

Criteo、OpenAI の ChatGPT における広告パイロットに参画

広告主・ブランドは OpenAI の広告パイロットの一環として
Criteo のデジタル広告プラットフォームを活用した出稿が可能に

コマースのエコシステムをつなぐグローバルプラットフォームである Criteo(クリテオ、本社：フランス、日本代表取締役：グレース・フロム、以下、Criteo)は、米国において、ChatGPT 無料プランおよび Go プランでの [OpenAI の広告](#)パイロットに統合される最初の広告テクノロジーパートナーとなったことを発表しました。

Criteo の最高経営責任者（CEO）であるマイケル・コマシンスキは次のように述べています。「今回の統合は、進化し続ける AI 体験において広告のあり方を前進させる、非常に大きな一歩です。本パイロットを通じて、Criteo は、大規模言語モデル（LLM）プラットフォームにおける広告が、ユーザーによる商品やサービスの“発見”や“検討”をどのように支援できるか、そのあり方を定義する一翼を担います。その根底にあるのは、付加価値が高く、関連性に優れ、そしてユーザーの信頼に基づいた体験を提供することです」

Criteo の米国におけるクライアント全体から得られた集計データによると、ChatGPT をはじめとする LLM プラットフォームからの流入ユーザーは、他のリファラルチャネルと比較してコンバージョン率が約 1.5 倍¹高いことが明らかになりました。これは、AI を活用した体験が、ユーザーの極めて高い購入意欲に基づいていることを改めて裏付けています。対話型での情報探索が広がりを見せる中、今回のパイロットは、ブランドが ChatGPT 内でどのように広告を展開できるのかを慎重に検証する機会となります。同時に、小売業者や広告主・ブランドの自社サイトへの需要創出をさらに後押ししていきます。

Criteo は年間 40 億ドル以上のメディア支出を支え、世界中の 17,000 社の広告主と協働しており、ブランド、小売業者、パブリッシャーをコマースインテリジェンスと AI による意思決定テクノロジーによって結びつけ、クロスチャネルにおける成果を促進しています。この独自の組み合わせにより、Criteo は、対話型 AI のような新たな商品発見につながる接点を含む、幅広いカテゴリや環境にわたってコマースに焦点を当てた広告を支援していきます。

本統合は、ChatGPT における継続中の広告パイロットの一環として、今後数週間のうちに米国で順次提供が開始される予定です。

Criteo のエージェントック・コマースの未来に関するビジョンについての詳細は、[こちら](#)をご参照ください。

¹ 2026年2月、Criteo のクライアントである米国の小売業者 500 社のサンプルを対象に観察されたもの



■ Criteo (クリテオ) について ■

Criteo (NASDAQ: CRTO)は、ブランド、広告代理店、小売業者、メディアオーナーのコマースエコシステムをつなぐグローバルプラットフォームです。AI を活用した Criteo の広告プラットフォームは、年間 1 兆ドルを超えるコマース売上高のデータを分析し、消費者とのつながりの強化、そして新たな商品やサービスの発見や高度にパーソナライズされた体験を実現します。世界中の小売からデジタルコマースまで、数千ものクライアントとパートナーシップを擁する Criteo は、企業がパフォーマンスと成長を促進するために必要なテクノロジー、ツール、インサイトを提供しています。※CRITEO 株式会社はその日本法人です。www.criteo.com/jp/

将来の見通しに関する記述

本プレスリリースには、市場機会と将来の成長見通しに関する予想、過去の事実ではなく、実際の結果と大きな乖離の原因となり得るリスクや不確実性を含む記述など、「将来の見通しに関する記述」が含まれています。こうした要因には次のものが挙げられますが、これらに限られるものではありません。テクノロジーの変化に対応する当社の革新的なテクノロジーおよび能力に関連した失敗、インターネットディスプレイ広告在庫の一貫した供給にアクセスし、その在庫を拡大する当社の能力の不確実性、当社が計画している、フランスからルクセンブルクへのクロスボーダー転換による法的本拠地の移転が現在の計画や事業運営に与える影響、移転完了に必要な条件を満たせないリスク、新しいビジネス機会への投資と投資のタイミング、買収または戦略的取引（移転を含む）の予想利益が期待通りに実現する可能性、特定の国または地域の政治・経済的状況の変化（関税の変更や新しい関税など）を含む国際的な成長と拡大に関する不確実性、競争やクライアントのインハウス化の影響、法的、規制的、または自主規制の進展に関する不確実性および同業他社による準拠の影響、データの収集と共有に対する消費者の抵抗の影響、サードパーティを介してデータにアクセスする当社の能力、費用対効果が高い当社のブランド強化の不可能、最近の成長率が将来の成長を示すものではないこと、支出を増減できるクライアントの柔軟性、成長および業績の潜在的な変動を管理し、クライアントの基盤を拡大する当社の能力、TAC を除く収益が最大化する経済的影響ならびに、未知の財務実績と結果の不確実性を含む将来の機会と計画に関連するリスク、一般的な政治・経済・競争環境および特定市場環境の変化、マーケティング業界における不利な変化、適用法令または会計基準の変更など。これらリスクは、Risk Factors（リスク要因）ならび、2026年2月26日に発表された当社の年次報告書 Form 10-K、以後の Form 10-Q の四半期報告書、コンバージョンに関連して 2026年1月22日に SEC に Rule 424(b)(3) のもとで提出された委任状／目論見書など、当社の今後の提出書類などに記載されています。現在、米国におけるインフレや金利の変動を含むマクロ経済状況が、Criteo の事業運営、財務状況、キャッシュフローおよび業績に影響を及ぼしており、今後も影響を及ぼす可能性があります。法律で義務付けられている場合を除き、当社は、新しい情報、将来の出来事、期待の変化などの結果として、本リリースに含まれる将来の見通しに関する記述を更新する義務を負いません。