

---

# Trend Delivery

네이버 vs 카카오, 하반기 주목해야 할 관전 포인트  
21.2H 미디어 전망 | 2021.06

**NAVER**

kakao

---

# INDEX

---

## 1. 상반기 리뷰

---

- 네이버, 광고가 견인하고 커머스로 성장
- 카카오, 광고+쇼핑+모빌리티+페이 전 플랫폼의 성장 가속화

---

## 2. 네이버 vs 카카오 하반기 주목해야 할 관전 포인트는?

---

- 광고 영역의 확장과 플랫폼의 진화
- 콘텐츠 IP로 글로벌 MZ 세대 공략한다
- 패션왕 플랫폼 전쟁 막 올라

---

# 01 상반기리뷰

- 네이버, 광고가 견인하고 커머스로 성장
- 카카오, 광고+쇼핑+모빌리티+페이 전 플랫폼의 성장 가속화

## 1. 상반기 리뷰

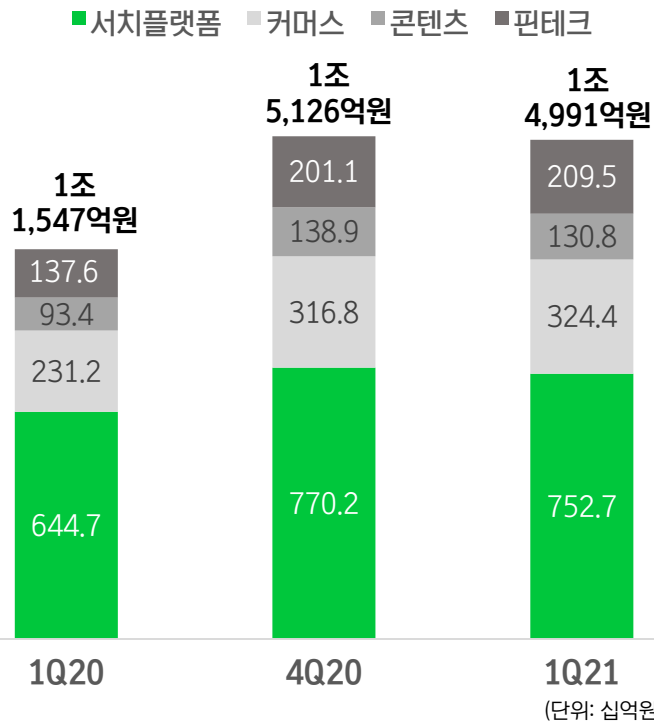
## 네이버, 광고가 견인하고 커머스로 성장

서치플랫폼에 커머스·핀테크 날개 단 네이버, 1분기 매출 전년 동기 대비 30% 꺾충

올해 1분기 연결기준 매출 1조 4,991억원, 영업이익 2,888억원 기록

장기 성장 위한 인재 유치로 지난해 같은 기간보다 매출은 29.8% 늘고 영업이익은 1% 줄어

## 실적 현황



## 실적 리뷰

## 사업 부문

## 요약

## 서치플랫폼

온라인 소비 증가와 소비 심리 회복세로 신규 광고주 유입, 지면 확대/플랫폼 고도화 등으로 전년 동기대비 매출 16.8% 증가  
SA, DA 고른 성장하고 있으며, 그 중 세밀화된 타겟팅과 높은 효율로 성과형 광고의 선호도 증가 추세

## 커머스

팬데믹으로 촉발된 비대면 생활의 일상화로 커머스 사업 지속 성장, 1분기 3,244억원의 매출 기록  
중소상공인에 대한 다양한 지원으로 SME의 지속적인 온라인 전환과 성장, 스마트스토어는 45만개, 브랜드스토어는 320여개 확대

## 콘텐츠

언택트 바람을 타고 해외 MZ세대들을 사로잡은 웹툰, 스노우, V 라이브 등 성장하며 전년동기 대비 40% 증가  
웹툰 콘텐츠 이용자 충성도 확대로 유료 결제 사용자 전환 비율이 높아지며 웹툰 매출은 전년동기 대비 43% 성장

## 핀테크

스마트스토어와의 성장과 함께 네이버페이 생태계에 참여하는 외부 제휴사 확대  
비대면 수요 급증으로 간편 결제 문화가 확산되고, 넥슨, 삼성화재 등 대형 가맹점을 추가하며 성장 가속화 중

1. 상반기 리뷰

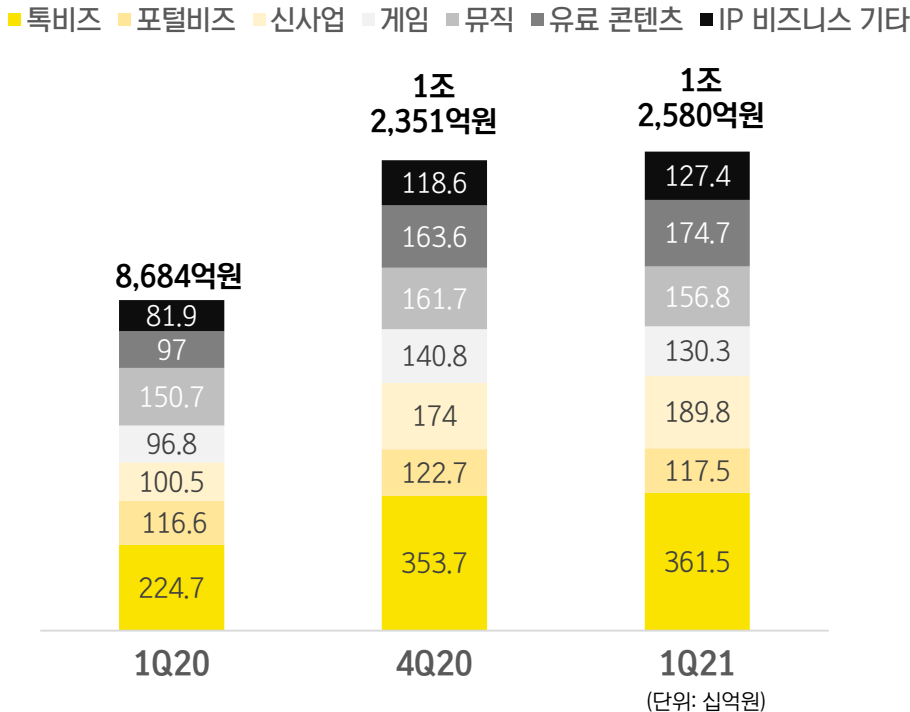
# 카카오, 광고 + 쇼핑 + 모빌리티 + 페이 전 플랫폼의 성장 가속화

2021년 1분기 광고와 신사업 타고 사업 전반으로 '힐힐' 난 카카오

1분기 매출 1조 2,580억원, 영업이익이 1,575억원으로 역대 최고 실적

2020년 3분기 매출 1조원, 영업이익 1,000억원을 동시에 넘어선 데 이어 그 후에도 높은 성장세를 계속

실적 현황



실적 리뷰

사업 부문	요약
특비즈	4,600만 이용자가 매일 아침 이용하는 '퍼스트앱'의 강점과 광고주 증가로 지난해 1분기 대비 61% 증가한 3,615억원 기록 비즈보드 광고 상품과 비즈니스 도구인 채널, 싱크(간편가입) 등 서비스가 연동되면서 시너지를 내어 매출 상승
포털비즈	계절적 비수기와 코로나19로 인한 대형 브랜드 광고주의 광고 집행 수요 감소로 전 분기 대비 4% 감소 코로나19 영향에 따른 기저 효과로 작년 1분기와 비교해 1% 늘어난 1,175억원 기록
신사업	프리미엄 택시 브랜드 인지도 상승과 수요 증가로 매출 지속 상승 서비스 지역 확대(제주)로 사업 확장 중 모빌리티는 세차/정비/배달 등 하나의 플랫폼에서 모든 이동의 니즈를 해결하려는 '스마트 모빌리티'로 성장
콘텐츠	콘텐츠 부문(게임+음악+유료콘텐츠+IP 비즈니스 기타) 매출은 전년동기대비 38% 늘어난 5,892억원 카카오엔터테인먼트의 글로벌 플랫폼의 유통거래액의 증가와, 로고스필름의 제작 드라마 '빈센조' 등으로 카카오 오리지널 콘텐츠와 브랜드를 각인하며 콘텐츠 분야에서 경쟁력 증명

---

## 02 네이버vs카카오하반기 주목해야 할 관전 포인트는?

- 광고 영역의 확장과 플랫폼의 진화
- 콘텐츠 IP로 글로벌 MZ 세대 공략한다
- 패션왕 플랫폼 전쟁 막 올라

## 2. 네이버 vs 카카오 하반기 주목해야 할 관전 포인트는?

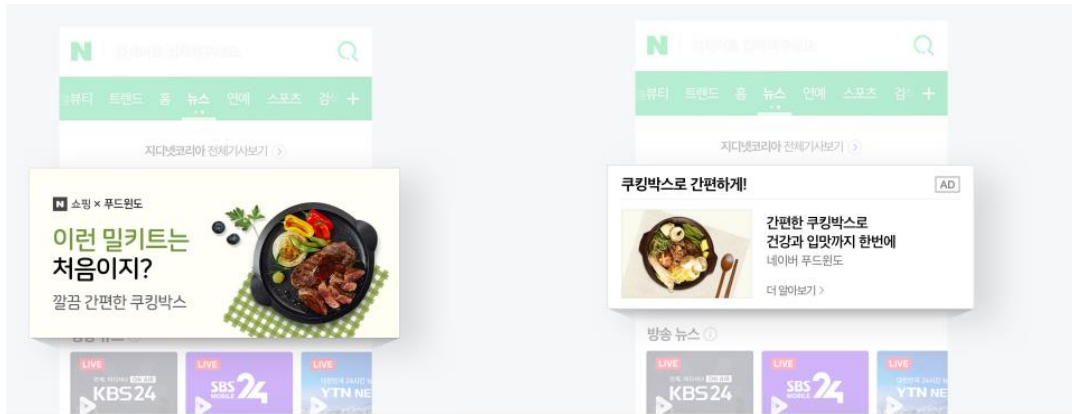
## 광고 영역의 확장과 플랫폼의 진화

서비스 재정비와 채널 업그레이드로 하반기 광고 매출 고성장 기대하는 네이버와 카카오

**네이버**는 2분기 PC에도 성과형 광고를 도입할 예정 **"연말까지 지속적으로 인벤토리 확대"**

**카카오**는 콘텐츠 창작자와 구독자를 연결하는 공간인 구독 서비스 출시 예정 **"특비즈 성장 넓힐 것"**

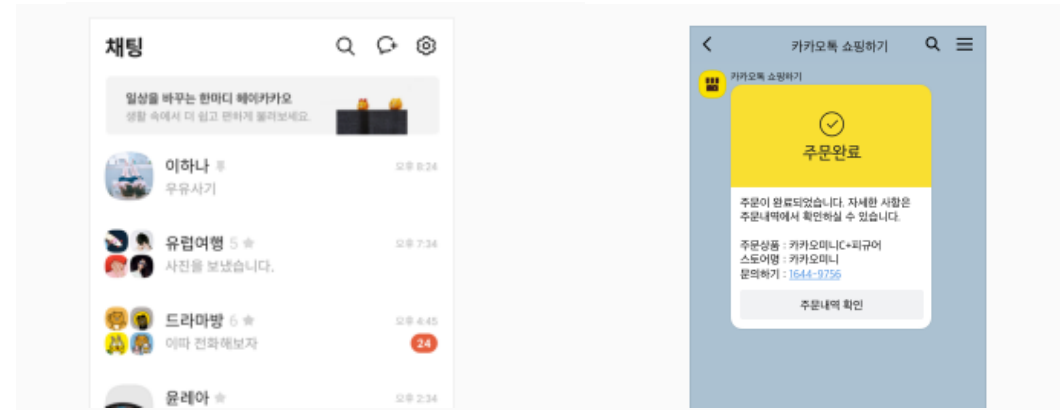
## PC에도 성과형 광고 도입



NAVER

- 20년 5월 도입된 모바일 성과형 광고, 보장형 대비 저렴한 광고비로 각광
- 2분기에 PC쪽에도 성과형 광고를 도입 연말까지 범위 확대
- 최근 검색 서비스 개편을 통한 UI, UX 변화, 상품 개선에 따른 신규 광고 주 유입 등으로 다시 성장곡선을 가파르게 그릴 전망

## 광고와 구독 플랫폼으로 진화



kakao

- 채널 업그레이드를 통해 이를 상품과 콘텐츠 구독 플랫폼으로 진화
- 비즈보드와 간편가입 싱크 기능 등으로 지속적인 광고 매출 시너지 예상
- 카카오 광고 매출은 현재 수준의 고성장 지속 가능 전망

## 2. 네이버 vs 카카오 하반기 주목해야 할 관전 포인트는?

## 콘텐츠 IP로 글로벌 MZ 세대 공략한다

네이버, 카카오 글로벌 IP 시장 진검승부 ...투자·지분 인수 통해 콘텐츠 사업 확대  
MZ세대의 높은 선호도와 스마트폰에 최적화된 모바일 콘텐츠의 잠재성을 가진 웹툰, 웹소설 IP  
드라마, 게임, 영화같은 원소스멀티유즈(OSMU·One Source Multi Use) 확장성으로 치열한 경쟁 불가피할 전망"

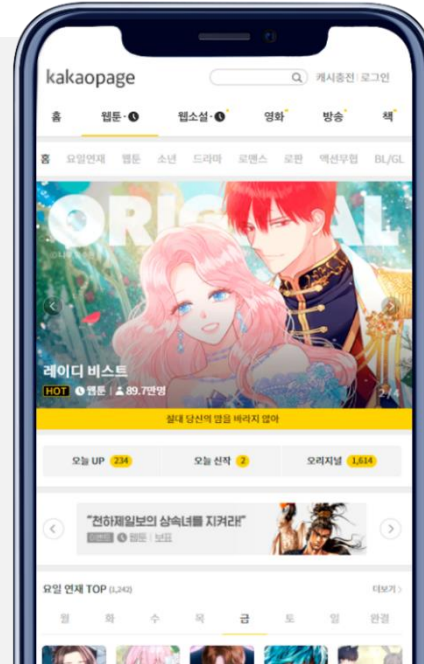
## 네이버 vs 카카오, 웹툰 플랫폼 확보 전쟁



세계 최대 웹소설 플랫폼 '왓패드'를 인수한 네이버

세계 최대 웹툰 플랫폼(네이버웹툰)과 세계 최대 웹소설 플랫폼(왓패드)의 만남으로 거대 사용자층(약 1억6,600만) 획득

왓패드 90개, 네이버 웹툰 77개 등 총 167개의 콘텐츠를 기반으로 드라마, 영화, 애니메이션화를 추진할 예정



북미 최초 웹툰 플랫폼 '타파스', 모바일 특화형 영문 소설 콘텐츠 플랫폼 '래디쉬'를 인수한 카카오

기존 다음웹툰은 카카오웹툰으로 확대 개편하고 북미 등 글로벌 진출 가속화

카카오가 가진 웹툰과 소설의 IP를 플랫폼에 본격적으로 공급하면서 글로벌 네트워크를 확장할 예정



## 2. 네이버 vs 카카오 하반기 주목해야 할 관전 포인트는?

## 패션왕 플랫폼 전쟁 막 올라

'돈 되는' 커머스 영역에서 경쟁력을 강화하기 위해 2030 인기 패션테크 기업 인수합병 및 투자를 통해 사업 영역 확장

네이버, 브랜드에 100억 투자로 동대문 패션 분야 중소기업(SME)과 손잡고 글로벌 진출 도전

카카오, 패션몰 2위 지그재그 직접 인수해 글로벌 진출 도전

## 네이버, 카카오의 패션 플랫폼 합종연횡 사업전략

NAVER X BRANDI	기업	kakao X zigzag
동대문 패션 판매자의 사입·상품 포장·배송·고객 응대까지 처리해주는 '올인원 풀필먼트' 서비스 출시	특징	4,000곳 이상의 온라인 쇼핑몰과 패션 브랜드를 모아 제공하는 모바일 서비스 고객맞춤형 커머스란 점이 카카오와 일맥상통
'동대문 패션산업 디지털 혁신을 위한 플랫폼-풀필먼트 시스템 구축'에 대한 전략적 제휴	협업 방식	카카오스타일'을 운영하는 카카오커머스의 스타일사업부문을 인적분할해 지그재그를 운영하는 크로키닷컴과 합병
K-패션의 글로벌화를 위해 동대문 패션 클러스터 구축과 스마트 물류의 글로벌 연결한다는 전략	추진 전략	약점으로 꼽혔던 쇼핑 카테고리를 보완하고, 향후 사업을 확장해 글로벌 패션 플랫폼으로까지 키운다는 전략

---

# THANK YOU

자료 문의는 마켓리서치팀으로 문의 부탁드립니다.

market\_research@playd.com

본 보고서는 플레이디마켓리서치팀에서 수집한 자료를 바탕으로 일반적인 정보를 제공할 목적으로 작성되었으며, 보고서에 포함된 자료의 완전성, 정확성 및 신뢰성을 확인하기 위한 절차를 밟은 것은 아닙니다. 본 보고서는 특정 기업이나 개인의 개별 사안에 대한 조언을 제공할 목적으로 작성된 것이 아니므로, 구체적인 의사결정이 필요한 경우에는 당사의 전문가와 상의하여 주시기 바랍니다. 플레이디의 사전 동의 없이 본 보고서의 전체 또는 일부를 무단 배포, 인용, 발간, 복제할 수 없습니다.