

Appier (エイピア) 初の通期黒字化、2023年も利益成長を継続

営業利益計画は一年前倒しで達成

Appier Group 株式会社(本社:東京都港区、代表取締役CEO:チハン・ユー、証券コード:4180、以下 Appier)は本日、2022年度第4四半期決算および2022年度(2022年1月-12月)決算を発表致しました。通期の売上収益は194億円、前年比収益成長率は53%増となり、当初の計画を一年前倒しで通期初の黒字化となります。当社はまた売上成長が4年連続で続いており、EBITDA マージンは7%増、売上総利益は前年比60%増と過去4年で3倍以上に増加しており、中期計画で示した2025年の財務目標に向け、順調かつ力強く進捗しています。

Appierの好調な業績は、顧客基盤が地域・業種の両面で継続的に拡大していることに加え、製品間の強固なシナジー、またアップセルおよびクロスセル戦略が功を奏し、顧客維持に繋がっていることが主な要因となります。北東アジア(63%)では、大規模な収益基盤にもかかわらず高成長を続けており、グレーターチャイナ(20%)の収益は、取り扱い顧客業種が増えていることに起因しています。米国およびEMEA(12%)は、2022年度の売上収益が前年比7倍を上回り、引き続き最も大きなTAM(獲得可能な最大市場規模)として、当社の主要な成長ドライバーとなっています。

Appierの加速する力強い成長は、製品を様々な業種に展開することで、実現しています。2022年度は、デジタルコンテンツ(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)分野が力強く成長しており前年同期比で10%ポイント増加、当社の売上収益全体で見るとEコマース(43%)に次いで2番目の38%を占めるまでに成長しています。残りはその他インターネットサービス:フードデリバリー、旅行予約、公共事業アプリなどを含み(12%)、消費向けブランド企業/金融・保険の(7%)です。これらのデジタルファーストの業種では、ポストコロナのニューノーマルにより、デジタル戦略を事業変革の最前線に据えており、これにより生まれる需要は今後も強いと見込んでいます。

顧客企業数は前年比26%増加したことに加えて、当社の高い業務効率の結果、顧客収益解約率の低下と顧客当たり総利益の増加により、LTV(顧客生涯価値)は前年比64%増、新規顧客獲得費用の減少と新規顧客数の増加により、CAC(顧客獲得コスト)は前年比12%減になりました。

2022年12月に東京証券取引所においてマザーズ市場からプライム市場へ市場変更したことも、当社の力強い成長とコーポレートガバナンスの強化を表しています。

2022年度第4四半期の力強さで締め括った通期黒字化

売上収益は前年同期比47%増の58億円となり、売上総利益は前年同期比56%増の30億円と過去最高を更新しました。営業利益は1億3700万円に達し、2022年度を黒字で締めくくる好調な四半期となりました。月次顧客解約率も0.62%と低水準を維持しています。

AppierのCEO兼共同創業者のチハン・ユーは次のように述べています。

「2022年は、Appierにとって成長加速の年でした。予定より1年早く通期黒字化を達成し、売上収益と売上総利益は4年で3倍程になりました。この素晴らしい結果は、ファーストパーティデータ活用の需要と、AIを活用する当社のROI(費用対効果)重視の製品ソリューションが市場にマッチしていることの表れだと思います」チハンはまた、「2023年はAIの開発にとって重要な年になります。顧客企業がDXを通して、AIを活用しテクノロジーの恩恵を最大限受けられるようにサポートすることは、引き続き当社の最重要事項となります。当社が進んでいる軌道は、革新的な技術強化を続け、顧客中心の考え方をもち、そして慎重なM&A心がけるという当社のコアバリューを守りながら、今年目標達成に向けて正しい道を歩んでいると確信しています」。

将来の成長に向けた好調な事業展開の勢い

2023年通期ガイダンスでは、年間売上収益は31%(為替ニュートラルベースでは34%)増の255億円としています。当社の2023年の全体的な見通しは楽観的で、年間売上総利益の成長率は前年同期比の35%増、営業利益は約10倍となる5億3500万円とし、EBITDA利益は前年比72%増の23億4000万円、また好調な事業モメンタムを受け、営業利益率2.1%達成を目標としています。

ファーストパーティデータ活用への強い需要やAIの今後の発展性、また、当社の地域・業種での事業拡大戦略を実行し、最先端の製品イノベーションに注力することで、2023年のAppierの事業展望は明るいと考えています。そして、顧客企業のマーケティング投資を「計測可能なリターンに変える」当社ソリューションへの需要は強くなると見込んでいます。

ジェネレーティブAI(生成系AI):意思決定からコンテンツ制作へ広がり、TAMの拡大へ

昨今注目される、ジェネレーティブAI(生成系AI)の飛躍的な成長とその大きな可能性により、マーケティング(マーケティングテクノロジー)アプリの領域も広がりを見せています。AIは、マーケティングの自動化や意思決定を支援し生産性を向上させるだけでなく、アイデア創出の分野でも活用が始まっているため、エンドユーザーのインサイトを探り、マーケティングキャンペーンで使用するコンテンツ創出なども促進しています。AI自体が、次のAIの潮流をリードし、マーケティング活動を合理化していきます。Appierは高度な技術を用いて最先端のソリューションを提供することで、顧客企業に価値をもたらし、AI SaaS企業として今後とも最前線で活動して参ります。

Appier(エイピア)とは

2012年創業。高度な予測AI(人工知能)を実装したマーケティング・ソリューションをSaaSで提供するAIのパイオニア企業。『ソフトウェアをよりスマートに、AIでROIを向上させる』というミッションのもと、誰もが簡単に使えるAIの普及と実用化を推進しており、AIを用いた顧客分析等で、企業のセールスおよびマーケティング活動を包括的に支援している。現在、アジア太平洋地域、欧州、米国に17の拠点を置き、データの価値をAIにより最大化することで、あらゆる企業が正確かつ迅速、そして先見的な意思決定ができる未来の創造に取り組んでいる。2022年12月、東京証券取引所グロース市場からプライム市場へ区分変更(証券コード:4180)

IR情報: <https://www.appier.com/ja-jp/investor-relations-home?hslLang=ja-jp>