

크리테오, 애드테크 플랫폼 선도 기업 IPONWEB 인수 독점 협상 추진

- 제한적인 서드파티 쿠키 및 광고식별값 활용 환경에서의 업계 선도 영향력 확립
- 개방적인 인터넷 상에서 커머스 오디언스 전략 기반 마케터와 미디어 소유자 지원
- 크리테오의 커머스 미디어 플랫폼 전략 가속화 및 오디언스 타겟팅 관련 퍼스트파티 데이터 역량 강화
- 크리테오의 수익 증진과 세전영업이익 조정, 주당순이익 및 현금 흐름에 따른 전략적 인수
- 자체 보유 현금과 자사주로 3억 8천만 달러에 인수 협상 추진
- 2021년 재무 지침 및 자사 주식 매입 프로그램에 대한 지속적 관리

[보도자료=2021.12.10] 세계 최대 규모의 커머스 미디어 플랫폼을 지원하는 글로벌 기술 기업 크리테오(크리테오코리아 대표 김도윤)가 세계 최고 수준의 미디어 트레이딩 역량을 보유한 애드테크 기업 아이폰웹(IPONWEB)을 자체 보유 현금과 자사주를 통해 3억 8천만 달러에 인수하는 독점 협상을 추진하고 있다고 10일 발표했다. 크리테오는 이번 인수를 통해 개방적인 인터넷 전반에 걸쳐 마케터와 미디어 소유자에게 커머스 오디언스를 지원하기 위한 전략적 커머스 미디어 비전 실현에 박차를 가한다는 계획이다.

우수한 전략적 적합성

크리테오는 커머스 미디어 플랫폼을 통해 개방적인 인터넷 상에서 마케터와 미디어 소유자가 커머스 오디언스에 직접적으로 도달할 수 있도록 지원하고, 방대한 네트워크 전반에 걸쳐 마케터와 미디어 소유자 간의 연결 기반을 마련하여 오디언스 중심 광고 솔루션을 제공하고 있다. 브랜드 측은 크리테오 CTV 캠페인을 활용하여 소비자 선호도를 이끌어내며 리테일러 웹사이트와 앱 광고를 통해 잠재적인 소비자를 확보할 수 있다.

지난 20년간 아이폰웹은 자사 기술을 통해 개방적이고 다양한 광고 생태계 구축에 기여했으며, 미디어 소유자와 마케터 및 에이전시 협력사를 위한 기업 솔루션을 제공해 애드테크 업계의 근간이 되어주는 미디어 트레이딩 역량을 강화해 마케터와 미디어 소유자를 지원한 바 있다.

이번 인수를 통해 크리테오는 아이폰웹의 첨단 DSP(Demand-side Platform) 및 SSP(Supply-side Platform) 솔루션을 활용, 커머스 미디어 플랫폼 비전을 가속화하고 마케터 및 에이전시 파트너를 지원하게 된다. 또한, 광고 생태계 전반에서 미디어 소유자의 수익화를 확대하고 퍼스트파티 데이터 관리에 필수적인 서비스를 제공할 계획이다. 크리테오는 아이폰웹 인수에 힘입어 서드파티 쿠키 수집이 중단된 개방적 인터넷 시대에 커머스 미디어 파트너로서의 차별화를 강화한다는 전략이다.



아이폰웹의 개방형 기술과 문화는 소비자, 마케터, 미디어 소유자가 기술을 통해 발견, 혁신, 선택을 할 수 있는 공정하고 개방적인 인터넷을 지원하고자 하는 크리테오의 목적에 전적으로 부합한다. 양사는 다양한 문제에 대한 혁신적인 해결 방안 제시를 위해 심도 있는 엔지니어링 문화를 공유하고 있으며, 개인 정보 보호 중심의 고도화된 데이터 세트, AI 기술에 뿌리를 둔 유럽계 글로벌 기업이라는 공통점이 있다.

메건 클라켄(Megan Clarcken) 크리테오 CEO는 “아이폰웹 인수를 통해 크리테오의 커머스 미디어 플랫폼 전략을 한층 가속함과 동시에 크리테오의 성장성 및 다방면의 수익원을 강화하여 모든 이해관계자에 폭넓은 가치를 제공할 수 있게 되었다”며 “아이폰웹과 함께 성장성 및 다방면의 수익원을 강화해 모든 크리테오의 고객이 보다 유연하게 강화된 풀퍼널 솔루션을 누리고, 타겟팅과 측정을 위해 크리테오의 독보적인 커머스 데이터를 계속해서 활용할 수 있도록 하겠다”고 전했다.

보리스 무시칸트키(Boris Mouzykantskii) 아이언 창업자 겸 CEO 및 수석 과학자는 “크리테오는 AI 부문에서 검증된 우수한 기술과 타의 추종을 불허하는 대규모 퍼포먼스에 주력하여 업계에서 오랫동안 높은 평가를 받아왔다”며 “향후 크리테오와 함께 급변하는 광고 생태계에서 모든 고객사와 직원들 및 협력사에 더 향상된 가치를 전달할 수 있기를 기대한다”고 밝혔다.

제한적인 서드파티 쿠키 활용 환경에서의 선도적 성장 가도 확립

크리테오는 아이폰웹의 대규모 미디어 트레이딩 역량 및 첨단 DSP(Demand-side Platform) 및 SSP(Supply-side Platform) 플랫폼을 통해 미디어 소유자가 폭넓은 퍼스트파티 데이터를 활용하고 최적화된 수익화 방안을 이끌어 낼 수 있도록 지원할 전망이다.

크리테오는 이처럼 대규모의 퍼스트파티 데이터를 분석해 마케터에 데이터 활용 역량을 지원하면서 압도적인 데이터 상호 운용성과 데이터 측정을 기반으로 한 커머스 생태계를 구축하게 된다. 이를 통해 크리테오의 커머스 오디언스는 더 다양한 미디어에 접근할 수 있다. 크리테오는 서드파티 쿠키 활용이 제한적인 상황에서 광고식별값에 구애받지 않는 대규모의 커머스 오디언스를 관리하게 될 것으로 보인다.

장기적 주주 가치 제고를 위한 인수 협상

크리테오는 이번 인수로 트래픽 유입비용을 제외한 연매출 1억 달러를 신장하는 등 수익 증진과 더불어 Adjusted EBITDA(세전영업이익 조정), EPS(주당순이익) 및 현금 흐름을 창출해 성장성을 강화하고, 새로운 솔루션을 개발해 수익 다각화를 이끌어내며 지속 가능한 장기 성장을 이끌 것으로 예상된다.

크리테오는 3억 8천만 달러에 이르는 인수가를 자체 보유 현금 3억 500만 달러와 자사주 7,500만 달러로 조달, 인수 거래가 마무리되면 인수대금의 20%를 자사주로 지불할 계획이다.¹ 크리테오가 조달 예정인

¹ IPONWEB 인수 시 지불할 실제 자사주 양은 인수 거래 마감일에 활용되는 자사주 총량이 크리테오 주식 자본의 3%로 제한된다는 가정하에 마감일 30일 이전 기간동안 VWAP(volume-Weighted Average Price, 거래량가중평균가격)에 의해 산정된다.



자사주는 2021년 12월 7일 증가 기준 평균 25.2 달러에 재매입돼 투자수익률(ROI)이 168%로 추산된다. 크리테오가 인수 시 자사주를 활용할 경우 거래 마무리 후 자사주 매입 프로그램도 가속화할 수 있게 된다. 자금 조달 구조상 추가적인 외부 차입이나 기존 신용 공여 사용이 필요하지 않아 인수거래 완료 후 크리테오의 재무 유동성은 온전히 보존될 전망이다.

크리테오는 이번 인수 계획이 마무리되고 나면 약 6억 달러 이상의 재무 유동성을 확보하여 전략적인 커머스 미디어 플랫폼으로서의 전환을 추진하고 다양한 성장 분야에 투자 가능성을 열어둘 수 있을 것이라 기대하고 있다. 더불어 향후 지속적인 성장 기반 마련을 위해 커머스 미디어 플랫폼 전략을 가속화하며 인수 합병 등 투자를 이어나가는 한편, 주식 매수 프로그램을 통해 주주를 위한 가치 제고와 자본 배분 과정을 유지한다는 계획이다.

인수거래는 규제 당국의 승인, 크리테오의 프랑스 노사협의회 관련 통보 및 협의에 따라 2022년 1분기에 마무리 될 예정이다.

크리테오는 또한 2021년 11월 3일에 발표한 2021 재무 지침을 재확인한바 있다.

양사 솔루션 간 시너지 효과 기대

양사의 상호보완적인 제품군은 크리테오의 로드맵을 가속화하여 마케터와 미디어 소유자에게 커머스에 최적화된 뛰어난 광고 및 수익화 솔루션을 제공할 것으로 예상된다.

- **비드스위치(BidSwitch®):** 크리테오는 130여개 광고주와 150여개 매체를 연결하는 아이언의 미디어 트레이딩 역량과 결합하여 개방적인 인터넷 상의 커머스 오디언스를 통해 서드파티 쿠키 수집이 중단된 이후에도 퍼스트파티 데이터를 더욱 활성화하며 상호 운용성을 확보할 전망이다.
- **비드코어(BidCore®):** 아이언의 맞춤형 셀프 서비스 DSP(Demand-side Platform)로 영상과 CTV를 비롯한 미드/어퍼 퍼널 광고 캠페인 등 크리테오의 풀퍼널 마케팅 서비스 범위를 확장하고 리테일 미디어 비즈니스 확대를 촉진한다.
- **미디어그리드(MediaGrid®):** 아이언의 첨단 SSP(Supply-side Platform)로 고도로 선별된 인벤토리를 구현하며 크리테오는 이를 통해 다이렉트 퍼블리셔로서의 입지를 대폭 확대하고 퍼스트파티 데이터 배포 및 활성화 잠재력을 강화할 예정이다.
- 크리테오는 아이언의 고도화된 기술과 맞춤형 역량을 통해 마케터와 에이전시의 니즈에 맞는 커머스 미디어 플랫폼을 지원할 계획이다.

자문



이번 인수거래에서 크리테오 측에는 에버코어(Evercore)가 재무 자문을, 스캐든 압스 슬레이트 미거 앤드 플롬(Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom)과 베이커 맥켄지(Baker McKenzie)가 법률 자문을 맡았다. 아이언 측은 필드피셔(FieldFisher)가 법률 자문을 맡았다.

컨퍼런스와 온라인 방송

메건 클라켄(Megan Clarken) CEO 와 토드 파슨스(Todd Parsons) CPO, 세라 글릭먼(Sarah Glickman) CFO 는 2021 년 12 월 9 일 오전 8 시(ET)에 컨퍼런스 회의를 개최하여 재무적인 논의를 진행할 방침입니다. 해당 컨퍼런스는 미국과 캐나다의 경우 +1 855 209 8212 번호로, 글로벌의 경우 +1 412 317 0788 이나 +33 1 76 74 05 02 번호로 참여가 가능합니다. 크리테오 웹사이트 (<http://criteo.investorroom.com>) 에서 온라인 방송될 예정이며, 다시보기도 제공됩니다.

일반 회계 원칙 이외 재정적 지침

위 보도자료에는 미국의 일반적 회계 원칙(Generally Accepted Accounting Principles; GAAP)에 따라 산정되지 않은 트래픽 유입비용(TAC; Traffic Acquisition Cost)을 제외한 매출액, Adjusted EBITDA(조정 세전영업이익), 자유현금흐름 및 재정 수치가 포함되어 있습니다. 변동성이 높고 복잡하며 예측이 어려운 비용으로 인해 일부 비용을 제외한 이번 회계 조치는 일반 회계 원칙과 조정이 어렵습니다. 이는 향후 미국 내에서 크리테오의 일반적 회계 원칙에 대한 결과에 중대한 영향을 미칠 수 있습니다.

매출 측정 기간에 산정된 크리테오의 매출은 트래픽 유입비용을 제외한 매출(Revenue ex-TAC)입니다. 트래픽 유입비용 제외 매출은 크리테오의 경영진과 이사회가 기업의 운영 성과를 평가하고 향후 운영 계획을 수립하며 자본에 대한 전략적인 의사결정을 내릴 때 사용하는 핵심 척도입니다. 특히 크리테오 매출에서 트래픽 유입비용을 제외할 경우 크리테오의 지역 전반 사업을 기간별로 비교할 수 있는 유용한 척도가 될 수 있습니다. 따라서 크리테오는 크리테오의 경영진 및 이사회가 제시하는 바와 같이 트래픽 유입비용을 제외한 매출이 크리테오의 영업 결과를 이해하고 평가하는 데 있어 투자자와 시장 전반에 유용한 정보를 제공할 수 있다고 보고 있습니다.

조정 세전영업이익은 자본보상비, 연금서비스비, 구조조정 관련 및 변혁비용의 영향을 제외하기 위해 금융소득, 소득세, 감가상각을 조정한 크리테오의 통합된 수익입니다. 이는 경영진과 이사회가 핵심 운영 성과와 동향을 파악 및 평가하고, 연간 예산을 준비 및 승인하며, 단기 및 장기 운영 계획을 수립하기 위해 사용하는 핵심 척도입니다. 크리테오는 자본보상비, 연금서비스비, 구조조정 관련 및 변혁비용을 없앴으로써 우리 사업의 기간별 비교에 유용한 척도를 제공할 수 있을 것으로 보고 있습니다. 따라서, 조정된 세전영업이익을 통해 우리의 경영진과 이사회와 같은 방식으로 투자자 및 업계가 우리의 운영 결과를 이해하고 평가하는 데 유용하게 작용할 수 있는 정보를 제공하게 됩니다.



자유현금흐름은 영업활동에서 무형자산, 유형자산의 취득을 뺀 현금흐름과 무형자산, 유형자산과 관련된 미지급금액의 변동으로 정의됩니다. 이는 회사의 현금 창출 능력을 평가하기 위해 경영진과 이사회가 사용하는 핵심 척도입니다. 크리테오는 그것이 가용 현금흐름에 대한 더 완전하고 포괄적인 분석을 가능하게 한다고 보고 있습니다.

향후 상황에 대한 면책성명

위 보도자료에는 2021년 12월 31일자로 마무리되는 한 해의 재무 결산 및 아이폰웹 인수 협상과 체결 가능성, 증가 수익 예측치, 아이폰웹과의 사업 수익 시너지, 통합된 제품력, 향후 시장 내 새로운 기회에 대한 기대치와 성장 전망 등 기타 진술이 포함되어 있습니다. 이는 아직 기정화된 사실은 아니며, 실질적으로 결과가 달라질 수 있다는 불확실성에 대한 리스크를 수반합니다. 다음과 같은 요인 관련 불확실성으로 인해 일부 차이가 발생할 수 있습니다: 일부 기술의 실패, 변화에 대응할 수 있는 크리테오의 혁신성, 임직원들에 코로나 19가 미치는 영향과 파급력, 사업 운영, 이윤, 현금 흐름, 온라인 광고 디스플레이 인벤토리를 지속 공급할 수 있는 능력, 인벤토리 확장 시기, 구글의 크롬 브라우저 업데이트 소식, 새로운 사업 기회에 대한 투자, 투자 시점, 인수로 인한 수익 강화 기대치, 국제적 사업 성장과 확장, 시장 경쟁, 데이터 프라이버시 관련 법적 책임, 업계 다른 기업의 영향력, 소비자들의 데이터 수집 거부, 서드파티 쿠키 활용 능력, 수익 효율 극대화 실패, 최근 성장률, 사업 운영 결과 변동성, 성장률 관리 능력, 고객 베이스 확장력, 향후 재정 성과 기대치, 트래픽 유입 비용을 제외한 매출 극대화, 크리테오가 2021년 2월 26일 미국 증권거래위원회에 제출한 보고서 및 후속 분기별 보고서에 기술된 위험 요인 등이 불확실성을 야기할 수 있습니다. 특히, 요즘과 같이 코로나 19 대유행이 지속되므로써 코로나 19의 지속 기간과 영향에 대한 불확실성이 여전히 잔존하고 있는 상황에서는 크리테오의 사업과 재정 상태, 현금 흐름과 사업 운영 결과에 영향을 미칠 때에 불확실성에 대한 리스크가 더욱 커질 수 있습니다.

법률에서 요구하는 경우를 제외하고, 크리테오는 새로운 정보, 향후 사건, 기대치 변화 등으로 인해 본 자료에 포함된 미래 전망 보고서를 개정할 의무를 지지 않습니다.

크리테오 회사소개

크리테오(NASDAQ: CRTO)는 세계 최고의 커머스 미디어 플랫폼을 제공하는 글로벌 기술 기업이다. 2,700여명의 크리테오 직원들은 22,000개 고객사들과 수 천여 미디어 소유자들이 세계 최대 규모의 커머스 데이터에 기반해 더 나은 성과를 이끌어 낼 수 있도록 협력한다. 신뢰할 수 있고 영향력 있는 광고를 지원함으로써, 크리테오는 발견, 혁신 및 선택을 가능하게 하는 공정하고 개방적인 인터넷을 지원하기 위해 전념하고 있다. 보다 자세한 정보는 크리테오 홈페이지(www.criteo.com/kr)에서 확인할 수 있다.

###