2021年２月16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　　角田　耕一
（ 電話番号: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２月15日　17：00 ～ 18：30

開催方法　　オンライン形式による開催

説明会資料名　　2020年12月期 通期 決算説明資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

2020年12月期 通期
決算説明資料

株式会社ヤプリ
2021年2月15日

yappli CONFIDENTIAL

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います。これらの記述は、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、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。

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 会社概要・事業内容

2 ビジネスハイライト

3 2020年12月期 通期業績

4 今後の成長戦略

5 2021年12月期 業績予想

6 補足資料

yappli CONFIDENTIAL

FY2020 実績数字ハイライト

売上高[1]
23.9億円

ARR[2]
21.9億円

合計MRR（月額利用料）比率[2]
79%

月次解約率[3]
<1%

Net revenue retention[4]
>100%

従業員数[5]
174

累計ダウンロード数
73M

契約アプリ数
554

1. 2020年度12月期
2. 2020年12月の月額利用料合計額に12を乗じた金額
3. 2020年度12月期 の売上高全体に占める月額利用料合計の割合
4. 2020年度12月期における既存顧客の月額利用料合計の対前年度比率
5. アルバイト含む

Mobile Tech for All

デジタルをもっと簡単に

yappli CONFIDENTIAL

ノーコードのアプリ開発・運用・分析プラットフォーム

ノーコードでアプリ開発

スピード開発

機能やデザインを自在に更新

簡単運用

アプリの利用分析

データ分析

システムが常に進化

アップデート



Yappliプラットフォームが提供する主なソリューション

様々な企業・ブランドの自社アプリを提供

Yappli for Marketing (toCアプリ)



店舗・OMO[1]

ポイントカードやクーポンで店舗集客

EC連携

ECサイト連携やプッシュ通知で
EC集客強化

Yappli for Company (toBアプリ)



BtoBコミュニケーション

商品カタログや営業資料をデジタル化。
取引先や販売店への営業支援に活用

社内コミュニケーション

社内報や研修動画をアプリに集約。
社内コミュニケーションを強化

1. Online Merges with Offline (OMO)

ソリューションの拡大と共に広がるターゲット業界

Yappli for CompanyによりBtoCアプリだけでなくBtoBアプリの市場も開拓



1. 2020年12月時点

ビジネスハイライト

新型コロナウィルス感染症の拡大の影響と対応策

	影響	当社状況・対応策
会社全体	・在宅勤務を推奨し、緊急事態宣言発令以降、**フルリモートワークを原則とする** ・オフラインマーケティングイベントの**開催中止** ・セールス及びマーケティングプロセスの**遅延**	・在宅勤務をサポートする**支援策**を実施。従業員全員に**WFH[1]手当やマスク、PCR検査キット**を支給 ・オフラインイベントから **オンラインイベント**への切り替え ・ **ZOOMでの商談・受注**へと業務プロセス変更
Yappli for Marketing	・実店舗を持つ顧客の**業績の悪化** ・小売などの業態において**EC化のニーズが高まる**	・ 顧客企業の業績は店舗にて悪化の一方、ECが下支えする形となり、結果的に、**当社の解約影響は限定的**にとどまる ・ ポストコロナを見据えた店舗向け機能、および**EC連携機能**の拡充
Yappli for Company	・企業においてリモートワークが推奨される中、**オンラインでの営業支援や情報共有**の必要性が拡大	・**Yappli for Companyに特化した機能**の開発に注力

1. Work from home（在宅勤務）

プロダクト ハイライト

CMS（管理画面）を次の10年戦えるシステムに刷新

利用するプログラミング言語から刷新。機能の拡張性を高め、UI/UXの改善を実現

より簡単な運用、高度な分析、データ連携が可能に

- 豊富な機能から素早く構築が可能
- よりリッチな表現を実現しデザイン性が向上
- エラー防止機能の搭載
- データ基盤刷新によりデータを活用した
  高度なプッシュ通知やデータ分析が可能に



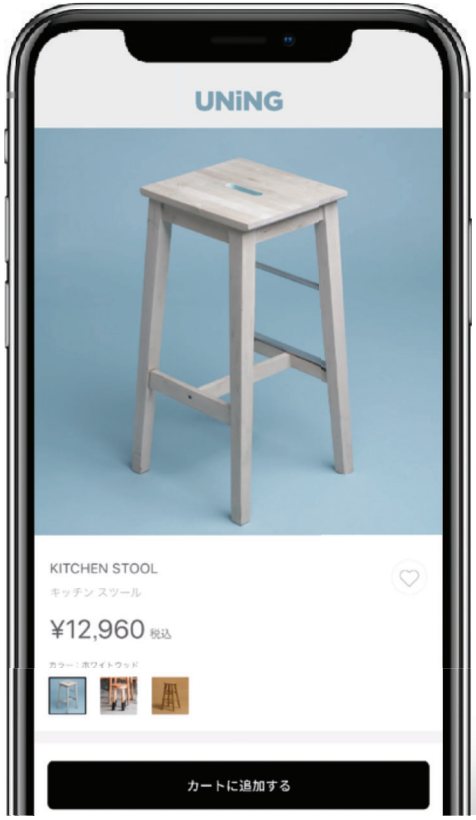
200以上のアップデートを実施し、アプリの体験を強化



ソリューション毎にニーズの高い機能や、新OSに対応した機能をいち早く提供

新機能ピックアップ

ECコネクトLite



電子書籍リニューアル



ログイン機能



多言語対応



外部サービスとの連携を強化

Yappli Marketing Connect

Saleforce Marketing Cloud

KARTE for App　Repro

NEW　b→dash

Yappli Point Connect

自社ポイントシステム連携

CCC MARKETING

CROSS POINT

Yappli Login Connect

会員ログイン連携

OAuth認証

SAML認証

Yappli Commerce Connect

NEW　STAFF START

Yappli Geo Connect

NEW　Tangerine

Yappli Data Connect

Google Analytics　ecbeing

AppsFlyer　AMS ADVANCED MARKETING SOLUTIONS

arara arara.com　CREANS MAERD

Yappli Media Connect

NEW　Jstream

Yappli Bank Connect

残高照会連携

セールス＆マーケティング ハイライト

Yappli for Companyを提供開始

”社内の現場で起きている非効率”を解決し、DXを実現するための新ソリューション



コロナ渦においてもマーケティング活動は緩めることなくオンラインで実施

第４四半期においては認知の獲得を目的としたTVCMも実施

多数のウェビナーを実施



緊急事態宣言発動後、オフラインのイベント、セミナーが中止。それに伴い、迅速にオンライン化を進め、年間91回のウェビナーを開催

企業のマネジメントからの認知が高いタレントを起用



TVを軸として、タクシー、YouTubeなどの媒体を組み合わせ、ターゲットからの視聴回数を増やす取り組み

当社のフラッグシップイベントも初のオンラインにて開催し成功を収める

Yappli Summit



2020年12月期 通期業績

2020年12月期 業績ハイライト

売上高は23.9億円（対前年 38.9%増、対業績予想 達成）にて着地

コロナにより顧客獲得プロセスの長期化や一部ダウングレードによる解約率の悪化はあるも、
前年からは38.9%の成長を遂げ、対2020年12月22日発表予想を過達

売上総利益は13.7億円（対前年 48.0%増）にて着地

固定費の先行投資が一服し、売上総利益率も+3.5%改善

営業損失は5.9億円（対前年 2億円改善、対業績予想 達成）にて着地

売上高増収に加え、計画に基づいた費用のコントロールにより利益計画を達成

通期業績は対前年増収、損失の改善を果たし、また業績予想も達成

2020年12月期 業績ハイライト

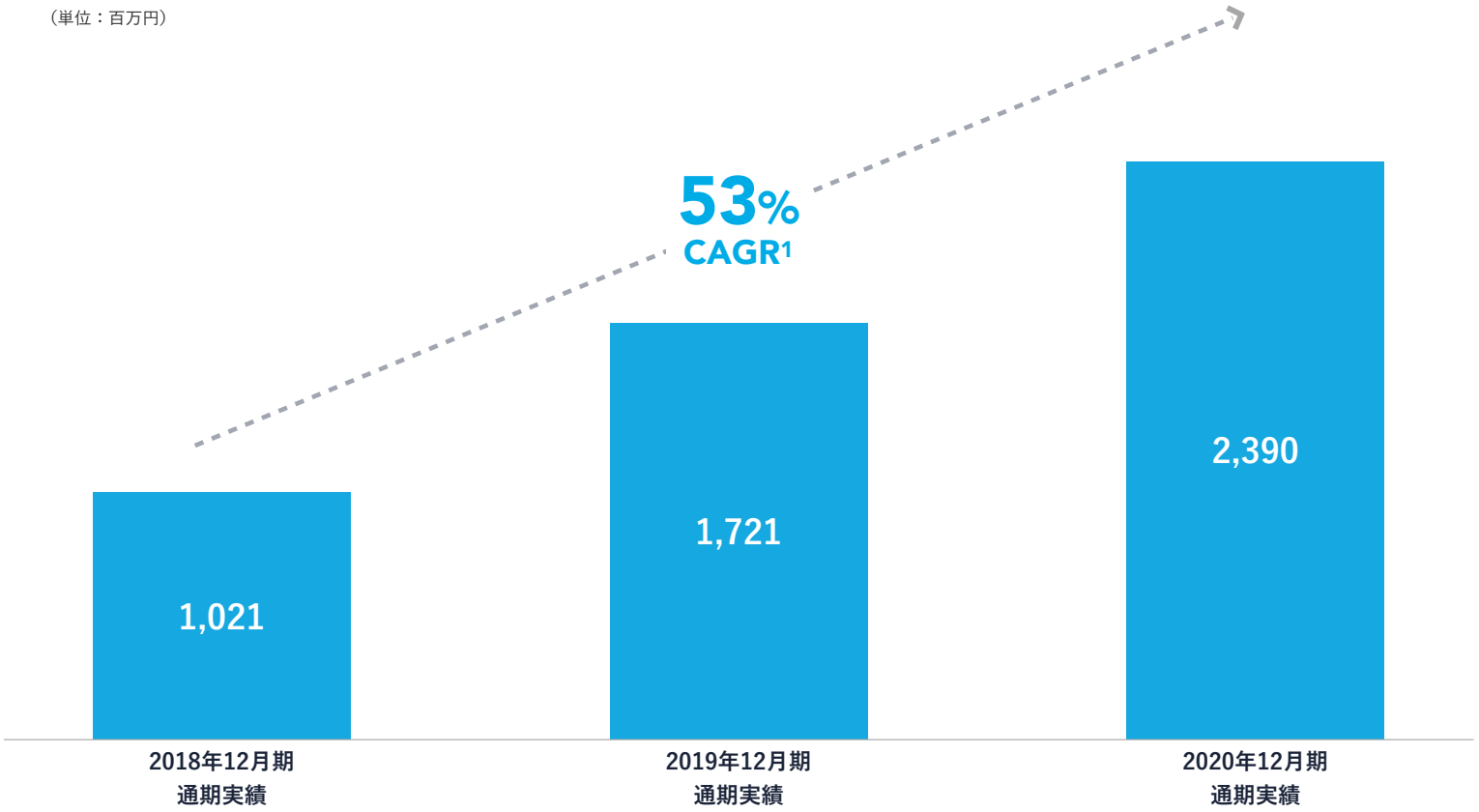
（単位：百万円）

	2019年12月期	2020年12月期					
	実績	実績	前期比	成長率(%)	業績予想 12月22日時点	業績予想比	成長率(%)
売上高	**1,721**	**2,390**	**+669**	**+38.9%**	**2,370**	**+20**	**+0.8%**
売上原価	793	1,018	+225	+28.3%			
売上総利益	927	1,372	+445	+48.0%			
売上総利益率 (%)	53.9%	57.4%	+3.5%	-			
販売費及び一般管理費	1,716	1,962	+246	+14.4%			
営業利益	**△788**	**△590**	**+198**		**△619**	**+29**	
営業利益率 (%)	△45.8%	△24.7%	+21.1%		△26.1%	+1.5%	
経常利益	△798	△627	+171		△653	+26	
当期純利益	△789	△632	+157		△658	+26	

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

売上高はFY18-20にて53%のCAGRにて成長

2020年12月期 業績ハイライト：売上高推移

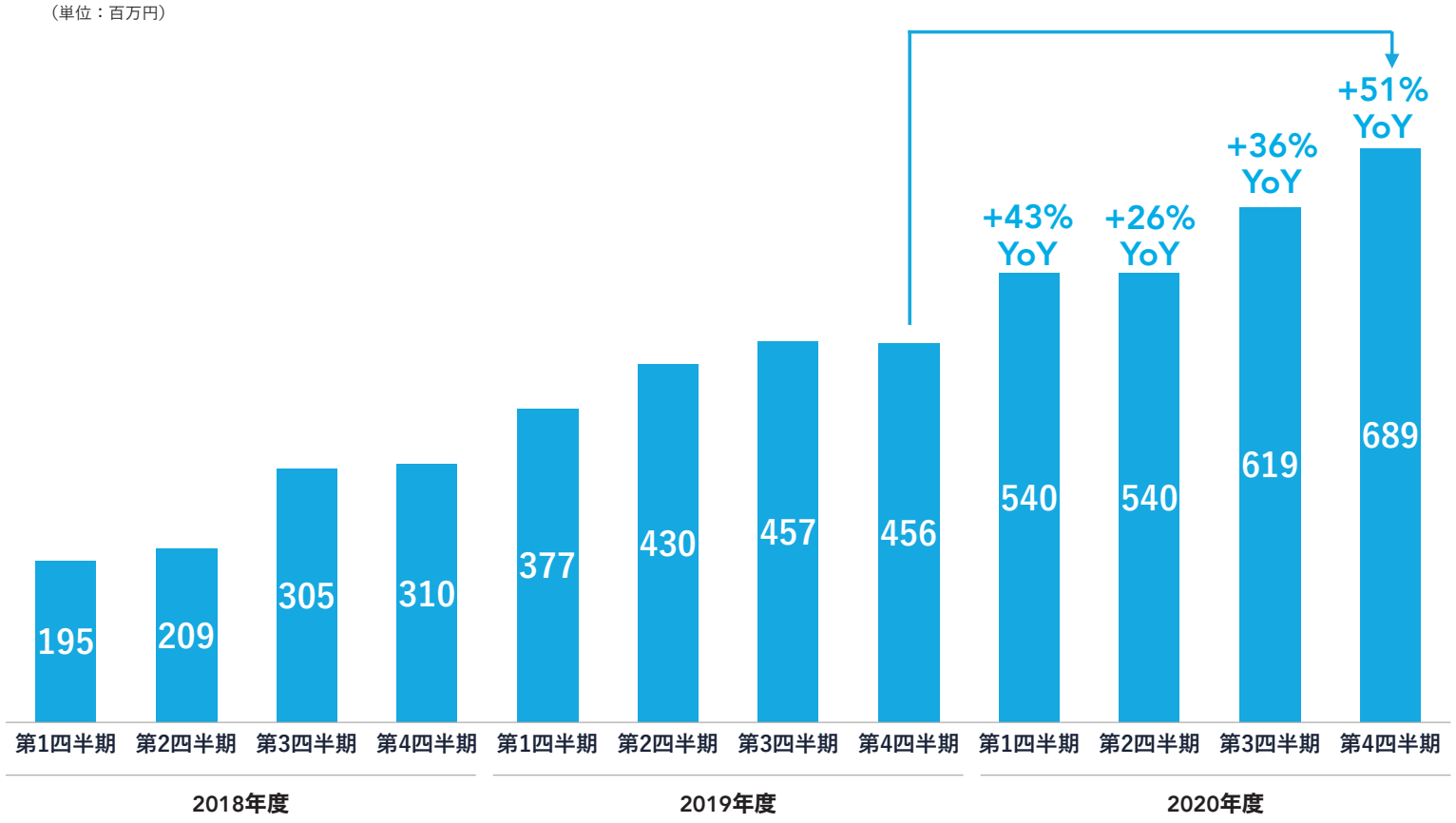


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

1. FY2018～FY2020の売上高の年平均成長率

第２、第３四半期はコロナの影響を受けつつも、第４四半期には回復の兆し

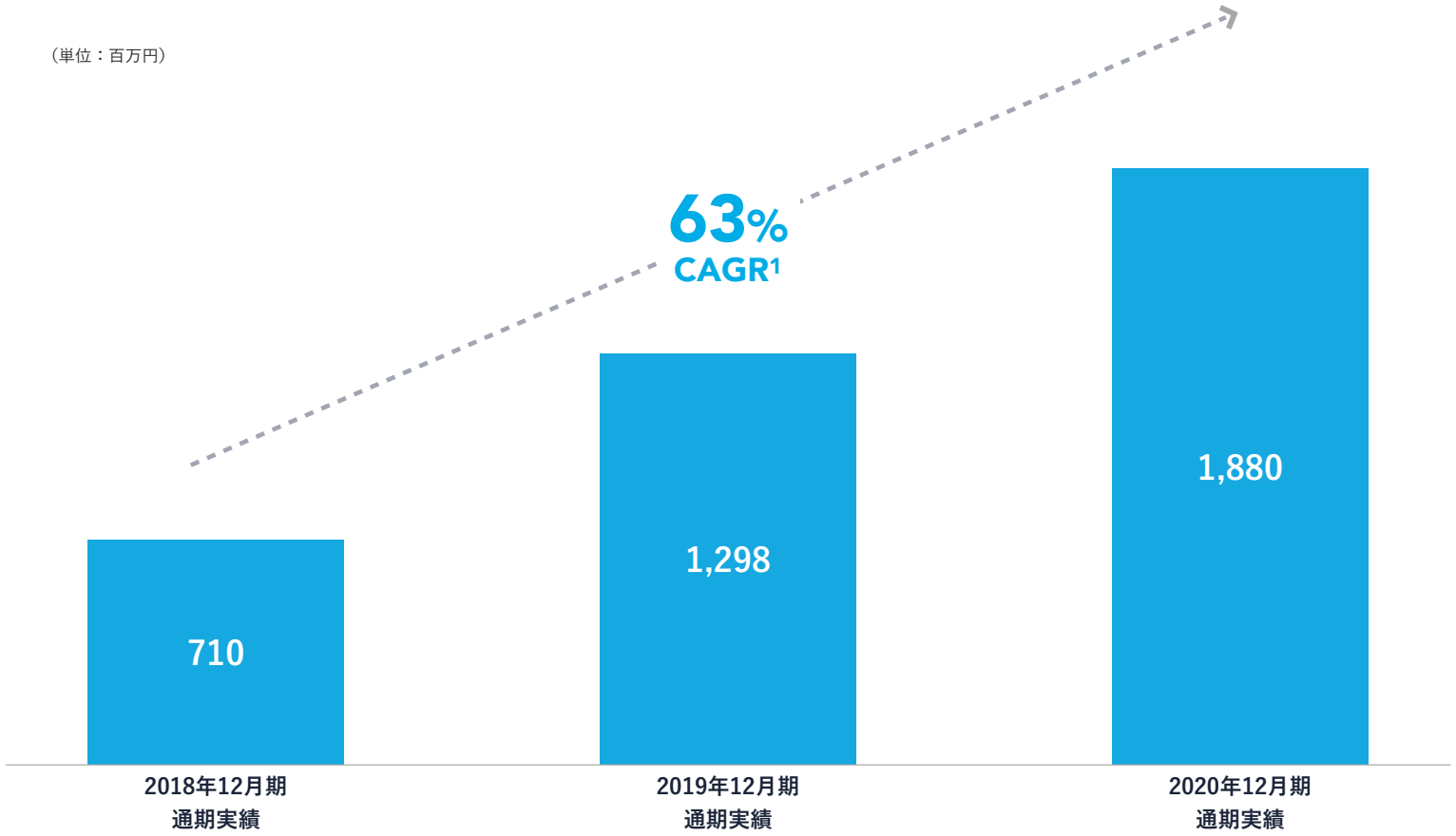
2020年12月期 業績ハイライト：四半期売上高推移



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

年間合計MRRはFY18-20にて63%のCAGRにて成長

2020年12月期 業績ハイライト：年間合計MRR

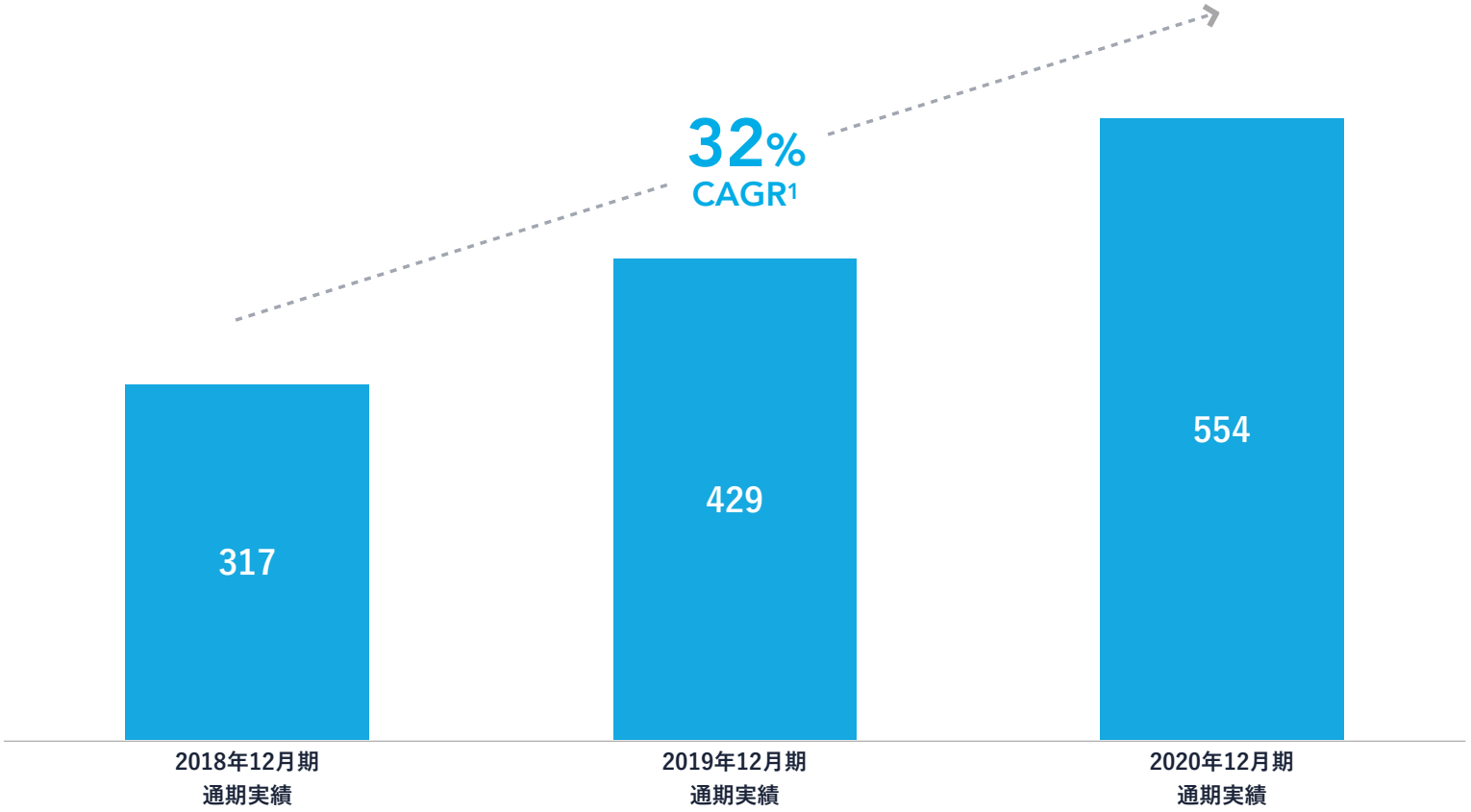


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

1. FY2018～FY2020の年間合計MRRの年平均成長率

契約アプリ数は引き続き拡大中

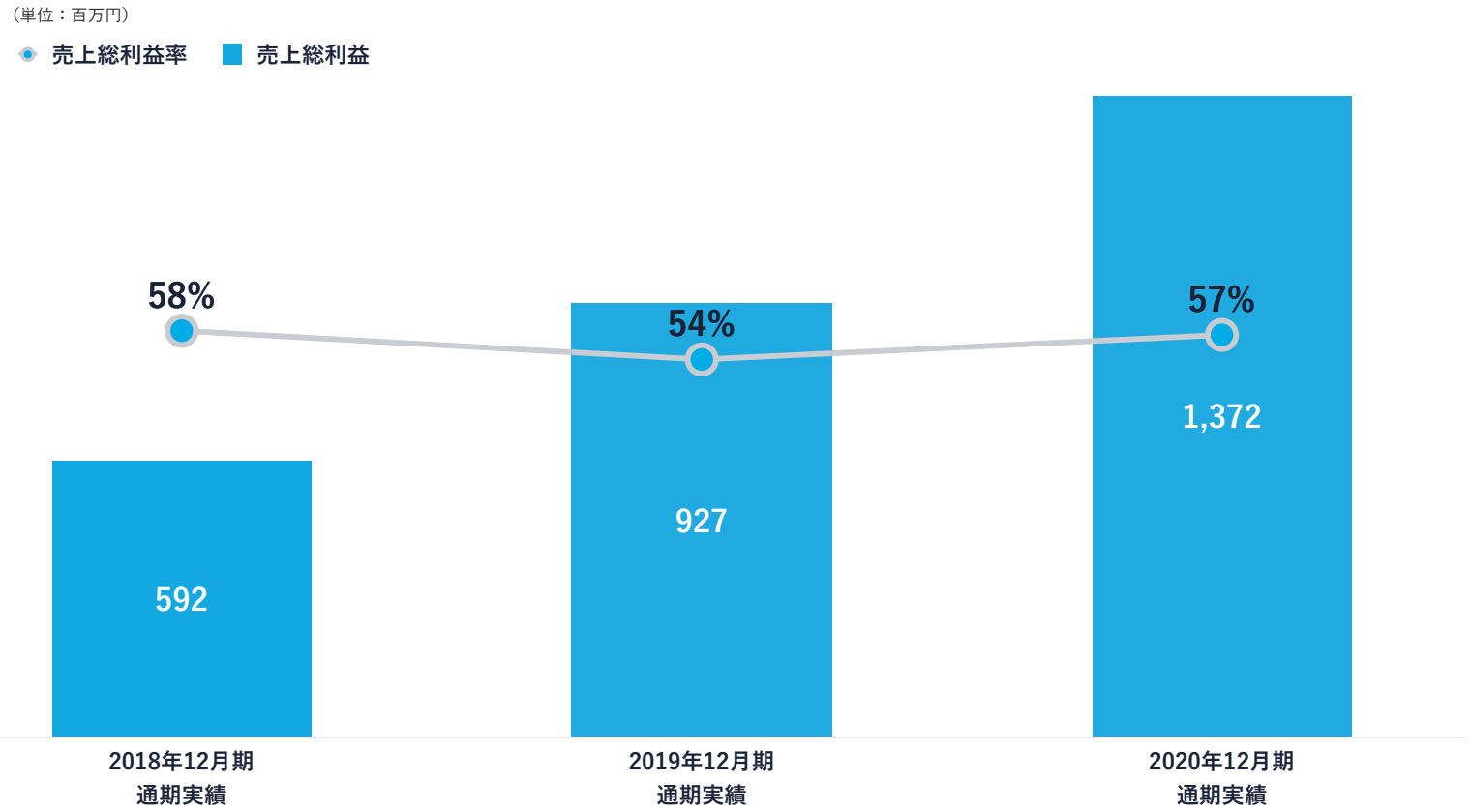
2020年12月期 業績ハイライト：総アプリ数の推移



1. FY2018～FY2020の期末の総アプリ数の年平均成長率を表示

人員拡充に伴う労務費の増加はFY2020にて一服し、売上総利益率は対前期改善

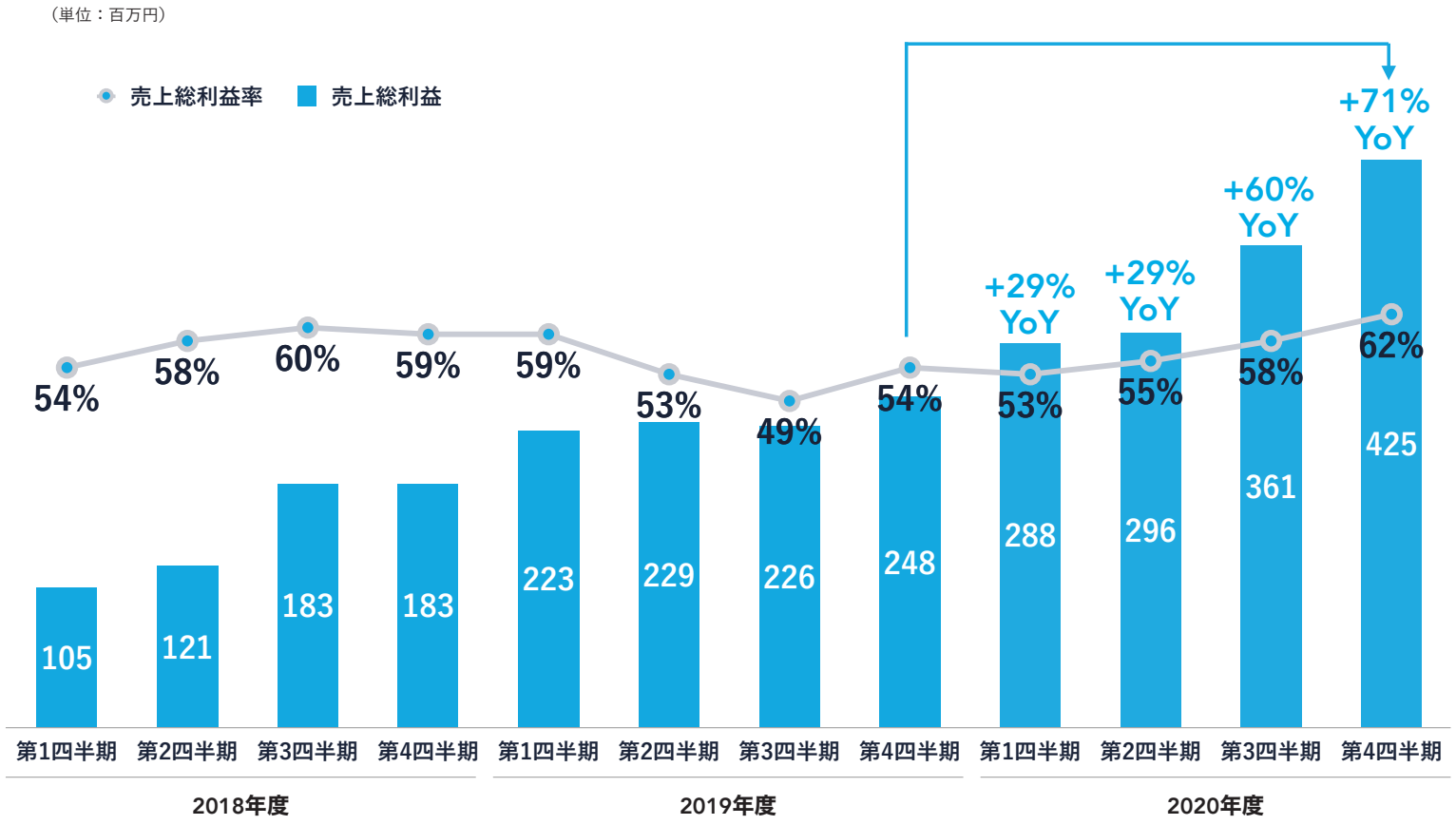
2020年12月期 業績ハイライト：売上総利益



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

特に下半期にかけ採用ペースは緩やかになり売上総利益は増益

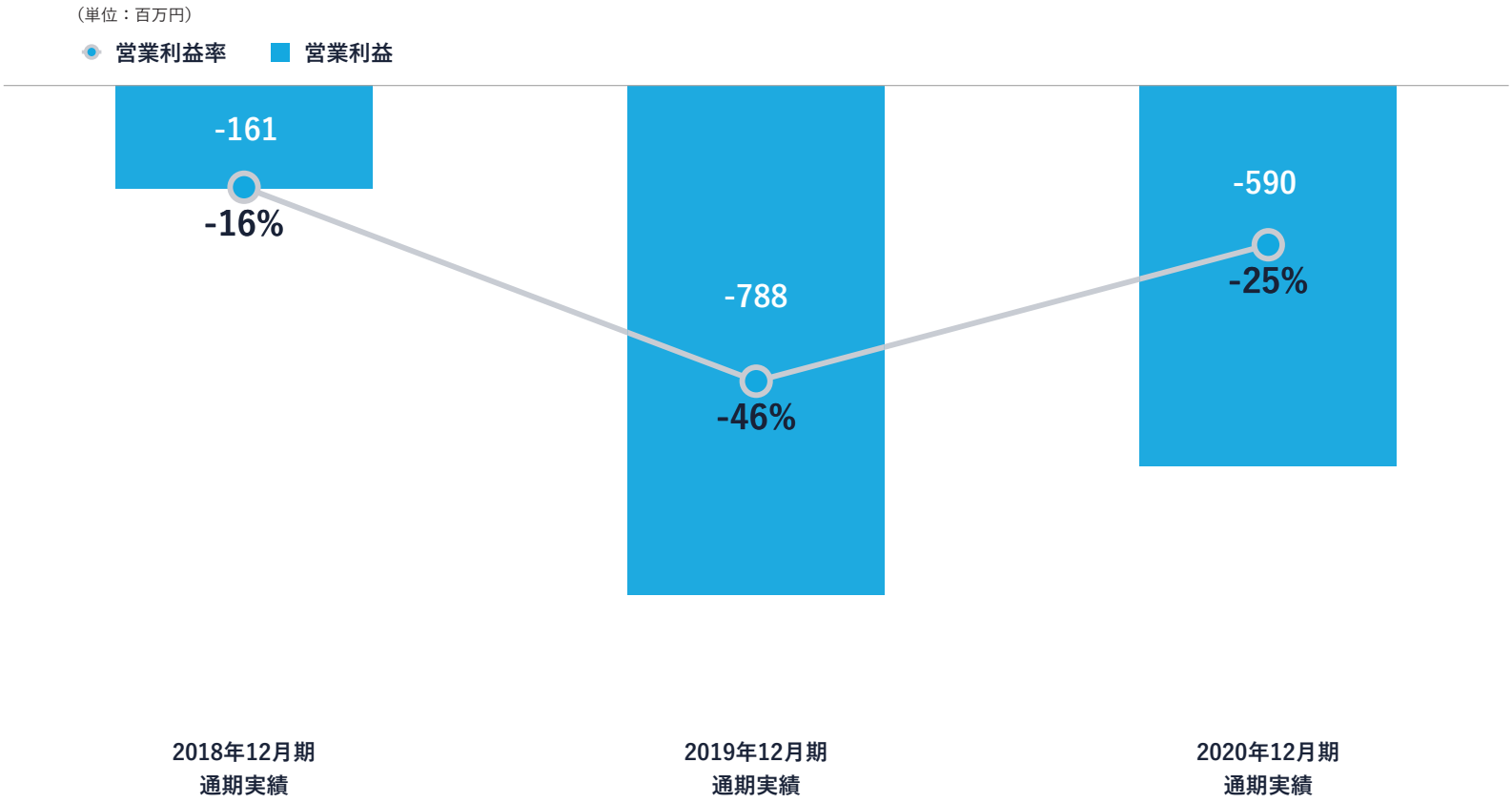
2020年12月期 業績ハイライト：四半期売上総利益



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

売上高の増収および計画に基づいた費用のコントロールにより赤字改善

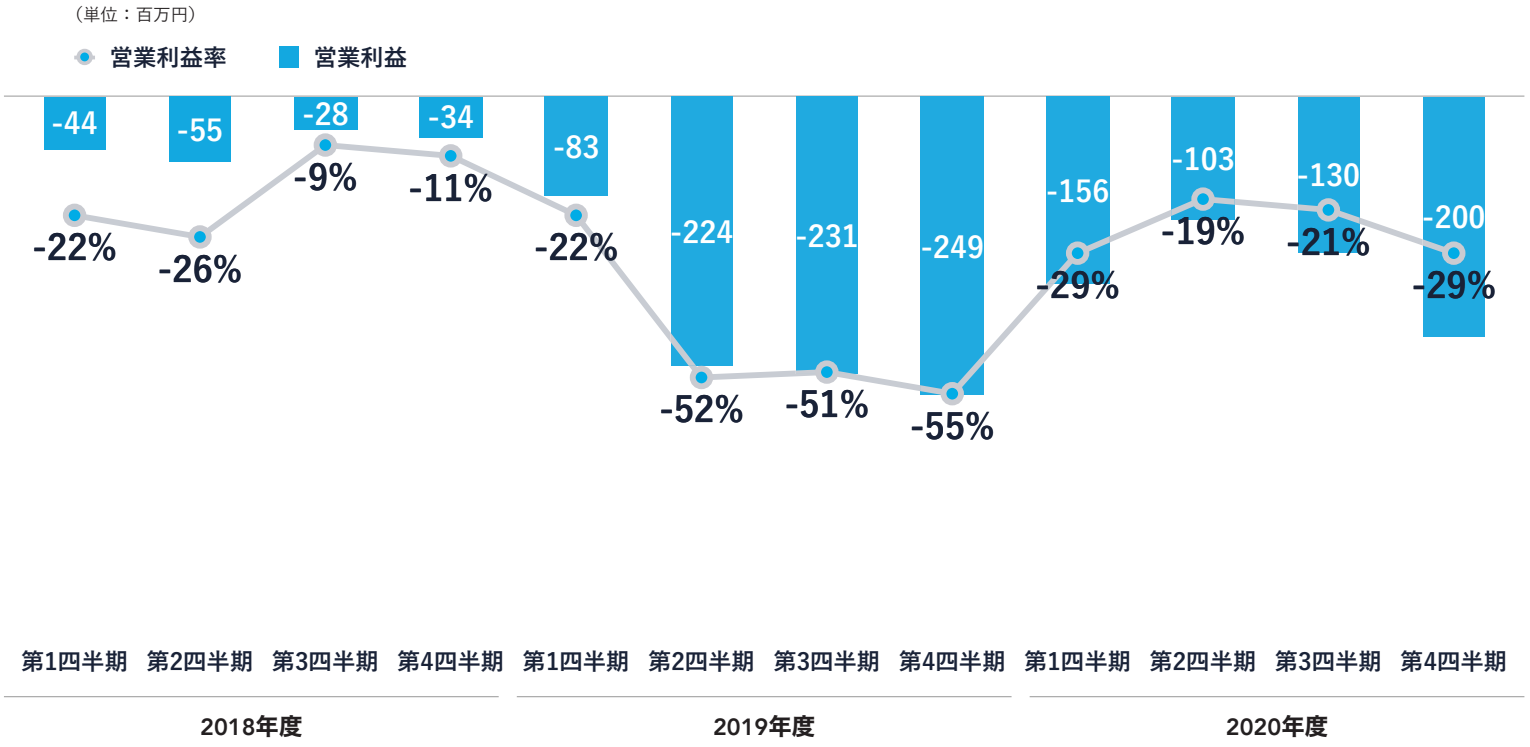
2020年12月期 業績ハイライト：営業利益



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

2020年は売上拡大にともない赤字幅を改善しつつ、第４四半期ではTVCMなどの先行投資を開始

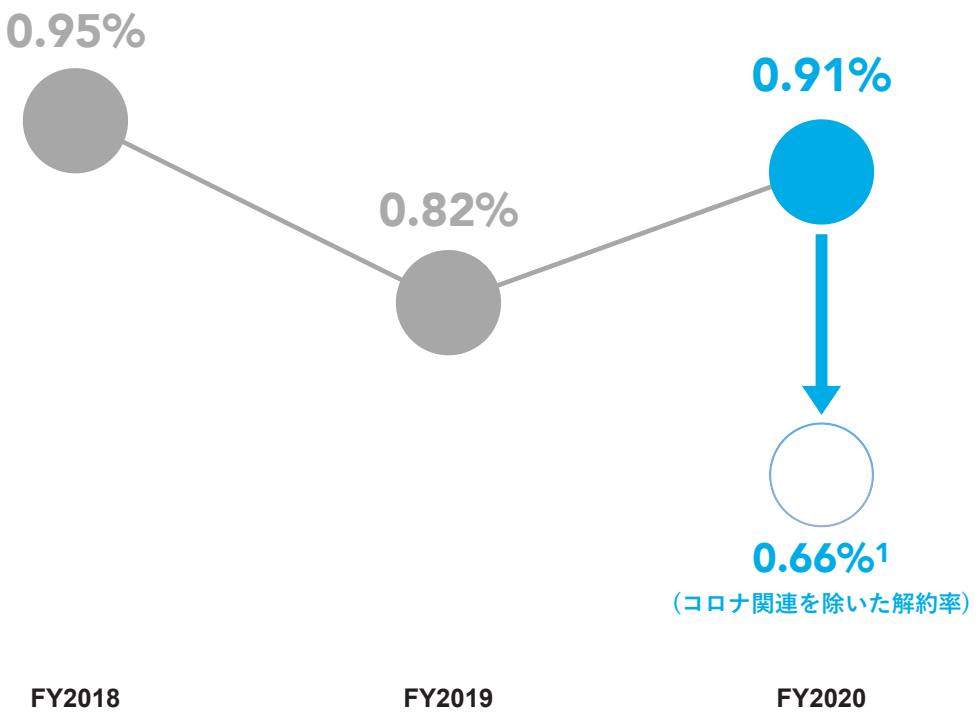
2020年12月期 業績ハイライト：四半期営業利益



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

顧客数、単価が拡大している中でも、1%未満の解約率を維持

新型コロナウィルス感染症の渦中でも低解約率を維持



解約率低下の主な理由

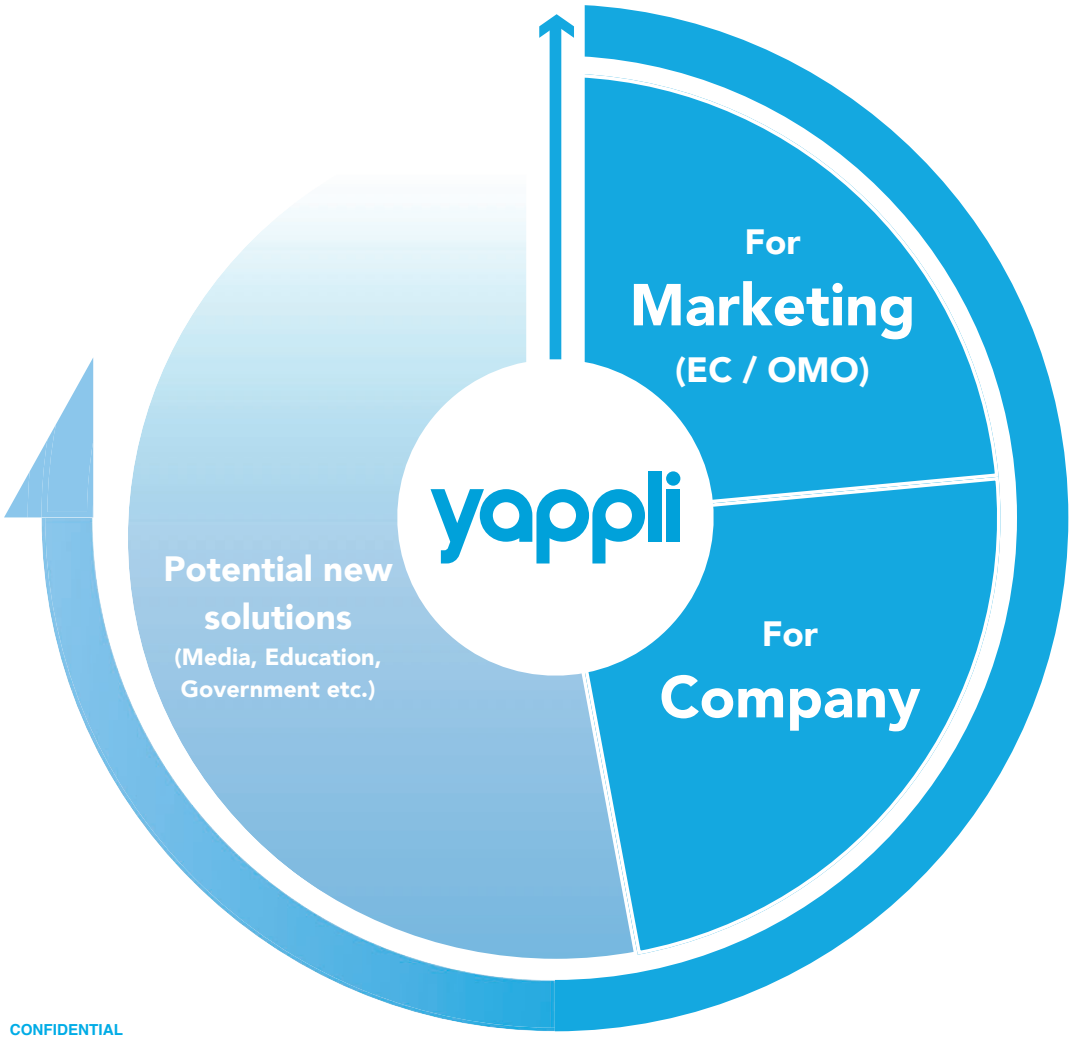
- カスタマーサクセスプログラム
  （FY2018より立ち上げ、継続的に強化）
- 機能の拡張と改善によるプロダクト強化
- アプリが企業にとって必要不可欠な存在に
  - 大きな売上創出チャネル
  - 社内の情報共有の基盤

注：部分解約を含む月間売上総解約率を表示

1. 顧客アンケート上の解約理由（複数回答）としてコロナ関連事由があげられたケースを除いた場合の2020年の月間売上総解約率

今後の成長戦略

ターゲット業界の深耕・拡大



既存業界の深耕・シェア拡大

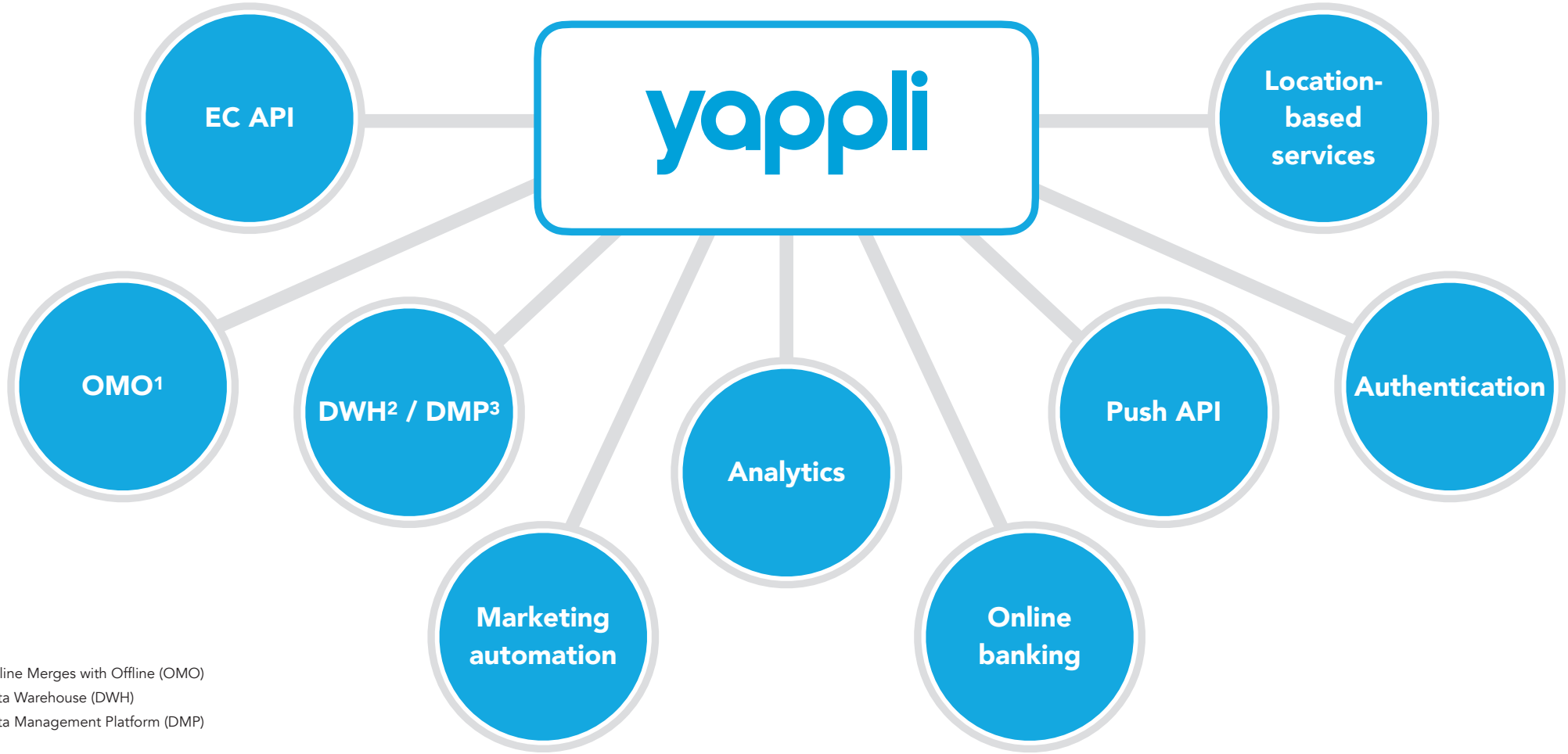
- 新機能の開発、実装
  - モバイルコマース、デジタル接客強化
  - パーソナライズ機能強化
  - セキュリティ機能強化
- 認知の拡大
- SMBプランの導入

アプリの新しい用途とニーズ開拓

- 既存機能や活用シーンを他業界へ転用

連携サービスを増やし、プラットフォームの価値を拡充

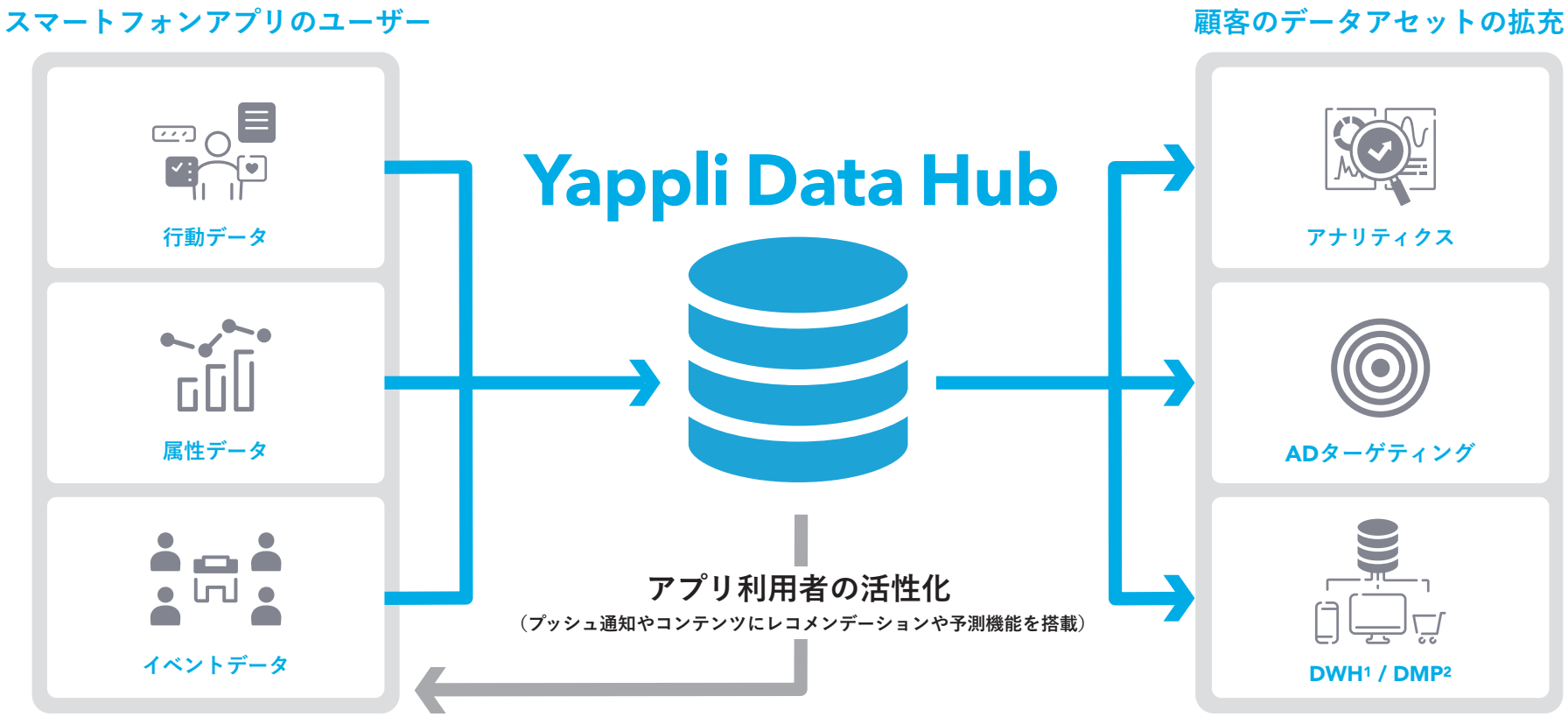
API・SDKによる外部サービスとの接続



1. Online Merges with Offline (OMO)
2. Data Warehouse (DWH)
3. Data Management Platform (DMP)

各種データでYappliの機能及び顧客のデータアセットを強化

データプラットフォームの拡充



1. Data Warehouse (DWH)
2. Data Management Platform (DMP)

2021年12月期 業績予想

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

2021年12月期業績予想

（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

補足資料

収益・費用の内訳

PLのサマリー：FY2018〜FY2020

（単位：百万円）		FY2018	FY2019	FY2020
売上		1,021	1,721	2,390
売上原価		428	793	1,018
売上総利益		592	927	1,372
	margin %	58.0%	53.9%	57.4%
販管費		754	1,716	1,962
Sales & Marketing (S&M)[1]		461	1,236	1,460
General & Administrative (G&A)[2]		287	471	491
Research & Development (R&D)[3]		5	8	9
営業利益		-161	-788	-590
	margin %	-15.8%	-45.8%	-24.7%
EBITDA[4]		-150	-746	-530
	margin %	-14.7%	-43.2%	-22.2%

売上原価の内訳：FY2018〜FY2020

（対売上高比率 %）	FY2018	FY2019	FY2020
変動費	16.0%	17.0%	15.6%
労務費（ディレクター & デザイナー）	5.4%	6.7%	6.0%
その他	10.6%	10.3%	9.6%
固定費	26.0%	29.1%	27.0%
労務費（開発）	16.9%	17.3%	16.0%
その他	9.0%	11.8%	11.1%

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

賃借対照表、キャッシュ・フロー計算書

賃借対照表

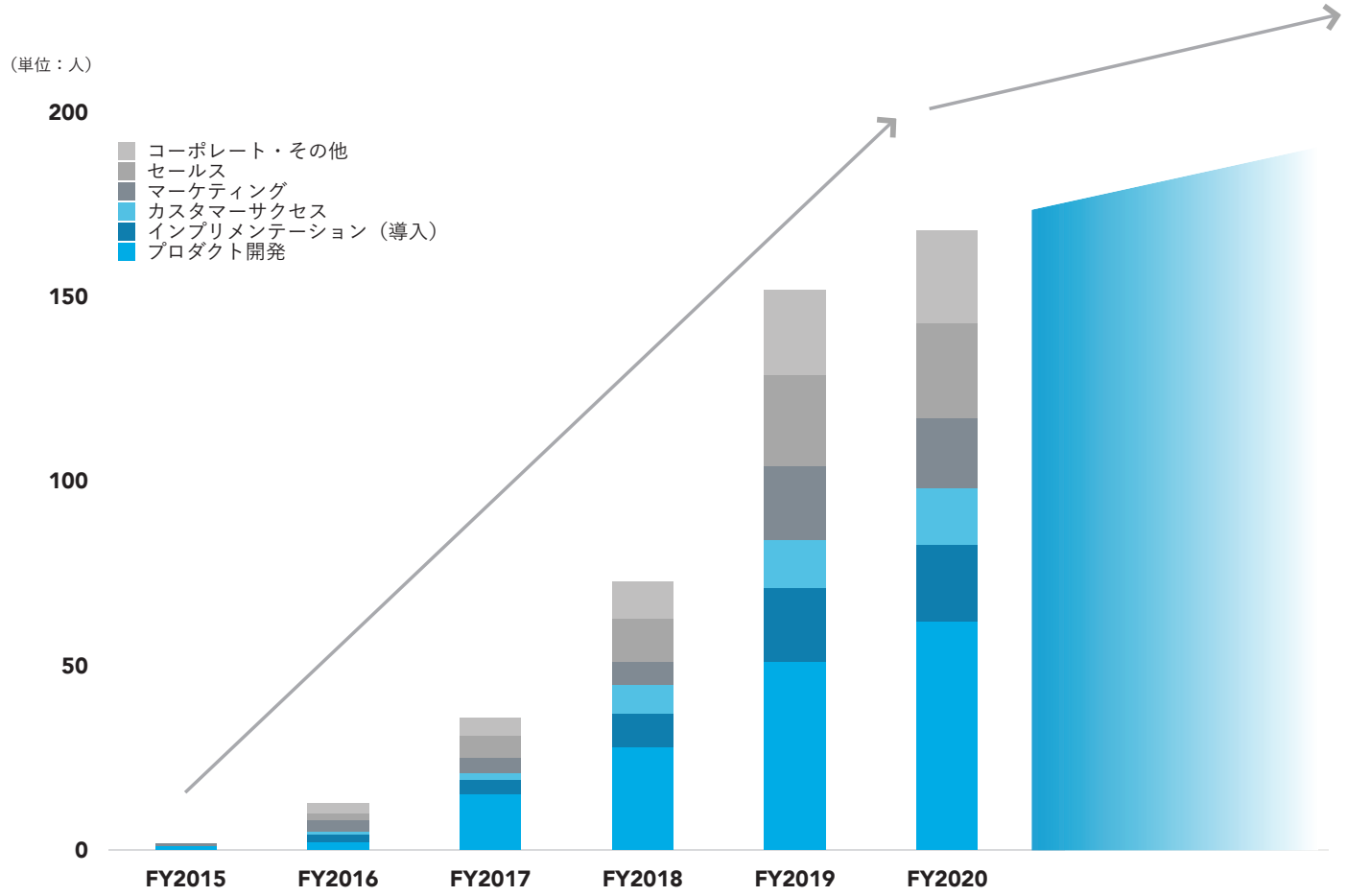
（単位：百万円）	FY2018	FY2019	FY2020
流動資産合計	474	1,305	2,434
現金及び預金	220	1,034	2,024
固定資産合計	7	617	427
流動負債合計	193	644	569
固定負債合計	-	347	222
純資産合計	289	929	2,070

キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）	FY2018	FY2019	FY2020
営業活動によるキャッシュフロー	-228	-698	-568
投資活動によるキャッシュフロー	-30	-602	131
財務活動によるキャッシュフロー	-83	2,115	1,427
現金及び現金同等物の増減額	-342	813	990
現金及び現金同等物の期首残高	563	220	1,034
現金及び現金同等物の期末残高	220	1,034	2,024

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て、2021年1月15日発表のオーバーアロットメントによる売り出しに関わる第三者割当増資の結果は2021年1月払込の為、上記には含まれない前提

多様な職種の人材の採用に成功している



注：12月時点の人員数を表示

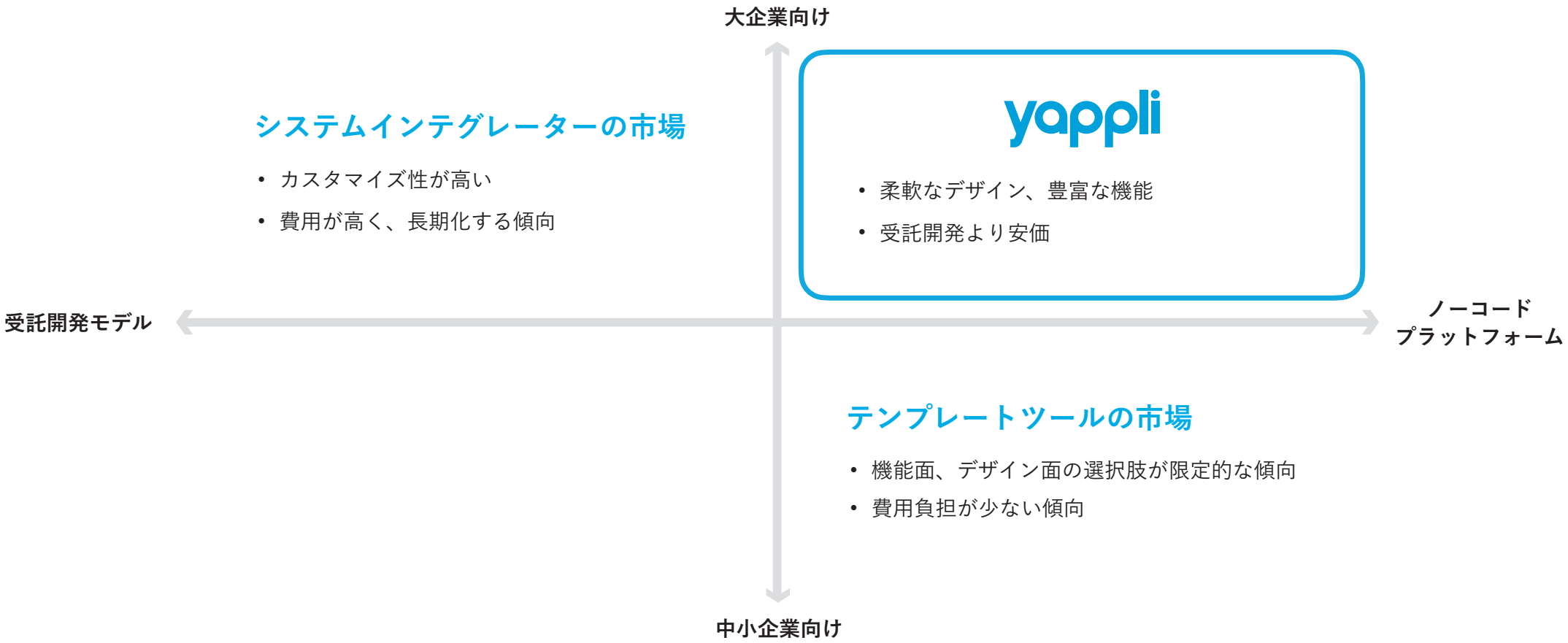
SaaSビジネスは開発、セールス、マーケティング、カスタマーサクセスといった幅広い役割を各職種に分担するため、各々の役割に応じた能力、経験値を備えた人材を必要とする。

Yappliはプロダクトの価値を創造する開発チーム、またその価値を顧客企業へ提供するカスタマーサクセスチームを中心とし、バランスのとれた最適な人員構成の維持に務めている。

FY2019にて各職種の人材が一定程度充足したため、FY2020以降は比較的緩やかな採用ペースを予定している。

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

アプリ開発市場における競合プレイヤー



プロダクトの継続的な強化により参入障壁を構築

Yappliの競合優位性



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調達資金及び事業で生み出した資金の投資累計額