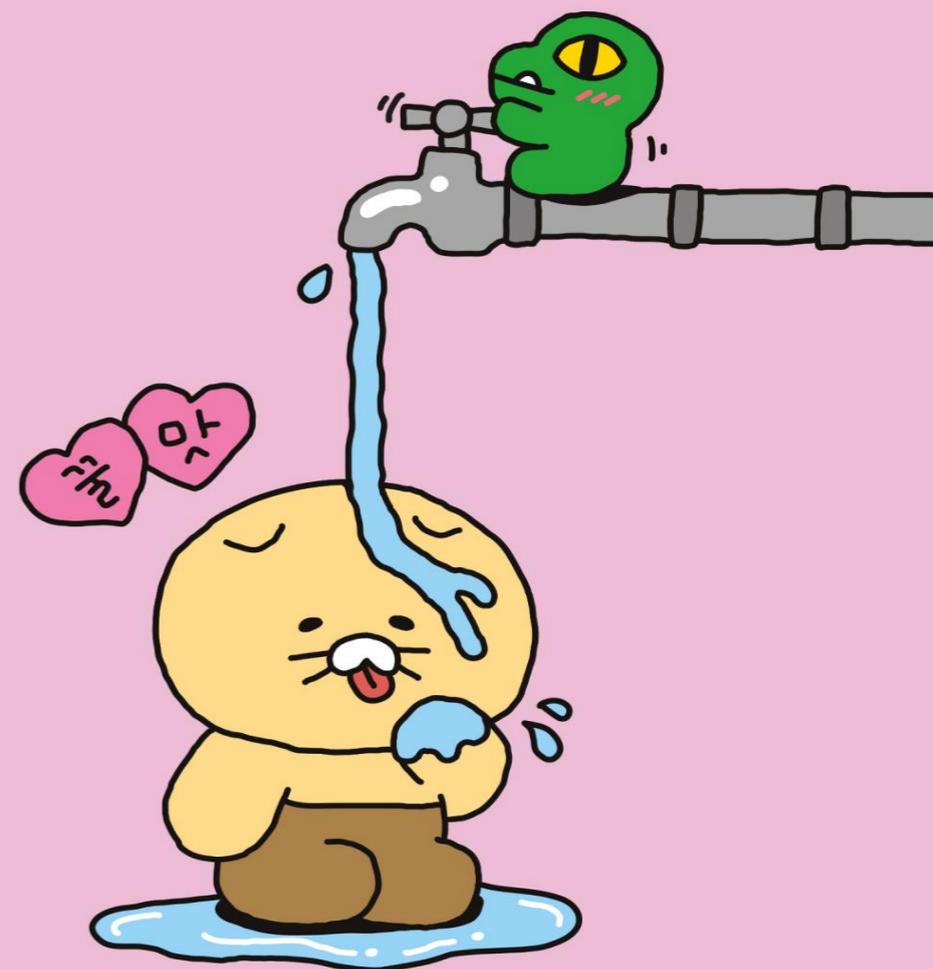


kakao

2025년 2분기 실적발표

2025. 8. 7 | Kakao Investor Relations



유의사항

본 자료의 2025년 2분기 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.

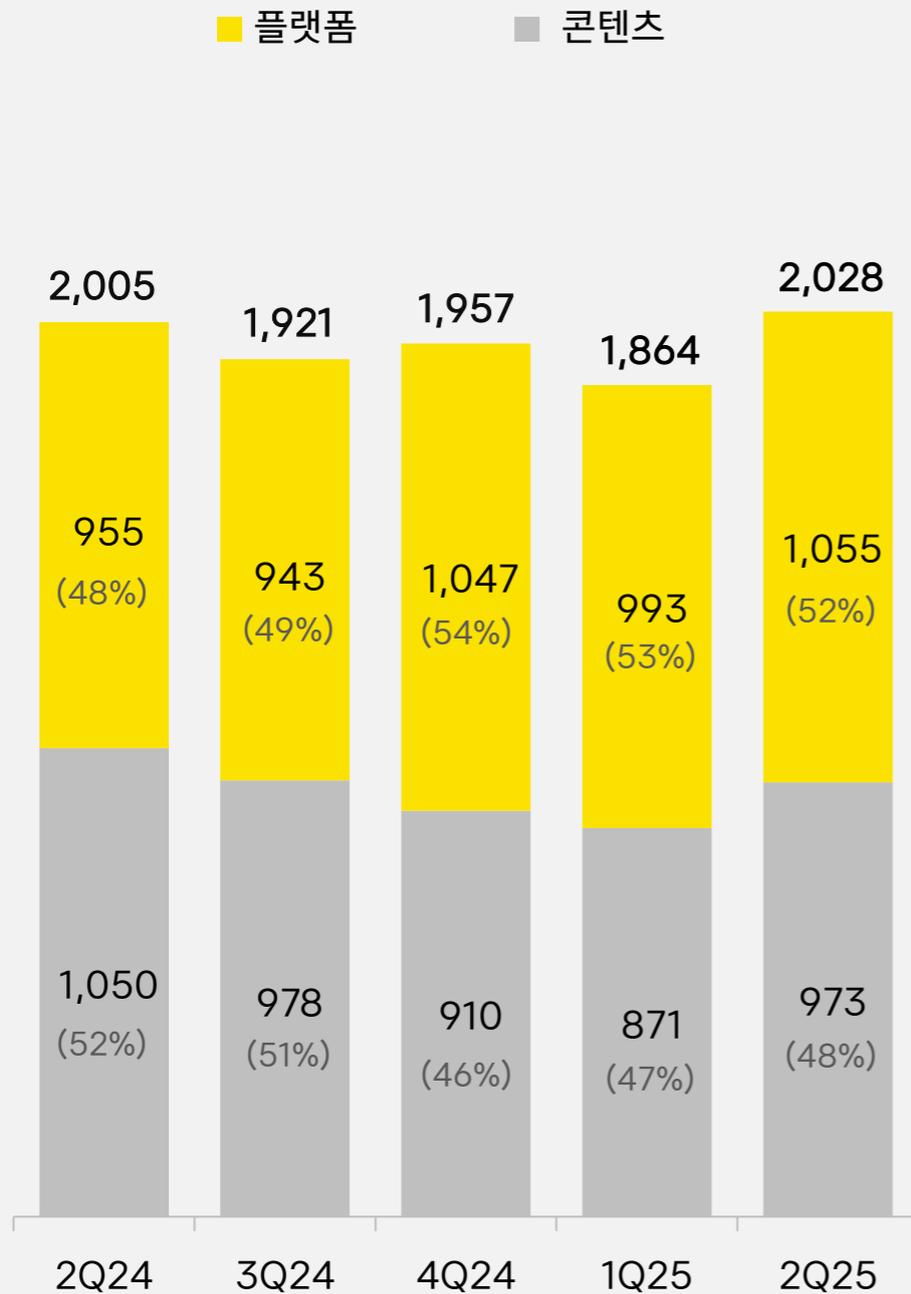
따라서, 본 자료는 투자자들의 투자 결과에 대하여 어떠한 법적인 목적으로 사용되어서는 아니되며, (주)카카오는 본 자료에서 제공되는 정보에 의거하여 발생하는 투자 결과에 대해 어떠한 책임을 지지 않음을 알려드립니다.

매출 구성

총 매출 +1% YoY / +9% QoQ

2분기 매출 비중 : 플랫폼 52%, 콘텐츠 48%

(단위: 십억원)



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

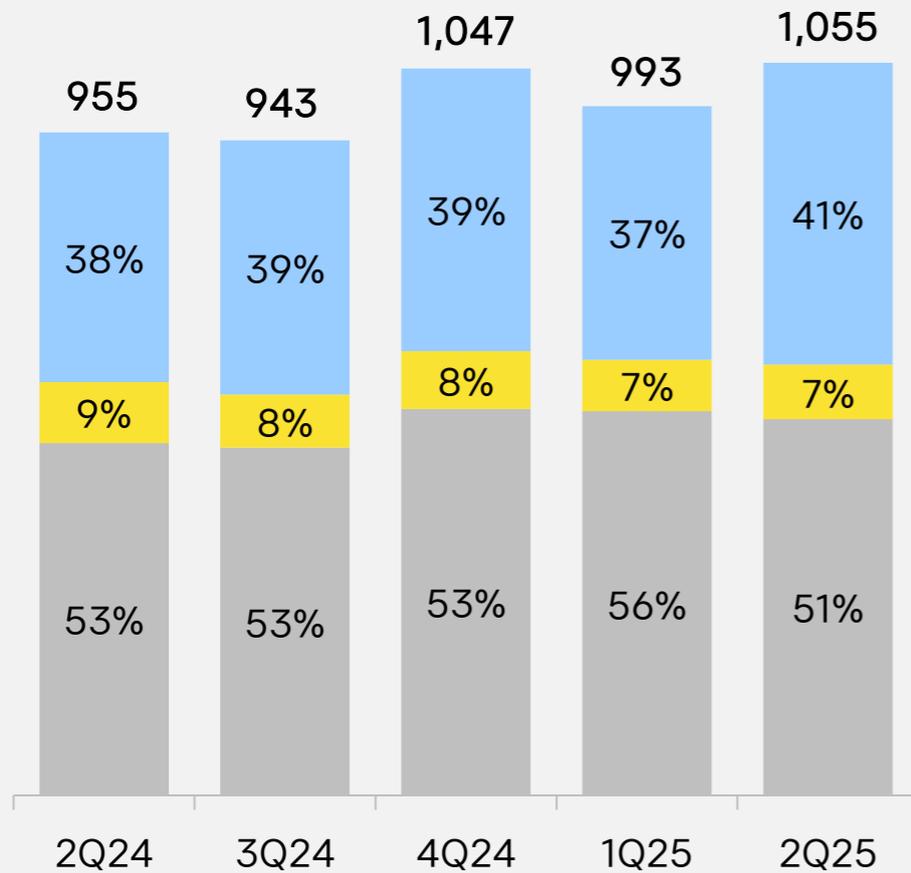
부문별 매출

플랫폼 부문

2Q25 +10% YoY, +6% QoQ

(단위: 십억원)

■ 특비즈 ■ 포털비즈 ■ 플랫폼 기타

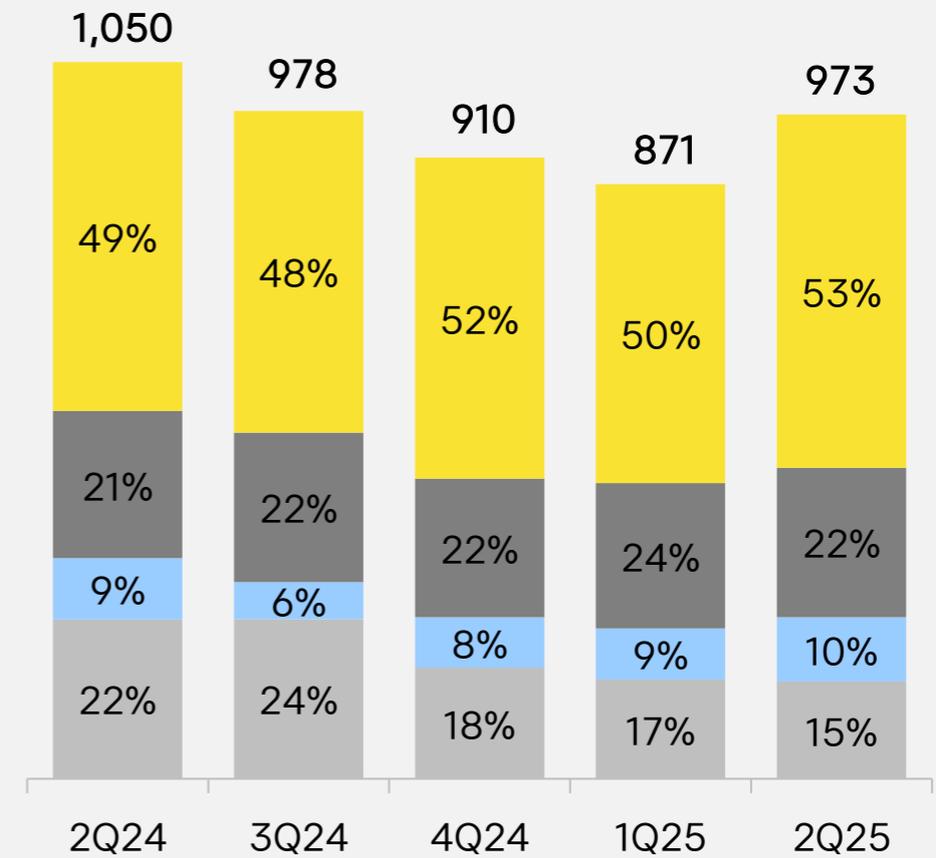


콘텐츠 부문

2Q25 -7% YoY, +12% QoQ

(단위: 십억원)

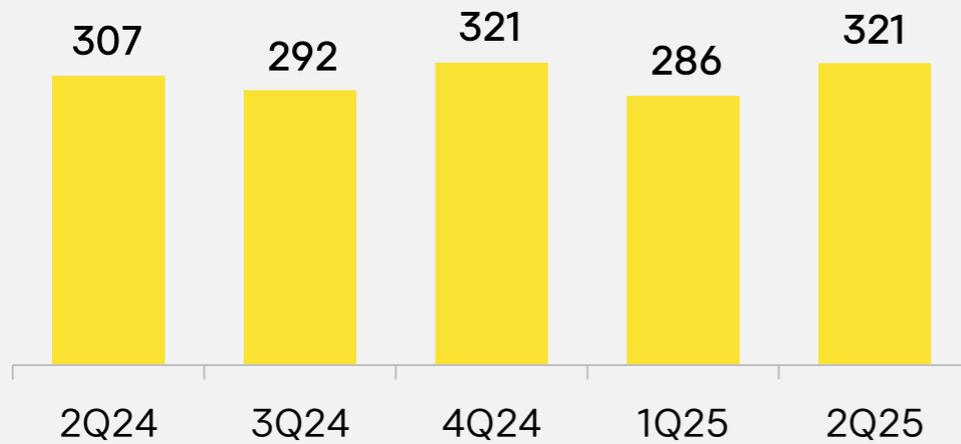
■ 게임 ■ 미디어 ■ 스토리 ■ 뮤직



플랫폼 부문 | 특비즈

광고

(단위: 십억원)

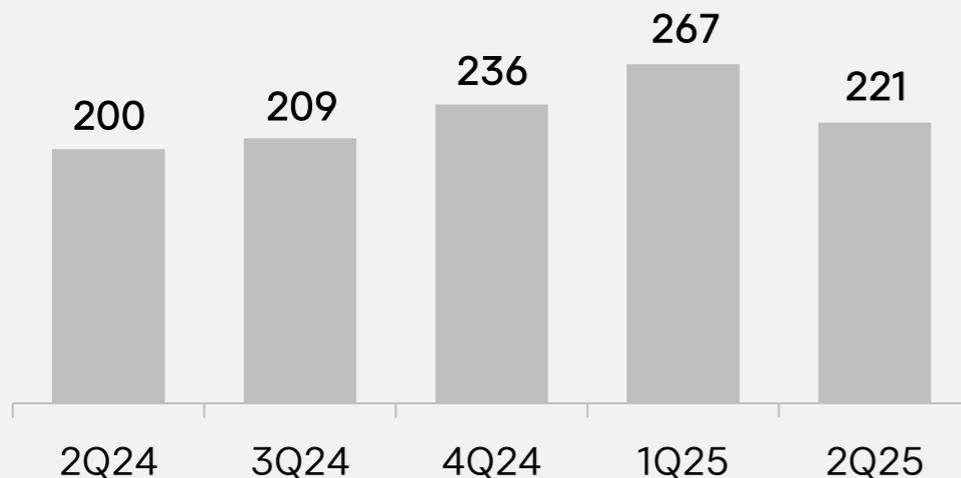


2Q25 +4% YoY, +12% QoQ

- (YoY) 비즈니스 메시지의 견조한 성장세가 전년동기 중국 이커머스 광고주의 광고 집행에 따른 높은 기저를 상쇄하며 성장
- (QoQ) 계절적 성수기 영향

커머스

(단위: 십억원)



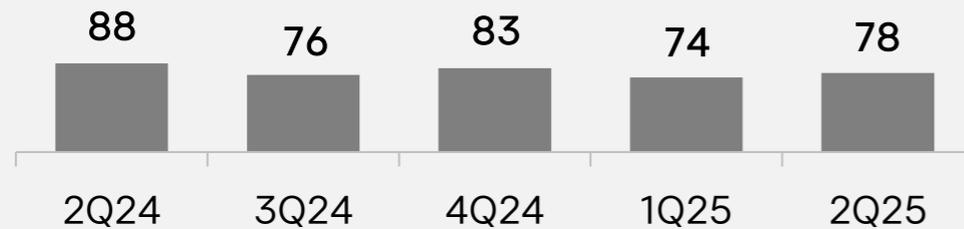
2Q25 +10% YoY, -17% QoQ

- 통합 거래액: 2.5조원, +6% YoY, -4% QoQ
- 선물하기 거래액: +8% YoY, -9% QoQ
- (YoY) 선물하기 내 자기구매 거래액 YoY +43% 성장하면서 전체 성장률을 견인
- (QoQ) 전분기 설 명절 기간 직매입 상품 증가에 따른 높은 기저

플랫폼 부문 | 포털, 기타

포털비즈

(단위: 십억원)

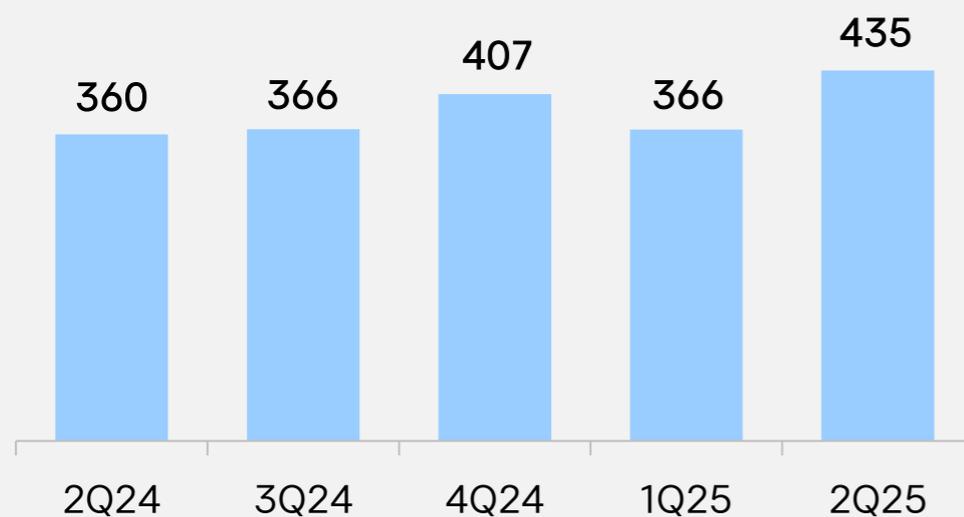


2Q25 **-11% YoY, +6% QoQ**

- (YoY) 검색 쿼리의 감소와 별도 법인 설립 준비 영향
- (QoQ) 계절적 성수기 효과

플랫폼 기타

(단위: 십억원)



2Q25 **+21% YoY, +19% QoQ**

- 모빌리티 : 주차, 퀵 서비스 중심 견조한 성장
- 페이 : 금융 및 플랫폼 서비스 고성장과 비용효율화 효과로 두 자릿수 매출 성장 지속, 2개 분기 연속 영업이익 흑자 달성

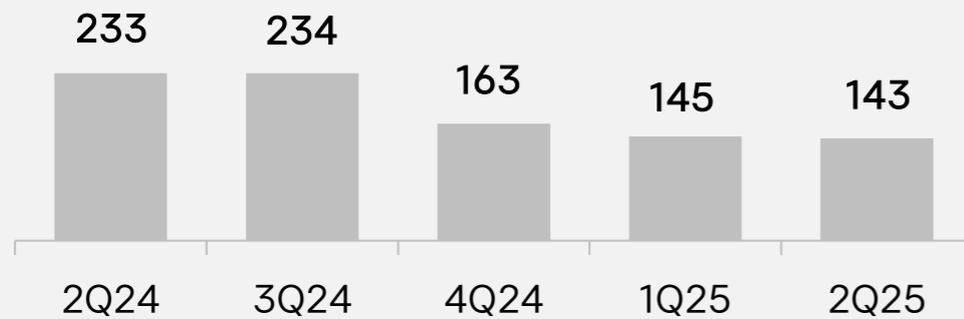
콘텐츠 부문 | 게임, 뮤직

게임

(단위: 십억원)

2Q25 -39% YoY, -2% QoQ

- (YoY/QoQ) 신작 공백 지속

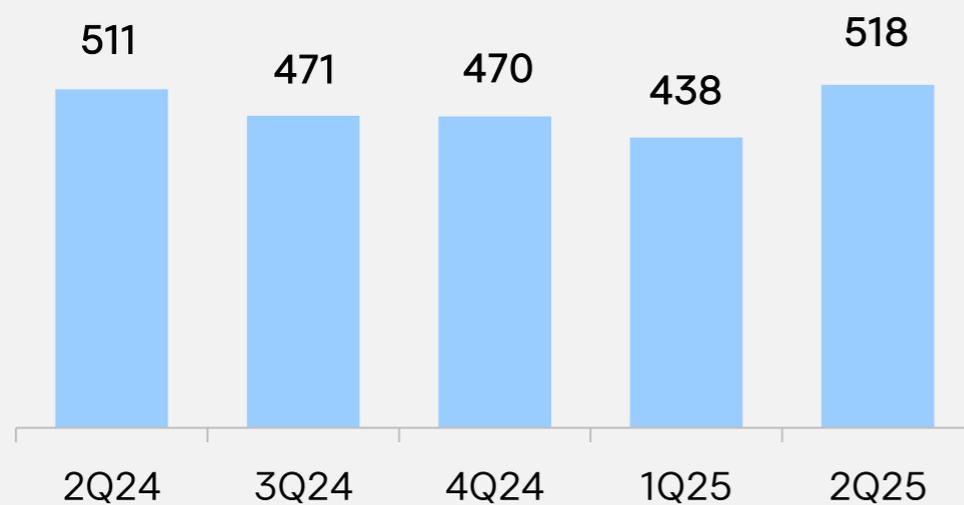


뮤직

(단위: 십억원)

2Q25 +1% YoY, +18% QoQ

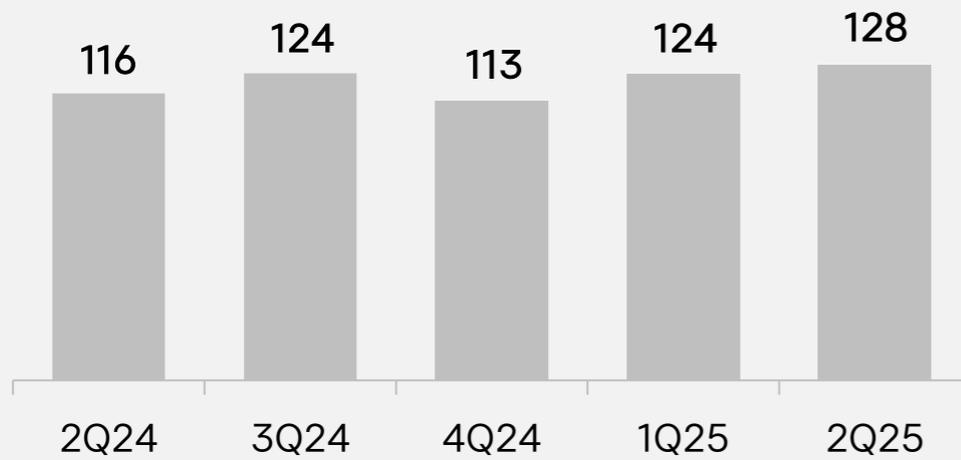
- (레이블) 주요 아티스트들의 앨범 판매 호조와 MD매출 확대
- (유통) 견조한 1위 사업자 지위 유지
- (멜론) 수익성 중심의 전략 지속



콘텐츠 부문 | 스토리

픽코마

(단위: 십억원)

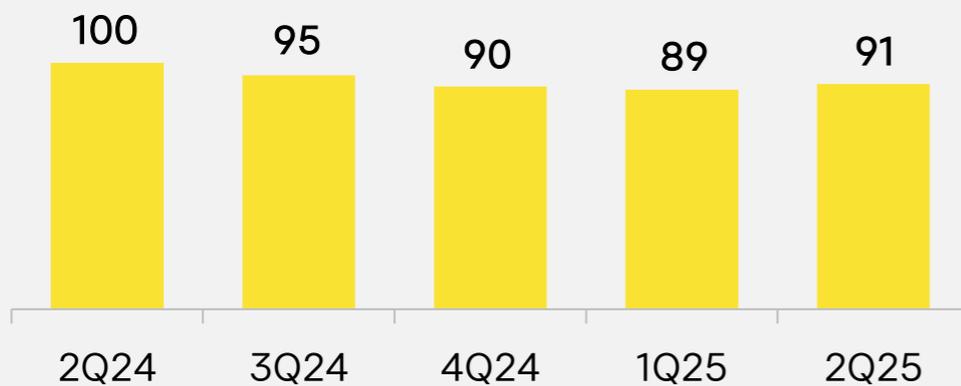


2Q25 +10% YoY, +3% QoQ

- (엔화 기준) 거래액 -5% YoY, -0.2% QoQ
- (엔화 기준) 매출액 -3% YoY, -3% QoQ
- 효율적인 마케팅 집행을 이어간 결과, 역대 분기 최대 영업이익 달성

엔터테인먼트

(단위: 십억원)

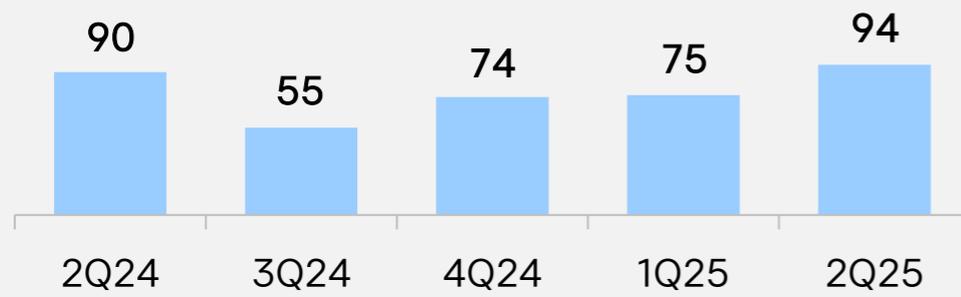


2Q25 -9% YoY, +3% QoQ

- (YoY) 마케팅 효율화 기조 유지
- (QoQ) 거래액 정체 속 IP 유통에서의 2차 사업 확대로 매출 방어
- IP 경쟁력 강화를 위한 노력 지속 및 글로벌 운영 효율성 제고

미디어

(단위: 십억원)



2Q25 +5% YoY, +25% QoQ

- (YoY/QoQ) 매출 인식 작품 수 증가 및 상반기 제작 진행률 집중된 영향

실적요약

(단위: 십억원)	2Q24	1Q25	2Q25	YoY	QoQ
매출	2,005	1,864	2,028	1%	9%
플랫폼 부문	955	993	1,055	10%	6%
특비즈	508	553	542	7%	-2%
포털비즈	88	74	78	-11%	6%
플랫폼 기타	360	366	435	21%	19%
콘텐츠 부문	1,050	871	973	-7%	12%
게임	233	145	143	-39%	-2%
뮤직	511	438	518	1%	18%
스토리	216	213	219	1%	3%
미디어	90	75	94	5%	25%
영업비용	1,871	1,758	1,842	-2%	5%
영업이익	134	105	186	39%	76%
영업이익률	6.7%	5.7%	9.2%	2.5%pt	3.5%pt
당기순이익	87	200	172	97%	-14%
지배지분순이익	101	172	161	59%	-6%
비지배지분순이익	-14	28	11	흑자전환	-63%
당기순이익률	4.3%	10.7%	8.5%	4.1%pt	-2.3%pt

영업비용

(단위: 십억원)	2Q24	1Q25	2Q25	YoY	QoQ
영업비용	1,871	1,758	1,842	-2%	5%
인건비	481	479	489	2%	2%
매출연동비	797	701	717	-10%	2%
외주/인프라비	196	206	233	19%	13%
마케팅비	108	87	88	-19%	1%
상각비	207	206	222	7%	8%
기타	82	80	93	13%	16%

2분기 증감 분석

- 인건비 (YoY/QoQ) 보수적인 채용 기조 유지
- 매출연동비 (YoY) SM 앨범 제작 관련 비용의 계정 재분류 효과 (매출연동비 → 외주/인프라비)
(QoQ) 콘텐츠 매출 증가 영향
- 외주/인프라비 (YoY) SM 앨범 제작 관련 비용의 계정 재분류 효과
(QoQ) 음반 매출 증가에 따른 제작 원가 상승
- 마케팅비 (YoY) 픽코마 전략적 마케팅 집행 성과
(QoQ) 전사 효율적인 마케팅 집행 기조 유지
- 상각비 (YoY/QoQ) 데이터센터 관련 기계장치 투자 증가 및 디어유 연결 편입 영향

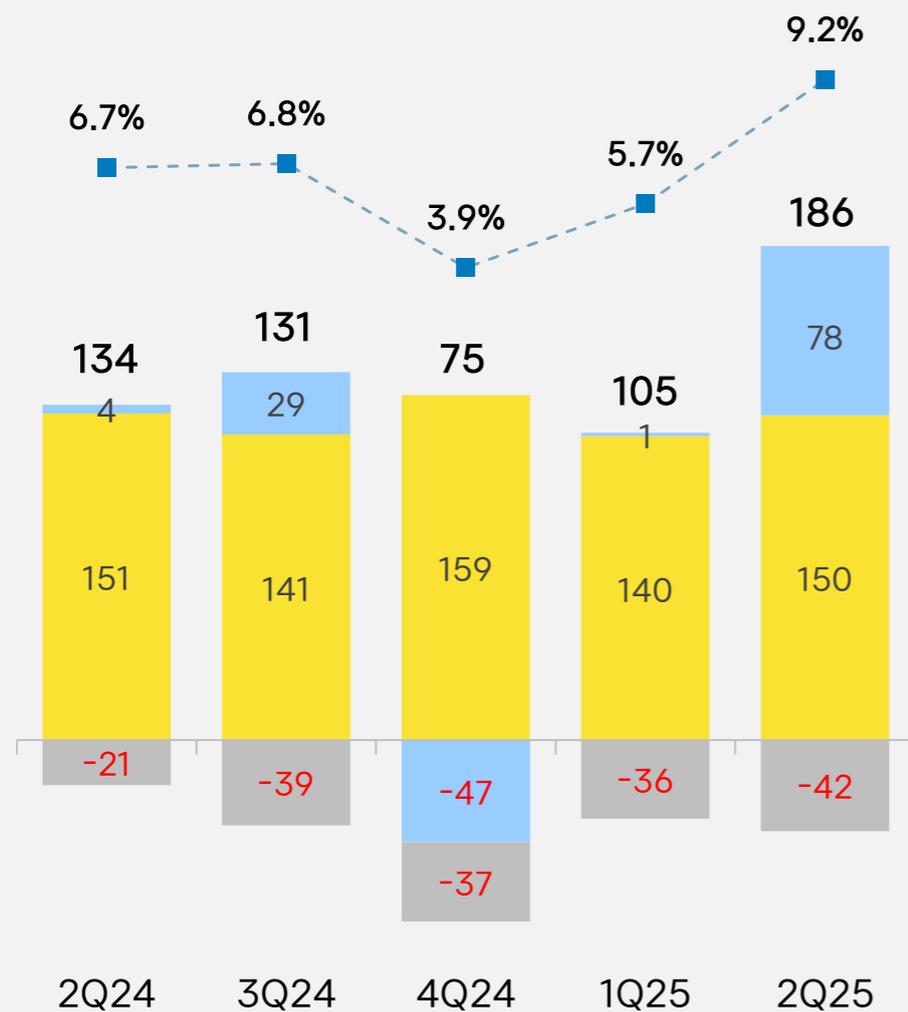
영업이익 / 당기순이익

영업이익(률)

2Q25 +39% YoY, +76% QoQ

카카오 (별도)¹⁾ 종속회사²⁾ AI³⁾ - OPM

(단위: 십억원)

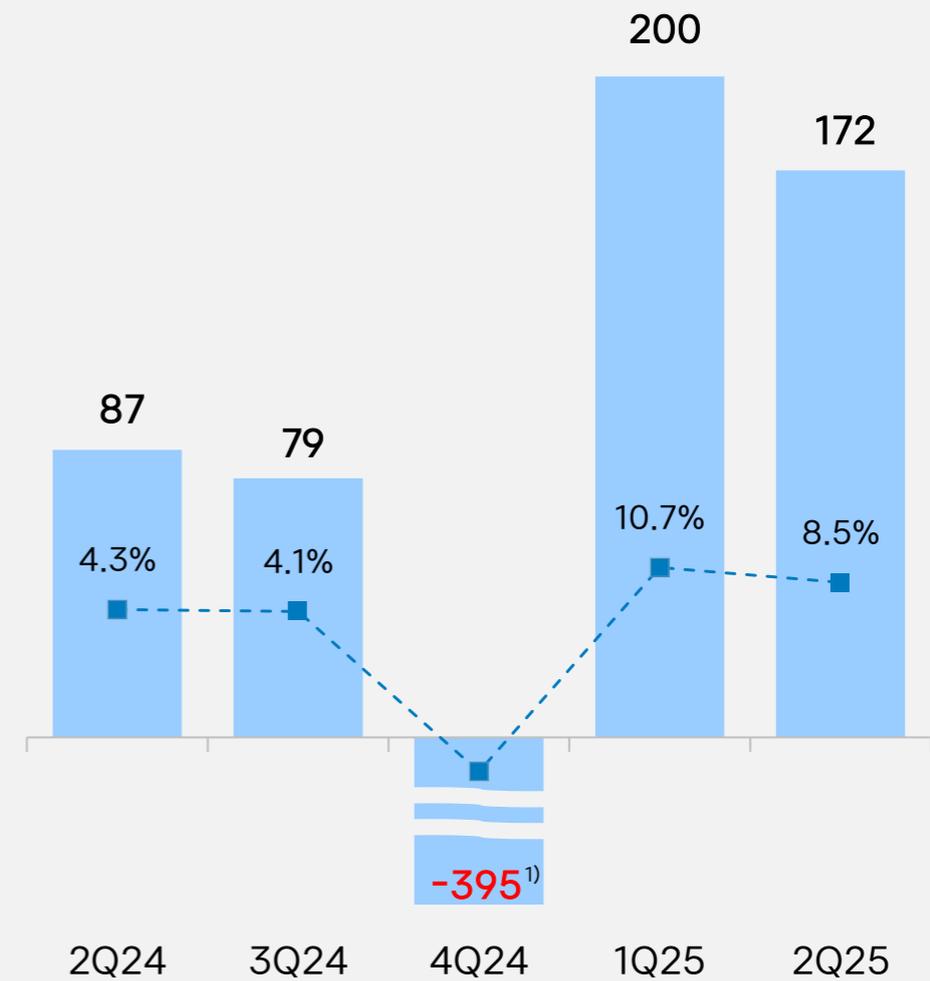


당기순이익(률)

2Q25 +97% YoY, -14% 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

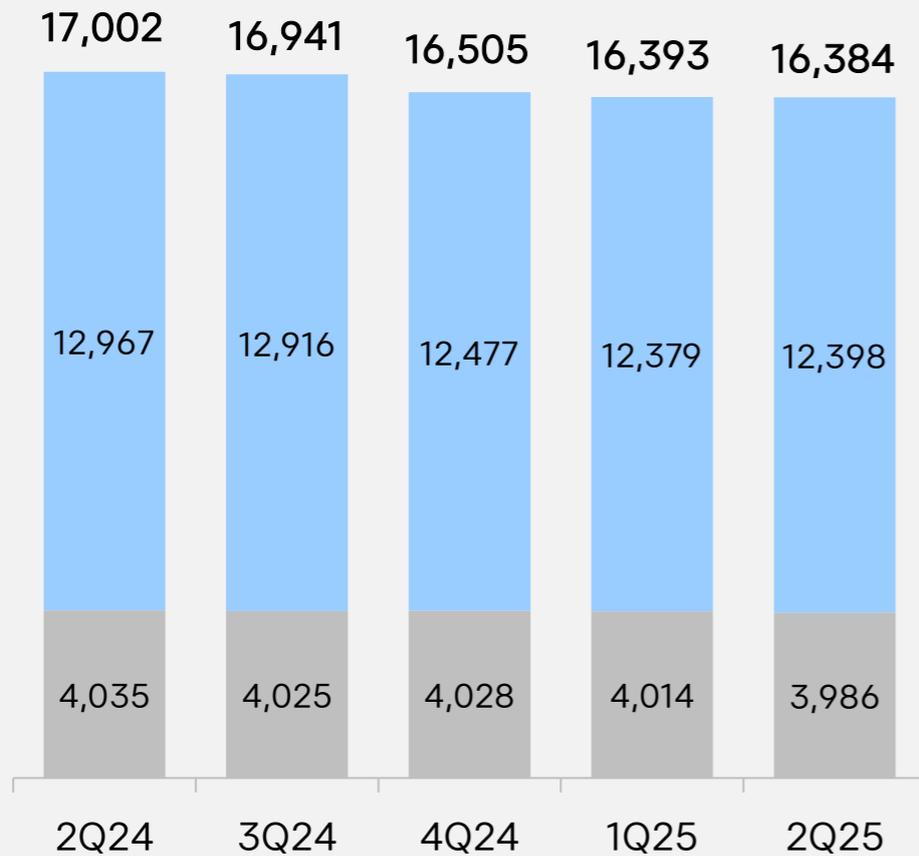
인원 / CapEx

인원 현황 2Q25 -618명 YoY, -9명 QoQ

전년동기 일부 자회사 매각 효과로 YoY 감소
보수적인 채용 기조로 전분기와 유사

■ 카카오 ■ 종속회사¹⁾

(단위: 명)



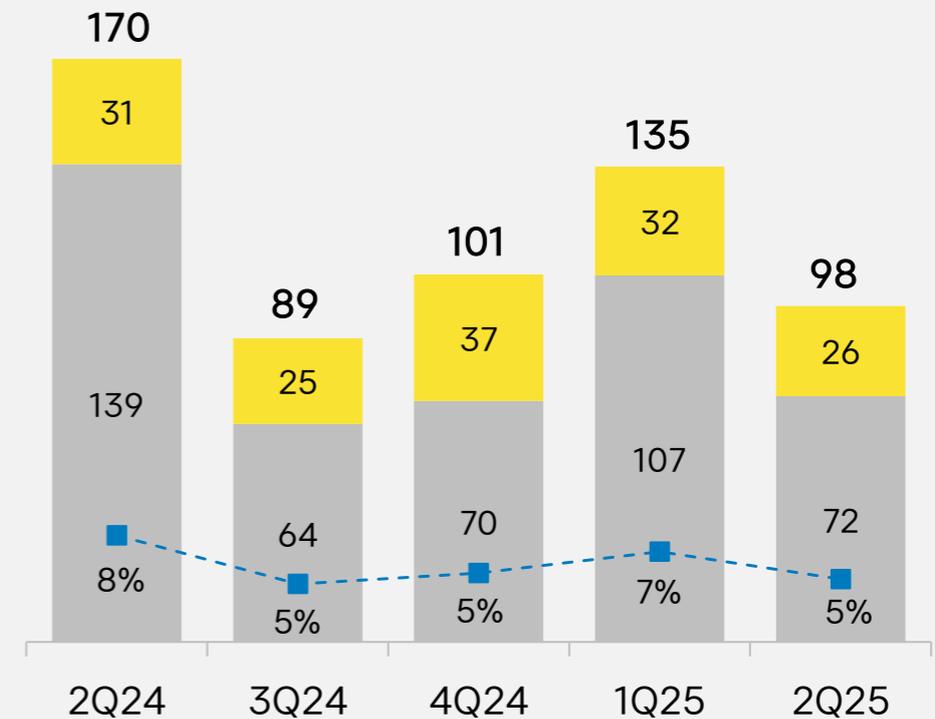
1) 주요 연결 종속회사 13개사 기준으로 인원 산정 기준 변경

CapEx 2Q25 -721억원 YoY, -407억원 QoQ

전년동기 AI캠퍼스 완공, GPU 구매 기저효과로 YoY 감소
전분기 GPU 구매 기저효과로 QoQ 감소

■ 유형자산¹⁾ ■ 무형자산²⁾ -■- 매출액 대비

(단위: 십억원)



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

ESG 활동성과



카카오 그룹 경제적 파급효과 분석 결과 및 사회경제적 가치 발표

- 최근 3년간 누적 경제적 파급효과는 생산유발효과 51.4조 원, 부가가치유발효과 24.5조 원, 고용유발효과 약 14만 5천 명에 달함
- 일상의 편의 제고, 사회 안전망 강화, 사회/환경문제 대응 등 총 10개 분야에서 카카오 그룹이 기여해온 사회경제적 가치 분석

카카오 AI 가드레일 모델 Kanana Safeguard

국내 기업 최초 오픈소스 공개

- Kanana Safeguard
- Kanana Safeguard-Siren
- Kanana Safeguard-Prompt

AI 안전성 검증 위한 가드레일 모델 'Kanana Safeguard' 공개

- 자체 개발 'Kanana'기반 3종 가드레일 모델 'Safeguard', 'Safeguard-Siren', 'Safeguard-Prompt' 오픈소스로 공개 및 상업적 라이선스 적용하여 안전한 AI 생태계 구축에 기여



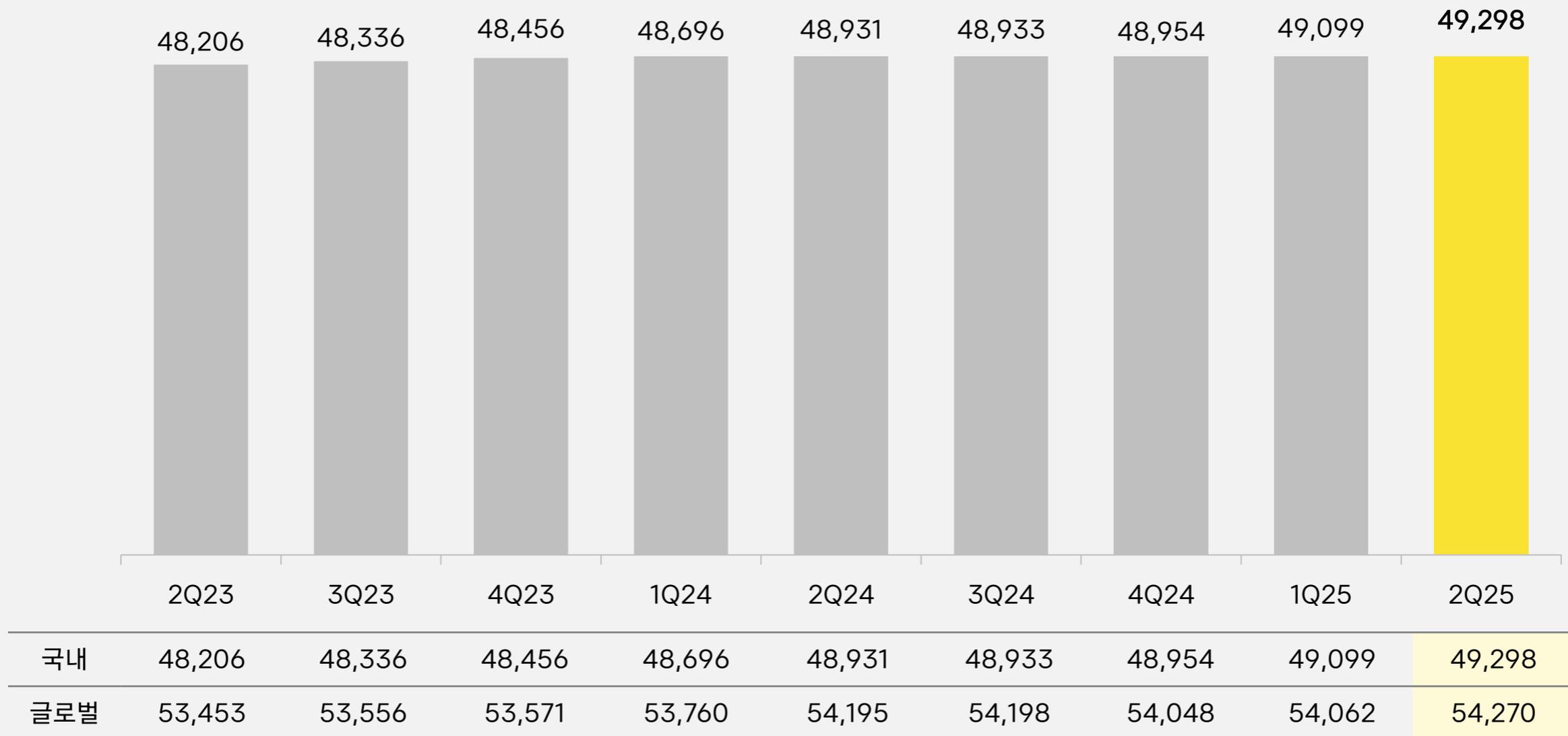
'2024 카카오의 약속과 책임' ESG 보고서 발간

- 기후변화 대응, AI 기술 안전성 및 책임경영, 개인정보보호, 정보보안 등 환경/사회/거버넌스 영역별 주요 성과 및 데이터 공개

카카오톡 MAU

4천9백만 명 규모의 견조한 국내 월간 활성 이용자(MAU) 유지

(단위: 천명)



평균 월간 활성 이용자. 글로벌 MAU는 국내 MAU를 포함.

감사합니다

