

我们在第四季度交出了卓越的平台业绩——这是我们首次的平台收入超过10亿美元的季度，同比增长25%。我们还继续扩大在美国的渗透率，已超过一半的宽带家庭。在第四季度，Roku频道的流媒体观看时长同比增长82%，在美国覆盖了大约1.45亿人家庭。我们继续通过更深入的第三方平台整合、改善Roku体验（从我们的主屏幕开始）以扩大货币化，以及增加Roku计费的订阅，来推动广告需求的增长。展望未来，我们看到在流媒体观看时长、平台收入、调整后EBITDA和自由现金流方面增长的明确路径。此外，我们预计到2026年全年将实现经营收入正增长。

2024年全年关键结果

总净收入为41亿美元，同比增长18%

平台收入为35亿美元，同比增长18%，不包括政治广告支出，同比增长15%。

毛利润为18亿美元，同比增长19%

流媒体家庭数量为8980万，比2023年净增加980万。

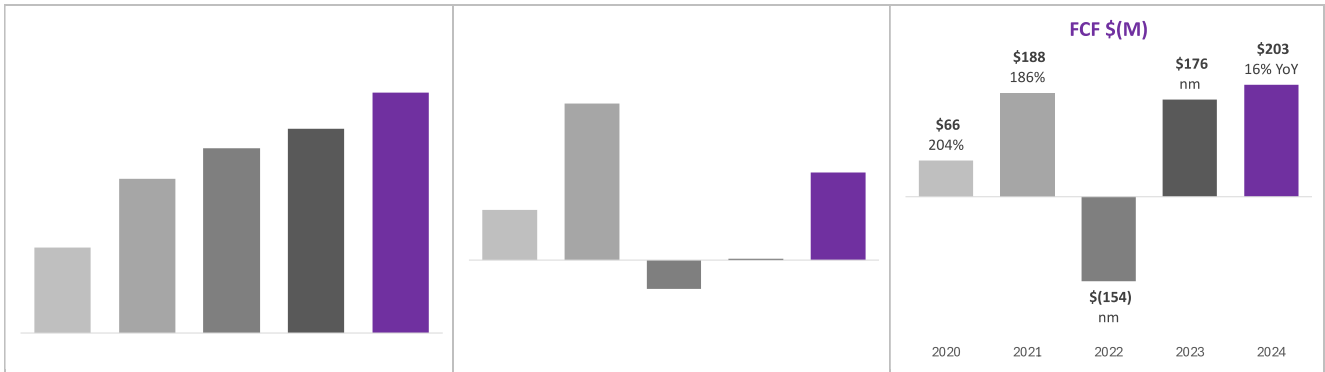
流媒体观看时长为1271亿小时，同比增长211亿小时

每用户平均收入（ARPU）为41.49美元（过去12个月），同比增长4%

Key Performance Metrics	Q4 23	Q1 24	Q2 24	Q3 24	Q4 24	YoY %
Streaming Households (millions)	80.0	81.6	83.6	85.5	89.8	12%
Streaming Hours (billions)	29.1	30.8	30.1	32.0	34.1	18%
ARPU (\$ TTM)	\$39.92	\$40.65	\$40.68	\$41.10	\$41.49	4%
Summary Financials (\$ in millions)	Q4 23	Q1 24	Q2 24	Q3 24	Q4 24	YoY %
Platform revenue	\$828.9	\$754.9	\$824.3	\$908.2	\$1,035.3	25%
Devices revenue	155.6	126.5	143.8	154.0	165.7	7%
Total net revenue	984.4	881.5	968.2	1,062.2	1,201.0	22%
Platform gross profit	458.5	394.4	439.9	491.8	559.9	22%
Devices gross profit (loss)	(20.5)	(6.1)	(15.2)	(11.7)	(47.4)	(130)%
Total gross profit	437.9	388.3	424.7	480.1	512.6	17%
Platform gross margin %	55.3%	52.2%	53.4%	54.2%	54.1%	(1.2) pts
Devices gross margin %	(13.2)%	(4.8)%	(10.6)%	(7.6)%	(28.6)%	(15.4) pts
Total gross margin %	44.5%	44.1%	43.9%	45.2%	42.7%	(1.8) pts
Research and development	183.8	180.5	175.5	178.8	185.4	1%
Sales and marketing	264.6	202.1	221.7	237.0	271.9	3%
General and administrative	93.7	77.7	98.8	100.0	94.4	1%
Total operating expenses	542.1	460.3	495.9	515.8	551.7	2%
Loss from operations	(104.2)	(72.0)	(71.2)	(35.8)	(39.1)	62%
Adjusted EBITDA ^A	47.7	40.9	43.6	98.2	77.5	62%
Adjusted EBITDA margin %	4.8%	4.6%	4.5%	9.2%	6.5%	1.6 pts
Cash flow from operations (TTM)	255.9	456.0	332.3	155.1	218.0	(15)%
Free Cash Flow (TTM) ^A	175.9	426.8	317.9	157.3	203.2	16%
Outlook (\$ in millions)	Q1 2025E	FY 2025E				
Total net revenue	\$1,005	\$4,610				
Total gross profit	\$450	\$2,005				
Net income (loss)	\$(40)	\$(40)				
Adjusted EBITDA ^B	\$55	\$350				

A Refer to the reconciliation of Net loss to Adjusted EBITDA and Cash flow from operations to Free Cash Flow at the end of this Letter.

B Reconciling items between net loss and non-GAAP Adjusted EBITDA consist of: stock-based compensation of approx. \$100M for Q1 and \$410M for 2025, depreciation and amortization of approx. \$15M for Q1 and \$60M for 2025, and other income of approx. \$20M for Q1 and \$80M for 2025.



设备

我们的设备部门在2024年表现良好，保持了我们在美国、加拿大和墨西哥作为第一畅销电视操作系统的领导地位。2024年是我们Roku品牌电视销售的第一个完整年度。我们扩大了Roku品牌电视的产品线和零售分销（由Roku设计、制造和销售），销售超过100万台。

设备收入在2024年为5.901亿美元，同比增长20%，第四季度为1.657亿美元，同比增长7%。第四季度设备收入和毛利润受到行业内包括Roku在内的季节性折扣增加的影响。虽然第四季度设备毛利率为(29)%，但全年设备毛利率为(14)%。

在美国，Roku TV操作系统连续六年成为销量第一的电视操作系统。在2024年第四季度，搭载Roku TV操作系统的电视销量再次超过了第二和第三大电视操作系统的总和¹。在2024年，我们扩展了Roku品牌电视的产品线，推出了Pro系列，该系列继续获得消费者和技术方面的强烈好评。虽然我们最初与Best Buy作为独家合作伙伴推出Roku品牌电视，但在2024年我们扩展到了Target、Amazon和Walmart.com，并在2025年2月进入Walmart商店。

在美国以外，Roku TV操作系统在2023年第四季度再次成为加拿大和墨西哥销量第一的电视操作系统²。我们继续与Roku TV合作伙伴合作，深化我们在2024年其他关键市场的存在。在拉丁美洲，我们宣布了与Multi在巴西的Roku TV合作伙伴型号；与Kalley在哥伦比亚；与RCA在智利；以及与Sharp、Caixun和Hyundai在秘鲁的合作。在英国，我们扩大了Roku TV合作伙伴的数量，以及我们在所有主要英国零售渠道的分销。我们将继续专注于首先建立规模，增加参与度，最终推动货币化。

全球来看，我们在2024年结束时拥有8980万流媒体家庭，并在2025年1月的第一周超过了9000万。2024年第四季度的净增加为430万，2024年全年的净增加为980万。正如我们在2024年第三季度的股东信中所分享的，我们将不再报告流媒体家庭的季度更新，并由此延伸至ARPU，从2025年第一季度的财报开始。我们预计将在所有地区继续增长流媒体家庭，包括美国，在那里我们的渗透率已经超过了一半的宽带家庭。

¹ Source: Circana, LLC, Retail Tracking Service, US, TV, Unit Sales, Jan 2019 – Dec 2024, Oct – Dec 2024, and Jan – Dec 2024

² Source: Circana, LLC, Retail Tracking Service, CA & MX, TV, Unit Sales, Oct – Dec 2024

平台

我们的平台部门在2024年结束时实现了卓越的增长。第四季度平台收入超出了我们的预期，主要是由于广告活动，特别是来自政治领域的广告。

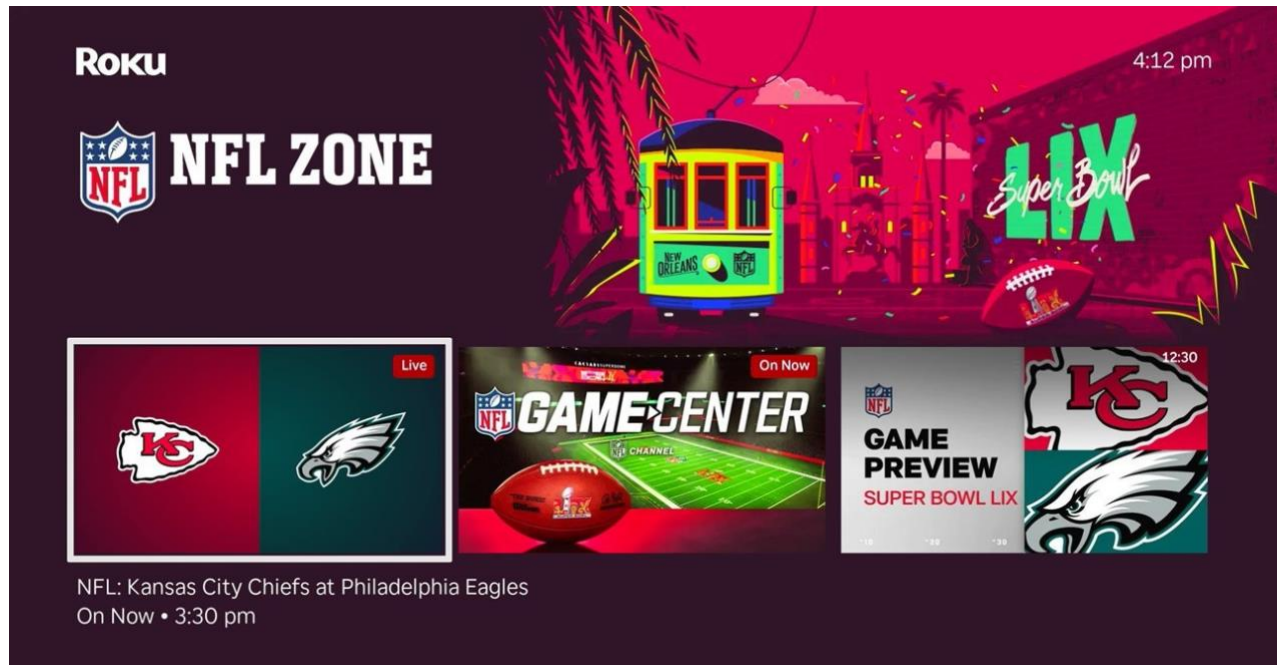
平台收入在2024年达到了35亿美元，同比增长18%。不包括政治广告支出，平台收入同比增长15%。第四季度是我们首次实现超过10亿美元的平台收入，同比增长25%。在第四季度，政治广告支出占平台收入的约6%。第四季度平台毛利率为54.1%，全年为53.5%。由于活动组合的积极变化，平台毛利率超过了我们对第四季度的预期。

Roku体验

我们将Roku平台上的用户体验称为“Roku体验”。这个术语代表了Roku构建和运营的所有功能，以吸引、愉悦并帮助我们的观众轻松找到精彩的娱乐内容。当我们推动强烈的参与度时，我们能够吸引、参与并留住我们的内容合作伙伴和Roku频道的观众，并帮助我们的广告客户接触消费者并发展他们的业务。反过来，我们也会增加平台收入。

Roku体验始于我们的主屏幕，这是每天有超过1.25亿人使用的美国家庭观看电视的入口。2024年，我们在主屏幕顶部推出了一个AI驱动的内容推荐栏，以推荐来自Roku平台的电影、电视节目和直播活动。自4月推出以来，该内容推荐栏帮助推动了Roku频道³的高级订阅注册和视频广告覆盖的增长。

作为按观看小时数⁴排名第一的电视流媒体平台，Roku在帮助观众找到观看直播体育赛事的地方方面发挥了关键作用。Roku体育专区在我们的主屏幕菜单中可用，将体育节目组织在一个位置。我们还在整个Roku体验中整合了体育内容。2024年，归因于这些体育内容的观众和流媒体观看小时数显著增长。超级碗LIX在整个Roku体验中进行了推广，包括NFL专区、Roku主屏幕、Roku城市和Roku销售的赞助。



Super Bowl LIX was promoted throughout the Roku Experience.

³ Growth in sign-ups and video ad reach is measured in comparison to households that did not receive Content Row.

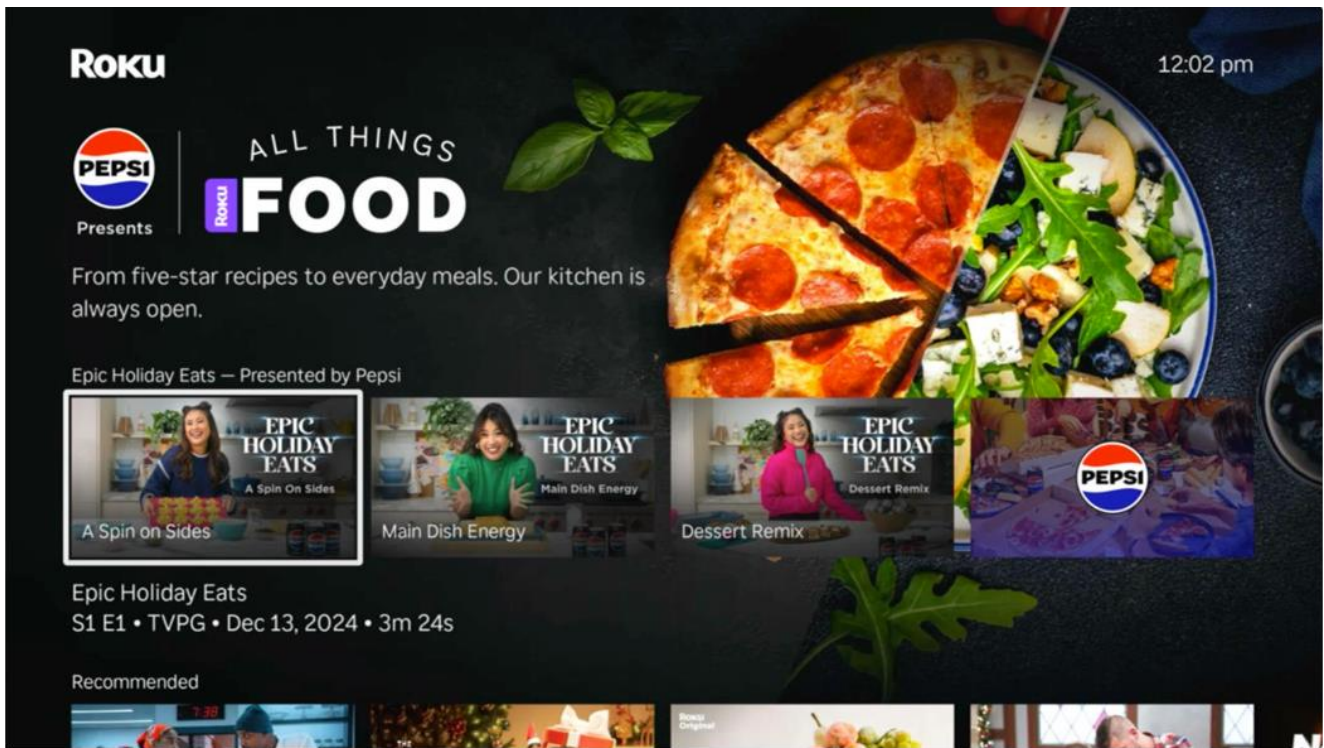
⁴ Roku is the #1 TV streaming platform by hours streamed in the U.S., Canada, and Mexico. December 2024, Hypothesis Group.

Roku频道

在第四季度，Roku频道覆盖了大约1.45亿的美国家庭，并且在我们的平台上按覆盖率和参与度排名第三，流媒体观看时长同比增长82%。这一巨大的增长部分得益于我们在Roku体验中推荐相关内容的能力，以及我们广泛的内容提供。在12月，超过80%的Roku频道的流媒体观看时长来自Roku体验（而不是Roku频道应用图标），比去年增加了15个百分点。

我们继续添加内容，以吸引观众和广告商。在第四季度，我们通过与NBA G联赛的新合作伙伴关系扩大了我们的直播体育节目：Roku体育频道现在将成为首场超过40场直播比赛的独家流媒体平台，免费提供。此外，Roku频道最近成为美国X Games的流媒体平台，X Games是世界顶级的极限运动比赛。

知名品牌与我们合作，利用我们的原创节目和Roku频道的广泛覆盖，确保他们的产品在过去的假日季节中始终留在消费者的心中。百事可乐推出了微型系列“史诗假日美食”，可口可乐赞助了Roku原创节目“Roku重温”和“诚实翻新：假日改造”。



我们帮助品牌在过去的假日季节中让他们的产品始终铭记于消费者心中。

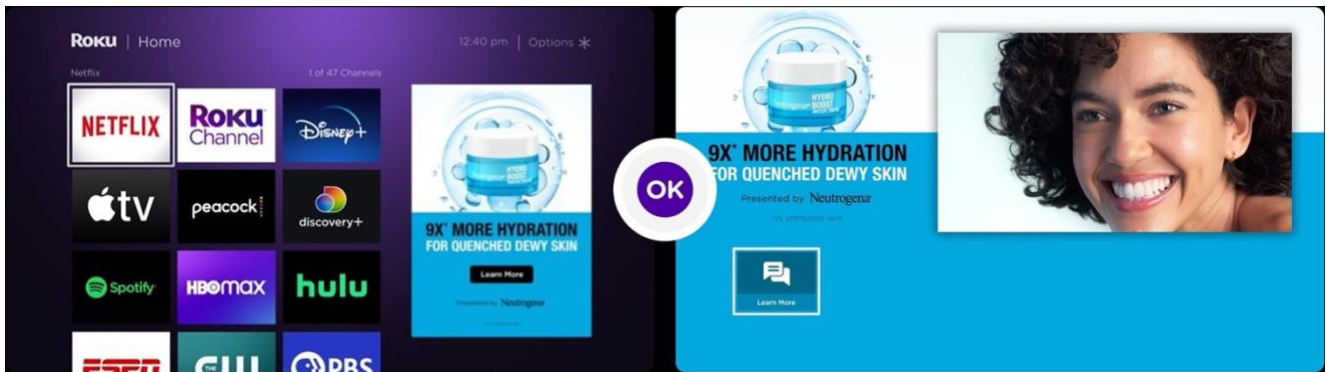
流媒体服务分发活动

在2024年全年，流媒体服务的分发活动增长速度超过了平台整体收入，这主要是由于我们平台上基于订阅的服务价格上涨。此外，我们继续扩展高级订阅中提供的服务，最近新增了Max、Crunchyroll和BET+广告层。我们正在利用Roku体验来推动注册增长，我们对订阅的关注增加正在带来明显的成果。第四季度是自2019年推出以来高级订阅净增加量最高的季度。我们将继续创新，并利用我们的规模、技术和数据驱动的洞察力，作为美国参与度最高的电视流媒体平台，帮助内容合作伙伴获取、吸引、留住和重新赢回订阅者。

广告活动

在第四季度，广告活动的增长速度超过了平台收入，并且在美国的整体广告市场和OTT广告市场中表现优异。⁵政治、汽车和零售广告垂直领域在Roku平台上的同比增长均有所上升。

我们专注于最大化Roku体验的力量，并加深与第三方平台的整合，为我们的广告合作伙伴和业务带来了成果。最近，健康和保健品牌Neutrogena®希望提高一款新产品的知名度。除了在Roku平台上的流媒体视频广告外，我们还共同创建了一个定制的品牌展示，并通过我们主屏幕上的Marquee广告进行了推广。品牌展示展示了一个视频广告，以及一个“可以发送短信”的行动广告，供观众在手机上获取更多信息。尽管仅占总广告支出的五分之一，但品牌展示却负责了该活动三分之一的独占覆盖率。



露得清®使用创新的广告格式在竞争激烈的市场中脱颖而出。

我们继续推动新的广告需求来源，推出新的广告产品，并加深与第三方平台的整合。在九月份，我们推出了Roku广告管理器，这是一个自助服务平台，以更好地服务中小型企业（SMB）。我们还宣布将在2024年推出Roku Exchange，并且最近推出了Roku数据云。我们扩大了程序化合作伙伴关系，使Roku广告库存可供更多需求合作伙伴使用，并与Yahoo DSP合作以增强定位和性能。例如，合作伙伴可以通过Roku的清洁室连接到Roku数据云，通过Roku Exchange中的库存推动结果。因此，我们能够使我们的广告对观众更具相关性，并为我们的合作伙伴提供更好的性能。

我们还在加深与零售合作伙伴的整合。例如，我们最近扩大了与Instacart的合作伙伴关系，使电视时刻可购物。在Roku平台上的创意执行推动了商业，并且现在得到了Instacart受众和测量洞察的增强。我们共同证明了电视流媒体的投资回报率，并为观众和品牌创造了个性化的购物体验。在最近的一次活动中，Dr Pepper在Roku平台上投放了行动广告以推动销售——在接触过的Roku用户中，有四分之一在Instacart上购买Dr Pepper是首次接触该品牌。

展望

我们对我们在平台战略中推动的强大执行力以及未来持续增长的机会感到兴奋。我们的重点仍然是利用我们的主屏幕作为电视的引导，通过增强的整合和合作伙伴关系推动广告需求的增加，并增加订阅收入。

。

⁵ 4Q24 SMI data; OTT: over-the-top

对于第一季度，我们预计总净收入为10.05亿美元，同比增长14%。我们预计平台收入同比增长16%，而由于假期销售下降导致库存增加，设备收入基本持平。我们预计第一季度总毛利润为4.5亿美元，调整后EBITDA为5500万美元。

对于2025年全年，我们预计总净收入为46.10亿美元，总毛利润为20.05亿美元，调整后的EBITDA为3.50亿美元。我们预计平台收入为39.50亿美元，同比增长12%。不考虑政治因素，这代表着同比增长15%，略高于2024年的增长。我们预计设备收入为6.60亿美元，同比增长12%。我们的平台毛利率预计在52%到53%之间。我们将继续专注于运营纪律，同时继续投资于平台增长。我们预计运营支出将实现中个位数的同比增长，并在2026年实现正的营业收入。

我们旨在提供一个基于最新信息的清晰准确的前景，而不是保守主义。我们的指导反映了报告时可用的最新数据。

感谢您的支持，祝您快乐直播™！

安东尼·伍德，创始人兼首席执行官，丹·杰达，首席财务官

会议电话网络直播 - 2025年2月13日下午2点（太平洋时间）

公司将于2025年2月13日下午2点太平洋时间/下午5点东部时间举办网络广播，讨论2024财年第四季度及全年业绩。参与者可以在Roku投资者关系网站www.roku.com/investor以仅听模式访问直播网络广播。会议电话的存档网络广播将在通话结束后也可在www.roku.com/investor上获取。

关于Roku, Inc.

Roku 开创了电视流媒体的先河。我们将观众与他们喜爱的流媒体内容连接起来，使内容发布者能够建立和货币化大规模受众，并为广告商提供独特的能力以吸引消费者。Roku 流媒体播放器和与电视相关的音频设备在美国和部分国家通过直接零售销售和与服务运营商的许可协议提供。Roku TV™ 型号在美国和部分国家通过与电视 OEM 品牌的许可协议提供。Roku 智能家居产品，包括摄像头、视频门铃、照明、插头等，在美国有售。Roku 总部位于美国加利福尼亚州圣荷西。

Roku、Roku TV、Roku City、Roku 标志以及出现在本股东信中的其他商号、商标或服务标志均为 Roku 的财产。出现在本股东信中的其他公司的商号、商标和服务标志均为其各自持有者的财产。

投资者关系 康拉
德·格罗德 cgrodd@roku.com

媒体
Kelli Raftery kraftery@roku.com

使用非公认会计原则的指标

除了根据美国公认会计原则（GAAP）编制的财务信息外，本股东信函还包括某些非GAAP财务指标。这些非GAAP指标包括调整后的EBITDA和自由现金流（FCF）。为了使我们的投资者能够更好地将我们当前的业绩与之前的时期进行比较，我们在本信函末尾的表格中包含了GAAP与非GAAP财务指标的对账。调整后的EBITDA对账排除了其他收入（费用）、净额、基于股票的薪酬费用、折旧和摊销、重组费用以及本期的所得税费用，并且FCF对账排除了资本支出和汇率影响在本期的经营现金流中，适用时均如此。我们认为这些非GAAP财务指标在评估我们持续的运营表现和增强对我们过去财务表现的整体理解方面是有用的。然而，这些非GAAP财务指标存在局限性，不应孤立考虑或作为我们GAAP财务信息的替代。

前瞻性声明

本股东信函包含根据联邦证券法的定义的“前瞻性”声明。此处包含的非历史事实的声明被视为前瞻性声明，可以通过“预期”、“相信”、“继续”、“可能”、“估计”、“期望”、“可能”、“计划”、“寻求”、“应该”、“将”、“会”或类似表达及这些术语的否定形式来识别。这些前瞻性声明基于我们当前的信念、假设和可获得的信息，并涉及已知和未知的风险、不确定性以及其他可能导致我们的实际结果与前瞻性声明所表达或暗示的任何未来结果有重大差异的因素。这些声明包括与我们创新、构建和推出新产品和服务的能力相关的内容；广告市场的变化；我们在平台货币化方面实现增长的能力；我们吸引观众和广告商的内容添加能力；我们利用Roku体验推动订阅增长的能力；我们专注于扩大规模、增加参与度和推动货币化的能力；我们帮助内容合作伙伴获取、吸引、留住和重新赢回订阅者的能力；我们创新广告技术的能力；我们与第三方广告平台的关系；我们增长KPM的能力；我们期望在所有地点继续增长流媒体家庭的预期；我们对2025年第一季度和2025年全年的财务展望；我们期望和计划在2026年全年实现正的营业收入；以及我们对2025年及以后的业务的定性分析；以及我们整体的业务轨迹。与这些声明相关的重要风险和因素包含在我们向证券交易委员会提交的报告中，包括我们最近的10-K表格年度报告和10-Q表格季度报告。除法律要求外，我们不承担因新信息、未来事件或其他原因更新这些前瞻性声明的义务。

ROKU, INC. 合并运营报表
(以千为单位, 除每股数据外)

(unaudited)

	Three Months Ended December 31,		Years Ended December 31,	
	2024	2023	2024	2023
Net revenue:				
Platform	\$ 1,035,333	\$ 828,867	\$ 3,522,776	\$ 2,994,105
Devices	165,714	155,558	590,122	490,514
Total net revenue	1,201,047	984,425	4,112,898	3,484,619
Cost of revenue:				
Platform (1)	475,400	370,395	1,636,816	1,427,546
Devices (1)	213,068	176,106	670,437	534,458
Total cost of revenue	688,468	546,501	2,307,253	1,962,004
Gross profit (loss):				
Platform	559,933	458,472	1,885,960	1,566,559
Devices	(47,354)	(20,548)	(80,315)	(43,944)
Total gross profit	512,579	437,924	1,805,645	1,522,615
Operating expenses:				
Research and development (1)	185,407	183,801	720,145	878,474
Sales and marketing (1)	271,885	264,554	932,712	1,033,359
General and administrative (1)	94,412	93,737	370,955	403,159
Total operating expenses	551,704	542,092	2,023,812	2,314,992
Loss from Operations	(39,125)	(104,168)	(218,167)	(792,377)
Other Income, Net:				
Interest expense	(666)	(35)	(411)	(730)
Other income, net	13,920	27,665	98,620	93,677
Total other income, net	13,254	27,630	98,209	92,947
Loss Before Income Taxes	(25,871)	(76,538)	(119,958)	(699,430)
Income tax expense	9,677	1,753	9,428	10,131
Net Loss	\$ (35,548)	\$ (78,291)	\$ (129,386)	\$ (709,561)
Net loss per share — basic and diluted	\$ (0.24)	\$ (0.55)	\$ (0.89)	\$ (5.01)
Weighted-average common shares outstanding — basic and diluted	145,554	143,011	144,630	141,572

(1) Stock-based compensation was allocated as follows:

Cost of revenue, platform	\$ 393	\$ 422	\$ 1,455	\$ 1,478
Cost of revenue, devices	172	1,335	1,373	3,761
Research and development	37,216	37,188	146,673	147,989
Sales and marketing	37,203	30,577	137,556	130,362
General and administrative	26,554	23,252	97,605	86,540
Total stock-based compensation	\$ 101,538	\$ 92,774	\$ 384,662	\$ 370,130

ROKU, INC. 合并资产
负债表 (以千为单位, 除面值数据
外) (未经审计)

	As of December 31,	
	2024	2023
Assets		
Current assets:		
Cash and cash equivalents	\$ 2,160,236	\$ 2,025,891
Accounts receivable, net of allowances of \$72,657 and \$34,127 as of December 31, 2024 and 2023, respectively	812,510	816,337
Inventories	158,271	92,129
Prepaid expenses and other current assets	103,146	138,585
Total current assets	3,234,163	3,072,942
Property and equipment, net	213,690	264,556
Operating lease right-of-use assets	304,505	371,444
Content assets, net	237,321	257,395
Intangible assets, net	27,501	41,753
Goodwill	161,519	161,519
Other non-current assets	125,234	92,183
Total Assets	\$ 4,303,933	\$ 4,261,792
Liabilities and Stockholders' Equity		
Current liabilities:		
Accounts payable	\$ 273,985	\$ 385,330
Accrued liabilities	852,799	788,040
Deferred revenue, current portion	105,718	102,157
Total current liabilities	1,232,502	1,275,527
Deferred revenue, non-current portion	25,050	24,572
Operating lease liability, non-current portion	512,706	586,174
Other long-term liabilities	40,938	49,186
Total Liabilities	1,811,196	1,935,459
Stockholders' Equity:		
Common stock	15	14
Additional paid-in capital	3,921,432	3,623,747
Accumulated other comprehensive income (loss)	(1,737)	159
Accumulated deficit	(1,426,973)	(1,297,587)
Total stockholders' equity	2,492,737	2,326,333
Total Liabilities and Stockholders' Equity	\$ 4,303,933	\$ 4,261,792

ROKU, INC. 合并现金流量

表

(in thousands)
(unaudited)

	Years Ended December 31,	
	2024	2023
Cash flows from operating activities:		
Net loss	\$ (129,386)	\$ (709,561)
Adjustments to reconcile net loss to net cash provided by operating activities:		
Depreciation and amortization	62,714	70,447
Stock-based compensation expense	384,662	370,130
Amortization of right-of-use assets	47,371	57,579
Amortization and write-off of content assets	229,340	207,852
Foreign currency remeasurement losses	6,447	1,457
Change in fair value of strategic investment in convertible promissory notes	(1,409)	(4,348)
Impairment of assets	29,118	269,402
Provision for doubtful accounts	790	1,674
Other items, net	(2,845)	(1,510)
Changes in operating assets and liabilities:		
Accounts receivable	1,893	(56,937)
Inventories	(66,142)	14,725
Prepaid expenses and other current assets	(11,299)	15,058
Content assets and liabilities, net	(193,046)	(267,155)
Other non-current assets	(11,769)	(592)
Accounts payable	(110,678)	248,175
Accrued liabilities	38,385	57,714
Operating lease liabilities	(63,835)	(27,786)
Other long-term liabilities	3,695	(1,309)
Deferred revenue	4,039	10,841
Net cash provided by operating activities	218,045	255,856
Cash flows from investing activities:		
Purchases of property and equipment	(5,061)	(82,619)
Purchase of strategic investments	(20,000)	(10,000)
Net cash used in investing activities	(25,061)	(92,619)
Cash flows from financing activities:		
Repayments of borrowings	—	(80,000)
Issuance costs related to credit agreement	(2,227)	—
Proceeds from equity issued under incentive plans	9,380	18,757
Taxes paid related to net share settlement of equity awards	(96,356)	—
Net cash used in financing activities	(89,203)	(61,243)
Net increase in cash, cash equivalents and restricted cash	103,781	101,994
Effect of exchange rate changes on cash, cash equivalents and restricted cash	(9,746)	2,654
Cash, cash equivalents and restricted cash — Beginning of period	2,066,604	1,961,956
Cash, cash equivalents and restricted cash — End of period	\$ 2,160,639	\$ 2,066,604
Cash, cash equivalents and restricted cash at end of period:		
Cash and cash equivalents	2,160,236	2,025,891
Restricted cash, current	403	40,713
Cash, cash equivalents and restricted cash — End of period	\$ 2,160,639	\$ 2,066,604

	Years Ended December 31,	
	2024	2023
Supplemental disclosures of cash flow information:		
Cash paid for interest	\$ 460	\$ 915
Cash paid for income taxes	\$ 19,406	\$ 6,632
Supplemental disclosures of non-cash investing and financing activities:		
Unpaid portion of property and equipment purchases	\$ 122	\$ 429

非公认会计原则信息
(以千为单位)
(未经审计)

净损失与调整后EBITDA的调节：

	Three Months Ended December 31,		Years Ended December 31,	
	2024	2023	2024	2023
Net loss	\$ (35,548)	\$ (78,291)	\$ (129,386)	\$ (709,561)
Other income (expense), net	(13,254)	(27,630)	(98,209)	(92,947)
Stock-based compensation	101,538	92,774	384,662	370,130
Depreciation and amortization	15,085	17,400	62,714	70,447
Restructuring charges ⁽¹⁾	—	41,731	30,999	356,094
Income tax expense	9,677	1,753	9,428	10,131
Adjusted EBITDA	\$ 77,498	\$ 47,737	\$ 260,208	\$ 4,294

(1) 2024 财年的重组费用为 3100 万美元，主要包括 2910 万美元的资产减值费用。

2023 财年的重组费用为 3.561 亿美元，主要由运营租赁使用权资产减值费用 1.316 亿美元、物业和设备减值费用 7230 万美元、内容资产减值费用 6550 万美元、员工遣散及相关费用 8320 万美元，以及设施退出成本 350 万美元组成。

自由现金流 (TTM)：

	Q4 23	Q1 24	Q2 24	Q3 24	Q4 24
Cash flow from operations	\$ 255,856	\$ 455,951	\$ 332,304	\$ 155,080	\$ 218,045
Less: Capital expenditures	(82,619)	(29,048)	(11,850)	(6,123)	(5,061)
Add/(Less): Effects of exchange rates on cash	2,654	(149)	(2,537)	8,392	(9,746)
Free cash flow (TTM)	\$ 175,891	\$ 426,754	\$ 317,917	\$ 157,349	\$ 203,238