

## Criteo、2017年第3四半期の業績を発表 2017年度 調整 EBITDA マージンの利益予想を上方修正

売上高は前年比 33%増、クライアント総数は 1 万 7,000 社超え  
世界950社以上のパブリッシャーが次世代型ヘッダー入札技術Criteo Direct Bidderと連携

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9月30日を末日とする第3四半期の決算を発表しました。

### ■業績ハイライト

- 売上高は前年同期比 33%（為替変動の影響を除くと 32%<sup>1</sup>）増の 5 億 6,400 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 33%（為替変動の影響を除くと 32%）増の 2 億 3,400 万ドルとなり、対売上高の比率は 42%でした。
- 調整 EBITDA<sup>2</sup>は前年同期比 48%（為替変動の影響を除くと 45%）増の 7,900 万ドルであり、TAC を除く実質売上高に対する比率は 34%でした。
- 営業活動によるキャッシュフローは前年同期比 41%増の 6,200 万ドルでした。
- フリー・キャッシュフロー<sup>2</sup>は 43%増の 3,400 万ドルとなりました。
- 純利益は前年同期比 51%増の 2,200 万ドルとなりました。
- 希薄化後 1 株当たり調整純利益<sup>2</sup>は前年同期比 37%増の 0.65 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、「Criteo のコマース・マーケティング・エコシステムは、世界中の CMO（最高マーケティング責任者）に非常に前向きに受け入れられています。開かれたエコシステムという当社のアプローチは私たちに大きな可能性をもたらしています。」とコメントしています。

ベノワ・フィヤン CFO（最高財務責任者）は「第3四半期の堅調な業績と2017年通期の収益性見通しの引き上げは、当社の事業の強さを浮き彫りにしています。私たちは当社のポジションと成長見通しに自信をもっています。」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<sup>3</sup>実質売上高の前年同期比伸び率は、為替変動の影響を除いて14%と引き続き好調でした。技術の向上と広告インベントリーへのアクセスの改善が奏功した結果です。
- クライアントの純増数は930社となり、当四半期末の小売事業者とブランドのクライアント総数は1万7,000社を超えました。主力製品の顧客維持率は90%を維持しました。
- Criteoのアイデンティティ・グラフは規模と効率性が引き続き改善し、最大規模のインターネット企業と同等以上のCRMオンボーディング・レートをもたらしています。
- 当社の次世代型ヘッダー入札技術であるCriteo Direct Bidderは今や世界で950社の大手パブリッシャーと連携しています。
- 当社は最近、Criteoコマース・マーケティング・エコシステムにCriteo Audience MatchおよびCriteo Customer Acquisitionという2つの新製品のベータ版を導入し、非常に有望な結果を得ています。

## ■売上高とトラフィック獲得コスト(TAC)を除いた実質売上高

売上高は前年同期比33%（為替変動の影響を除くと32%）増の5億6,400万ドルでした（2016年第3四半期：4億2,400万ドル）。

TACを除く実質売上高は、前年同期比33%（為替変動の影響を除くと32%）増の2億3,400万ドルとなりました（2016年第3四半期：1億7,700万ドル）。この増加は主に既存製品と新製品における継続的なイノベーション、パブリッシャー・インベントリーへのアクセスの改善、および幅広い地域と製品で獲得した様々な規模の新規クライアントによって牽引されました。

- 南北アメリカではTACを除く実質売上高が前年同期比36%（為替変動の影響を除くと35%）増加して8,600万ドルとなりました。これは、TACを除く全売上高の37%に相当します。
- ヨーロッパ・中東・アフリカ（EMEA）では、TACを除く実質売上高が前年同期比29%（為替変動の影響を除くと24%）増加して9,200万ドルとなりました。これは、TACを除く全売上高の39%に相当します。
- アジア太平洋では、TACを除く実質売上高が前年同期比33%（為替変動の影響を除くと40%）増加して5,600万ドルとなりました。これは、TACを除く全売上高の24%に相当します。

TACを除く実質売上高が売上高に占める比率は42%となり、予想および前年並みでした。

## ■純利益と調整純利益

純利益は前年同期比51%増の2,200万ドルとなりました（2016年第3四半期：1,500万ドル）。Criteoの株主に分配可能な純利益は2,000万ドル、希薄化後ベースで1株当たり0.29ドルでした（2016年第3四半期：1,400万ドル、希薄化後ベースで1株当たり0.21ドル）。第3四半期の純利益は、2016年第4四半期に完了したHookLogicの買収の影響を受け、それには買収に関連する1



回限りの株式報酬の付与、買収後の取得原価配分の結果として識別された無形資産の償却、取得原価の30%の資金調達に関連する財務的費用の増加が含まれます。HookLogic 買収による非現金会計処理が株式報酬と無形資産の償却に与える影響を除くと、純利益は前年同期比 98%増の 2,900 万ドルとなりました。

調整純利益（株式報酬費用、買収に関連した無形資産の償却、買収関連費用と繰り延べ取得原価、リストラ費用、およびこれらの調整による税金への影響を消去するための調整を行った純利益）は前年同期比 42%増の 4,400 万ドル、すなわち希薄化後ベースで 1 株当たり 0.65 ドルとなりました（2016 年第 3 四半期：3,100 万ドル、希薄化後ベースで 1 株当たり 0.48 ドル）。

### ■ 調整EBITDAと営業費用

調整EBITDAは前年同期比48%増（為替変動の影響を除くと45%）の7,900万ドルとなりました（2016年第3四半期：5,400万ドル）。この調整EBITDAの増加は主に、TACを除く実質売上高がすべての地域で好調な実績を示し、さらに組織全体で営業レバレッジが維持されたことによって牽引されました。

調整EBITDAがTACを除く実質売上高に占める比率は34%となりました（2016年第3四半期：30%）。

営業費用は前年同期比31%増の1億7,100ドルとなりました（2016年第3四半期：1億3,100万ドル）。株式報酬費用、年金費用、リストラ費用、減価償却費、買収関連費用および繰り延べ取得原価の影響を除いた営業費用（当社では非GAAP営業費用と呼んでいます）は前年同期比26%増の1億4,000万ドルとなりました（2016年第3四半期：1億1,100万ドル）。この増加は主に、当社が引き続き組織を成長させる中で人員が前年同期比で増加したことによるもので、増加の内訳は研究開発（37%）、営業・業務運用（18%）、一般管理（21%）となっています。

### ■ キャッシュフローとキャッシュポジション

営業活動によるキャッシュフローは前年同期比41%増の6,200万ドルでした（2016年第3四半期：4,400万ドル）。フリー・キャッシュフロー（営業活動によるキャッシュフローから無形資産と有形固定資産の取得額および無形資産と有形固定資産に関連した仕入債務の変動分を引いたものとして定義されます）は前年同期比43%増の3,400万ドルとなりました（2016年第3四半期：2,400万ドル）。現金および現金等価物は2017年9月30日時点で3億5,800万ドルでした（2016年12月31日時点：2億7,000万ドル）。

### ■ 事業見通し

アップルの *Intelligent Tracking Prevention* 機能（ITP）が 2017 年 9 月 19 日にモバイルでリリースされました。当社は当社の Safari ユーザー向けソリューションによって ITP からの潜在的影響を現時点ではほぼ半分に低減できていると考えています。第 3 四半期には、ITP による当社の TAC を除く実質売上高へのマ



イナスの影響は実質的に 100 万ドル未満でした。当社では、アップルの iOS11 の展開および当社がカバーする Safari ユーザーに関する当社の予想を踏まえ、ITP が第 4 四半期に当社の TAC を除く実質売上高に及ぼす実質的なマイナスの影響は、同四半期に関する当社の基本シナリオ予測に対して 8~10%と予想しています。当社は今後数四半期にわたり Safari ユーザー向けソリューションの改善と展開を継続する計画です。

将来の予想に関する以下の記述は Criteo の 2017 年 11 月 1 日時点の予想を反映しています。

2017 年第 4 四半期のガイダンス：

- TAC を除く実質売上高を 2 億 6,000 万~2 億 6,300 万ドルと予想しています。
- 調整 EBITDA を 1 億 600 万~1 億 900 万ドルと予想しています。

2017 年度のガイダンス：

- 第 4 四半期における ITP からの影響を反映してガイダンスを調整し、現時点で 2017 年度の TAC を除く実質売上高を為替の影響を除いて 26~27%増と予想しています。
- 2017 年度の調整 EBITDA マージンの改善幅に関するガイダンスを 100~120 ベースポイントに上方修正します。

上記の第 4 四半期および 12 月 31 日を末日とする 2017 年度のガイダンスでは、当社の事業に影響を及ぼす主要通貨の第 4 四半期における為替レートを次のように想定しています。すなわち、1 米ドル = 0.855 ユーロ、1 米ドル = 115 円、1 米ドル = 0.76 英ポンド、1 米ドル = 3.25 ブラジルレアルとしています。

上記のガイダンスは第 4 四半期および 12 月 31 日を末日とする 2017 年度における買収の完了を想定していません。

TAC を除く実質売上高および調整 EBITDA ガイダンスに対応する最も近い米国 GAAP 指標に対して調整することは、将来予測に基づく不合理な努力なしに可能ではありません。特に当社の株価の予測不可能な変動に直接的に左右される株式報酬固有の株式報酬費用に関する指標と影響など、そうした非 GAAP 指標から除外される費用は変動性が高く、複雑で、透明性が低いからです。当社では、こうした費用の変動性が当社の将来の米国 GAAP に基づく財務業績に顕著かつ潜在的に予測不可能な影響を与えると予想しています。

#### ■ 非 GAAP 財務指標

このプレスリリースと添付資料には、米国証券取引委員会 (SEC) が規定した以下の非 GAAP 財務指標が含まれています。すなわち、TAC を除く実質売上高、TAC を除く地域別実質売上高、TAC を除く実質売上高の利益率、調整 EBITDA、調整 EBITDA マージン、調整純利益、希薄化後 1 株当たり調整純利益、フリー・キャッシュフロー、非 GAAP 営業費用です。これらの指標は米国 GAAP に従って計算されたものではありません。

#### ■ 将来予想に関する記述の開示

このプレスリリースには、2017 年 9 月 30 日を末日とする四半期および 2017 年 12 月 31 日を末日と



する会計年度の業績予想、当社の市場機会に関する予想や将来の成長見通しといった将来予想に関する記述と、過去の事実ではないその他の記述が記載されており、実際の結果を大きく異なるものにする可能性があるリスクと不確実性が含まれています。

そのような差異を引き起こし得る要因には、当社の技術および技術の変化に対応する能力に関連する問題、インターネットディスプレイ広告インベントリーの安定的な供給にアクセスし、さらにそうしたアクセスを拡大する当社の能力に関する不確実性、新たな事業機会への投資とそうした投資のタイミング、買収のメリットが予想通りに顕在化するかどうか、国際事業の成長と拡大に関する不確実性、競争の影響、法制度に関する不確実性、データプライバシー問題に関連した規制または自己規制の動向、当社のブランドを費用対効果の高い形で強化できない、最近の成長率が将来の成長を示していない、成長を管理する能力、業績の潜在的な変動、顧客基盤を成長させる当社の能力、TAC を除く実質売上高を最大化することによる財務への影響、将来の財務業績予想と実績値の不確実性など、将来の事業機会と計画に関連するリスク、当社のアニュアルレポートや 2017 年 3 月 1 日付で SEC に提出したフォーム 10-K、さらには当社の将来の提出書類と報告書などにおいて「リスクファクター」というキャプションの下で適時詳細に説明されたり、SEC 提出書類や報告書に記載されたりしているリスク、などがありますが、これらに限定されません。

当社は、法律で要求されている場合を除き、新たな情報や将来のイベントおよび予想の変更などの結果として、本リリースに含まれる将来の見通しに関する記述を更新する責務または義務を負いません。

※本資料は、Criteo より 2017 年 11 月 1 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。2,700 名以上の Criteo チームメンバーは、世界中 17,000 社の広告主と、数千のパブリッシャーと連携して、ユーザーが本当に求めているものに出会える仕組みを提供しています。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 5,500 億ドル超にのびります。

※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)

Criteo PR 事務局 担当 : 伊藤・中川

TEL : 03-5572-6071 Mail: [criteo-pr@vectorinc.co.jp](mailto:criteo-pr@vectorinc.co.jp)