



2024年1月期 第2四半期 決算説明会資料

株式会社アピリッツ | 証券コード：4174

2023年9月14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9月14日に2024年1月期第2四半期決算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頁にて掲載致しますのでご視聴頂ければと思います。

機関投資家の皆様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、ご参加頂ければ幸いです。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. 2024年1月期 第2四半期業績ハイライト

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

3. 業績予想の修正について

4. 自己株式の取得及び配当実施について

5. 今後の成長戦略

6. Appendix

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

— 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。



設立	2000年7月
従業員数(単体)	617人
(連結)	725人 (2023年7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	琴坂 将広
	社外取締役	川又 啓子
	社外取締役	北上 真一
	社外取締役	正能 茉優
	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)

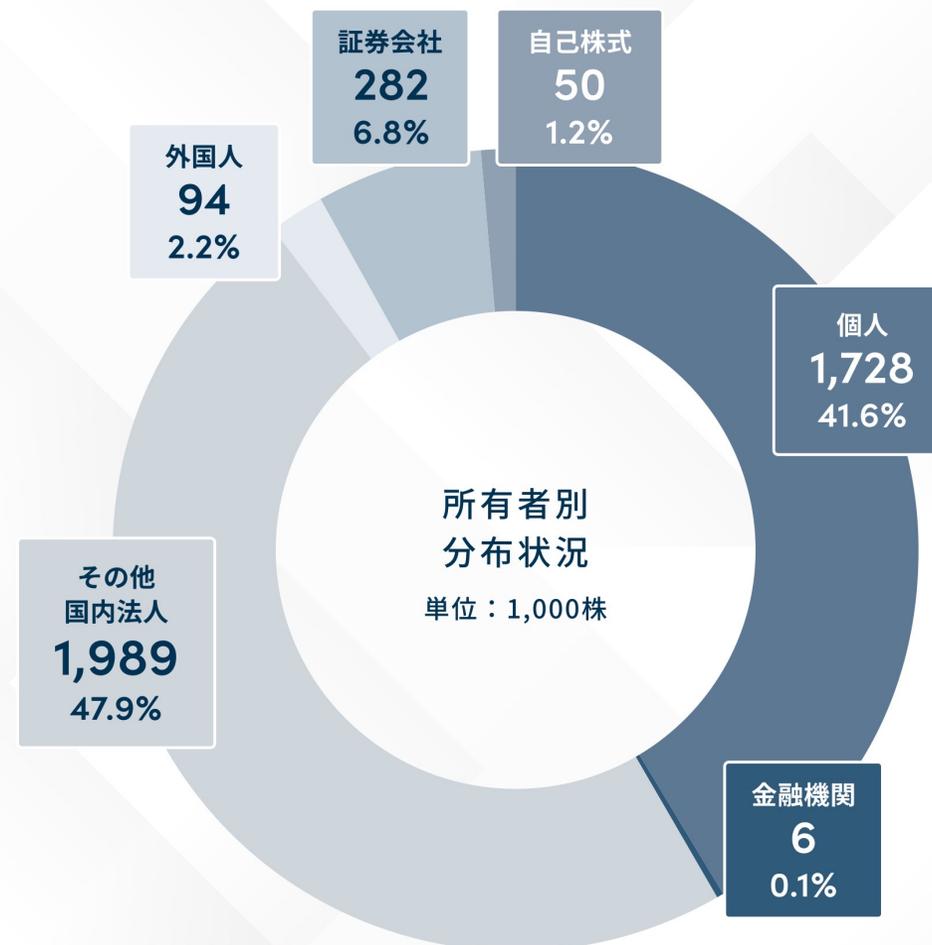
グループ会社 (100%子会社)	株式会社ムービングクルー 株式会社Y's (ワイズ)
---------------------	-------------------------------

(2023年7月31日現在)

証券コード	4174
発行済株式の総数	4,151,400株
株主数	1,880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	37.92%
クリプトメリア株式会社	320,400	7.81%
魚谷 幸一	246,600	6.01%
和田 順児	178,200	4.34%
楽天証券株式会社	113,400	2.76%
JPモルガン証券株式会社	88,300	2.15%
笠谷 真也	84,900	2.07%
アピリッツ従業員持株会	71,600	1.75%
株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ	60,000	1.46%
株式会社アピリッツ (自己名義)	50,038	-



3つの事業を軸に事業展開

安定事業

Web Business SOLUTION

アプリッツは、
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。

成長事業

Online Game SOLUTION

アプリッツは、
ゲームサービス展開に
最適なパートナーです

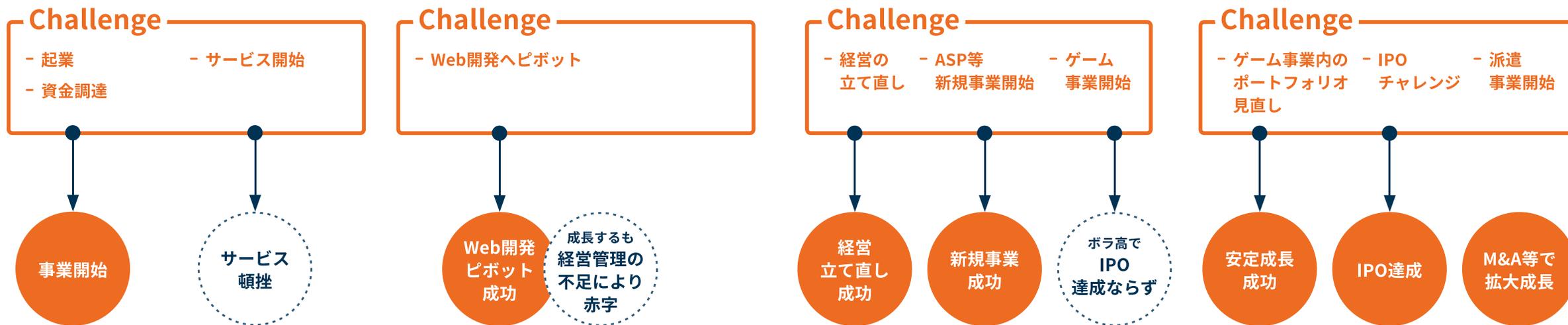
アプリッツは、オンラインゲームの受託開発および
自社ゲームの企画運用において10年以上の実績があります。
自社開発エンジンの利用によって、効率的な開発を実現し、
継続的なコンテンツ展開が可能です。

Digital Staffing SOLUTION

アプリッツは、
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。

創業から現在までの歴史は「若者のチャレンジ」の連続 常に失敗から学び、チャレンジすることで、今につながる



2000年～2005年
創業期

社長交代2代目へ

2006年～2010年
第1次成長期

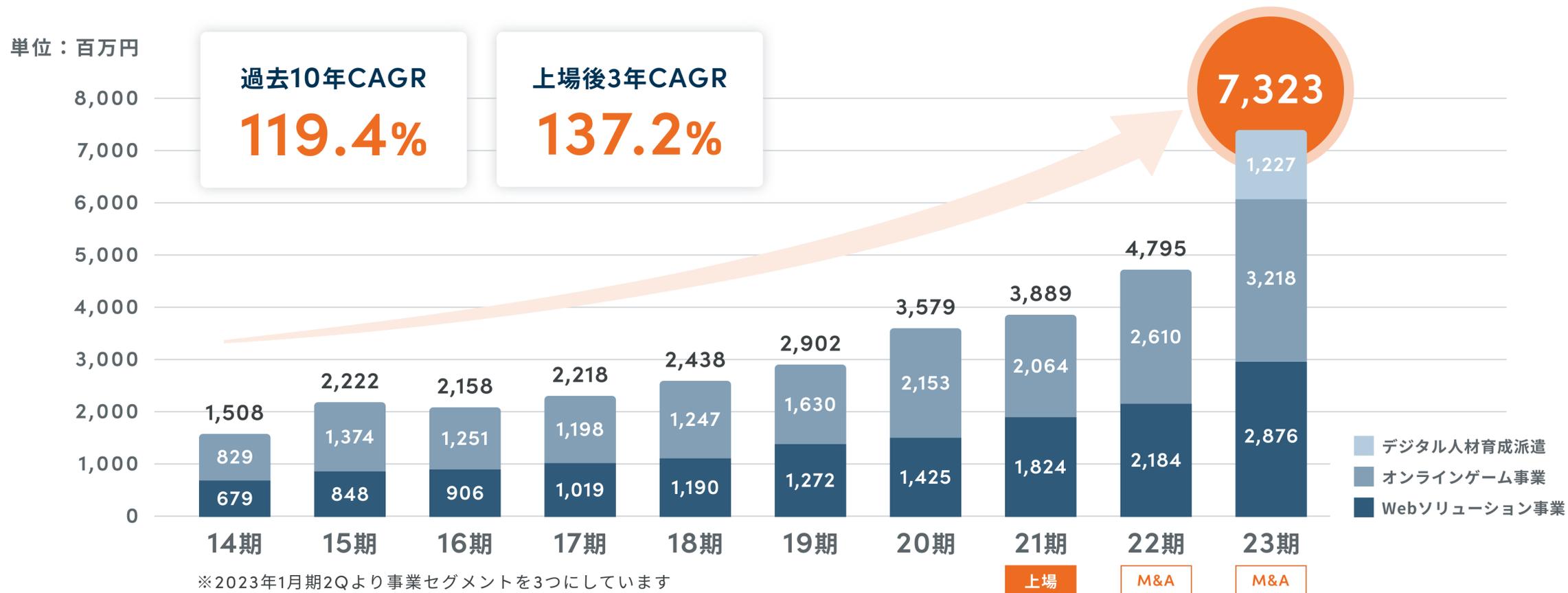
社長交代3代目へ

2011年～2015年
低迷・変革期

社長交代4代目へ

2016年～現在
第2次成長期

過去10年間は安定的成長



— 2 —

2024年1月期 第2四半期

業績ハイライト

全社

上期業績予想に対して全社で
売上は**ほぼ計画通り** 利益は**大幅に上ぶれ**

Webソリューション事業

活況な市場環境の後押しで
売上・利益ともに**計画に対して上ぶれ**

デジタル人材育成派遣事業

売上・利益ともに**計画通り**

オンラインゲーム事業

運営移管タイトルで苦戦 **計画に対して下ぶれ**

上期業績予想に対しては
 売上はほぼ計画通り 利益は大幅に上ぶれ
 EBITDAは順調に積み上げ

連結	累計期間		上期業績予想	上期業績予想進捗率
	2024年1月期 2Q	前年同期比		
単位：百万円				
売上高	4,137	132.1%	4,230	97.8%
売上原価	3,164	133.8%	3,323	95.2%
売上総利益	972	126.8%	906	107.3%
販管費	714	119.1%	702	101.8%
営業利益	258	154.7%	204	126.5%
経常利益	257	167.8%	202	127.5%
当期純利益	151	163.8%	121	124.6%
EBITDA	338	149.3%	-	-

単体	累計期間		上期業績予想	上期業績予想進捗率
	2024年1月期 2Q	前年同期比		
単位：百万円				
売上高	3,375	107.8%	3,392	99.5%
売上原価	2,529	107.0%	2,641	95.8%
売上総利益	845	110.3%	751	112.6%
販管費	574	95.8%	559	102.8%
営業利益	271	162.3%	192	141.3%
経常利益	277	180.9%	197	140.6%
当期純利益	180	195.1%	124	144.8%
EBITDA	324	142.9%	-	-

昨対比は順調に推移し大幅な増収・増益で着地

売上高(累計)

4,137 百万円 (昨対比: **132.1%**)

営業利益(累計)

258 百万円 (昨対比: **154.7%**)

当期純利益(累計)

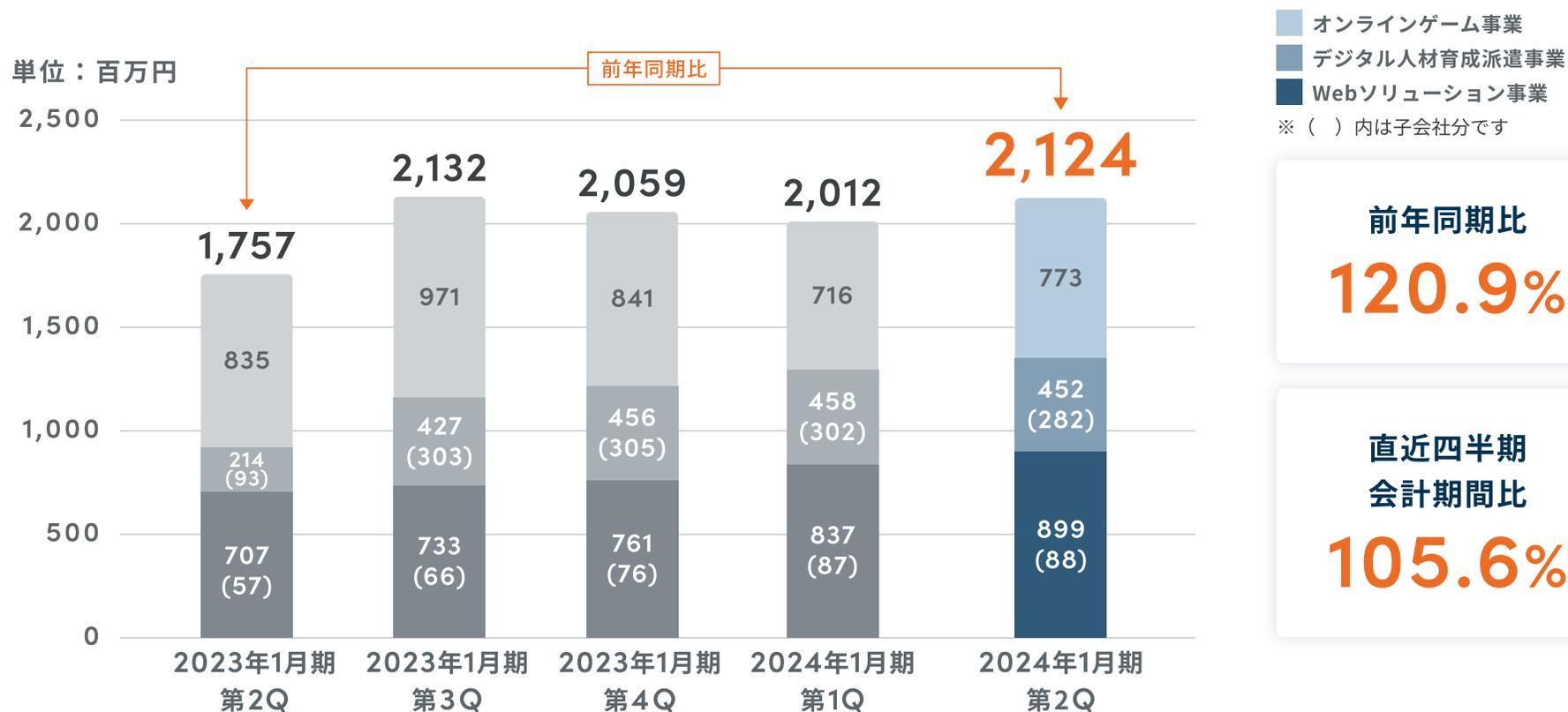
151 百万円 (昨対比: **163.8%**)

EBITDA

338 百万円 (昨対比: **149.3%**)

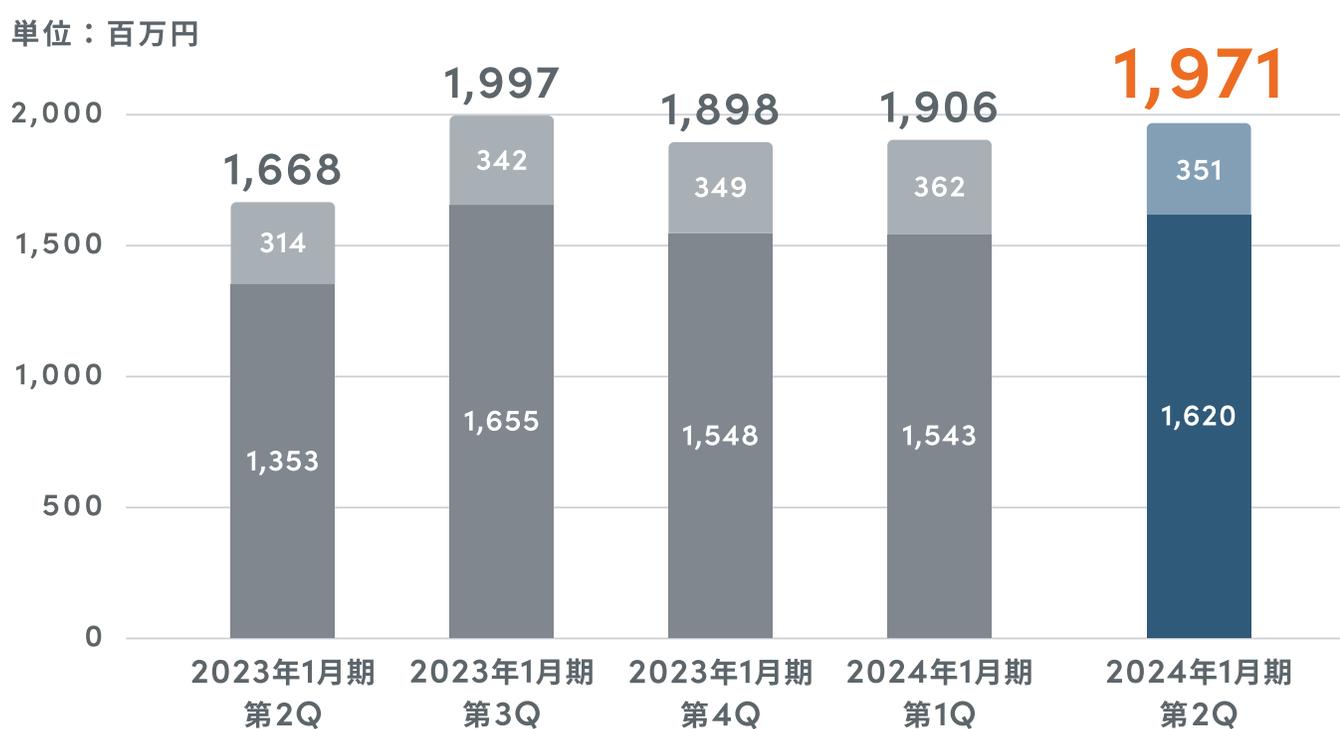
昨対比では順調に成長

Webソリューション事業・デジタル人材派遣事業は計画通り
オンラインゲーム事業は苦戦するも回復傾向



売上成長とともに適正値で推移

単位：百万円

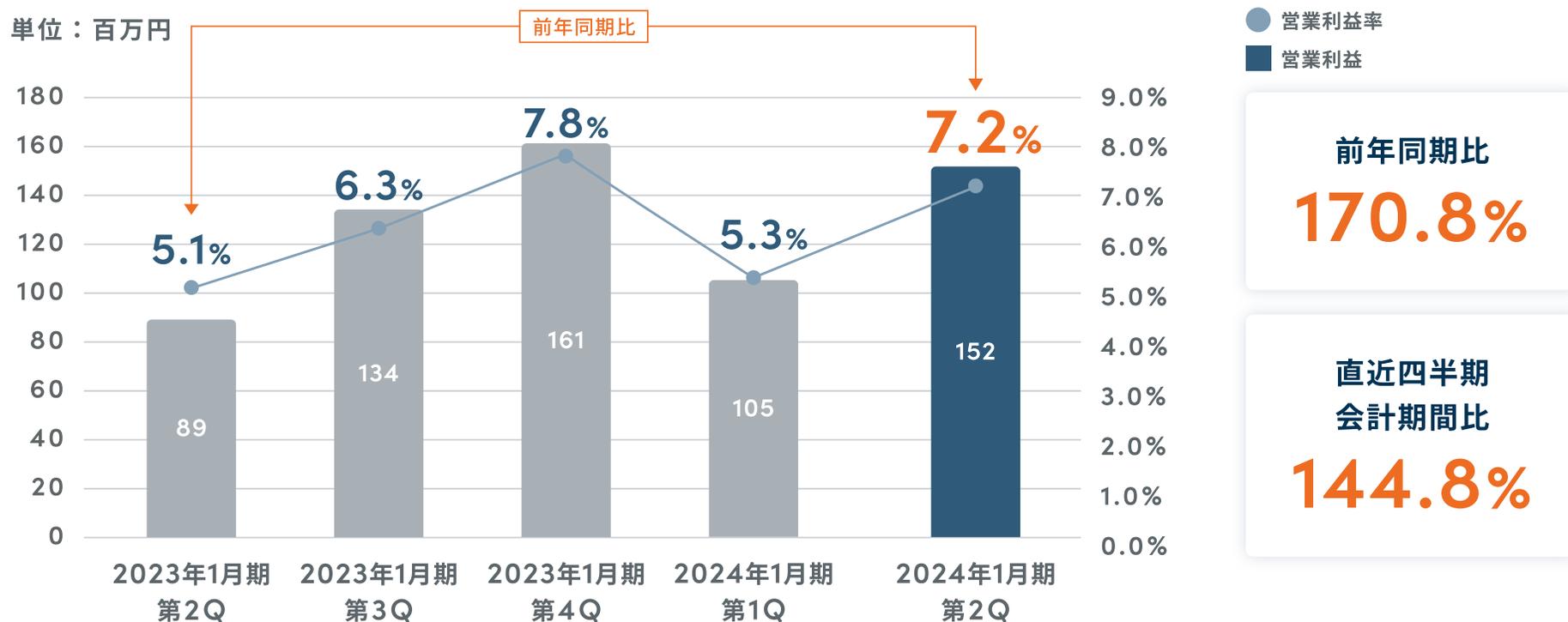


■ 販管費合計
■ 原価合計

前年同期比
118.2%

直近四半期
会計期間比
103.4%

好調なWebソリューション事業の牽引で 営業利益は計画を上ぶれ



過年度の「M&A・運営移管」の「のれん償却費」負担を吸収して EBITDAは順調に増加



※ () 内はのれん償却費です

前年同期比
149.5%

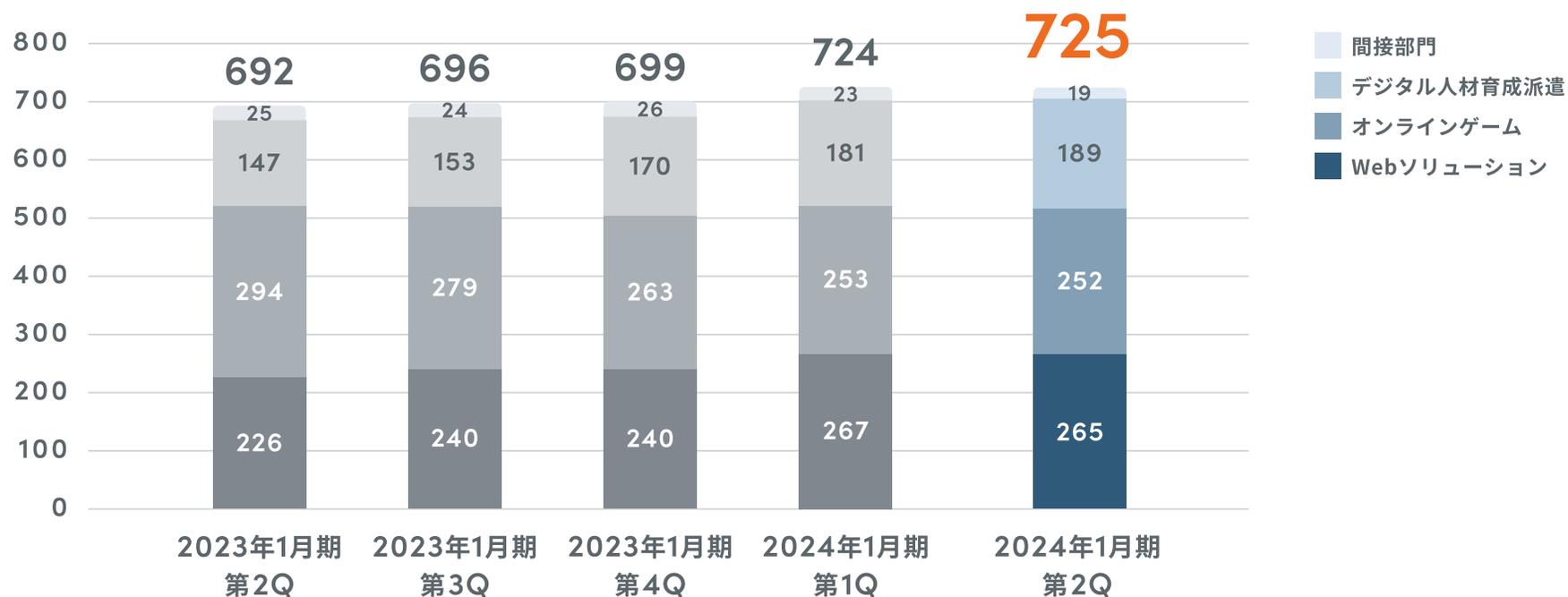
直近四半期
会計期間比
132.9%

来年度の本社移転を決定し敷金の支払い等が発生 運転資金確保のため短期借入金を実行

単位：百万円	2024年1月期 1Q末	2024年1月期 2Q末	増減	直前四半期増減の主な要因
流動資産	3,153	3,124	▲28	現預金の減少▲132、売掛金の増加+8、前払費用の増加+81、未収入金の増加+14
うち現預金残高	1,767	1,634	▲132	短期借入金の増加+300、来年度移転予定先の敷金の支払い▲414、借入返済▲27
固定資産	894	1,284	390	来年度移転先の敷金の増加+414、子会社のれん償却▲16
資産合計	4,047	4,408	361	
流動負債	1,411	1,699	287	短期借入金の増加+300
固定負債	470	442	▲27	借入金の返済▲55
負債合計	1,881	2,141	260	
純資産	2,165	2,266	101	四半期純利益+88
負債・純資産合計	4,047	4,408	361	
自己資本比率	53.3%	51.1%	▲2.2%	
ROE	-	6.9%	-	
ROA	-	3.5%	-	

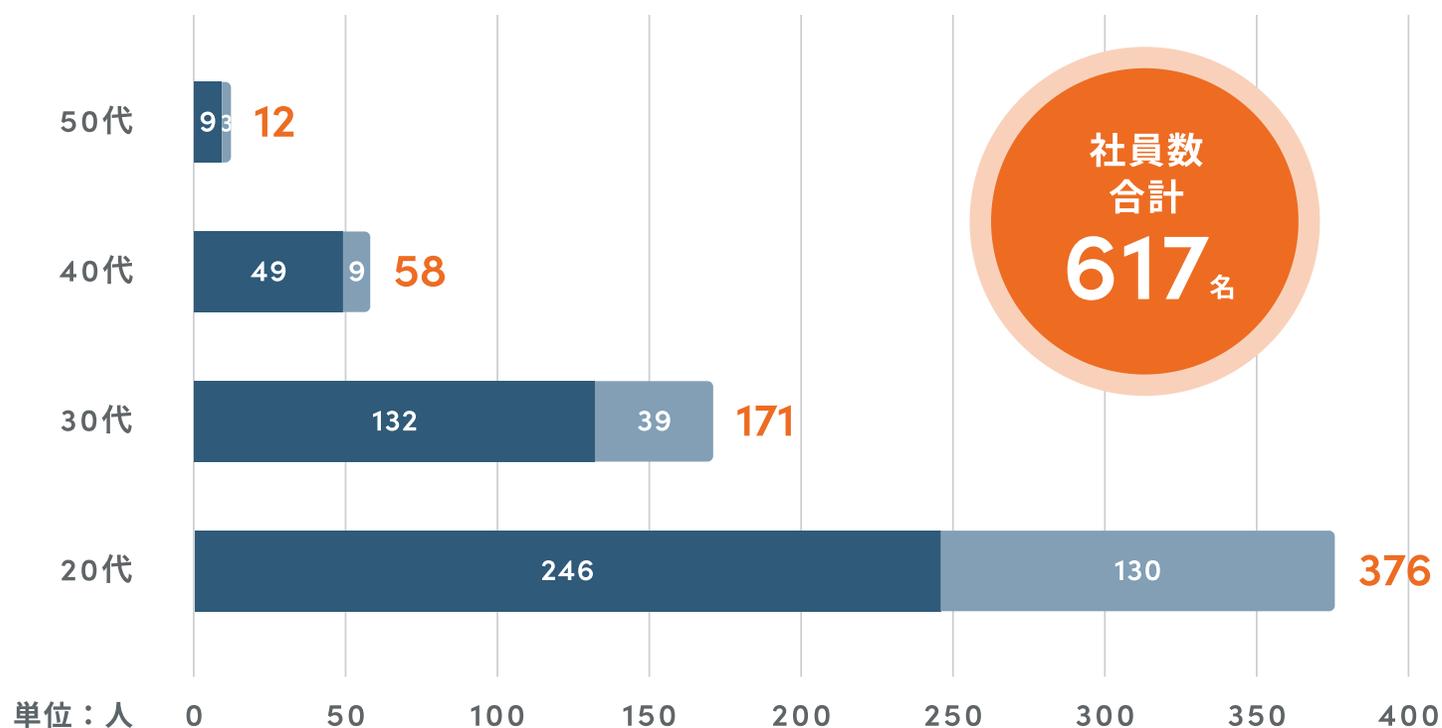
M&A等の実施なく人員数は**ほぼ横ばい**

単位：人



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（アルバイト含む）



※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

■ 女性
■ 男性

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）の差額で計算しています

※上記の数値は2023年1月期末の数値です

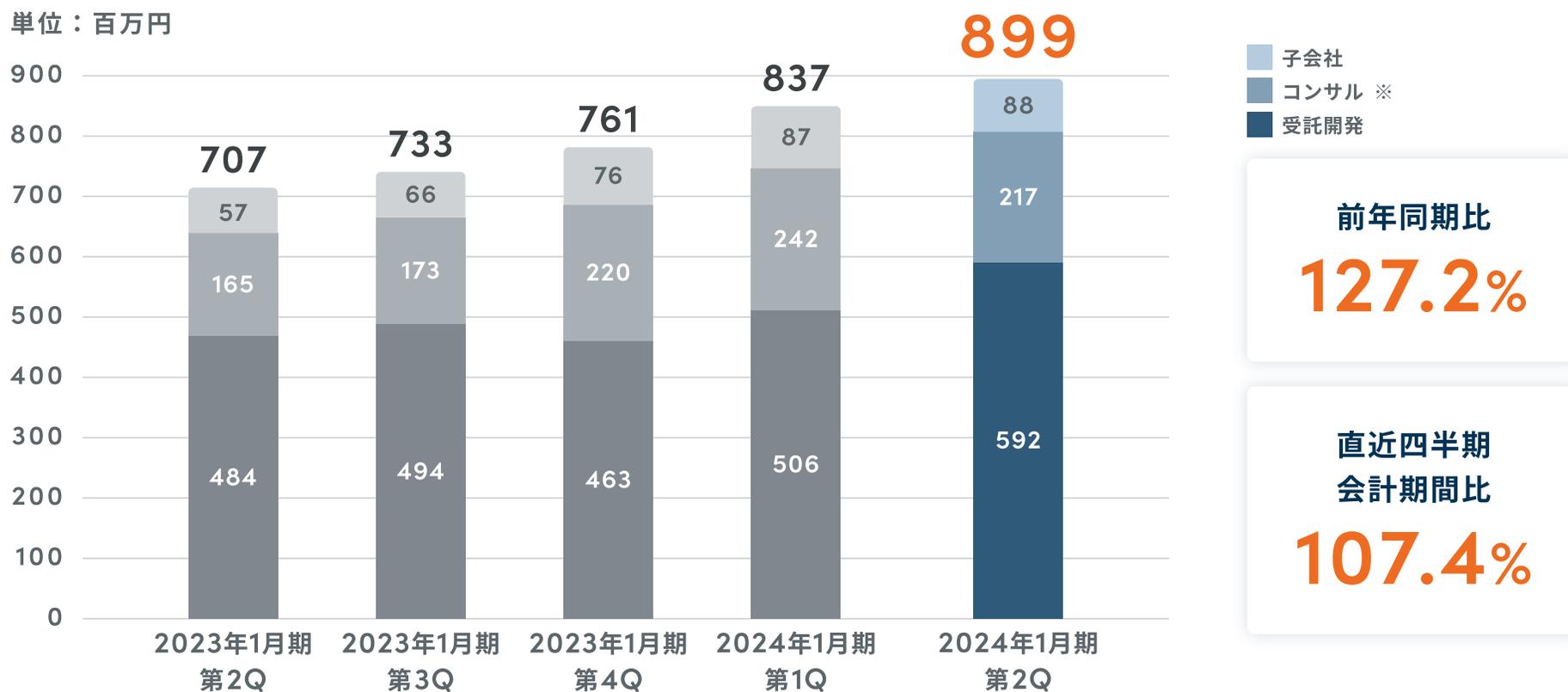
— 2-2 —

2024年1月期 第2四半期

業績ハイライト

Webソリューション事業

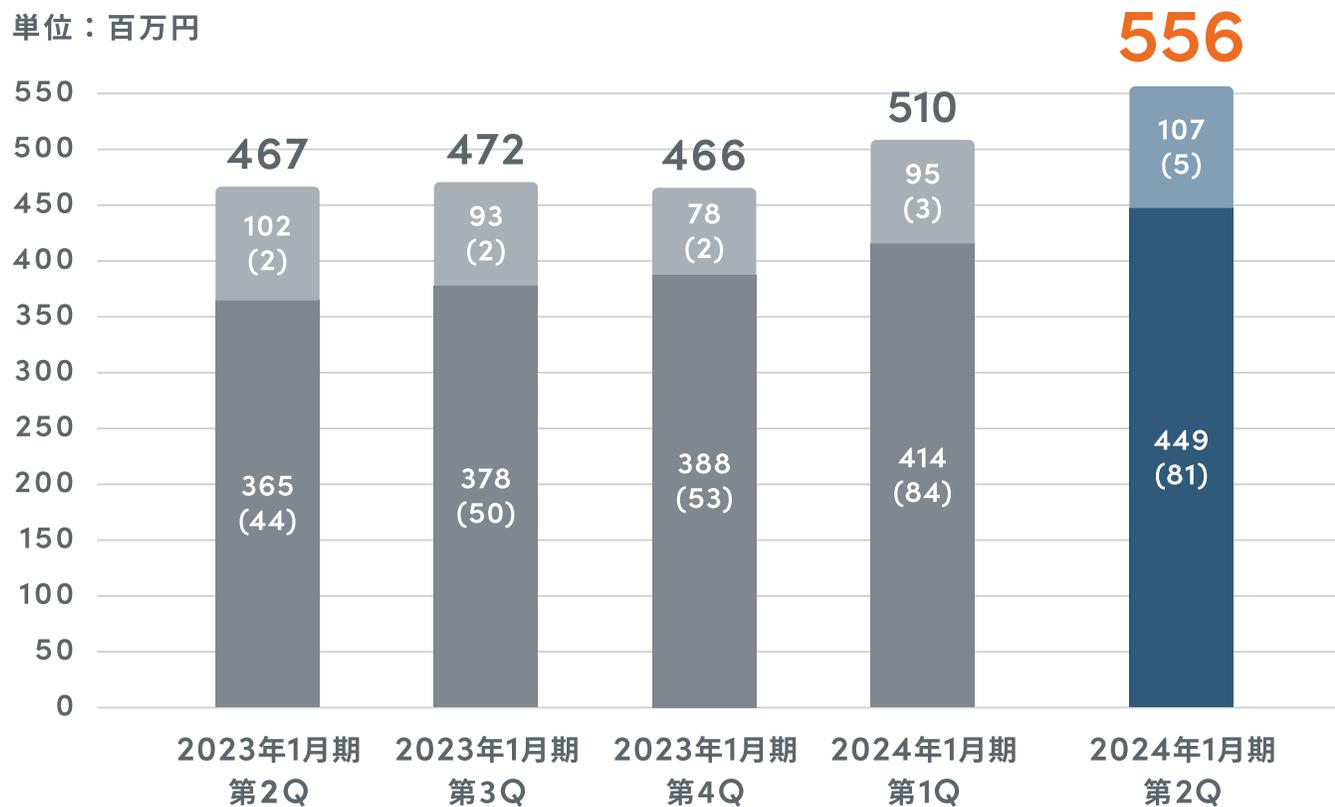
引き続き市況環境は活況 昨対比・計画比でも順調に成長



※ 内訳はコンサル・デザイン・マーケティング・セキュリティ・SaaSとなります

売上成長に比例して増加も適正値を維持

単位：百万円



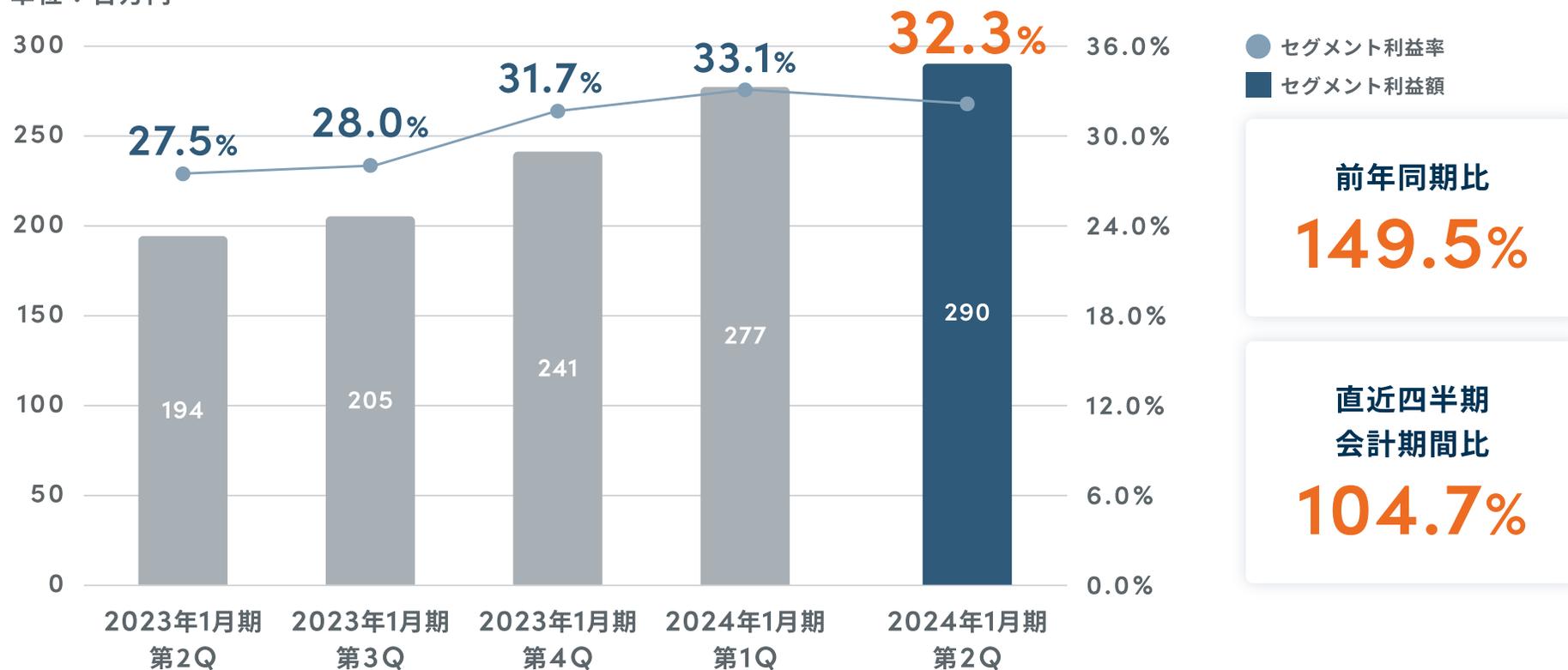
■ 外注費
 ■ 人件費関連等製造原価
 ※ () 内はムービングクルー社分です

前年同期比
119.1%

直近四半期
 会計期間比
109.0%

規模の拡大に伴い、間接原価等の割合が減少し 利益・利益率ともに右肩上がり

単位：百万円

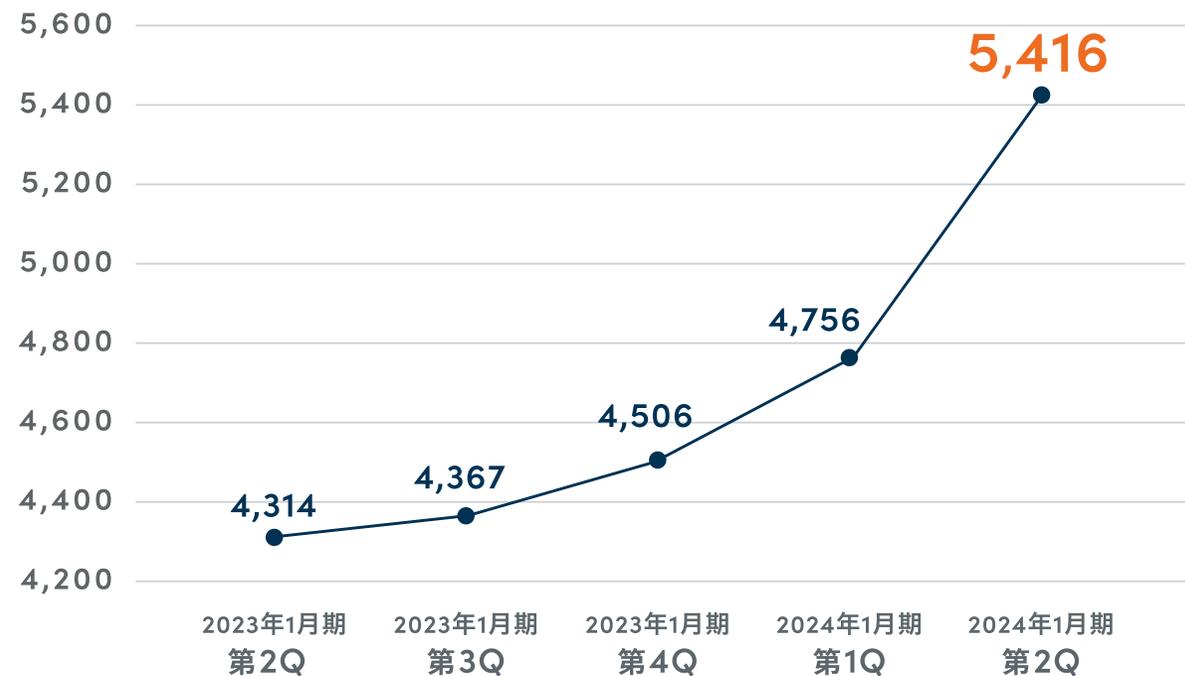


市場環境は引き続き活況 案件の大型化に伴い単価は増加傾向を維持



DXサービス提供組織へ変革
大型案件獲得 = 平均単価UP

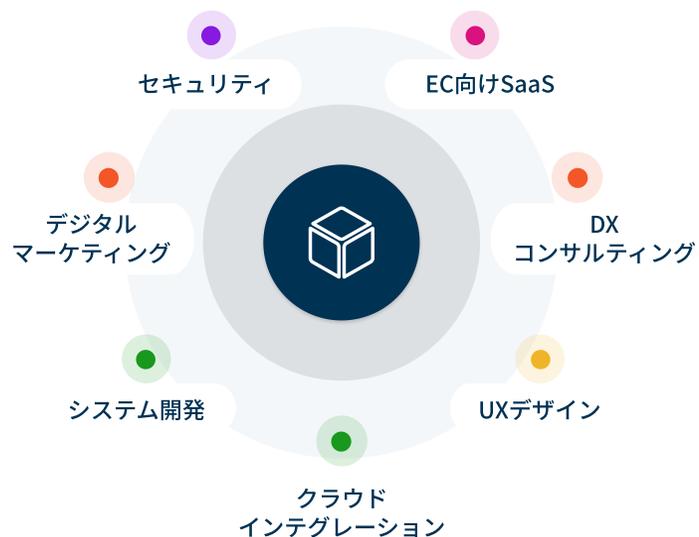
単位：千円



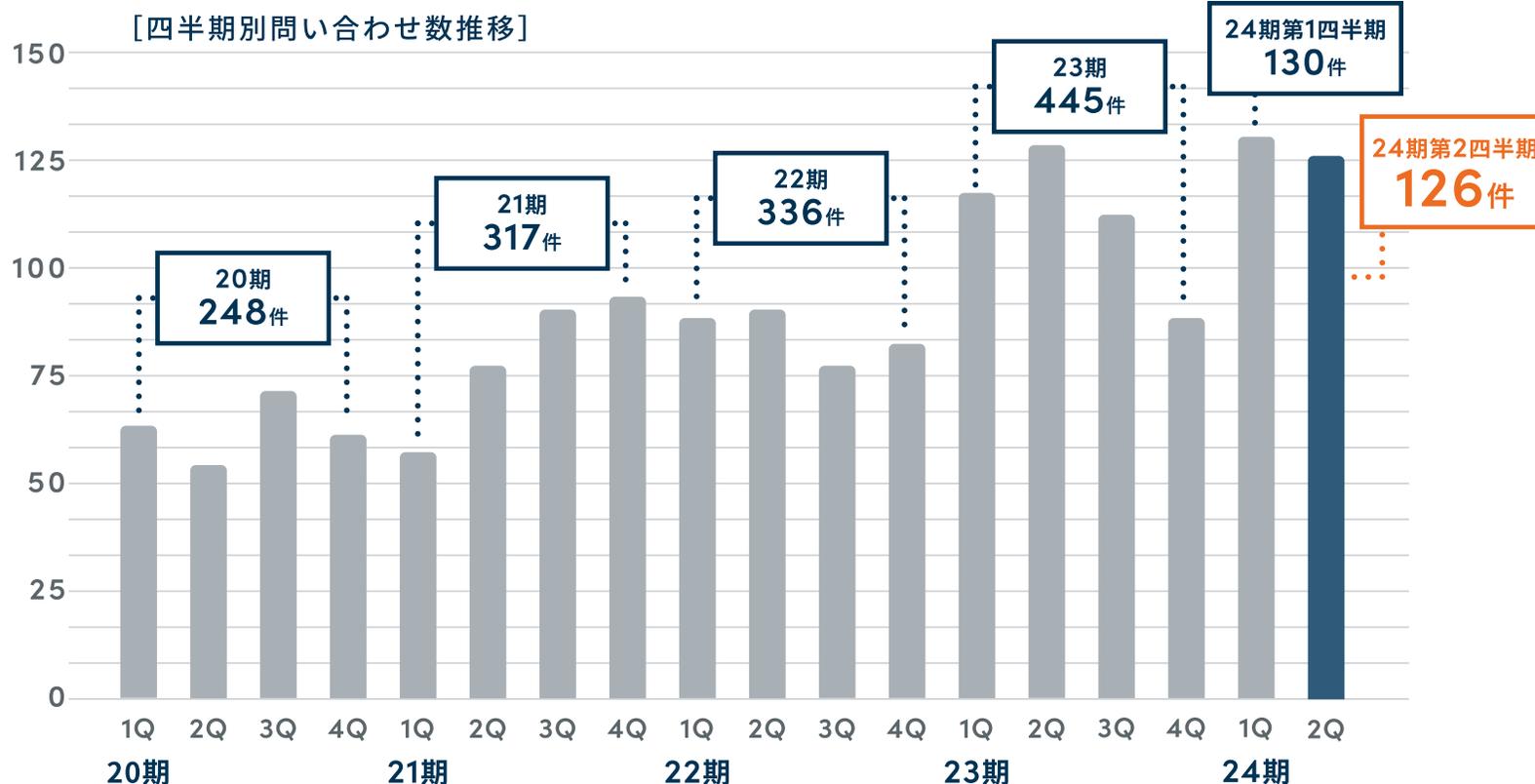
——— 今期成長戦略のひとつ：案件数増加 ———

引き続き、新規受託開発のタッチポイントとして機能

問合せの数と質のバランスを考慮し広告掲載範囲を調整
保守引継ぎやシステム開発の内製化支援の問合せが増加



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**



株式会社カプコン様

Web制作・開発とゲーム開発、双方の知見を活用

カプコン40周年記念サイト

「カプコンタウン」の 企画・制作・開発・運営を一気通貫で担当

DX事例

既存事業/業務の高度化

デジタル観光地をコンセプトとしたカプコン創業40周年記念サイト。

カプコンの人気ゲームをWebブラウザ上で遊ぶことができる「レトロゲームズ」コーナー、企画書や画像/映像を見ることができる「ミュージアム」、参加型の「カプコン大選挙」などのコンテンツを展開。

アピリッツでは、アイデア創出・企画設計・デザイン/アセット制作・要件定義・開発実装・サービス運営を一気通貫で担当。

オンラインゲーム事業のノウハウも生かし、アピリッツのメンバーからも積極的に提案を行いながらプロジェクト推進をサポート。



株式会社さとふる様

デジタルビジネスのプラットフォーム化を促進

事業成長を担うスマートフォンアプリの 総合開発を提供

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さとふるをより身近で使いやすいものとし、より多くの方にさとふる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。アプ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。

マイナンバーカードを活用して、各自治体へのワンストップ特例制度の申請をオンラインで完結出来る「さとふるアプリdeワンストップ申請」にも対応。



— 2-3 —

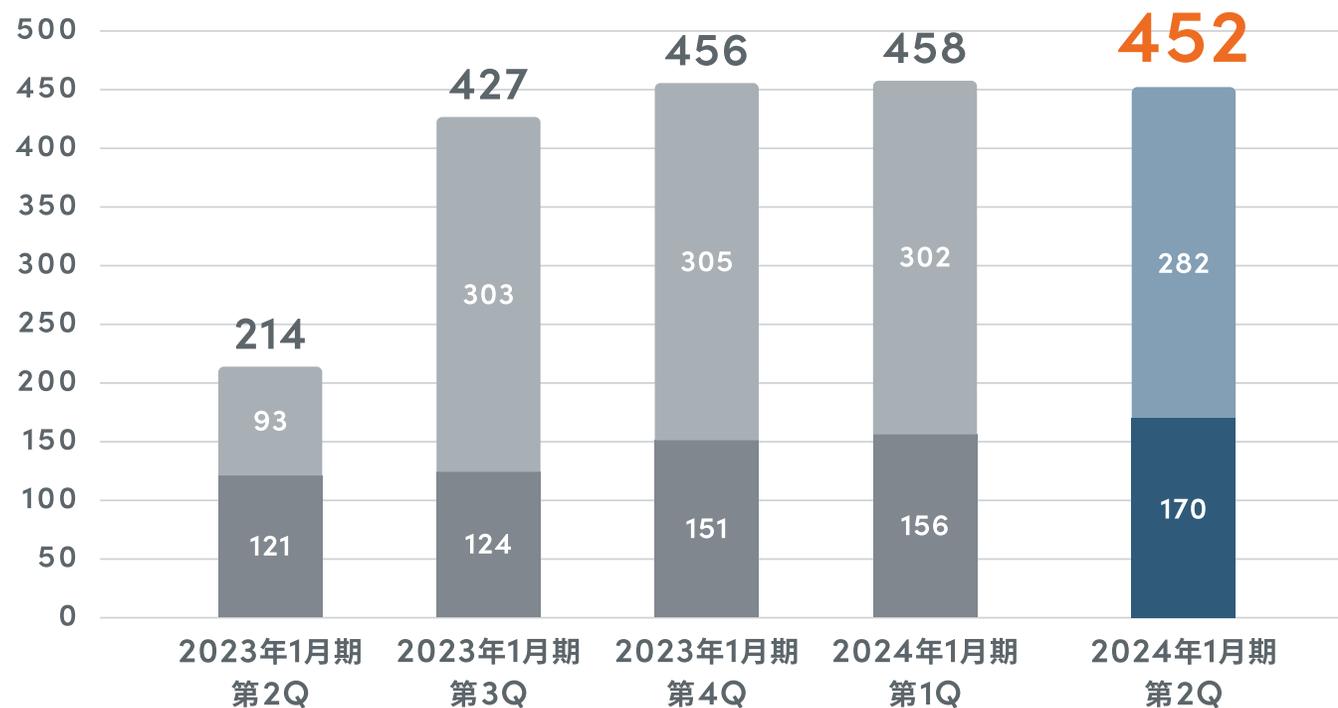
2024年1月期 第2四半期

業績ハイライト

デジタル人材育成派遣事業

直近四半期比で横ばい アピリッツ本体は堅調に推移 グループ会社が若干の低減 全社として計画通り

単位：百万円



■ Y's社
■ アピリッツ

前年同期比

211.2%

直近四半期
会計期間比

98.7%

新卒採用等で上昇傾向も計画通りで 原価は**ほぼ横ばい**

単位：百万円

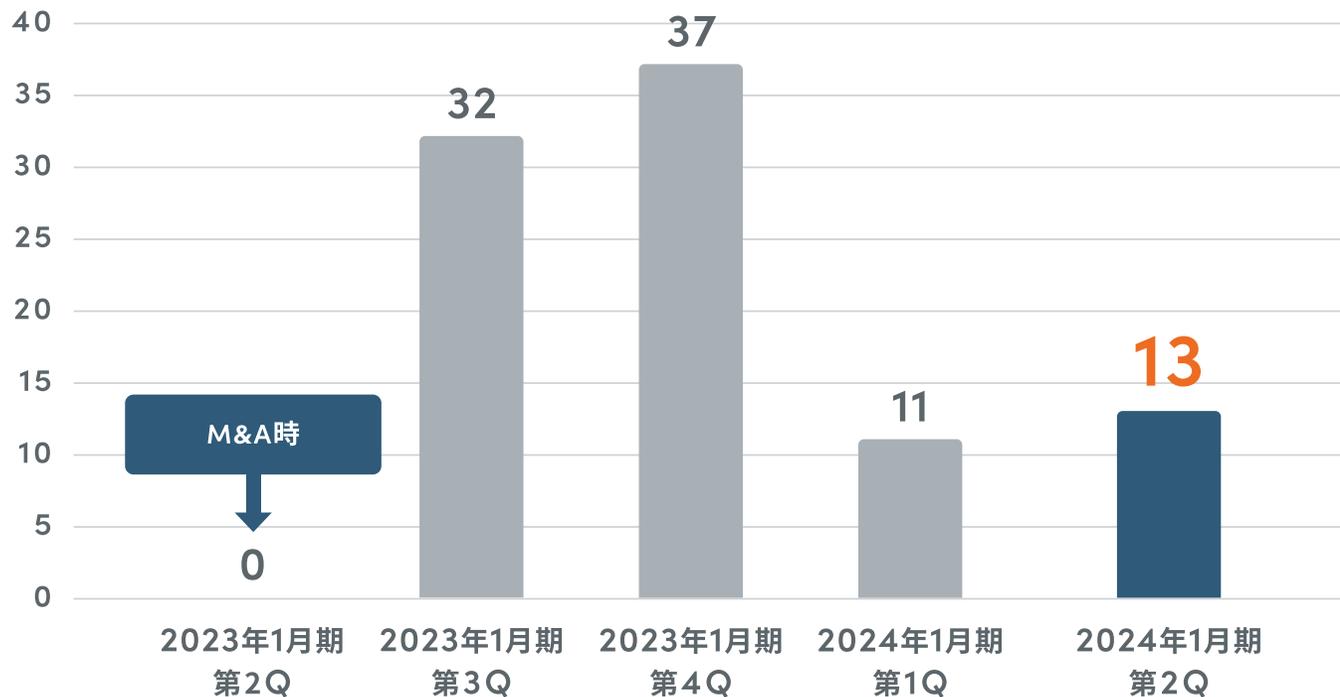


前年同期比
225.0%

直近四半期
会計期間比
99.5%

1Qからの新卒採用や施策投資で利益は昨年度より低下も計画通り 2Qより回復傾向で下期にて更に回収予定

単位：百万円



前年同期比
13百万円増

直近四半期
会計期間比
118.2%

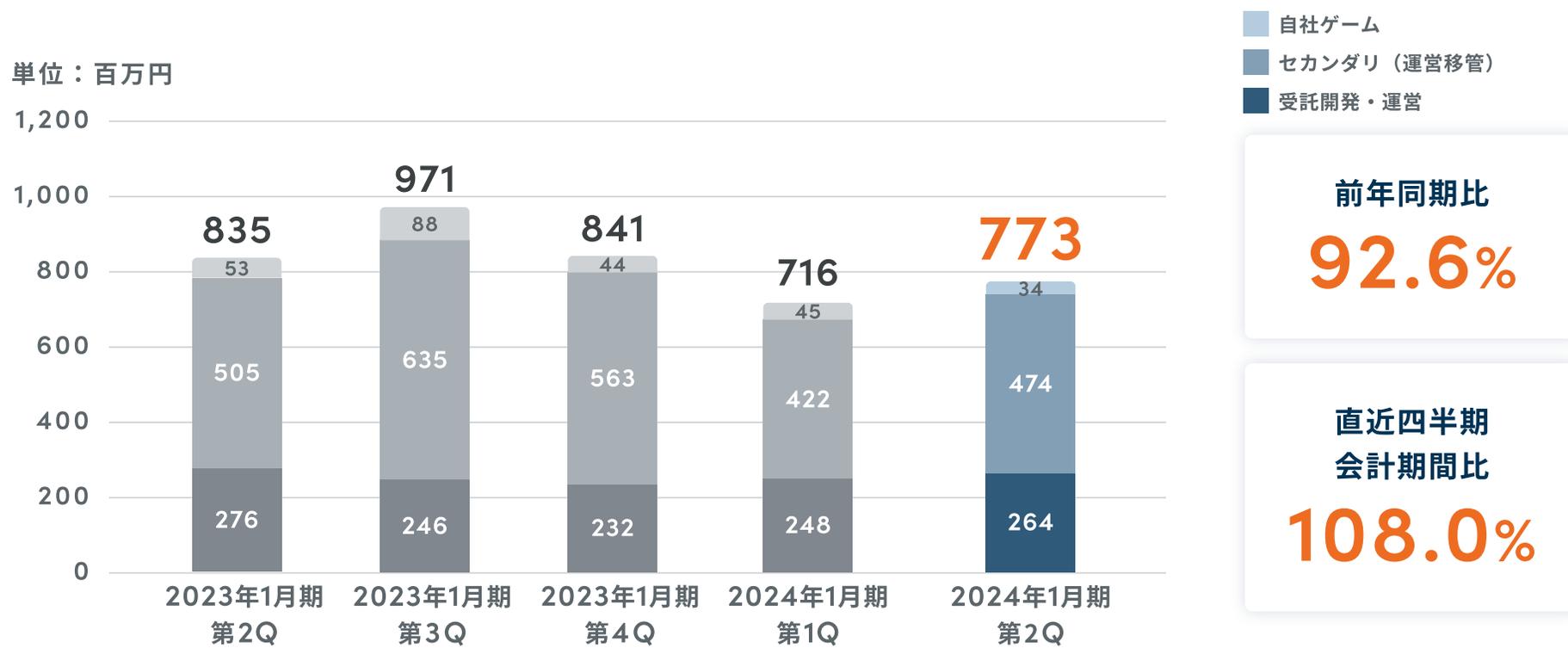
— 2-4 —

2024年1月期 第2四半期

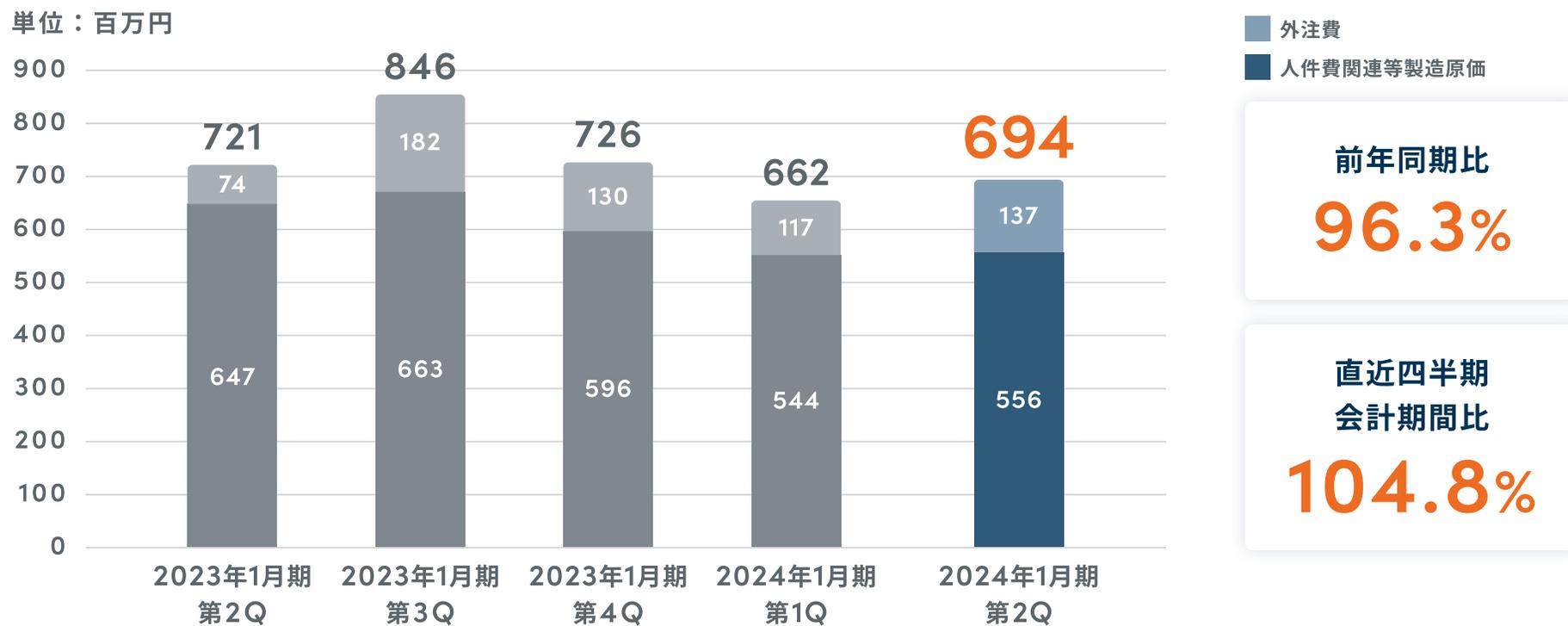
業績ハイライト

オンラインゲーム事業

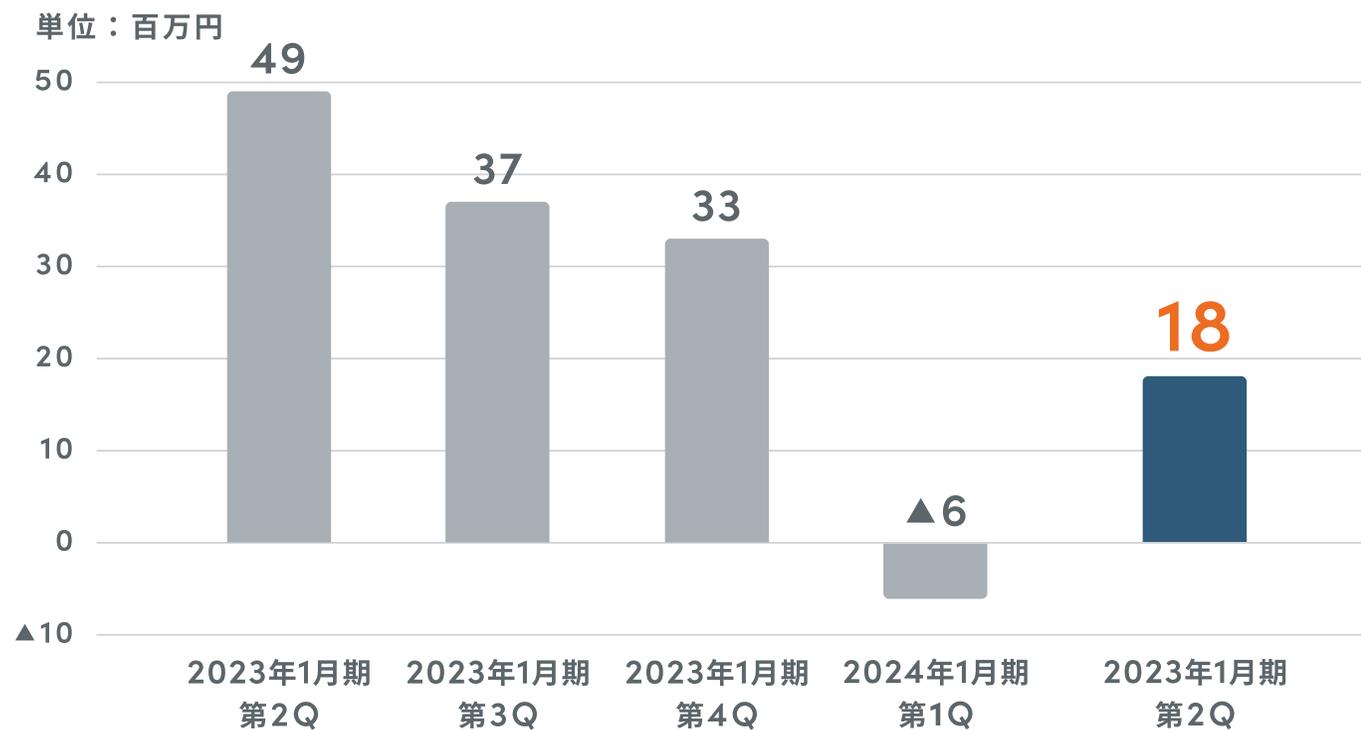
受託開発・運営、自社ゲームは計画通り 運営移管タイトルは3Qの周年イベント前の谷間であるも若干の回復



運営移管タイトルでのイベント実施で 若干の外注費増加も計画通り



運営移管タイトルでの売上増加で利益は回復傾向



前年同期比

36.7%

直近四半期
会計期間比

24百万円増

1Qとパイプラインは変わらず 新規案件獲得を推進中

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

※他社パブリッシュのため開示不可

共同運営 ①

千銃士:Rhodoknight
株式会社マーベラス様

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

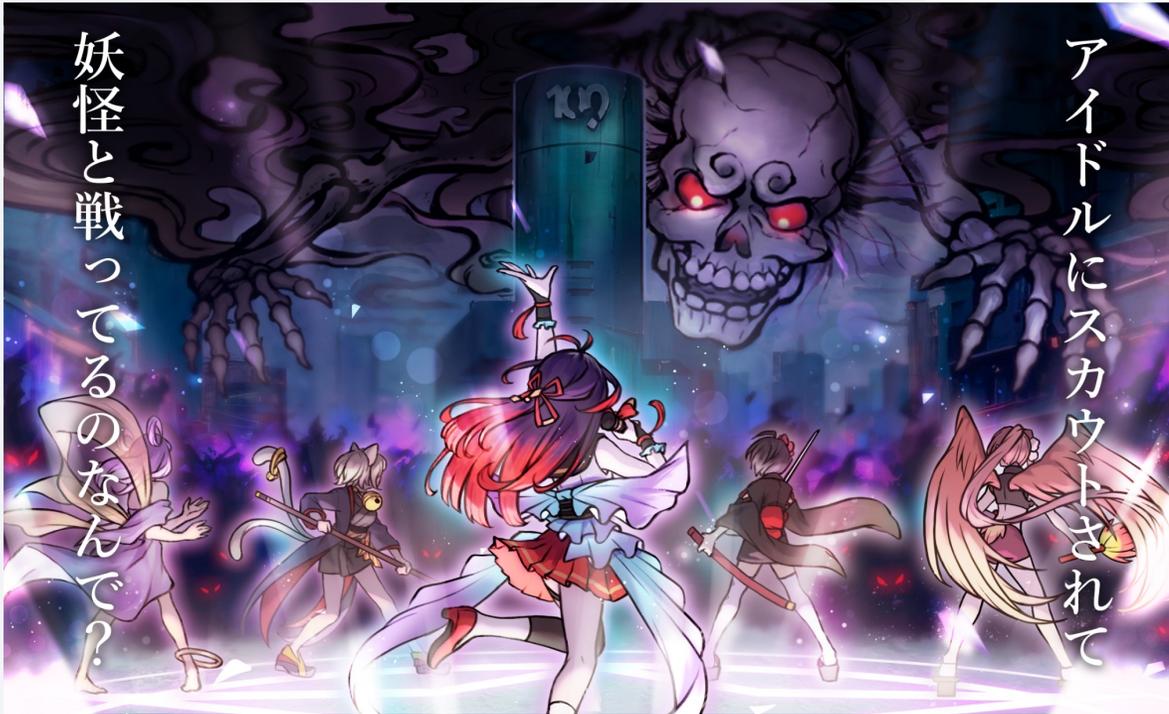
運営移管プロジェクト ③

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)

「式姫Project」新作ゲームは鋭意開発中 リリース予定時期は、2024年2Q～3Q頃



「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)

— 3 —

業績予想の修正について

上期は業績予想の修正を発表 通期業績予想は期初発表を据え置き

単位：百万円

連結	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%

単位：百万円

単体	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%

M&Aや運営移管は織り込まず 以下の考え方で成長戦略への投資を勘案して据え置きとする

考え方

Web ソリューション 事業	市場環境	・ 上期と同様に活況が続くと見込む
	事業	・ 上期同様に大型案件受注を滞りなく進め通期目標を上回るように推進
デジタル人材育成 派遣事業	市場環境	・ 特段の変化はなく現状維持で推移すると見込む
	事業	・ 下期に採用者の教育研修を加速させて通期目標を達成させる
オンラインゲーム 事業	市場環境	・ 特段の変化はなく現状維持で推移すると見込む
	事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 運営の効率化及びそれに伴うデジタル人材育成派遣への異動等を更に進めて利益水準をあげる ・ しかしながら運営移管タイトルの下期推移は見積もる事が難しい事・減損リスクを勘案して保守的に期初予想比で低減すると見込む

成長戦略

人的資本への投資のため移転を決定
それに伴う早期償却費が増加

ChatGPTの活用等の研究開発への投資を
加速したことにより費用増加

制度改革等の人的資本への投資を
実施するため費用増加

— 4 —

自己株式の取得及び配当実施について

M&A等への活用及び株主還元策の一貫として 自己株式の取得を決定

自己株式の取得を行う理由

自己株式を利用したM&A等への活用、ならびに配当政策で掲げてる総還元性向30%の実現のために実施することとしました。
なお、株式の流動性が下がる事に関しては株式分割等を慎重に検討してまいります。

1

取得対象株式の種類

当社普通株式

2

取得し得る株式の総数

50,000株 (上限)

*発行済株式総数に対する割合1.20%

3

株式取得価格の総額

80百万円 (上限)

株式の取得価格の総額

4

取得期間

2023年9月15日～
2024年3月15日

5

取得方法

東京証券取引所における市場買付

*証券会社による取引一任方式

中間配当…期初公表配当予想どおり実施
 期末配当予想…期初公表のまま据え置き

中間配当	前期 中間配当実績	直近の配当予想 (2023年3月17日発表)	中間配当決定額	期末配当	期末配当予想 (2023年3月17日発表)
基準日	2022年7月31日	2023年7月31日	2023年7月31日	基準日	2024年1月31日
1株当たり配当金	5円00銭	6円00銭	6円00銭	1株当たり配当金	6円00銭
配当金の総額	20百万円	-	24百万円	配当金の総額	-
効力発生日	2022年10月13日	-	2023年10月13日	効力発生日	-

自己株式の取得とあわせて、総還元性向**30%**を目指します

— 5 —

今後の成長戦略

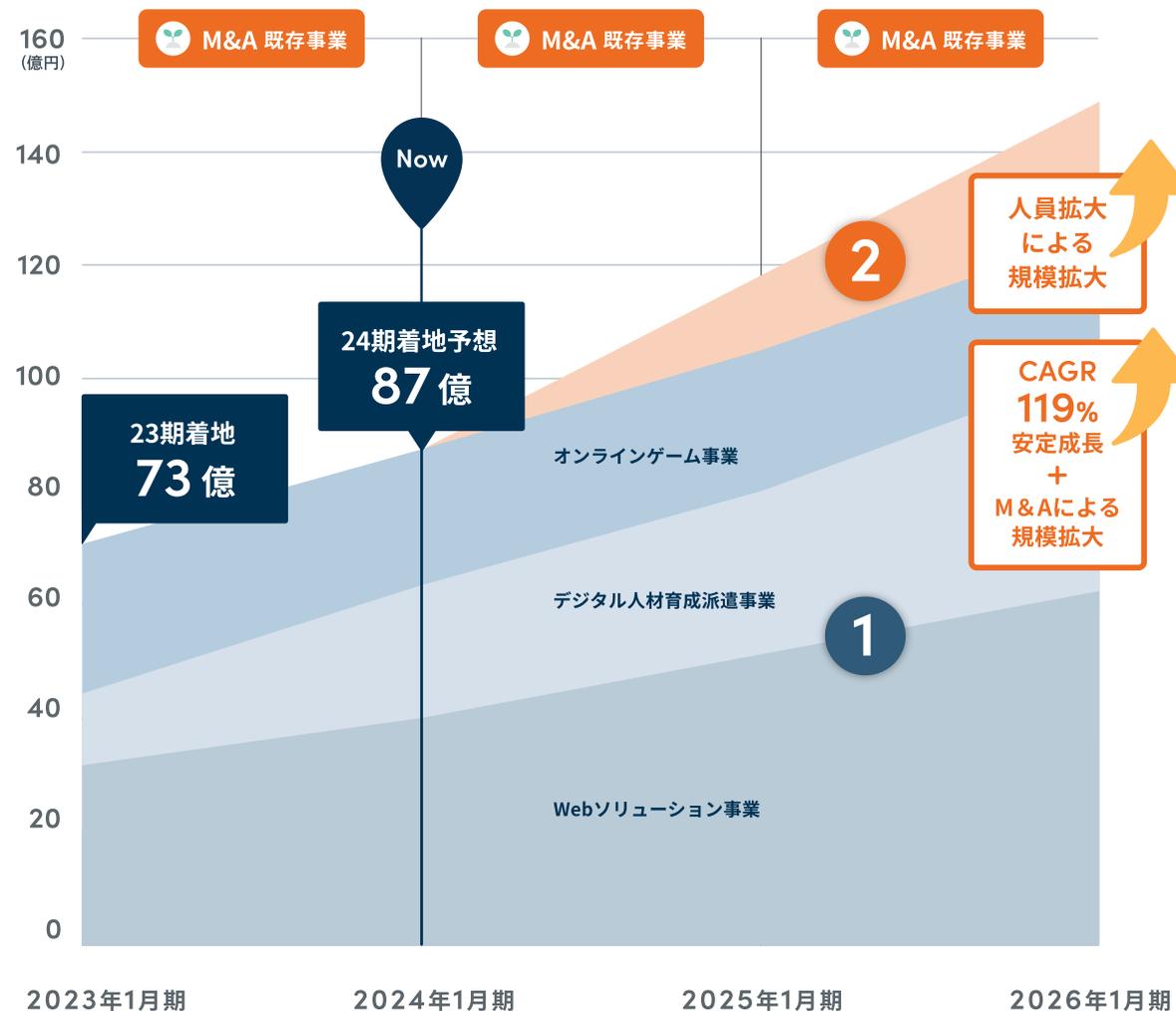
2 さらになる成長ドライバー

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、自社ゲームの挑戦や新規運営移管案件の獲得等により、規模の拡大を狙う。

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、ロイヤリティープにて過去のCAGRの119%程度は安定的に成長を継続。

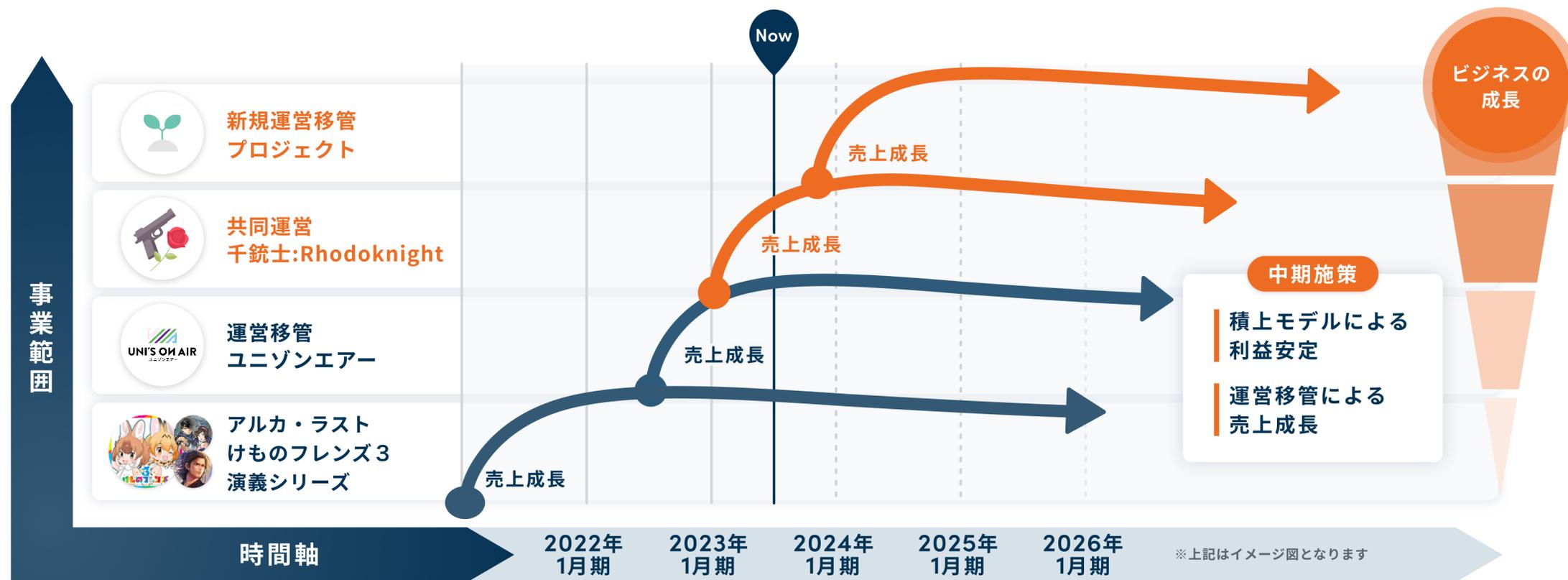
デジタル人材育成派遣事業は、
 人員の拡大を基準に確実に成長継続。



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。

人的資本投資の一環で 本社の新オフィスへの移転を決定 (2024年9月予定)

従業員満足度や働きやすさの向上、質の高いチームビルディングを行うことは、事業拡大を継続する上で非常に重要であると認識しております。

そのためにも創造性とモチベーションを高めるオフィス環境は必要条件であると判断し、情報の中心地である渋谷において、次のランドマークとなる「Shibuya Sakura Stage」に本社を移転する運びとなりました。



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9月23日(土)	池袋	対面・オンライン	株式投資グループ	2024年1月期2Q 決算説明・会社概要
2023年9月30日(土)	Web	オンライン	ログミーファイナンス	
2023年10月7日(土)	半蔵門	対面	たけぞう氏主催IRファイナンス	
2023年10月21日(土)	札幌	対面	イベントス	
2023年11月	検討中	検討中	検討中	

事業に関する情報や補足を

X (旧Twitter) にて

IR情報として発信中



@CFO39259298

#アピリッツ



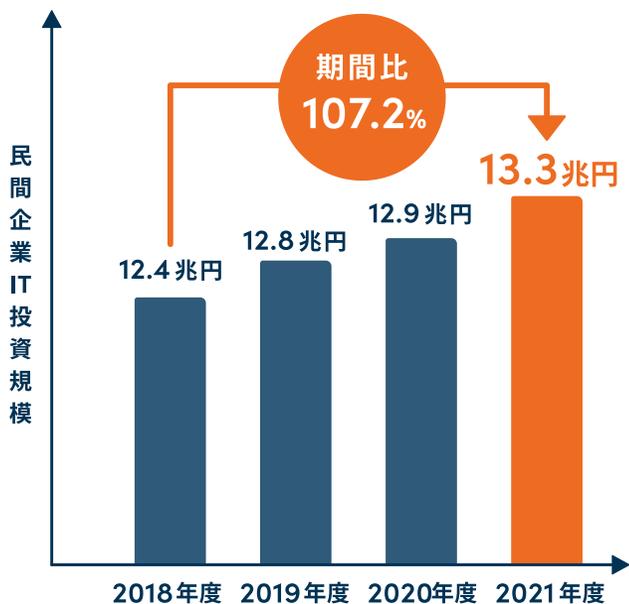
— 6 —

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

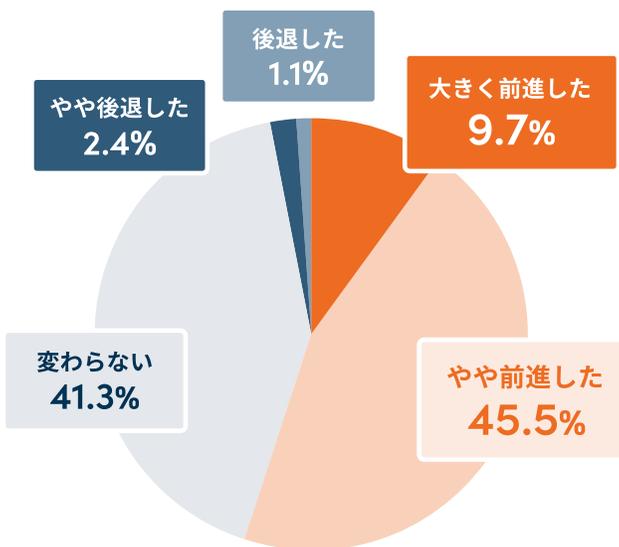
デジタル化への取り組みに前向きなニーズを捉えることで、弊社Webソリューション事業は市況環境を上回る成長を実現
DXを実現するパートナーとして大型かつ長期継続的な取引の獲得を継続させ、Webソリューション事業を軸に成長を目指す

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



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



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。

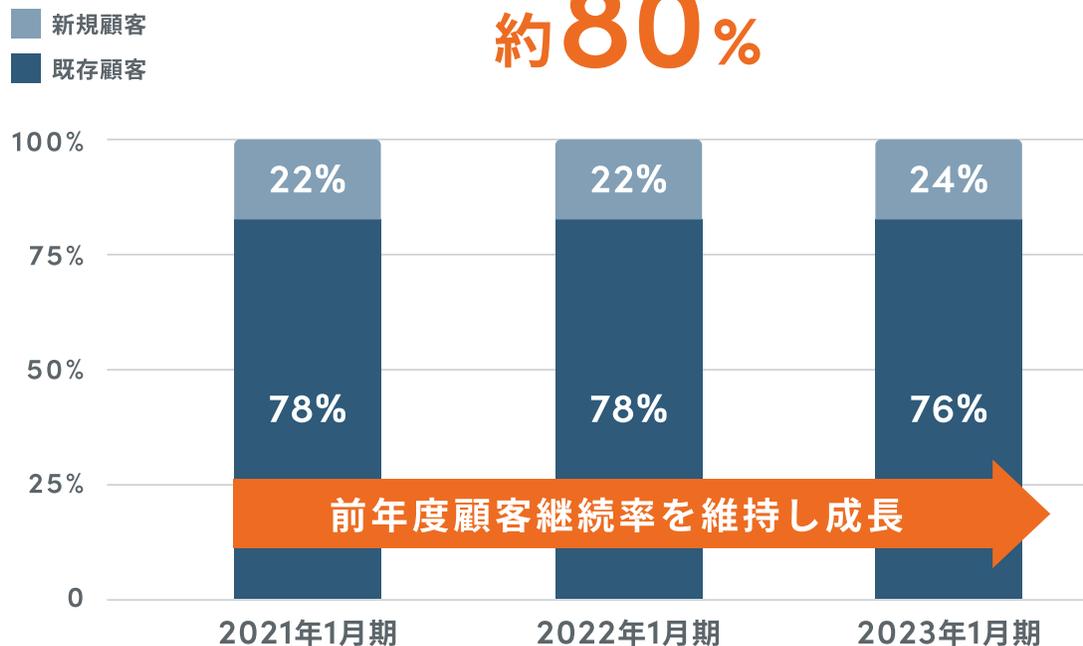
ビジネスを
開発に翻訳

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

売上対前期増減率は、高い水準を維持 M&A等で成長性を継続して時価総額のポジションをあげる

単位：百万円

銘柄コード	会社名	時価総額	売上対 前期増減率	PER	売上高	営業利益	営業利益率	純利益率	ROE
4053	Sun Asterisk	51,756	133.8%	35.41倍	10,745	902	8.4%	7.7%	11.5%
4434	サーバーワークス	26,401	158.4%	96.65倍	17,296	552	3.2%	2.6%	4.9%
2130	メンバーズ	17,193	118.2%	15.98倍	17,662	1,441	8.2%	5.7%	15.8%
4174	アピリッツ	4,438	152.7%	13.35倍	7,323	462	6.3%	2.9%	10.4%
4198	テンダ	3,846	120.7%	11.58倍	4,235	455	10.7%	6.3%	12.2%

※一気通貫でBtoCのサービス開発を行なっている会社等をピックアップして明記しています

※時価総額及びPERは2023年8月31日時点の数値です

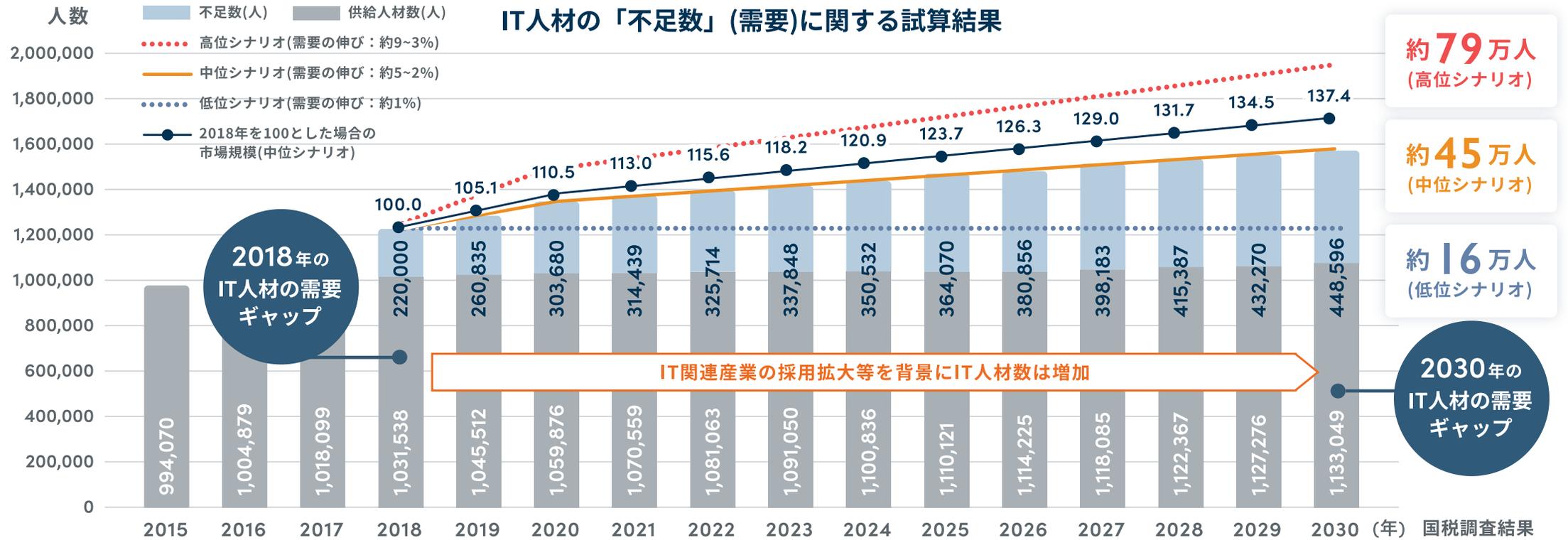
— 6-2 —

Appendix

デジタル人材育成派遣事業

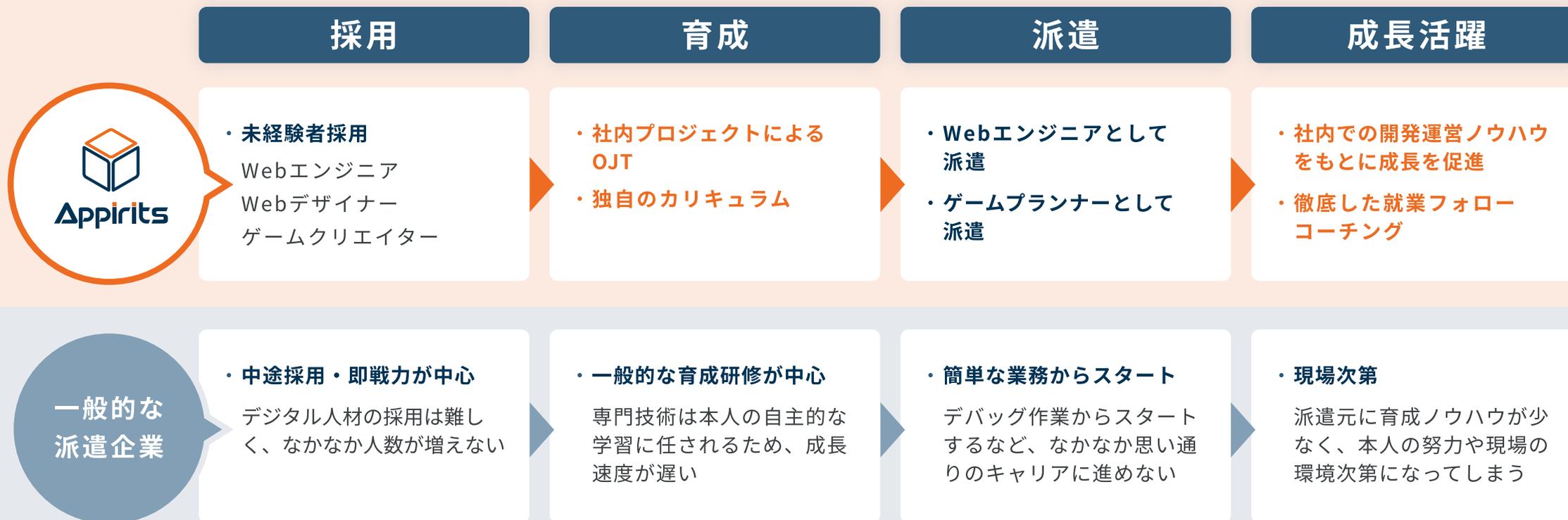
事業概要

デジタル人材はまだまだ社会に不足している



出典元: 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



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



— 6-3 —

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。

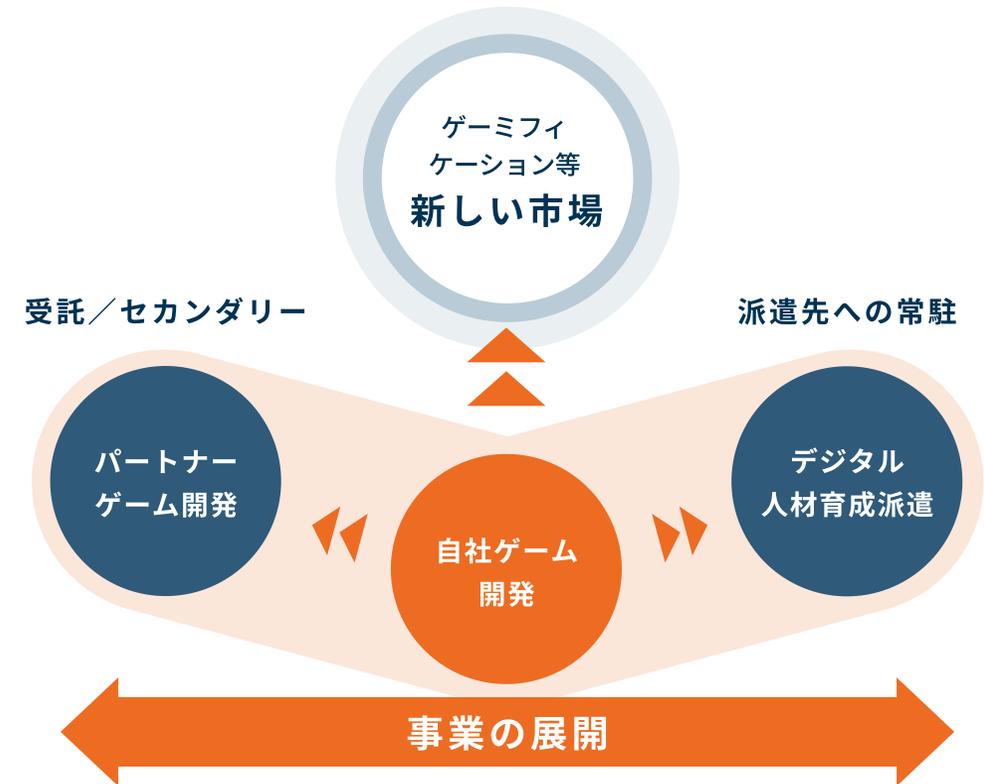
■ パートナーゲーム開発（受託開発・運営移管）

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。

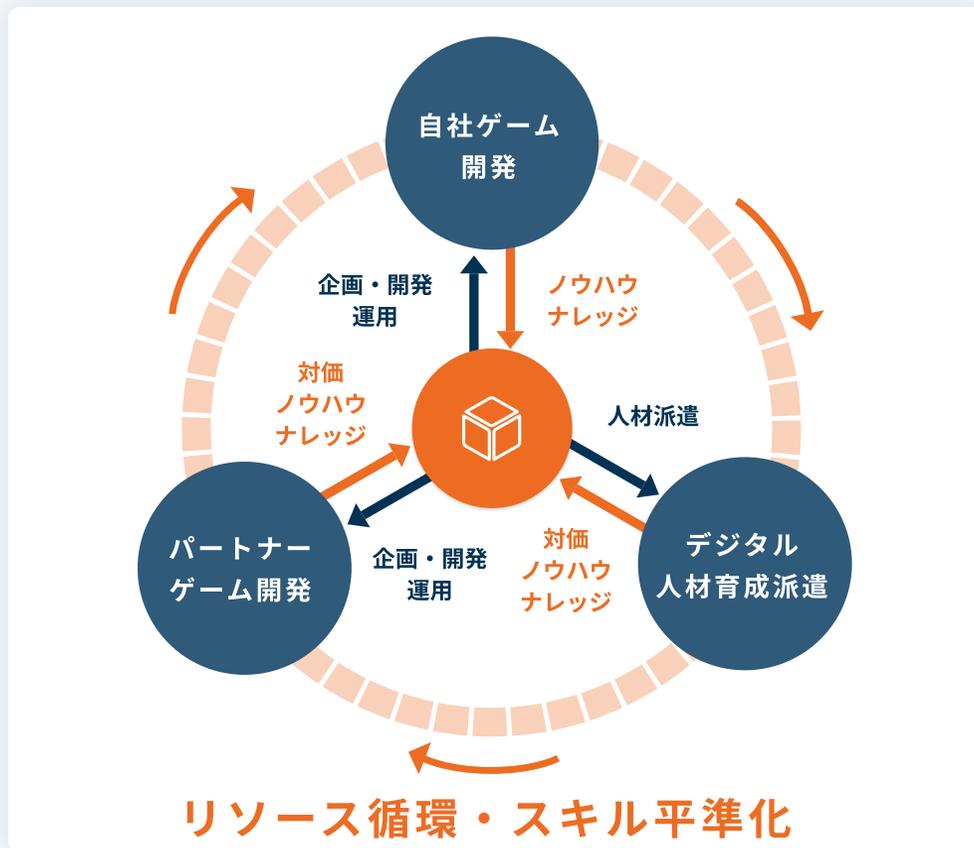
■ クリエイター人材派遣

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。

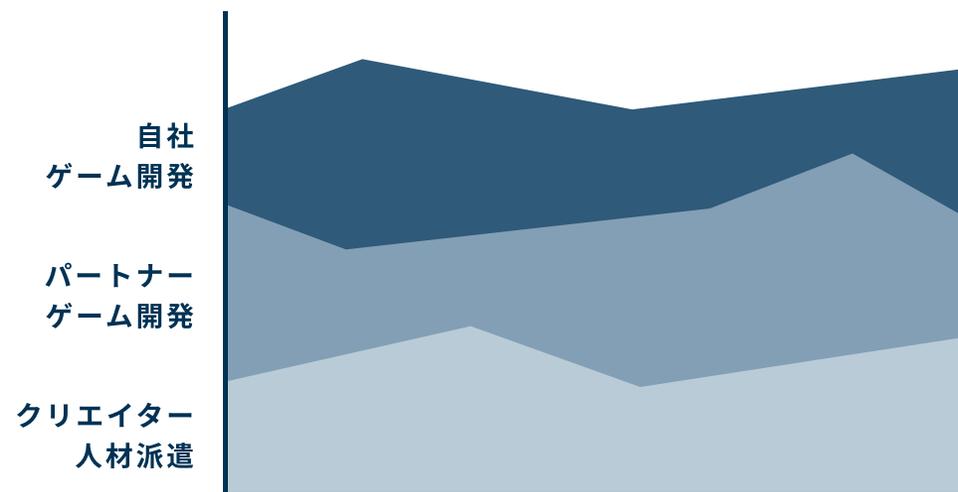
なお、クリエイター人材派遣は2023年1月期2Qよりデジタル人材育成派遣事業へセグメンテーションをわけております。



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



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



— 6-4 —

Appendix

子会社概要（ムービンググループ）

Mission

夢と感動の総合エンターテインメント

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」を現実に一



MOVING CREW

アプリッツ同様「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



— 6-5 —

Appendix

子会社概要 (Y's)

Mission

デザインの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。



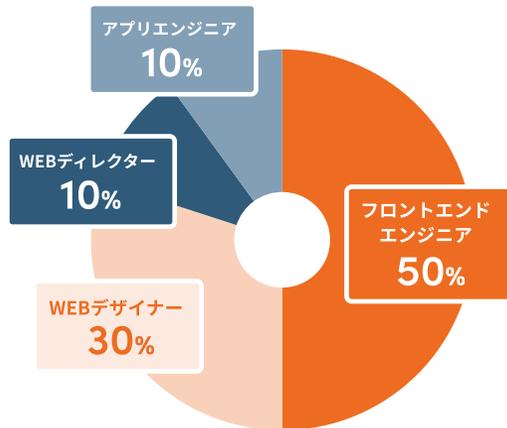
Y's Inc.

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

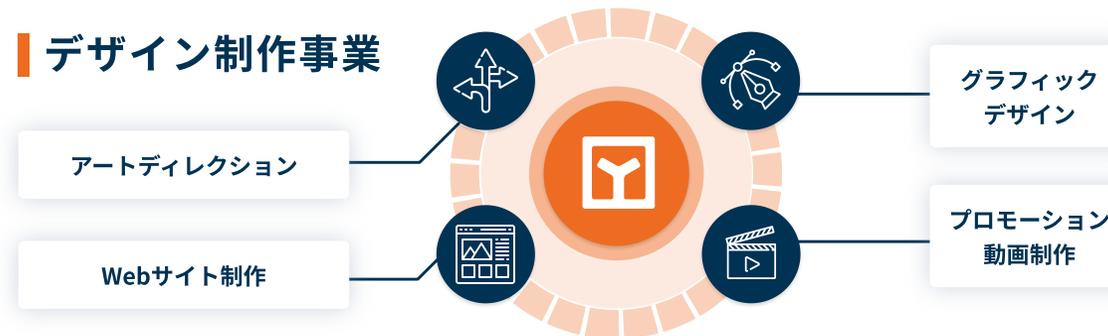
- ・フロントエンドエンジニア、Webデザイナーを中心にデジタル人材派遣事業を展開
- ・派遣メンバーの約80%が未経験から自社研修を受けてデジタル人材となり活躍



Web制作コンサルティング事業



デザイン制作事業



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。

それらの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