



2022年1月期第1四半期 決算説明資料

株式会社アピリッツ | 証券コード：4174

2021年6月11日

株主の皆様におかれましては、平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は6月11日に決算短信を発表しております。現在、新型コロナウイルス感染が収束しきれない状況の中、株主の皆様をはじめ様々なステークホルダーへの健康被害の懸念を考慮致しまして、対面での決算説明会は開催しない方針であります。

今回は決算説明会資料及び説明動画をIR頁にて掲載することで2022年1月期第1四半期決算の決算説明会の代替とさせていただきます。双方向での質疑応答ができませんので質問等がございました場合は大変お手数ではございますが、弊社IR担当者へご連絡いただきますようお願いいたします。また後日IR頁上にて頂いた質疑応答内容は開示させていただきます。

今後は双方向コミュニケーション可能なオンデマンドでのライブ配信や、状況を見て対面での開催を行ってまいりますのでよろしくをお願いいたします。

1. 事業内容
2. 2022年1月期第1四半期業績ハイライト
3. 今後の成長戦略に関するトピックス



事業内容

Vision

ザ・インターネットカンパニー

Mission

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

アピリッツが目指しているのは、顧客と社員に寄り添い共に成長しながら、セカイを代表するインターネットカンパニーになることです。

最新のデジタルテクノロジーとクリエイティブ・マーケティングを駆使し、顧客のサービスひいては人々の生活をよいものへ変革するために事業を拡大しています。

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。

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が可能です。

設立 2000年7月
従業員数 448人 (2021年4月末時点)

経営陣
代表取締役社長 執行役員 CEO 和田 順児
取締役 執行役員 CFO 永山 亨
社外取締役 喜藤 憲一
社外取締役 琴坂 将広
常勤監査役 三原 順
監査役 石上 尚弘
監査役 伊藤 英佑

財務指標
売上高 38.8億 (2021年1月期)
純利益 1.2億 (2021年1月期)
CAGR 約16% (2019年1月期～2021年1月期)

アピリッツは、toC向けの専門Web開発会社であり「**戦略・企画のコンサルティング**」から「**システム開発・保守**」までを一貫して対応することで、プロジェクトの好循環を創出

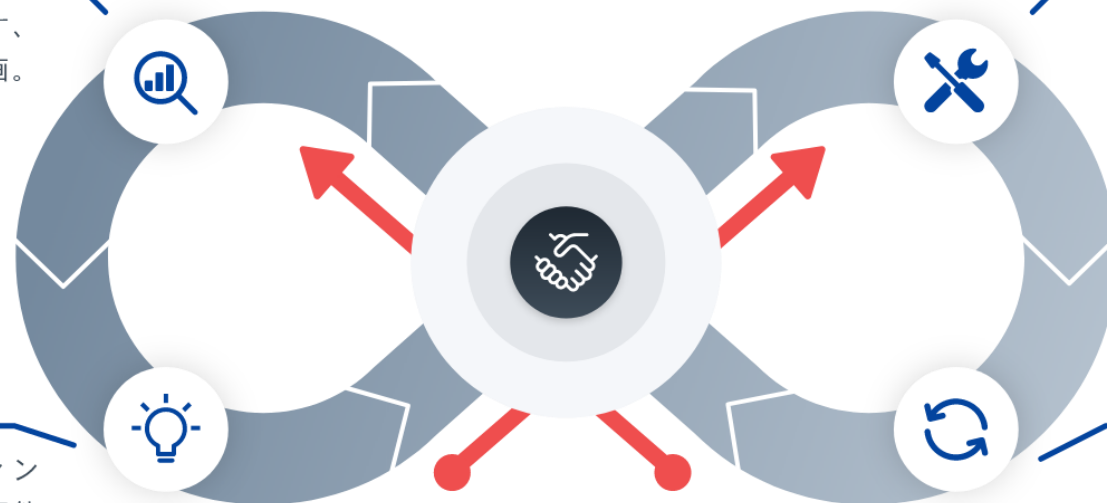
01. 戦略・分析

クライアントの事業戦略を理解し、ユーザーのシナリオやニーズを満たす、ビジネスモデル・業務プロセスを計画。

02. 企画・設計

ビジネスモデルに沿った、マーケティング要件、コンテンツ要件、システム要件を整理し、ビジネスを開発に翻訳。

好循環ビジネス



03. 開発・制作

ビジネス要件を満たす構築を提供し、技術面で戦略・企画を支援。持続的な運用体制を考慮した開発思想を重視。

04. 運用・保守

リリース後のシステム安定稼働を実現し、生産性・俊敏性を向上させる運用体制により、ビジネス成長を加速。

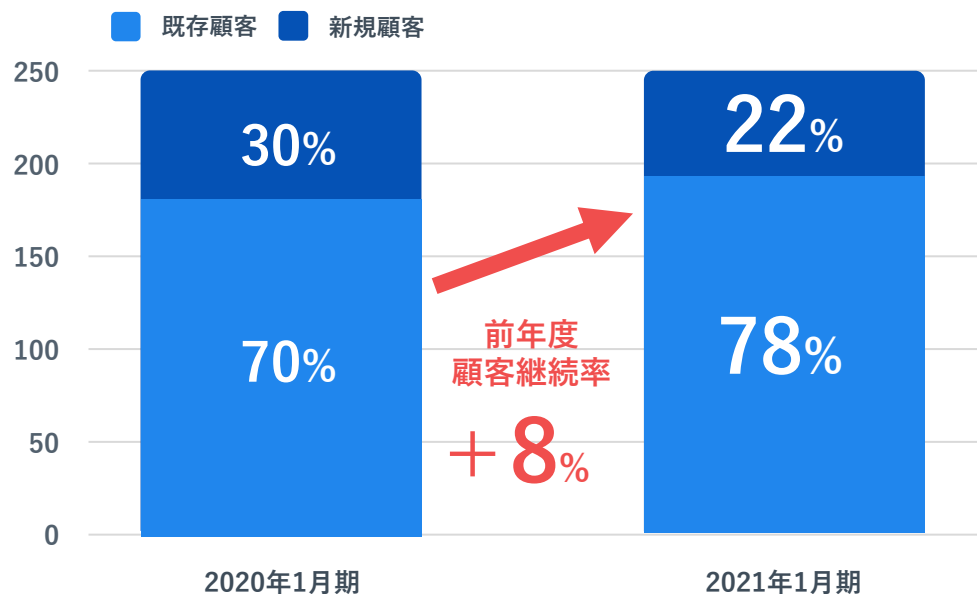
ビジネスを
開発に翻訳

技術/実績を
ビジネスに変換

新規顧客の獲得も進めつつ、既存顧客による継続率が約8割の状態を形成
 自社内完結によるプロジェクトの好循環が次フェーズ獲得ループを加速

売上高における顧客継続率

約**80%**

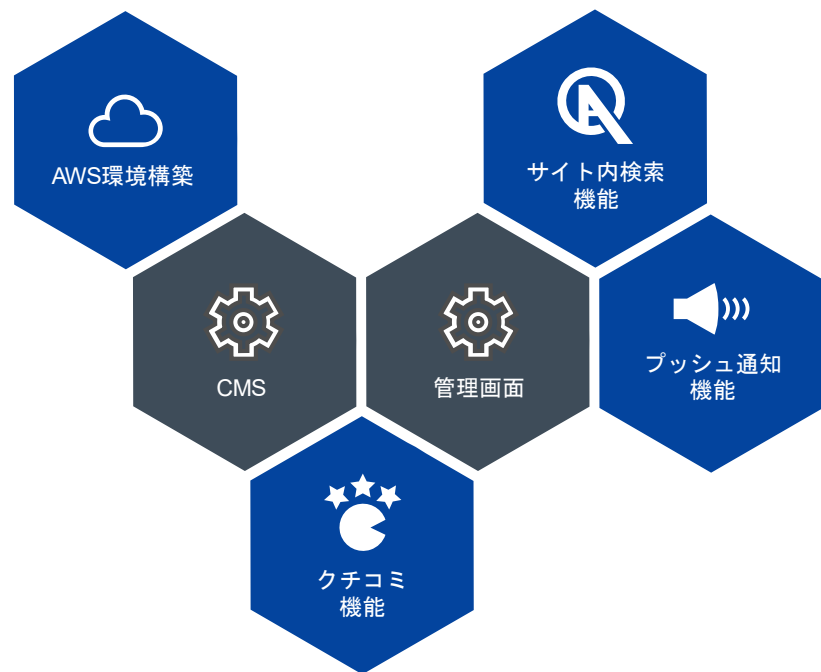


ロイヤリティループの発生



コンサルティング×システム開発・保守の自社内完結が
 顧客意思決定プロセスを短縮するロイヤリティループを生んでおります
 ※マッキンゼーが提唱した「顧客意思決定ジャーニー」を再解釈

AWS×SaaSプロダクトの併用により、プロジェクトの生産性と俊敏性を向上
世の中の状況変化に強い、コストパフォーマンスに優れた提案が可能



AWS × SI × SaaS



サイト内検索・キャンペーンコンテンツ生成機能

AIを活用した自動学習や豊富な検索サジェスト機能、タグ付けによるコンテンツ生成により売上UPに貢献



ユーザー属性に合わせたプッシュ通知機能

柔軟なカスタマイズやユーザー属性の活用により顧客体験を向上、Webサイト・アプリの集客を支援



口コミ活用に必要な投稿・管理機能

口コミを活用することで、商品比較体験を後押し、商品販売を促進します

DX

今期注力する
ジャンル

自動車ライフ向けプラットフォーム

AI教育サービス

不動産事業向けプロダクト開発

デジタルコンテンツ配信サービス

EC

今期注力する
ジャンル

医療系モール型EC

小売系サブスクリプションサービス

デジタルチケット販売

アパレル系EC

DX事例

株式会社ニッコー様

クラウド環境化での文書デジタル化

企業の管理業務におけるDX推進を目的に株式会社ニッコーの電子文書開示システム「ニッコーポータル」を開発



鋼管業界におけるDXのニーズ

近年、DX(デジタル・トランスフォーメーション)による経営力強化と高度化が目され、企業において急速に取り組みが進んでいます。ニッコーは、「炭素鋼鋼管」「ステンレス鋼管」を扱う国内トップクラスの鋼管専門問屋であり、約3万トンという圧倒的な鋼管在庫を有しています。

これらの鋼管の取引では、一般的な納品書や請求書の他に、鋼材の材質や成分を証明するミルシート(検査証明書)と呼ばれる文書が必要です。取引における膨大な文書を紙から電子へ移行することで、顧客へのサービス向上ならびに業務効率化を図ることがニッコーの狙いでした。

この度アビリティツが設計・開発した「ニッコーポータル」は、ニッコーがお客様とやりとりする数百ページに及ぶ各帳票をすべて電子化し、Web上で開示・閲覧できるクラウドシステムです。ニッコーのDX推進における課題とニーズをヒアリングし、今後のサービス展開も見据えたソリューションを提供しました。

すでに「ニッコーポータル」のユーザー数はおよそ2,000近く上り、多くのお客様にご利用頂いております。(2021年3月時点)

DX事例

EC事例

株式会社カラース様

リアル店舗サービスのオンライン診断 ×サブスクモデルでのEC化

「リアル店舗×サブスクリプション」によるペットフードサポートサービス「ごはんの窓口」を開発。「Withコロナ時代」にオンラインでも安心して愛犬の食事をDX推進で継続的サポート



ずっと。たのしく。ごちそうさま。
ごはんの窓口

DX事例

EC事例

株式会社ZEYO2010様

リアルライブ音源の超高音質 ×オンデマンド/ライブ配信のEC化

ZEYO2010による高音質・高画質生ライブ配信プラットフォーム「AFLS」を株式会社IStyleと共同開発。ポスト・コロナ時代における高品質なライブ配信コマースを支援



プロのミュージシャンが納得できる「高品質な生ライブ配信プラットフォーム」

AFLSの特徴は、プロギタリストである山下俊輔氏のこだわりのもと、高音質・高画質を追求した点です。

従来のインターネット配信で利用されている圧縮コーデックでは、ストリーミング配信時に音のデータが圧縮され、クラシックギターなどの楽器が本来持っている音色や響きが削られ、生演奏では聞くことができる音質を取り出すことができない状態でした。AFLSは、楽器持つすべての音をインターネットで配信するために、圧縮コーデックに「ドルビーデジタルプラス (DD+)」を採用しました。ドルビーデジタルプラス (DD+) の特徴は、「まるで真実を聞き、ピンポイントスピーカーから流れているような」音空間を実現できるところです。

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

自社ゲーム開発

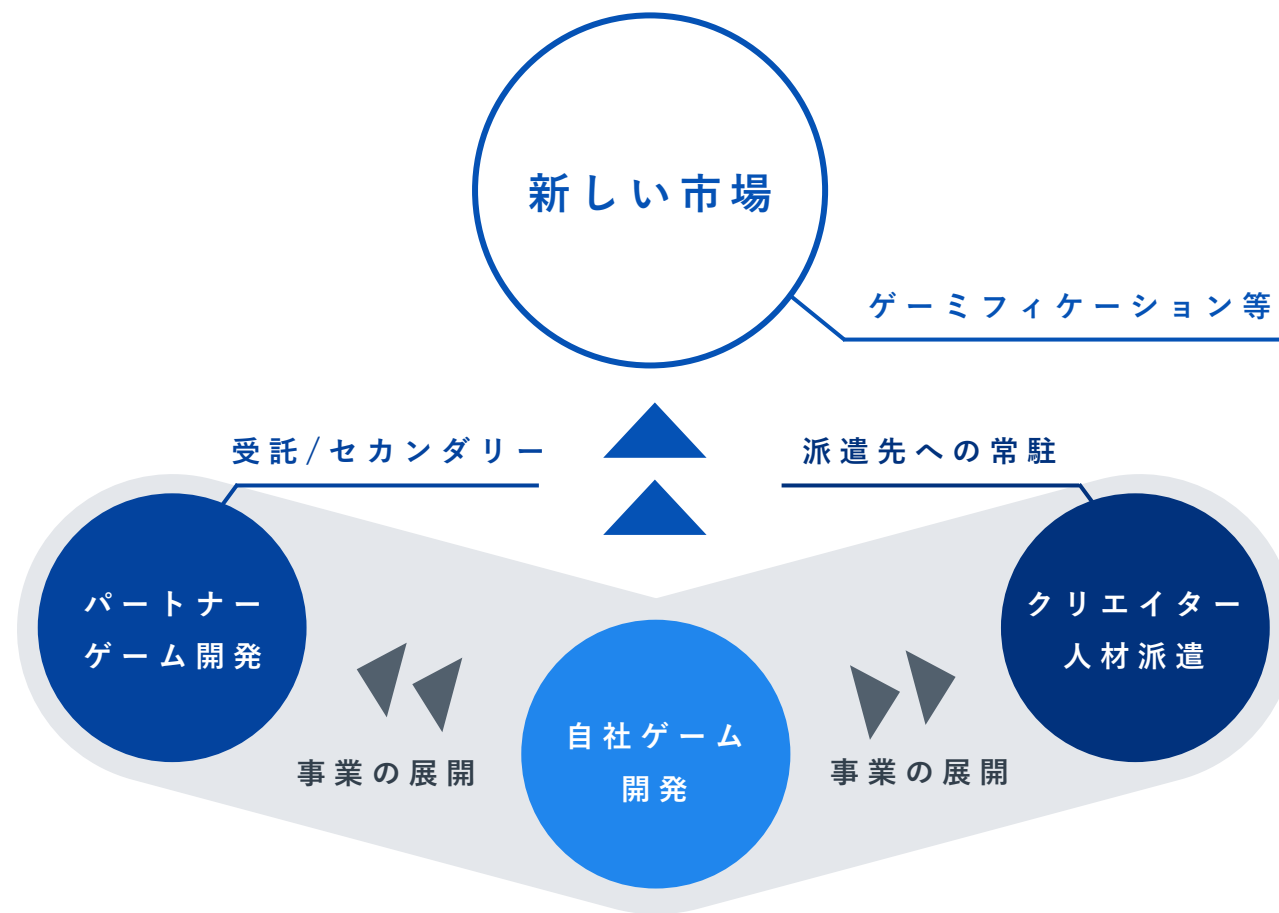
自社・他社のオンラインゲームプラットフォームを通じてオンラインゲームを無料で提供し、ゲーム内のアイテム課金等により、収益を維持。

パートナーゲーム開発

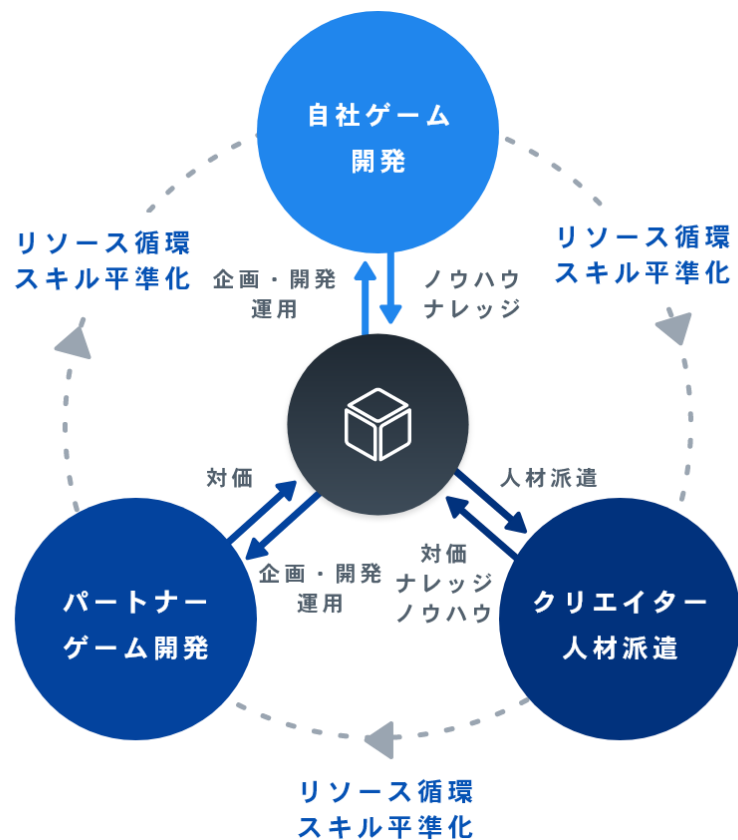
自社ゲームの開発・運営によって培ってきたノウハウをもとにパートナー企業のオンラインゲームの受託開発・運営を担当。

クリエイター人材派遣

オンラインゲーム開発のノウハウを持つ当社の人材を他のゲーム開発企業に派遣し、派遣先に常駐して当該企業のゲーム開発を支援。



人的リソースの有効活用とスキルの平準化により、最適なコスト構造を実現



ボラティリティが高いとされる
ゲーム業界において
安定的な収益確保と事業の横展開を継続



※上記グラフにおける収益推移は一例です

自社ゲーム開発のノウハウ活用で、パートナーゲーム開発ラインが増加

3

ゲーム開発パイプライン

▶ 01. 自社ゲーム開発 ※2021年5月27日リリース

▶ 02. パートナーゲーム開発 1

▶ 03. パートナーゲーム開発 2

6

前期



7

今期

ゲーム運営パイプライン

▶ 01. 自社ゲーム運営 1

▶ 02. 自社ゲーム運営 2

▶ 03. パートナーゲーム運営 1

▶ 04. パートナーゲーム運営 2

▶ 05. パートナーゲーム運営 3

▶ 06. 運営移管プロジェクト ※他社パブリッシュ維持のため開示不可

▶ 07. 運営移管プロジェクト ※大型運営移管タイトルの共同運営作業を実施中



2022年1月期第1四半期 業績ハイライト

売上高・各利益も昨対比で順調に成長。（経常利益は営業外で上場関連費用発生で昨対比で低減）
 上期の業績予想に対しても概ね問題なく進捗

売上高 前年対比

106.9%

営業利益 前年対比

114.6%

経常利益 前年対比

85.4%

当期純利益 前年対比

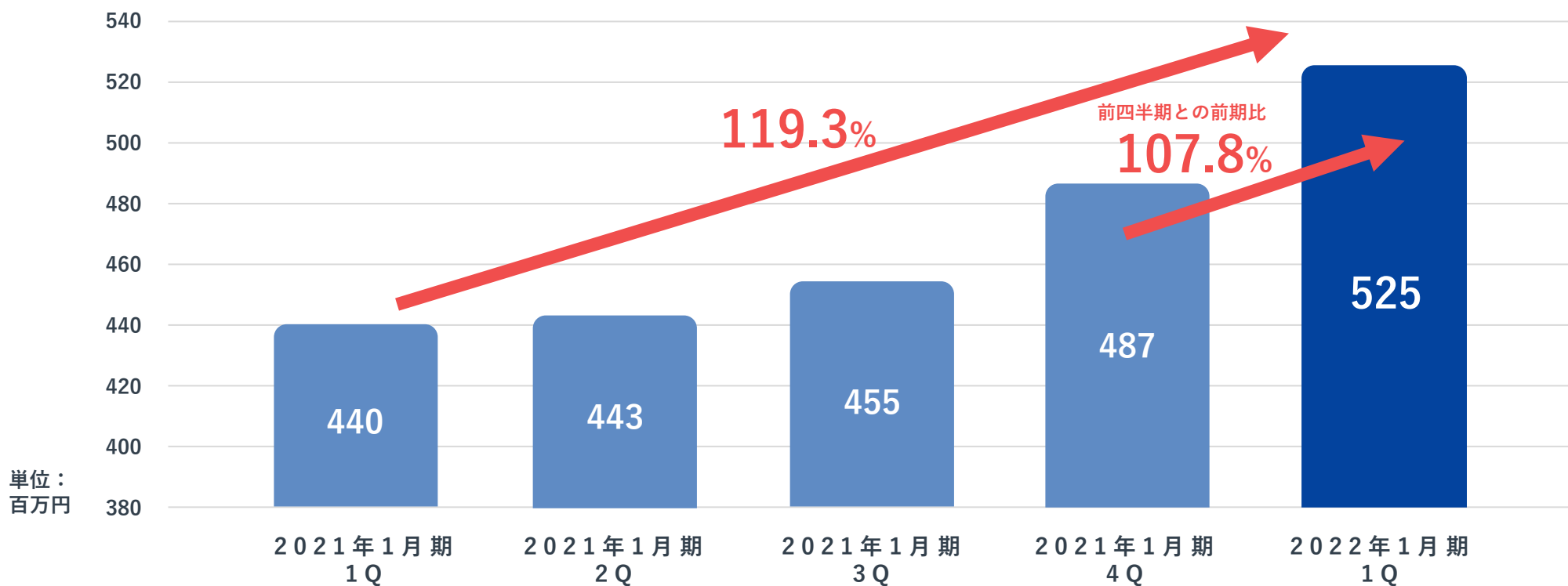
145.0%

単位：百万円

	2021年 1月期1Q	2022年1月期 1Q実績	前年同期比	2022年 1月期上期 業績予想	上期業績 予想進捗
売上高	939	1,004	106.9%	2,032	49.4%
営業利益	48	55	114.6%	67	82.1%
経常利益	48	41	85.4%	67	61.2%
当期純利益	20	29	145.0%	42	69.0%

前年同期比で売上高・顧客継続率ともに順調に推移。直近の前四半期比較でも順調。引き続き顧客とのタッチポイント増加による新規獲得を進めながら、DX化の市場環境の波から大型案件の受注・開発を進める

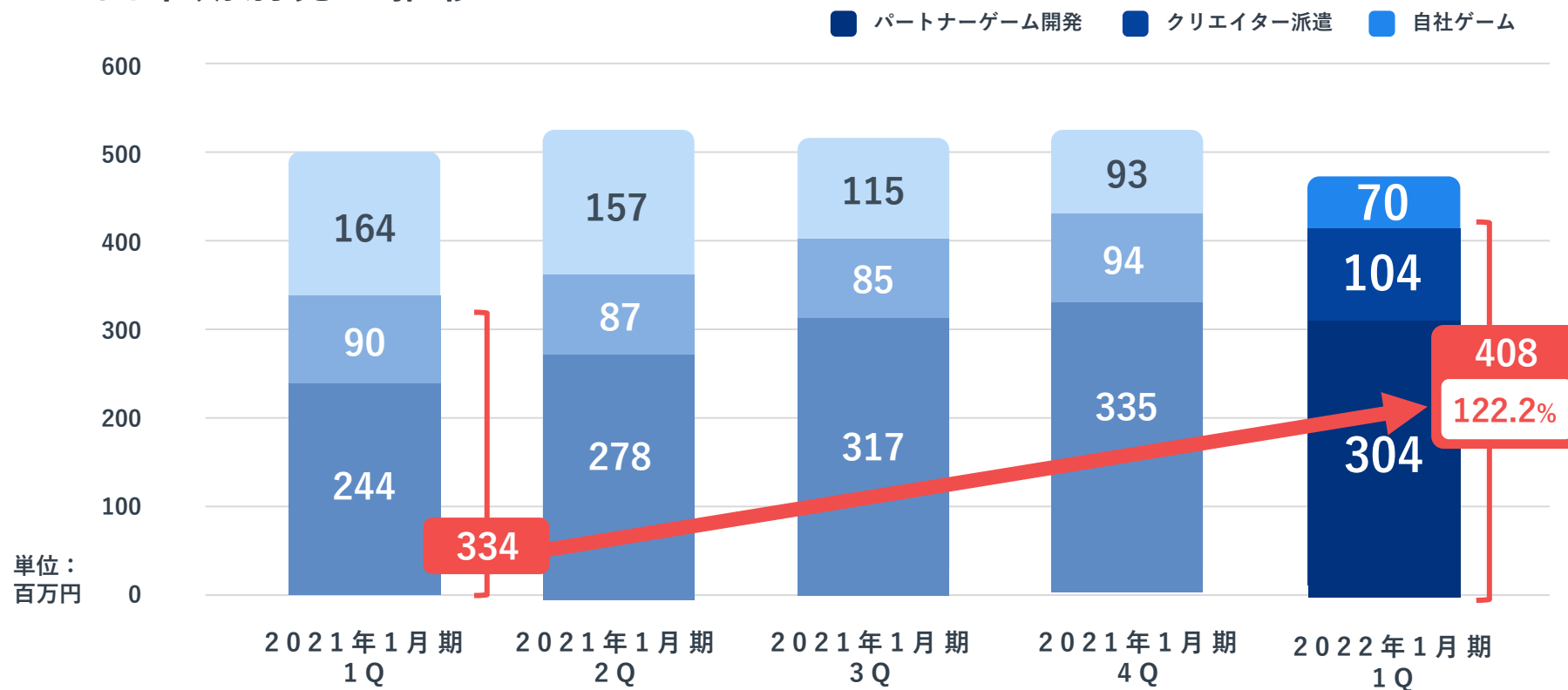
四半期別売上推移



※2020年1月期の四半期毎の数値については、監査法人による監査を受けておりません

前年同期比で安定収益事業と位置づける「クリエイター派遣」と「パートナーゲーム開発」は順調に122.2%の成長。「パートナーゲーム開発」は期初発表のとおり『けものフレンズ3』の運営移管準備及び「自社ゲーム」は新作ゲームへ開発を振り向け2Q以降での貢献に邁進

四半期別売上推移



第2四半期以降
トピックス
大型運営移管タイトルの
売上を計上予定

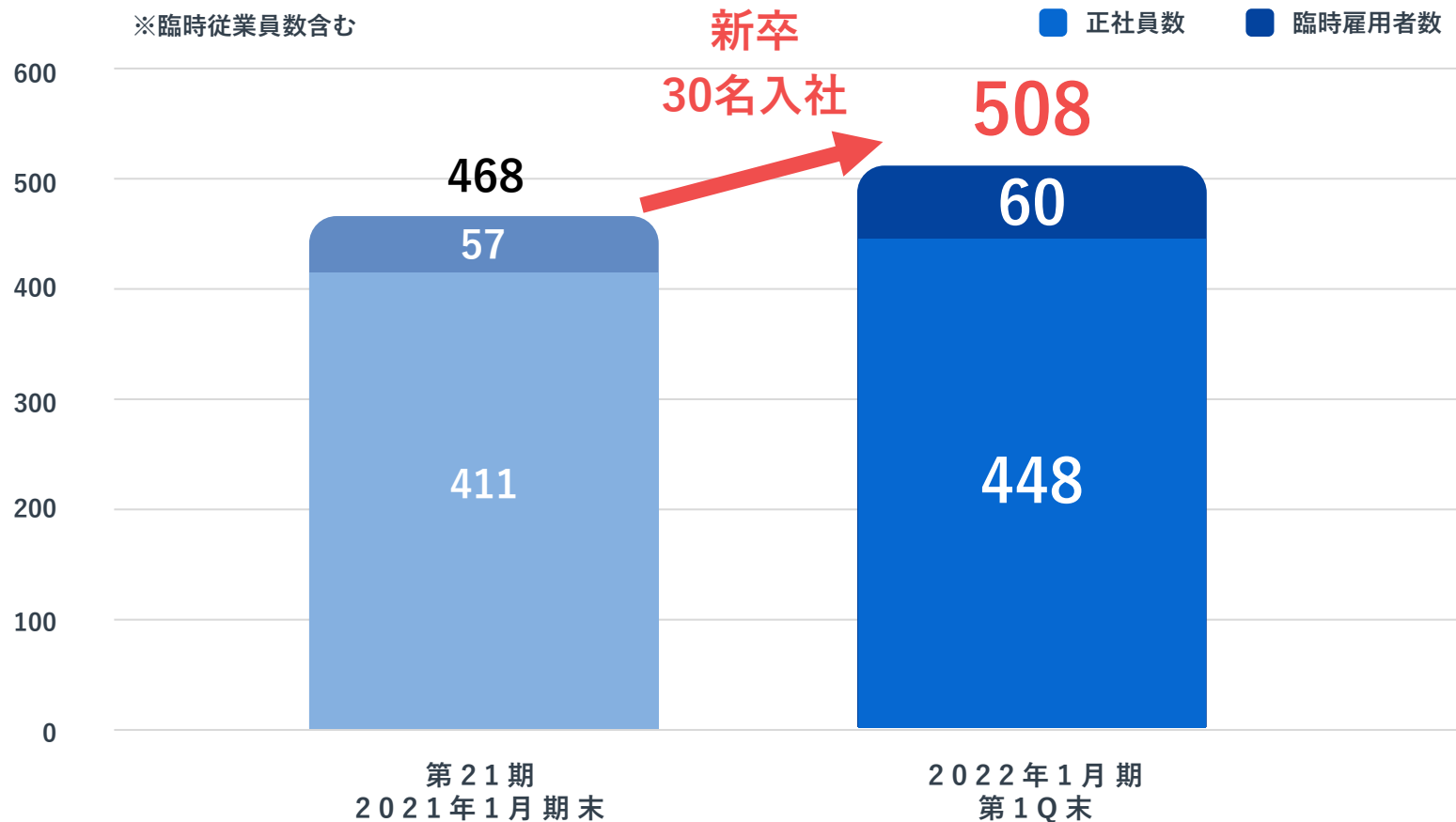
※2020年1月期の四半期毎の数値については、監査法人による監査を受けておりません

上場に伴うキャッシュの増加及び安定的に利益を積み重ね自己資本比率78.8%と財務基盤はさらに安定へ

単位：百万円

	2021年1月期末	2022年1月期1Q末	増減	主な要因
流動資産	1,705	1,844	+139	上場時の新株発行等による現預金の増加
うち現預金残高	1,033	1,180	+147	上記に伴う増加
固定資産	374	449	+75	新作ゲームのソフトウェア勘定及び増床により増加
資産合計	2,080	2,294	+214	
流動負債	543	485	▲58	
固定負債	3	0	▲3	長期借入金返済完了にて減少
純資産	1,534	1,808	+274	上場に伴う資本金等の増加及び昨年度利益剰余金の増加
負債・純資産合計	2,080	2,294	+214	
自己資本比率	73.7%	78.8%	5.1%	
ROE	8.0%	-	-	
ROA	5.9%	-	-	

成長の源泉である社員数確保もエンジニア売手市場の中において順調に推移





今後の成長戦略に関するトピックス

ポスト・コロナ時代の働き方に対応するだけでなく、社員同士が安心してコミュニケーションを取り新しいサービスや良質なエンターテインメントコンテンツを生み出す場の構築

2021年2月15日に開設



オフィス面積

増床前

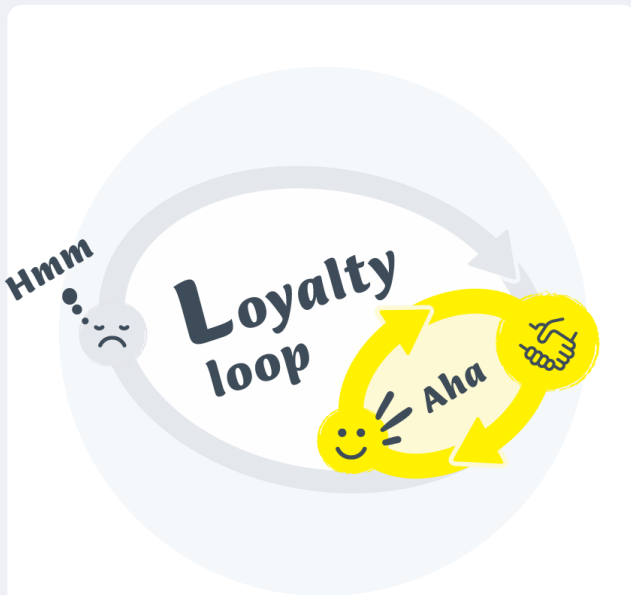
650.44坪



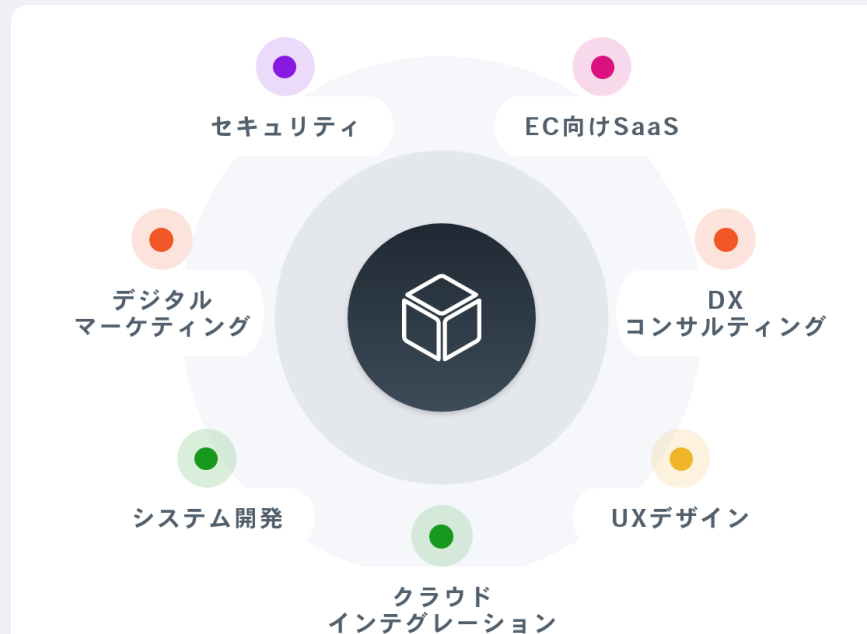
増床後

938.39坪

DXを実現するパートナーとして大型かつ長期継続的な取引の獲得



ロイヤリティループ継続
長期継続力の活用



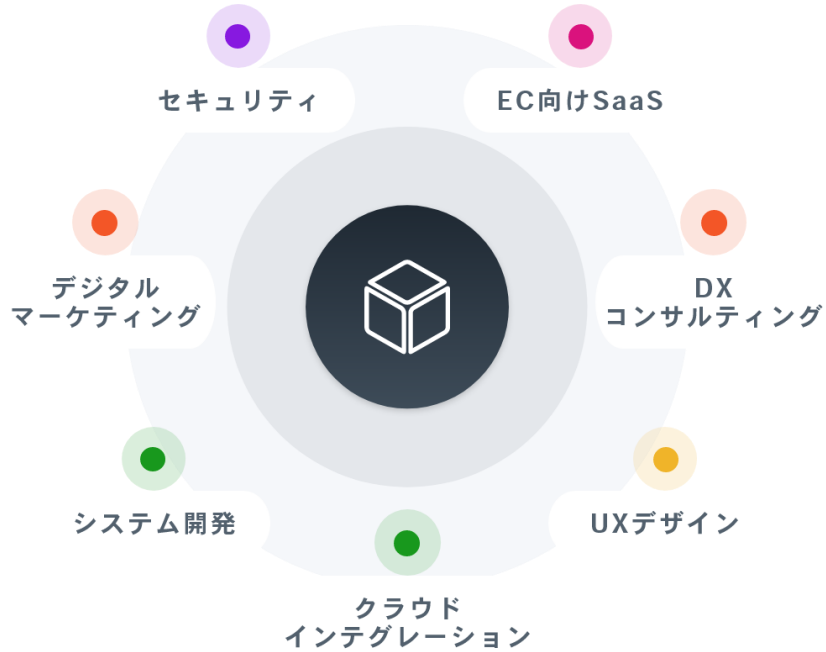
DX周辺サービスラインナップ強化
タッチポイント増加 = 案件数UP



DXサービス提供組織へ変革
大型案件獲得 = 単価UP



DX化ニーズ・EC化ニーズの高まりによる市場機会



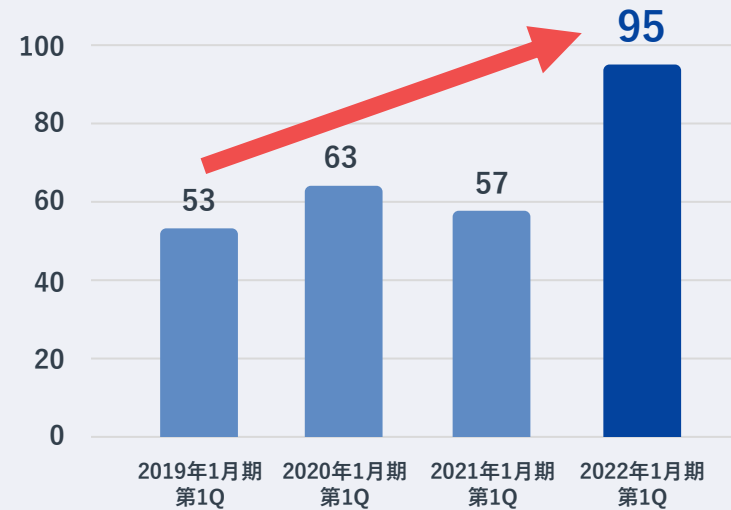
DX周辺サービスラインナップ強化

タッチポイント増加 = 案件数UP

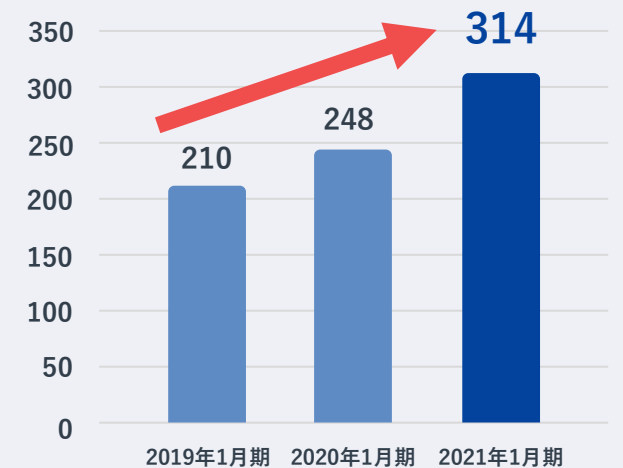
サービスラインナップ強化の実績

- クラウド環境化での文書デジタル化
- リアル店舗サービスのオンライン診断×サブスクモデルでのEC化
- リアルライブ音源の超高音質×オンデマンド/ライブ配信のEC化

第一四半期毎 問い合わせ数推移



通期毎 問い合わせ数推移



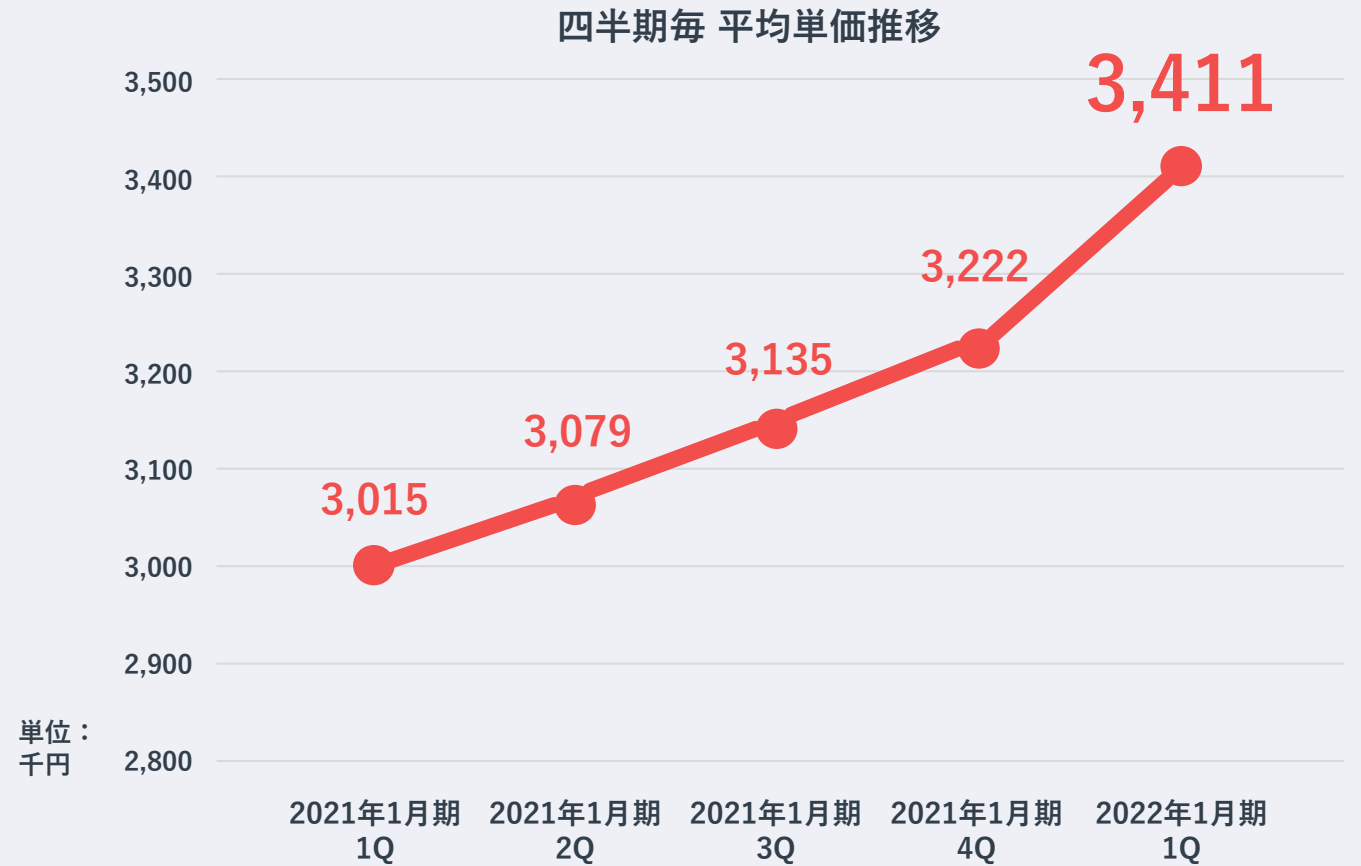
※弊社へのサービスに関するお問い合わせのみカウントしております



DXサービス提供組織へ変革

大型案件獲得 = 単価UP

大型案件獲得 = 単価UPへの施策は順調
Q毎の売上額及び平均単価も順調に増加



※2020年1月期の四半期毎の数値については、監査法人による監査を受けておりません

人気IPタイトル『けものフレンズ3』の運営主体を8月よりアピリッツに変更。直近の数カ月間は共同で運営主体変更作業を実施中。また、自社ゲームタイトル『オーバーエクリプス』を5月27日にリリース



『けものフレンズ3』の運営主体を
8月から株式会社セガ様より当社へ変更

※iOS/Android/Windowsに対応
※上記掲載されている画像等の全ての権利はけものフレンズプロジェクトに帰属します。



新作スマートフォン向けゲーム
『オーバーエクリプス』をリリース

<https://teaser.over-eclipse.com>

ESGへの取り組みについて

当社は「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」をミッションに掲げ事業運営を行っております。

経営戦略の1つとして、

「ESGへの取組を通じてステークホルダーに対する企業の社会的責任を果たす」

を掲げ事業推進を行ってまいります。

すでに上場準備を通じてガバナンスやソーシャルにおける取組を行っており、今後は更に取組を加速させ、評価機関からの評価を満たし、社会的責任を果たせるように邁進いたします。

ESGへの実施済み取り組み事例

※今後も取り組みを加速させ対応次第開示していきます



Environment

サステナブルな社会への貢献

- ✓ オフィス内電灯の全面LED化
- ✓ テレワーク推進による移動の抑制



Social

働き方改革やダイバーシティの推進

- ✓ フレックスや服装自由化
- ✓ 育児休業制度等導入
- ✓ 4月末時点外国人の雇用12名
今後も促進
- ✓ 障害者の雇用
(昨年度障害者雇用促進法の基準を満たす)



Governance

透明性のある健全な企業経営

- ✓ コーポレートガバナンスコードを準拠
- ✓ 内部統制システムの整備等の推進
- ✓ コンプライアンス委員会での教育の推進

- ・ 当資料に記載された内容は、現時点において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- ・ 当社は、本資料の情報の正確性・完全性について表明および保証するものではありません。
- ・ それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- ・ 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。