



2021年8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8月13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	2021年12月期 第2四半期 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



2021年12月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社ヤプリ（マザーズ：4168）

2021年8月13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。

Mobile Tech for All

デジタルをもっと簡単に

目次

1 2021年12月期 第2四半期業績

2 ビジネスハイライト

3 成長戦略

4 補足資料

2021年12月期 第2四半期業績

2021年度12月期 第2四半期業績ハイライト

ARR¹（YoY成長率）

25.4億円 (38.1%)

売上高²（YoY成長率）

7.7億円 (42.1%)

売上総利益率³

70.2%

Net Revenue Retention Rate⁴

（直近12ヶ月平均）

107.5%

契約アプリ数⁵

610

注：括弧書きの数字は対前年同期の成長率

1. 2021年度第2四半期末時点の月額利用料合計額に12を乗じた金額

2. 2021年度第2四半期

3. 2021年度第2四半期

4. 1年前の既存顧客の月額利用料金の合計を100%とした時に、現在の同じ顧客群の月額利用料金の合計を示す割合。2021年度第2四半期末時点直近12カ月平均。

5. 2021年度第2四半期末時点

2021年度12月期 第2四半期業績ハイライト

売上高は**7.7億円**（YoY成長率**42.1%**）と堅調に推移

売上総利益は**5.4億円**（売上総利益率**70.2%**）にて過去最高水準を達成

解約率は**0.8%台**に大幅に改善傾向

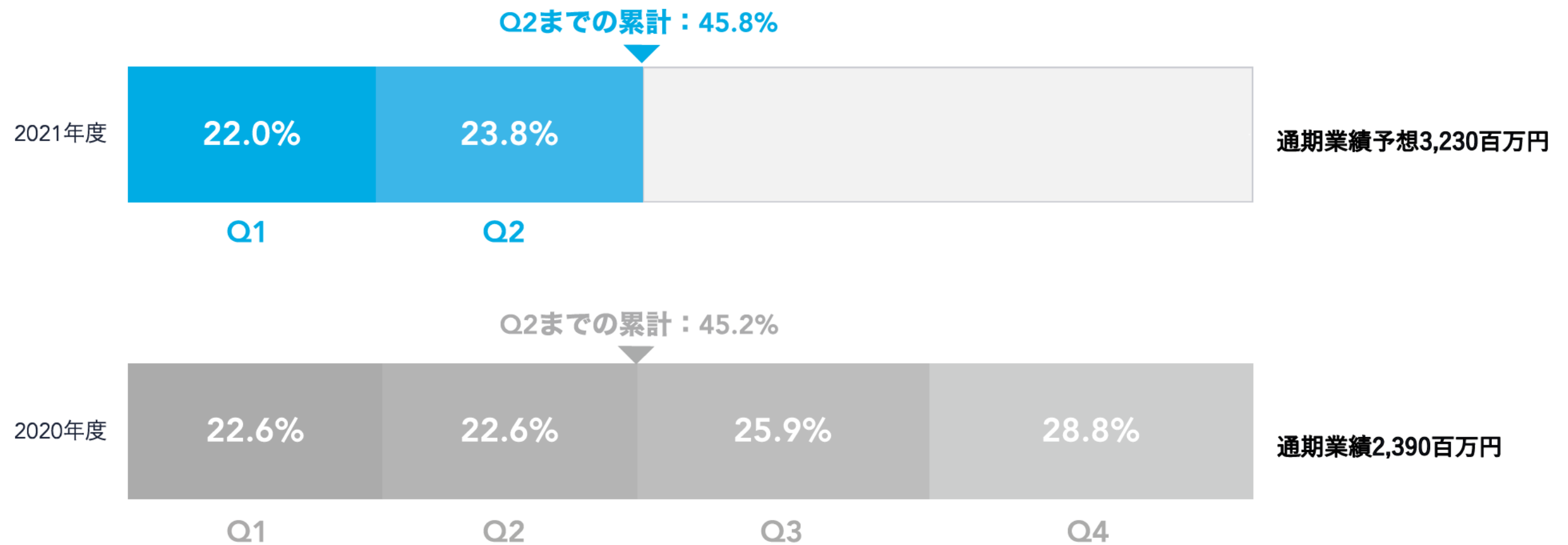
平均月額料金はYoY成長率**13.6%**で継続して上昇

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。

業績ハイライト： 売上高進捗率

売上高は業績予想上限に対して45.8%の進捗、前年同期比を上回るペースで推移



業績ハイライト：PLサマリー

売上高はYoY42.1%、売上総利益率が15.3pt改善、営業利益はTVCMへの投資を受け-3.4億円で着地

(単位：百万円)

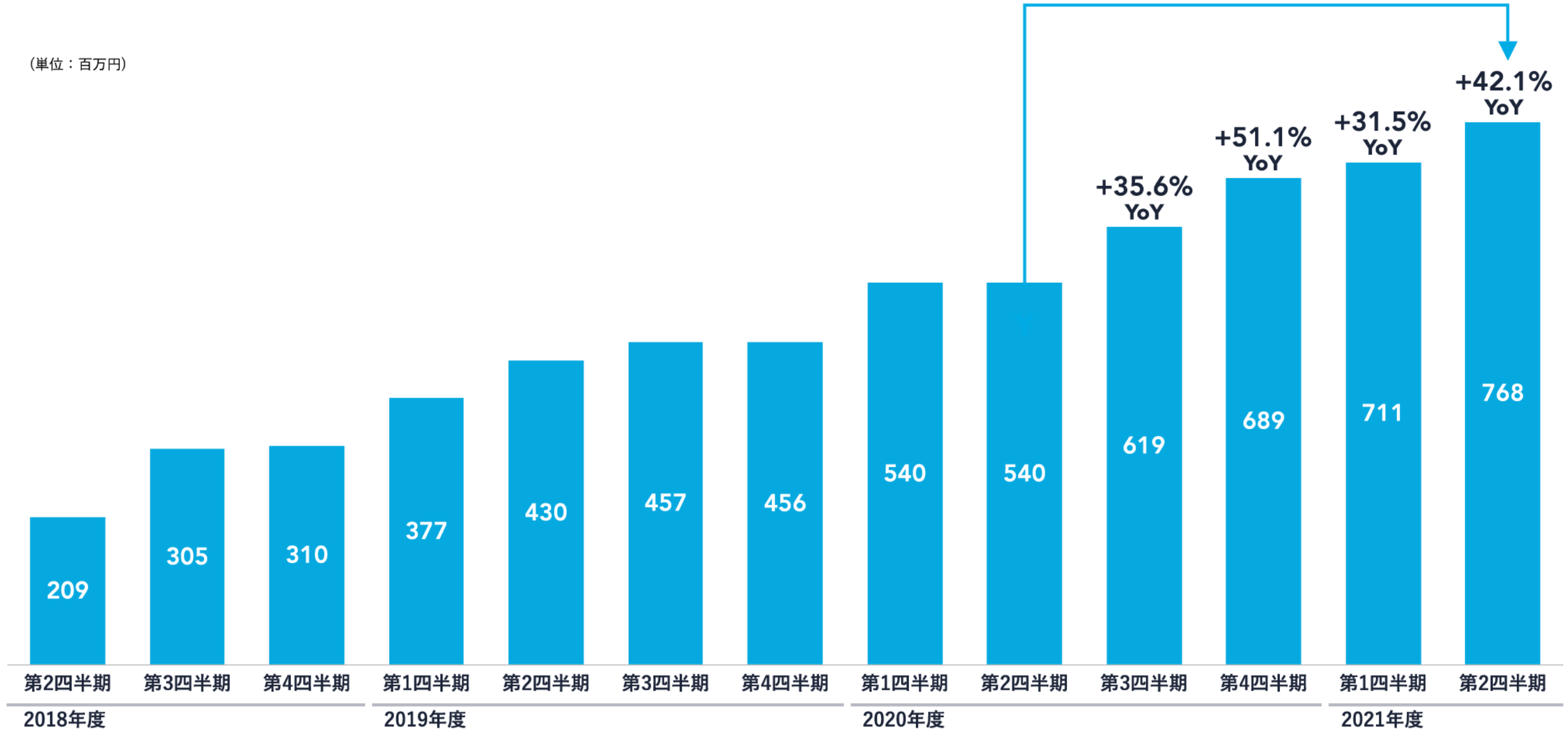
	2020年12月期				2021年12月期			
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	YoY	QoQ
売上高	540	540	619	689	711	768	+42.1%	+8.1%
月額利用料比率	76.0%	83.1%	78.9%	77.1%	80.2%	79.3%	-3.8pt	-0.9pt
売上総利益	288	296	361	425	496	538	+81.6%	+8.7%
売上総利益率 (%)	53.3%	54.9%	58.4%	61.7%	69.8%	70.2%	+15.3pt	+0.4pt
営業利益	-156	-103	-130	-200	-103	-337	-	-
営業利益率 (%)	-28.8%	-19.1%	-21.1%	-29.0%	-14.6%	-43.9%	-24.8pt	-29.3pt
経常利益	-158	-104	-132	-232	-104	-338	-	-
当期純利益	-159	-105	-133	-233	-106	-340	-	-

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

業績ハイライト：売上高の推移

売上高は7.7億円にて着地、対前年同期比にて+42.1%と成長を改善

(単位：百万円)

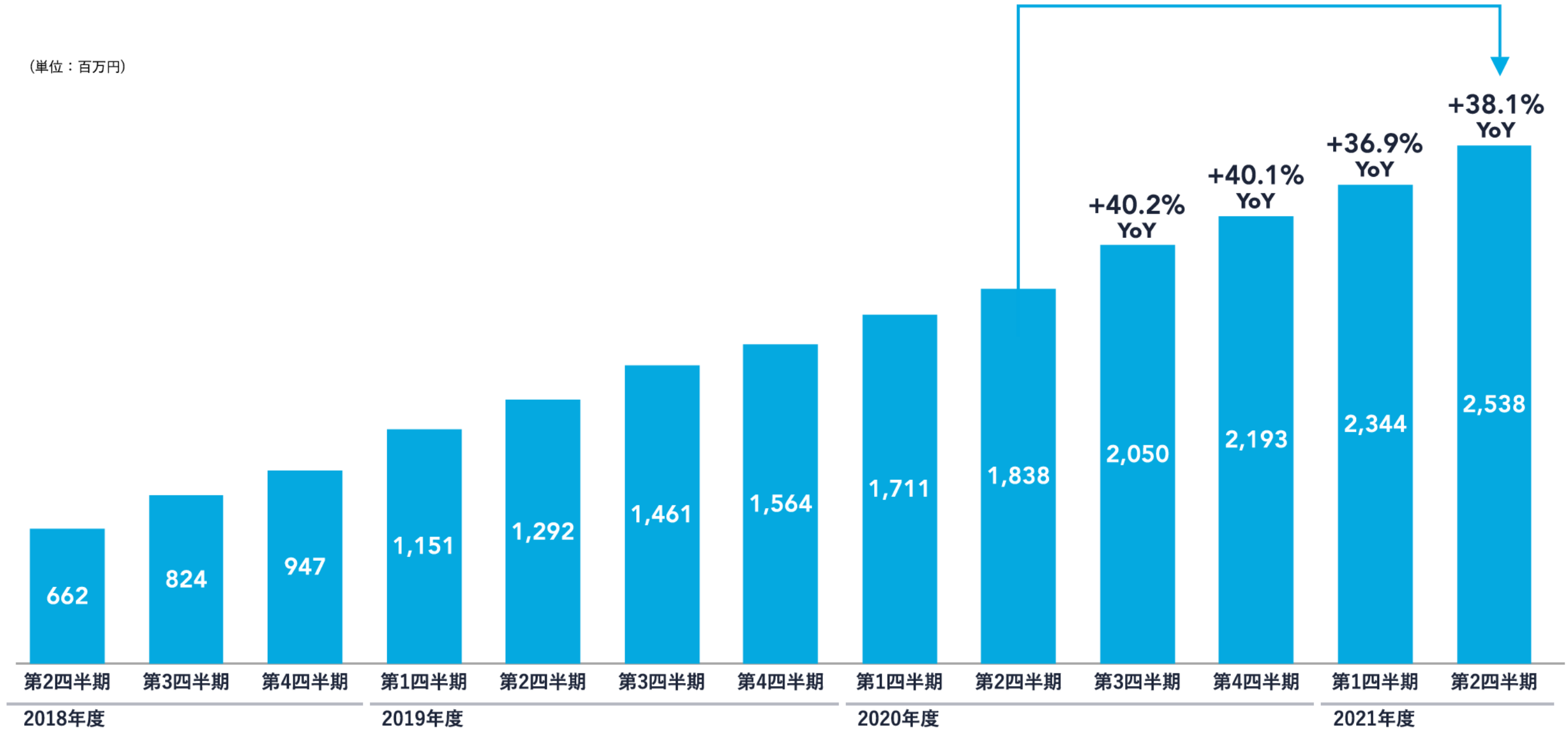


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

業績ハイライト：ARRの推移

ARR¹は25.4億円にて着地、堅調な成長を継続

(単位：百万円)



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

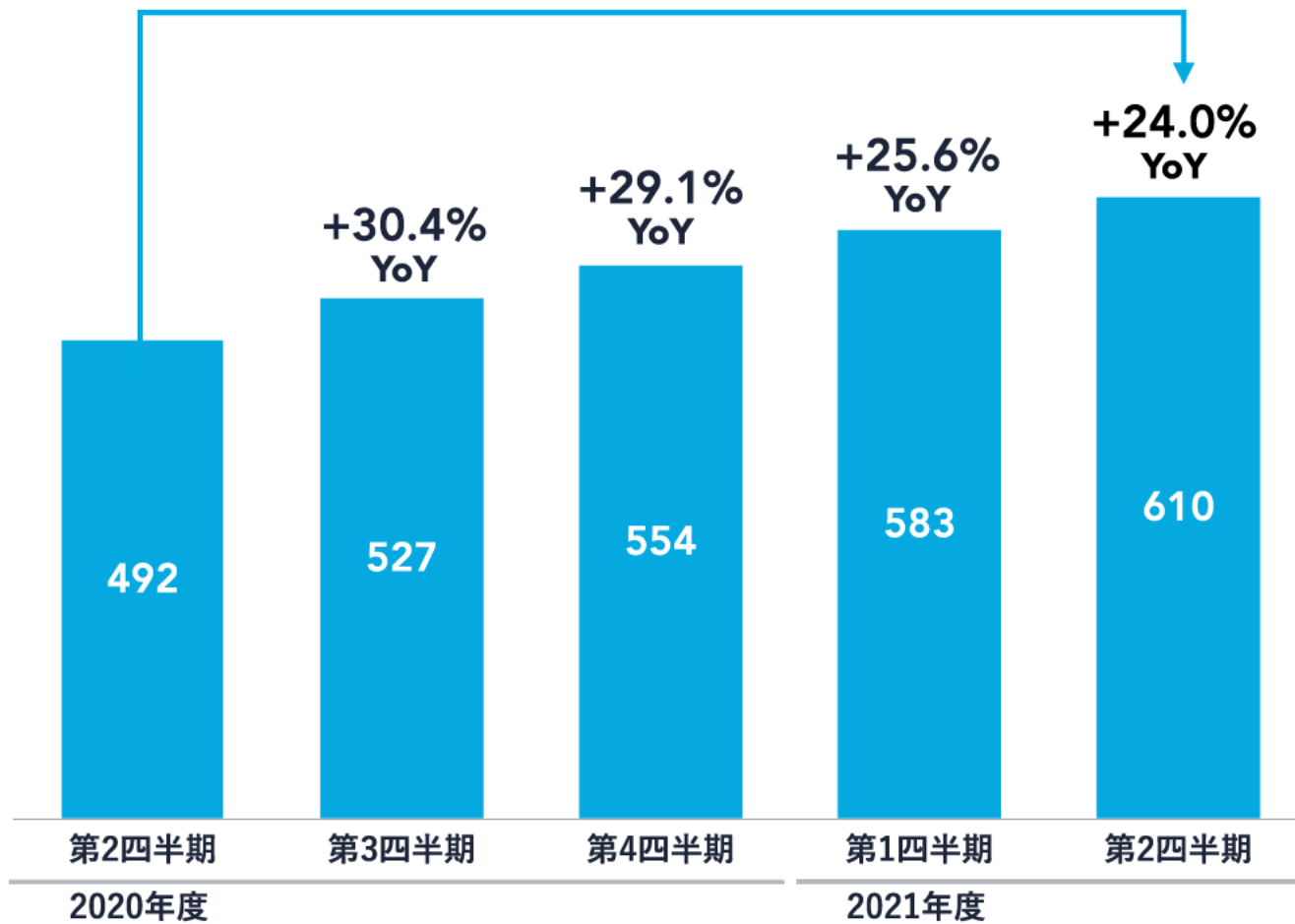
1. 四半期末時点の月額利用料合計額に12を乗じた金額

業績ハイライト：契約アプリ数・平均月額利用料の推移

契約アプリ数・平均月額利用料は拡大を継続

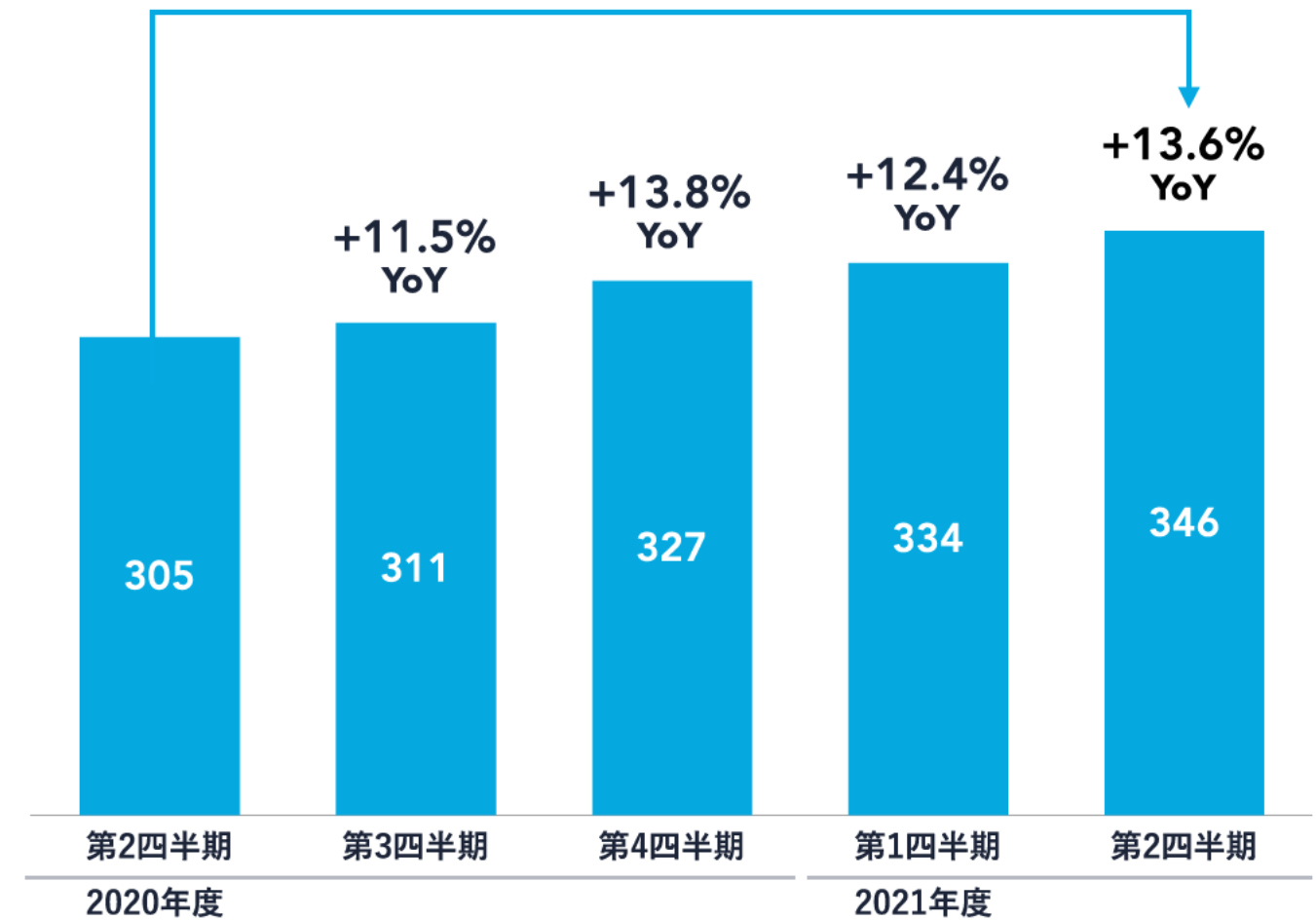
契約アプリ数¹

(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

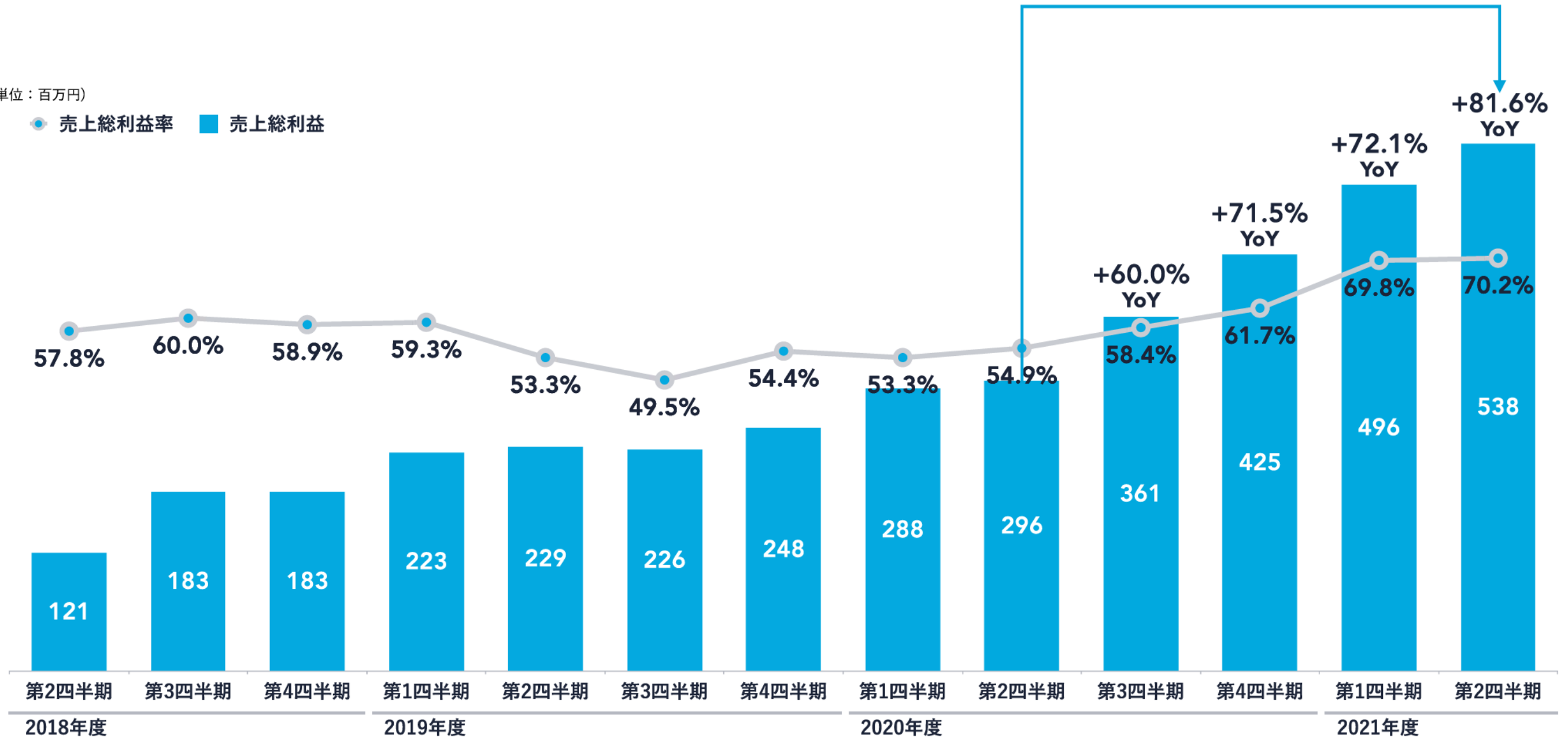
2. 四半期末時点

業績ハイライト：売上総利益の推移

売上総利益はYoY81.6%にて増益、売上総利益率は15.3pt改善

(単位：百万円)

● 売上総利益率 ■ 売上総利益



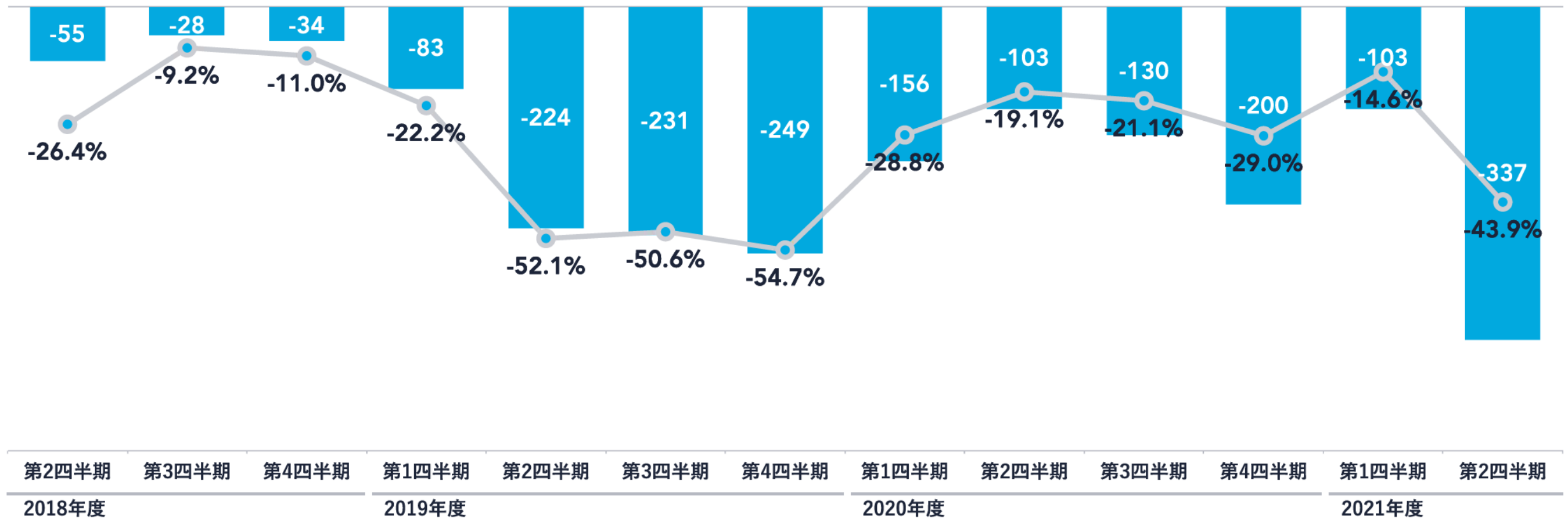
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

業績ハイライト：営業利益の推移

TVCMへの投資を実施、営業損失-3.4億円にて計画通りの着地

(単位：百万円)

● 営業利益率 ■ 営業利益

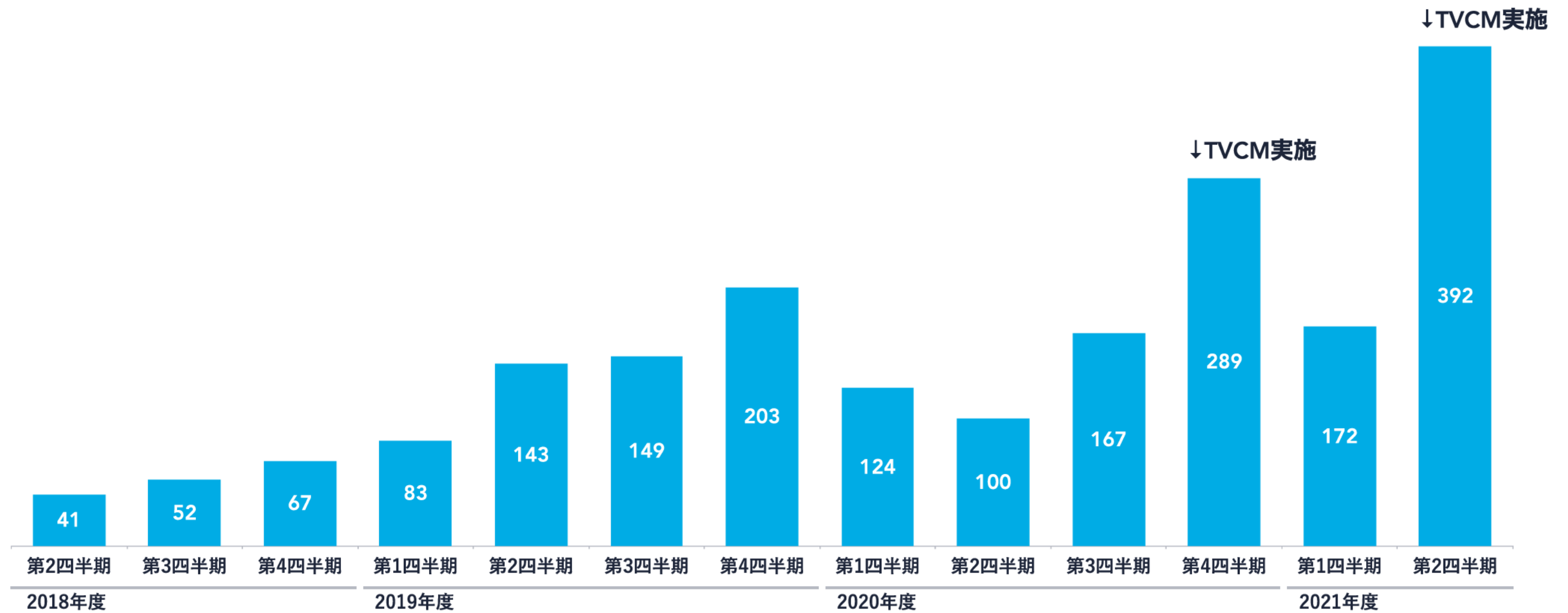


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

業績ハイライト：広告宣伝費の推移

リード獲得の広告宣伝費を維持しながら、マスマーケティング投資を年々強化

(単位：百万円)

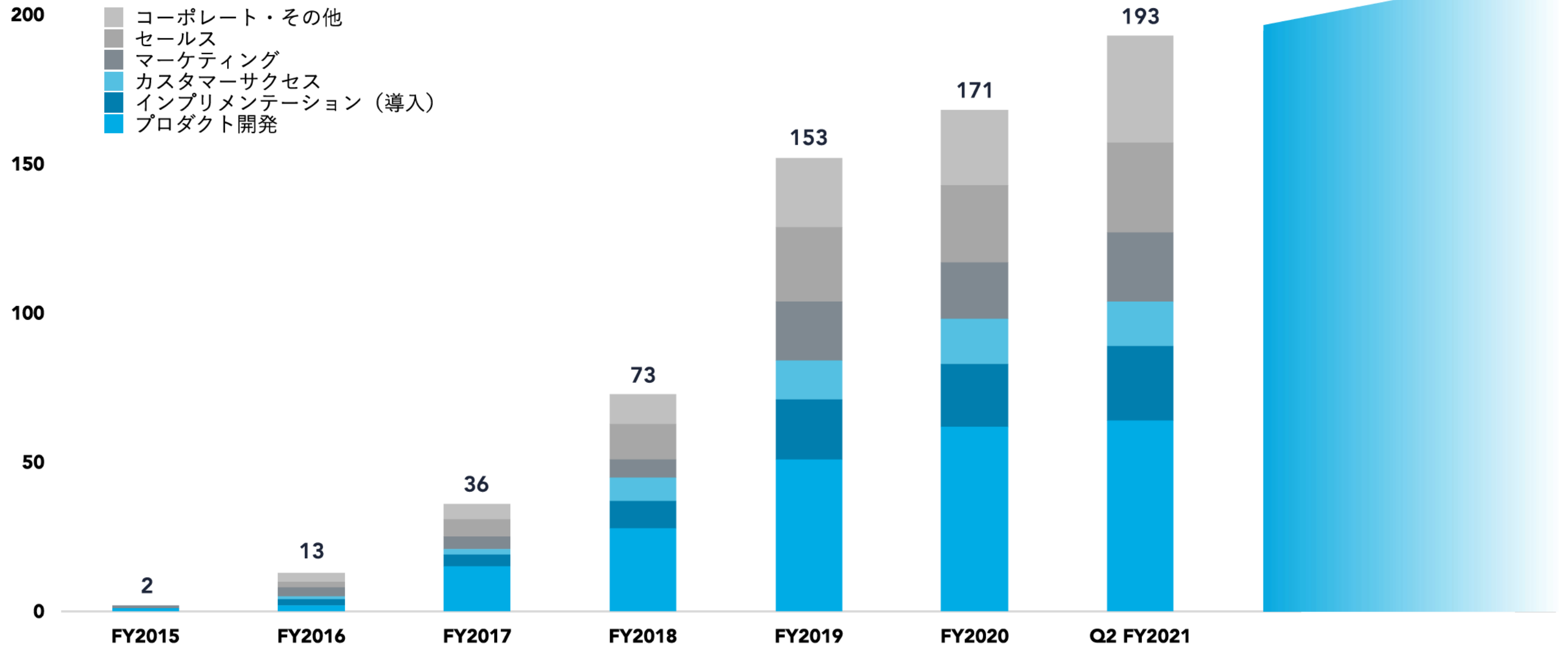


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

業績ハイライト：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

(単位：人)

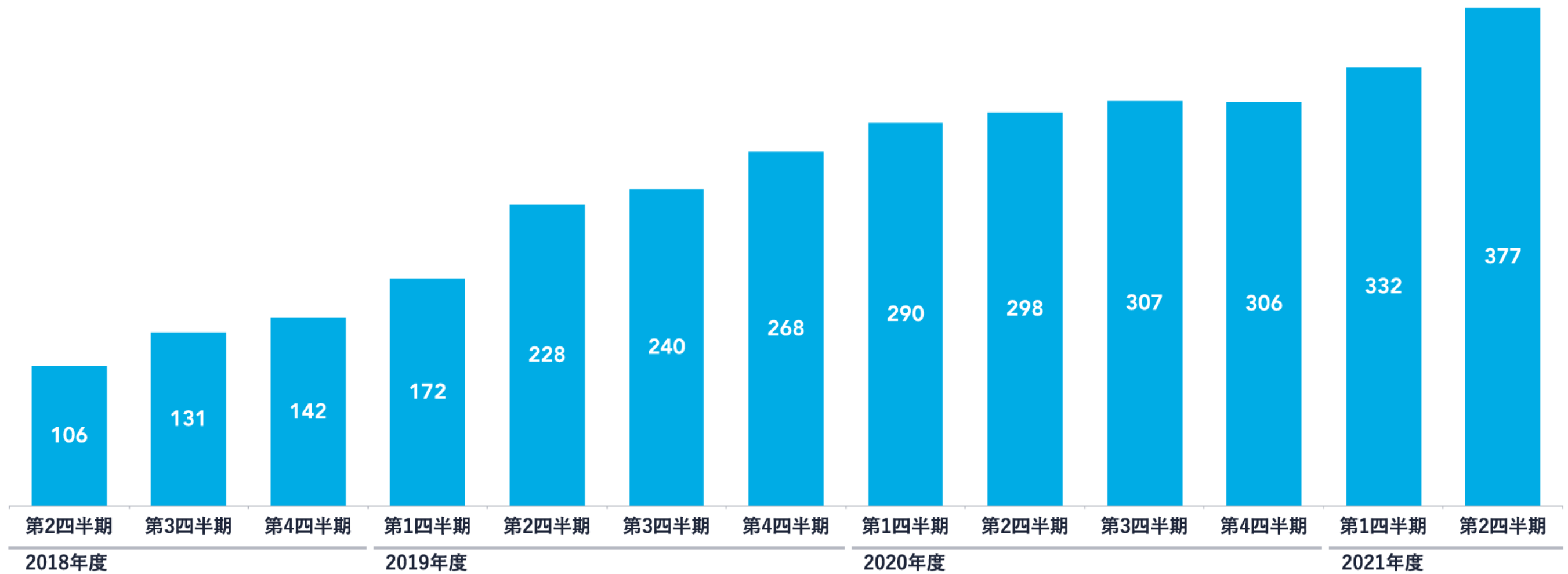


注：年度末・四半期末時点の正社員数を表示

業績ハイライト：人件費¹の推移

コロナ禍において一時中断していた採用を再開し第2四半期にて人員増

(単位：百万円)

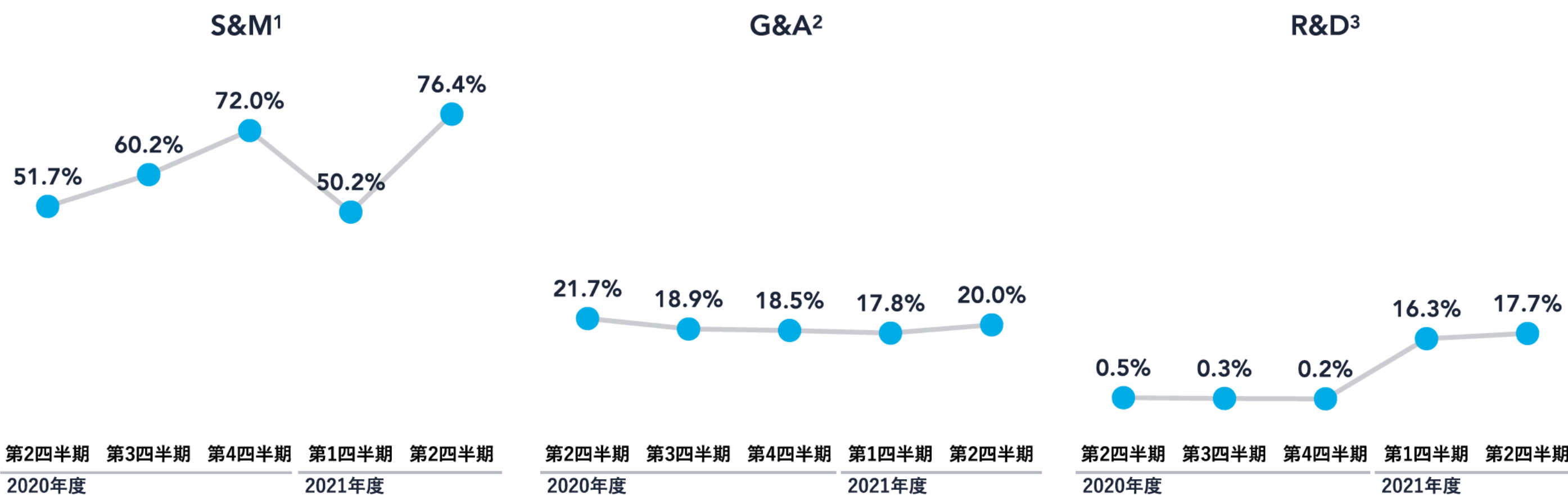


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

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

業績ハイライト：販管費の内訳

S&M比率はTVCM含むマスマーケの実施により増加、R&D比率は引き続き維持



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。

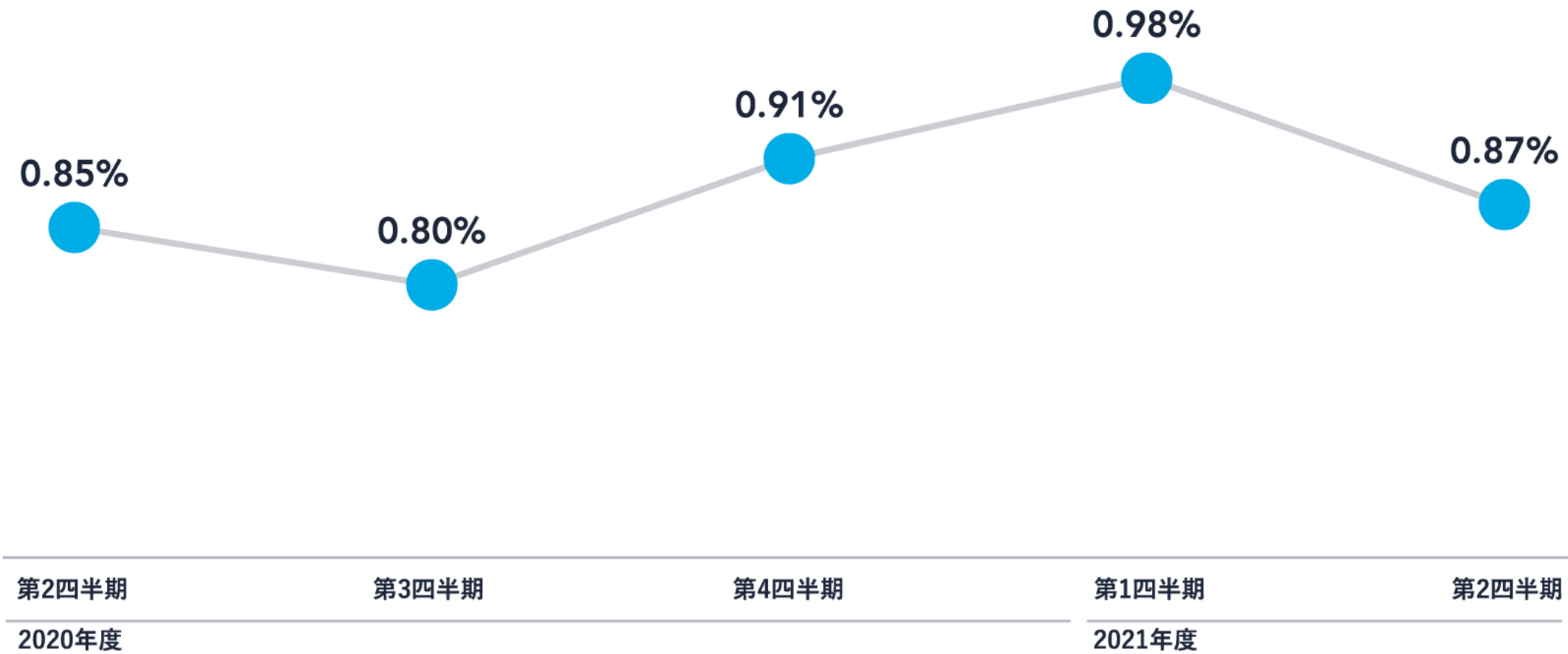
1. 販売促進に係る広告宣伝費やセールス、マーケティング人員の人件費や関連する経費及び共通費等を合計

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

業績ハイライト：Gross Revenue Churn Rate¹の推移

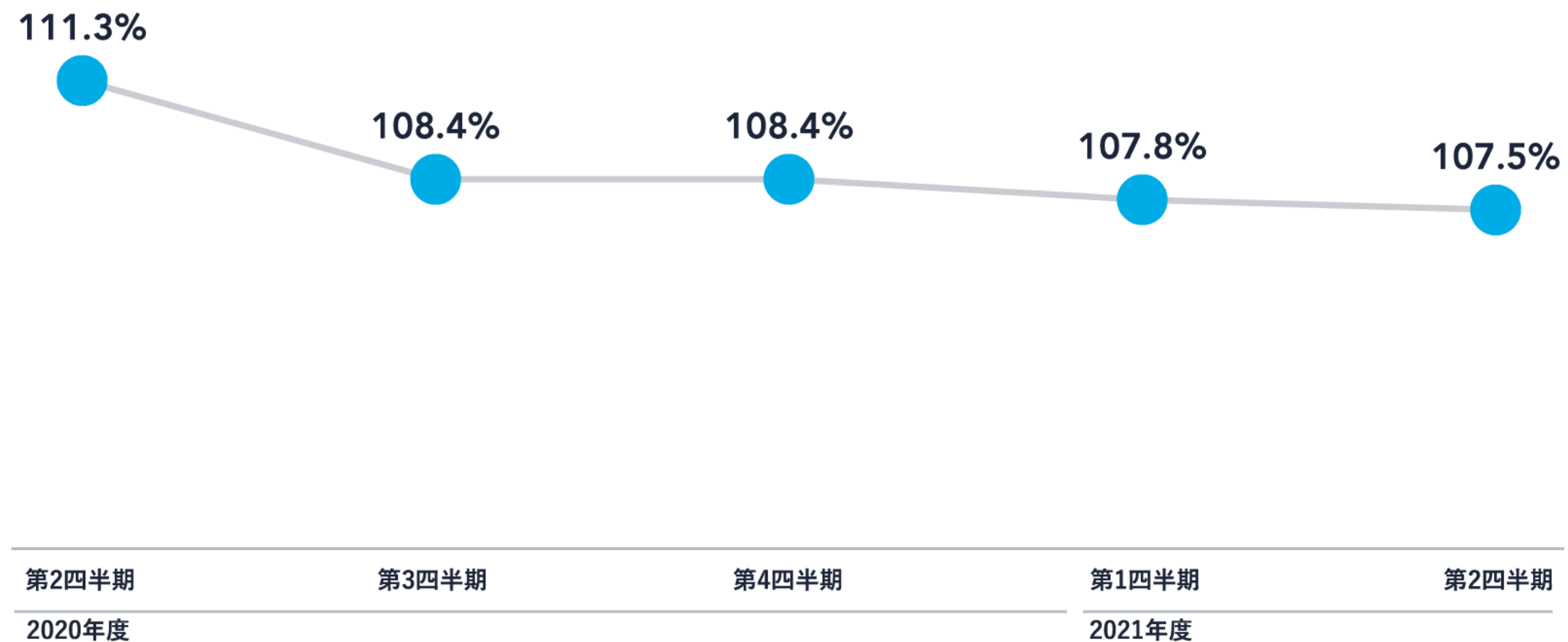
解約率の悪化は一服し、0.8%台と前期から大幅に改善



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。

業績ハイライト：Net Revenue Retention Rate¹の推移

既存顧客からの売上拡大は堅調に推移



1. 1年前の既存顧客の月額利用料金の合計を100%とした時に、現在の同じ顧客群の月額利用料金の合計を示す割合。2021年度第2四半期末時点直近12カ月平均。

ビジネスハイライト

顧客導入実績

様々なリーディングカンパニーがヤプリーを活用

TOYOTA

DUSKIN
喜びのタネをまこう

株式会社 サッポロライオン

三菱食品

KYOCERA

再春館製薬所

AlpenGroup

YAMAHA

ESTNATION

HANEDA
Tokyo International Airport

Right-on.

ORBIS

JPX

UNDER ARMOUR

SEI

610 アプリ¹

YKK
ap

BANDAI
NAMCO
Amusement

MOS BURGER

アンファ-

Orchestrating a brighter world
NEC

Narita Airport

Sanrio Pureland
©'76,'21 SANRIO

WORKMAN

本物だけをまっすぐあなたへ
やすや
やすやグループ

JOYSOUND

Levi's

りそな銀行
RESONA

青山学院大学
AOYAMA GAKUIN UNIVERSITY

FUJITSU

HottoMotto
ほっともっと

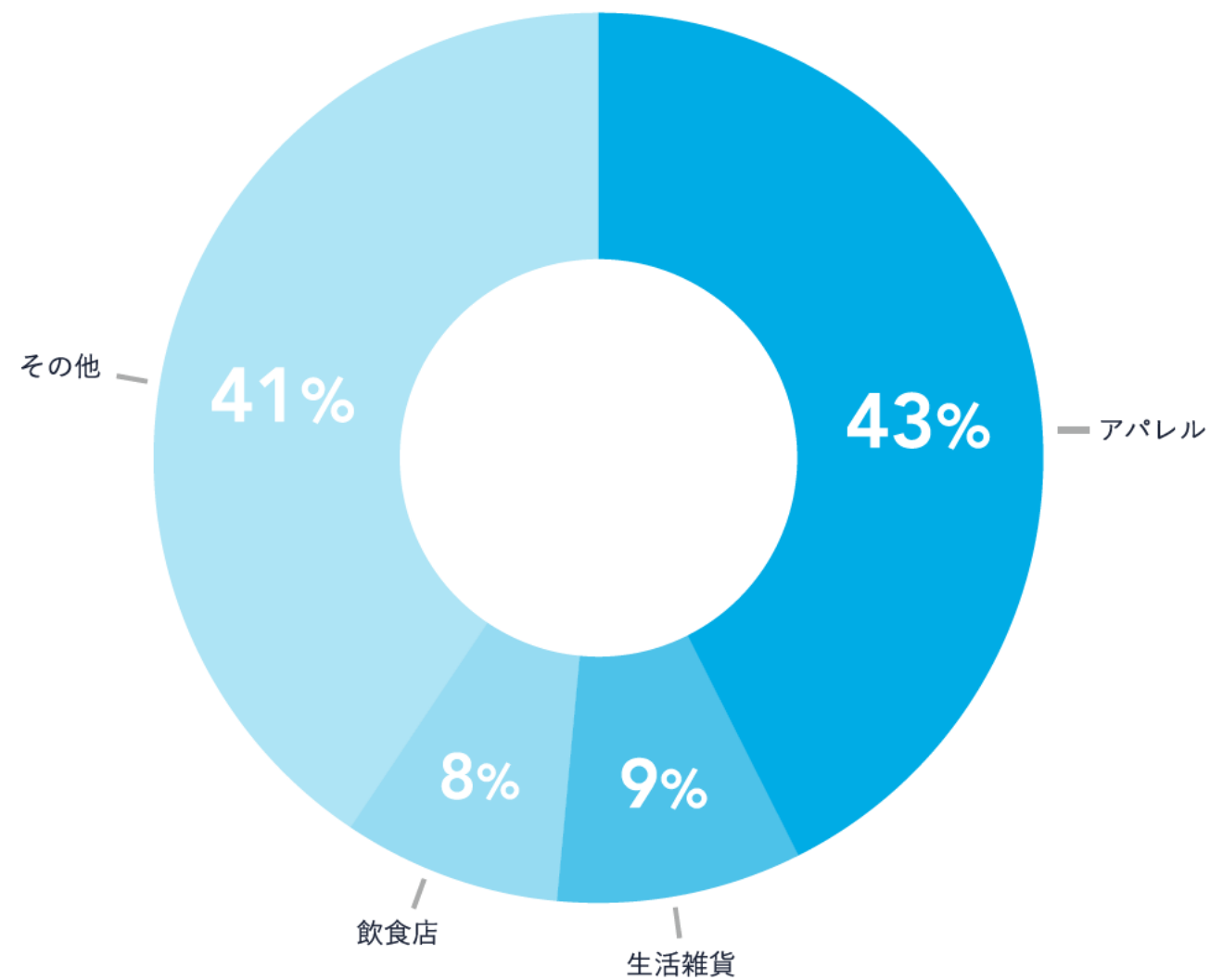
1. 2021年6月時点

yoppli CONFIDENTIAL

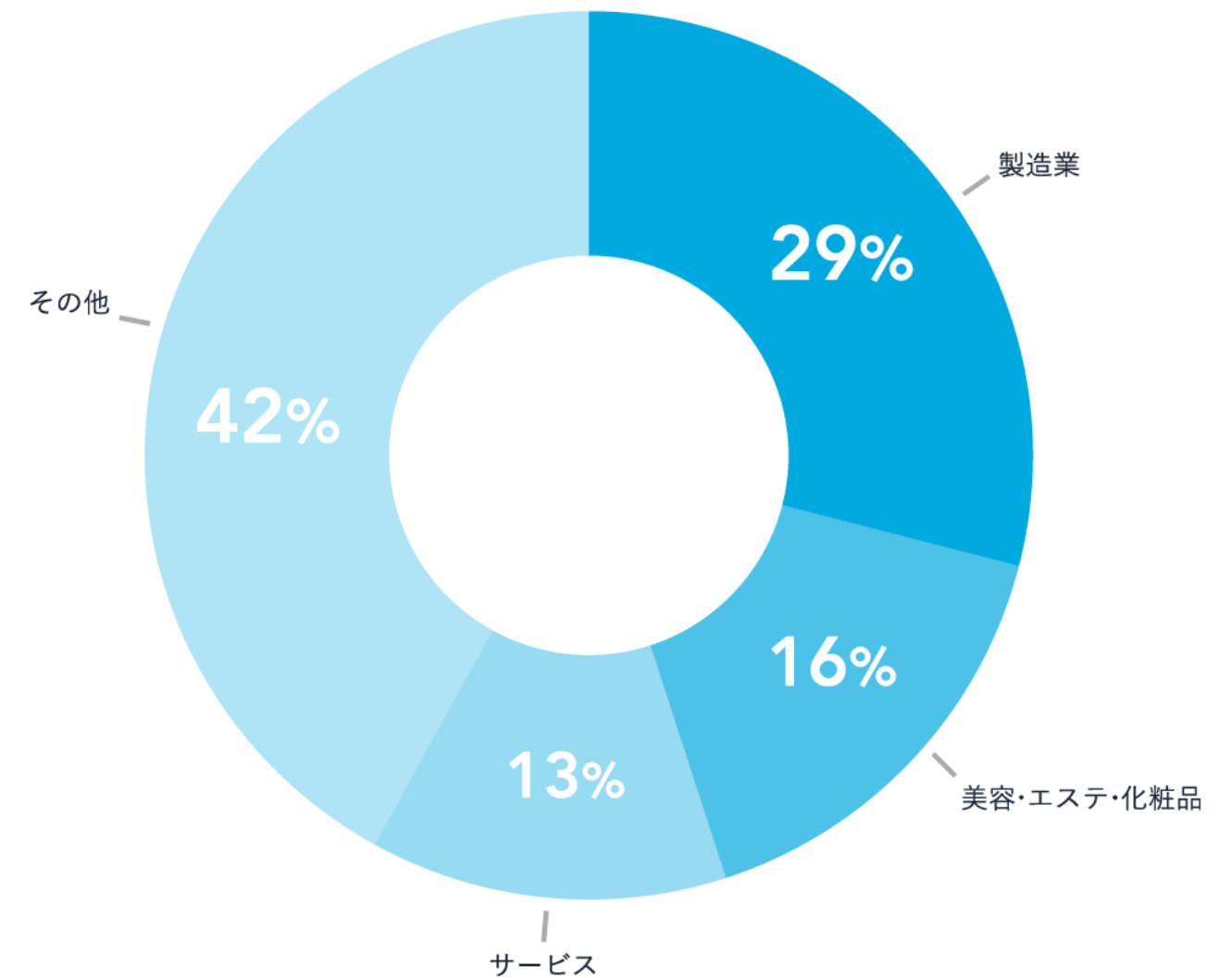
ソリューション別アプリ数および業界分類の内訳

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 Marketing : 413アプリ



Yappli for Company : 90アプリ



1. 2021年度第2四半期末時点

市場規模

Yappli for CompanyによりSAM¹は拡大

Total
Addressable Market⁴

約**3.8兆円**

今回のSAM³

約**1.5千億円**

- ・新ソリューション開発による、コアターゲット業界の拡大
- ・当社の価格改定、有料オプション機能の拡販

前回のSAM²

約**1千億円**

1. Serviceable Available Market (SAM) とは、TAMの中でより顕在化している需要のことを指します。一定の前提に基づき、外部の統計資料や公表資料を基礎として、下記に記載の計算方法により、当社が推計したものです。これらの資料やそれに基づく当社の推計は、高い不確実性を伴うものであり、大きく変動する可能性があります。また、出典元の調査機関は、数値の正確性を保証するものではありません。
2. 株式会社FORCASのデータベース"FORCAS"より、売上高10億円以上、社員数20人以上のアパレル、小売、EC、飲食店、製造業、ホテル業界の企業数（2019年12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2020年1月～9月の累計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. 株式会社FORCAS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。
4. Total Addressable Market (TAM) とは、「さまざまな条件が満たされたときに実現される、あるプロダクトの最大の市場規模」を言い、当社が本資料作成日現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。
また、こちらのTAMは、一定の前提に基づき、外部の統計資料や公表資料を基に当社が推計したものであり、高い不確実性を伴うものであり、大きく変動する可能性があります。

ビジネスアップデート

第2四半期では今後の成長を加速させる為の足場固めに注力

認知向上

新CMの放映

ヤプリのサービスの認知向上に貢献



新規ソリューションのローンチ

新たな市場の開拓・柱の創出

Yappli for School、Yappli for Media & Entertainmentのローンチ



顧客業界拡大

Yappli for Companyの成長によりターゲット業界が拡大

製造業やサービス業など
様々な業界のロゴの獲得

FUJITSU

MOS BURGER

YKK
ap

KYOCERA

JOYSOUND

YAMAHA

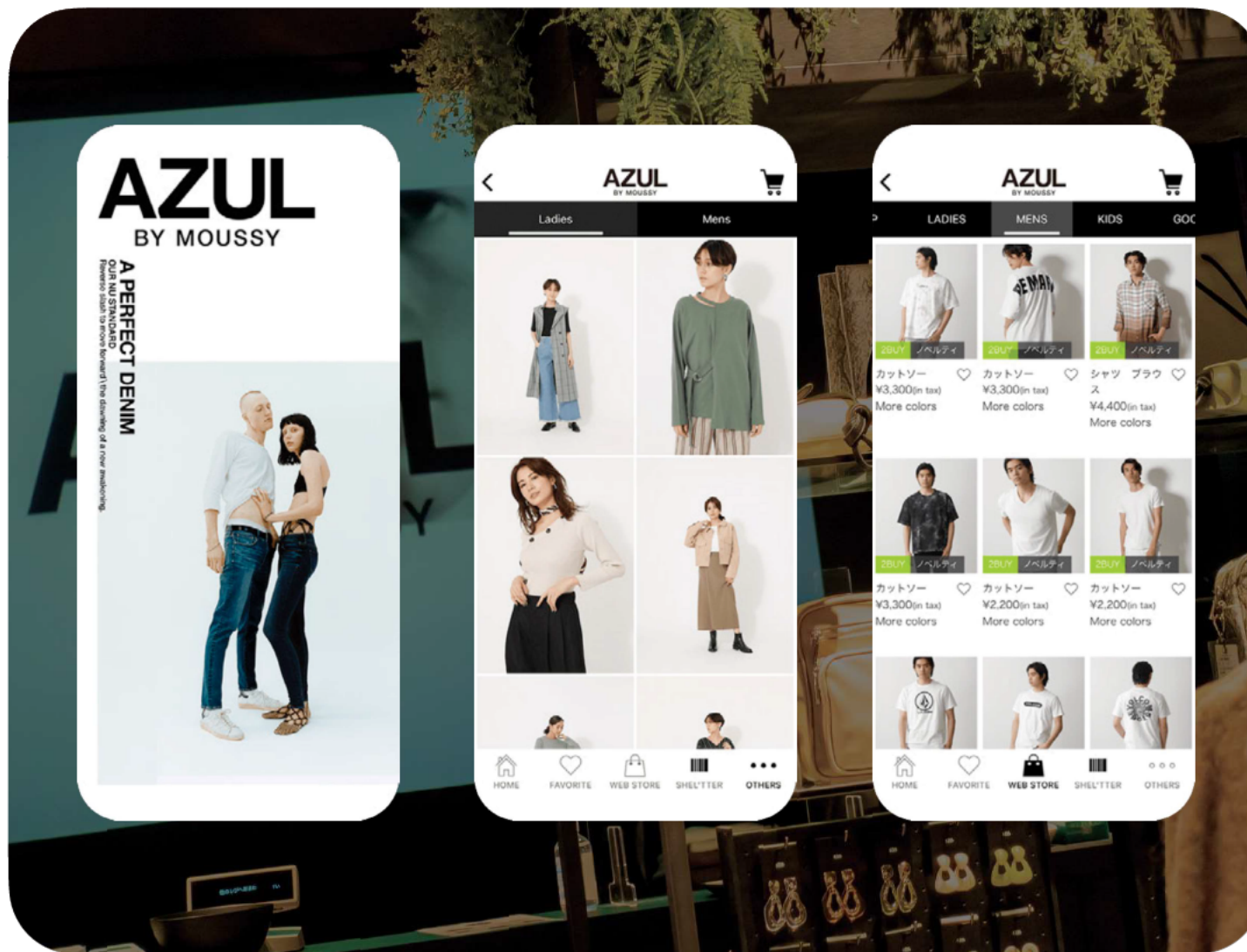
DUSKIN
喜びのタネをまごう

Orchestrating a brighter world
NEC

WORKMAN

三菱食品

実店舗、ECに通じる様々な情報をアプリに集約、売上向上に寄与



株式会社パロックジャパンリミテッド

AZUL BY MOUSSY 公式アプリ

オン・オフ相互の送客に課題感
アプリに情報を纏め、オムニチャネルを実現

- ・店舗・ECの相互送客にプッシュ通知、開封率は平均40%台
- ・アプリ経由EC売上が2倍に成長、リニューアルでさらに15%UP
- ・社員もアプリで新作情報にアクセス、社内の情報共有にも活用

Yappli for Schoolの事例

アプリによって従来の掲示板や冊子、学生手帳による情報配信の課題を解決



青山学院大学

青山学院大学公式アプリ

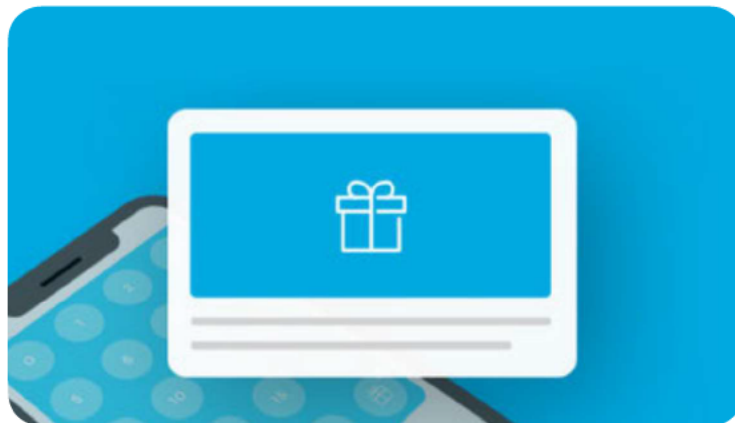
学生に必要な情報を届けるにはアプリがベスト

- ・ 学生手帳・掲示板を集約し、学生へ効率的に情報発信
- ・ より多くの学生に有益な情報を届け、キャンパスを活性化
- ・ 注意喚起のプッシュ通知で不正行為が半数以下に
- ・ 紙の手帳・冊子の廃止で、年間数百万円の経費を節約

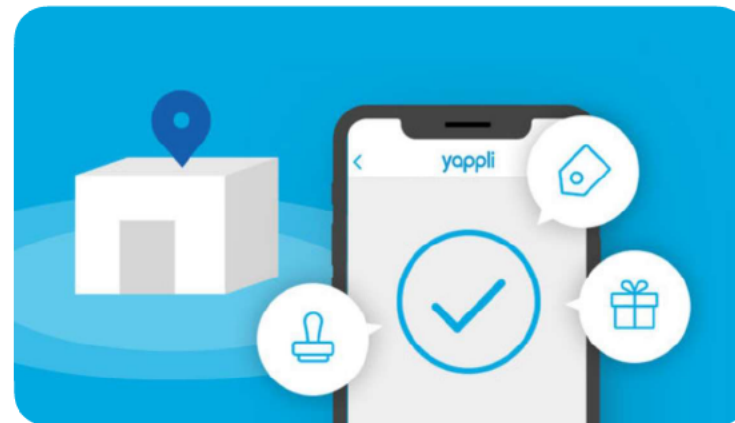
プロダクトアップデート

2Qは継続して新機能と既存機能の改善でLTVの最大化にフォーカス

各ソリューションの機能強化を多数実施



スタンプ機能
特典マス到達後のテキストが変更可能に



チェックイン機能

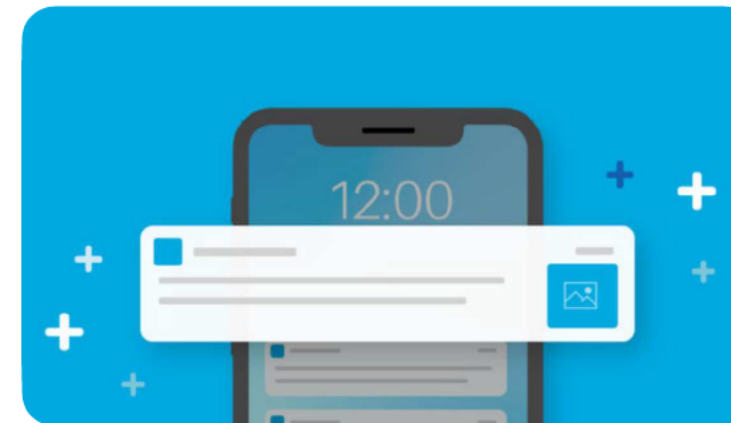


カウントダウン型クーポン
利用期限に「終了日時まで」を追加

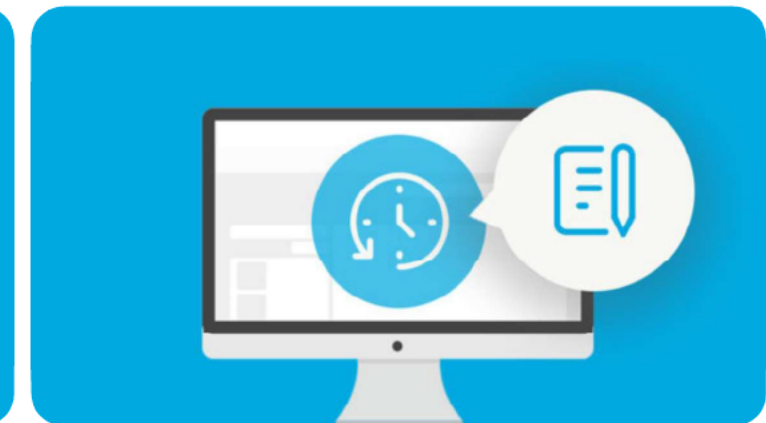


電子書籍機能
PDFアップロード

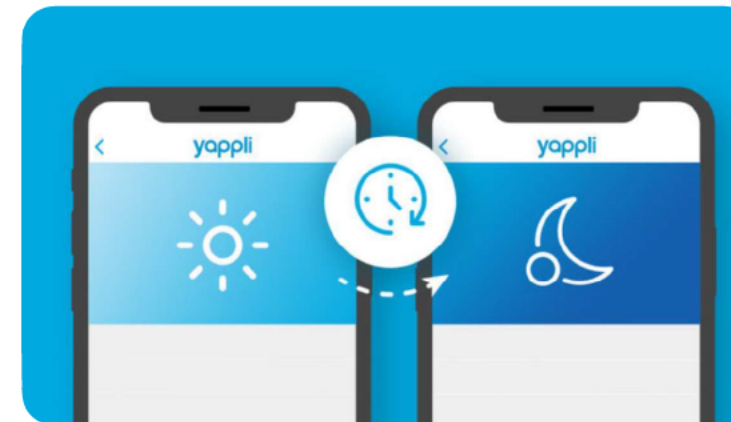
プラットフォーム機能の強化



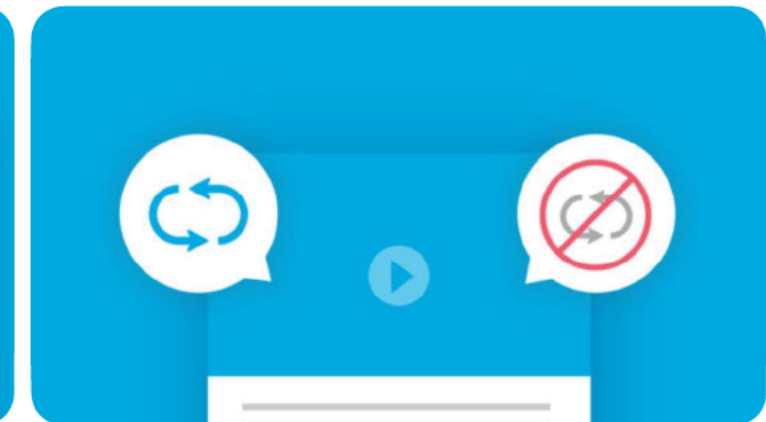
リッチプッシュリリース



スナップショット タイトル設定



時間指定出し分け



インフィードエンベッド動画
ループ再生を制御可能に

SDGsに対する取り組み

持続可能な社会の実現に向け、SDGs¹に対する取り組みを強化

「Mobile Tech For All」のミッションのもと
テクノロジーの敷居を下げることで、持続可能でより良い社会の実現に貢献

特に積極的に取り組む重点領域

Environment

環境



- ペーパーレス促進による環境負荷軽減への貢献

Social

社会



- 教育機関に向けた技術・知識の提供
- 女性の活躍を支援
- テクノロジーの力で生産性の高い働き方を実現
- ノーコードで社会のDXを推進

Governance

ガバナンス



- 健全で透明性の高い経営管理体制を構築

1. Sustainable Development Goals: 2015年9月に開催された「国連持続可能な開発サミット」において採択された国際目標。2030年までの達成を目指し、17の目標と169のターゲットから構成。