

財務診断研究会 8月

新規上場企業の財務分析

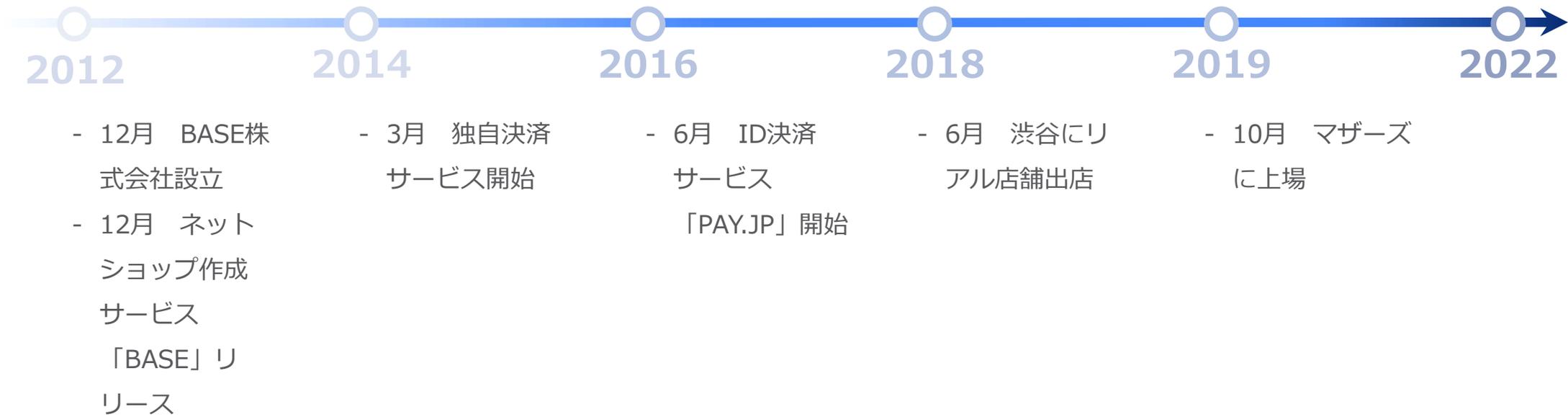
吉田 高宏

事例企業

今回事例として取り上げるのは、ここ3年で上場している以下の3社。

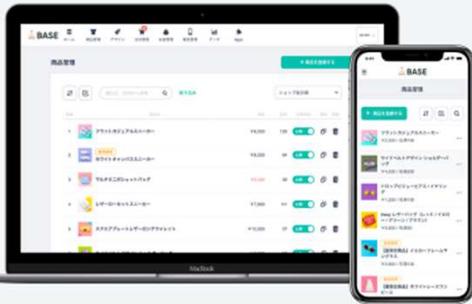
	BASE株式会社 	株式会社ヤプリ 	バルミューダ株式会社 
事業内容	誰でも簡単にネットショップが作成できるサービス	スマートデバイスに特化したインターネット事業	新しい価値を持つ生活家電をお届けするブランド
設立	2012年12月	2013年4月	2003年3月
上場	2019年10月	2020年12月	2020年12月
売上高	9,931百万円	3,263百万円	18,379百万円
資本金	8,554百万円	2,497百万円	1,407百万円
従業員	211名	215名	147名
平均年齢 /勤続年数	32.8歳/2.6年	34.3歳/2.3年	41.5歳/3.2年
平均年収	6百万円	6.7百万円	9.2百万円

BASE



BASE | 提供サービス

ネットショップ作成サービス



3つの項目を埋めるだけですぐにショップを開設できるネットショップ作成サービス

「BASE」は誰でも簡単にネットショップが作成できるサービスです。導入が簡単な決済機能、おしゃれなデザインテーマ、トランザクション解析ツールなどネットショップの運営に必要な機能を備えており、費用やWeb技術、時間などのさまざまな理由でこれまでネットショップをはじめることが困難だった方も、気軽に始めることができます。簡易な操作性でネットショップを運用できるので、商品を企画・生産・製造されている方が、ものづくりをしながら販売まで対応することができます。

即時に資金調達できる

YELL BANK



BASEのショップオーナーが、リスクが無く即時に資金調達できる金融サービス

「YELL BANK」は、ネットショップ作成サービス「BASE」を利用するショップオーナーが、リスクが無く、即時に資金調達できる金融サービスです。ショップの将来の売上金額を予測して「YELL BANK」がショップオーナーから将来の売掛債権を買取ります。買取った金額は即時にショップオーナーに支払われるため、ショップオーナーは将来の売上を「今すぐ」に利用することができます。「YELL BANK」はこれまで資金を理由に挑戦できずにいた人々が、次の1歩に挑戦できる世界をつくっています。

オンライン決済サービス

PAY.JP

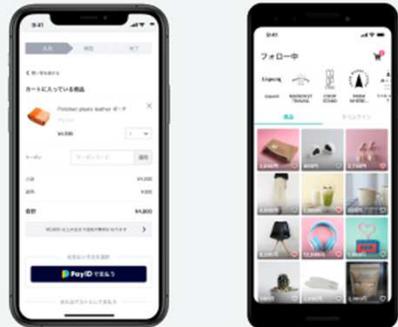


シンプルなAPI・多彩な機能・分かりやすい料金形態で導入することができる決済サービス

「PAY.JP」は、WebサービスやEコマースにクレジットカード決済を無料で簡単に導入できる開発者向けのオンライン決済サービスです。「支払いのすべてをシンプルに」というコンセプトのもと、個人・法人を問わずあらゆる開発者が導入しやすいシステムを設計しており、「申請に時間がかかる」「高い」「使いにくい」という複雑なオンライン決済サービスの問題を解決しています。

サービスサイト [👉](#)

ショッピングサービス



決済から、ショップの最新情報まで。「BASE」を利用中のすべてのショップで使える、購入者むけサービスです。

Pay IDは、「BASE」を利用中のすべてのショップで使える、購入者むけショッピングサービスです。「Pay IDアカウント」にあらかじめユーザー情報を登録していただくことで、以降はログインするだけで「BASE」を利用中のショップからスムーズにオンライン決済を行うことができます。また「Pay IDアプリ」では、好きなショップをフォローして最新情報を受け取ったり、さまざまなショップの商品を見つけて、ショッピングをお楽しみいただけます。

ネットショップ作成サービス及び当該サービスによって開設されたショップの商品が購入できるショッピングアプリ等を提供するプラットフォーム

■ 初期・月額費用が無料

売れた分だけ費用が発生

まずはこのプランから	ショップが成長したら
スタンダードプラン	グロースプラン
月額 0 円	月額 5,980 円
サービス利用料 3%	決済手数料 2.9% <small>業界最安値</small>
決済手数料 3.6% + 40円	月商17万円以上はグロースプランがお得！
売れるまで料金はかかりません	

■ BASE簡単決済

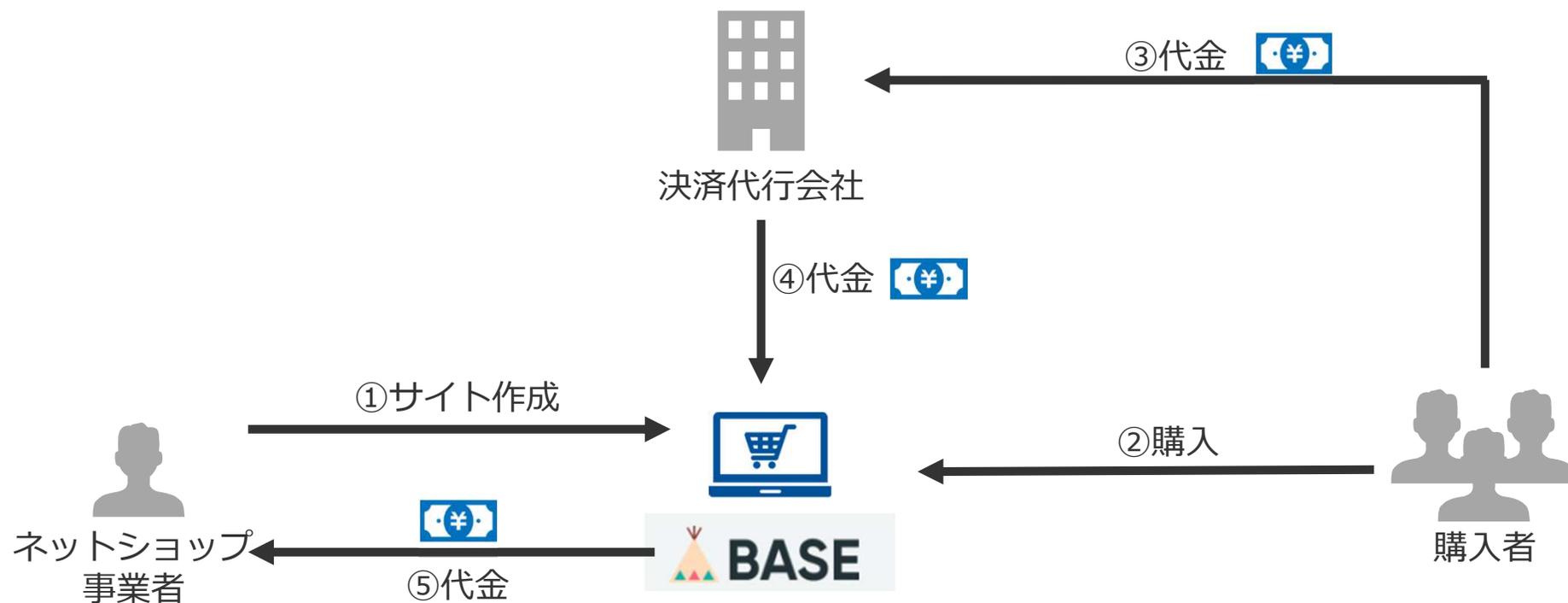
クレジットカード、コンビニ、銀行振り込み等を最短翌営業日から利用可能



今すぐ・どれでも使える

使いたい決済方法を、フォームから選ぶだけ。もちろん、面倒なお手続きは不要。待ち時間なし、今すぐ使いはじめられます。

BASE | BASE事業 事業系統図



- ① ネットショップ事業者がBASE上でサイトを作成
- ② 購入者がサイト上で製品を購入する
- ③ 購入者が決済代行会社を経由して購入決済を行う
- ④ 決済代行会社は購入者から代金を回収し、決済手数料控除後代金をBASEに支払う
- ⑤ BASEがサービス利用料を控除し、ネットショップ事業者へ支払う

Webサービスやネットショップ（BASEで作成したものを除く）にクレジットカード決済を簡単に導入できるオンライン決済サービス

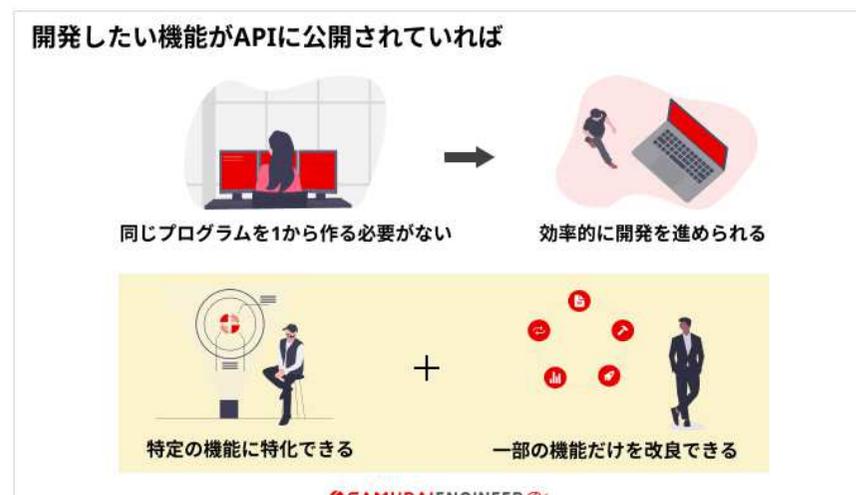
■ シンプルな料金体系

売れた分だけ費用が発生

プラン	ベーシック	プロ
月額費用	0円	10,000円
決済手数料	3or3.6%	2.59or3.3%
支払サイクル	月末締め翌月末払い	15日及び月末締め半月後払い

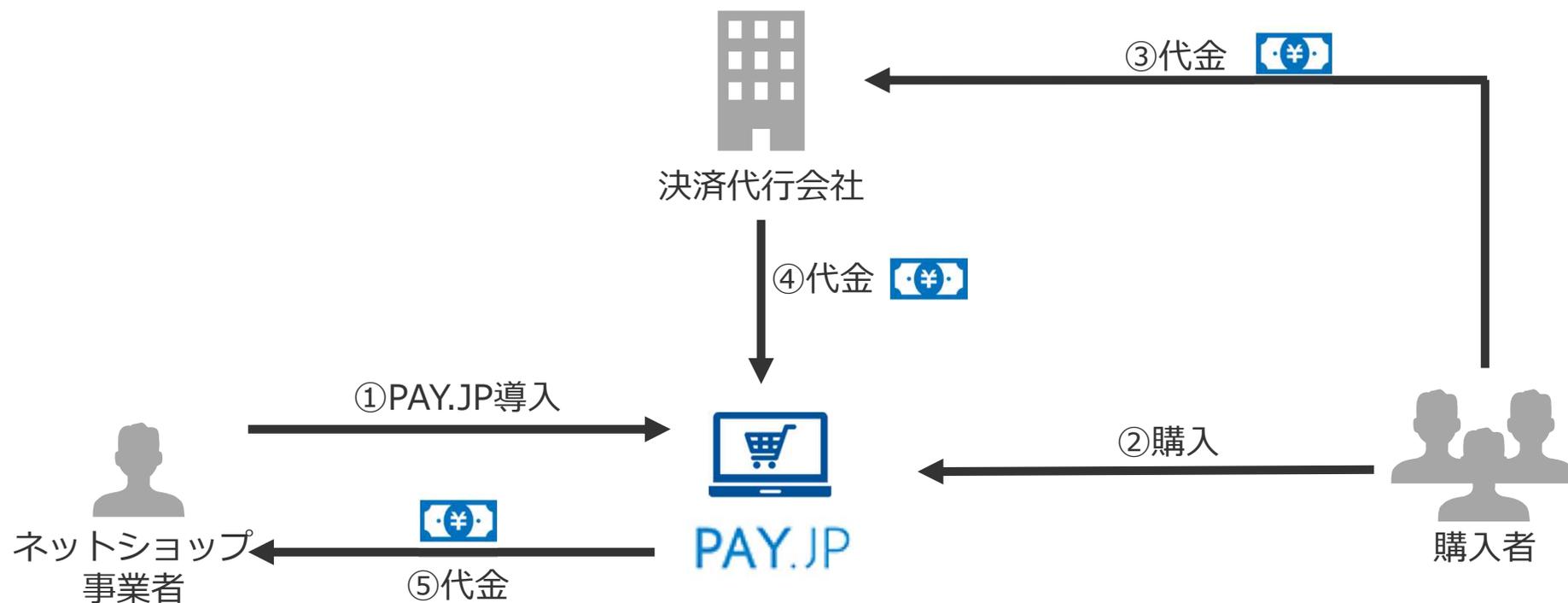
■ 簡単な組み込み

API等で既存サイトに簡単に組み込み最短翌営業日から利用可能



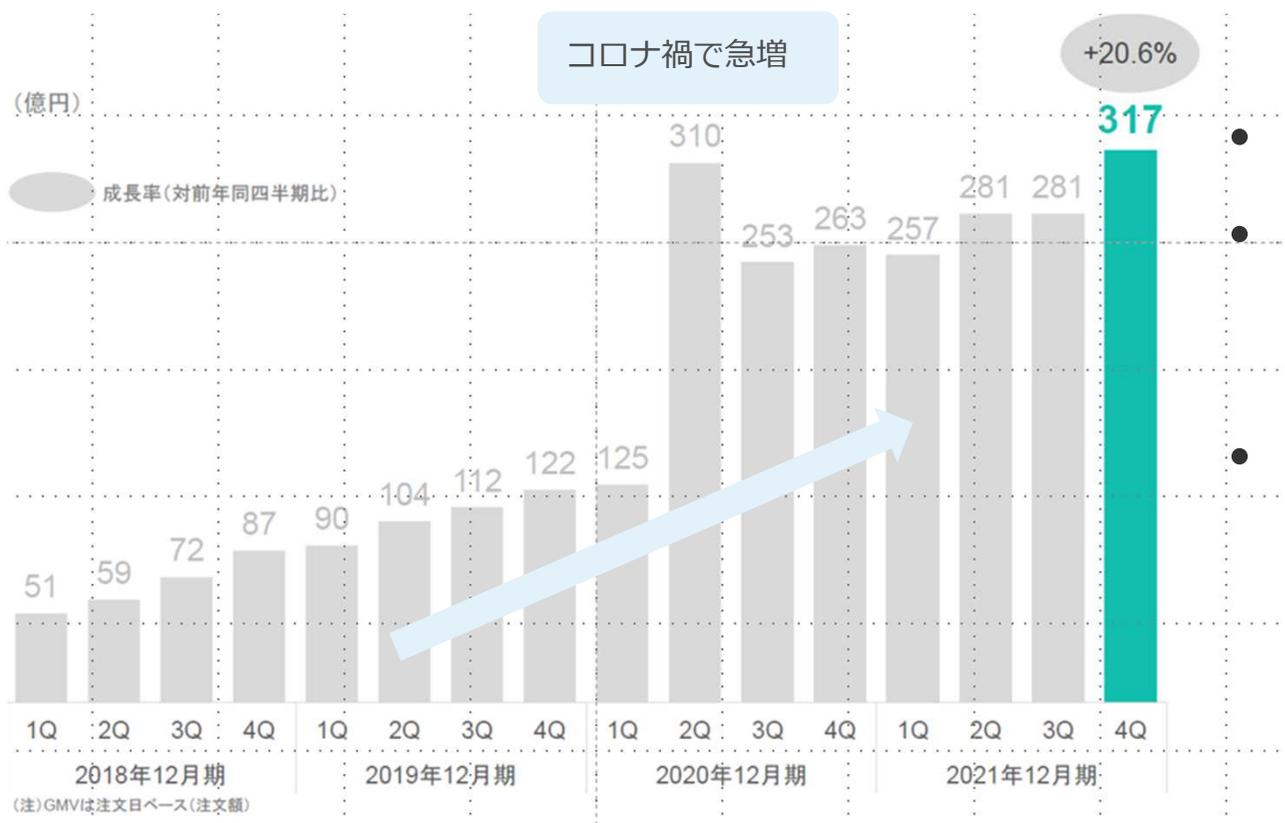
<https://www.sejuku.net/blog/7087>

BASE | PAY事業 事業系統図



- ① ネットショップ事業者が自社サイトにPAY.JPを導入
- ② 購入者がサイト上で製品を購入する
- ③ 購入者が決済代行会社を經由して購入決済を行う
- ④ 決済代行会社は購入者から代金を回収し、決済手数料控除後代金をBASEに支払う
- ⑤ BASEがサービス利用料を控除し、ネットショップ事業者へ支払う

GMV (流通取引総額) をKPIにしており、順調に伸びている



- GMV = 「取引数」 × 「平均注文単価」
- プラットフォームビジネスにおいて、自社の商品を販売することではなく、利用者同士が商品を販売
- プラットフォームビジネスの売上は、成立した取引額の数%を手数料として徴収したり、月額プラットフォーム利用料などになる

アプリ

ヤプリ | 沿革



企業概要

事業内容

- 「Mobile Tech for all モバイルテクノロジーで世の中をもっと便利に、もっと楽しく」を経営理念のもと、アプリ開発技術がなくてもノーコード（プログラミング不要）でネイティブアプリを開発、運用できるクラウド型のアプリ運営プラットフォーム（以下Yappli）の企画・開発・販売を行っている。
- 事業としてはアプリ運営プラットフォーム事業の単一セグメント

Yappliの機能

機能	概要
プッシュ通知	配信タイミングと対象者のかけ合わせからプッシュ通知
ポイントカード	APIにより顧客ポイントサービスと連携しポイントカード/会員証を表示
スタンプカード	QRコードを読み取り、スタンプカードにスタンプを付与する
エンデベット動画	アプリ内に動画を埋め込み自動再生
アプリ内課金	配信コンテンツに対して毎月継続型の月額課金を実施できる

アプリの事業

ノーコードのアプリ開発プラットフォーム「Yappli」を提供

yappli

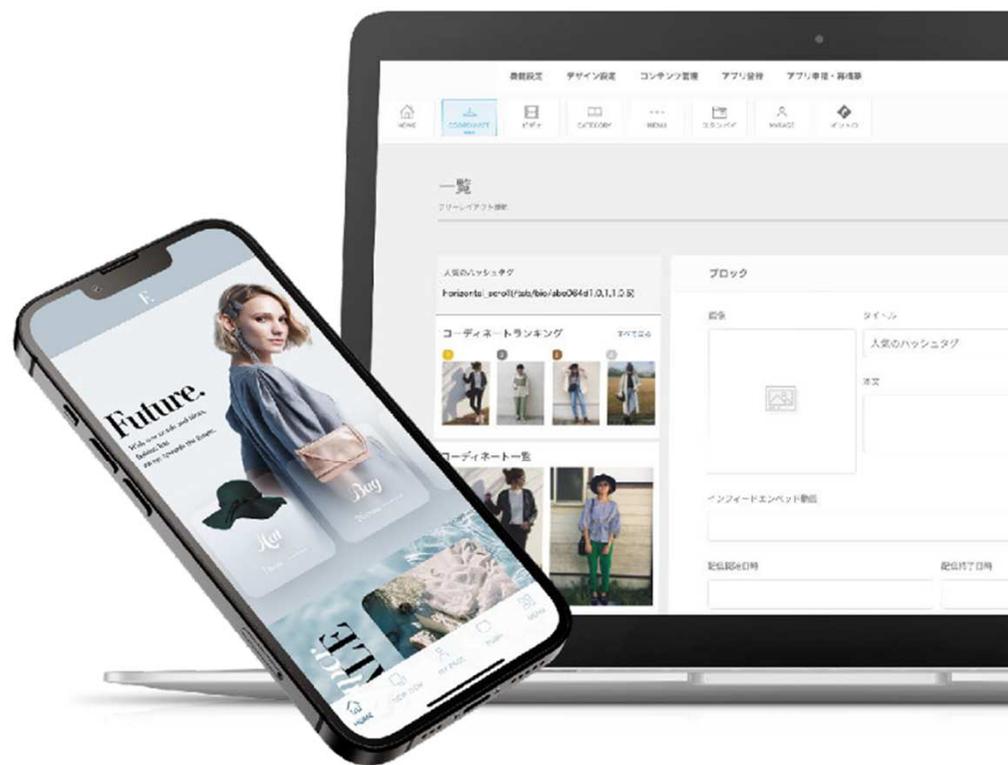
自社アプリを、カンタンに

スピード開発

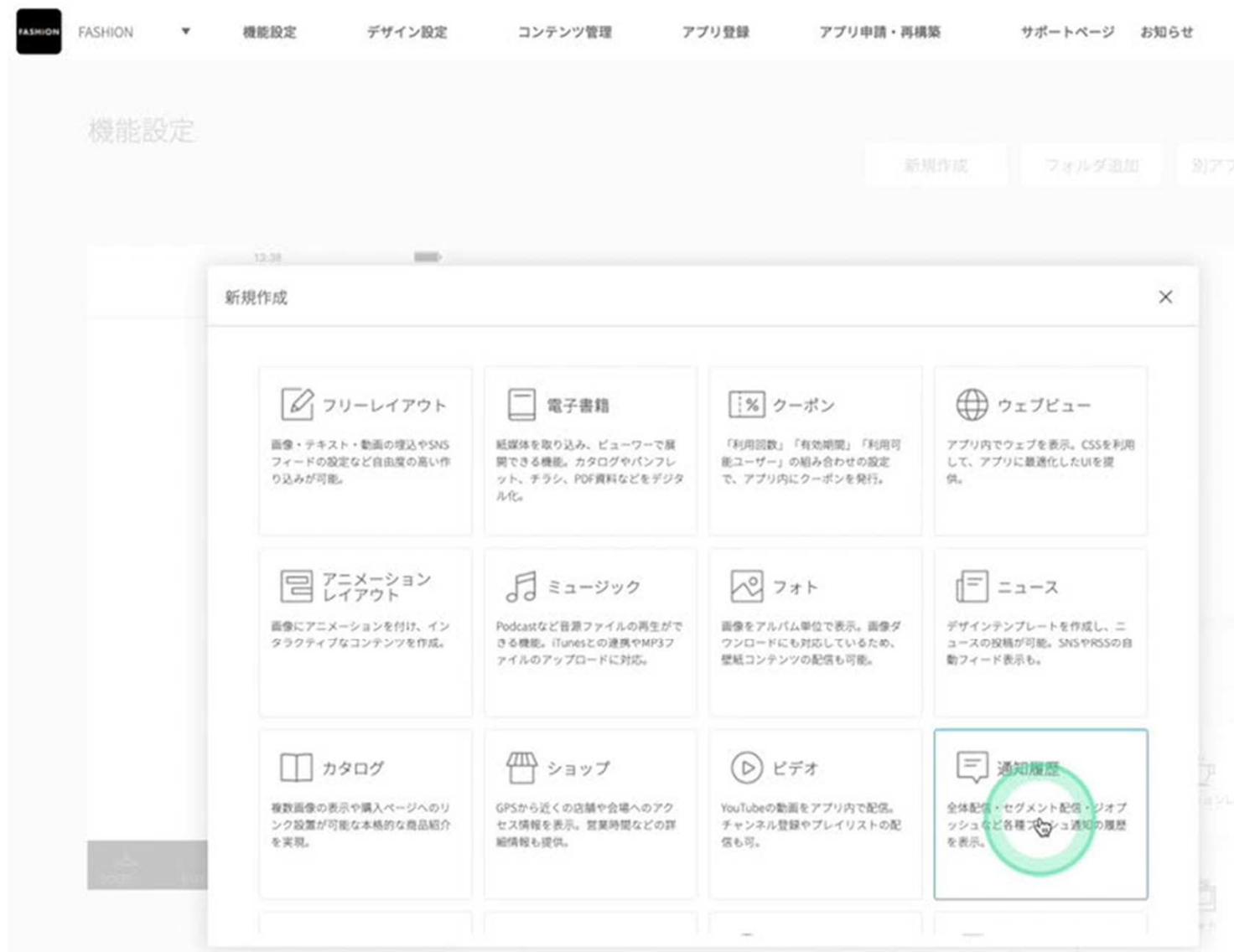
カンタン運用・分析

クラウドで進化

カスタマーサクセス



プログラミング不要のアプリ開発



収入源

項目	費用
導入時の初期制作サポート	@280万~360万円
Yappliの利用料・保守料	@20 ~ 70万円/月
オプション	10万円~/月

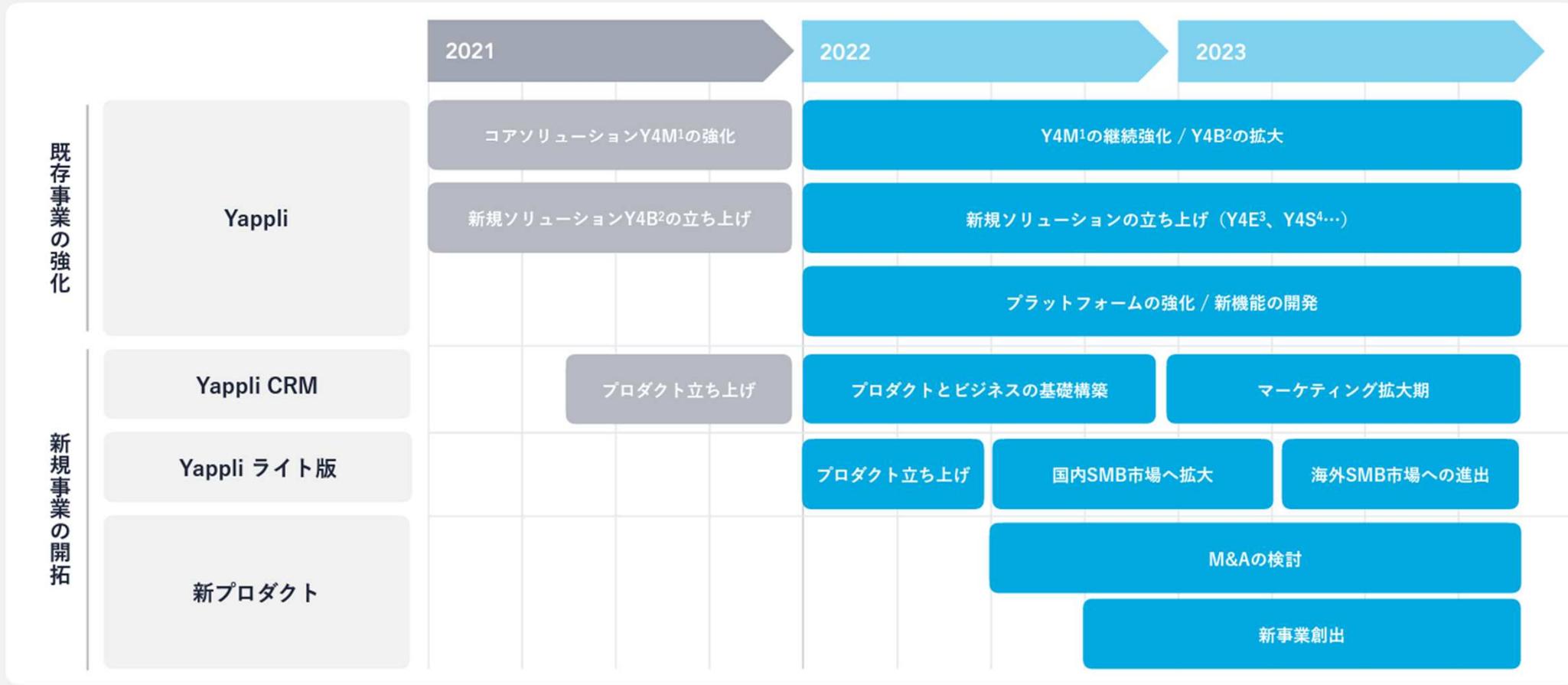
	2017年 12月期	2018年 12月期	2019年 12月期	2020年 12月期	2021年 12月期
契約アプリ件数 (件)	231	317	429	554	693
累計アプリダウンロード数 (千ダウンロード)	14,615	28,729	46,926	72,809	99,909
月次解約率 (%)	0.98	0.95	0.82	0.91	0.68
月額利用料割合 (%)	62	70	75	79	77

規模が膨らめばそれだけ効率的に経営できるプラットフォーム事業の典型的な構図

今後のリリース予定

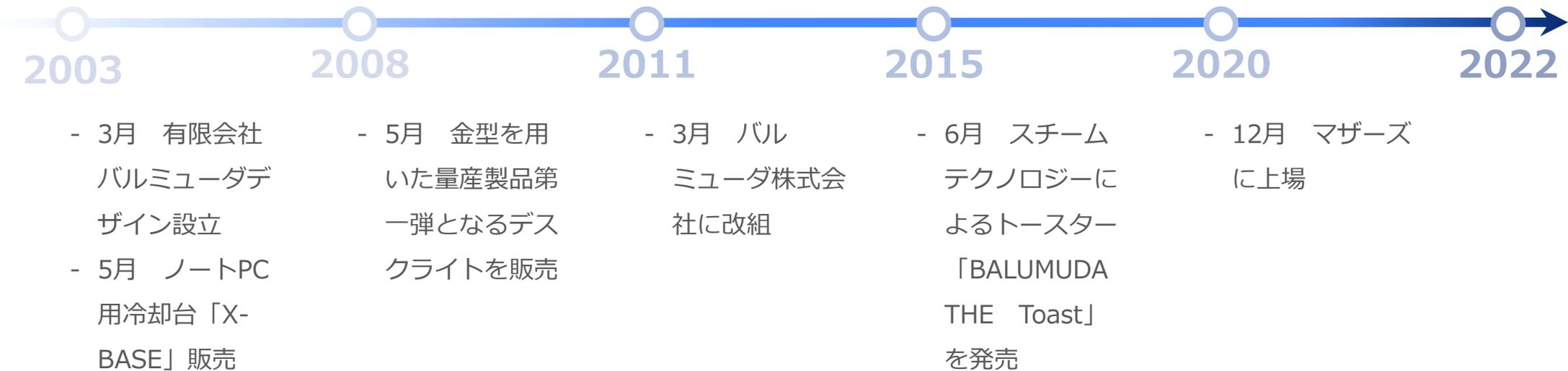
戦略のまとめ ロードマップ

2022年度は既存と新規事業にて下記の領域に取り組む予定



バレルミューダ

バルミューダ | 沿革



(1) 会社経営の基本方針

当社グループは、「卓越した創意工夫と最良の科学技術によって、どこにもなかった素晴らしい方法を創出し、人々の役に立つ」という企業理念（The Vision）のもと、家電という道具を通して、素晴らしい体験を社会にお届けすべく事業活動に取り組んでおり、これらの活動が株主価値及び企業価値の最大化につながると考えています。

(3) 経営戦略等

当社グループは、家電を通じて、心躍るような、素晴らしい体験をお届けすることを目指して事業を展開してきました。これまで以上の幅広い層に、製品を通じて感動をお届けするため、クリーナー等、より市場の大きいジャンルへ進出し、空調関連やキッチン関連に続く製品カテゴリーを確立するため、新たな技術やデザイン性を追求した製品開発を進めています。2021年においては、IT機器やAV機器等の技術集積度の高い製品を扱う新ブランド「BALMUDA Technologies」を立ち上げ、その第一弾製品としてスマートフォンを発売し、携帯端末事業へ参入しました。なお、製品の展開にあたっては、比較的認知度の高い日本、韓国に加えて、2020年に進出した北米を重点地域として経営資源を集中し、ブランドや製品の認知度向上を図るための各種コミュニケーション施策を実施することによって、売上高の拡大を図り、更なる成長を目指していきます。

バルミューダ | 事業概要

製品の企画、デザイン、設計、開発、国内外での製品等の販売を軸に、「家電事業」の単一セグメントで事業を展開しているファブレスメーカー。

■ 空調事業

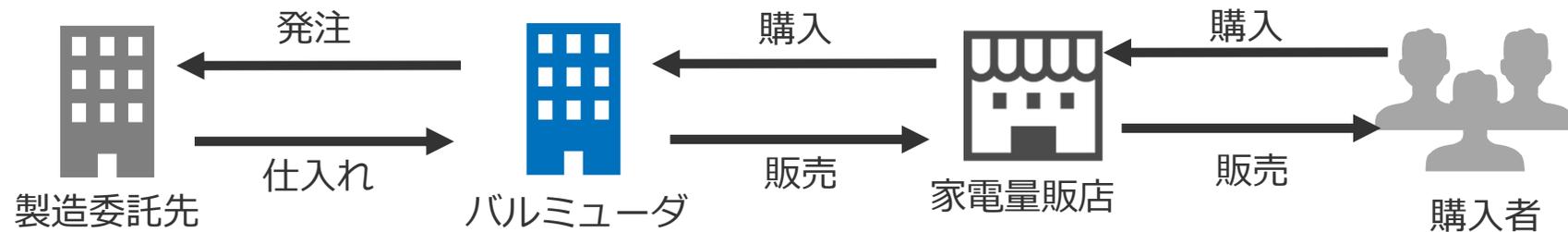
- 扇風機GreenFanシリーズは累計50万台以上を販売する代表製品
- 2010年発売当時数千円程度の扇風機が一般的であった市場に3万円台の製品を投入
- DC扇風機（又は高級扇風機）というジャンルを新たに築く

■ キッチン事業

- 2015年に発売したスチームトースターは累計150万台以上販売
- グッドデザイン賞金賞を受賞
- ギターの音色の操作音がするオープンレンジ、0.2ml単位の正確なドリップができるコーヒーマーカー等を展開



バルミューダ | 事業系統図



- 企画、開発、デザイン等は内製化し、製造は国内外のメーカーに外注するといういわゆるファブレスメーカーとして、主に高価格帯の製品を販売
- 製品分野としては、キッチン商品、空調商品で全売上の約9割を構成。
- 販売チャネルとしては、家電量販店、百貨店、自社のオンラインショップ、海外代理店など幅広く、その中でも家電量販店での売上は約25%を占めている。

検討事項

新規上場ということで、直近で上場した3社を取り上げた。

さらに裏のテーマとして、業種は違うが「自社の資産を持たない会社」という共通点をもつ会社をピックアップした。

■財務分析

- ・ BS、PL、CFなどで気になる点を挙げてください

■財務状況の評価

以下の3点の評価をしてみてください

- ・ 上場で得た資金の使い方
- ・ いずれも販管費が大きい
- ・ いずれも固定資産は小さい