

MAKING AI EASY

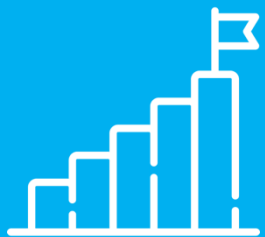
BY MAKING
SOFTWARE INTELLIGENT

2022年12月期 通期 決算説明資料 2023年2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年の総括と実績



2023年の業績予想



2022年第4四半期
の実績



プロダクトの最新情報

2022年の主要トピック



1年前倒しで**2022年通期営業利益の黒字化**を達成
売上収益成長率は前年比**53%**、売上総利益成長率は**60%**



地域及び顧客業種の拡大に成功し、**TAM**を大幅に拡大
新たな地域である**米国及びEMEA地域**の売上収益は前期比**7倍超**
新たな業種である**デジタルコンテンツ**⁽¹⁾の売上収益は前年比**2倍超**



技術的な差別化により、**ファーストパーティデータ**、**ROI重視のソリューション**、**AIのトレンド**が事業モメンタムの追い風に



2022年12月に東証プライム市場へ市場区分変更
潜在的な株主層の拡大を見込む

(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、オンラインストーリーミングが含まれる。

2022年ハイライト

売上収益

JPY **194億**

売上収益成長率⁽¹⁾

+53%

営業利益

JPY **0.5億**

売上総利益成長率⁽²⁾

+60%

EBITDA⁽³⁾

JPY **14億**

LTM NRR⁽⁴⁾

121.8%

(1) FY2021とFY2022を比較した売上収益の成長率

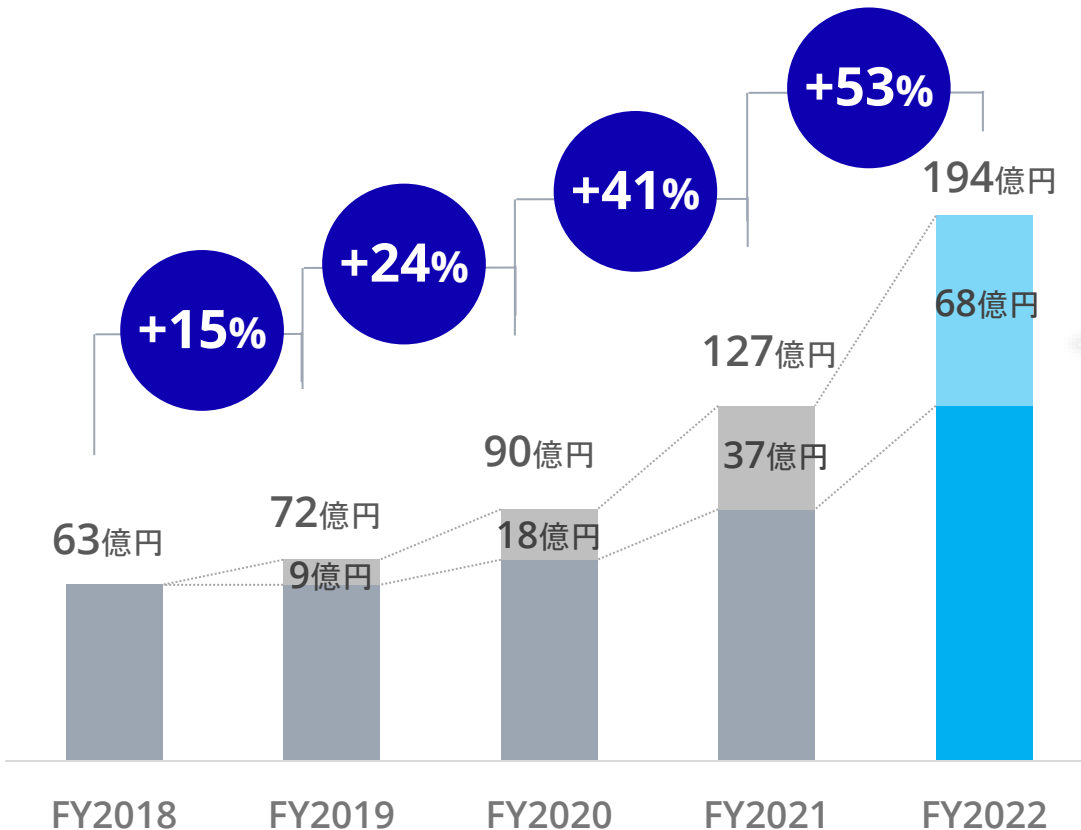
(2) FY2021とFY2022を比較した売上総利益の成長率

(3) 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

(4) 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のあった顧客のうち、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

売上収益は直近4年間で約3倍に拡大、新規顧客売上は毎年倍増 既存顧客と新規顧客からのバランスがとれた増収

売上収益（日本円）



増収要因

51% 既存顧客⁽¹⁾から

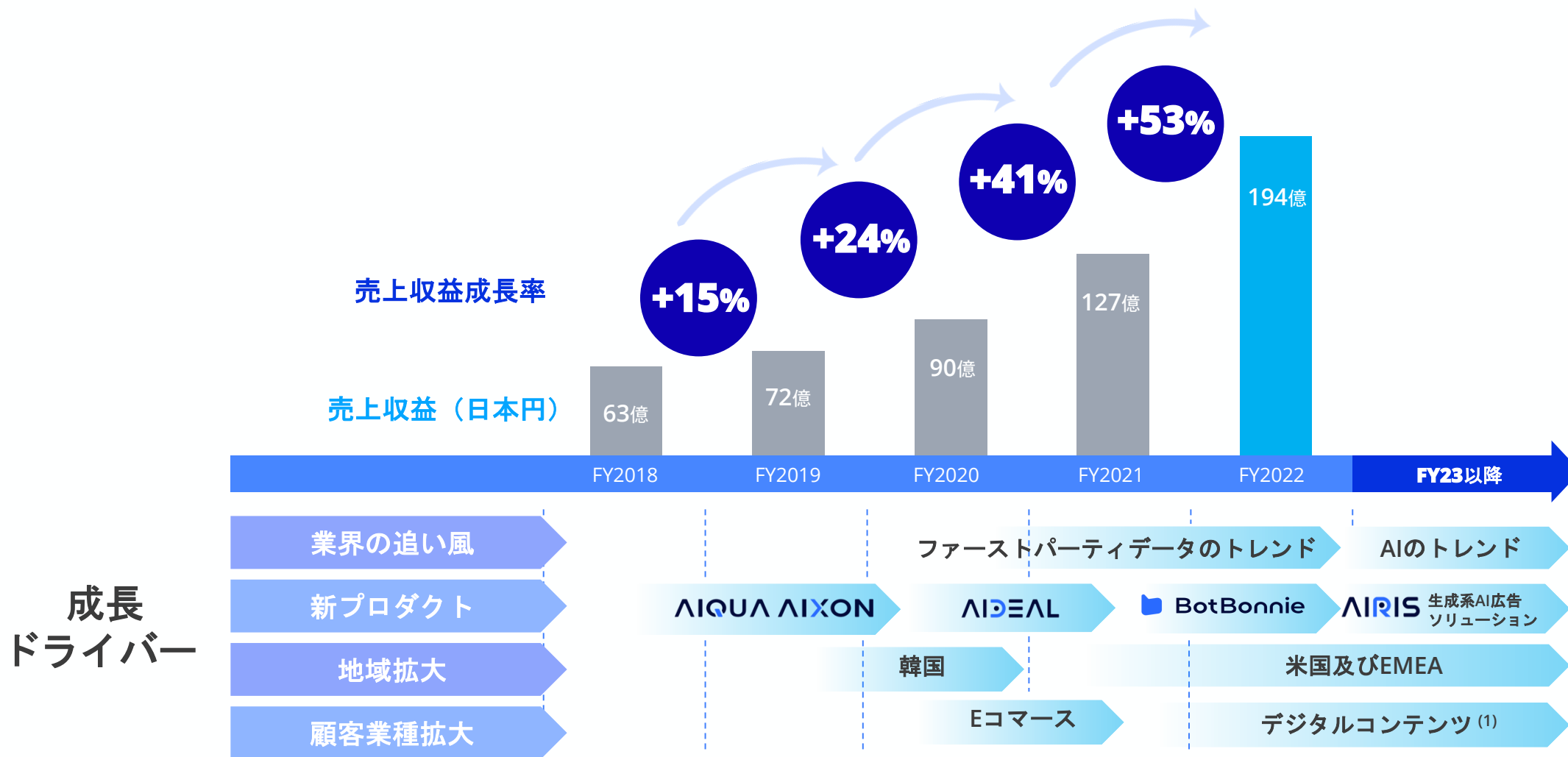
- ▶ ROI重視のソリューションによる強力なアップセル
- ▶ プロダクトシナジー推進によるクロスセル増加

49% 新規顧客⁽²⁾から

- ▶ 米国及びEMEA市場への進出
- ▶ APAC地域における新たな業種への拡大
- ▶ 大規模な顧客の獲得

(1) 「既存顧客」は前年同期に当社のいずれかのソリューションを利用していた顧客を指す
(2) 「新規顧客」は当期新たに獲得した顧客を指す

成長ドライバーを毎年追加することで成長加速

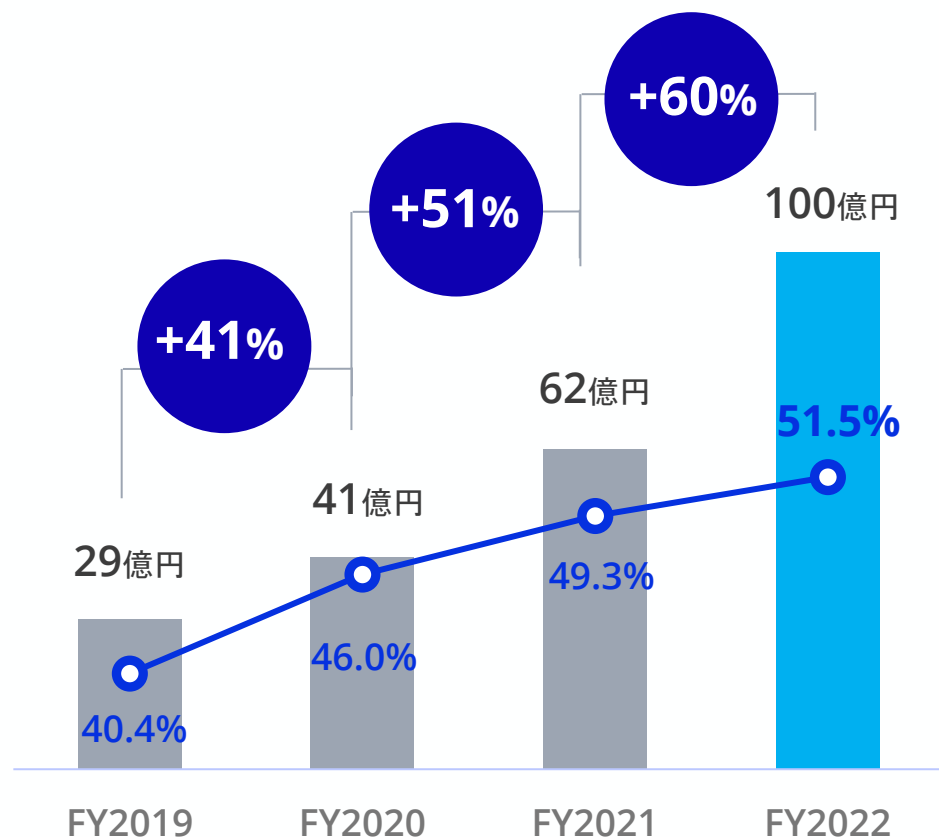


(1) 「デジタルコンテンツ」にはゲーム、エンターテインメント、イーブック、オンラインストリーミングが含まれる。

売上総利益率の改善

売上総利益は直近4年間で3倍超と早いペースで増加

売上総利益（日本円） & 利益率

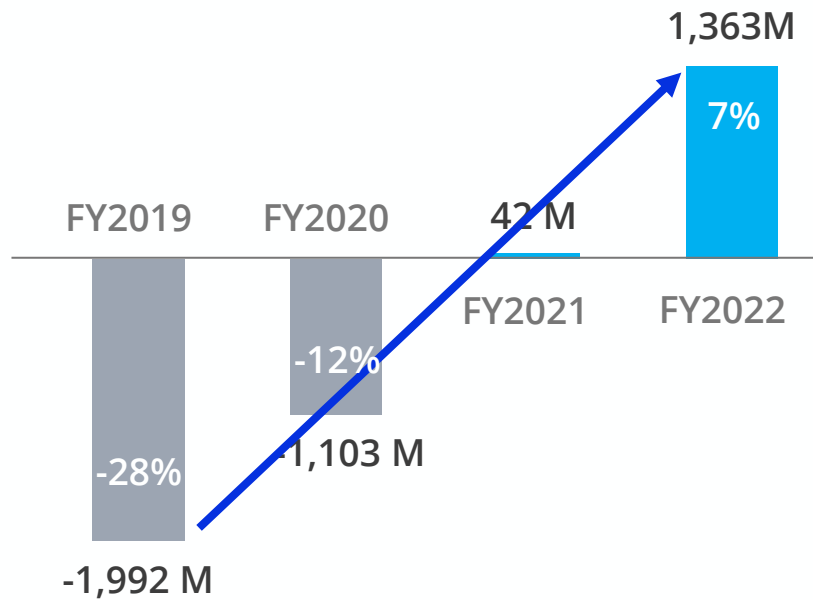


利益率の改善による売上総利益の増加

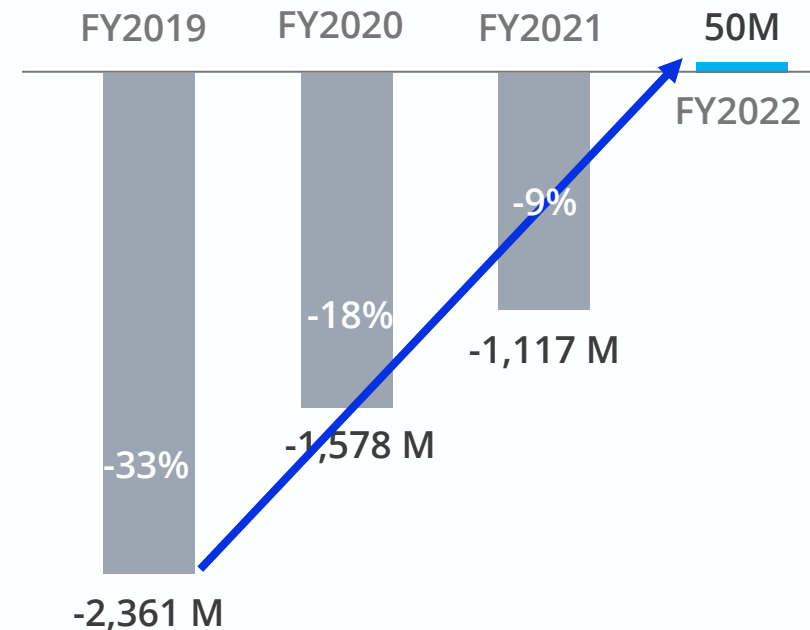
- ▶ 継続的な利益率の改善により、売上総利益は売上収益を上回るペースで増加
- ▶ アルゴリズムの精度向上によるCrossXの利益率改善
- ▶ 利益率の高いプロダクトの構成比上昇

一貫した事業遂行により継続的に利益を改善 1年前倒しでの営業利益黒字化を達成

EBITDA⁽¹⁾ & マージン（日本円）



営業利益 & 利益率（日本円）



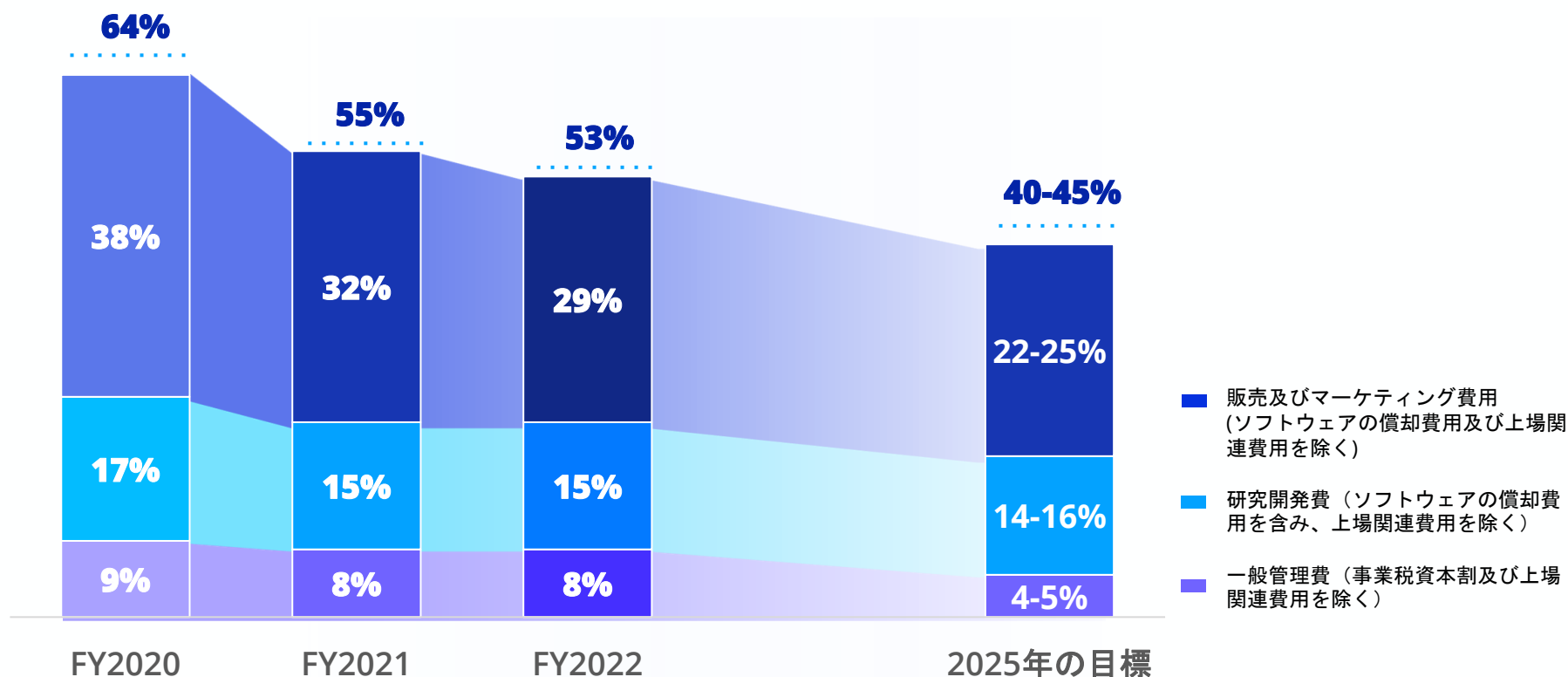
営業利益は黒字化し
利益率は0.3%

(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：オペレーティング・レバレッジ実現

- 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いる

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%

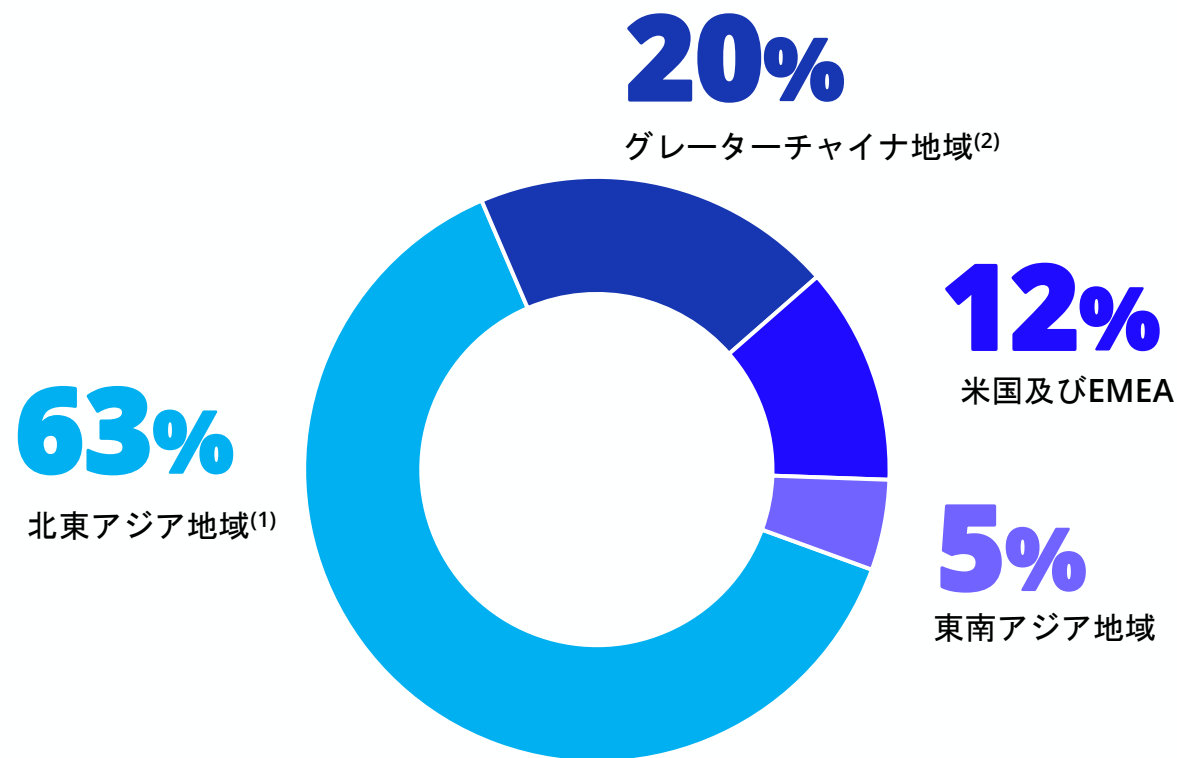
営業利益率⁽⁴⁾

15-20%

(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

多様な収益基盤：複数の地域における多様な成長ドライバー

FY22 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) グレーターチャイナ地域は台湾、香港、及び中国を含む

北東アジア

大きな収益基盤を持ちながら高い成長性の実現

グレーターチャイナ

顧客業種の拡大による新たな成長ドライバー

米国及びEMEA

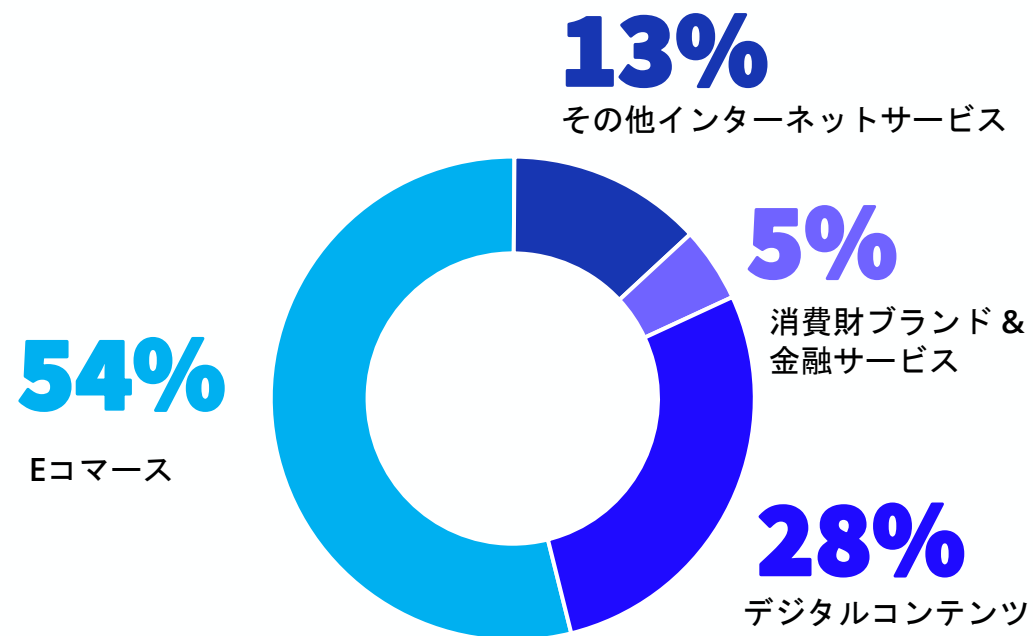
売上収益は前期比7倍超に成長
新たな市場への参入によりTAMが大幅に拡大

東南アジア

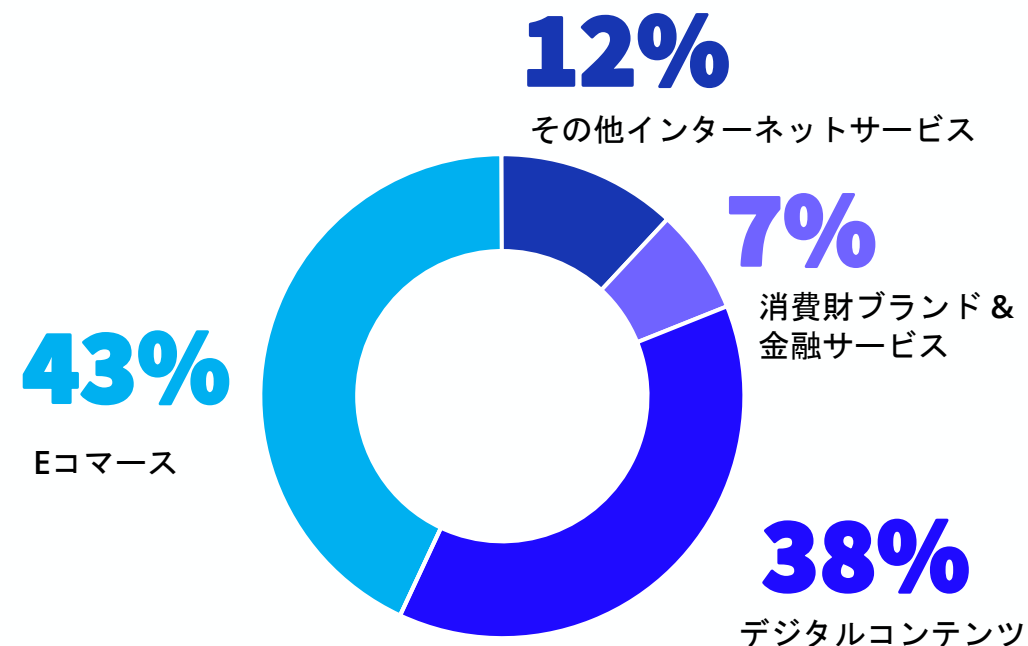
将来市場が成熟する際の事業機会を捉えるべく、
主要顧客との取引を拡大

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

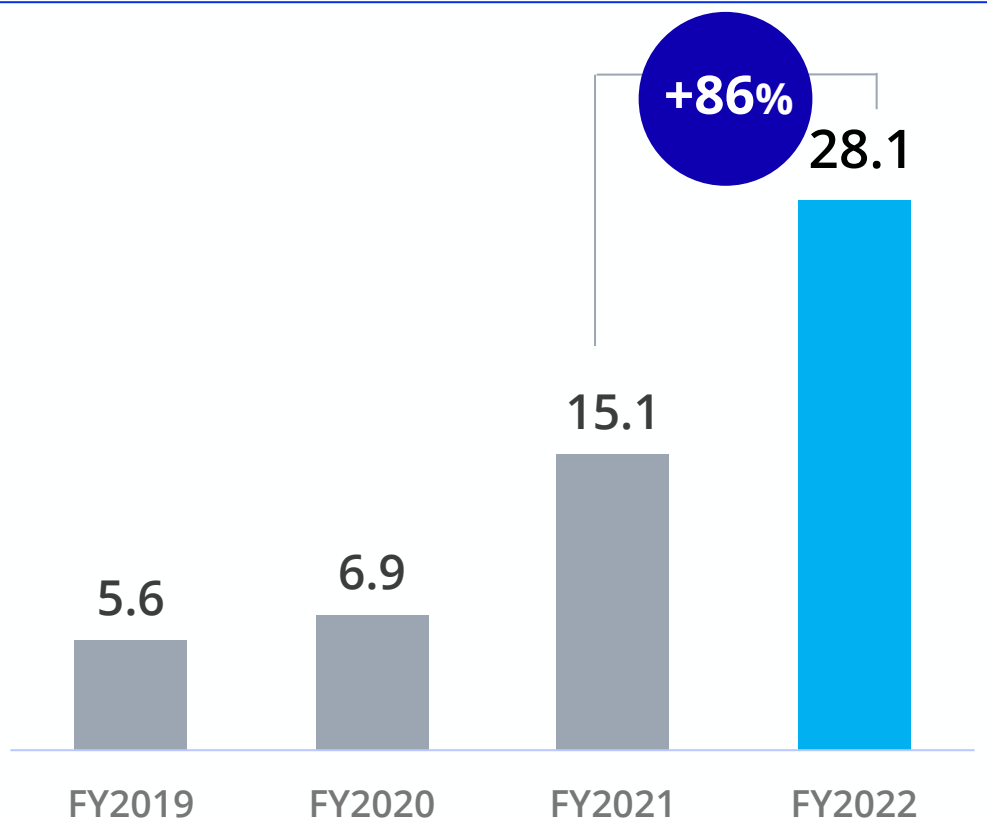


FY2022 業種別売上収益比率



LTV/CAC : LTVの顕著な伸びにより、事業効率性は86%改善

LTV/CAC⁽¹⁾



LTV +64%

顧客収益解約率は **36%** 改善
顧客当たり売上総利益は **5%** 増加

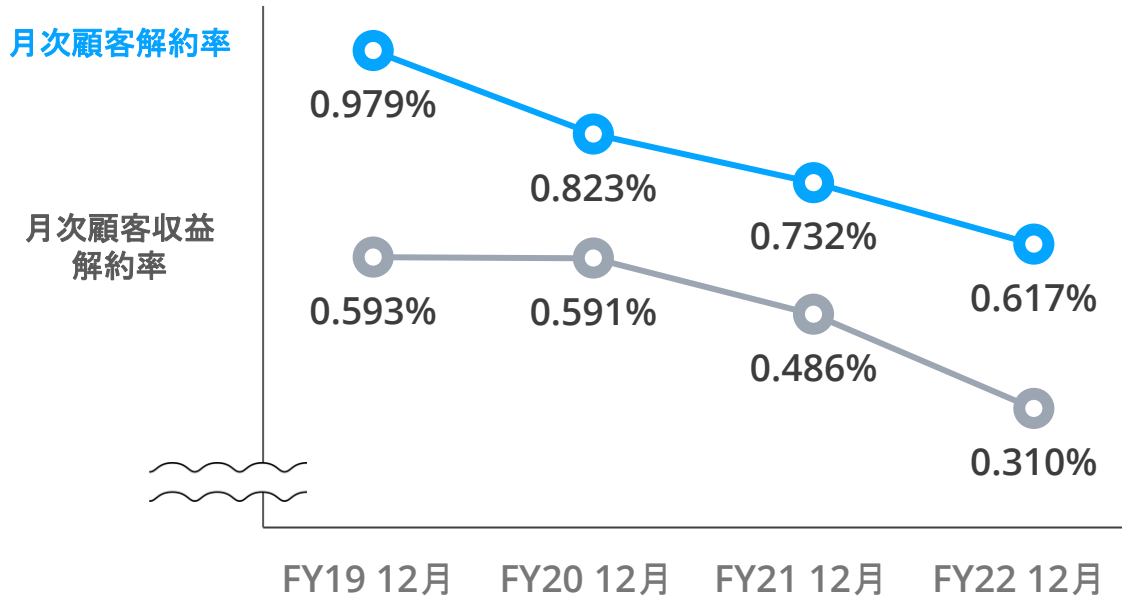
CAC -12%

新規顧客獲得費用は **3%** 減少
純新規顧客数は **10%** 増加

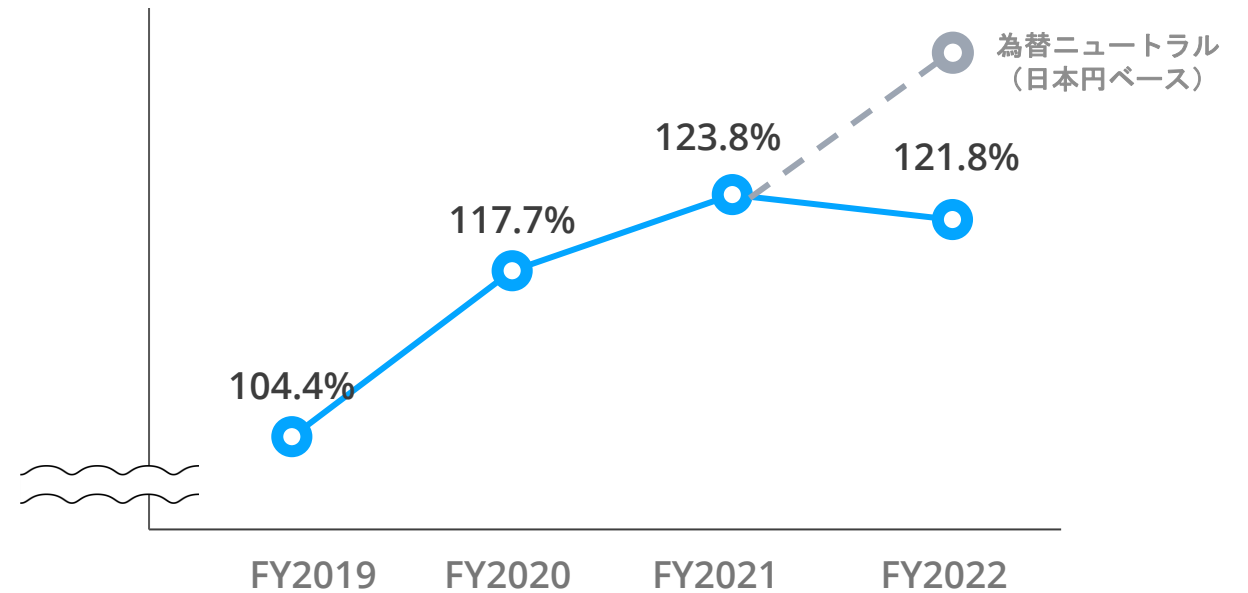
(1) LTV(顧客生涯価値): (i) 各事業年度に獲得した新規顧客の米国ドル建て顧客当たり平均売上収益に当該事業年度の売上総利益率を乗じ、(ii) 当該事業年度における顧客収益解約率で除して算出。
CAC(顧客獲得コスト): (i) 人件費や福利厚生費を含む対顧客活動に関連するあらゆる営業及びマーケティング費用の米国ドル建ての合計値を (ii) 当該事業年度の新規獲得顧客数(M&AIによる増加を除く)で除して算出。

解約率 & LTM NRR : 大規模な顧客獲得に注力

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

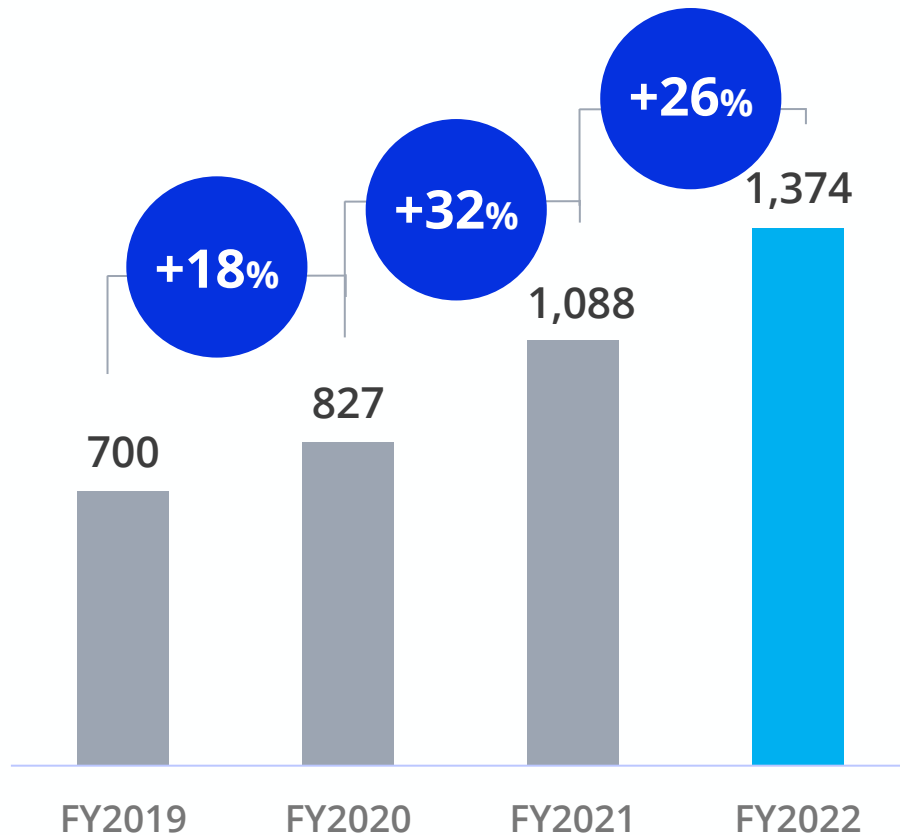
(2) 月次顧客収益解約率 = 当月中に解約した顧客の契約収益 (米国ドル) を全顧客の契約収益 (米国ドル) で割って算出

(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

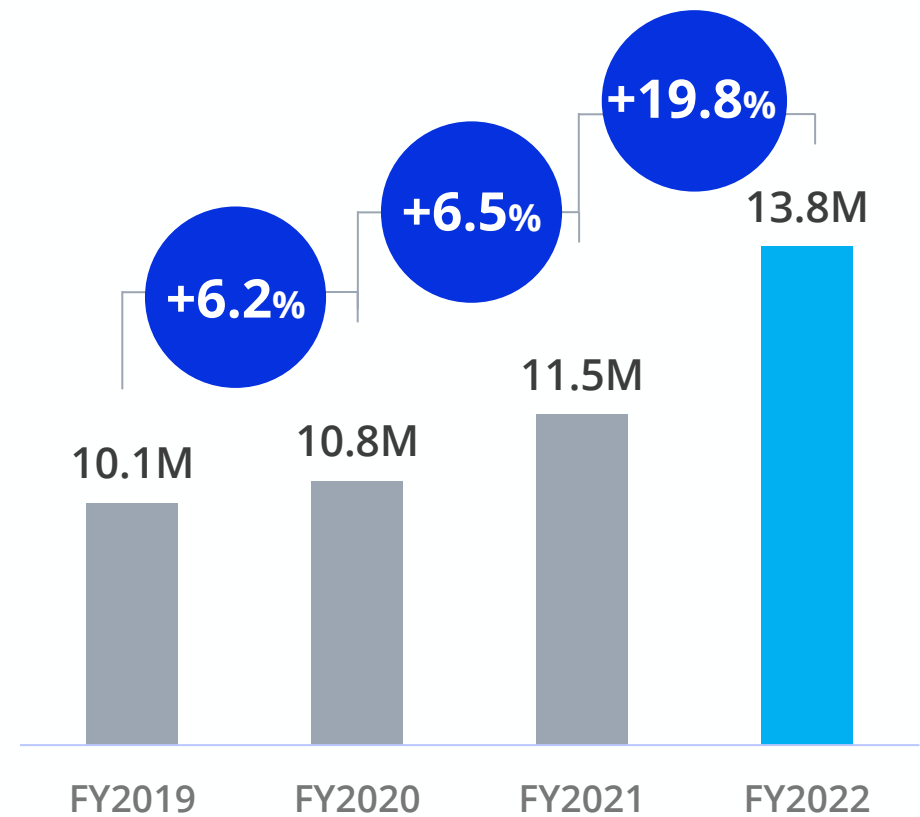
(4) 上記計算にはBotBonnieの顧客は含まれていない

顧客企業数 & ARPC : 純新規顧客数の増加が加速

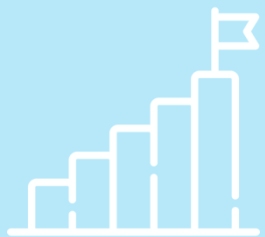
顧客企業数⁽¹⁾



顧客当たり平均売上収益⁽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。



2022年の総括と実績



2023年の業績予想



2022年第4四半期
の実績



プロダクトの最新情報

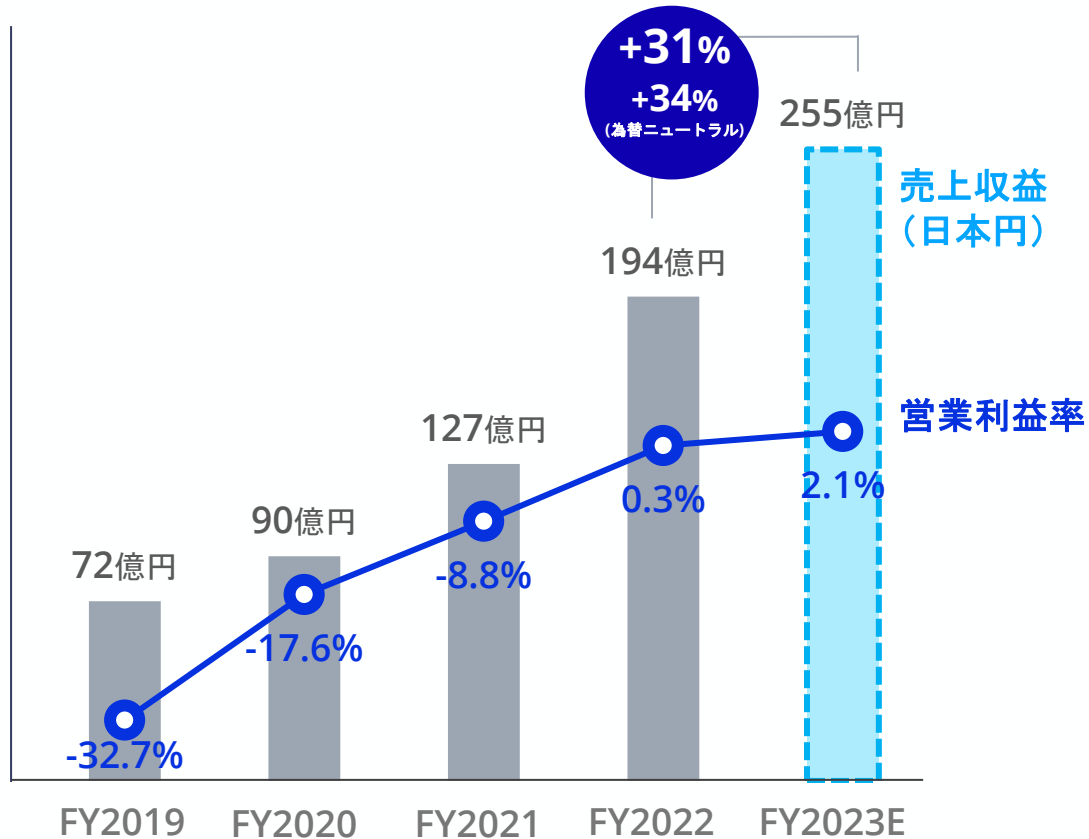
2023年通期業績予想

- 2023年度も当社のコアバリューである革新的な技術力強化により、持続的かつ収益性の高い成長を実現するための継続的な業務執行を行い、2025年度の財務目標の達成に向けて推進。

	2022		2023		前期比	ハイライト
売上収益	194 億円		255 億円		+31%	<ul style="list-style-type: none"> 継続的な地域及び顧客業種の拡大 クロスセルとアップセル両方によるNRRの拡大 AIのトレンドによる、当社の重要な差別化要因の顧客への受容度向上
売上総利益	100 億円	51.5%	135 億円	53.0%	+35%	<ul style="list-style-type: none"> アルゴリズムの精度改善 サーバー関連費用の最適化 高い利益率の製品からの売上収益増加
営業利益	0.5 億円	0.3%	5.4 億円	2.1%	+964%	<ul style="list-style-type: none"> 事業の効率性と営業生産性の向上 強力なオペレーティング・レバレッジによる利益率改善の加速
EBITDA	13.6 億円	7.0%	23.4 億円	9.2%	+72%	<ul style="list-style-type: none"> コーポレート機能の強化等のための上期60百万円の先行投資

2023年：2025年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

- ▶ 各地域へ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高まる個人情報規制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

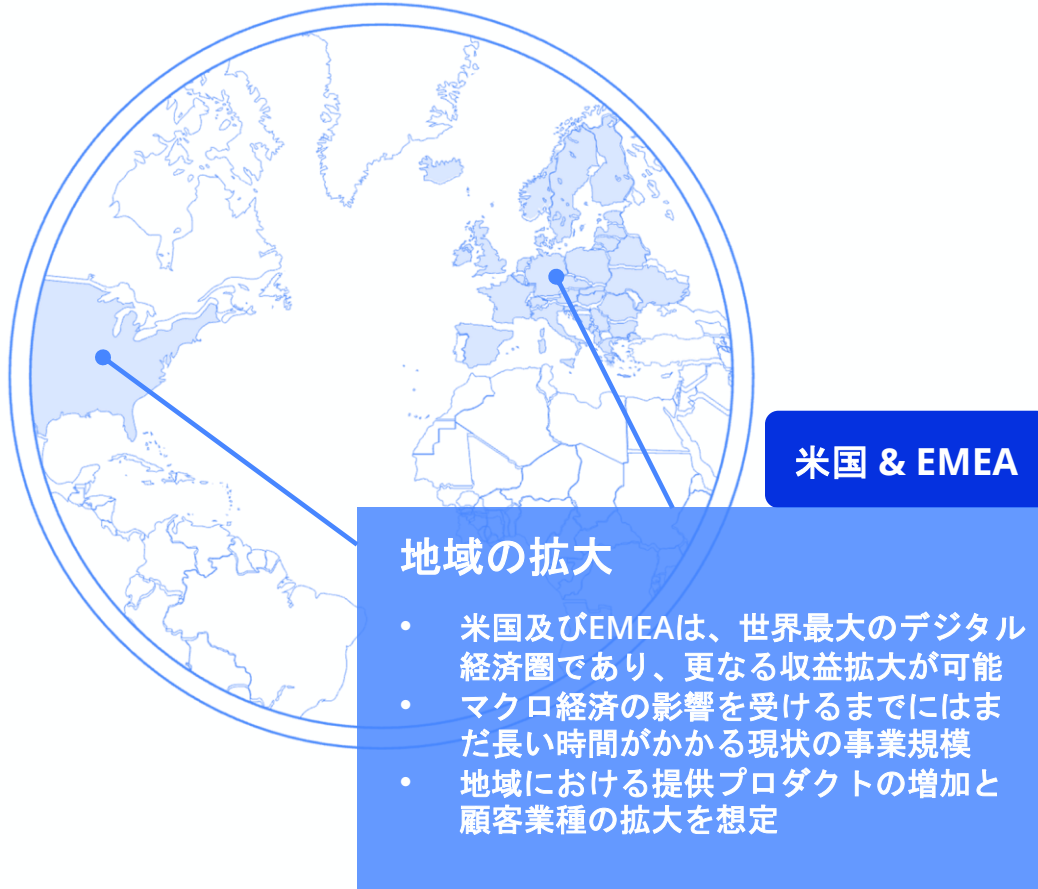


大規模なエンタープライズ顧客 & プロダクトシナジーの改善

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
- 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る

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年の総括と実績



2023年の業績予想



2022年第4四半期
の実績



プロダクトの最新情報

2022年第4四半期ハイライト

売上収益

JPY **58億**

売上収益成長率⁽¹⁾

+47%

営業利益

JPY **1.37億**

売上総利益成長率⁽²⁾

+56%

ARR⁽³⁾

JPY **211億**

LTM NRR⁽⁴⁾

121.8%

(1) FY2021Q4とFY2022Q4を比較した売上収益の成長率

(2) FY2021Q4とFY2022Q4を比較した売上総利益の成長率

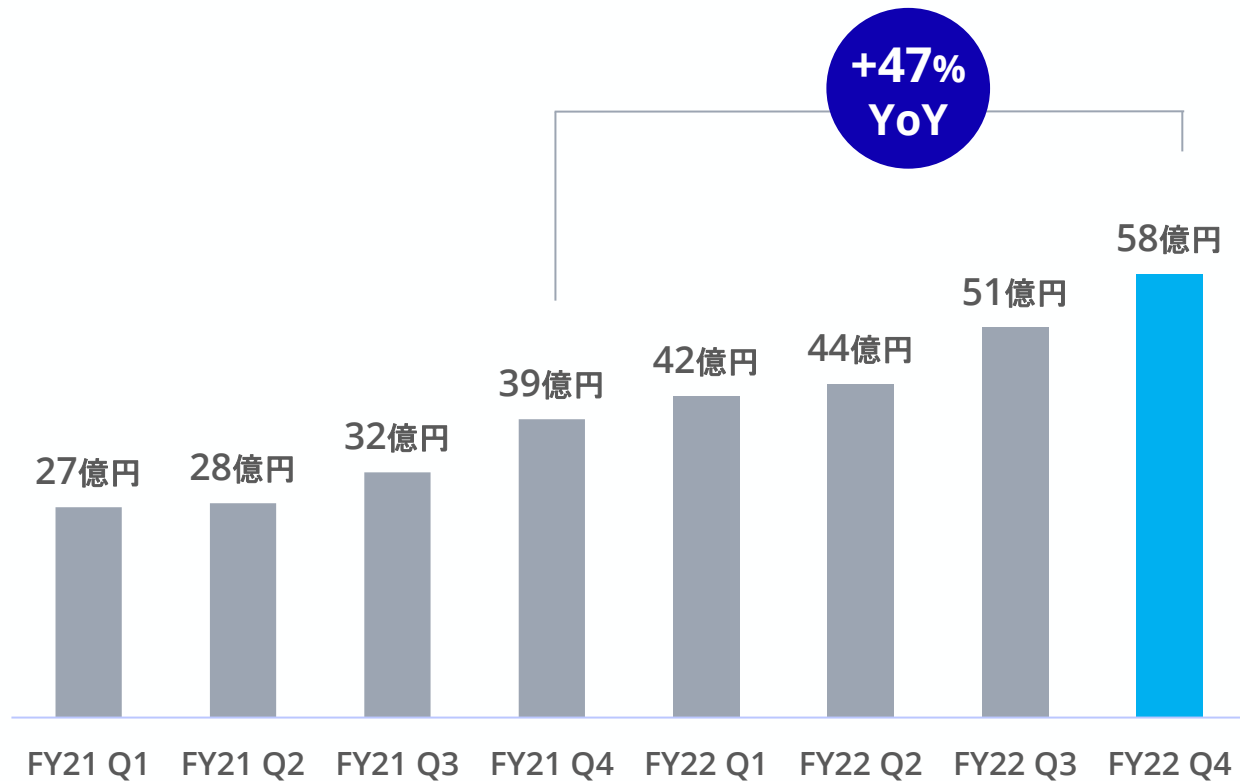
(3) 各ソリューションのARRを合計して算出しており、(i)サブスクリプション形式のソリューション (AIQUA、AiDeal、AIXON、BotBonnie、AIRIS) についての特定の時点におけるARRは、その日付で終了する1か月間の円建ての関連する期間の最終月のリカーリング売上収益 (MRR) に12を掛けて算出 (ii) 利用量ベースの価格体系のCrossXIについての特定の時点におけるARRは、その日付で終了する6か月間の円建ての関連する期間の各月のリカーリング売上収益 (MRR) の平均に12を掛けて算出 (4) 直近12か月間と同じ期間となる前事業年度以前において売上があった顧客のうち、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

売上収益の推移

- 継続的な既存顧客との取引拡大と新規顧客の獲得により売上収益は前年同期比47%増加し、デジタルコンテンツへの顧客業種拡大により、売上収益の季節的変動は縮小
- 新規顧客の獲得は、顧客規模・件数ともに拡大し、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

46% 既存顧客から⁽¹⁾

- ▶ 顧客のマーケティング投資に対するリターン向上によるアップセル拡大
- ▶ プロダクトシナジーの強化によるクロスセル増加

54% 新規顧客から⁽²⁾

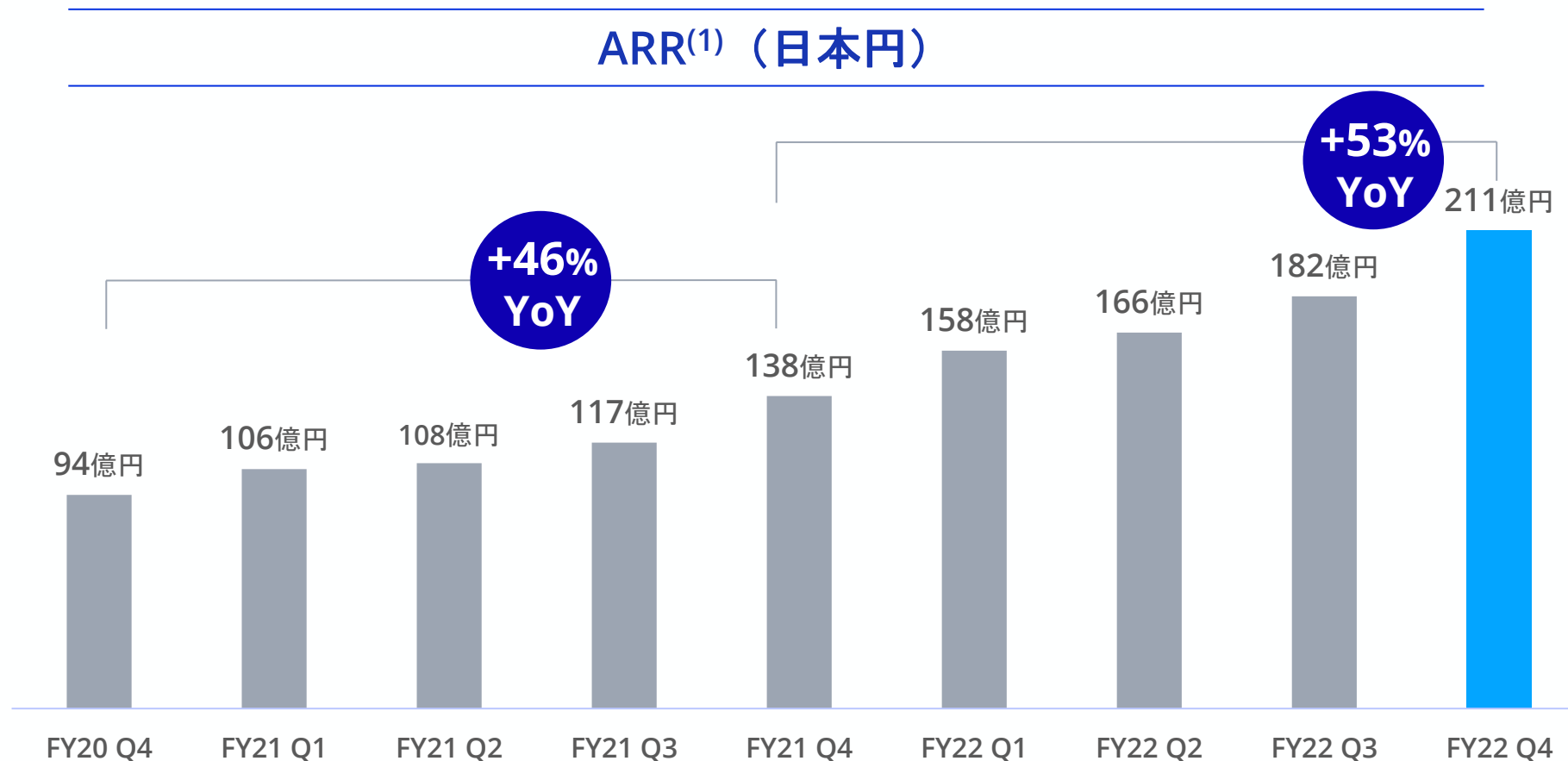
- ▶ APAC地域における新たな業種への拡大
- ▶ 米国及びEMEA地域における顧客からの支持拡大
- ▶ 大規模な顧客獲得に戦略的に注力

(1) 「既存顧客」は前年同期に当社のいずれかのソリューションを利用していた顧客を指す

(2) 「新規顧客」は当期新たに獲得した顧客を指す

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46%から53%へとさらに上昇し、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

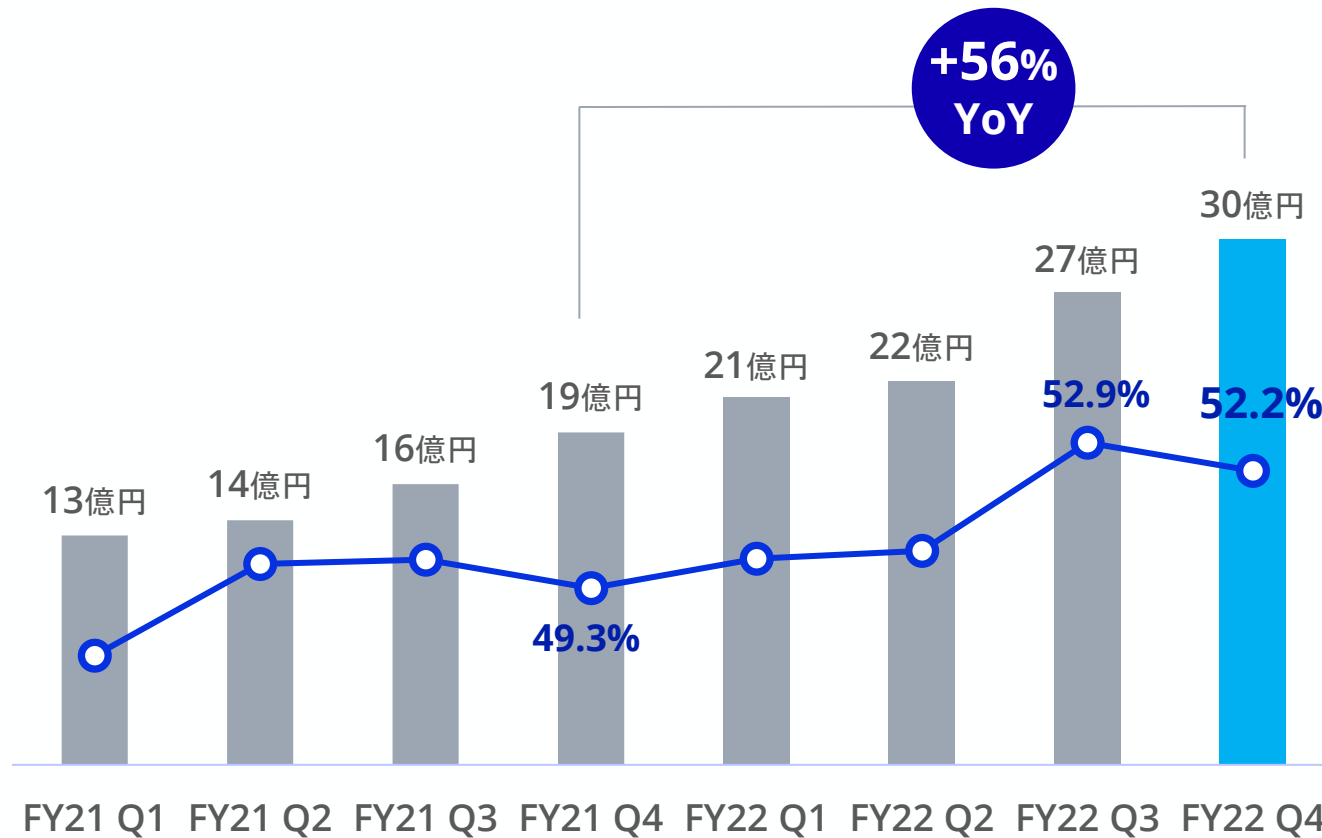


(1) 各ソリューションのARRを合計して算出しており、(i)サブスクリプション形式のソリューション (AIQUA、AiDeal、AIXON、BotBonnie、AIRIS) についての特定の時点におけるARRは、その日付で終了する1か月間の円建ての関連する期間の最終月のリカーリング売上収益 (MRR) に12を掛けて算出 (ii) 利用量ベースの価格体系のCrossXIについての特定の時点におけるARRは、その日付で終了する6か月間の円建ての関連する期間の各月のリカーリング売上収益 (MRR) の平均に12を掛けて算出

売上総利益

- 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56%増。

売上総利益（日本円） & 利益率



売上総利益率の変動要因

前年同期比

- ▶ 継続的なアルゴリズム改善によりCrossXの利益率が改善
- ▶ 継続的な最適化によるサーバー関連費用の低減

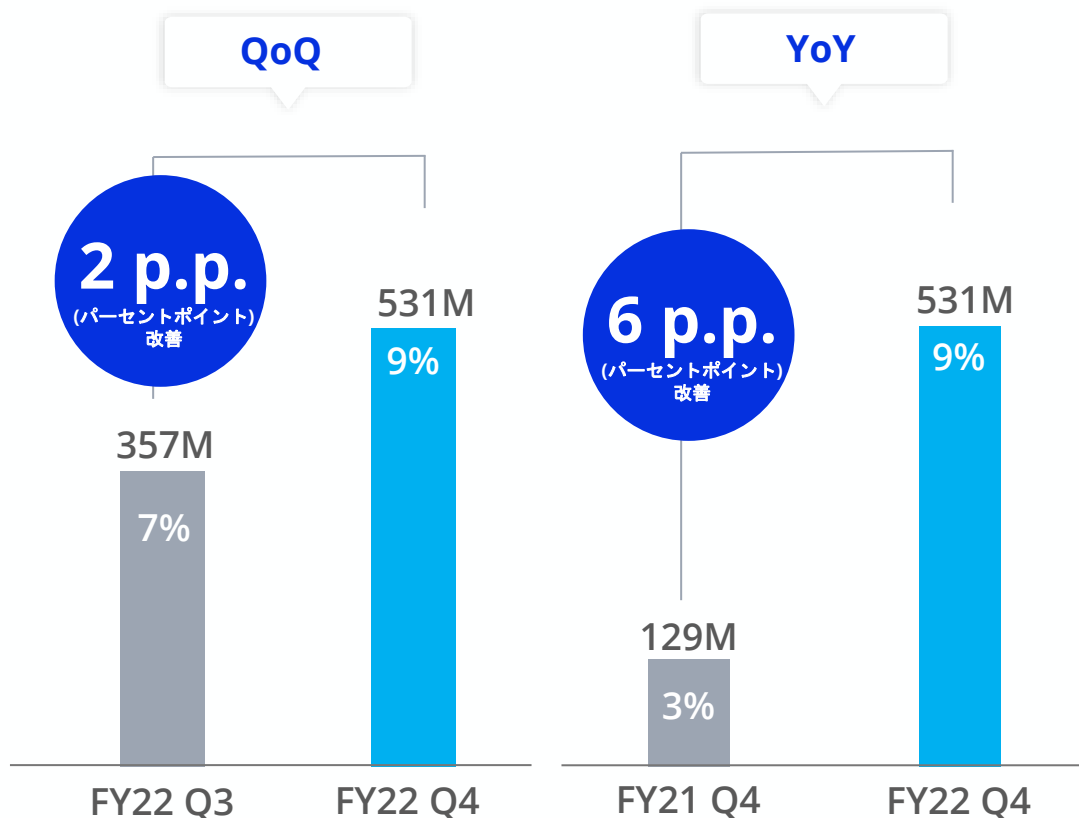
直前四半期比

- ▶ 季節的変動によりCrossXの売上収益構成比が上昇

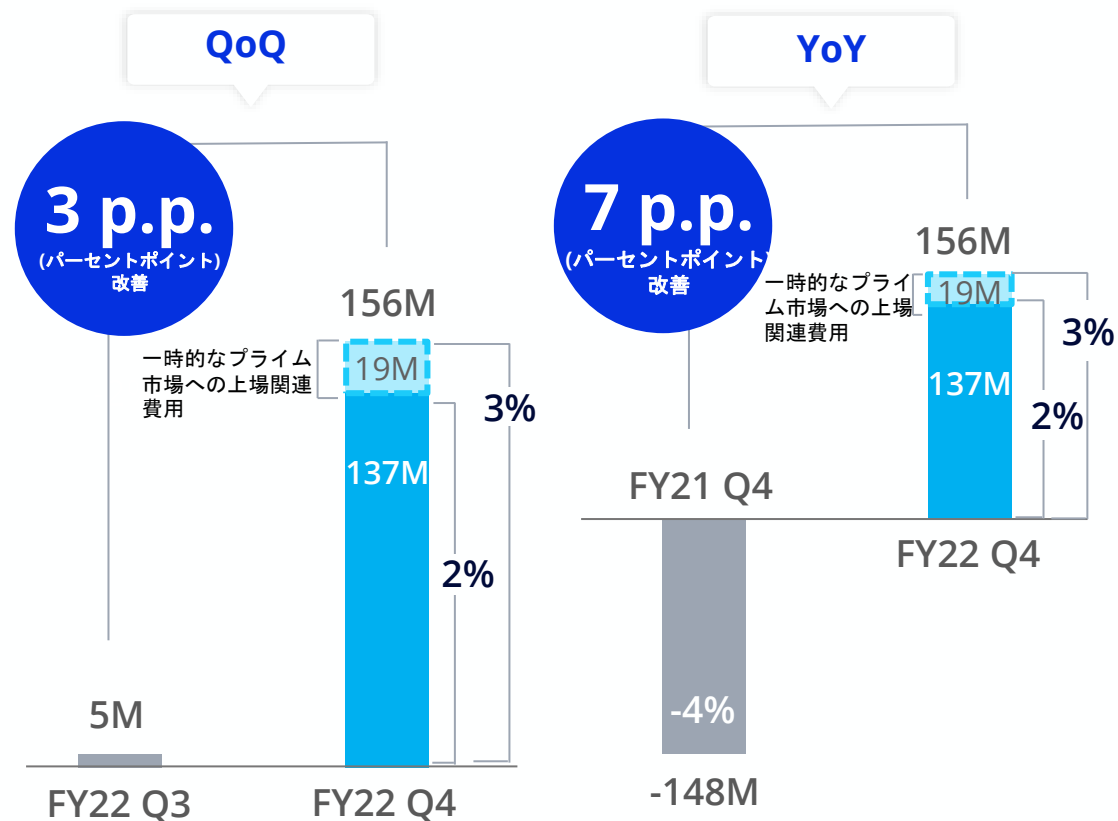
EBITDA & 営業利益

- 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）



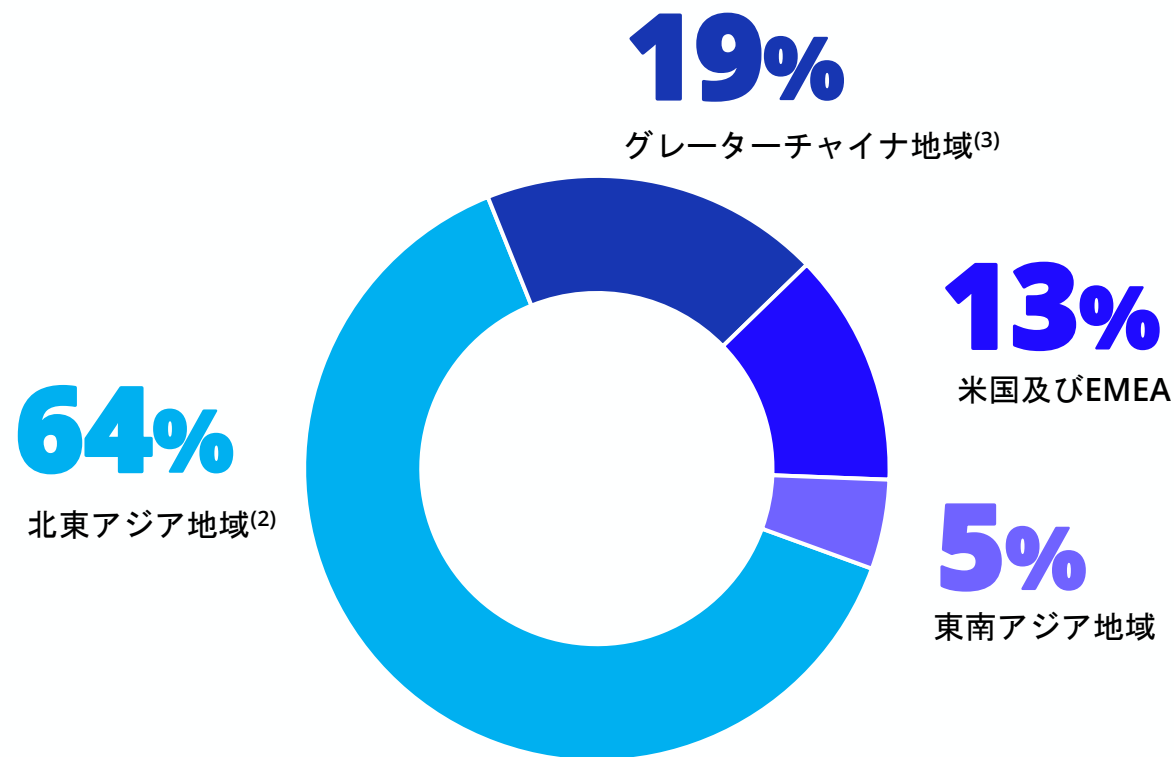
営業利益 & マージン（日本円）



(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

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 Q4 地域別売上収益比率⁽¹⁾



- (1) 端数処理の影響で合計が100にならない
- (2) 北東アジア地域は日本と韓国を含む
- (3) グレーターチャイナ地域は台湾、香港、及び中国を含む

北東アジア

顧客業種の拡大及び既存顧客との取引拡大により、売上収益成長率は40%超

グレーターチャイナ

継続的な成長と顧客業種の拡大による季節性の緩和

米国及びEMEA

売上収益は前年同期比で4倍超に拡大
アジア地域に比べ小さい季節性の影響

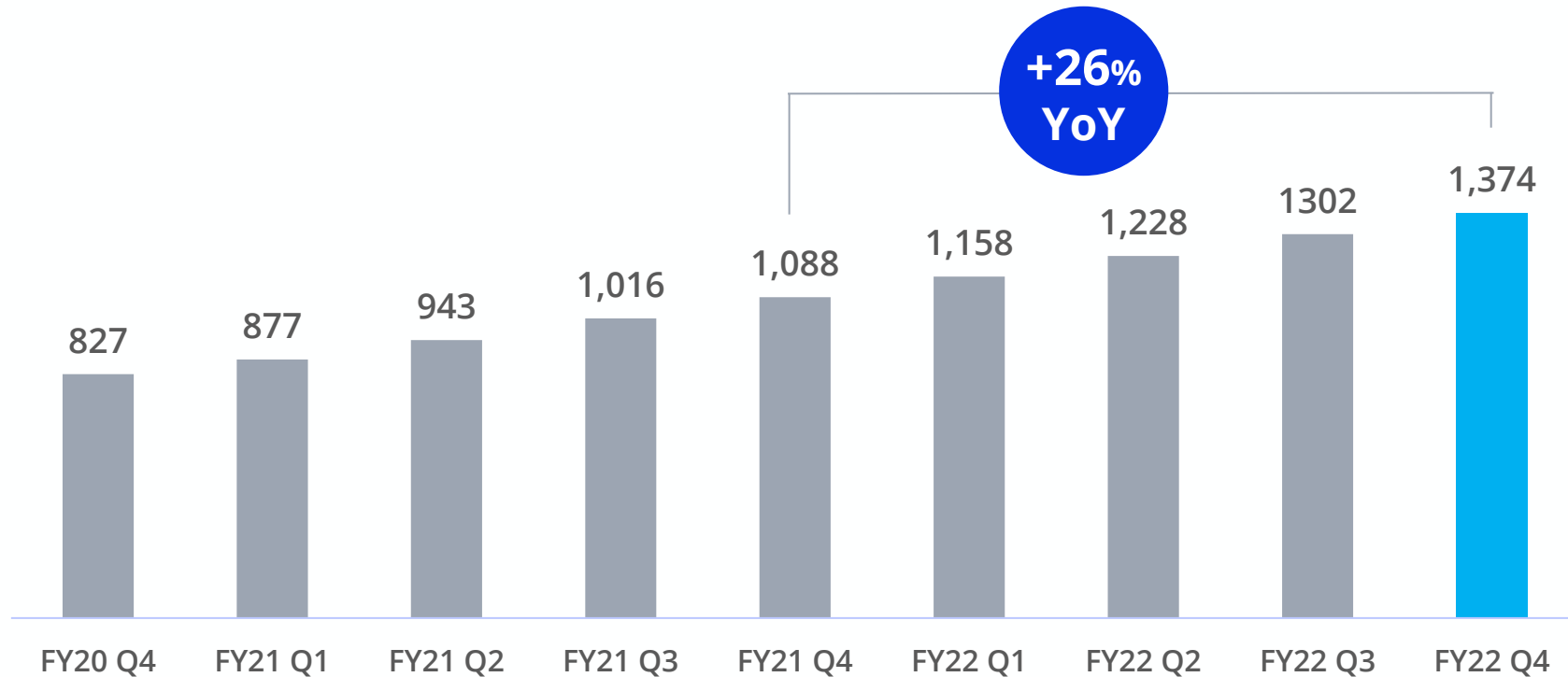
東南アジア

市場の成熟に備え、将来の事業機会のために主要顧客との取引を拡大

顧客企業数の四半期推移

- 顧客企業数は前年同期比26%増
- 2022年度第4四半期に獲得した新規顧客の業種は主に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（新規顧客のうち、37%がデジタルコンテンツ、31%がその他インターネットサービス）

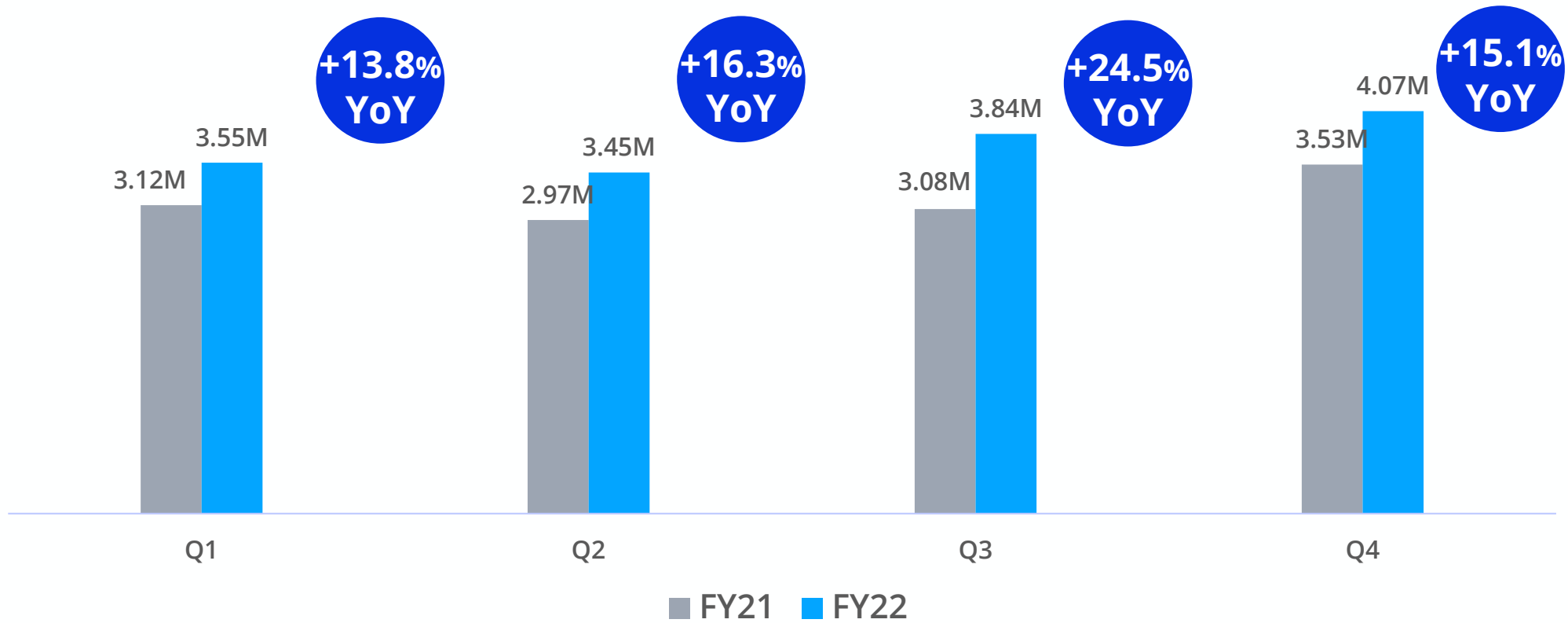
顧客企業数⁽¹⁾



(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

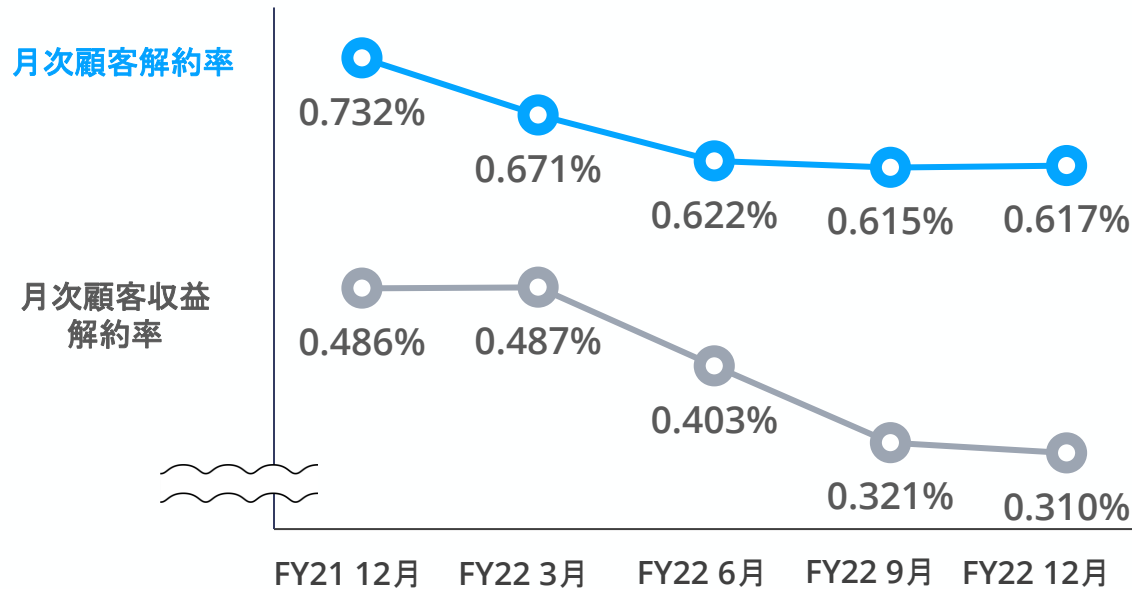
顧客当たり平均売上収益の四半期推移⁽¹⁾ (日本円)



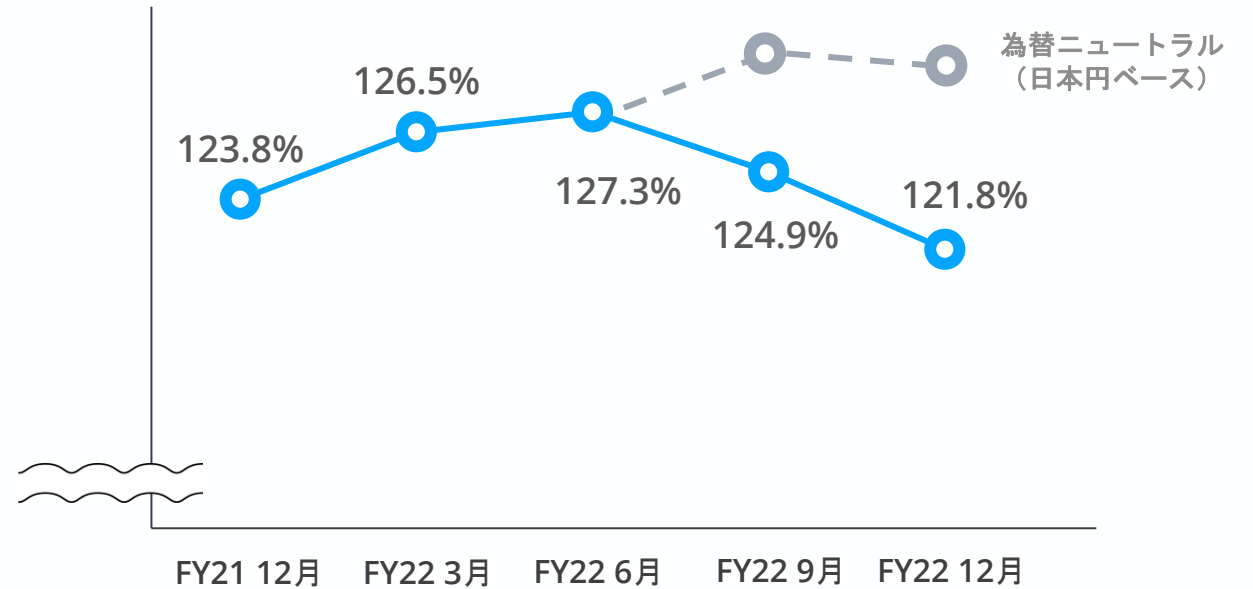
(1) 「顧客企業」とは当社のソリューションに対して1つ以上の有効な契約を結んでいる企業グループを指し、有償・無償のトライアル、デモ使用、M&Aにより獲得した顧客は含まない。企業グループは利用する各ソリューションに関して、個別の「顧客企業」として数えられる。

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⁾



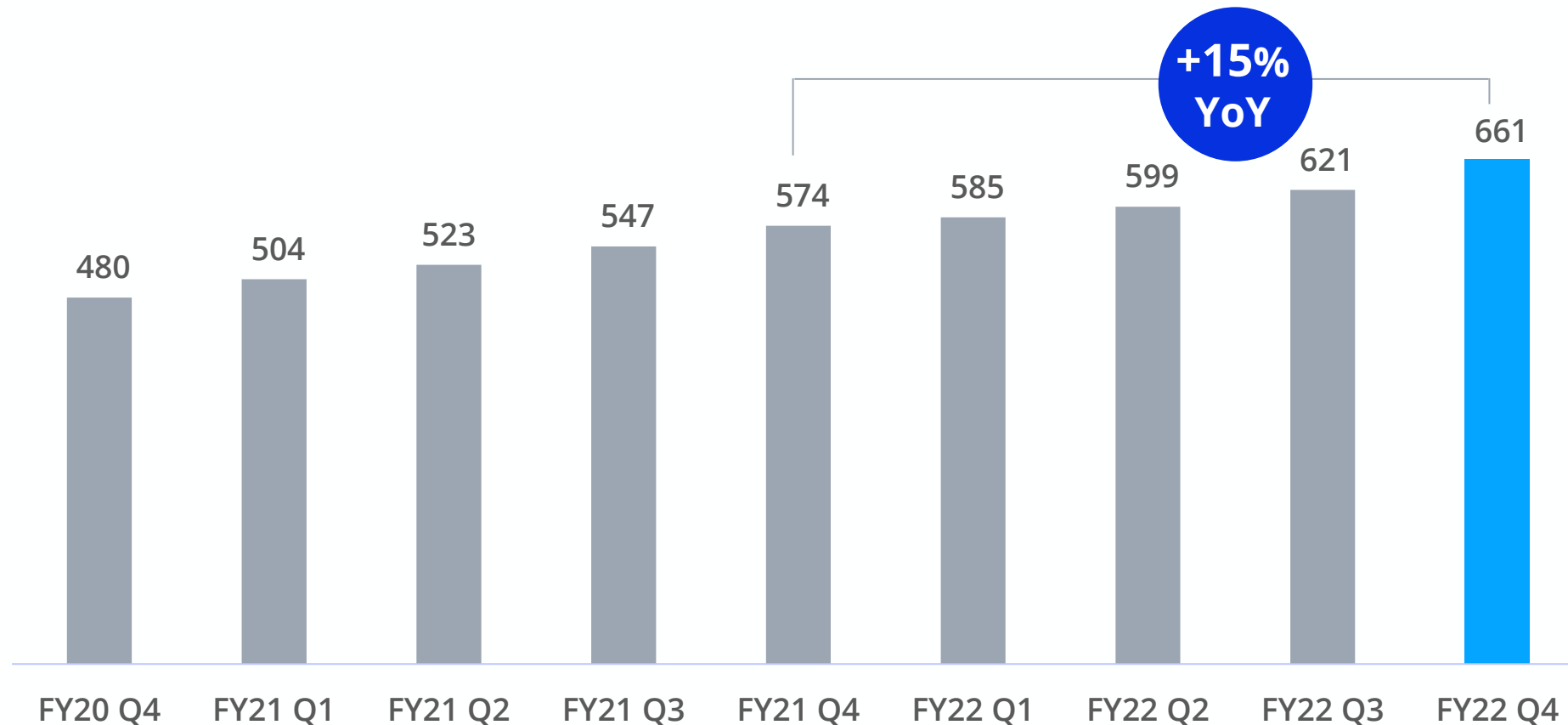
直近12ヶ月の
Net Revenue Retention ⁽³⁾



(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

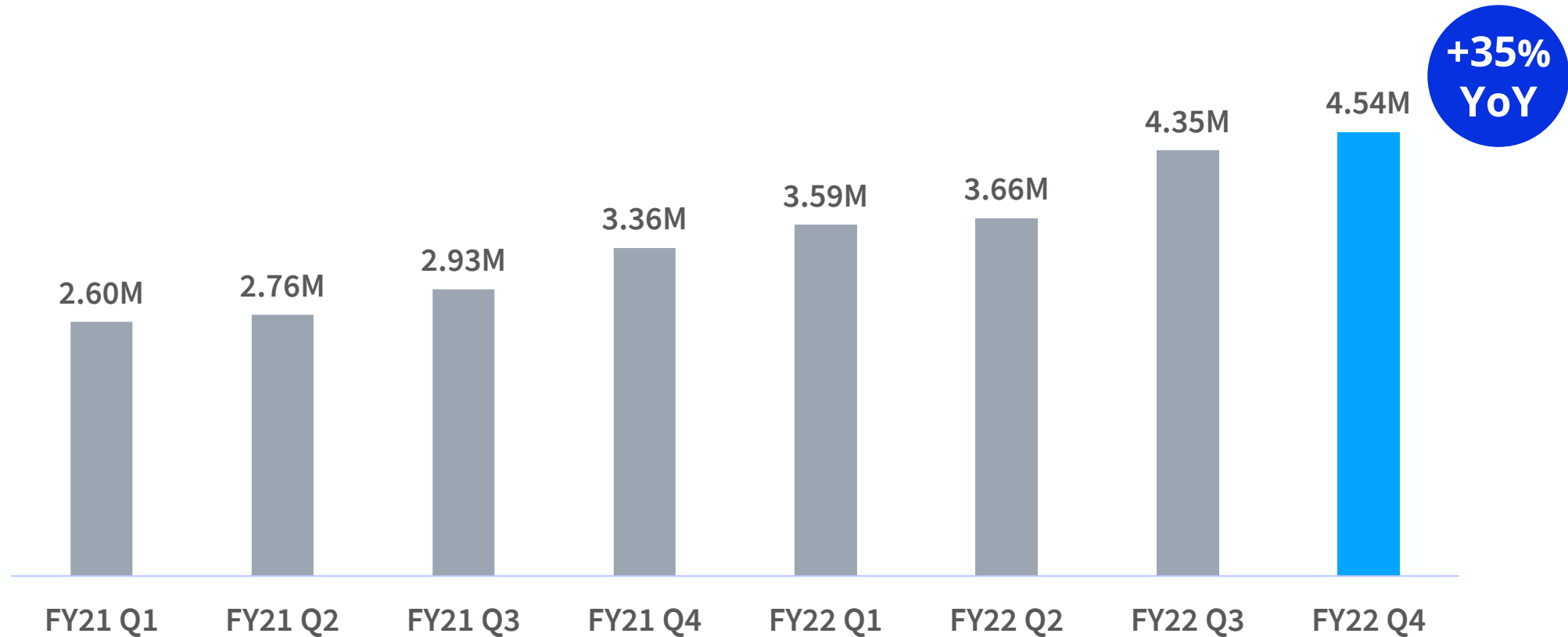
成長機会を拡大するための採用活動・継続的な人材投資

従業員数

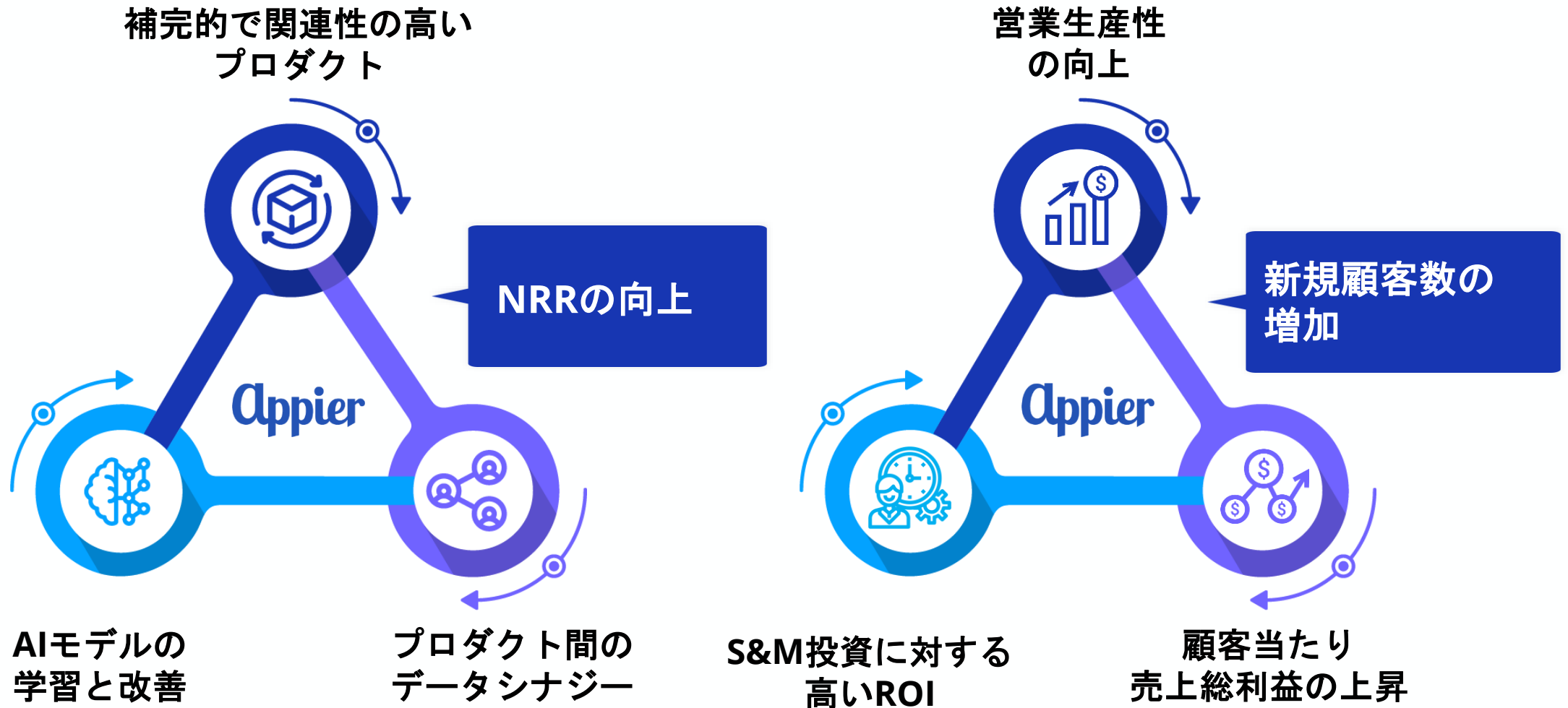


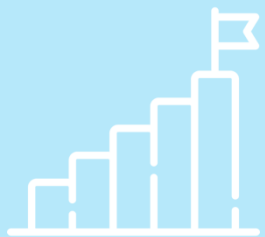
生産性の改善

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年の総括と実績



2023年の業績予想

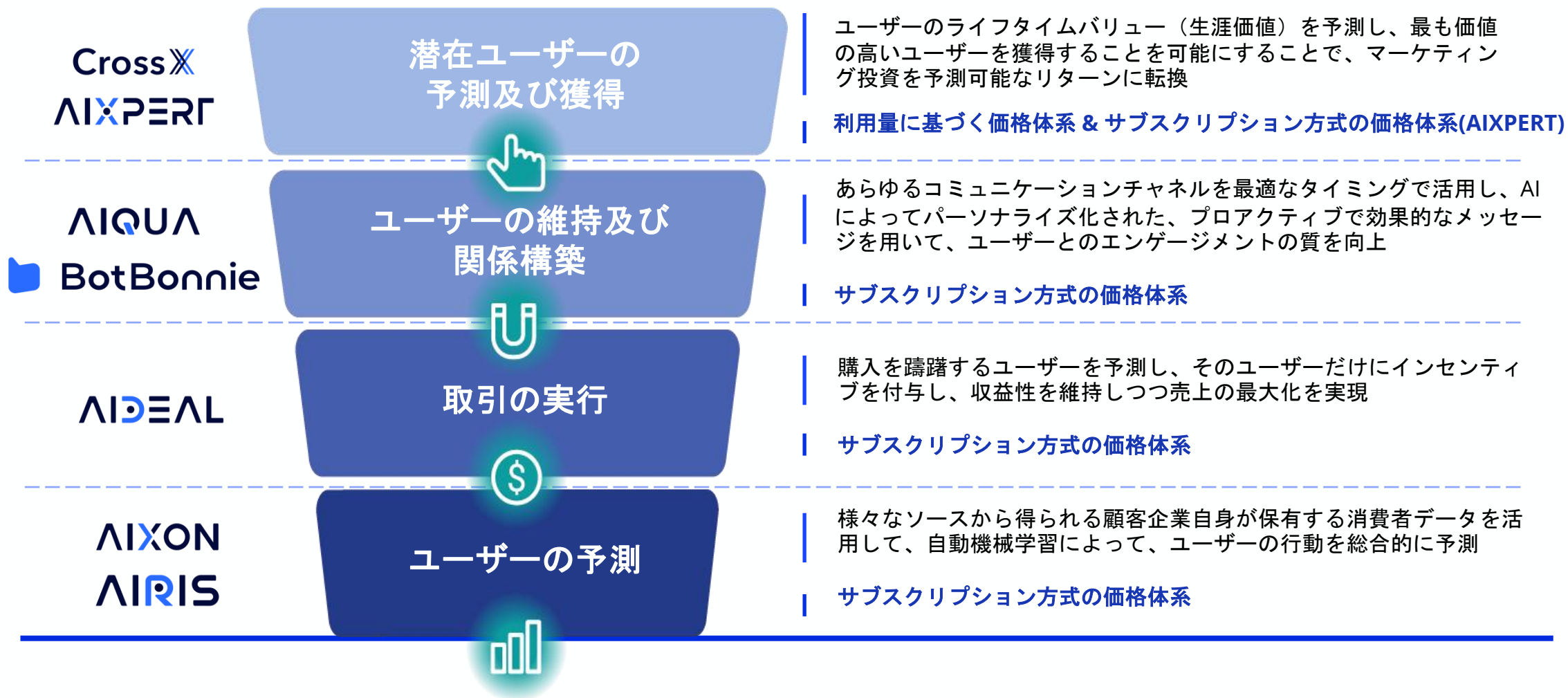


2022年第4四半期
の実績



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



ジェネレーティブAI： TAMを意思決定からコンテンツ制作まで拡大

新たな事業機会

既存のTAM



ジェネレーティブAI：キーワード・ターゲティングパラメータの拡張プロセスを自動化し、ターゲット層を拡充

ジェネレーティブAI無し



ジェネレーティブAIあり

ユーザーの興味・行動データを学習した生成系AIモデル

旅行計画

地図

現地ツアー

ホテル

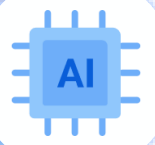
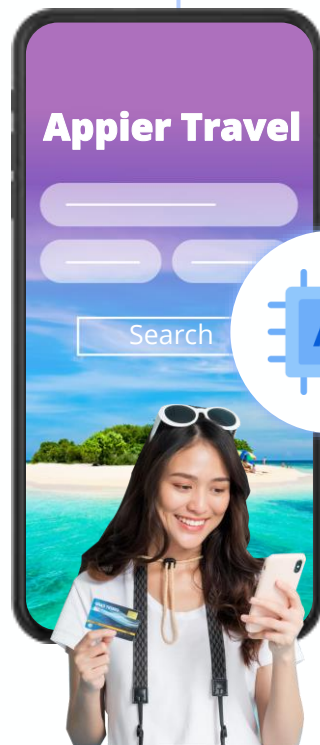
ハワイのホテル

リゾート

食事、交通

航空機チケット

人気の食事

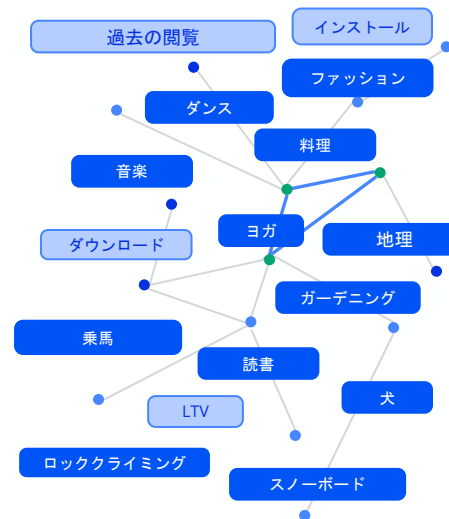


ハワイの
ホテル

オーシャン
ビュー

パラダイス

ハネムーン



複数のマーケティング
プラットフォーム間の連携

- > Facebook
- > Google Ads
- > Apple Search Ads
- > Twitter
- > TikTok



実績データ

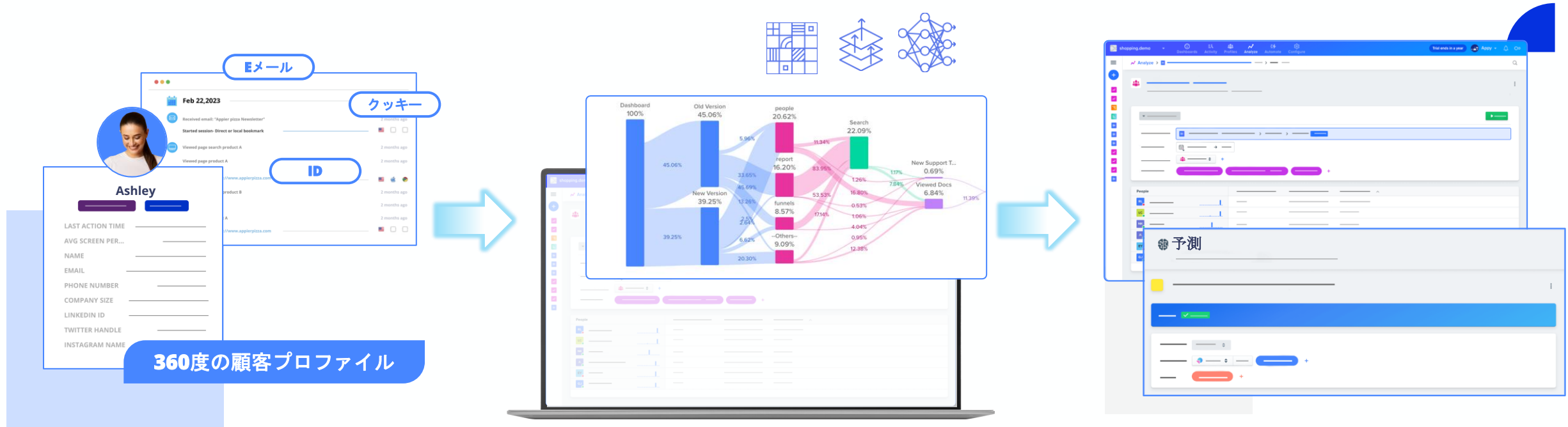
AIRIS の紹介

直感的なデータの可視化と、インサイト取得までの時間を大幅に短縮したAI搭載CDP

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し、
包括的なユーザージャーニーの把握を実現

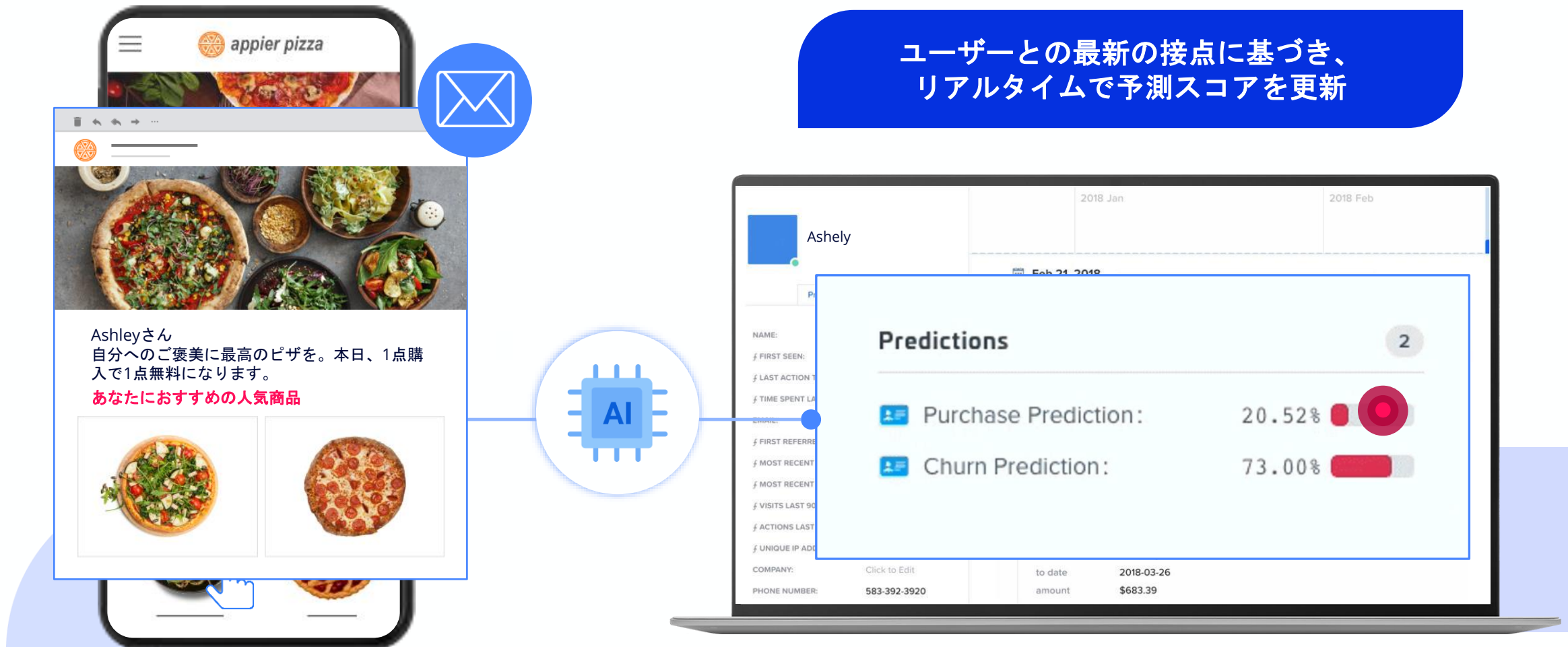
迅速なデータ分析による予測により、
マーケティングイベントの効果把握



意思決定のためのAI-リアルタイム予測

ユーザーのあらゆる接点をリアルタイムで予測し、リアルタイムでの対話を実現

ユーザーとの最新の接点に基づき、リアルタイムで予測スコアを更新



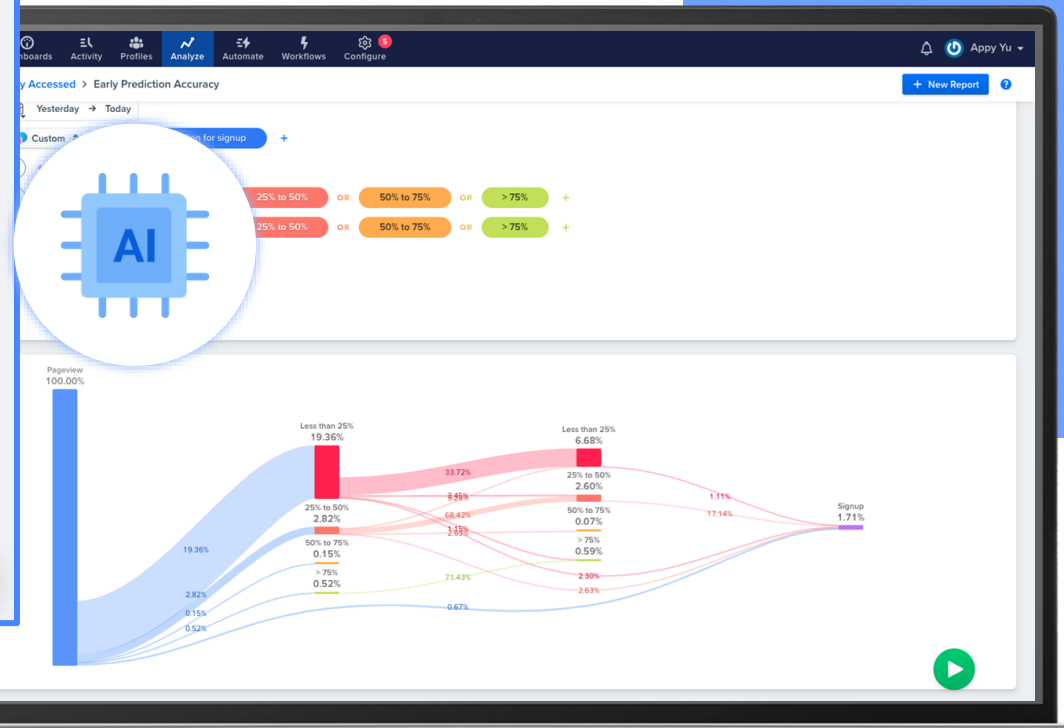
意思決定のためのAI-リアルタイムに可視化

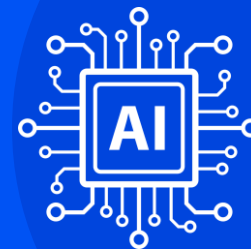
ユーザーとのあらゆる接点をリアルタイムで可視化し、エンゲージメント率を向上

The screenshot shows the 'All users' interface in Appier. A table lists users with columns for 'Last Seen', 'Count Actions', 'Count Unique IP Address', and 'Sum Action Duration (seconds)'. A 'Predictions' overlay is shown for a user, displaying 'Purchase Prediction: 20.52%' and 'Churn Prediction: 73.00%'. A context menu is open over the table, listing actions like 'Bulk Webhooks', 'Bulk update properties', 'Add to Automation', 'Create Contacts', 'Create/Update Contacts', 'Export to List', 'Bulk Subscribe to List', 'Bulk unsubscribe users from List', 'Send Email', 'Sync to Salesforce', and 'Send Bulk Email'.

People	Last Seen	Count Actions	Count Unique IP Address	Sum Action Duration (seconds)
lisamward19690rJZ@h...	10/27/2022 09...	2	1	0 seconds
Karengriener0rJZ@yah...				
Opyandchop7bSj@gm...				
lisamward19697bSj@h...				
Tango 1 Existing				
cheryl.bell7bSj@sydne...				
Karengriener7bSj@yah...				
Kim Lu				
Ted Wu	10/25/2022 17...	25	2	4 minutes 40 s...
Grace Jeong	10/25/2022 17...	85	3	4 minutes 39 s...
Baggio Ch...				

ユーザーとの最新の接点に基づき、リアルタイムで予測スコアを更新





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)

(1) Appierの従業員が参加するチームの優勝回数



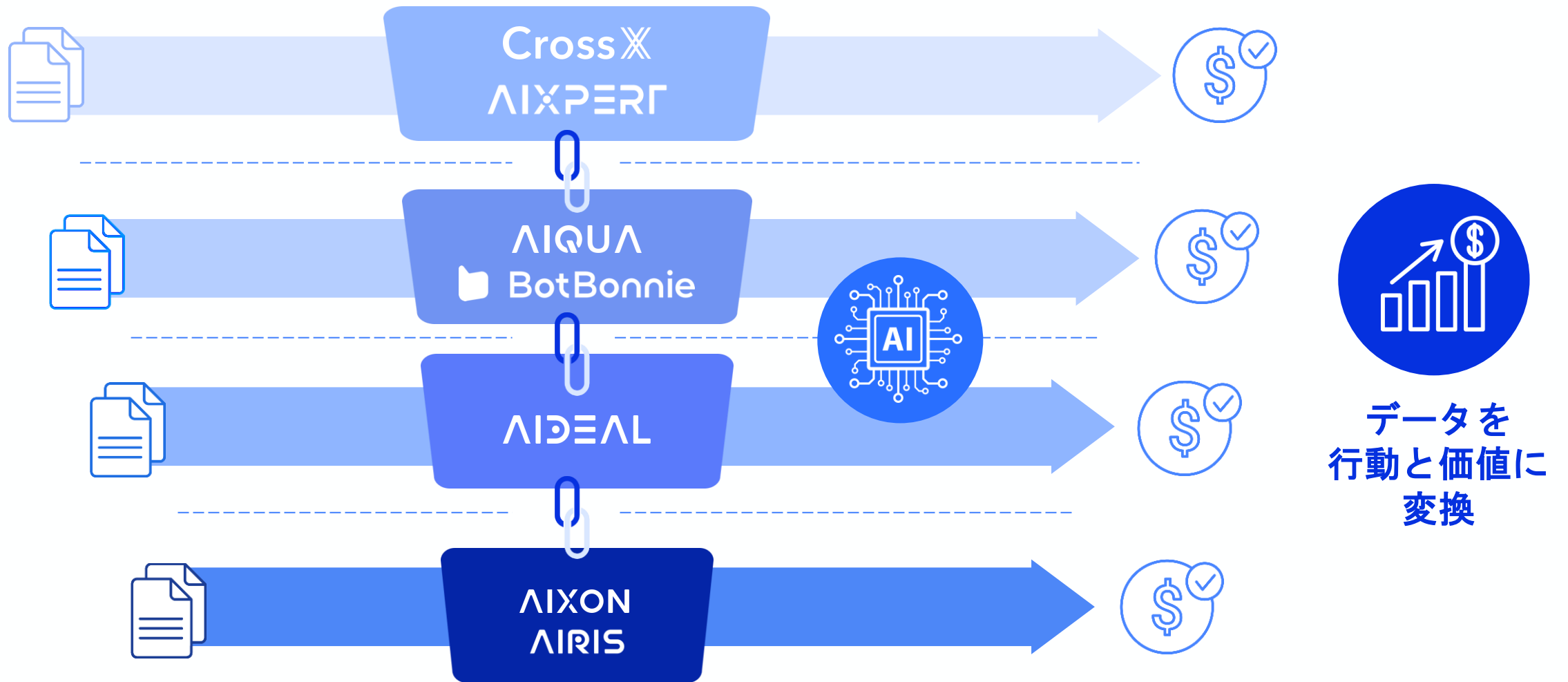
AI100

CB Insights AI100に選定
(2017, 2018)



**Gartner
AI Cool Vendorに選定**
(2017)

AIでROIを向上させる



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

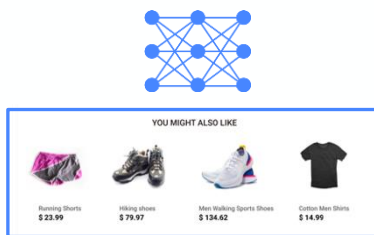
ユーザーの行動によって生じる
ファーストパーティーデータ



リアルタイムでユーザーの好みを予測



リアルタイムで行動パターンを学習

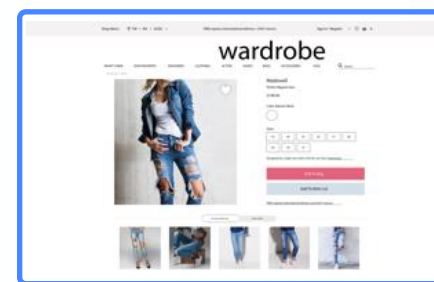


リアルタイムのAI レコメンデーション

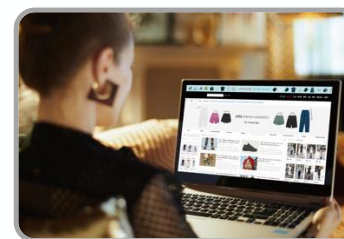


価値のあるユーザーを発見

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

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



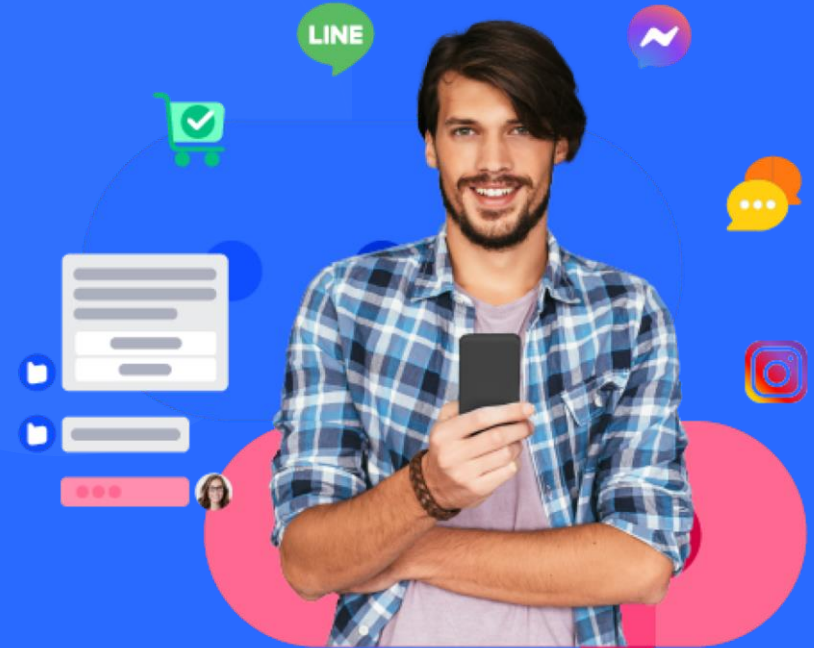
ユーザーの維持及び
関係構築



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



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

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

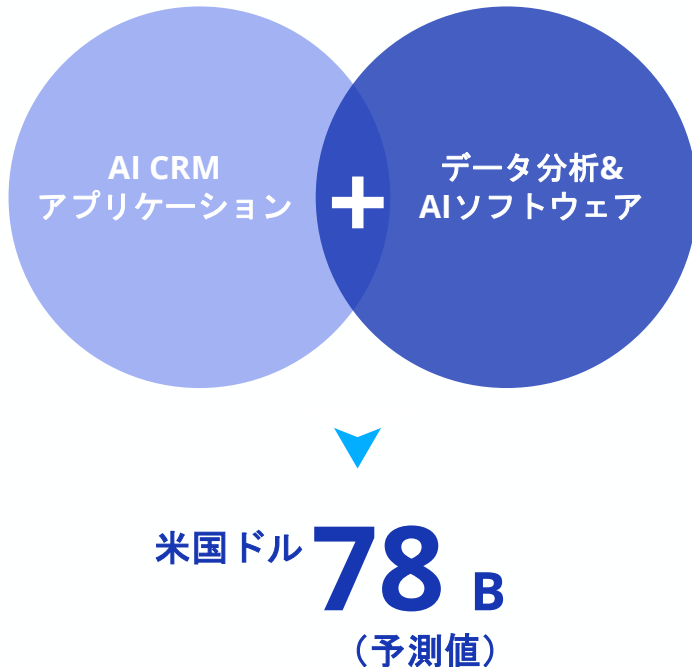
AIXON
AIRIS

- 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

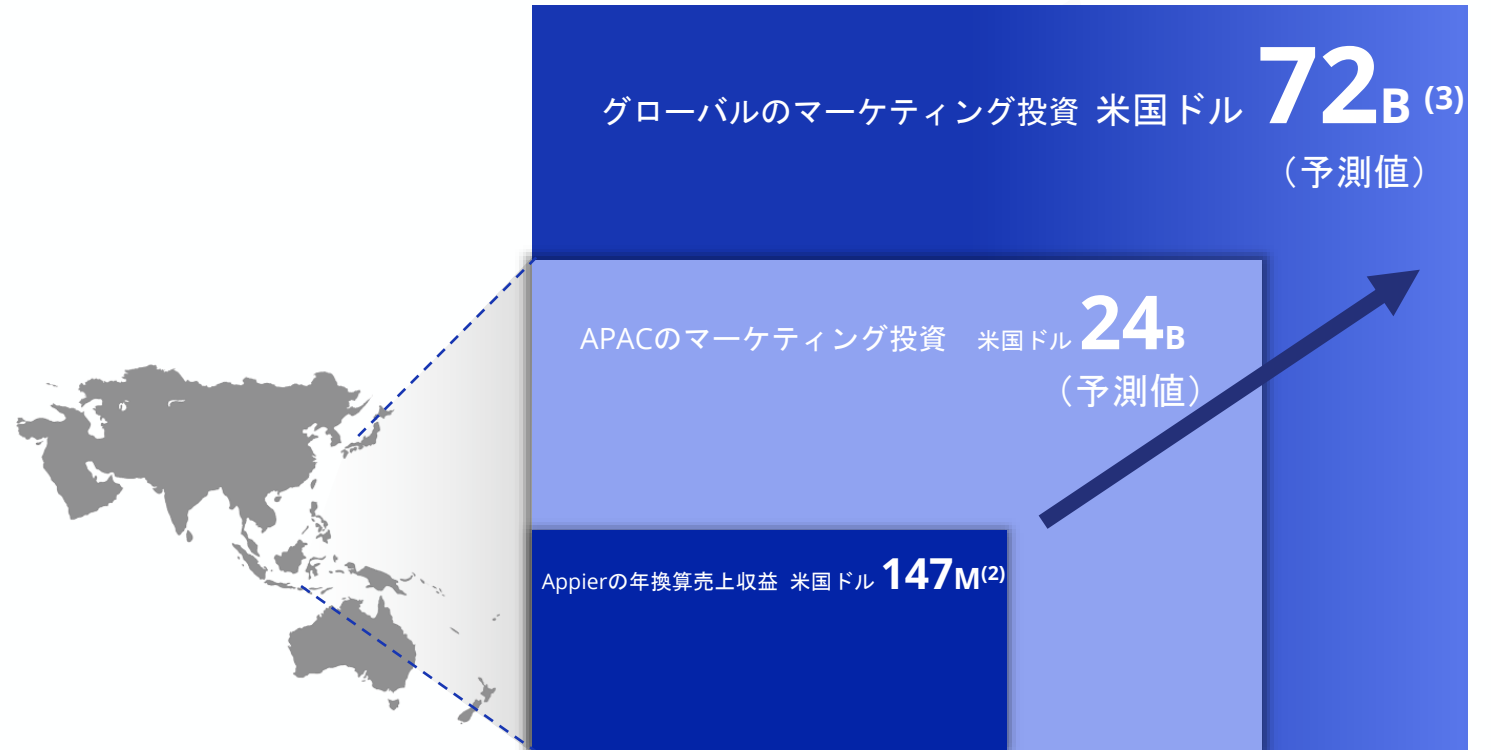
巨大な市場機会

トップダウン予測 2023年

IDC (1)



ボトムアップ予測 2023年

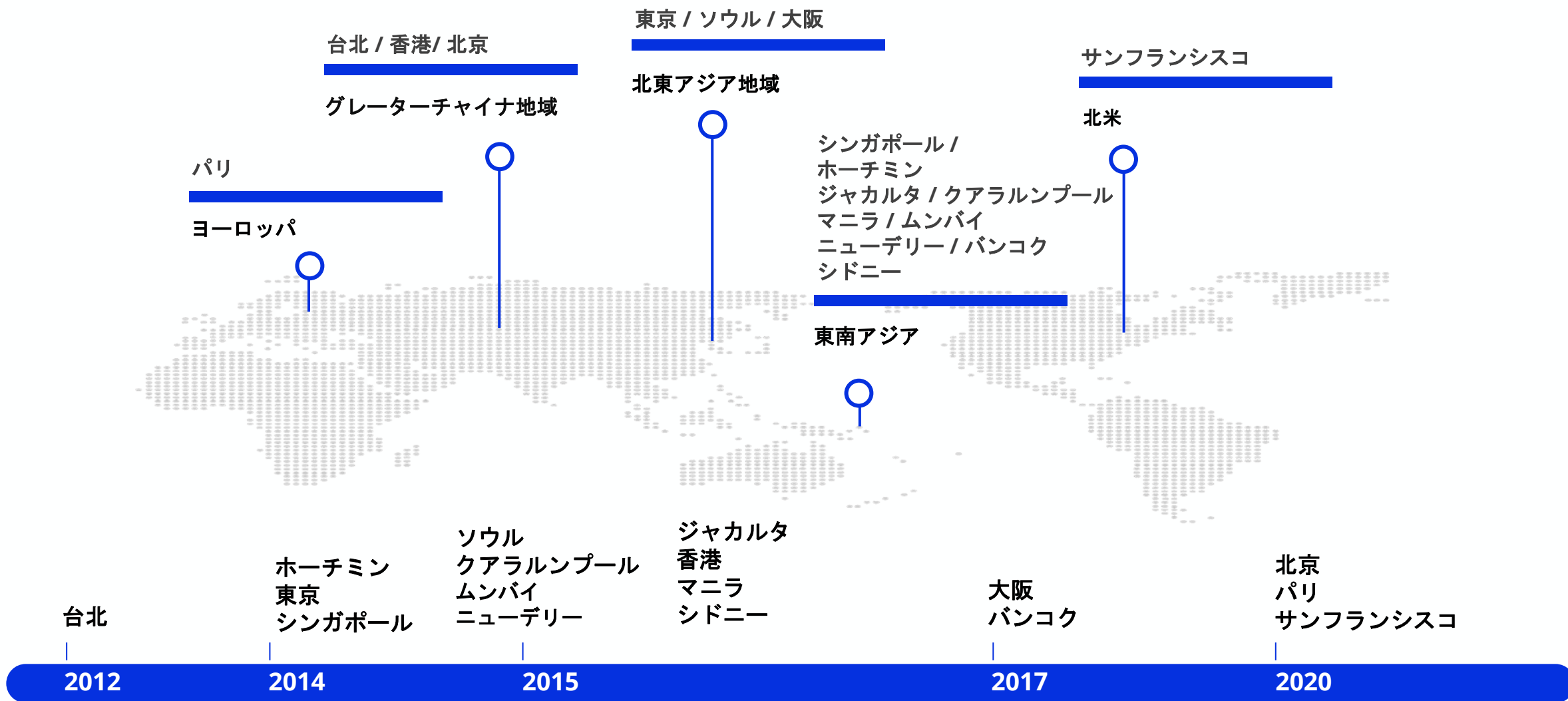


(1) 出所: IDC Semiannual Artificial Intelligence Tracker, 2H 2020 (July 2021)

(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

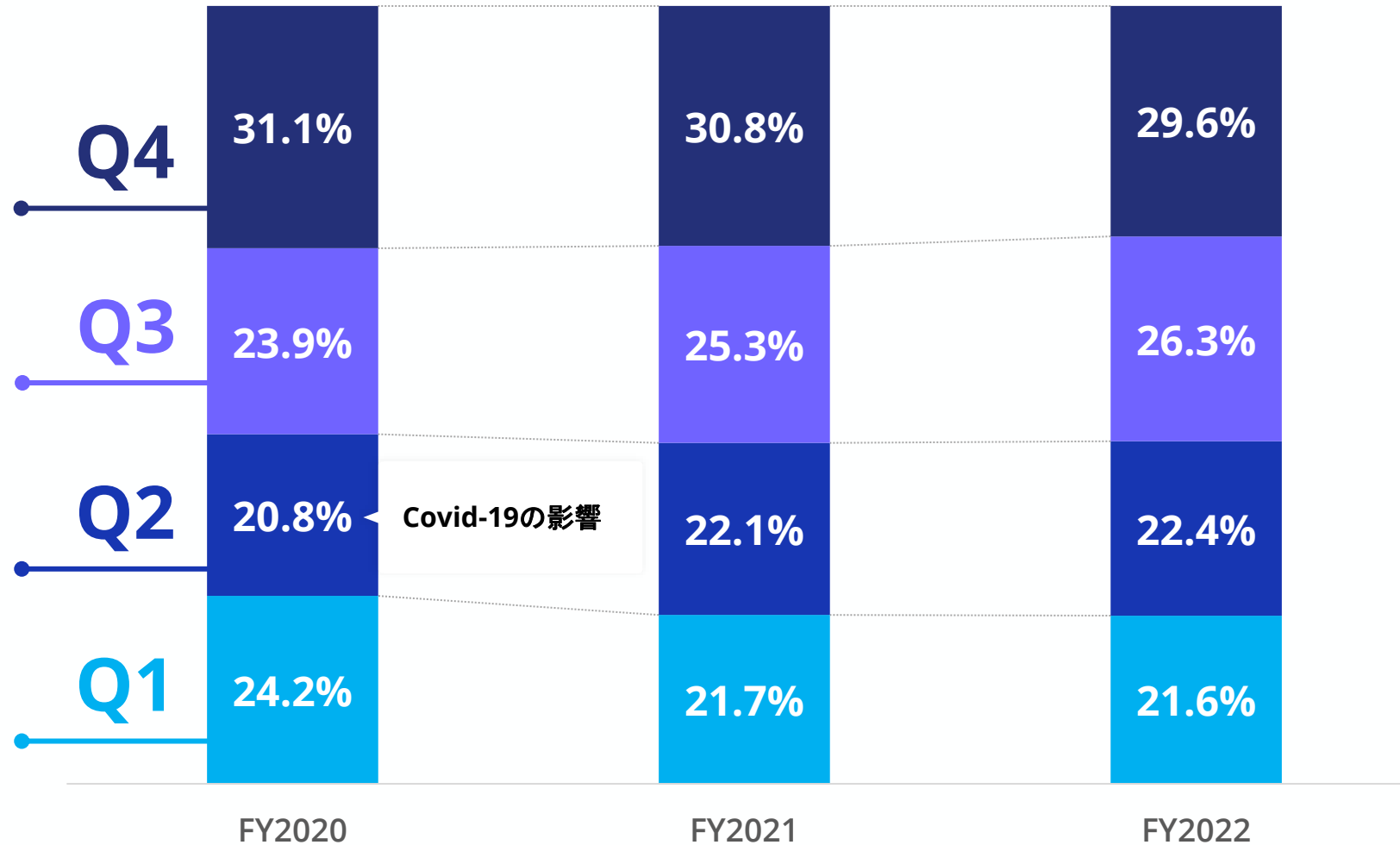
(3) 社内の見積りにより算出。APACのマーケティング投資のうち、当社のシェアはECで約3%、デジタルコンテンツで約2.5%、その他で約1%。マーケティング投資のうち、ECが30%、デジタルコンテンツが20%を占める。APACのマーケティング投資のうち当社は約1.9%のシェアを持つ。グローバルのマーケティング投資のうち1/3をAPACが占めている。

Appierのグローバル展開：全世界17拠点



四半期毎の季節性

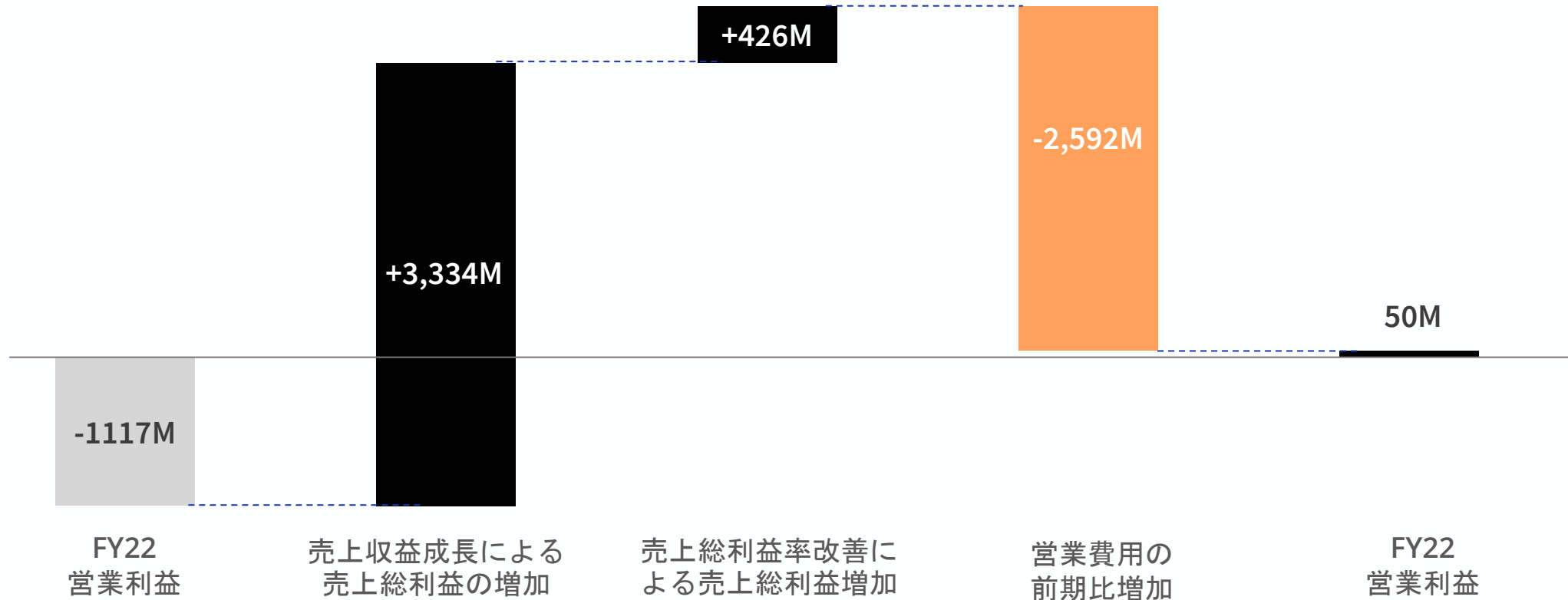
売上収益の四半期別内訳



2022年営業利益の前期比改善

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、継続的に営業損益改善

営業利益の変動（日本円）



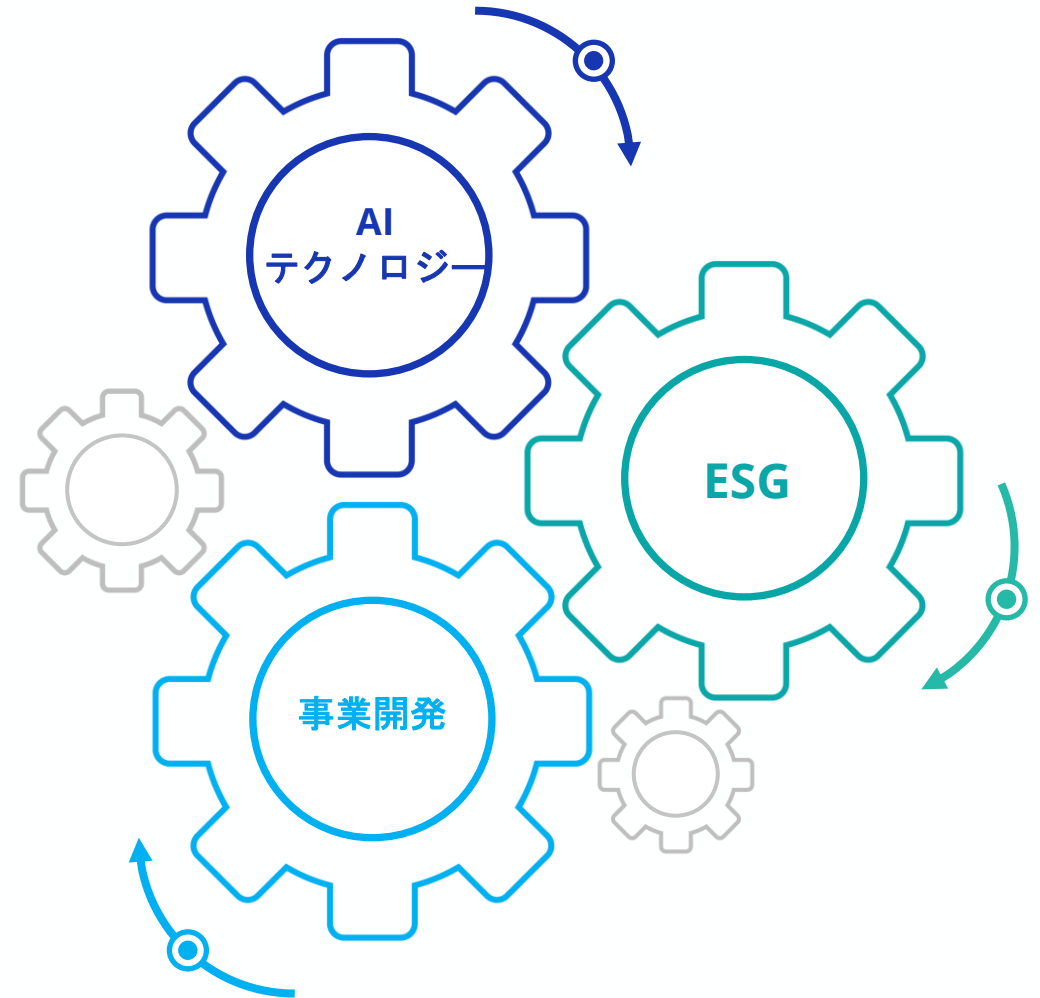
ESGの取組み

当社のコミットメント

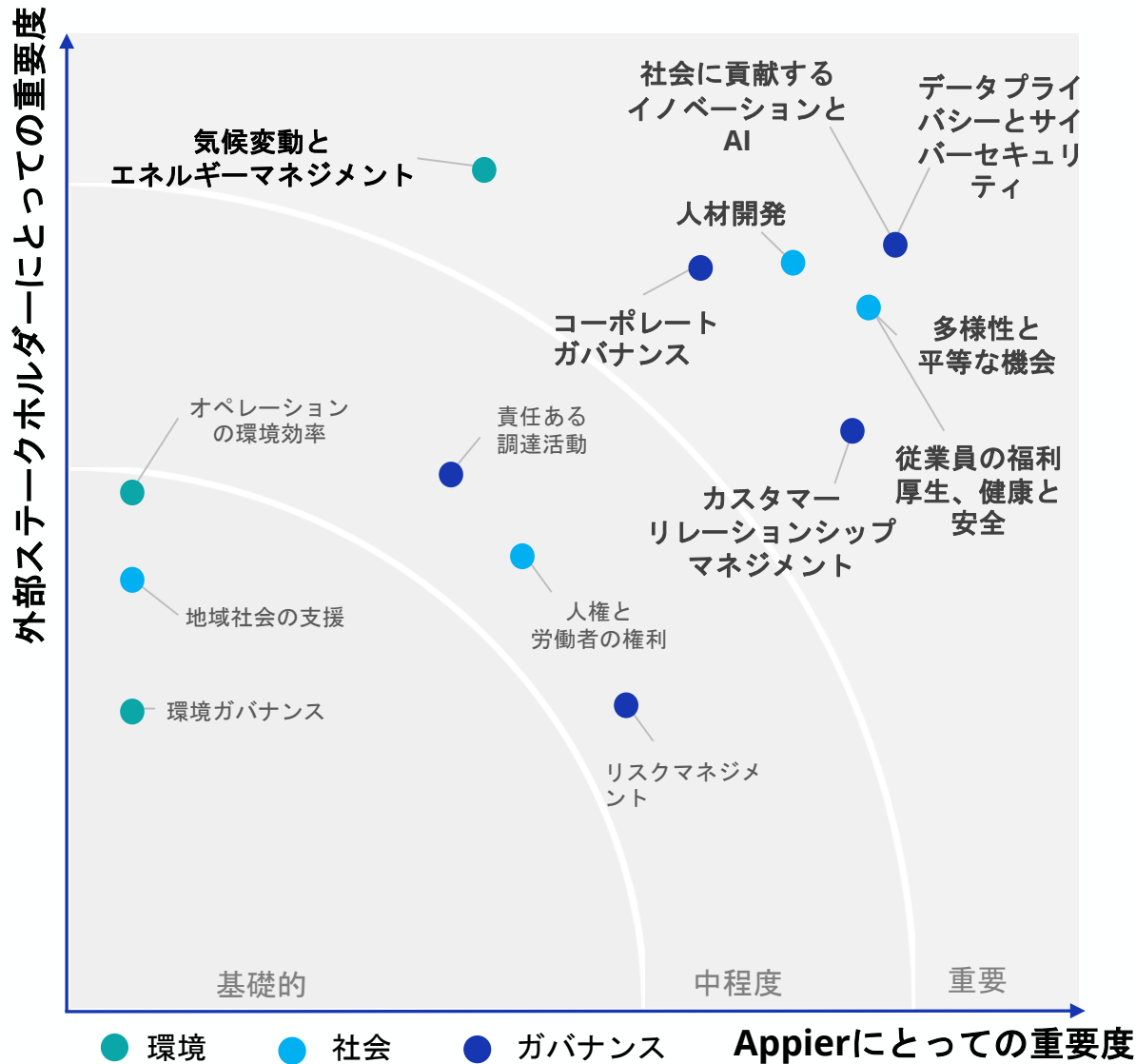
ESGをビジネスに組み込む

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	2022	YoY	2021Q4 会計期間	2022Q4 会計期間	YoY
損益計算書のサマリー:							
売上収益	8,970	12,661	19,427	53%	3,905	5,757	59%
売上原価	(4,844)	(6,422)	(9,428)		(1,979)	(2,754)	
売上総利益	4,126	6,239	9,998	60%	1,926	3,003	69%
売上総利益率	46%	49%	51%		49%	52%	
販売及びマーケティング費用 (S&M)	(3,460)	(4,322)	(6,394)		(1,260)	(1,843)	
対売上収益比率	39%	34%	33%		32%	32%	
研究開発費 (R&D)	(1,491)	(1,711)	(2,284)		(467)	(642)	
対売上収益比率	17%	14%	12%		12%	11%	
一般管理費 (G&A)	(808)	(1,349)	(1,602)		(364)	(458)	
対売上収益比率	9%	11%	8%		9%	8%	
その他の収益	76	28	334		16	77	
その他の費用	(20)	(2)	(2)		1	(0)	
営業利益	(1,578)	(1,117)	50		(148)	137	
金融収益	112	43	213		13	117	
金融費用	(91)	(96)	(153)		(19)	81	
税引前利益	(1,557)	(1,170)	111		(154)	335	
法人所得税費用	104	(8)	(90)		43	(25)	
当期利益	(1,454)	(1,179)	21		(111)	310	
EBITDA (上場関連の一時費用を除く)	(1,103)	42	1,363		129	531	
EBITDAマージン	-12%	0%	7%		3%	9%	

財務データサマリー

(百万円)

2020 2021 2022

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	3,804
定期預金	6,577	14,939	13,933
その他の金融資産	-	-	3,577
流動資産合計	10,046	24,484	25,363
資産合計	12,394	31,206	35,939
負債合計	4,726	8,370	9,737
資本合計	7,668	22,836	26,201

(百万円)

2020 2021 2022

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)	996
投資活動によるキャッシュフロー	(2,706)	(9,075)	(3,772)
財務活動によるキャッシュフロー	1,161	14,396	(520)
現金及び現金同等物期末残高	1,635	6,561	3,804

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。
