

kakao

Kakao Investor Relations
3Q 2023



유의사항

본 자료의 2023년 3분기 재무정보는 한국채택국제회계기준에 따라 작성된 실적에 대한 추정치이며, 별도 재무제표를 제외한 모든 재무정보와 영업성과는 종속회사를 포함한 연결 기준으로 작성되었습니다.

외부감사인의 회계 검토가 완료되지 않은 상태에서 투자자 여러분의 편의를 위해 작성된 자료이므로, 내용 중 일부는 회계 검토 과정에서 달라질 수 있습니다.

이에 (주)카카오는 본 자료에 서술된 재무정보 및 영업성과의 정확성과 완벽성에 대해 보장하지 않으며, 자료 작성일 현재의 사실을 기술한 내용에 대해 향후 업데이트 책임을 지지 않습니다.

또한, 본 자료 상에, 회사가 예상한 결과 또는 사항이 실현되거나, 회사가 당초에 예상한 영향이 발생한다는 확신을 제공할 수 없습니다.

본 자료에 기재된 예측정보는 본 자료 작성시점을 기준으로 작성한 것이며, 회사가 이러한 위험 요인이나 예측정보를 업데이트할 예정이 없음을 유의하시기 바랍니다.

따라서, 본 자료는 투자자들의 투자 결과에 대하여 어떠한 법적인 목적으로 사용되어서는 아니되며, (주)카카오는 본 자료에서 제공되는 정보에 의거하여 발생하는 투자 결과에 대해 어떠한 손해 또는 책임을 지지 않음을 알려드립니다.

목차

Company Overview	4
------------------	---

카카오 사업	10
--------	----

플랫폼 사업

카카오톡	11
카카오 모빌리티	18
뉴이니셔티브	19
카카오페이	20
카카오뱅크	21

콘텐츠 사업

카카오게임즈	23
카카오 픽코마/엔터테인먼트 - 스토리	24
카카오엔터테인먼트 - 뮤직	25
카카오엔터테인먼트 - 미디어	26

재무성과	28
------	----

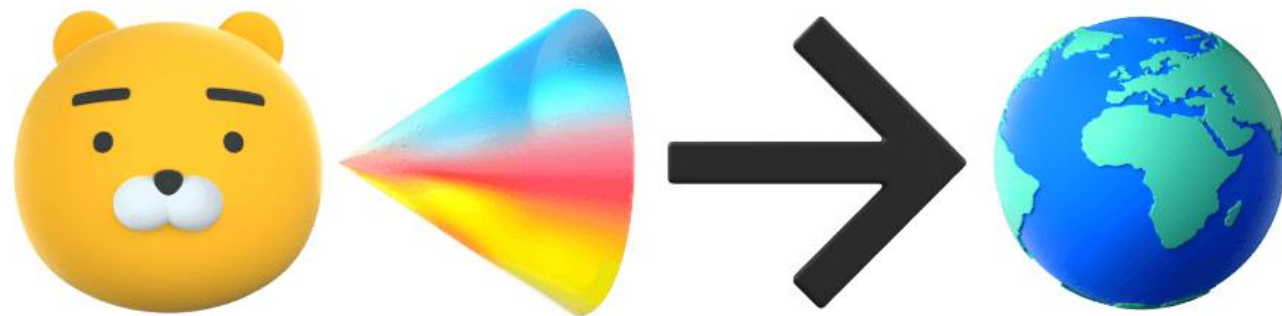
Company Overview

카카오 사업

재무성과

기술과 사람이 만드는 더 나은 세상

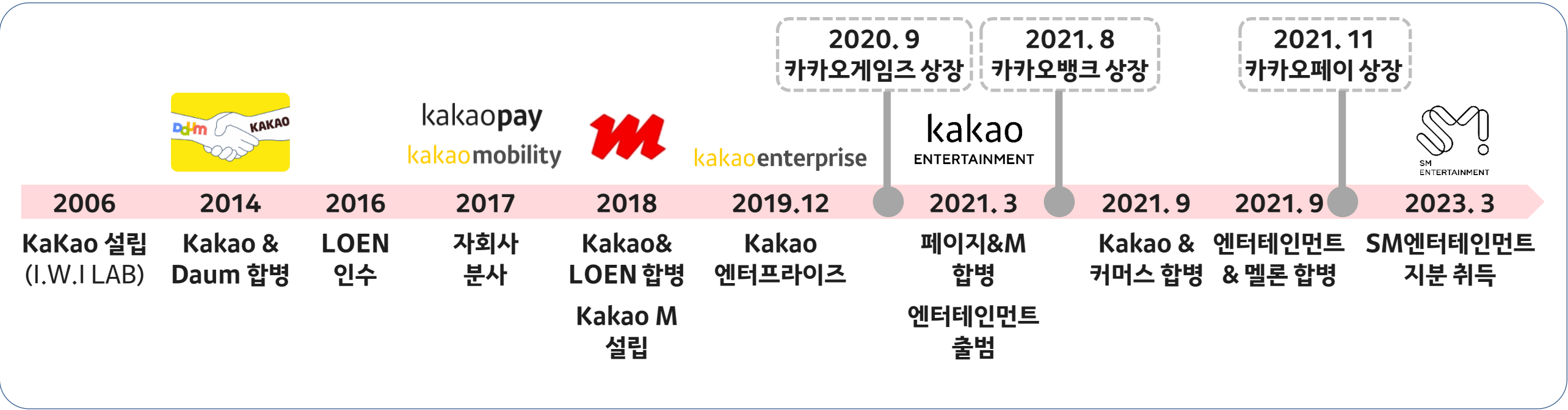
Making a better world with people and technology



혁신적 서비스 런칭과 법인 출범



사업구조 변화 및 자회사 상장



● 카카오 지분율¹⁾ (%) / 투자유치 당시 기업가치²⁾ (조원)



플랫폼

카카오톡	신사업	테크핀
광고 (카카오톡+ 포털)	카카오모빌리티 57.3%/ 5.0+	카카오페이 46.5%/ 5.5
커머스 (선물하기, 톡스토어, 메이커스)	카카오엔터프라이즈 85.1%/ 2.6	카카오뱅크 ³⁾ 27.2%/ 11.1
	카카오브레인 100%	
	카카오헬스케어 100%	

콘텐츠

게임	스토리, 뮤직, 미디어
카카오게임즈 40.9%/ 2.1	카카오엔터테인먼트 66.0%/ 11.3
	카카오픽코마 91.1%/ 8.8
	SM엔터테인먼트 39.9%/ 3.1

1) 지분율 및 상장사 기업가치는 2023.9.30 기준
2) 비상장사 기업가치는 최근 투자유치 기준
3) 카카오뱅크는 지분법 대상 법인

주주 가치 제고를 위한 중장기 주주환원정책 수립 및 실행

카카오 주주 환원 정책 (FY'21~FY'23)

카카오 별도 FCF의 15~30%

- ✓ FY2021년부터 3년간 카카오 별도 기준 FCF(잉여현금흐름) 15%~30%를 주주 환원 재원으로 활용

자사주



배당

- ✓ FCF 10%~25% 자사주 매입 및 소각
- ✓ 추가 수준 + 회사 성과에 따라 규모 확대

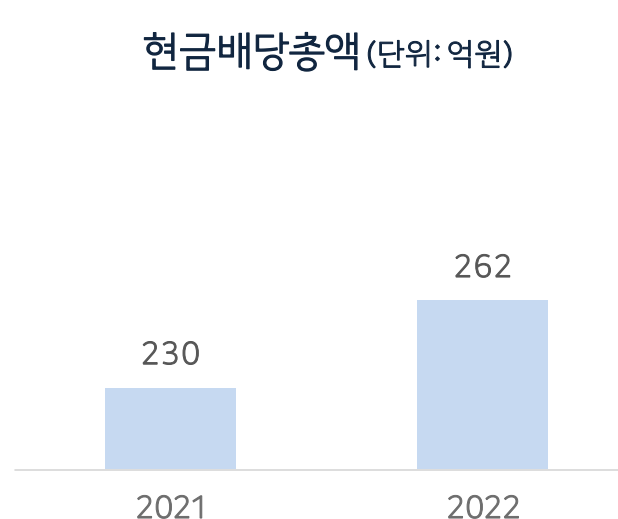
- ✓ FCF 5%는 현금 배당 재원으로 활용
- ✓ 최소 배당금 유지 + 성장에 따른 추가 배당

주주 환원 이력 (FY'21~FY'22)

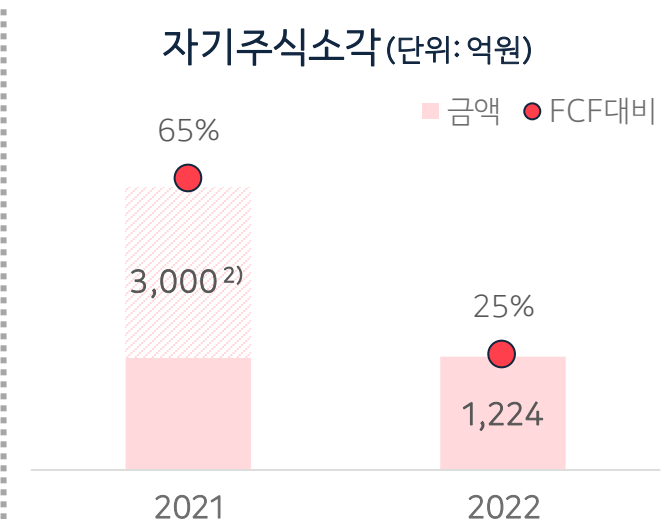
FY2022 주주 환원 ¹⁾

- ✓ 현금결산배당금
: 총액 262억원, FCF 5%
- ✓ 자기주식소각
: 총액 1,224억원, FCF 24%

현금배당총액 (단위: 억원)



자기주식소각 (단위: 억원)



1) 자기주식소각금액은 이사회결의 당일 시가 기준으로 계산

2) 2021년은 특별소각 1,852억원을 포함한 금액

선한 디지털 기술과 사회적 영향력으로 오늘보다 더 나은 세상을 만드는 카카오의 약속과 책임

거버넌스

ESG 경영을 위한 조직화 및 체계 마련

조직화 및 체계 마련

- 리스크 모니터링 및 대응 체계 구축
- 국내 IT기업 최초 디지털 접근성 책임자 (DAO, Digital Accessibility Officer) 선임
- 국내 최초 기술윤리위원회 신설
- ERM위원회 신설
- CEO 성과 평가 요소 중 15%를 ESG 관련 지표로 설정

ESG 평가

- DJSI¹⁾ World, Apac, Korea 지수 업계 최초 2년 연속 편입
- MSCI²⁾ ESG 평가 AA등급 획득
- 한국ESG기준원 통합 A등급 2년 연속 획득
- S&P 2023 DJI ESG TOP 1% 선정

환경

기후위기 대응 활동 및 캠페인 추진

기후위기 대응 활동

- Active Green Initiative 발표 (SBTi³⁾ 가입 및 2040 NET ZERO 목표수립)
- 제주 오피스 RE100⁴⁾ 달성

환경 캠페인 진행

- 그린 디지털 실천 캠페인 (카카오톡 다크모드, 모바일 청구서 등)
- 카카오 메이커스 재활용 프로젝트 진행 (헌 티셔츠 → 양말, 헌 스웨터 → 카디건)
- MMA⁵⁾ 공연 그린 에티켓 캠페인

사회

상생 사업추진 및 인권·사회문제 해결

상생 활동

- 카카오 공동체 상생안 마련 및 상생기금 (5년간, 3천억 규모) 지원 발표
- 카카오 소신상인 프로젝트 시작 (우리동네 단골시장 프로젝트 22년 6월 런칭)
- 지역 대학교와 협력해 기술인재 양성을 위한 카카오 테크 캠퍼스 신설

인권 / 사회문제 해결

- 인권실사 및 영향평가 프로세스 구축/실행
- 같이가치 긴급모금 프로젝트 진행 (산불/호우 피해 및 우크라이나 복구 등)
- 사회문제 해결을 위한 행동참여 프로젝트 “모두의 행동” 런칭

1) DJSI : Dow Jones Sustainability Index

2) MSCI : Morgan Stanley Capital International Inc

3) SBTi : Science Based Targets initiative(과학 기반 탄소 감축 목표 이니셔티브)

4) RE100 : 2050년까지 기업에서 사용하는 전력의 100%를 재생에너지로 대체하자는 국제적 협약

5) MMA : Melon Music Awards

Company Overview

플랫폼 사업

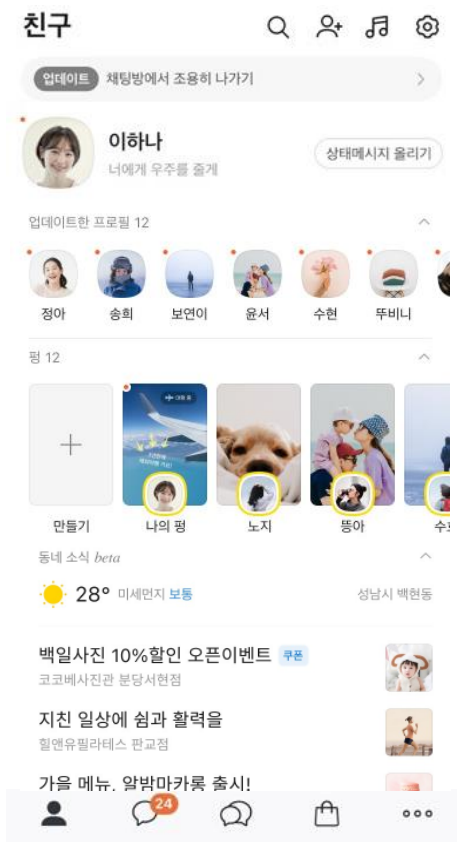
콘텐츠 사업

재무성과

매일 천만 명 이상이 방문하는 탭 3개로 확대

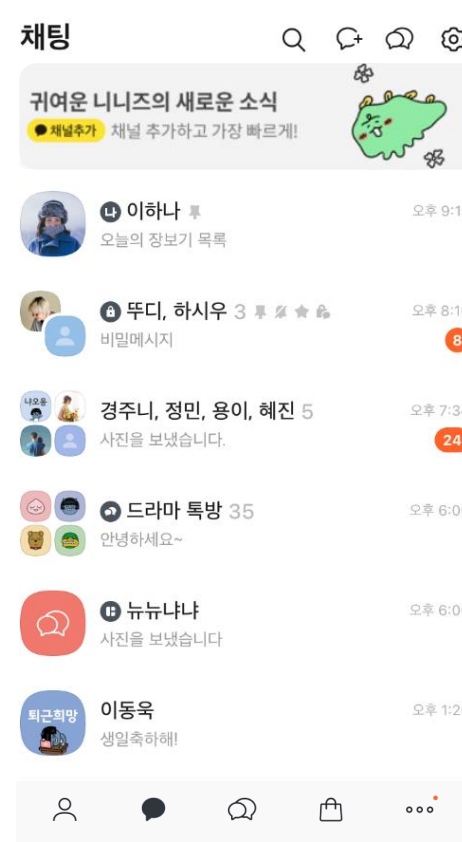
친구탭

업데이트한 프로필, 평,
생일인 친구, 친구목록



채팅탭

1대1, 특채널,
팀채팅



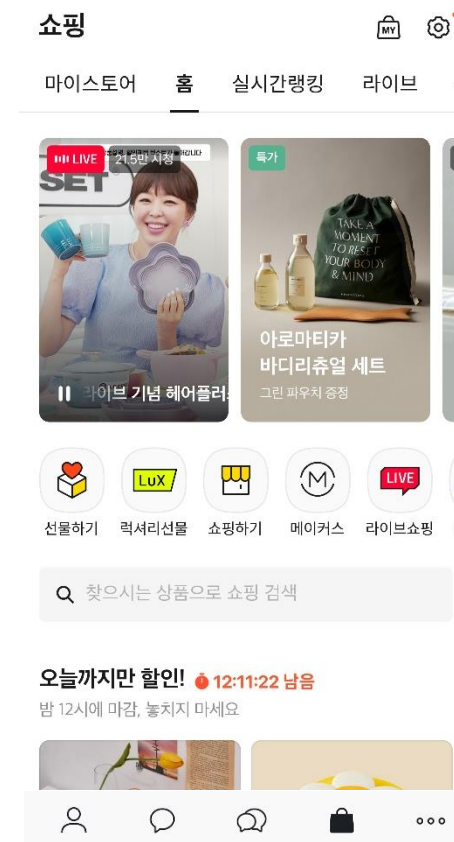
오픈채팅탭

관심사 기반
커뮤니티 서비스



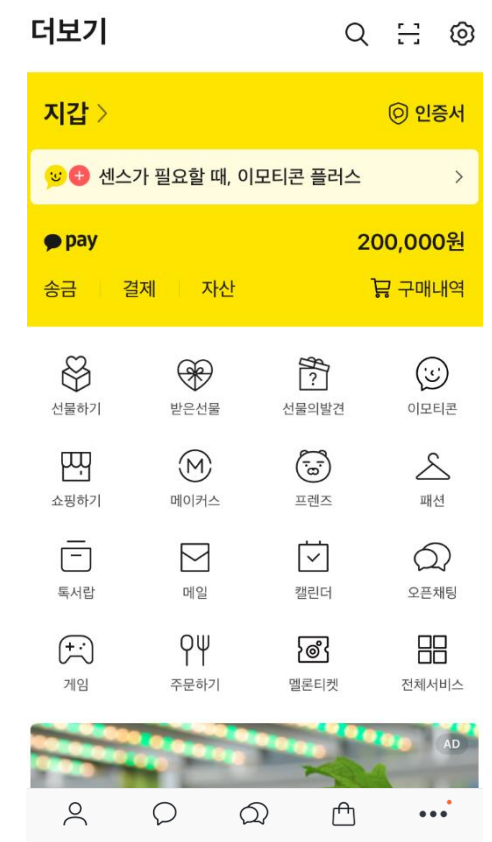
쇼핑탭

선물하기, 쇼핑하기,
메이커스, 프렌즈, 라이브



더보기탭

지갑, QR, 카카오페이,
캘린더, 독서클럽



4,400만 명

채팅탭 DAU

3,000만 명+

‘23년 연말 기준 친구탭 DAU목표 4천만 명

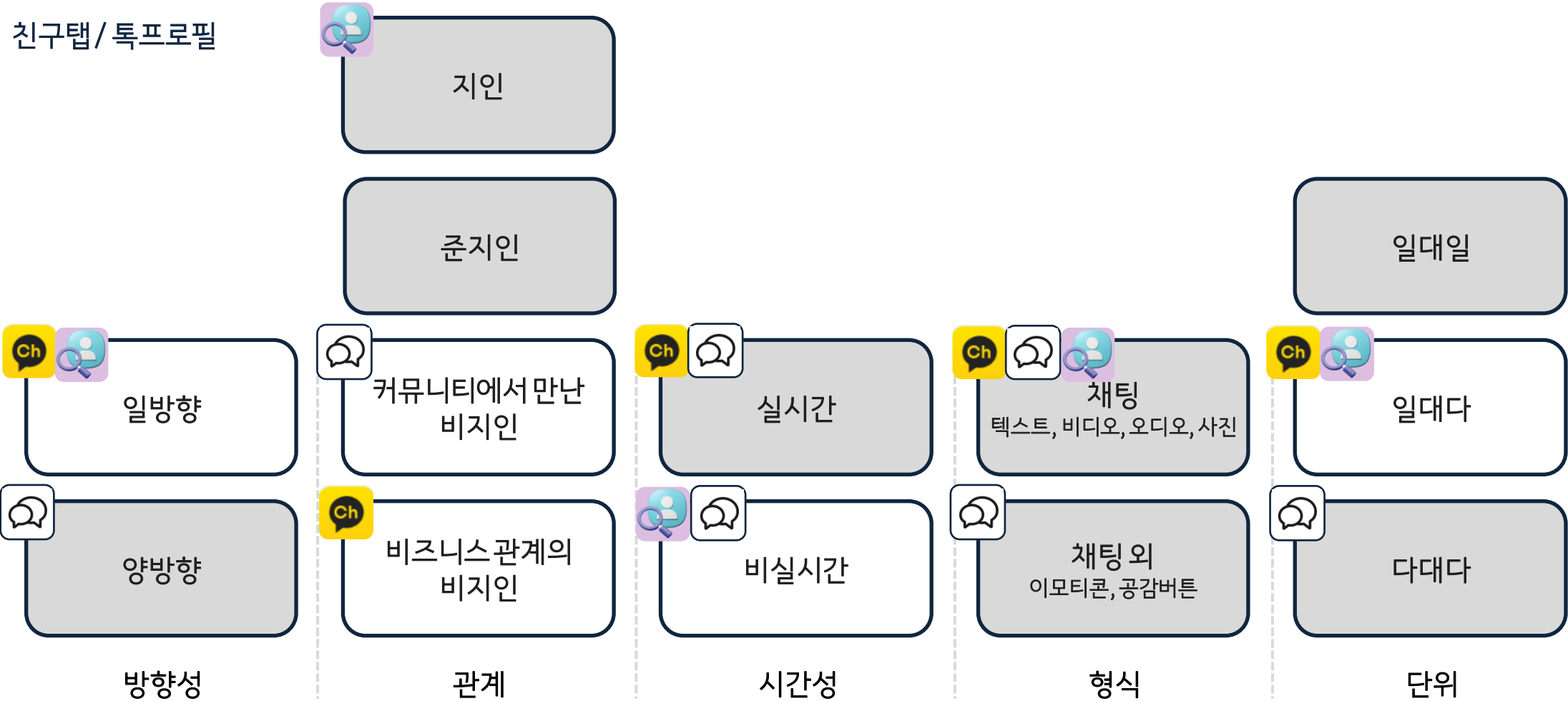
1,300만 명+

‘23년 연말 기준 오픈채팅탭 DAU목표

커뮤니케이션 방식 세분화로 카카오톡의 질적 성장 도모

커뮤니케이션 방식

-  기존 카카오톡 채팅
-  톡채널
-  오픈채팅
-  친구탭/ 톡프로필



로컬서비스 강화를 통해 롱테일 파트너 비즈니스와 동반 성장

롱테일 파트너 확대

외부 파트너사 제휴 통해
전체 특채널 증가

요기요

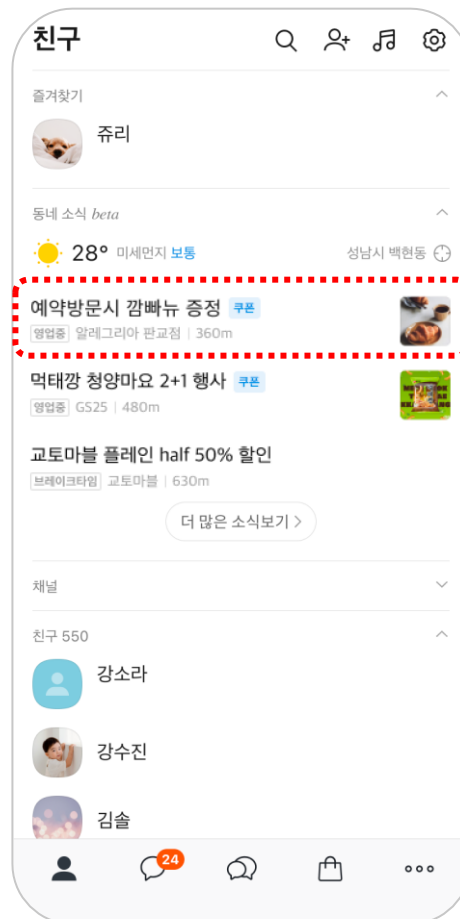
- 30만 파트너 보유

도매꾹 예정

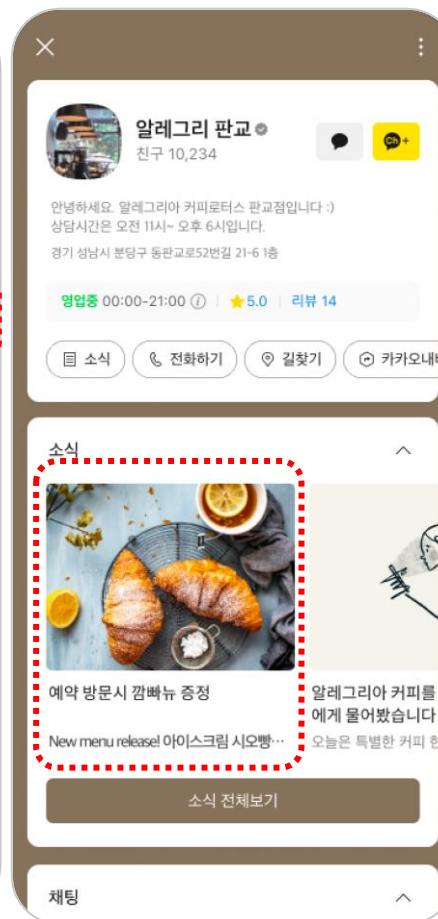
Cashnote 예정

로컬 비즈니스 강화

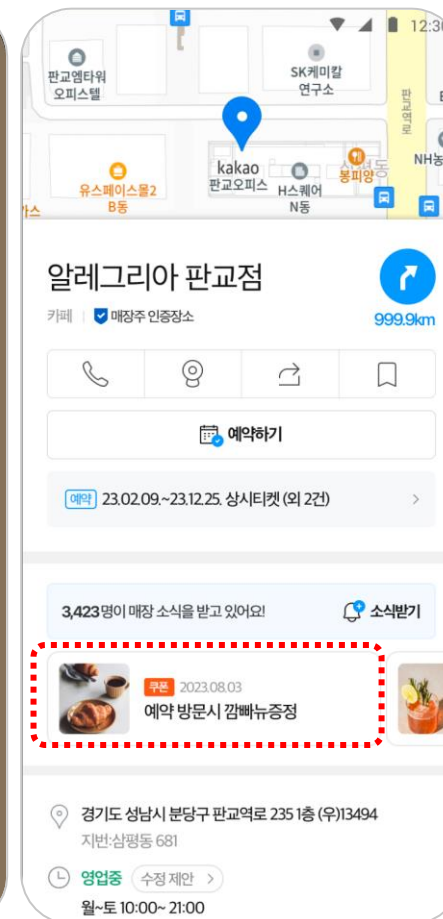
동네소식



특채널



카카오맵



비즈니스 솔루션

비즈도구 기반 특채널
생성 및 거래 활성화

주문

- 주문하기by요기요
11/21일 출시

예약

- 업종 커버리지 확대

결제

- 특체크아웃

광고

커머스

특채널, 알림톡, DA, SA 포함 카카오 광고상품 활용↑

주문, 예약, 결제 등 비즈니스 솔루션 기반 거래 활성화

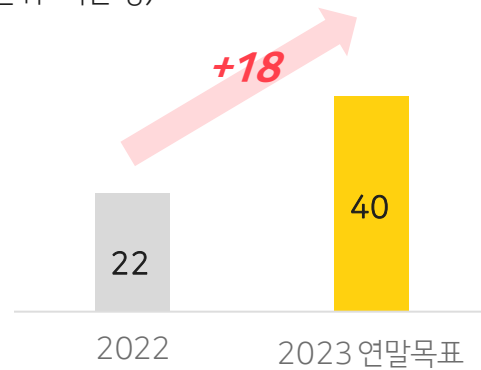
카카오톡의 질적 성장을 통한 비즈니스 기회 확대

전략

Growing Supply | 친구탭 개편, 오픈채팅 탭 출시

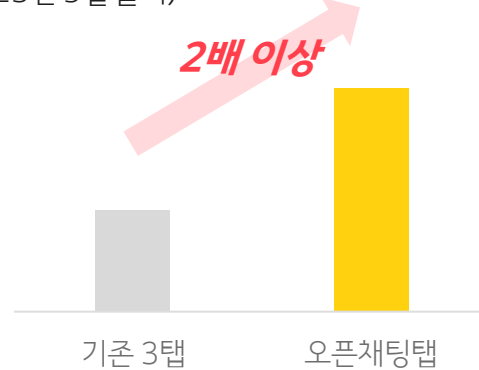
친구탭 DAU

(단위: 백만 명)



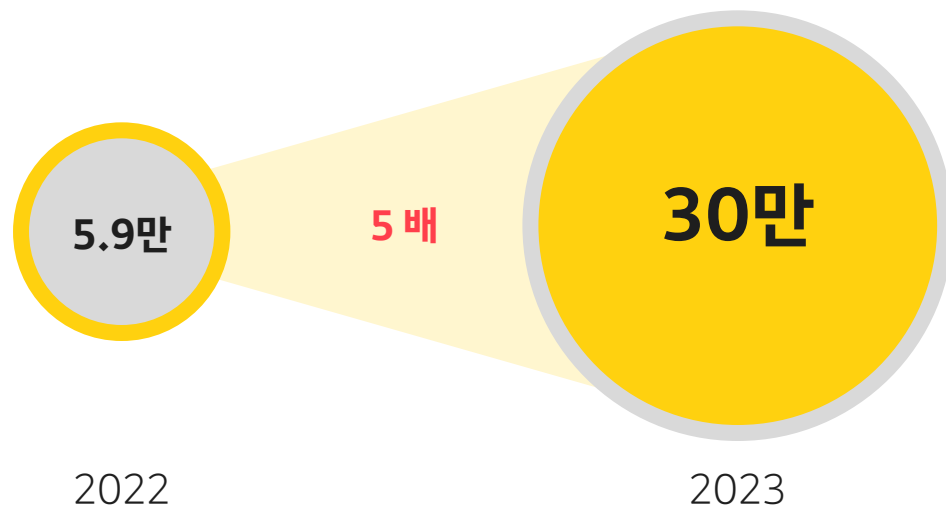
오픈채팅탭 DAU

(23년 5월 출시)



Growing Demand | 광고주 Pool 확대

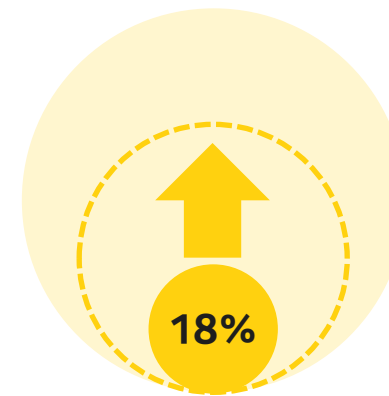
친구 천 명 이상 특채널 수



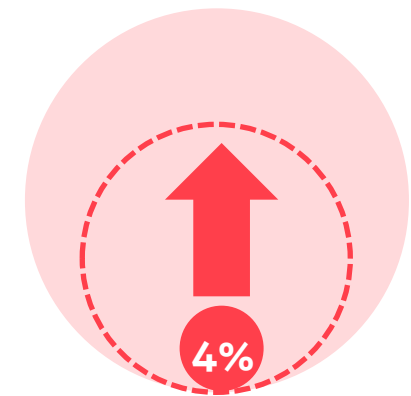
목표

Top-line | 온라인 광고/커머스 점유율 확대

온라인 광고 점유율

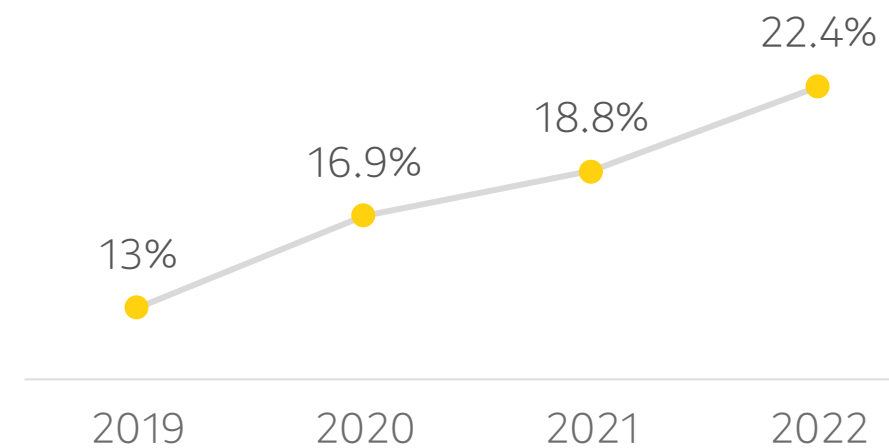


이커머스 점유율



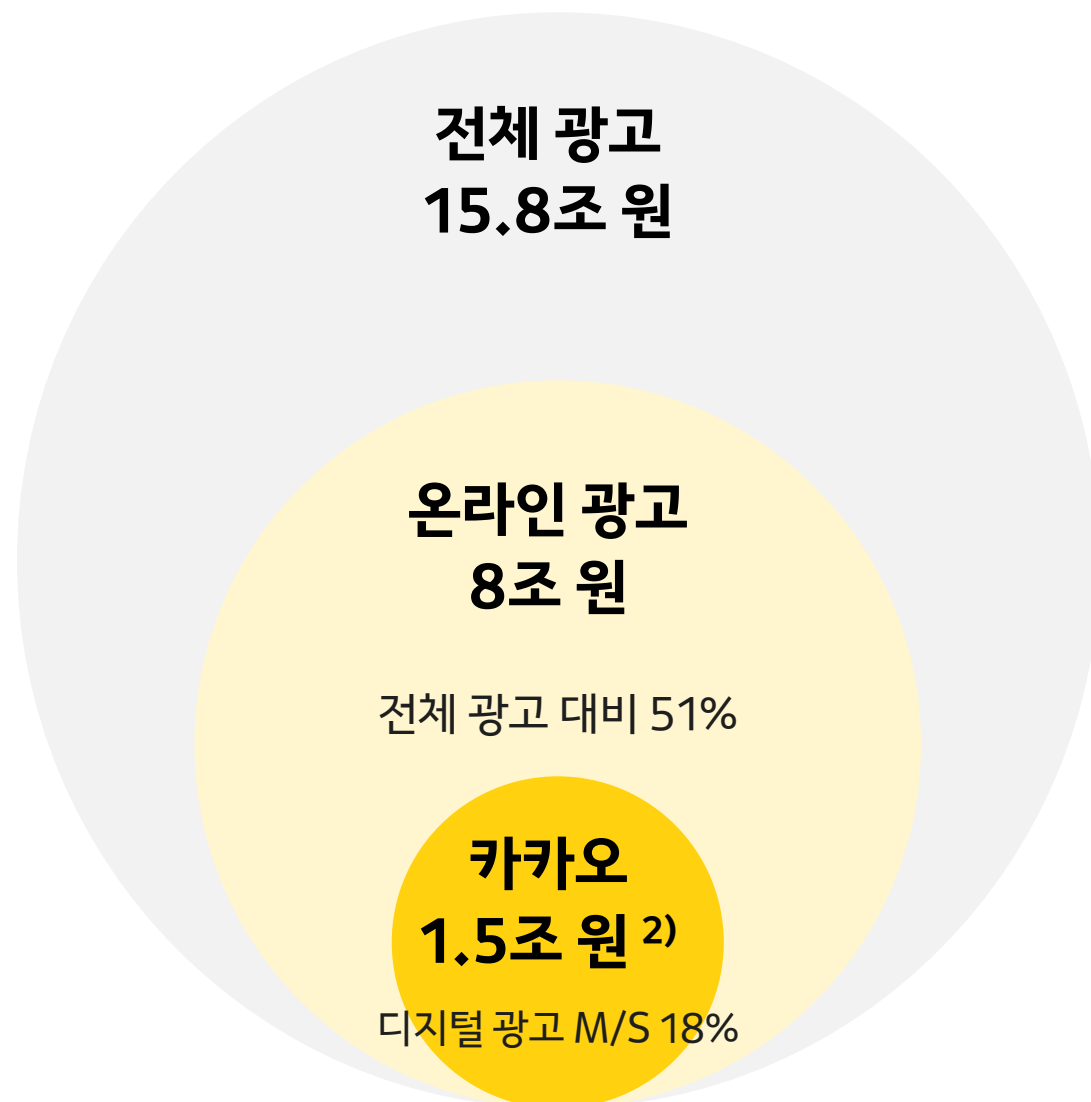
Bottom-line | 별도 기준 영업이익률 지속 개선

별도 기준 카카오 영업이익률

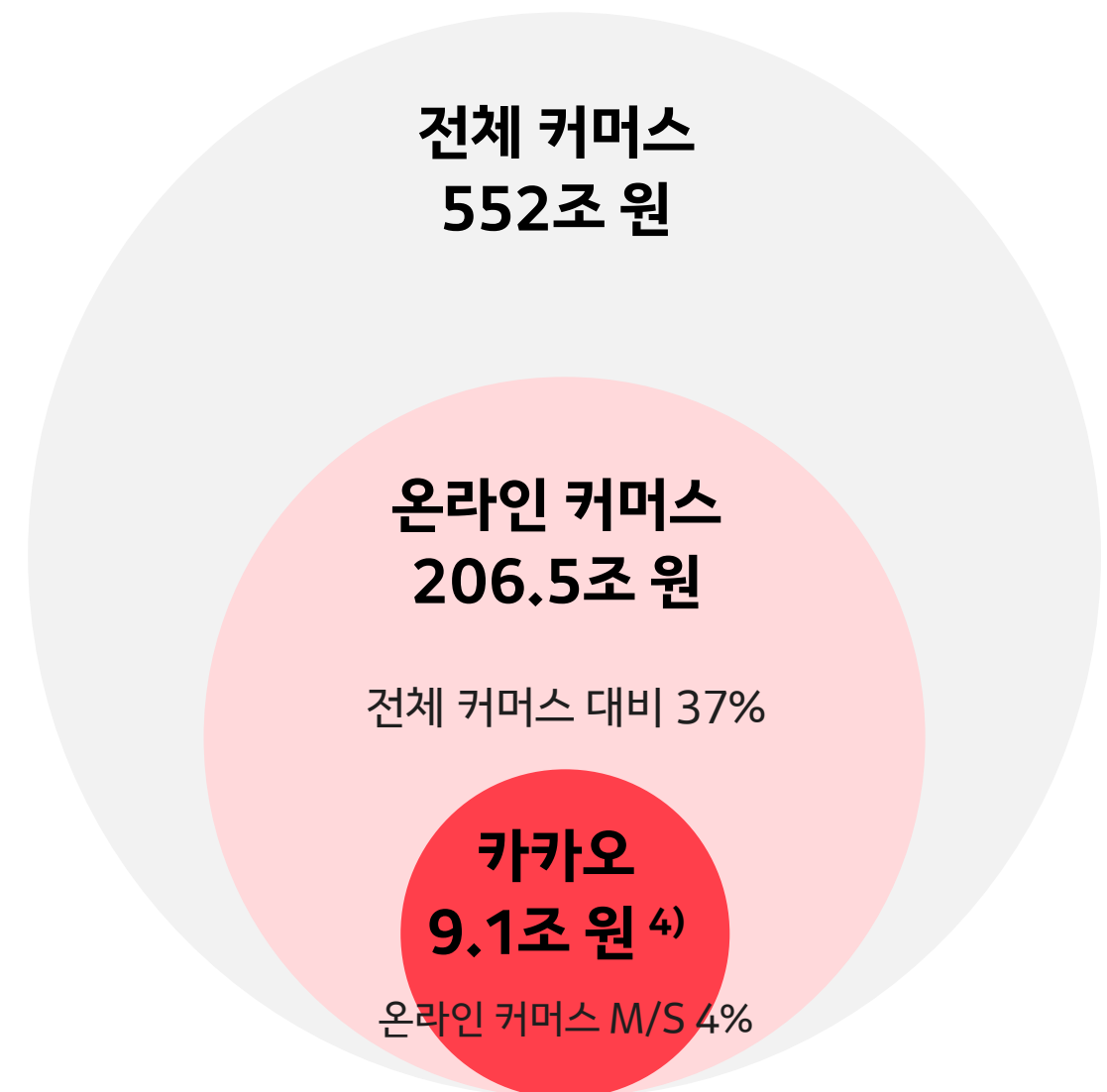


전국민의 메신저에서 종합 커뮤니케이션 서비스로 진화를 통한 시장 점유율 확대

국내 광고 산업 현황('22 기준) ¹⁾



국내 커머스 산업 현황('22 기준) ³⁾



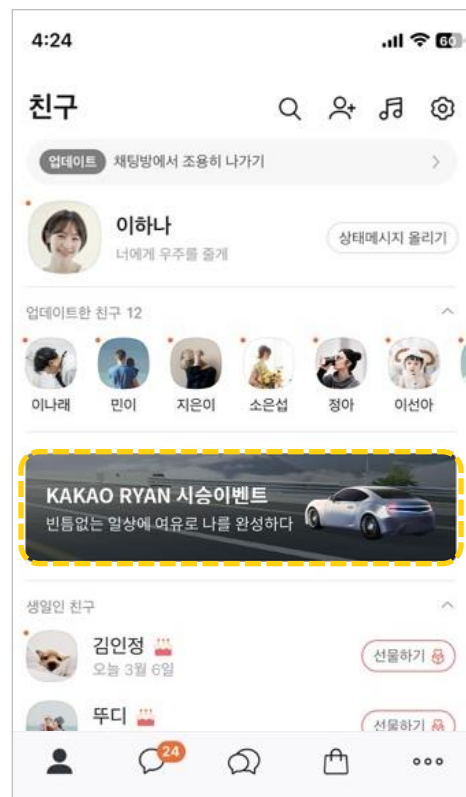
1) 한국방송광고진흥공사, 2022 방송통신광고비 조사보고서 (2022.12 발간)
2) 카카오 광고는 톡비즈 광고 부문과 포털비즈 연간 매출 합계

3) 전체 커머스, 온라인 커머스 시장규모는 통계청 「서비스업동향조사」 「온라인쇼핑동향조사」 참고
4) 카카오 커머스는 선물하기, 톡스토어, 메이커스, 지그재그, 그립 연간 거래액 합계

비즈니스를 알리고, 고객을 모으고, 예약/구매까지 연결되는 비즈니스 선순환 구조

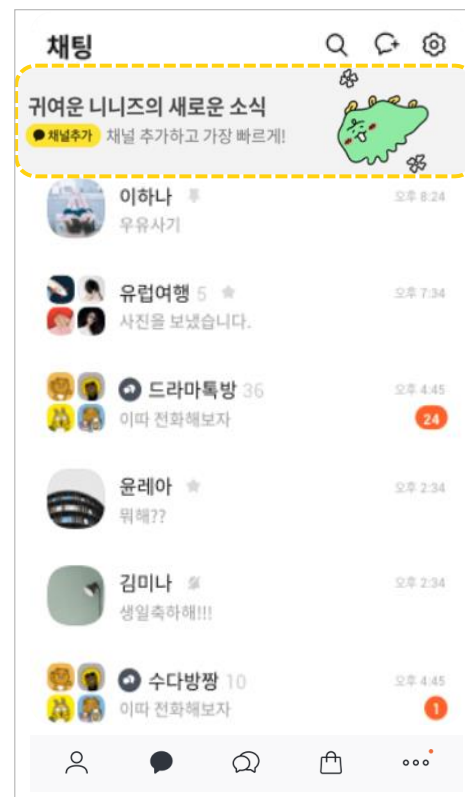
비즈보드 CPT (beta)

3천만 명 이상 DAU에
일정시간 동안 광범위한 도달



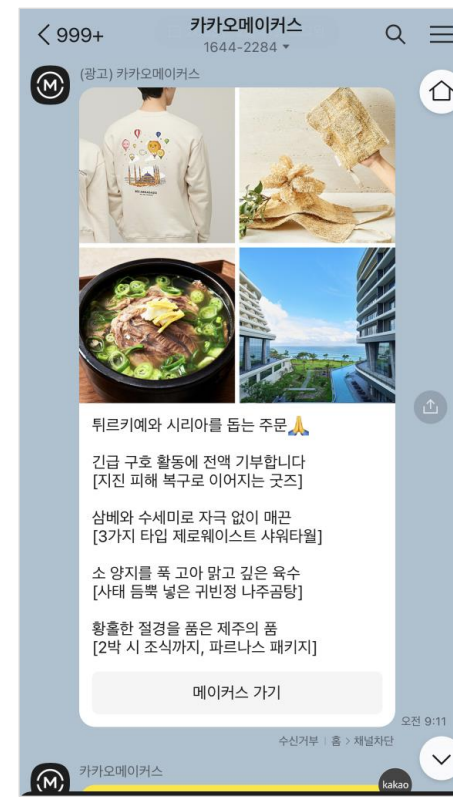
성과형 비즈보드

44백만 명 DAU에
도달하는 파급력



톡채널 (메시지)

톡채널 친구를 대상으로 한
우수한 도달률&전환율



알림톡 (메시지)

구매, 예약, 주문 등
비즈니스 목적 달성



CPT상품 출시

친구탭 트래픽&상품성 개선으로
광고주 수요증가

인벤토리 확대

친구탭, 오픈채팅탭 기여도 증가

+11% YoY

3Q 메시지 비즈니스 매출
(톡채널+알림톡)

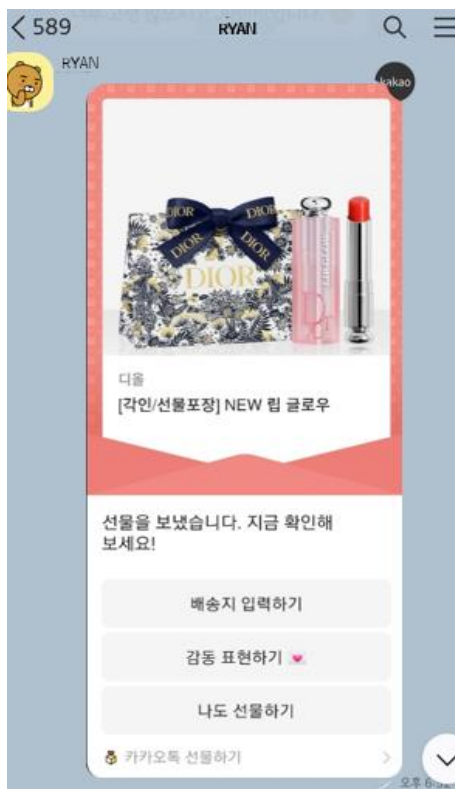
250만 개

'23년 연말 기준 전체 톡채널(E)

선물하기 프리미엄 상품군 확대와 커머스 솔루션간 시너지 강화

선물하기

카카오톡을 통해
손쉬운 선물하기



톡스토어

쇼핑하기
'톡딜'



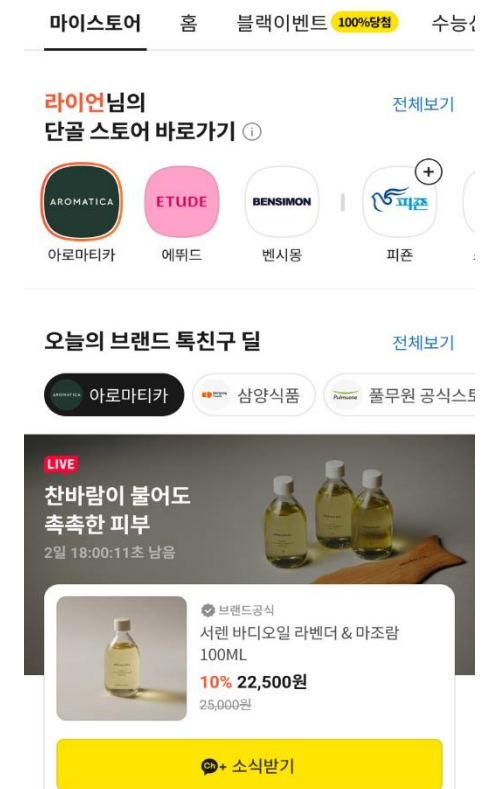
카카오쇼핑라이브

라이브 커머스
플랫폼



마이스토어

개인화된
쇼핑 큐레이션



2.4 조 원

3분기 통합 거래액
선물하기, 톡스토어, 메이커스, 지그재그, 그림

+11% YoY

3분기 선물하기 배송상품 거래액

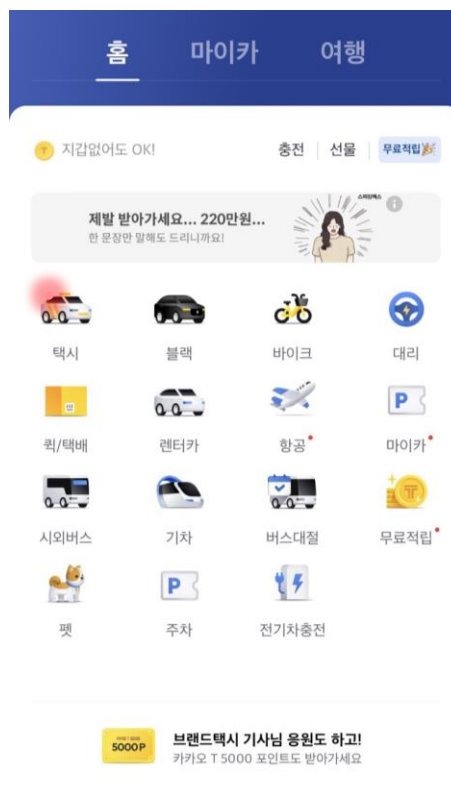
자기구매 맥락 확대

톡채널, 톡스토어, 쇼핑라이브 등
솔루션 간 시너지 강화

이동 수요 기반의 모빌리티 서비스를 넘어 차량관리, 물류, 미래 기술로 확장

카카오 T

다양한 이동 수요를
만족시키는 서비스



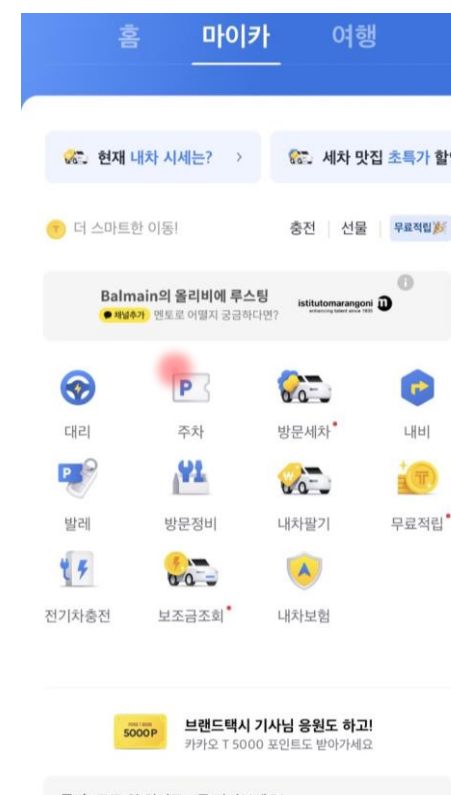
택시

프리미엄 유료 서비스
옵션 확대



마이카

전기차 충전, 세차,
내차팔기, 차량관리



주차

전국 2천개 주차장과 제휴



3,700만 명

누적 가입자

브랜드 택시

블루 & 벤티 5만여대

카오너 플랫폼

차량관리까지 신규 사업 확장

140만 대

주차 자동결제 주차패스 가입자

AI와 헬스케어 영역 투자를 통한 선도 기술 확보와 신성장 동력 확보

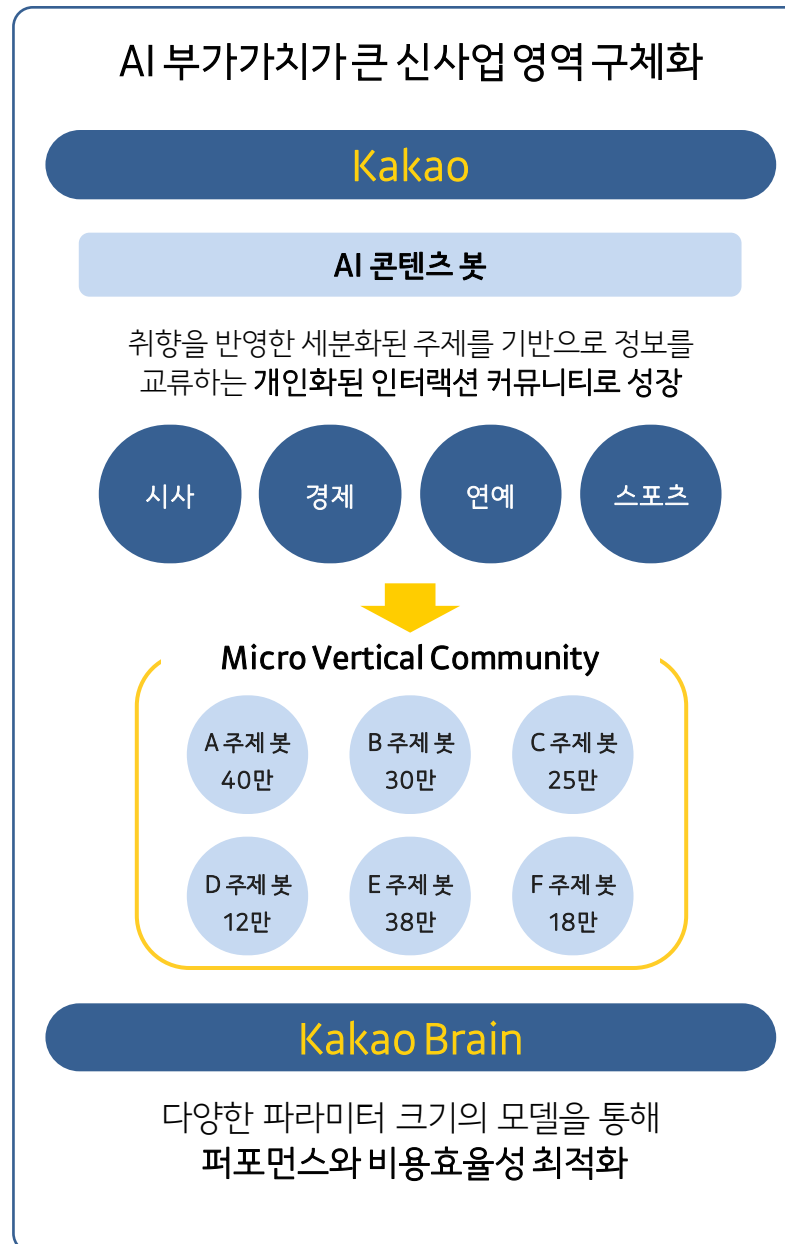
kakaoenterprise

IT플랫폼 사업자로 기업들의 디지털 혁신 지원



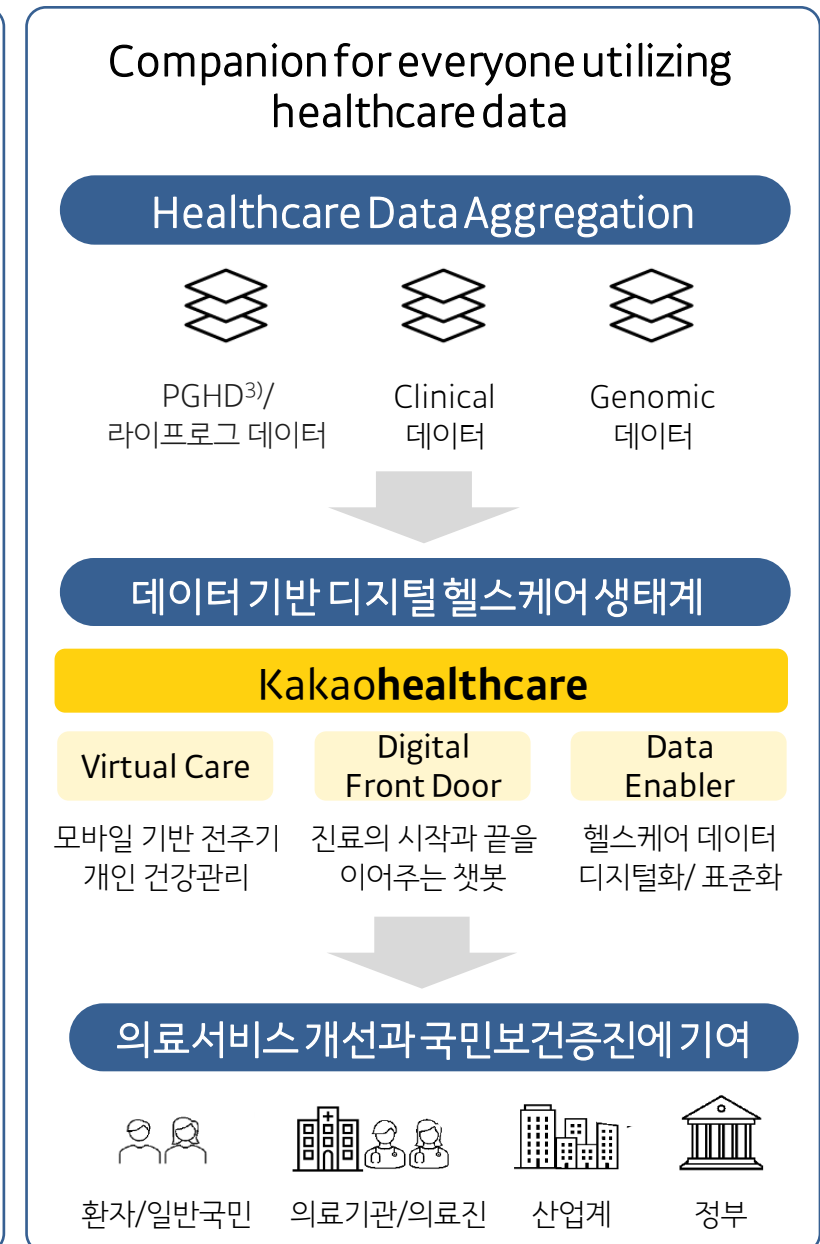
kakaoAI

Vertical AI Services with Large-scale AI



kakaohealthcare

데이터 기반 디지털 헬스케어 생태계 구축

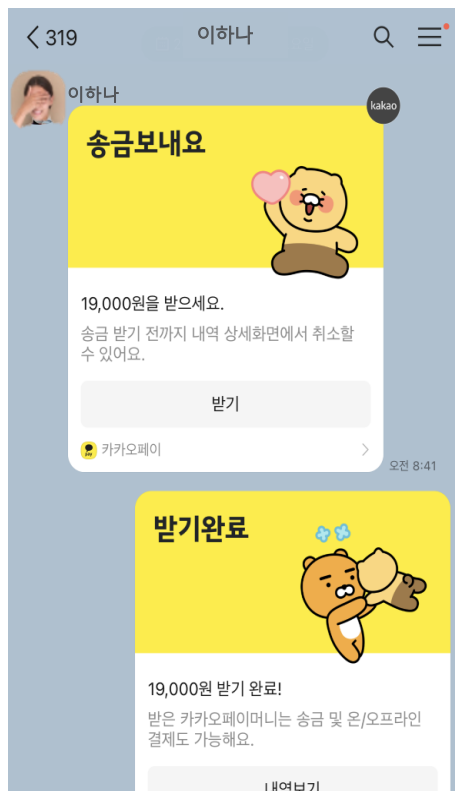


1) Multi-AZ: 하나 이상의 데이터센터에 워크로드 배치하여 사고를 대비
2) TGW(Transit Gateway)
3) PGHD(Patient-Generated Health Data)

누구나 손쉽게 금융 할 수 있는 생활 금융 플랫폼으로 발전

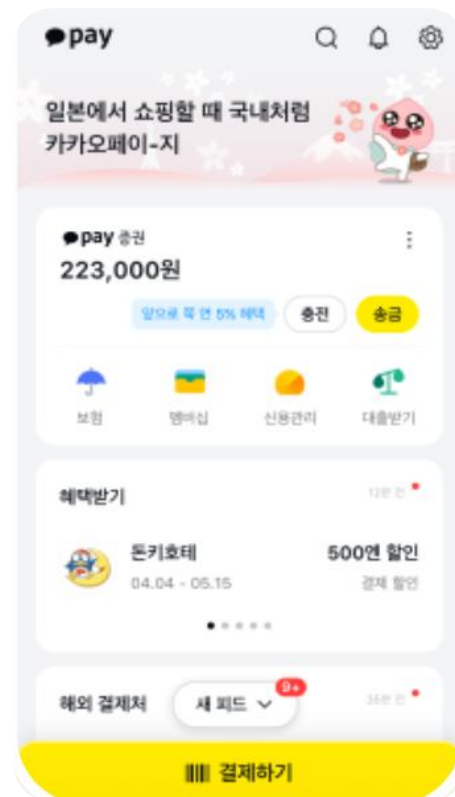
송금

특 하듯이 쉽고 빠른 송금



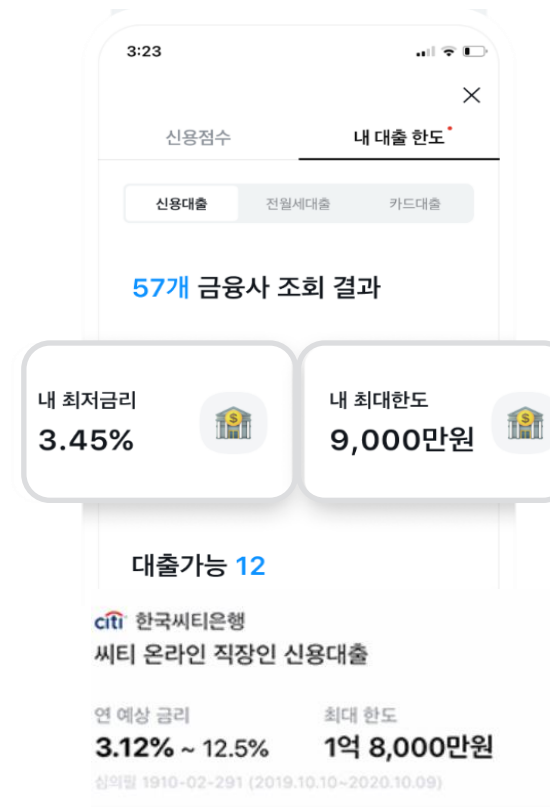
온/오프라인 결제

핵심 사용처 및 해외 확장



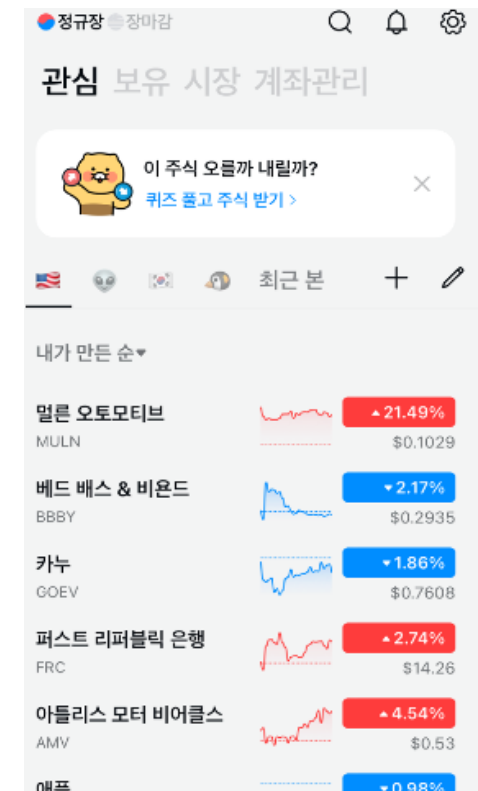
대출 중개

상품 라인업 다각화



투자

카카오페이증권 MTS



2,292만 명

3분기 월간활성 이용자

36.2조 원

3분기 TPV

29%

결제/금융
Revenue TPV 비중

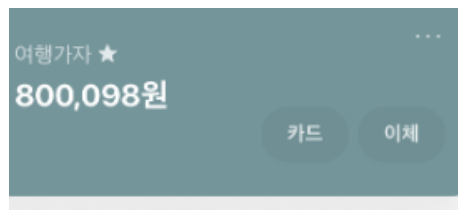
96만 개

국내 가맹점

사용자 중심의 혁신적인 기술을 가진 No.1 인터넷 은행

모임통장

모임통장 유저 수
CAGR +23%



김이지 200,000원

박지현 200,000원

이은지 200,000원

안서영 200,000원

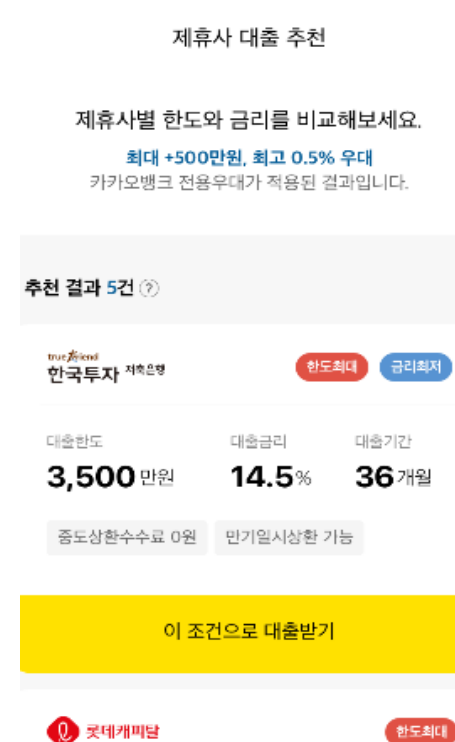
주택담보대출

3분기 주담대잔고 8조원
대환목적 취급 비중 51%



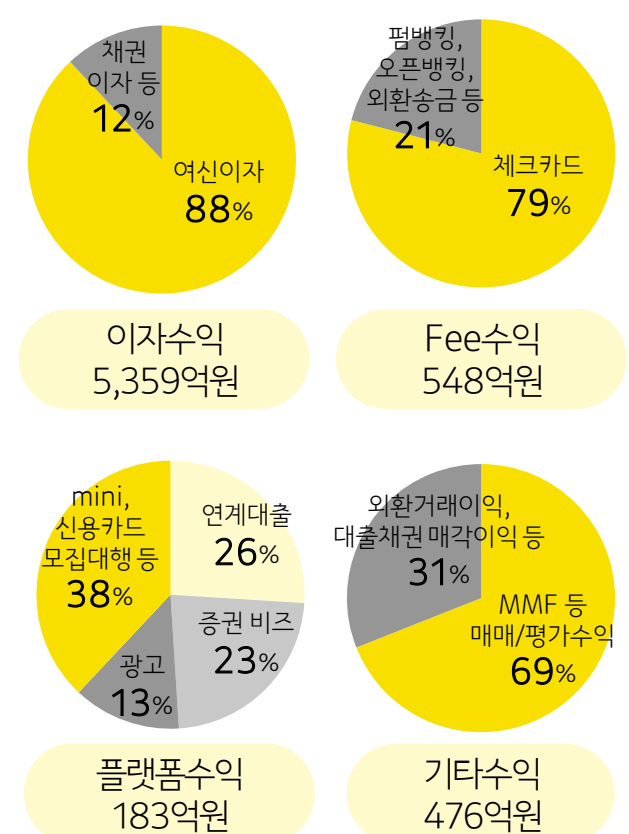
연계대출

누적 취급액 6.6조원
YTD +16%



수익원 다각화

3분기 영업수익
6,566억원



2,228만 명

고객 수

1,735만 명

MAU

45.7조 원

수신잔액 YoY +32%

37.1조 원

여신잔액 YoY +35%

Company Overview

플랫폼 사업

콘텐츠 사업

재무성과

개발에서 퍼블리싱 플랫폼까지 모든 밸류체인 보유한 글로벌 종합 게임사

2024년 상반기 주요 라인업

출시 일정	타이틀	장르	자체개발/ 퍼블리싱(개발사)	디바이스(플랫폼)
1H24	오딘: 발할라 라이징	MMORPG	자체개발 (라이온하트)	PC+Mobile
	R.O.M	MMORPG	퍼블리싱 (레드랩게임즈)	PC+Mobile
	에버소울	수집형 RPG	퍼블리싱 (나인아크)	Mobile
	아키에이지 워	MMORPG	자체개발 (엑스엘게임즈)	PC+Mobile
	가디سو더	액션 RPG	퍼블리싱 (로드컴플릿)	Mobile
	Project V	로그라이크 캐주얼 RPG	자체개발 (라이온하트)	Mobile

글로벌 주요 신작



- 대규모 경쟁 중심의 정통 하드코어 MMORPG
 - Red Lab (MMORPG 전문 개발사)
 - 글로벌 출시
 - (출시 예정일) '24년 상반기
-
- 글로벌 동시 런칭 기반, 국가간 경쟁 구도 형성
 - 대규모 PVP 전투의 몰입도를 높이는 쿼터뷰 시점

게임 밸류체인 확보

XL 게임즈 , 라이온하트

2024년 신작 8+

다양한 장르의 차별화된 게임성

글로벌 사업 확대

모든 게임을 글로벌 출시 목표로 진행

1) 주요지표 작성 기준일 2023년 3분기

글로벌 IP 경쟁력 확대와 사업 구조 효율화 통한 이익 성장 체력 강화



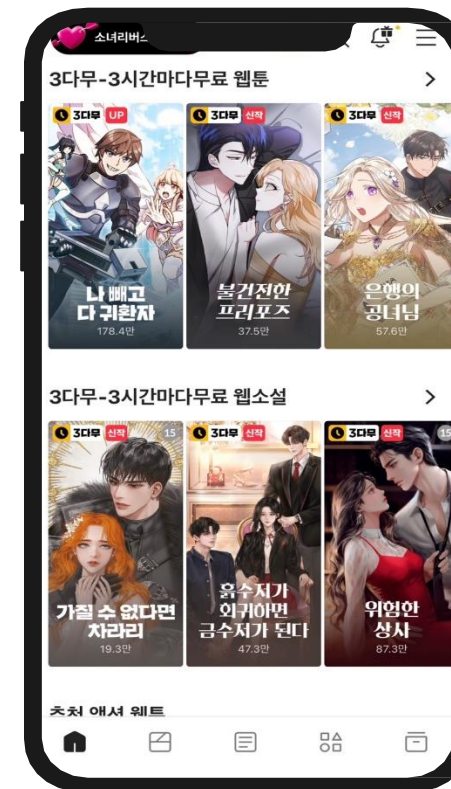
No.1 디지털 코믹 앱



방대한 콘텐츠 라인업
(3분기, 14만개 이상)

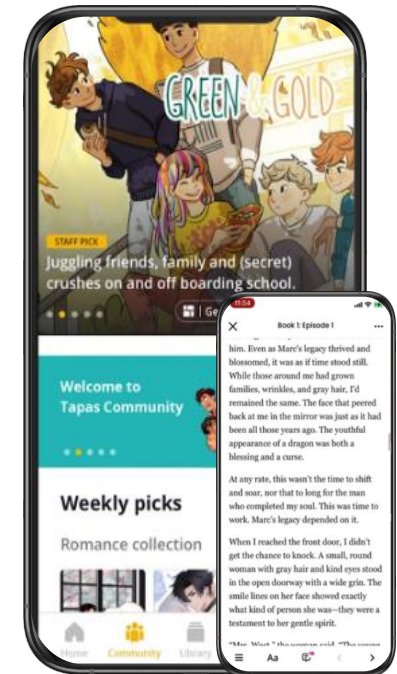


‘3시간 기다리면 무료’ 확장



2H22, 타파스 + 래디쉬 합병
1H23, 합병법인 사업 효율화 완료

tapas entertainment



50%+

3분기 픽코마
디지털 코믹 앱 M/S

일본 1위 / 글로벌 7위

3분기 앱 전체 소비자 지출
(게임 포함)

3,533억원

3분기 통합 플랫폼 거래액
픽코마 + 엔터테인먼트

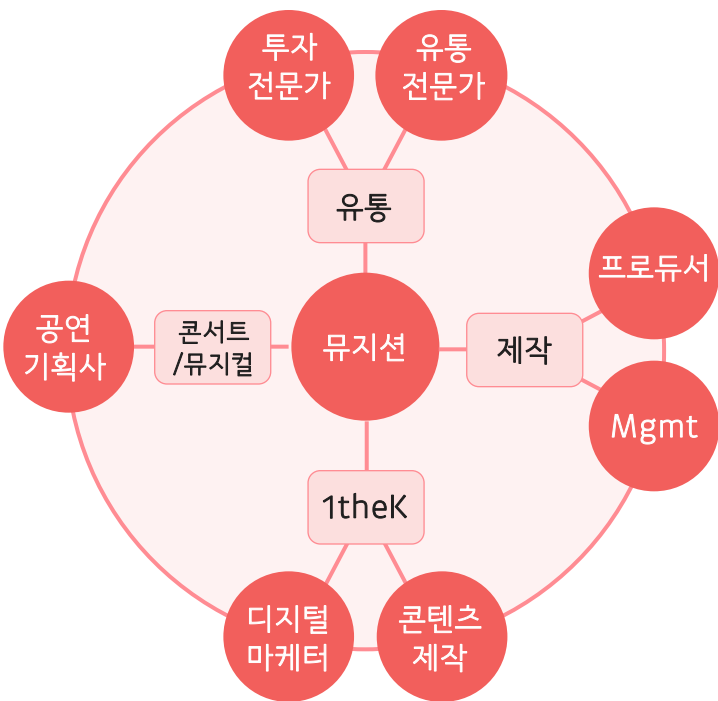
10,000 +

카카오엔터테인먼트
오리지널 IP

강력한 팬덤 기반의 레이블 사업 고성장 지속

안정적 음악 밸류체인 구축

투자-유통-제작에 아우르는
모든 BM의 내재화



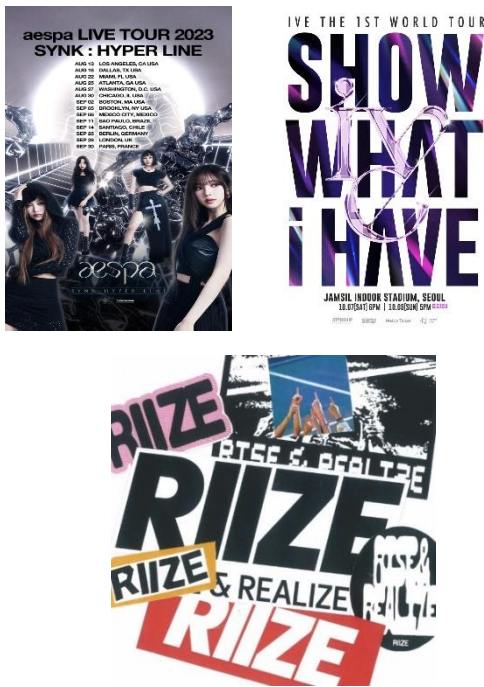
대한민국 대표 음악 플랫폼 멜론

국내 최대 음악 콘텐츠 보유



글로벌 진출 본격화,
아티스트 라인업 확장

4Q, <아이브> 정규 3집 발매, 글로벌 투어 본격화
4Q, SM엔터 신규 보이그룹 <NCT 뉴팀> 데뷔



No.1

K-POP 유통사업자
뮤직 스트리밍 플랫폼

160+ / 40+

뮤지션 수 / 그룹 수 (유닛 포함)

871만장

SM엔터테인먼트
3Q 앨범 판매량

글로벌 활동
본격화

1) 주요지표 작성 기준일 2023년3분기

글로벌 IP 제작 성과 확대 및 텐트폴 중심 안정적 편성권 확보

차별화된 영상 콘텐츠 제작 역량

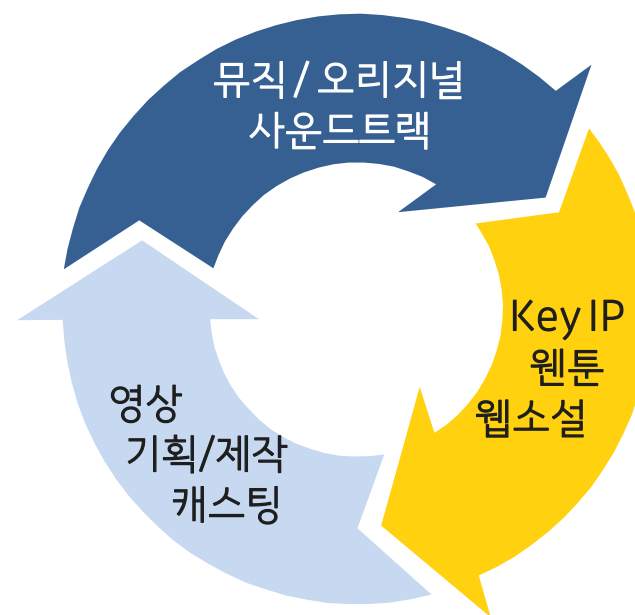
최고 크리에이터, 아티스트 중심
오리지널 영상 콘텐츠 제작

콘텐츠 Value Chain의 선순환

경쟁력 있는 스토리 원천 IP 기반
스토리-영상-뮤직 선순환 제작 사이클 구축

콘텐츠 포트폴리오 확대

2022년 기획/제작 20편
글로벌 콘텐츠 제작 역량 입증



150명+

Top-tier 배우

150명+

스타PD/작가/감독

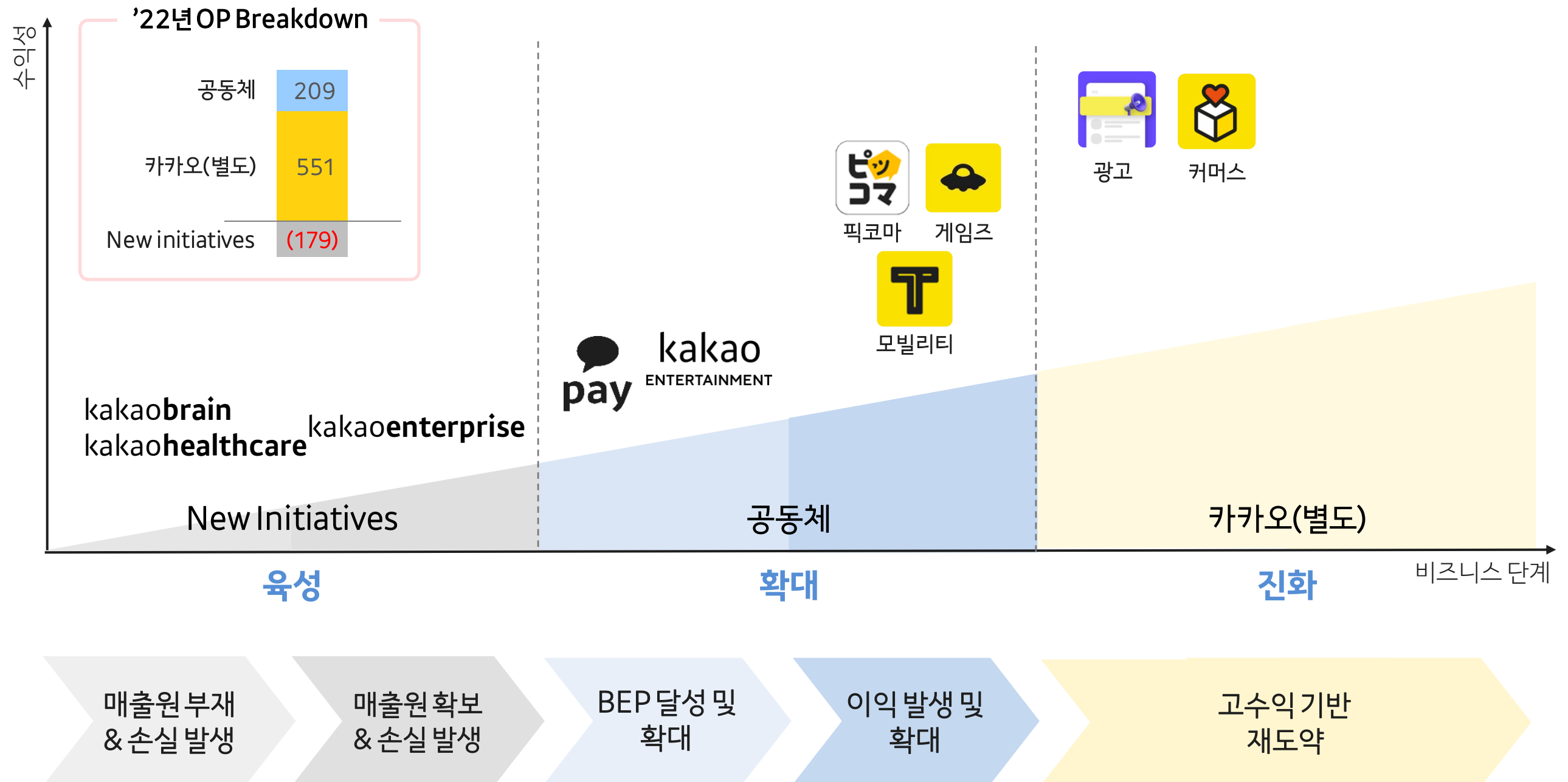
IP 선순환

IP라이프사이클 확대

유통 채널 다각화

TV 채널, 넷플릭스,
디즈니+, 아마존프라임

코어 비즈니스 강화와 신사업 육성을 통해 중장기 마진 확대



Company Overview

플랫폼 사업

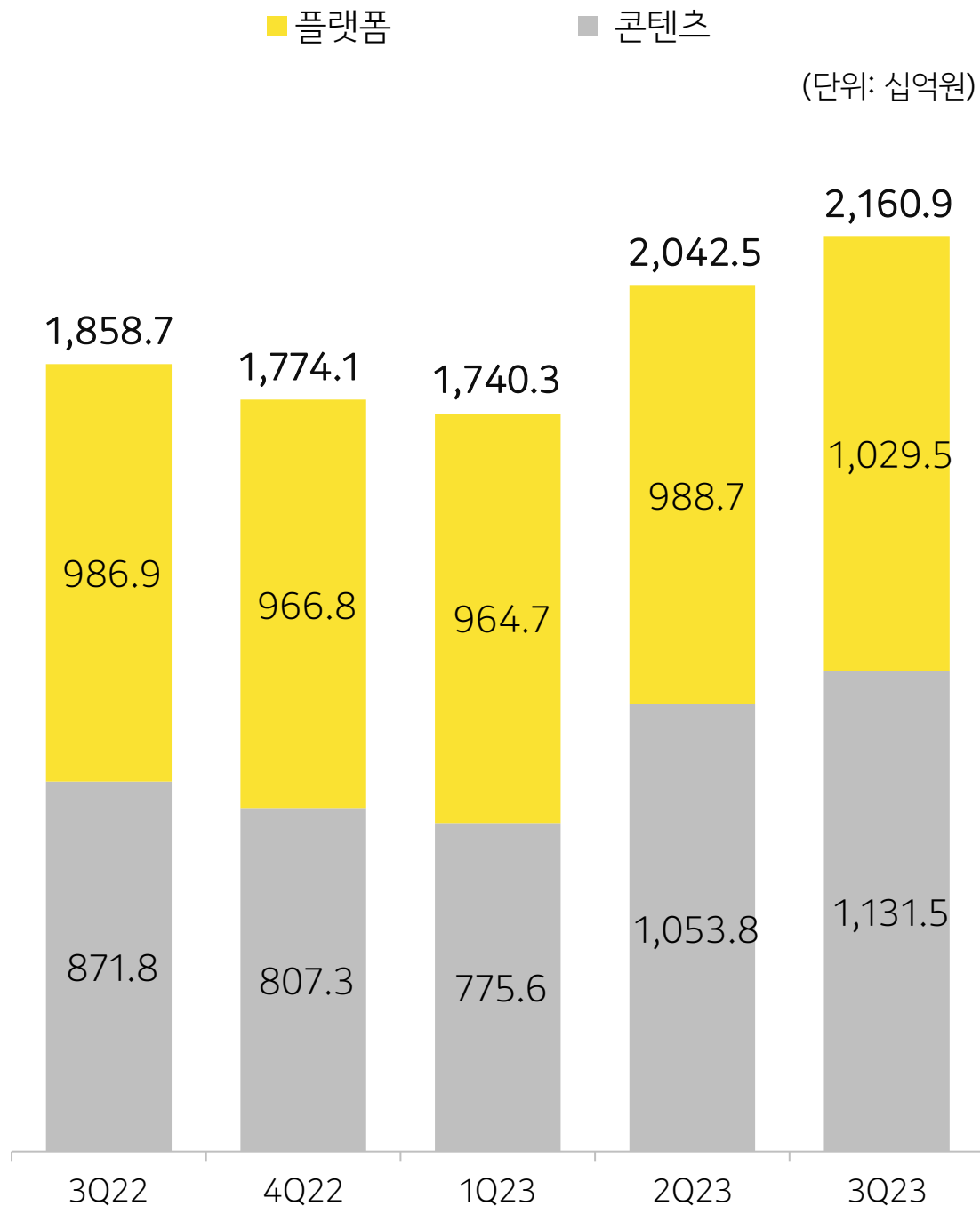
콘텐츠 사업

재무성과

총 매출

3분기 총 매출 YoY +16% / QoQ +6%

매출 비중 플랫폼 48%, 콘텐츠 52%



매출 구성		
플랫폼	특비즈	광고형 - 비즈보드, 카카오톡채널, 이모티콘 등
		거래형 - 선물하기, 톡스토어, 메이커스, 카카오프렌즈 온라인
	포털비즈	Daum PC / Mobile 카카오토리/스타일/페이지 기타 자회사광고
	플랫폼 기타	모빌리티 페이 엔터프라이즈 블록체인 기타연결종속회사 카카오프렌즈 기타
	게임	모바일 PC 기타
	뮤직	SM엔터테인먼트 멜론 디지털음원유통 음반유통 음악제작
콘텐츠	스토리	엔터테인먼트
		픽코마
	미디어	영상제작 매니지먼트

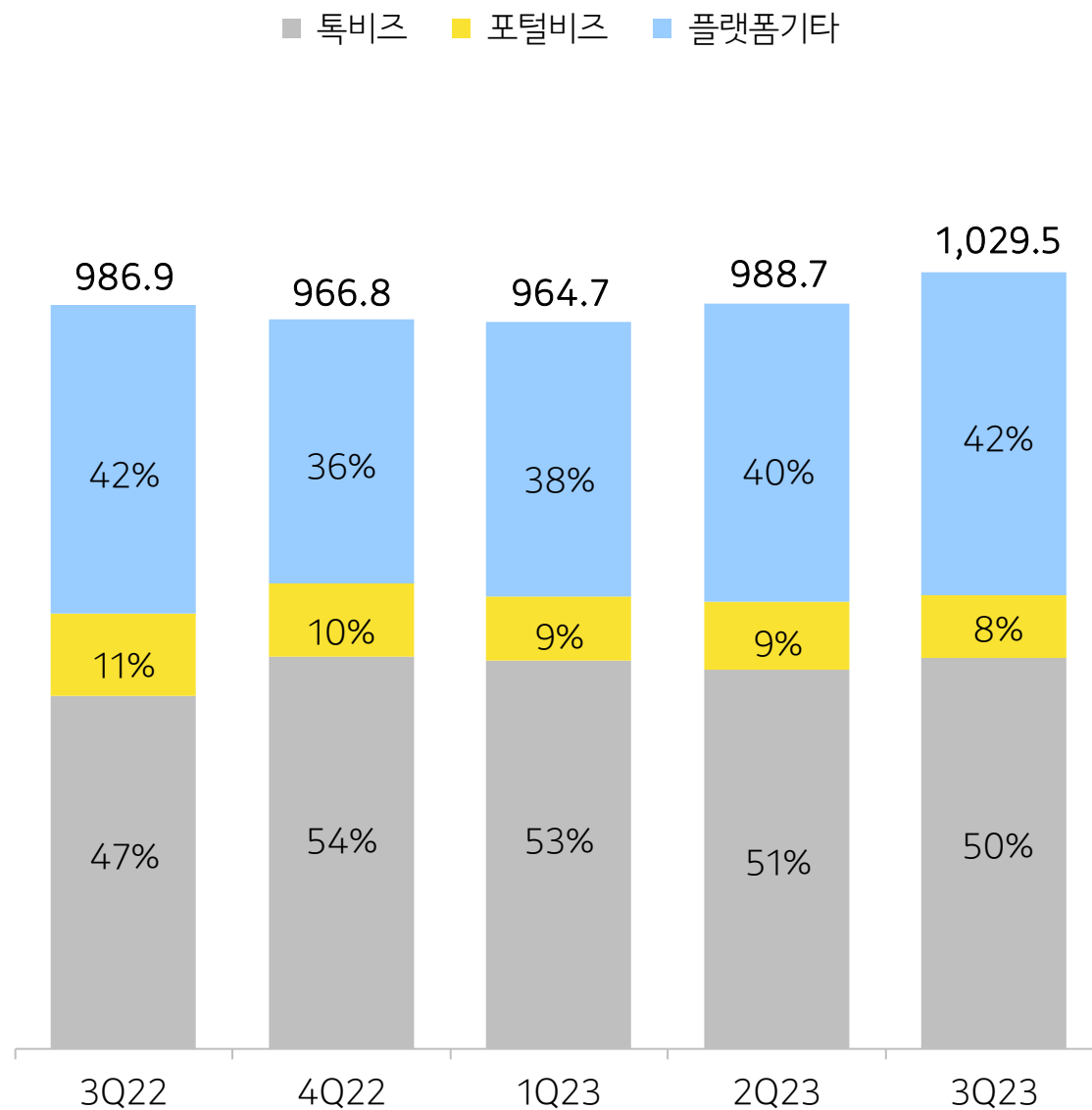
플랫폼 부문 / 콘텐츠 부문

플랫폼 부문 YoY +4% / QoQ +4%

콘텐츠 부문 YoY +30% / QoQ +7%

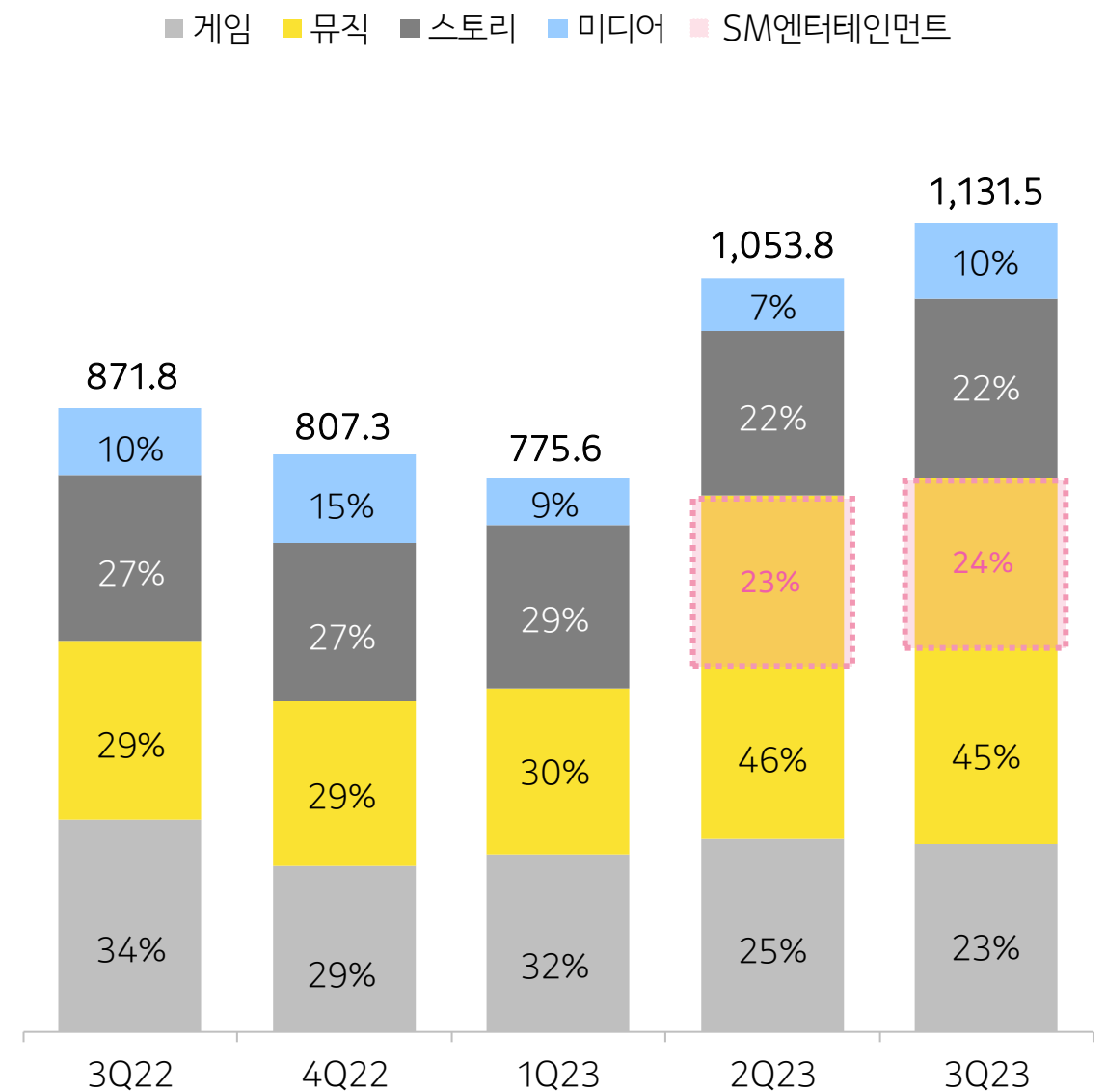
플랫폼 부문

(단위: 십억원)



콘텐츠 부문

(단위: 십억원)



플랫폼 부문 | 특비즈 포털비즈 플랫폼 기타

특비즈 YoY +11% / QoQ +3%

(Y) 비즈니스 메시지 성장(+11%)지속, 선물하기 럭셔리 브랜드 거래액이 성장을 견인
(Q) 커머스 명절 성수기 효과가 광고 비수기 영향을 상쇄

포털비즈 YoY -24% / QoQ -7%

(Y) 다음포털 QC 하락 영향
(Q) 3분기 포털 서비스와 광고산업 모두 비수기인 영향으로 감소

플랫폼 기타 YoY +5% / QoQ +8%

(Y/Q) 모빌리티 전 사업부문과페이 온오프라인, 해외 결제 거래액과 증권/보험 성장

특비즈

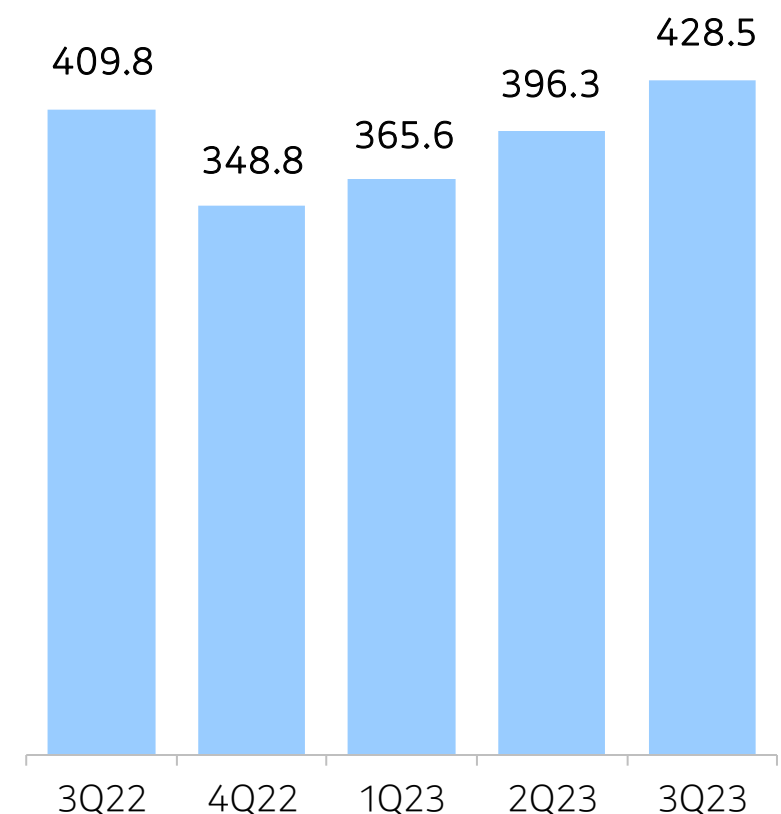
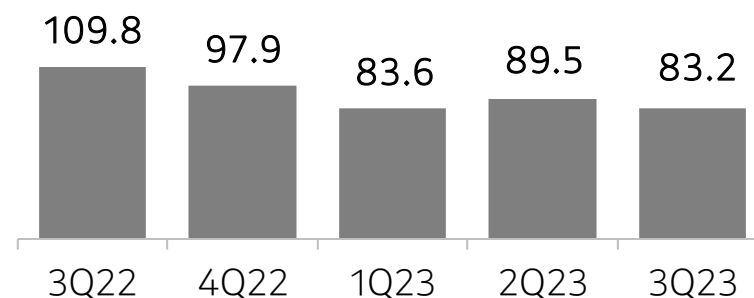
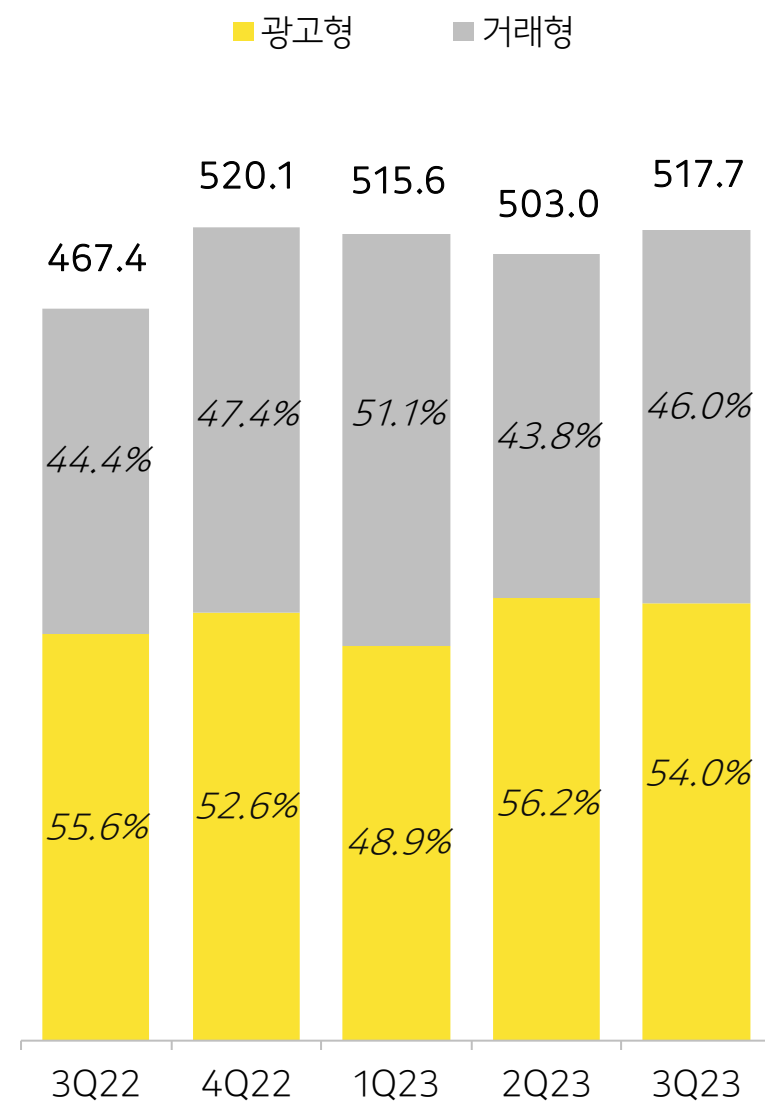
(단위: 십억원)

포털비즈

(단위: 십억원)

플랫폼 기타

(단위: 십억원)



콘텐츠 부문 | 게임 | 뮤직

게임 YoY -12% / QoQ -2%

뮤직 YoY +105% / QoQ +7%

↳ ex-SM엔터테인먼트¹⁾ +3% (y) / +6% (q)

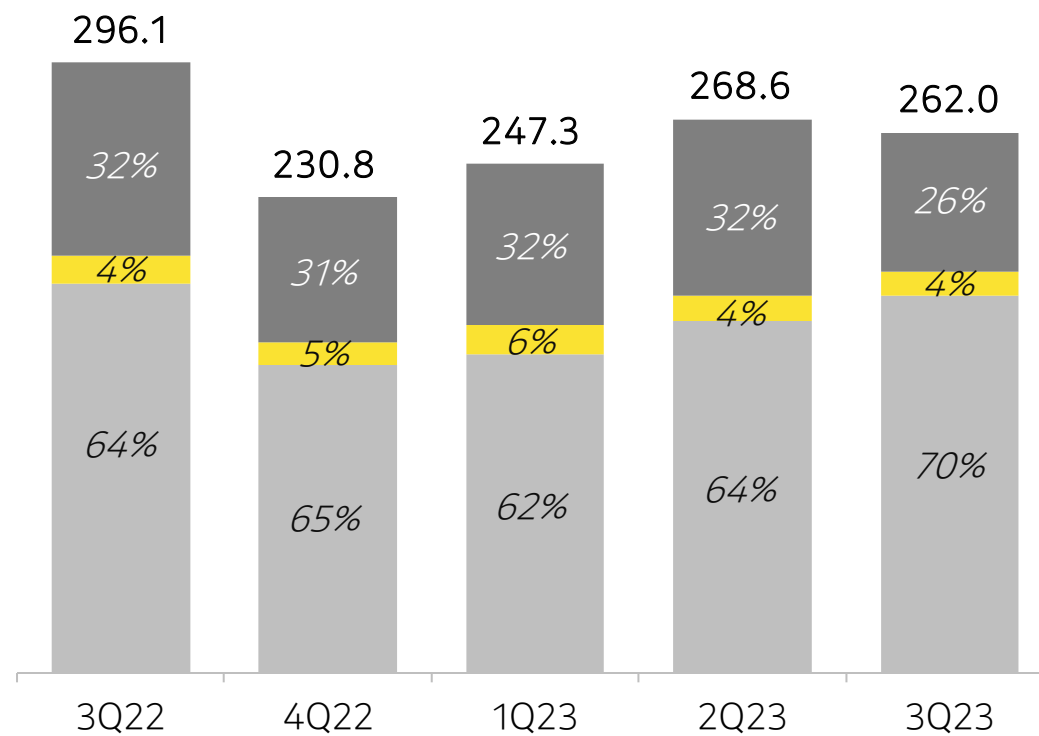
(Y/Q) 신작 성과에도 불구하고 비게임 부문의 경기침체 영향 지속

(Y/Q) 소속 아티스트 활동 확대와 SM아티스트 역대 최대 분기 앨범 판매

게임

(단위: 십억원)

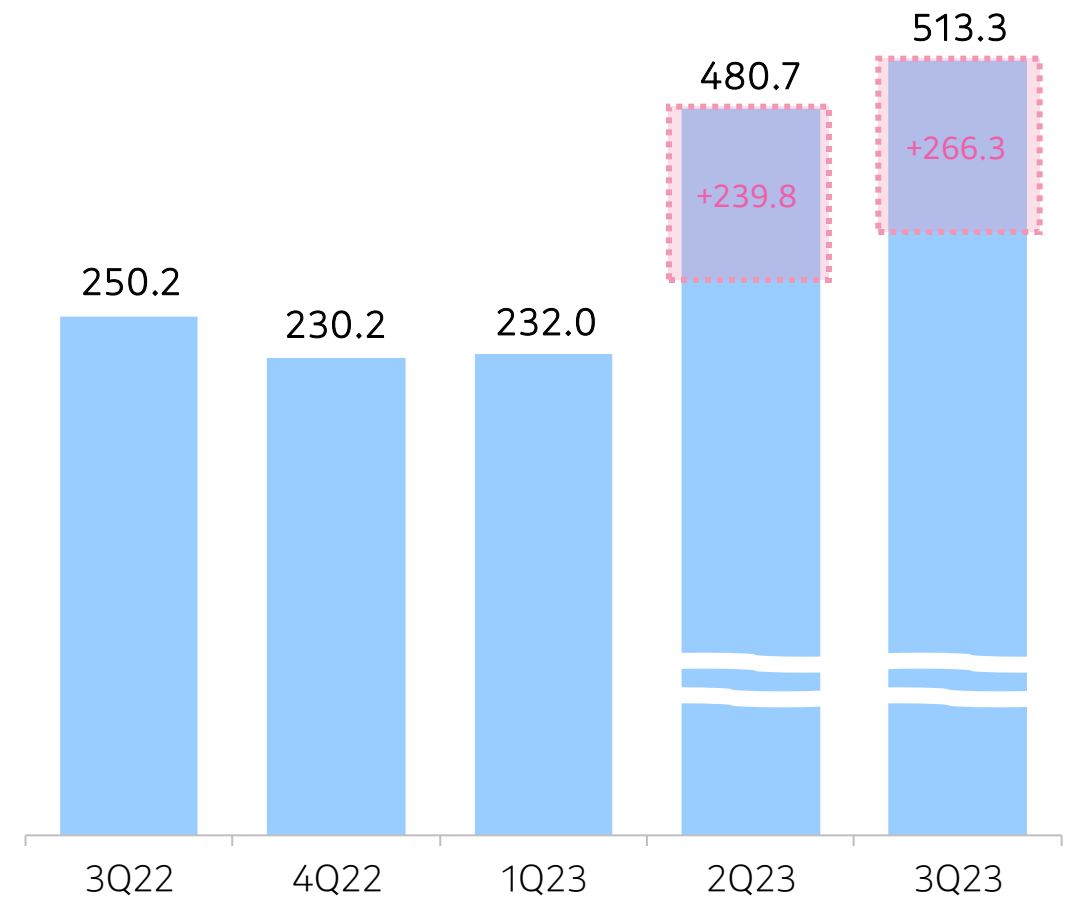
■ 모바일 ■ PC ■ 기타



뮤직

(단위: 십억원)

■ SM엔터테인먼트



1) SM엔터테인먼트는 연결 조정 반영전

콘텐츠 부문 | 스토리 미디어

스토리 YoY +8% / QoQ +8%

└ 엔터테인먼트 +9% (y) / +22% (q),
픽코마 +7% (y) / -3% (q), 엔화 기준 +10% (y) / +1% (q)

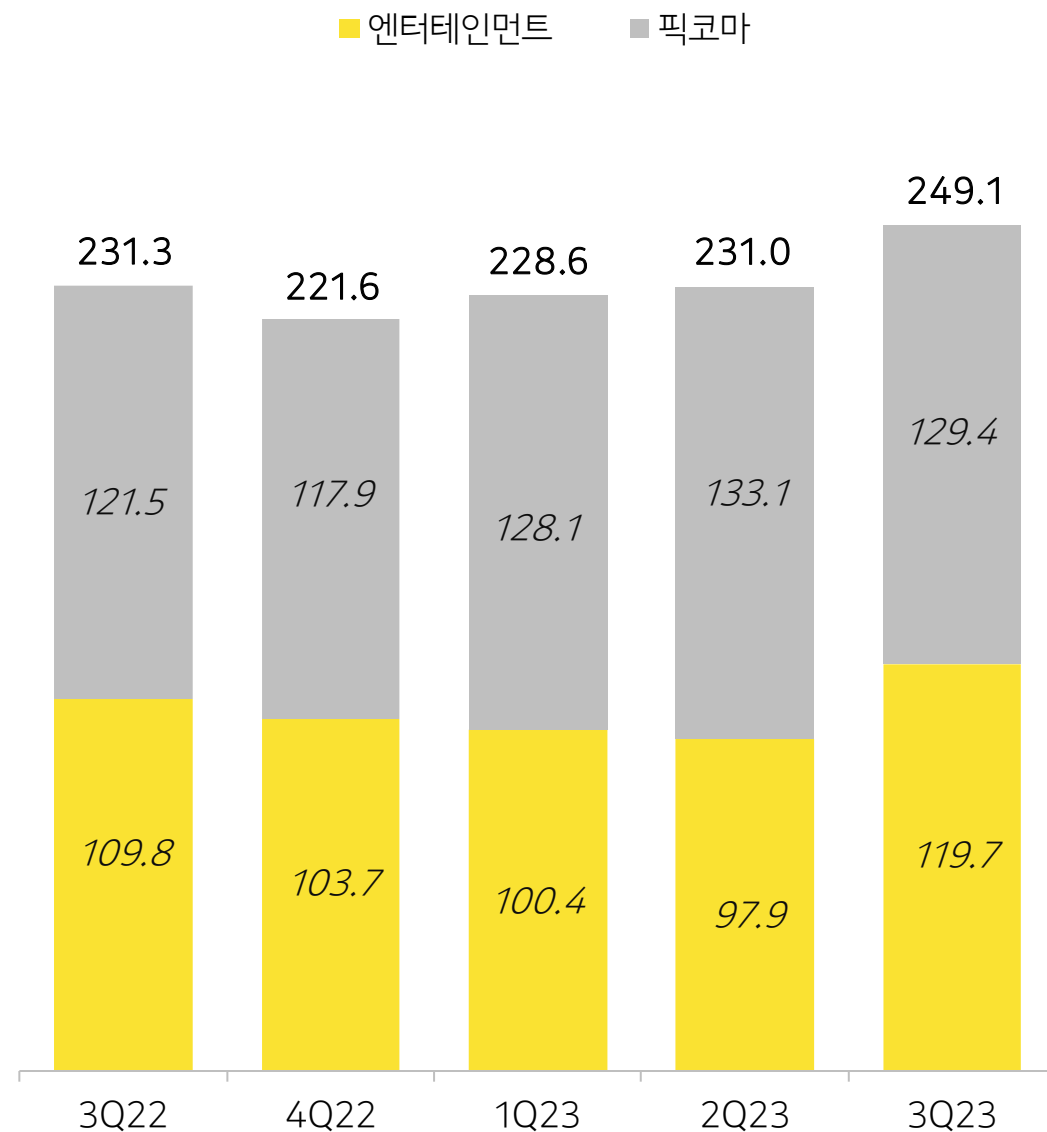
미디어 YoY +14% / QoQ +46%

엔터테인먼트 - 마케팅 고도화 통한 ARPPU 상승과 웹툰IP 영상화에 따른 거래액 성장
픽코마 - 운영 역량과 콘텐츠 경쟁력 기반 이용자 지표 개선으로 성장

(Y) <경성크리처>를 포함한 제작 라인업 확대
(Q) 하반기 신규 제작 본격화 따른 고성장

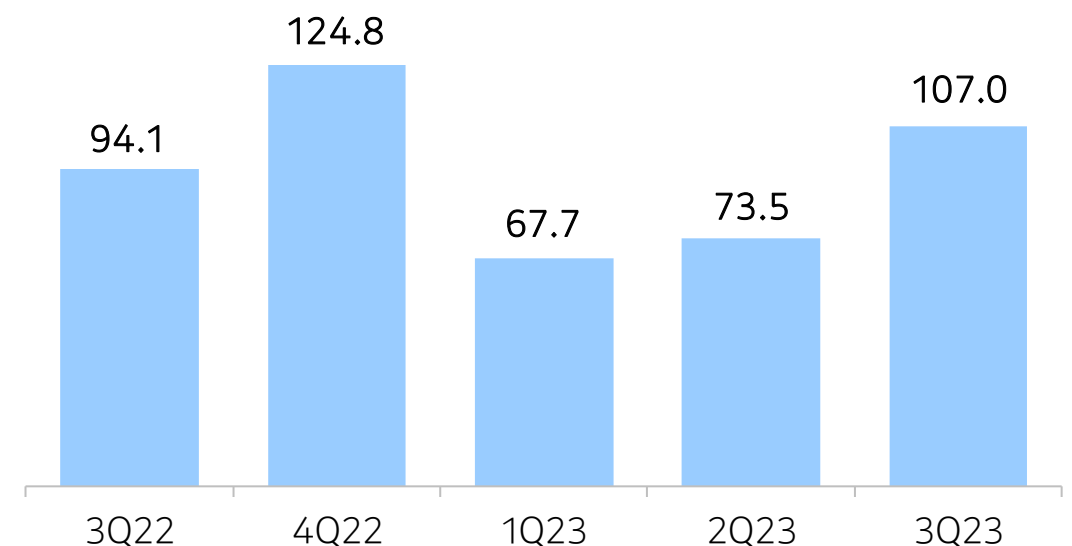
스토리

(단위: 십억원)



미디어

(단위: 십억원)



실적요약

(단위: 십억원)

	3Q22	2Q23	3Q23	증감률	
				YoY	QoQ
매출	1,858.7	2,042.5	2,160.9	16%	6%
플랫폼 부문	986.9	988.7	1,029.5	4%	4%
특비즈	467.4	503.0	517.7	11%	3%
포털비즈	109.8	89.5	83.2	-24%	-7%
플랫폼 기타	409.8	396.3	428.5	5%	8%
콘텐츠 부문	871.8	1,053.8	1,131.5	30%	7%
게임	296.1	268.6	262.0	-12%	-2%
뮤직	250.2	480.7	513.3	105%	7%
스토리	231.3	231.0	249.1	8%	8%
미디어	94.1	73.5	107.0	14%	46%
영업비용	1,708.4	1,929.0	2,020.6	18%	5%
영업이익	150.3	113.5	140.3	-7%	24%
영업이익률	8.1%	5.6%	6.5%	-1.6%p	+0.9%p
연결당기순이익	137.2	56.0	49.5	-64%	-12%
지배지분순이익	106.3	57.0	33.3	-69%	-42%
비지배지분순이익	30.8	(1.0)	16.2	-48%	흑자전환

실적요약 - SM엔터테인먼트 제외

(단위: 십억원)

	3Q22	2Q23	3Q23	증감률	
				YoY	QoQ
매출	1,858.7	1,804.0	1,904.5	2%	6%
플랫폼 부문	986.9	988.7	1,029.5	4%	4%
특비즈	467.4	503.0	517.7	11%	3%
포털비즈	109.8	89.5	83.2	-24%	-7%
플랫폼 기타	409.8	396.3	428.5	5%	8%
콘텐츠 부문	871.8	815.3	875.0	0.4%	7%
게임	296.1	268.6	262.0	-12%	-2%
뮤직	250.2	242.2	256.9	3%	6%
스토리	231.3	231.0	249.1	8%	8%
미디어	94.1	73.5	107.0	14%	46%
영업비용	1,708.4	1,703.3	1,789.4	5%	5%
영업이익	150.3	100.7	115.1	-23%	14%
영업이익률	8.1%	5.6%	6.0%	-1.6%p	+0.9%p
연결당기순이익	137.2	46.3	19.4	-86%	-58%
지배지분순이익	106.3	56.1	23.1	-78%	-59%
비지배지분순이익	30.8	(9.8)	(3.7)	적자전환	적자축소

영업비용

(단위: 십억원)

	3Q22	2Q23	3Q23	증감률	
				YoY	QoQ
영업비용	1,708.4	1,929.0	2,020.6	18%	5%
인건비	433.3	471.8	467.0	8%	-1%
매출연동비	711.4	803.2	872.1	23%	9%
외주/인프라비	238.4	282.3	289.2	21%	2%
마케팅비	112.0	120.0	125.4	12%	5%
상각비	153.0	192.2	198.4	30%	3%
기타	60.4	59.6	68.6	14%	15%

영업비용 - SM엔터테인먼트 제외

(단위: 십억원)

	3Q22	2Q23	3Q23	증감률	
				YoY	QoQ
영업비용	1,708.4	1,703.3	1,789.4	5%	5%
인건비	433.3	451.6	447.7	3%	-1%
매출연동비	711.4	649.1	726.4	2%	12%
외주/인프라비	238.4	270.5	280.3	18%	4%
마케팅비	112.0	119.6	112.7	1%	-6%
상각비	153.0	157.5	159.3	4%	1%
기타	60.4	54.9	63.0	4%	15%

이익

영업이익 YoY -7% / QoQ +24%

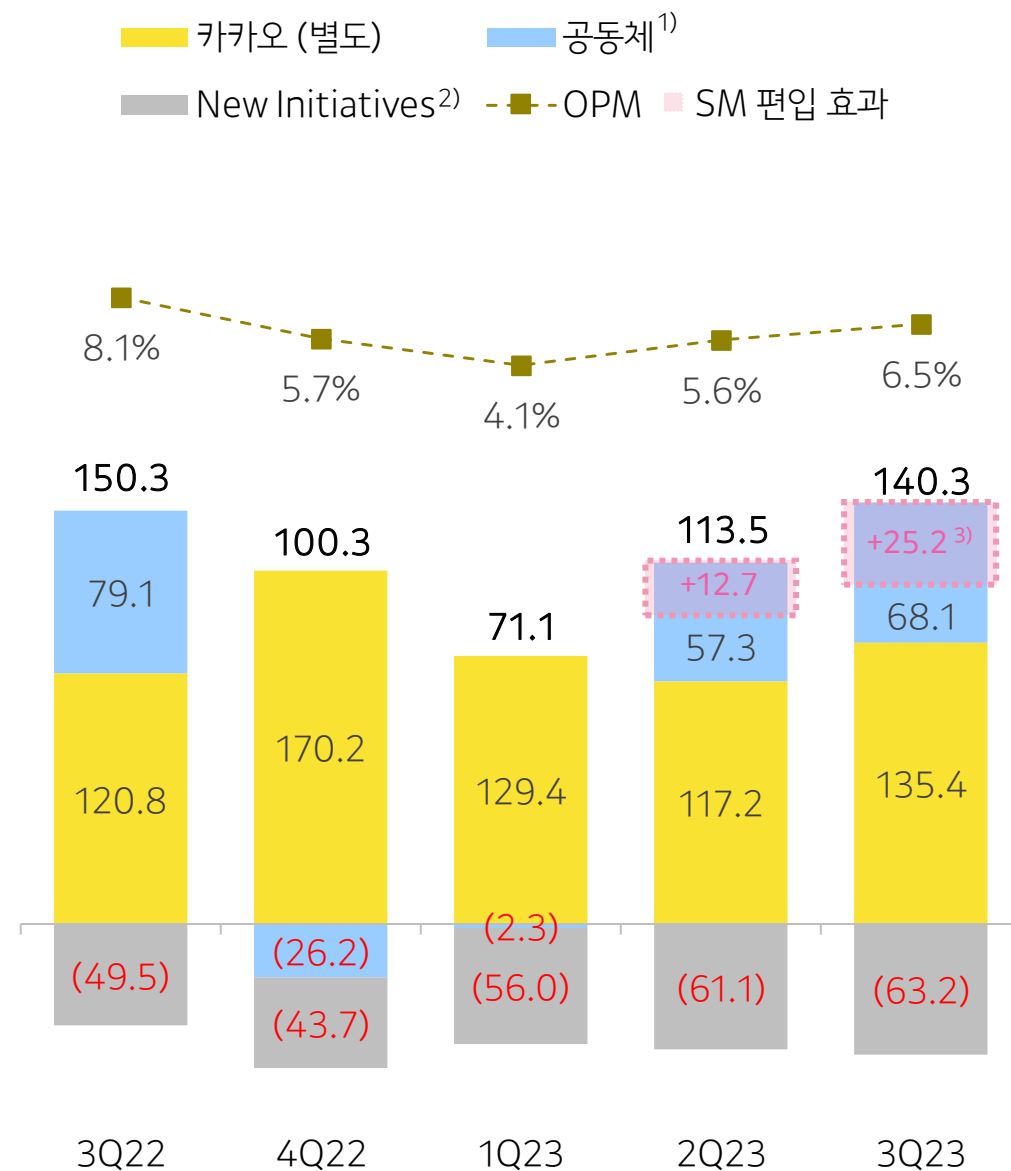
(Y) AI투자 관련한 뉴이니셔티브 손실 확대와 공동체 일회성 인건비 반영
(Q) 일회성 인건비에도 불구하고, 고수익성 사업인 특비즈 성장과 전부문 비용효율화

당기순이익 YoY -64% / QoQ -12%

(Y) 법인세차감전 순이익의 감소
(Q) 유효법인세율 상승

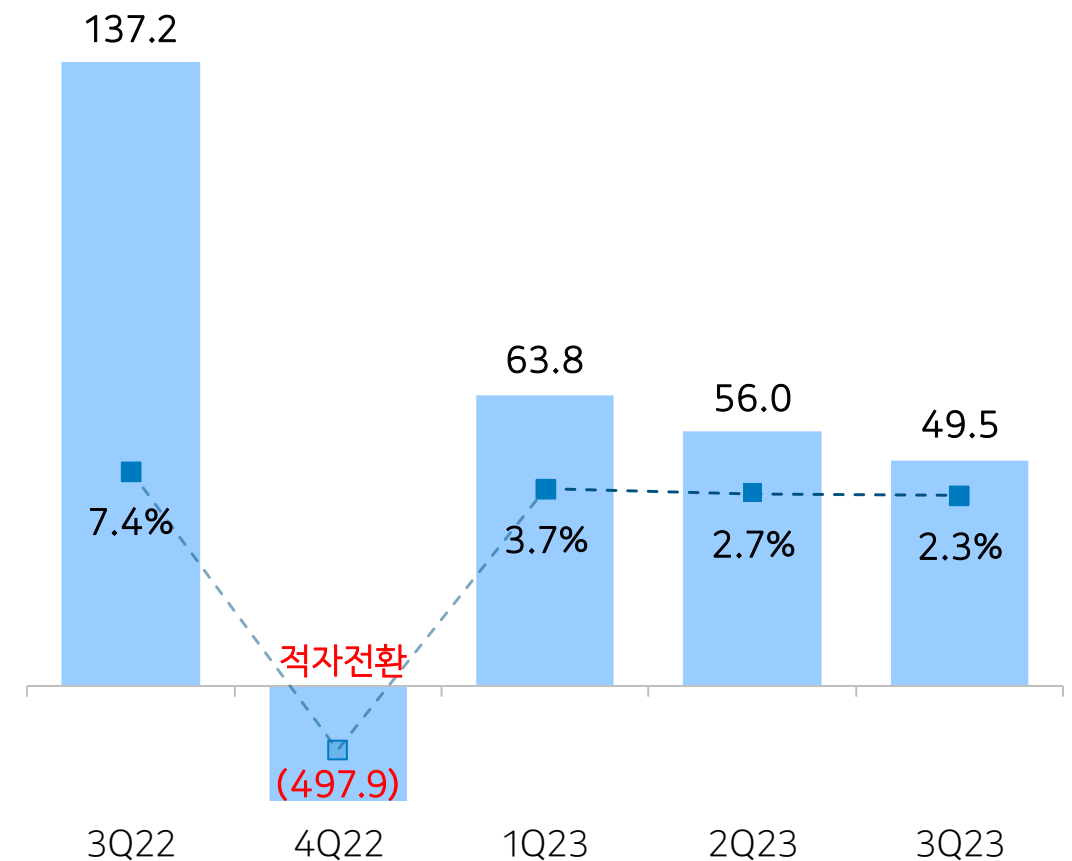
영업이익(률)

(단위: 십억원)



당기순이익(률)

(단위: 십억원)



1) 공동체: 카카오와 New Initiatives를 제외한 모든 사업 부문

3) 연결 기준 SM 엔터테인먼트 영업이익(505억원)에 PPA 상각비 및 연결조정

2) New Initiatives: 카카오엔터프라이즈, 카카오브레인, 카카오헬스케어

4) 공동체 실적에는 내부거래 관련 조정 금액이 포함되어 있음

CapEx / 인원 현황

CapEx YoY -17% / QoQ -35%

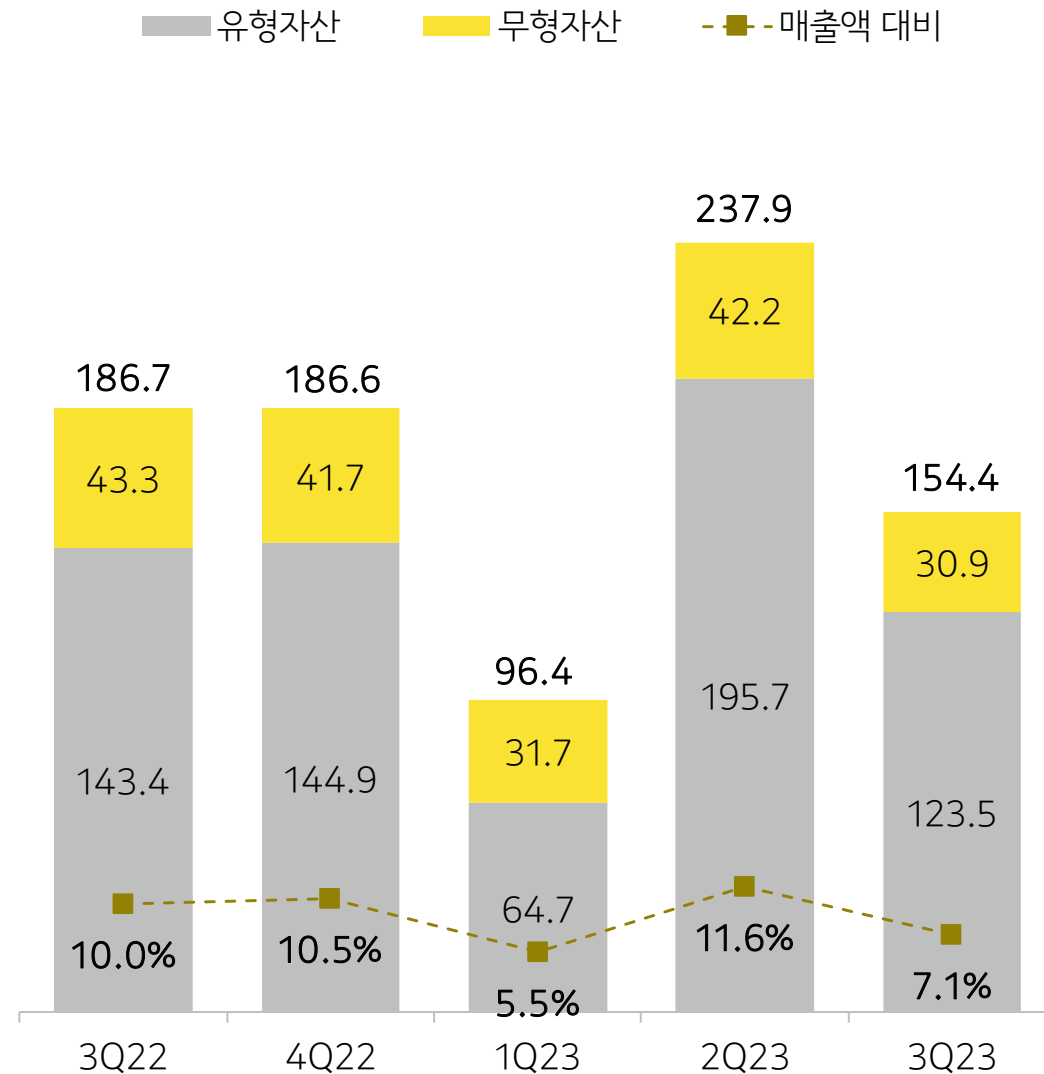
(Y/Q) GPU, 서버 등 기계장치 감소와 데이터센터 준공에 따른 건설중인자산 감소

인원 YoY +1,284명 / QoQ -692명

(Y) SM 편입효과 (SM 효과 제외 시 212명 감소)
(Q) 보수적인 채용기조 유지, 일부 종속회사 사업구조 재편

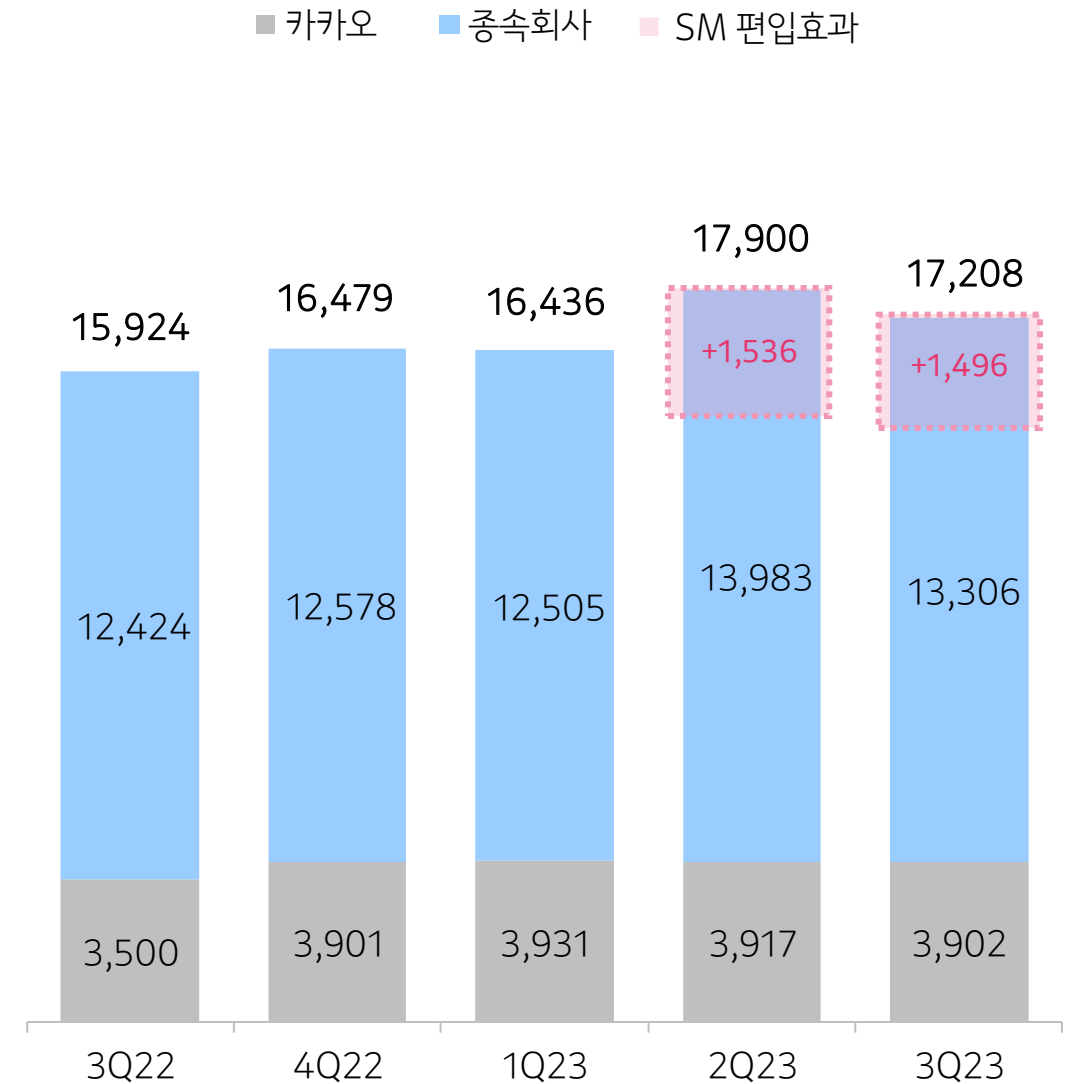
CapEx

(단위: 십억원)



인원 현황

(단위: 명)



1) CapEx는 유무형자산의 신규 취득을 위한 현금 유출액 기준. 과거 분기의 CapEx 또한 변경된 기준을 반영
2) 당분기 CapEx는 잠정실적 기준으로 작성, 4Q23 실적발표 시 확정 수치로 재 반영될 예정

요약 재무제표 (연결)

연결손익계산서					
(단위 : 십억원)	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23
매출액	1,858.7	1,774.1	1,740.3	2,042.5	2,160.9
플랫폼 부문	986.9	966.8	964.7	988.7	1,029.5
특비즈	467.4	520.1	515.6	503.0	517.7
포털비즈	109.8	97.9	83.6	89.5	83.2
플랫폼 기타	409.8	348.8	365.6	396.3	428.5
콘텐츠 부문	871.8	807.3	775.6	1,053.8	1,131.5
스토리	231.3	221.6	228.6	231.0	249.1
게임	296.1	230.8	247.3	268.6	262.0
미디어	94.1	124.8	67.7	73.5	107.0
뮤직	250.2	230.2	232.0	480.7	513.3
영업비용	1,708.4	1,673.8	1,669.2	1,929.0	2,020.6
인건비	433.3	410.6	445.8	471.8	467.0
매출연동비	711.4	703.8	666.8	803.2	872.1
외주/인프라비	238.4	245.3	242.0	282.3	289.2
마케팅비	112.0	108.4	114.6	120.0	125.4
상각비	153.0	161.0	150.3	192.2	198.4
기타	60.4	44.8	49.6	59.6	68.6
영업이익	150.3	100.3	71.1	113.5	140.3
영업이익률(%)	8.1%	5.7%	4.1%	5.6%	6.5%
기타수익	133.6	76.0	17.0	16.5	72.8
기타비용	35.7	993.0	42.0	28.4	80.0
금융수익	63.4	141.2	79.2	61.6	55.6
금융비용	67.1	228.1	46.4	50.5	70.5
지분법이익	23.7	21.2	34.1	28.4	32.8
지분법손실	31.5	46.1	39.6	29.0	22.6
법인세차감전순이익	236.7	(928.5)	73.3	112.1	128.5
법인세비용	99.5	(430.5)	9.5	56.0	79.0
연결당기순이익	137.2	(497.9)	63.8	56.0	49.5
지배지분순이익	106.3	(124.1)	77.5	57.0	33.3
비지배지분순이익	30.8	(373.8)	(13.7)	(1.0)	16.2
EBITDAR	301.8	253.6	221.5	305.7	339.7
조정 EBITDAR ¹⁾	335.2	295.8	250.6	332.1	361.2

1) 조정EBITDAR : 주식보상비용 반영

연결재무상태표			
(단위: 십억원)	2021.12.31	2022.12.31	2023.9.30
유동자산	8,102.2	7,755.7	8,695.3
현금및현금성자산	5,231.5	4,780.2	5,108.4
단기금융상품	1,573.6	1,210.2	1,534.2
매출채권	398.1	440.9	650.5
기타유동금융자산	319.1	361.9	610.2
기타유동자산	579.9	962.5	792.0
비유동자산	13,712.0	14,450.9	16,936.1
관계/공동기업 투자	3,215.8	2,651.9	3,216.4
유형자산	554.9	885.4	1,227.3
무형자산	6,347.8	6,022.4	7,360.1
기타비유동자산	3,593.5	4,891.3	5,132.4
금융업자산	965.4	756.8	1,154.2
자산 총 계	22,779.6	22,963.5	26,785.6
유동부채	5,630.3	5,148.3	6,696.2
매입채무 및 기타채무	1,231.0	1,374.0	1,743.1
단기차입금	1,258.8	1,096.9	1,839.9
미지급법인세	188.9	157.7	115.6
기타유동부채	2,951.6	2,519.8	2,997.6
비유동부채	2,885.1	3,843.9	3,629.6
장기리스부채	1,318.2	1,643.4	1,756.3
이연법인세부채	756.8	652.6	729.9
기타비유동부채	810.1	1,547.9	1,143.3
금융업부채	674.2	439.4	799.0
부 채 총 계	9,189.6	9,431.6	11,124.9
자본금	44.6	44.6	44.5
자본잉여금	7,781.2	8,115.9	8,869.4
자본조정	77.1	41.0	11.8
기타포괄손익누계액	371.8	(1,250.7)	(1,340.9)
이익잉여금	1,709.6	3,046.5	3,166.2
비지배지분	3,605.6	3,534.6	4,909.7
자 본 총 계	13,590.0	13,531.9	15,660.7
부채와자본 총계	22,779.6	22,963.5	26,785.6

요약 재무제표 (별도)

손익계산서					
(단위 : 십억원)	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23
매출액	613.4	650.5	640.7	634.6	655.6
영업비용	492.7	480.3	511.3	517.4	520.2
인건비	128.6	97.4	132.7	141.3	135.0
매출연동비	209.9	237.5	234.0	217.5	229.8
외주/인프라비	67.5	73.8	69.9	77.9	68.0
마케팅비	7.6	9.7	3.4	4.9	8.8
상각비	61.8	60.2	59.6	63.9	66.0
기타	17.2	1.7	11.6	11.8	12.6
영업이익	120.8	170.2	129.4	117.2	135.4
영업이익률(%)	19.7%	26.2%	20.2%	18.5%	20.7%
기타수익	4.2	18.5	3.0	4.4	7.1
기타비용	10.4	91.0	1.9	6.1	17.8
금융수익	39.4	35.4	34.3	13.8	24.4
금융비용	43.8	27.7	14.1	15.5	13.6
법인세차감전순이익	110.2	105.4	150.7	113.9	135.6
법인세비용	33.3	(184.4)	27.4	21.0	35.5
당기순이익	76.9	289.8	123.3	92.9	100.1
EBITDAR	181.2	230.3	188.9	182.5	202.3
조정 EBITDAR ¹⁾	198.3	247.8	203.5	194.4	213.7

1) 조정EBITDAR : 주식보상비용 반영

재무상태표			
(단위: 십억원)	2021.12.31	2022.12.31	2023.9.30
유동자산	2,418.0	2,334.9	2,061.5
현금 및 현금성자산	1,478.7	1,248.8	1,215.8
단기금융상품	255.4	211.0	121.5
매출채권	152.2	139.3	144.4
기타유동자산	531.7	735.8	579.7
비유동자산	7,606.7	8,456.6	9,537.2
종속/관계기업투자주식	3,547.8	4,751.7	5,671.2
유형자산	312.6	500.5	674.0
무형자산	1,573.6	1,608.6	1,599.0
기타비유동자산	2,172.7	1,595.9	1,593.1
자산 총 계	10,024.7	10,791.5	11,598.7
유동부채	2,299.1	2,183.5	2,620.1
매입채무 및 기타채무	493.5	546.8	507.3
단기차입금	342.2	28.7	320.0
미지급법인세	55.5	74.2	57.3
기타유동부채	1,407.9	1,533.9	1,735.5
비유동부채	1,171.3	1,516.7	1,560.0
장기리스부채	1,076.1	1,306.4	1,334.3
이연법인세부채	-	97.1	104.8
기타비유동부채	95.2	113.2	120.8
부 채 총 계	3,470.4	3,700.2	4,180.1
자본금	44.6	44.6	44.5
자본잉여금	5,489.2	5,636.7	5,721.1
자본조정	77.1	41.0	11.8
기타포괄손익누계액	240.5	11.3	10.2
이익잉여금	702.8	1,357.6	1,631.0
자 본 총 계	6,554.2	7,091.3	7,418.6
부채와 자본 총계	10,024.7	10,791.5	11,598.7

감사합니다

