



2022年1月期第3四半期 決算説明資料

株式会社アピリッツ | 証券コード：4174

2021年12月14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12月14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、株主の皆さま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いたしまして、対面での決算説明会は開催しない方針です。

今回は決算説明会資料および説明動画をIR頁にて掲載することで2022年1月期第3四半期決算の決算説明会の代替とさせていただきます。また、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。

代替として後日に個人投資家さま向けのウェビナーを複数回開催いたします。ご案内は弊社HP上で開示いたしますのでお待ちください。

また、後日IR頁上にて、頂いた質疑応答内容を開示いたします。

(第2四半期までの質疑応答や事業に関するFAQは当社HPのIR頁にて公開しております)

1. 事業内容

- 全社
- Webソリューション事業
- オンラインゲーム事業

2. 2022年1月期第3四半期業績ハイライト

- 全社
- Webソリューション事業
- オンラインゲーム事業

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

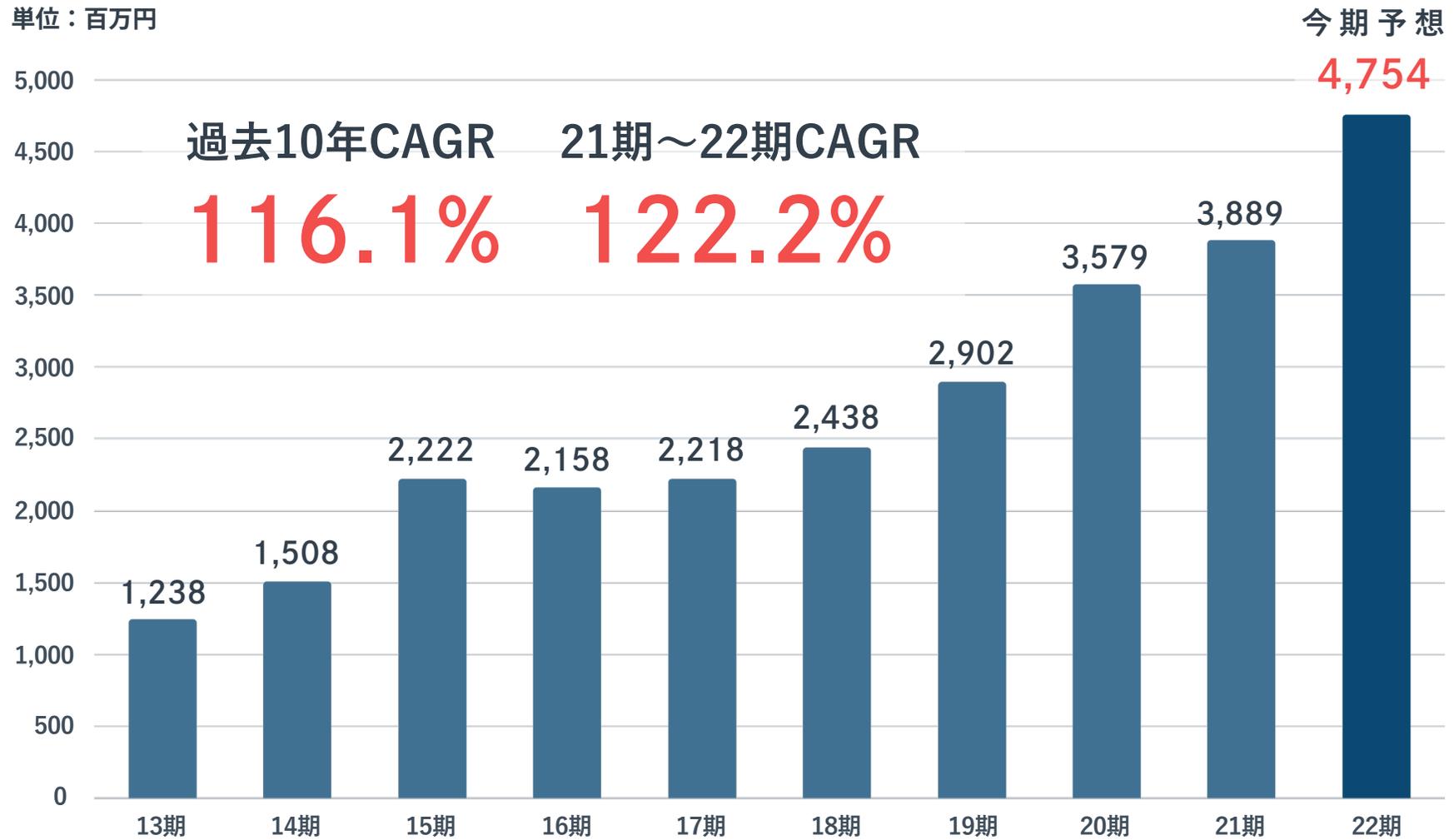
アピリッツは
企業のゲームサービス展開に
最適なパートナーです

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 529人 (2021年10月末時点 ※臨時雇用者数含む)

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)





事業内容

Webソリューション事業

アプリッツは、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」までをお客様のサービス等を一通貫して対応することで、プロジェクトの好循環を創出

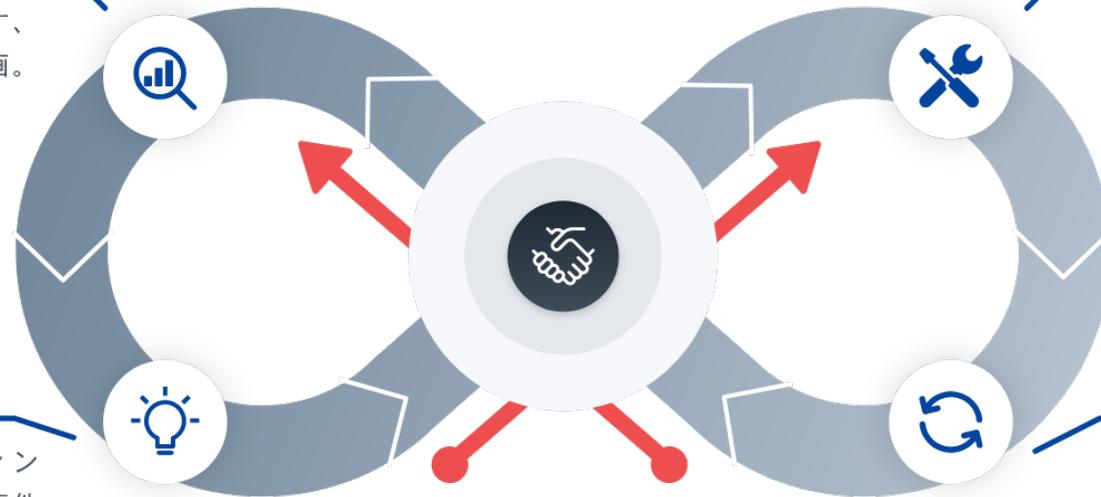
01. 戦略・分析

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



ビジネスを
開発に翻訳

技術/実績を
ビジネスに変換

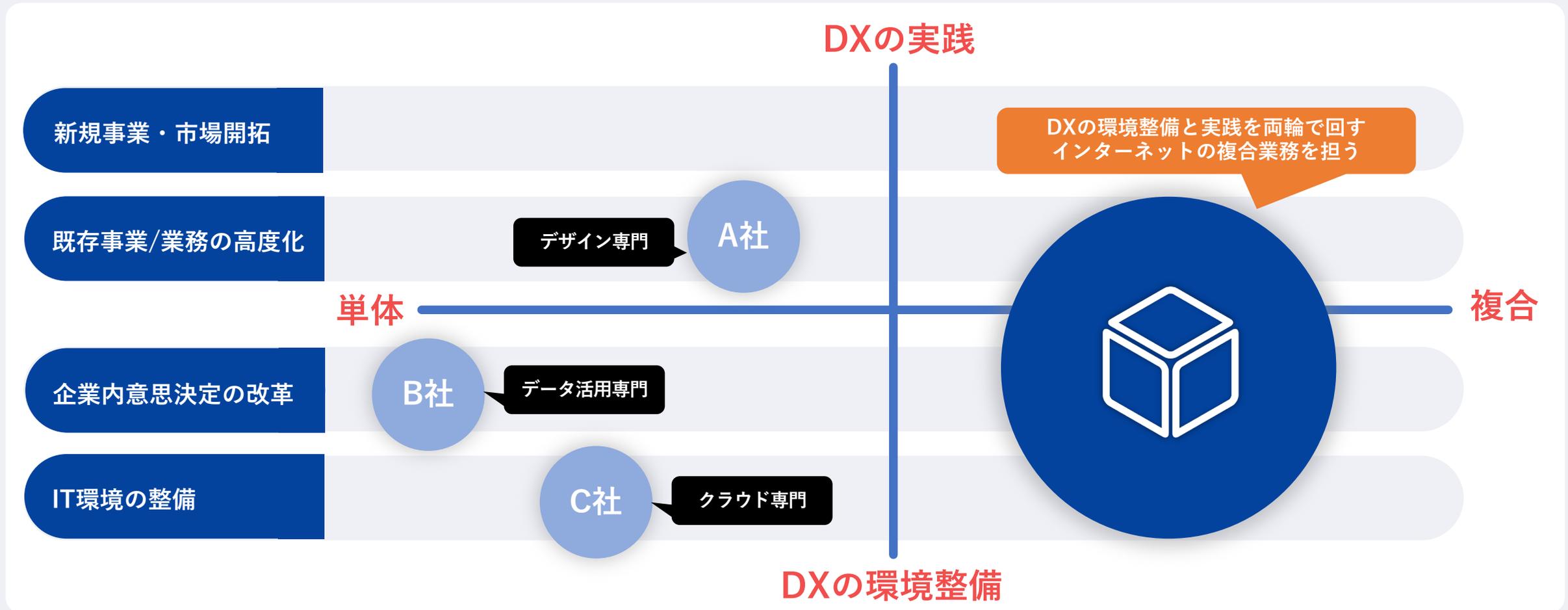
03. 開発・制作

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。

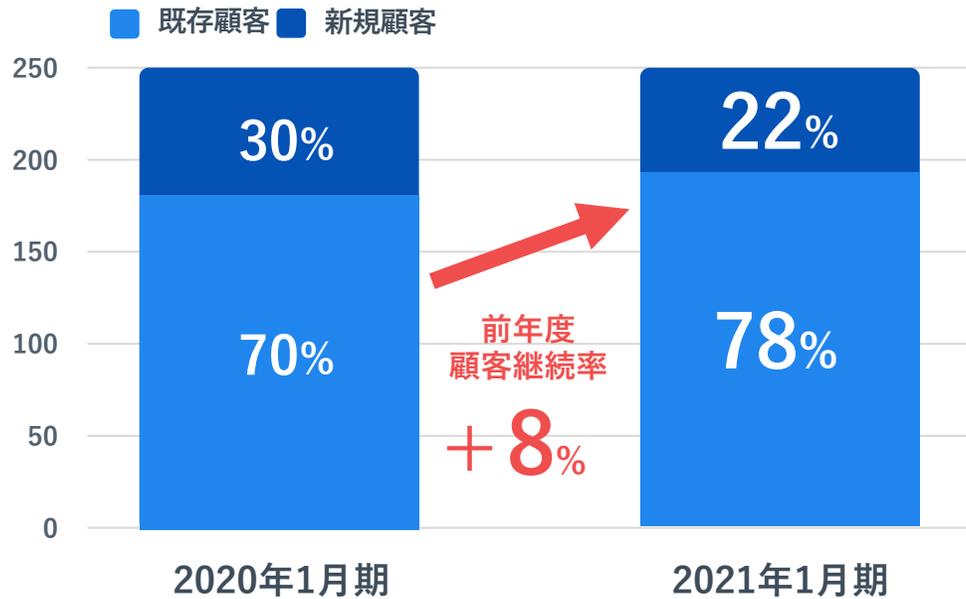
アプリッツは、DX領域において「DXの環境整備」と「DXの実践」の両輪を回すための複合サービス提供に事業を位置付けており、デジタル技術・データを活用した顧客の既存事業や業務の高度化・変革を支援



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

DX事例

既存事業/業務の高度化

株式会社 SBクリエイティブ様

デジタルシフトの潮流にスピード対応

ライトノベルの情報発信・EC連携の効率的な運用体制を構築

ライトノベルレーベル「GA文庫」の公式サイトのリニューアルを担当。
デジタル領域における顧客とのタッチポイントを増やすための導線設計・CMSの導入をサポート。スクラッチ開発にこだわらず、様々なプロダクトを駆使することでプロジェクトの起案から約2か月間での構築を実現。書籍に関わる情報をスピーディーに情報発信する仕組みを構築することで、ファンの獲得やリピーターの創出に貢献。



DX事例

企業内意思決定の改革

株式会社 東急百貨店様

EC通販事業の売上増加に向け、マーケティング・データ活用体制の構築にて協業

「東急百貨店ネットショッピング」の運用において、データに基づいたPDCA体制の構築を実施。



DX事例

企業内意思決定の改革

IT環境の整備

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。

DX事例

既存事業/業務の高度化

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。

DX事例

既存事業/業務の高度化

株式会社I-Style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

株式会社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I-Styleと共同開発。





事業内容
オンラインゲーム事業

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

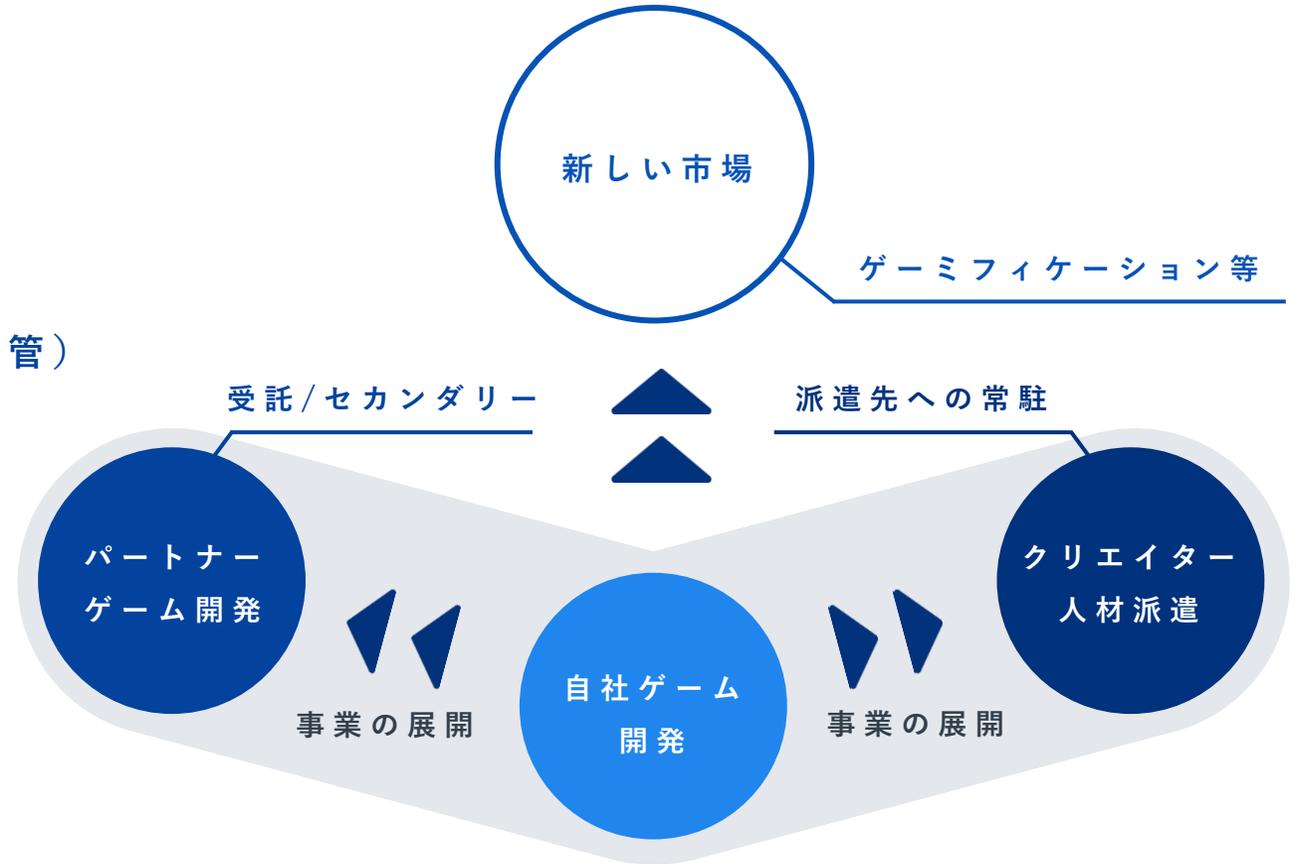
自社・他社のオンラインゲームプラットフォームを通じてオンラインゲームを無料で提供し、ゲーム内のアイテム課金等により、収益を維持。

パートナーゲーム開発（受託開発・運営移管）

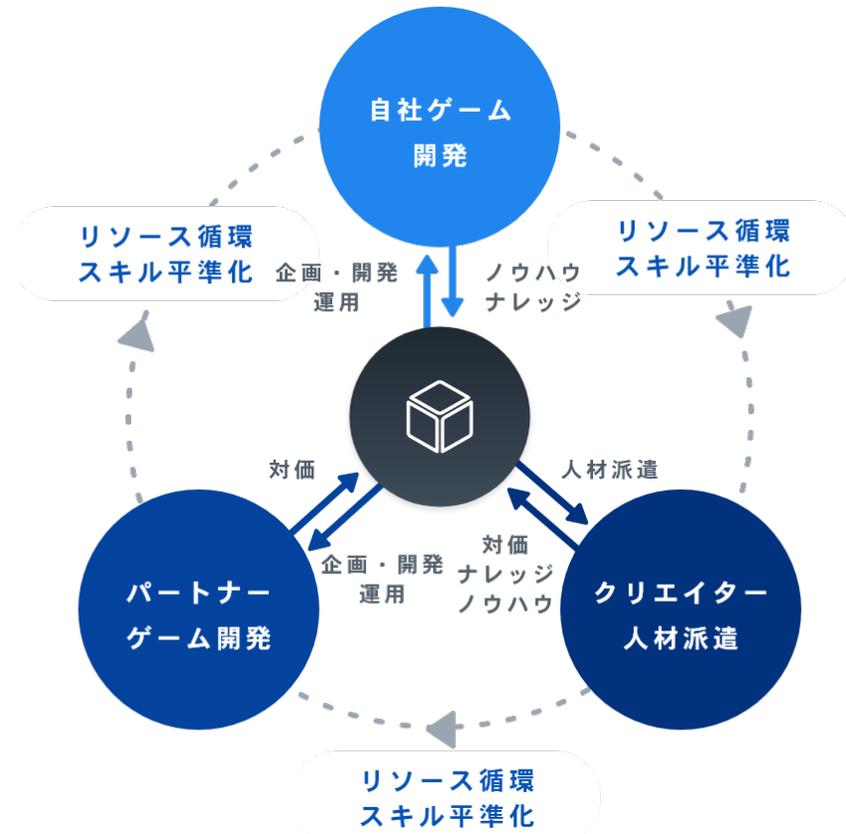
自社ゲームの開発・運営によって培ってきたノウハウをもとにパートナー企業のオンラインゲームの受託開発・運営を担当。

クリエイター人材派遣

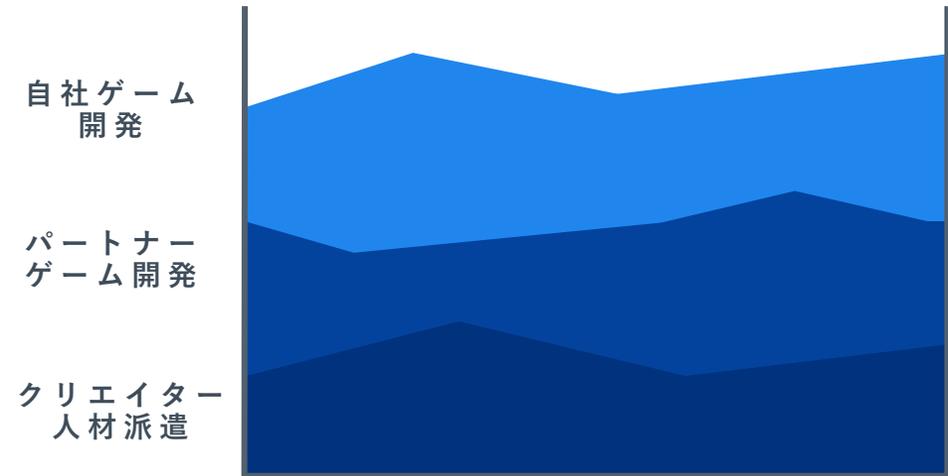
オンラインゲーム開発のノウハウを持つ当社の人材を他のゲーム開発企業に派遣し、派遣先に常駐して当該企業のゲーム開発を支援。



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



パートナーゲーム開発において、**他社パブリッシュの1プロジェクトをリリース**。運営パイプラインが増加

2

ゲーム開発パイプライン

01 自社ゲーム開発 1

02 パートナーゲーム開発 1

7

ゲーム運営パイプライン

01 自社ゲーム運営 1
ゴエティアクロス

03 パートナーゲーム運営 2
※他社パブリッシュのため開示不可

05 パートナーゲーム共同運営 1
UNI'S ON AIR (ユニゾンエアー)
- 株式会社アカツキ様 -

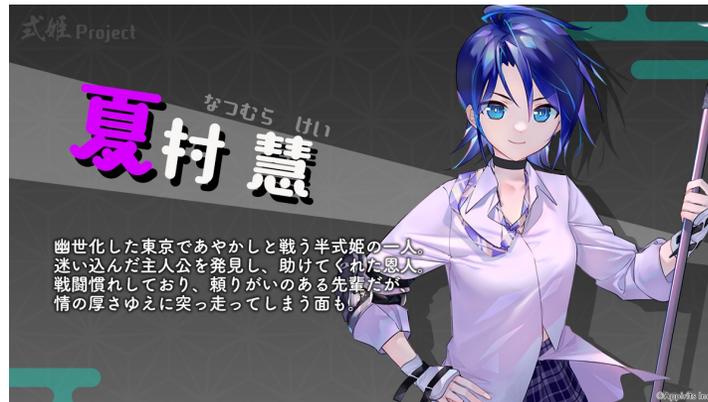
07 運営移管プロジェクト 2
けものフレンズ 3

02 パートナーゲーム運営 1
一騎当千エクストラバースト
- 株式会社マーベラス様 -

04 パートナーゲーム運営 3
※他社パブリッシュのため開示不可

06 運営移管プロジェクト 1
演義シリーズ

自社タイトル『式姫Project』完全新作、2022年公開に向け制作進行中



ティザーサイトにてキャラクター情報を
12月8日に公開。

後日新たに追加情報を発信予定。

ティザーサイト

https://www.shikihime-project.com/nextworld_prj

公式Twitter

https://twitter.com/nextworld_prj

式姫大全

<https://www.shikihime-project.com/>



2022年1月期第3四半期
業績ハイライト
全社

売上高は両事業ともに堅調に推移。上期の原価増加に対し低減策を施し、利益は改善

第3四半期 売上高

両事業ともに売上は堅調に推移。昨対比でも順調に成長

会計期間 **1,276**百万円（昨対比：131.3%） 累計期間 **3,493**百万円（昨対比：121.3%）

第3四半期 営業利益

両事業で発生した上期の原価増加の低減に着手。会計期間としては成果あり

会計期間 **109**百万円（昨対比：183.2%） 累計期間 **122**百万円（昨対比：81.7%）

第3四半期 トピックス

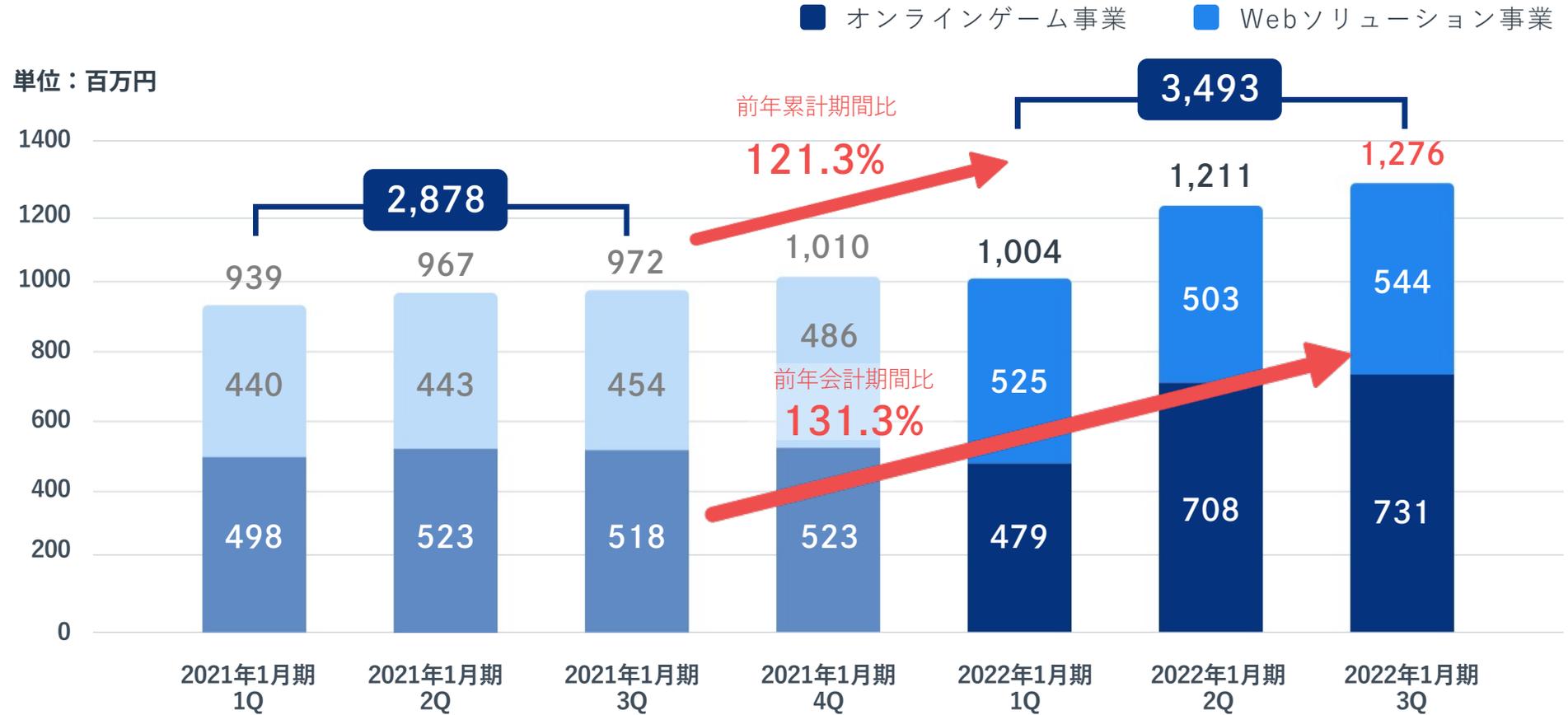
株式の流動性の向上および投資家層の拡大を目的に、
2021年10月1日を効力発生として、
普通株式1株につき1：3の割をもって分割を実施

売上高は両事業ともに順調に推移。通期業績予想に対しても順調。
 上期に発生した原価増加は低減策に着手を行い低減傾向。営業利益は会計期間では昨対比増。
 累計期間においても昨対比で復調。通期業績予想に対しても順調

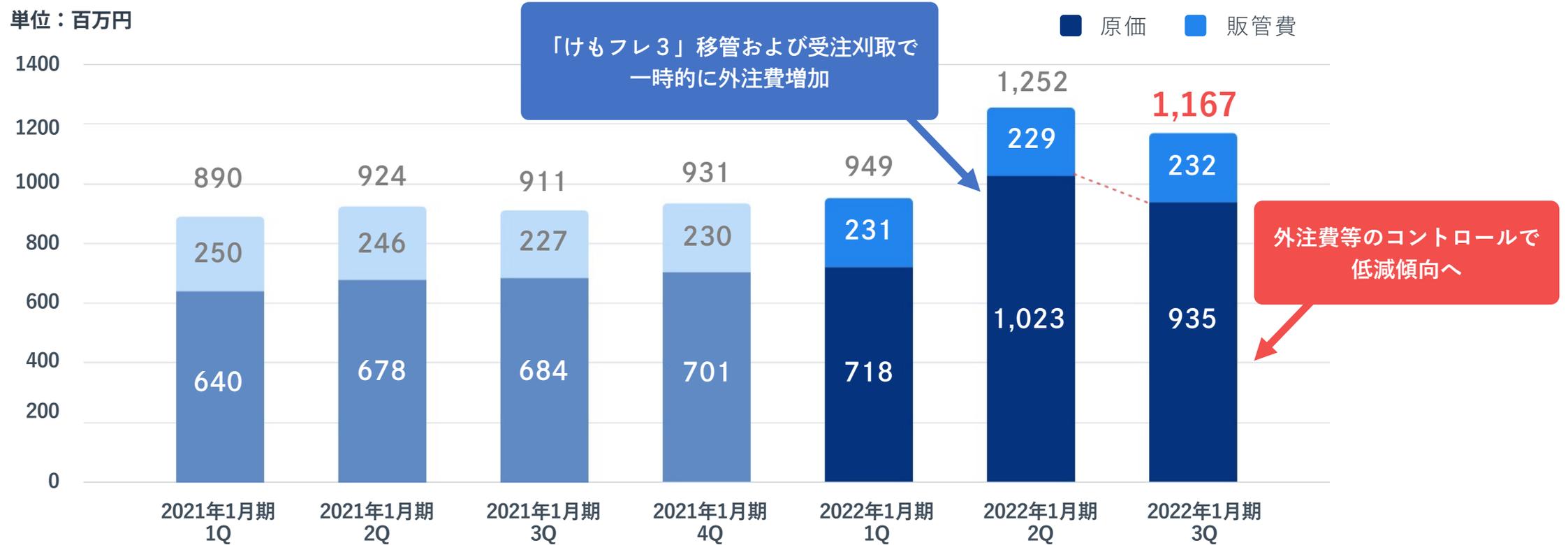
	会計期間		累計期間		単位：百万円
	2022年1月期 3Q（会計期間）	前年同期比	2022年1月期 3Q（累計期間）	前年 同期比	通期業績予想 進捗率
売上高	1,276	131.3%	3,493	121.3%	73.5%
売上原価	935	136.6%	2,677	133.6%	—
売上総利益	341	118.7%	815	93.1%	—
販管費	232	101.8%	692	95.5%	—
営業利益	109	183.2%	122	81.7%	141.3%
経常利益	109	184.1%	108	72.6%	149.1%
当期純利益	76	200.3%	51	59.5%	203.7%
EBITDA	132	175.0%	151	73.3%	141.4%

全社売上は両事業ともに堅調に推移。

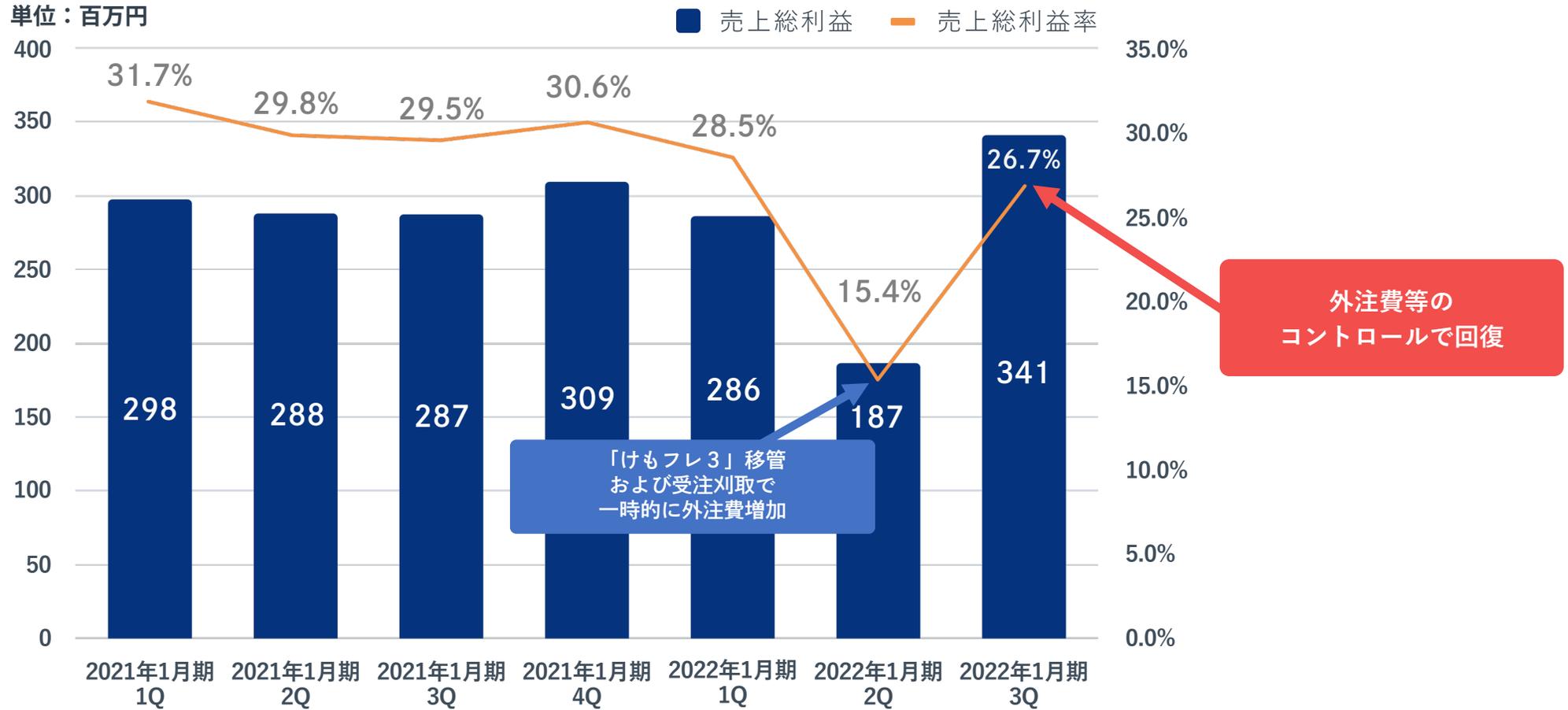
3Qは会計期間で前年同期比で131.3%、累計期間でも121.3%となった



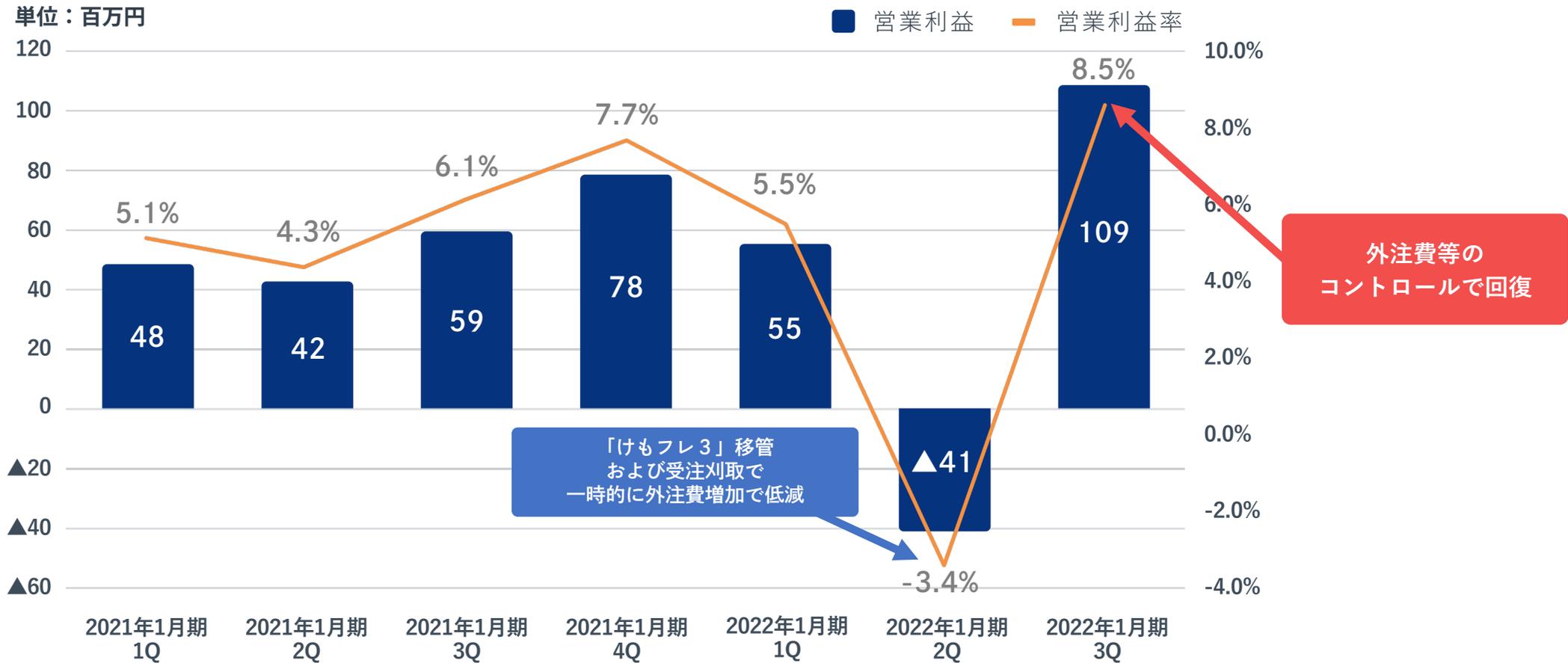
販管費のコスト構造は昨年度から変わらず。販管費増減に大きく影響するオンラインゲーム事業での研究開発費と広告宣伝費は利益水準を鑑みて投資するため同じ水準で推移。原価は上期においてオンラインゲーム事業での『けものフレンズ3』での移管費用およびWebソリューション事業での受注刈取で一時的に上昇するも、3Qで低減策の効果が出る



原価の低減策実施により売上総利益も3Qは大幅に改善



原価の低減策実施により営業利益も3Qは大幅に改善



第3四半期累計時点では営業利益・経常利益・当期純利益が9月10日発表済みの業績予想を大きく上回っておりますが、

現時点では通期業績予想の修正は行いません。

オンラインゲーム事業における第4四半期での売上推移と利益推移にて現状確度を高く見積もることが難しいため、現時点では上方修正を行わない方針です。

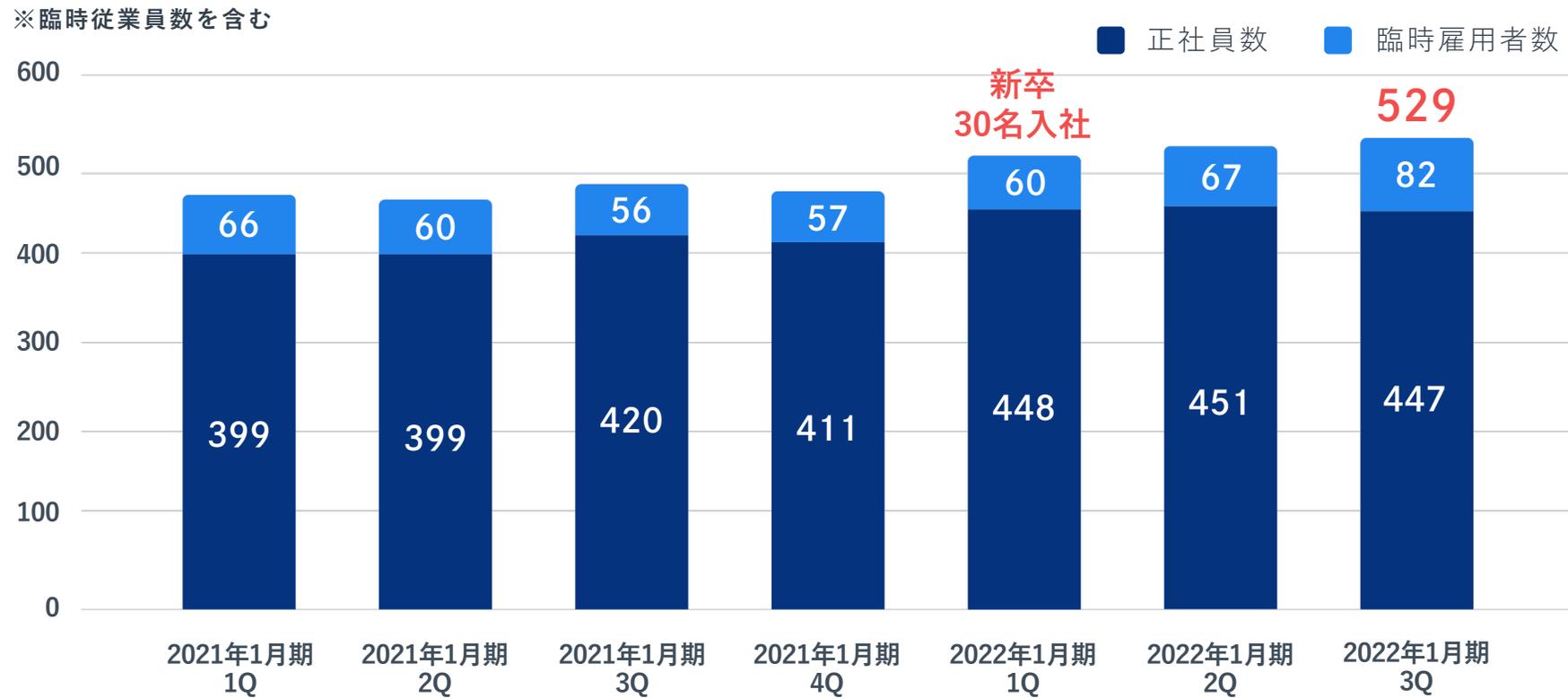
なお、発表済みの業績予想から大きく乖離する場合は速やかに発表いたします。

『けものフレンズ3』の仮払金が営業権へ振り替わった事により固定資産が増加。
 なお、償却費は9月10日発表の業績予想には織り込み済み。（償却期間は2年）

単位：百万円

	2022年1月期2Q末	2022年1月期3Q末	増減	主な要因
流動資産	1,854	1,778	▲ 75	預金 +128、けものフレンズ運営移管仮払いから営業権へ振替 ▲198
うち現預金残高	923	1,051	128	
固定資産	475	618	143	けものフレンズ運営移管営業権 +125、繰延税金資産 +55 (上記より償却費▲16、法人税等調整額▲2.7が残高)
資産合計	2,329	2,397	67	
流動負債	576	565	▲ 10	
固定負債	0	0	0	
純資産	1,753	1,832	78	四半期純利益 +76
負債・純資産合計	2,329	2,397	67	
自己資本比率	75.3%	76.4%	0	
ROE	4.3%	2.8%	▲ 0	
ROA	3.3%	2.1%	▲ 0	

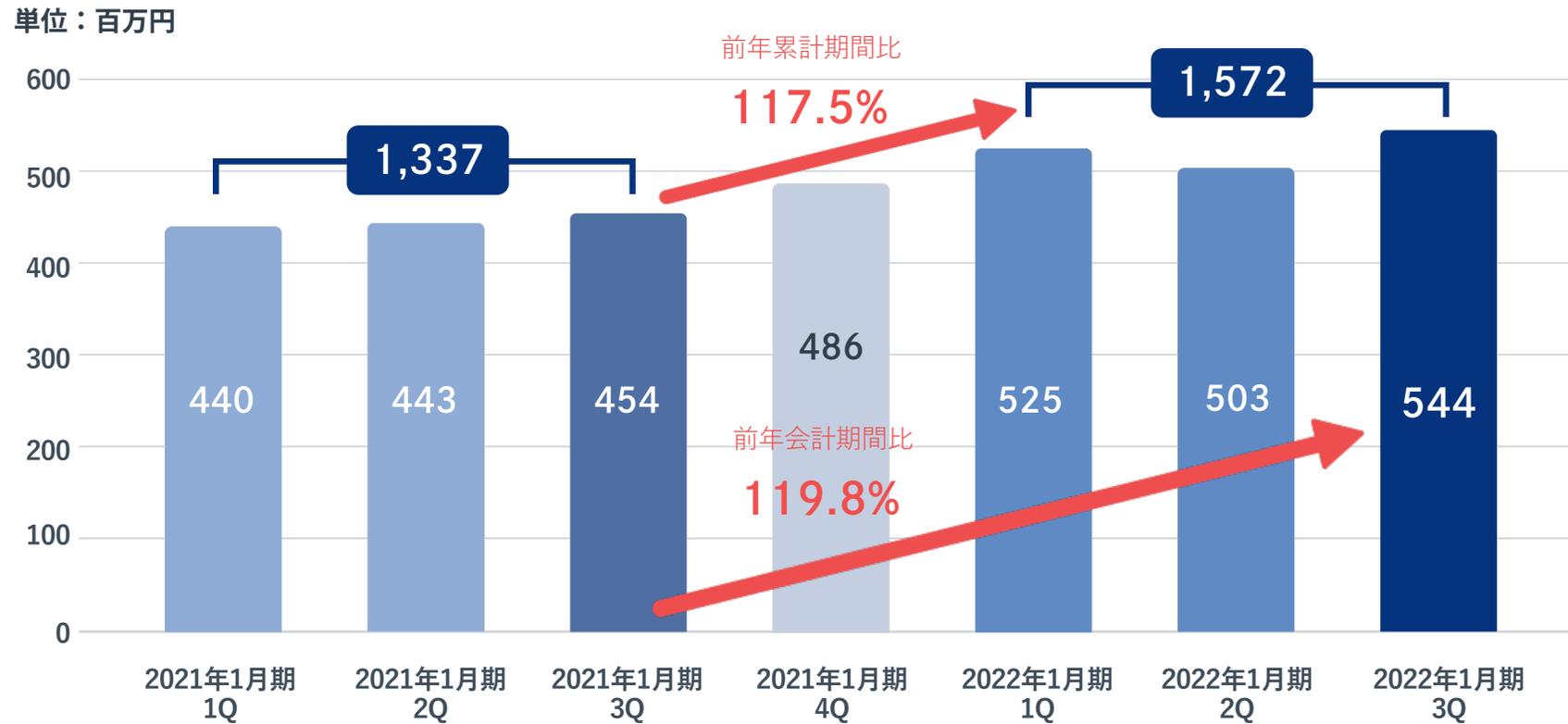
「成長の源泉である社員数は順調に増加。プロジェクトの緩急に合わせて臨時雇用者数も調整。
 なお、現時点での来年度入社予定の**新卒の内定承諾者数は37名**





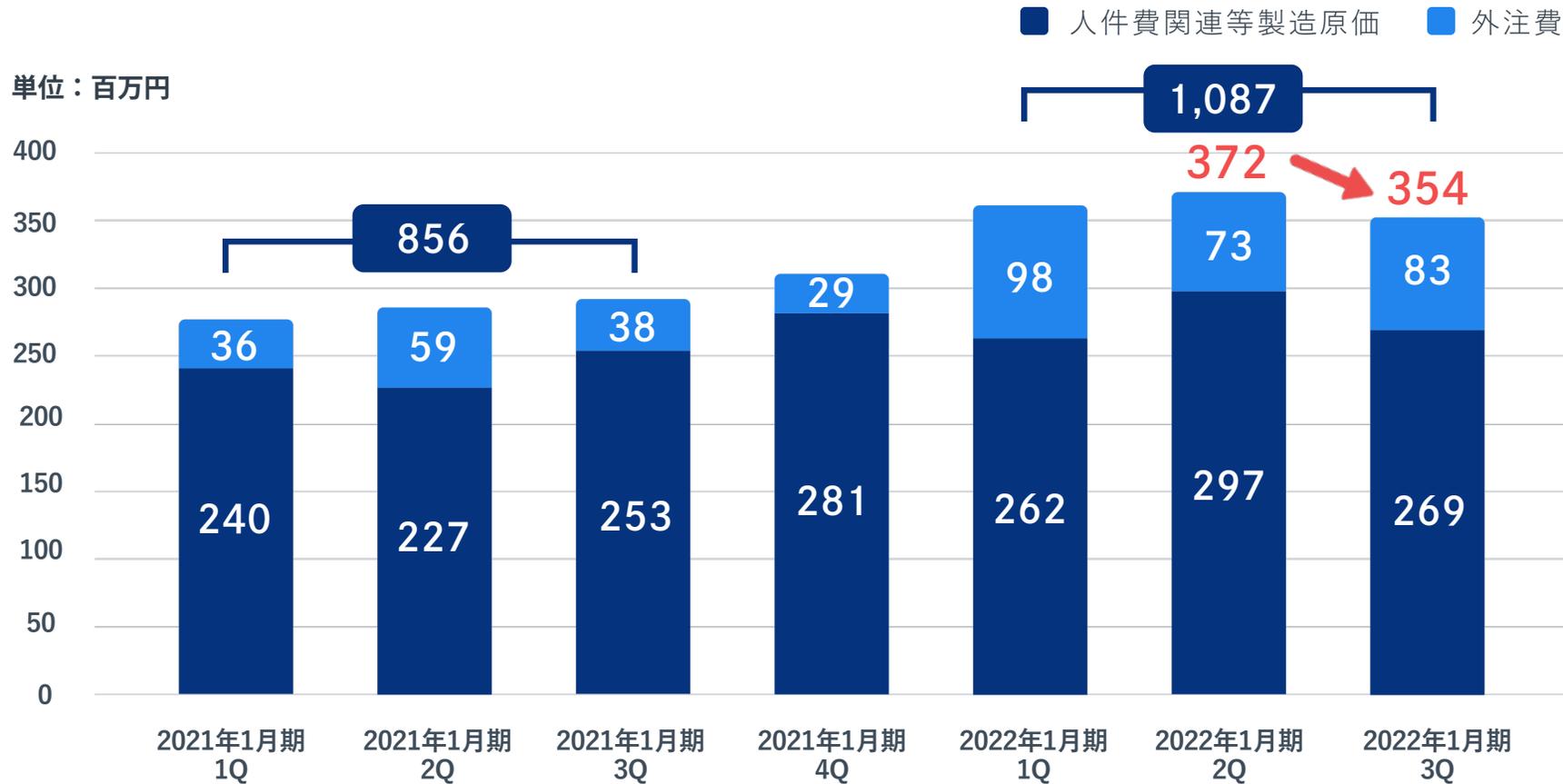
2022年1月期第3四半期
業績ハイライト
Webソリューション事業

前年同四半期比（会計期間・累計期間ともに）で売上高は堅調に推移。
引き続きお客様からの引き合いも活況で市場環境は良好



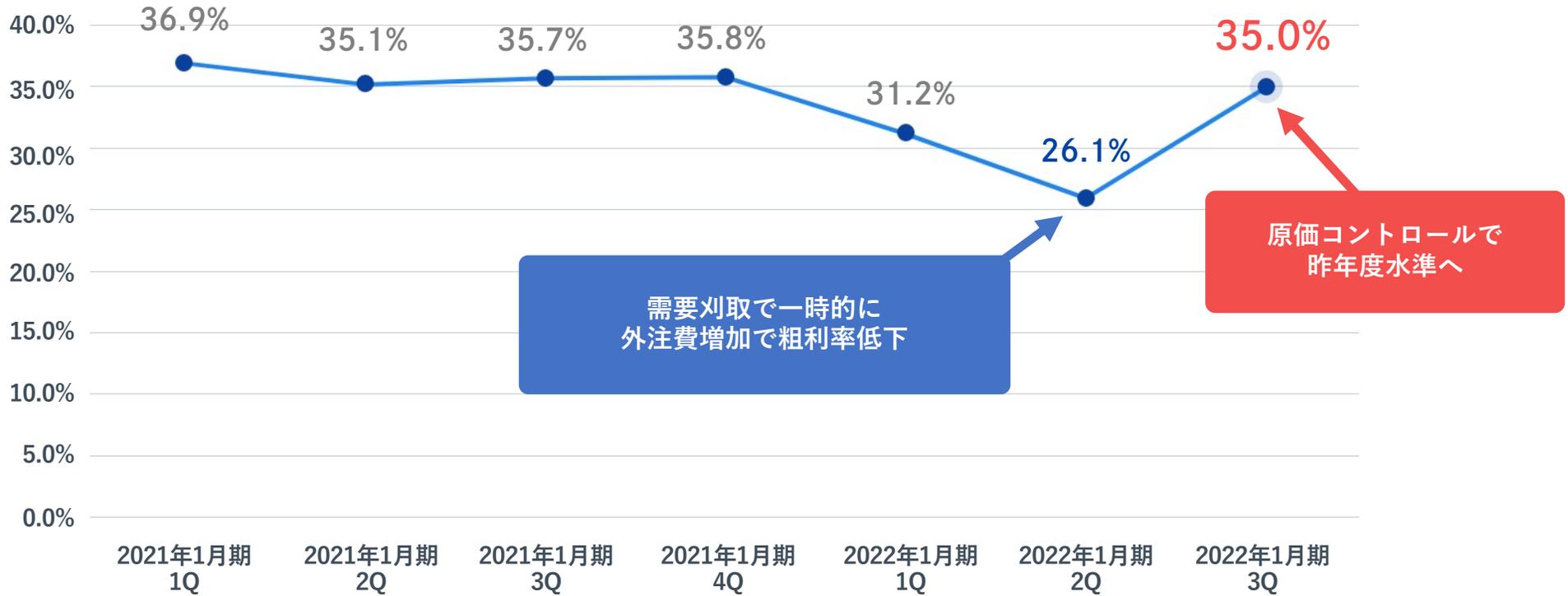
※2020年1月期の四半期毎の数値については、監査法人による監査を受けておりません

2Qと3Q比較において、製造原価は低減。4Qに売上に計上される大型納品が控えており、一部製造原価が先送りになったため3Qでの原価が低減



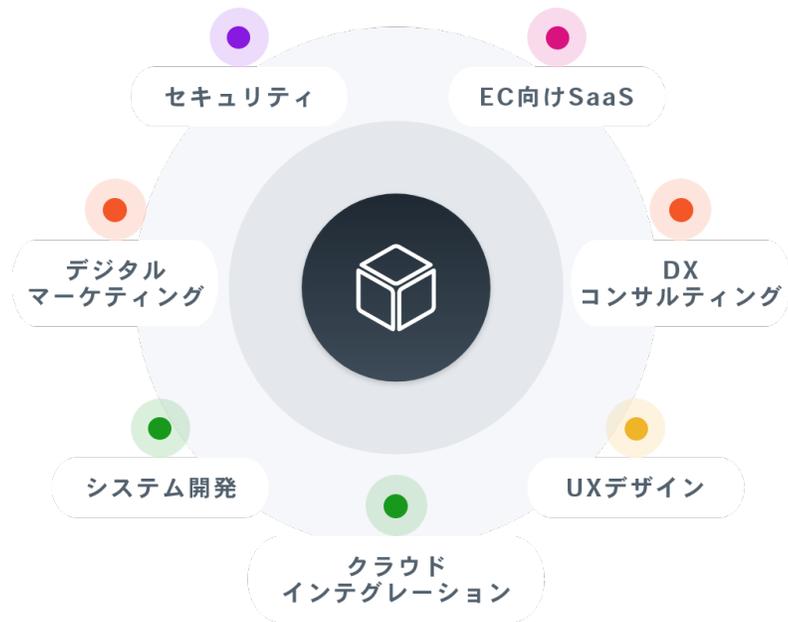
※2020年1月期の四半期毎の数値については、監査法人による監査を受けておりません

セグメント利益率は昨年度から一定水準ではあったものの、今期上期に需要の刈取で一時的に外注費その他経費が増加して低下。3Qよりコントロールを行い昨年度水準へ戻す。4Q以降も同様に原価のコントロールと売上平均単価を上げる施策を実行



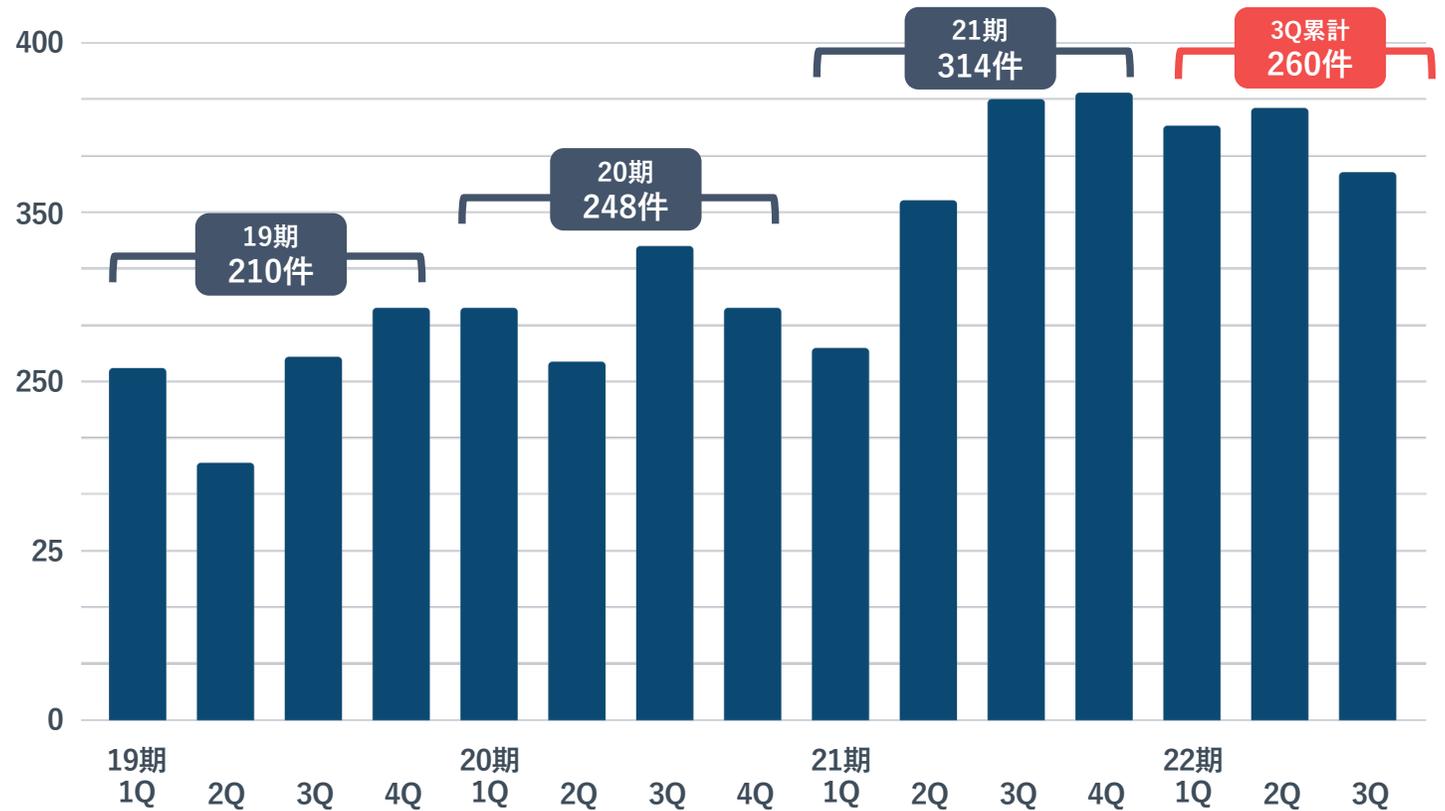
【今期の成長戦略のひとつ 案件数増加】

問い合わせ数は引き続き高い水準で推移。3QからはDX・EC案件の実績を活かした大型案件獲得のために広告・営業体制を調整。問い合わせの質を向上させるために広告費用を抑制し更なる単価アップへ



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

四半期別問い合わせ数推移

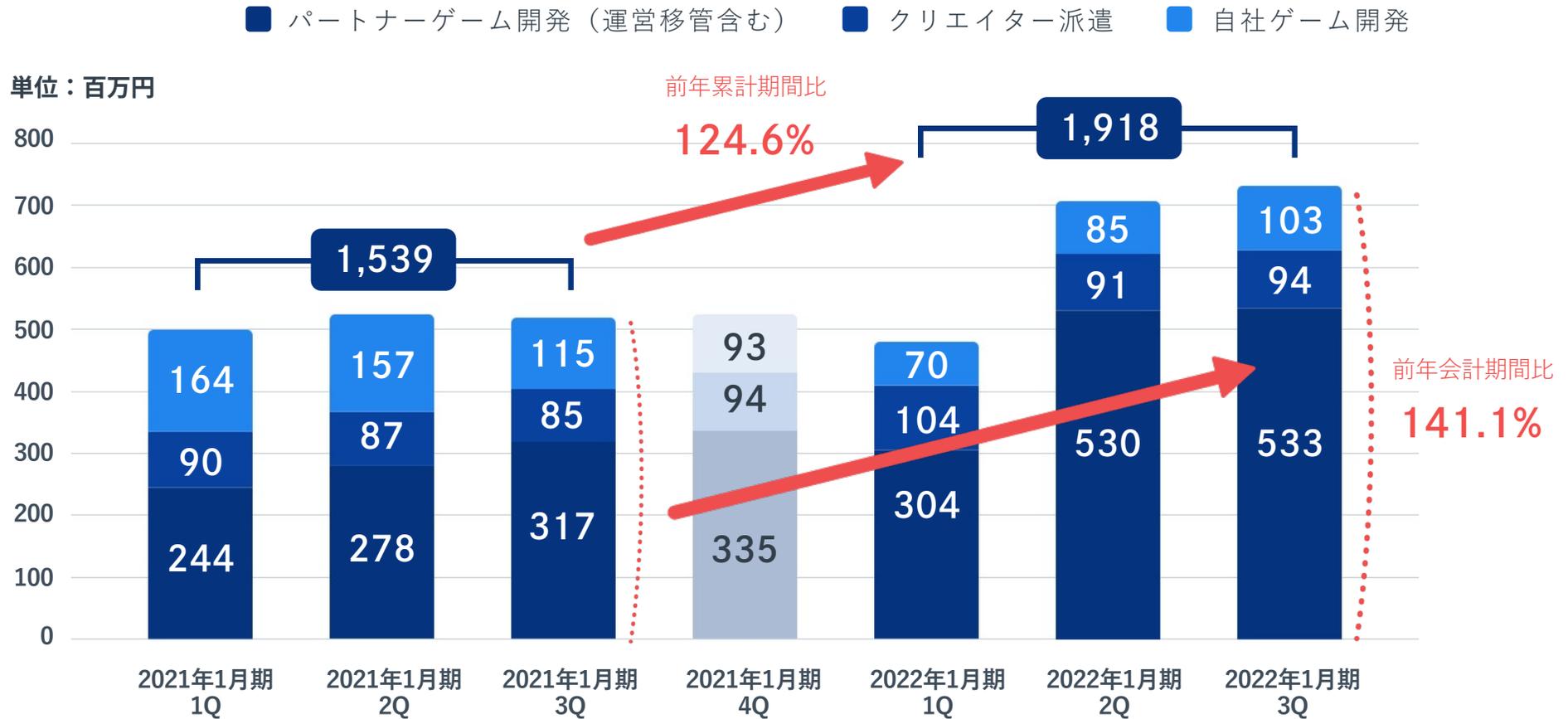


※2020年1月期の四半期毎の数値については、監査法人による監査を受けておりません



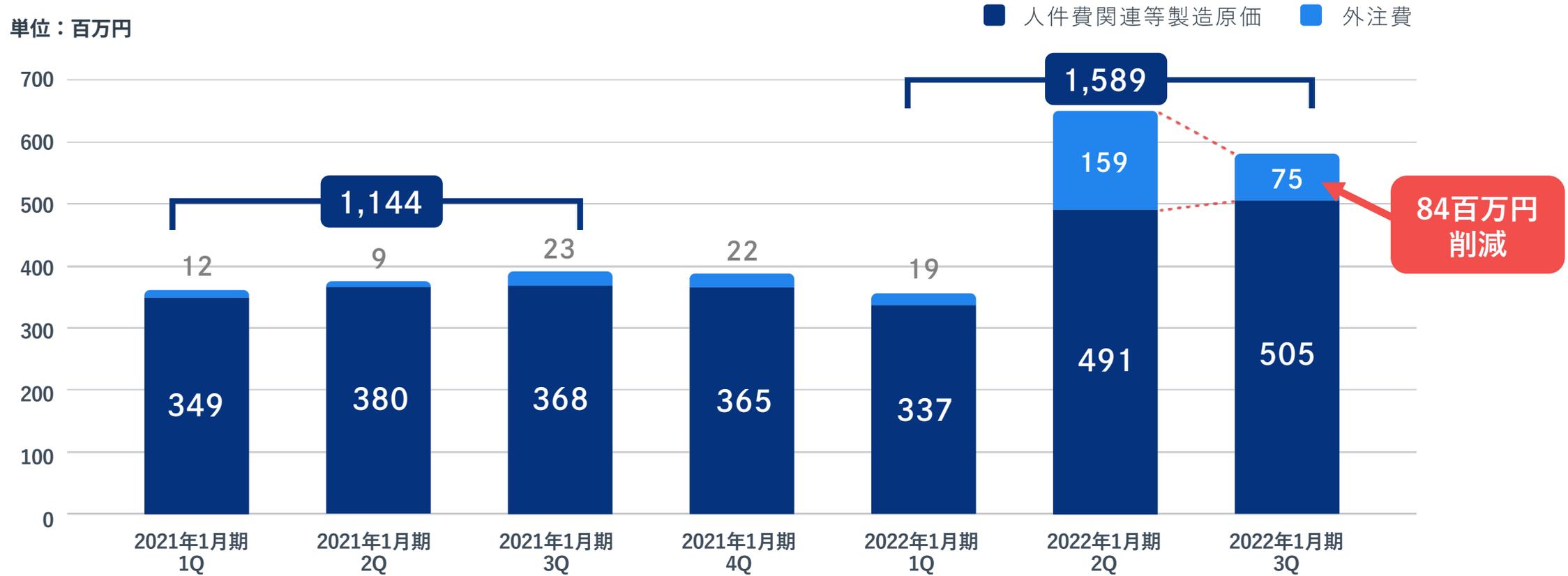
**2022年1月期第3四半期
業績ハイライト
オンラインゲーム事業**

前年度同四半期（会計期間・累計期間）ともに「パートナーゲーム開発（運営移管含む）」は『けものフレンズ3』の移管タイトル売上が大きく寄与して順調に成長。移管期に人員配置転換を行った「クリエイター派遣」も移管終了で落ち込みはストップ。「自社ゲーム」が『ゴエティアクロス』の周年イベントで微増



※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

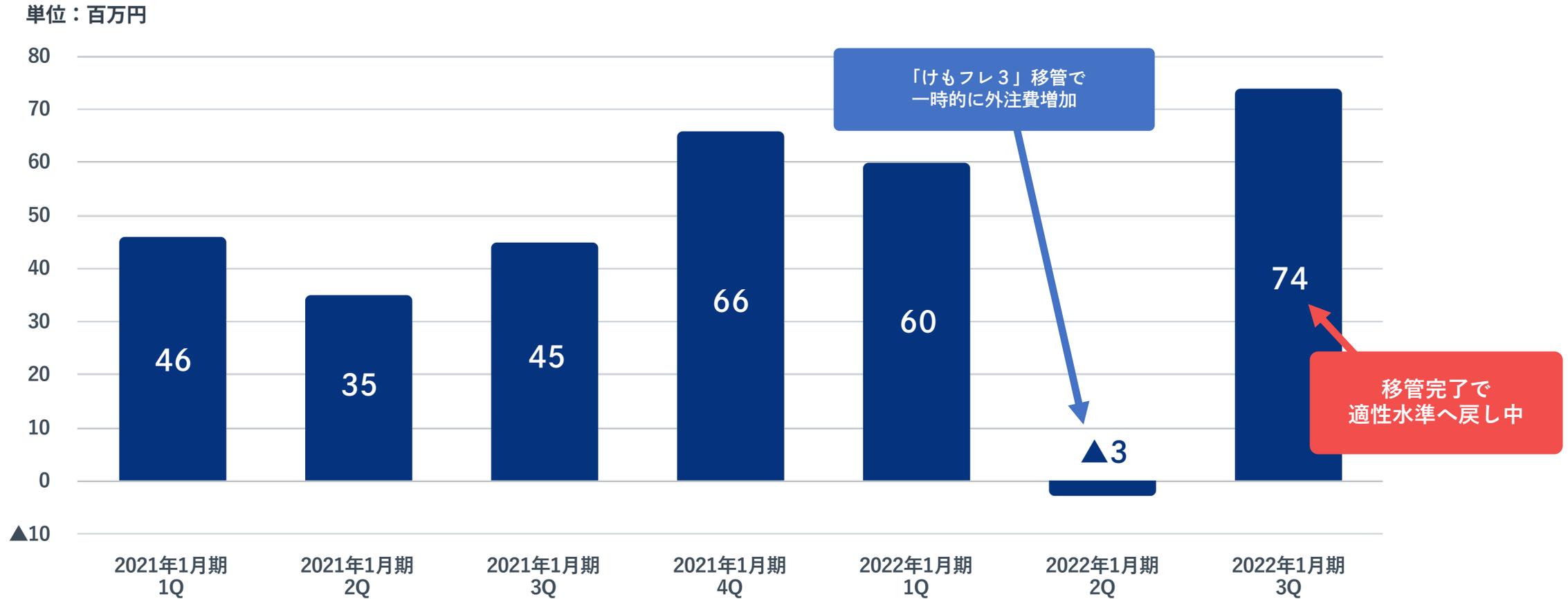
前年度同四半期（会計期間・累計期間）ともに人員増加および上半期の『けものフレンズ3』移管作業のための外注費が大きく増加したことにより、前年同期比で原価が大きく増加。しかしながら、**移管作業終了とともに、3Qより運営体制適正化で外注費が大きく低減**



※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

セグメント利益額は昨年度まで一定水準ではあったものの、今期上期に『けものフレンズ3』の移管で一時的に外注費が大きく増加。移管完了によって移管コストがなくなり3Qは大きく改善

※オンラインゲーム事業は3つのセグメント（派遣・受託開発/運営移管・自社開発）で構成されているため率ではなく利益額で表示



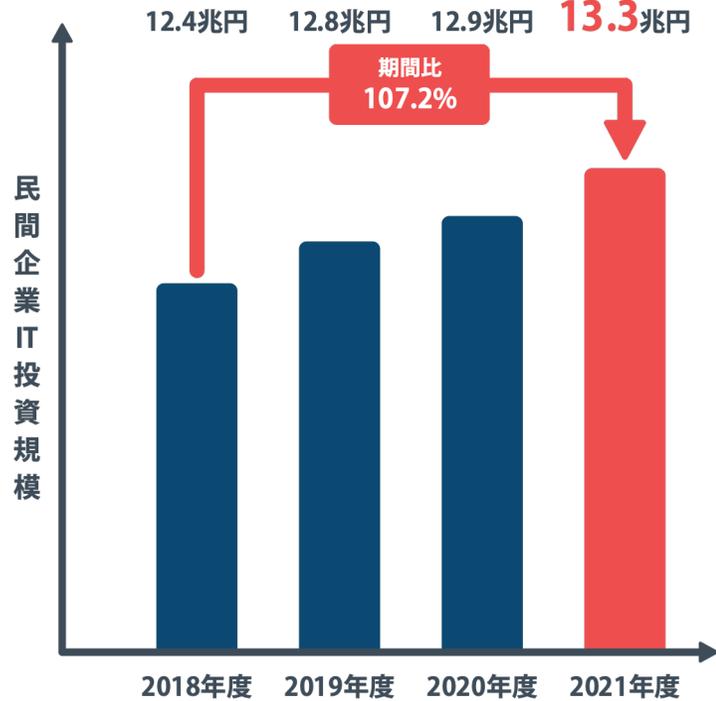
※2020年1月期の四半期毎の数値については、監査法人による監査を受けておりません



今後の成長戦略に関するトピックス

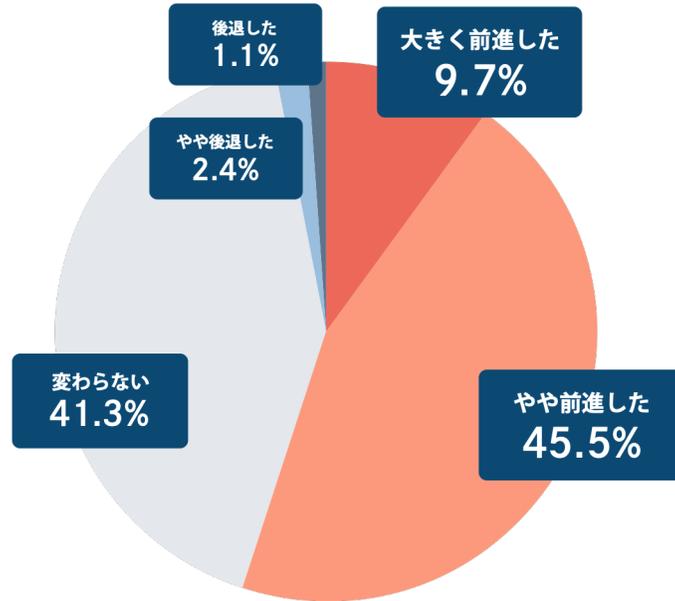
国民民間IT市場規模は今後も増加傾向。デジタル化への取り組みに前向きなニーズを捉えることで、弊社Webソリューション事業は市況環境を上回る成長を実現。DXを実現するパートナーとして大型かつ長期継続的な取引の獲得を継続させ、Webソリューション事業を軸に成長を目指す

国内民間IT市場規模推移と予測



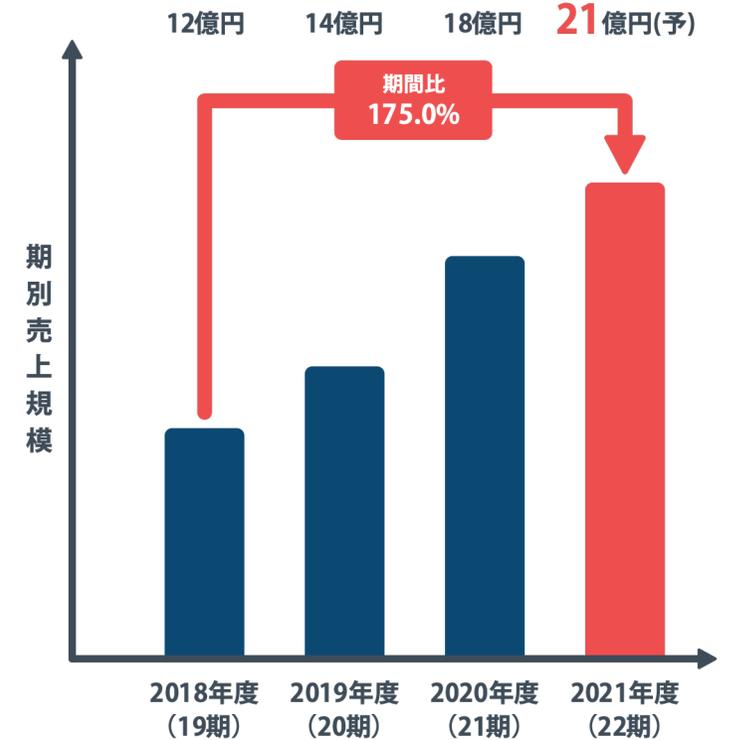
※矢野経済研究所：国内企業のIT投資に関する調査を実施（2021年）

コロナ禍によるデジタル化への取り組み状況の変化



※矢野経済研究所：国内企業のIT投資に関する調査を実施（2021年）

弊社Webソリューション事業売上推移



市場は活況で引き続き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を継続しながら営業利益率の改善を行う



×



×



DX化ニーズ・EC化ニーズの高まりによる市場機会

2 さらになる成長ドライバー

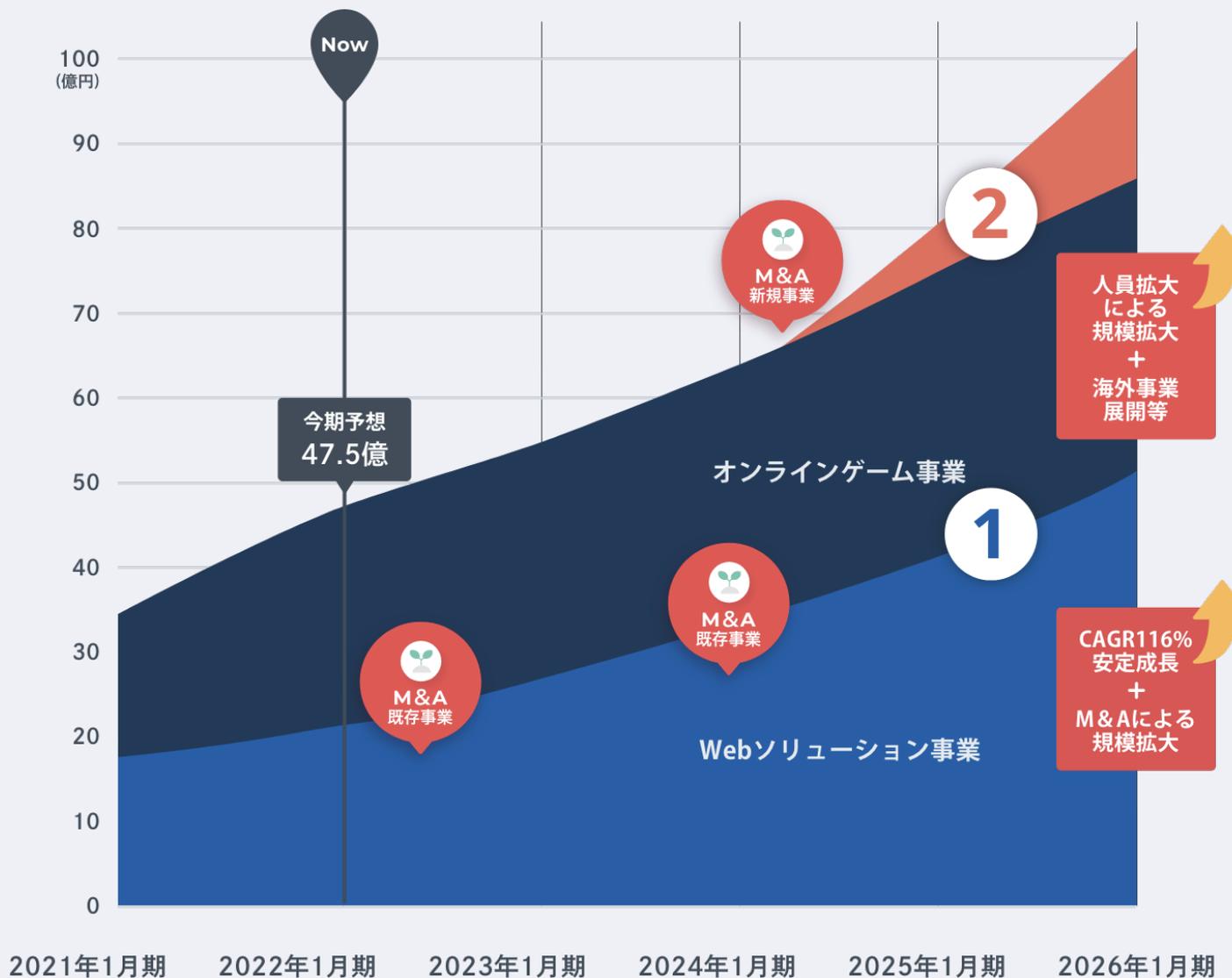
Webソリューション事業はM&Aなどによる規模拡大を目論む。

オンラインゲーム事業は人員拡大や海外展開等で事業規模拡大を目論む。

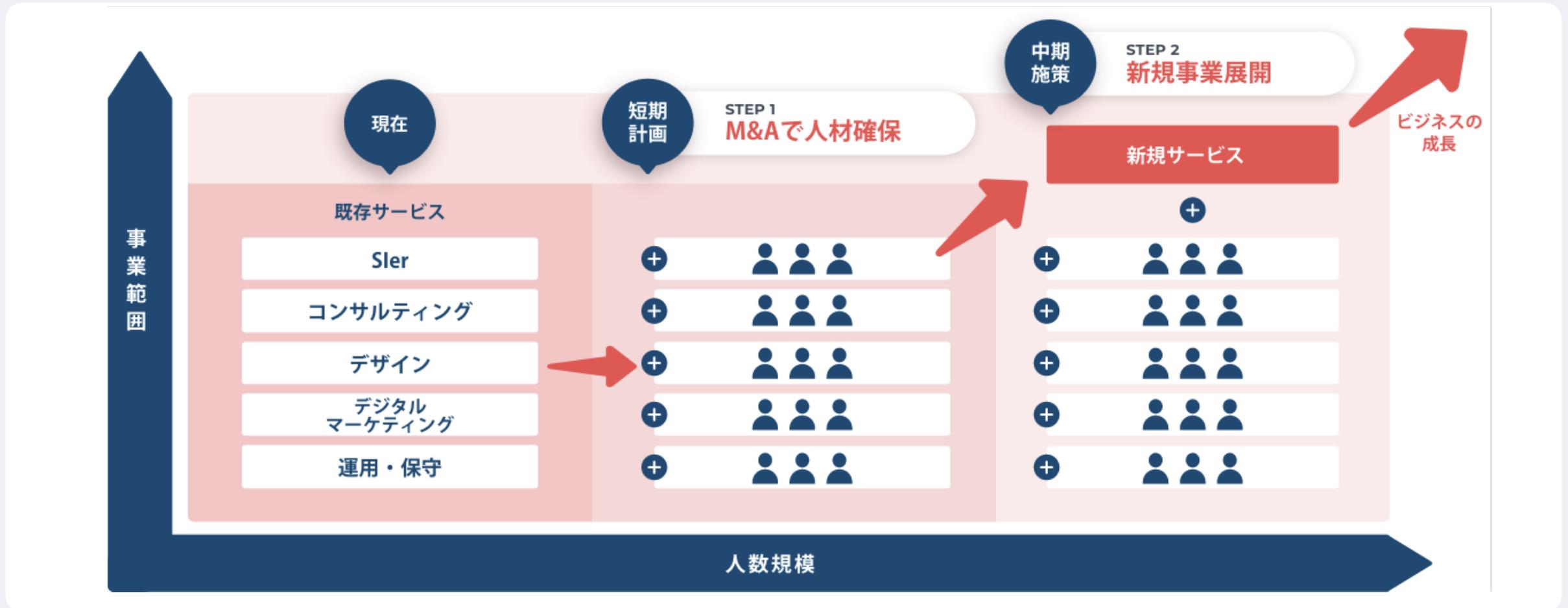
1 安定事業の継続成長

Webソリューション事業は市場活況の中で優良案件を取り込み、ロイヤリティループにて過去のCAGRの116%程度は安定的に成長を継続。

オンラインゲーム事業は売上成長を見積もることが難しい中、人員の拡大を基準に成長。



まずは、既存事業の拡大のためのデジタル人材の確保によるビジネス成長を実施し、中期的には新規事業・サービス展開を視野に入れたM&Aを実施していく



ESGへの実施済み取り組み事例と今後の方針

すでに対応している事象につきコーポレートサイトにて「サステナブル」として開示いたしました

<https://applRits.com/esg/index.html>



Social

働き方改革やダイバーシティの推進

- ✓ リモートの余地を残しつつも入社時にコロナ禍への対応のため増床を行い労働環境を整備
- ✓ 社員数増加でコミュニケーション不足解消のため福利厚生としてカフェスペースでの会社コストで懇親会を実施
- ✓ 将来のマネジメント候補へ社外研修を実施予定。給与面だけでなく【学びからの成長機会】を創出しエンゲージメントを高める



Governance

透明性のある健全な企業経営

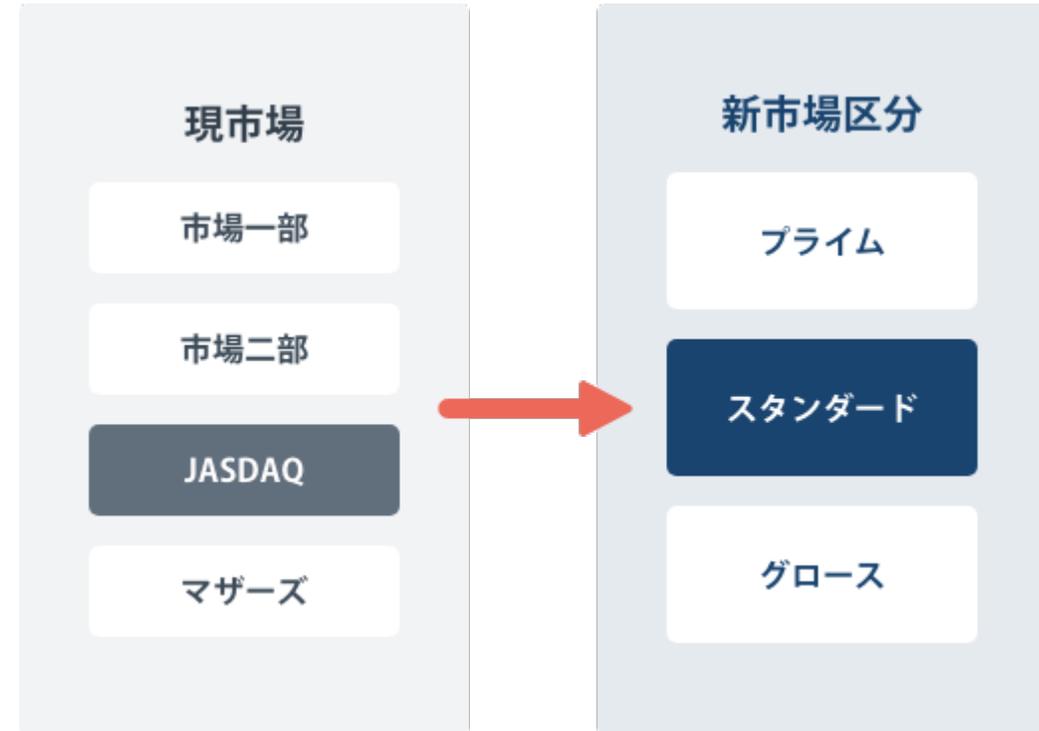
- ✓ 取締役におけるガバナンス強化の一環で更なる独立役員候補を選定中。多様性も鑑みて女性独立社外役員を検討
- ✓ 取締役会の多様性と専門性のため公認会計士・弁護士・大学教授・事業会社経営者などが就任

東証市場再編により「スタンダード市場」を選択

2021年2月にJASDAQ市場へ上場
東証市場再編にともない「スタンダード市場」
を選択いたしました。（2022年4月より）

今後は将来のプライム市場への適合条件を満たす
べく経営成績および財政状態を向上させます。

※スタンダード市場
プライム市場に続く一定の時価総額を持ち、上場企業としての基本的なガバナンス水準を備えた企業が上場する市場です。持続的な成長と中長期的な企業価値向上が期待されます。



資本政策

2021年9月30日を基準日として「**1対3**」の株式分割を実施いたしました。

株式分割の目的

元々上場時の売出や公募も少ないため流動性が低い状況でありました。この度、投資単位当たりの金額を引き下げることにより、当社株式の流動性を高め、より投資しやすい環境を整備と投資家の拡大を図るため実施いたします。

株式分割後の株数

株式分割前の発行済株式総数株	1,297,100株
今回の分割により増加する株式数	2,594,200株
株式分割後の発行済株式総数	3,891,300株
株式分割後の発行可能株式総数	12,840,000株

個人投資家向けのIRの強化

当社のファンとなり長期的に応援してくださる投資家を増やすため、熱量が高い投資家コミュニティとのコラボを中心に積極的にIR説明会を開催予定。

よくお問い合わせを頂いた内容等をQ&Aとして公開。情報格差をなくし有益な情報を継続的に提供。

開催日・予定日	場所	主催・セミナー名	内容
2021年12月16日	Online	イベントス IRセミナー	会社説明
2021年12月18日	Online	ログミーファイナンス IRセミナー	第3四半期決算説明
2021年12月19日	名古屋	イベントス IRセミナー	会社説明
2022年3月 (予定)	名古屋	Kabu Berry IRセミナー	会社説明
2022年3月 (予定)	神戸	神戸投資勉強会	会社説明
2022年3月 (予定)	Online	ログミーファイナンス IRセミナー	第3四半期決算説明

【事業に関するFAQ】

<https://appIRits.com/IR/faq.html>

【決算数値および成長戦略に関するQ&A】

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS01846/377c6498/0df0/4242/b56e/73693079f14b/20211029120645631s.pdf>



@CF039259298

#アピリッツ

事業に関する情報や補足を
TwitterにてIR情報として発信中



Q：『けものフレンズ3』は移管終了後、どの科目に計上されますか？

A：固定資産の「営業権」に計上されます。2年償却で、その償却費は9月10日の業績予想の修正数値に織り込み済みです。

Q：10月に自社ゲーム2タイトルを終了しましたが返金対応等で今後の損益に影響はありますか？

A：ゲームでの収益認識は課金後に消費した際に売上計上となります。消費するまでは「前受金（BS勘定）」へ計上されます。これに伴い、課金済みのユーザー様からご要望を頂いた場合、返金が発生いたします。こちらは「前受金（BS勘定）」に計上され、返金後に残った額は最終的に雑収入となります。このため、返金が損益上で利益低減に影響することはありません。

Q：自社ゲームの新作はいつ発表予定ですか？

A：来期の発表予定ですが、明確な時期はまだ決定しておりません。決まり次第お知らせいたします。

- ・ 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。