

自律型AIでROIを向上させる

2026年12月期 第2四半期 決算説明資料
2026年8月



2026 Q2 ハイライト — 全ての主要指標が過去最高を更新

売上収益

129億円

+24.6% YoY

既存事業の売上収益⁽¹⁾

123億円

+29.6% YoY

売上総利益

77億円

+33.5% YoY
売上総利益率 60.1% (+4.0 p.p. YoY)

営業利益

15億円

+82.8% YoY
営業利益率 11.5% (+3.7 p.p. YoY)

EBITDA⁽²⁾

27億円

+55.3% YoY
マージン 20.9% (+4.1 p.p. YoY)

コア・フリー・キャッシュ・フロー⁽³⁾

23億円

+243.6% YoY
マージン 17.7% (+11.3 p.p. YoY)

(1) 既存事業の売上収益は、連結売上収益からAdCreative.aiの寄与分を除外して算出

(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

(3) 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

2026年第2四半期の総括



既存事業の成長加速による力強い売上収益モメンタム

北東アジア(既存事業の前年同期比+33%)と米国及びEMEA(同+59%)が牽引し、既存事業売上収益は前年同期比+29.6%と、第1四半期の+25.9%から成長が加速。Eコマースが前年同期比+30%超、オンライン旅行業を含むその他のインターネットサービスが同約40%成長し、この2つの業種が成長の主要因。



自律型AI活用による効率化が牽引し、売上総利益および売上総利益率は過去最高を更新

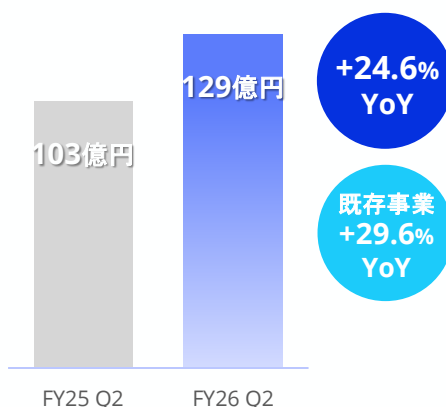
売上総利益率は60.1%に達し、初めて60%の大台を突破(前年同期比+4.0pt、想定為替レートベースでは61.3%)。自社のオペレーションや研究開発活動全般に導入された自律型AIがこの効率化をさらに加速。研究開発サイクルの短縮により、組織の効率性を高めながら迅速な技術改善を実現し、従業員一人当たり売上総利益は前年同期比38%増の1,025万円へ拡大。



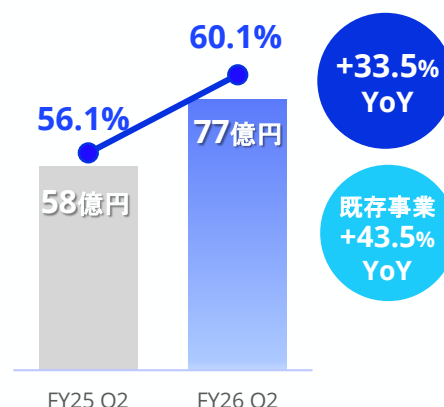
営業利益およびコア・フリー・キャッシュ・フロー⁽¹⁾は過去最高を記録。キャッシュ創出力の強化を伴う利益成長

営業利益は前年同期比+82.8%の15億円と過去最高を更新。営業利益率は3.7pt改善して11.5%となり、241百万円の為替の逆風を吸収(想定為替レートベースでは13.5%)。コア・フリー・キャッシュ・フローは過去最高の23億円(マージン17.7%)に達し、営業利益の成長と運転資金管理の高い水準を維持。2026年度は初のコア・フリー・キャッシュ・フロー黒字化に向けて順調に推移しており、自社創出のキャッシュによる成長投資の推進と株主還元余力拡大を実現。

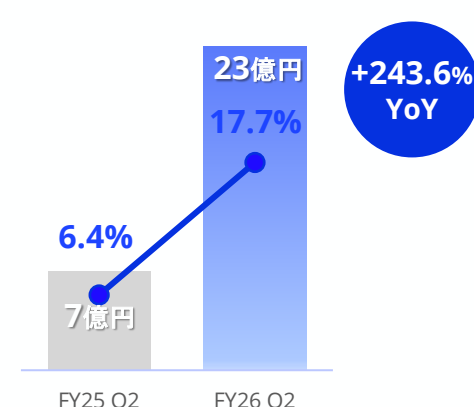
過去最高の売上収益



卓越した売上総利益



過去最高のコア・フリー・キャッシュ・フロー



第2四半期は売上収益・利益ともに業績予想を超過

売上収益、売上総利益、営業利益のすべての主要指標において、業績予想を上回る結果を達成

指標	Q2 2026 業績予想	FY26 Q2 (財務報告ベース)	FY26 Q2 (想定為替レートベース)
売上収益 YoY	125億円 127億円	129億円 +24.6% 既存事業成長率 +29.6% YoY	127億円 +22.7%
売上総利益 利益率	新たな業種別AIモデル の安定化に伴う 構造的な拡大	77億円 60.1% (+4.0 p.p. YoY)	78億円 61.3%
営業利益 利益率	¥10億 ¥12億	15億円 11.5% (+3.7 p.p. YoY)	17億円 13.5%

主な成長要因

既存事業の力強い成長

主要地域（北東アジア、米国及びEMEA）と主要業種（EC、オンライン旅行業）が牽引し、前年同期比29.6%増の既存事業成長を達成。

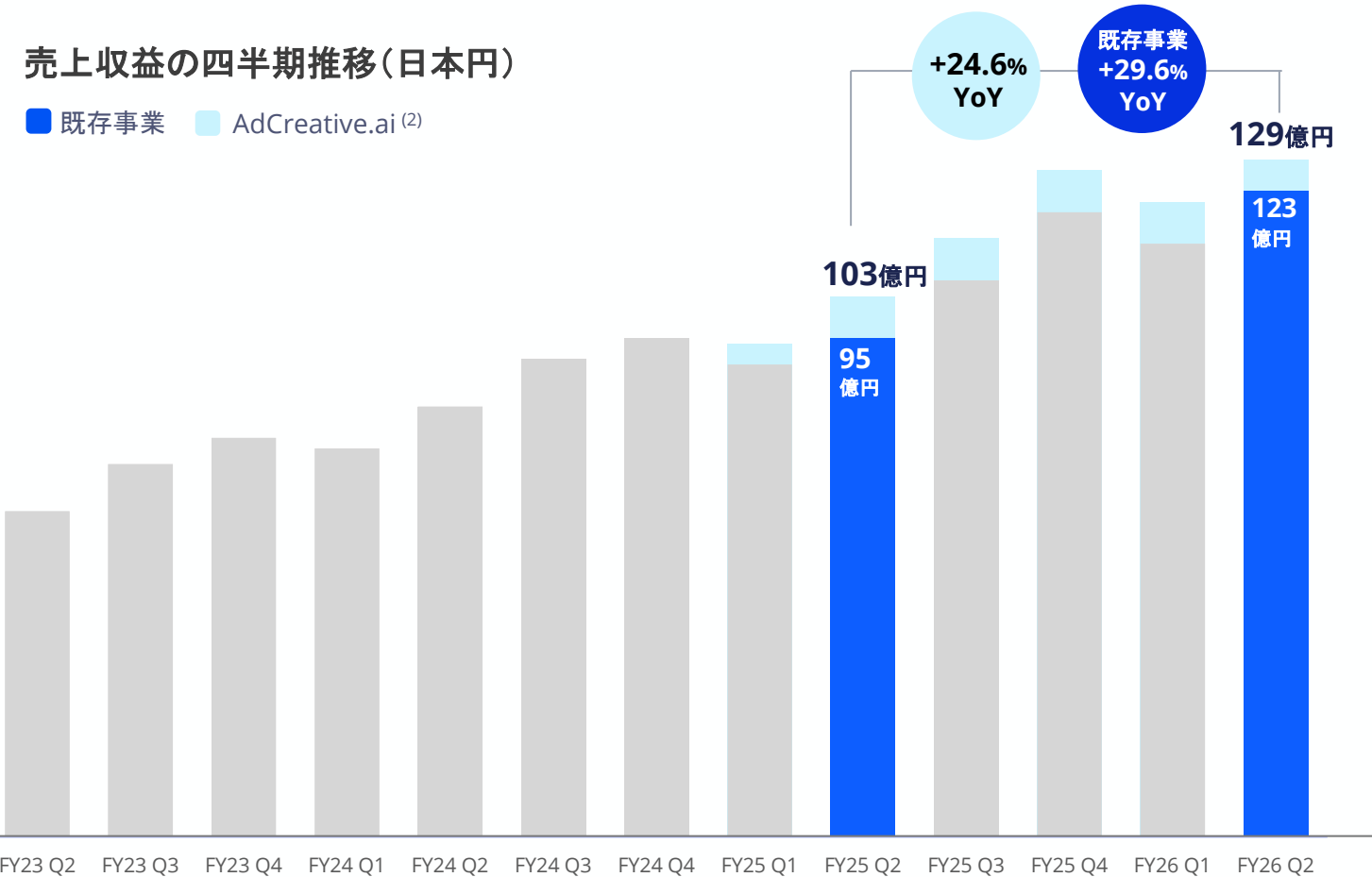
過去最高の利益率拡大

アルゴリズムの飛躍的進歩と業種別モデルの高度化により、60%の大台を突破

オペレーティング・レバレッジの改善

為替の逆風にもかかわらず、規律あるコスト最適化により、堅調な事業運営の強靭さを維持

強力な既存事業のモメンタムが過去最高の売上収益を牽引



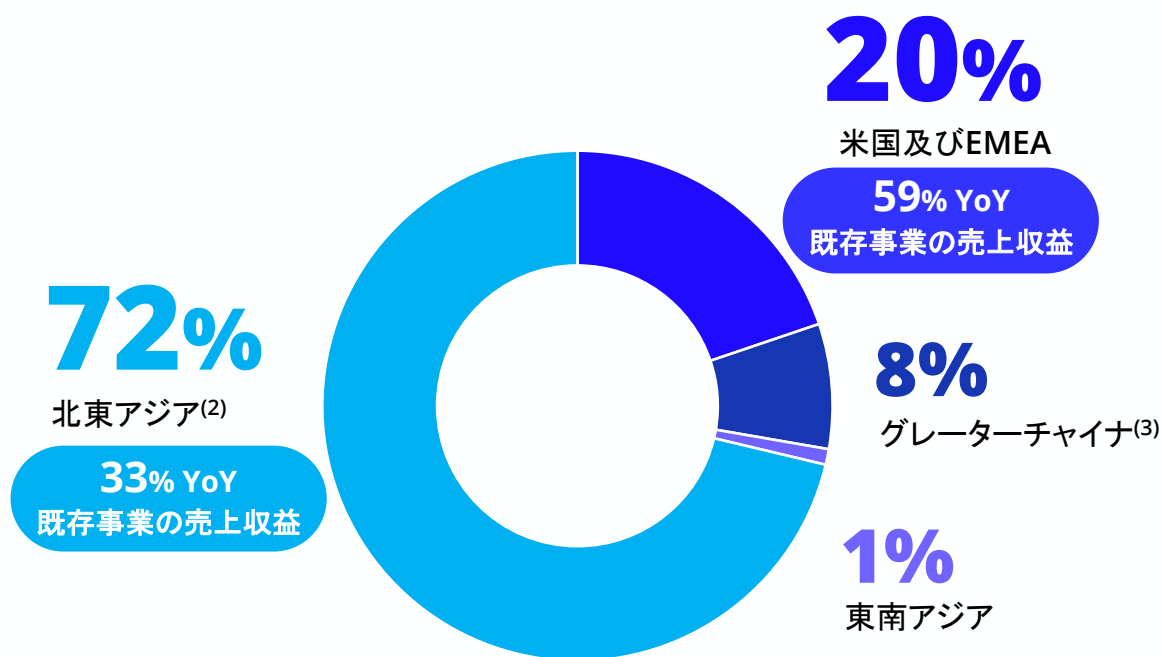
FY26 Q2 売上収益		YoY
財務報告ベース	129億円	+24.6%
想定為替レートベース ⁽¹⁾	127億円	+22.7%
既存事業	123億円	+29.6%

- 持続的なコア事業の拡大: 主要地域・業種における持続的な拡大が牽引する**既存事業の力強い成長**により、売上収益は高い成長モメンタムを継続。
- 広告クラウドの中核機能を強化するクリエイティブAI基盤としてのAdCreative.ai: コア機能をエンタープライズ向けプラットフォームへ統合し、シナジーを最大化できるエンタープライズ顧客へのシフトを推進。

(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
(2) AdCreative.aiは2025年度第1四半期に1か月分、それ以降は四半期を通じて連結。掲載している四半期ごとの貢献度は、未監査の管理上試算値であり、独立した報告セグメントではありません。

主要地域が売上収益全体の約92%を占め、 前年同期比+37.4%の既存事業成長を達成

FY26 Q2 地域別売上収益比率⁽¹⁾



北東アジア

既存顧客の力強い拡大と新規顧客獲得の加速により日本および韓国の双方で**バランスの取れた成長**を実現。

米国及びEMEA

多角化した業種におけるエンタープライズ顧客の拡大が牽引し、
全地域の中で**最も高い既存事業成長率**を達成。

グレーターチャイナ

中国の海外向け事業で需要の増加があったものの、季節性の影響を受け、当
四半期は減速。いずれの要因も下期には改善を見込む。

東南アジア

主要なエンタープライズ顧客ヘリソースを集中させた結果、東南アジアの売上収
益基盤をコンパクトに再編。

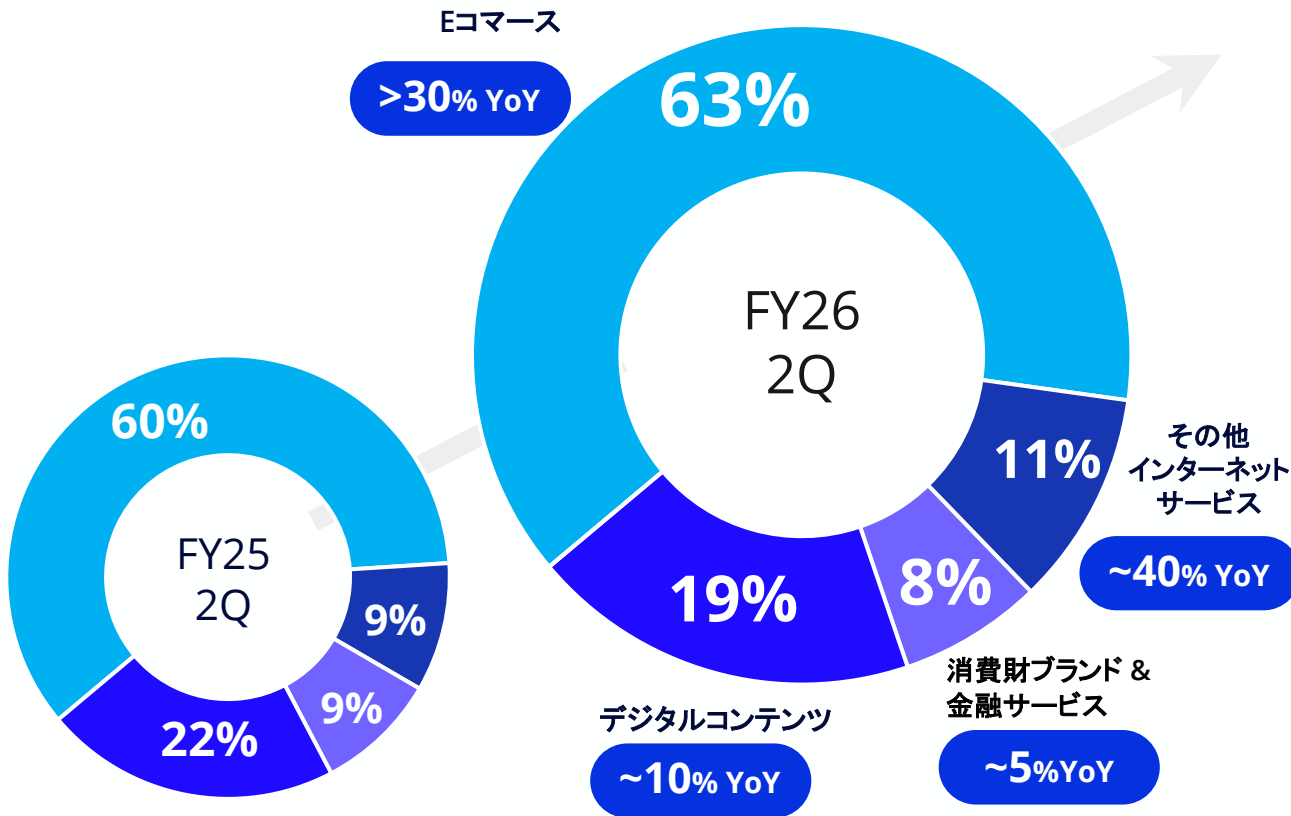
(1) 端数処理の関係で合計が100にならないことがある

(2) 北東アジアは日本と韓国

(3) グレーターチャイナは台湾、香港、及び中国

主要業種が牽引する幅広い成長

FY26 Q2 業種別売上収益比率⁽¹⁾



(1) 端数処理の関係で合計が100にならないことがある

ECマース

グローバル展開の拡大: グローバル大手企業の**深耕**と、新規顧客獲得の加速を両立

その他インターネットサービス

オンライン旅行業に実績のあるAIアルゴリズムを活用することで、グローバルの大手および各地域の主要顧客を拡大し、安定的で収益性の高い売上収益を確保。

デジタルコンテンツ

高成長エンタープライズ企業を中心とした顧客ポートフォリオの構築により、成長機会を獲得。

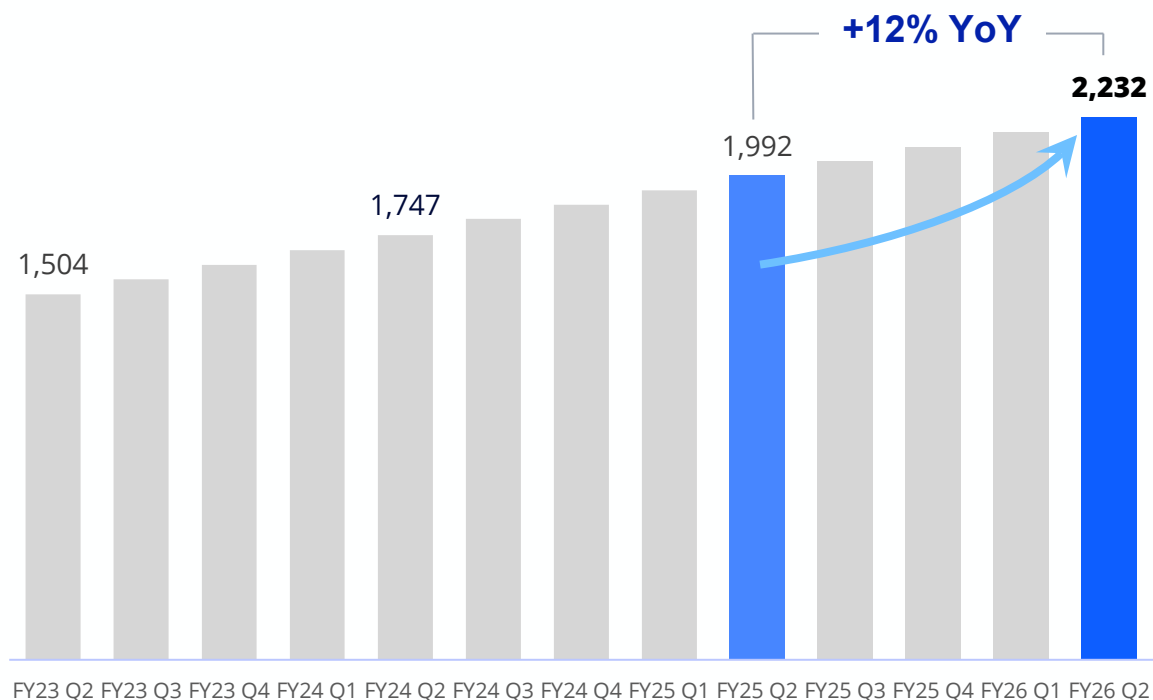
消費財ブランド & 金融サービス

地域特性に合わせた主要顧客への注力により、**次なる成長ドライバー**へと育成。

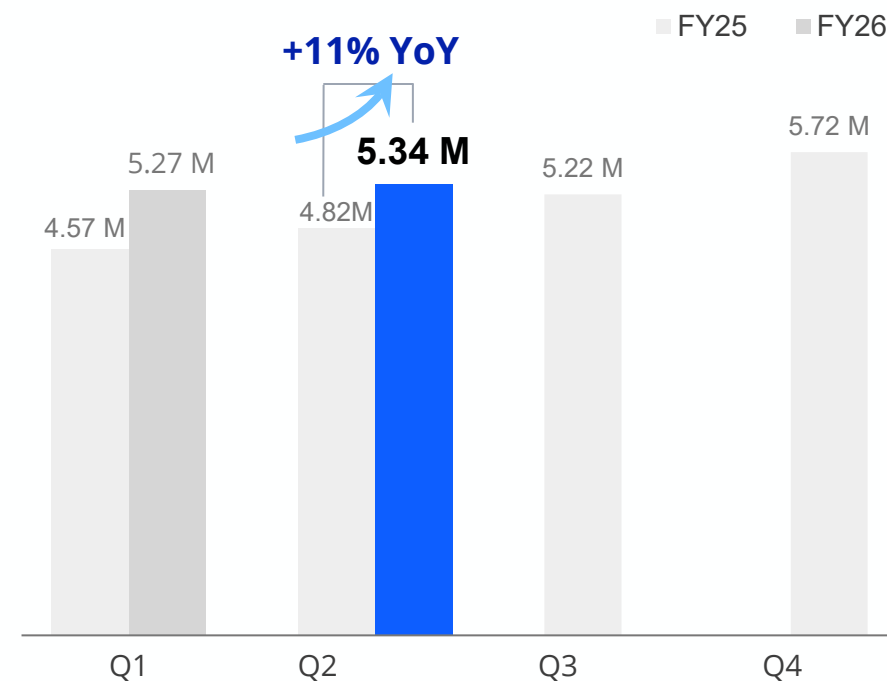
顧客数とARPCの拡大が売上収益成長を牽引

- 売上収益規模の最大化に向け、大規模なエンタープライズ顧客へ戦略的に注力しつつ、四半期毎の堅調な顧客数増加を達成。
- 既存顧客の拡大および大規模なエンタープライズ顧客の戦略的獲得により、FY26 Q2の既存事業ARPCは、前年同期比**+11%**増加（為替ニュートラルベース）。

ソリューション契約中の顧客数⁽¹⁾



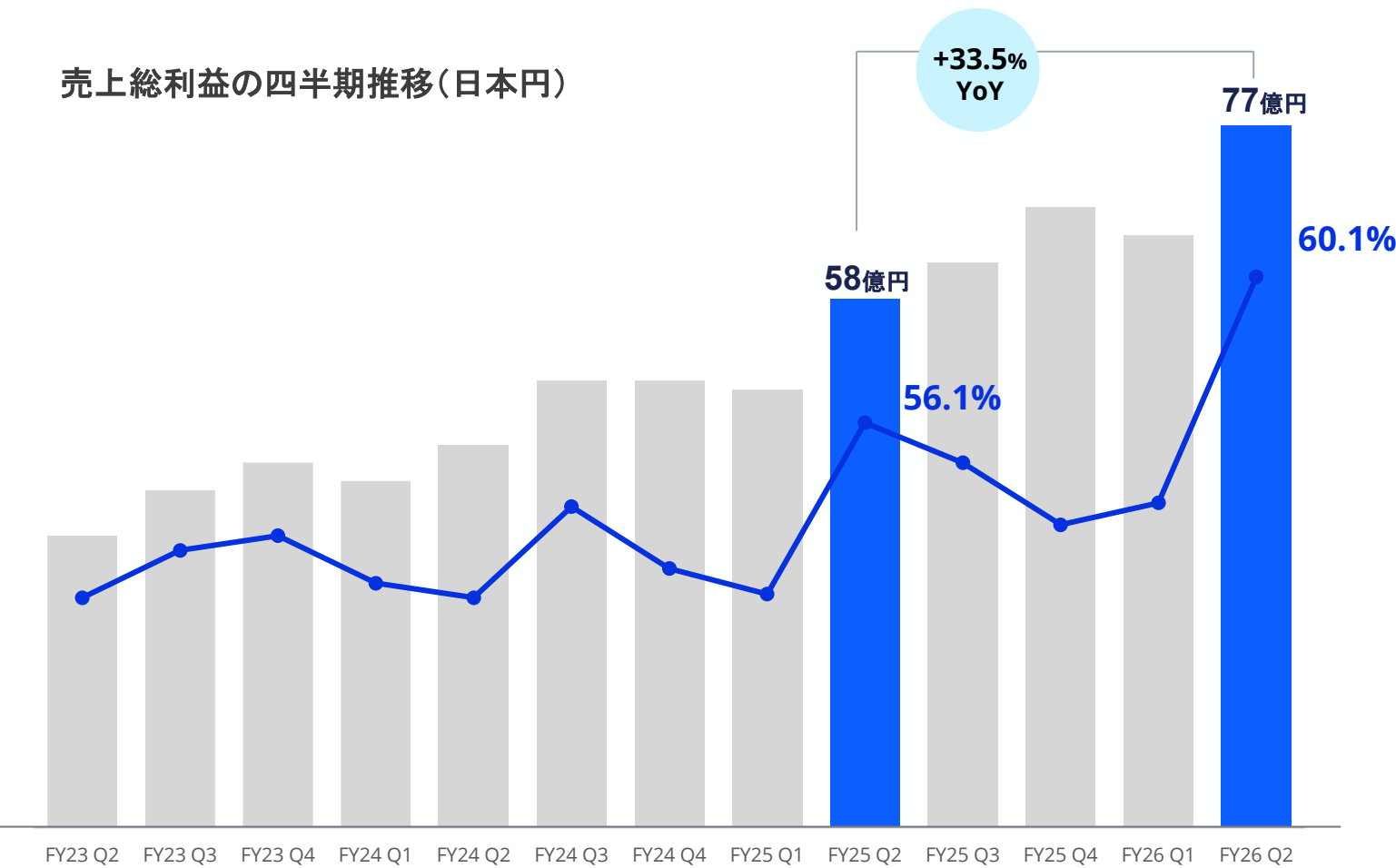
顧客当たり平均売上収益(ARPC)の四半期推移⁽¹⁾(日本円)



(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&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。AdCreative.aiのみを利用している顧客は含まない。

堅調な既存事業の成長が売上総利益の拡大を牽引

売上総利益の四半期推移(日本円)



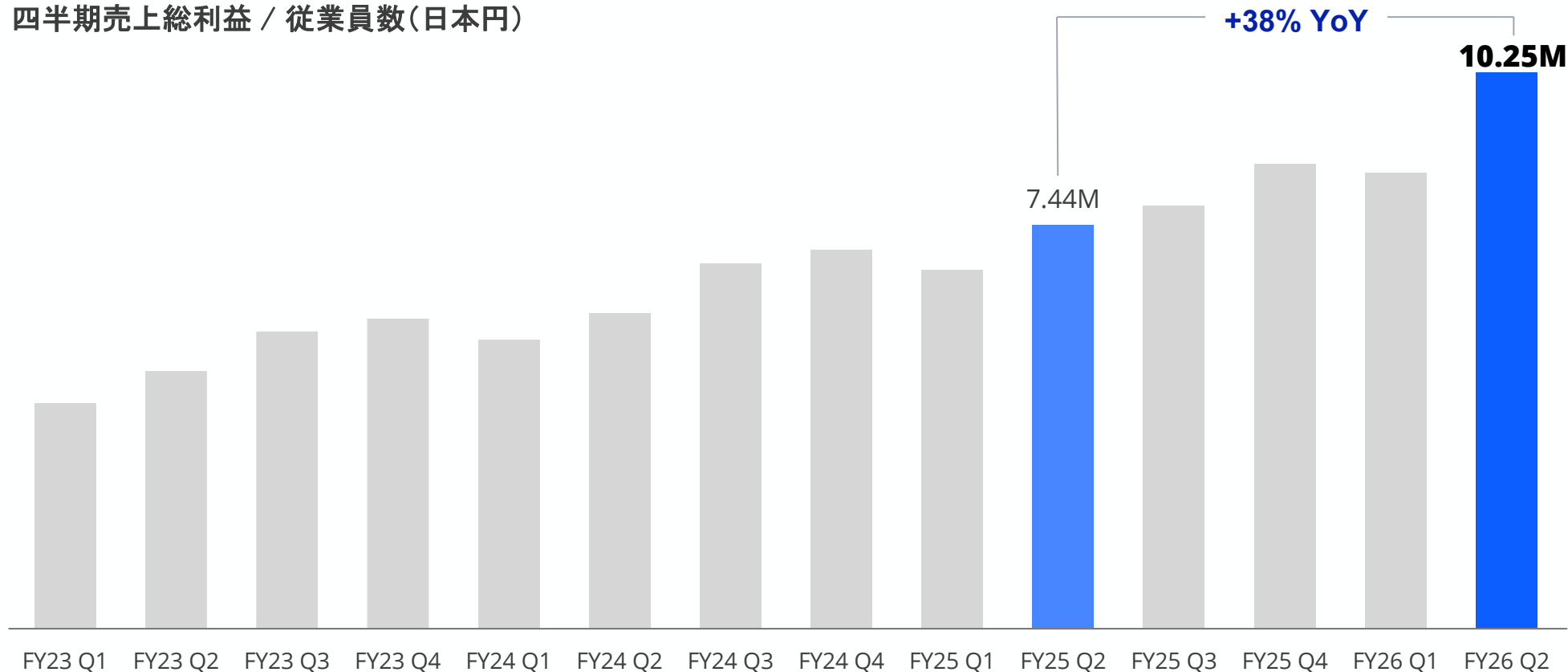
FY26 Q2 売上総利益		YoY
財務報告ベース	77億円	+33.5%
売上総利益率	60.1%	+4.0 p.p
想定為替レートベースの売上総利益率	61.3%	

- 自律型AIの導入に伴うR&Dサイクルの短縮が、プロダクトの改善と業種別モデルの高度化を一層加速。これが継続的な利益率向上と顧客ROI拡大を支える強固な基盤を確立。
- 自律型AIソリューションの成長に伴い売上構成が改善し、既存事業の売上総利益は前年同期比+43.5%と、全社の成長率(+33.5%)を大幅に上回る高い伸びを記録。

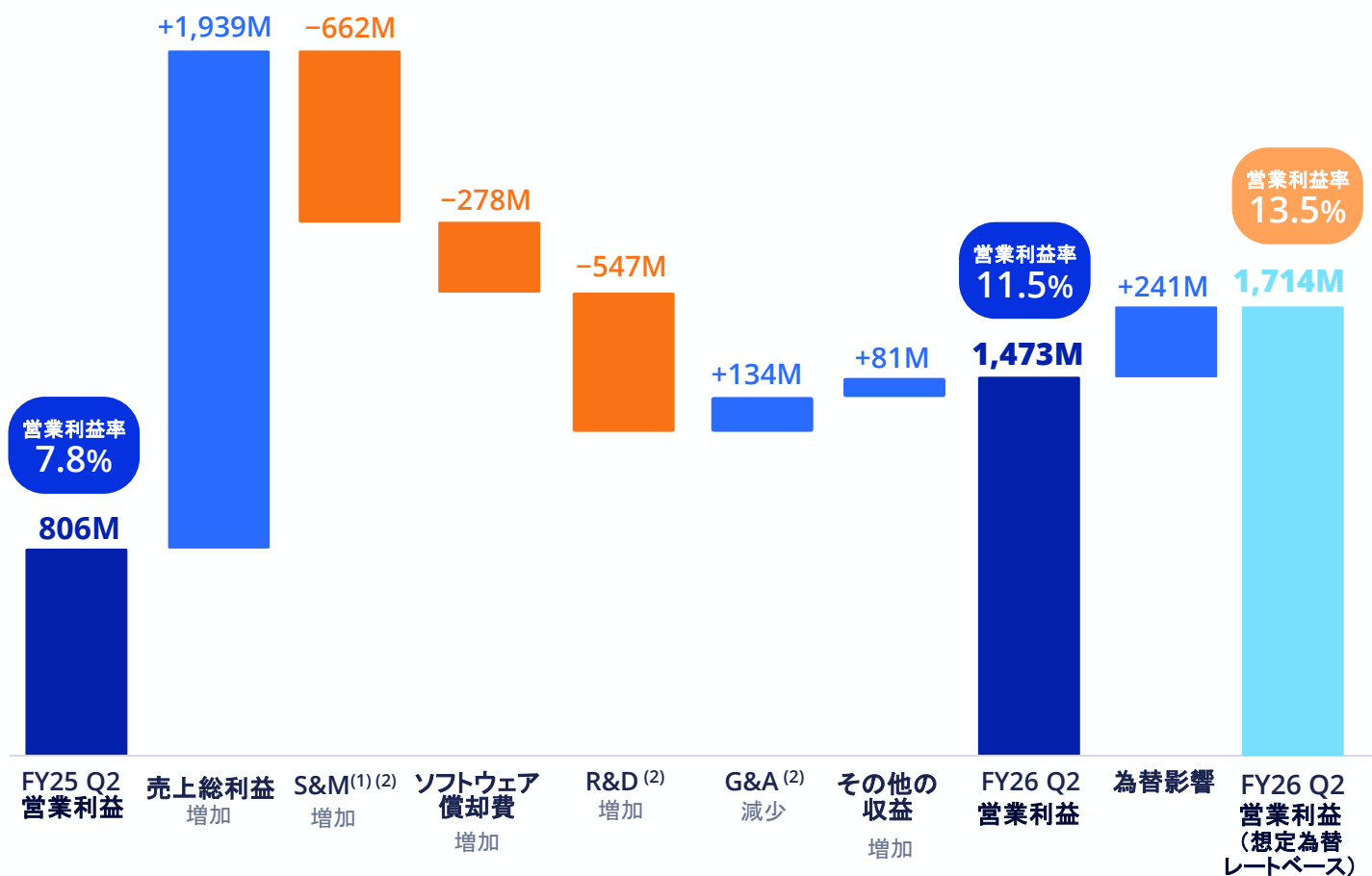
生産性の向上

- R&D分野にとどまらず、全社で自律型AIの活用を推進した結果、従業員一人当たり売上総利益は過去最高の1,025万円(前年同期比38%増)へと増加し、収益性の改善傾向が一段と拡大

四半期売上総利益 / 従業員数(日本円)



営業利益の拡大



売上総利益 (+¥1,939M)

- ・既存事業の売上収益は前年同期比+29.6%、既存事業の売上総利益は+43.5%
- ・売上総利益率は前年同期比4.0ポイント向上し、60.1%へ上昇

S&M⁽²⁾(ソフトウェア償却費を除く) (-¥662M)

- ・マーケティング費用をROIが最も高いチャネルへ重点投下
- ・新市場開拓および主要なエンタープライズ顧客獲得に向けた営業人員の採用を強化

ソフトウェア償却費 (-¥278M)

- ・資産計上されたソフトウェア資産は5年間の定額法で償却
- ・コアプラットフォームにおける持続的なプロダクト開発投資

R&D⁽²⁾ (-¥547M)

- ・AIモデル学習やプロダクト開発への戦略的投資
- ・自社開発プロセスにおけるAIを活用した効率化により、一部の増加影響を相殺

G&A⁽²⁾ (+¥134M)

- ・売上収益の拡大とAIを活用した生産性向上によりオペレーティング・レバレッジを発揮し、一般管理費は前年同期比で減少

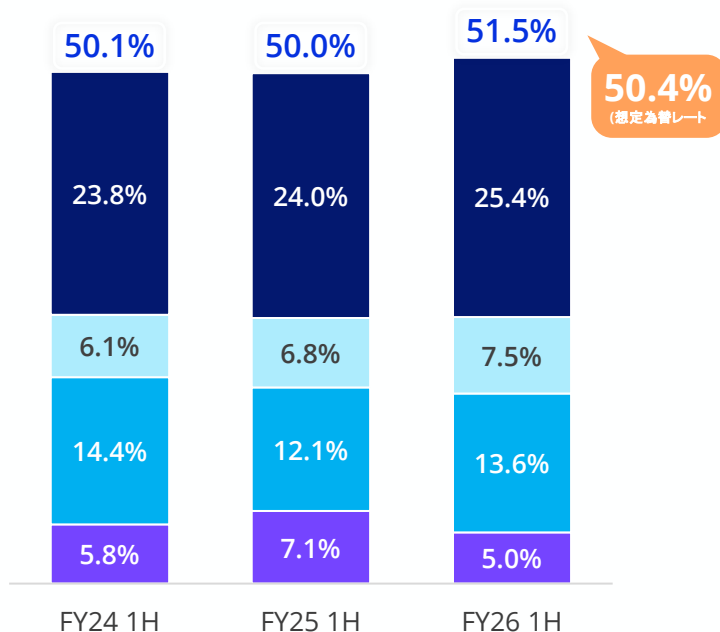
為替影響 (+241M)

- ・FY26業績予想の想定為替レートに対し、逆風となった為替影響
- ・営業利益は財務報告ベースの15億円に対し、想定為替レートベースでは17億円

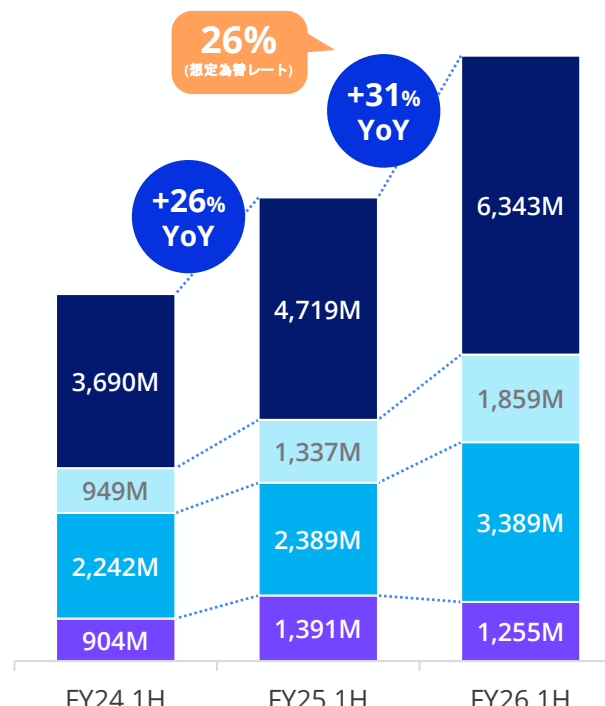
(1) 2020年度からソフトウェア開発費用が資産計上されており、当該ソフトウェアの償却費は販売及びマーケティング費用に含まれる。
 (2) S&M = 販売及びマーケティング費用、R&D = 研究開発費、G&A = 一般管理費

構造的な営業費用のレバレッジ: 下期以降、比率は改善

営業費用対売上収益比率



営業費用(日本円)



営業費用対売上収益比率の継続的な改善を推進

- 上期の営業費用対売上収益比率の上昇は、為替変動と主要市場における戦略的マーケティング投資による一時的な影響。これらの要因は、下期の季節性による売上収益の拡大により吸収される見込み。
- 自律型AIを活用した業務プロセスの自動化により、営業費用の増加率を、継続して売上総利益の成長率以下に抑制。

販売及びマーケティング費用

マーケティング効率の継続的な向上と、主要成長地域へのターゲットをしばった市場開拓投資をバランスよく推進。

研究開発費

AI機能および主要な人材への投資を通じて研究開発サイクルを短縮し、コスト効率を向上。研究開発投資をアルゴリズムの強化へと転換。

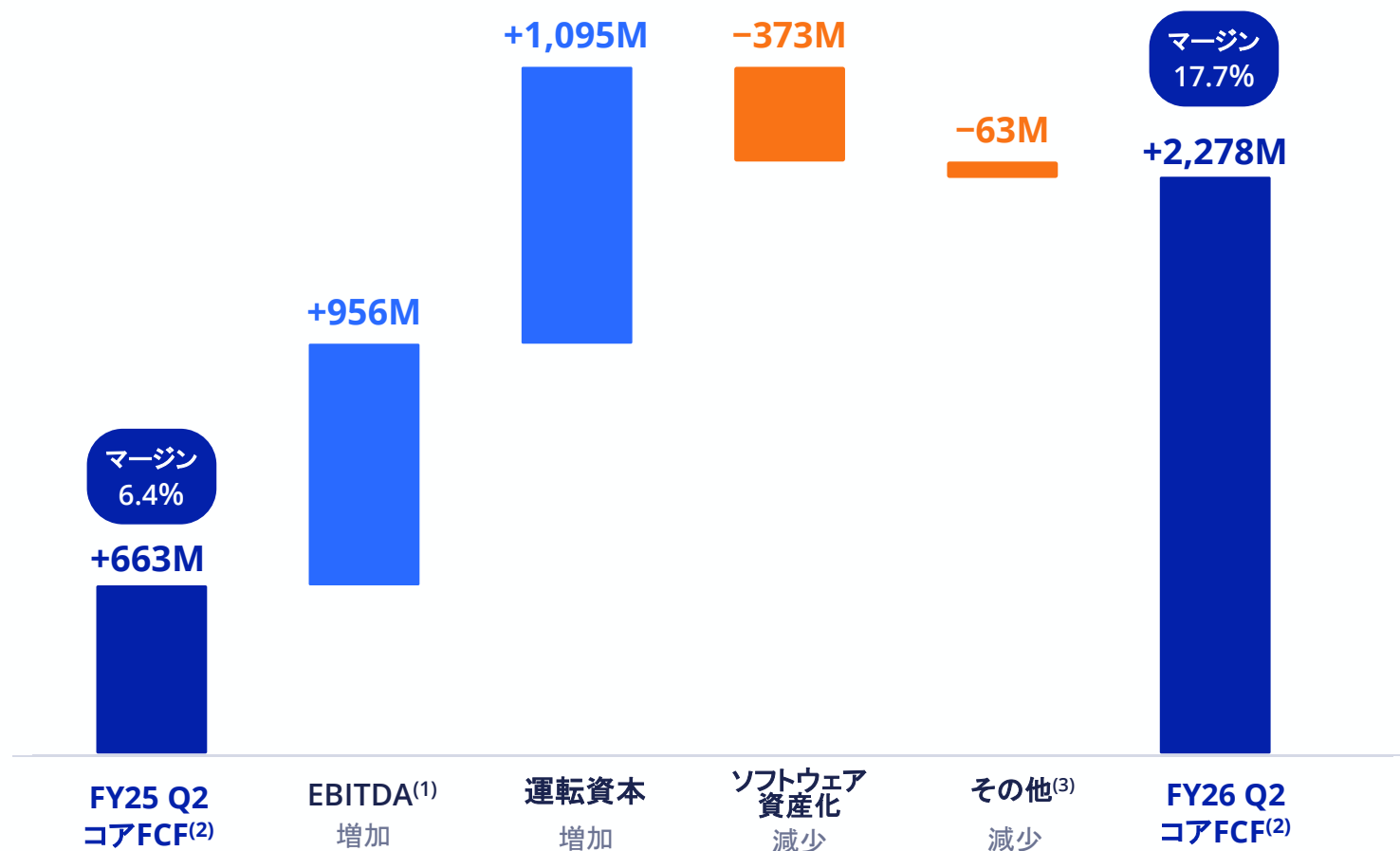
一般管理費

継続的なオペレーション効率化により、一般管理費の増加ペースを売上収益の伸び率よりも大幅に抑制

■ 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⁾)
■ 研究開発費(R&D)
■ 一般管理費(G&A)
■ ソフトウェア償却費⁽¹⁾

(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) 端数処理の関係で合計が一致しないことがある

過去最高の四半期コア・フリー・キャッシュ・フロー



(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

(2) コア・フリー・キャッシュ・フロー (FCF)＝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

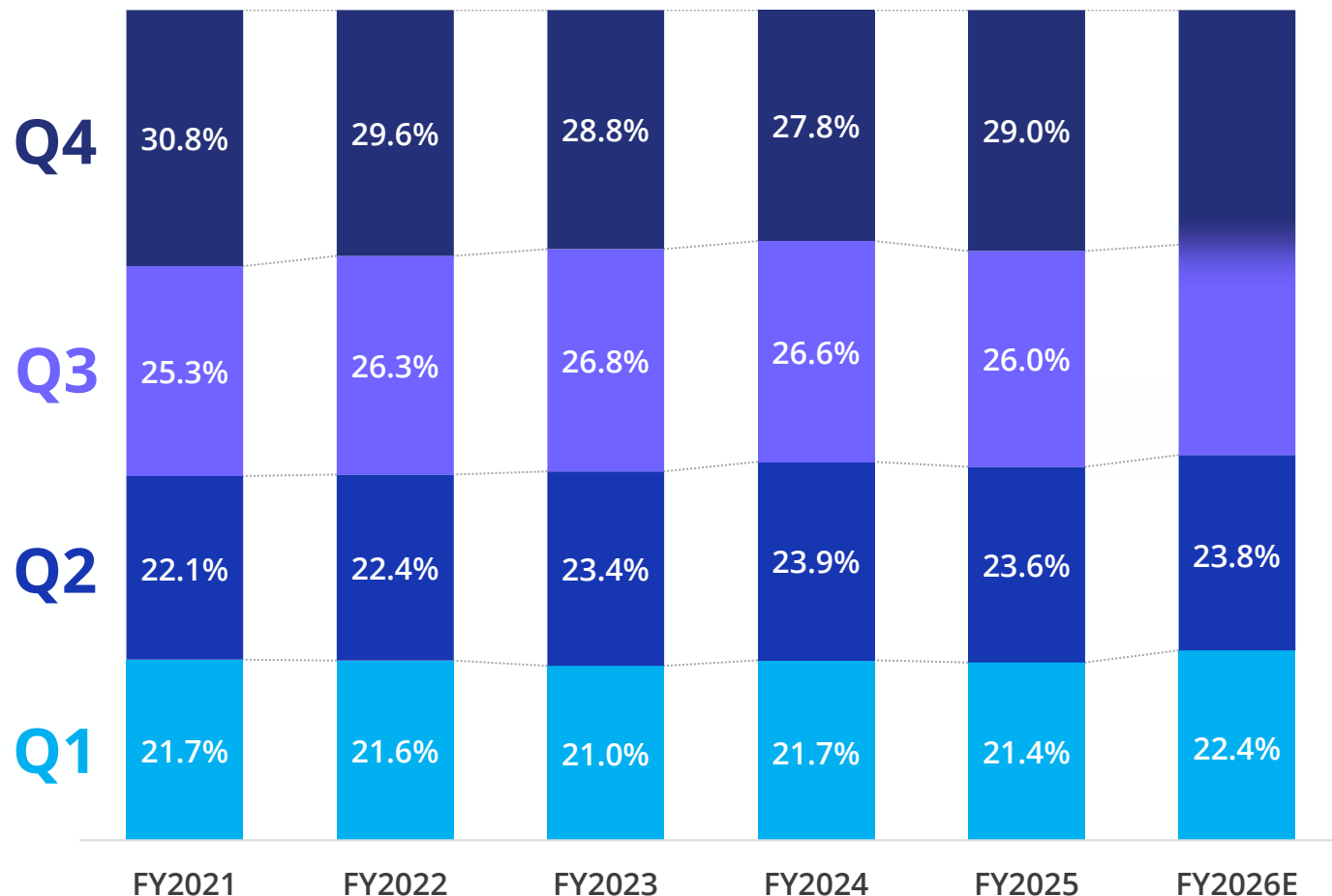
(3) 「その他」は利息、税金、株式報酬費用等、EBITDAの計算に含まれない項目から構成

コアFCFの推移(億円)	YoY
FY24 実績	-22.6億円
FY25 実績	-17.6億円
FY26 Q2	+22.8億円
FY26(予想)	黒字

- **売上総利益の伸び**(前年同期比33.5%増)が営業費用の増加ペースを上回り、オペレーティング・レバレッジが一段と強化されたことで、過去最高の営業利益を達成
- 強固な収益性と優れた**運転資本管理**により、過去最高となる23億円のコア・フリー・キャッシュ・フローを創出
- 自律的に成長資金を生み出す構造：2026年度のコア・フリー・キャッシュ・フロー黒字化に向け順調に推移し、自社で創出したキャッシュによる**成長投資**と**株主還元**の余力を拡大

FY26 Q3 業績予想

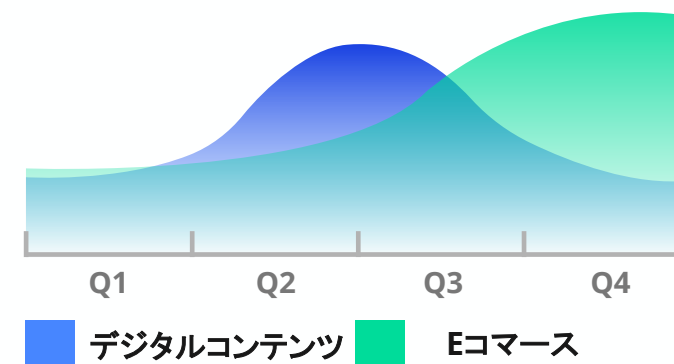
四半期毎の季節性



第3四半期の見通し

- 第3四半期の売上収益は**138億～139億円**を見込む。前年同期比25%超の既存事業成長を維持し、AdCreative.aiの計画的な中小企業向け売上収益縮小の影響を十分に吸収する見通し。
- 持続的な売上総利益の成長と売上総利益率の拡大が牽引し、第3四半期の営業利益は当初計画を上回る**15億～17億円**を見込む。

売上収益の四半期トレンド



FY26 業績予想の上方修正

指標	2026上期 実績	FY2026 当初の 業績予想	FY2026 修正後 業績予想	差異	YoY
売上収益	250億円	540億円	544億円	4億円	+24%
売上総利益 利益率	143億円 57.1%	294億円 54.5%	312億円 57.4%	18億円	+33% +3.6 p.p.
営業利益 利益率	17億円 6.6%	43億円 8.0%	50億円 9.3%	7億円	+69% 2.5 p.p.
EBITDA マージン	40億円 16.1%	94億円 17.4%	103億円 18.9%	9億円	+50% +3.1 p.p.
純利益	14億円	35億円	41億円	6億円	+61%

FY26業績予想 上方修正の背景： Q1~Q2実績とQ3の見通しを反映

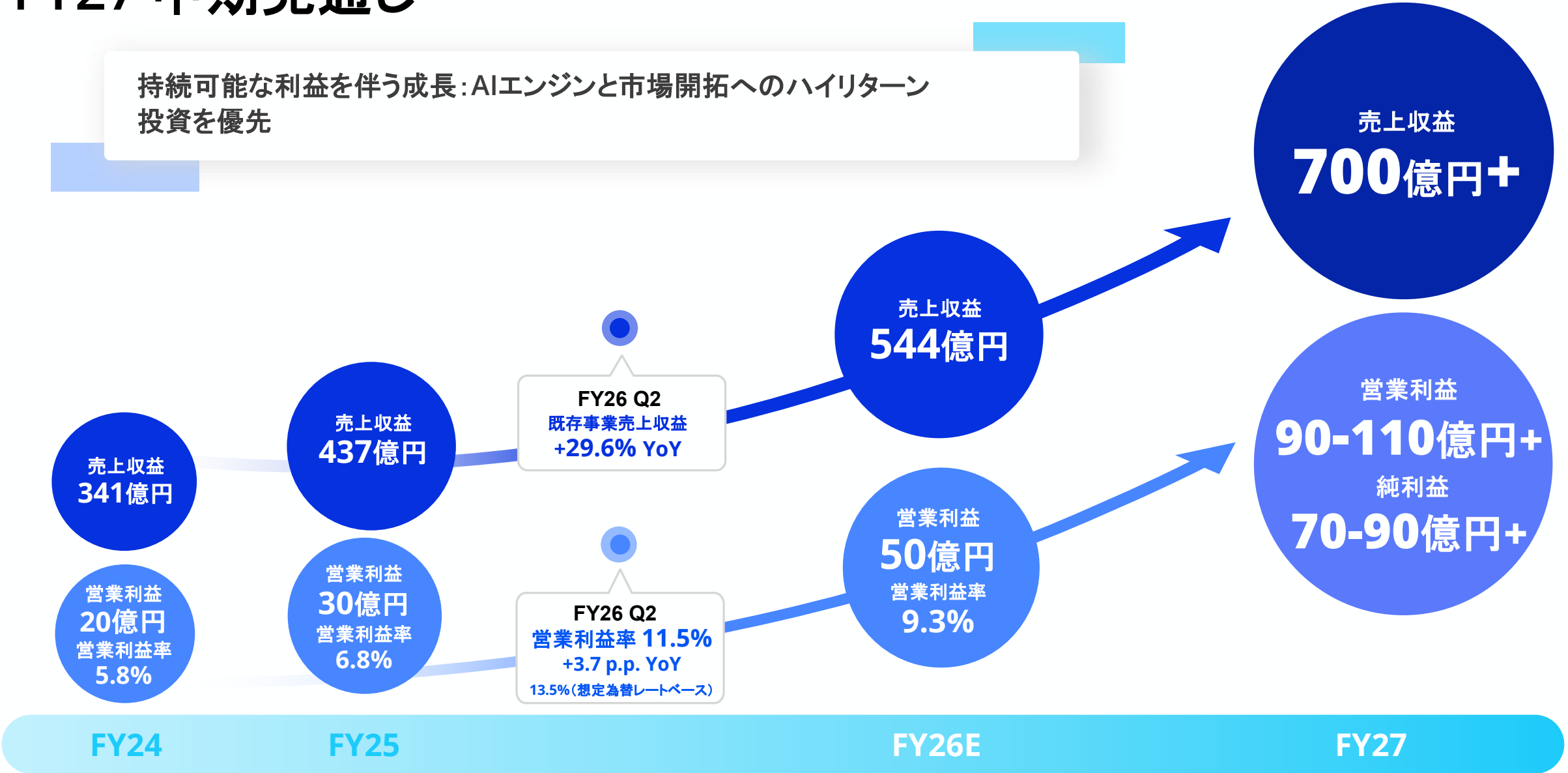
売上収益
主要地域（北東アジア・米国及びEMEA）と主要業種（Eコマース・オンライン旅行業）が牽引し、上期の既存事業成長率は約30%を達成。第3四半期も前年同期比25%超の既存事業成長を見込む

売上総利益率
持続的なモデル効率化により、上期の売上総利益率が拡大（第2四半期は前年同期比4.0ポイント上昇し、60%の大台を突破）。下期も足元の高水準を維持する見通し。

営業利益
売上総利益の伸びが営業費用の増加率を大幅に上回り、想定を上回る売上総利益の拡大が営業利益の増加に直結

FY27 中期見通し

持続可能な利益を伴う成長: AIエンジンと市場開拓へのハイリターン投資を優先



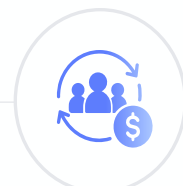
キャピタル・アロケーション

中長期的な株主価値の最大化に向けた、コア・フリー・キャッシュ・フローの規律ある配分



テクノロジー: 規律ある研究開発投資

- 顧客ROIを高めるマーケティング特化型AIへの集中投資
- 自律型AIエンジニアリングへの投資を通じて開発サイクルを短縮し、次世代モデルの市場投入を加速



株主還元: 配当および自社株買い

- コア・フリー・キャッシュ・フローの拡大に伴い、配当および自社株買いを通じた株主還元の余地を持続的に拡大
- 自社株買いは資本配分の重要な手段であり、株価と本質的価値の乖離、手元流動性、タイミング等を勘案し、機動的に実施



市場開拓: 戦略的事業拡大

- 注力業種における大規模なエンタープライズ顧客の獲得に向け、新たな地域へ進出
- 主要顧客におけるシェア拡大を継続



M&A: 規律ある買収と統合

- AdCreative.aiの統合を推進し、シナジーによる企業価値向上を実現
- コアビジネスに統合し、それを強化する厳選した機能の追加・拡充を機動的に検討

持続的成長のコアエンジンとなるAI

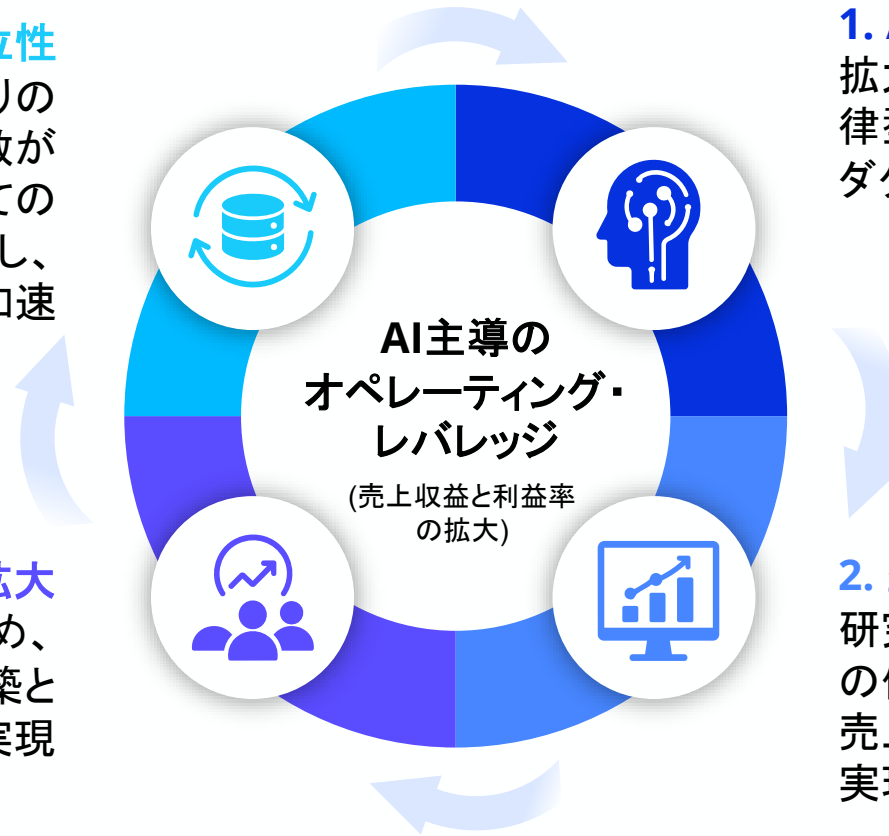
売上収益の拡大、構造的な利益率向上、競争優位性の深化を牽引する自己強化型の成長サイクル

4. データの規模と競争優位性

事業規模の拡大に伴い、四半期あたりの予測処理数とモデルの反復改善回数が増加。学習データの蓄積がすべての顧客向けエンジンを強化し、サイクルを回すごとに進化が加速

3. 卓越した顧客ROIと取引拡大

プロダクトの進化が顧客のROIを高め、より強固なパートナーシップの構築と予算シェア拡大を実現



1. AIと研究開発への投資

拡大した売上収益を業種特化型AIや自律型AIによる業務自動化へ投資し、プロダクト・イノベーションを加速

2. 生産性向上とアルゴリズムの高度化

研究開発サイクルの短縮と単位推論コストの低減により、プロダクトの進化が加速し、売上総利益率の拡大とコスト効率の向上を実現

力強い第2四半期の業績が、当社のAI成長サイクルを裏付け：
卓越した顧客価値の提供と、中長期的な構造的な高収益成長を両立

Appendix

財務データ

財務データサマリー

財務データ集(14四半期推移)

(単位：百万円)	FY23 Q1	FY23 Q2	FY23 Q3	FY23 Q4	FY23	FY24 Q1	FY24 Q2	FY24 Q3	FY24 Q4	FY24	FY25 Q1	FY25 Q2	FY25 Q3	FY25 Q4	FY25	FY26 Q1	FY26 Q2
売上収益	5,552	6,170	7,080	7,616	26,418	7,374	8,150	9,050	9,483	34,057	9,352	10,312	11,372	12,701	43,737	12,102	12,851
売上収益 YoY	32.3%	41.5%	38.5%	32.3%	36.0%	32.8%	32.1%	27.8%	24.5%	28.9%	26.8%	26.5%	25.7%	33.9%	28.4%	29.4%	24.6%
売上総利益	2,781	3,167	3,723	4,037	13,708	3,812	4,180	4,872	4,938	17,802	4,805	5,786	6,156	6,771	23,518	6,527	7,725
売上総利益率	50.1%	51.3%	52.6%	53.0%	51.9%	51.7%	51.3%	53.8%	52.1%	52.3%	51.4%	56.1%	54.1%	53.3%	53.8%	53.9%	60.1%
営業費用 (1)	2,861	3,147	3,478	3,746	13,233	3,820	3,965	4,158	4,239	16,182	4,793	5,043	5,259	5,834	20,929	6,450	6,396
営業費用対売上収益比率	51.5%	51.0%	49.1%	49.2%	50.1%	51.8%	48.7%	45.9%	44.7%	47.5%	51.3%	48.9%	46.2%	45.9%	47.9%	53.3%	49.8%
その他の収益	49	61	73	151	334	76	139	89	86	390	66	65	140	146	417	114	153
その他の費用	1	1	5	2	9	3	3	15	8	29	5	2	8	15	30	6	9
営業利益	(31)	79	314	439	800	65	351	788	777	1,981	73	806	1,029	1,068	2,976	185	1,473
営業利益率	(0.6)%	1.3%	4.4%	5.8%	3.0%	0.9%	4.3%	8.7%	8.2%	5.8%	0.8%	7.8%	9.0%	8.4%	6.8%	1.5%	11.5%
減価償却費及び無形資産償却費 (2)	417	471	543	603	2,033	671	723	740	800	2,935	876	922	1,002	1,078	3,878	1,149	1,211
EBITDA (3)	386	550	856	1,042	2,834	736	1,074	1,528	1,577	4,916	948	1,729	2,031	2,146	6,854	1,333	2,685
EBITDAマージン	6.9%	8.9%	12.1%	13.7%	10.7%	10.0%	13.2%	16.9%	16.6%	14.4%	10.1%	16.8%	17.9%	16.9%	15.7%	11.0%	20.9%

(1) 営業費用 = 販売及びマーケティング費用 + 研究開発費 + 一般管理費

(2) 営業費用として計上された税金費用を含む

(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

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 Q2
現金及び現金同等物	5,496	11,734	13,083
定期預金	6,727	2,569	893
その他の金融資産(流動資産) ⁽¹⁾	5,794	6,051	6,399
手元流動性	18,017	20,354	20,375
売上債権 ⁽²⁾	9,361	15,369	16,117
その他の流動資産	621	839	913
流動資産合計	27,999	36,562	37,405
使用权資産(リース資産) ⁽³⁾	2,197	1,492	1,119
のれん及び無形資産 ⁽⁴⁾	12,528	20,539	22,518
繰延税金資産	1,117	1,085	1,112
その他の非流動資産	796	819	739
非流動資産合計	16,638	23,935	25,488
資産合計	44,637	60,497	62,893

(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 Q2
契約負債、営業債務	3,524	5,853	5,305
その他の債務 ^{(5) (6)}	2,736	5,935	4,831
リース負債 ^{(3) (7)}	2,279	1,570	1,176
借入金	1,500	9,541	11,163
その他	283	449	474
負債合計	10,322	23,348	22,949
株主資本 ⁽⁸⁾	25,153	27,656	28,868
その他の資本の構成要素 ⁽⁹⁾	9,162	9,493	11,076
資本合計	34,315	37,149	39,944

(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 上期	2026 上期
営業活動によるキャッシュ・フロー	(A)	3,273	721	2,492
運転資本の増減を除く営業CF		6,601	2,577	3,662
運転資本の増減		(3,328)	(1,856)	(1,170)
投資活動によるキャッシュ・フロー		(4,332)	(2,971)	(2,380)
無形資産の取得による支出	(B)	(5,034)	(2,352)	(3,110)
子会社の取得による支出		(3,299)	(2,520)	(977)
定期預金の払戻、預入		4,079	2,732	1,698
その他の金融資産(流動資産) ⁽²⁾ の取得、売却		(25)	(14)	(8)
その他		(53)	(817)	17
財務活動によるキャッシュ・フロー		7,041	7,258	1,001
現金及び現金同等物の為替変動による影響		256	72	236
現金及び現金同等物の増減額		6,238	5,080	1,349
現金及び現金同等物の期末残高		11,734	10,576	13,083
コア・フリー・キャッシュ・フロー ⁽¹⁾	(A)+(B)	(1,761)	(1,631)	(618)

(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

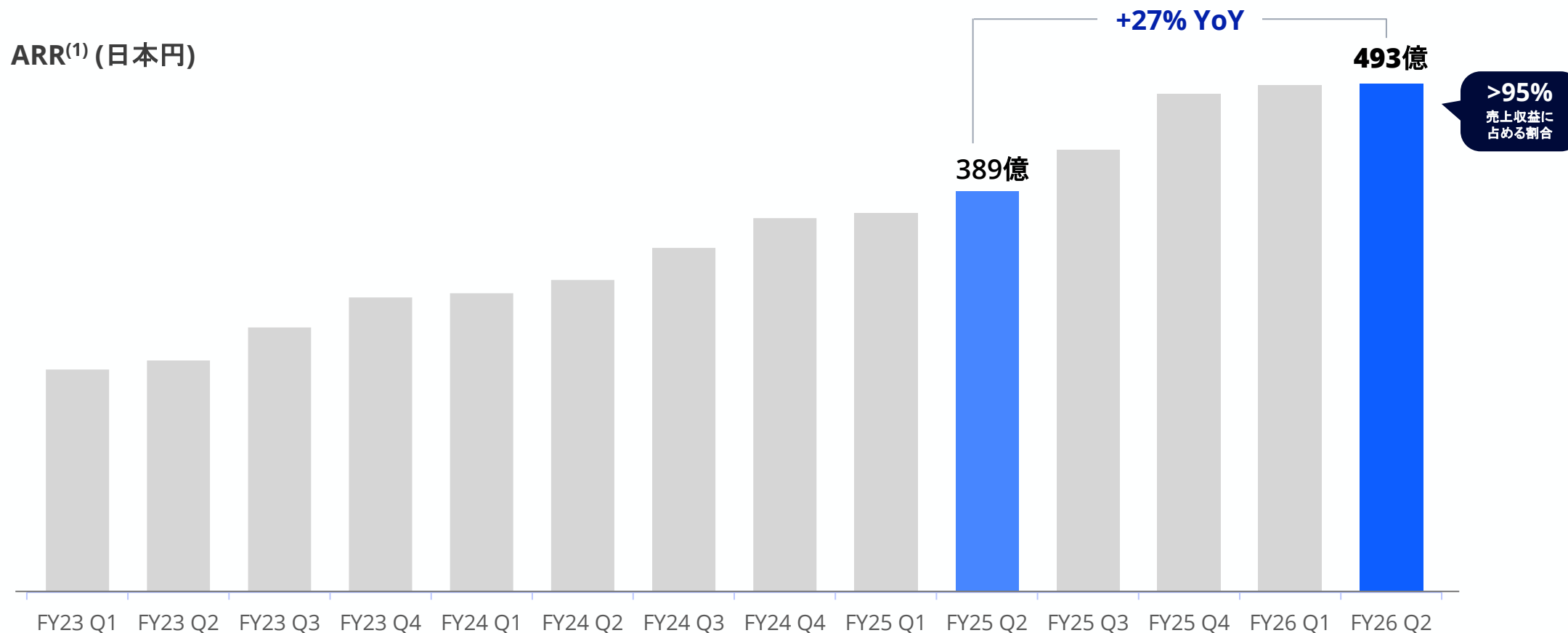
(3) 有形固定資産の取得による支出、保証金の差入による支出

手元流動性の変動

(単位: 百万円)	2025	2025 上期	2026 上期
手元流動性の残高	20,354	20,412	20,375
現金及び現金同等物	11,734	10,576	13,083
定期預金	2,569	3,652	893
その他の金融資産(流動資産) ⁽²⁾	6,051	6,184	6,399
手元流動性の変動	2,337	2,395	21
コア・フリー・キャッシュ・フロー ⁽¹⁾	(1,761)	(1,631)	(618)
子会社の取得による支出	(3,299)	(2,520)	(977)
その他の投資活動によるキャッシュ・フロー ⁽³⁾	(53)	(38)	(18)
財務活動によるキャッシュ・フロー	7,041	7,258	1,001
その他の金融資産(流動資産) ⁽²⁾ の公正価値評価	265	124	141
為替変動による影響	144	(798)	491
現金及び現金同等物の為替変動による影響	256	72	236
定期預金の為替変動による影響	(79)	(343)	22
その他の金融資産(流動資産) ⁽²⁾ の為替変動による影響	(33)	(527)	233

年間経常収益 (ARR) の四半期推移

- ARRは前年同期比27%増の493億円と過去最高を更新。リカーリング売上収益は売上収益全体の95%以上を占める。

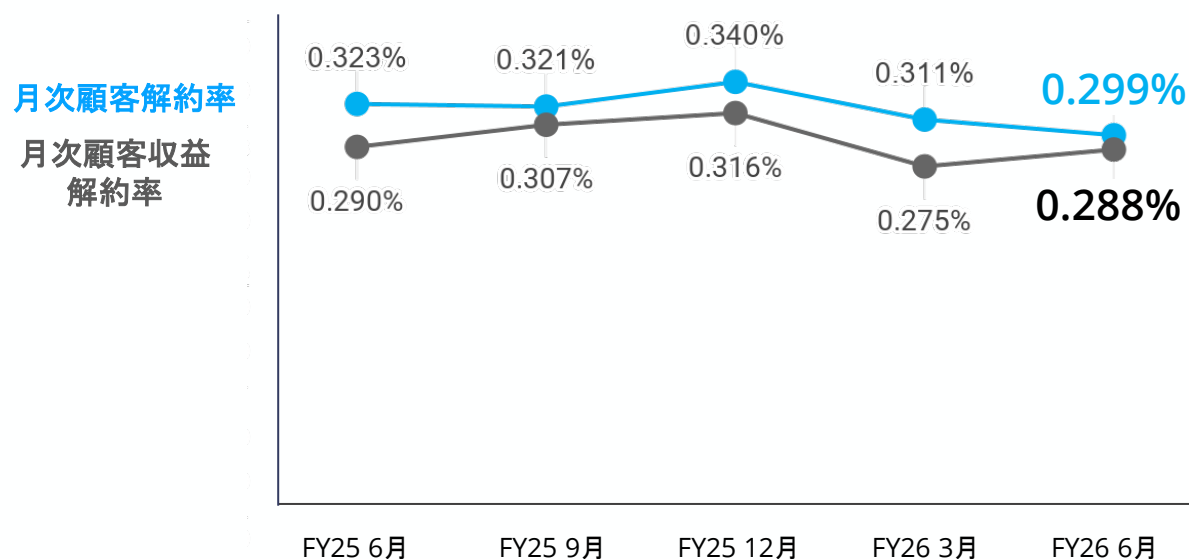


(1)各ソリューションのARRを合計して算出しており、(i)サブスクリプション形式のソリューション (AIQUA、AiDeal、AIXON、BotBonnie、AIRIS) についての特定の時点におけるARRは、その日付で終了する1か月間の円建ての関連する期間の最終月のリカーリング売上収益 (MRR) に12を掛けて算出 (ii)広告クラウドとAdCreative.aiの特定の時点におけるARRは、その日付で終了する6か月間の円建ての関連する期間の各月のリカーリング売上収益 (MRR) の平均に12を掛けて算出

強固な顧客ロイヤリティ: 低い解約率と高いNRR

- 当社ソリューションによる高いROIと強固なエンゲージメントにより、顧客解約率は低水準を維持。
- 米国ドルベースのLTM NRRは、主要顧客の健全な拡大により、約120%の水準を維持。

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

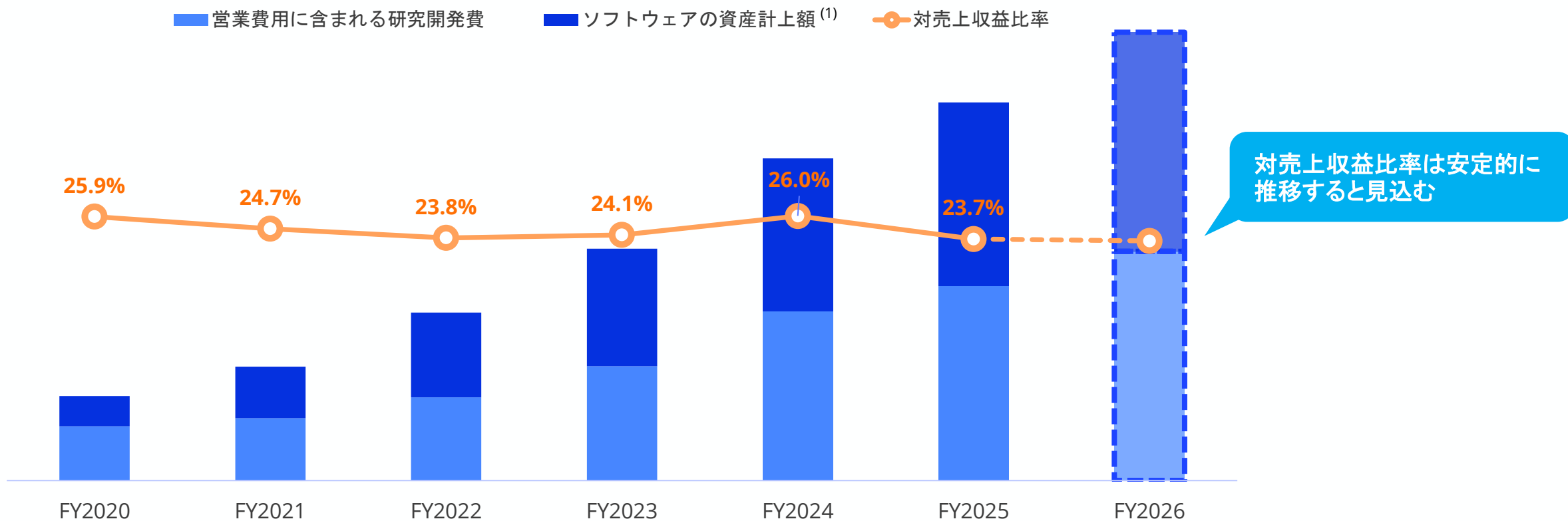
(3) 前年同期に当社ソリューションを利用した顧客からの直近12か月間の売上収益(米国ドル建て)を、前年同期の当該顧客からの売上収益(米国ドル建て)で除して算出

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

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

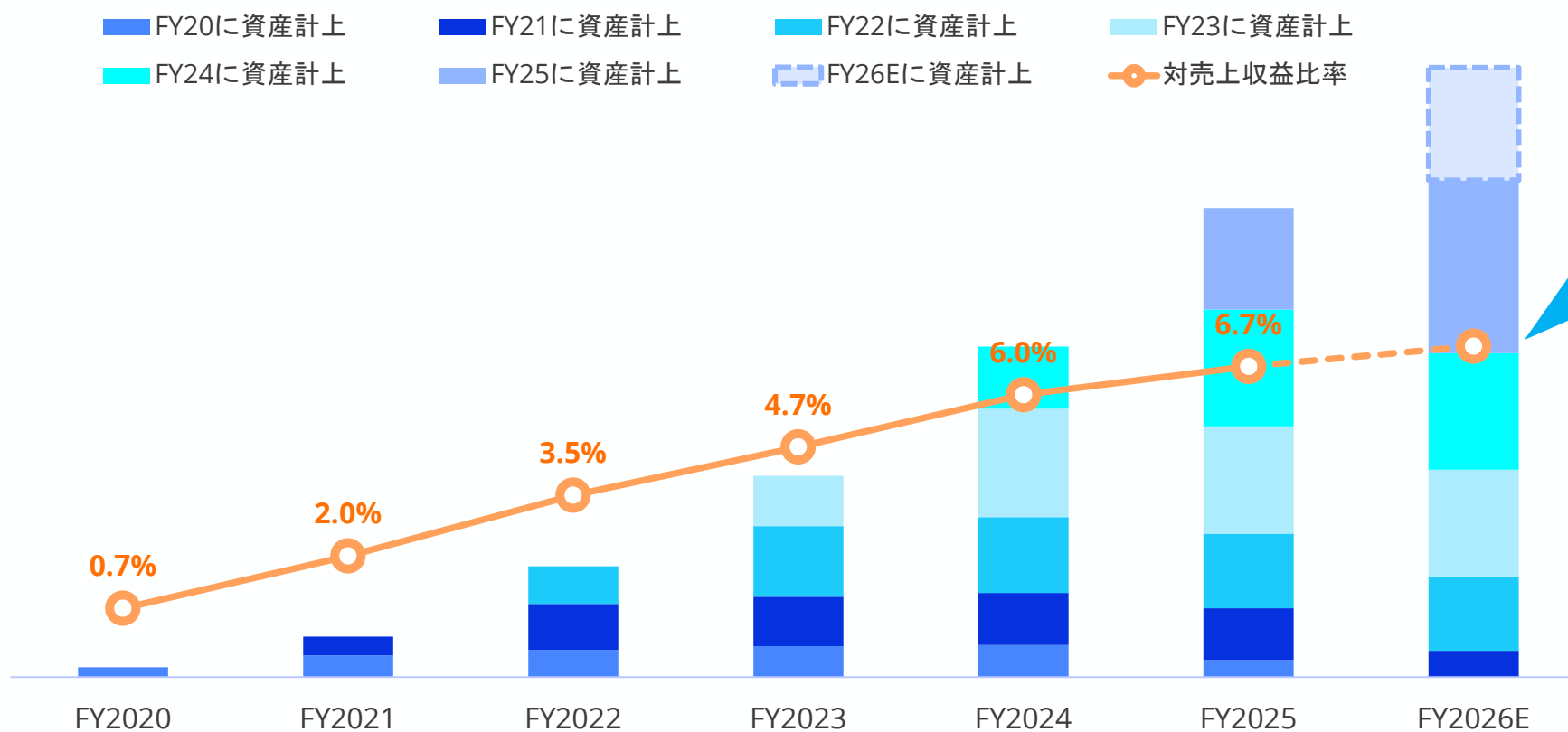


(1) ソフトウェアの資産計上額はキャッシュ・フロー計算書における「無形資産の取得による支出」を指す。

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。

定義および算出方法

想定為替レートと為替ニュートラル

想定為替レートは、FY26業績予想で用いた為替レート(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)を適用して数値を再計算したもの。

為替ニュートラルは、前年実績の為替レートを適用して前年同期比を再計算したもの。

両者は互換性のある概念ではなく、本資料内の各数値にはいずれの手法が用いられているかを明記

既存事業、EBITDA、コア・フリー・キャッシュ・フロー

既存事業はAdCreative.aiを除外したもの。同社は2025年度第1四半期のうち1カ月間、それ以降は四半期を通じて連結。

EBITDA = 営業利益 + 減価償却費および無形資産償却費

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(ソフトウェア資産化額をキャッシュ創出額から控除して算出)

顧客数およびARPC

「顧客数」は、単発の顧客、トライアル、デモ利用、および企業買収により獲得した顧客を除き、1つ以上の有効な契約を有する企業グループを対象とし、利用ソリューションごとに個別にカウント。AdCreative.aiのみを通じて売上収益を生み出している顧客は除外。

ARPC = 対象範囲内の売上収益 ÷ 顧客数

ARR — 2つの算出方法

ARRは、ソリューションごとのARRの総和。

サブスクリプション型ソリューション(AIQUA、AiDeal、AIXON、BotBonnie、Woopra、AIRIS) : 測定日を含む直近1カ月間の日本円ベース月間リカーリング売上収益 × 12で算出。

広告型ソリューション(広告クラウド、AdCreative.ai) : 測定日を含む直近6カ月間の日本円ベース月間継続売上収益の平均値 × 12で算出。

解約

顧客解約率 = 当月に契約終了した顧客数 ÷ 当月末の全顧客数

顧客収益解約率 = 契約終了した顧客からの米国ドルベース売上収益 ÷ 全顧客からの米国ドルベース売上収益

いずれもLTM(直近12カ月)ベースで記載

NRR — 対象範囲

前年同期に当社ソリューションを利用していた顧客からの直近12カ月(LTM)の米国ドルベース売上収益を、前年同期における当該顧客の米国ドルベース売上収益で除して算出。

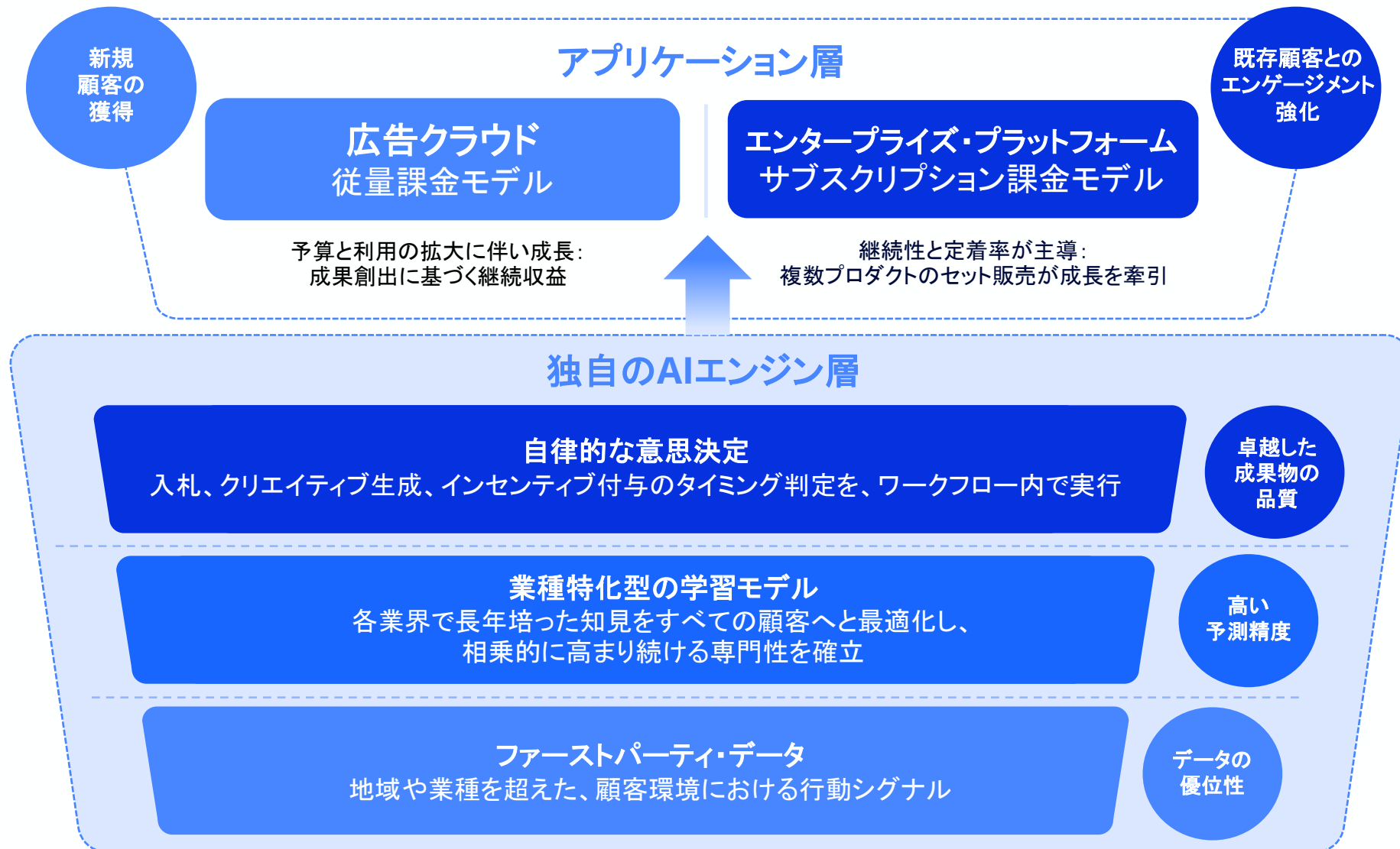
BotBonnie、Woopra、およびAdCreative.aiの顧客は除外。

為替換算の影響を排除するため、米国ドルベースを採用。

特段の記載がない限り、定義は過去の開示内容と同一。定義の変更がある場合、前年度(前期)の数値は新基準に基づき再計算。

高ROIマーケティングを推進するAIネイティブ・プラットフォーム

フルファネルのエンタープライズ・ソリューションを実現する、単一の統合された自律型AIエンジン



Appier Group株式会社

Making AI easy by making software intelligent.

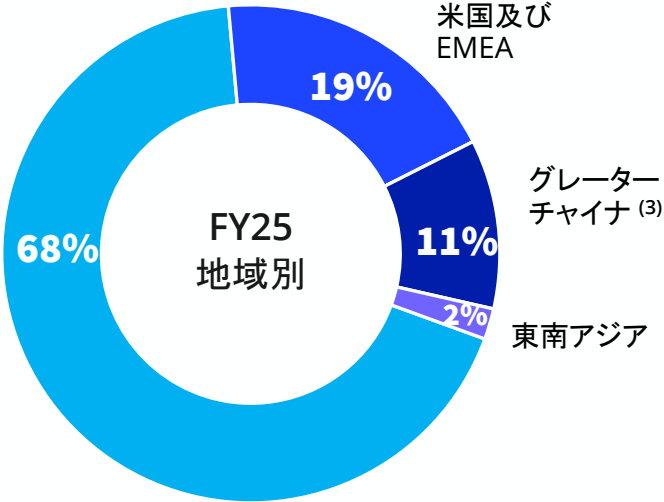
エンタープライズ企業のマーケティングにおける顧客生涯価値(LTV)向上を支援する、フルファネルかつAI駆動型のソリューション

上場	東京証券取引所、プライム市場(4180)
事業内容	エンタープライズ・マーケティング向け「AI as a Service」
FY26 Q2 売上収益	129億円・ARR 493億円
ソリューション	AIBID, RETARGETING, AdCreative.ai, AIQUA, AiDeal, BotBonnie, AIRIS, AIXON
ESGレーティング	MSCI ESG Research — AA

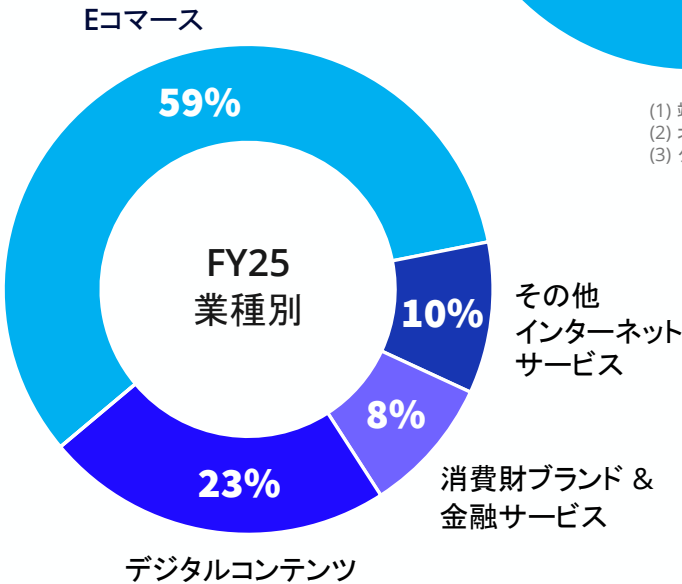
Gartner社より「AIネイティブ・アプリケーション & ソリューション」部門の代表的ベンダーとして選出 ⁽¹⁾

「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」

レポートに掲載された唯一の日本上場企業



(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
(3) グレーターチャイナは台湾、香港、及び中国



(1) 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。

ESG: 持続可能かつ責任あるAIの成長を推進

コアビジネスへESGを組み込み、すべてのステークホルダーへ長期的価値を提供。

MSCI ESG Rating: AA⁽¹⁾

トップティアリーダー



ISO/IEC 27001 認証取得

デジタルセキュリティ基準



2025 TCFDレポート開示⁽²⁾

透明性の高い気候関連情報の開示



E 環境

グリーンなオペレーション

- **サステナブルな事業運営**: 環境配慮型かつ省エネ設計のオフィスを通じて事業活動による影響を最小化
- **AIを活用した温室効果ガス(GHG)削減**: 独自のAIソリューションを活用し、顧客の業務効率化と炭素排出量削減を支援
- **気候関連情報の透明性向上**: 気候関連のリスクと機会を透明性高く管理するため、TCFDレポートを開示

S 社会

“Happier”な仲間

- **DE&Iの重視**: 組織文化の重要な基盤としてダイバーシティ、エクイティ&インクルージョンを推進
- **AI人材の育成**: AI業界を牽引する高度な技術人材を育成するため、人的資本へ投資
- **従業員のウェルビーイング**: 持続可能な成長に向け、健康・安全・継続的なキャリア開発を重視

G ガバナンス

セキュリティとプライバシー保護

- **データセキュリティおよびプライバシー保護**: 最高水準のデジタル・サイバーセキュリティを確保するため、ISO/IEC 27001認証を取得
- **責任あるAIとリスク管理**: ガバナンスへのトップマネジメントの直接関与により、強固な監視体制を維持
- **マテリアリティに基づく優先課題**: 「AI for Good」をはじめとするステークホルダーの優先課題に対応するため、第三者機関と連携

今後の成長に向けサステナビリティを推進力とし、環境に配慮した未来へのイノベーションを加速。

(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。

(2) レポートはリンク先をご参照ください。 appier.com/ja-jp/greener-operation-appier

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。
