

모빌리티 플랫폼의 수익인식: 카카오모빌리티 사례를 중심으로*

이 주 훈**

김 현 아***

본 연구는 플랫폼 비즈니스 분야에서 회계기준 위반 사례로 주목받은 카카오모빌리티 수익인식을 중심으로, 회계 기준서 해석의 차이가 기업가치 평가에 미치는 영향을 고찰한다.

카카오모빌리티는 가맹택시 관련 영업부문에서 100% 종속회사(KMS)와 가맹택시 간 가맹계약을 통해 운임의 약 20%를 영업수익으로 계상하고, 동시에 자사와 가맹택시 간의 업무제휴계약을 체결하여 운임의 약 16~17%를 영업 비용으로 인식하는 총액법을 적용해왔다. 그러나 감독당국이 업무제휴계약상 제공되는 운행데이터 등이 K-IFRS 제 1115호에서 정의하는 '구별되는 재화 또는 용역'의 대가에 해당하지 않는다고 판단하였으며, 가맹수수료에서 업무제 휴수수료를 차감한 순매출을 영업수익으로 인식하는 방식이 적절하다는 입장을 제시하였다. 이에 따라 카카오모빌리 티가 재무제표를 제작성하였으며, 그 결과 2022년 기준 영업수익은 약 39%가 감소하였고, 2020~2022년 누적 기 준으로는 약 6,200억 원이 감소한 것으로 나타났다. 카카오모빌리티는 2021년부터 기업공개(IPO)를 본격적으로 준비해왔으며, EV/Sales 방식으로 기업가치를 평가하는 플랫폼 산업의 특성상 영업수익 감소는 곧 공모가격의 하락 으로 이어질 수 있어, 현재까지도 상황이 본격적으로 진행되지 못하고 있다.

본 사례는 새로운 산업의 경우 회계처리 관행이 정착되지 않아 기준 해석의 차이에서 비롯될 수 있지만, 금융감독 원이 주장하는 바와 같이 원칙 중심의 수익인식 회계기준에 경영자의 재량이 반영된 결과로도 볼 수 있다. 이러한 측면에서 본 사례는 플랫폼 기업이 매출을 통해 기업가치를 부각시키고자 하는 유인을 실증적으로 보여주며, 특히 수익성이 낮고 네트워크 효과가 중요한 산업에 대해 매출 부풀리기 가능성을 경계해야 함을 시사한다. 감독당국과 투자자는 매출 규모 증가가 실질적 거래 흐름에 기반하고 있는지를 면밀히 검토해야 하며, 수익인식의 적정성 확보 를 위한 회계기준 해석 및 적용에 대한 지속적인 논의와 정립이 요구된다.

주제어: 모빌리티 플랫폼, 수익인식, K-IFRS 제1115호, 매출 부풀리기, 기업공개

1. 서론

본 연구는 플랫폼 비즈니스 관련 첫 번째 주요 회 계기준 위반 사례를 통해 수익인식에서 외형상 계약 구조 뿐 아니라 실질적인 관계가 중요함을 확인하고, 추가적으로 기업공개가 기업의 회계기준 선택에 미 치는 영향도 살펴본다.

과거 플랫폼 비즈니스는 주로 전자상거래(e-commerce) 중심의 보조적 유통 채널로 활용되며, 기업의 경쟁력 을 높이기 위한 부가적인 수단으로 인식되었다. 그러 나 ICT기술의 고도화 및 스마트폰 기반 모바일 비 즈니스의 확장은 신생 테크 기업들에게 새로운 기회 를 제공하였고, 이는 결과적으로 플랫폼 기반 산업의 구조적 전환을 촉진시켰다. 전통적인 비즈니스 모델 이 자원의 통제 및 생산 활동의 효율화를 통해 고객

논문접수일: 2025. 07. 14. 1차 수정본 접수일: 2025. 09. 14. 게재확정일: 2025. 09. 17.

* 본 연구는 제1저자의 학사학위 논문을 수정 및 보완하여 작성되었습니다.

** 한국기술교육대학교 산업경영학부 학부생(wngns962@koreatech.ac.kr), 제1저자

*** 한국기술교육대학교 산업경영학부 부교수(kukolo@koreatech.ac.kr), 교신저자

가치를 창출한 것과 달리, 플랫폼 비즈니스는 플랫폼에 참여하는 다양한 이해관계자들 간의 상호작용을 통해 새로운 가치를 공동으로 창출하는 구조를 지닌다. 특히, 네트워크 효과(network effect)에 의해 사용자 수의 증가가 곧 플랫폼의 가치 상승으로 이어지는 구조적 특성은 소수의 플랫폼 기업이 독점적 시장 지위를 확보하게 되는 주요한 배경으로 작용하고 있다. 이에 따라 온라인 플랫폼의 시장지배력 남용을 방지하기 위해 공정거래위원회는 2023년 1월 『온라인 플랫폼 사업자의 시장지배적지위 남용행위에 대한 심사지침』을 제정·시행하였다.

국내 플랫폼 산업은 전자상거래, 모빌리티, 배달 부문을 중심으로 빠른 속도로 성장해왔다. 이 중 모빌리티 플랫폼 시장은 카카오모빌리티가 주도하고 있으며, 중형택시 앱 일반 호출 부문에서 96%, 가맹택시 부문에서 79%의 시장점유율을 기록하는 등(2022년 기준) 명실상부한 시장지배적 사업자로 자리매김하였다.¹ 카카오모빌리티의 택시 가맹 서비스는 2019년 도입 초기 14.2%의 점유율에서 2021년에는 73.7%로 급격히 증가하였는데, 공정거래위원회 조사 결과 카카오모빌리티가 가맹택시에 대해 우대 행위를 제공한 사실이 확인되었으며, 이에 따라 동 위원회는 시장지배적 지위 남용에 해당하는 사업활동 방해 행위로 판단하고, 2023년 2월 14일 자로 과징금을 부과하였다.²

한편, 카카오모빌리티의 수익은 크게 플랫폼 서비스와 플랫폼 인프라로 구분된다. 플랫폼 서비스는 수요자(이용자)와 공급자(택시기사 등) 간의 매칭을 중개하고 이에 따른 수수료 수취를 통해 수익을 창출하는 구조이며, 플랫폼 인프라는 자사 소유의 차량·시설 등 직접 보유 자산을 운영함으로써 매출이 발생하는 구조를 가진다. 플랫폼 서비스 중 모빌리티 매출 규모는 2020년 1,256억 원에서 2022년 4,678억 원(수익인식 관련 재무제표 제작성 전 손익계산서 기준)으로 약 3.7배 이상 증가하였으며, 이는 당시

전체 매출액 중 약 60%를 차지할 정도로 핵심적인 수익원으로 작용하였다.

그러나 2023년 7월 금융감독원은 카카오모빌리티가 가맹택시와 이중 계약을 체결하는 방식으로 매출을 과도하게 인식한 분식회계 의혹에 대해 감리에 착수하였고, 2024년 2월 “고의적 회계처리 위반”이라는 결론을 내렸다. 이어 2024년 11월, 증권선물위원회는 본 사안에 대해 고의성 여부를 단정하기 어렵다고 판단하였으나, “직무상 주의의무를 현저히 결한 중대한 회계처리 위반”로 보아 중징계 조치를 의결하였다.³ 특히 동 위원회는 해당 사안이 국내 최초의 플랫폼 수익인식 관련 회계기준 위반 사례라는 점에서 향후 유사한 플랫폼 비즈니스에 적용될 수 있는 기준을 제시하는 선례적 판단임을 강조하였다.

2018년부터 적용된 수익인식 기준인 한국채택국제회계기준(K-IFRS) 제1115호에 따라 모든 유형의 계약은 계약 식별, 수행의무 식별, 거래가격 산정, 거래가격을 수행의무에 배분, 수행의무 이행 시 수익인식의 5단계 수익인식모형을 적용하여야 한다. 플랫폼 비즈니스는 산업의 특성상 중개서비스를 중심으로 수익이 창출되기 때문에 수익인식과 관련하여 본인-대리인 이슈와 수익인식 시점이 중요하게 다뤄져왔다(Samil PwC 2021, 2024). 그러나 일반적인 본인-대리인 이슈와 달리 카카오모빌리티 사례는 KMS(카카오모빌리티의 100% 자회사)와 가맹택시 간의 “가맹 계약”과 카카오모빌리티와 가맹 택시 간의 “업무 제휴 계약”을 별개로 인정할 수 있는 지가 주요 쟁점이었다. 각각의 계약이 서로 귀속되지 않는다는 회사의 주장과 달리 감독당국에서는 “업무 제휴 계약”이 기준서 제1115호 문단 70-71의 구별되는 재화와 용역에 대한 지급에 해당하지 않는 것으로 판단하였다. 이러한 결론은 “가맹 계약”에 따른 가맹수수료에서 “업무 제휴 계약”과 관련한 업무제휴수수료를 차감하여 영업수익으로 인식(‘순액법’)할 것을 요구하기 때문에 가맹수수료와 업무제휴수수료를 각각 영업수

익과 영업비용으로 인식한 회사는(‘총액법’) 회계처리 기준 위반에 해당된다. 카카오모빌리티는 감리결과 발표 전인 2024년 3월 정정공시를 통해 2020년부터 2022년까지의 재무제표를 ‘순액법’으로 재작성하였으며, 이 결과로 인해 2022년 영업수익은 3,078억 원, 누적 영업수익은 6,194억 원이 감소하였다.

기업의 매출은 규모와 성장성을 나타내는 중요한 지표로 경영자 및 이해관계자가 많은 관심을 갖는다. 플랫폼 기업은 대체로 수익성이 양호하지 않아 주식 시장 상장을 위한 공모가격 산정 시 매출액 기준의 평가방법(EV/Sales)을 적용하는 경우⁴가 많다. 따라서 재무제표 재작성으로 인한 영업수익 규모 축소는 기업의 주가치 및 기업공개에도 영향을 미칠 가능성을 배제할 수 없다. 특히 카카오모빌리티는 설립 후 2021년 말까지 빠른 매출성장을 토대로 다수의 유상증자에 성공함에 따라 2022년 상장이 기대되었던 만큼, 본 사례는 플랫폼 기업의 수익인식에서 외형상 계약구조와 더불어 실질적인 계약 관계에 대한 분석이 중요함을 보여줌과 동시에 기업공개가 기업의 수익인식 회계처리 의사결정에 어떻게 영향을 미치는지에 대한 이해를 높이는데 도움이 될 것이다.

본 연구의 구성은 다음과 같다. 제2장에서는 플랫폼 비즈니스와 모빌리티 플랫폼 중개수수료 수익인식을 소개하고, 제3장에서는 카카오모빌리티의 설립과 발전과정을 설명하고, 매출 부풀리기 논란을 정리한다. 제4장은 결론을 제시한다.

II. 모빌리티 플랫폼 중개수수료 수익 인식

2.1 플랫폼 비즈니스

『온라인 플랫폼 사업자의 시장지배적지위 남용행위에 대한 심사지침』은 온라인 플랫폼을 “서로 다른

집단의 이용자들 간의 거래·정보교환 등 상호작용을 위하여 정보통신설비를 이용하여 설정된 전자적 시스템”로 정의하고, 다음을 온라인 플랫폼 서비스로 규정한다.

- (가) 온라인 플랫폼 중개서비스(온라인 플랫폼을 통해 서로 다른 집단의 이용자들 간 거래 개시를 중개하는 서비스를 말한다)
- (나) 온라인 검색 엔진
- (다) 온라인 사회 관계망 서비스(SNS: Social Network Service)
- (라) 동영상 등 디지털 콘텐츠 서비스
- (마) 운영체제(OS: Operating System)
- (바) 온라인 광고 서비스
- (사) 그 밖에 서로 다른 집단의 이용자들 간 거래, 정보교환 등 상호작용을 촉진하는 (가)부터 (바)에 준하는 서비스

온라인 플랫폼 비즈니스는 과학기술 발전으로 인공지능(AI) 및 자동화 도입이 확대됨에 급격하게 성장하고 있으며, 2024년 12월 전 세계 시가총액 상위 10개 기업 중 절반을 차지하는 등 사회적, 경제적 영향이 상당하다.⁵ 전자상거래 중심의 초창기 모습과 달리 최근의 우리나라 플랫폼 비즈니스는 <표 1>에서 보는 바와 같이 다양한 분야에서 성장하고 있다.

Chung(2023)에 따르면 온라인 플랫폼은 다음의 속성을 갖는다. 첫째, 직접적인 시장을 구축하지 않고, 다양한 집단을 연결하는 인프라를 제공함으로써 데이터를 확보한다. 둘째, 한계비용이 낮아 독점화 경향이 강하고⁶, 선두기업은 네트워크 효과를 이용하여 강력한 시장우위를 점하지만 영구적이지 않다. 셋째, 한쪽에서는 저렴한 서비스로 사용자 기반을 확대하고, 다른 쪽에서 수익을 창출하는 교차보조 전략을 활용한다. 넷째, 참여자들이 스스로 가치를 창출하는 개방성을 표방한다.

플랫폼 비즈니스의 수익은 주로 중개수수료, 구독료, 광고 및 라이선싱 등을 통해 창출되는데, 중개수수료의 경우 회사가 약속 이행 관련 주된 의무의 주체인지 여부에 따라 매출을 총액으로 인식하는지 순액으로 인식하는지가 결정된다.

2.2 모빌리티 플랫폼 비즈니스

모빌리티의 패러다임이 소유 중심에서 이동 수단으로 변화하면서 운송 플랫폼 사업은 택시와 렌터카를 대체하는 차량 공유에서 대중교통 수단을 통합하여 최적의 서비스를 제공하는 종합 모빌리티 플랫폼(Mobility as a Service, MaaS)으로 확장하고 있다. 우리나라의 경우 택시업계의 반발로 모빌리티 플랫폼 비즈니스가 초반에는 주춤했으나, ICT 기술의 고도화로 발전과 진화가 계속되고 있다.

여객자동차 운수사업법 제49조의2(여객자동차운송플랫폼사업의 종류)에 따르면 플랫폼 운송 서비스는 <표 2>의 3가지 유형으로 구분된다. 유형3의 중개사업이 각광을 받았으나, 초기에 무료로 참여한 택시기사의 반발로 수익성 개선이 제한적인 한계점이 존재하여 가맹 수수료 수취와 서비스 차별화가 가능한 유형2가 부상하고 있다.

2.3 모빌리티 플랫폼 중개수수료 수익인식⁷

모빌리티 플랫폼에서 중개서비스는 주로 라이드 헤일링(ride hailing)⁸과 관련하여 발생하며, 한국채택국제회계기준(K-IFRS) 제1115호 문단 B34는 '고객에게 재화나 용역을 제공하는 데에 다른 당사자가 관여할 때, 기업은 약속의 성격이 재화나 용역 자체를 제공하는 수행의무인지(기업이 본인) 아니면 다른 당사자가 재화나 용역을 제공하도록 주선하는 수행의무인지(기업이 대리인)를 판단'하도록 요구한다. 본인임을 판단함에 있어 기업은 ①재화나 용역을 식

별하고, ②고객에게 이전 전에 통제권을 갖는지를 판단하여야 하며, 통제함을 나타내는 지표로 다음의 예를 제시한다.

- (1) 정해진 재화나 용역을 제공하기로 하는 약속을 이행할 주된 책임 부담
(예: 재화나 용역을 고객의 규격에 맞출 주된 책임)
- (2) 정해진 재화나 용역이 고객에게 이전되기 전이나, 고객에게 통제가 이전된 후에 재고위험 부담
(예: 계약 체결 전에 정해진 재화나 용역을 획득)
- (3) 정해진 재화나 용역의 가격결정 권한

플랫폼 기업이 본인에 해당하는 경우에는 소비자의 결제 총액을 매출로, 판매자에게 지급하는 금액을 영업비용으로 인식하지만, 대리인에 해당하는 경우에는 수수료만을 매출로 인식한다. 예를 들어 매출액이 1,000원이고 수수료율이 20%일 때 본인과 대리인일 경우 각각의 회계처리는 다음과 같다.

본인	대리인
매출채권 1,000 / 매출액 1,000 영업비용 800 / 매입채무 800	매출채권 200 / 매출액 200

2.4 선행연구

2018년부터 적용된 K-IFRS 제1115호는 모든 유형의 계약에 계약 식별, 수행의무 식별, 거래가격 산정, 거래가격을 수행의무에 배분, 수행의무 이행 시 수익인식의 5단계 수익인식모형을 적용함으로써 재무제표 간 비교가능성을 높이고자 하였다. 이러한 K-IFRS 제1115호는 원칙중심의 회계기준에 충실하다고 평가받고 있으나, 수행의무 이행여부와 관련하여 경영자의 판단과 추정이 중요하게 작용하기 때문에

비교가능성에 부정적인 영향을 미칠 가능성도 상존한다(Rutledge et al., 2016). 구체적으로 Shawn et al.(2020)은 패키지 공급계약과 관련하여 경영자의 수행의무 이행여부 조정이 이익 유연화 또는 부채 비율 조정의 결과로 이어진다는 증거를 제시한다.

플랫폼 비즈니스는 일반적으로 중개서비스를 제공하며, 앞서 살펴본 바와 같이 K-IFRS 제1115호는 다른 당사자가 관여한 계약에 대해 본인/대리인을 판단하도록 요구하고 있다. 본인/대리인 판단이 중요하게 작용하는 업종으로 여행업을 들 수 있으며, Hong and Kwon(2019)은 본인/대리인 구분이 명확하지 않은 가운데 여행상품에 대해 총액 수익인식을 적용하면 기업가치 측면에서 긍정적일 수 있지만, 과거 수익과의 비교가능성이 저하되고, 매출이 과대계상 될 뿐 아니라 매출액이 부가가치세법상 과세표준과 일치하지 않는 등의 문제가 발생할 수 있음을 지적한다.

기업은 자금조달 비용 감소, 기업공개 및 상장유지 등을 목적으로 매출액을 과대계상 할 유인을 갖는다(Jo and Lim, 2009; Jeong et al., 2015; Yoon et al., 2019). 신규상장 기업의 경우 상장요건을 충족시키기 위해 이익을 조정할 가능성이 높고, 이익조정 수준이 높은 신규상장 기업일수록 상장폐지나 장기적인 저성과(underperformance)를 경험할 위험이 크기 때문에 감독당국은 이들 기업에 대해 엄격한 회계심사를 수행할 필요가 있다(Kwak and Choi, 2011; Shin, 2021; Sletten et al., 2018).

한편 중소기업벤처부에서 유망 창업 벤처기업 성장 지원을 돕기 위해 도입된 K-유니콘 프로젝트와 관련하여 Han and Yang(2023)은 예비유니콘 기업으로 선정되기 위해 기업들이 이익을 상향 조정하는 지를 분석한 결과, 대응기업에 비해 예비유니콘 선정 기업의 재무적 발생액이 유의하게 높음을 확인하였다. 예비유니콘 기업으로 선정되기 위해서는 시장검증, 성장성 및 혁신성을 충족하거나, 기업가치 1,000억 원 이상 또는 지역스타기업이어야 한다. 이중 성장성

은 3개 평균 매출성장률 20% 이상 또는 직전년도 대비 매출액 100억 이상 증가 조건을 만족해야 하므로 규모가 작고 재무구조가 양호하지 않은 벤처기업의 경우 선정 가능성을 높이기 위해 매출을 부풀릴 유인도 적지 않을 것으로 추정된다.

III. 카카오모빌리티 사례

3.1 카카오모빌리티의 설립과 현황

카카오모빌리티는 (주)카카오의 모빌리티 전문 자회사로 2017년 8월 (주)카카오로부터 스마트모빌리티 사업부문의 자산·부채를 현물출자 받고 텍사스퍼시픽 그룹(TPG) 컨소시엄⁹으로부터 5,000억 원을 투자받아 설립되었으며, 카카오T 및 카카오내비 앱을 기반으로 한 통합 이동서비스(MaaS), 카오너 서비스(주차, 세차, 정비 등) 및 용역 중개(대리, 쿼서비스 등)를 영위하고 있으며, 주요 사업 확장 내역은 <표 3>와 같다. 2025년 3월 말 기준 주요 주주는 (주)카카오(57.20%), TPG(14.29%), 칼라일(6.17%), 한국투자증권 및 오릭스PE(5.35%), 구글(1.52%)이다.

카카오모빌리티는 2015년 3월 택시 호출 서비스를 시작으로 다양한 교통 및 이동 서비스 영역으로 사업을 확장해오고 있다. 같은 해 11월에는 고급 택시 서비스인 '블랙'을 출시하였고, 2016년 2월에는 '내비'로 내비게이션 시장에 진입하였다. 2017년에는 대리운전(8월), 주차서비스(10월)을 출시하였고, 2018년 2월에는 카풀서비스를 출시하였다.

2019년에는 베트남에서 모빌리티 서비스를 시작하였으며, 2020년에는 국토교통부로부터 자율주행차 임시운행 허가를 받아 미래 모빌리티 기술 확보에 본격 나섰다. 이후 2021년 발렛파킹 등 다양한 서비스로 플랫폼의 다변화를 꾀하고, 자율주행 시범 서비스

를 시작하였으며, 2022년에는 ‘전국화물마당’을 인수하고 강남 지역 자율주행 시범 서비스를 시작하는 등 모빌리티 플랫폼 기업으로서의 종합적 위상을 확립해 오고 있다.

한편, 카카오모빌리티는 금융감독원의 재무제표 감리에서 2020년부터 2022년까지의 영업수익 및 영업비용 과대 계상이 지적되어 2024년 3월 해당연도의 재무제표를 재작성 하였으며, 이를 반영한 매출 현황은 <표 4>와 같다.

카카오모빌리티의 증자 현황은 <표 5>에 제시되어 있으며, 설립 이후 2021년까지 유상증자(제3자배정) 방식으로 총 8,114억 원 조달했으며, 이 중 TPG컨소시엄(KAHKI HOLDINGS, 칼라일, 한국투자증권·오릭스PE 등)이 약 6,400억 원을 투자한 것으로 알려져 있다.¹⁰ K모빌리티는 2022년 상장주관사를 선정하고 IPO에 시동을 걸었으나, 2024년 10월 공정거래위원회가 독점력 남용행위에 대해 엄중 제재를 가하고, 11월 증권선물위원회가 매출 부풀리기 논란과 관련하여 중과실 판단을 내려 영업수익 수준이 대폭 감소하여 현재 상장은 쉽지 않을 것으로 추정되고 있다.

3.2 매출 부풀리기 논란

플랫폼 서비스의 상당부분을 차지하는 모빌리티 라이드 헤일링은 <표 2>의 유형2(플랫폼운송가맹사업)와 유형3(플랫폼운송중개사업)으로 구성된다. <그림 1>에서 보는 바와 같이 유형2는 전속택시와 가맹택시로 구분되며, 전속택시로 9개의 택시회사를 보유하고, 하나의 종속회사가 전속택시와 기사의 관리를 전담한다. 전속택시 수익은 모두 카카오모빌리티 매출로 인식된다. 가맹택시는 별도의 종속법인(KMS)과 가맹계약을 체결하고, 운행매출의 20%를 수수료로 종속법인에 지급(‘가맹수수료’)하는데, 추가적으로 카카오모빌리티와 제휴계약을 체결하여 차량운행 데이

터와 광고 등의 대가로 운임의 16~17%(‘업무제휴수수료’)를 되돌려 받는다. 유형3도 일반호출과 스마트 호출로 나뉘는데 스마트호출의 경우 소비자가 1,000원의 수수료를 부담하면서 배차성공률을 높이는 방식이다. 최근에도 카카오모빌리티는 전국 가맹택시의 약 80%를 점유하고, 플랫폼을 통한 호출 시장에서도 90%를 초과하는 점유율을 나타내고 있어 독점적인 지위를 유지하고 있다.¹¹

모빌리티 플랫폼은 수요자와 공급자가 상호작용하며 가치를 창출하는 양면시장(two-sided market) 구조를 가지며, 이러한 구조는 네트워크 효과를 통해 플랫폼의 성장을 가속화시킨다. 이용자 수가 증가할수록 더 많은 공급자가 플랫폼에 참여하고, 공급자 수의 확대는 다시 이용자 선택의 폭을 넓혀 플랫폼의 매력도를 높이는 선순환 구조가 형성된다.

이처럼 네트워크 효과가 강하게 작동하는 시장에서는 초기 시장을 선점한 기업이 승자독식 구조를 통해 장기적으로 독점적 지위를 유지할 가능성이 높아지며, 이러한 독점 지위를 공고히 하기 위한 전략적 수단으로 매출 극대화가 중요하게 작용한다. 따라서 기업은 회계기준의 해석 여지를 활용해 외형상 매출을 부각시키려는 유인을 갖거나, 복잡한 계약 구조나 총액 인식 방식을 통해 매출을 확대하려는 회계적 선택을 할 수 있다.

2018년부터 적용된 K-IFRS 제1115호는 기존의 유형별 수익인식 기준을 5단계 수익인식 모형으로 통합함으로써, 기업 간 재무제표의 비교가능성 제고와 수익정보의 투명성 향상을 기대하게 하였다.¹² 그러나 선행연구들은 이러한 원칙 중심의 회계기준이 오히려 경영자의 수익인식 관련 재량성을 확대시켜, 매출 조작(revenue manipulation) 가능성을 높일 수 있다고 지적하고 있다(Hubbard, 2024; Jung, 2022; Rutledge et al. 2016; Shawn et al., 2020). 특히 수익 구조가 복잡하여 외부 이해관계자들의 정보를 해석하기 어려운 기업과 매출 목표 미달성이 곧

기업의 존속 가능성에 대한 의심으로 이어지는 성장 기업(growing firm)의 경우 이러한 조작 유인이 더욱 강하게 작용한다(Hubbard, 2024).

매출 부풀리기 논란은 카카오T블루 가맹 계약과 관련되며, <그림 2>의 계약 구조도를 살펴보면, 가맹 택시와 카카오모빌리티 간에 “가맹 계약”과 “업무 제휴 계약”의 2가지 계약이 존재한다. 먼저 “가맹 계약”은 가맹 택시와 카카오모빌리티의 자회사로 가맹본부 역할을 수행하는 KMS(케이엠솔루션)가 맺으며, 종합적인 가맹 서비스를 제공받는 대가로 운임의 약 20%를 가맹수수료로 KMS에 지급한다. 한편 “업무 제휴 계약”은 가맹 택시가 카카오모빌리티에 차량 운행 데이터를 제공하고 마케팅에 참여하는 대가로 운임의 약 17%를 수취한다. 카카오모빌리티는 2개의 계약을 별개로 간주하여 가맹수수료는 영업수익으로, 업무제휴수수료는 영업비용으로 각각 회계처리(‘총액법’) 해왔다.

카카오모빌리티는 2021년부터 기업공개(IPO)를 준비해왔으나, 카카오 그룹 전반에 대한 사회적 책임 논란과 부정적 여론의 확산 등으로 인해 기업가치를 적절히 평가받기 어려운 시장 환경이 형성되면서 상황이 지속적으로 연기되어 왔다. 이러한 상황에서 2023년 2월, 공정거래위원회는 카카오모빌리티가 중형택시 일반호출 시장에서의 시장지배력을 활용하여 자사가맹택시 기사에게 호출을 집중 배정하는 방식의 ‘콜 몰아주기’ 행위를 통해 택시 가맹 서비스 시장의 공정한 경쟁을 저해하고, 더 나아가 일반 호출 시장의 경쟁 또한 제한한다고 판단하였다. 이에 따라 공정거래위원회는 시장지배적 지위 남용에 해당하는 행위로 보아 과징금을 부과하였으며, 이로 인해 플랫폼 독과점에 대한 논란이 더욱 심화되었다. 이와 더불어 IPO를 앞둔 기업을 대상으로 이루어지는 재무제표 일반심사 과정에서 카카오모빌리티가 매출을 부풀린 정황이 포착되면서 금융감독원은 정밀 감리에 착수하였다.

카카오모빌리티 수익인식은 5단계 중 세번 째인 거

래가격 산정 측면에서 논란이 존재하였으며, K-IFRS 제1115호에서 관련된 내용을 발췌하면 다음과 같다. 카카오모빌리티의 매출 부풀리기 논란은 고객에게 지급할 대가를 어떻게 해석하느냐에 따라 총액법-순액법 회계 처리가 결정되기 때문에 과거의 수익인식 이슈인 당사자-대리인 판단과는 차별적이다.

측정

거래가격을 산정함

문단 48 고객이 약속한 대가의 특성, 시기, 금액은 거래 가격의 추정치에 영향을 미친다. 거래가격을 산정할 때에는 다음 사항이 미치는 영향을 모두 고려한다.

(중략)

(5) 고객에게 지급할 대가(문단 70~72 참조)

고객에게 지급할 대가

문단 70 ... 고객에게 지급할 대가는 고객이 기업에 이천하는 구별되는 재화나 용역(문단 26~30에서 기술함)의 대가로 지급하는 것이 아니라면, 그 대가는 거래가격, 즉 수익에서 차감하여 회계처리한다. (중략)

문단 71 ... 고객에게 받은 재화나 용역의 공정가치를 합리적으로 추정할 수 없다면, 고객에게 지급할 대가 전액을 거래가격에서 차감하여 회계처리한다.

금융감독원은 “가맹 계약”을 맺지 않은 채 “업무 제휴 계약”만 맺는 운수회사가 없기 때문에 2개의 계약이 서로 연결되어 경제적 동일체에 해당되기 때문에 구별되는 용역에 해당하지 않는다고 판단하였다. 금융감독원은 카카오모빌리티가 매출액을 극대화하기 위해, 가맹수수료를 최대한 높게 계상하고 제휴수수료라는 명목의 지원금을 돌려주는 방식으로 실제보다 매출을 부풀린 것으로 판단하고, 이중계약구조를 상장을 앞둔 기업의 공모가격을 높이기 위한 전략적 회계 처리로 해석하였다.¹³ 따라서 가맹수수료에서 업무제휴수수료를 차감한 ‘순액법’ 회계처리의 적용이 적합하며, 기존의 카카오모빌리티의 ‘총액법’ 회계처리

가 고의 수준의 중대한 회계처리기준 위반에 해당하는 것으로 결론 내렸다.

금융위원회가 회계기준 위반을 사전통지(2024년 2월 21일)한 후, 제재 수위를 결정하는 감리위원회(2024년 4월 27일)가 열리기 전인 2024년 3월 카카오모빌리티는 “금융감독원의 판단을 존중하여” 수수료 수익을 순액법 회계처리로 수정 적용하여 재무제표를 재작성하였음을 공시하였다.¹⁴ 이러한 변화가 2020년부터 2022년까지의 플랫폼 서비스 중 모빌리티 서비스 영업수익에 미친 영향은 <표 6>에서 보는 바와 같이 2020년, 2021년, 2022년 각각 854억 원, 2,262억 원, 3,078억 원 감소하였으며, 3개년도 총 감소는 6,194억 원으로 수정 전 모빌리티 서비스 수수료의 66%에 이른다.

감리가 진행 중이던 2023년 10월 말 카카오모빌리티는 홈페이지를 통해 “업무 제휴 계약”으로 수집되는 운행 데이터는 플랫폼 서비스 고도화와 기술 경쟁력 개발을 위한 투자로 경제적 실질을 갖는다고 주장하였다.¹⁵ 그러나 K-IFRS 제1113호 문단 9에 따르면 공정가치는 ‘시장참여자 사이의 정상거래에서 지급하게 될 가격’으로 정의하고 있으며, 운행데이터의 경우 활성 시장이 존재하지 않고 유사 거래나 벤치마크 사례도 부족하여 시장 기반의 가치평가가 불가능하다. 이에 따라 해당 데이터의 가치는 기업 내부의 추정에 의존할 수밖에 없고, 이는 객관성과 검증 가능성이 결여되어 공정가치로 인정되기 어렵다.

아울러, K-IFRS 제1115호 문단 71 (고객에게 지급할 대가)에서 “고객에게서 받은 재화나 용역의 공정가치를 합리적으로 추정할 수 없다면, 고객에게 지급할 대가 전액을 거래가격에서 차감하여 회계처리” 할 것으로 명시하고 있다. 이러한 기준에 따라 증권선물위원회는 카카오모빌리티가 운행데이터에 대해 신뢰할 만한 공정가치를 제시하지 못하였음을 지적하며, 본 건의 계약이 복잡하게 구성되어 기준서 적용에 있어 판단이 쉽지 않았다는 점을 고려해 고의가 아닌 ‘중

과실 수준의 중대한 회계처리기준 위반’으로 최종 판단을 내렸다.

한편, 금융감독원이 카카오모빌리티가 2021년 1월 이사회에서 기업공개(IPO)를 결의하고, 2022년 3월 주관사를 선정하는 등 주식시장 상장을 앞두고 있어 공모가를 극대화하기 위해 고의적으로 영업수익을 부풀렸다고 제기한 의혹에 대해 증권선물위원회는 공모정황이 발견되지 않았고, 공모가가 다양한 요인의 영향을 받으며, 새로운 사업에 대한 회계처리 관행이 확립되지 않은 만큼 고의적인 회계처리로 보기 어렵다는 결론을 내렸다.

대표적인 모빌리티 플랫폼 기업 중 하나인 쏘카의 희망공모가격 산출 과정은 금융감독원의 주장과 회계처리 변경이 카카오모빌리티의 공모가격에 미치는 영향을 이해하는데 도움을 줄 수 있다. 쏘카의 증권신고서(2022.7.15.)에 따르면 공모가격 산출을 위해 상대가치평가방법 중 EV/Sales (매출액 대비 기업 가치 비율)를 적용하고 있으며, 사업 및 재무유사성을 고려하여 10개의 비교회사를 선정¹⁶한 후, 해당 기업들의 기준시가총액과 기업가치를 비교하여 적용 EV/Sales거래배수로 7.7을 산출하였다.¹⁷ 이를 적용하여 쏘카의 평가 시가총액과 주당 평가가액을 산출하는 과정은 <표 8>과 같다.

카카오모빌리티의 회계처리기준 변경 전 주당 평가가액과 회계처리기준 변경이 주당 평가가액에 미치는 영향을 쏘카의 적용배수(7.7)를 이용하여 다음과 같이 산출할 수 있다.

<변경 전 주당 평가가액>

$$[7,915\text{억 원(회계기준 변경 전 총 영업수익)} \times 7.7(\text{쏘카의 거래배수}) - (2,345\text{억 원} - 3,906\text{억 원})^{18}] / 254,753,243(\text{발행주식 수}) = 24,536\text{원}$$

<회계처리기준 변경이 주당 평가가액에 미치는 영향>

$$3,078\text{억 원(순액법 적용 영업수익 감소 분)} \times 7.7(\text{쏘카의 거래배수}) / 254,753,243(\text{발행주식 수}) = 9,303\text{원}$$

위의 결과에서 볼 수 있는 바와 같이 회계기준 변경으로 인한 영향 9,303원은 수정 전 평가가액(24,536원)에서 상당히 중요한 비중(약 38%)을 차지한다. 이와 더불어 <표 5>에서 확인할 수 있는 바와 같이 대부분의 재무적 투자자(Financial Investor, FI)가 주당 58,000원~68,000원에 주식을 인수하였고, <표 9>에서 보는 바와 같이 2021년 12월 유상증자의 발행가액이 이전 대비 약 1/3 수준임에도 불구하고 EV/Sales가 8.1배로 추정되는 등 그 동안 카카오모빌리티가 비교기업 대비 상당히 높은 발행가액으로 자금을 조달해왔음을 알 수 있다. 매출액 감소는 공모가격 감소로 직결되고 궁극적으로 재무적 투자자가 투자자금을 회수하기 곤란한 상황에 이르게 할 수 있음을 고려할 때 공모가격을 높이기 위해 카카오모빌리티가 '총액법'을 적용하였다는 금융감독원의 주장은 나름의 타당성을 갖는다.

그러나 최근 언론보도¹⁹에서도 카카오모빌리티의 가치는 6조원대 전후로 추정되고 있어 주당 평가가액이 약 23,552원(=6조 원 / 254,753,243) 수준이고, 이는 앞서 '총액법'을 적용하여 산출한 주당 평가가액인 24,536원과 유사하므로 카카오모빌리티의 기존 회계처리가 회사의 실질을 반영하는 기준일 가능성을 배제할 수 없다.

3.3 카카오모빌리티 수익인식 사례의 시사점

다음의 <표 10>은 Lee and Kim(2021)에서 발췌한 가맹택시 수수료 등 비교표이다. 수수료와 관련한 부분은 카카오T블루, 타다, 우티 모두 15~20%의 수수료를 수취한 후페이백하는 형식으로 구성되어 있어 카카오모빌리티에만 국한된 수익구조가 아님을 확인할 수 있다.

그럼에도 불구하고 카카오모빌리티의 가맹택시 수수료 인식이 논란이 된 이유는 해당 사업부문의 급격한 성장과 독점에 가까운 점유율 증대 및 상장계획으

로 인한 잠재적인 이해관계자의 확대에서 찾을 수 있다. 2021년부터 카카오모빌리티가 기업공개를 본격적으로 준비하면서 가맹택시 서비스 시장점유율은 2020년 51%에서 2022년 79%로 크게 증가하였으며, 이는 <표 7>에서 확인할 수 있는 바와 같이 모빌리티 서비스 영업수익에서 상당히 중요한 부분을 차지한다. 비상장기업과 달리 상장예정기업은 투자자와 주식시장에 중요한 영향을 미칠 수 있기 때문에 감독당국의 관심이 그 만큼 커질 수밖에 없으며, 이는 해당기업이 기업회계기준에 따라 수익을 적절하게 인식하고 있는지에 대한 면밀한 심사로 이어진다. 따라서 해당 사례는 플랫폼 기업이 영업수익에 기반하여 공모가격을 결정하는 상황을 고려할 때 중요성이 더욱 크다.

K-IFRS 제1115호 도입 후 매출액의 정보 유용성이 높아졌다는 Kwak and Baek(2021)의 연구는 가치평가에서 매출의 중요성을 보다 강조하며, 금융감독원이 2024년 재무제표에 대한 중점심사 회계이슈로 "수익인식 회계처리"를 선정 한 것도 앞의 연구와 맥락을 같이한다. 특히 제조업, 도소매업 및 정보서비스업을 대상으로 집중 점검할 것으로 알려져 해당 산업들을 중심으로 수익인식의 적정성이 향후 제고될 것으로 기대된다. 그러나 카카오모빌리티의 사례에서 보는 바와 같이 감독기관의 지적사항을 반영한 영업수익이 기업이 평가받는 가치와 괴리가 존재할 수 있으므로 투자자들에 대한 부정적인 영향을 최소화하기 위해서는 감독당국이 다양한 사례를 조사하여 기업의 실질을 제대로 반영할 수 있도록 합리적인 회계처리를 제시할 필요가 있을 것이다.

IV. 결론

카카오모빌리티 총액법 적용은 회계처리 관행이 정

착되지 않은 상황에서 기준 해석의 차이로 발생할 수 있지만, 플랫폼 기업이 매출 중심으로 평가되는 구조 속에서, 외관상 직접 관련이 없어 보이는 이중계약 방식을 통해 매출을 과대 계상하는 정황을 보여준다. 이는 기존 플랫폼 회계의 주된 쟁점인 총액법-순액법, 당사자-대리인 구분 문제를 넘어, 수익인식에 있어 복합적인 계약 구조를 활용한 조작의 여지를 드러낸 사례라는 점에서, 플랫폼 산업의 수익인식 문제를 바라보는 새로운 시각과 과제를 제시한다고 할 수 있다.

K-IFRS 제1115호가 원칙 중심으로 작성되어 있음을 고려할 때, 기준 해석과 관련된 오류를 최소화하고 회계처리의 일관성과 적정성을 확보하기 위해서는 플랫폼 비즈니스 모델에 특화된 해석 가이드라인 또는 사례 기반 지침서의 제도화가 필요하다. 이는 회계정보의 투명성과 비교가능성을 높이는 데 기여할 뿐 아니라, 수익인식 판단에 내재된 경영자의 의도를 명확하게 파악할 수 있는 기반을 제공함으로써, 감사인의 계약 구조 분석 및 감사 절차 수행의 신뢰성 제고에도 긍정적인 영향을 미친다.

아울러, 감사인이 복잡한 계약 구조의 실질을 검토하고 거래의 경제적 실체를 파악하기 위해 기존의 거래 증빙, 내부통제, 담당자 인터뷰 등 전통적 감사 절차에 더해, 외부 이해관계자와의 인터뷰를 통해 회계처리에 반영된 거래 흐름이 실질적인지 여부를 추가적으로 검증할 필요가 있다. 이는 플랫폼 기업의 특수성과 신산업 분야에서의 회계 불확실성을 완화하는 데 실질적인 도움이 될 것이다.

더욱이 IPO를 준비 중인 기업의 경우, 공모가를 극대화하기 위한 유인으로 이익조정에 가담할 가능성이 높다(Kwak and Choi, 2011; Sletten et al., 2018). 이와 밀접하게 매출 기반으로 기업가치가 산정되는 플랫폼 기업의 특성상 매출을 과대 계상하려는 동기 역시 강화될 수 있다. 이러한 기업들은 외형상 정당한 계약 구조를 갖추고 있는 것처럼 보이지만, 실제로는 복잡한 거래구조를 통해 회계 기준의 해석

여지를 이용하거나 적발을 회피하려는 시도를 할 수 있다. 따라서 감독당국과 투자자 모두는 플랫폼 기업의 사업모델과 수익구조의 특성을 깊이 이해하고, 계약의 형식적 구조뿐만 아니라 실질적 거래내용을 판단할 수 있는 분석 역량을 강화해야 할 것이다. 이를 통한 외부이해관계자의 모니터링이 강화되면, 플랫폼 기업의 수익인식 정보가 재무적 투명성과 비교가능성을 갖춘 투자 판단자료로서 기능할 수 있을 것이다.

각주

¹ 공정거래위원회 보도자료(2024.10.2.) '카카오모빌리티의 독점력 남용행위 엄중 제재'

² 공정거래위원회 보도자료(2023.2.14.) '자신의 가맹택시에 게 콜 몰아준 카카오모빌리티 제재'

조선일보(2025.5.22) '법원 "콜 몰아주기" 카카오모빌리티, 공정위 과징금 취소'에 따르면 2025년 5월 22일 서울고등법원은 공정거래위원회가 부과한 과징금(271억 원)과 시정명령에 대해 취소 판결을 내렸다.

³ 금융위원회 보도참고자료(2024.11.6.) '증선위, (주)카카오모빌리티 회계처리기준 위반에 대하여 중징계 조치'

⁴ 쏘카 증권신고서(2022.7.15.)

⁵ 애플, 마이크로소프트, 알파벳(구글), 아마존, 메타

⁶ 모빌리티 플랫폼에서 우버의 시장점유율은 60~70%(미국, 유럽 주요국 2020년 기준)이며, 우리나라의 카카오모빌리티도 일반호출시장에서 90% 이상을 점유한다(Samil PwC Business Research 2023, February).

⁷ 2.3에서는 일반적인 플랫폼 비즈니스 모델의 회계처리를 소개하고, 카카오모빌리티 사례 관련 회계기준은 3.2에 제시함

⁸ 사용자가 목적지 설정 후 차량 호출 시 플랫폼에서 원하는 위치까지 이동 가능한 차량과 운전자를 매칭해주는 서비스

⁹ KHAKI HOLDINGS 14.29% (2025.3.31. 기준)

¹⁰ 매일경제(2024.12.17.) '글로벌PEF, 카카오 투자금 회수 콜머리' <https://www.mk.co.kr/news/stock/11197001>

¹¹ 조선비즈(2024.11.26.) '택시호출 시장 여전히 카카오T천하... 우버·아이엠·타다 역부족'

¹² 금융감독원 보도자료(2017.2.15.) '새로운 수익 기준서 정착지원 경과 및 향후 계획'

¹³ MTN뉴스 (2024.2.27.) '[단독] 금감원 카카오모빌리티 정계안 보니 "가맹택시에 준 제휴수수료, 실제없다" <https://news.mtn.co.kr/news-detail/2024022713085772315>

¹⁴ 더벨 (2024.3.25.) '순액법 백기' 카카오모빌리티, 줄어든 매출 외형 고민 <https://www.thebell.co.kr/free/content/Article>

View.asp?key=202403191652039160103235

¹⁵ 카카오모빌리티 홈페이지/뉴스룸/더 많은 이야기 2023.10.31. '카카오모빌리티에서 말씀드립니다. 금융감독원 감리 진행 보도와 관련한 입장' <https://www.kakaomobility.com/newsroom>

¹⁶ Uber Technologies, Lyft, Grab Holdings, Goto, Bird Global, Helbiz, Wuhan Kotei Informatics, Samsara, 오비고, Aurora, Innovation

¹⁷ 대표적인 모빌리티 플랫폼 기업이 Uber Technologies와 Lyft의 EV/Sales가 각각 2.4와 1.0으로 나타나 쏘카의 적용비율 7.7에 대한 고평가 논란이 있었으며, 이로 인해 공모희망가인 34,000원~45,000원을 상당히 하회하는 28,000원이 최종 공모가로 확정되었다(뉴스토마토 2022.08.08. '쏘카 공모가 2만 8000원 협의도 실패했나...가격 낮춰 태핑' <https://www.news.tomato.com/ReadNews.aspx?no=1139631&inflow=N>).

¹⁸ 현금성자산(3,906억 원), 이자지급성부채(2,345억 원) = 단기차입금(600억 원) + 유동리스부채(548억 원) + 장기차입금(0) + 비유동리스부채(1,197억 원)

¹⁹ EBN 산업경제(2025.04.21.) '매각설 몸살 앓는 카카오모빌리티...' "2.5조 이상 필요, 인수자 물색 난망" <https://www.ebn.co.kr/news/articleView.html?idxno=1659806>

References

- Chung, B. (2023). A study on regulation of monopoly behavior of online platform operators - Focusing on Kakao Mobility's preferential treatment case -. *Journal of Business Administration & Law*, 34(1), 169-201.
- Han, H. and Yang, D. (2023). Earnings management of firms selected as preliminary unicorn. *Asia-Pacific Journal of Business Venturing and Entrepreneurship*, 18(1), 173-188.
- Hong, S. and Kwon, O. (2019). A study on the effect introducing of IFRS 15 (K-IFRS No.1115) on the sales and value added tax of travel agencies. *Journal of Tax Studies*, 19(2), 127-159.
- Hubbard, B. (2024). Mechanisms of revenue manipulation under ASC 606. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 35(3), 305-326. <https://doi.org/10.1002/jcaf.22711>
- Jeong, K. H., Jeong, S. W., & Lim, T. K. (2015). A case study on sales overstatement and related audit procedures. *Korean Accounting Journal*, 24(4), 309-342.
- Jo, B. and Lim J. (2009). An analysis of practical window dressing to improve accounting transparency. *Korea International Accounting Review*, 28, 199-219.
- Jung, J. G. (2022). Effects of adoption of IFRS 15 'Revenue from contracts with customers': Focusing on deferred revenue and financial reporting quality. *Korea Business Review*, 26(4), 97-115.
- Kwak, Y. M. and Choi, J. S. (2011). Survival analysis of IPO firms engaging in earnings management: Evidence from KOSDAQ market. *Korean Accounting Journal*, 20(3), 231-263.
- Kwak, Y. M., and Baek, J. H. (2021). The effect of K-IFRS 1115 adoption on the quality of sales information. *Korean Accounting Journal*, 30(3), 143-178.
- Lee, M. and Kim, J. (2021). *Current status of platform taxi and improvement plan*. Southwestern Seoul Workers' Comprehensive Support Center.
- Rutledge, R. W., Karim, K. E., & Kim, T. (2016). The FASB's and IASB's new revenue recognition standard: What will be the effects on earnings quality, deferred taxes, management compensation, and on industry-specific reporting?. *Journal of Corporate Accounting and Finance*, 27(6), 43-48. <https://doi.org/10.1002/jcaf.22188>
- Samil PwC (2021). *Platform Business Advisory Service*. https://www.pwc.com/kr/ko/publications/service/samilpwc_platform-business-advisory-service.pdf
- Samil PwC (2024). *E-Commerce & Platform Industry Accounting Guidebook*. https://www.pwc.com/kr/ko/insights/industry-focus/samilpwc_e-commerce-platform-

accounting-guidebook.pdf

Samil PwC Business Research (2023, February).

Paradigm Shift Vol.4 The future of mobility service market: M.I.L.E.

https://www.pwc.com/kr/ko/insights/insight-research/samilpwc_paradigm-shift-feb2023.pdf

Shawn, H., Yim, S., & Kim, M. (2020). A case study on the recognition of package-type supply contract revenue: Application of new revenue recognition standards (IFRS 15). *Korean Accounting Journal*, 29(2), 251-284.

Shin, C. (2021). Case study on performance decline of one of Kakao kids and avoidance of designation as administrative issue. *Korea Business Review*, 25(1), 105-134.

Sletten, E., Ertimur, Y., Sunder, J., & Weber, J. (2018). When and why do IPO firms manage earnings?. *Review of Accounting Studies*, 23, 872-906.

Yoon, I., Lee, H., & Im, S. (2019). A technology-based IPO in Korea's pharmaceutical bio-industry: ABLBio case. *Korea Business Review*, 23(4), 187-210.

〈표 1〉 산업별 플랫폼 비즈니스 사례

산 업	기업
커뮤니케이션 및 네트워킹	페이스북, 트위터, 인스타그램, 카카오, 라인
에너지 및 중공업	Nest, Tesla Powerwall, General Electric
파이낸스	비트코인, 랜딩클럽
게임	Xbox, 닌텐도, 플레이스테이션
노동 및 전문가서비스	Upwork, Fiverr, 로톡
로지스틱스 및 배달	Munchery, Haier Group, 배달의 민족
미디어	유튜브, Wikipedia, 넷플릭스, 티빙
운영체제	iOS, Android, MacOS, 마이크로소프트
소매	아마존, 알리바바, 쿠팡,마켓컬리
운수	우버, 그랩, 카카오모빌리티
여행	Airbnb, TripAdvisor, 야놀자, 여기어때

출처: Samil PwC(2021) [도표 1-9]

〈표 2〉 운송 플랫폼 사업의 종류

구 분	내용
유형1. 여객자동차플랫폼운송사업	운송플랫폼과 자동차를 확보하여 다른 사람의 수요에 응하여 유상으로 여객을 운송 예) 타다 베이직
유형2. 여객자동차플랫폼운송가맹사업	운송플랫폼을 확보하여 다른 사람의 수요에 응하여 소속 여객자동차플랫폼운송가 맹점에 의뢰하여 여객을 운송 예) 카카오T블루, 우티(UT)택시, 마카롱택시
유형3. 여객자동차플랫폼운송중개사업	다른 사람의 수요에 응하여 운송플랫폼을 통하여 자동차를 사용한 여객운송을 중개 예) 카카오T, 티맵택시

〈표 3〉 주요 사업 확장 연혁

연도	내용
2015	택시 출시(3월), 블랙 출시(11월)
2016	내비 출시(2월)
2017	대리 출시(8월), 주차서비스 출시(10월)
2018	라이드셰어링(카풀) 서비스 출시(2월)
2019	마이크 시범서비스(3월), 베트남 모빌리티 서비스 출시(10월), 밴티 시범운행(12월)
2020	국토부 자율주행차 임시운행 허가 획득
2021	발렛파킹 서비스(1월), 기차 출시(2월), 카셰어링 서비스(3월), 내차관리, 픽커 출시(4월), 항공, 킥 발렛 출시(6월), HD맵 선도기업 ‘스트릭스(Stryx)’ 인수(11월), 렌터카 출시, 자율주행 시범 서비스 시작, ‘GS파크24’ 인수(12월)
2022	‘오늘의 픽업’ 인수(1월), 펫 출시(4월), 도보배송 서비스, 국제선 서비스 오픈(6월), 운전자보험 출시, 팜 현지 공항픽업 예약서비스 오픈(7월), ‘전국화물마당’ 인수(10월), 강남 지역 자율주행 시범 서비스 시작(11월)

출처: Samil PwC Business Research(2023, February) [표 23]

〈표 4〉 매출 현황

(단위: 억원, %)

서비스명	특징	2020		2021		2022		2023		
		매출	비중	매출	비중	매출	비중	매출	비중	
플랫폼서비스	모빌리티	MaaS, 주차중개 등	402	20.6	1,119	34.9	1,600	33.1	1,866	31.0
	라이프	물류, 대리 등	797	40.9	896	28.0	1,406	29.0	1,718	28.6
	기타	온라인 광고 등	13	0.7	111	3.5	159	3.3	205	3.4
소계			1,212	62.2	2,126	66.4	3,165	65.4	3,789	63.0
플랫폼인프라	모빌리티	주차운영솔루션 등	733	37.7	1,060	33.1	1,647	34.1	2,144	35.6
	기타	RSE 광고 등	2	0.1	17	0.5	25	0.5	85	1.4
소계			735	37.8	1,077	33.6	1,672	34.6	2,229	37.0
합계			1,947	100.0	3,203	100.0	4,837	100.0	6,018	100.0

출처: 카카오모빌리티 사업보고서

〈표 5〉 유·무상증자 현황(액면가: 100원)

일자	발행형태	종류	수량	주당발행가	전체발행가액 (천원)	비고
2017.05.08		보통주	2,000,000	100	200,000	설립
2017.08.02	현물출자	보통주	19,000,000	3,587	68,153,000	
2017.09.30	유상증자 (제3차배정)	보통주	2,940,000	68,027	199,999,380	TPG컨소시엄
2020.07.20	무상증자	보통주	28,740,360			자본잉여금 자본전입
2021.04.01	유상증자 (제3차배정)	보통주	3,778,713	58,205	219,939,990	칼라일
2021.04.23	유상증자 (제3차배정)	보통주	970,848	58,205	56,508,208	구글
2021.07.23	유상증자 (제3차배정)	보통주	1,568,135	63,770	99,999,969	LG
2021.07.31	유상증자 (제3차배정)	보통주	2,403,766	58,205	139,911,200	Mobility Holdings & 칼라일
2021.08.10	유상증자 (제3차배정)	보통주	470,439	63,770	29,999,895	GS칼텍스, GS에너지
2021.10.25	무상증자	보통주	187,080,207			자본잉여금 자본전입
2021.12.17	유상증자 (제3차배정)	보통주	3,336,756	19,480	65,000,007	GS칼텍스, GS에너지

출처: 분기보고서 (2025.03.)

〈표 6〉 회계처리 변경 전·후 모빌리티 서비스 수수료 변화

(단위: 억원)

구분	2020	2021	2022	합계
수정 전(총액법)	1,256	3,381	4,678	9,315
수정 후(순액법)	402	1,119	1,600	3,121
차이	854	2,262	3,078	6,194

출처: [기재정정]사업보고서 (2022.12) (2024.03.19. 공시)

〈표 7〉 카카오모빌리티 관련 주요 사건

연월	내용
2021년 1월	공정거래위원회 콜 몰아주기 혐의로 카카오모빌리티 조사 착수
2021년 1월	카카오모빌리티 주식시장 상장 이사회 결의
2022년 3월	상장 주관사 선정
2023년 2월	공정거래위원회 콜 몰아주기 관련 과징금 271억 원 부과
2023년 4월	상장 예정 기업에 대한 재무제표 일반 심사(금감원)
2023년 7월	매출 부풀리기 혐의로 정밀 감리 착수(금감원)
2023년 10월	카카오모빌리티 홈페이지 통해 매출 부풀리기에 대한 회사 설명자료 제공
2024년 2월	금융감독원 분석회계 협의 조치 사전통지서(고의 1단계) 송부
2024년 3월	카카오모빌리티 재무제표 수정(총액법 → 순액법)
2024년 10월	공정거래위원회 경쟁사 콜차단 사건으로 카카오모빌리티 과징금 724억 원 부과 (12월 순액법 영업수익에 근거 과징금 151억 원으로 확정)
2024년 11월	증권선물위원회 분석회계 협의 '중과실'로 제재 순위 낮추고 과징금 34억 원 부과
2025년 5월	서울고등법원 콜 몰아주기 과징금(271억 원) 전액 취소 결정
2025년 5월	공정거래위원회 KMS의 가맹사업법 위반 혐의로 과징금 39억 원 부과
2025년 6월	공정거래위원회 콜 몰아주기 대법원에 상고

〈표 8〉 쏘카의 주당 평가가액 산출

구분	산식	단위	내용	비고
매출액	(A)	백만원	306,497	2021.4.1~2022.3.31
EV/Sales 거래배수	(B)	배	7.7	
기업가치(EV)	(C) = (A) × (B)	백만원	2,355,723	
이자지급성부채	(D)	백만원	273,479	단기차입금, 전환사채, 리스부채, 장기차입금
현금및현금성자산	(E)	백만원	78,560	
순차입금	(F) = (D) - (E)	백만원	194,919	
비지배지분 및 우선주지분	(G)	백만원	0	
신주모집유입금	(H)	백만원	154,700	공모가 하단(34,000원) 적용
평가 시가총액	(I) = (C) - (F) - (G) + (H)	백만원	2,315,505	
공모 후 발행주식수	(J)	주	35,431,280	
주당 평가가액	(K) = (I) / (J)	원	65,352	

출처: 쏘카 증권신고서(지분증권) (2022.07.15. 공시)

〈표 9〉 카카오모빌리티 2021년 12월 유상증자 내역 및 추정 PSR

구분	산식	단위	내용
신주수량	A	주	3,336,756
주당발행가액	B	원	19,480
전체 발행가액	A*B	억원	650
발행전주식수	D	주	249,668,740
발행후주식수	E=A+B	주	253,005,496
주식가치	F=E*B	억원	49,285
2021년 영업수익	G	억원	5,465
PSR	F/G	배	9.0
순차입금	H	억원	-4,793
EV	I=H+F	억원	44,492
EV/Sales	I/G	배	8.1

출처: 매일경제(2023.11.02.) '카카오모빌리티, 난감해진 FI...' 매출로 밸류산정

〈표 10〉 가맹택시 수수료 등 비교

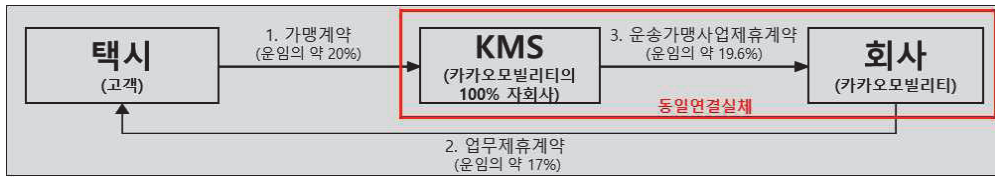
구분	카카오T블루	타다	우터
최초가맹비	-	10만원 (국비신청 시 1면제)	-
교육비	27.5만원 (국비신청 시 15만원)	66만원 (프로모션 기간 내 면제)	15만원 (국비신청 시 면제)
차량랩핑, 물품비	44만원	실비	20만원 (프로모션 기간 내 면제)
수수료	3.3% (20% 수취 후 페이백)	3.3%(최초 1년간 2%, 15% 수취 후 페이백)	2.5% (20% 수취 후 페이백)
호출료	유료호출료의 50%	유료호출료의 50%	미정
계속가맹비	-	추가차량 10만원	월 대상 1만원 (21년 12월까지 면제)
계약기간	5년 (1년 후 해지시 위약금 없음)	3년	2년(1년씩 갱신)

출처: Lee and Kim(2021) 〈표 IV-1〉



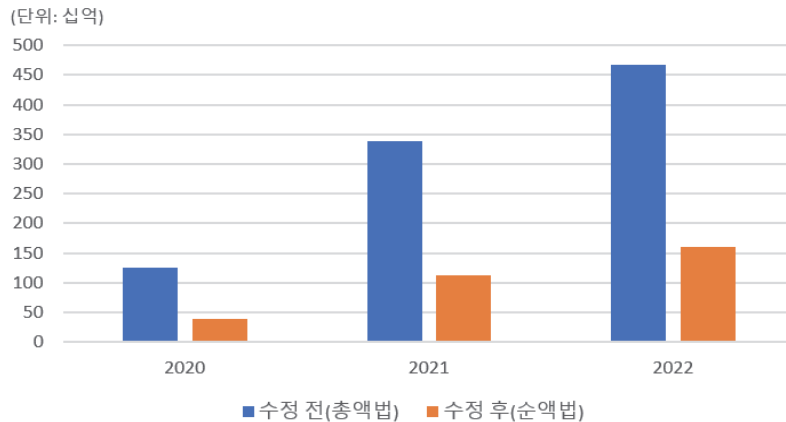
출처: Samil PwC Business Research(2023, February) [표 43], [표 44]

〈그림 1〉 카카오모빌리티의 라이드 헤일링



출처: 금융위원회 보도참고자료 (2024.11.6.) '중선위, ㈜카카오모빌리티 회계처리기준 위반에 대하여 중징계 조치'

〈그림 2〉 가맹계약 및 업무제휴계약 구조도



〈그림 3〉 회계처리 변경 전·후 모빌리티 서비스 수수료 변화

Revenue Recognition in Mobility Platforms: A Case Study of Kakao Mobility*

Ju Hun Lee** · Hyun Ah Kim***

Abstract

This study examines the revenue recognition practices of Kakao Mobility, a notable case of accounting standards violation in the platform business sector, and explores how differences in the interpretation of accounting standards can affect corporate valuation.

Kakao Mobility applied the gross method in its franchise-based mobility business, recognizing approximately 20% of taxi fares as operating revenue through franchise contracts between its wholly owned subsidiary (KMS) and franchise taxi drivers, while simultaneously recognizing 16-17% of the fare as operating expenses under separate business cooperation agreements with the same drivers. However, the financial authorities concluded that the driving data provided under these cooperation agreements did not constitute “distinct goods or services” as defined by K-IFRS No. 1115. Accordingly, they argued that only the net amount—franchise fees less cooperation payments—should be recognized as revenue. As a result, Kakao Mobility was required to restate its financial statements, leading to a 39% decrease in operating revenue for 2022 and a cumulative reduction of approximately KRW 620 billion for the years 2020-2022. Kakao Mobility had been actively preparing for an initial public offering (IPO) since 2021, but given the industry’s reliance on EV/Sales multiples for valuation, the decline in operating revenue directly impacted the estimated offering price, ultimately delaying the IPO process.

This case highlights how, in emerging industries where accounting practices have not yet been firmly established, differences in the interpretation of standards may arise. However, as emphasized by the Financial Supervisory Service, it can also be viewed as a result of managerial discretion within the principles-based framework of revenue recognition. The case empirically

* This study is based on the first author’s undergraduate thesis, which has been substantially revised and expanded for publication.

** Undergraduate student, Korea University of Technology & Education, First Author

*** Associate Professor, Korea University of Technology & Education, Corresponding Author

illustrates the incentive for platform companies to inflate revenues in order to enhance perceived corporate value, particularly in industries characterized by low profitability and strong network effects. It suggests that regulators and investors should critically assess whether revenue growth is supported by underlying economic activities, and that ongoing efforts are needed to clarify and standardize revenue recognition practices in the platform economy.

Key Words: mobility platform, revenue recognition, K-IFRS No. 1115, revenue inflation, initial public offering (IPO)

<Teaching Note>

모빌리티 플랫폼의 수익인식: 카카오모빌리티 사례를 중심으로

1. 개요

카카오모빌리티는 국내 모빌리티 플랫폼 시장에서 압도적인 시장 점유율을 확보하고 있으며, 2021년부터 본격적으로 기업공개(IPO)를 추진해왔다. 이 과정에서 회사는 가맹택시 수수료 인식과 관련하여 이중계약구조를 이용하여 100% 종속회사(KMS)가 가맹택시와 맺은 계약에 대해서는 영업수익으로 계상하고, 회사가 같은 가맹택시와 별도로 체결한 업무 제휴계약은 영업비용으로 처리하는 총액법을 적용하여 외형상 큰 매출을 기록해왔다.

그러나 감독당국은 업무제휴계약상 제공되는 운행 데이터 등이 '구별되는 재화 또는 용역'에 해당되지 않고, '공정가치를 합리적으로 추정할 수 없으므로' 가맹수수료(영업수익)에서 업무제휴수수료(영업비용)를 차감하는 순액 기준의 수익인식이 적절하다고 결론내렸다. 이러한 회계기준 해석의 차이는 매출액을 수 천억 원 단위로 감소시켰고, 회사의 IPO는 무기한 연기되고 있다.

2. 학습 목표

이 사례를 통해 학습자는 복잡한 거래 구조를 통해 매출을 부풀리는 유인이 왜 존재하는지, 그리고 그 유인이 특히 IPO를 준비하는 기업에서 어떻게 작동

하는지에 대해 이해할 수 있다. 모빌리티 플랫폼 기업은 수익성이 낮고 네트워크 효과에 의존하는 특성상 매출 규모가 시장에서 기업의 성장성과 가치를 판단하는 핵심 지표로 작용한다. 이와 같은 산업 특성은 기업이 단기적으로 외형 성장 중심의 수치를 강조하도록 유도하며, 회계처리 방식에도 영향을 미친다.

또한 학습자들은 총액법과 순액법의 차이점, 그리고 플랫폼 기업이 어떤 조건에서 총액 기준으로 수익을 인식할 수 있는지를 이해하게 된다. 총액법은 수익이 커 보이는 효과를 가져오기 때문에 IPO 단계에서 기업가치를 높게 평가받는 데 유리하지만, 회계 기준에 부합하지 않을 경우 회계 투명성, 투자자 신뢰, 법적 제재 리스크까지 초래할 수 있다. 따라서 본 사례는 회계정보의 역할, 기업가치와의 연계성 그리고 경영자의 판단이 가진 전략적 속성을 종합적으로 학습할 기회를 제공한다.

마지막으로 모빌리티 플랫폼 산업이 신생 분야로 회계처리 관행이 아직 명확하게 정착되지 않았으므로 총액법의 적용이 과도기의 모습일 수 있음을 유념할 필요가 있다.

3. 타겟 독자 및 강의

학부 과목 중 재무회계, 회계데이터분석, 기업가치평가

4. 사례 질문

- (1) 모빌리티 플랫폼 기업의 공모가격은 어떻게 결정되는가?
- (2) 카카오모빌리티는 왜 총액법을 적용했을까? (기업의 이해관계, 회계기준 해석)
- (3) 플랫폼 기업의 복잡한 계약 구조에서 총액법과 순액법 판단이 어려운 이유는 무엇일까?
- (4) 본 사례가 IPO를 준비하는 다른 플랫폼 기업에 주는 시사점은 무엇인가?