Cheil

2017년 1분기 실적 발표

2017. 4. 27 (목)

㈜제일기획

본 자료의 재무정보는 한국채택국제회계기준에 따라 작성된 연결기준 영업실적입니다. 비교 표시된 과거 실적도 한국채택국제회계기준에 따라 재작성된 영업실적입니다.

본 자료에 포함된 "2017년 1분기 실적" 은 본사 및 자회사 등에 대한 외부감사인의 회계검토가 완료되지 않은 상태에서 투자자 여러분의 편의를 위해 작성된 자료이므로, 그 내용 중 일부는 회계검토 과정에서 달라질 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

또한, 본 자료는 미래에 대한 "예측정보"를 포함하고 있습니다.
이는 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 것으로 회사의 향후 예상되는 경영현황 및 재무실적을 의미하고, 표현상으로는 '예상', '전망', '계획' 등과 같은 단어를 포함합니다.

"예측정보"는 그 성격상 불확실한 사건들을 언급하는데, 회사의 향후 경영현황 및 재무실적에 긍정적 또는 부정적으로 영향을 미칠 수 있는 불확실성을 포함합니다.
환율, 이자율, 물가 등의 변동을 포함한 국내외 금융시장 동향, 신규사업 인수 및 매각 등을 포함한 회사의 전략적인 의사결정 등이 대상입니다.

이러한 불확실성으로 인해 회사의 실제 미래실적은 "예측정보"에 포함된 내용과 중대한 차이가 있을 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

- 요약 재무정보(K-IFRS 기준)
- 영업총이익 (연결 기준)
- 손익 (연결 기준)
- 1분기 주요 성과
- 2017 가이던스 및 중장기 성장전략

요약 재무정보(K-IFRS 기준)

(억원)

	2017년 1분기	2016년 1분기	성장률
영업총이익	**2,134**	**2,261**	△6%
판관비	1,901	2,037	△7%
영업이익	**233**	**224**	4%
영업외수지	-	9	-
세전이익	**233**	**233**	-
당기순이익	**164**	**144**	14%

영업총이익 요약

영업총이익 : 16년 1분기 2,261억 → 17년 1분기 2,134억 (△127억↓)

□ 본사 : 16년 1분기 551억 → 17년 1분기 543억 (△8억↓)

- CJ, KT 등 비계열 대행 물량 감소로 전년대비 1% 역성장

□ 연결자회사 : 16년 1분기 1,710억 → 17년 1분기 1,591억 (△119억↓)

- 중국 및 북미 지역의 비계열 대행물량 감소로 전년대비 7% 역성장

(억원)

	2017년 1분기	2016년 1분기	성장률
본 사	543	551	△1%
연결자회사	1,591	1,710	△7%
합 계	2,134	2,261	△6%

영업총이익 | 해외사업 비중

Cheil

해외사업 비중 : 16년 1분기 76% → 17년 1분기 75%

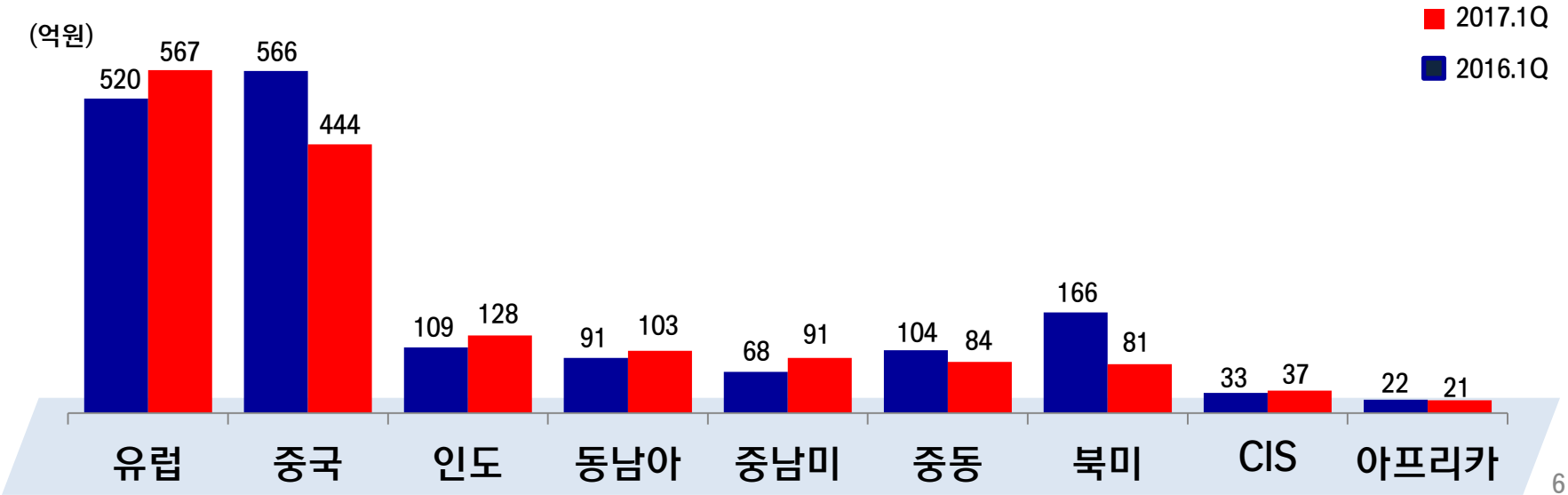
□ 해외 사업은 전반적 호조를 보이고 있고, 중국, 북미는 하락, 유럽은 실적 개선 지속

- 중국(전년동기 대비 △21%), 북미(△51%), 유럽(9%)

※ 평타이 △22% ↓ ※ 아이리스 3% ↑ (파운드 효과 제거 시, 23%)

□ 중남미, 인도, 동남아 등 신흥시장은 고성장세 지속

- 중남미(34%), 인도(18%), 동남아(13%)



영업총이익 | Non-Samsung 및 디지털 사업 비중

Cheil

□ Non-Samsung 비중 : 16년 연간 34% → 17년 1분기 29%

※ 삼성 그룹 외 광고주

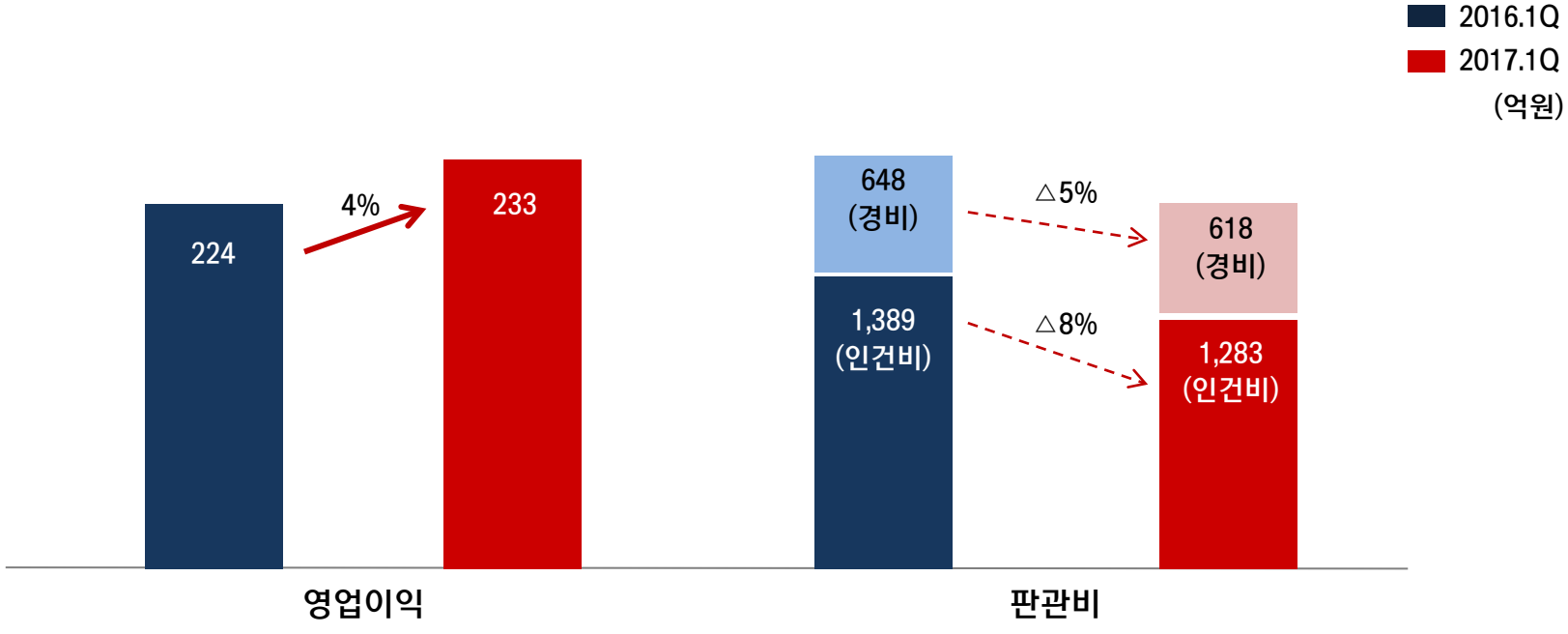
- 본 사 : 16년 28% → 17년 1분기 28%
- 연결 자회사 : 16년 37% → 17년 1분기 30%

□ 디지털 사업 비중 : 16년 연간 30% → 17년 1분기 22%

	2010	2013	2016	2017.1Q
디지털	**19%**	**23%**	**30%**	**22%**
BTL	32%	41%	43%	54%
리테일	**13%**	**23%**	20%	**22%**

영업이익 : 16년 1분기 224억 → 17년 1분기 233억 (9억↑)

□ 영업총이익 감소에도 판관비 효율화로 영업이익 증가



1분기 주요 성과 | 아이리스의 B2B 마케팅 전문회사 M&A

Cheil

PRICING solutions

- 1993년 설립한 캐나다의 B2B 마케팅(가격전략 컨설팅) 전문회사
- 캐나다 토론토(본사)와 영국 런던 거점 보유, 임직원수 약 20명

인수 배경

- B2B 마케팅 사업기반 강화 목적
- 북미, 유럽 지역 주요 광고주의 B2B 마케팅 서비스 니즈 확대 중

기대 효과

- B2B 마케팅 서비스 고도화를 통한 경쟁력 강화
- PSL의 제약/출판/IT 등 분야의 50개 이상 광고주 활용

운영 계획

- Founded 외 아이리스, 펑타이 등 글로벌 자회사와의 협업 추진
- 북미, 유럽 등 주요 시장의 사업기반 확대, 주요 광고주 집중 공략

1분기 주요 성과 | 신규 광고주 개발

Cheil

□ Dupont(북미), China Unicom(중국) 등 신규 광고주 개발 지속

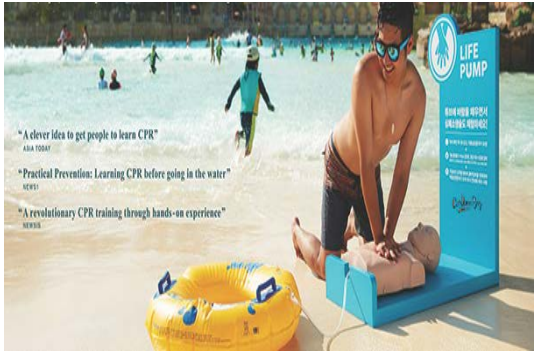
< 2017년 1분기 개발 광고주 >

1분기 주요 성과 | 국내외 광고제 다수 수상

- AdFest 14개 수상 : Gold 3, Silver 8, Bronze 3
- 국민이 선택한 좋은 광고상 9개 수상 : 대상 1, 좋은 광고상 8
- 올해의 광고상 3개 수상: 금상 2, 심사위원장상 1

< 수상 캠페인 내역 >

<유니클로, 히트텍원도우>
* AdFest 금상 등



<삼성물산(캐리비안베이), 라이프펌프>
* AdFest 은상, 국민이 선택한 좋은 광고상 대상 등

<삼성전자, Spread the Joy>
* AdFest 금상 등

2017 Outlook

Cheil

“ 2017 경영 목표 : 영업총이익 연간 5% 성장 + M&A 등 추가 성장, 영업이익률 지속 개선 ”

2020 경영 목표 : 영업총이익 2조 규모의 글로벌 Top Tier 광고그룹

성장 전략

① 사업 : **이커머스, 디지털미디어, CRM** 등 신사업을 통한 주요 광고주 대행 확대 추진

② 역량 : **Data, Tech, 전략** 등 핵심역량을 지속 강화하여 디지털 환경 변화에 선제적 대응

③ 지역 : Top Tier 달성(중국/인도), 사업기반 강화(영국/미국/독일), 주요 광고주 공략(신흥시장)

투자 확대

[M&A 등 Inorganic 성장 지속]

- 본사 : 전사의 핵심역량 강화 목적의 대규모 M&A
- 거점/자회사 : 지역 사업 강화 목적, 로컬 광고주 대응 목적의 로컬 M&A

리스크 관리

[내실경영을 통한 리스크 관리 강화]

- 조직 재정비, 사업효율성 점검 등 내실경영 강화
- 핵심인력 및 신사업 투자 지속, 신규광고주 개발 및 삼성전자 등 비즈니스 확대 추진

감사합니다