

kakao

Company Presentation

2026년 5월 | Kakao Investor Relations



유의사항

본 자료의 2026년 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 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.

기업 개요



카카오톡은 국내 1위 메신저앱으로
절대적 우위 점유

4.9천만 국내 MAU vs. 5.2천만 국내 인구
(94% 침투율)



플랫폼·콘텐츠 사업 전반에 걸친
다양한 비즈니스 모델 확보

광고, e-커머스, 페이 & 뱅크, 모빌리티,
뮤직 스트리밍, 웹툰 등



Agentic AI 기반
AI Company로의 도약

일상에 스며드는 생활 밀착형 AI 서비스를 특
내에 확대하여, 사용자 맥락을 이해하고 스스로
계획·실행하는 에이전틱 AI를 구현

플랫폼 비즈니스

카카오톡

특비즈



광고



커머스

AI



카나나 인
카카오톡



ChatGPT
for Kakao

연계 서비스

(카카오보유지분율*)

kakaomobility

택시 호출&기타모빌리티서비스

(57.2%)

kakaopay

테크핀

(46.1%)

kakaobank

인터넷 은행

(27.2%)

콘텐츠 비즈니스

선순환 가능한 콘텐츠 생태계 구축

뮤직

kakao
ENTERTAINMENT

(66.0%)

SM
ENTERTAINMENT
GROUP

(41.5%)

스토리

kakao
ENTERTAINMENT

(66.0%)

kakaopiccoma

(91.1%)

미디어

kakao
ENTERTAINMENT

(66.0%)

참고: (1) 종속회사 지분율: 연결종속회사가 보유하는 지분율의 단순합산 (카카오가 직접 보유한 카카오픽코마의 지분율은 72.9%, 에스엠엔터테인먼트 지분율은 21.6%)
(2) 카카오뱅크 외 모든 종속회사는 연결 종속 대상 법인 (카카오뱅크는 지분법 대상 법인)

투자 하이라이트

1Q26 실적 하이라이트

- 플랫폼 사업의 견조한 성장에 힘입어 연결 매출 두 자릿수 성장(+11% YoY), 1분기 기준 역대 최대 매출 달성
- 고마진 플랫폼 사업 전반 영업 레버리지 효과로 1분기 기준 역대 최대 영업이익 2,114억원(+66% YoY), 영업이익률 10.9% 달성
- 플랫폼 비즈니스(+16% YoY) : 비즈니스 메시지(+27% YoY)와 톡 DA(+10% YoY) 성장이 특비즈 광고(+16% YoY) 매출을 견인
페이는 결제, 금융, 플랫폼 전 서비스 부문의 고른 성장으로 분기 매출 최초 3천억원 돌파 및 역대 최대 영업이익 경신
- 콘텐츠 비즈니스(+5% YoY) : 뮤직은 주요 아티스트들의 앨범 판매 호조와 글로벌 공연 확대로 전년 동기 대비 +11% 성장
픽코마는 일본 전체 앱 마켓 매출 1위 유지, 마케팅 최적화로 영업이익률 20%를 상회하며 견고한 이익 체력 입증

핵심사업 : 카카오톡 및 B2C AI 서비스 성과

- 카카오톡 : 동영상·피드형 콘텐츠 소비 확대, AI 서비스 출시로 탐색과 발견 중심의 이용자 활동성 확대 본격화 중
- 카나나 인 카카오톡 : 3월 iOS에서 CBT를 마치고 안드로이드에서 출시 완료. 선택 반응을 및 인당 액션 횟수 등 활동성 지표 지속 개선
- ChatGPT for Kakao : 누적 가입자 1,100만 명 돌파. 톡 내 ChatGPT 'GO 플랜' 출시 및 사용 점점 확대 통해 리텐션 및 활동성 강화 목표
- 카나나서치(베타): 대화 맥락 기반의 AI 탐색 서비스 출시, 기존 샵검색 대비 활동성이 증가하며 긍정적 초기 성과 확인

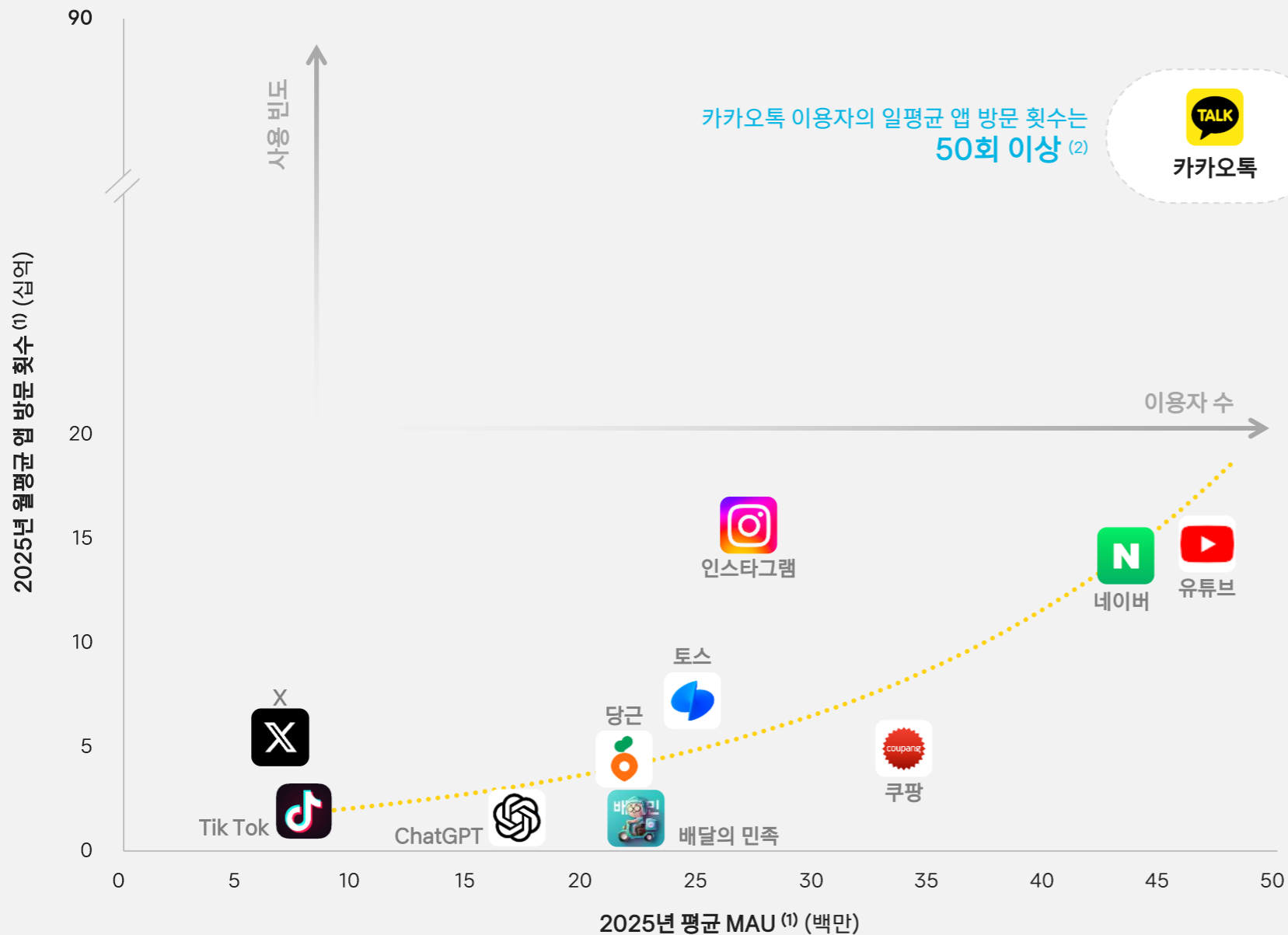
주요 전략 및 가이드선스

- 2026년 연간 연결 매출 전년 동기 대비 10% 이상 성장, 영업이익률 10% 달성 목표. 특비즈 광고 두 자릿수 성장 전망 유지
- 카나나 인 카카오톡을 통해 톡 내 대화에서 탐색, 예약, 결제까지 하나의 흐름으로 완결되는 에이전틱 AI 경험 제공 목표
- 핵심 사업 중심의 성장을 가속화하는 동시에, 외부 버티컬 플랫폼과의 연결을 시작으로 에이전틱 AI 서비스 대중화를 통한 모멘텀 확보에 집중

국내 모바일 시장을 선도하는 독보적인 어플리케이션

카카오톡: 국내 No. 1 모바일 앱

2025년 국내 사용자 트래픽 및 사용 빈도 기준 인기 어플리케이션 1)



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



글로벌 No. 1 웹툰 플랫폼

2025년 인앱 구매 매출

출처: 카카오, 와이즈앱 리테일, 데이터닷컴아이, 센서타워

참고: (1) 와이즈앱 리테일 데이터 기준 (2) 와이즈앱 리테일 데이터를 기반으로 [월평균 앱 실행 횟수] / [월평균 MAU] / 30일 기준으로 산출

(3) 2025년 4분기 기준 MAU 및 한국의 총 인구 수를 기준으로 함

카카오가 만든 더 나은 세상

일상생활 전반에 스며든 카카오서비스



10:30 PM 취침 전 맞춤형 음악추천 감상
8:00 AM Kanana in Talk 일정 브리핑

9:00 PM 카카오뱅크 주택담보대출 검색
9:00 AM 택시에서 웹툰 읽기

8:30 PM 친구 생일선물 추천 및 선물하기
12:00 PM 점심식사 후 카카오페이로 결제

6:30 PM 대화 중 회사 근처 맛집 추천 받기
2:00 PM 다음 미팅 일정 확인 후 길찾기

6:00 PM 주말 여행 꿀팁을 얻기 위한 오픈채팅 참여
4:00 PM 카카오T 택시로 미팅장소 이동

- 패션아이템 쇼핑
- 비즈니스 특채널
- 광고하기
- 비행티켓예약
- 목적지 길찾기

핵심사업 - 특비즈

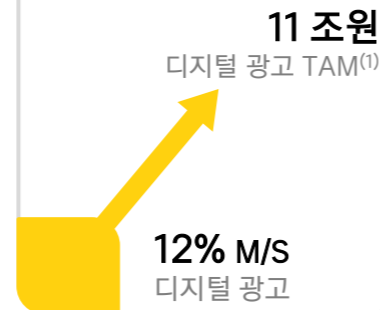
차별적인 경쟁적 해자를 바탕으로 한 견고한 성장과 수익성

광고



국내 No.1 메신저 앱이 보유한 압도적 트래픽 기반 광고 비즈니스

국내 디지털 광고 시장

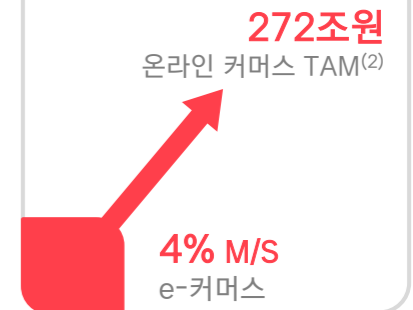


e-커머스



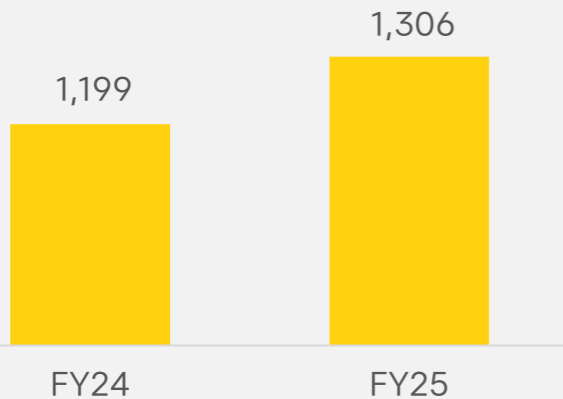
카카오만의 특별한 선물하기 BM을 기반으로 한 e-커머스 플랫폼

국내 e-커머스 시장



카카오톡 광고 매출 (단위: 십억원)

+9% YoY



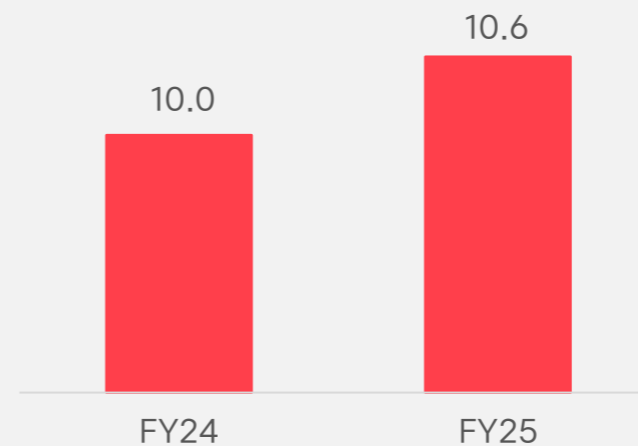
주요 성장 동력

- 특 인게이지먼트 강화
발견·탐색 맥락 확대
- 차별적 상품과 높은 ROAS 기반 성장 지속
- 광고, 커머스 외 AI를 통한 신규 성장동력 강화



카카오 e-커머스 거래액 (단위: 조원)

+6% YoY



주요 성장 동력

- 럭셔리 / 하이엔드 브랜드 상품라인업 확장
- 선물하기에서 자기구매 맥락으로의 확장
- 생필품/신선식품 확장을 통한 에브리데이 스토어 기반 강화

출처: 한국방송광고진흥공사 (KOBACO), 국가 통계 포털 (KOSIS), 회사 공시 기준.
참고: (1) 2025년 국내 디지털 광고 시장 매출 기준. (2) 2025년 국내 e-커머스 시장 거래액 기준.

비즈니스 모델 혁신을 통해 플랫폼과 콘텐츠 사업 전반 리더십 확보

시장 포지셔닝

성장 전략

모빌리티

kakaomobility

국내 No 1. 모빌리티 플랫폼



전국 브랜드 택시 수 확대



주차 & 라스트마일 물류 플랫폼으로 확장

테크핀

kakaobank
kakaopay

국내 대표 금융 플랫폼 | 186 조원
FY 2025 페이 TPV



전 연령층 침투율 강화 & 저원가성 예금 비중 확대



데이터·AI 기반 금융 고도화 & 보험, 증권 수익성 개선

뮤직

kakao ENTERTAINMENT
SM ENTERTAINMENT GROUP

Top 2 | 30%+
국내 엔터테인먼트 그룹 K-pop 유통사업 M/S



IP포트폴리오 강화



북미 & 일본 시장 글로벌 활동 본격화

콘텐츠

kakao ENTERTAINMENT
kakaopiccoma

No. 1 | 1,050 억엔
3년 연속 일본 앱 마켓 매출 1위 픽코마 FY 2025 GMV



수익성 강화 & IP 장르 다각화



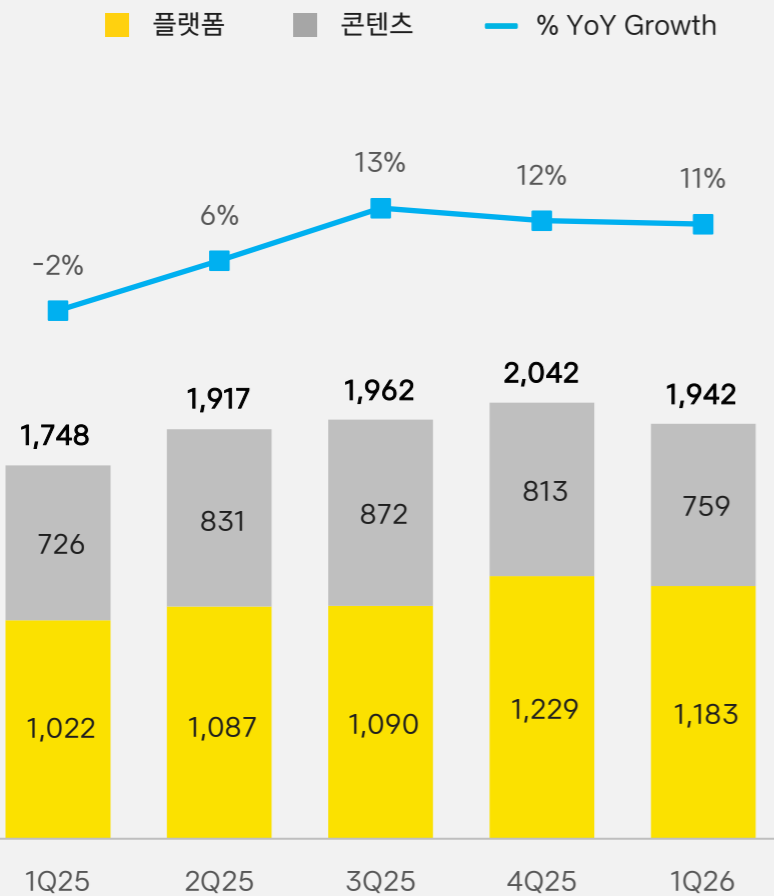
자체 IP 경쟁력 강화 & IP 2차 사업 확대

주요 재무 성과

플랫폼 중심 성장으로 1분기 기준 최대 매출 및 영업이익 기록

매출

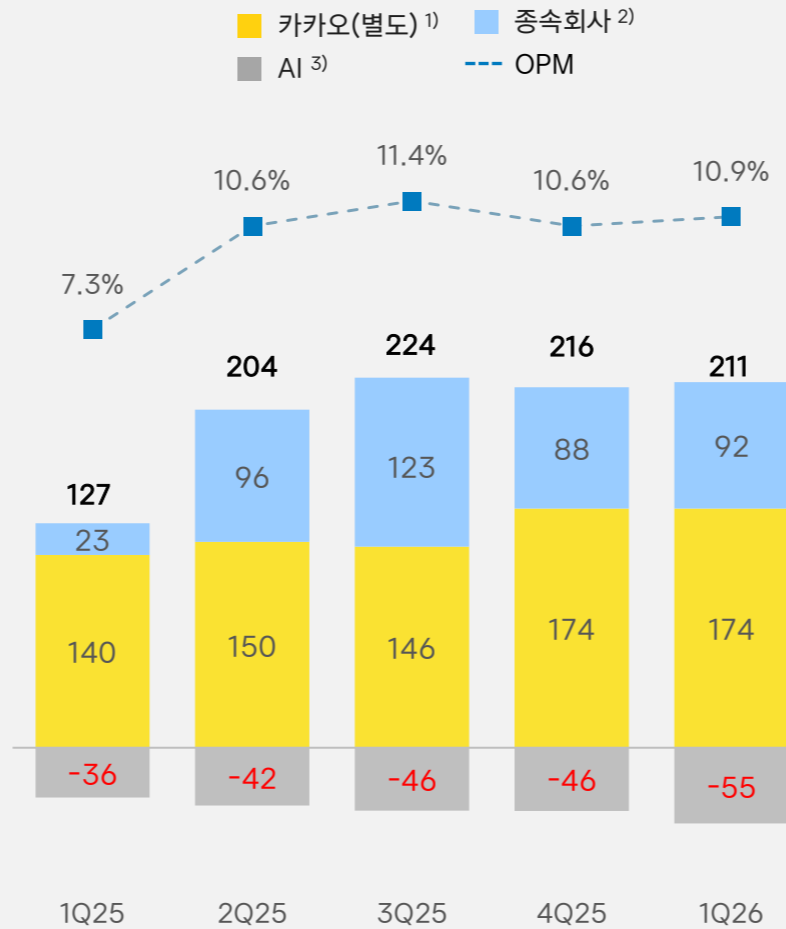
(단위 : 십억원)



- 특비즈 광고와 커머스를 중심으로 플랫폼 부문 전반 견조한 성장세를 이어지며 **역대 최대 분기 매출 달성**
- 과거 인오가닉 중심의 외형확장과 다른 플랫폼 중심의 **질적 성장 본격화**

영업이익(률)

(단위 : 십억원)



- 탑라인 성장과 전사적 비용 최적화로 1분기 기준 **역대 최대 영업이익 및 OPM 11% 달성**
- 고마진의 플랫폼 사업 전반에서 영업 레버리지가 본격적으로 작동하는 **구조적 이익 개선 목표**

1Q26 실적 요약



특비즈 광고

(1Q26 +16% YoY, -10% QoQ)
 비즈니스 메시지 중심 고성장 지속 (+27% YoY)
 피드형 지면 확대에 따른 DA 성장 (+10% YoY)



특비즈 커머스

(1Q26 +1% YoY, +7% QoQ)
 설 연휴 및 카카오쇼핑페스타 효과로 커머스
 통합 거래액 +10% YoY, 선물하기 거래액 +9% YoY



연간 가이드نس 달성 가시성 확대

핵심 사업 중심 견조한 성장세 이어가며,
 연간 연결매출 10% 이상 성장 & 영업이익률 10%p 목표

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

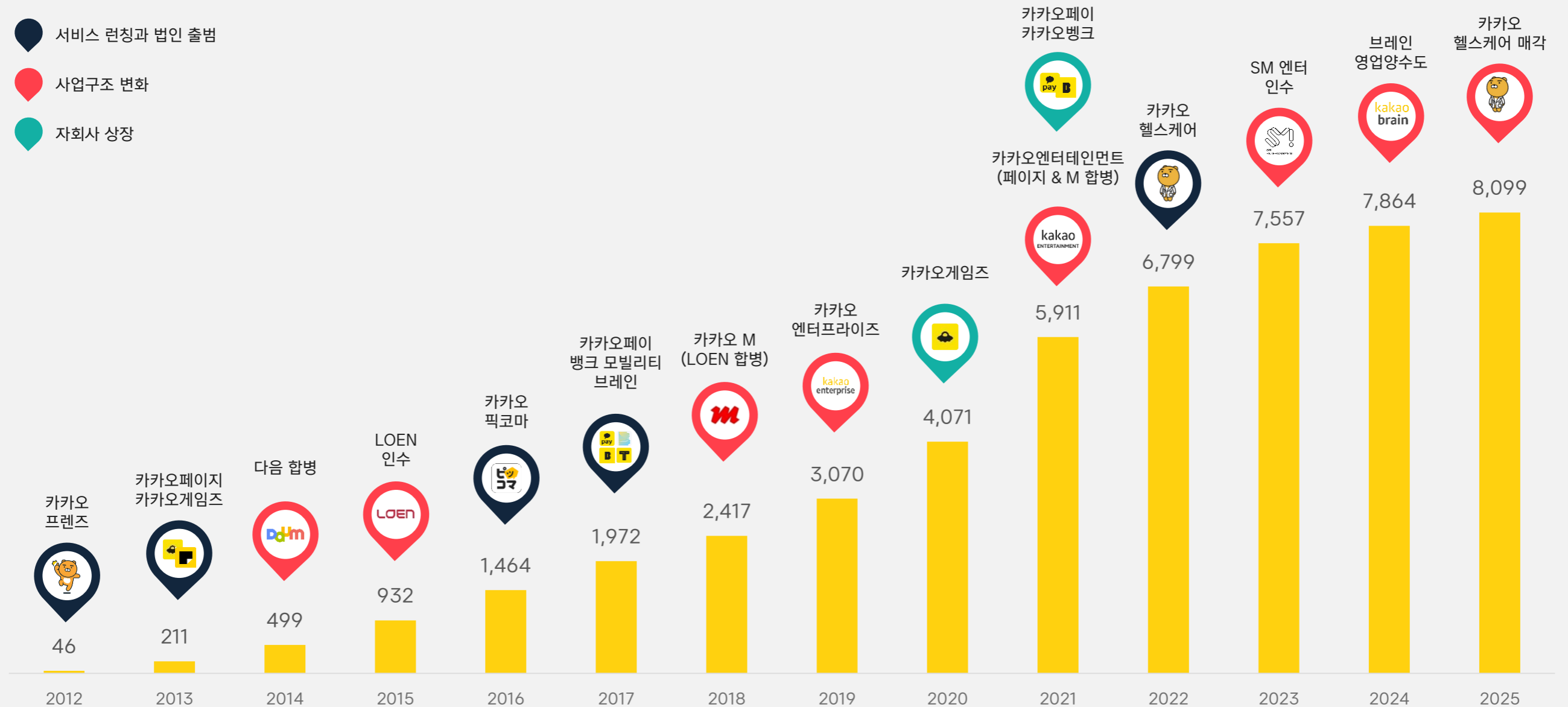
Appendix 1. 연혁

혁신적 서비스 런칭과 법인 출범으로 비즈니스 생태계 확장

주요 마일스톤

카카오 매출 (연결) (십억원)

- 서비스 런칭과 법인 출범
- 사업구조 변화
- 자회사 상장



참고: 매출은 회계 정책 변경에 따른 재작성 후의 수치 기준

지속적인 ESG 강화

주요 ESG 이니셔티브



환경



RE100⁽¹⁾
제주 오피스



새가버치
프로젝트⁽²⁾



그린 디지털
캠페인⁽³⁾



사회



3,000억 원
소상공인, 지역 파트너, 콘텐츠
창작작 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

ESG Ratings



Rated A (2025)
From MSCI ESG ratings



Grade A (2025)
From KCGS ESG ratings



Top 1% (2025)
From S&P Global for
sustainability distinction



Member (2025)
Member of DJSI World,
Asia Pacific, and Korea



**Leadership A-
(2025)**
From CDP Climate Change

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

2026년 1분기 실적발표

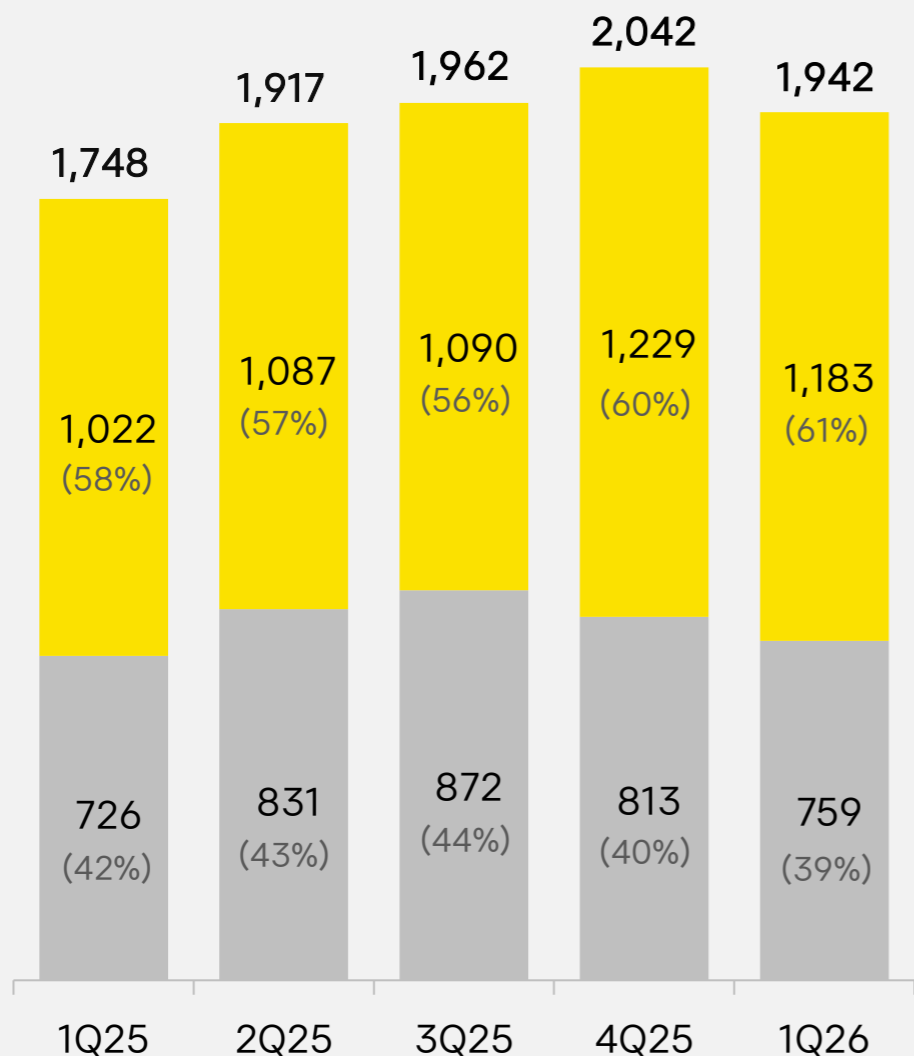
매출 구성

총 매출 +11% YoY / -5% QoQ

1분기 매출 비중 : 플랫폼 61%, 콘텐츠 39%

(단위: 십억원)

■ 플랫폼 ■ 콘텐츠



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

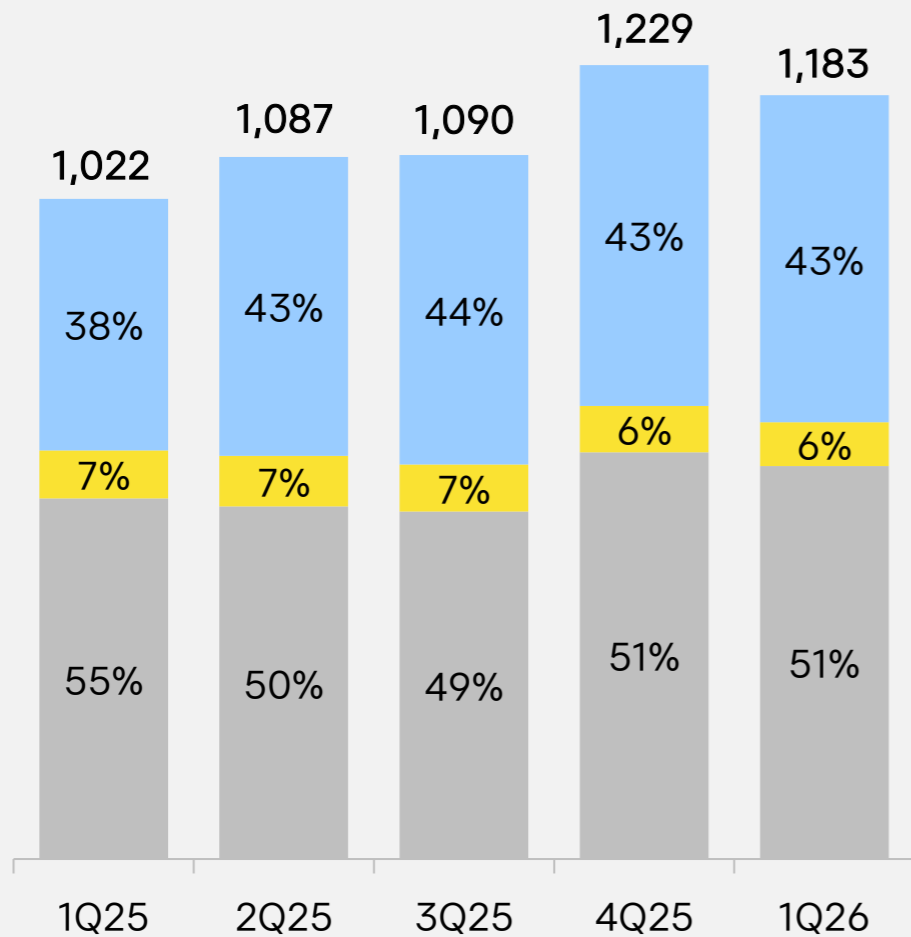
부문별 매출

플랫폼 부문

1Q26 +16% YoY, -4% QoQ

(단위: 십억원)

■ 특비즈 ■ 포털비즈 ■ 플랫폼 기타

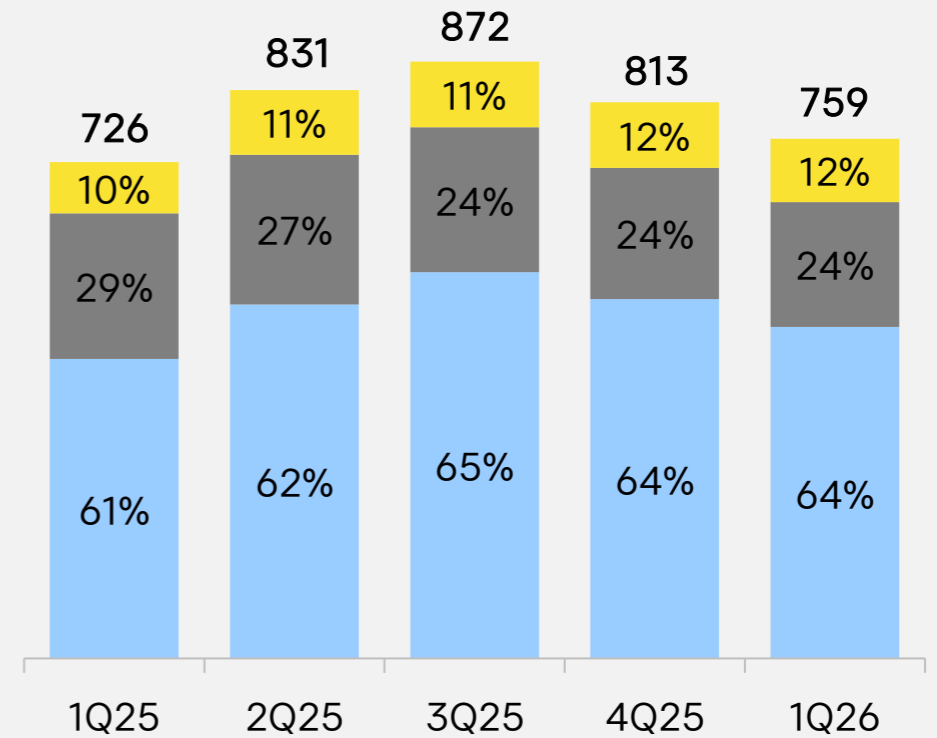


콘텐츠 부문

1Q26 +5% YoY, -7% QoQ

(단위: 십억원)

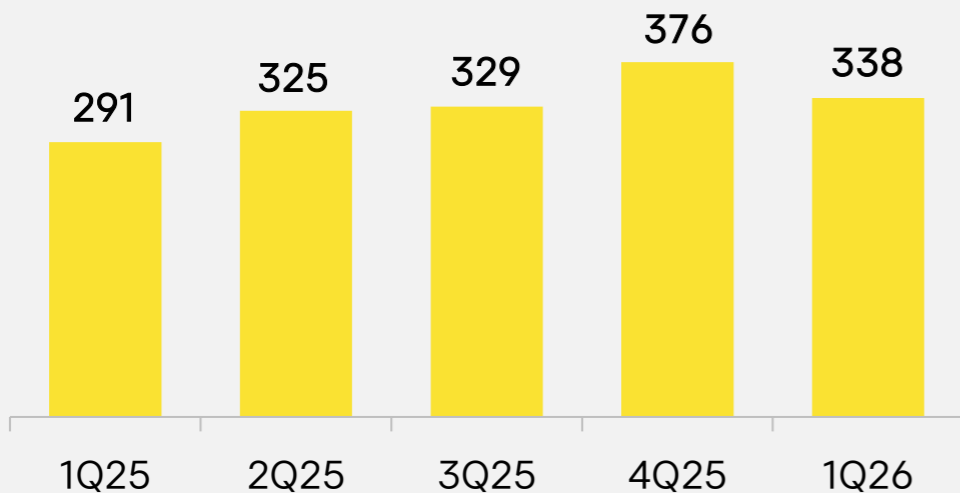
■ 뮤직 ■ 스토리 ■ 미디어



플랫폼 부문 | 특비즈

광고

(단위: 십억원)

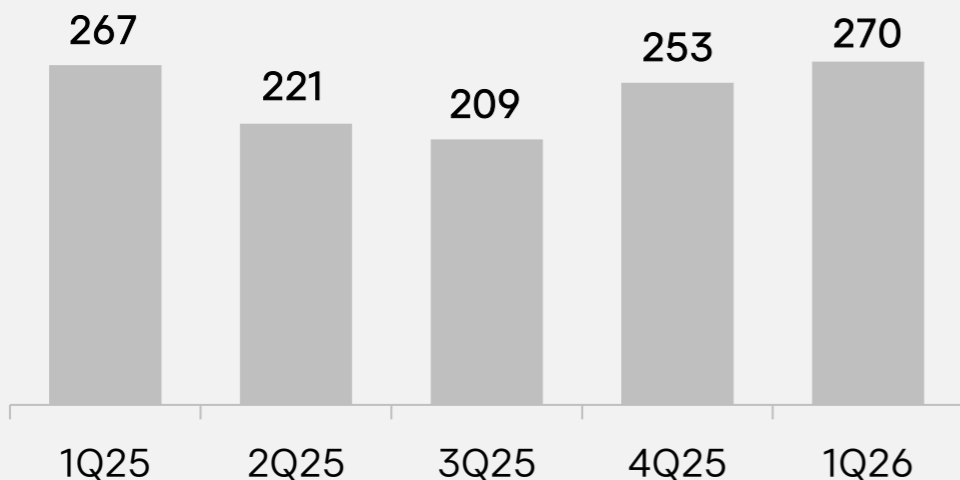


1Q26 +16% YoY, -10% QoQ

- (YoY) ① 비즈니스 메시지 +27%, 금융 업종 광고주 중심 발송량 증가 및 메시지 상품 다각화에 따른 활용 범위 확대
② 특 DA +10%, 피드형 광고 지면 확대에 따른 중소형 커머스 광고주 수요 증가, 애드테크 역량 기반 광고 효율 개선
- (QoQ) 계절적 비수기 영향

커머스

(단위: 십억원)



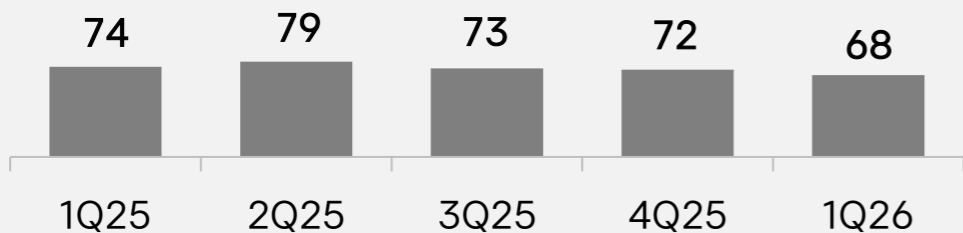
1Q26 +1% YoY, +7% QoQ

- 통합 거래액 : 2.9조원, +10% YoY, -3% QoQ
- 선물하기 거래액 : +9% YoY, Flat QoQ
- 특스토어 거래액 : +18% YoY, +10% QoQ
- (YoY) 설 수요 대응 상품 및 대형 프로모션 확대에 따라 거래액 성장은 견조했으나, 일부 상품 매출 인식 지연과 프로모션 강화로 매출 증가폭은 제한적
- (QoQ) 수요가 검증된 상품 중심의 직매입 운영 확대

플랫폼 부문 | 포털, 기타

포털비즈

(단위: 십억원)

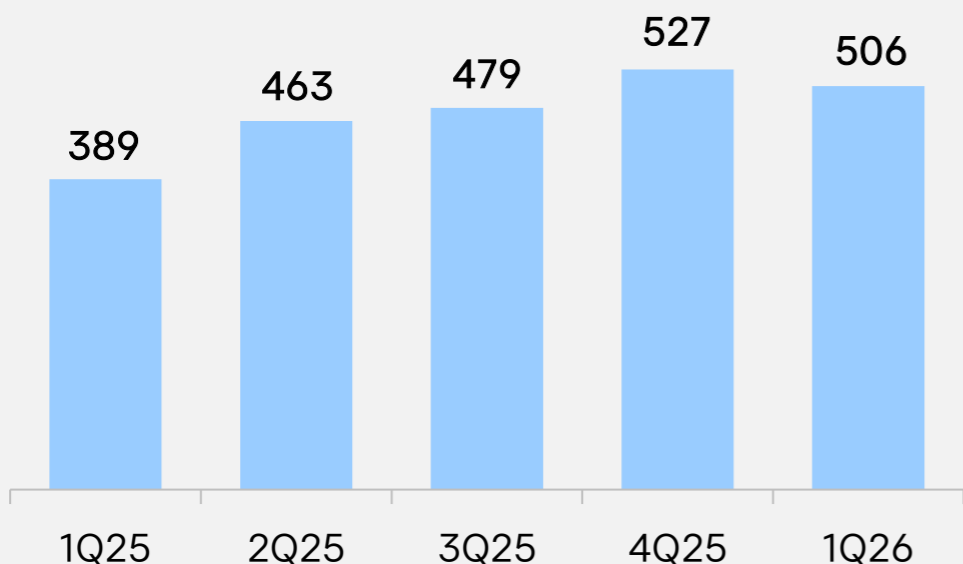


1Q26 -9% YoY, -6% QoQ

- (YoY/QoQ) 이용자 지표 감소 영향

플랫폼 기타

(단위: 십억원)



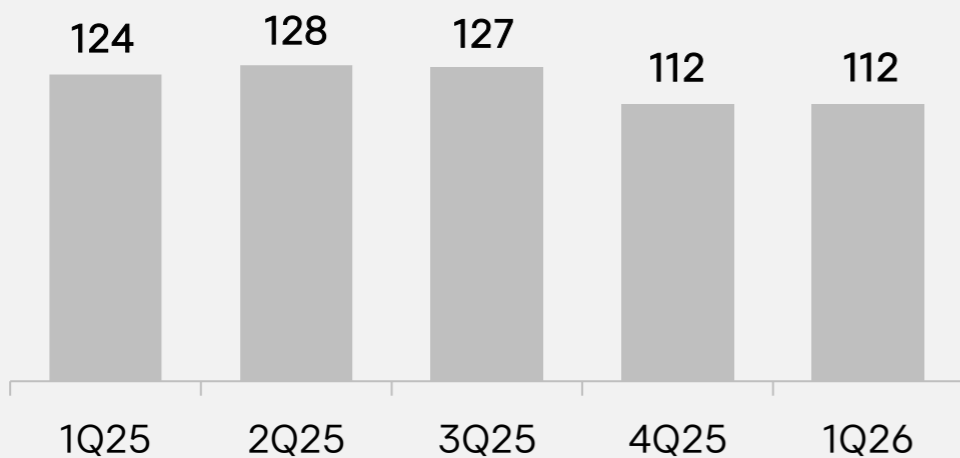
1Q26 +30% YoY, -4% QoQ

- 모빌리티 : 택시·주차·라스트마일 물류 중심 견조한 성장
- 페이 : 결제·금융·플랫폼 등 전 서비스 부문 두 자릿수 성장으로 분기 매출 3천억원 돌파하며 역대 최대 분기 매출, 영업이익 기록

콘텐츠 부문 | 스토리

픽코마

(단위: 십억원)

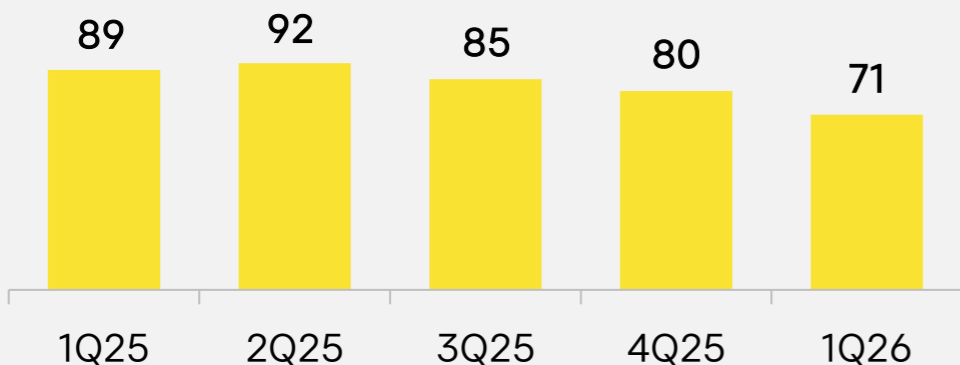


1Q26 -10% YoY, Flat QoQ

- (엔화 기준) 거래액 -1% YoY, +2% QoQ
- (엔화 기준) 매출액 -9% YoY, Flat QoQ
- (YoY/ QoQ) 일본 만화시장 둔화 및 대형 신작 부재 영향 지속
- 일본 전체 앱마켓 누적 매출 1위 유지, 영업이익률 20% 상회

엔터테인먼트

(단위: 십억원)



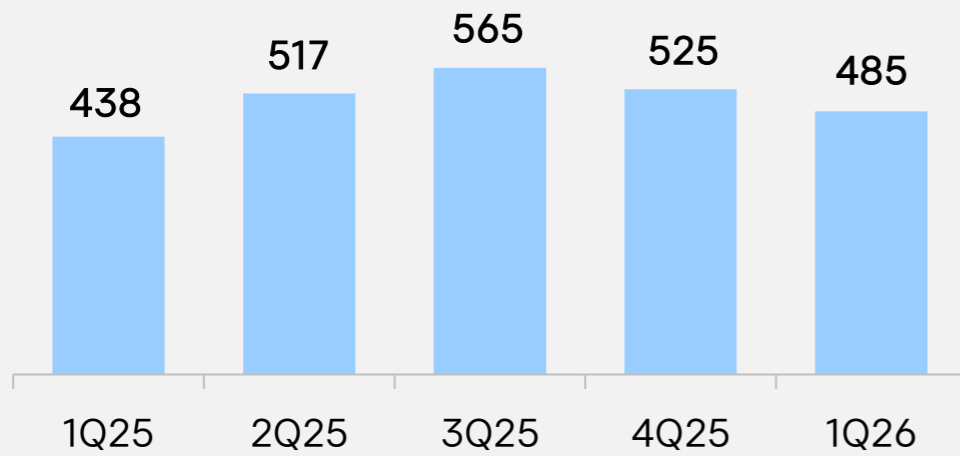
1Q26 -20% YoY, -12% QoQ

- (YoY/QoQ) 플랫폼과 유통에서 거래액 감소

콘텐츠 부문 | 뮤직, 미디어

뮤직

(단위: 십억원)

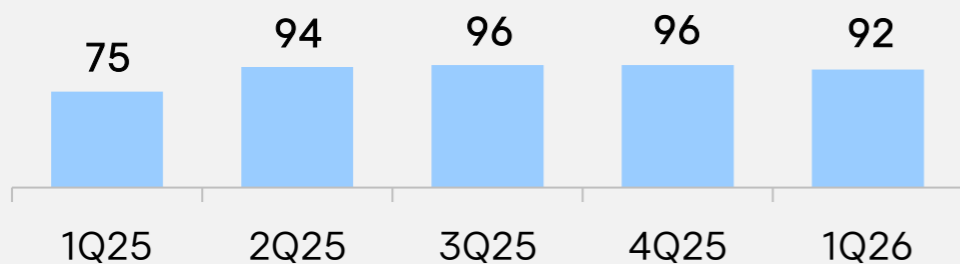


1Q26 +11% YoY, -8% QoQ

- (YoY) 앵커 IP 앨범 판매 및 글로벌 공연 규모 확대
- (QoQ) 전분기 MD/라이선싱 매출 기저 영향

미디어

(단위: 십억원)



1Q26 +23% YoY, -3% QoQ

- (YoY) 매출 인식 작품 수 및 제작 진행률 확대

실적요약

(단위: 십억원)	1Q25	4Q25	1Q26	YoY	QoQ
매출	1,748	2,042	1,942	11%	-5%
플랫폼 부문	1,022	1,229	1,183	16%	-4%
특비즈	559	630	609	9%	-3%
포털비즈	74	72	68	-9%	-6%
플랫폼 기타	389	527	506	30%	-4%
콘텐츠 부문	726	813	759	5%	-7%
스토리	213	192	182	-14%	-5%
뮤직	438	525	485	11%	-8%
미디어	75	96	92	23%	-3%
영업비용	1,621	1,826	1,731	7%	-5%
영업이익	127	216	211	66%	-2%
영업이익률	7.3%	10.6%	10.9%	+3.6%pt	+0.3%pt
당기순이익	200	-47	227	13%	흑자전환
지배지분순이익	172	33	172	Flat	413%
비지배지분순이익	28	-81	55	94%	흑자전환
당기순이익률	11.5%	-	11.7%	+0.2%pt	흑자전환

영업비용

(단위: 십억원)	1Q25	4Q25	1Q26	YoY	QoQ
영업비용	1,621	1,826	1,731	7%	-5%
인건비	426	455	445	5%	-2%
매출연동비	659	740	701	6%	-5%
외주/인프라비	190	238	208	9%	-12%
마케팅비	75	109	73	-3%	-34%
상각비	193	192	197	2%	2%
기타	78	92	107	38%	17%

1분기 증감 분석

- 인건비** (YoY) 자회사 급여 인상분 반영
 (QoQ) 연말 상여 지급에 따른 기저 효과
- 매출연동비** (YoY) 뮤직 IP 활동 및 미디어 제작 원가가 확대
 (QoQ) 전분기 자회사 용역원가 반영에 따른 기저 영향
- 외주/인프라비** (YoY) 플랫폼 부문 인프라 수요 확대
 (QoQ) 콘텐츠 제작 관련 외주용역비 감소 및 전분기 AXZ 분사 관련 일회성 비용 반영한 기저 효과
- 마케팅비** (YoY) 전사 효율적인 마케팅 집행 기조 유지
 (QoQ) 전분기 픽코마 마케팅 활동이 집중된 영향
- 상각비** (YoY/QoQ) 자회사 일회성 대손상각비 및 디어유 무형자산상각비 반영

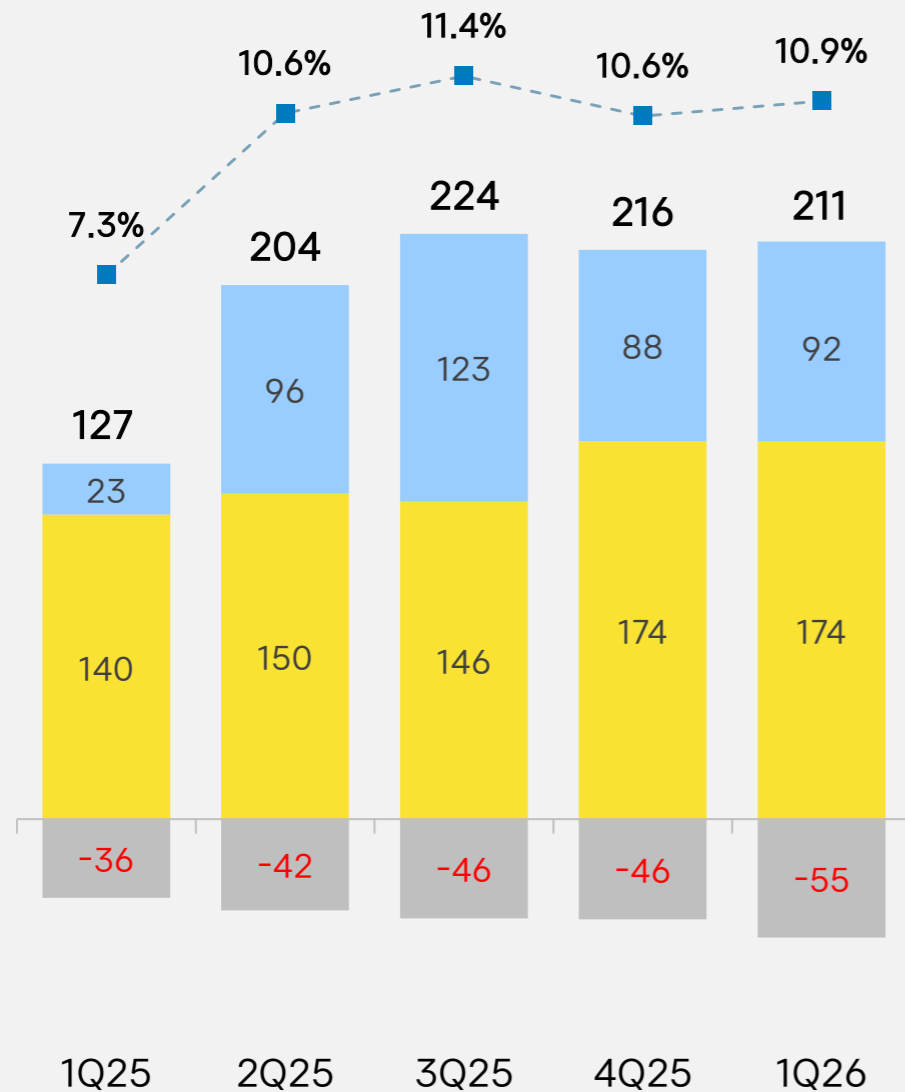
영업이익 / 당기순이익

영업이익(률)

1Q26 +49% YoY, +3% QoQ

카카오 (별도)¹⁾ 종속회사²⁾ AI³⁾ - OPM

(단위: 십억원)

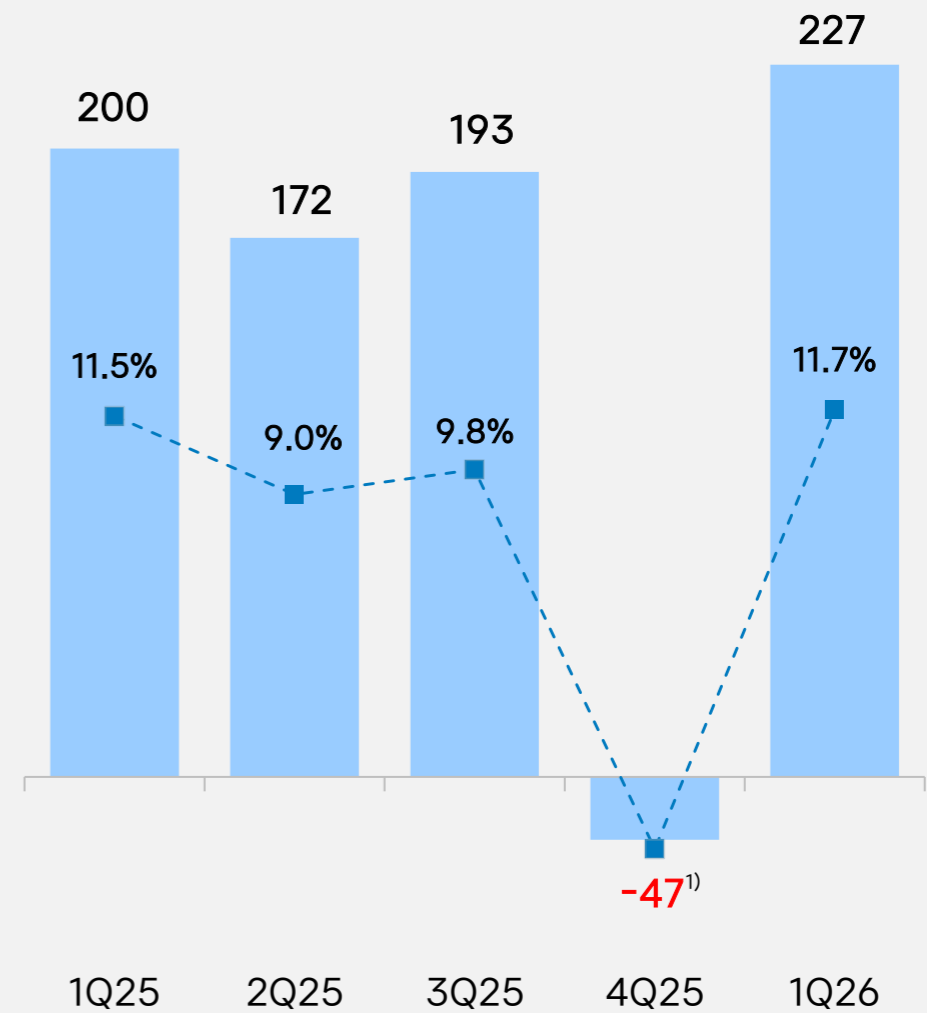


당기순이익(률)

1Q26 +13% YoY, 흑자전환 QoQ

당기순이익 - 당기순이익률

(단위: 십억원)



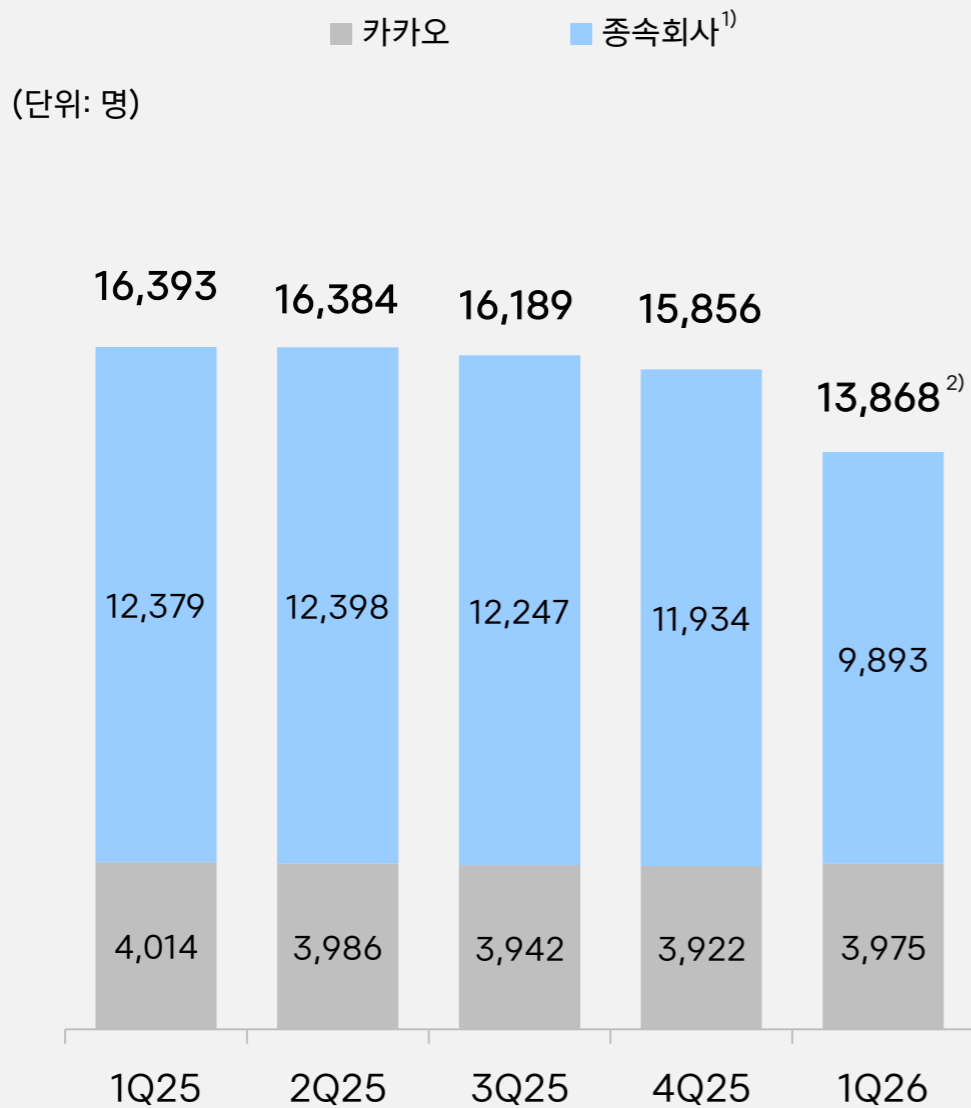
1) 카카오(별도) : AI 서비스 손익을 제외한 별도 영업이익
 2) 종속회사: 카카오(별도)와 AI를 제외한 모든 사업, 내부거래 조정 포함
 3) AI : 카카오(별도) 내 AI 서비스 부문

1) 4Q25: 영업권 및 무형자산 손상차손 각각 1,283억원, 1,049억원 인식

인원 / CapEx

인원 현황 1Q26 -2,525명 YoY, -1,988명 QoQ

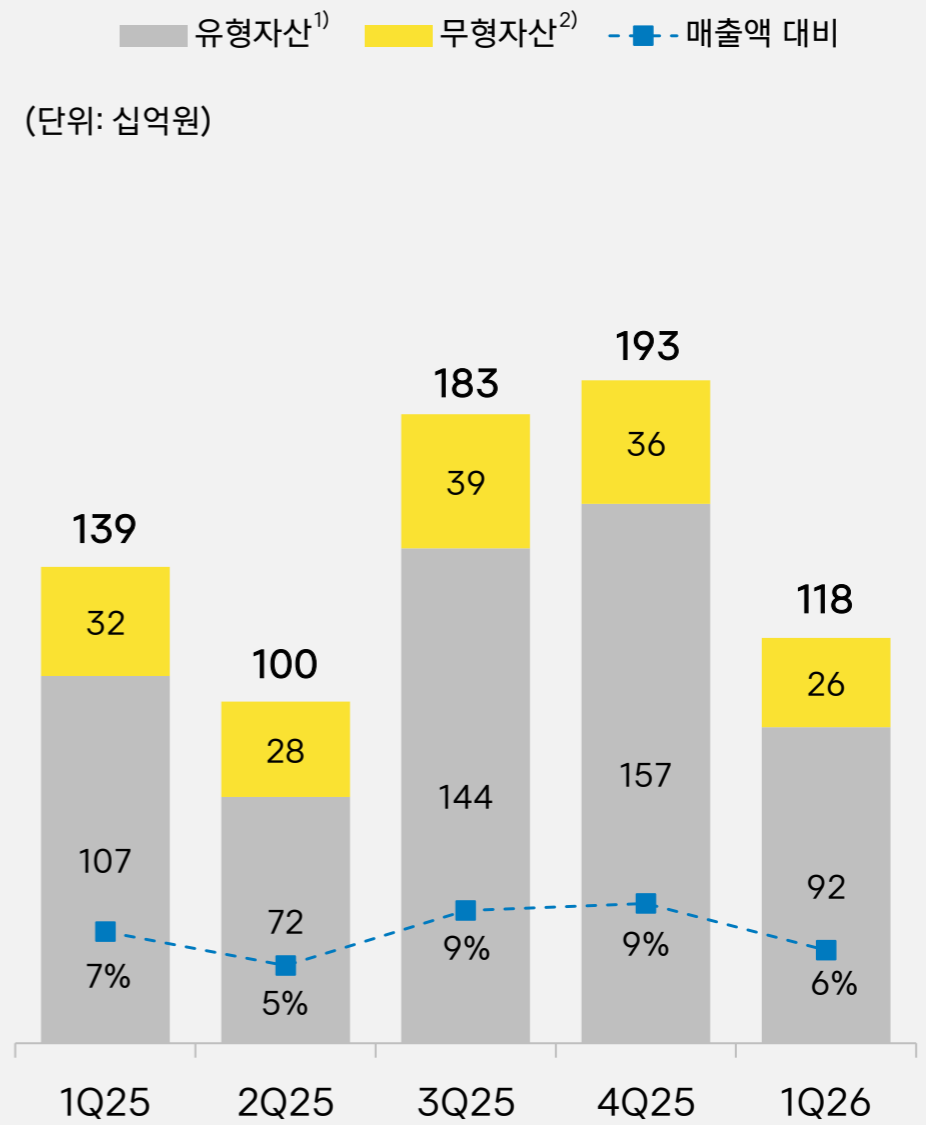
카카오게임즈 연결 제외영향과 보수적인 채용 기조로 감소



1) 주요 연결 종속회사 기준
2) 카카오게임즈 연결 제외 1Q26 부터 반영, 1Q25~4Q25은 포함 기준

CapEx 1Q26 -211억원 YoY, -751억원 QoQ

(YoY) 전년 동기 GPU 구매 집중된 기저 효과
(QoQ) 전분기 자회사 유형자산 취득 기저 영향



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

ESG 활동성과



지속가능경영 고도화 성과로 글로벌 ESG 평가 우수 등급 획득

- 의결권 자문기관 ISS의 ESG 평가에서 업계 Industry Leader 선정 및 Morningstar Sustainalytics ESG 평가에서 Low Risk 우수평가 획득
- 글로벌 신용평가사 S&P Global '기업 지속가능성 평가'에서 Top 5% 선정 및 5년 연속 월드시수 편입



지역 AI 인재 육성 위한 '카카오 AI 돛' 출범

- 500억 원 규모 AI 육성 기금 바탕으로, 비수도권 AI 인재 및 기업 육성을 위한 추진기구 '카카오 AI 돛' 설립 및 4대 과학기술원과 업무협약 체결
- 4대 과학기술원을 중심으로 AI 인재 양성, 카카오 자산 연계 창업 지원 및 산학협력 AX 촉진



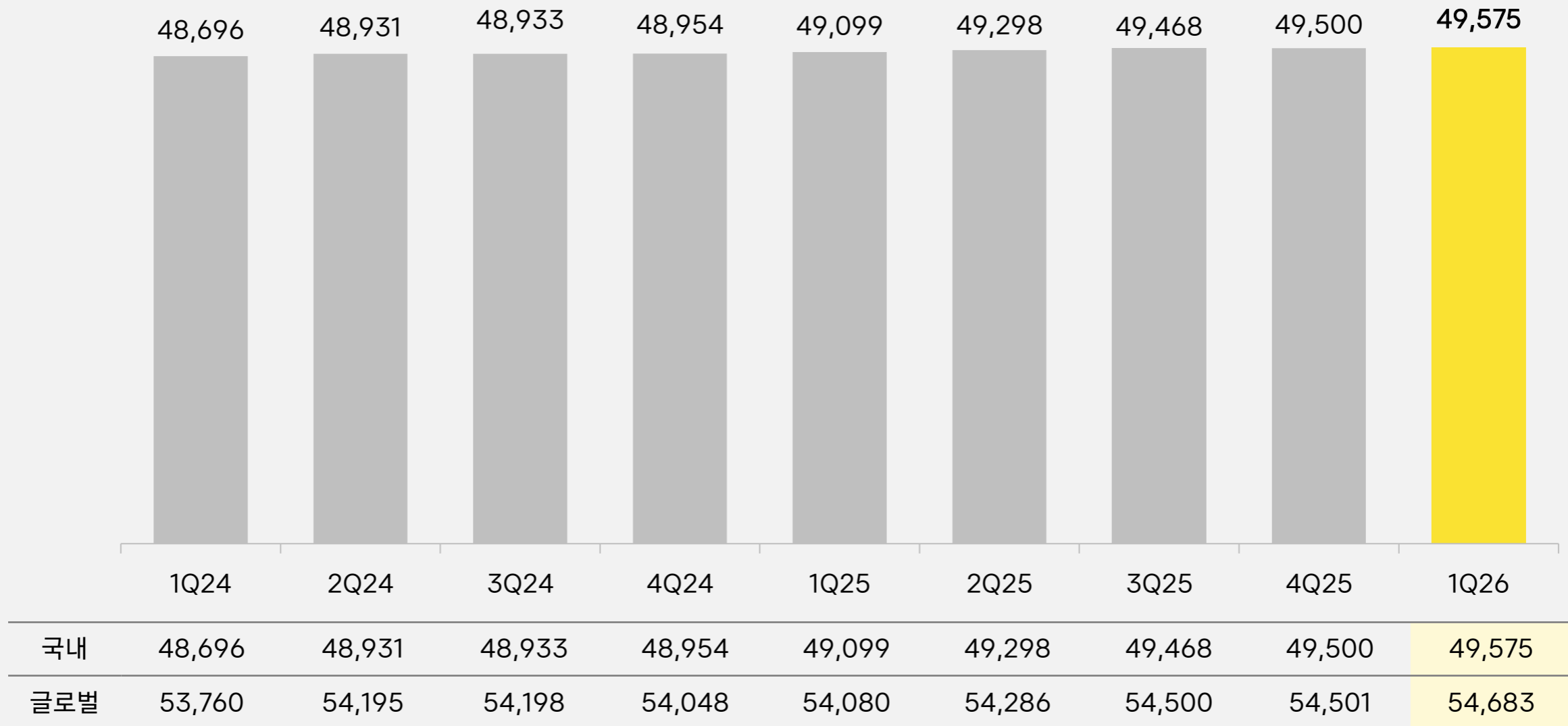
공정거래의 날 대통령 표창 수상

- 모바일 상품권 수수료 상한제 선제 도입 및 표준약관 개정 등 상생협력 공로로 '제25회 공정거래의 날' 대통령 표창 수상
- 공정거래 자율준수 프로그램 도입 이후 지속된 준법경영 노력의 성과로, 향후 사전 예방 중심의 관리 및 기업문화 내재화를 통한 고도화 예정

카카오톡 MAU

4천9백만 명 규모의 견조한 국내 월간 활성 이용자(MAU) 유지

(단위: 천명)



평균 월간 활성 이용자. 글로벌 MAU는 국내 MAU를 포함.

감사합니다

