

Criteo、2016年第1四半期の業績を発表

売上高および純利益は前年同期比 36%増、
さらにモバイル広告がビジネス全体の半分以上を突破する結果に

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 S.A.（本社：フランス、NASDAQ：CRTO、以下 Criteo）は、2016年3月31日を期末とする第1四半期決算を発表しました。¹

■業績ハイライト

- 売上高は前年同期比 36%（為替変動の影響を除くと 39%）増加し、4億100万ドルとなりました。
- トラフィック獲得コスト（TAC）を除いた実質売上高は前年同期比 37%（為替変動の影響を除くと 41%）増の1億6,200万ドルとなり、売上高に対する比率は 40.5%でした。
- 純利益は前年同期比 36%増の1,900万ドルとなりました。
- 調整 EBITDA は前年同期比 54%（為替変動を除くと 56%）増の4,900万ドルとなり、対売上高は 12.2%でした。
- 希薄化後 1株当たり調整純利益は 0.43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、「当社は、イノベーションとテクノロジーを通して、広告を業績に直結させ、広告効果を最大化させるための責任があります。2016年も新製品の導入により順調なスタートとなり、これからも高い成長が続くものと考えています」とコメントしました。

また、ベノワ・フィヤン CFO（最高財務責任者）は「“成長が加速するとともに、収益性が向上する”という組み合わせは、当社のビジネスモデルだからこそ起こるユニークな特徴となっています」とコメントしています。

■ビジネスハイライト

- 2016年第1四半期、モバイル広告のシェアが Criteo にとっての重要なマイルストーンとして捉えていた、ビジネス全体の半分以上を超えました。
- 2015年第1四半期末時点での既存クライアントについて見ると、2016年第1四半期、TAC を除く実質売上高が前年同期比で 21%（為替変動の影響を除いた場合）増加したことにより、ベースとなるクライアントに関して、継続的な収益拡大をより加速させる Criteo の企業力の高さが実証されました。
- 第1四半期におけるクライアントの純増数が 760 を超え、四半期としては史上 2 番目の増加数となり、クライアント維持率は 90%を維持しています。



- Criteo の Universal Match 機能によりマッチされたユーザによる TAC を除く実質売上高は、第 1 四半期では全体の 40%を占有。
これは、Criteo ソリューションの採用増加、マッチングを行っているクライアントが生み出す大きな価値を反映していると考えられます。
- Criteo による Dynamic Product Ads (DPA) との連携を通して、第 1 四半期に多くのクライアントが新たに Facebook に対応できるようになりました。現在、5,000 近い広告主がモバイルやデスクトップ上で DPA 配信を活用しています。

※本資料は、米国 Criteo より 5 月 4 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 はパーソナライズされたパフォーマンスマーケティングをスケーラブルに提供しています。広告クリック後のコンバージョンを評価することにより、ROI (投資利益率) の透明性を確保し、測定を容易にします。2015 年 12 月 31 日現在、Criteo は南北アメリカ、ヨーロッパ、アジアに 27 カ所のオフィスを展開し、1,800 名を超える従業員を擁して世界各国 10,000 以上の広告主にサービスを提供しており、14,000 近いパブリッシャーと直接取引関係を結んでいます。

※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。

¹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。