自律型AIでROIを向上させる

2026年12月期　第3四半期　決算説明資料
2026年11月



©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

売上総利益率が61%に到達し、営業利益は倍増

売上収益

139億円

+21.8% YoY

既存事業の売上収益(1)

134億円

+27.1% YoY

売上総利益

85億円

+38.0% YoY

売上総利益率 61.3% (+7.2 p.p. YoY)

営業利益

21億円

+104.7% YoY

営業利益率 15.2% (+6.2 p.p. YoY)

純利益

19億円

+78.2% YoY

マージン 13.8% (+4.4 p.p. YoY)

コア・フリー・キャッシュ・フロー(2)

19億円

+501.3% YoY

マージン 13.5% (+10.8 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) 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

Appier

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

2026年度第3四半期の総括

主要市場における既存事業の着実な成長により、過去最高の売上収益を達成

売上収益は過去最高の139億円で着地。既存事業が前年同期比27.1%増と成長目標の25%超を上回る推移。北東アジア（既存事業 前年同期比33%増）と米国及びEMEA（同49%増）が成長を牽引。Eコマースが前年同期比40%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が同30%超の成長を実現するなど、主要な地域や業種において幅広く力強いモメンタムを確認。

自律型AIによる生産性向上が牽引し、売上総利益および売上総利益率も過去最高を更新

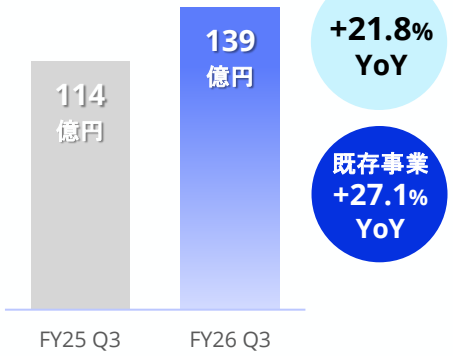
売上総利益率は過去最高の61.3%（前年同期比7.2pt上昇）に達し、第2四半期の60.1%からさらに拡大。オペレーションや研究開発全般に導入された自律型AIがこの効率化を引き続き加速させ、四半期の従業員一人当たり売上総利益は前年同期比45%増加し、過去最高の1,134万円へ伸長。

過去最高となる営業利益と力強いキャッシュ創出力を踏まえ、通期業績予想を上方修正

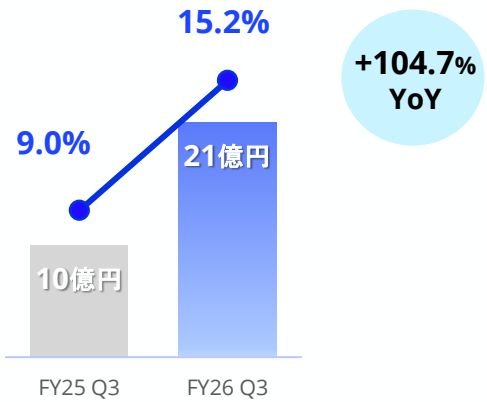
営業利益は前年同期比104.7%増と2倍超に拡大して、過去最高の21億円となり、第3四半期業績予想（15億～17億円）を大幅に超過。営業利益率は前年同期比6.2pt上昇の15.2%（為替ニュートラルベースでは17.1%(1)）となった。売上総利益率の拡大に加え、前四半期比での営業費用対売上収益比率の低下に伴うオペレーティング・レバレッジの向上が上振れの主因であり、為替のマイナス影響190百万円を吸収した。

コア・フリー・キャッシュ・フロー(2)は19億円（マージン13.5%）に達し、2026年度での初の通期黒字化に向けて順調に推移。営業利益と純利益の通期業績予想を59億円（前期比97%増）と50億円（同95%増）にそれぞれ上方修正。さらに、期末配当予想を1株当たり2.30円から2.50円へ増配。

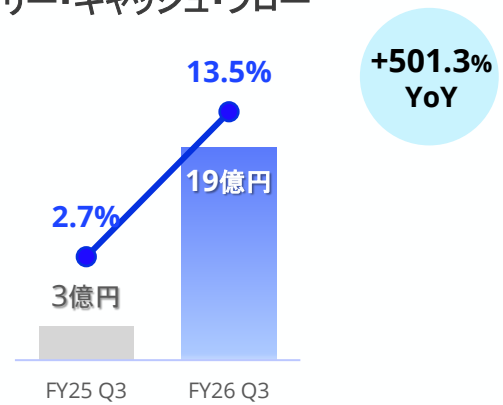
過去最高の売上収益



2倍超の営業利益



力強いコア・
フリー・キャッシュ・フロー



(1) 為替ニュートラルベースの数値は、為替変動の影響を除外するため、FY25 Q3の平均為替レートを用いて算出。金額は未監査。 (2) 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

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

既存事業のモメンタムを主因に利益が業績予想を大幅超過

既存事業の売上収益では業績予想を上回るモメンタムが継続し、営業利益が第2四半期決算発表時点での想定を大幅に超過

指標	FY26 Q3 業績予想	FY26 Q3 （財務報告ベース）	FY26 Q3 （為替ニュートラル(1)）
売上収益 YoY	138億円 – 139億円	139億円 (+21.8% YoY) 既存事業成長率 +27.1% YoY	135億円 (+21億円 YoY)
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	85億円 61.3% (+7.2 p.p. YoY)	84億円 (+23億円 YoY)
営業利益 利益率	15億円 – 17億円	21億円 15.2% (+6.2 p.p. YoY)	23億円 (+13億円 YoY)

主な成長要因

業績予想を上回る既存事業の成長

既存事業が前年同期比27.1%増と業績予想の25%超を上回り、AdCreative.aiにおける4億円の減収を吸収。全社の売上収益は計画通り過去最高の139億円を計上

過去最高の売上総利益

技術主導の効率化と業種別モデルの高度化により、売上総利益率は過去最高の61.3%に到達

営業利益の大幅な上振れ

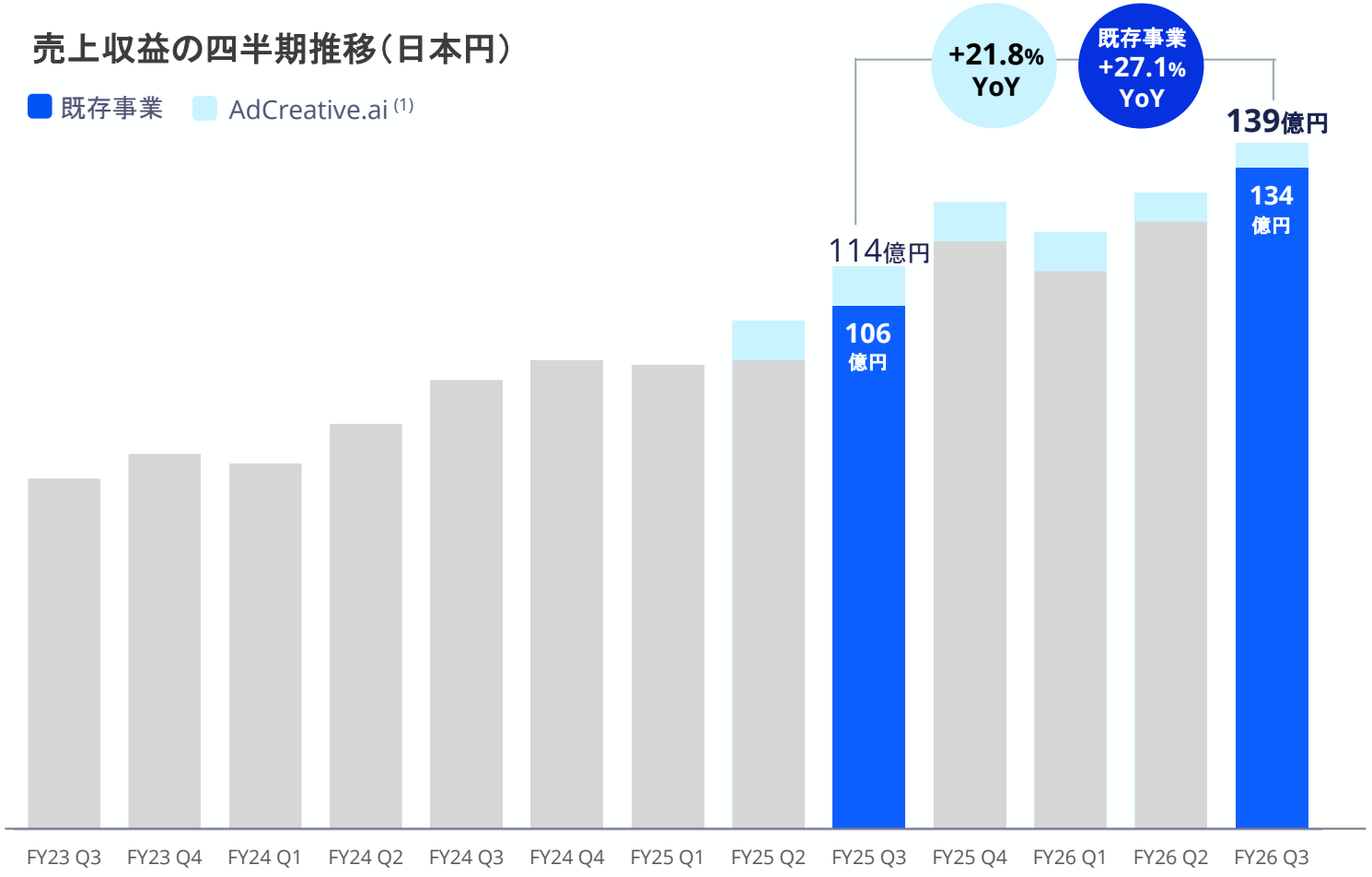
営業利益は業績予想を大幅に超過。下期に向けて想定していたオペレーティング・レバレッジ拡大のシナリオを裏付ける結果

(1) 為替ニュートラルベースの数値は、為替変動の影響を除外するため、FY25 Q3の平均為替レートを用いて算出。金額は未監査。

Appier

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

持続的な既存事業の成長が過去最高の売上収益を牽引



FY26 Q3 売上収益		YoY
財務報告ベース	139億円	+21.8%
既存事業	134億円	+27.1%

- **継続的な拡大**：既存事業の売上収益は前年同期比27.1%増。EMEAでの新規地域進出の貢献もあり、北東アジアと米国及びEMEAにおいて、Eコマースおよびその他インターネットサービスの両業種で広告クラウドが成長を牽引。
- **生成AIによるシナジー**：AdCreative.aiの機能が広告クラウドのエンタープライズ向けプラットフォームを強化。第3四半期におけるAdCreative.aiの売上収益寄与額は4億円。

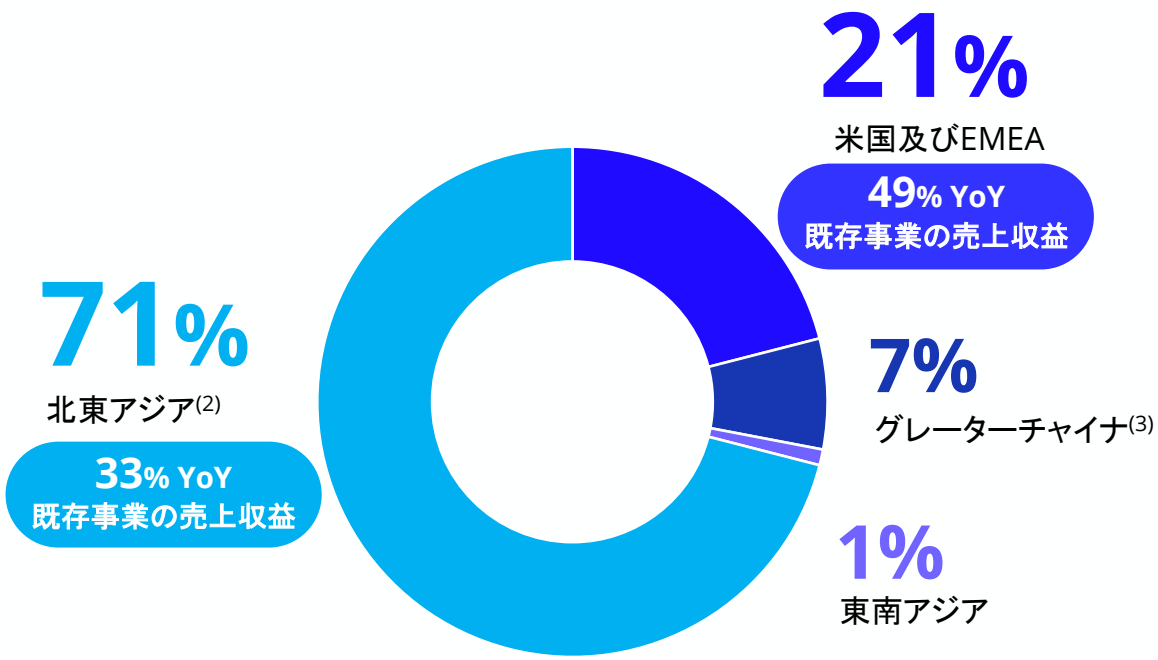
(1) AdCreative.aiは2025年度第1四半期に1か月分、それ以降は四半期を通じて連結。掲載している四半期ごとの貢献度は、未監査の管理上試算値であり、独立した報告セグメントではありません。

Appier

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

米国及びEMEAの事業拡大が牽引し、主要地域の既存事業は前年同期比36%成長を達成

FY26 Q3 地域別売上収益比率(1)



北東アジア

広告クラウドのEコマースでの力強いモメンタム、エンタープライズ顧客によるAI活用の深化、新規顧客獲得により、既存事業は前年同期比33%増と堅調に成長。

米国及びEMEA

Eコマース・オンライン旅行業でのエンタープライズ顧客獲得ならびに新規地域への拡大が牽引し、既存事業は前年同期比49%増と高成長を維持。

グレーターチャイナ

台湾および香港のデジタルコンテンツは業界全体の逆風を受け今年は軟調なものの、長期的な回復を見込む。戦略的な中国の海外向け事業の拡大は引き続き堅調に推移に推移する見通し。

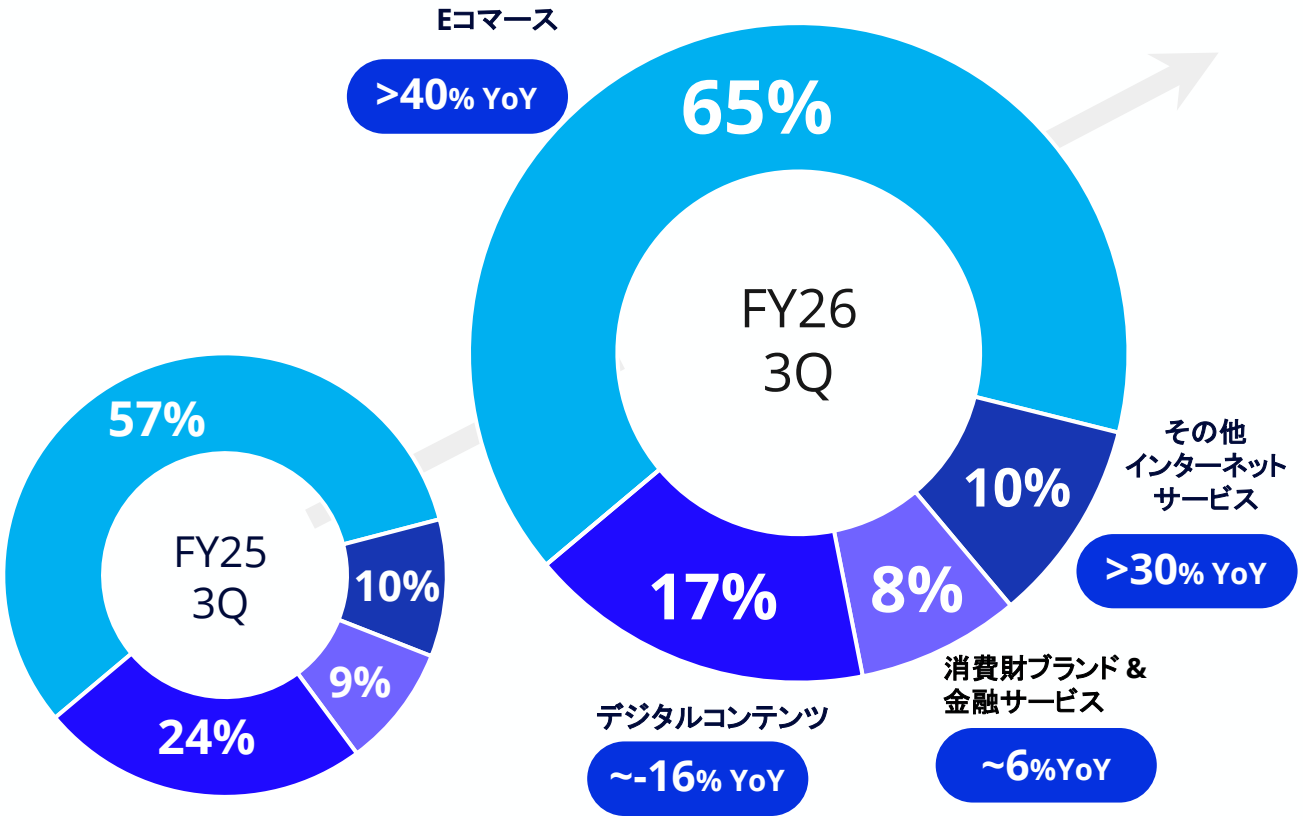
東南アジア

主要なエンタープライズ顧客へ注力するため、地域体制を効率化。

(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
(4) 主要地域（北東アジア +米国及びEMEA）における既存事業の合計売上収益は前年同期比36%増

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

Eコマースとオンライン旅行業の拡大が成長を牽引



Eコマース

広範な加速：広告クラウドの高い成果を原動力に、大手企業各社の成長に加え、各地域における新規顧客獲得が加速。

その他インターネットサービス

中核となるAIアルゴリズムを活用できたことにより、グローバル大手のオンライン旅行業顧客を拡大。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

新たに獲得した主要顧客の立ち上がりを待つ一時的な移行期にあり、これらの顧客が次の成長フェーズを牽引する見込み。

消費財ブランド & 金融サービス

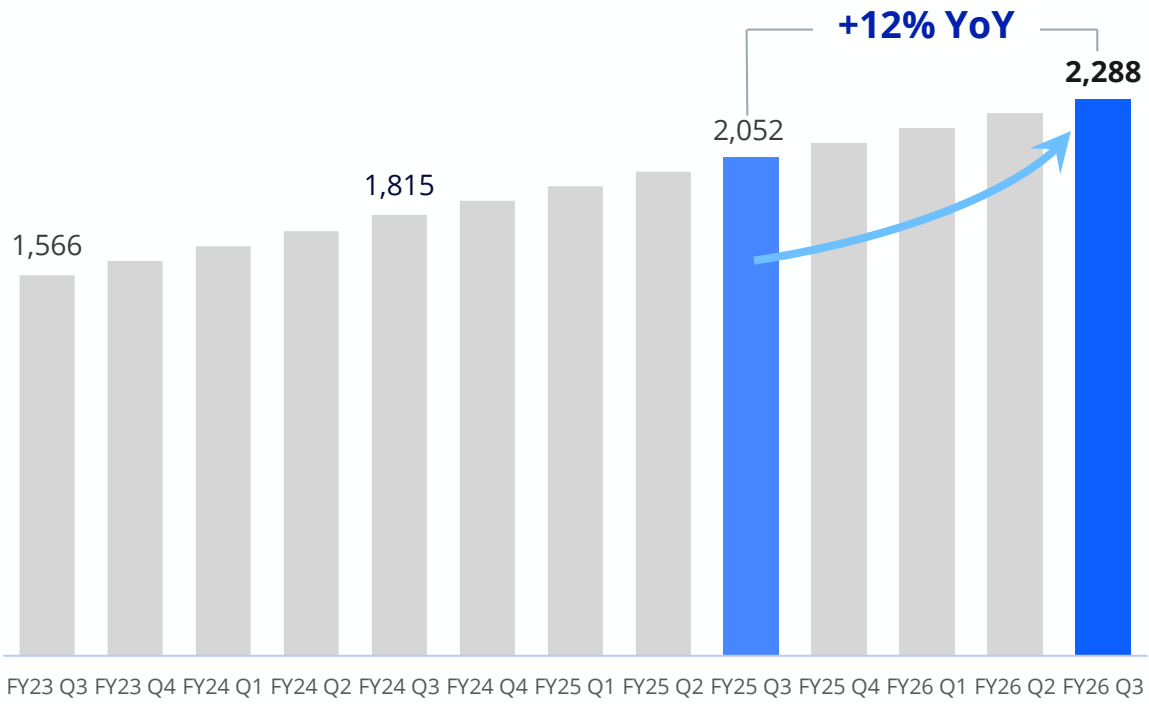
地域特性に合わせた主要エンタープライズ顧客への注力により、次なる成長ドライバーへと育成。

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

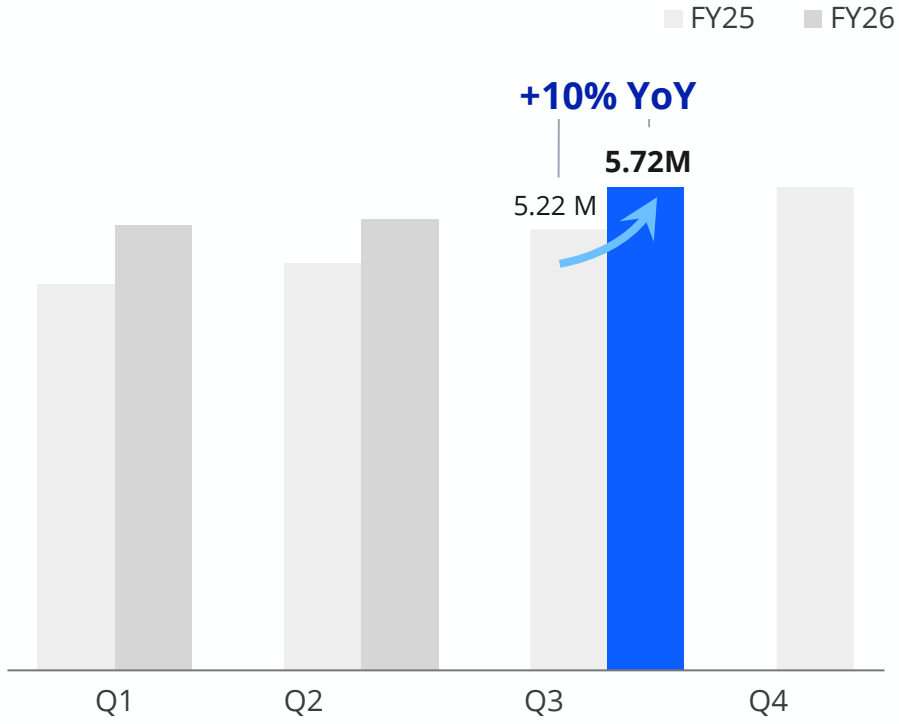
顧客数とARPCの拡大が売上収益成長を牽引

- 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、新規エンタープライズ顧客の獲得加速により、顧客数は前年同期比12%増と継続的に拡大。
- 高単価なエンタープライズ顧客の構成比上昇により、ARPCは572万円（前年同期比10%増、為替ニュートラルベース）に増加。

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。

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

成果連動型モデルが取引拡大と顧客定着を牽引

顧客の支出はシート数や固定ライセンスではなく測定可能なリターンに応じて拡大し、持続的な取引拡大と顧客定着を実現

仕組み	シート／ライセンス課金モデル	Appierの成果連動型エンジン
テクノロジー	機能・シート単位のソフトウェア	独自のAIモデル
価値の証明	コスト削減（効果の特定が困難）	測定可能なROAS向上
顧客の意思決定	固定的な年間予算	ROASに応じて支出が拡大
継続の要因	スイッチングコストによる囲い込み	契約更新時の予算拡大
	限定的な予算枠 — コスト削減を目的とした設計	成長予算 — 顧客の売上創出に直結

もたらす効果

- 顧客の成果に連動して売上収益が拡大
- 景気サイクルへの耐性
- 成果が生む顧客定着

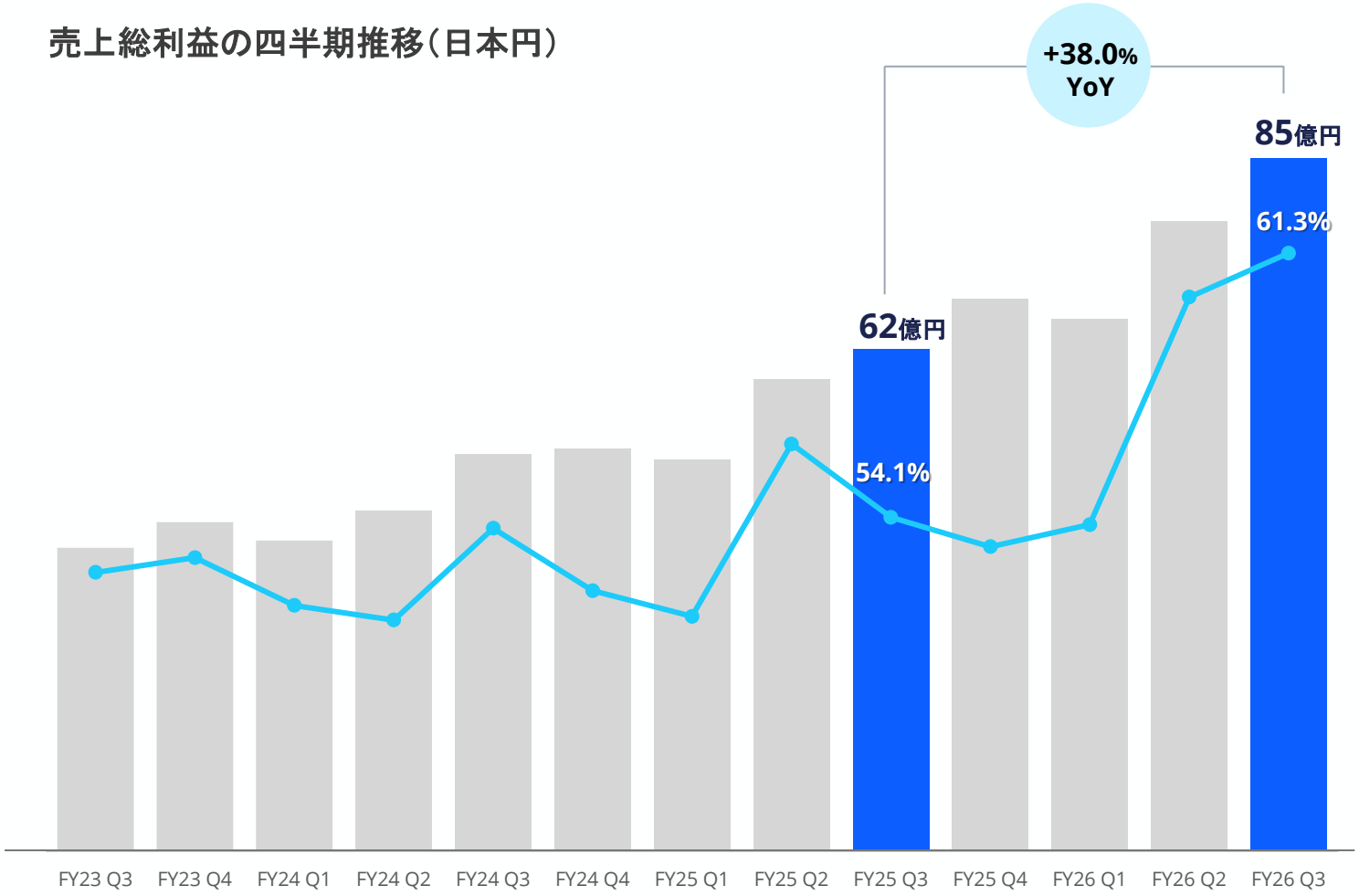
売上収益はシート数や固定予算ではなく、顧客の成果とともに成長

ROAS = Return on Advertising Spend.

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

既存事業の成長が牽引し、売上総利益は過去最高に拡大

売上総利益の四半期推移（日本円）



FY26 Q3 売上総利益		YoY
財務報告ベース	85億円	+38.0%
売上総利益率	61.3%	+7.2 p.p.

- 継続的な自律型AIエンジニアリングによる研究開発の効率化と、より差別化されたアルゴリズムがもたらす顧客ROI向上により、売上総利益は過去最高の85億円（売上総利益率61.3%）に到達。
- クラウド計算基盤の高速化により並列推論(1)の処理能力が大幅に向上し、プラットフォーム全体でリアルタイム・パーソナライゼーションの対応力を強化。
- 既存事業の売上総利益の成長率（前年同期比49.7%増）は財務報告ベースを上回り、戦略的な収益ポートフォリオ変更の影響を吸収しながら、コア事業がより速いペースで成長していることを示す。

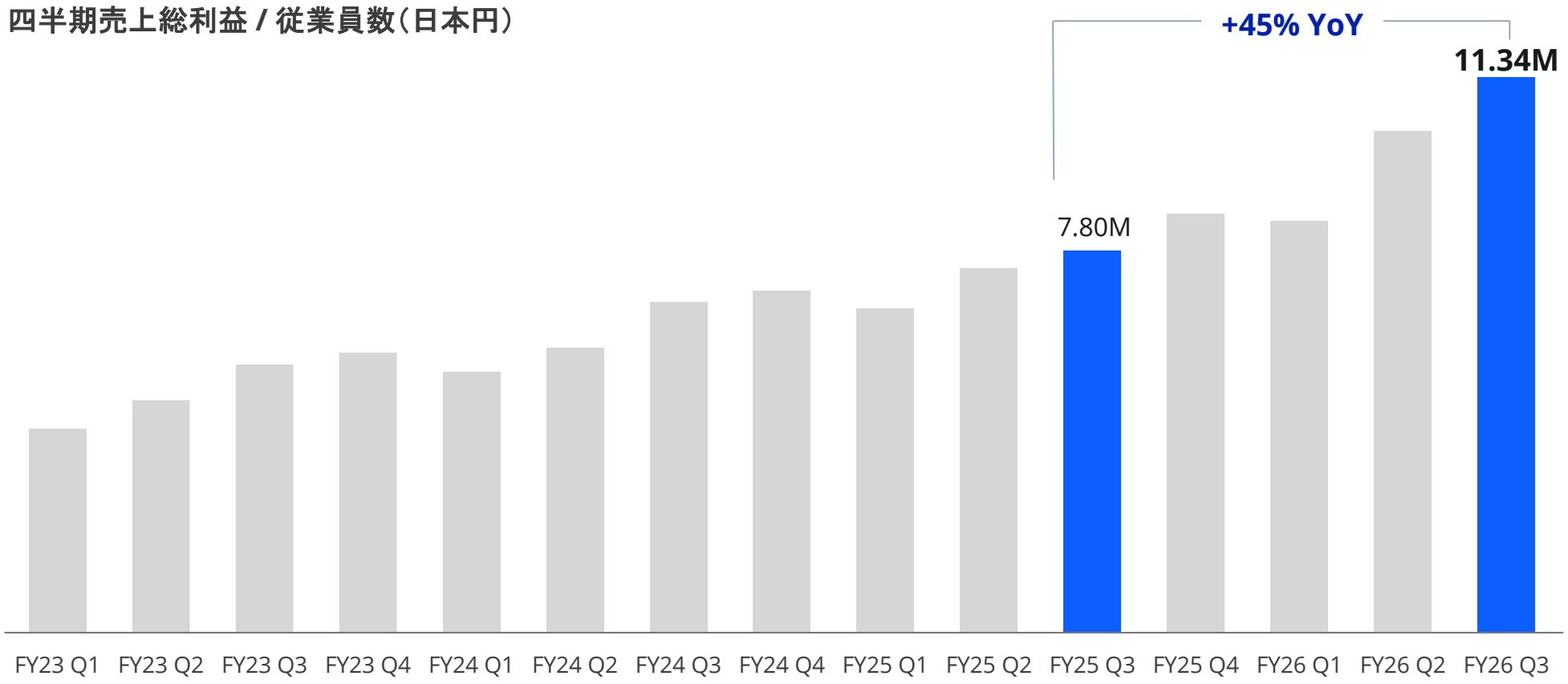
(1) 並列推論 = 多数のAI予測を複数の計算リソースに分散して同時に実行する手法。応答速度を落とすことなく、プラットフォームが提供できるリアルタイムの意思決定の件数を増やす。

Appier

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

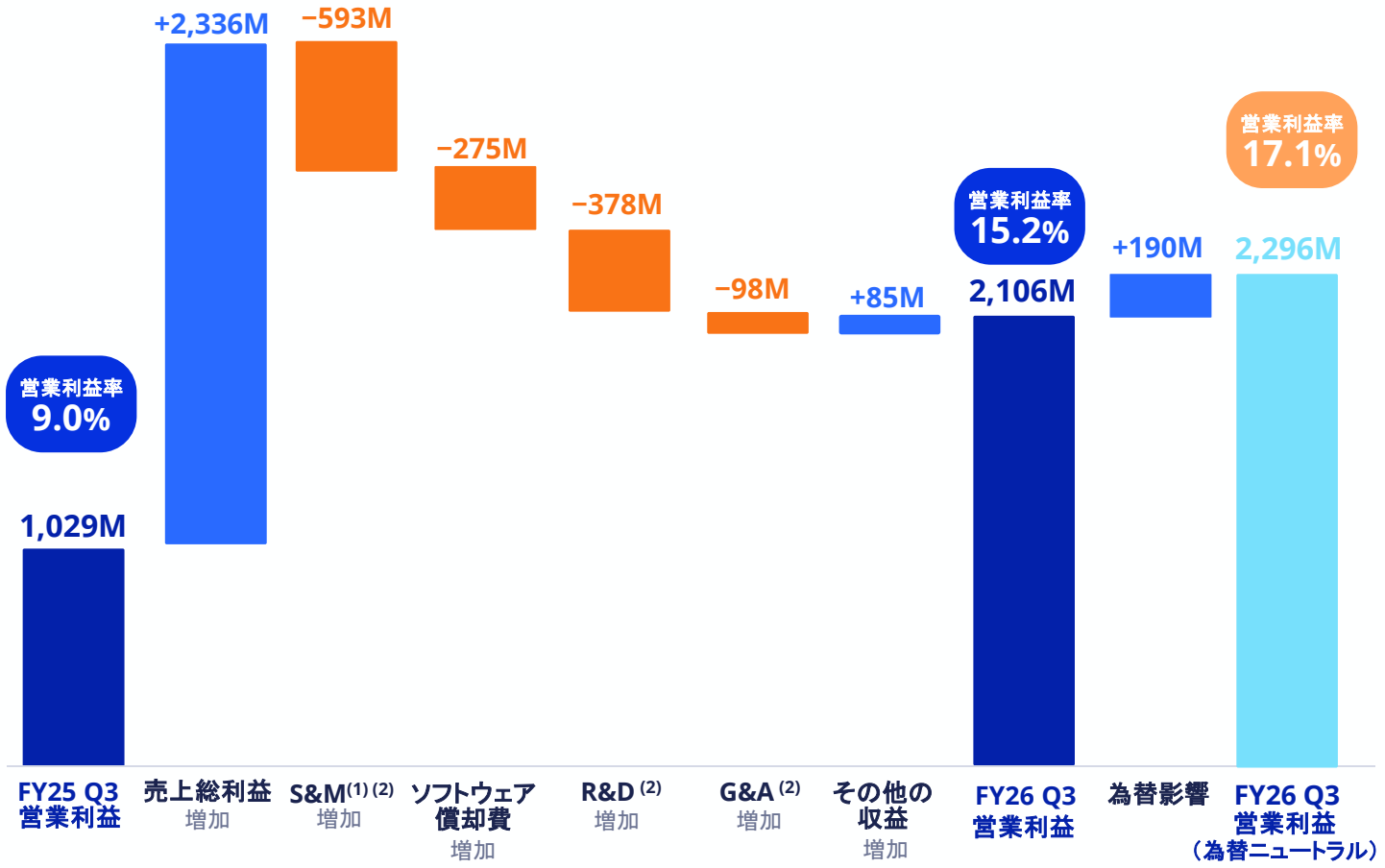
生産性の向上とオペレーティング・レバレッジの加速

- 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、四半期の従業員一人当たり売上総利益は過去最高の**1,134万円**（前年同期比**45%増**）へと増加し、収益構造を一段と強化



©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

営業利益の拡大



(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

売上総利益 (+¥2,336M)
- 売上総利益の伸びが売上収益の成長を上回る
- 売上総利益率は過去最高の61.3%（前年同期比7.2pt上昇）

S&M (2)（ソフトウェア償却費を除く）(-¥593M)
- 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
- 新規市場開拓と主要なエンタープライズ顧客の獲得を推進するための戦略的な人材採用

ソフトウェア償却費 (-¥275M)
- 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
- 継続的な研究開発投資の積み重ねによる長期的なプロダクトの競争優位性強化を反映

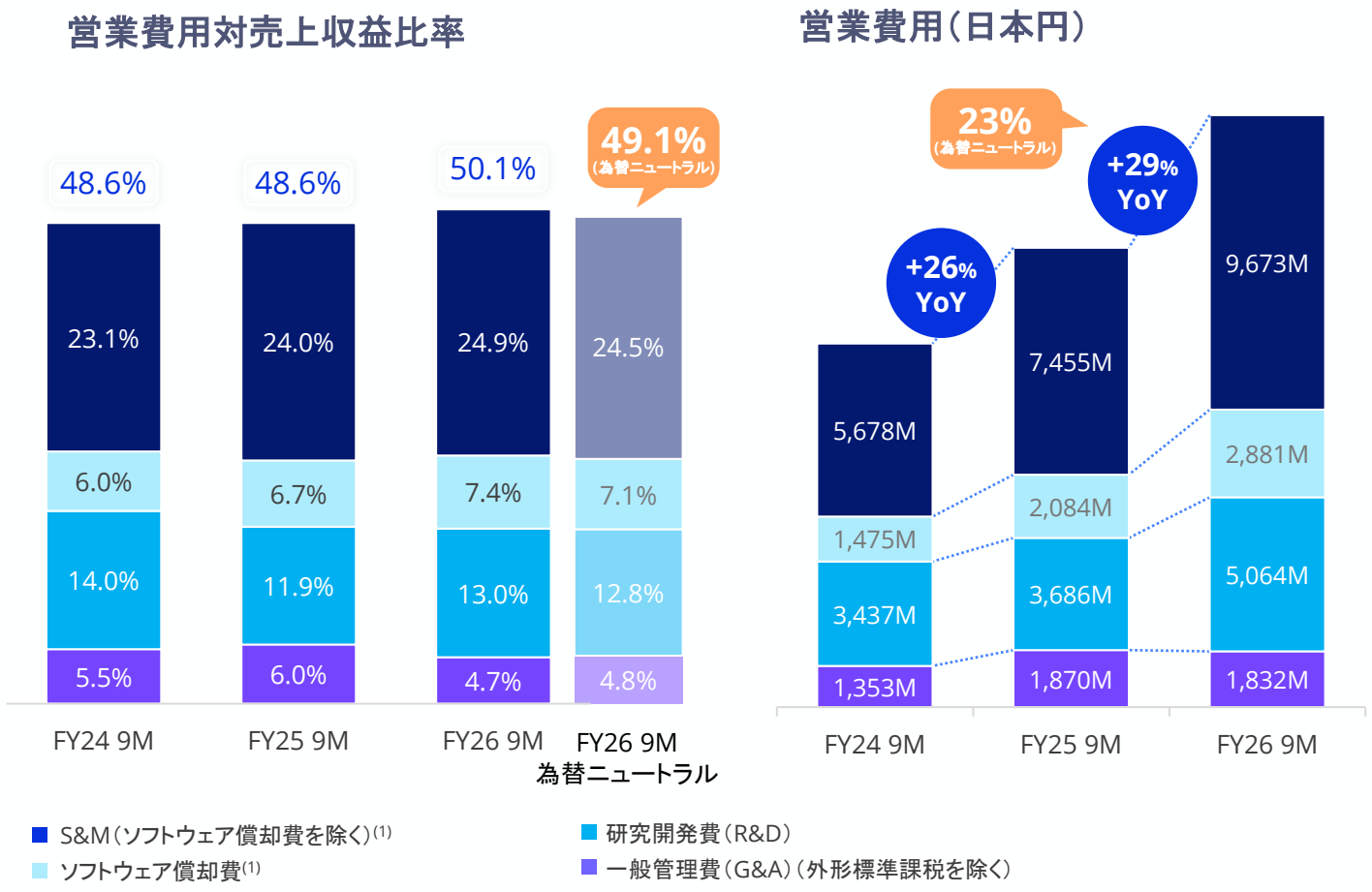
R&D (2) (-¥378M)
- AIモデルの学習とアルゴリズムの高度化に投資
- 社内における自律型AI活用による生産性向上で、コスト増加を一部吸収

G&A (2) (-¥98M)
- 全社的なAIによる自動化で、第3四半期の対売上収益比率を4.2%と横ばいに維持

為替影響 (+¥190M)
- 為替ニュートラルベースの営業利益は23億円（営業利益率17.1%）となり、為替変動の影響を吸収して四半期業績予想（15〜17億円）を超過

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

第3四半期累計の営業費用対売上収益比率は上期から改善、研究開発へ重点投資



四半期ごとにオペレーティング・レバレッジは改善

- オペレーティング・レバレッジにより、2026年度第3四半期累計の営業費用対売上収益比率は、上期の51.5%から50.1%(為替ニュートラルベースで49.1%)へ低下。
- 研究開発費の対売上収益比率は、重点投資領域として前年同期比1.1pt上昇。一方、一般管理費の同比率は規律を効かせた事業拡大により効率化が進展(前年同期比1.3pt低下の4.7%)。

販売及びマーケティング費用

主要成長地域における第3四半期の季節的なマーケティングイベント費用を吸収しつつ、顧客獲得のROIを維持。

研究開発費

AIへの投資は、アルゴリズムの改善と顧客ROIの向上を通じて、効率的にリターンを回収

一般管理費

全社的なAIによる自動化により支出を横ばいに抑え、第3四半期累計の比率を4.7%へ低減。

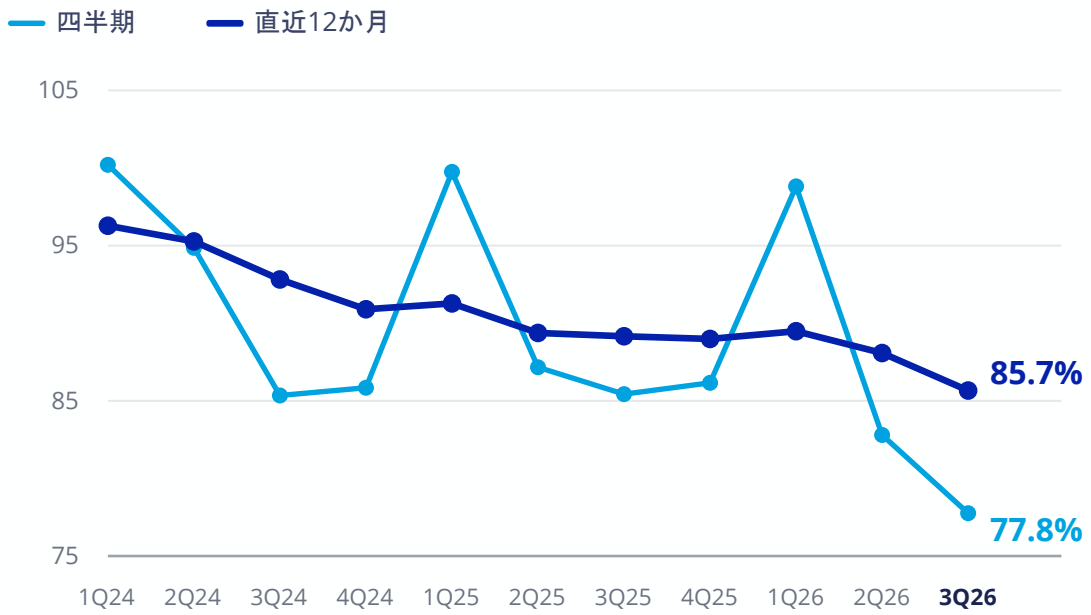
(1) 2020年度からソフトウェア開発費用が資産計上されており、当該ソフトウェアの償却費は販売及びマーケティング費用に含まれる。
(2) 端数処理の関係で合計が一致しないことがある

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

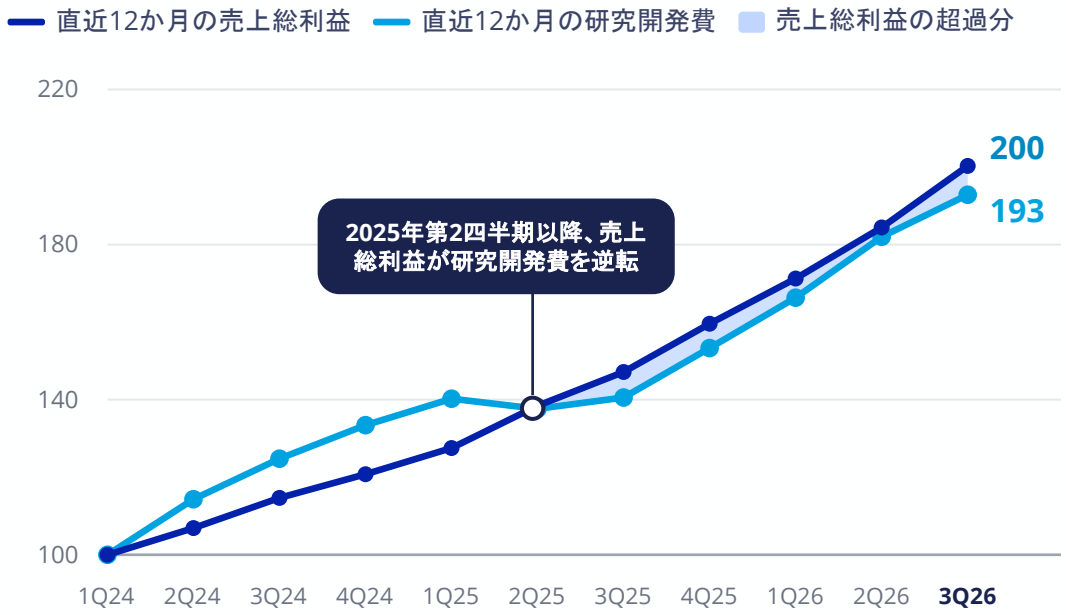
オペレーティング・レバレッジ：売上総利益の成長は営業費用・研究開発費を上回る

- 直近12か月の営業費用／売上総利益は、2024年度第1四半期の96.3%から2026年第3四半期には85.7%へ低下。営業費用あたりの売上総利益が拡大し、構造的なオペレーティング・レバレッジが発現。
- 2026年度第3四半期の営業費用／売上総利益は、前年同期比7.6pt改善し、過去最低の77.8%となった。売上総利益が前年同期比38%増と、営業費用の26%増を上回り、オペレーティング・レバレッジが拡大。
- 戦略的な研究開発投資が売上総利益の成長を引き続き牽引しており、2025年度第2四半期以降は投資の売上総利益への転換効率が着実に高まっている。直近12か月の売上総利益は2024年第1四半期比で倍増した一方、研究開発費は1.9倍にとどまる。

営業費用／売上総利益（%）



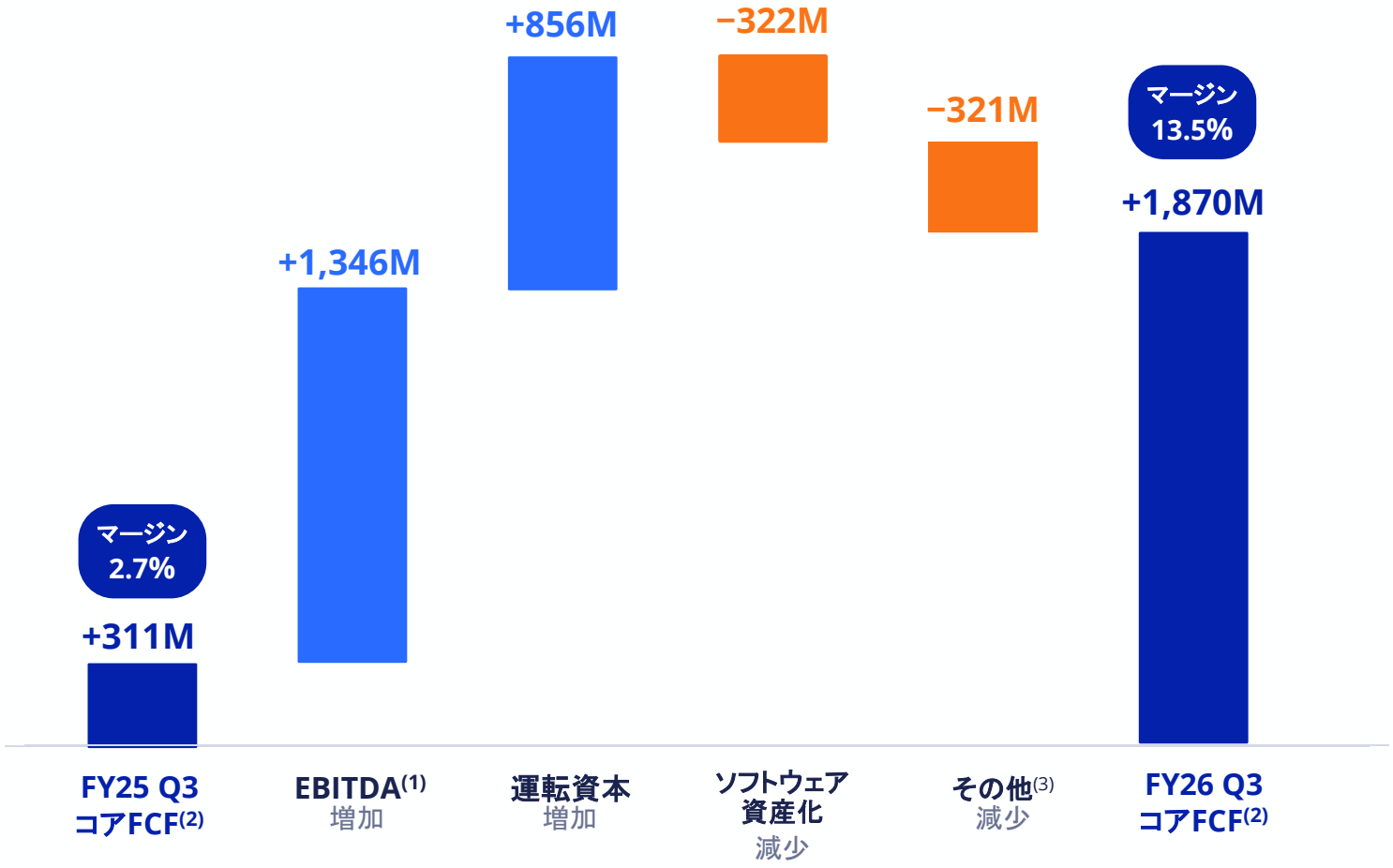
直近12か月の売上総利益と研究開発費（指数化）



2024年度第1四半期＝100として指数化

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

力強いコアFCFが自律的な成長資金を創出する構造を支える



コアFCFの推移（億円）	
FY24 実績	-22.6億円
FY25 実績	-17.6億円
FY26 第3四半期累計 実績	+12.5億円
FY26（予想）	黒字

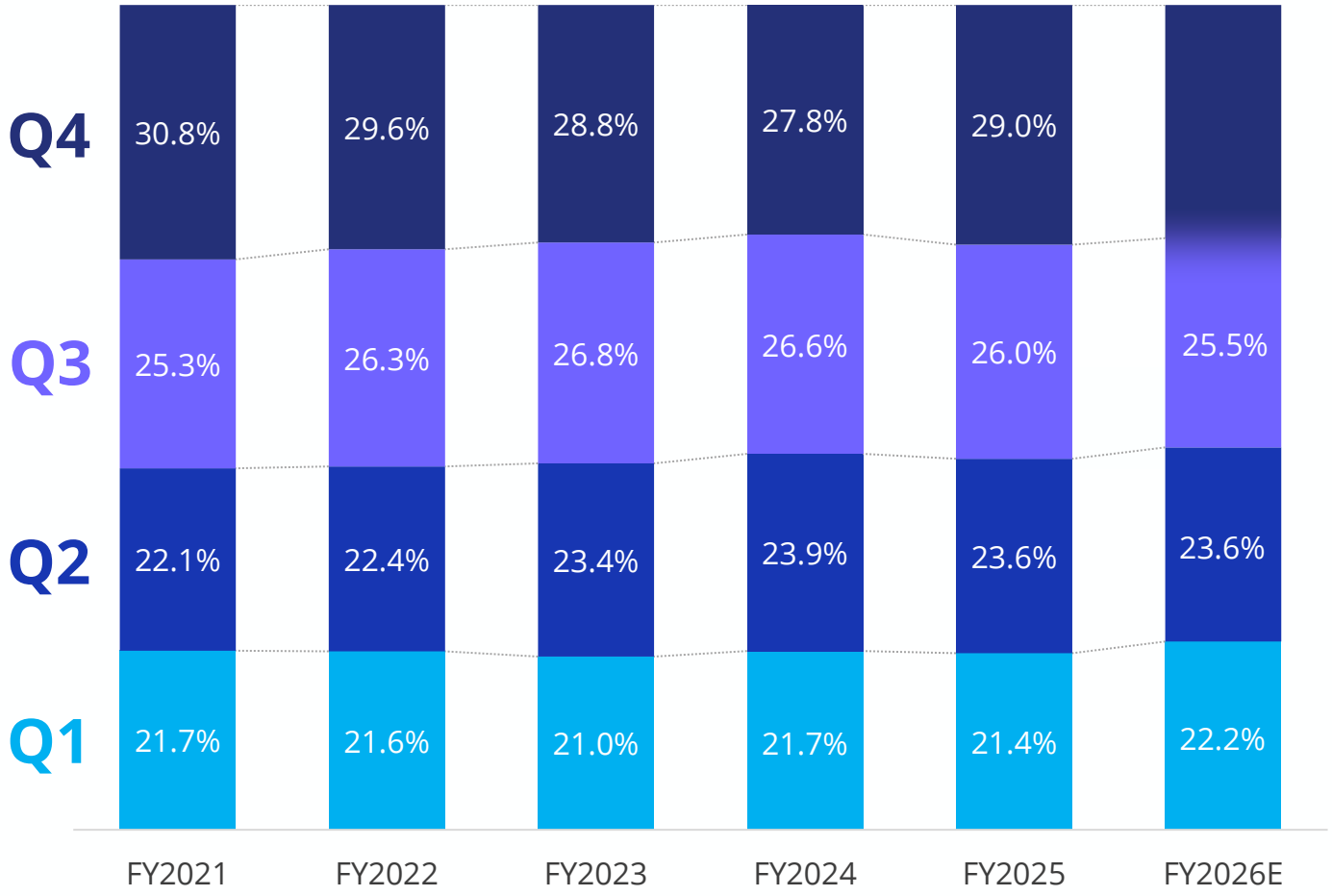
- 売上総利益の伸び（前年同期比38.0%増）が営業費用の増加ペースを上回り、オペレーティング・レバレッジが一段と強化
- 強固な収益性と最適化された運転資本管理が改善を牽引
- 自律的に成長資金を生み出す構造へ：2026年度のコア・フリー・キャッシュ・フロー黒字化に向け順調に推移し、自社創出キャッシュによる成長投資と株主還元の余力が拡大

(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

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

FY26 Q4 業績予想

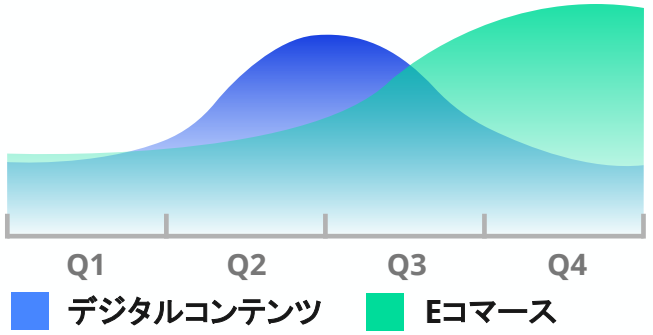
四半期毎の季節性



第4四半期の見通し

- 第4四半期の売上収益は152億～156億円を見込む。中核となる既存事業の売上収益は約149億円（前年同期比約25%増）と従前の計画を上回るペースでの推移を想定。レンジの幅は、プラットフォーム統合とエンタープライズ領域のシナジーを優先する中での、AdCreative.aiの売上収益（約3億～6億円）の上限・下限シナリオを反映。
- 収益性のモメンタムは堅調で、第4四半期の営業利益は21億～23億円を見込む。対前四半期の季節的な売上総利益率の低下を、コスト管理の徹底と、売上収益の伸びが費用の伸びを上回ることによるオペレーティング・レバレッジで吸収する見通し。

第4四半期はEコマースの比率が上昇



©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

FY26 業績予想の上方修正

指標	2026 3Q累計 実績	FY2026 8月公表分 業績予想	FY2026 今回修正後 業績予想	差異	YoY
売上収益	388億円	544億円	544億円	-	+24%
売上総利益 利益率	227億円 58.6%	312億円 57.4%	319億円 58.6%	7億円	+36% +4.8 p.p.
営業利益 利益率	38億円 9.7%	50億円 9.3%	59億円 10.8%	8億円(1)	+97% +4.0 p.p.
EBITDA マージン	74億円 19.1%	103億円 18.9%	108億円 19.8%	5億円	+57% +4.1 p.p.
純利益 利益率	33億円 8.5%	41億円 7.6%	50億円 9.2%	9億円	+95% +3.4 p.p.
配当 期末配当予想		1株当たり 2.30円	1株当たり 2.50円	+0.20円	

第3四半期の上振れと堅調な第4四半期見通しにより、FY26の利益予想を引き上げ

売上収益

- 既存事業の売上収益は第3四半期累計で前年同期比28%増と好調に推移し、通期でも当初計画を上回る見通し。残る変動要因は、想定レンジ内でのAdCreative.aiの売上収益の着地水準。

売上総利益率

- 第3四半期累計の売上総利益率は58.6%。継続的なアルゴリズムの効率化と単位当たり計算コストの低減により、通期予想を同水準へ引き上げ。

営業利益

- 2026年度の営業利益予想を8億円引き上げ59億円に修正。第3四半期の上振れと第4四半期の見通し改善を反映。
- 力強い売上総利益の拡大と継続的なオペレーティング・レバレッジにより、第4四半期も着実に営業利益を積み上げる見通し。

配当

- FY26の期末配当予想を、コア・フリー・キャッシュ・フローの改善を背景に、1株当たり2.30円から2.50円に引き上げ。

(1)営業利益の業績予想を5,033百万円（2026年8月公表）から5,854百万円へ、821百万円上方修正。表中の数値は1億円未満を四捨五入して表示。

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

キャピタル・アロケーション

成長に向けた再投資と株主還元のバランスを取りながら、中長期的な株主価値の最大化に向けて、コア・フリー・キャッシュ・フローを規律をもって配分



研究開発：収益性向上に直結する投資

- 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



M&A：規律ある買収と統合

- 自律型AIの活用によって、隣接領域への機能拡張に伴う障壁とコストを劇的に低減
- コアビジネスを強化する機能の追加・拡充を厳選して検討



市場開拓：戦略的事業拡大

- 第3四半期の米国及びEMEAの既存事業売上収益は前年同期比49%増。トルコなど新市場への今期の投資では早期の成果創出を見込む
- 主要なエンタープライズ顧客でのシェア拡大を継続しつつ、新規市場への展開を推進



株主還元：配当および自社株買い

- 第3四半期累計のコア・フリー・キャッシュ・フローは12.5億円と黒字転換（前年同期は13.2億円の赤字）。これを踏まえFY26の配当予想を引き上げ
- 自社株買いは引き続き選択肢の一つであり、コア・フリー・キャッシュ・フローの継続的な黒字を前提に、市場価値と本質的価値に乖離が生じた際に機動的に実施

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

研究開発からリターンへ：短期回収・自己資金で回るAI投資サイクル

AI投資の一つひとつが、利益率の拡大と株主価値の向上へ迅速につながる

1. 研究開発への重点投資
安定した支出：第3四半期売上収益比12.1%

AI人材の確保とモデルの精緻化に注力

2. 予測精度と効率化の向上
単位当たりコストの低減

アルゴリズムの継続的な改良により精度が向上

3. 顧客ROASの改善
エンタープライズ顧客基盤の拡大

予測精度の向上が顧客のROAS目標達成につながる

4. 顧客の広告投資が拡大
既存事業の売上収益 前年同期比+27.1%

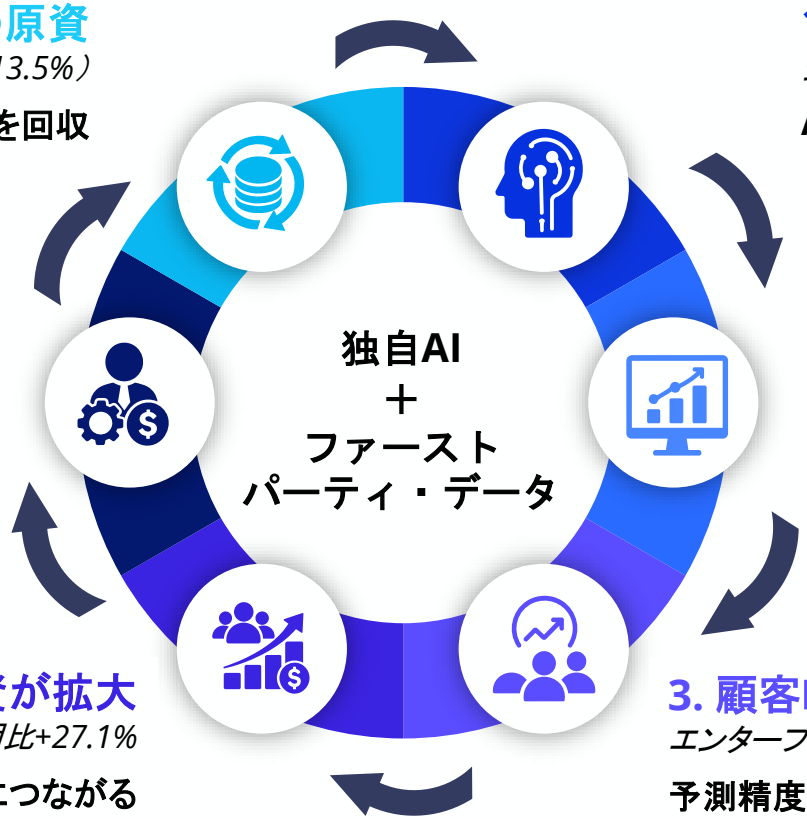
投資リターン実績がより多くの予算獲得につながる

5. 売上総利益率が過去最高を更新
61.3%（前年同期比+7.2pt）

推論効率の改善が過去最高の利益率へ押し上げ

6. 早期回収が成長サイクルの原資
コアFCF 18.7億円（マージン13.5%）

多層型のAI基盤と異なり、1サイクル内で投資を回収



©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.



© All rights reserved by Appier.

Appendix

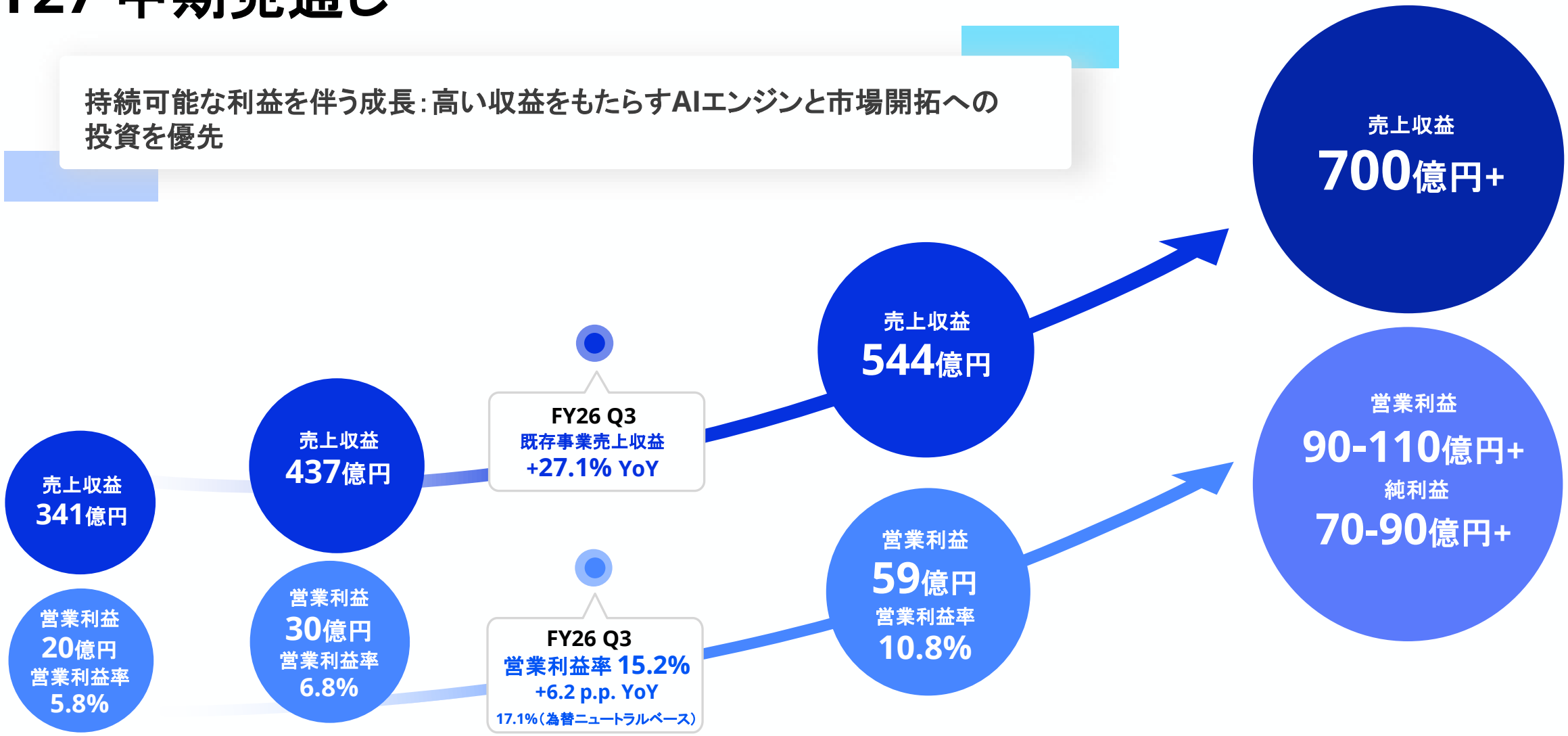
©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

財務データ

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

FY27 中期見通し

持続可能な利益を伴う成長：高い収益をもたらすAIエンジンと市場開拓への投資を優先



©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

財務データサマリー

財務データ集（15四半期推移）

(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	FY26 Q3
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**	**13,852**
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%***	***21.8%***
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	8,493
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%***	***61.3%***
営業費用 (1)	2,861	3,147	3,478	3,746	13,232	3,820	3,965	4,158	4,239	16,182	4,793	5,043	5,259	5,834	20,929	6,450	6,396	6,604
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%*	*47.7%*
その他の収益	49	61	73	151	334	76	139	89	86	390	66	65	140	146	417	114	153	233
その他の費用	1	1	5	2	9	3	3	15	8	29	5	2	8	15	30	6	9	16
営業利益	**(31)**	**79**	**314**	**439**	**801**	**65**	**351**	**788**	**777**	**1,981**	**73**	**806**	**1,029**	**1,068**	**2,976**	**185**	**1,473**	**2,106**
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%***	***15.2%***
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	1,271
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**	**3,377**
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%***	***24.4%***

(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

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

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 Q3
現金及び現金同等物	5,496	11,734	12,248
定期預金	6,727	2,569	2,674
その他の金融資産(流動資産) (1)	5,794	6,051	6,257
手元流動性	**18,017**	**20,354**	**21,179**
売上債権 (2)	9,361	15,369	15,911
その他の流動資産	621	839	742
流動資産合計	27,999	36,562	37,832
使用権資産(リース資産) (3)	2,197	1,492	942
のれん及び無形資産 (4)	12,528	20,539	22,335
繰延税金資産	1,117	1,085	1,096
その他の非流動資産	796	819	732
非流動資産合計	16,638	23,935	25,105
資産合計	**44,637**	**60,497**	**62,937**

(単位:百万円)	2024	2025	2026 Q3
契約負債、営業債務	3,524	5,853	5,190
その他の債務 (5) (6)	2,736	5,935	5,110
リース負債 (3) (7)	2,279	1,570	991
借入金	1,500	9,541	10,832
その他	283	449	515
負債合計	**10,322**	**23,348**	**22,638**
株主資本 (8)	25,153	27,656	30,798
その他の資本の構成要素 (9)	9,162	9,493	9,501
資本合計	**34,315**	**37,149**	**40,299**

(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

(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

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

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 9M	2026 9M
営業活動によるキャッシュ・フロー	**(A)**	**3,273**	**2,333**	**5,985**
運転資本の増減を除く営業CF		6,601	4,572	6,682
運転資本の増減		(3,328)	(2,239)	(697)
投資活動によるキャッシュ・フロー		**(4,332)**	**(3,631)**	**(5,837)**
無形資産の取得による支出	(B)	(5,034)	(3,653)	(4,733)
子会社の取得による支出		(3,299)	(3,299)	(977)
定期預金の払戻、預入		4,079	3,394	(129)
その他の金融資産（流動資産）(2)の取得、売却		(25)	(25)	26
その他		(53)	(48)	(24)
財務活動によるキャッシュ・フロー		**7,041**	**6,794**	**475**
現金及び現金同等物の為替変動による影響		256	(8)	(109)
現金及び現金同等物の増減額		**6,238**	**5,488**	**514**
現金及び現金同等物の期末残高		11,734	10,984	12,248
コア・フリー・キャッシュ・フロー(1)	**(A)+(B)**	**(1,761)**	**(1,320)**	**1,252**

(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) 有形固定資産および保証金に係るキャッシュ・フロー（純額）

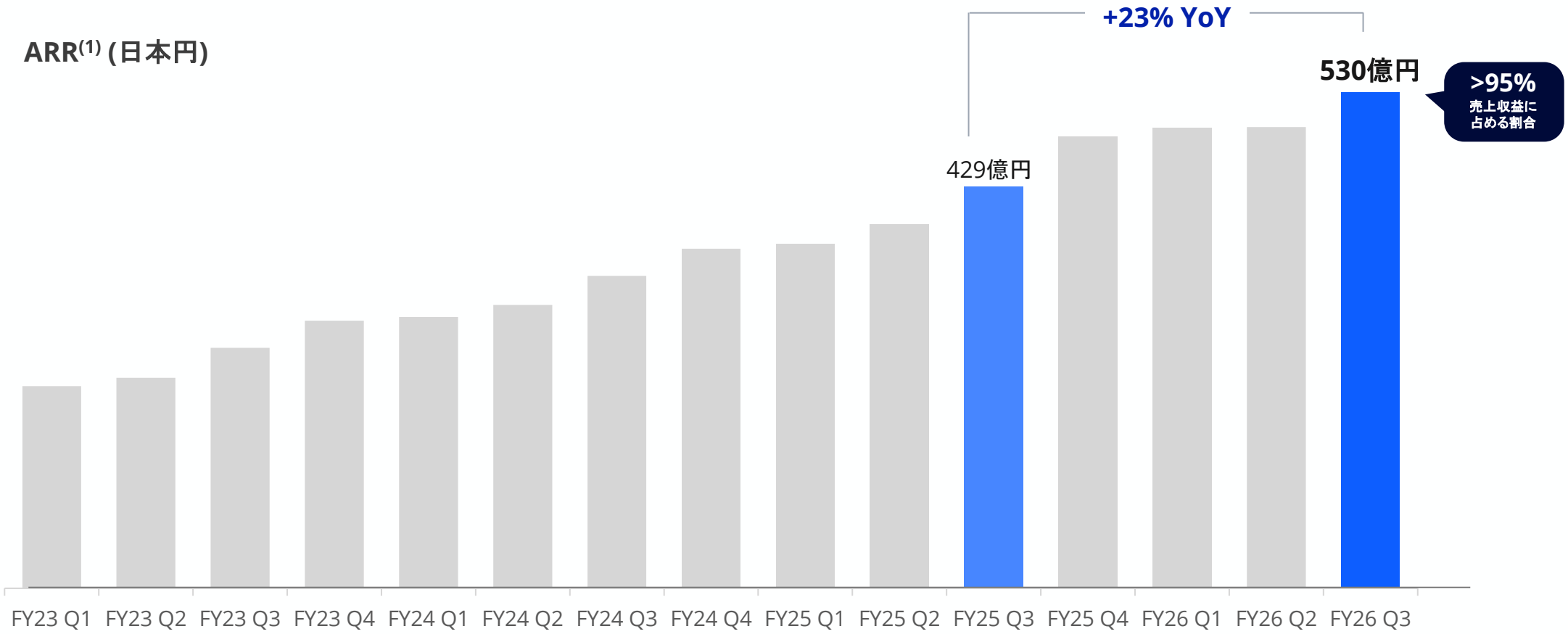
手元流動性の変動

(単位：百万円)	2025	2025 9M	2026 9M
手元流動性の残高	**20,354**	**19,729**	**21,179**
現金及び現金同等物	11,734	10,984	12,248
定期預金	2,569	3,087	2,674
その他の金融資産（流動資産）(2)	6,051	5,658	6,257
手元流動性の変動	**2,337**	**1,712**	**825**
コア・フリー・キャッシュ・フロー(1)	(1,761)	(1,320)	1,252
子会社の取得による支出	(3,299)	(3,299)	(977)
その他の投資活動によるキャッシュ・フロー(3)	(53)	(48)	(24)
財務活動によるキャッシュ・フロー	7,041	6,794	475
その他の金融資産（流動資産）(2)の公正価値評価	265	187	223
為替変動による影響	144	(602)	(124)
現金及び現金同等物の為替変動による影響	256	(8)	(109)
定期預金の為替変動による影響	(79)	(246)	(24)
その他の金融資産（流動資産）(2)の為替変動による影響	(33)	(348)	9

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

年間経常収益（ARR）の四半期推移

- ARRは前年同期比23%増の530億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。



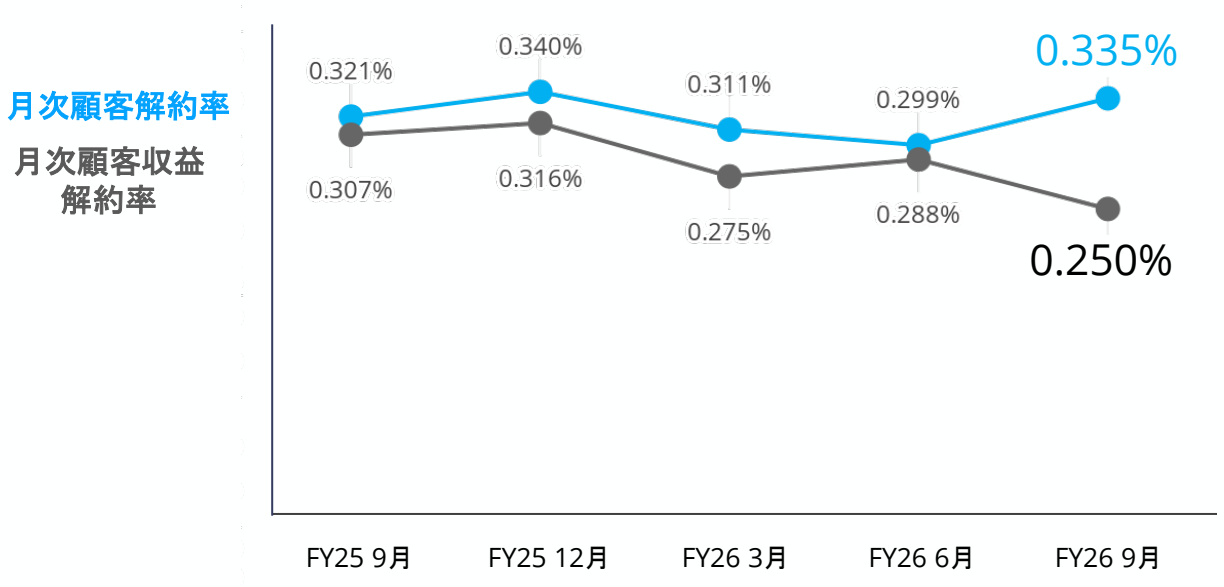
(1)各ソリューションのARRを合計して算出しており、(i)サブスクリプション形式のソリューション（AIQUA、AiDeal、AIXON、BotBonnie、AIRIS）についての特定の時点におけるARRは、その日付で終了する1か月間の円建ての関連する期間の最終月のリカーリング売上収益（MRR）に12を掛けて算出 (ii)広告クラウドとAdCreative.aiの特定の時点におけるARRは、その日付で終了する6か月間の円建ての関連する期間の各月のリカーリング売上収益（MRR）の平均に12を掛けて算出

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

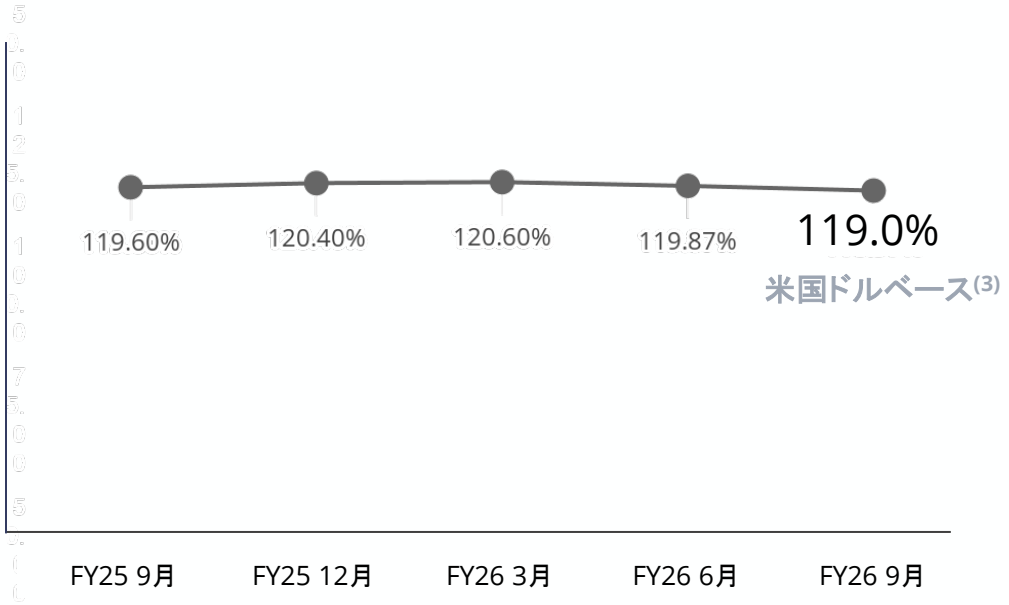
強固な顧客ロイヤリティ：低い解約率と高いNRR

- 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は約119%の水準を維持しており、当社のAIソリューションが顧客へ価値を継続提供していることを反映。

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か月のNet Revenue Retention



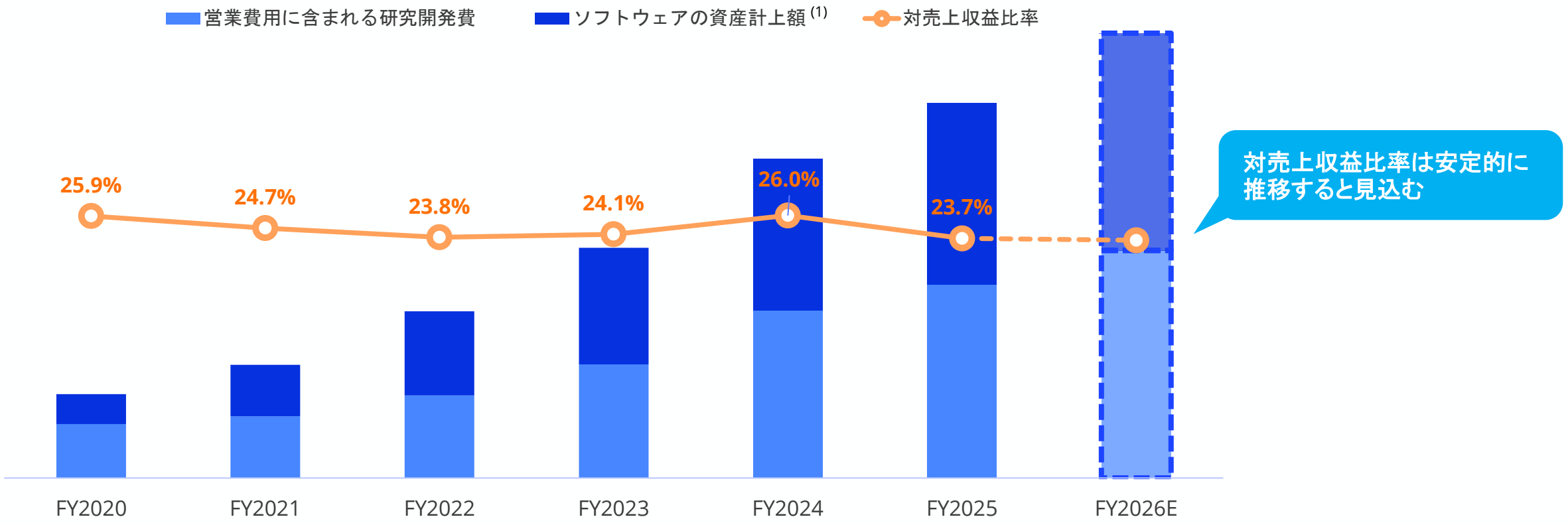
(1) 月次顧客解約率 = 当月中に当社との取引関係を終了した顧客数を月末時点の全顧客数で割って算出
(2) 月次顧客収益解約率=当月中に解約した顧客の契約収益（米国ドル）を全顧客の契約収益（米国ドル）で割って算出
(3) 前年同期に当社ソリューションを利用した顧客からの直近12か月間の売上収益（米国ドル建て）を、前年同期の当該顧客からの売上収益（米国ドル建て）で除して算出
(4) 上記計算にはBotBonnie、Woopra、AdCreative.aiの顧客は含まれていない

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

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



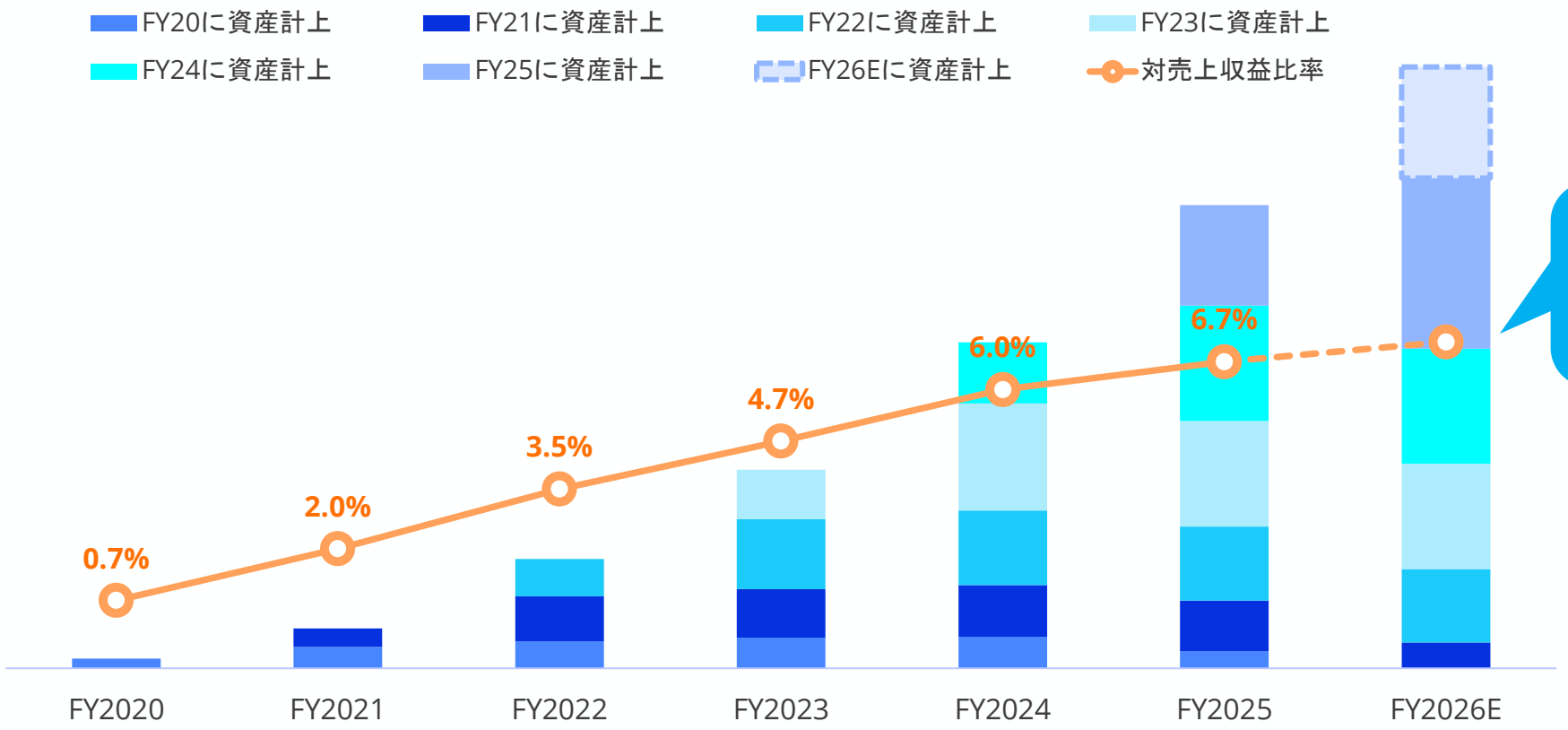
(1) ソフトウェアの資産計上額はキャッシュ・フロー計算書における「無形資産の取得による支出」を指す。

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

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。

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

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か月間、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 ＋ 営業費用に含まれる税金費用
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か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か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か月）ベースで記載

NRR — 対象範囲

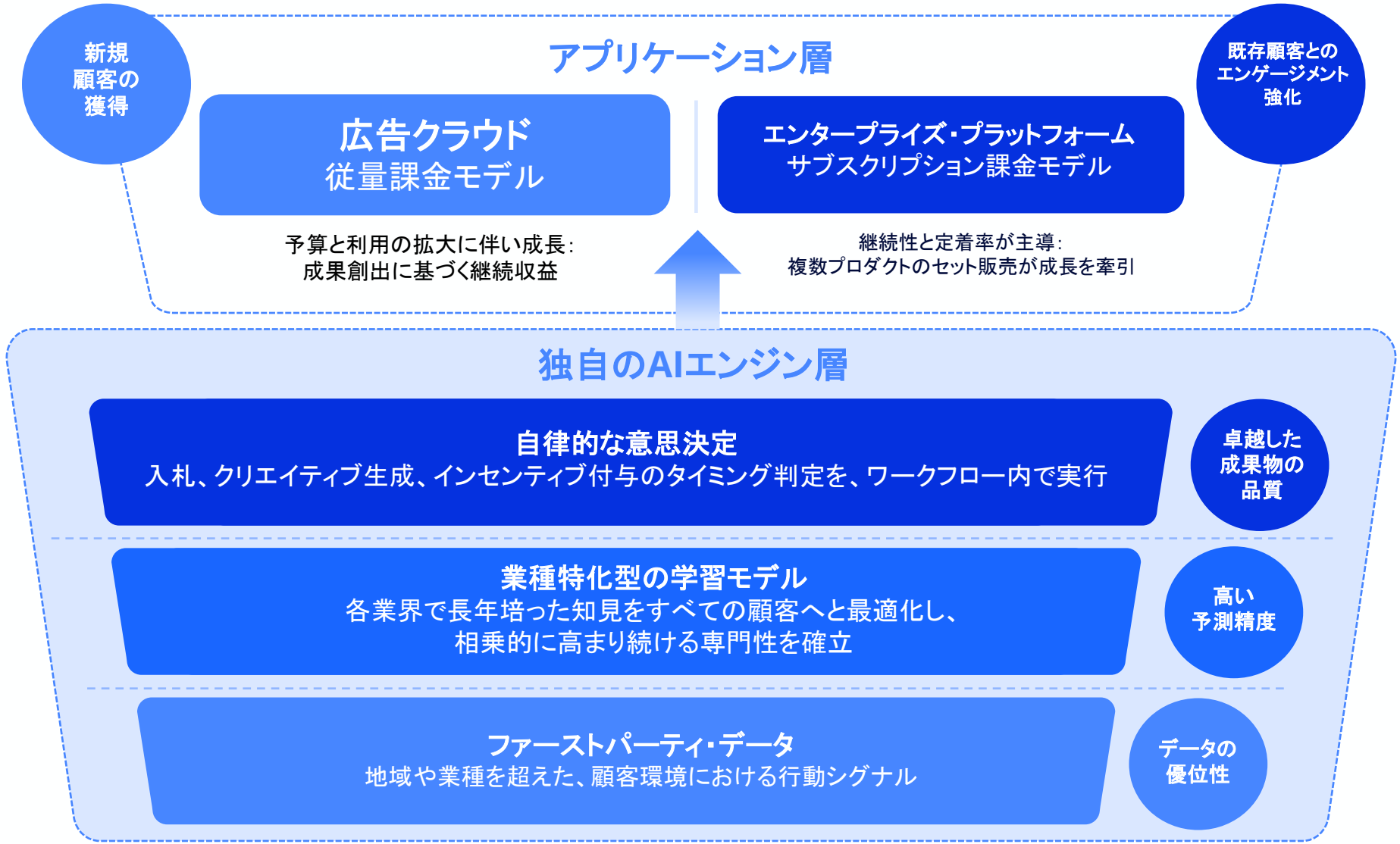
前年同期に当社ソリューションを利用していた顧客からの直近12か月（LTM）の米国ドルベース売上収益を、前年同期における当該顧客の米国ドルベース売上収益で除して算出。
BotBonnie、Woopra、およびAdCreative.aiの顧客は除外。
為替換算の影響を排除するため、米国ドルベースを採用。

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。

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

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



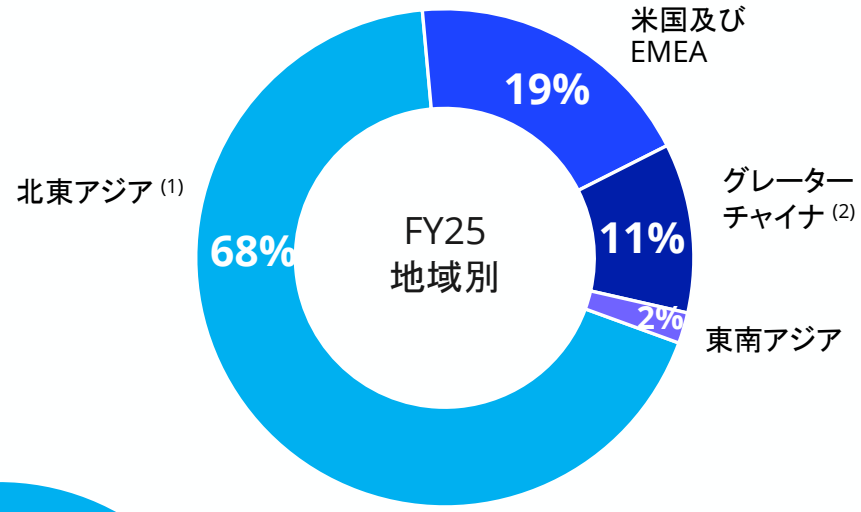
©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

Appier Group株式会社

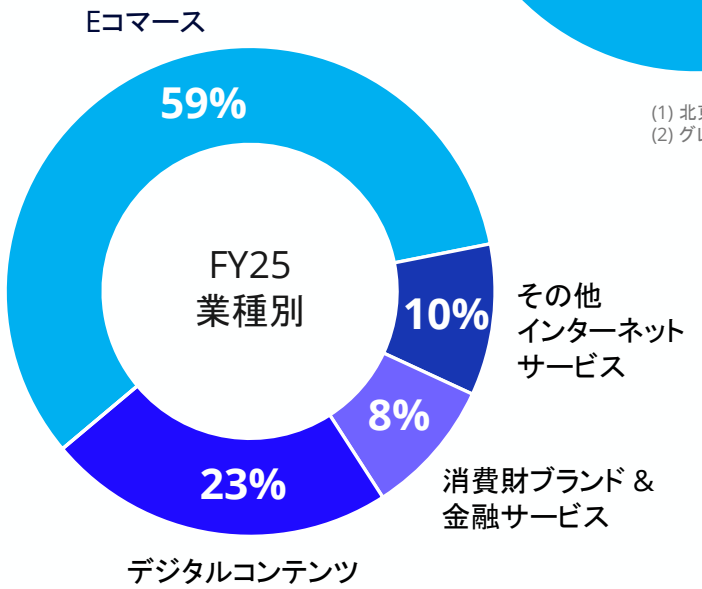
Making AI easy by making software intelligent.

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 Q3 売上収益	**139億円・ARR 530億円**
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



(1) 北東アジアは日本と韓国
(2) グレーターチャイナは台湾、香港、及び中国



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) 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。

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

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・省エネ設計のオフィスで事業活動の影響を最小化
- **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

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.

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。

©Appier Group, Inc. (along with its subsidiaries) All rights reserved.