Kakao Corporation

카카오 인적분할 통한 성장 가속화 및 주주가치 제고

* 본 자료는 지난 9/16 주주간담회 설명 자료와 동일합니다.

2026 카카오

2026 Kakao Corp.

kakao

Disclaimer

본 자료는 ㈜카카오(이하 "회사") 및 그 계열회사들의 재정 상황, 운영·영업 성과 및 회사 경영진의 계획·목표와 관련된 향후 전망을 포함하고 있습니다.
그러한 향후 전망은 각 회사의 실제 성과와 알려지지 않은 위험과 불확실성, 그리고 다른 요인들에 의해 변경될 수 있습니다.
따라서, 회사는 본 자료 상에 기재된 예상 결과 또는 사항이 실현되거나, 당초에 예상한 영향이 발생한다는 확신을 제공할 수 없습니다.
회사는 본 자료에 포함된 정보의 정확성과 완벽성에 대해서 암묵적 또는 명시적으로 보장할 수 없으며, 본 자료에 서술된 내용은 과거 또는 미래에 대한 약속이나 진술로 간주될 수 없습니다. 또한, 회사는 기술한 내용에 대해 본 자료 작성일 이후 자료를 업데이트할 책임을 지지 않습니다.
따라서, 본 자료는 투자자들의 투자 결과에 대하여 어떠한 법적인 목적으로 사용되어서는 안되며,
회사는 본 자료에서 제공되는 정보에 의거하여 발생되는 투자 결과에 대해 어떠한 책임도 지지 않음을 알려드립니다.

CONTENTS

1 인적분할 개요

2 인적분할 배경

3 인적분할 기대효과

4 카카오X : 미래가치 투자회사

5 카카오AI : Hyper-Growth Architect

2026 카카오

2026 Kakao Corp.

1

인적분할 개요

2026 카카오

분할 개요 · 목적 · 일정

2026 Kakao Corp.

1. 분할 개요

카카오는 인적분할을 통해 사업영역별 의사결정 및 자본배분이 최적화될 수 있는 지배구조를 구축하고,
각 사업의 성장 가속화 및 AI 사업 집중을 통해 복합기업 디스카운트를 해소하여 주주가치 제고 계획

인적분할 전

카카오

AI · 메신저	카카오
인프라/운영	디케이테크인 · 케이앤웍스 · 링키지랩
테크핀	카카오뱅크 · 카카오페이 · 카카오페이증권
콘텐츠	카카오엔터테인먼트 · SM엔터테인먼트 · 카카오픽코마
모빌리티	카카오모빌리티
투자	카카오인베스트먼트 · 카카오벤처스
게임	카카오게임즈 · 넵튠 (경영권 매각 완료)
기타	카카오헬스케어 · AXZ

복합적 사업 영역에 따른 성장성 정체
경영자원 집중의 어려움과 의사결정 속도 지연 발생

인적분할 후

카카오X

테크핀	콘텐츠	모빌리티	투자
카카오뱅크	카카오 엔터테인먼트	카카오 모빌리티	카카오 인베스트먼트*
카카오페이	SM 엔터테인먼트		카카오벤처스
카카오 페이증권	카카오픽코마		

* 카카오인베스트먼트 보유 현금 및 주요 투자자산은 본 분할과 동시에 카카오X로 이관 예정

카카오AI

AI

톡플랫폼	맵플랫폼	광고	커머스

인프라/운영

디케이테크인 | 케이앤웍스 | 링키지랩

사업영역별 최적화된 자본배분 및 전략수행
AI 기업의 정체성 명확화를 통한 Re-rating

1. 분할 개요

미래가치 투자회사인 카카오X와 AI Core Company인 카카오AI로 분할하여 성장 가속화

존속법인

카카오X

미래가치 투자회사

핵심 자회사의 성장 전략 목표 달성으로 기업가치를 제고하고,
신규 핵심사업 발굴 및 혁신기업 투자를 통해 미래 성장 동력 확보

1. **테크핀**
   카카오뱅크, 카카오페이
   카카오페이증권
2. **콘텐츠**
   카카오엔터테인먼트,
   SM엔터테인먼트,
   카카오픽코마
3. **모빌리티**
   카카오모빌리티

+

4. **핵심 사업 발굴**
   그룹 미래 먹거리
   발굴 및 육성
5. **혁신 기업 투자**
   혁신 기업에 대한
   전략적 투자

신설법인

카카오AI

AI Core Company

카카오톡을 중심으로 AI·광고·커머스를 유기적으로 연결
Agentic AI 시대의 차별화된 사용자 경험과 수익모델 창출

AI Core Company

1. **톡플랫폼**
   AI 기반 개인 비서
2. **맵플랫폼**
   사람-장소-행동을
   연결하는 Agentic Map
3. **광고**
   AI 타겟팅 최적화로
   광고 효율 극대화
4. **커머스**
   AI 추천/검색으로
   발견부터 구매까지 완결

2. 분할 목적

사업별 지배구조와 의사결정의 전문성을 강화하고, 자본배분 효율성을 극대화할 수 있는 거버넌스 수립으로 주주가치 제고

사업별 전문성 강화

각 사업에 적합한 성장전략 수행

전문성 기반 실적 극대화

의사결정 효율화

각 사업영역 특성에 맞는 신속하고 효율적인 의사결정

효율적 자본배분

각 사업영역별 최적화된 자본배분 및 투자집행

기업가치 극대화

거버넌스 개선 통한 본질가치 극대화

Re-rating 통한 시장재평가

주주가치 제고

성장 가속화 통한 주가 상승

적극적 주주환원책 실시

3. 분할 일정

8월 21일 이사회 결의, 12월 17일 주주총회, 27년 1월 1일 분할기일 일정으로 인적분할 추진

분할일정 (잠정)

* 상기 일정은 이해를 돕기 위한 잠정 일정(예시)이며, 이사회 및 주주총회 결의 등에 따라 변경될 수 있습니다

8.21	11.23	12.17	12.31	1.1	1.27
분할 이사회 결의	주주총회를 위한 주주확정일	분할 승인 임시주주총회	분할 신주 배정 기준일	**분할기일**	카카오X · 카카오AI 변경상장 · 재상장일

분할비율
(26.6.30 기준)

분할 전

카카오(별도)
자산 12.1조원
부채 4.1조원
순자산 8.0조원

분할 후

	카카오 X		카카오 AI
	자산 6.2조원		자산 5.9조원
분할비율 (존속 : 신설)	부채 1.1조원	:	부채 3.0조원
	순자산 5.1조원		순자산 2.9조원
	0.64		0.36

2

인적분할 배경

복합기업 할인 · AI Re-rating 요구 심화 ·
의사결정/자본배분 비효율

2026 Kakao Corp.

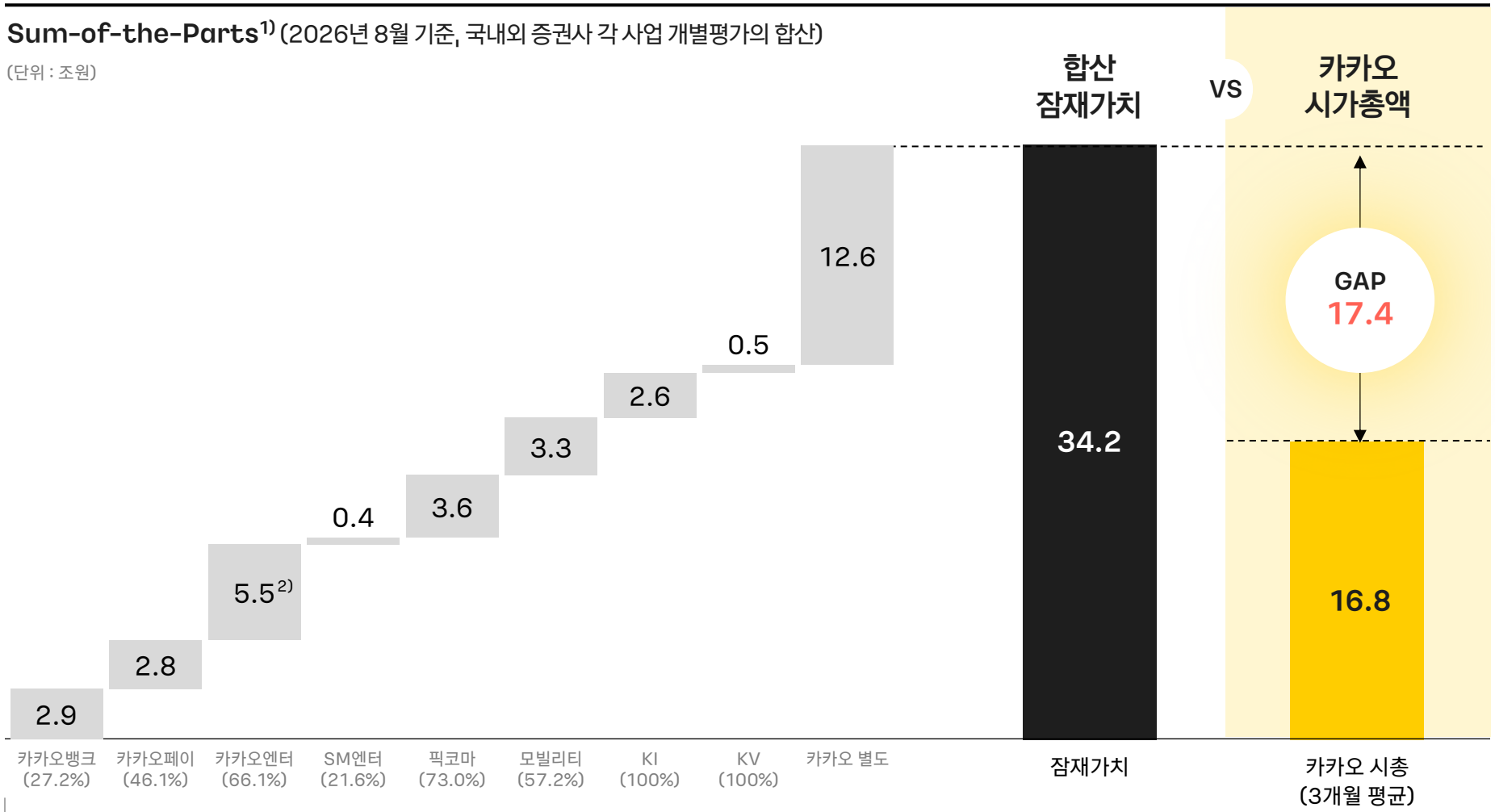
1. 현저한 복합 기업 할인

국내외 증권사에서 평가하는 각 사업의 개별 평가의 합산인 SOTP 가치 대비 50% 이상 저평가

복합기업 할인

Sum-of-the-Parts[1)] (2026년 8월 기준, 국내외 증권사 각 사업 개별평가의 합산)

(단위 : 조원)



100% 기준 기업가치	10.6조원	6.1조원	8.3조원	1.7조원	4.9조원	5.8조원

주1) '26.8월 기준 국내외 증권사 SOTP 평가 상, 비상장 자회사는 각 사업의 개별 평가에 지분율 적용, 상장 자회사는 '26.8.14 기준 3개월 평균 시가에 지분율 적용, 카카오 시가총액은 '26.8.14 기준 3개월 평균
주2) 카카오엔터테인먼트의 가치에는 카카오엔터테인먼트 보유 SM엔터테인먼트 19.9% 지분가치 및 카카오픽코마 18.2% 지분가치 포함

1. 현저한 복합 기업 할인

카카오톡 출시 이후 디지털은행·결제·증권, 엔터테인먼트(뮤직·영상·스토리), 모빌리티 등 신규 사업 영역을 폭넓게 확장하는 과정에서, 그룹 내 사업영역의 복잡도가 증가하여 단일 지배구조의 구조적 한계 및 분리 필요성 증대

2015년

주요 계열사 1개 | 핵심 사업군 7개

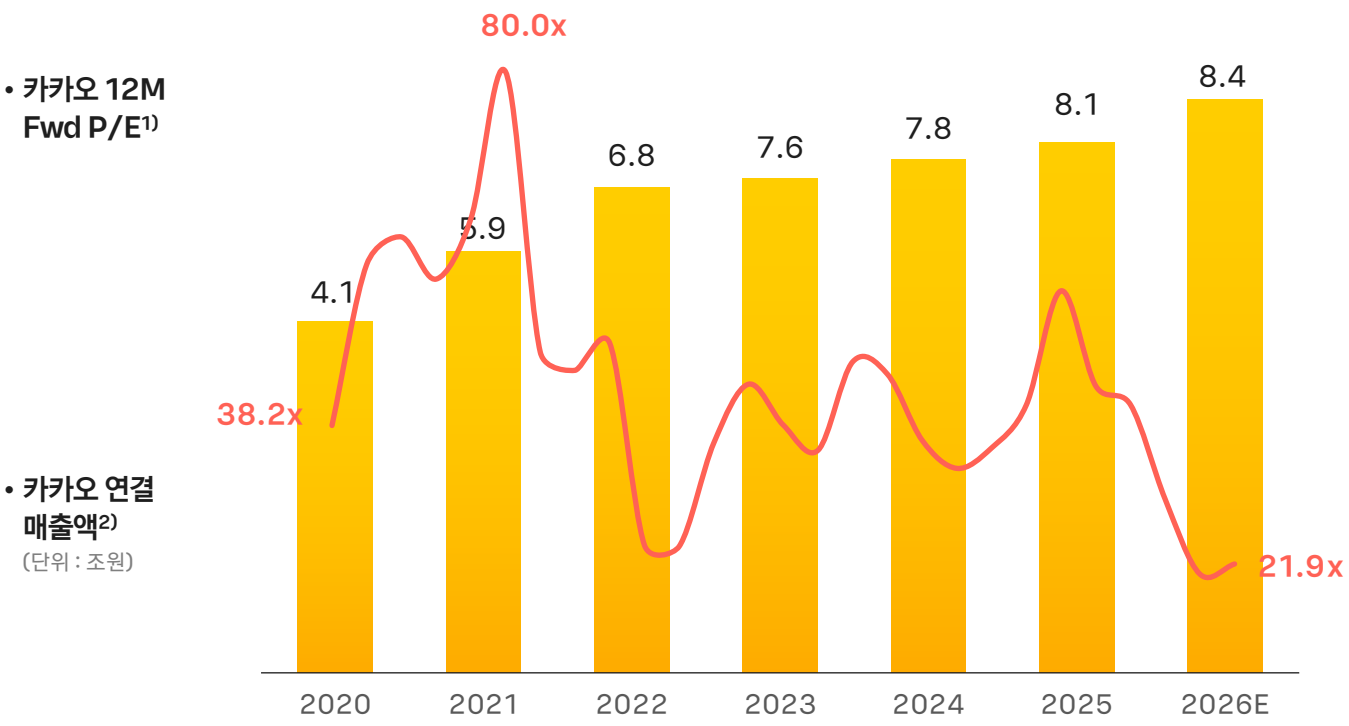
2026년

주요 계열사 7개 | 핵심 사업군 12개

2. AI Re-rating 요구 심화

각 핵심사업의 성장성과 펀더멘털은 견고함에도, AI Re-rating에 대한 시장 요구 증가로 전체 Valuation Multiple 하락

AI 사업의 수익화 지연으로 인해 낮아진 주주 기대감 → AI Re-rating 필요성 증대



주1) 12 Month Forward Price Earning Ratio, Source: Bloomberg
주2) 2026년 연결 매출액 수치는 연간 예상 수치

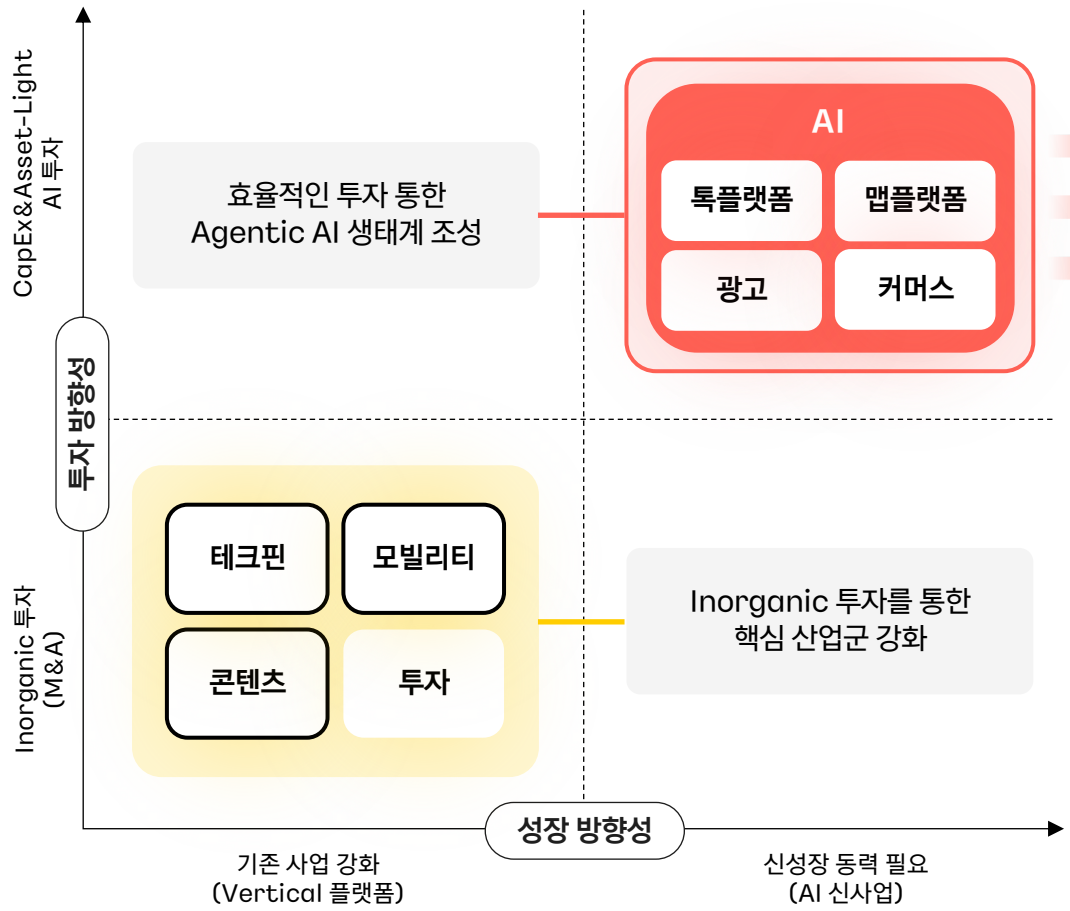
26년 2분기 실적 발표 후 애널리스트 주요 Comments

핵심사업 실적 개선 및 펀더멘털 회복	비핵심 사업 정리 및 본업 수익성 개선을 통해 실적 정상화 및 기초체력 강화 확인
B2C AI 에이전트 중심 전략 유효	대규모 투자 부담되는 B2B 대신, B2C Agentic AI에 역량 집중하는 전략 긍정적
구체적 BM 및 트래픽/파트너십 확보 필요	Agentic AI 커머스, AI 검색 광고 BM 연결, 톡비즈 내 AI 매출 비중 확대 등 명확한 수익 모델과 외부 파트너십 성과 필수
주가 상승/ 리레이팅의 핵심은 AI 수익화 증명	멀티플 상승을 위해서는 AI 서비스 수익화 시기를 앞당기고 구체적인 성과 및 청사진 증명 필요

2. AI Re-rating 요구 심화

카카오 주요 사업의 경우 AI 서비스 사업모델 고도화로 AI Re-rating 필요한 상황

카카오 그룹 포트폴리오의 구조적 분류



AI Re-rating을 위한 사업모델 고도화 계획

AI
- AI 기술로 유저 의도 이해를 넘어 행동까지 완결하는 Agentic AI Interface로 전환
- 기술 경쟁력 기반 수익모델 고도화 및 신규 BM 확장

플랫폼 (톡·맵)
- AI 적용으로 사용자 의도 이해 기반 대화형 서비스 고도화
- AI Agent 연결을 통한 카카오톡 서비스 확장
- 사람과 장소, 행동을 연결하는 Agentic Map 고도화

광고
- AI 기술 도입을 통한 광고지면/광고단가 확대
- AI Agent 생태계 연계를 통한 타겟팅/최적화 고도화
- ROAS 개선 기반 성장 모델 고도화

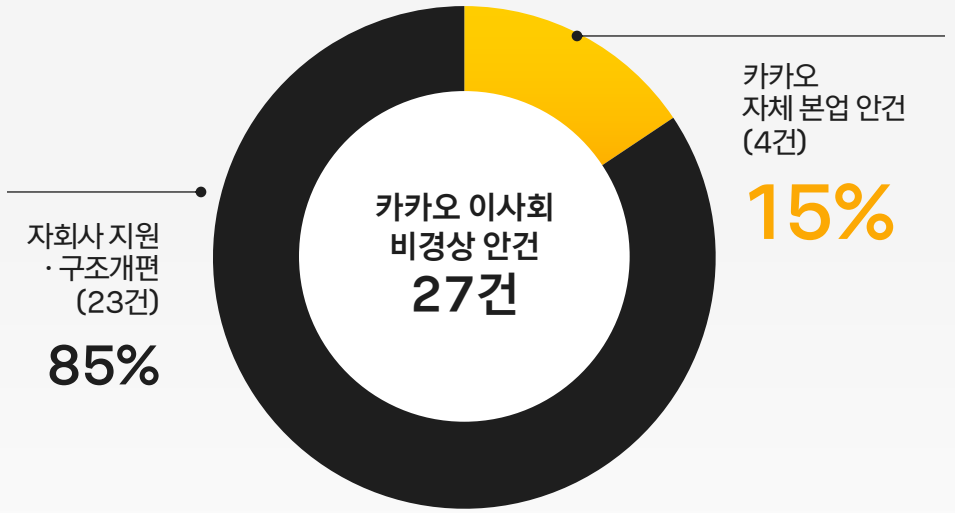
커머스
- AI 통한 추천/검색/결제 최적화 및 개인화 커머스 경험 강화
- 거래 전환율 극대화를 통해 비즈니스 모델 고도화

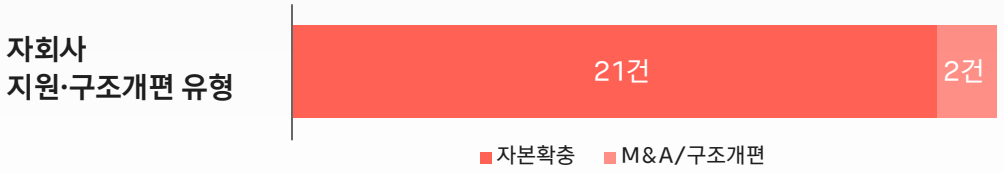
주요 증권사는 카카오 광고·커머스 사업에 대해 약 20~30배의 PER를 적용하나,
AI 사업에 대해서는 Premium 가산된 약 30~40배의 PER을 적용

3. 의사결정/자본배분 효율화 필요성

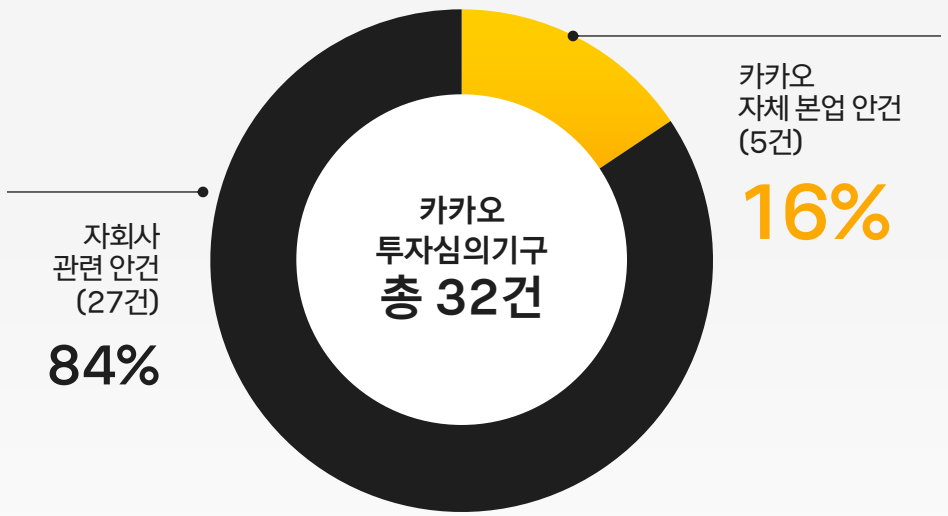
카카오 이사회 비경상 안건의 85%가 자회사 지원 및 관리에 편중되어 의사결정의 비효율 발생
자회사 지원 중심의 자본 집행과 의사결정이 카카오 본체에 대한 역량 집중 저하와 투자 축소로 이어지는 등 자본배분의 기회비용 증대

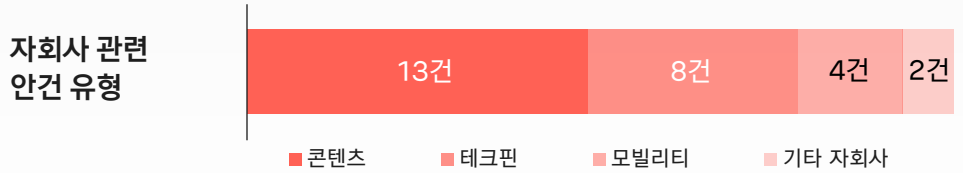
카카오 이사회 비경상 안건 분포 (최근 5년)





카카오 투자심의기구 안건 분포 (2025년)





주) 비경상 안건 : 재무제표 승인, 스톡옵션 부여 등의 일반적 안건 제외한 비경상적 주요 의사결정 안건 지칭

3

인적분할 기대효과

2026 Kakao Corp.

기업가치 극대화 · 사업별 전문성 강화 ·
효율적 자본배분 · 의사결정 효율화 · 주주가치 제고

0. 기대효과 – 요약

복합기업 할인 해소하고, 성장속도 복원하여 사업별 전문화된 의사결정·자본배분, 최적화된 전략 실행 통해 기업가치와 주주가치 극대화

기업가치 극대화

- 분할을 통한 복합기업 할인 해소로 기업가치 상승
- 핵심 사업군의 명확한 가치 산출 및 시장에서의 재평가 가능
- 각 사업군 최적화 전략 실행을 통한 기업가치 극대화

사업별 전문성 강화

- 독립적 전략 수립 및 전문성 확보로 핵심 경쟁력 강화
- 카카오X는 투자 및 포트폴리오 관리 통한 자회사 가치 제고
- 카카오AI는 톡플랫폼과 AI에 역량 집중하여 AI 혁신 가속화

효율적 자본배분

- 각 사업 특성에 최적화된 자본 배분 및 투자 집행
- 카카오X 및 그 자회사는 6.4조원 이상의 투자재원 기반 핵심 사업 강화 및 신성장동력 발굴
- 카카오AI는 연간 7천억원 이상의 EBITDA 창출력 기반 AI 사업 집중 투자

의사결정 체계 효율화

- 양사 이사회 전문성 증대로 효율적 의사결정 집행
- 독립법인으로서 경영적 판단과 이해상충 문제 근본적 해소
- 의사결정의 병목을 해소하여 적시성 확보

주주가치 제고

- 각사 최적화된 성장전략 실행으로 외형 성장 추진
- 성장성과 수익성을 동시에 제고하여 현재 ROE 대비 향상 추진
- 자사주 소각, 특별배당 등 발생한 수익을 적극적 주주 환원 시행

1. 기업가치 극대화

최근 대표적인 국내 인적분할 사례 분석결과 분할 후 합산 시가총액이 상승하였으며,
평균적으로 32%의 주주가치 개선 효과 입증

삼양홀딩스
25Q2
+84%
분할 발표 후 시총 증가

삼성바이오로직스
25Q2
+20%
분할 발표 후 시총 증가

GS리테일
24Q2
+2%
분할 발표 후 시총 증가

한화에어로스페이스
24Q2
+36%
분할 발표 후 시총 증가

효성
24Q1
+48%
분할 발표 후 시총 증가

SK디앤디
23Q3
+4%
분할 발표 후 시총 증가

AVERAGE · 6개 국내 사례

분할 후 합산 시가총액

분할 이사회 전일 시총 vs 분할 재상장/변경상장일 시총

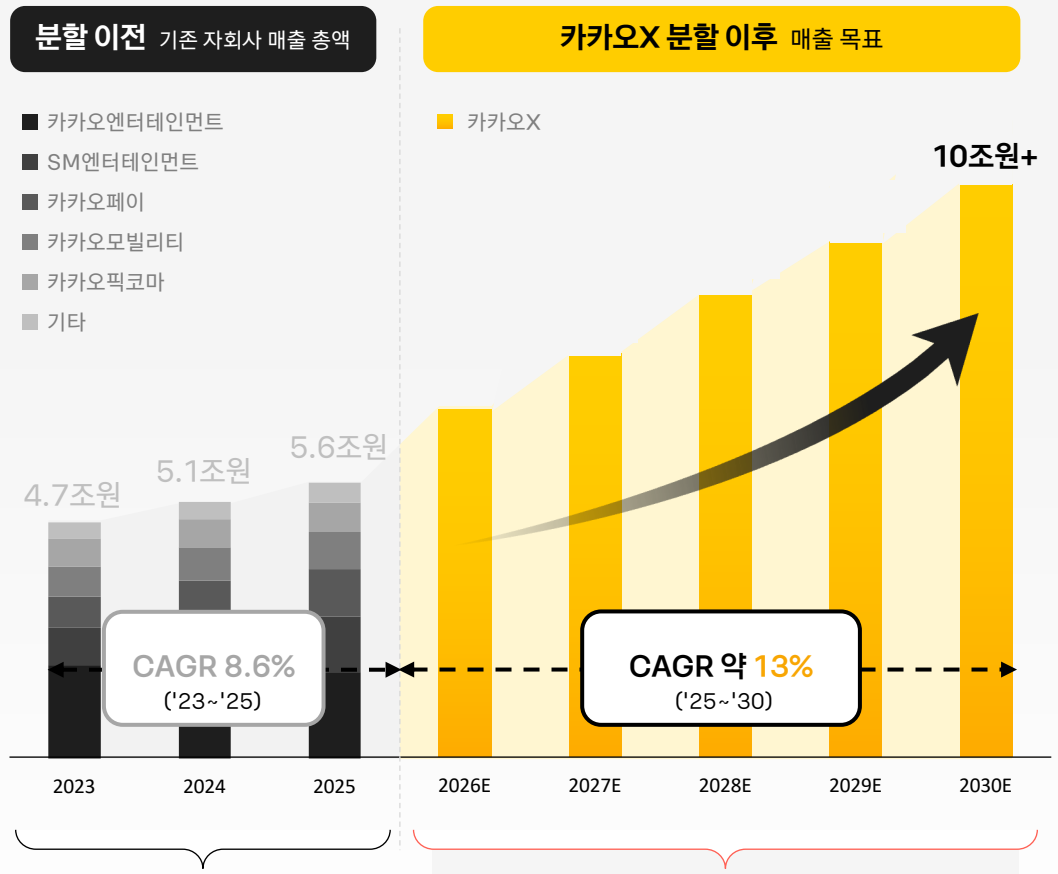
+32%

입증된 unlocking

주) 분할 이사회 전일 시가총액과 분할 재상장/변경상장일 시가총액 간의 변동률

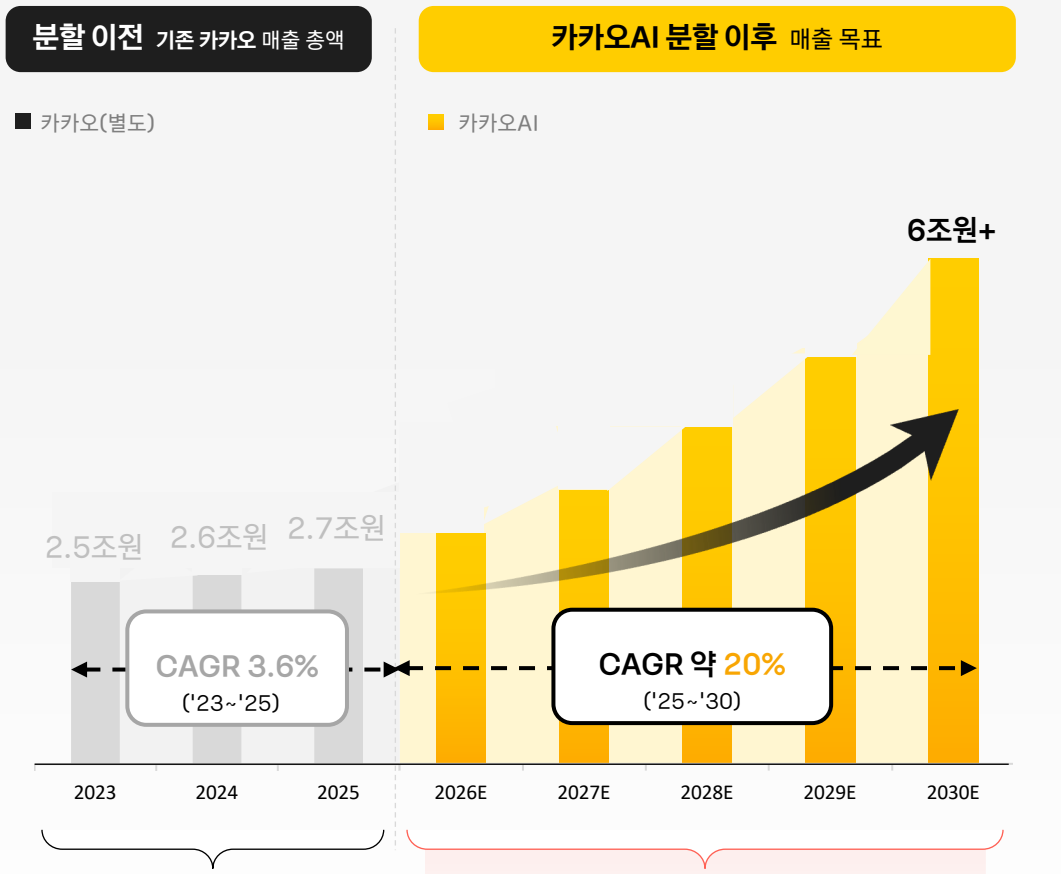
2. 주주가치 제고 (연결매출 성장)

카카오X와 카카오AI는 분할 후 각 사업 특성에 최적화된 성장 전략으로 매출 성장률 가속화 추진
25년 합산 매출 8.3조원 대비 30년 약 2배 가량 성장한 합산 매출 16+조원 달성 목표



핵심 자회사 개별 성장 및 경쟁력 축적

사업영역별 혁신 성장 적극 지원 및 차세대 성장동력 확보



기존사업을 바탕으로 경험 데이터 축적

AI 기술 경쟁력을 바탕으로 서비스 완결성 확보 및 수익모델 고도화

주) 카카오뱅크는 연결대상 자회사에 해당하지 않아 카카오X 매출 총액에서 제외

2. 주주가치 제고 (주주환원)

분할을 통해 각 사 사업적 특성에 적합한 주주환원 정책을 수립하고 적극적으로 실행 계획
카카오X는 투자차익 기반 특별배당 정책 수립, 카카오AI는 성장 통해 확대된 주주환원으로 주주가치 제고

카카오X

미래가치 투자회사로서 주주에게 자회사의 성과 및 투자 성과를 공유

기본
수취 배당금 30% 환원

+

특별
투자차익 기반 30% 환원

- 자회사 배당금(세후기준)의 30%를 배당·자사주 매입/소각 등 기본 주주환원으로 실시
- 미래가치 투자회사로 투자차익(자본비용 및 세금 차감 후) 발생 시, 특별 배당 · 자사주 매입/소각 진행
- **분할 후 3개년간 총 3천억원 자사주 매입소각**
  (두나무 매각 차익을 분할 후 특별주주환원 재원으로 활용)

+

카카오AI

AI Core Company로서 성장을 위한 재투자에 집중하고, 성장의 과실을 주주들과 공유

기본
별도 조정 FCF 20-35% 환원

+

특별
성장 가속 시 Step-up 환원

- 기본 주주환원은 별도 조정 FCF의 20~35% 환원
- **별도 조정 FCF 전년 대비 50% 이상 성장 시, 동일 기준 40%까지 환원 비율 상향**

주) 현행 주주환원정책('24-'26): 별도 조정 FCF 20-35% 주주환원 (최소 7% 이상은 현금 배당, 잔여 금액은 자사주 매입/소각 진행), 투자차익의 Tax 및 자본비용 차감

4

카카오X : 미래가치 투자회사

2026 카카오

2026 Kakao Corp.

자회사 성장 가속 · 신규 핵심사업 발굴 · 혁신기업 투자

kakaoX

Next Growth Investment Company

미래 가치를 키우는 투자 전문회사

카카오가 가보지 않은 길을 가며 도전을 해왔던 것처럼
카카오X 역시 새로운 가치를 발굴하고
미래를 설계하는 투자회사로 다시 시작합니다.

이미 각 사업영역에서 1위 지위를 보유하고 있는
테크핀·콘텐츠·모빌리티 등 핵심 사업의 경쟁력을 높이고
사업 간 시너지를 통해 빠른 성장 기회를 만듭니다.

카카오가 증명해온 다수의 제로투원 DNA를 바탕으로
경계 없는 신성장 사업 발굴과 투자를 통해 안정적인
미래 성장 동력을 구축합니다.

1. 카카오X

미래가치 투자회사로서 핵심 자회사의 성장을 지원하고, 혁신기업 발굴, 개발 및 투자 수행

카카오X

미래가치 투자회사

핵심 사업군 역량 강화

주요 자회사 경쟁력 강화 및 시너지 창출

그룹 미래 성장동력 발굴 및 육성

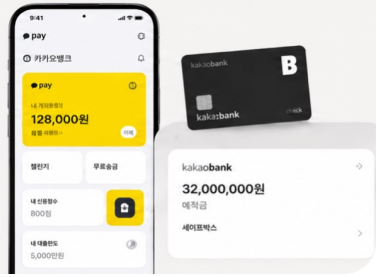
신규 핵심 사업 발굴과 육성을 통한 성장 기반 확보

혁신기업 투자

혁신기업 발굴 및 전략적 투자를 통한 포트폴리오 확장

테크핀

카카오뱅크 · 카카오페이 · 카카오페이증권

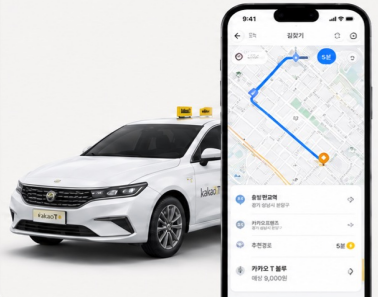


콘텐츠

카카오엔터테인먼트 · SM엔터테인먼트 · 카카오픽코마

모빌리티

카카오모빌리티



신규 핵심사업 발굴

혁신기업 투자

2. 자회사 현황 및 성장전략

각 사업영역별 선도기업인 핵심 자회사들의 전략 목표 달성과 적극적인 신사업 확장 및 성장 가속화
테크핀은 가상자산 생태계 주도, 콘텐츠는 글로벌팬덤 강화, 모빌리티는 로보택시·물류 선도의 명확한 전략 목표

모바일 금융 1위

Next Finance 리더
카카오뱅크 · 카카오페이 · 카카오페이증권

핵심 성과

- 디지털금융 1위 (MAU·계좌·자산)
  간편결제 최다 MAU
- 결제·여신·보험 사업 영역 확장

전략 방향성 : 가상자산 생태계 주도

- **AI Native Bank로 도약**
- **밀착형 금융 생태계 조성/종합 증권사로의 확장**
- **스테이블코인·STO·실물자산토큰화(RWA) 진출**

카카오뱅크 **매출액 3.1조원, 영업이익 6,500억원**
카카오페이 **매출액 7,400억원, 영업이익 730억원**

엔터 플랫폼 · 일본 웹툰 1위

팬덤 OS / IP 확장 OS
카카오엔터 · SM엔터 · 픽코마

핵심 성과

- 국내 엔터 플랫폼 1위 · 엔터테인먼트 Big 4
- 글로벌 top-tier 뮤직 IP 다수 보유
- 웹툰·웹소설 국내 최대 IP · 일본 1위 웹툰 플랫폼

전략 방향성 : 글로벌 팬덤 강화

- **IP 기반 글로벌 허브(IP Owner)로 패러다임 Shift**
- **글로벌 팬덤/라이브엔터 플랫폼 확장, DSP파트너십**
- **스토리 IP의 AI 영상화(숏애니) 양산 체계 구축**

콘텐츠 부문 **매출액 3.4조원, 영업이익 3,300억원**

택시 · 대리 1위

Next Mobility 리더
카카오모빌리티

핵심 성과

- 택시·대리 시장점유율 10년 연속 1위
  국내 모빌리티 매칭 플랫폼 독점적 지위
- 자율주행 등 신기술 도입 준비

전략 방향성 : 로보택시·물류 선도

- **택시 호출 수익화 개선 및 대리운전·배송 사업 확장**
- **로보택시 Operator 모델로의 진화**
- **자율주행 트럭 기반 스마트 물류 혁신**

모빌리티 부문 **매출액 7,800억원, 영업이익 1,400억원**

주) 매출액 및 영업이익은 2026년 6월말 연결 재무제표 기준 최근 12개월 (LTM) 실적, 카카오뱅크는 연결대상 자회사에 해당하지 않아 별도 표기

3. 자회사 이외 성장 전략

다양한 서비스 혁신을 바탕으로 신규 핵심 사업 발굴하고 글로벌 혁신 투자를 통한 신성장 엔진 확보

신규 핵심사업 발굴

카카오X의 차세대 성장동력 확보

테크핀 · 콘텐츠 · 모빌리티와 같은 이용자에게 새로운 가치를 제공하는 차세대 사업영역 선제적 탐색

* 디지털은행, 간편결제, 웹툰/웹소설 스토리, 모빌리티, 헬스케어, 게임 등 신사업 발굴과 성장 달성 경험

카카오그룹 기존 자산을 레버리지한 빠른 성장 도모

그룹의 압도적 유저 베이스와 연결성을 레버리지하여 신규 사업 가치 증대 및 시장 지배력 조기 확보

글로벌 혁신 투자

기술 기반 밸류업 주도

혁신 기술에 대한 조기 투자를 통해 독보적 기술 주권 확보하여 기업가치 상승 주도

* 두나무, 당근, SK스퀘어, SK텔레콤, 카도카와, KCD 등 성공적인 투자/회수 경험

투자수익의 선순환 구조 확립

투자수익을 주주환원과 재투자로 연결하여 기업가치의 지속적인 성장이 가능한 자본 선순환 구조 확립

4. 투자재원

인적분할 후 투자자산 유동화 및 주요 자회사 보유 현금성자산 등 투자 재원 약 6.4조원 보유
2030년까지 핵심 사업의 전략적 방향성에 부합하는 중장기 투자를 단계적으로 집행 계획

카카오X는 카카오인베스트먼트 보유 현금성자산 및 상장사 주식 등 투자자산을 이전, 혹은 필요 시 차입을 통한 자금 조달로 자회사 성장을 가속화하는 In-organic 투자 및 신규 핵심 사업 발굴을 위해 적극적 투자 계획

카카오X 투자재원

2.3조원

두나무 매각대금	카도카와	SK텔레콤
1.5조원	0.4조원	0.4조원
현금	일본 상장 주식	국내 상장 주식

자회사 투자재원

4.1조원

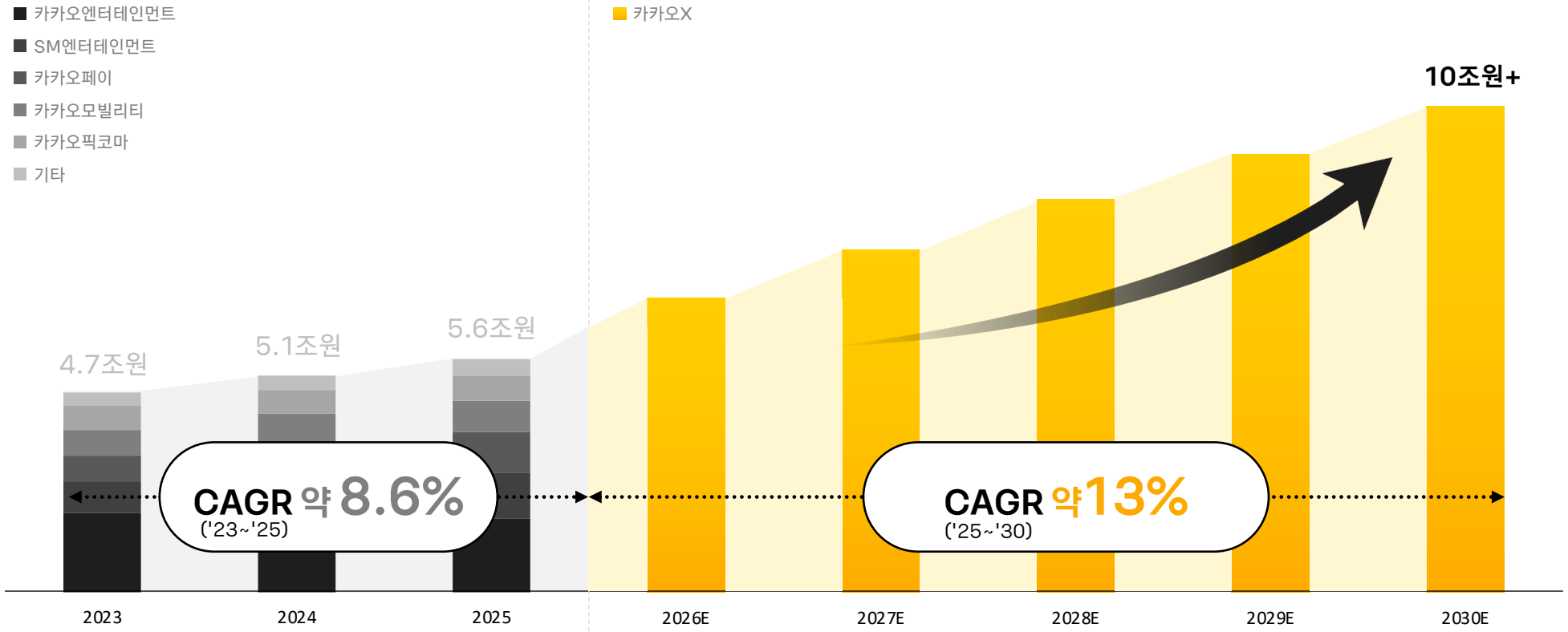
테크핀	콘텐츠	모빌리티
2.6조원	1.0조원	0.5조원
스테이블코인 등	글로벌 IP	자율주행 강화

5. 기업가치 제고 (연결매출 성장)

카카오X 5개년 매출 전망[1)]

분할 이전 기존 계열사 매출 총액

분할 이후 매출 목표



핵심 자회사 개별 성장 및 경쟁력 축적

사업영역별 혁신 성장 적극 지원 및 차세대 성장동력 확보

Key Financials
(26년 6월말 연결 기준, 최근 12개월)

구분	카카오X
자산	22.0조원
부채	9.8조원
순자산	12.2조원
매출액	5.5조원
영업이익	4,600억원

주1) 카카오뱅크는 연결대상 자회사에 해당하지 않아 카카오X 매출 총합에서 제외

5

카카오AI : Hyper-Growth Architect

2026 카카오

AI로 시작되는 신규 성장 모멘텀과 기존 사업의 재도약이 만드는 강력한 시너지

2026 Kakao Corp.

kakaoAI

"누구나 톡 한 줄로 나를 위한 AI 에이전트를 만들 수 있다면?"

지금까지 카톡이 모두에게 똑같은 메신저앱이었다면
앞으로 5천만 개개인의 의도와 맥락을 가장 잘 이해하는
'나를 가장 잘 이해하는 Agentic AI Interface'로 진화합니다.

이제 카톡에서 누구나 쉽게 AI 에이전트를 만들고
내 의도대로 서비스들을 움직여
원하는 결과를 더 쉽고 빠르게 만드는 세상이 됩니다.

카카오AI가 만들고자 하는 미래는
개인을 대체 하는 것이 아닌 개인을 강화(Augmentation)하는
각자의 삶에 맞춘 AI로 개인이 더 많은 것들을 할 수 있도록,
AI로 5천만 각자의 역량과 가능성이 증강되는 시대를 열어 갈 것입니다.

또한 카카오톡을 중심으로 커뮤니케이션부터 광고, 커머스까지
우리가 만들어왔던 ***카카오의 핵심 사업도 AI 엔진을 통해 재도약*** *하겠습니다.*

1. 카카오AI

인적분할로 자회사 관리 역할을 분리하며, AI 중심 자체사업에 경영 역량을 집중해 전략 실행을 가속

2. 핵심자산

진입점 · 맥락 데이터 · 생태계 · 모델 · 추진력의 다섯 축의 결합을 통한 AI 사업자로서의 구조적 우위 확보

CORE ASSETS

카카오AI 만이 보유하고 있는 핵심 자산

전 국민이 매일 여는 관문

- 따로 로그인하지 않고도 늘 쓰던 대화창에서 바로 닿는 AI 접점
- 외부 LLM · Agent도 사용자를 만나려면 거쳐야 하는 관문

MAU 5,000만

사용자를 가장 잘 아는 맥락 데이터

- 대화 · 행동 패턴 기반 메모리 루프로 개인 선호까지 학습하는 성장형 AI
- 먼저 말을 거는 AI 선톡 등 명령 없이 움직이는 능동형 인터랙션

사용자 의도 인텔리전스

카카오톡 내 서비스 실행 완결성

- 선물하기 · 쇼핑 · 페이 · 이동 · 콘텐츠 등 카카오 B2C 서비스 전 영역과의 즉시 연동
- 톡 안에서 검색부터 결제, 알림까지 Seamless한 거래 경험 제공

대화에서 실행까지

On-Device부터 Frontier까지 라인업 보유

- 기기 내 처리 기반의 개인정보 안전성 확보
- MoE(Mixture of Experts) 고효율 아키텍처로 5,000만 사용자 대응 가능한 비용 구조
- 글로벌 모델까지 목적별 멀티 모델 게이트웨이

고성능 · 저비용

세상에 없던 서비스를 만든 추진력

- 카카오톡 · 카카오뱅크 · 카카오T 등 일상을 바꾼 서비스의 검증된 런칭 경험
- 5,000만 규모 트래픽을 감당해 온 운영 안정성

검증된 개발 DNA

3. Foundation Model

5천만 이용자 대상 AI 서비스가 가능한 고성능 · 멀티모달 · 초경량 자체 Foundation Model 확보

On-device Model

글로벌 모델보다 우월한 성능

자체 토크나이저

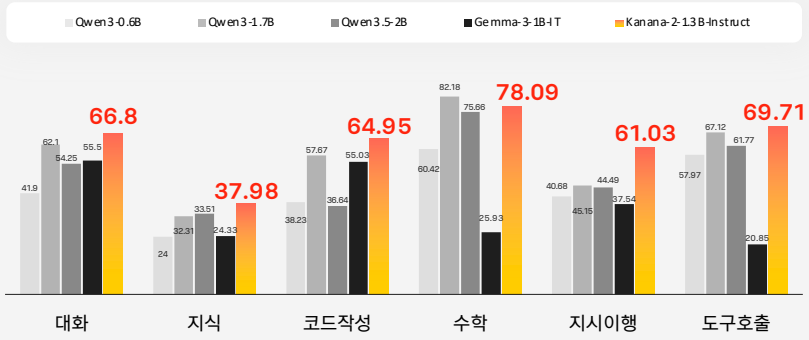
생성 속도 **x2**

생성 비용 및 사용자 체감 속도 향상
글로벌 탑티어 모델 대비 최대 2배

경량화 최적화

경량화 **x3**

성능, 처리 속도, 배터리 소비 효율화
전세계적으로 최초 서비스화 사례



* 자체 벤치마크 기준 (대화 · 지식 · 코드작성 · 수학 · 지시이행 · 도구호출), 100점 만점

Server Model

10배 이상 큰 글로벌 모델과 대등한 수준의 성능

고효율 서버 모델

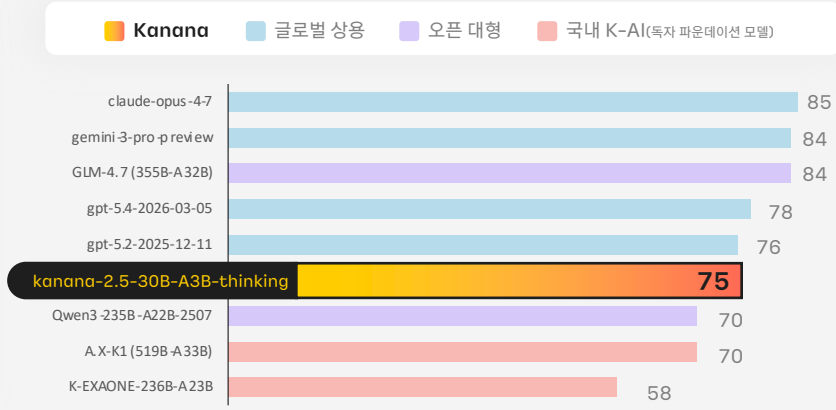
모델 사이즈 **1/10**

1/10의 GPU 사용량으로
동일한 수준의 성능으로 서비스 적용

Knowledge Distillation

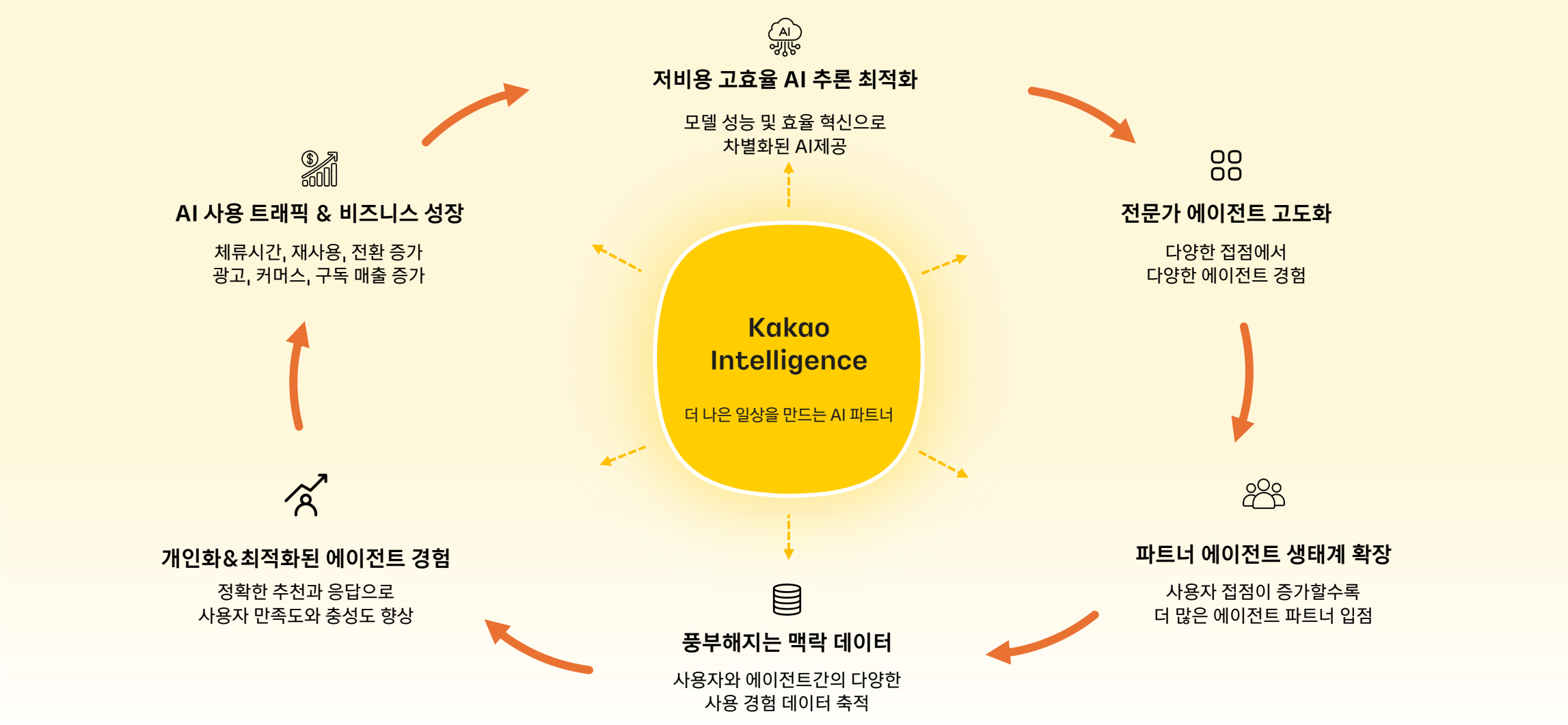
원천모델 사이즈업 **x10**

현재 대비 10배 사이즈의
원천 모델 연내 출시
고성능의 서비스 모델로 지식 증류



4. AI 생태계 선순환

실행까지 완결하고, 사용할수록 진화하며, 사용자·서비스·파트너가 함께 성장하는 전 국민 AI 생태계 구축



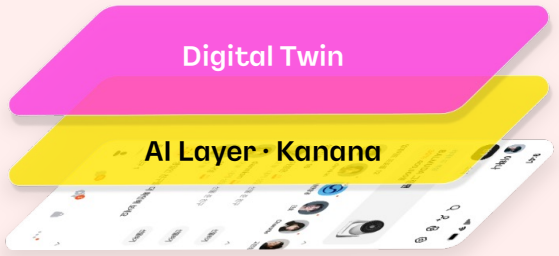
5. Agent as a Service

카카오톡은 Agentic AI Interface로 진화하며, 1인 1 Agent 시대의 새로운 생태계를 선점

	웹 시대	모바일 시대	AI 시대
Tool	1인 1PC	1인 1스마트폰	**1인 1 Agent**
인터페이스	GUI 사람이 목표에 맞는 기능을 직접 찾아 조작 * GUI : Graphical User Interface 조작	Touch GUI 앱을 찾아 손으로 직접 조작	LUI **자연어로 의도만 전달하면 에이전트가 결과까지 완성** * LUI : Language User Interface 조작

모바일 시대 주역 카카오 → Agentic AI Interface로 진화

카카오톡 내에서 작동하는 Agentic AI 생태계



"1인 n개 Agent 생태계를 선도하는 First Mover"

AI Digital Twin	나보다 나를 더 잘 아는 AI Persona 더 좋은 실행을 선제적 제안
Expert Agent	커머스 로컬 금융 건강 ...
General Assistant	누구에게나 일반적인 AI 경험을 제공하며 다양한 툴과 정보를 답변하는 어시스턴트

6. 2030년 이용자 목표

카카오톡을 일상의 AI 접점으로 전환하며, 플랫폼 체류시간을 구조적으로 확대

AI 일간 활성 이용자

2천만 명+

전국민 모두가
자신만의 에이전트를 보유

카카오톡 체류시간

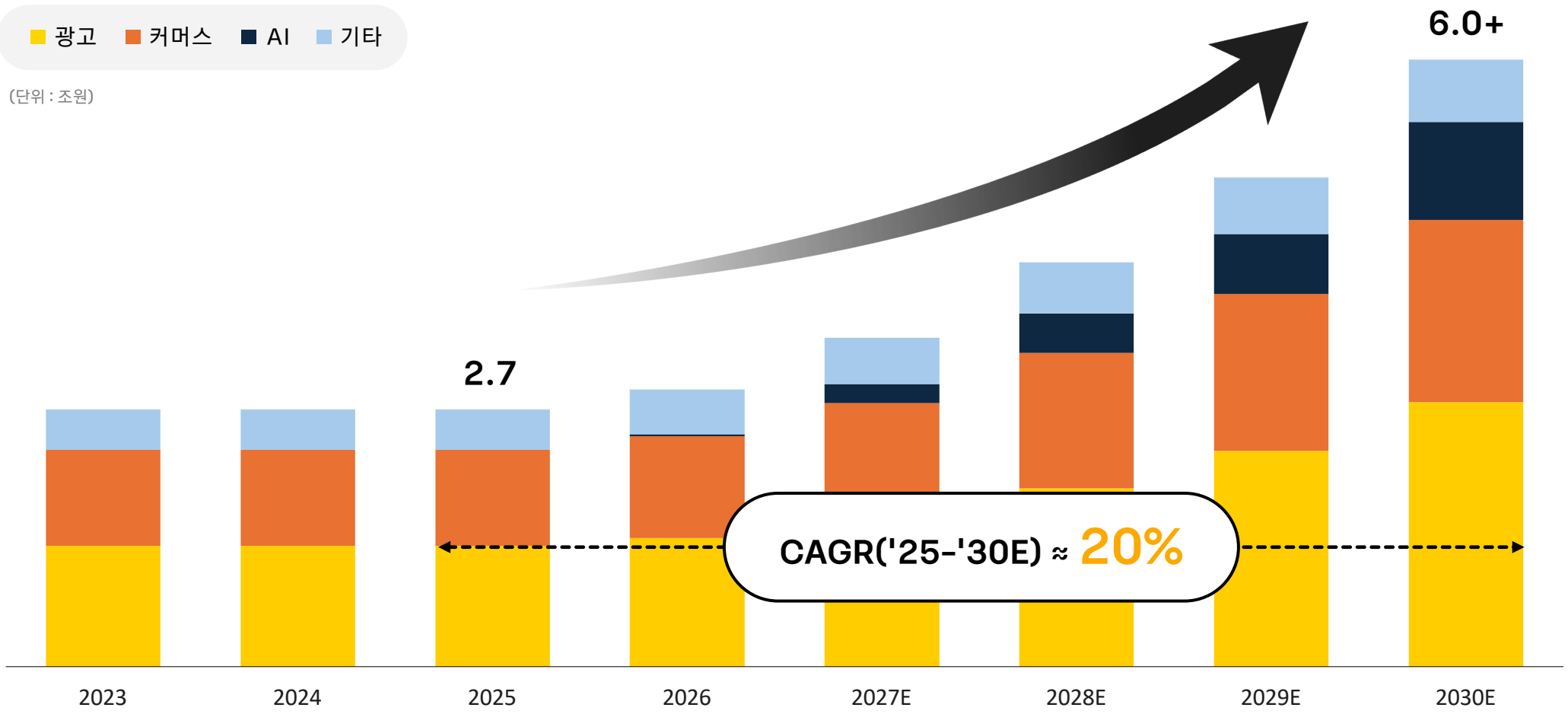
50%+

사람과 사람에서,
사람과 AI에이전트의 관계로 확장

7. 매출 전망

2030년까지 CAGR 20%로 매출 6조원 이상 달성을 목표로 함

분할 이전 기존 매출 | **분할 이후** 매출 목표



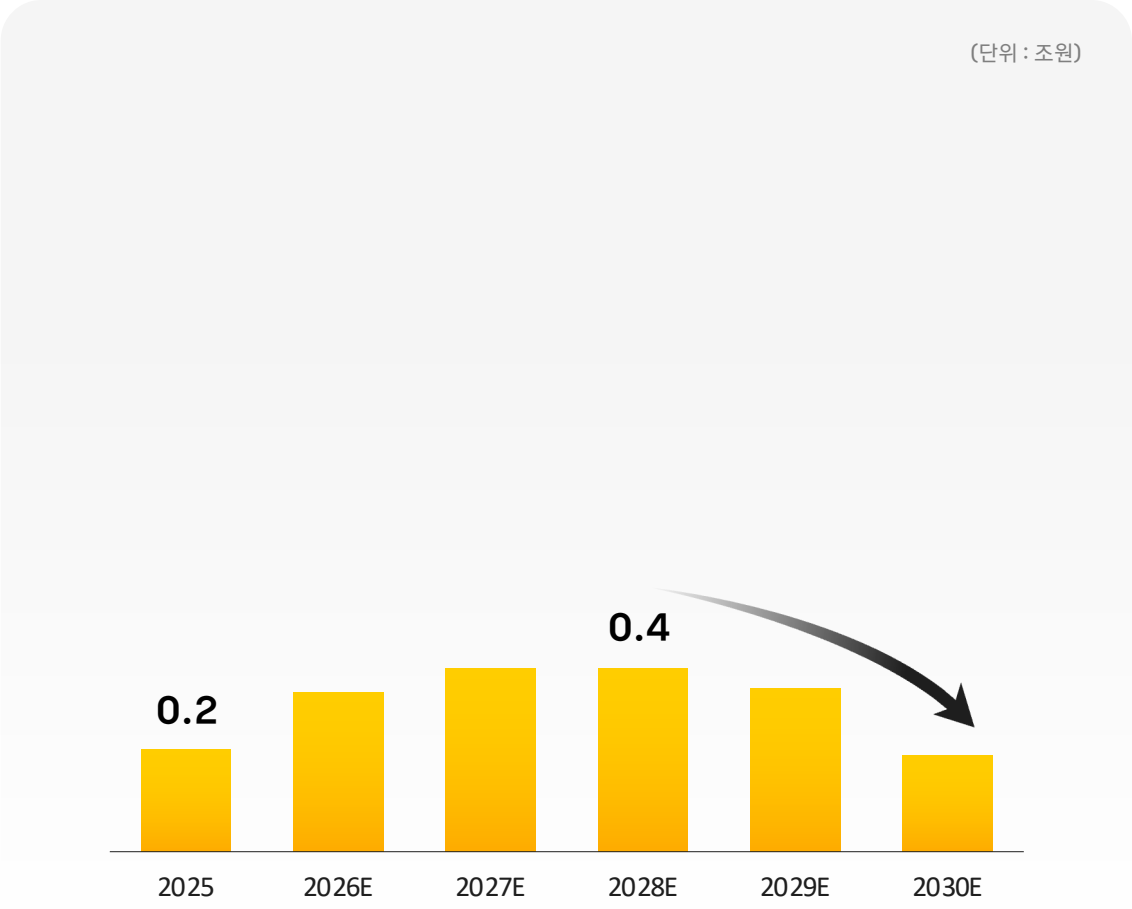
Key Financials
(26년 6월말 연결 기준, 최근 12개월)

구분	카카오AI
자산	6.0조원
부채	3.6조원
순자산	2.4조원
매출액	2.8조원
영업이익	4,700억원

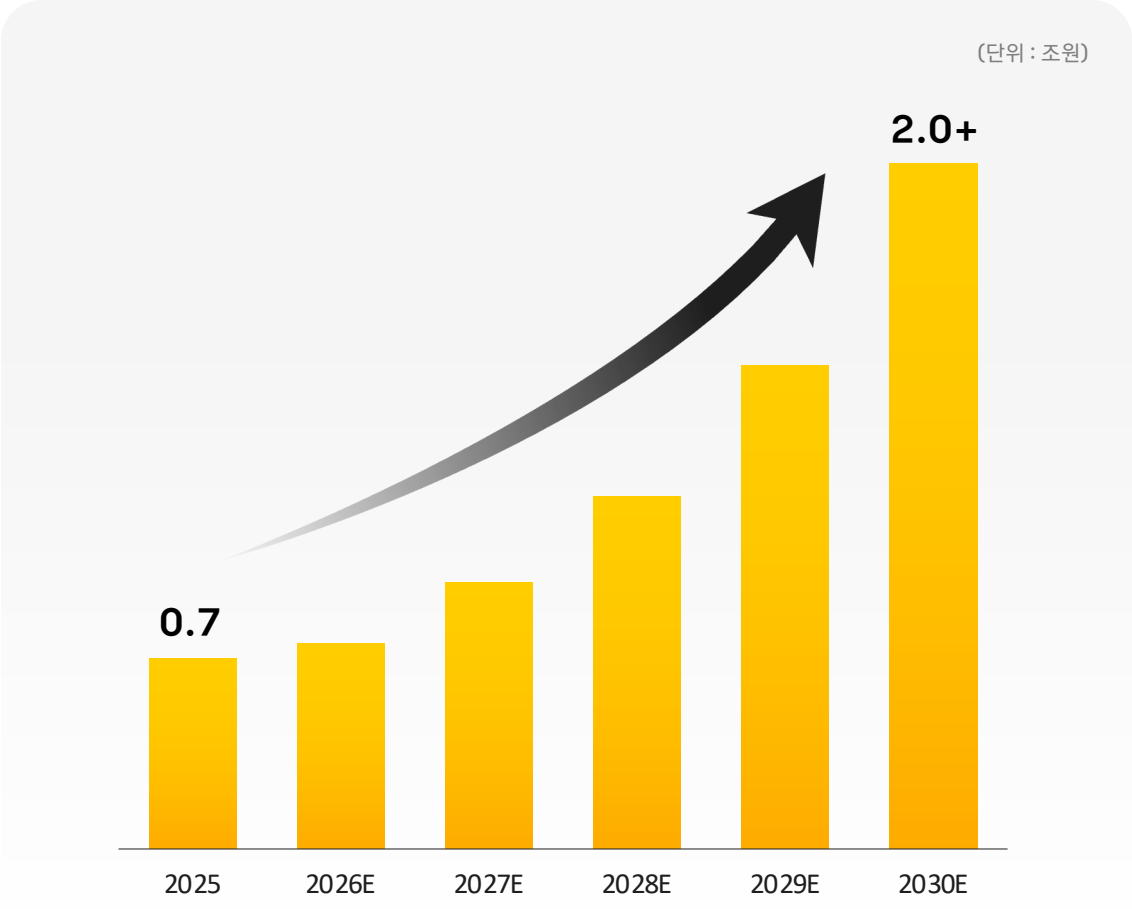
8. CapEx · EBITDA

효율적인 CapEx 집행을 이어가는 동시에 EBITDA의 성장이 가속되며, 자본 효율성과 현금 창출력의 구조적 개선 구간 진입

CapEx | 제2데이터센터 투자 피크 이후 CapEx-light 전략 유지



EBITDA | 매출 고성장을 기반으로 2030년 2조원 이상 달성



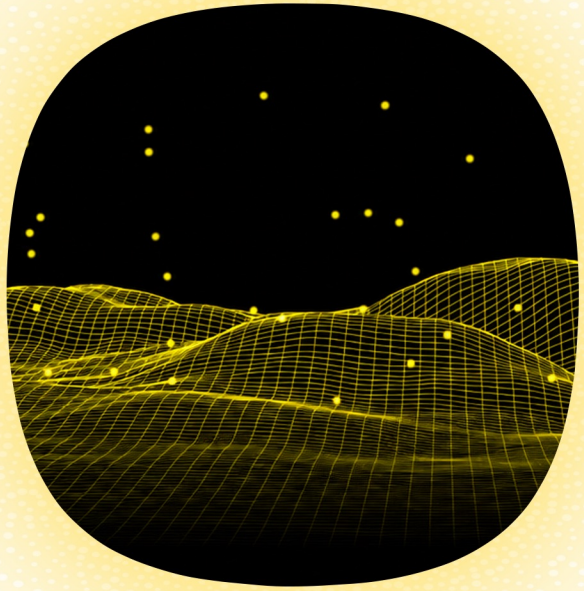
9. 2030년 Financial Target

기존 사업의 성장 재가속과 신규 성장축 확보를 동시에 추진하며
향후 5년간 매출 CAGR 20% 목표

1	2	3	4
매출	EBITDA	영업이익률	ROE
6조원+	2조원+	30%+	25%+

kakao

THANK YOU.



2026 카카오

Copyright © 2026 Kakao Corp. All Rights Reserved.