

## 크리테오, 2018년 2분기 실적 및 리테일 미디어 기술 플랫폼 선도기업 인수 발표

[크리테오 보도자료=2018.08.06] 오픈 인터넷 기반 광고 플랫폼 기업 크리테오(나스닥: CRTO)가 2018년 6월 30일 마감된 2018년 2분기 실적을 발표했다.

- 매출은 1%(또는 고정 환율 기준 3%)<sup>1</sup> 감소한 5억 3,700만 달러를 기록했다.
- 트래픽유입비용(Traffic Acquisition Costs, 이하 TAC)을 제외한 매출(Revenue ex-TAC<sup>2</sup>)은 5% (또는 고정 환율 기준 2%) 증가한 2억 3천만 달러를 기록했으며 이는 매출의 42.9%에 해당한다.
- 조정 후 EBITDA<sup>2</sup>는 27% (또는 고정 환율 기준 20%) 증가한 6,900만 달러를 기록했으며, 이는 TAC를 제외한 매출(Revenue ex-TAC)의 30%에 해당한다.
- 영업 활동에 따른 현금 흐름은 33% 감소한 4천만 달러로 나타났다.
- 잉여 현금 흐름(FCF)<sup>2</sup>은 2,200만 달러를 기록했다.
- 순이익은 96% 증가한 1,500만 달러를 달성했다.
- 조정 후 희석주당순이익<sup>2</sup>은 36% 증가한 0.53달러이다.
- 2018년 회계연도의 TAC를 제외한 매출(Revenue ex-TAC)은 고정 환율 기준으로 -1%에서 +1% 사이가 될 것으로 예상된다.
- 2018년 회계연도의 조정 상각전 영업이익(Adjusted EBITDA) 마진 전망을 TAC를 제외한 매출(Revenue ex-TAC)의 30%에서 32% 사이로 상향 조정한다.
- 크리테오는 리테일 미디어 기술 플랫폼 업계의 선도기업인 스토어테일(Storetail)을 인수하기로 최종 합의했다. 스토어테일은 리테일러들이 자체 전자상거래 사이트에서 네이티브 광고 영역을 수익화 할 수 있도록 지원한다.

J.B. 뤼델(Rudelle) 크리테오 최고경영자(CEO)는 "CEO로 복귀한 뒤 고객들과의 대화를 통해 크리테오가 실현하는 가치에 대한 호의적인 반응을 확인할 수 있었다"며, "크리테오는 이러한 신뢰를 바탕으로 향후 보다 많은 제품과 솔루션으로 고객과의 관계를 확대하기 위해 노력할 것"이라고 말했다.

베누아 푸이랜드(Benoit Fouilland) 크리테오 최고재무책임자(CFO)는 "2분기에 보인 성장세, 수익성 증대, 견조한 현금 흐름 등을 통해 크리테오의 모델이 강력하고 유연하다는 사실을 다시 한번 입증했다"고 밝혔다.

### 주요 경영 성과

- 크리테오는 이번 분기 마감 시점에서 전년 대비 16% 증가한 1만 9천 개 커머스 및 브랜

1 고정 환율을 기준으로 하는 성장률은 외화 변동에 따른 영향을 배제한 것이며 2017년 평균 환율을 해당 기간에 적용하여 2018년 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.



드 고객들을 확보하는 동시에, 모든 상품에 대해 90%에 가까운 고객 유지율을 기록했다.

- 크리테오 커스터머 어퀴지션(Criteo Customer Acquisition), 크리테오 오디언스 매치(Criteo Audience Match) 및 크리테오 스폰서드 프로덕트(Criteo Sponsored Products) 등을 포함해 리타게팅이 아닌 상품의 TAC를 제외한 매출(Revenue ex-TAC)은 고정 환율 기준으로 전년 대비 72% 증가했으며, 이는 총 실적의 6%에 해당한다.
- 모바일 인앱(in-app) 사업은 TAC를 제외한 매출(Revenue ex-TAC)을 기준으로 전년 대비 38% 증가했다.
- 크리테오의 헤더 비딩(header bidding) 기술을 기반으로 한 크리테오 다이렉트 비더(Criteo Direct Bidder)는 2,300개 이상(1분기에는 2천 개)의 대형 매체사들과 연결되어 있다.
- 동일 클라이언트의 TAC를 제외한 매출(Revenue ex-TAC)<sup>3</sup>은 사파리(Safari)의 사용자 커버리지 제한에 따른 영향으로 고정 환율 기준 3% 감소했다.

### 매출 및 TAC를 제외한 순매출

매출은 1% 또는 고정 환율 기준 3% 감소한 5억 3,700만 달러(2017년 2분기: 5억 4,200만 달러)로 나타났다. TAC를 제외한 매출은 5% 또는 고정 환율 기준 2% 증가한 2억 3천만 달러(2017년 2분기: 2억 2천만 달러)로 나타났다. 이와 같은 성장은 지역 및 상품 전반에서의 신규 고객 확보, 해당 기간 동안 TAC를 제외한 매출(Revenue ex-TAC) 마진의 향상에 따른 것이며, 기존 고객과의 비즈니스 과정에서 있었던 다양한 외부 요인으로 인한 어려움을 극복한 결과다.

- 미국에서 TAC를 제외한 매출(Revenue ex-TAC)은 4% 증가(고정 환율 기준 4% 증가)한 8,700만 달러를 기록했으며, 이는 TAC를 제외한 매출(Revenue ex-TAC) 총액의 38%에 해당한다.
- 유럽, 중동 및 아프리카(EMEA) 지역에서 TAC를 제외한 매출(Revenue ex-TAC)은 4% 증가(고정 환율 기준 1% 감소)한 8,900만 달러를 기록했으며, 이는 TAC를 제외한 매출(Revenue ex-TAC) 총액의 38%에 해당한다.
- 아시아태평양 지역에서 TAC를 제외한 매출(Revenue ex-TAC)은 7%(또는 고정 환율 기준 6%) 증가한 5,400만 달러를 기록했으며, 이는 TAC를 제외한 매출(Revenue ex-TAC) 총액의 24%에 해당한다.

총매출에서 TAC를 제외한 매출이 차지하는 비율은 230bp(basis points) 개선된 42.9%를 기록했다.

### 순이익 및 조정 후 순이익

순이익은 96% 증가한 1,500만 달러(2017년 2분기: 800만 달러)를 기록했다. 크리테오(Criteo S.A.)의 주주들에게 돌아가는 순이익은 1,400만 달러, 또는 희석주당순이익 0.20달러(2017년 2분기: 600만 달러 또는 희석주당순이익 0.09달러)이다.

주식 보상 지출, 인수 관련 무형 자산의 분할 상환, 인수 관련 비용 및 이연 비용 고려, 구조조정

<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.



비용 및 이득 조정에 따른 세금 영향 등을 제외한 조정 후 순이익 또는 순이익은 35% 증가한 3,500만 달러 또는 희석주당순이익 0.53달러(2017년 2분기: 2,600만 달러 또는 희석주당순이익 0.39달러)이다.

### 조정 상각전 영업이익(Adjusted EBITDA) 및 영업 비용

조정 상각전 영업이익(Adjusted EBITDA)은 27% 또는 고정 환율 기준 20% 증가한 6,900만 달러(2017년 2분기: 5,400만 달러)를 기록했다. 이러한 증가는 전 지역 전반에서의 TAC를 제외한 매출(Revenue ex-TAC) 증가와 중간 규모 시장에서의 고용 지연과 관련한 일시적 비용 절감 등에 따른 것이다.

TAC를 제외한 매출(Revenue ex-TAC) 중 조정 상각전 영업이익(Adjusted EBITDA) 마진의 비율은 30%(2017년 2분기: 25%)로 나타났으며, 이는 전년 대비 500bp(basis points) 이상 개선된 것이다.

영업 비용은 1% 증가한 1억 7,600만 달러(2017년 2분기: 1억 7,400만 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 1% 감소한 1억 4,700만 달러(2017년 2분기: 1억 4,800만 달러)로 나타났으며 여기에는 2018년 글로벌 직원 서밋(Global Employee Summit)이 개최되지 않은 점이 부분적으로 영향을 미쳤다.

### 현금 흐름 및 현금 보유량

영업 활동에 따른 현금 흐름은 33% 감소해 4천만 달러(2017년 2분기: 6천만 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 33% 감소해 2,200만 달러(2017년 2분기: 3,300만 달러)를 기록했다.

현금 및 현금성 자산 총액은 6,600만 달러를 기록했으며, 2017년 말에는 4억 8천만 달러였다.

### 스토어테일(Storetail) 인수

크리테오는 스토어테일(Storetail)을 인수하기로 최종 합의했다. 스토어테일은 리테일러가 자체 전자상거래 사이트의 네이티브 광고 영역을 CPM 방식을 토대로 수익화할 수 있도록 하는 리테일 미디어 기술 플랫폼 업계 선도기업이다. 크리테오는 2016년 후크로직(Hooklogic) 인수와 이후 소개한 크리테오 스폰서드 프로덕트(Criteo Sponsored Products)를 통해 수익화 관점에서 리테일러와 보다 긴밀하게 협업하고 모든 단계에 걸쳐 소비자에게 도달하고 행동을 이끌어낼 수 있었다. 회계 분기 마감시 매출 기여는 없었지만 스토어테일의 상호 보완적인 기술을 확보함으로써 크리테오는 리테일러의 수익 창출을 위한 모든 플랫폼을 구축하게 된다는 점에서 의미가 크다.

해당 인수는 특정 조건을 전제로 올해 3 분기에 마무리 될 것으로 예상된다.



#### <회사소개>

크리테오(NASDAQ: CRTO)는 중립성, 투명성, 포괄성을 지향하는 디지털 광고 플랫폼을 제공한다. 2,700명의 크리테오 직원들은 크리테오의 탁월한 머신러닝과 세계 최고 수준의 데이터셋을 바탕으로 전 세계 18,000개 고객사들과 수 천 개 프리미엄 매체사들이 모든 채널에서 효과적인 광고를 전개할 수 있도록 한다. 또한 다양한 규모의 기업들이 고객에게 더 나은 정보와 서비스를 제공하기 위해 필요한 기술을 제공한다. 보다 자세한 정보는 크리테오 홈페이지([www.criteo.com](http://www.criteo.com))에서 확인할 수 있다.