2023年1月期　通期　決算説明会資料

株式会社アピリッツ | 証券コード：4174

2023年3月17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17日に2023年1月期通期決算短信を発表しております。

今回は決算説明会資料および説明動画をIR頁にて掲載いたしますのでご視聴いただければと思います。

機関投資家の皆さまにおかれましては面談の設定はIRまでお問合せください。また、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、ご参加いただければ幸いです。すでに一部ご案内しておりますが、今後の予定も含めて弊社HP上で開示いたしますのでお待ちください。

1. コーポレートサマリ

2. 2023年1月期　通期業績ハイライト

- 全社(連結)
- Webソリューション事業
- オンラインゲーム事業
- デジタル人材育成派遣事業

3. 2024年1月期　業績予想について

4. 今後の成長戦略

5. Appendix

- Webソリューション事業・事業概要
- オンラインゲーム事業・事業概要
- デジタル人材育成派遣事業・事業概要
- 子会社概要

Appirits

1

コーポレートサマリ

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。

©Appirits.Inc

設立	2000年7月
従業員数(単体)	596人
(連結)	699人（2023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
社外取締役	川又 啓子
常勤監査役	三原 順
社外監査役	石上 尚弘
社外監査役	伊藤 英佑

財務指標(連結)	
売上高	73.2億（2023年1月期）
純利益	2.1億（2023年1月期）

グループ会社(100%子会社)
株式会社ムービングクルー
株式会社Y’s（ワイズ）

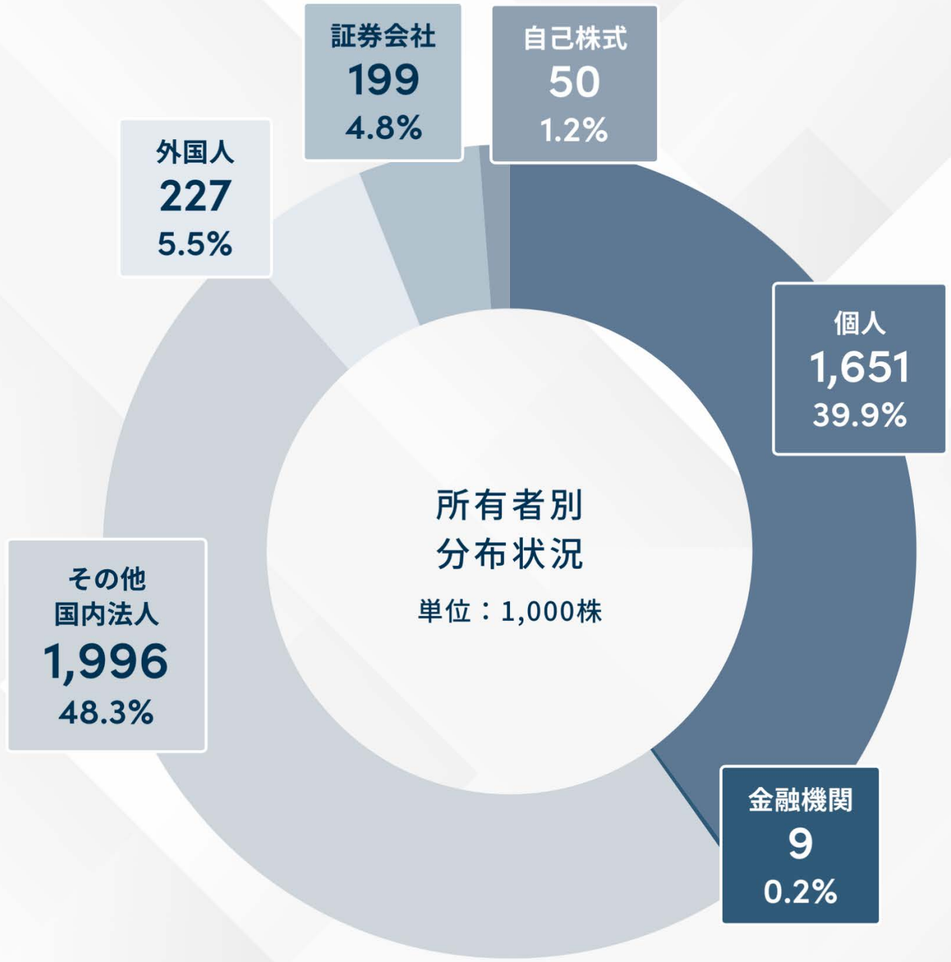
©Appirits.Inc

(2023年1月31日現在)

証券コード	4174
発行済株式の総数	4,133,700株
株主数	1,597名

大株主の状況(上位10名)

名前	持株数	持株比率
株式会社エイ・ティー・ジー・シー	1,555,200	38.08%
クリプトメリア株式会社	320,400	7.85%
魚谷 幸一	246,600	6.04%
和田 順児	166,200	4.07%
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	107,289	2.63%
アピリッツ従業員持株会	85,600	2.10%
笠谷 真也	84,900	2.08%
JPモルガン証券株式会社	67,500	1.65%
株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ	60,000	1.47%
楽天証券株式会社	54,900	1.34%



3つの事業を軸に事業展開

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

クラウド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、
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。

2023期1月期2Qから開始

Digital Staffing SOLUTION

アピリッツは、
デジタル人材育成派遣に
最適なパートナーです

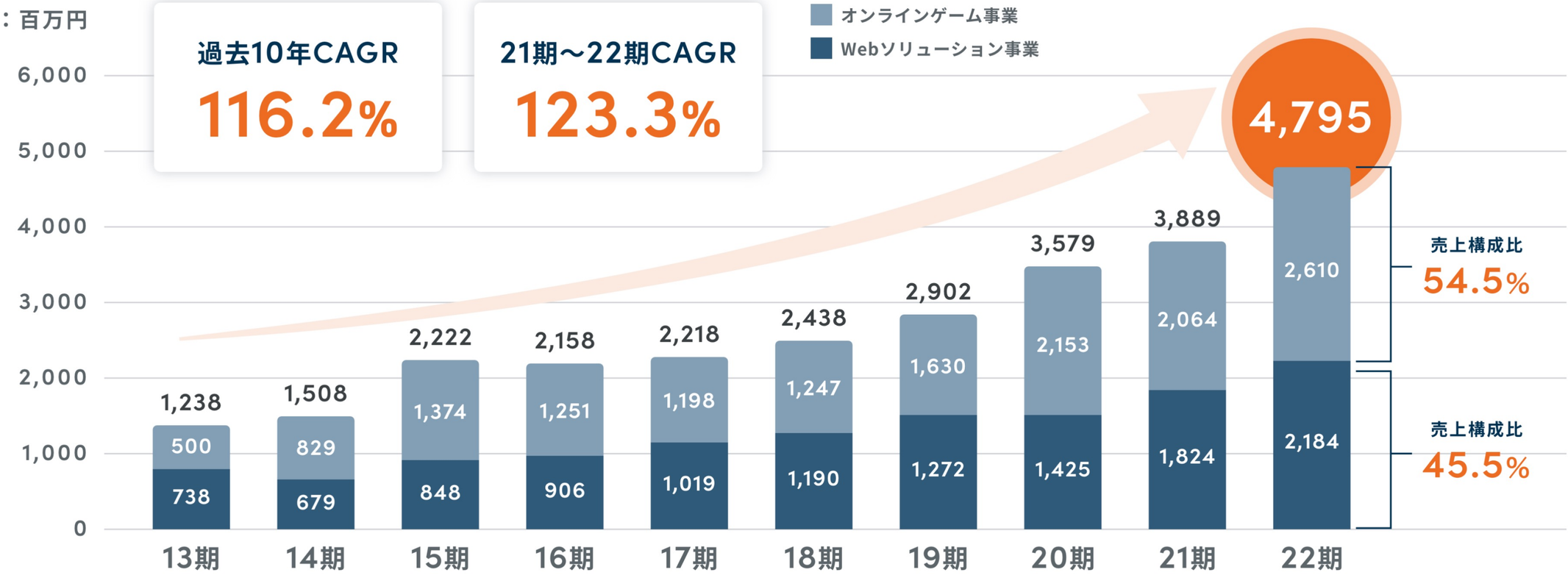
Webビジネス・オンラインゲーム事業で培ったノウハウを活用して、
デジタル人材を育成し、顧客の開発現場へと派遣しています。
メンバーの強みを理解し最大限に引き出すことで、顧客の
ビジネスへの貢献と、メンバーのさらなる成長を実現しています。

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

単位：百万円

過去10年CAGR
116.2%

21期～22期CAGR
123.3%



※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

2

2023年1月期 通期 業績ハイライト

全社

2023年１月期　振り返り

事業	３事業ともに売上成長は堅調に推移　成長の源泉である人員も拡充
成長戦略	戦略どおりM&Aを１社実施　オンラインゲーム運営移管を２件実施
株主還元	方針どおり増配で配当を実施　自社株買いも実行

通期は順調に増収・増益で着地

売上高(累計)	7,323 百万円（昨対比：152.7%）
営業利益(累計)	462 百万円（昨対比：198.4%）
当期純利益(累計)	210 百万円（昨対比：192.5%）

既存運営移管タイトルで来期以降のれん償却費負担を減らすため
一括償却（減損）を実施

通期業績予想進捗

売上・営業利益ともに計画通りに進捗

当期純利益は業績予想には届かず※

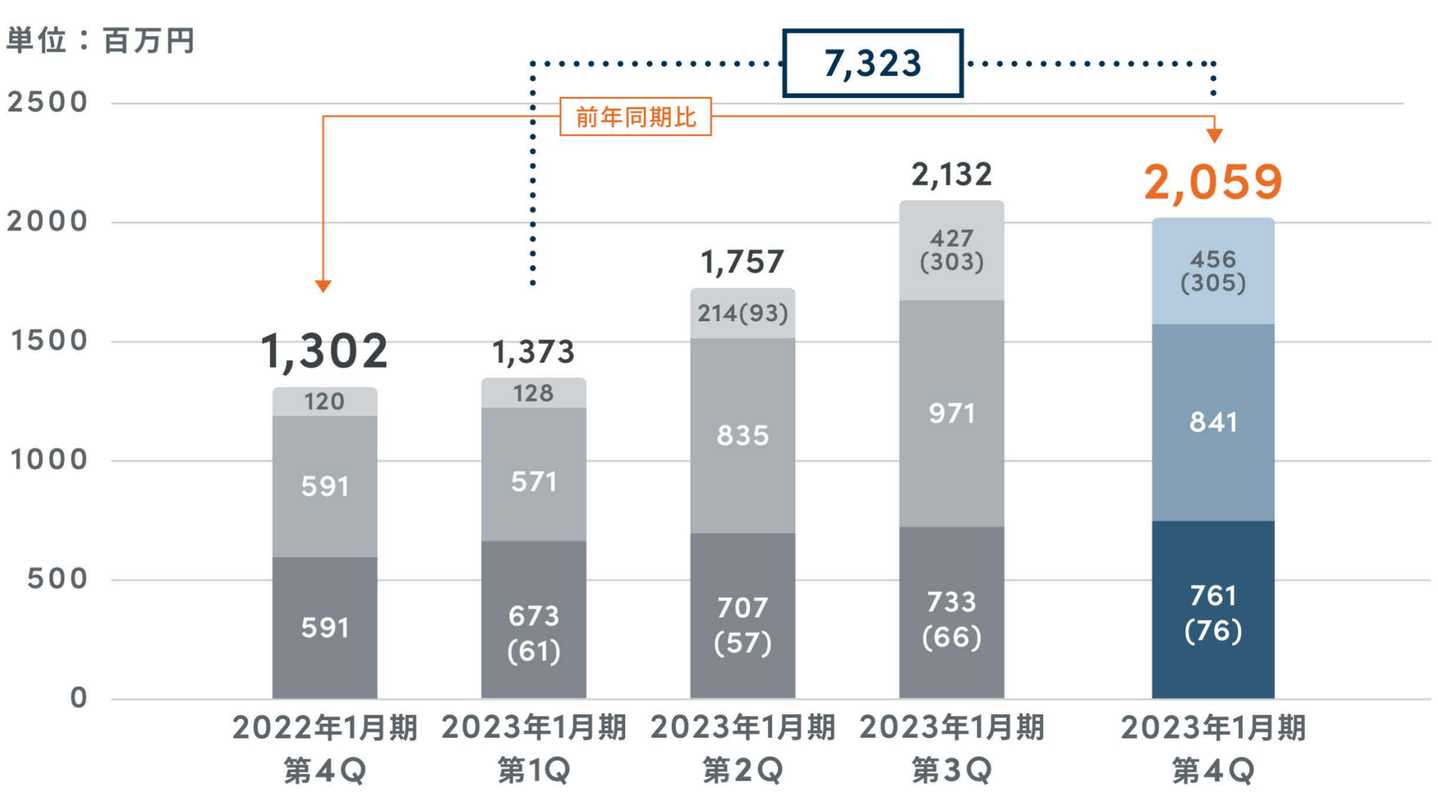
※オンラインゲーム事業における既存運営移管タイトルで来期以降のれん償却費負担を減らすために一括返却（減損）を実施したことによる

単位：百万円	累計期間 2023年1月期 通期	累計期間 前年同期比	通期業績予想	通期業績予想進捗率	概況
売上高	7,323	152.7%	7,000	104.6%	３事業・子会社ともに昨対比で順調に成長
売上原価	5,568	154.5%	-	-	M&Aでの人員増加に伴い増加
売上総利益	1,754	147.4%	-	-	売上成長で原価増加をカバーして昨対比で成長
販管費	1,291	135.0%	-	-	販管費は適正運用で適正値で増加
営業利益	462	198.4%	450	102.8%	売上成長により営業利益も計画通り増加
経常利益	445	202.2%	440	101.2%	同上
当期純利益	210	192.5%	270	77.9%	運営移管タイトルの減損を行い業績予想は未達
EBITDA	633	-	-	-	

連結業績ハイライト（売上高四半期推移） Performance highlights

売上は３事業ともに順調に成長
通期において昨対比大幅増収・業績予想に対しても達成

※2023年1月期2Qより「デジタル人材育成派遣事業」を別セグメントに切り分けましたが、過去に遡及して記載しています



デジタル人材育成派遣事業
オンラインゲーム事業
Webソリューション事業

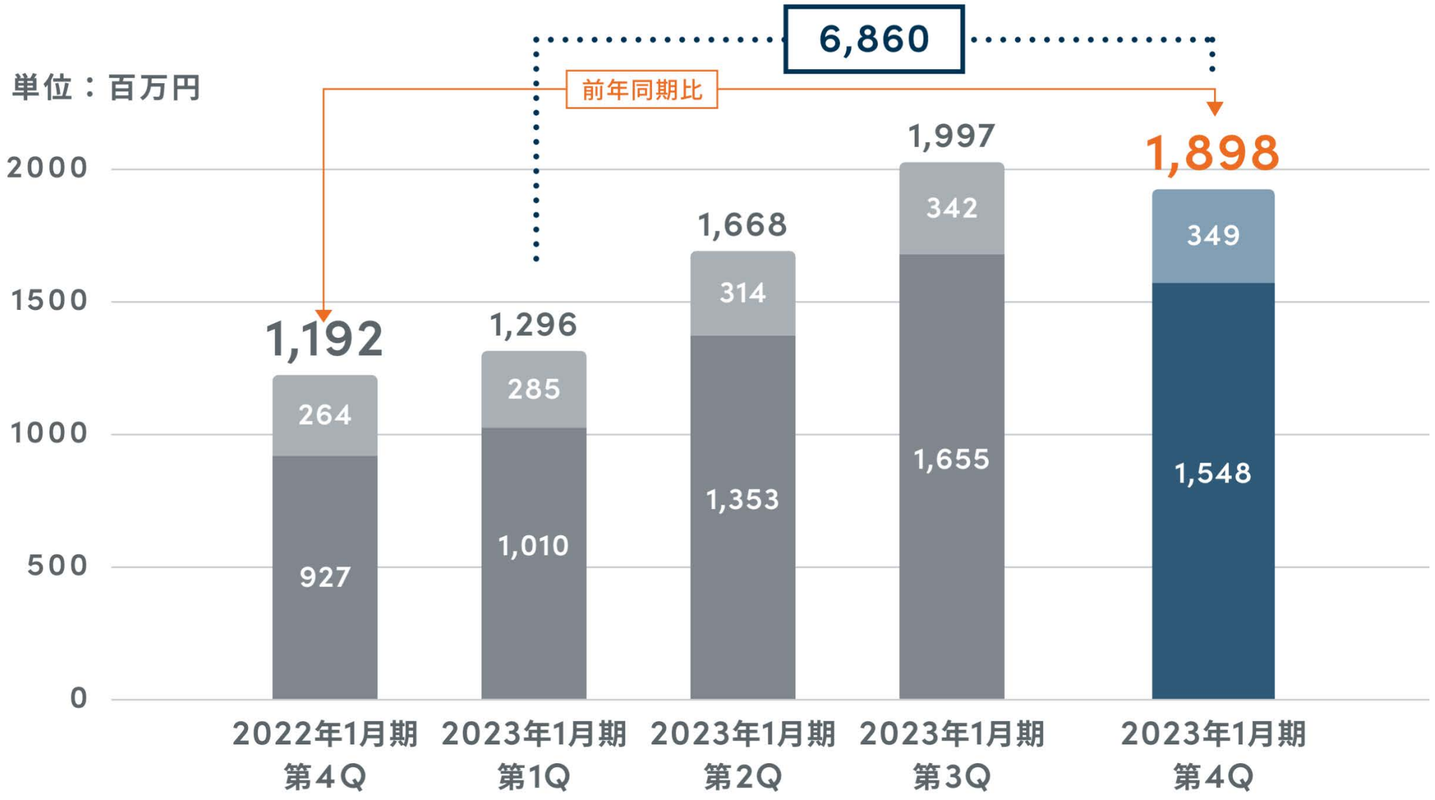
※（ ）内は子会社分です

前年累計期間比
152.7%

４Q前年同期比
158.1%

連結業績ハイライト（原価・販管費四半期推移） Performance highlights

販管費は直近四半期比で横ばい
原価はオンラインゲーム事業における外注費の内製化で低減

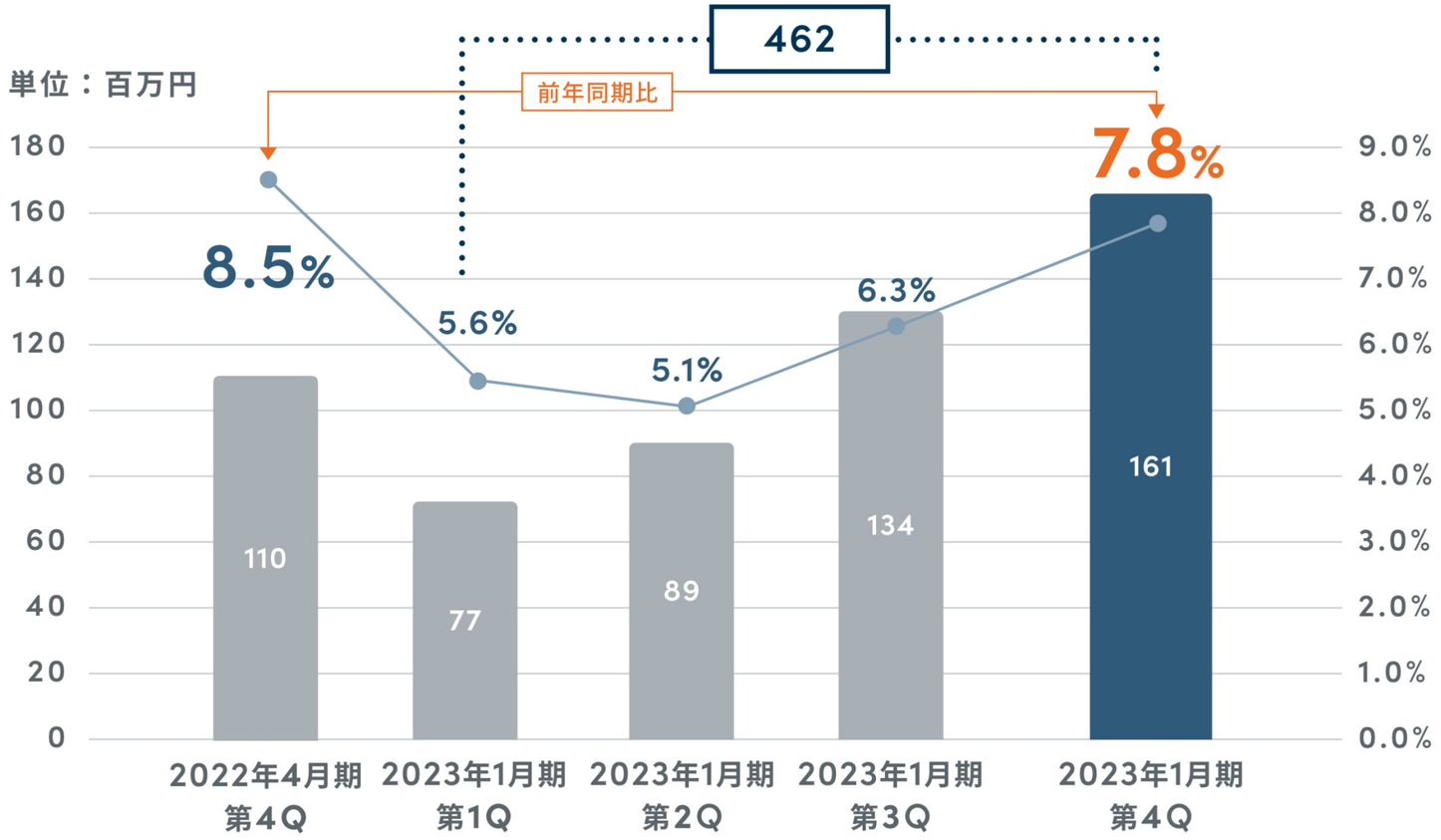


前年累計期間比
150.4%

4Q前年同期比
159.2%

連結業績ハイライト（営業利益四半期推移） Performance highlights

通期・四半期においても堅調に増益
Webソリューション事業・デジタル人材育成派遣事業が牽引



前年累計期間比
198.4%

4Q前年同期比
146.0%

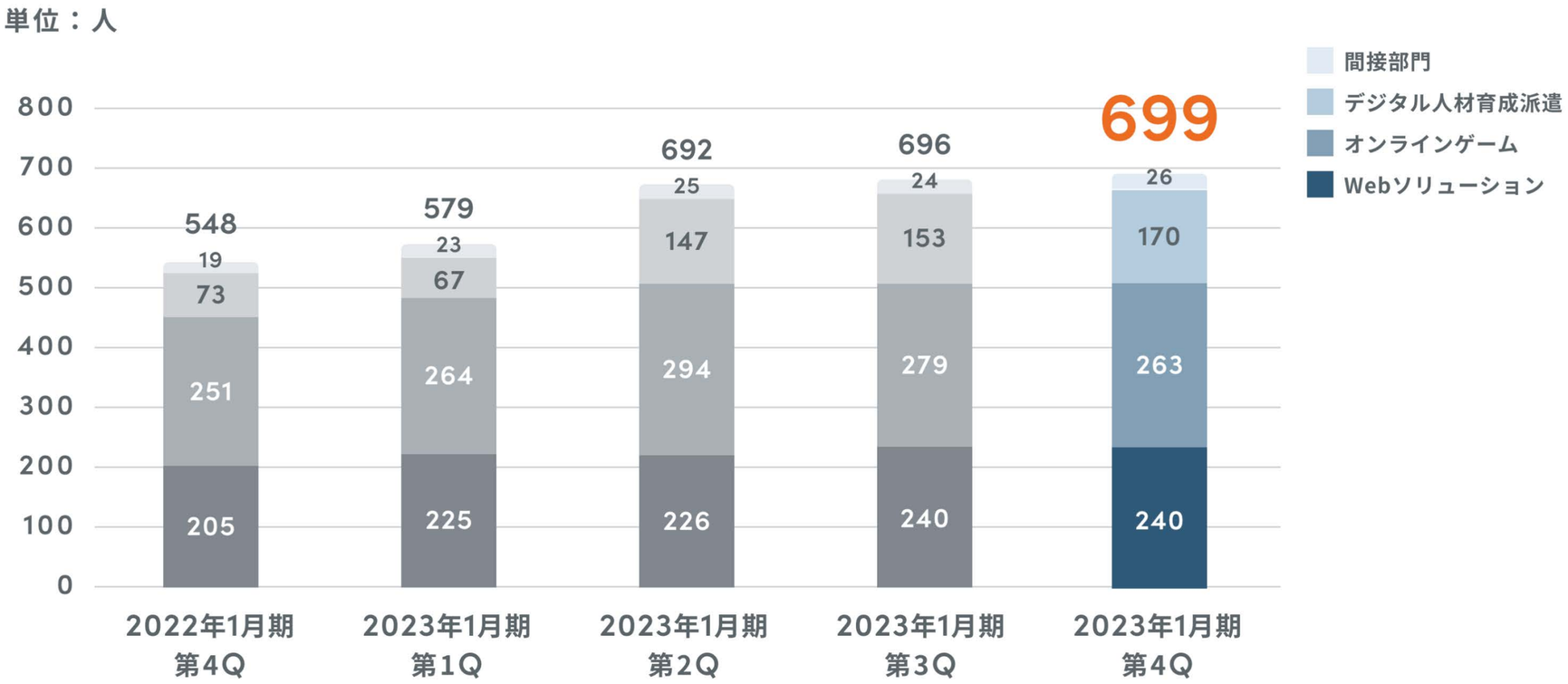
既存運営移管タイトルで来期以降のれん償却費負担を減らすため
一括償却（減損）を実施し固定資産が大きく減少

単位：百万円	2023年1月期 3Q末	2023年1月期 4Q末	増減	主な要因
流動資産	3,134	**3,286**	151	現預金の増加+26、売掛金及び契約資産の増加+143
うち現預金残高	1,796	**1,822**	26	新株予約権行使+18
固定資産	972	**912**	▲59	けものフレンズ3・アルカラスト減損▲41、子会社のれん償却▲17
資産合計	**4,106**	**4,198**	**92**	
流動負債	1,405	**1,578**	172	社債の償還▲40、買掛金・未払金の増加+82、 未払法人税・未払消費税等の増加+139
固定負債	**629**	**499**	**▲130**	社債の償還▲100、借入金の返済▲32
負債合計	**2,035**	**2,077**	**42**	
純資産	**2,071**	**2,121**	**50**	当期純利益+39、自己株式▲9、その他+20（SO行使+18、新株予約権+2）
負債・純資産合計	**4,106**	**4,198**	**92**	
自己資本比率	**50.3%**	**50.4%**	0.1%	
ROE	**8.6%**	**10.4%**	1.8%	
ROA	**4.9%**	**6.0%**	1.0%	

©Appirits.Inc

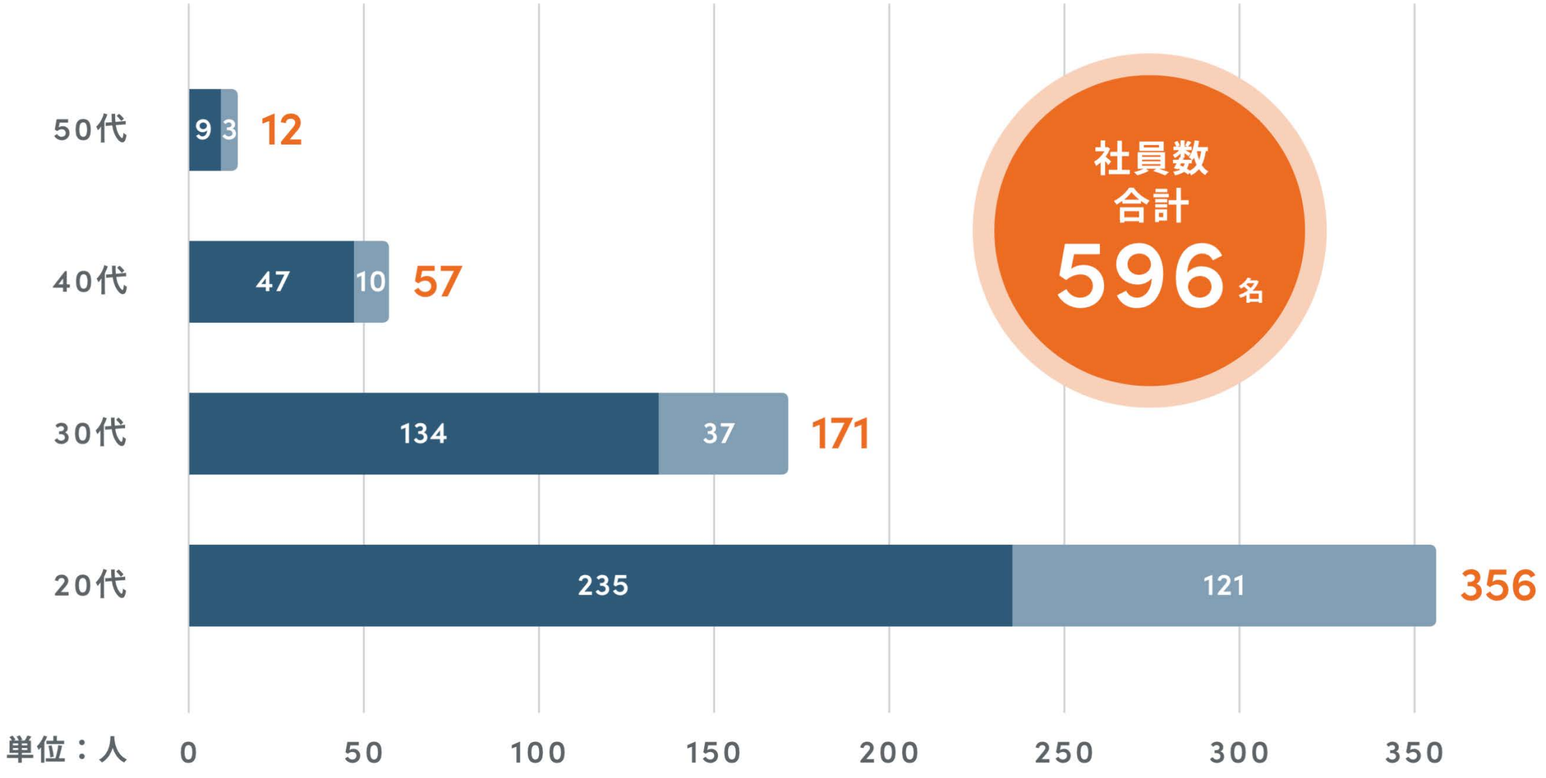
成長の源泉となる社員数は順調に増加
4月入社予定の新卒内定者も前年比+21で64名

※2023年1月期2Qより「デジタル人材育成派遣事業」を別セグメントに切り分けましたが、過去に遡及して記載しています



社員構成は20代がおよそ6割
労働人口減少時代における将来的な競争力の源泉に

※アピリッツ社単独の数値です
※退職率は１年前の従業員数を母数として、その後１年間に退職した人数で計算しています



2021年から2022年の平均年間給与昇給額※
約28万円

退職率
約11%

平均勤続年数
4.4年

女性比率
約30%

平均年齢
31.7歳

※2年間在籍している従業員の2021年度の給与（賞与含む）と2022年の給与（賞与含む）の差額で計算
※アルバイト含む

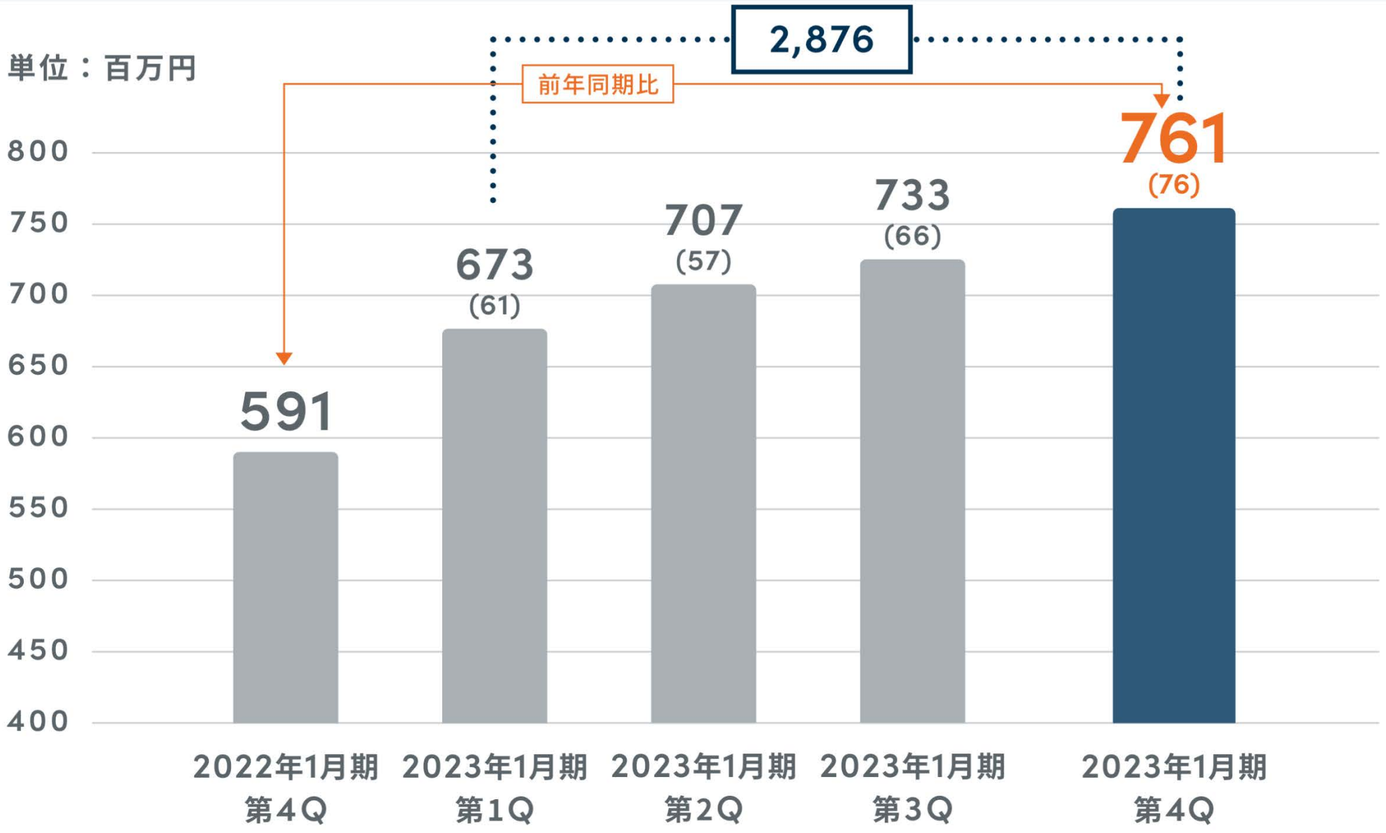
2-2

2023年1月期 通期 業績ハイライト

Webソリューション事業

引き続き市場環境は活況で売上は
前年累計期間比・４Q前年同期比ベースでも堅調に成長

※2023年1月期2Qより「デジタル人材育成派遣事業」を別セグメントに切り分けましたが、過去に遡及して記載しています



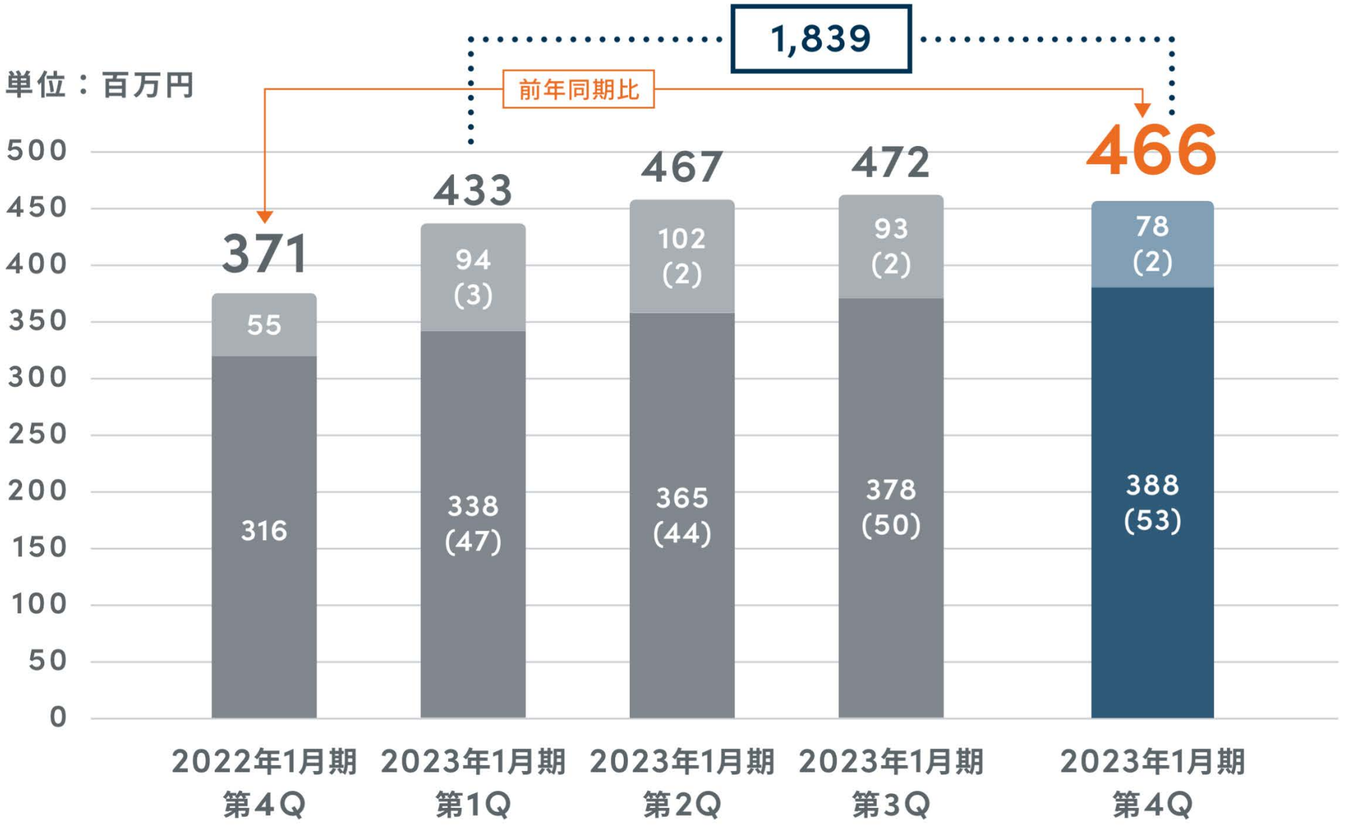
※（ ）内はムービングクルー社分です

前年累計期間比
133.6%

４Q前年同期比
128.9%

新卒を中心に戦力化が進み、外注費が減少

※2023年1月期2Qより「デジタル人材育成派遣事業」を別セグメントに切り分けましたが、過去に遡及して記載しています



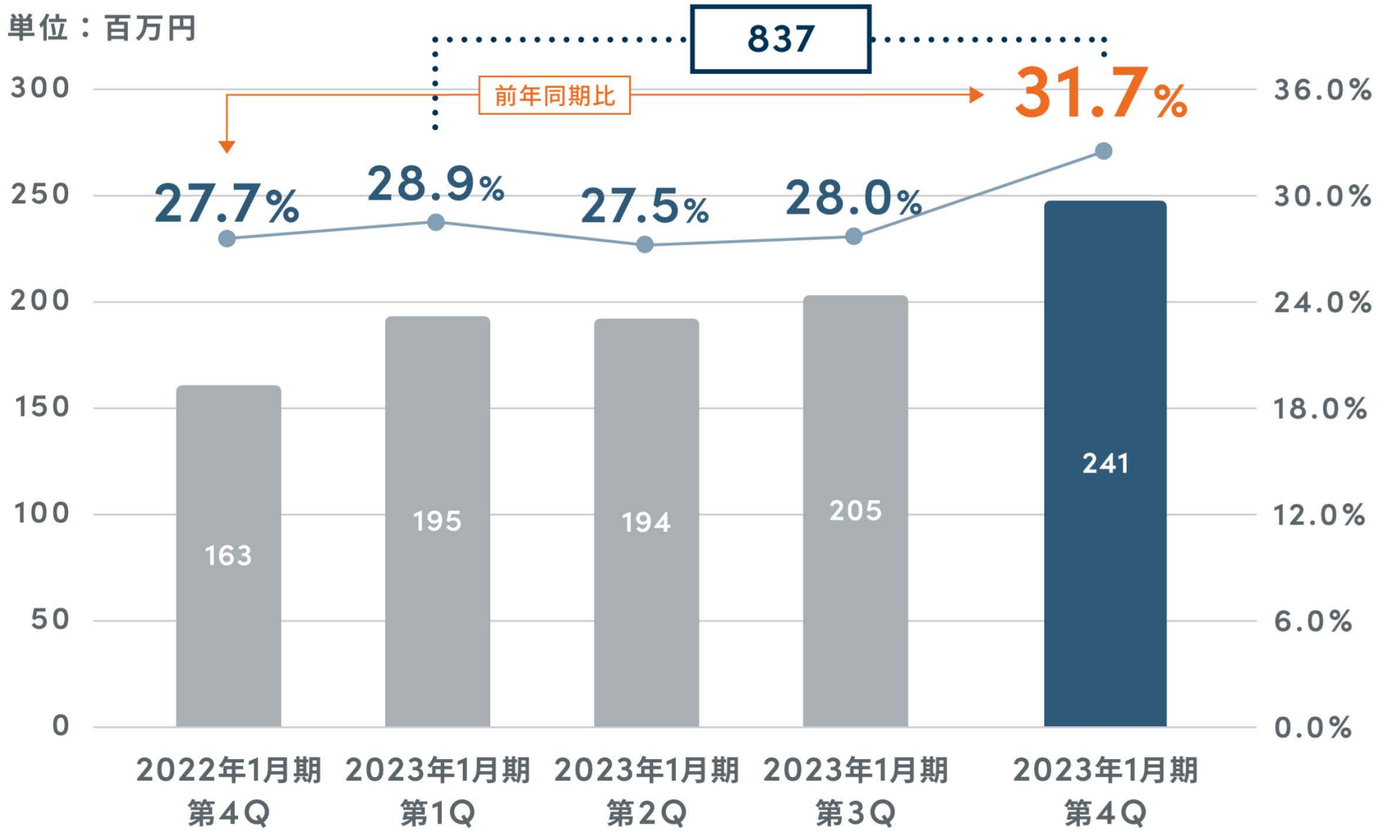
外注費
人件費関連等製造原価
※（ ）内はムービングクルー社分です

前年累計期間比
127.1%

4Q前年同期比
125.7%

子会社利益改善および、新卒の戦力化が進み、外注費が減少したことにより利益額・利益率ともに上昇

※2023年1月期2Qより「デジタル人材育成派遣事業」を別セグメントに切り分けましたが、過去に遡及して記載しています



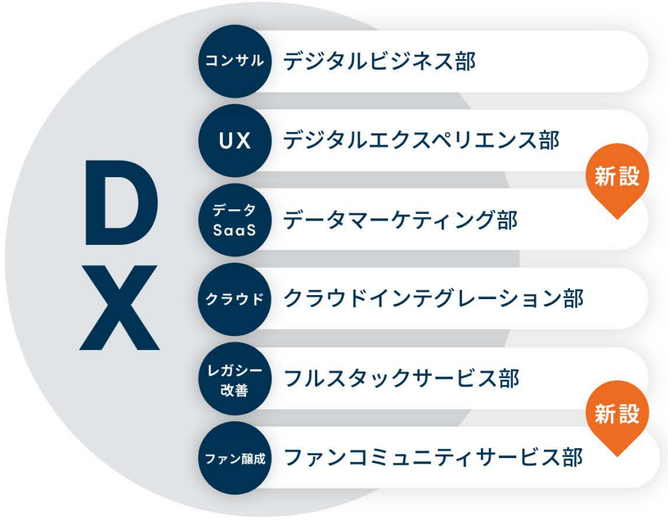
前年累計期間比
150.9%

4Q前年同期比
147.9%

Webソリューション事業・業績ハイライト（平均単価推移） Performance highlights

引続き市場環境は活況で
案件の大型化とともに単価は増加傾向を維持

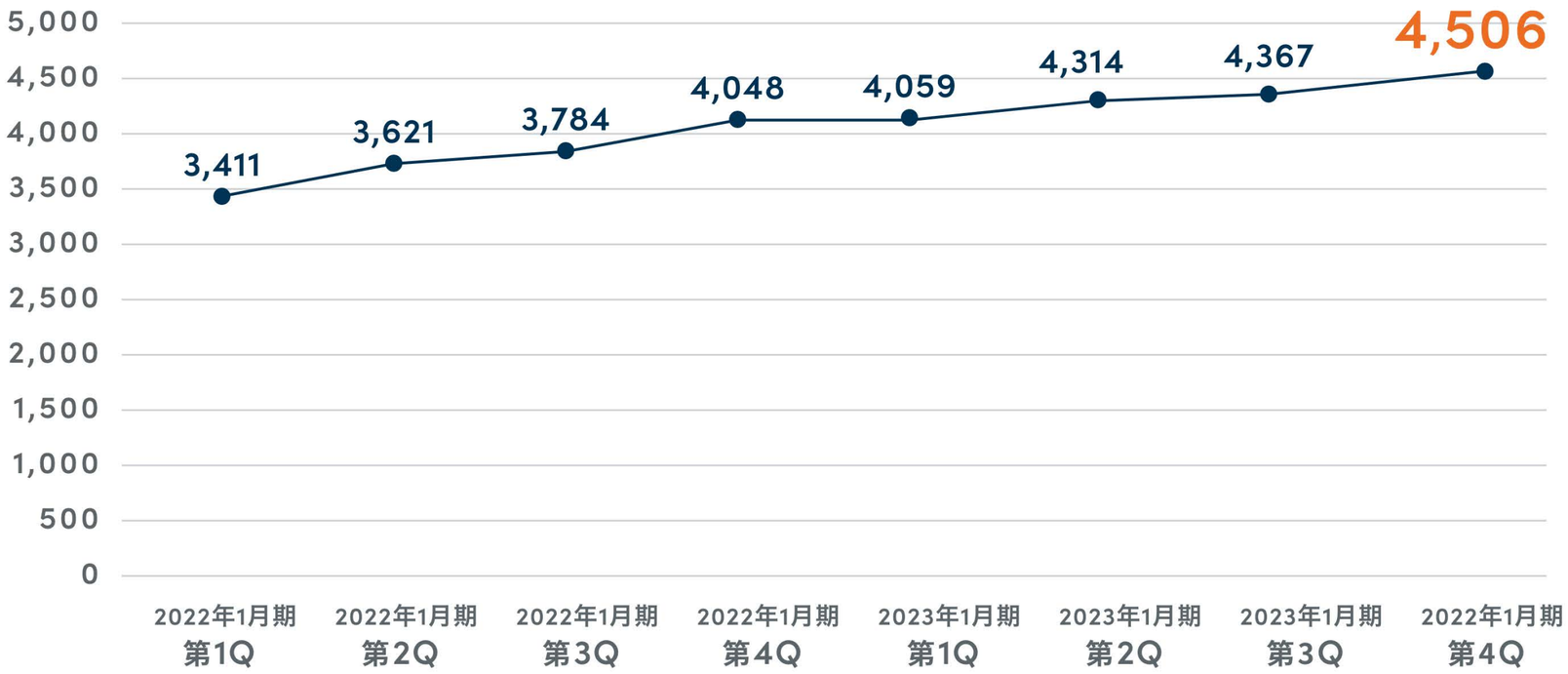
※2023年1月期2Qより「デジタル人材育成派遣事業」を別セグメントに切り分けましたが、過去に遡及して記載しています



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

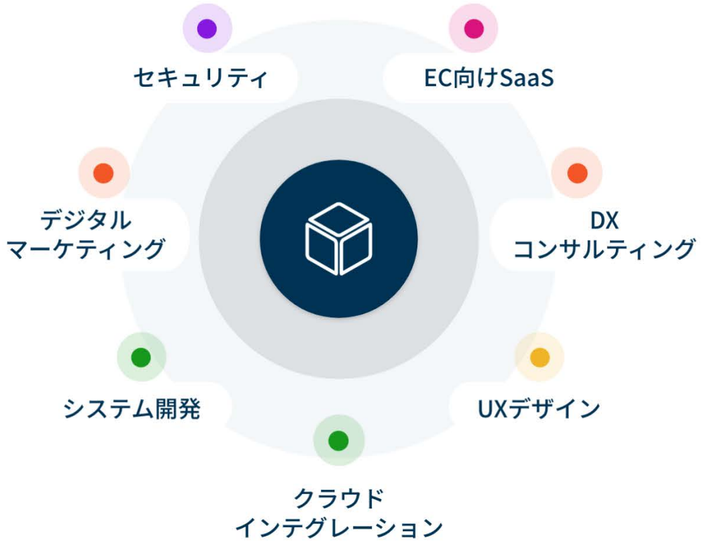


Webソリューション事業・業績ハイライト（問い合わせ数推移） Performance highlights

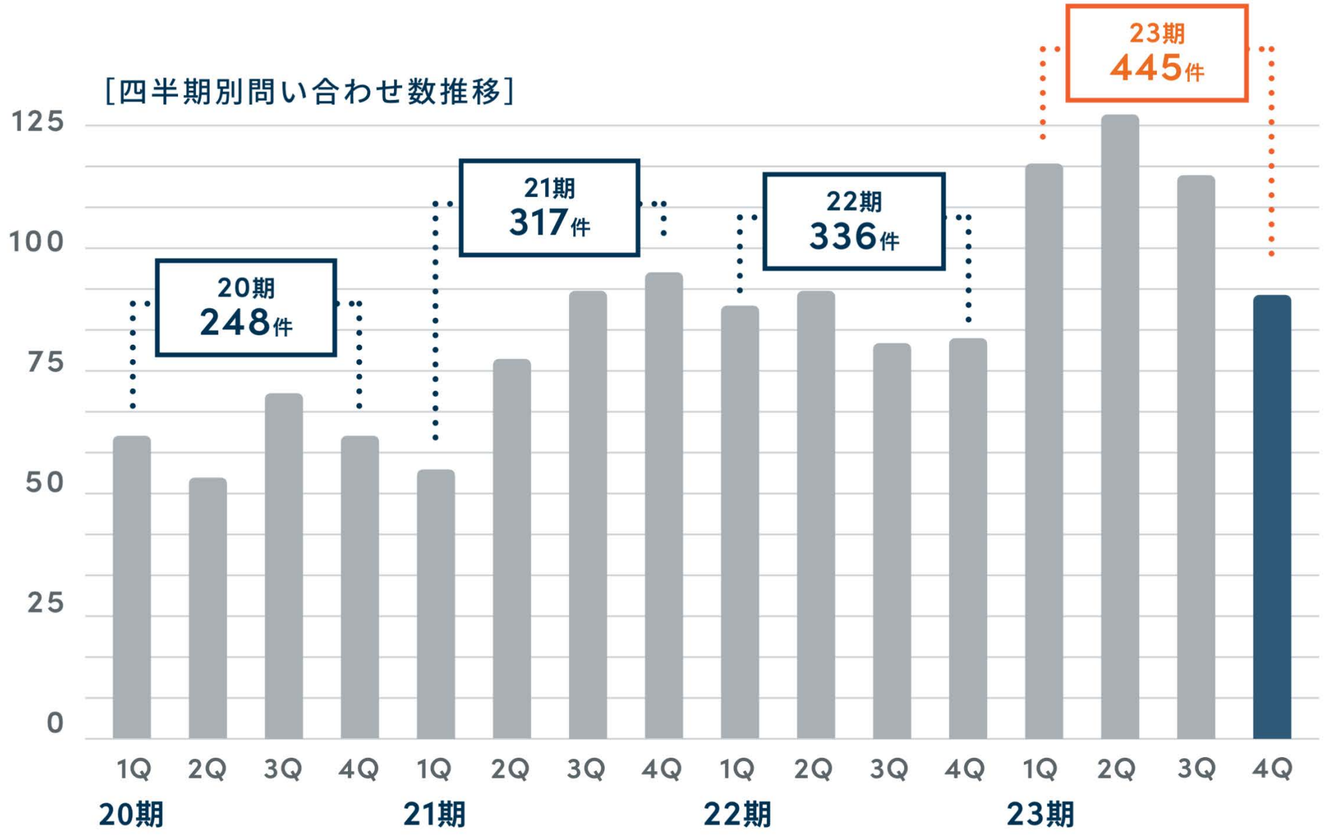
今期成長戦略のひとつ：案件数増加

問い合わせ数は前期比較で30%増加。好調に推移

引き続きWeb広告からの引き合いは投資対効果が高いため継続。
得意領域へリーチしつつ、広告掲載先の範囲を拡大。継続的な案件獲得を推進。



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**



弥生 株式会社様

企業間のM＆Aを支援する
マッチングプラットフォーム開発

DX事例

既存事業／業務の高度化

後継者問題解決に特化した中小企業向けM&Aプラットフォーム。事業を売りたい経営者（売手）と、事業の譲受希望者（買手）との引き合わせ（マッチング）を、弥生とパートナーを組む会計事務所組織「弥生PAP」会員が手助けし、M&Aを促進する。ソーシャルログイン連携やAWS ECSによるサーバレス化を実現。アピリッツは設計・開発・デザイン制作を担当。



株式会社 さとふる様

事業成長を担う
スマートフォンアプリの総合開発

DX事例

既存事業／業務の高度化

「さとふるアプリ」は、モバイルを通して寄付者にとってふるさと納税をより身近で使いやすいものとし、より多くの方にふるさと納税制度を活用してもらうことによって、地域活性化を推進するスマートフォンアプリ。アピリッツではネイティブアプリとウェブビューアプリ、API連携の設計・開発・運用を担当。



2-3

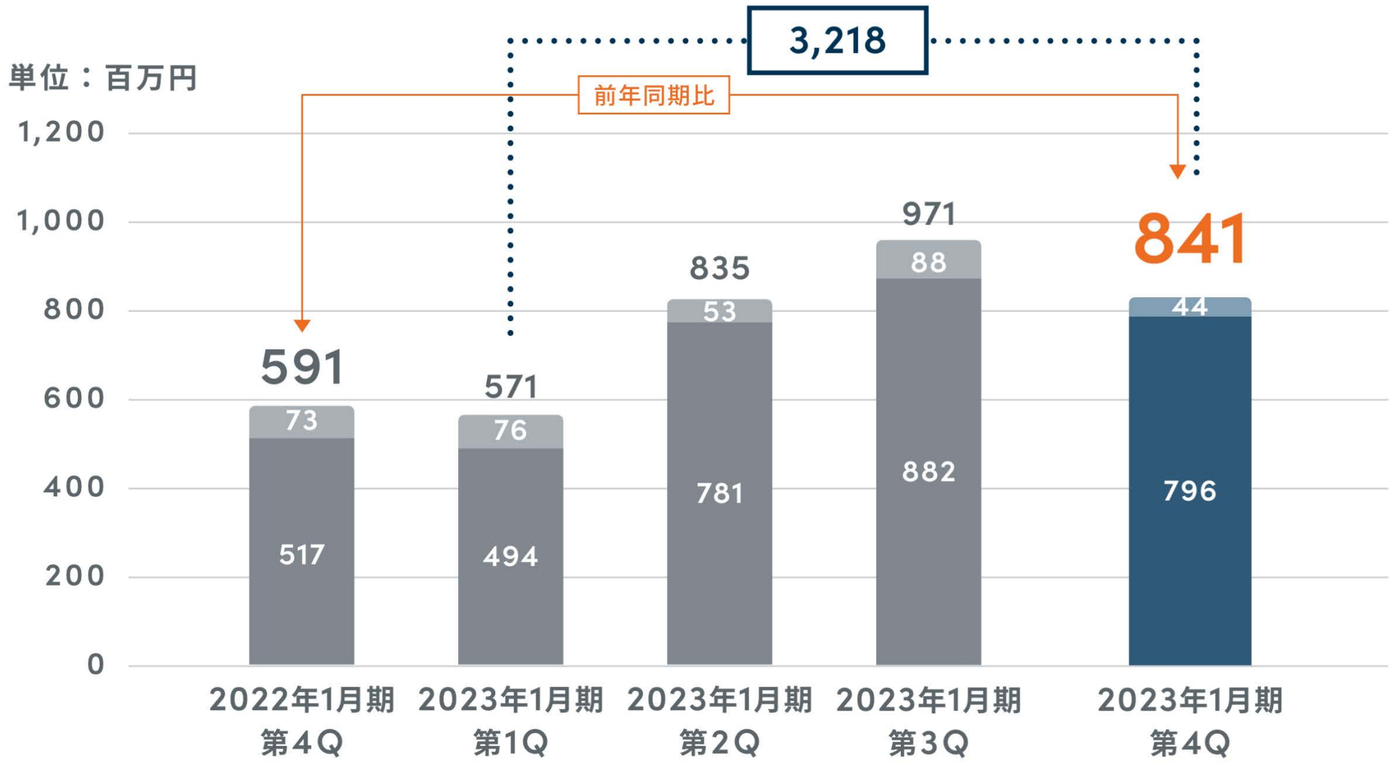
2023年1月期 通期 業績ハイライト

オンラインゲーム事業

オンラインゲーム事業・業績ハイライト（四半期売上推移） Performance highlights

3Qの周年イベント等後で売上低減も計画どおりで推移
通期では運営移管が貢献して昨対比で大きく成長

※2023年1月期2Qより「デジタル人材育成派遣事業」を別セグメントに切り分けましたが、過去に遡及して記載しています



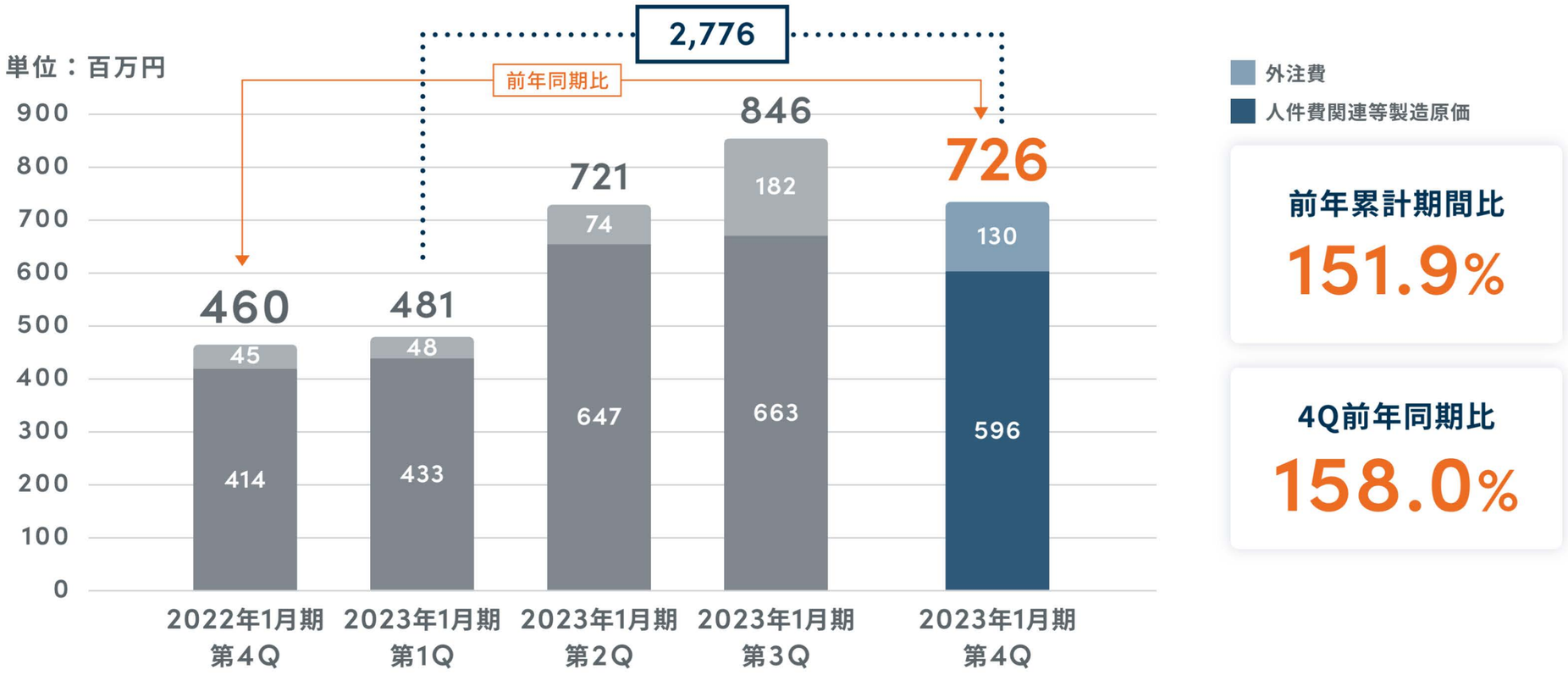
自社ゲーム
パートナー受託(運営移管含む)

前年累計期間比
145.0%

4Q前年同期比
142.2%

売上減少に伴い原価も低減
「ユニゾンエアー」の外注費低減は想定通り　既存タイトルの原価低減が苦戦

※2023年1月期2Qより「デジタル人材育成派遣事業」を別セグメントに切り分けましたが、過去に遡及して記載しています

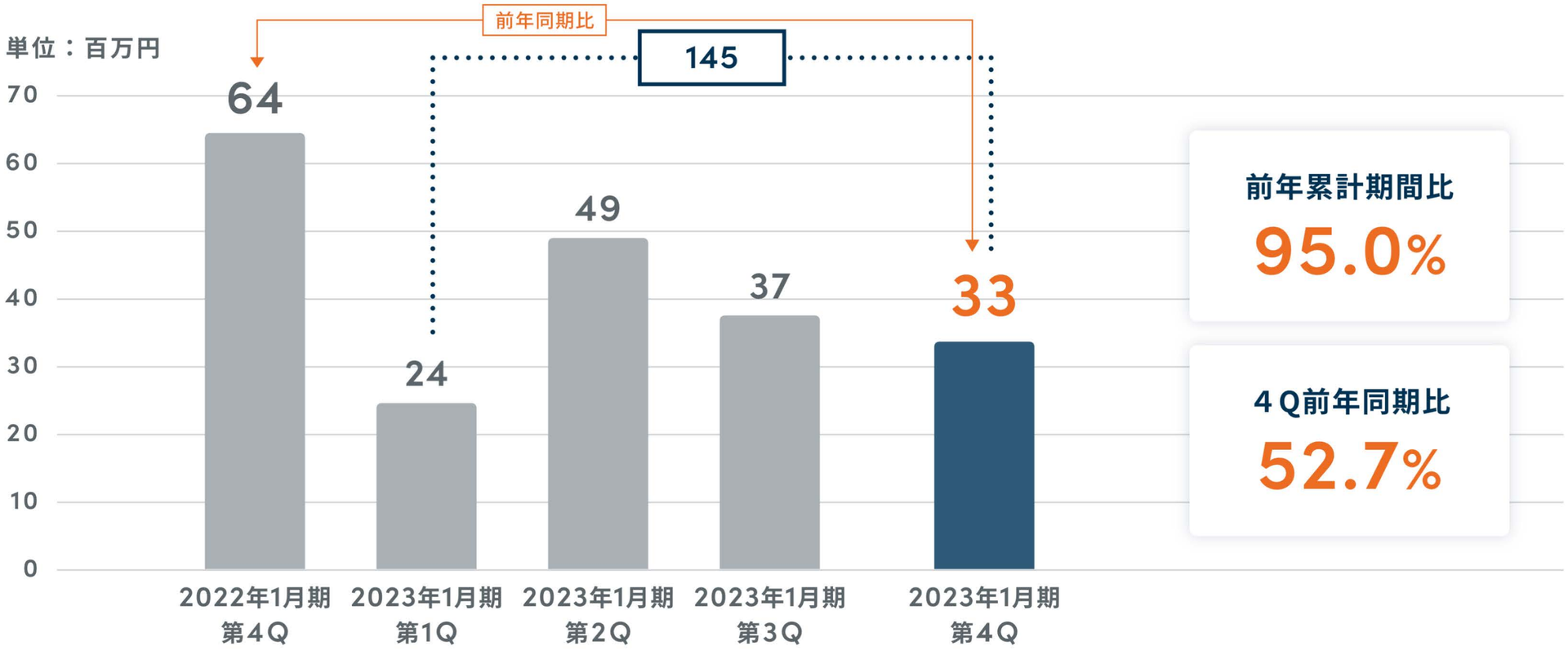


前年累計期間比
151.9%

4Q前年同期比
158.0%

周年イベント後の売上減少と既存タイトルでの原価低減に苦戦
利益は微減

※2023年1月期2Qより「デジタル人材育成派遣事業」を別セグメントに切り分けましたが、過去に遡及して記載しています



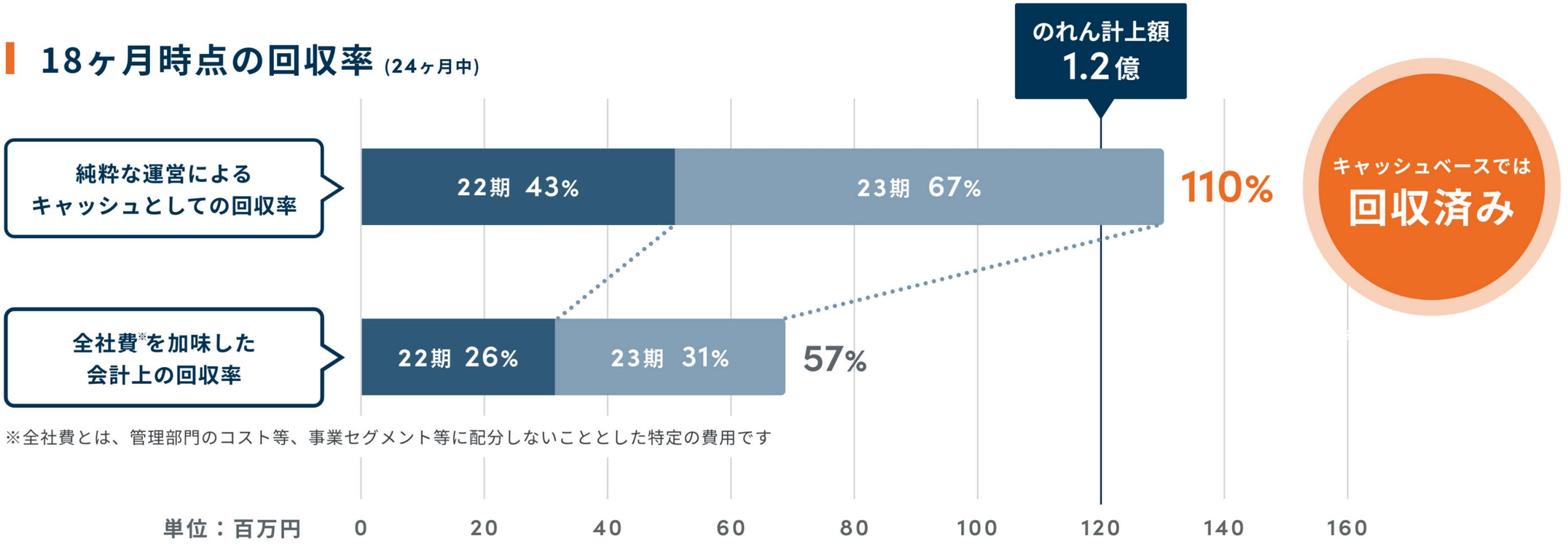
前年累計期間比
95.0%

4Q前年同期比
52.7%

2年間での「のれん」の回収が難しいと判断するも

「けものフレンズ3」は運営収益は順調であるため 減損を行い来期以降の償却費負担を減らして運営継続をすることを決定

18ヶ月時点の回収率 (24ヶ月中)



※全社費とは、管理部門のコスト等、事業セグメント等に配分しないこととした特定の費用です

開発・運営パイプライン
パートナーゲーム開発が１ライン増加　運営ラインは１ライン減少で８ライン
自社ゲームは鋭意開発継続中

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 8ライン

- 自社ゲーム運営
  ゴエティアクロス
- 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
  千銃士:Rhodoknight
  株式会社マーベラス様
- 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
- 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
- 運営移管プロジェクト 3
  アルカ・ラスト
- 運営移管プロジェクト 4
  UNI'S ON AIR（ユニゾンエアー）

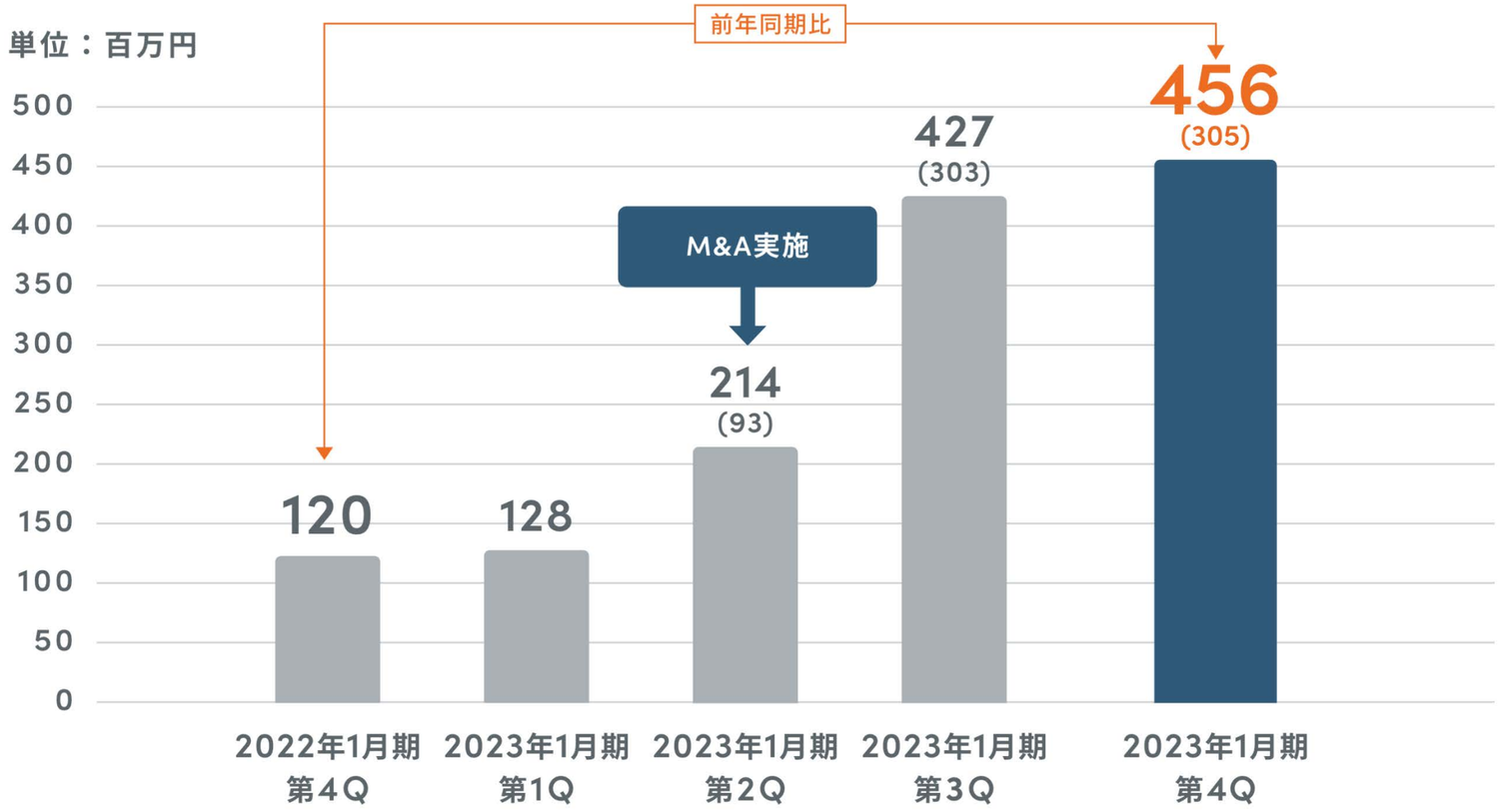
2-4

2023年1月期 通期 業績ハイライト

デジタル人材育成派遣事業

子会社が大きく寄与して順調に成長

※2023年1月期2Qより「デジタル人材育成派遣事業」を別セグメントに切り分けましたが、過去に遡及して記載しています



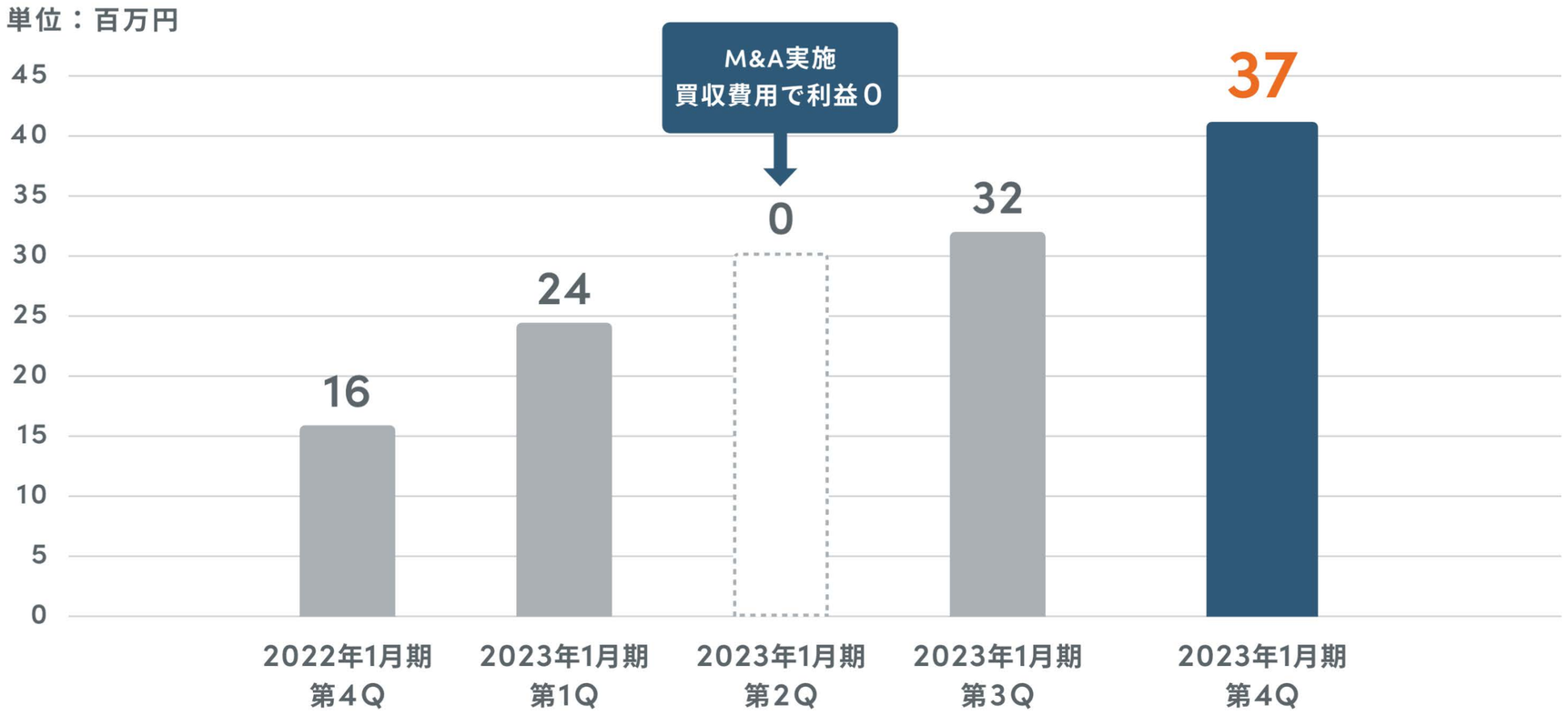
※（ ）内は子会社分です

前年累計期間比
290.9%

4Q前年同期比
379.8%

通期・四半期でも利益は順調に推移

※2023年1月期2Qより「デジタル人材育成派遣事業」を別セグメントに切り分けましたが、過去に遡及して記載しています



3

2024年1月期　業績予想について

2024年1月期　連結業績予想の考え方 About business forecast

事業	考え方	想定するプラス要因とマイナス要因
Webソリューション	・市場環境は昨年度と変わらず活況 ・オーガニック成長で売上120%成長見込む ・子会社ムービングクルー社も2桁成長見込む	・大型案件が受注および納品できた場合はプラス ・大型案件で納期ズレ等が発生した場合はマイナス
オンラインゲーム	・現時点では新たな運営移管は織り込まず既存タイトル運営と受託開発と受託運営で業績予想を組成し、昨年度とほぼ横ばい ・開発中の新作ゲームはクオリティ重視で来期へリリースをずらすため織り込まず ・運営体制を縮小し、人員をデジタル人材育成派遣に流動させ営業利益を向上	・既存運営タイトルの売上が想定よりも上がるとプラス ・既存運営タイトルの売上が想定よりも下がるとマイナス
デジタル人材育成派遣	・ゲーム事業の現在の体制から人材を流動させ育成派遣でも拡大を見込む ・子会社のY’s社は今期より通期で寄与 前年度の成長性132%を継続すると見込む	・人員の採用が上手くいき派遣先も順調に見つかればプラス ・人員の採用が上手くいかぬ場合はマイナス
販管費	・昨対比で110%程度を見込む　特段の大きな投資はなし	・M&A等を検討しブレイクした場合はデューデリ費用等でマイナス
成長戦略	・現時点でM&Aは織り込まず ・オンラインゲームにおける運営移管等は織り込まず	・M&Aが決定した場合はプラス ・オンラインゲームにおける運営移管等が決定すればプラス

連結ではY’s社が通期で寄与して売上・営業利益ともに約120%成長を見込む

単体ではWebソリューション・デジタル人材育成派遣事業は2桁成長
オンラインゲーム事業で新規タイトル等は見込まずに昨年度の横ばいを見込む

連結

単位：百万円

	2023年1月期	2024年1月期	増減	前年比
売上高	7,323	**8,734**	1,411	119.3%
売上原価	5,568	**6,762**	1,193	121.4%
売上総利益	1,754	**1,971**	217	112.4%
販管費	1,291	**1,421**	129	110.1%
営業利益	462	**550**	87	118.8%
経常利益	445	**545**	100	122.6%
当期純利益	210	**327**	117	155.7%

単体

単位：百万円

	2023年1月期	2024年1月期	増減	前年比
売上高	6,358	**6,907**	549	108.6%
売上原価	4,845	**5,290**	445	109.2%
売上総利益	1,512	**1,616**	103	106.8%
販管費	1,089	**1,115**	26	102.4%
営業利益	423	**500**	77	118.2%
経常利益	419	**512**	92	122.0%
当期純利益	215	**322**	106	149.4%

Webソリューション事業・デジタル人材育成派遣事業が牽引して売上・利益ともに2桁成長
上期・下期のバランスは前年度と同様で下期偏重

単位：百万円

	2023年1月期 上期	2024年1月期 上期	増減	前年比	2023年1月期 下期	2024年1月期 下期	増減	前年比
売上高	3,131	**4,230**	1,098	135.1%	4,191	**4,503**	312	107.4%
売上原価	2,364	**3,323**	959	140.6%	3,203	**3,438**	234	107.3%
売上総利益	767	**906**	139	118.2%	987	**1,065**	77	107.9%
販管費	599	**702**	102	117.0%	692	**719**	27	104.0%
営業利益	167	**204**	37	122.3%	295	**345**	49	116.9%
経常利益	153	**202**	48	131.6%	291	**343**	51	117.8%
当期純利益	92	**121**	29	131.4%	117	**206**	88	174.7%

「式姫Project」新作ゲームは鋭意開発中
2024年春リリースへ延期

開発ロードマップ

01 企画
02 試作
03 本開発
04 QA
05 配信



『式姫Project』新作ゲームにおけるゲームシステム

- リアルタイム3Dのバーチャル空間
- 多人数同時接続が可能
- リアルタイムコミュニケーション（エモーション、チャット）

配当予想は上期6円、下期6円の通期12円と増配予想

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ことも選択肢と致します。

配当や自己株式所得等の総還元性向30%を目標として参ります。

4

今後の成長戦略

2 さら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。

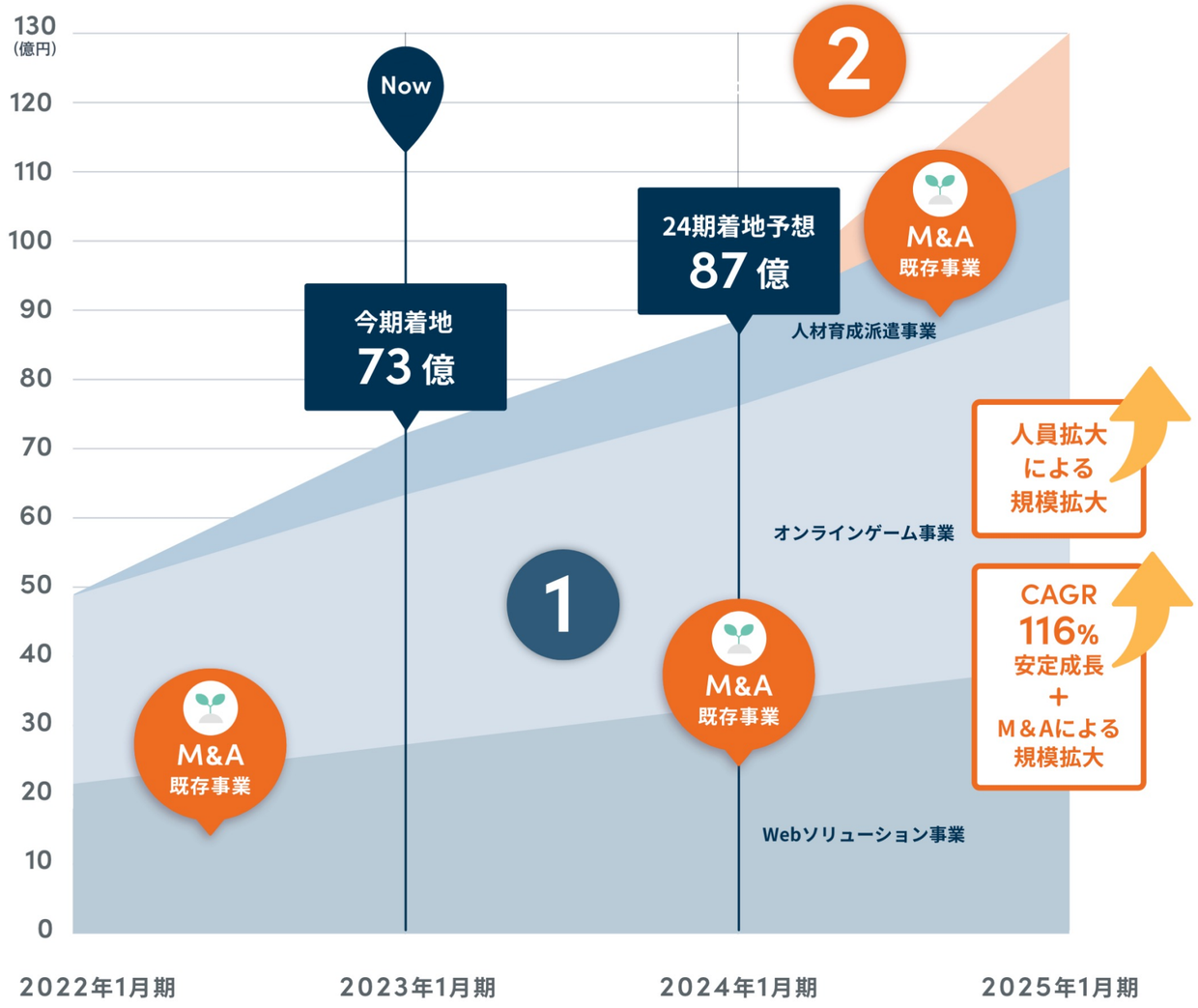
オンラインゲーム事業は、**人員拡大で運営移管拡大**を目論む。

1 安定事業の継続成長

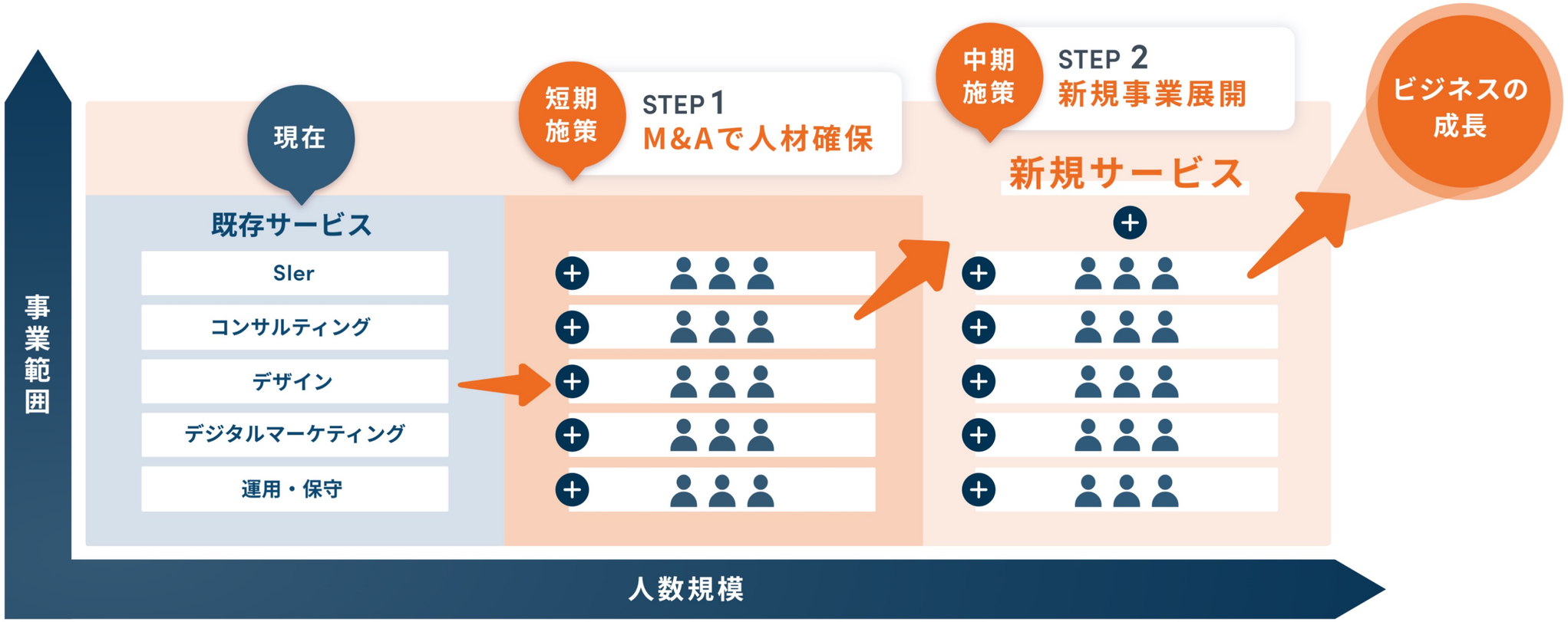
Webソリューション事業は、
市場活況の中で優良案件を取り込み、ロイヤリティループにて
過去のCAGRの116％程度は安定的に成長を継続。

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。

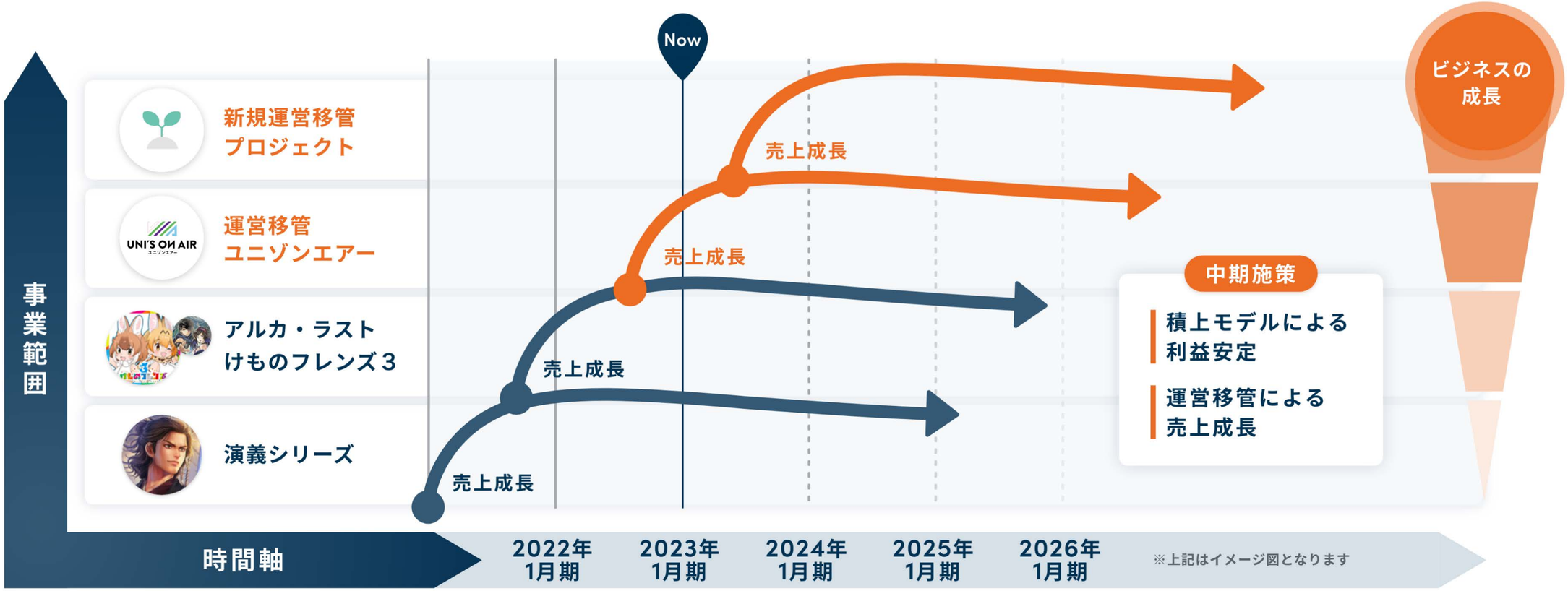
デジタル人材育成派遣事業は、
人員の拡大を基準に確実に成長継続。



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



安定的な収益基盤である受託開発を元に過去から蓄積した運営移管ノウハウを活かし
共同運営や大型運営移管及び運営受託で成長



「株主還元」及び投資配分方針



株主還元

配当金・自己株式取得も視野に入れ安定的且つ継続的に株主様へ還元することを方針としております。総還元性向で30%を目指します。

人的資本投資

従業員の給与水準や各種手当等の拡充で人的資本への投資を行います。これを継続することでさらなる事業拡大とステークホルダーへの還元へつなげます。

内部留保

その期その期において定めている戦略に沿い戦略投資を行います。

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

独立役員２名の候補者を選任



北上真一 氏



正能茉優 氏

なお、2023年4月27日開催予定の第23回定時株主総会における承認を持って正式に決定される予定であります。

Governance 透明性のある健全な企業経営

独立社外役員・女性比率や取締役会への出席率等を新たに開示

取締役会について

	2021年1月期	2022年1月期	2022年5月時点	2023年1月期
取締役会の役員数	5名	4名	5名	5名
取締役会における独立社外役員数(率)	2名(40%)	2名(50%)	3名(60%)	3名(60%)
取締役会における女性役員数(率)	0名(0%)	0名(0%)	1名(20%)	1名(20%)

北上氏・正能氏２名が承認された場合、更に独立役員及び女性比率があがり**ガバナンス向上への寄与が期待**

取締役会出席回数(率)

	実施回数	和田	永山	喜藤	琴坂	川又
2023年1月期	13回	13回(100%)	13回(100%)	13回(100%)	13回(100%)	10回(100%)

監査役会出席回数(率)

	実施回数	三原	石上	伊藤
2023年1月期	13回	13回(100%)	13回(100%)	13回(100%)

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「サスティナビリティ」として開示しております。

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

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や全国各地での対面でのセミナーを中心に

積極的にIR活動を実施・継続

2022年1月～2022年12月までの1年間での
個人投資家向けセミナーへの登壇は18回を超えています

開催日・予定日	開催場所	手法	主催・セミナー名	内容
2023年3月25日(土)	Web	オンライン	ログミーファイナンス	2023年1月期通期決算説明 及び 2024年1月期 業績予想について
2023年4月8日(土)	福岡	対面	日本証券新聞主催	
2023年4月15日(土)	神戸	対面	神戸投資勉強会	

事業に関する情報や補足を
Twitterにて
IR情報として発信中

@CFO39259298
#アピリッツ

5

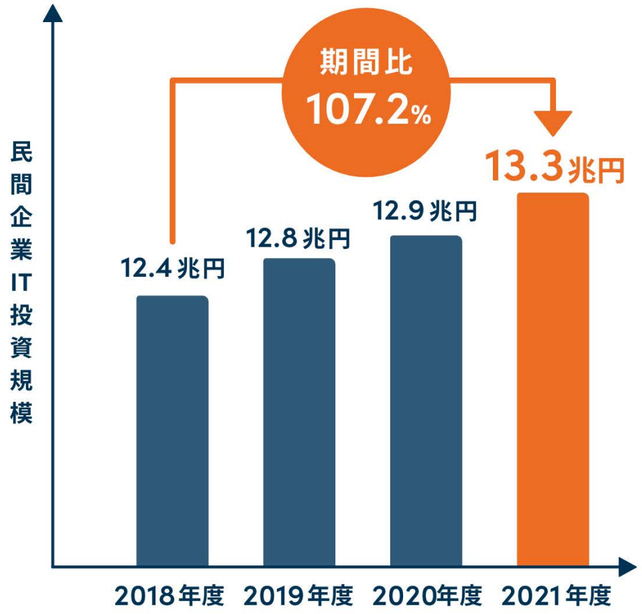
Appendix
Webソリューション事業

事業概要

国内民間IT市場規模は今後も増加傾向

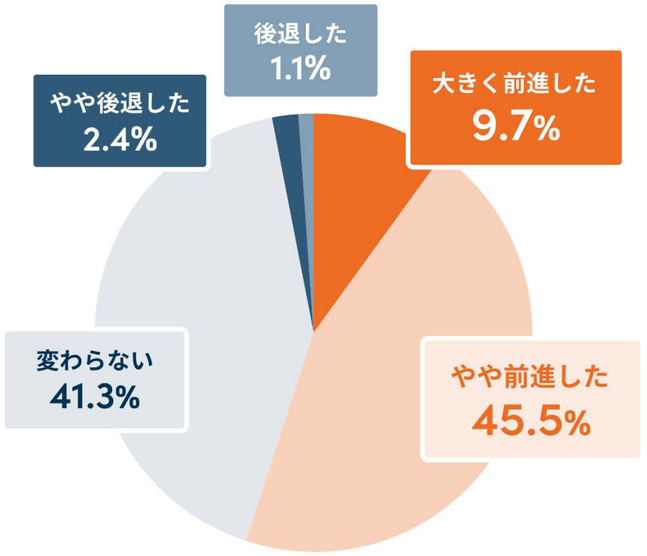
デジタル化への取り組みに前向きなニーズを捉えることで、弊社Webソリューション事業は市況環境を上回る成長を実現
DXを実現するパートナーとして大型かつ長期継続的な取引の獲得を継続させ、Webソリューション事業を軸に成長を目指す

国内民間IT市場規模推移と予測



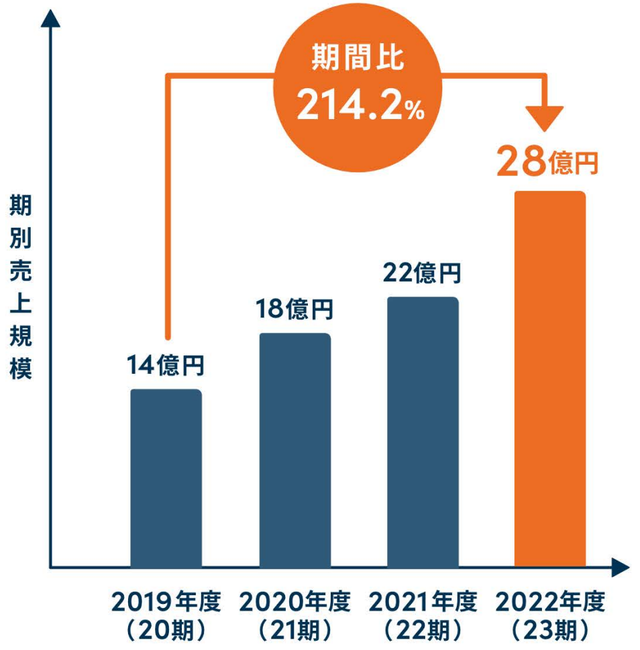
※矢野経済研究所：国内企業のIT投資に関する調査を実施（2021年）

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



アピリッツは、toC向けの専業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。



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。

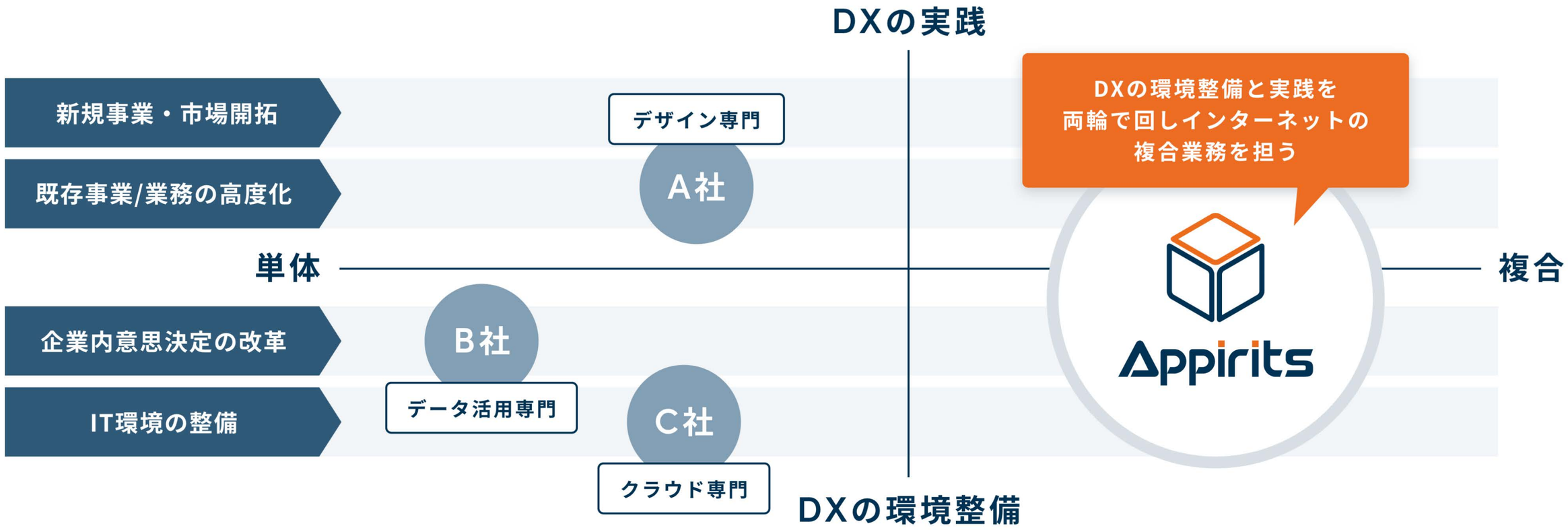
04. 運用・保守

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

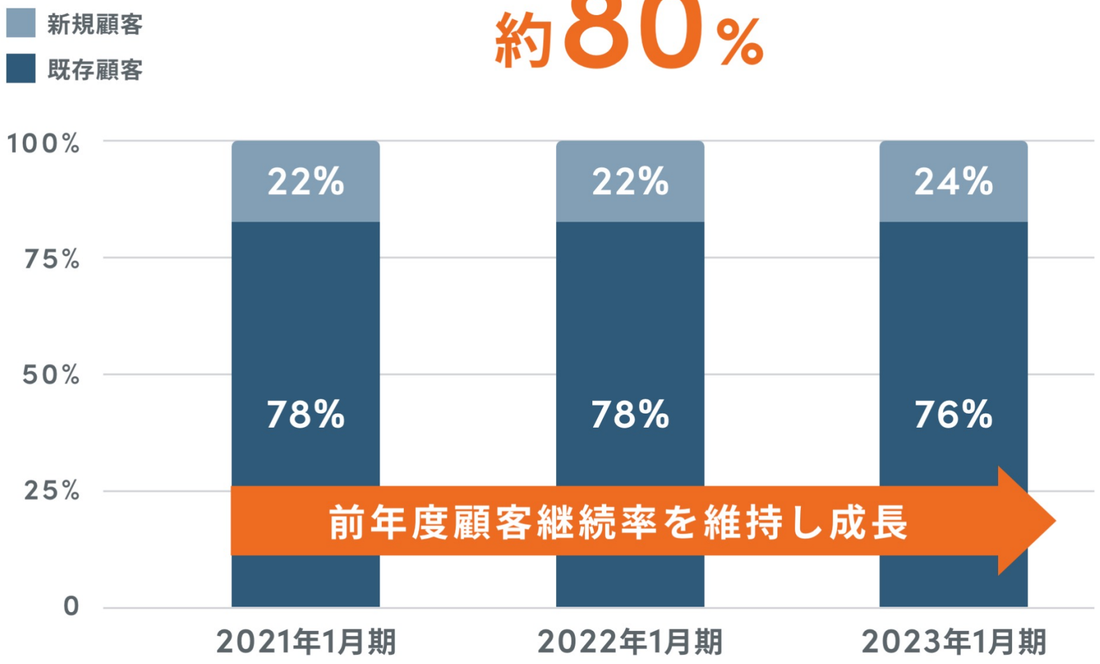


©Appirits.Inc　2023年1月期　通期決算説明会資料　株式会社アピリッツ ｜ 証券コード：4174

新規顧客の獲得も進めつつ、既存顧客による継続率が約80%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

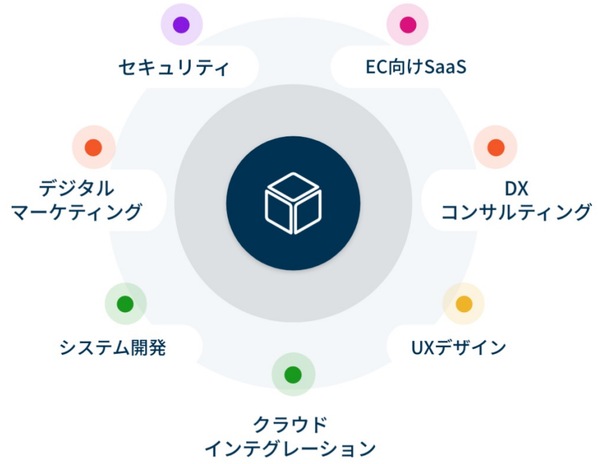
口コミを活用することで商品比較体験を後押し、商品販売を促進。

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



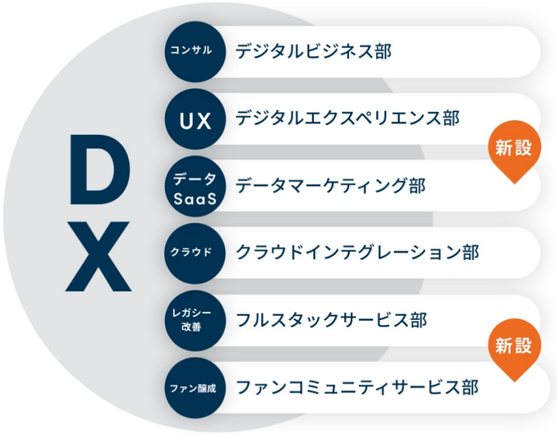
ロイヤリティループ継続

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＝平均単価UP

DX化ニーズ・EC化ニーズの高まりによる市場機会

©Appirits.Inc

5-2

Appendix
オンラインゲーム事業

事業概要

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、セカンダリー、派遣等の事業を展開

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。

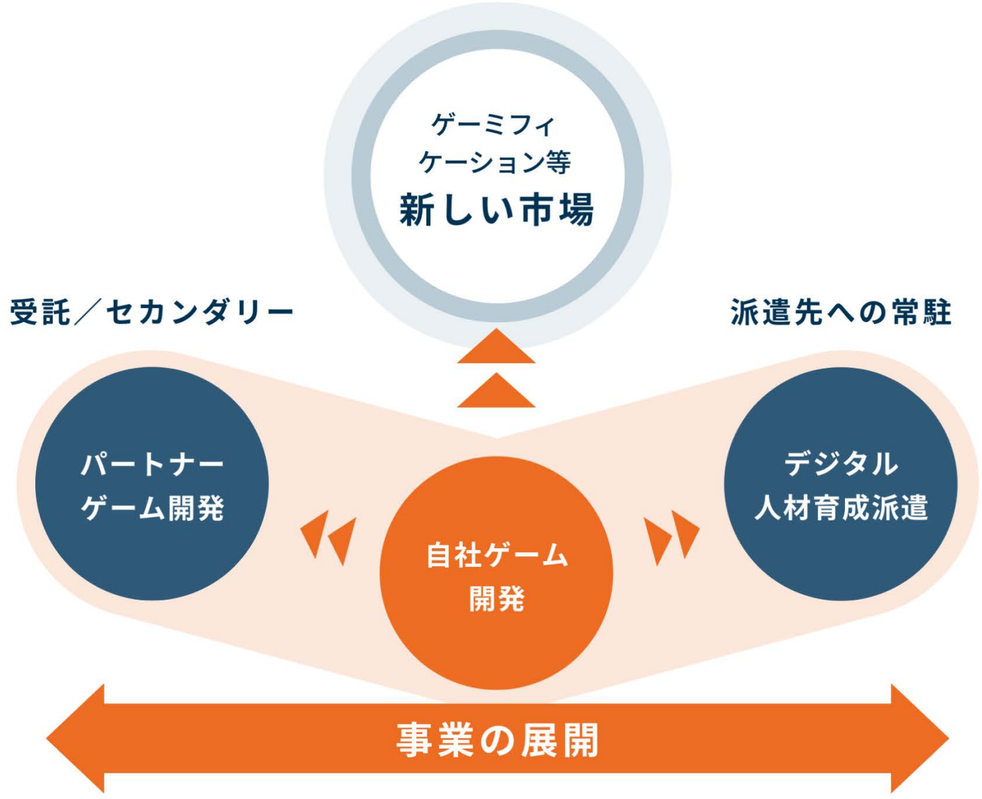
パートナーゲーム開発（受託開発・運営移管）

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。

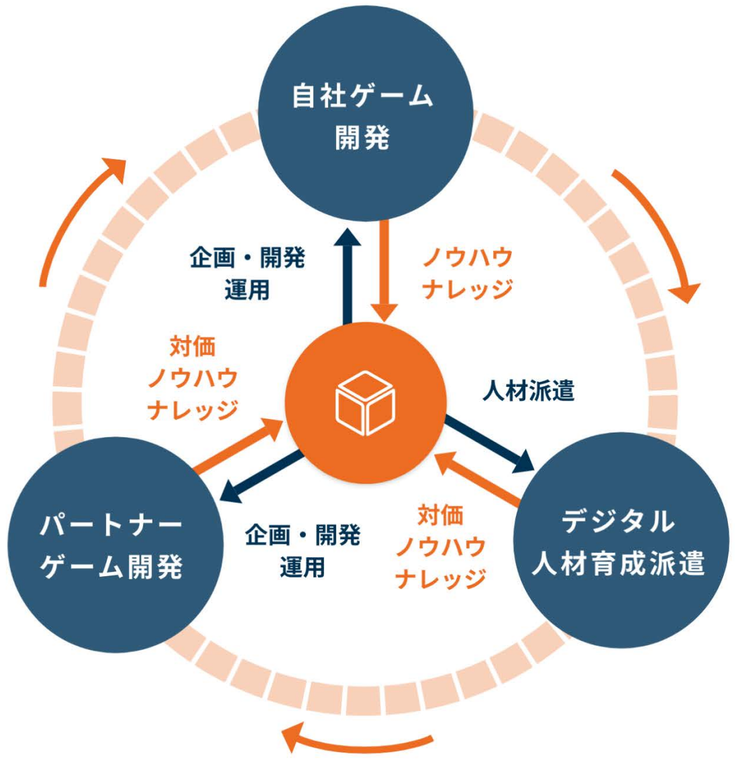
クリエイター人材派遣

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。

なお、クリエイター人材派遣は2023年１月期２Qより人材育成派遣事業へセグメンテーションをわけております。

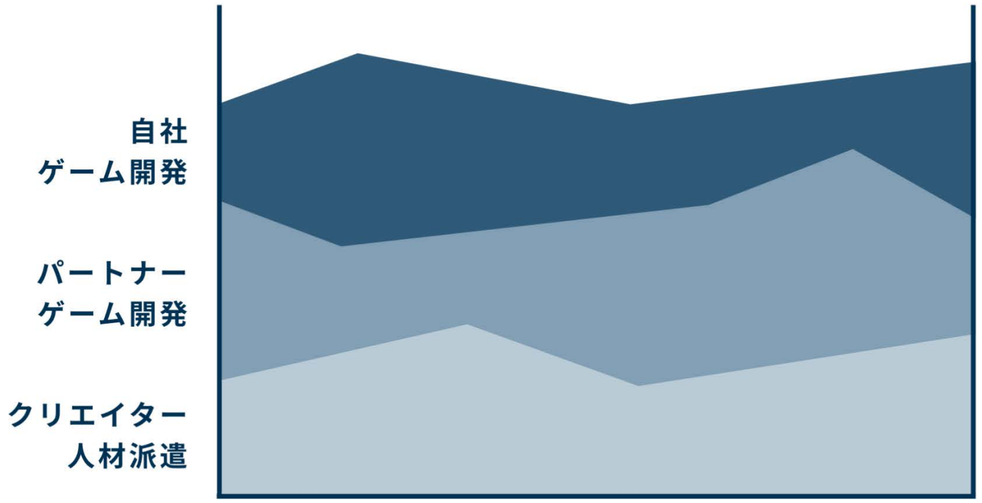


人的リソースの有効活用とスキルの平準化により、
最適なコスト構造を実現



リソース循環・スキル平準化

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

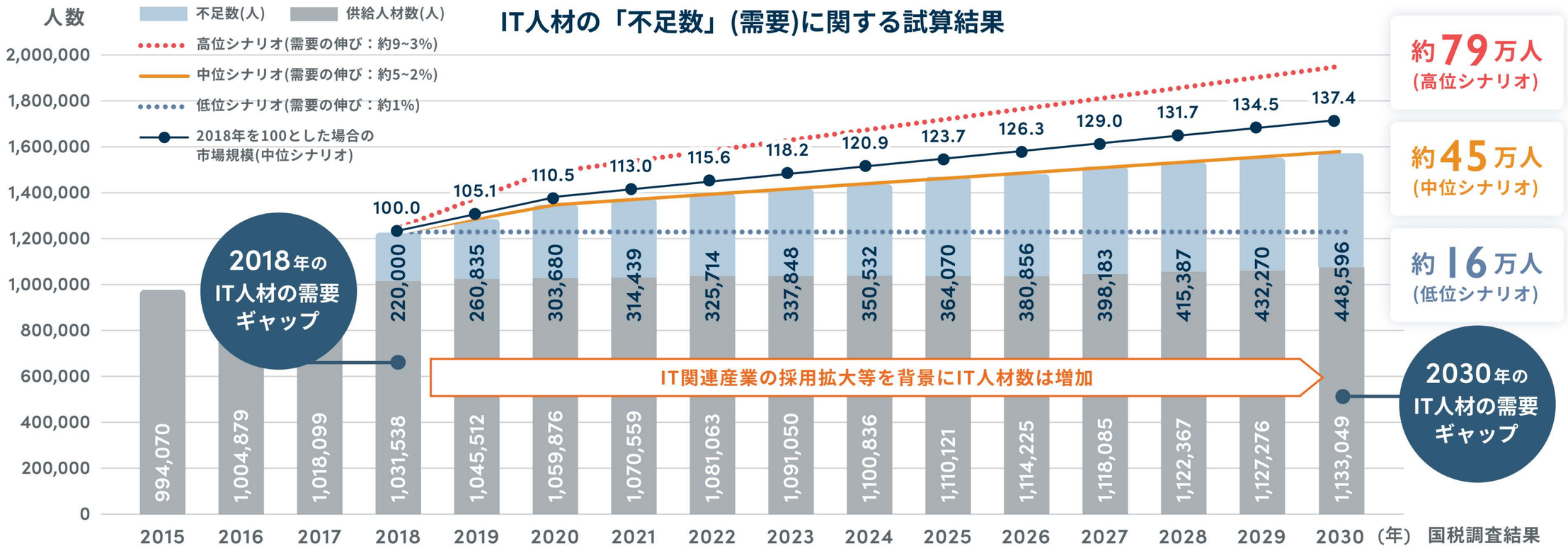


5-3

Appendix
デジタル人材育成派遣事業

事業概要

デジタル人材はまだまだ社会に不足している

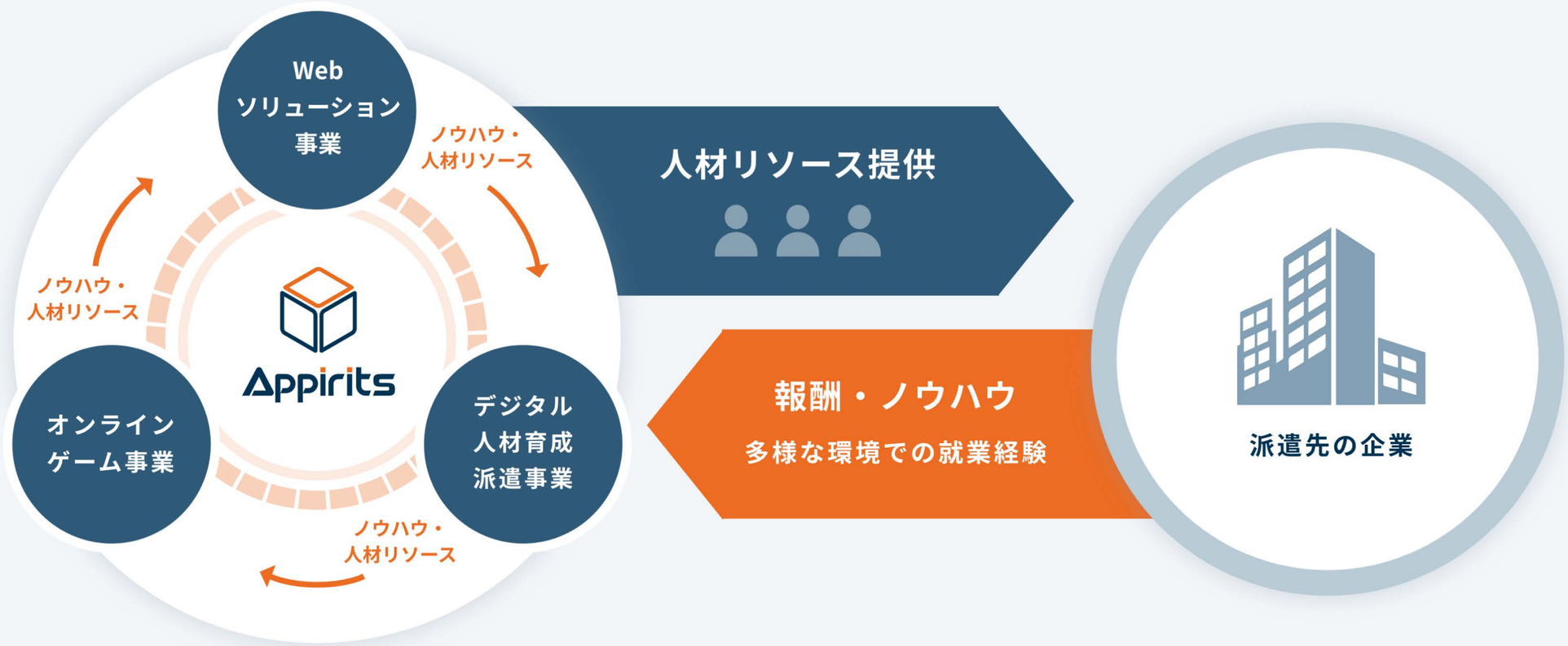


出典元:ー 経済産業省の調査(2019年3月)

事業の根幹を支える採用・育成戦略
人材を活躍させる仕組み

	採用	育成	派遣	成長活躍
Appirits	・**未経験者採用** Webエンジニア Webデザイナー ゲームクリエイター	・**社内プロジェクトによるOJT** ・**独自のカリキュラム**	・**Webエンジニアとして派遣** ・**ゲームプランナーとして派遣**	・**社内での開発運営ノウハウをもとに成長を促進** ・**徹底した就業フォローコーチング**
一般的な派遣企業	・**中途採用・即戦力が中心** デジタル人材の採用は難しく、なかなか人数が増えない	・**一般的な育成研修が中心** 専門技術は本人の自主的な学習に任されるため、成長速度が遅い	・**簡単な業務からスタート** デバッグ作業からスタートするなど、なかなか思い通りのキャリアに進めない	・**現場次第** 派遣元に育成ノウハウが少なく、本人の努力や現場の環境次第になってしまう

Webソリューションセグメント、オンラインゲームセグメントとの
人材リソースの流動性拡大、ノウハウの蓄積



5-4

Appendix

子会社概要（ムービングクルー）

Mission

夢と感動の総合エンターテイメント

インターネットが社会に浸透して20余年。短期間ながらも急速な発展を
遂げてきたインターネットの世界の中において、私たちシステム・デザインの
プロ集団がこれまで培ってきた知識と経験がここにはあります。

それらを惜しむことなく活かし、進化させたとき、人に優しく、人に愛され、
そして人に貢献できる新しいＩＴソリューションが誕生します。

色や形だけではなく、ひとつひとつの素材や裏地にまで
徹底的に自信を持ってこだわります。
まだ誰も見たことがない、体験したことがない「夢」「楽しさ」を現実に―

©Appirits.Inc

アピリッツ同様「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 お客様のサービスを一気通貫で対応

エンタメ領域に強みあり

好循環ビジネス



- 戦略・分析
- 開発・制作
- 企画・設計
- 運用・保守

エンタメ領域



ファンクラブ
- FC設立/移管/運営
- 会員管理
- コンテンツ制作

システム開発/連携
- システム受託開発
- 外部システム連携
- スマートフォンアプリ開発

クリエイティブ
- 企画立案
- サイト制作/構築
- 各種グラフィックデザイン

ファンサポート
- コールセンター
- 各種お問い合わせ対応

ライブ現場サポート
- 会場運営サポート
- 現場用システム導入

SNS活用
- 公式SNS運営
- SNSマーケティング

グローバルに活躍するアーティストの
ファンコミュニティの企画・開発・運営の事例多数
アピリッツとは異なる領域により顧客層を拡大



5-5

Appendix

子会社概要（Y’s）

Mission

デザインの力でビジネスを加速させる

クライアントの皆様が持つ素晴らしいビジネスやデジタルコンテンツに対して、
自分たちの強みであるデザインの力をもっと生かせるのではないかと考えています。

よりデジタルに対応する力が必要だと感じ、マーケティングやWeb、
動画制作などに制作の領域を広げ、中小企業のデザインブランディングや
大手企業へのクリエイターのアウトソーシングへとジャンルを拡大してきました。

更に、クライアントの皆様と寄り添い、共に成長できる時間を過ごす「コト」を
提供できる新たなカタチも目指し、そういう想いも「加速」という言葉に
込めています。

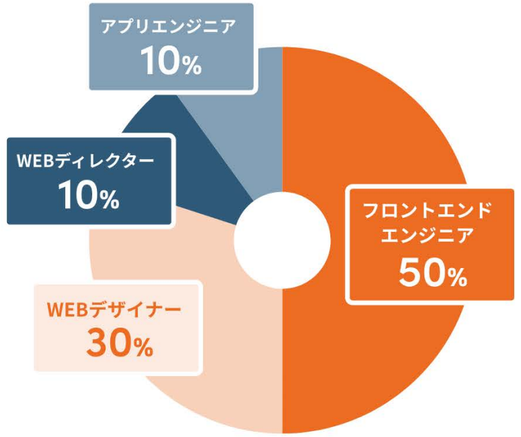
Y’s Inc.

アピリッツと親和性の高い事業を展開
Webデザイン・コンサルティング、IPデザイン、人材派遣事業

人材派遣事業

・フロントエンドエンジニア、Webデザイナーを中心にデジタル人材派遣事業を展開
・派遣メンバーの約80%が未経験から自社研修を受けてデジタル人材となり活躍

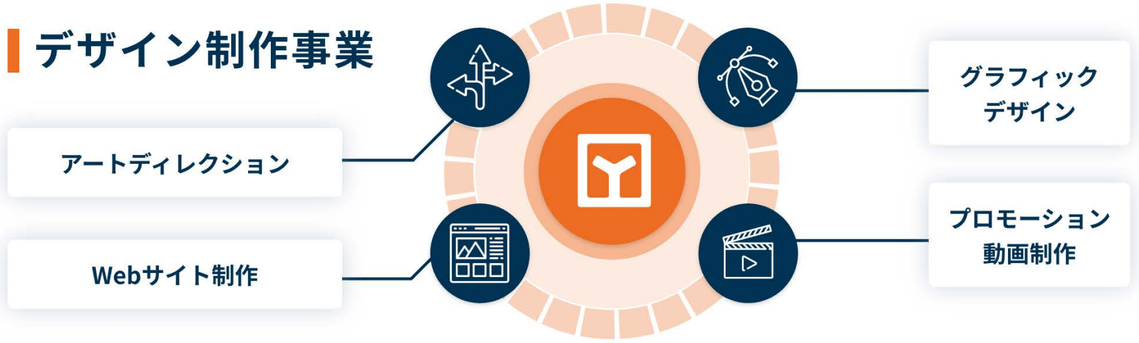




Web制作コンサルティング事業

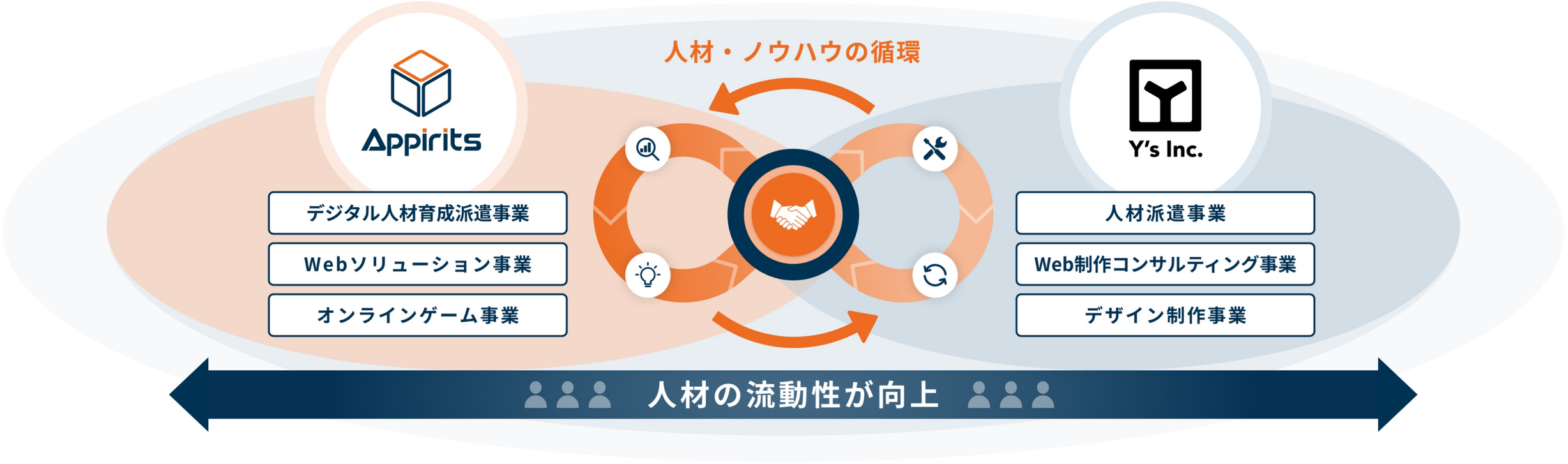


デザイン制作事業



©Appirits.Inc　2023年１月期　通期決算説明会資料　株式会社アピリッツ　|　証券コード：4174

人材の流動性が向上
グループ内でのリソース循環・ノウハウ共有の加速



©Appirits.Inc　2023年１月期　通期決算説明会資料　株式会社アピリッツ　|　証券コード：4174

ディスクレーマー Disclaimer

当資料に記載された内容は、現時点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