

kakao

2024년 4분기 및 연간 실적발표

2025. 2. 13 | Kakao Investor Relations



유의사항

본 자료의 2024년 4분기 재무정보는 한국채택국제회계기준에 따라 작성된 실적에 대한 추정치이며, 별도 재무제표를 제외한 모든 재무정보와 영업성과는 종속회사를 포함한 연결 기준으로 작성되었습니다.

외부감사인의 회계 감사가 완료되지 않은 상태에서 투자자 여러분의 편의를 위해 작성된 자료이므로, 내용 중 일부는 회계 감사 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.

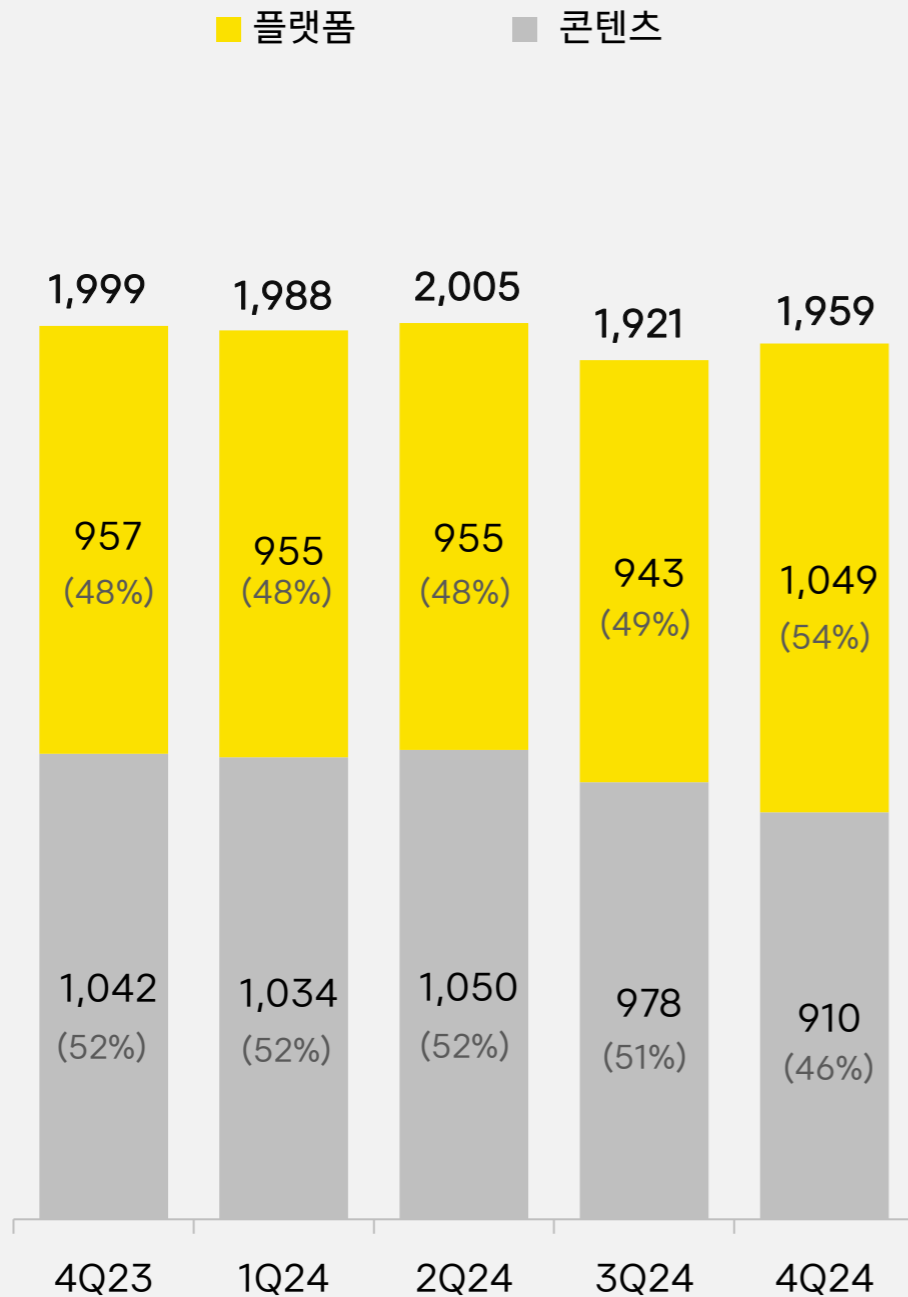
따라서, 본 자료는 투자자들의 투자 결과에 대하여 어떠한 법적인 목적으로 사용되어서는 아니되며, (주)카카오는 본 자료에서 제공되는 정보에 의거하여 발생하는 투자 결과에 대해 어떠한 책임을 지지 않음을 알려드립니다.

매출 구성

총 매출 -2% YoY / +2% QoQ

4분기 매출 비중 : 플랫폼 54%, 콘텐츠 46%

(단위: 십억원)



매출 구성	
플랫폼	특비즈 광고형 : 특DA (비즈보드 / 신규 DA), 비즈니스 메시지, 구독 및 기타 거래형 : 선물하기, 톡스토어, 메이커스, 카카오프렌즈 온라인
	포털비즈 Daum PC / Mobile 카카오토리 / 스타일 / 페이지 기타 자회사광고
	플랫폼 기타 모빌리티 페이 엔터프라이즈 헬스케어 기타연결종속회사
콘텐츠	게임 모바일 PC 기타
	뮤직 SM엔터테인먼트 멜론 디지털음원/음반유통 음악제작
	스토리 엔터테인먼트 픽코마
	미디어 영상제작 매니지먼트

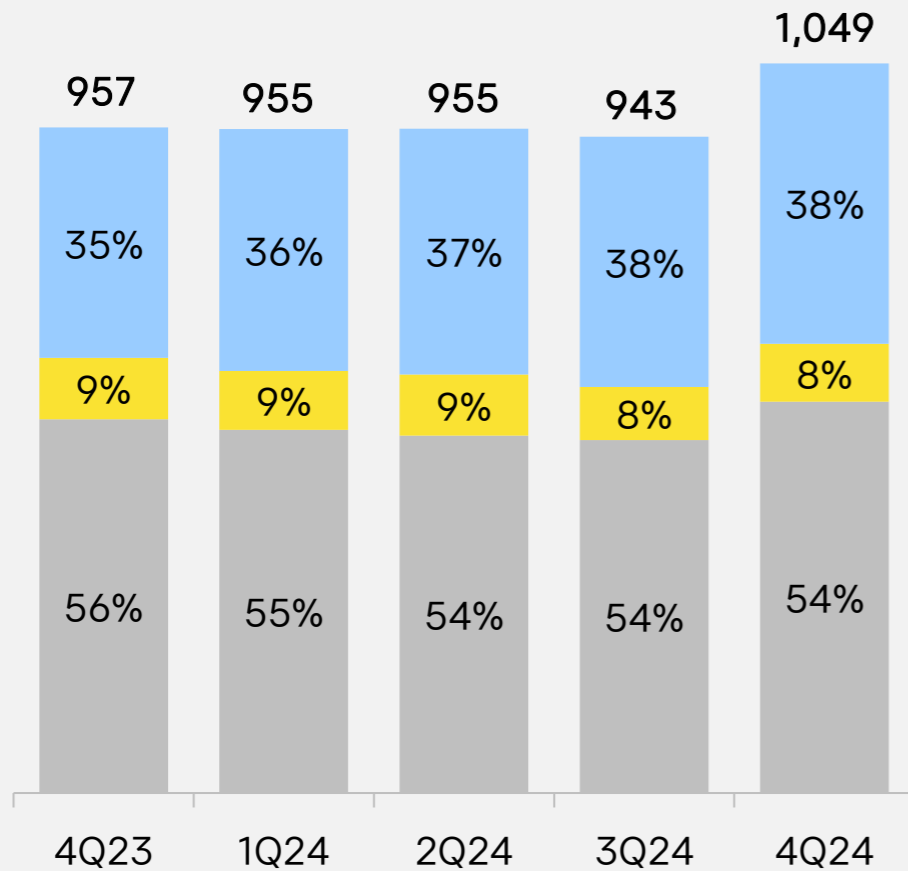
부문별 매출

플랫폼 부문

4Q24 +10% YoY, +11% QoQ

(단위: 십억원)

■ 특비즈 ■ 포털비즈 ■ 플랫폼 기타

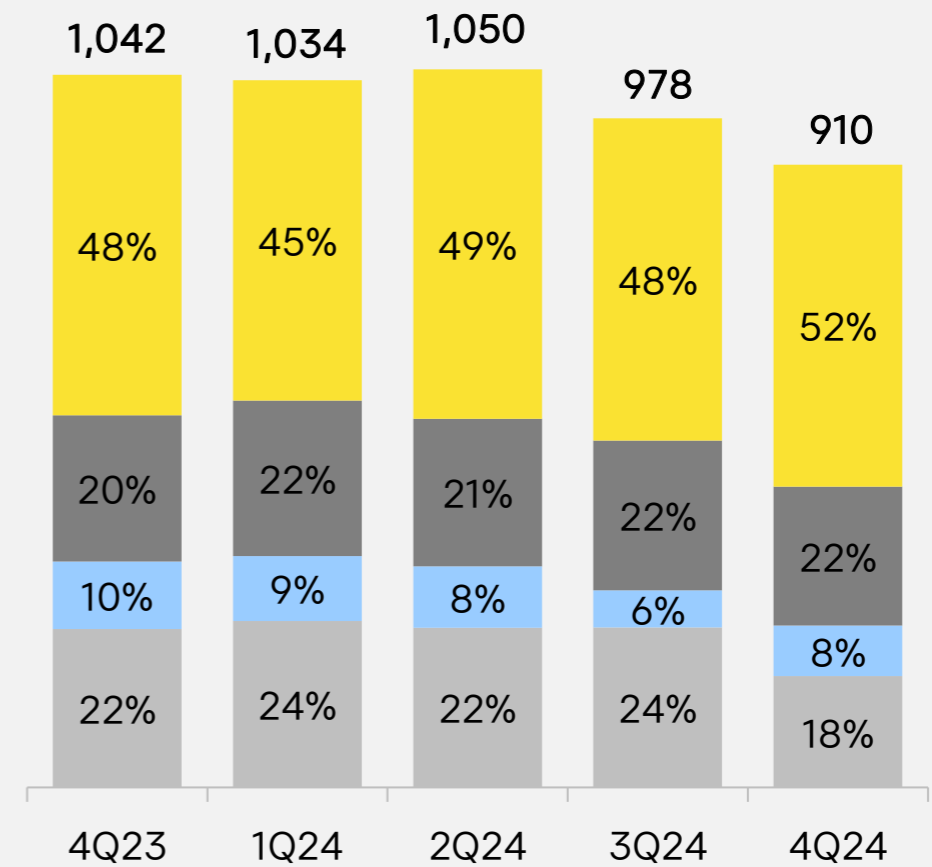


콘텐츠 부문

4Q24 -13% YoY, -7% QoQ

(단위: 십억원)

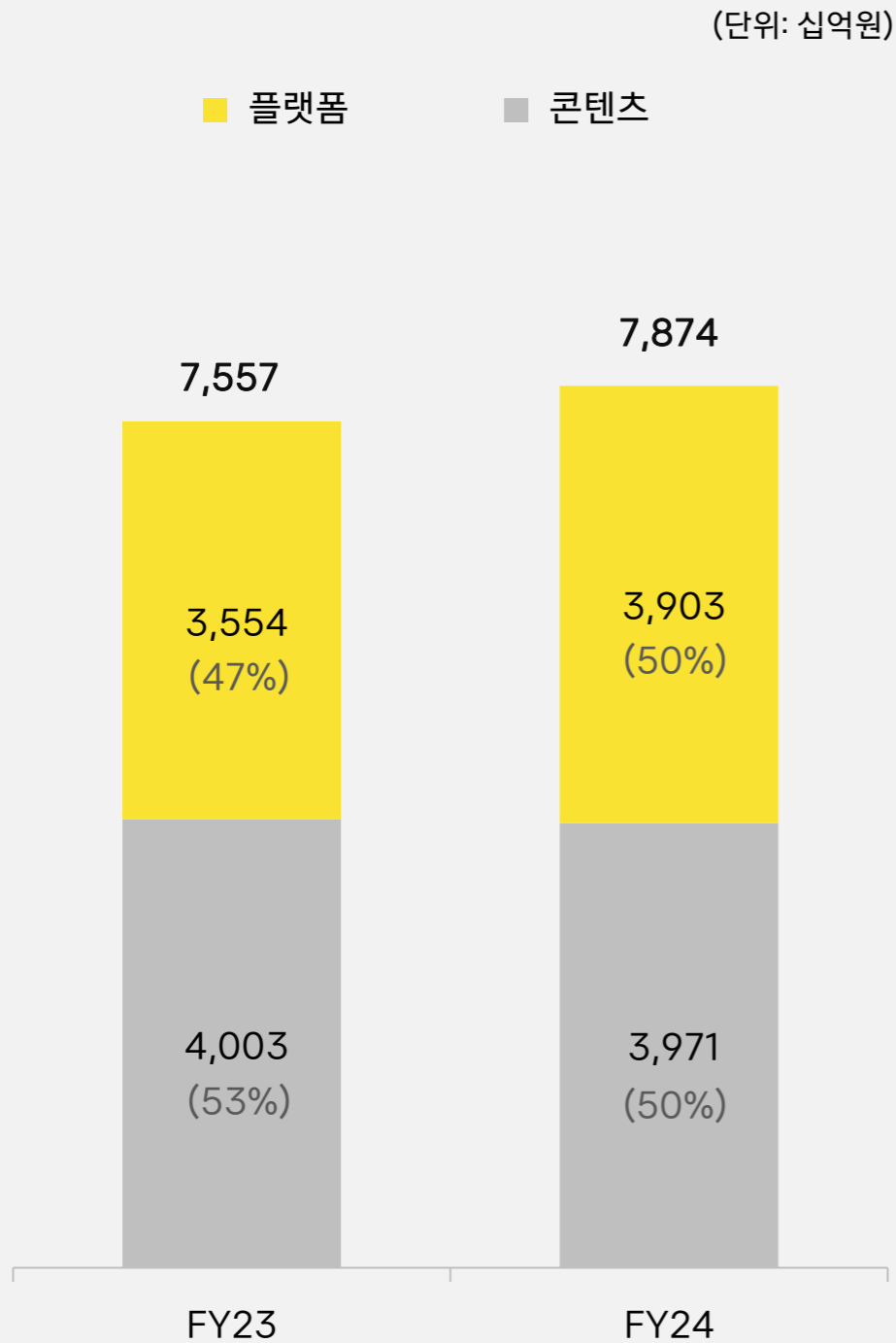
■ 게임 ■ 미디어 ■ 스토리 ■ 뮤직



부문별 매출 | 2024년 연간

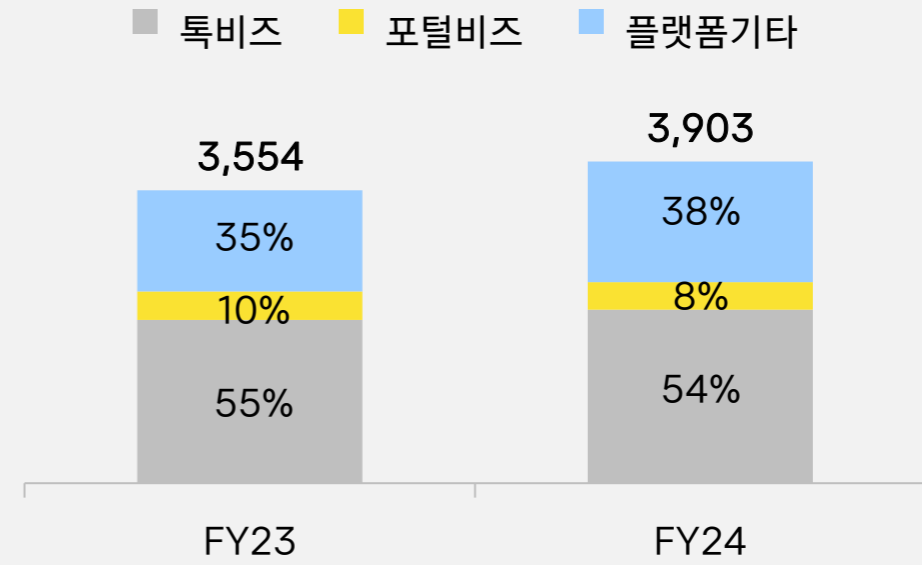
총 매출 +4% YoY

FY24 매출 비중 : 플랫폼 50%, 콘텐츠 50%



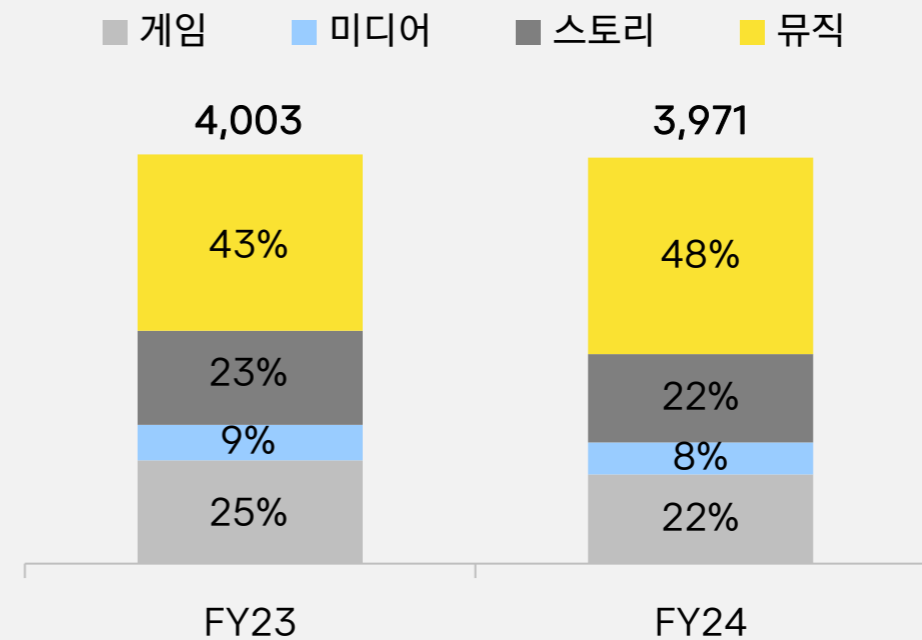
플랫폼 부문 +10% YoY

(단위: 십억원)



콘텐츠 부문 -1% YoY

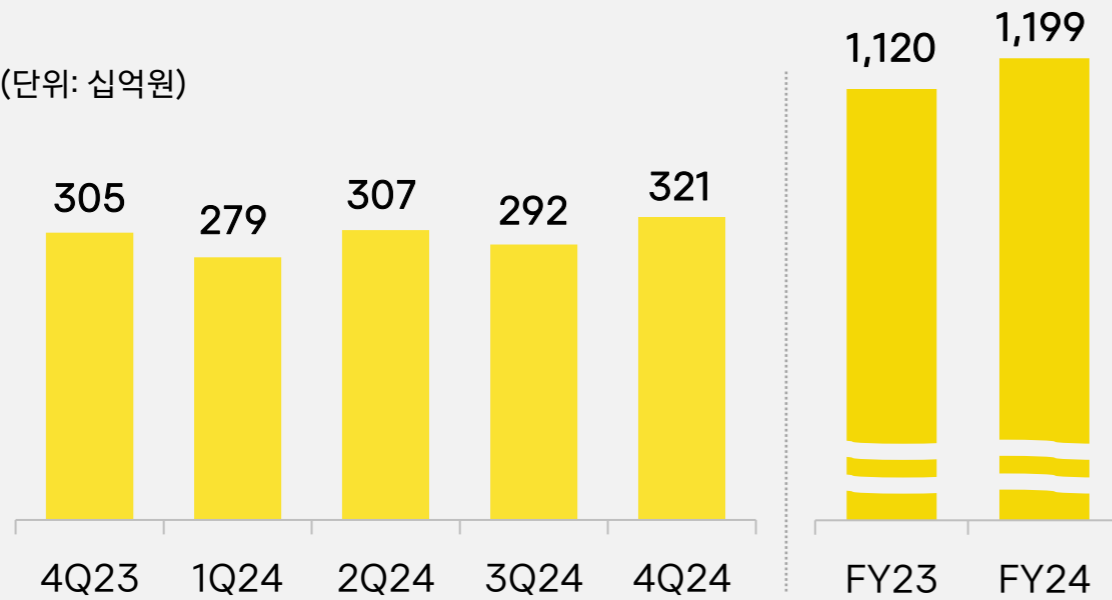
(단위: 십억원)



플랫폼 부문 | 특비즈

광고

(단위: 십억원)

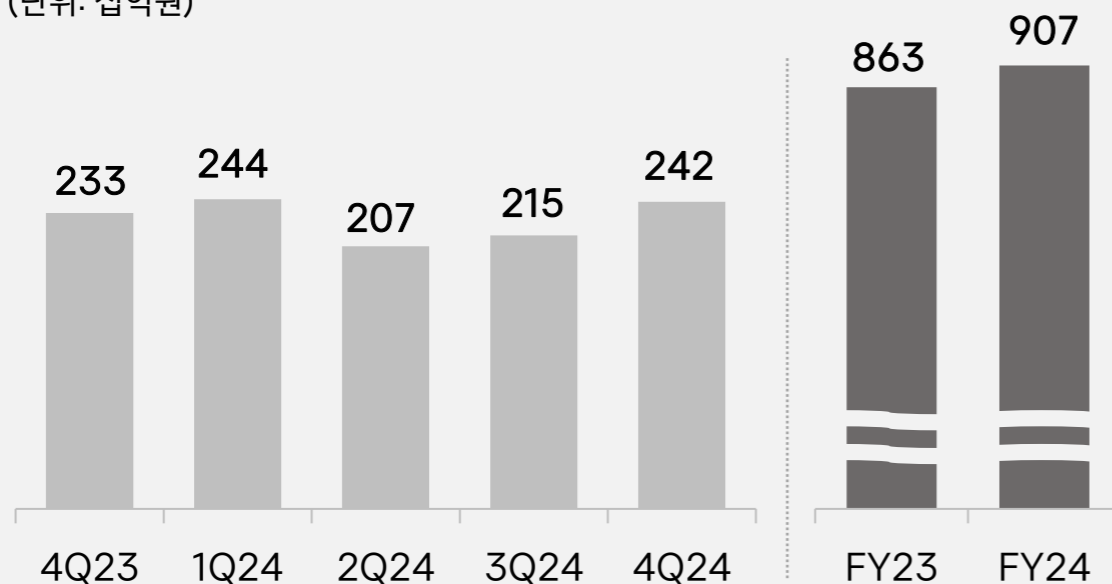


4Q24 +5% YoY, +10% QoQ | FY24 +7% YoY

- (YoY) ① 비즈니스 메시지 +18%, 금융, 커머스 중심 활성화
광고주 수 성장 및 특채널 친구 수 확대에 따른 발송량 증가,
② 특 전체 DA -2%, 내수 경기와 광고 업황 회복 지연 영향
- (QoQ) 계절적 성수기 영향

커머스

(단위: 십억원)



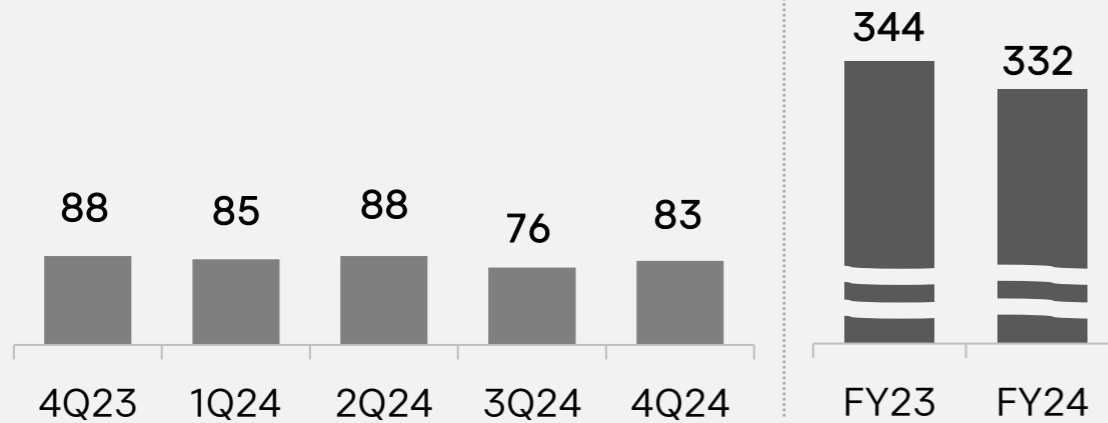
4Q24 +4% YoY, +12% QoQ | FY24 +5% YoY

- 거래액: 4분기 2.7조원(+3% YoY), 24년 연간 10조원(+5% YoY)
- (YoY) 선물하기 내 자기구매 맥락 강화로 자기구매 거래액은
+20% 증가
- (QoQ) 개인화 상품 큐레이션 고도화 및 계절적 성수기 효과

플랫폼 부문 | 포털, 기타

포털비즈

(단위: 십억원)

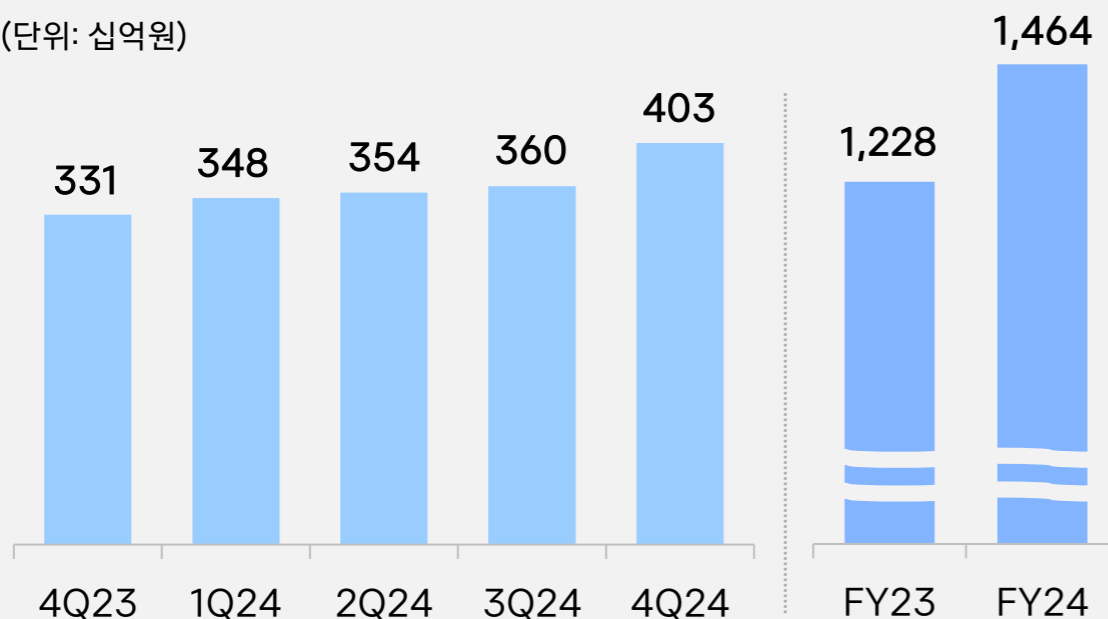


4Q24 -6% YoY, +9% QoQ | FY24 -4% YoY

- (YoY) 이용자 지표 감소 영향
- (QoQ) 계절적 성수기 효과
- 올해 1월 Daum 앱 전면 개편과 지속적인 콘텐츠 다변화 시도를 통해 이용자 활동성 개선 목표

플랫폼 기타

(단위: 십억원)



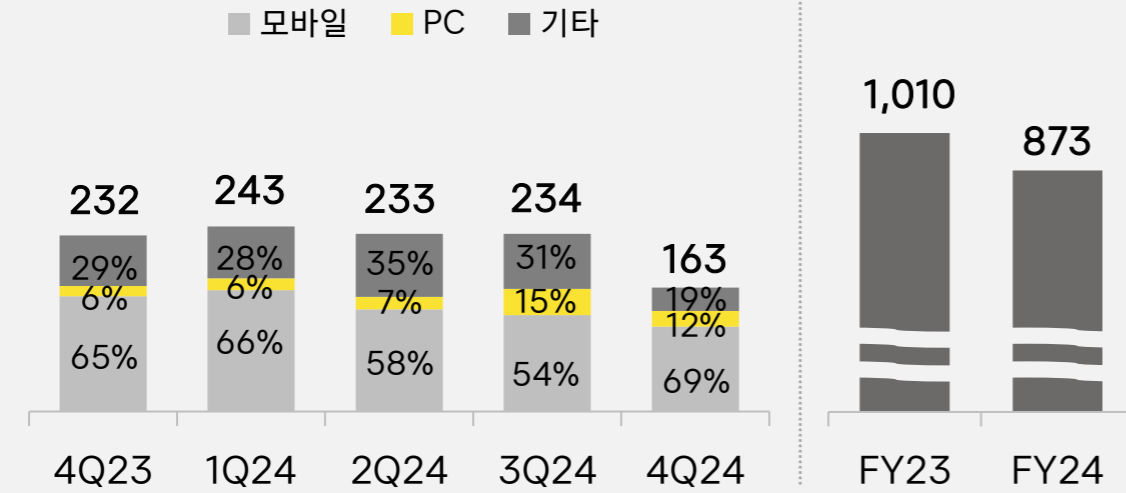
4Q24 +22% YoY, +12% QoQ | FY24 +19% YoY

- 모빌리티 : 택시, 대리, 주차, 퀵 전반 사업에서 견조한 성장 기록
- 페이 : 금융서비스 매출 역대 최고치 기록하면서 두 자릿수 매출 성장 지속, 카카오페이증권 첫 분기 흑자 기록

콘텐츠 부문 | 게임, 뮤직

게임

(단위: 십억원)

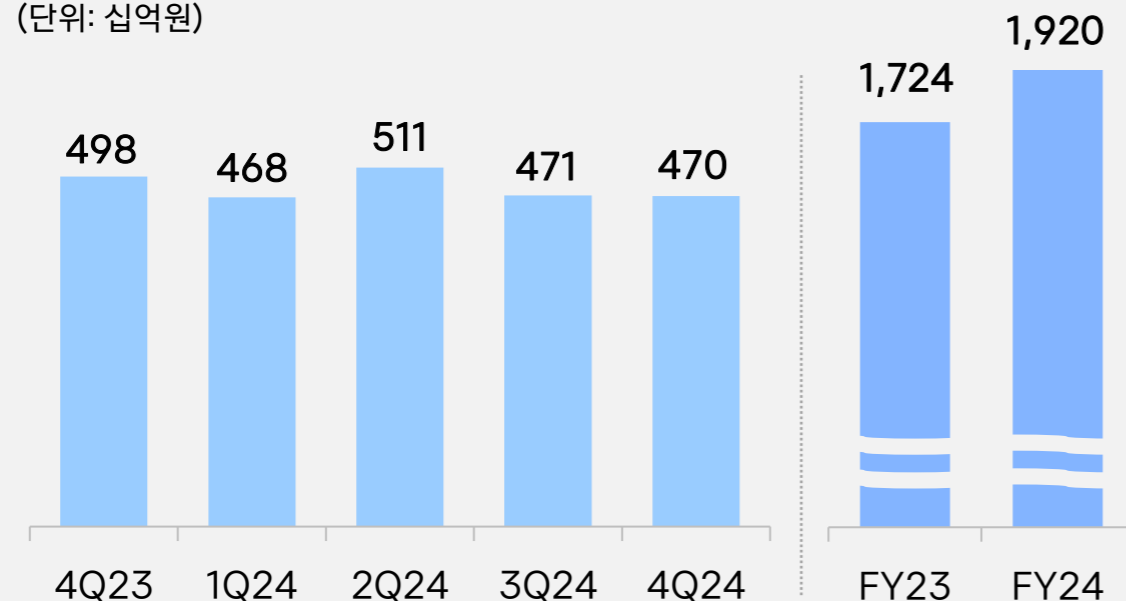


4Q24 -30% YoY / QoQ | FY24 -14% YoY

- (YoY/QoQ) 신작 부재 및 비게임부문의 역성장 지속
- 2025년 상반기 비용 효율화 노력 지속, 하반기大作 출시에 따른 턴어라운드 목표

뮤직

(단위: 십억원)



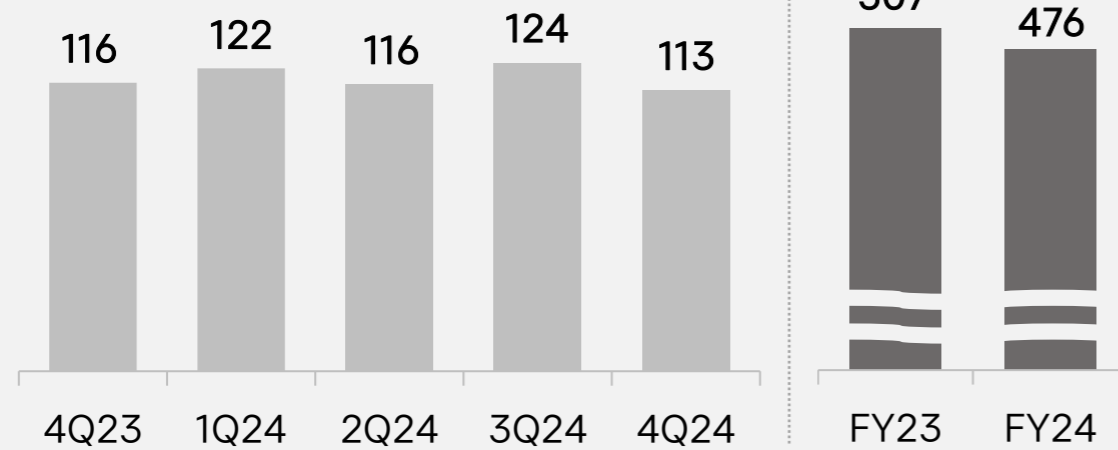
4Q24 -6% YoY, -0.1% QoQ | FY24 +11% YoY

- (레이블) 주요 아티스트들의 앨범 판매 호조와 활발한 글로벌 활동을 기반으로 견조한 성과를 기록하며 전분기와 유사, 전년동기 대비로는 높은 기저효과로 인해 감소
- (유통) 견조한 1위 사업자 지위 유지
- (멜론) 수익성 중심의 전략 지속

콘텐츠 부문 | 스토리

픽코마

(단위: 십억원)

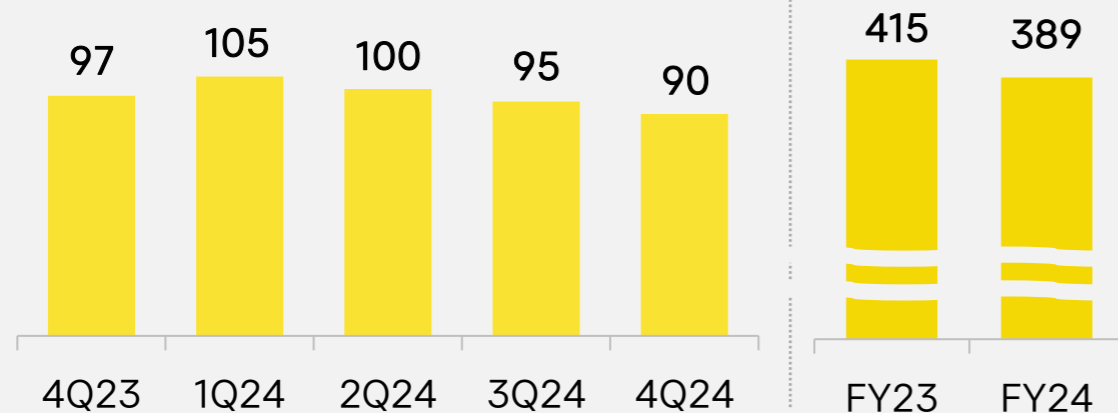


4Q24 -3% YoY, -9% QoQ | FY24 -6% YoY

- (엔화 기준) 거래액 +4% YoY, -8% QoQ, 매출액 +2% YoY, -5% QoQ
- (YoY) 주요 신작 IP <나혼자만 레벨업 : 라그나로크> 흥행 및 전략적 육성 작품들의 성과 호조
- (QoQ) 여름 성수기 효과 소멸로 감소했으나 수익성 개선 달성
- 일본 내 전체 앱 매출에서 2년 연속 1위 기록

엔터테인먼트

(단위: 십억원)



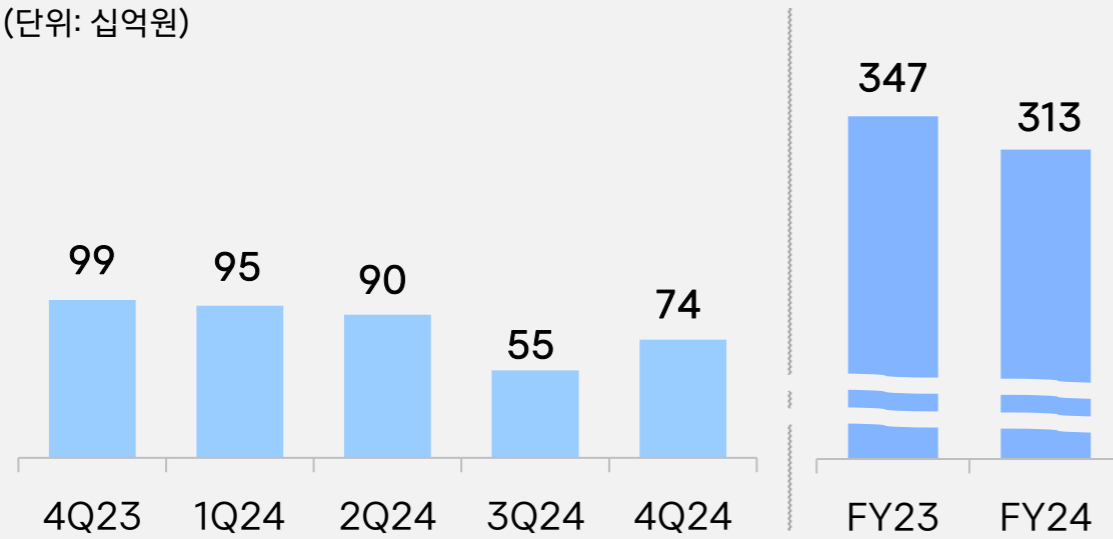
4Q24 -8% YoY, -5% QoQ | FY24 -6% YoY

- (YoY/QoQ) <지금거신 전화는>, <조명가게>와 같은 성공적인 2차 영상화 IP 공개가 있었으나, 대외적 이슈들로 인해 라이브 영상으로 트래픽 집중 현상이 심화되면서 감소

콘텐츠 부문 | 미디어

미디어

(단위: 십억원)



4Q24 -25% YoY, +35% QoQ | FY24 -10% YoY

- (YoY) 시장 전반의 편성 축소 기조 장기화 영향
- (QoQ) 매출 인식 작품 수 증가

실적요약

(단위: 십억원)	4Q23	3Q24	4Q24	YoY	QoQ	2023	2024	YoY
매출	1,999	1,921	1,959	-2%	2%	7,557	7,874	4%
플랫폼 부문	957	943	1,049	10%	11%	3,554	3,903	10%
특비즈	538	507	563	5%	11%	1,982	2,106	6%
포털비즈	88	76	83	-6%	9%	344	332	-4%
플랫폼 기타	331	360	403	22%	12%	1,228	1,464	19%
콘텐츠 부문	1,042	978	910	-13%	-7%	4,003	3,971	-1%
게임	232	234	163	-30%	-30%	1,010	873	-14%
뮤직	498	471	470	-6%	-0.1%	1,724	1,920	11%
스토리	213	219	203	-5%	-7%	922	864	-6%
미디어	99	55	74	-25%	35%	347	313	-10%
영업비용	1,838	1,791	1,852	1%	3%	7,096	7,382	4%
영업이익	161	131	107	-34%	-18%	461	491	7%
영업이익률	8.0%	6.8%	5.4%	-2.6%pt	-1.3%pt	6.1%	6.2%	+0.1%pt
당기순이익	(1,917)	79	(277)	적자지속	적자전환	(1,817)	(44)	적자지속
지배지분순이익	(1,112)	106	(132)	적자지속	적자전환	(1,013)	149	흑자전환
비지배지분순이익	(805)	(27)	(145)	적자지속	적자지속	(804)	(193)	적자지속
당기순이익률	-	4.1%	-	-	-	-	-	-

영업비용

(단위: 십억원)	4Q23	3Q24	4Q24	YoY	QoQ	2023	2024	YoY
영업비용	1,838	1,791	1,852	1%	3%	7,096	7,382	4%
인건비	472	459	467	-1%	2%	1,860	1,886	1%
매출연동비	714	748	744	4%	-1%	2,986	3,108	4%
외주/인프라비	257	194	199	-23%	3%	835	791	-5%
마케팅비	104	105	103	-1%	-3%	406	406	-0.04%
상각비	210	211	246	17%	17%	751	862	15%
기타	80	74	94	17%	27%	258	330	28%

4분기 증감 분석

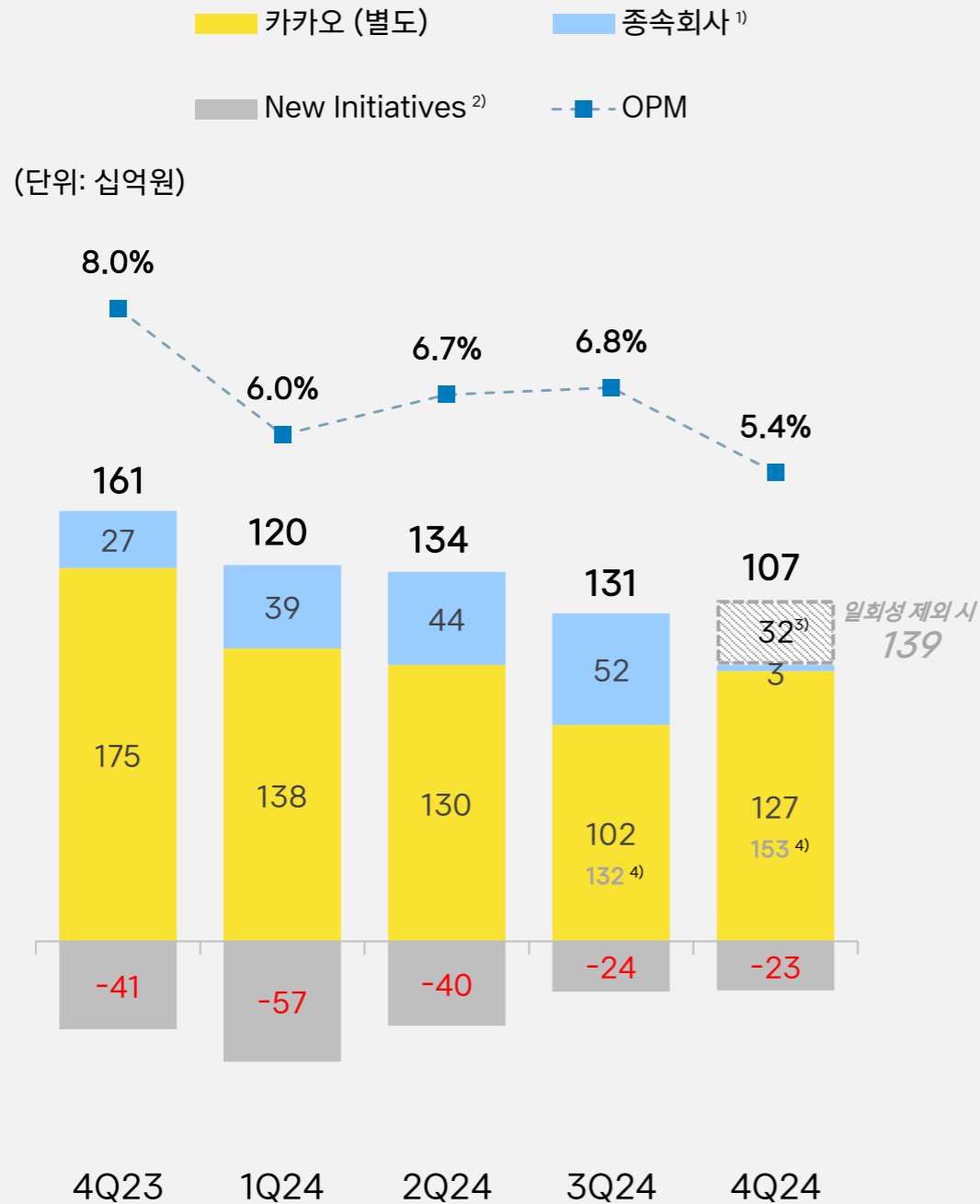
- 인건비 (YoY/QoQ) 보수적인 채용 기조 유지한 영향으로 전년동기, 전분기 대비 유사한 수준
- 매출연동비 (YoY) 전년동기 SM엔터 지급수수료 계정 변환¹⁾에 따른 낮은 기저 효과로 소폭 증가
- 외주/인프라비 (YoY) 전년동기 SM엔터 지급수수료 계정 변환¹⁾에 따른 높은 기저 효과로 큰 폭 감소
- 마케팅비 (YoY/QoQ) 전사 효율적인 마케팅 집행 기조 유지
- 상각비 (YoY/QoQ) 카카오페이 티몬, 위메프 관련 일회성 비용 약 315억원을 3Q24 영업외비용에서 당분기 영업비용 중 대손상각비로 조정 반영한 영향

1) 전년동기 연간 누적 SM엔터 지급수수료를 기존 매출연동비에서 외주/인프라비와 인건비로 계정 변환

영업이익 / 당기순이익

영업이익(률)

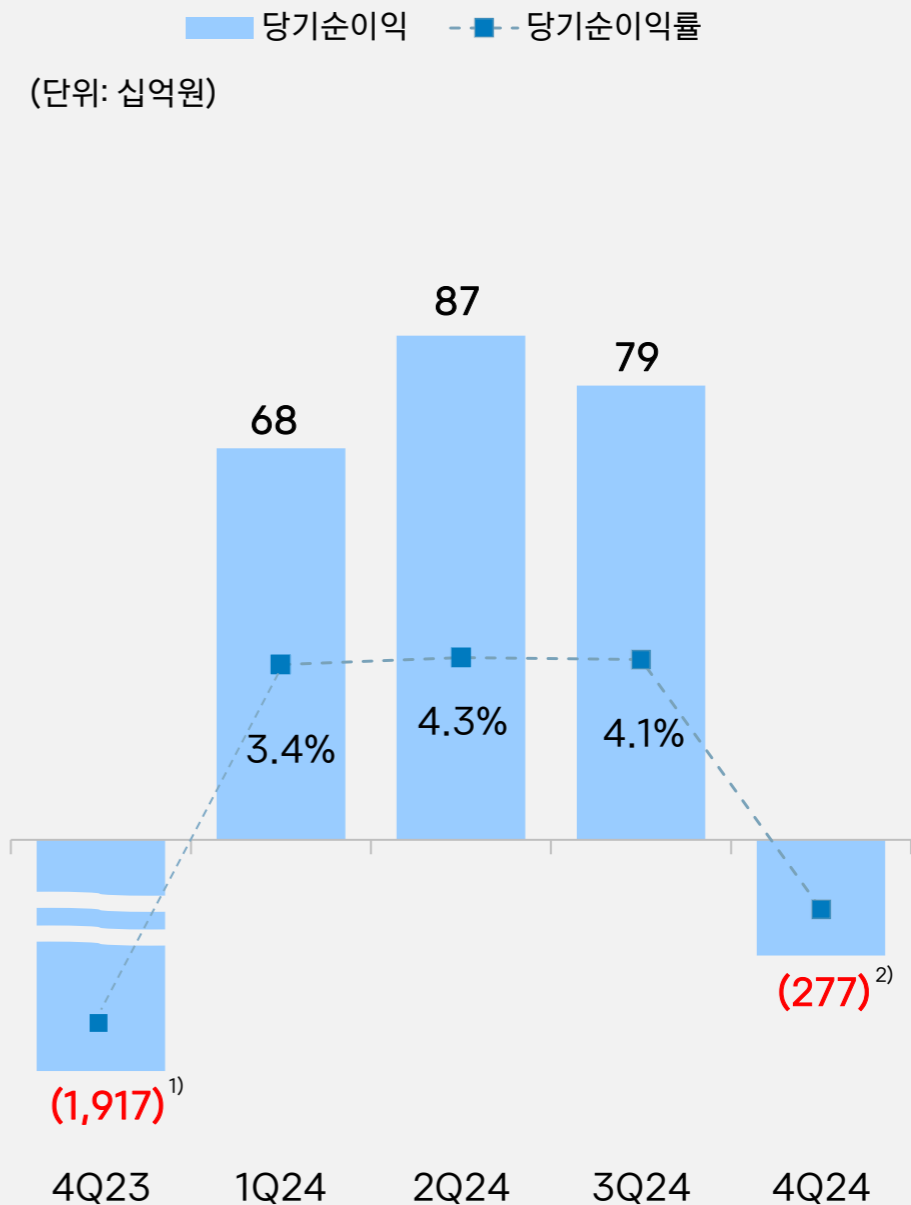
4Q24 -34% YoY, -18% QoQ



1) 종속회사: 카카오와 New Initiatives를 제외한 모든 사업 부문, 내부거래 조정 포함
 2) New Initiatives: 카카오엔터프라이즈, 카카오헬스케어
 3) 종속회사 카카오페이 티몬, 위메프 관련 일회성 비용 315억
 4) 카카오브레인 손실 제외시 카카오 별도 영업이익

당기순이익(률)

4Q24 적자 지속 YoY, 적자 전환 QoQ



1) 4Q23: 영업권 손상 1조 4,833억원과 PPA무형자산 손상차손 3,114억원 인식
 2) 4Q24: 영업권 손상 2,266억원과 지분법 주식 손상차손 808억원 인식

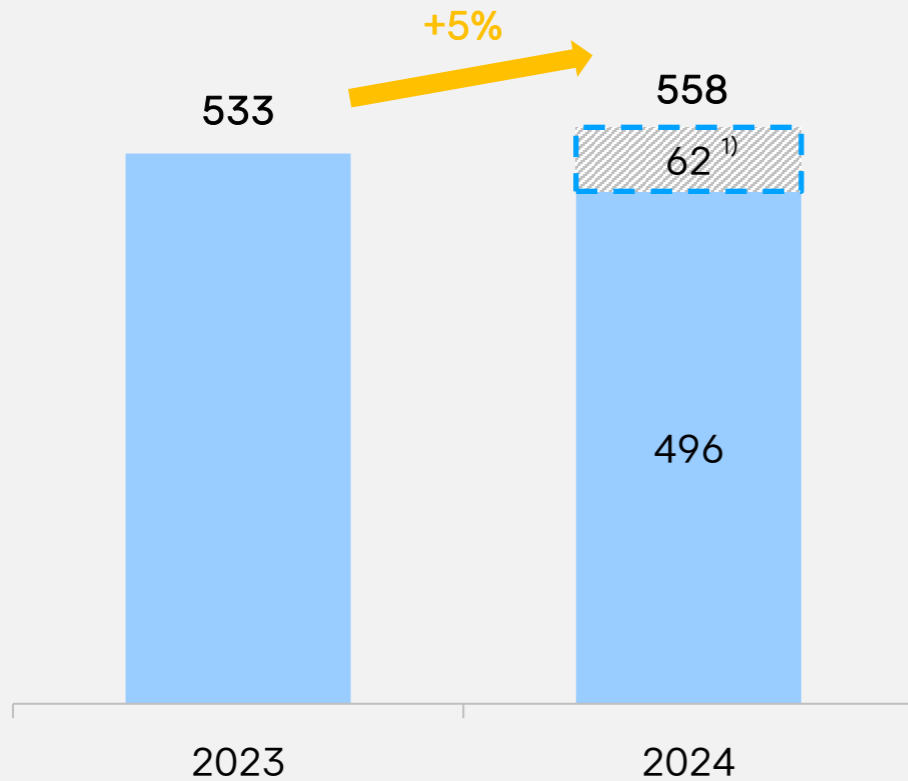
견조한 핵심사업 수익성

미래 성장동력 발굴을 위한 적극적인 AI 투자에도 불구하고, 고수익 핵심사업의 성장으로 견조한 이익 기반 확보

별도 영업이익

(단위: 십억원)

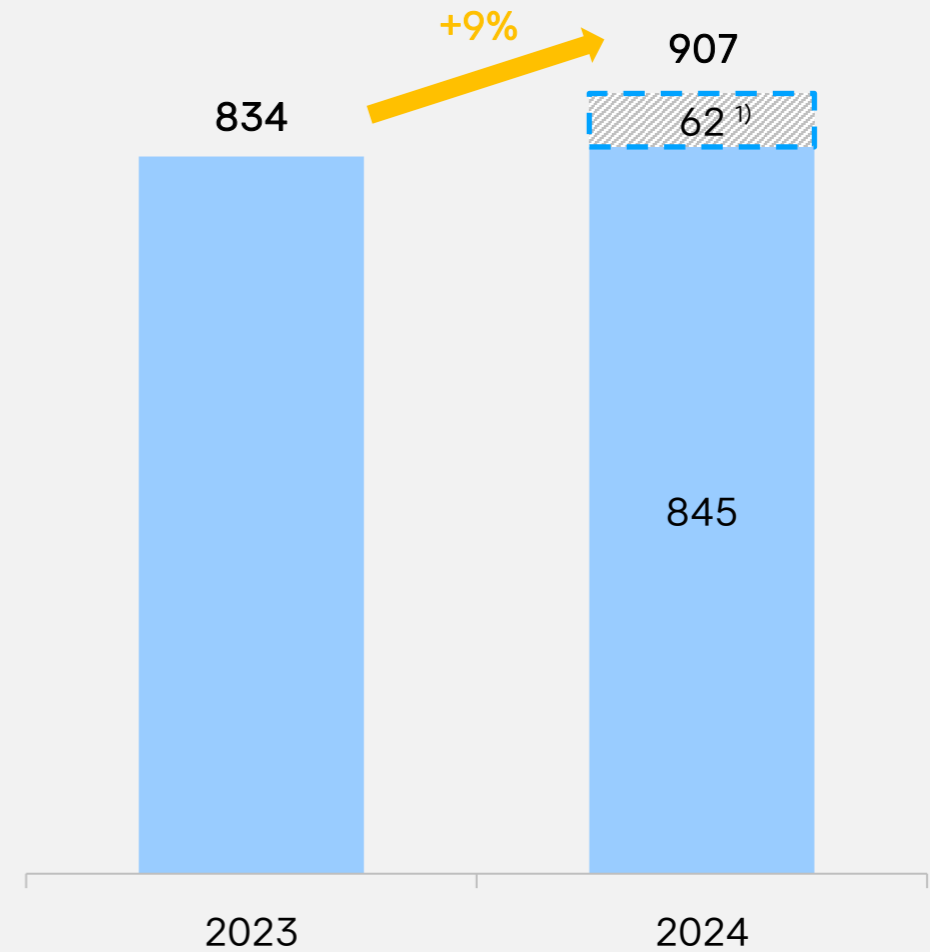
■ 별도 영업이익 ■ 브레인



별도 조정 EBITDAR²⁾

(단위: 십억원)

■ 별도 EBITDAR ■ 브레인



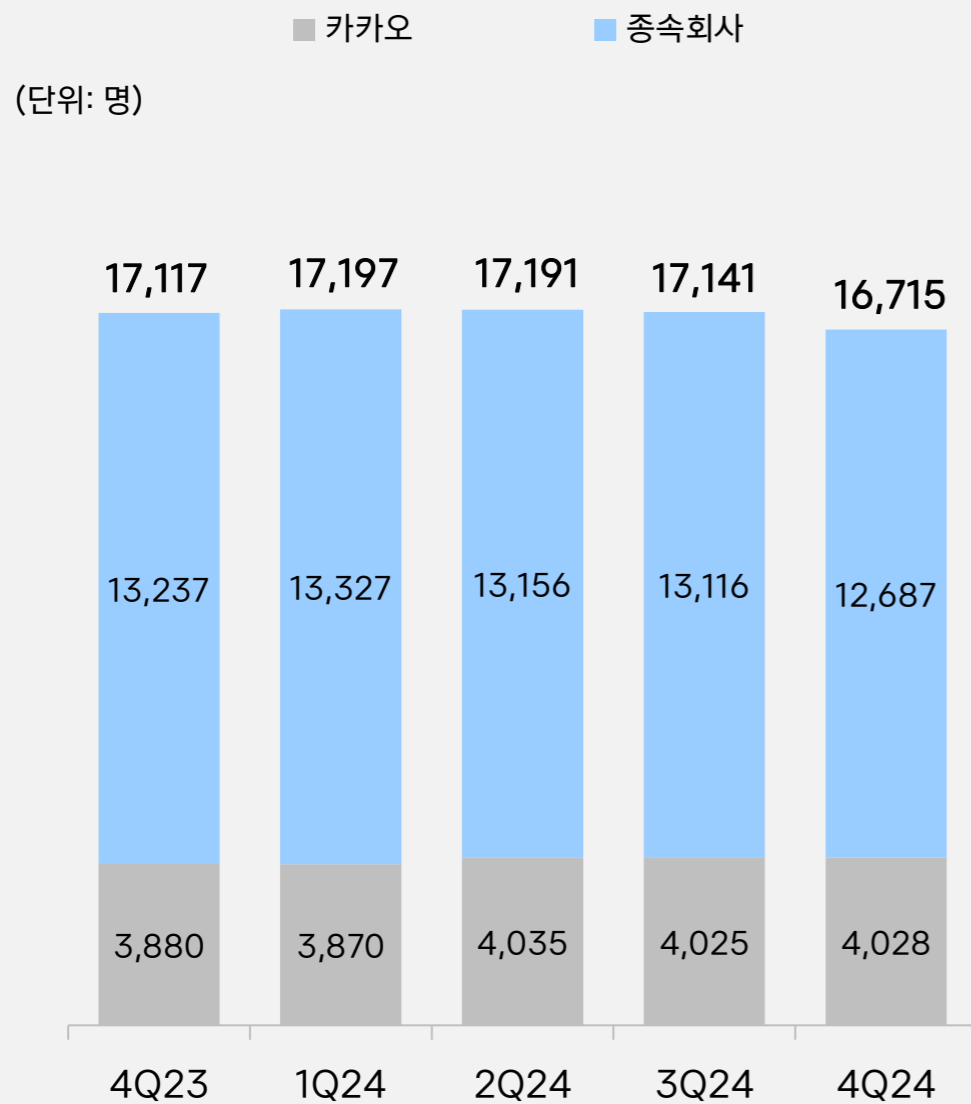
1) 카카오브레인 24년 6월부터 12월까지 누적 비용 621억원

2) 조정 EBITDAR: EBITDAR + 주식보상비용

인원 / CapEx

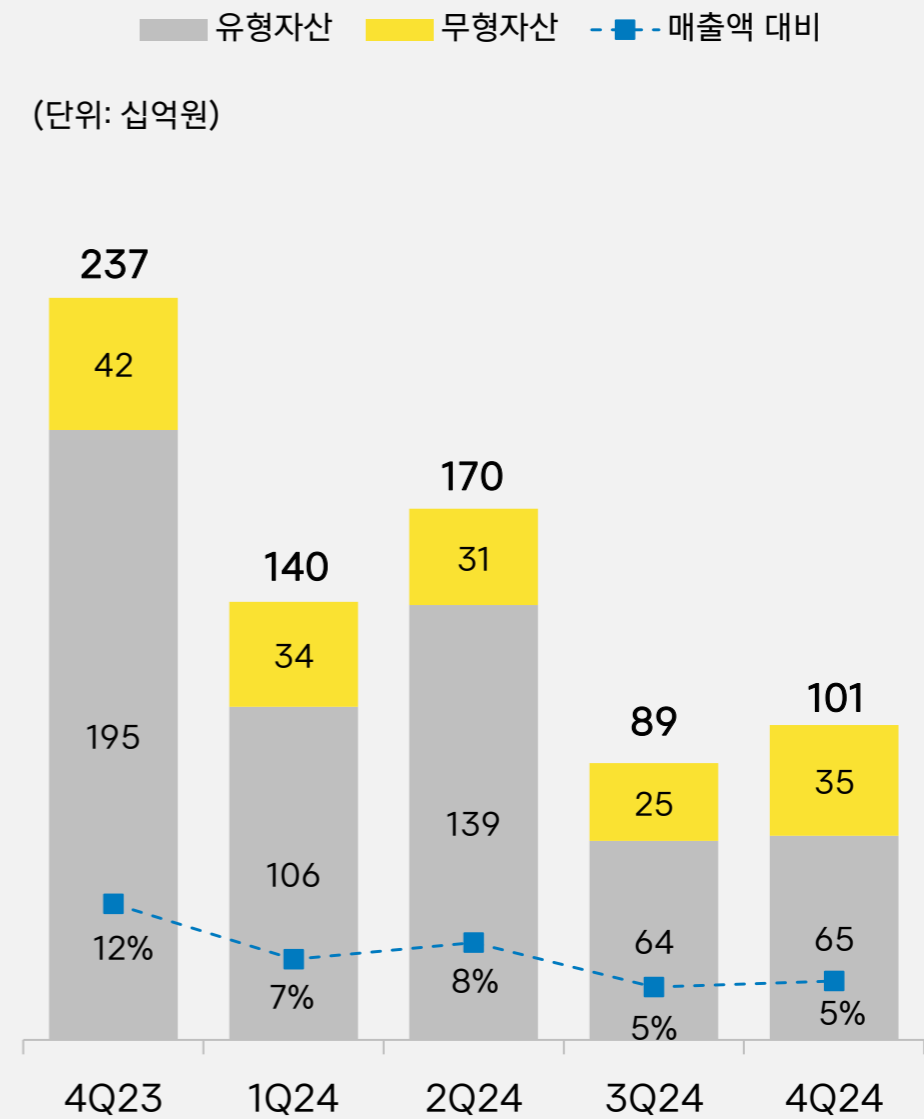
인원 현황

일부 자회사 매각 및 보수적인 채용 기조로 감소 -402명
YoY, -426명 QoQ



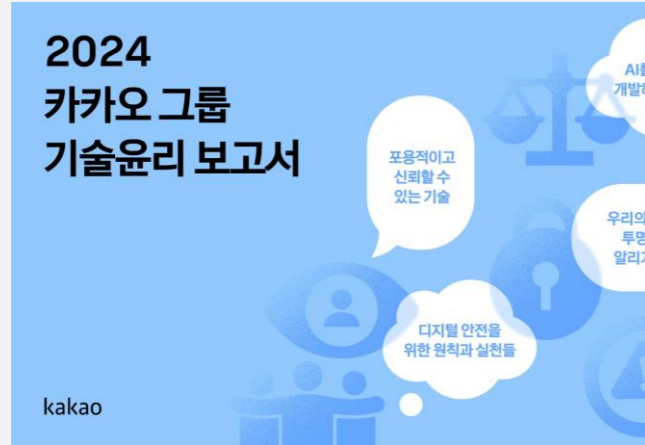
CapEx

지난해 자체 데이터센터 건설 및 24년 상반기 AI사업 관련 투자 집중되었던 영향으로 -1,260억원 YoY, 콘텐츠 IP 관련 무형자산 증가로 +121억원 QoQ



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

ESG 활동성과



2024 카카오 그룹 기술윤리 보고서 발간

- 카카오 AI 윤리 신규조항, 안전한 AI를 위한 핵심 체크리스트, 생성형 AI의 사내 활용 정책 등 총 3건의 기술윤리 정책 수립
- 2024년 그룹 전반에서 안전과 신뢰, 투명성, 포용성 및 공정성, 개인정보보호와 보안 분야 내 기술윤리 활동 총 40건의 실시



동반성장위원회 선정 '2024년 대한민국 동반성장 대상' 수상

- '프로젝트 단골' 누적기준 전국 약 2,800명 상인 대상 1:1 맞춤 디지털 교육 및 특채널 메시지 발송 지원금, 오프라인 행사 등 마케팅 지원
- 소상공인 디지털 전환 지원을 통해 약 2,800개 신규 특채널 생성 및 73만 명의 고객 친구추가 완료



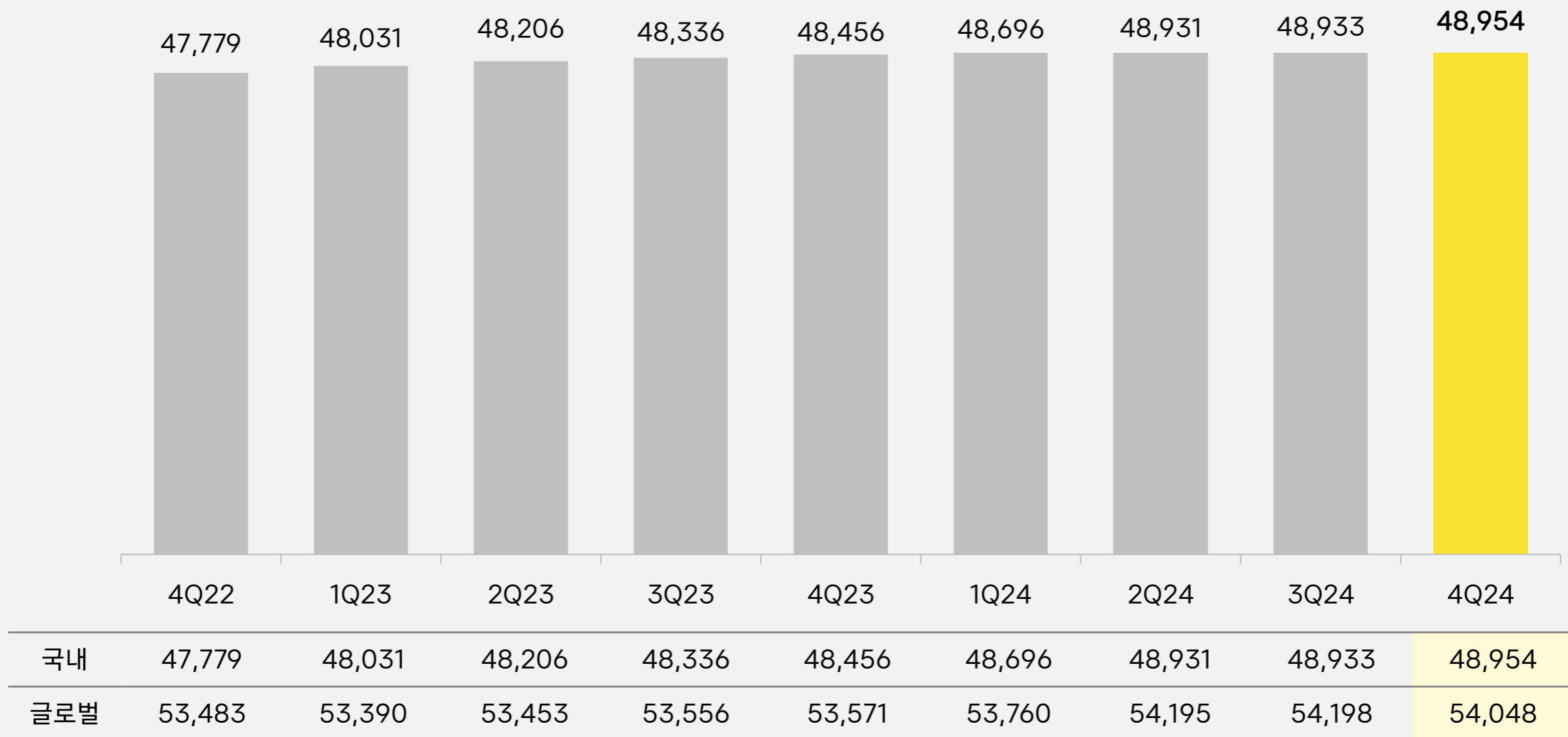
비즈니스 연속성 경영시스템 'ISO 22301' 인증 획득

- 장애 및 재해 대응력과 서비스 연속성 관리 체계 입증하여 글로벌 수준의 비즈니스 연속성 경영체계 인정받아 ISO 22301 인증 획득
- 서비스 영향분석 및 리스크 평가를 통한 리스크 사전 식별과 위기상황의 인식부터 대응까지 단계적 프로세스를 고도화를 통해 장애나 재해 상황에서도 빠르게 대응 및 복구할 수 있는 시스템 마련

카카오톡 MAU

4천9백만 명에 가까운 견조한 국내 카카오톡 월간 활성 이용자(MAU) 유지

(단위: 천명)



평균 월간 활성 이용자. 글로벌 MAU는 국내 MAU를 포함.

감사합니다

