

10살 카톡, 공짜메신저에서 '국민메신저' 황금알 변신



2010년 출시된 카카오톡이 '황금알'로 변신했다. 전국민의 디지털 소통을 도맡고 있는 '국민 메신저'의 위상에 힘입어 광고 플랫폼으로 '몸값'이 급등하면서다. '공짜 메신저'인 카카오톡은 그간 지명도에 비해 돈벌이 수단으로는 존재감이 미미했다. 하지만 지난해부터 카카오톡 대화목록창에 광고를 띄우면서 본격적인 수익 창출 구간에 접어들었다는 평가다.

카카오의 지난해 연간 매출은 전년 대비 28% 증가한 3조898억원으로 처음으로 3조원을 돌파했다. 영업이익은 2066억원으로 전년 대비 183% 급증했다.

카카오톡 중심의 비즈니스 구조 안착에 따른 신규 사업의 수익 모델 확대가 주효했다. 카카오톡 대화목록창에 등장하는 광고 상품인 '톡보드'를 필두로 카카오톡 선물하기, 톡스토어, 톡채널 등 카카오톡을 중심으로 한 '톡비즈'의 성장이 두드러졌다.

특히 다음(daum)을 중심으로 한 '포털비즈'의 매출을 전년보다 앞질렀다는 점을 주목할 만하다. 2019년 톡비즈는 6498억원으로 포털비즈 매출액인 5236억원을 넘어섰다. 2018년만 해도 포털비즈 매출액(4954억원)이 톡비즈 매출(4211억원)을 앞섰다. 다음은 지난 1995년 설립돼 1997년 무료 이메일 '한메일넷'으로 서비스를 시작한 포털 1세대다.

포털비즈를 제친 데는 '톡보드'가 효자 노릇을 톡톡히 했다. 톡보드는 카카오톡 대화목록창 상단에 있는 광고로, 지난해 5월 테스트를

진행했고 10월 정식 서비스를 시작했다. 톡보드가 등장한 후 톡비즈와 포털비즈의 매출액이 급격히 벌어졌다.

여민수 카카오 대표이사는 "톡보드의 지난해 12월 일 평균매출이 5억원을 넘어섰다"면서 "신규 광고주가 빠르게 유입해 3000곳 이상을 확보했으며, 최근에는 중소형 광고주의 확장세도 강하다"고 밝혔다. 톡보드의 급속한 성장에 힘입어 카카오는 올해 톡비즈 연간 매출액 목표를 50% 성장한 1조원 규모로 잡고 있다.

톡보드를 필두로 한 톡비즈의 급성장은 막강한 고객을 확보한 카카오톡의 확장성에서 기인한다. 카카오톡은 월간 활성 이용자(MAU)가 전년 대비 105만명이 늘어 4500만명에 달하고 있고, 카카오톡 메시지도 전년 대비 12%가 증가한 하루 평균 110억건이다. 여 대표도 "전체적으로 카카오톡의 활동성은 우상향 중이기 때문에 톡비즈의 성장 잠재력도 긍정적"이라고 평했다.

카카오톡은 올해 또 한 발의 확장을 노리고 있다. 카카오톡에서 기반한 금융서비스 '카카오페이'



여민수 카카오 대표이사

보험은 현재 인가를 신청해 설립을 준비하고 있는 상황이다.

카카오페이의 '머니 1.0' 시절 데니트레픽은 2017년 3조, 2018년 20조에서 지난해 47조 규모로 해마다 급증하는 추세였다. 카카오톡과 별도의 애플리케이션이 존재하지만 대부분의 사용자가 카카오톡과 연계해 사용해왔다는 점에서 이 역시 카톡의 힘'이라고 할 수 있는 부분이었다. '머니 2.0'을 낙관적으로 바라보는 것 역시 카카오톡의 존재감과 무관하지 않은 이유다.

톡비즈와 포털비즈에 카카오페이를 포함한 신사업을 아우르는 '플랫폼 부문'의 지난해 매출 합산은 1조4347억원이었다. 반면 게임

'톡비즈' 지난해 매출 6489억 원

'다음 기반' 포털비즈 매출 앞질러

카톡 신사업 '카카오페이'도 성장

올해 또 확장...증권·보험도 연계

가 증권·보험 분야로까지 확장할 계획이기 때문이다.

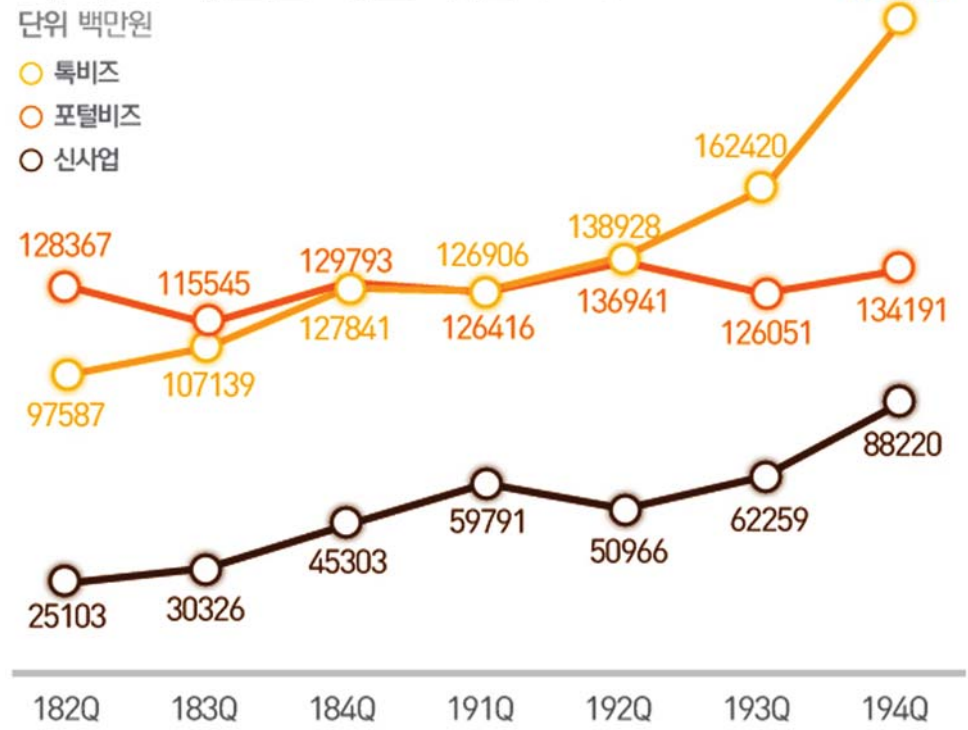
카카오페이는 송금과 결제 위주 서비스(머니 1.0)를 해왔던 것을 넘어 실명계좌 기반의 투자 서비스와 펀드 상품 등을 기반으로 하는 증권업, 보험 상품까지 연계한 테크핀(기술 금융) 사업을 준비하고 있다. 이른바 '머니 2.0' 전략이다.

증권의 경우 이미 가시화되고 있다. 카카오페이는 지난 6일 바로 투자증권의 지분 60%를 300억원에 인수한 이후 기존 사용자의 신불 충전 계좌를 실명 증권 계좌로 전환하는 행사를 진행하고 있다.

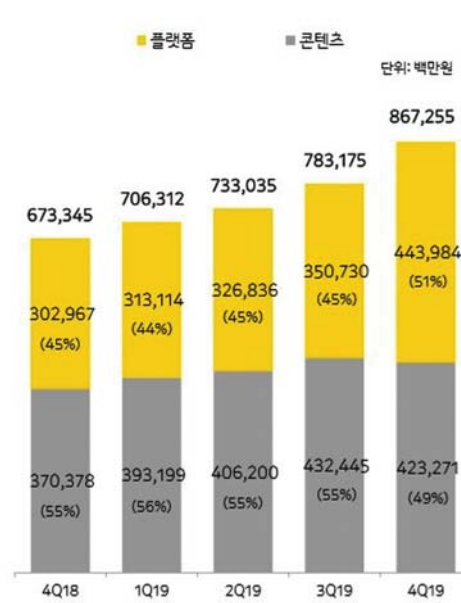
과 음악, 웹툰 등이 포함된 '콘텐츠 부문'은 1조6551억원이었다. 콘텐츠 부문이 근소하게 앞선다.

하지만 2019년 4분기들어 플랫폼 부문의 매출(4440억원)이 콘텐츠 부문의 매출(4233억원)을 근소하게 제쳤다. 카카오가 지난 2016년 음원 사이트 '멜론'을 보유한 로엔 엔터테인먼트를 인수한 이후 콘텐츠 부문이 카카오의 주 매출원이었다는 점을 고려할 때 이 지표는 의미심장하다. 카카오의 현재를 이끈 '열살배기 카카오톡'은 이제 단순한 메신저를 넘어 카카오의 매출 동력으로 자리잡고 있다.

카카오 사업분야별 매출추이



총 매출



구분	매출 구성
플랫폼 부문	카카오톡 (카카오톡채널, 샵템, 톡스토어 등)
	톡비즈 (카카오톡 선물하기, 메이커스 카카오톡 브랜드/B2C 이모티콘, 신규 톡 BM (톡보드, 챗봇 등))
	포털비즈 (Daum PC, Daum Mobile, 기타 차대사광고, 카카오톡리/스타일/페이지)
콘텐츠 부문	신사업 (모빌리티, 케이, 기타 (기타 연결자회사))
	게임 (모바일 PC, 카카오톡 VX)
	유치 (멜론, 카카오톡유치, 음원유통 티켓)
	유료 콘텐츠 (카카오페이지, 다음렌터, 키크바라)
IP 비즈니스 기타	카카오 IX
	카카오 M (음원유통 제외)

장성진품한우식육식당

전남 장성군 장성읍 유탕리 1437-56 TEL : 061)394-0092