

ビジネスハイライト

ログイン認証と電子書籍の機能拡充

Yappli for Companyのプロダクトアップデート

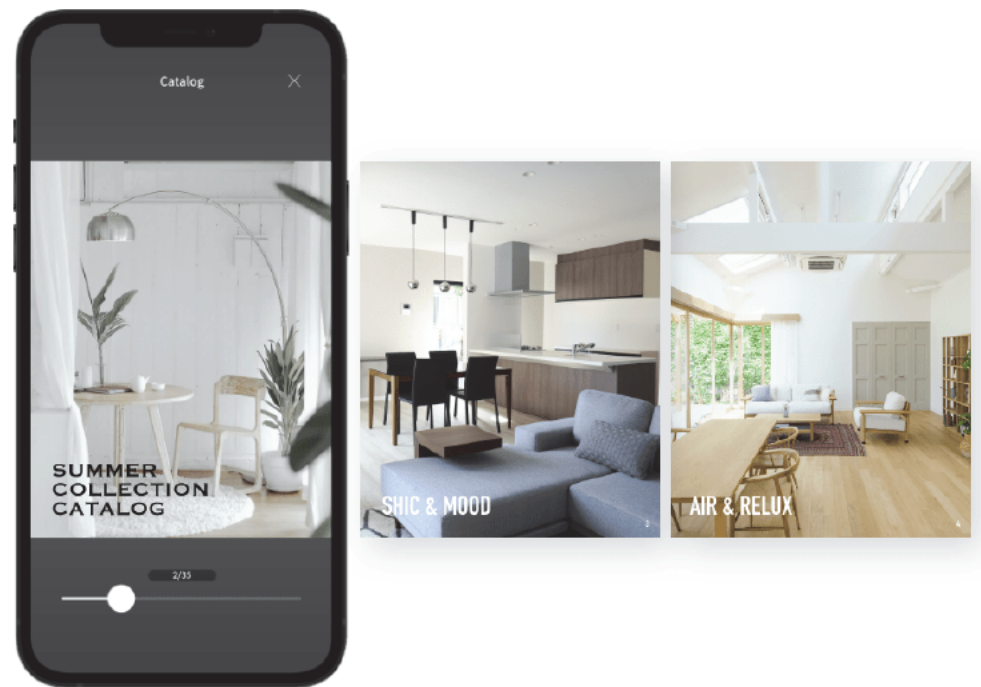
ログイン認証強化

取引先やすべての従業員へ情報伝達が可能に



PDFファイルを簡単入稿

「スマホから発注できるデジタルカタログ」を実現



取引先とのBtoBコミュニケーションをアプリで強化

Yappli for Companyのカスタマーサクセス



リンナイ株式会社

BtoB専用ビジネスアプリ

販売強化につながる様々なコンテンツを配信

- ・取引先と販売員の円滑なコミュニケーションを促進
- ・社内、外出先、自宅などどこでも便利に快適にアクセス
- ・生体認証機能でセキュリティと使いやすさを両立

スポーツ領域と地域活性に向けたDX支援を開始

Yappliプラットフォームの拡大



鹿島アントラーズ

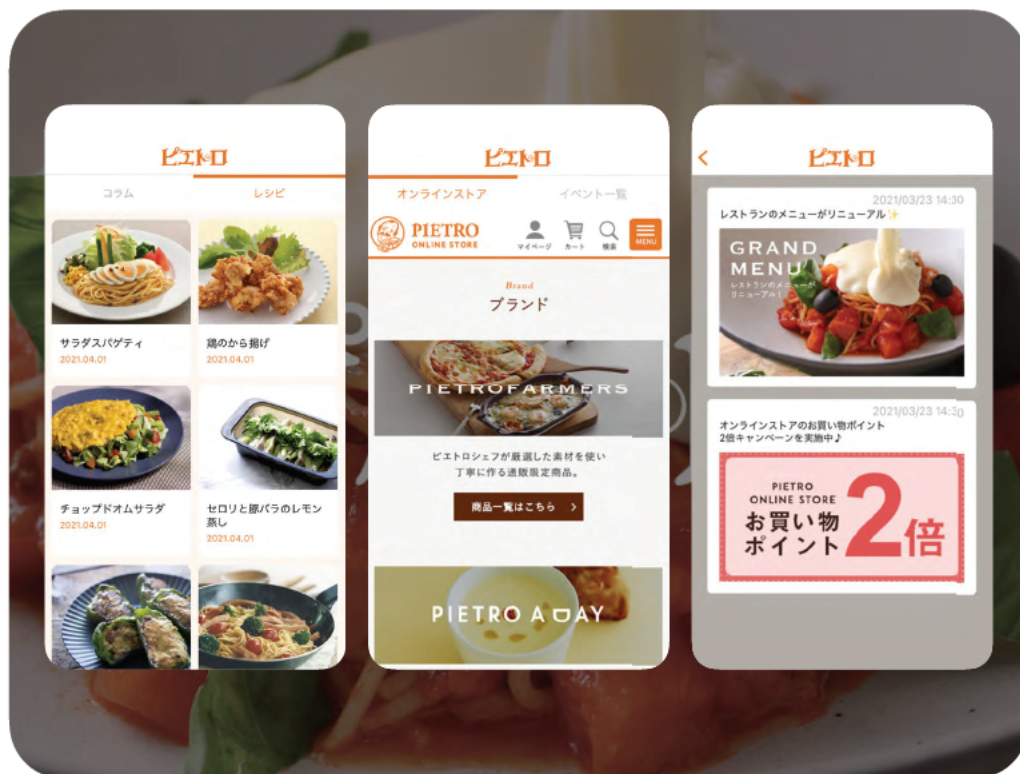
「鹿島アントラーズ公式アプリ」リリース

鹿島アントラーズとパートナー契約を締結

- ・ 試合に関する情報発信
- ・ チケット販売、グッズなどの情報発信
- ・ ファンクラブ会報誌へのアクセス
- ・ 地域活性を進めるイベントの開催を予定

食品メーカーへの導入。流通対策、EC強化目的にアプリを活用

Yappliプラットフォームの拡大



株式会社ピエトロ

「ピエトロのある暮らし」を提供
ファンを楽しませるコンテンツの配信、利便性向上

- ・ 流通・通販・飲食店に点在する顧客接点をアプリでハブ化
- ・ EC強化により巣ごもり需要の捕捉
- ・ ファンサイト「ピエトロ ファンコミュニティ」と連携

メディア系アプリの顧客セグメント。「土井善晴の和食」がApp Storeの「今日のアプリ」に選出

Yappliプラットフォームの拡大



料理研究家 / 土井 善晴 氏

アプリが運営する有料課金アプリ

鮮度高くタイムリーな情報発信を可能に

- ・ App Store「Today」への選出
- ・ 単月売上：昨年対比+50%の成長
- ・ シーズン企画でダウンロード数が3倍に

Yappli Data Hubの本格導入開始

データプラットフォームの拡充

三陽商会様 SANYO MEMBERSHIPアプリでの実績

施策内容

アプリ

yappli

直近3ヶ月以内に
アプリに来訪

セグメント条件に
合致する
ユーザーを抽出し、
プッシュ配信

約1年間
EC購入していない

SANYO

Web



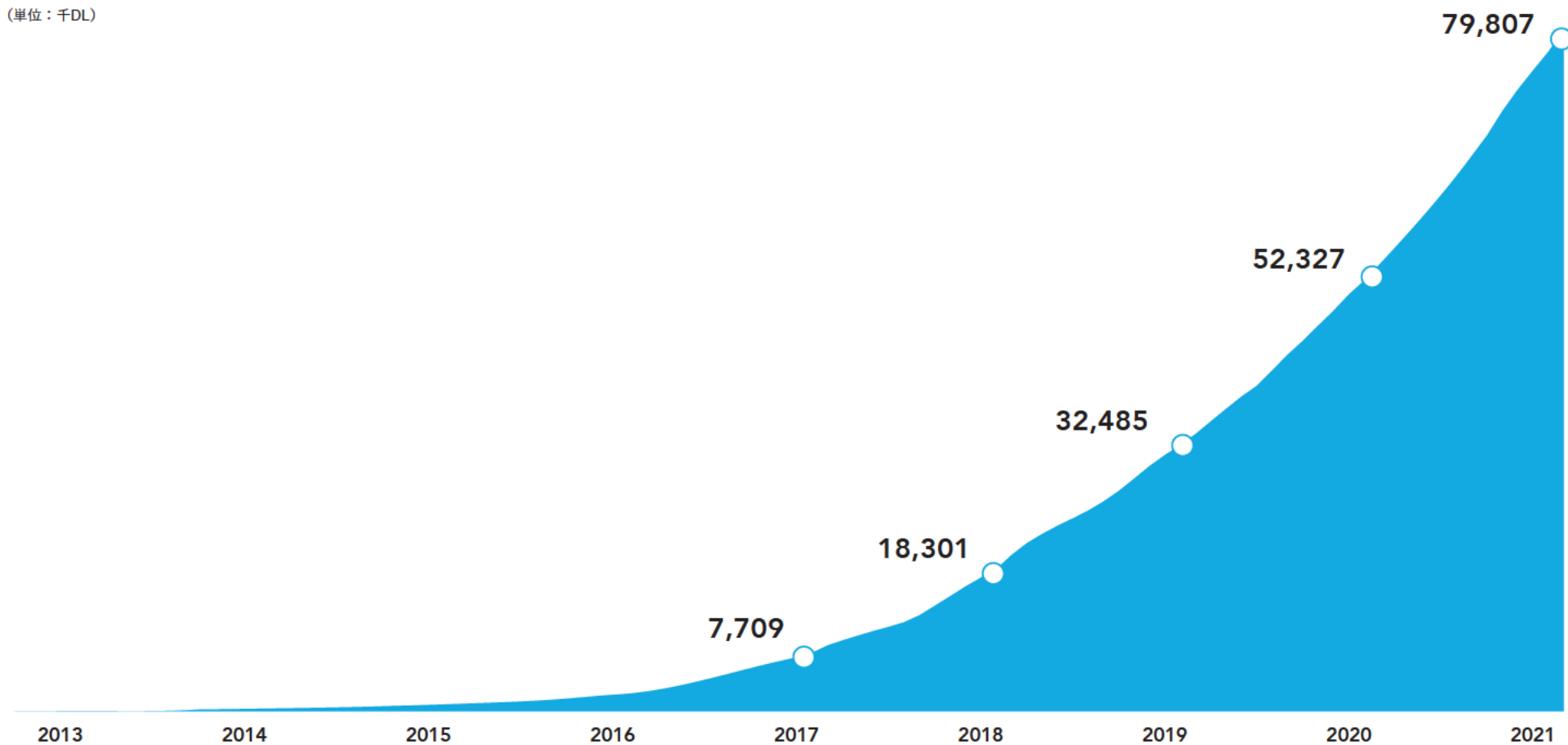
施策効果

- 購入単価 **+27%**増加
- 購入回数 **+17%**向上
- セッション回数 **+16%**向上

2021年度第1四半期末時点において提供アプリの累計DL数は約8千万DLに到達

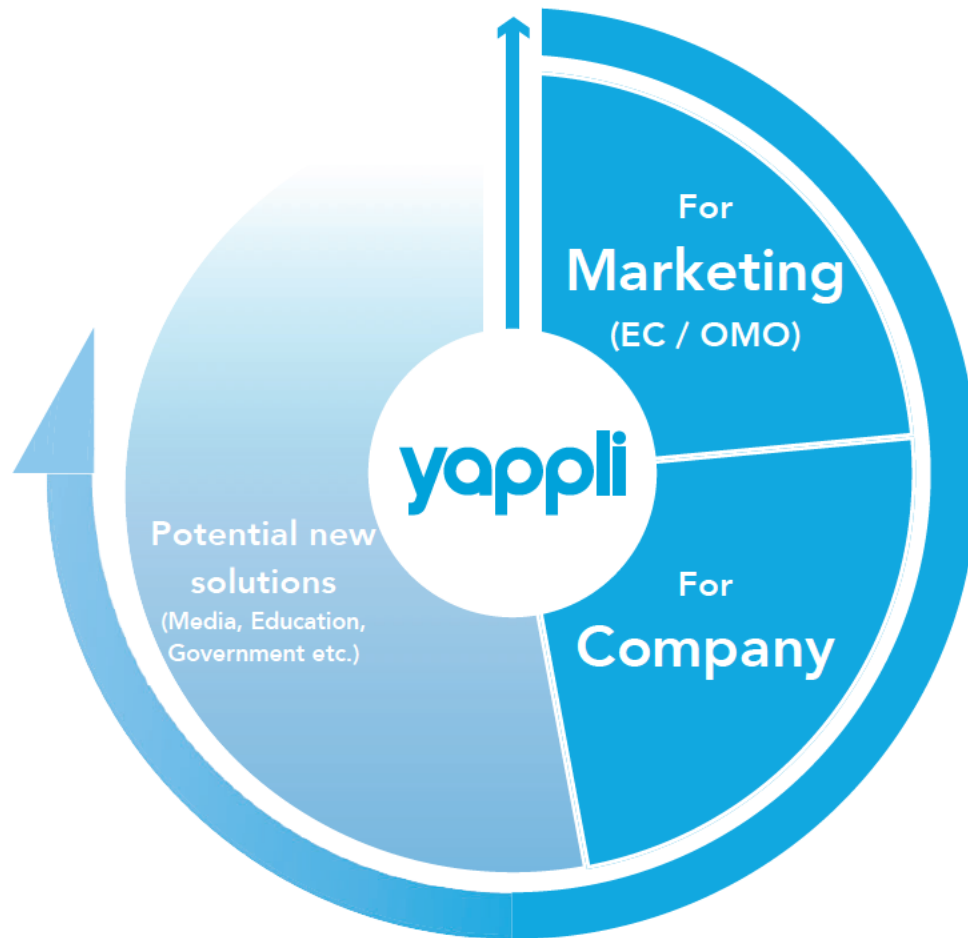
提供アプリの累計DL数の推移

(単位：千DL)



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

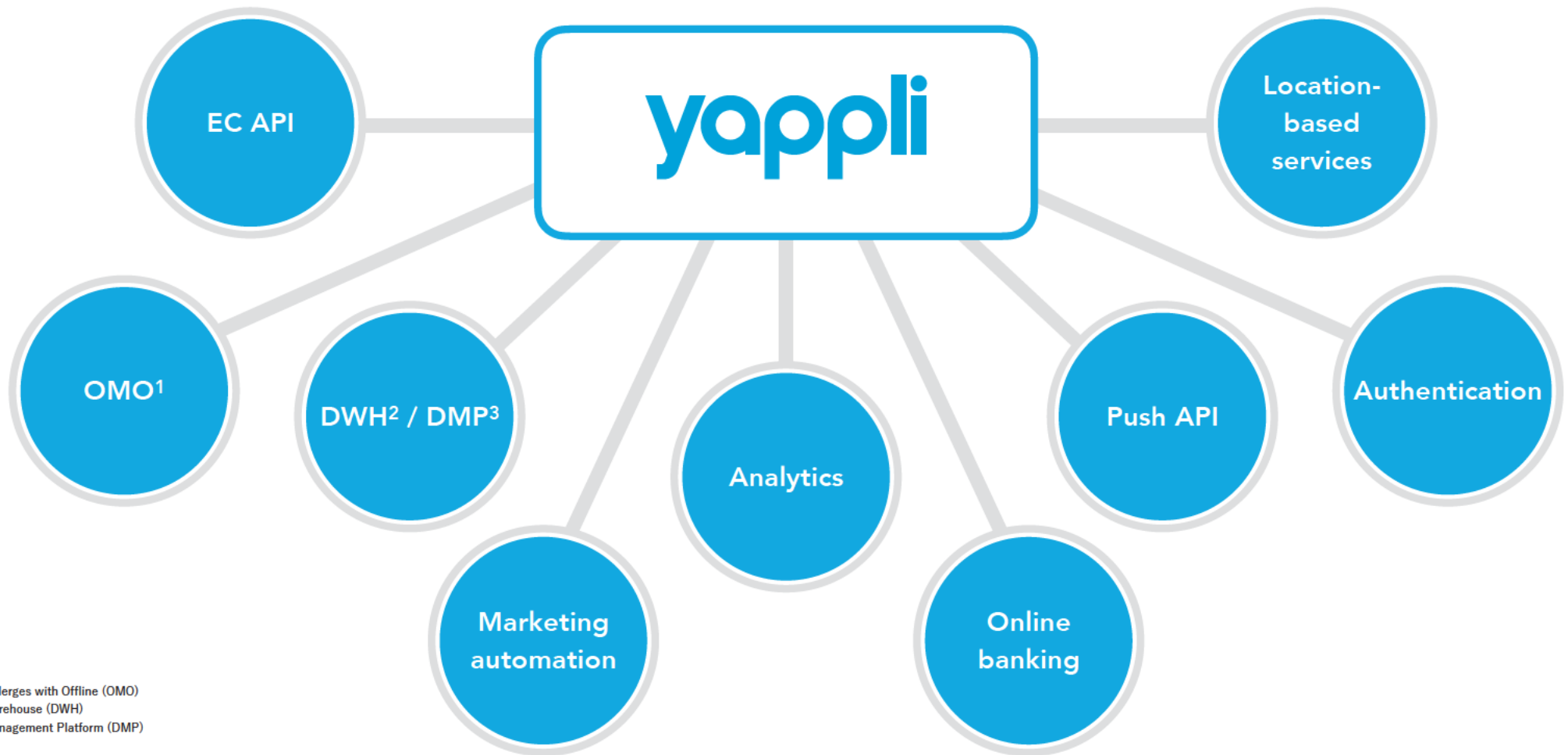
- 新機能の開発、実装
 - モバイルコマース、デジタル接客強化
 - パーソナライズ機能強化
 - セキュリティ機能強化
- 認知の拡大
- SMBプランの導入

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

スマートフォンアプリのユーザー



Yappli Data Hub



アプリ利用者の活性化

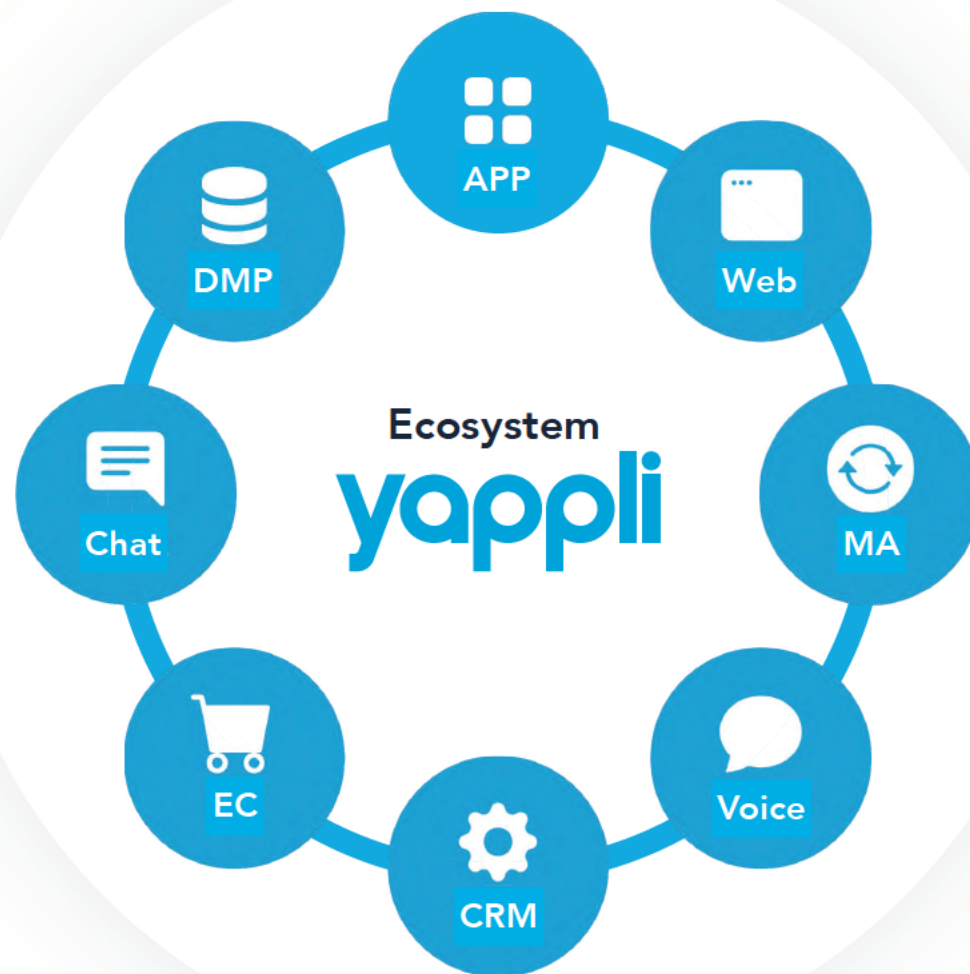
(プッシュ通知やコンテンツにレコメンデーションや予測機能を搭載)

顧客のデータアセットの拡充



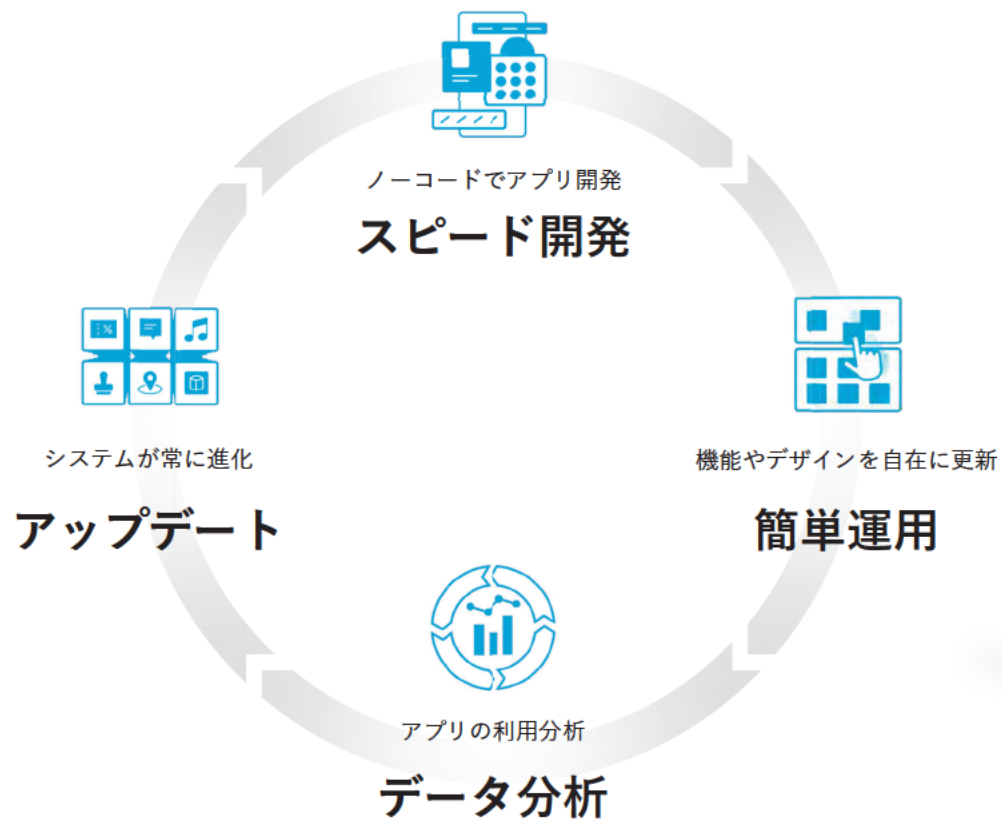
1. Data Warehouse (DWH)
2. Data Management Platform (DMP)

自社での研究開発に加え、M&AによるYappli Ecosystemの構築を模索



補足資料

ノーコードのアプリ開発・運用・分析プラットフォーム



ビジネス課題に応じた様々なソリューション

ビジネス課題に応じた様々なソリューション

Yappli for Marketing

- 店舗 / オムニチャネル
- EC



Yappli for Company

- 販売支援
- 社内報



その他

- 教育
- 行政
- 金融
- 医療
- 住宅



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



TOYOTA



株式会社 サッポロライオン



再春館製薬所



Alpen Group



E S T N A T I O N



Right-on.



580以上のアプリ¹

Yappli for
Marketing

yappli

Yappli for
Company

ORBIS



JOYSOUND



1. 2021年3月時点

収益・費用の内訳

PLのサマリー：FY2018～Q1 FY2021

(単位：百万円)	FY2018	FY2019	FY2020	Q1 FY2021
売上	1,021	1,721	2,390	711
売上原価	428	793	1,018	214
売上総利益	592	927	1,372	496
margin %	58.0%	53.9%	57.4%	69.8%
販管費	754	1,716	1,962	599
Sales & Marketing (S&M) ¹	461	1,236	1,460	357
General & Administrative (G&A) ²	287	471	491	126
Research & Development (R&D) ³	5	8	9	115
営業利益	-161	-788	-590	-103
margin %	-15.8%	-45.8%	-24.7%	-14.6%
EBITDA ⁴	-150	-746	-530	-89
margin %	-14.7%	-43.2%	-22.2%	-12.5%

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～Q1 FY2021

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

貸借対照表

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

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

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