

글로벌 커머스 마케팅 전문기업 크리테오, 2017년 4분기 및 연간 실적 발표

[크리테오 보도자료=2018.02.22] 글로벌 커머스 마케팅 전문기업 크리테오(나스닥: CRTO)가 2017년 4분기 및 연간 실적(2017.12.31일 마감 기준)을 발표했다.

2017회계연도 4분기

- 매출은 19%(또는 고정 환율 기준 16%¹) 증가한 6억7천400만 달러를 기록했다.
- 전체 매출에서 트래픽 유도를 위해 집행한 수수료인 TAC(Traffic Acquisition Costs)를 제외한 매출(Revenue ex-TAC²)은 23% (또는 고정 환율 기준 20%) 증가한 2억7천700만 달러를 기록했으며 이는 매출의 41%에 해당한다.
- 조정 후 EBITDA²는 45% (또는 고정 환율 기준 36%) 증가한 1억 2천만 달러를 기록했으며 이는 TAC를 제외한 매출(Revenue ex-TAC)의 42%에 해당한다.
- 영업 활동에 따른 현금 흐름은 10% 증가한 7천900만 달러로 나타났다.
- 잉여 현금 흐름(FCF)²은 10% 증가한 5천400만 달러를 기록했다.
- 순이익은 29% 증가한 5천200만 달러를 달성했다.
- 조정 후 희석주당 순이익²은 44% 증가한 1.21달러이다.

2017회계연도 연간

- 매출은 28%(또는 고정 환율 기준 27%) 증가한 22억9천700만 달러를 기록했다.
- TAC를 제외한 매출(Revenue ex-TAC)은 29% (또는 고정 환율 기준 29%) 증가한 9억4천100만 달러를 기록했으며 이는 매출의 41%에 해당한다.
- 조정 후 EBITDA는 38% (또는 고정 환율 기준 35%) 증가한 3억 1천만 달러를 기록했으며 이는 TAC를 제외한 매출(Revenue ex-TAC)의 33%에 해당한다.
- 영업 활동에 따른 현금 흐름은 60% 증가한 2억4천500만 달러로 나타났다.
- 잉여 현금 흐름(FCF)은 80% 증가한 1억3천700만 달러를 기록했다.
- 순이익은 11% 증가한 9천700만 달러를 달성했다.
- 조정 후 희석주당 순이익은 30% 증가한 2.70달러이다.

크리테오의 CEO 에릭 아이크만은 "크리테오는 미국 시장을 중심으로 글로벌 시장에서 강력한 성장 기초를 유지하고 있다"라며, "2018년에도 이러한 성장세를 이어가는 동시에 신규 제품을 통한 고객 유입으로 업계 내 입지를 강화할 수 있을 것으로 기대한다"라고 전망했다.

¹ 고정 환율을 기준으로 하는 성장률은 외화 변동에 따른 영향을 배제한 것이며 2016년 평균 환율을 해당 기간에 적용하여 2017년 수치를 산출했다.

² TAC를 제외한 매출(Revenue ex-TAC), 조정 후 EBITDA, 조정 후 희석주당 순이익, 잉여 현금 흐름은 미국 GAAP에 따라 계산되는 지표는 아니다.



크리테오의 CFO인 베누아 프리랜드는 "올해도 크리테오는 높은 성장률을 달성하고 수익성과 현금 흐름이 증가했으며, 건실한 재무 모델과 효과적인 투자 접근 방식 덕분에 미래를 확신하게 됐다"고 밝혔다.

크리테오의 실적과 관련한 보다 자세한 사항은 크리테오 글로벌 보도자료 사이트(<http://criteo.investorroom.com/releases>)를 통해 확인 가능하다.

###

<회사소개>

크리테오는 소비자 구매 과정 전 단계에 걸친 빅데이터와 머신러닝 기술을 기반으로 브랜드와 리테일 기업들의 매출과 이익을 극대화 해주는 글로벌 커머스 마케팅 기업이다. 2,700명의 크리테오 직원들이 전 세계 17,000개 고객사들과 수 천 개 프리미엄 매체사들을 통해 소비자들의 관심과 니즈에 맞는 상품과 정보를 제공하여 높은 마케팅 퍼포먼스를 달성 할 수 있도록 한다. 크리테오는 연 5,500억 달러가 넘는 커머스 매출에 대한 빅데이터를 분석하고 있으며, 이를 바탕으로 브랜드와 기업의 마케터와 매체사들이 협업을 통해 높은 퍼포먼스를 달성할 수 있도록 커머스 마케팅 에코시스템을 구축하고 있다.