

CRITEO、2016年第2四半期の業績を発表

売上高は前年同期比 36%増、純利益は前年同期比 240%増
クライアントの純増数は Criteo 史上最高の 900 を超える結果に

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6月30日を期末とする第2四半期決算を発表しました。ⁱ

■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 35%）増加し、4億700万ドルとなりました。
- 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 36%（為替変動の影響を除くと 35%）増の 1億6,600万ドルとなり、売上高に対する比率は 40.8%でした。
- 純利益は前年同期比 240%増の 1,300万ドルとなりました。
- 調整 EBITDA は前年同期比 66%（為替変動の影響を除くと 61%）増の 3,900万ドルとなり、対売上高では 9.6%、TAC を除く実質売上高に対する比率は 23.6%でした。
- 希薄化後 1株当たり調整純利益は前年同期比 106%増の 0.33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、「当社のパフォーマンスマーケティングプラットフォームにより、私たち Criteo はどのような業界の広告主にとっても、信頼でき、数字によって裏付け可能なマーケティングをシームレスに提供することができます」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。「成長が加速するとともに、収益性が向上しています。イノベーションへの投資を行う一方で、営業レバレッジを効かせることができるのは、当社ビジネスモデルにおけるスケラビリティの現れです」。

■ビジネスハイライト

- 2016年第2四半期におけるクライアントの純増数は 900 を超えました。これは Criteo 史上最高の数であり、クライアント総数は 1万2,000 に近づいています。
- 当社ビジネスのうちモバイル広告の割合が第2四半期も半分を超えました。
- 当社は 6月に Instagram 対応のサービスを開始し、お客様にとってソーシャルメディア活用の手段が増えました。現在では、多くの広告主が Instagram を活用しています。



- Criteoの Universal Match ソリューションによるマッチングが行われているクライアントについて見ると、第2 四半期、TACを除く実質売上高が全体の47%を占めました。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。
- 2015年第2 四半期時点での既存クライアントについて見ると、2016年第2 四半期、TACを除く実質売上高が前年同期比で14%（為替変動の影響を除いた場合）増加しました。これは想定どおりの結果であり、既存顧客に関して売上高の継続的拡大を図る企業力の高さが実証されました。

※本資料は、米国Criteoより8月3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。2016年8月3日現在、Criteoは南北アメリカ、ヨーロッパ、アジアに31カ所のオフィスを展開し、2,000名を超える従業員を擁して世界各国12,000以上の広告主にサービスを提供しており、17,000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。