

## 크리테오, 2018년 1분기 사상 최고 수준의 실적 달성

[크리테오 보도자료=2018.05.03] 글로벌 커머스 마케팅 전문기업 크리테오(나스닥: CRTO)가 2018년 3월 31일 마감된 2018년 1분기 실적을 발표했다.

- 매출은 9%(또는 고정 환율 기준 3%)<sup>1</sup> 증가한 5억 6천 400만 달러를 기록했다.
- 전체 매출에서 트래픽 유도를 위해 집행한 수수료인 TAC(Traffic Acquisition Costs)를 제외한 매출(Revenue ex-TAC<sup>2</sup>)은 14%(또는 고정 환율 기준 8%) 증가한 2억 4천만 달러를 기록했으며, 이는 매출의 42.6%에 해당한다.
- 조정 후 EBITDA<sup>2</sup>는 38%(또는 고정 환율 기준 22%) 증가한 7천 800만 달러를 기록했으며, 이는 TAC를 제외한 매출(Revenue ex-TAC)의 32.4%에 해당한다.
- 영업 활동에 따른 현금 흐름은 91% 증가한 8천 500만 달러로 나타났다.
- 잉여 현금 흐름(Free Cash Flow<sup>2</sup>)은 224% 증가한 5천 200만 달러를 기록했다.
- 순이익은 45% 증가한 2천 100만 달러를 달성했다.
- 조정 후 희석주당 순이익<sup>2</sup>은 30% 증가한 0.60 달러이다.

크리테오의 CEO인 JB 루델(Rudelle)은 "크리테오는 올해 목표한 우선순위를 훌륭히 이행하고 있으며, 1분기 사업 수행 실적에 매우 만족한다"라고 밝혔다.

크리테오의 CFO인 베누아 프이랜드(Benoit Fouilland)는 "크리테오는 이번 분기에도 높은 성장률을 달성하고 수익성과 현금 흐름이 증가했다. 이번 결과를 통해 크리테오는 강력한 역량과 확장성을 다시 한번 입증했다"라고 밝혔다.

### 주요 경영 성과

- 이번 분기 마감 시점에서 전년 대비 20% 증가한 1만 8천 500개 이상의 커머스 및 브랜드 고객들을 확보하는 동시에, 모든 상품에 대해 90%에 가까운 고객 유지율을 유지했다.
- 크리테오는 이미 업계 최대 규모의 아이덴티티 그래프(Identity Graph)를 운영하고 있으며, 전 세계 14억 명의 개별 사용자들을 확보하고 있다.
- 크리테오의 헤더 비딩(header bidding) 기술인 크리테오 다이렉트 비더(Criteo Direct Bidder)는 2천 개의 대형 퍼블리셔들과 연결되어 있다.

<sup>1</sup> 고정 환율을 기준으로 하는 성장률은 환율 변동에 따른 영향을 배제한 것이며, 2017년 평균 환율을 해당 기간에 적용하여 2018년 수치를 산출했다.

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



- 크리테오는 일부 사용자 커버리지의 제한에도 불구하고 동일한 클라이언트의 TAC 를 제외한 매출(Revenue ex-TAC<sup>3</sup>)에서 안정적인 성장세를 달성했다.

### 매출과 TAC를 제외한 매출(Revenue ex-TAC)

매출은 9%(또는 고정 환율 기준 3%) 증가한 5억6천400만 달러(2017회계연도 1분기: 5억1천700만 달러)를 기록했다. 매출은 14%(또는 고정 환율 기준 8%) 증가한 2억4천만 달러(2017회계연도 1분기: 2억1천만 달러)를 기록했다. 이와 같은 성장은 지속적인 혁신, 폭넓은 제품 포트폴리오, 퍼블리셔 인벤토리에 대한 접근 향상, 그리고 새로운 지역 전반의 신규 클라이언트 확보 등의 결과이다. 매출 중 TAC를 제외한 매출 비율은 전년도 보다 높은 42.6%로 나타났다.

- 미국에서 TAC 를 제외한 매출(Revenue ex-TAC)은 3%(또는 고정 환율 기준 3%) 증가한 8 천 100 만 달러를 기록했으며, 이는 TAC 를 제외한 매출(Revenue ex-TAC) 총액의 34%에 해당한다.
- 유럽, 중동 및 아프리카(EMEA) 지역에서 TAC 를 제외한 매출(Revenue ex-TAC)은 26%(또는 고정 환율 기준 11%) 증가한 1 억 300 만 달러를 기록했으며, 이는 TAC 를 제외한 매출(Revenue ex-TAC) 총액의 43%에 해당한다.
- 아시아태평양 지역에서 TAC 를 제외한 매출(Revenue ex-TAC)은 15%(또는 고정 환율 기준 10%) 증가한 5 천 700 만 달러를 기록했으며, 이는 TAC 를 제외한 매출(Revenue ex-TAC) 총액의 24%에 해당한다.

### 순이익 및 조정 후 순이익

순이익은 45% 증가한 2천100만 달러(2017회계연도 1분기: 1천500만 달러)를 기록했다. 크리테오(Criteo S.A.)의 주주들에게 돌아가는 순이익은 2천만 달러, 또는 희석주당순이익 0.29달러(2017년 1분기: 1천200만 달러 또는 희석주당순이익 0.18달러)이다. 주식 보상 지출, 인수 관련 무형 자산의 분할 상황, 인수 관련 비용 및 이연 비용 고려, 구조조정 비용 및 이들 조정에 따른 세금 영향 등을 제외한 조정 후 순이익 또는 순이익은 31% 증가한 4천100만 달러 또는 희석주당순이익 0.60달러(2017년 1분기: 3천100만 달러 또는 희석주당순이익 0.46달러)이다.

### 조정 후 EBITDA 및 영업 비용

매출은 38% 또는 고정 환율 기준 22% 증가한 7천800만 달러(2017년 1분기: 5천600만 달러)이다. 이와 같은 조정 후 EBITDA의 증가는 모든 지역 전반에서 일관된 TAC를 제외한 매출(Revenue ex-TAC) 유지, 처분 수익금 및 일시적 비용 절감 등에 기인한 것이다. TAC를 제외한 매출(Revenue ex-TAC) 중 조정 후 EBITDA 마진의 비율은 32.4%(2017년 1분기: 26.9%)이며 이는 전년 동기 대비 550베이시스 포인트(basis point) 향상된 것이다.

---

<sup>3</sup> 동일 고객의 TAC를 제외한 매출은 한 분기에 크리테오와 함께 협력한 고객들이 다음 연도의 동일한 분기에도 계속해서 크리테오와 협력하면서 거둔 TAC를 제외한 매출이다.



영업 비용은 9% 증가한 1억7천600만 달러(2017년 1분기: 1억6천200만 달러)로 나타났다. 주식 보상 지출, 연금 비용, 구조조정 비용, 감가상각 및 인수 관련 비용의 분할 상환 및 이연 비용 고려 등을 제외한 영업 비용(일명 비일반회계기준(Non-GAAP) 영업 비용)은 7% 증가한 1억4천800만 달러(2017년 1분기: 1억3천700만 달러)로 나타났다.

#### **현금 흐름 및 현금 보유량**

영업 활동에 따른 현금 흐름은 91% 증가한 8천500만 달러(2017년 1분기: 4천400만 달러)로 나타났다. 무형 자산, 부동산, 공장, 설비의 인수 및 무형 자산과 관련된 지급 계정의 변동을 제외한 영업 활동으로 인한 현금 흐름으로 정의되는 잉여 현금 흐름(Free Cash Flow)은 224% 증가한 5천200만 달러 (2017년 1분기: 1천600만 달러)로 나타났다.

###

#### **<회사소개>**

크리테오(NASDAQ: CRTO)는 소비자 구매 여정 전 단계에 걸쳐 빅데이터와 머신러닝 기술을 기반으로 브랜드와 리테일 기업들의 매출과 이익을 극대화 해주는 글로벌 커머스 마케팅 기업이다. 2,800명의 크리테오 직원들이 전 세계 18,000개 고객사들과 수 천 개 프리미엄 매체사들을 통해 소비자들의 관심과 니즈에 맞는 상품과 정보를 제공하여 높은 마케팅 퍼포먼스를 달성 할 수 있도록 한다. 크리테오는 연 6,000억 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.