

自律型AIでROIを向上させる

2026年12月期 第1四半期 決算説明資料
2026年5月



Appier: グローバルAIネイティブ企業 自律型AIがオペレーティング・モデルの中核

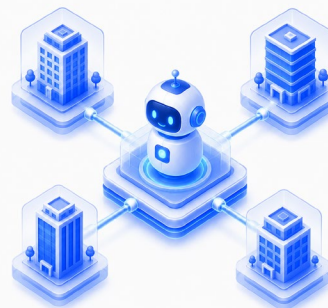
Gartnerより、AIテクノロジー層全体におけるAIネイティブ・アプリケーション
およびソリューションのプロダクトリーダーとして選出



13年以上にわたる
AI技術の
リーダーシップ



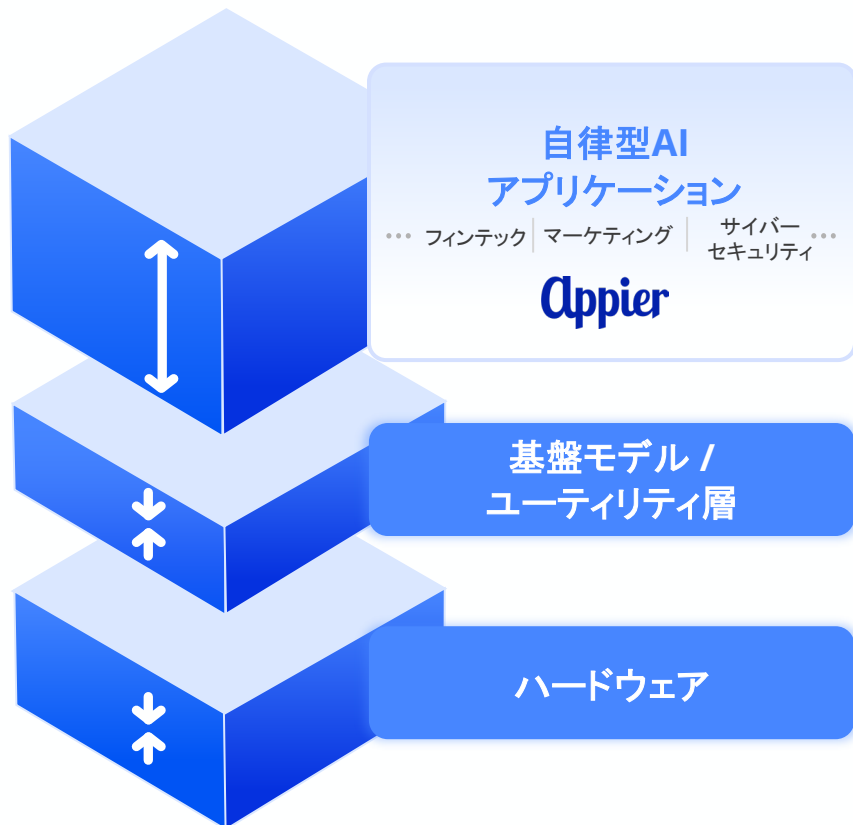
AIマーケティングの
確かな専門性



拡張性の高い
エンタープライズ
顧客基盤

(1) 2026 Gartner, Product Leader Insight: Leverage AI-Native Startups for Cost-Effective Innovation

Appierによる自律型AIの広範な実用化



価値に基づく課金

成果連動型のインセンティブ設計

- 精緻なROI、共同での価値創造
- 固定的なマーケティングコストを、実績に裏付けられた収益ドライバーへと転換



3つの強み



ワークフローの深層部への浸透 自律的な実行システム

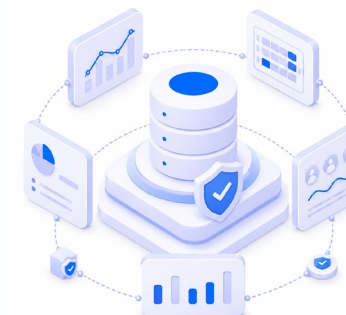
- ワークフローに深く統合されたエージェント
- 顧客環境への自律的な適応学習を伴う、マルチエージェントの統合制御



データの優位性

業種特化型かつ信頼性の高い インテリジェンス

- 信頼性とエンタープライズ水準の安全性を備えたAI
- 差別化されたデータの優位性



Gartner社より「AIネイティブ・アプリケーション&ソリューション」部門の代表的ベンダーとして選出

“

アプリケーションは、コパイロットアシスタントから、自律的な同僚へと進化
Appierは、パーソナライゼーション・マーケティング・エージェントにおいて、独自のデータの優位性を活用

”

AI-Native Startups Across the AI Tech Stack



レポートに掲載された
唯一の日本上場企業

Gartner

1 RESTRICTED © 2026 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

(1) 2026 Gartner, Product Leader Insight: Leverage AI-Native Startups for Cost-Effective Innovation

(2) Gartner免責事項

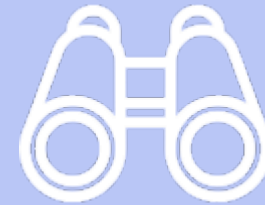
Gartner, Product Leader Insight: Leverage AI-Native Startups for Cost-Effective Innovation, Tracy Tsai, Kelli Smith, Mark Wesker, 1 May 2026. GARTNERは、Gartner, Inc.および/またはその関連会社の商標です。ガートナーは、その出版物に掲載されているいかなるベンダー、製品、サービスをも推奨するものではありません。また、テクノロジーの利用者に対して、最高の評価やその他の指定を受けたベンダーのみを選択するよう助言するものでもありません。ガートナーの出版物は、ガートナーのビジネスおよびテクノロジー・インサイト部門の見解で構成されており、事実の表明として解釈されるべきではありません。ガートナーは、本出版物に関して、商品性または特定の目的への適合性の保証を含め、明示的か黙示的かを問わず、一切の保証を否認します。



FY26 Q1
実績と事業概要



FY26 Q1 事業指標
FY26 Q2 見通し



FY26 Q1
製品の最新情報

2026年第1四半期の総括



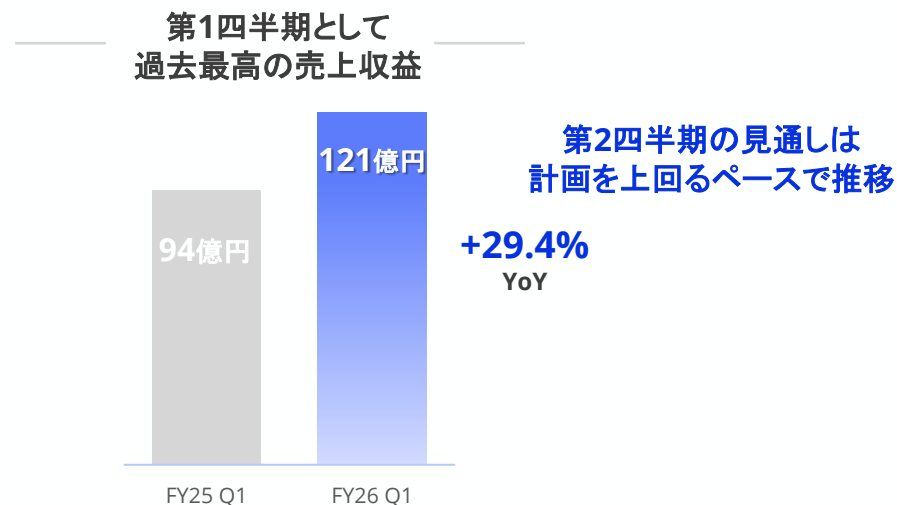
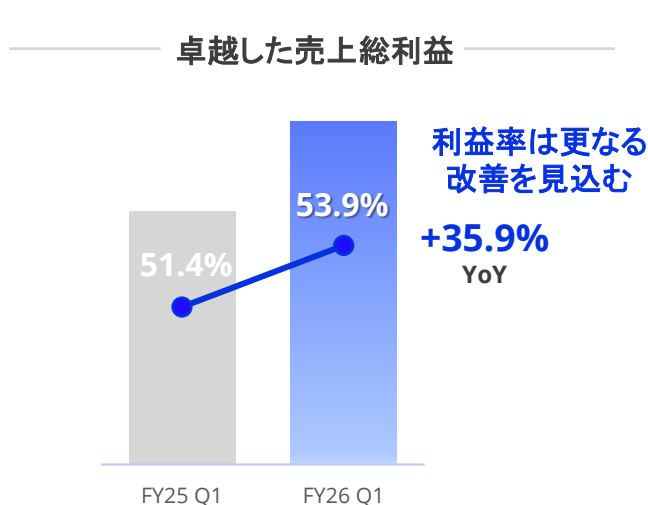
第1四半期の売上収益および利益は計画を超過。第2四半期も目標を上回る見通し

売上総利益は前年同期比**35.9%増**の65億円に達し、目標を超過。

売上総利益率は**53.9%**(想定為替レートベースでは54.7%)と、前年同期の51.4%から大幅な構造的改善を達成。

この極めて高い収益性は、第1四半期として過去最高の売上収益**121億円**(前年同期比**29.4%増**)に支えられたものであり、業績予想レンジの上限に到達。

今後の見通しとして、新たな業種特化型AIモデルの安定稼働に伴う、さらなる**構造的な売上総利益率向上**を見込む。また、拡張性の高い自律型AIの展開がオペレーティング・レバレッジの改善を加速させ、売上総利益および営業利益双方の拡大を牽引する見通し。第1四半期の好実績と現在の強固な事業モメンタムは、**第2四半期以降のポジティブな事業の見通し**を裏付けるものであり、当初計画を上回るペースでの推移を見込む。



(1) 2026年度業績予想における為替前提: 1米ドル=149.04円、1韓国ウォン=0.1052円、1台湾ドル=4.7837円

2026年第1四半期の総括



主要な業種および顧客への継続的な注力による、長期的な成長軌道

各主要地域の既存事業における堅調な販売実績が、成長モメンタムを力強く牽引。
米国及びEMEAは前年同期比**49%増**と急成長を遂げ、北東アジアも前年同期の高い発射台からさらに**28%増**と力強い成長を維持。
これらの成果は、主要な業種および重要顧客に対する戦略の一貫性によって支えられており、
「Eコマース」で前年同期比**35%超**、オンライン旅行業を含む「その他インターネットサービス」で**40%超**の成長を達成。
また、質の高い新規顧客の獲得により、持続的かつ多角的な売上収益の拡大を実現。



継続的なオペレーティング・レバレッジと効率化を背景とした、利益成長の加速

営業利益は前年同期比**153%増**の**1.85億円**に急増し、営業利益率は前年同期の**0.8%**から**1.5%**へと上昇。
想定為替レートベースでは、営業利益は前年同期比**473%増**の**4.18億円**、利益率は**3.5%**に達し、収益性の更なる向上を示す。
第2四半期以降は、売上モメンタムの高まりと、自律型AIによる自動化に伴うオペレーティング・レバレッジの改善加速により、さらなる大幅な収益性向上を見込む。

(1) 2026年度業績予想における為替前提: 1米国ドル=149.04円、1韓国ウォン=0.1052円、1台湾ドル=4.7837円

2026年第1四半期 ハイライト

売上収益

JPY **121億**

売上収益成長率⁽¹⁾

+29.4%

収益性

営業利益

JPY **1.85億**

EBITDA

JPY **13.3億**

売上総利益成長率⁽²⁾

+35.9%

ARR⁽³⁾

JPY **492億**

LTM NRR⁽⁴⁾

120.6%

(1) FY25 Q1とFY26 Q1を比較した売上収益の成長率

(2) FY25 Q1とFY26 Q1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)広告クラウドとAdCreative.ai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

売上総利益の拡大を牽引する技術的リーダーシップ

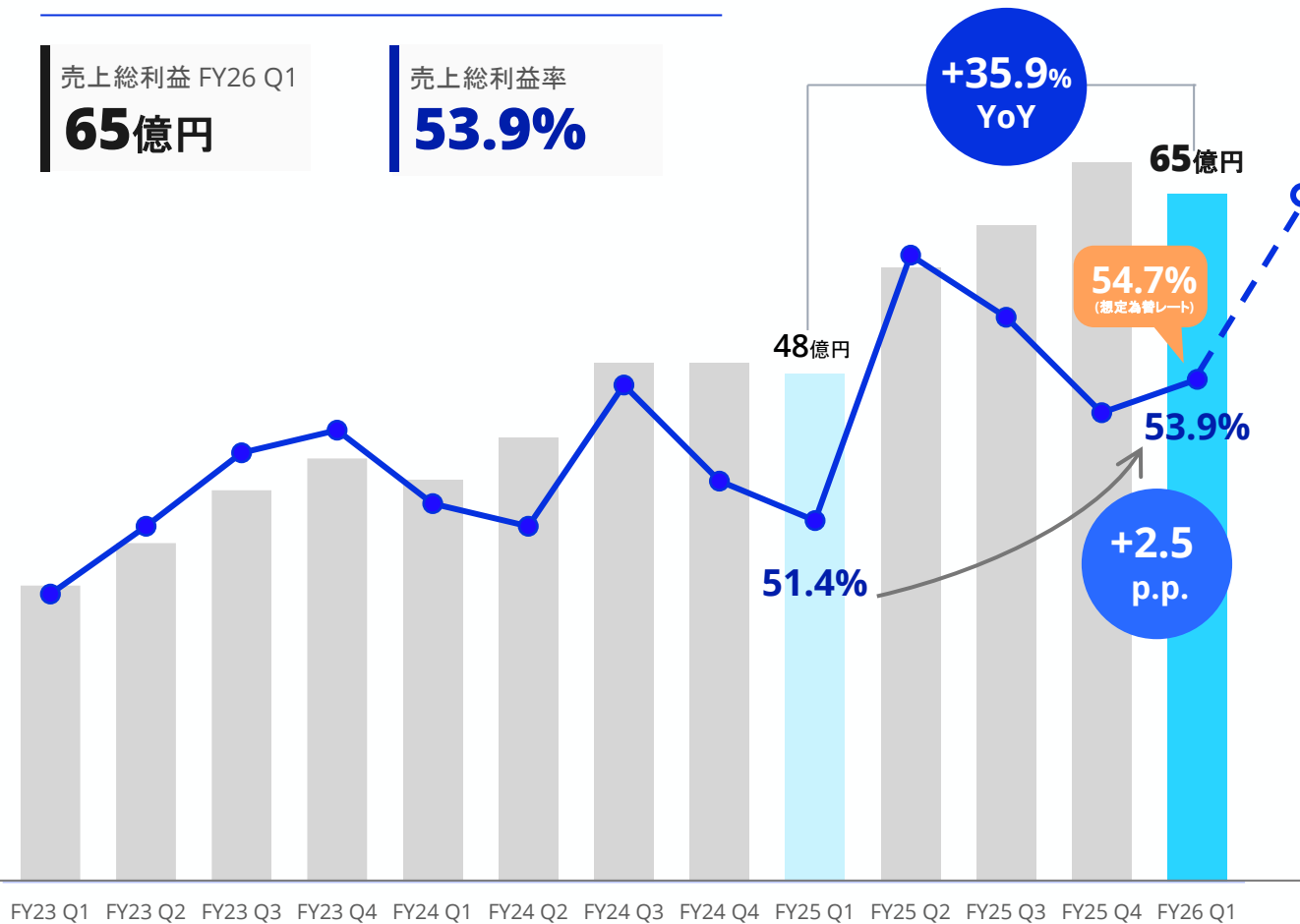
売上総利益(円)& マージン

売上総利益 FY26 Q1

65億円

売上総利益率

53.9%



自律型AIが主導する構造的な利益拡大

- 売上総利益は**65億円**(前年同期比**35.9%増**)に達し、売上総利益率は**53.9%**(想定為替レートベース⁽¹⁾では**54.7%**)に拡大。
- 新たな業種特化モデルの運用安定化が牽引し、売上総利益率は前年同期比**2.5ポイント**改善。

戦略的効率性と長期的な成長軌道

- 自律型AIによるオペレーション効率の向上を通じ、期末に向けて継続的に**利益率水準が上昇**。
- 効率化の進展により、戦略的なプロダクトの試験運用コストを効果的に吸収し、長期的な利益率拡大を推進する原動力となった。

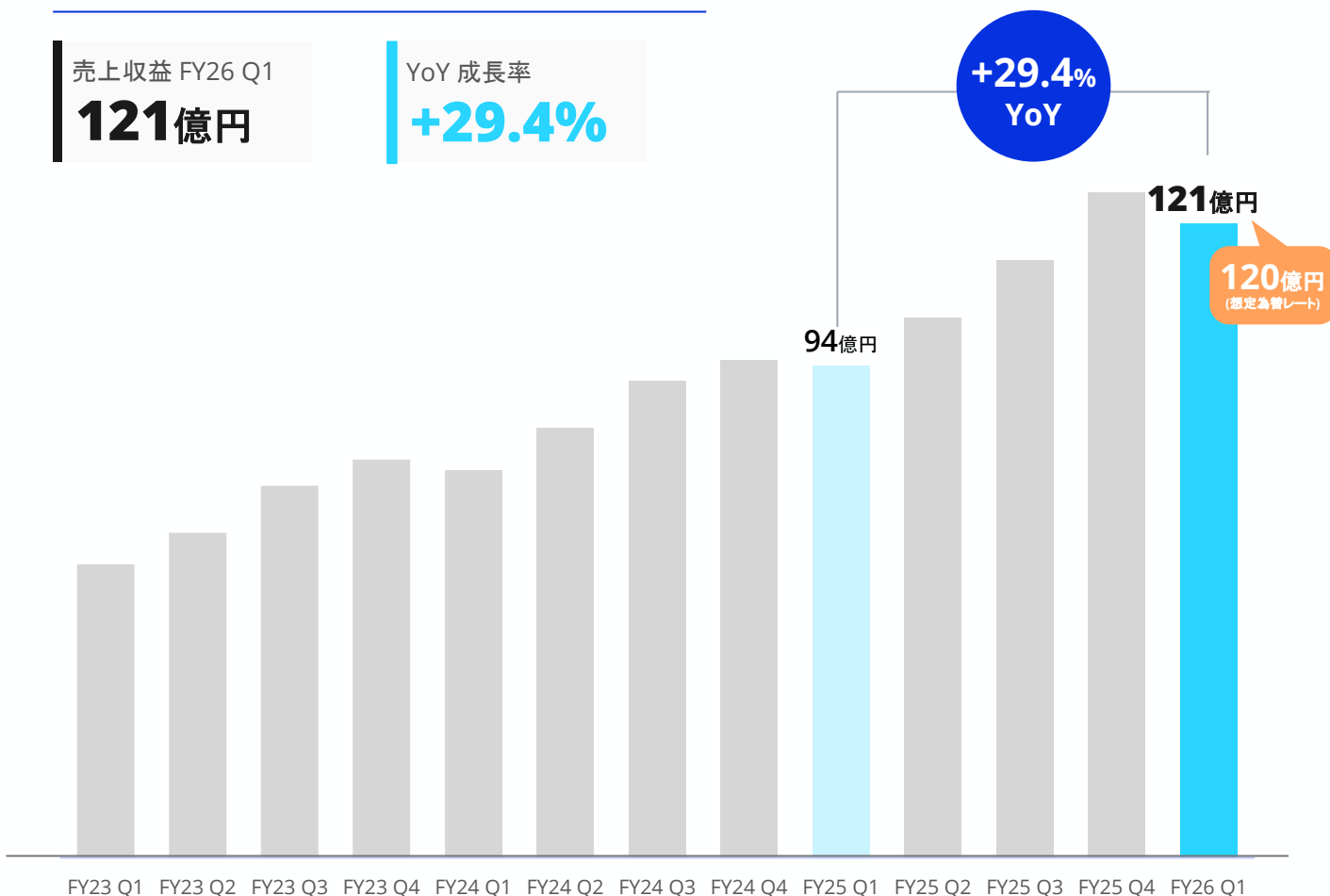
(1) 想定為替レートベースとは、2026年度業績予想に使用した外国為替レートに基づき算出された数値を指す。為替前提は以下の通り。対日本円為替前提:1米ドル=149.04円、1韓国ウォン=0.1052円、1台湾ドル=4.7837円

持続的な売上収益成長を牽引する戦略的事業運営

売上収益(円)

売上収益 FY26 Q1
121億円

YoY 成長率
+29.4%



一貫した成長と力強いモメンタム

- 売上収益は第1四半期としては過去最高の**121億円**（前年同期比**29.4%増**）、想定為替レートベースでは120億円（同**27.8%増**）に到達。
- 新たな主要顧客の獲得による既存事業のモメンタム加速により、翌四半期以降も**高い成長の可視性**を維持。

地域と業種のバランスが取れた事業拡大

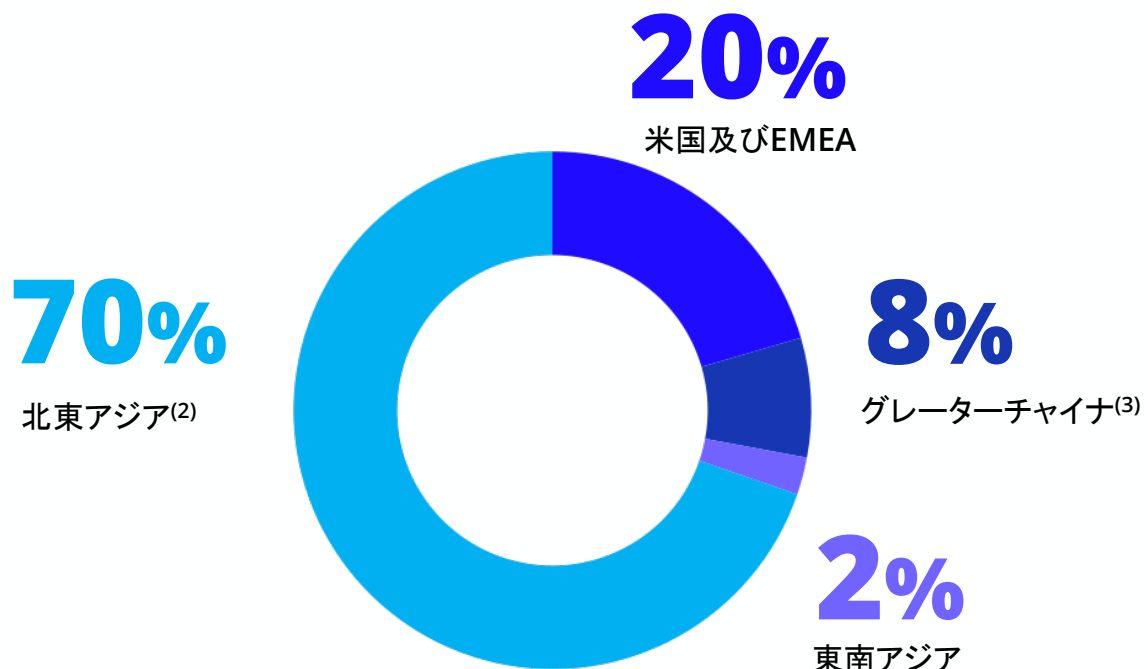
- グローバルな売上収益の多角化と、各業種の急速な拡大に向けた戦略的構造転換
- **57%** 既存顧客から⁽¹⁾:
北東アジアにおいてEコマースへの浸透をさらに深めるとともに、米国及びEMEAにおいても良好なモメンタムを達成。
- **43%** 新規顧客から⁽²⁾:
業種の多様化とプロダクトの差別化を通じ、北東アジア、米国及びEMEAにおける新規顧客獲得を加速。

(1) 「既存顧客」はFY25Q1より前に獲得した顧客を指す

(2) 「新規顧客」はFY25 Q2からFY26 Q1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

FY26 Q1 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

28%

YOY
売上収益成長

既存顧客の拡大と新規顧客獲得の加速により、前年同期の高い発射台からさらに日本と韓国双方でバランスの取れた成長を実現。

米国及びEMEA

49%

YOY
売上収益成長

新規および既存顧客の双方において、多様な業種から新たな需要が顕在化。

グレーターチャイナ

着実に推移

中国の海外向け事業が成長を牽引し、着実な売上収益を達成。

東南アジア

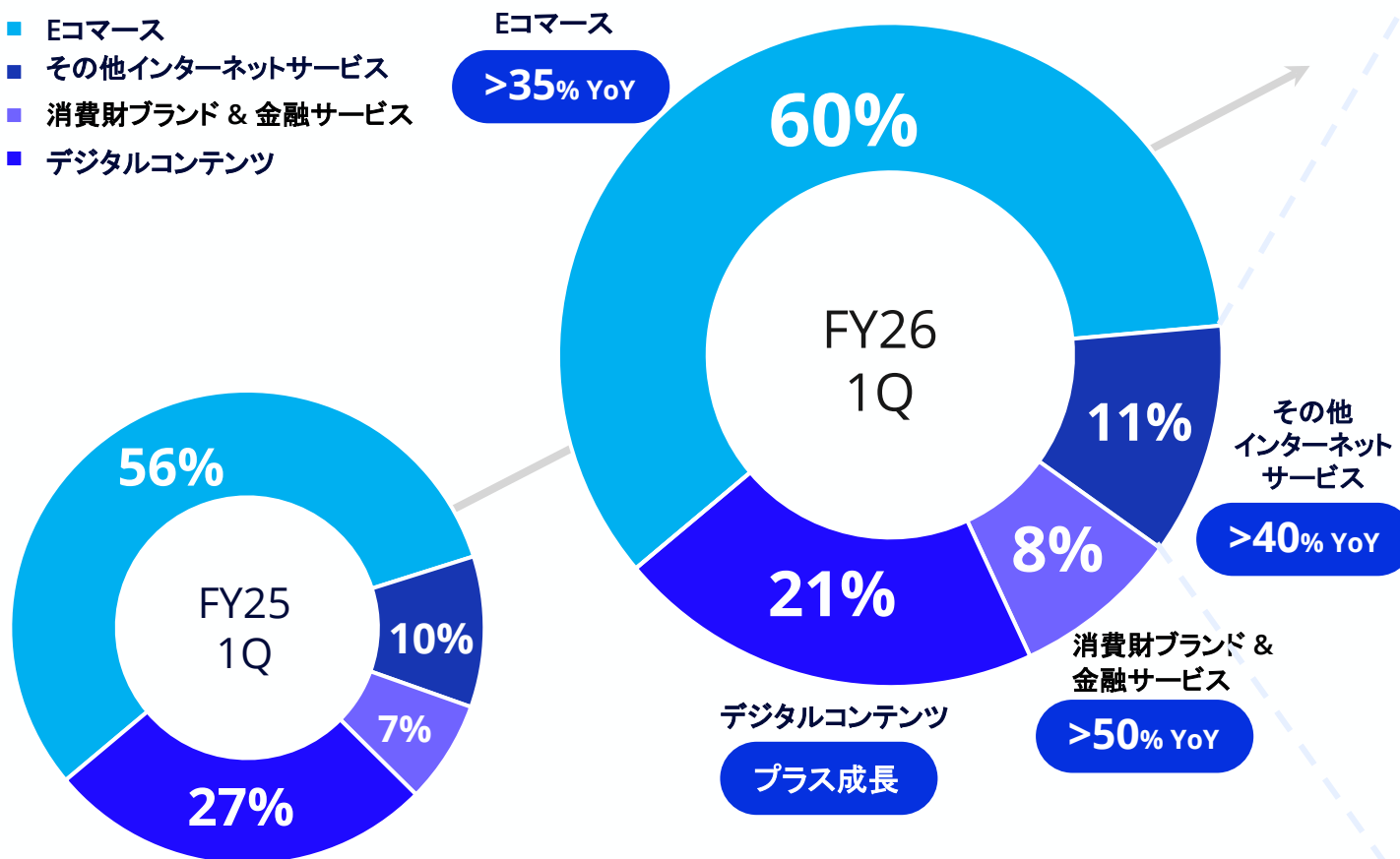
307%

YOY
売上収益成長

主要顧客への戦略的注力が実を結びつつあり、同地域へさらなる市場開拓リソースを投入。

新規重点業種におけるケーススタディ

- Eコマース
- その他インターネットサービス
- 消費財ブランド & 金融サービス
- デジタルコンテンツ



Trip.com

- ✓ 業種特化型の事前学習モデルによる高LTVユーザーのターゲティング
- ✓ AI生成クリエイティブの活用による、グローバルでのコンバージョン拡大
- ✓ ユーザーの文脈推論を通じた、業種横断的なクロスセルの成功



日本と世界の旅行市場のニーズを深く理解するAppierは、当社にとって不可欠なビジネスパートナーです。... 今後も協業を継続し、グローバル市場へのさらなる拡大を目指してまいります。

~ Partnership Marketing Senior Manager, 深澤慶鵬, Trip.com

omio

- ✓ 世界21カ国における、収益性の高い購買パターンを持つ高LTVユーザーの拡大
- ✓ 自律型AIの自動化を活用しリアルタイムでのクリエイティブ作成によるROI最大化と真の増分効果を達成
- ✓ 自律型AIによる、規模の拡大とROIの自動最適化



Appierとの連携により、高い収益性を維持しながら、効率的に新規市場を拡大することができました。.....Appierは、専門的な知見に裏打ちされた、AIによるデータ最適化を提供してくれます。成長を牽引する強固で長期的なパートナーシップを築くことができました。

~ App Performance Marketing Manager, Anastasiia Ivanova, Omio

EBITDA & 営業利益の急増

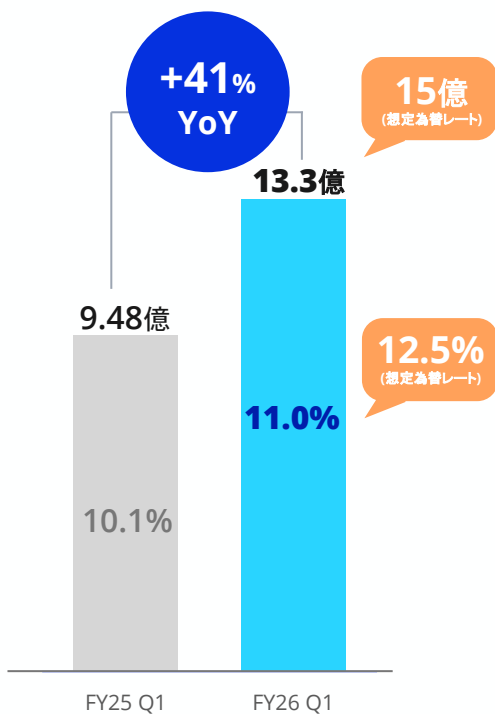
EBITDA & マージン

EBITDA FY26 Q1

¥13.3億

EBITDAマージン

11.0%



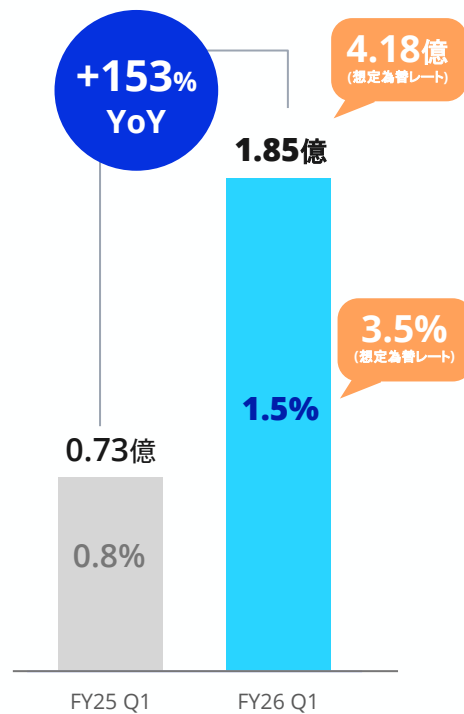
営業利益 & マージン

営業利益

¥1.85億

営業利益率

1.5%



オペレーションの規模拡大と利益率の上昇

- 第1四半期の力強い成果と、目標を上回る第2四半期のモメンタムは、成長軌道の加速を示す。
- 想定為替レートベースの営業利益率は**3.5%**に達し、オペレーティング・レバレッジの優れた拡張性を実証。

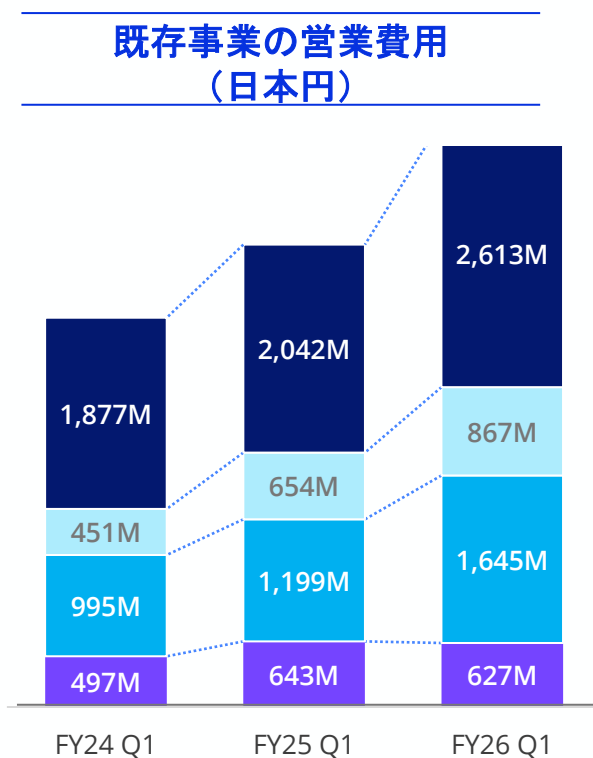
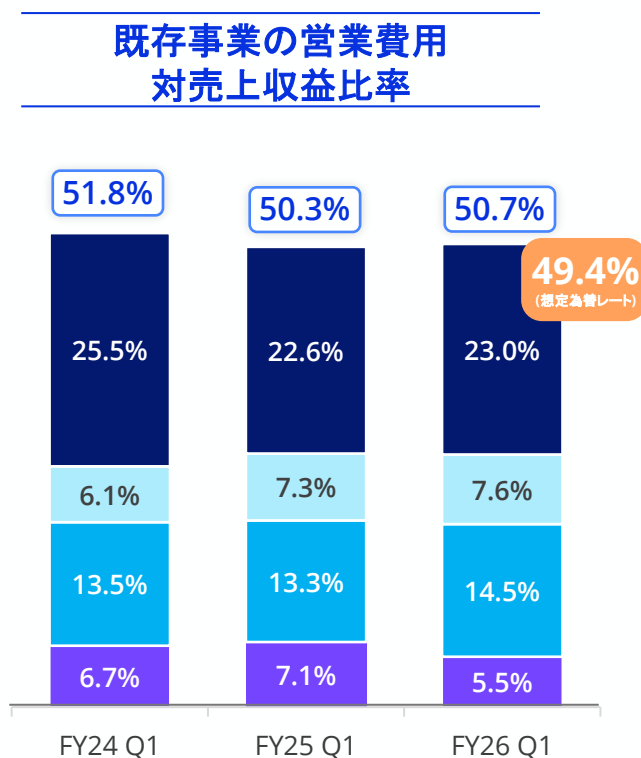
効率化の要因と戦略的背景

- 利益拡大を牽引した主要因:
 - (1) 力強い売上収益の成長
 - (2) 大幅な売上総利益率の改善
 - (3) AIによるオペレーション効率化が、戦略的買収による四半期を通じた連結に伴うコスト増を相殺

規律ある営業費用管理により、コア事業の効率化を促進

一貫した既存事業の効率性

- 既存事業のオペレーティング・レバレッジは継続的に改善しており、想定為替レートベースの営業費用対売上収益比率は、前年同期の50.3%から**49.4%**へと低下。
- 規律あるコスト管理と、AI主導の生産性向上によるオペレーション効率化が、為替逆風下においても強靱な事業運営基盤を支える主要因。



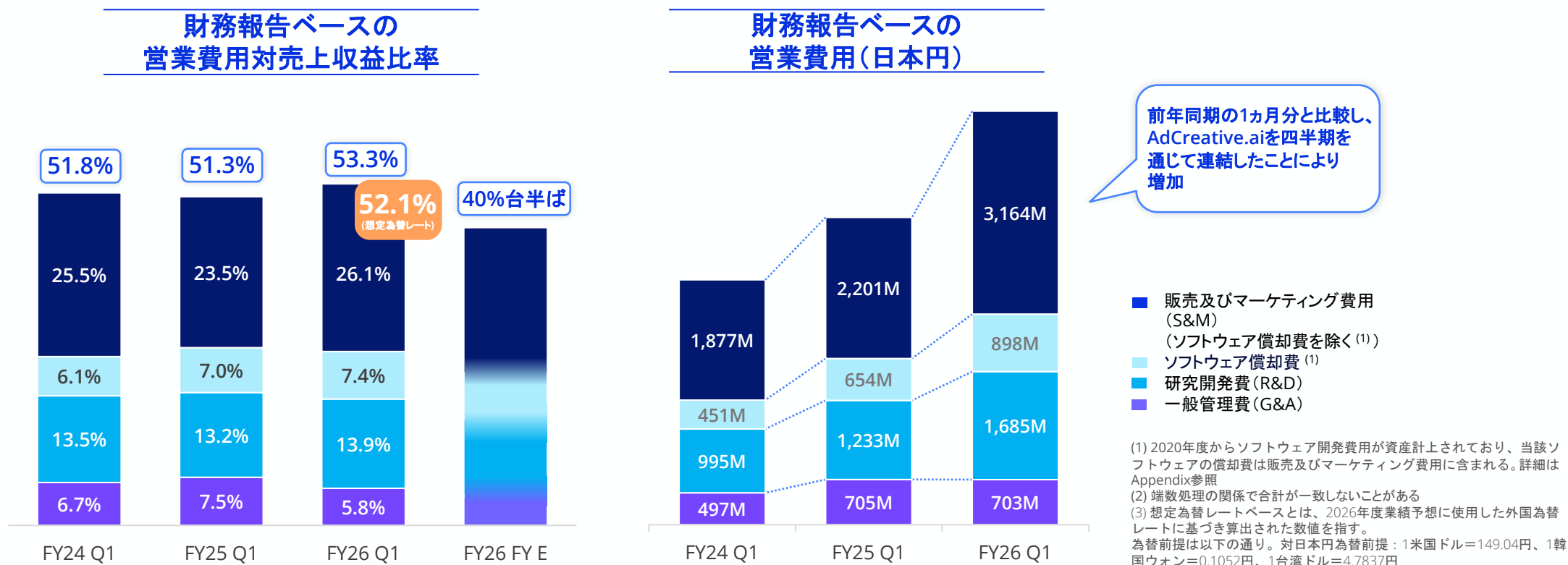
- 販売及びマーケティング費用 (S&M)
(ソフトウェア償却費を除く (1))
- ソフトウェア償却費 (1)
- 研究開発費 (R&D)
- 一般管理費 (G&A)

(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
 (3) 想定為替レートベースとは、2026年度業績予想に使用した外国為替レートに基づき算出された数値を指す。
 為替前提は以下の通り。対日本円為替前提：1米ドル=149.04円、1韓国ウォン=0.1052円、1台湾ドル=4.7837円

オペレーティング・レバレッジの拡大に向けた道筋

年度末の営業費用は40%台半ばを目標

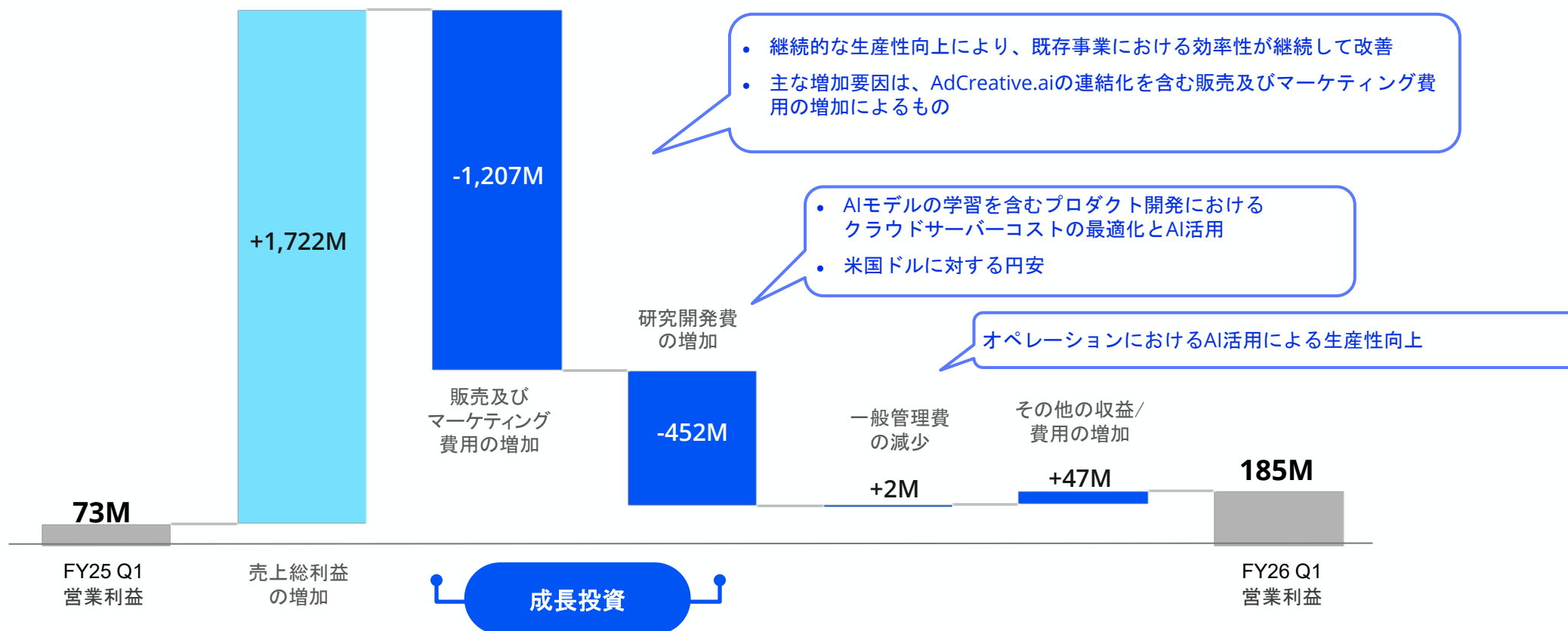
- 本コスト最適化ロードマップは、以下4つの主要な戦略的ドライバーによって推進：(1)グローバル・オペレーション全体におけるコスト効率化の加速、(2)社内ワークフローの自動化に伴う、自律型AI主導の生産性向上、(3)当社ビジネスモデルに内在する、継続的な構造的オペレーティング・レバレッジ、(4)四半期を通じた連結に伴うAdCreative.aiとの統合シナジーの実現



FY2026 Q1 営業利益の拡大

- 売上総利益の拡大と規律あるコスト管理により、戦略的な統合コストを効果的に相殺
- 今後の見通し: 季節性要因および自律型AIによる自動化の成果により、営業利益の成長が加速

営業利益の変動(日本円)





FY26 Q1
実績と事業概要



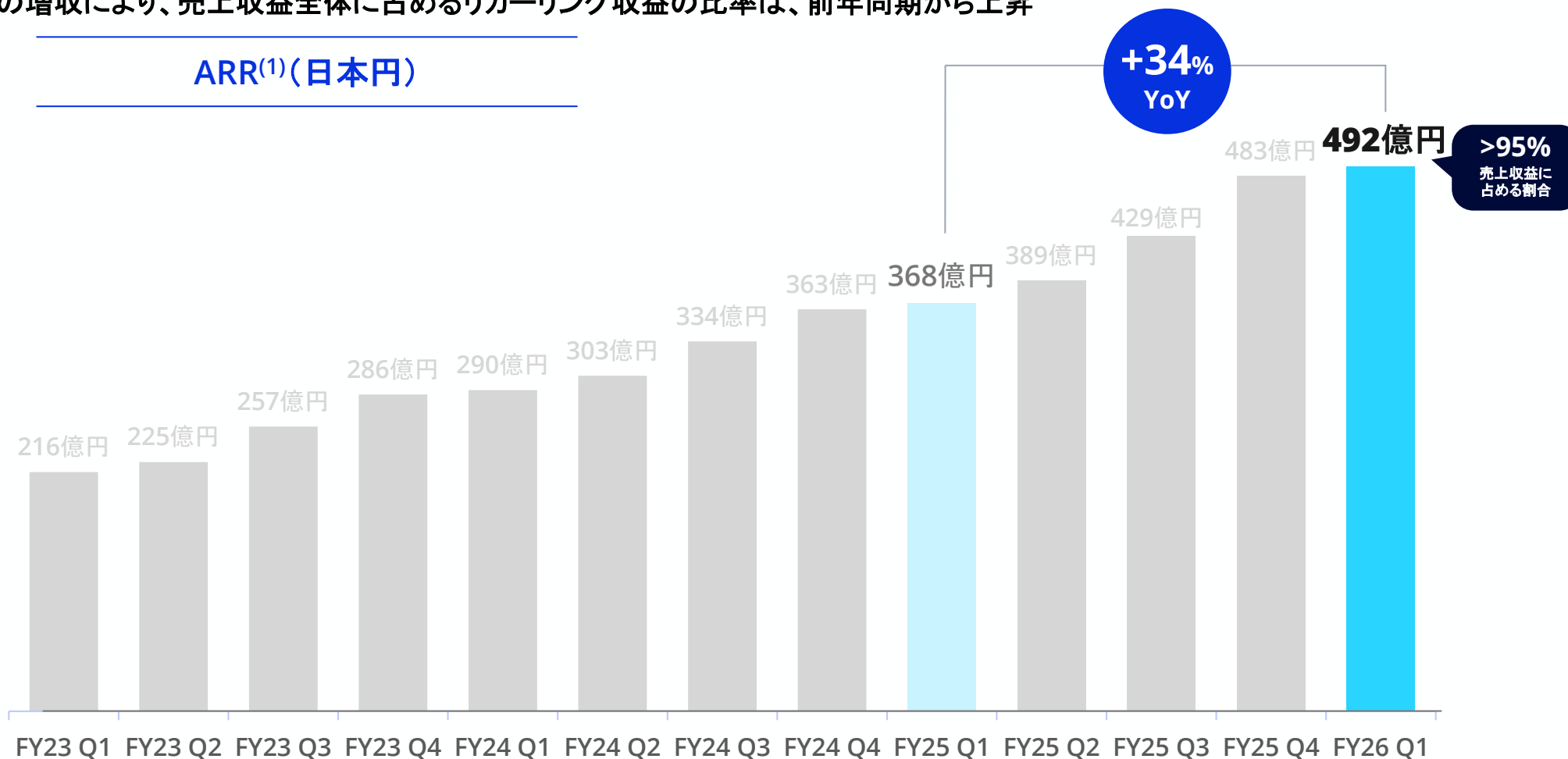
FY26 Q1 事業指標
FY26 Q2 見通し



FY26 Q1
製品の最新情報

2026年第1四半期、年間経常収益 (ARR) が過去最高を更新

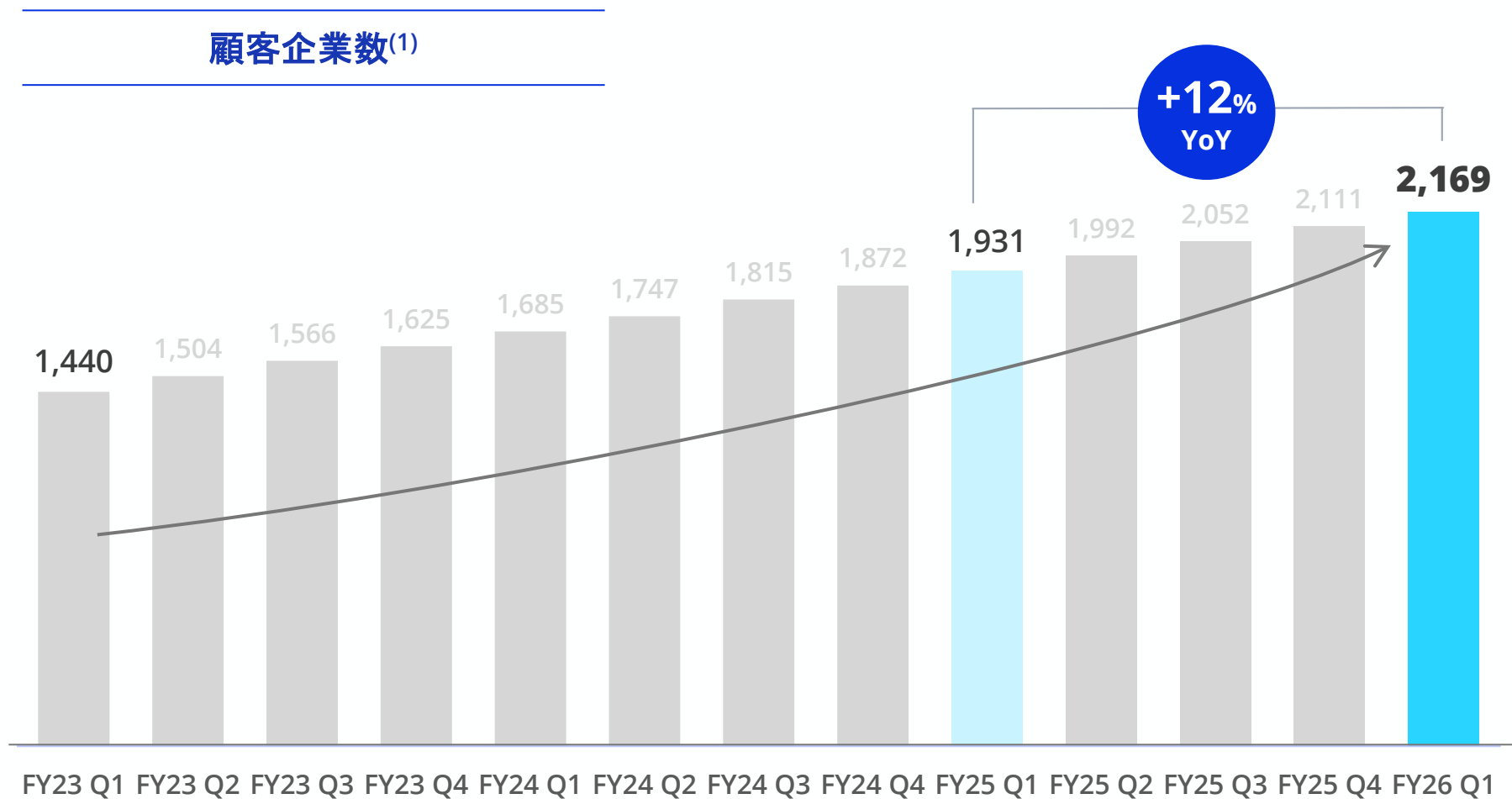
- 当社のリカーリング収益は四半期ごとに着実に増加し、その比率は95%超
- 主要顧客からの増収により、売上収益全体に占めるリカーリング収益の比率は、前年同期から上昇



(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)広告クラウドとAdCreative.ai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

- 量より質を重視する戦略: 売上収益規模の最大化を目指し、大規模なエンタープライズ顧客を優先しつつ、四半期ごとの着実な顧客数の増加を実現。

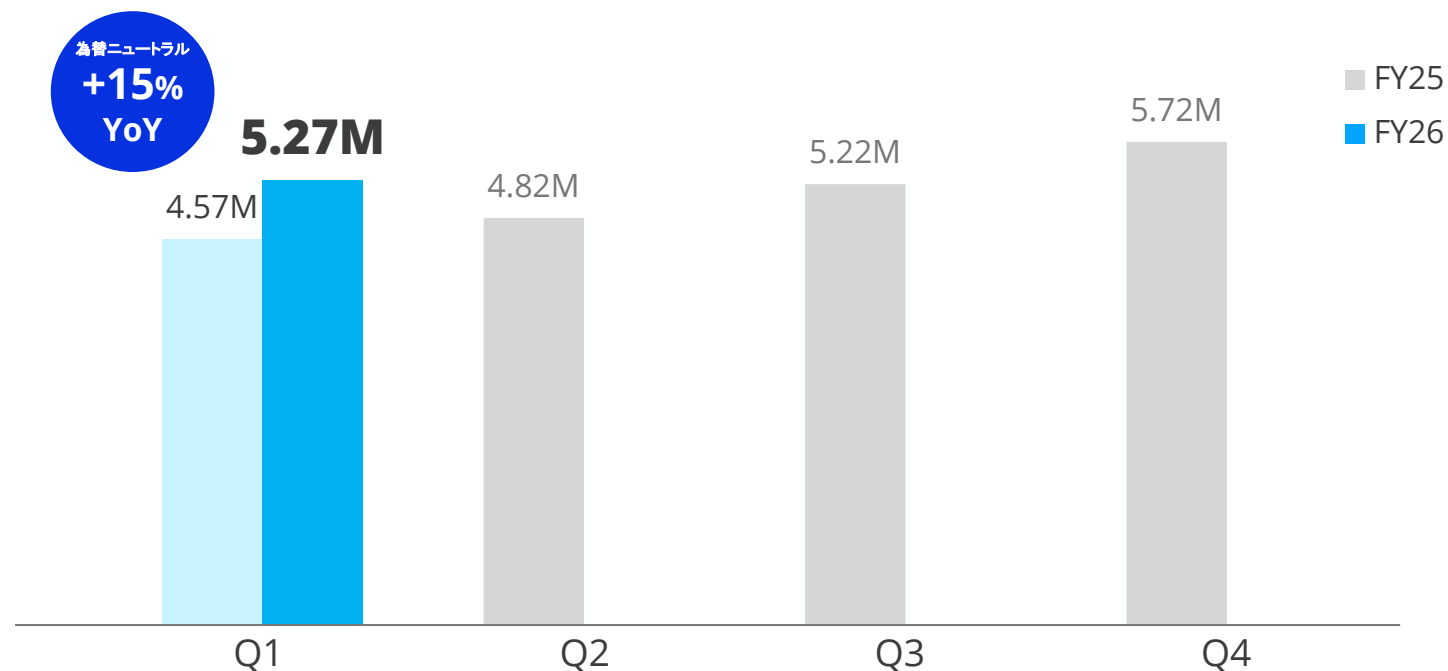


(1) 「顧客企業」とは当社のソリューションに対して1つ以上の有効な契約を結んでいる企業グループを指し、単発利用、有償・無償のトライアル、デモ使用、M&AIにより獲得した顧客は含まない。企業グループは利用する各ソリューションに関して、個別の「顧客企業」として数えられる。AdCreative.aiのみを利用している顧客は含まない。

顧客当たり平均売上収益(ARPC)の四半期推移

- ARPCは為替ニュートラルベースで前年同期比**15%増**と力強いモメンタムを示した。
- 既存顧客の拡大と、大規模なエンタープライズ顧客の戦略的獲得が牽引し、前年同期の10%成長から加速。

顧客当たり平均売上収益(ARPC)の四半期推移⁽¹⁾ (日本円)



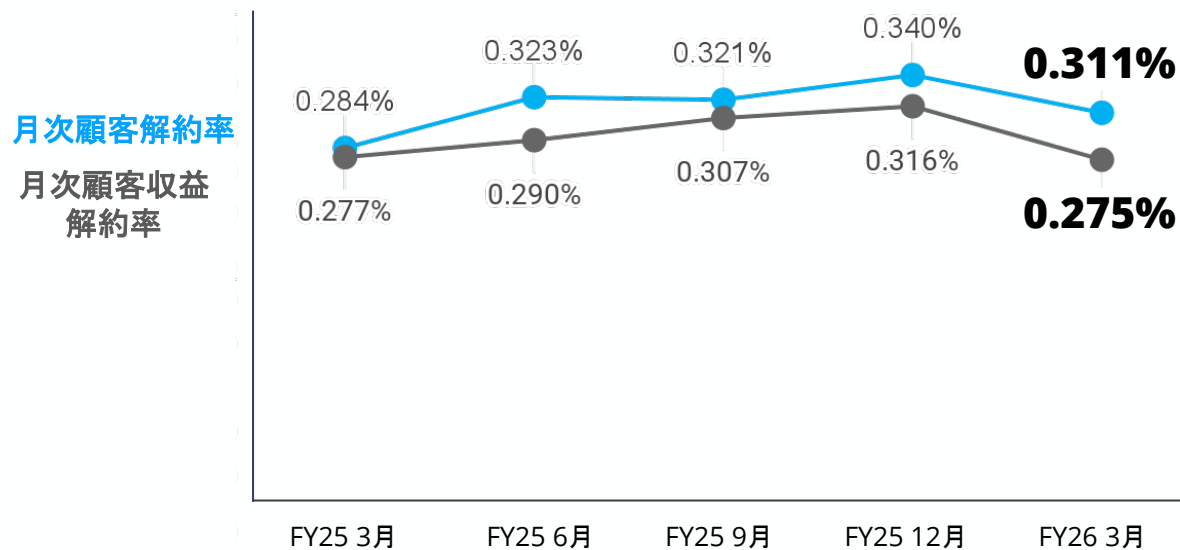
(1) 「顧客企業」とは当社のソリューションに対して1つ以上の有効な契約を結んでいる企業グループを指し、単発利用、有償・無償のトライアル、デモ使用、M&AIにより獲得した顧客は含まない。企業グループは利用する各ソリューションに関して、個別の「顧客企業」として数えられる。AdCreative.aiのみを利用している顧客は含まない。

(2) 「為替ニュートラルベース」の指標は、既存事業のパフォーマンスを純粋に把握するため、前年の実績為替レートをを用いて前年同期比を算出したもの。「想定為替レートベース」の指標は、2026年度業績予想における為替前提に基づき算出したもの。

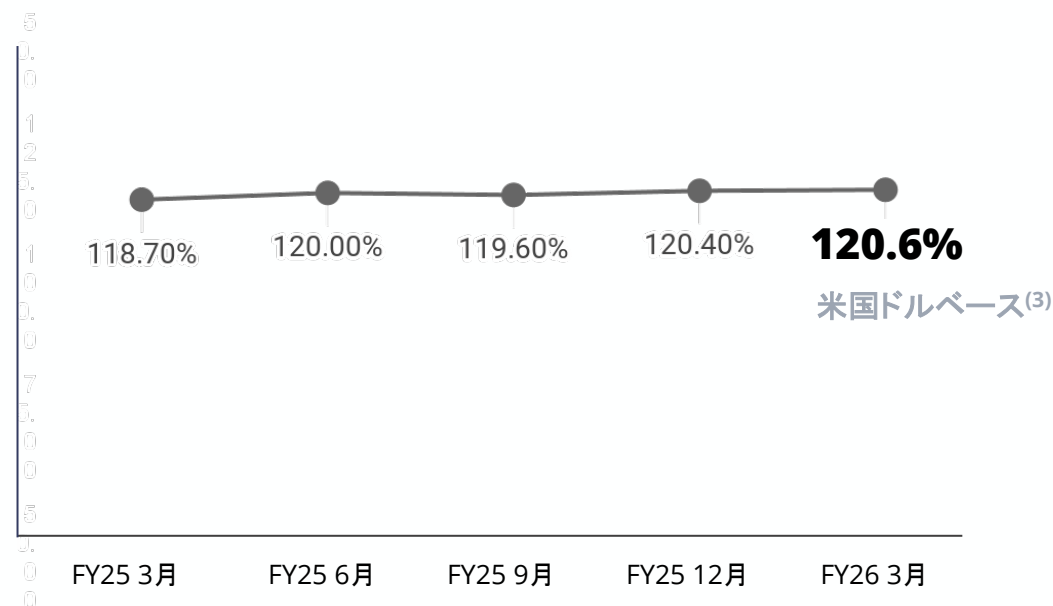
強固な顧客ロイヤリティ: 低い解約率と高いNRR

- 顧客解約率は過去7四半期で最低水準を維持。これは、当社ソリューションが提供する極めて高いROIに加え、顧客基盤全体における深いシステム統合と強力なエンゲージメントの直接的な成果によるもの。
- 主要顧客の健全な成長を背景に、米国ドルベースの直近12か月のNRRは120.6%と高い水準を維持。
- 大規模なエンタープライズ顧客(年間売上収益1百万米国ドル超)のNRRは全社平均を上回る水準。

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

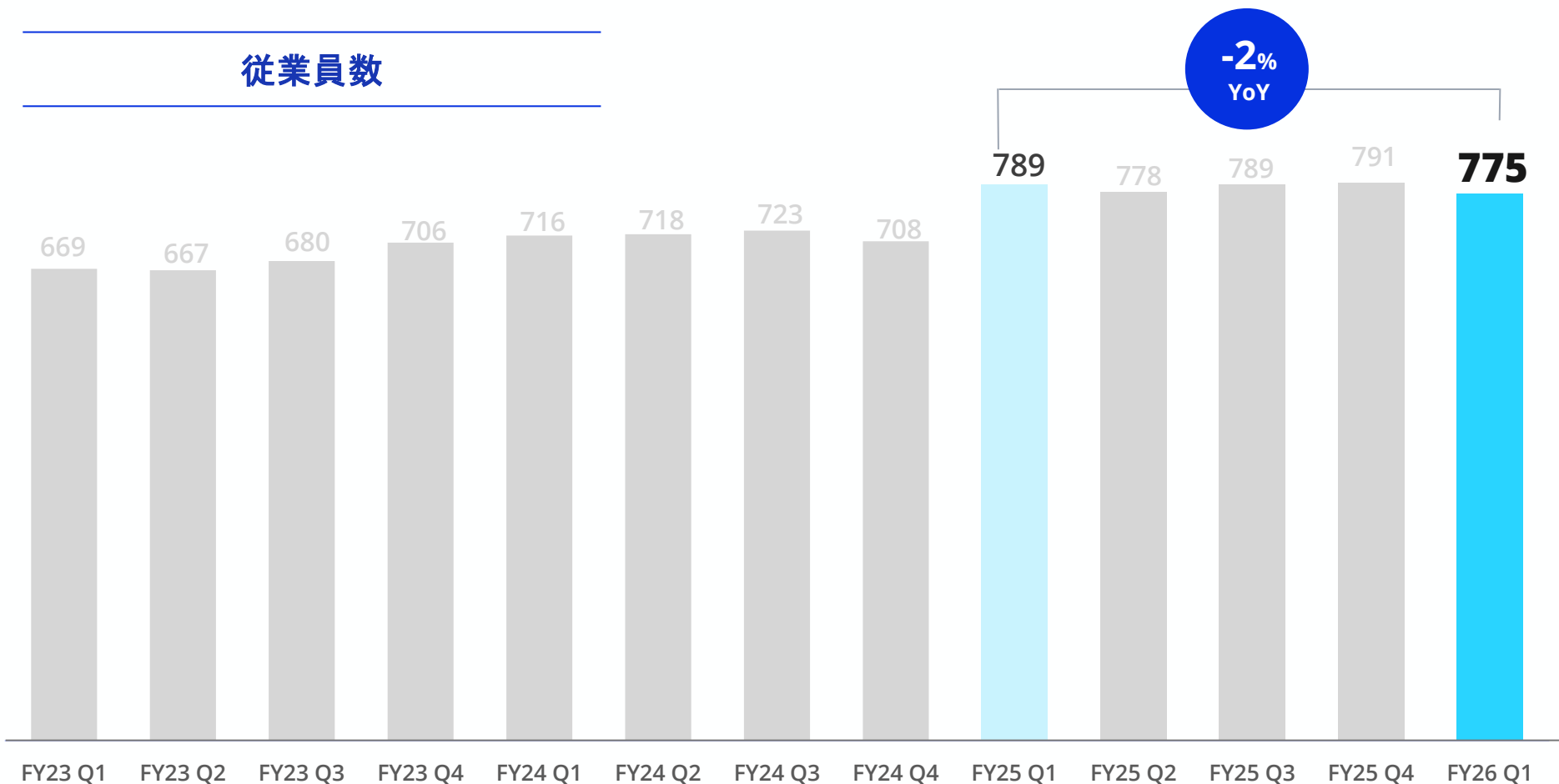
(2) 月次顧客収益解約率 = 当月中に解約した顧客の契約収益(米国ドル)を全顧客の契約収益(米国ドル)で割って算出

(3) 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

(4) 上記計算にはBotBonnie、Woopra、AdCreative.aiの顧客は含まれていない

人材獲得への戦略的投資

- 一貫したオペレーションの規律と継続的な組織最適化は、現在、AIによる効率化に支えられ、規律ある人員体制の適正化を実現。これは、AIと人間の知性の強力な融合による、生産性向上への戦略的な取り組み。



生産性の改善

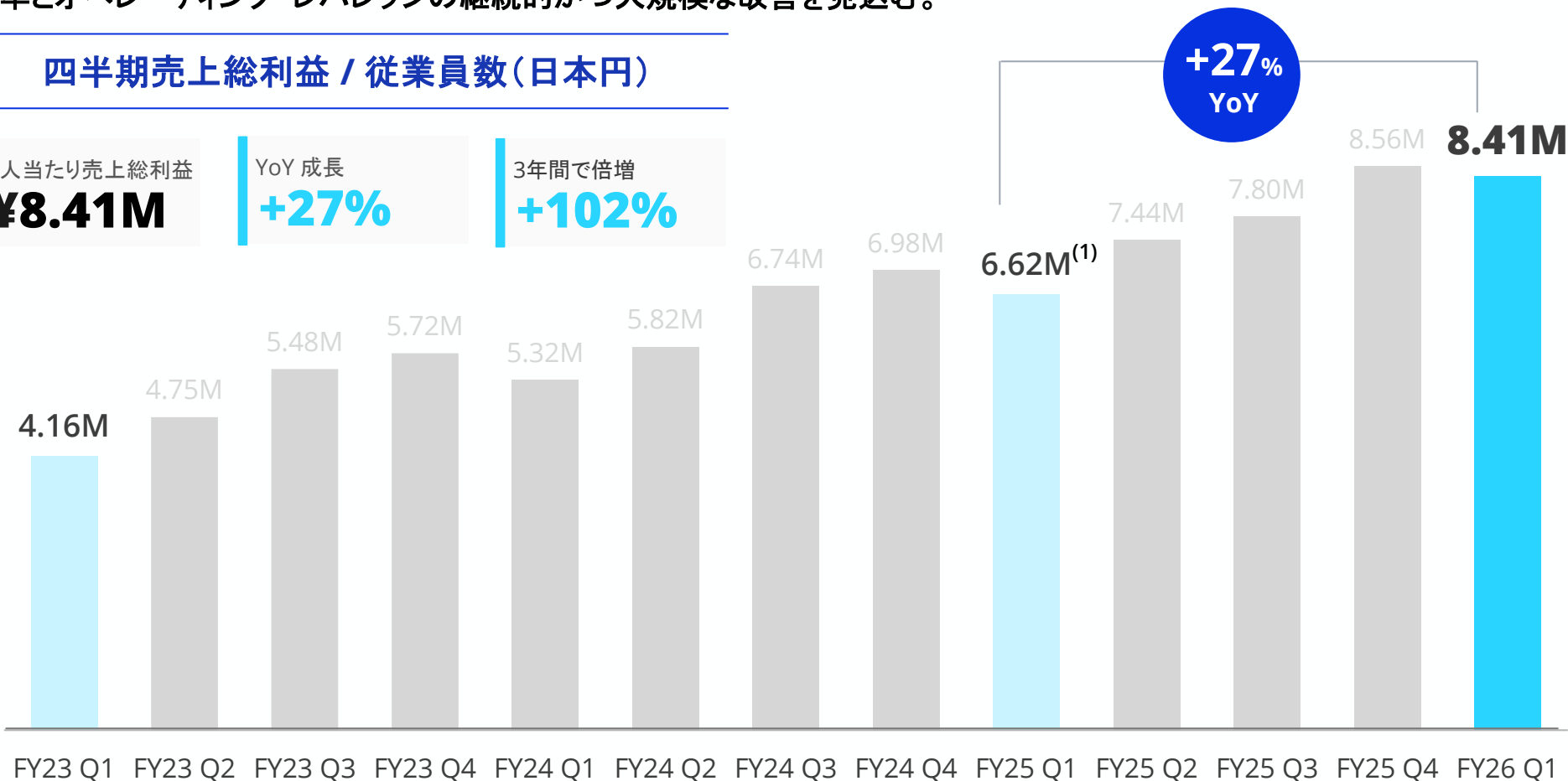
- 1人当たり売上総利益が過去最高の**841万円**に達し、生産性が**前年同期比27%向上**するなど、継続的かつ測定可能な効率化を実現。これが持続的な収益性の改善を強力に牽引。
- AIネイティブな自律型組織として、自律型AIによる自動化を活用し**全社員の生産性を向上**。今後も組織効率とオペレーティング・レバレッジの継続的かつ大規模な改善を見込む。

四半期売上総利益 / 従業員数(日本円)

1人当たり売上総利益
¥8.41M

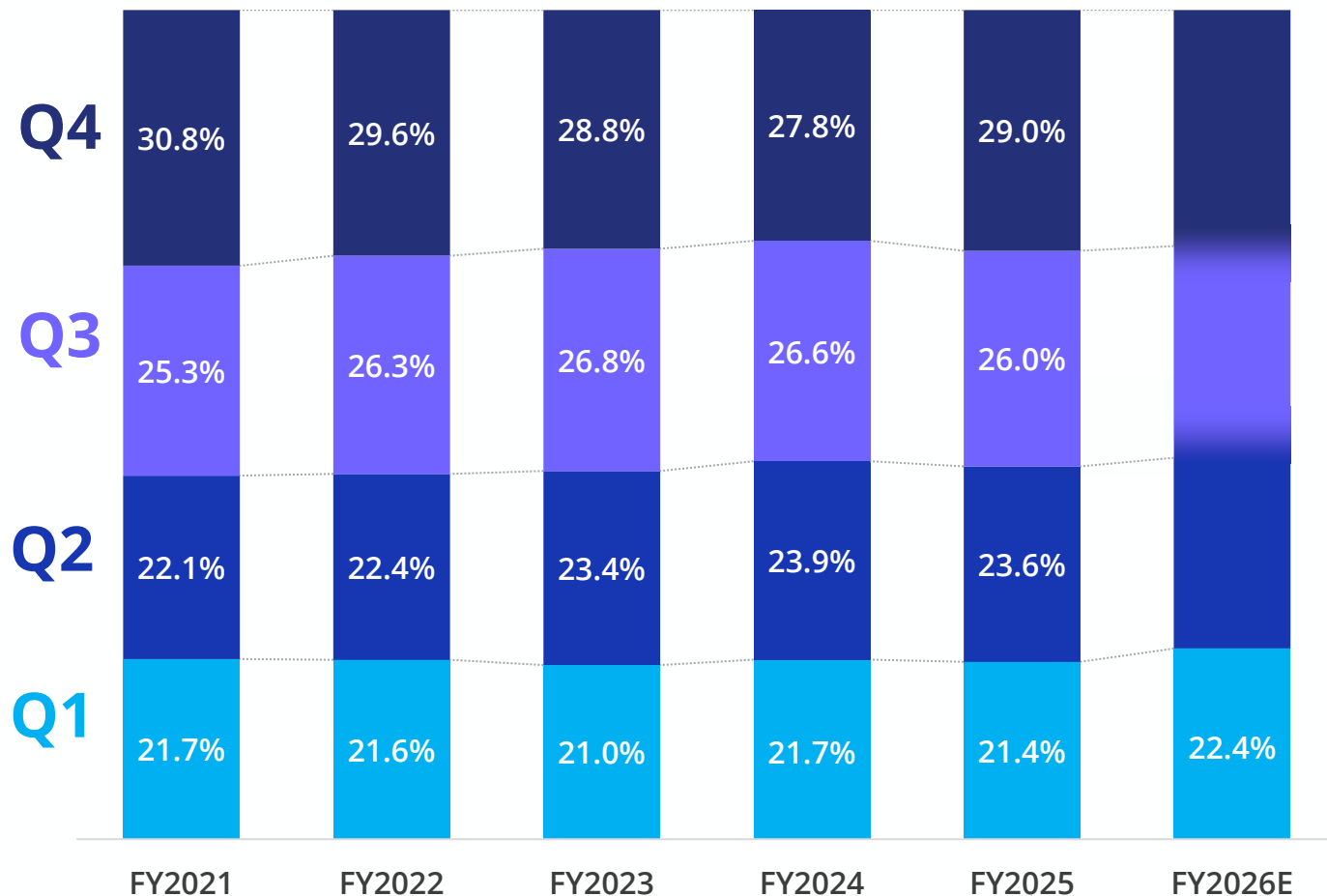
YoY 成長
+27%

3年間で倍増
+102%



第2四半期のモメンタム加速

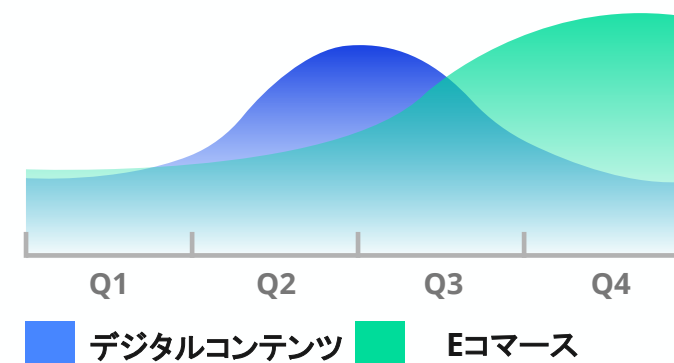
四半期の季節性

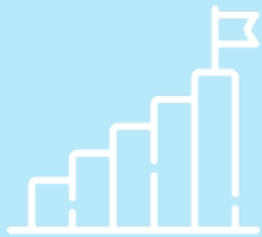


第2四半期の見通し

- 第2四半期の売上収益は、当初予想を上回る125億～127億円の範囲を見込む。
- オペレーティング・レバレッジと自律型AIの活用により、第2四半期の営業利益は10億～12億円と、収益性が飛躍的に向上し、当初計画も上回る見通し。

四半期の売上収益トレンド





FY26 Q1
実績と事業概要



FY26 Q1 事業指標
FY26 Q2 見通し



FY26 Q1
製品の最新情報

最先端の研究とエンタープライズROIをつなぐ架け橋

高度なアカデミックの知見と実用的なAI実装の両面で業界をリード

数百本

Appierチーム

研究論文
主要なAI国際会議
における発表



EMNLP



信頼性の高いAI

マルチモーダル

ハルシネーションの防止



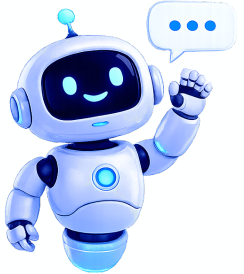
... Trip.com | omio | AMOREPACIFIC | LOTTE | Gmarket | Carrefour | 萬寧 mannings | NEXON | netmarble ...

その他多数

最先端の研究がもたらす差別化されたソリューション



事例:セールスおよびサービス・エージェント



質問の受領

能力の把握

- 本当に知っているか?
- 成功の可能性は?

回答の構築

リスク評価

- この回答は正確か?
- どの程度の確信があるか?

対話中

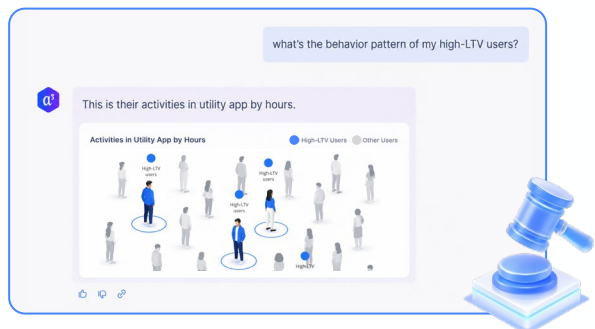
的確な質問

- 今が適切なタイミングか?
- これはユーザーの希望に沿っているか?

Appierの**広告エージェント**が自律的な成長を加速させる方法

広告クラウドは、**ROAS(広告費用対効果)**のために構築された自律型広告プラットフォームであり、実際のビジネスへの**成果とインクリメンタル(純増分)成長**を牽引

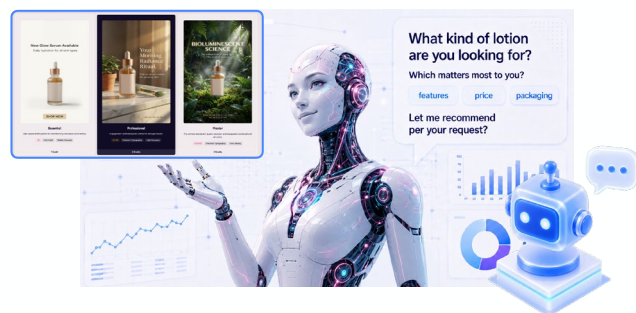
購買意向の精緻な予測



単なるダウンロードではなく、課金ユーザーを狙った入札

自律型AIが、高LTVユーザーの購買意欲が高まった瞬間を捉え、優先的な広告枠でアプローチ

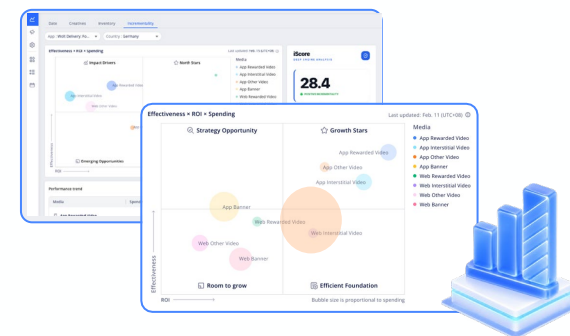
自己最適化する クリエイティブインテリジェンス



ROAS向上のための進化
成果を出すための設計

ユーザーごとに最適なクリエイティブを大規模に自動生成・テスト・改善。
設計段階から精緻であり、標準で自己進化機能を備える

インクリメンタル成長のエンジン



1ドルの投資も無駄にせず検証
効果的な施策を拡大

常時稼働のインクリメンタリティ検証により、1ドルごとの投資効果をリアルタイムで検証し、成長を最大化

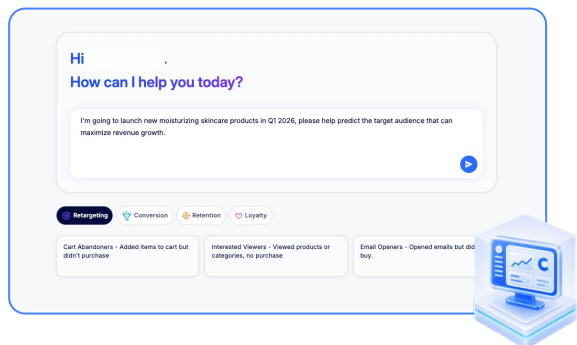
エージェントのコアな基盤: 7度の世界チャンピオンの実績を持つ機械学習の系譜と、業種横断的な事前学習モデル - キャンペーンのベストプラクティスによる強化

エンタープライズ向けAIエージェント・プラットフォームによる自律的成長の推進

ワンストップの自律型成長エンジン

顧客のインサイトを能動的なエンゲージメントとリテンションへと転換し、ROIを向上

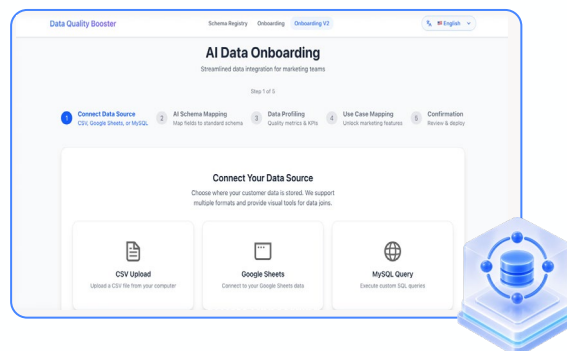
業界知見を実装した 自律型インテリジェンス



業界エキスパートと、 拡張性の高いAIの融合

10年以上の専門知識、
ベストプラクティス、業界エキスパートに
よるアノテーション(知見)に基づき
構築されたAIインテリジェンス

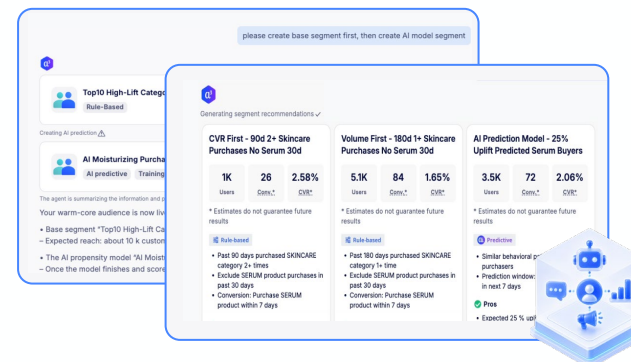
インテリジェント・ エンタープライズ・データハブ



柔軟かつ精密なデータの 価値を大規模に創出

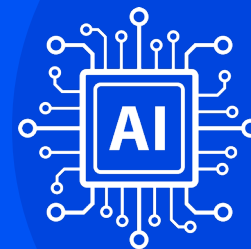
データの自動クレンジング、統合、
集約により、信頼できるデータ・インテリ
ジェンスとガバナンスを実現

マルチエージェントの 統合制御



成長を牽引する 包括的な自律型AI

信頼性が高く自己認識を備えた
複数のエージェントが、
一連のワークフローを精密に制御



自律型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。当社の先進的な自律型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

FY26 業績予想 & FY27 財務目標

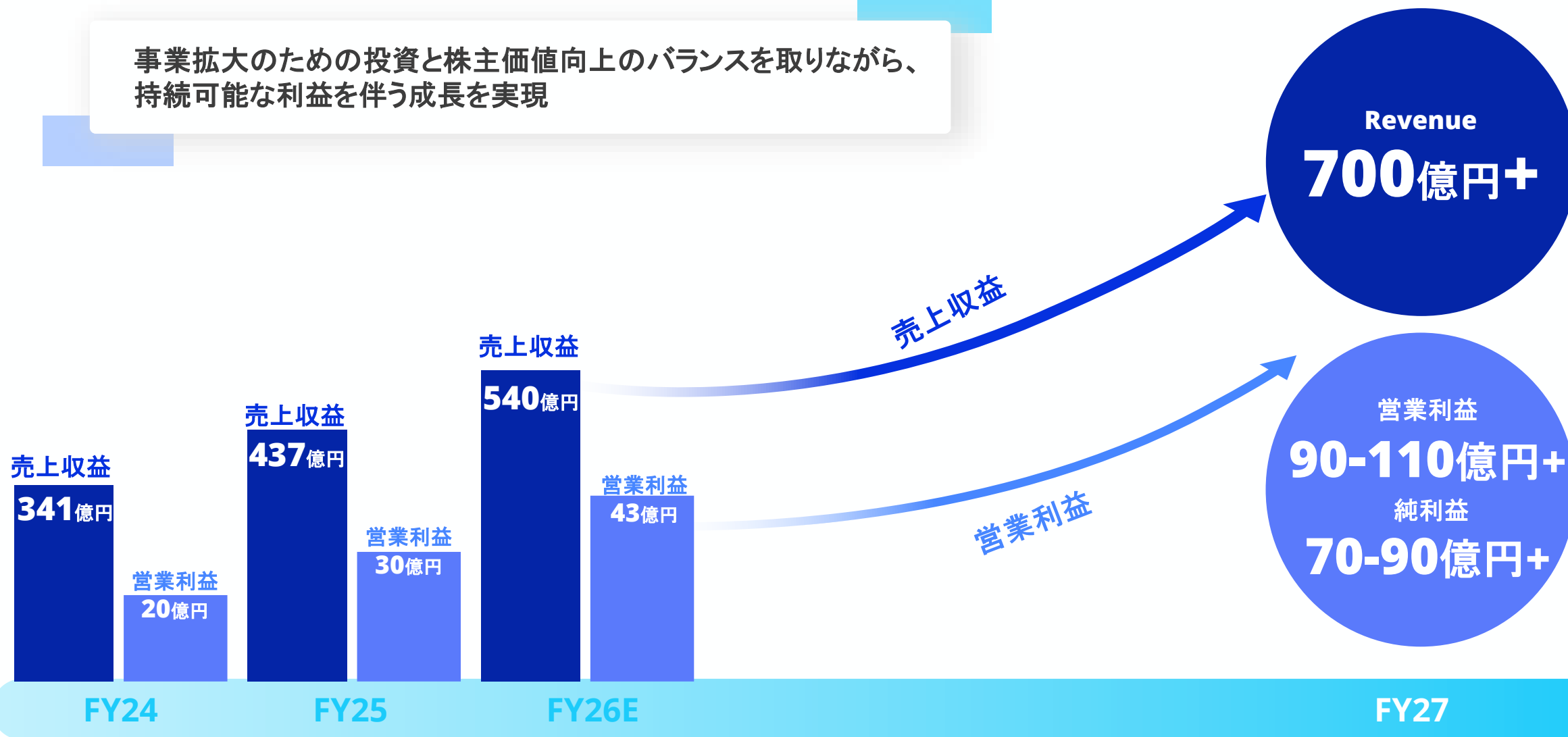
2026年の業績予想

- 自律型AIを起爆剤として成長をさらに加速させ、拡張性と収益性を兼ね備えたオペレーティング・レバレッジを実現。

	1Q 2026	YoY	2026	YoY	ハイライト
売上収益	121億円	+29%	540億円	+24%	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 戦略的起爆剤としての自律型AI: 自律型AIを活用して既存事業の拡大を加速させ、AaaS (Agentic AI as a Service)のパイオニアとしてのリーダーシップを確立。 ➤ 2つの成長ドライバーによる成長加速: コア業種であるEコマースおよびオンライン旅行セクターにおいて、戦略的な主要顧客の深耕と新規顧客獲得の加速により、主要市場を拡大。 ➤ 既存事業の売上収益成長: 2025年から2026年にかけて、2つの主要業種の営業モメンタムがさらに加速し、全体の成長率を上回る見通し。 ➤ 想定為替レート: 1米国ドル149.04円、1韓国ウォン0.1052円、1台湾ドル4.7837円 ➤ 営業人員の採用および自律型AIモデル開発への戦略的投資: コア業種や主要顧客への浸透を深めるとともに、技術的リーダーシップを確固たるものにし、長期的な成長基盤を構築。 ➤ 既存事業の営業利益率: オペレーティング・レバレッジが投資増を効果的に吸収することで、持続的な改善を実現する見通し。 ➤ 株主価値の最大化: 2026年のコア・フリー・キャッシュ・フローの改善予測および規律ある財務管理を反映し、1株当たり2.30円への増配を予想。
売上総利益	65億円 53.9%	+36% +2.5 p.p.	294億円 54.5%	+25% +0.7 p.p.	
営業利益	1.85億円 1.5%	+153% +0.9p.p.	43億円 8.0%	+45% 1.2p.p.	
EBITDA	13億円 11.0%	+41% +0.7 p.p.	94億円 17.4%	+37% +1.7 p.p.	
配当		1株当たり2.30円 期末配当予想			

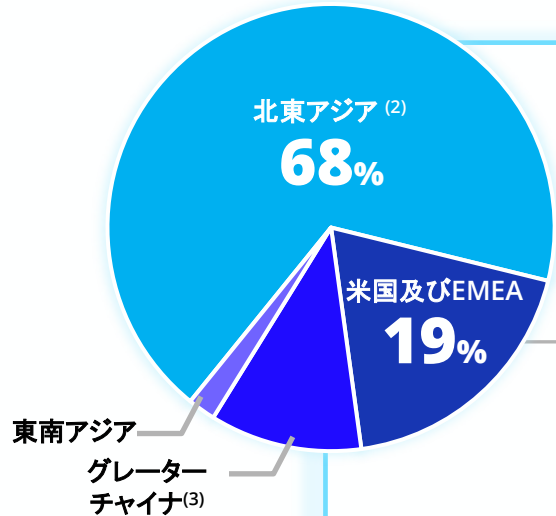
FY27 中期見通し

事業拡大のための投資と株主価値向上のバランスを取りながら、
持続可能な利益を伴う成長を実現



主要重点地域における堅調な拡大

FY25 地域別
売上収益比率 (1)



2025

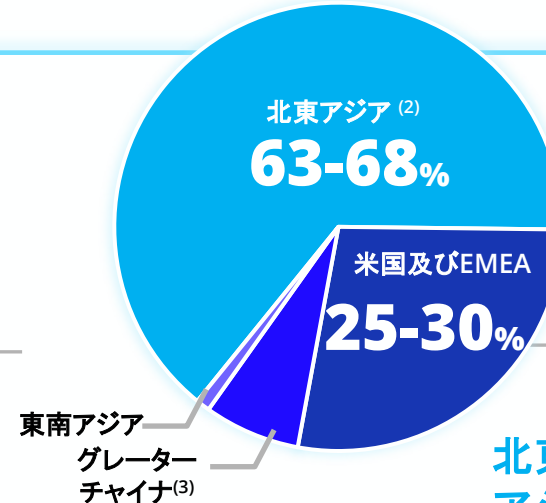
北東
アジア

- 売上収益の大半はEコマース
- 韓国のデジタルコンテンツの拡大
- 日本における業種の多様化

米国
及び
EMEA

- 売上収益の大半はデジタルコンテンツ
- 米国のEコマースの拡大
- AdCreative.aiの顧客基盤を活かした欧州域内での事業拡大

FY27E 地域別
売上収益比率



2027

北東
アジア

- +25-35% CAGR(4)
- Eコマースとその他の業種によるバランスの取れた成長ドライバー
- 多様な業種で新たな主要顧客を開拓

米国
及び
EMEA

- +35-45% CAGR(4)
- Eコマースをもう一つの売上収益成長ドライバーに
- 新たな主要顧客からの収益源を拡大

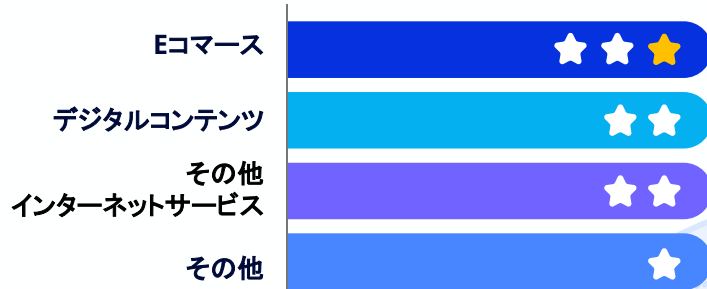
事業成長の見通し:注力する地域・業種

▶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

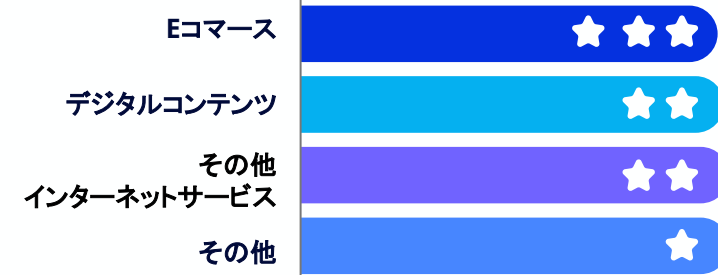


米国及びEMEA



▶ 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

収益源の拡大・多様化に向けた成長ドライバー



(1) 主要顧客とは、年間100万ドル以上の収益貢献がある顧客を指す。

AIを活用した生産性向上により、売上総利益率を改善し、オペレーティング・レバレッジをさらに強化



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)

	2025 Q1 3ヵ月	2026 Q1 3ヵ月	YoY	2023	2024	2025	YoY
売上収益	9,352	12,102	29.4%	26,418	34,057	43,737	28.4%
売上原価	(4,547)	(5,575)		(12,710)	(16,255)	(20,219)	
売上総利益	4,805	6,527	35.8%	13,708	17,802	23,518	32.1%
売上総利益率	51.4%	53.9%		51.9%	52.3%	53.8%	
販売及びマーケティング費用	(2,855)	(4,061)		(8,263)	(9,682)	(13,224)	
対売上収益比率	30.5%	33.6%		31.3%	28.4%	30.2%	
研究開発費	(1,233)	(1,685)		(3,141)	(4,650)	(5,343)	
対売上収益比率	13.2%	13.9%		11.9%	13.7%	12.2%	
一般管理費	(705)	(703)		(1,829)	(1,850)	(2,362)	
対売上収益比率	7.5%	5.8%		6.9%	5.4%	5.4%	
その他の収益	66	114		334	390	417	
その他の費用	(5)	(6)		(9)	(29)	(30)	
営業利益	73	185		801	1,981	2,976	
営業利益率	0.8%	1.5%		3.0%	5.8%	6.8%	
金融収益	45	32		547	448	162	
金融費用	(56)	(126)		(285)	(367)	(464)	
税引前利益	62	91		1,063	2,062	2,674	
法人所得税費用	(27)	(22)		(61)	865	(116)	
当期利益	35	69		1,002	2,927	2,558	
基本的1株当たり当期利益(円)	0.34	0.68		9.85	28.70	25.14	
希薄化後1株当たり当期利益(円)	0.34	0.67		9.75	28.47	24.99	

財務データサマリー

連結財政状態計算書

(単位: 百万円)	2024	2025	2026 Q1
現金及び現金同等物	5,496	11,734	11,894
定期預金	6,727	2,569	80
その他の金融資産(流動資産) ⁽¹⁾	5,794	6,051	6,210
手元流動性	18,017	20,354	18,184
売上債権 ⁽²⁾	9,361	15,369	17,421
その他の流動資産	621	839	1,002
流動資産合計	27,999	36,562	36,607
使用权資産(リース資産) ⁽³⁾	2,197	1,492	1,299
のれん及び無形資産 ⁽⁴⁾	12,528	20,539	21,498
繰延税金資産	1,117	1,085	1,098
その他の非流動資産	796	819	792
非流動資産合計	16,638	23,935	24,687
資産合計	44,637	60,497	61,294

- (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) 無形資産は主に資産計上の要件を満たす開発コストの資産計上額

(単位: 百万円)	2024	2025	2026 Q1
契約負債、営業債務	3,524	5,853	5,610
その他の債務 ⁽⁵⁾⁽⁶⁾	2,736	5,935	5,175
リース負債 ⁽³⁾⁽⁷⁾	2,279	1,570	1,367
借入金	1,500	9,541	11,012
その他	283	449	424
負債合計	10,322	23,348	23,588
株主資本 ⁽⁸⁾	25,153	27,656	27,531
その他の資本の構成要素 ⁽⁹⁾	9,162	9,493	10,175
資本合計	34,315	37,149	37,706

- (5) 「その他の債務」には、連結財政状態計算書の「その他の債務」と「その他の債務(非流動)」が含まれる
 (6) その他の債務は2025年にM&Aに関連する条件付取得対価に係る負債を計上したことにより増加
 (7) 流動負債と非流動負債のリース負債合計
 (8) 株主資本 = 資本金 + 資本剰余金 + 自己株式 + 利益剰余金
 (9) 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)		2025	2025 Q1	2026 Q1
営業活動によるキャッシュ・フロー	(A)	3,273	(1,164)	(1,380)
運転資本の増減を除く営業CF		6,601	1,042	1,234
運転資本の増減		(3,328)	(2,206)	(2,614)
投資活動によるキャッシュ・フロー		(4,332)	(801)	436
無形資産の取得による支出	(B)	(5,034)	(1,130)	(1,515)
子会社の取得による支出		(3,299)	(2,520)	(534)
定期預金の払戻、預入		4,079	3,662	2,495
その他の金融資産(流動資産) ⁽²⁾ の取得、売却		(25)	-	-
その他		(53)	(813)	(10)
財務活動によるキャッシュ・フロー		7,041	1,617	1,048
現金及び現金同等物の為替変動による影響		256	(158)	56
現金及び現金同等物の増減額		6,238	(506)	160
現金及び現金同等物の期末残高		11,734	4,990	11,894
コア・フリー・キャッシュ・フロー⁽¹⁾	(A)+(B)	(1,761)	(2,294)	(2,895)

(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、保証金の差入による支出

手元流動性の変動

(単位:百万円)		2025	2025 Q1	2026 Q1
手元流動性の残高		20,354	14,165	18,184
現金及び現金同等物		11,734	4,990	11,894
定期預金		2,569	2,825	80
その他の金融資産(流動資産) ⁽²⁾		6,051	6,350	6,210
手元流動性の変動		2,337	(3,852)	(2,170)
コア・フリー・キャッシュ・フロー ⁽¹⁾		(1,761)	(2,294)	(2,895)
子会社の取得による支出		(3,299)	(2,520)	(534)
その他の投資活動によるキャッシュ・フロー ⁽³⁾		(53)	(34)	(10)
財務活動によるキャッシュ・フロー		7,041	1,617	1,048
その他の金融資産(流動資産) ⁽²⁾ の公正価値評価		265	64	73
為替変動による影響		144	(685)	148
現金及び現金同等物の為替変動による影響		256	(158)	56
定期預金の為替変動による影響		(79)	(240)	6
その他の金融資産(流動資産) ⁽²⁾ の為替変動による影響		(33)	(287)	86

オペレーティング・レバレッジにより収益性の改善が加速

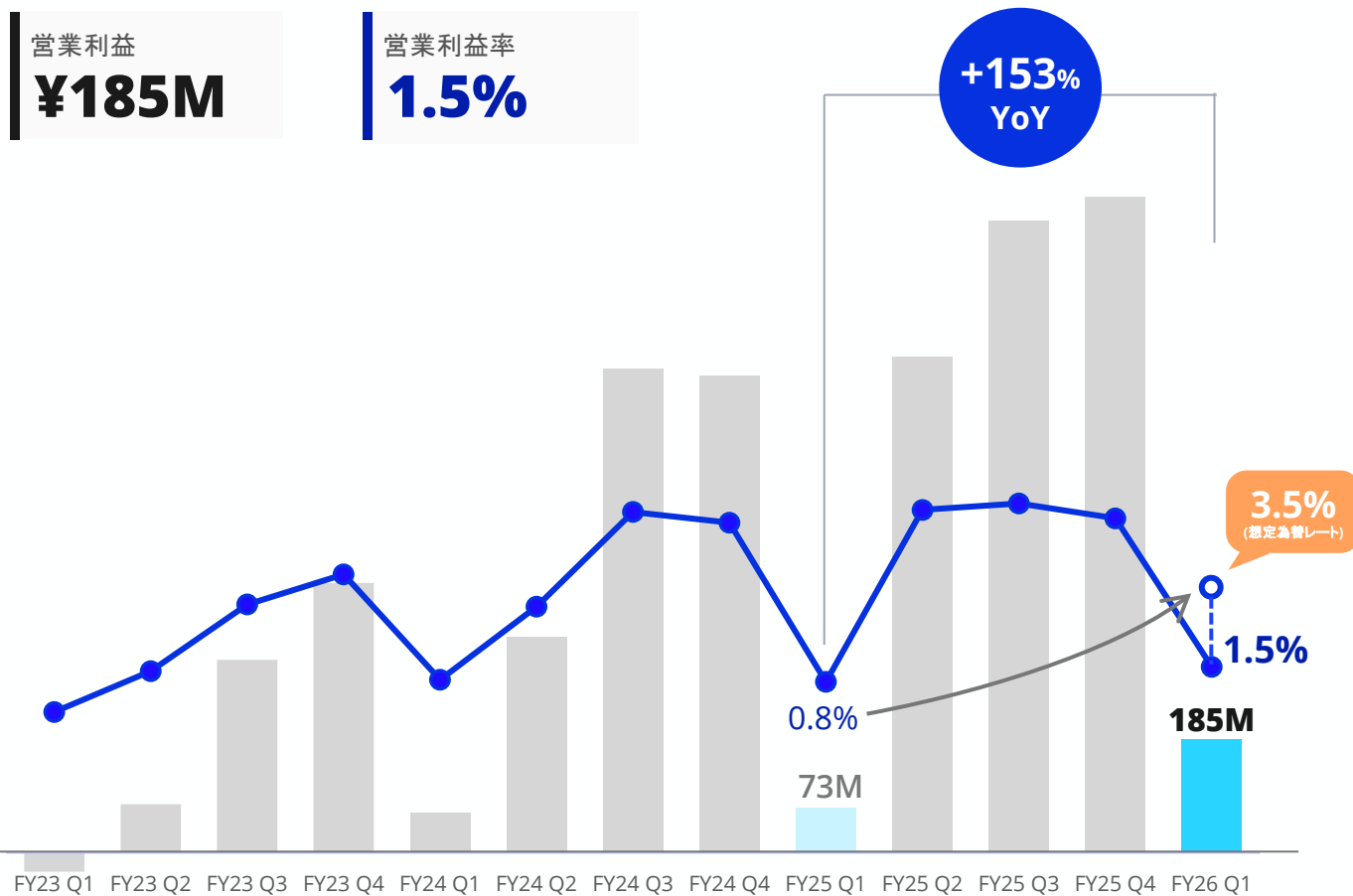
営業利益(円)& マージン

営業利益

¥185M

営業利益率

1.5%



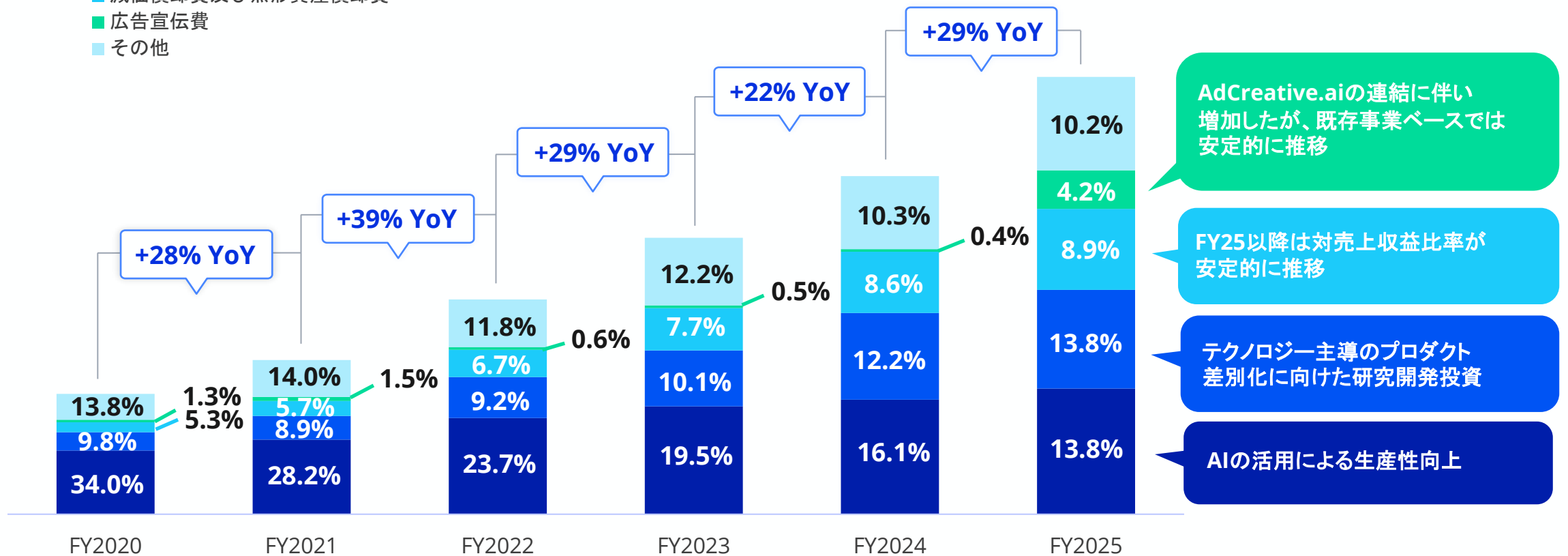
オペレーションの生産性向上と 拡張性のある成長

- 全事業部門におけるAI主導のオペレーション最適化と、売上総利益の継続的な拡大が収益性向上を牽引。
- 効率化による利益改善がAdCreative.aiの連結に伴うコスト増を吸収し、さらなる利益拡大の加速に向けた強固な基盤を確立。

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

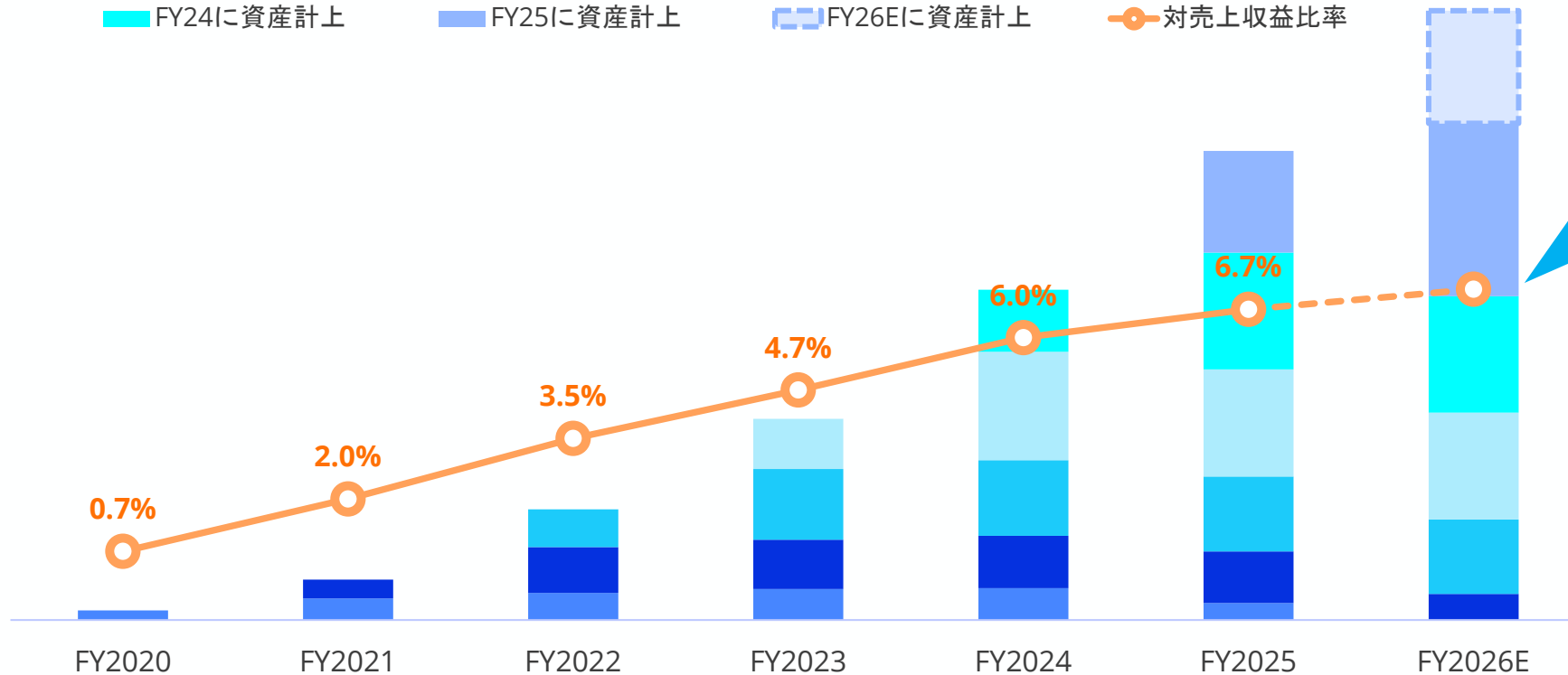


(1)「その他」には、支払手数料、専門家報酬、旅費交通費等が含まれる。

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



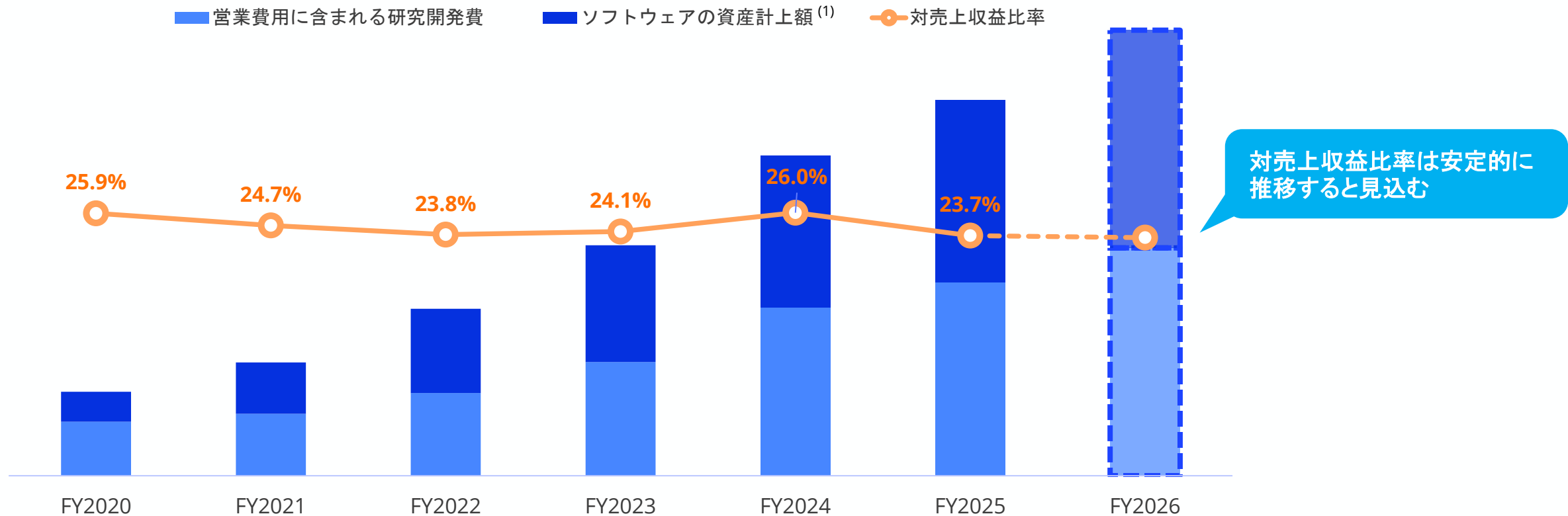
ソフトウェア償却費の対売上収益比率はFY25以降安定的に推移すると見込む

(1) 2024年度～2025年度のソフトウェア償却費対売上収益比率: 同期間のソフトウェア資産計上額を含めて算出。

研究開発投資

- AaaSにおけるリーダーシップを強固にするため、業種特化型の自律型AIモデルへの投資を継続。
一方、研究開発投資の対売上収益比率は、テクノロジー主導の効率化により安定的に推移すると見込む。

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。

事業概要

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



Joe Su
最高情報責任者(CIO)
ハーバード大学



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



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



Magic Tu
グローバルセールス担当
Senior Vice President
HTC, Synopsys



7回優勝
データマイニング
コンテスト (1)
(2008 - 2020)



Top 50
AI革命を牽引する50社
(2017)



Singular ROI Index
(2025)



AI100
CB Insights
(2017, 2018)

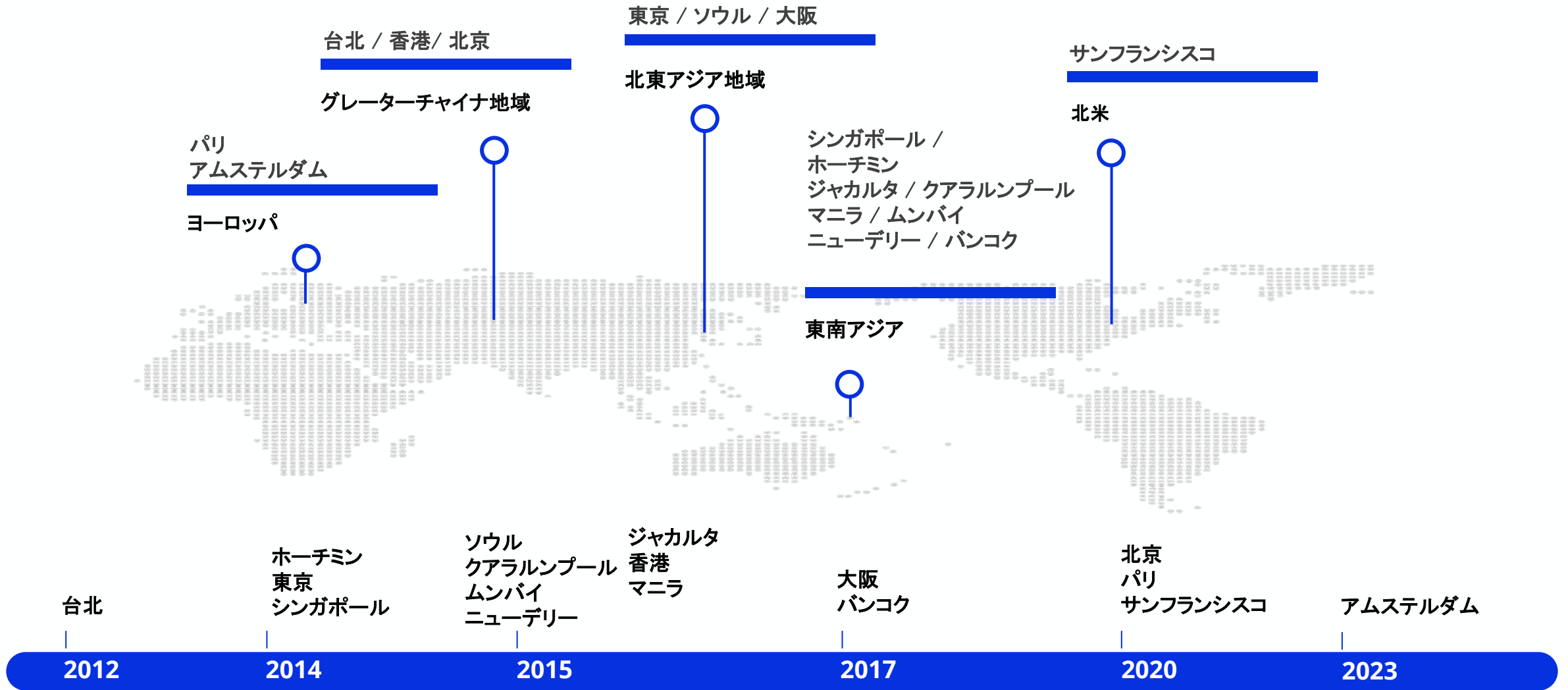


Cool Vendor in AI
Gartner
(2017)

LINE Biz-Solutions
Tech Partner 2025
Gold

LINE台湾 Biz-Solutions
Gold Partner
(2025)

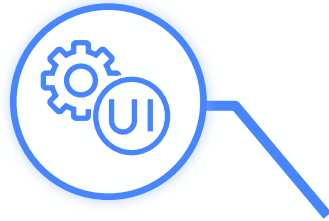
Appierのグローバル展開: 全世界17拠点



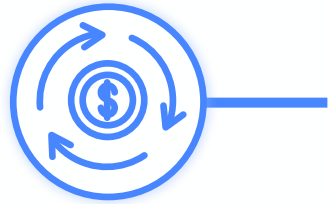
AIによる事業運営の変革

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
エージェントモード)

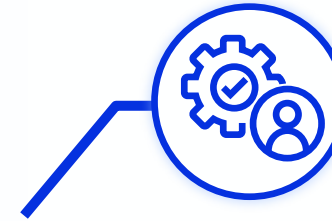


生産性の向上
ノーコードかつAIを活用した
プログラミングで効率性を向上
(パーソナライゼーションクラウド)

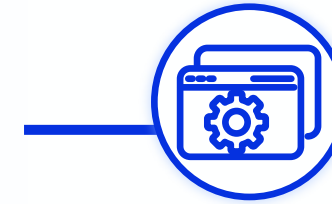


真のAI組織

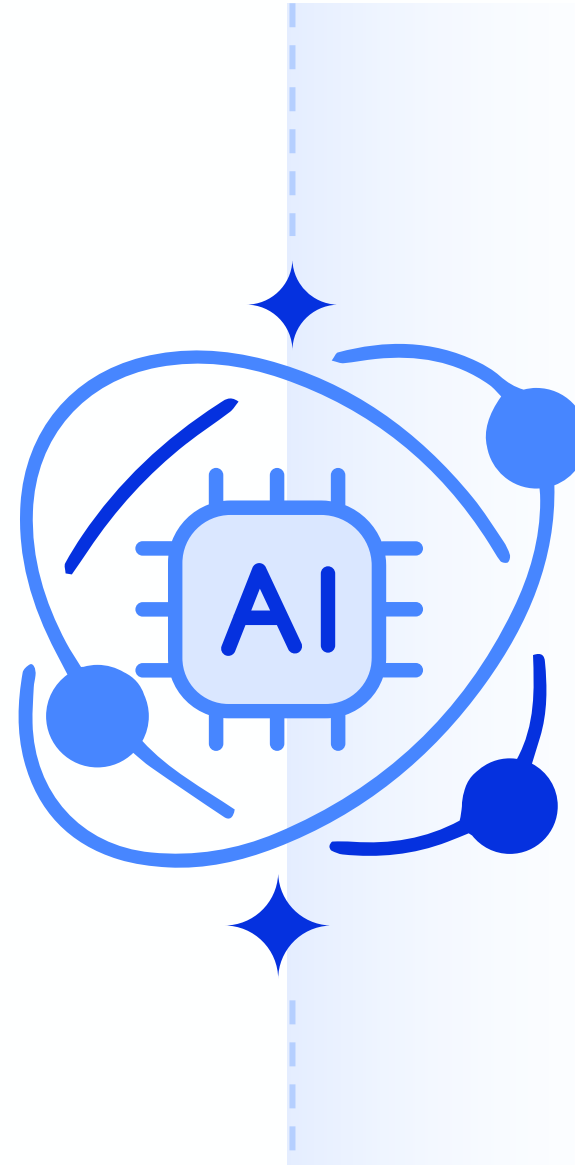
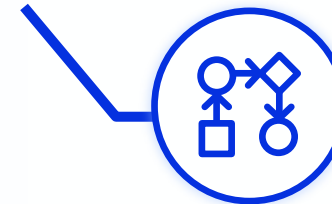
製品開発AI
イノベーションの強化と
市場投入期間の短縮を実現



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



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

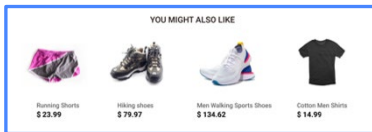
ファーストパーティーデータのみを活用

- 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

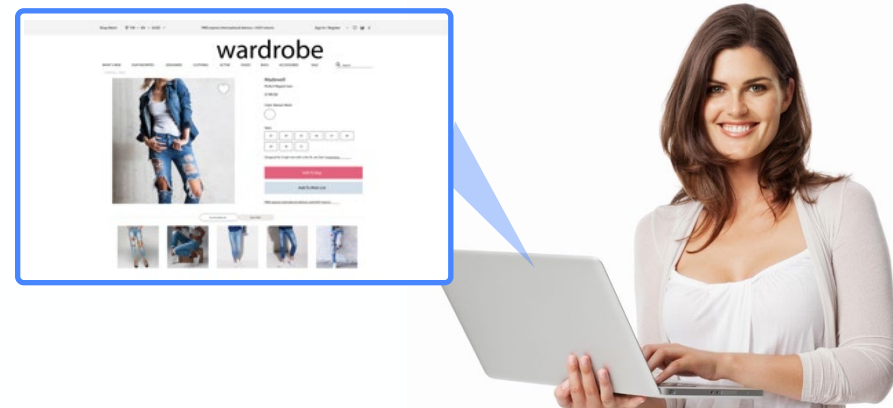


リアルタイムで行動パターンを学習



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



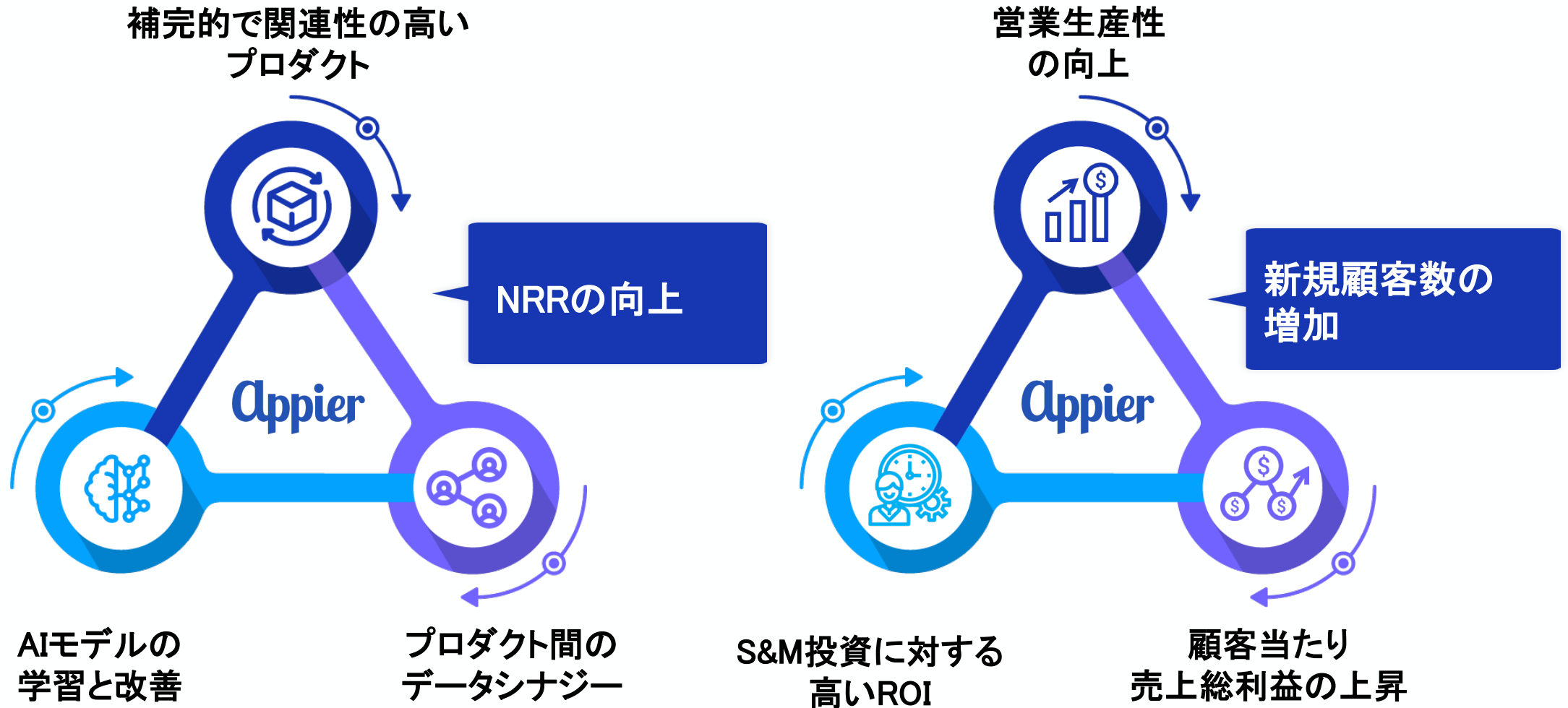
サードパーティー
IDの同期



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

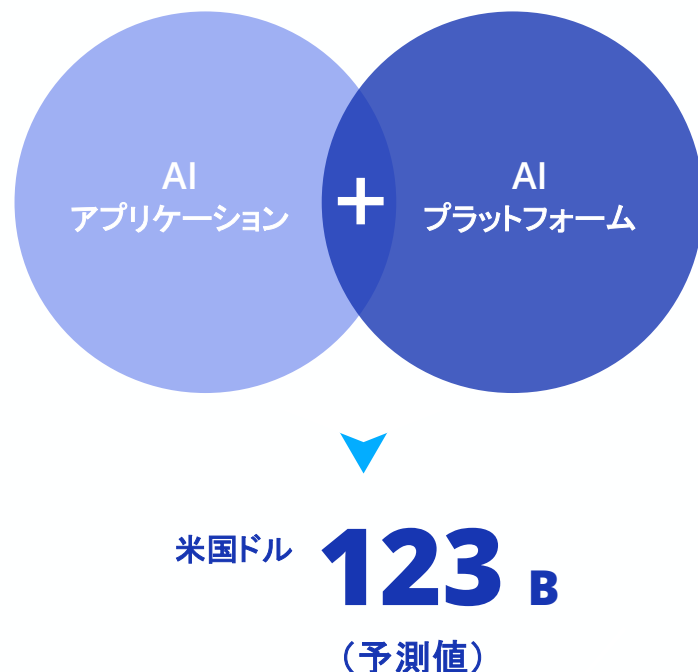
より高い事業の安定性

- 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

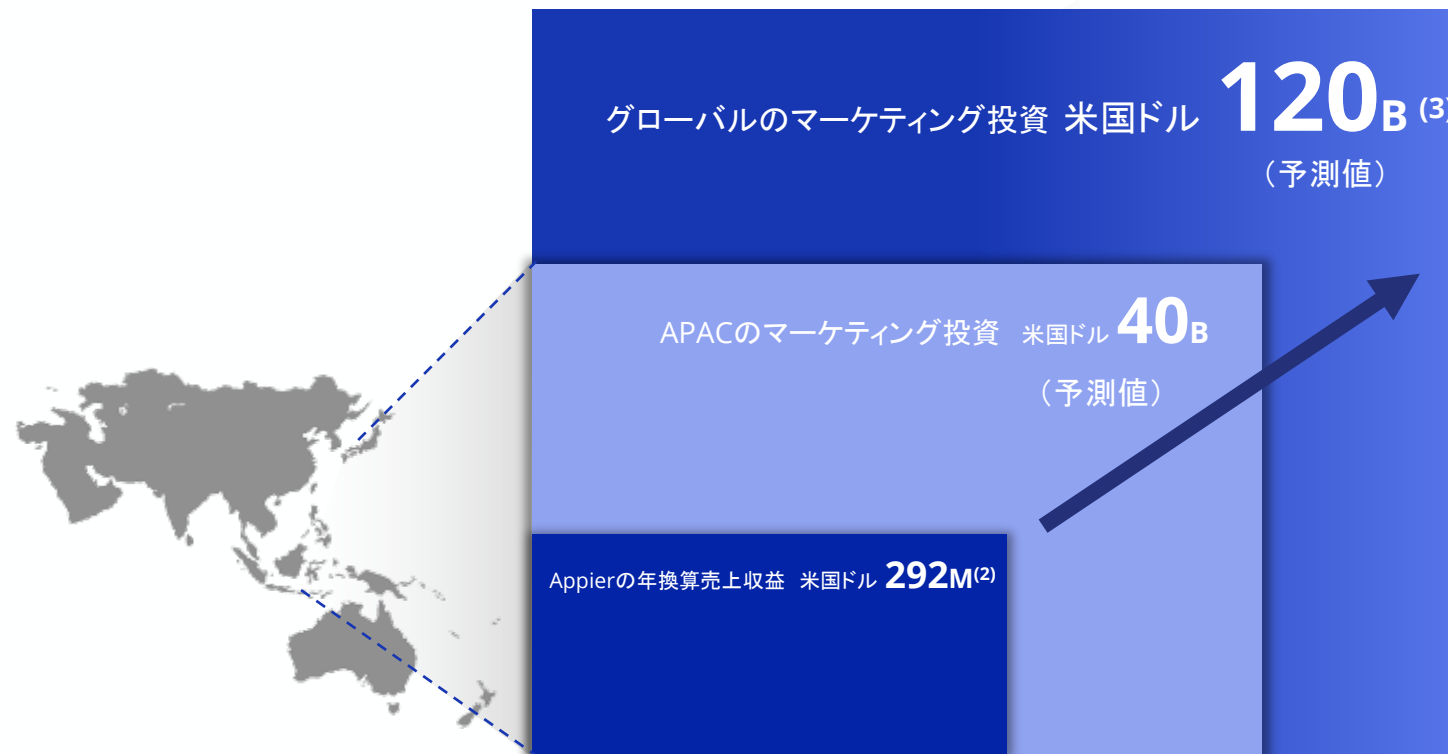
巨大な市場機会

トップダウン予測 2026年

IDC (1)



ボトムアップ予測 2026年



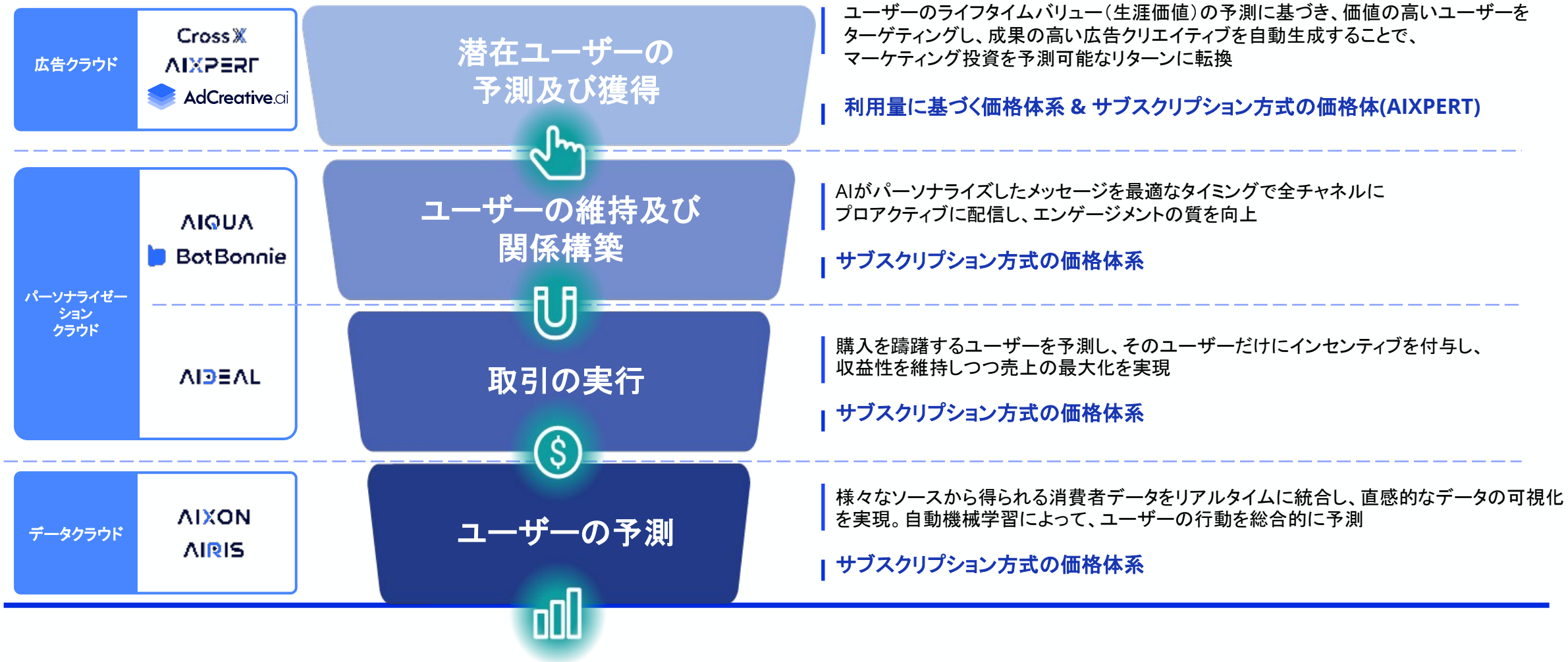
(1) 出所: IDC Worldwide Artificial Intelligence Platforms Software Forecast, 2024-2028; IDC Worldwide Artificial Intelligence Software Forecast, 2023-2027

(2) 年換算売上収益 = FY24の円建ての売上収益 / 為替レート 149.7

(3) 社内の見積により算出。APACのマーケティング投資のうち、当社のシェアはECで約3.5%、デジタルコンテンツで約3%、その他で約1%。マーケティング投資のうち、ECが35%、デジタルコンテンツが15%を占める。APACのマーケティング投資のうち当社は約2.2%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。

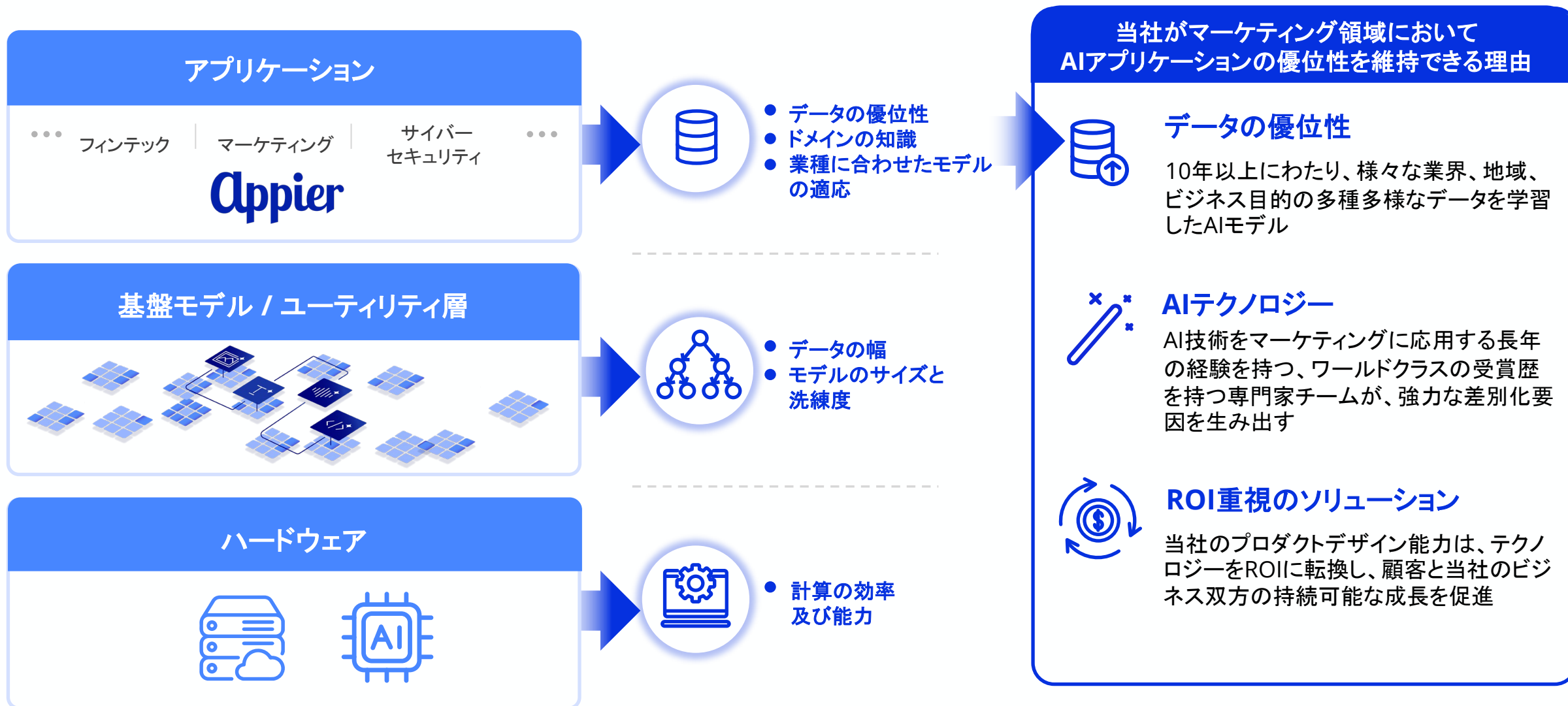
プロダクト

ファン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



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



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

CrossX

AIXPERT

AdCreative.ai

- 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

ユーザーの維持及び
関係構築

AQUA

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

取引の実行

AIDEAL

- 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

ユーザーの予測

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

顧客がAppierを選ぶ理由

▶ 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

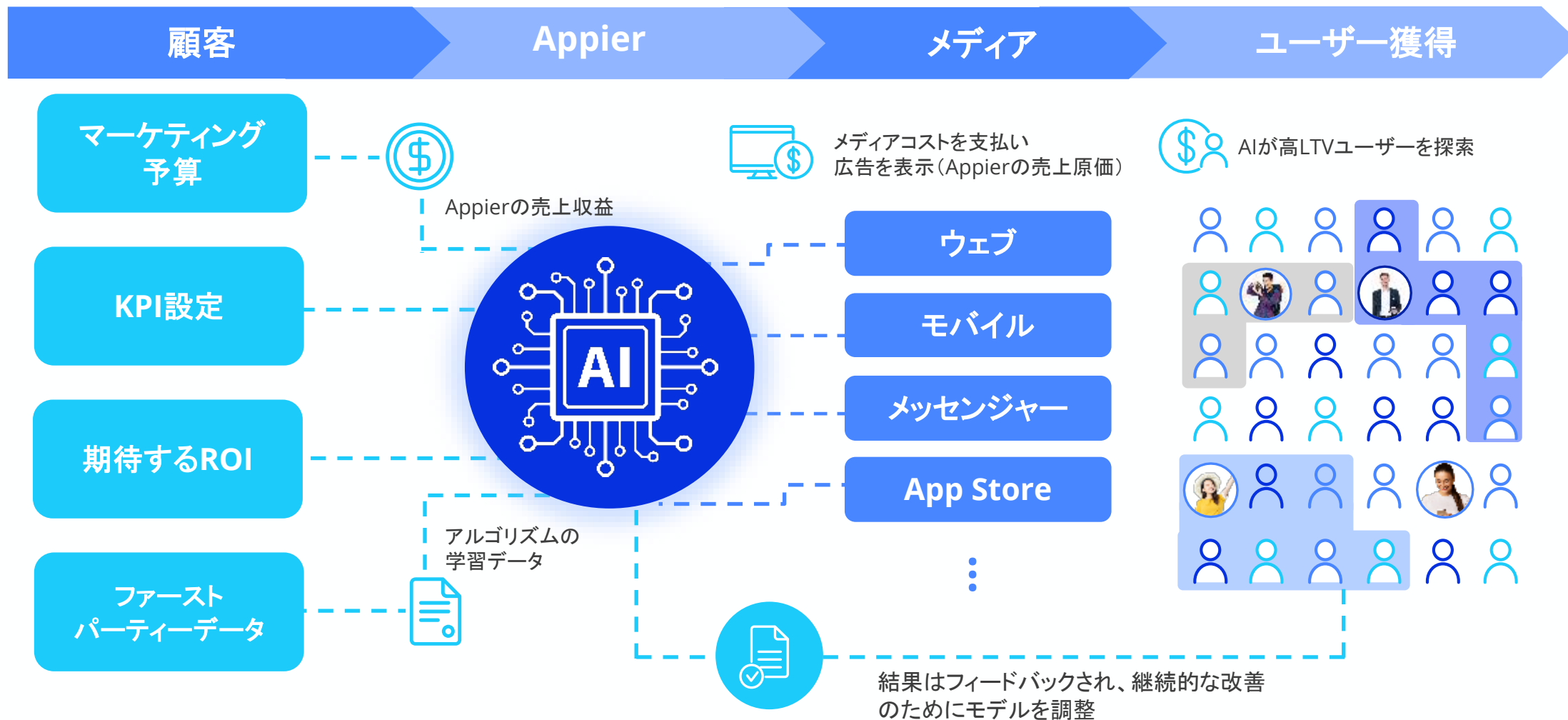


機械学習とディープラーニングによる
高いライフタイムバリューを有する
エンドユーザーの予測

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



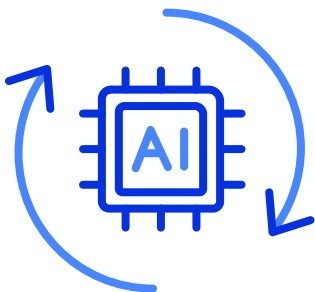
高い可視性とリターン

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



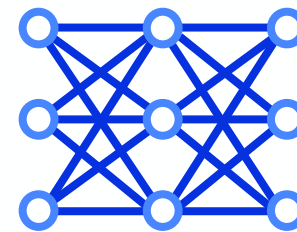
技術的優位性

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

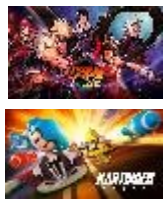
将来的にCVRとROASが高くなるユーザーをリターゲティング

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

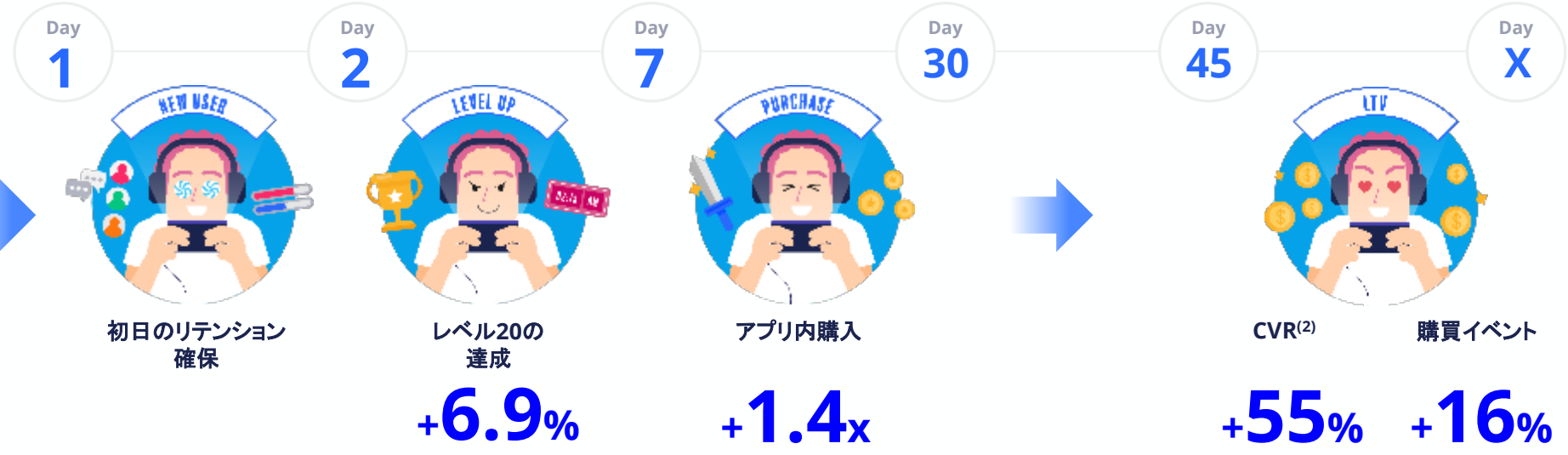
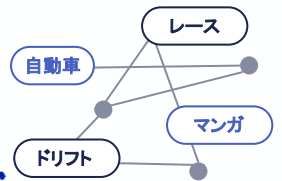
ユーザーのLTV⁽¹⁾を向上

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



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



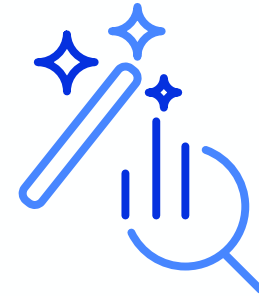
AIレコメンデーション モデルにより ROIを最適化

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

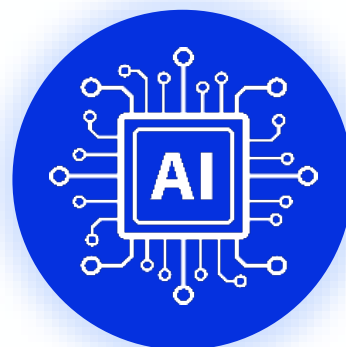
ユーザーの意図
を特定

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



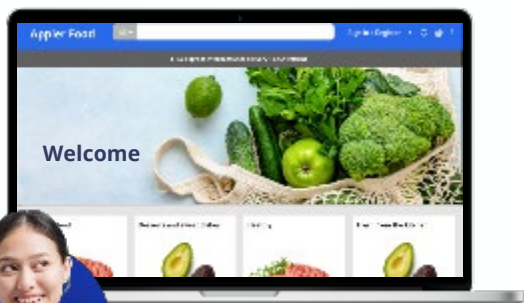
10% OFF

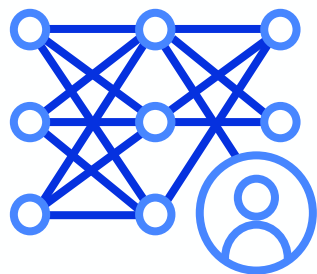
高価格商品の購入
を躊躇



\$5 割引

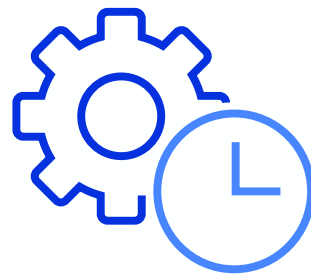
バーゲンハンター





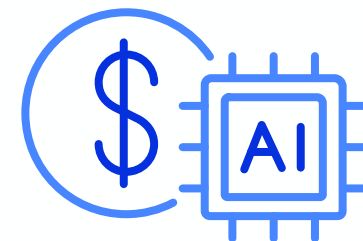
先進的なアルゴリズム によるユーザー行動分析

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

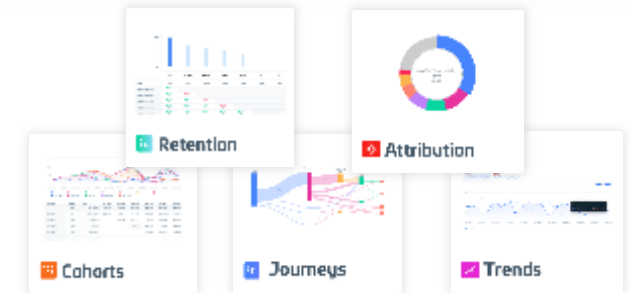
リアルタイムのデータ取り込み

- 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



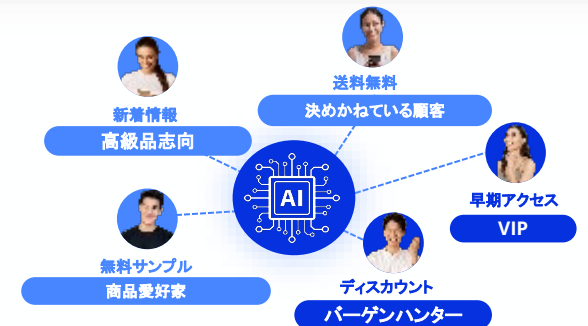
ノーコードで最速のビジュアル化分析

- 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

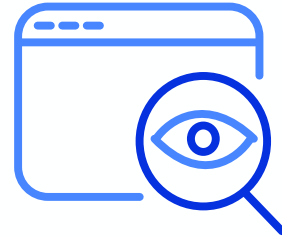
- マーケティング担当者は、顧客の行動予測に基づき、ユーザーの優先順位付けやターゲティングを行うことが可能
- 正確なセグメンテーションにより、高度にパーソナライズされたエンゲージメントを実現





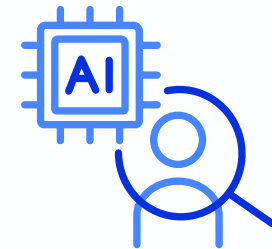
シームレスなデータ取込み 瞬時にインサイトを取得

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

ESGの取組み

当社のコミットメント

MSCI
ESG RATINGS



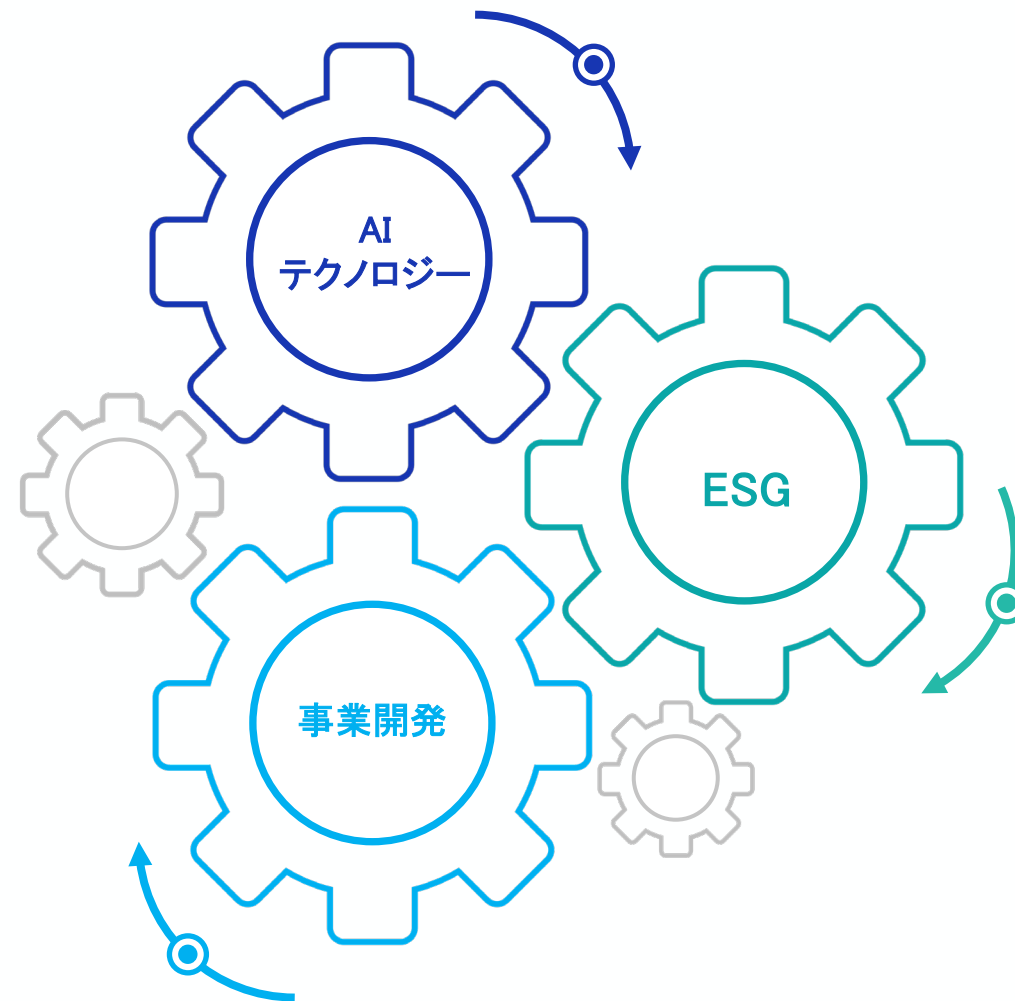
CCC B BB BBB A AA AAA

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。

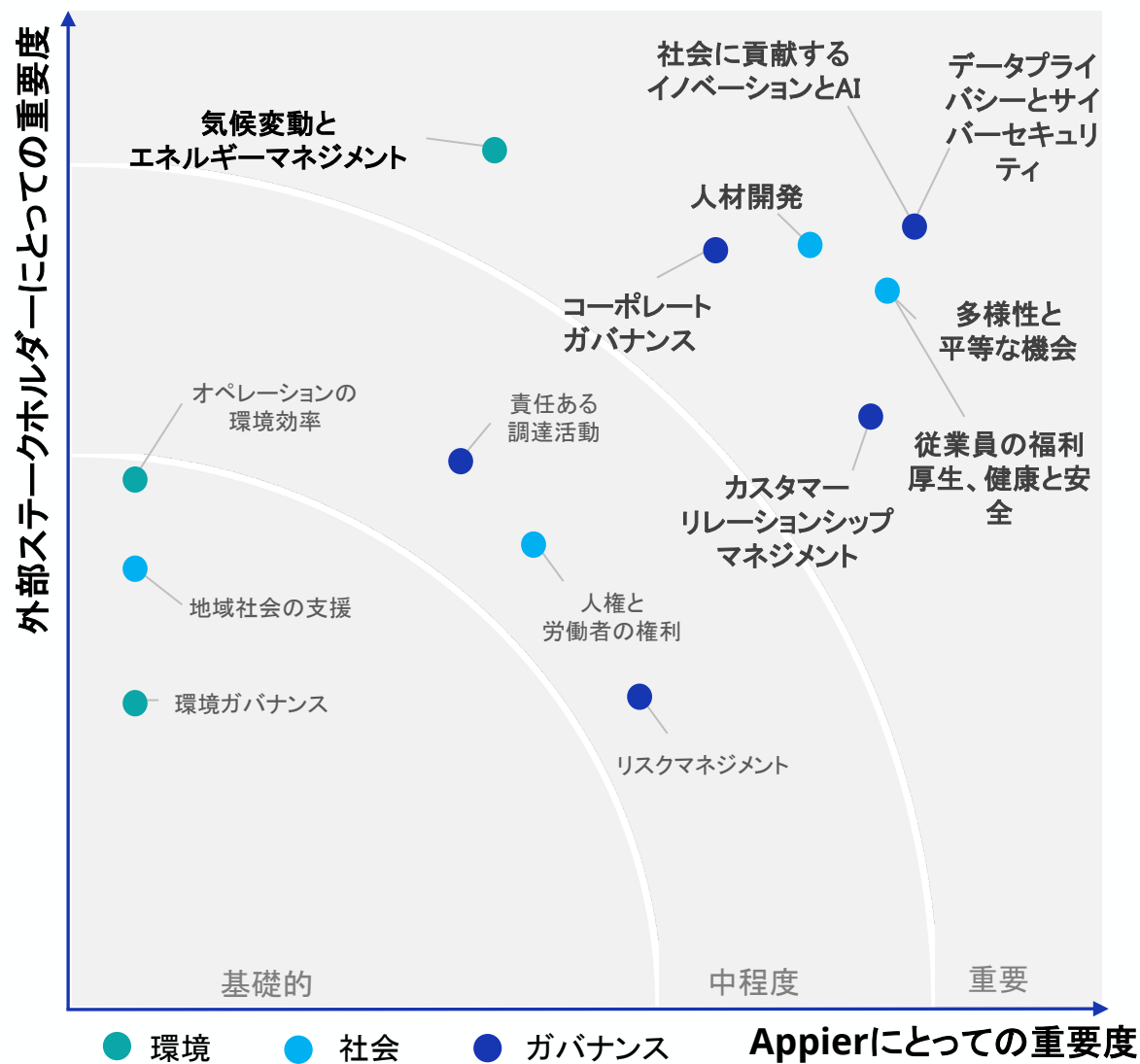
私たちは、ESGは持続可能なビジネスの構築に向けた課題の核心であると捉えています。高い水準のESGを実現するための活動は私たちのビジネスの将来像の一部であると考え、積極的にステークホルダーに関わっていくことを約束します。

MSCI ESG Research⁽¹⁾から「AA」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>



ディスクレーム

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。
