

1) '23-'25년 글로벌 주요 AI 학회/저널 논문 56편 게재 (세계 3대 AI 학회 NeurIPS, ICLR, ICML 28편 포함)

Game for AI

게임 핵심 역량 활용, Physical AI 영역 확장



**크라프톤의 Core인 게임을 토대로,
장기 PLC를 위한 Franchise IP 확장과
AI 기반 미래 혁신을 선도하는 Global Pioneer 지향**

2025년 4분기 Highlights

KRAFTON

A silhouette of a person walking past a large wall with the word 'KRAFTON' written on it. A soccer ball is on the floor in the foreground.

KRAFTON

2026년 2월

매출

3조 3,266억원

PUBG IP 성장 지속 및 신규 IP 성과로 전년 대비 매출 23% 증가

영업이익

1조 544억원

개발 인력 및 PUBG 2.0 투자, 일회성 비용 발생으로 영업이익 전년 대비 11% 감소

신작 성과

'25년 신작 개발 및 출시 관련 주요 성과

2개 | 15개
밀리언셀러 | 신규 프로젝트

inZOI는 Early Access 출시 7일만에, MIMESIS는 Early Access 출시 50일만에 100만장+ 판매
신규 1PP¹⁾ 프로젝트 15개 착수

2025 Results at a Glance

매출 구성

매출

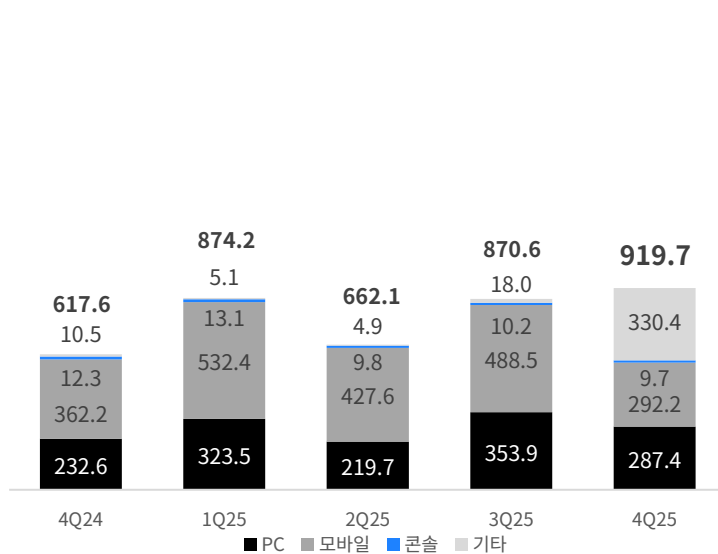
2025 3조 3,266억원 (YoY 22.8% ↑)

4Q25 9,197억원 (QoQ 5.6% ↑, YoY 48.9% ↑)

(단위: 십억원)	4Q 2024	3Q 2025	4Q 2025	QoQ	YoY	FY2024	FY2025	YoY
매출액	617.6	870.6	919.7	+5.6%	+48.9%	2,709.8	3,326.6	+22.8%
PC	232.6	353.9	287.4	-18.8%	+23.6%	941.9	1,184.6	+25.8%
모바일	362.2	488.5	292.2	-40.2%	-19.3%	1,689.8	1,740.7	+3.0%
콘솔	12.3	10.2	9.7	-4.7%	-20.8%	44.3	42.8	-3.5%
기타	10.5	18.0	330.4	+1,732.0%	+3,057.5%	33.7	358.5	+963.2%

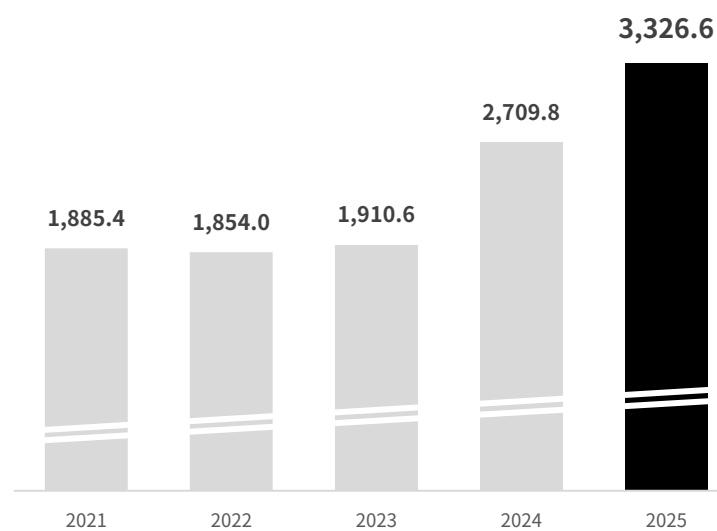
분기 매출 구성 (플랫폼)

(단위: 십억원)

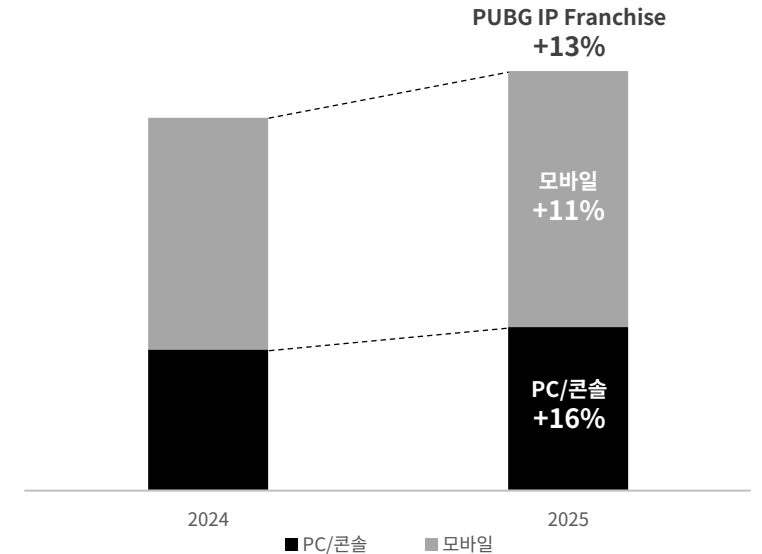


연간 매출 추이

(단위: 십억원)



PUBG IP Franchise¹⁾ 매출 추이



1) '24년 파트너사로부터 수취한 PUBG IP 관련 성과금 제외 기준

영업비용 및 영업이익

영업비용

2025 2조 2,722억원 (YoY 48.8% ↑)

ADK 및 일회성 비용 제외 시 영업비용 1조 8,605억원 (YoY 21.8% ↑)

4Q25 9,173억원 (QoQ 75.7% ↑, YoY 128.1% ↑)

ADK 및 일회성 비용 제외 시 영업비용 5,182억원 (QoQ 1.7% ↑, YoY 28.9% ↑)

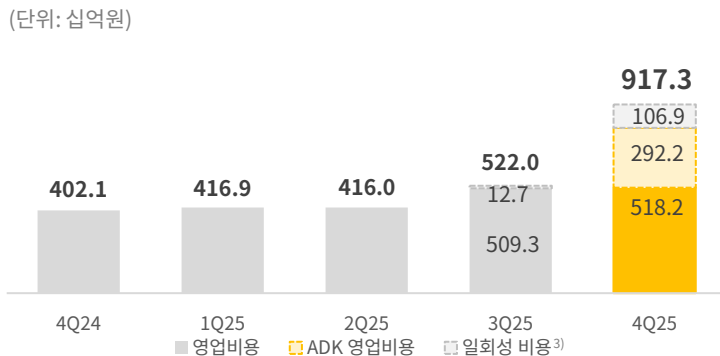
영업이익

2025 1조 544억원 (YoY 10.8% ↓)

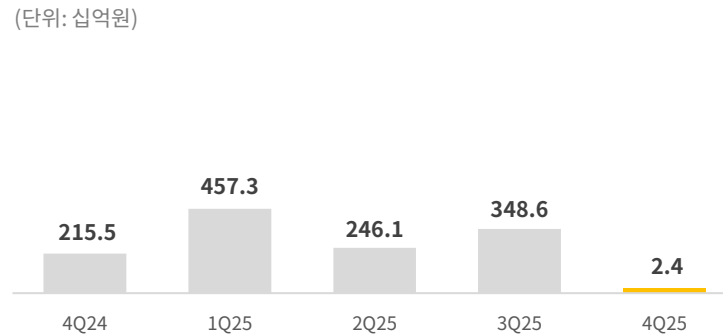
4Q25 24억원 (QoQ 99.3% ↓, YoY 98.9% ↓)

(단위: 십억원)	4Q 2024	3Q 2025	4Q 2025	QoQ	YoY	FY2024	FY2025	YoY
영업비용	402.1	522.0	917.3	+75.7%	+128.1%	1,527.3	2,272.2	+48.8%
인건비	132.7	155.5	284.0	+82.7%	+114.1%	516.8	734.7	+42.2%
앱수수료/매출원가 ¹⁾	84.8	128.6	103.7	-19.3%	+22.3%	349.3	421.3	+20.6%
지급수수료	97.9	141.6	390.3	+175.6%	+298.8%	316.1	712.3	+125.4%
마케팅비	37.9	43.3	51.8	+19.8%	+36.8%	101.4	144.1	+42.0%
주식보상비용	10.5	5.4	6.4	+18.7%	-39.7%	102.4	49.6	-51.5%
기타	38.3	47.7	81.1	+71.3%	+111.7%	141.3	210.1	+48.7%
영업이익	215.5	348.6	2.4	-99.3%	-98.9%	1,182.5	1,054.4	-10.8%
영업이익률(%)	34.9%	40.0%	0.3%	-39.8%p	-34.6%p	43.6%	31.7%	-11.9%p
조정 EBITDA²⁾	253.4	389.8	58.8	-84.9%	-76.8%	1,391.3	1,249.9	-10.2%
조정 EBITDA 이익률(%)	41.0%	44.8%	6.4%	-38.4%p	-34.6%p	51.3%	37.6%	-13.7%p

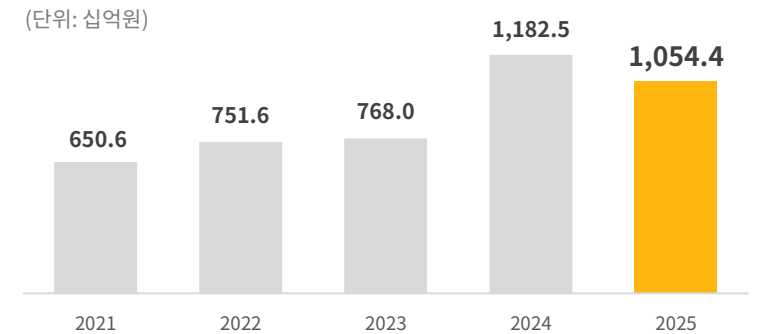
분기 영업비용



분기 영업이익



연간 영업이익



1) 앱수수료/매출원가는 Steam, 마켓수수료 등, 2) 조정 EBITDA = EBITDA + 주식보상비용, 3) 각 분기 발생한 일회성 비용 (공동근로복지기금, 소송 관련 비용)

당기순이익

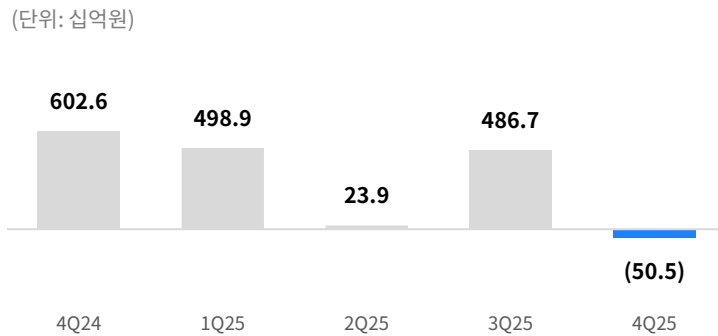
당기순이익

2025 7,337억원 (YoY 43.7% ↓)

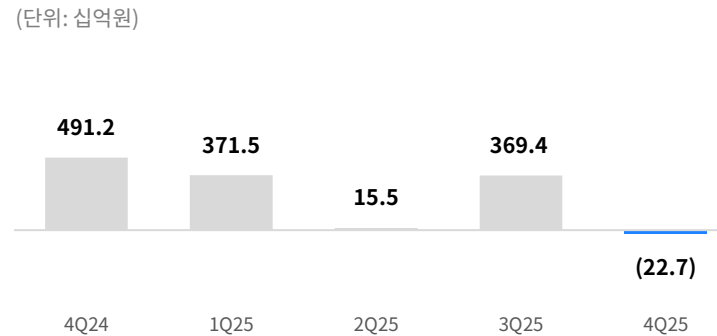
4Q25 -227억원 (QoQ 적자 전환, YoY 적자 전환)

(단위: 십억원)	4Q 2024	3Q 2025	4Q 2025	QoQ	YoY	FY2024	FY2025	YoY
영업이익	215.5	348.6	2.4	-99.3%	-98.9%	1,182.5	1,054.4	-10.8%
영업외손익	387.1	138.1	(52.9)	적자 전환	적자 전환	540.2	(95.4)	적자 전환
영업외수익	417.4	123.2	153.2	+24.3%	-63.3%	729.6	405.7	-44.4%
기타수익	409.9	115.7	147.4	+27.4%	-64.0%	697.1	380.7	-45.4%
금융수익	7.4	7.5	5.8	-23.5%	-22.6%	32.5	25.0	-23.1%
영업외비용	30.2	(14.8)	206.1	적자 전환	+581.7%	189.4	501.1	+164.5%
기타비용	27.8	(17.7)	202.3	적자 전환	+626.3%	180.0	489.5	+172.0%
금융비용	2.4	2.9	3.8	+33.1%	+59.6%	9.4	11.6	+23.1%
법인세차감전순이익	602.6	486.7	(50.5)	적자 전환	적자 전환	1,722.7	959.0	-44.3%
법인세비용	111.4	117.3	(27.8)	N/A	N/A	420.1	225.3	-46.4%
당기순이익	491.2	369.4	(22.7)	적자 전환	적자 전환	1,302.6	733.7	-43.7%
당기순이익률(%)	79.5%	42.4%	-2.5%	-44.9%p	-82.0%p	48.1%	22.1%	-26.0%p

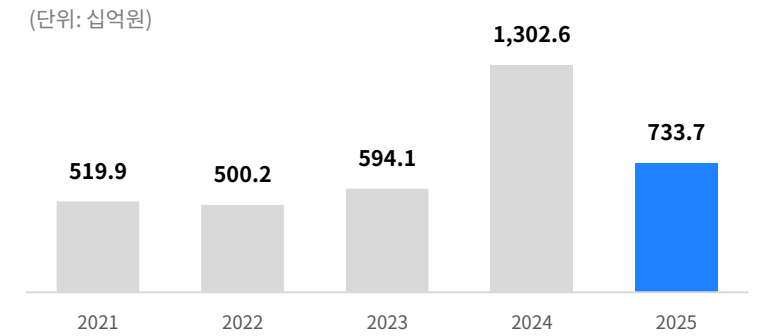
분기 법인세차감전순이익



분기 당기순이익



연간 당기순이익

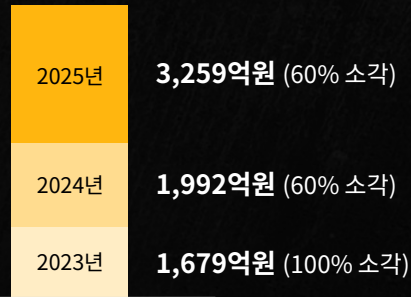


주주환원 정책

향후 3년간 총 1조원 이상 규모의 자기주식 취득 및 소각과 배당을 통해 주주가치 제고

2023-2025년 주주환원 실행 결과

총 6,930억원



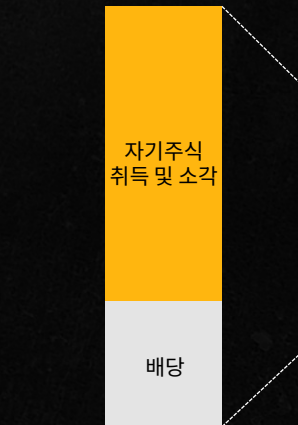
2023~2025

2023~2025년 자기주식 취득 규모

- 지난 3년간 총 6,930억원 규모의 주주환원 정책 이행
- 매년 (FCF-투자) x 40% 한도 내 자기주식 매입
- 첫 해 자기주식 취득 분 100% 전량 소각, 이후 60% 소각 진행

2026-2028년 신규 주주환원 정책

총 1조원+
(100% 소각)



2026~2028

■ 자기주식 취득 ■ 배당

- 1차 자기주식 취득은 '26년 2월 10일 진행 (2,000억원 규모)

- 기존 주주환원 정책 대비 +44% 증가한 총 1조원 이상 규모 설정
- 자기주식 취득 시점 및 규모는 유연하게 운영, 취득분의 100% 전량 소각
- 연 1,000억원 감액 배당 진행

Appendix

요약 재무제표

연결손익계산서

(단위: 십억원)	FY2024				FY2025				2024	2025
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
영업수익	665.9	707.0	719.3	617.6	874.2	662.1	870.6	919.7	2,709.8	3,326.6
영업비용	355.4	374.9	394.9	402.1	416.9	416.0	522.0	917.3	1,527.3	2,272.2
영업이익	310.5	332.1	324.4	215.5	457.3	246.1	348.6	2.4	1,182.5	1,054.4
EBITDA	336.4	358.8	350.9	242.9	487.1	276.3	384.4	52.5	1,288.9	1,200.3
조정 EBITDA	378.5	394.0	365.4	253.4	505.1	296.3	389.8	58.8	1,391.3	1,249.9
영업외손익	154.8	126.0	(127.7)	387.1	41.6	(222.2)	138.1	-52.9	540.2	-95.4
기타수익	180.7	134.8	(28.3)	409.9	122.0	(4.5)	115.7	147.4	697.1	380.7
기타비용	32.5	15.7	103.9	27.8	84.0	220.8	(17.7)	202.3	180.0	489.5
금융수익	8.9	9.3	6.8	7.4	6.2	5.5	7.5	5.8	32.5	25.0
금융비용	2.3	2.4	2.3	2.4	2.6	2.4	2.9	3.8	9.4	11.6
법인세차감전순이익	465.3	458.1	196.7	602.6	498.9	23.9	486.7	(50.5)	1,722.7	959.0
법인세비용	116.7	116.7	75.3	111.4	127.4	8.4	117.3	(27.8)	420.1	225.3
당기순이익	348.6	341.4	121.4	491.2	371.5	15.5	369.4	(22.7)	1,302.6	733.7

요약 재무제표

연결재무상태표

(단위: 십억원)

	2024년 말	2025년 말
자산		
유동자산	5,004.4	4,866.3
현금 및 현금성자산 ¹⁾	3,772.0	3,180.7
기타 유동자산	1,232.4	1,685.6
비유동자산	2,915.0	4,567.3
유형자산	239.7	578.9
무형자산	656.2	1,804.2
관계기업투자	722.0	806.0
기타비유동자산	1,297.1	1,378.2
자산총계	7,919.4	9,433.6

	2024년 말	2025년 말
부채		
유동부채	784.8	1,583.3
비유동부채	305.5	666.2
부채총계	1,090.3	2,249.5
자본		
지배기업의 소유주지분	6,827.8	7,041.4
자본금	4.9	4.9
자본잉여금	1,477.8	1,476.5
기타자본구성요소	263.7	(77.5)
이익잉여금	5,081.4	5,637.5
비지배지분	1.3	142.7
자본 총계	6,829.1	7,184.1

1) 유동성 당기손익 공정가치 측정 금융자산 포함