트레이드 렌즈
TRADE LENS

투자에 초점을 맞추다.

COMPANY RESEARCH / No.15

코스피 035420 · 광고·커머스·AI 인프라와 이익 회수

네이버의 AI 투자 역설

매출은 성장하는데 영업이익은 왜 감소하는가

현재의 비용 증가와 차세대 수익모델 사이의 간극을 분석한다

+10.7%
3Q26 매출 · 전년 대비 [1]

-20.9%
3Q26 영업이익 · 전년 대비 [1]

81.9%
비용 증가 중 파트너·마케팅 비중 [1]

성장은 이어졌다. 비용은 더 빨리 늘었다.
판단의 기준은 AI 투자의 규모가 아니라 이익 전환 속도다.

광고·거래의 반복 수익, 비용 선행, 연결 회계와 외부 자본을 하나의 사업구조로 읽는다.

분석 기준일 2026.11.14

TRADELENS.KR

사업구조·수익성·현금흐름·자본배분 분석

01 / RESEARCH VIEW

매출 성장보다 비용이 앞섰다

TradeLens 판단 | AI 전략의 방향과 현재 비용의 회수 가능성을 분리한다.

핵심 결론

네이버의 문제는 매출 성장의 중단이 아니라 **추가 매출보다 비용이 더 빨리 증가한 것**이다. 파트너비·마케팅비가 비용 증가의 약 82%를 차지했다. AI 관련 지출에는 GPU뿐 아니라 콘텐츠, 결제 접점과 고객 확보가 포함되므로 회수 경로를 나눠 판단해야 한다. [1] [2]

01 / 지금 벌어들이는 수익

광고·플랫폼 서비스·결제는 현재의 매출 기반이다. 거래량보다 비용 차감 후 남는 이익이 중요하다.

02 / 먼저 지출하는 비용

컴퓨팅, 콘텐츠 권리와 오프라인 단말의 지출은 회수 시점이 다르다. 모두 같은 일회성 투자로 볼 수 없다.

03 / 다음 단계의 수익화

약 2조원의 컴퓨팅 공급계약은 향후 매출 경로다. 2027년 상반기 이후 순차 반영 계획과 현재 손익을 구분한다. [2]

04 / 판단을 바꾸는 증거

반복 매출의 증가, 비용률 안정, 가동·대금 회수의 동반 개선이면 투자 선행 해석이 강화된다.

기본 전망: 성장 지속, 이익 회복은 조건부

현재의 광고·서비스 성장 기반에는 긍정적이다. 다만 비용이 높은 수준에서 반복되는 동안 과거 이익률로의 자동 복귀를 기대하기는 어렵다. 기존 사업의 비용 전환을 먼저 보고, AI 팩토리의 성과는 별도로 검증한다.

02 / EARNINGS BASELINE

매출은 늘고, 이익률은 13.0%로 낮아졌다

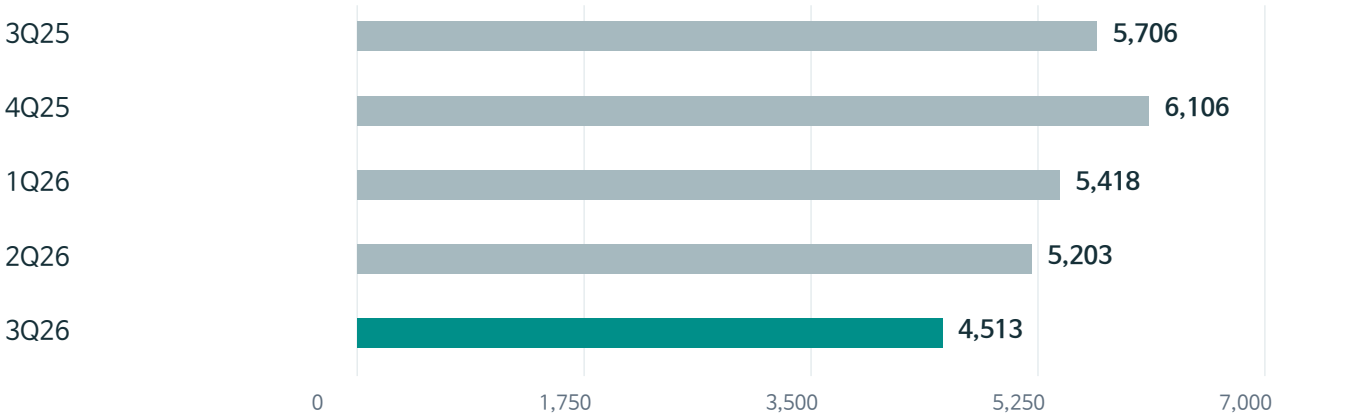
동일 연결 분기 기준. 회사 IR의 재분류된 비교표를 사용한다.

분기	매출	영업비용	영업이익	이익률
3Q25	31,381	25,674	5,706	18.2%
4Q25	31,951	25,844	6,106	19.1%
1Q26	32,411	26,993	5,418	16.7%
2Q26	33,888	28,684	5,203	15.4%
3Q26	34,724	30,211	4,513	13.0%

단위: 억원. 공표 수치는 십억원 단위에서 환산했으며 반올림 차이가 있다. 3Q26 전년 대비 매출 +10.7%, 영업이익 −20.9%. [1]

분기 영업이익의 변화

억원



3Q25 대비 매출은 **3,343억원** 증가했지만 영업비용은 **4,537억원** 늘었다. 비용 증가율 약 17.7%가 매출 증가율을 웃돌면서 이익률은 공표치 기준 5.2%포인트 하락했다. [1]

성장률보다 추가 매출의 이익 전환을 본다

사업이 커지는 것과 주주에게 귀속될 이익이 커지는 것은 같은 사건이 아니다. 이번 분기에는 늘어난 매출보다 더 큰 비용이 추가됐다.

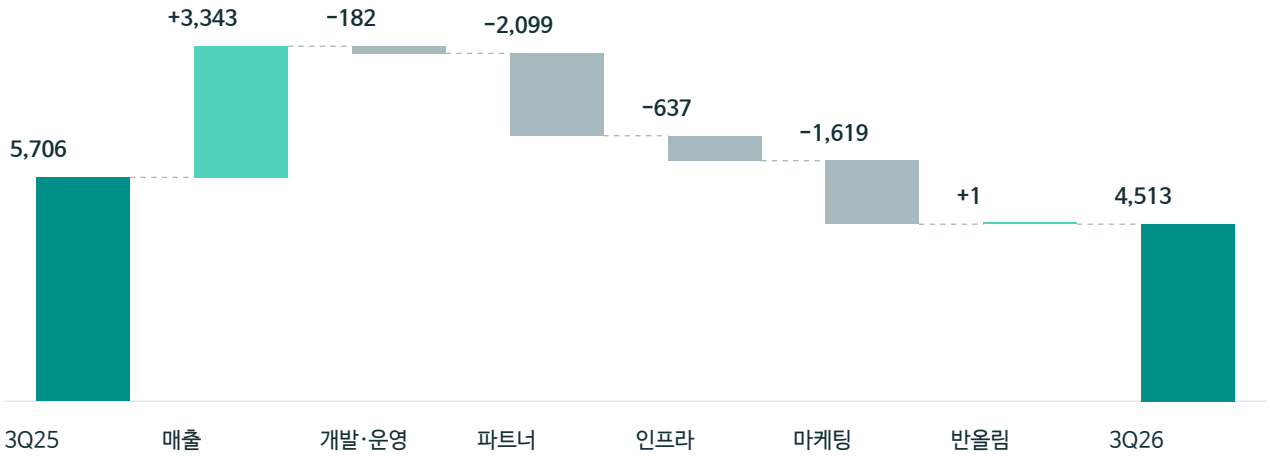
03 / PROFIT BRIDGE

1,193억원 감소를 비용 항목으로 추적한다

매출 증분에서 비용 증분을 차감한 산술 분해다. 원인의 임의 배분은 하지 않는다.

3Q25 → 3Q26 영업이익 변화

억원



영업이익 5,706 + 매출 증분 3,343 − 비용 증분 4,537 + 반올림 1 = 4,513억원. 반올림 잔액은 별도 사업·비용이 아니다. [1]

관측값	계산 결과	읽을 의미
매출 증가	+3,343억원	성장은 유지
비용 증가	+4,537억원	매출 증분의 약 1.36배
증분 이익 / 증분 매출	-35.7%	기간 간 변화 비율, 신규사업 마진 아님

파트너비와 마케팅비가 늘어난 구조는 단순한 감가상각 확대와 다르다. 콘텐츠 공급, 가맹점 접점, 프로모션의 지출이 반복된다면 사용자·거래 증가와 함께 비용도 계속 늘 수 있다. [1]

> **TradeLens 해석**
>
> “AI에 투자했기 때문”은 전략 설명이다. 손익 설명은 어떤 비용이 얼마 늘었고, 그 비용이 언제 반복 수익으로 전환되는지를 밝혀야 완성된다.

04 / COST ECONOMICS

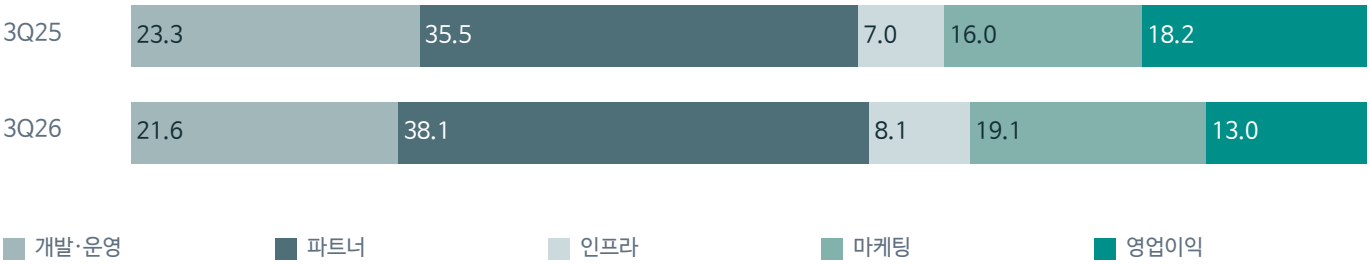
비용 증가의 82%는 파트너·마케팅이다

회사의 비용 분류와 설명을 함께 읽되, AI 프로젝트별 손익을 역추정하지 않는다.

비용 항목	전년비 증가	증가분 비중	회사 설명·경제적 질문
파트너	2,099	46.3%	커넥트 단말·중계권 등. 공급·가맹점 접점에서 반복 매출이 생기는가?
마케팅	1,619	35.7%	프로모션·커넥트 보급. 혜택 축소 후에도 고객이 남는가?
인프라	637	14.0%	컴퓨팅 자산 도입·센터 개소. 사용량·단가가 고정 부담을 흡수하는가?
개발·운영	182	4.0%	인건비·기타 운영. 생산성 개선이 추가 지출을 상쇄하는가?

단위: 억원. 비중=각 항목 증분 ÷ 총비용 증분 4,537억원. 회사 설명은 예시이며 항목 전체의 원인을 뜻하지 않는다. [1]

매출 100 기준의 손익 구성



매출=100. 각 비율은 공표 금액으로 계산했으며 반올림으로 합계가 100과 소폭 다를 수 있다. [1]

한 번의 지출인가, 반복되는 유지비인가

단말 보급비는 고객 확보에 선행할 수 있지만, 가맹점 유지 혜택은 반복될 수 있다. 콘텐츠 권리는 계약 갱신 비용이 남을 수 있고 컴퓨팅 자산은 가동 이후에도 전력·운영·교체 비용이 필요하다. 회사는 데이터·콘텐츠를 AI 전략의 기반으로 제시한다. 그렇더라도 모든 지출을 제거한 "정상 이익"을 만들 수는 없다. [12]

투자 선행이라는 해석의 검증

파트너·마케팅비 증가가 둔화하면서 서비스 매출과 재사용이 늘면 회수 논거가 강화된다. 같은 성장률을 유지하는 데 같은 수준의 보조금이 계속 필요하다면 높은 비용률은 구조적일 수 있다.

05 / REVENUE MIX

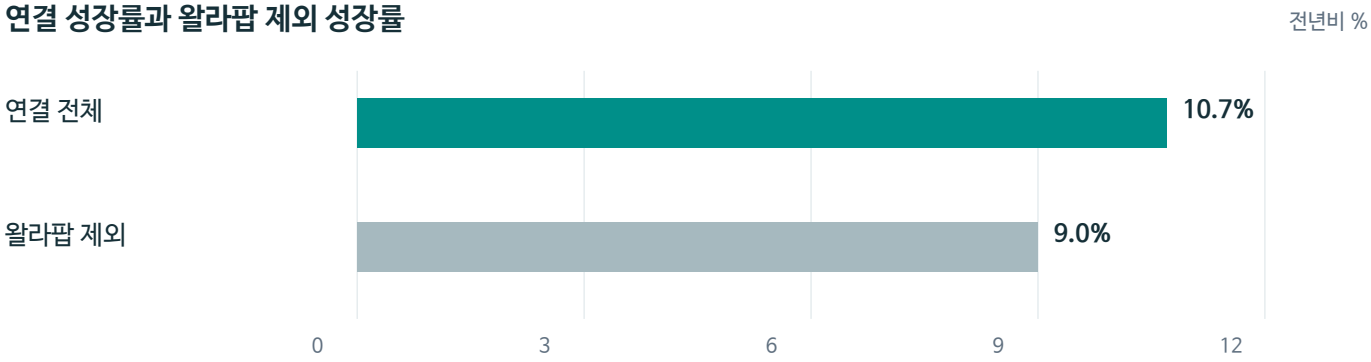
매출 증가의 경로도 한 가지가 아니다

재분류된 네이버 플랫폼·파이낸셜 플랫폼·글로벌 도전으로 비교한다.

매출 분류	3Q25	3Q26	증가액
네이버 플랫폼	18,166	19,484	+1,318
파이낸셜 플랫폼	4,273	4,877	+604
글로벌 도전	8,941	10,364	+1,423
연결 매출	31,381	34,724	+3,343

단위: 억원. 부문 증분 합계 3,345억원과 연결 증분 3,343억원의 차이 2억원은 공표 반올림 차이이며 기타사업을 추정한 것이 아니다. [1]

연결 성장률과 왈라팝 제외 성장률



왈라팝을 제외해도 매출은 9.0% 성장했다. 따라서 성장 전체를 인수 효과로 설명할 수는 없다. 반대로 10.7% 전부를 동일 사업의 자생적 성장으로 읽는 것도 부정확하다. [1]

> **매출 구성의 의미**
>
> 신규 매출의 이익률은 광고·결제·콘텐츠·C2C·기업 솔루션별로 다를 수 있다. 부문별 매출 증가를 전사 이익률에 곱해 이익 기여액으로 추정하지 않는다.

06 / CORE PLATFORM

AI 사용량을 순수익으로 바꾸는 단계

광고·서비스의 현재 성장과 11월 발표된 개편·물류 계획을 구분한다.

플랫폼 매출	3Q26	전년비	경제적 확인 지점
광고	14,748	+5.5%	광고주 성과·노출단가·추론 비용
서비스	4,736	+13.1%	거래·수수료·구독의 비용 차감 후 수익

단위: 억원. 서비스는 회사 매출 분류이며 결제액·거래액과 다르다. [1]

탐색·추천 사용자 효용 → **상업적 행동** 광고·구매 전환 → **실현 수익** 수수료·광고 매출 → **잔여 이익** 추론·혜택·운영 차감

11월 5일의 네이버애즈 개편은 광고 운영을 자동화하고 효율을 높이는 경로다. 다만 3분기 이후 발표한 서비스의 성과를 3분기 광고 성장의 원인으로 소급하지 않는다. 필요한 증거는 광고주의 반복 집행과 비용 차감 후 수익 개선이다. [5]

물류 자회사를 통한 임차 기반 확장도 투자계획이다. 직접 건설비가 작더라도 임차료·리스부채·운영비와 최소 물량 부담이 사라지는 것은 아니다. 실제 계약의 회계 처리는 별도로 판단해야 한다. [2] [11]

TradeLens 해석

검색·커머스의 AI 개선은 기존 고객 기반을 활용한다는 강점이 있다. 그러나 이용시간 증가만으로 성과를 판단하면 추론비와 프로모션을 뺀 수익을 놓친다.

07 / PAYMENTS & ACQUISITION

결제액의 성장과 단말의 회수는 다르다

오프라인 데이터 확보의 전략적 가치와 가맹점별 수익성을 함께 본다.

26.2조원 / +15.6%

3분기 Npay 결제액. 외부 결제액은 21.8% 성장했다. [2]

4,877억원 / +14.1%

파이낸셜 플랫폼 매출. 결제액 증가율과 같지 않다. [1]

파이낸셜 매출을 전체 결제액으로 나눈 값을 곧바로 결제 수수료율로 사용할 수 없다. 매출에는 회사 분류에 따른 여러 수익이 들어가고 거래 종류별 정산·제휴 조건도 다르다. 고객 결제·정산 자금은 모회사가 자유롭게 배분할 현금과 구분해야 한다.

3월 리테일앤인사이트 협약은 약 4천개 제휴 마트를 대상으로 한 도입 경로다. 전량 설치·활성 사용을 뜻하지 않는다. 2027년 상반기 단말 가동 대수 1위라는 목표도 현재 실적이 아닌 회사 계획이다. [6] [2]

설명용 가맹점 모형	기준	유지비 증가
초기 확보비	100	100
월 수익 / 월 변동·유지비	12 / 8	12 / 10
월 순기여 / 단순 회수기간	4 / 25개월	2 / 50개월

임의 금액단위. 회수기간=100÷월 순기여. 해지·할인·세금·할인율은 제외한 설명용 계산이며 네이버 단말의 실제 단가·마진이 아니다.

설치 수보다 유지 이후의 기여이익

활성 가맹점의 거래 빈도와 혜택 차감 후 수익이 확보비를 회수해야 오프라인 데이터 전략이 경제적 성과가 된다.

08 / GLOBAL OPPORTUNITIES

해외 확장을 모두 AI 성장으로 읽지 않는다

C2C·콘텐츠·기업 부문의 성장 원천과 비용 부담을 분리한다.

글로벌 매출	3Q25	3Q26	전년비
C2C	2,506	3,704	+47.8%
콘텐츠	4,982	4,726	-5.1%
엔터프라이즈	1,453	1,933	+33.0%

단위: 억원. 회사의 재분류 기준. 합계의 소액 차이는 반올림에 따른다. [1]

C2C: 인수 범위 확대와 기존 거래 활성화

왈라팝 연결과 포시마크·소다의 거래 활성화가 매출 성장을 뒷받침했다. 그러나 C2C 매출은 전분기 대비 6.9% 감소했다. 성장의 질은 거래·재구매와 고객 확보비를 함께 볼 때 드러난다. 2025년 인수 발표의 전략과 2026년 연결 실적을 구분한다. [2] [7] [1]

엔터프라이즈: 현재 프로젝트와 미래 연산 계약

엔터프라이즈의 33.0% 성장은 사우디 디지털트윈 등 현재 사업 진전과 연결된다. 11월 발표한 AI 팩토리 계약 총액을 3분기 기업 매출의 원인이나 당기 매출로 넣어서는 안 된다. [2]

> **다각화의 판단 기준**
>
> 콘텐츠 감소를 C2C·기업 매출이 상쇄하는 것은 성장 측면에서 유리하다. 다만 서로 다른 사업의 매출을 합한 성장률만으로 비용과 자본의 효율을 판단할 수는 없다.

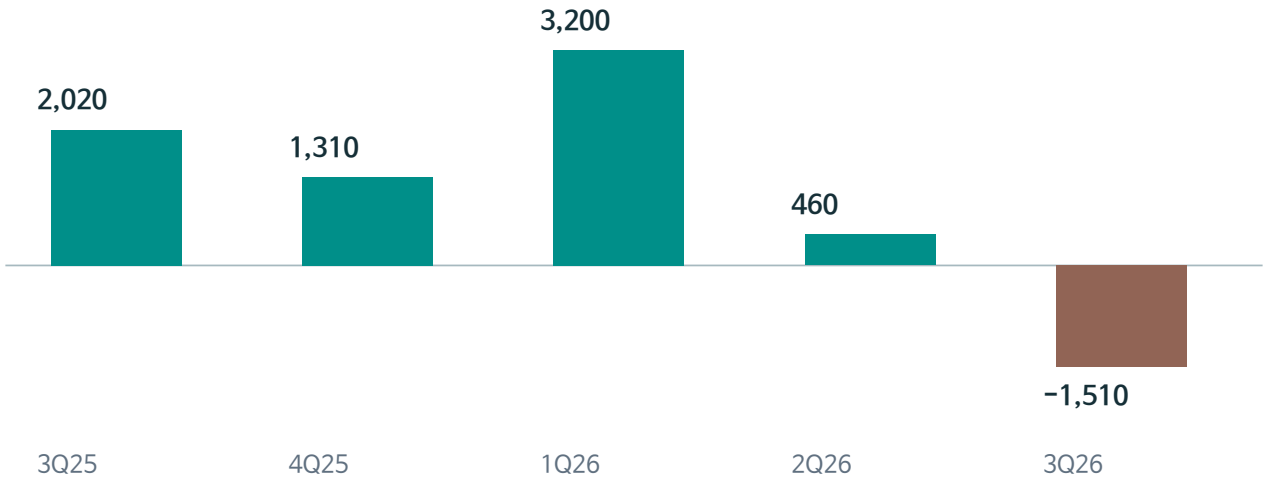
09 / CASH CONVERSION

회사가 제시한 FCF는 분기 적자로 전환했다

투자 후 현금 지표와 재무제표상 현금흐름을 구분한다.

회사 정의 분기 FCF

억원



회사 정의 FCF = 영업이익 + 비현금 지출 − CapEx − 법인세 납부액. 공시 영업현금흐름에서 CapEx를 뺀 값과 다르며 운전자본 효과를 같은 방식으로 반영한 지표가 아니다. [1] [9]

3Q26 말 지표	금액	범위
연결 현금·단기금융상품	77,103	그룹 전체, 모회사 현금과 다름
별도 현금·단기금융상품	24,216	모회사 별도 기준
회사 정의 순현금	19,749	파이낸셜 현금 제외 등 회사 산식

단위: 억원. 순현금은 회사 IR 정의이며 위 연결 금액에서 차입금만 뺀 값이 아니다. [1]

3분기 FCF −1,510억원은 투자 부담의 신호지만 즉시 지급위기를 뜻하지는 않는다. 회사 지표를 분기별 합산하면 1~9월은 +2,150억원이다. 이 역시 법정 현금흐름이나 배당 가능액이 아닌 동일 산식의 참고 합계다. [1]

현금 회복을 확인할 기준

이익 반등뿐 아니라 자산 취득·세금·운전자본·리스 상환을 통과한 현금을 함께 본다. 자금조달 여력은 회수를 기다릴 시간을 주지만 회수 자체를 대신하지 않는다.

10 / AI FACTORY EXECUTION

90억 달러 인프라와 2조원 매출 계약은 다르다

서로 다른 통화·범위·시점의 금액을 한 잔고로 합산하지 않는다.

발표·단계	공개 내용	손익에 읽을 의미
2026.06.08	기가와트급 AI 팩토리 추진 [4]	사업 방향과 확장 계획
2026.10.27	최대 90억 달러 인프라 계약 [3]	자산 확보·조달 구조, 당기 매출 아님
2026.11.12	약 2조원 연산 서비스 공급계약 [2]	향후 서비스 제공에 따라 수익화
2027년 상반기 이후	초기 55MW 및 매출 순차 반영 계획 [3] [2]	완료 실적이 아닌 실행 일정

확정 계약
고객·요금·기간
→
사용 가능 자산
전력·GPU·네트워크
→
서비스 제공
사용·검수·품질
→
현금 회수
청구·수금·갱신

회사는 2028년 200MW, 장기 1GW를 목표로 제시했다. 이는 설치용량 계획이지 유상 사용량이나 매출이 아니다. 고객 계약의 비공개 요율·가동률·마진을 추정해 전체 용량에 적용하지 않는다. [3]

> **성장의 출발점은 확보됐다. 회수는 실행에 달렸다.**
>
> 초기 고객 계약은 수요의 질을 높이는 진전이다. 다만 일정 지연·검수 조건·단가 조정·미사용 용량의 부담을 통과해야 매출이 주주에게 남는 현금으로 바뀐다.

11 / CAPITAL & CONSOLIDATION

외부 자본이 연결 비용을 없애지는 않는다

소유권·지배력·연결 손익·지급보증을 네 가지 질문으로 나눈다.

브룩필드
Asset Co. 지분 100%

→

Asset Co.
GPU·데이터센터 자산

→

네이버클라우드
연산 자원 이용·고객 서비스

10월 27일 발표에 따르면 Asset Co.는 외부 자본 소유지만, 네이버는 지배력을 근거로 연결 자회사에 편입할 예정이다. 지분율과 연결 여부는 같은 기준이 아니다. [3] [10]

구분	경제적 의미
초기 자금 부담	외부 자금이 자산 조달의 일부를 담당한다. 네이버 현금 지출 전액과 동일하지 않다.
연결 손익	연결 내부 이용료는 제거 대상이다. 감가상각·운영비와 외부 자본의 권리는 계약과 회계에 따라 남는다.
지급보증	네이버클라우드 이용료에 최대 8년 보증. 현재 전액 현금 유출은 아니나 위험이 없는 구조도 아니다.

발표된 구조 기준. 비지배지분·금융부채·리스 등 구체적 분류와 현금 배분은 실제 계약·후속 공시의 범위를 따른다. [3] [10] [11]

TradeLens 해석: 조달의 분산이지 손실 위험의 삭제가 아니다

사업이 성장하면 자금 효율을 높일 수 있지만, 낮은 가동률과 가격 압박이 생기면 연결 이익·보증·주주 귀속 현금에 부담이 남는다. 연결 이익과 모회사 주주 몫도 나눠 봐야 한다.

12 / UTILIZATION & UNIT ECONOMICS

용량보다 단가·가동률의 조합이 중요하다

설명용 연산 사업 모형. 네이버의 실제 계약 요율·원가·마진을 추정하지 않는다.

모형의 기준

완전 가동 물량을 1, 단가를 100으로 놓는다. 가동률을 u라 할 때 매출=단가×u, 물량 비례 원가=35×u, 외부 수익배분 비용=매출의 20%, 고정비=30이다. 영업손익=u×(0.8×단가−35)−30.

가동률	단가 100 손익	단가 90 손익	읽을 의미
50%	−7.5	−11.5	고정 부담 미흡수
70%	+1.5	−4.1	단가 하락 시 흑자 소멸
90%	+10.5	+3.3	고가동도 가격에 민감

손익분기 가동률	단가 100	단가 90
30 ÷ (0.8×단가−35)	66.7%	81.1%

임의 금액단위. 연결 내부거래 제거 후 외부 경제적 부담을 가정한 독립 모형이다. 외부 수익배분 20%는 실제 브룩필드 조건이 아니다. 세금·금융비·초기투자 회수·기술 교체는 제외했다.

높은 초기 고객 계약은 활용 가능성을 높이지만 장기 고정비를 모두 없애지는 않는다. 단가 인하 경쟁이 심해지면 같은 용량으로도 더 높은 가동률이 필요하다. 서비스 수준을 지키기 위한 예비 용량도 무상 여유가 아니다.

사업성의 확인 지점

설치된 MW보다 유상 사용시간·실현 단가·가동 원가·갱신 조건이 중요하다. 증설은 기존 용량의 수익화가 따라올 때 자본 효율을 높인다.

13 / PROFIT RECOVERY TEST

2조원 계약이 1,193억원 감소를 즉시 메우지는 않는다

계약 총액·기간별 매출·기여이익을 연결한 설명용 계산이다.

증분 기여율 가정	감소 이익 회복에 필요한 분기 매출
20%	5,965.0억원
30%	3,976.7억원
40%	2,982.5억원

3Q25 대비 감소 이익 1,193억원 ÷ 증분 기여율. 다른 사업·고정비가 불변이라는 가정이다. 실제 회사 목표 매출이나 프로젝트 마진이 아니다. [1]

2조원 계약의 가상 기간	연간 매출	분기 기여이익 20%	감소분 충당
3년	6,666.7억원	333.3억원	27.9%
5년	4,000.0억원	200.0억원	16.8%
7년	2,857.1억원	142.9억원	12.0%

총액 2조원은 회사 발표 규모를 사용하되 기간·균등 인식·20% 기여율은 전부 설명용 가정이다. 실제 계약기간·수익률·분기 매출을 뜻하지 않으며 검수·확장·가격 조정도 반영하지 않았다. [2]

현재 이익 감소를 향후 대형 계약 하나로 설명하거나 상쇄한다고 단정할 수 없다. 계약이 실제 수익으로 전환되더라도, 기존 사업에서 늘어난 파트너·마케팅·인프라 부담이 동시에 안정돼야 전사 이익률 회복이 빨라진다.

> **독자에게 남길 기준**
>
> 계약 총액은 성장의 증거다. 분기 손익의 회복을 판단할 때는 매출 인식 속도와 실제로 남는 기여이익을 사용해야 한다.

14 / OUTLOOK & MONITORING

회복은 기존 수익과 신규 회수의 합이다

기본 전망과 이를 강화하거나 바꿀 관측 조건을 명시한다.

경로	확인할 조건	사업적 의미
기본: 선택적 회복	광고·서비스 성장 유지, 비용 증가 완화, 단계적 AI 가동	매출 확대가 점진적으로 이익에 기여
상방: 회수의 동시 개선	고객 유지비 감소, 결제 수익화, 유상 연산 사용 증가	기존·신규 사업의 기여이익 동반 개선
하방: 비용의 고착	혜택 의존, 추론비 상승, 낮은 가동·인도 지연	성장해도 낮은 이익률·현금 부담 지속

다음 확인 자료	판단의 핵심
분기 비용·매출	파트너+마케팅 비용률과 플랫폼 순수익이 함께 개선되는가?
활성 가맹점·고객 유지	보급량이 아니라 반복 거래와 보상 후 이익이 남는가?
AI 계약·연결·현금	가동·수금·외부 자본 몫·보증 노출을 함께 설명하는가?

4월의 5년물 5억 달러·7년물 5억 유로 그린본드 발행은 조달 경로가 있다는 역사적 사실이다. 이를 3분기 현금에 다시 더하거나 미래 수익성의 증거로 사용하지 않는다. [8]

최종 판단

네이버의 기존 수익 기반은 성장 중이다. 그러나 AI 투자라는 설명만으로 비용 증가를 정당화할 수는 없다. 단기에는 기존 플랫폼의 비용 전환, 중기에는 컴퓨팅의 유상 가동과 주주 귀속 현금이 이익 회복의 질을 결정한다.

15 / SOURCE REGISTER

핵심 주장과 회사 원문을 연결한다

본문 청록색 번호와 자료명·원문 열기는 각각 해당 원문으로 직접 연결된다.

01. NAVER | 2026년 3분기 실적발표

원문 열기

2026.11.12 · 회사 IR · 실적요약, 비용/손익, 현금 및 차입금·FCF

02. NAVER | 3분기 실적 및 AI·커머스 사업계획

원문 열기

2026.11.12 · 회사 발표 · 2조원 공급계약, 물류 자회사, AI 에이전트 계획

03. NAVER | 브룩필드 컴퓨팅 인프라 확보 계약

원문 열기

2026.10.27 · 회사 발표 · Asset Co., 최대 90억 달러, 연결편입·지급보증

04. NAVER | 엔비디아와 기가와트급 AI 팩토리 추진

원문 열기

2026.06.08 · 회사 계획 · 2027년 초기 55MW, 중장기 확장 방향

05. NAVER | 광고주센터의 네이버애즈 개편

원문 열기

2026.11.05 · 서비스 발표 · AI 광고 에이전트와 광고 운영 효율화

06. NAVER | Npay 커넥트·리테일앤인사이트 업무협약

원문 열기

2026.03.11 · 회사 계획 · 약 4천개 마트 대상 단말 도입·상거래 연결

자료의 성격

실적은 연결 분기 비교자료다. 서비스 발표·업무협약·계약은 발표된 단계에 맞춰 사용했다. 설치 목표, 고객 계약 총액과 향후 가동 일정을 현재 매출·이익·현금으로 대체하지 않았다.

16 / SOURCE REGISTER

전략·자본·회계 기준의 원문

회계기준은 분류의 원칙이며 개별 비공개 계약의 회계 결론을 대신하지 않는다.

07. NAVER | 스페인 C2C 플랫폼 왈라팝 인수 발표

원문 열기

2025.08.05 · 역사적 회사 발표 · 유럽 C2C 확장과 기술 결합 전략

08. NAVER | 달러·유로 그린본드 발행

원문 열기

2026.04.15 · 역사적 조달 사실 · 5년물 5억 달러·7년물 5억 유로

09. IFRS Foundation | IAS 7 현금흐름표 개요

원문 열기

2026.11.14 기준 · 회계기준 개요 · 영업·투자·재무 현금흐름의 구분

10. IFRS Foundation | IFRS 10 연결재무제표 개요

원문 열기

2026.11.14 기준 · 회계기준 개요 · 지배력 기반 연결, 단일 경제실체 표시

11. IFRS Foundation | IFRS 16 리스 개요

원문 열기

2026.11.14 기준 · 회계기준 개요 · 리스의 사용권자산·리스부채 인식

12. NAVER | AI 시대 데이터·콘텐츠 전략

원문 열기

2026.05 · 회사 전략 · 콘텐츠·독자 데이터와 AI 서비스의 연결

분석 범위

인수·자금조달 발표는 역사적 사실과 전략의 근거다. 각 사업의 비공개 요율·원가·고객별 마진을 추정하지 않는다. 설명용 모형은 실제 네이버의 실적 전망과 구분한다.

17 / METHODOLOGY & USE

작성 기준·면책고지·보고서 이용 안내

확인된 사실, 회사 계획, TradeLens의 판단과 설명용 계산을 구분한다.

항목	적용 기준
시점·대상	2026.11.14 · 네이버(코스피 035420). 11월 12일 3분기 실적과 회사 발표 중심.
단위·표기	국문 억원, 영문 KRW bn. 1십억원=10억원. 공표 반올림 잔액은 별도 사업 추정이 아님.
현금 정의	10쪽 FCF·순현금은 회사 IR 정의. 법정 영업현금흐름·모회사 가용현금과 구분.
계획·모형	AI 가동·물류·단말은 발표된 단계. 8·13·14쪽 가정은 실제 계약조건이나 회사 전망이 아님.
제공 범위	사업·수익성·현금·자본배분. 매매의견·시점·적정주가·목표주가·개인별 자문 제외.

면책고지

본 보고서는 산업 및 기업의 사업구조·성장성·수익성에 관한 일반적인 정보 제공을 목적으로 합니다. 매수·매도 의견·시점, 적정가격·목표가격 및 이용자별 투자자문은 제공하지 않습니다. 수록 정보와 분석은 작성일 기준이며 정확성·완전성·최신성을 보장하지 않습니다. 전망·가정 및 예시 계산에는 불확실성이 있으며 원금이나 투자수익을 보장하지 않습니다.

투자판단은 이용자의 책임으로 이루어져야 합니다. 관계 법령상 책임이 인정되는 경우를 제외하고, 트레이드렌즈는 본 보고서 이용에 따른 투자손실에 책임을 지지 않습니다.

저작권 및 이용 제한

본 보고서의 서술·도표·디자인·편집 및 구성 중 트레이드렌즈가 권리를 보유한 부분은 관계 법령에 따라 보호됩니다. 개인 열람·보관 외에 사전 서면 동의 없이 전부 또는 일부를 수정·편집·번역·재가공하거나 복제·전송·재게시·재배포·판매할 수 없습니다. 유료·무료 제공 및 파일·화면 캡처 등 형태를 불문하며 로고·출처·권리표시를 제거하거나 제3자 명의로 배포하는 행위도 금지합니다.

다만 관계 법령상 허용되는 이용과 제3자 자료의 개별 이용허락조건은 그에 따릅니다. 공유는 트레이드렌즈 공식 게시페이지의 원문 링크를 이용해 주시기 바랍니다.