



[보도자료]

크리테오, 2016년 3분기 실적 발표

- 16년 3분기 매출액 전년 동기 대비 27% 증가한 4억 2400만 달러로 12분기 연속 성장세 기록
- 3분기 동안 1000여개 신규 고객사 영입, 역대 최고의 분기별 고객 영입 실적 기록

[2016년 11월 9일] - 퍼포먼스 광고 기술 회사 크리테오(나스닥: CRTO)가 지난 9월 30일 마무리된 2016년 3분기 실적을 발표했다.

- 2016년도 3분기 매출은 전년 동기 대비 27%(고정환율 적용 시 25%) 증가한 4억 2400만 달러를 기록했다.
- 3분기 TAC(Traffic Acquisition Cost)를 제외한 순매출액은 1억 7,700만 달러로, 전년 동기 대비 32%(고정환율 적용 시 30%) 증가했다.
- 2016년 3분기 순이익은 154% 증가한 1,500만 달러를 기록했다.
- 2016년 3분기 조정된 EBITDA는 2015년 3분기 대비 55%(고정환율 적용 시 51%) 증가한 5,400만 달러를 기록했다. EBITDA는 법인세·이자·감가상각비 차감 전 영업이익을 말한다.
- 희석주당 조정 순이익은 173% 증가한 0.48달러이다.

크리테오의 CEO 에릭 아이크만(Eric Eichmann)은 "높은 수익을 보장하는 마케팅에 대한 광고주들의 기대치가 더욱 증가하고 있는 상황이다. 크리테오는 이번 분기 후크로직(HookLogic)의 인수를 통해 고객들이 퍼포먼스 마케팅을 집행하는 데 있어 더욱 중요한 역할을 하게 될 솔루션을 제공해나갈 것이다."라고 말했으며, 크리테오의 CFO 베누아 프이랜드(Benoit Fouilland)는 "크리테오는 고속 성장 및 수익성 향상을 동시에 책임져준다. 특히 비즈니스에 투자하는 동시에 영업 이익을 실현하는 능력을 통해 크리테오 모델의 확장성을 입증하고 있다." 라고 말했다.

주요 영업 내용

- 크리테오는 이번 3분기에 1,000개가 넘는 고객사를 추가로 확보했는데 이는 크리테오 역사상 분기별 최대 고객 증가 수치이며, 총 고객사 수는 13,000여개를 기록
- 크리테오의 3분기 TAC 제외 순매출액 중 2015년 3분기부터 2016년 3분기까지 크리테오 광고 솔루션을 집행한 광고주들로부터 발생한 매출액이 고정환율 적용 시 전년 동기 대비 15% 증가
- 2016년 3분기 동안 크리테오 매출의 약 57%가 모바일 광고 솔루션을 통해 발생
- 크리테오의 3분기 TAC 제외 순매출의 52% 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
- 현재까지 약 7,000명의 광고주들이 페이스북(Facebook) 및 인스타그램(Instagram) 상에서 크리테오 다이내믹 광고 솔루션을 집행 중

후크로직 인수



크리테오는 올해 10 월 3 일 퍼포먼스 마케팅 솔루션 업체 후크로직 인수에 최종 합의했다고 발표했다. 뉴욕에 본사를 둔 후크로직은 퍼포먼스 마케팅 익스체인지 솔루션을 통해 소비자용 브랜드들을 전 세계 주요 대규모 쇼핑사이트 및 오픈마켓들과 연결시켜준다. 후크로직의 솔루션을 통해 브랜드들은 온라인 쇼핑사이트에서 판매 중인 자사 제품에 대한 트래픽을 증가시키고, 구매 확률이 높은 소비자를 타겟팅 할 수 있게 된다. 크리테오는 이번 인수로 소비자용 브랜드 대상의 비즈니스를 확대하고, 자사 퍼포먼스 마케팅 플랫폼을 보다 강화해나갈 계획이다. 현재 본 계약 건은 몇 주 내 마무리될 예정이다.

###

크리테오(Criteo)에 대하여

크리테오는 개인 맞춤형 퍼포먼스 마케팅 업계를 선도하는 글로벌 애드테크 기업이다. 현재 미국, 유럽, 아시아 지역에 걸쳐 30 개 사무실에서 약 2,200 여명의 임직원이 전 세계 17,500 여 주요 매체사들과 제휴를 통해 13,000 여 이상의 글로벌 광고주에게 서비스를 제공하고 있다. 더 많은 정보는 www.criteo.com/kr 에서 확인 가능하다.

※참고자료문의: 곽소영 차장 (PressKR@criteo.com)