



2022年1月期 通期 決算説明資料

株式会社アピリッツ | 証券コード：4174

2022年3月16日

はじめに



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3月16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月期通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。
質疑応答も可能なウェビナーですので、ご参加頂ければ幸いです。
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。

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 通期 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. 2023年1月期 業績予想について

4. 今後の成長戦略に関するピックアップ

1

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

アプ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、
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。

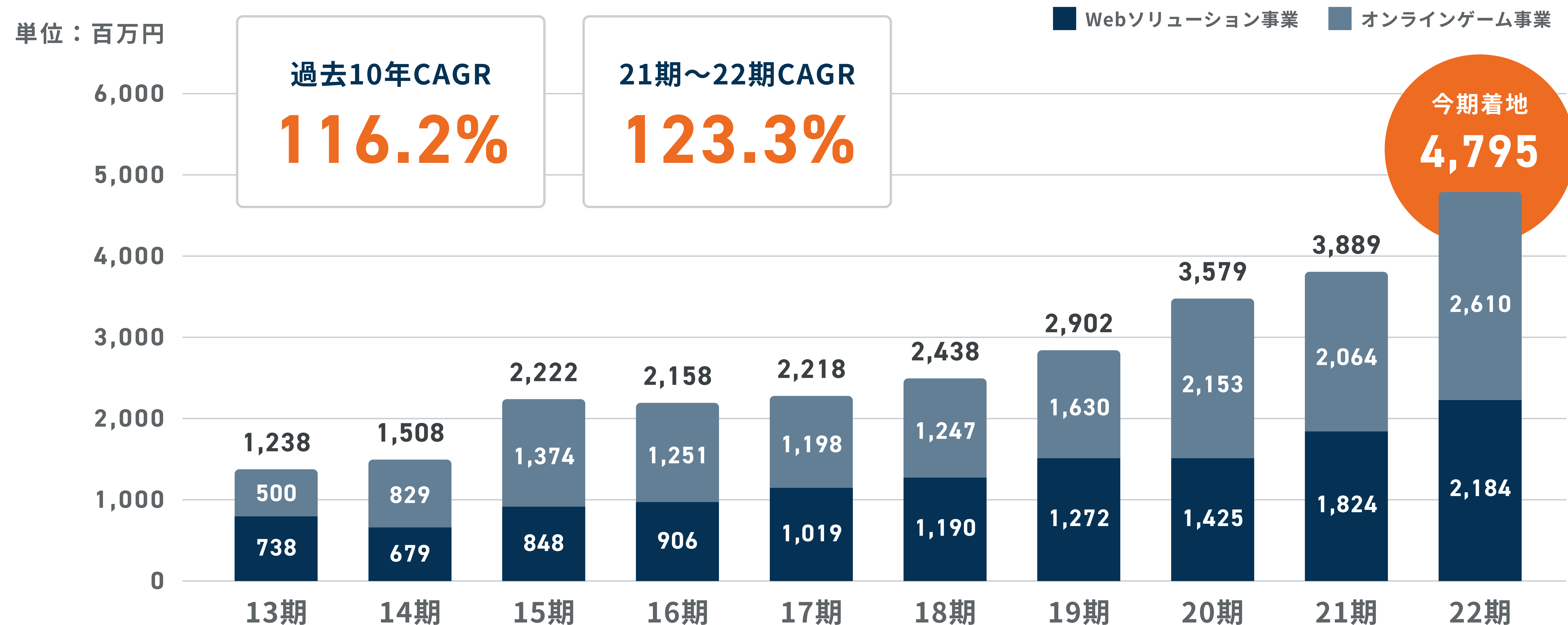
ONLINE GAME SOLUTION

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(単体)	529人（2022年1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(単体)	売上高	47.9億（2022年1月期）
	純利益	1.3億（2022年1月期）
	CAGR	約23%（2021年1月期～2022年1月期）

Webソリューション事業・オンラインゲーム事業ともに
過去10年間は**安定的成長**



※2022年1月より株式会社ムービングクルー社を完全子会社化して連結決算へ移行しております

1-2

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」までのお客様のサービス等を
 一気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。

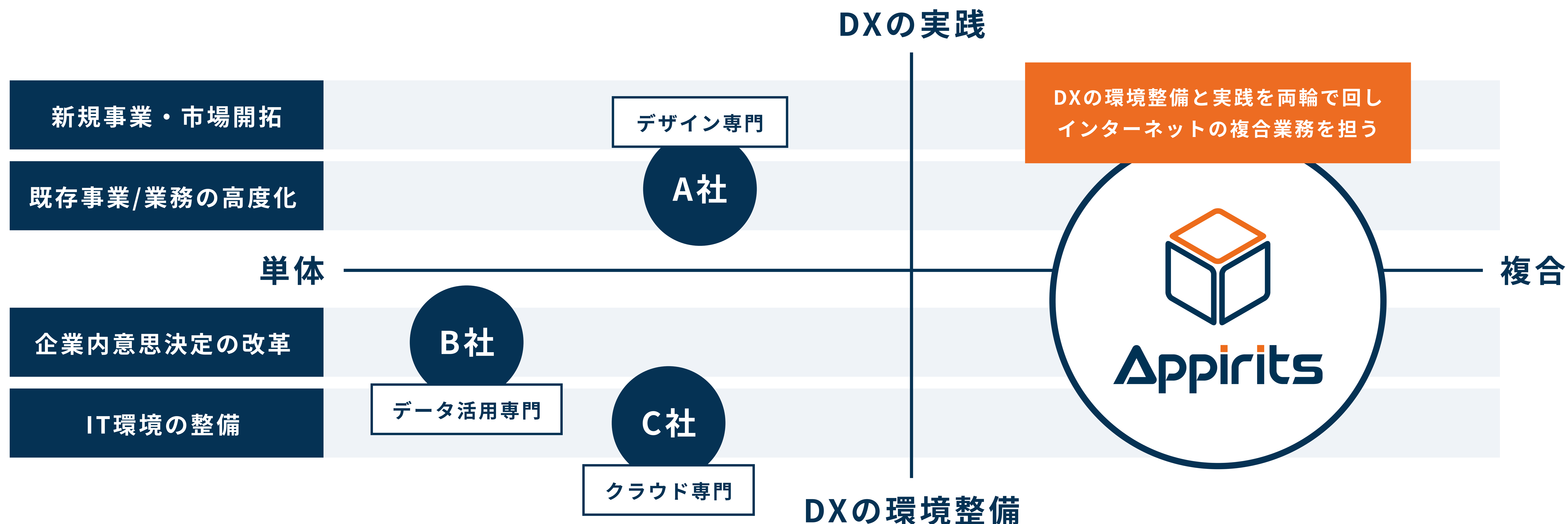
04. 運用・保守

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。

アピリッツは、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を提供

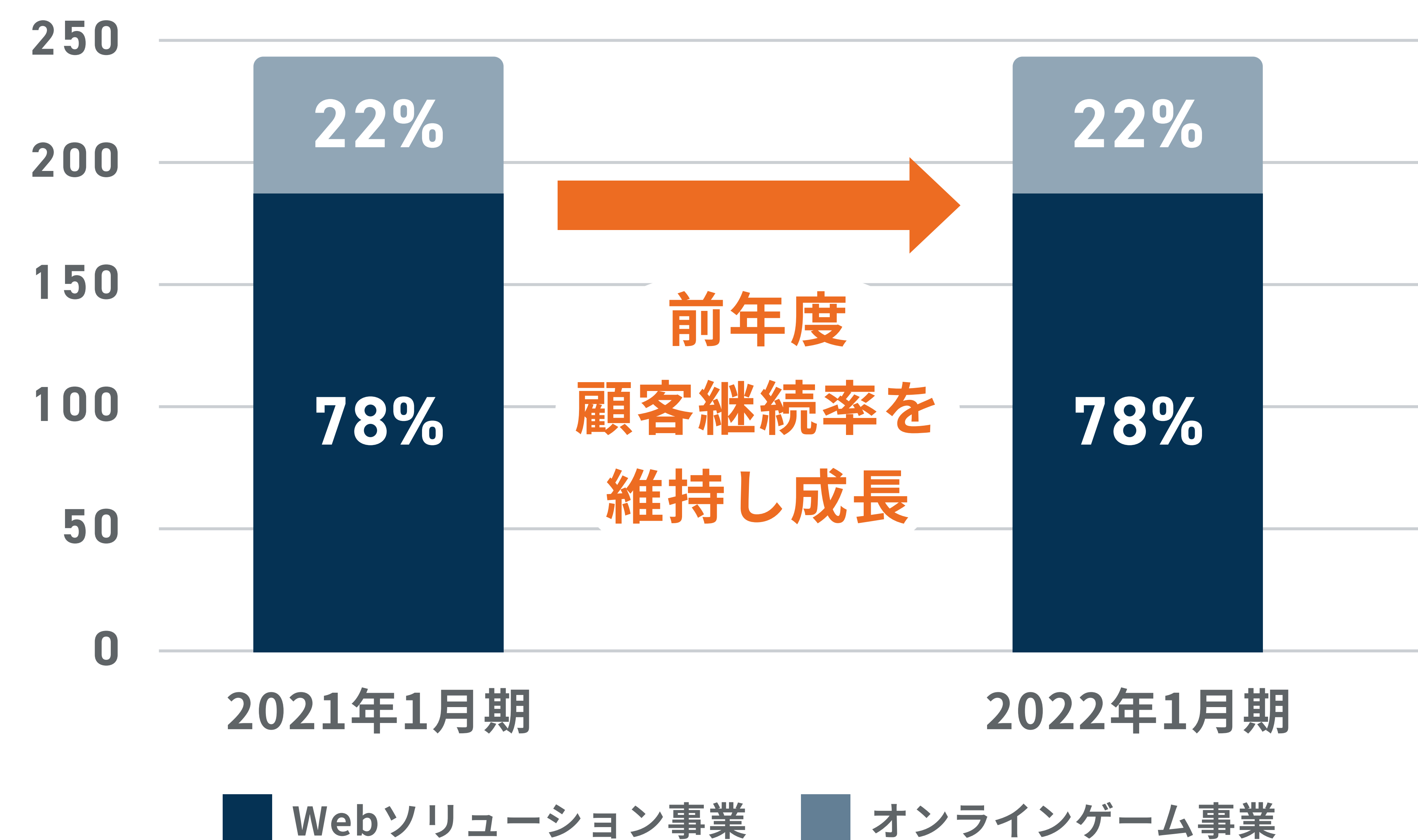
デジタル技術・データを活用した顧客の既存事業や業務の高度化・変革を支援



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%**



ロイヤリテイループの発生



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イループを
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 KADOKAWA様

リアル書店とデジタルでの新しい顧客体験を担う

スマートフォンアプリの総合開発

KADOKAWAの多くのレーベルのマーケティング施策と連動したスマートフォン専用アプリ。購入レシート読み取りによるポイント付与、位置情報機能を使用し、書店来訪でマイル付与など、書店とKADOKAWAの本をより好きになるための機能を搭載。アピリッツはアプリの設計・開発・運用を担当。



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 - S t y l e 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 - S t y l eと共同開発。



1-3

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

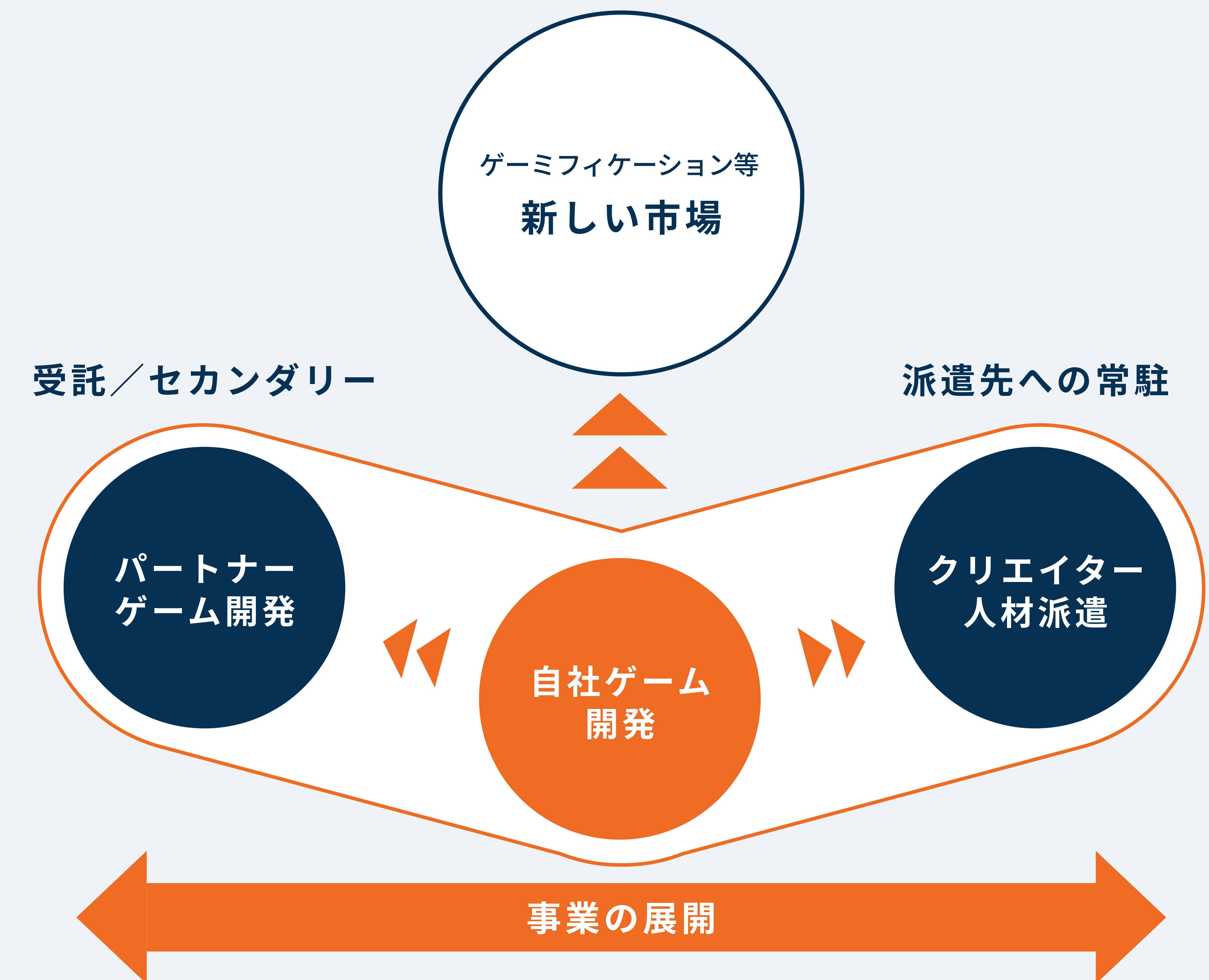
自社・他社のオンラインゲームプラットフォームを通じて
オンラインゲームを無料で提供し、
ゲーム内のアイテム課金等により、収益を維持。

パートナーゲーム開発（受託開発・運営移管）

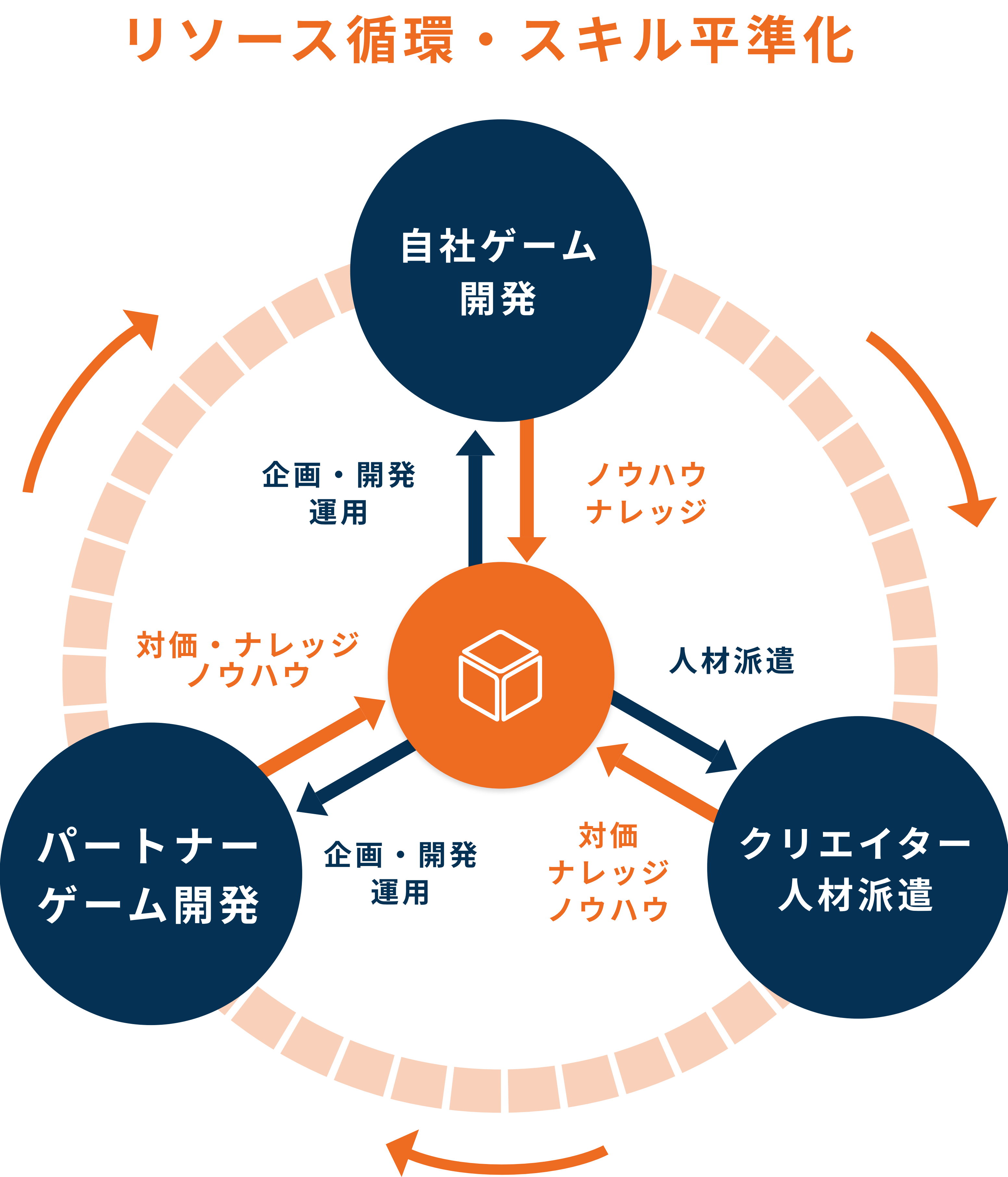
自社ゲームの開発・運営によって培ってきたノウハウをもとに
パートナー企業のオンラインゲームの受託開発・運営を担当。

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



開発パイプラインより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

開発パイプライン 2ライン

自社ゲーム開発

パートナーゲーム開発

運営パイプライン 7ライン

自社ゲーム運営
ゴエティアクロス

運営移管プロジェクト(1)
演義シリーズ

運営移管プロジェクト(2)
けものフレンズ3

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

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

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

パートナーゲーム受託運営
UNI'S ON AIR (ユニゾンエアー)
株式会社アカツキ様

今期は人気IPタイトル『けものフレンズ3』の運営主体を8月よりアプリッツに変更。
また、2022年サービス開始に向け『式姫Project』の完全新作ゲームの制作を進行中



けものフレンズ3

2022年2月中旬より、にじさんじ所属Vtuber
『でびでび・でびる』とのコラボイベントを実施



式姫Project

順調に制作を進行中
順次ティザーサイトや公式Twitterを更新

— 2 —

2022年1月期 通期 業績ハイライト

全社

売上高は両事業ともに通期で堅調に推移。上期の原価増加に対し低減策を施し、利益は改善。
2022年1月18日発表の業績予想の修正を若干上回って着地

通期
売上高

両事業ともに売上は堅調に推移。前年比でも順調に成長
4,795百万円（昨対比：123.3%）

通期
営業利益

下半期で246百万円の営業利益を計上。下半期のみで前年の営業利益（229百万円）並みとなる
259百万円（昨対比：113.0%）

第4四半期
トピックス

当社の「Webソリューション事業」と同領域であるファンコミュニティサイトの企画・開発・運営事業を手掛ける株式会社ムービングクルーの株式の取得を実施（完全子会社化）
2022年1月期末を基準日に5円の配当金実施を決定

売上高は両事業ともに堅調に推移。営業利益は上期に増加した原価を下期に実施した低減策でカバー。
通期では売上・利益ともに昨対比を超えて着地

単位：百万円	会計期間		累計期間		通期概況
	2022年1月期 4Q（会計期間）	前年 同期比較	2022年1月期 通期	前年 同期比較	
売上高	1,302	129.0%	4,795	123.3%	両事業ともに堅調に推移
売上原価	927	132.3%	3,605	133.3%	上期セカンダリ移管での想定外の原価上昇で前年比が増加
売上総利益	375	121.5%	1,190	100.5%	原価上昇を売上増加で賄い前年比で同程度を確保
販管費	239	103.9%	931	97.5%	自社ゲーム研究開発費や広告宣伝費の低減で前年比が減少
営業利益	136	172.6%	259	113.0%	上期で減少するも下期の回復により前年比で上回り着地
経常利益	137	174.7%	246	107.8%	-
当期純利益	84	214.3%	135	108.2%	上期の自社ゲーム減損処理発生 ▲36百万円発生
EBITDA	161	171.7%	313	104.1%	-

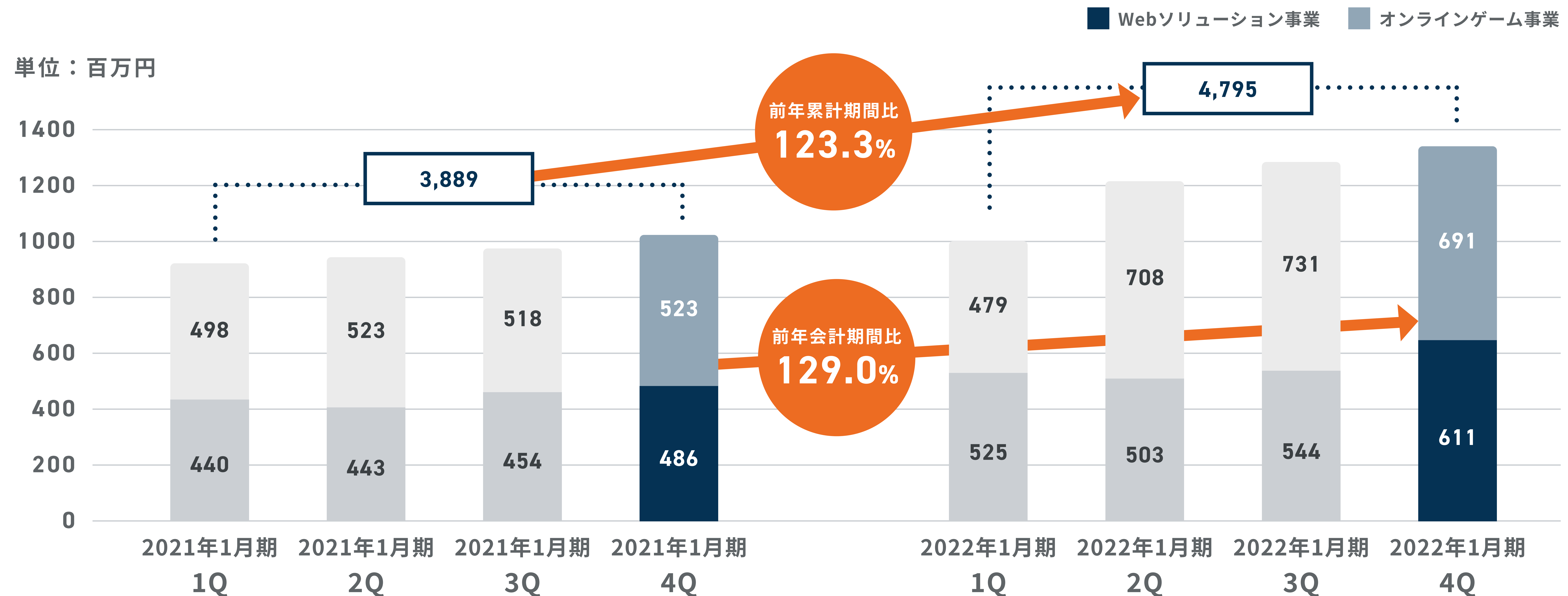
12月に行った株式会社ムービンググループの完全子会社化に伴う連結決算へ移行しております。
なお、2021年12月31日をみなし取得日として、同日に決算を行い、
同日現在の貸借対照表のみ連結しておりますので、当期に係る連結損益計算書には業績は含まれておりません
(▲26百万円は仲介手数料であり連結する際の会計処理の規則により販管費へ計上されております)

単位：百万円

	2022年1月期 通期（単体）	2022年1月期 通期（連結）	差額
売上高	4,795	4,795	0
売上原価	3,605	3,605	0
売上総利益	1,190	1,190	0
販管費	931	957	26
営業利益	259	233	▲26
経常利益	246	220	▲26
当期純利益	135	109	▲26

全社売上は両事業ともに堅調に推移。

4 Qは会計期間で前年同期比で129.0%、累計期間でも123.3%となった

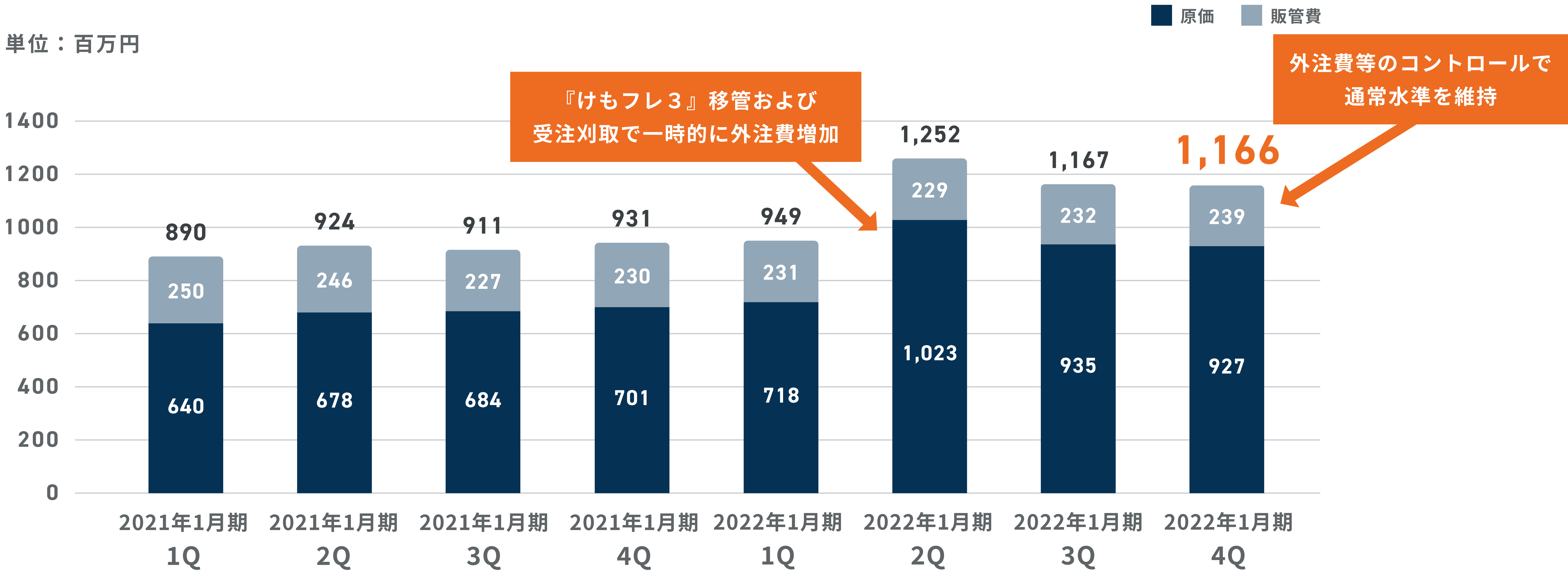


販管費のコスト構造は昨年度から変わらず

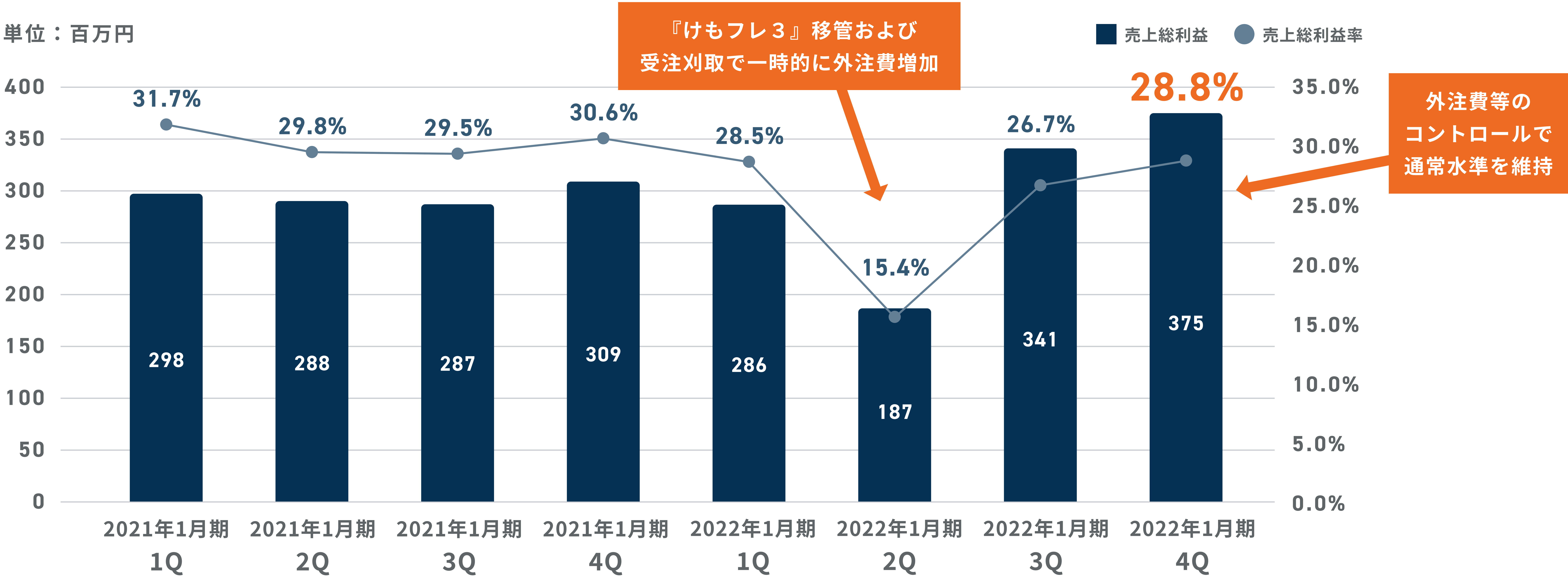
販管費増減に大きく影響するオンラインゲーム事業での研究開発費と広告宣伝費は利益水準を鑑みて投資するため同じ水準で推移

原価は同水準で推移

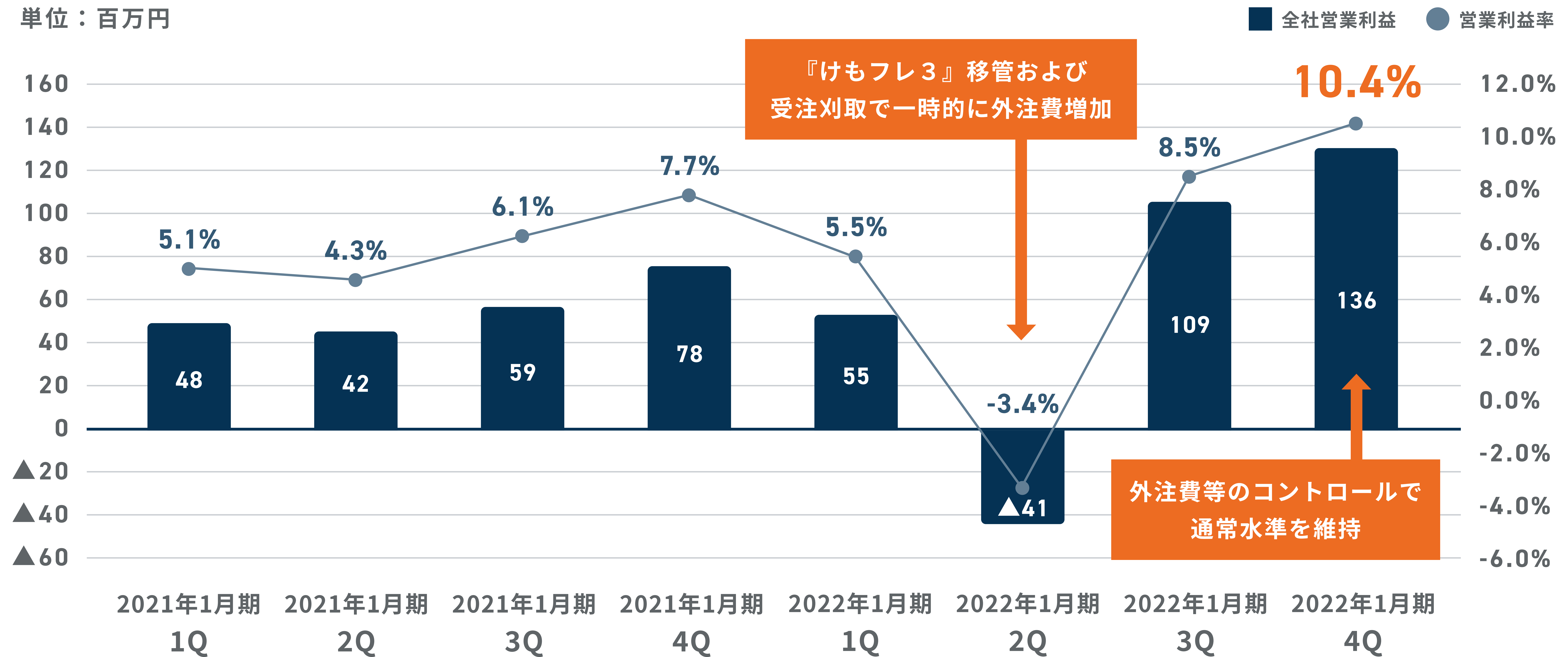
原価は上期においてオンラインゲーム事業での『けものフレンズ3』での移管費用およびWebソリューション事業での受注刈取で一時的に上昇するも、3Qで低減策の効果が出て4Qも同水準で推移



原価の低減策実施により売上総利益も3Qは大幅に改善し、4Qも若干の改善。
イレギュラーがない通常水準まで戻す



原価の低減策実施により営業利益も3Qに回復基調に。
売上総利益率の上昇に伴い、全社営業利益率も上昇

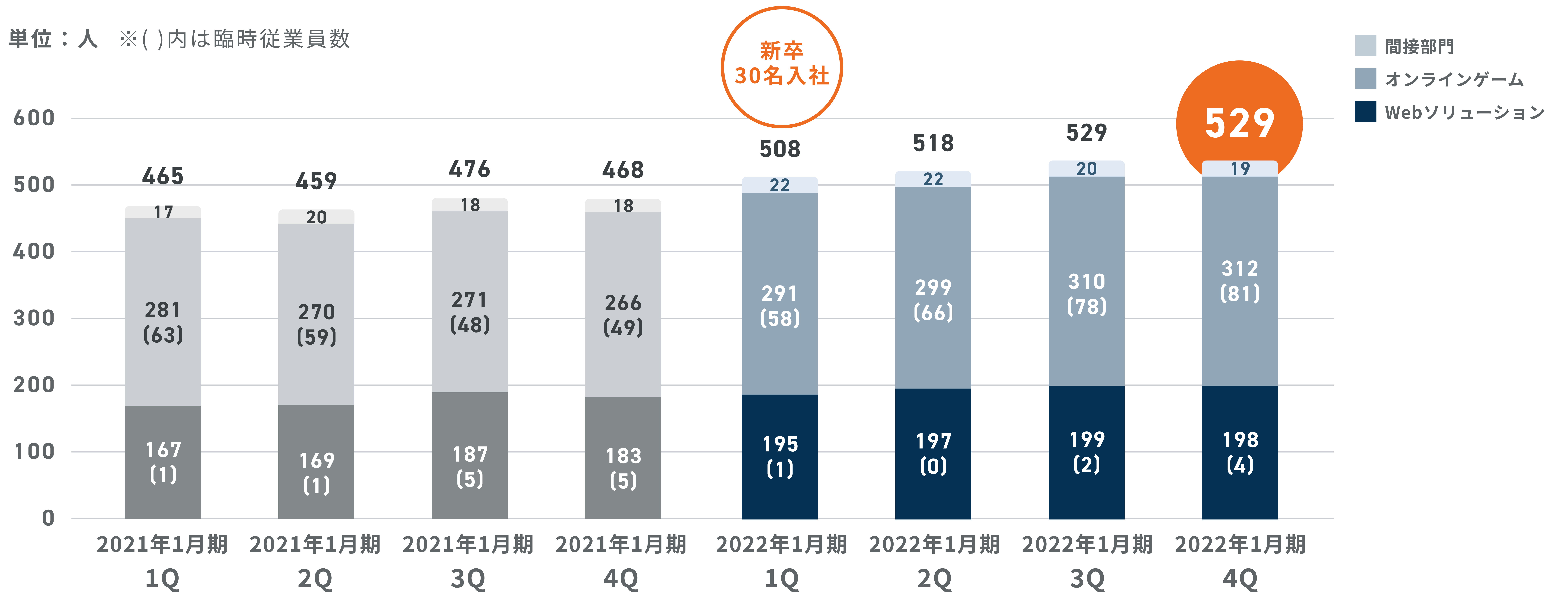


流動資産は主に上場時のキャッシュインで増加。固定資産は『けものフレンズ3』や株式会社ムービングクルーの取得により増加。流動負債は短期借入金実行で増加。ROE・ROAは微減

単位：百万円	2021年1月期 通期	2022年1月期 1月末	増減	主な要因
流動資産	1,705	2,096	391	預金+382
うち現預金残高	1,032	1,415	382	短期借入 +300、公募増資・SO行使 +281 けものフレンズ運営移管 ▲180 株式会社ムービングクルー株式取得 ▲135
固定資産	374	698	324	株式会社ムービングクルー株式取得 +135 『けものフレンズ3』運営移管営業権 +125、それに伴う繰延税金資産 +55 敷金・保証金 +47 有形固定資産の取得（本社増床含む）+40
資産合計	2,079	2,795	715	
流動負債	542	844	301	短期借入 +300
固定負債	3	-	-3	借入金返済
純資産	1,533	1,951	417	当期純利益 +135、公募増資・SO行使 +281
負債・純資産合計	2,079	2,795	715	
自己資本比率	73.7%	69.8%	▲3.9%	
ROE	8.0%	6.9%	▲1.1%	
ROA	5.9%	4.8%	▲1.1%	

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2022年4月入社予定の**新卒の内定承諾者数は43名**

単位：人 ※()内は臨時従業員数

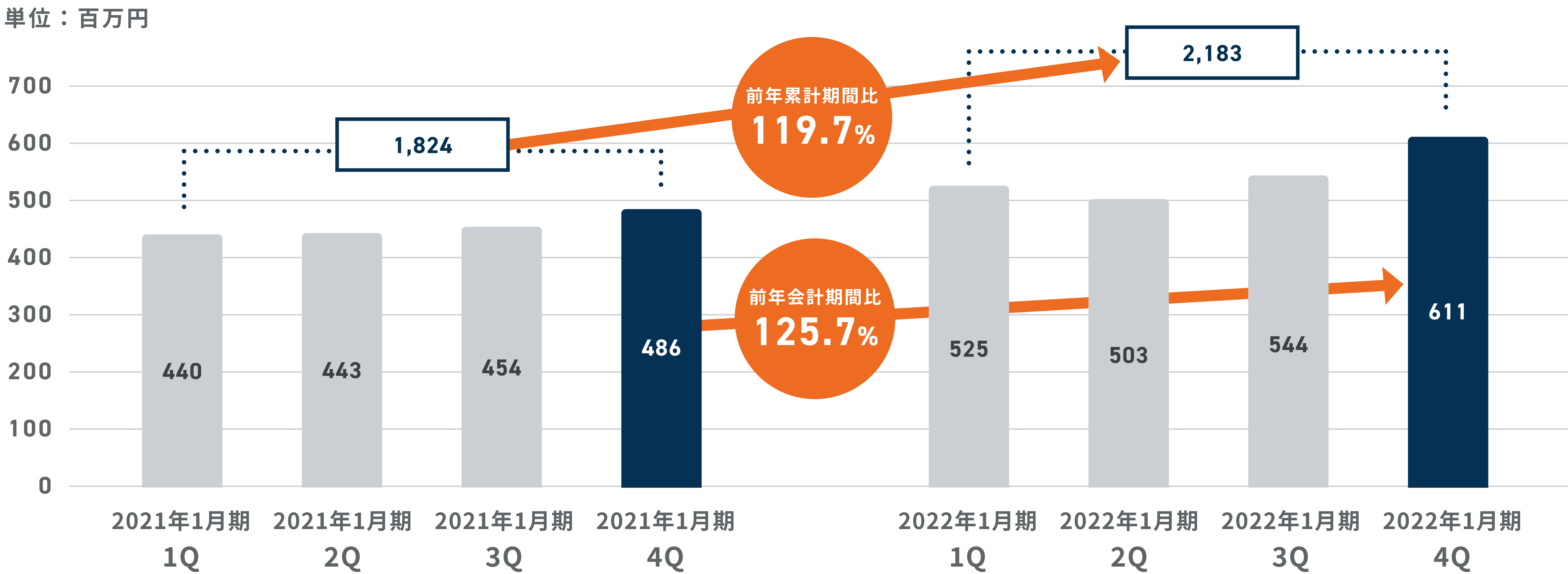


— 2-2 —

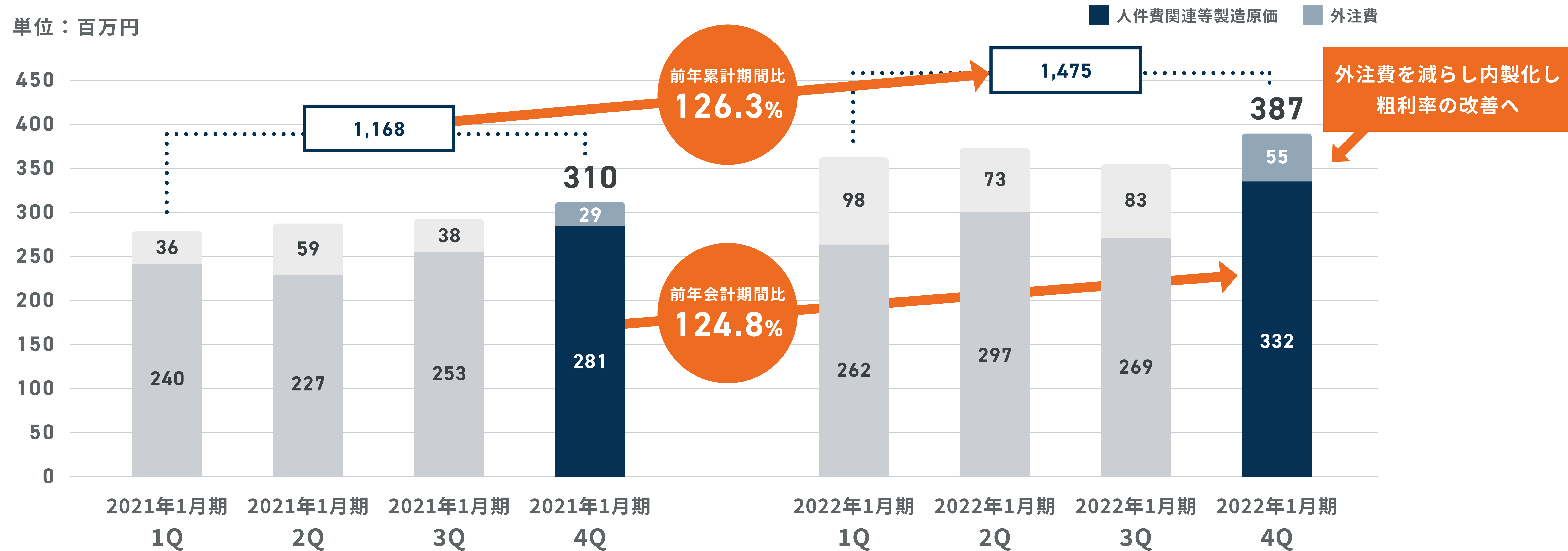
2022年1月期 通期 業績ハイライト

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

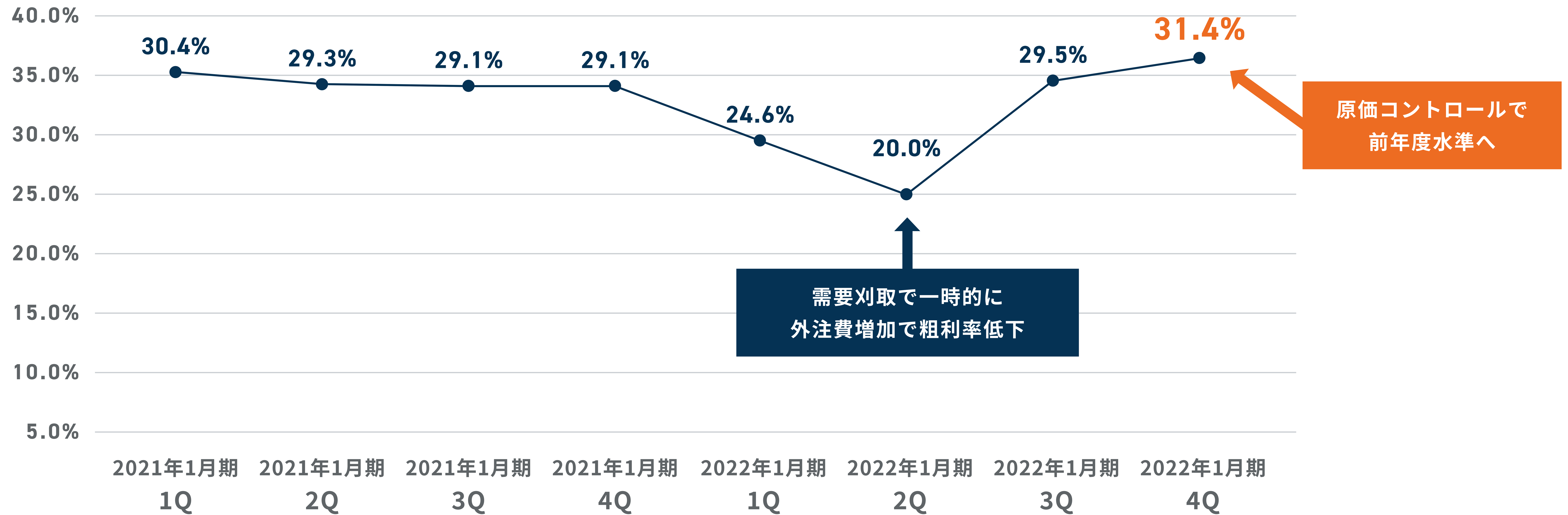


3Qと比較して外注費は低減し前年度レベルへ回復。
原価自体の総額は上がっているが**内製化により粗利率の改善へ**



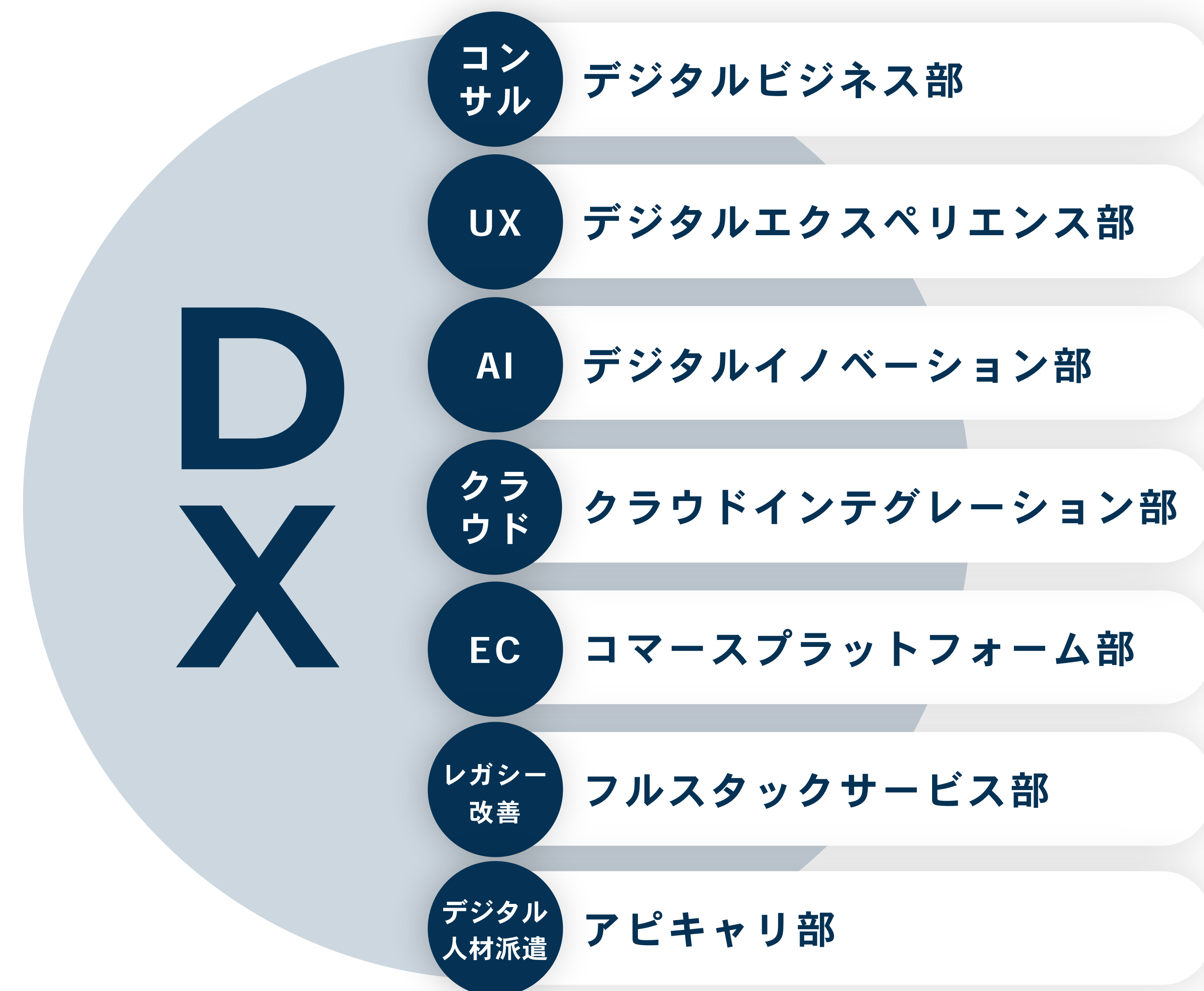
セグメント利益率は前年度から一定水準ではあったものの、
今期上期に需要の刈取で一時的に外注費その他経費が増加して低下。

3Qよりコントロールを行い前年度水準へ戻す。4Qも31.4%と通常水準へ回復



——— 今期の成長戦略のひとつ：**平均単価アップ** ———

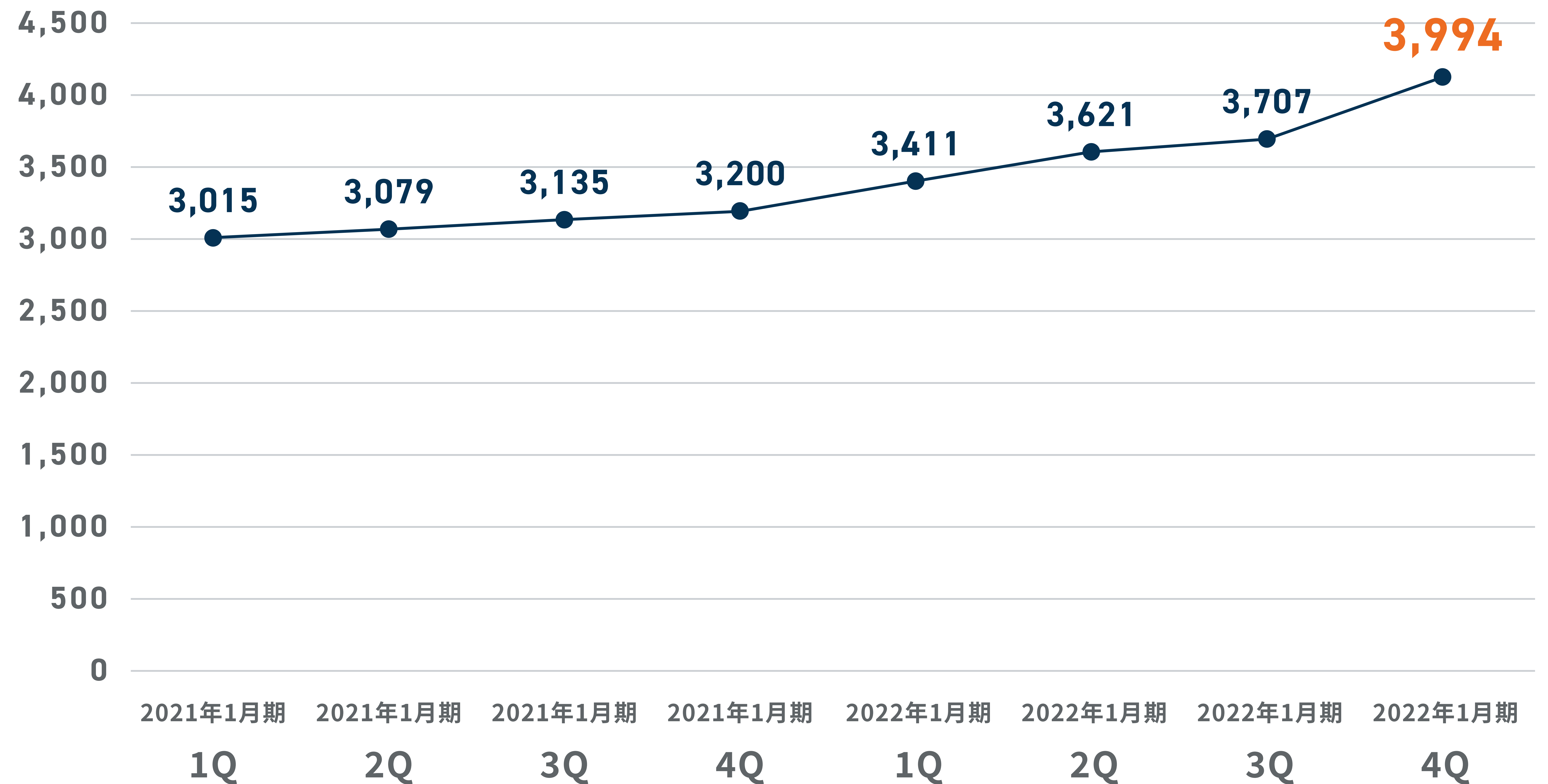
前年より続くDX化の市場環境の好影響も重なり、単なる開発ではなく
DX化に資するサービスの提供および案件の大型化が進行。これにより**平均単価は順調に上昇**



DXサービス提供組織へ変革

大型案件獲得 = **平均単価UP**

単位：千円

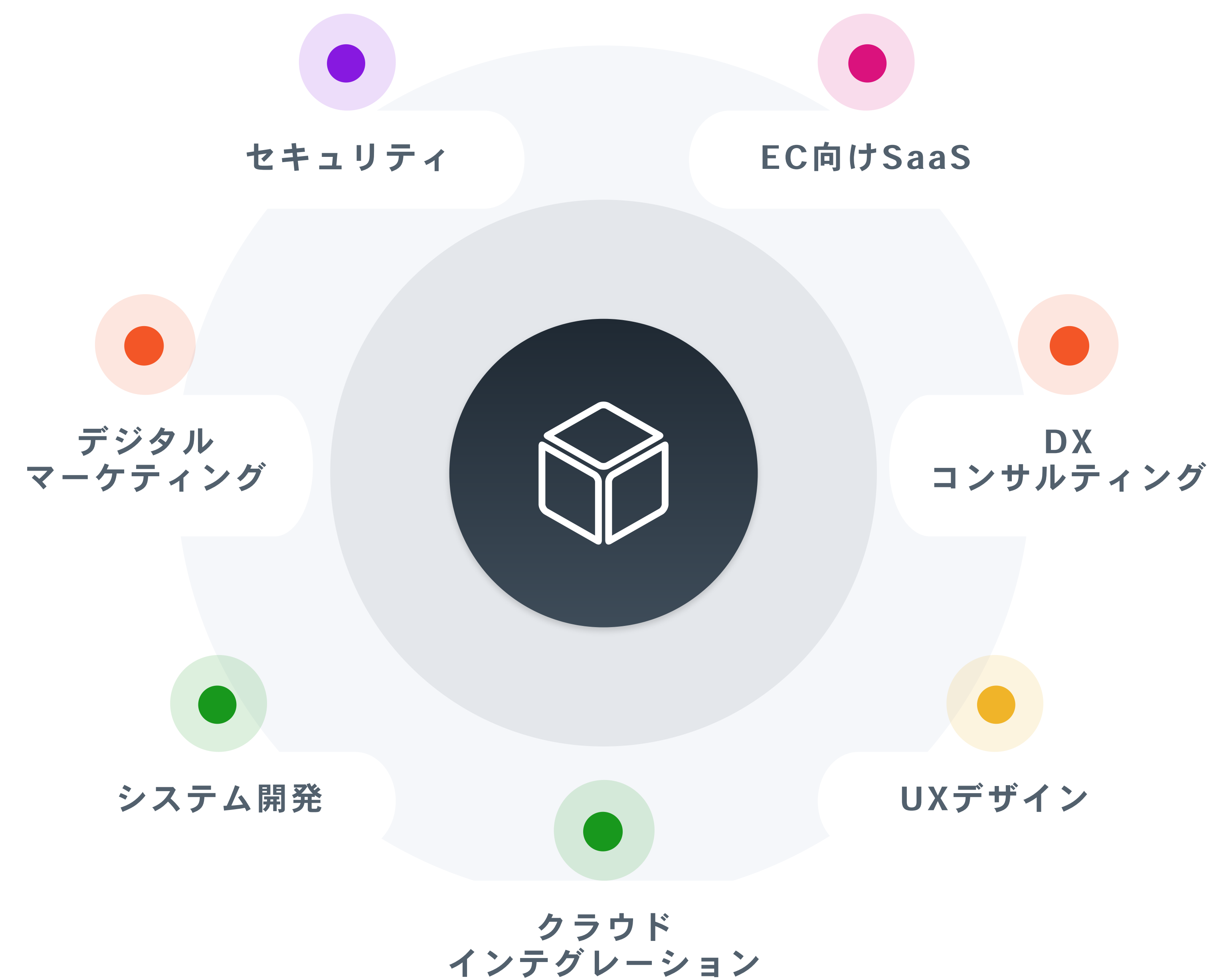
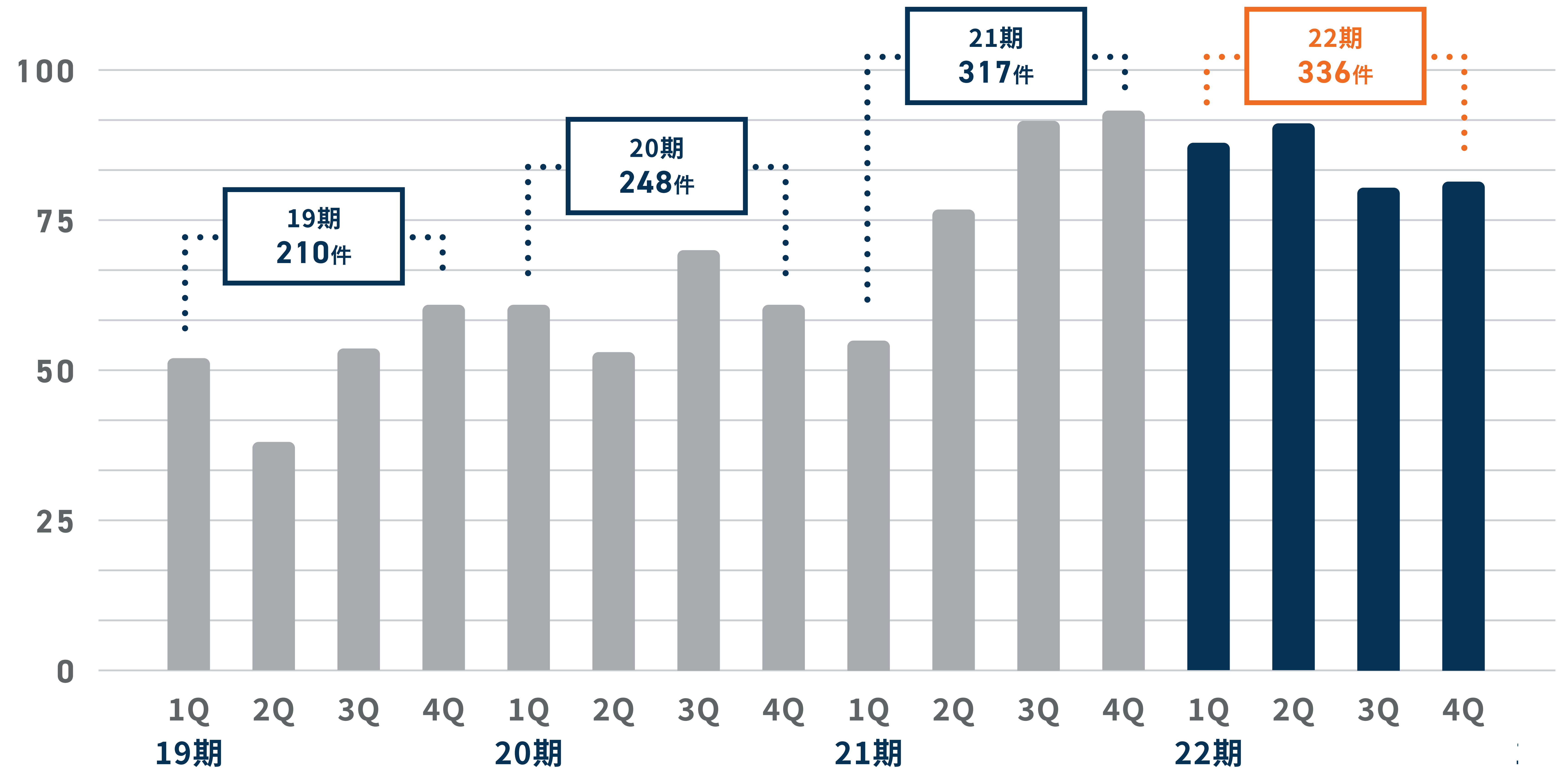


——— 今期の成長戦略のひとつ：**案件数増加** ———

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

四半期別問い合わせ数推移



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**

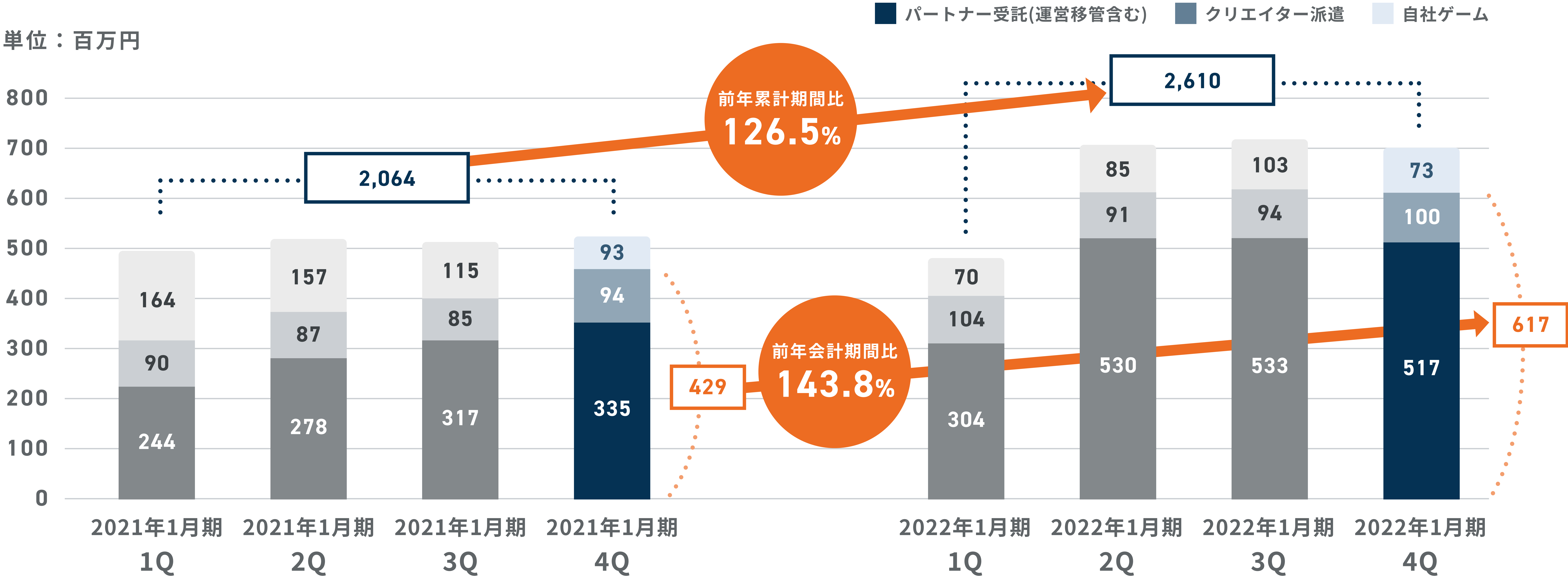
— 2-3 —

2022年1月期 通期 業績ハイライト

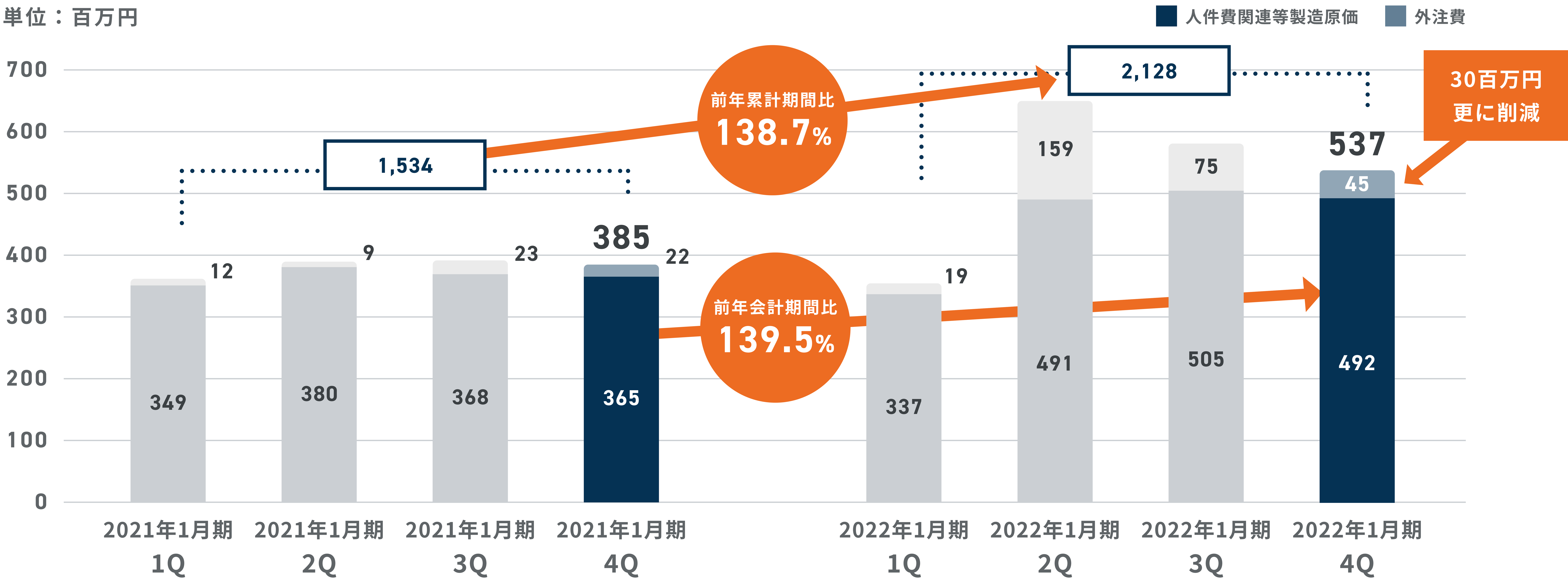
オンラインゲーム事業

「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」が微減。
ボラティリティの高い自社ゲーム事業を除き、コア収益たるパートナー受託(運営移管含む)とクリエイター派遣は、順調に成長



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し4Qも更に低減

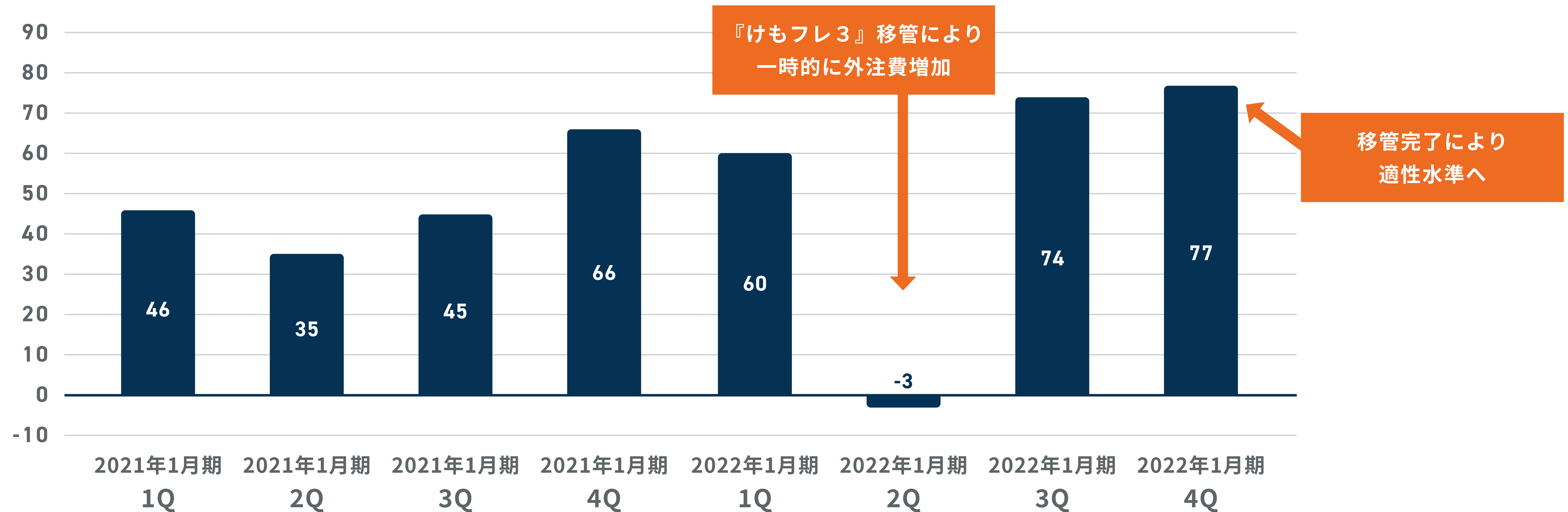


セグメント利益額は昨年度まで一定水準ではあったものの、
今期上期に『けものフレンズ3』の移管で一時的に外注費が大きく増加

移管完了によって移管コストがなくなり3Q以降4Qも適正水準へ

※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

単位：百万円



3

2023年1月期 業績予想について

2021年12月に株式会社ムービングクルーを子会社化した事により**連結へ移行**。
単体では売上高は**堅調に二桁成長**する見込み。ただし、オンラインゲーム事業においては、
現時点では新規の受託受注等の新規取引を見込まず、既存の取引のみの保守的な業績予想とした

連結

単位：百万円

	2022年1月期	2023年1月期	増減	前年比
売上高	4,795	5,654	859	117.9%
売上原価	3,605	4,154	549	115.2%
売上総利益	1,190	1,499	309	126.0%
販管費	957	1,085	128	113.4%
営業利益	233	413	180	177.3%
経常利益	220	410	190	186.4%
当期純利益	109	262	153	240.4%

単体

単位：百万円

	2022年1月期	2023年1月期	増減	前年比
売上高	4,795	5,359	564	111.8%
売上原価	3,605	3,912	307	108.5%
売上総利益	1,190	1,447	257	121.6%
販管費	931	1,050	119	112.8%
営業利益	259	396	137	152.9%
経常利益	246	393	147	159.8%
当期純利益	135	251	116	185.9%

売上高は両事業ともに順調に二桁成長を維持する予定。
原価のコントロールを前年度下期水準で行い利益水準を上げていく見込み。
上・下でのバランスは前年度と同様

単位：百万円

	2022年1月期 上期	2023年1月期 上期	増減	前年比	2022年1月期 下期	2023年1月期 下期	増減	前年比
売上高	2,216	2,499	283	112.8%	2,579	2,860	281	110.9%
売上原価	1,742	1,878	136	107.8%	1,862	2,033	171	109.2%
売上総利益	473	620	147	131.1%	716	826	110	115.4%
販管費	460	478	18	103.9%	471	571	100	121.2%
営業利益	13	142	129	-	245	254	9	103.7%
経常利益	0	140	140	-	247	253	6	102.4%
当期純利益	-25	89	114	-	161	161	0	100.0%

M&Aした株式会社ムービングクルーは当社との融合を優先して
前年度（売上2.9億・営業利益17百万円）と同程度と見込む

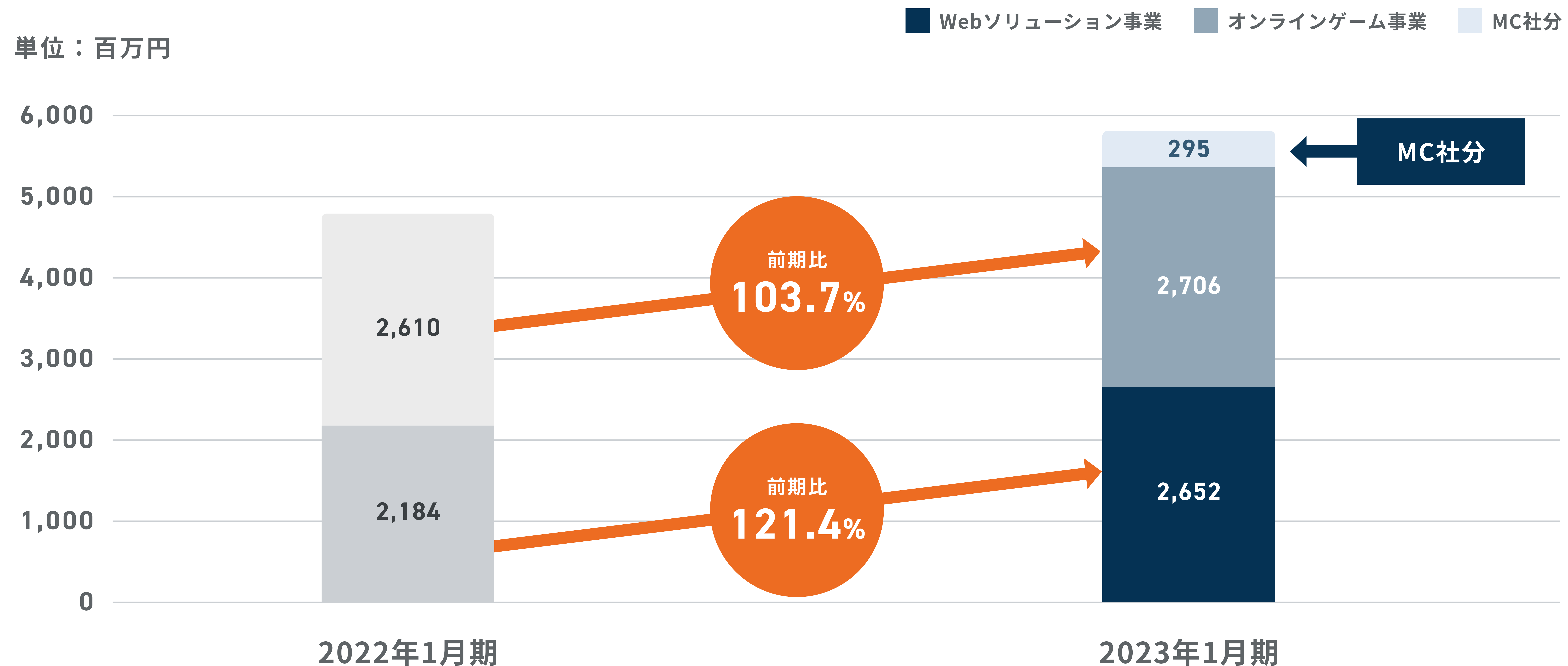
単位：百万円

	2022年1月期 上期	2023年1月期 上期	増減	前年比	2022年1月期 下期	2023年1月期 下期	増減
売上高	2,216	2,639	423	119.1%	2,579	3,014	435
売上原価	1,742	1,996	254	114.6%	1,862	2,156	294
売上総利益	473	642	169	135.7%	716	856	140
販管費	460	496	36	107.8%	497	587	90
営業利益	13	145	132	-	219	268	49
経常利益	0	143	143	-	221	267	46
当期純利益	-25	91	116	-	135	170	35

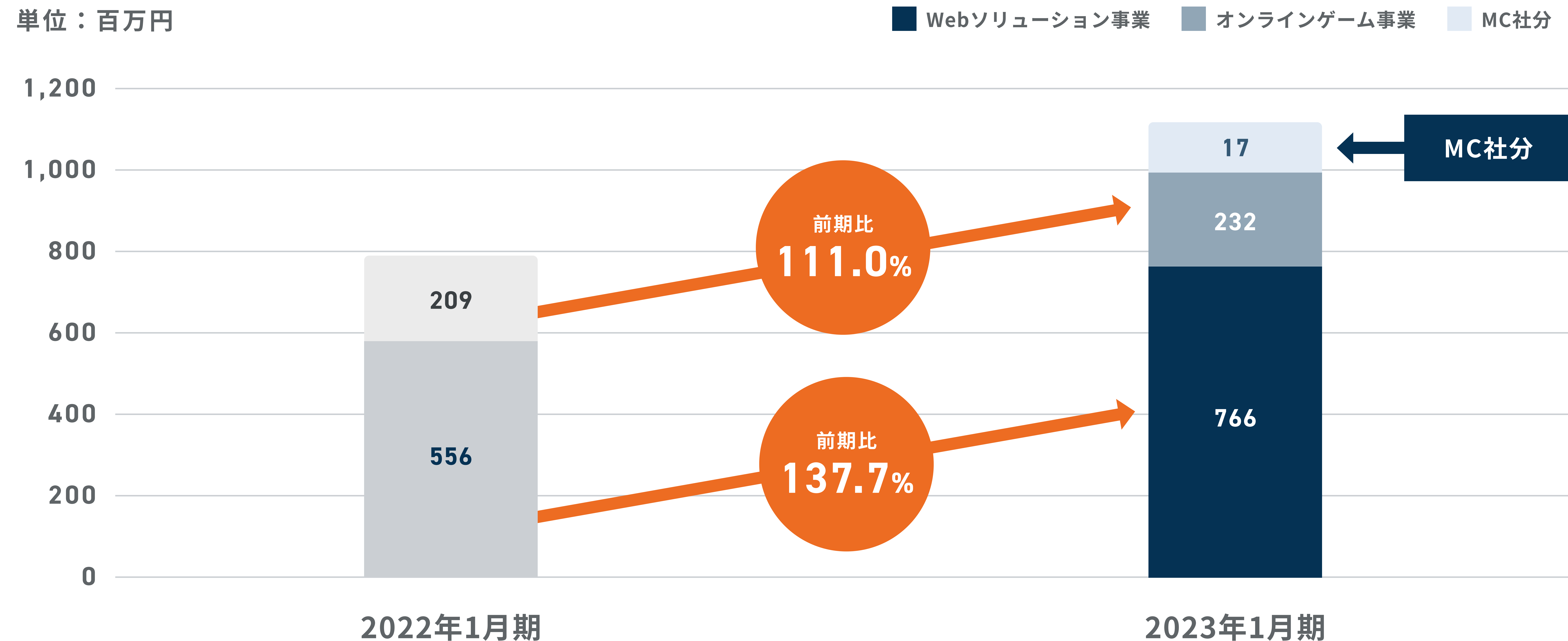
Webソリューション事業は、引続き好調な市場環境を背景に**120%成長**を維持。

オンラインゲーム事業は、自社ゲームや運営移管タイトルの売上予測が困難な事から**保守的に見込み103.7%**。

なお、M&Aにより完全子会社となった株式会社ムービングクルーは当社との融合を優先して**前年度と同程度**と見込む



Webソリューション事業は、セグメント利益率を29%程度と見込む
 オンラインゲーム事業は、売上高成長は保守的に見込むものの外注費コントロール等で
 セグメント利益率は9%程度と利益水準の引き上げを見込む



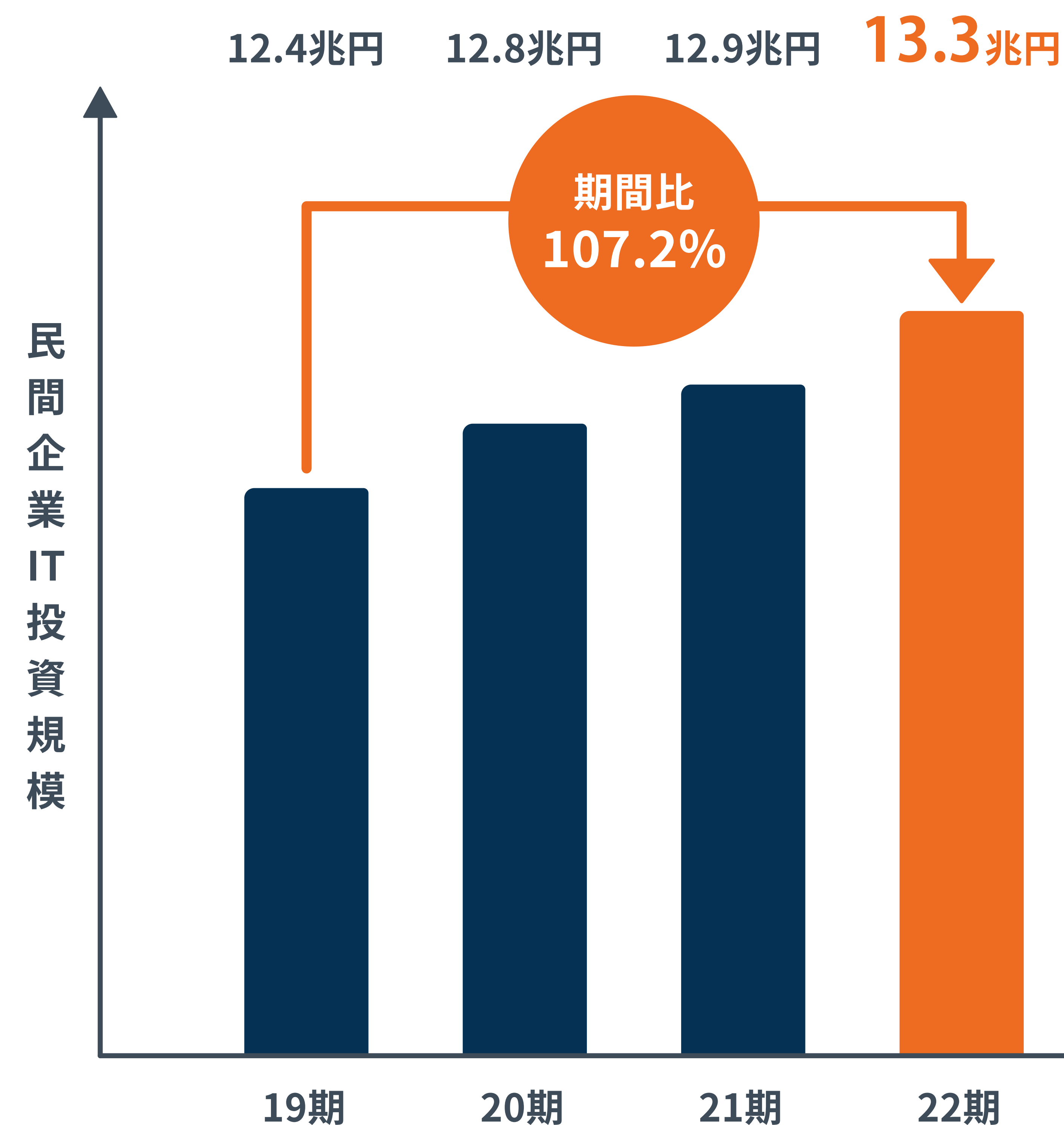
4

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。

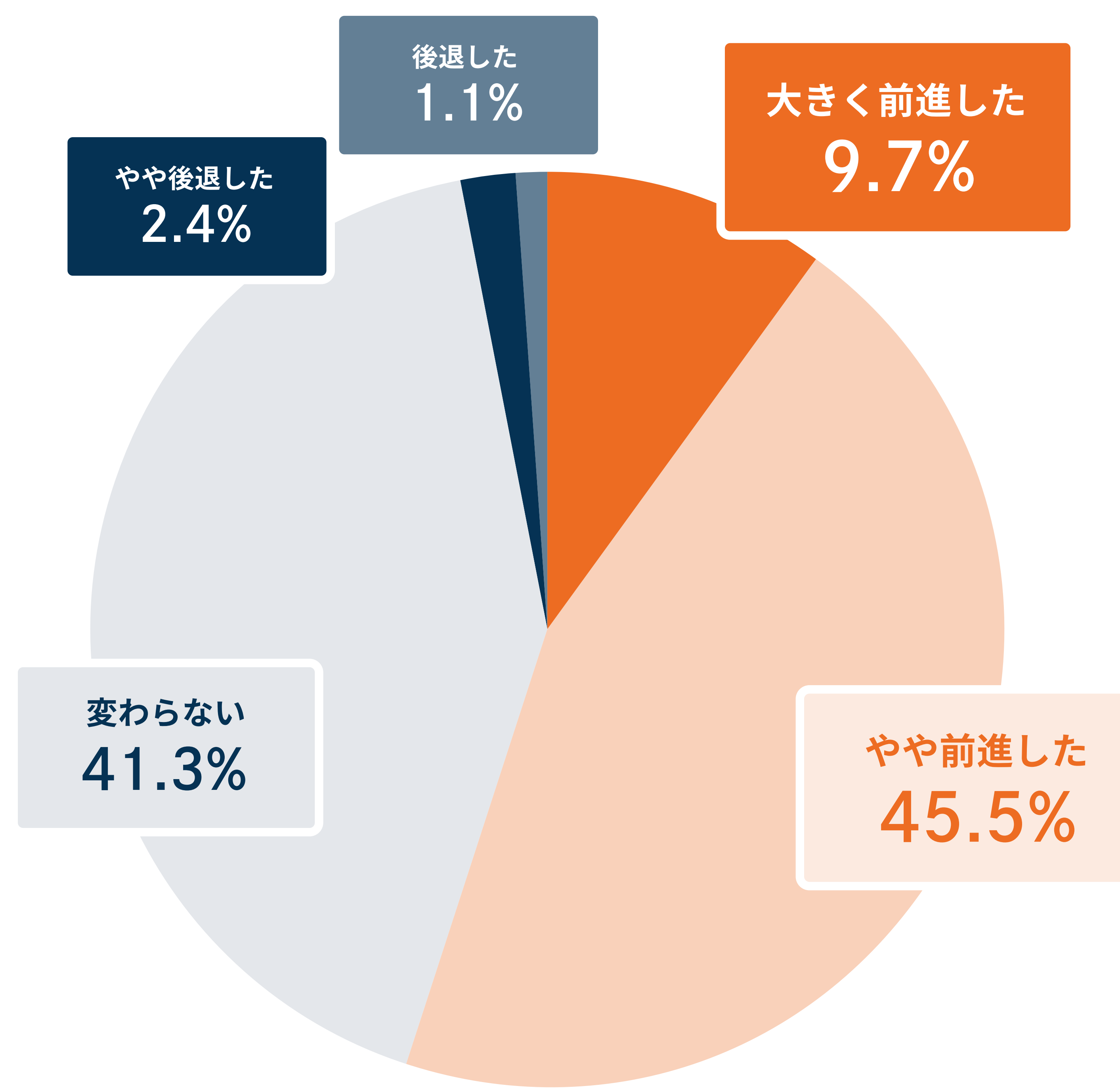
デジタル化への取り組みに前向きなニーズを捉えることで、弊社Webソリューション事業は市況環境を上回る成長を実現。DXを実現するパートナーとして大型かつ長期継続的な取引の獲得を継続させ、Webソリューション事業を軸に成長を目指す

国内民間IT市場規模推移と予測



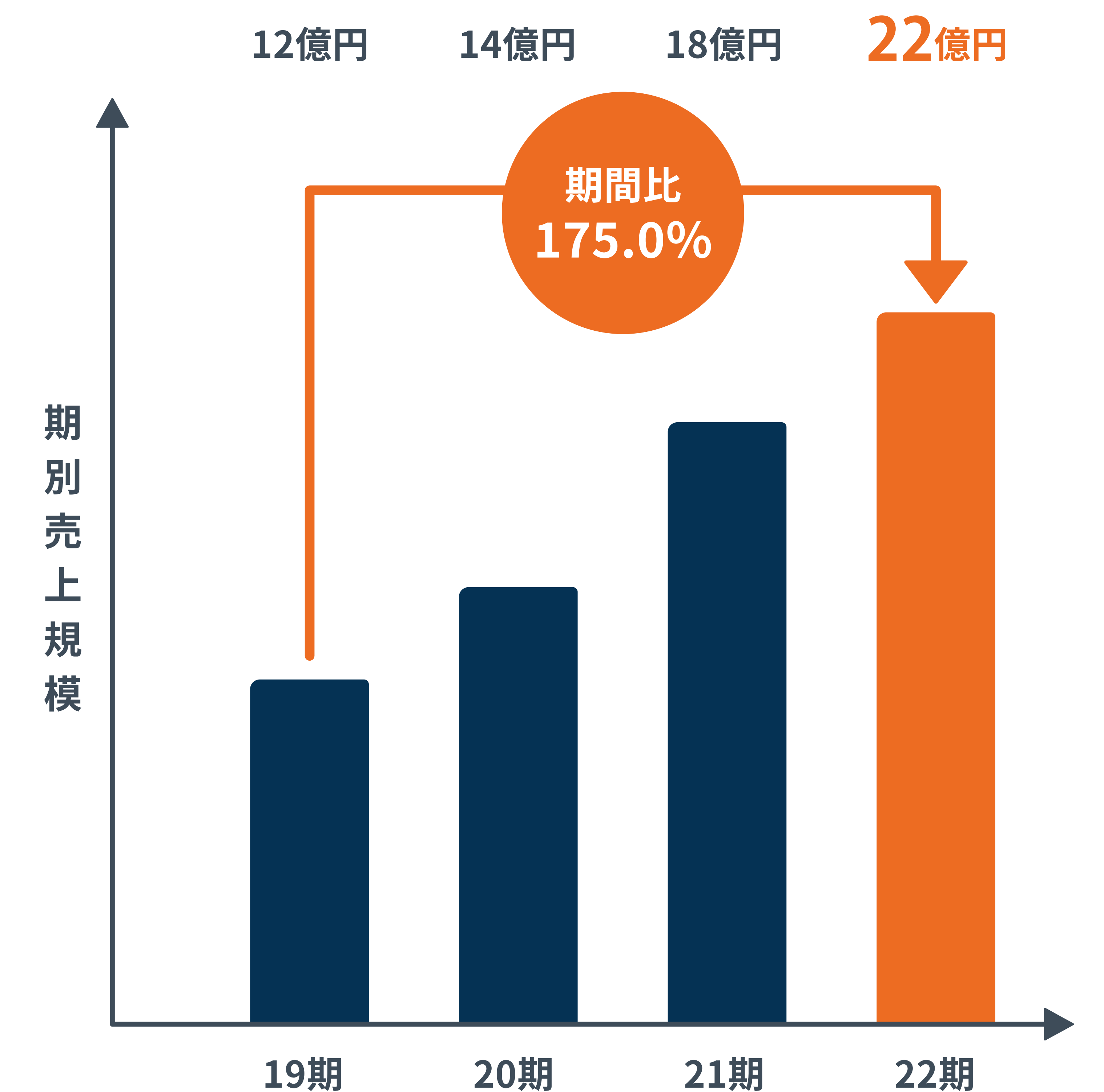
※矢野経済研究所：国内企業のIT投資に関する調査を実施（2021年）

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）

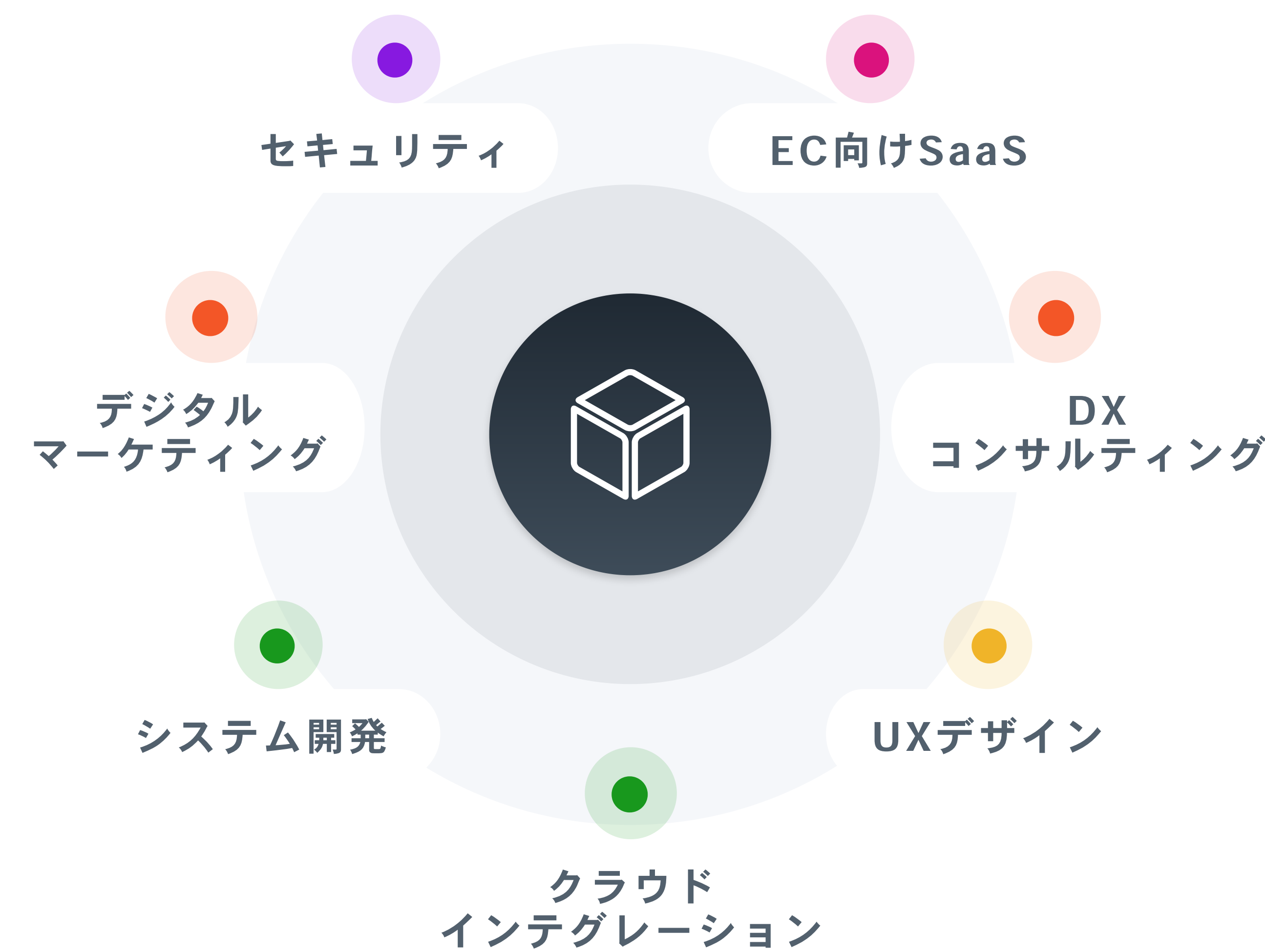
弊社Webソリューション事業売上推移



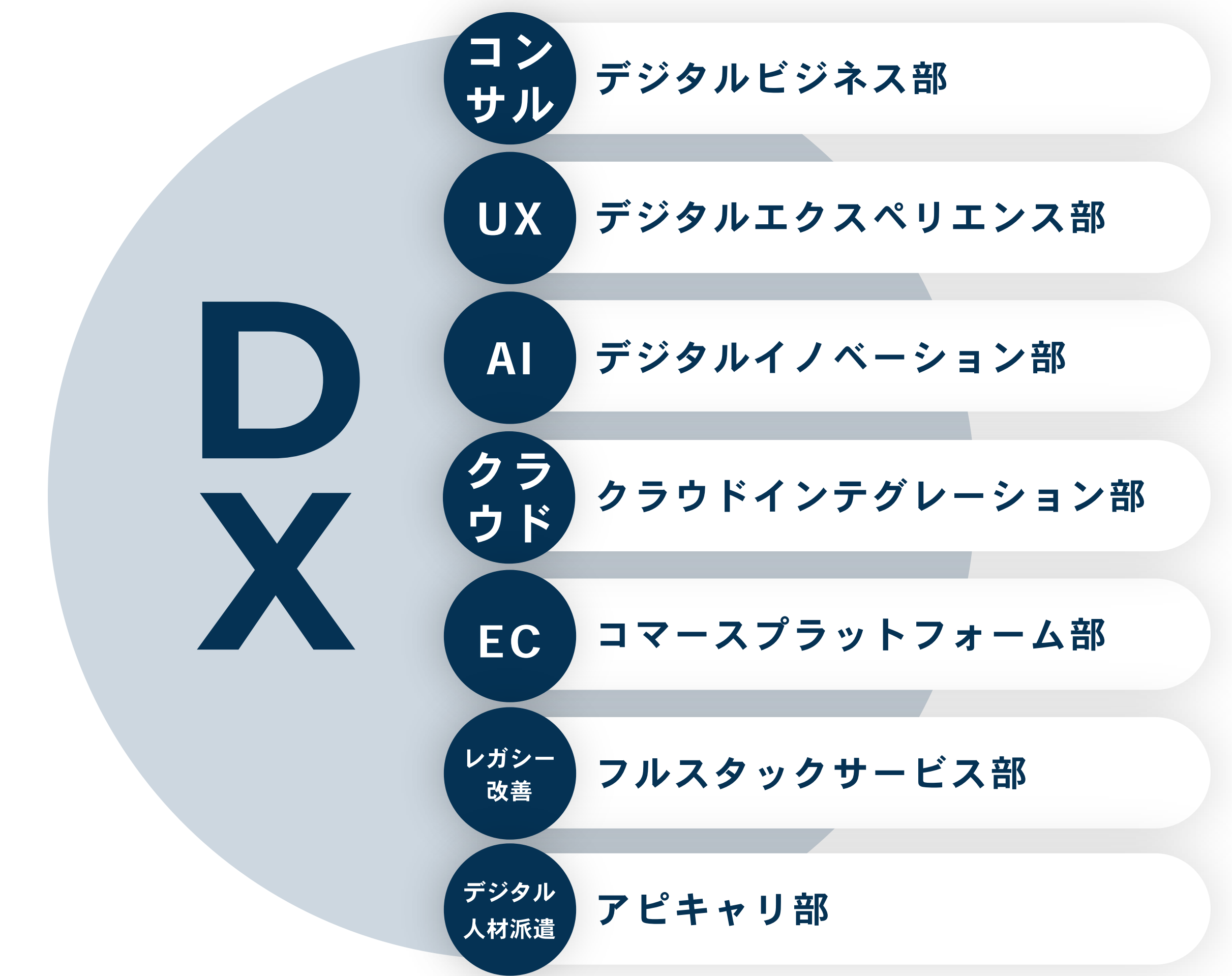
市場は活況で引き続き**DXを実現するパートナー**として、
大型かつ長期継続的な取引の獲得を継続しながら営業利益率の改善を行う



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

2 さらになる成長ドライバー

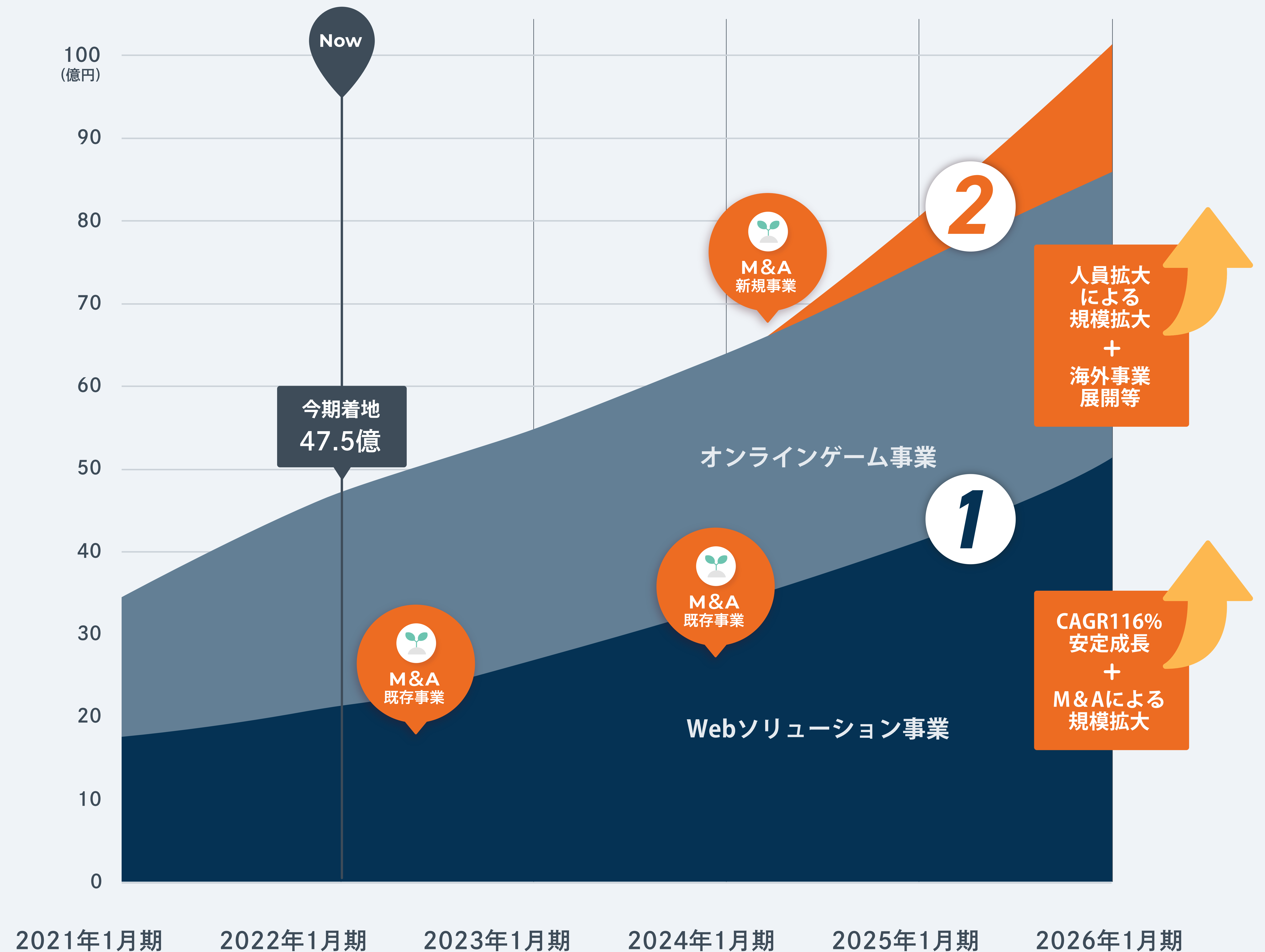
Webソリューション事業は、
M&Aなどによる規模拡大を目論む。

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。

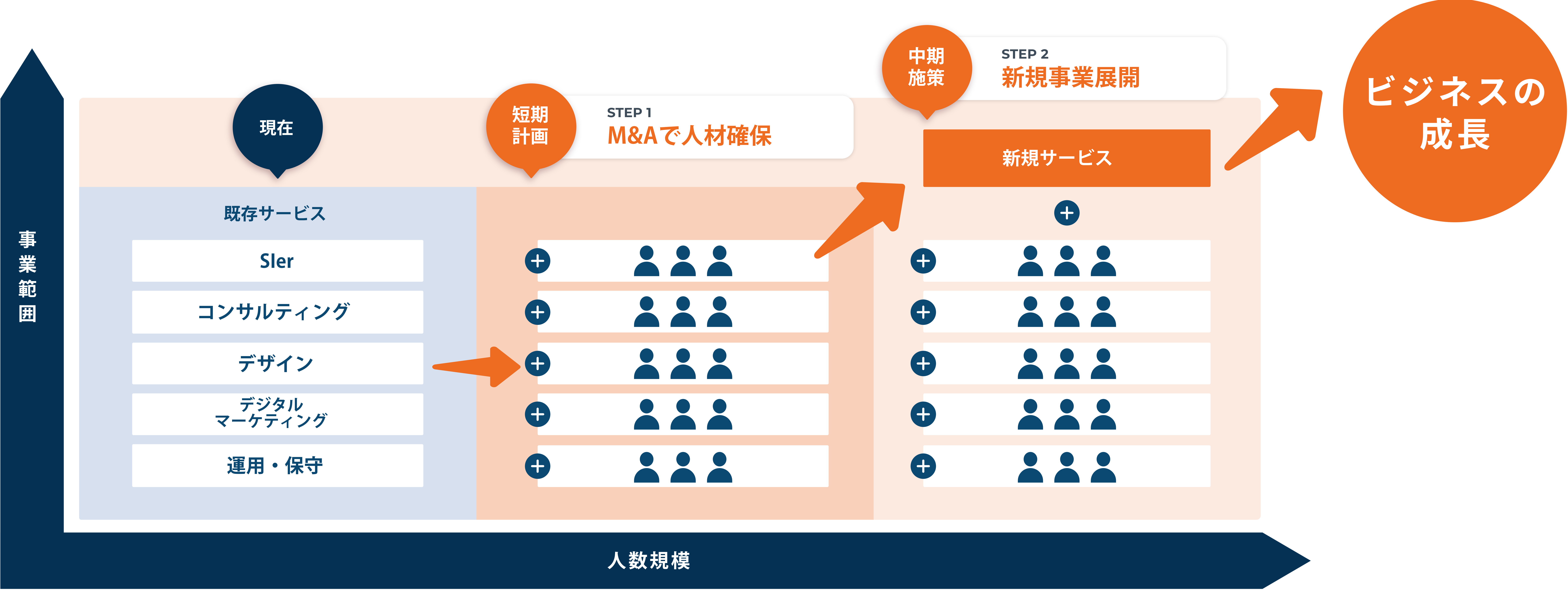
1 安定事業の継続成長

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



株主還元方針について

当社は、株主の皆様に対する利益の還元を経営上重要な施策の一つとして位置付けております。

利益配分にあたっては、経営基盤の確立のための内部留保の充実に配慮し、毎期の業績を反映しつつ、株主資本と収益環境の状況を総合的に勘案し施策を行う方針です。

配当については安定的かつ業績を反映させた増配の継続を目指すことに加え、資本収益性向上への取り組みの結果として発生した余剰資金を利用して、経営を取り巻く諸環境等を踏まえ、機動的に自己株式の取得を行う事も選択肢と致します。

配当や自己株式取得等の総還元性向30%を目標としてまいります。

なお、**2023年1月期の配当予想は 中間配当 5 円、期末配当 5 円の合計 1 0 円**と予想しております。

ESGやコーポレートガバナンスコードへの対応



Social

働き方改革やダイバーシティの推進



Governance

透明性のある健全な企業経営



ダイバーシティの推進と更なるガバナンスの強化を目的に
独立社外取締役の候補者を選任しております。

川又氏はマーケティングや消費者行動・eスポーツの専門家であり、
知見・経験より当社事業への有益な意見や進言を期待しております。

なお、2022年4月26日開催予定の第22回定時株主総会における承認をもって
正式に決定される予定であります。

川又啓子（かわまたけいこ）

青山学院大学総合文化政策学部教授

経歴

<https://raweb1.jm.aoyama.ac.jp/aguhp/KgApp?kyoinId=ymigyyoiggy>

その他、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」として開示しております。

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

取締役・監査役における『スキルマトリクス』は下記になります。
現時点で**当社事業運営における重要な事項はカバー**を出来ております

	役職	経営全般	財務・会計	法務 コンプライアンス	人事・労務	ゲーム事業	DX事業	ESG
和田 順児	代表取締役 執行役員CEO	○			○	○	○	
永山 亨	取締役 執行役員CFO	○	○	○				○
喜藤 憲一	独立社外 取締役	○	○	○	○			
琴坂 将広	独立社外 取締役	○					○	○
川又 啓子	独立社外 取締役 候補					○		○
三原 順	常勤 監査役	○	○	○	○	○		○
石上 尚弘	監査役	○		○	○			
伊藤 英佑	監査役	○	○	○				

※独立社外取締役候補の川又氏は2022年4月26日の株主総会の承認を得たのちに就任になります。

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。

開催日・予定日	場所	主催・セミナー名	内容
2022年3月16日(土)	Online	イベントスIRセミナー	2022年1月期決算速報
2022年3月19日(土)	藤沢 (Online＋対面)	湘南投資勉強会	会社説明・2022年1月期決算
2022年3月26日(土)	Online	ログミーファイナンスIRセミナー	会社説明・2022年1月期決算
2022年4月16日(土)	神戸 (Online＋対面)	神戸投資勉強会	会社説明・2022年1月期決算
2022年4月29日(土)	名古屋 (Online＋対面)	Kabu Berry	会社説明・2022年1月期決算

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。

事業に関するFAQ

<https://appirits.com/ir/faq.html>

事業に関する情報や補足を
TwitterにてIR情報として発信中



@CF039259298

#アピリッツ



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。



Appirits