

Criteo、2017年第1四半期の堅調な業績を発表

売上高は前年比 29%増

クライアントの純増数は 950 超、事業全体で 90%の顧客維持率を達成

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、2017年3月31日を末日とする第1四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29%（為替変動の影響を除くと30%ⁱ）増の5億1,700万ドルでした。
- トラフィック獲得コスト（TAC）を除いた実質売上高ⁱⁱは前年同期比29%（為替変動の影響を除くと30%）増の2億1,000万ドルであり、売上高に対する比率は41%でした。
- 調整EBITDAⁱⁱは前年同期比16%（為替変動の影響を除くと18%）増の5,600万ドルであり、TACを除く実質売上高に対する比率は27%でした。
- 営業活動によるキャッシュフローは、前年同期比134%増の4,400万ドルでした。
- フリー・キャッシュフローⁱⁱは、前年同期比136%増の1,600万ドルでした。
- 純利益は、HookLogic, Inc.（「HookLogic」）買収による会計上の影響により、前年同期比22%減の1,500万ドルでした。
- 希薄化後1株当たり調整純利益ⁱⁱは前年同期比6%増の0.46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、「第1四半期には30%の大幅増収を達成しました。これは、コマース企業とブランドに対応したパフォーマンスマーケティングのプラットフォームの価値が広く受け入れられていることを示しています」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。「当社は引き続き潤沢なキャッシュフローを創出する一方、事業への投資を行っています。収益性を伴う高成長も相まって、当社ビジネスモデルは差別化された魅力的なものとなっています」。



■ ビジネスハイライト

- ユーザ・グラフは引き続きスケールと効率性が向上しており、その寄与により、複数のデバイスを横断してマッチングされたユーザが、TACを除く実質売上高の67%を占めました。
- 次世代ヘッダービディング技術は現在、100以上のパブリッシャーに接続され、極めて有望なパフォーマンスを提供しています。
- クライアントの純増数は950超となり、当四半期末におけるコマースとブランドのクライアント総数は1万5,000を超えました。事業全体で90%の顧客維持率が維持されました。
- 同一クライアント・ベースのTACを除く実質売上高の伸び率は、前年同期比15%超（為替変動の影響を除く）と、引き続き堅調に推移しました。
- 現在開発を進めているビデオ・プロダクトに関して、複数の米欧大手クライアントとのアルファ・パートナーシップを開始しました。初期の結果は良好であり、今後の需要増加が見込まれます。

※本資料は、米国 Criteo より 2017 年 5 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 (NASDAQ: CRTO) は一人ひとりの興味、関心に合わせたメッセージをオンライン広告を通じて届けるマーケティングソリューションを提供しています。広告をクリックすることで発生した売上を明確にすることで、ROI (投資利益率) の透明性を確保し、投資判断を容易にしています。Criteoは南北アメリカ、ヨーロッパ、アジア太平洋に30カ所以上のオフィスを展開し、2,500名の従業員を擁して、世界各国の多くのパブリッシャーと直接取引関係を結び、14,000の広告主の広告を生成・配信しています。

※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。

i 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。

ii AC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。