



事業計画及び成長可能性に関する説明資料

株式会社ヤプリ

2021年12月

目次

1 会社概要

2 ビジネスモデル・市場環境

3 事業計画・進捗状況

4 成長戦略・リスク情報

5 補足資料

会社概要

会社概要

社名	株式会社ヤプリ
設立	2013年4月
東京本社	東京都港区六本木3-2-1 住友不動産六本木グランドタワー41階
大阪支社	大阪府中央区難波5-1-60 なんばスカイオ 27階
福岡支社	福岡県福岡市中央区大名1-1-29 WeWork 大名
資本金等	50億 6,350 万円（資本準備金を含む）
事業内容	アプリ運営プラットフォーム「Yappli」の企画・ 開発・販売

役員陣

庵原 保文	代表取締役兼CEO
佐野 将史	取締役
黒田 真澄	取締役
角田 耕一	取締役兼CFO
岡島 悦子	社外取締役

注：2021年度第3四半期末時点



ソフトウェア開発の経験豊富な経営陣



庵原 保文

代表取締役
共同創業者

- 出版社を経てヤフー株式会社のメディア系サービスの企画職として従事
- シティバンクのマーケティングマネージャーを経て株式会社ヤプリを3名で創業



佐野 将史

取締役
共同創業者

- ヤフー株式会社に新卒入社
- Yahoo!ファイナンスの先進的なiOSアプリやスマートフォンサイトを開発
- 未踏ユース2007年度下期クリエイター



黒田 真澄

取締役
共同創業者

- ライブドア株式会社を経てヤフー株式会社の制作職リーダーとして従事
- 「続・ハイパフォーマンスWEBサイト（出版:オライリージャパン）」にてヤフー社の取り組みを執筆



角田 耕一

取締役CFO

- UC Berkeley卒業後、外資系投資銀行にてM&A業務等に従事
- 株式会社マナボCFOとして財務、資金調達、法務等のコーポレート関連業務を担当
- 2017年にヤプリにてCFOに就任、2018年より同社取締役



岡島 悦子

社外取締役

- 三菱商事、ハーバードMBA、マッキンゼー・アンド・カンパニーを経て、グロービス・マネジメント・バンクの代表取締役に就任
- 株式会社プロノバ設立、代表取締役就任。株式会社ユーグレナ取締役CHRO（非常勤）就任
- 株式会社丸井グループ、ランサーズ株式会社、株式会社セプテーニ・ホールディングス、株式会社マネーフォワード社外取締役就任

沿革

2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021



資金調達

YJCapital

GLOBIS CAPITAL PARTNERS
salesforce ventures

YJCapital

GLOBIS CAPITAL PARTNERS
ITV ITOCHU TECHNOLOGY VENTURES

YJCapital

8[∞] EIGHT ROADS™ (フィデリティ・グループ)
三井住友銀行グループ SMBCベンチャーキャピタル

YJCapital
GLOBIS CAPITAL PARTNERS

ビジネスモデル・市場環境

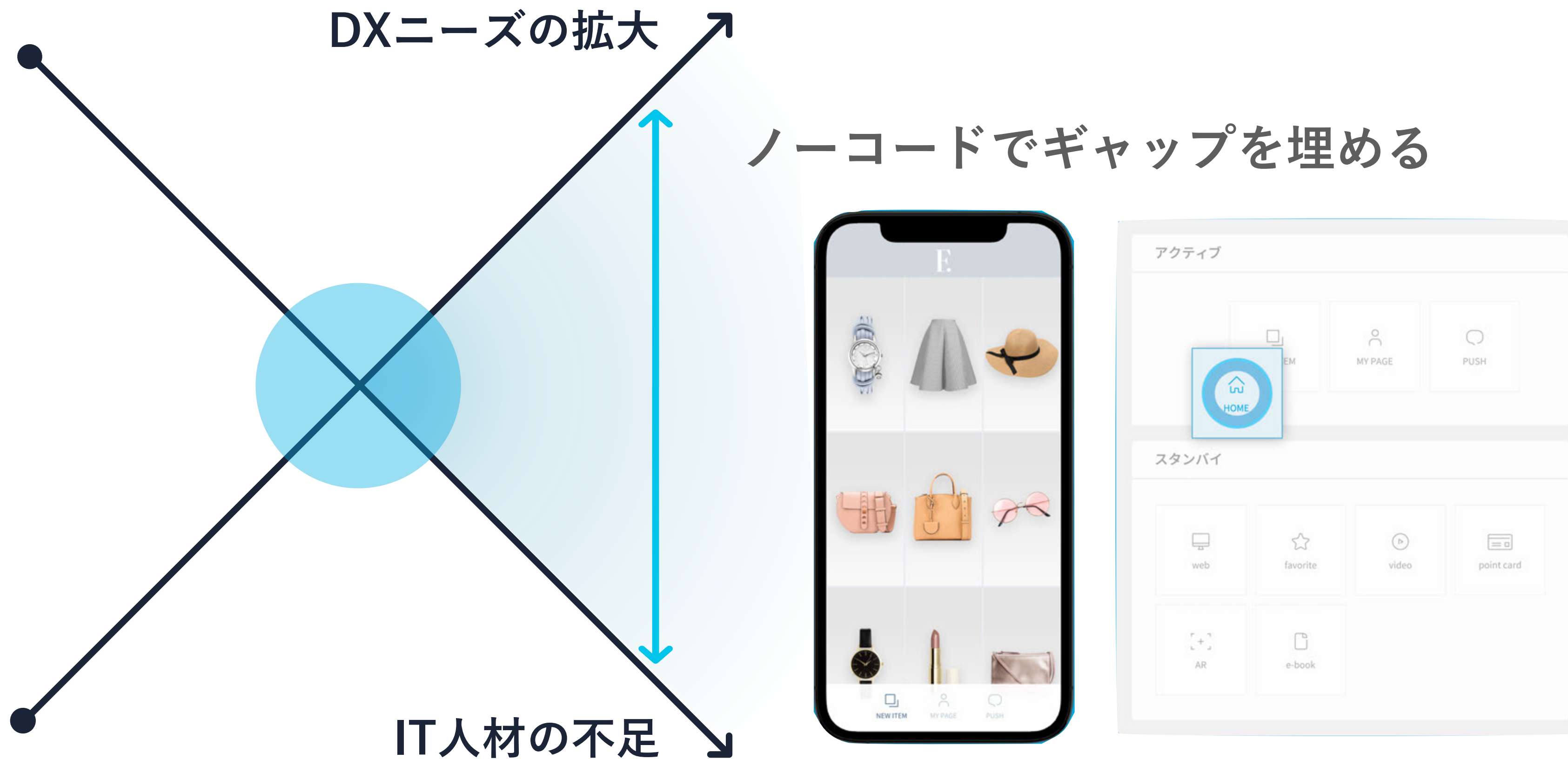
Mobile Tech for All

デジタルをもっと簡単に

ビジネスモデル・市場環境：ノーコードが果たす役割

ノーコードはDXニーズとIT人材の不足のギャップを埋めるソリューション

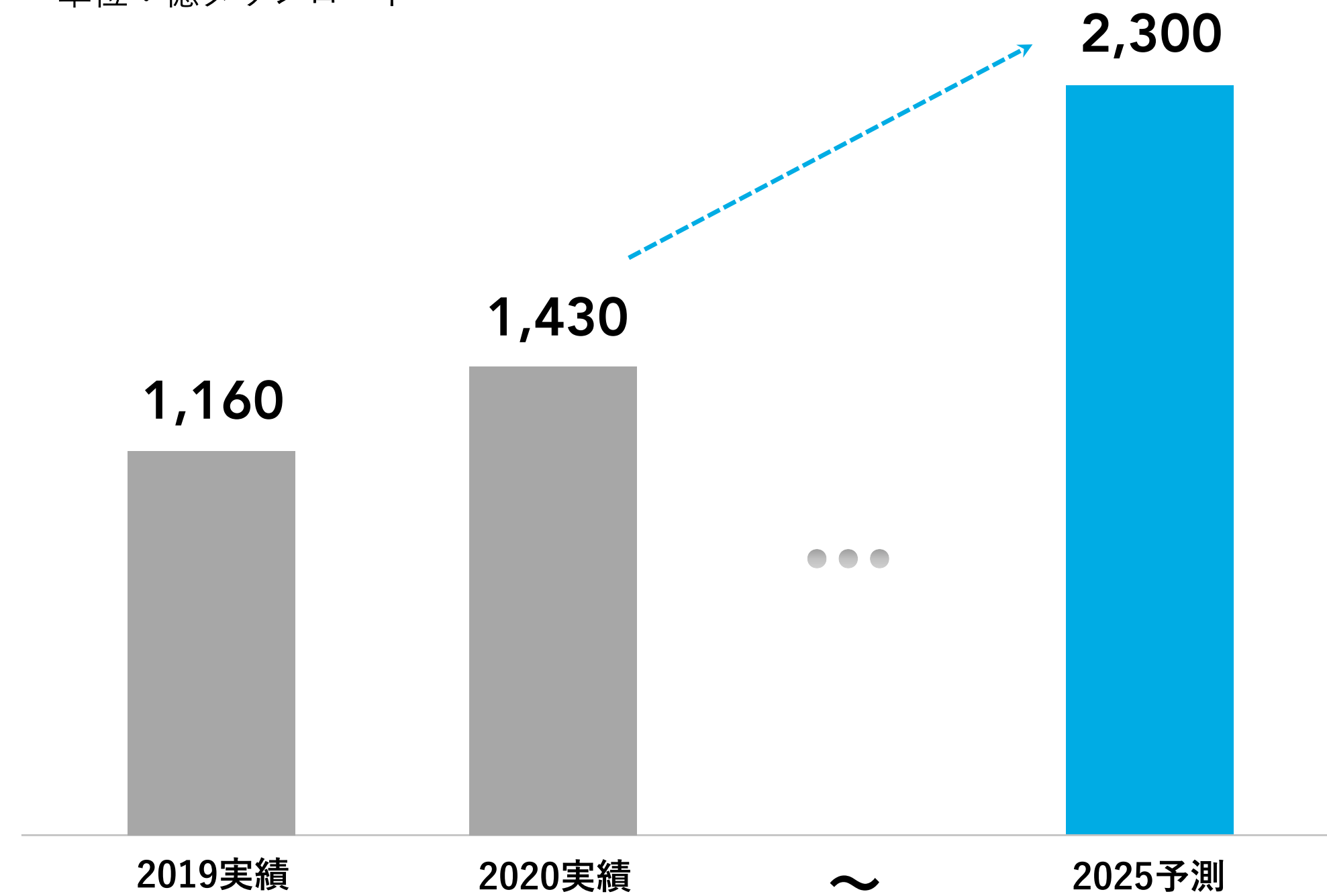
- 企業のデジタルトランスフォーメーションのニーズは年々拡大、一方でIT人材の不足は深刻化



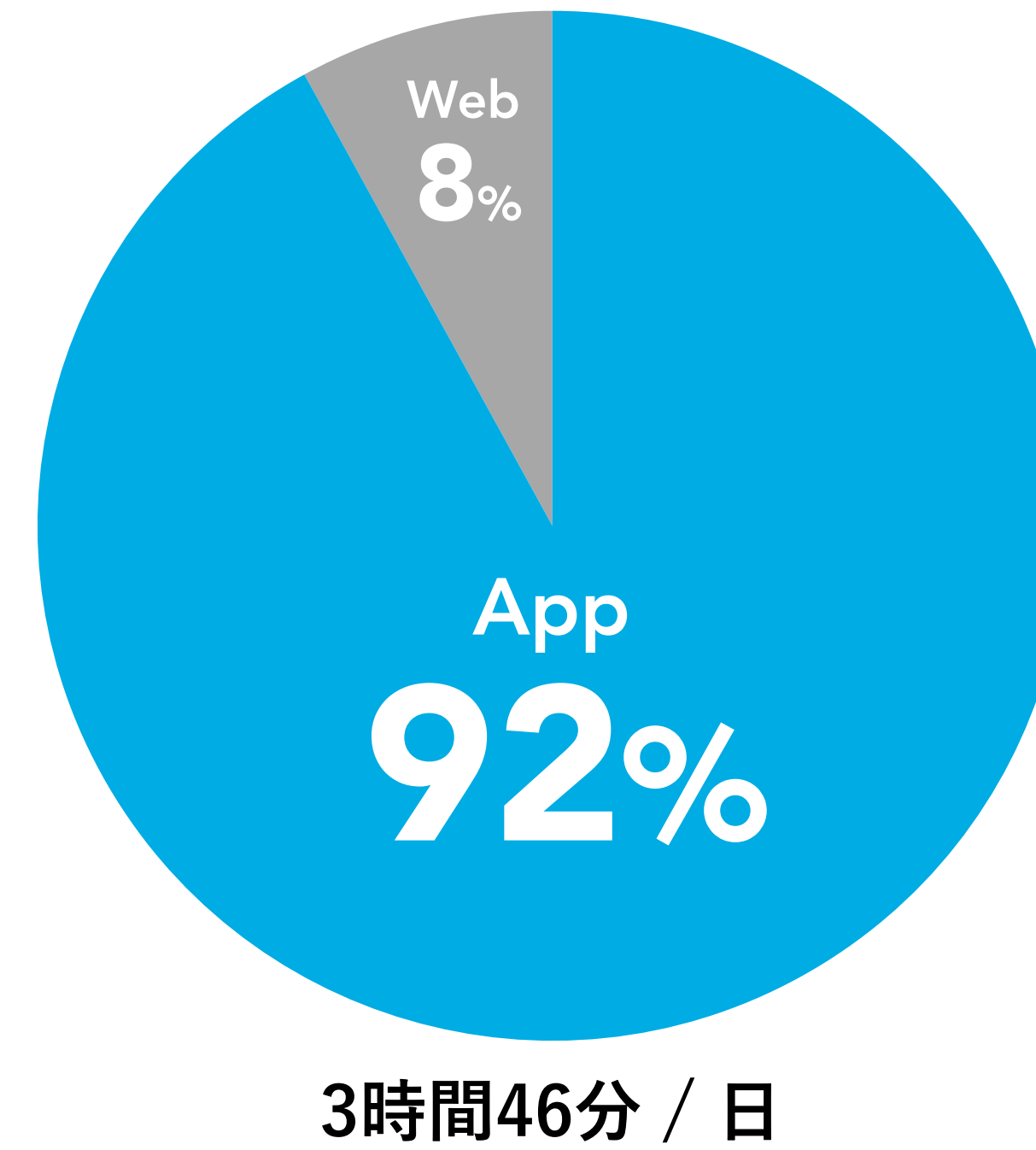
アプリは高いエンゲージメントを生み出すツール

アプリダウンロード数（全世界）¹

単位：億ダウンロード



スマホ経由でのオンライン滞在時間の内訳（日本、2019年）²

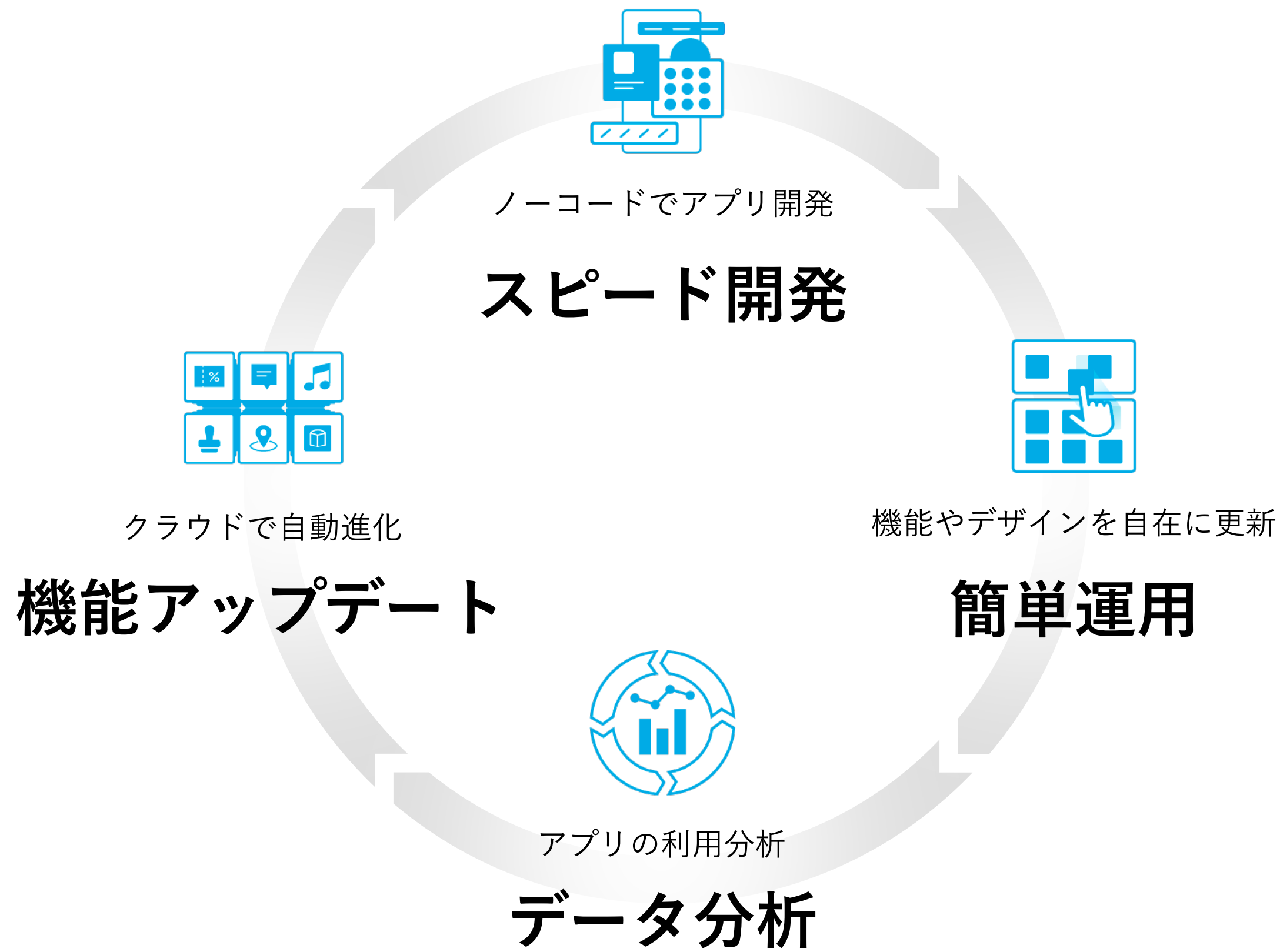


1. Global App Store and Google Store Installs 2020-2025; Sensor Tower Store Intelligence 「Sensor Tower's 2021-2025 Mobile Market Forecast」

2. ニールセン デジタル株式会社 「ニールセン モバイル ネットビュー2020年」

ビジネスモデル・市場環境：アプリの事業

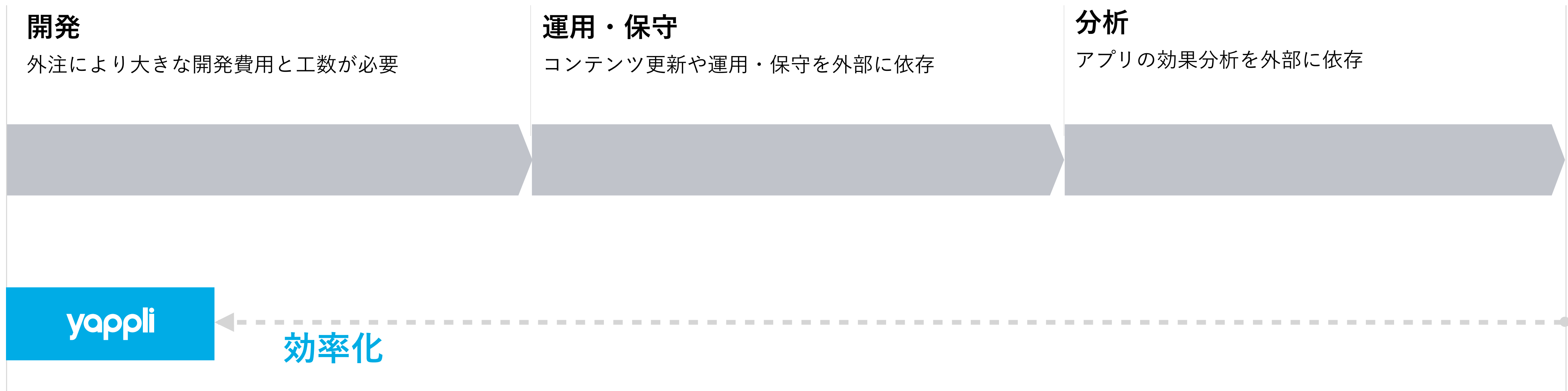
ノーコードのアプリ開発・運用・分析プラットフォームを提供



ビジネスモデル・市場環境：従来のアプリ開発との比較

Yappliは従来のアプリ開発の課題をワンストップで解決

- 複数ベンダーに依存するアプリ開発プロセスの費用・工数を大幅に削減
- 自社で運用を行うことで機動的な施策PDCAを回すことが可能、アプリの効果を最大化



ビジネスモデル・市場環境：提供ソリューション

ビジネス課題に応じた様々なソリューションを企業に展開

- Yappli for Marketingは店舗とECの集客支援（OMO¹）で活用
- Yappli for Companyは取引先や社内などビジネスシーンでの情報配信で活用

Yappli for Marketing

- 店舗集客
- EC集客



Yappli for Company

- 販売支援
- 社内報



その他

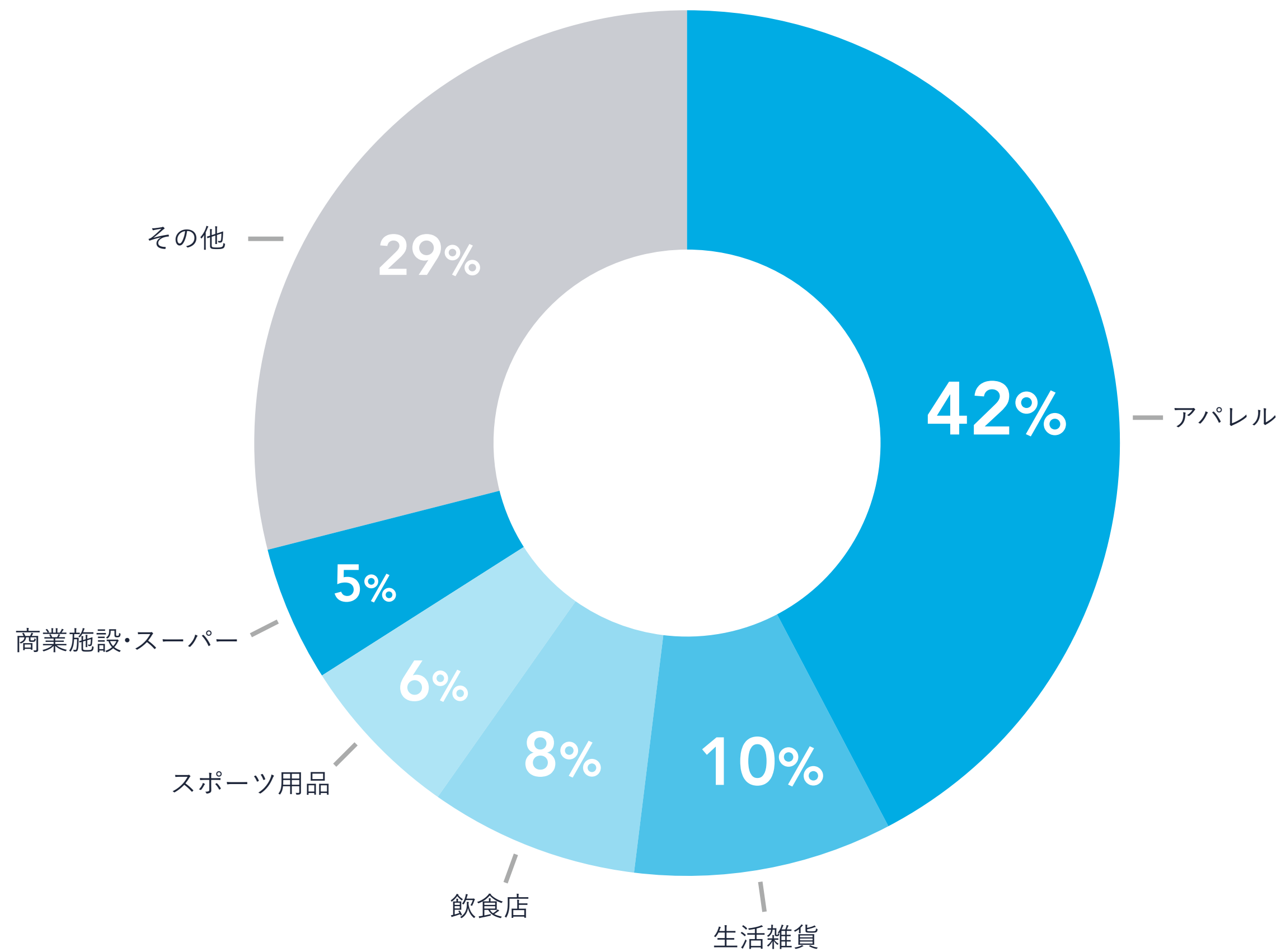
- メディア
- 教育
- 金融
- 行政



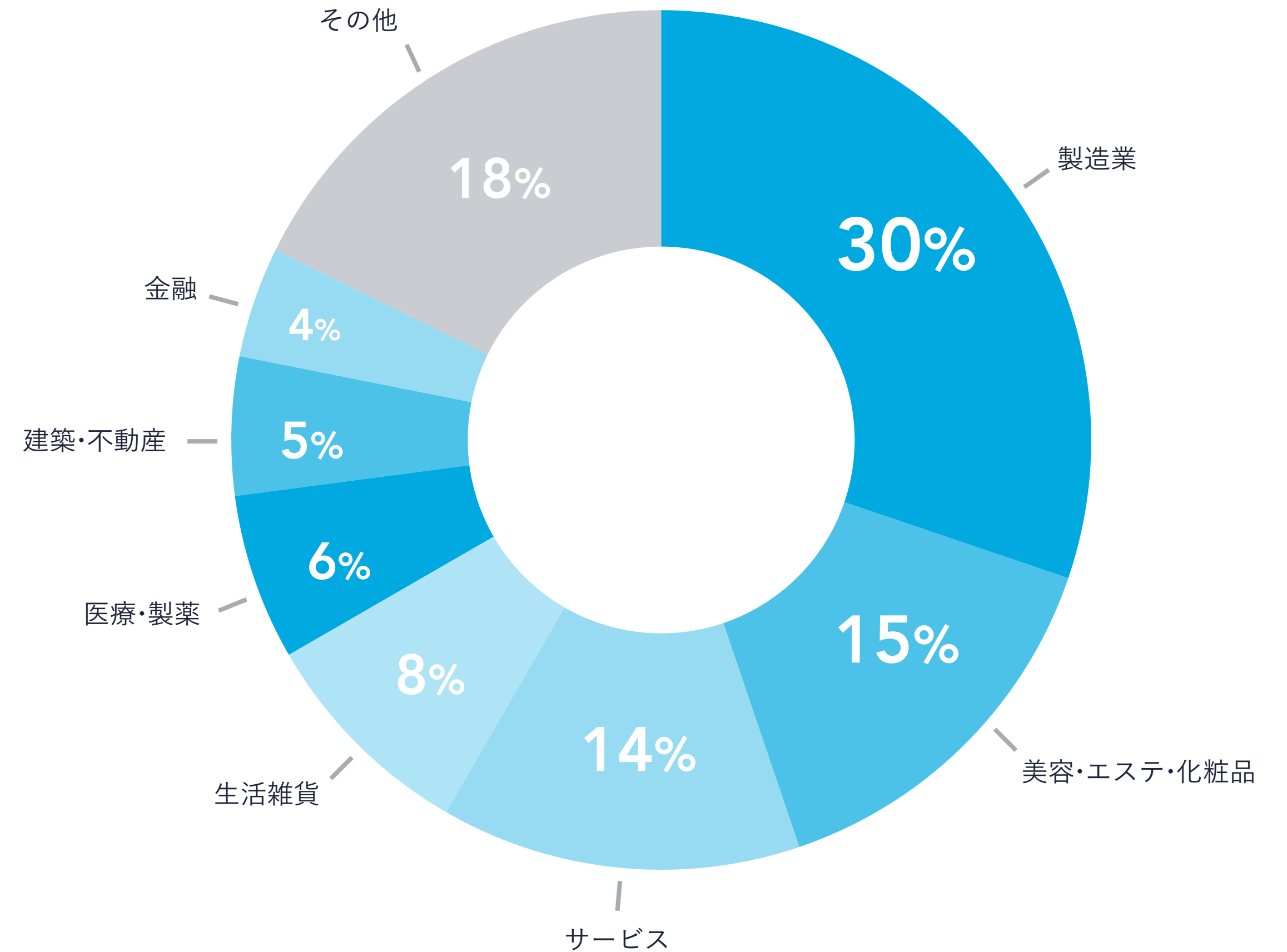
1. Online Merges with Offline

ソリューションの拡大と共に、Yappliの活用も様々な業界へ浸透

Yappli for Marketing: 435アプリ



Yappli for Company: 96アプリ



注：2021年度第3四半期末時点

ビジネスモデル・市場環境：導入顧客

様々なリーディングカンパニーがYappliを活用

TOYOTA

DUSKIN
喜びのタネをまこ

Alpen Group

ORIX

三菱食品

KYOCERA

再春館製薬所

YAMAHA

ESTNATION

Narita Airport

三協アルミ

HANEDA
Tokyo International Airport

Right-on

ORBIS

JPX

UNDER ARMOUR

SEI

三菱ふそう労働組合

644 アプリ¹

YKK AP

BANDAI NAMCO
Amusement

MOS BURGER

the 3rd Burger

アンファ

Orchestrating a brighter world
NEC

JOYSOUND

Sanrio Pureland
©'76,'21 SANRIO

WORKMAN

本物だけをまっすぐあなたへ
やずや
やずやグループ

ピエトロ

Levi's

LACOSTE

UR
URBAN RESEARCH Co.,Ltd.

青山学院大学
AOYAMA GAKUIN UNIVERSITY

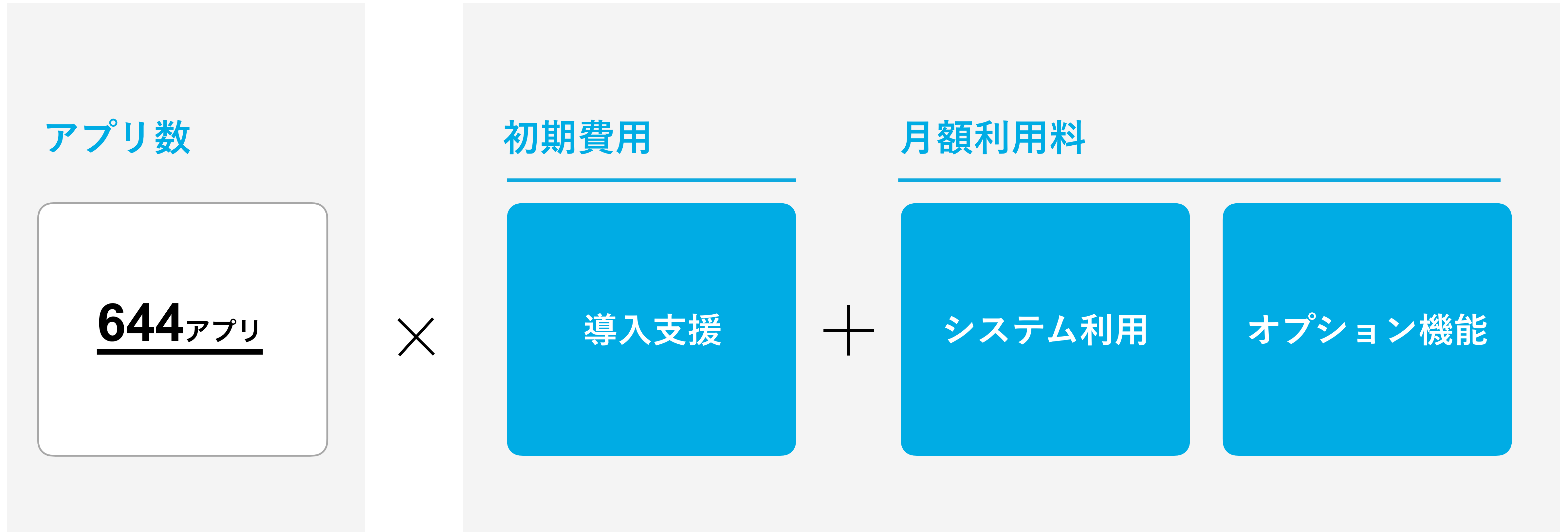
FUJITSU

Hotto Motto
ほっともっと

Châte raisé

1. 2021年9月時点

料金はアプリ毎に課金し、毎月の月額料金と導入時初回のみでの料金により構成



顧客獲得及び導入、運用の流れ

顧客獲得

1. マーケティング

オフライン（展示会・セミナー）及びオンライン（ウェビナー、SNS等）マーケティングでリード獲得

2. インサイドセールス

データに基づいたリード育成と商談獲得の実施

3. フィールドセールス

対面及びオンラインミーティングで受注獲得



導入

4. プラットフォームの実装

ディレクター及びデザイナーがプラットフォームの実装及びアプリの初期設定を支援

5. カスタマー・サクセス

ユーザーサポート及びユーザーレクチャー会、ミーティングなどの開催で、アップセル、解約防止などに取り組む



運用・管理

6. プラグ&プレイ

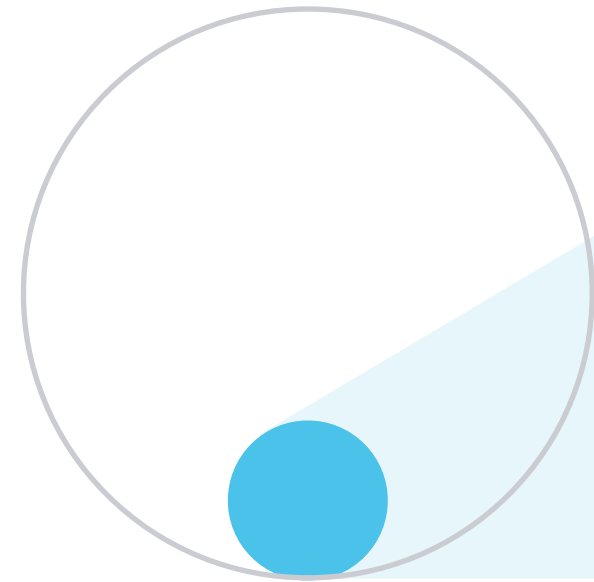
プラットフォームの実装後はクライアントの担当者によって運用・管理が可能



Yappliの広大な市場ポテンシャル

- Yappliは予算・人材面の制約によりアプリ開発ができなかった企業も含めてアプローチしているため、既存のアプリ開発市場よりも大きな市場を捕捉
- ノーコードアプリプラットフォームが代替する可能性のある既存のサービスやメディアを合算すると、将来的に最大で3.8兆円の規模に達すると試算

現在のアプリ開発市場¹
約850億円



当社ARR26億円
(アプリ開発市場シェア約3%)

直近のターゲット市場²

約**1,500**億円

ターゲット業界：合計約1.7万社

将来アプローチできる可能性がある
最大の市場規模³

約**3.8**兆円

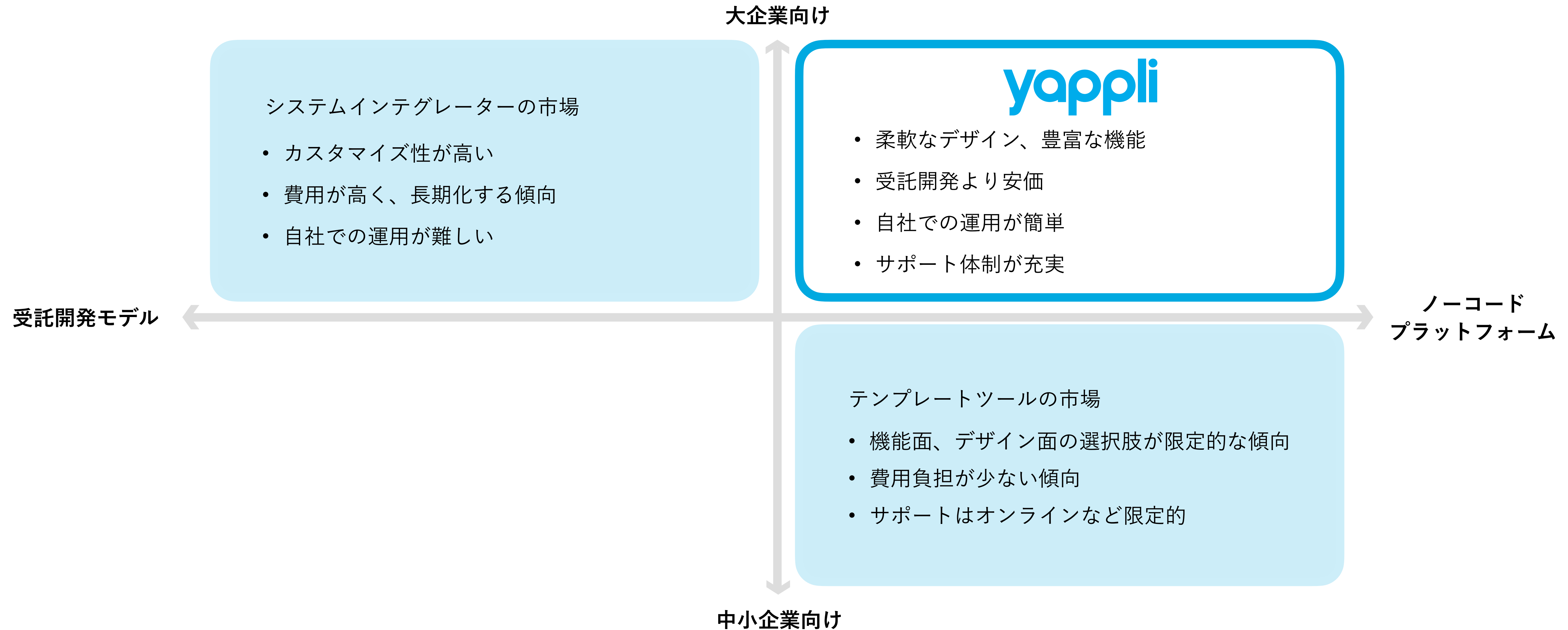
1. デロイトトーマツミック経済研究所株式会社「S I・開発サービス市場の実態と展望2017年度版」

2. 株式会社ユーザベースのデータベース“FORCAS”より、売上高10億円以上のアパレル、小売、EC、飲食店、製造業、ホテル、不動産・建設、金融、他サービス業界の企業数（2021年6月時点）を合計した数値に、新規獲得の月額利用料と初期制作収入の2021年1月～6月の平均単価を基に算出した当社サービスにおける1社あたりの平均年間契約金額（ACV：Annual Contract Value）を積算して推計しております。

3. Yappliがプラットフォームの提供を通じて代替する可能性のある既存のサービスやツールの市場として、下記の市場規模を合算しております。

- 株式会社ミック経済研究所「クラウドSI市場の実態と展望2018年版」（2018年3月）掲載のクラウドSI市場の市場規模の2020年の予測値 9,842億円
- 日本印刷産業連合会「SMATRIX2020」（2013年9月）より商業印刷市場規模の2020年の予測値 2兆5,037億円
- 株式会社電通「2020年 日本の広告費」（2021年2月）掲載のダイレクトメールの市場規模の2020年の実績値 3,290億円

大企業向けノーコードプラットフォームとしてユニークな存在



ビジネスモデル・市場環境：競争優位性

プロダクトの継続的な強化により参入障壁を構築

既存のプレイヤー

新規参入

yappli

2013年より累計約60億円¹の成長資金を投下しプロダクトとビジネスモデルを強化

デザインの柔軟性、
豊富な機能数

管理画面の操作性

機能・OSの
アップデート

特許の取得

日本を代表する大手企業の導入実績

解約率は1%未満を維持し、
年々逡減する傾向

1. エクイティファイナンス及びデットファイナンスによる累計調達資金額

事業計画・進捗状況

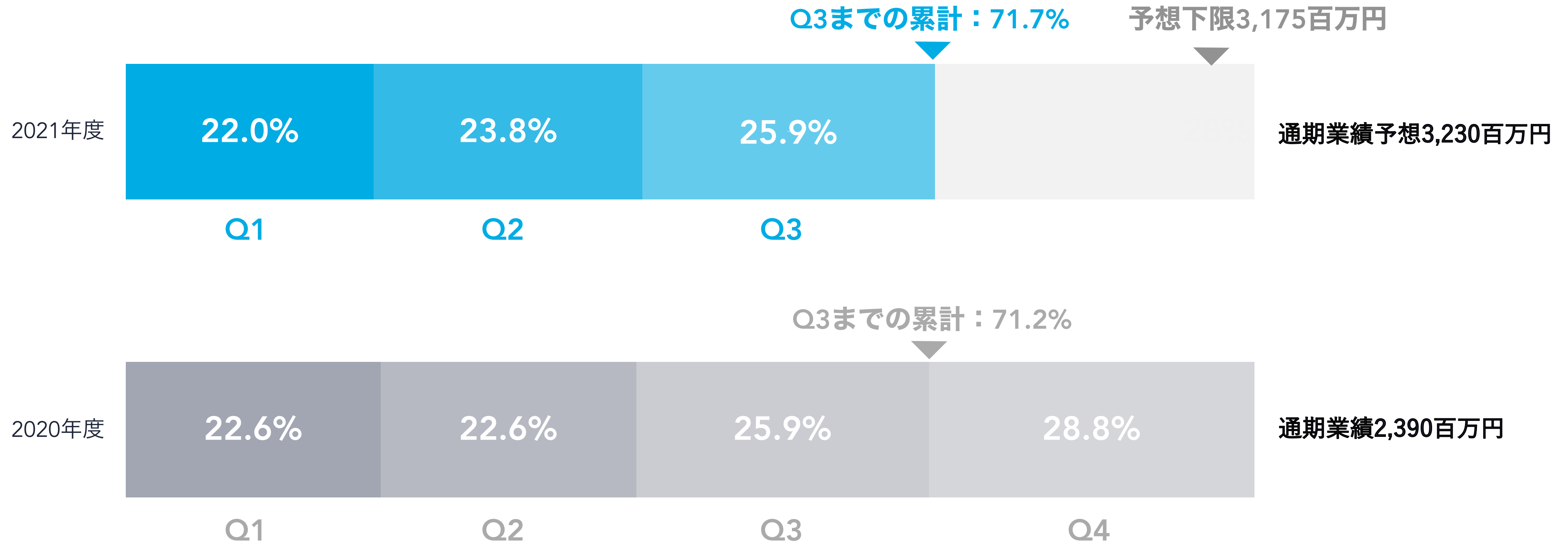
不透明なコロナの状況を考慮し、売上は30%台の成長を計画。 一方、ポストコロナに向け成長投資は緩めることなく継続する方針

(単位：百万円)

	2020年12月期		2021年12月期	
	実績	業績予想	前期比	成長率(%)
売上高	2,390	3,175 ~ 3,230	+785 ~ +840	+32.8 ~ +35.1%
営業利益	-590	-939 ~ -884	-349 ~ -294	
営業利益率 (%)	-24.7%	-29.6 ~ -27.4%		

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

売上高は業績予想上限に対して71.7%の進捗、前年と同じペースで推移



2021年度12月期 第3四半期業績ハイライト

売上高¹ (YoY成長率)

8.4億円 (34.8%)

リカーリング売上高² (YoY成長率)

6.5億円 (32.0%)

ARR³ (YoY成長率)

26.5億円 (29.2%)

売上総利益率⁴

67.7%

契約アプリ数⁵

644

注：括弧書きの数字は対前年同期の成長率

1. 2021年度第3四半期

2. 2021年7-9月におけるリカーリング売上高の合計

3. 2021年度第3四半期末時点の月額利用料合計額に12を乗じた金額

4. 2021年度第3四半期

5. 2021年度第3四半期末時点

2021年度12月期 第3四半期業績ハイライト

売上高は**8.4億円**（YoY成長率**34.8%**）と堅調に推移

売上総利益は**5.7億円**（売上総利益率**67.7%**）と人材投資によりマージンが微減

解約率は**0.8%台前半**で2四半期連続して改善

契約アプリ数はYoY成長率**22.2%**で継続して上昇

TVCMへの投資を実施するも、LTV/CAC¹は引き続き**5x**程度を維持
（営業損益は計画通りの着地）

1. Lifetime Value（顧客生涯価値）とCustomer Acquisition Cost（顧客獲得単価）の比率。四半期末時点の直近12カ月平均。

売上高はYoY34.8%、売上総利益率がYoY9.3pt改善、営業利益は計画通りに推移

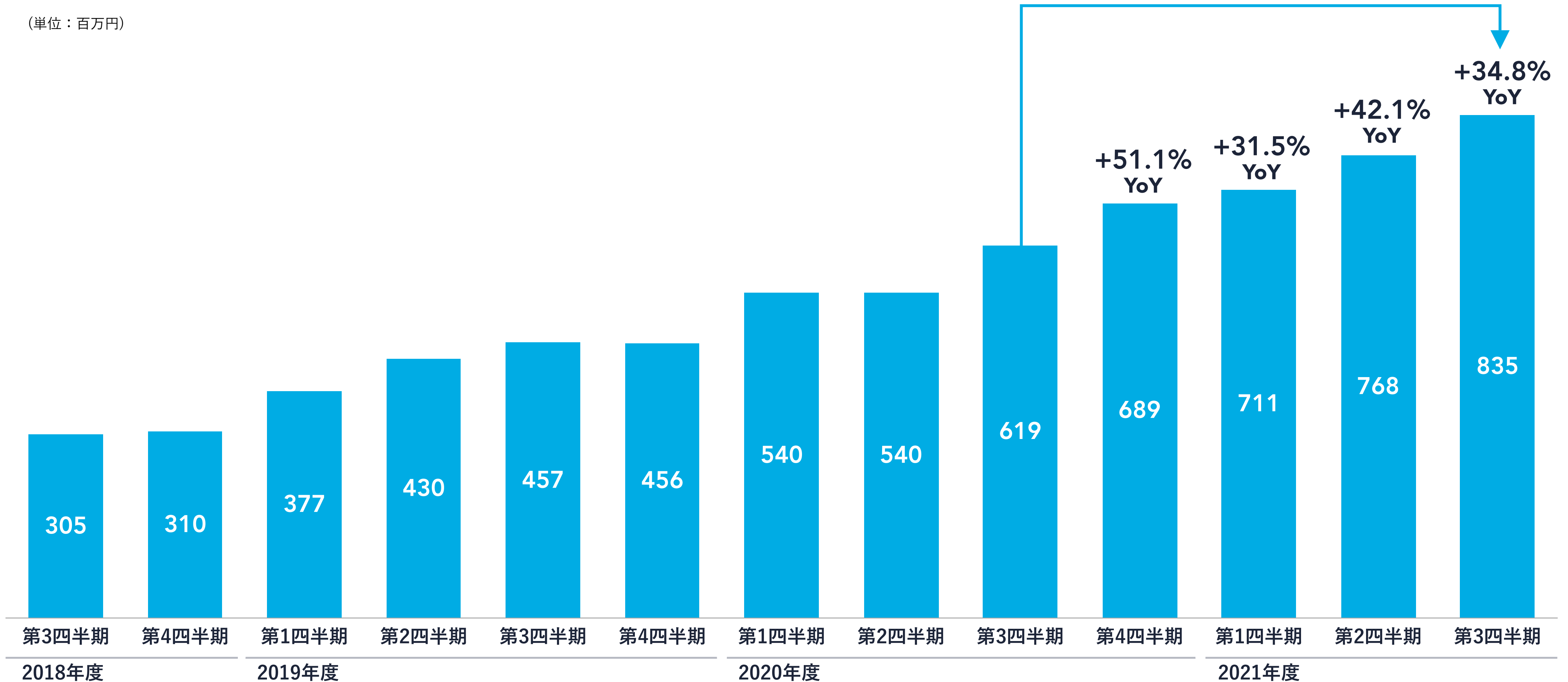
(単位：百万円)

	2020年12月期				2021年12月期			YoY	QoQ
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期		
売上高	540	540	619	689	711	768	835	+34.8%	+8.7%
月額利用料比率	76.0%	83.1%	78.9%	77.1%	80.2%	79.3%	77.2%	-1.6pt	-2.0pt
売上総利益	288	296	361	425	496	538	565	+56.2%	+4.9%
売上総利益率 (%)	53.3%	54.9%	58.4%	61.7%	69.8%	70.2%	67.7%	+9.3pt	-2.5pt
営業利益	-156	-103	-130	-200	-103	-337	-196	-	-
営業利益率 (%)	-28.8%	-19.1%	-21.1%	-29.0%	-14.6%	-43.9%	-23.5%	-2.4pt	20.4pt
経常利益	-158	-104	-132	-232	-104	-338	-196	-	-
当期純利益	-159	-105	-133	-233	-106	-340	-199	-	-

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

売上高は8.4億円にて着地、YoY34.8%の堅調な成長を達成

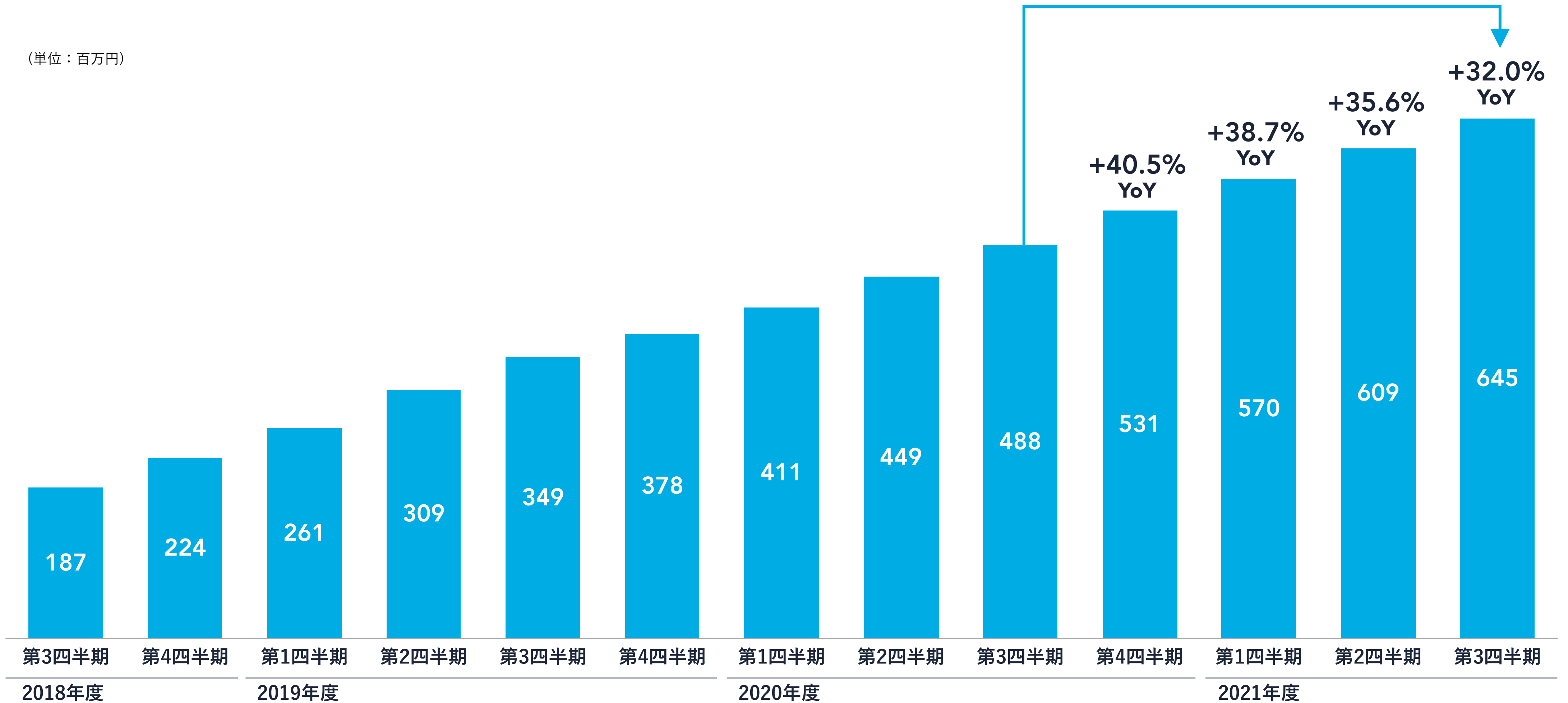
(単位：百万円)



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

リカーリング売上は6.5億円で成長率はYoY32.0%と堅調に推移

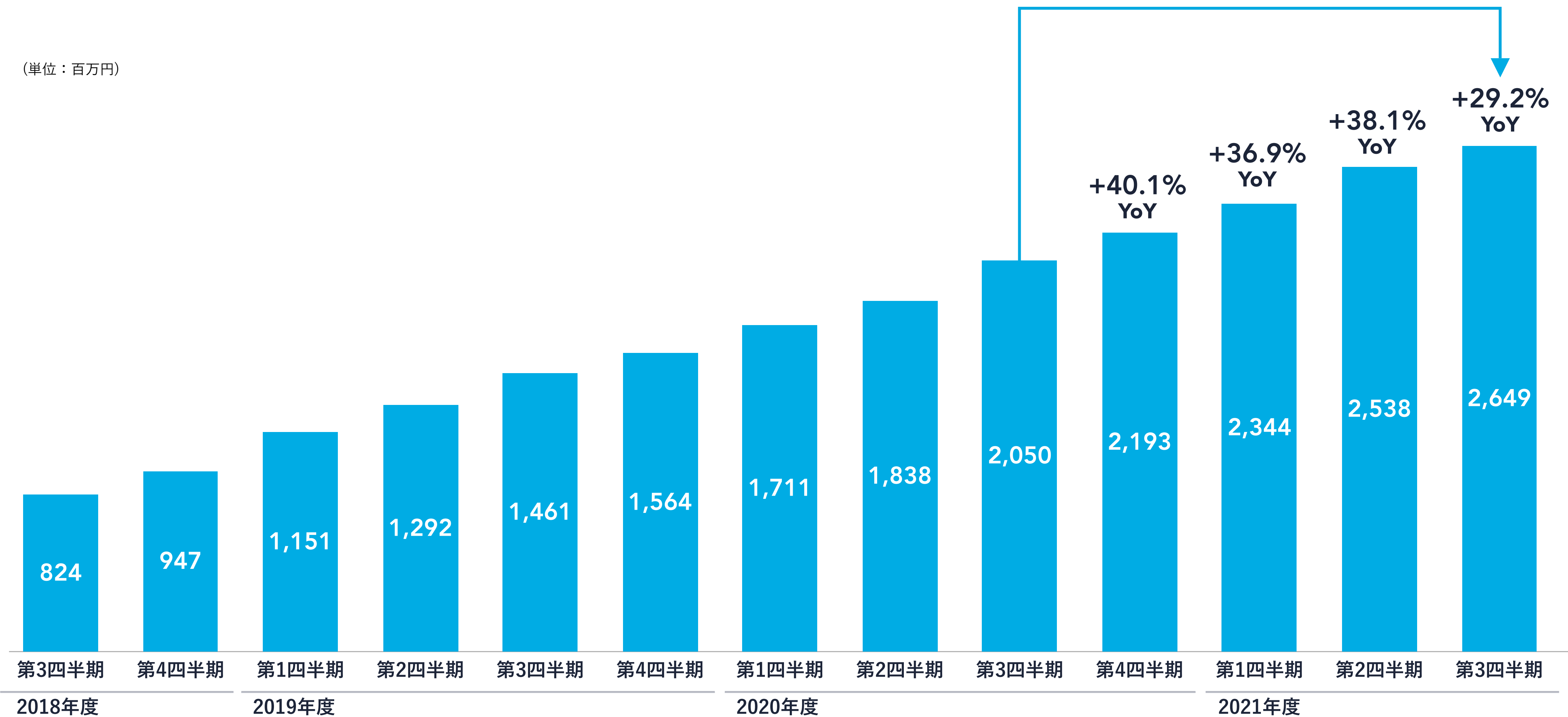
(単位：百万円)



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

ARR¹は26.5億円で成長率はYoY29.2%で推移

(単位：百万円)



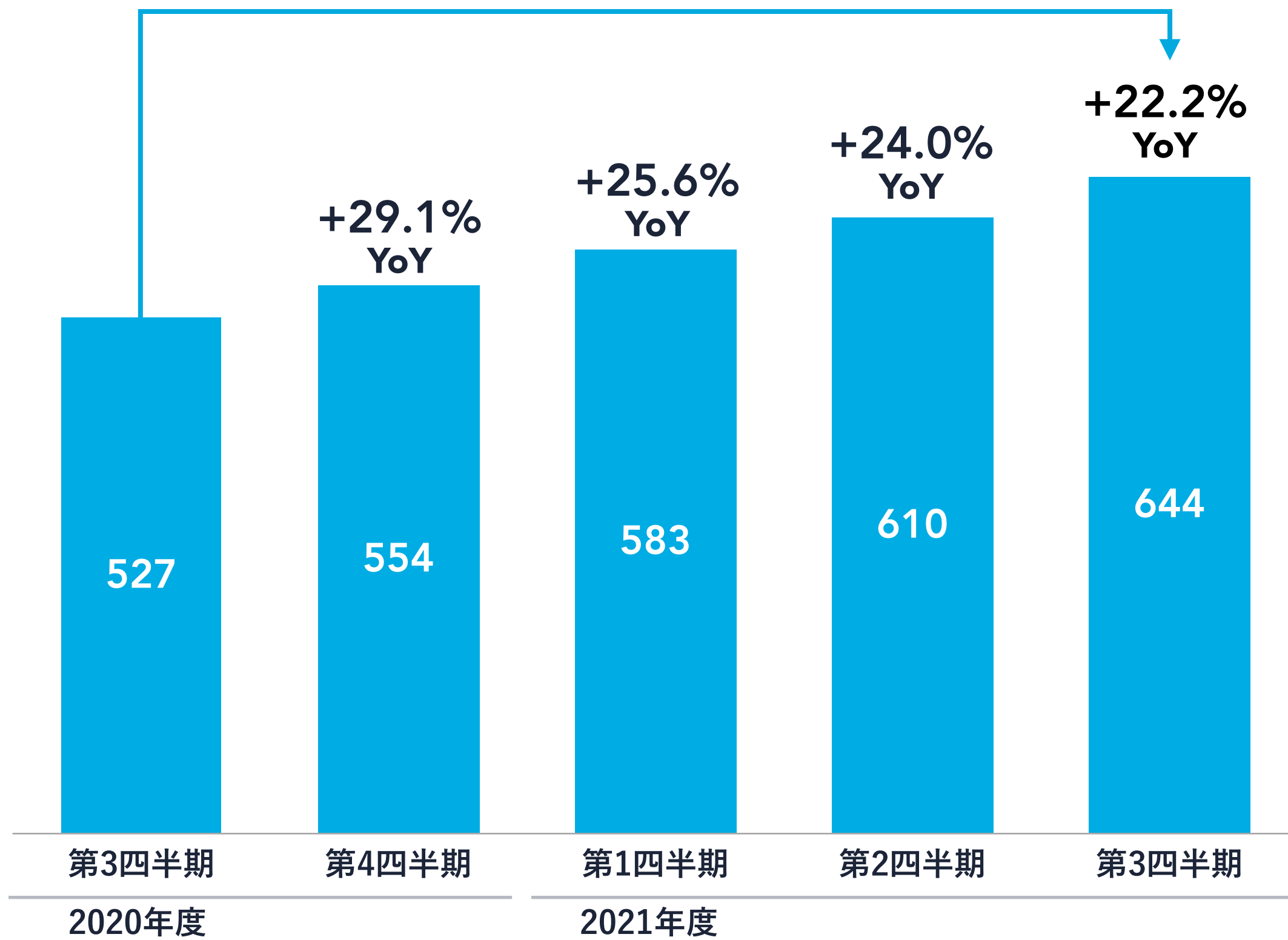
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

1. 四半期末時点の月額利用料合計額に12を乗じた金額

契約アプリ数は644と四半期ベースで今年度最多の伸び、平均月額利用料はやや鈍化

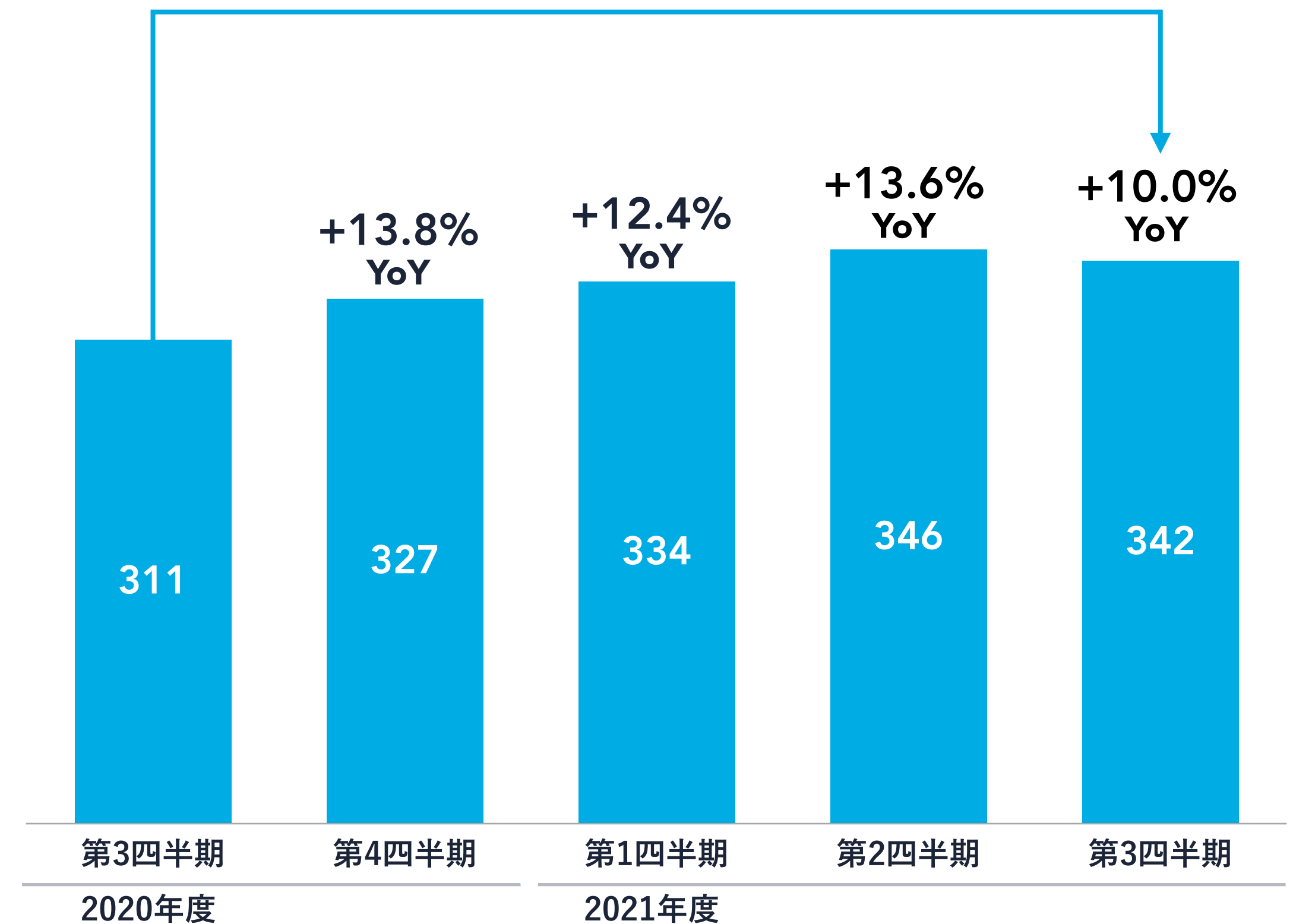
契約アプリ数¹

(単位：アプリ数)



平均月額利用料²

(単位：千円)



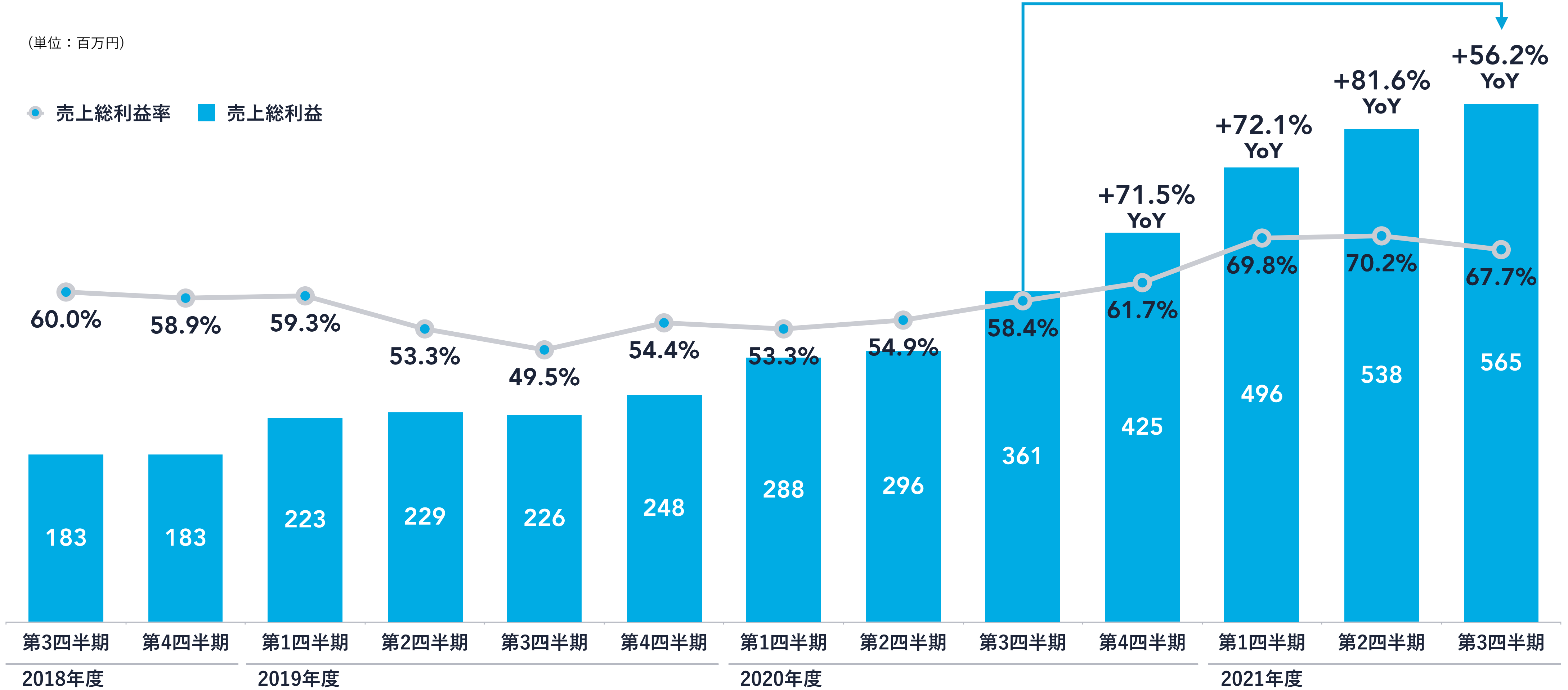
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

1. 四半期末時点

2. 四半期末時点

売上総利益はYoY56.2%にて増益、売上総利益率は9.3pt改善

- 売上総利益率は人材投資により前四半期比にて若干低下するも順調に推移

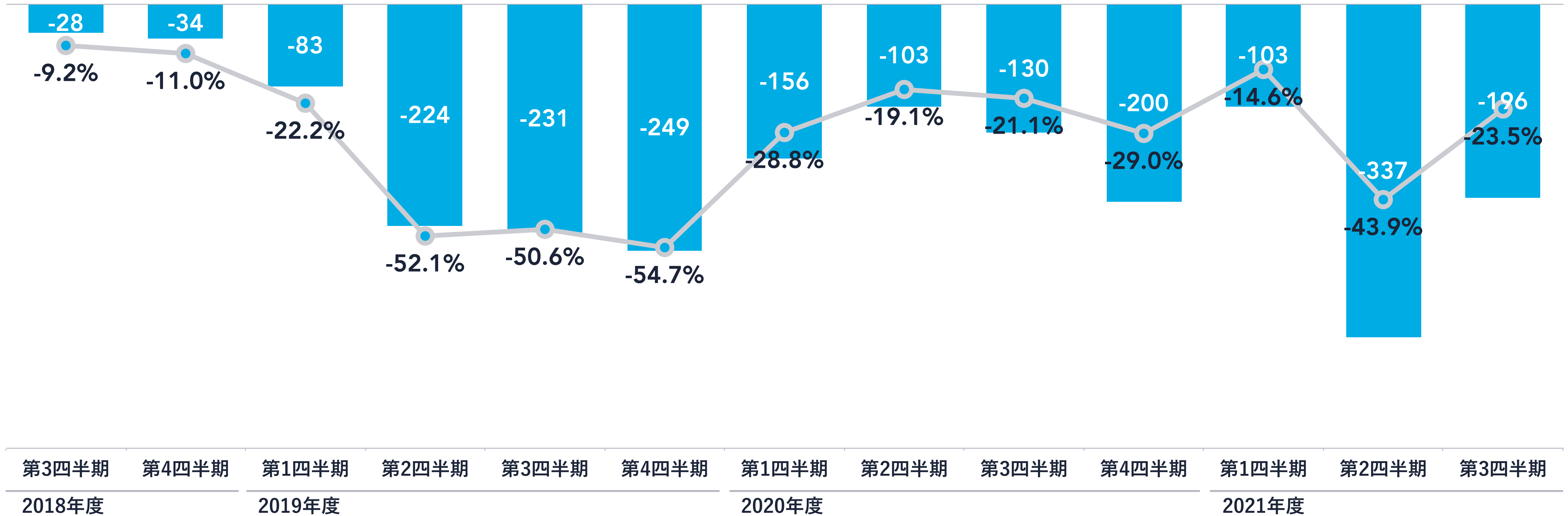


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

営業損失は継続的な成長投資により-1.9億円程度と計画通り推移

(単位：百万円)

● 営業利益率 ■ 営業利益

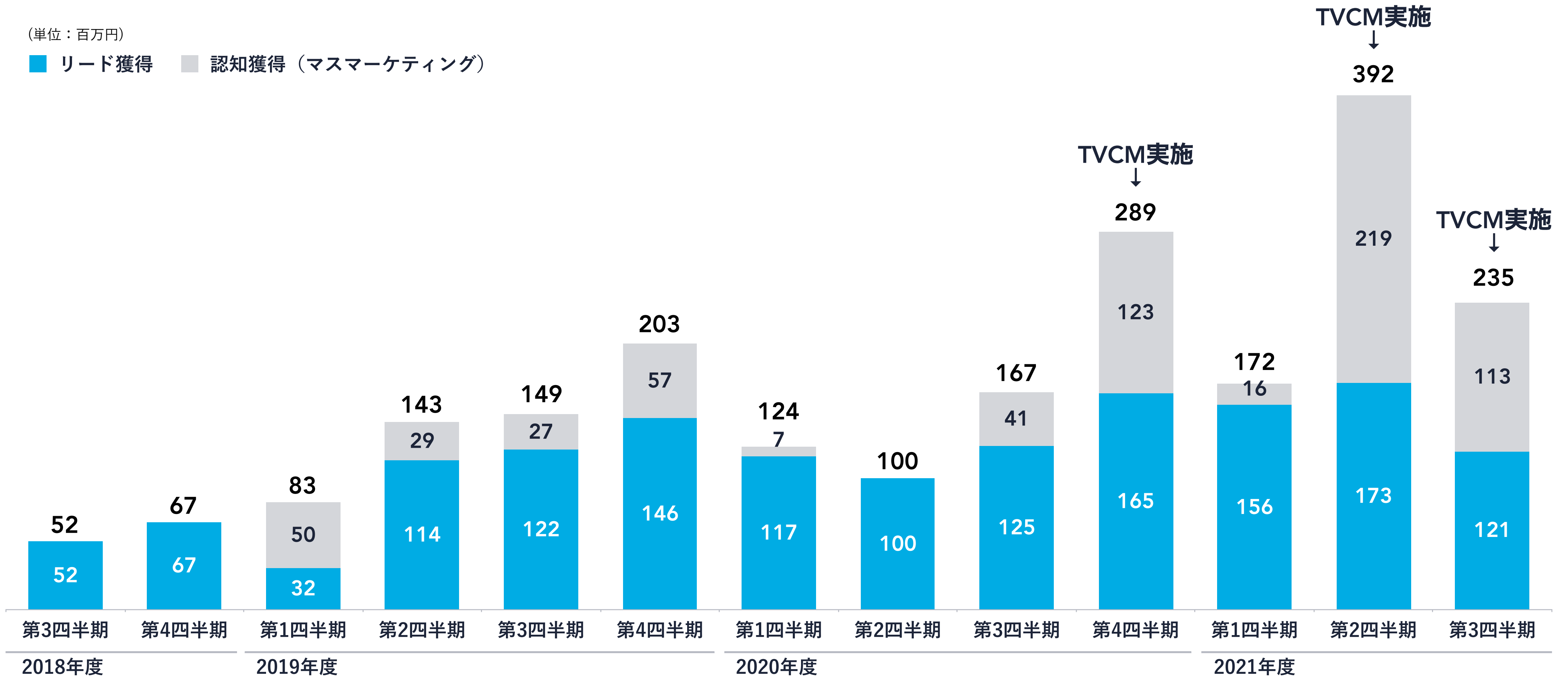


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

足元のリード獲得と中長期の認知獲得のバランスを考慮したマーケティングを実施

(単位：百万円)

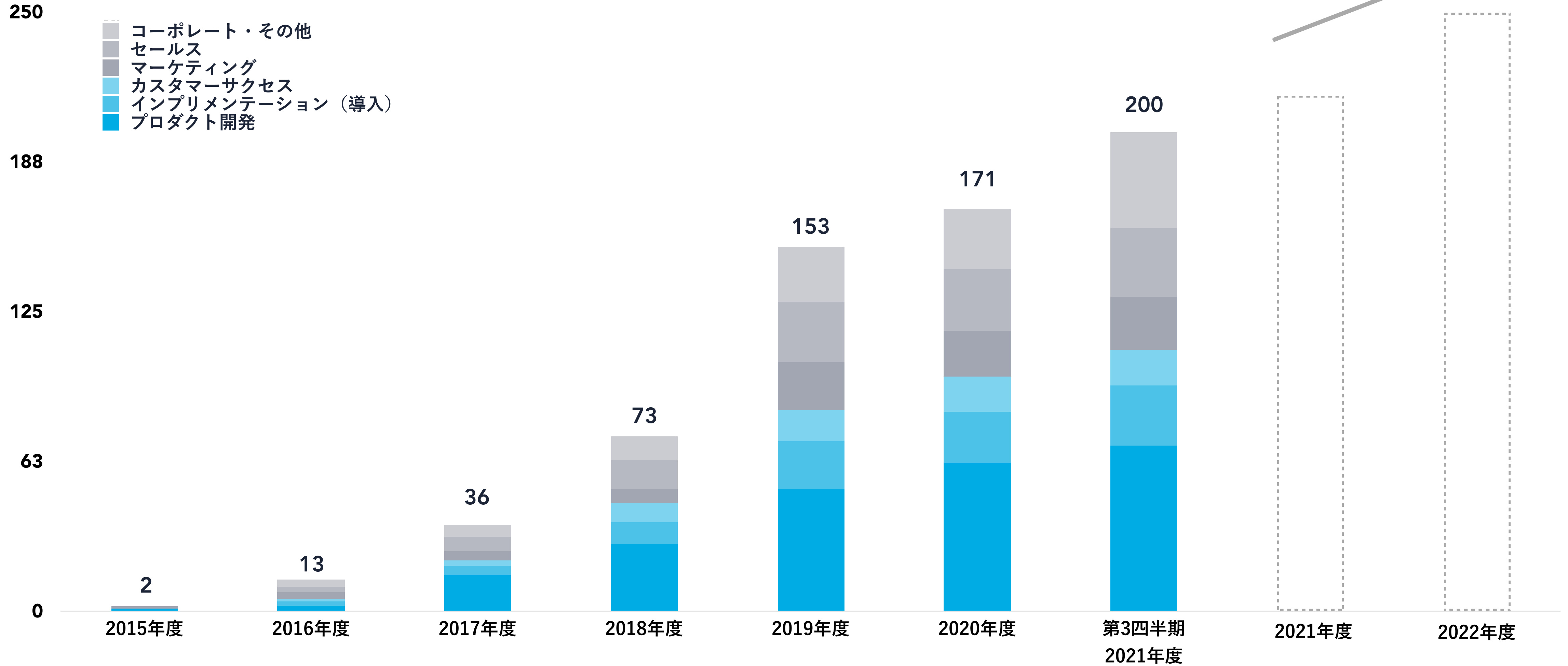
■ リード獲得 ■ 認知獲得 (マスマーケティング)



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

成長加速に向けて年間約20%増のペースで採用を継続

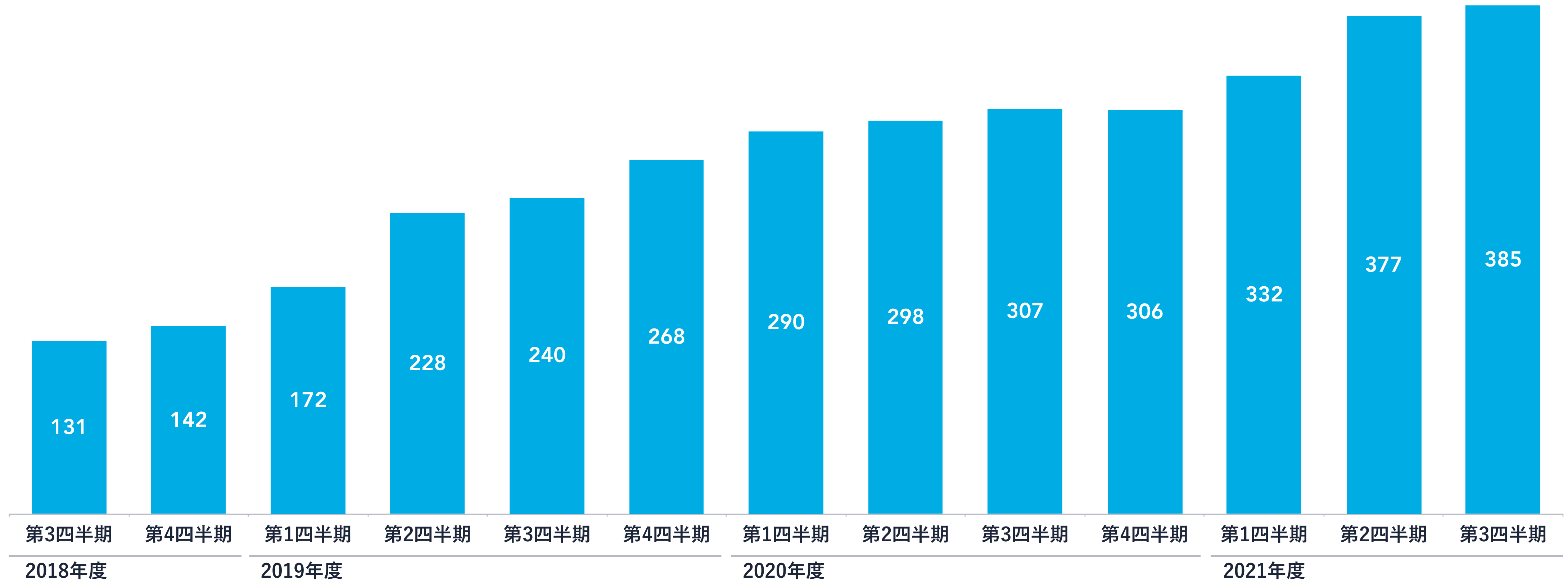
(単位：人)



注：年度末・四半期末時点の正社員数を表示

人材への投資を継続

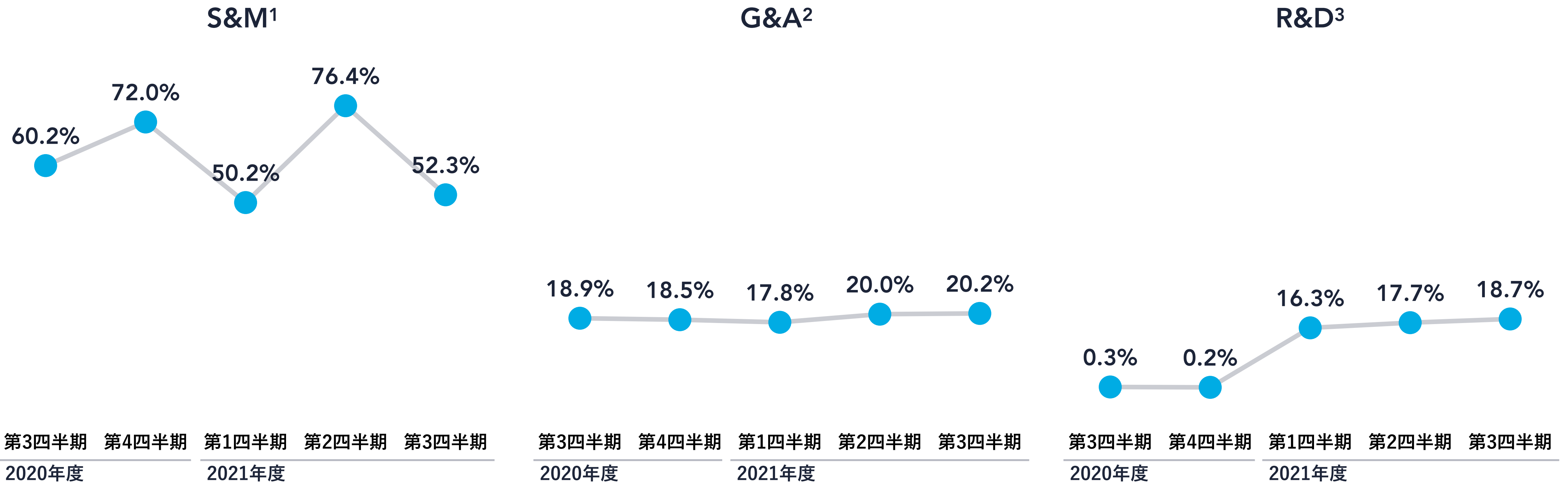
(単位：百万円)



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

1. 給料手当、賃金、賞与引当金繰入額、賞与、法定福利費、雑給、通勤手当を含む

S&M比率はマーケティング投資額に連動、R&D比率は新プロダクトの開発により微増



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

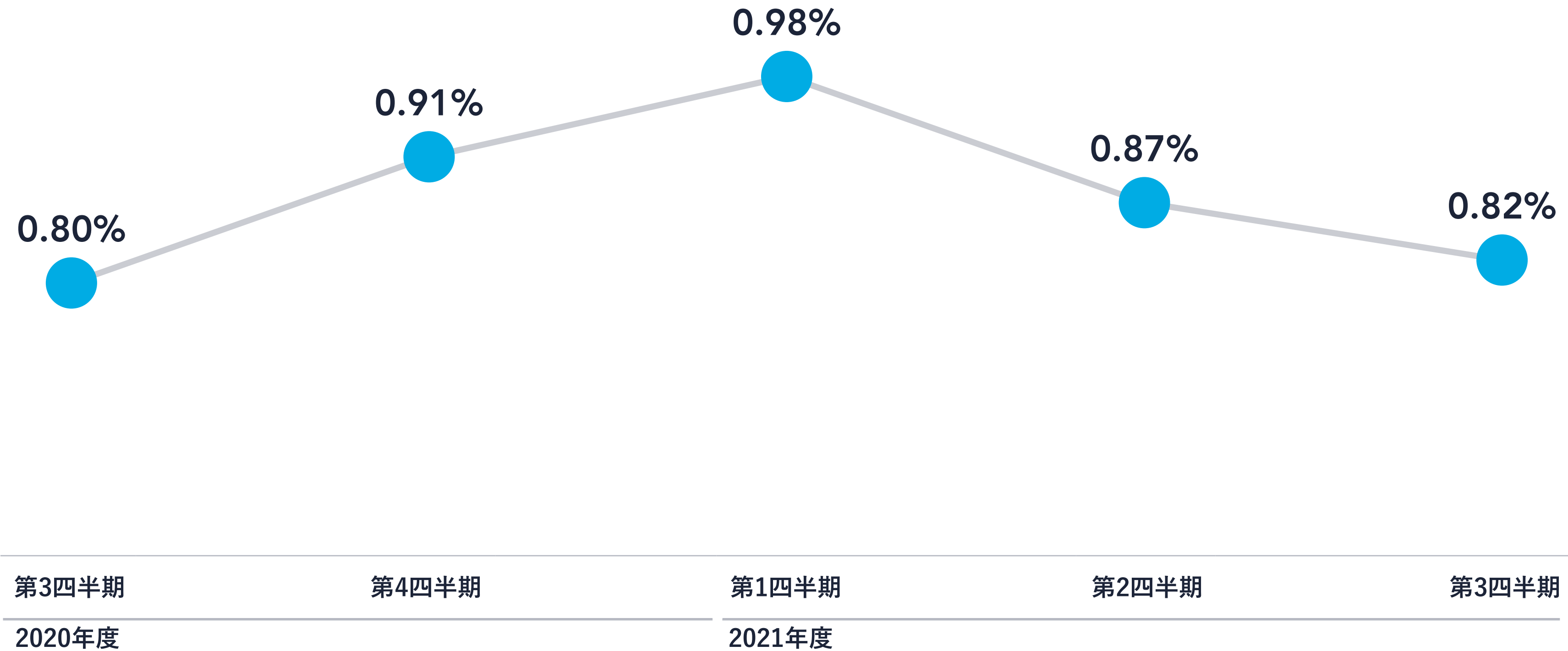
S&M、G&A、R&D、売上原価の内訳の各数値については、有限責任 あずさ監査法人による監査及びレビューを受けておりません。また、S&M、G&A、R&Dは財務会計上の数値ではなく、管理会計上の数値を記載しております。

- 1. 販売促進に係る広告宣伝費やセールス、マーケティング人員の人的費用や関連する経費及び共通費等を合計
- 2. コーポレート部門の人的費用や関連する経費及び共通費等を合計
- 3. 研究開発に係るエンジニアの人的費用や関連する経費及び共通費等を合計

事業計画・進捗状況：Gross Revenue Churn Rate¹の推移

解約率の悪化は一服し、0.8%台前半に改善

- 引き続きコロナ禍ではあるものの、プロダクトや人材の強化により2四半期連続で改善を果たす



1. 部分解約を含む月間売上総解約率。期末時点の直近12カ月平均。

将来の収益構造の変化に関する見通しについて

売上拡大期

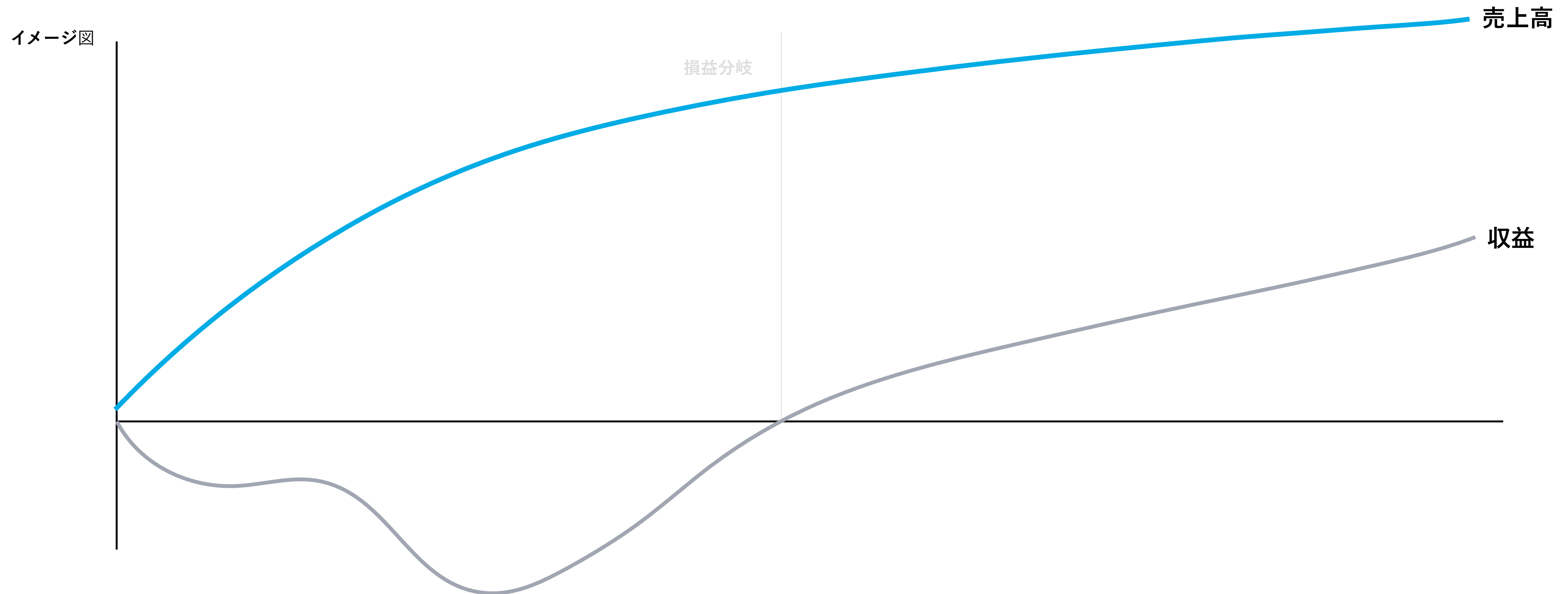
先行投資を実施し、売上高拡大、シェア獲得を加速

- ・人材や広告などの成長投資を実施し、いち早く盤石な市場ポジションを構築

利益創出期

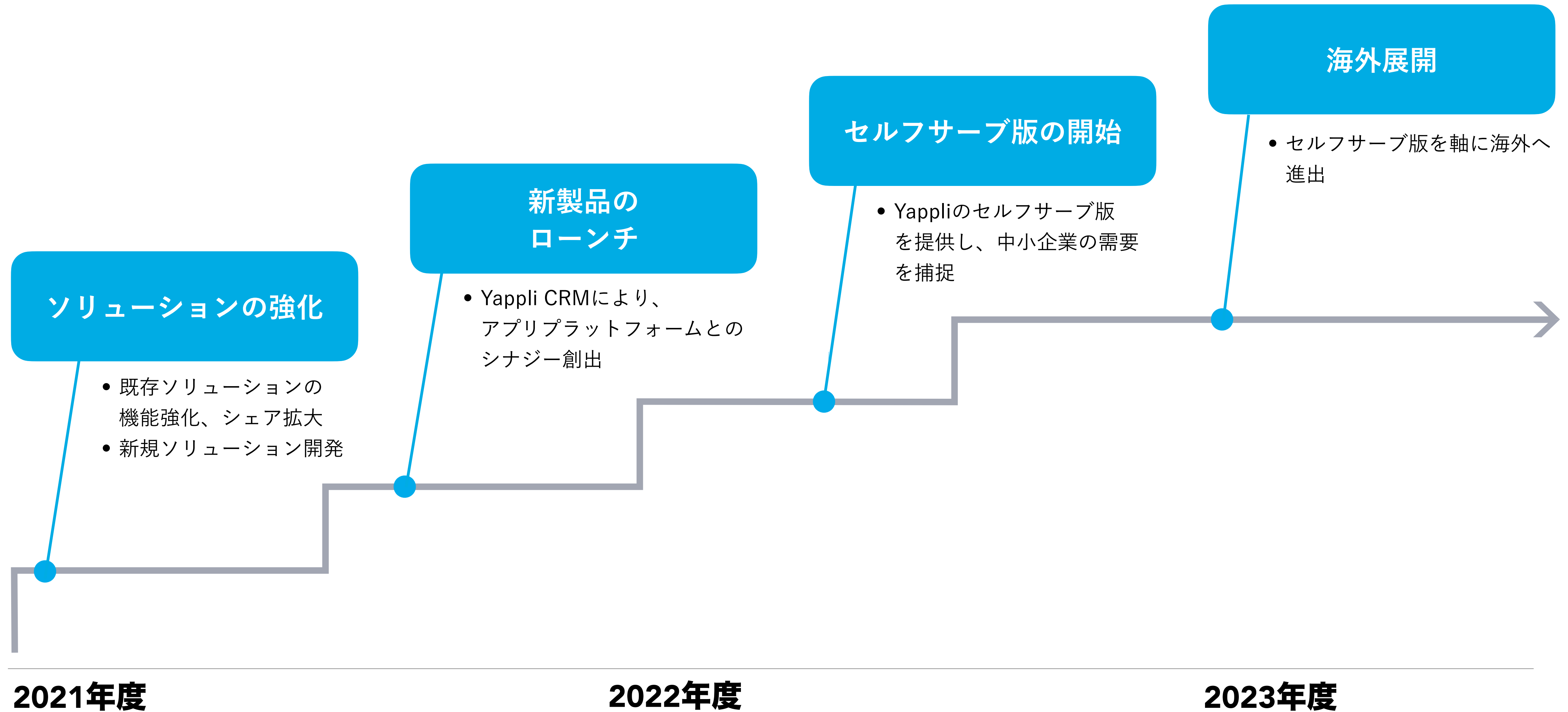
リカリングの売上高が積み上がり、黒字化

- ・新規顧客獲得コストが相対的に小さくなることで損益分岐点に到達、利益を創出

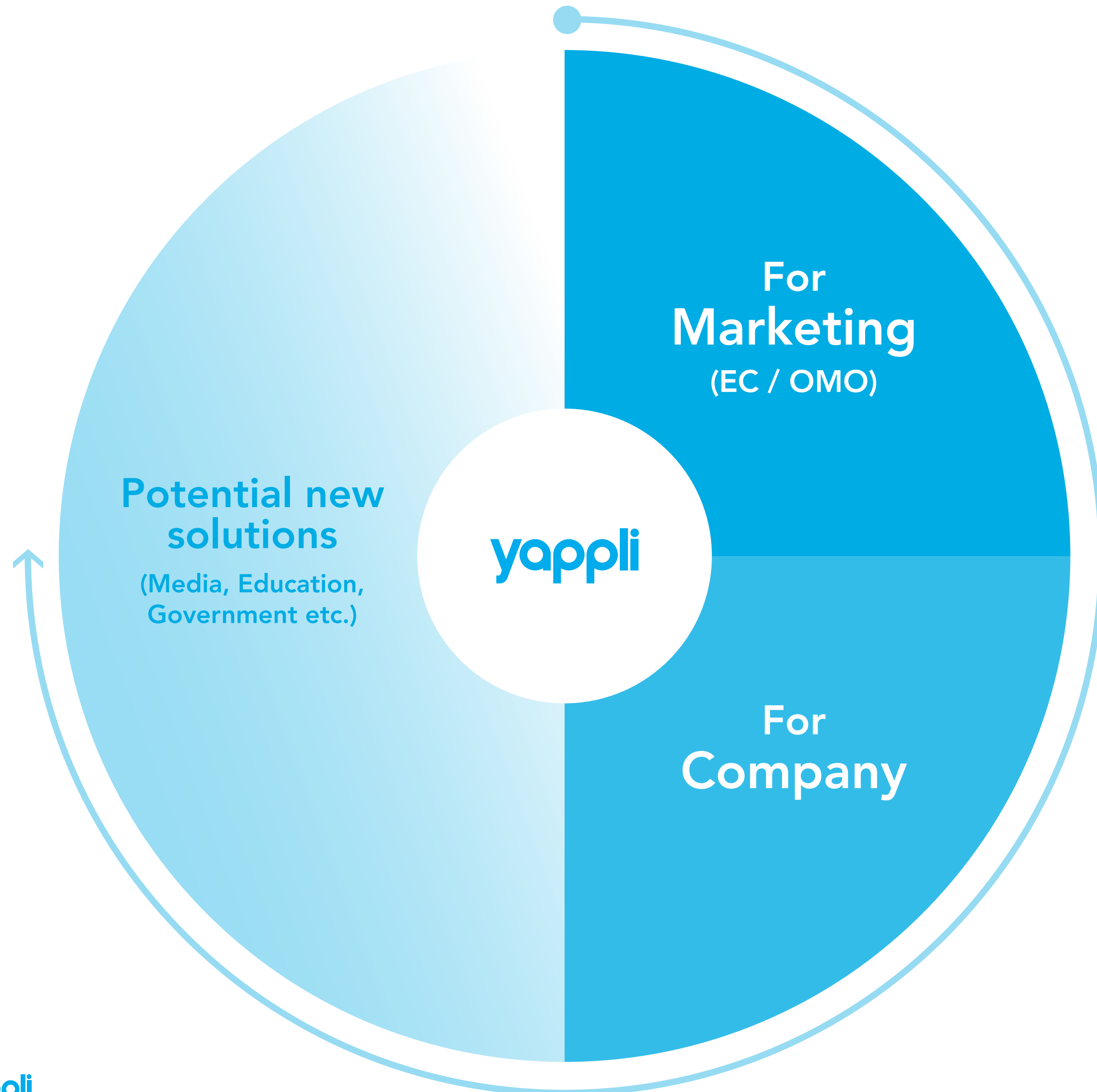


成長戦略・リスク情報

相乗効果の高い新製品と、既存製品の顧客層とエリアの拡大により成長加速へ



ソリューションの強化に取り組みノーコードアプリの市場シェアを拡大



既存ソリューションによる市場シェア拡大を志向

- 新機能の開発により市場のアンメットニーズを捕捉
 - モバイルコマース、デジタル接客強化
 - パーソナライズ機能強化
 - セキュリティ機能強化

アプリの新しい用途を開発し、新市場のニーズを開拓

- 既存機能や活用シーンを他業界へ転用

アプリを起点に1to1の顧客体験を実現するYappli CRMを提供開始

Yappli CRMの特長

1 ノーコードの顧客管理システム

2 外部サービス連携なしでポイントカードと電子マネーの発行・管理

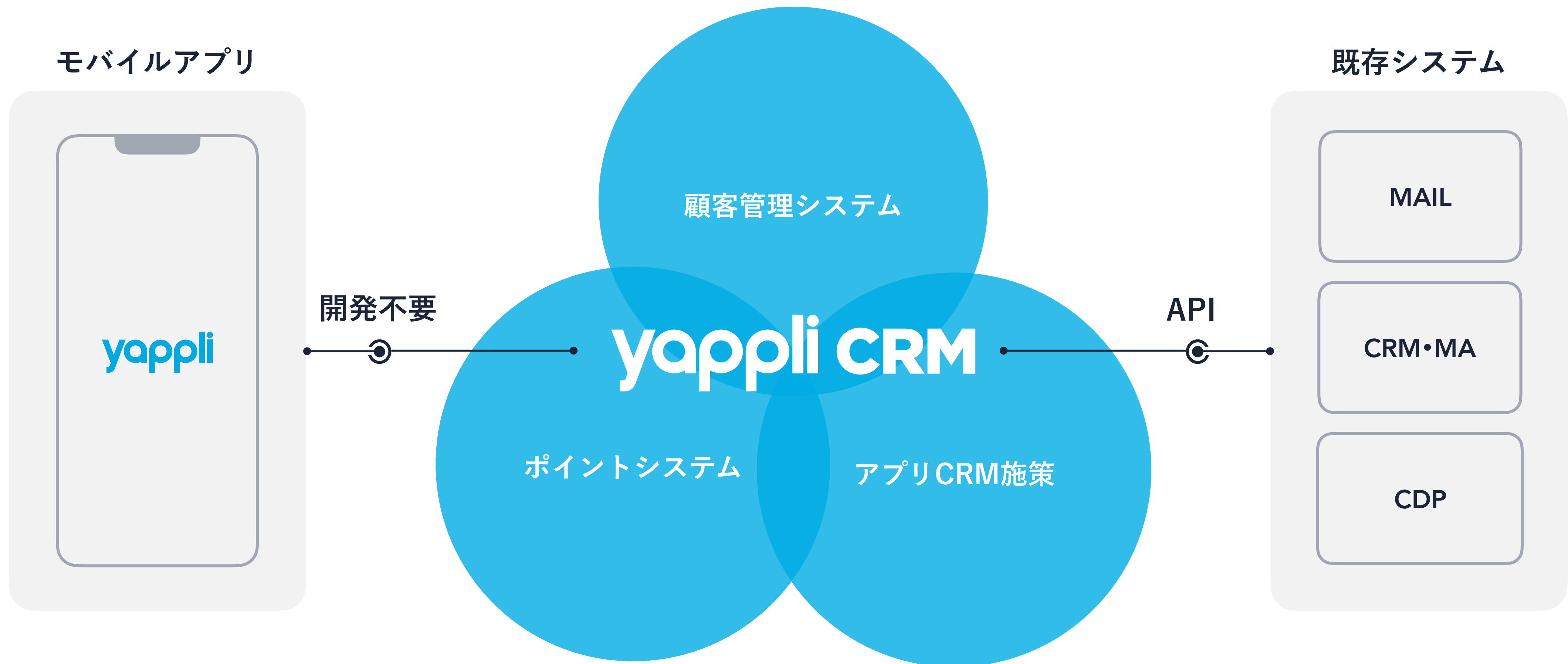
3 アプリと組み合わせ多彩な施策実行



yappli CRM

アプリから始まる、ノーコードCRM

Yappli CRMはアプリを中心とした顧客管理・ポイント管理・アプリCRM施策を実現



Yappli CRM、「プロント公式アプリ」の電子マネー機能に実装



PRONTO CORPORATION CO., LTD.

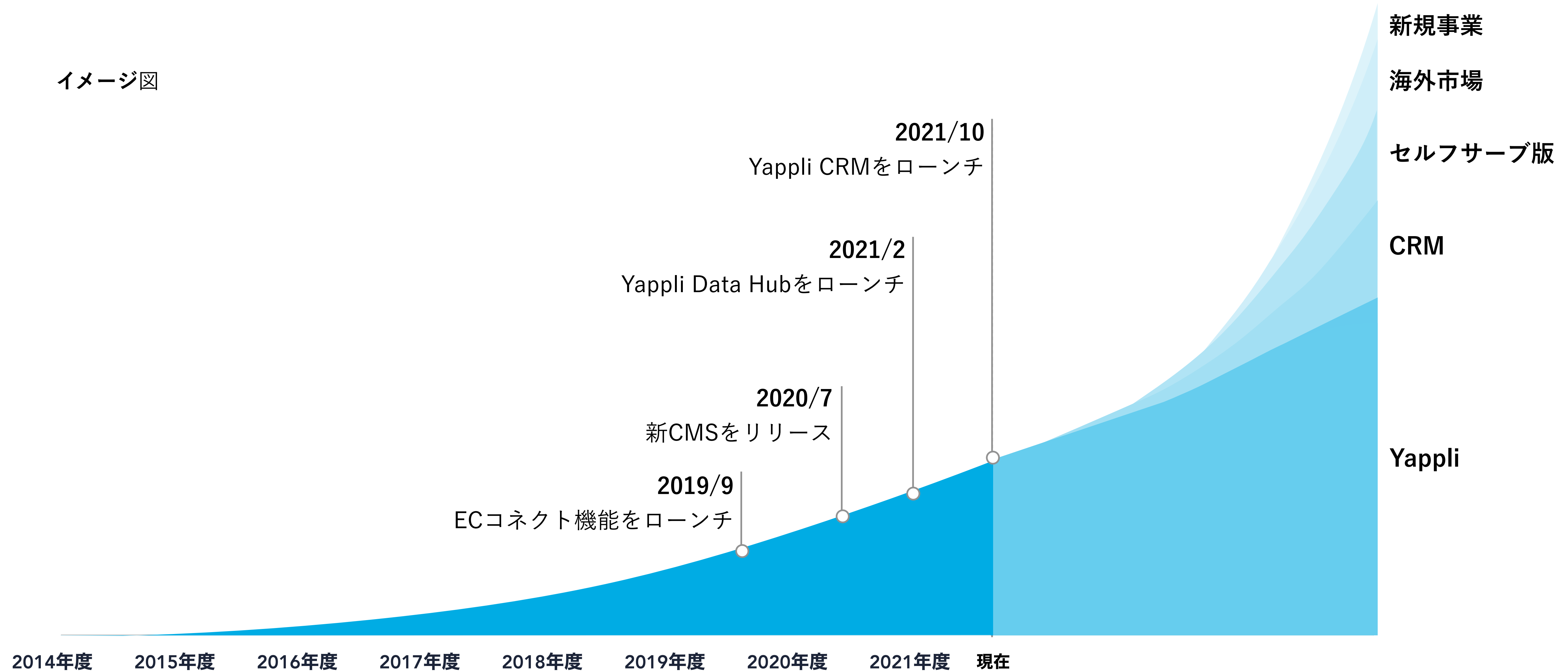
プロント公式アプリ

Yappli CRMにより、
スピーディな決済手段「プロントマネー」を実装

- ・メールアドレスだけで、アプリ内で簡単にプリペイドカードを発行
- ・アプリ内のバーコードで電子マネーによるスピーディな決済が可能
- ・「Yappli」のポイントカード機能の連携で、優れた顧客体験を提供

レベニューソースの多層化による成長を志向

イメージ図



経営において認識される主なリスク

リスク	顕在化の可能性 / 時期	顕在化した場合の影響度	対応策
アプリに代わるタッチポイントの出現と普及	小 / 長期	中	<ul style="list-style-type: none"> 新ツールの動向について情報収集を継続的に実施 技術革新に対応できる開発人員の確保
競合他社の出現	中 / 中期	中	<ul style="list-style-type: none"> プロダクトの継続強化、特許の取得による参入障壁の強化 業界第一人者としてのYappliの認知拡大の取り組みを実施
人材獲得競争の激化	大 / 短期	小	<ul style="list-style-type: none"> 積極的な採用活動、魅力的な雇用条件の提示 多様な人材が活躍できる職場環境と制度の提供
新型コロナウイルス等の感染症の再流行	中 / 短期	中	<ul style="list-style-type: none"> EC需要の取り込み Yappli for Companyの認知拡大、営業強化

補足資料

補足資料：財務実績

収益・費用の内訳

PLのサマリー：FY2018～Q3 FY2021

(単位：百万円)	FY2018	FY2019	FY2020	Q1 FY2021	Q2 FY2021	Q3 FY2021
売上	1,021	1,721	2,390	711	768	835
売上原価	428	793	1,018	214	229	269
売上総利益	592	927	1,372	496	538	565
margin %	58.0%	53.9%	57.4%	69.8%	70.2%	67.7%
販管費	754	1,716	1,962	599	876	761
Sales & Marketing (S&M) ¹	461	1,236	1,460	357	586	437
General & Administrative (G&A) ²	287	471	491	126	153	168
Research & Development (R&D) ³	5	8	9	115	135	155
営業利益	-161	-788	-590	-103	-337	-196
margin %	-15.8%	-45.8%	-24.7%	-14.6%	-43.9%	-23.5%
EBITDA ⁴	-150	-746	-530	-89	-322	-180
margin %	-14.7%	-43.2%	-22.2%	-12.5%	-41.9%	-21.6%

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

S&M、G&A、R&D、売上原価の内訳の各数値については、有限責任 あずさ監査法人による監査及びレビューを受けておりません。また、S&M、G&A、R&Dは財務会計上の数値ではなく、管理会計上の数値を記載しております。

1. 販売促進に係る広告宣伝費やセールス、マーケティング人員の人件費や関連する経費及び共通費等を合計
2. コーポレート部門の人件費や関連する経費及び共通費等を合計
3. 研究開発に係るエンジニアの人件費や関連する経費及び共通費等を合計
4. 営業利益と減価償却費・資金償却費・のれん償却の合計

売上原価の内訳：FY2018～Q3 FY2021

(対売上高比率 %)	FY2018	FY2019	FY2020	Q1 FY2021	Q2 FY2021	Q3 FY2021
変動費	16.0%	17.0%	15.6%	16.1%	16.6%	18.0%
労務費 (ディレクター & デザイナー)	5.4%	6.7%	6.0%	6.3%	6.7%	6.3%
その他	10.6%	10.3%	9.6%	9.9%	9.8%	11.8%
固定費	26.0%	29.1%	27.0%	14.1%	13.3%	14.3%
労務費 (開発)	16.9%	17.3%	16.0%	10.1%	9.3%	10.5%
その他	9.0%	11.8%	11.1%	4.0%	4.0%	3.7%

貸借対照表

(単位：百万円)	FY2018	FY2019	FY2020	Q1 FY2021	Q2 FY2021	Q3 FY2021
流動資産合計	474	1,305	2,434	3,361	3,100	2,596
現金及び預金	220	1,034	2,024	2,922	2,696	2,060
固定資産合計	7	617	427	418	551	541
流動負債合計	193	644	569	582	799	480
固定負債合計	-	347	222	187	156	137
純資産合計	289	929	2,070	3,009	2,696	2,519

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

免責事項

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、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。

なお、当資料のアップデートは今後、本決算と併せて毎年2月に開示を行う予定です。