



2022年12月8日

各位

会社名 Appier Group 株式会社
代表者名 代表取締役 CEO 游直翰
(コード番号: 4180 東証グロース)
問い合わせ先 Senior Vice President of Finance 橋 浩二
(TEL 03-6435-6617)

中長期的な企業価値向上のための投資方針に関する説明資料

本日付けで別途お知らせしております通り、本日、当社は株式会社東京証券取引所の承認を受け、2022年12月15日をもって、当社株式の上場市場が東京証券取引所グロース市場から、東京証券取引所プライム市場へ市場変更されることとなりました。

当社グループは長期的なコミットメントである「ソフトウェアをよりスマートに、AIでROIを向上させる」のために、将来的な企業価値の最大化を目指し、長期的な投資を行って参りました。現状、当社は2022年度第1四半期から第3四半期までの累計(1~9月)で売上収益は前年同期比56%成長しており、2022年11月14日付で開示しました直近の2022年度通期業績予想では、売上収益192億円・営業損失22百万円に到達する見込みであり、過年度においては営業損失を計上しているものの改善しております。

当社グループにおける投資の内容、方針、今後の見通し等につきましては、下記の通りです。

1. 主要な投資対象

当社グループは高度なAIマーケティングのソリューションをSaaS(ソフトウェア・アズ・ア・サービス)モデルで提供するパイオニアであり、AIによって自動的に消費者の行動を予測するという特徴を持ち、セールス及びマーケティング活動の全領域を支援しています。

当社グループが最初に提供を開始したソリューションは、セールス及びマーケティング活動の領域のうち、潜在ユーザーの予測及び獲得を実現するCrossXになります。CrossXは当社グループの最大の売上収益を占めるソリューションになります。また、当社グループは、セールス及びマーケティング活動の全領域において顧客企業を支援していくため、CrossX以外の新たなソリューションの開発に継続的に取り組んでおります。近年では、AIQUA及びBotBonnie(ユーザーの維持及び関係構築)、AiDeal(取引の実行)、AIXONおよびWoopra(ユーザーの予測)等のソリューション(以下、「新規ソリューション」という。)を開発し既に提供しております。

これらの新規ソリューションの販売を強化し、ソリューション間でバランスの取れた売上構成を目指しております。また、クラウドサーバーを利用して新規ソリューションのAIアルゴリズムを強化し、新規ソリューションの付加価値向上を目指しております。

このため、新規ソリューションの認知度向上や新規顧客獲得のための人件費及び広告宣伝費に加え、AI アルゴリズム強化のためのクラウドサーバーの利用料等の先行投資費用を継続的に投下しております。なお、当社の AI アルゴリズムはクラウドサーバー上で構築されているため、AI アルゴリズムを強化するためにはクラウドサーバーへの継続的な投資が不可欠となっています。

先行投資にあたっては、費用対効果を検証しながら、営業人員による販促活動、Web セミナーの開催や展示会への出展等も AI アルゴリズムの強化と合わせて実行しております。

2. 投資金額

2020 年 12 月期から 2022 年 12 月期にかけての新規ソリューションの認知度向上・新規顧客獲得及び AI アルゴリズム強化のための先行投資費用の内訳は下記の通りです。

(単位:百万円)	2020 年 12 月期 実績	2021 年 12 月期 実績	2022 年 12 月期 計画(注3)
先行投資の総額	1,678	2,004	2,740
(1) 新規ソリューションの認知度向上・ 新規顧客獲得のための費用	1,250	1,441	1,962
内、人件費(注1)	1,109	1,311	1,817
内、広告宣伝費	111	106	105
内、賃借料・旅費交通費等(注2)	30	25	40
(2) 研究開発費のうち、新規ソリューション の AI アルゴリズム開発及び強化のた めのクラウドサーバー利用料	428	562	778

(注)1. 各年度の人件費合計を、新規ソリューションの認知度向上・新規顧客獲得に従事する人数の比率で按分しております。

2. 各年度の賃借料・旅費交通費等を、新規ソリューションの認知度向上・新規顧客獲得に従事する人数の比率で按分しております。

3. 2022 年 12 月期の投資計画額は、2020 年 12 月期及び 2021 年 12 月期と比して円安の影響を一定程度受けていることもあり、増加しております。

3. 企業価値向上に向けた投資の狙い及び投資方針・今後の投資計画

当社グループは新規ソリューションをサブスクリプション方式(継続課金)で提供しています。

新規ソリューションの認知度向上・新規顧客獲得への先行投資によって、新規ソリューションの顧客企業数は順調に拡大しており、2020 年 12 月末時点で 256 社だった新規ソリューションの顧客企業数は、2021 年 12 月末時点で 386 社、2022 年 9 月末時点では 483 社に増加しています。

新規ソリューションの解約率は現状でも既に低い水準ですが、AI アルゴリズムの強化によって、継続的に改善しています。新規ソリューションの月次顧客収益解約率は、2020 年 12 月時点で 1.68%、2021 年 12 月時点で 1.23%、2022 年 9 月時点で 0.94%と、改善が続いています。

新規ソリューションの顧客企業数増加と解約率改善が示すとおり、先行投資によって新規ソリューションを利用する新規顧客企業数を増やし、解約率を低く維持し、継続利用顧客からの売上を着実に増加させることで、力強い事業拡大が可能となっています。

また、AI の市場規模は今後も成長が予測され、そのうち 89%がソフトウェアによるものと予想されておりま
す。AI ソフトウェアの市場規模は、2020 年の 2,640 億米国ドルから 2022 年には 3,560 億米国ドル超に達
すると見込まれています(注1)。当社グループは、IDC の定義による「カスタマーリレーションシップマネジメ
ント」セグメントと「データ分析及び AI ソフトウェア」セグメントにおける当社グループの TAM(注2)について、
2020 年に合計約 533 億米国ドルだったものが、2022 年に約 670 億米国ドルまで拡大すると見込んでいま
す(注3)。

(注) 1. IDC「IDC Semiannual Artificial Intelligence Tracker, 2H 2020(2021 年 7 月)」

2. Total Addressable Market の略。当社グループが想定する最大の市場規模を意味する用語。

3. IDC「IDC Semiannual Artificial Intelligence Tracker, 2H 2020(2021 年 7 月)」及び「Semiannual
Software Tracker, 1H 2020(2020 年 11 月)」。

このような巨大な市場機会を捉えるべく、中長期的な企業価値・株主価値の向上のため、新規ソリューシ
ョンに対する認知度向上・新規顧客獲得及び新規ソリューションの付加価値向上のための研究開発を目的
とした AI アルゴリズムの強化のためのクラウドサーバーの利用といった先行投資を積極的に行ってまいりま
した。

2021 年 12 月期においては、総額 2,004 百万円の新規投資を実行しました。新規ソリューションの認知度
向上・新規顧客獲得のための費用(営業・マーケティング活動を行う人員の人件費、当該人員の活動に伴
う旅費交通費等、Web セミナー等の広告宣伝費を含む)として 1,441 百万円、新規ソリューションの AI アル
ゴリズム強化のためのクラウドサーバー費用として 562 百万円を投資しました。

2022 年 12 月期においては、総額 2,740 百万円の先行投資を計画しております。

2023 年 12 月期以降も、国内外の SaaS 市場の状況や競合企業との競合状況に加え、新規ソリューシ
ョンの顧客企業数、月次顧客解約率という重要な経営指標に留意しつつ、新規ソリューションの認知度向
上・新規顧客獲得及び AI アルゴリズム強化のための先行投資を継続して参ります。先行投資の金額につ
いては、前述の諸状況、当社グループの収益の状況を考慮しつつ、今後も拡大することを想定しておりま
す。

CrossX の成長に加えて、新規ソリューションの認知度向上、新規顧客獲得、クロスセル等を通じた売上
収益の拡大により、中長期的には相応の利益を計上することが可能になるものと見込んでおります。なお、
これらの投資は、手元資金を財源に行っております。2022 年 12 月期第 3 四半期末においては、現預金及
び定期預金の合計で 21,685 百万円を保有し、当面投資活動を継続するための十分な現預金は確保でき
ていると認識しております。

4. 当該投資を踏まえた企業グループ全体の業績動向及び今後の見通し等に係る具体的な内容

連結 EBITDA につきましては、2020 年 12 月期において 1,103 百万円の赤字でしたが、2021 年 12 月期において 42 百万円の黒字となりました。2022 年 12 月期においては、上述のとおり、新規ソリューションのための先行投資は継続するものの、グローバルな事業展開による収益基盤の拡大により、1,200 百万円の黒字と前期に比べ大幅に改善する見通しです。

連結営業利益につきましては、2020 年 12 月期において△1,578 百万円、2021 年 12 月期において△1,117 百万円を計上した一方、2022 年 12 月期においては△22 百万円と、下半期の営業利益黒字化、通期での大幅な赤字縮小を見込んでおります。連結 EBITDA と連結営業損失の主な差分は、減価償却費及び無形資産償却費となります。

2023 年 12 月期以降の業績見通しについては現時点では開示しておりませんが、中長期的な企業価値・株主価値の最大化に向け、積極的な新規ソリューションの認知度向上・新規顧客獲得及び AI アルゴリズム強化のための先行投資を行いつつ、中長期的な収益性の向上を図ってまいります。

以上