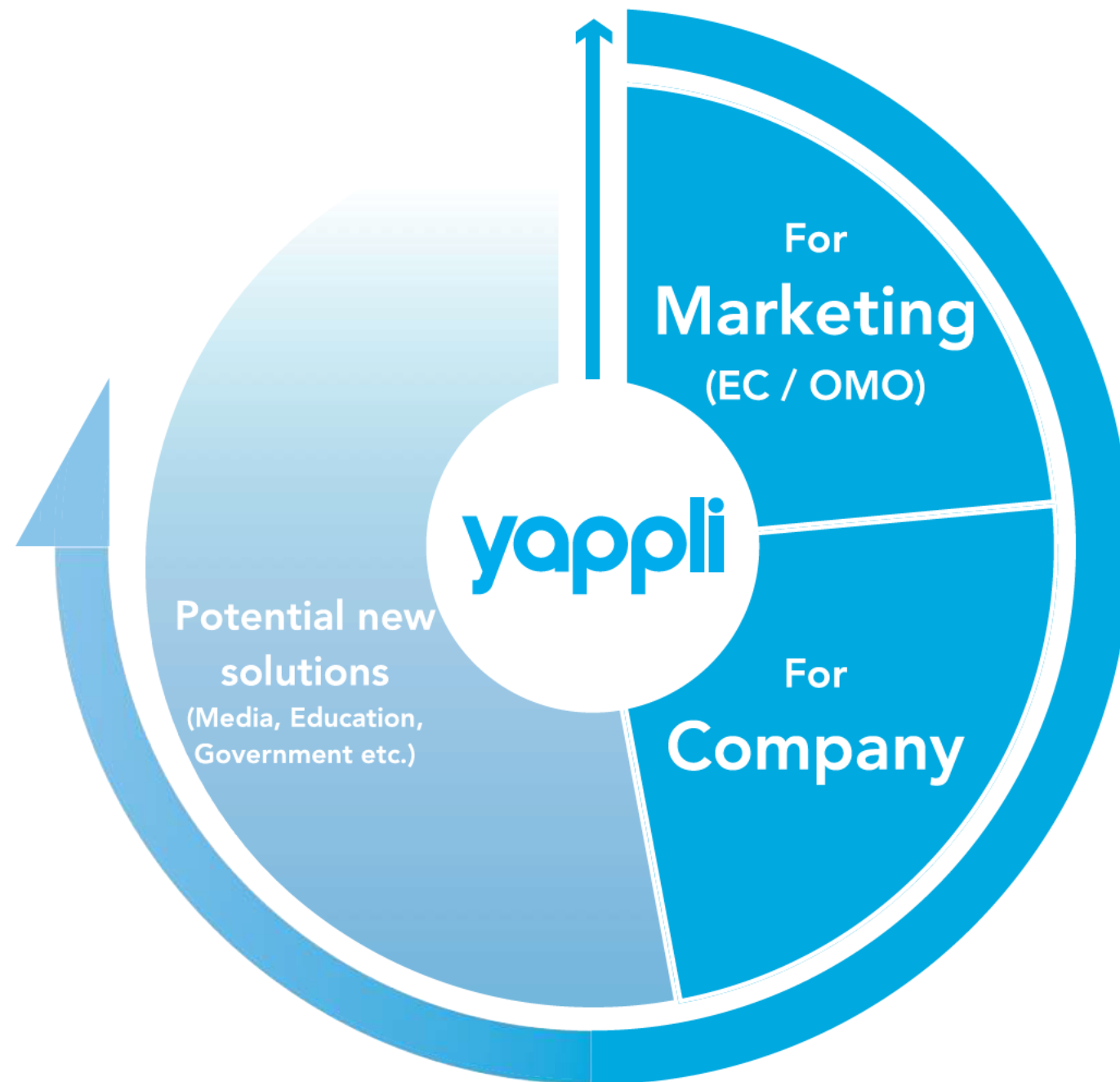


成長戦略

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

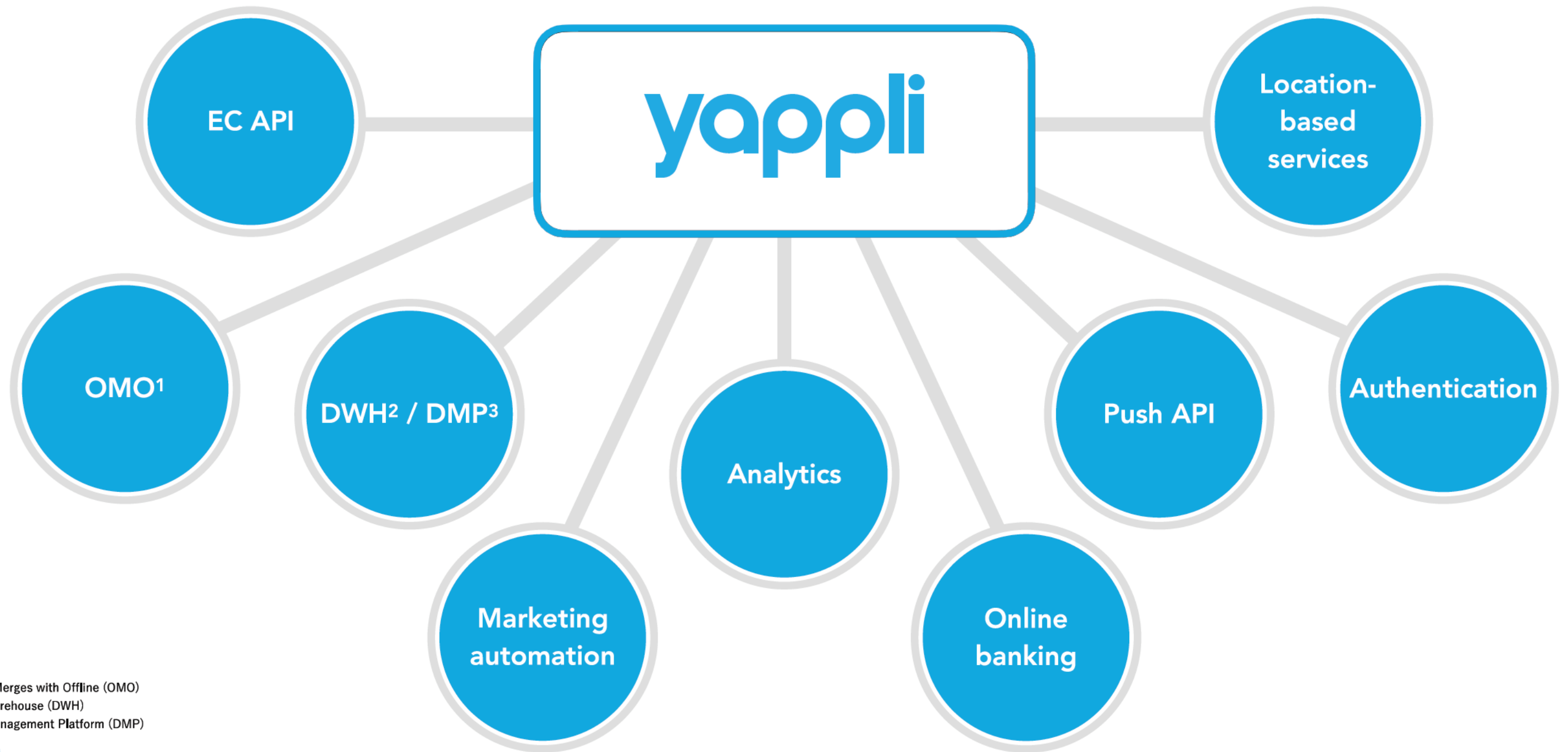
- 新機能の開発、実装
 - モバイルコマース、デジタル接客強化
 - パーソナライズ機能強化
 - セキュリティ機能強化
- 認知の拡大
- SMBプランの導入

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

成長戦略

API・SDKによる外部サービスとの接続を増やし、プラットフォームの価値を拡充



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

Yappli Data Hubにより、Yappliの機能および顧客のデータアセットを強化

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

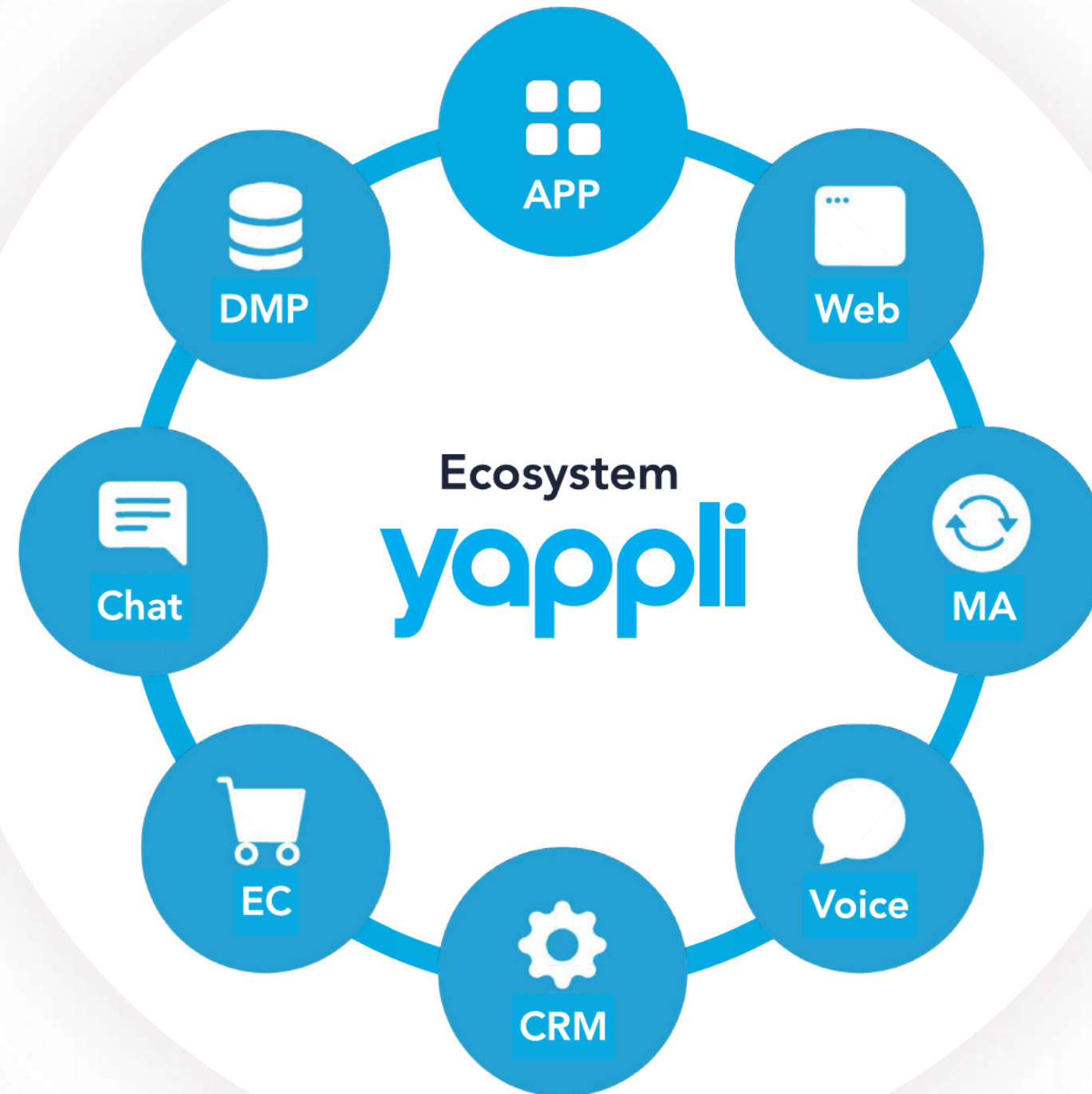
(プッシュ通知やコンテンツにレコメンデーションや予測機能を搭載)

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

財務実績

収益・費用の内訳

PLのサマリー：FY2018～Q2 FY2021

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

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

売上原価の内訳：FY2018～Q2 FY2021

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

財務実績

貸借対照表

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

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て

2021年12月期業績予想

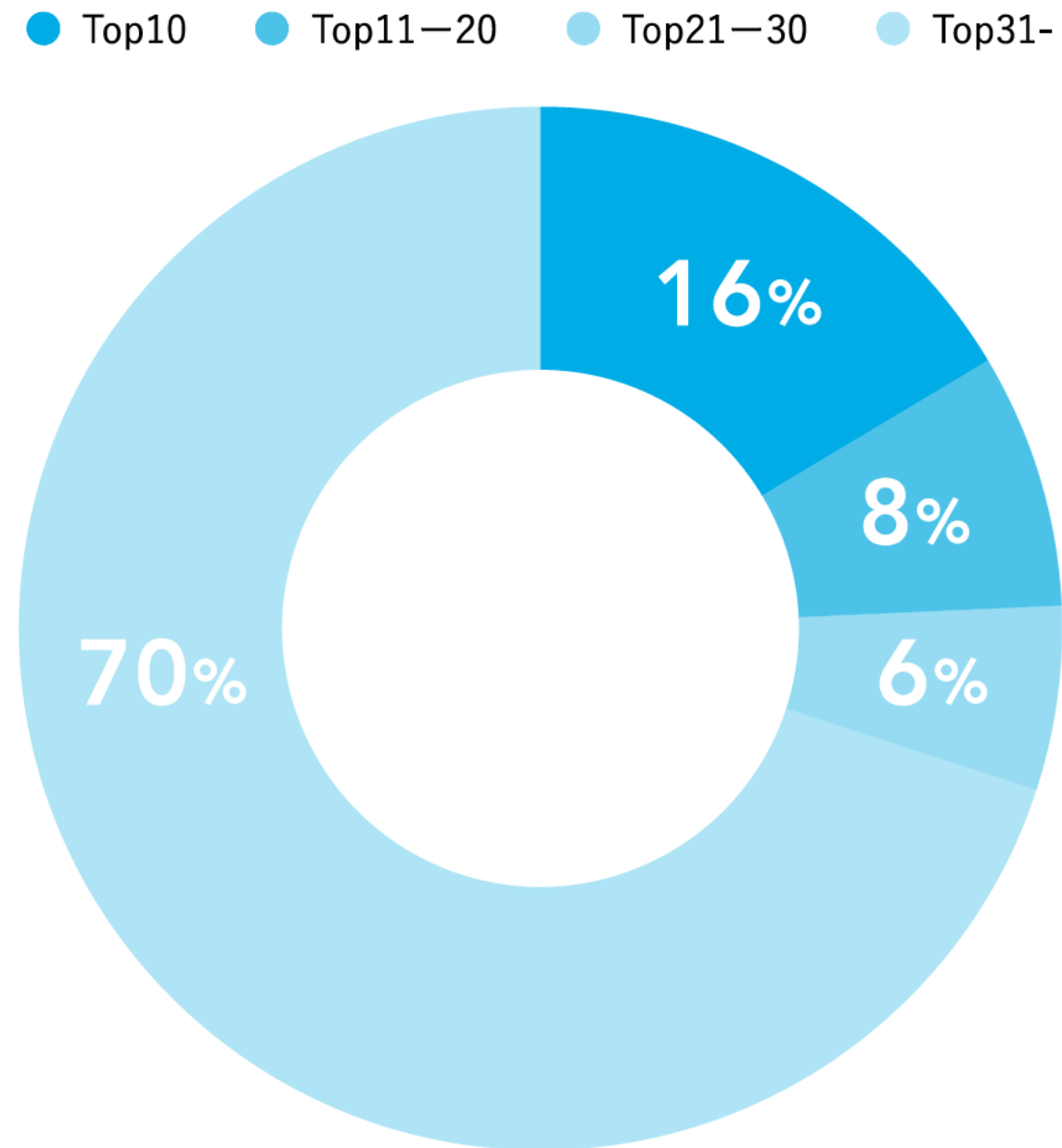
**不透明なコロナの状況を考慮し、売上は30%台の成長を計画。
一方、ポストコロナに向け成長投資は緩めることなく継続する方針**

(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

月額利用料による顧客分布

月額利用料は上位顧客に集中することなく分散している



1. 2021年度第2四半期末時点

ノーコードプラットフォームの変遷

ノーコードのモバイルアプリ時代を開拓

Web

- ウェブサイトの制作
- 企業のホームページから個人サイトまで広範囲に普及

EC

- Eコマースサイトの制作
- 決済や在庫管理などECに必要な機能を多数提供
- コロナ禍で注目が集まる

Mobile App

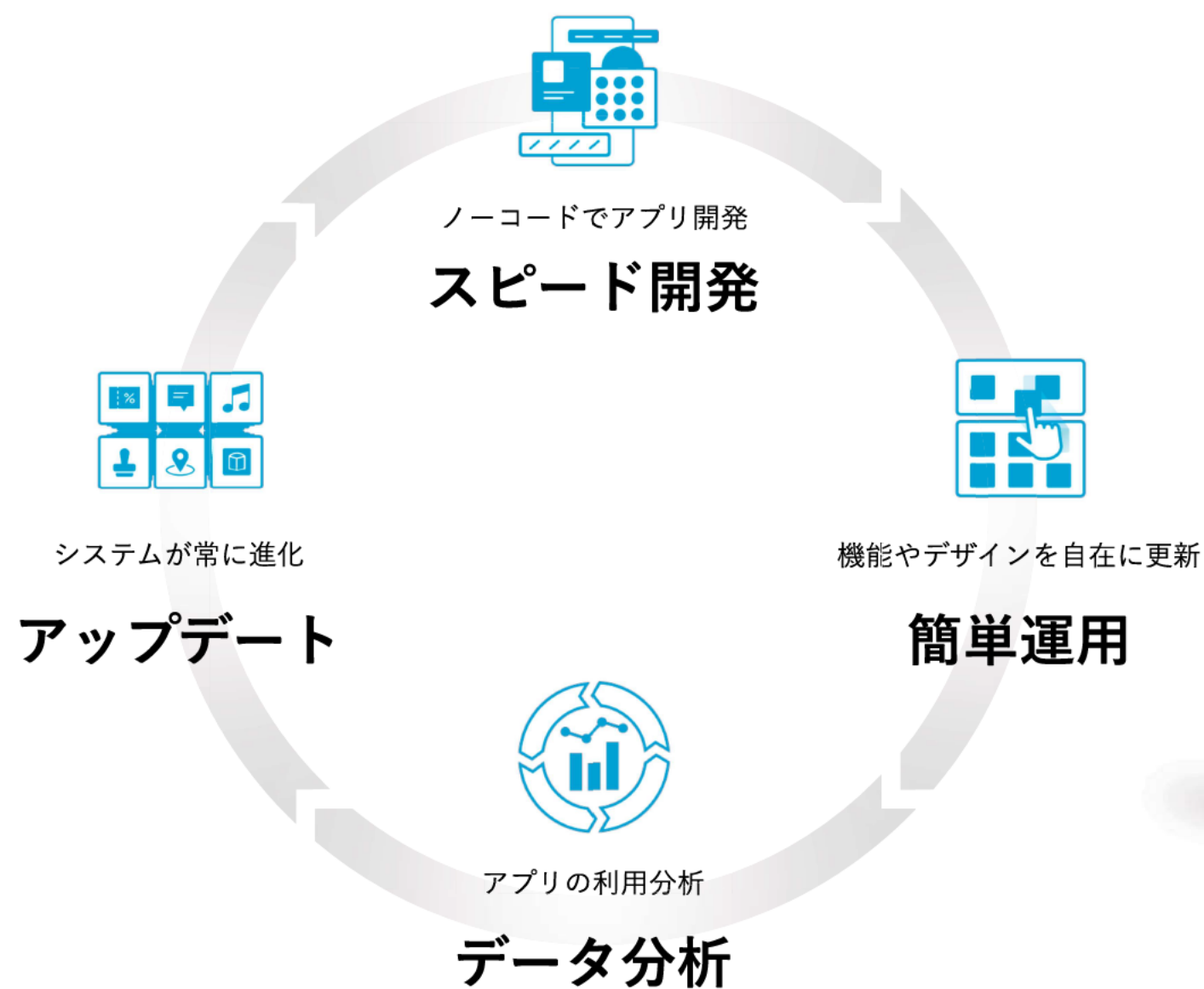
- スマートフォンアプリの制作
- iOSとAndroidの2つのプラットフォームへの対応やアプリ独自のUI/UX¹の提供

yappli

1. User Interface (UI) / User Experience (UX)

サービス概要

ノーコードのアプリ開発・運用・分析プラットフォーム



ソリューション分類

ビジネス課題に応じた様々なソリューション

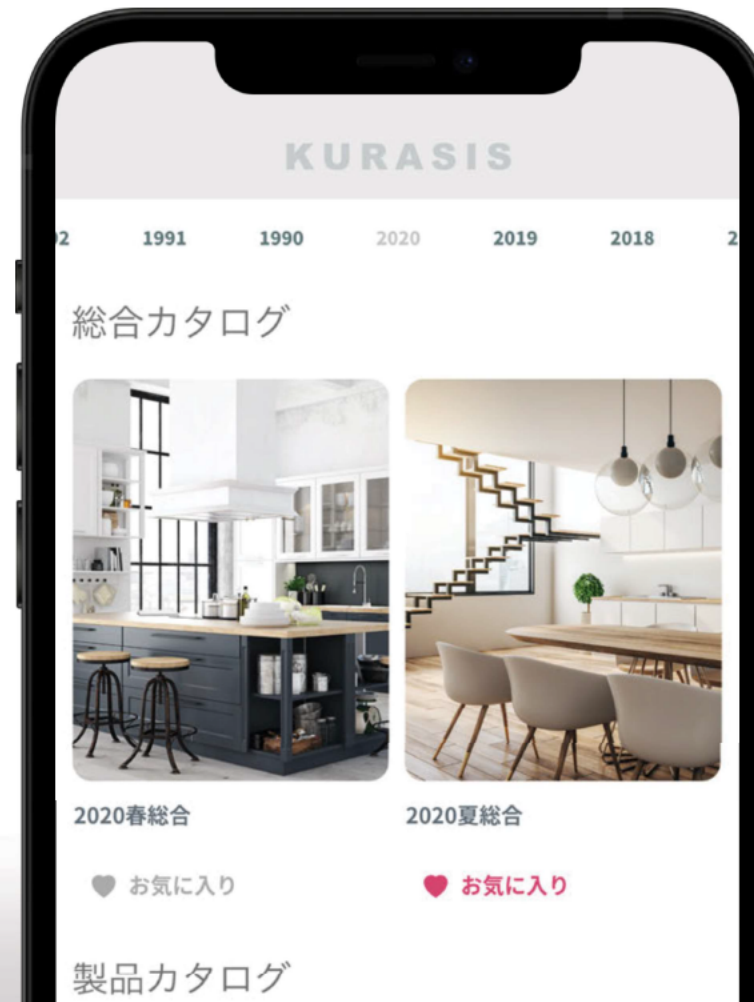
Yappli for Marketing

- 店舗 / オムニチャネル
- EC



Yappli for Company

- 販売支援
- 社内報



その他

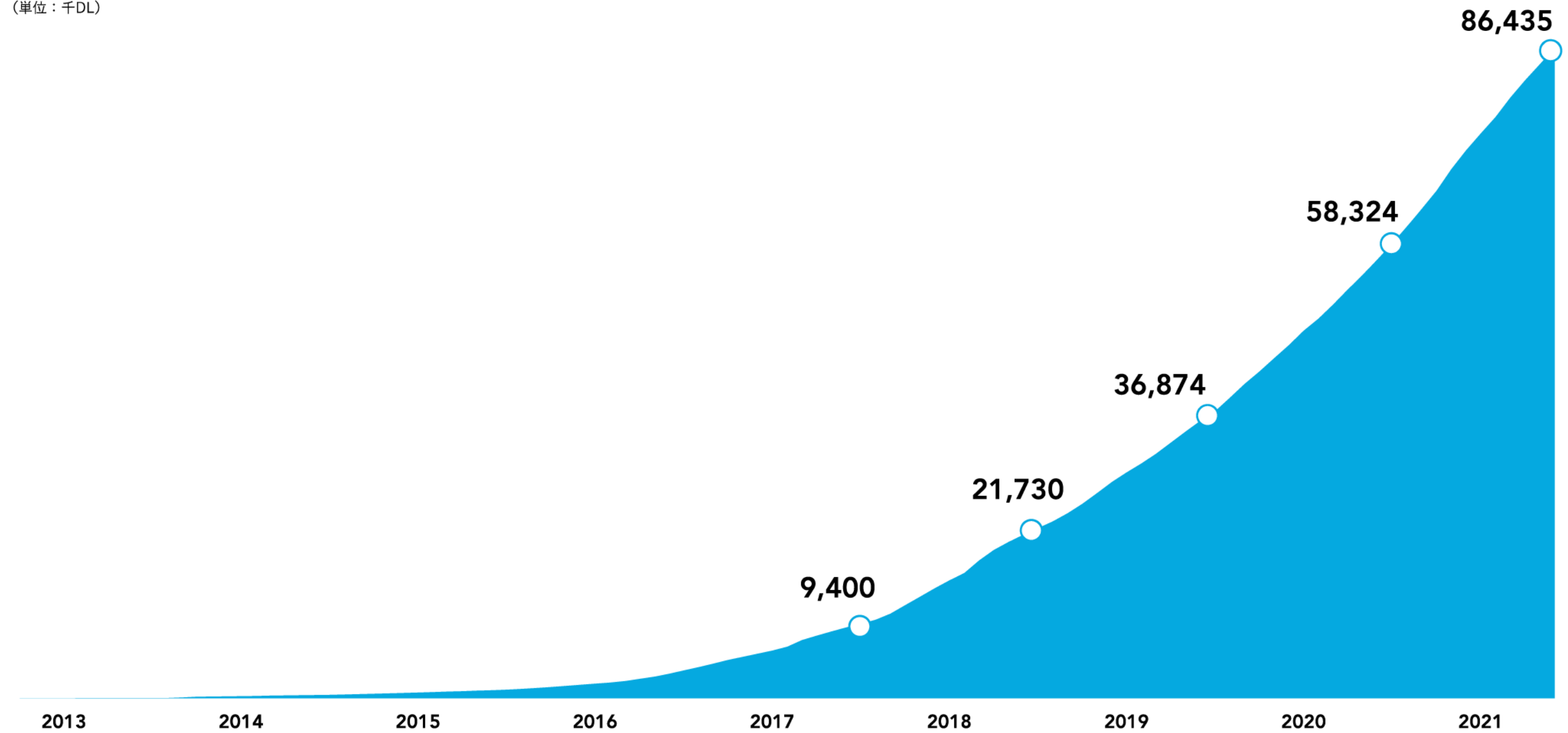
- 教育
- 行政
- 金融
- 医療
- 住宅



提供アプリの累計DL数の推移

2021年度第2四半期末時点において提供アプリの累計DL数は8.6千万DL以上に到達

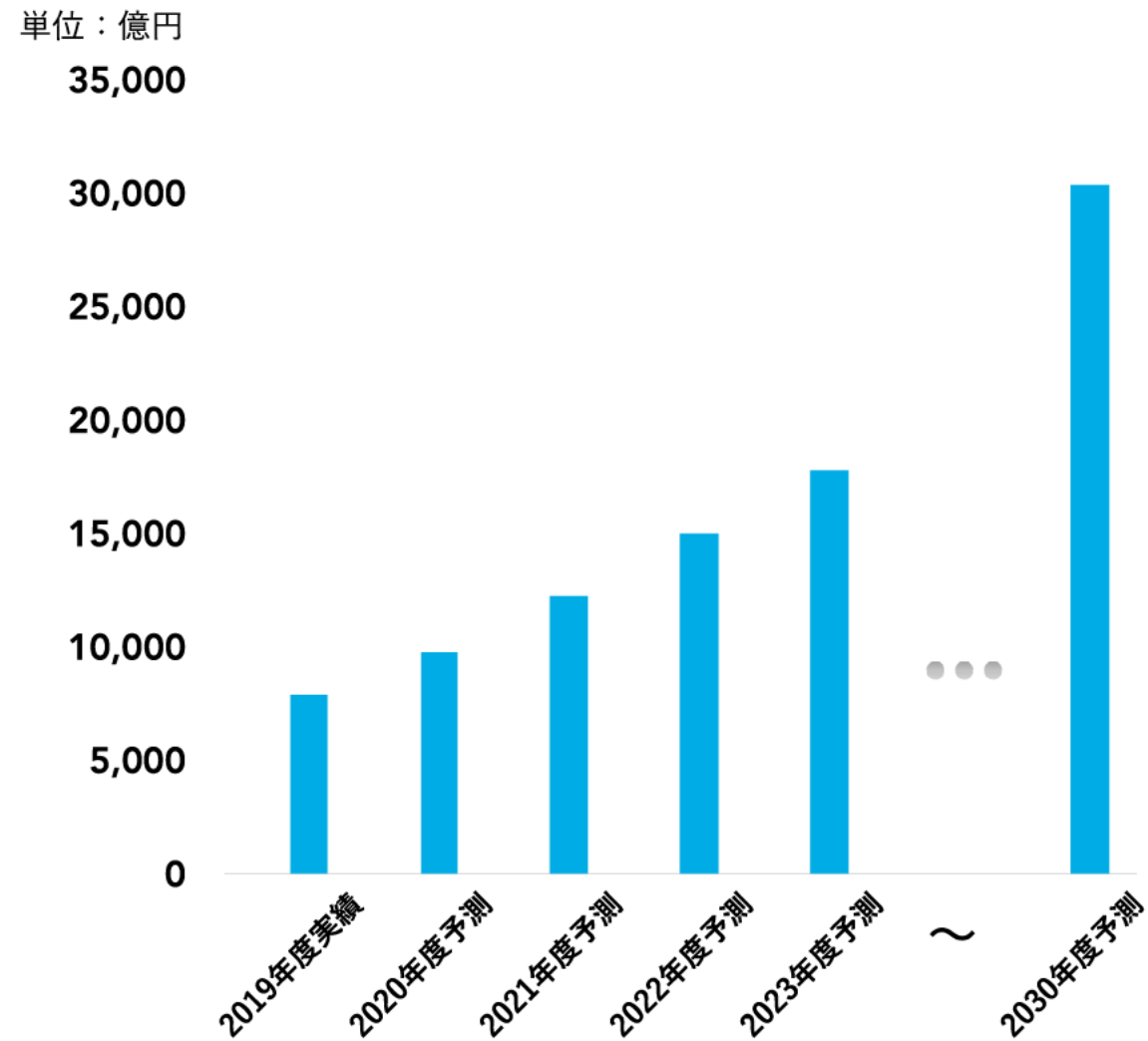
(単位：千DL)



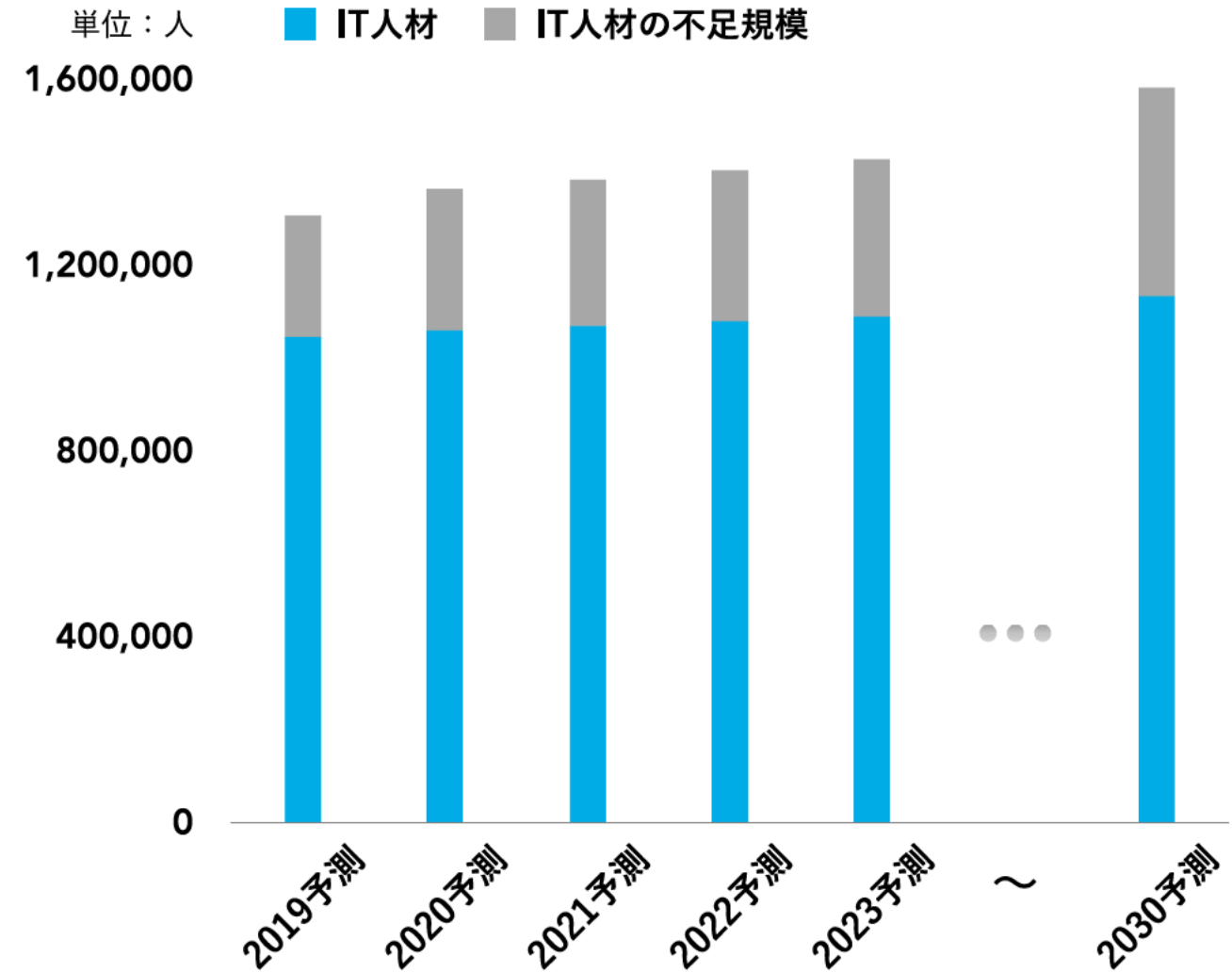
市場環境

企業のDXは加速するも、支えるIT人材は不足

日本のDX市場は拡大¹



日本におけるIT人材の不足²

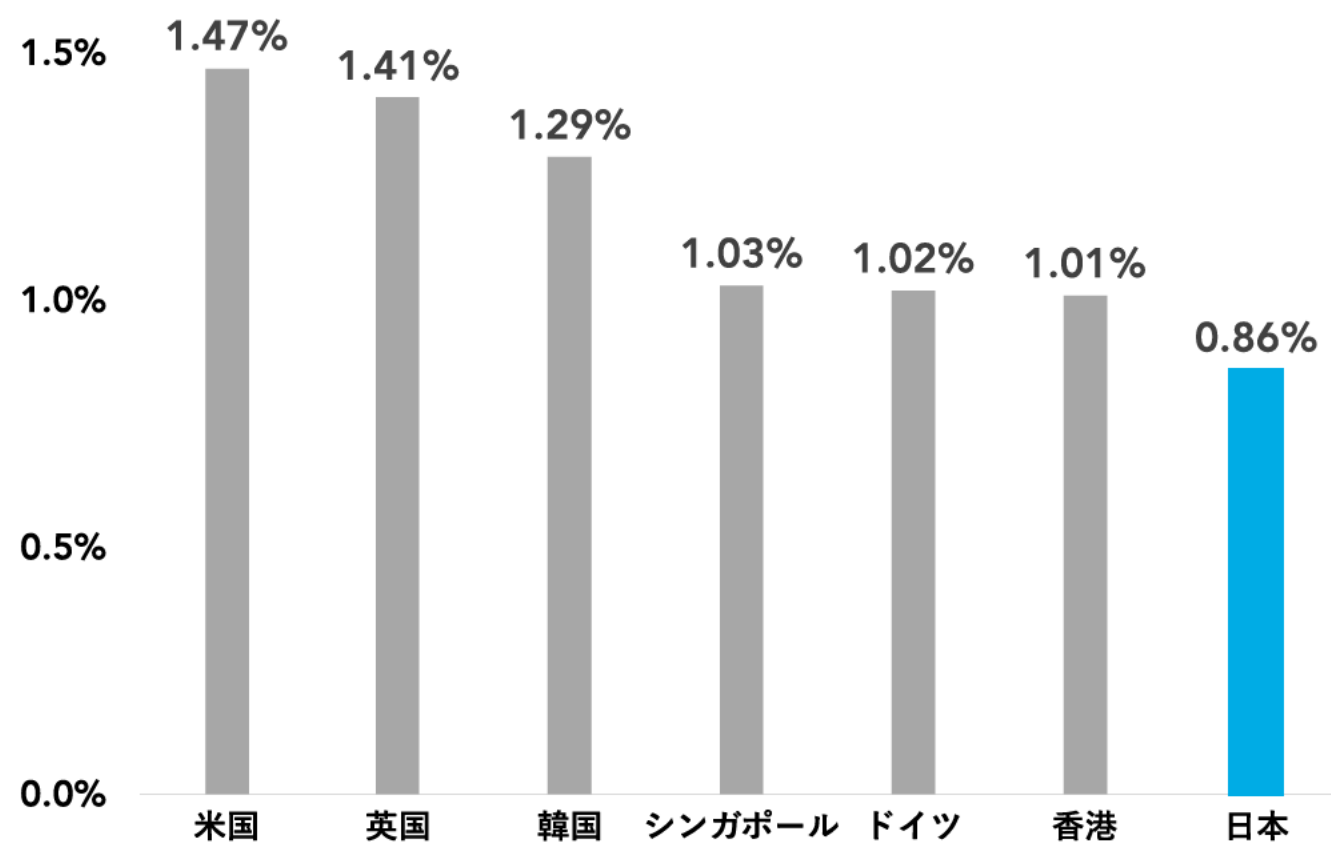


1. 株式会社富士キメラ総研 「2020デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

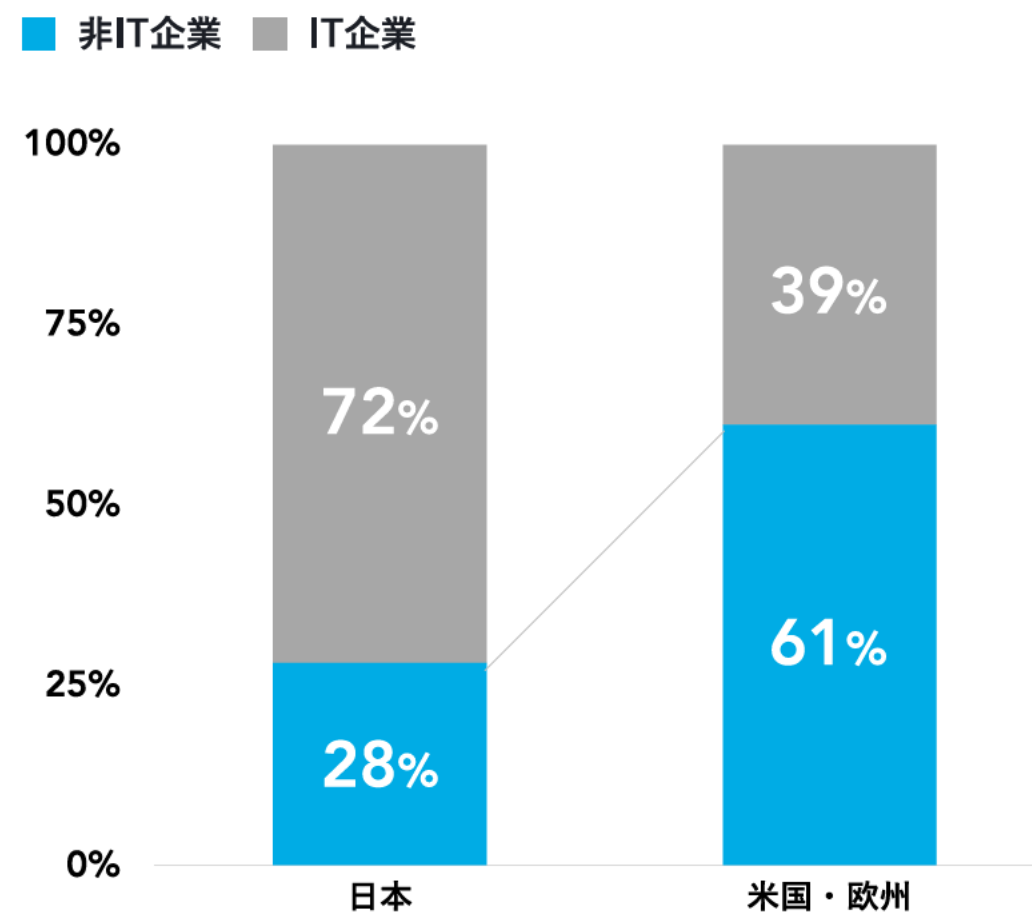
2. 経済産業省 「2019年IT人材需給に関する調査」

際立つ日本のIT人材の不足

国別の総人口に対するIT技術者の割合
(2018年) ¹



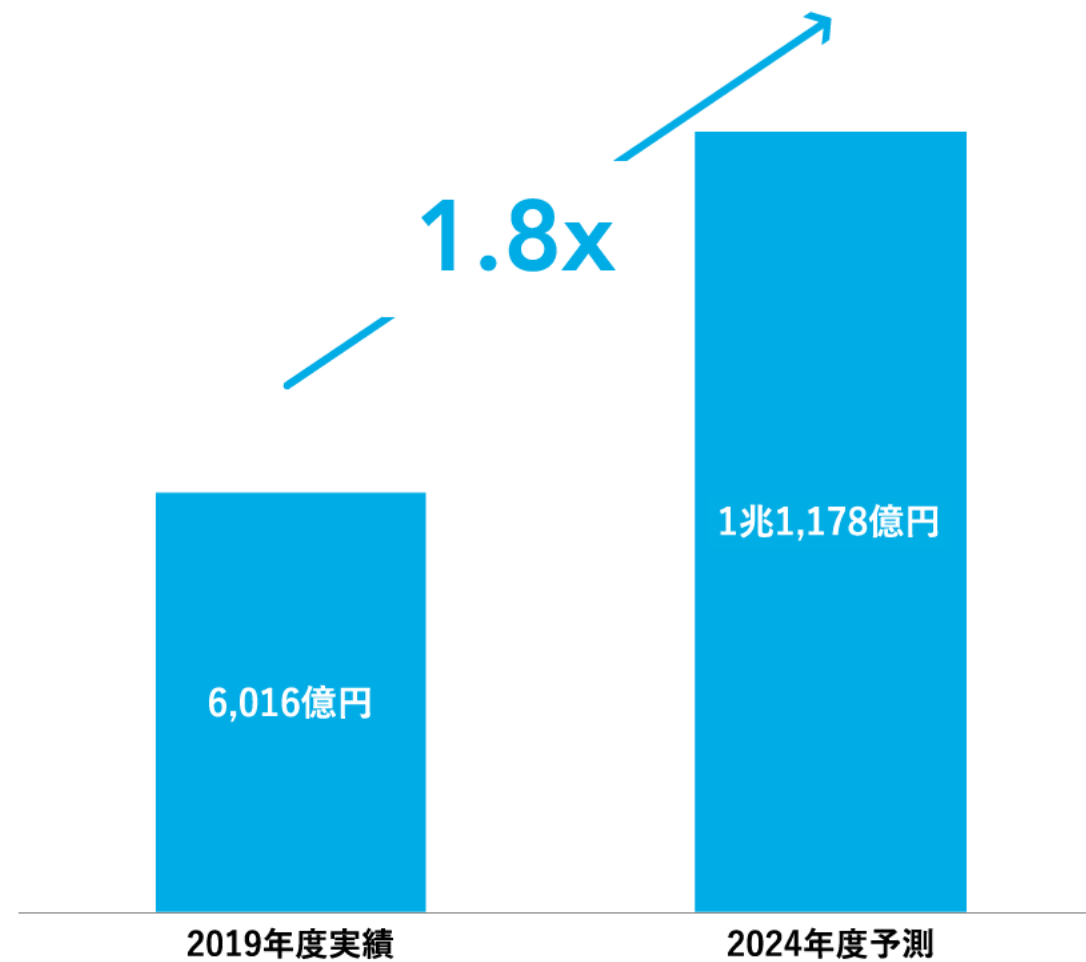
IT企業・非IT企業に存在する
IT人材の割合 (2015年) ²



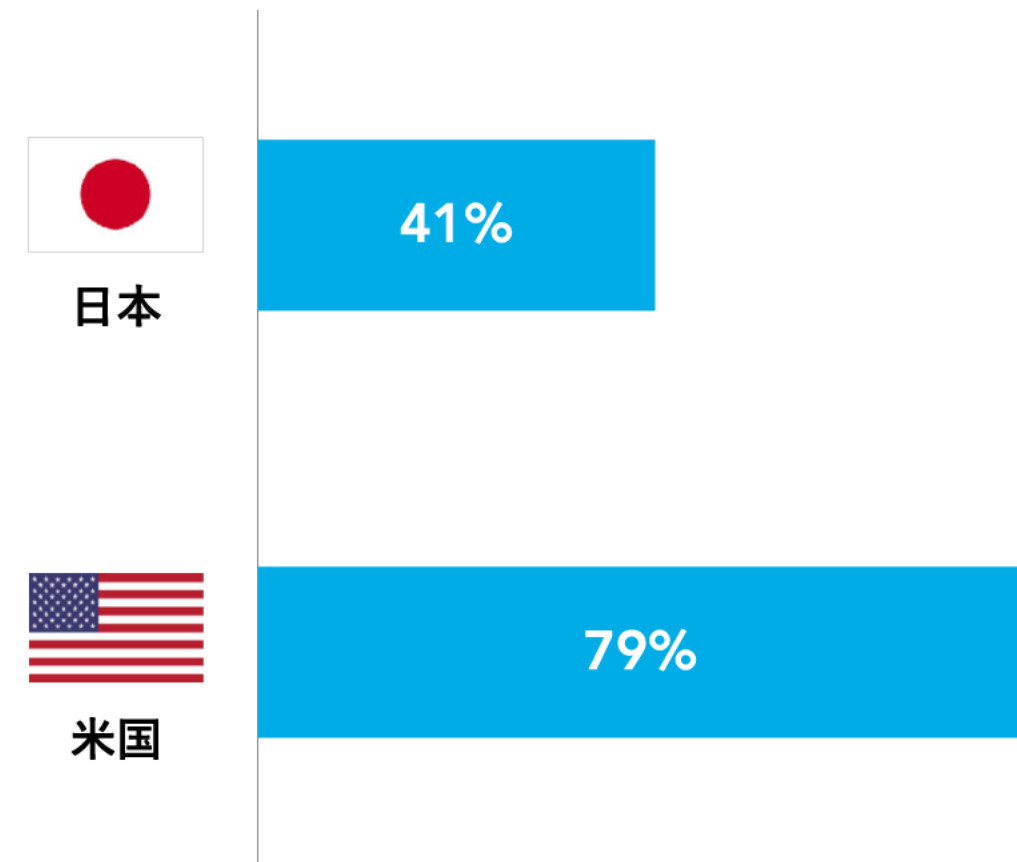
1. ヒューマンリソシア株式会社「世界各国のIT技術者数」(2020年)
2. 経済産業省「ITシステム「2025年の崖」克服とDXの本格的な展開」(2018年)

国内SaaS市場はIT人材の不足を補う形で成長、低い導入率は更なる成長を示唆

日本のSaaS市場¹



SaaS導入率(2018年)²



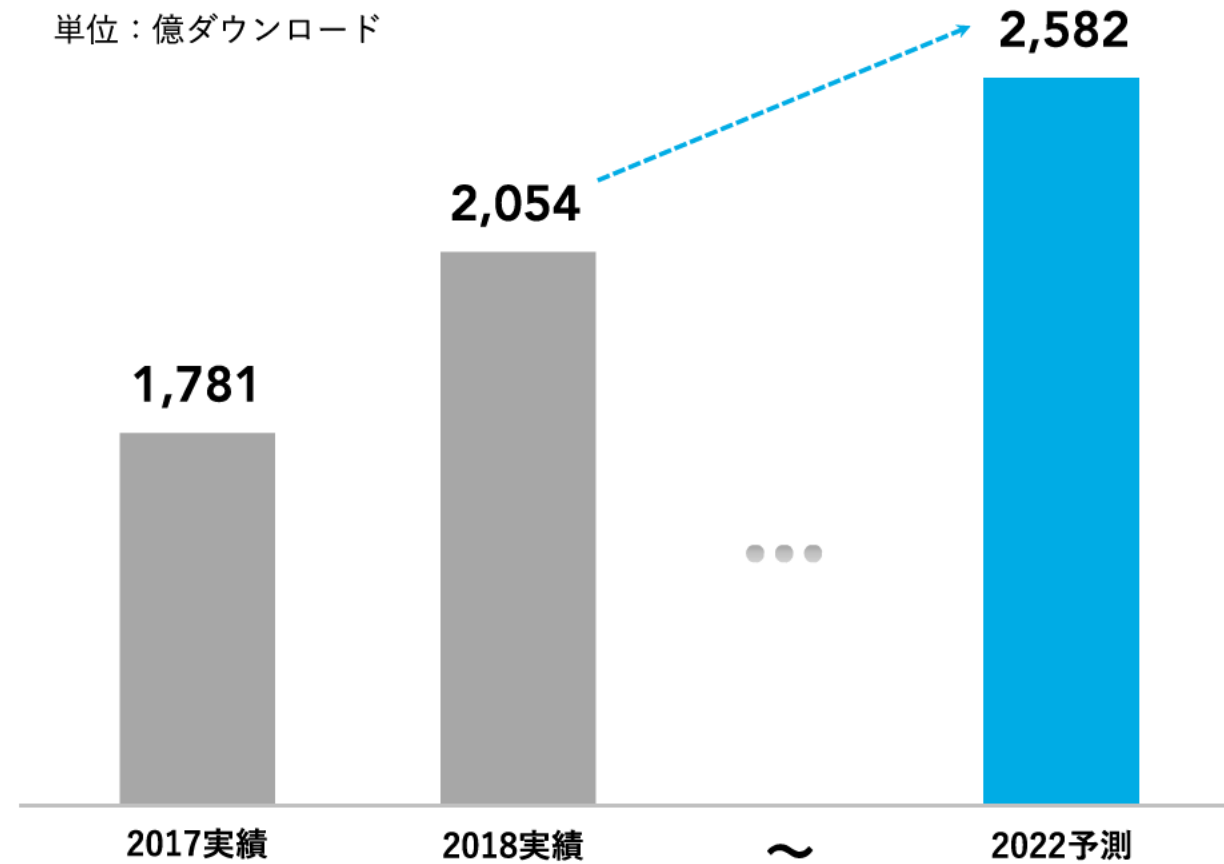
1. 株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2020年版」

2. 総務省「我が国のICT現状に関する調査研究」(2018年)

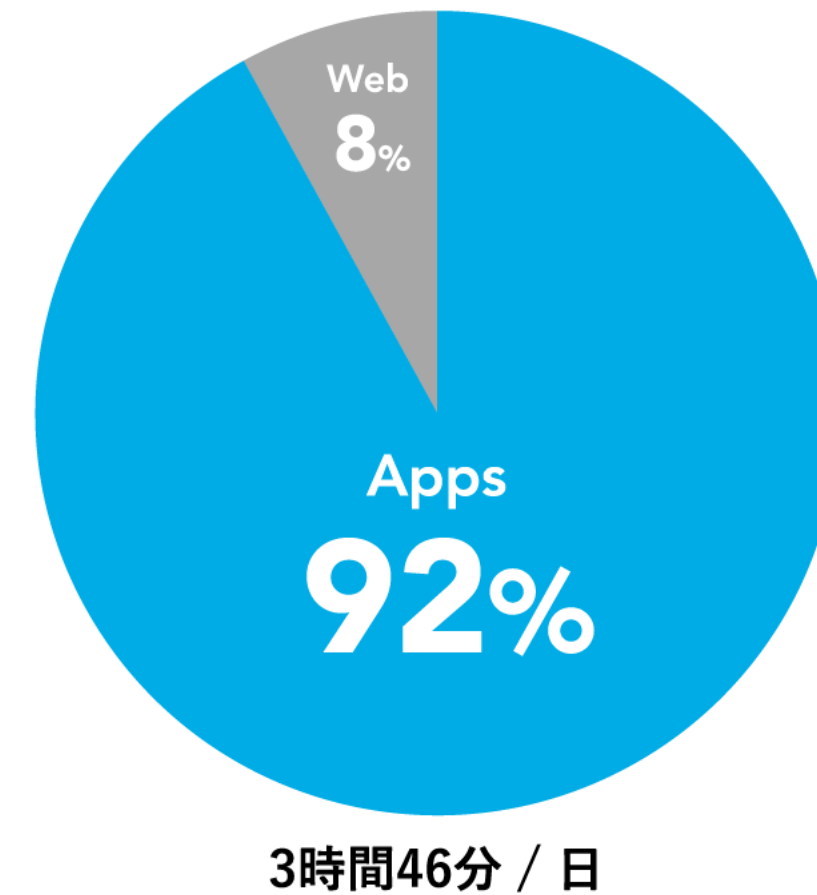
市場環境

アプリ利用者の拡大と、高いエンゲージメント

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



1. App Annie Japan株式会社「アプリ市場予測2017-2022年版」

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」

Yappliが捕捉する可能性のある市場規模の最大値

日本の高いマーケットポテンシャル



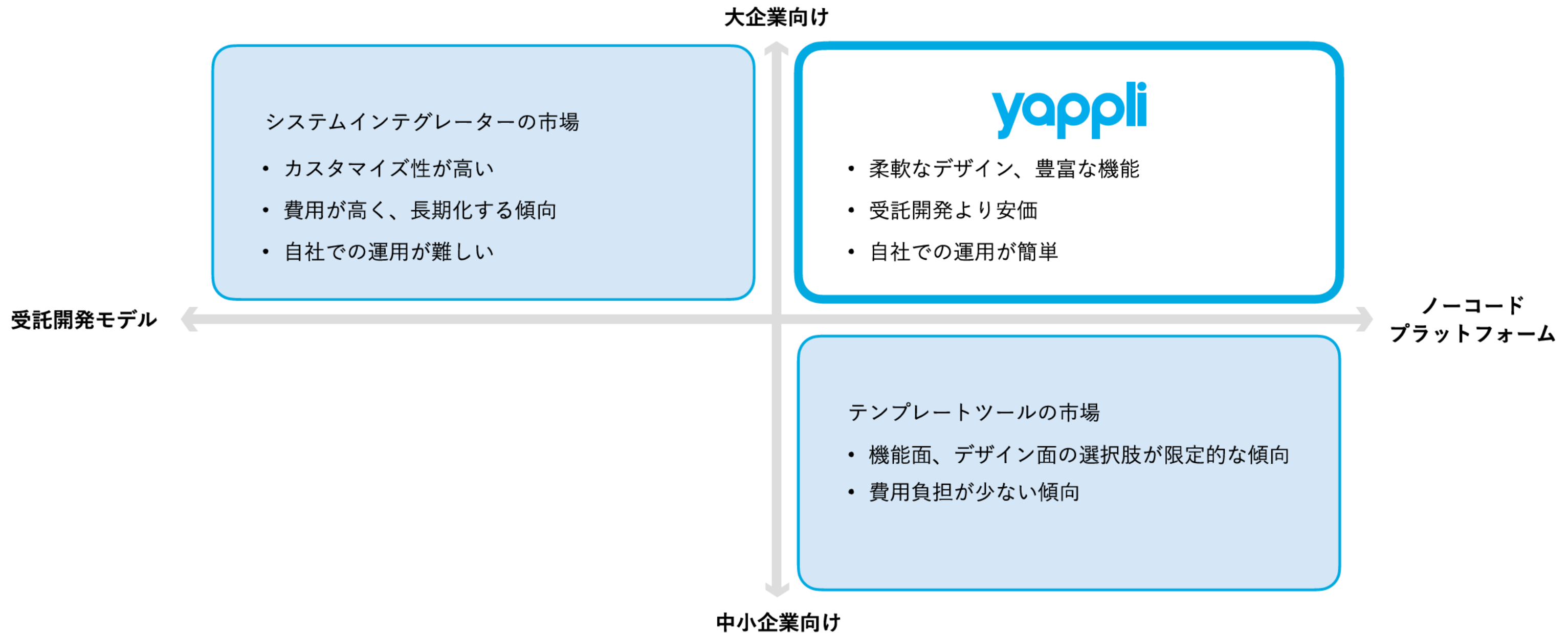
注：Total Addressable Market (TAM) とは、「さまざまな条件が満たされたときに実現される、あるプロダクトの最大の市場規模」を言い、当社が本資料作成日現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。また、こちらのTAMは、一定の前提の下、外部の統計資料や公表資料を基に、下記に記載の計算方法により、当社が推計したものであり、これらの資料やそれに基づく当社の推計は、高い不確実性を伴うものであり、大きく変動する可能性があります。また、出典元の予測機関は、予測値の達成を保証するものではありません。

なお、TAMの計算にあたり、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。

1. 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
2. 従来のマーケティングメディアは商業印刷市場およびダイレクトメール市場を含む
3. 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
4. 株式会社電通「日本の広告費2019年（2019年3月）」掲載のダイレクトメールの市場規模の2019年の実績値

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



従来のアプリ開発プロセスとの比較

Yappliはワンストップでアプリ開発の課題を解決

従来の非効率で高コストな
アプリ開発プロセス

Yappliのプラットフォーム

デジタルエージェンシー

- ・ 企画・設計
- ・ デザイン

システムインテグレーター

- ・ 開発
- ・ アプリ申請

デジタルエージェンシー

- ・ 更新作業
- ・ 分析

システムインテグレーター

- ・ システムアップデート
- ・ 保守運用

yappli

All-in-one solution

Yappliは従来のアプリ開発のプロセスと比較するとコスト効率よく開発・運用・分析をワンストップで行えるプラットフォーム