



[보도자료]

크리테오, 2016년 2분기 실적 발표

- 16년 2분기 매출액 전년 동기 대비 36% 증가한 4억 700만 달러로 11분기 연속 성장세 기록
- 2분기 동안 900여개 신규 고객사 영입, 역대 최고의 분기별 고객 영입 실적 기록

[2016년 8월 8일] - 퍼포먼스 광고 기술 회사 크리테오(나스닥: CRTO)가 지난 6월 30일 마무리 된 2016년 2분기 실적을 발표했다.

- 2016년도 2분기 매출은 전년 동기 대비 36%(고정환율 적용 시 35%) 증가한 4억 700만 달러를 기록했다.
- 1분기 TAC(Traffic Acquisition Cost)를 제외한 순매출액은 1억 6,600만 달러로, 전년 동기 대비 36%(고정환율 적용 시 35%) 증가했다.
- 2016년 2분기 순이익은 240% 증가한 1,300만 달러를 기록했다.
- 2016년 2분기 조정된 EBITDA는 2015년 2분기 대비 66%(고정환율 적용 시 61%) 증가한 3,900만 달러를 기록했다. EBITDA는 법인세·이자·감가상각비 차감 전 영업이익을 말한다.
- 희석주당 조정 순이익은 106% 증가한 0.33달러이다.

크리테오의 CEO 에릭 아이크만(Eric Eichmann)은 "크리테오의 퍼포먼스 마케팅 플랫폼은 광고주들이 자신들이 필요로 하는 환경에 맞춰 일관되고 연관성이 높으며, 신뢰할 수 있는 마케팅을 진행하는 것을 가능하게 한다."라고 말했으며, 크리테오의 CFO 베누아 프이랜드(Benoit Fouilland)는, "크리테오는 빠른 성장과 수익성 확대를 동시에 책임져준다. 특히 크리테오는 혁신에 투자하는 동시에 영업 이익을 실현하는 능력을 통해 크리테오 모델의 확장성을 입증하고 있다."라고 말했다.

주요 영업 내용

- 크리테오는 이번 2분기에 900개가 넘는 고객사를 추가로 확보했는데 이는 크리테오 역사상 분기별 최대 고객 증가 수치이며, 이로써 크리테오의 총 고객 수는 모두 12,000여개에 도달
- 2016년 2분기 동안 크리테오 비즈니스의 50% 이상이 모바일 광고 솔루션을 통해 발생
- 6월부터 인스타그램(Instagram) 상에서도 크리테오 광고 솔루션이 라이브가 되면서 광고주들을 위한 소셜 네트워크 채널이 새롭게 추가. 많은 광고주들이 이제 인스타그램 상에서 크리테오 광고 솔루션을 집행 중
- 크리테오의 2분기 TAC 제외 순매출의 47% 가량이 크리테오의 '유니버설 매치(Universal Match)' 솔루션을 통해 식별된 고객들로부터 발생. 정확히 정보가 매칭되는 고객들의 가치가 더욱 높아지고 있으며, 이에 유니버설 매치 솔루션의 적용이 점차 확대되고 있음이 증명
- 크리테오는 2015년 2분기 크리테오 광고를 집행했던 기존 고객사들의 광고 집행을 증가를 통해 2016년 2분기 고정환율 기준으로 전년 동기 대비 14% 이상의 매출 증가를 달성. 이는 크리테오의 기대 수치와 일치하며, 기존 고객 기반으로 매출 확대를 이끌어낼 수 있는 크리테오의 기술력과 서비스 품질을 입증



크리테오(Criteo)에 대하여

크리테오는 개인 맞춤형 퍼포먼스 마케팅 업계를 선도하는 글로벌 기업이다. 현재 미국, 유럽, 아시아 지역에 걸쳐 31 개 사무실에서 약 2,000 여명의 임직원이 전 세계 17,000 여 주요 매체사들과 제휴를 통해 12,000 여 이상의 글로벌 광고주에게 서비스를 제공하며 11 억 인터넷 사용자들에게 도달하고 있다. 더 많은 정보는 www.criteo.com/kr 에서 확인 가능하다.

※문의: 곽소영 차장 (PressKR@criteo.com)