

CONNEC+

We Create Connected Experiences that Matter

2024년 상반기 실적 발표

2024. 7. 31 (수)

Cheil

Disclaimer

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

본 자료에 포함된 “2024년 상반기 실적”은 본사 및 자회사 등에 대한 외부감사인의 회계 검토가 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.

“**예**측정보”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.

1

Financial Performance

매출총이익 7%↑
영업이익 3%↑

- ✓ BTL/디지털 사업 확대 및 국내/해외 동반 성장
- ✓ 인건비 투자 등 판관비 증가로 영업이익 3%↑

2

Service

디지털 비중 54%
(YoY 8%↑)

- ✓ 올림픽 프로젝트 등 해외 중심 BTL 실적 증가
- ✓ 디지털은 닷컴/이커머스 등 대행 영역 확대로 견조한 성장 지속

3

Clients

계열/비계열 순성장
(비계열 비중 27%)

- ✓ 성장 업종 신규 개발 및 대행 국가 확대 등으로 비계열 성장
- ✓ 디지털과 올림픽 프로젝트 등으로 실적 방어

4

GEO Markets

북미/중남미/중동 중심
해외 8%↑

- ✓ BTL과 비계열 중심 북미/중남미/중동의 견조한 성장
- ✓ 일부 자회사 실적 부진에도 올림픽 중심 유럽 실적 방어

(억원)

	'23. 2분기	'24. 2분기	성장률	'23. 상반기	'24. 상반기	성장률
매출총이익	4,247	4,534	7%	7,888	8,442	7%
판관비	3,400	3,652	7%	6,507	7,014	8%
영업이익	847	882	4%	1,381	1,428	3%
영업외수지	60	49	△18%	128	137	7%
세전이익	907	931	3%	1,509	1,565	4%
당기순이익	653	653	-	1,066	1,088	2%

매출총이익 : '23년 상반기 7,888억 → '24년 상반기 8,442억 (554억↑)

'23년 2분기 4,247억 → '24년 2분기 4,534억 (287억↑)

□ 본사 : '23년 상반기 1,728억 → '24년 상반기 1,815억 (87억↑)

- 주요 광고주의 D2C/플랫폼 등 디지털 대행 영역 확대 및 비계열 신규 개발 등으로 5% 성장 달성

□ 연결자회사 : '23년 상반기 6,160억 → '24년 상반기 6,627억 (467억↑)

- 일부 자회사 실적 부진에도 북미/중남미/중동 등 디지털/BTL 중심으로 실적 방어

(억원)

	'23. 2분기	'24. 2분기	성장률	'23. 상반기	'24. 상반기	성장률
본 사	1,015	1,058	4%	1,728	1,815	5%
연결 자회사	3,232	3,476	8%	6,160	6,627	8%
합 계	4,247	4,534	7%	7,888	8,442	7%

□ 서비스별 : 해외 중심의 퍼포먼스 마케팅 등 디지털 영역 확대 및 올림픽 프로모션 등 BTL 물량 증가

	2020	2021	2022	2023	'24. 상반기
디지털	43%	50%	53%	54%	54%
BTL	35%	30%	30%	29%	32%
리테일	21%	20%	19%	18%	18%
ATL	22%	20%	17%	17%	14%

□ 광고주별 : 헬스케어 등 성장 업종 신규 개발 및 국내 광고주의 글로벌 대행 등 비계열 성장 기반 강화

< 본사 >



< 해외 >



영업이익 : '23년 상반기 1,381억 → '24년 상반기 1,428억 (47억↑)

'23년 2분기 847억 → '24년 2분기 882억 (35억↑)

□ 매출총이익 7% 성장 및 디지털 중심 인력 투자로 판관비 8% 증가하여 영업이익 3% 성장

(억원, 명)

	'23. 2분기	'24. 2분기	성장률	'23. 상반기	'24. 상반기	성장률
매출총이익	4,247	4,534	7%	7,888	8,442	7%
판관비	3,400	3,652	7%	6,507	7,014	8%
인건비	2,449	2,644	8%	4,690	5,102	9%
경비	951	1,008	6%	1,817	1,912	5%
영업이익	847	882	4%	1,381	1,428	3%

※ 인력 '23년 6월말 6,921명 → '23년 12월말 7,175명 → '24년 6월말 7,334명 (전년 상반기 대비 +413명, 전년말 대비 +159명)
 (해외) (5,545) (5,712) (5,856)

디지털 사업 및 비계열 광고주 확대를 통해
대외 불확실성 영향 최소화 & 지속성장 가능한 사업기반 강화
매출총이익 연간 5%↑ 성장, 수익성 방어 목표

실적방어① : 디지털 사업 확대

- ✓ 닷컴/DTC 등 핵심사업의 서비스 고도화
- ✓ CRM/퍼포먼스 중심 대행 영역 확대

실적방어② : 비계열 확대

- ✓ 기존 광고주 대행 영역/국가 확대
- ✓ 북미, 중국 중심 신규 광고주 개발

경기침체

실적방어③ : 내실 경영

- ✓ 경비 등 판관비 효율화 지속 추진
- ✓ 조직 재정비 등 리스크 관리 강화

핵심사업 강화

- ✓ M&A 등 투자 지속 검토
- ✓ AI 등 디지털 신사업 기회 발굴

감사합니다