

# Q4 2025

Earnings Release

kakaopay

# 유의사항

본 자료의 2025년 4분기 재무정보는 한국채택국제회계기준에 따라 작성된 실적에 대한 추정치이며, 별도 재무제표를 제외한 모든 재무정보와 영업성과는 종속회사를 포함한 연결 기준으로 작성되었습니다.

본 자료는 외부감사인의 회계 감사가 완료되지 않은 상태에서 투자자 여러분의 편의를 위해 작성된 자료이므로, 내용 중 일부는 회계 감사 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 정보에 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	17
7. 2026 전략	18
Appendix	
유저활동성지표	19
재무제표	20

# Executive Summary

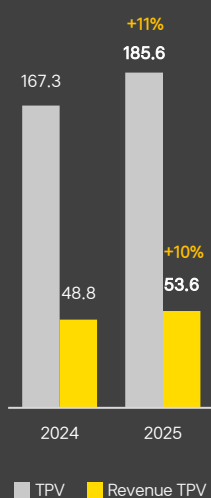
## 2025 수익성 지표 Highlights

**TPV** 2025 연간 TPV 185.6조원 달성. YoY 18.3조원 증가하며 외형성장 지속  
Revenue TPV는 YoY +10% 증가한 53.6조원 기록

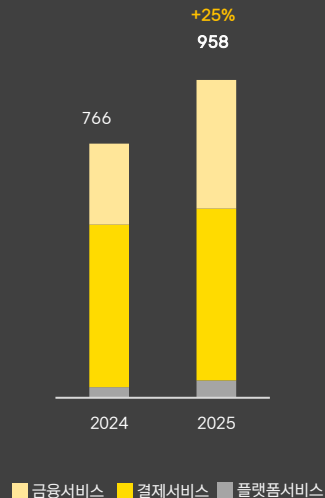
**REVENUE** 2025 연간 매출 YoY +25% 증가하며 9,584억원 달성  
전 사업 부문의 고른 성장세에 힘입어 견고한 매출 확대 기조 유지  
금융 YoY +59%로 고성장세 지속하며 전체 매출 성과 견인(금융 비중 40%)  
플랫폼 매출 또한 YoY +63% 증가하여 확장성 확인

**EARNING** 2025 연간 영업이익 504억원으로 첫 흑자 달성  
당기순이익 557억원, EBITDA 833억원

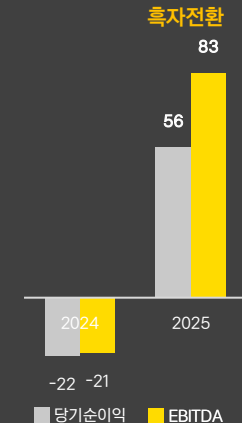
**TPV**  
(단위 : 조원)



**REVENUE**  
(단위 : 십억원)



**당기순이익, EBITDA<sup>1)</sup>**  
(단위 : 십억원)

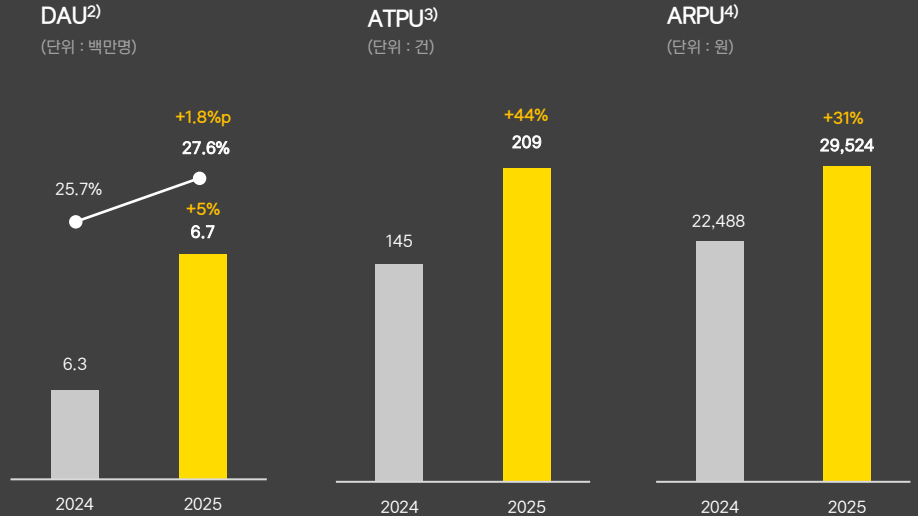


주1) EBITDA는 매출액에서 유/무형 감가상각비(단, 리스자산 감가상각비는 제외)를 제외한 영업비용을 차감하여 계산

# Executive Summary

## 2025 사업성 지표<sup>1)</sup> Highlights

DAU	DAU는 668만 명 기록, YoY +5% 성장 전체 MAU 대비 27.6%로 유저 stickiness 지속 강화
ATPU	연간 ATPU는 209건, YoY +44% 증가 전 사업 부문 사용자 활동성이 증가한 가운데, 금융서비스의 압도적인 거래건수가 전체 지표 상승을 주도
ARPU	연간 ARPU는 YoY +31% 증가한 29,524원 기록 전 사업 부문 외형 성장과 금융서비스의 괄목할 성과가 ARPU 상승을 견인



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, 모두 4분기 기준

주3) ATPU : Average Transaction Per User, 연간 총 거래건수를 AAU(연간 활성 유저, 해당 연도 최초 1회 이상 서비스 이용실적이 있는 유저 수)로 나누어 산출

주4) ARPU : Average Revenue Per User, 연간 연결 매출을 AAU로 나누어 산출

# 1. 거래액(TPV<sup>1)</sup>)

- 4Q 전체 TPV는 YoY +14% 증가한 49.3조원 기록
- Revenue TPV는 14.2조원으로 YoY +15% 증가, 전체 TPV의 29% 차지

## • 결제 및 송금서비스 TPV YoY 두 자릿수 증가세 지속

결제서비스 YoY +18%, 전 영역 두 자릿 수 증가 (온/오프라인/해외 결제 각 YoY +11%, +43%, +21%)

- 온라인 결제는 YoY +11% 증가, 계절적 성수기 마케팅 강화 등에 따른 Non-captive 거래액 확대
- 오프라인 결제는 YoY +43% 증가, 혜택 증대, 굿딜 브랜드 확대 및 '삼성윌렛'에 '카카오페이머니' 탑재를 통한 오프라인 결제 유저 락인 효과 증대
- 해외 결제는 YoY +21% 증가, 전략 가맹점 프로모션 및 NFC 도입 등으로 연말 해외 쇼핑 및 여행객 수요 흡수

대출서비스는 정부의 고강도 대출 규제 강화 여파로 거래액 YoY 감소했으나 QoQ 증가 상품 포트폴리오 다변화 및 웹 내재화 적용 확대에 따른 실행률 제고로 분기별 성장세 회복

주식거래액<sup>2)</sup>은 YoY +159% 증가하며 45조원 기록, 사상 최대 분기 실적 달성

송금서비스는 YoY +14% 증가, 증권 주식 거래 증가에 따른 '내 계좌 송금' 확대 효과

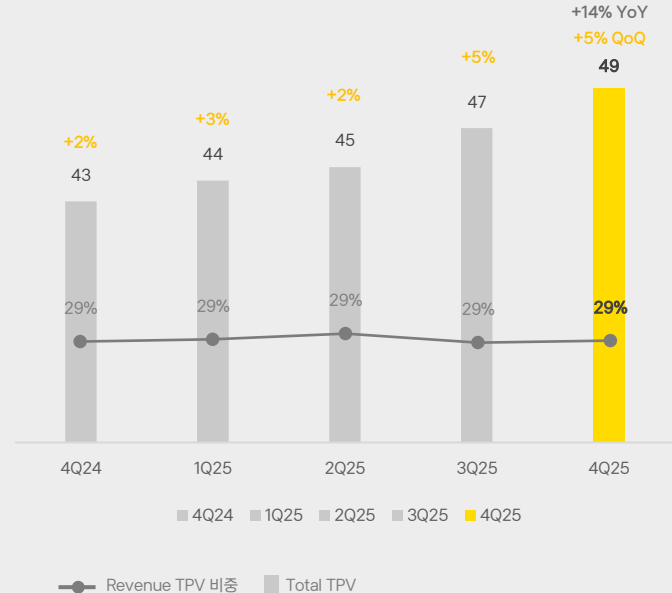
## • 카카오페이머니 충전 잔고 2조 2,859억원 기록

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

주2) MTS거래대금은 금융서비스 TPV에서 제외함

## TPV

(단위 : 조원)



## 2. 영업수익(매출)

- 4Q 영업수익(매출)은 YoY +24% 증가한 2,698억원 기록
- 결제, 금융, 플랫폼 등 전 서비스 부문에 걸쳐 두 자릿수 YoY 매출 성장세 시현
- 금융서비스 매출은 투자와 보험서비스의 동반 성장으로 전체 매출의 42% 차지

결제서비스 매출은 YoY +12% 증가, 온라인과 해외결제가 매출 성장 주도

금융서비스는 대출 규제 여파에도 투자와 보험서비스 매출 확대로 YoY +34% 증가

- 투자서비스는 국내외 주식 거래액 증대 및 ISA/연금저축 판매 증가로 YoY +39% 증가
- 보험서비스는 상품 포트폴리오 및 판매채널 다각화, 보험 DB 판매 확대로 YoY +80% 증가
- 대출서비스는 규제 영향으로 YoY 감소했으나, 웹 내재화와 실행률 개선 노력으로 신용대출 소폭 회복, QoQ 증가

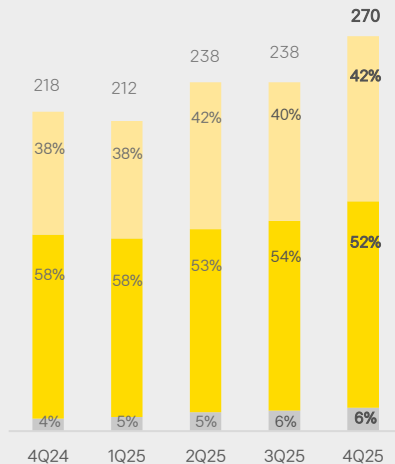
플랫폼서비스는 마이데이터를 활용한 타겟팅 광고 고도화로 DA광고 매출이 높은 성장세 지속하며 YoY +87% 증가

(단위 : 백만원)	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	YoY	QoQ
영업수익(매출)	218,182	211,905	238,289	238,350	269,828	+23.7%	+13.2%
결제서비스	125,690	122,201	125,121	129,710	141,103	+12.3%	+8.8%
금융서비스	83,989	80,157	100,310	94,662	112,823	+34.3%	+19.2%
플랫폼서비스 <sup>1)</sup>	8,503	9,546	12,858	13,978	15,902	+87.0%	+13.8%

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

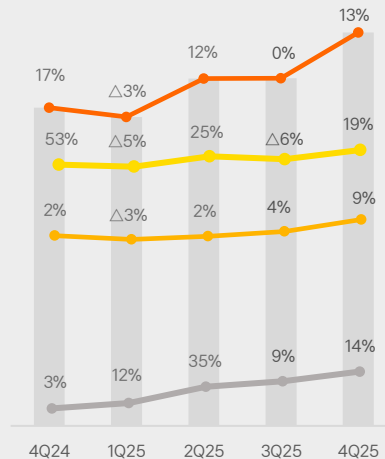
### 매출 구성

(단위 : 십억원)



■ 금융서비스 ■ 결제서비스 ■ 플랫폼서비스

### 분기별 매출 성장률



● 영업수익(매출) ● 금융서비스  
● 결제서비스 ● 플랫폼서비스

### 3. 영업비용

• 4Q 영업비용은 YoY △1% 감소, QoQ +12% 증가한 2,490억원 발생

광고선전비는 전략 제휴사와의 공동 마케팅 및 오프라인 결제 리워드 프로그램 강화로 YoY +70%, QoQ +31% 증가

인건비는 사업 영역 확장 및 핵심 인력 충원에 따라 YoY +29% 증가

지급수수료는 효율적 비용 관리로 전년 수준 유지 및 QoQ 감소

기타 영업비용은 전년 동기 발생한 일회성 비용 제거 효과로 YoY △47% 감소, 금융자회사 매출 증대 관련 비용, 손해보험의 책임준비금 확대 영향 및 증권의 파생·외화 관련 회계 인식 비용으로 QoQ +75% 증가

(단위 : 백만원)	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	YoY	QoQ
<b>영업비용</b>	251,207	207,493	228,961	222,549	249,001	-0.9%	+11.9%
지급수수료	96,185	92,108	96,885	98,427	96,994	+0.8%	-1.5%
인건비	55,776	58,370	63,465	66,347	71,814	+28.8%	+8.2%
주식보상비용 <sup>1)</sup>	707	591	2,500	-275	866	+22.4%	+415.1%
광고선전비	18,627	18,100	20,654	24,290	31,733	+70.4%	+30.6%
상각비	14,172	12,156	12,133	12,498	12,699	-10.4%	+1.6%
지급임차료	1,565	1,539	1,484	1,501	1,568	+0.2%	+4.5%
기타 <sup>2)</sup>	64,882	25,220	34,339	19,487	34,192	-47.3%	+75.5%

주1) 스톡옵션 행사로 인한 추가 부담금

주2) '24년 4분기에 티몬, 위메프관련 315억원이 영업비용으로 반영됨

## 4. 손익

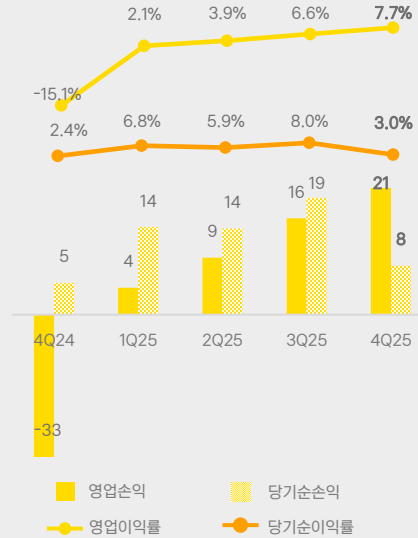
- 4Q 영업이익 200억대 돌파한 208억원 기록, 역대 최고 연결 영업이익 달성, QoQ +32% 증가 올해 1분기 흑자전환에 이어 매 분기 점진적 이익률 증가, 4Q 영업이익률 7.7% 달성
- 당기순이익 81억원<sup>1)</sup>, EBITDA 293억원 EBITDA 마진 매 분기 점진적으로 이익률 증가, 4Q 10.8% 기록
- 성장과 내실의 균형을 통한 실적 턴어라운드 기조 확립  
결재 사업 이익 체력 강화 및 금융 자회사 포함 전 사업 부문 매출 외형 확대  
전사적 비용 최적화 기조 안착에 따른 수익성 개선 가시화

(단위 : 백만원)	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	YoY	QoQ
영업이익	-33,025	4,411	9,328	15,801	20,826	흑자전환	+31.8%
영업이익률	-15.1%	2.1%	3.9%	6.6%	7.7%	+22.9%p	+1.1%p
당기순이익(손실)	5,198	14,369	14,120	19,149	8,053	+54.9%	-57.9%
EBITDA	-22,781	12,500	17,448	24,122	29,260	흑자전환	+21.3%

주1) '25년 4분기 영업외기타비용 내 일회성 과징금 약 130억원 반영 수치임

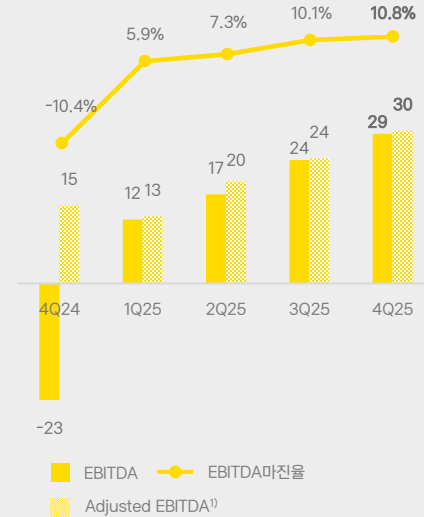
### 영업이익 및 당기순이익

(단위 : 십억원)



### EBITDA

(단위 : 십억원)



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

주2) 티몬, 위메프 미정산 사태와 관련하여 '24년 4분기 영업비용으로 반영됨

## 4. 손익

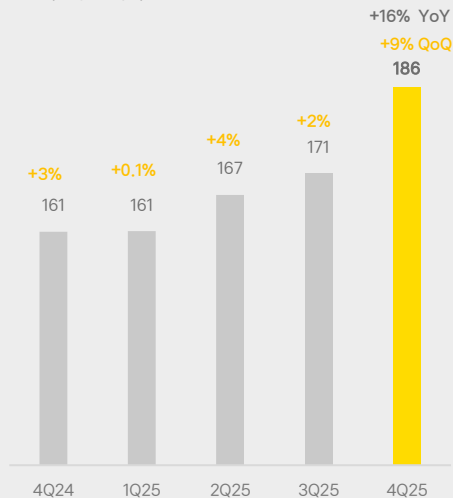
### [참고] 별도기준 영업수익(매출) 및 손익

- 4Q 별도기준 영업수익(매출)은 YoY +16%, QoQ +9% 증가한 1,861억원 기록
- 4Q 별도 기준 영업이익 191억원, 역대 최고 별도 영업이익 달성  
영업이익률은 10.3%로 두 자릿수 수익성 확보
- 별도기준 당기순이익 85억원<sup>1)</sup> 기록

주1) '25년 4분기 영업외기타비용 내 일회성 과징금 약 130억원 반영 수치임

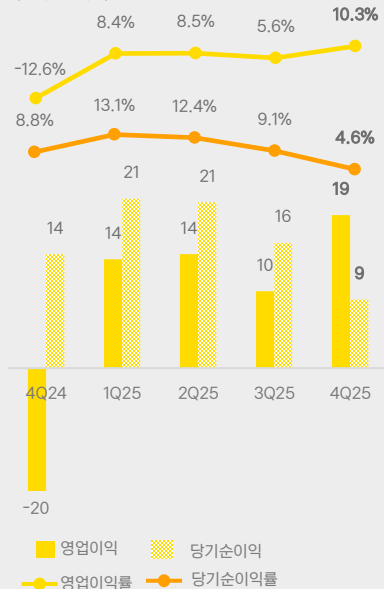
#### 별도기준 영업수익(매출액)

(단위 : 십억원)



#### 별도기준 영업이익 및 당기순이익

(단위 : 십억원)



주1) 티몬, 위메프 미정산 사태와 관련하여 '24년 4분기 영업비용으로 반영됨

# 5. 주요성과

## 1) Vertical Expansion 사업 영역 확장을 통한 외형 성장 도모, 수익성 극대화

### 결제 : 밸류체인 확장 및 선순환 구조 구축

- 일반결제의 수직적 확장과 간편결제 시너지로 효율적 머니 전환 체계 구축
- 일반 PG 결제창 내 카카오페이 최상단 배치로 간편결제 이용 활성화
- 머니 전환 이익 기반의 수수료 경쟁력 확보로 지속가능 사업 선순환 완성

### 대출 : 대안평가 기반 수직적 확장 및 금융 선순환 체계 구축

- 단순 대출 중개를 넘어 자체 대안평가 모델을 금융사 심사에 내재화
- 방대한 데이터를 기반으로 금융사에는 정교한 우량 고객 변별력을, 사용자에게는 최적의 금융 조건을 갖춘 전용 특화 상품을 제공
- 대안평가 고도화 → 상품 경쟁력 확대 → 고객 Lock-in 선순환 구축

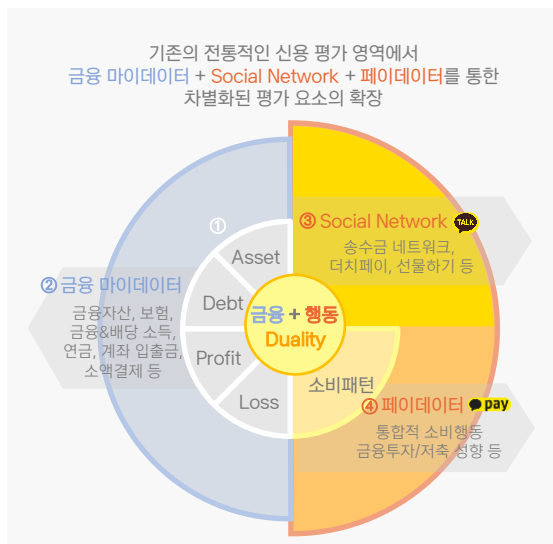
### 보험 : Sub-Agency(SA), 고객 경험 혁신 및 신규 수익원 확보

- 전문 SA 협업으로 설계사 조직 운영 리스크 최소화 및 효율 제고
- 상담 연계 성공 경험 및 데이터 분석 역량 기반의 직접 상담 영역 확장
- 고객 인입부터 상담까지 일관된 경험을 제공하여 신규 수익원 확보 기여

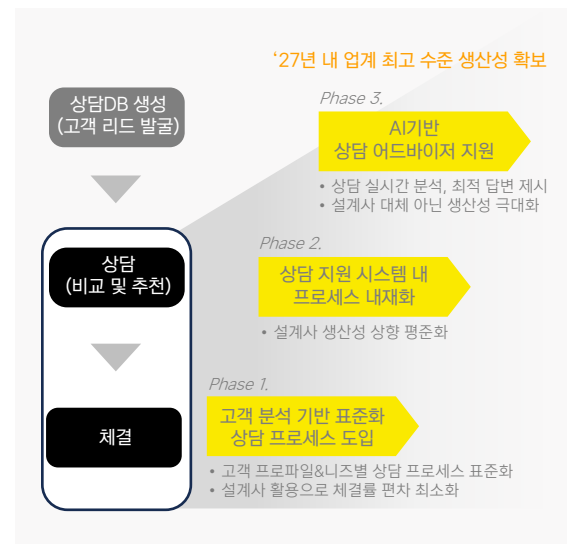
카카오페이 일반결제 선순환 Fly-wheel



카카오페이 대안평가 서비스의 평가영역 확장



Sub-Agency 모델 로드맵

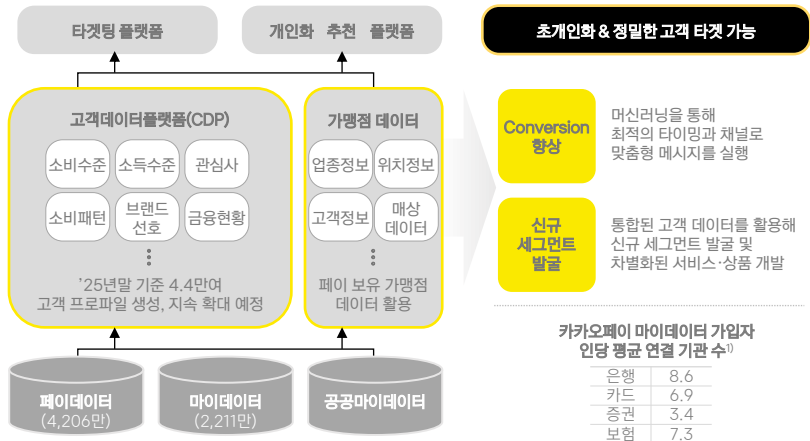


# 5. 주요성과

## 2) Data-Driven 마이데이터 및 결제데이터 레버리지를 통한 사업 성과 향상

### 데이터로 만드는 새로운 수익 기회

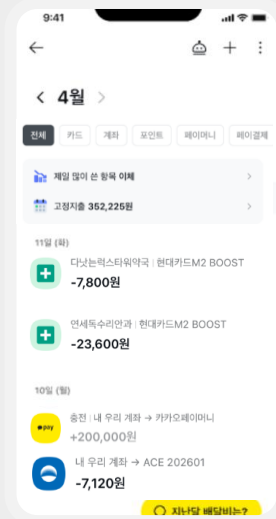
- 방대한 규모와 질적 우위를 갖춘 데이터 자산을 활용한 고객 니즈 기반 정밀 타겟팅 체계 구축
- 독보적 데이터 생태계를 통한 고객별 Next Best Action 및 고부가가치 제공 강화로 전환 효율 극대화
- 고도화된 고객 페르소나 활용으로 고마진 수익 비중 확대 및 영업 레버리지 가속화할 계획
- '25년말 기준 가입자 수 마이데이터 2,211만명,페이데이터 4,206만명. 고객 데이터 자산 지속 확충 예정



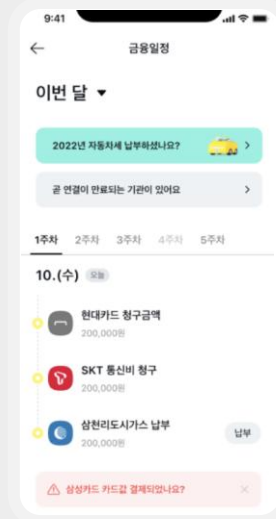
### 마이데이터 분석 및 조언 USP 발굴로 서비스 본연의 체력 강화

- **통합 내역** 파편화된 결제 데이터의 실시간 통합 제공으로 방문 빈도 및 체류 시간 증대
- **금융 일정** 대출 이자, 카드 대금 등 주요 금융 이벤트의 자동 알림 및 선제적 관리로 서비스 Lock-in 유도
- **자산/신용 보호** 보안 가이드 메시징 통한 자산 미연동 고객 활성화로 액티브 유저 기반 확보

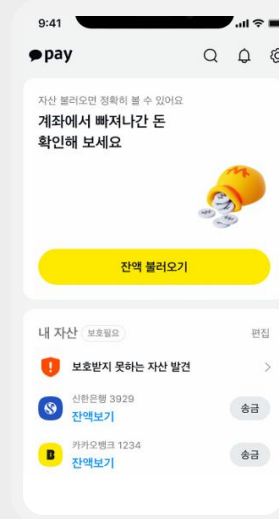
#### 통합 내역



#### 금융 일정



#### 자산/신용 보호



주1) 2.0 통합계좌 기준

## 5. 주요성과

### 3) Platform Play 전 세대 일상 밀착형 금융 생태계 완성

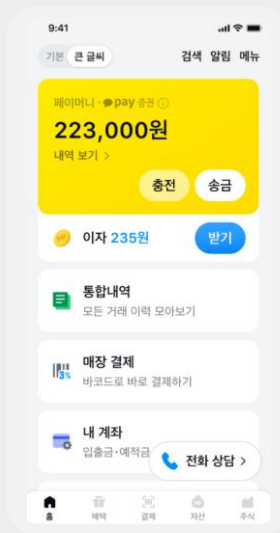
#### 신규 세그먼트의 유입-리텐션 구조 고도화로 성장 동력 확보

- 기존 핵심 사용자층을 넘어 액티브 시니어, 영 세그먼트, 외국인까지 고객 저변을 넓히며 각 세그먼트의 라이프스타일에 최적화된 금융 편의 서비스를 전면 배치
- 타겟별 맞춤형 콘텐츠를 더한페이 앱 사용의 일상화 유도를 통해 자연스러운 리텐션 구조 형성

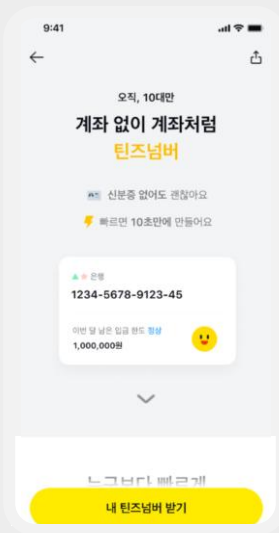
세그먼트	세그먼트별 상세 계획
액티브 시니어	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 간결한 UI 기반 재방문 루틴 구축, 관심사(일상 속 금융, 자산변동, 지원금 및 혜택 알림 등) 및 리턴 구조 설계 집중</li> <li>• ‘큰글씨 홈’ 통해 사용성 개선, ‘가족 보안 지킴이’로 보이스피싱 등 보안 사고 예방</li> </ul>
영 세그먼트	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ‘틴즈넘버’의 안정적인 서비스 안착에 따라 10대 눈높이에 맞춘 금융 접근성 강화 및 고객 접점 확대</li> <li>• 목표 저축, 재미 요소, 친구 초대 루프를 통한 재방문 유도 및 교육 콘텐츠 병행</li> </ul>
외국인	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 글로벌홈 오픈, 다국어 지원 서비스 확대. 송금/결제/카드만들기/교통카드 등 전면 배치</li> <li>• 본국으로의 해외송금 등 유즈케이스 강화 및 외국인 커뮤니티 내 페이 바이럴과 프로모션 등 진행</li> </ul>

주1) 만 14세~18세 청소년 대상, 은행 계좌 없이 가상계좌 현금 입금 후 페이머니로 충전하여 사용 가능한 서비스

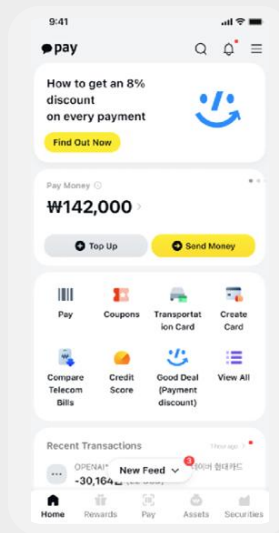
#### 큰글씨 홈



#### 틴즈넘버



#### 글로벌 홈

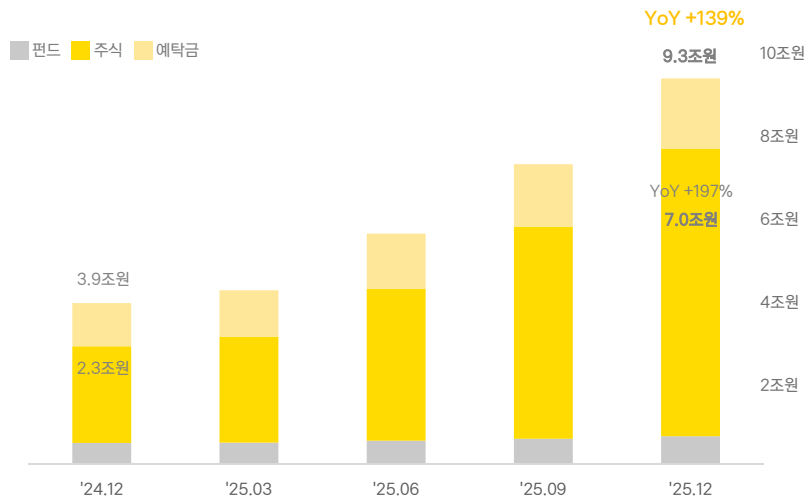


## 5. 주요성과

### 4) 카카오페이증권 건조한 성장 지속

카카오페이증권 예탁자산은 지난해 대비 YoY +139% 성장한 9.3조원

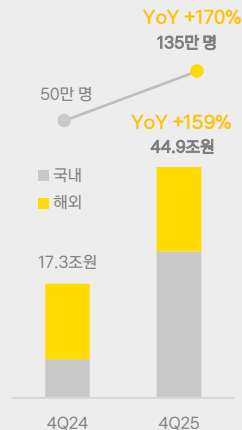
- 주식 자산은 시장 성장 및 해외주식 부문의 가파른 약진에 힘입어 YoY +197% 증가
- '25년 예탁자산 성장은 추가 상승 효과보다 실질적 고객 자금 유입 기반 순유입금 확대가 핵심 동력으로 작용  
4분기 순유입금 2.7조원으로 전분기 대비 약 76% 증가



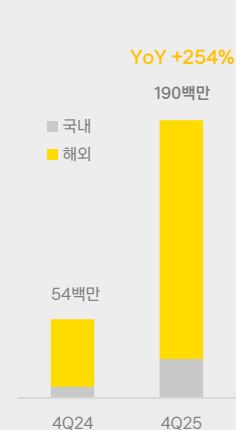
카카오페이증권 연간 매출액 2,420억원, 영업이익 427억원 달성

- 유저 관점의 압도적 편의성과 혁신기능 제공, 금융상품 라인업 확장 및 주식 시장 호조로 건조한 매출 성장세 기록
- 경쟁력 있는 신규 유저 확보 비용 및 높은 영업 레버리지, 안정적 흑자 기초 유지에 따른 연간 영업이익 흑자 달성
- 4Q 매출액 728억원(YoY +37%), 영업이익 184억원(YoY +2,643%) 기록. 주식거래액·고객수 등 세 자릿수 증가

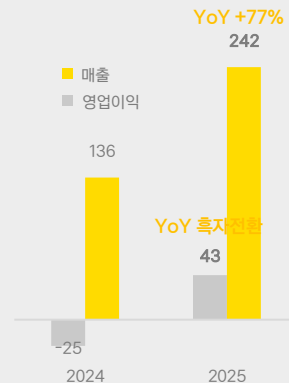
분기 주식 거래액 및 월 거래고객 수



분기 주식 거래 건 수



카카오페이증권 연간 매출 및 영업이익 추이  
(단위 : 십억원)



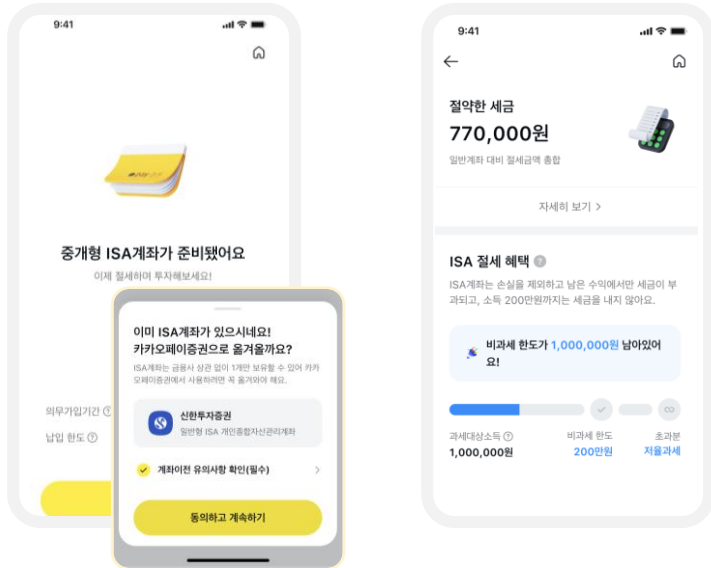
## 5. 주요성과

### 4) 카카오페이증권 ISA·연금저축 동시 성과로 입증된 절세 계좌 경쟁력

중개형 ISA 서비스 런칭 2개월 만에 10만 계좌 돌파, 높은 상품 경쟁력 입증

(좌) 원클릭 간편 계좌 개설 지원 및 타사 계좌 보유 시 이수관 전자동화로 유저 편의성 극대화

(우) 한눈에 보는 실시간 절세액 화면으로 고객의 상품 이해도 제고 통한 투자 활성화 유도

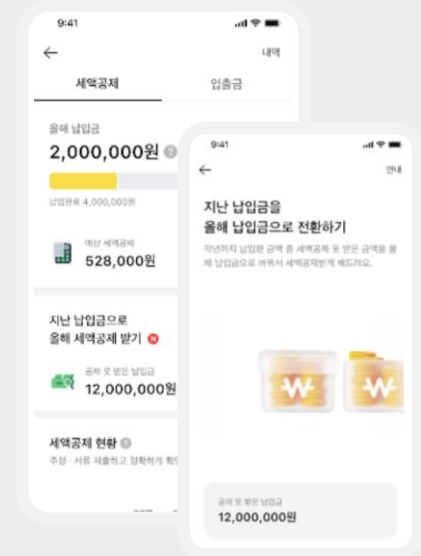


연금 저축 서비스 출시 1년 만에 연금저축 계좌 수 기준 업계 Top 5 진입

(좌) 연금저축 누적 계좌 수 38만좌 돌파, 모바일 환경에 최적화된 사용자 경험 제공하며 가파른 성장세 시현

(우) 4분기 자동화된 전환특례<sup>1)</sup>와 같은 연금 특화 기능 출시를 통한 시장 내 차별성 확보

연금저축 계좌수 순위	
순위	증권사명
1	A사
2	B사
3	C사
4	D사
5	카카오페이증권
6	E사
7	F사
8	G사
:	:



주1) 전환특례 자동화 서비스는, 전년도 세액공제 한도 초과 납입금을 매년 초 당해 연도 납입분으로 자동 전환하여 절세 혜택을 최적화해 주는 서비스임

## 5. 주요성과

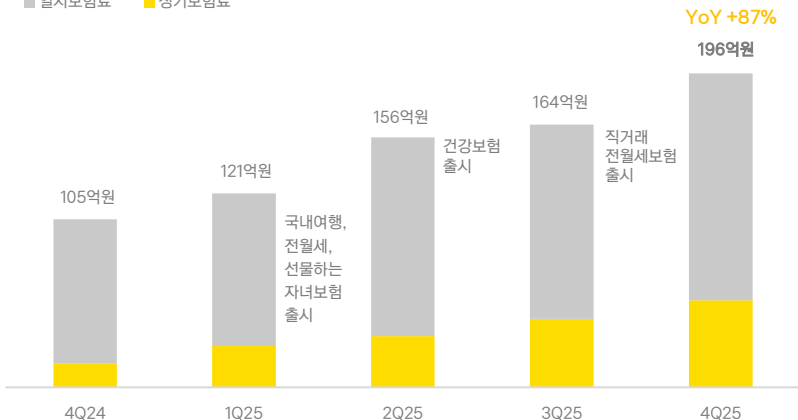
### 5) 카카오페이손해보험 판매 전략 다변화를 통한 Top-line 성장세 유지

#### 상품 포트폴리오 및 판매 채널 다각화를 통한 지속 가능한 성장 기반 확보

- '25년 4분기 원수보험료 196억원으로 YoY +87%, QoQ +19% 증가하며 견조한 성장세 지속
- 정기납입·수익성 중심 포트폴리오 다각화 도모 및 B2C·B2B2C·B2B '3-Engine' 체계로 사업 모델 확장 중

#### 분기별 원수보험료

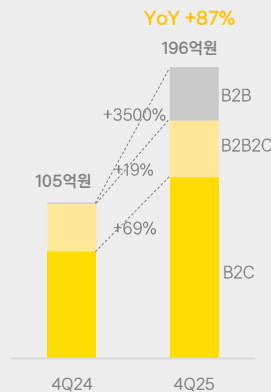
■ 일시보험료 ■ 정기보험료



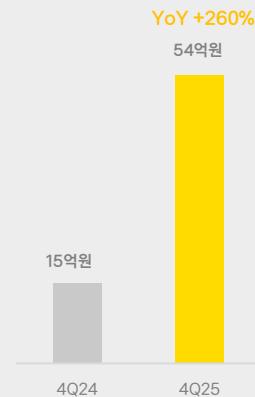
#### 상품 라인업 정비를 통한 매출 증대 및 시장 내 Presence 확대

- 자녀보험, 휴대폰보험 등 핵심 카테고리 집중으로 정기납 상품 매출 성장 및 해외여행보험 외 상품 매출 비중 확대
  - 4분기 자녀보험(영유아·초중학생) 판매 호조, 독감 등 시즌 특화 보장 기반 고객 접점별 마케팅 효율 극대화 성과
  - B2B 및 제휴형 상품 라인업 확대와 API·플랫폼 연동 강화로 판매 채널 다각화

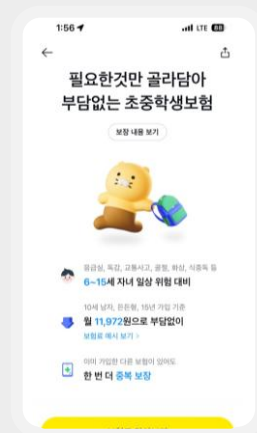
#### 판매 채널 원수보험료



#### 분기 정기납입 보험료<sup>1)</sup>



#### (참고) 정기납입상품, '자녀보험'



주1) B2C 정기납입 상품 기준

## 6. ESG

### 한국ESG기준원 ESG 평가 통합 A등급 획득

#### 환경 A (전년 동일)

기후변화 관련 중장기 목표 및 세부 전략 수립

재생에너지 구매로 인한 사용 실적 개선 (재생에너지 전환율 11.9%)

#### 사회 A+ (전년 대비 2개 등급 상승)

안전보건경영, 인권경영, 정보보호 및 개인정보보호 관련 정책 마련 및 위험 요인 관리

지역사회 참여 중장기 목표 수립 및 상생 활동 성과 공개

#### 지배구조 A (전년 대비 1개 등급 상승)

이사회, 이사회 내 위원회, 개별 사외이사 대상 평가 진행

이사회 단계에서 주요 ESG 중대 이슈별 기회와 리스크 검토



### 2025 상생사업 대외성과

#### 기부 마라톤 '2025 LONG RUN' 국내 러닝 이벤트 역대 최대 참가자 기록, 20억원 기부금 조성

'선과 함께'와 소상공인 응원 기부마라톤 개최, 온·오프라인 합산 26만 5천여명 참여

누적 200억 결음 미션 성공에 따라 20억원 소상공인 지원 기금 조성 및 함께일하는재단 기부

#### 소상공인 상생 캠페인 '오래오래 함께가게', 소상공인진흥공단 이사장 표창 수상

2023년부터 3년 간 264개 소상공인 브랜드 대상 소상공인 사업활성화 지원 공로 인정

3년 간 팝업스토어 운영 지원으로 소상공인 영업 비용 64.4억 원 · 15만 시간 절감 효과 추산

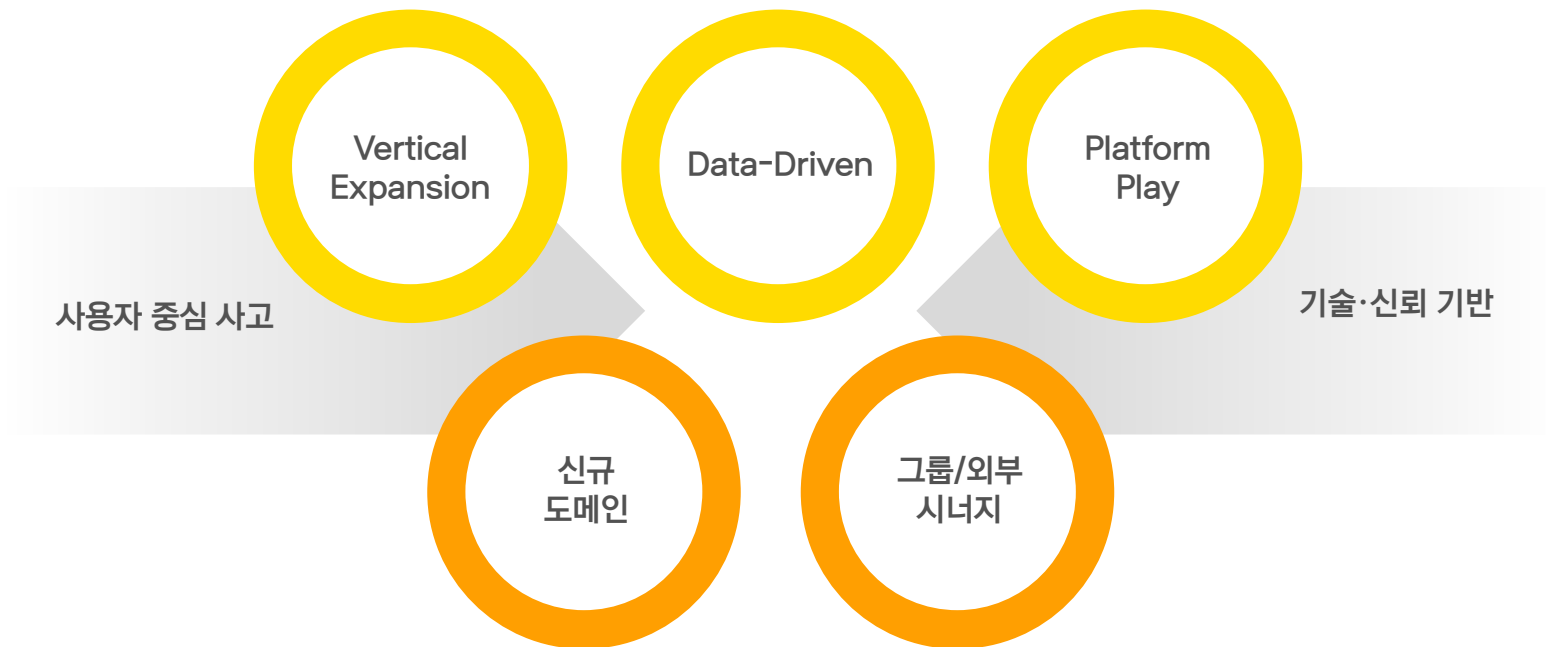
#### '군장병 신용교육 지원사업', 2025년 대외협력기관 공로자 시상식 신용회복위원회 위원장 표창

2025 OECD 경제·금융교육주간 기념 청년 금융교육 지원 기금 조성 및 군장병 맞춤형 교육 지원 기획

신용교육 영상 제작, 찾아가는 신용교육 등 청년 신용위기 예방과 건전한 신용문화 확산에 기여



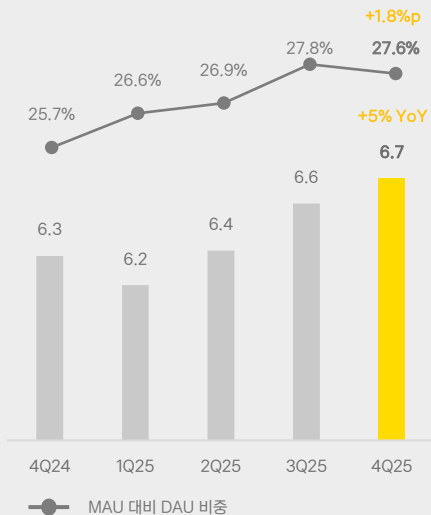
## 7. 2026 전략 : 사용자 경험의 혁신, 기술로 구현하는 신뢰



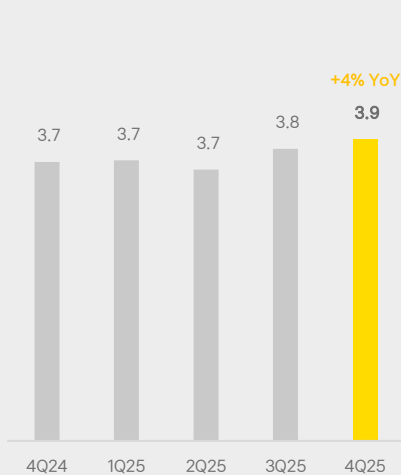
## Appendix. ① 유저 활동성 지표<sup>1)</sup>

### DAU<sup>2)</sup>

(단위 : 백만명)

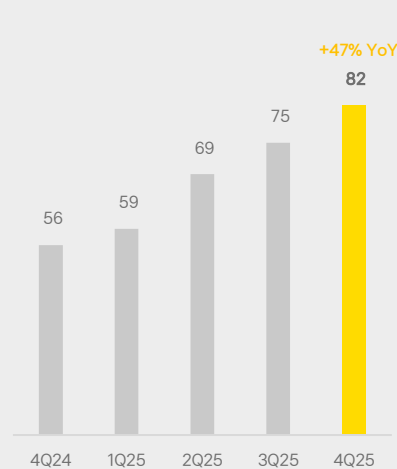


### 활성 유저당 전환서비스 이용 개수<sup>3)</sup>



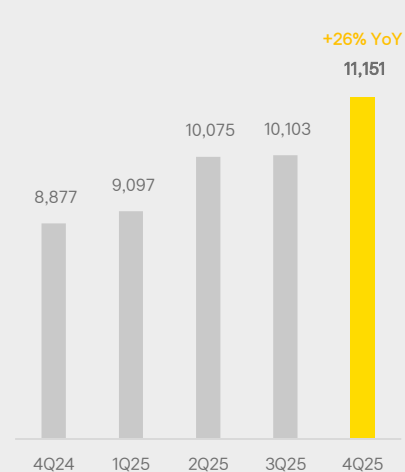
### 분기 ATPU<sup>4)</sup>

(단위 : 건)



### 분기 ARPU<sup>5)</sup>

(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 트래픽 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 연결재무제표<sup>1)</sup>

연결재무상태표

(단위: 백만원)	2024.12	2025.09	2025.12
자 산			
유동자산	3,907,692	4,618,961	4,812,567
현금및현금성자산	1,564,242	1,558,886	1,631,491
예치금	181,464	404,313	444,180
단기금융상품	801,450	821,609	822,350
당기손익-공정가치 측정 금융자산	905,123	1,215,964	1,249,943
기타유동금융자산	421,969	579,550	626,142
기타유동자산	33,443	38,640	38,460
비유동자산	507,021	495,582	527,014
관계기업투자	45,392	47,845	50,406
유형자산	38,788	37,421	38,433
무형자산	126,544	116,584	114,361
기타비유동자산	296,297	293,732	323,813
<b>자산총계</b>	<b>4,414,712</b>	<b>5,114,543</b>	<b>5,339,581</b>
부 채			
유동부채	2,380,942	3,048,854	3,266,223
미지급금	624,351	764,962	770,576
예수금	583,504	592,587	600,838
예수부채	1,041,180	1,503,542	1,685,020
기타유동부채	131,907	187,762	209,788
비유동부채	122,962	125,046	122,451
<b>부채총계</b>	<b>2,503,904</b>	<b>3,173,900</b>	<b>3,388,674</b>
자 본			
지배기업 소유주지분	1,861,203	1,893,782	1,900,417
자본금	67,317	67,569	67,573
자본잉여금	1,817,690	1,807,221	1,807,675
자본조정	168,092	170,891	173,624
기타포괄손익누계액	-7,946	-9,135	-9,744
결손금	-183,951	-142,764	-138,712
비지배지분	49,606	46,861	50,490
<b>자본총계</b>	<b>1,910,808</b>	<b>1,940,643</b>	<b>1,950,907</b>
<b>부채 및 자본총계</b>	<b>4,414,712</b>	<b>5,114,543</b>	<b>5,339,581</b>

연결손익계산서

(단위: 백만원)	4Q24	3Q25	4Q25
<b>영업수익</b>	<b>218,182</b>	<b>238,350</b>	<b>269,828</b>
비금융업	158,760	168,769	183,347
금융업	59,421	69,581	86,481
<b>영업비용</b>	<b>251,207</b>	<b>222,549</b>	<b>249,001</b>
지급수수료	96,185	98,427	96,994
광고선전비	18,627	24,290	31,733
인건비	55,776	66,347	71,814
주식보상비용	707	-275	866
상각비	14,172	12,498	12,699
지급입차료	1,565	1,501	1,568
기타	64,882	19,487	34,192
<b>영업이익(손실)</b>	<b>-33,025</b>	<b>15,801</b>	<b>20,826</b>
기타수익	1,797	868	1,235
기타비용	<b>-22,306</b>	<b>4,231</b>	<b>16,395</b>
금융수익	18,754	11,789	11,777
금융비용	-205	1,346	3,659
지분법이익(손실)	723	637	-175
<b>법인세비용차감전계속사업이익(손실)</b>	<b>10,760</b>	<b>23,518</b>	<b>13,609</b>
계속사업법인세비용	5,562	4,369	5,555
<b>당기순이익(손실)</b>	<b>5,198</b>	<b>19,149</b>	<b>8,053</b>
지배기업 소유주지분	3,913	15,186	4,052
비지배지분	1,285	3,962	4,001

주1) 감독당국의 가이드 고령 및 재무정보의 비교가능성 향상을 위해 2024년부터 금융업의 재무제표 표시를 유동성배열법에서 유동/비유동 구분법으로 회계정책을 변경함

## Appendix. ③ 별도재무제표

별도재무상태표

(단위: 백만원)	2024.12	2025.09	2025.12
<b>자 산</b>			
유동자산	2,498,868	2,523,680	2,469,652
현금및현금성자산	1,492,530	1,449,224	1,470,614
단기금융상품	797,150	810,859	810,850
기타유동금융자산	175,142	226,503	152,266
기타유동자산	34,046	37,094	35,922
비유동자산	861,985	980,562	986,308
종속기업및관계기업투자	528,338	671,298	672,268
유형자산	27,042	25,906	24,723
무형자산	29,535	31,038	31,310
기타비유동자산	277,070	252,319	258,006
<b>자산총계</b>	<b>3,360,853</b>	<b>3,504,242</b>	<b>3,455,959</b>
<b>부 채</b>			
유동부채	1,142,735	1,219,588	1,163,780
미지급금	457,578	522,756	451,249
예수금	583,504	592,587	600,838
기타유동부채	101,653	104,245	111,693
비유동부채	96,190	90,227	86,011
<b>부채총계</b>	<b>1,238,925</b>	<b>1,309,815</b>	<b>1,249,791</b>
<b>자 본</b>			
자본금	67,317	67,569	67,573
자본잉여금	1,895,125	1,907,123	1,907,577
자본조정	168,092	170,891	173,624
기타포괄손익누계액	-8,240	-8,177	-8,170
이익잉여금(결손금)	-367	57,022	65,564
<b>자본총계</b>	<b>2,121,928</b>	<b>2,194,427</b>	<b>2,206,168</b>
<b>부채 및 자본총계</b>	<b>3,360,853</b>	<b>3,504,242</b>	<b>3,455,959</b>

별도손익계산서

(단위: 백만원)	4Q24	3Q25	4Q25
<b>영업수익</b>	<b>160,793</b>	<b>171,023</b>	<b>186,068</b>
<b>영업비용</b>	<b>181,129</b>	<b>161,444</b>	<b>166,983</b>
지급수수료	89,075	91,604	87,670
광고선전비	15,436	19,059	25,507
인건비	35,992	42,267	45,700
주식보상비용	581	142	150
상각비	5,381	5,567	5,564
지급임차료	1,264	1,210	1,257
기타	33,980	1,737	1,286
<b>영업이익</b>	<b>-20,336</b>	<b>9,579</b>	<b>19,084</b>
기타수익	2,026	981	1,282
기타비용	-22,300	2,729	17,735
금융수익	16,837	12,372	12,133
금융비용	1,347	749	1,768
<b>법인세비용차감전계속사업순이익(손실)</b>	<b>19,480</b>	<b>19,454</b>	<b>12,997</b>
법인세비용	5,281	3,850	4,455
<b>당기순이익(손실)</b>	<b>14,199</b>	<b>15,604</b>	<b>8,542</b>