

2023년 3분기 에코마케팅 경영실적 발표

2023. 11. 10

ECHO)))MARKETING®

Disclaimer

본 자료의 2023년 3분기 재무정보는 한국채택국제회계기준(K-IFRS)에 따라 작성된 실적에 대한 추정치이며, 별도 재무제표를 제외한 모든 재무정보와 영업성과는 종속 회사를 포함한 연결 기준으로 작성되었습니다. 외부 감사인의 회계 검토가 완료되지 않은 상태에서 투자자 여러분의 편의를 위해 작성된 자료이므로, 그 내용 중 일부는 회계 검토 과정에서 달라질 수 있습니다.

이에 (주)에코마케팅은 본 자료에 서술된 재무정보 및 영업성과의 정확성과 완벽성에 대해 보장하지 않으며, 자료 작성일 현재의 사실을 기술한 내용에 대해 향후 업데이트 책임을 지지 않습니다.

또한, 본 자료 상에 회사가 예상한 결과 또는 사항이 실현되거나, 회사가 당초에 예상한 영향이 발생한다는 확신을 제공할 수 없습니다. 본 자료에 기재된 예측정보는 본 자료 작성 시점을 기준으로 작성한 것이며, 회사가 이러한 위험 요인이나 예측정보를 업데이트할 예정이 없음을 유의하시기 바랍니다.

따라서, 본 자료는 투자자들의 투자 결과에 대하여 어떠한 법적인 목적으로 사용되어서는 아니되며, (주)에코마케팅은 본 자료에서 제공되는 정보에 의거하여 발생하는 투자 결과에 대해 어떠한 책임 또는 손해를 지지 않음을 알려드립니다.

Contents

1. '23년 3분기 실적

2. '23년 3분기 사업부별 성과

'23년 3분기 에코마케팅 실적 요약

에코마케팅 3분기 실적요약 (연결)

(단위:억원)

단위 : 억원	2Q22	2Q23	YoY
매출액	951	885	-7%
- 광고대행수익	155	149	-4%
- 제품매출	796	735	-8%
영업비용	788	743	-6%
- 매출원가	274	241	-12%
- 종업원급여	52	55	6%
- 광고선전비	277	257	-7%
- 운반비	22	14	-36%
- 지급수수료	55	57	4%
- 판매수수료	54	59	10%
- 주식보상비용	17	15	-15%
영업이익	163	142	-13%
기타이익/손실	-1	70	-5042%
관계기업투자이익	-6	-2	-64%
법인세차감전이익	156	210	34%
법인세비용	26	40	54%
순이익	130	170	30%
지배기업	105	154	47%
주당순이익(원)	404	525	

에코마케팅 3분기 실적요약 (별도)

(단위:억원)

단위 : 억원	3Q22	3Q23	YoY
매출액	149	131	-12%
- 광고대행수익	149	131	-12%
영업비용	69	68	-1%
- 종업원급여	33	34	3%
- 주식보상비용	17	14	-18%
영업이익	80	62	-22%
기타이익/손실	4	68	1720%
법인세차감전이익	84	131	56%
법인세비용	15	32	119%
순이익	69	98	42%
주당순이익(원)	214	304	

'23년 3분기 에코마케팅 실적 요약 (연결)

'23 3Q 매출(연결)

885억

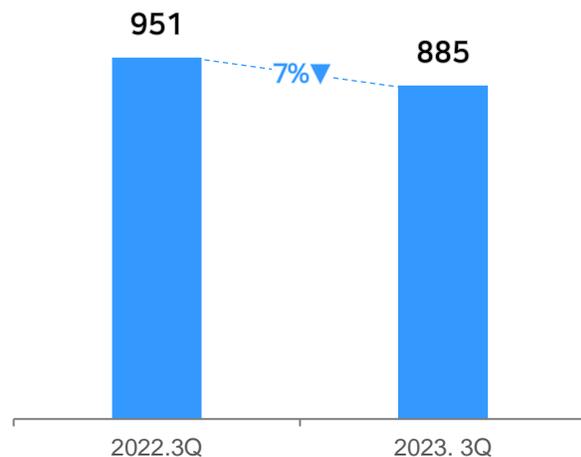
전년 동기 대비 7%▼

'23 3Q 영업이익(연결)

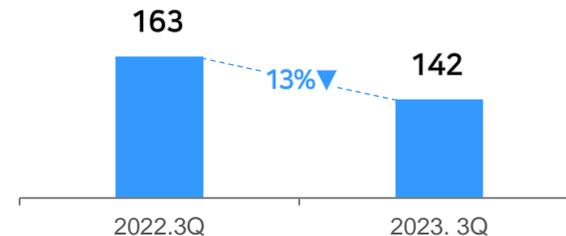
142억

전년 동기 대비 13%▼

에코마케팅 분기 매출 (연결)
(단위: 억원)



에코마케팅 분기 영업이익 (연결)
(단위: 억원)

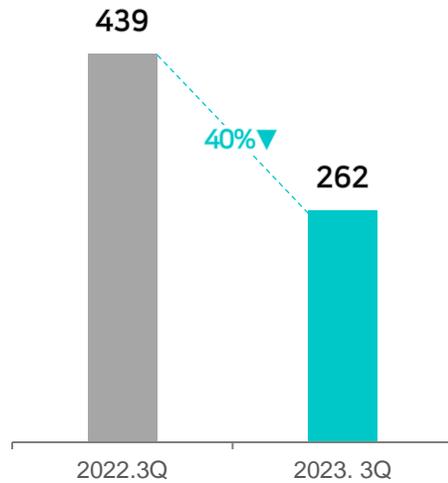


'23년 3분기 에코마케팅 종속 회사별 실적

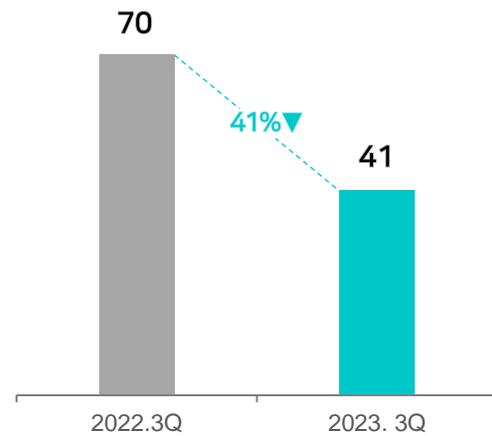
Beyond Commerce

Daily & Co.

데일리앤코 분기 매출 (단위: 억원)

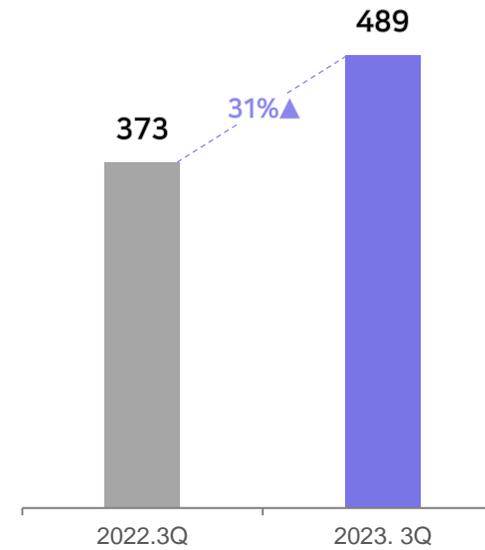


데일리앤코 분기 영업이익 (단위: 억원)

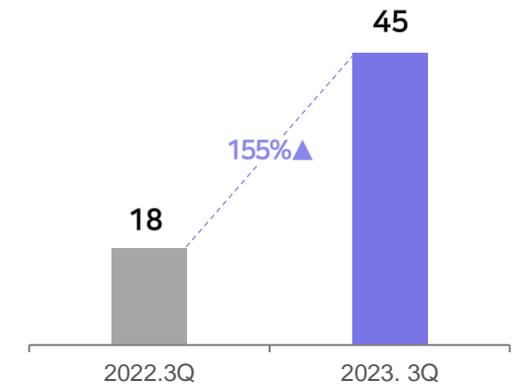


andar

안다르 분기 매출 (단위: 억원)



안다르 분기 영업이익 (단위: 억원)



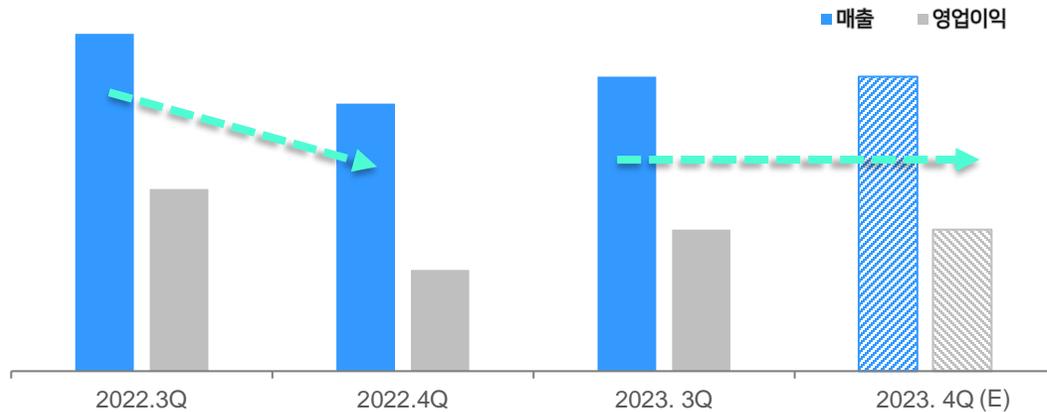
Contents

1. '23년 3분기 실적
2. '23년 3분기 사업부별 성과

① 광고 대행 사업 - 에코마케팅



에코마케팅 YOY 3분기 → 4분기 실적 추이
(단위: 억원)



국내 글로벌 대규모 인재 확보



경기 둔화에도 불구하고 광고 대행 사업 체질 개선 및 캡티브 통해 안정성 확보, 꾸준한 성장 기대

- 캡티브마켓 구축**: 압도적인 D2C 역량으로 D2C커머스 클라이언트 꾸준히 증가. 경기 둔화에도 불구하고 D2C커머스 매출은 오히려 성장하며 3Q 전체 실적 방어
특히, 기존 클라이언트의 이탈 없이 그리티 신규 브랜드 추가, 믹순 수주, 에이아이포켓 플랫폼 커머스 추가 등 동반 성장하는 클라이언트 지속 증가
- 신규 클라이언트 확보**: 경기 둔화로 인해 가장 실력 있는 대행사를 원하는 클라이언트 수요 증가. 연말 비딩 시즌 신규 클라이언트('24년 캠페인) 다수 확보 예상
- 대규모 인재 확보**: 앱 & 모빌리티 & 글로벌 콘텐츠 & 커머스(캡티브) 클라이언트 확대에 따라 전 직군 인재 확보 진행하며 '23년 4Q 및 '24년 매출 증대 기반 마련

② 비즈니스 부스팅 R&D 사업 - 데일리앤코 클릭 Daily & Co.

스트레칭 마사지기 누적 판매 850억 돌파



'23년 3Q 메디써큐 압박밴드(의료용) 출시, 조기 완판



벗는 순간 다리가 개운해져요

종아리 케어가 가능한 1등급 의료기가 출시되었다고 해서 스트레칭 마사지와 함께 스러고 구매했어요. 세로 패턴이 있어 발목부터 종아리 알까지 위로 올려주는 느낌이네요. 신고 있다가 벗는 순간 다리가 개운하게 확실히 혈액순환이 잘되는 것 같아 감추합니다.



메디써큐 압박밴드 (의료용)
35,000원



발레하는 직장인 압박밴드 사용후기

발레하면서 종아리 근육이 부각되는 것 같아서 클릭 압박밴드 쓰기 시작했어요. 발등 부분을 조여줘서 그런지 확실히 피로 위로 끌어올려주는 느낌이 들어서 신기하네요. 발레 끝나고 신고 있으면 다리 붓기도 빠지고, 근육도 풀어주는 느낌이 들어서 너무 좋습니다.

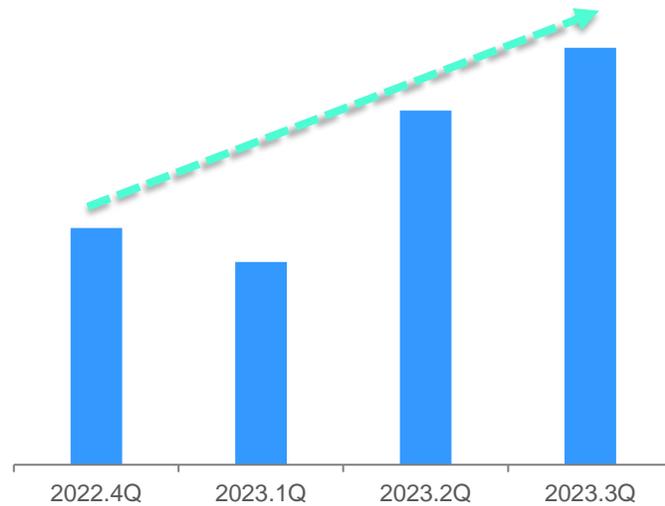


메디써큐 압박밴드 (의료용)
35,000원

마사지기 리딩 브랜드 클릭의 스트레칭 마사지기 누적 판매 850억 돌파, 3Q 신제품 압박밴드 출시와 동시에 1개월만에 완판되며 브랜드 충성도 입증
높기만 하면 저절로 온몸 구석구석을 스트레칭을 시켜주며, 직장인/육아맘/청소년/부모님 선물 등으로 인기를 끌고 있는 스트레칭 마사지기 단일 품목만으로 1년 6개월만에 누적 판매 850억 달성
온열 마사지 기능까지 곁들여 피로를 풀어주는 효과가 더 극대화 되는 '울트라' 버전은 겨울철 온열 마사지에 대한 니즈가 올라옴에 따라 4Q에는 더 큰 폭의 매출 상승 예상
고객들의 피드백을 기반으로 다리 붓기 완화와 혈액순환 개선에 도움을 주는 의료기기로 신제품 '메디써큐 압박밴드(의료용)' 출시 1개월만에 초도 물량 완판에 성공

② 비즈니스 부스팅 R&D 사업 - 데일리앤코 몽제 Daily & Co.

몽제 브랜드 '22년 4Q~23년 3Q 분기별 매출



매트리스 브랜드 평판 1위



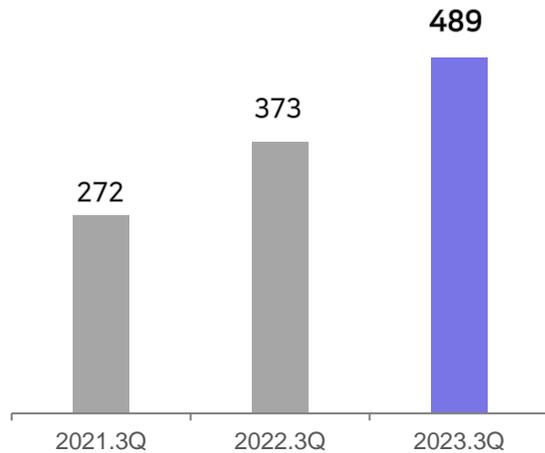
몽제 펫베드 출시 ('23.11 예정)



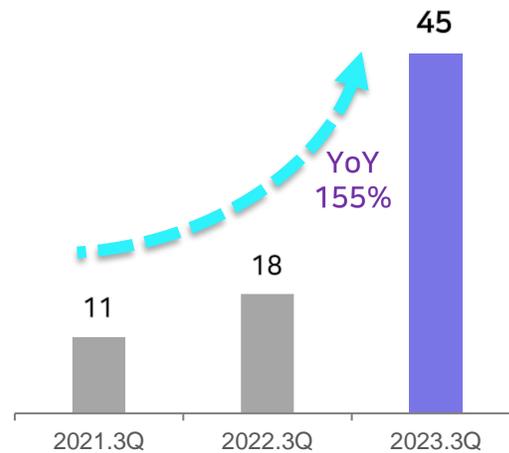
몽제 브랜드 '23년 3Q까지 성수기/비수기 관계없이 매 분기 연속적으로 매출 성장하며 안정화, 4Q <몽제 펫 베드> 출시로 새로운 시장으로 확대
 브랜드 런칭 후, 현재까지 누적 1,400억의 매출을 기록함과 동시에 매트리스 브랜드 평판 2023년 6개월 연속 1위를 차지하는 등 꾸준한 성장중
 4Q에는 국내에서만 1,306만명에 달하는 반려동물 양육인을 겨냥한 펫 매트리스를 출시, '6조원 펫 시장' 겨냥 확대 계획

③ 비즈니스 부스팅 사업 - 안다르 andar

'21년~'23년 YOY 3Q 매출
(국내+해외 총 매출 기준, 단위: 억원)



'21년~'23년 YOY 3Q 영업이익
(국내+해외 총 매출 기준, 단위: 억원)



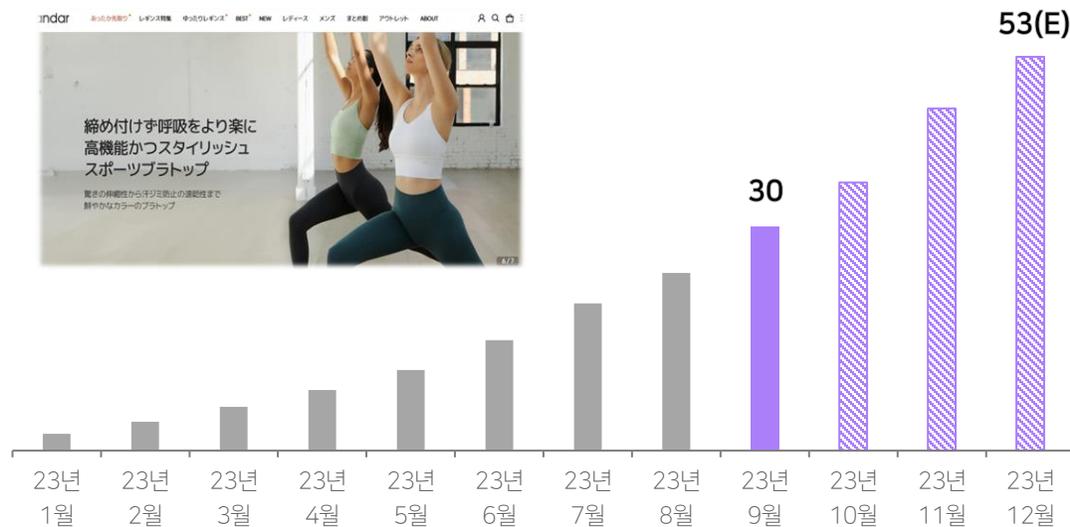
'24년 글로벌 시장 본격 진출 예정



'23년 3Q까지 3년 연속 분기 매출, 영업이익 성장세 기록 중, 특히 영업이익 YoY 155% 성장시키면서 경제 불황 속 성장과 내실 강화 모두를 잡는 데 성공
 무리한 가격 할인을 앞세우는 레깅스 회사들과는 달리 '모든 순간 함께하는 애슬레저, 안다르' 라는 브랜드 포지션을 명확하게 하고, 이에 맞춘 제품 개발, 긍정 고객 경험 증대를 위한 온/오프라인 채널의 개선, 새로운 시장 카테고리로의 확장 등 본질에 집중하는 일관성 있는 전략으로 3년 연속 매출 성장을 일궈냈으며, 영업이익 또한 큰 폭으로 성장시킨 에코마케팅 비즈니스 부스팅 사업부문의 대표적 성공 사례.
 '23년 싱가포르 진출을 시작으로, 김철웅 안다르 대표 지휘 하에 동남아와 일본, 중국 등 글로벌 애슬레저 시장 본격적인 진출 준비중

③ 비즈니스 부스팅 사업 - 안다르 일본 andar

'23년 안다르 일본 온라인 공식몰 누적 매출 (단위: 억원)



일본에서 안다르 온라인 공식몰 역직구만으로 '23년 3Q까지 30억, 연간 매출 50억 달성 예상됨. '24년도 안다르 일본 시장 본격진출 예정

시장 테스트 차원에서 온라인 공식몰을 통해 직구 방식으로 판매를 시작한 일본의 경우, 자사몰 채널에서만 '23년 3Q까지 30억의 매출 확보하였고, 연내 안다르 일본 법인 설립 및 현지 물류를 통한 빠른 배송 서비스 구축과 마케팅 준비중

④ 비즈니스 부스팅 사업 - 9월 믹순 지분 투자 mixsoon

믹순 브랜드, 파리 갤러리 라파예트 백화점 매장과 팝업행사



믹순 일본 오모테산도 팝업행사



믹순 미국 온라인스토어 오픈



글로벌 8개국에 본격 진출하여, 국내보다 해외에서 더 유명한 순수 원료주의 스킨케어 브랜드 믹순(Mixsoon)에 지분투자 & 비즈니스부스팅 기업 선정

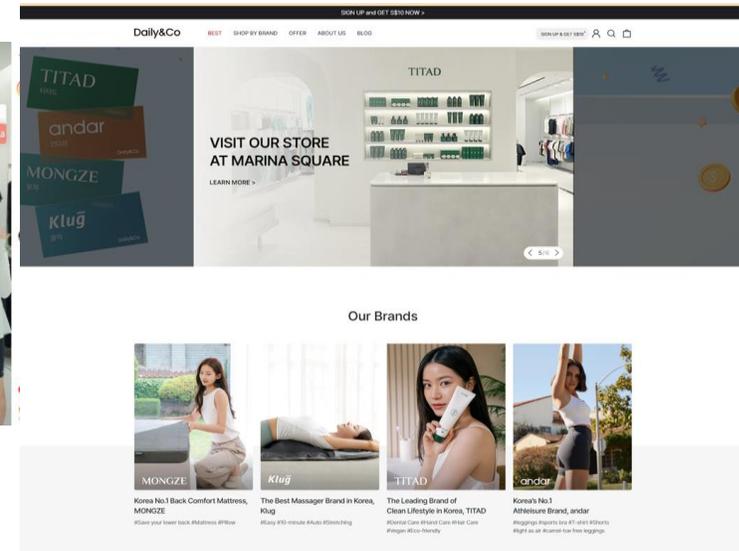
미국, 일본, 프랑스, 말레이시아, 러시아, 몽골, 카타르, 체코 8개국에 본격 진출하여, 해당 국가 연예인과 셀럽들에게 고품질 원료와 제품력으로 입소문이 난 글로벌 프리미엄 스킨케어 브랜드 믹순에 지분 투자 및 비즈니스 부스팅 시작함. 에코마케팅의 부스팅 역량으로 인해 국내 뿐 아니라 해외에서의 폭발적인 성장이 기대됨

⑤ 글로벌 사업 - 에코마케팅 싱가포르 커머스 사업 첫 분기 성과

마리나 스퀘어에 위치한 에코 싱가포르의 Daily&Co 오프라인 매장



K- 라이프스타일 컨셉 온라인 스토어 Dailynco.com



에코마케팅 싱가포르에서 시작한 커머스 사업의 첫 분기 판매액은 한화 환산 16억 5천만원(3Q 판매액)

싱가포르를 본거지로 자회사 브랜드(클럭, 몽제, 안다르, 티타드 등)들의 본격적인 글로벌 진출 신호탄을 쏘아 올림

'23년 6월 싱가포르 공식 온라인 스토어를 론칭하였고, 7월 싱가포르 중심 상권 마리나 베이 내 위치한 마리나 스퀘어에 한국의 세련된 라이프스타일을 경험할 수 있는 컨셉 스토어로 첫 오프라인 매장 '데일리앤코(Daily&Co)'와 온라인 매장 Dailyno.com을 오픈함

오픈 첫 날부터 수백여 명의 고객들이 몽제 매트리스와 클럭 스트레칭 마사지기를 체험하는 것은 물론, 안다르는 일부 품절이 되는 등 싱가포르 현지 고객들의 반응이 뜨거웠고, 싱가포르인들이 꼭 방문해야 하는 마리나 베이의 핫플로 떠오르고 있음

E.O.D

ECHO)))MARKETING®