

IBKS Spot Comment

AI/인터넷/게임

이승훈

02) 6915-5680
dozed@ibks.com

[META]

2026년 2분기 실적 발표 정리

1. 2026년 2분기 주요 실적

- 매출액: \$60.8B (YoY +28.0%, QoQ +8.0%)
- 영업이익: \$18.8B (YoY -8.2%, QoQ -17.9%) / 영업이익률: 30.9%
- 당기순이익: \$15.8B (YoY -13.6%, QoQ -40.8%)
- 희석 EPS: 주당 \$6.18
- Capex: \$31.1B (YoY +82.7%, QoQ +56.6%)
- OCF: \$31.9B (YoY +24.7%, QoQ -1.1%)
- FCF: \$0.8B (YoY -90.8%, QoQ -93.7%)

2026년 Guidance

- 매출액: \$61~64B
- 총비용: \$165~169B
- Capex: \$130~145B (기존 \$125~145B)

2026년 2분기 메타(Meta)의 매출액은 \$60.8B로 전년동기 대비 28.0% 증가한 수치를 기록함. 영업이익은 \$18.8B로 전년동기 대비 8.2% 하락했으며, 당기순이익은 \$15.8B로 전년 동기 대비 13.6% 하락한 수치임. 매출액은 시장 컨센서스인 \$60.2B 대비 소폭 상회했으나, 희석 EPS는 주당 \$6.18를 기록하며 시장 컨센서스였던 주당 약 \$7.2를 하회함. 직원 보상, 인프라 비용(감가상각, 데이터센터 운영비 등), AI 토큰 비용 증가 등이 순이익 악화의 주된 요인임. 2Q26 Capex 규모는 \$31.1B로 전년동기 대비 82.7% 증가했으며, 영업현금흐름(OCF, Operating Cash Flow) \$31.9B와 유사한 수준임. 공격적인 Capex 집행으로 FCF(Free Cash Flow)는 \$0.8B에 그치며 전년 동기 대비 큰 폭으로 감소함. 이번 분기 Capex의 대부분은 서버, 데이터센터, 네트워크 인프라 투자에 사용되었음. 2026년 Capex 전망치의 하단이 \$130B로 상향 조정됨

2. 2분기 성과와 향후 방향성 관련 코멘트

- 광고 매출이 \$59.4B를 기록하며 매출 성장을 견인함. 사용자 참여도 및 사용자 수 증가, 광고 최적화로 인해 광고 노출 수가 14% 증가함
- Reality Labs 부문은 \$0.4B를 기록했으며, AI 클래스 매출의 견조한 성장에 힘입어 전년 동기 대비 16% 증가함
- LLM이 콘텐츠 이해, 학습 데이터 생성, 엔지니어링 개발에 기여하고 있음. 인스타그램 릴스와 피드 게시물을 LLM을 통해 자동으로 처리하고 분석하기 시작함
- 생성형 추천 시스템(GEM)을 도입해 광고를 개별 채점하는 방식에서 벗어나 LLM으로 광고 및 이용자 선호를 종합 분석하는 체계로 전환함. 이를 통해 페이스북 광고 클릭률 +8.3%, 전환율 +15.7% 향상을 확인함
- 향후 성장 축을 1) 핵심 사업의 AI 가속, 2) 개인 에이전트 개발, 3) 대기업 대상 엔터프라이즈 시장으로 제시함
- 신규 수익원으로 통합 구독 Meta One과 고성능 모델 API(미국 개발자 대상 Muse Spark 제공)를 출시했으며, 향후 유통 채널, 국가, 기업을 확대할 예정임
- 1년 만에 Muse Spark 1.1와 Muse Image를 출시했으며, Meta AI 재구축 및 Muse Spark 통합 이후 일일 어시스턴트 상호작용 이용자가 60% 증가함
- Muse Spark 1.1은 효율적 코딩 모델로, 컴퓨터 사용 도구 활용과 멀티모달 이해에 강점이 있으며, 향후 공개 API로 배포를 확대할 예정임

3. 인프라 투자 관련 코멘트

- AI 수요 충족을 위해 인프라 투자를 공격적으로 지속하며, 현재 계획은 2026~2027년 용량 극대화에 초점을 두고 있음
- 데이터센터 및 네트워크 기반을 유연하게 구축해 2028년 이후에도 컴퓨팅을 확장할 여지를 확보하고, AI 도입 속도에 맞춰 투자를 조정할 수 있는 유연성을 확보하는 데 중점을 둠
- 자체 맞춤형 실리콘 개발로 장기 전략적 유연성과 공급망 레버리지를 확보하고 있으며, 업계 컴퓨팅 공급은 당분간 부족할 것으로 전망함
- 블랙록과의 데이터센터 합작 발표와 같이 인프라 자금은 시장 자본 유치와 영업현금흐름을 통해 조달할 예정임

주요 Q&A

Q1. 신제품 파이프라인 중 2026~2027년 실질 ROIC를 보여줄 제품과 2027년 Capex 전망은?

A1. 컴퓨팅 자원의 대부분은 모델 학습에 투입되며, 나머지는 핵심 사업, 소비자 제품, API, 비즈니스 에이전트 등에 폭넓게 활용됨. 컴퓨팅 직접 판매보다 인텔리전스 솔루션 판매가 훨씬 고마진이며, 특정 분야보다 전 분야의 성장을 기대하고 있음. 2027년 Capex 계획은 유동적이어서 구체적인 수치 제시는 불가함

Q2. 기존 구축한 광고 및 마케팅 사업의 전략과 향후 자금 조달 방식은?

A2. 기존 사업은 지속적으로 확장하며, 고객 대면 사업을 병행할 예정임. 자금 조달은 건조한 영업현금흐름을 기반으로 부채 비중을 확대해왔음. 블랙록과의 합작과 같이 향후 다양한 자본 조달원을 검토해나갈 예정임

Q3. 컴퓨팅 판매와 서드파티 구매를 병행하는 이유는?

A3. 현재 컴퓨팅은 수요 대비 부족하며, 현재 당사는 외부로부터 컴퓨트 임대 제안을 다수 받고 있는 상황임. 중요한 점은 '단기 수익화'와 '미래 자산 투자' 사이의 균형임. 컴퓨팅 위에 인텔리전스를 얹으면 가치를 증폭시키는 배수 효과가 발생함. 이러한 이유로 일부 자원은 단기 임대를 통해 수익화를 하고, 장기적인 수익을 위해 인텔리전스를 구축하는 전략을 취할 예정임

Q4. AI 연구소 성과 평가, 개발 속도 가속 여부, 지속 가능한 경쟁 우위는?

A4. 진행 상황에 매우 만족하며 더 크고 발전된 모델로 확장 중임. 경쟁 우위는 모델 성능 자체보다 수십억 명 확장력, 기업 에이전트(기존 광고주 · 중소기업 기반), 그 위에 쌓이는 데이터 선순환 구조임.

Q5. 오픈 웨이트 모델 확산이 자체 프론티어 모델 개발 필요성을 없애는지?

A5. 오픈소스 모델은 아직 최첨단만큼 강력하지 않고 타사 의존은 위험하므로 자체 모델 개발을 지속함. 풀스택 '주권'과 데이터 신뢰 및 보안이 차별화 요소이며, 오픈소스와 자체 모델은 병행 전략임.

Compliance Notice

동 자료에 게재된 내용들은 외부의 압력이나 부당한 간섭없이 본인의 의견을 정확하게 반영하여 작성되었음을 확인합니다.

동 자료는 기관투자가 또는 제3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.

동 자료는 조사분석자료 작성에 참여한 외부인(계열회사 및 그 임직원등)이 없습니다.

조사분석 담당자 및 배우자는 해당종목과 재산적 이해관계가 없습니다.

동 자료에 언급된 종목의 지분율 1%이상 보유하고 있지 않습니다.

당사는 상기 명시한 사항 외 고지해야 하는 특별한 이해관계가 없습니다.