

## Criteo

## 高速かつセキュアなグローバルネットワークを構築 アジアでのビジネス基盤を整備し市場拡大に注力



導入サービス名：Arcstar グローバル専用サービス  
Nexcenter



Criteo  
最高テクノロジー責任者 (CTO)  
兼共同創設者  
ロマン・ニコリ氏  
「中国、ロシア、中南米などへの進出も視野に入れています。当社の成長とともにNTTコミュニケーションズのインフラが拡大し、サポートしてくれるものと確信しています」



Criteo  
インフラ・制作担当マネージャー  
マシュー・ブルームバーグ氏  
「広告主、パブリッシャー、顧客からなる当社のエコシステムは大変複雑であり、それを維持し続けるには、最先端のインフラと高い接続性が不可欠です」

### 企業情報

社名 Criteo

事業概要 広告の成果に応じて報酬を得る「パフォーマンスマーケティング」のトップ企業。「リターゲティング」と呼ばれるオンライン広告のパイオニアとしても知られている。

URL <http://www.criteo.com/jp/>

### 課題

- ・アジアでの市場拡大に向けたICT基盤構築が急務だった
- ・堅牢なインフラと高速かつセキュアなネットワーク環境が求められた

### 対策

- ・アジアの主要拠点である東京・香港でNTT Comのデータセンターサービスを導入
- ・東京とアムステルダムを結ぶ専用線、東京と香港を結ぶ専用線を開設

### 効果

- ・堅牢なインフラと安定した接続性がビジネスをサポート
- ・ICT基盤の運用をアウトソースすることで事業拡大への注力が可能に

### 課題

## アジア市場の拡大に向けたICT基盤構築が急務 堅牢なインフラと信頼性の高い接続性が求められた

Criteoは、広告の成果に応じて報酬を得る「パフォーマンスマーケティング」のトップ企業であるとともに、「リターゲティング」と呼ばれるオンライン広告のパイオニアとしても知られている。リターゲティングとは、ウェブサイトを訪れたユーザーが商品の注文などの購買行動に至らず離脱した場合に、ユーザーを追跡しウェブサイトへの再訪を促すネット広告の手法である。

それを実現するのが、機械学習型の予測技術に基づいたCriteoのパフォーマンスエンジンである。商品購入に至らなかったユーザーに対して個別のオンライン広告をリアルタイムで表示し、再度ユーザーの興味を引きつけることを目指している。はじめに潜在ユーザーを特定するために、同社のアルゴリズムが購入意思に関する膨大なデータを処理する。その後「パブリッシャー」と呼ばれているウェブサイト上で提供されるオンライン広告のスペースを獲得するために、リアルタイムで入札に参加。ユーザーが購入する可能性が最も高い商品を選び、同時にバナーを生成・表示する。この一連のプロセスに要する時間は0.1秒にも満たない。

Criteoは2014年の1年間で4,300億件のトランザクションを解析し、7,400億件の広告を提供した。また、同年7月から2015年6月までの12カ月間で顧客企業にもたらしたポストクリックセールスは175億ドルにも上る。同社の成長を表すこれらの数値は、同社が扱うビッグデータの拡大と並行しており、パフォーマンスマーケティングの成功を裏付けるものだ。

2005年にフランスで創業したCriteoは、2007年から2012年までの5年間に急成長を遂

げ、欧州・中東・アフリカ (EMEA) 地域の急成長企業500社として、デロイト社が定める「2012 EMEA Technology Fast 500」に選出。この間の成長率は、EMEA地域内のあらゆる企業を上回り、第2位の企業に10倍以上の大差を付けるというものだった。

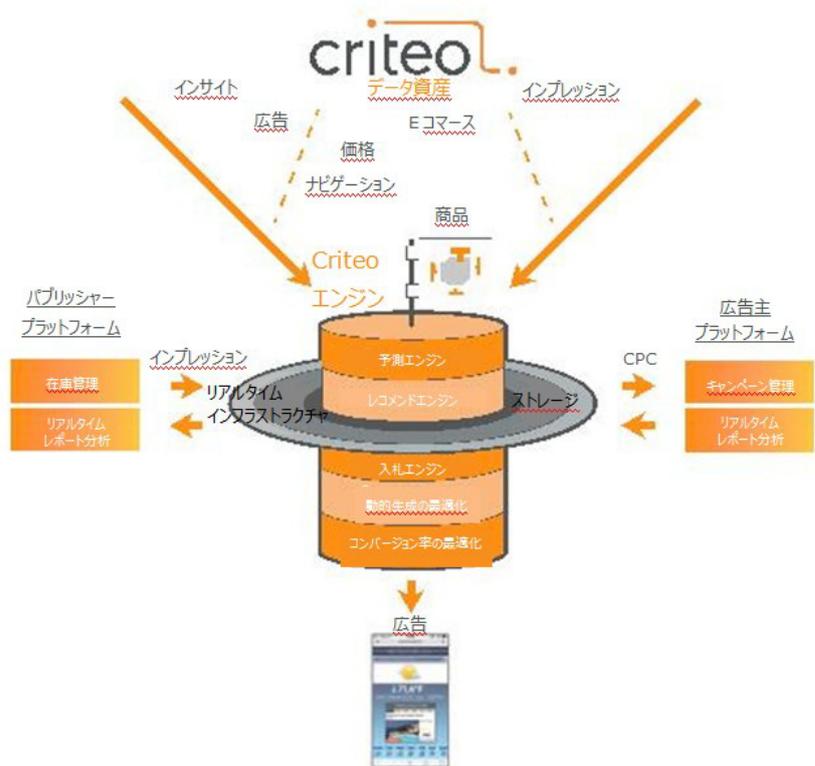
SONYやYahoo! Japanをはじめとする多くの大手グローバル企業を顧客に抱える同社は、新しい視点や先進性によりアドテクノロジー市場を牽引する、文字通りの“ゲームチェンジャー”と言えるだろう。

Criteoは欧州や南北アメリカ大陸、アジアに27の拠点を有し、10,000社を超える広告主にリアルタイム広告を提供している。パブリッシャーからウェブサイトのスペースを購入して、リアルタイムに広告を提供するという、一連の広告配信プロセスを0.1秒以下で確実に実行するには、事業展開を行う地域ごとにプラットフォームを構築し、各地域のパブリッシャーからより近い場所での運用が求められる。

同社は10億人を超えるユーザーのオンライン行動を追跡して予測を行い、オンライン広告を表示。これらのデータ分析とオンライン広告が、ユーザーのクリック行動につながった場合のみ広告主から報酬を得ている。収集したすべてのデータは、パリとアムステルダム のデータセンターのHadoopプラットフォームで保存・処理される。このプラットフォームは民間所有のものとしては欧州最大で、100ペタバイトのストレージ容量3万個のコアを備えている。

Criteoにとって、アジアは米国に次ぐ第二の市場だ。とりわけ日本と香港はパブリッシャーが多数存在するEコマースのハブであり、アジアの重要拠点である。同社はアジアで毎日26テラバイトの新規データを保存し、9ペタバイトを超えるデータを処理しており、市場成長率は75%を記録。そのため、同社はアジア地域における堅牢なインフラと信頼性の高いネットワークを必要としていた。

Criteoのインフラ・制作担当マネージャーであるマシュー・ブルームバーグ氏は「広告主、パブリッシャー、顧客で構成される当社のエコシステムは大変複雑であり、当社が最高のサービス品質を確保するための根幹となるものです。このエコシステムの構成要素をつなぎ続けるには、最先端のインフラと最高の接続性が欠かせません」と語る。



## 対策

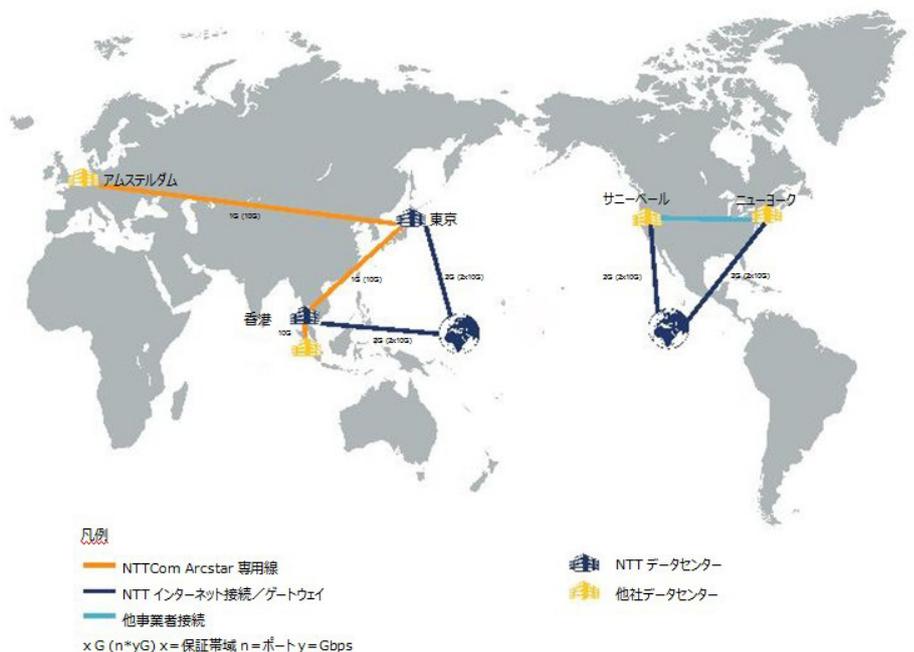
### 東京・香港で「Nexcenter」を導入 膨大なデータ転送を支える専用線を開設

マシュー・ブルームバーグ氏は「当社にとって、アジアは最大の成長市場の一つです。それは、過去4年間でアジア地域のサーバーが300台から1万5,000台に増設されていることから明らかです。そのような急成長を遂げているアジア地域ではあるものの、担当しているのはパリの小規模なエンジニアリングチームであるため、物理的なネットワーク展開はNTTコミュニケーションズ(以下、NTT Com)に任せています。これにより当社はアーキテクチャや設計、運用に専念することができます。NTT Comは、多くの場面で当社の期待を先取りして態勢を整えてくれました。その見事な対応に感銘を受けました」と語る。

Criteoは、NTT Comのデータセンターサービス「Nexcenter」を導入し、東京のデータセンターにアジア地域のメインプラットフォームを設置した。このデータセンターは、高い冗長性と耐久性を持つ電源設備を備えた20階建の免震構造ビルだ。また同社は香港進出にあたり、NTT Comのファイナンスデータセンターを選択。東京から香港へのプロセス移管は容易であり、短期間でネットワーク展開が実現できた。

この2カ所のデータセンターはインターネット接続が完備され、現地パブリッシャーとオンラインユーザーとの最短接続を確立している。マシュー・ブルームバーグ氏は「当社が日本に所有しているインフラは極めて優秀です。2011年の東日本大震災においてもデータセンターの可用性が影響を受けなかったことには驚きました。香港のデータセンターでも同様のクオリティーが保たれています」と信頼を寄せる。

日々膨大なデータ転送を必要とするCriteoでは、東京とアムステルダムを結ぶ10 Gbpsの専用線を開設。さらに東京・香港間にも海底ケーブル「Asia Submarine-cable Express (ASE)」を用いた10 Gbpsの専用線を開設し、香港経由で東京から欧州へのデータ転送を高速かつセキュアに行えるようにした。



## 効果

### 堅牢なインフラと高い接続性が事業をサポート 運用を任せることで事業拡大への注力が可能に

NTT Comの高品質なインフラは、今後もCriteoにとって大きなメリットとなり続けるだろう。東京と香港の各データセンター間における高度なプロセス標準化は、同社の成長に合わせた急速なネットワーク展開を可能にし、これにより堅牢なインフラと安定した接続性が保証され、同社は事業の成長と拡大に注力し続けることができる。

Criteoの最高テクノロジー責任者(CTO)兼共同創設者のロマン・ニコリ氏は「当社は、今後大きなチャンスを実際につかむためにも、モバイルサービスや新しいパフォーマンスエンジンなど、新たな選択肢を顧客に提供することに継続的に取り組んでいます。2015年度第2四半期だけで700社超の新規顧客を獲得するなど急成長を続ける当社は、中国、ロシア、中南米などの市場への進出も視野に入れています。私たちはNTT Comのインフラが当社の成長に合わせて拡大し、サポートしてくれるものと確信しています」と今後の展望を語る。

NTT Europe 社長の森林正彰は、「Criteoは1秒間に1,500万件の行動予測を行い、ピーク時には1日に20億件のバナー広告を配信し、500億件のイベントを記録します。このような膨大なデータを処理しつつ、地域間でのデータ伝送を可能にするためには、堅牢なインフラが必要です。その基盤を提供し、同社の急成長を支援できることを光栄に思います」と話す。

東京と香港における成功は、CriteoとNTT Comの良好な提携関係が今後も継続することを明示している。今後もCriteoは、香港の強固な拠点を維持しながらも、アジア地域内の他の市場に事業を拡大する際には、NTT Comのグローバルなインフラを活用していくであろう。

お問い合わせ先

NTTコミュニケーションズ株式会社

法人のお客様お問い合わせ窓口 [法人コンタクトセンター]



0120-106107 受付時間 9:30~17:00

※携帯電話、PHSからご利用になれます。土・日・祝日・年末年始は休業とさせていただきます。

ホームページ [www.ntt.com/business](http://www.ntt.com/business)

- 記載内容は2016年2月現在のものです。
- 表記のサービス内容は予告なく変更することがありますので、お申し込み時にご確認ください。
- フリーダイヤルのサービス名称とロゴマーク  はNTTコミュニケーションズの登録商標です。
- 記載されている会社名や製品名は、各社の商標または登録商標です。