

MAKING AI EASY

BY MAKING
SOFTWARE INTELLIGENT

2023年12月期 第3四半期 決算説明資料 2023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





2023年第3四半期
総括と実績



2023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

2023年第3四半期の主要トピック



FY23 Q3は売上収益、利益ともに業績が好調であり、利益を伴った成長を達成。
前年同期比売上収益成長率は39%となり、売上収益は過去最高の71億円に到達した。
Q3の業績が好調だった背景は、(1)米国及びEMEA市場における前年同期比売上収益成長率の加速（117%）と売上収益全体に占める割合の上昇（20%）、(2)北東アジア市場における既存顧客の継続的な拡大、(3)ハイシーズンであるデジタルコンテンツ⁽¹⁾の持続的な成長によるもの。



売上総利益率はQ2の51.3%から52.6%へと更に上昇し、売上総利益の前年同期比成長率は38%となった。
これは、過去数四半期における技術革新に対する継続的な取り組みによるもの。
翌四半期も引き続き高い水準の売上総利益率が継続すると見込む。



営業利益は前年同期比で62.8倍に拡大し、収益性の向上は計画を上回るペースで進捗。
営業利益率は過去最高の4.4%、当期純利益率は4.3%、EBITDAマージンは12.1%となった。
成長を加速させるためのセールス・マーケティング投資とプロダクトイノベーションを加速する研究開発投資を継続しつつ、強力なオペレーティング・レバレッジが発揮された。この傾向は今後も継続すると見込む。



FY23 Q1からQ3までの計画を上回る好調な業績と高い収益性を反映し、FY23通期の業績予想を売上収益262億円、前年同期比売上収益成長率を35%、営業利益を7億円、営業利益率を2.7%に上方修正。
ROI重視の顧客に支えられ、利益を伴った成長と堅調な事業モメンタムはQ4以降も継続すると見込む。

(1) 「デジタルコンテンツ」にはゲーム、エンターテインメント、イーブック、オンラインストリーミングが含まれる。

2023年第3四半期ハイライト

売上収益

JPY **71億**

売上収益成長率⁽¹⁾

+39%

収益性

営業利益 JPY **314M**

EBITDA JPY **856M**

売上総利益成長率⁽²⁾

+38%

ARR⁽³⁾

JPY **257億**

LTM NRR

為替
ニュートラル⁽⁴⁾ **135.3%**

米国ドル
ベース⁽⁵⁾ **120.0%**

(1) FY2022Q3とFY2023Q3を比較した売上収益の成長率

(2) FY2022Q3とFY2023Q3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) 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、FY22Q4からFY23Q3の為替中立レートで日本円に換算

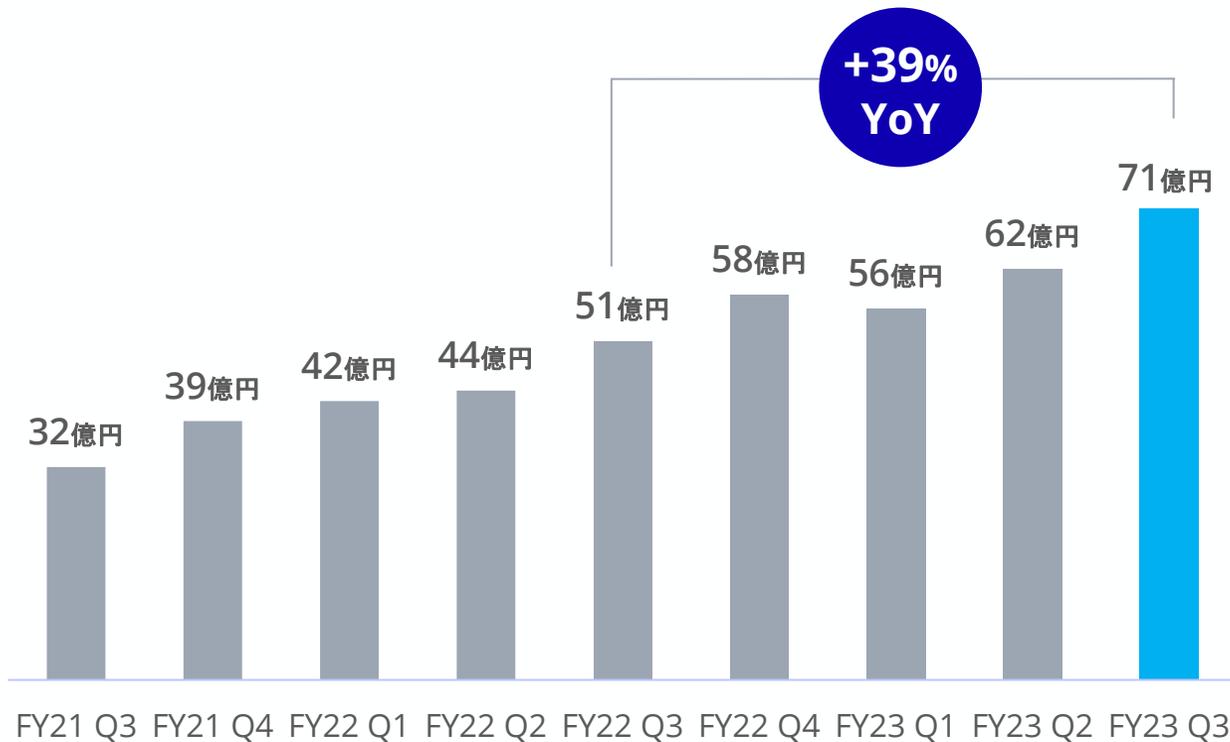
(ii) 前年同期の当該顧客からの売上収益を米国ドルで計算し、FY21Q4からFY22Q3の為替レートで日本円に換算

(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

売上収益の推移

- FY23 Q3の前年同期比増収は、特にROIを重視する既存顧客の拡大、及び米国及びEMEA地域におけるデジタルコンテンツのような高い成長が見込まれる地域及び業種の新規顧客からの収益によるもの。

売上収益（日本円）



増収要因

47% 既存顧客から⁽¹⁾

- ▶ ROI重視の顧客の強力な拡大が継続
- ▶ デジタルコンテンツ業種のハイシーズン

53% 新規顧客から⁽²⁾

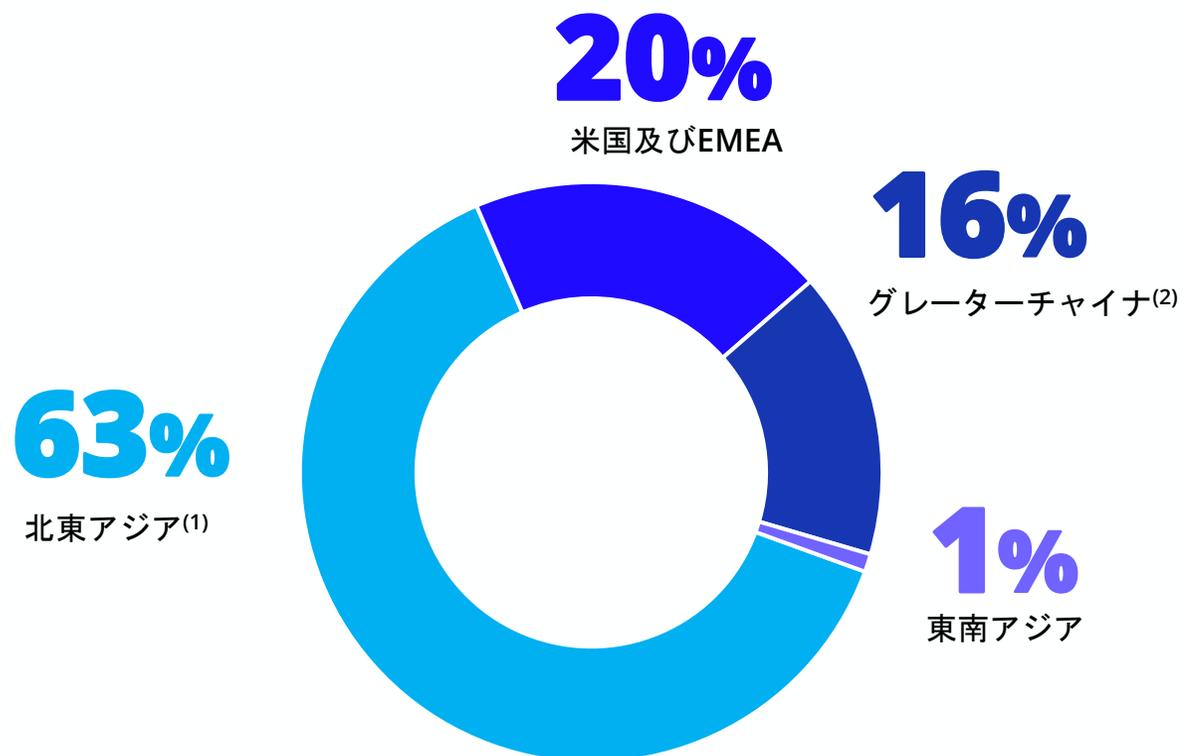
- ▶ 米国及びEMEA地域における主要顧客からの需要拡大
- ▶ 継続的に規模の大きなエンタープライズ顧客獲得への戦略的な注力

(1) 「既存顧客」はFY22Q4より前に獲得した顧客を指す

(2) 「新規顧客」はFY22Q4からFY23Q3に獲得した顧客を指す

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

FY23 Q3 地域別売上収益比率



(1) 北東アジアは日本と韓国を含む

(2) 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

前年同期比売上収益成長率は約**40%**
デジタルコンテンツ業種への順調な顧客規模の拡大と、
既存顧客からの力強い増収

米国及びEMEA

前年同期比売上収益成長率は**117%**に加速
売上収益に占める比率は前年同期の**13%**から**20%**に拡大

グレーターチャイナ

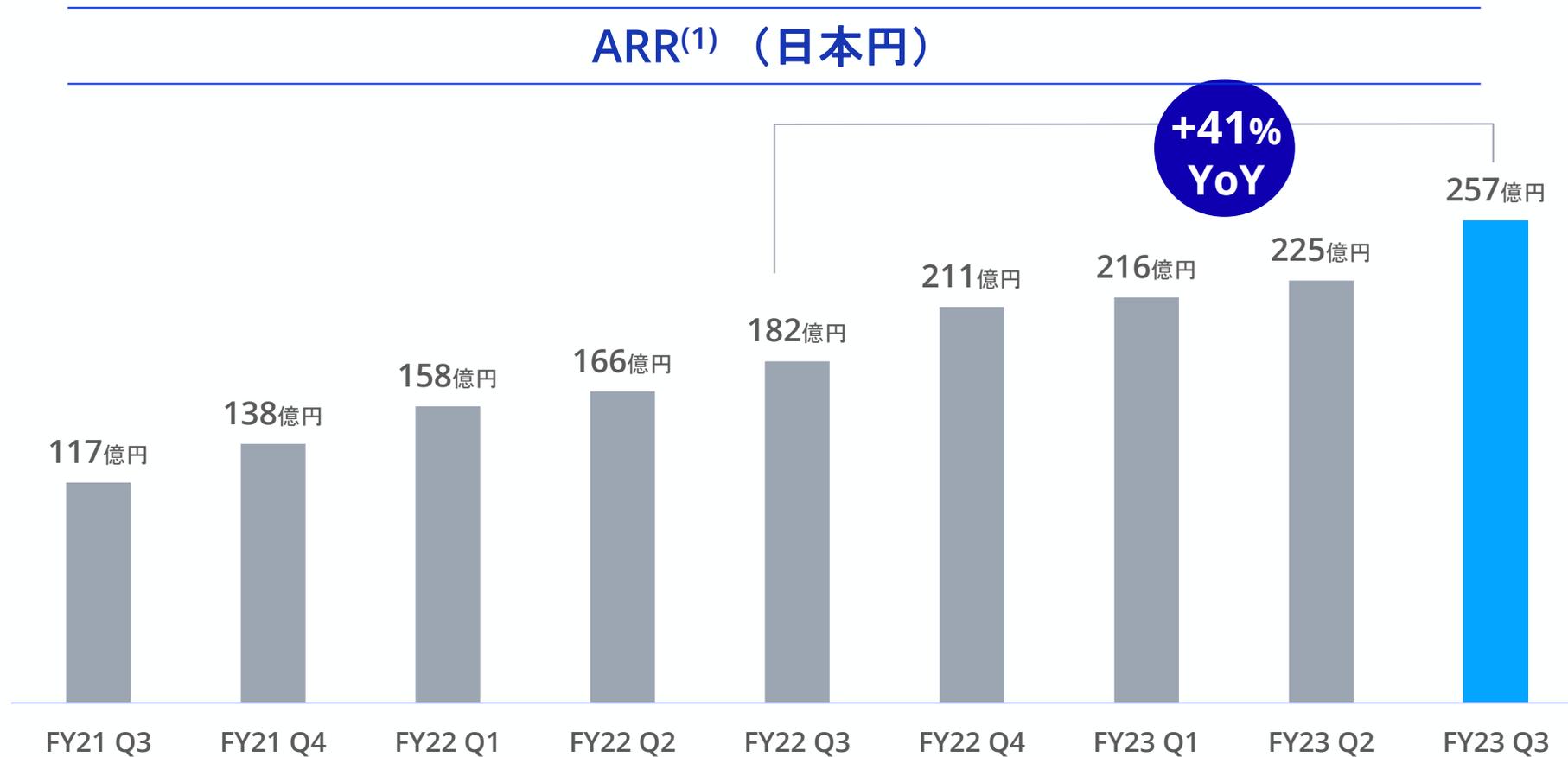
事業モメンタムの回復
中国の海外向け事業の拡大トレンドが継続

東南アジア

市場がより成熟するまで主要な顧客と国に注力

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

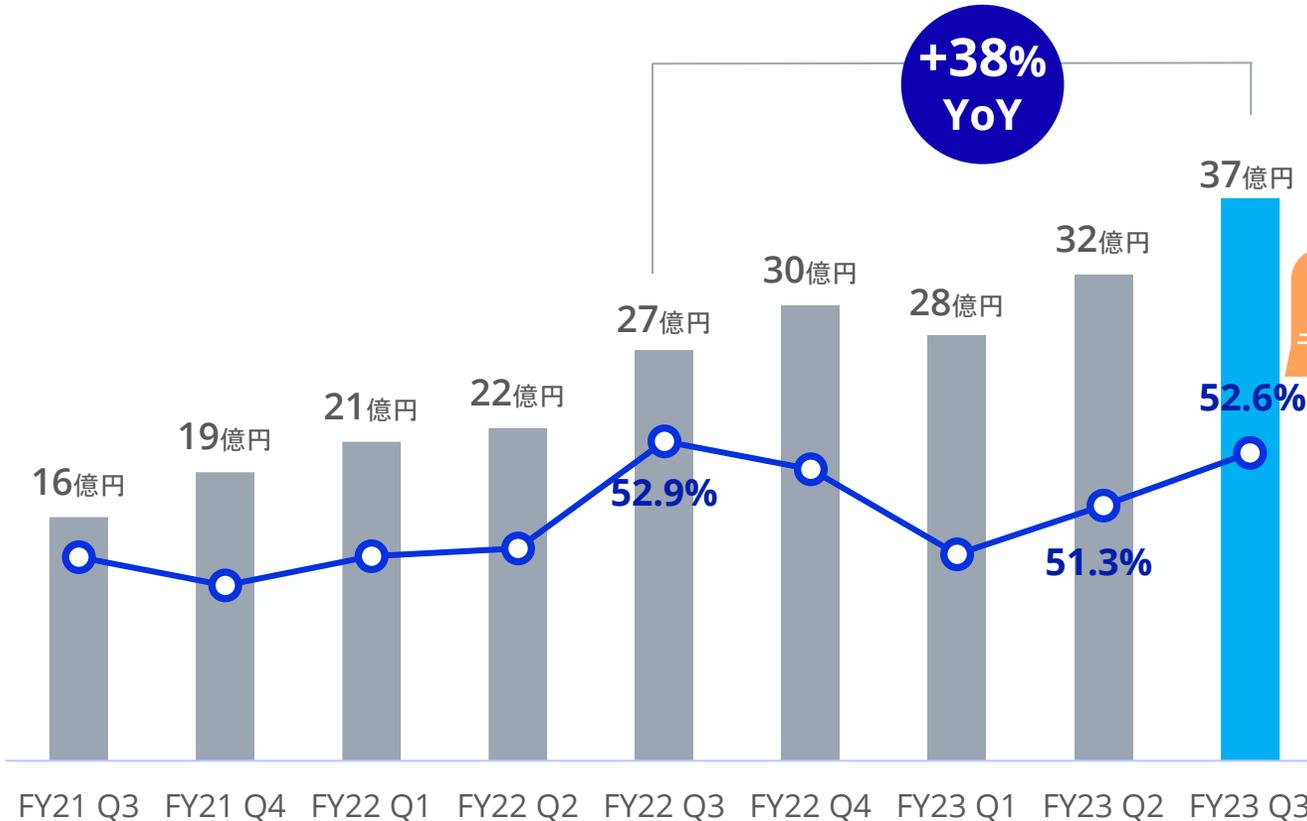


(1) 各ソリューションのARRを合計して算出しており、(i)サブスクリプション形式のソリューション (AIQUA、AiDeal、AIXON、BotBonnie、AIRIS) についての特定の時点におけるARRは、その日付で終了する1か月間の円建ての関連する期間の最終月のリカーリング売上収益 (MRR) に12を掛けて算出 (ii) 利用量ベースの価格体系のCrossXIについての特定の時点におけるARRは、その日付で終了する6か月間の円建ての関連する期間の各月のリカーリング売上収益 (MRR) の平均に12を掛けて算出

売上総利益

- 第3四半期の売上総利益率は52.6%（為替ニュートラル 52.8%）に改善し、前四半期比で1.3%ポイント上昇。
- 継続的な技術革新の取り組みにより、FY23の売上総利益率は四半期毎に改善してきており、第4四半期も高水準を見込む。

売上総利益（日本円） & マージン



売上総利益率の変動要因

前年同期比 (YoY)

- ▶ 継続的な技術革新により、プロダクト全体の利益率が改善
- ▶ 円安による為替のネガティブ影響

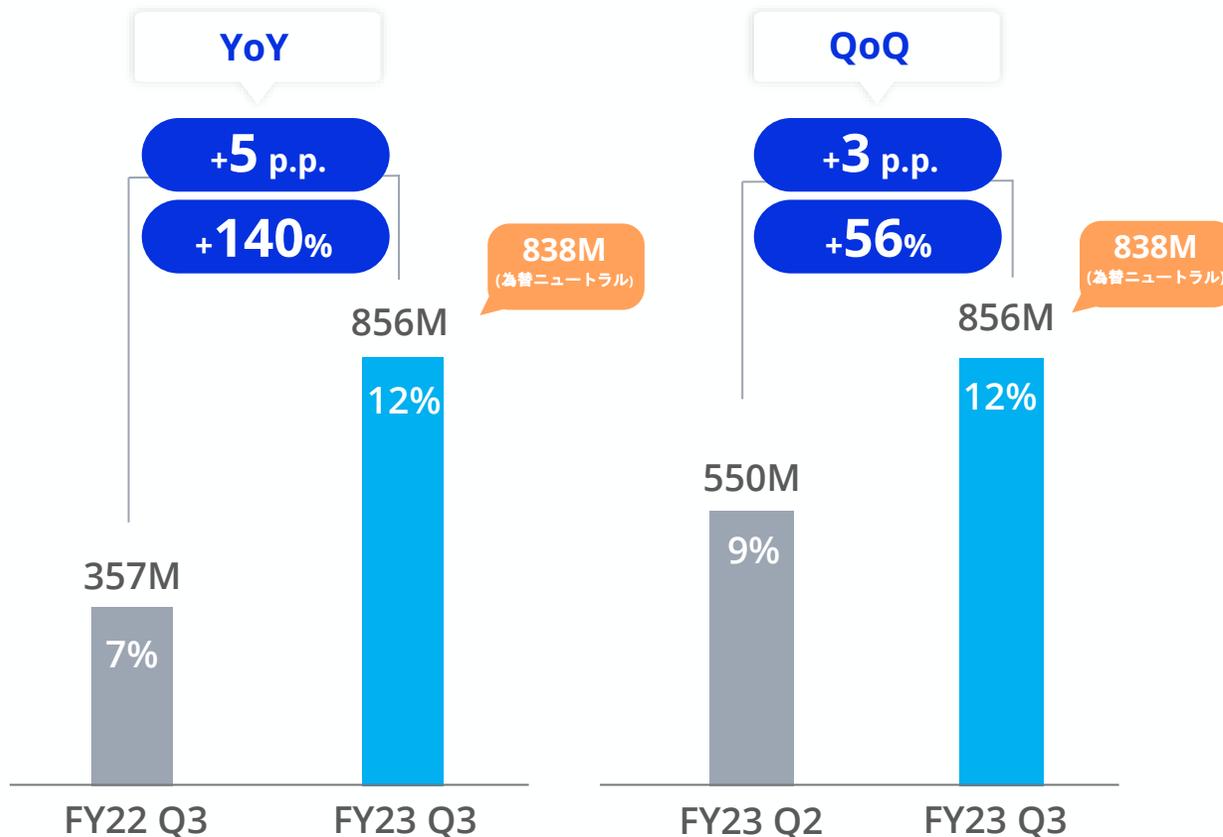
前四半期比 (QoQ)

- ▶ FY23上半期における技術開発のポジティブな影響

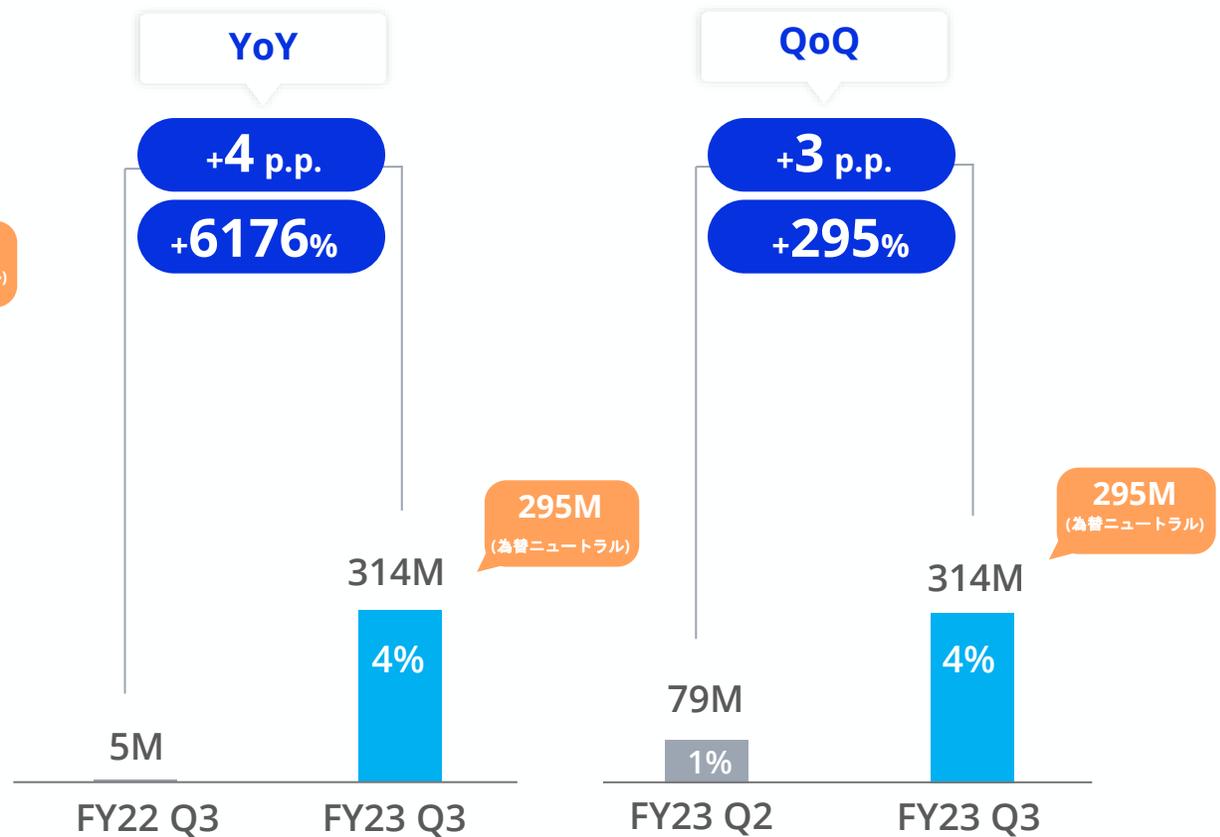
EBITDA & 営業利益

- 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、収益性が大幅に改善し、営業利益は前年同期比62.8倍、前四半期比4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)



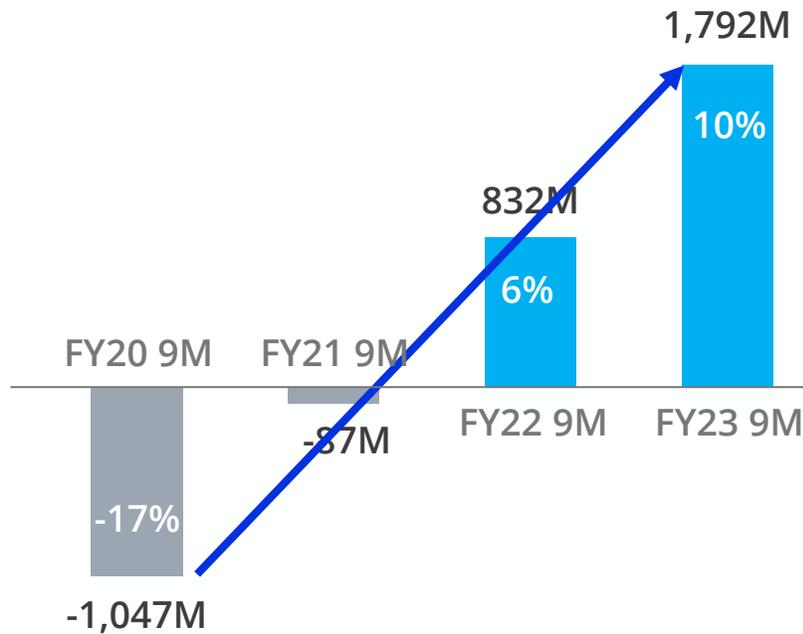
営業利益 & 利益率 (日本円)



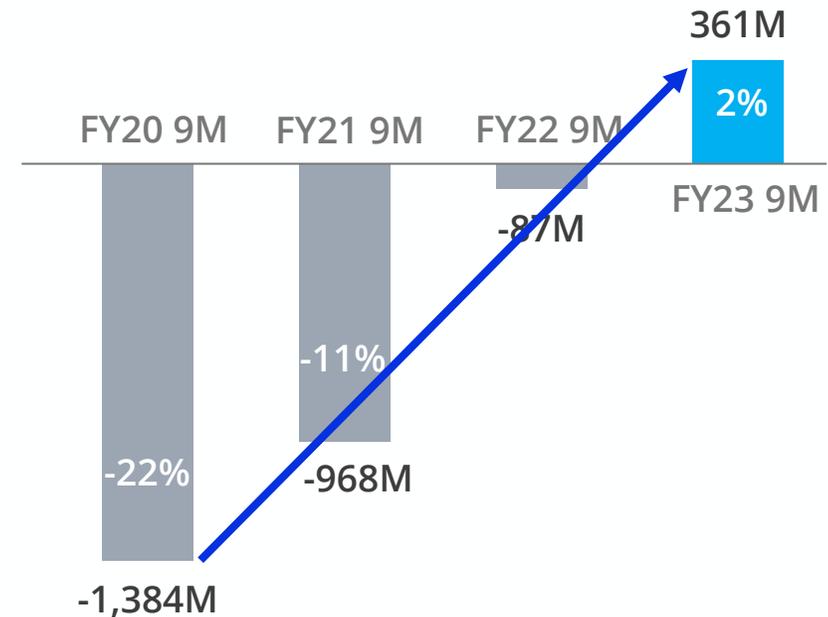
(1) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及び無形資産償却費 + 営業費用に含まれる税金費用

一貫した事業運営により、利益を伴う成長が継続し、 計画を前倒しで達成

EBITDA⁽¹⁾ & マージン (日本円)



営業利益 & 利益率 (日本円)

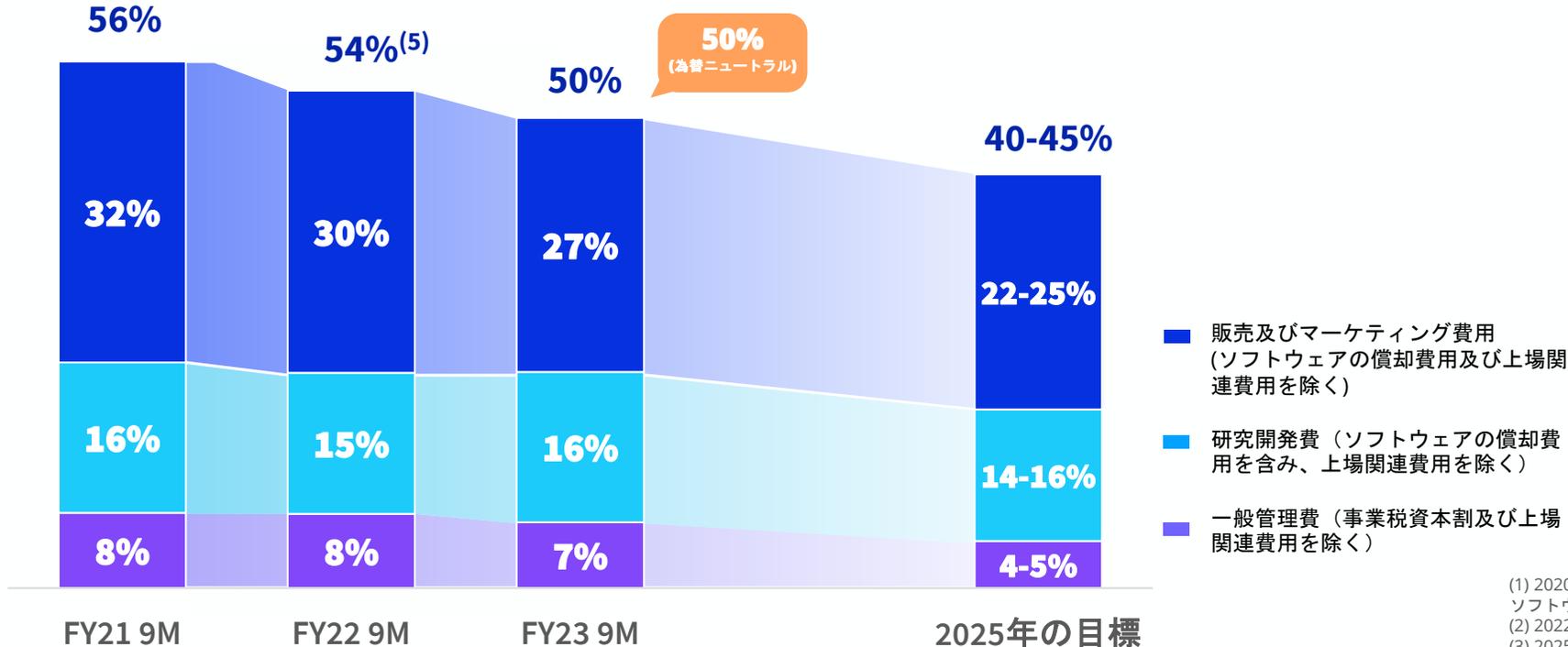


(1) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及び無形資産償却費 + 営業費用に含まれる税金費用 + 上場関連費用

コスト構造

- 売上収益の成長、売上総利益率の改善、費用の最適化は、いずれも2025年の財務目標に向けて順調に進捗。FY23の販売及びマーケティング費用と一般管理費は、対売上収益比率の前年同期比改善幅がFY22と比べて拡大。
- 販売及びマーケティング費用は、生産性向上と規模拡大により、安定的に強力なレバレッジを示す。この傾向は1年で最もハイシーズンとなるFY23 Q4にさらに加速すると見込む。
- 研究開発費は、当社のコアバリュー向上に貢献するアルゴリズム開発とプロダクト強化への投資により、2025年の財務目標である健全な対売上収益比率を維持しつつ増加。
- 一般管理費は、コーポレート機能強化のための投資が徐々に正常化された影響により、対売上収益比率が低下。

コスト構造の実績 & 2025年の目標（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（ソフトウェアの償却費用及び上場関連費用を除く）
- 研究開発費（ソフトウェアの償却費用を含み、上場関連費用を除く）
- 一般管理費（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



2023年第3四半期
総括と実績



2023年第3四半期
事業指標



事業の見通し

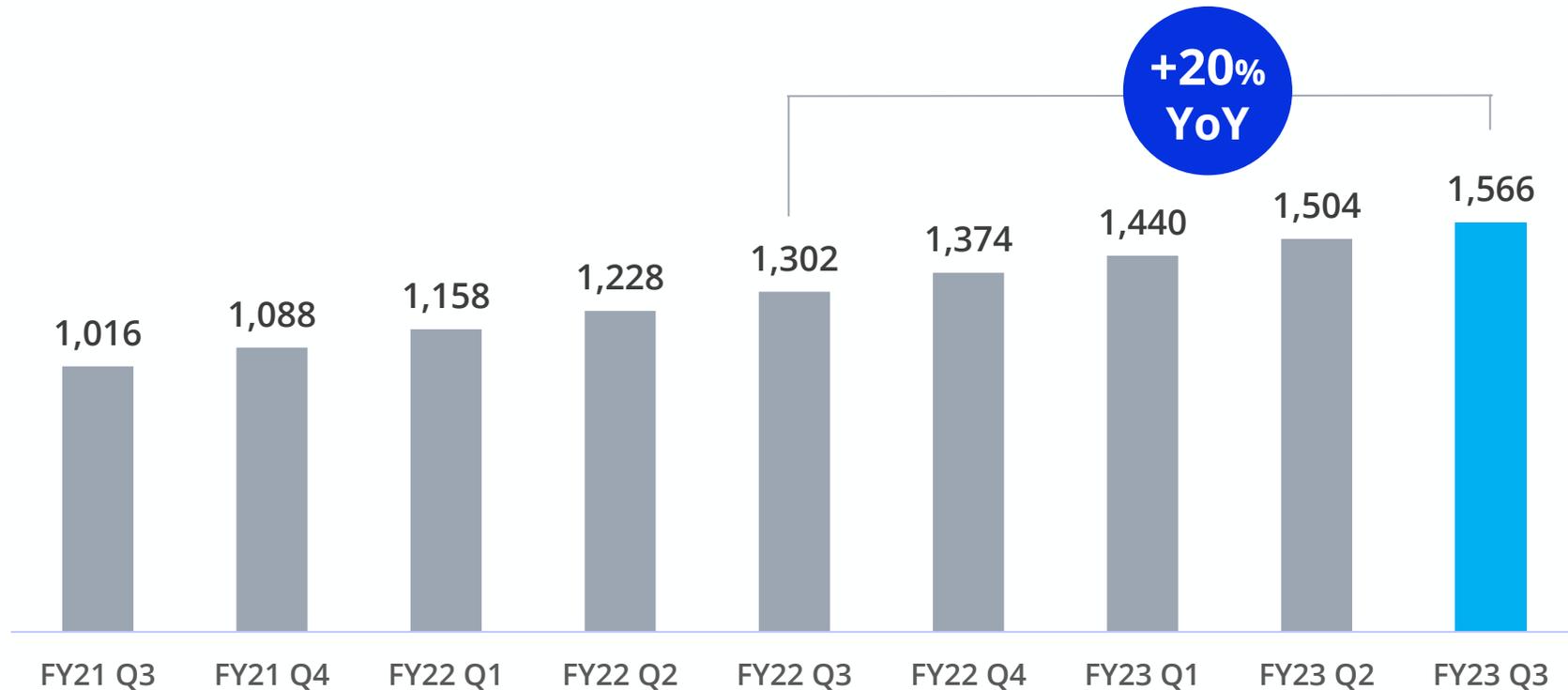


プロダクトの最新情報

顧客企業数の四半期推移

- FY23 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、40%がデジタルコンテンツ、22%がEコマース)

顧客企業数⁽¹⁾

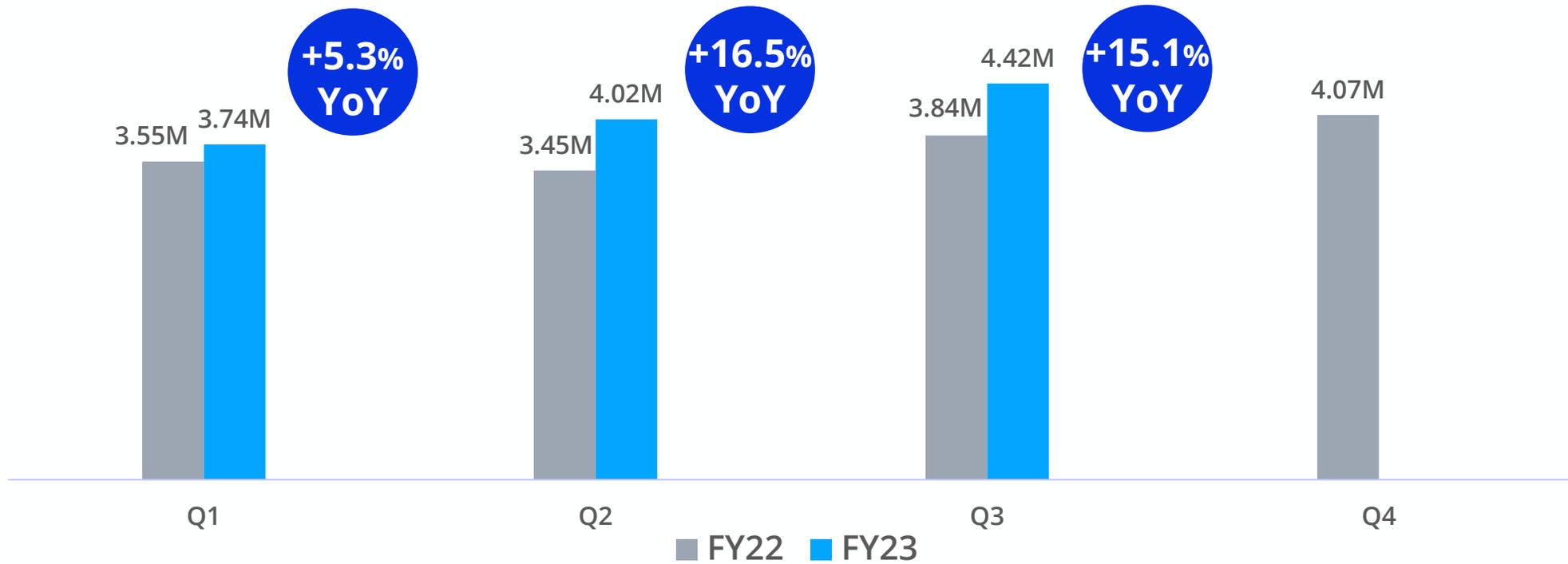


(1) 「顧客企業」とは当社のソリューションに対して1つ以上の有効な契約を結んでいる企業グループを指し、有償・無償のトライアル、デモ使用、M&Aにより獲得した顧客は含まない。企業グループは利用する各ソリューションに関して、個別の「顧客企業」として数えられる。

顧客当たり平均売上収益(ARPC)の四半期推移

- FY23 Q3のARPCは過去最高を達成し、前年同期比成長率は高いレベルを維持。
- Eコマース及びデジタルコンテンツの既存顧客の健全な拡大と、継続的に大規模な顧客の獲得に戦略的に注力したことが要因

顧客当たり平均売上収益(ARPC)の四半期推移⁽¹⁾ (日本円)

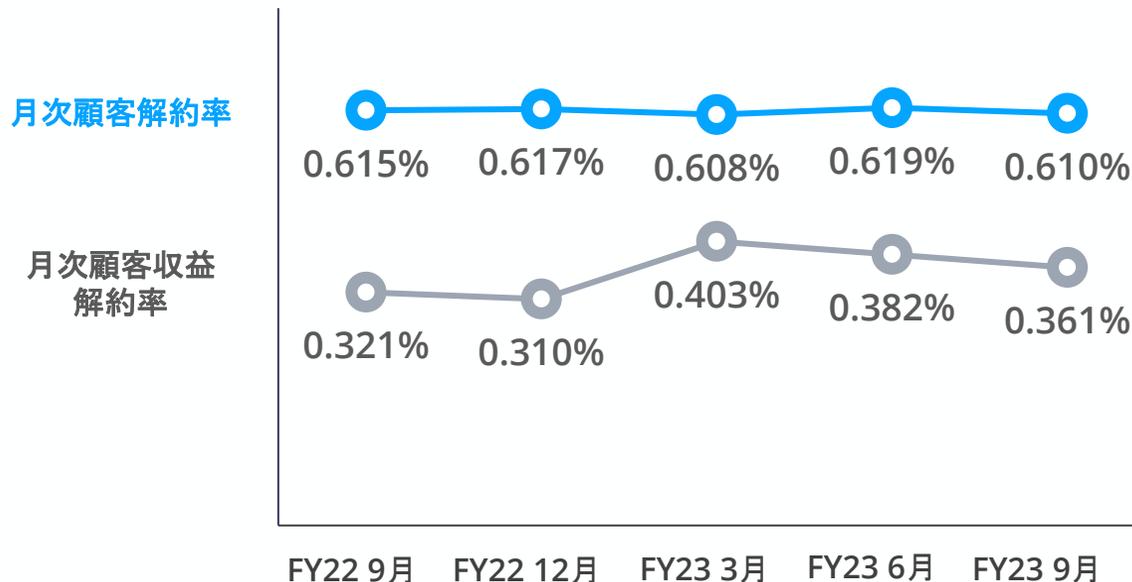


(1) 「顧客企業」とは当社のソリューションに対して1つ以上の有効な契約を結んでいる企業グループを指し、有償・無償のトライアル、デモ使用、M&Aにより獲得した顧客は含まない。企業グループは利用する各ソリューションに関して、個別の「顧客企業」として数えられる。

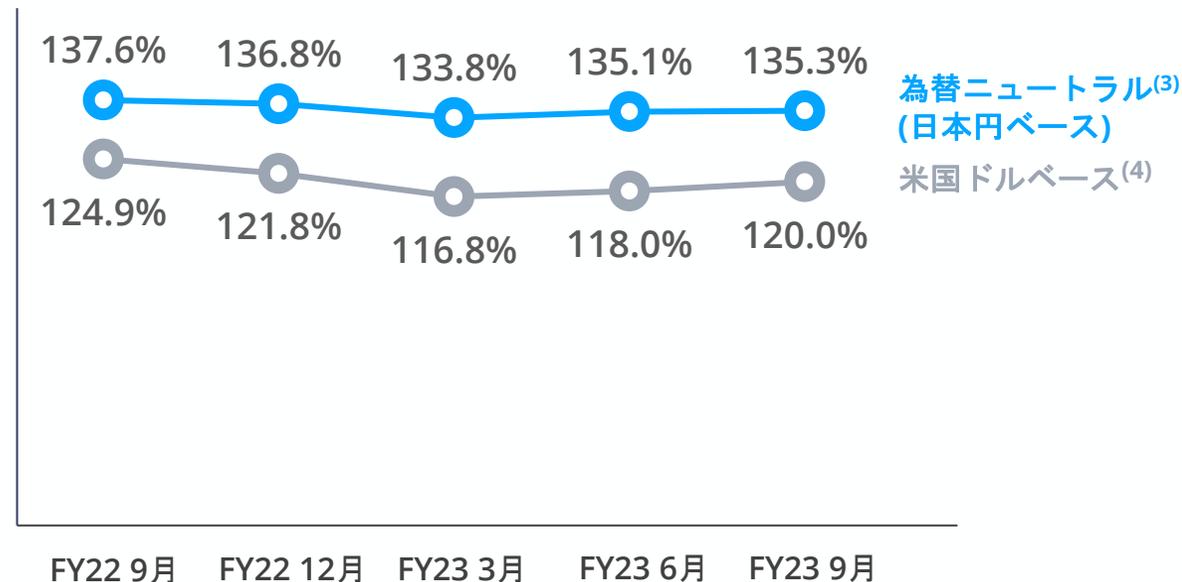
顧客解約率の低減と強固なLTM NRRは 当社ソリューションへの顧客ロイヤリティの高さを示す

- 過去5四半期の米国ドル高により、米国ドルベースと日本円ベースのNRRの差は拡大したが、既存顧客の拡大ペースは引き続き健全な水準を維持。

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

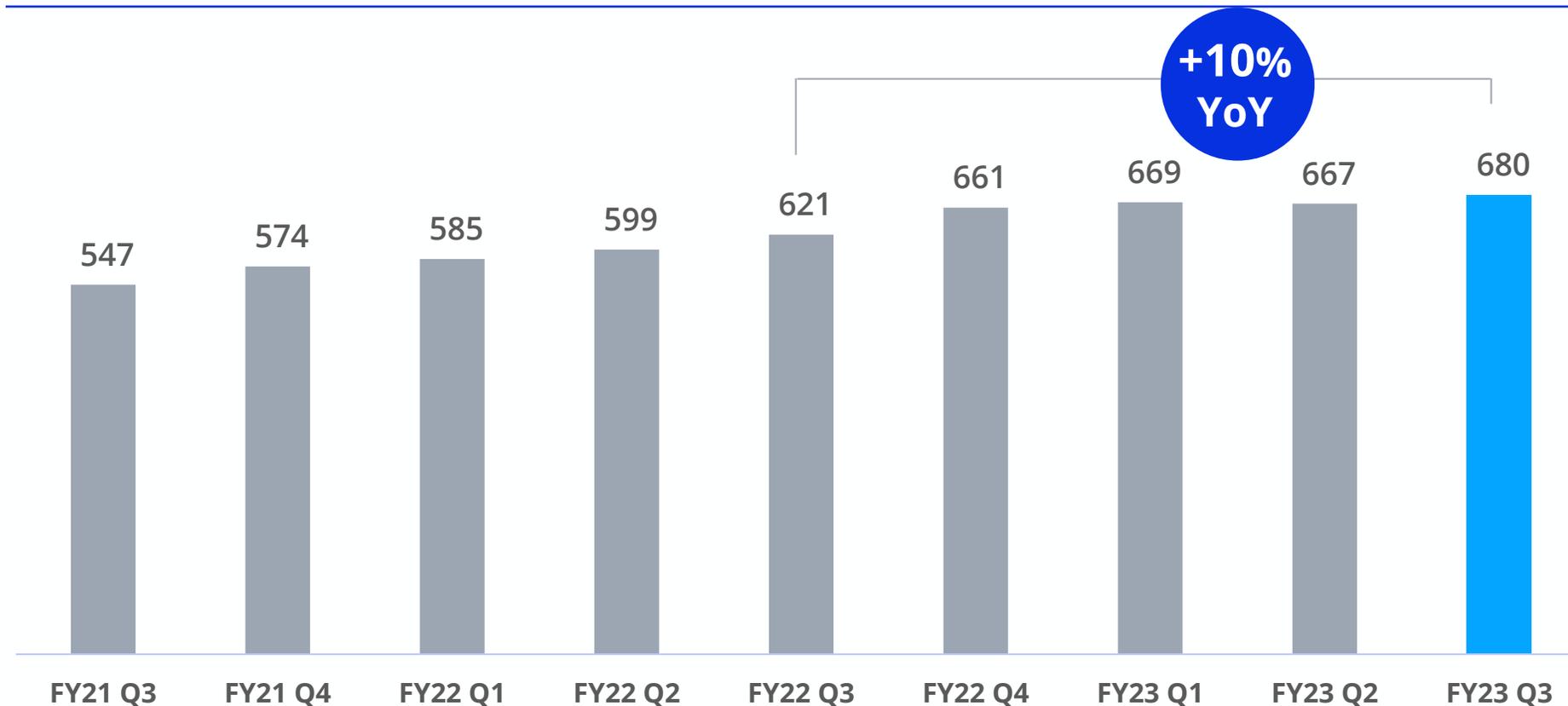


(1) 月次顧客解約率 = 当月中に当社との取引関係を終了した顧客数を月末時点の全顧客数で割って算出
 (2) 月次顧客収益解約率 = 当月中に解約した顧客の契約収益 (米国ドル) を全顧客の契約収益 (米国ドル) で割って算出
 (3) 以下の(i)を(ii)で除して算出。
 (i) 前年同期に当社ソリューションを利用した顧客からの直近12か月間の売上収益を米国ドルで計算し、FY22Q4からFY23Q3の為替中立レートで日本円に換算
 (ii) 前年同期の当該顧客からの売上収益を米国ドルで計算し、FY21Q4からFY22Q3の為替レートで日本円に換算
 (4) 前年同期に当社ソリューションを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) 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

- 主要な営業及びエンジニア職の採用ペースは順調で、その他のチームの採用モメンタムは今後高まる見込み。

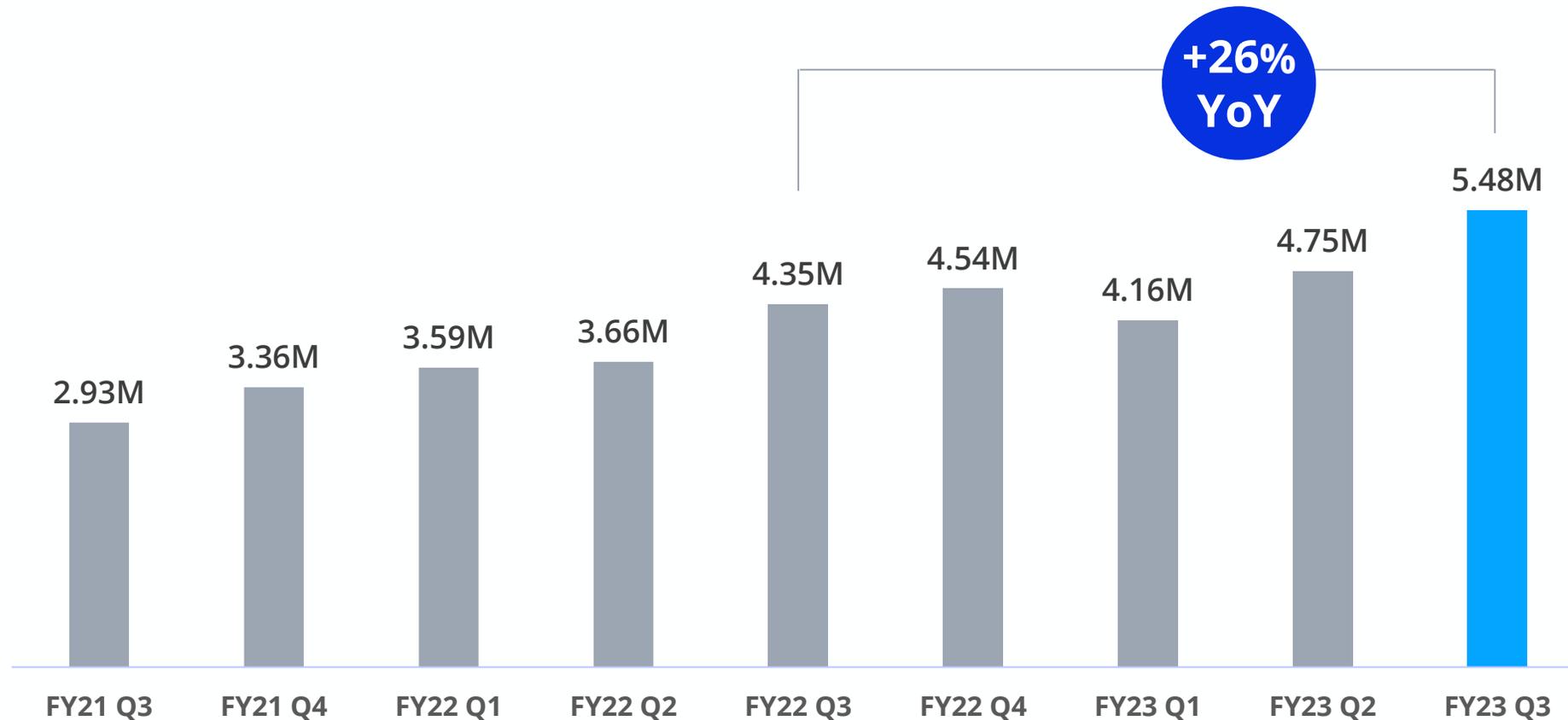
従業員数



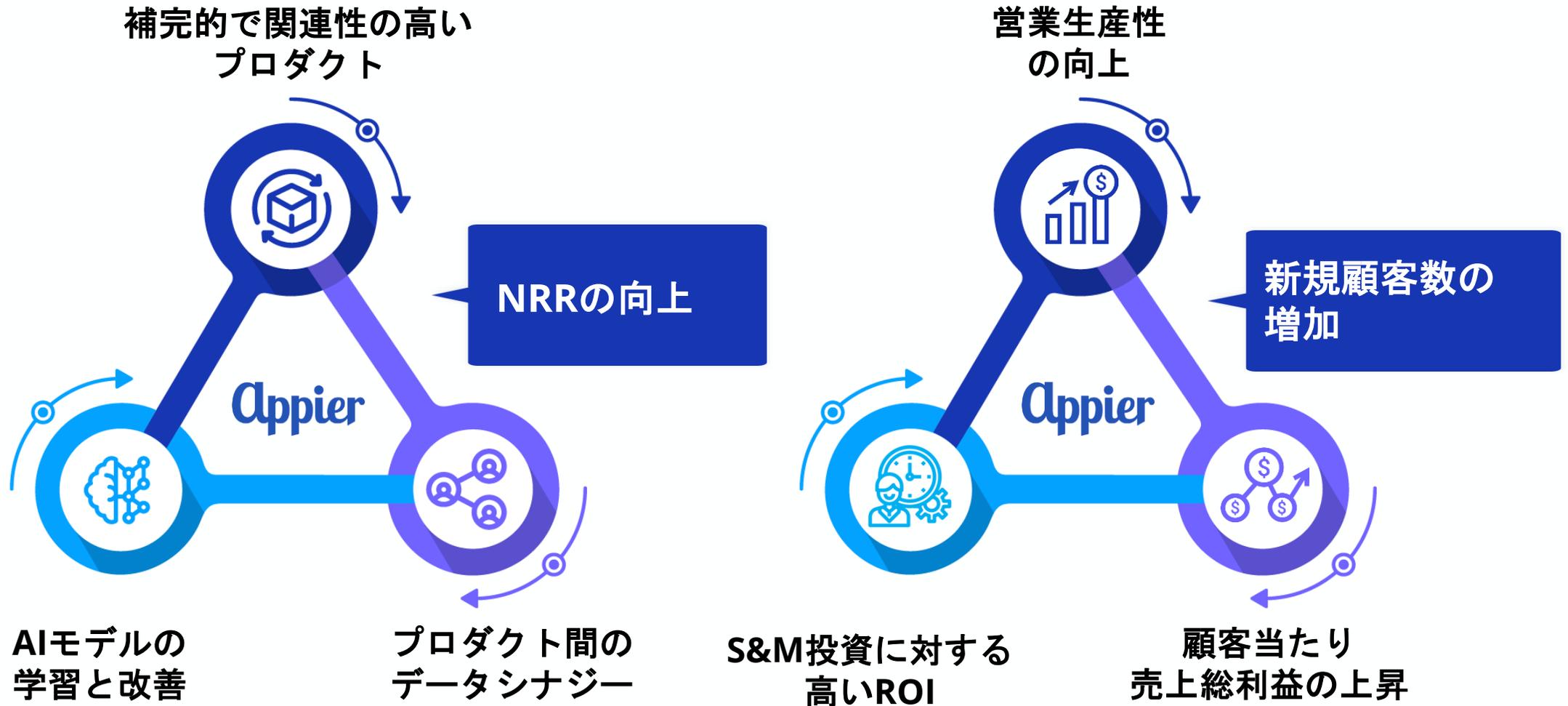
生産性の改善

- 従業員1人当たりの生産性は、過去最高に到達し、利益を伴う成長を牽引

四半期売上総利益 / 従業員数（日本円）



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





2023年第3四半期
総括と実績



2023年第3四半期
事業指標



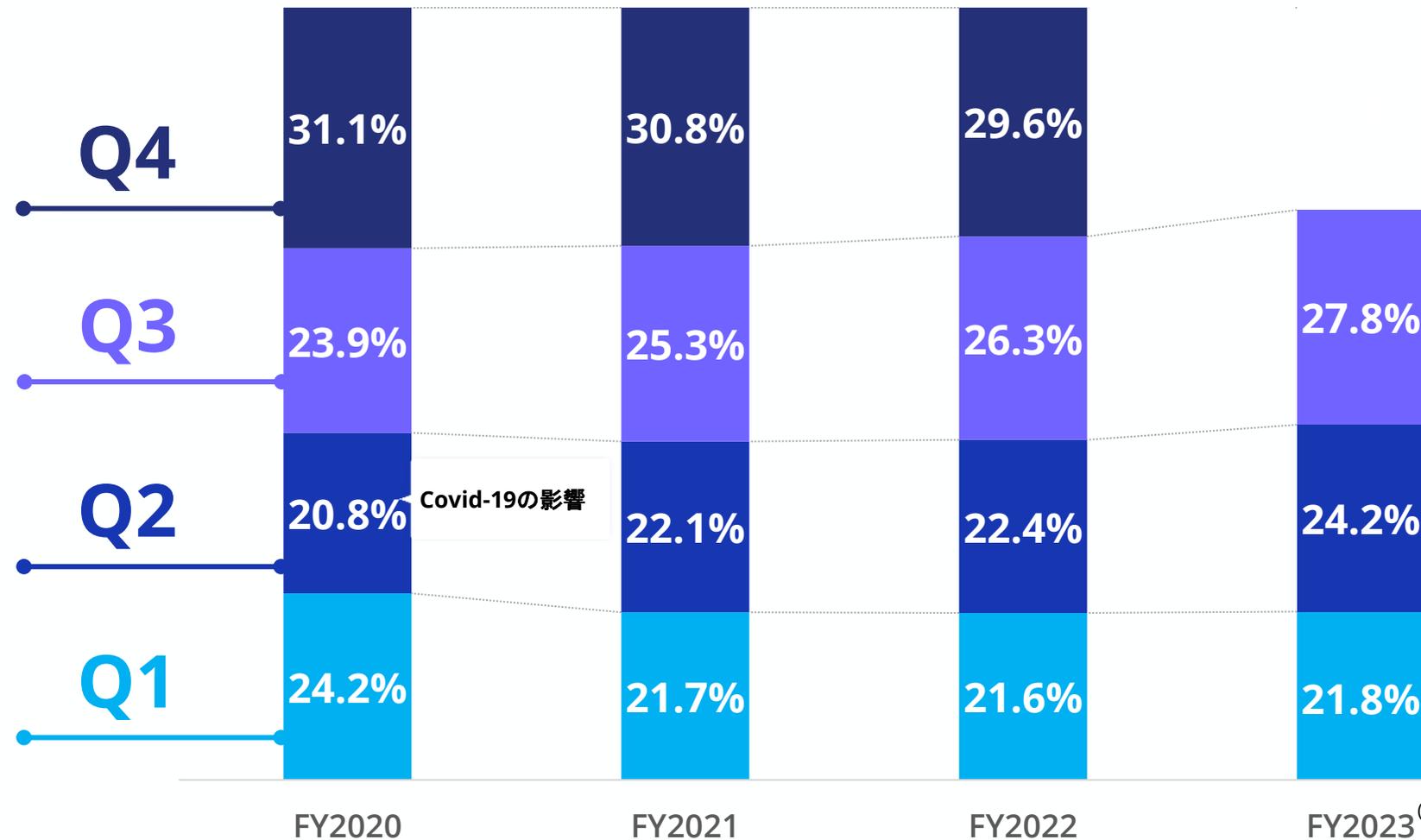
事業の見通し



プロダクトの最新情報

四半期毎の季節性

売上収益の四半期別内訳



Q2から継続する強力な事業 Momentumにより、Q3は顕著な成長を遂げ、過去の第3四半期の業績を上回った。

Covid-19の影響

2023 Q3累計概要 & 2023年通期業績予想

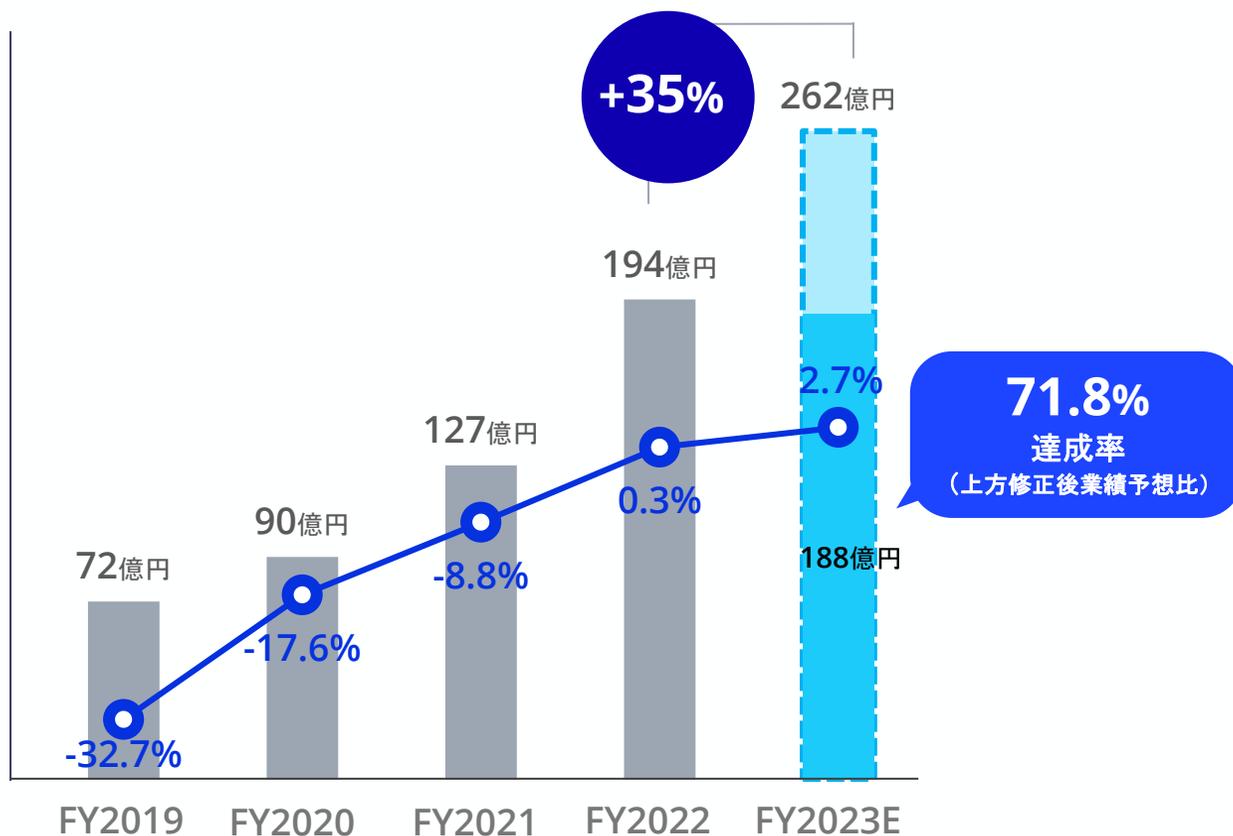
- FY23 Q3累計の業績はFY23の予算を上回った。当社は「AIでROIを向上させる」というコアバリューを持ち、機敏にビジネスチャンスを捉えることで、持続可能で収益性の高い成長を実現することに継続的に注力している。
- 売上収益、営業利益ともに、FY23 Q3累計の業績上振れを反映して、業績予想を上方修正。
- 事業環境及びEコマースの季節性を考慮すると、Q4も強力な事業モメンタムが継続すると見込む。

	2023 Q3累計	前年同期比	2023 当初業績予想	前期比	2023 新業績予想	前期比
売上収益	188 億円	+37%	255 億円	+31% +34% (為替ニュートラル)	262 億円	+35%
売上総利益	97 億円 51.4%	+38%	135 億円 53.0%	+35%	138 億円 52.5%	+38%
営業利益	3.6 億円 1.9%	+2.6 p.p.	5.4 億円 2.1%	+1.8 p.p.	7.0 億円 2.7%	+2.4 p.p.
EBITDA	17.9 億円 9.5%	+3.4 p.p.	23.4 億円 9.2%	+2.2 p.p.	26.2 億円 10.0%	+3.0 p.p.

新業績予想は主にFY23 Q3累計の業績上振れを反映

2023年：2025年の財務目標達成に向けた成長と収益性の両立

売上収益（日本円） & 営業利益率



成長

- ▶ 各地域での更なるシェア拡大
- ▶ バランスの取れた顧客業種拡大
- ▶ プロダクトシナジーによるアップセル & クロスセル

収益性

- ▶ 営業と研究開発の高い生産性
- ▶ アルゴリズムの改善
- ▶ 効率性を伴った強力なオペレーティング・レバレッジ

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



2023年第3四半期
総括と実績



2023年第3四半期
事業指標

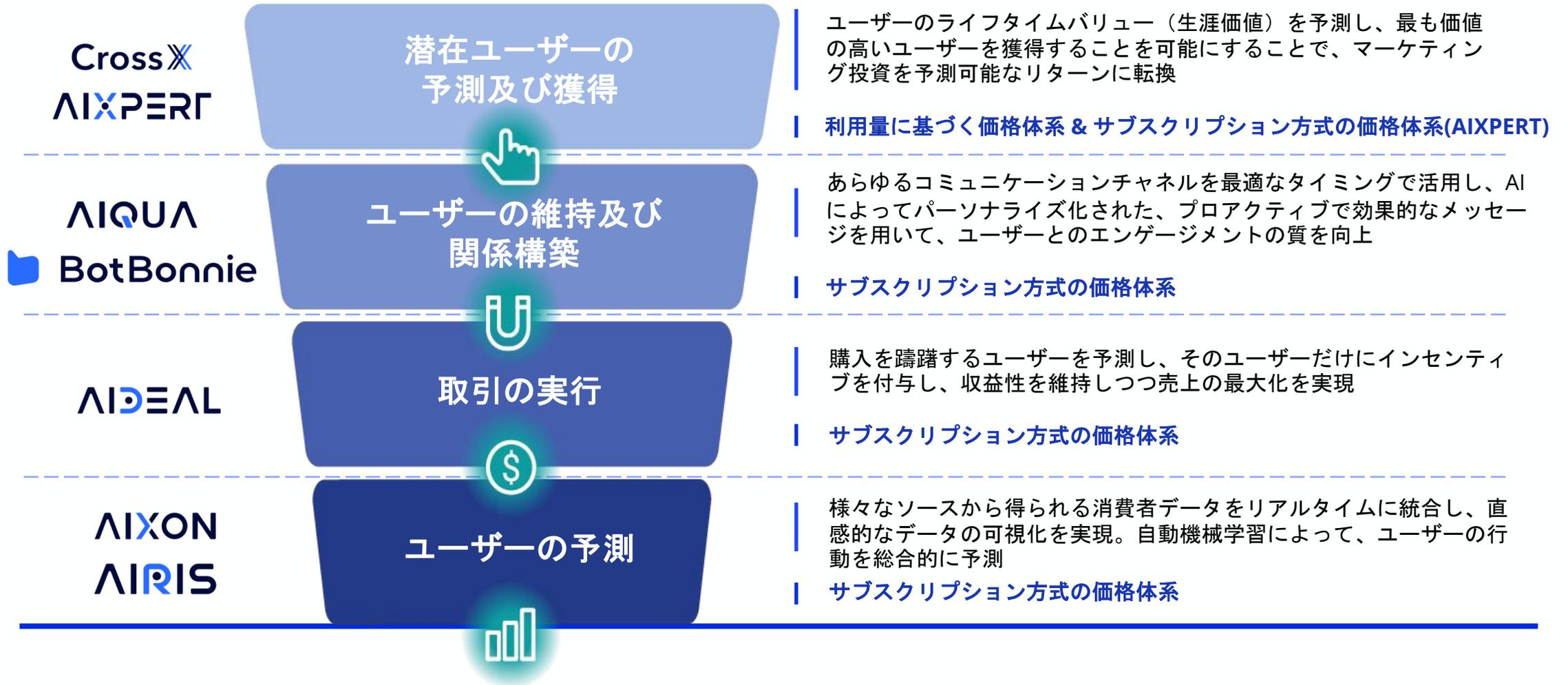


事業の見通し

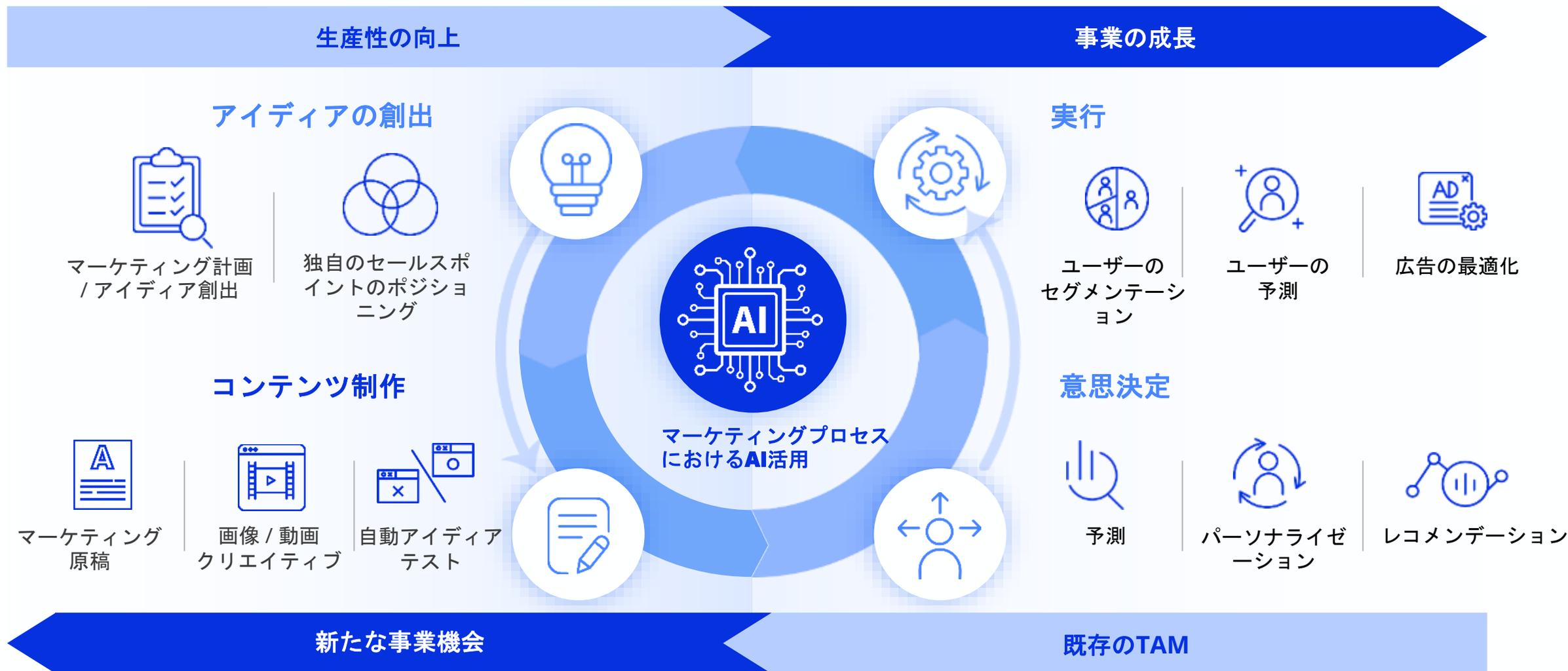


プロダクトの最新情報

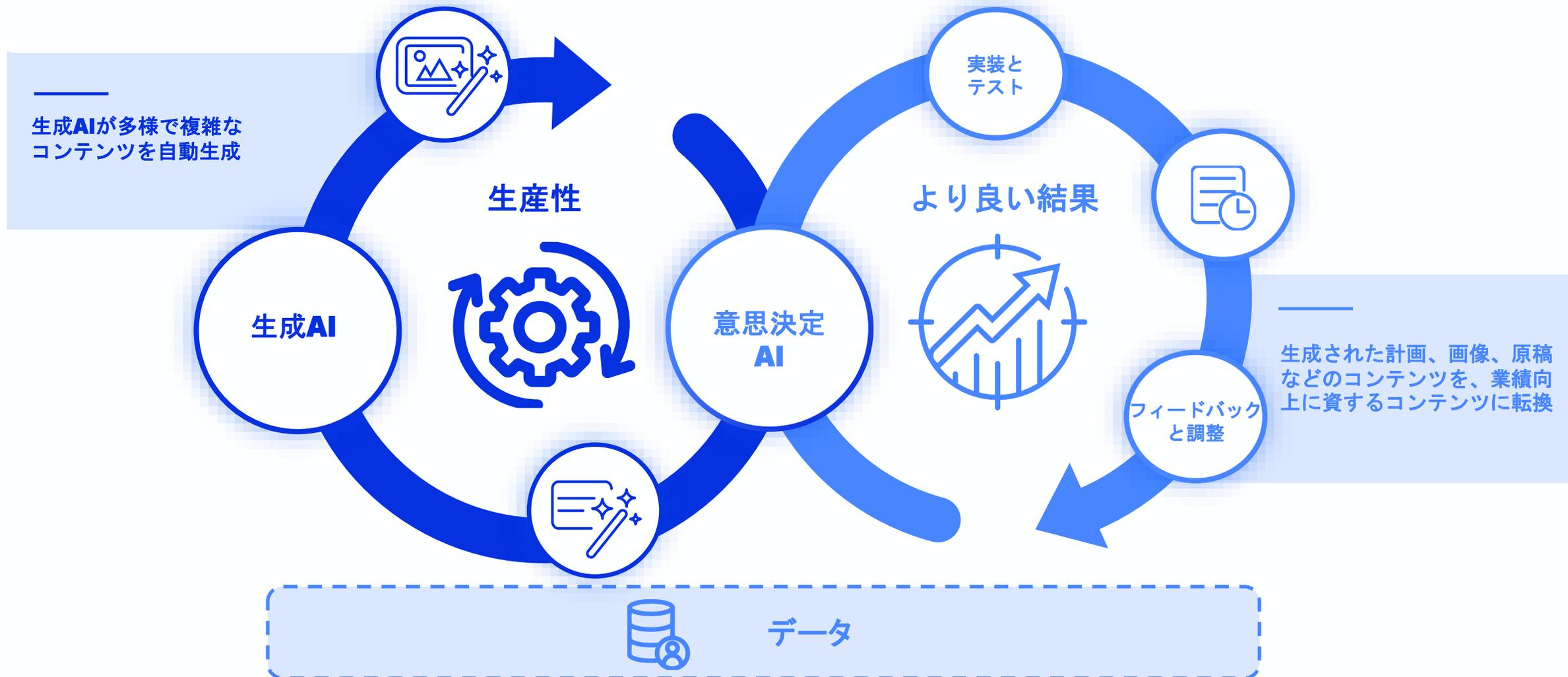
ファネル全体をカバーする包括的なAI搭載ソリューション



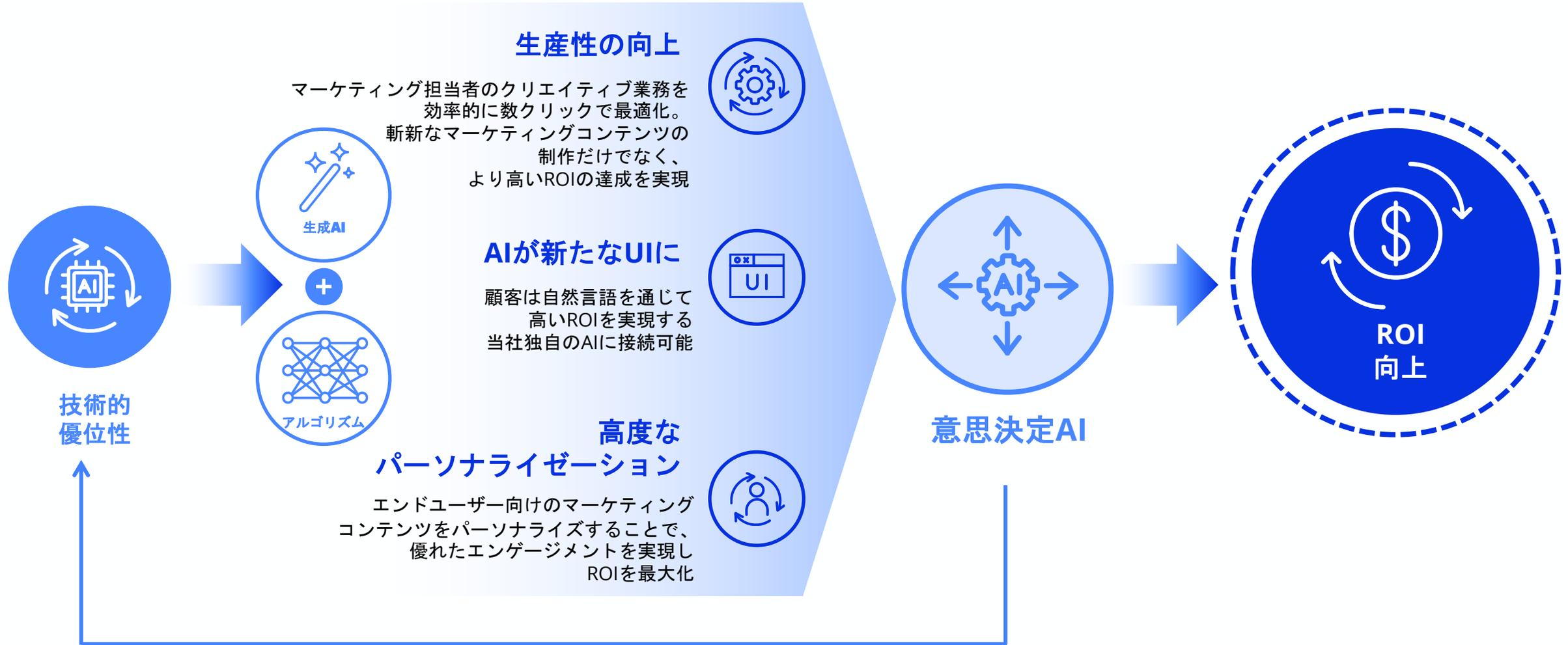
独自のAI技術により、生産性の向上に加え、事業の成長を促進



生成AIと意思決定AIの強みを組み合わせて、マーケティングシナリオにおいて最良の結果を創出



当社の技術的優位性により、マーケティング領域で差別化を図り、顧客のROIを向上



独自のAI技術により、ROIの高いクリエイティブを自動生成

Cross

クリエイティブの背景を
自動生成

顧客

ロゴ:



文章:

- 最大30%割引

画像:



プロモーション
コード:

- FoodiesOct

Appier



入力



生成AIが背景画像
を生成

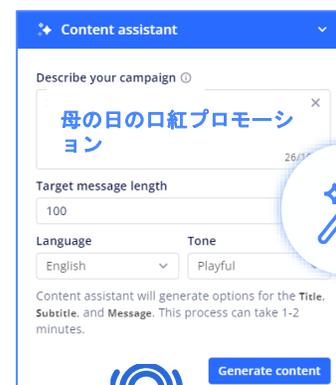


最も効果的な画像
を予測



AIQUA

効果的なマーケティング
メッセージの生成



最も効果的な
コンテンツを
予測



結果
+20%⁽¹⁾
クリック率

(1)パフォーマンス改善：AppierのAIで生成されたコンテンツのクリック率とAppierのAIを使わずに生成されたコンテンツのクリック率の比較

AIとの直感的な対話を通じ、当社独自の技術を活用したパフォーマンスの高いユーザージャーニーを生成

AIQUA

ユーザージャーニー
コパイロット

ニーズを説明

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

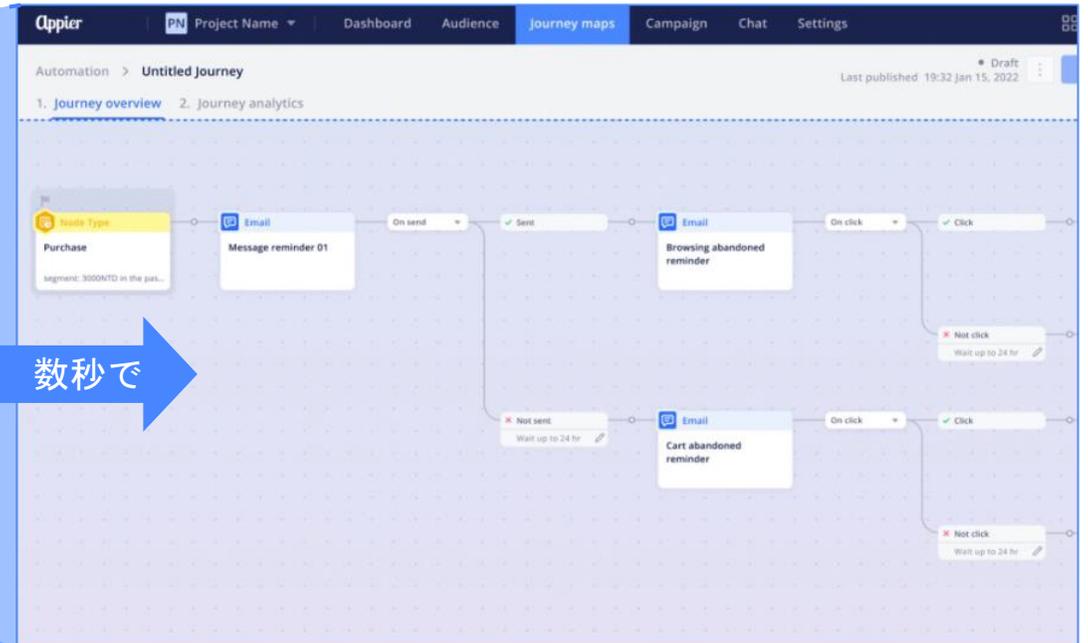


生成AIが
ジャーニーテンプレートを
生成



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

生成AIと意思決定AIを活用し、ユーザージャーニー全体をパーソナライズすることで、顧客エンゲージメントを向上

見込み顧客の創出と獲得

AIが生成するクリエイティブとパフォーマンスの最適化を活用し、効率的かつ効果的に新規ユーザーを獲得

カスタマーサービス

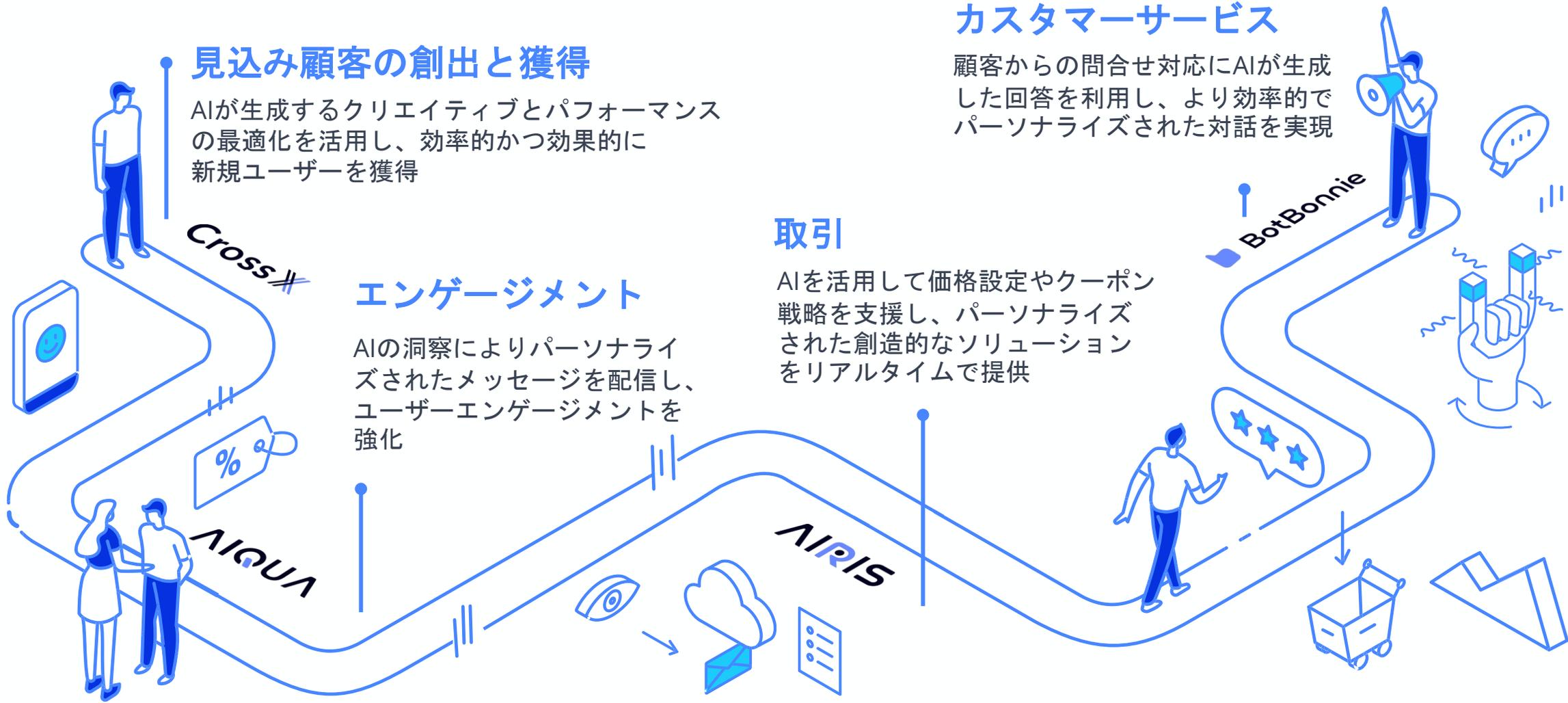
顧客からの問合せ対応にAIが生成した回答を利用し、より効率的でパーソナライズされた対話を実現

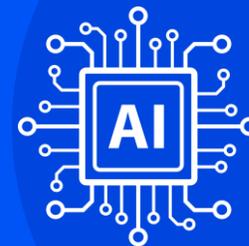
エンゲージメント

AIの洞察によりパーソナライズされたメッセージを配信し、ユーザーエンゲージメントを強化

取引

AIを活用して価格設定やクーポン戦略を支援し、パーソナライズされた創造的なソリューションをリアルタイムで提供





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



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



Joe Su

最高技術責任者(CTO)

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

ビジネスリーダー



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

APACセールス担当
Senior Vice President

HTC, Synopsys



Dr. Joe Chang

最高戦略責任者(CSO)

McKinsey & Company,
IQVIA

受賞実績



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

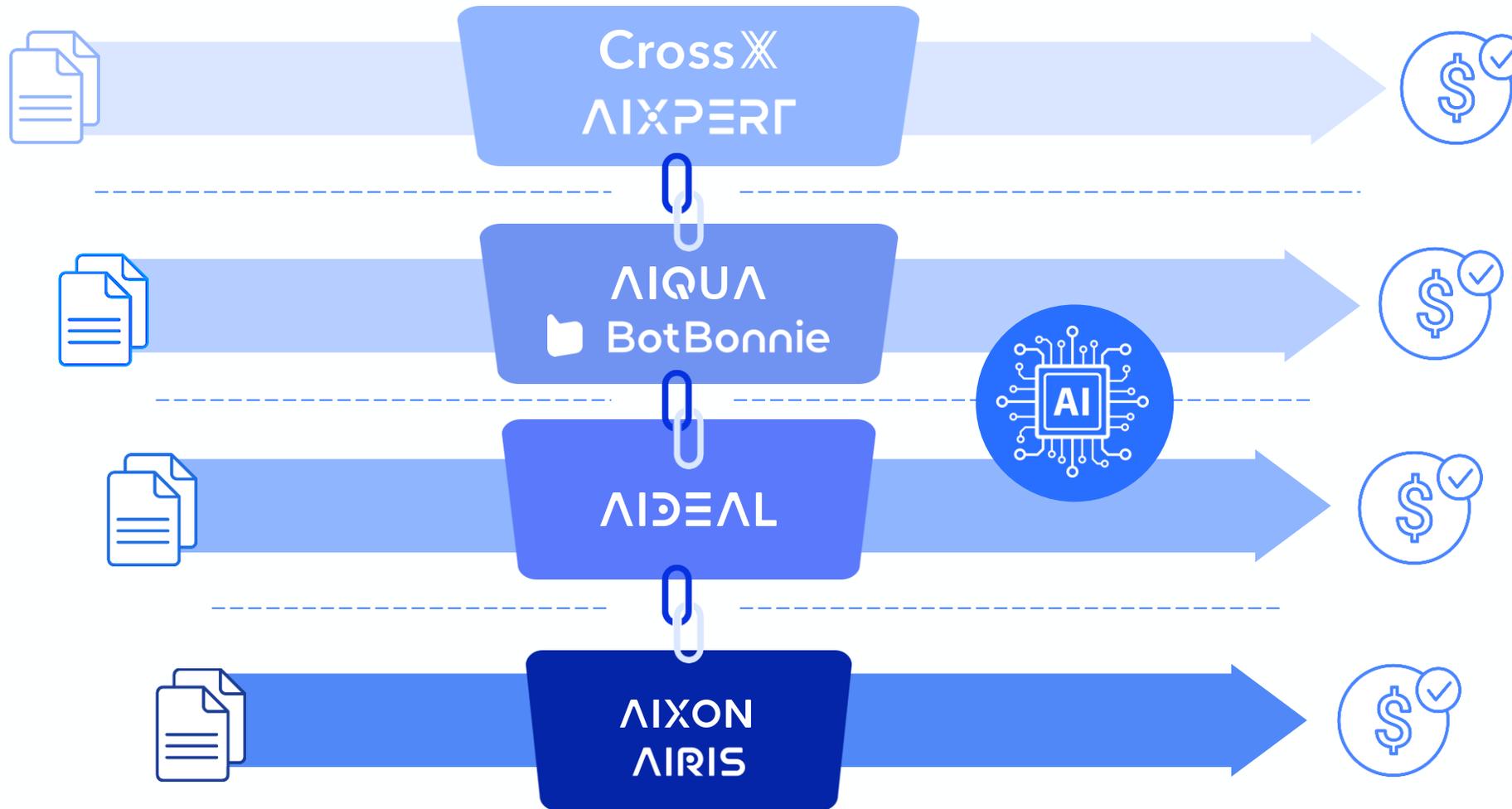
AI革命を牽引する50社に選定
(2017)



**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

AIでROIを向上させる



データを
行動と価値に
変換

ソリューション間のシナジーにより分断されたデータの問題を解決

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

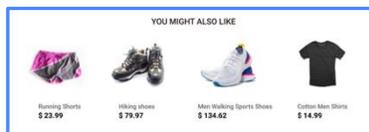
主な差別化要因

- 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

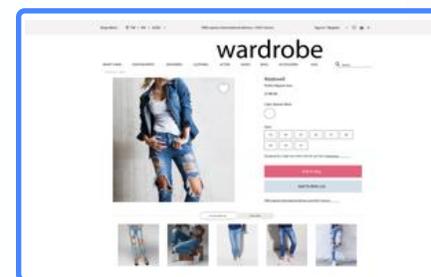


リアルタイムで行動パターンを学習



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

▶ 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



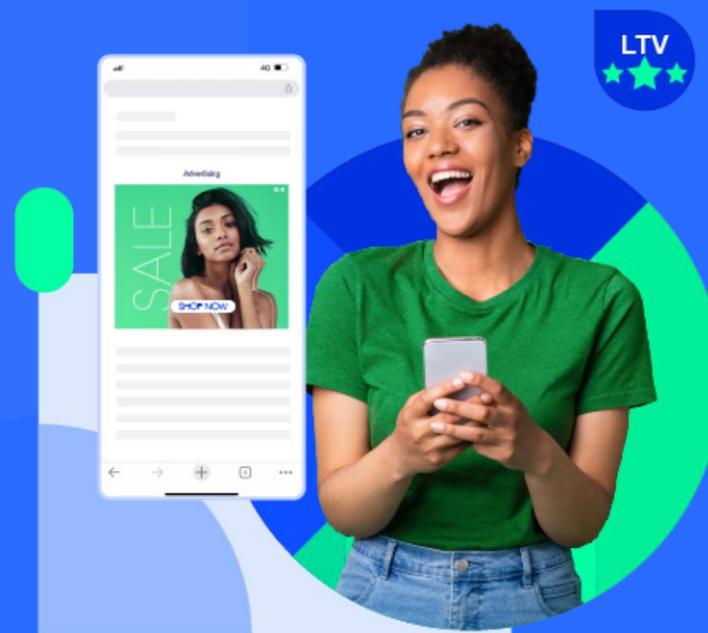
取引の実行



ユーザーの予測



CrossX



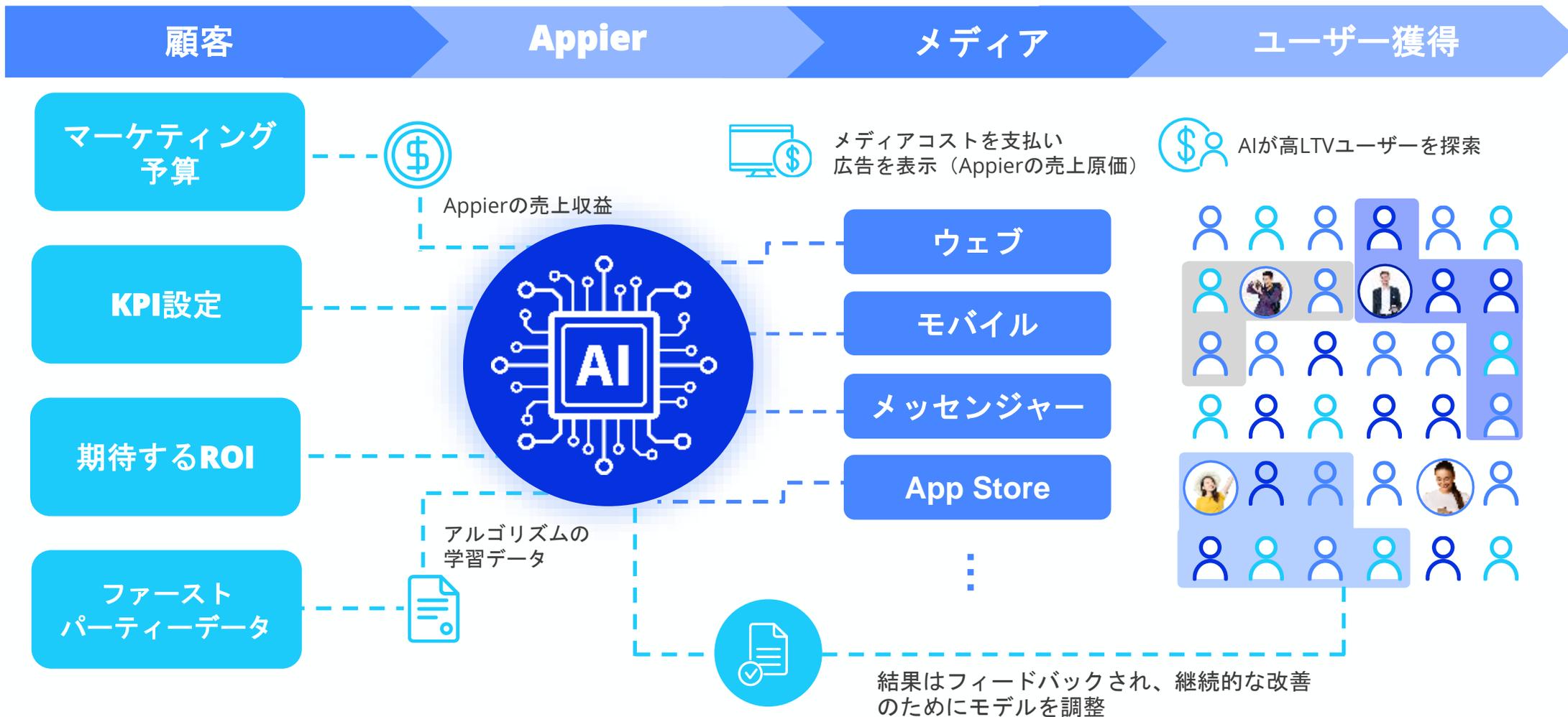
CrossXは、機械学習とディープラーニングを活用し、ユーザーのライフタイムバリュー（生涯価値）を予測し、最も価値の高いユーザーを獲得することを可能にすることで、マーケティング投資を予測可能なリターンに転換

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





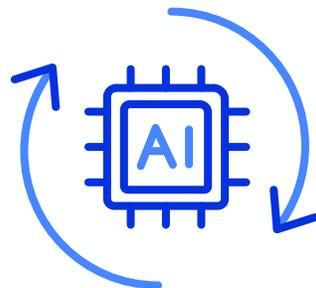
高い可視性とリターン

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



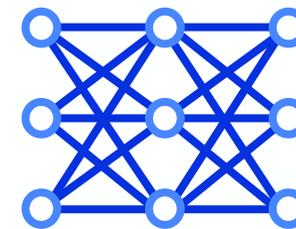
技術的優位性

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



CrossX

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

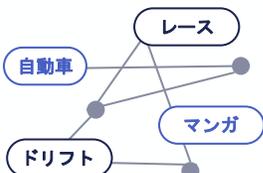
ユーザーのLTV⁽¹⁾を向上

グラフィックスタイル

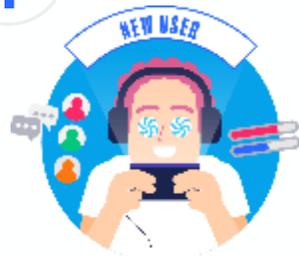


- マンガ風
- 3Dビジュアル
- ファンタジー

アプリの属性データ

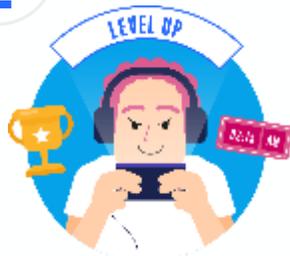


Day 1



初日のリテンション確保

Day 2



レベル20の達成

Day 7



アプリ内購入

Day 30

Day 45



CVR⁽²⁾

購買イベント

Day X

+6.9%

+1.4x

+55%

+16%

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



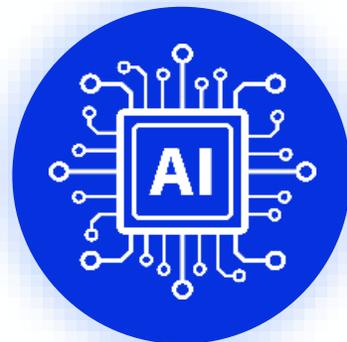
休止時間



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

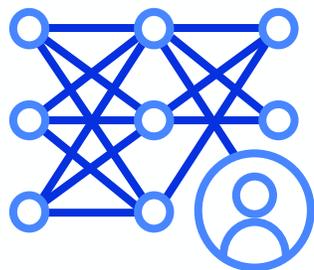
高価格商品の購入
を躊躇



\$5 割引

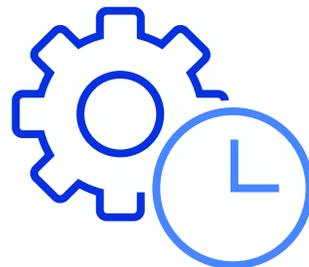
バーゲンハンター





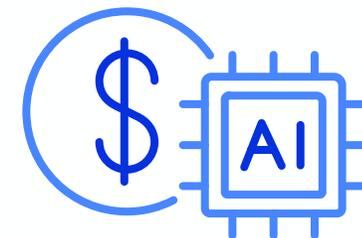
先進的なアルゴリズム によるユーザー行動分析

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



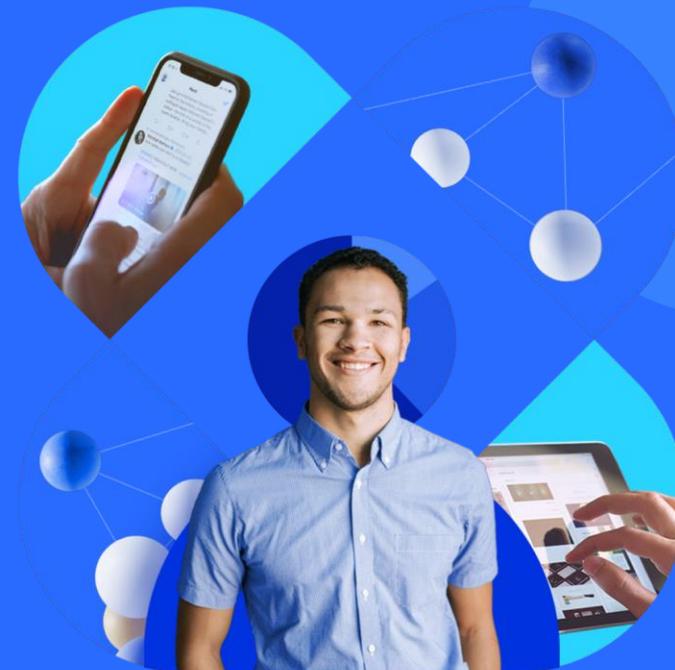
取引の実行



▶ 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



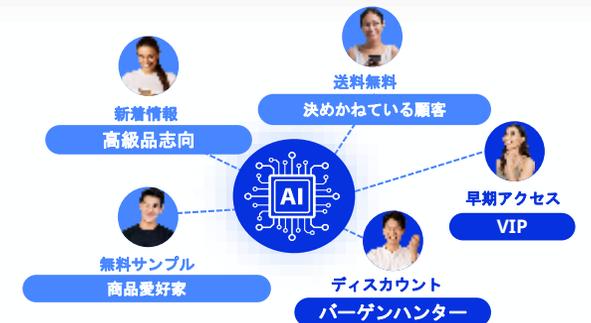
ノーコードで最速のビジュアル化分析

- 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

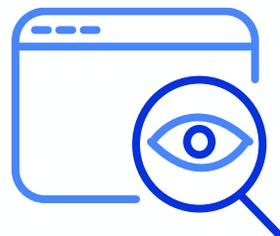
- マーケティング担当者は、顧客の行動予測に基づき、ユーザーの優先順位付けやターゲティングを行うことが可能
- 正確なセグメンテーションにより、高度にパーソナライズされたエンゲージメントを実現





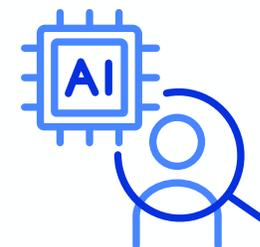
シームレスなデータ取込み 瞬時にインサイトを取得

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

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

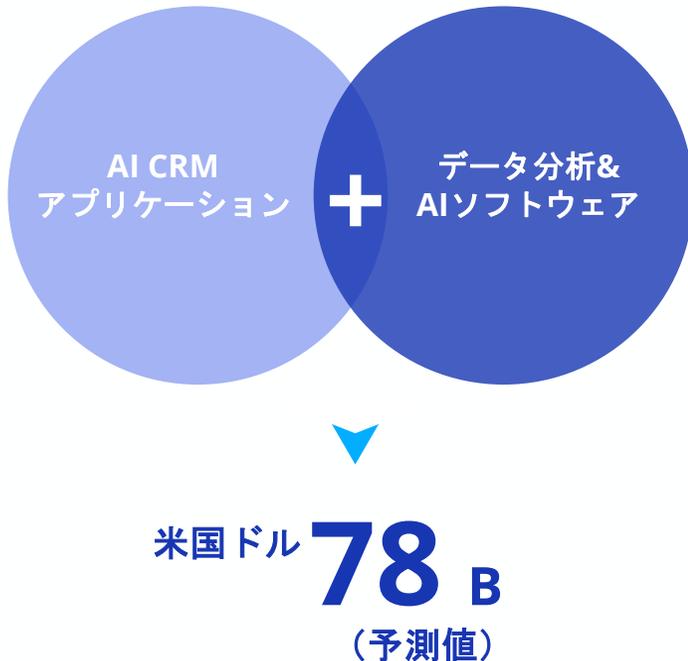
AIXON
AIRIS

- 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

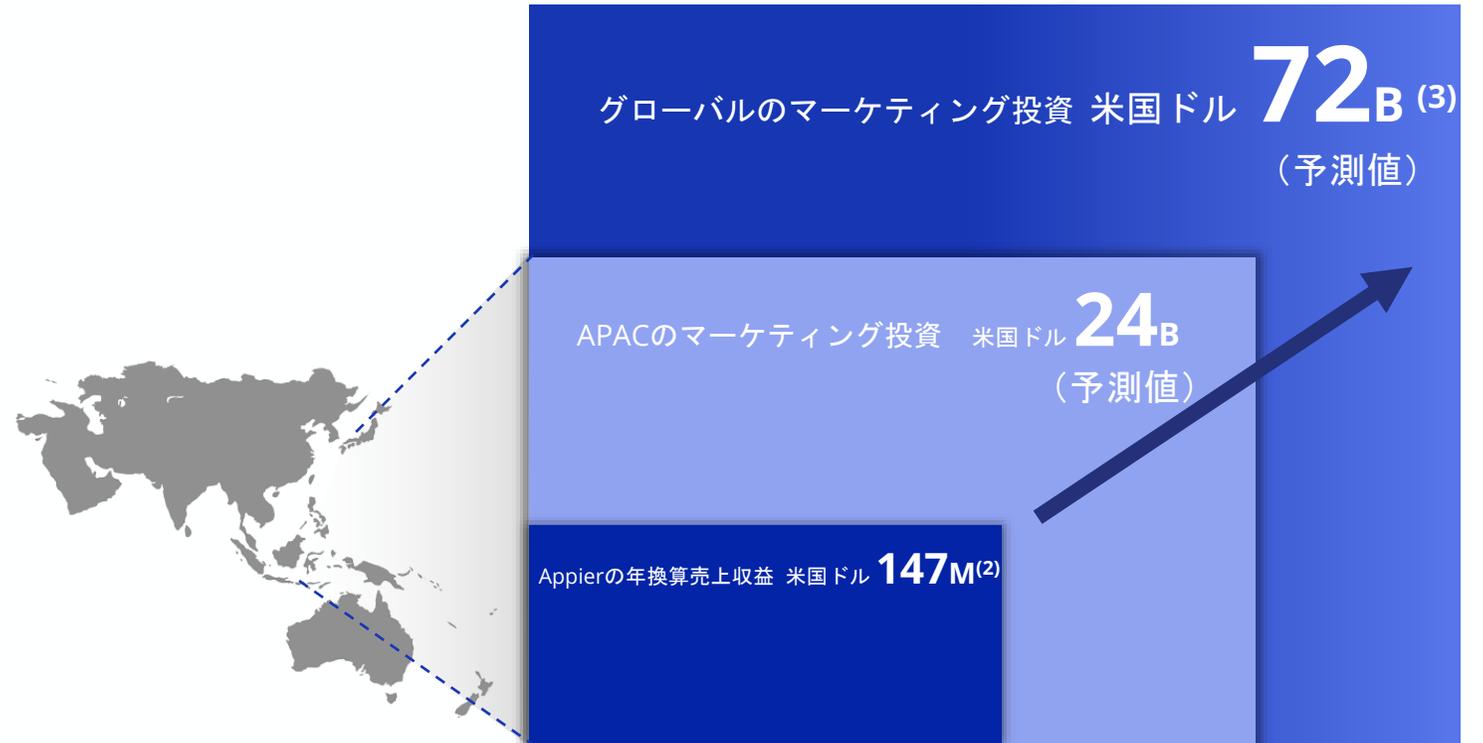
巨大な市場機会

トップダウン予測 2023年

IDC (1)



ボトムアップ予測 2023年

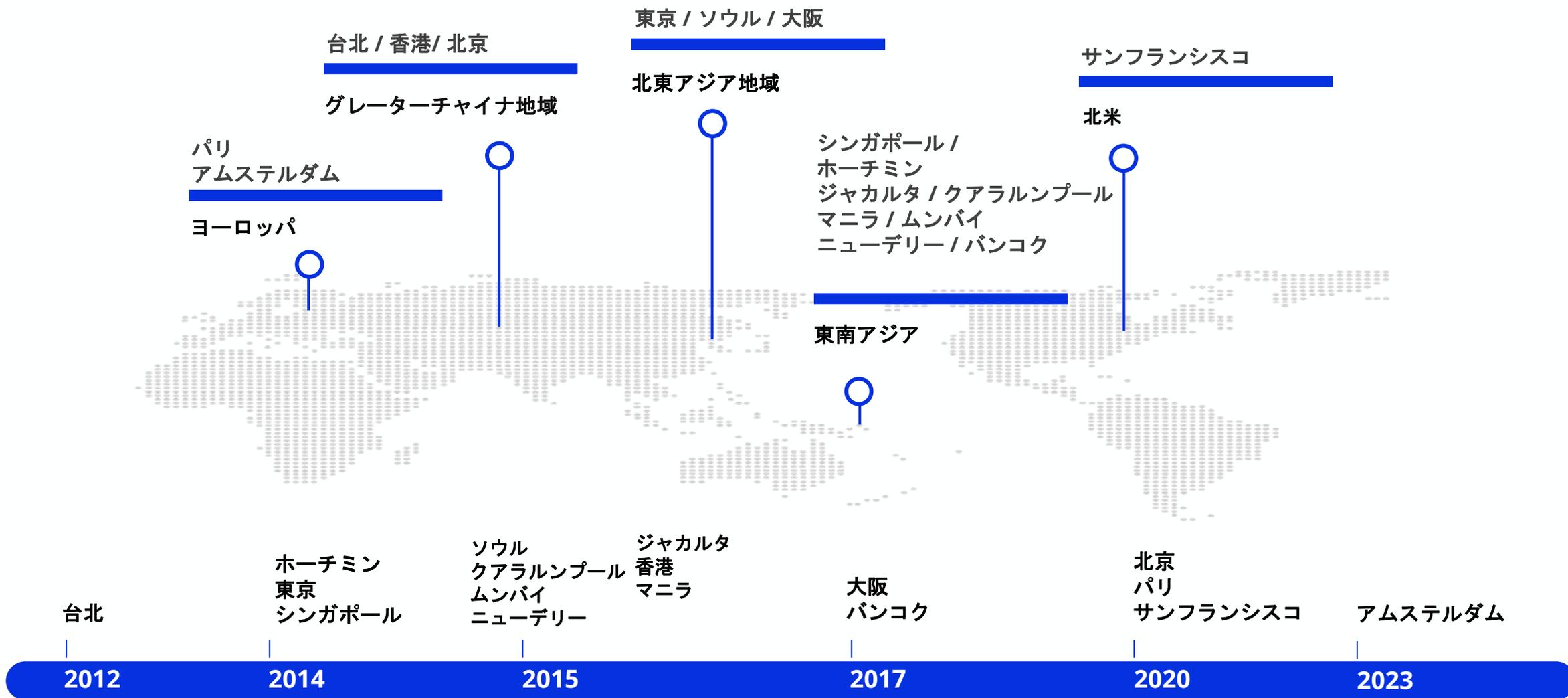


(1) 出所: IDC Semiannual Artificial Intelligence Tracker, 2H 2020 (July 2021)

(2) 年換算売上収益 = FY22の円建ての売上収益 / 為替レート 131.64

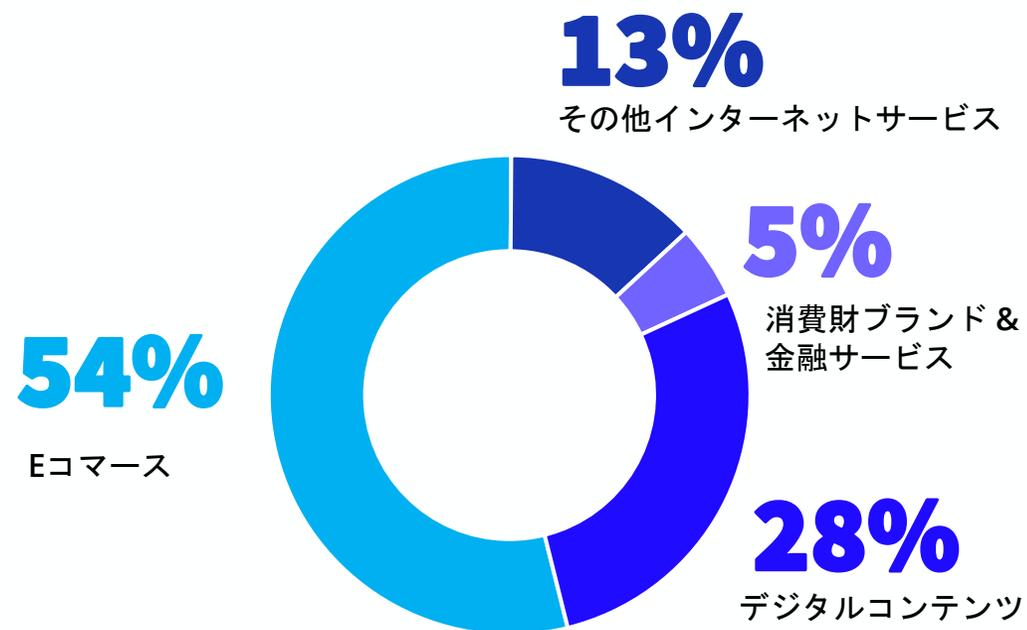
(3) 社内の見積りにより算出。APACのマーケティング投資のうち、当社のシェアはECで約3%、デジタルコンテンツで約2.5%、その他で約1%。マーケティング投資のうち、ECが30%、デジタルコンテンツが20%を占める。APACのマーケティング投資のうち当社は約1.9%のシェアを持つ。グローバルのマーケティング投資のうち1/3をAPACが占めている。

Appierのグローバル展開：全世界17拠点

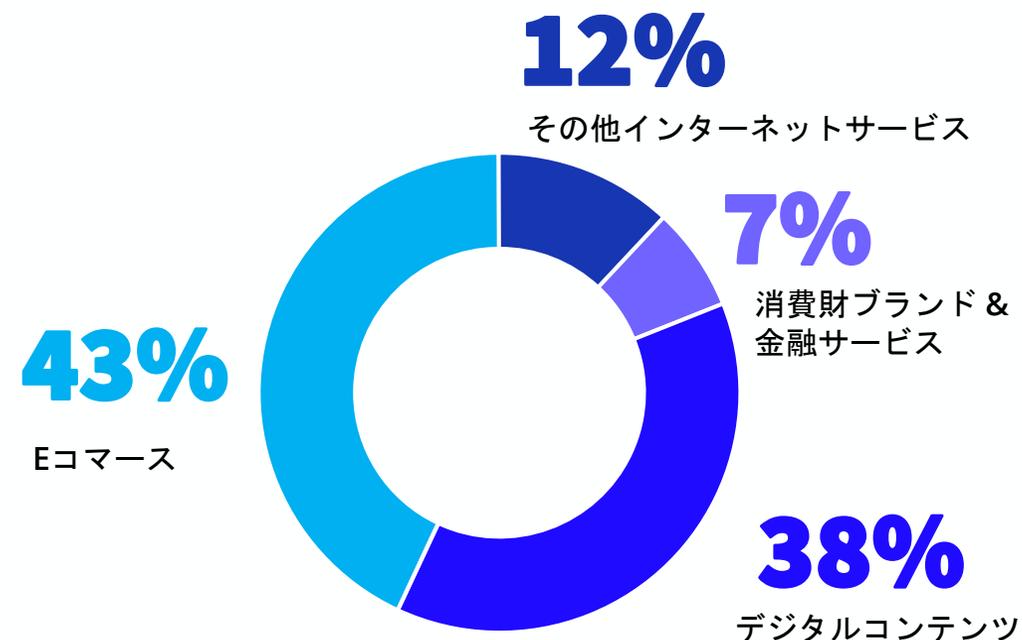


顧客業種の拡大による継続的な成長モメンタム 顧客業種と地域の多様化により事業の季節性を緩和

FY2021 業種別売上収益比率



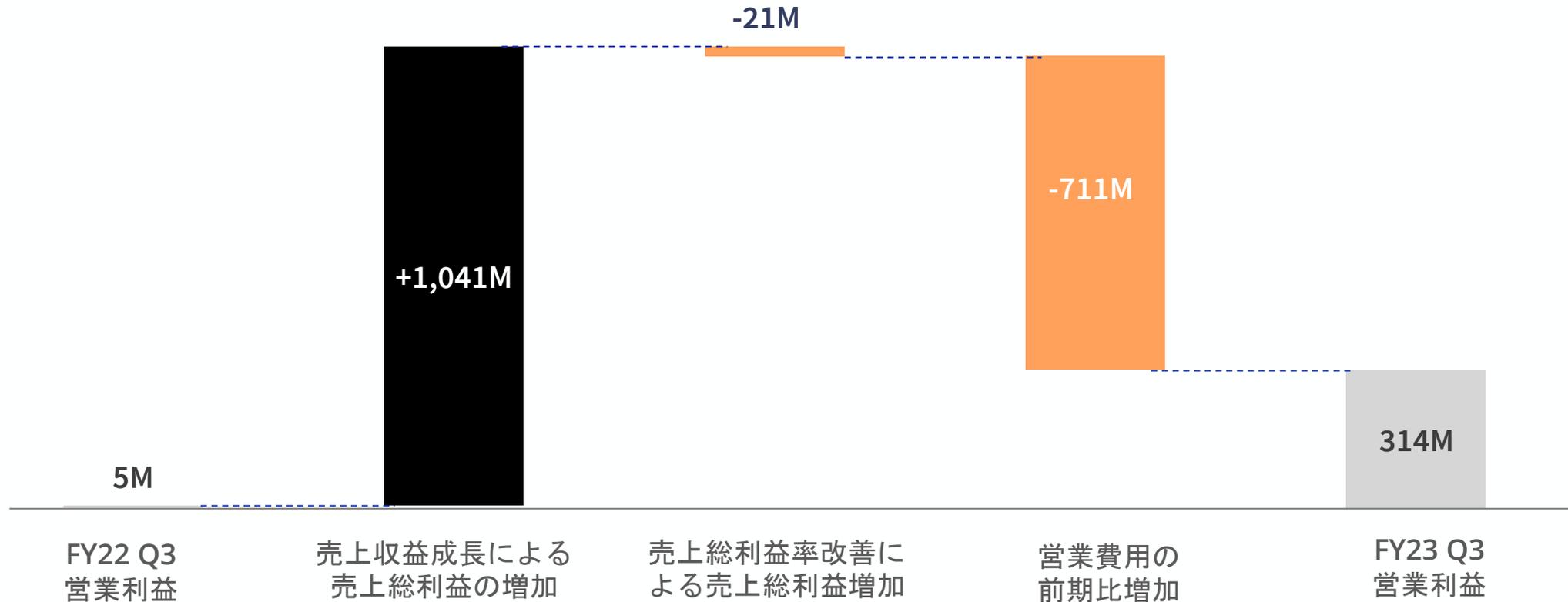
FY2022 業種別売上収益比率



2023 Q3 営業利益の前年同期からの変動

営業生産性の向上・NRRの上昇・売上総利益率の改善・研究開発の強化・業務効率の改善により、安定的に営業損益を改善

営業利益の変動（日本円）



資本効率マネジメント



効率的な市場参入戦略を伴うプロダクトシナジーにより、セールス・マーケティング投資の回収サイクルを短縮

体系的な市場参入戦略、クロスセルシナジー、及びプロダクトシナジーを伴うセット販売により、生産性の高い営業活動を実現し、セールス・マーケティング投資の回収サイクルを更に短縮



大規模なTAMがもたらすROIの高いセールス・マーケティング投資

当社のAIを活用したソリューションは主にデジタル志向の大企業をターゲットとし、また地域や顧客業種の拡大によりTAMが拡大していることから、効率的なアカウント毎のマーケティング（戦略的にアプローチ先を絞るマーケティング）により、ROIの高いセールス・マーケティング投資を行うことが可能



クラウド型プラットフォームによる効率的なAIテクノロジーの拡大

クラウド型プラットフォームを通じて、AIテクノロジーを顧客企業に効率的に提供。これにより、研究開発投資からの高いオペレーティング・レバレッジを実現

ESGの取組み

当社のコミットメント

MSCI
ESG RATINGS



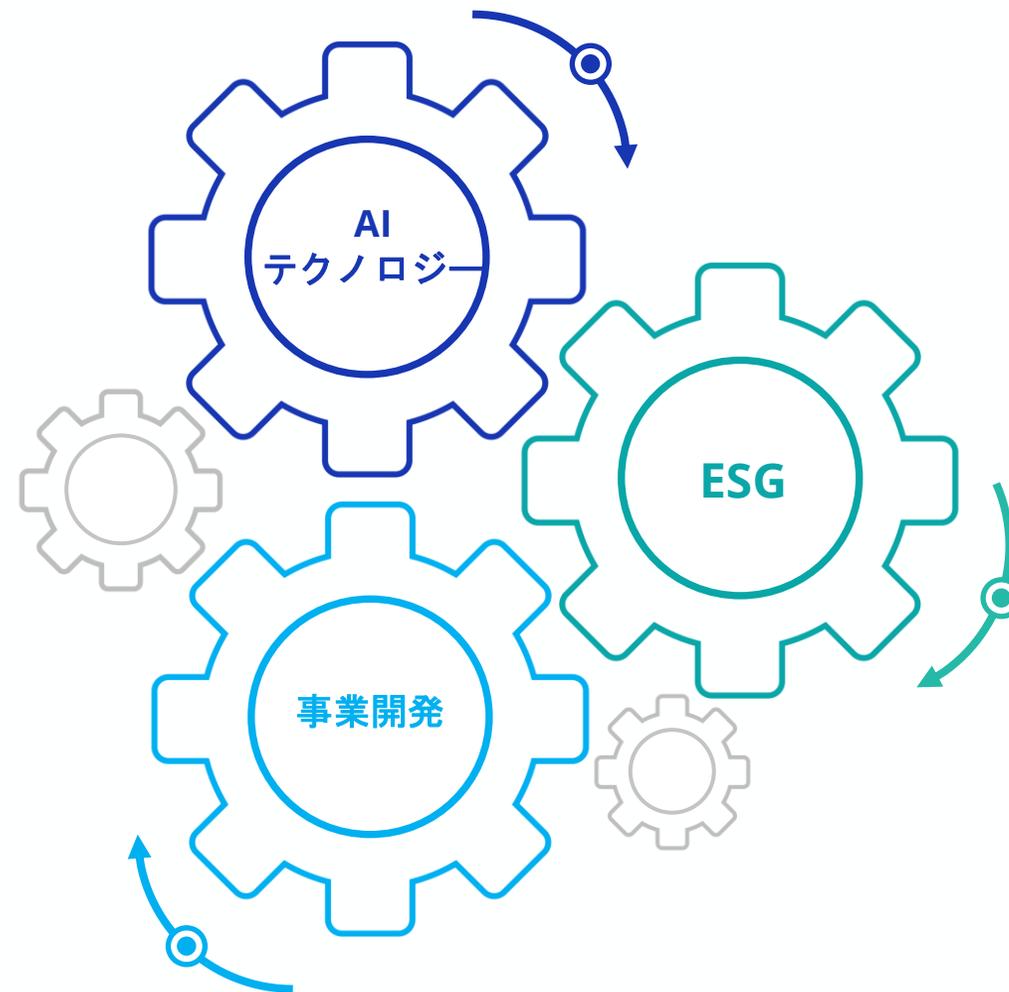
CCC B BB BBB A AA AAA

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。

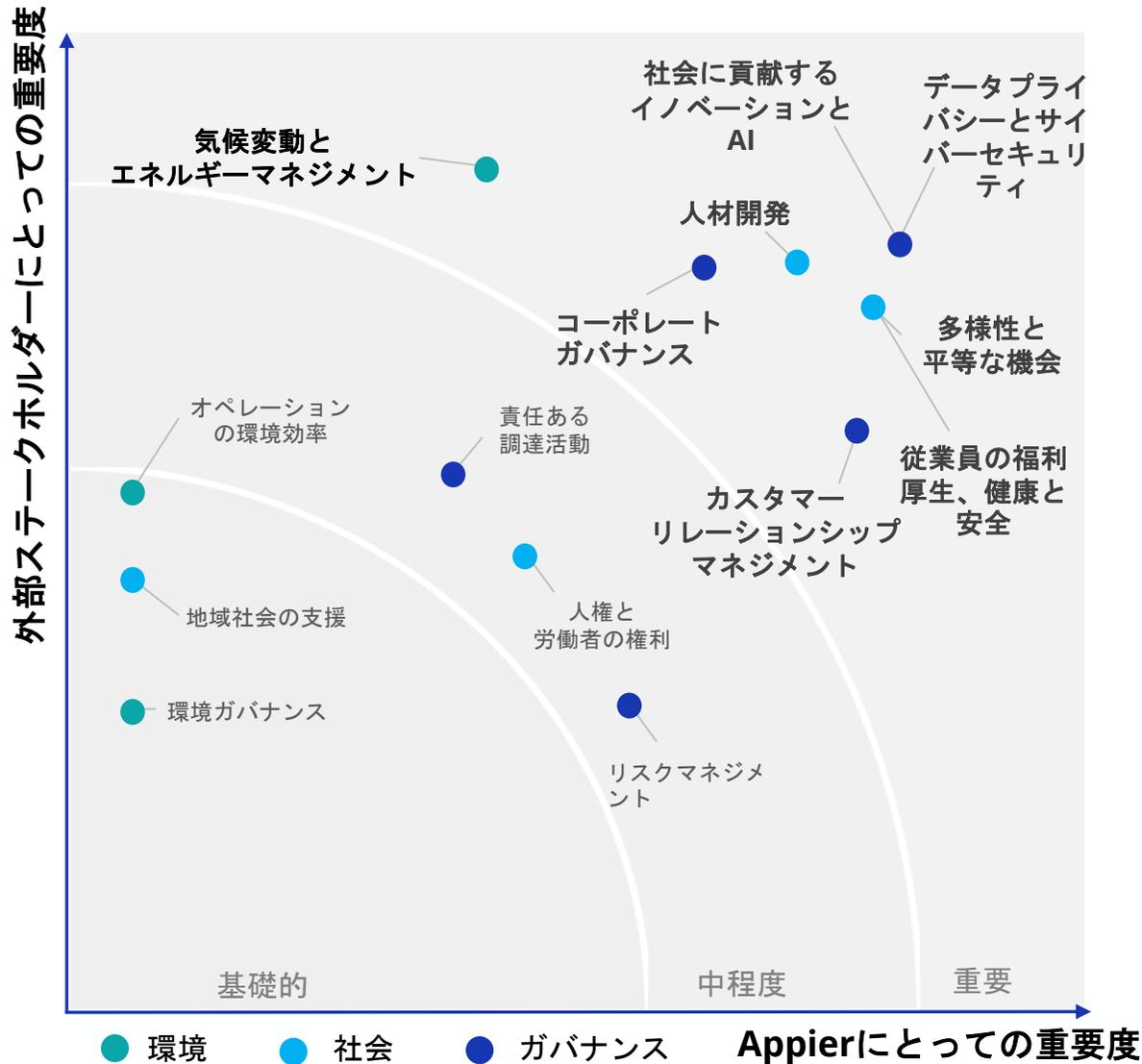
私たちは、ESGは持続可能なビジネスの構築に向けた課題の核心であると捉えています。高い水準のESGを実現するための活動は私たちのビジネスの将来像の一部であると考え、積極的にステークホルダーに関わっていくことを約束します。

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



当社のメソドロジー

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



財務データサマリー

連結損益計算書

(単位：百万円)

	2022 Q3	2023 Q3	YoY	2022 Q3	2023 Q3	YoY	2021	2022
	9ヶ月	9ヶ月		3ヶ月	3ヶ月			
売上収益	13,669	18,802	38%	5,112	7,080	39%	12,661	19,427
売上原価	(6,674)	(9,131)		(2,408)	(3,357)		(6,422)	(9,428)
売上総利益	6,995	9,671	38%	2,704	3,723	38%	6,239	9,998
売上総利益率	51%	51%		53%	53%		49%	51%
販売及びマーケティング費用	(4,550)	(5,893)		(1,713)	(2,162)		(4,322)	(6,394)
対売上収益比率	33%	31%		34%	31%		34%	33%
研究開発費	(1,642)	(2,229)		(599)	(831)		(1,711)	(2,284)
対売上収益比率	12%	12%		12%	12%		14%	12%
一般管理費	(1,144)	(1,364)		(416)	(484)		(1,349)	(1,602)
対売上収益比率	8%	7%		8%	7%		11%	8%
その他の収益	257	183		29	73		28	334
その他の費用	(2)	(7)		(0)	(5)		(2)	(2)
営業利益	(87)	362		5	314		(1,117)	50
金融収益	96	406		55	149		43	213
金融費用	(233)	(338)		(89)	(144)		(96)	(153)
税引前利益	(224)	429		(29)	318		(1,170)	111
法人所得税費用	(65)	(46)		(27)	(17)		(8)	(90)
当期利益	(289)	383		(55)	302		(1,179)	21
EBITDA (上場関連の一時費用を除く)	832	1,792		357	856		42	1,363
EBITDAマージン	6%	10%		7%	12%		0%	7%

財務データサマリー

連結財政状態計算書

(単位：百万円)	2020	2021	2022	2023 Q3
現金及び現金同等物	1,635	6,561	3,804	4,641
定期預金	6,577	14,939	13,933	10,418
その他の金融資産（流動資産） ⁽¹⁾	-	-	3,577	5,156
実質的なキャッシュ	8,212	21,500	21,313	20,215
その他の流動資産	1,834	2,984	4,050	6,133
流動資産合計	10,046	24,484	25,363	26,348
非流動資産合計	2,348	6,722	10,576	12,794
資産合計	12,394	31,206	35,939	39,142
負債合計	4,726	8,370	9,737	9,028
資本合計	7,668	22,836	26,201	30,114

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2021	2022	2023 Q3
営業活動によるキャッシュ・フロー ⁽²⁾	-747	996	764
投資活動によるキャッシュ・フロー ⁽³⁾	-9,075	-3,772	1,379
財務活動によるキャッシュ・フロー ⁽⁴⁾	14,396	-520	-1,943
現金及び現金同等物の期末残高	6,561	3,804	4,641

- (1) 資金運用目的で低リスクの債券を保有
(2) 主に韓国・中国で9月最終週に大型連休があった影響で、営業債権が746百万円増加し、FY23 Q3の営業活動によるキャッシュ・フローを押し下げる要因となった
(3) 定期預金の預入・払戻による純収入は、FY22 Q3累計の72億円に対し、FY23Q3累計は47億円
(4) FY23 Q3に短期借入金返済のために15億円を支出

ディスクレーマー

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。
