

## Criteo、2016年第四半期の業績を発表

2016年通年の売上高は前年比36%増、純利益は前年同期比40%増  
HookLogicの買収手続きを完了し、パフォーマンスマーケティングのプラットフォームをさらに強化

パフォーマンスマーケティングのテクノロジー企業である、Criteo Criteo S.A.（本社：フランス、NASDAQ：CRTO、以下Criteo）は、2016年12月31日を末日とする第4四半期および通年の決算を発表しました。<sup>1</sup>

### ■業績ハイライト

- 売上高は前年同期比43%（為替変動の影響を除くと43%<sup>1</sup>）増の5億6,700万ドルでした。
- 2016年通年の売上高は前年比36%（為替変動の影響を除くと36%）増加し、17億9,900万ドルとなりました。
- トラフィック獲得コスト（TAC）を除いた第4四半期の実質売上高<sup>2</sup>は前年同期比41%（為替変動の影響を除くと41%）増の2億2,500万ドルでした。Criteo Sponsored Products（以前のHookLogicソリューション）を除くと3、第4四半期のTAC控除後実質売上高は前年同期比33%（為替変動の影響を除くと33%）増の2億1,300万ドルであり、売上高に対する比率は41%でした。
- TACを除く通年の実質売上高は前年比37%（為替変動の影響を除くと37%）増加し、7億3,000万ドルとなりました。Criteo Sponsored Productsを除くと、通年のTAC控除後実質売上高は前年比34%（為替変動の影響を除くと34%）増の7億1,800万ドルであり、売上高に対する比率は41%でした。
- 第4四半期の純利益は前年同期比5%増の4,100万ドルであり、対売上高では7%、TACを除く実質売上高に対する比率は18%でした。
- 通年の純利益は前年比40%増の8,700万ドルとなり、対売上高では5%、TACを除く実質売上高に対する比率は12%でした。
- 第4四半期の調整EBITDA<sup>3</sup>は前年同期比55%増の8,300万ドルでした。Criteo Sponsored Productsを除くと、第4四半期の調整EBITDAは前年同期比46%増の7,800万ドルであり、対売上高では15%、TACを除く実質売上高に対する比率は37%でした。
- 通年の調整EBITDAは前年比57%増加し、2億2,500万ドルとなりました。Criteo Sponsored Productsを除くと、通年の調整EBITDAは前年比53%増の2億1,900万ドルであり、対売上高では13%、TACを除く実質売上高に対する比率は31%でした。
- 第4四半期の希薄化後1株当たり調整純利益<sup>3</sup>は前年同期比16%増の0.84ドルでした。
- 通年の希薄化後1株当たり調整純利益は前年比51%増の2.08ドルでした。
- 第4四半期の営業活動によるキャッシュフローは、Criteo Sponsored Productsによるものを除き、前年同期比15%増の7,700万ドルでした。
- 通年の営業活動によるキャッシュフローは、Criteo Sponsored Productsによるものを除き、前年比16%増の1億5,900万ドルでした。



- 第4四半期のフリー・キャッシュフロー3は、Criteo Sponsored Products によるものを除き、前年同期比 15%増の 5,500 万ドルでした。
- 通年のフリー・キャッシュフローは、Criteo Sponsored Products によるものを除き、前年比 31%増の 8,200 万ドルでした。

### ■エグゼクティブのコメント

Criteo のエリック・アイヒマン CEO（最高経営責任者）は、「2016年、当社の事業は大きく進展しました。コマースとブランドに対応したパフォーマンスマーケティングのプラットフォームを強化し、成長につながる素晴らしい道を新たに切り開きました」と述べました。

ベノワ・フィヤン CFO（最高財務責任者）は次のように述べています。「高成長を続けるとともに、収益性も向上し、キャッシュフローは潤沢に推移しています。このような良好な状況は、当社ビジネスモデルのユニークさの表れであると考えています」。

### ■ビジネスハイライト

- 第4四半期におけるクライアントの純増数は、Criteo Sponsored Products のクライアントを含めて 1,600 近くに達し、クライアント総数は 1 万 4,400 を超えました。
- 2015 年第4四半期時点でのクライアントのうち 2016 年第4四半期でも当社をご利用いただいている既存クライアントについて見ると、TAC を除く実質売上高が前年同期比で 20%増加しました（為替変動の影響を除く）。これにより、当社顧客基盤に対応した収益拡大能力の高さが実証されました。
- 第4四半期の TAC を除いた実質売上高（Criteo Sponsored Products を除く）の約 63%はモバイル広告によるものでした。
- Criteo の Universal Match テクノロジーによるマッチングが行われたユーザがもたらした TAC を除く実質売上高が全体の 60%を占めました。これは、Criteo ソリューションの採用が増加していること、マッチしたユーザが広告主にとって大きな価値があることを反映していると考えられます。
- 2016 年 10 月 25 日、当社は革新的なソリューション、Criteo Predictive Search をリリースしました。これは、急速に発展を続けている大型の Google ショッピング市場に対応するために開発された、当社の実績あるパフォーマンスベースのアプローチです。

### ■HookLogic の買収

2016 年 11 月 9 日、Criteo は、ニューヨークを拠点とする HookLogic, Inc. の買収手続きを完了しました。同社は、多くの世界最大規模の Eコマース小売業者と消費者向けブランドメーカーとを結び付ける会社です。HookLogic の買収により、ブランドメーカーに対する Criteo の事業が拡大し、コマースとブランドに対応した Criteo のパフォーマンスマーケティング・プラットフォームが強化されています。Criteo は、現在、HookLogic のソリューションを Criteo Sponsored Products という名称で提供しています。

※本資料は、米国 Criteo より 2 月 22 日に発表されたプレスリリースの抄訳です。

※本リリースの全文は[英文資料](#)をご参照ください。



###

#### ■ Criteo (クリテオ) について ■

Criteo (NASDAQ: CRTO) は一人ひとりの興味、関心に合わせたメッセージをオンライン広告を通じて届けるマーケティングソリューションを提供しています。広告をクリックすることで発生した売上を明確にすることで、ROI (投資利益率) の透明性を確保し、投資判断を容易にしています。Criteo は南北アメリカ、ヨーロッパ、アジア太平洋に 30 か所以上のオフィスを展開し、2,500 名の従業員を擁して、世界各国の多くのパブリッシャーと直接取引関係を結び、14,000 の広告主の広告を生成・配信しています。

※詳細は <http://www.criteo.com> をご覧ください。

※CRITEO 株式会社はその日本法人です。詳細は <http://www.criteo.com/jp/> をご覧ください。

<sup>i</sup> 外国為替変動の影響を除き、2015 年の平均為替レートを用いて 2016 年の値を算出。