

크리테오, 2015 년 4 분기 및 연간 실적 발표

- '15 년 전년 대비 60% 증가한 11 억 9,300 만 유로 매출 기록하며, 회사 최초 연 매출 10 억 유로 돌파
- '15 년 4 분기 매출액 전년 동기 대비 55% 증가한 3 억 6,200 만 유로로 9 분기 연속 성장세 기록
- 4 분기에만 900 여개의 신규 고객사 영입에 성공, 총 10,198 개의 고객사를 확보

[2016 년 2 월 12 일] - 퍼포먼스 광고 기술 회사 크리테오(나스닥: CRTO)는 12 월 31 일로 마무리 된 2015 년 4 분기 및 2015 회계연도의 실적을 발표했다.

- 2015 년도 4 분기 매출은 전년 동기(2 억 3,300 만 유로)와 비교해 55%(고정환율 적용 시 46%) 증가한 3 억 6,200 만 유로를 기록했다. 또한, 2015 년 연간 매출은 2014 년 (7 억 4,500 만 유로) 대비 60 %(고정환율 대비 50%) 증가한 11 억 9,300 만 유로로 집계됐다.
- TAC(Traffic Acquisition Cost)를 제외한 2015 년도 4 분기 순매출액은 1 억 4,600 만 유로로, 전년 동기 (9,600 만 유로) 대비 51%(고정환율 적용 시 43%) 증가했다. 2015 년 연간으로는 전년 (3 억 400 만 유로) 대비 59 %(고정환율 대비 49 %) 증가한 4 억 8,200 만 유로로, 전체 매출의 40.4%를 기록했다.
- 2015 년 4 분기 순이익은 전년 동기 대비 101% 증가한 3,500 만 유로이며, 2015 년의 연간 순이익은 전년 대비(3,400 만 유로) 60% 증가한 5,700 만 유로를 기록했다.
- 2015 년 4 분기 조정된 EBITDA 은 2014 년 4 분기(3,200 만 유로) 대비 53%(고정환율 적용 시 49%) 증가한 4,900 만 유로를 기록했다. EBITDA 는 법인세•이자•감가상각비 차감 전 영업이익을 말한다. 2015 년 회계연도의 조정된 EBITDA 는 2014 년 회계연도(7,900 만 유로) 대비 64% 증가한(고정환율 대비 59%) 1,300 만 유로로, 전체 수익의 10.9%로 집계됐다.
- 2015 년 4 분기 조정된 희석주당 순이익(net income per diluted share)는 0.66 유로이며, 2015 년 회계연도의 연간 조정된 희석주당 순이익은 1.26 유로이다.
- 잉여현금흐름은 영업활동으로 인한 현금흐름에서 무형자산, 기계장치 투자나 공장시설 등의 투자금액을 제외한 것으로, 2015 년 4 분기에는 전년 분기(3,000 만 유로) 대비 45%가 증가한 4,300 만 유로를 기록했다. 2015 년 회계연도에는 5,700 만 유로로, 2014 년 회계연도의 5,200 만 유로에 비해 8%가 증가했다.

2016 년 1 월 1 일부로 크리테오 CEO 직에 오른 에릭 아이크만 (Eric Eichmann)은 “크리테오는 2015 년에도 계속해서 기술 혁신에 과감한 투자를 한 결과, 회사 역사상 최초로 10,000 개 이상의 고객사를 확보하고, 연 매출 10 억 유로를 넘기는 놀라운 성과를 달성하게 됐다”라며, “이러한 성장세 속에 CEO 업무를 수행하게 되어 영광으로, 2016 년에도 목표 달성을 위해 최선을 다할 것이다.”라고



말했으며, 크리테오의 CFO 인 베누아 프이랜드(Benoit Fouilland)는 “크리테오가 2015 년 한해 동안 기록한 지속적인 수익성 증대 및 강력한 잉여현금흐름은 매우 고무적인 결과로, 크리테오는 특유의 재무 모델에 힘입어 업계 다른 기업들과 차별화된 경쟁력을 보여주고 있다.”라고 말했다.

주요 영업 내용

- 2015 년 4 분기에 900 개가 넘는 고객사를 추가로 확보했으며, 90% 이상의 고객사 유지율을 기록
- 2015 년 12 월 한 달 간 크리테오의 TAC 제외 순매출의 47% 가량이 모바일 광고 솔루션을 통해 발생
- 크리테오는 2014 년 4 분기 크리테오 광고를 집행했던 고객사들의 광고 집행률 증가를 통해 2015 년 4 분기 고정환율 기준으로 전년 동기 대비 20% 이상의 매출 증가를 달성. 이는 기존 고객을 기반으로 매출 확대를 이끌어낼 수 있는 크리테오의 능력을 입증한 것임
- 2015 년 12 월 31 일 기준 3,000 곳이 넘는 크리테오 광고주들이 페이스북의 다이내믹 프로덕트 애드(dynamic product ads)와 결합한 크리테오 솔루션을 통해 페이스북 모바일 광고를 진행하고 있음
- 2015 년 4 분기에 TAC 제외 순매출의 25% 가량이 2 개 이상의 디바이스를 사용하는 고객으로부터 발생. 고객사들이 크리테오의 '크로스 디바이스 솔루션'을 점차 확대 적용하고 있음을 보여줌

크리테오(Criteo)에 대하여

크리테오는 개인 맞춤형 퍼포먼스 광고 업계를 선도하는 기업으로, 클릭 후 매출을 기반으로 이익을 산출함으로써 투명하고 간편한 ROI 측정 방식을 제공한다. 현재 미국, 유럽, 아시아 지역 등 전 세계 27 개의 사무실에서 약 1,800 여명의 임직원이 약 14,000 여 매체와의 직접적인 제휴를 통해 10,000 여 이상의 광고주에게 서비스를 제공하며 10 억 유저들에게 도달하고 있다. 더 많은 정보는 www.criteo.com/kr 에서 확인 가능하다.

※문의: 곽소영 과장, PressKR@criteo.com