

크리테오, 2014 년 4 분기 및 연간 실적 발표

- 크리테오, '14 년 4 분기 매출액 전년 동기 대비 71% 증가한 2 억 3,300 만 유로 기록
- 2014 년 한 해 동안 전년 대비 68% 증가한 7 억 4,500 만 유로 매출액 기록
- 4 분기에만 600 개의 고객사를 새로이 추가, 총 7,190 개의 고객사를 확보

[2015 년 2 월 24 일] - 퍼포먼스 광고 기술 회사 크리테오(나스닥: CRTO)는 금일 2014 년 4 분기 및 12 월 31 일로 마무리 된 2014 회계연도의 실적을 발표했다.

- 2014 년도 4 분기 매출은 전년 동기(1 억 3,600 만 유로)와 비교해 71% (고정환율 대비 69%) 증가한 2 억 3,300 만 유로를 기록했다. 또한, 2014 년 연간 매출은 2013 년 (4 억 4,400 만 유로) 대비 68 % (고정환율 대비 70%) 증가한 7 억 4,500 만 유로로 집계됐다.
- TAC(Traffic Acquisition Cost)를 제외한 순매출액은 2014 년 4 분기에 전년 동기(5 천 500 만 유로) 대비 76%(고정환율 대비 73%) 증가한 9 천 600 만 유로로, 매출의 41.4%를 기록했다. 2014 년 연간으로는 전년 (1 억 7,900 만 유로) 대비 70 % (고정환율 대비 72 %) 증가한 3 억 400 만 유로로, 전체 매출의 40.8%를 기록했다.
- 2014 년 4 분기 순이익은 2013 년 4 분기 순이익(300 만 유로)에서 1,400 만 유로 이상 증가한 1,800 만 유로이며, 2014 년의 연간 순이익은 2013 년 순이익 (100 만 유로)에서 3,400 만 유로 증가한 3,500 만 유로를 기록했다.
- 2014 년 4 분기 조정된 EBITDA 은 2013 년 4 분기(1,500 만 유로) 대비 120%(고정환율 대비 121%) 증가한 3,200 만 유로로, 전체 수익의 13.7%를 기록했다. EBITDA 는 법인세·이자·감가상각비 차감 전 영업이익을 말한다. 2014 년 회계연도의 조정된 EBITDA 는 2013 년 회계연도(3,100 만 유로) 대비 154% 증가한(고정환율 대비 156%) 7,900 만 유로로, 전체 수익의 10.7%로 집계됐다.
- 2014 년 4 분기 영업활동을 통해 발생한 현금 흐름은 2013 년 4 분기(1,200 만 유로) 대비 2,700 만 유로가 증가한 4,000 만 유로를 기록했다. 2014 년 회계연도 영업활동을 통해 발생한 현금 흐름은 2013 년 회계연도(2,500 만 유로) 대비 6,300 만 유로가 증가한 8,800 만 유로로 집계됐다.
- 잉여현금흐름은 영업활동으로 인한 현금흐름에서 무형자산, 기계장치 투자나 공장시설 등의 투자금액을 제외한 것으로, 2014 년 4 분기에는 전년 동기(500 만 유로) 대비 2,500 만 유로가 증가한 3,000 만 유로를 기록했다. 2014 년 회계연도에는 5,200 만 유로로, 2013 년 회계연도의 300 만 유로에 비해 4,900 만 유로가 증가했다.



크리테오의 CEO 이자 공동설립자인 장-밥티스트 루델 (Jean-Baptist Rudelle)은 이에 대해 “고객들에게 있어 실적은 모든 것을 뜻한다”라며, “2014 년도 크리테오는 고객사들의 매출 증대에 초점을 맞추므로써, 가파른 성장세를 기록할 수 있었다.”고 말했다.

주요 영업 내용

- 2014 년도 4 분기 말 크리테오는 고객사의 95%를 위해 업데이트된 크리테오 엔진을 출시했다. 이번 엔진은 상품은 구매할 확률이 높은 소비자 선별해내는 데 최적화됐다.
- 지난 12 월 고객사의 80%는 크리테오의 멀티스크린 솔루션을 이용했다. 멀티스크린 솔루션은 다양한 크기의 기기에 맞춰 한 광고의 형태를 자동으로 바꾸는 솔루션을 일컫는다.
- 지난 4 분기에 북미 및 남미 크리테오 지사들은 미국의 높은 수익 증가에 힘입어 4 분기 연속 성장세를 보이며, 전년 동기 대비 고정환율로 114%의 증가세를 기록했다.
- 크리테오는 이번 4 분기에 600 개의 고객사를 추가로 확보했는데 이는 크리테오 역사상 분기별 최대 고객 증가 수치이다. 현재 크리테오는 총 7,190 여 개의 고객사를 두고 있다.

데이터팝(DataPop, Inc.)의 인수

크리테오는 2015 년 2 월 17 일에 미국 LA(Los Angeles) 소재 기업인 데이터팝의 인수에 대한 최종 계약에 서명했다. 데이터팝은 소매업체들의 카탈로그에 있는 제품들이 고객들의 실구매로 이어지게 하는데 특화된 기업이다.

한편, 크리테오의 2014 년 4 분기 및 연간 실적에 대한 보다 자세한 내용은 <http://ir.criteo.com/releasedetail.cfm?ReleaseID=896818> 에서 확인 가능하다.

크리테오(Criteo)에 대하여

크리테오는 소비자 맞춤형 퍼포먼스 광고 업계를 선도하는 기업으로, 클릭 후 매출을 기반으로 이익을 산출함으로써 투명하고 간편한 ROI 측정 방식을 제공한다. 현재 미국, 유럽, 아시아 지역 등 전 세계 23 개의 사무실에서 약 1,300 여명의 임직원이 약 9,000 여 매체와의 직접적인 제휴를 통해 7,000 여 이상의 광고주에게 서비스를 제공하고 있다. 더 많은 정보는 www.criteo.com/kr 에서 확인 가능하다.

※ 참고자료 문의: 민커뮤니케이션

조정호 부장: 02-3495-7841 / 010-4046-1213 / jhcho@mincomm.com

이은아 사원: 02-3495-7842 / 010-3763-0293 / ealee@mincomm.com