

kakao

2025년 4분기 및 연간 실적발표

2026. 2. 12 | Kakao Investor Relations



유의사항

본 자료의 2025년 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.

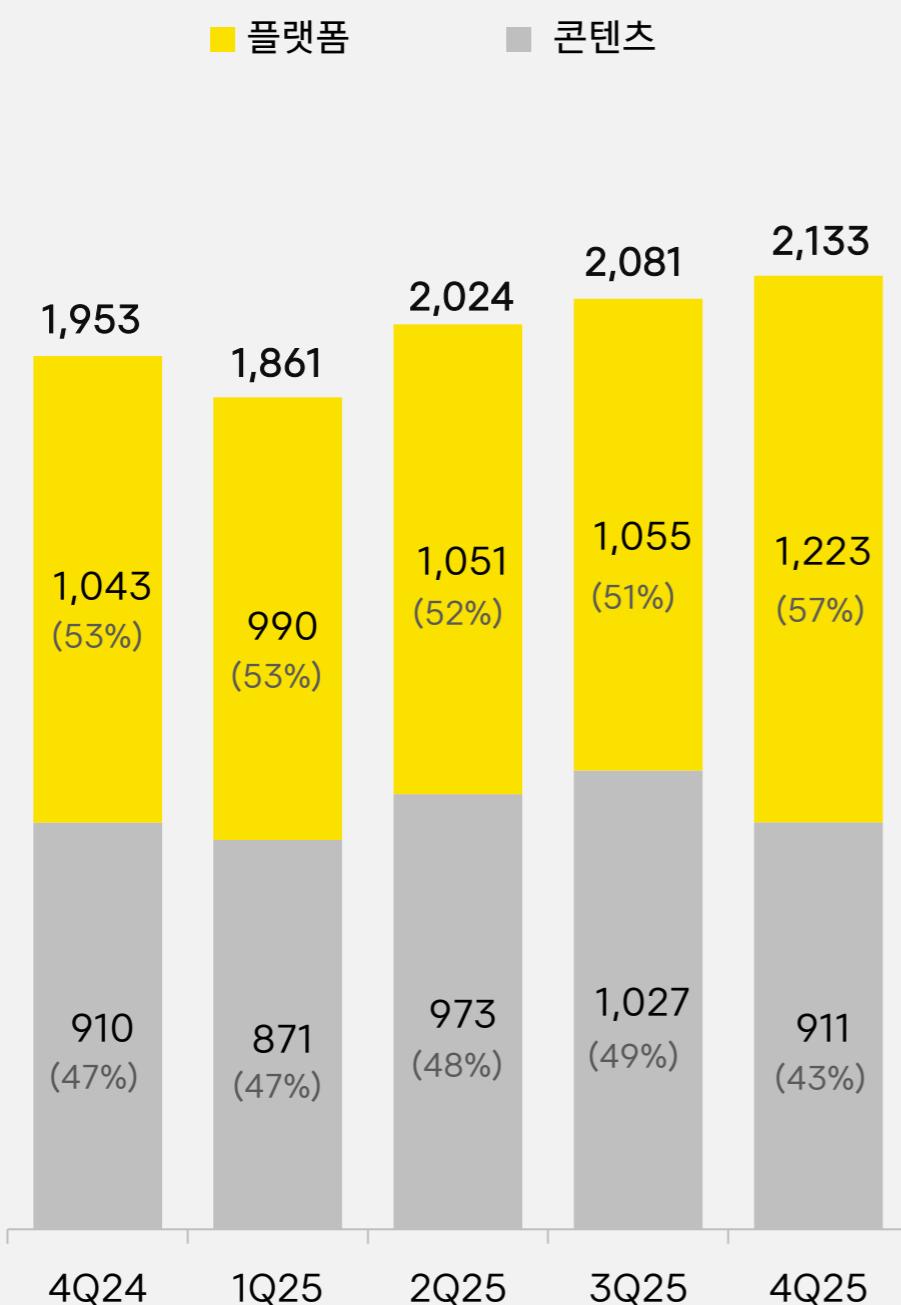
따라서, 본 자료는 투자자들의 투자 결과에 대하여 어떠한 법적인 목적으로 사용되어서는 아니되며, (주)카카오는 본 자료에서 제공되는 정보에 의거하여 발생되는 투자 결과에 대해 어떠한 책임을 지지 않음을 알려드립니다.

매출 구성

총 매출 +9% YoY / +3% QoQ

4분기 매출 비중 : 플랫폼 57%, 콘텐츠 43%

(단위: 십억원)



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

부문별 매출

플랫폼 부문

4Q25 +17% YoY, +16% QoQ

콘텐츠 부문

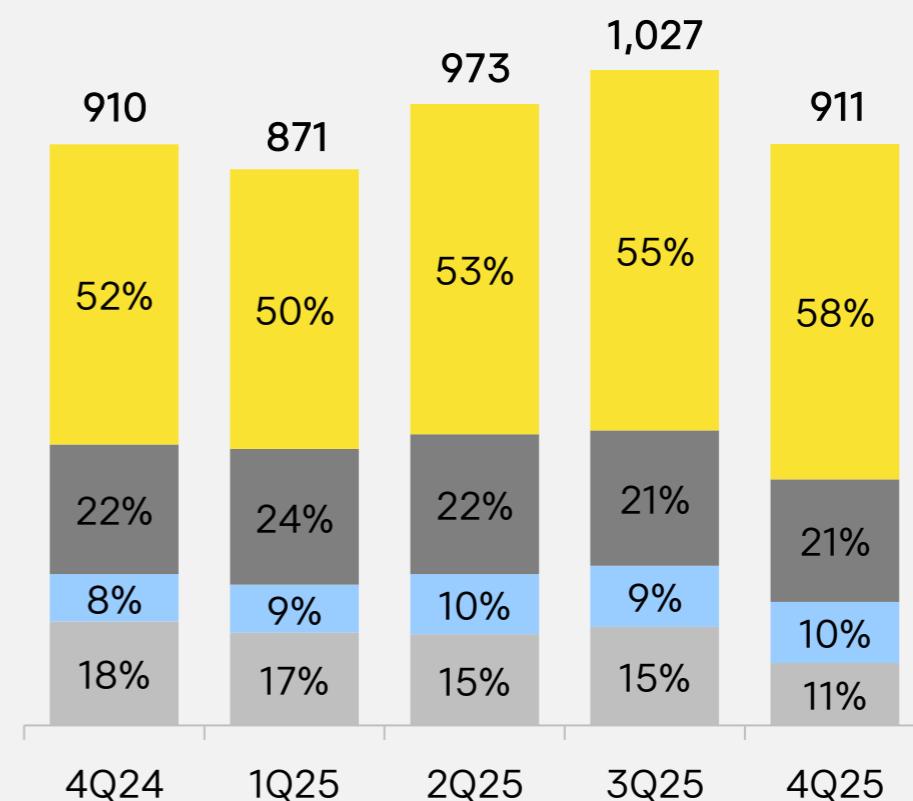
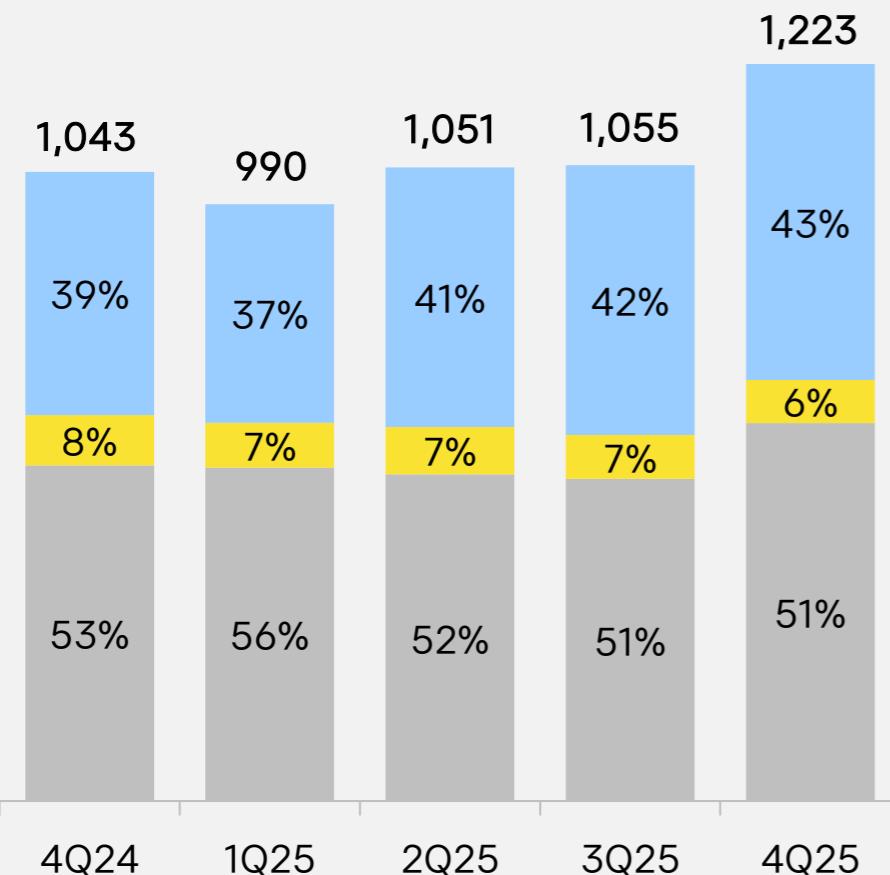
4Q25 Flat YoY, -11% QoQ

(단위: 십억원)

(단위: 십억원)

■ 톡비즈 ■ 포털비즈 ■ 플랫폼 기타

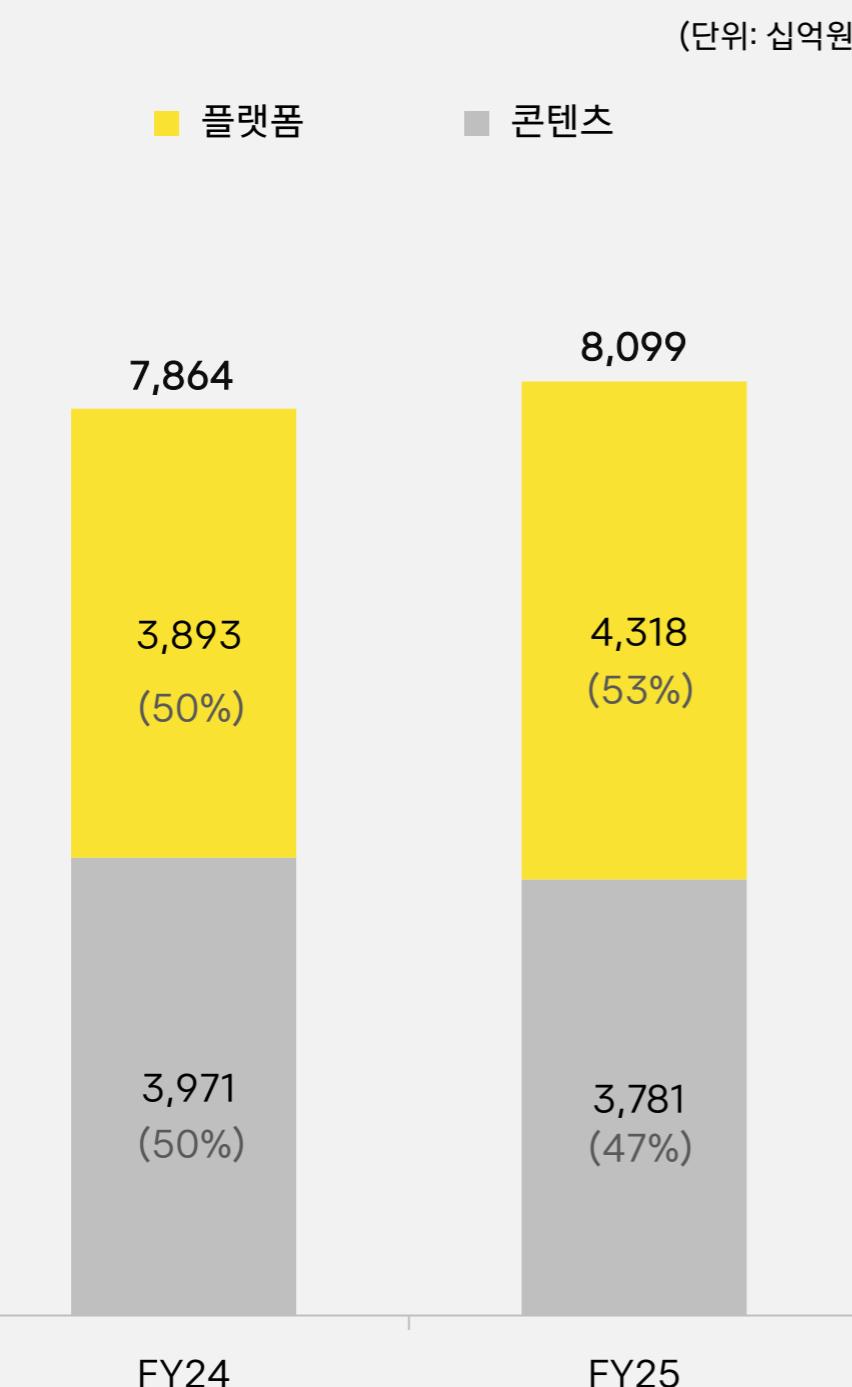
■ 게임 ■ 미디어 ■ 스토리 ■ 뮤직



부문별 매출 | 2025년 연간

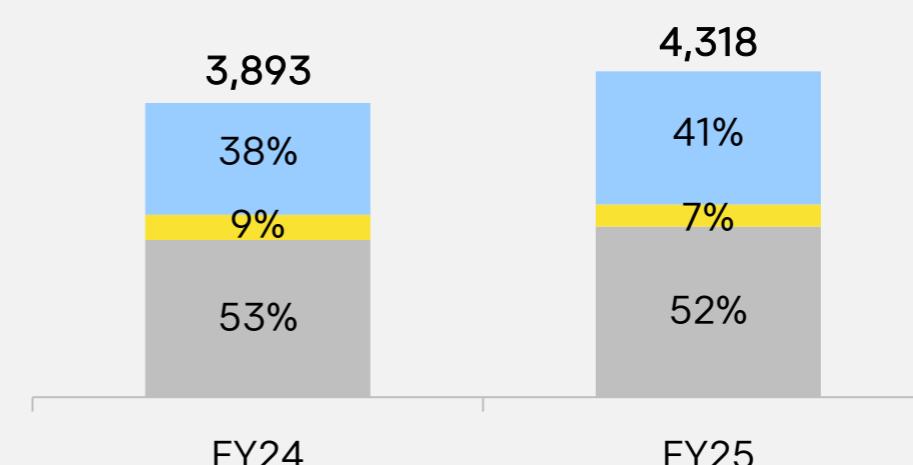
총 매출 +3% YoY

FY25 매출 비중 : 플랫폼 53%, 콘텐츠 47%



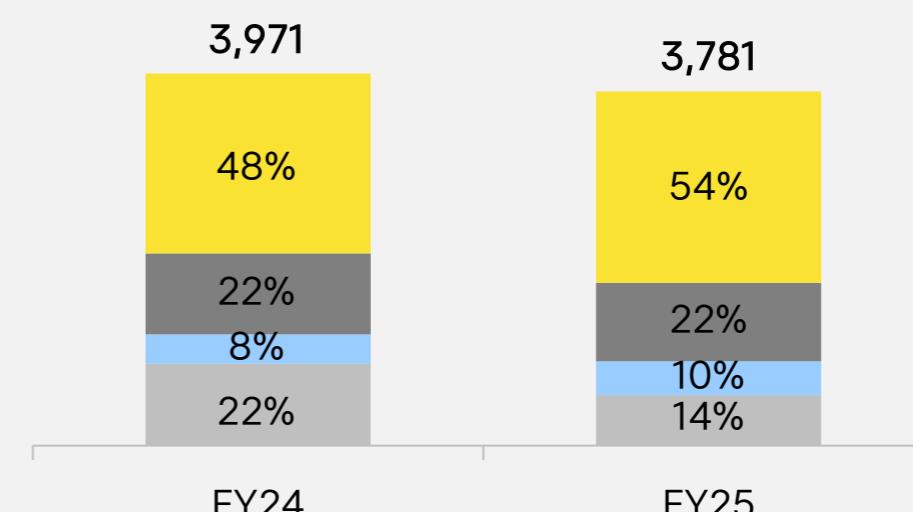
플랫폼 부문 +11% YoY

(단위: 십억원)
■ 톡비즈 ■ 포털비즈 ■ 플랫폼기타



콘텐츠 부문 -5% YoY

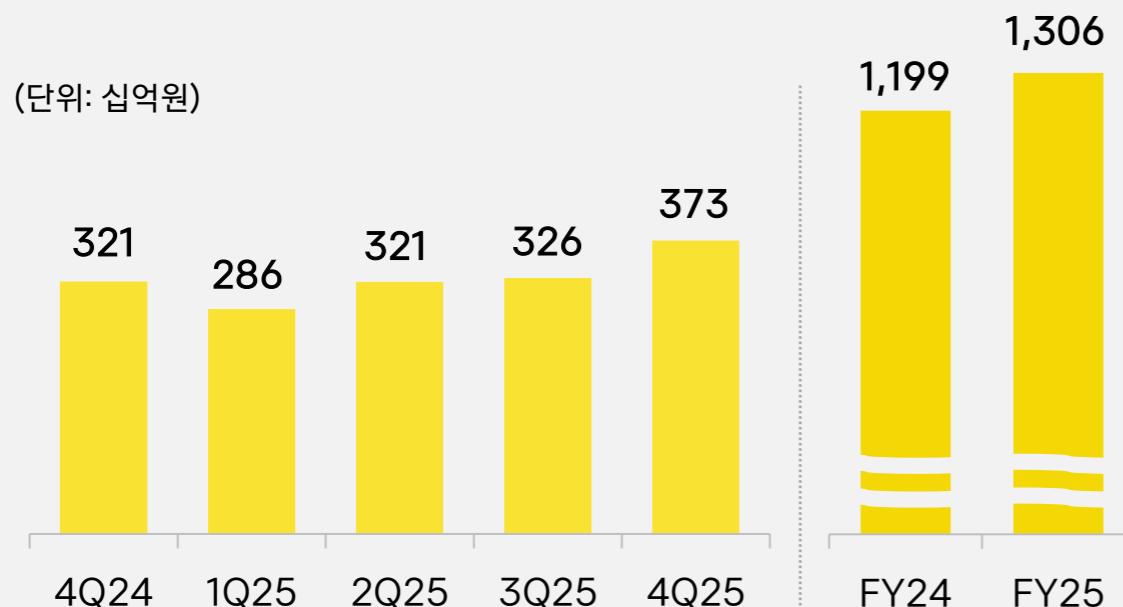
(단위: 십억원)
■ 게임 ■ 미디어 ■ 스토리 ■ 뮤직



플랫폼 부문 | 톡비즈

광고

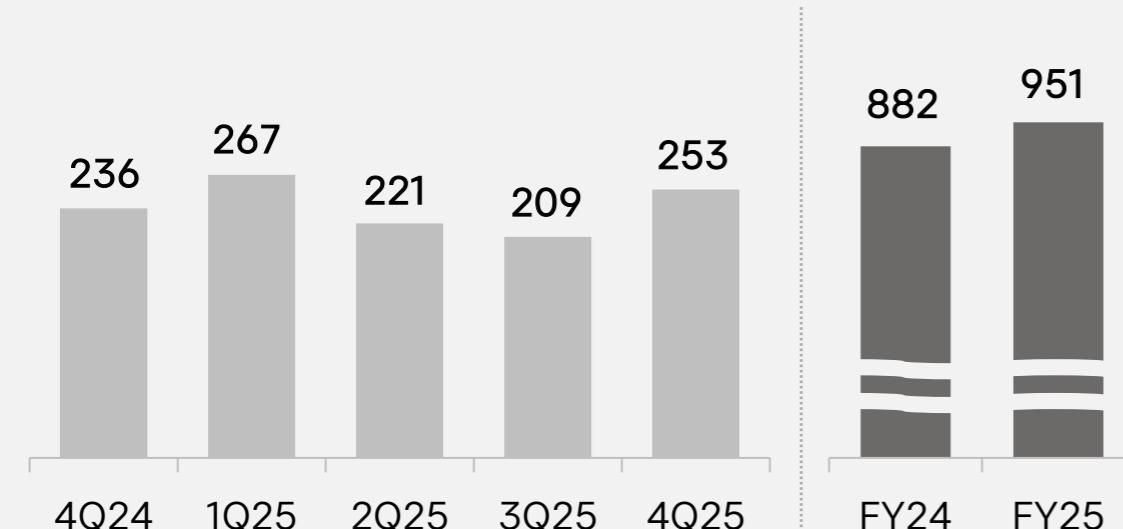
(단위: 십억원)

**4Q25 +16% YoY, +15% QoQ | FY25 +9% YoY**

- (YoY) ① 비즈니스 메시지 +19%, 브랜드 메시지 정식 출시 이후 신규 광고주 유입 및 금융 업종 광고주 메시지 발송량 확대
② 톡 DA +18%, 신규지면 확대와 동반한 광고주 수요 확대, 마케팅 효율개선에 따라 큰 폭으로 성장세 회복
- (QoQ) 계절적 성수기 효과 및 톡 개편에 따른 DA광고 성장

커머스

(단위: 십억원)

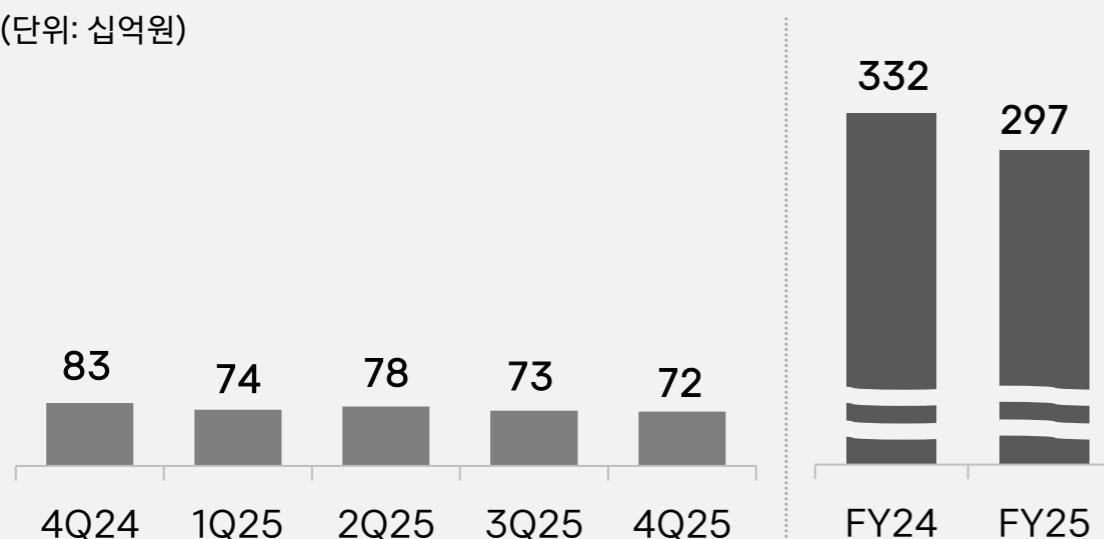
**4Q25 +8% YoY, +21% QoQ | FY25 +8% YoY**

- 거래액: 4분기 3조 원(+12% YoY), 연간 10.6조 원(+6% YoY)
- (YoY) 자기구매 강화 및 연말 성수기 프로모션 확대 영향, 자기구매 구매자 수 +22%, 거래액 +47% 성장
- (QoQ) 추석 성수기 영향 및 연말 프로모션 효과

플랫폼 부문 | 포털, 기타

포털비즈

(단위: 십억원)

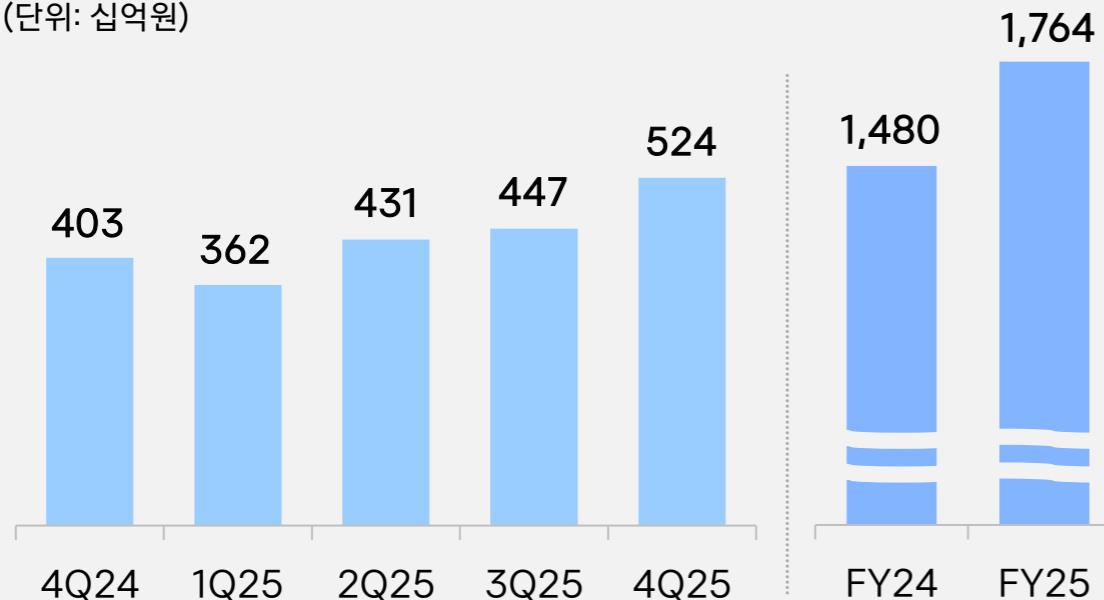


4Q25 -14% YoY, -1% QoQ | FY25 -11% YoY

- (YoY/QoQ) 이용자 지표 감소 영향

플랫폼 기타

(단위: 십억원)



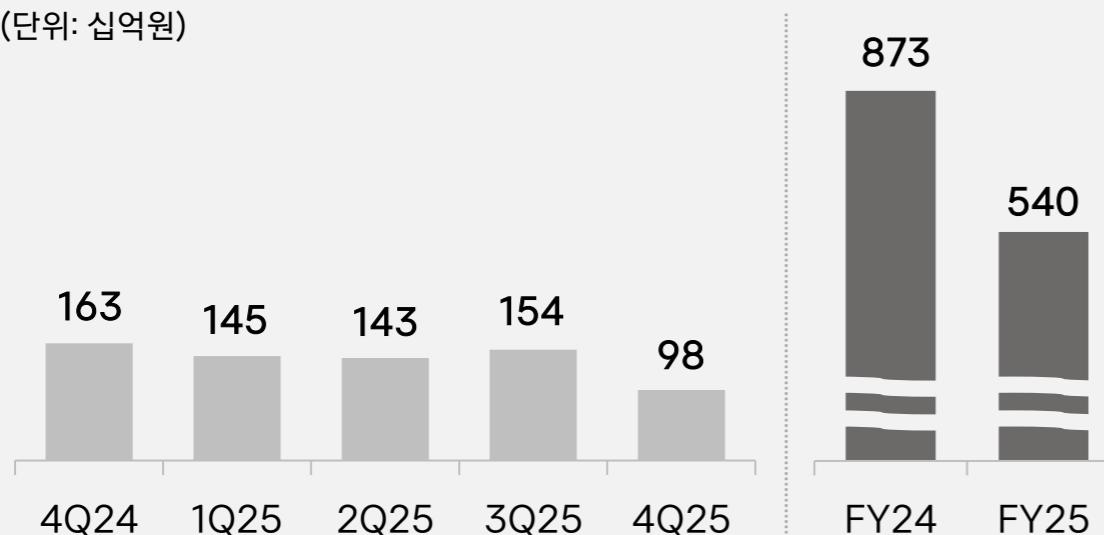
4Q25 +30% YoY, +17% QoQ | FY25 +19% YoY

- 모빌리티 : 택시, 주차, 퀵 중심 견조한 성장
- 페이 : 결제, 금융, 플랫폼 전 사업 부문 고른 성장, 역대 최대 분기 영업이익 달성

콘텐츠 부문 | 게임, 뮤직

게임

(단위: 십억원)

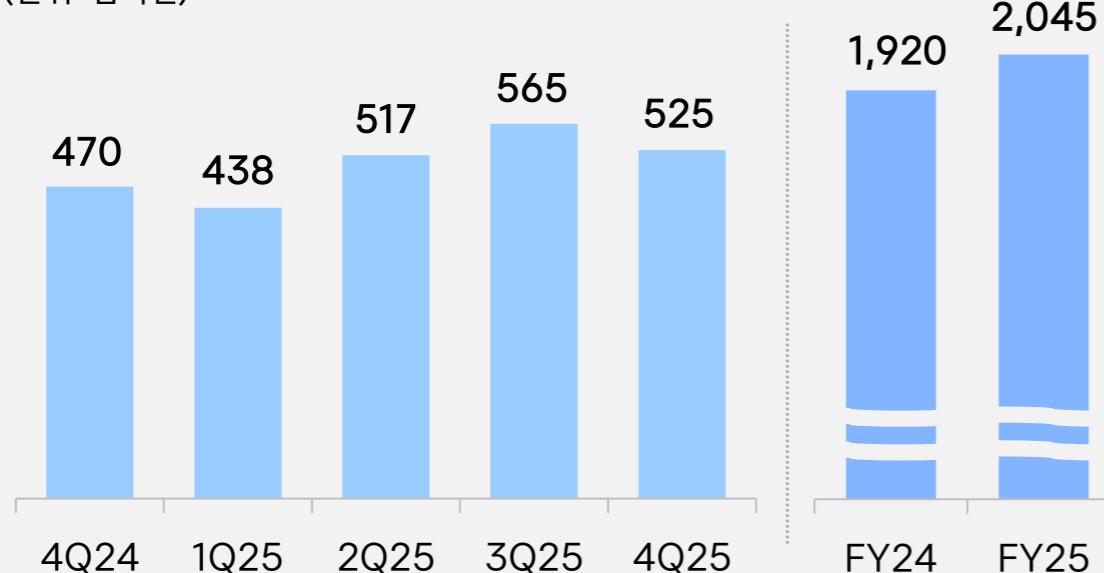


4Q25 -40% YoY, -37% QoQ | FY25 -38% YoY

- (YoY/QoQ) 신작 부재 속 비용 효율화 노력 지속
- '26년 신작 라인업 강화

뮤직

(단위: 십억원)



4Q25 +12% YoY, -7% QoQ | FY25 +6% YoY

- (YoY) MD, 라이센싱 포함 IP 2차 사업 확대
- (QoQ) 3분기 주요 아티스트 활동 집중된 영향과 계절적 비수기에 따른 음반매출 둔화

픽코마

(단위: 십억원)

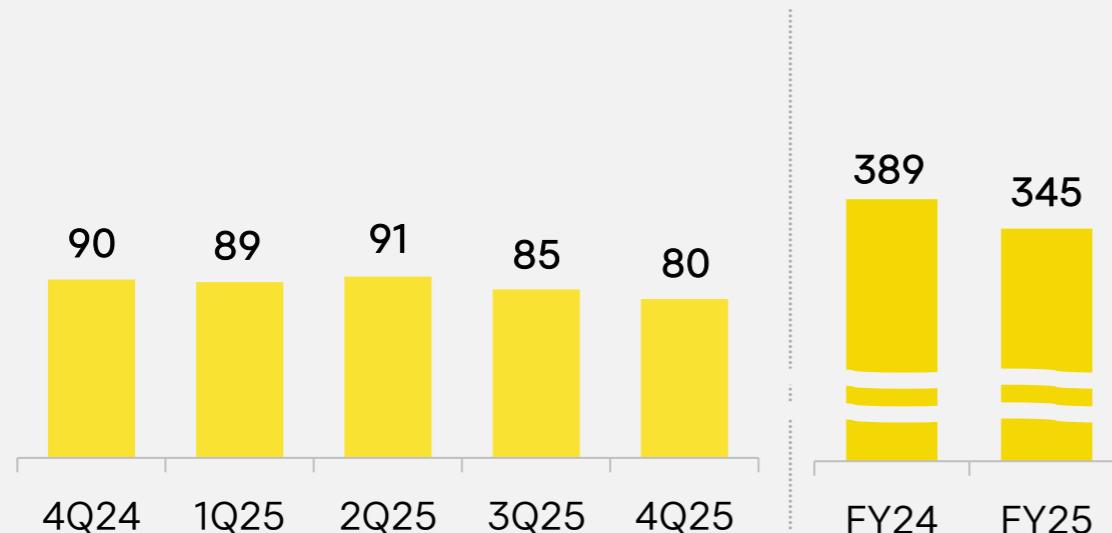


4Q25 -1% YoY, -12% QoQ | FY25 +3% YoY

- (엔화 기준) 거래액 -4% YoY, -8% QoQ, 매출액 -6% YoY, -11% QoQ
- (YoY/QoQ) 신규 대형작 부재로 인한 일본 만화 시장 둔화
- 일본 전체 앱마켓 누적 매출 1위 유지, 연간 영업이익 100억엔 최초 돌파

엔터테인먼트

(단위: 십억원)

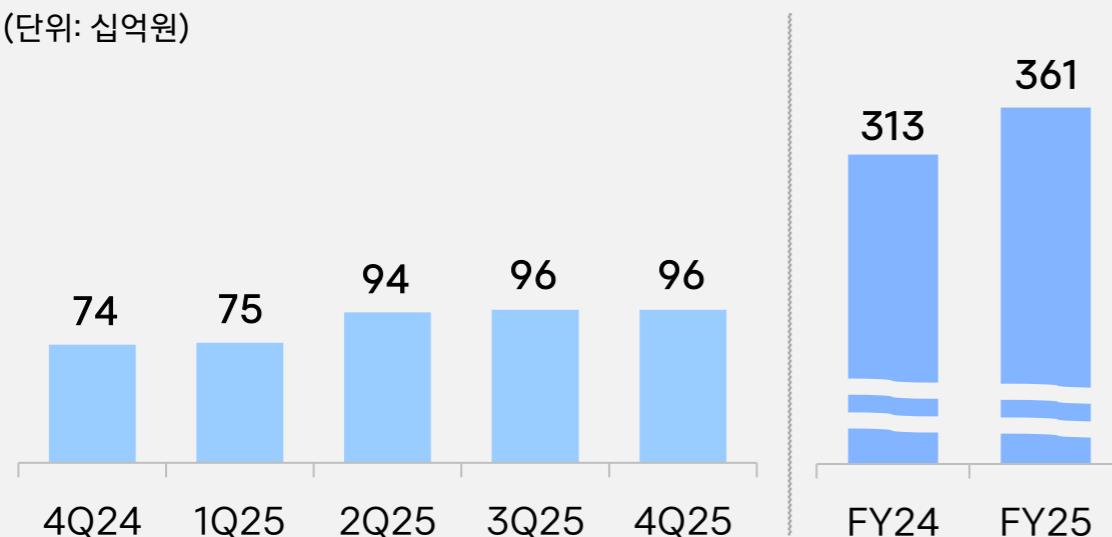


4Q25 -11% YoY, -6% QoQ | FY25 -11% YoY

- (YoY/QoQ) 시장 성장 둔화 영향
- 운영 효율화 기반 수익성 방어에 집중

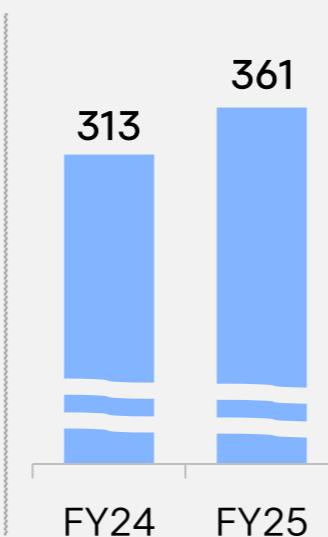
미디어

(단위: 십억원)



4Q25 +30% YoY, Flat QoQ | FY25 +15% YoY

- (YoY) 매출 인식 작품 수 확대



실적요약

(단위: 십억원)	4Q24	3Q25	4Q25	YoY	QoQ	2024	2025	YoY
매출	1,953	2,081	2,133	9%	3%	7,864	8,099	3%
플랫폼 부문	1,043	1,055	1,223	17%	16%	3,893	4,318	11%
톡비즈	557	534	627	13%	17%	2,082	2,257	8%
포털비즈	83	73	72	-14%	-1%	332	297	-11%
플랫폼 기타	403	447	524	30%	17%	1,480	1,764	19%
콘텐츠 부문	910	1,027	911	0.1%	-11%	3,971	3,781	-5%
게임	163	154	98	-40%	-37%	873	540	-38%
뮤직	470	565	525	12%	-7%	1,920	2,045	6%
스토리	203	212	192	-5%	-9%	864	835	-3%
미디어	74	96	96	30%	-0.1%	313	361	15%
영업비용	1,867	1,863	1,930	3%	4%	7,369	7,367	-0.02%
영업이익	86	218	203	136%	-7%	495	732	48%
영업이익률	4.4%	10.5%	9.5%	+5.1%pt	-1.0%pt	6.3%	9.0%	+2.7%pt
당기순이익	-395	193	-39	적자축소	적자전환	-162	526	흑자전환
지배지분순이익	-226	125	43	흑자전환	-66%	55	501	806%
비지배지분순이익	-170	68	-82	적자축소	적자전환	-217	25	흑자전환
당기순이익률	-	9%	-	-	-	-	6%	-

영업비용

(단위: 십억원)	4Q24	3Q25	4Q25	YoY	QoQ	2024	2025	YoY
영업비용	1,867	1,863	1,930	3%	4%	7,369	7,367	-0.02%
인건비	490	471	497	1%	6%	1,892	1,923	2%
매출연동비	650	742	768	18%	4%	3,011	2,920	-3%
외주/인프라비	286	259	250	-13%	-4%	875	946	8%
마케팅비	103	101	116	13%	16%	404	391	-3%
상각비	245	208	204	-17%	-2%	859	838	-2%
기타	92	82	94	2%	14%	327	348	6%

4분기 증감 분석

- 인건비 (YoY) 전사 보수적인 채용 기조 유지
 (QoQ) 자회사 상여 확대 및 기타 인건비성 경비 증가
- 매출연동비 (YoY) SM 앨범 제작 관련 비용의 계정 재분류 효과¹⁾
 (QoQ) 뮤직 사업 매출 Mix 변화
- 외주/인프라비 (YoY) SM 앨범 제작 관련 비용의 계정 재분류 효과¹⁾
 (QoQ) 앨범 판매 매출 감소
- 마케팅비 (YoY/QoQ) 픽코마, 페이 마케팅 확대
- 상각비 (YoY) 전년 동기 페이 일회성 대손상각비 반영했던 기저 효과
 (QoQ) 자회사 무형자산 상각비 감소

1) 4Q24 연간 누적 SM엔터 지급수수료를 기준 매출연동비에서 외주비로 계정 변환

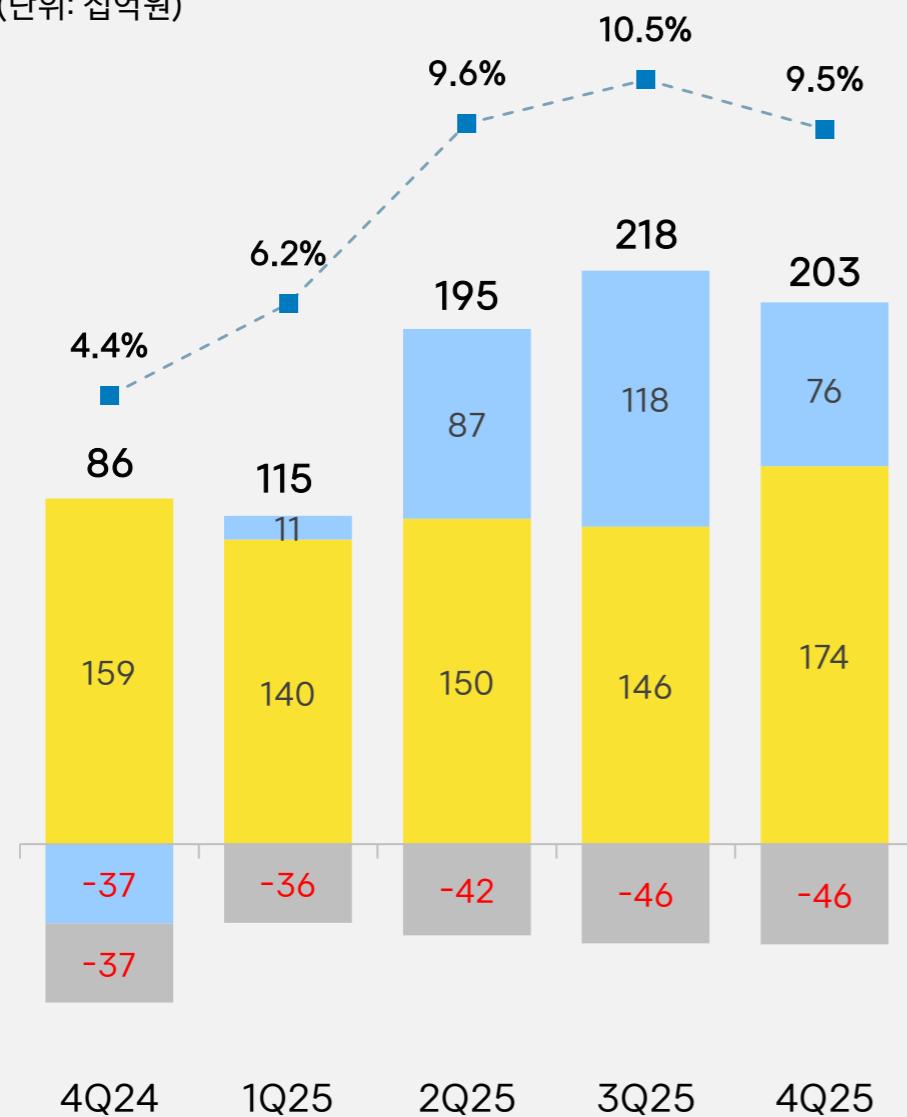
영업이익 / 당기순이익

영업이익(률)

4Q25 +136% YoY, -7% QoQ

카카오(별도)¹⁾ 종속회사²⁾ AI³⁾ OPM

(단위: 십억원)

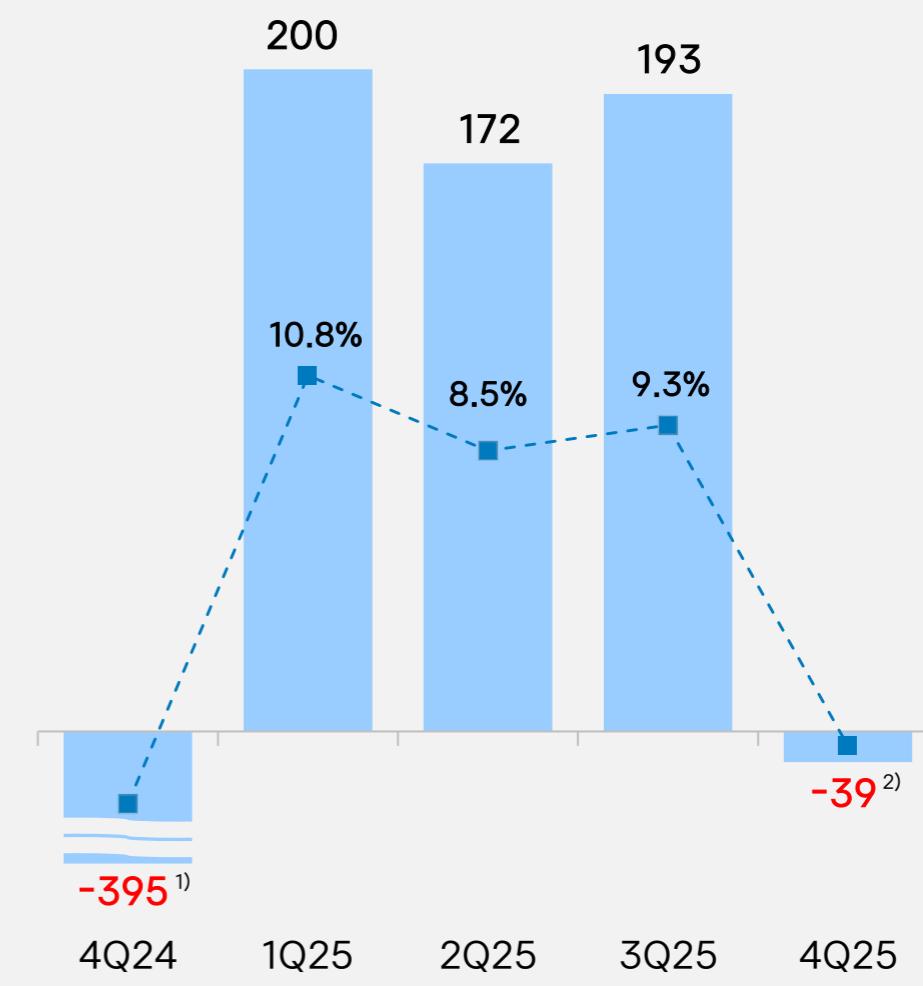


당기순이익(률)

4Q25 YoY 적자 축소, QoQ 적자 전환

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 및 지분법주식 손상차손 각각 3,177억원, 964억원 인식
- 2) 4Q25: 영업권 및 무형자산 손상차손 각각 1,283억원, 1,049억원 인식

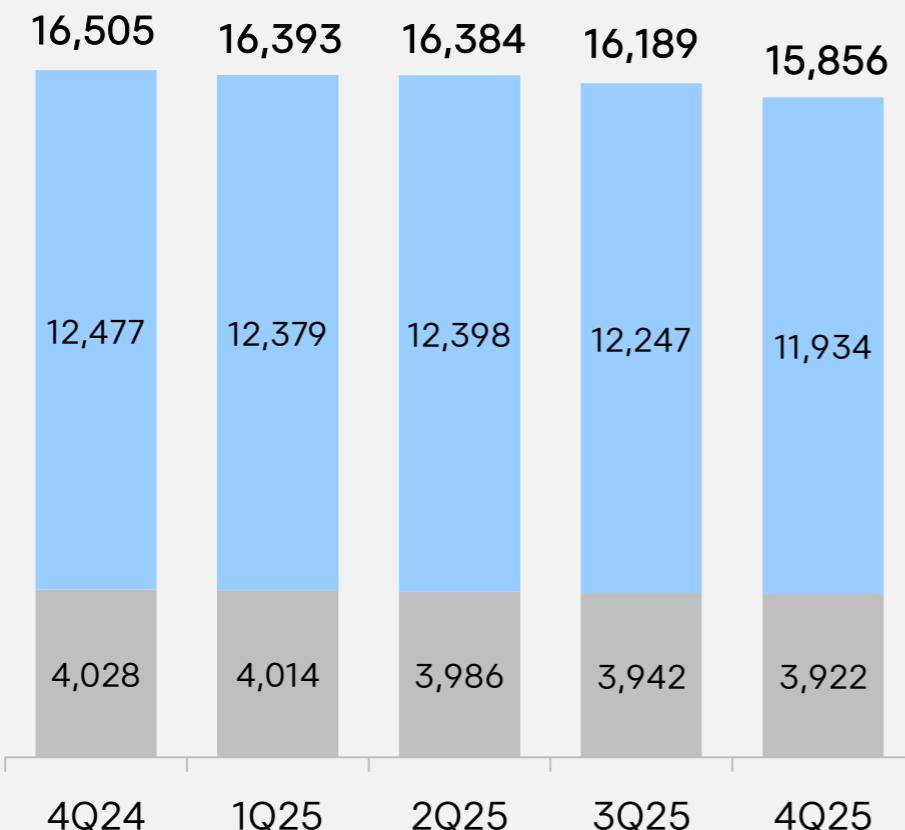
인원 / CapEx

인원 현황 4Q25 -649명 YoY, -333명 QoQ

보수적인 채용 기조와 지배구조 효율화로 YoY, QoQ 감소

■ 카카오 ■ 종속회사¹⁾

(단위: 명)



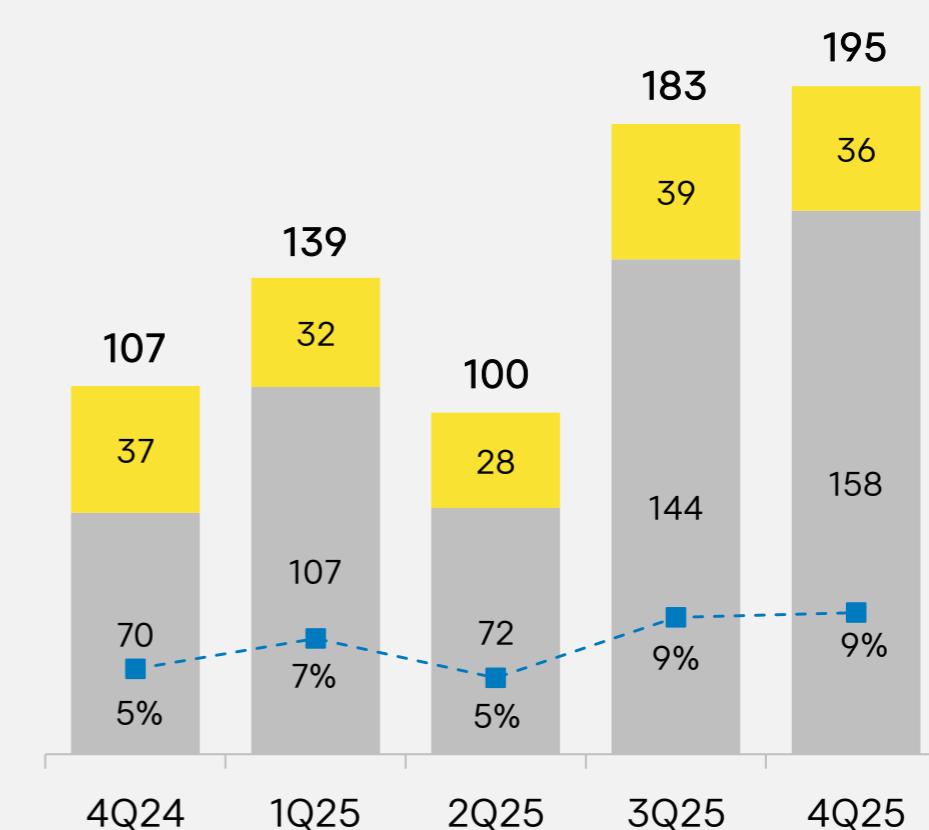
1) 주요 연결 종속회사 기준

CapEx 4Q25 +873억원 YoY, +110억원 QoQ

자회사 신규 자산 매입으로 YoY, QoQ 증가

■ 유형자산¹⁾ ■ 무형자산²⁾ - ■ 매출액 대비

(단위: 십억원)



1) 유형자산 : 데이터센터 관련 건설중인자산, 기계장치 등

2) 무형자산 : 산업재산권, 회원권, 기타의 무형자산 등

ESG 활동성과



2025 카카오 그룹 기술윤리 보고서 발간

- 기술의 안전과 신뢰, 개인정보보호 및 보안, 투명성 등 주요 기술윤리 강화를 위한 주요 활동 및 성과 공개
- AI Safety 강화 일환으로 유해 콘텐츠 근절 및 '디지털 아동·청소년 보호 체크리스트' 개발, 임직원 기술윤리 교육 확대



AI 활용한 새로운 문제해결 방식 실험 'AI TOP 100' 경진대회 개최

- 과학기술정보통신부와 협력하여 AI를 활용한 일상적 문제해결 역량의 가능성을 주제로 하는 대규모 경진대회를 개최
- 15~67세 전 세대·전 직군 3,000여 명 참여, AI 잠재 인재 발굴 및 AI 활용 담론 확산을 통해 국내 AI 생태계 조성에 기여



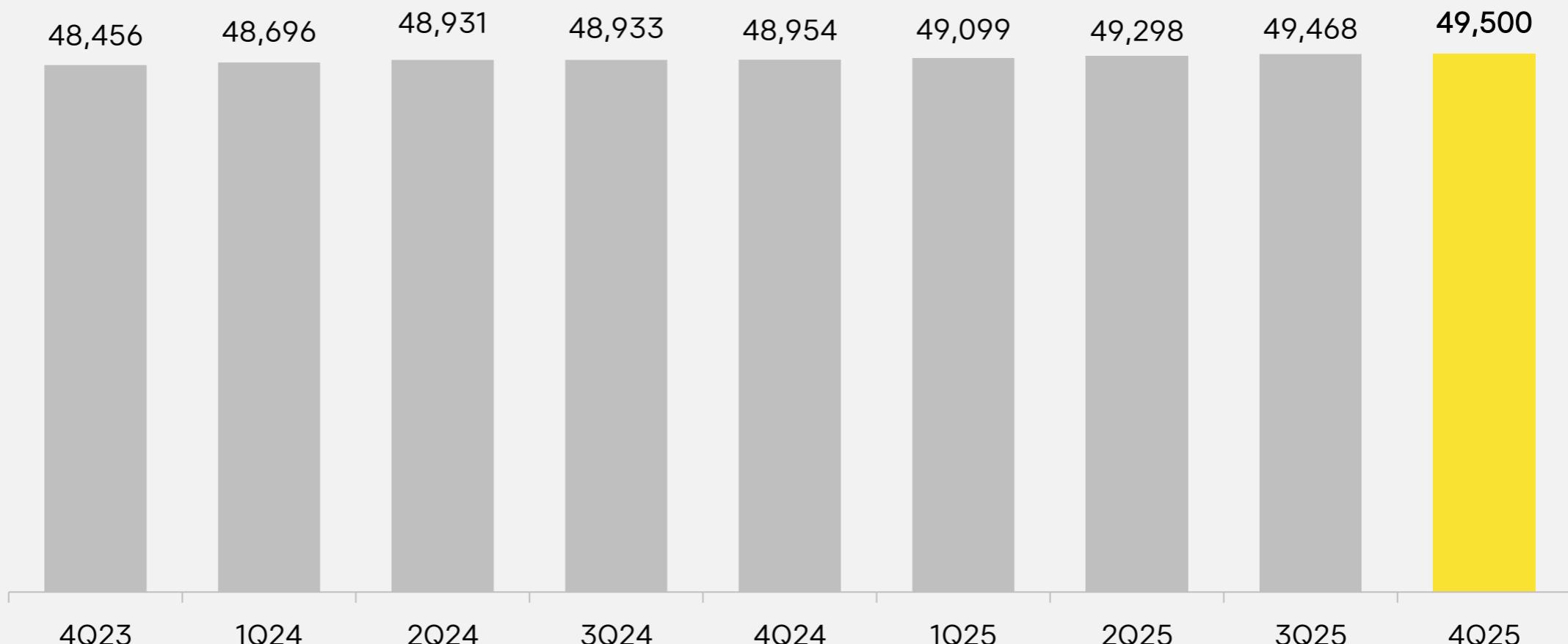
소상공인 AI·디지털 전환 상생 프로그램 공로 장관 표창 수상

- 국내 최대 소상공인 행사 '2025 대한민국 소상공인대회'에서 소상공인 육성 및 상생 협력 공로를 인정받아 중소벤처기업부 장관 표창 수상
- 25년 '프로젝트 단골' 통해 전국 286개 상권과 4,112명 상인을 대상을 한 맞춤형 디지털 및 AI 교육 지원

카카오톡 MAU

4천9백만 명 규모의 견조한 국내 월간 활성 이용자(MAU) 유지

(단위: 천명)



평균 월간 활성 이용자. 글로벌 MAU는 국내 MAU를 포함.

감사합니다

