



**알파벳 2025년 4분기: 4,000억 달러
매출 달성과 AI 시대의 도래**

인프라, 모델, 그리고 수익화의 가속화

2025 Fiscal Year Review

규모와 속도의 동시 가속화

\$4,030억

2025년 연간 총 매출 (최초 4,000억 달러 돌파)

+48% ↗

Google Cloud 전년 대비 매출 성장률
(연간 실행 매출 \$700억 상회)

+17% ↗

검색 매출 성장률 (“확장적 모멘텀” 지속)

\$2,400억



클라우드 수주잔고 (전 분기 대비 +55% 급증)

AI 투자가 전사적 매출 성장을 견인하고 있습니다. 검색(Search)의 견고한 성장과 클라우드(Cloud)의 폭발적인 수익화가 결합되어 연간 매출 4,000억 달러라는 역사적 이정표를 달성했습니다.

2026년 전략적 투자: \$1,850억 규모의 AI 인프라

\$1,750억~
\$1,850억

2026년 설비투자 가이드런스

60%
서버 (Servers):
NVIDIA 차세대 GPU 및
Google 자체 TPU
(Trillium, Ironwood) 확보

40%
데이터 센터 (Data Centers):
에너지 인프라 및
네트워킹 장비 확충

“우리의 독보적인 인프라는 AI 스택의 기반(Bedrock)입니다. 미래 수요 충족을 위해 투자를 아끼지 않을 것입니다.”
- Sundar Pichai

하드웨어 리더십: TPU와 GPU의 하이브리드 경쟁력

1

자체 실리콘 (Custom Silicon)

10년 이상의 TPU 개발 역량. 7세대 'Ironwood' TPU 배치 가속화.

2

파트너십 (Partnership)

NVIDIA의 최신 'Vera Rubin' GPU 플랫폼을 최초로 제공하는 클라우드 프로바이더 중 하나.

3

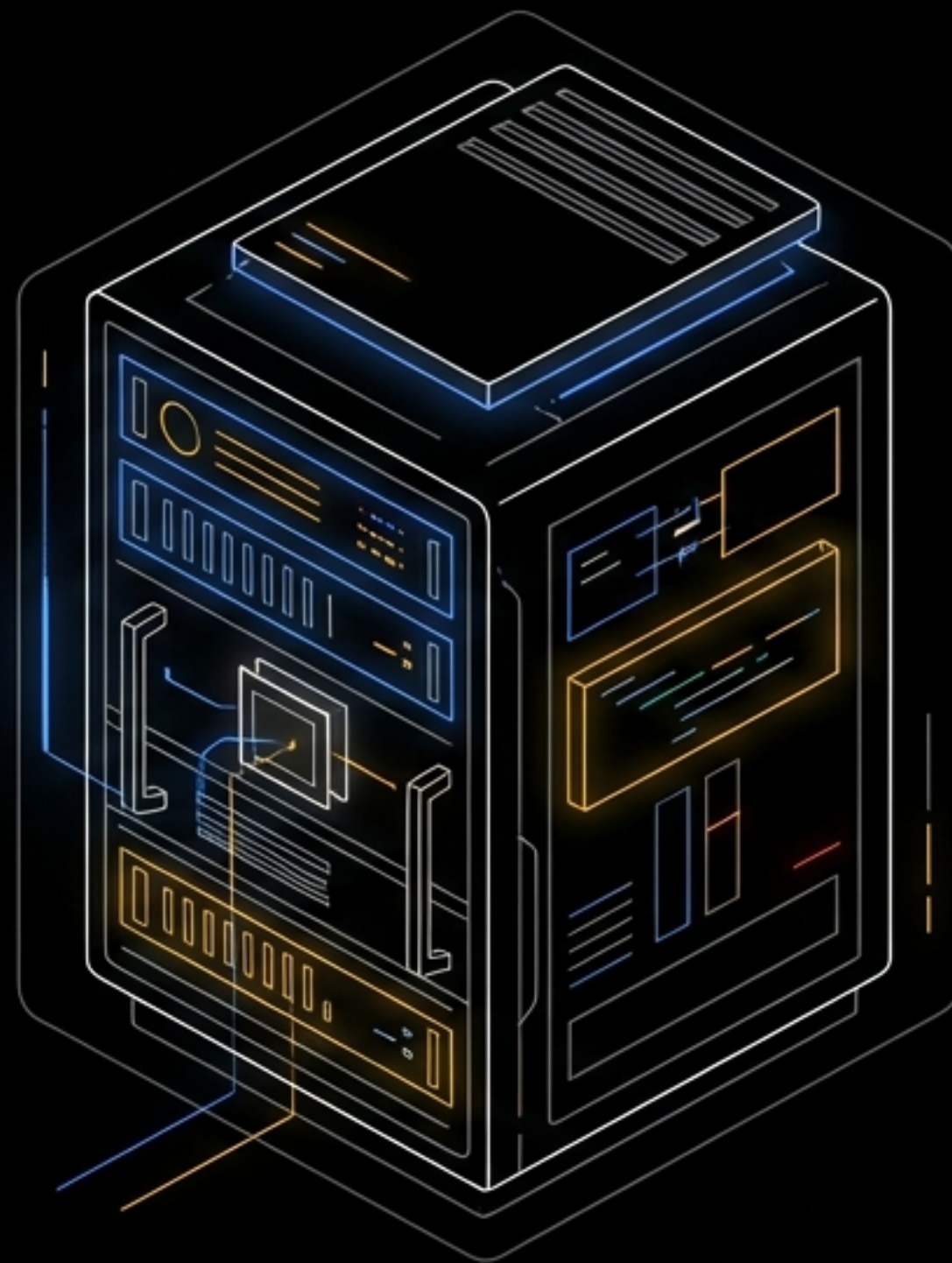
효율성 혁명 (Efficiency)

모델 최적화를 통해 2025년 한 해 동안 Gemini 서빙 비용(serving unit costs) 78% 절감.

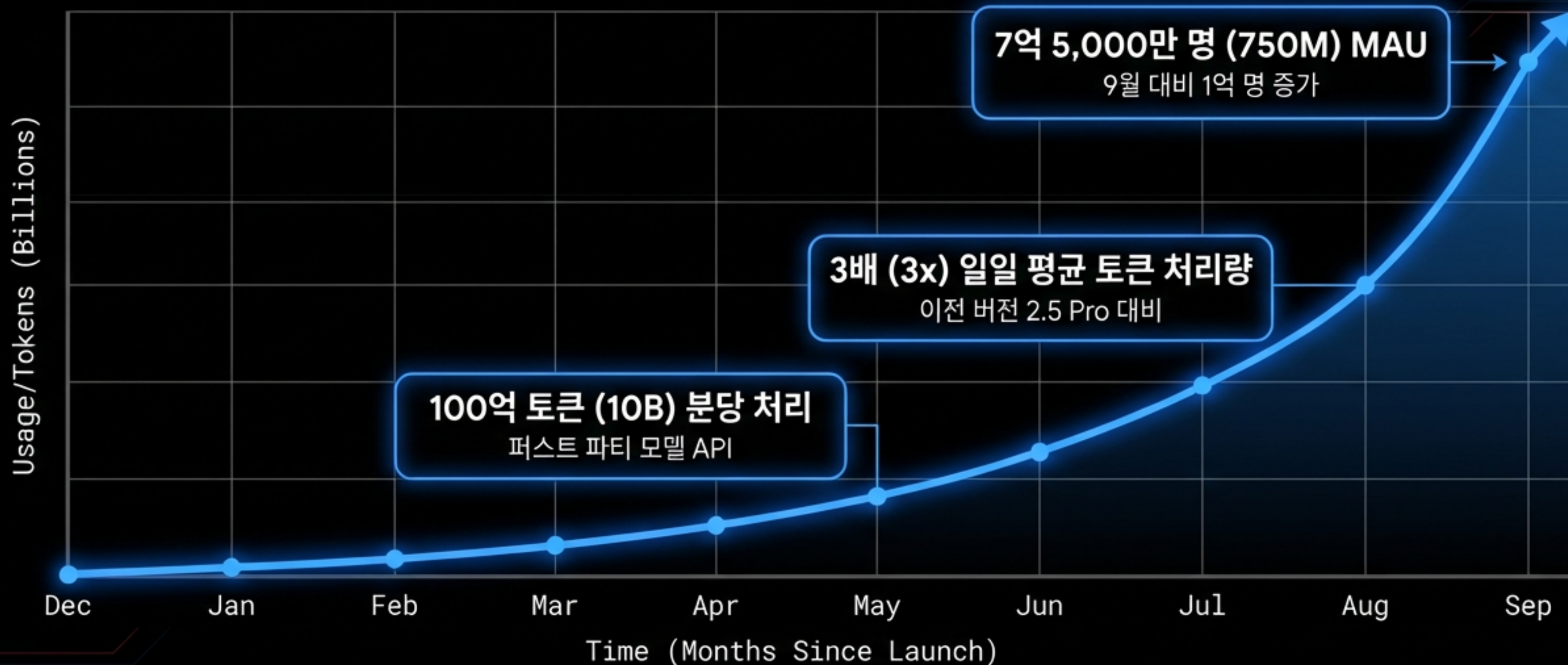
4

에너지 (Energy)

데이터 센터 및 에너지 인프라 솔루션 기업 'Intersect' 인수 의향 발표 (12월).



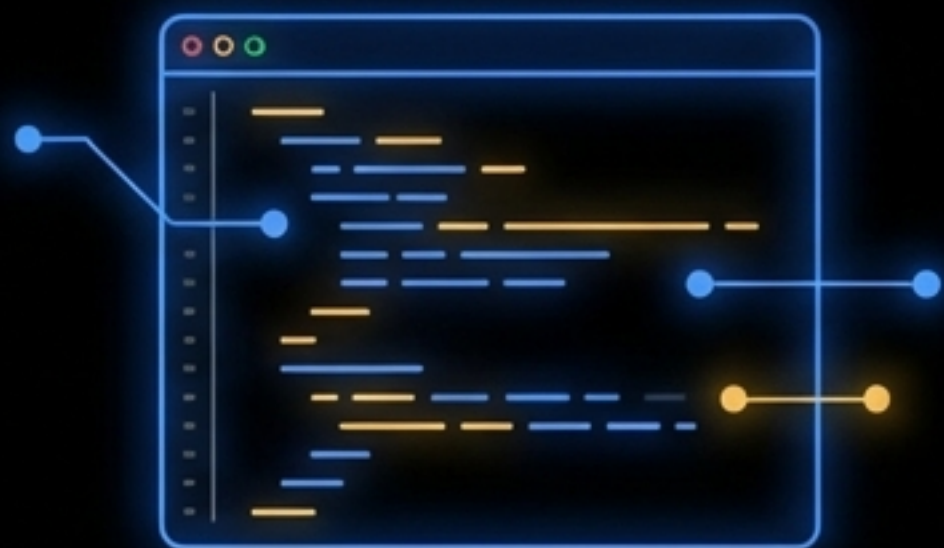
Gemini 3: 역사상 가장 빠른 모델 채택 속도



Gemini 3 Pro는 추론(Reasoning) 및 멀티모달 이해 능력에서 SOTA(State-of-the-Art)를 달성했습니다. 12월 출시 이후 사용자 참여도가 급격히 상승했습니다.

에이전트(Agentic) AI 시대로의 전환

Internal Efficiency



Google 자체 코드의 50%

현재 AI 에이전트가 작성하고 엔지니어가 검토 중.
생산성 혁신.

External Product

Google Antigravity

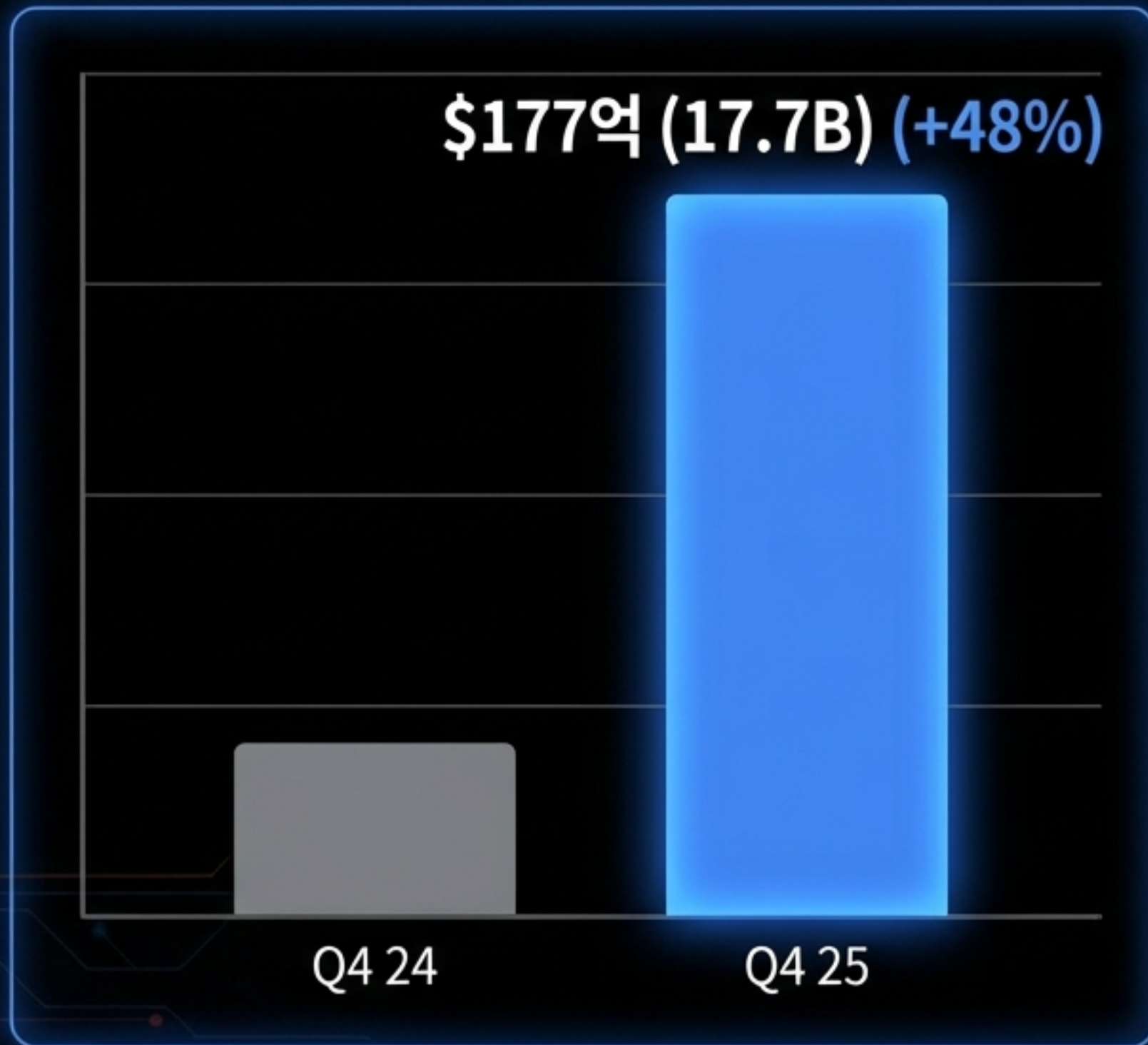
자율적으로 소프트웨어 작업을 계획하고
실행하는 개발 플랫폼.

150만 명 (1.5M)

출시 2개월 만에 주간 활성 사용자(WAU) 달성.

“우리는 챗봇을 넘어, 실제 업무를 수행하는 에이전트(Agents)로 나아가고 있습니다.”

Google Cloud: AI가 주도하는 48%의 초고속 성장



- 영업이익률 **30.1%** (전년 17.5% 대비 급등)
- AI 고객 소비: 미사용 고객 대비 **1.8배** 더 많은 제품 사용
- SaaS 상위 100대 기업 중 **80% 이상 Gemini** 사용 (Salesforce, Shopify 등)
- **Apple 파트너십**: 차세대 파운데이션 모델 개발을 위한 선호 클라우드 제공업체 선정

검색(Search)의 진화: 확장적 모멘텀 (Expansionary Moment)

AI는 검색을 대체하는 것이 아니라 확장하고 있습니다.

사용량 증가:

AI 모드(AI Mode) 런칭 후
일일 검색 쿼리 **2배 증가**

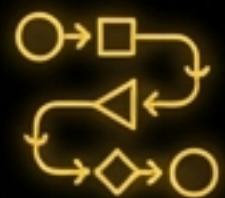
 **2배**

세션의 심화:

AI 모드 쿼리는 기존 대비

3배

더 길고 복잡함



매출: **\$631억**

(+17%)



소매(Retail) 부문 주도

멀티모달 검색:



쿼리의 **1/6**은

음성 또는 이미지 사용
(Circle to Search)

광고와 커머스의 AI 혁신



유니버설 커머스 프로토콜 (Universal Commerce Protocol):
에이전트 기반 쇼핑을 위한 새로운 개방형 표준 도입. 리테일 리더들과 협력.



AI Max 성과: L'Oreal 등 파트너사들이 **800개 이상의 캠페인** 운영, 전환 가치 증대.



AI 모드 수익화: AI 답변 하단 광고 테스트 시작.
사용자 의도(Intent) 파악 능력 향상으로 광고 효율 증대.



크리에이티브 생성: 4분기에만 Gemini를 통해 약 **7,000만 개의 광고 소재**(Creative Assets) 생성.

YouTube: 거실(Living Room)을 점령한 #1 스트리밍 플랫폼

\$600억+

연간 매출, 광고 및 구독 포함

스트리밍 점유율 1위: 미국 내 TV 시청 시간 1위
(Nielsen 기준, 3년 연속)

Shorts 모멘텀: 일일 조회수 2,000억 회 돌파.
인스트림 광고보다 높은 수익 효율 달성.

구독 성장: YouTube TV, NFL Sunday Ticket,
Music Premium 가입자 증가.

Waymo: 자율주행의 상용화 가속



주당 **40만 회**: 유료 주행 횟수
(Weekly Paid Rides).



2,000만 회: 누적 완전 자율주행
트립(Trips) 돌파.



투자 유치: **\$160억** 규모 신규 라운드
(Waymo 가치 **\$1,260억** 평가).



확장: 마이애미 런칭, 공항 및 고속도로
주행 서비스 개시.

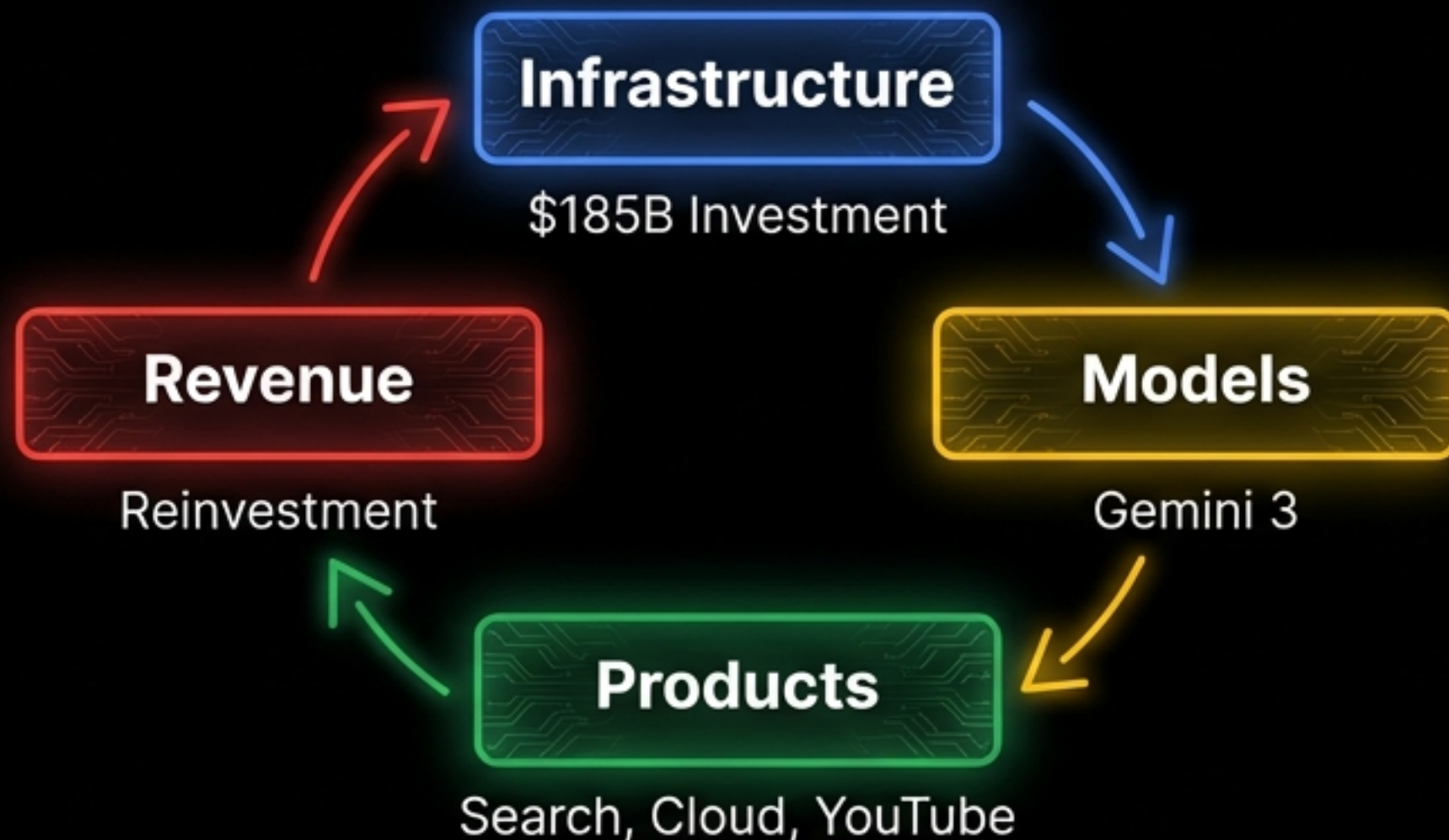


2025년 4분기 및 연간 재무 요약

Category	Q4 2025	YoY Change	FY 2025	YoY Change
총 매출 (Revenue)	\$1,138억	+18%	\$4,030억	+15%
영업이익 (Op Income)	\$359억	+16%	-	-
영업이익률 (Op Margin)	31.6%	(Waymo 비용 반영)	-	-
순이익 (Net Income)	\$345억	+30%	-	-
주당 순이익 (EPS)	\$2.82	+31%	-	-
잉여현금흐름 (FCF)	\$246억	-	\$733억	-

선순환의 가속화 (The Flywheel in Motion)

지속적인 성장을 위한 선순환 구조의 확립



CORE MESSAGE

1. 공급 제약 (Supply Constrained): 2026년은 폭발적 수요를 인프라가 따라가는 해.
2. 수익화 (Monetization): 클라우드와 검색에서 강력한 수익 창출 증명.
3. 미래 전망: \$4,000억 매출 규모 위에서 AI 시대를 위한 기반 구축.