Q1 2026

Earnings Release

kakaopay

유의사항

본 자료의 2026년 1분기 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 정보에 의거하여 발생되는 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
1Q 2026 수익성 지표 Highlights

TPV

1Q TPV 50.9조원 달성. YoY 6.6조원, 15% 증가하며 외형 성장세 지속
Revenue TPV는 YoY 15% 증가한 14.6조원 기록

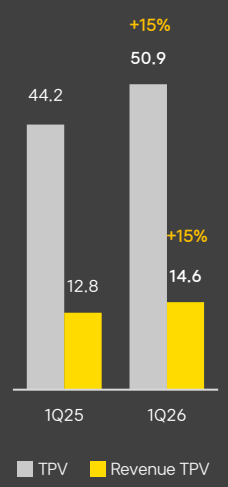
REVENUE

1Q 매출 YoY 42% 증가하며 분기 최대 매출 3,003억원 달성
결제·금융·플랫폼 등 전 사업 부문 YoY 두 자릿수 성장세 지속
금융 매출 YoY 82% 증가하며 비중 49% 기록

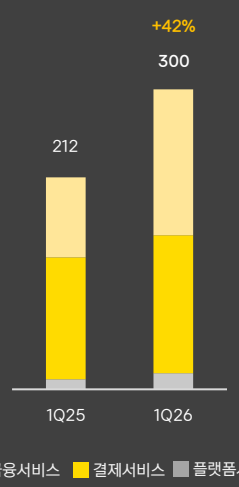
EARNING

1Q 영업이익 322억원으로 분기 최대 실적 경신
EBITDA 408억원, 당기순이익 347억원 기록
영업이익률 10.7%, 당기순이익률 11.6%로 동시 두 자릿수 달성

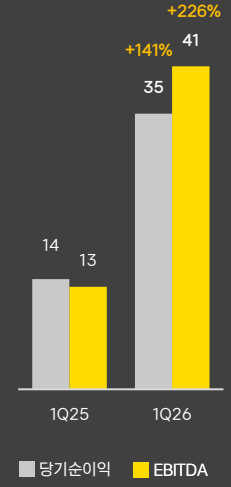
TPV
(단위 : 조원)



REVENUE
(단위 : 십억원)



당기순이익, EBITDA[1)]
(단위 : 십억원)



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

kakaopay

Executive Summary
1Q 2026 사업성 지표[1] Highlights

DAU

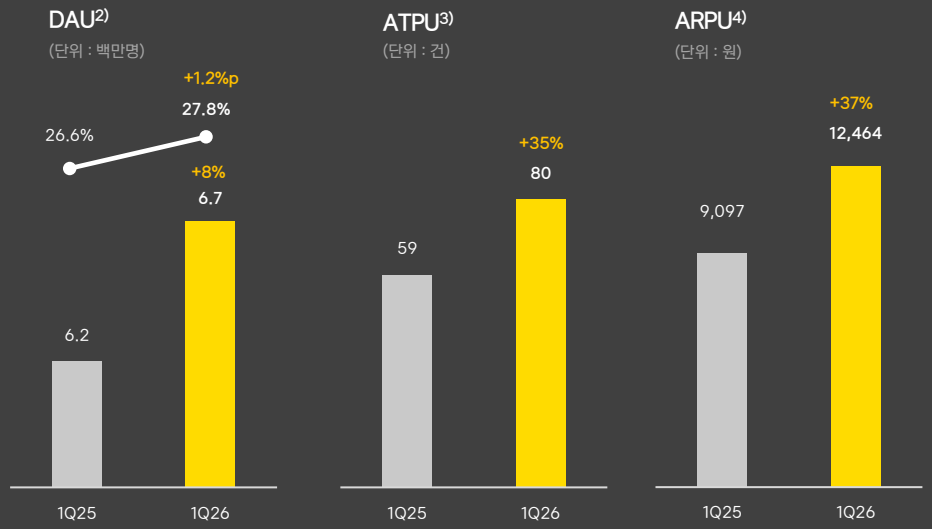
DAU 669만명 기록, YoY 8% 성장, 전체 MAU 대비 27.8% 기록
오프라인 결제 및 자산관리 등 서비스 이용 확대로 유저 고착도 강화

ATPU

ATPU 80건 기록, YoY 35% 증가
증권, 결제, 혜택 등 주요 서비스 영역에서 유저당 이용 빈도 증대

ARPU

ARPU 12,464원으로 YoY 37% 상승
전 사업 부문의 고른 성장에 기반한 유저당 수익 기여도 확대



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(TPV[1])

- 1Q 전체 TPV 50.9조원 달성, YoY 15% 증가

- Revenue TPV는 14.6조원으로 YoY 15% 증가
  전체 TPV 내 비중 29% 유지하며 질적·양적 성장 병행

- 결제 및 송금서비스 TPV YoY 두 자릿수 성장세 지속

  결제서비스 YoY +21%, 전 영역 견고한 증가세 지속
  - 온라인 결제 YoY +13%, 데이터 기반 가맹점 연계 마케팅 및 시즌 프로모션 강화로 Non-captive 거래액 확대
  - 오프라인 결제 YoY +50%, 압도적 혜택 제공, '삼성월렛' 통합 결제 등 커버리지 확장에 따른 침투율 가속화
  - 해외 결제 YoY +20%, 국내 여행 수요 기반 오프라인 유입 증가 및 전략 가맹점 타겟 프로모션 효과 반영

  대출서비스는 정부의 고강도 대출 규제 여파 속 상품 라인업 확대 및 웹 내재화 기반 실행률 제고 통해
  QoQ 2분기 연속 성장 및 회복세 진입

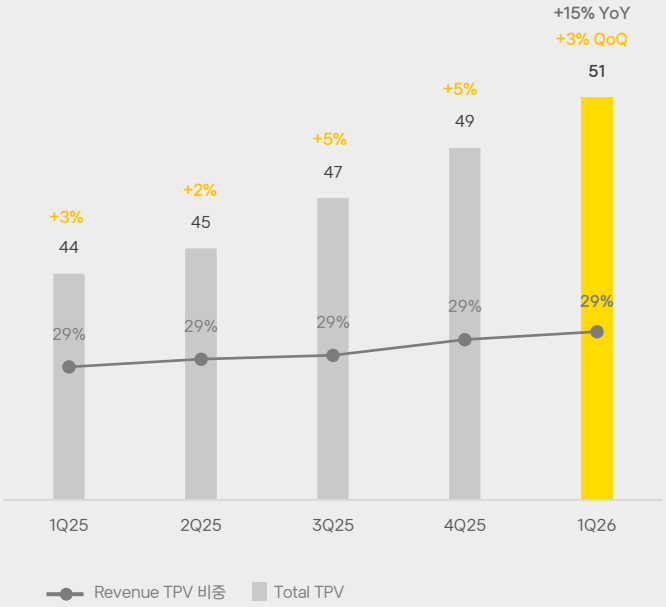
  주식거래액[2] YoY 339% 급증하며 79조원 돌파, 사상 최대 분기 실적 경신

  송금서비스는 YoY +15% 증가, 증권 거래 기반의 '내 계좌 송금' 활성화 효과

- 카카오페이 머니 충전 잔고 2조 5,122억원 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)

- 1Q 영업수익(매출)은 YoY 42% 증가한 3,003억원 달성
- 결제·금융·플랫폼 등 전 서비스 부문 YoY 두 자릿수 이상 고성장으로 견고한 외형 확장 지속
- 투자와 보험의 가파른 성장으로 금융서비스 매출 비중 49% 기록

결제서비스 매출은 YoY 13% 증가, 온라인 Non-Captive 영역이 YoY 24% 성장하며 매출 확대 견인

금융서비스는 투자와 보험 매출의 괄목할 만한 성과에 힘입어 YoY 82% 증가

- 투자서비스, 국내 주식 거래대금 급증 및 환율 효과로 YoY 137% 증가(환율 효과 제외 시 95% 증가)하며 전체 실적 성장 기여
- 보험서비스, 여행자·휴대폰·초중생 등 핵심 라인업의 견조한 수요와 보험 DB 판매 확대로 YoY 78% 성장
- 대출서비스, 규제 여파로 YoY 감소했으나, 상품 다변화 및 웹 내재화로 신용대출 소폭 회복, QoQ 2분기 연속 증가

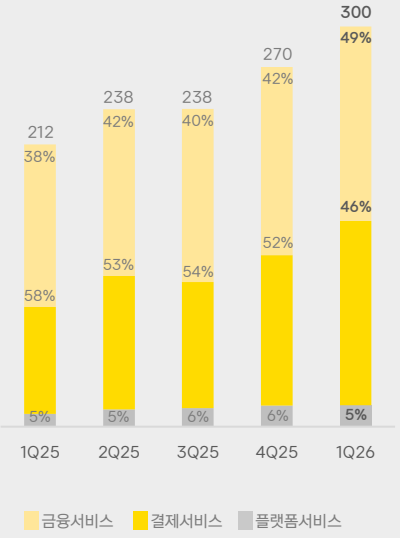
플랫폼서비스는 DA광고 및 통신중개 매출의 높은 성장세에 힘입어 YoY 67% 증가

(단위 : 백만원)	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	YoY	QoQ
영업수익(매출)	211,905	238,289	238,350	269,828	300,286	41.7%	11.3%
결제서비스	122,201	125,121	129,710	141,103	138,420	13.3%	-1.9%
금융서비스	80,157	100,310	94,662	112,823	145,888	82.0%	29.3%
플랫폼서비스[1]	9,546	12,858	13,978	15,902	15,978	67.4%	0.5%

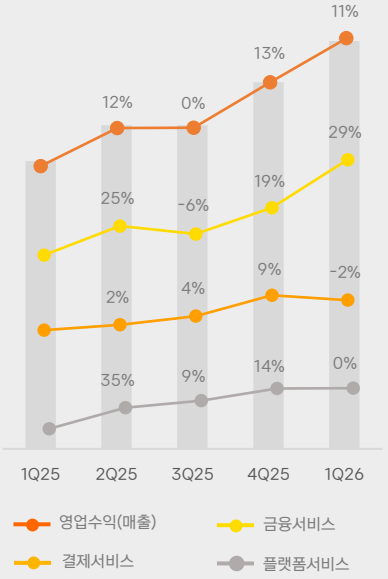
주1) 기존 '기타서비스'를 '플랫폼서비스'로 명칭을 변경함. 광고, 카드추천, 통신중개 등이 포함됨

매출 구성

(단위 : 십억원)



분기별 매출 성장률



3. 영업비용

- 1Q 영업비용 2,680억원 발생, YoY 29%, QoQ 8% 증가

광고선전비는 오프라인 및 제휴 마케팅 강화로 YoY 24% 증가했으나,
연말 프로모션 기저 효과 및 전략적 비용 통제로 QoQ 29% 감소 (전체 매출액 대비 7% 수준 기록)

인건비는 사업 영역 확장 및 핵심 전문 인력 확보에 따라 YoY 21% 증가했으나, AI 활용 운영 효율화로 QoQ 감소

지급수수료는 마이데이터 분담금 및 인프라 비용 확대 영향으로 YoY 14% 증가
단, 전체 매출 성장률을 하회하는 수준으로 관리하여 수익성 중심 비용 구조 고도화

기타 영업비용은 YoY 119% 증가. 금융자회사의 파생·외화 관련 회계 인식 비용 영향

(단위 : 백만원)	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	YoY	QoQ
영업비용	207,493	228,961	222,549	249,001	268,042	29.2%	7.6%
지급수수료	92,108	96,885	98,427	96,994	104,967	14.0%	8.2%
인건비	58,370	63,465	66,347	71,814	70,881	21.4%	-1.3%
주식보상비용[1]	591	2,500	-275	866	1,578	167.0%	82.2%
광고선전비	18,100	20,654	24,290	31,733	22,387	23.7%	-29.5%
상각비	12,156	12,133	12,498	12,699	12,910	6.2%	1.7%
지급임차료	1,539	1,484	1,501	1,568	1,738	13.0%	10.9%
기타	25,220	34,339	19,487	34,192	55,158	118.7%	61.3%

주1) 스톡옵션 행사로 인한 추가 부담금

4. 손익

- 1Q 영업이익 322억원 기록, 역대 최대 연결 영업이익 경신
  영업이익률 10.7% 달성 및 매 분기 수익성 개선세 지속

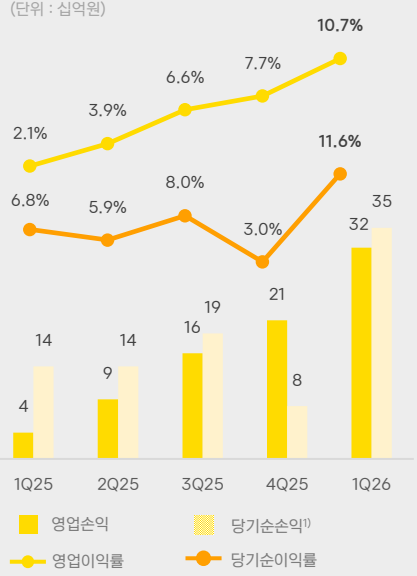
- EBITDA 408억원, EBITDA 마진율 13.6%
  당기순이익 347억원, 당기순이익률 11.6%

- 금융 자회사의 실적 기여 확대 및 핵심 사업의 견고한 이익 체력 입증
  운영 최적화를 통한 수익성 개선 실현으로 지속 가능한 이익 창출 본격화

(단위 : 백만원)	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	YoY	QoQ
영업이익	4,411	9,328	15,801	20,826	32,244	630.9%	54.8%
영업이익률	2.1%	3.9%	6.6%	7.7%	10.7%	22.9%p	1.1%p
당기순이익	14,369	14,120	19,149	8,053	34,700	141.5%	330.9%
EBITDA	12,500	17,448	24,122	29,260	40,803	226.4%	39.4%

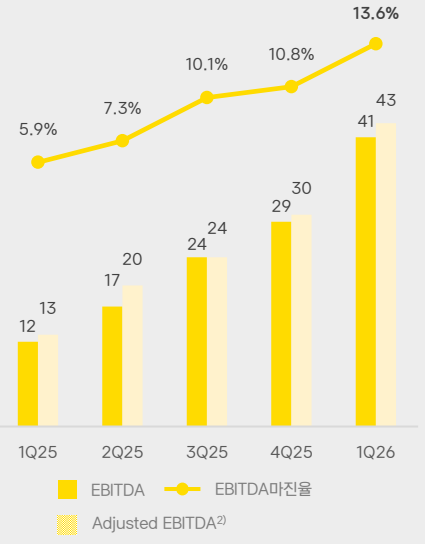
영업이익 및 당기순손익

(단위 : 십억원)



EBITDA

(단위 : 십억원)



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

주2) Adjusted EBITDA는 주식보상 비용과 스톡옵션 행사에 따른 4대 보험 증가분 등 일회성비용을 제외하여 계산

4. 손익

[참고] 별도기준 영업수익(매출) 및 손익

- 1Q 별도기준 영업수익(매출)은 YoY 15% 증가한 1,851억원 기록
- 1Q 별도기준 영업이익 186억원으로 YoY 37% 증가
  영업이익률 10.0%로 두 자릿수 수익성 안착
- 별도기준 당기순이익 229억원, 당기순이익률 12.4% 기록
- 연결 및 별도 실적 모두 영업이익률, 당기순이익률 동시 두 자릿수 달성

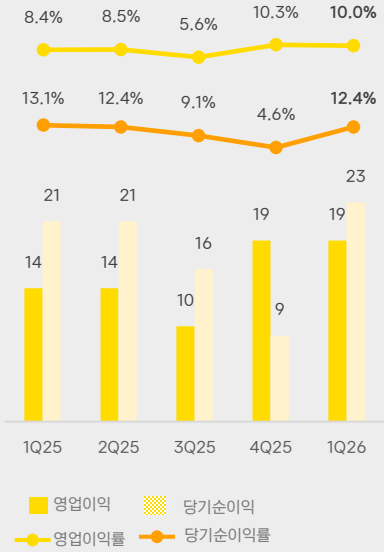
별도기준 영업수익(매출액)

(단위 : 십억원)



별도기준 영업이익 및 당기순이익

(단위 : 십억원)



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

5. 주요성과

1) 결제 데이터 경쟁력 기반 외부 가맹점 전략 고도화를 통한 외형 성장 견인

Non-Captive의 공격적 확장

- 온라인결제 매출이 YoY 12% 성장한 가운데, Non-Captive 부문이 YoY 24% 고성장을 기록하며 온라인결제 내 비중 확대
- 페이·마이데이터 결합 솔루션으로 파트너사의 실질적인 매출 증대를 지원, 당사 거래액 확대로 연결하는 데이터 기반의 선순환 상생 모델 구축
- 검증된 데이터 분석 고도화 역량을 국내외 외부 파트너십 확장에 전략적으로 투입하여 시장 지배력 지속 강화할 방침

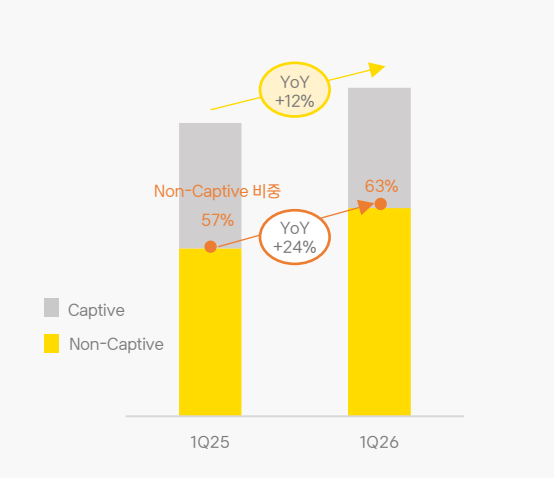
데이터 분석 기반의 비활성 예방 자동화 통한 유저 리텐션 강화

- 페이·마이데이터 기반 고객의 복합적 결제·행동 패턴 분석으로 가맹점별 결제 이용 감소 위험도 정밀 예측
- 비활성 전환 예측 고객을 대상으로 최적의 혜택을 즉시 지급하는 선제적 리워드 자동화 시스템 구축
- 비활성화 전 적기 대응으로 결제 고객 Lock-in, 거래액 확대 기여

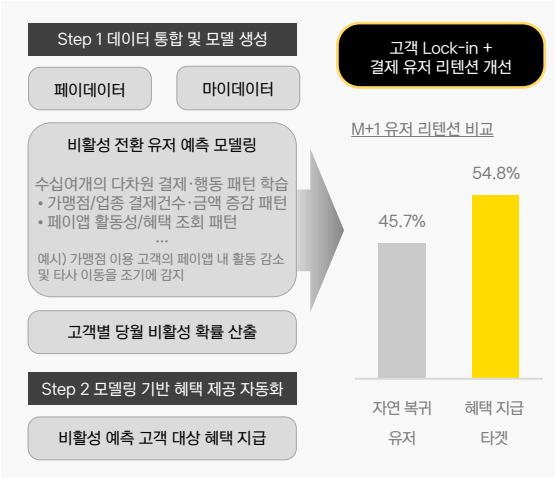
유사성향 모델링 기반 매출 다각화

- 잠재 고객을 추출하고 타겟팅 하는 유사성향 모델 구축
- 우량 고객의 결제·행동 데이터 분석 기반 가맹점별 최적 알고리즘 매칭으로 고효율 유사 성향의 잠재 고객을 식별, 개인화된 맞춤형 혜택 제공
- 구독형 서비스 특화 타겟 정밀도 고도화로 예측 상위군 결제 전환율 36% 달성
- 온·오프라인 통합 결제 유도로 모델 확장, 전방위적 성장 동력 확보

온라인결제 매출 (Captive & Non-Captive)



비활성 전환 예측 모델링을 통한 자동 대응 체계 구축



유사성향 모델링 적용 마케팅 프로세스



주1) 구독 특화 모델링 기반 타겟팅 정밀도 향상에 따른 예측 상위군 내 결제 전환율
주2) 유저 맥락/시점/혜택 최적화에 따른 결제 온라인→오프라인 전환율(기존 대비 4.7배)

kakaopay

5. 주요성과

2) AI Agentic AI 생태계 확장 및 글로벌 결제 혁신 기반 강화

자체 AI 서비스(Pay i) 확장 및 외부 Agent 연결 본격화

- Pay i 고도화 : 혜택, 보험 Agent 고도화와 함께 '금융비서 v1.0' 서비스 준비 중
- 카카오 Agent 연결 : ChatGPT for Kakao와의 MCP 연결 완료, 카나나 인 카카오톡과의 A2A 연결 준비 중

카카오페이 Agent AI

Pay i (자체 Agent)

기존 서비스 고도화

건강 AI : 건강 관련 최신 지식을 고도화하고 보험 연결 시나리오 강화

혜택 AI : 주간, 월간 소비 리포트를 통한 마이데이터 기반 '소비 코칭' 본격화

금융비서 v1.0 준비

유저의 건전한 금융 습관 형성을 위한 마이데이터 기반 '금융 코칭' Agent 준비

첫 마스터 에이전트로, 다양한 서브 에이전트와 연동 체계 구현

'26년 2분기 말, 외부 베타 공개 목표

카카오 Agent 연결

Kanana in KakaoTalk (카카오 자체모델)

카나나 인 카카오톡 (A2A, MCP 연동)

카나나 인 카카오톡 내 액션 완결을 위한 결제 MCP 연동 준비

자체 서비스인 건강 AI, 혜택 AI의 A2A 연동 준비

하반기 통합내역 Agent 등 추가 연계 서비스 확대 추진

ChatGPT for Kakao

ChatGPT for Kakao 연동 (MCP 연동)

MCP 연동을 통한 페이 결제·송금·포인트 내역 조회 서비스 제공

예) "4월 한 달간 페이 결제 내역 확인해줘"

x402 재단 창립 멤버 참여: 글로벌 AI 결제 표준 선도

- 국내 유일 창립 멤버로서 글로벌 거버넌스 내 대표성 확보
- AI Agent 간 호환되는 상호운용성 기반 표준 제정에 기여
- 인적 개입 없는 Agent 자율 결제 기준 수립을 선도하여, 글로벌 AI 금융 생태계 내 기술 리더십 공고화

x402
AI Agent가 자율적으로
결제할 수 있도록 설계된
오픈 페이먼트 표준 프로토콜

글로벌 기술 표준 기여

글로벌 영향력 및 리더십 확보

kakaopay

x402 프로토콜 기반 Agentic 결제 프로세스의 예시

Machine Payment (x402 예시)

1. AI Agent가 결제 필요성 인지
   부여받은 업무 수행 중 유료 데이터 및 API 호출 등 결제 필요 케이스 확인
2. AI Agent 자율 결제
   사용자의 수동 개입 없이 AI Agent가 온체인 결제 실행
3. 결제 완료 및 본래 업무 수행
   결제 완료 후 Agent가 본래의 업무 수행 완료

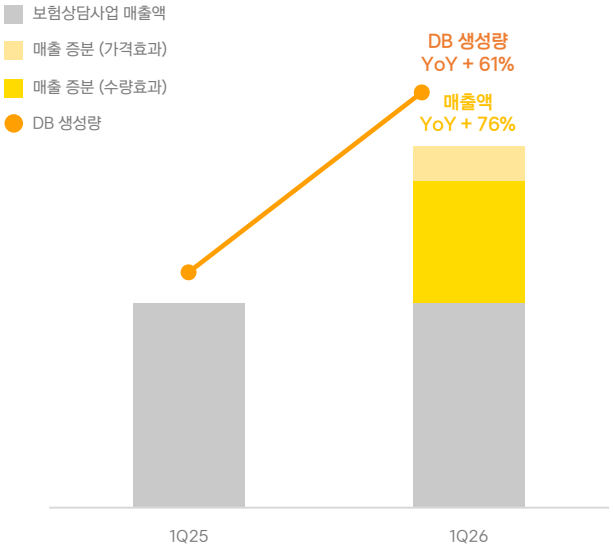
x402 표준 참여를 통해 Zero-friction AI 결제 환경 조성 기여 가능

5. 주요성과

3) 보험 DB 유통량 및 단가의 동반 성장을 통한 매출 증대와 세일즈 효율 극대화를 통한 수익성 제고

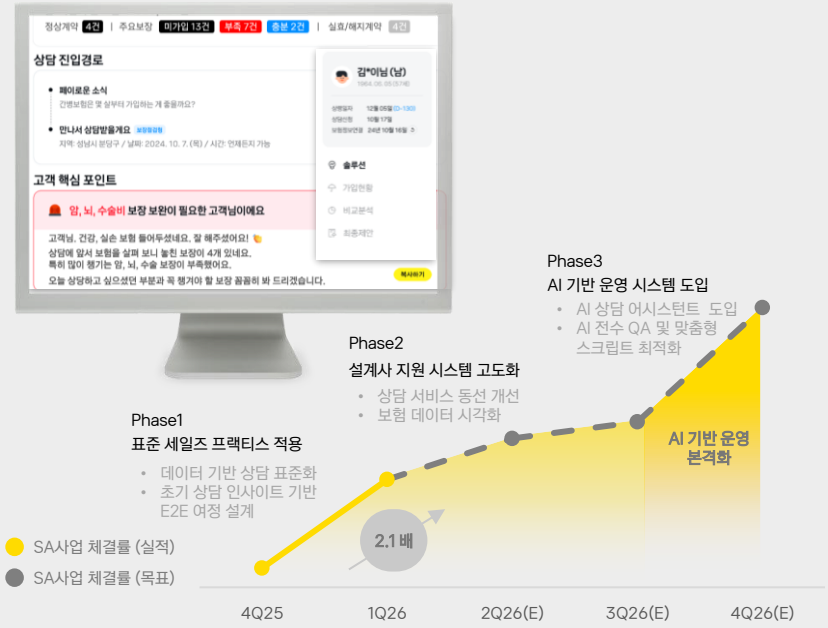
DB 양적 성장 및 마이데이터 기반 질적 성장 제고

- '26년 1분기 상담 DB 생성량 YoY 61% 성장(3월 월간 기준 YoY +160%) 견고한 시장 공급력 확보
- 마이데이터 기반 보장 분석을 통한 '고의향자 DB 비중' 확대로 공급단가 초기 대비 21% 인상 실현
  ⇒ DB 유통 건수와 단가의 동반 상승을 통해 보험 사업 부문 수익 구조 고도화



세일즈 운영 효율 극대화 및 AI 기술 도입을 통한 BM 혁신 로드맵

- 데이터 기반 상담 표준화 및 '표준 세일즈 프랙티스' 적용으로 체결률 상승 견인
- '26년 상반기 내 상담 조직 확충 및 향후 AI 운영 시스템 도입 등 단계별 고도화를 통한 판매 효율 제고 계획



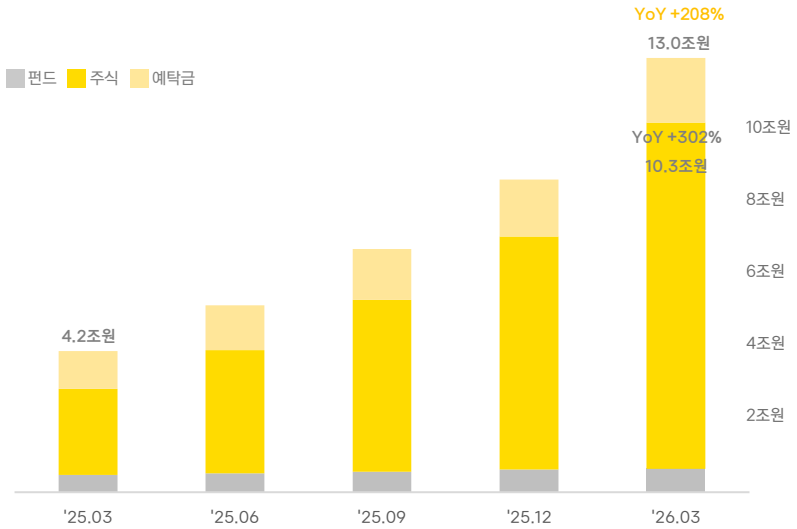
kakaopay

5. 주요성과

4) 카카오페이증권 가파른 성장 지속

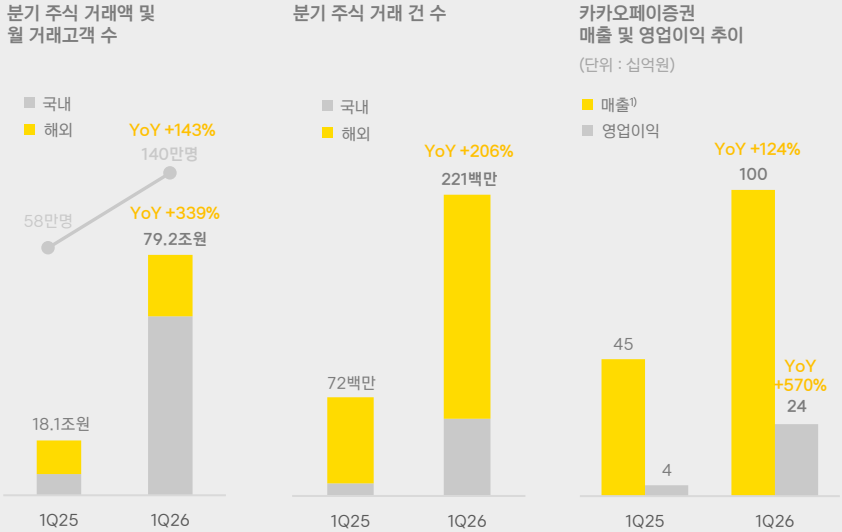
카카오페이증권 예탁자산 전년 동기 대비 208% 성장한 13조원 달성

- 국내 증시 활성화 및 증권 서비스 이용 확대로 주식 및 연금 자산 YoY +302% 증가(RIA 출시 2주 만에 2만좌 돌파)
- 예탁자산 성장은 주가 상승 효과보다 실질적인 고객 자금 순유입 확대가 핵심 동력으로 작용
- 1분기 순유입금 3.7조원으로, 5분기 연속 성장세 및 전년 연간 순유입금의 76% 수준 달성



카카오페이증권 1분기 매출액 1,001억원, 영업이익 236억원 달성

- 금융상품 라인업 확장과 국내외 증시 호조 및 환율 상승 영향에 따라 분기 매출 최초 1,000억원[1] 돌파
- 전년 연간 영업이익(427억원)의 55%를 1분기 만에 달성하며 수익성 성장 가속화



주1) 환율 변동성 확대에 따른 외환거래 및 파생상품 관련 매출 반영분 239억원 포함

kakaopay

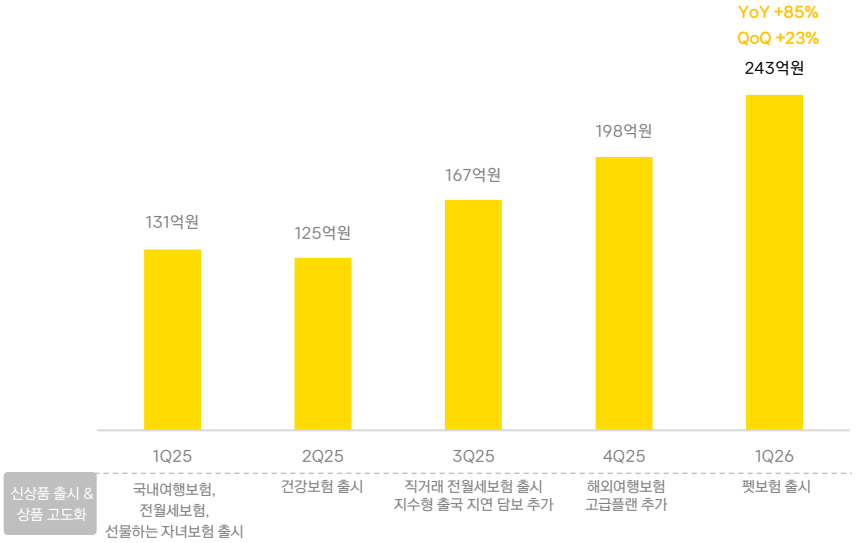
5. 주요성과

5) 카카오페이손해보험 신규 상품 라인업 중심의 고객 저변 확대 지속

견고한 Top-line 성장세 시현

- '26년 1분기 매출 243억원 달성 (YoY +85%, QoQ +23%)
  해외여행보험의 견조한 성과 및 휴대폰, 초중생 등 정기납입 상품들의 성장이 실적 견인
- 정기납입·수익성 중심 포트폴리오 고도화 및 신상품 출시로 기초체력 강화

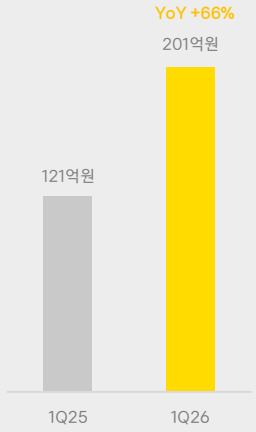
분기별 매출 추이



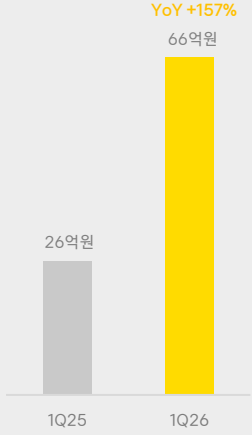
정기납입 보험료 증가 및 신상품 출시 통한 고객 기반 확장

- 정기납입 상품 라인업 확대 및 시즌별 수요(독감, 휴대폰 신기종 등) 적시 대응을 통한 정기납입 실적 성장
- '펫보험' 출시; 업계 최저 수준 보험료 및 최대 수준 핵심 담보 보장[1], '같이찾개' 등 차별화된 상품 경쟁력 부각

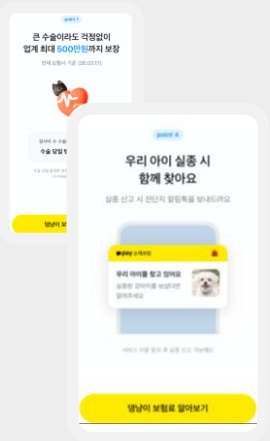
분기 원수보험료



분기 정기납입 보험료[2]



신상품 펫보험 출시



주1) 수술 당일 의료비 최대 500만원(연 4,000만원)
주2) B2C 정기납입 상품 기준

6. ESG

글로벌 ESG 평가

2026 S&P Global DJ BIC Korea[1] 지수 3년 연속 편입

금융서비스 산업(Diversified Financial Services and Capital Markets) 내 유일한 핀테크 기업
인적자본 관리, 윤리경영, 지속가능금융 등 영역별 고른 성과 향상
ESG 경영 성과를 인정받아 3년 연속 Yearbook Member 선정 (2024, 2025, 2026)

세계 최대 의결권 자문사 ISS, ESG Corporate Rating ‘Prime’ 등급 획득

ISS STOXX Corporate Rating에서 해당 섹터의 지속가능성 성과 요구사항을 충족하는 ‘Prime’ 등급 획득
임직원 및 공급망 관리, 환경경영, 윤리경영 등 ESG 전 영역 우수 평가
ESG 경영 성과를 인정받아 업계 동종 그룹 내 리더로 선정





1) 기존 DJSI (Dow Jones Sustainability Index)

환경 & 상생활동 전개

사각사각 페이스쿨, 26년 시니어 디지털 금융교육 기관 모집 및 영상 캠페인 진행

시니어 디지털 금융교육 '사각사각 페이스쿨' 시니어클래스, 26년 교육기관 50개 곳 모집
1월, 캠페인의 일환으로 시니어 디지털 금융 소외 현황을 조명한 다큐멘터리 '나의 사각지대 답사기' 공개,
시니어가 겪는 디지털 금융 소외 인식 개선 주도

오래오래 함께가게, 신규 소상공인 브랜드 모집 및 지원규모 확대

카카오페이의 소상공인 상생 캠페인 '오래오래 함께가게', 신규 입점 브랜드 100개사 모집,
전년 대비 모집 규모 67% 확대 및 오프라인 매장 중심 브랜드까지 지원 범위 확장
소상공인 동반성장 위해 온·오프라인 비즈니스 확장 기회부터 홍보, 사업 역량 강화 교육, 디지털 전환 솔루션 등
맞춤형 성장 패키지 제공

ISO14001 환경경영시스템 인증 갱신

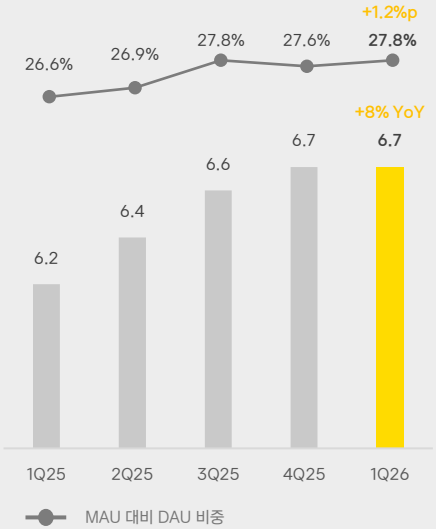
국제 표준 환경경영시스템인 ISO14001 인증을 갱신하며 환경 관리 역량의 전문성을 입증
환경 영향 저감을 위한 관리 프로세스를 고도화하고, 지속 가능한 오피스 운영 환경을 구축



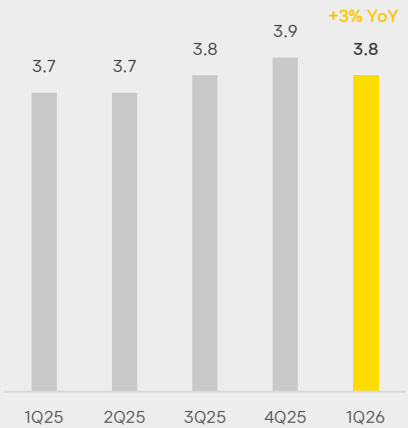
Appendix. ① 유저 활동성 지표[1)]

DAU[2)]

(단위 : 백만명)

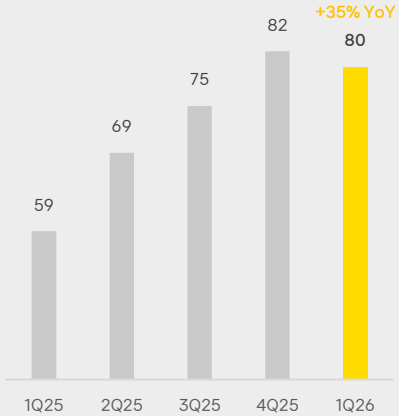


활성 유저당 전환서비스 이용 개수[3)]



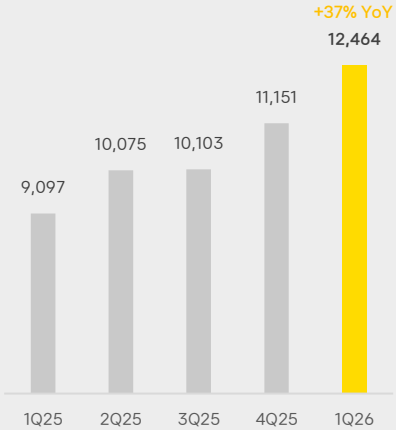
분기 ATPU[4)]

(단위 : 건)



분기 ARPU[5)]

(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

연결재무상태표

(단위: 백만원)	2025.03	2025.12	2026.03
자 산			
유동자산	3,974,267	4,812,567	5,478,299
현금및현금성자산	1,401,469	1,631,491	1,640,498
예치금	145,327	444,180	361,809
단기금융상품	1,001,954	822,350	894,404
당기손익-공정가치 측정 금융자산	1,006,190	1,249,943	1,508,353
기타유동금융자산	385,079	626,142	1,026,627
기타유동자산	34,249	38,460	46,609
비유동자산	526,909	527,014	524,648
관계기업투자	49,533	50,406	51,188
유형자산	36,491	38,433	38,759
무형자산	122,668	114,361	111,476
기타비유동자산	318,217	323,813	323,226
자산총계	**4,501,176**	**5,339,581**	**6,002,948**
부 채			
유동부채	2,454,838	3,266,223	3,891,121
미지급금	622,125	770,576	1,126,812
예수금	591,983	600,838	602,110
예수부채	1,118,265	1,685,020	1,910,135
기타유동부채	122,465	209,788	252,064
비유동부채	120,350	122,451	123,899
부채총계	**2,575,188**	**3,388,674**	**4,015,020**
자 본			
지배기업 소유주지분	1,875,309	1,900,417	1,931,217
자본금	67,340	67,573	67,623
자본잉여금	1,818,116	1,807,675	1,808,851
자본조정	168,420	173,624	173,795
기타포괄손익누계액	-7,911	-9,744	-8,820
결손금	-170,656	-138,712	-110,232
비지배지분	50,679	50,490	56,711
자본총계	**1,925,988**	**1,950,907**	**1,987,928**
부채 및 자본총계	**4,501,176**	**5,339,581**	**6,002,948**

연결손익계산서

(단위: 백만원)	1Q25	4Q25	1Q26
영업수익	**211,905**	**269,828**	**300,286**
비금융업	159,212	183,347	182,090
금융업	52,693	86,481	118,196
영업비용	**207,493**	**249,001**	**268,042**
지급수수료	92,108	96,994	104,967
광고선전비	18,100	31,733	22,387
인건비	58,370	71,814	70,881
주식보상비용	591	866	1,578
상각비	12,156	12,699	12,910
지급임차료	1,539	1,568	1,738
기타	25,220	34,192	55,158
영업이익	**4,411**	**20,826**	**32,244**
기타수익	2,293	1,235	909
기타비용	2,026	16,395	2,550
금융수익	14,357	11,777	12,580
금융비용	1,686	3,659	1,523
지분법이익(손실)	3,029	-175	-197
법인세비용차감전계속사업순이익	**20,379**	**13,609**	**41,462**
계속사업법인세비용	6,010	5,555	6,762
당기순이익	**14,369**	**8,053**	**34,700**
지배기업 소유주지분	13,295	4,052	28,480
비지배지분	1,073	4,001	6,221

Appendix. ③ 별도재무제표

별도재무상태표

(단위: 백만원)	2025.03	2025.12	2026.03
자 산			
유동자산	2,577,011	2,469,652	2,596,414
현금및현금성자산	1,343,743	1,470,614	1,480,645
단기금융상품	997,154	810,850	880,854
기타유동금융자산	202,256	152,266	196,234
기타유동자산	33,858	35,922	38,681
비유동자산	846,781	986,308	975,630
종속기업및관계기업투자	528,338	672,268	672,268
유형자산	25,149	24,723	24,026
무형자산	29,719	31,310	31,575
기타비유동자산	263,575	258,006	247,761
자산총계	**3,423,791**	**3,455,959**	**3,572,044**
부 채			
유동부채	1,187,596	1,163,780	1,257,110
미지급금	502,816	451,249	535,192
예수금	591,983	600,838	602,110
기타유동부채	92,797	111,693	119,808
비유동부채	92,326	86,011	85,067
부채총계	**1,279,922**	**1,249,791**	**1,342,177**
자 본			
자본금	67,340	67,573	67,623
자본잉여금	1,895,550	1,907,577	1,908,753
자본조정	168,420	173,624	173,795
기타포괄손익누계액	-8,181	-8,170	-8,789
이익잉여금	20,739	65,564	88,485
자본총계	**2,143,869**	**2,206,168**	**2,229,867**
부채 및 자본총계	**3,423,791**	**3,455,959**	**3,572,044**

별도손익계산서

(단위: 백만원)	1Q25	4Q25	1Q26
영업수익	**160,907**	**186,068**	**185,081**
영업비용	**147,346**	**166,983**	**166,528**
지급수수료	85,087	87,670	94,380
광고선전비	15,387	25,507	18,636
인건비	39,173	45,700	45,609
주식보상비용	492	150	231
상각비	5,283	5,564	5,604
지급임차료	1,242	1,257	1,243
기타	1,175	1,286	1,056
영업이익	**13,561**	**19,084**	**18,553**
기타수익	1,114	1,282	1,090
기타비용	1,883	17,735	2,023
금융수익	14,980	12,133	12,935
금융비용	1,147	1,768	811
법인세비용차감전계속사업순이익	**26,625**	**12,997**	**29,743**
법인세비용	5,519	4,455	6,823
당기순이익	**21,106**	**8,542**	**22,921**

kakaopay

Contact to Kakaopay IR team I irteam@kakaopaycorp.com