

Criteo、2018年第1四半期の業績を発表

売上高は前年同期比9%増、過去最高の5億6,400万ドルを計上

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）は、2018年3月31日を末日とする2018年第1四半期の決算を発表しました。

■2018年第1四半期 業績ハイライト

- 売上高は前年同期比9%（為替変動の影響を除くと3%¹）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²は前年同期比14%（為替変動の影響を除くと8%）増の2億4,000万ドルとなり、対売上高の比率は42.6%でした。
- 調整 EBITDA²は前年同期比38%（為替変動の影響を除くと22%）増の7,800万ドルであり、TACを除く実質売上高に対する比率は32.4%でした。
- 営業活動によるキャッシュフローは前年同期比91%増の8,500万ドルでした。
- フリー・キャッシュフロー²は前年同期比224%増の5,200万ドルでした。
- 純利益は前年同期比45%増の2,100万ドルでした。
- 希薄化後1株当たり調整純利益²は前年同期比30%増の0.60ドルでした。

■エグゼクティブのコメント

CriteoのCEO（最高経営責任者）であるJB・リュデルは、「当社の第1四半期の事業活動は、今年度注力する優先事項に合致したものであり、それに伴った結果となったことを嬉しく思います。」とコメントしています。

また、CFO（最高財務責任者）のブノワ・フオンは、「当社はこの第1四半期でも健全な成長と収益性およびキャッシュフローの増加を達成しました。今回の決算であらためて、当社のビジネスモデルの強みと成長性が示されました」と述べています。

■ビジネスハイライト

- 当社の顧客数は、当期末時点で前年同期比20%増の1万8,500以上となり、顧客維持率は全製品に渡って90%に近い水準を維持しました。
- Criteoのアイデンティティ・グラフは全世界で約14億人の個人ユーザーを擁し、業界ではすでに最大級のユーザーデータベースの一つになっています。
- 当社のヘッダー入札技術であるCriteoダイレクトビッドガーは、2,000社の大手パブリッシャーに連携しています。



- 既存クライアントのTACを除く実質売上高³は、トラッキング可能なユーザー範囲が一部限定されたにもかかわらず、安定した成長を維持しました。

¹ 為替変動の影響を除くベースでの増加率は、2017年の該当期間の平均為替レートを2018年の数値に適用して算出しています。

² 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。

³ 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。

※本資料は、Criteo より 2018 年 5 月 2 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 18,000 社の広告主と、数千のパブリッシャーと連携して、買い物客を必要なものや愛するものに結びつけることで、規模の拡大を実現します。コマース向けに設計された 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 6,000 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。