

2022년 4분기 에코마케팅 경영실적 발표

2023. 2. 16

ECHO)))MARKETING®

Disclaimer

본 자료의 2022년 4분기 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.

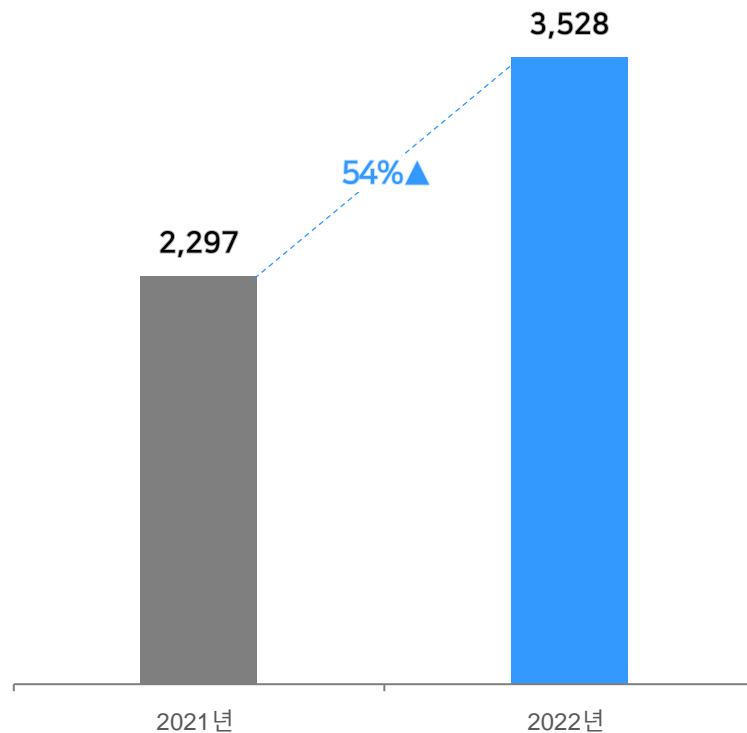
따라서, 본 자료는 투자자들의 투자 결과에 대하여 어떠한 법적인 목적으로 사용되어서는 아니되며, (주)에코마케팅은 본 자료에서 제공되는 정보에 의거하여 발생하는 투자 결과에 대해 어떠한 책임 또는 손해를 지지 않음을 알려드립니다.

Contents

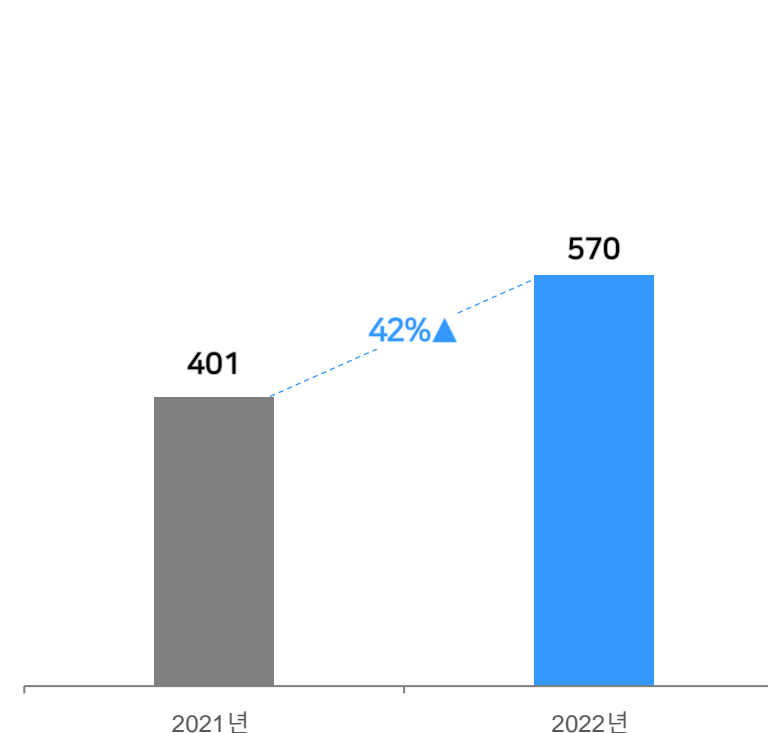
1. '22년 4분기 Key Highlight
2. '22년 4분기 실적
3. '22년 4분기 사업부별 성과

'22년 연간 매출(연결) **3,528억**, 영업이익(연결) **570억** 달성
매출 및 영업이익 모두 전년 대비 크게 개선되며 역대 최대 매출 달성

에코마케팅 전년도 대비 '22년 매출(연결)
(단위:억원)

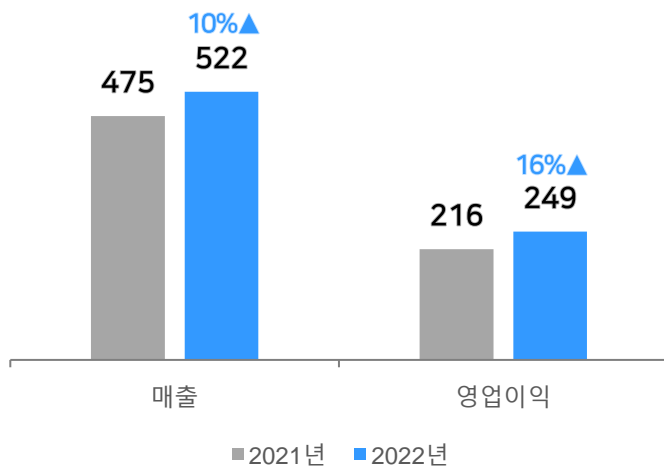


에코마케팅 전년도 대비 '22년 영업이익(연결)
(단위:억원)

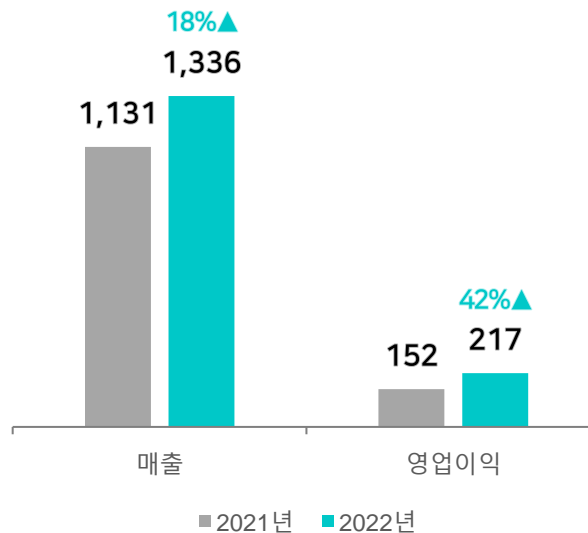


'22년 에코마케팅(별도), 데일리앤코, 안다르 3사 모두 전년 대비 매출과 영업이익 모두 큰 폭으로 성장하며 최대 실적 달성에 기여

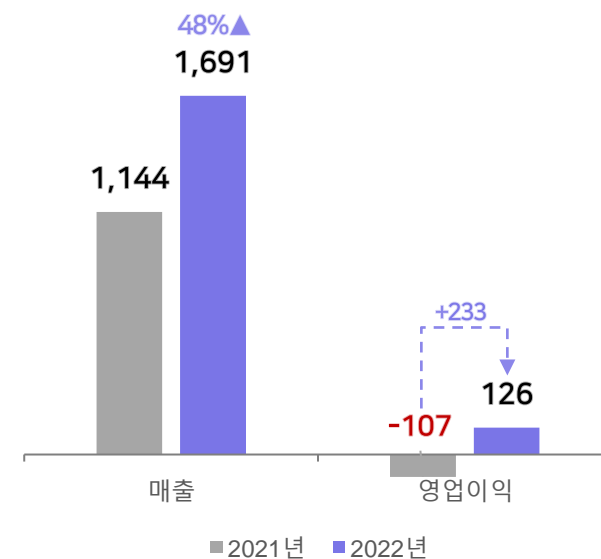
에코마케팅 전년도 대비 '22년 매출(별도) & 영업이익(별도)
(단위: 억원)



데일리앤코 전년도 대비 '22년 매출 & 영업이익
(단위: 억원)



안다르 전년도 대비 '22년 매출 & 영업이익
(단위: 억원)



Contents

1. '22년 4분기 Key Highlight
2. '22년 4분기 실적
3. '22년 4분기 사업부별 성과

에코마케팅 '22년 4분기 실적 요약

에코마케팅 4분기 실적요약 (연결)

(단위:억원)

단위 : 억원	4Q21	4Q22	YoY
매출액	512	859	68%
- 광고대행수익	139	119	-15%
- 제품매출	373	741	98%
영업비용	368	736	100%
- 매출원가	141	236	67%
- 종업원급여	47	51	8%
- 광고선전비	141	254	80%
- 운반비	24	14	-39%
- 지급수수료	46	54	17%
- 판매수수료	41	63	55%
- 주식보상비용	11	17	54%
영업이익	144	123	-14%
기타이익/손실	-77	-36	-53%
관계기업투자이익	-5	16	-421%
법인세차감전이익	62	104	67%
법인세비용	17	16	-6%
순이익	44	87	96%
지배기업	62	83	35%
주당순이익(원)	190	257	

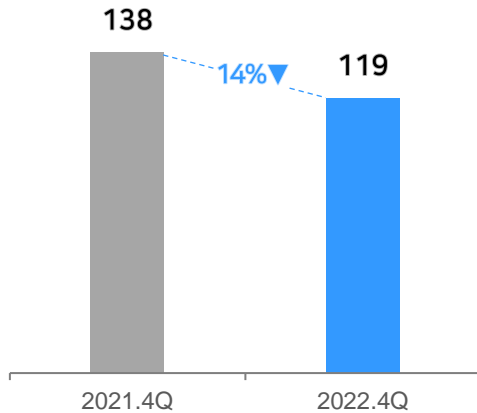
에코마케팅 4분기 실적요약 (별도)

(단위:억원)

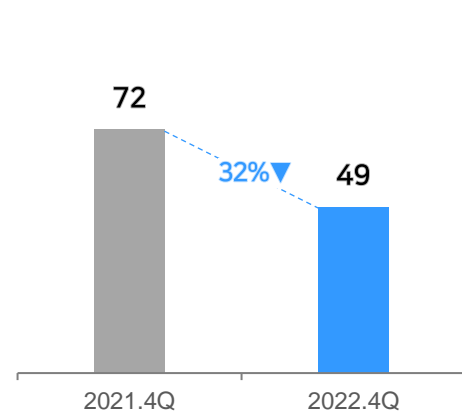
단위 : 억원	4Q21	4Q22	YoY
매출액	138	119	-14%
- 광고대행수익	138	119	-14%
영업비용	66	70	6%
- 종업원급여	29	33	13%
- 주식보상비용	11	16	46%
영업이익	72	49	-32%
기타이익/손실	17	11	-37%
법인세차감전이익	90	60	-33%
법인세비용	13	10	-26%
순이익	77	50	-34%
주당순이익(원)	236	155	

'22년 4분기 매출(별도) **119억**, 영업이익(별도) **49억**
 전년 동기 대비 매출 14%, 영업이익 32% 감소

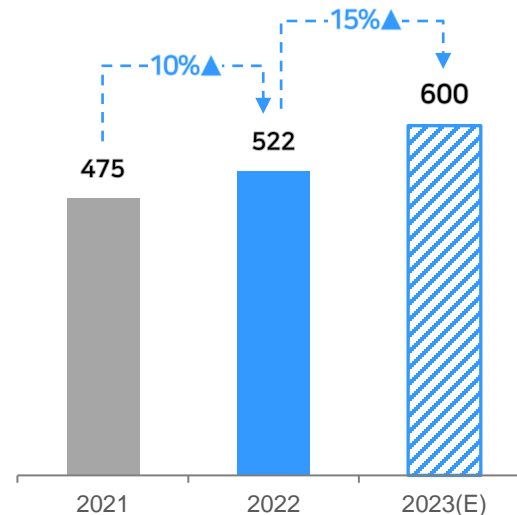
에코마케팅 '22년 4분기 매출(별도)
 (단위: 억원)



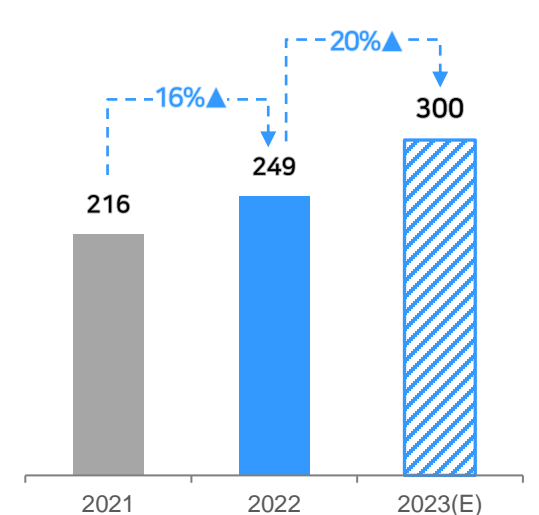
에코마케팅 '22년 4분기 영업이익(별도)
 (단위: 억원)



에코마케팅 '23년 연간 매출(별도) 전망치
 (단위: 억원)



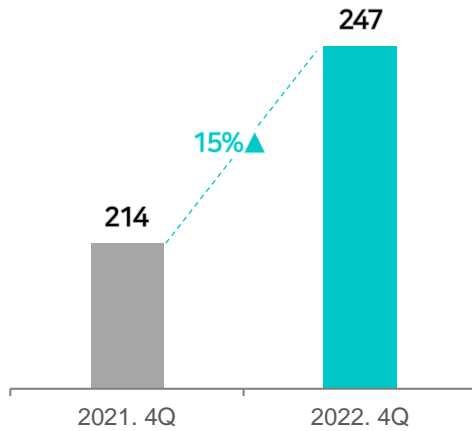
에코마케팅 '23년 연간 영업이익(별도) 전망치
 (단위: 억원)



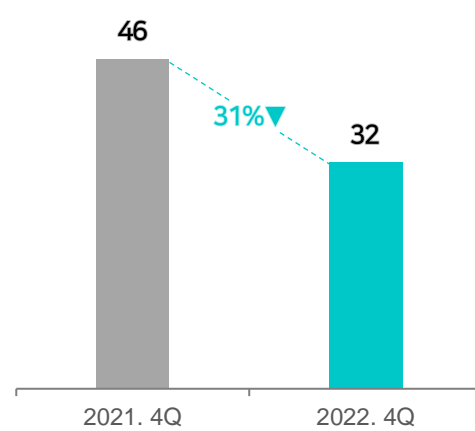
'23년 연간 매출(별도) **600억**, 영업이익(별도) **300억** 전망

'22년 4분기 매출(별도) **247억**, 영업이익(별도) **32억**
 전년 동기 대비 매출 15% 증가, 영업이익 31% 감소

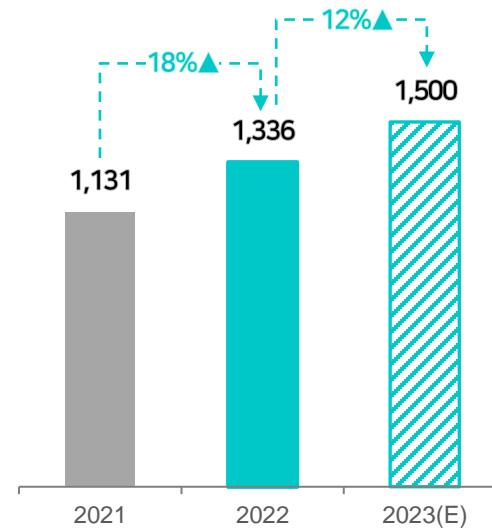
데일리엔코 '22년 4분기 매출
 (단위: 억원)



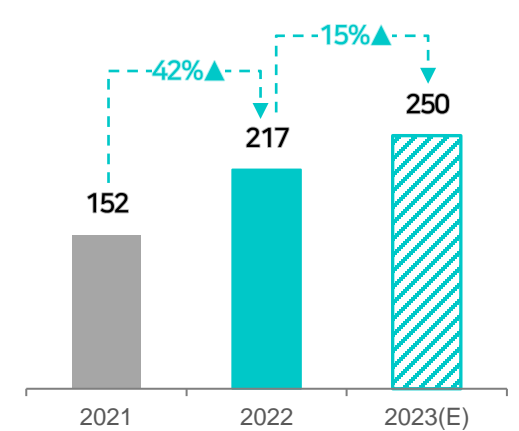
데일리엔코 '22년 4분기 영업이익
 (단위: 억원)



데일리엔코 '23년 연간 매출 전망치
 (단위: 억원)



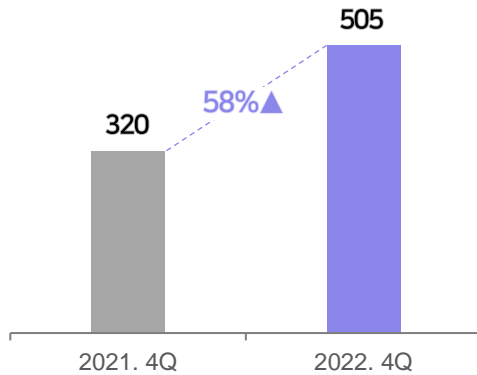
데일리엔코 '23년 연간 영업이익 전망치
 (단위: 억원)



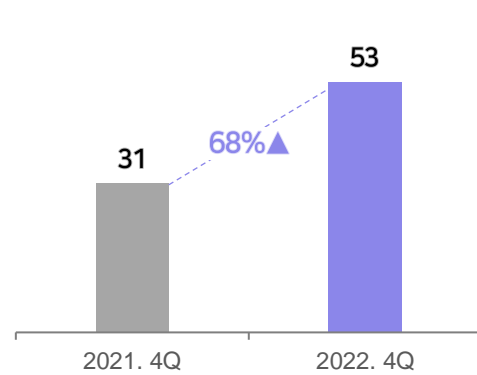
데일리엔코 '23년 연간 매출 **1,500억**, 영업이익 **250억** 전망

'22년 4분기 매출(별도) 505억, 영업이익(별도) 53억 전년 동기 대비 매출 58%, 영업이익 68% 증가

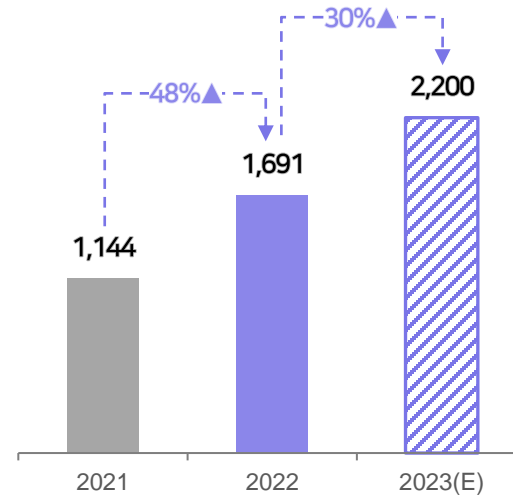
안다르 '22년 4분기 매출
(단위: 억원)



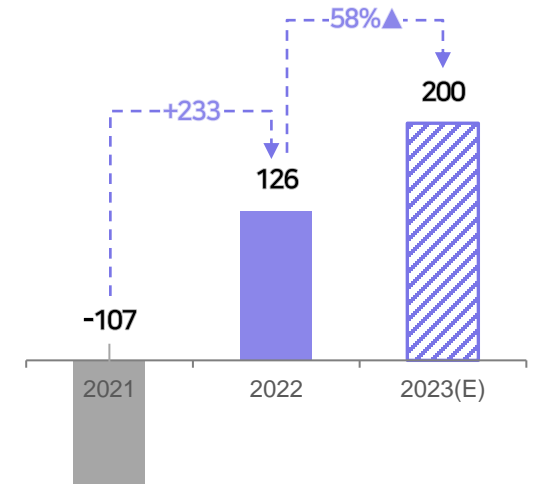
안다르 '22년 4분기 영업이익
(단위: 억원)



안다르 '23년 연간 매출 전망치
(단위: 억원)



안다르 '23년 연간 영업이익 전망치
(단위: 억원)



안다르 '23년 연간 매출 2,200억, 영업이익 200억 전망

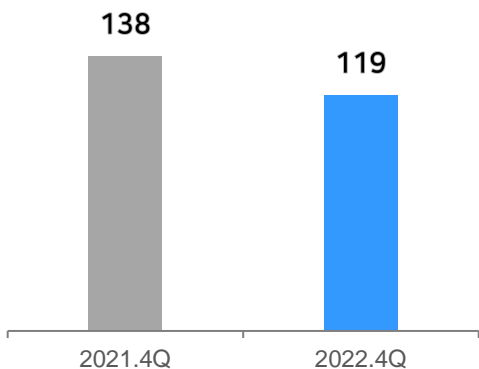
Contents

1. '22년 4분기 Key Highlight
2. '22년 4분기 실적
3. '22년 4분기 사업부별 성과

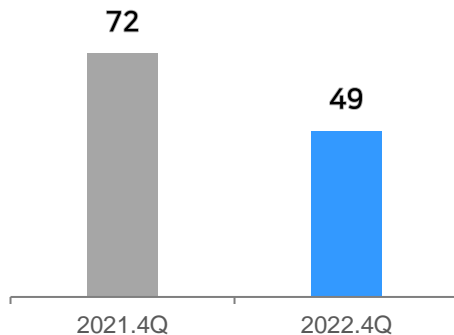
① 광고 대행 사업 - 에코마케팅



에코마케팅 '22년 4분기 매출(별도)
(단위: 억원)



에코마케팅 '22년 4분기 영업이익(별도)
(단위: 억원)



Digital Transformation → AI Transformation

AI Creator	AI 카피라이터	국내 & 글로벌 효과적인 작문 + 광고 카피 작성
	AI 시나리오 작가	국내 & 글로벌 스토리 작문 + 블로그 등 원고 작성
	AI 2D 디자이너	국내 & 글로벌 광고 소재 제작 + 상품 디자인 컨셉 제작
AI Marketer	AI 영상 제작자	국내 & 글로벌 영상 기획안 작성 + 큐시트 작성 + 영상 편집
	AI 시장 분석	특히, 다양한 글로벌 시장에 대한 실시간 분석
	AI 타겟 분석	실시간 리뷰, 채팅, CS 분석을 통한 타겟 분석
	AI 마케팅 데이터 분석	마케팅 핵심 성과 지표 실시간 요청 & 분석
	AI 미디어 운영	365일 24시간 미디어 자동 운영

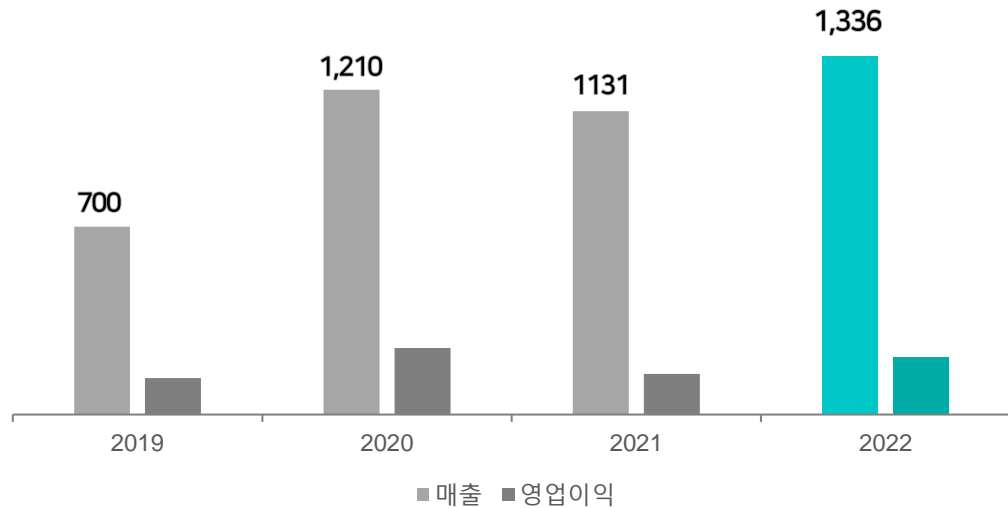
여신 금융 클라이언트 쇼크로 인한 4Q 실적 부진. '23년 매출 회복 및 성장을 위해 신규 비금융 클라이언트 연말 비딩에서 다수 확보

- 4Q 금융 클라이언트의 예산 감축: 조달 금리 상승에 따라 여신 금융 클라이언트 예산 대폭 감소. 기준 금리가 지금처럼 높게 유지될 경우 예산 회복이 어려운 상황
- 비금융 클라이언트 집중 확보: '22년 4Q 연말비딩 시즌 비금융 대형 클라이언트 집중적으로 수주 완료. 금융 클라이언트의 줄어든 예산을 넘어 '23년에는 YoY 더욱 성장할 수 있을 것으로 전망
- AI Transformation: '22년 2Q 오토파일럿, '22년 3Q AI카피라이터를 시작으로 '22 4Q부터는 AI크리에이터 & AI마케터로 각각 특화하여 공격적인 AI 트랜스포메이션 진행중. 국내/글로벌 모두 시장 분석, 경쟁사 분석, 타겟 분석, 킴셉 도출, 메시지 도출 등 마케팅과 크리에이티브 분야에 AI를 적극 활용하는 차별화된 역량으로 신규 광고주 수주에 기여중
- 글로벌 초대형 클라이언트 수주 및 확대: 일본 내 가장 큰 규모의 클라이언트 수주 성공. 에코마케팅의 차별화된 퍼포먼스마케팅 역량에 대한 수요가 커지고 있으며 동시에 AI를 활용한 효율적/효과적 마케팅에 대한 클라이언트들의 니즈 폭발적으로 증가

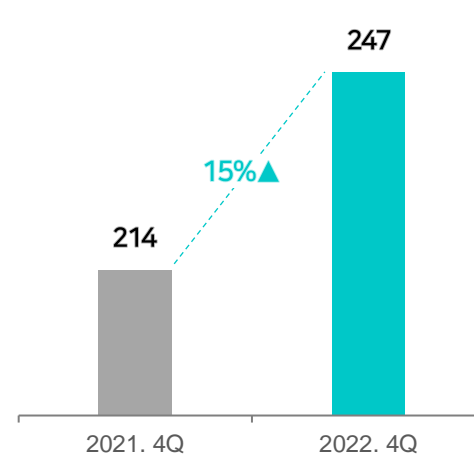
② 비즈니스 부스팅 R&D 사업 - 데일리앤코

Daily & Co.

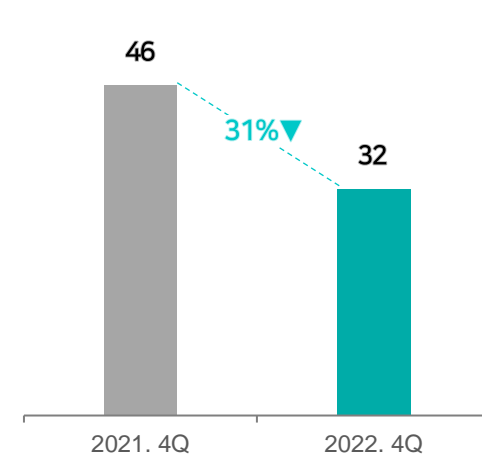
데일리앤코 연간 매출/영업이익 추이
(단위: 억원)



데일리앤코 '22년 4분기 매출
(단위: 억원)



데일리앤코 '22년 4분기 영업이익
(단위: 억원)

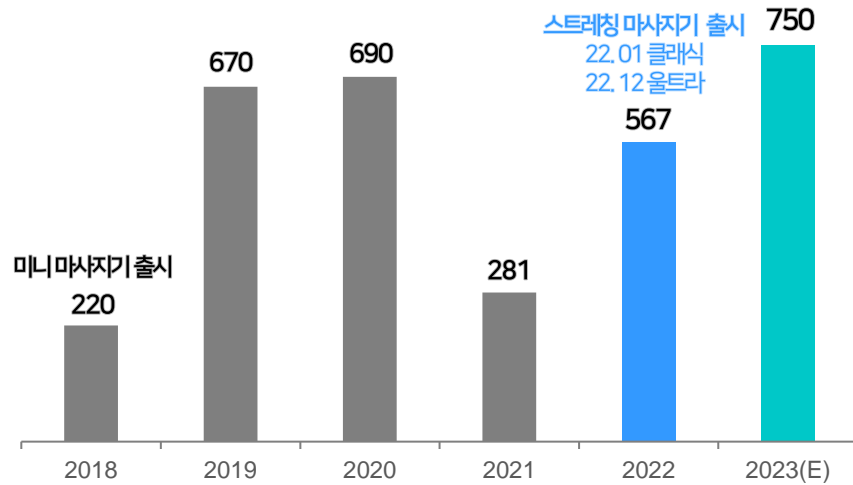


'경기 침체-수요 감소'에도 불구하고 22년 연간 매출 1,336억 기록하며, 데일리앤코 창사 이후 최대 매출의 성과를 거둬.

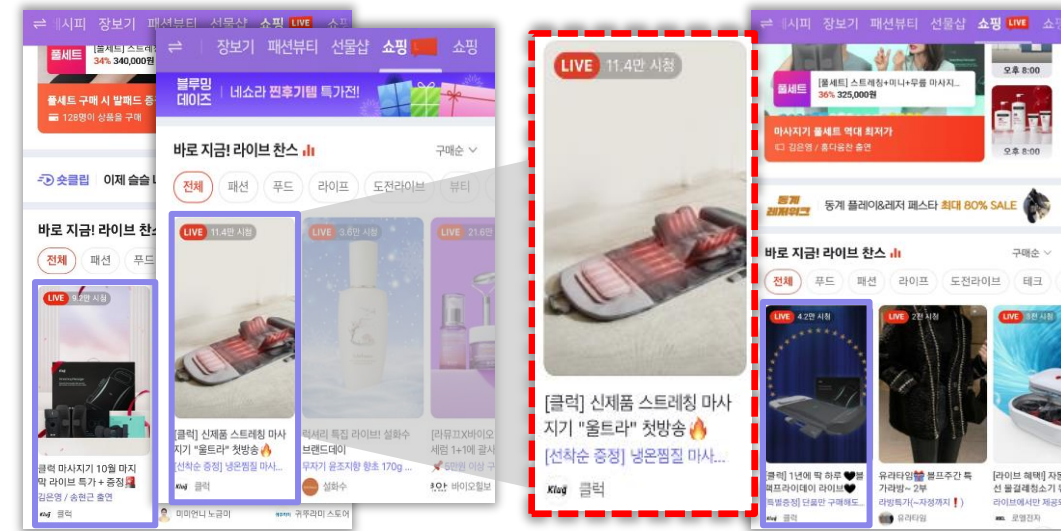
고금리와 인플레이션으로 인한 소비 심리 위축, 원가상승 등 여러 여건이 좋지 않음에도 불구하고, 22년 클럭 스트레칭 마사지기의 히트로 제2의 전성기를 맞은 클럭과 허리가 편안한 프리미엄 매트리스로 수면 시장의 팬층을 두텁게 확보한 몽제, 클린 라이프스타일을 지향하는 티타드의 치약/유기농 바디바/프로폴리스 등의 잇달은 성공으로 **22년도는 데일리앤코 창사 이후 최대 매출을 기록한 한해로 마감됨**

② 비즈니스 부스팅 R&D 사업 - 데일리앤코 Daily & Co.

'클릭' 브랜드 연도별 매출 추이
(단위: 억원)



네이버 쇼핑라이브 실시간 매출 1위 차지



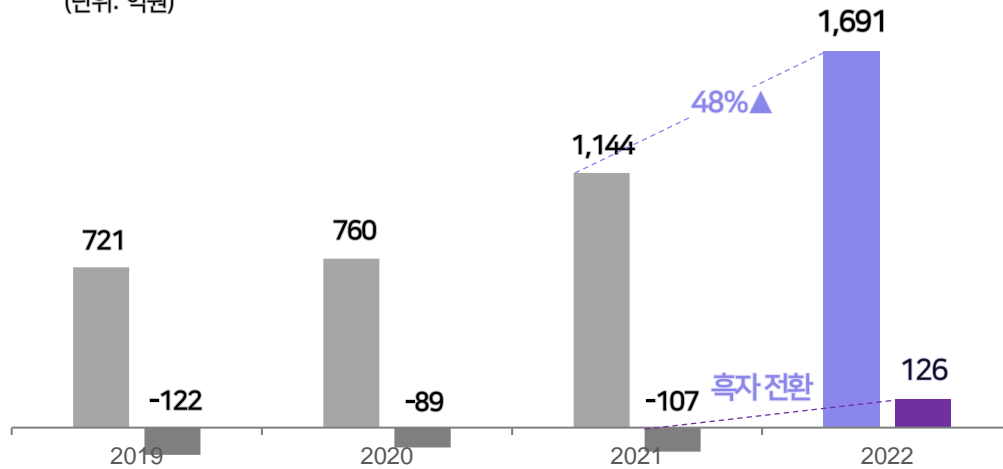
누적 판매 1,000만개를 기록한 '클릭 미니 마사지기'의 아성을 이어갈 '클릭 스트레칭 마사지기' 시리즈의 연 이은 성공으로 제2의 전성기 맞이

- 22년 1월 출시 후, 9개월만에 400억 매출을 단숨에 달성한 "클릭 스트레칭 마사지기 클래식"의 폭발적 반응에 이어 고객들의 다양한 요청사항을 반영한 업그레이드 신제품 "클릭 스트레칭 마사지기 울트라(온열)"를 출시, 1개월 만에 "울트라" 단독으로 36억원의 매출을 기록, 현재(23년 1월)까지 **스트레칭 마사지기 시리즈 누적 매출 530억원을 기록**
- 단기간 내 높은 고객 만족도를 확보, 이에 기반한 입소문으로 40만원대의 높은 가격에도 불구하고, 첫 방송부터 네이버 쇼핑 라이브 동시간대 실시간 매출 1위를 차지하는 등 전 채널에서 뜨거운 관심이 이어지는 중이며, **2023년에는 클릭 브랜드 단일로 연 매출 750억원 달성하며 역대 최대 매출 경신할 것으로 예상**

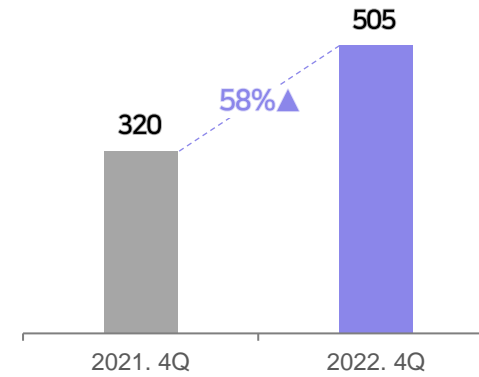
③ 비즈니스 부스팅 사업 - 안다르

ECHO Investment Partners × andar × ECHOMARKETING®

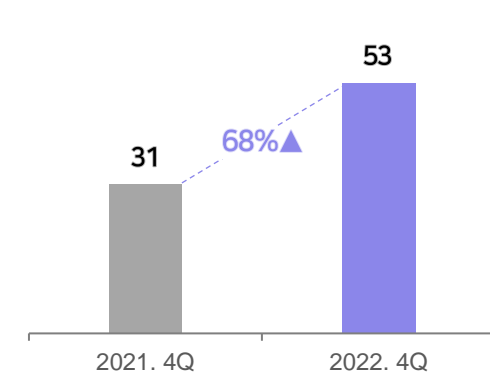
안다르 연간 매출, 영업이익 성장 추이
(단위: 억원)



안다르 '22년 4분기 매출
(단위: 억원)



안다르 '22년 4분기 영업이익
(단위: 억원)



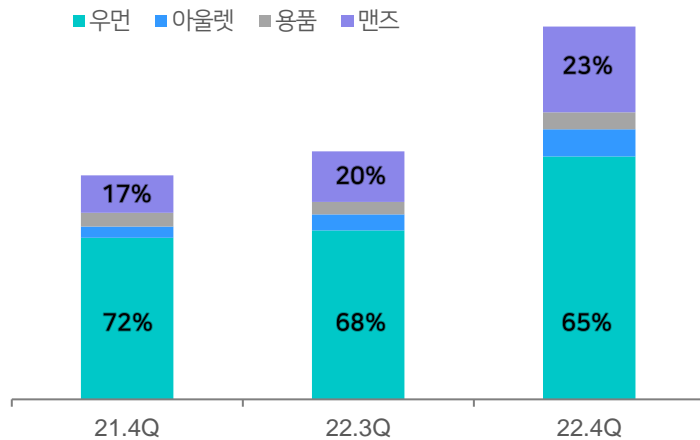
22년 전년 대비 48% 증가한 1,691억원의 역대 최다 매출, 영업이익 흑자 전환 달성, 22년 4Q 매출 58%, 영업이익 68% 증가하며 안정적인 성장세

- 에코마케팅 인수 이후, 안다르는 제품 개발에 에코마케팅은 브랜드 리빌딩에 집중한 결과, 안정화 단계를 거쳐 **22년에는 시즌 중간에 품절이 이어지는 품귀현상을 보일만큼 이미지 쇄신에 성공**
- 본격 FW 제품 판매 시작된 9월부터 인기 신제품들 출시 직후의 품절 행렬이 이어지며 4Q 꾸준한 매출 성장 추이를 보였고, **브랜드 충성도 상승으로 인한 재구매 증가로 영업이익도 안정적으로 성장**
- 레깅스/브라탑 등으로 대표되는 우먼즈 퍼포먼스 의류 외에도 애슬레저 라이프 스타일 의류, 맨즈 의류, 홈트 용품 등 모든 카테고리 안정적으로 성장하는 모습을 보였으며, **특히, 맨즈 의류의 경우에는 카테고리 단독으로 22년 연간 누적 295억원의 매출을 기록, 전체 매출의 17%를 차지할 만큼 괄목한 성장을 보임**

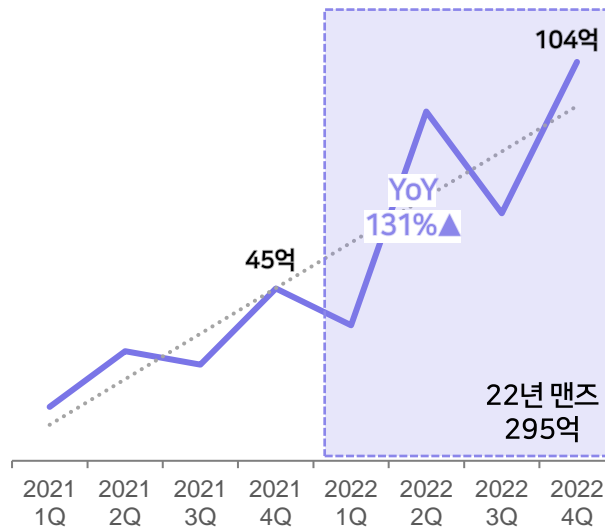
③ 비즈니스 부스팅 사업 - 안다르

ECHO Investment Partners × andar × ECHO MARKETING®

안다르 카테고리별 매출 및 비중 추이
(D2C 자사 온라인 스토어 기준, 단위: %)



안다르 맨즈 21년~22년 매출 추이
(단위: 억원)



맨즈 애슬레저 1위, 안다르 맨즈 주요 제품



22년 295억 매출을 달성한 안다르 맨즈의 눈부신 성장 → 23년 맨즈 애슬레저의 독보적 1위 차지 목표

“한 번 입어보면 다른 걸 입을 수 없다, 중독된다”라는 후기들이 쇄도하고, “매일 안다르, 7일 7 안다르” 신조까지 만들어 내면서 급격한 성장률을 보이며, 4Q만 YoY 131% 성장

“안다르 맨즈”는 23년에는 더 많은 신제품 출시로 큰 폭의 매출 성장과 함께 맨즈 애슬레저 시장에서 독보적인 선두 포지션을 차지할 것으로 예상

탁월한 디지털 마케팅 역량과 AI 트랜스포메이션을 기반으로 2023년 글로벌 시장 본격 진출

● 비즈니스 부스팅 신규 진행 및 확대

● 전사 AI Transformation 진행, 에코마케팅&데일리앤코&안다르 각각 글로벌(일본, 싱가포르)로 본격 진출 준비완료

● 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®