

Q2

2025

Earnings Release

kakaopay

유의사항

본 자료의 2025년 2분기 재무정보는 한국채택국제회계기준에 따라 작성된 실적에 대한 추정치이며, 별도 재무제표를 제외한 모든 재무정보와 영업성과는 종속회사를 포함한 연결 기준으로 작성되었습니다.

본 자료는 외부감사인의 회계 검토가 완료되지 않은 상태에서 투자자 여러분의 편의를 위해 작성된 자료이므로, 내용 중 일부는 회계 검토 과정에서 달라질 수 있습니다.

이에 카카오페이는 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 법적 책임 소재의 입증자료로써 사용될 수 없습니다.

카카오페이는 본 자료에서 제공되는 정보가 의거하여 발생하는 투자 결과에 대해 어떠한 책임 또는 손해를 지지 않음을 알려드립니다.

목차

Executive Summary	4
1. 거래액(TPV)	6
2. 영업수익(매출)	7
3. 영업비용	8
4. 손익	9
5. 주요성과	11
6. ESG	16

Appendix

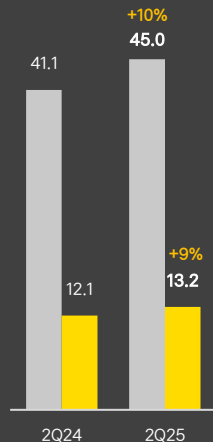
유저활동성지표	17
재무제표	18

Executive Summary

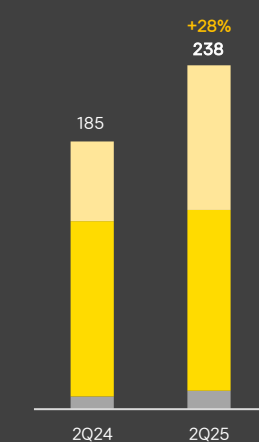
2Q 2025 수익성 지표 Highlights

TPV	2Q 2025, TPV는 YoY +10%, 45조원 기록 Revenue TPV도 YoY +9% 증가하며 13.2조원 기록
REVENUE	2Q 2025, 매출 YoY +28.5% 증가하며 2,383억원 달성 금융 서비스 매출은 첫 1,000억원대를 기록하며, 전체 매출의 42% 차지
EARNING	2Q 영업이익 93억원으로 2개 분기 연속 분기 흑자 달성 당기순이익 141억원, EBITDA 174억원 흑자 기록 금융수익 135억원 기록

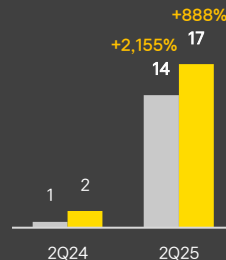
TPV
(단위 : 조원)



REVENUE
(단위 : 십억원)



당기순이익, EBITDA¹⁾
(단위 : 십억원)



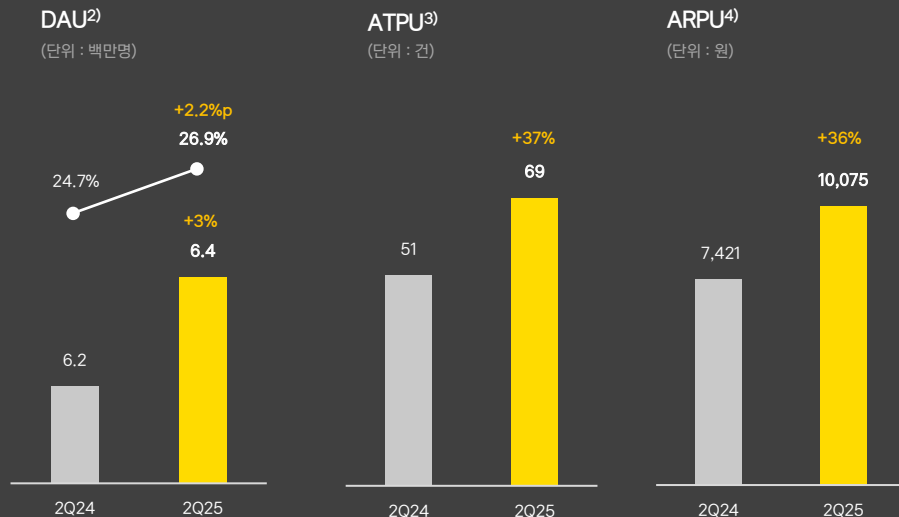
■ TPV ■ Revenue TPV ■ 금융서비스 ■ 결제서비스 ■ 플랫폼서비스 ■ 당기순이익 ■ EBITDA

주1) EBITDA는 매출액에서 유/무형 감가상각비(단, 리스자산 감가상각비는 제외)를 제외한 영업비용을 차감하여 계산

Executive Summary

2Q 2025 사업성 지표¹⁾ Highlights

DAU	DAU는 635만 명 기록, YoY +3% 성장 전체 MAU 대비 26.9%로 유저 stickiness 증가 추이
ATPU	69건 기록, YoY +37% 성장 증권, 혜택, 결제 영역에서 유저 활동 증가
ARPU	ARPU 첫 1만원 돌파한 10,075원 기록, YoY +36% 증가 금융서비스 매출이 YoY +82% 증가하며 ARPU 증가에 기여



주1) 지표 기준 변경 안내 ('25년~)

카카오페이의 모든 서비스에 대한 유저의 Action (금전적 흐름이 발생한 모든 거래 및 카카오페이 채널에서 서비스 이용을 신청하는 활동)을 유저 트래픽 지표에 포함, 단순 방문자의 개념인 UV와 다름

주2) DAU : Daily Active User, MAU : Monthly Active User

주3) ATPU : Average Transaction Per User, 분기의 총 거래 건수를 해당 분기의 마지막 월에 해당하는 MAU로 나누어 산출

주4) ARPU : Average Revenue Per User, 분기 연결 매출을 해당 분기의 마지막 월에 해당하는 MAU로 나누어 산출

1. 거래액(TPV¹⁾)

1 2 3 4 5 6

- 2Q TPV는 YoY +10% 증가, 45조원 기록
- Revenue TPV는 전체 TPV의 29% 차지, YoY +9% 증가한 13.2조원 기록
- 결제, 금융, 송금서비스 TPV YoY 고르게 증가
 - 결제서비스 YoY +10% (온/오프라인/해외결제 각 YoY +2%, +35%, +20%)
 - 오프라인 결제는 YoY +35% 증가, 굿딜 브랜드 추가 등 서비스 확대와 프로모션 강화
 - 해외결제 거래액은 YoY +20% 증가, 핵심 온라인 가맹점의 성장과 중국 관광객의 여행 수요 증가에 기인

대출서비스는 YoY +6%

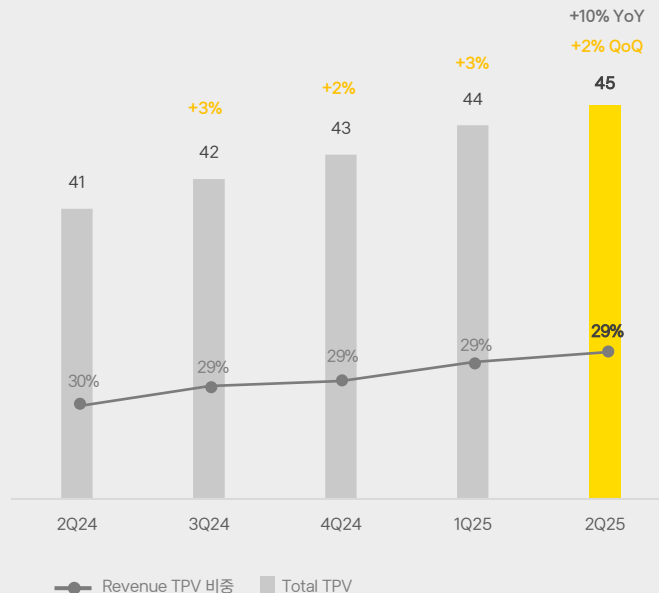
주식거래액²⁾은 YoY +101% 증가한 23조원으로 2배 수준의 거래액 증가

송금서비스는 YoY +10% 증가

페이머니 서비스 가입 유저가 3,100만명을 돌파하고 페이머니 월 사용자도 2천만명 수준으로 증가

TPV

(단위 : 조원)



주1) 분기별 거래액(TPV: Total Payment Volume)은 해당 분기 3개월간 발생한 총 거래금액임

주2) MTS거래대금은 금융서비스 TPV에서 제외함

2. 영업수익(매출)

- 2Q 영업수익(매출)은 YoY +28.5% 증가한 2,383억원 기록
- 금융서비스(YoY +82%)와 플랫폼서비스(YoY +45%) 매출이 전체 매출 성장 견인
- 금융서비스 매출은 첫 1,000억원대의 매출 달성, 전체 매출의 42% 기록

결제서비스는 YoY +3.0% 매출 증가. 오프라인과 해외결제가 매출 성장 주도

금융서비스는 대출/투자/보험 전 영역이 전년 동기 대비 매출액 증가하며 YoY +81.8%, QoQ +25.1% 증가

- 투자서비스는 국내외 거래액의 증가세에 IB부문 매출 상승이 더해지면서 YoY +148% 증가
- 보험서비스는 안정적인 기존 라인업 판매에 신규 라인업 출시 효과와 DB판매 늘어나며 YoY +88% 증가
- 대출서비스는 데이터기반 사용자 인플로우 늘었으나, 6월 대출규제 영향 지속되며 YoY +3% 증가

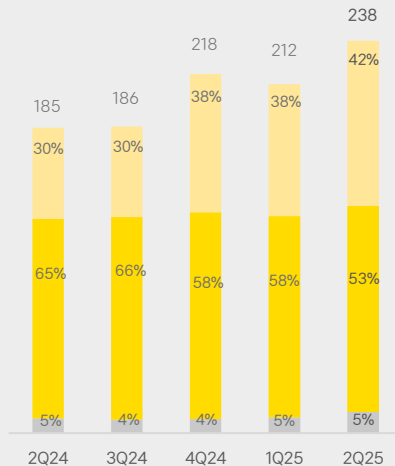
플랫폼서비스는 카드추천 서비스와 광고서비스가 매출 증가 이끌며 YoY +44.8% 증가

(단위 : 백만원)	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	YoY	QoQ
영업수익(매출)	185,497	186,209	218,182	211,905	238,289	28.5%	12.5%
결제서비스	121,445	122,903	125,690	122,201	125,121	3.0%	2.4%
금융서비스	55,175	55,045	83,989	80,157	100,310	81.8%	25.1%
플랫폼서비스	8,877	8,262	8,503	9,546	12,858	44.8%	34.7%

주1) 기준 '기타서비스'를 '플랫폼서비스'로 명칭을 변경함. 광고, 카드추천, 통신중개 등이 포함됨.

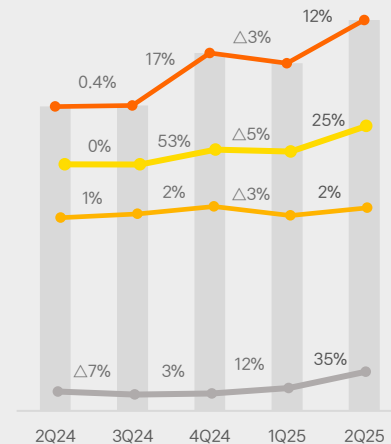
매출 구성

(단위 : 십억원)



■ 금융서비스 ■ 결제서비스 ■ 플랫폼서비스

분기별 매출 성장률



● 영업수익(매출) ● 금융서비스
● 결제서비스 ● 플랫폼서비스

3. 영업비용

- 2Q 영업비용은 YoY +18.8%, QoQ +10.3% 증가한, 2,290억원 발생

광고선전비는 전략 제휴사와의 공동 마케팅 강화, 금융서비스 활성화를 위한 프로모션 등으로 YoY +23.4% 증가했으나, 매출액 대비 8.7% 수준으로 10% 내 비율 유지

인건비 YoY +19.5%는 자회사 상여, 주식보상비용 등 영향

기타 YoY +72.2%는 금융자회사 매출증대와 연관된 영업비용 증가 영향

(단위 : 백만원)	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	YoY	QoQ
영업비용	192,767	193,697	251,207	207,493	228,961	18.8%	10.3%
지급수수료	88,492	90,237	96,185	92,108	96,885	9.5%	5.2%
인건비	53,116	53,589	55,776	58,370	63,465	19.5%	8.7%
주식보상비용 ¹⁾	566	590	707	591	2,500	341.5%	323.0%
광고선전비	16,733	16,803	18,627	18,100	20,654	23.4%	14.1%
상각비	12,932	13,112	14,172	12,156	12,133	△6.2%	△0.2%
지급임차료	1,551	1,558	1,565	1,539	1,484	△4.3%	△3.6%
기타	19,943	18,398	64,882	25,220	34,339	72.2%	36.2%

주1) 스톡옵션 행사로 인한 추가 부담금

주2) 4Q24에 티몬, 위메프관련 315억원이 영업비용으로 반영됨

4. 손익

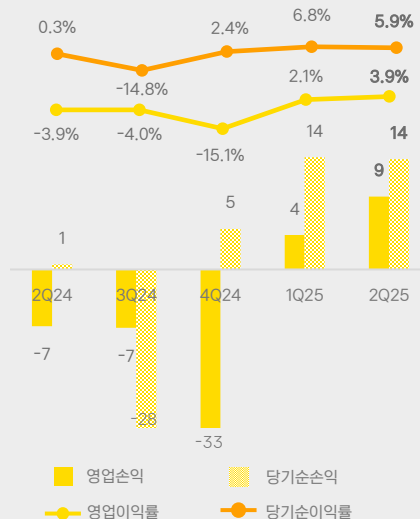
1 2 3 4 5 6

- 2Q 영업이익 93억원, QoQ +111.5% 증가
1분기 대비 2배 이상의 이익을 시현하면서 이익 체력 강화
- 당기순이익 141억원, EBITDA 174억원
- 사업성과 개선되며, 본질적인 체력이 강화되는 양상
증권, 보험 등 금융서비스의 꾸준한 탑라인 성장과 신규플랫폼 사업의 약진
전사적 비용관리 효율화 통해 손익 구조 개선

(단위 : 백만원)	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	YoY	QoQ
영업이익	-7,270	-7,488	-33,025	4,411	9,328	흑자전환	+111.5%
영업이익률	-3.9%	-4.0%	-15.1%	2.1%	3.9%	+7.8%p	+1.8%p
당기순이익(손실)	626	-27,529	5,198	14,369	14,120	+2,155%	△1.7%
EBITDA	1,765	1,716	-22,781	12,500	17,448	+888%	+39.6%

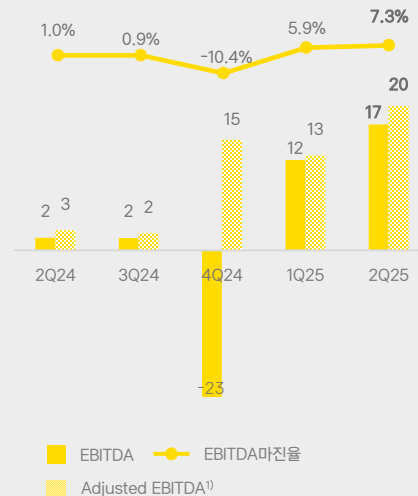
영업이익 및 당기순이익

(단위 : 십억원)



EBITDA

(단위 : 십억원)



주1) 카카오페이는 국내 대표 간편결제사업자로서 티몬, 위메프 미정산으로 인해 일반 소비자 보호를 위한 전환불 등의 대응과정에서 관련 손실이 3Q24에 312억원, 4Q24에 3억원 발생함

주2) 티몬, 위메프는 3Q24에 당사의 채권 회수가능성 및 성격에 대한 검토 진행 상태로 영업외대손상각비용으로 선반영 하였으나, 4Q24에 영업비용으로 최종 검토되어 계정 조정함

주1) Adjusted EBITDA는 주식보상 비용과 스톡옵션 행사에 따른 4대 보험 증가분, 티몬/위메프 관련 대손상각비 등 일회성비용을 제외하여 계산

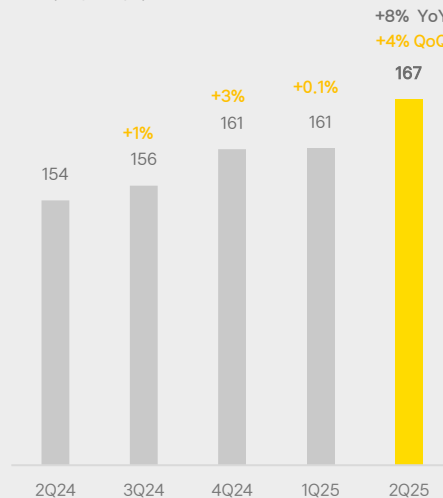
4. 손익

[참고] 별도기준 영업수익(매출) 및 손익

- 2Q 별도기준 영업수익(매출)은 YoY+8.4%, QoQ+3.9% 증가한 1,672억원 기록
- 2Q 별도 기준 영업이익 142억원, 영업이익률은 8.5% 기록
- 별도기준 당기순이익 207억원 기록

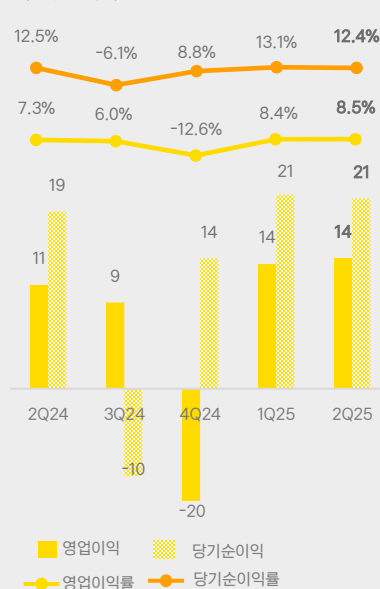
별도기준 영업수익(매출액)

(단위 : 십억원)



별도기준 영업이익 및 당기순이익

(단위 : 십억원)



5. 주요성과

1 2 3 4 5 6

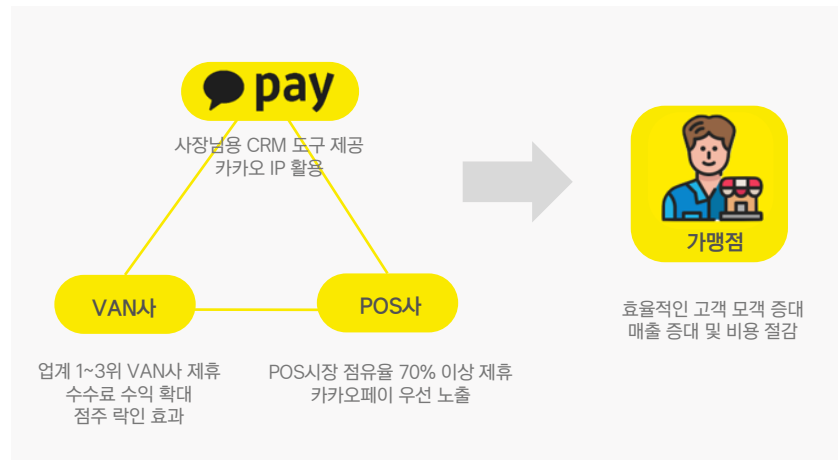
1) 결제 전략적 Alliance를 통한 오프라인 Biz 생태계 확장

VAN/POS사 등 총 8개 사¹⁾간 오프라인 비즈니스 확장을 위한 전략적 협력 체계 조성

주요 파트너사와 Alliance 구축을 통해, 오프라인 비즈니스 생태계를 위한 발전 도모

오프라인 결제 프로세스의 중요한 축을 맡고 있는 밴(VAN), 포스(POS) 파트너사들과 함께 협력 체계 강화

얼라이언스 참여사들과의 연동개발을 통해 다양한 CRM툴 등 매출 증대에 기여하는 부가적인 서비스 제공 예정



주1) KIS정보통신, NICE정보통신, 비바웍스, 오케이포스, 유니온소프트, 한국정보통신의 6개사와 카카오페이, 카카오페이를 포함하여 총 8개사가 협약

QR 테이블 오더 확장 및 가맹점 특화 CRM 솔루션 ‘사장님 플러스’ 제공

전국 가맹점의 QR오더 시스템 구축을 지원하고, 사용자에게는 QR 테이블 오더로 ‘주문-결제’의 경험 제공

태블릿 단말 사용료 대비 저렴한 QR오더 시스템을 기반으로 QR오더 스티커, 매장 부착용 안내 포스터 등 무상 제공

카카오페이의 방대한 고객 데이터 플랫폼을 활용한, 가맹점 특화 CRM 솔루션(사장님 플러스) 제공

테이블오더 도입을 원하는 가맹점의 비용 부담 축소에 기여함으로써, 롱테일 가맹점 확대에 기여



5. 주요성과

2) 플랫폼 사업 확대 광고, 카드, 통신 중개 등 새로운 성장 동력

광고 비즈니스는 마이데이터를 기반으로, 전년 동기 대비 +66% 매출 성장

마이데이터와 결제 데이터를 활용한 타겟팅 광고 고도화로, 고마진 sales lead 판매 모델로 진화
내부 분석 결과, 마이데이터 기반 타겟팅 광고*는 전반적으로 클릭률(CTR) 3배 증가, 구매 전환율(CVR) 2배 증가 및 고객 확보 비용(CAC) 40% 감소의 효과를 보이고 있어 사용자와 광고주 모두에게 윈-윈 효과

- (예시) 특정 카테고리 내 결제 규모 조건과 연령, 현금성 자산, 차량 자산 내용 등을 고려한 차량 광고 타겟팅 사례
- (예시) 최근 양도세 납부 이력이 있는 유저 대상 부동산 세금 솔루션 타겟팅 광고 사례

카드 중개 발급 건수, 유저 수요 증가하며 전년 동기 대비 2.6배로 증가

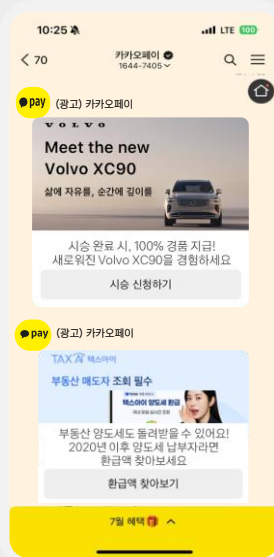
트래블로그 카드도 ‘초연결성’을 강점으로, 누적 발급 20만좌 돌파

개인화된 분석을 기반으로 사용자에게 압도적 혜택 우위가 있는 카드를 추천. 카드 중개 2분기 발급 건수 2.6배
특히, 트래블로그 체크카드는 기존 사용중인 어떤 은행 계좌와도 카카오페이 연결 가능, 차별화된 ‘초연결성’ 경험 제공

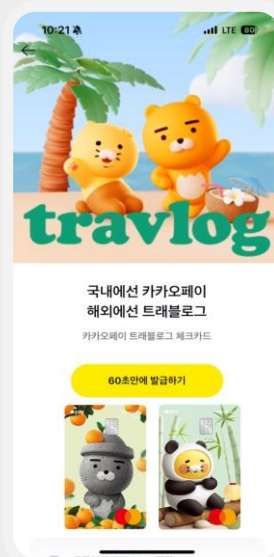
카카오페이 전용 요금제 출시 등 특화된 통신비교 모델로 비금융 중개 영역 확장

MNO, MVNO를 포괄하여 주요 통신사 요금제 모두 비교 가능토록 하여 이동통신 사용자 선택 폭 확대
제휴 협업 통한 카카오페이 전락 요금제 다양화와 마이데이터 기반 초개인화 추천 서비스 도입으로 성장 가속화 계획

마이데이터 기반 타겟팅 광고 예시



‘초연결성’ 강점의 트래블로그 카드



알뜰폰 포함 주요 통신사 요금제 비교

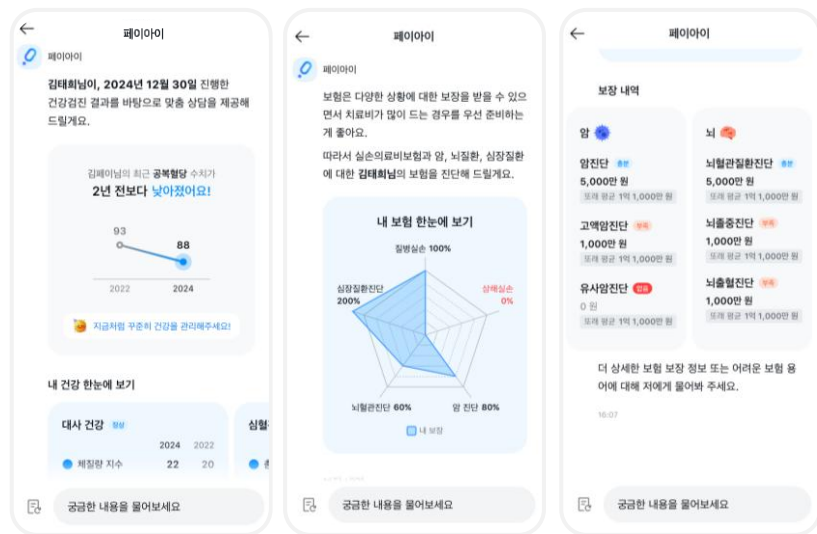


5. 주요성과

3) AI서비스 ‘페이아이’로 에이전틱 AI 진화 선도

페이아이 첫 번째 서비스, ‘보험진단 AI’ 25년 6월 정식 오픈

24년 12월 베타 오픈 이후, 3차례 업데이트를 통해 사용자성 지속 개선
건강검진 결과를 바탕으로 지금 필요한 보장을 안내하고, 마이데이터로 해당 보장이 또래 대비 많은지 부족한지를 알려줌
기존 보험 리모델링 또는 신규 보장 니즈가 있다면 보험 상담으로 연결



방대한 유저 데이터와 금융-결제 전반의 제품 커버리지를 통해 업권 내 에이전틱 AI 진화를 선도

유저항 AI 브랜드인 ‘페이아이’를 통해 금융, 결제 AI 에이전트 서비스를 제공하고,

내부항 운영 AI 에이전트를 통해 운영 자동화를 목표

카카오 AI Agent와의 강결합을 통해 강력한 접근성을 제공하면서, 업권 내 No.1 AI 서비스로 빠르게 육성

카카오페이 AI 서비스 추진 계획



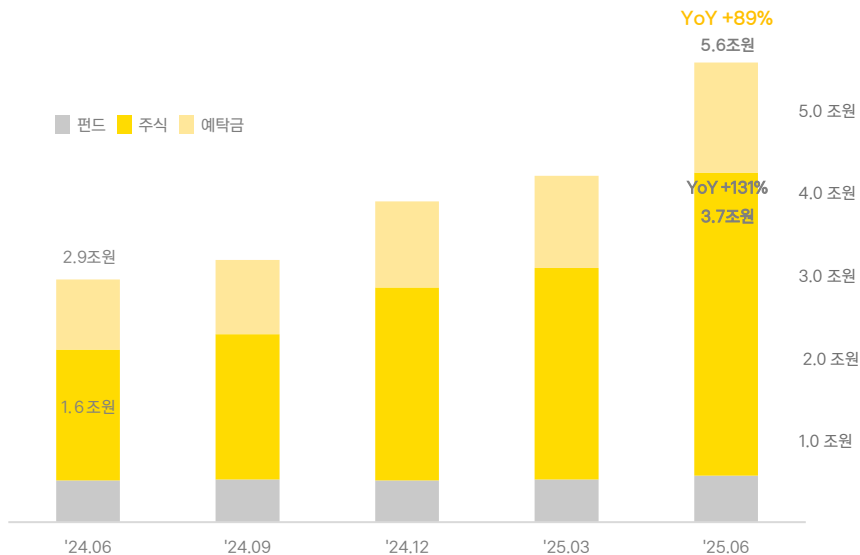
Note1) MVP (Minimum Viable Product)

5. 주요성과

4) 카카오페이증권 견조한 실적 성장

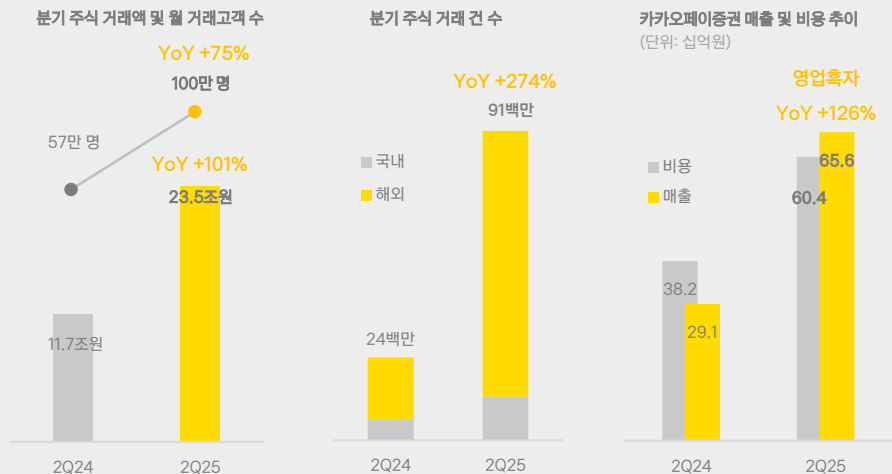
페이증권 주식 잔고는 '24년 2분기 말 1.6조원 대비, YoY +131% 증가한 3.7조원 기록

전체 예탁자산 규모는 주식거래량 증가흐름으로 주식잔고 확대되며, 동기간 89% 증가하여 5.6조원 기록
연금 저축은 출시 6개월 만에 예탁 자산 1천 억원을 넘기며, 고객 예탁자산 증가에 기여



페이증권 거래 고객 수, YoY +75% 증가하며 첫 100만 돌파

분기 주식거래액은 YoY +101% 증가한 23.5조원. 분기 거래 건수는 3배 이상 증가한 91백만 건
: 거래금액 확대를 통한 수수료 수익 증가로 분기 영업이익 52억원 기록하며, 3개 분기 연속 영업흑자 달성



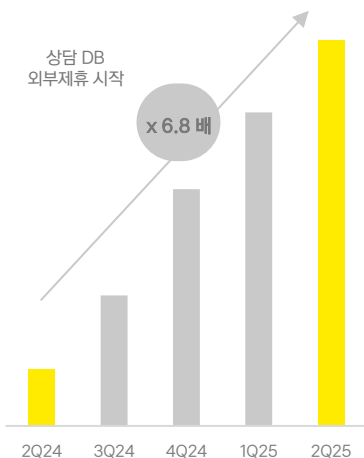
5. 주요성과

5) 보험 마이데이터 기반 보험 상담 수요 증가와 밸류체인 확장

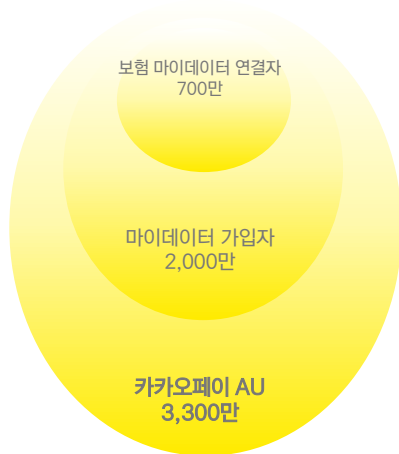
보험 상담 연계 사업의 성장 추이

방대한 유저풀과 데이터 기반 타겟팅으로, 카카오페이의 보험 상담 DB는 전년 동기 대비 약 7배 수준으로 증가
보험 상담 가망고객 풀을 보험 마이데이터 연결자 7백 만에서, 카카오페이 마이데이터 가입자 2천 만으로 확장하고,
추후에는 카카오페이의 연간 이용 유저 전체로 확장 계획

상담 DB 생성 건수



보험 상담 연계 사업의 확장



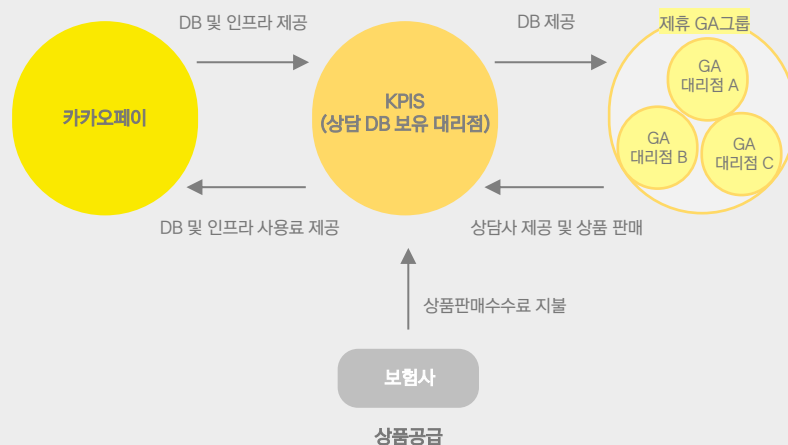
성장성 및 수익성 극대화를 위한 BM 확대

설계사 조직 운영 리스크 최소화 및 효율 향상을 위해 전문성을 갖춘 GA그룹과의 협업 구조 구축
상담 연계 사업에서의 성공 경험 및 데이터 분석 역량을 기반으로 직접 상담 영역으로 확장함으로써,
고객인입부터 상담 과정에서의 일관된 고객 경험을 제공하고, 신규 수익원 확보에 기여할 수 있도록 운영

상담DB 생성 및 인프라 제공

상담DB 및 제휴사 관리

계약체결 및 상담사 관리



6. ESG

1 2 3 4 5 6

2024 ESG보고서 발간

세 번째 ESG보고서 발간

IFRS 지속가능성 공시 기준(S1, S2)을 반영한 프레임워크 적용

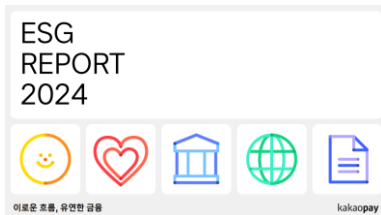
카카오페이 및 자회사 연결 공시로, 매출 기준 데이터 연결 공시율 99.8% 달성

ISAE3000에 따른 제한적 확신업무와 AA1000AS v3 Type 2 수준으로 보고서 제3자 검증 강화

기업지배구조보고서, 환경정보공개 등 ESG 정보공시 채널 다양화

기업지배구조보고서 국문(5월), 영문(7월) 공시

기업의 환경경영 등의 정보를 담은 환경정보공개 4개년 연속 참여



상생활동 전개

소상공인 상생 캠페인 '오래오래 함께가게' 2025년 지원사업 시작

소상공인 브랜드 60개사 선발, 현대백화점 판교점, 여의도 IFC몰 등 팝업스토어 지원
회계/세무 등 금융교육 및 브랜딩 교육 지원, 30개사 대상 마케팅 심화교육 지원

산불전문예방진화대 안전장비 지원 사업 시작

5월 4일 세계 소방관의 날을 맞아 영남권 대형 산불 현장에서 활약한 산불전문예방진화대 응원 캠페인 개최
재단법인 바보의나눔에 산불전문예방진화대 안전장비 지원 기금 1억 1천 여만 원을 조성

신용회복위원회와 찾아가는 군장병 신용교육 실시

군장병 신용위기 해결 및 올바른 금융 가치관 형성 목표

전문가 신용특강과 신용교육 영상 시리즈 제작 발표

카카오페이손해보험, 카카오페이·한국해비타트가 함께 2030 중심의 전세사기 예방 캠페인 전개

전세사기 피해 예방 교육 콘텐츠 제작 및 이사 계약 체크리스트를 배포하여 전세 피해 예방 캠페인 진행

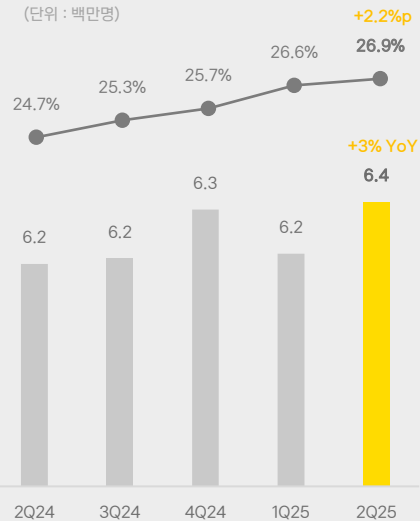


▶ 오래오래 함께가게, 판교현대백화점 팝업스토어 전경

Appendix. ① 유저 활동성 지표¹⁾

DAU²⁾

(단위 : 백만명)



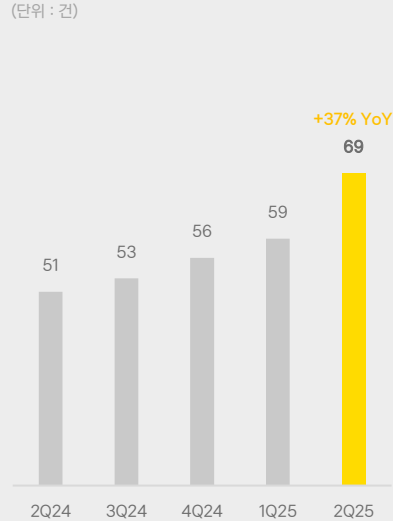
● MAU 대비 DAU 비중

활성 유저당 전환서비스 이용 개수³⁾



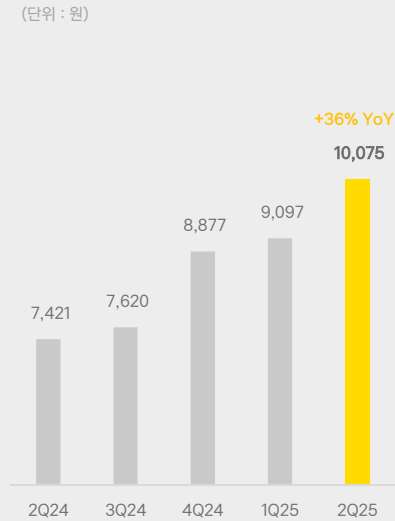
분기 ATPU⁴⁾

(단위 : 건)



분기 ARPU⁵⁾

(단위 : 원)



주1) 지표 기준 변경 안내 ('25년~)

카카오페이의 모든 서비스에 대한 유저의 Action (금전적 흐름이 발생한 모든 거래 및 카카오페이 채널에서 서비스 이용을 신청하는 활동)을 유저 트랙픽 지표에 포함, 단순 방문자의 개념인 UV와 다름

주2) DAU : Daily Active User, MAU : Monthly Active User

주3) 해당 분기의 마지막 월에 유저가 이용한 서비스의 개수를 집계하고, 해당 분기의 마지막 월에 해당하는 MAU로 나누어 산출. 동일 서비스를 여러 번 이용한 경우 '1'로 카운트 함

주4) ATPU : Average Transaction Per User, 분기의 총 거래 건수를 해당 분기의 마지막 월에 해당하는 MAU로 나누어 산출

주5) ARPU : Average Revenue Per User, 분기 연결 매출을 해당 분기의 마지막 월에 해당하는 MAU로 나누어 산출

Appendix. ② 연결재무제표¹⁾

연결재무상태표

(단위: 백만원)	2024.06	2025.03	2025.06
자 산			
유동자산	3,594,298	3,974,267	4,353,152
현금및현금성자산	1,615,299	1,401,469	1,582,407
예치금	84,308	145,327	245,267
단기금융상품	712,250	1,001,954	902,406
당기손익-공정가치 측정 금융자산	791,994	1,006,190	1,137,023
기타유동금융자산	359,293	385,079	449,708
기타유동자산	31,154	34,249	36,340
비유동자산	536,146	526,909	491,938
관계기업투자	41,720	49,533	46,204
유형자산	42,022	36,491	35,555
무형자산	137,028	122,668	120,305
기타비유동자산	315,375	318,217	289,874
자산총계	4,130,444	4,501,176	4,845,090
부 채			
유동부채	2,073,187	2,454,838	2,800,618
미지급금	571,789	622,125	748,670
예수금	548,138	591,983	591,114
예수부채	850,214	1,118,265	1,326,985
기타유동부채	103,046	122,465	133,849
비유동부채	120,753	120,350	124,191
부채총계	2,193,941	2,575,188	2,924,809
자 본			
지배기업 소유주지분	1,885,691	1,875,309	1,877,590
자본금	67,280	67,340	67,496
자본잉여금	1,817,014	1,818,116	1,803,228
자본조정	167,661	168,420	174,828
기타포괄손익누계액	-3,663	-7,911	-10,011
결손금	-162,602	-170,656	-157,950
비지배지분	50,813	50,679	42,691
자본총계	1,936,503	1,925,988	1,920,281
부채 및 자본총계	4,130,444	4,501,176	4,845,090

연결손익계산서

(단위: 백만원)	2Q24	1Q25	2Q25
영업수익	185,497	211,905	238,289
비금융업	152,373	159,212	165,675
금융업	33,124	52,693	72,614
영업비용	192,767	207,493	228,961
지급수수료	88,492	92,108	96,885
광고선전비	16,733	18,100	20,654
인건비	53,116	58,370	63,465
주식보상비용	566	591	2,500
상각비	12,932	12,156	12,133
지급임차료	1,551	1,539	1,484
기타	19,943	25,220	34,339
영업이익(손실)	-7,270	4,411	9,328
기타수익	1,443	2,293	2,041
기타비용	1,299	2,026	1,897
금융수익	15,813	14,357	13,539
금융비용	2,000	1,686	2,015
지분법이익(손실)	1,381	3,029	-1,033
법인세비용차감전계속사업이익	8,068	20,379	19,963
계속사업법인세비용	7,442	6,010	5,843
당기순이익(손실)	626	14,369	14,120
지배기업 소유주지분	3,859	13,295	12,705
비지배지분	-3,233	1,073	1,415

주1) 감독당국의 가이드 고려 및 재무정보의 비교가능성 향상을 위해 2024년'부터' 금융업의 재무제표 표시를 유동성배열법에서 유동/비유동 구분법으로 회계정책을 변경함

Appendix. ③ 별도재무제표

별도재무상태표

(단위: 백만원)	2024.06	2025.03	2025.06
자 산			
유동자산	2,498,700	2,577,011	2,635,076
현금및현금성자산	1,515,029	1,343,743	1,513,976
단기금융상품	708,050	997,154	897,156
기타유동금융자산	244,160	202,256	190,164
기타유동자산	31,461	33,858	33,779
비유동자산	865,722	846,781	871,395
종속기업및관계기업투자	529,009	528,338	560,044
유형자산	28,662	25,149	23,924
무형자산	28,929	29,719	30,716
기타비유동자산	279,122	263,575	256,710
자산총계	3,364,422	3,423,791	3,506,470
부 채			
유동부채	1,149,433	1,187,596	1,235,424
미지급금	517,317	502,816	550,114
예수금	548,138	591,983	591,114
기타유동부채	83,978	92,797	94,195
비유동부채	94,087	92,326	92,525
부채총계	1,243,520	1,279,922	1,327,949
자 본			
자본금	67,280	67,340	67,496
자본잉여금	1,894,449	1,895,550	1,902,967
자본조정	167,661	168,420	174,828
기타포괄손익누계액	-3,445	-8,181	-8,187
이익잉여금 (결손금)	-5,043	20,739	41,418
자본총계	2,120,902	2,143,869	2,178,521
부채 및 자본총계	3,364,422	3,423,791	3,506,470

별도손익계산서

(단위: 백만원)	2Q24	1Q25	2Q25
영업수익	154,177	160,907	167,202
영업비용	142,879	147,346	152,998
지급수수료	82,934	85,087	89,940
광고선전비	16,072	15,387	17,600
인건비	36,270	39,173	38,708
주식보상비용	967	492	411
상각비	5,345	5,283	5,381
지급임차료	1,270	1,242	1,191
기타	988	1,175	178
영업이익(손실)	11,298	13,561	14,204
기타수익	1,647	1,114	1,811
기타비용	1,121	1,883	1,966
금융수익	16,189	14,980	14,087
금융비용	1,337	1,147	1,457
법인세비용차감전계속사업이익	26,676	26,625	26,679
법인세비용	7,398	5,519	6,000
당기순이익(손실)	19,278	21,106	20,679

kakaopay