

# スマホアプリを容易に作成できる プラットフォームを廉価で提供

スマートフォン向けのネイティブアプリを、  
難しいプログラミング不要で作成できるプラットフォームを開発。  
カスタマイズ項目が豊富で、あらゆる業界に採用が広がっている。



「Yappli」の管理画面。40種類以上の機能から必要なものを組み合わせて自社のアプリが製作できる

動画を埋め込んだり  
(左)、特定範囲の消  
費者にプッシュ通知を  
送ったり(下)といった  
機能の追加が、ユー  
ザーの判断でできる  
のが特徴

株式会社ヤプリは、ヤフー株式会社出身の3人、代表取締役CEOの庵原保文氏、取締役の佐野将史氏と黒田真澄氏が共同創業者として2013年に設立した。スマートフォン向けアプリ製作のプラットフォームを、クラウドで提供している。庵原CEOらがヤフー在籍中の11年頃から休日を使って開発を進め、その2年後に独立・起業を果たした。

「会社員時代から、何かインターネッ

ト関連の新しいビジネスをできないかと考えていたが、『iPhone』のヒットと『App Store』の盛り上がり方を見て、これからのインターネットビジネスの中心はアプリ開発になると確信した」と庵原CEOは語る。

同社のクラウドサービス「Yappli」は、導入した企業が、難しいプログラミング知識がなくても、自分たちでスマホネイティブのアプリ\*を製作、メンテナンスできるようになる点が最大

の特徴だ。

ECや店舗集客などのツールとして利用する小売業をはじめとして、自社専用アプリへのニーズは高まっているが、社内に開発のためのエンジニアを多数抱えることができる企業は多くない。そのため、従来は外部のシステムインテグレーター企業に自社の要望を伝えて、ゼロから開発を依頼するしか方法はなかった。

それに比べて同社のYappliの初期導

入コストはおよそ10分の1の200万～300万円と、これまでアプリ利用のハードルの高かった中小・中堅企業にとっても利用しやすいサービスになっている。

あらかじめ汎用的な機能を40種類以上用意しており、ユーザーが自社の用途に応じて機能を選択し、組み合わせることでアプリを開発できる。「必要なパーツを組み合わせ、自分の好みのプログラムのページをつくるプロセスに近い」と(庵原CEO)という。もちろん、導入前には顧客にヒアリングを行い、用途に応じたプランを組み立て、運用のサポートも行う。

庵原CEOは、Yappliの強みとしてさらに2つの特徴を挙げる。

1つは、ユーザー用管理画面によって、ユーザーが随時、内容を更新できること。動画を埋め込んだり、特定の範囲内の消費者にプッシュ通知を発信したりといったことが必要に応じてできる。外部に開発を依頼した場合は、要望を伝えてプログラムを修正してもらうため、タイムラグや追加コストが発生する。

もう1つは、クラウドサービスであるため、Yappliが提供する新機能やセキュリティ対策などのアップデートが自動的に行われることである。

## さまざまな業種の ニーズに対応する

既に300社以上の企業に導入されており、導入企業の契約継続率は99%と高い(2019年5月現在)。ECや店舗集客のほか、インターネットバンキング、就職活動中の学生への情報伝達、業務用パンフレットや営業ツールのアプリ化、採用支援、社内外への情報発信など、その用途は多岐にわたる。

アプリへのニーズは多様化しているが、同社はあえてオーダーメイド製作の要望には応じていない。自社開発する機能は、汎用的で利用頻度の高いものにとどめている。

より専門特化した機能、例えば金融決済機能などが必要な場合は、専門機能を持つ企業と提携し、その機能を共有して顧客に提供する形をとっている。とはいえ、汎用的な機能については毎日のようにバージョンアップを繰り返し、新機能の投入や使い勝手の向上に力を注いでいる。

今年、同社は総額30億円の資金調達を実施した。「まずは開発人材の獲得に投資し、現在の開発要員を50人体制から100人体制に倍増させたい」と庵原CEOは話す。スマホアプリ市場のさらなる拡大を狙う。

## キャピタリストの眼

### 後発企業の追従を許さない ビジネスモデルと技術力

株式会社ヤプリは、創業当初は個人向けにサービス開発をしていましたが、企業向けに方向転換したことで大きな成長を遂げました。

価格面でのインパクトもさることながら、自社開発のこだわりをもちつつ、顧客ニーズの最大公約数を捉えたプラットフォームの提供を行ったことが顧客の支持につながり、解約率がきわめて低い数字にとどまっているものと思われます。

また、スマホアプリの特性上、ユーザーが今後、他社のサービスに乗り換えることは簡単ではなく、クオリティが高くリーズナブルな料金体系の同社を後発他社がキャッチアップするのは困難。そうした部分も投資判断上の大きなポイントとなりました。



SMBCベンチャーキャピタル株式会社  
投資営業第一部 次長  
西田光佑

「多くの企業に、スマホネイティブアプリの便利さを活用してもらいたい」と話す庵原保文代表取締役CEO

#### Corporate Profile

代表取締役CEO/  
Co-founder 庵原保文  
所在地 東京都港区六本木  
3-2-1  
設立 2013年4月  
<https://yapp.li/>

