

MAKING AI EASY

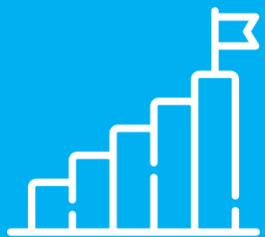
BY MAKING
SOFTWARE INTELLIGENT

2022年12月期 第3四半期 決算説明資料 2022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





2022年第3四半期
総括と実績



2022年の
業績予想



2022年第3四半期
事業指標



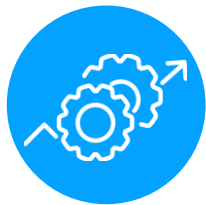
プロダクトの最新情報

2022年第3四半期の実績



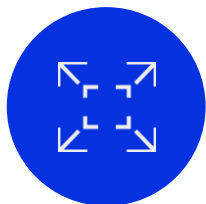
売上収益成長率・売上総利益率・収益性において過去最高を記録

- 売上収益は **51億円** に増加し、前年同期比増収率は直近4年間で最高の **59%**
- 売上総利益は前年同期比で **69%** 増加し、売上総利益率は過去最高の **52.9%**
- 米国及びEMEA市場での売上収益は前年同期比で **7倍超** に拡大し、売上収益全体に占める割合は **13%**
- 営業利益は**黒字化**し、営業利益率は前年同期比で**6%ポイント**改善。EBITDAマージンは前年同期比で **5%ポイント**改善



強固で継続的な事業指標の改善

- LTM NRRは既存顧客の継続的な利用増加により **124.9%** を維持
- 顧客企業数は **74** 社増加して **1,302** 社となり、前年同期比 **28%** の増加
- 月次顧客解約率は **0.62%** と過去最低を維持



楽観的な業績見通しと収益性の成長

- 強力な事業モメンタムの継続と将来への楽観的な見通しの要因は、以下の通り
 - 1) 顧客企業のマーケティング投資を**測定可能なリターン**に変えるソリューション
 - 2) 特にファーストパーティデータを重視する**長期的なDXのトレンド**が追い風となって、事業成長を後押し
 - 3) **地域及び業種拡大戦略**の成功
- 第3四半期業績の上振れにより、通期業績予想の売上収益を**192億円**、通期営業利益はさらに損益分岐に近いレベルに上方修正
- 継続的な事業効率性の改善により収益性が向上し、**2023年度は営業利益黒字化**の見込み

2022年第3四半期ハイライト

売上収益

JPY **51億**

売上収益成長率⁽¹⁾

+59%

EBITDA⁽²⁾

JPY **4億**

売上総利益成長率⁽³⁾

+69%

ARR⁽⁴⁾

JPY **182億**

LTM NRR⁽⁵⁾

124.9%

(1) FY2021Q3とFY2022Q3を比較した売上収益の成長率

(2) 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

(3) FY2021Q3とFY2022Q3を比較した売上総利益の成長率

(4) 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) 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

(5) 直近12か月間と同じ期間となる前事業年度以前において売上があった顧客のうち、前事業年度の当該期間において当社ソリューションを利用した顧客からの当事業年度の直近12か月間における米国ドルで計算された売上収益の総額を、前事業年度の当該期間において当該顧客から米国ドルで計算された売上収益の総額で除して算出

2022年第3四半期ハイライト

FY2022 業績予想の進捗 (売上収益)

事業規模

1,302

顧客企業数

182億円

ARR

621

従業員数

成長速度

59%

前年同期比
売上収益成長率

69%

前年同期比
売上総利益成長率

55%

前年同期比
ARR成長率

安定性

124.9%

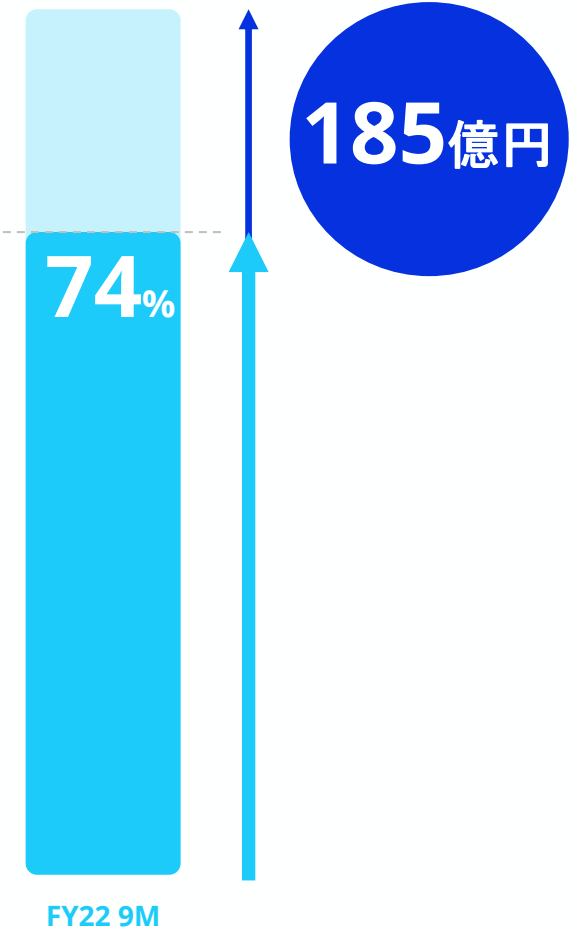
LTM NRR

0.62%

月次顧客解約率

7%

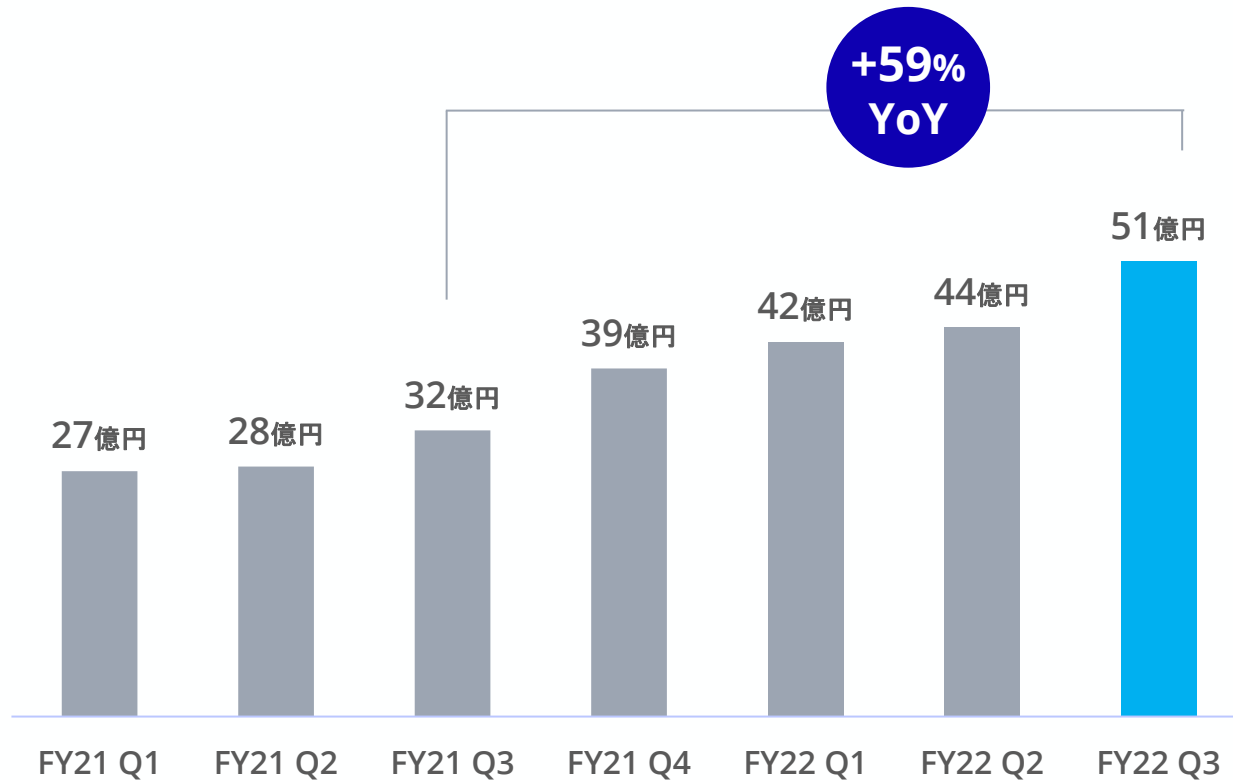
EBITDAマージン



売上収益の推移

- 既存顧客からの売上収益の継続的な拡大、更なるアップセル及びクロスセルのシナジーにより、売上収益は前年同期比59%増と過去最高を更新
- 新規顧客の獲得は、件数と顧客規模の両方が改善し、新規顧客による増収への貢献度が上昇

売上収益（日本円）



増収要因

44% 既存顧客から

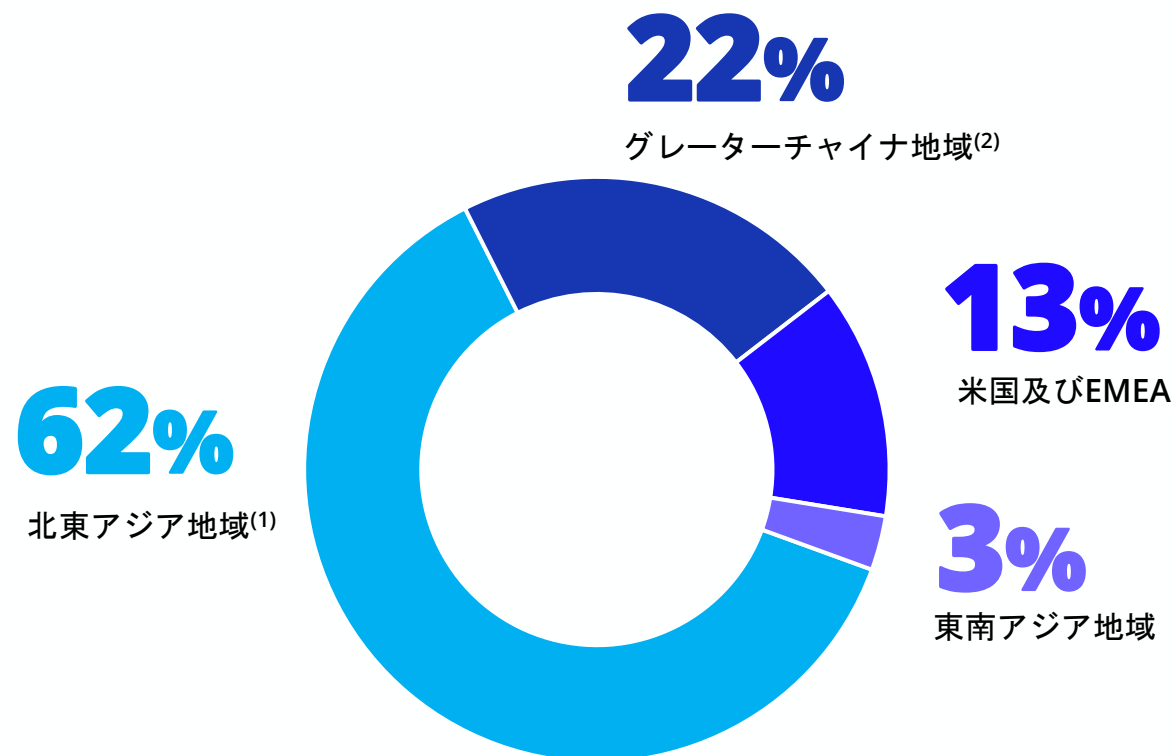
- ▶ 顧客のマーケティング投資に対するリターンを向上させ、アップセルを改善
- ▶ プロダクトシナジーの改善によりクロスセルが増加

56% 新規顧客から

- ▶ APAC地域での新たな業種への拡大
- ▶ 米国及びEMEA地域における顧客からの支持拡大
- ▶ 規模の大きいエンタープライズ顧客の獲得に戦略的に注力

多様な収益基盤：複数の地域からの継続的な成長ドライバー

FY22 Q3 地域別売上収益比率



(1) 北東アジア地域は日本と韓国を含む
(2) グレートチャイナ地域は台湾、香港、及び中国を含む

北東アジア

顧客業種の拡大に注力し、売上収益成長率は50%超

グレートチャイナ

顧客業種の拡大による強いモメンタム

米国及びEMEA

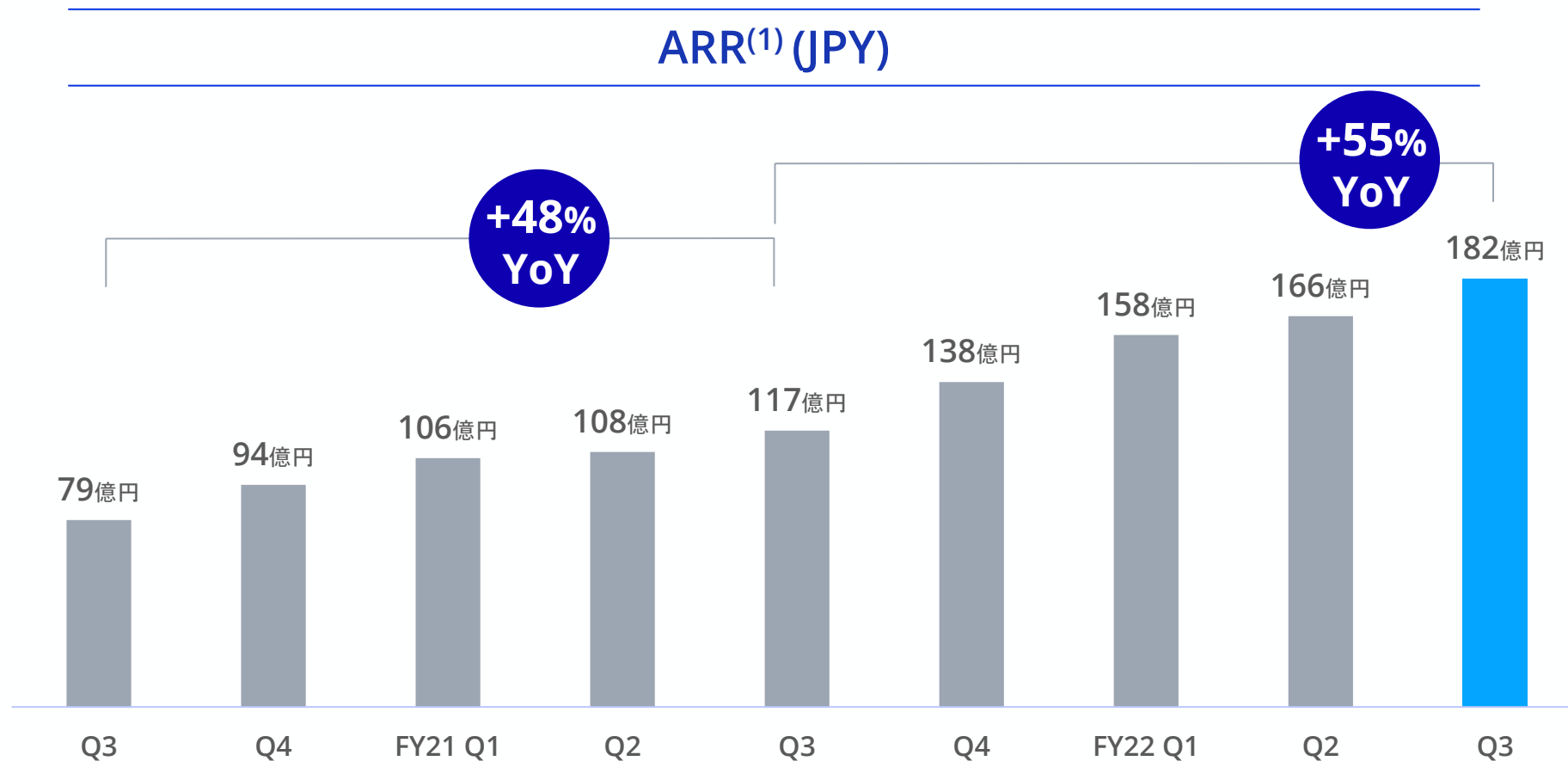
売上収益に占める割合は前年同期の3%から13%に上昇し、売上収益は前年同期比で7倍超

東南アジア

将来の市場成熟に伴うビジネスチャンスを見据えた顧客業種の拡大

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
- ARRの前年同期比成長率は48%から55%へと上昇し、この成長モメンタムは複数の成長ドライバーにより継続することを想定

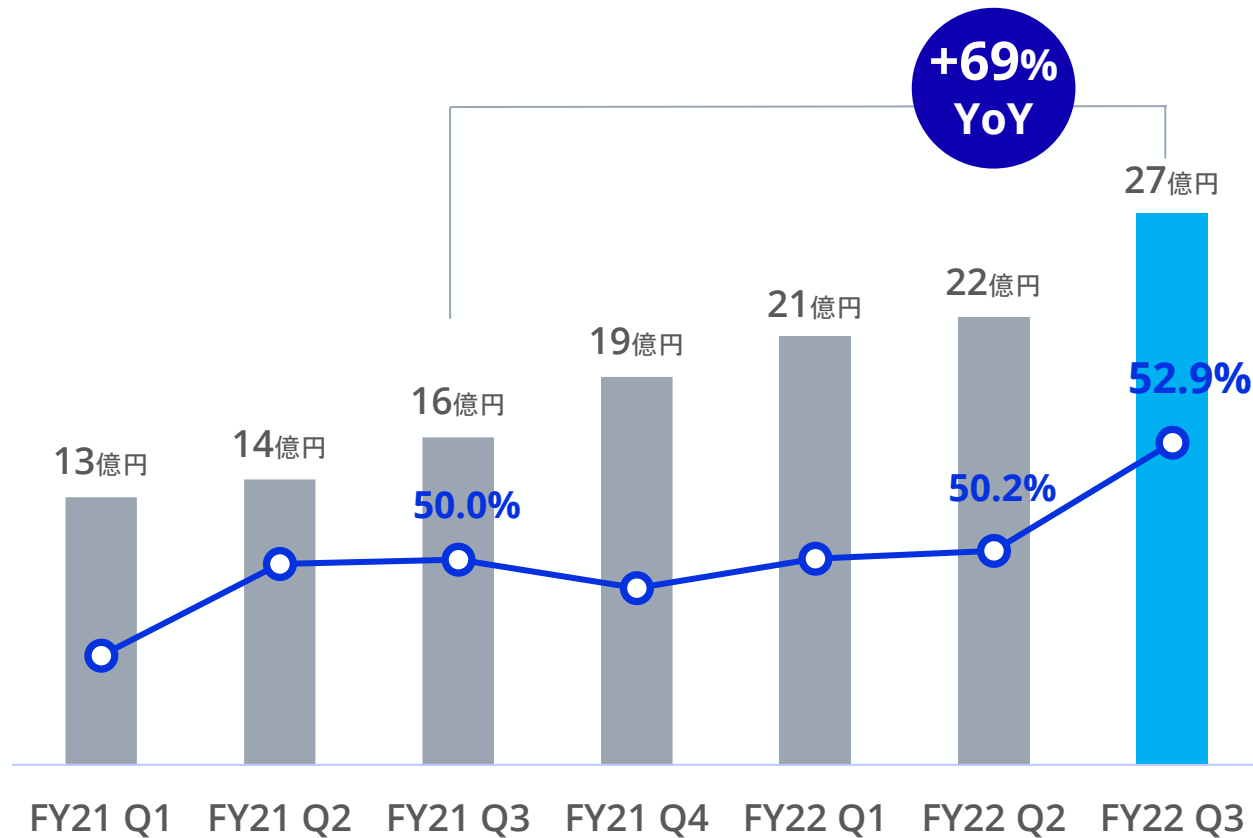


(1) 各ソリューションのARRを合計して算出しており、(i)サブスクリプション形式のソリューション (AIQUA、AiDeal、AIXON、BotBonnie) についての特定の時点におけるARRは、その日付で終了する1か月の円建ての関連する期間の最終月のリカーリング売上収益 (MRR) に12を掛けて算出 (ii) 利用量ベースの価格体系のCrossXについての特定の時点におけるARRは、その日付で終了する6か月の円建ての関連する期間の各月のリカーリング売上収益 (MRR) の平均に12を掛けて算出

売上総利益

- 売上総利益は売上総利益率の大幅な改善と売上収益成長の加速により、前年同期比69%増となり過去最高を更新

売上総利益（日本円） & マージン



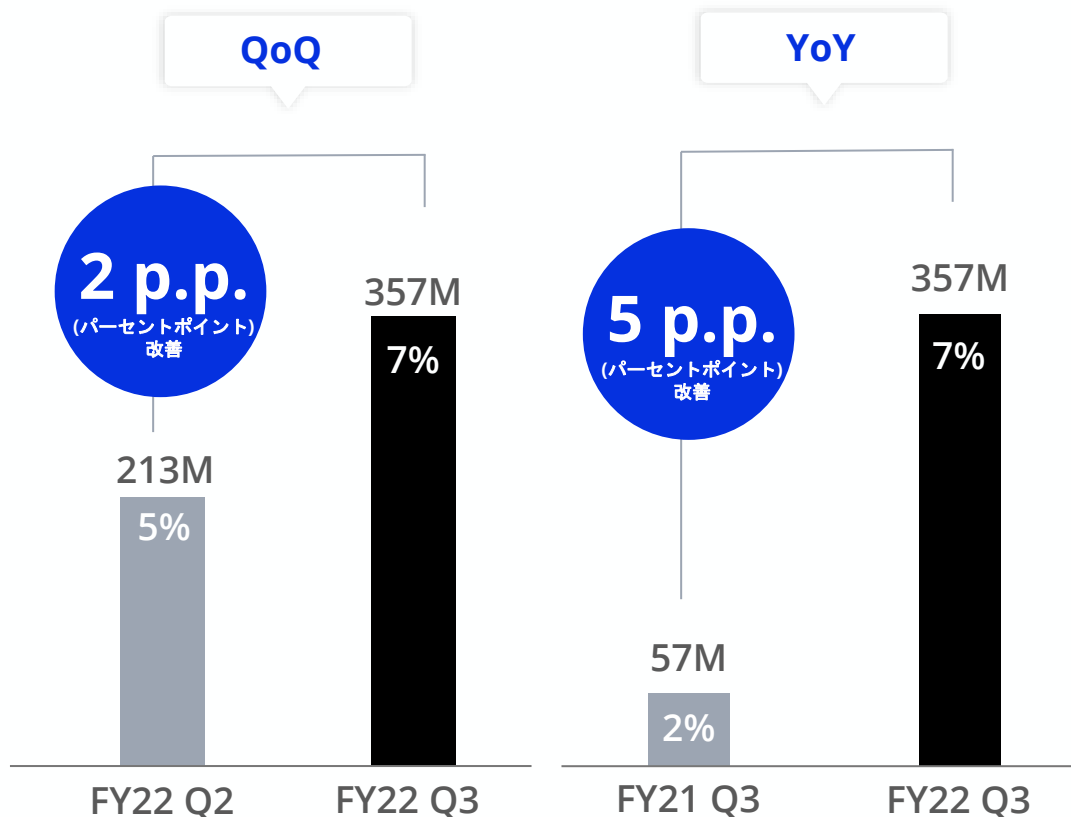
売上総利益率改善の要因

- ▶ 直近の飛躍的進歩を伴う継続的なアルゴリズムの改善によるCrossXの売上総利益率改善
- ▶ 売上総利益率の相対的に高いプロダクトからの継続的な貢献
- ▶ サーバー利用の最適化によるサーバー関連費用の低減

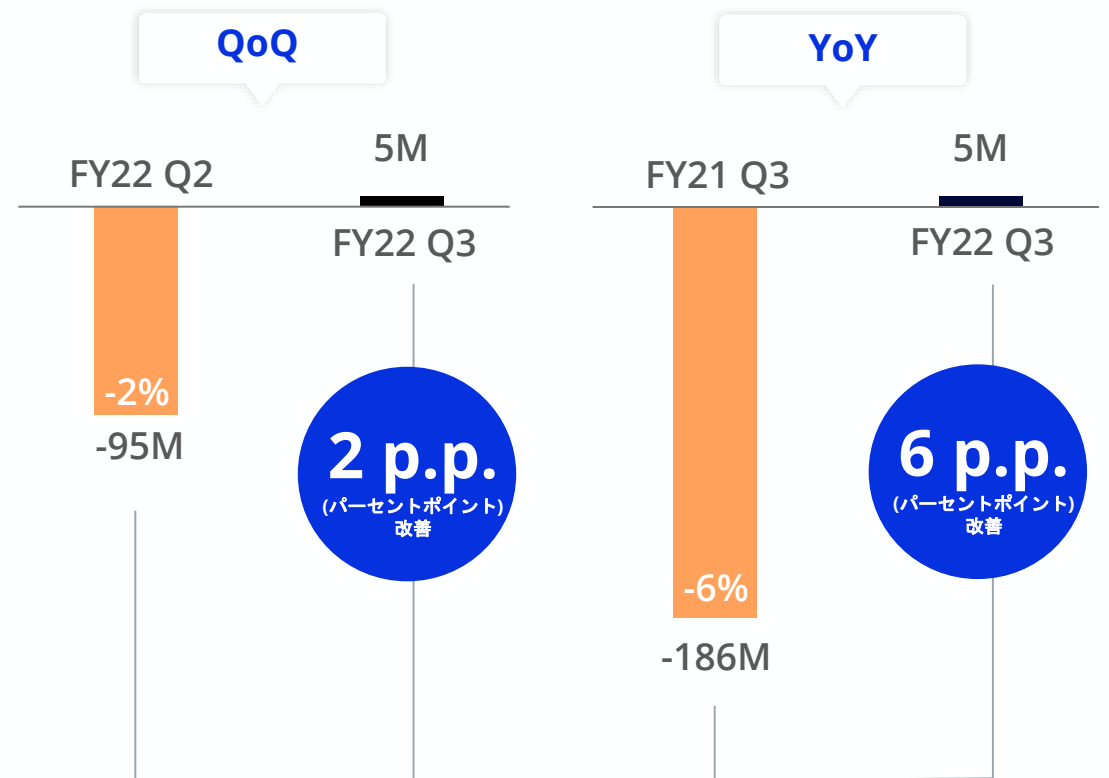
EBITDA & 営業利益

- EBITDA及び営業利益率は売上収益成長の加速、売上総利益の成長、及び強力なオペレーティング・レバレッジにより、前年同期比及び前四半期比で改善

EBITDA⁽¹⁾ & マージン（日本円）



営業利益 & 利益率（日本円）

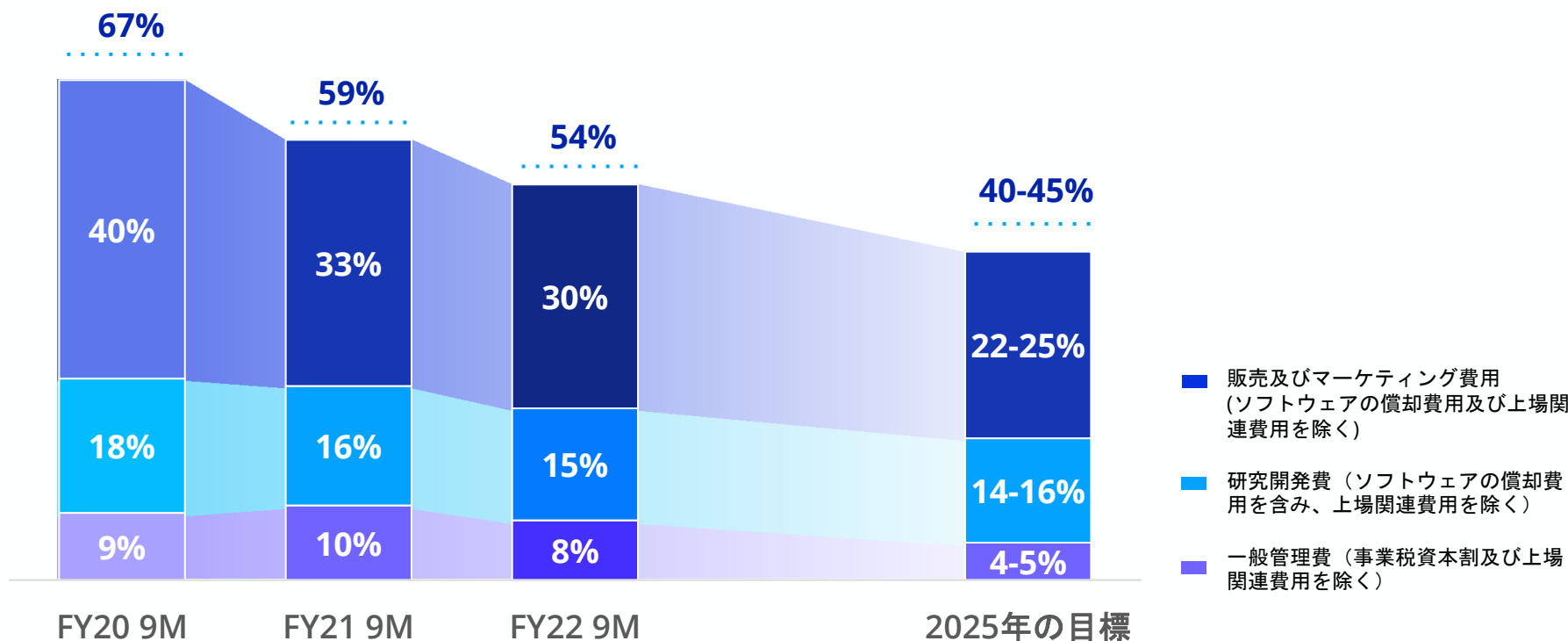


(1) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及び無形資産償却費 + 営業費用に含まれる税金費用

コスト構造

- 生産性の向上と規模の拡大により、オペレーティング・レバレッジが強力に働いており、改善傾向

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⁾

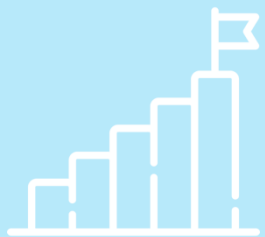
55-60%

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



2022年第3四半期
総括と実績



2022年の
業績予想



2022年第3四半期
事業指標



プロダクトの最新情報

2022年通期業績予想の修正

- 修正後の業績予想は主に2022年度第3四半期業績の上振れを反映したもの
- 2022年度第4四半期については、(1) 地域及び顧客業種の拡大、(2) 新規顧客の獲得、(3) 既存顧客との取引拡大が継続すると想定し、見通しは楽観的

	前回発表予想		今回修正予想		前期比
売上収益	185 億円		192 億円		+51%
売上総利益	96 億円	51.9%	99 億円	51.9%	+59%
営業利益	-0.8 億円	-0.5%	-0.2 億円	-0.1%	98% 改善
EBITDA	10.7 億円	5.8%	12.0 億円	6.3%	+2,735%

2022年第3四半期の業績上振れ実績：

- ▶ 前年同期比の売上収益成長率は46%から51%に更に上昇
- ▶ 2022年度の営業利益は更に損益分岐に近いレベルに修正
- ▶ 2023年度は営業利益黒字化の見込み

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



大規模なエンタープライズ顧客

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

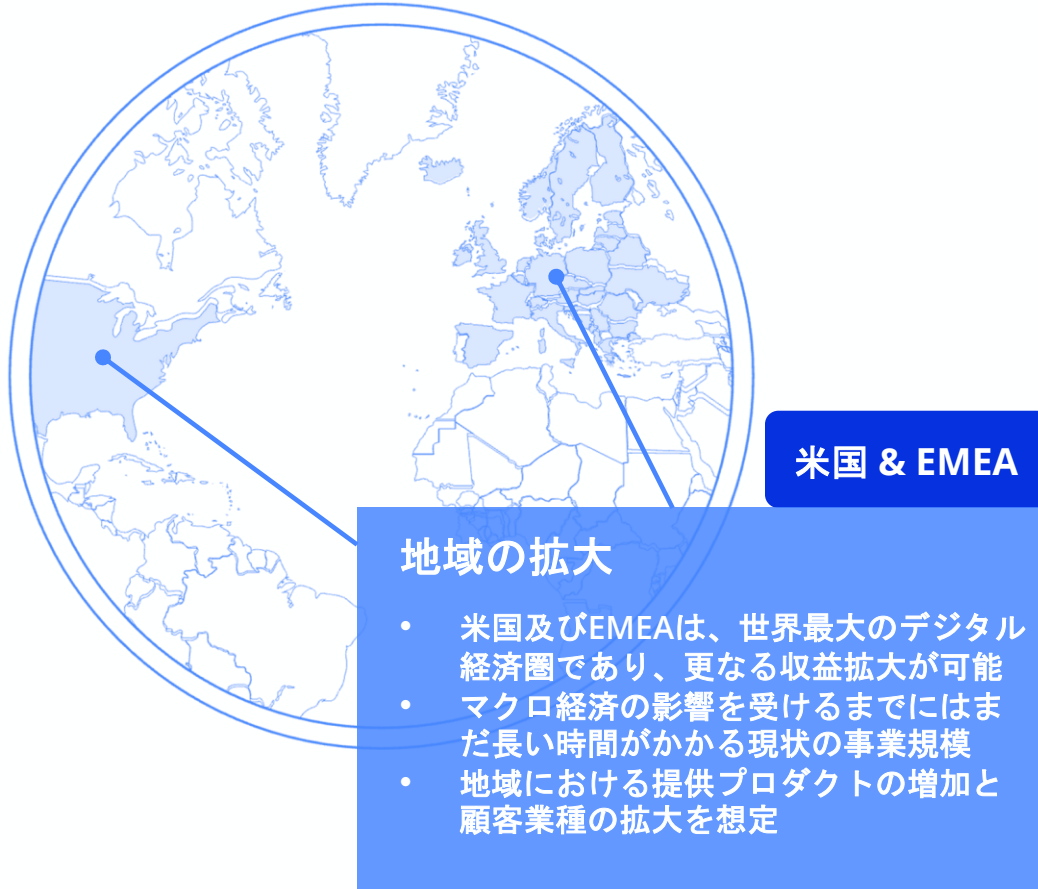


プロダクトシナジーによるアップセル及びクロスセル

最も費用対効果の高い成長

- 2つ以上のソリューションを導入している顧客企業数は継続的に増加し、全体の顧客企業数の成長率を上回り、高い顧客維持率に貢献

事業成長見通し：TAMの拡大



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



2022年第3四半期
総括と実績



2022年の
業績予想



2022年第3四半期
事業指標

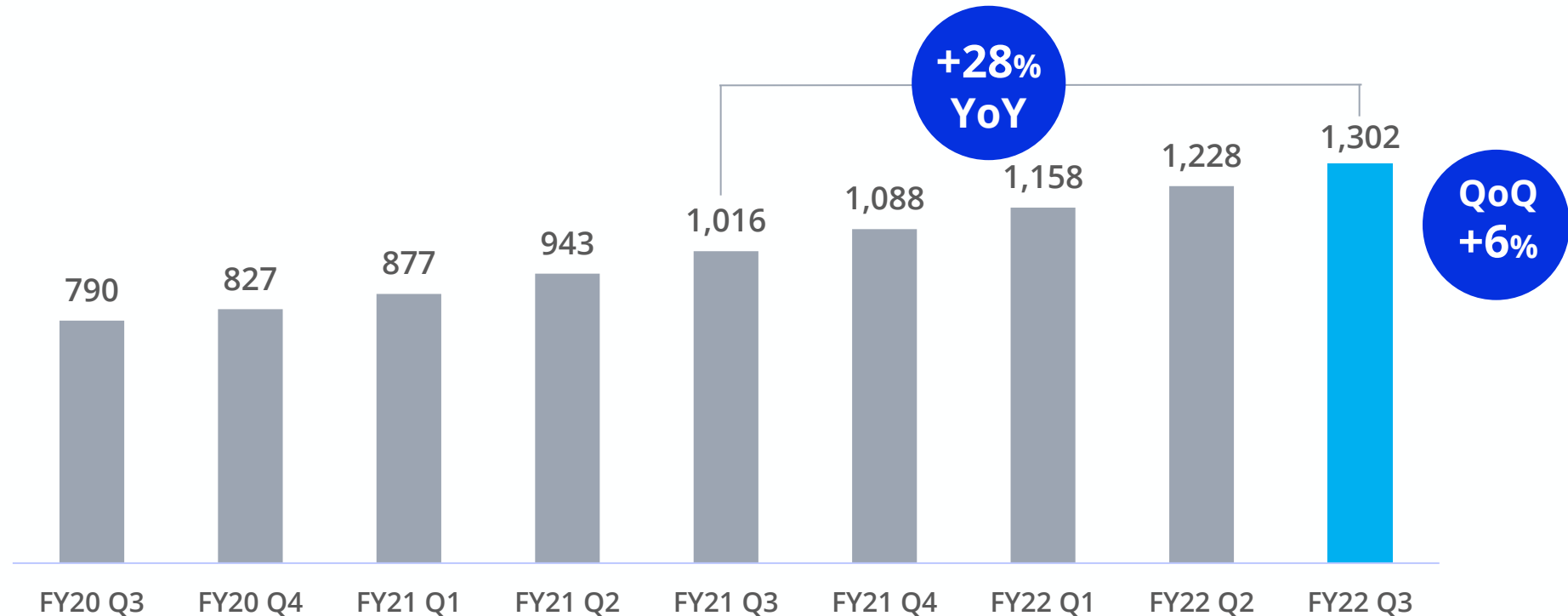


プロダクトの最新情報

顧客企業数の四半期推移

- 顧客企業数は前四半期比6%増、前年同期比28%増
- 2022年度第3四半期に獲得した新規顧客の業種は主にエンターテインメント、Eコマース及びオンラインサービス（新規顧客のうち、33%がエンターテインメント、25%がEコマース、25%がオンラインサービス）

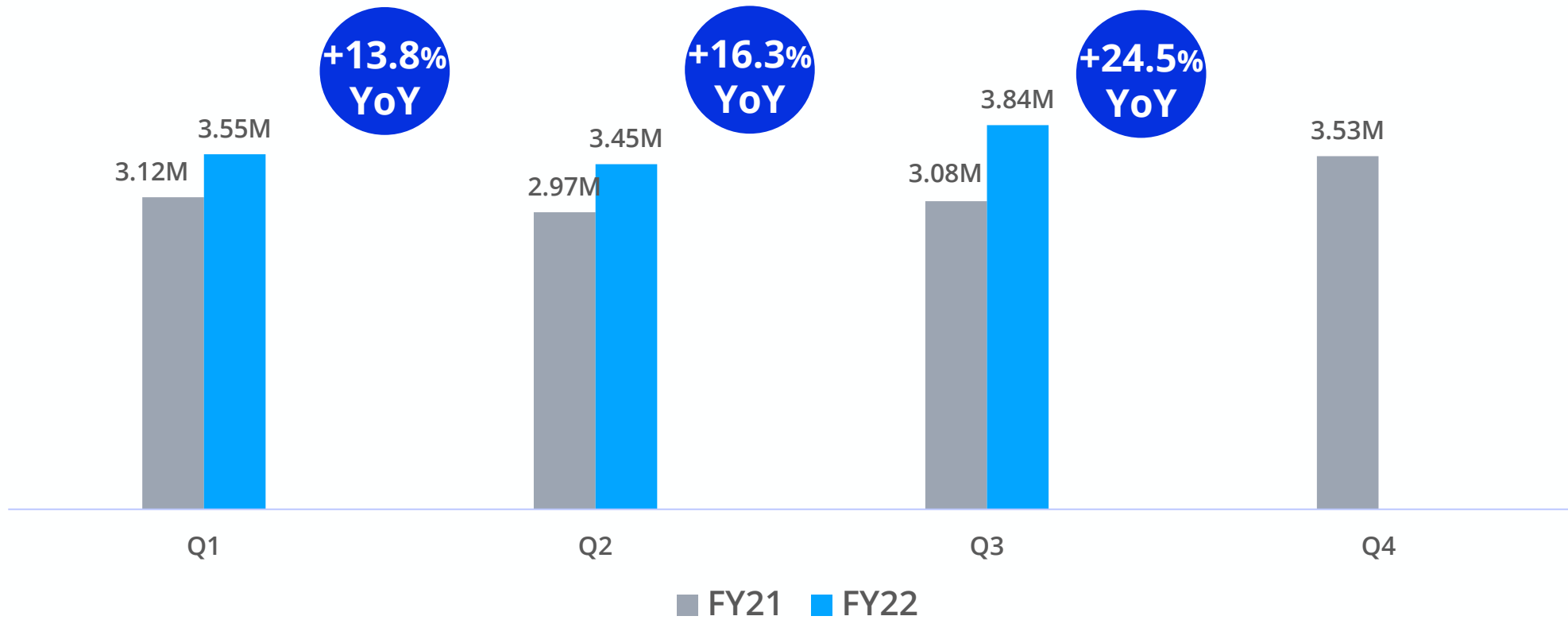
顧客企業数⁽¹⁾



(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の四半期推移

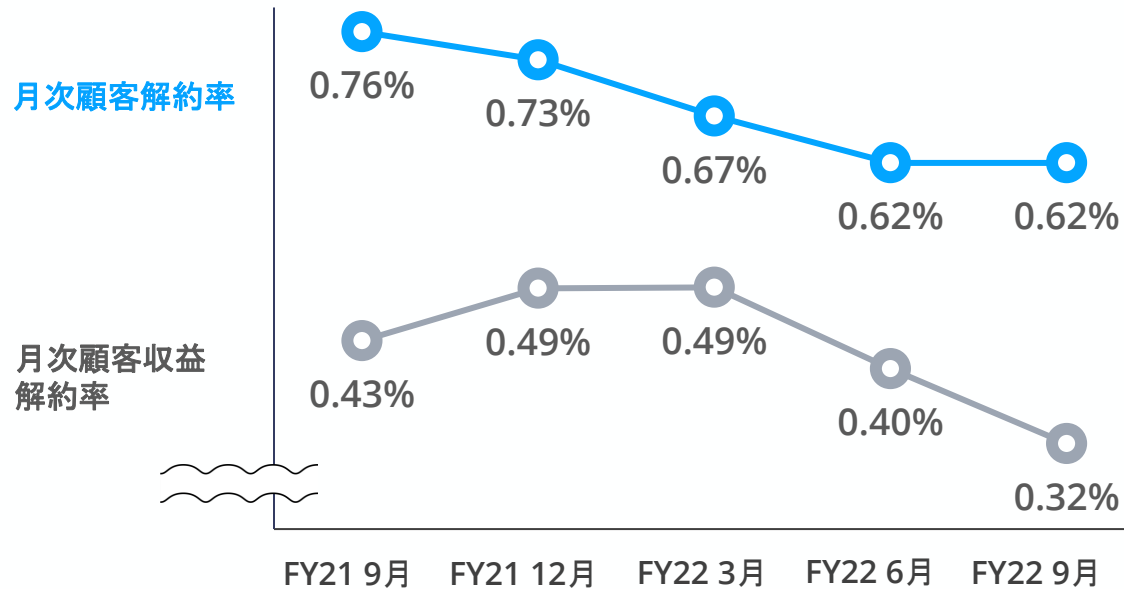
顧客あたり平均売上収益の四半期推移⁽¹⁾（日本円）



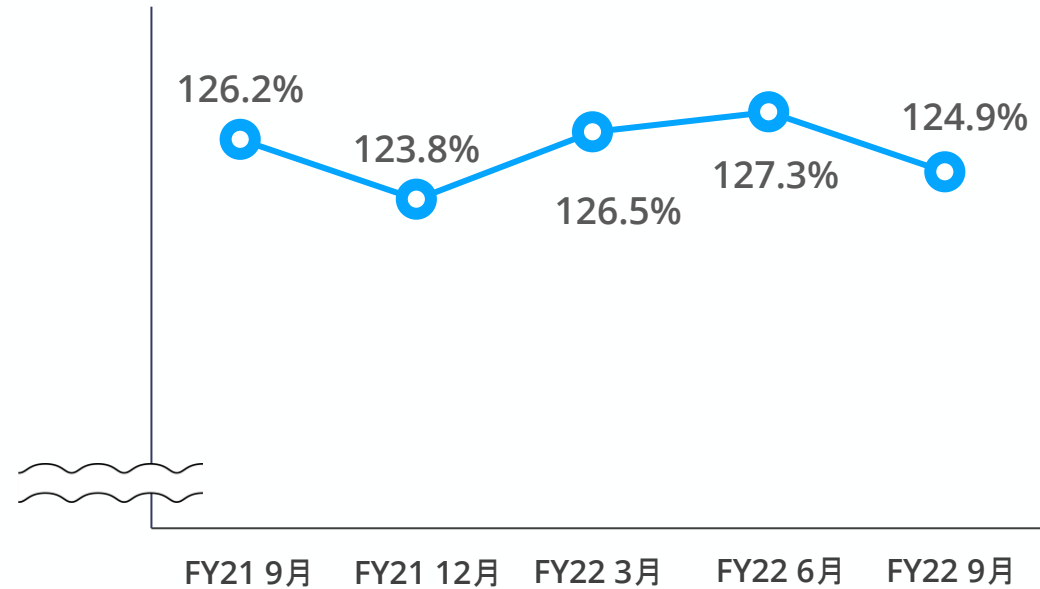
(1) 「顧客企業」とは当社のソリューションに対して1つ以上の有効な契約を結んでいる企業グループを指し、有償・無償のトライアル、デモ使用、M&Aにより獲得した顧客は含まない。企業グループは利用する各ソリューションに関して、個別の「顧客企業」として数えられる。

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

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 ⁽³⁾



(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

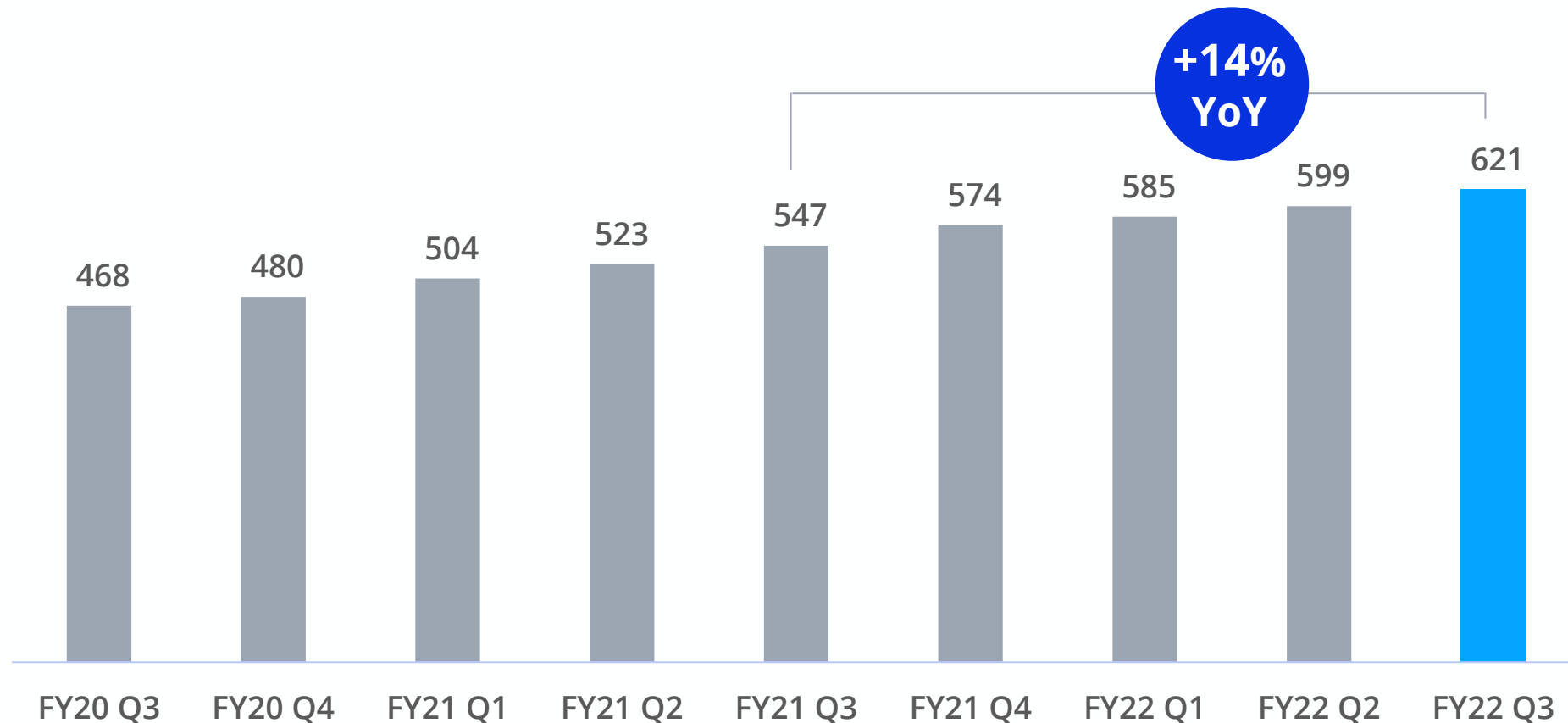
(3) 直近12か月間と同じ期間となる前事業年度以前において売上があった顧客のうち、前事業年度の当該期間において当社ソリューションを利用した顧客からの当事業年度の直近12か月間における米国ドルで計算された売上収益の総額を、前事業年度の当該期間において当該顧客から米国ドルで計算された売上収益の総額で除して算出

(4) 上記計算にはBotBonnieの顧客は含まれていない

(5) FY22 Q3のLTM NRRは予想を上回った。四半期毎に変動する可能性があるが、当社はLTM NRRを120%以上に維持することを目標としている

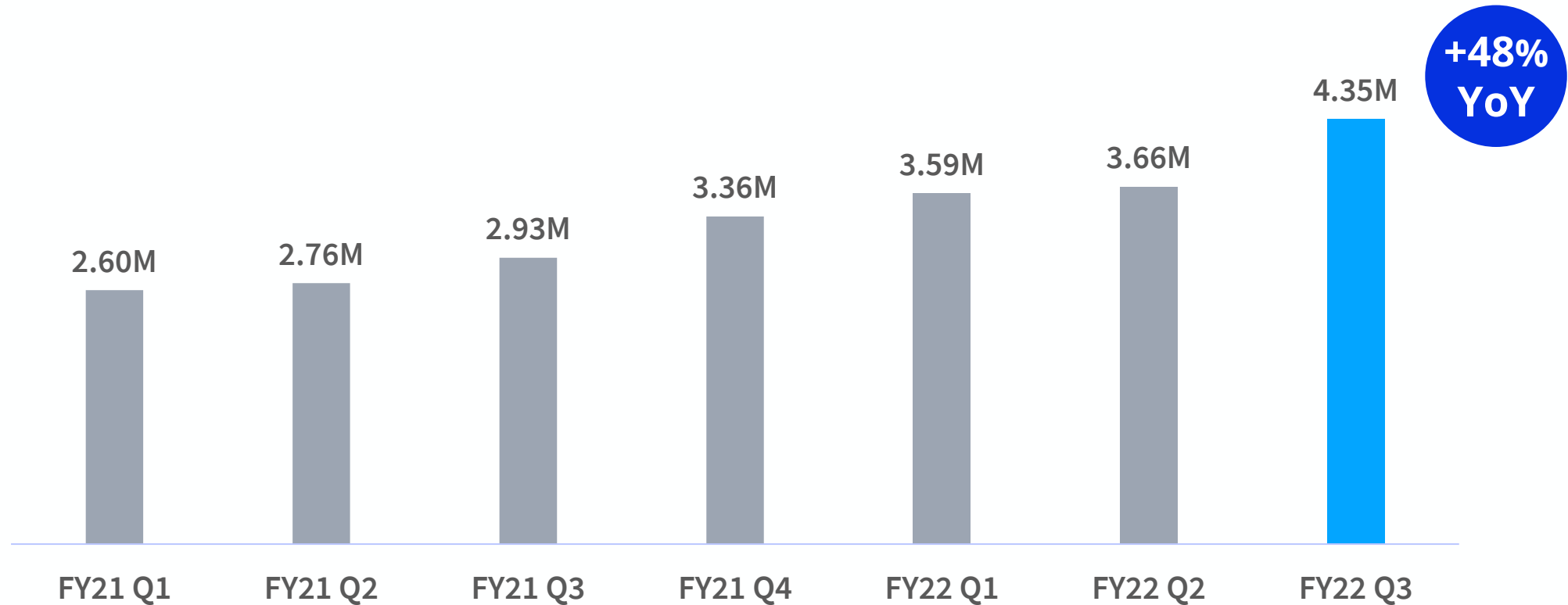
成長機会を拡大するための採用活動・継続的な人材投資

従業員数

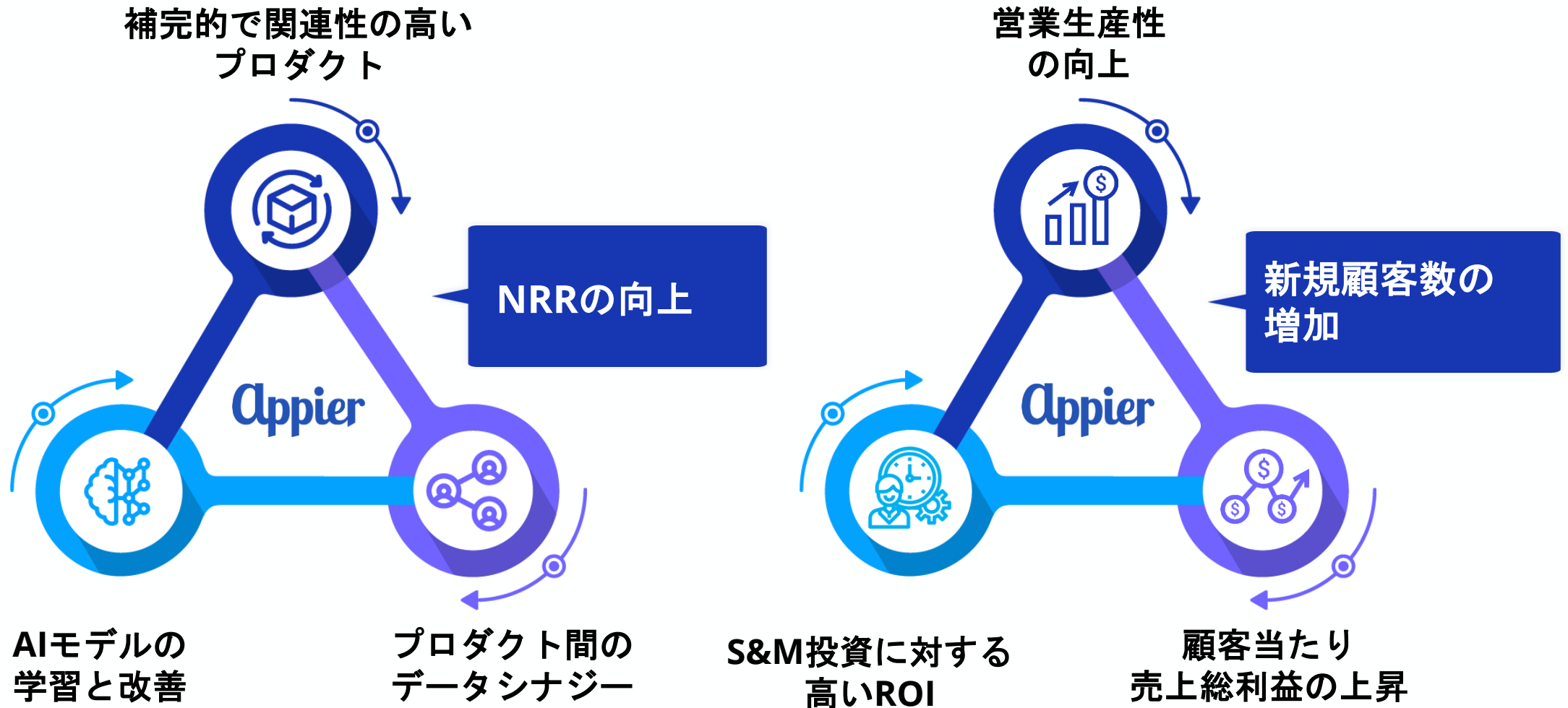


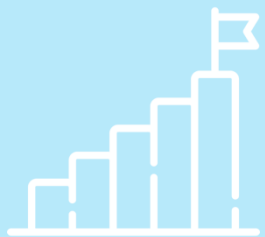
生産性の改善

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





2022年第3四半期
総括と実績



2022年の
業績予想



2022年第3四半期
事業指標



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

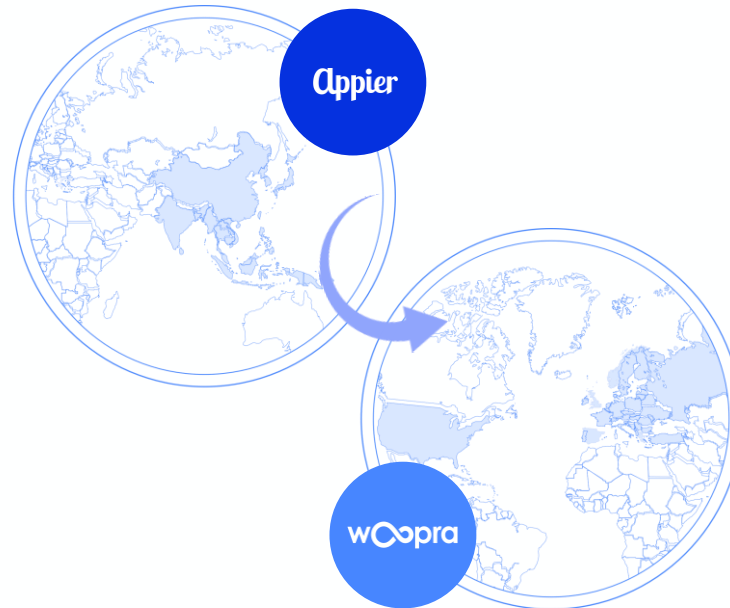


Appier + woopra



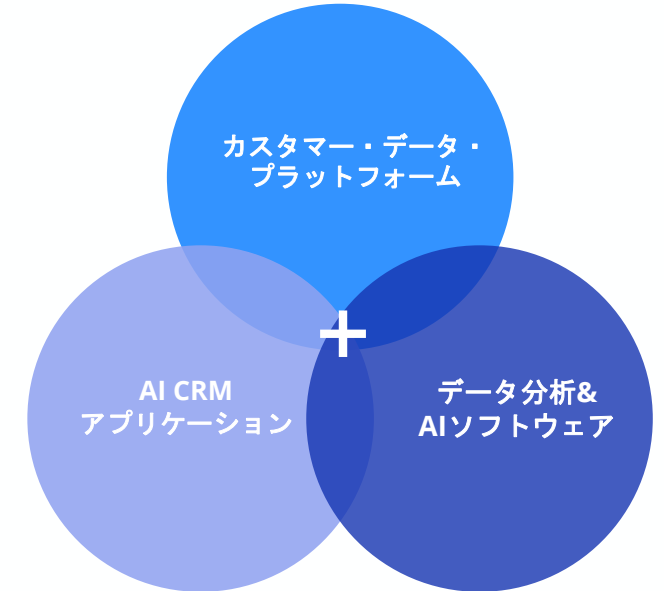
プロダクトシナジー

AppierのAI予測アプローチとWoopraの直感的なデータのビジュアル化を組み合わせることによって、顧客は瞬時に本質を見抜き、高いROIを実現



顧客層の拡大

AppierのAPACにおける力強い実績とWoopraの米国及びEMEAにおける顧客基盤の融合

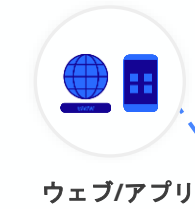


TAMの拡大

Appierの既存のTAMに、年平均成長率25-30%（2025年まで）で急拡大している顧客データプラットフォーム市場のTAMを追加

wOptra AIXON シームレスなデータ統合

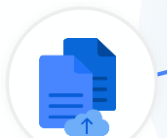
ファーストパーティデータにより顧客プロフィールを統合し予測



ウェブ/アプリ



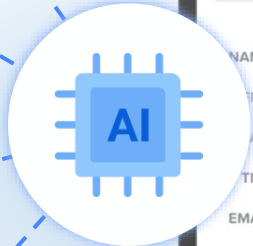
オフラインデータ



クラウドデータベース



その他のシステム



シームレスなデータ統合により、各ユーザーを360度全方位で理解

John John

Properties Actions

NAME:	John
FIRST SEEN:	02/21/2018 14:19
LAST ACTION:	02/21/2018 14:19
TIME SPENT LAST 90...	30 seconds
EMAIL:	alindgren@gmail.com
↳ FIRST REFERRER:	direct
↳ MOST RECENT CITY:	Dallas
↳ MOST RECENT COUN...	US
↳ VISITS LAST 90 DAYS:	1
↳ ACTIONS LAST 90 DA...	1
↳ UNIQUE IP ADDRESS...	1
COMPANY:	Click to Edit
PHONE NUMBER:	583-392-3920

Feb 21, 2018

- Joined label Customer
- Property name was updated to
- Completed flight purchase from

pets	0
destination name	McGhee Tysc
adults	3
origin	MOB
destination	TYS
flight number	160
type	round trip
insurance price	\$0.00
children	0
class	Economy
to date	2018-03-26
amount	\$683.39

Feb 22, 2022

- Joined label Customer a minute ago
- Property name was updated to john a minute ago
- Completed flight purchase from MOB to TYS at \$683.39. a minute ago

pets	
destination name	
adults	
origin	
destination	
flight number	
type	
insurance price	
children	
class	
to date	
amount	
origin name	
flight price	
from date	
stops	



John

Recent Signup Sports fan

LAST ACTION TIME	5/1/2022 15:58
AVG SCREEN PER...	12
NAME	John
EMAIL	Johndoe@appier.com
PHONE NUMBER	+555-555-5555
COMPANY SIZE	11-50
LINKEDIN ID	1234567
TWITTER HANDLE	John
INSTAGRAM NAME	John

wopra AIXON 瞬時にデータを可視化

あらゆる接点における影響をビジュアル化

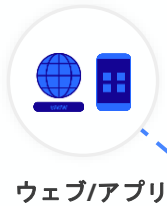
The image displays two overlapping screenshots of the Appier analytics interface. The background screenshot shows a flow chart titled 'Any Action' with a 100.00% completion rate. It details the user journey through four steps: 'Any Action', 'View product by Product category', 'Add to cart', and 'Offline purchase'. A 'Drilldown Report' is open, showing a 'Completed step' of 17 visitors and a 'Dropped off' rate of 15 visitors. The foreground screenshot shows the 'All users' profile page for 'shopping.demo'. It includes a 'Configure Report' section with filters for 'Performed by' (2回目購入しそうな顧客) and 'Columns' (Last Seen, Count Actions, Count Unique IP Address, Sum Action Duration (seconds)). A table lists individual users with their last seen dates, action counts, and durations. A dropdown menu is open, showing various actions like 'Bulk Webhooks', 'Add to Automation', and 'Send Bulk Email'.

People	Last Seen	Count Actions	Count Uniqu...	Sum Action ...
lisamward19690rJZ@h...	10/27/2022 09...	2	1	0 seconds
Karengrinter0rJZ@yah...	10/27/2022 09...	2	1	0 seconds
Opyandchop7bSj@gm...	10/27/2022 09...	2	1	0 seconds
lisamward19697bSj@h...	10/27/2022 09...	2	1	0 seconds
Tango 1 Existing	10/27/2022 09...	3	1	0 seconds
cheryl.bell7bSj@sydne...	10/27/2022 09...	2	1	0 seconds
Karengrinter7bSj@yah...	10/27/2022 09...	2	1	0 seconds
Kim Lu	10/26/2022 17...	17	2	2 minutes 57 s...
Ted Wu	10/25/2022 20...	23	2	4 minutes 46 s...
Grace Jeong	10/25/2022 17...			
Baggio Chang	10/24/2022 15...			

包括的なユーザージャーニーを
瞬時に可視化

投資前にリターンを把握

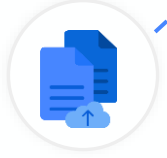
将来のマーケティングイベントの効果を把握するための迅速なデータ分析による予測



ウェブ/アプリ



オフラインデータ



クラウドデータベース



- Install
- Data Loader
- Users
- Admin

Predictions

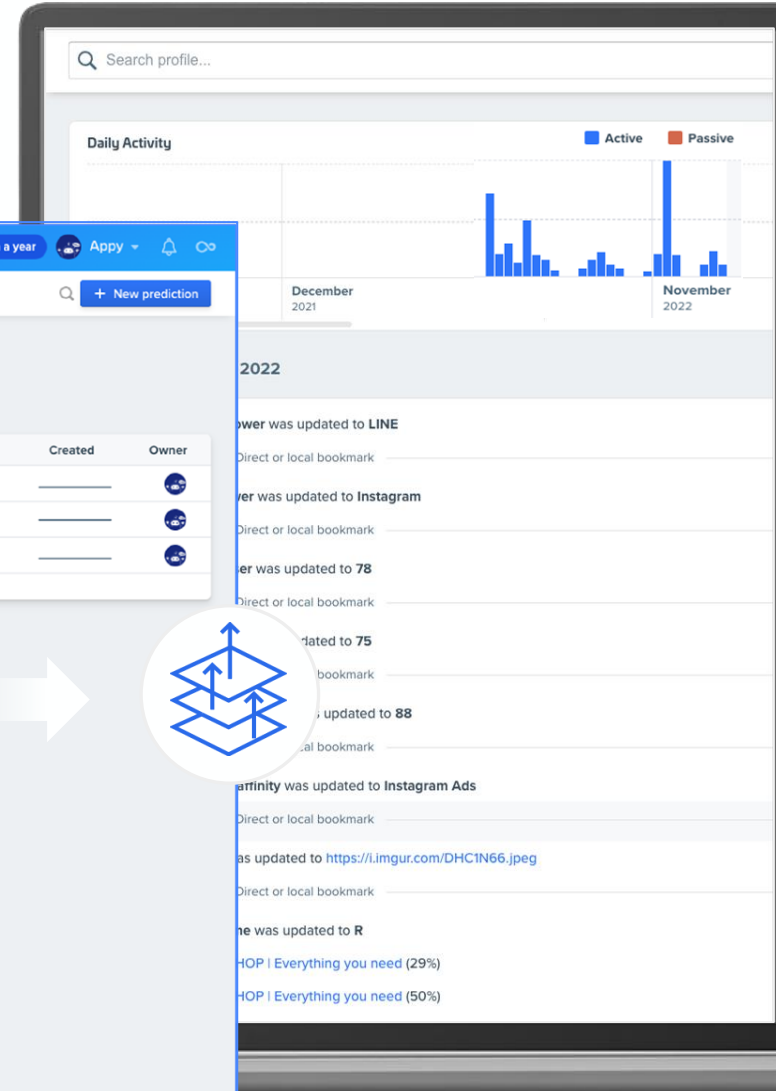
Name	Updated	Created	Owner
[Campaign prediction] Likely to response to EDM campaigns			
[Channel prediction] Channel preference			
[Purchase prediction] Likely to make a purchase			

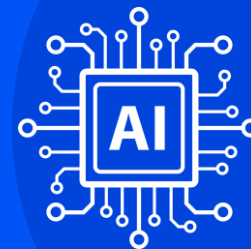


予測スコアタグによるユーザーごとの分析及びセグメンテーションにより、マーケティング活動のROIを向上

Prediction

- Purchasing score: 88
- Channel affinity: Instagram Ads
- Campaign response score: 14





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)



Top 50

AI革命を牽引する50社に選定
(2017)



AI100

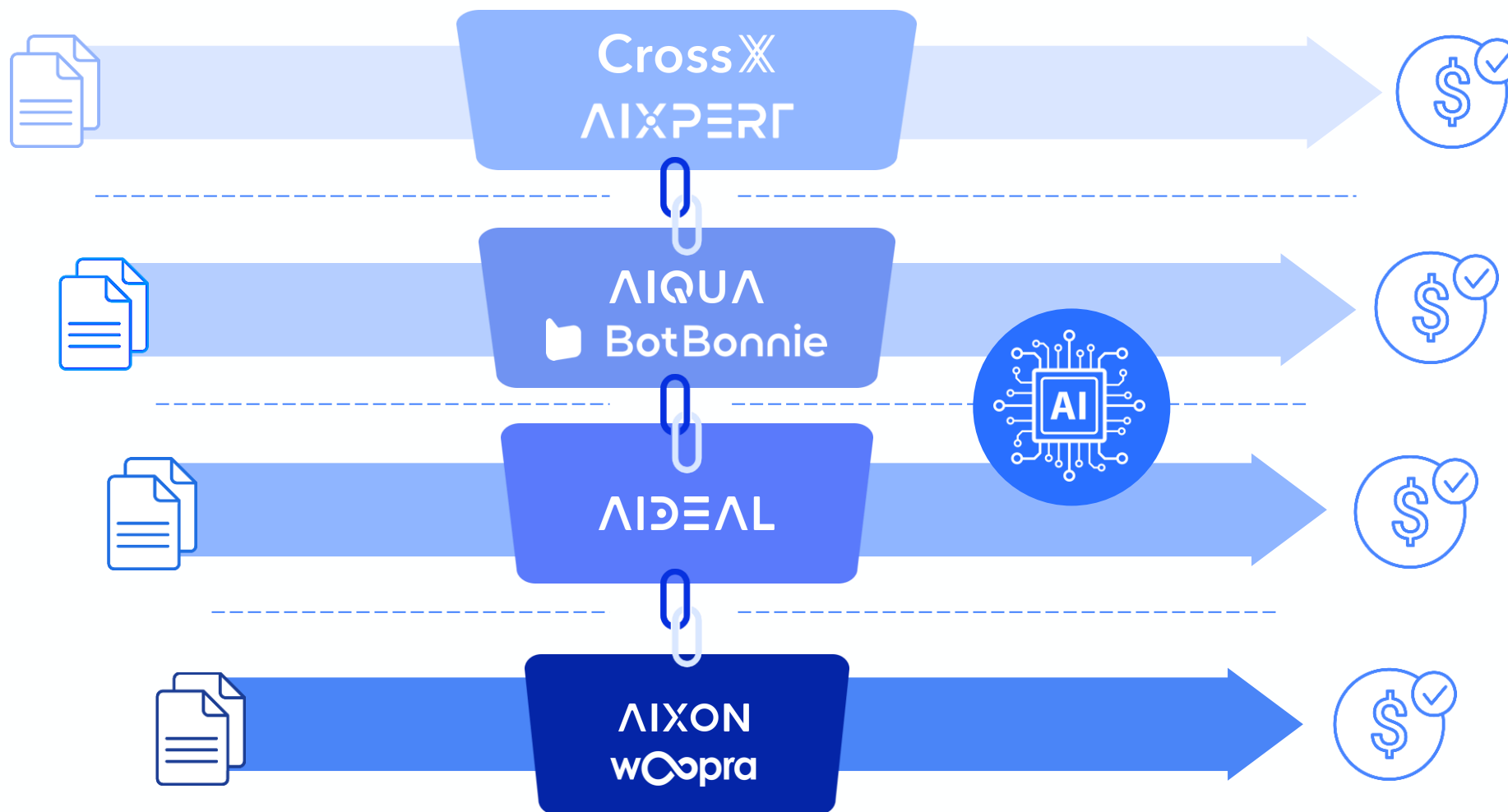
CB Insights AI100に選定
(2017, 2018)



**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

▶ 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

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



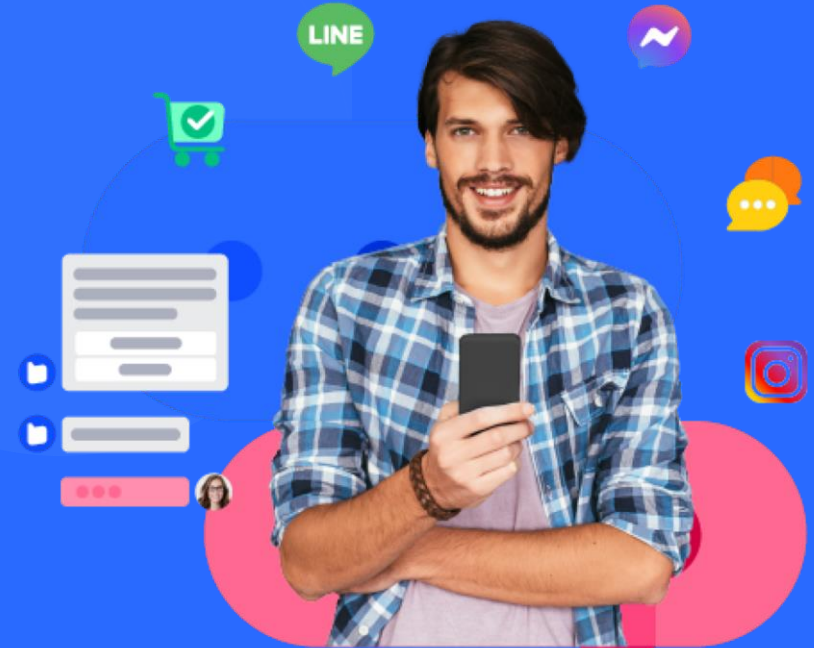
ユーザーの維持及び
関係構築



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

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

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
wopra



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

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

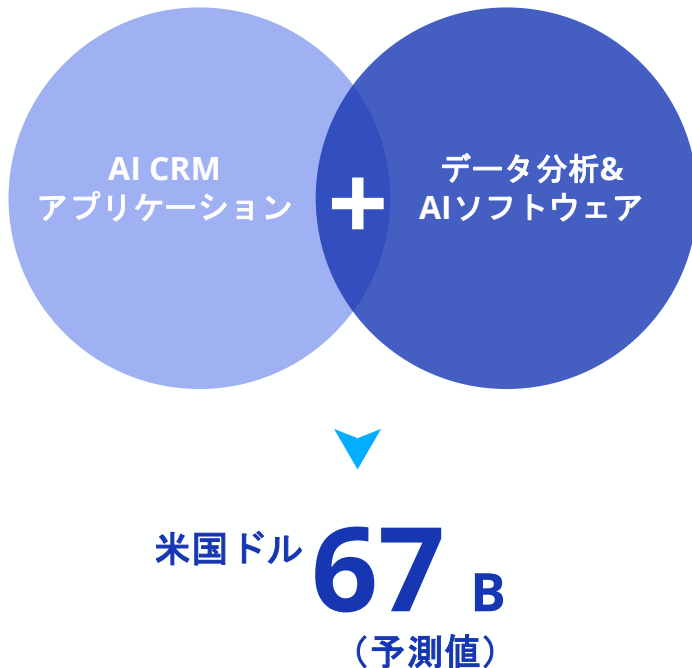
AIXON

- 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

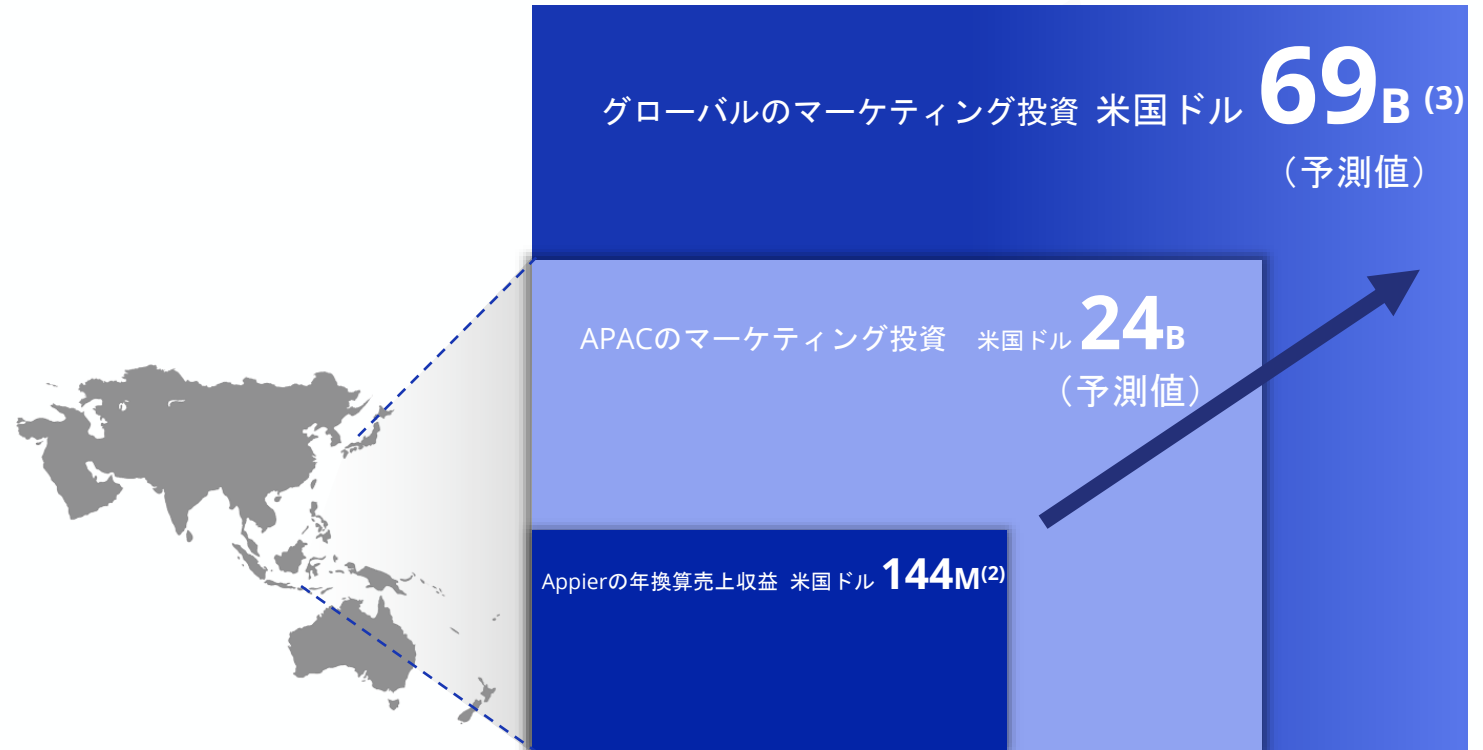
巨大な市場機会

トップダウン予測 2022年

IDC (1)



ボトムアップ予測 2022年

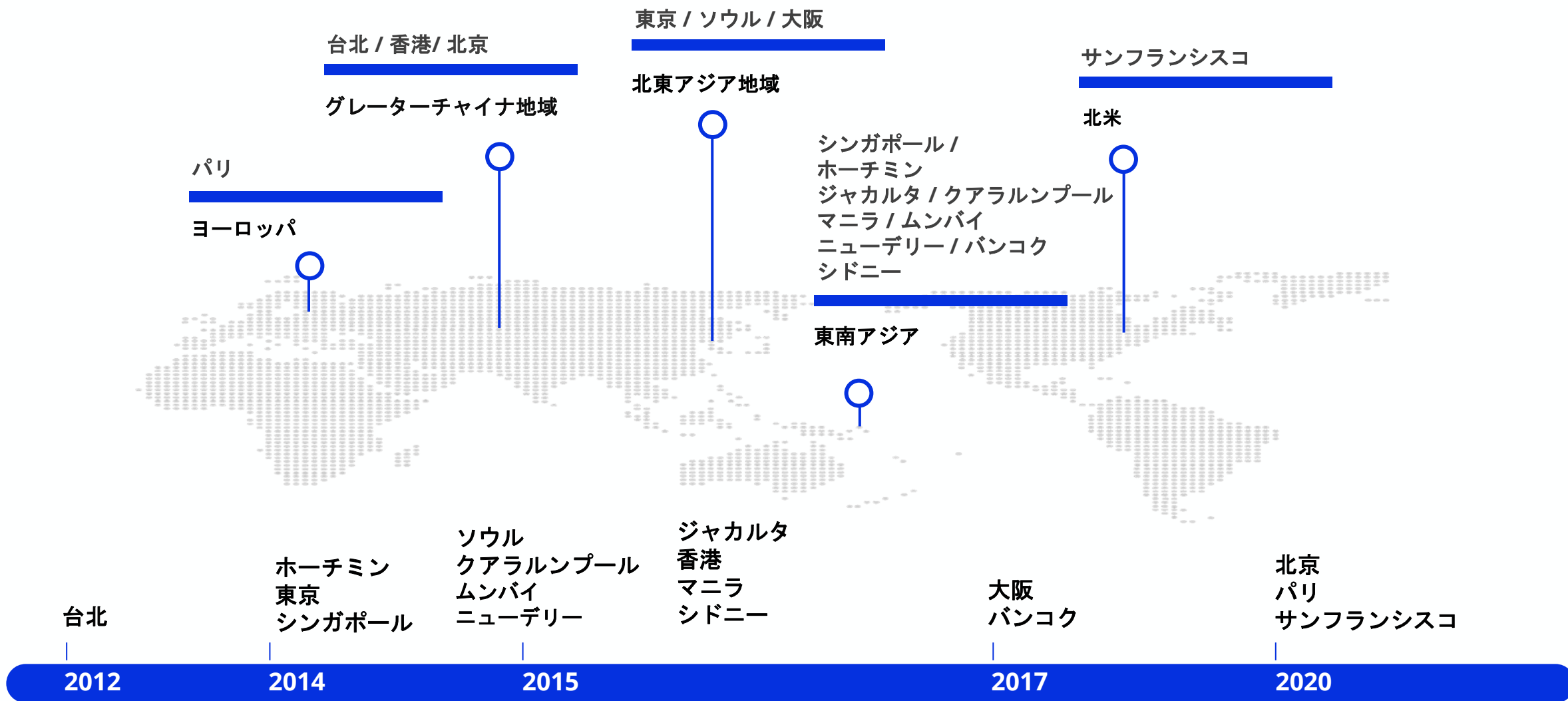


(1) 出所: IDC Semiannual Artificial Intelligence Tracker, 2H 2020 (July 2021)

(2) 年換算売上収益 = FY22 Q1の円建ての売上収益 * 4 / 為替レート 116.21

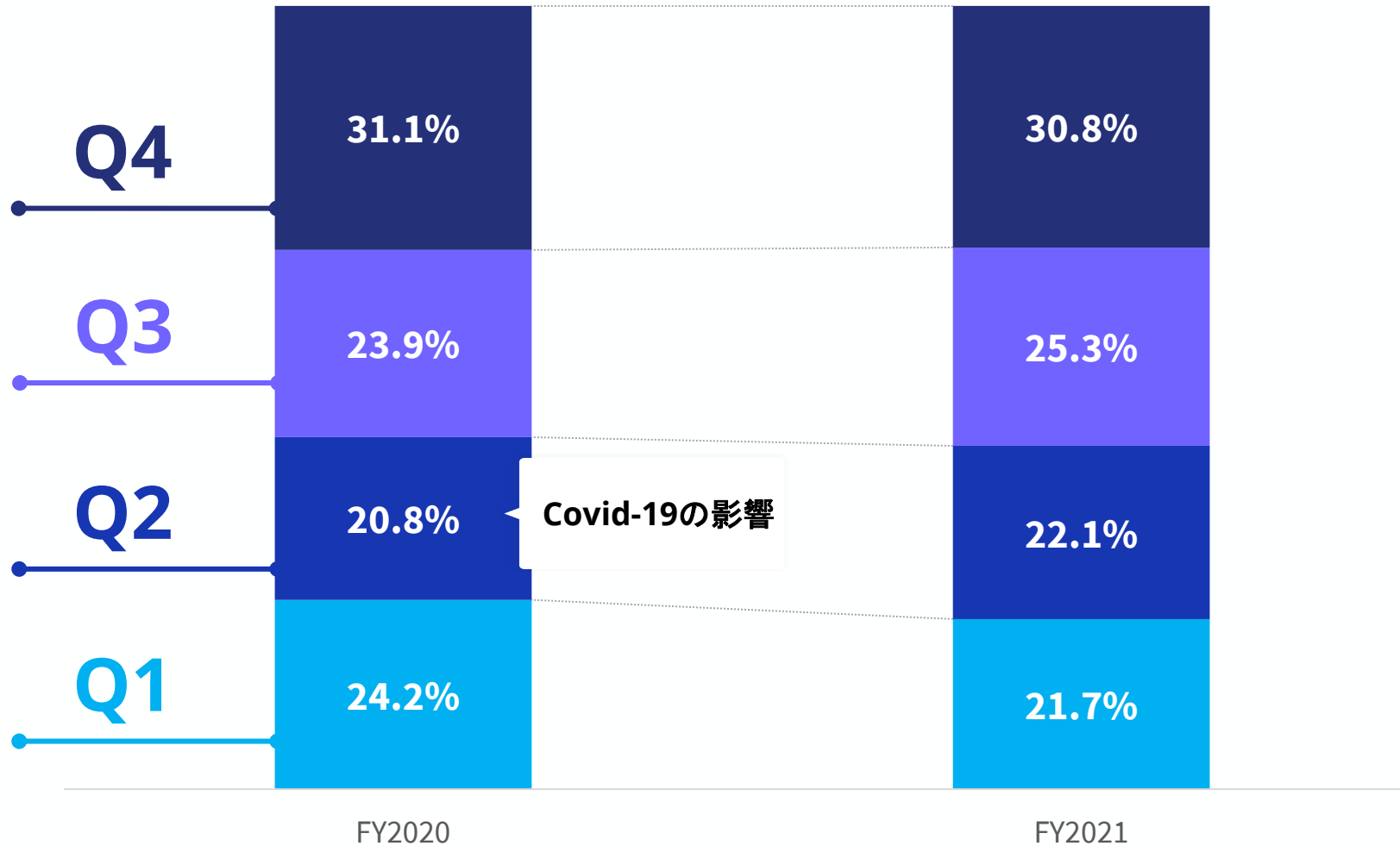
(3) 社内の見積りにより算出。APACのマーケティング投資のうち、当社のシェアはECで約3%、デジタルコンテンツで約2%、その他で約1%。マーケティング投資のうち、ECが30%、デジタルコンテンツが20%を占める。APACのマーケティング投資のうち当社は約1.8%のシェアを持つ。eMarketerの推計によると、グローバルのマーケティング投資のうち34.8%をAPACが占めており、当社はグローバルのマーケティング投資の0.2%のシェアを占めている。

Appierのグローバル展開：全世界17拠点



四半期ごとの季節性

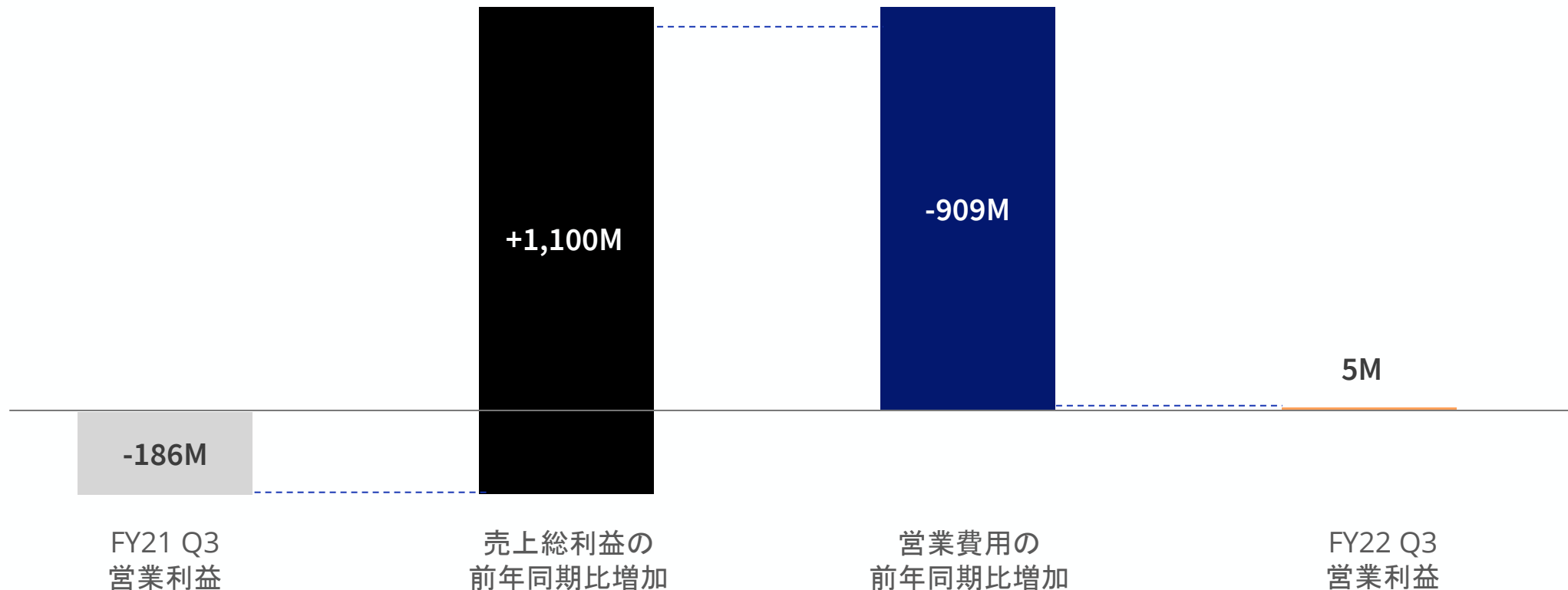
売上収益の四半期別内訳



2022年第3四半期 営業利益の前年同期比改善

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、継続的に損益改善

営業利益の変動（日本円）



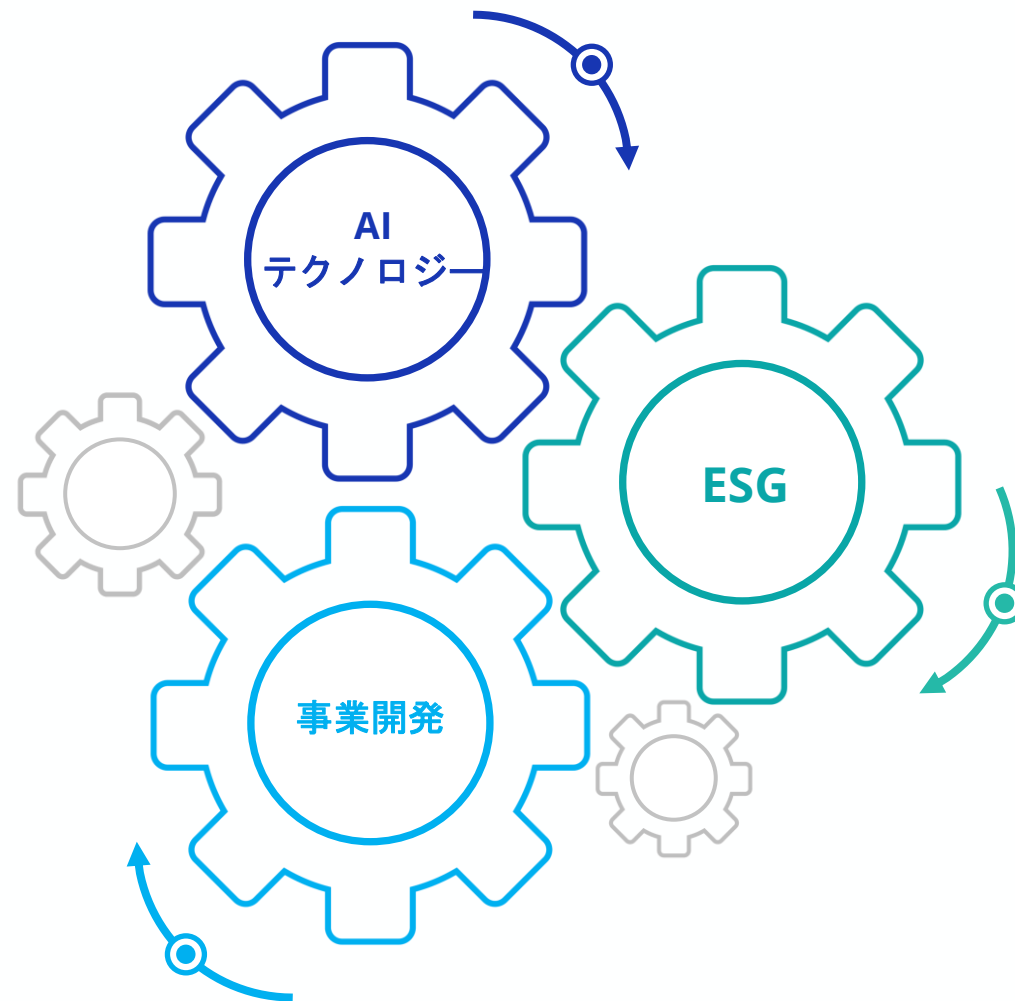
ESGの取組み

当社のコミットメント

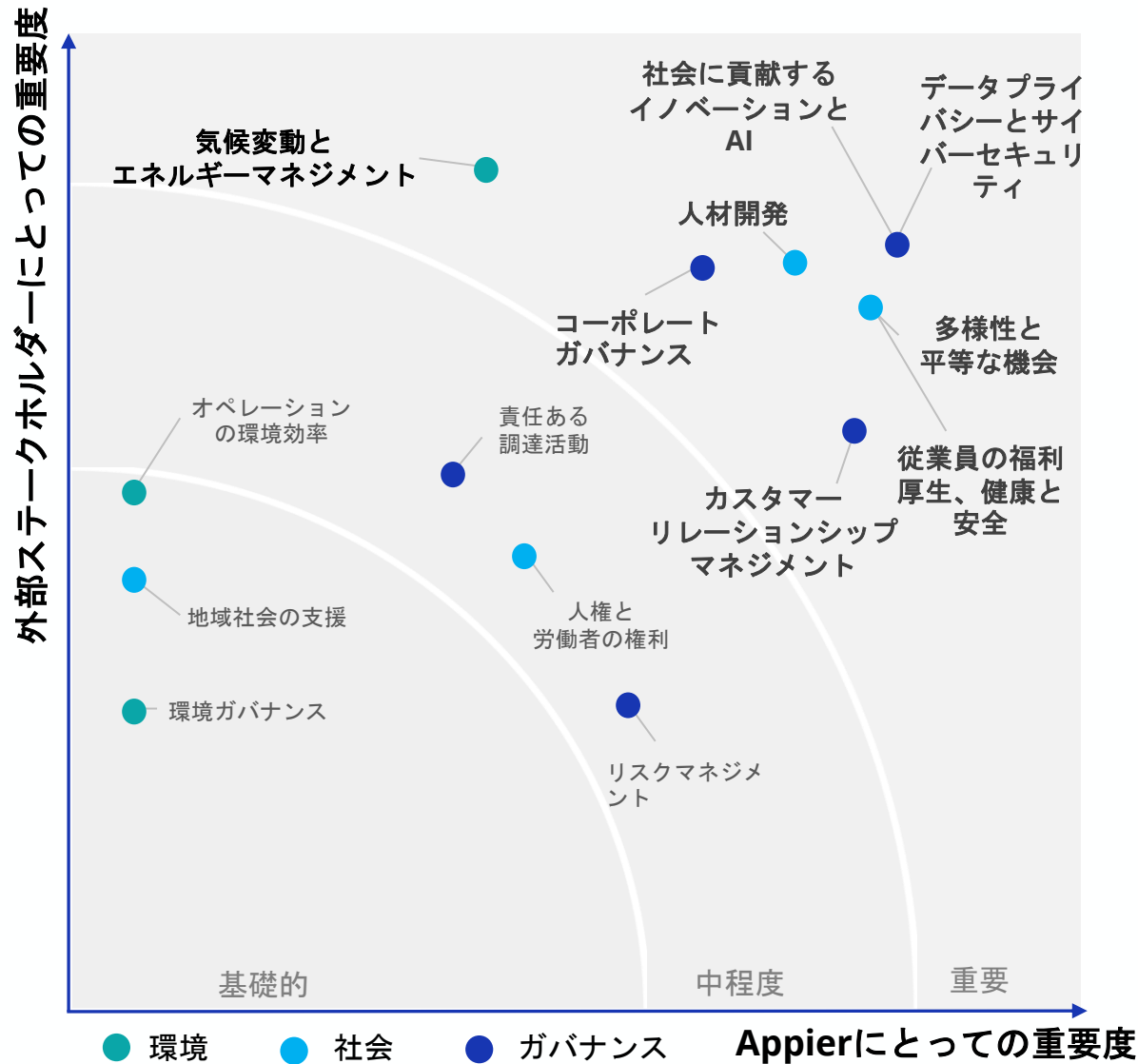
ESGをビジネスに組み込む

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。



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

財務データサマリー

(百万円)

	2020	2021	2021Q3 累計期間	2022Q3 累計期間	YoY	2021Q3 会計期間	2022Q3 会計期間	YoY
損益計算書のサマリー:								
売上収益	8,970	12,661	8,756	13,669	56%	3,206	5,112	59%
売上原価	(4,844)	(6,422)	(4,443)	(6,674)		(1,602)	(2,408)	
売上総利益	4,126	6,239	4,313	6,995	62%	1,604	2,704	69%
売上総利益率	46%	49%	49%	51%		50%	53%	
販売及びマーケティング費用 (S&M)	(3,460)	(4,322)	(3,061)	(4,550)		(1,059)	(1,713)	
対売上収益比率	39%	34%	35%	33%		33%	34%	
研究開発費 (R&D)	(1,491)	(1,711)	(1,244)	(1,642)		(419)	(599)	
対売上収益比率	17%	14%	14%	12%		13%	12%	
一般管理費 (G&A)	(808)	(1,349)	(986)	(1,144)		(312)	(416)	
対売上収益比率	9%	11%	11%	8%		10%	8%	
その他の収益	76	28	12	257		1	29	
その他の費用	(20)	(2)	(3)	(2)		(1)	(0)	
営業利益	(1,578)	(1,117)	(968)	(87)		(186)	5	
上場関連の一時的費用 ⁽¹⁾	-	(278)	(278)	-		-	-	
営業利益 (上場関連の一時費用を除く)	(1,578)	(839)	(691)	(87)		(186)	5	
EBITDA (上場関連の一時費用を除く)	(1,103)	42	(87)	832		57	357	
EBITDAマージン	-12%	0%	-1%	6%		2%	7%	

(1) 2021年第1四半期に上場関連の一時的費用278百万円を計上

財務データサマリー

(百万円)

2020 2021 2022Q3

財政状態計算書のサマリー:

現金及び現金同等物	1,635	6,561	10,477
定期預金	6,577	14,939	11,208
その他の金融資産	-	-	2,926
流動資産合計	10,046	24,484	28,246
資産合計	12,394	31,206	36,773
負債合計	4,726	8,370	8,590
資本合計	7,668	22,836	28,182

(百万円)

2020 2021 2022Q3

キャッシュフロー計算書のサマリー:

営業活動によるキャッシュフロー	(840)	(747)	409
投資活動によるキャッシュフロー	(2,706)	(9,075)	3,043
財務活動によるキャッシュフロー	1,161	14,396	(385)
現金及び現金同等物期末残高	1,635	6,561	10,477

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。
