

주요 지표 및 뉴스

2024. 8. 12

크래프톤 259960

2Q24 실적 발표

인터넷/게임

Analyst **이효진**
02. 6454-4864
hyojinlee@meritz.co.kr

RA **강하라**
02. 6454-4889
hara.kang@meritz.co.kr

[재무실적]

■ 매출 YoY +82.7%, QoQ +6.2% / 컨센서스 대비 +28.3%

1. PC YoY +63.5%, QoQ -21.5%

- 에란겔 클래식 맵 서비스로 4분기 론도맵 출시 이후 이어진 트래픽 상승세 지속
- 뉴진스 콜라보 높은 유저 호응
- 상반기 PC MAU YoY +40%, PU YoY +130%
- 하반기 람보르기니 콜라보와 다양한 업데이트 예정

2. 모바일 YoY +104.2%, QoQ +24.3%

- 중동 인기 배우와 콜라보, X-Suit 성장형 의상 스킨이 트래픽과 매출에 크게 기여
- BGMI: 현지화 콘텐츠 적극 활용 통해 신규 유저 지속 확보, QoQ 상승

3. 콘솔 YoY -53.9%, QoQ -23.6%

■ 영업이익 YoY +152.6%, QoQ +7.0% / 컨센서스 대비 +66.7%

1. 인건비 YoY +25.6%, QoQ +6.7%:

- 다수 신작 준비, 펍지 IP 프랜차이즈 중심 인력 채용 증가

2. 앱수수료/매출원가 YoY +141.0%, QoQ -9.7%:

- 전분기 대비 PC 매출 감소로 QoQ 감소
- BGMI 재개와 전년 동기 대비 PC 매출 확대에 YoY 증가

3. 지급수수료 YoY +8.3%, QoQ +24.7%: PGS 이스포츠 대회 개최, 신작 위한 외주 개발 비용 증가

4. 마케팅비 YoY +145.1%, QoQ +71.2%:

- 펍지 PC와 BGMI 캠페인 및 신작 마케팅

5. 주식보상비 YoY +288.7%, QoQ -16.4%: 주가 하락으로 QoQ 감소

■ 당기순이익 YoY +165.7%, QoQ -2.1%

- 달러 강세로 외환 관련 이익 증가

■ 신작

- 다크앤다커 모바일: 8월 게임스컴 참가, 10월 캐나다 소프트런칭, 4분기 글로벌 출시 예정
- 인조이: 게임 내 제공되는 AI 기술 온디바이스 형태로 탑재, 8월 게임스컴 참가

■ 2nd Party 퍼블리싱

- 2021년 이후 누적 27건 투자(북미 14, 유럽 8)
- 8/1 MS 산하였던 Tango Gameworks 규모 있는 일본 개발팀 영입

■ 중장기 전략

- PUBG IP 기반 다양한 장르와 플랫폼 신작 출시
- 2PP 확대뿐만 아니라 자체개발, M&A 통해 프랜차이즈화 가능한 IP 확보

Q&A

Q 2분기 QoQ 매출 상승 100% organic? PC와 모바일 7월 추세

- A**
- 모두 organic. 사업 파트너사들과의 모든 계약 디테일을 공개하지 않음. IP 프랜차이즈 성과에 따라 수익을 인식한 부분 있음. 정기적으로 recurring 하지만 주거나 세부적인 내용 말씀 드리기 어려움
 - PC/콘솔 전년 대비 50% 이상 증가한 채로 MAU 건강한 트래픽 유지, monetization도 잘 이뤄지고 있는 상태
 - 모바일 또한 월별로 봤을 때 상당한 폭으로 성장하고 있음. 7월만 봤을 때 역대급 실적

Q 인조이 목표 key audience? 심즈 플레이어 or 새로운 타겟

- A**
- 인생 시뮬레이션 게임 2000년대 초반부터 사랑 받던 장르이나 최근 신규 IP 부재, 기존 게임의 단점 부각되고 있으며 경쟁작 개발 종료 등 긍정적 환경
 - 당연히 1차적으로는 기존 인생 시뮬레이션 플레이어가 타겟. 과거 서구권 위주 플레이어 외에도 인조이를 통해 해당 장르를 처음 접하는 신규 유저들, 아시아/중동/남미 등 전세계 게이머 타겟
 - 다음주 게임스컴에서 일부 게임 플레이 공개 예정

Q 모바일 트래픽, PU, ARPU 등 실적 디테일, 지역별 성과

- A**
- 전반적으로 작년 대비 올해 트래픽 좋은 점이 실적의 가장 큰 base. ARPU, PU 등 좋아지는 트렌드 보고 있음. 콘텐츠들이 얼마나 잘 소구되는 지가 중요. 미이라 콘텐츠 등 비즈니스가 성장하면서 각 지역에서 어떤 콘텐츠가 소구되는지 파악하는 역량 갖춘 덕분. 사우디 외 중동 지역 여러 국가에서도 전분기 대비 매출 상승

Q 다른 형태의 콜라보 전략?

- A**
- 콜라보 상당히 중요한 영향. 펍지 IP를 프랜차이즈화 하면서 더 글로벌하게 콜라보를 진행하기에 유리해진 환경. 비즈니스 협업 파트너로서 경쟁력이 올라갔음. 예전에 차량 콜라보 외향적인 모습만이었다면 최근 콜라보는 높은 디테일로 유저 호응
 - 어떤 시점을 기준으로 보더라도 향후 1년 정도의 파이프라인 미리 계획하고 협업. 앞으로 준비되어있는 콜라보 계획 보면 상당히 매력적인 부분 많기 때문에 기대

Q 다크앤다커 모바일 2차 CBT 반응. 캐나다 소프트런칭으로 출시 전략 변경 이유

- A**
- 오늘 오전까지 진행했기 때문에 구체적 사항은 아직 모르지만 CBT 할 때 기대했던 수치보다 훨씬 많은 유저 모집. 다크앤다커 모바일 글로벌로 서비스 위해 게임성을 해치지 않으면서 monetization 하는 방식 테스트 필요한데 이를 위해 캐나다로 결정

Q 뉴진스 콜라보 보상 효과

- A**
- 환급, 보상 선택에 따라 회계 방식이 다름. 환급은 매출에서 차감. 2분기 매출에서 일부 취소된 부분 있지만 취소 유저 중 상당히 많은 수가 뉴진스 상품 재구매함. 환불 기회를 통해 이전에 뽑지 못했던 캐릭터를 다시 뽑은 것으로 보임. 보상 경우에는 무료 지코인 지급되어 현재 기준 전량 소진. 지급된 지코인 3분기 때 다른 상품 구매에 유저들이 이미 사용

Q 탱고 게임웍스 acqui-hire 방식 이유

- A**
- 인수 방식 장단점 있겠으나 방향성이 바뀐 것은 아님. 핵심은 creative 가지고 있는 경쟁력 있는 스튜디오 확보. 탱고 게임웍스 이미 5월자로 폐쇄되었기 때문에 인수는 불가능했고 개발팀 영입이 가능했던 방식

자료: 금융감독원 전자공시시스템, 크래프톤

Compliance Notice

본 자료는 투자자들의 투자판단에 참고가 되는 정보제공을 목적으로 배포되는 자료입니다. 본 자료에 수록된 내용은 당사 리서치센터의 추정치로서 오차가 발생할 수 있으며 정확성이나 완벽성은 보장하지 않습니다. 본 자료를 이용하시는 분은 본 자료와 관련한 투자의 최종 결정은 자신의 판단으로 하시기 바랍니다. 따라서 어떠한 경우에도 본 자료는 투자 결과와 관련한 법적 책임소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다. 본 자료는 당사 고객에 한하여 배포되는 자료로 당사의 허락 없이 복사, 대여, 배포 될 수 없습니다.