

kakao

Company Presentation
2024년 5월



본 자료의 2024년 1분기 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.

기업 개요



카카오톡은 한국 메신저 앱의 선두 주자로서 절대적 우위 점유
4.8천만 국내 MAU vs. 5.2천만 국내 인구 (93% 침투율)



플랫폼 · 콘텐츠 사업 전반에 걸친 다양한 수익 BM 확보
커뮤니케이션, e-커머스,페이 & 은행, 모빌리티, 뮤직 스트리밍, 웹툰 등



기업 성장 주기에 걸친 통합적인 사업 포트폴리오 구축
초기 사업 발굴 단계(AI, 헬스케어, 클라우드), 사업 안정화 단계 (모빌리티, 엔터테인먼트, 게임), 이익 강화 단계 (카카오톡 광고, 커머스)

플랫폼 비즈니스

카카오톡

TALK



광고



커머스

85~100%⁽¹⁾

뉴 이니셔티브

kakaobrain AI

kakaoenterprise 클라우드

kakaohealthcare 헬스케어

연계 서비스

57.3%⁽¹⁾

kakaomobility

택시 호출 & 기타 모빌리티 서비스

46.4%⁽¹⁾

kakaopay

페이먼트 & 테크핀

27.2%⁽¹⁾ (관계기업)

kakaobank

인터넷 은행

콘텐츠 비즈니스

글로벌 성장 동력

66.0%⁽¹⁾

kakao
ENTERTAINMENT

뮤직 (K-pop), 미디어, 웹툰/웹소설

91.1%⁽¹⁾

kakaopiccoma

웹툰 (일본)

40.3%⁽¹⁾

SM
ENTERTAINMENT
GROUP

K-pop

40.8%⁽¹⁾

kakaogames

모바일 / PC 게임,
비게임 부문(스크린 골프 등)

참고: (1) 카카오가 보유한 종속회사 지분율: 카카오뱅크 외 모든 종속회사는 연결 종속 대상 법인 (카카오뱅크는 지분법 대상 법인)

재정의

카카오톡과 수익화 모델에 대한 재정의

- 전국민의 메신저 앱에서 종합 커뮤니케이션 서비스 플랫폼으로 진화
- 사용자 기반 및 광고 인벤토리 확장, 신규 서비스(1탭&3탭) 수익화, 국내 및 중국 이커머스 플랫폼 경쟁 방어하며 성장 지속

재구성

효율적인 투자 자원 배분 및 비즈니스 포트폴리오 최적화

- 주요 AI 이니셔티브와 CAPEX가 필요한 프로젝트에 이익을 재투자하며 성장 동력 마련
- 지주회사 디스카운트를 극복하고 투자 재원을 핵심 사업으로 집중시키기 위한 그룹 구조 효율화 진행

재조정

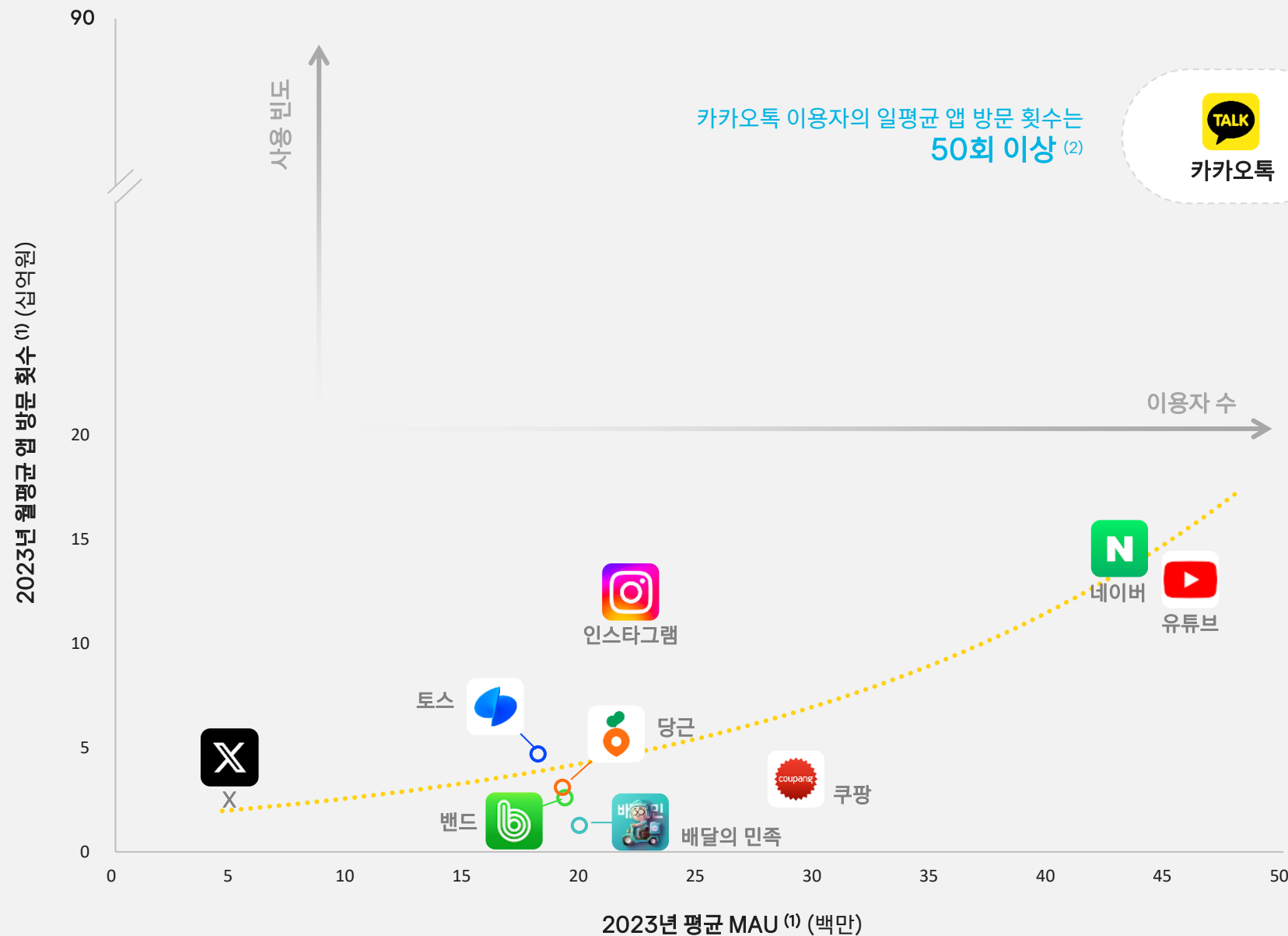
보다 보수적인 재무 기준 적용 및 투명성 제고

- 신임 경영진의 엄격한 재무 정책 운용으로 고금리 시장 상황 속에서도 수익성 증대
- 뉴이니셔티브의 손실 축소 속 핵심 사업에서의 주도적인 이익 성장
- 보수적이고 투명한 회계 정책 적용

국내 모바일 시장을 선도하는 독보적인 어플리케이션

카카오톡: 국내 No. 1 모바일 앱

2023년 국내 사용자 트래픽 및 사용 빈도 기준 인기 어플리케이션 ¹⁾



국내 No. 1 메신저

93% 인구 침투율⁽³⁾



국내 No. 1 모빌리티 플랫폼

택시 호출, 대리운전, 주차



국내 No. 1 디지털 은행

수신/여신 기준



국내 No. 1 스토리 (웹툰) 플랫폼

2023년 인앱 구매 매출



글로벌 No. 1 웹툰 플랫폼

2023년 인앱 구매 매출



Top 1% Sustainability Distinction

2022-2023년 S&P 글로벌
Corporate Sustainability Assessment 기준

출처: 카카오, 와이즈앱 리테일 굿즈, 한국 공정거래위원회, 센서타워, 모바일 인덱스.

참고: (1) 2023년 1월-11월 안드로이드 및 iOS용 모바일 앱 사용자 데이터를 기반으로 하며, X는 제외(2023년 상반기 MAU는 Mobile Index 기준). (2) 와이즈앱 리테일 데이터를 기반으로 [월평균 앱 실행 MAU] / [월평균 MAU] / 30일 기준으로 산출.

(3) 2023년 연 평균 MAU 및 2024년 4월 기준 한국의 총 인구 수를 기준으로 함.

카카오가 만든 더 나은 세상

일상생활 전반에 스며든 카카오프서비스



패션아이템 쇼핑

건강 모니터링

비즈니스 특채널

광고하기

비행티켓예약

목적지 길찾기



차별적인 경쟁적 해자를 바탕으로 한 견고한 성장과 수익성

광고



국내 No.1 메신저 앱으로서 차별적 트래픽을 기반으로 한 광고 인벤토리

국내 디지털 광고 시장

9 조원

디지털 광고 TAM⁽¹⁾

16% M/S
디지털 광고

e-커머스



카카오만의 특별한 선물하기 BM을 기반으로 한 e-커머스 플랫폼

국내 e-커머스 시장

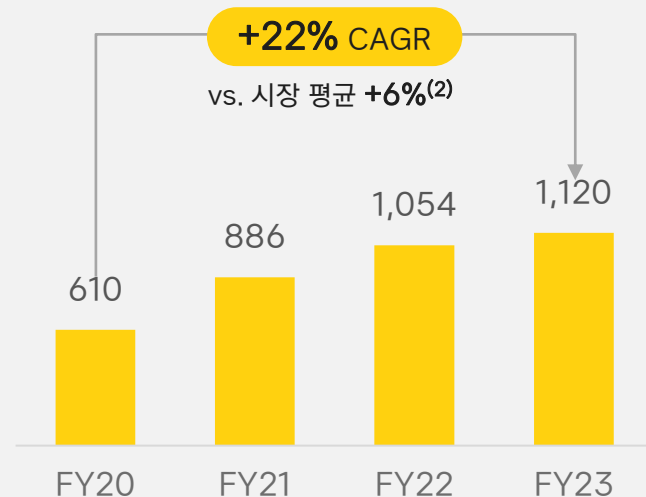
227 조원

온라인 커머스 TAM⁽⁴⁾

4% M/S
e-커머스



카카오톡 광고 매출 성장 (십억원)

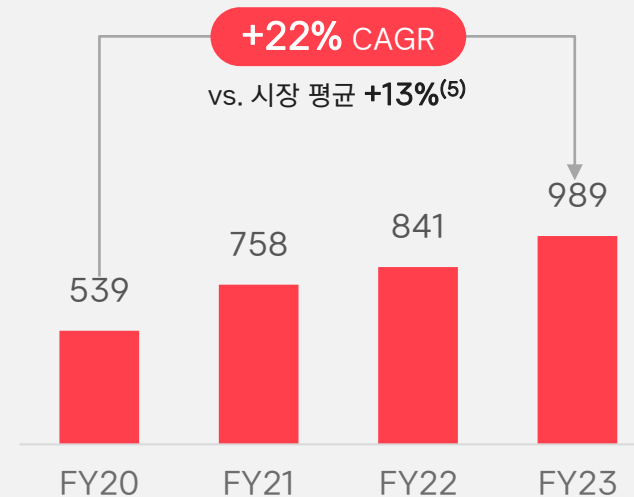


주요 성장 동력

- 카카오톡 트래픽 품질 향상 집중⁽³⁾
- SME 광고주 Pool 확대 지속
- 차별적 상품과 높은 ROAS 기반 성장 동력 유지



카카오 e-커머스 매출 성장 (십억원)



주요 성장 동력

- 럭셔리 / 하이엔드 브랜드로의 상품 확장
- 브랜드 스토어 & 특채널 간 시너지 강화
- 선물하기에서 자기구매 맥락으로의 확장

출처: 한국방송광고진흥공사 (KOBACO), 국가 통계 포털 (KOSIS), 회사 공시 기준.
참고: 모든 매출 관련 숫자는 일관된 비교 가능성 제고를 위해 최근 회계 정책 변경 효과 반영 전 기준으로 작성
(1) 2023년 국내 디지털 광고 시장 기준. (2) 국내 디지털 광고 시장 (KOBACO 기준).
(3) 오픈채팅과 친구탭 트래픽 증가로 인한 광고 인벤토리 확대. (4) 2023년 국내 e-커머스 시장. (5) 국내 e-커머스 시장 GMV (KOSIS 기준).

비즈니스 모델 혁신을 통해 플랫폼 사업 전반 리더십 확보

시장 포지셔닝

성장 전략

모빌리티

kakaomobility

국내 No 1. 모빌리티 플랫폼



전국 브랜드
택시 수 확대

광고 상품 강화



각이코노미 & 카오너
플랫폼으로 확장

스토리

kakao
ENTERTAINMENT
kakaopiccoma

글로벌 No. 1
인앱 소비자 지출
웹툰 플랫폼

50%+
일본 디지털 코믹 앱
시장 점유율



수익성 강화 & IP 라이브러리
장르 다각화



자체 IP 경쟁력 강화
& 광고 비즈니스 확대

뮤직

kakao
ENTERTAINMENT
SM
ENTERTAINMENT
GROUP

Top 2
국내 엔터테인먼트 그룹

30%+
K-pop 유통사업자
시장 점유율



글로벌 시장에서
로컬 IP 발굴 및 제작



복미 & 일본 시장
글로벌 활동 본격화

게임

kakaogames

Top 5
게임
퍼블리셔

1+ 조원
매출
(FY2023)



글로벌 흥행 잠재력을
가진 게임 IP 확보



콘솔게임 장르 확장
& 글로벌 허브 확보

페코핀

kakaopay
kakaobank

No. 1
인터넷 은행

141 조원
FY 2023 TPV



전 연령층 침투율 확대
(2023년 전 연령층 유저 수 증가)



크로스셀링 극대화
(2023년 기준 3개 이상 서비스
사용 유저 2천5백만 명
vs. 2022년 기준 8백50만 명)

성장단계별 비즈니스 최적화로 모멘텀 확보



1Q24 실적 하이라이트

- 견조한 광고 비즈니스와 플랫폼 자회사(모빌리티, 페이) 성장으로 1Q24 연결 매출 22% YoY 성장한 1.99조원 기록
- 비용 효율화에 힘입어 연결 영업이익은 전년동기 대비 2%p 개선된 6%를 기록 (참고. 별도 영업이익률 21.5%)

신규 경영진 방향성

- 이용자들의 다양한 관계 확장 지원, 맞춤형 채팅 경험을 제공을 위한 카카오톡 개편을 진행하고, 이를 통해 수익화 기회 발굴
- AI기능/서비스 출시를 더욱 빠르고 효율적으로 진행하기 위해 카카오프레인의 AI비즈니스 영업양수도 결정(6월3일 완료 예정)

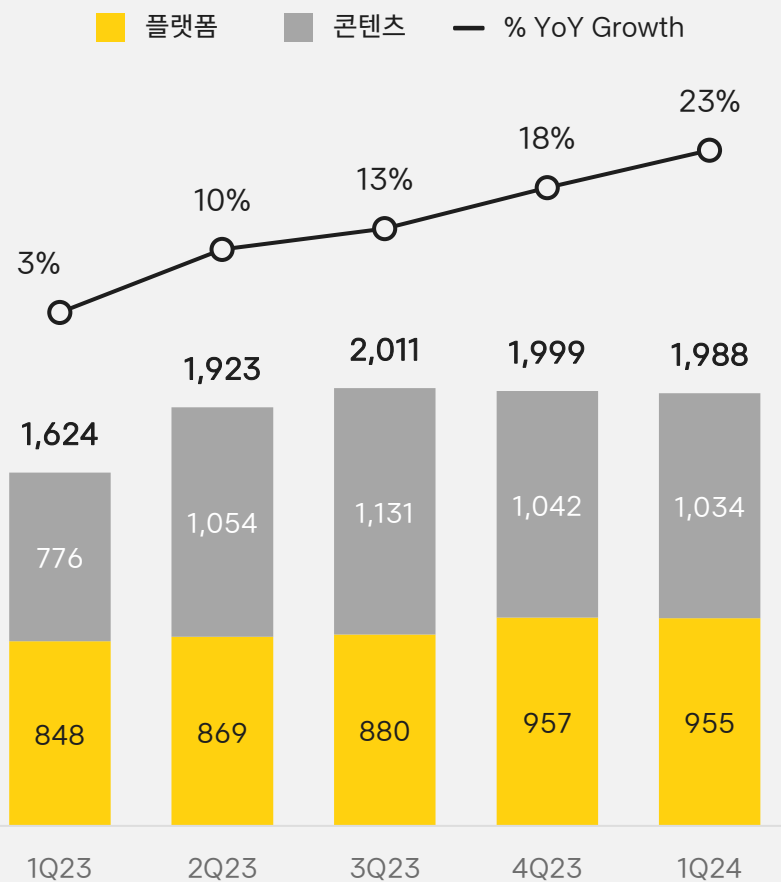
FY2024 가이드스 및 전략

- 2023년 대비 연결매출 두 자릿수 성장 및 영업이익률 개선 목표. 특히는 산업 성장을 대비 보다 높은 성장을 달성 계획
- 카카오톡 수익화를 위해 메시지 경험 개선에 집중하는 동시에 장기적으로 이용자 인게이지먼트 개선을 위한 AI 이니셔티브에 투자

지속적인 혁신과 함께 견고한 재무 성과 기록

매출

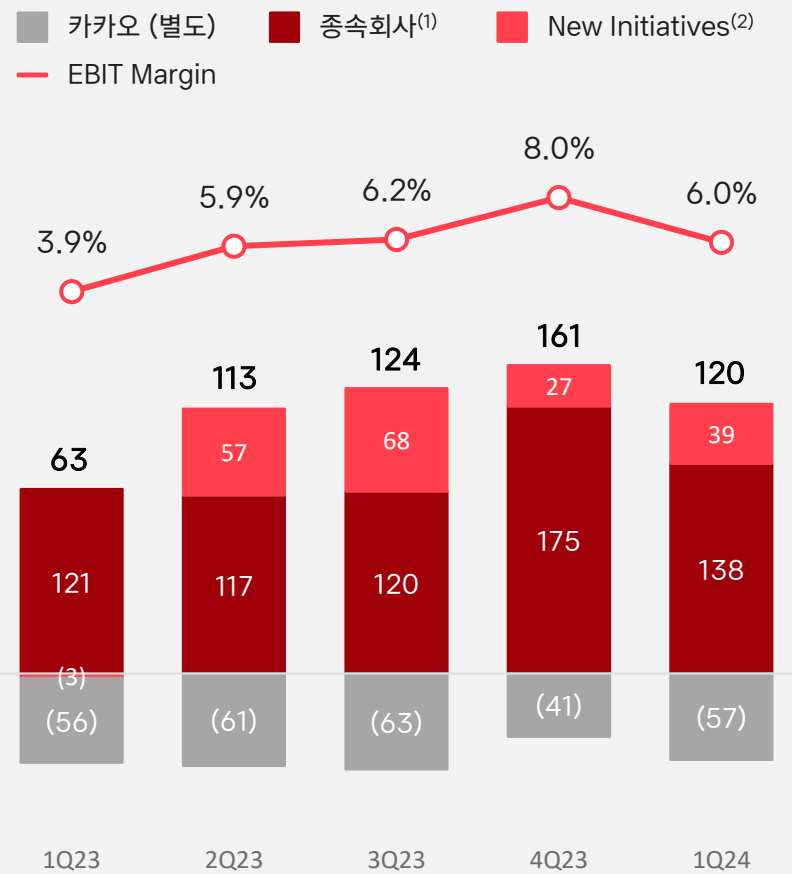
분기별 매출 (단위: 십억원)



- 카카오톡 월간 활성 사용자(MAU)와 특기반 비즈니스 성장으로 안정적인 매출 성장 기록
- 특비즈 광고 (+10% YoY), 커머스 (+5% YoY)의 견고한 실적에 힘입어 성장

영업이익(률)

분기별 영업이익(률) (단위: 십억원)



- 지속적인 사업 확대로 **종속회사 수익성 개선과 흑자전환**
- 구조 효율화와 운영 최적화로 **New Initiative 손실 축소**

1Q24 실적 요약



특비즈 광고

(1Q24 +10% YoY, -9% QoQ)
특채널 메시지 금융/커머스 활성 광고주 확대
친구탭 비즈보드 CPT 지면 매출 기여도 증가



특비즈 커머스

(1Q24 +5% YoY, +5% QoQ)
설 연휴 고도화된 CRM 마케팅 집행
프리미엄 배송 상품 라인업 확장



수익성 강화

(1Q24 EBIT +92% YoY, -25% QoQ)
New Initiatives 재무 구조 효율화 효과
종속회사 이익 확대 및 흑자 지속

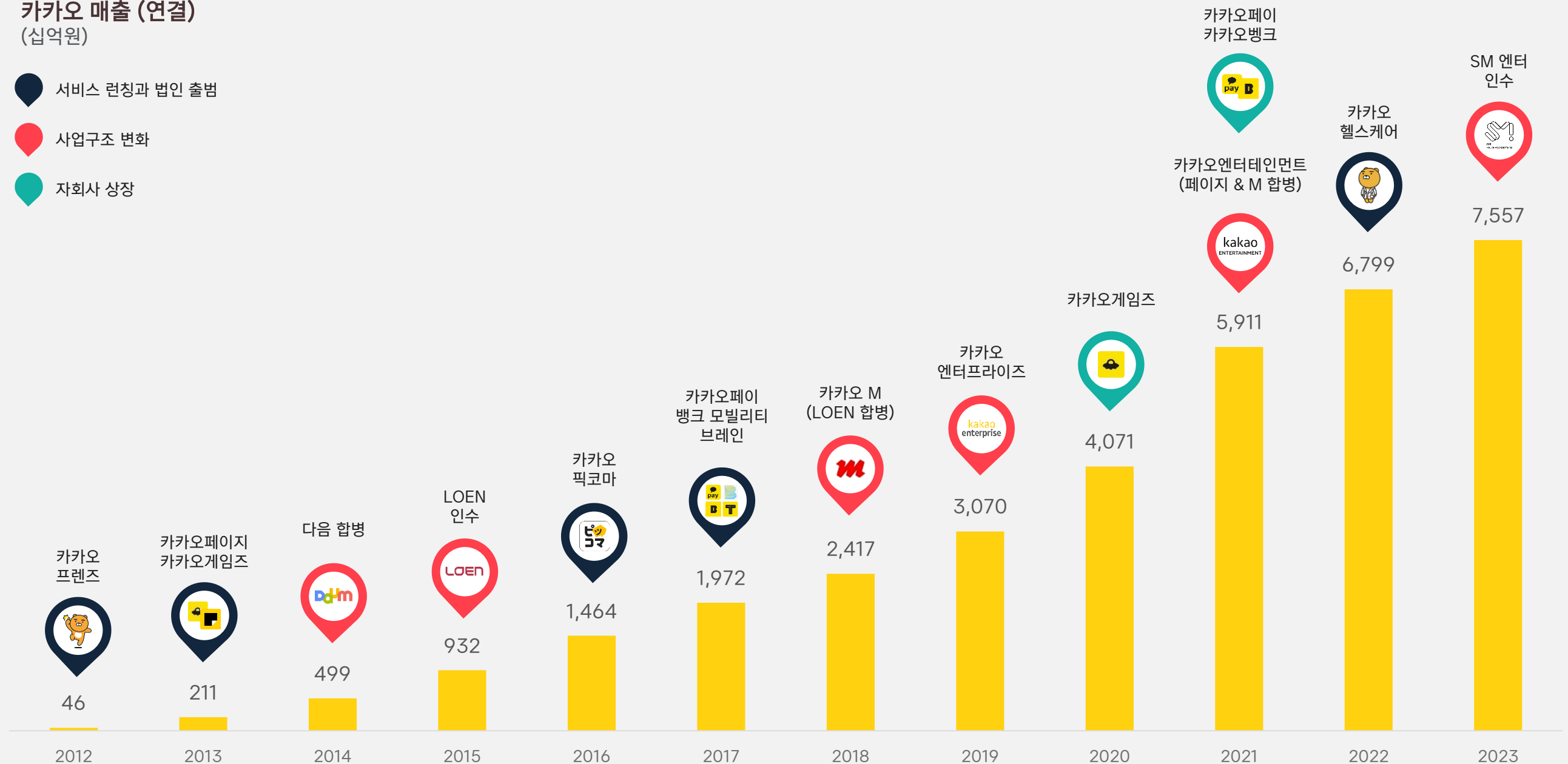
Appendix

혁신적 서비스 런칭과 법인 출범으로 비즈니스 생태계 확장

주요 마일스톤

카카오 매출 (연결) (십억원)

- 서비스 런칭과 법인 출범
- 사업구조 변화
- 자회사 상장



참고: 2022 / 2023 매출은 회계 정책 변경에 따른 재작성 후의 수치 기준

지속적인 ESG 강화



환경



RE100⁽¹⁾
제주 오피스



새가버치
프로젝트⁽²⁾



그린 디지털
캠페인⁽³⁾



사회



3,000억 원
소상공인, 지역 파트너, 콘텐츠
창작자 등을 위한 상생기금 조성



테크 캠퍼스
지속적인 개발자 육성을 위한
차별화된 교육 제공



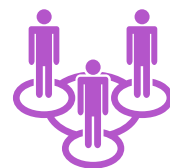
'카카오갈이가치'
누구나 공익프로젝트를
제안하고 참여할 수 있는 서비스



지배구조



DAO 선임
국내 IT기업 최초로 Digital
Accessibility Officer 선임



ERM 위원회 신설
회사의 경영활동을 전반에서
관리하는 통합 리스크 체계 구축



CEO KPI
성과급 지급 결정 요소의 15%를
ESG 경영 이행 지표로 설정

ESG Ratings



Rated A (2023)
From MSCI ESG ratings



Grade A (2023)
From KCGS ESG ratings



Top 1% (2024)
From S&P Global for
sustainability distinction



Member (2023)
Member of DJSI World,
Asia Pacific, and Korea

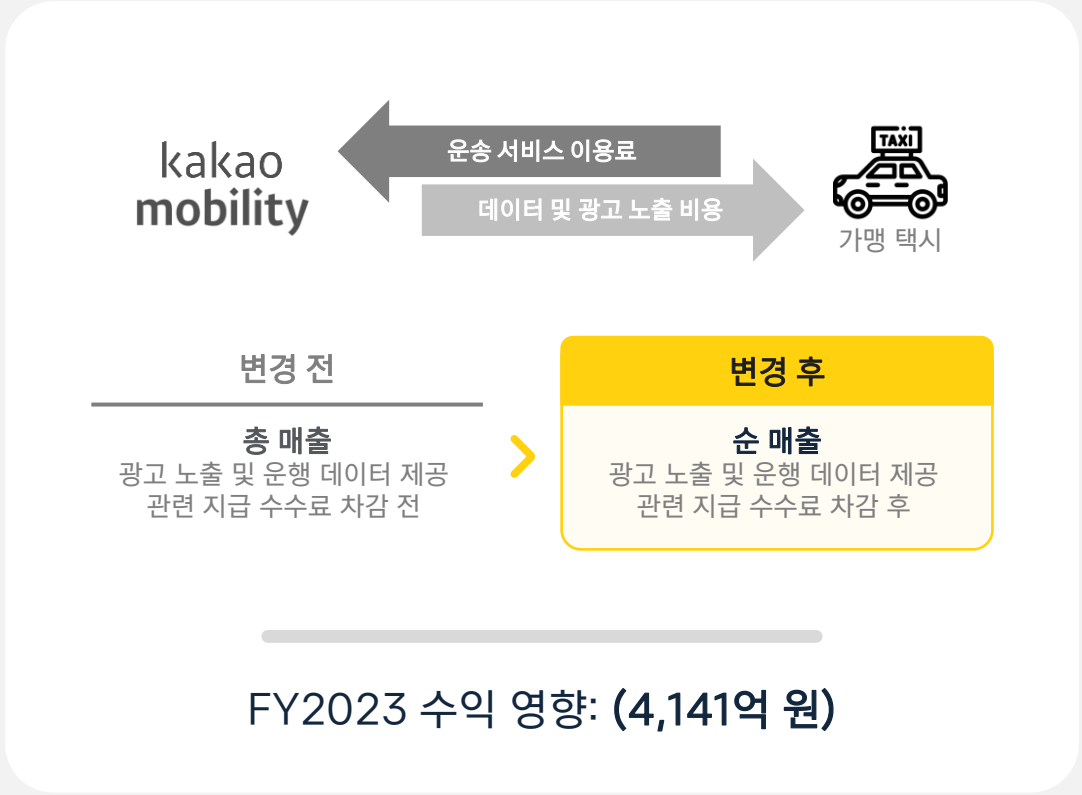
참고: (1) RE100: 국제적인 비영리 단체 기후위기 대응 캠페인으로 2050년까지 재생에너지 100% 전환을 목표 (2) 버려지는 양말과 카디건을 새로운 제품으로 재 탄생시켜 활용하는 친환경 활동
(3) 카카오톡 테마 다크모드, 모바일 청구서 등

보수적인 회계기준을 적용하여 재무 건전성 강화

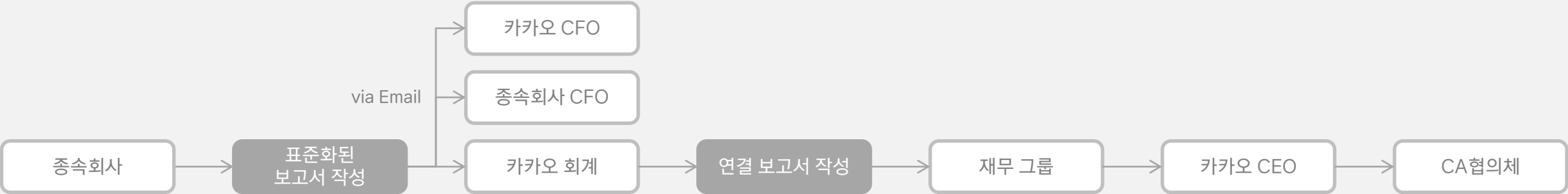
카카오커머스 - 매출 인식 회계처리 변경



카카오 모빌리티 - 매출 순액법 적용



재발 방지: 종속회사 재무제표 작성 시스템 구축 및 내부통제시스템 강화



Appendix 3. 회계정책 변화 2023

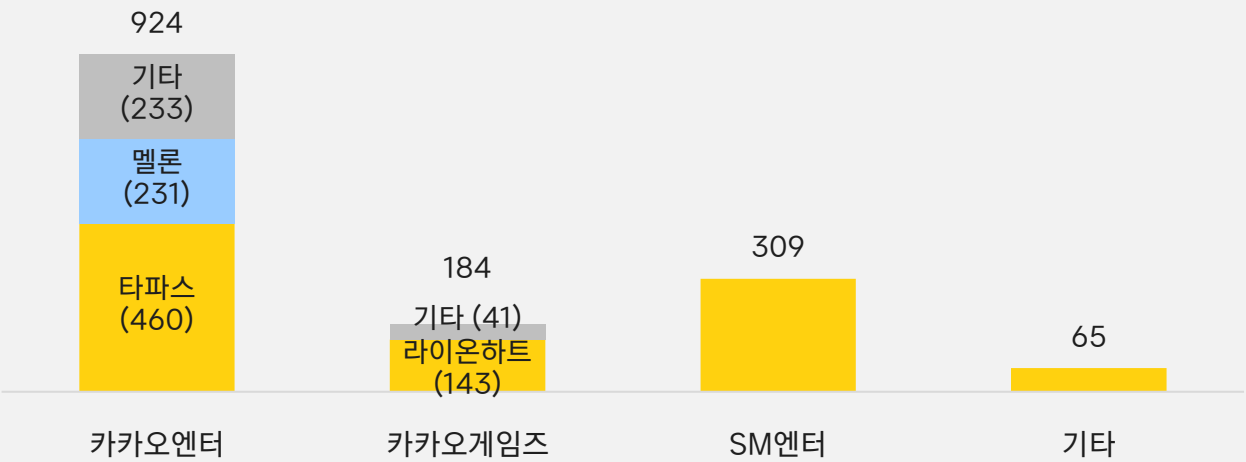


2023년 4분기 무형자산 손상차손으로 인해 분기별 PPA 상각비 약 100억원 감소 전망
매크로 경제 환경을 반영하여 영업권 손상차손 1조 4,833억원과 PPA 무형자산 손상차손 3,114억원 인식

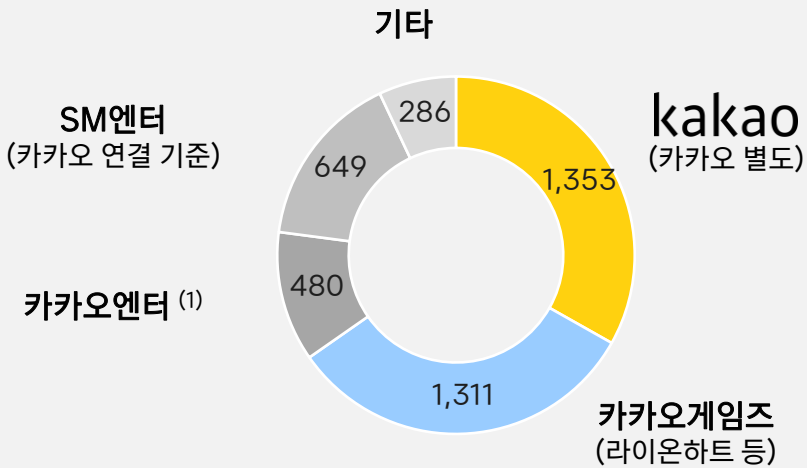


무형자산 가치 적정성에 대한 체계적인 모니터링과 투명한 평가 도입
무형자산 가치 적정성에 대한 정기적인 모니터링 강화, 큰 규모의 무형자산 손상 발생 가능성 발견될 경우 분기 또는 반기 보고서의 공시를 통해 공개

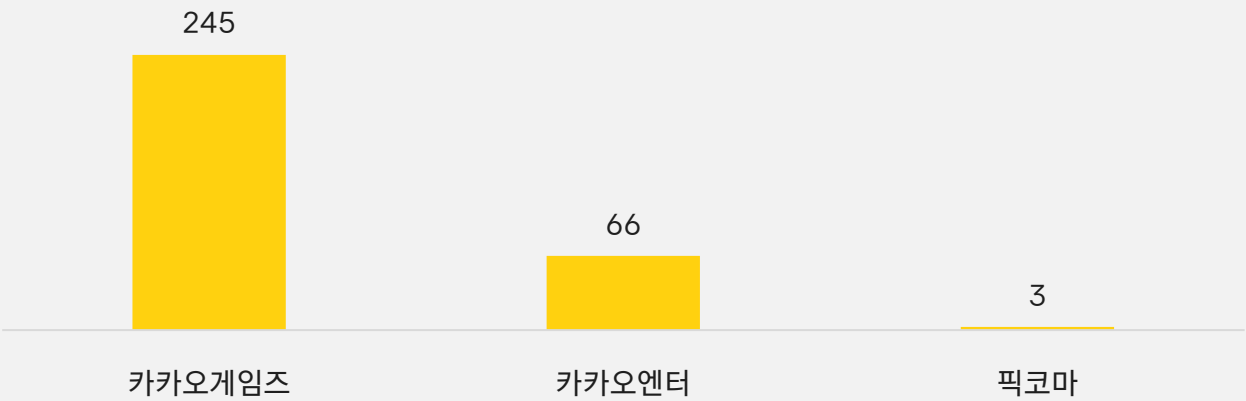
영업권 손상 (4Q23, 단위: 십억원)



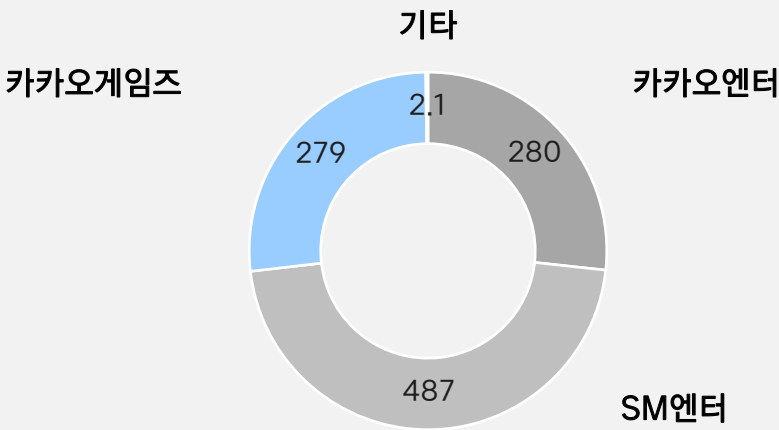
영업권 잔액 ('23 말, 단위: 십억원)



PPA 손상 (4Q23, 단위:십억원)



PPA 잔액 ('23 말, 단위: 십억원)



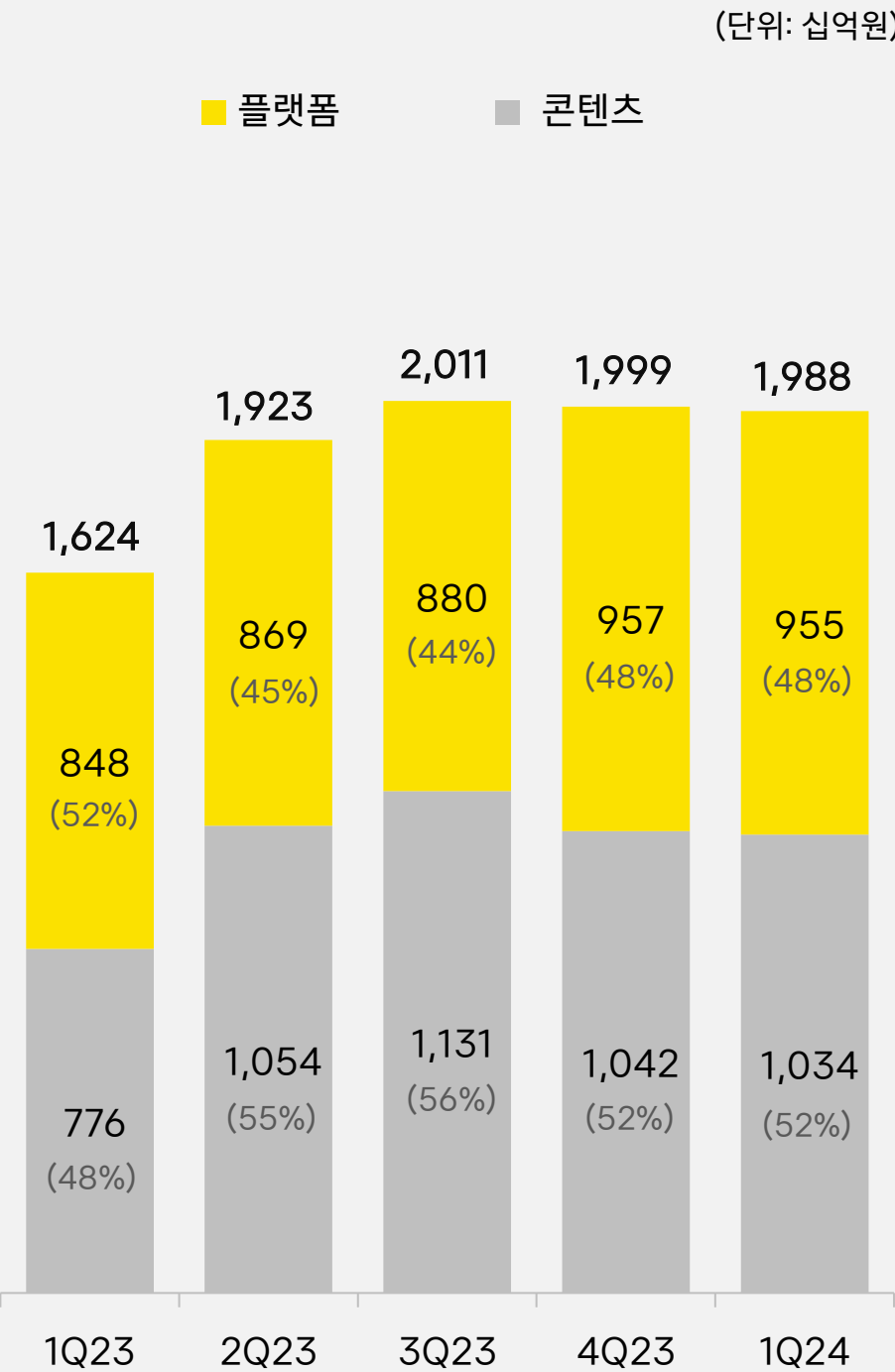
참고: (1) 손상 규모가 컸던 멜론, 타파스 영업권 잔액은 각각 46억원, 114억원에 불과

2024년 1분기 실적발표

매출 구성

총 매출 +22% YoY / -0.5% QoQ

1분기 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 카카오톡스토리 / 스타일 / 페이지 기타 자회사광고
	플랫폼 기타	모빌리티 페이 엔터프라이즈 블록체인 기타연결종속회사 카카오프렌즈 기타
콘텐츠	게임	모바일 PC 기타
	뮤직	SM엔터테인먼트 멜론 디지털음원유통 음반유통 음악제작
	스토리	엔터테인먼트 픽코마
	미디어	영상제작 매니지먼트

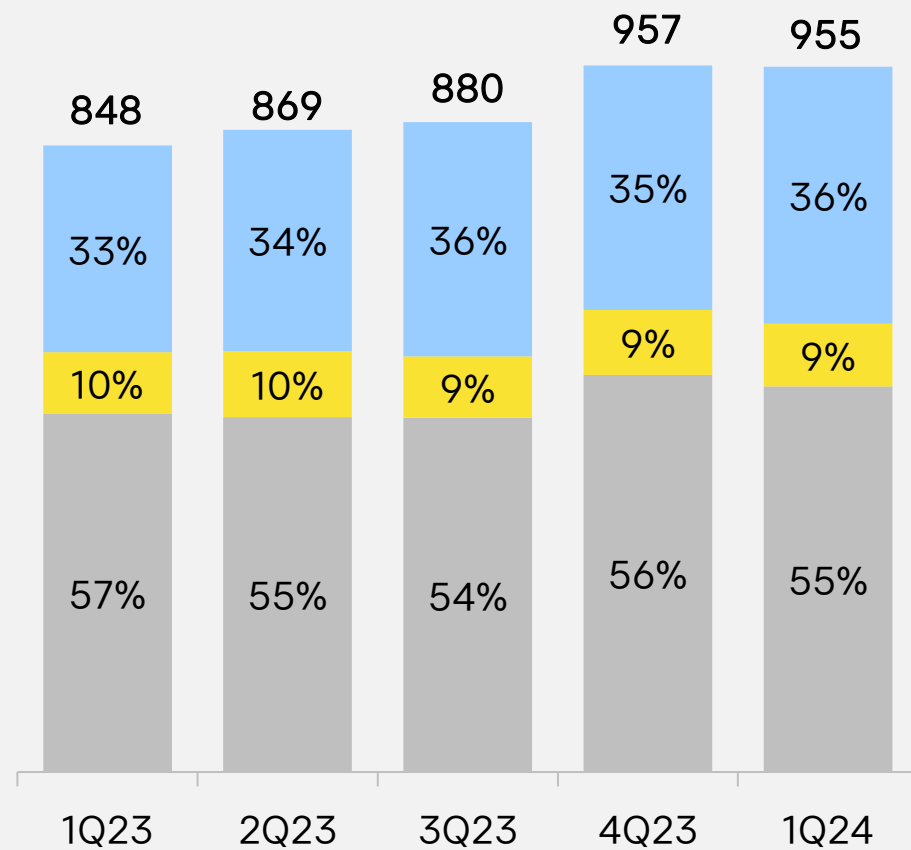
부문별 매출

플랫폼 부문

1Q24 +13% YoY, -0.2% QoQ

(단위: 십억원)

■ 특비즈 ■ 포털비즈 ■ 플랫폼 기타

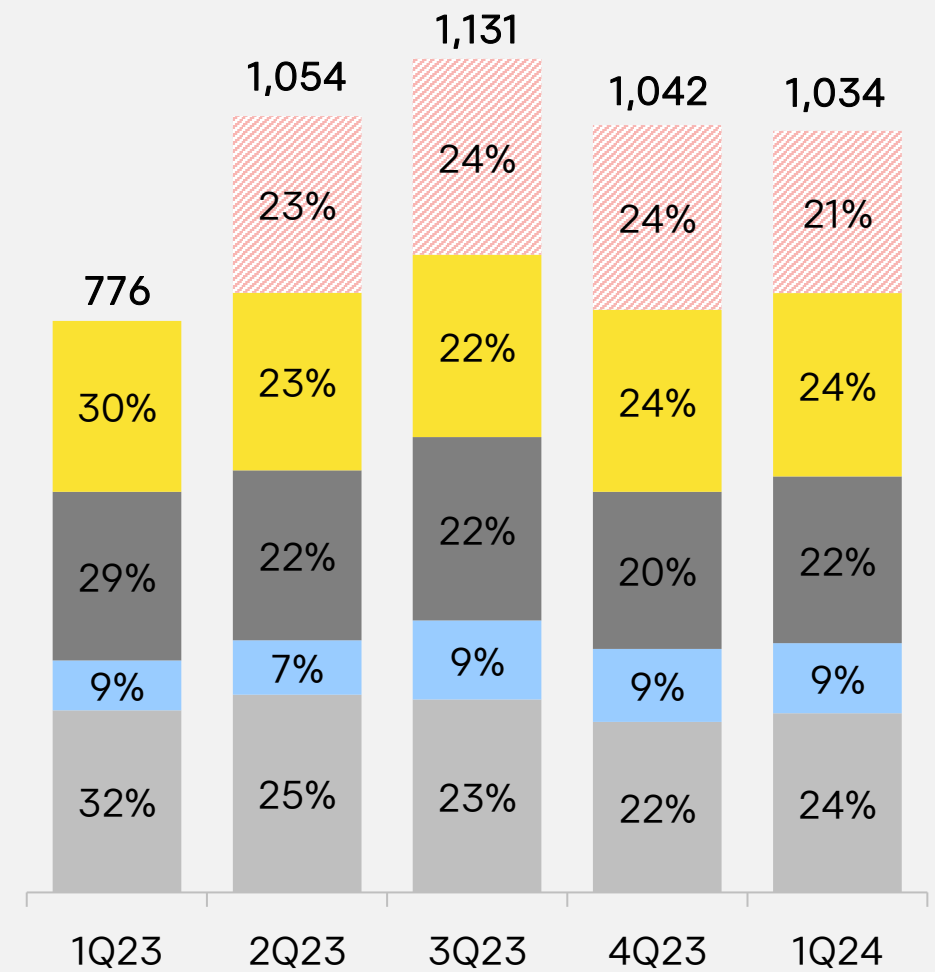


콘텐츠 부문

1Q24 +33% YoY, -0.8% QoQ

(단위: 십억원)

■ 게임 ■ 미디어 ■ 스토리 ■ 뮤직 ■ SM엔터테인먼트¹⁾

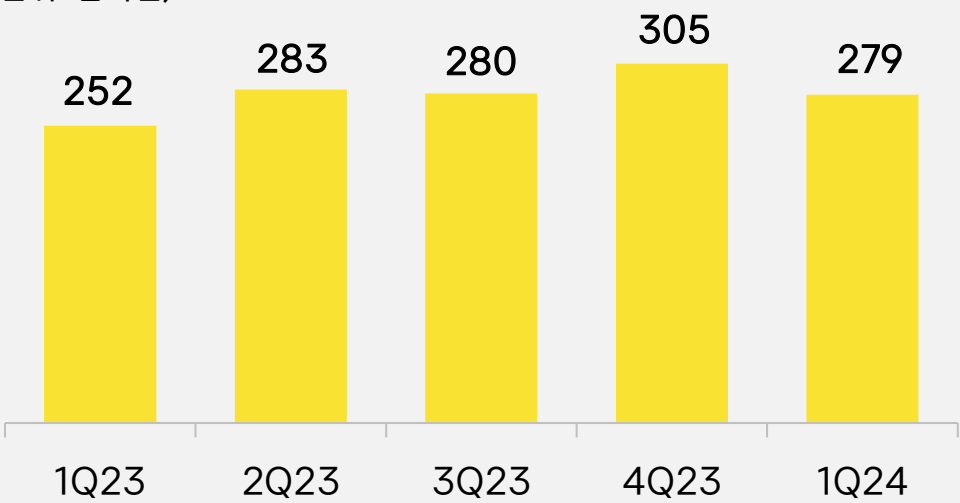


1) 연결 조정 반영 전

플랫폼 부문 | 특비즈

광고

(단위: 십억원)

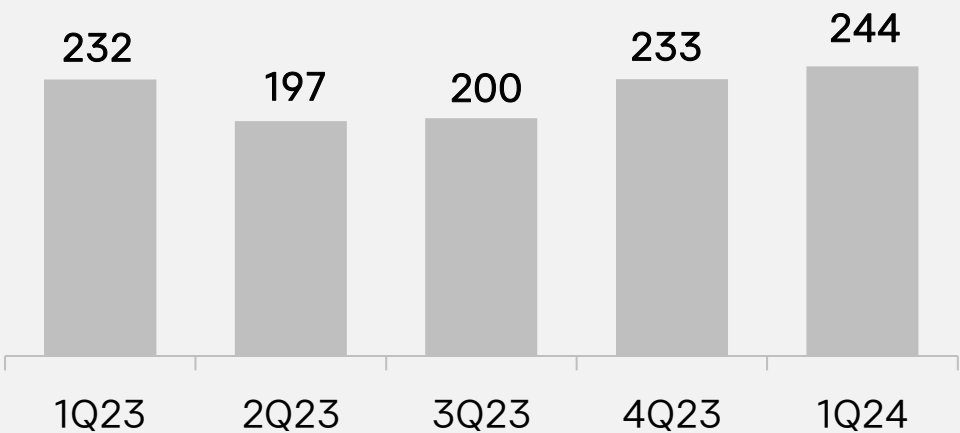


1Q24 +10% YoY, -9% QoQ

- (YoY) ① 특채널 메시지 금융/커머스 활성 광고주 확대로 비즈니스 메시지 +14% YoY, ② 친구탭 CPT 지면 매출 기여도 확대와 특 개편 후 트래픽 증가 영향으로 비즈보드 +11% YoY
- (QoQ) 계절적 비수기 효과

커머스

(단위: 십억원)



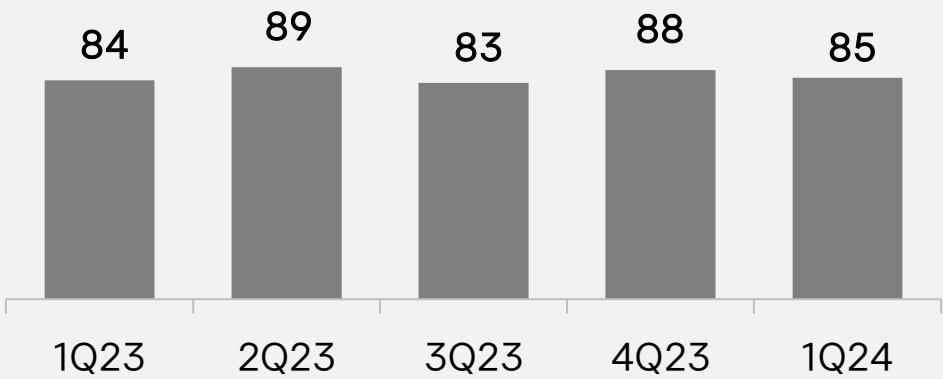
1Q24 +5% YoY, +5% QoQ

- 커머스 통합 거래액 : 2.6조원(+7% YoY)
- 선물하기 매출 +6% YoY 성장, 선물하기 외 커머스 매출 하락으로 통합 거래액 성장률 대비 낮은 매출 성장률 기록
- (YoY) ① 프리미엄 선물 확장, ② 고도화된 CRM 마케팅 집행
- (QoQ) 예약하기 기능 활성화로 명절 성수기 효과 극대화

플랫폼 부문 | 포털, 기타

포털비즈

(단위: 십억원)

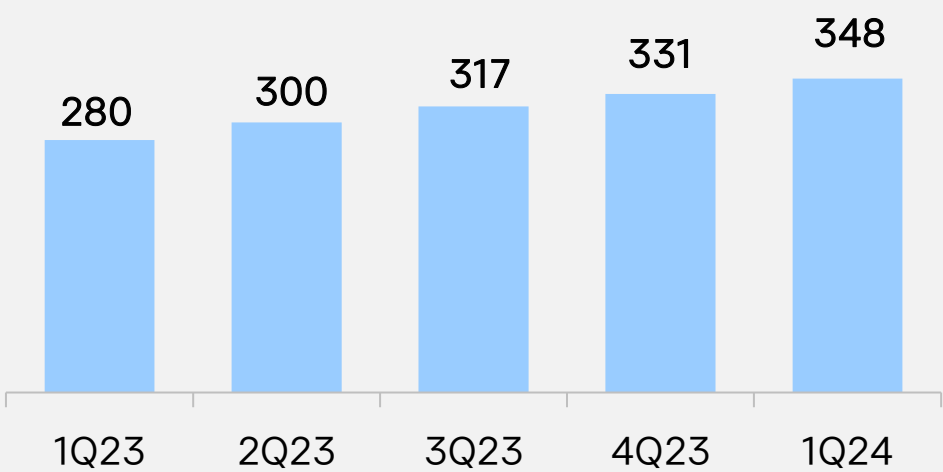


1Q24 +1% YoY, -4% QoQ

- 외부 광고 파트너와의 제휴를 통한 수익성 회복 노력 지속
- 숏폼 전용탭 신설 포함 이용자 활동성 개선 통한 실적 개선 기대

플랫폼 기타

(단위: 십억원)

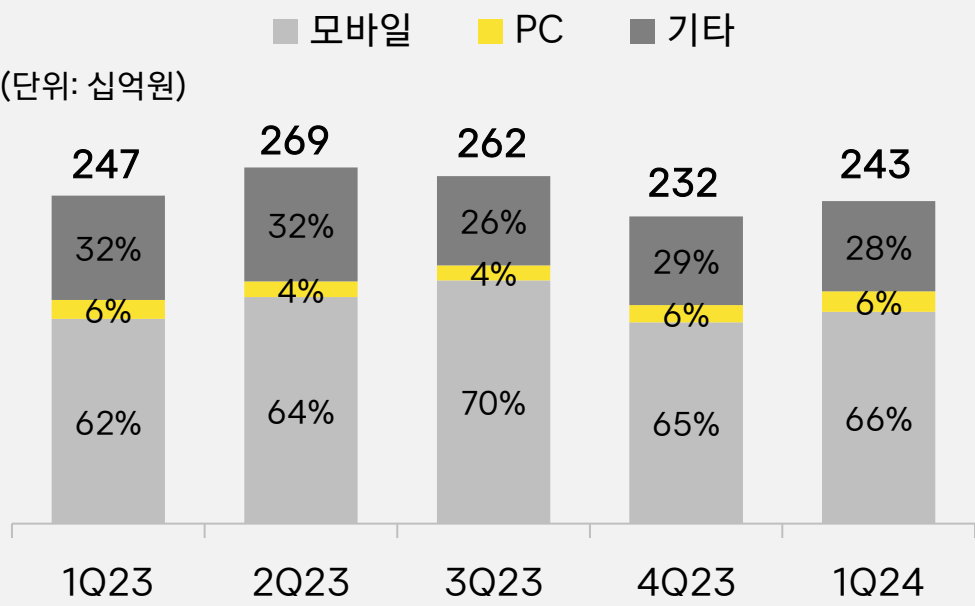


1Q24 +24% YoY, +5% QoQ

- 모빌리티 : 택시, 대리, 주차 전 사업부문 안정적인 성장 유지
- 페이 : 거래액 첫 40조원 돌파, +26% YoY
(YoY) 삼성페이와 제로페이 연동, 국내 최대 규모의 결제처 확보
(QoQ) 금융서비스 500억원 수준의 역대 최고 분기 매출 기록

콘텐츠 부문 | 게임, 뮤직

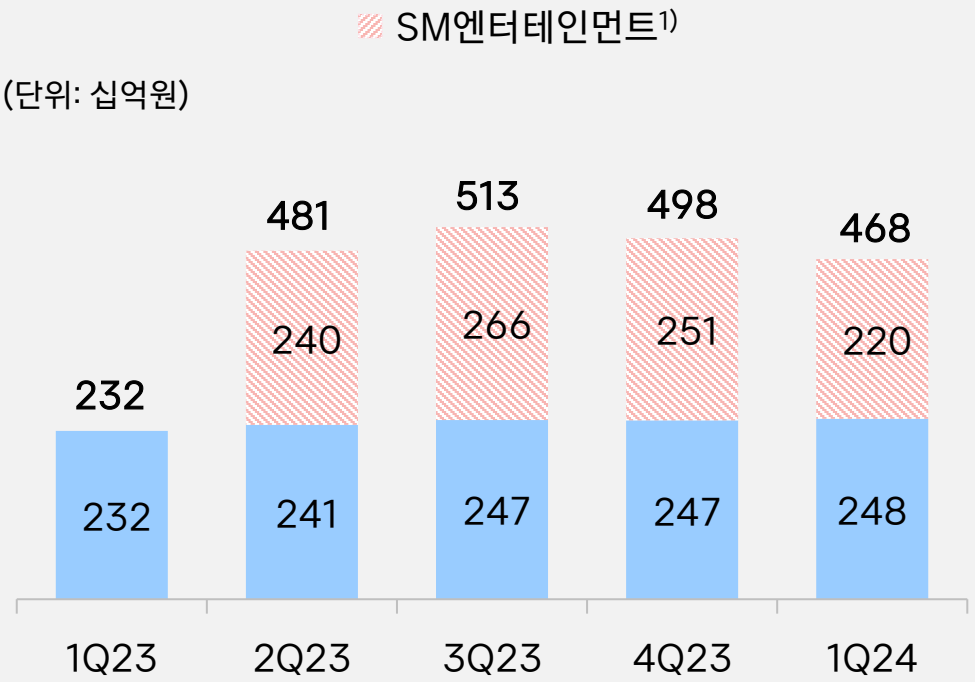
게임



1Q24 -2% YoY, +5% QoQ

- (YoY) 기존 게임 매출 자연 감소
- (QoQ) 모바일 게임 신작 '롬' 성과 반영과 PC 게임 호조

뮤직



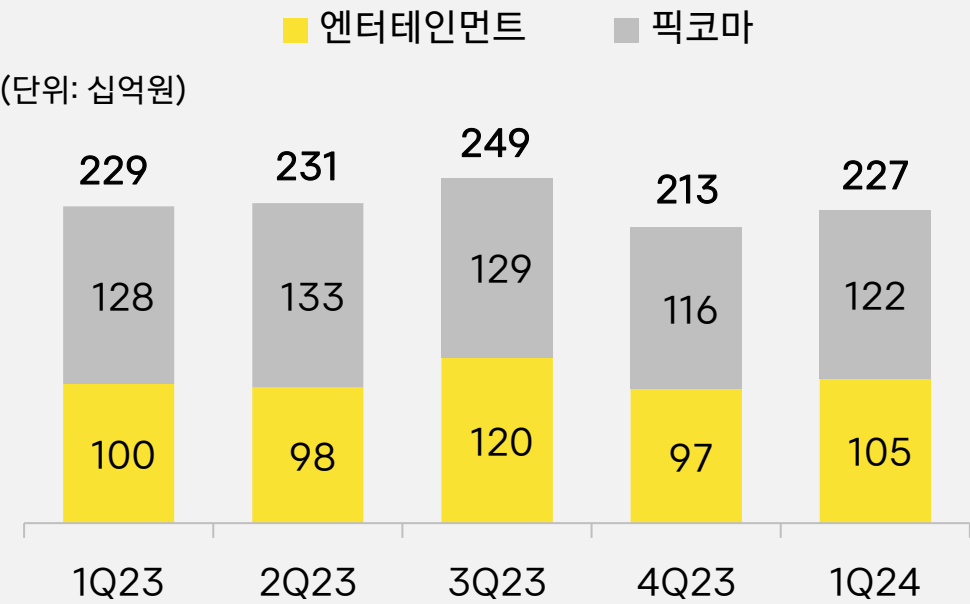
1Q24 +102% YoY, -6% QoQ

- (YoY) SM 인수 편입 효과
- (QoQ) 공연 계절적 비수기, SM 앨범 라인업 감소

1) 연결 조정 반영 전

콘텐츠 부문 | 스토리, 미디어

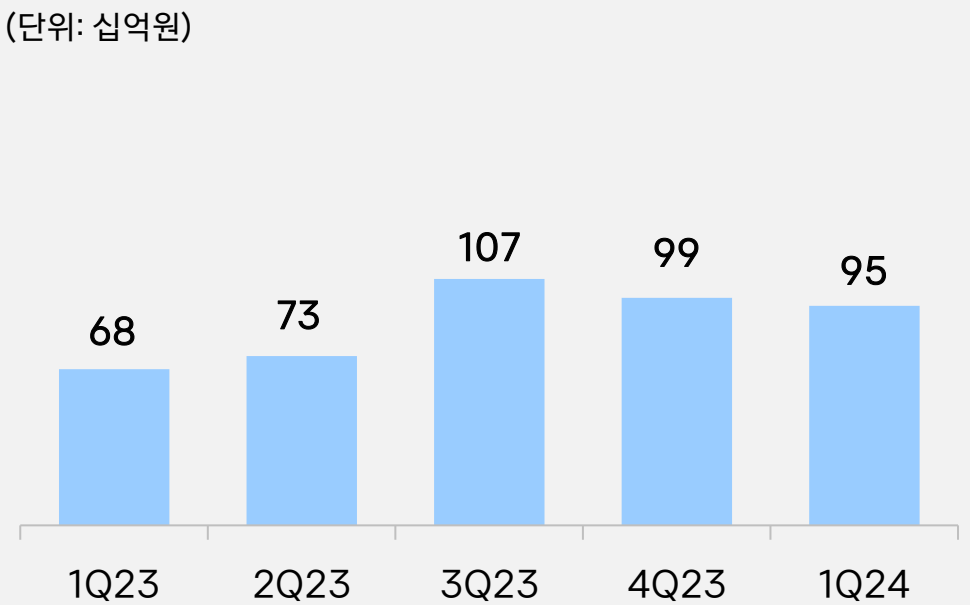
스토리



1Q24 -1% YoY, +6% QoQ

- 픽코마 :
(YoY) 거래액 증가에도 엔저 영향으로 원화 환산 매출 감소
(QoQ) 메가 IP 영상화 따른 콘텐츠 선순환 효과
(엔화 기준) 거래액 +8% YoY, +1% QoQ
매출 +1% YoY, +7% QoQ
- 카카오엔터테인먼트 :
(YoY) 통합 거래액 감소 불구, 과금 이용자 기반 강화로 매출액 방어
(QoQ) 효율적인 마케팅으로 과금 이용자 및 통합 거래액 증가

미디어



1Q24 +41% YoY, -4% QoQ

- (YoY) 작년 제작 라인업 하반기 집중에 따른 기저 효과
- (QoQ) 신작 제작 진행률 차이

실적요약

(단위: 십억원)	1Q23	4Q23	1Q24	YoY	QoQ
매출	1,624	1,999	1,988	22%	-0.5%
플랫폼 부문	848	957	955	13%	-0.2%
특비즈	485	538	522	8%	-3%
포털비즈	84	88	85	1%	-4%
플랫폼 기타	280	331	348	24%	5%
콘텐츠 부문	776	1,042	1,034	33%	-0.8%
게임	247	232	243	-2%	5%
뮤직	232	498	468	102%	-6%
스토리	229	213	227	-1%	6%
미디어	68	99	95	41%	-4%
영업비용	1,561	1,838	1,868	20%	2%
영업이익	63	161	120	92%	-25%
영업이익률	3.9%	8.0%	6.0%	2.2%p	-2.0%p
당기순이익	8	-1,917	68	712%	-
지배지분순이익	22	-1,112	74	232%	-
비지배지분순이익	-14	-805	-6	-	-
당기순이익률	0.5%	-	3.4%	2.9%p	-

영업비용

(단위: 십억원)	1Q23	4Q23	1Q24	YoY	QoQ
영업비용	1,561	1,838	1,868	20%	2%
인건비	448	472	479	7%	1%
매출연동비	642	714	820	28%	15%
외주/인프라비	174	257	202	16%	-21%
마케팅비	97	104	89	-8%	-14%
상각비	150	210	198	32%	-6%
기타	50	80	80	61%	-1%

1분기 증감 분석

- 인건비 (YoY) SM 연결 편입 영향, SM 편입 영향 제외 시 전년동기 대비 감소
(QoQ) 2024년 연간 성과계획을 고려한 상여 안분 인식과 연봉 인상 효과
- 매출연동비 (YoY) SM 편입 효과와 카카오엔터테인먼트의 미디어, 공연 매출 증가
(QoQ) 전분기 SM지급수수료 계정 변환에 따른 기저 효과¹⁾
- 외주/인프라비 (YoY) SM 편입 영향 및 AI 관련 인프라 수수료 증가
(QoQ) 전분기 SM지급수수료 계정 변환에 따른 기저 효과¹⁾
- 마케팅비 (YoY, QoQ) 비용 통제 기조 하에 효율적인 마케팅비 집행
- 상각비 (YoY) 서버 등 유형자산 감가상각비 상승 및 SM 관련 PPA 상각비 인식 영향
(QoQ) 전분기 PPA 손상차손 인식으로 PPA 상각비 감소

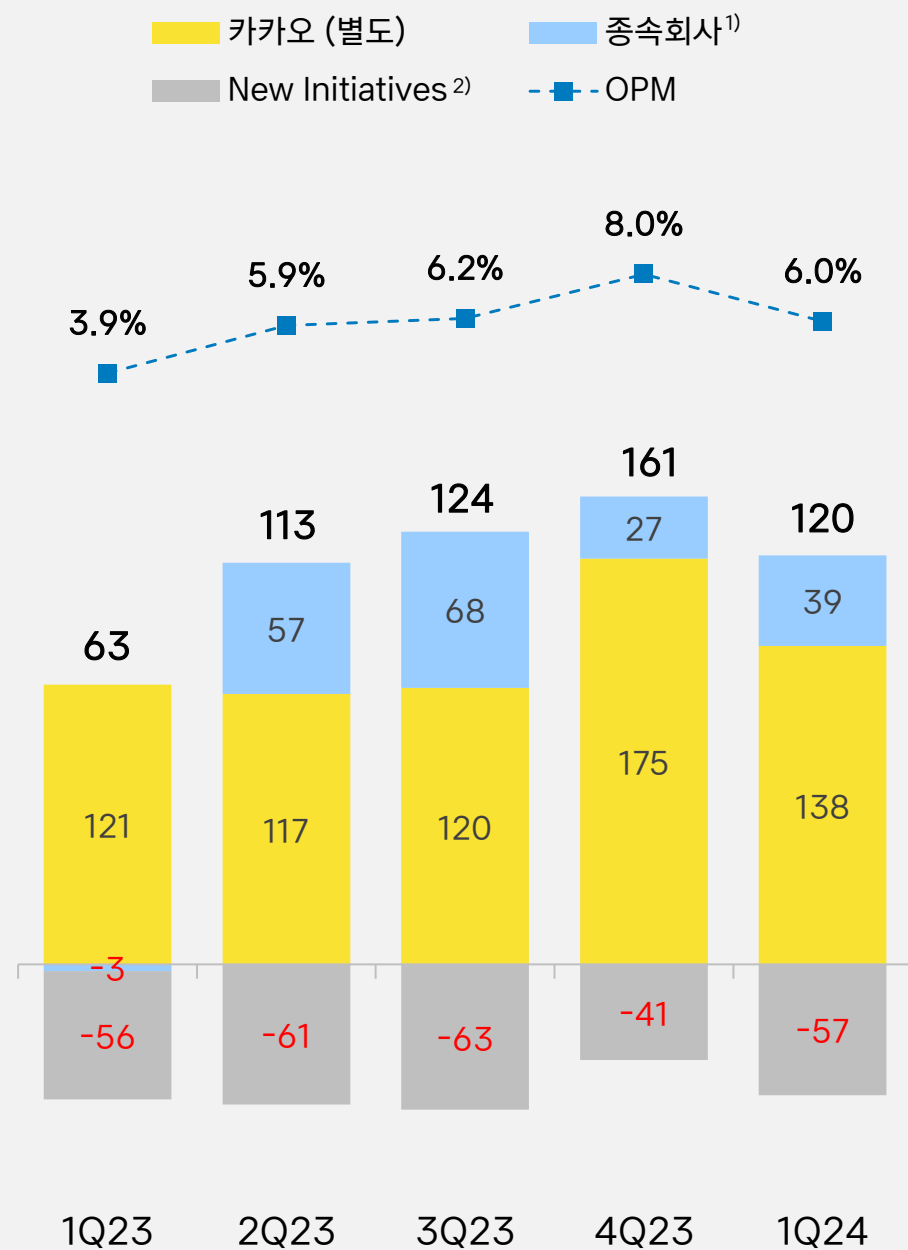
1) 2Q23 연결편입된 시점부터 카카오 연결기준 매출연동비에 포함되었던 SM엔터테인먼트 지급수수료 비용 일부에 대해 4Q23 일시적으로 인건비와 외주용역비로 변환

영업이익 / 당기순이익

영업이익(률)

1Q24 +92% YoY, -25% QoQ

(단위: 십억원)

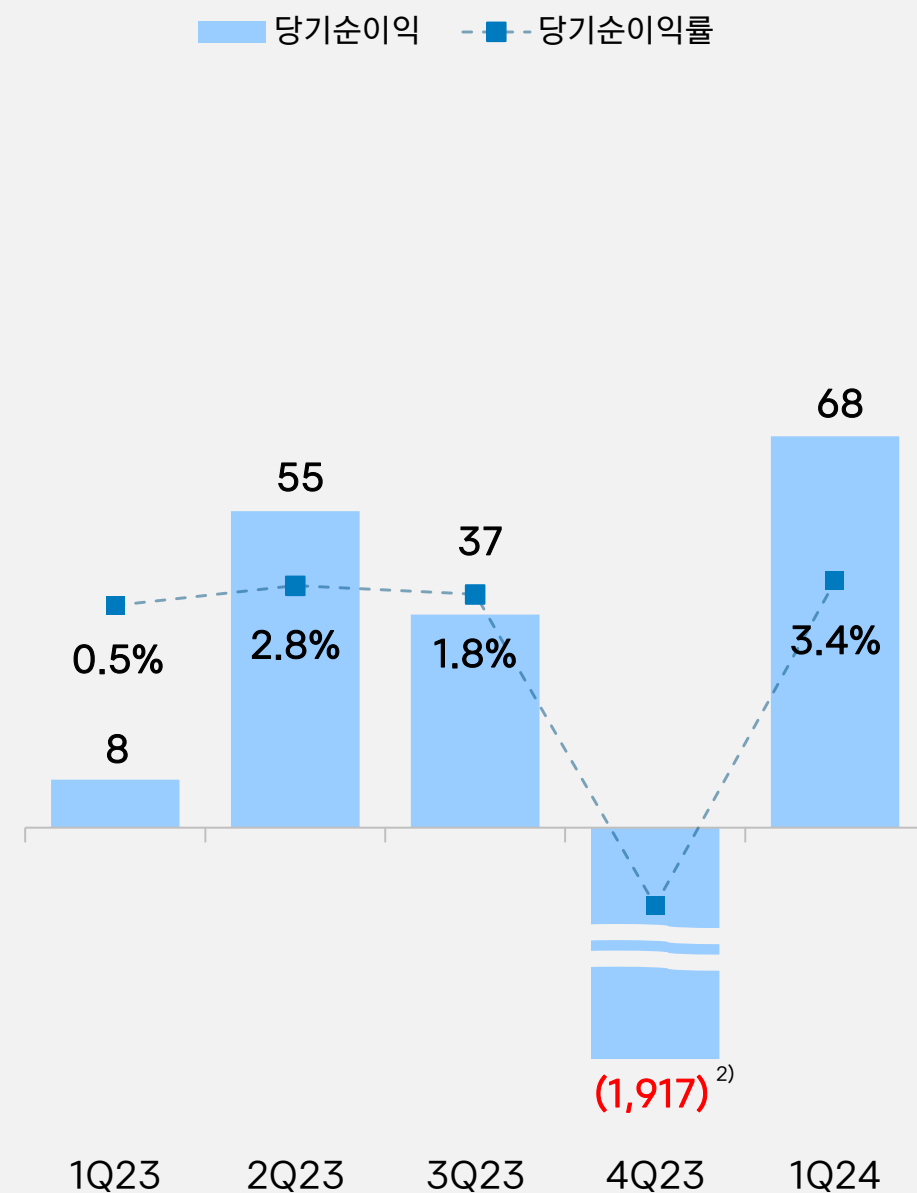


- 1) 종속회사: 카카오와 New Initiatives를 제외한 모든 사업 부문
 2) New Initiatives: 카카오엔터프라이즈, 카카오브레인, 카카오헬스케어
 3) 종속회사 실적에는 내부거래 관련 조정 금액이 포함되어 있음

당기순이익(률)

1Q24 +712% YoY, 흑자전환 QoQ

(단위: 십억원)



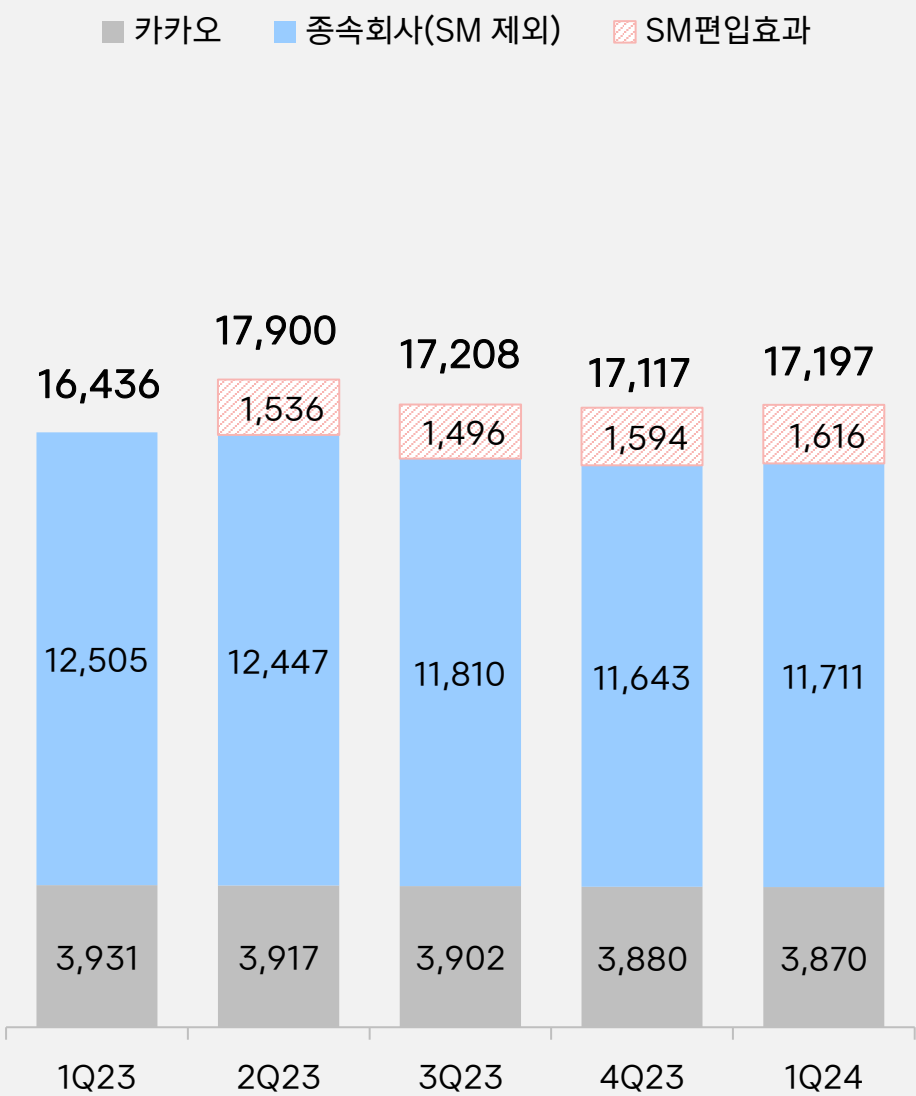
- 1) CapEx는 유무형자산의 신규 취득을 위한 현금 유출액 기준
 2) 4Q23 : 영업권 손상 1조 4,833억원과 PPA무형자산 손상차손 3,114억원 인식에 따른 기타비용 증가로, 당기순손실 기록

인원 / CapEx

인원 현황

일부 종속회사 인원증가로 80명 QoQ 증가
SM 편입효과 제외 시 YoY 감소

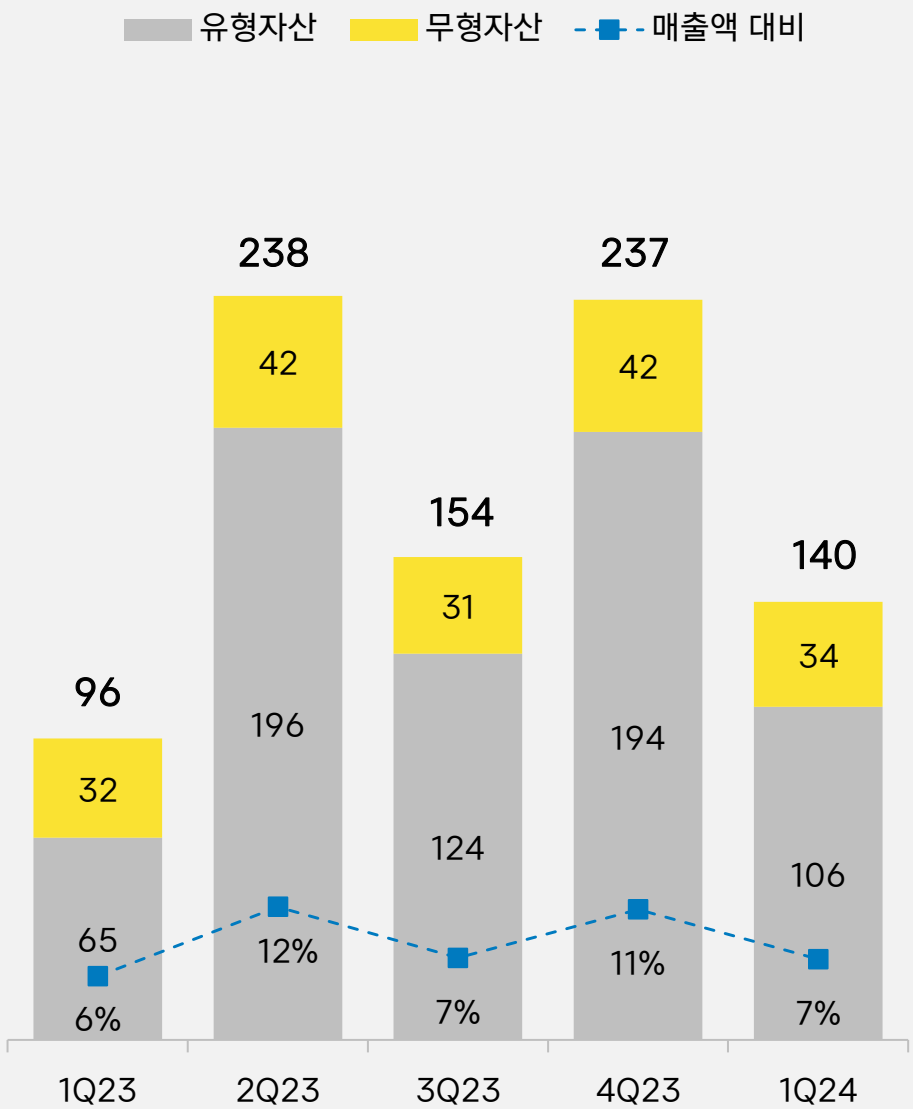
(단위: 명)



CapEx

자체 데이터센터 완공 영향으로 966억원 QoQ 감소

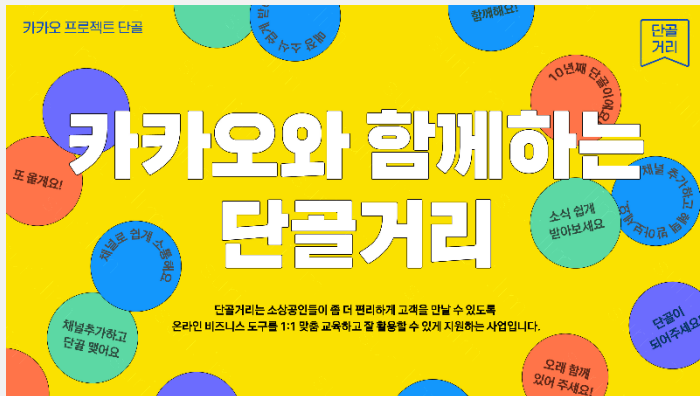
(단위: 십억원)



1) 유형자산 : 데이터센터 관련 건설중인자산 및 서버 네트워크 등 기계장치
2) 무형자산 : 영업권, 영상제작 및 스토리 콘텐츠 유통권 등 기타무형자산

ESG 활동성과

지역상권 디지털 전환 지원 '단골거리' 사업



2023 CDP Climate Change 'Leadership A' 획득



컨트럴 유니온 'GRS(Global Recycled Standard)' 획득



소상공인 디지털 전환 위한 AI 기술과 상생 사업

- 소상공인시장진흥공단과 '단골거리' 업무협약 체결
- 카카오톡 채널, 카카오맵 매장관리, 톡스토어 활용 교육 및 홍보 지원
- 카카오톡 채널 통한 고객 응대 비용 1,414억 절감 효과, 메시지 발송 무상 지원금 누적 200억

2023 CDP Climate Change, 'Leadership A' 획득

- 국내 <탄소경영 섹터 아너스> 통신부문 최상위 등급 수상
- <RE100> 가입 및 재생에너지 조달 노력, 이용자 환경 기여지표 등 탄소중립 달성 위한 노력 인정

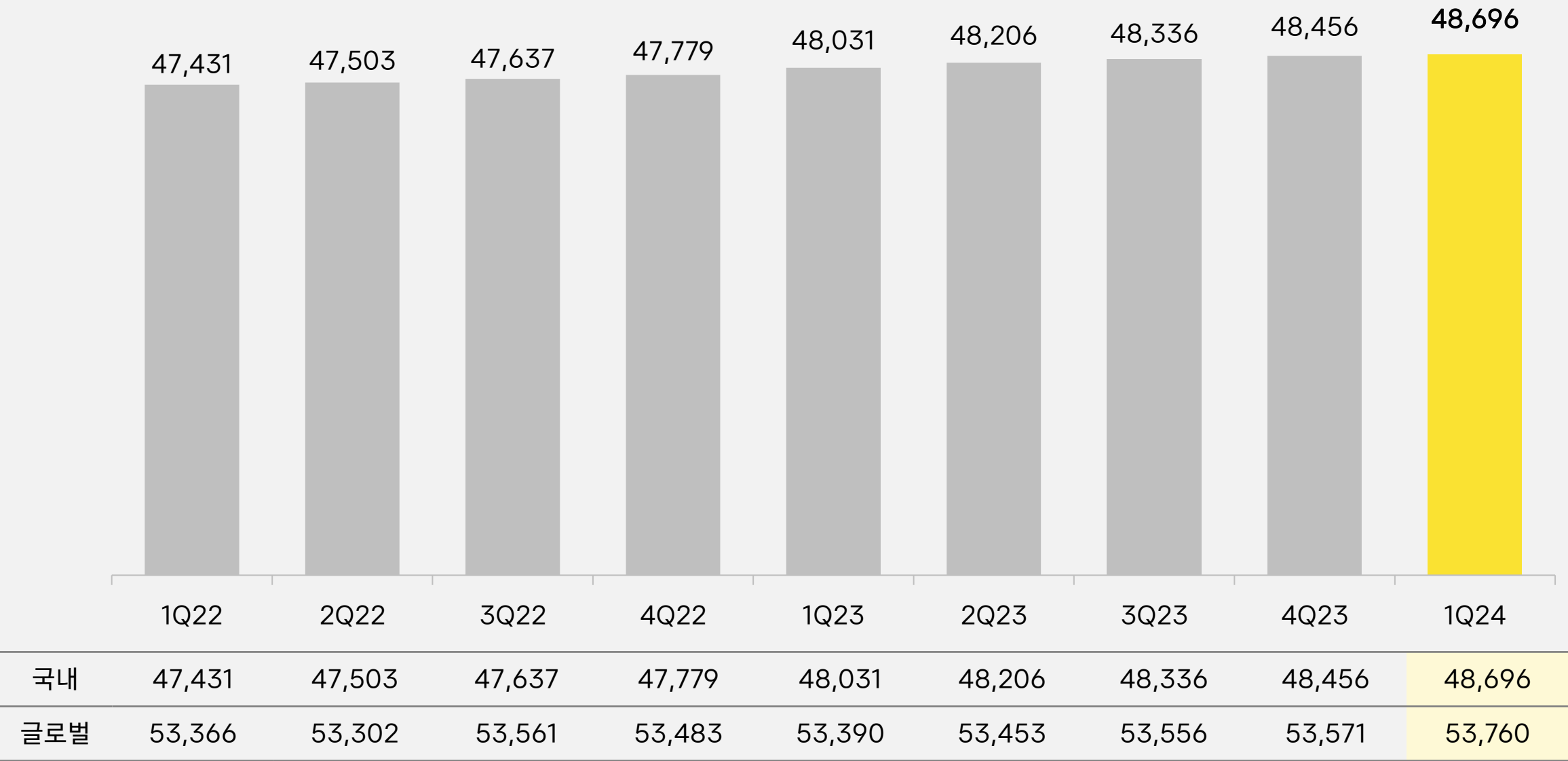
글로벌 재생표준 인증(GRS) 획득

- GRS 인증은 재생 원료를 20% 이상 포함하고, 실제 사용 이력을 추적할 수 있는 제품에 부여하는 인증
- 카카오메이커스-카카오프렌즈, 인증 부합하는 새활용 제품 지속 개발하고 선보일 예정

카카오톡 MAU

국내 카카오톡 월간 활성 이용자(MAU) YoY +67만 명, QoQ +24만 명 증가

(단위: 천명)



평균 월간 활성 이용자. 글로벌 MAU는 국내 MAU를 포함.

요약 재무제표 (연결)

연결손익계산서						연결재무상태표			
(단위 : 십억원)	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	(단위: 십억원)	2022.12.31	2023.12.31	2024.03.31
매출액	1,624	1,923	2,011	1,999	1,988	유동자산	7,756	8,943	9,057
플랫폼 부문	848	869	880	957	955	현금및현금성자산	4,780	5,269	5,666
특비즈	485	480	479	538	522	단기금융상품	1,210	1,662	1,318
포털비즈	84	89	83	88	85	매출채권	441	622	649
플랫폼 기타	280	300	317	331	348	기타유동금융자산	362	575	567
콘텐츠 부문	776	1,054	1,131	1,042	1,034	기타유동자산	736	314	327
스토리	229	231	249	213	227	비유동자산	14,451	15,090	15,320
게임	247	269	262	232	243	관계/공동기업 투자	2,652	2,941	2,937
미디어	68	73	107	99	95	유형자산	885	1,322	1,354
뮤직	232	481	513	498	468	무형자산	6,022	5,689	5,657
						기타비유동자산	1,596	1,748	1,902
영업비용	1,561	1,810	1,887	1,838	1,868	금융업자산	757	1,147	1,283
인건비	448	472	468	472	479	자 산 총 계	22,964	25,180	25,659
매출연동비	642	780	849	714	820	유동부채	5,210	6,767	6,884
외주/인프라비	174	205	199	257	202	매입채무 및 기타채무	1,374	1,799	1,818
마케팅비	97	100	105	104	89	단기차입금	1,097	1,629	1,629
상각비	150	192	198	210	198	미지급법인세	158	144	156
기타	50	60	69	80	80	기타유동부채	1,493	1,729	1,765
영업이익	63	113	124	161	120	비유동부채	3,798	3,737	3,840
영업이익률(%)	3.9%	5.9%	6.2%	8.0%	6.0%	장기리스부채	1,643	1,731	1,874
기타수익	17	17	73	86	26	이연법인세부채	607	719	744
기타비용	42	28	80	2,164	47	기타비유동부채	113	115	116
금융수익	79	62	56	121	80	금융업부채	440	817	961
금융비용	46	51	70	141	54	부 채 총 계	9,448	11,321	11,685
지분법이익	34	28	33	27	43	자본금	45	45	45
지분법손실	40	29	23	27	27	자본잉여금	8,116	8,840	8,866
법인세차감전순이익	65	112	113	-1,937	141	자본조정	41	8	12
법인세비용	56	57	76	-21	73	기타포괄손익누계액	-1,250	-1,050	-1,015
연결당기순이익	8	55	37	-1,917	68	이익잉여금	3,031	1,922	1,964
지배지분순이익	22	56	21	-1,112	74	비지배지분	3,532	4,095	4,102
비지배지분순이익	-14	-1	16	-805	-6	자 본 총 계	13,516	13,859	13,974
EBITDAR	213	305	324	369	319	부채와 자본 총계	22,964	25,180	25,659
조정 EBITDAR ¹⁾	242	332	345	376	348				

1) 조정EBITDAR : 주식보상비용 반영

요약 재무제표 (별도)

손익계산서					
(단위 : 십억원)	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24
매출액	610	612	617	660	640
	-	-	-	-	-
영업비용	489	495	498	485	503
인건비	135	142	135	104	130
매출연동비	210	195	207	220	213
외주/인프라비	70	78	68	72	69
마케팅비	3	5	9	11	5
상각비	60	64	66	66	74
기타	12	12	13	13	13
	-	-	-	-	-
영업이익	121	117	120	175	138
영업이익률(%)	19.8%	19.1%	19.4%	26.6%	21.5%
	-	-	-	-	-
기타수익	3	4	5	6	9
기타비용	2	6	16	387	7
금융수익	34	14	24	46	47
금융비용	14	15	14	14	15
	-	-	-	-	-
법인세차감전순이익	142	114	120	-174	171
법인세비용	25	21	31	21	39
	-	-	-	-	-
당기순이익	117	93	88	-196	132
	-	-	-	-	-
EBITDAR	181	182	186	241	211
조정 EBITDAR ¹⁾	195	194	198	247	220

1) 조정EBITDAR : 주식보상비용 반영

재무상태표			
(단위: 십억원)	2022.12.31	2023.12.31	2024.03.31
유동자산	2,335	1,932	1,950
현금 및 현금성자산	1,249	1,439	1,465
단기금융상품	211	22	12
매출채권	139	157	147
기타유동자산	736	314	327
	0	0	0
비유동자산	8,457	9,423	9,610
종속/관계기업투자	4,752	5,353	5,362
주식			
유형자산	500	737	760
무형자산	1,609	1,585	1,586
기타비유동자산	1,596	1,748	1,902
	0	0	0
자 산 총 계	10,791	11,355	11,560
	0	4	5
유동부채	2,210	2,662	2,574
매입채무 및	547	532	477
기타채무			
단기차입금	29	250	160
단기리스부채	142	150	171
기타유동부채	1,493	1,729	1,765
	0	0	0
비유동부채	1,510	1,510	1,678
장기리스부채	1,306	1,310	1,462
이연법인세부채	91	86	101
기타비유동부채	113	115	116
	0	0	0
부 채 총 계	3,721	4,172	4,252
	0	4	5
자본금	45	45	45
자본잉여금	5,637	5,745	5,759
자본조정	41	8	12
기타포괄손익누계액	11	-5	-5
이익잉여금	1,337	1,391	1,497
	0	4	5
자 본 총 계	7,071	7,183	7,308
부채와 자본 총계	10,791	11,355	11,560

감사합니다

