

kakao

Company Presentation

2025년 11월 | Kakao Investor Relations



© KAKAO

유의사항

본 자료의 2025년 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 발생되는 투자 결과에 대해 어떠한 책임을 지지 않음을 알려드립니다.

기업 개요



카카오톡은 한국 메신저 앱의 선두 주자로서 절대적 우위 점유
4.9천만 국내 MAU vs. 5.2천만 국내 인구 (94% 침투율)

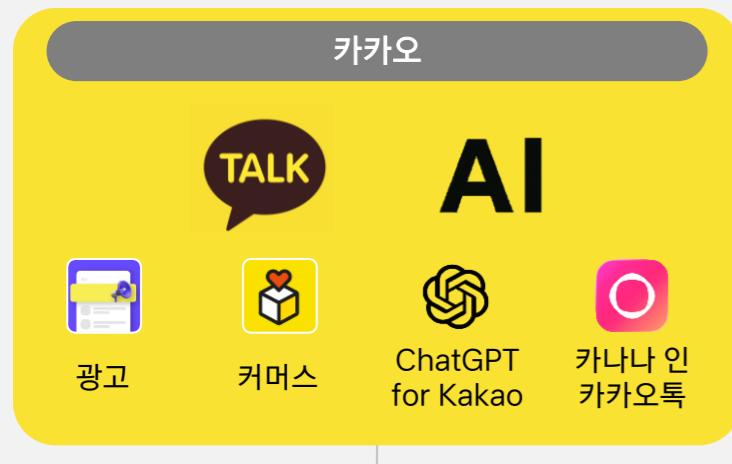


플랫폼 · 콘텐츠 사업 전반에 걸친 다양한 수익 BM 확보
커뮤니케이션, e-커머스, 페이 & 뱅크, 모빌리티, 뮤직 스트리밍, 웹툰 등

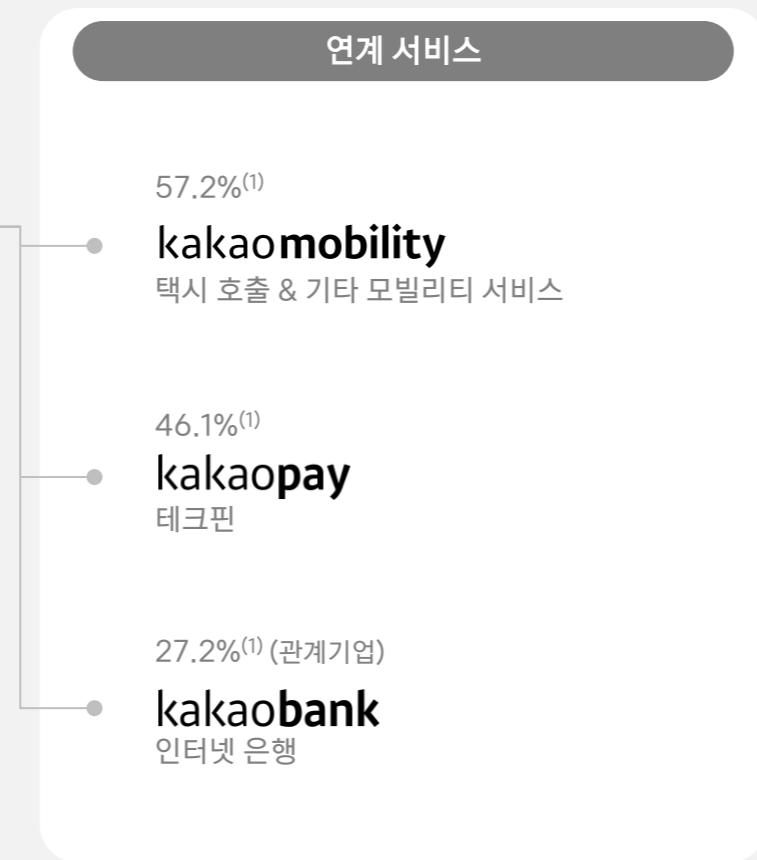


기업 성장 주기에 걸친 통합적인 사업 포트폴리오 구축
초기 사업 발굴 단계(AI, 헬스케어, 클라우드), 사업 안정화 단계 (모빌리티, 픽코마, 페이), 이익 강화 단계 (카카오톡 광고, 커머스)

플랫폼 비즈니스



연계 서비스



콘텐츠 비즈니스



참고: (1) 종속회사 지분율 : 연결종속회사가 보유하는 지분율의 단순합산 (카카오가 직접 보유한 카카오픽코마의 지분율은 73%, 에스엠엔터테인먼트 지분율은 21.6%)
(2) 카카오뱅크 외 모든 종속회사는 연결 종속 대상 법인 (카카오뱅크는 지분법 대상 법인)

투자 하이라이트

3Q25 실적 하이라이트

- 톡비즈의 견조한 성장에 페이, 모빌리티, 뮤직 등 계열회사 실적 개선이 동반되며 2개 분기 연속 역대 분기 최대 매출 달성
- 그룹 전반 운영 효율성 제고 노력과 연결 매출 성장 가속화가 맞물리며 사상 처음으로 영업이익 2천억원 돌파, 영업이익률 10% 달성
- 플랫폼 비즈니스 (+12% YoY, +0.4% QoQ) : 톡비즈 비즈니스 메시지(+22% YoY)와 플랫폼 기타(+24% YoY)의 고성장이 매출을 견인
페이는 금융 / 플랫폼서비스의 견조한 성장 기반 이익개선으로 역대 최고 분기 영업이익 기록
- 콘텐츠 비즈니스 (+5% YoY, +6% QoQ) : 뮤직 주요 아티스트들의 앨범 판매 호조와 콘서트 매출 확대로 전년 동기 대비 +20% 성장
픽코마는 2025년 누적 기준 일본 앱 마켓 전체 매출 1위 유지, 마케팅 효율화로 영입이익 전년 동기 대비 2배 확대

핵심사업 : 카카오톡 개편과 B2C AI 서비스 성과

- 톡 개편 : 카카오톡 일 평균 체류시간 24분대에서 26분 가까이 확대, 친구탭과 지금탭 개편 후 3분기 평균 체류시간 대비 10% 이상 증가
- AI : OpenAI 공동개발 'ChatGPT for Kakao'와 온디바이스 AI '카나나 인 카카오톡(CBT)' 10월 출시. 자체 개발 '카카오 툴즈' 통해 카카오 서비스들과 연결하여 에이전트 환경 제공
- 톡 개편과 신규 AI 서비스 출시로 카카오톡 이용자 체류시간 및 인게이지먼트 모두 강화될 것으로 기대

주요 전략 및 가이던스

- 4분기 톡비즈 광고 전년 동기 대비 +10% 이상 성장 전망, 톡 개편 이후 카카오톡 이용자 체류시간 20% 증가 목표
- 안정적 재무구조 기반 본격적인 핵심사업의 매출 성장 가속화로 이익개선 가시화 전망
- 성장주에 걸맞는 성장을 회복을 추진하는 동시에, 그룹 거버넌스 효율화와 사업 포트폴리오 정비를 통해 구조적 이익 개선에 지속적으로 집중

국내 모바일 시장을 선도하는 독보적인 어플리케이션

카카오톡: 국내 No. 1 모바일 앱



국내 No. 1 메신저
94% 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
2024년 인앱 수익



글로벌 No. 1 웹툰 플랫폼
2024년 인앱 구매 매출



Top 1% Sustainability Distinction
2024년 S&P 글로벌
Corporate Sustainability Assessment 기준

카카오가 만든 더 나은 세상

일상생활 전반에 스며든 카카오서비스



패션아이템 쇼핑



건강 모니터링



비즈니스 특채널



광고하기



비행티켓예약



목적지 길찾기

...

차별적인 경쟁적 해자를 바탕으로 한 견고한 성장과 수익성

광고



국내 No.1 메신저 앱이 보유한
압도적 트래픽 기반 광고 비즈니스

국내 디지털 광고 시장

10 조원

디지털 광고 TAM⁽¹⁾

12% M/S
디지털 광고



카카오만의 특별한 선물하기 BM을
기반으로 한 e-커머스 플랫폼

국내 e-커머스 시장

242조원

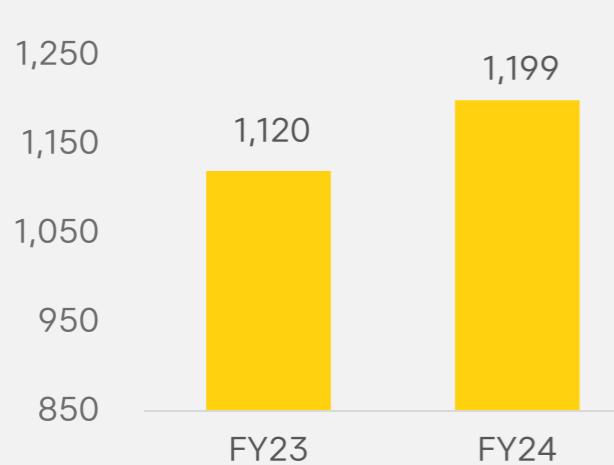
온라인 커머스 TAM⁽²⁾

4% M/S
e-커머스

카카오톡 광고 매출

(단위 : 십억원)

+7% YoY



주요 성장 동력



카카오톡 인게이지먼트 강화 집중



차별적 상품과
높은 ROAS 기반 성장 지속



광고, 커머스 외 AI를 비롯한
신규매출원 발굴 노력 중

카카오 e-커머스 거래액

(단위 : 조원)

+4% YoY



주요 성장 동력



럭셔리 / 하이엔드 브랜드
상품라인업 확장



선물하기에서 자기구매
맥락으로의 확장



개인 맞춤형 상품 추천/큐레이션
고도화 통한 발견형 커머스 확대

출처: 한국방송광고진흥공사 (KOBACO), 국가 통계 포털 (KOSIS), 회사 공시 기준.

참고: (1) 2024년 국내 디지털 광고 시장 매출 기준. (2) 2024년 국내 e-커머스 시장 거래액 기준.

비즈니스 모델 혁신을 통해 플랫폼 사업 전반 리더십 확보

비즈니스
생태계

콘텐츠

문화

게임

핀테크

시장 포지셔닝

성장 전략

kakaomobility

국내 No 1. 모빌리티 플랫폼



전국 브랜드
택시 수 확대

광고 상품 강화



픽업 & 카오너
플랫폼으로 확장

kakao
ENTERTAINMENT
kakao piccoma

No. 1
FY 2023 – FY 2024,
2년 연속 일본 소비자 지출
플랫폼

1,000 억엔
픽코마 FY 2024 GMV



수익성 강화
& IP 장르 다각화



자체 IP 경쟁력 강화
& 광고 비즈니스 확대

kakao
ENTERTAINMENT
SM ENTERTAINMENT
GROUP

Top 2
국내 엔터테인먼트 그룹

30%+
K-pop 유통사업자
시장 점유율



글로벌 시장에서
로컬 IP 발굴 및 제작



북미 & 일본 시장
글로벌 활동 본격화

kakao games

Top 5
게임
퍼블리셔

PC/콘솔
FY 2025 라인업 확장



글로벌 흥행 잠재력을
가진 게임 IP 확보



콘솔게임 장르 확장
& 글로벌 허브 확보

kakaobank
kakaopay

No. 1
인터넷 은행

167 조원
FY 2024 페이 TPV



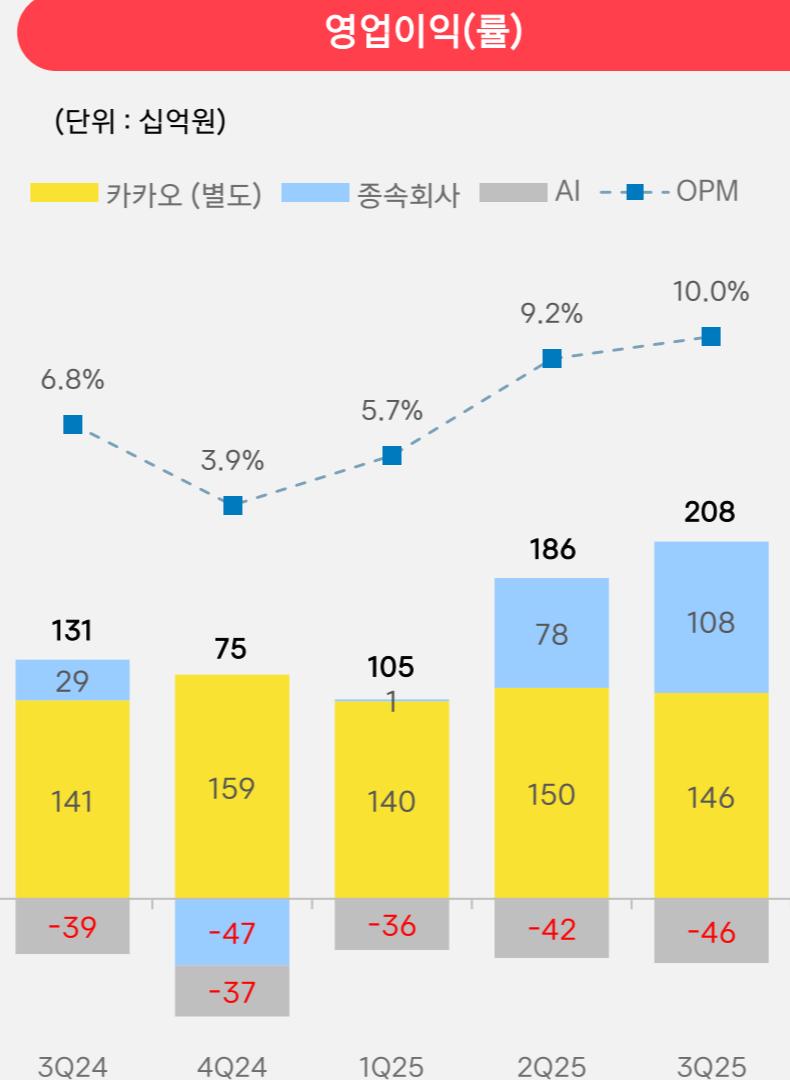
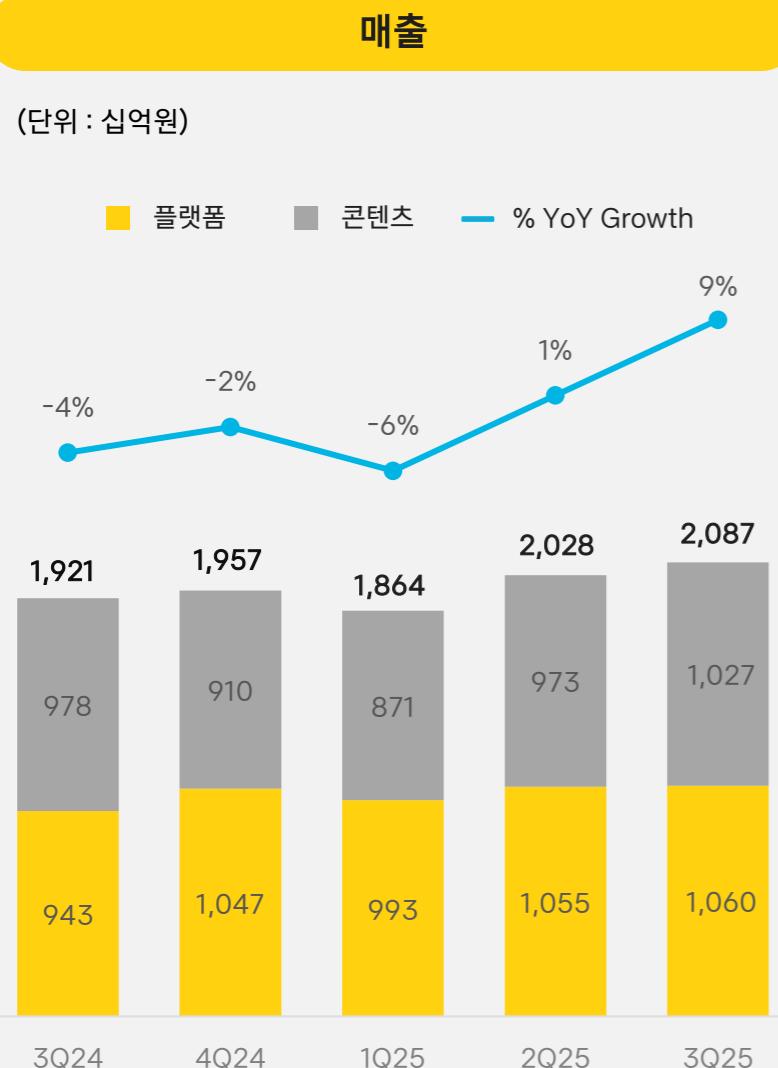
전 연령층 침투율 강화
& 저원가성 예금 비중 확대



크로스 셀링 극대화
& 보험, 증권 수익성 개선

주요 재무 성과

견조한 플랫폼 부문 실적 기반, 비용 효율화 및 계열회사 실적 개선 성과로 분기 최대 매출, 영업이익 달성



- 톡비즈 광고 두 자릿수 성장세 회복과 함께 모빌리티, 페이 고성장으로 플랫폼 부문이 견조한 성장세를 기록하며 역대 최대 분기 매출 기록
- 4분기 톡비즈 광고 전년대비 두 자릿수 성장 목표함에 따라 핵심사업이 견인하는 매출 성장 본격화 될 전망

- 탑라인 성장과 함께 전사적인 운영 효율성 제고 노력을 통해 비용구조 최적화, 3분기 영업이익률 10% 달성
- 고마진 핵심사업 중심의 매출 성장과 비용효율화를 통해 이익개선 지속 목표

3Q25 실적 요약



톡비즈 광고

(3Q25 +11% YoY, +1% QoQ)
비즈니스 메시지 중심 고성장 지속 (+22% YoY)
DA 성장을 5개 분기만에 터어라운드



톡비즈 커머스

(3Q25 -0.1% YoY, -6% QoQ)
선물하기 자기구매 거래액 고성장 지속 (+40% YoY)
톡 내 커머스 접점 확대를 통한 커머스 경험 고도화 예정



역대 최대 분기 매출 및 영업이익

(3Q25 연결 기준 영업이익률 10%)
톡비즈 견조한 성장세 지속 및 계열회사 실적 개선
성과가 반영되면서 역대 최대 분기 실적 기록

1) 카카오(별도) : AI 서비스 손익을 제외한 별도 영업이익

2) 종속회사: 카카오(별도)와 AI를 제외한 모든 사업, 내부거래 조정 포함

3) AI : 카카오(별도) 내 AI 서비스 부문

Appendix

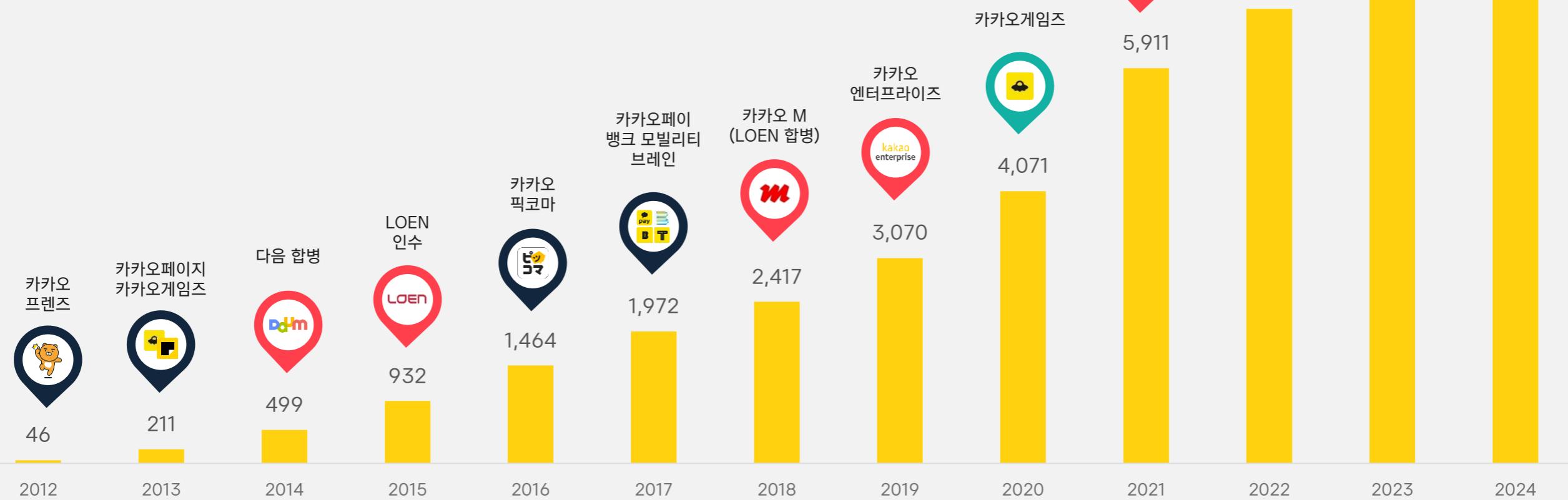
Appendix 1. 히스토리

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

Appendix 2. ESG

주요 ESG 이니셔티브

지속적인 ESG 강화



환경



RE100⁽¹⁾
제주 오피스



새가버치
프로젝트⁽²⁾



그린 디지털
캠페인⁽³⁾



사회



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



테크 캠퍼스
지속적인 개발자 육성을 위한
차별화된 교육 제공



'카카오같이가치'
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



Rated A (2024)
From MSCI ESG ratings



Grade A (2024)
From KCGS ESG ratings



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

Member of
Dow Jones
Sustainability Indices
Powered by the S&P Global CSA

Member (2024)
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

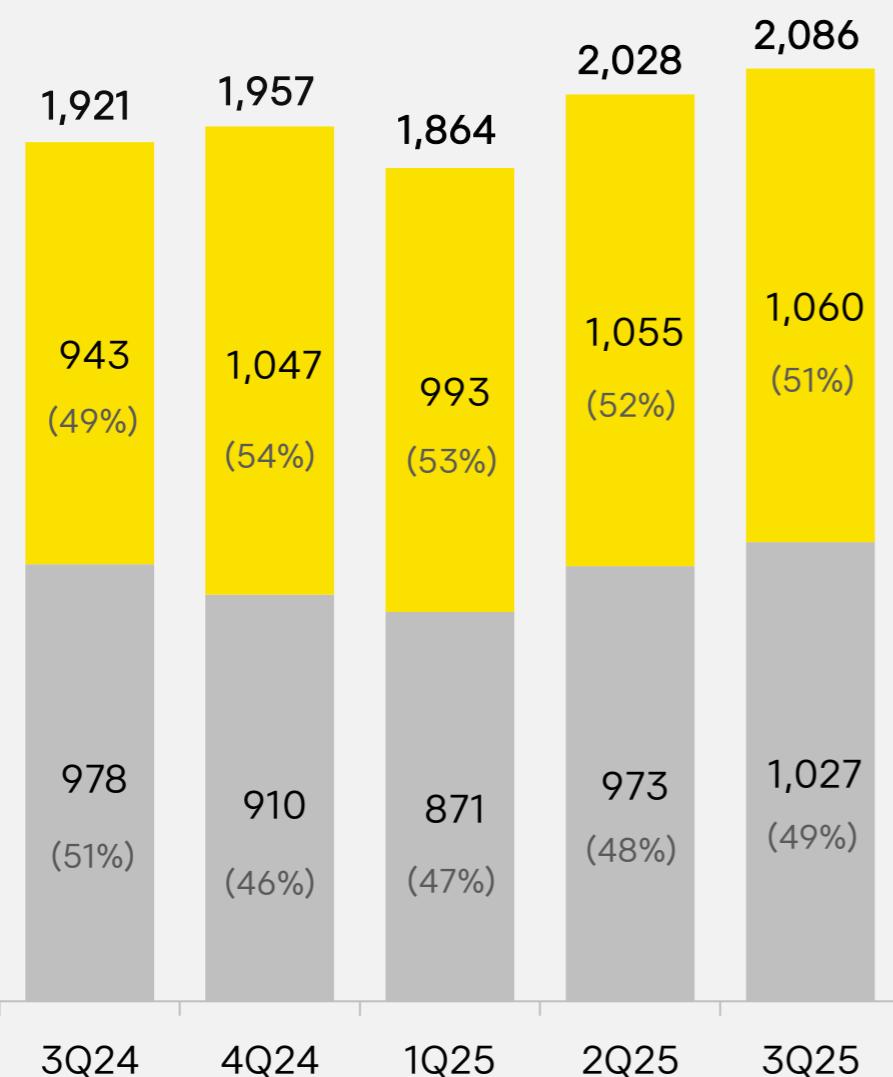
매출 구성

총 매출 +9% YoY / +3% QoQ

3분기 매출 비중 : 플랫폼 51%, 콘텐츠 49%

(단위: 십억원)

■ 플랫폼 ■ 콘텐츠



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

부문별 매출

플랫폼 부문

3Q25 +12% YoY, +0.4% QoQ

콘텐츠 부문

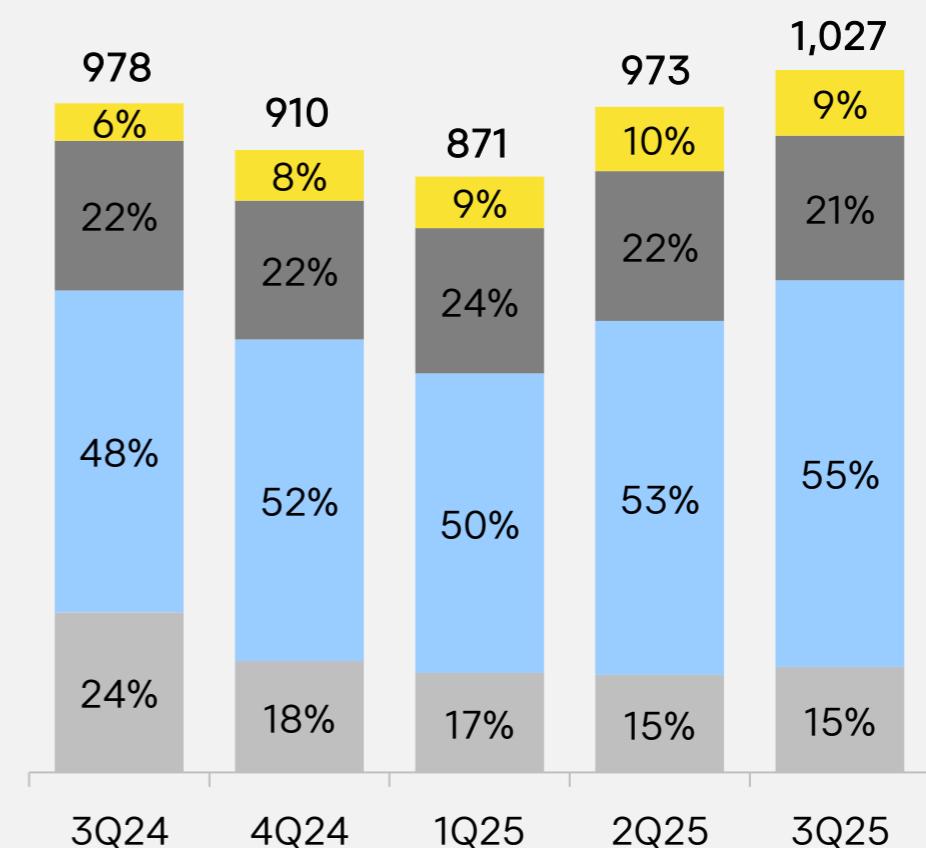
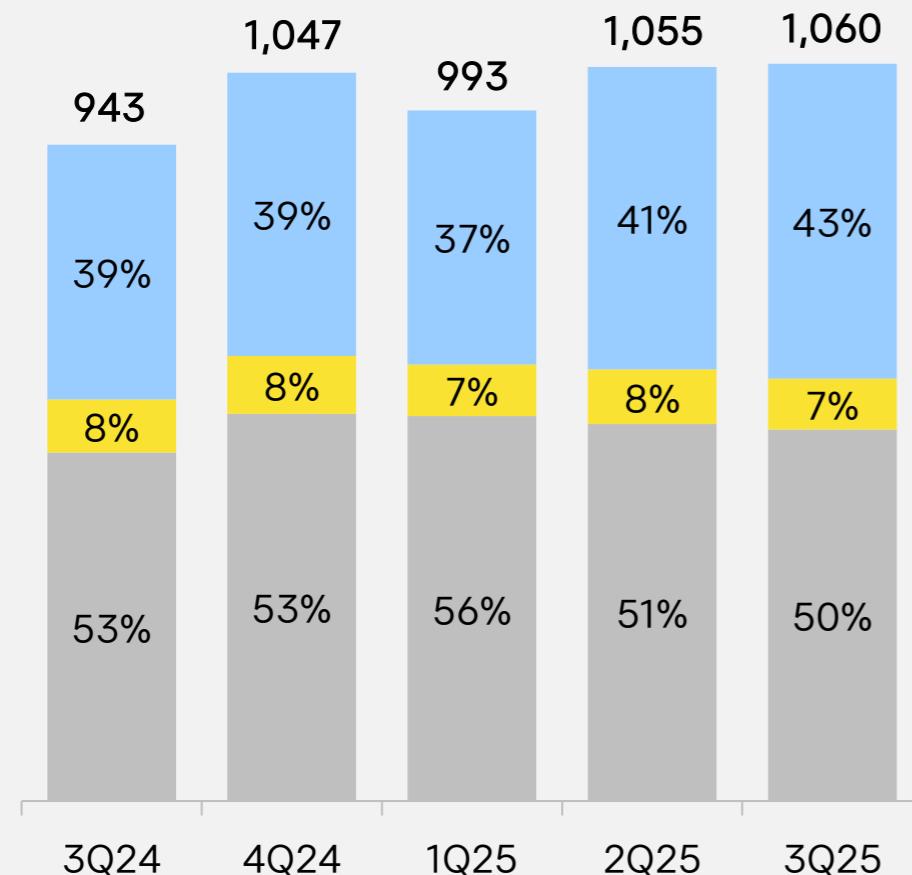
3Q25 +5% YoY, +6% QoQ

(단위: 십억원)

(단위: 십억원)

■ 톡비즈 ■ 포털비즈 ■ 플랫폼 기타

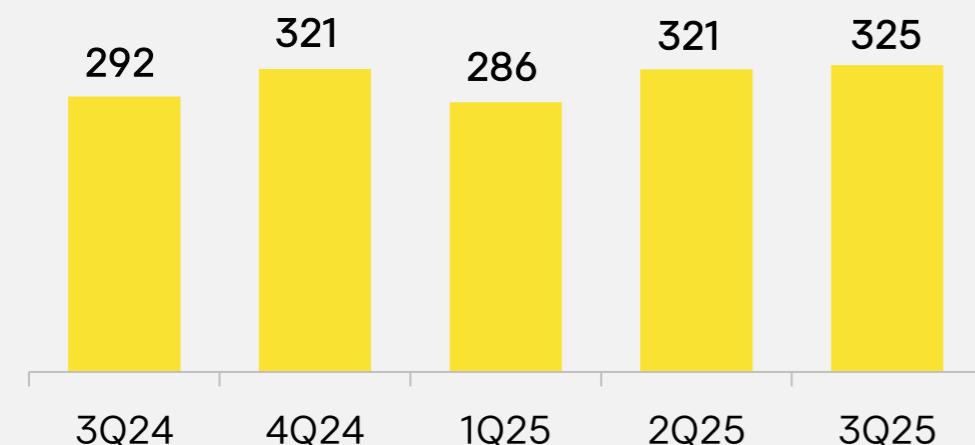
■ 게임 ■ 뮤직 ■ 스토리 ■ 미디어



플랫폼 부문 | 톡비즈

광고

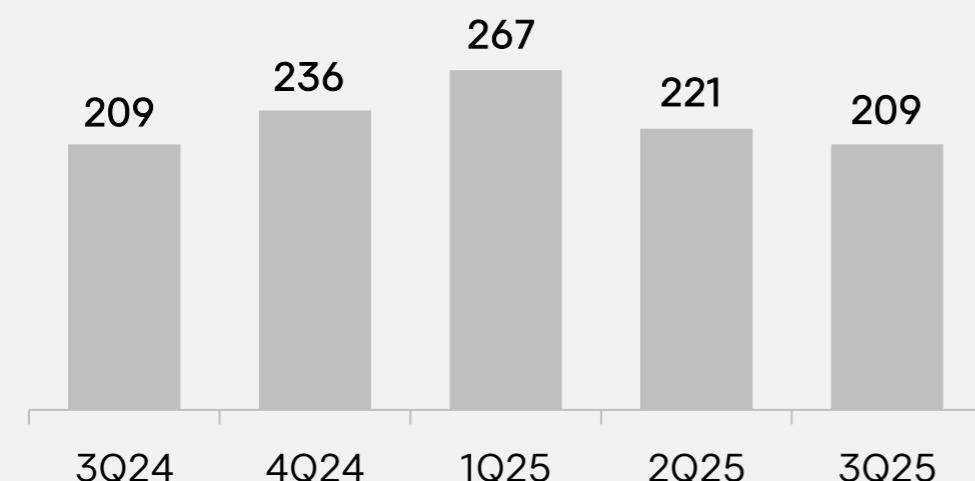
(단위: 십억원)

**3Q25 +11% YoY, +1% QoQ**

- (YoY) 비즈니스메시지 고성장 지속 (+22% YoY) 및 광고 지면의 상품성 개선으로 DA 광고 성장률 반등 (+0.5% YoY)
- (QoQ) 비즈니스메시지 역대 최대 분기 매출 경신 및 DA 광고 성장률 5개 분기만에 턴어라운드

커머스

(단위: 십억원)

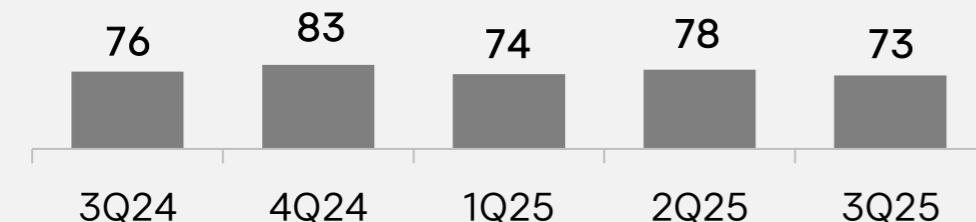
**3Q25 -0.1% YoY, -6% QoQ**

- 통합 거래액: 2.5조원, +4% YoY, +1% QoQ
- 선물하기 거래액: +1% YoY, +3% QoQ
- (YoY) 추석 성수기 효과 4분기 이연 영향에도 불구하고, 선물하기 내 자기구매 거래액 +40% YoY 성장하며 전체 성장률 방어
- (QoQ) 연휴 직전 결제분의 배송 시점이 10월로 지연, 매출 인식 시점 차이로 일시적으로 하락

플랫폼 부문 | 포털, 기타

포털비즈

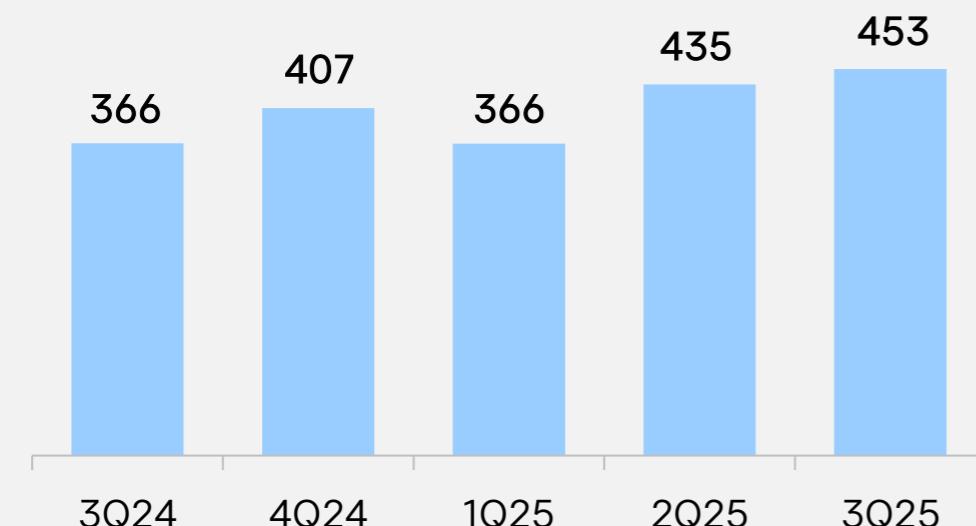
(단위: 십억원)

**3Q25 -5% YoY, -7% QoQ**

- (YoY/QoQ) 대형 이슈 부재로 인한 검색 쿼리의 감소 및
별도 법인 설립 준비 영향

플랫폼 기타

(단위: 십억원)

**3Q25 +24% YoY, +4% QoQ**

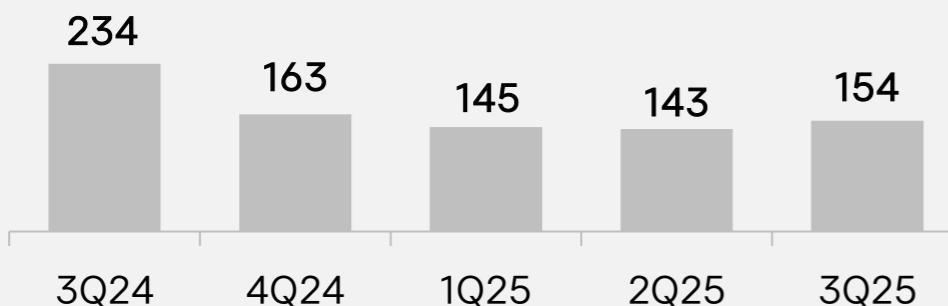
- 모빌리티 : 전 사업부문 견조한 성장세 유지
- 페이 : 증권, 보험, 플랫폼 서비스 매출 성장 가속화, 역대 최고 분기 영업이익 기록

게임

(단위: 십억원)

3Q25 -34% YoY, +8% QoQ

- (YoY) 신작 성과 공백 지속
- (QoQ) 주요 타이틀 업데이트 효과

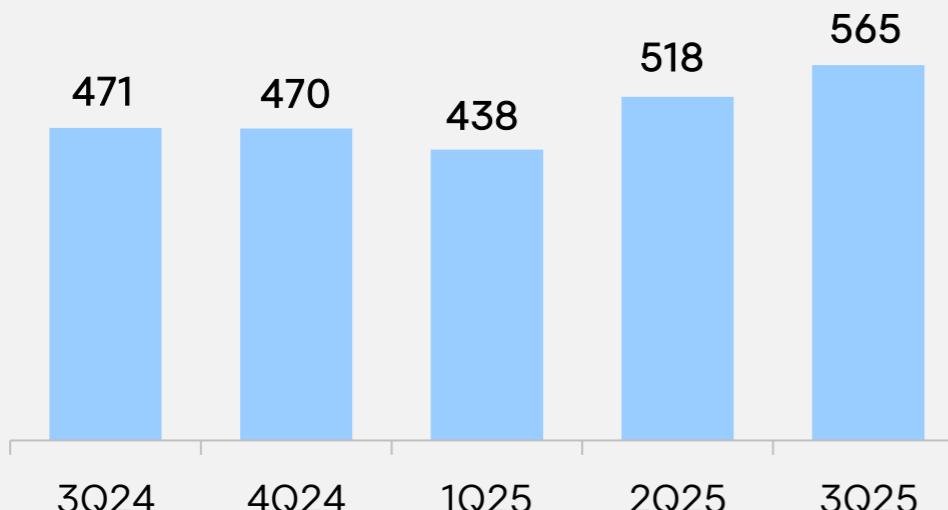


뮤직

(단위: 십억원)

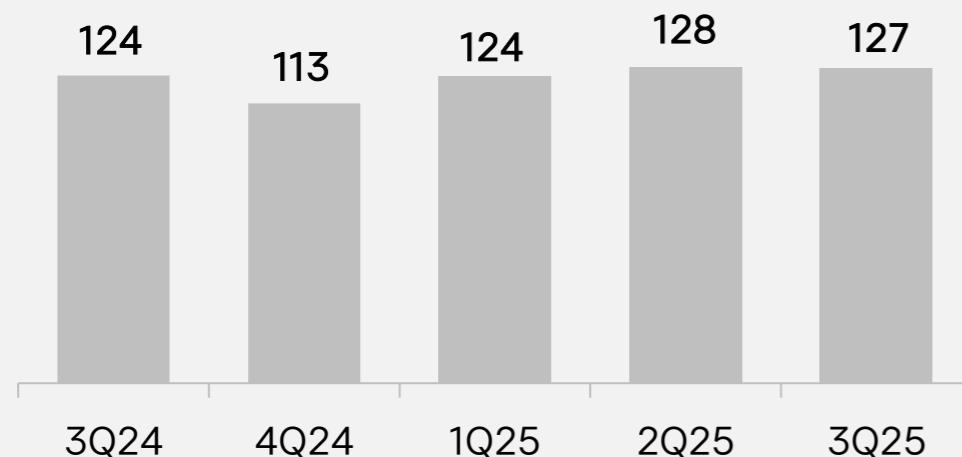
3Q25 +20% YoY, +9% QoQ

- (레이블) 주요 아티스트들의 앨범 판매 호조와 콘서트 매출 확대
- (유통) 견조한 1위 사업자 지위 유지



픽코마

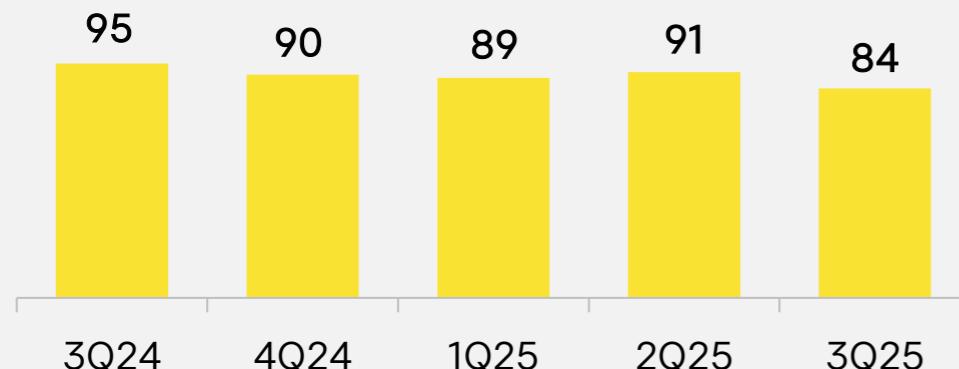
(단위: 십억원)

**3Q25 +2% YoY, -0.5% QoQ**

- (엔화 기준) 거래액 -4% YoY, +5% QoQ
- (엔화 기준) 매출액 +1% YoY, +5% QoQ
- 25년 일본 앱 마켓 누적 매출 1위 유지, 영업이익 전년 대비 2배 성장

엔터테인먼트

(단위: 십억원)

**3Q25 -11% YoY, -7% QoQ**

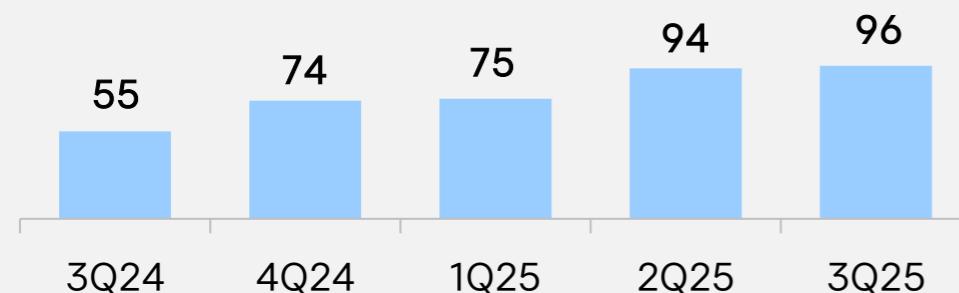
- (YoY/QoQ) 추석 성수기 직전 신작 집중 출시
- 수익성 중심의 효율적인 운영 기조를 유지

미디어

(단위: 십억원)

3Q25 +75% YoY, +2% QoQ

- (YoY/QoQ) 매출 인식 작품 수 증가 및 제작 진행률 상승 효과



실적요약

(단위: 십억원)	3Q24	2Q25	3Q25	YoY	QoQ
매출	1,921	2,028	2,087	9%	3%
플랫폼 부문	943	1,055	1,060	12%	0.4%
톡비즈	501	542	534	7%	-1%
포털비즈	76	78	73	-5%	-7%
플랫폼 기타	366	435	453	24%	4%
콘텐츠 부문	978	973	1,027	5%	6%
게임	234	143	154	-34%	8%
뮤직	471	518	565	20%	9%
스토리	219	219	211	-3%	-3%
미디어	55	94	96	75%	2%
영업비용	1,791	1,842	1,879	5%	2%
영업이익	131	186	208	59%	12%
영업이익률	6.8%	9.2%	10.0%	+3.2%pt	+0.8%pt
당기순이익	79	172	193	146%	12%
지배지분순이익	106	161	125	18%	-23%
비지배지분순이익	-27	11	68	흑자전환	543%
당기순이익률	4.1%	8.5%	9.2%	+5.2%pt	+0.8%pt

영업비용

(단위: 십억원)	3Q24	2Q25	3Q25	YoY	QoQ
영업비용	1,791	1,842	1,879	5%	2%
인건비	459	489	477	4%	-2%
매출연동비	748	717	748	0%	4%
외주/인프라비	194	233	261	34%	12%
마케팅비	105	88	102	-3%	16%
상각비	211	222	208	-1%	-6%
기타	74	93	83	12%	-11%

3분기 증감 분석

- 인건비 (YoY) 상반기 자회사 성과를 반영한 상여 확대 및 기타 인건비성 경비 증가
 (QoQ) 전사 보수적인 채용 기조 유지
- 매출연동비 (YoY) 미디어 영상 제작 원가 상승이 SM 앨범 제작 관련 비용의 계정 재분류 효과를 상쇄
 (QoQ) 콘텐츠 부문 매출 확대로 정산 비용 상승
- 외주/인프라비 (YoY/QoQ) SM 앨범 제작 관련 비용의 계정 재분류 효과 및 AI 서비스 관련 인프라 비용 증가
- 마케팅비 (YoY) 전사 효율적인 마케팅 집행 기조 유지
 (QoQ) 픽코마 전략적 마케팅 집행 확대
- 상각비 (YoY/QoQ) 카카오엔터 무형자산 상각비 반영 기저 및 매출채권 대손상각비 환입 영향

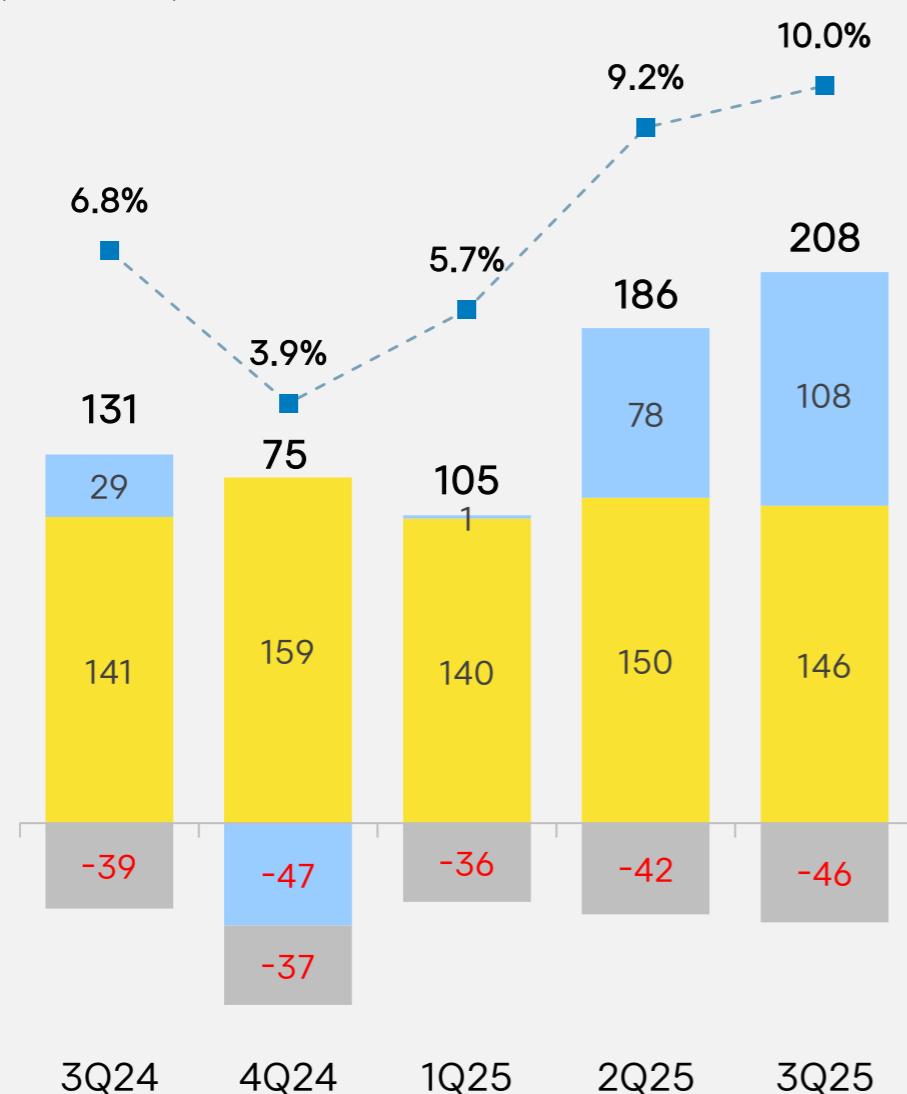
영업이익 / 당기순이익

영업이익(률)

3Q25 +59% YoY, +12% QoQ

카카오 (별도)¹⁾ 종속회사²⁾ AI³⁾ OPM

(단위: 십억원)

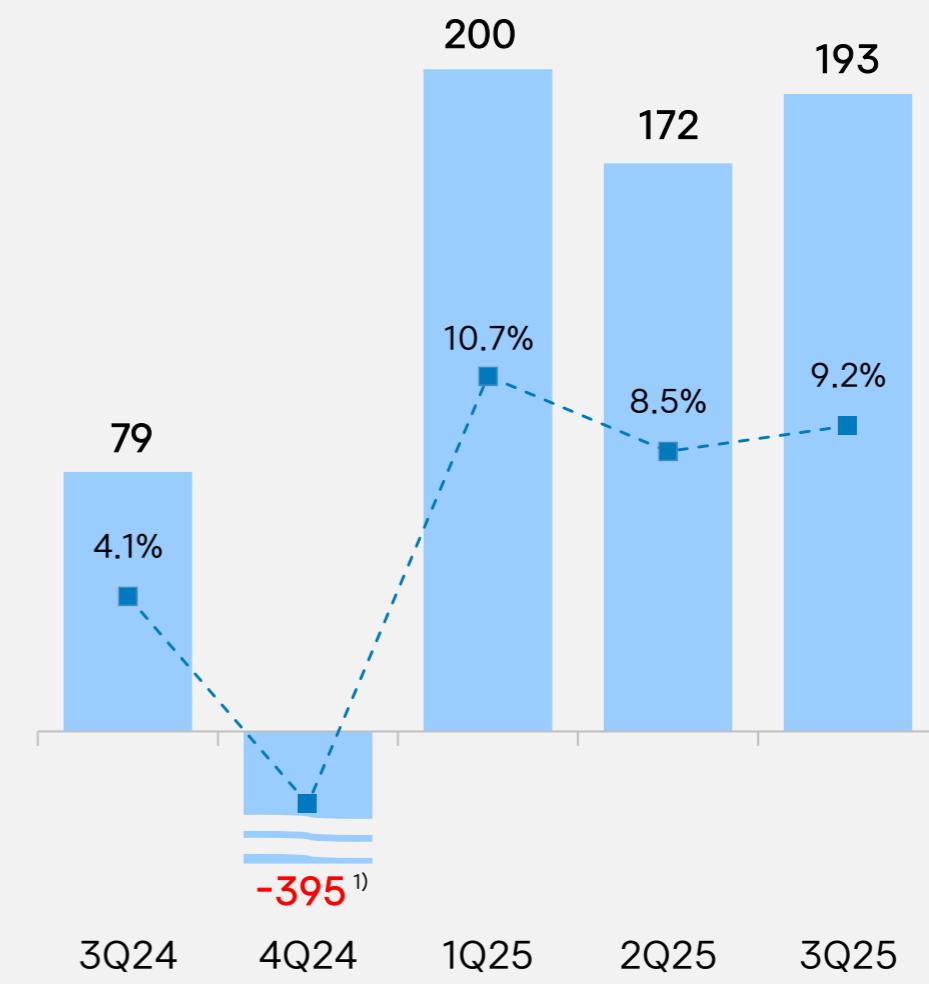


당기순이익(률)

3Q25 +146% YoY, +12% QoQ

당기순이익 당기순이익률

(단위: 십억원)



- 1) 카카오(별도) : AI 서비스 손익을 제외한 별도 영업이익
- 2) 종속회사: 카카오(별도)와 AI를 제외한 모든 사업, 내부거래 조정 포함
- 3) AI : 카카오(별도) 내 AI 서비스 부문

- 1) 4Q24: 영업권 손상차손 3,177억원과 지분법 주식 손상차손 981억원 인식

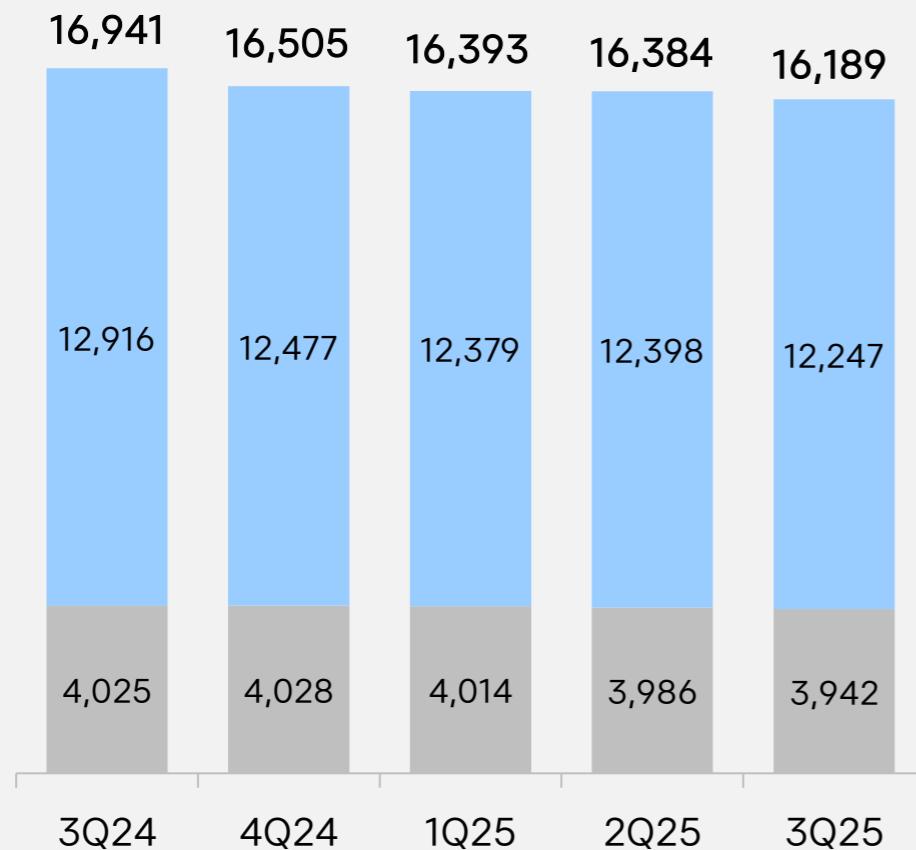
인원 / CapEx

인원 현황 3Q25 -752명 YoY, -195명 QoQ

보수적인 채용 기조와 지배구조 효율화로 YoY, QoQ 감소

■ 카카오 ■ 종속회사¹⁾

(단위: 명)



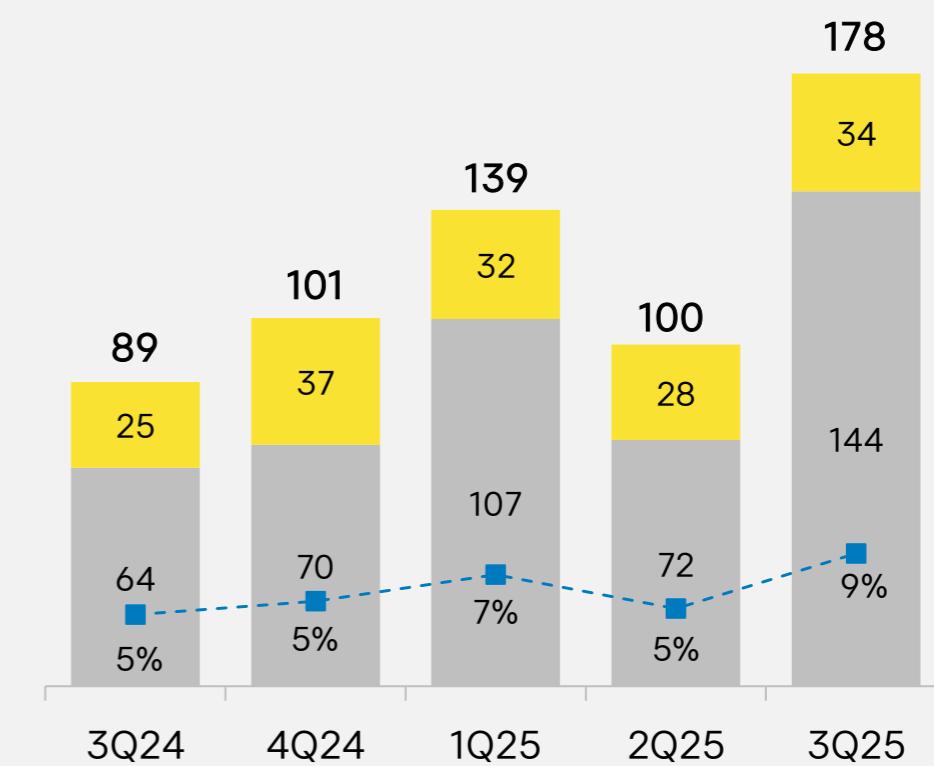
1) 주요 연결 종속회사 13개사 기준

CapEx 3Q25 +898억원 YoY, +789억원 QoQ

서버 투자 확대와 자회사 신규 자산 매입으로 YoY, QoQ 증가

■ 유형자산¹⁾ ■ 무형자산²⁾ - ■ 매출액 대비

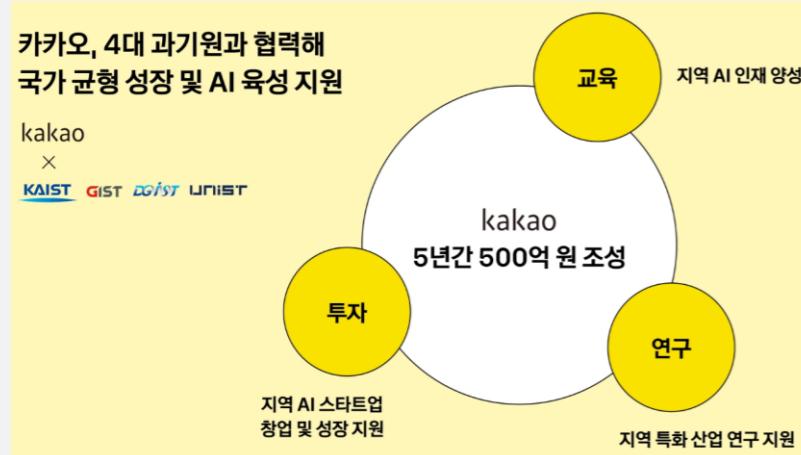
(단위: 십억원)



1) 유형자산 : 데이터센터 관련 건설중인 자산 및 서버 네트워크 등 기계장치

2) 무형자산 : 영업권, 영상제작 및 스토리 콘텐츠 유통권 등 기타무형자산

ESG 활동성과



카카오 그룹 비즈니스 임팩트 리포트 2025

kakao



국가 균형성장 위해 500억 원 규모 AI 지역 거점 조성

- 카카오그룹, 4대 과학기술원과 협력하여 지역 AI 생태계 육성 위한 지역 거점 마련 및 5년간 500억 원 규모 기금 조성
- 지역 AI 미래 인재 양성을 위한 교육, 지역 특화 산업 AX 연구 지원, AI 스타트업 창업 및 투자 지원 등 추진 예정

산업 생태계 기여 성과를 담은 '비즈니스 임팩트 리포트 2025' 발간

- 카카오톡을 비즈니스로 활용한 사례, 소상공인과 중소형 기업을 위한 서비스, AI 기술을 적용한 서비스 등 다양한 임팩트 분석
- 카카오 그룹 비즈니스 생태계 맵을 통해 카카오 그룹을 중심으로 디지털 생태계에서 함께 성장하고 있는 파트너의 양상과 형태를 간명하게 제시

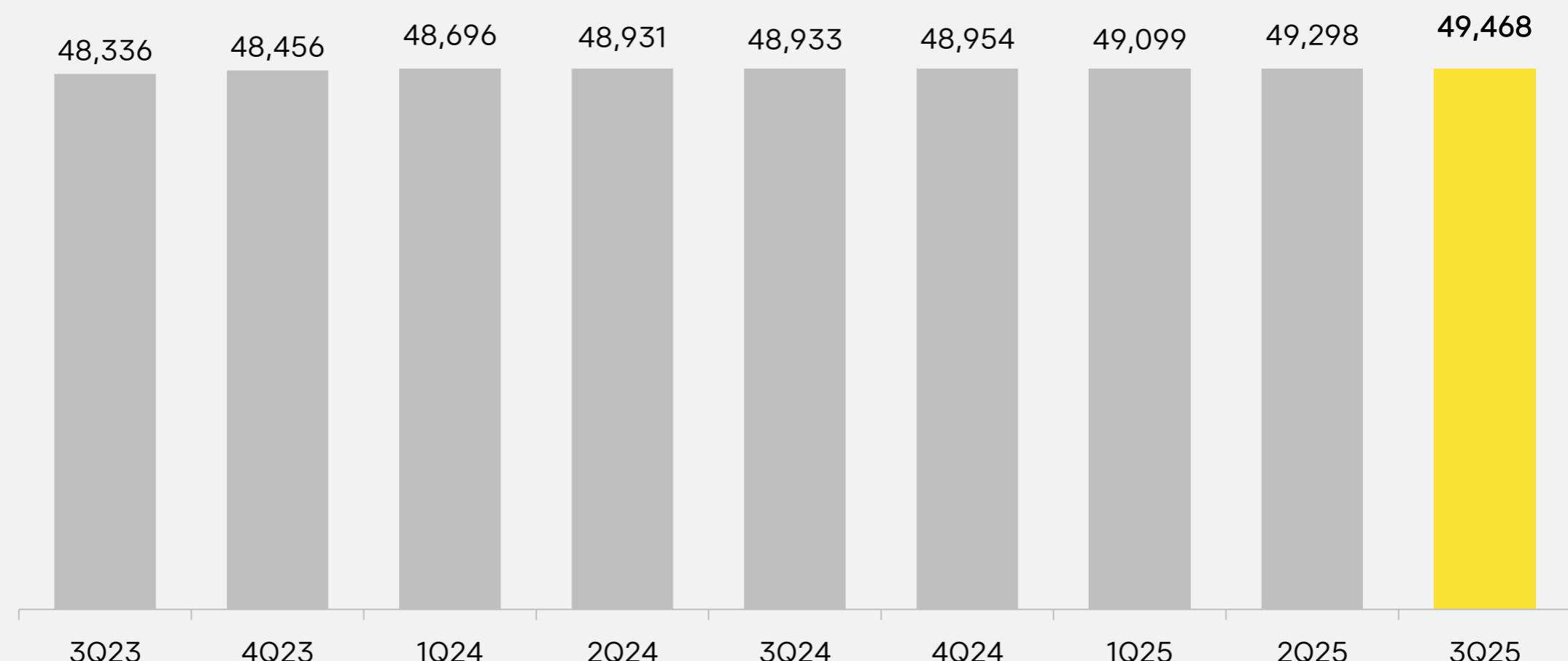
프로젝트 단골 - 지역상권 활성화 캠페인

- 소상공인 상생 프로그램 '프로젝트 단골'의 지원 범위를 '시·군·구' 단위로 확대하여 카카오 그룹사가 함께 전국 9개 지역, 31개 상권 지원 중
- 디지털 전환, 금융과 마케팅을 아우르는 소상공인 상생 프로그램 및 지역 축제와 상권을 연결하는 무료 셔틀버스 '단골버스' 포함 다양한 신규 프로그램 운영

카카오톡 MAU

4천9백만 명 규모의 견조한 국내 월간 활성 이용자(MAU) 유지

(단위: 천명)



평균 월간 활성 이용자. 글로벌 MAU는 국내 MAU를 포함.

감사합니다

