Q2 2026

Earnings Release

kakaopay

유의사항

본 자료의 2026년 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 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	17

Appendix

유저활동성지표	18
재무제표	19

Executive Summary
2Q 2026 수익성 지표 Highlights

TPV

2Q TPV 54.2조원 기록하며 YoY 20% 증가, 견고한 외형 성장 궤도 유지
Revenue TPV는 YoY 19% 성장한 15.7조원 기록

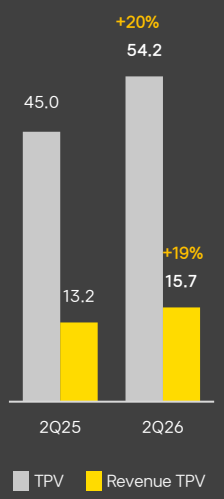
REVENUE

2Q 매출 YoY 41% 증가하며 역대 분기 최대 매출 3,351억원 달성
결제·금융·플랫폼 등 전 사업 부문 YoY 두 자릿수 성장 기조 3분기 연속 유지
금융 매출 YoY 75% 고성장, 비중 52% 확보로 사업 다각화 구조 안착

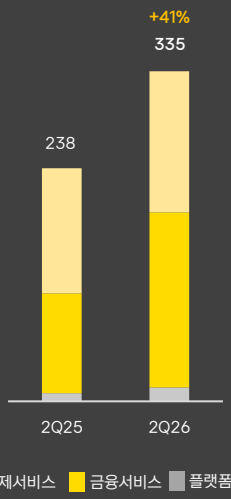
EARNING

2Q 영업이익 586억원으로 분기 최대 실적 경신
EBITDA 675억원, 당기순이익 496억원 기록, 이익 창출력 제고 가시화
영업이익률 17.5%, 당기순이익률 14.8% 달성,
전분기 양대 지표 두 자릿수 진입에 이은 견고한 계단식 성장 흐름 증명

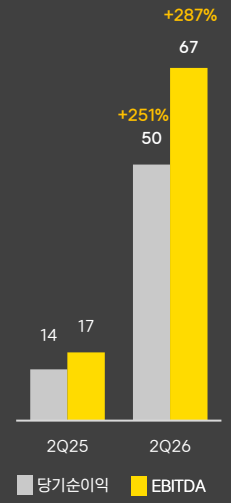
TPV
(단위 : 조원)



REVENUE
(단위 : 십억원)



당기순이익, EBITDA[1)]
(단위 : 십억원)



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

Executive Summary
2Q 2026 사업성 지표[1] Highlights

DAU

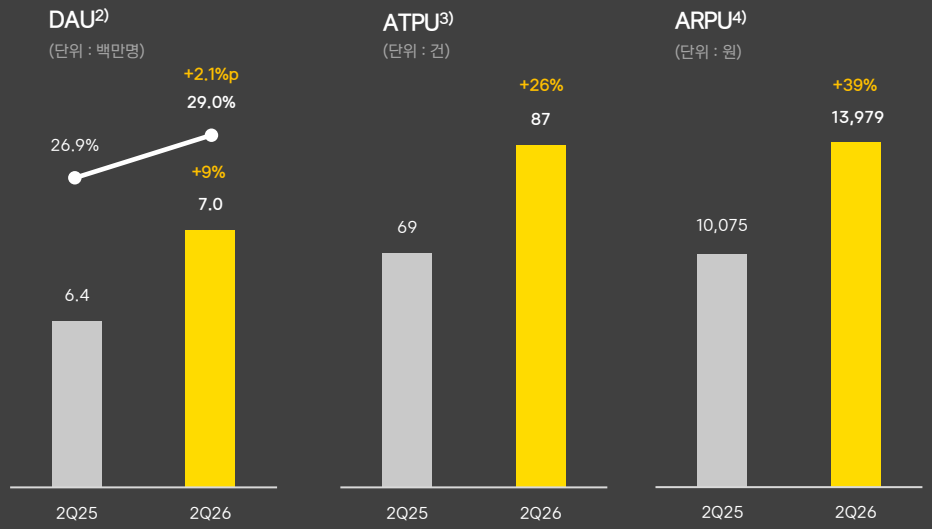
DAU 695만명, YoY 9% 성장하며 전체 MAU 대비 29% 기록
온·오프라인 결제 등 핵심 서비스의 일상 생활 내 침투율 가속화 지속

ATPU

ATPU 87건 기록, YoY 26% 증가
증권, 결제, 혜택 등 서비스 교차 사용 확대에 따른 이용 밀도 강화

ARPU

ARPU 13,979원으로 YoY 39% 상승
전 사업 부문 고른 성장세에 힘입어 유저당 수익성 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])

- 2Q 전체 TPV 54.2조원 기록, YoY 20% 증가

- Revenue TPV 15.7조원 달성, YoY 19% 증가
  전체 TPV 내 비중 29%로 규모 확장과 수익성 동반 유지

- 결제 및 송금 서비스 TPV, YoY 두 자릿수 성장 기조 공고화

  결제서비스 YoY +25% 기록, 전 영역에서 견고한 외형 성장 견인
  - 온라인 YoY +16%, 데이터 경쟁력 기반 강결합 가맹점 연계 마케팅 및 시즌 프로모션 강화로 Non-Captive 호조
  - 오프라인 YoY +58%, 민생지원금 사용 증가 및 굿딜 등 혜택 프로그램 중심 마케팅 확대에 따른 성장세 지속
  - 해외 YoY +21%, 국내 Inbound 여행 수요 증가 및 해외 전략 가맹점 중심 프로모션 확대

  대출서비스는 정책성 상품 확대 및 고관여 유저 타겟 마케팅으로 QoQ 3분기 연속 성장

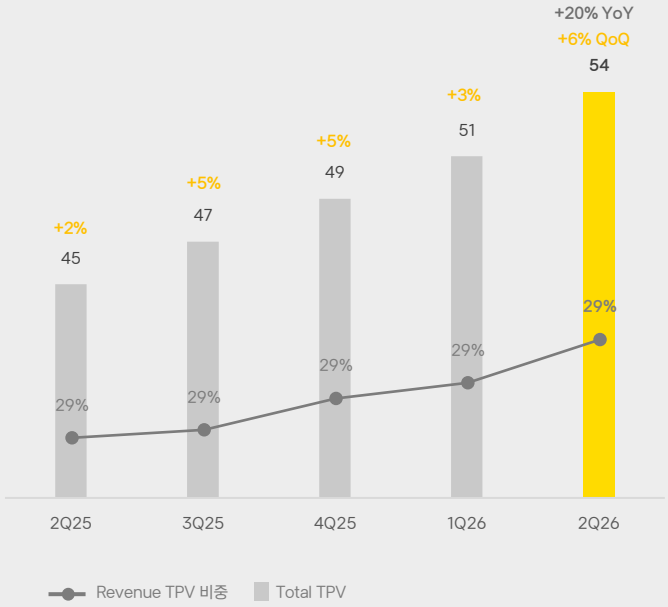
  주식거래액[2] YoY 497% 급증하며 140조원 돌파, 분기 최고치 지속 경신

  송금서비스는 YoY +21% 증가, 증권 거래 연계 '내 계좌 송금' 확대 효과 지속

- 카카오페이 머니 충전 잔고 2조 8,157억원 기록

주1) 분기별 거래액(TPV: Total Payment Volume)은 해당 분기 3개월간 발생한 총 거래금액임
주2) MTS거래대금은 금융서비스 TPV에서 제외함

TPV
(단위 : 조원)



kakaopay

2. 영업수익(매출)

- 2Q 영업수익(매출)은 YoY 41% 성장한 3,351억원 달성
- 결제·금융·플랫폼 등 전 서비스 부문 YoY 두 자릿수 이상 성장으로 견고한 외형 확장 기조 견지
- 투자 및 보험의 성장 가속화 흐름에 힘입어 금융서비스 매출 비중 52% 확보

결제서비스 매출 YoY 13% 증가, 온·오프라인·해외 전 영역의 균형 잡힌 성장이 매출 확대 견인

금융서비스는 투자와 보험 부문 매출이 크게 증가함에 따라 YoY 75% 성장
- 투자, 국내 및 해외 주식 거래대금 증가 효과로 YoY 99% 성장하며 전체 실적 확대에 크게 기여
- 보험, 핵심·신규 라인업의 견고한 수요 지속 및 보험 DB 판매 확대로 YoY 86% 성장
- 대출, QoQ 3분기 연속 성장 흐름 지속. 상품 다변화 및 타겟 마케팅 고도화로 신용대출 증가

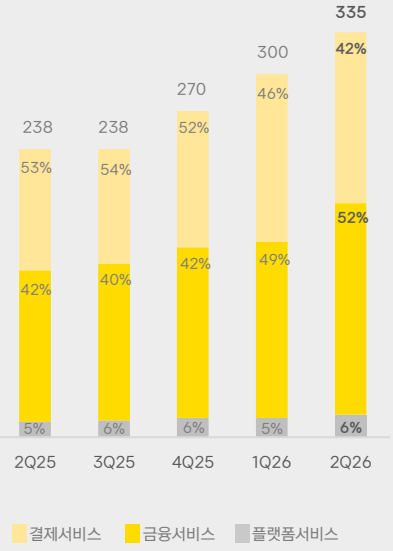
플랫폼서비스는 DA광고 및 통신중개 매출 고성장세에 힘입어 YoY 44% 증가

(단위 : 백만원)	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	YoY	QoQ
영업수익(매출)	238,289	238,350	269,828	300,286	335,079	40.6%	11.6%
결제서비스	125,121	129,710	141,103	138,420	141,373	13.0%	2.1%
금융서비스	100,310	94,662	112,823	145,888	175,205	74.7%	20.1%
플랫폼서비스[1]	12,858	13,978	15,902	15,978	18,500	43.9%	15.8%

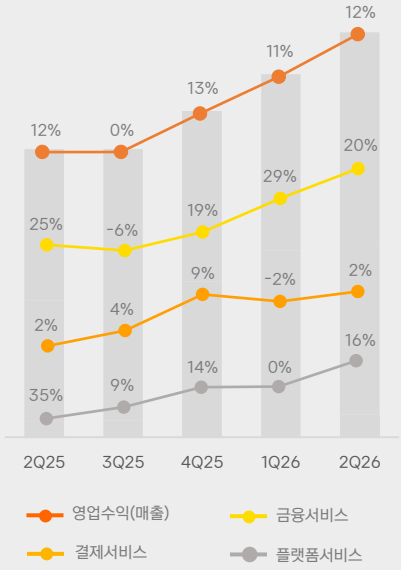
주1) 기존 '기타서비스'를 '플랫폼서비스'로 명칭을 변경함. 광고, 카드추천, 통신중개 등이 포함됨

매출 구성

(단위 : 십억원)



분기별 매출 성장률



3. 영업비용

- 2Q 영업비용 2,765억원 발생, YoY 21%, QoQ 3% 증가

광고선전비는 온라인 및 오프라인 제휴 마케팅 강화 영향으로 YoY 33% 증가했으나,
전체 매출 대비 8% 수준으로 성과 기반 마케팅 자원 배분 기조 유지

인건비는 핵심 전문 인력 투자로 YoY 8% 증가하였으나, 효율적 인력 운영을 통해 QoQ 3% 감소

지급수수료는 인프라 비용 확대 등 영향으로 YoY 18% 증가
단, 전체 매출 대비 지급수수료 비중의 점진적 축소를 통해 수익성 중심의 비용 구조 확립

기타 영업비용, YoY 50% 증가했으나, 전분기 금융자회사의 파생·외화 관련 기저효과로 QoQ 감소

(단위 : 백만원)	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	YoY	QoQ
영업비용	228,961	222,549	249,001	268,042	276,476	20.8%	3.1%
지급수수료	96,885	98,427	96,994	104,967	113,945	17.6%	8.6%
인건비	63,465	66,347	71,814	70,881	68,557	8.0%	-3.3%
주식보상비용[1]	2,500	-275	866	1,578	-281	-111.2%	-117.8%
광고선전비	20,654	24,290	31,733	22,387	27,419	32.8%	22.5%
상각비	12,133	12,498	12,699	12,910	13,308	9.7%	3.1%
지급임차료	1,484	1,501	1,568	1,738	1,900	28.0%	9.3%
기타	34,339	19,487	34,192	55,158	51,347	49.5%	-6.9%

주1) 스톡옵션 행사로 인한 추가 부담금

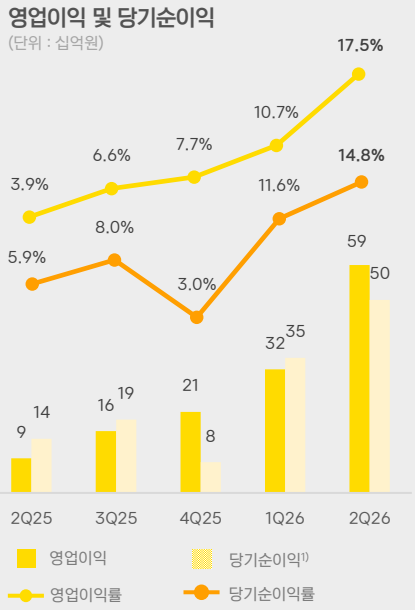
4. 손익

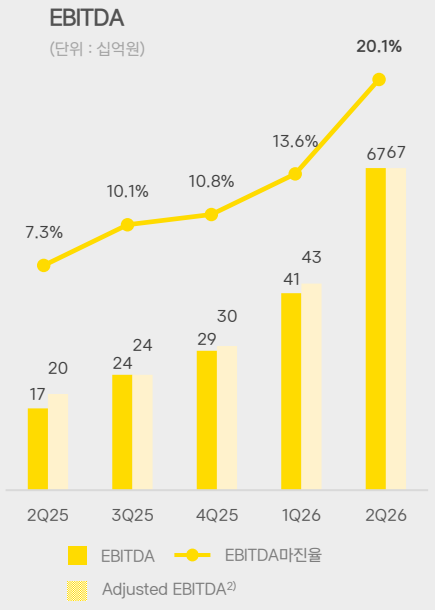
- 2Q 영업이익 586억원 기록, 역대 최대 연결 영업이익 경신
  영업이익률 17.5% 달성, QoQ 6.8%p 큰 폭 상승하며 분기별 수익성 개선세 지속

- EBITDA 675억원, EBITDA 마진율 20.1%
  당기순이익 496억원, 당기순이익률 14.8%

- 별도 및 금융자회사의 성과 확대와 운영 효율화 시너지를 바탕으로
  영업이익, EBITDA, 당기순이익 동반 고성장
  전 항목 마진 지표 역시 견조한 두 자릿수를 유지하며 질적 성장 체제 확립

(단위 : 백만원)	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	YoY	QoQ
영업이익	9,328	15,801	20,826	32,244	58,603	528.2%	81.7%
영업이익률	3.9%	6.6%	7.7%	10.7%	17.5%	13.6%p	6.8%p
당기순이익	14,120	19,149	8,053	34,700	49,596	251.3%	42.9%
EBITDA	17,448	24,122	29,260	40,803	67,483	286.8%	65.4%





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

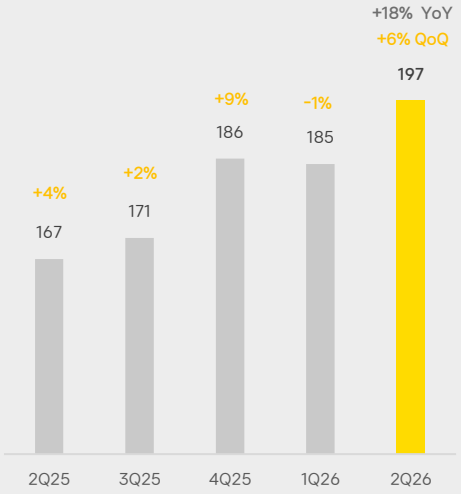
4. 손익

[참고] 별도기준 영업수익(매출) 및 손익

- 2Q 별도기준 영업수익(매출)은 YoY 18% 증가한 1,968억원 기록
- 2Q 별도기준 영업이익 260억원, YoY 83% 증가
  영업이익률 13.2%로 두 자릿수 수익성 안정적 확보
- 별도기준 당기순이익 211억원, 당기순이익률 10.7% 기록

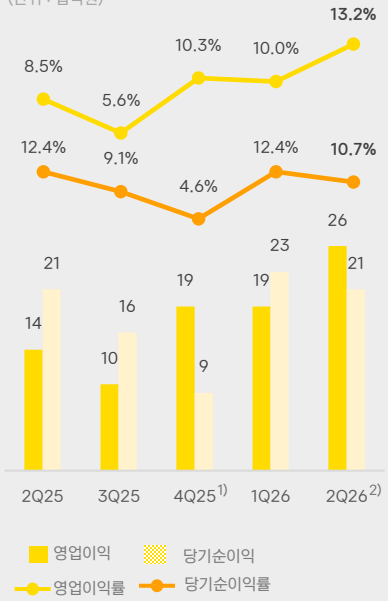
별도기준 영업수익(매출액)

(단위 : 십억원)



별도기준 영업이익 및 당기순이익

(단위 : 십억원)



주1) '25년 4분기 영업외기타비용 내 일회성 과징금 약 130억원 반영
주2) '26년 2분기, 영업외기타비용 내 무형자산 손상차손 계상

kakaopay

5. 주요성과

1) 온라인 결제 데이터 기반 온·오프라인 및 해외 교차 이용 확대를 통한 결제 거래액의 질적 성장 견인

Non-Captive 중심의 외형 성장 가속화

- Non-Captive 매출 YoY 22% 성장하며 온라인결제 내 비중 65%로 확대, 전체 온라인결제 매출 성장 (YoY +11%) 견인
- 페이·마이데이터 기반 맞춤형 타겟팅 고도화로 국내외 전략 가맹점 통합 마케팅 강화

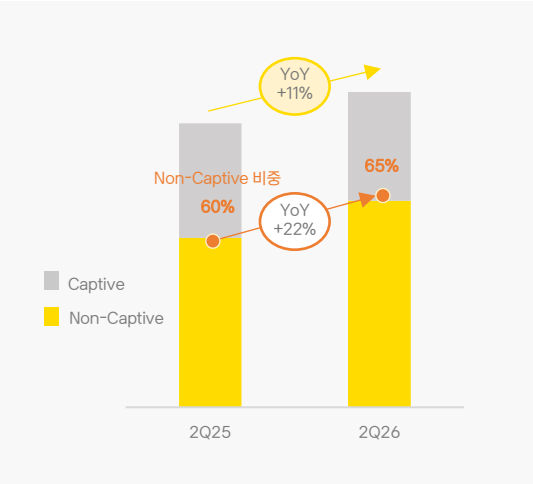
결체 교차 이용 확대를 통한 외형 성장 및 생태계 선순환 구축

- 온·오프·해외 전 결제 채널 간 교차 이용 활성화로 페이 생태계 내 선순환 구조 구축 및 거래액·매출 성장 견인
- 온라인 결제 맥락 연계 오프라인 맞춤형 오퍼 정교화 등 전환 예측 모델 고도화로 유저 Retention 증대

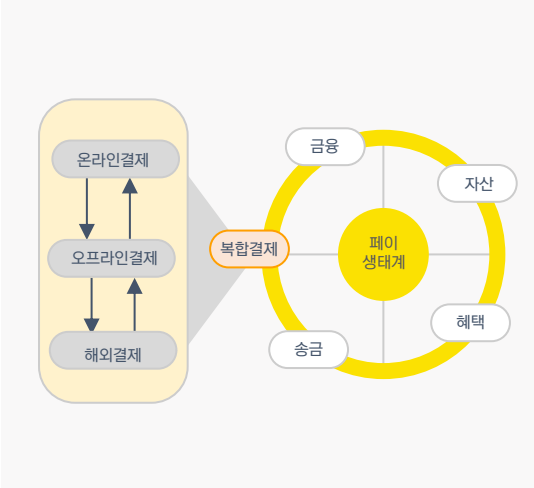
서비스 간 교차 이용 경험 확대 기반 유저 Lock-In 극대화

- 결제·자산·금융·혜택 등 핵심 서비스 간 연계 프로모션을 통한 교차 이용 강화 전략 추진
- 월 5개 이상 서비스 교차 이용자의 익월 이탈율 1% 미만 및 인당 결제액 7.1배 달성 (단일 서비스 이용자 대비)

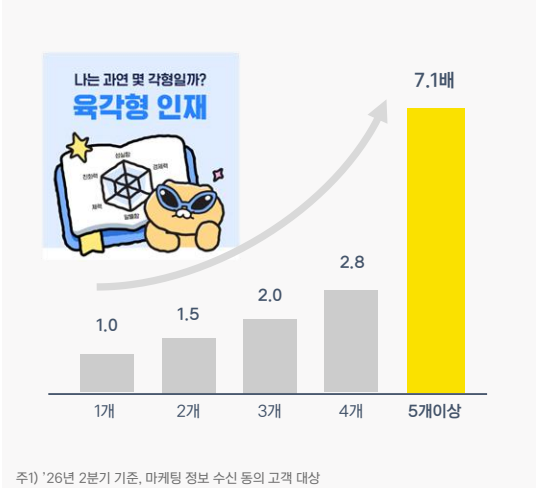
온라인결제 매출 (Captive & Non-Captive)



Cross-Service Loop → 서비스 전반으로 교차 이용 확산



서비스 교차 이용 개수별 인당 결제액 배수 비교 (1개 사용=1.0)[1)]



주1) '26년 2분기 기준, 마케팅 정보 수신 동의 고객 대상

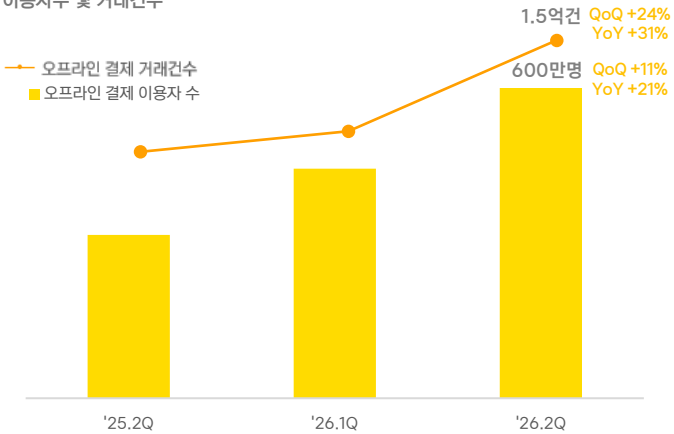
5. 주요성과

2) 오프라인 결제 월 결제 이용자 600만명 돌파

서비스 경쟁력 강화와 혜택 고도화를 통해 오프라인 결제 이용자 기반 지속 확대

- 결제 편의성 및 이용 경험 개선으로 결제 빈도와 Retention 동시 견인
- 월 결제 이용자 수 600만명 돌파. 일상 결제 접점 확대 및 체감 혜택 극대화로 유저 기반 확충
- 2분기 이용자 유입 확대를 바탕으로 월별 거래건수 우상향하며 분기 누적 1.5억건 달성

월 결제 이용자수 및 거래건수



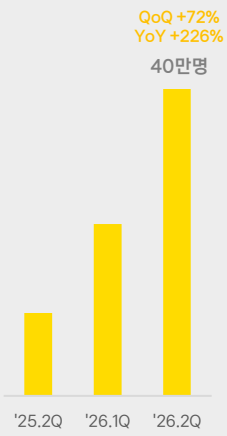
주요 혜택 프로그램 & 이벤트			
	굿딜 출시(1Q) PC방 자동결제	Alliance 테이블 오더 출시 바이럴 프로그램 확대 -99챌린지, 타임어택	굿딜 성장 캠페인 -10·20대 타겟 프로그램

주) 오프라인 결제 이용자 수는, 각 분기 말월 기준

'26년 2분기 혜택 프로그램 확대를 통해 고객 혜택 경험 지속 강화

- 굿딜 · 상시혜택 · 브랜드 프로모션 등 다양한 혜택 포트폴리오 확대
- 굿딜 이용자 월 40만명 달성. 체감도 높은 혜택 제공을 통해 오프라인 결제 대표 혜택 프로그램으로 정착
- 월 약 300만명 유저가 혜택을 경험하며 오프라인 결제 이용의 핵심 동력으로 작용
- 2분기에도 '굿딜 틴즈' 등 1020세대 특화 프로모션과 생활 밀착형 가맹점 제휴 확대로 신규 유입 가속화

굿딜 월 이용자 수



월 혜택 경험 고객 수



혜택 프로그램 (참고)



주) 굿딜 이용자 수 및 혜택 경험 고객 수는 해당 분기 내 최대 월 기준

kakaopay

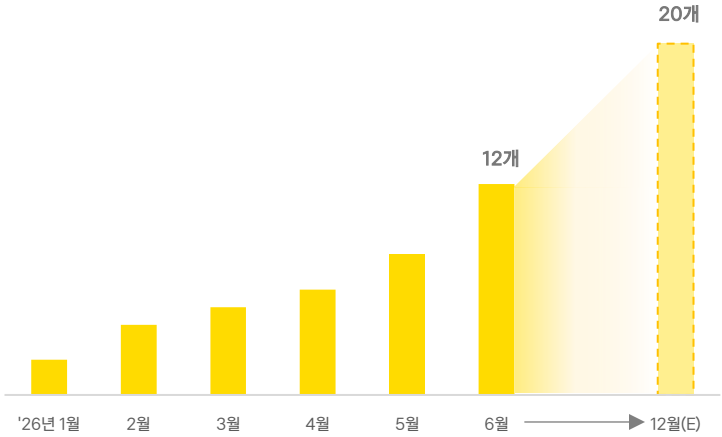
5. 주요성과

3) 대출 카카오페이 스코어 도입 확대 및 고도화

우수한 스코어 모형 성능 검증 및 이용기관 확대

- 비금융·소셜 데이터와 2,200만 이상 마이데이터 가입자 정보를 활용한 차별화된 대안신용평가모형 구축
- '25년 3분기 오픈 이후 '26년 2분기 말 기준 12개 금융기관 도입 계약 체결. '26년 내 20개 이상으로 확대 추진
- 주요 은행, 카드사, 저축은행 등 금융회사 여신심사부터 주택금융공사 보증심사까지 폭넓게 활용

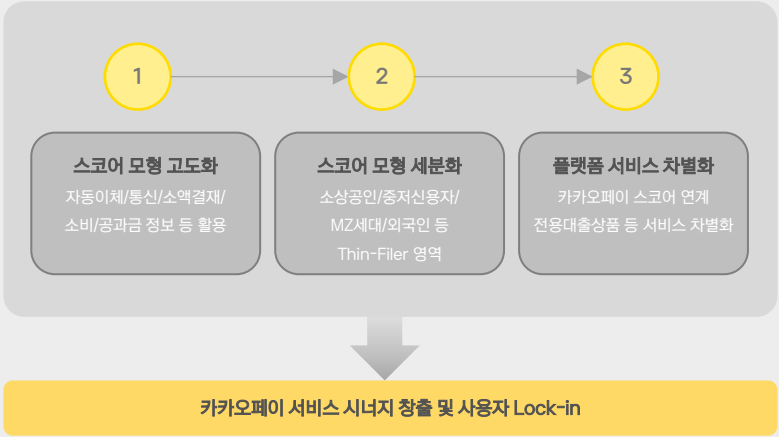
'26년 월별 도입 금융기관 추이 (누적)



스코어 모형 고도화 및 세분화를 통한 플랫폼 시너지

- 신규 평가항목 지속 개발 및 고도화를 통한 이용기관 확대
- 소상공인·중저신용자 등 Thin-Filer 타겟군별 모형을 세분화하여 다양한 이용기관 니즈 충족
- 카카오페이 내부 서비스 시너지 창출 및 사용자 Lock-in 선순환 구축

카카오페이 스코어 고도화 전략

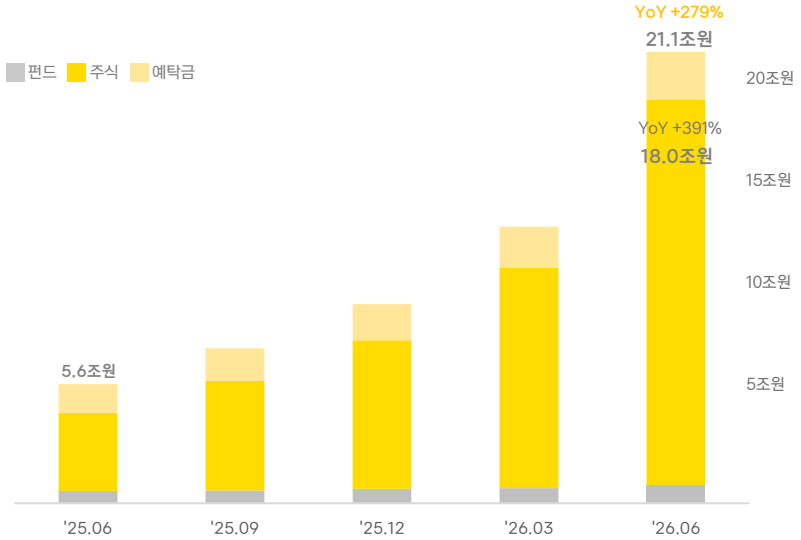


5. 주요성과

4) 카카오페이증권 국내외 주식 거래 활성화 및 수익성 중심의 외형 성장

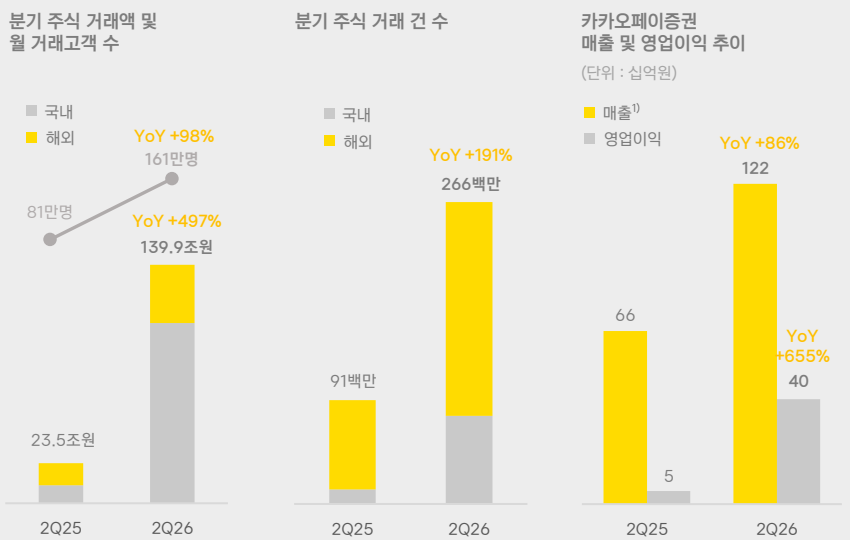
카카오페이증권 예탁자산 전년 동기 대비 279% 성장한 21조원 달성

- 국내외 증시 활성화와 증권 서비스 이용 확대로 주식 및 연금 자산 YoY +391% 증가
- 주가 상승에 따른 자산 증대 및 실질적인 고객 자금 순유입 지속으로 견고한 펀더멘탈 형성
- 2분기 순유입금 4.8조원으로 6분기 연속 성장세 지속, 상반기 누적 순유입금 8.5조원 달성



카카오페이증권 2분기 매출액 1,219억원, 영업이익 396억원 달성

- 금융상품 라인업 확장과 국내외 증시 호조로 분기 매출 1,219억원 달성 (QoQ, YoY 성장세 지속)
- 국내 주식 거래의 견조한 성장세 유지 및 해외 주식 거래 동반 상승으로 고객 수 확대 등 리테일 사업 기반 공고화
- 매출 성장에 따른 영업 레버리지 본격화로 영업이익 확대. 상반기 누적(631억원) 기준 전년 연간 성과 상회



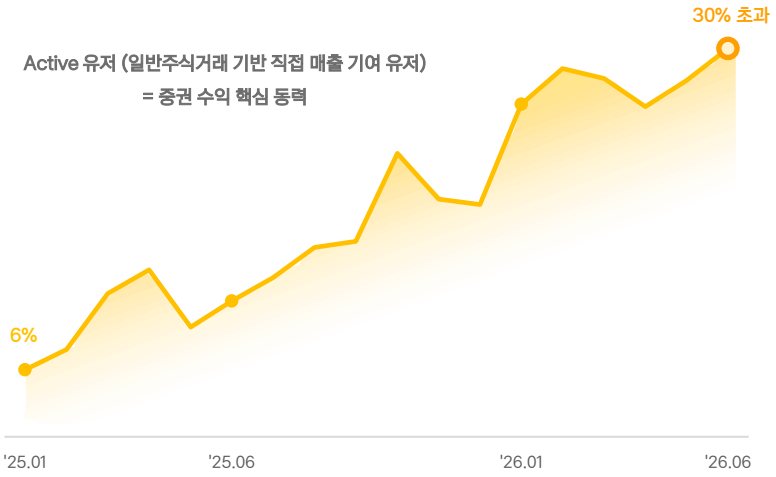
주1) 환율 변동에 따른 외환거래 및 파생상품 관련 매출 반영분 172억원 포함

5. 주요성과

4) 카카오페이증권 고객 Engagement 강화와 신사업 확장

신규 고객 Active 유저 전환율 최대치 경신, 유입 퍼널 고도화 성과 가시화

- 단발성 이벤트가 아닌 실험 누적 효과로 성장 견인. 독자적 기능 개발 및 데이터 내재화 역량을 기반으로 견고한 경쟁 우위 확보
- 신규 가입 고객의 Active 유저 전환율 전년 동기 대비 큰 폭 개선세 지속 (6월 Active 유저 전환율 YoY +20%p)



투자매매업 라이선스 취득 기반 사업 영역 확장

- 중개를 넘어 상품의 직접 인수·매매·판매까지 사업 영역을 확장함으로써 종합증권사로의 기반 구축. IB와 리테일간 시너지 확대 목표

[단기] IB 관련 사업 기회 포착 및 시장 진입

- IPO 주관, 인수단 참여 및 법인영업 시장 진입

[중장기] 사업 다각화 및 시너지 극대화

- 국내외 Sales & Trading 신규 비즈니스 확장을 통한 리테일 시너지 강화



카카오페이증권 전용 카톡 채널 개설, 친구 100만 돌파. 증권업 최다 고객 접점 확보

- '26년 6월 말 기준 친구 수 100만명 돌파, 1위 달성 (2위 대비 30만명 이상 격차)
- 별도 채널 개설로 투자 소식·혜택을 고객에게 직접 전달하는 상시 소통 창구 확보



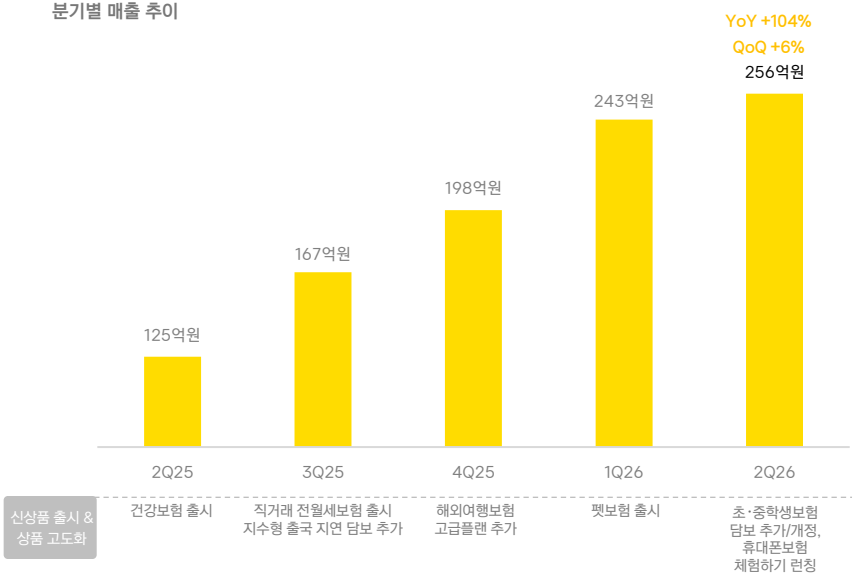
5. 주요성과

5) 카카오페이손해보험 채널별 성장 동력 확보 및 상품 경쟁력 기반 실적 성장세 지속

양적 성장과 질적 개선을 통한 매출 확대 지속

- '26년 2분기 매출 256억원 달성 (YoY +104%, QoQ +6%)
- B2C 상품 개정을 통한 건당 보험료 상승, B2B2C 제휴사 및 상품 확장이 매출 성장에 기여

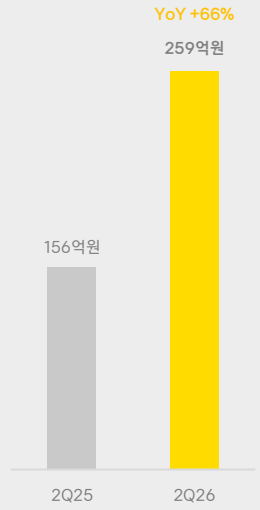
분기별 매출 추이



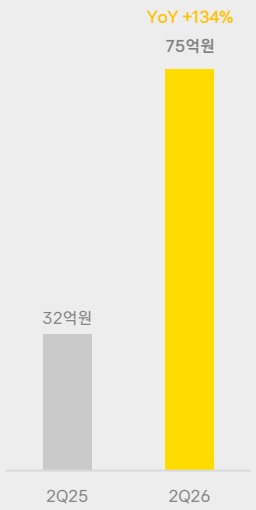
신상품 판매 호조 및 정기납입 보험료 증가에 따른 기초체력 강화

- 신상품 펫보험, 업계 최고 수준 보장을 바탕으로 업계 최단 기간 누적 계약 1만 건 달성
- 휴대폰 신기종 출시에 따른 휴대폰보험 판매 성과 지속
- 정기납입 신계약 증가에 따른 포트폴리오 다변화로 계절적 변동성 완화 및 실적 안정성 제고

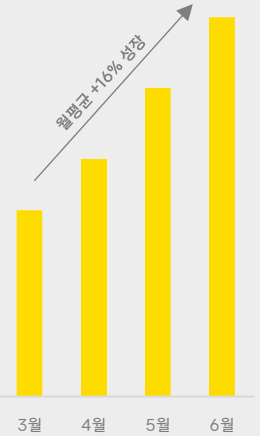
분기 원수보험료



분기 정기납입 보험료[1)]



신상품 펫보험 월별 일평균 신규 건수 성장세



주1) B2C 정기납입 상품 기준

kakaopay

6. ESG

대외 성과

AI & Human Dual-Readable 2025 ESG 보고서 발간

일하는 방식부터 비즈니스 프로세스 전반에 이르는 AI 중심 대전환의 성과 공시
글로벌 투자자의 AI 기반 데이터 수집 트렌드를 반영하여 사람과 AI를 고려한 데이터 설계
재생에너지 약 21% 조달, 고용노동부 일·생활균형 우수기업 선정, 최고경영자 후보군 상시 관리 등
부문별 ESG 성과 달성

FTSE 지속가능성 인덱스 편입

영국 Financial Times·런던증권거래소(LSE)가 공동 설립한 FTSE러셀 지수 시리즈에 편입
기후변화, 인권, 근로기준, 반부패, 리스크 관리 분야 산업 평균 상회
선진시장 카테고리 편입으로 국내를 넘어 글로벌 선진 기업 수준의 ESG경영 달성



▲ 2025 카카오페이 ESG 보고서

환경/상생 성과

ISO14001 (환경경영시스템) 재인증 취득

한국생산성본부인증원 심사를 통해 ISO14001 재인증을 취득
2023년 최초 인증 이후 3년간 운영해온 환경경영체계의 실효성을 외부 심사를 통해 재검증,
국제 표준 수준의 환경경영 역량을 지속적으로 입증

카카오페이, 시니어 디지털 정보격차 해소 공로로 '부총리 겸 과기부 장관 표창' 수상

'제 38회 정보문화의 달 기념식' 중 정보문화 유공 정부포상 부총리 겸 과학기술정보통신부 장관 표창 수상
'사각사각 페이스쿨 시니어클래스'를 통해 고령층의 디지털 금융 접근성을 향상 및 이용 환경 개선 공로 인정

청년 디지털 금융리더 양성 지원 사업 '사각사각 서포터즈' 시작

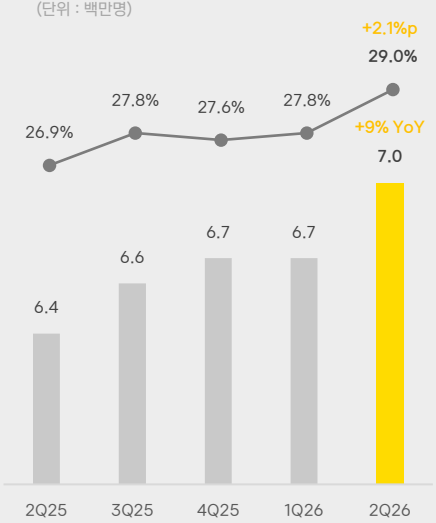
4월, 아이들과미래재단과 업무협약, '청년 디지털 금융 리더 양성 지원 기금' 15억원 조성
연 100명의 청년 선발, 다문화 청소년 디지털 금융교육, 소상공인 디지털 전환 캠페인 등 카카오페이 포용적
디지털 금융 활동 연계 프로그램 지원



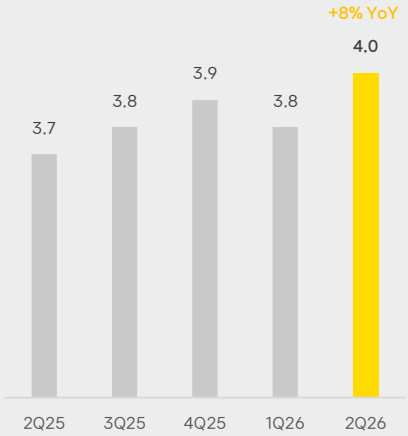
Appendix. ① 유저 활동성 지표[1)]

DAU[2)]

(단위 : 백만명)

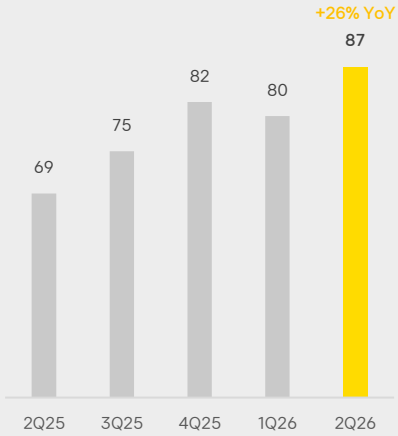


활성 유저당 전환서비스 이용 개수[3)]



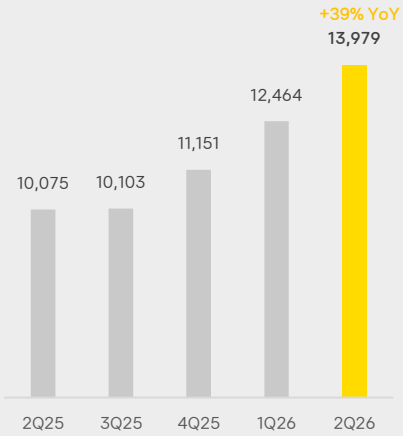
분기 ATPU[4)]

(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)	2025.06	2026.03	2026.06
자 산			
유동자산	4,353,152	5,478,299	6,347,959
현금및현금성자산	1,582,407	1,640,498	1,721,641
예치금	245,267	361,809	484,523
단기금융상품	902,406	894,404	744,108
당기손익-공정가치 측정 금융자산	1,137,023	1,508,353	1,896,187
기타유동금융자산	449,708	1,026,627	1,451,410
기타유동자산	36,340	46,609	50,090
비유동자산	491,938	524,648	513,645
관계기업투자	46,204	51,188	52,611
유형자산	35,555	38,759	44,467
무형자산	120,305	111,476	99,240
기타비유동자산	289,874	323,226	317,328
자산총계	**4,845,090**	**6,002,948**	**6,861,604**
부 채			
유동부채	2,800,618	3,891,121	4,703,664
미지급금	748,670	1,126,812	1,568,296
예수금	591,114	602,110	594,129
예수부채	1,326,985	1,910,135	2,221,586
기타유동부채	133,849	252,064	319,652
비유동부채	124,191	123,899	119,069
부채총계	**2,924,809**	**4,015,020**	**4,822,732**
자 본			
지배기업 소유주지분	1,877,590	1,931,217	1,972,603
자본금	67,496	67,623	67,635
자본잉여금	1,803,228	1,808,851	1,809,424
자본조정	174,828	173,795	173,857
기타포괄손익누계액	-10,011	-8,820	-8,119
결손금	-157,950	-110,232	-70,194
비지배지분	42,691	56,711	66,269
자본총계	**1,920,281**	**1,987,928**	**2,038,872**
부채 및 자본총계	**4,845,090**	**6,002,948**	**6,861,604**

연결손익계산서

(단위: 백만원)	2Q25	1Q26	2Q26
영업수익	**238,289**	**300,286**	**335,079**
비금융업	165,675	182,090	190,049
금융업	72,614	118,196	145,030
영업비용	**228,961**	**268,042**	**276,476**
지급수수료	96,885	104,967	113,945
광고선전비	20,654	22,387	27,419
인건비	63,465	70,881	68,557
주식보상비용	2,500	1,578	-281
상각비	12,133	12,910	13,308
지급임차료	1,484	1,738	1,900
기타	34,339	55,158	51,347
영업이익	**9,328**	**32,244**	**58,603**
기타수익	2,041	909	2,349
기타비용	1,897	2,550	13,184
금융수익	13,539	12,580	12,403
금융비용	2,015	1,523	1,520
지분법이익(손실)	-1,033	-197	475
법인세비용차감전계속사업순이익	**19,963**	**41,462**	**59,127**
계속사업법인세비용	5,843	6,762	9,530
당기순이익	**14,120**	**34,700**	**49,596**
지배기업 소유주지분	12,705	28,480	40,039
비지배지분	1,415	6,221	9,558

Appendix. ③ 별도재무제표

별도재무상태표

(단위: 백만원)	2025.06	2026.03	2026.06
자 산			
유동자산	2,635,076	2,596,414	2,652,811
현금및현금성자산	1,513,976	1,480,645	1,695,316
단기금융상품	897,156	880,854	730,858
기타유동금융자산	190,164	196,234	185,584
기타유동자산	33,779	38,681	41,053
비유동자산	871,395	975,630	960,654
종속기업및관계기업투자	560,044	672,268	672,268
유형자산	23,924	24,026	28,420
무형자산	30,716	31,575	20,805
기타비유동자산	256,710	247,761	239,161
자산총계	**3,506,470**	**3,572,044**	**3,613,465**
부 채			
유동부채	1,235,424	1,257,110	1,280,299
미지급금	550,114	535,192	570,803
예수금	591,114	602,110	594,129
기타유동부채	94,195	119,808	115,367
비유동부채	92,525	85,067	81,618
부채총계	**1,327,949**	**1,342,177**	**1,361,917**
자 본			
자본금	67,496	67,623	67,635
자본잉여금	1,902,967	1,908,753	1,909,326
자본조정	174,828	173,795	173,857
기타포괄손익누계액	-8,187	-8,789	-8,838
이익잉여금	41,418	88,485	109,568
자본총계	**2,178,521**	**2,229,867**	**2,251,548**
부채 및 자본총계	**3,506,470**	**3,572,044**	**3,613,465**

별도손익계산서

(단위: 백만원)	2Q25	1Q26	2Q26
영업수익	**167,202**	**185,081**	**196,763**
영업비용	**152,998**	**166,528**	**170,748**
지급수수료	89,940	94,380	95,753
광고선전비	17,600	18,636	23,998
인건비	38,708	45,609	42,669
주식보상비용	411	231	214
상각비	5,381	5,604	5,721
지급임차료	1,191	1,243	1,255
기타	178	1,056	1,352
영업이익	**14,204**	**18,553**	**26,016**
기타수익	1,811	1,090	2,496
기타비용	1,966	2,023	12,429
금융수익	14,087	12,935	12,595
금융비용	1,457	811	797
법인세비용차감전계속사업순이익	**26,679**	**29,743**	**27,881**
법인세비용	6,000	6,823	6,798
당기순이익	**20,679**	**22,921**	**21,083**

kakaopay

Contact to Kakaopay IR team I irteam@kakaopaycorp.com