

Criteo、新たなプログラマティック・バイイング・テクノロジー 「Criteo Direct Bidder」の提供を日本国内で開始

パブリッシャーの Criteo からの平均広告収益 20%増加を実現

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（本社：フランス、NASDAQ：CRTO、以下 Criteo）は、パブリッシャーのインベントリ（広告在庫）と Criteo が抱える 1 万 5,000 社超のデマンドサイド（広告主）を直接つなぐ次世代プログラマティック・バイイング・テクノロジー「Criteo Direct Bidder」の提供開始を発表しました。

このソリューションは、パブリッシャーのインベントリと Criteo の広告主を直接つなぐことで、すべての当事者に好影響をもたらします。パブリッシャーは広告収入の向上が期待できるうえ、従来よりも、粒度の高い入札を得ることでそれぞれのインプレッションの価値をより正確に把握し、より高い透明性を確保することができます。これにより、平均 20%の収益増をもたらす一方、引き続き広告主のパフォーマンスの向上にも貢献します。この好影響は Criteo に出稿する広告主にも波及し、アクセス可能なインベントリの増加と効率的なバイイングによって広告主のキャンペーンパフォーマンスと ROI（投資利益率）が向上します。すでに、Criteo Direct Bidder は、全世界で 250 社以上の大手プレミアムパブリッシャーでテストされ、導入されています。

■Criteo グローバルサプライ&ビジネスデベロップメント APAC 地域ディレクターのコメント

Criteo APAC のグローバルサプライ&ビジネスデベロップメントの地域ディレクター、デュシャン・サプレ（Dushyant Sapre）は Criteo Direct Bidder について、こう述べています。「テストでは明らかに良好な結果が出ています。早期に Criteo Direct Bidder に切り替えたパブリッシャーは、Criteo からの広告収益が平均 20%以上を増加しています。言い換えれば、広告主にとっても価値が高いということです。パフォーマンスと効率性の向上は、Criteo Direct Bidder が提供するより高い透明性と相まって、パブリッシャー、広告主、我々自身を win-win-win の関係にします。」

■NewsCorp アドバタイジング・テクノロジー担当のコメント

国際的なメディア大手である、ニュース・コープ（NewsCorp）のアドバタイジング・テクノロジー担当ディレクター、ステファニー・レイザー（Stephanie Layser）氏は、「当社では、ヘッダー技術を採用した初の企業の一つとして、業界のベストプラクティスを実現するために進化し続ける Criteo を高く評価しています。」と述べています。さらに、「この開発によりパブリッシャーは自社の技術スタックの管理を取り戻し、デマンドソース間の競争を高め、イールド（広告収益）を有効に最適化することができます。」ともコメントしています。

■Telegraph Media Group コマーシャル・プロダクト担当のコメント

英国テレグラフ紙のコマーシャル・プロダクト担当ディレクター、ポール・デ・ラ・ヌジェレード（Paul de la Nougerede）氏は、「私たちの目標はデマンド間で単一入札を構築することであり、Criteo Direct Bidder はこのビジョンの実現に役立っています」と述べています。さらに、「これは当社のパートナーによりよいソ



リレーションをもたらすと考えており、Criteo がこのビジョンを共有していることに満足しています。」ともコメントしています。

■ IDC メディア&エンタテインメント プログラム・バイス・プレジデントのコメント

IDC のメディア&エンタテインメントのプログラム・バイス・プレジデント、カーステン・ワイデ（Karsten Weide）氏は、Criteo Direct Bidder について、「パブリッシャーはページパフォーマンスのバランスを注視するため、ヘッダーにどの入札を含むか非常に慎重に決める必要があります。パブリッシャーは、透明性、明確な需要、技術効率、そしてより高い CPM の提供で定評のあるパートナーを選ぶでしょう。」とコメントしています。

■ Criteo Direct Bidder 導入のメリット

Criteo Direct Bidder を用いると、パブリッシャーは、デスクトップとモバイルのすべてのディスプレイ広告、ネイティブ広告のインベントリ、およびアドブロックされたインプレッションを最大限収益化できる、シームレスで合理的なソリューションを得られます。その結果、Criteo の広告主はあらゆるプラットフォームとフォーマットを通じて高品質のインベントリにアクセスし、高いパフォーマンスを実現することができます。Criteo はすべての当事者の利益のために需要と供給を結びつけるエコシステムにより、パフォーマンス・マーケティングをリードすることをめざしています。

Criteo Direct Bidder は、これまでの Criteo インテグレーションである Real-Time Audience をしのぐ以下のメリットをパブリッシャーに提供します。

- 広告収益最大化のための正確な入札単価。
従来の静的な Yes か No かの広告入札ではなく、正確な入札単価を送ることで平均 20% の収益増を実現し、インプレッションの価値を最大化します。
- 瞬時かつ大量のレスポンス。
Criteo が所有・運用する 2 万 1,000 超のサーバーによるグローバル配信ネットワークに接続するため、レスポンスが迅速で、1 日当たり 1,200 億件以上のリクエストに対して、瞬時のレスポンスを実現しています。
- シームレスで柔軟なインテグレーション。
スタンドアロンのインテグレーション・メソッド、既存の Index または Prebid のヘッダー入札ラッパータグから Criteo のユニークな広告キャンペーンにアクセスすることができます。Criteo Direct Bidder は、急速に変化するプログラマティック広告の世界で将来にわたって適用される技術です。

これらの強みに加え、Criteo Direct Bidder には次のようなメリットがあります。

- ディスプレイ広告、ネイティブ広告の収入増。
パブリッシャーはサードパーティ手数料を削減し、Criteo が直接購入するディスプレイ広告およびネイティブ広告の価値を最大化することができます。



- アドブロックされたユーザーの収益化。
アドブロックされたインプレッションを効率的に収益化します。
- リアルタイム・ユーザー・マッチング。
ユーザーのクッキーを直接マッチングすることで、パブリッシャーの収益が平均で 20%増加します。

※Criteo Direct Bidder についての詳細は <http://www.criteo.com/products/criteo-direct-bidder/> をご覧ください。

###

■ 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。

※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。