

## Criteo、2017年第4四半期および通期の業績を発表

売上高は前年比 28%増、クライアント総数は 1 万 8,000 社を突破

コマースマーケティングのテクノロジー企業である、Criteo（本社：フランス、NASDAQ：CRTO、以下 Criteo）は、2017年12月31日を末日とする2017年第4四半期と通期の決算を発表しました。

### ■2017年第4四半期 業績ハイライト

- 売上高は前年同期比 19%（為替変動の影響を除くと 16%<sup>1</sup>）増の 6 億 7,400 万ドルでした。
- トラフィック獲得コスト（TAC）を除く実質売上高<sup>2</sup>は、前年同期比 23%（為替変動の影響を除くと 20%）増の 2 億 7,700 万ドルとなり、対売上高の比率は 41%でした。
- 調整 EBITDA<sup>2</sup>は前年同期比 45%（為替変動の影響を除くと 36%）増の 1 億 2,000 万ドルであり、TAC を除く実質売上高に対する比率は 43%でした。
- 営業活動によるキャッシュフローは前年同期比 10%増の 7,900 万ドルでした。
- フリー・キャッシュフロー<sup>2</sup>は前年同期比 10%増の 5,400 万ドルでした。
- 純利益は前年同期比 29%増の 5,200 万ドルでした。
- 希薄化後 1 株当たり調整純利益<sup>2</sup>は前年同期比 44%増の 1.21 ドルでした。

### ■2017年通期 業績ハイライト

- 売上高は前年度比 28%（為替変動の影響を除くと 27%）増の 22 億 9,700 万ドルでした。
- トラフィック獲得コスト（TAC）を除く実質売上高は、前年度比 29%（為替変動の影響を除くと 29%）増の 9 億 4,100 万ドルとなり、対売上高の比率は 41%でした。
- 調整 EBITDA は前年度比 38%（為替変動の影響を除くと 35%）増の 3 億 1,000 万ドルであり、TAC を除く実質売上高に対する比率は 33%でした。
- 営業活動によるキャッシュフローは前年度比 60%増の 2 億 4,500 万ドルでした。
- フリー・キャッシュフローは前年度比 80%増の 1 億 3,700 万ドルでした。
- 純利益は前年度比 11%増の 9,700 万ドルでした。
- 希薄化後 1 株当たり調整純利益は前年度比 30%増の 2.70 ドルでした。

<sup>1</sup> 為替変動の影響を除くベースでの増加率は、2016年の該当期間の平均為替レートを2017年の数値に適用して算出しています。

<sup>2</sup> TACを除いた実質売上高、調整 EBITDA、希薄化後 1 株当たり調整純利益およびフリー・キャッシュフローは、米国一般会計原則（GAAP）に従って計算された指標ではありません。

<sup>3</sup> 既存クライアントの TAC を除く実質売上高は、ある四半期に当社と取引があり、その 1 年後の同じ四半期になお当社と取引があるクライアントによる TAC を除く実質売上高です。

### ■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、「当社の事業は、特に米国において、顕著な勢いで伸びています。この勢いが、当社の新製品採用件数の増加と相まって、2018 年以降に向け当社を



今後の展開上望ましいポジションに導いています」とコメントしています。

Criteoのベノワ・フィヤンCFO（最高財務責任者）は、「当社は、2017年度もまた、力強い成長と収益性およびキャッシュフローの増加を実現することができました。当社は強固な財務モデルを持ち、効果的な投資手法をとっていますので、私は当社の将来についても自信を持っています」と述べています。

#### ■ビジネスハイライト

- 既存クライアントのTACを除く実質売上高<sup>3</sup>（全製品を含む）は、為替変動の影響を除いて6%増加しました。これは当社の技術向上と広告インベントリーへのアクセス向上、製品の拡充の結果です。
- 当社が2017年10月に取り扱い開始したベータ版の新製品であるCriteoカスタマーアキュイジションとCriteoオーディエンスマッチのTACを除く実質売上高が、第4四半期に約300万ドルとなりました。
- 第4四半期のクライアントの純増数は820となり、2017年度末のクライアント総数は1万8,000を超えました。顧客維持率は全製品に渡って90%に近い水準を維持しました。
- データを当社のインタレストマップの中で共有することを当社に許可したクライアントとのビジネスを通じて獲得した売上高が、TACを除く実質売上高の43%となりました。
- 当社のヘッダー入札技術であるCriteoダイレクトビッドダーは、今や1,500社の大手パブリッシャーに連携しています。
- 当社はマーケットプレイス（において、運営者がマーケットプレイスの売り手に対しCriteoダイナミックリターゲティングの提供を可能にするCriteoリセラープログラムの提供を開始しました。

※本資料は、Criteoより2018年2月14日に米国で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■

コマースマーケティングのリーダーであるCriteo（NASDAQ：CRTO）は、小売業やブランドの利益と売上高の拡大を支援するため、高いパフォーマンスを生み出すオープンなコマース・マーケティング・エコシステムを構築しています。2,800名以上のCriteoチームメンバーは、世界中18,000社の広告主と、数千のパブリッシャーと連携して、買い物客を必要なものや愛するものに結びつけることで、規模の拡大を実現します。コマース向けに設計されたCriteoコマース・マーケティング・エコシステム上で分析されるオンライン取引高は6,000億ドル超にのぼります。

※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。

#### <本件に関する報道関係者 お問い合わせ先>

CRITEO株式会社 広報担当 酒井

TEL：03-6432-5884 Mail：[t.sakai@criteo.com](mailto:t.sakai@criteo.com)