

# 2022년 3분기 에코마케팅 경영실적 발표

2022. 11. 10

**ECHO**)))MARKETING®

# Disclaimer

본 자료의 2022년 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.

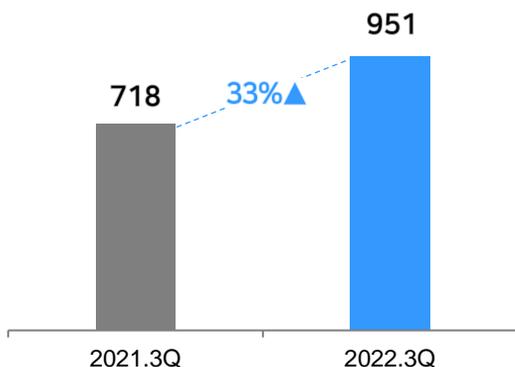
따라서, 본 자료는 투자자들의 투자 결과에 대하여 어떠한 법적인 목적으로 사용되어서는 아니되며, (주)에코마케팅은 본 자료에서 제공되는 정보에 의거하여 발생하는 투자 결과에 대해 어떠한 책임 또는 손해를 지지 않음을 알려드립니다.

# Contents

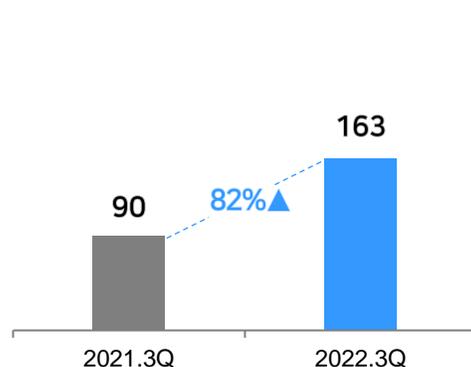
1. '22년 3분기 Key Highlight
2. '22년 3분기 실적
3. '22년 3분기 사업부별 성과

**'22년 3분기 매출(연결) 951억, 영업이익(연결) 163억**  
**매출 및 영업이익 모두 전년 동기 대비 크게 개선되며 3분기 기준 역대 최대 실적 달성**

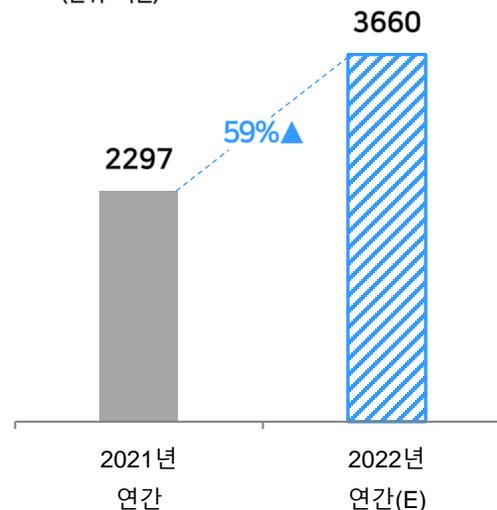
에코마케팅 '22년 3분기 매출  
(단위: 억원)



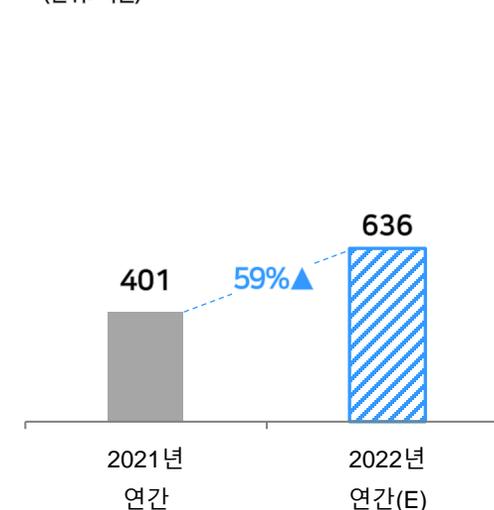
에코마케팅 '22년 3분기 영업이익  
(단위: 억원)



에코마케팅 '22년 연간 매출 전망치  
(단위: 억원)



에코마케팅 '22년 연간 영업이익 전망치  
(단위: 억원)



**'22년 연간 매출(연결) 3,660억, 영업이익(연결) 636억으로 역대 최대 연간 실적 전망**

# Contents

1. '22년 3분기 Key Highlight
2. '22년 3분기 실적
3. '22년 3분기 사업부별 성과

## 에코마케팅 '22년 3분기 실적 요약

에코마케팅 3분기 실적요약 (연결)

(단위:억원)

단위 : 억원	3Q21	3Q22	YoY
매출액	717	951	32%
- 광고대행수익	137	155	13%
- 제품매출	580	796	37%
영업비용	627	788	25%
- 매출원가	176	274	56%
- 종업원급여	47	51	10%
- 광고선전비	242	277	14%
- 운반비	28	22	-20%
- 지급수수료	40	55	35%
- 판매수수료	36	54	49%
- 주식보상비용	14	17	18%
영업이익	90	163	81%
기타이익/손실	-11	-1	-87%
관계기업투자이익	2	-6	-346%
법인세차감전이익	81	156	93%
법인세비용	14	26	77%
순이익	67	130	96%
지배기업	61	105	72%
주당순이익(원)	203	404	

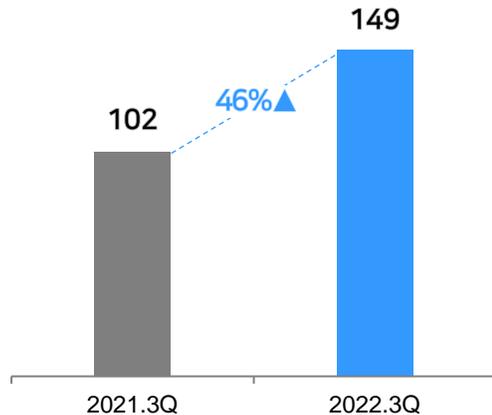
에코마케팅 3분기 실적요약 (별도)

(단위:억원)

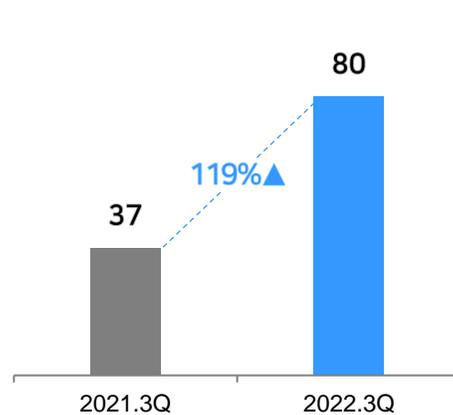
단위 : 억원	3Q21	3Q22	YoY
매출액	102	149	46%
- 광고대행수익	102	149	46%
영업비용	65	69	5%
- 종업원급여	27	33	23%
- 주식보상비용	14	17	17%
영업이익	37	80	119%
기타이익/손실	-8	4	-147%
법인세차감전이익	29	84	192%
법인세비용	3	15	368%
순이익	26	69	170%
주당순이익(원)	78	214	

## '22년 3분기 매출(별도) 149억, 영업이익(별도) 80억 전년 동기 대비 매출 46%, 영업이익 119% 증가

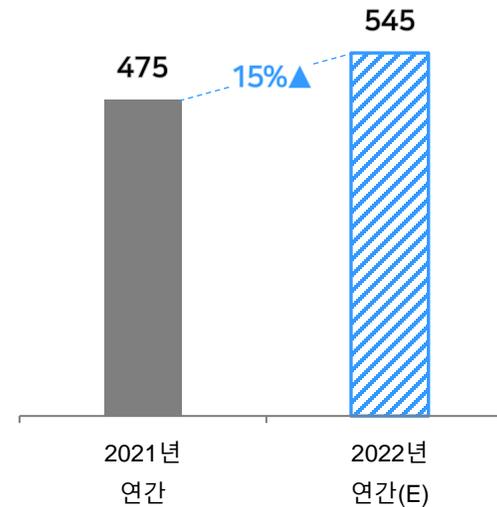
에코마케팅 '22년 3분기 매출(별도)  
(단위: 억원)



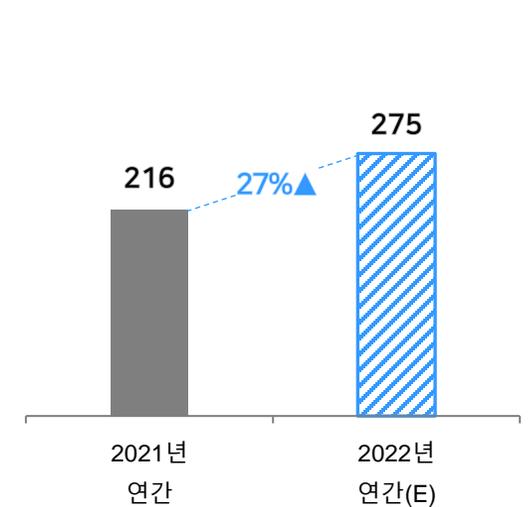
에코마케팅 '22년 3분기 영업이익(별도)  
(단위: 억원)



에코마케팅 '22년 연간 매출(별도) 전망치  
(단위: 억원)



에코마케팅 '22년 연간 영업이익(별도) 전망치  
(단위: 억원)

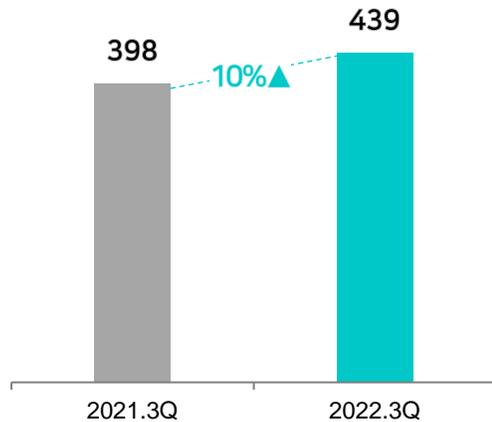


## '22년 연간 매출(별도) 545억, 영업이익(별도) 275억 전망

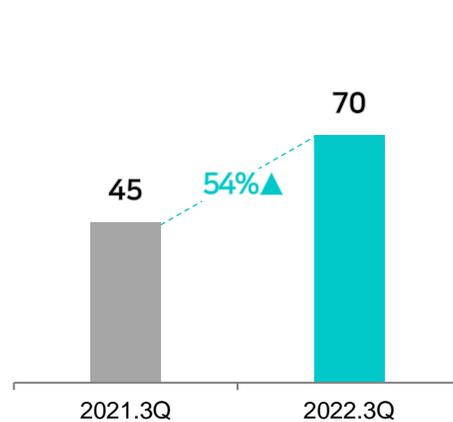
'22년 3분기 매출(별도) 439억, 영업이익(별도) 70억  
 전년 동기 대비 매출 10%, 영업이익 54% 증가

Daily & Co.

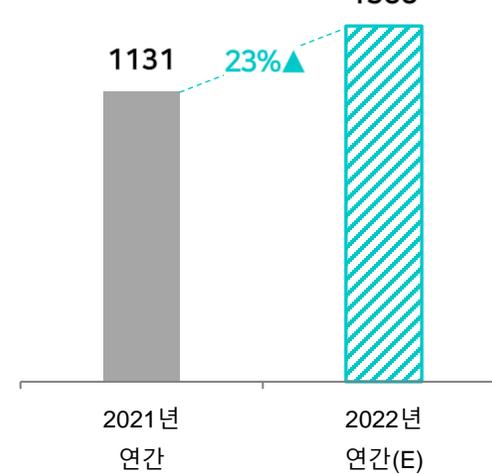
데일리엔코 '22년 3분기 매출  
 (단위: 억원)



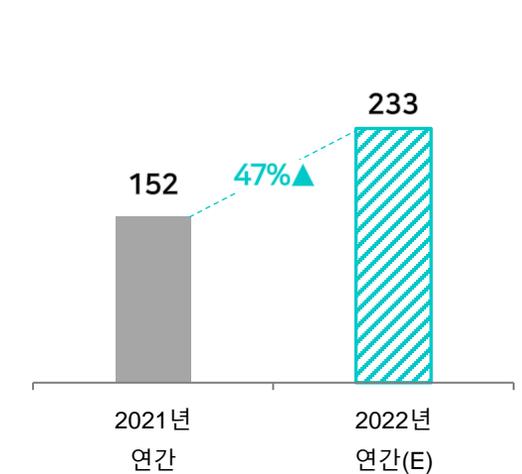
데일리엔코 '22년 3분기 영업이익  
 (단위: 억원)



데일리엔코 '22년 연간 매출 전망치  
 (단위: 억원)



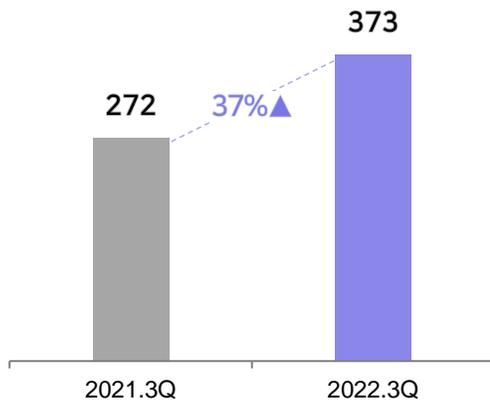
데일리엔코 '22년 연간 영업이익 전망치  
 (단위: 억원)



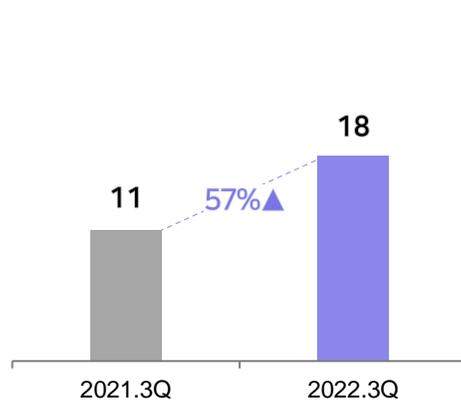
데일리엔코 '22년 연간 매출 1,388억, 영업이익 233억 전망

'22년 3분기 매출(별도) 373억, 영업이익(별도) 18억  
 전년 동기 대비 매출 37%, 영업이익 57% 증가  
 andar

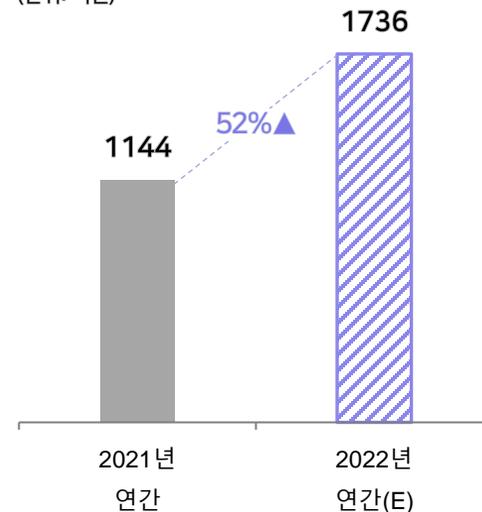
안다르 '22년 3분기 매출  
 (단위: 억원)



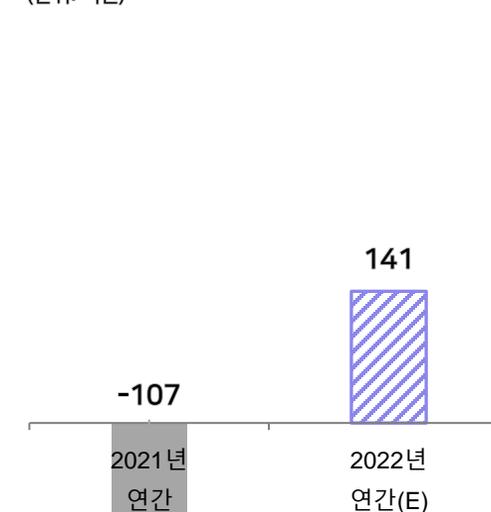
안다르 '22년 3분기 영업이익  
 (단위: 억원)



안다르 '22년 연간 매출 전망치  
 (단위: 억원)



안다르 '22년 연간 영업이익 전망치  
 (단위: 억원)



안다르 '22년 연간 매출 1,736억, 영업이익 141억 전망

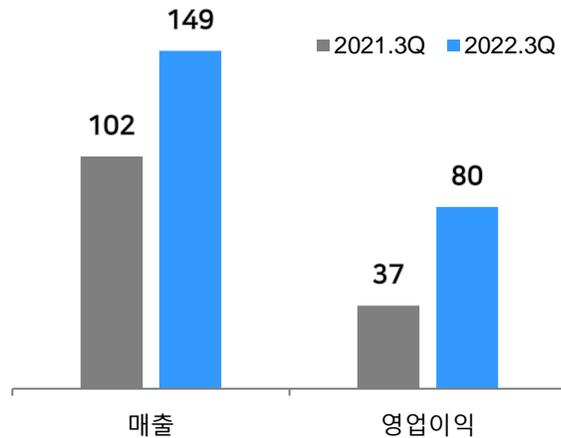
# Contents

1. '22년 3분기 Key Highlight
2. '22년 3분기 실적
3. '22년 3분기 사업부별 성과

# ① 광고 대행 사업 - 에코마케팅



에코마케팅 '22년 3분기 매출 및 영업이익  
(단위: 억원)



AI & 자동화 기술 개발로 크리에이티브 역량 강화



국내외 신규 클라이언트 수주 & 마케터 직군 채용



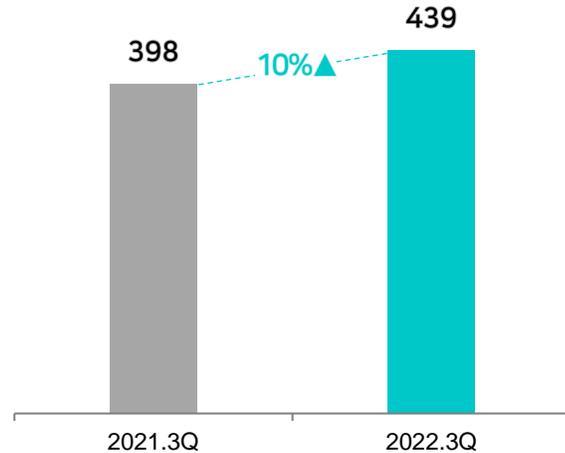
## 별도 기준 3분기, 전년 동기 대비 대폭 성장 : 매출 +46%, 영업이익 +119%

- 동반 성장을 통한 Up-sell: 3Q 성수기를 맞이한 다수의 클라이언트들의 폭발적인 매출 성장을 만들어내며, 에코마케팅 별도 취급액 & 매출 & 영업이익 동반 증가
- AI(인공지능)을 활용한 카피라이팅 솔루션 개발 통한 역량 강화: 인공지능 언어 모델을 활용하여 각 브랜드가 가지고 있는 톤앤매너, 브랜드스토리, 핵심카피, 고객리뷰를 모두 학습 후 카피 제안 상세페이지 카피, 광고 카피를 시가 수십가지 버전으로 제안해주며, 사람이라면 놓칠 수도 있는 부분들까지도 모두 학습&커버해주기 때문에 마케팅 효율과 효과를 높여줌
- 경기 침체에 더 강한 디지털 마케팅 1위 에코마케팅 : 국내외 Top tier 클라이언트 신규 수주, 기존 클라이언트 Up-sell & Cross-sell 통해 매출 방어  
다수의 클라이언트들이 브랜딩 예산을 축소하고, 즉시 실적으로 이어지는 퍼포먼스 마케팅 예산을 확대중. 퍼포먼스 마케팅이 중요해진 만큼 '업계 1위 에코마케팅'을 찾는 신규 클라이언트 증가

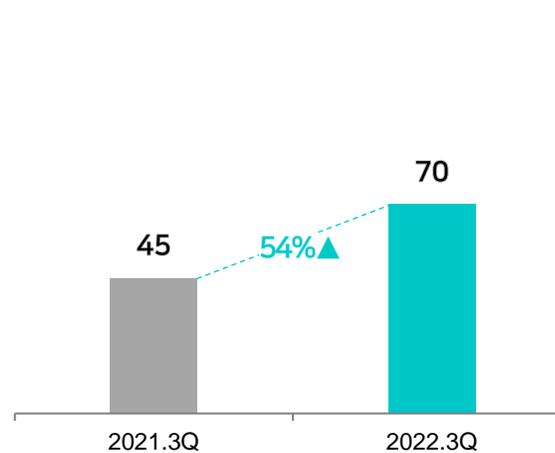
## ② 비즈니스 부스팅 R&D 사업 - 데일리앤코

### Daily & Co.

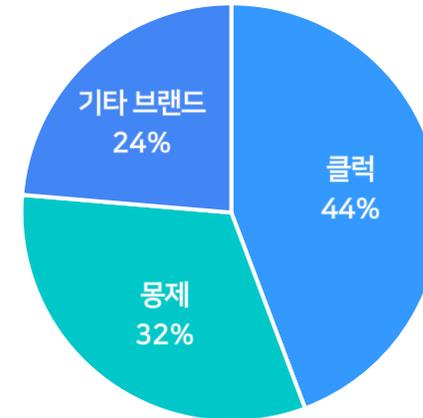
데일리앤코 '22년 3분기 매출  
(단위: 억원)



데일리앤코 '22년 3분기 영업이익  
(단위: 억원)



데일리앤코 브랜드별 매출 비중  
(22년 1Q~3Q 기준)



**'22년 3분기, 전년 동기 대비 매출 10%, 영업이익 54% 성장하며 내실 다지기에 성공. 클럭 외 몽제, 티타드의 성장과 안정화가 큰 몫**

- 데일리앤코 대표 브랜드인 클럭의 신제품 '스트레칭 마사지기'의 성공과 함께 안정적 성장

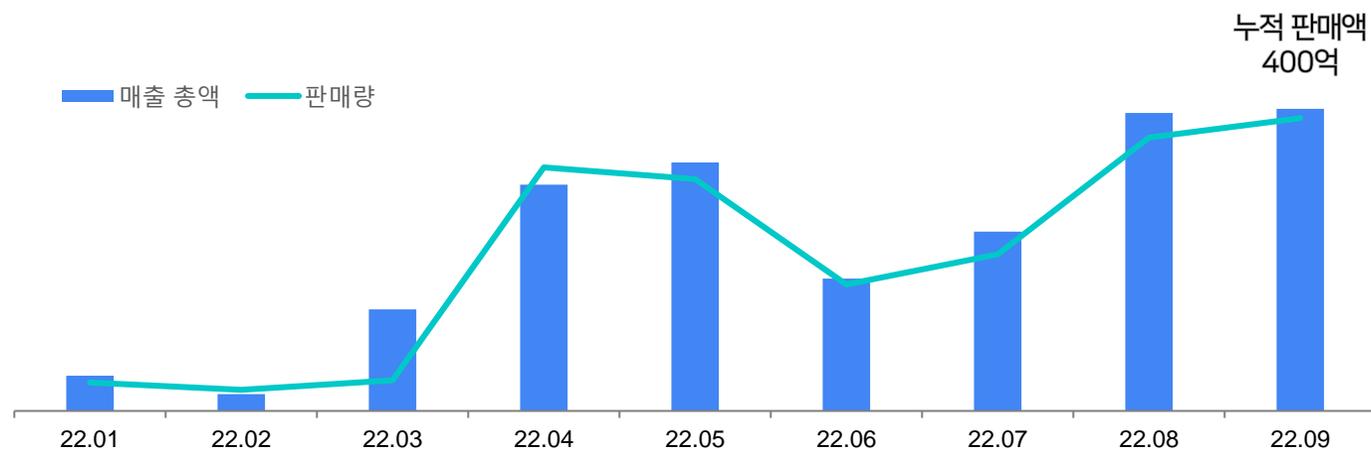
- '실사용감 만족'에 기반한 재구매/선물 구매와 자발적인 입소문으로 꾸준히 매출을 내고 있는 몽제 매트리스와 티타드 바디케어 제품들이 전체 매출의 54%를 차지하며 회사구조 안정화에 기여

→ 전년 동기 대비 매출 성장 뿐 아니라 영업이익이 큰 폭으로 개선되는 결과를 가져옴

## ② 비즈니스 부스팅 R&D 사업 - 데일리앤코

### Daily & Co.

클릭 스트레칭 마사지기 출시 후 월 별 판매량 및 매출

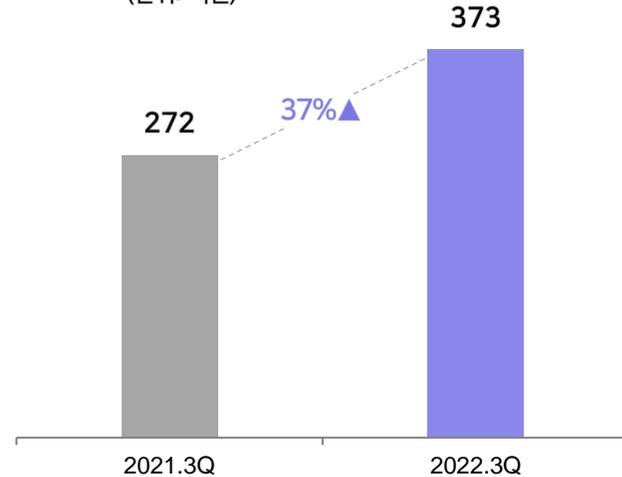
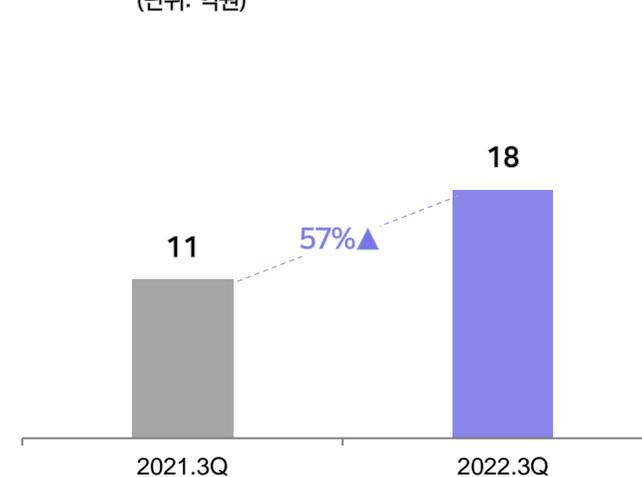


### 출시 9개월만에 누적 판매 400억 돌파로 데일리앤코 클릭 브랜드의 힘을 시장에 다시 알린 클릭 스트레칭 마사지기

- 고객의 다양한 요청사항을 반영한 업그레이드 신제품 "클릭 스트레칭 마사지기 울트라" 12월 추가 출시 예정. 올 연말 및 내년 초 설 선물 시즌의 폭발적 매출 확보 기대
- 티타드는 히트 상품 '치약'의 성공에 이어 클린뷰티를 지향하는 바디제품의 순차적 런칭으로 안정적인 고객 팬덤 형성 중
- 프리미엄 바디케어 브랜드로 포지셔닝에 성공한 티타드는 연말연초 및 설 시즌 "선물 수요"를 본격 겨냥하여 카카오톡 선물하기 채널 입점을 통한 추가 매출 확보 예정

## ③ 비즈니스 부스팅 사업 - 안다르

ECHO) Investment Partners × andar × ECHO)MARKETING®

안다르 3Q 매출 추이  
(단위: 억원)안다르 3Q 영업이익 추이  
(단위: 억원)

## 안다르 '22년 3Q 전년 동기 대비 매출 37%, 영업이익 57% 성장

매 분기 성장 추이를 감안하여 제품을 생산했음에도 신규 고객 및 재구매율의 급속한 상승으로 인해 SS 신제품들은 시즌이 채 끝나기도 전에 품절되는 상황 발생

'안다르 품귀 현상'에 대한 경험이 쌓인 고객들이 FW 신제품이 출시되는 시점을 기다렸다가 구매하는 패턴 나타남

본격 FW 제품 판매가 시작된 9월부터 인기 신제품들은 출시 직후 품절 행렬이 이어지며 꾸준한 매출 성장 추이를 보이고 있음

### ③ 비즈니스 부스팅 사업 - 안다르

ECHO Investment Partners × andar × ECHO MARKETING®

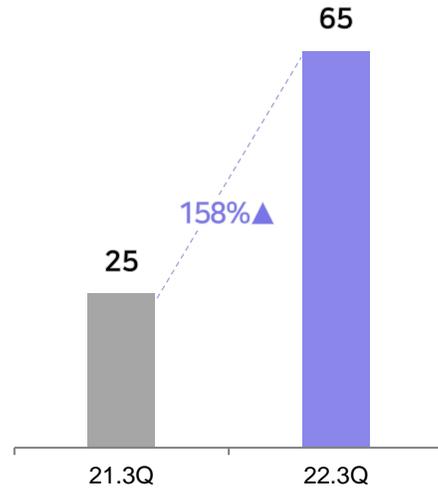


아웃도어 브랜드들의 성장 둔화 및 매출 부진으로 줄퇴점이 이어지는 가운데 프리미엄 백화점 및 아울렛에서 명품 브랜드들과 어깨 견주며 성장 중 안다르는 백화점 명품 브랜드의 고가의 제품들과 견주어도 손색없는 고품질의 제품력으로 인해, 직접 만져보고 구매가 가능한 메이저 백화점, 프리미엄 아울렛에서의 반응이 폭발적이며 꾸준한 재구매로 이어지는 양상. 또한 수준 높은 경제력과 애슬레저 라이프를 누릴 줄 아는, 고품질의 제품에 대한 식별력이 있는 3040대들의 긍정적인 반응이 입소문으로 이어지며 글로벌 경제 위기로 인해 소비가 위축되는 현재, 프리미엄 브랜드 포지션 및 높은 품질 대비 합리적인 가격대라는 점 때문에 오히려 급격한 매출 성장을 보여주고 있음

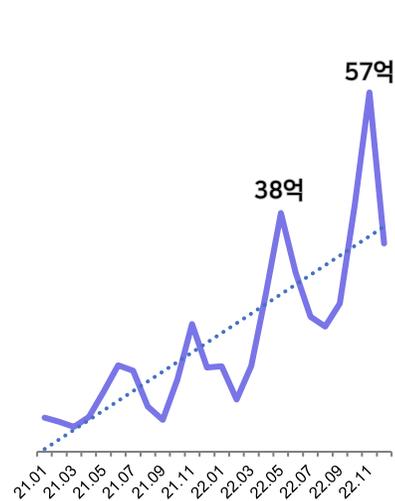
### ③ 비즈니스 부스팅 사업 - 안다르

ECHO Investment Partners × andar × ECHOMARKETING®

안다르 맨즈 3Q YoY 매출 비교  
(단위 : 억원)



안다르 맨즈 21년~22년 매출 추이  
(4Q 예상 포함)



안다르 맨즈 주요 제품



안다르 맨즈 '22년 3Q에도 YoY 158% 성장하며 저력 과시 중, 4Q에는 FW 신제품 판매 호조와 함께 22년도 누적 매출액 260억원 달성 예상

국내 애슬레저 트렌드를 선도하는 안다르에서 출시한 맨즈 라인은 출시 1년여 만에 "안다르 출근룩, 안다르 골프, 안다르 슬랙스" 등 남성 고객들의 니즈를 확실히 캐치.

여성 요가복 브랜드라고 하는 고객 인지상의 허들을 완전히 극복하고 폭발적인 성장세를 이어가는 중

특히, 편안함을 기반으로 운동 뿐 아니라 일상의 모든 상황에서 입을 수 있는 팬츠류의 경우, 착용감에 대한 높은 고객 만족도로 '중독 바지'라 입소문 나며 남성 신규 고객과 재구매가 꾸준히 증가하고 있음. 경기침체로 인한 소비심리가 위축됨에도 불구하고 오히려 '가장 합리적인 소비'로 안다르 맨즈를 선택하는 현상 발생하며 4Q에 이어 '23년에도 꾸준히 성장할 것으로 기대

# 유의미한 비즈니스들이 꾸준히 쌓여가며 안정적인 '매출 & 성장 구조' 확립

탁월한 마케팅 역량 & D2C 역량을 기반으로, 꾸준히 매출과 이익을 내며 성장하는 비즈니스들이 확대 & 적재되는 구조 확립  
성격이 다른 여러 비즈니스들이 골고루 성장함에 따라 **매출 기초 체력 증가 & 분기 변동성 감소**

신규 비즈니스 부스팅 기업

안다르 맨즈) 시장 본격 진출 1년여 만에 남성 니즈 확실히 캐치, 고속 성장 중

안다르) 신규 고객 및 재구매율의 급속한 상승, 품귀현상까지 보이며 경기침체에도 꾸준히 성장 중

데일리앤코) 몽제, 티타드 - 사용감 만족을 기반으로 한 재구매/선물구매 증가로 안정적 매출 확보

데일리앤코) 클럭 - 신제품의 폭발적 반응과 함께 꾸준히 성장 중

에코마케팅 별도) 디지털 마케팅 대행 - 업계 1위 유지하며 꾸준히 성장, 종속회사 & 비즈니스부스팅 기업 성장에 따라 동반 성장

No.1 D2C 커머스 전문성 - 자사 브랜드의 연속 성공으로 증명한 '브랜드 부스팅 역량'

No.1 디지털 마케팅 전문성 - 설립 이후 19년간 다양한 분야의 기업들을 최고의 자리로 오르게 한 '독보적 마케팅 역량'

**E.O.D**

**ECHO**)))MARKETING®