

MAKING AI EASY

BY MAKING
SOFTWARE INTELLIGENT

2024年12月期 第3四半期 決算説明資料
2024年11月

ミッション

ソフトウェアをよりスマートに、AIでROIを向上させる





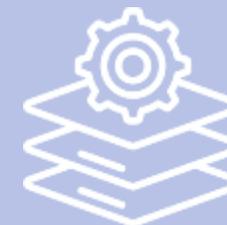
2024年第3四半期
総括と実績



2024年第3四半期
事業指標



事業の見通し



プロダクトの最新情報

2024年第3四半期の総括



主要重点地域において成長モメンタムが継続

北東アジアと米国及びEMEAの力強い成長により、売上収益は前年同期比で**28%**増加し、**91億円**と過去最高を達成。北東アジアは既存のEコマース顧客の力強い拡大により、売上収益成長率は前年同期比**37%**に加速。米国及びEMEAはデジタルコンテンツ及びその他インターネットサービスの成長により、売上収益成長率は**前四半期比で20%**と堅調であり、**米国ドルベースではさらに成長が加速**。前年同期比では、前年同期の高い成長率からさらに**29%**の成長を達成。



収益性は過去最高を記録

営業利益は前年同期比**2.5倍**の**788百万円**、営業利益率は**8.7%**。EBITDAも前年同期比で**79%**増加し、EBITDAマージンは**16.9%**。純利益は前年同期比**2.7倍**の**814百万円**、純利益率は**9%**。売上総利益率の改善及びAIの活用による研究開発の効率性向上により、力強い利益拡大を実現。また、大規模なエンタープライズ顧客に注力する市場開拓戦略及びAIの洞察を駆使した販売及びマーケティング活動の生産性向上も、利益拡大に貢献。



コア・フリー・キャッシュ・フローの継続的な改善に伴い、初めての配当支払予想を発表

コア・フリー・キャッシュ・フローの継続的な改善に伴い、初めての配当支払予想(1株当たり2円)を発表。これは当社の好調な業績と株主還元へのコミットメントを示したもの。配当という形式での株主還元は、2024年8月に発表した初めての自社株買いに続くものであり、当社の戦略的方向性と長期的な見通しに対する投資家からの信頼を高め、**持続的な利益を伴う成長**と成長投資と株主還元のバランスを取るアプローチに対する当社のコミットメントを強調するもの。

2024年第3四半期 ハイライト

売上収益

JPY **91億**

売上収益成長率⁽¹⁾

+28%

収益性

営業利益 JPY **788M**
純利益 JPY **814M**

売上総利益成長率⁽²⁾

+31%

ARR⁽³⁾

JPY **334億**

LTM NRR

米国ドル
ベース⁽⁴⁾ **117.8%**

為替
ニュートラル⁽⁵⁾ **130.0%**

(1) FY23 Q3とFY24 Q3を比較した売上収益の成長率

(2) FY23 Q3とFY24 Q3を比較した売上総利益の成長率

(3) 各ソリューションのARRを合計して算出してあり、(i)サブスクリプション形式のソリューション(AIQUA、AiDeal、AIXON、BotBonnie、AIRIS)についての特定の時点におけるARRは、その日付で終了する1か月間の円建ての関連する期間の最終月のリカーリング売上収益(MRR)に12を掛けて算出 (ii)利用量ベースの価格体系のCrossXについての特定の時点におけるARRは、その日付で終了する6か月間の円建ての関連する期間の各月のリカーリング売上収益(MRR)の平均に12を掛けて算出

(4) 前年同期に当社ソリューションを利用した顧客からの直近12か月間の売上収益(米国ドル建て)を、前年同期の当該顧客からの売上収益(米国ドル建て)で除して算出

(5) 以下の(i)を(ii)で除して算出。

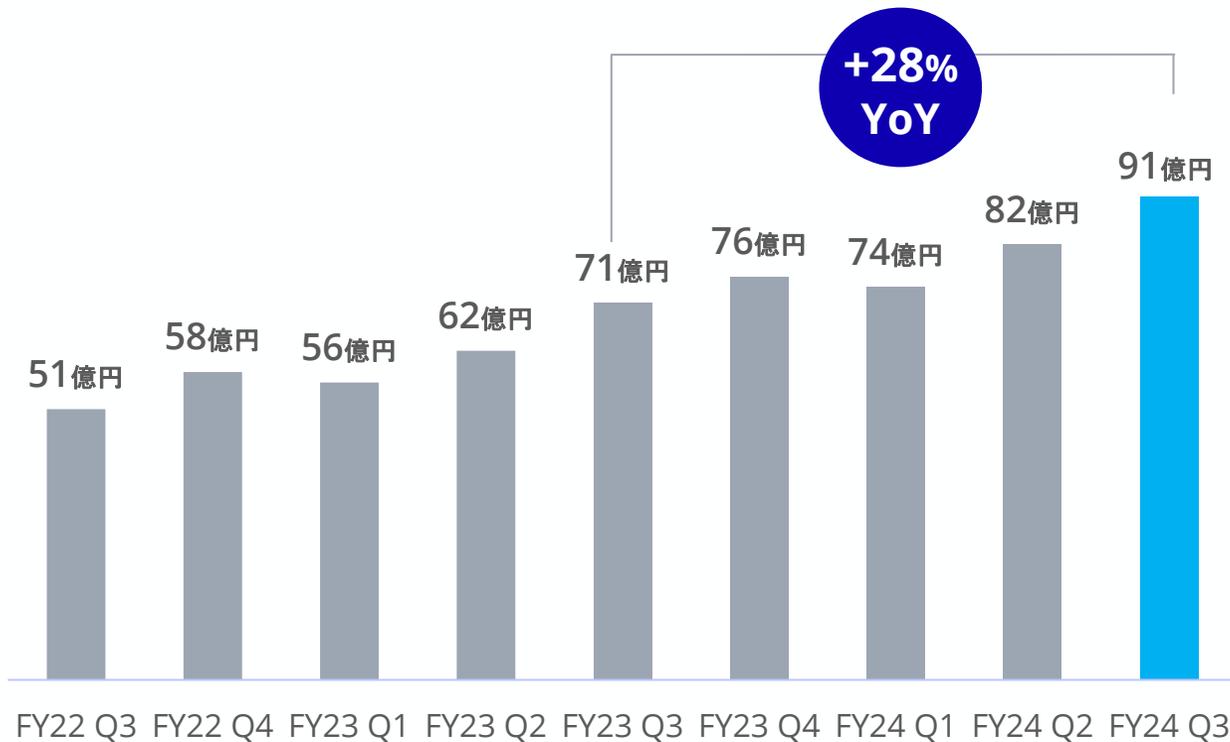
(i) 前年同期に当社ソリューションを利用した顧客からの直近12か月間の売上収益を米国ドルで計算し、FY23 Q4からFY24 Q3の為替中立レートで日本円に換算

(ii) 前年同期の当該顧客からの売上収益を米国ドルで計算し、FY22 Q4からFY23 Q3の為替レートで日本円に換算

売上収益の推移

- 2024年第3四半期は前年同期比28%増と上期に引き続き力強い成長を達成。
主要重点地域である北東アジア、米国及びEMEAにおける成長がこのモメンタムの主な原動力。
- 既存顧客と新規顧客双方からのバランスの取れた増収貢献、主要重点地域における好調な業績が、年度末に向けて成長を牽引すると見込む。

売上収益(日本円)



増収要因

55% 既存顧客から (1)

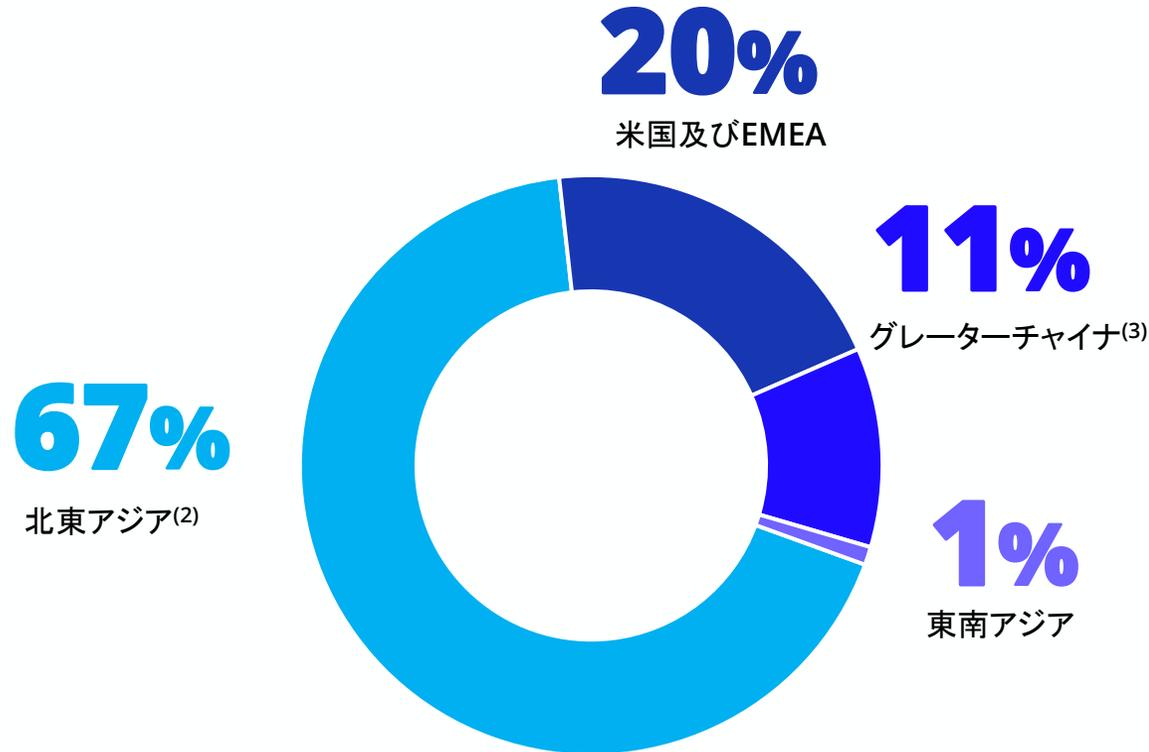
- ▶ 北東アジアのEコマースの強いモメンタム
- ▶ 米国及びEMEAのデジタルコンテンツの継続的なモメンタム

45% 新規顧客から (2)

- ▶ 継続的な業種の多様化と、北東アジアのデジタルコンテンツの新規顧客獲得
- ▶ 中国の海外向け事業、米国及びEMEAにおいて、特にデジタルコンテンツ顧客からの強い支持

多様な収益基盤：複数の地域における継続的な成長モメンタム

FY24 Q3 地域別売上収益比率⁽¹⁾



- (1) 端数処理の関係で合計が100にならないことがある
(2) 北東アジアは日本と韓国を含む
(3) グレーターチャイナは台湾、香港、及び中国を含む

北東アジア

既存の主要顧客の継続的な拡大により、売上収益成長率は前年同期比 **37%**
特にEコマースと多様な業種の新規顧客が拡大

米国及びEMEA

高い成長率であった前年同期比売上収益成長率は**29%**
前四半期比では**20%**と力強く成長
主にデジタルコンテンツとその他インターネットサービスにおいて底堅い需要を見込む

グレーターチャイナ

中国の海外向け事業は継続的に力強く拡大
香港と台湾での営業上のシナジーを効率化することにより、地域全体の成長を加速させることで、さらなるビジネスチャンスを見込む

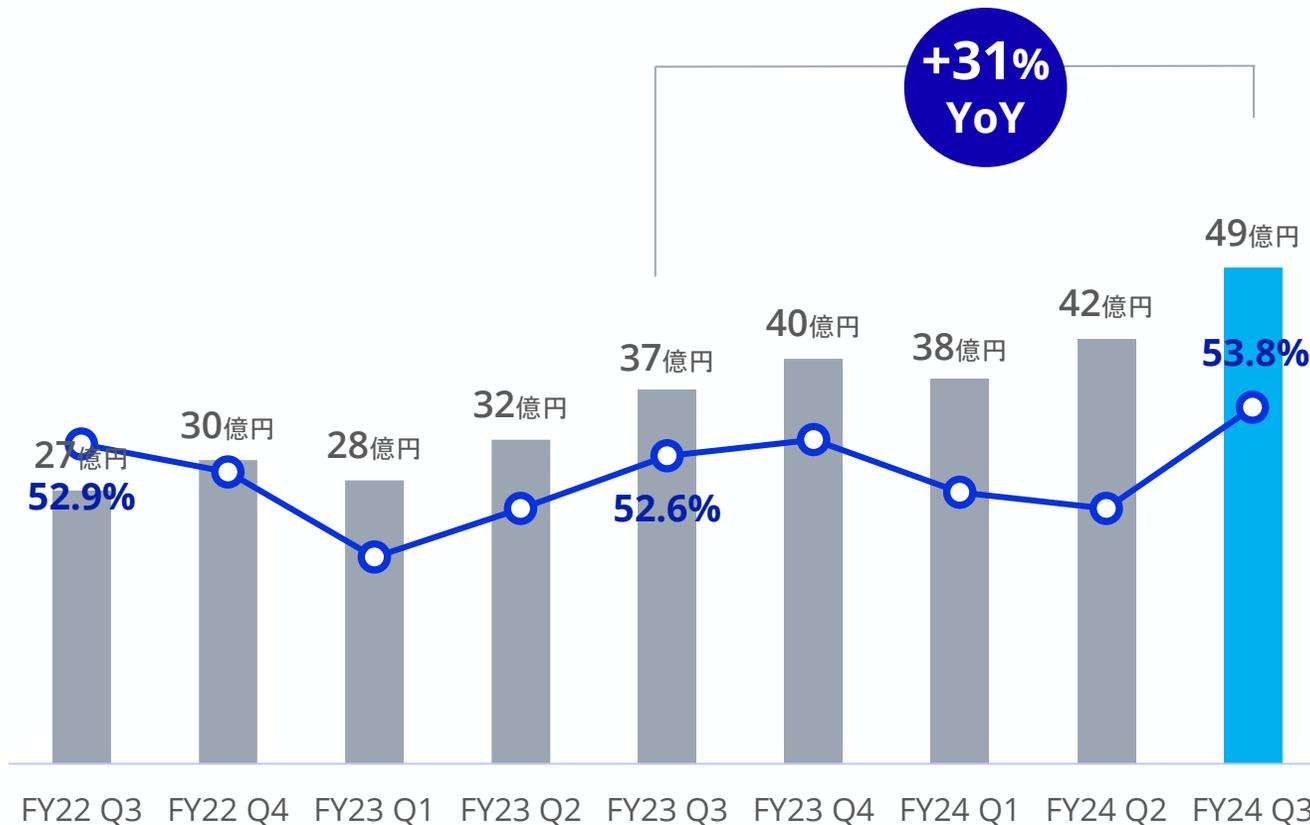
東南アジア

引き続き市場がより成熟するまで主要な顧客に注力

売上総利益

- 売上総利益は前年同期比31%増の49億円となり、四半期ベースで過去最高を達成。
AI技術強化への継続的な投資の成果により、売上総利益率も過去最高の53.8%に改善。
- Q3の高い水準の売上総利益率は2024年度末まで継続し、2025年度には更なる改善を見込む。

売上総利益(日本円) & マージン



売上総利益率の主な変動要因

ポジティブ要因

- ▶ 上期のアルゴリズム改善を含む、技術革新の好影響
- ▶ Q3を通して一貫して連続的に利益率が改善したことにより、2025年度のさらなる改善に向けた、力強いモメンタムを醸成

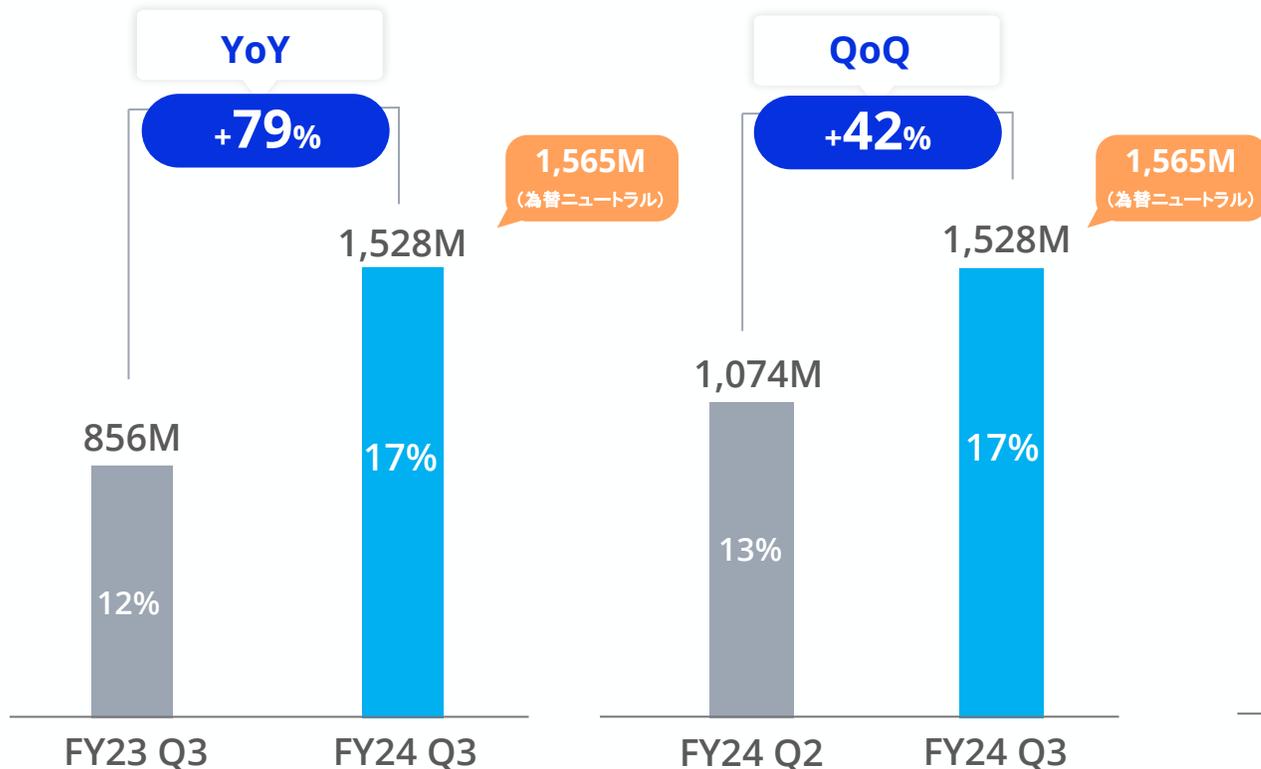
ネガティブ要因

- ▶ 前年同期比での円安による為替のネガティブな影響

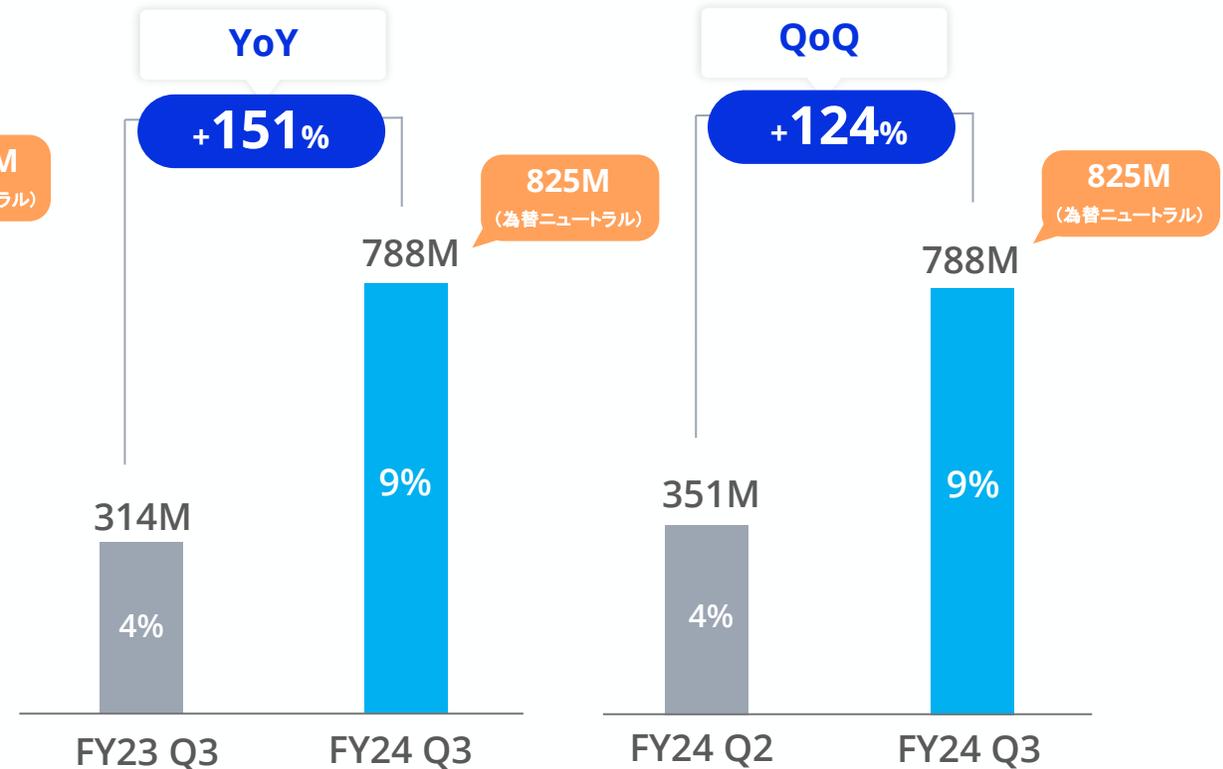
EBITDA & 営業利益

- プロダクト差別化のための研究開発投資を増加させることで、力強い売上収益成長と、販売及びマーケティング費用(S&M)と一般管理費(G&A)のオペレーティング・レバレッジが強化され、収益性が改善。
- 例年の季節パターンと同様、売上収益が1年のピークシーズンの中で拡大するため、収益性は高い水準を維持すると見込む。

EBITDA⁽¹⁾ & マージン(日本円)



営業利益 & 利益率(日本円)



(1) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及び無形資産償却費 + 営業費用に含まれる税金費用

営業利益

- 2024年第3四半期の営業利益は前年同期比2.5倍の788百万円、営業利益率は前年同期比4.3%ポイント改善し8.7%。為替による逆風にもかかわらず、強力なオペレーティング・レバレッジと規律あるコスト管理の成果によるもの。
- 収益性の改善については明るい見通しを継続。

営業利益率の主な変動要因

営業利益 & 利益率 (日本円)



前年同期比 (YoY)

- ▶ 営業生産性の向上により、販売及びマーケティング費用(S&M)のオペレーティング・レバレッジが改善
- ▶ 業務効率の改善と規律あるコスト管理
- ▶ ROIを重視した研究開発投資の増加により、販売及びマーケティング費用(S&M)と一般管理費(G&A)のオペレーティング・レバレッジが改善
- ▶ 円安による為替のネガティブな影響
- ▶ 売上総利益率の改善

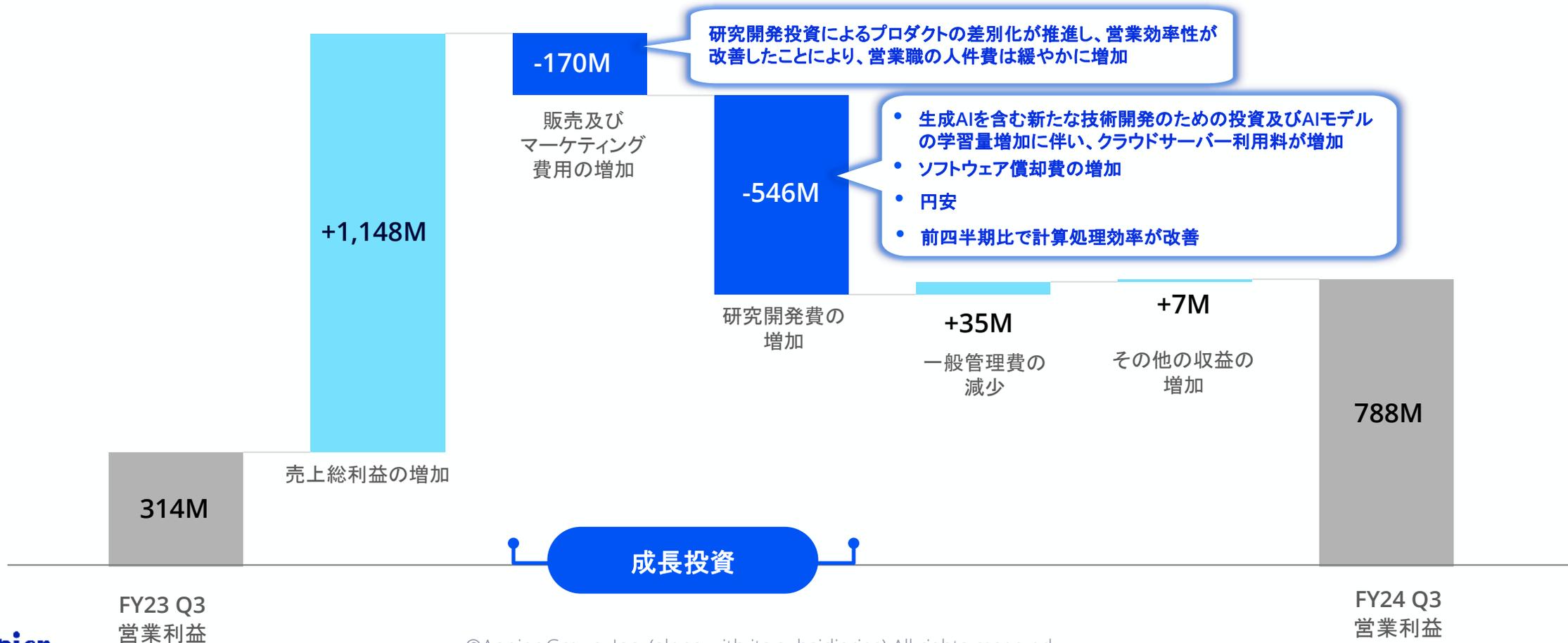
前四半期比 (QoQ)

- ▶ 為替の逆風にもかかわらず、季節性の影響で増収となりオペレーティング・レバレッジが改善
- ▶ 販売及びマーケティング費用(S&M)と一般管理費(G&A)の生産性と効率性の向上
- ▶ 売上総利益率の改善

2024 Q3 - 営業利益の前年同期からの変動

- 営業利益の大幅な増加は、特に販売及びマーケティング費用(S&M)と一般管理費(G&A)における強力なオペレーティング・レバレッジを伴う事業規模の拡大によるもの。製品の競争力を高め、将来の成長を促進するための研究開発投資を実行。

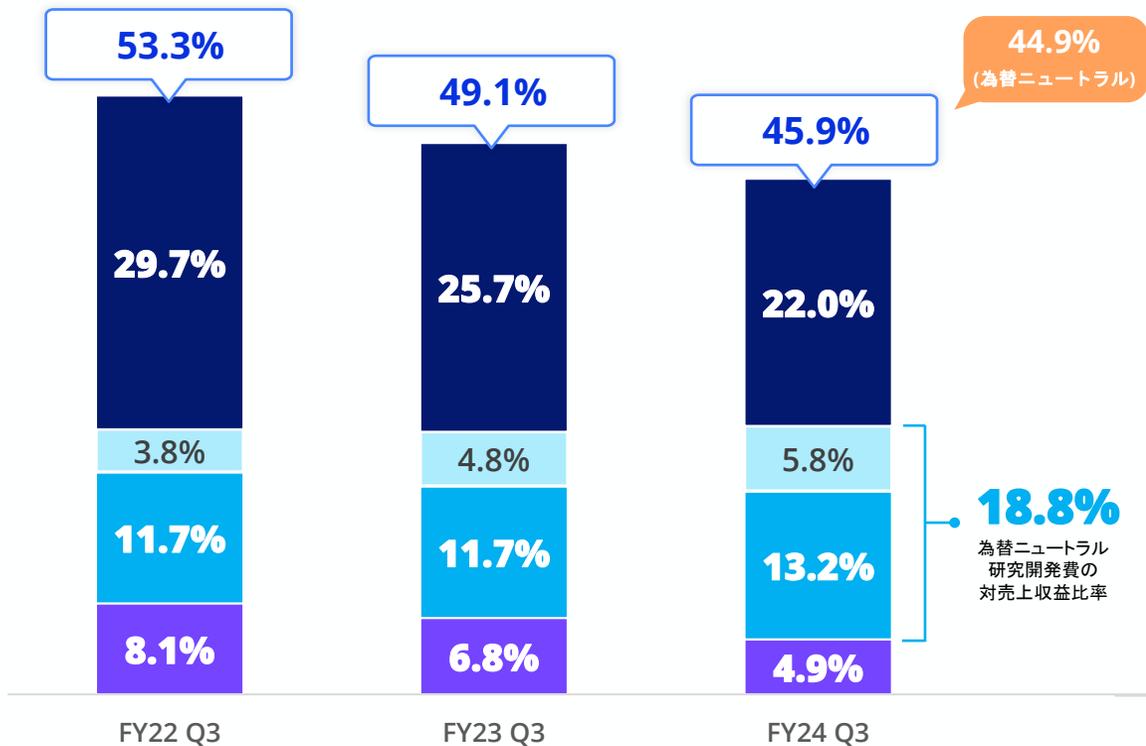
営業利益の変動(日本円)



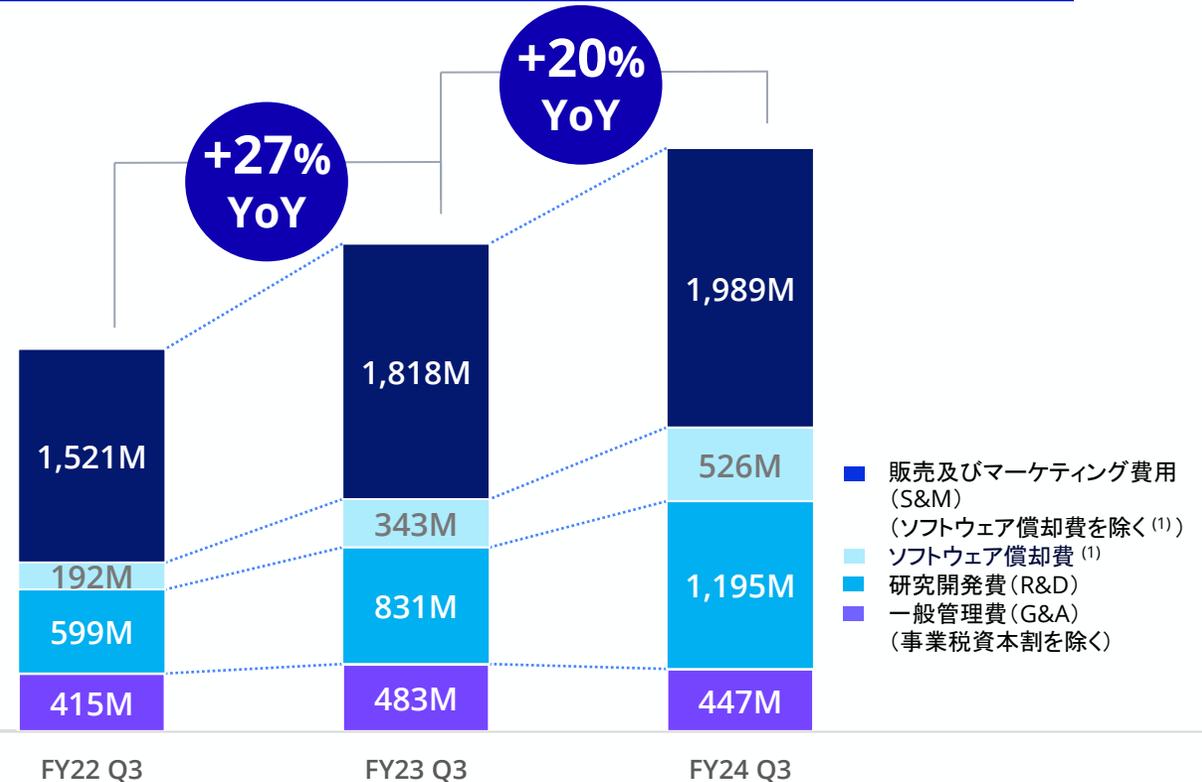
規律ある営業費用

- 研究開発投資の増加によるプロダクト差別化の強化に加え、生産性と効率性の改善により、オペレーティング・レバレッジがさらに高まり、販売及びマーケティング費用(S&M)と一般管理費(G&A)の対売上収益比率が低下。
- 2024年第3四半期における研究開発費(R&D)の増加は、円安に加え、クラウドサーバー利用料、新アルゴリズム開発のための諸費用、ソフトウェア償却費の増加が主要因。

Q3 コスト構造(対売上収益比率)



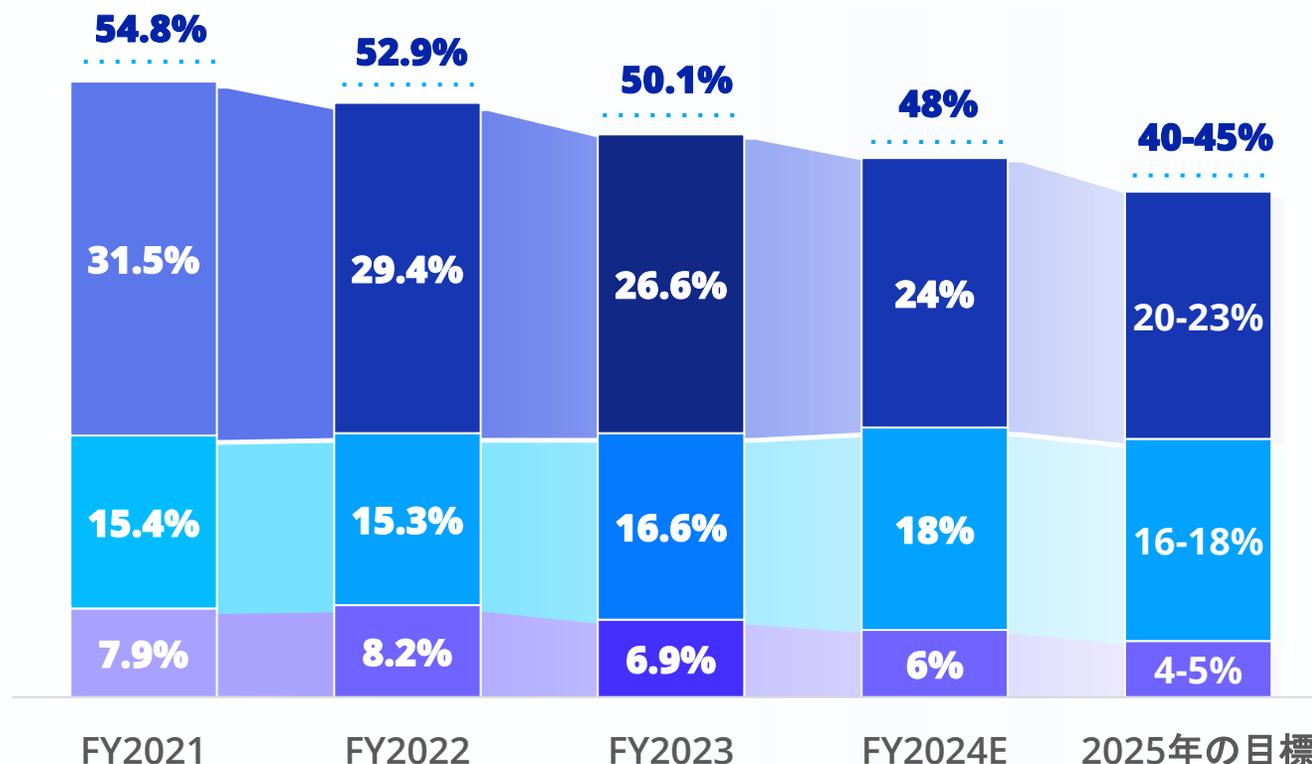
Q3 営業費用(日本円)



FY25に向けたコスト構造

- 2025年の財務目標に向けて着実に進捗。
AI技術開発の加速により、利益率のさらなる改善、売上収益規模の拡大を達成できると見込む。
- AI技術の進歩により、営業生産性を向上し、業務効率を改善することが可能。
その結果、販売及びマーケティング費用(S&M)の対売上収益比率は、当初の2025年の財務目標である23~25%よりもさらに低下すると見込む。

コスト構造の実績 & 2025年の利益率目標 (対売上収益比率)



2025年の財務目標

売上収益成長率⁽²⁾
30%+

売上総利益率⁽³⁾
55-60%

営業利益率⁽⁴⁾
15-20%

- 販売及びマーケティング費用(S&M)
(ソフトウェアの償却費用⁽¹⁾及び上場関連費用を除く)
- 研究開発費(R&D)
(ソフトウェアの償却費用⁽¹⁾を含み、上場関連費用を除く)
- 一般管理費(G&A)
(事業税資本割及び上場関連費用を除く)

(1) 2020年度からソフトウェア開発費用が資産計上されており、当該ソフトウェアの償却費は販売及びマーケティング費用に含まれる
 (2) 2022年から2025年の売上収益成長率目標の平均
 (3) 2025年の売上総利益率目標
 (4) 2025年の営業利益率目標
 (5) 端数処理の関係で合計が一致しないことがある



2024年第3四半期
総括と実績



2024年第3四半期
事業指標



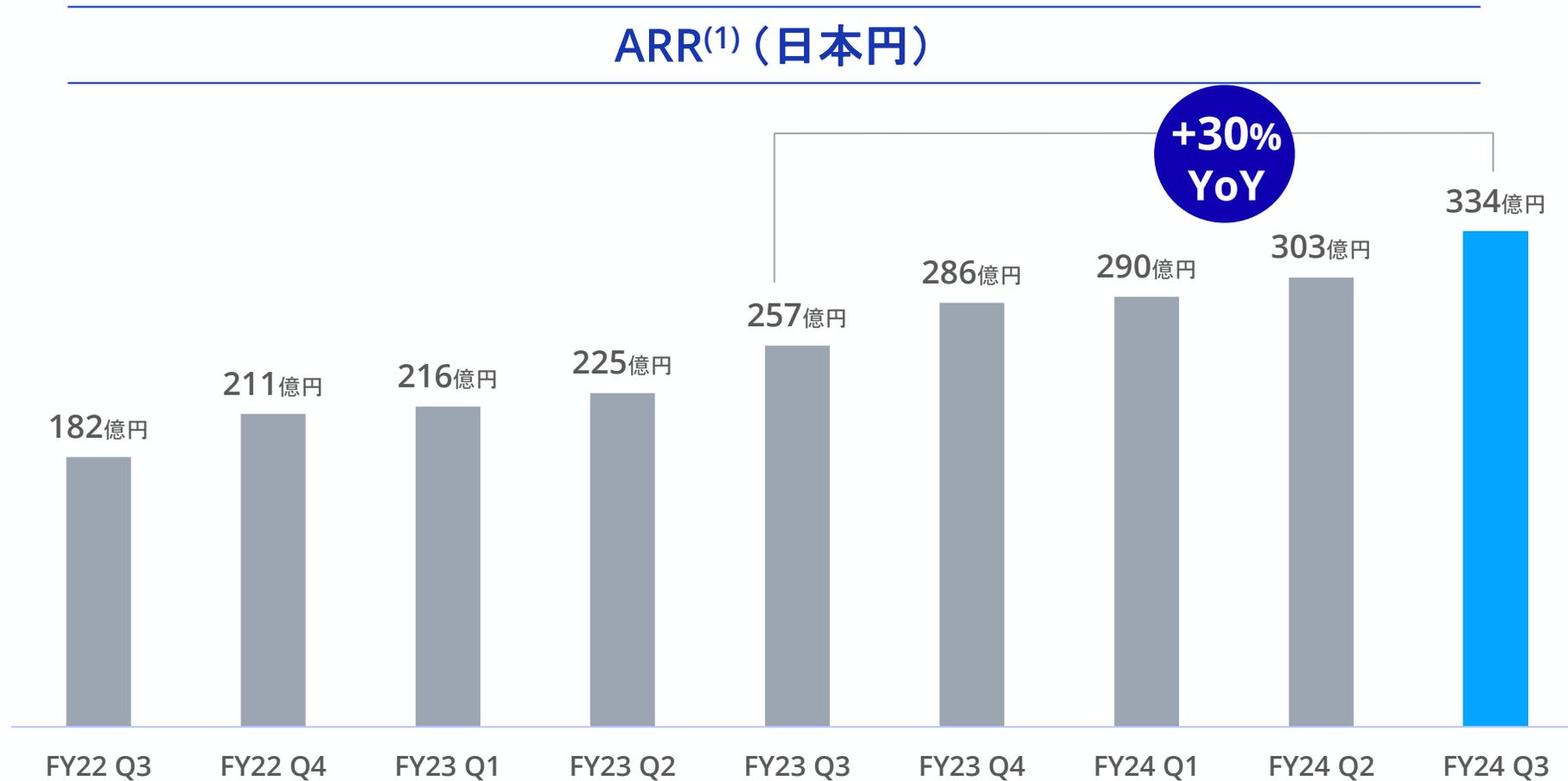
事業の見通し



プロダクトの最新情報

ARRの四半期推移

- 売上収益のうち、95%以上がリカーリング収益

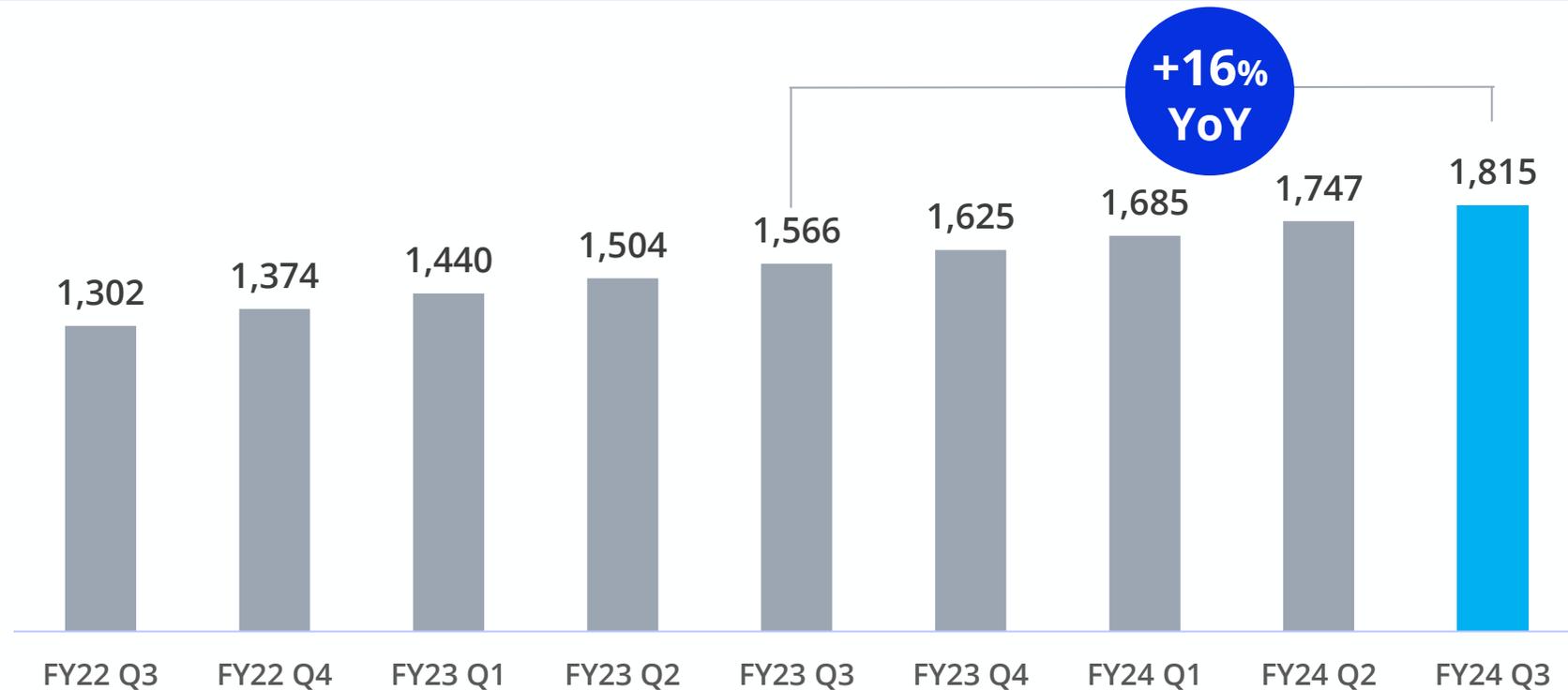


(1) 各ソリューションのARRを合計して算出しており、(i)サブスクリプション形式のソリューション(AIQUA、AiDeal、AIXON、BotBonnie、AIRIS)についての特定の時点におけるARRは、その日付で終了する1か月間の円建ての関連する期間の最終月のリカーリング売上収益(MRR)に12を掛けて算出 (ii)利用量ベースの価格体系のCrossXIについての特定の時点におけるARRは、その日付で終了する6か月間の円建ての関連する期間の各月のリカーリング売上収益(MRR)の平均に12を掛けて算出

顧客企業数の四半期推移

- FY24 Q3に獲得した新規顧客の業種は、主にデジタルコンテンツとEコマース(新規顧客のうち53%がデジタルコンテンツ、20%がEコマース)
- 大規模なエンタープライズ顧客に注力する戦略により、顧客数は四半期毎に着実に増加

顧客企業数⁽¹⁾

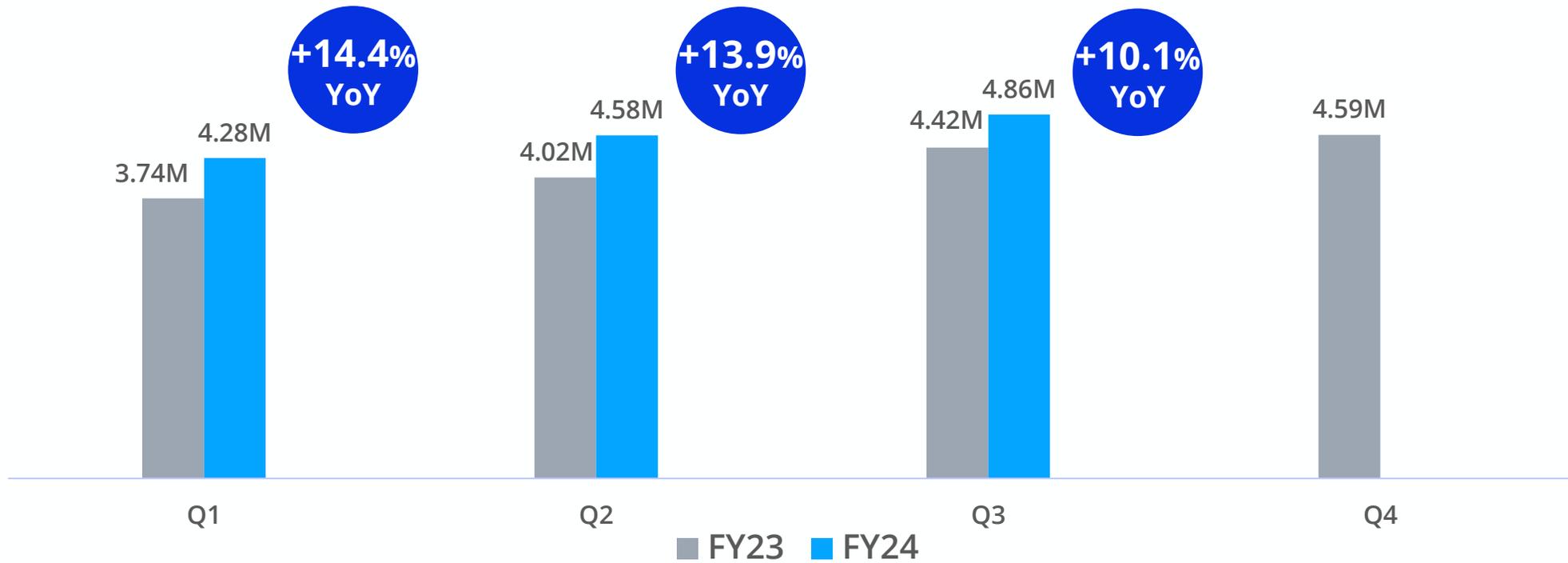


(1)「顧客企業」とは当社のソリューションに対して1つ以上の有効な契約を結んでいる企業グループを指し、有償・無償のトライアル、デモ使用、M&Aにより獲得した顧客は含まない。企業グループは利用する各ソリューションに関して、個別の「顧客企業」として数えられる。

顧客当たり平均売上収益(ARPC)の四半期推移

- FY24 Q3におけるARPCの前年同期比成長率は10.1%となり、為替の好影響はQ2に比べ小さかったものの、高い水準を維持。
- これは主に、既存顧客の健全な拡大と、ARPCを長期的に成長させる可能性のある大規模なエンタープライズ顧客の獲得に戦略的に注力し続けていることによるもの。

顧客当たり平均売上収益(ARPC)の四半期推移⁽¹⁾ (日本円)

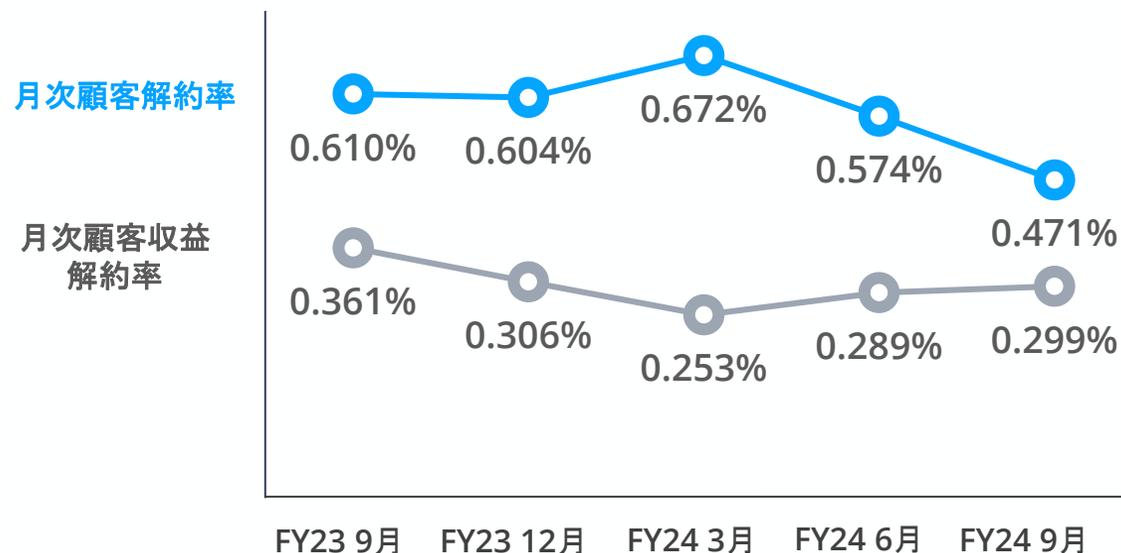


(1) 「顧客企業」とは当社のソリューションに対して1つ以上の有効な契約を結んでいる企業グループを指し、有償・無償のトライアル、デモ使用、M&AIにより獲得した顧客は含まない。企業グループは利用する各ソリューションに関して、個別の「顧客企業」として数えられる。

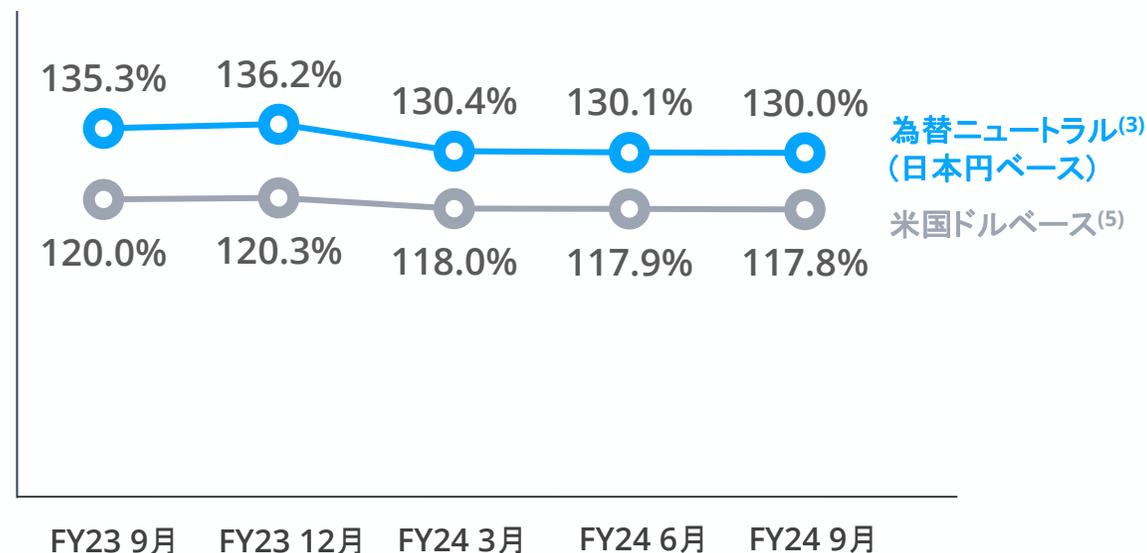
過去最低の解約率と強固なLTM NRRは 当社ソリューションへの顧客ロイヤリティの高さを示す

- 米国ドルベースのLTM NRRは、主要顧客からの健全な成長により高水準を維持。
米国ドルベースと日本円ベースのLTM NRRの差が縮小しているのは、1年前と比較して前年同期比の米国ドル/日本円の為替変動が小さかったため。

直近12か月の月次顧客解約率⁽¹⁾及び
月次顧客収益解約率⁽²⁾



直近12ヶ月の
Net Revenue Retention



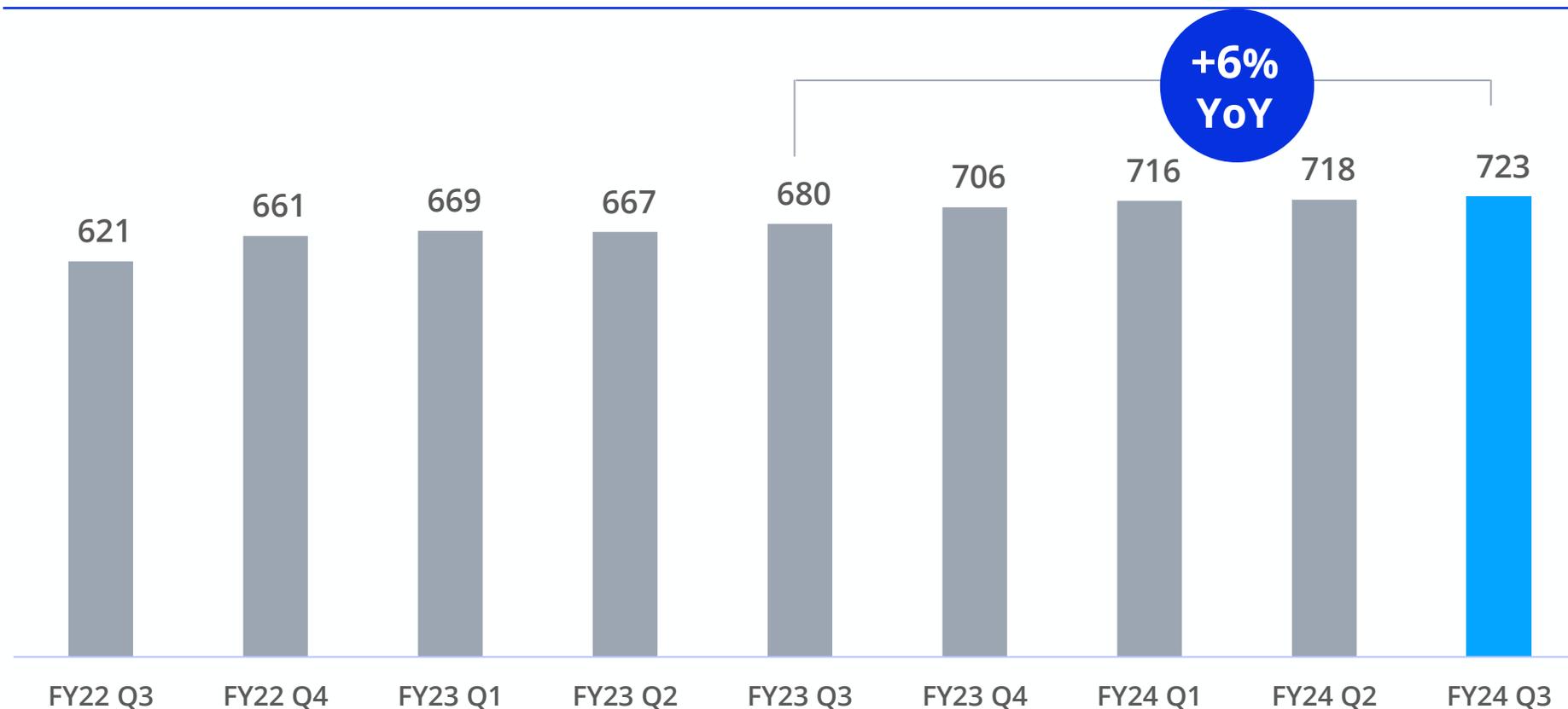
(1) 月次顧客解約率 = 当月中に当社との取引関係を終了した顧客数を月末時点の全顧客数で割って算出
 (2) 月次顧客収益解約率=当月中に解約した顧客の契約収益(米国ドル)を全顧客の契約収益(米国ドル)で割って算出
 (3) 以下の(i)を(ii)で除して算出。
 (i) 前年同期に当社ソリューションを利用した顧客からの直近12か月間の売上収益を米国ドルで計算し、FY23Q4からFY24Q3の為替中立レートで日本円に換算
 (ii) 前年同期の当該顧客からの売上収益を米国ドルで計算し、FY22Q4からFY23Q3の為替レートで日本円に換算

(4) 「為替ニュートラル」とは、当期の為替変動の影響を除き、比較期間と同じ換算レートを用いて計算することを指す
 (5) 前年同期に当社ソリューションを利用した顧客からの直近12か月間の売上収益(米国ドル建て)を、前年同期の当該顧客からの売上収益(米国ドル建て)で除して算出
 (6) 上記計算にはBotBonnieとWoopraの顧客は含まれていない

成長機会を拡大するための採用活動・継続的な人材投資

- FY24 Q3の新規採用人数は緩やかだったが、営業職及び技術職の採用は特に主要な地域において順調に進捗。
- 当社は採用戦略として量より質を重視し、利益を伴う成長と生産性の向上を実現。

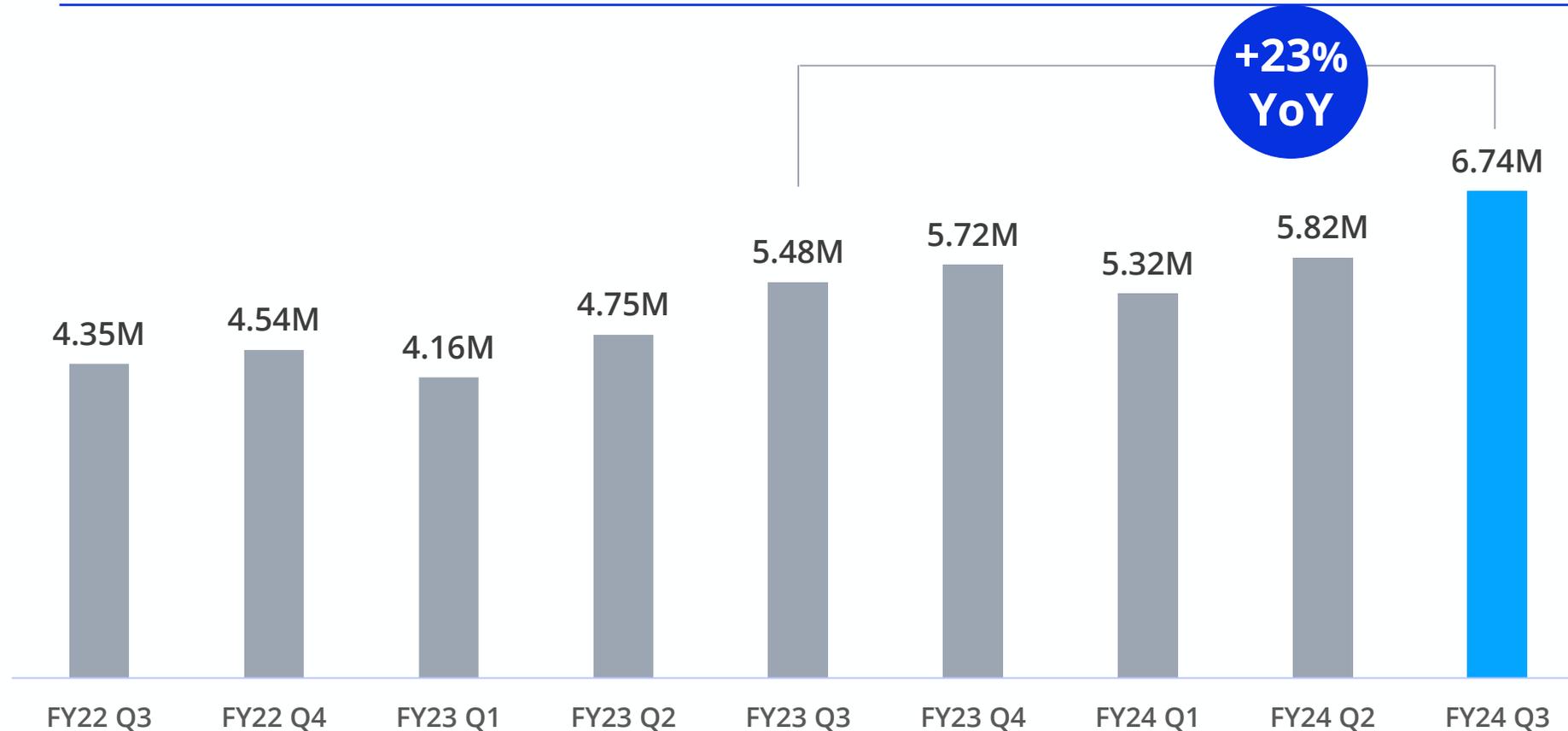
従業員数



生産性の改善

- 生産性の向上をさらに強化し、FY24 Q3の従業員1人当たりの四半期売上総利益は、前年同期比23%増の674万円となり、過去最高を達成

四半期売上総利益 / 従業員数(日本円)





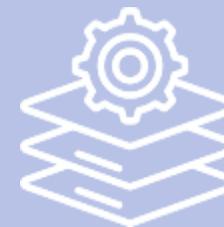
2024年第3四半期
総括と実績



2024年第3四半期
事業指標



事業の見通し



プロダクトの最新情報

2024年第3四半期累計の概要 & 2024年の業績予想

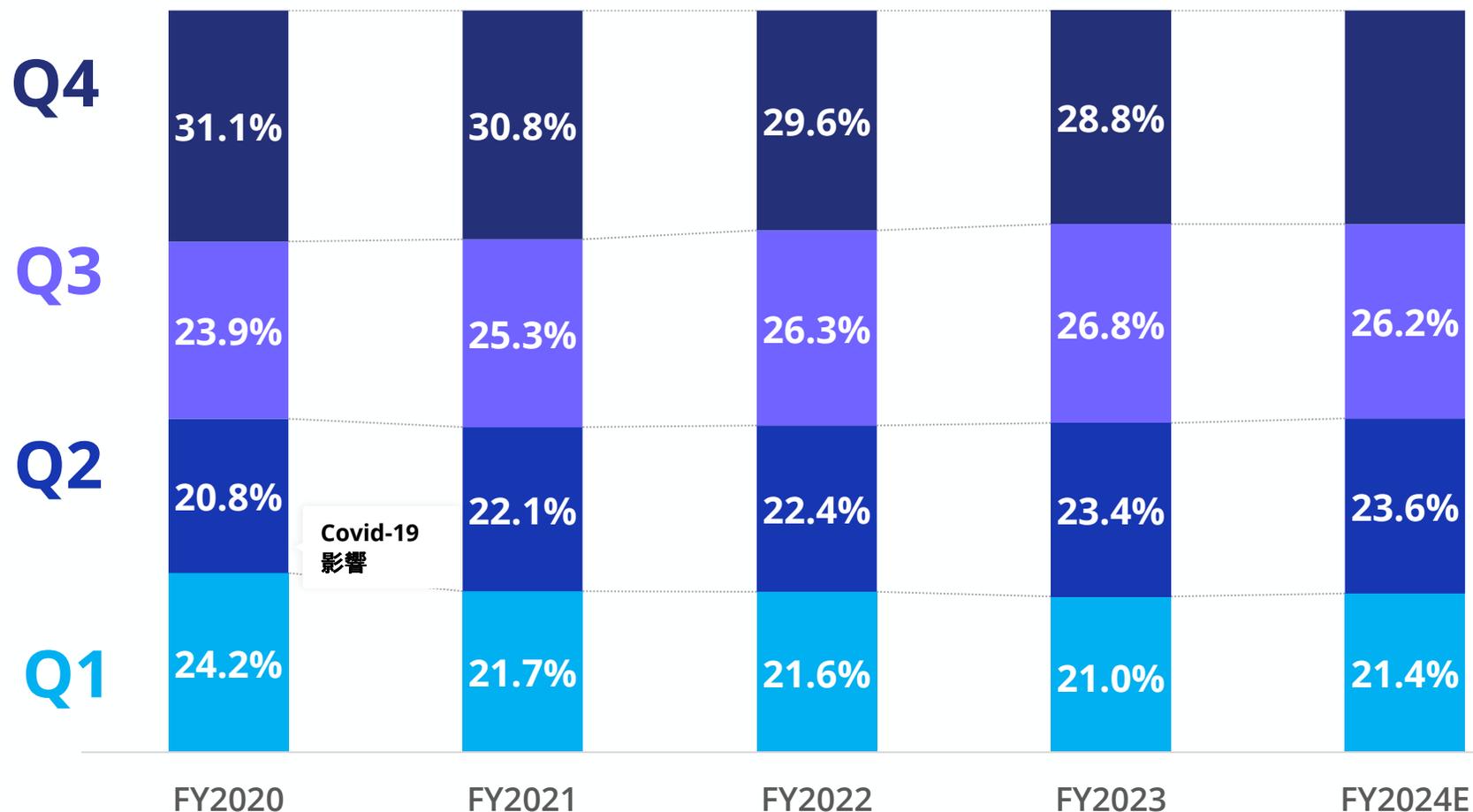
- 2024年は、当社のコアバリューである革新的な技術強化と、規模の拡大による業務効率化により、持続可能な利益を伴う成長を達成するための事業運営を継続。

	2024 Q3累計		YoY	2024		YoY	ハイライト
売上収益	246 億円		+31%	345 億円		+31%	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 米国及びEMEAは引き続き堅調に拡大し、FY24 Q3累計上期の売上収益成長率は前年同期比47%と会社全体の成長率を大きく上回った ▶ 北東アジアは顧客業種の拡がり既存顧客の拡大が売上収益の成長を牽引し、FY24 Q3累計の売上収益成長率は前年同期比35%を達成 ▶ グレーターチャイナにおいて、業種拡大による新たな成長ドライバー特に中国の海外向け事業は継続的に強い売上モメンタム ▶ AIのトレンドにより、顧客の当社の主要な差別化要因への理解がさらに浸透
売上総利益	129 億円	52.3%	+33%	185 億円	53.5%	+35%	<ul style="list-style-type: none"> ▶ AI予測の精度向上や新プロダクトの試験的運用など、継続的な技術革新により、年度末に向けた利益率の改善を推進 ▶ 円安により為替がネガティブに影響
営業利益	12 億円	4.9%	+3.0 p.p.	21 億円	6.1%	+3.0 p.p.	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 生産性の向上による強力なオペレーティング・レバレッジにより、販売及びマーケティング費用と一般管理費用の対売上収益比率改善を加速 ▶ 規律を持ったコスト管理を維持しつつ、進化する業界動向に対応するため、研究開発投資を増加 ▶ 季節的な事業トレンドにより、2024年度末に向けて収益性の改善が加速
配当	<p style="text-align: center;">期末配当予想は1株当たり2円</p>						<ul style="list-style-type: none"> ▶ 好調な業績、Q4及びFY25の継続的なコア・フリー・キャッシュ・フローの改善が見込まれることから、初めての配当支払予想を決定
自社株買い	<p style="text-align: center;">10月31日時点で228,600株、384百万円を取得 (進捗率: 38.4%)</p>						<ul style="list-style-type: none"> ▶ 財務の健全性、下期の好調な見通しを鑑み、資本効率の改善と株主還元強化を図るため、2024年8月に10億円(100万株)を上限とする自社株買いを開始

四半期毎の季節性

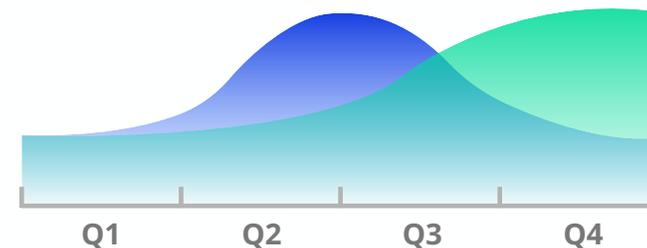
- FY24 Q4は季節性の影響でより力強い事業モメンタムを見込む

売上収益の四半期別内訳



例年と同様の季節性のパターンにより、FY24はQ4がピークシーズンになると見込む。

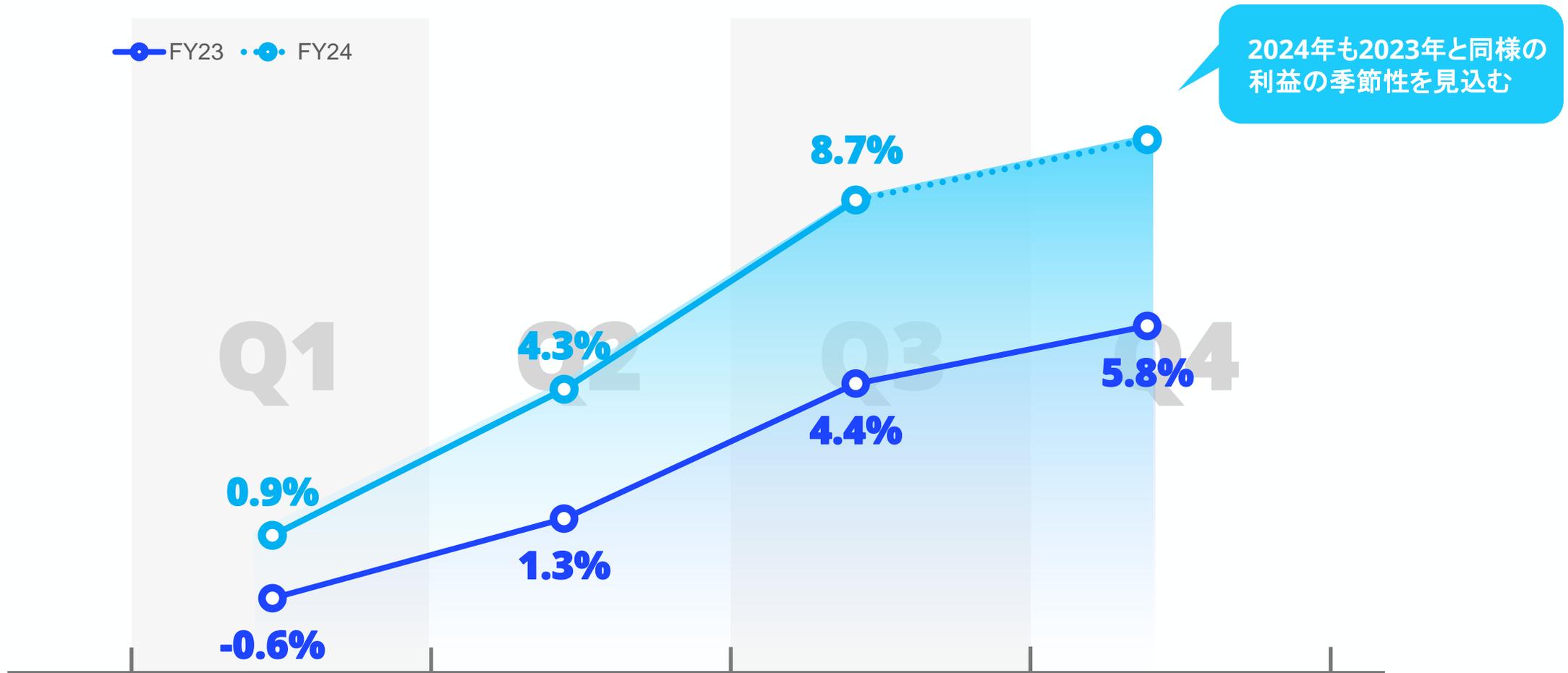
FY24下期 USD/JPY 138



■ デジタルコンテンツ ■ エコマース

四半期毎の利益の季節性

四半期営業利益率





2024年第3四半期
総括と実績



2024年第3四半期
事業指標

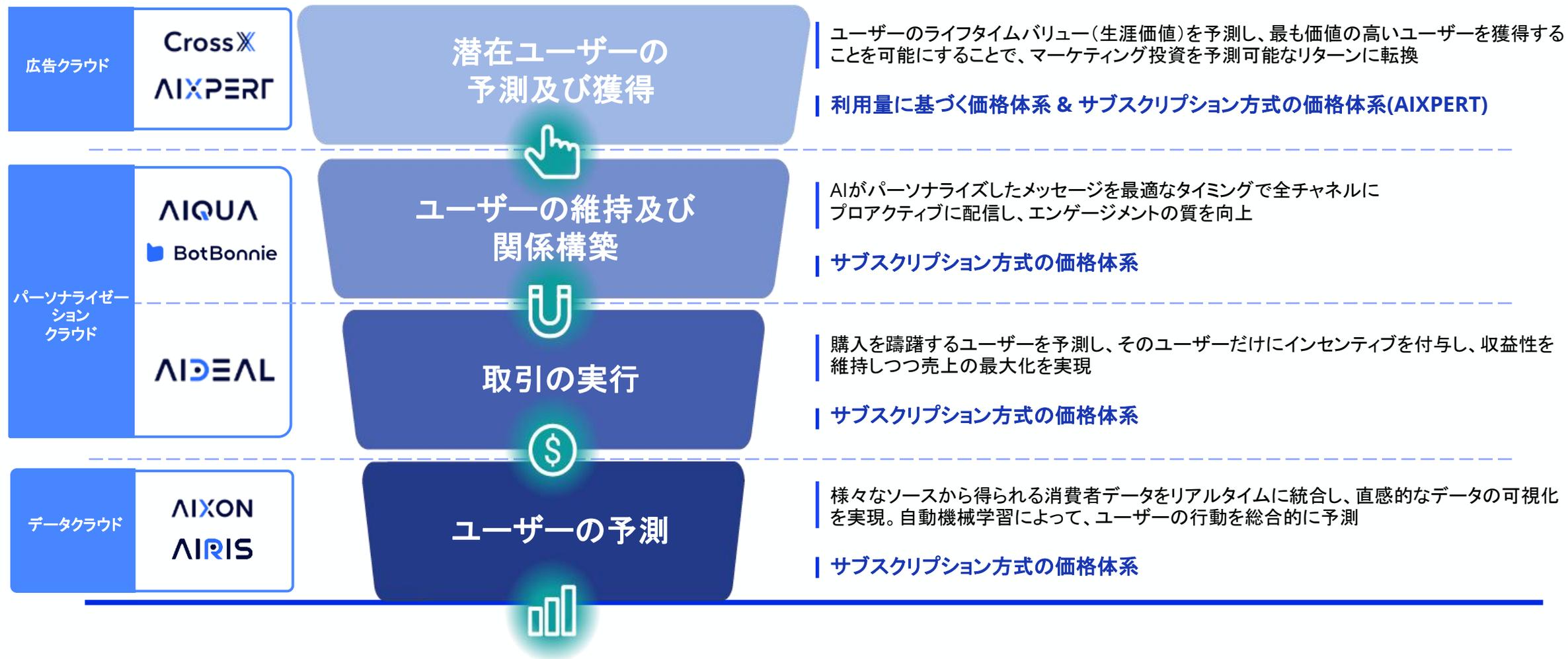


事業の見通し



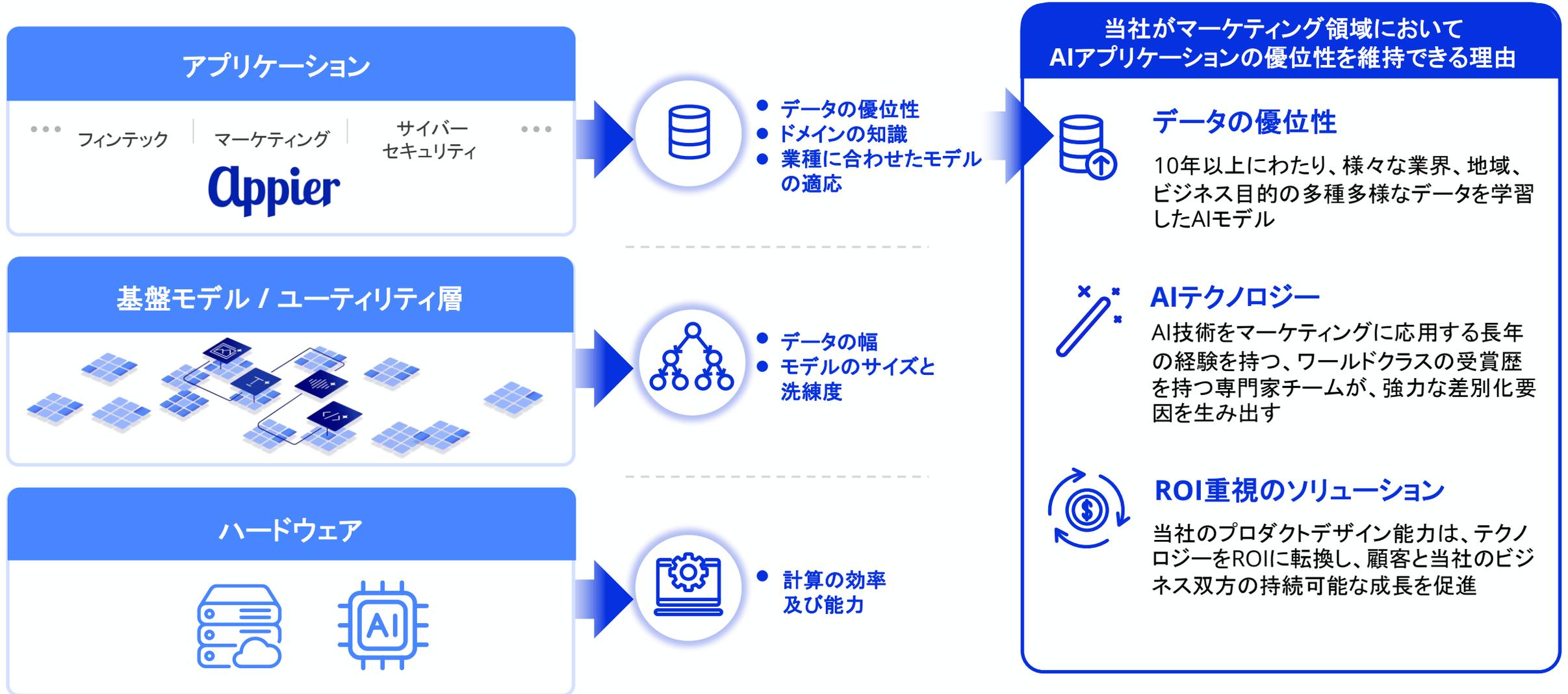
プロダクトの最新情報

ファネル全体をカバーする包括的なAI搭載ソリューション



AI業界におけるAppierのポジション

- AIアプリケーションの領域における当社のユニークなポジションは、データの優位性、差別化されたアルゴリズム、ドメインの知識により強化されている。



プロダクト開発戦略

当社の技術を活用した革新的な生成AIアプリケーションにより顧客のROIをさらに向上



独自のデータを活用して複数の分野でイノベーションを起こすことにより、エンドユーザー向けアプリケーションの差別化を推進し、競争力を向上

最先端の
生成AI/LLM
イノベーション

A central blue circular icon with a white graphic of a network of nodes and lines, representing cutting-edge generative AI/LLM innovation.

プロダクト間の
シナジー

A blue circular icon with a white graphic of three overlapping circles, representing product synergy.

シームレスな自然言語インターフェースにより顧客のワークフロー自動化と生産性の向上を支援



プロダクト間のシームレスな統合により効率と成果を高め、顧客価値を向上

シームレスなユーザー体験を実現するリアルタイムデータ同期と生成AIによる拡張データ

生成AIを活用して顧客の関心を学習・予測し、プロダクト間でリアルタイムにデータを同期させることで、プラットフォームをまたぐシームレスな体験を実現

主要なインサイトを特定

購入に至らずに15分以上ウェブサイト閲覧することが多い、新しいスマートフォンの購入に関心を持つ可能性のあるユーザーの特定

属性データ

テクノロジーに精通 ×

アップグレードに関心あり ×

検討段階 ×

価格感応度が高い ×

ブランド切り替えの可能性 ×

スポーツ愛好家 ×

ペットを持つ両親 ×

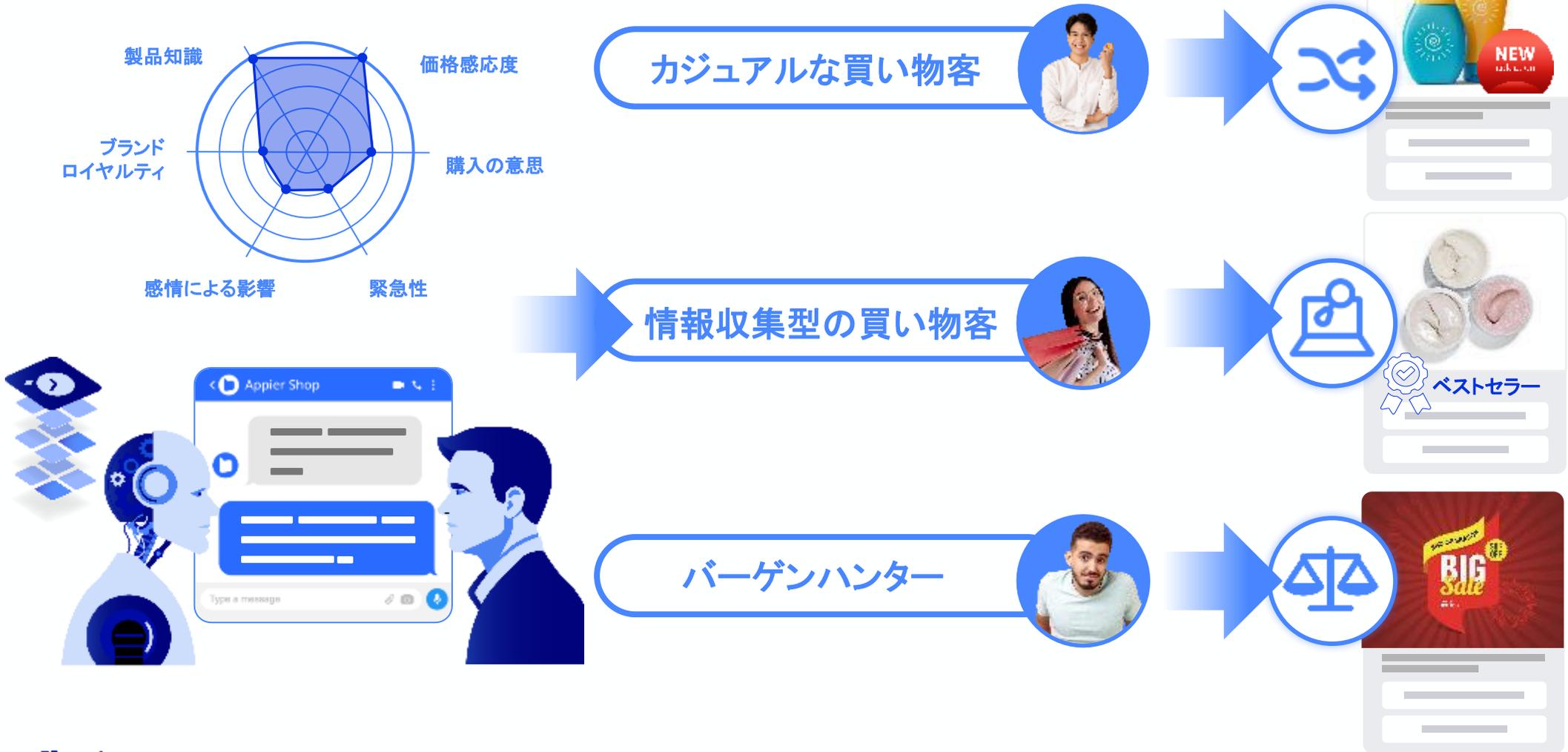
生成AIによる
拡張データ



複数のデータソースを統合プラットフォームに集約することで、AI主導の戦略を最適化し、ワークフローを効率化。その結果、より効果的なマーケティング成果を実現

会話型コマース:顧客の意図に適応する生成AIセールススポット

セールススポットが進化し、顧客のニーズと行動に対応する洞察に基づき、リアルタイムでパーソナライズされたサポートを提供



生成AIは企業向けソフトウェアの新たなUI

AIQUA

ジャーニーコパイロットにより、複数チャネルのジャーニー作成を効率化

顧客が持つ過去のデータと生成AIの強力な言語モデルを活用することで、顧客は成功率の高いマーケティングプランを作成。自然言語による入力で効果的なカスタマージャーニーを素早くデザインし、最小限の労力でエンゲージメントを最適化。

ニーズを記入

ユーザージャーニーの内容を説明

新製品に関する情報、利点、早期購入者向けの特典について、一連の通知によりお知らせする。

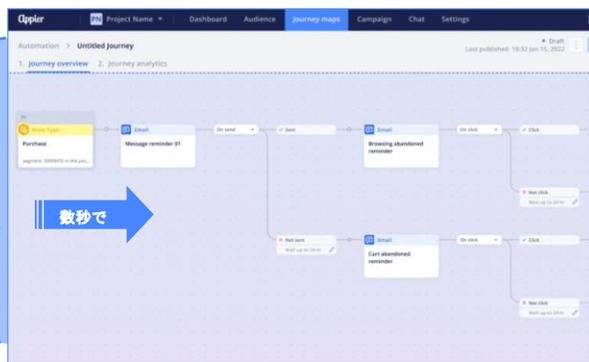
参考例

生成



生成AIがジャーニーテンプレートを生
最も効果的なテンプレートを予測

数秒で



AIがマーケティングニーズに合わせてカスタマイズした最も効果的なジャーニーテンプレートを生成

AIRIS

分析コパイロットにより、データを意思決定に活用

かつては顧客がデータを分析し、ビジネスインサイトを導き出すために長い時間を要した。生成AIは事業の状況を自動的に理解し、正確な分析を提供できるため、顧客は意思決定と実行に集中することが可能。

自然言語処理を活用し、
マーケターの質問に回答する
レポートを生成



VIP顧客の最も一般的なコンバージョン経路は？

生成AIがレポートを生成

数秒で



AIが質問に答える
レポートを生成

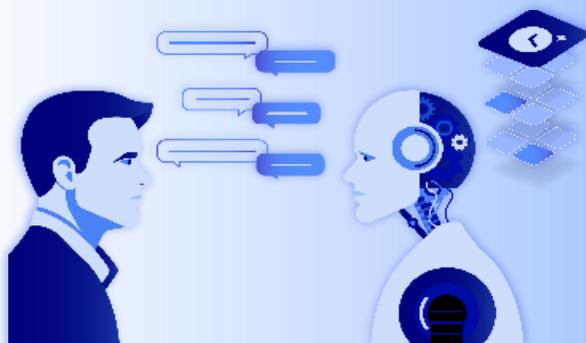
Appierによる革新的なAI研究



複数のLLMとのコラボレーション⁽¹⁾

適用事例:

ダイナミックな広告クリエイティブの最適化 – より効果的なデジタルマーケティング戦略とキャンペーンパフォーマンスの向上を実現



リアルタイムのフィードバックデータ学習⁽²⁾

適用事例:

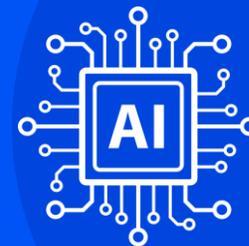
人間のようなAIボット – 顧客満足度を高め、事業の成功を促進するため、リアルタイムでユーザーからのフィードバックを収集し、対話に基づき顧客のタイプを分類



モデルの自己内省⁽²⁾

適用事例:

インテリジェントAIアシスタント – 回答の質を向上させるため、LLMの思考プロセスを検証し、意思決定前に必要な支援を求める



AIでROIを向上させる

私たちがプロダクト間のシナジーを高めることは、お客様にとってはデータ間のシナジーを高めることにつながります。私たちが開発してきたAIは、お客様にさらなるROIの向上をもたらします。こうした理念に基づいて、私たちはお客様にあらゆる面から価値を提供し続けています。



Thank you!

Innovation
Branding
Solution
Marketing
Analysis
Ideas
Success
Management

Technology
Innovation
SYSTEM



Appendix

AIとビジネスに精通したメンバーから構成される創業者主導の経営陣

創業メンバー

ビジネスリーダー

受賞実績



Dr. Chih-Han Yu

最高経営責任者(CEO)

スタンフォード大学
ハーバード大学



Dr. Ming-Yu Chen

最高技術責任者(CTO)

Microsoft, Zillow, Compass



Dr. Joe Chang

最高戦略責任者(CSO)

McKinsey & Company,
IQVIA



Koji Tachibana

ファイナンス担当 Senior Vice President
Head of Japan

DeNA, 野村証券, 経済産業省



Magic Tu

グローバルセールス担当
Senior Vice President

HTC, Synopsys



Joe Su

最高情報責任者(CIO)

ハーバード大学



Dr. Winnie Lee

最高執行責任者(COO)

スタンフォード大学
ワシントン大学



7回優勝

データマイニング
コンテストにおける優勝回数⁽¹⁾
(2008 - 2020)



AI100

CB Insights AI100に選定
(2017, 2018)



Top 50

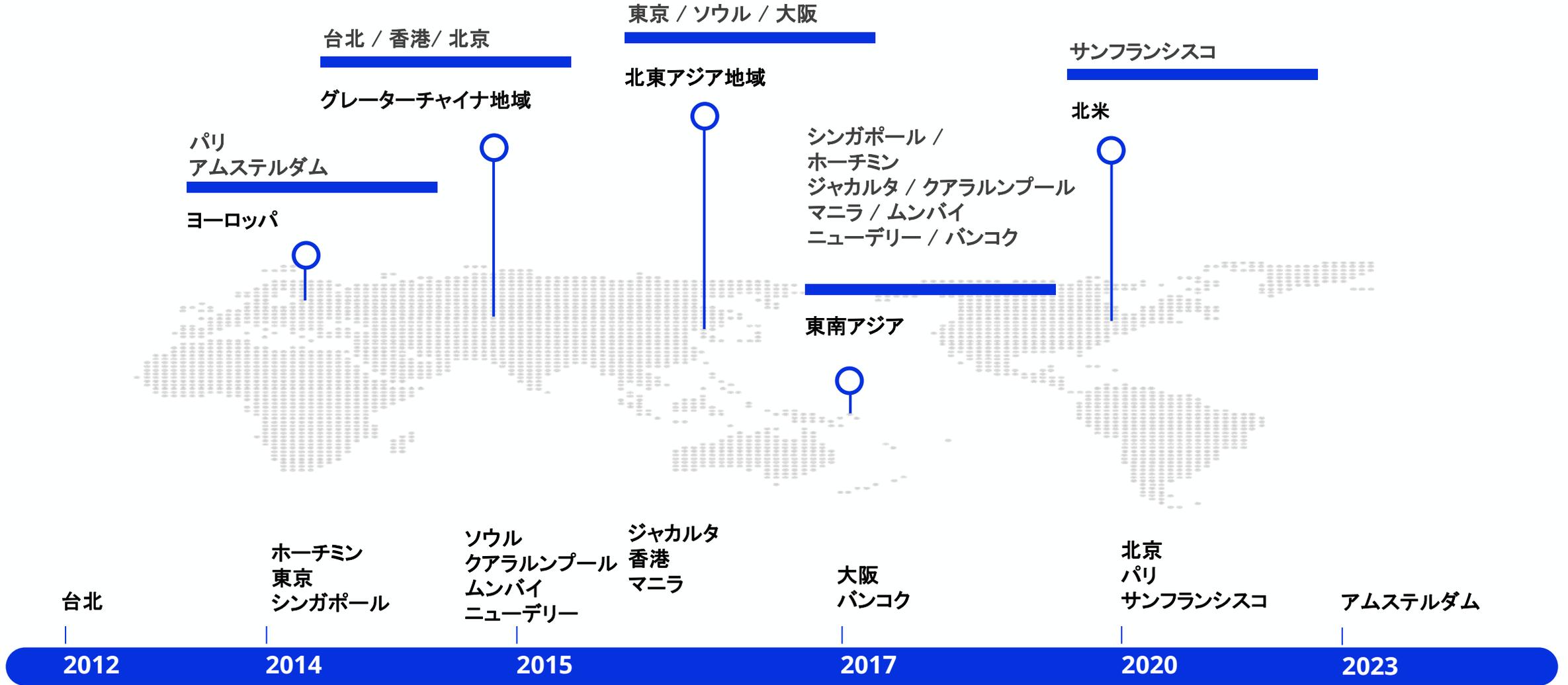
AI革命を牽引する50社に選定
(2017)



Gartner
AI Cool Vendorに選定
(2017)

(1) Appierの従業員が参加するチームの優勝回数

Appierのグローバル展開: 全世界17拠点



ファーストパーティーデータ中心の世界でAIはより重要な存在に

ファーストパーティーデータのみを活用

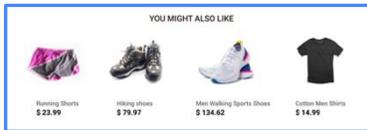
主な差別化要因

- リアルタイム予測
- 少量のデータからの正確な予測

ユーザーの行動によって生じる
ファーストパーティーデータ



リアルタイムでユーザーの好みを予測



リアルタイムのAI レコメンデーション



リアルタイムで行動パターンを学習



価値のあるユーザーを発見

サードパーティーデータを活用



サードパーティークッキーマッピングに
基づく広告コンテンツの配信



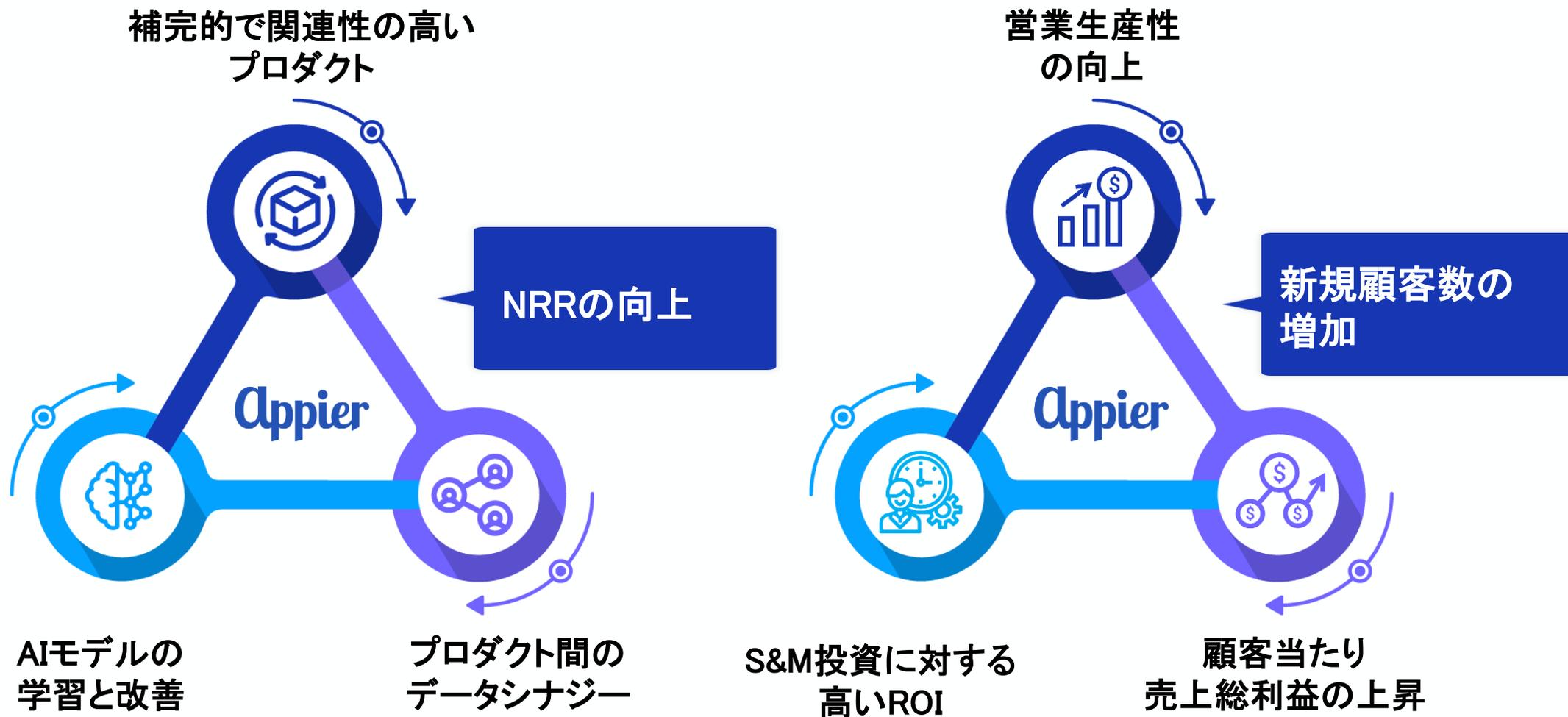
サードパーティー
IDの同期



サードパーティー
データベース

ユーザーの興味関心を知るために、
ウェブサイトをもたぎユーザーを追跡・識別

プラットフォームの価値を高めるAppierの強力なネットワーク効果



事業成長見通し: 強固な顧客基盤



リターン重視のソリューション

景気後退への強い耐性

- 顧客のマーケティング費用に対し、予測可能なリターンを提供
- 当社のソリューションは、80%以上の顧客企業の直接的な収益及び利益に貢献



ファーストパーティデータのトレンド & AIに対する意識の向上

継続的な事業拡大

- ファーストパーティデータは、個人情報規制の厳格化への対応に重要な役割を果たし、特に米国及びEMEA地域において事業拡大が加速
- AIの認知度向上がプロダクトの価値を明確にし、事業成長を推進

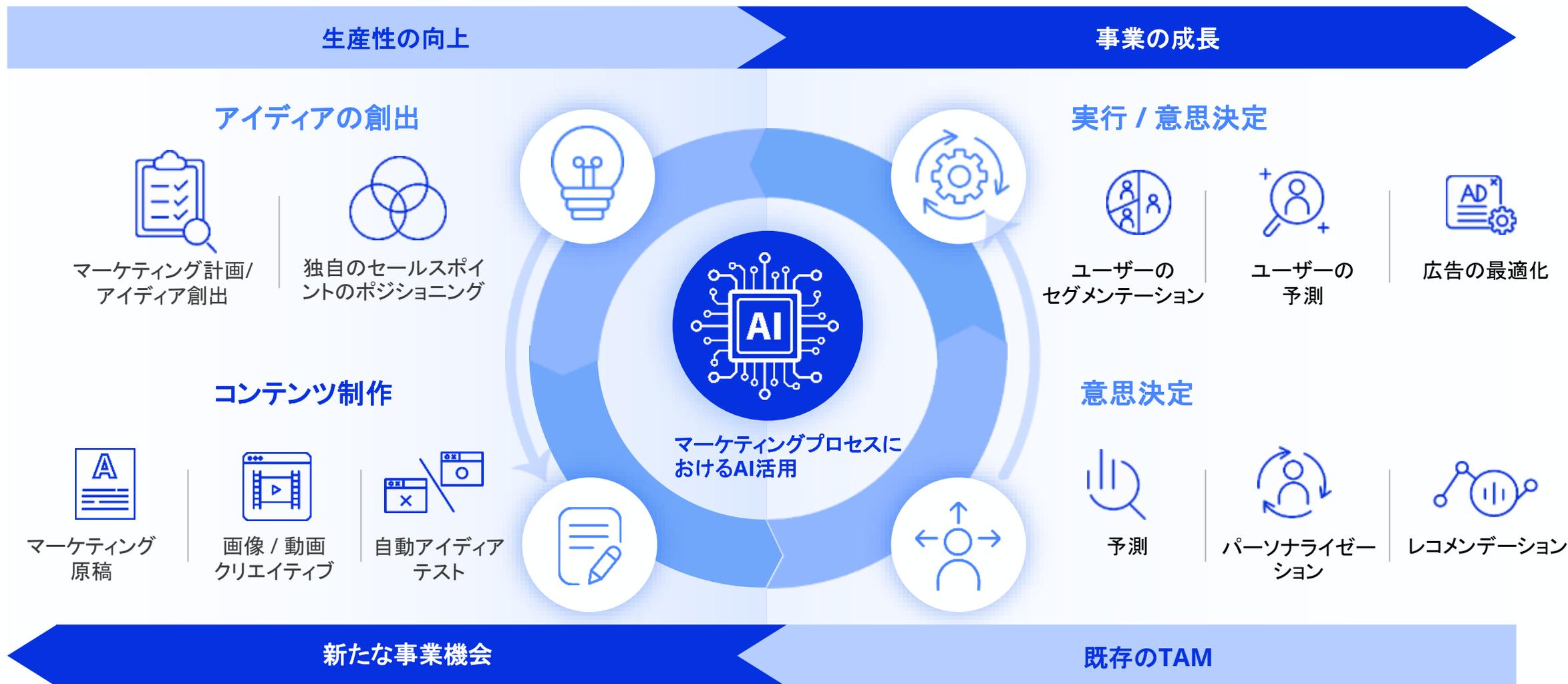


大規模なエンタープライズ顧客 & 多様な顧客業種

より高い事業の安定性

- 年間売上100億円以上の顧客が、当社売上収益の90%以上を占有
- EコマースとデジタルコンテンツというTAMの大きな2つの強力な業種の成長エンジンにより、変化の激しく不確実性の高いマクロ環境に対応できる

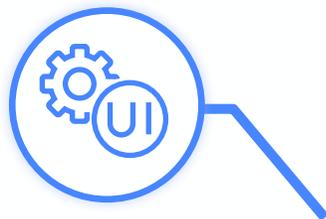
独自のAI技術により、生産性の向上に加え、事業の成長を促進



AIによる事業運営の変革

生成AIによる 製品の差別化

ROIドライバー
大規模なパーソナライズされた
コンテンツと予測可能なROI
(広告クラウド)



AIが新たなUIに
自然言語インターフェース
による使い勝手の向上
(製品を横断した
コパイロットモード)

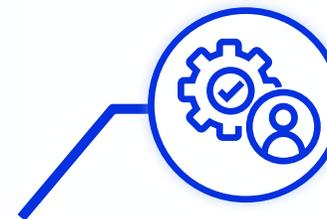


生産性の向上
ノーコードかつAIを活用した
プログラミングで効率性を向上
(パーソナライゼーションクラウド)

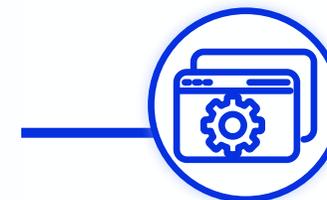


真のAI組織

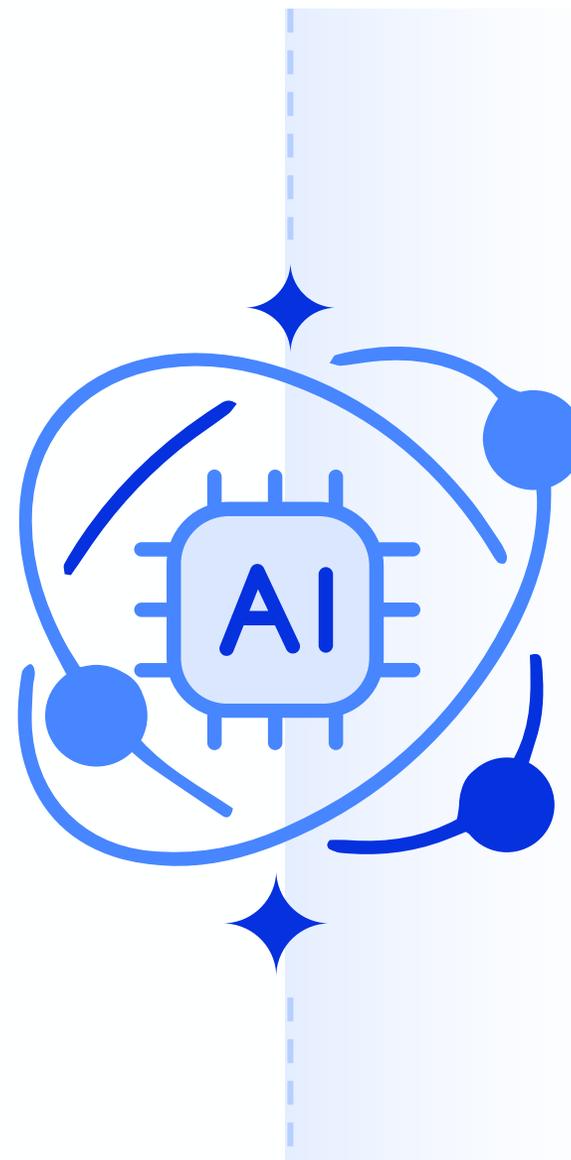
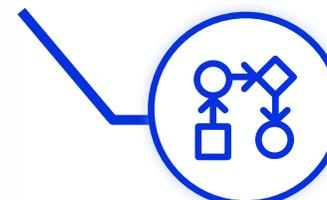
製品開発AI
イノベーションの強化と
市場投入期間の短縮を実現



顧客マネジメント
顧客に一貫した質の高い
サービスをタイムリーに提供



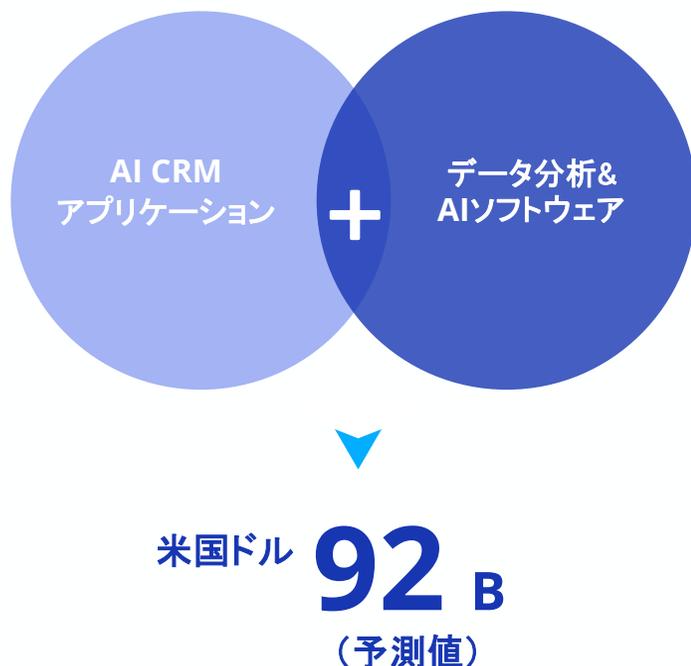
ワークフロー標準化
AIを活用した学習により、安定した
オペレーションとサービス水準
を確保



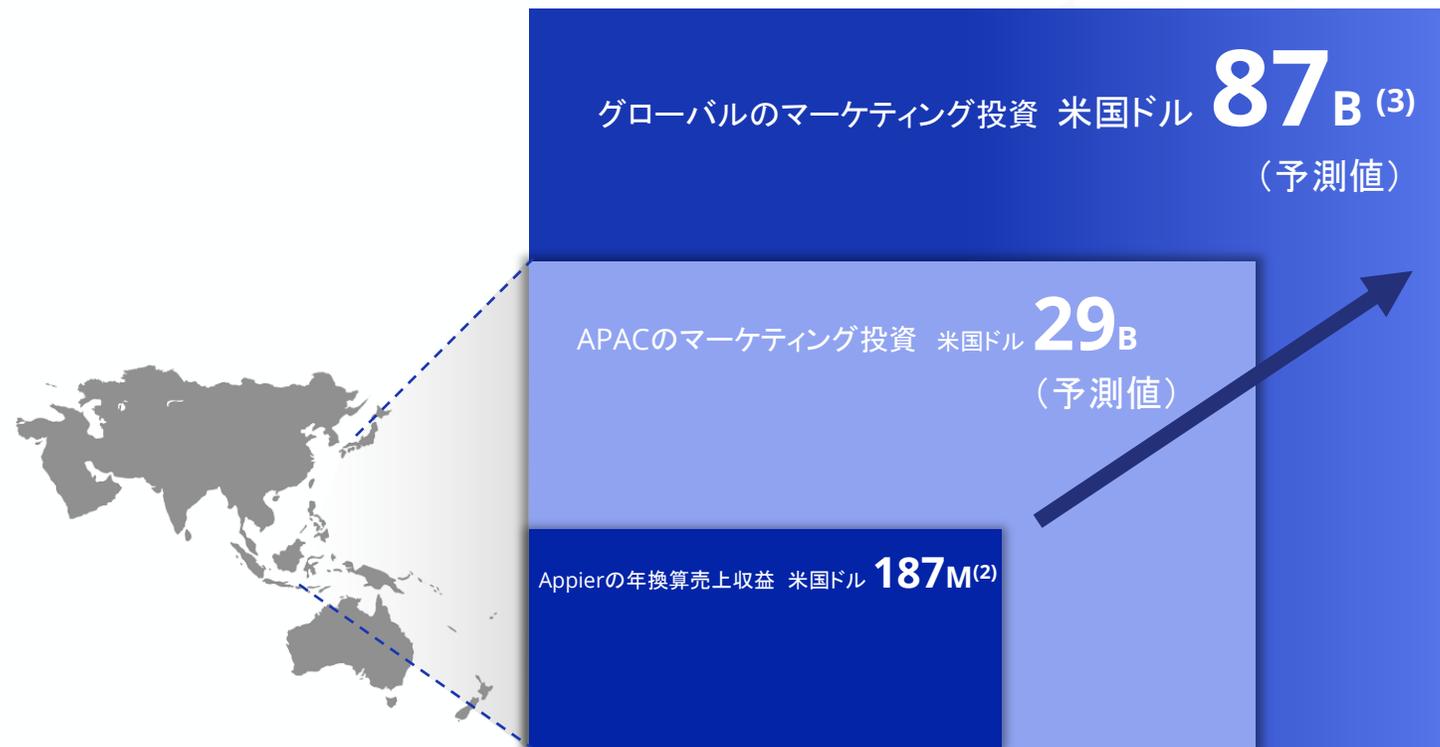
巨大な市場機会

トップダウン予測 2024年

IDC (1)



ボトムアップ予測 2024年



(1) 出所: IDC Semiannual Artificial Intelligence Tracker, 2H 2020 (July 2021)

(2) 年換算売上収益 = FY23の円建ての売上収益 / 為替レート 140.95

(3) 社内の見積りにより算出。APACのマーケティング投資のうち、当社のシェアはECで約3%、デジタルコンテンツで約2.7%、その他で約1%。マーケティング投資のうち、ECが30%、デジタルコンテンツが20%を占める。APACのマーケティング投資のうち当社は約1.9%のシェアを持つ。グローバルのマーケティング投資のうち1/3をAPACが占めている。

プロダクト

Appierが選ばれる理由

既存のソリューション

マニュアルによるA/Bテスト

- 予算の浪費につながり、機械よりも効率性を向上させることが難しい

マーケティングクラウドソリューション

- 主に過去の行動に基づき反応するアプローチ

ユーザーを複数のグループに分類し、それぞれ異なるインセンティブを提供

- インセンティブの浪費により収益性を損ない、満足なトップラインの成長を実現できない

AIベンダーやデータサイエンティストチームによる内製化

- スケールが難しく、コストが高くなる可能性

潜在ユーザーの
予測及び獲得



ユーザーの維持及び
関係構築



取引の実行



ユーザーの予測



顧客がAppierを選ぶ理由

Cross
AIXPERG

- 機械学習モジュールが、高いライフタイムバリュー（顧客生涯価値）のユーザーを予測
- 投資に対するリターンが期待できる最も価値の高いユーザーを獲得

AIQUA
BotBonnie

- エンドユーザーの潜在的な行動を予測し、最適な方法で積極的なユーザーの囲い込みを実施
- 全てのメッセージングチャンネルにおける、緊密に統合されたAIによる完全自動化ソリューション
- BotBonnie: インタラクティブな会話型マーケティングチャットボットソリューション

AIIDEAL

- エンドユーザーの行動パターンからAIが購入をためらうユーザーを特定し、その者に対してのみインセンティブを配布
- インセンティブやクーポンコストを減らしながら売上増加を実現

AIXON
AIRIS

- 差別化された最高品質のAI予測モデルを構築する自動化された機械学習モデルをSaaSを通じて提供
- ビジネスユーザーは、研究者やエンジニア無しに、AIによる分析を活用することが可能
- 優れた分析力と直感的なデータの可視化によりインサイト取得までの時間を大幅に短縮

▶ 潜在ユーザーの
予測及び獲得



ユーザーの維持及び
関係構築



取引の実行

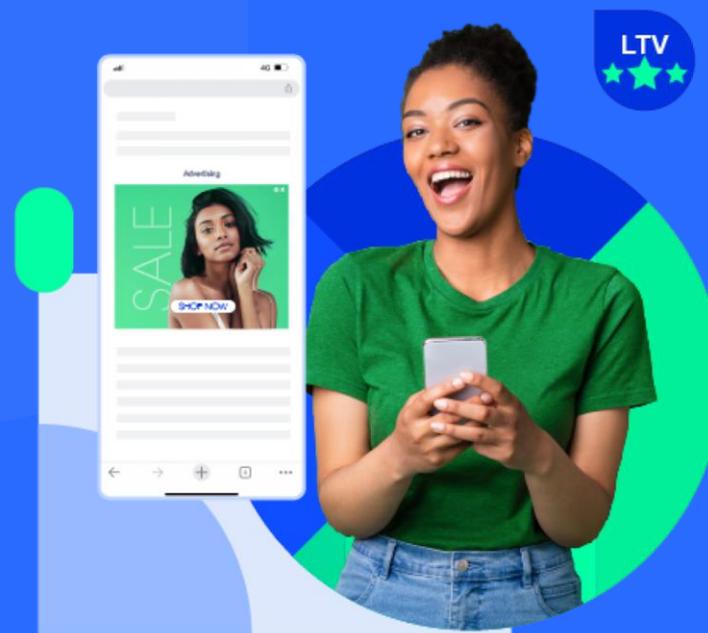


ユーザーの予測



CrossX

CrossXは、機械学習とディープラーニングを活用し、ユーザーのライフタイムバリュー（生涯価値）を予測し、最も価値の高いユーザーを獲得することを可能にすることで、マーケティング投資を予測可能なリターンに転換

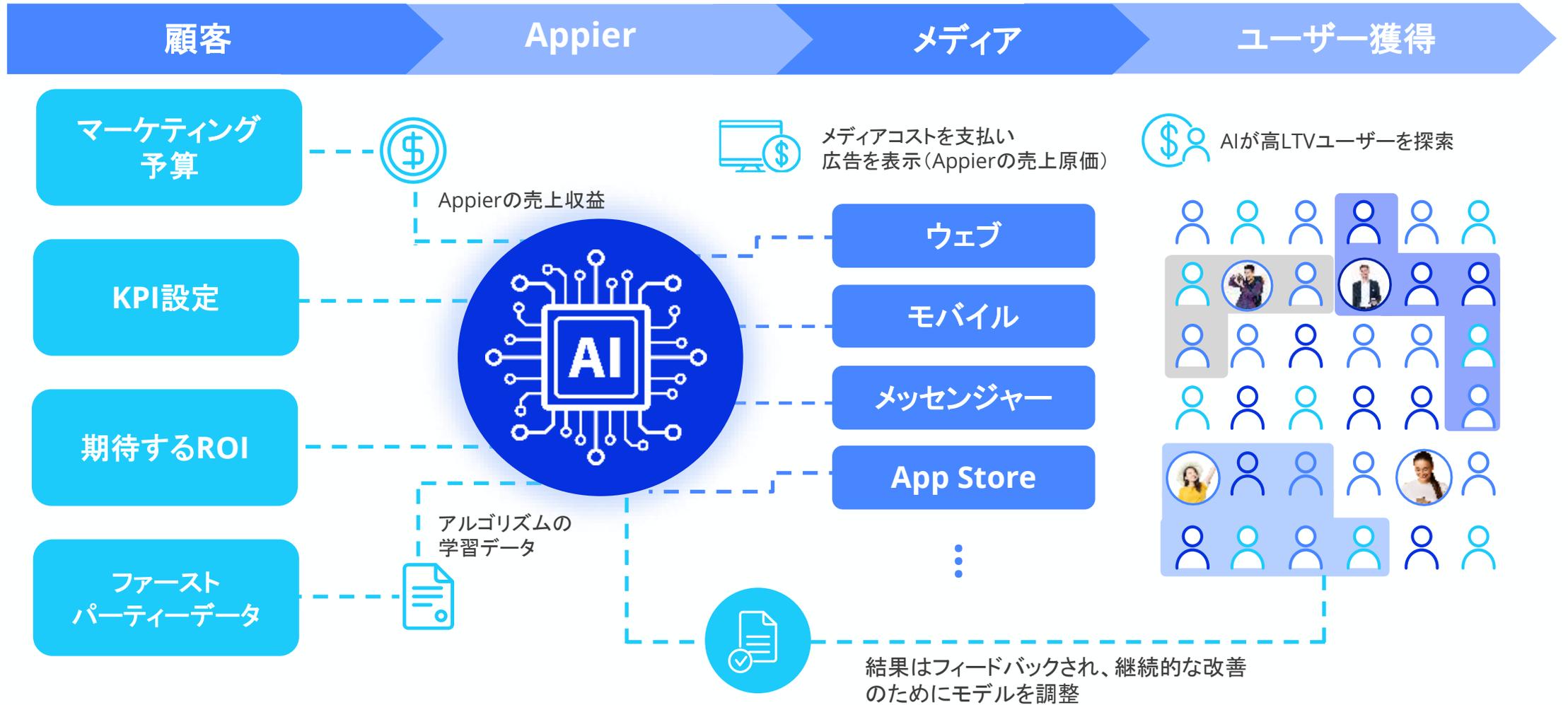


機械学習とディープラーニングによる
高いライフタイムバリューを有する
エンドユーザーの予測

最も価値の高いユーザーを
広範に獲得

予測可能なリターンの提供

CrossXの仕組み - ROI向上のためのAIによる完全自動化



AIの強み: デジタル広告に予測可能性と正確性をもたらす



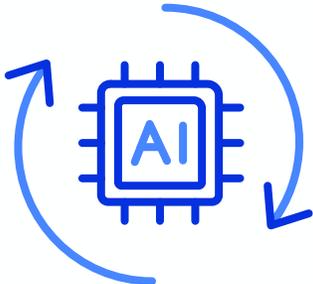
高い可視性とリターン

顧客は支出する前に
リターンを把握でき
全体的なリターンが向上



アップセルの機会

予測可能なROIにより
CrossXの利用量が拡大



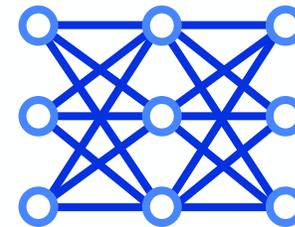
技術的優位性

当社のAIは様々な地域・業種の
マーケティングデータを
10年超学習



参入障壁

蓄積されたデータ学習で
AIの精度を向上



自動アルゴリズム探索

継続的な研究開発により
予測精度を改善し
最先端の技術を維持



顧客とWin-Winの関係

顧客のROI向上と
Appierの売上収益成長

ROASの高い優良ユーザーを安定的に獲得することで成長を促進

成功事例 - グローバルな大手ゲーム会社

目標

- ゲーム発売初期に、ゲームタイトルに興味を持つ価値の高いユーザーを獲得し、インストールを促進
- 一定レベルのROASと継続率を達成

ソリューション

- Appier独自のAIオーディエンスモデルを活用し、ユーザーのアプリ内行動やゲームアプリの属性データ、マーケティング画像を分析し、質の高いユーザーを特定
- アプリ内課金、ゲームのクリアレベル、ゲームアプリを開くパターンなど、ゲーマーの行動を分析し、リターゲティングに活用

Appierの新規ユーザー向けAIオーディエンスモデル

将来的にCVRとROASが高くなるユーザーをリターゲティング

アプリ内でのユーザー行動

アプリに高い関心を持つユーザーを獲得し、ROASを向上

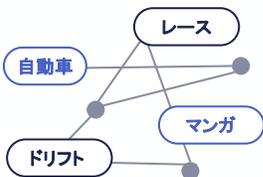
ユーザーのLTV⁽¹⁾を向上

グラフィックスタイル

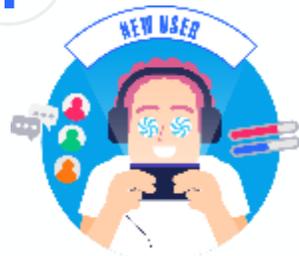


- マンガ風
- 3Dビジュアル
- ファンタジー

アプリの属性データ



Day 1



初日のリテンション確保

Day 2



レベル20の達成

+6.9%

Day 7



アプリ内購入

+1.4x

Day 30

Day 45



CVR⁽²⁾

+55%

購買イベント

+16%

Day X

潜在ユーザーの
予測及び獲得



ユーザーの維持及び
関係構築



取引の実行



ユーザーの予測



AIQUA

AIQUAは、自社のあらゆるコミュニケーションチャネルを最適なタイミングで活用し、AIによってパーソナライズ化された、プロアクティブで効果的なメッセージを用いて、エンドユーザーとのエンゲージメントの質を向上させることを可能に



マルチチャネルでの
メッセージ送信

AIが生成する
メッセージ

送信時間の
最適化

予測セグメントを用いた
積極的なアクション

潜在ユーザーの
予測及び獲得



ユーザーの維持及び
関係構築



取引の実行



ユーザーの予測



BotBonnie

BotBonnieは最も人気のあるメッセージングプラットフォーム上に構築された
会話型マーケティングソリューション
LINE、Facebookメッセージ、Instagram、WhatsApp、ウェブサイト、Googleビジ
ネスメッセージなど、フォロワーのポテンシャルを最大限に活用

マーケティング担当者がノーコードで迅速な
メッセージを配信できるソリューション

ゲームを応用したマーケティングモジュールを
構築し、魅力的な顧客体験によりコンバージョンを促進

パーソナライズされたエンゲージメントにより高い成果を実現



主な強み



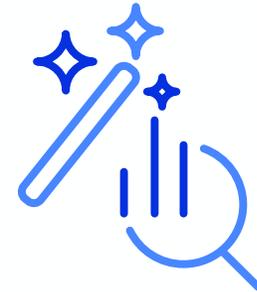
AIレコメンデーション モデルにより ROIを最適化

高度にパーソナライズされた
ユーザー体験を提供し
コンバージョン率を高め
ユーザーのLTVを最大化



AIの予測精度により 顧客エンゲージメントを 最大化

最適なタイミングを予測し
適切なチャネルを通じて
パーソナライズされたコンテンツ
を配信することで
効果と効率性を高める



意思決定AIにより 生成AIの効果を高める

生成AIを意思決定AIにより評価し
魅力的なマーケティングコンテンツ
を生成することにより
優れた成果を実現

潜在ユーザーの
予測及び獲得



ユーザーの維持及び
関係構築



取引の実行



ユーザーの予測



AIDEAL

AiDealによって、企業は機械学習と深層学習を活用しユーザーの行動パターンから購入を躊躇するユーザーを予測可能に。それらのユーザーに限定してインセンティブを提供することで、収益性を維持しつつ売上の最大化を実現



機械学習と深層学習を活用した
購入確度の予測

最適なインセンティブを
即座に提供

リアルタイム分析

最適なインセンティブ提供で購買意思決定を促進

購入を躊躇しているユーザーを予測し、収益性を維持しながら、最も効果的なインセンティブを配布

ウェブサイトへの
アクセス

行動分析

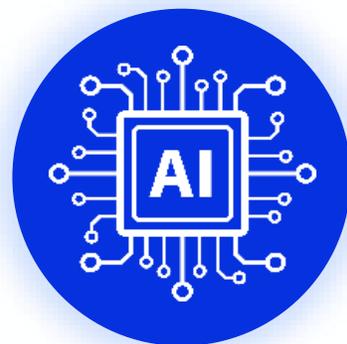
ユーザーの意図
を特定

トリガーアクション

トリガーイベント

-  スワイプして戻る
-  「戻る」ボタン
-  下にスクロール
-  休止時間
-  トラフィックソース
-  閲覧したページ

⋮



AIが躊躇する購買者の
インサイトを発見

個人別の最適なオファーを
動的に決定



送料無料

初回訪問者



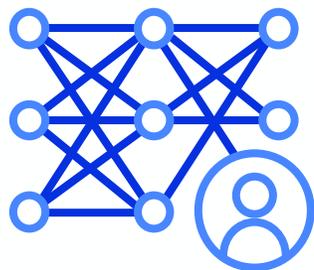
10% OFF

高価格商品の購入
を躊躇



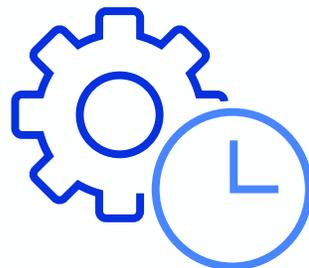
\$5 割引

バーゲンハンター



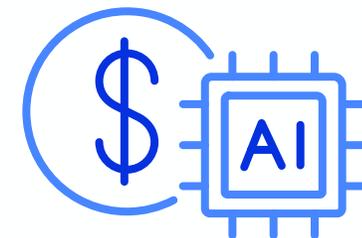
先進的なアルゴリズム によるユーザー行動分析

豊富なトレーニングデータにより
正確で信頼性の高い
アウトプットを生成



リアルタイムAI予測 によりROIを改善

躊躇している購買者を
リアルタイムに予測し
インセンティブを提供することで
同じ予算額でより高いROIを実現



カスタマイズされた インセンティブにより GMVを向上

AIが予測する最適なインセンティブで
決めかねているユーザーを
購買に誘導

潜在ユーザーの
予測及び獲得



ユーザーの維持及び
関係構築



取引の実行

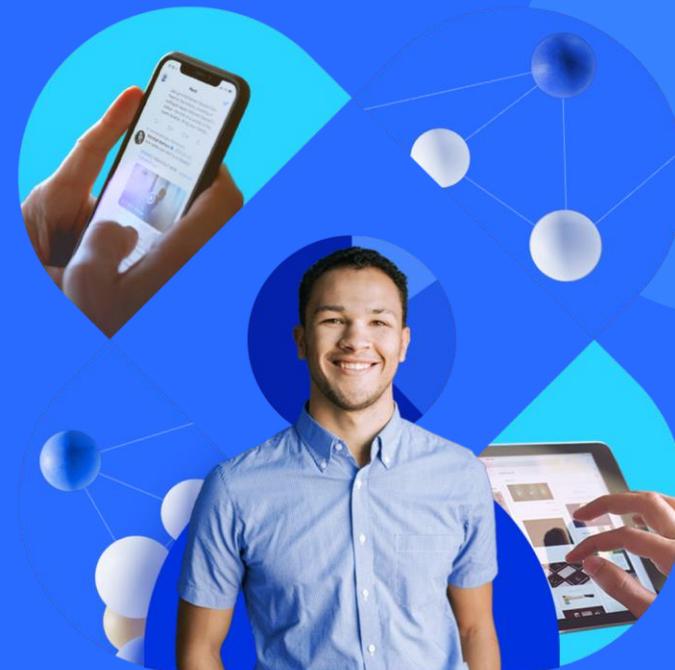


▶ ユーザーの予測



AIXON

AIXONによって、企業は、自動構築される機械学習モデルを活用し、ユーザーの行動を全方位的に予測可能に。社内にAIテクノロジーシステムを構築する手間をかけることなく、自社が保有する消費者データの有効活用を実現



データの統合と自動処理

自動構築される機械学習モデルが
生成したシナリオに基づく予測

予測・提案の背景を
説明可能なAI

潜在ユーザーの
予測及び獲得



ユーザーの維持及び
関係構築



取引の実行



▶ ユーザーの予測



AIRIS

優れた分析力と直感的なデータの可視化により、インサイト取得までの時間を大幅に短縮したAI搭載CDP

ファーストパーティデータで360度の堅牢な顧客プロフィールを構築し、あらゆる顧客との接点への影響度を可視化・測定することで、投資を行う前にリターンを予測することが可能



シームレスなデータ統合による
360度の顧客プロフィール

瞬時にデータを可視化

迅速なデータ分析による予測

AI搭載CDPでビジネスの成長を後押し



仮定

インサイトを得る
までの時間

データの分断

市場投入時期

マーケティング担当者の悩み

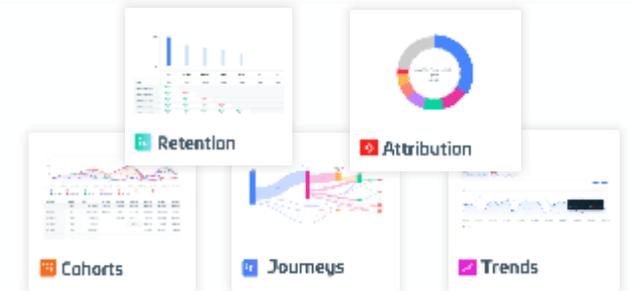
リアルタイムのデータ取り込み

- 複数のソースからデータを取り込み、不備を修正し、整理する
- AIを活用して統合された360度の顧客プロフィール



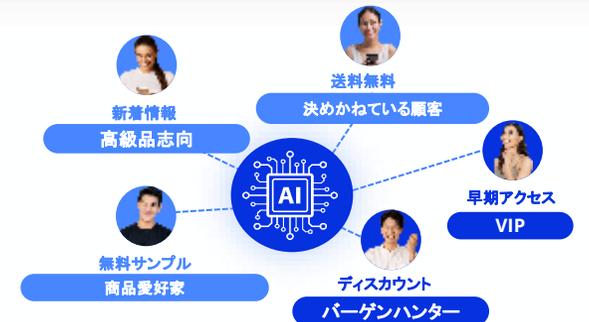
ノーコードで最速のビジュアル化分析

- カスタマイズ可能なビジュアル化機能を備えたテンプレートからインサイトダッシュボードをすばやく構築し、組織全体のデータを可視化



AIを活用した顧客の予測

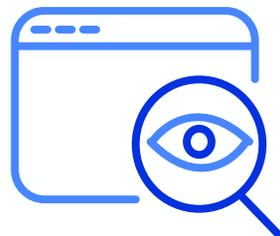
- マーケティング担当者は、顧客の行動予測に基づき、ユーザーの優先順位付けやターゲティングを行うことが可能
- 正確なセグメンテーションにより、高度にパーソナライズされたエンゲージメントを実現





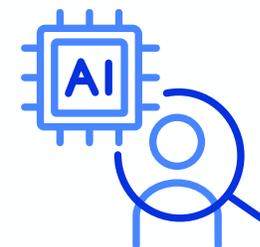
シームレスなデータ取込み 瞬時にインサイトを取得

リアルタイムのデータ統合により
匿名のアクションであっても
各ユーザーの360度ビューを提供



ノーコードでビジュアル化 最速でアクションを実行

インサイトを可視化し
あらゆる接点における影響を測定し
必要なアクションを起こす



AIによるインサイトを 活用した積極的な ユーザーエンゲージメント

AIがエンドユーザーの行動を
リアルタイムで予測し
効果的な獲得/エンゲージメント
戦略を立案

財務データ

財務データサマリー

連結損益計算書

(単位:百万円)

	2023 Q3	2024 Q3	YoY	2023 Q3	2024 Q3	YoY	2022	2023	YoY
	累計	累計		3ヶ月	3ヶ月				
売上収益	18,802	24,574	31%	7,080	9,050	28%	19,427	26,418	36%
売上原価	(9,131)	(11,710)		(3,357)	(4,178)		(9,428)	(12,710)	
売上総利益	9,671	12,864	33%	3,723	4,872	31%	9,998	13,708	37%
売上総利益率	51.4%	52.3%		52.6%	53.8%		51.5%	51.9%	
販売及びマーケティング費用	(5,892)	(7,153)		(2,161)	(2,515)		(6,394)	(8,263)	
対売上収益比率	31%	29%		31%	28%		33%	31%	
研究開発費	(2,229)	(3,437)		(831)	(1,195)		(2,284)	(3,141)	
対売上収益比率	12%	14%		12%	13%		12%	12%	
一般管理費	(1,364)	(1,353)		(484)	(448)		(1,602)	(1,829)	
対売上収益比率	7%	6%		7%	5%		8%	7%	
その他の収益	183	304		73	89		334	334	
その他の費用	(7)	(21)		(6)	(15)		(2)	(9)	
営業利益	362	1,204		314	788		50	801	
営業利益率	1.9%	4.9%		4.4%	8.7%		0.3%	3.0%	
金融収益	405	356		148	109		213	547	
金融費用	(338)	(260)		(143)	(61)		(153)	(285)	
税引前利益	429	1,300		319	836		111	1,063	
法人所得税費用	(46)	(60)		(18)	(22)		(90)	(61)	
当期利益	383	1,240		301	814		21	1,002	
基本的1株当たり当期利益(円)	3.77	12.15		2.96	7.97		0.21	9.85	
希薄化後1株当たり当期利益(円)	3.73	12.02		2.94	7.88		0.21	9.75	

財務データサマリー

連結財政状態計算書

(単位:百万円)	2021	2022	2023	2024 Q3
現金及び現金同等物	6,561	3,804	6,134	5,200
定期預金	14,939	13,933	8,004	7,372
その他の金融資産(流動資産) ⁽¹⁾	-	3,577	4,940	5,213
手元流動性	21,500	21,313	19,078	17,785
売上債権 ⁽²⁾	2,810	3,764	5,355	7,213
その他の流動資産	174	286	496	755
流動資産合計	24,484	25,363	24,929	25,753
使用权資産(リース資産) ⁽³⁾	3,046	2,882	2,686	2,312
のれん及び無形資産	2,977	6,937	9,347	10,943
その他の非流動資産	699	757	890	926
非流動資産合計	6,722	10,576	12,923	14,181
資産合計	31,206	35,939	37,852	39,934

(単位:百万円)	2021	2022	2023	2024 Q3
仕入債務及びその他の債務 ⁽⁴⁾	3,065	4,375	5,156	5,711
リース負債 ⁽³⁾⁽⁵⁾	3,051	2,912	2,747	2,400
借入金	2,097	2,149	600	1,000
その他	157	301	258	259
負債合計	8,370	9,737	8,761	9,370
株主資本 ⁽⁶⁾	20,364	21,774	22,963	24,275
その他の資本の構成要素 ⁽⁷⁾	2,472	4,427	6,128	6,289
資本合計	22,836	26,201	29,091	30,564

- (1) 資金運用目的で短期・低リスクの債券を保有
(2) 売上債権 = 営業債権 + 契約資産
(3) リース資産とリース負債はオフィス賃貸に関するものであり、資産と負債が両建てで計上される
(4) 仕入債務及びその他の債務 = 営業債務 + 契約負債 + その他の債務
(5) 流動負債と非流動負債のリース負債合計
(6) 株主資本 = 資本金 + 資本剰余金 + 自己株式 + 利益剰余金
(7) その他の資本の構成要素は主に日本国外の子会社の財務諸表の外貨換算差額。円安になると金額が増加する。

財務データサマリー

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)		2023 Q3 累計	2024 Q3 累計	2022	2023
営業活動によるキャッシュ・フロー	(A)	764	1,607	996	2,224
運転資本の増減を除く営業CF		1,842	3,159	1,304	2,950
運転資本の増減		-1,078	-1,552	-308	-726
投資活動によるキャッシュ・フロー		1,379	-2,438	-3,772	1,971
無形資産の取得による支出	(B)	-2,307	-3,084	-2,330	-3,229
子会社の取得による支出		-42	-	-1,237	-381
定期預金の払戻、預入		4,666	762	3,317	6,585
その他の金融資産(流動資産) ⁽²⁾ の取得、売却		-816	-66	-3,411	-817
その他		-122	-50	-111	-186
財務活動によるキャッシュ・フロー		-1,943	-259	-520	-2,250
現金及び現金同等物の為替変動による影響		637	156	539	385
現金及び現金同等物の増減額		837	-934	-2,757	2,330
現金及び現金同等物の期末残高		4,641	5,200	3,804	6,134
コア・フリー・キャッシュ・フロー⁽¹⁾	(A)+(B)	-1,543	-1,477	-1,334	-1,005

(1) コア・フリー・キャッシュ・フロー = 営業活動によるキャッシュ・フロー + 無形資産の取得による支出

(2) 資金運用目的で短期・低リスクの債券を保有

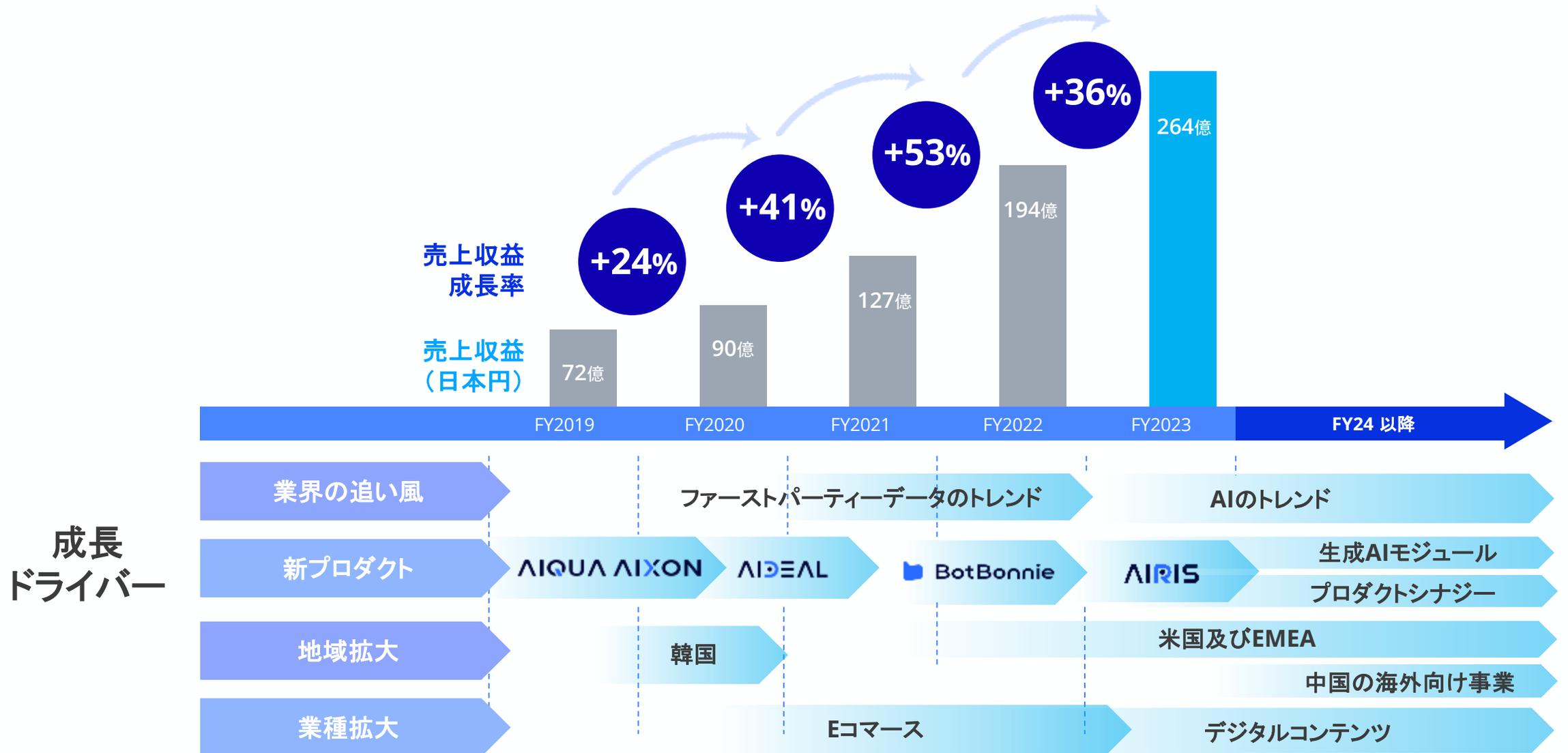
(3) 有形固定資産の取得による支出、子会社の取得による支出、保証金の差入による支出

(4) FY23 Q3に短期借入金返済のために16億円を支出

手元流動性の変動

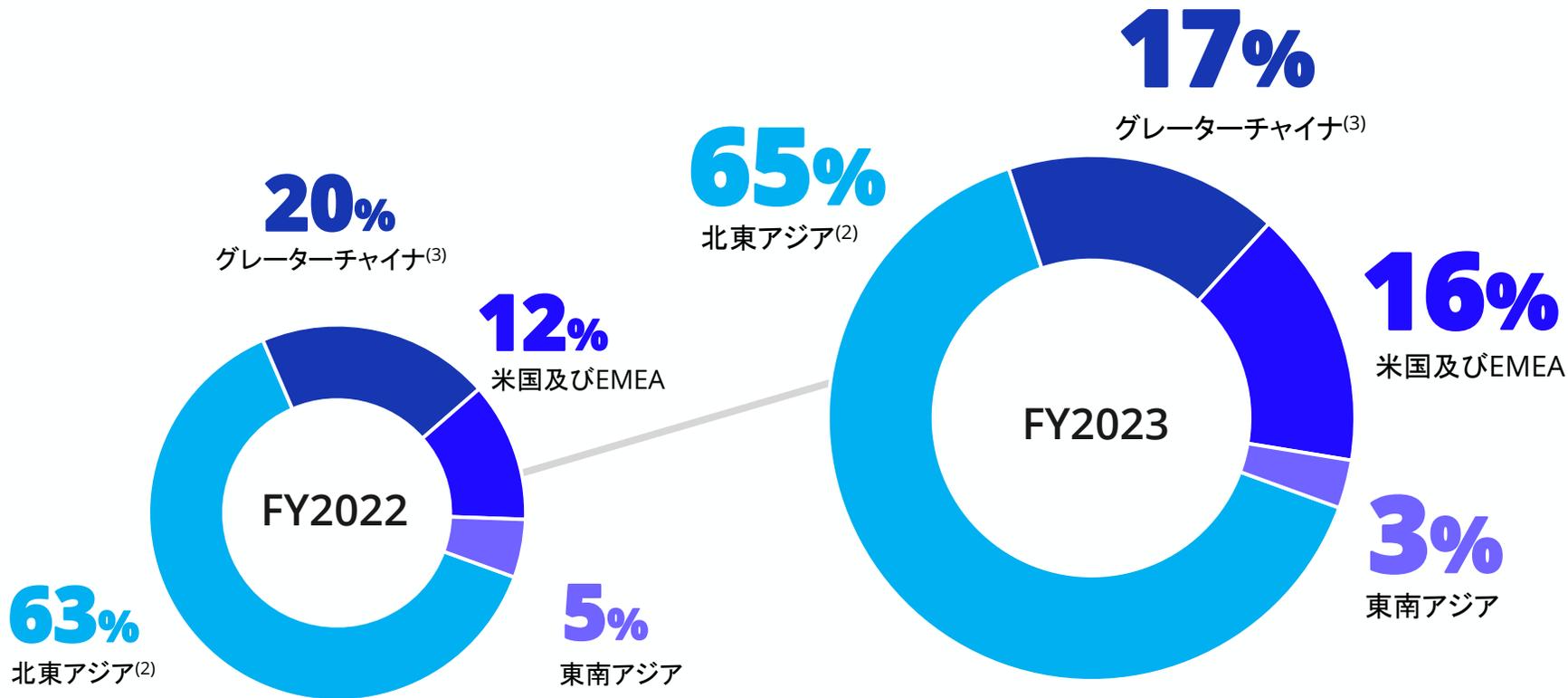
(単位:百万円)		2023 Q3 累計	2024 Q3 累計	2022	2023
手元流動性の残高		20,216	17,785	21,313	19,078
現金及び現金同等物		4,641	5,200	3,804	6,134
定期預金		10,418	7,372	13,933	8,004
その他の金融資産(流動資産) ⁽²⁾		5,156	5,213	3,577	4,940
手元流動性の変動 (前年度末比)		-1,097	-1,293	-187	-2,235
コア・フリー・キャッシュ・フロー ⁽¹⁾		-1,543	-1,477	-1,334	-1,005
その他の投資活動による キャッシュ・フロー ⁽³⁾		-164	-50	-1,348	-568
財務活動によるキャッシュ・フロー ⁽⁴⁾		-1,943	-259	-520	-2,250
その他の金融資産(流動資産) ⁽²⁾ の 公正価値評価		178	221	68	253
為替変動による影響		2,375	272	2,947	1,336
現金及び現金同等物の為替変動 による影響		637	156	539	385
定期預金の為替変動による影響		1,152	130	2,310	656
その他の金融資産(流動資産) ⁽²⁾ の 為替変動による影響		586	-14	98	294

成長ドライバーを毎年追加し、成長を加速



複数の地域における多様な成長ドライバーから構成される 多様な収益基盤

FY22 & FY23 地域別売上収益比率⁽¹⁾



(1) 端数処理の関係で合計が100%にならない
 (2) 北東アジアは日本と韓国を含む
 (3) グレーターチャイナは台湾、香港、及び中国を含む

北東アジア

顧客業種の拡がり既存顧客の堅調な拡大により前期比約**40%**の増収

グレーターチャイナ

事業基盤の更なる強化
中国の海外向け事業の新たな拡大

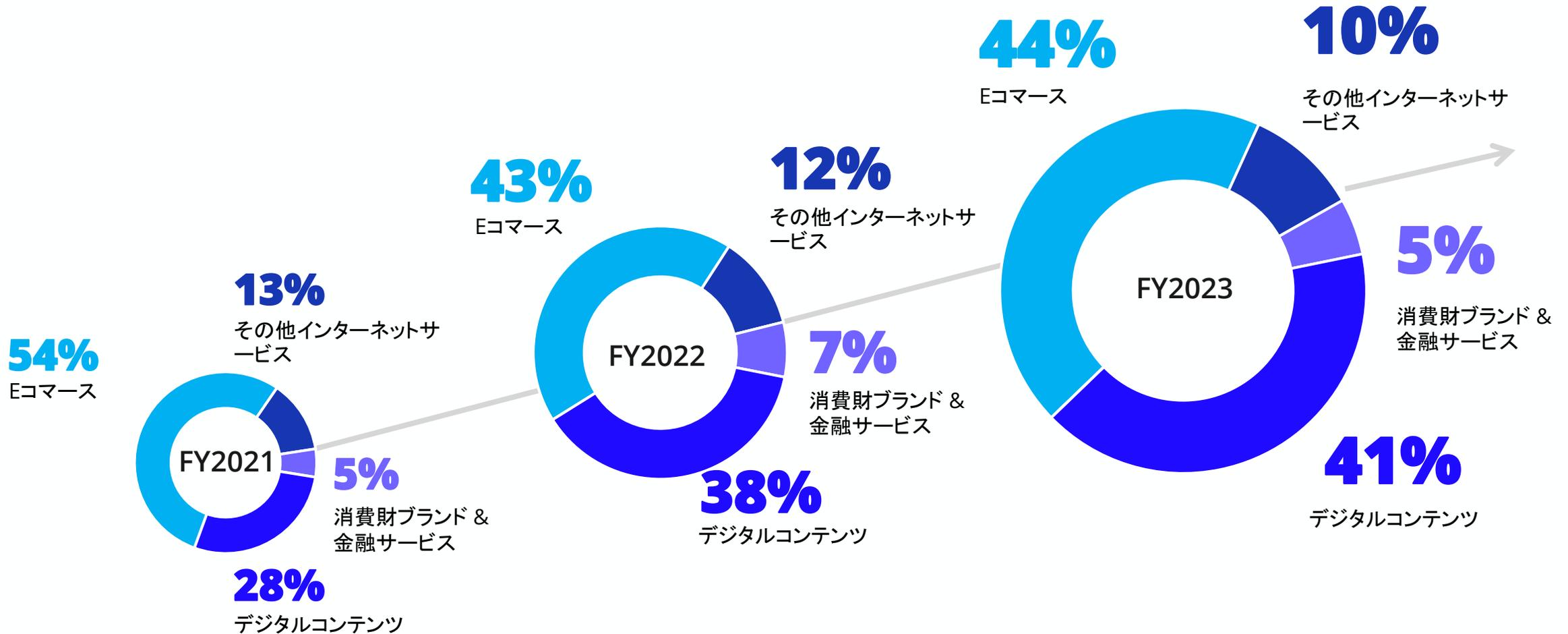
米国及びEMEA

前期比**84%**の増収
新規市場への参入によりTAMが大幅に拡大

東南アジア

市場がより成熟するまで主要な顧客に注力

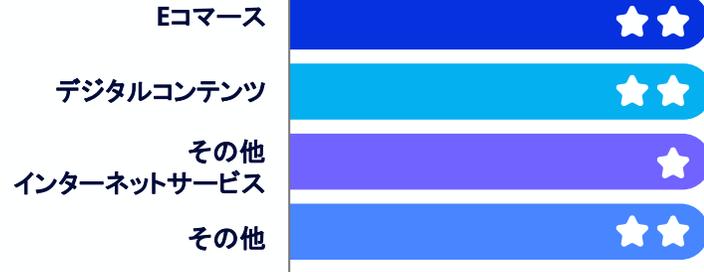
業種拡大による継続的な成長モメンタム 業種と地域の多様化により事業の季節性を緩和



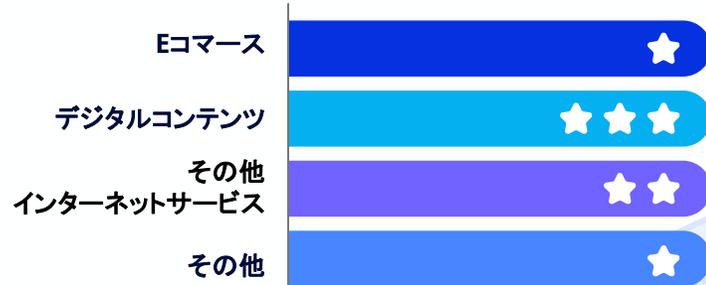
事業成長の見通し:注力する地域・業種

グレーターチャイナ

- ▶台湾 & 香港 - 各業種におけるシェア拡大
- ▶中国 - 海外向け事業におけるデジタルコンテンツの更なる拡大

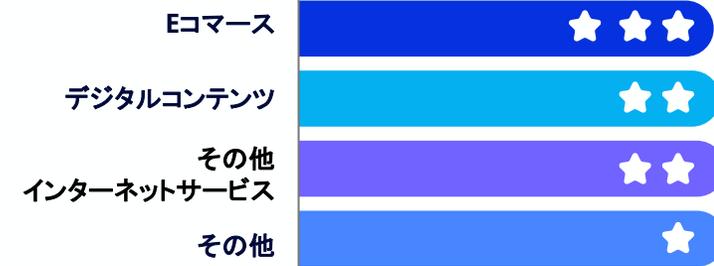


米国及びEMEA



- ▶ デジタルコンテンツ以外の業種に拡大
- ▶ デジタルコンテンツのシェア拡大

北東アジア



- ▶ 日本 - 各業種におけるシェア拡大
- ▶ 韓国 - デジタルコンテンツへの拡大、Eコマースでのシェア拡大

現在の収益貢献による分類:

★★★ 高い収益貢献

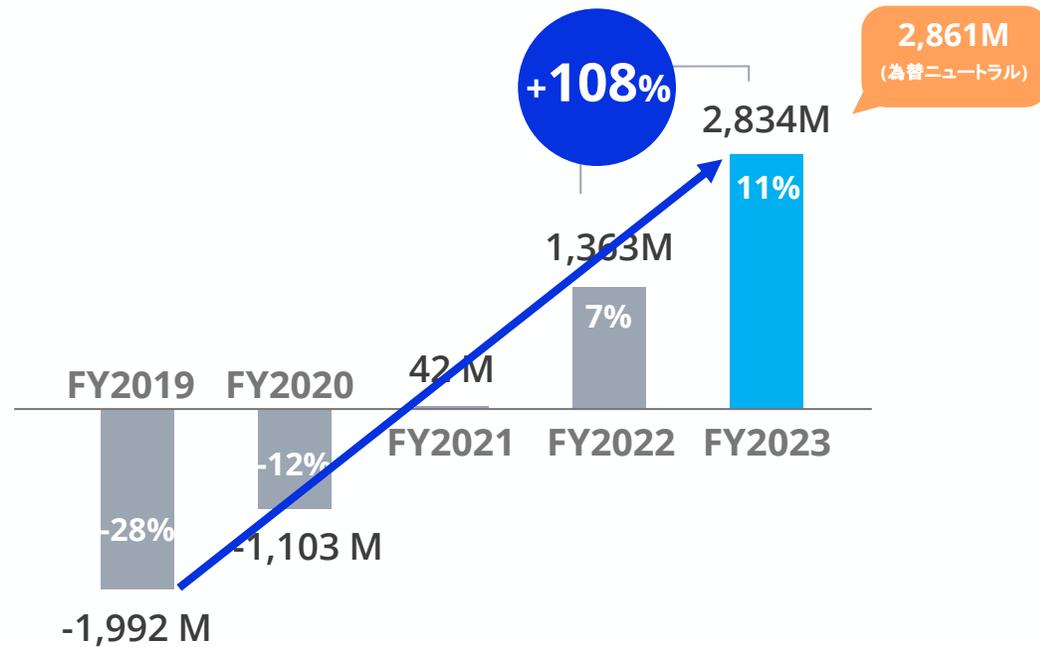
★★ 中程度の収益貢献

★ 低い収益貢献

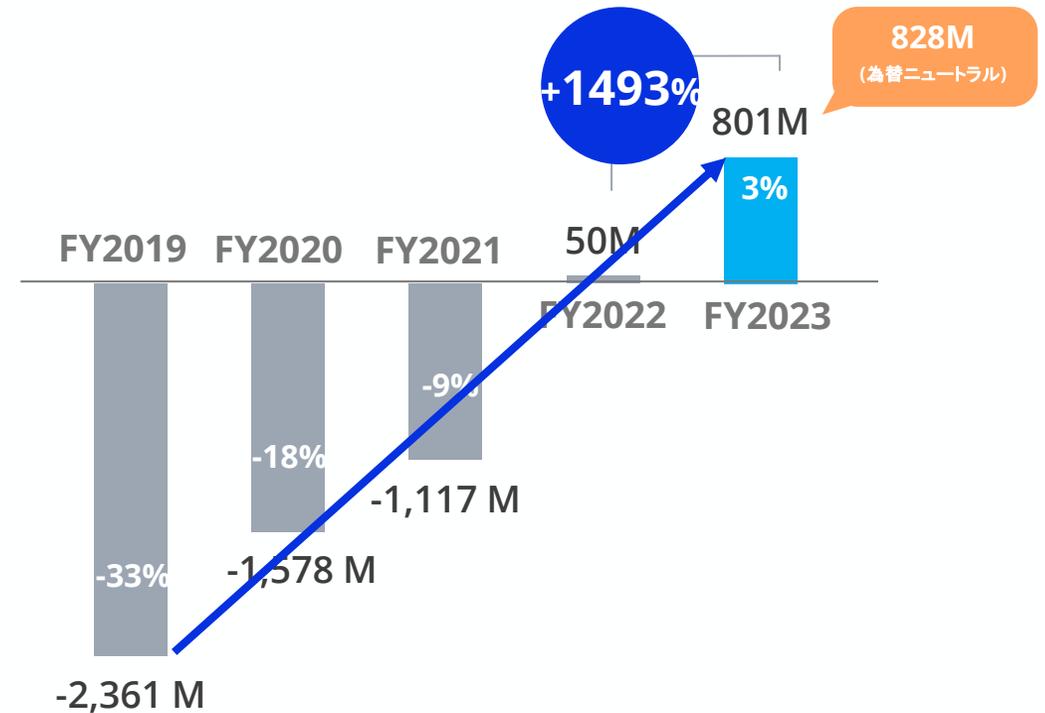
一貫した事業運営により、継続的に利益改善

- 2023年は大幅な収益性の改善を達成。売上総利益率の改善と強力なオペレーティング・レバレッジにより、営業利益は約16倍に拡大。今後も更なる収益性の改善を見込む。

EBITDA⁽¹⁾ & マージン(日本円)



営業利益 & 利益率(日本円)

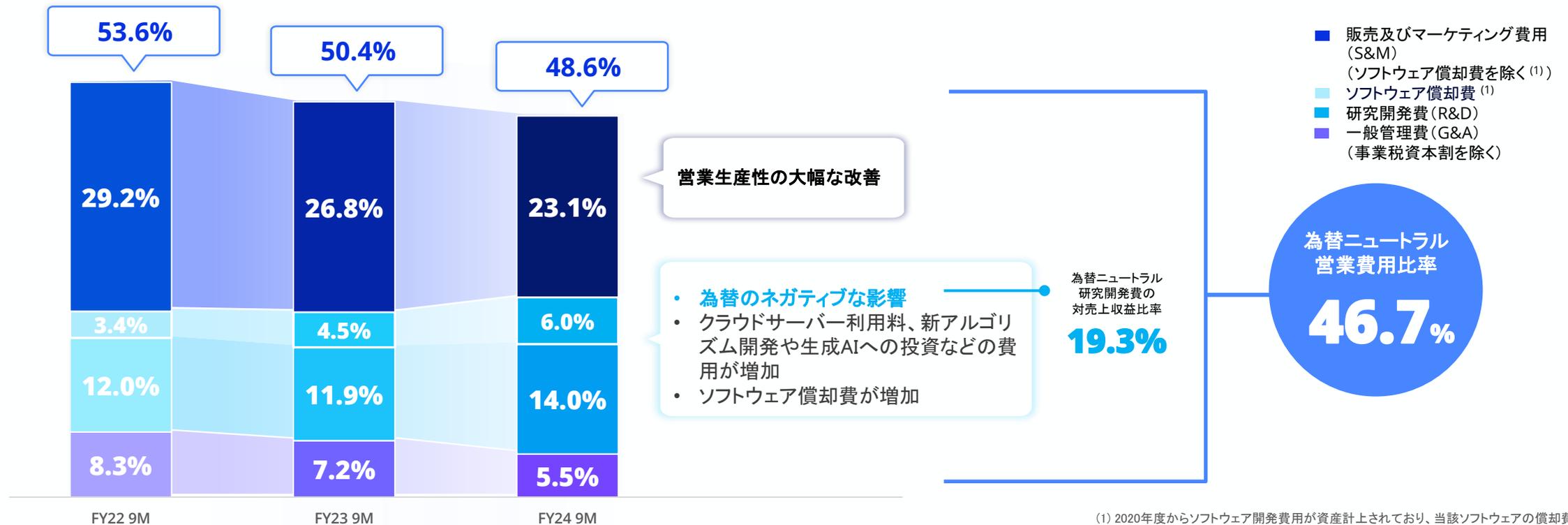


(1) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及び無形資産償却費 + 営業費用に含まれる税金費用 + 上場関連費用

FY24 Q3累計のコスト構造

- オペレーティング・レバレッジは引き続き高い水準を堅持。営業費用の対売上収益比率は為替の逆風にもかかわらず、前年同期比で1.8%ポイント改善(為替ニュートラルベースでは3.7%ポイント改善)。ハイシーズンが近づくにつれて売上収益のモメンタムは向上し、営業費用の対売上収益比率は年間を通じて改善を見込む。
- 販売及びマーケティング費用(S&M)と一般管理費(G&A)の対売上収益比率は、生産性の向上と業務効率の改善により低下。一方で、研究開発費(R&D)の対売上収益比率は、ROI重視の製品を強化するためのAI投資の増加により上昇したものの、それにより営業生産性が向上し、持続的な利益を伴う成長を実現。この好循環により、FY25の財務目標の達成に向けて前進。
- 研究開発費(R&D)の対売上収益比率は、事業規模の拡大に伴い、例年通り年度末に向けて低下し、営業費用の対売上収益比率はFY25の財務目標に沿った健全な比率が維持されると見込む。

Q3累計のコスト構造(対売上収益比率)

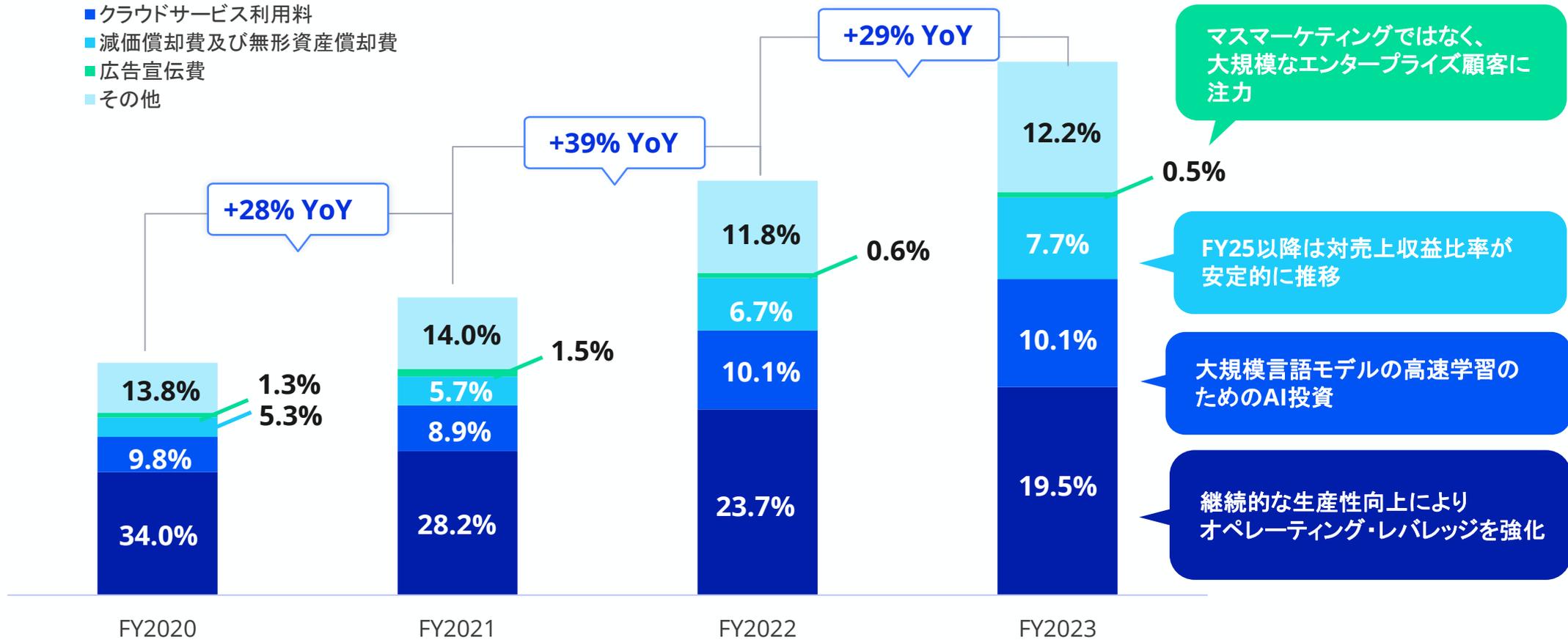


(1) 2020年度からソフトウェア開発費用が資産計上されており、当該ソフトウェアの償却費は販売及びマーケティング費用に含まれる。詳細はAppendix参照
 (2) 端数処理の関係で合計が一致しないことがある

営業費用の主な構成要素

営業費用(百万円)& 対売上収益比率

- 人件費
- クラウドサービス利用料
- 減価償却費及び無形資産償却費
- 広告宣伝費
- その他



マスマーケティングではなく、大規模なエンタープライズ顧客に注力

FY25以降は対売上収益比率が安定的に推移

大規模言語モデルの高速学習のためのAI投資

継続的な生産性向上によりオペレーティング・レバレッジを強化

(1)「その他」は代理店手数料、支払報酬、旅費交通費等を含む。

ソフトウェア償却費

- 2020年にソフトウェアの資産計上を開始。ソフトウェア資産は5年間で償却される。

ソフトウェア償却費(百万円)& 対売上収益比率

■ FY20に資産計上 ■ FY21に資産計上 ■ FY22に資産計上 ■ FY23に資産計上
■ FY24Eに資産計上 ■ FY25Eに資産計上 ○ 対売上収益比率



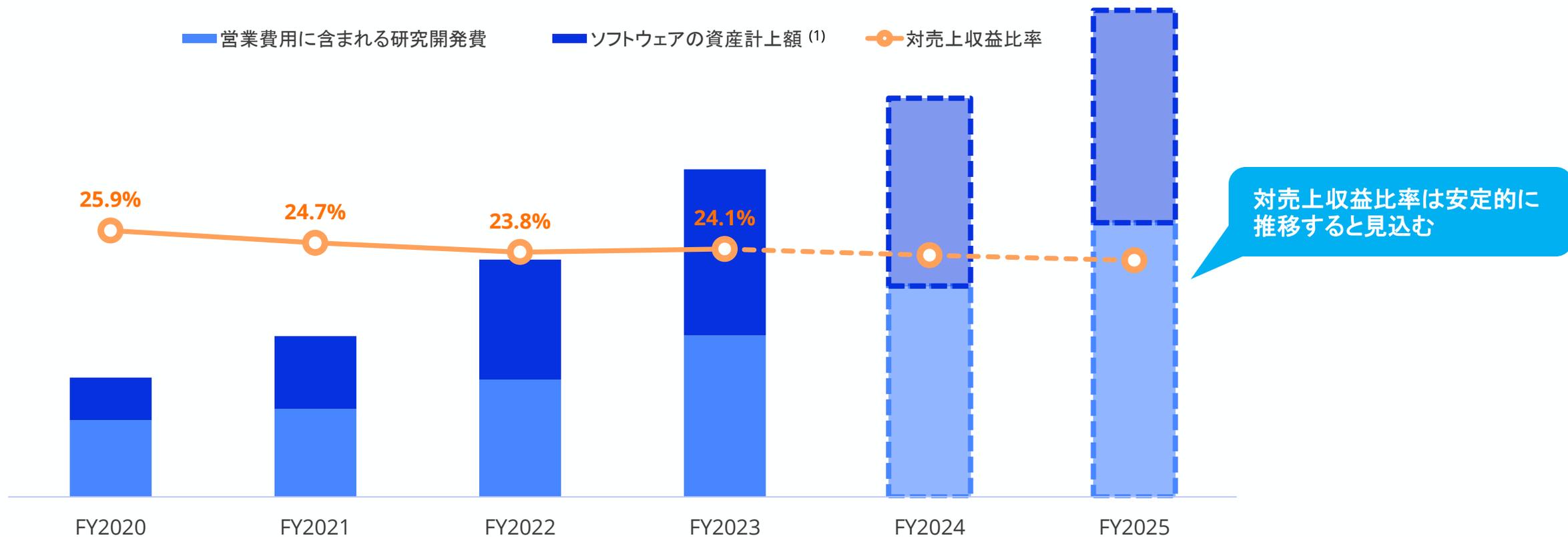
ソフトウェア償却費の対売上収益比率はFY25以降安定的に推移すると見込む

(1) FY24-FY25のソフトウェア償却費の対売上収益比率の計算には、FY24-FY25のソフトウェアの資産計上額が含まれる。

研究開発投資

- 生成AIによる事業機会が拡大し、研究開発投資の需要は高まっているが、規律あるプロジェクト管理により、研究開発投資総額の対売上収益比率は過去から安定的に推移

研究開発投資総額(百万円)& 対売上収益比率

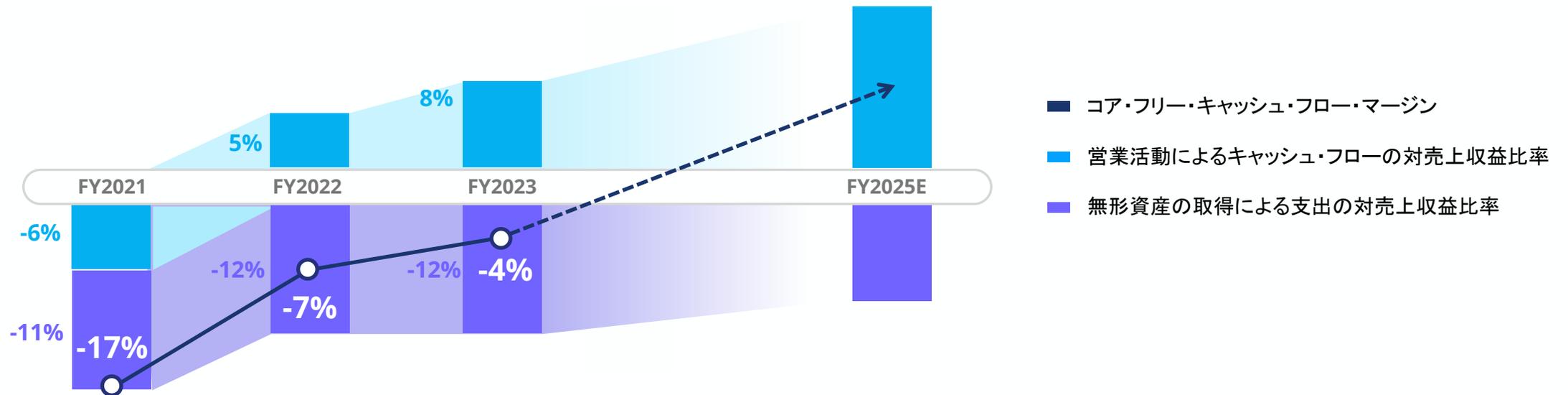


(1) ソフトウェアの資産計上額はキャッシュ・フロー計算書における「無形資産の取得による支出」を指す。

フリー・キャッシュ・フローの構造

- コア・フリー・キャッシュ・フローは、継続的な収益性向上、事業拡大、及び事業成長に合わせた効率的な研究開発投資により、年々着実に改善。
- コア・フリー・キャッシュ・フロー・マージンは、2024年に損益分岐点に近い水準となり、2025年には更に改善すると見込む。

コア・フリー・キャッシュ・フロー・マージン (1) (対売上収益比率)



(1) コア・フリー・キャッシュ・フロー・マージン = 営業活動によるキャッシュ・フローの対売上収益比率 + 無形資産の取得による支出の対売上収益比率

ESGの取組み

当社のコミットメント

MSCI
ESG RATINGS



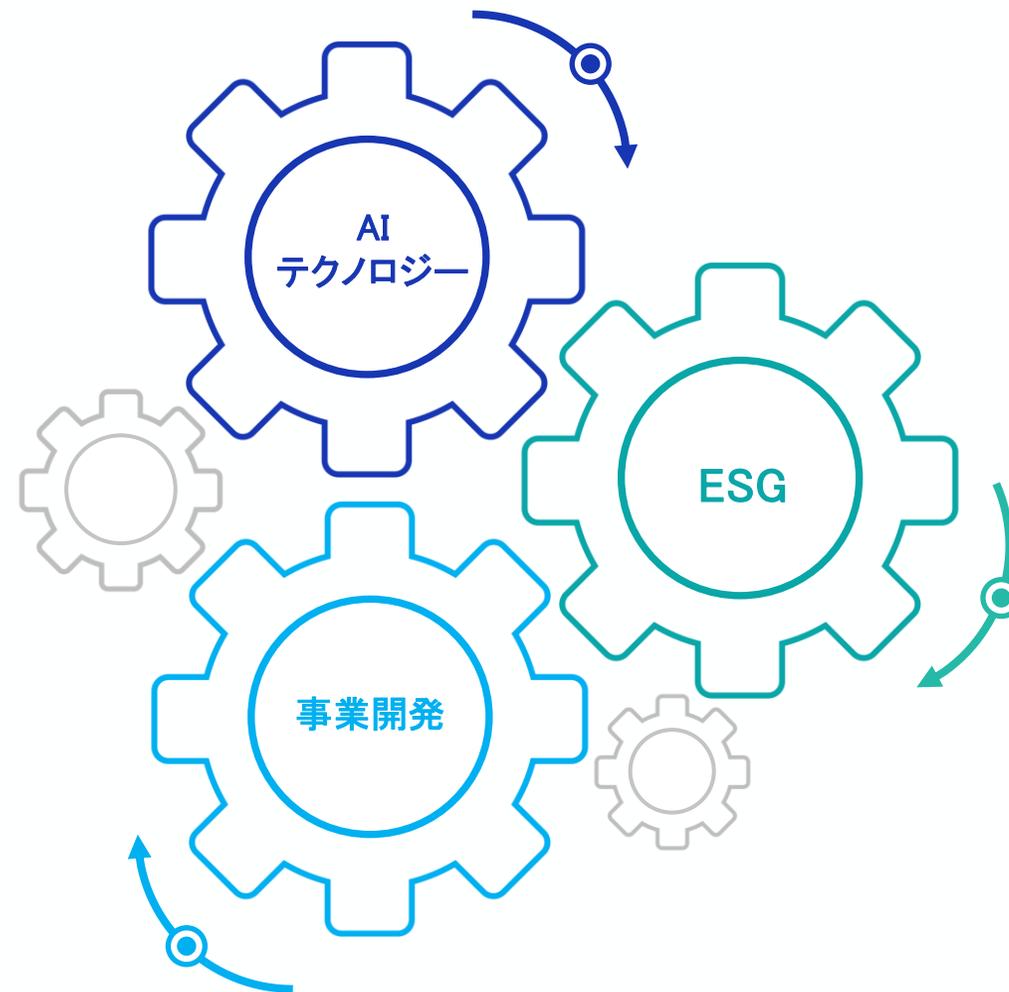
CCC B BB BBB A AA AAA

ESGをビジネスに組み込む

Appierは、AI搭載のエンタープライズソフトウェアによって、正確で自動化されたプロアクティブな意思決定が可能になる未来が訪れると考えています。

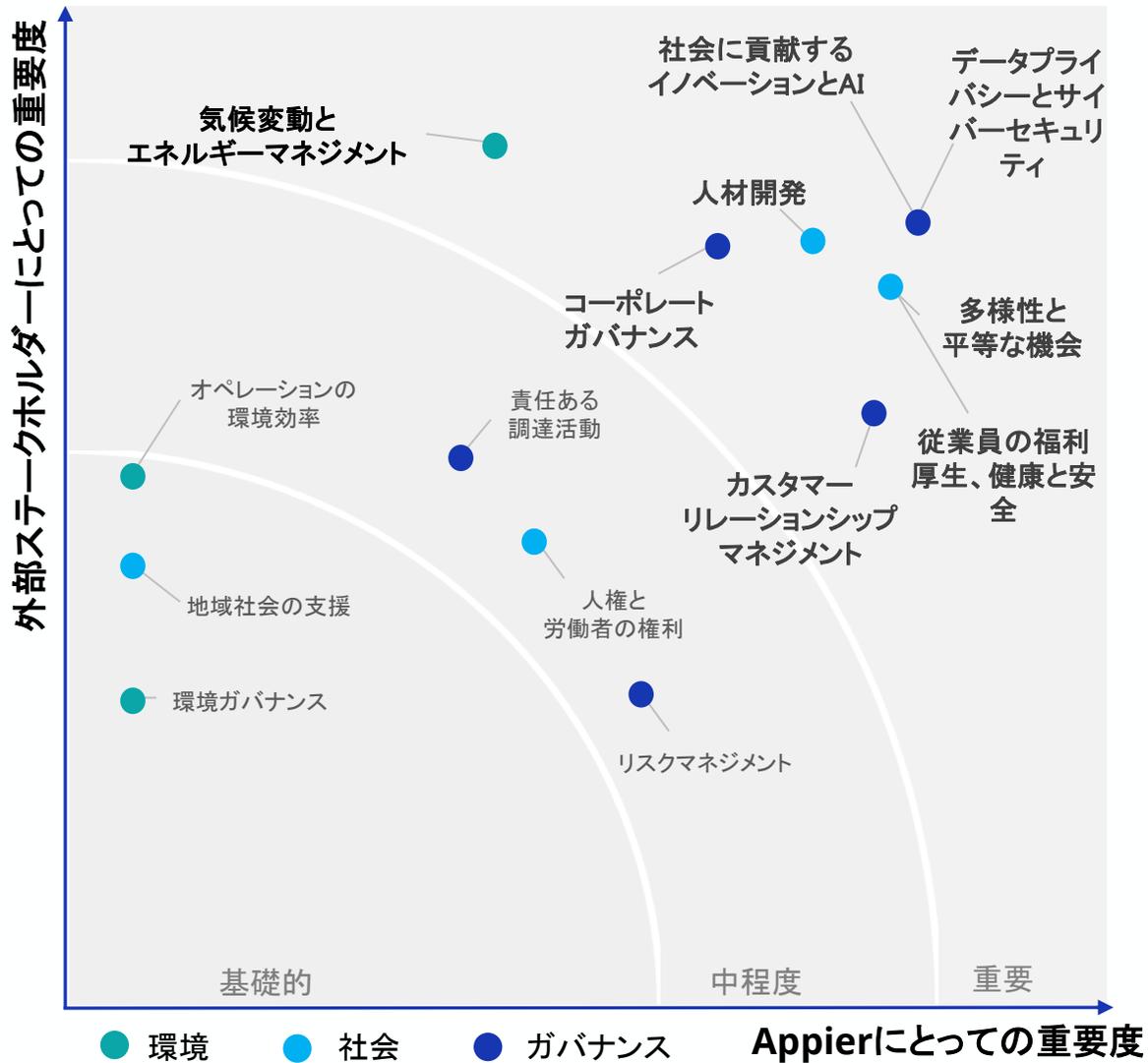
私たちは、ESGは持続可能なビジネスの構築に向けた課題の核心であると捉えています。高い水準のESGを実現するための活動は私たちのビジネスの将来像の一部であると考え、積極的にステークホルダーに関わっていくことを約束します。

MSCI ESG Research⁽¹⁾から「A」評価を獲得し、今後もESGエクセレンスに向けて改善を続けていきます。



(1) MSCI ESG Researchでは、8,500社を超える世界の上場企業と少数の未上場企業について、業界特有のESGリスクへのエクスポージャーと同業他社との比較によるリスク管理能力に応じて、AAA(リーダー)～CCC(ラガード)の尺度でMSCI ESGレーティングを提供しています。MSCI ESGリサーチは、今日、主要なESG格付け機関の1つとして知られています。

ESGの優先順位を決定：マテリアリティ評価



当社のメソロジー

第三者機関と協働し、外部環境のトレンドや社内外のステークホルダーとの面談を含むステークホルダーとのエンゲージメントに基づき、優先的に取り組むべきサステナビリティに関する課題を特定しました。

環境・社会・ガバナンスのフレームワーク



環境 グリーンなオペレーション

- 事業活動による影響を最小化:
グリーン&サステイナブルオフィス
- 当社のAIソリューションがスマートな働き方を支援することで、顧客企業の温室効果ガス削減に貢献



社会 “Happier”な仲間

- 長期的な成長と持続可能性を重視する文化をコミュニティに構築
- 多様性、公平性、包括性をコアバリューとする
- テクノロジー / AI 業界の付加価値を高める熟練された人材の育成



ガバナンス セキュリティとプライバシー保護

- 経営層が関与する優れたガバナンスを構築するための方針
- ISO/IEC 27001:2013の認証を取得しデジタルセキュリティを確保

TCFDレポートの公表

環境に対する責任を果たす

TCFDレポート⁽¹⁾は、当社の環境に対する責任への強固なコミットメントの証です。

当社はこの世界的な気候変動への取り組みに沿った包括的な情報開示により、気候変動に関連するリスクと機会に対し、高い透明性をもって取り組んでいることを示しています。

事業を拡大する中で、サステナビリティは、より環境に優しい未来に向けたイノベーションの原動力となります。



(1) TCFDレポートへのリンク: <https://www.appier.com/ja-jp/greener-operation-appier>

ディスクレマー

本プレゼンテーション資料は、Appier Group株式会社(以下「当社」といいます。)及びその連結子会社に関する情報開示のみを目的として作成されており、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

本プレゼンテーション資料には、将来の業績予想に関する記述が含まれています。将来に関する記述には、当社の将来の事業活動や業績、事象、状況を説明するために「信じる」、「予測する」、「計画する」、「戦略の策定」、「期待する」、「可能性」などの表現が含まれますが、これらに限定されるものではありません。将来に関する記述は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づく当社の経営陣の判断に基づいています。したがって、これらの将来に関する記述には、様々なリスクや不確実性があり、将来に関する記述に含まれ又は示唆されているものから大きく異なることがあるため、将来に関する記述に過度に依存しないことが推奨されます。当社は、新たな情報、将来の事象、新たな発見に応じて、将来に関する記述を変更または修正する義務を負いません。

本プレゼンテーション資料に記載されている当社以外の会社に関する情報、あるいは外部の情報源から得られた情報は、一般に入手可能な情報から引用したものです。当社はこれらの情報の正確性や妥当性を独自に検証しておらず、これらの情報の正確性を保証するものではありません。
