

# 株式会社アピリッツ 会社紹介



2021年 2 月

# 今回のオフリング詳細

社	名
上	場
業	種 / 証券コード
仮	条 件 決 定 日
ブックビルディング期間	
条	件 決 定 日
募	集 期 間
上	場 予 定 日
オフリング株式数	
資	金 使 途
売	出 人
ロ ッ ク ア ッ プ	
主	幹 事 証 券

株式会社アピリッツ

東証JASDAQスタンダード市場

情報・通信/4174

2021年2月3日(水)

2021年2月5日(金)-2月12日(金)

2021年2月15日(月)

2021年2月16日(火)-2月19日(金)

2021年2月25日(木)

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

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

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

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)

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

DEGITAL × 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

00-05年

05-10年

10-15年

15-20年

株魔人

Webソリューション事業（現在に至るコア収益・ビジネス）

レコメンドASP  
検索エンジンASP  
等のASP事業を開始

慶応大学学生が起業

特徴

株主Check！

- ・ V C 少ない
- ・ 有名な個人の方多い
- ・ 慶応大学も出資

オンラインゲーム事業開始

PCブラウザ中心

スマホ中心

ゲーム受託本格化

クリエイター  
派遣開始

▼業績悪化

創業期

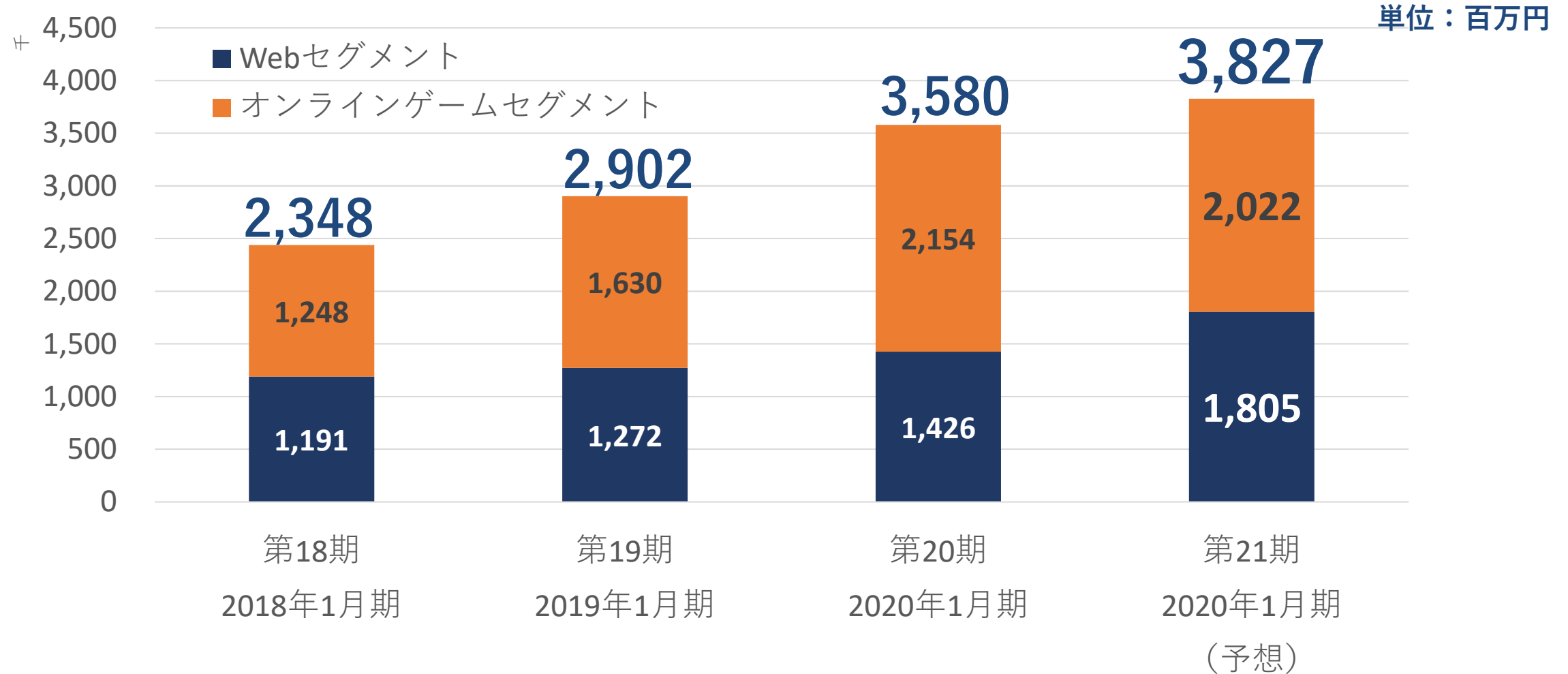
第一次成長期

立て直し期

第二次成長期



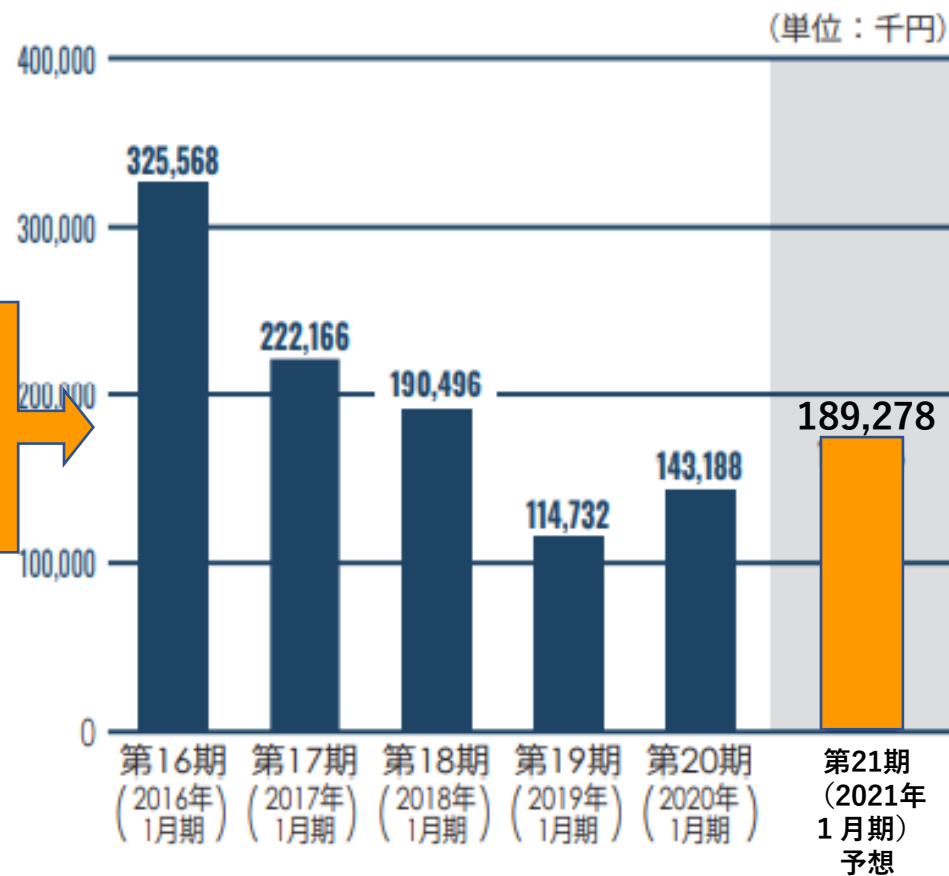
# セグメント別売上高推移（実績・予想）



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



- ・ 過去はバ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

アプリッツは、  
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、アジリティ・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

アビリティは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。

環境構築  
だけではない  
Webの総合  
プロデュース

PROJECT  
実績数  
120以上

エンジニア  
在籍数  
300以上

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 向けの専門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に準拠して詳細設計・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

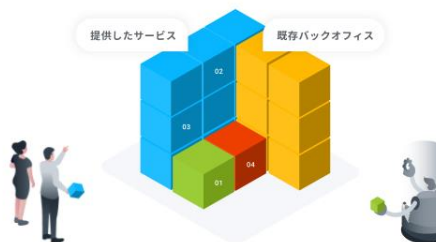
## モデルケース

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！



アビリティのサービス提供内容

- 01 UXによる顧客体験の向上
- 02 バージョンアップに伴う最適化・カスタマイズ
- 03 オウンドメディア向けCMSとECの連携
- 04 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…

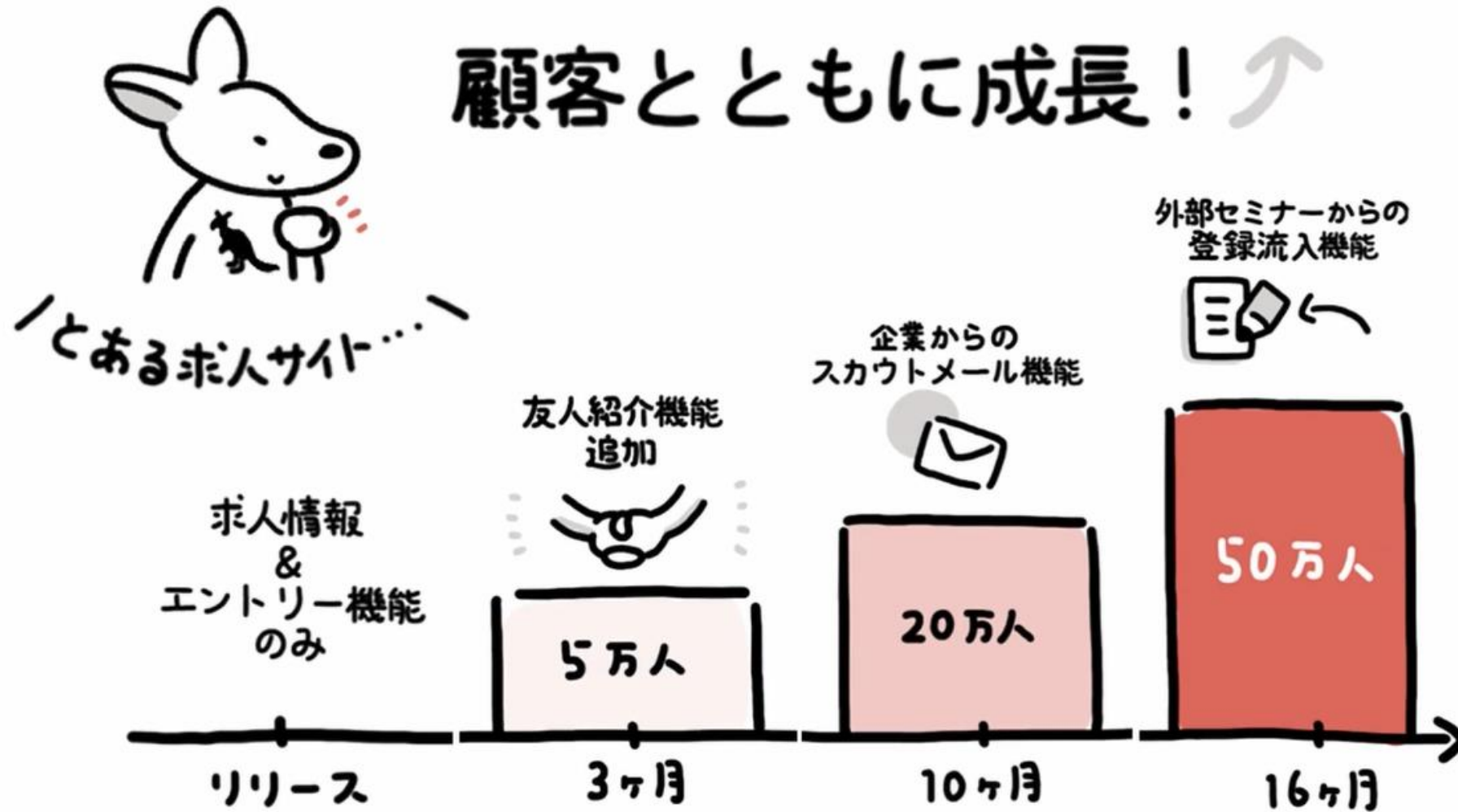
効果 ECリプレイス&クラウド移行でコスト削減  
自社メディア経由のユーザーによる購買が増加

- 効果1 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
- 効果2 AWSクラウド環境への移行 ①
- 効果3 分析で判明、オウンドメディアとの相互送客の促進 ①
- 効果4 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

10

# Webソリューション事業事例（SIワンストップサービス）



とある人材系サービスの開発事例（継続する開発イメージ）

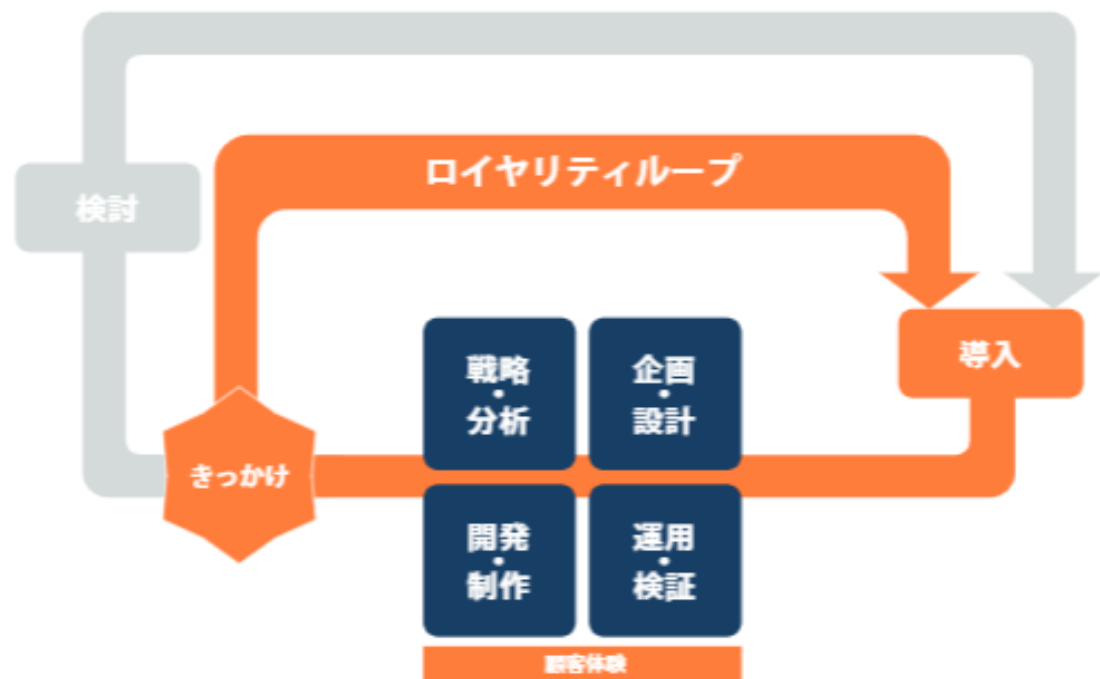
# ワンストップサービスが生むロイヤリティループ



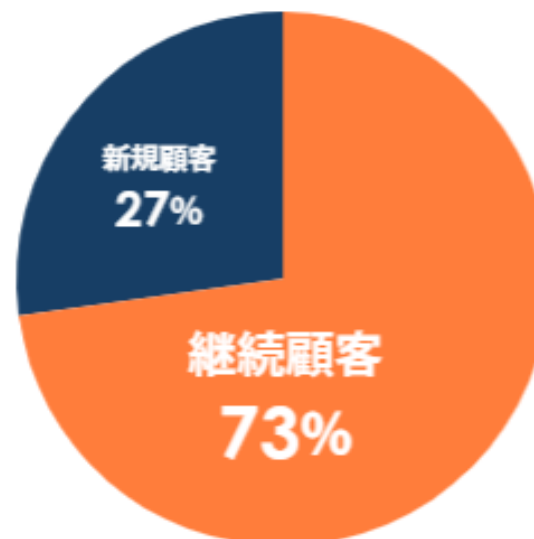
S I ってフロー型ビジネスじゃないの？



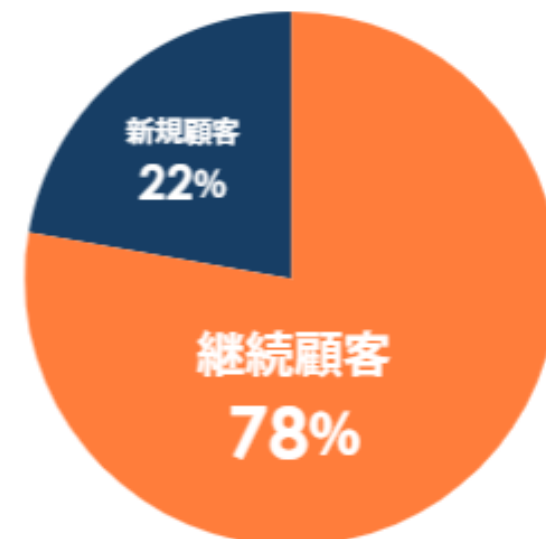
当社は、ワンストップソリューションによる継続顧客の比率が高く、  
ほぼストック型ビジネスです。



2021年1月期\*顧客数における  
前年度からの継続率

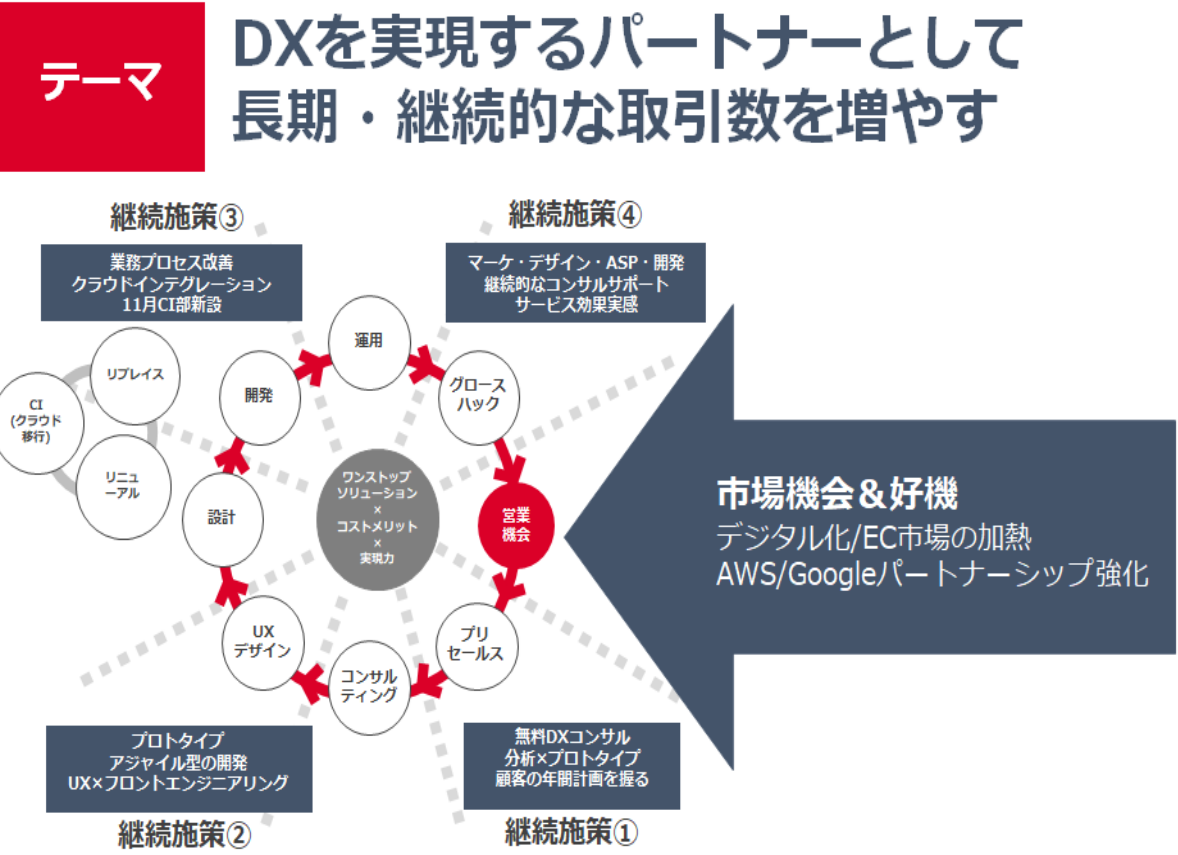


2021年1月期\*売上高における  
前年度からの継続率



※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
SI	DI部 MS部	70%の継続顧客中心に業界攻略 ※EC構築の実績増加
	CI部	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
	SD部 新設予定	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
コンサル ASP	DB部	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)
	CX部 新設予定	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



# オンラインゲーム事業

# 02

## コア収益

+

## 急成長を狙う事業

### 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

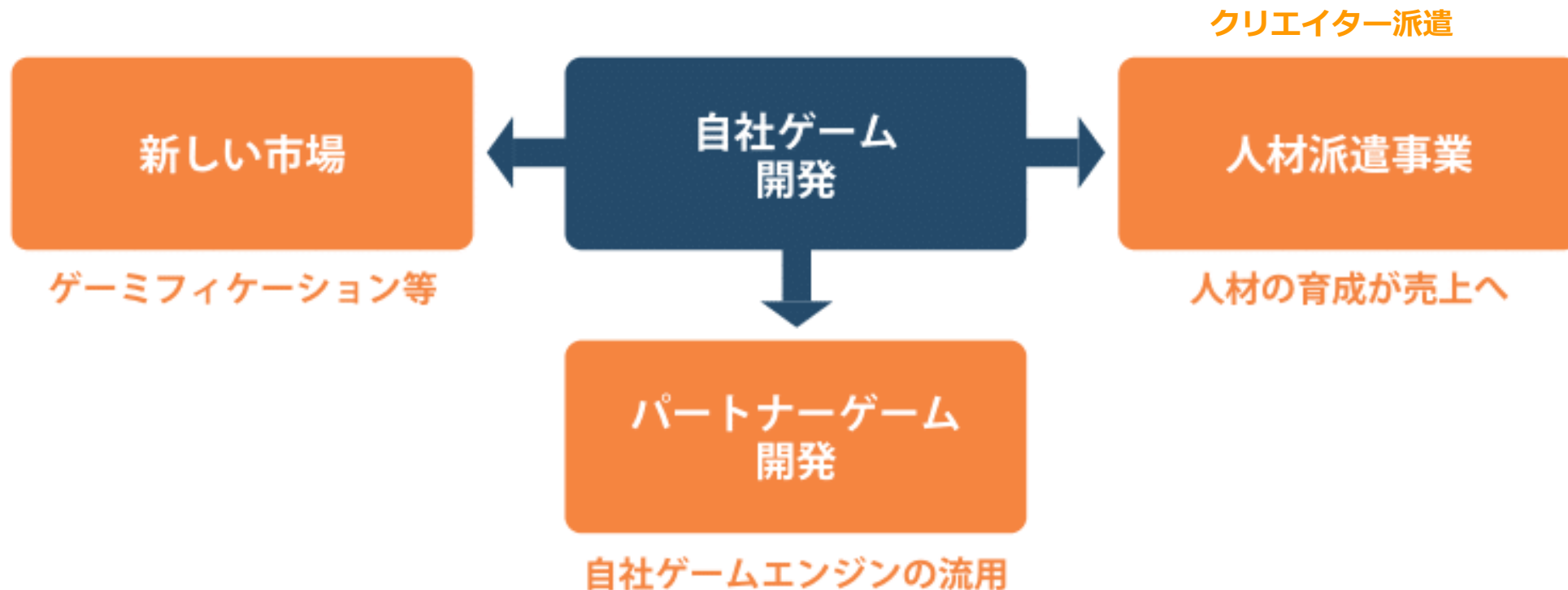
Appirits Games Project →



# オンラインゲーム事業内訳

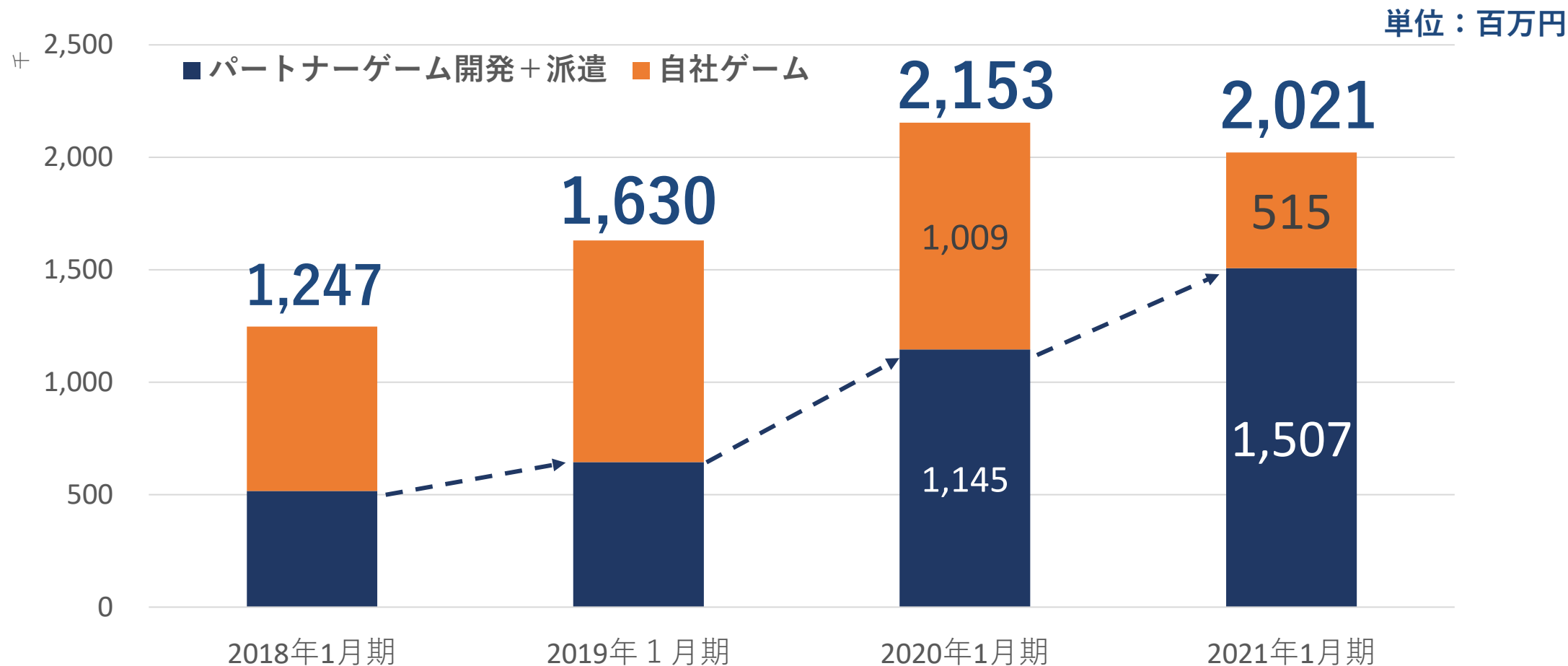
差

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とクリエイター派遣を安定収益事業として合算して表示しております

予想)

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 Voltage, Inc.		

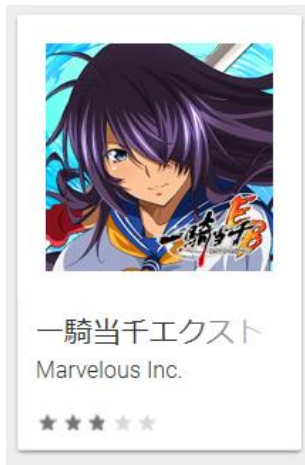
自社ゲームにはセールスランキング200位以内  
（月商1億円強）の実績もあり



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



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



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。



繚乱三国演義[無料]  
Appirits Inc.

★★★★★



関ヶ原演義 : DL無  
Appirits Inc.

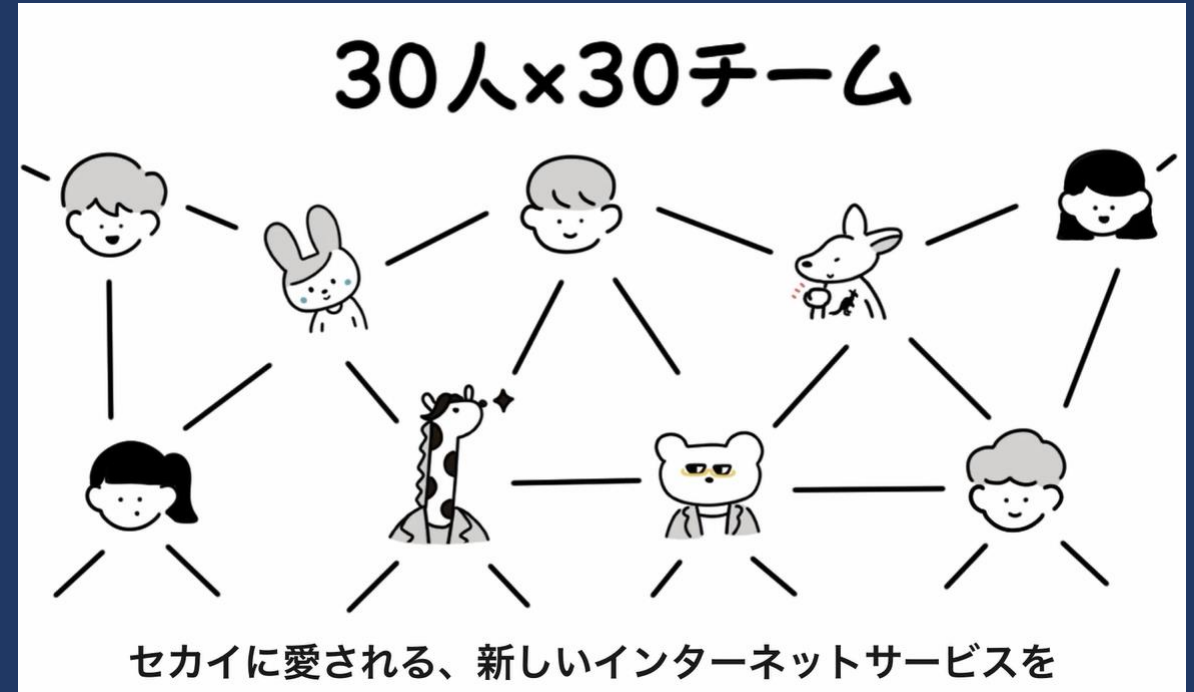
★★★★★

## セカンダリゲーム運営

2019年2月  
株式会社ライフオート  
から移管

# 03 今後の 成長の可能性

## アピリッツの今後



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  
文化的な土壌があります。

# 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見ます。