kakao

Company Presentation

2026년 3분기 | Kakao Investor Relations



© Kakao Corp.

유의사항

본 자료의 2026년 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 ㈜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,
㈜카카오는 본 자료에서 제공되는 정보에 의거하여 발생되는 투자 결과에 대해 어떠한 책임을 지지 않음을 알려드립니다.

© Kakao Corp.

기업 개요

카카오톡은 국내 1위 메신저앱으로 절대적 우위 점유

5천만 국내 MAU vs. 5.1천만 국내 인구
(97% 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
톡 내에 확대하여, 사용자 맥락을 이해하고
스스로 계획 · 실행하는 에이전틱 AI를 구현

플랫폼 비즈니스

카카오톡

톡비즈

광고 / 커머스

AI

카나나 인 카카오톡 / ChatGPT for Kakao

연계 서비스

(카카오보유지분율*)

kakaomobility	kakaopay	kakaobank
택시 호출&기타모빌리티서비스	테크핀	인터넷 은행
(57.2%)	(46.1%)	(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

3Q26 실적 하이라이트

- 톡비즈를 중심으로 플랫폼 부문이 견조한 성장세(+17% YoY)를 이어가며 연결 매출 2.1조원(+6% YoY) 기록
- 핵심 사업 성장 기반 연결 영업이익 2,403억원(+7% YoY), 영업이익률 12% 기록. 별도 영업이익 +17% 증가, 수익성 개선 지속
- 플랫폼 비즈니스(+17% YoY) : 톡비즈 +13% 성장. 피드형 광고 중심의 신규 광고주 유입과 기존 광고주의 집행 확대로 톡 DA +35% 성장. 커머스 거래액은 추석 성수기 수요와 자기구매 성장(+33%)에 힘입어 +13% 증가. 선물하기는 9월 역대 최대 월간 거래액 달성
- 콘텐츠 비즈니스(-6% YoY) : 뮤직은 주요 아티스트의 앨범 및 대형 공연 감소로 -10%, 스토리는 수익성 중심의 운영 기조 속 -17% 감소. 미디어는 주요 제작 작품의 매출 인식 확대로 +49% 성장하며 콘텐츠 부문의 매출 감소 일부 상쇄

핵심사업 : AI 기반 광고 경쟁력 강화 및 AI 서비스 출시 본격화

- 광고 : 톡 내 AI 서비스 확산을 통한 신규 수익화 기회 확대, AI 기반 광고 효율 고도화, 광고주 대상 AI 에이전트 도입 통한 매출 성장 가속화
- 카나나 스페이스 (12월 파일럿 예정) : 톡 어디에서든 제스처로 진입할 수 있는 AI 레이어. 음성·텍스트 요청만으로 AI 에이전트가 다양한 작업을 수행하는 통합 AI 허브
- 칸바스 (12월 출시 예정) : 이용자의 PC 환경에서 브라우저를 직접 제어하는 AI 기반 생산성 도구. 카카오톡과 연동해 대화창에서도 업무 지시와 결과 확인 가능

주요 전략 및 가이던스

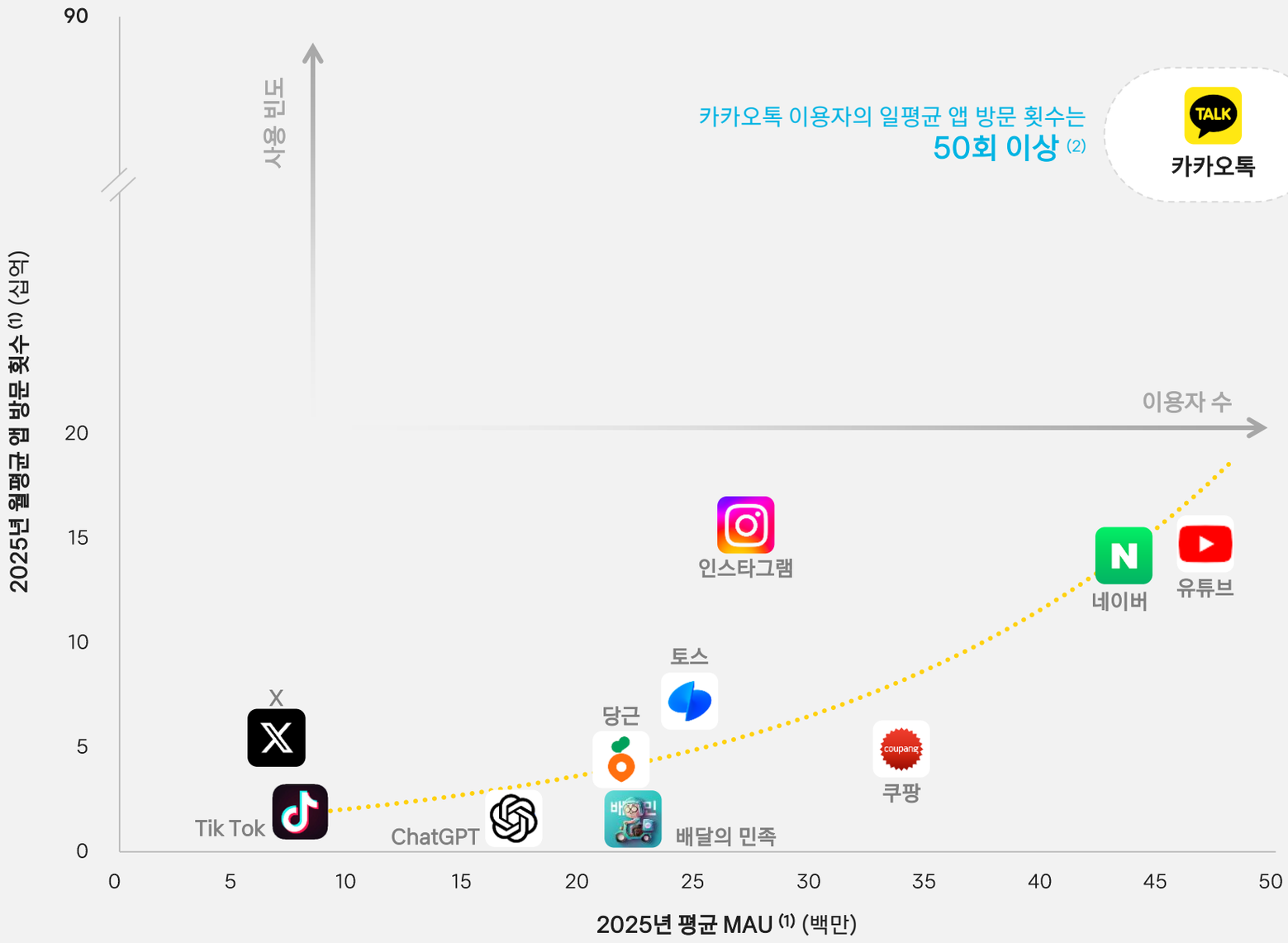
- 톡비즈 중심의 견조한 플랫폼 성장과 비용 효율화를 바탕으로 연간 연결 매출 10% 이상 성장·영업이익률 10% 목표
- 카카오톡을 에이전틱 AI 인터페이스로 전환, 관계 네트워크와 대화 맥락을 이해하는 개인 에이전트가 다양한 서비스를 연결해 일상 속 다양한 업무를 수행하는 생태계 구축 추진

카카오 앱 현황

국내 모바일 시장을 선도하는 독보적인 어플리케이션

카카오톡: 국내 No. 1 모바일 앱

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



카카오톡 이용자의 일평균 앱 방문 횟수는
50회 이상 (2)

카카오톡

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, 데이터닷에이아이, 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

kakao

카카오가 만드는 더 나은 세상

일상 서비스에서 Agentic AI로



패션아이템 쇼핑 · 비즈니스 톡채널 · 광고하기 · 비행티켓예약 · 목적지 길찾기 · ...

핵심사업 - 톡비즈

차별적인 경쟁적 해자를 바탕으로 한 견고한 성장과 수익성

광고

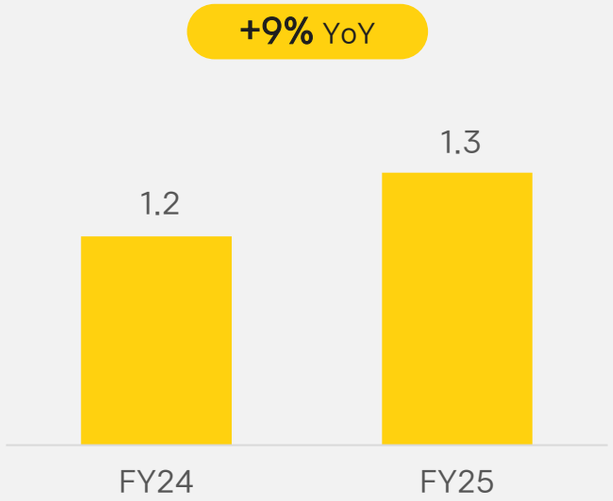
국내 No.1 메신저 앱이 보유한
압도적 트래픽 기반 **광고 비즈니스**

국내 디지털 광고 시장

11 조원
디지털 광고 TAM(1)

12% M/S
디지털 광고

카카오톡 광고 매출
(단위 : 조원)



주요 성장 동력

- **톡 인게이지먼트** 강화
  발견·탐색 맥락 확대
- **차별적 상품**과
  높은 ROAS 기반 성장 지속
- **AI** 통한 경쟁력 강화 및
  신규 수익화 기회 발굴

e-커머스

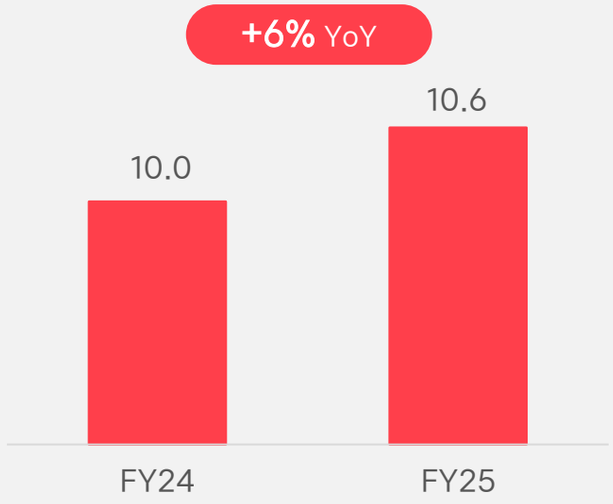
카카오만의 특별한 **선물하기 BM**을
기반으로 한 **e-커머스 플랫폼**

국내 e-커머스 시장

272조원
온라인 커머스 TAM(2)

4% M/S
e-커머스

카카오 e-커머스 거래액
(단위 : 조원)



주요 성장 동력

- **럭셔리 / 하이엔드 브랜드**
  상품라인업 확장
- 선물하기에서 **자기구매**
  맥락으로의 확장
- 생필품/신선식품 확장 통한
  에브리데이 스토어로 진화

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.

kakao

비즈니스 생태계

비즈니스 모델 혁신을 통해 플랫폼과 콘텐츠 사업 전반 리더십 확보

		시장 포지셔닝	성장 전략
모빌리티	kakaomobility	국내 No 1. 모빌리티 플랫폼	택시: 전국 **브랜드 택시 수** 확대 택시 외: **주차** & **라스트마일 물류 플랫폼**으로 확장
핀테크	kakaobank kakaopay	국내 대표 **금융 플랫폼** **186 조원** FY 2025 페이 TPV	뱅크: **전 연령층 침투율** 강화 & **저원가성 예금** 비중 확대 페이: **데이터·AI 기반 금융** 고도화 & **보험, 증권** 수익성 개선
뮤직	kakao ENTERTAINMENT SM ENTERTAINMENT GROUP	**Top 2** 국내 엔터테인먼트 그룹 **30%+** K-pop 유통사업 M/S	뮤직: **IP포트폴리오** 강화 SM엔터: **북미** & **일본** 시장 **글로벌 활동** 본격화
스토리	kakao ENTERTAINMENT kakaopiccoma	**No. 1** 3년 연속 일본 앱 마켓 매출 1위 **1,050 억엔** 픽코마 FY 2025 GMV	엔터: **수익성** 강화 & **IP 장르** 다각화 픽코마: **자체 IP** 경쟁력 강화 & **IP 2차 사업** 확대

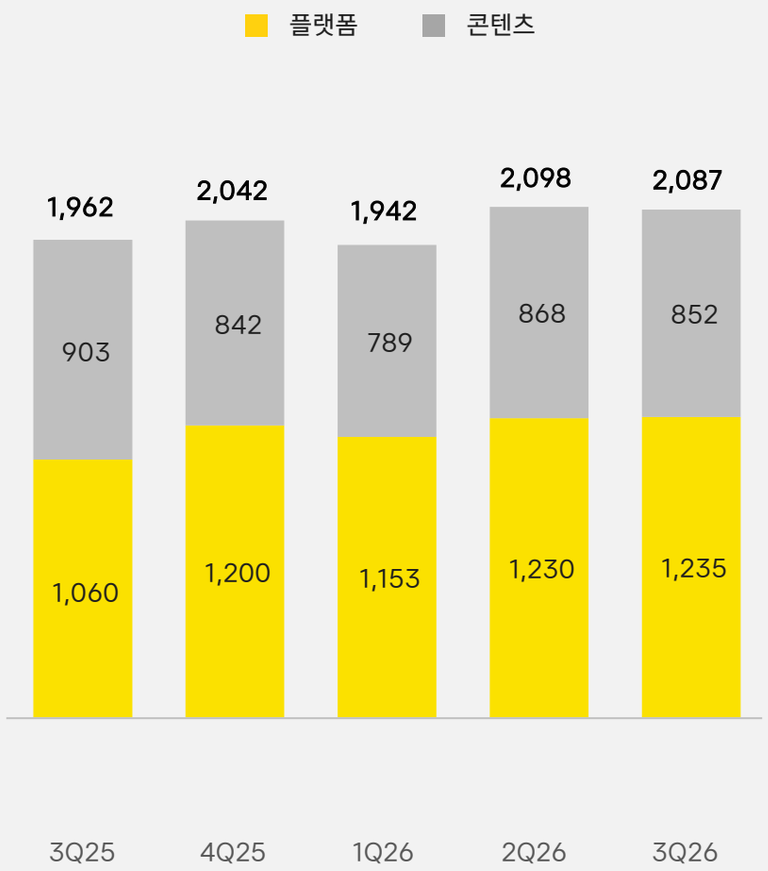
출처: 카카오, 공정위, 센서타워

주요 재무 성과

플랫폼 중심 견조한 매출 성장과 핵심사업 이익 성장세 지속

매출

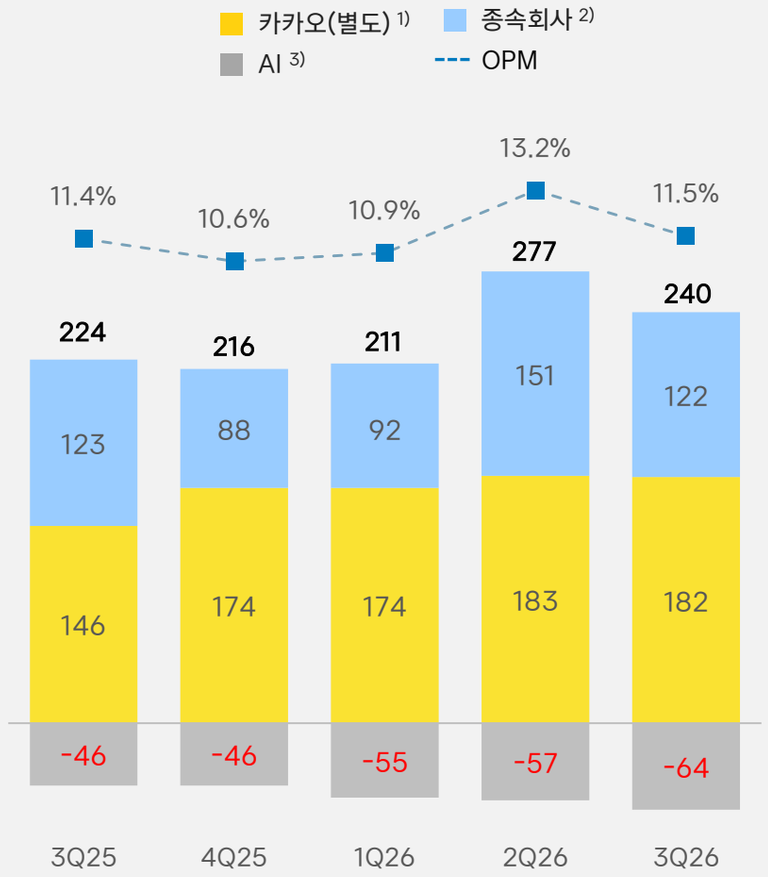
(단위 : 십억원)



- 톡 DA와 커머스, 모빌리티·페이 성장에 힘입어 **플랫폼 부문 분기 매출 최고치 경신(+17% YoY)**
- 플랫폼 매출 비중 59%까지 확대되며 플랫폼 중심의 **성장 기반 구축**

영업이익(률)

(단위 : 십억원)



- AI 투자 확대에도 플랫폼 성장과 비용 효율화로 **영업이익 +7% YoY, OPM 11.5% 달성**
- 카카오(별도) 영업이익 +17% YoY, **핵심사업 중심의 이익 체력 강화 지속**

3Q26 실적 요약

톡비즈 광고 및 구독

(3Q26 +11% YoY, -2% QoQ)

피드형 광고 중심 톡 DA 고성장 (+35% YoY)

비즈니스 메시지 전년 동기 높은 기저에도 성장 지속 (+7% YoY)

톡비즈 커머스

(3Q26 +16% YoY, -1% QoQ)

추석 수요·자기구매(+33%)로 거래액 +13% YoY,

선물하기 9월 역대 최대 월간 거래액 달성

연간 매출 성장 및 수익성 목표 유지

연간 연결매출 10% 이상 성장 & 영업이익률 10% 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

kakao

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

kakao

Appendix 2. ESG

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 장작 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 경영활동 전반을 관리하는 통합 리스크 체계 구축
- **CEO KPI**
  성과급 지급 결정 요소의 15%를 ESG 경영 이행 지표로 설정

ESG Ratings

- **MSCI** — **Rated A** (2025)
  From MSCI ESG ratings
- **한국ESG기준원** — **Grade A** (2025)
  From KCGS ESG ratings
- **S&P Global** — **Top 1%** (2025)
  From S&P Global for sustainability distinction
- **Member of Dow Jones Sustainability Indices** Powered by the S&P Global CSA — **Member** (2025)
  Member of DJSI World, Asia Pacific, and Korea
- **CDP** DISCLOSURE INSIGHT ACTION — **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

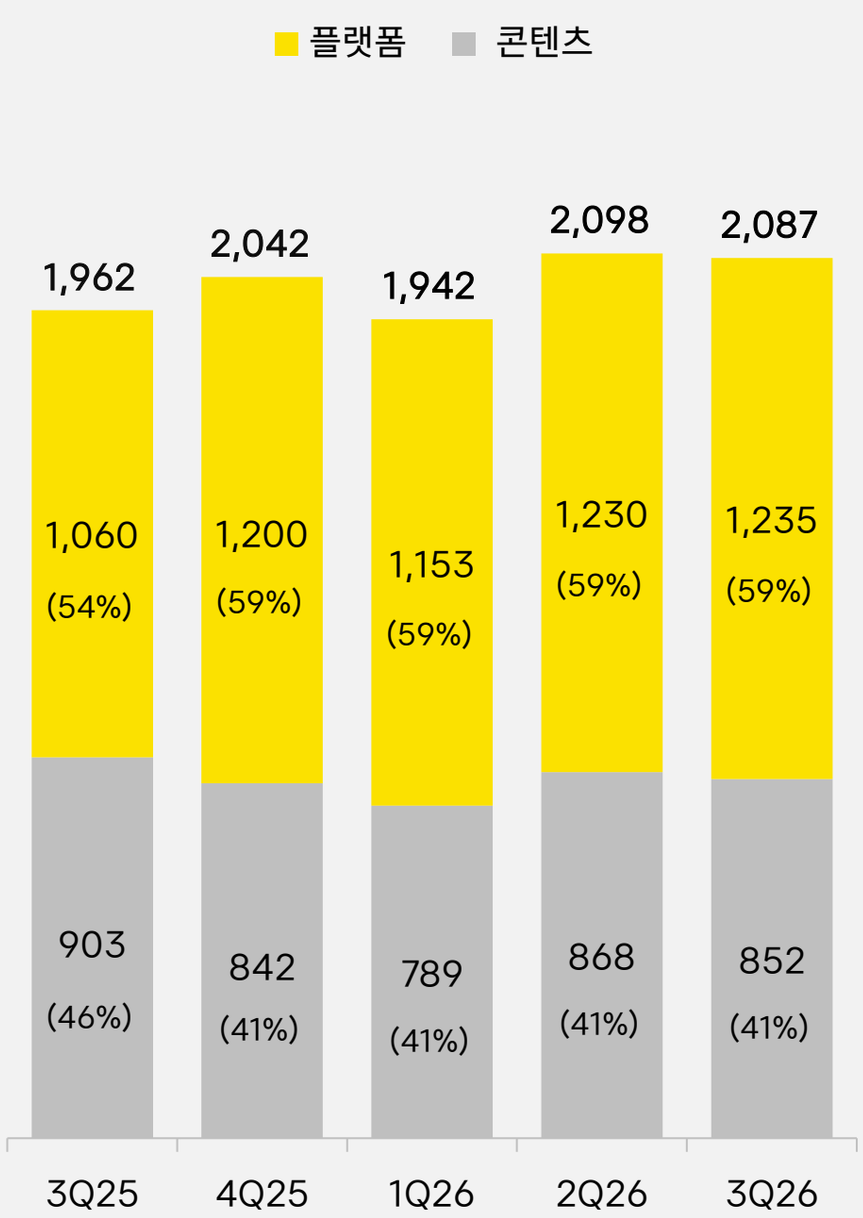
2026년 3분기 실적발표

매출 구성

총 매출 +6% YoY / -1% QoQ

3분기 매출 비중 : 플랫폼 59%, 콘텐츠 41%

(단위: 십억원)



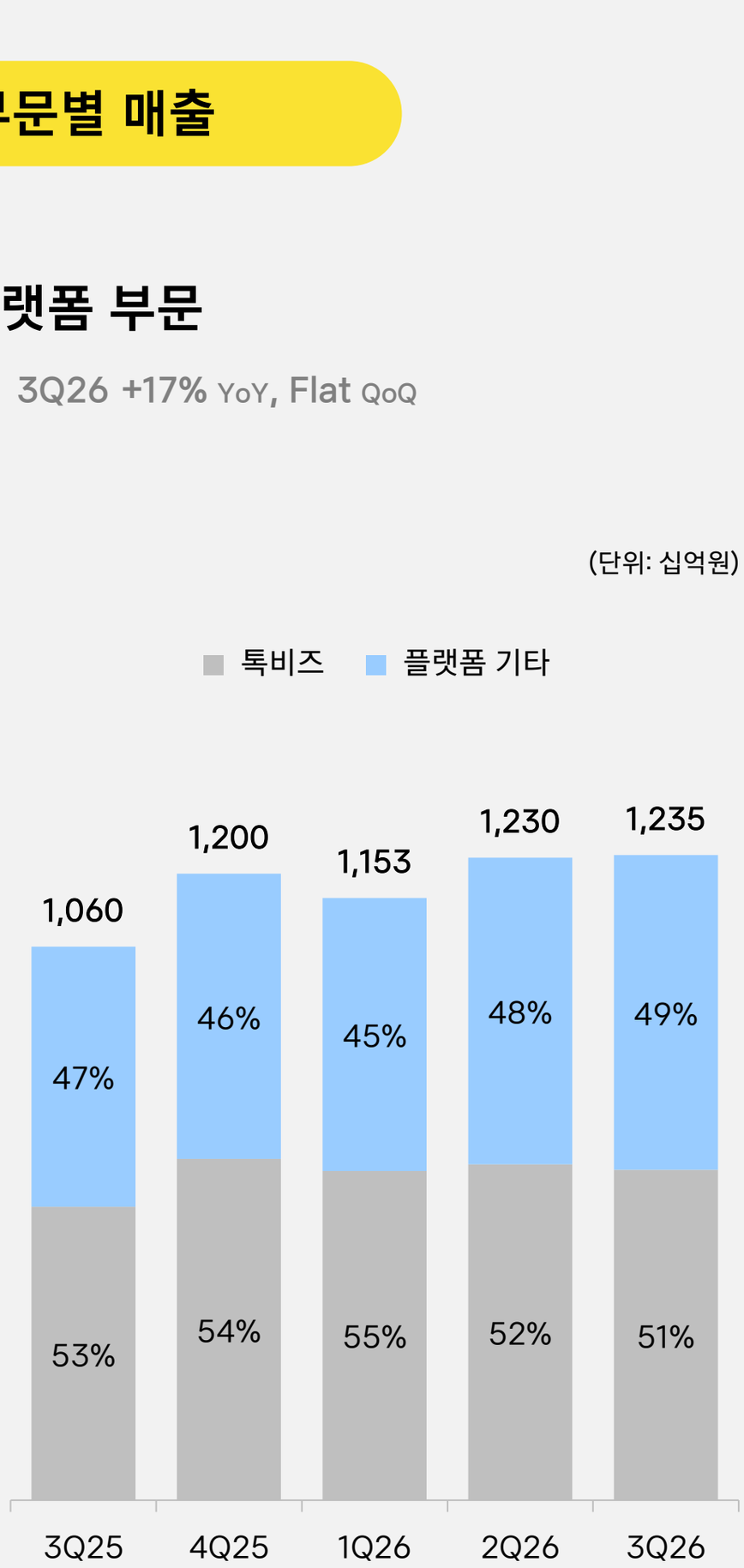
매출 구성		
플랫폼	톡비즈	광고 및 구독 : 톡 DA (비즈보드 / 비즈보드 외), 비즈니스 메시지, 네트워크 광고, 구독 및 기타
		거래형 : 선물하기, 톡스토어, 카카오프렌즈 온라인
	플랫폼 기타	모빌리티 페이 엔터프라이즈 기타연결종속회사
콘텐츠	스토리	픽코마
		엔터테인먼트
	뮤직	SM엔터테인먼트 멜론 디지털음원/음반유통 음악제작
	미디어	영상제작 매니지먼트

부문별 매출

플랫폼 부문

3Q26 +17% YoY, Flat QoQ

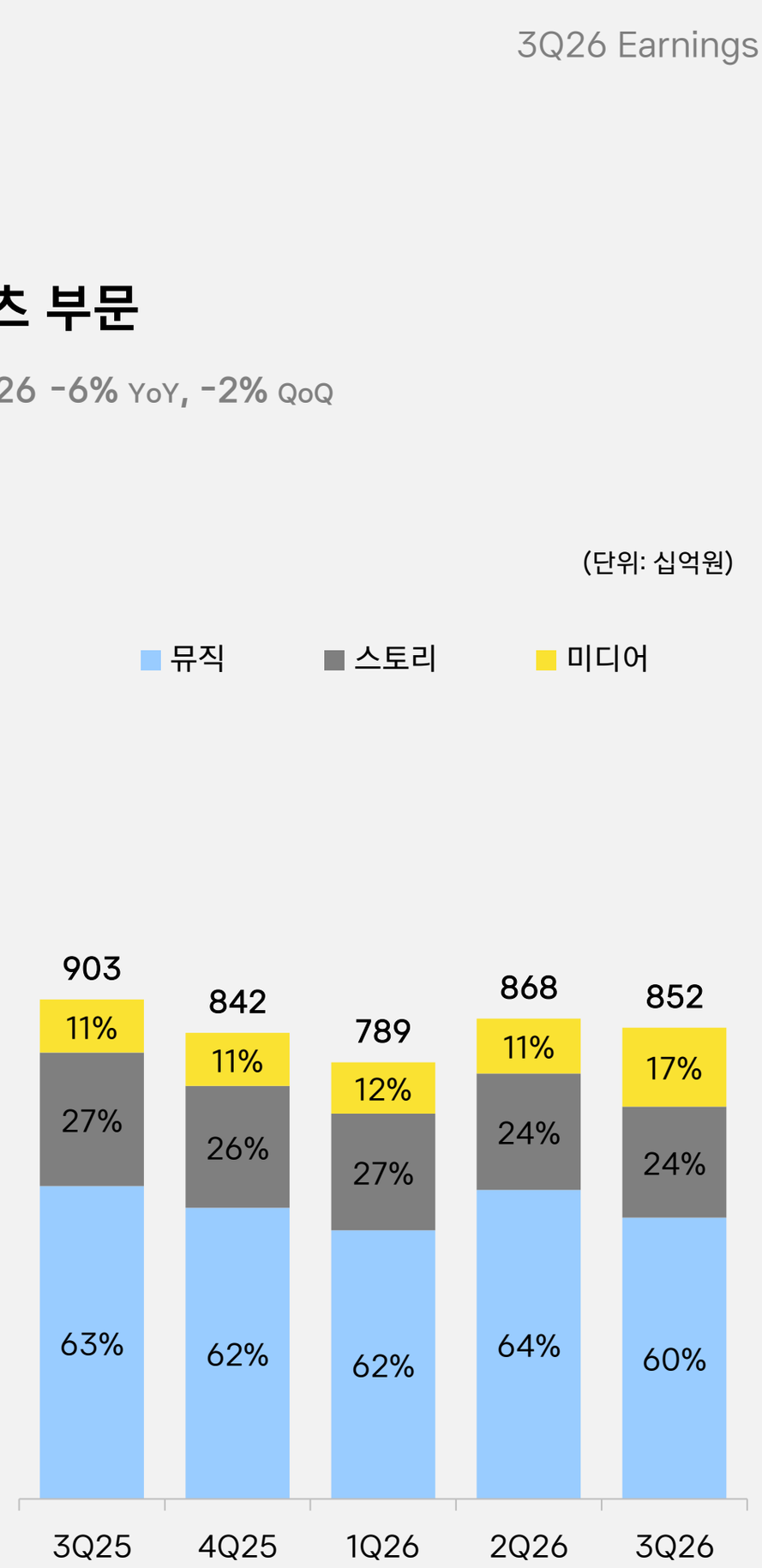
(단위: 십억원)



콘텐츠 부문

3Q26 -6% YoY, -2% QoQ

(단위: 십억원)

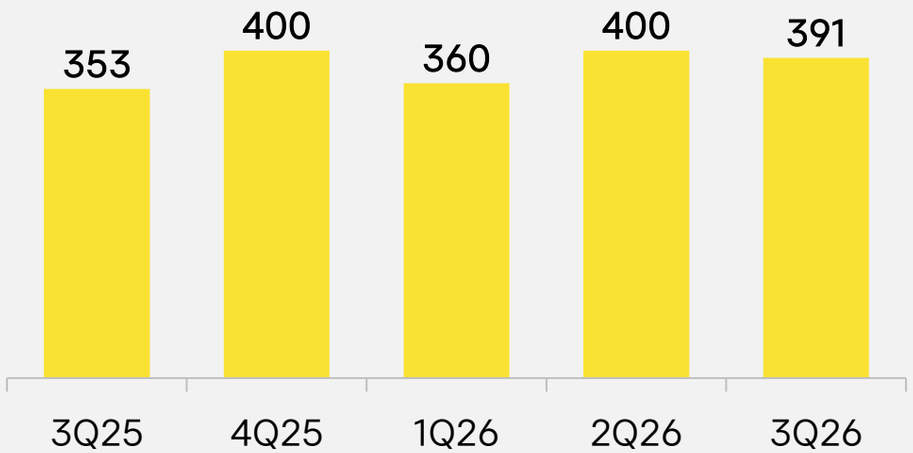


kakao

플랫폼 부문 | 톡비즈

광고 및 구독

(단위: 십억원)

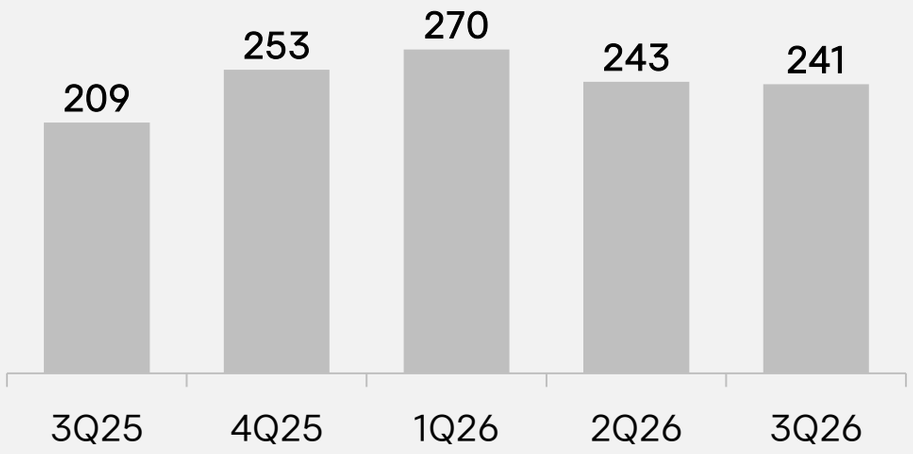


3Q26 +11% YoY, -2% QoQ

- ① 비즈니스 메시지 +7% YoY, -4% QoQ
  (YoY) 견조한 광고주 수요로 성장 지속. 높은 기저 영향으로 성장세 일시 둔화됐으나, 4Q 두 자릿수 성장 회복 전망
  (QoQ) 계절적 비수기 영향
  ② 톡 DA +35% YoY, -1% QoQ
  (YoY) 피드형 광고 중심의 신규 광고주 유입 지속 및 상품 경쟁력 강화에 따른 광고주 마케팅비 집행 확대

커머스

(단위: 십억원)



3Q26 +16% YoY, -1% QoQ

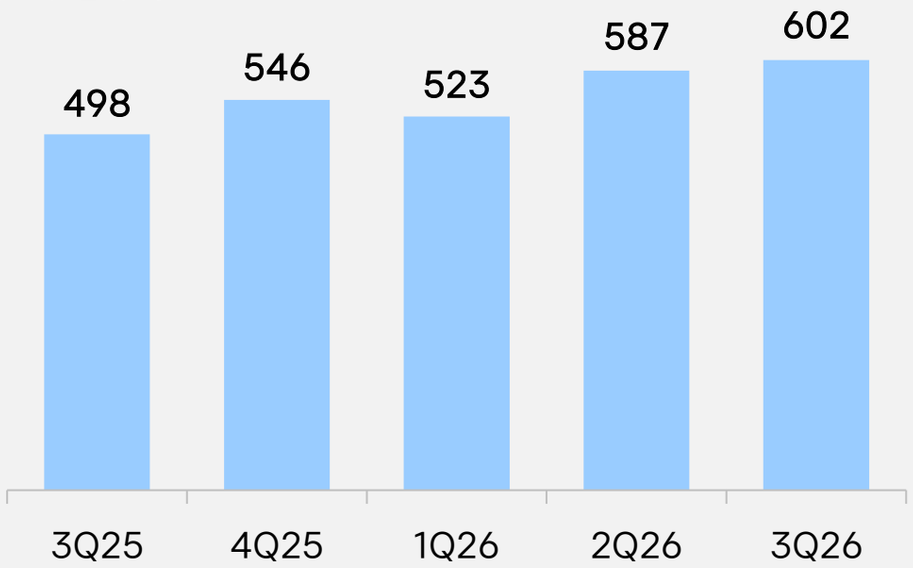
- **톡비즈 커머스 거래액**[1] **:** 2.3조원, +13% YoY, +7% QoQ
- **선물하기 거래액 :** +13% YoY, +8% QoQ
- **톡스토어 거래액 :** +8% YoY, +1% QoQ
- **(YoY/QoQ)** 추석 시점 이동(4Q→3Q)에 따른 명절 수요 확대와 자기구매 성장에 힘입어 견조한 실적 기록, 9월 선물하기 역대 최대 월간 거래액 달성. 전분기 프로모션 매출 수준 유지
- 전체 커머스 거래액 내 자기구매 비중 30% 수준까지 확대

1) 3Q26부터 집계 기준 변경 (기존 선물하기·톡스토어·지그재그·그립 합산 → 선물하기·톡스토어 합산)

플랫폼 부문 | 플랫폼 기타

플랫폼 기타

(단위: 십억원)



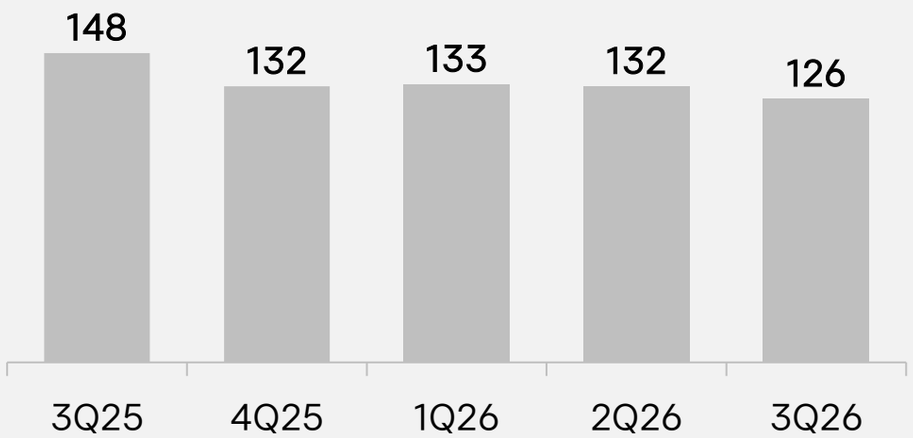
3Q26 +21% YoY, +3% QoQ

- **모빌리티 :** 기존 사업의 안정적인 매출 기반에 신규 사업 호조가 더해지며 전년 동기 대비 성장세 지속
- **페이 :** 금융·결제 사업의 고른 확장에 힘입어 전년 동기 대비 매출·영업이익 성장세 지속

콘텐츠 부문 | 스토리

픽코마

(단위: 십억원)

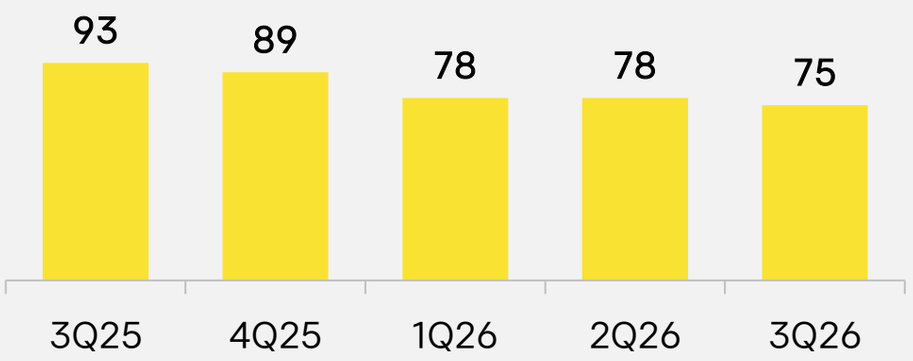


3Q26 -15% YoY, -5% QoQ

- **(엔화 기준)** 거래액 -10% YoY, -5% QoQ
- **(엔화 기준)** 매출액 -13% YoY, Flat QoQ
- 수익성 중심의 운영 기조를 유지하며, 신규 서비스 확대 추진

엔터테인먼트

(단위: 십억원)



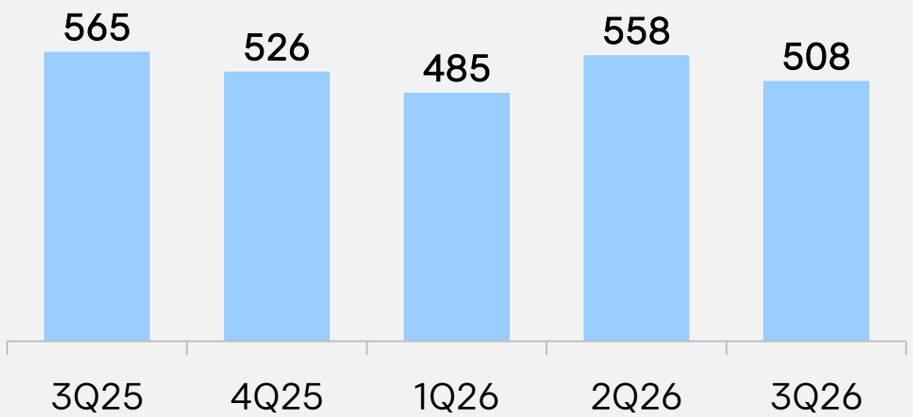
3Q26 -20% YoY, -4% QoQ

- (YoY/QoQ) 웹툰·웹소설 산업 전반 성장 둔화

콘텐츠 부문 | 뮤직, 미디어

뮤직

(단위: 십억원)

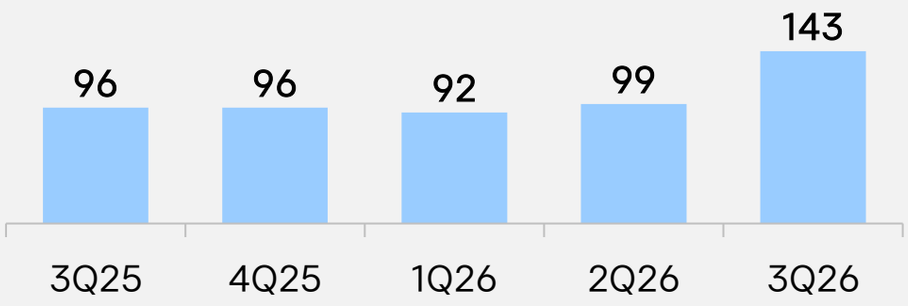


3Q26 -10% YoY, **-9%** QoQ

- **(YoY/QoQ)** 주요 아티스트 앨범 발매 감소 및 대형 공연 축소
- 공연 외 MD·라이선싱 등 IP 수익원 다변화 지속

미디어

(단위: 십억원)



3Q26 +49% YoY, **+44%** QoQ

- **(YoY/QoQ)** 제작 작품의 진행률 기준 매출 인식 확대

실적요약

(단위: 십억원)	3Q25	2Q26	3Q26	YoY	QoQ
매출	**1,962**	**2,098**	**2,087**	***6%***	***-1%***
플랫폼 부문	**1,060**	**1,230**	**1,235**	*17%*	*0.4%*
톡비즈	562	643	633	*13%*	*-2%*
플랫폼 기타	498	587	602	*21%*	*3%*
콘텐츠 부문	**903**	**868**	**852**	***-6%***	***-2%***
스토리	241	211	201	*-17%*	*-5%*
뮤직	565	558	508	*-10%*	*-9%*
미디어	96	99	143	*49%*	*44%*
영업비용	**1,738**	**1,821**	**1,846**	***6%***	***1%***
영업이익	**224**	**277**	**240**	***7%***	***-13%***
영업이익률	*11.4%*	*13.2%*	*11.5%*	*+0.1%pt*	*-1.7%pt*
당기순이익	**193**	**18**	**178**	***-8%***	***888%***
지배지분순이익	125	16	159	*27%*	*873%*
비지배지분순이익	68	2	19	*-72%*	*1,042%*
당기순이익률	*9.8%*	*0.9%*	*8.5%*	*-1.3%pt*	*+7.7%pt*

영업비용

(단위: 십억원)	3Q25	2Q26	3Q26	YoY	QoQ
영업비용	**1,738**	**1,821**	**1,846**	***6%***	***1%***
인건비	429	448	446	*4%*	*-0.4%*
매출연동비	698	746	790	*13%*	*6%*
외주/인프라비	245	223	241	*-2%*	*8%*
마케팅비	92	97	90	*-2%*	*-7%*
상각비	195	192	189	*-3%*	*-1%*
기타	80	116	91	*14%*	*-22%*

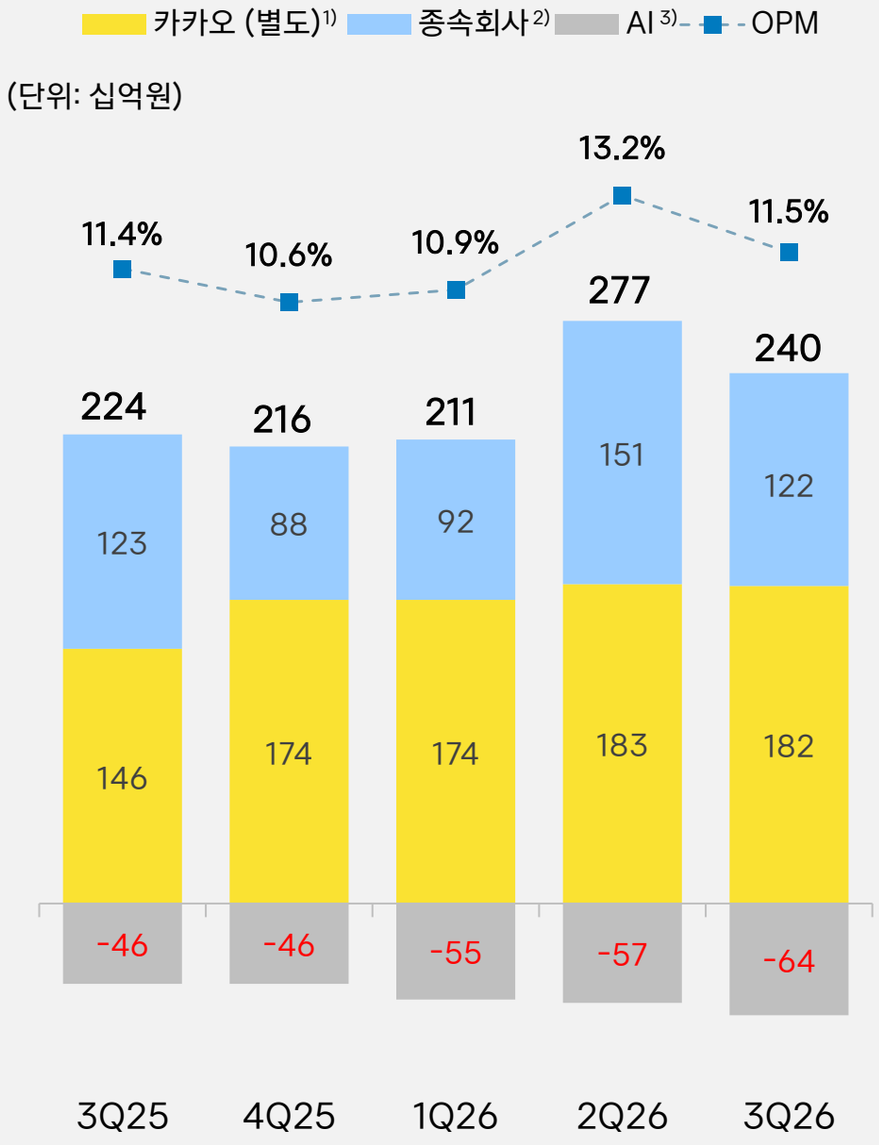
3분기 증감 분석

- 인건비 (YoY) 일부 계열사 일회성 성과 상여금 반영
  (QoQ) 보수적인 채용 기조 유지
- 매출연동비 (YoY/QoQ) 미디어 매출 증가와 커머스 직매입 확대에 따른 원가 증가
- 외주/인프라비 (YoY) 뮤직 사업 대규모 공연 축소에 따른 외주용역비 감소
  (QoQ) AI 모델 학습과 서비스 운영을 위한 인프라 수요 확대
- 마케팅비 (YoY/QoQ) 콘텐츠 부문의 효율적인 마케팅비 집행
- 상각비 (YoY/QoQ) 자체 데이터센터 활용 확대에 따른 비용 효율화와 콘텐츠 관련 무형자산상각비 감소

영업이익 / 당기순이익

영업이익(률)

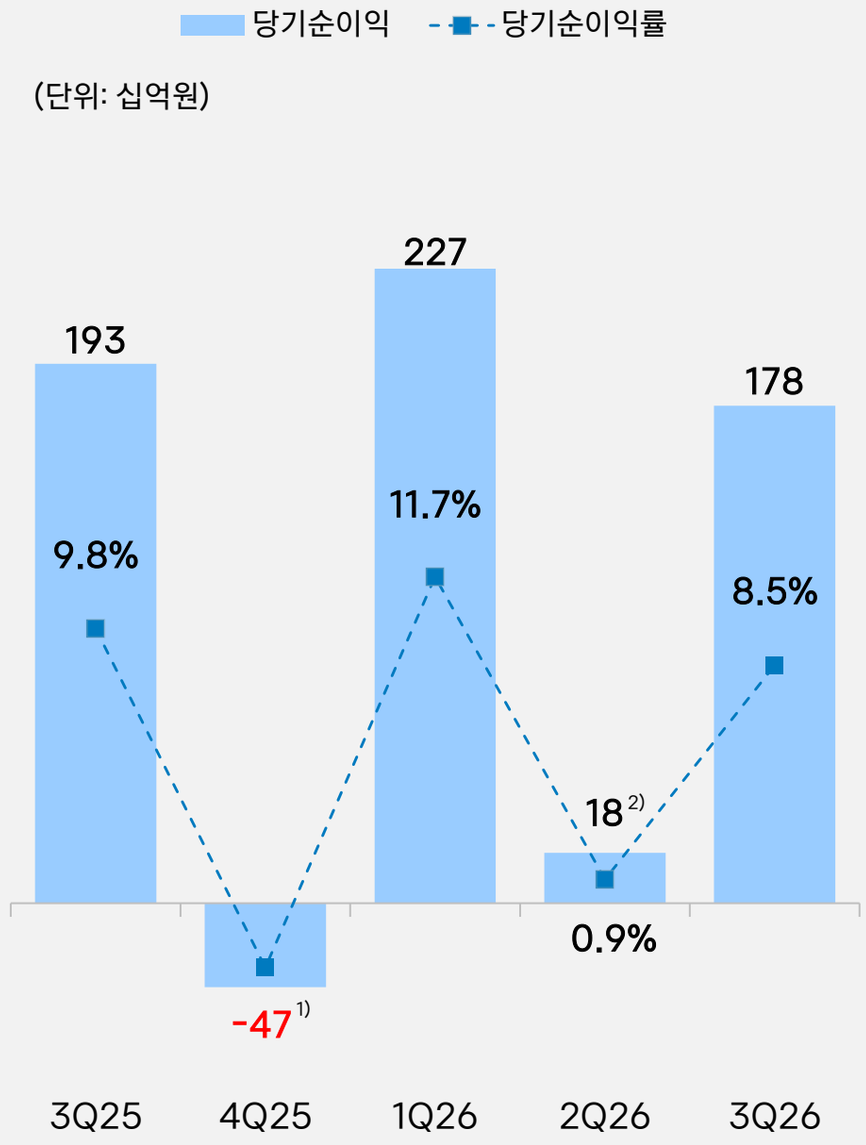
3Q26 +7% YoY, -13% QoQ



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

당기순이익(률)

3Q26 -8% YoY, +888% QoQ

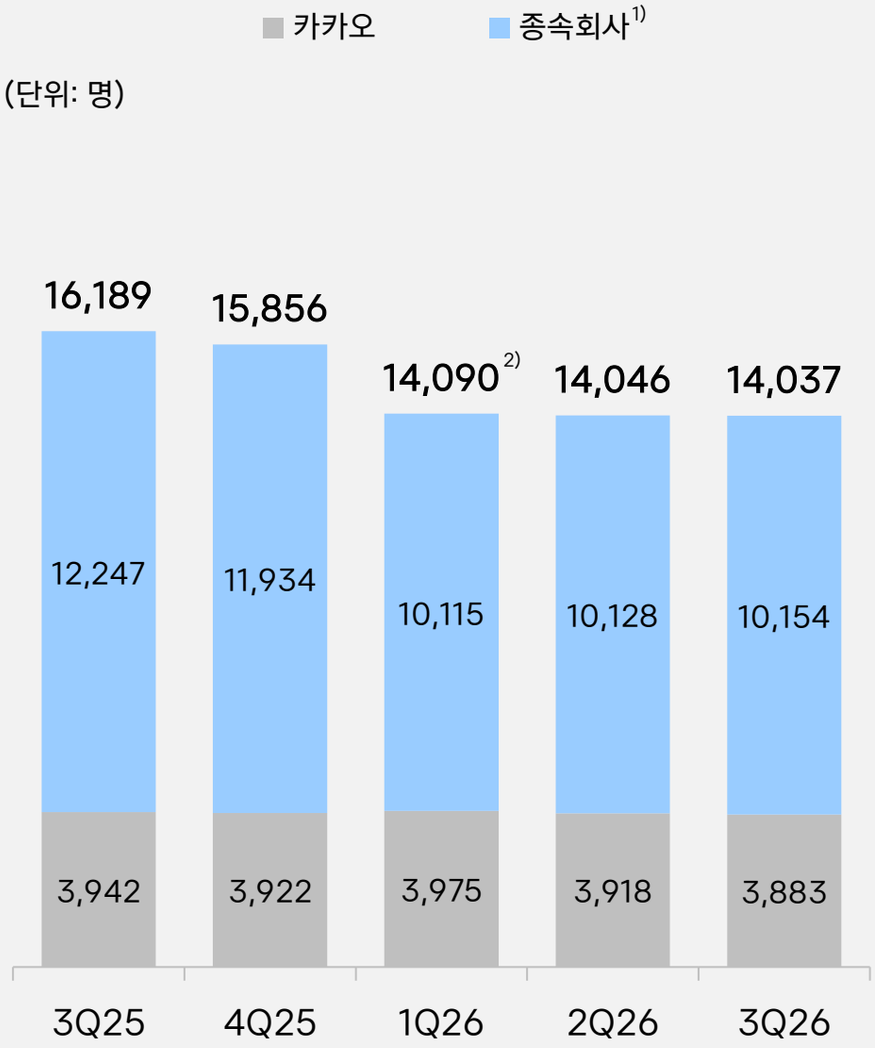


1) 4Q25: 영업권 및 무형자산 손상차손 각각 1,283억원, 1,049억원 인식
2) 2Q26: 연결 제외·지분 매각 등에 따른 중단영업손실 1,779억원, 법인세비용 1,679억원 인식

인원 / CapEx

인원 현황 3Q26 -2,152명 YoY, -9명 QoQ

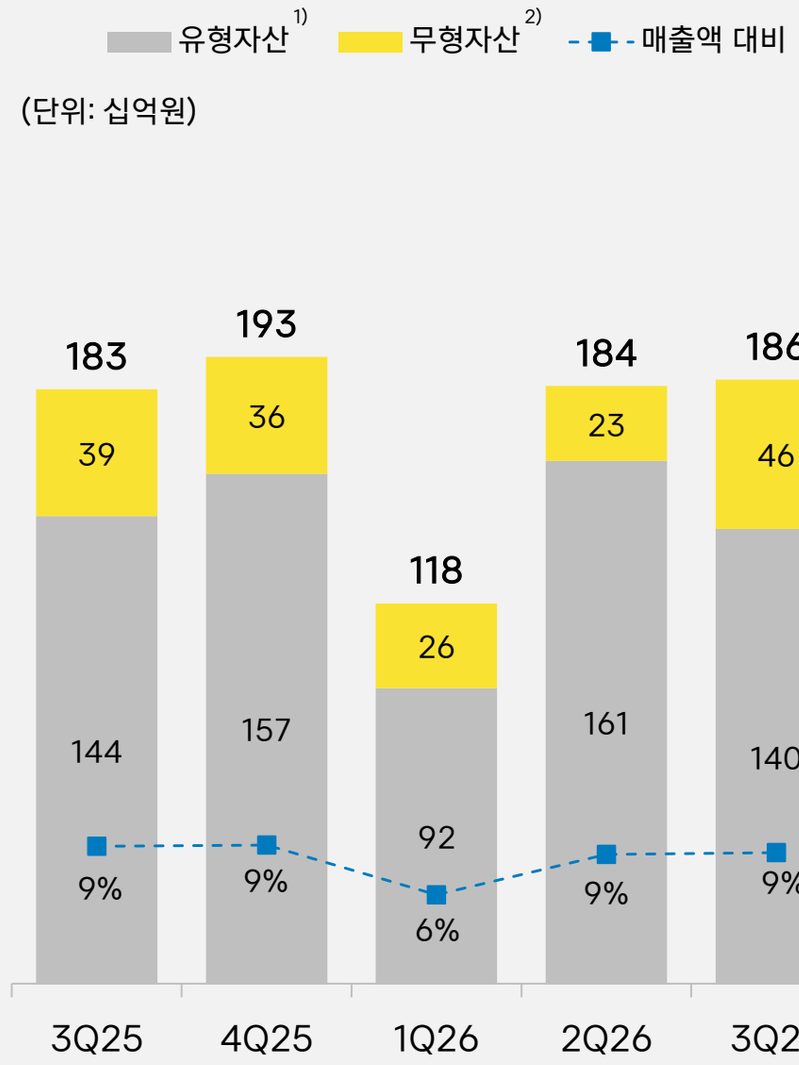
보수적인 채용 기조와 지배구조 효율화로 YoY/QoQ 감소



1) 주요 연결 종속회사 기준
2) 카카오게임즈 연결 제외

CapEx 3Q26 +28억원 YoY, +19억원 QoQ

효율적 투자 집행 기조 속 YoY/QoQ 증가 폭 제한



1) 유형자산: 건설중인 자산 및 서버·네트워크를 포함한 기계장치
2) 무형자산: 영업권, 영상제작 및 스토리 콘텐츠 유통권 등 기타무형자산

kakao

ESG 활동성과



자율 에이전트 시대 AI 윤리 원칙·이행 가이드 공개

- 안전, 프라이버시, 포용, 책임, 이용자 주체성, 투명성과 신뢰성의 6대 원칙으로 구성된 AI 윤리 원칙 'SPIRIT' 수립
- 자율 에이전트 리스크를 5대 영역으로 체계화하고, AI 윤리 이행 체크리스트를 마련해 AI 서비스 전 주기 리스크 관리체계 강화



데이터센터 운영 최적화를 통한 에너지 절감 성과 확대

- 자체 데이터센터 운영 노하우를 임차 센터에 확대 적용하여 설비 교체 없이 냉방 전력비 23% 절감
- LG CNS의 안정적인 데이터센터 운영 역량과 축적된 경험에 AI 제어방식을 결합하여 운영 효율을 높이고 에너지 사용량 및 환경 영향 저감 추진



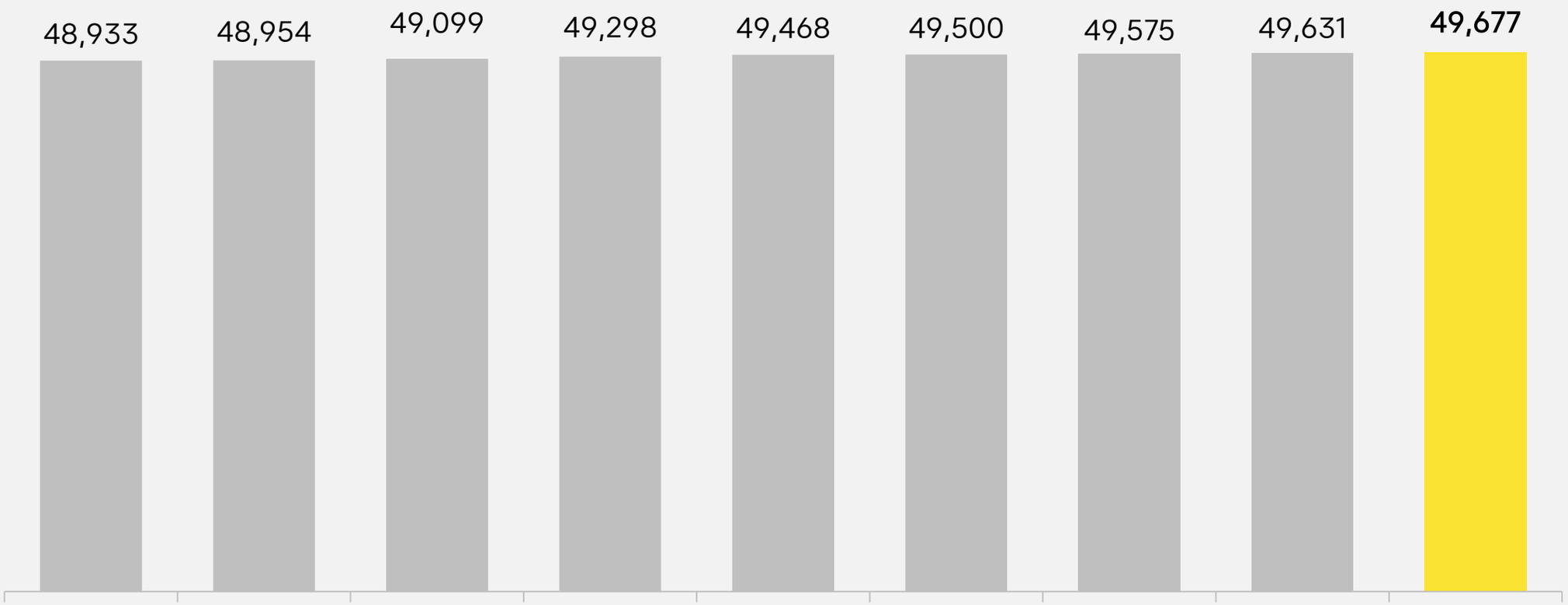
'카카오 AI 돛 서밋 26' 개최를 통한 지역 AI 생태계 확산

- 부산에서 지역 AI 인재와 창업가 등 800여 명이 참석한 서밋을 개최하고, 자율주행·금융·보험 등 그룹 내 주요 AX 적용 사례 공유
- AI 인재 양성부터 창업·사업화, 지역 생태계 연결·확산으로 이어지는 선순환 성장 모델을 제시하고 지역 AI 생태계 활성화 추진

카카오톡 MAU

5천만 명에 육박하는 견조한 국내 월간 활성 이용자(MAU) 유지

(단위: 천명)



	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26
국내	48,933	48,954	49,099	49,298	49,468	49,500	49,575	49,631	49,677
글로벌	54,198	54,048	54,080	54,286	54,500	54,501	54,683	55,346	54,944

평균 월간 활성 이용자. 글로벌 MAU는 국내 MAU를 포함.

감사합니다



© Kakao Corp.