2021年11月11日

各　位

会 社 名　株　式　会　社　ヤ　プ　リ
代表者名　代表取締役社長 CEO 庵原 保文
（コード番号：4168　東証マザーズ）
問合せ先　取締役 CFO 経営管理本部長 角田 耕一
（TEL 03-6866-5730）

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

当社は、以下の通り、投資に関する説明会を開催しましたので、お知らせします。

○　開催状況

開催日時	2021年11月10日 17：00 ～ 18：00
開催方法	オンライン形式による開催
説明会資料名	2021年12月期 第３四半期決算説明資料

【添付資料】

投資に関する説明会において使用した資料

以　上

2021年12月期 第3四半期
決算説明資料

株式会社ヤプリ（マザーズ：4168）
2021年11月10日

注意事項

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おり、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれているため、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。

当社は、将来の見通しに関する記述の日付以降に発生する可能性のある新たな情報や将来の事象の影響を反映するために、これらの将来の見通しに関する記述を公に更新または修正する義務を負う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、保証しておりません。

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。

目次

1 事業概要

2 2021年12月期 第3四半期業績

3 事業ハイライト

4 成長戦略

5 補足資料

事業概要

Mobile Tech for All

デジタルをもっと簡単に

yappli

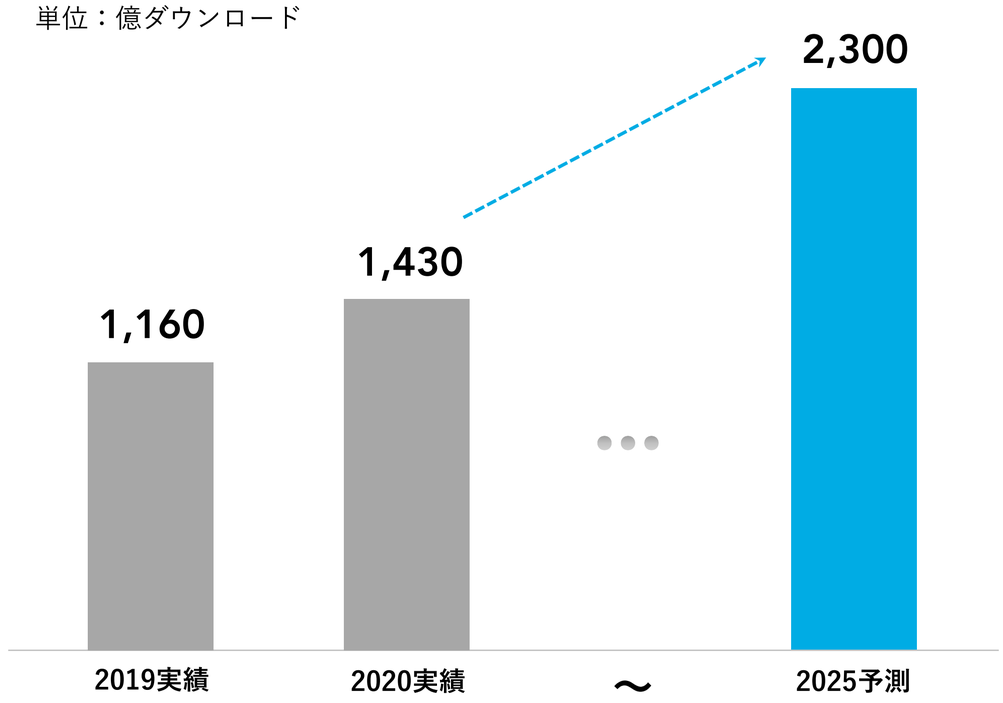
ノーコードはDXニーズとIT人材の不足のギャップを埋めるソリューション

- 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

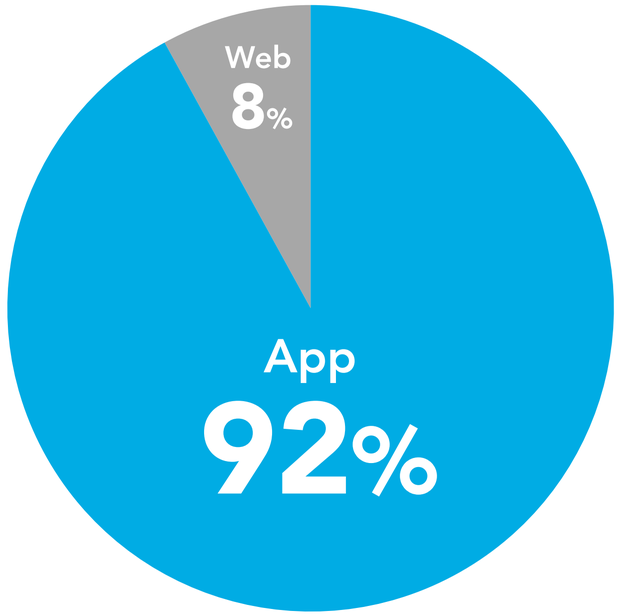


アプリは高いエンゲージメントを生み出すツール

アプリダウンロード数（全世界）1



スマホ経由でのオンライン滞在時間の内訳（日本、2019年）2

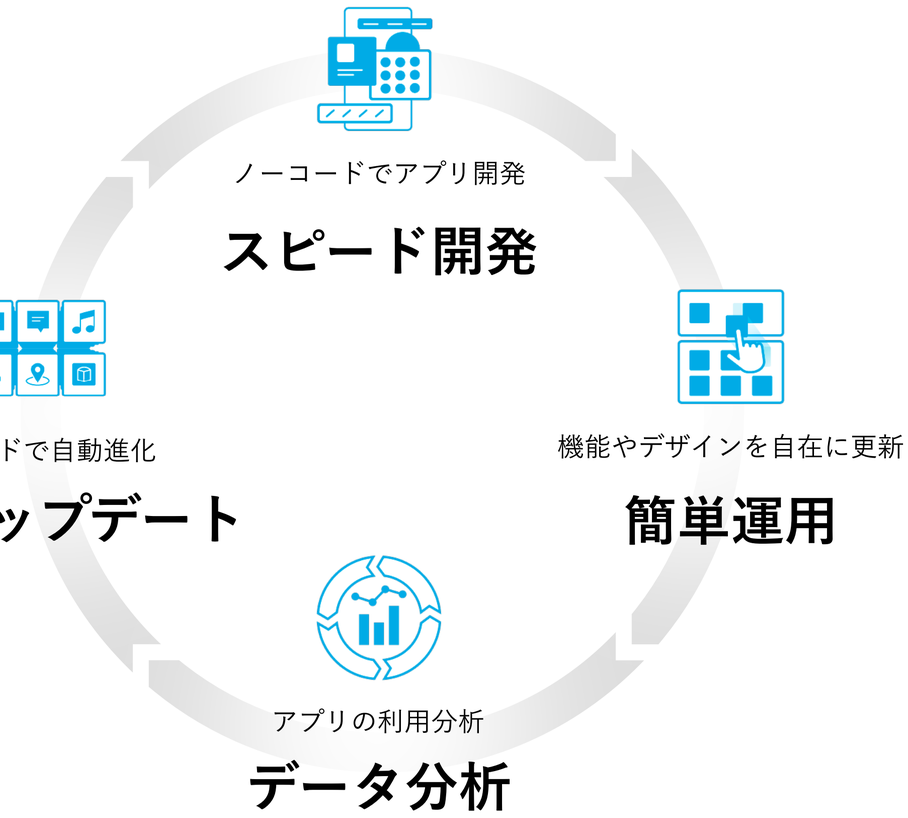


3時間46分 / 日

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」

ヤプリの事業

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

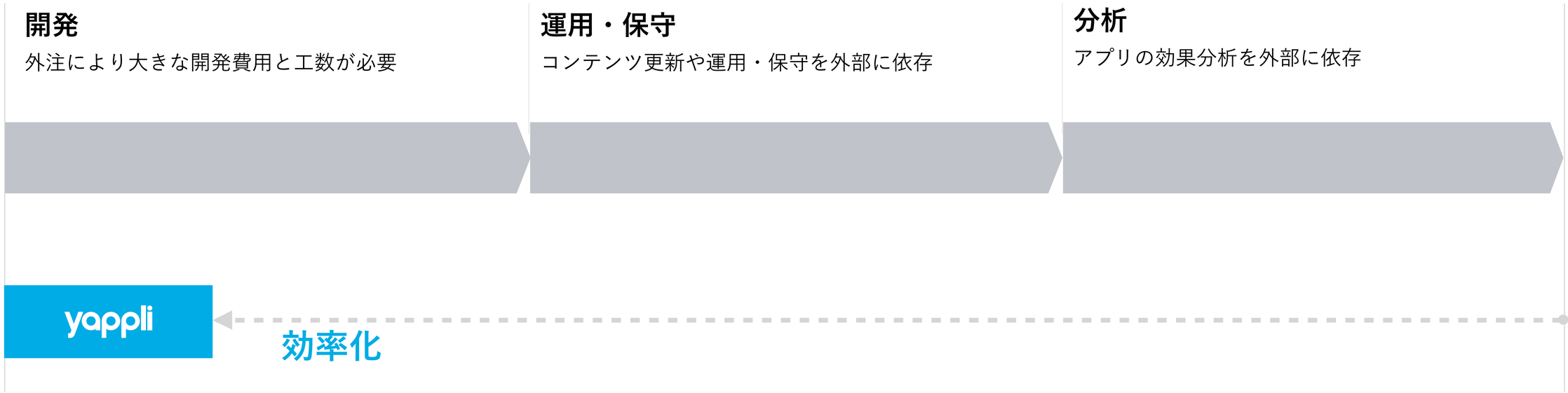




バリュープロポジション

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



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（OMO[1]）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**

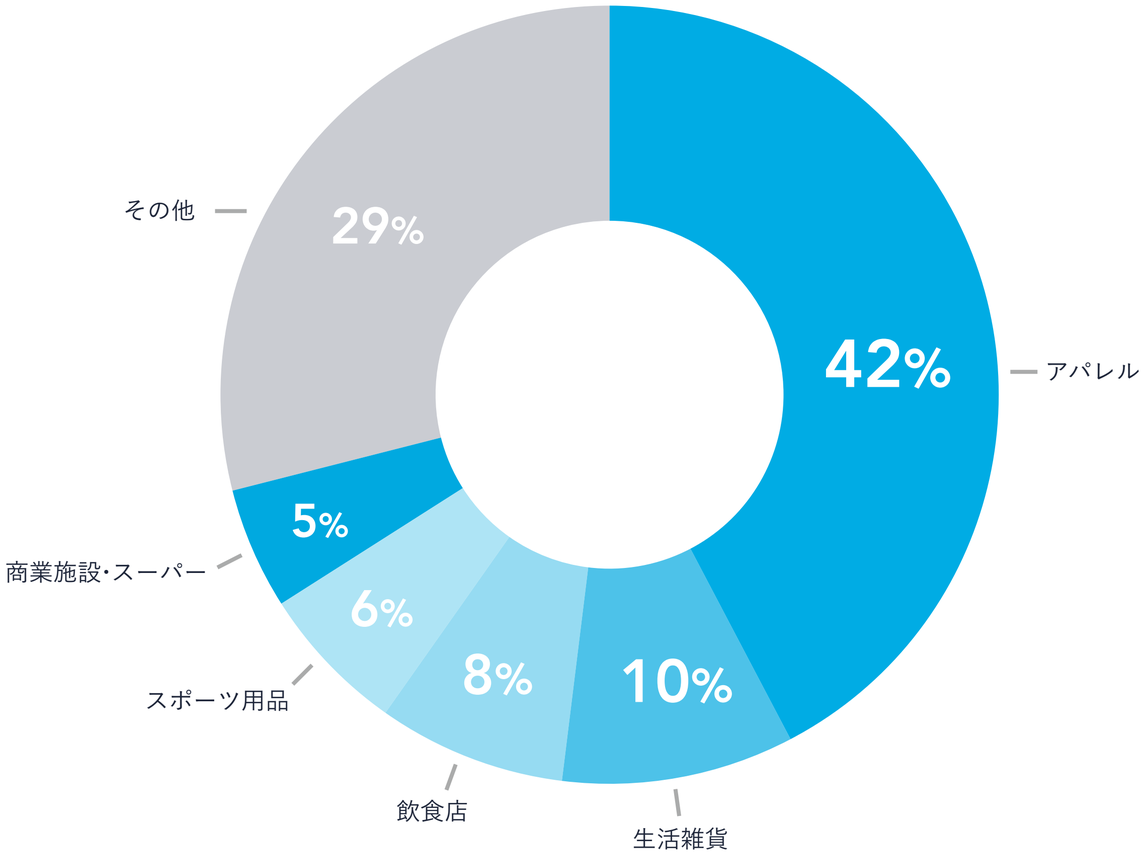


1. Online Merges with Offline

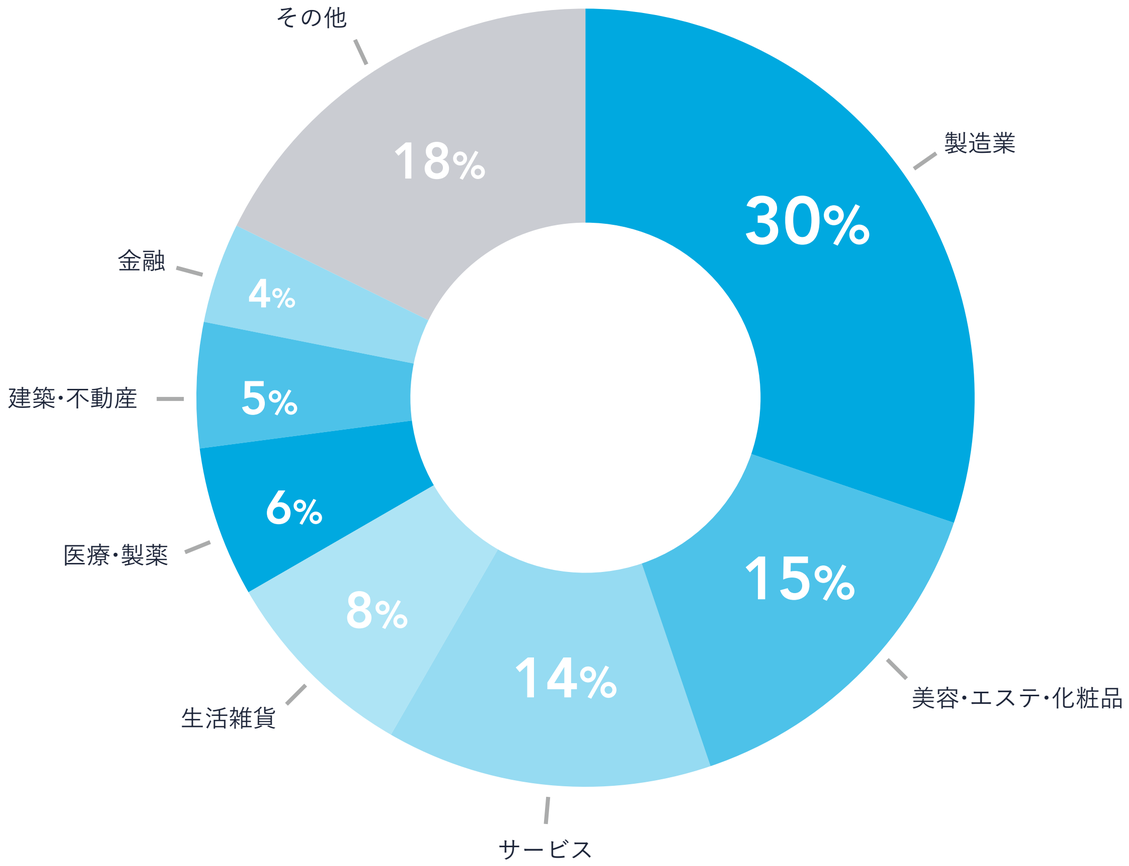
ターゲット業界の拡大

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



1. 2021年度第3四半期末時点

今後の成長ポテンシャル

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
- Yappli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、最大で3.8兆円の規模に達すると試算



1. デロイトトーマツミック経済研究所株式会社「ＳＩ・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

2021年12月期 第3四半期業績

yappli

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%)

ARR[3]（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

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

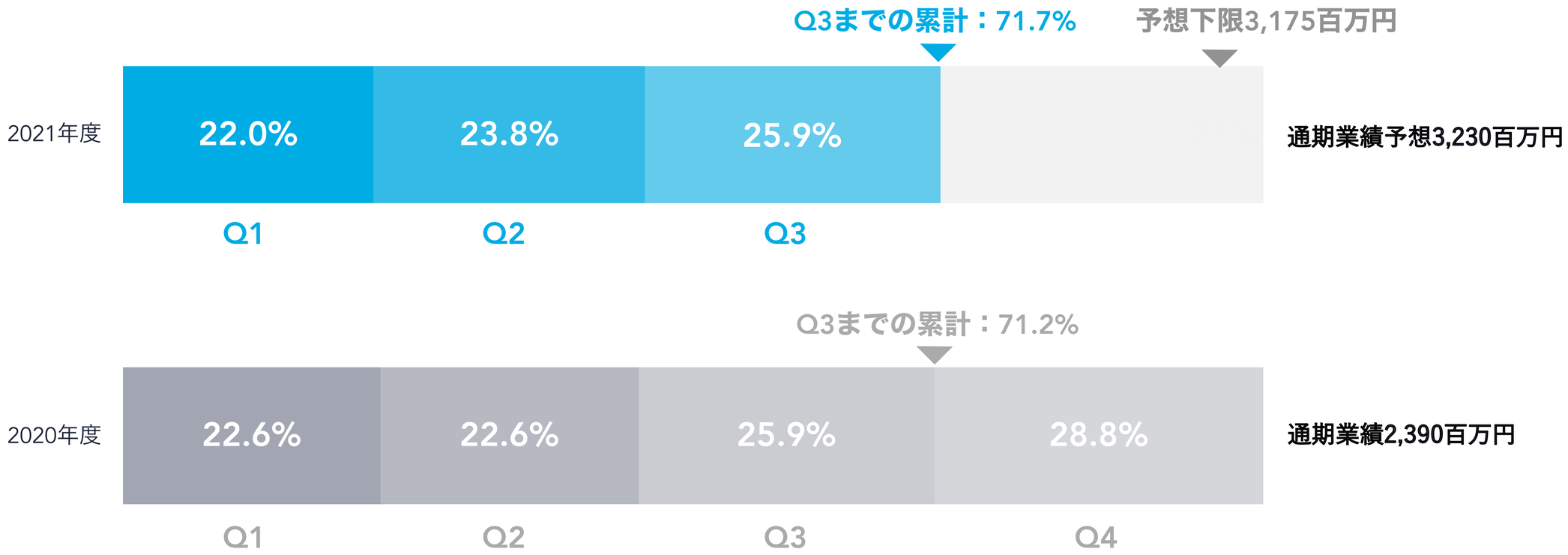
契約アプリ数はYoY成長率22.2%で継続して上昇

TVCMへの投資を実施するも、LTV/CAC[1]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。

売上高進捗率

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



PLサマリー

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

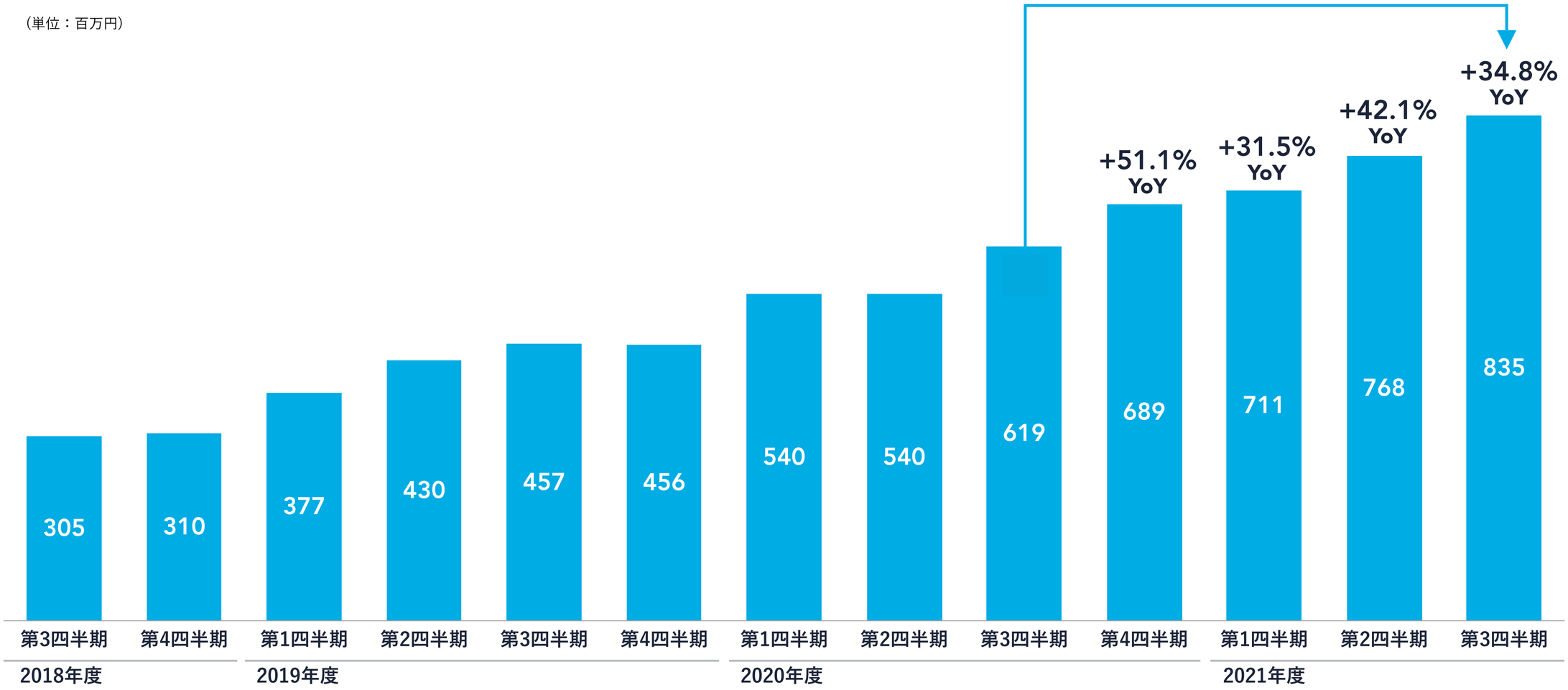
（単位：百万円）

	2020年12月期				2021年12月期				
	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	YoY	QoQ
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

売上高の推移

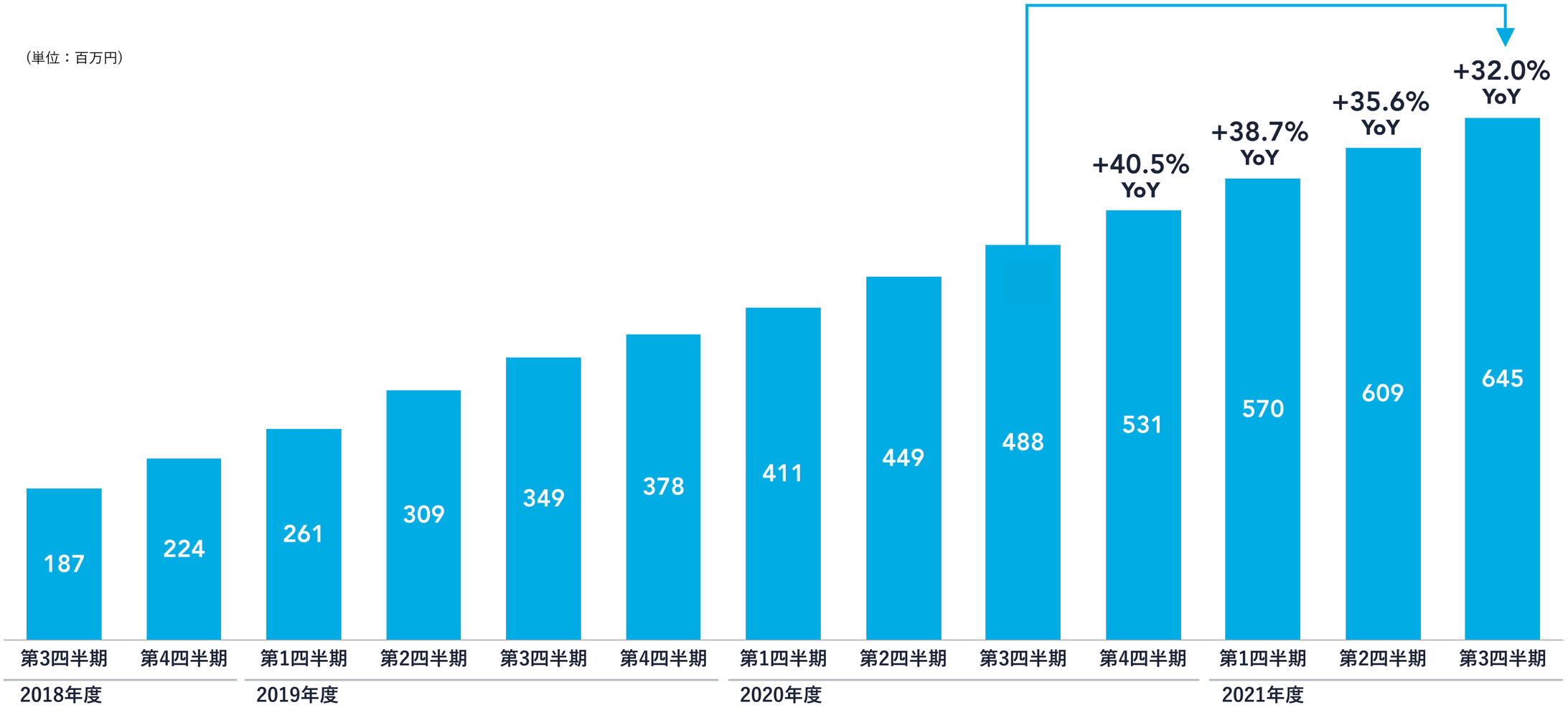
売上高は8.4億円にて着地、YoY34.8%の堅調な成長を達成



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

リカーリング売上高の推移

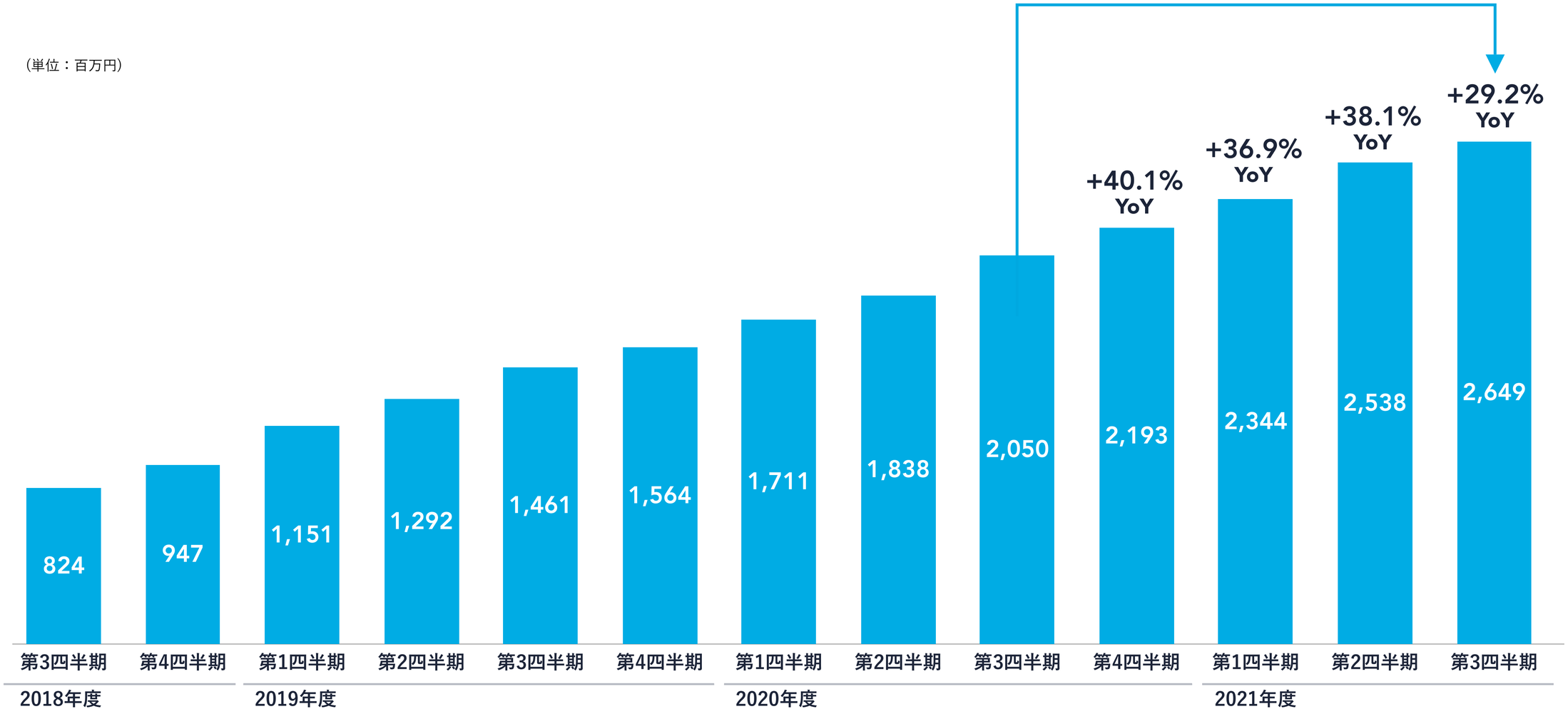
リカーリング売上は6.5億円で成長率はYoY32.0%と堅調に推移



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

ARRの推移

ARR[1]は26.5億円で成長率はYoY29.2%で推移



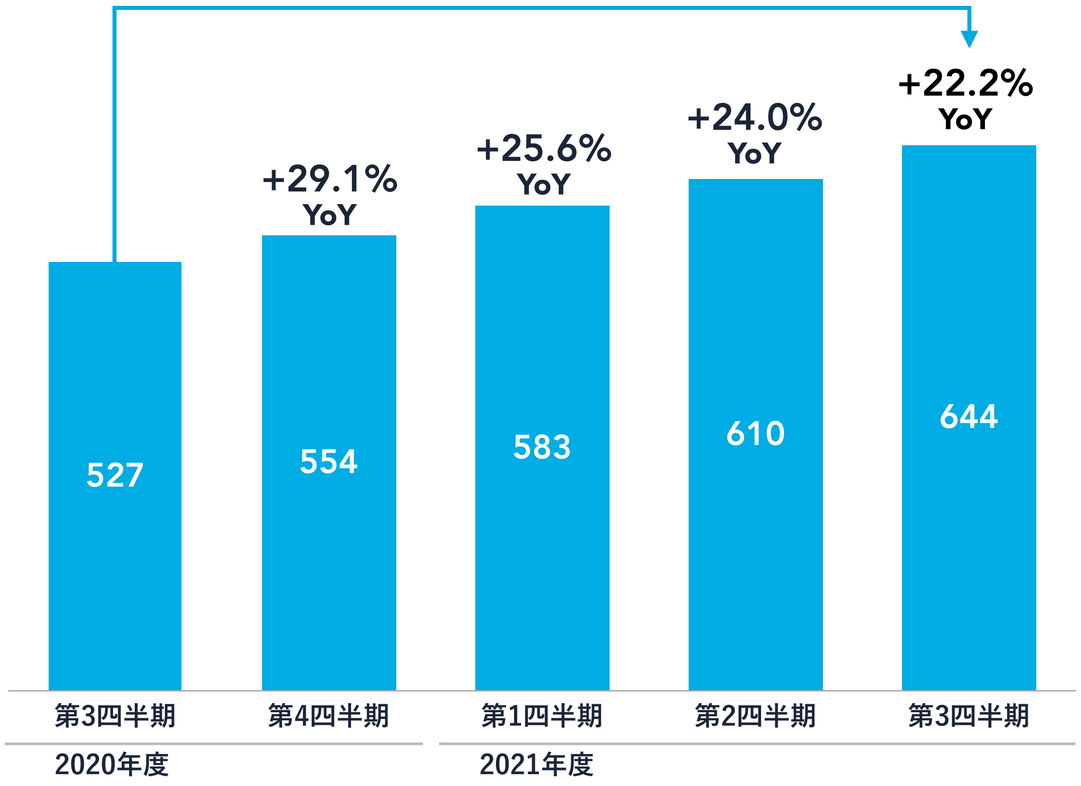
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

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

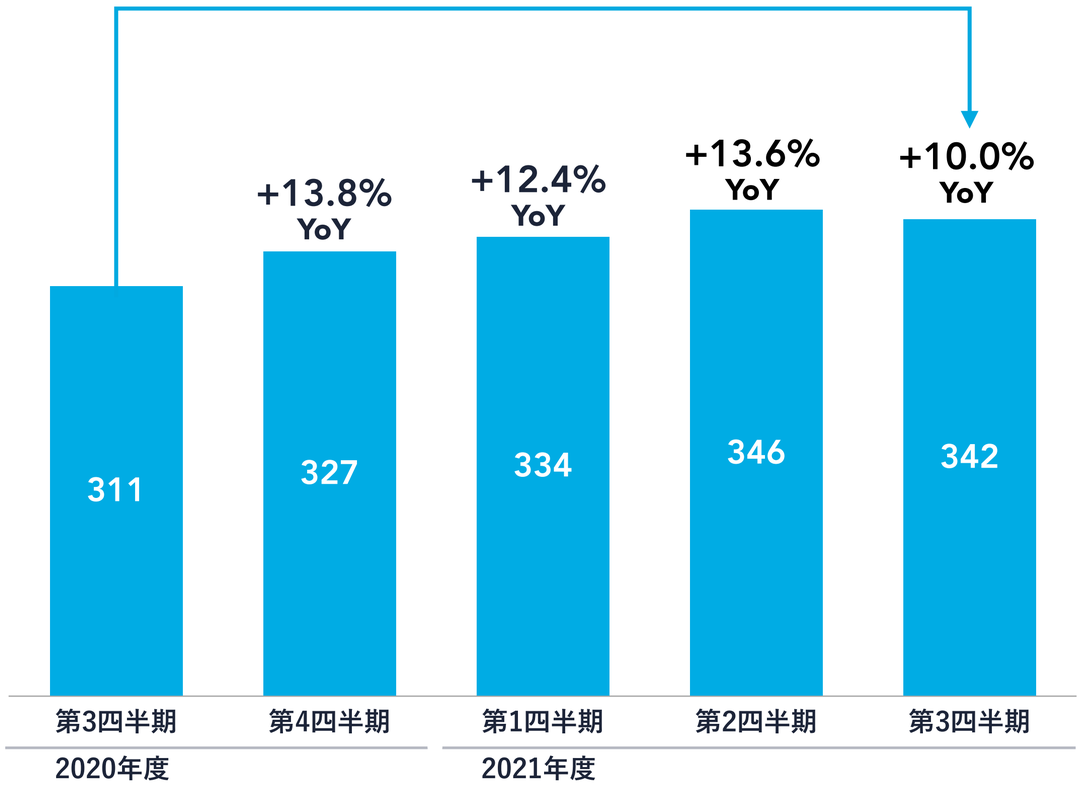
契約アプリ数[1]

（単位：アプリ数）



平均月額利用料[2]

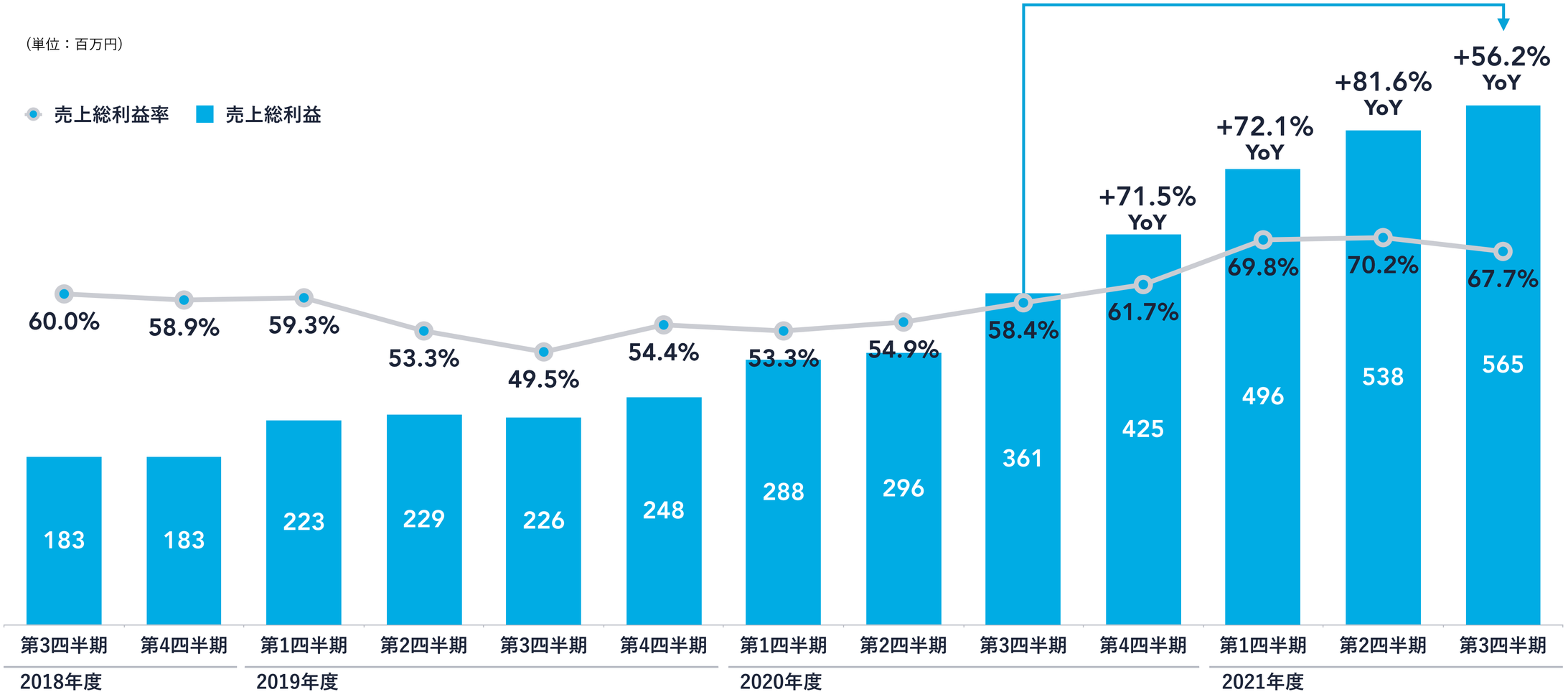
（単位：千円）



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

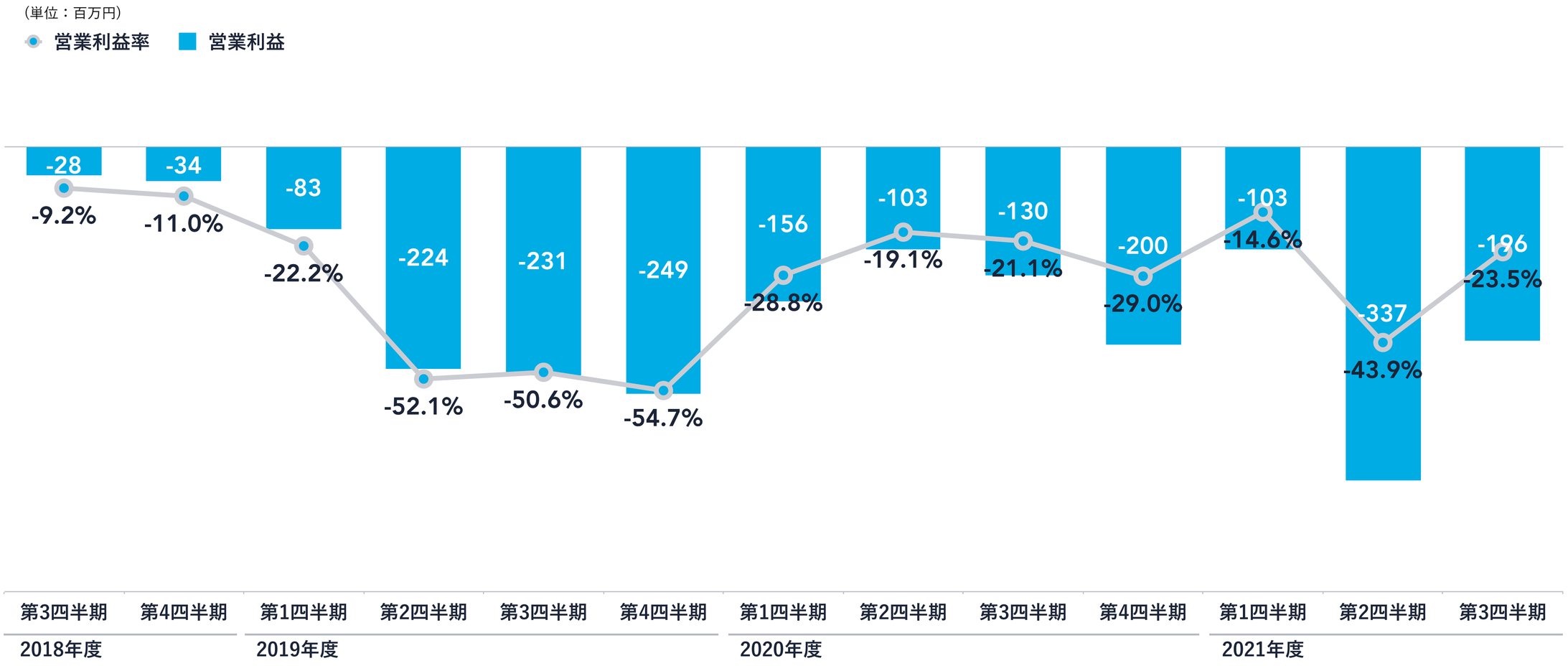
- 売上総利益率は人材投資により前四半期比にて若干低下するも順調に推移



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

営業利益の推移

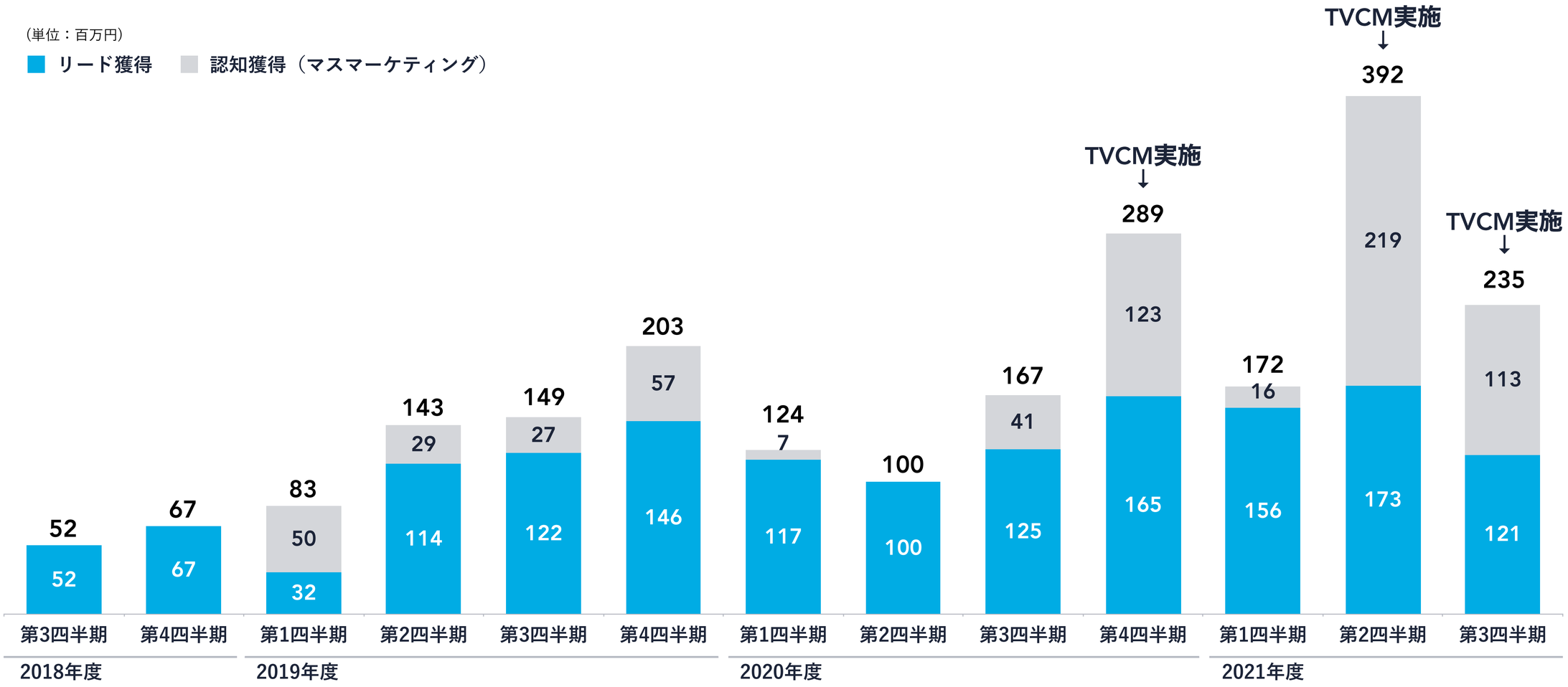
営業損失は継続的な成長投資により-1.9億円程度と計画通り推移



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

広告宣伝費の推移

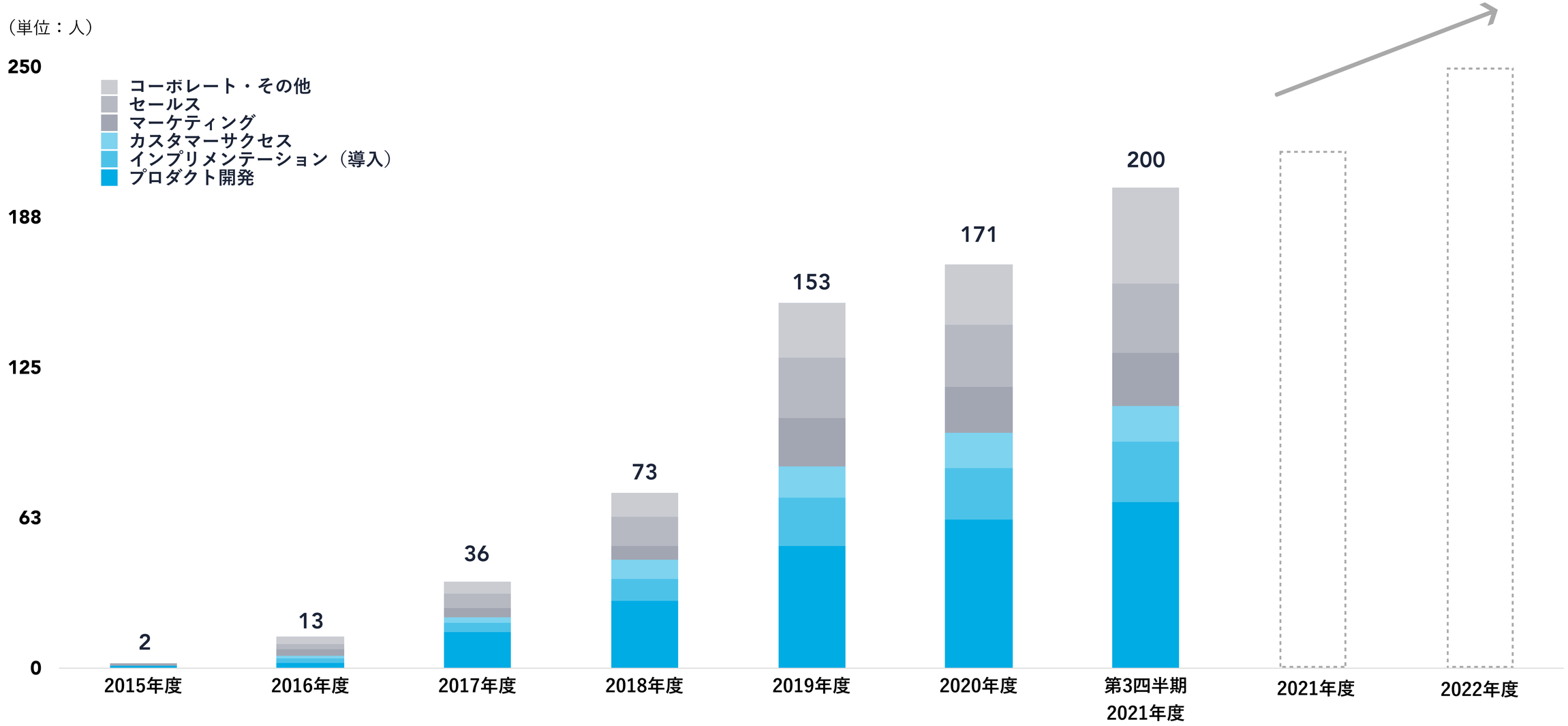
足元のリード獲得と中長期の認知獲得のバランスを考慮したマーケティングを実施



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

正社員数の推移

成長加速に向けて年間約20%増のペースで採用を継続

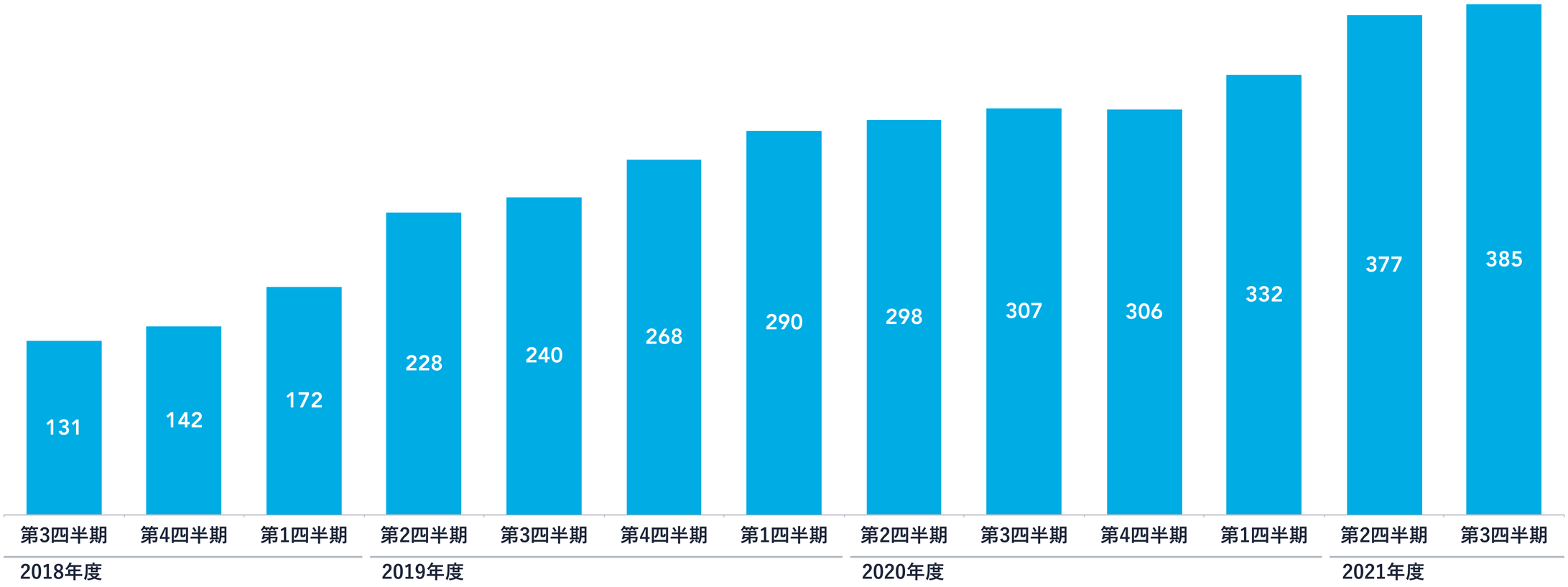


注：年度末・四半期末時点の正社員数を表示

人件費[1]の推移

人材への投資を継続

（単位：百万円）

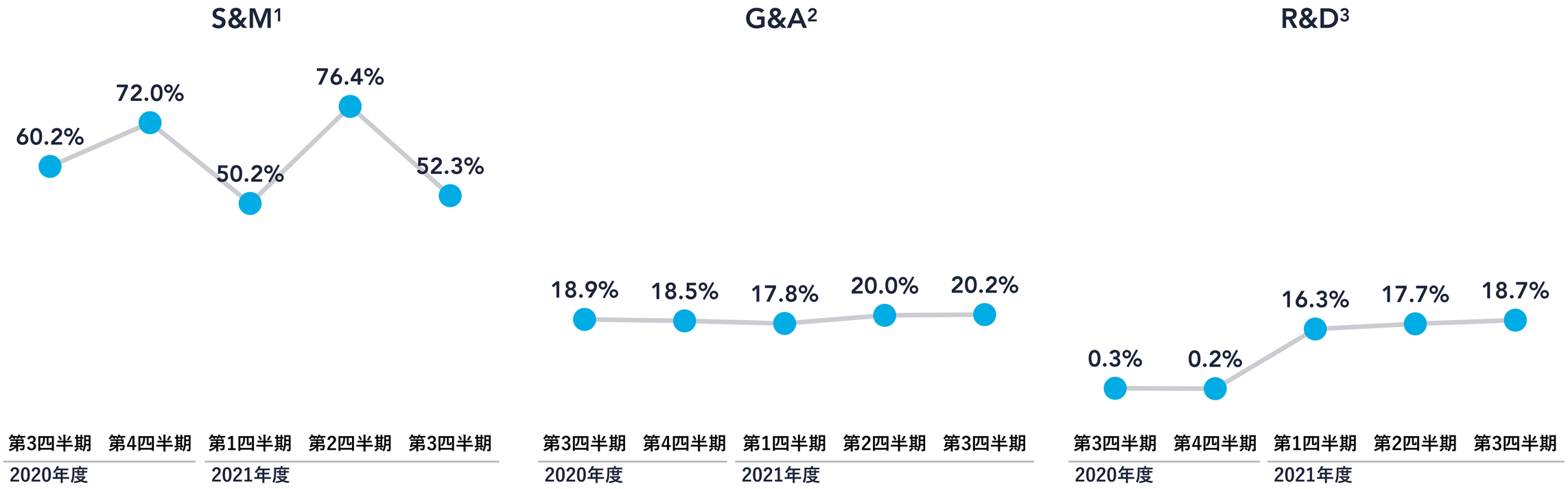


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

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

販管費の内訳

S&M比率はマーケ投資額に連動、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

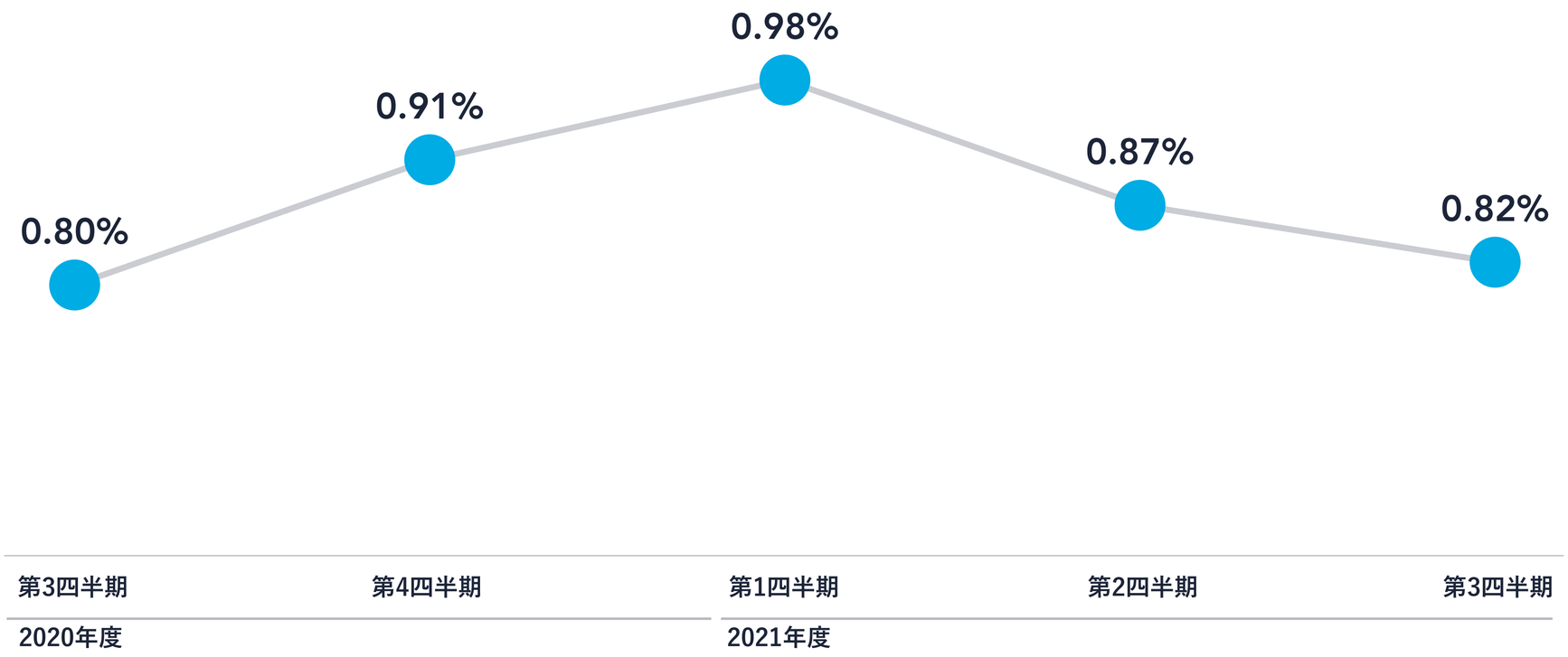
S&M、G&A、R&D、売上原価の内訳の各数値については、有限責任 あずさ監査法人による監査及びレビューをうけておりません。また、S&M、G&A、R&Dは財務会計上の数値ではなく、管理会計上の数値を記載しております。

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

Gross Revenue Churn Rate[1]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。

事業ハイライト

様々なリーディングカンパニーがYappliを活用

644 アプリ[1]

1. 2021年9月時点

創業以来初の新製品を開始するなどアプリの活用を広げる取り組みに注力

新製品のローンチ

CRM事業を開始

顧客管理、ポイント・電子マネーの発行、
アプリマーケティング施策をワンストップで
実現する「Yappli CRM」をリリース



アプリ市場の拡大

ヤプリ初の書籍を出版

マーケティング担当者に向けた
アプリ活用の入門書
「マーケターのためのアプリの教科書」を出版



アプリ活用の促進

Yappli Summit 2021を開催

お客様の成功事例を紹介、
また、Yappliの新機能や
今後の開発ロードマップ等を発表

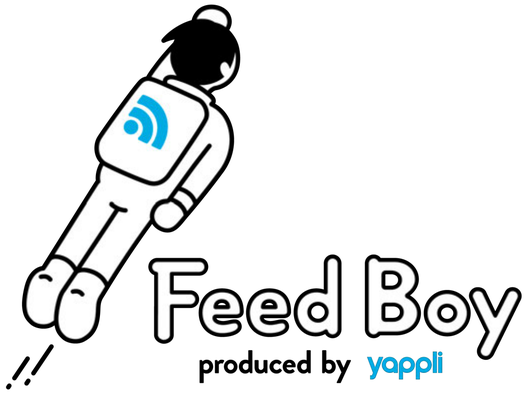


数多くの新機能を自社イベント「Yappli Summit」で発表

ウェブサイトを簡単にアプリ化

RSS Feed「Feed Boy」

自社ウェブサイトに特殊な設定をしなくても、
指定する時刻や間隔に応じて、
データを自動で更新



自由なアプリの表現を実現

Yappli ATOM

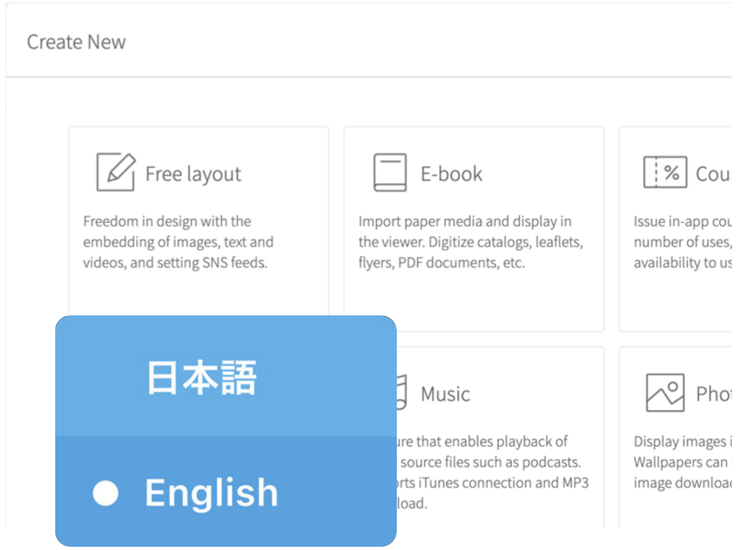
デザインとデータの分離を実現し、
より簡単に、高いレベルでの
アプリ作成や編集が可能に



管理画面を英語で表示

国際化対応

管理画面の左下の切り替えボタンにより、
簡単に英語に切り替えることが可能に



チラシのアプリ化によりお客さまと店舗を繋ぎ、的確な情報配信が可能に



株式会社マルエツ

マルエツチラシアプリ

マス向けだった従来のチラシをアプリ経由の
パーソナライズされた情報配信で個別に最適化

- お気に入り店舗のチラシ情報やお得情報をプッシュ通知で配信
- Tポイントを活用したクーポン等の販促施策が売上増に貢献
- 10ヶ月で36万ダウンロード、月間ユーザー17万人を達成

アプリを通じて店舗スタッフへのダイレクトなコミュニケーションを強化



株式会社モスフードサービス

「a-mossles!」アプリ

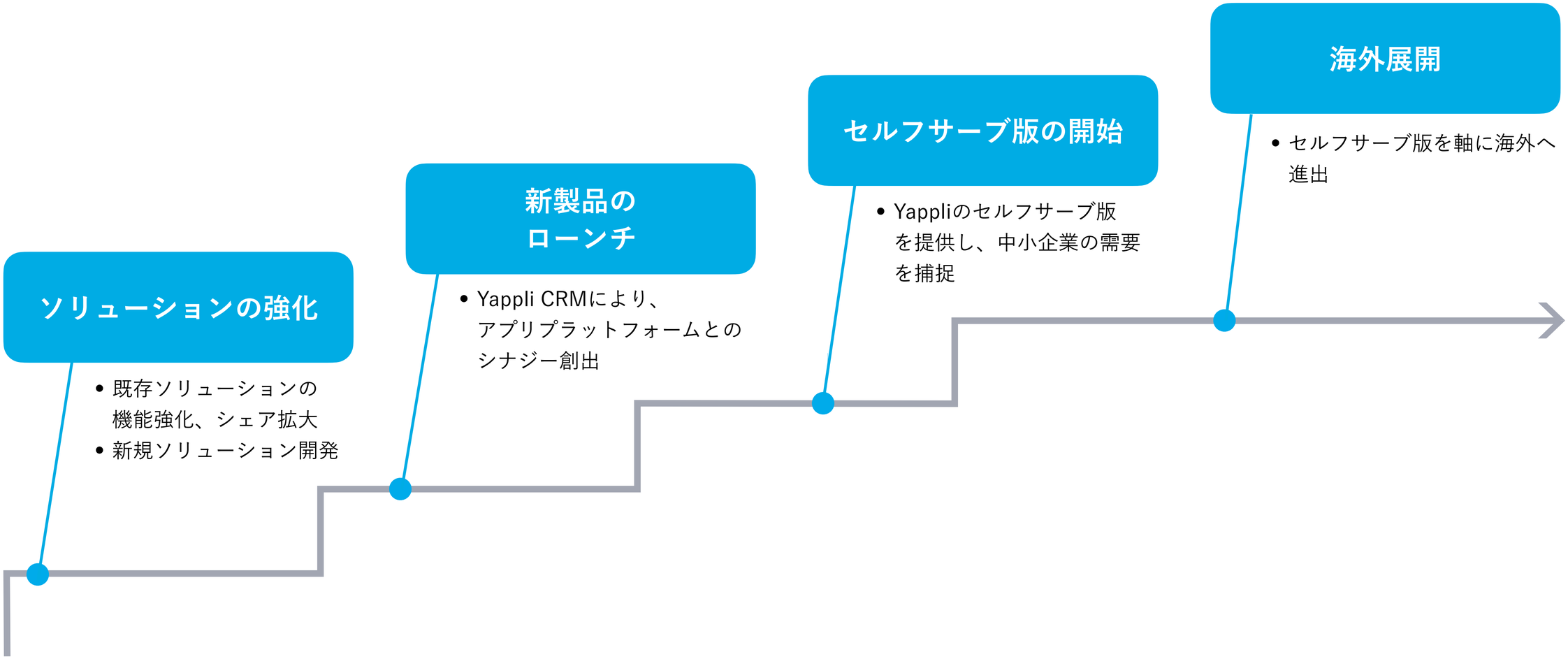
様々な情報につながるハブ的役割として、
愛着心、帰属意識、従業員満足度の向上を支援

- 経営理念、社内報、教育コンテンツ等をアプリに集約
- TPOに制限なく、店舗スタッフに直接情報を届けることが可能
- 動画やアンケートの実装で、経営と店舗スタッフとの間で
  インタラクティブなコミュニケーションを実現

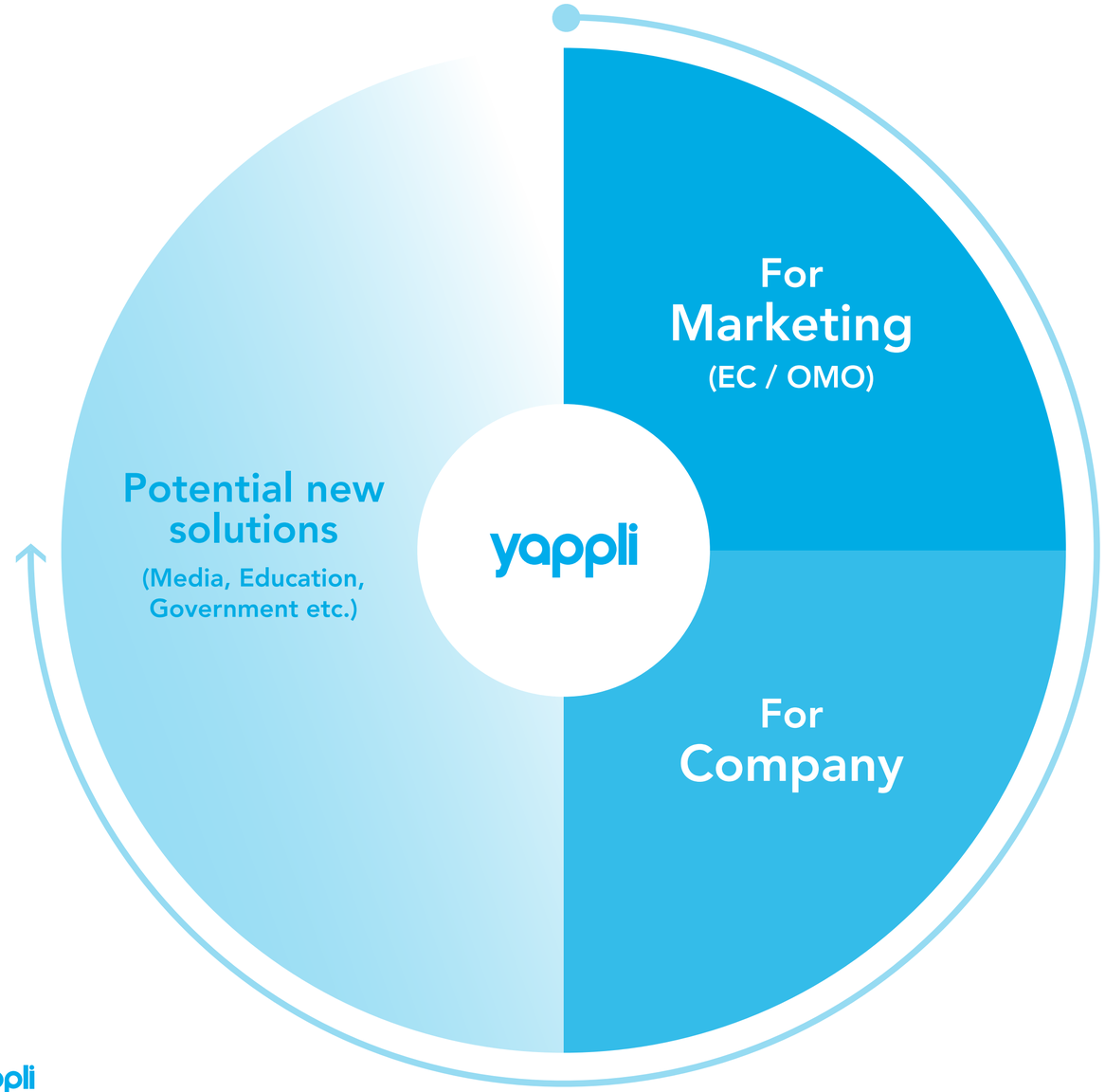
成長戦略

ロードマップ

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

新製品のローンチ

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

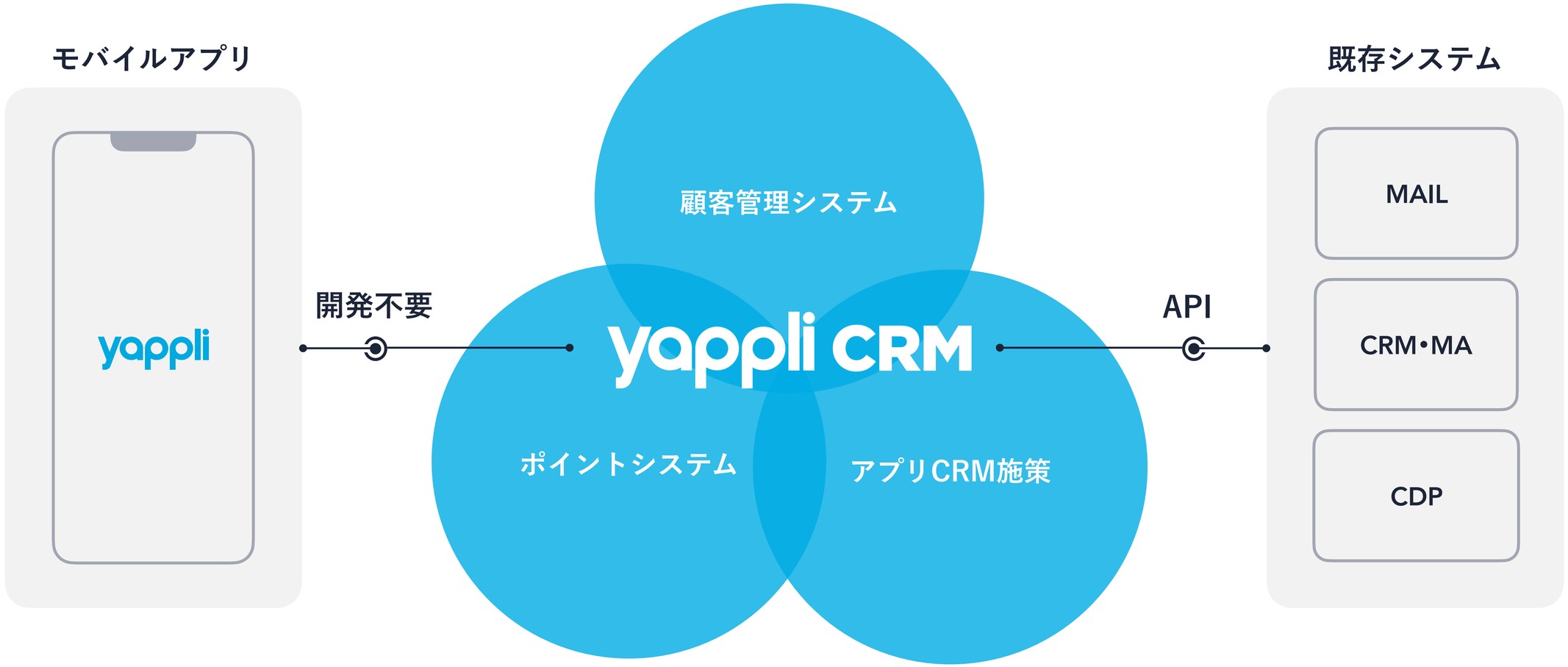
3 アプリと組み合わせ多彩な施策実行



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



新製品のローンチ

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.

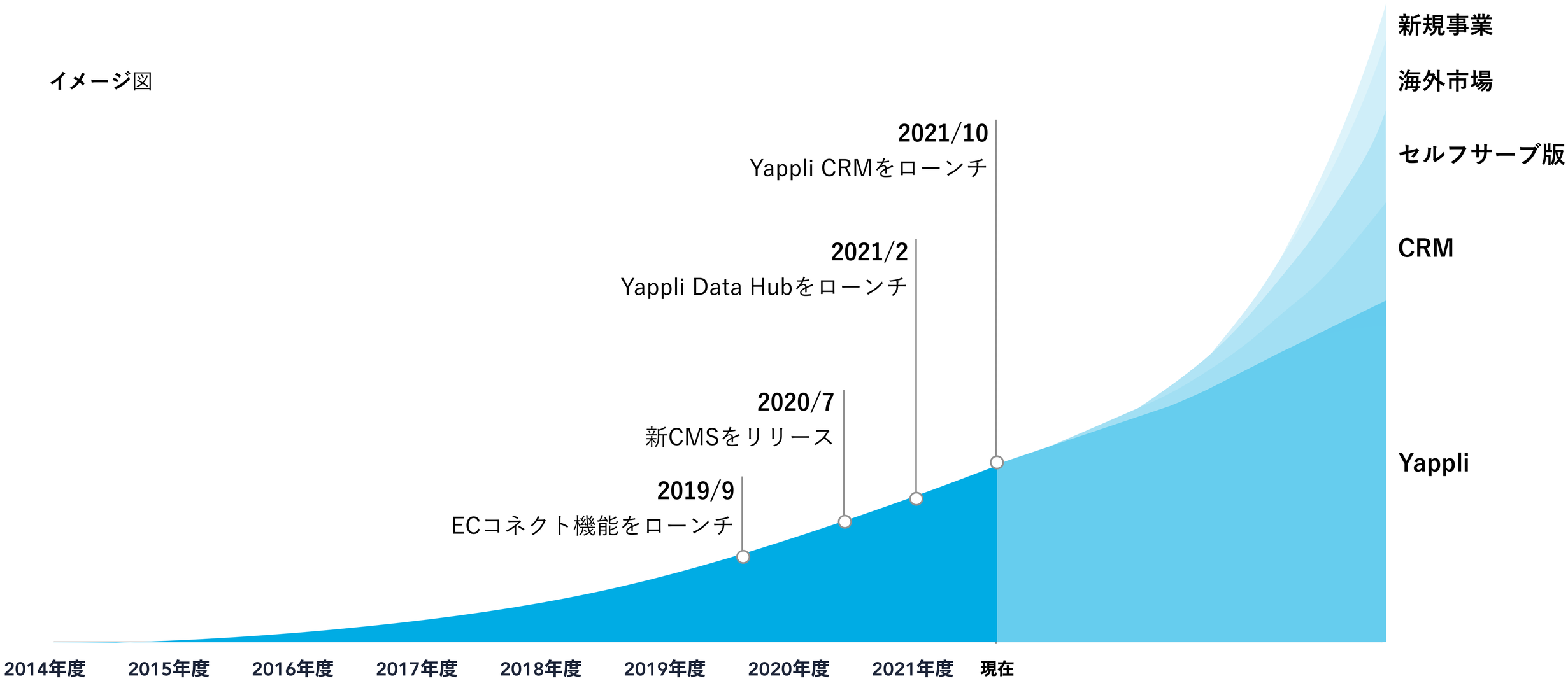
プロント公式アプリ

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

成長イメージ

レベニューソースの多層化による成長を志向



補足資料

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%

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%

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うけておりません。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

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

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

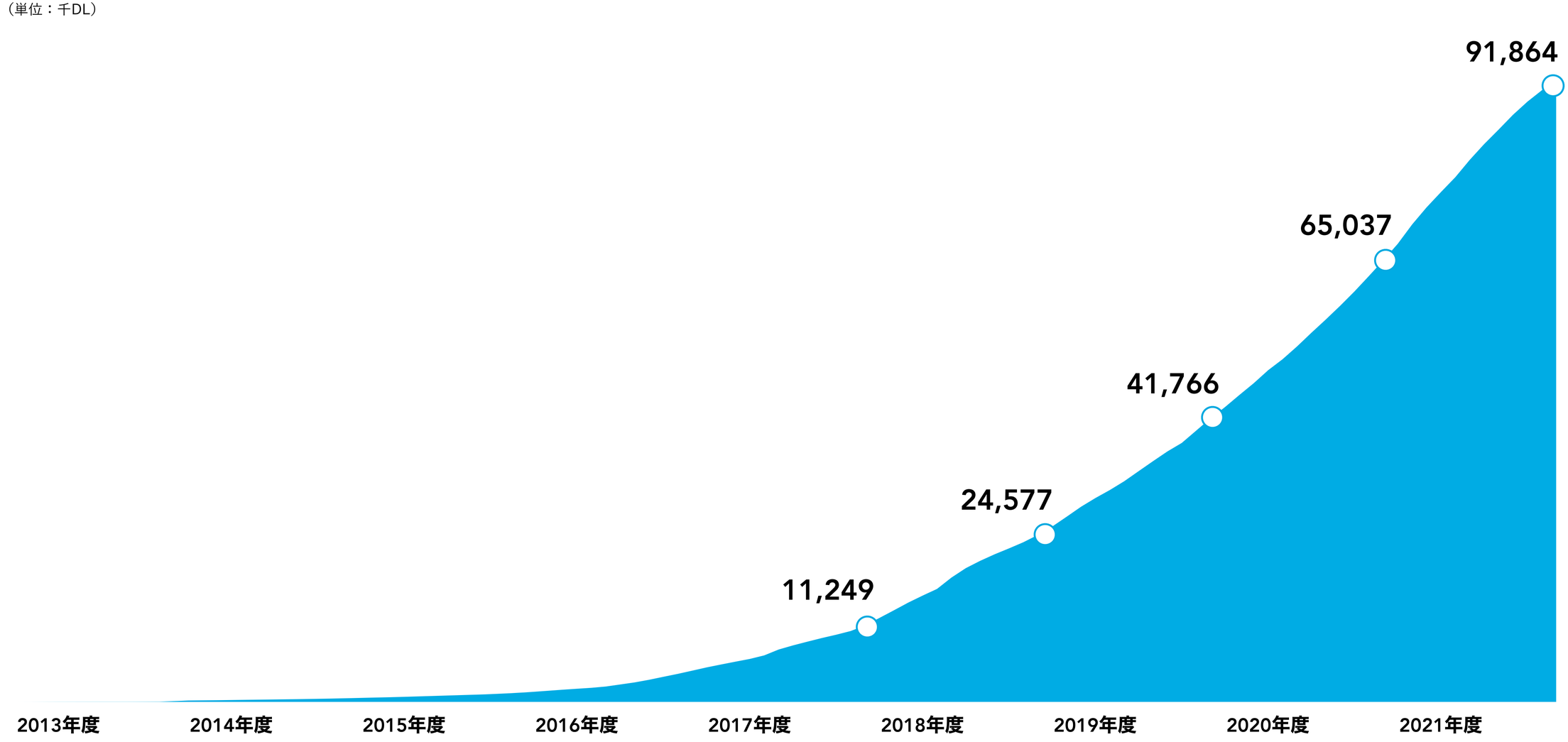
（単位：百万円）

	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

提供アプリの累計DL数の推移

2021年度第3四半期末時点において提供アプリの累計DL数は9千万DL以上に到達



アプリ開発市場における競合環境

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

