

株式会社アピリッツ

会社紹介



Appirits

2021年2月

今回のオファリング詳細

社名	株式会社アピリッツ
上場市場	東証JASDAQスタンダード市場
業種 / 証券コード	情報・通信/4174
仮条件決定日	2021年2月3日(水)
ブックビルディング期間	2021年2月5日(金)-2月12日(金)
条件決定日	2021年2月15日(月)
募集期間	2021年2月16日(火)-2月19日(金)
上場予定日	2021年2月25日(木)
オファリング株式数	公募株式数 190,000株、売出し株式数 50,000株、OAによる売出し株式数 36,000株
資金用途	エンジニア労務費投資、採用に係る求人費投資、広告宣伝費投資
売出人	株式会社エイ・ティー・ジー・シー：30,000株 クリプトメリア株式会社：20,000株
ロックアップ	上場後180日(除外無し) 上場後 90日(売却価格が発行価格/売出価格の1.5倍以上の場合はロックアップ除外) または90日(初値形成後、売却価格が発行価格/売出価格の1.5倍以上の場合はロックアップ除外)
主幹事証券	みずほ証券株式会社

代表者紹介



自己紹介

株式会社アピリッツ
代表取締役社長CEO 和田順児

2005年12月 アピリッツ中途入社

2009年 執行役員副社長COO

2014年 代表取締役社長CEO

(アピリッツ 4代目社長)

他社でエンジニアやWebコンサル、営業を経験し、当社に新規事業担当として入社。その後、いくつかの事業を立ち上げた後、2009年から事業統括責任者として経営を立て直し、その後、代表取締役社長へ。

Our Mission & Information

セカイに愛される
インターネットサービスをつくり続ける

DEGITL × TECHNORPGY × CREATIVE



年間売上金額

20期 約**35**億円



事業

Web Solution & GAME



従業員数

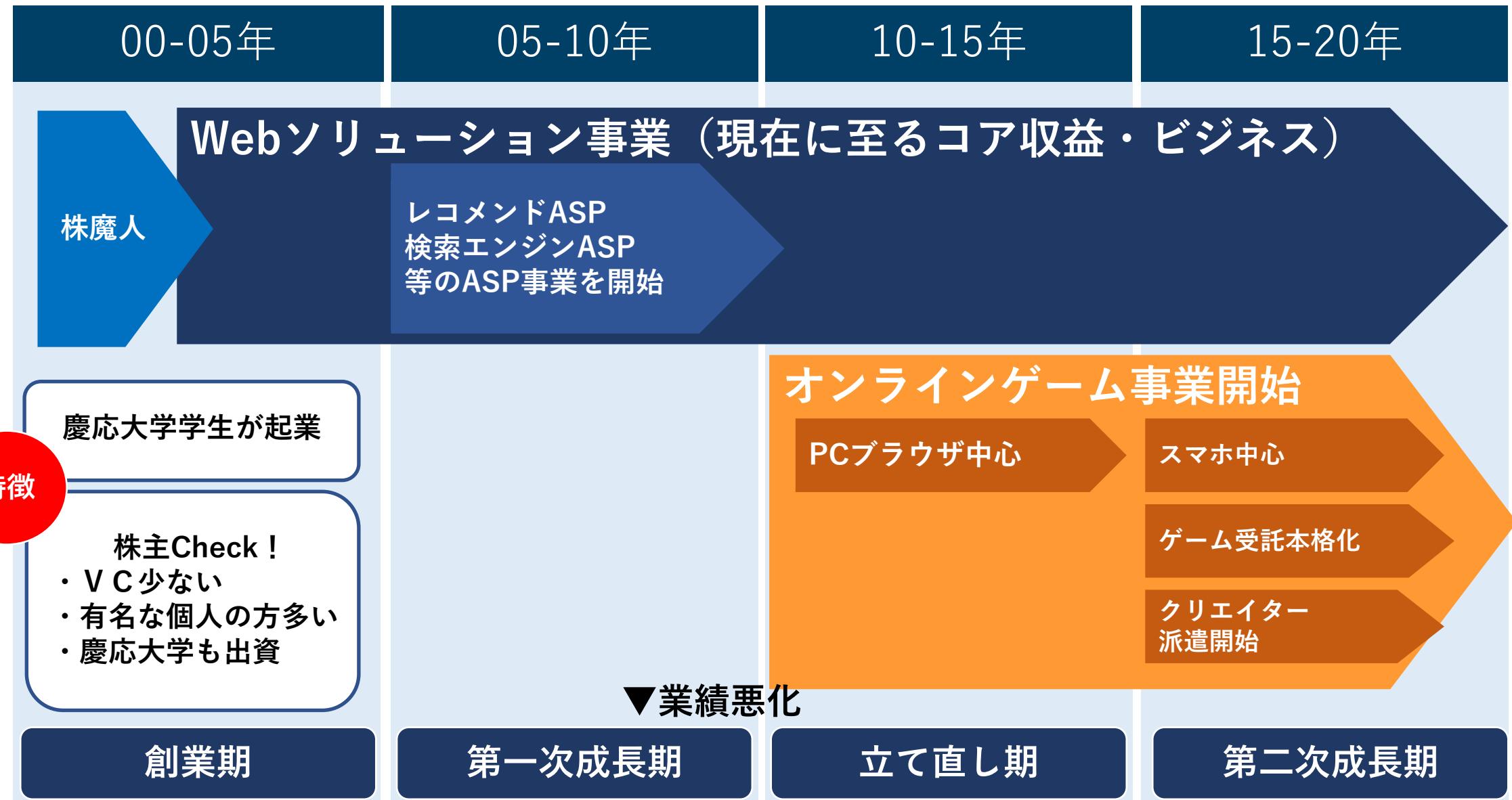
現在 約**400**名



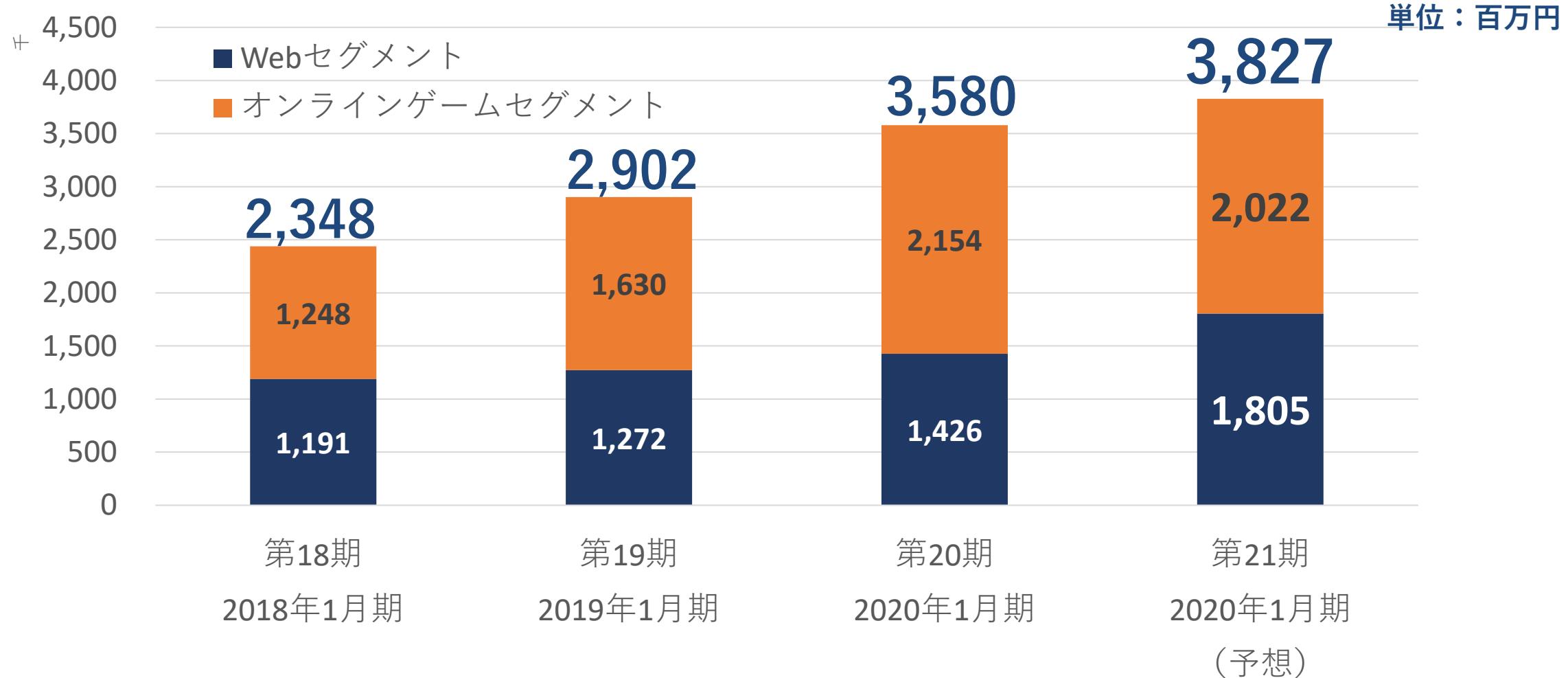
デジタルネイティブ世代

約**90%**で構成

創業からの沿革概要



セグメント別売上高推移（実績・予想）

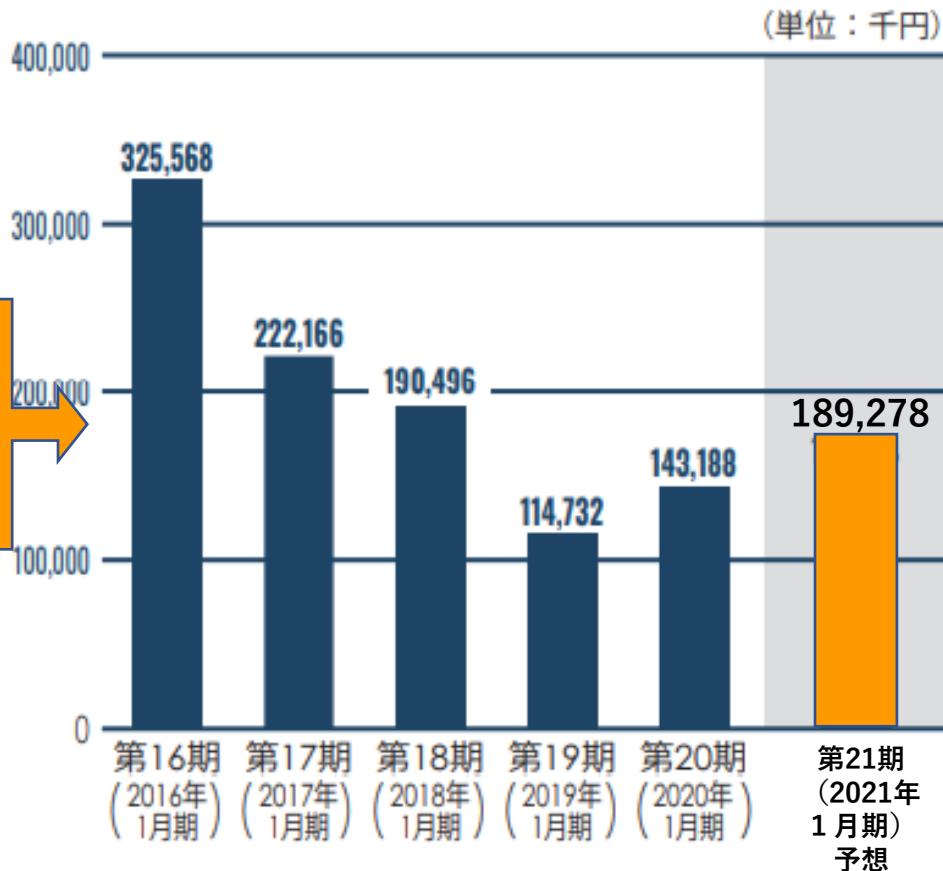


第20期から第21期は「DX」が追い風で、コア収益の成長速度が向上

ロイヤリティループによる堅実成長で過去3期CAGR21.1%の成長を実現

経常利益の推移（推移）

■ 経常利益



- 過去はボラティリティの高いゲーム（特に自社ゲーム）のヒットの状況により利益額が変動

- 第20期研究開発費：95,919千円
- 第21期第3四半期研究開発費：96,616千円
(主に自社の新作ゲームタイトルへの投資)

当社は、急成長狙いの自社ゲーム研究開発投資を継続しながらWebソリューション及びパートナーゲーム開発で常に一定の経常利益を計上しております。

01 コア収益

Webソリューション事業

WEB BUSINESS SOLUTION

アピリッツは、
企業のデジタルビジネスの変革に
最適なパートナーです

cloud環境を最大限に活用した大規模システム開発や、アグリティ・コスト最適化に強いECソリューションを提供できます。300人以上のエンジニアによる確かな実行力を持って「企業のビジネスモデルやビジネスプロセスの変革」を実現します。

Cloud×大規模開発

デジタルマーケティング支援

ECソリューション

Webソリューション事業内訳

当社は、デジタルマーケティングから開発、AWS運用迄ワンストップで全てサポートします



Amazon Web Services (AWS)
を最大限に活用する
大規模システム開発サービス

アビリツはAWSの活用力をさらに高めるテクノロジーカンパニーです。
大規模サイトを中心としたAWS設計導入・活用実績は120プロジェクト超。



少規模取引から大型取引迄のサービスラインナップ

Webソリューション事業概要図

差

当社は、to C向けの専業Web開発会社です。

戦略・分析フェーズ

Webサイトのビジネス要件とサイト目的を明確化した上で、ユーザーのシナリオやニーズを満たし、かつシステム運用性を兼ね備えたビジネスモデル・大枠の機能要件を定義いたします。

- アクセス解析
- 競合他社調査
- ビジネスモデル策定
- KPI・KG策定
- マーケティング戦略策定

- システム保守
- アクセス解析
- ホスティング
- 広告運用
- 監視
- SEO
- セキュリティ
- 改善施策提案

リリース後のシステム保守、ホスティング、コンテンツアウトソーシングに対応しております。また、アクセス解析・広告運用・SEO・各種販売促進ツールの運用の提供や、セキュリティ診断・運用サービスの提供も併せて実施可能です。

運用・検証フェーズ

企画・設計フェーズ

ビジネスモデルに沿った各機能の要件定義を行ない、コンテンツ企画、詳細基本設計、ユーザー・シナリオ・情報アーキテクチャ・UI設計など、ユーザー視点を重視した内部設計・外部設計およびインフラ設計を提供いたします。

- コンテンツ設計
- 要件定義
- システム設計
- IA設計
- インフラ設計
- UI設計

- 詳細システム設計
- DB構築
- 製造・連携
- インフラ構築
- テスト
- デザイン

企画・設計フェーズで検討した情報を準拠して詳細設計・デザイン・製造・テストを実施し、当初のビジネス要件を満たす一貫した構築を提供いたします。※デザイン制作はデザインコンセプトに基づいた視覚デザインの作成を指します

開発・制作フェーズ



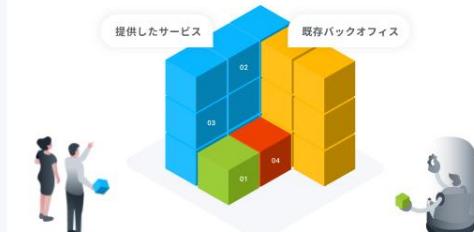
モデルケース

Case03 : 5,000万円

健康食品

既存ECパッケージリプレイス

特徴
ECの業務プロセス改善と自社メディア×ECによる売上UPを両立！



アビリッツのサービス提供内容

- UXによる顧客体験の向上
- バージョンアップに伴う最適化・カスタマイズ
- オウンドメディア向けCMSとECの連携
- 検索系SaaSプロダクトの活用

課題
運用上のコストパフォーマンス改善
自社資産のフル活用で売上アップ

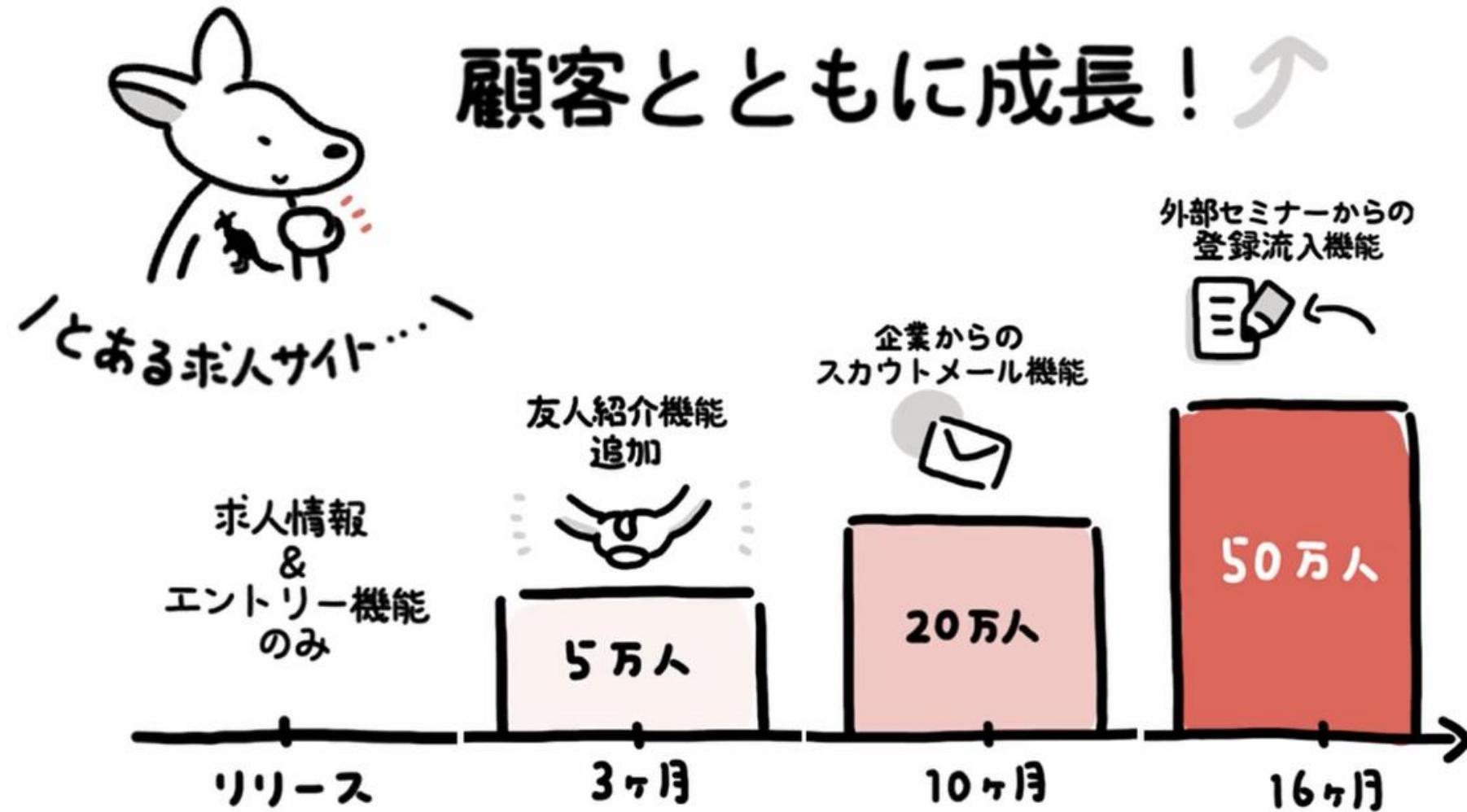
元々利用していたECパッケージのバージョンが古く、長期利用によりパフォーマンスが低下している…
今後のビジネス展開を考慮した際、保守・開発の拡張性に限界を感じ、売上純化の改善をする必要がある…

効果
ECリプレイス＆クラウド移行でコスト削減
自社メディア経由のユーザーによる購買が増加

- 既存システムの流用(ECパッケージのバージョンアップ) ①
- AWSクラウド環境への移行 ①
- 分析で判断、オウンドメディアとの相互送客の促進 ①
- 商品に対する詳細検索および比較機能の導入 ①

プロジェクト期間：8ヶ月

Webソリューション事業事例（SIワンストップサービス）



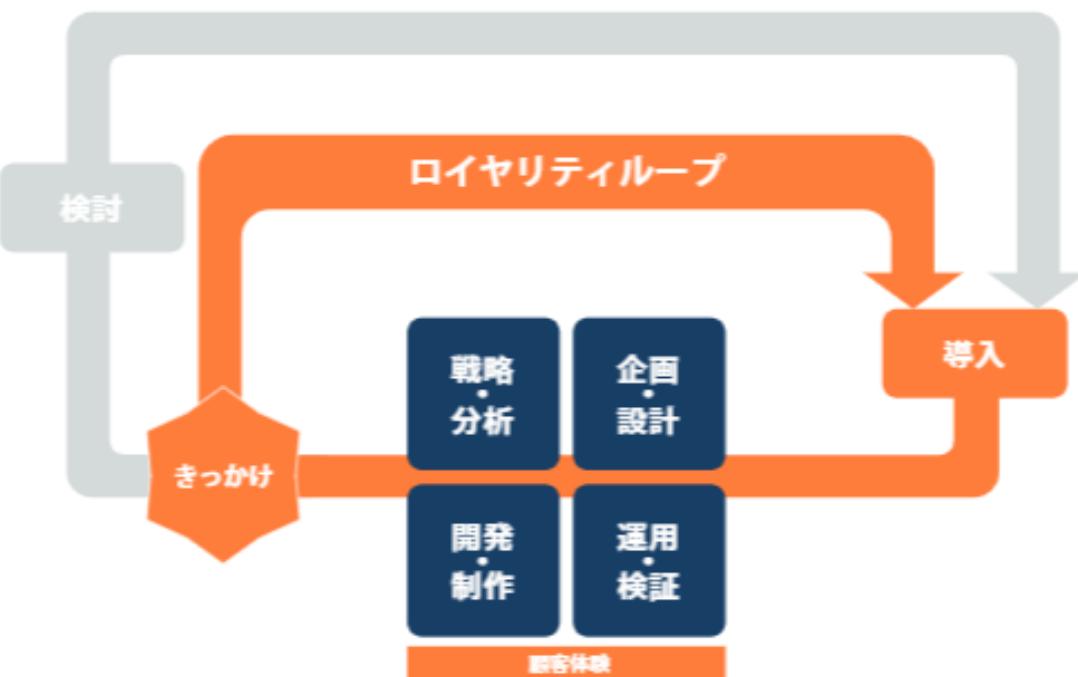
ワンストップサービスが生むロイヤリティループ

X

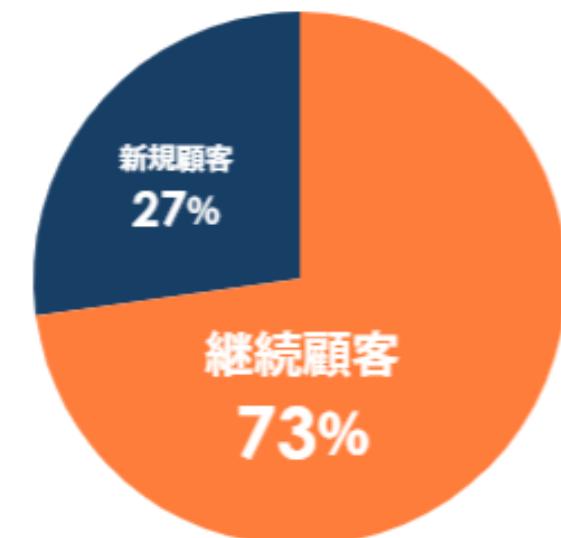
S Iってフロー型ビジネスじゃないの？

O

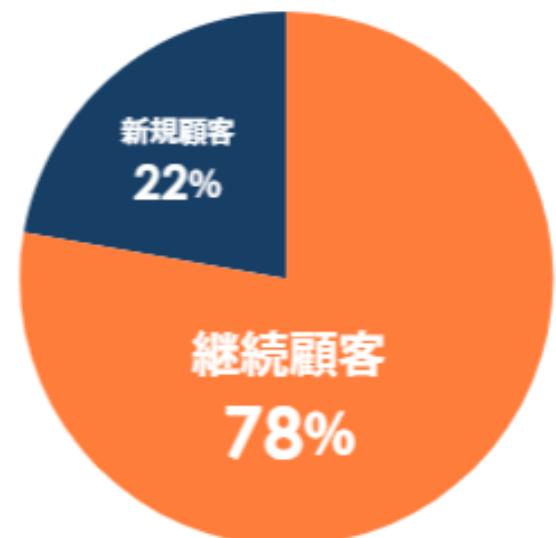
当社は、ワンストップソリューションによる継続顧客の比率が高く、
ほぼストック型ビジネスです。



2021年1月期*顧客数における
前年度からの継続率



2021年1月期*売上高における
前年度からの継続率

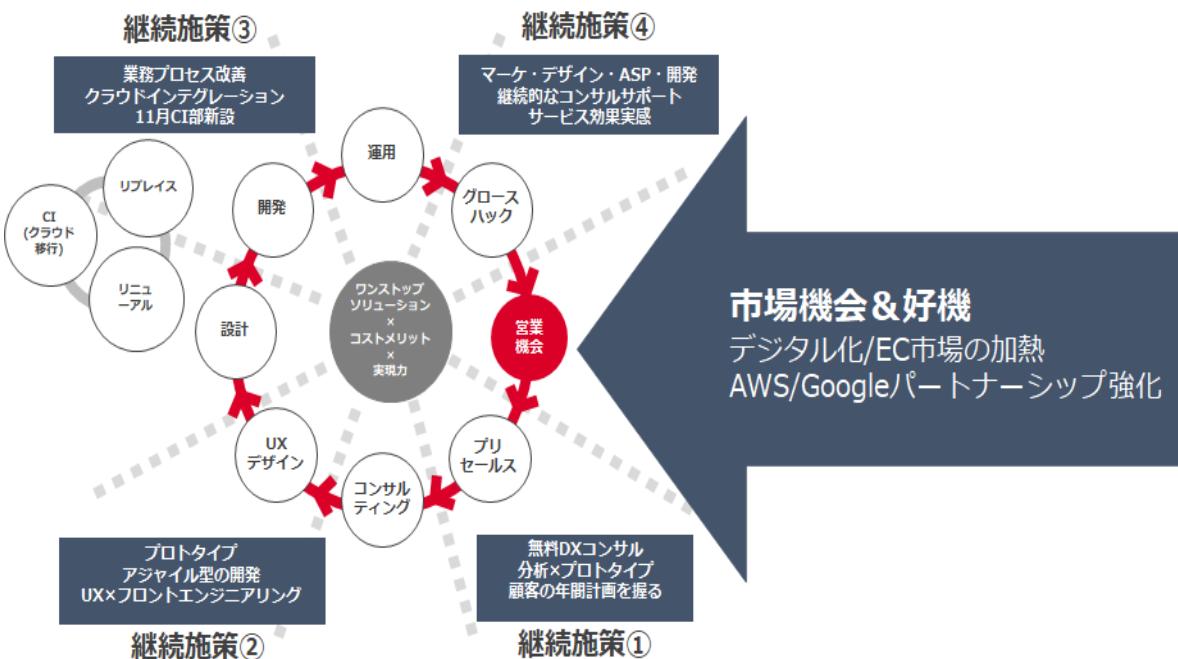


*第3四半期までに契約済のもののほか、受注が確定しているものを含む

今年のWebソリューション事業の戦略

テーマ

DXを実現するパートナーとして
長期・継続的な取引数を増やす



テーマ

DXを実現するパートナーとして
長期・継続的な取引数を増やす

SI

DI部
MS部

CI部

SD部
新設予定

コンサル
ASP

DB部

CX部
新設予定

70%の継続顧客中心に業界攻略
※EC構築の実績増加

レガシーシステムからの脱却(AWS)
→クラウドインテグレーションの推進

スマホアプリ事業を推進
※フロントエンジニアリングによるリソース対策

継続的取引を増やす入口のコンサルティング
※コンサルおよびアナリティクス(Google)

継続的取引を増やす運用のカスタマーサクセス
※UXデザインサービスおよびASP事業

政府のDX推進の市場環境の中で、上場企業の信頼感をプラスし、
新規取引先の開拓、及び既存顧客からの継続的な売上拡大を狙う

02

コア収益 + 急成長を狙う事業

オンラインゲーム事業

ONLINE GAME SOLUTION

アピリッツは
企業のゲームサービス展開に
最適なパートナーです

アピリッツは、オンラインゲームの受託開発および
自社ゲームの企画運用において10年以上の実績があります。
自社開発エンジンの利用によって、効率的な開発を実現し、
継続的なコンテンツ展開を可能とさせます。

オンラインゲーム開発・運用

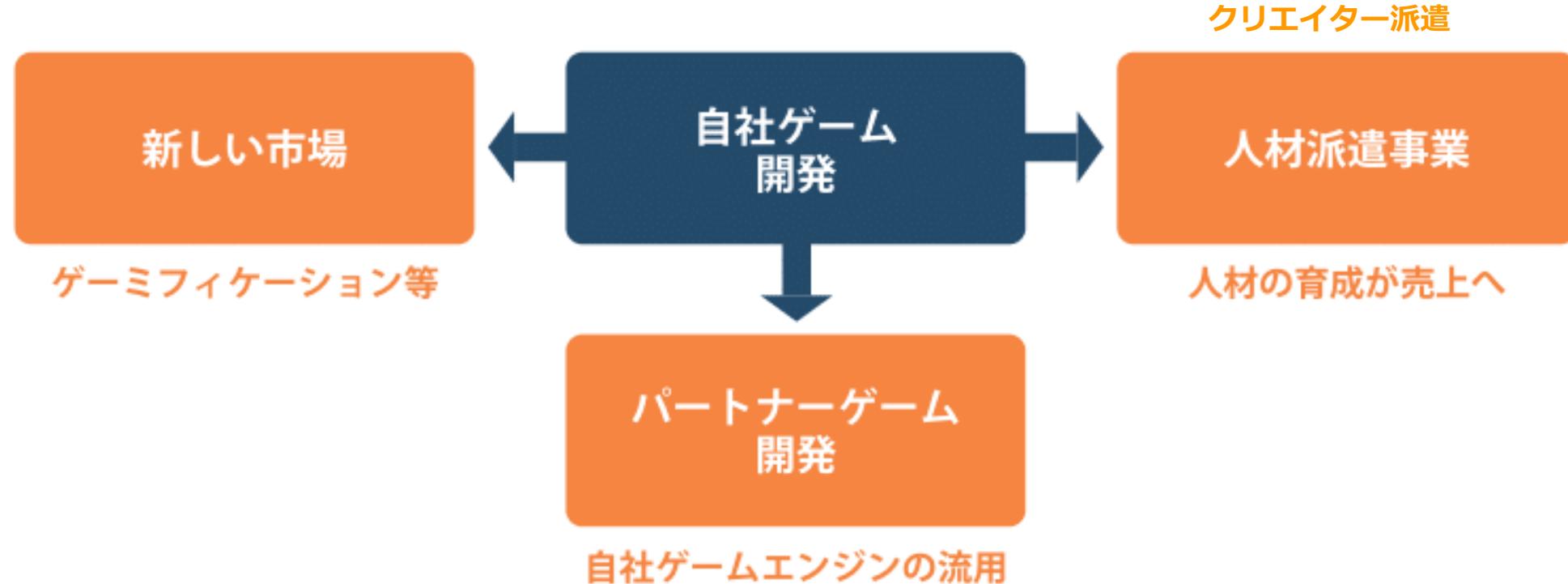
Appirits クリエイターズ

Appirits Games Project →

オンラインゲーム事業内訳

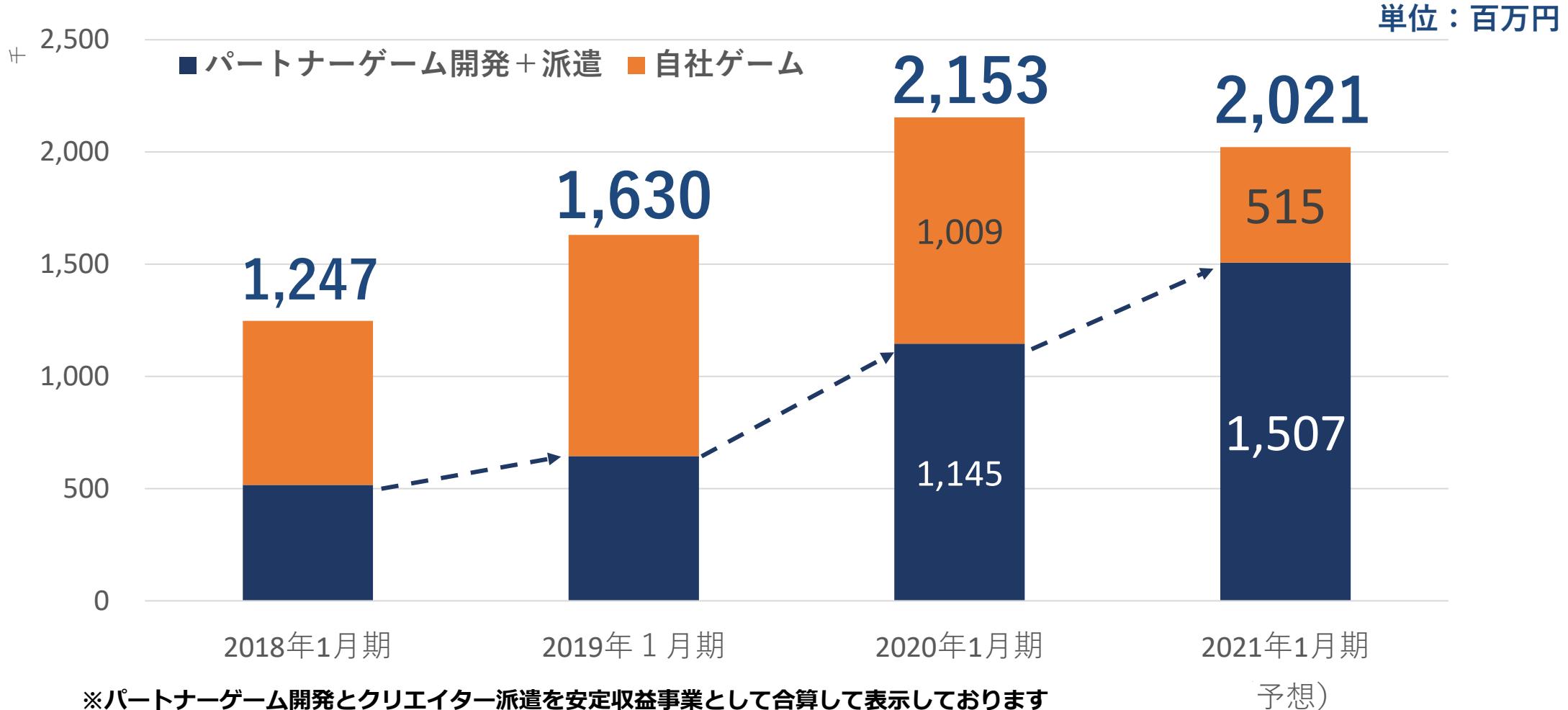
差

ボラティリティが高いゲーム事業において、安定的な収益源を確保しています。



自社ゲーム開発で研究開発や収益の高い成長性を狙いつつ、そのノウハウを武器にパートナーゲーム開発、セカンダリ、派遣等の事業展開を実施！

オンラインゲーム事業内訳の業績推移



パートナーゲーム開発及びクリエイター派遣において4期CAGR42.8%の成長を実現し
安定化を実現。自社ゲームのボラティリティに左右されない事業モデルを確立

オンラインゲーム事業内訳（自社ゲーム取り組みと方針）

無料 急上昇 売上トップ 有料

185 神式一閃 カムライトライブ
株式会社アプリボット



4.3★

186 ゴエティアクロス
Appirits Inc.



3.7★

インストール済

187 茜さすセカイでキミと詠う
GCREST, Inc.



4.2★

188 サファイア・スフィア～蒼..
X.D. Global



3.7★

189 天下統一恋の乱 Love Ball..
Voltage, Inc.



自社ゲームにはセールスランキング200位以内
(月商1億円強)の実績もあり



上場によるブランディング確立から収益の基盤
が向上すると共に投資金額を増やし、急成長の
機会を狙います

オンラインゲーム事業内訳（パートナーゲーム取り組みと方針）

パートナーゲーム開発



一騎当千エクストラ
Marvelous Inc.



2020年6月サービス開始
株式会社マーベラス

ゲーミフィケーション開発



2020年6月サービス開始
株式会社CONNECT
(大和証券グループ)

Webソリューションだけでなく、自社ゲーム開発で得たノウハウを活用してパートナーゲーム開発からの安定的収益確保とボラティリティを低減



セカンダリゲーム運営



燎乱三国演義[無料]
Appirits Inc.



関ヶ原演義 : DL無
Appirits Inc.



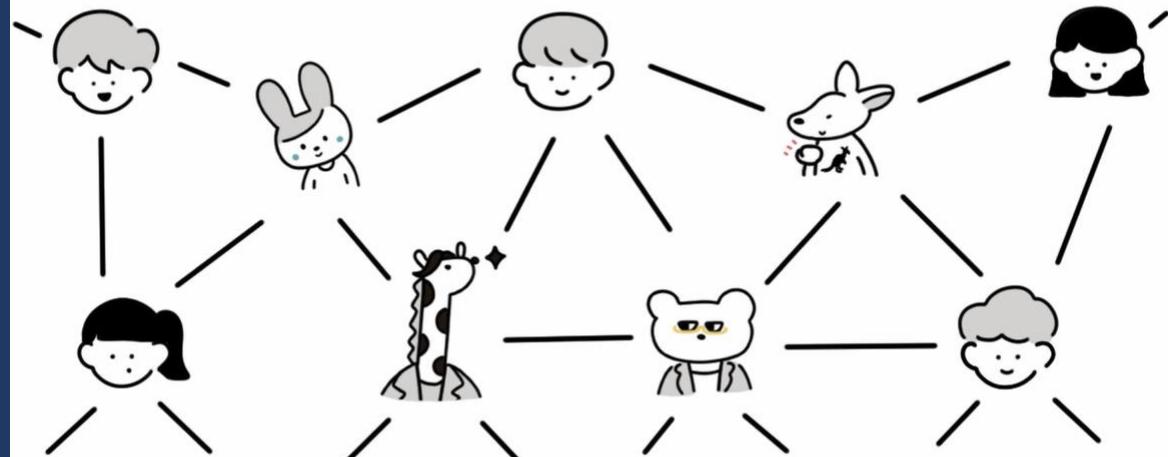
2019年2月
株式会社トライフォート
から移管

パートナーゲーム開発およびパートナー派遣はロイヤリティループにより継続して安定成長。

03 今後の 成長の可能性

アピリツの今後

30人×30チーム



セカイに愛される、新しいインターネットサービスを

今迄、沢山のサービスを 企画、開発してきました。

新規サービスを創る
文化的な土壤があります。

これからの事業戦略（イメージ）



Webソリューション及びパートナーゲーム開発、人材事業では更なる
安定成長を継続し、自社ゲームでの急成長を目論みます。