



## 2024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

2024年3月15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15日に2024年1月期通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 通期業績ハイライト

---

- 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. 2025年1月期 業績予想及び配当予想

---

## 4. 今後の成長戦略

---

## 5. 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)	625人
(連結)	725人 (2024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	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)

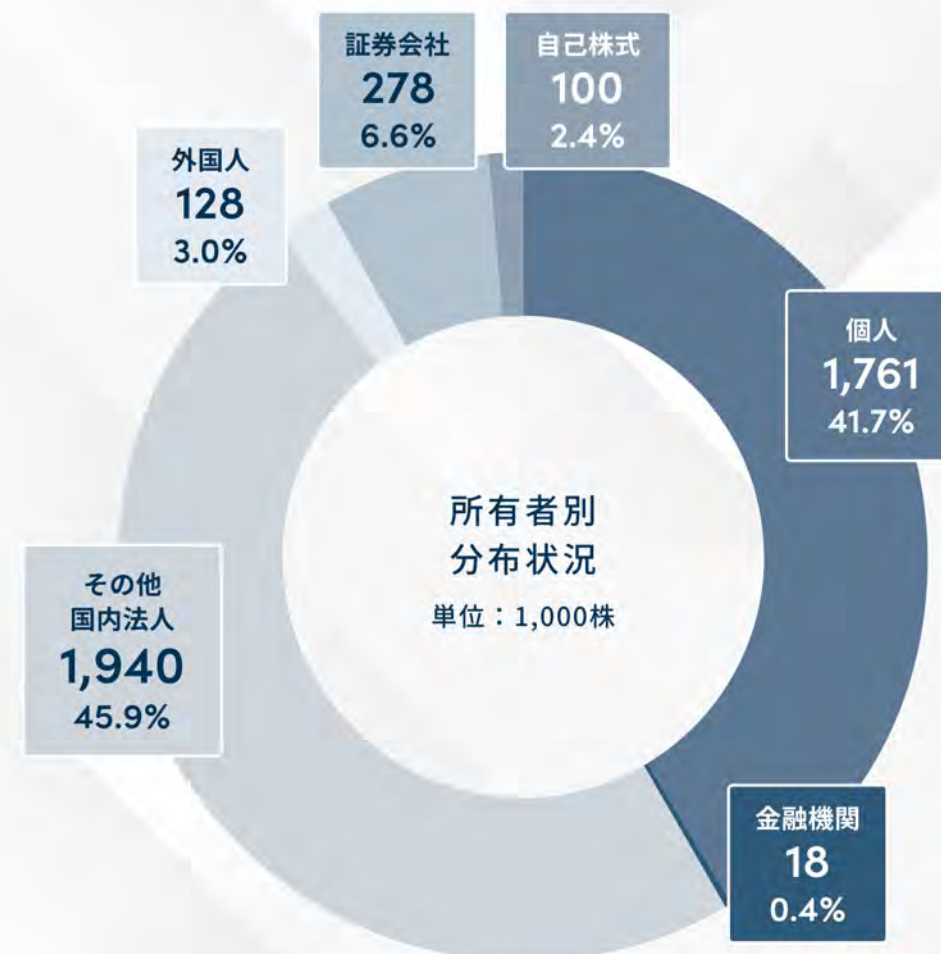
グループ会社 (100%子会社)	株式会社ムービングクルー 株式会社Y's (ワイズ)
---------------------	-------------------------------

(2024年1月31日現在)

証券コード	4174
発行済株式の総数	4,226,700株
株主数	2,190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	37.69%
クリプトメリア株式会社	320,400	7.76%
魚谷 幸一	240,400	5.83%
和田 順児	178,200	4.32%
株式会社アピリッツ (自己名義)	100,038	-
笠谷 真也	84,900	2.06%
JPモルガン証券株式会社	70,900	1.72%
楽天証券株式会社	68,600	1.66%
アピリッツ従業員持株会	67,600	1.64%
八木 広道	48,000	1.16%



## 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。

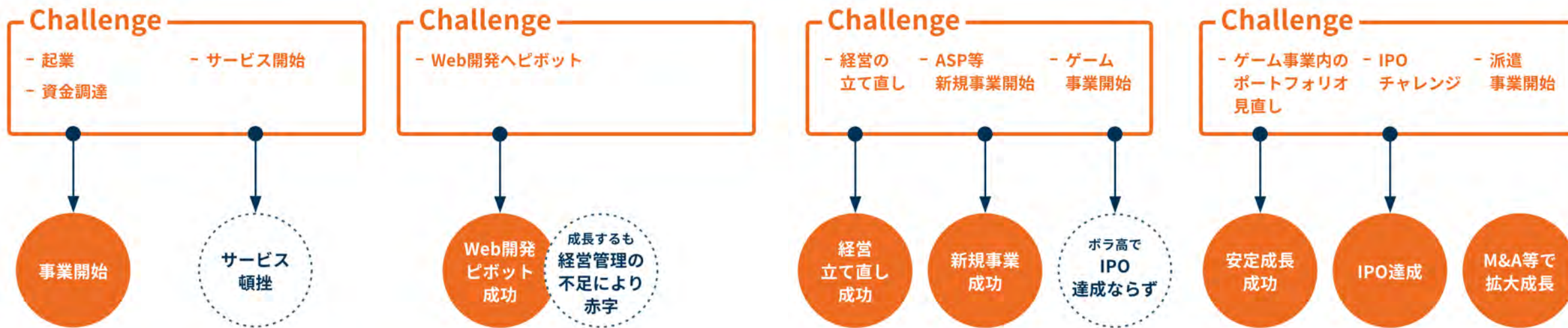
### Digital Staffing SOLUTION

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

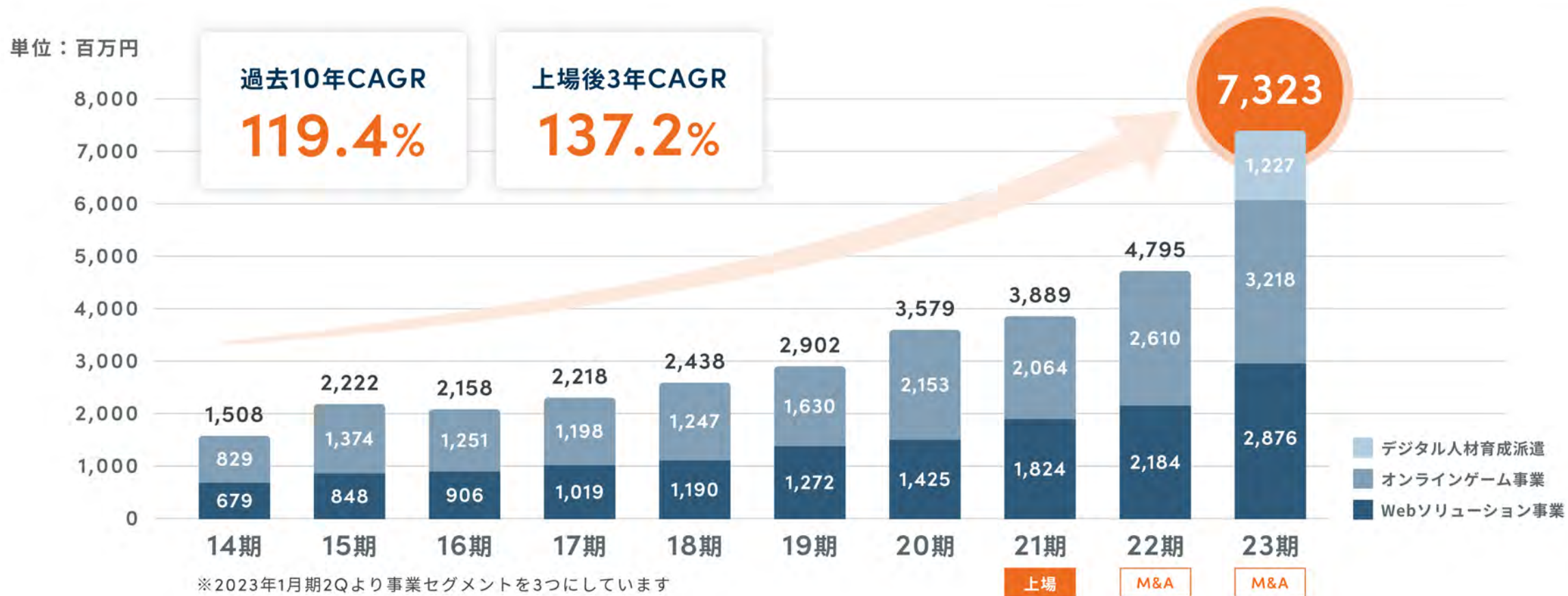
社長交代3代目へ

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 通期  
業績ハイライト  
全社



## 2024年1月期 全社連結 振り返り

事業

売上高は**安定成長** 利益面では**大きく成長**

成長戦略

M&Aはソーシングを積極的に行うものの**実施には至らず**

株主還元

**配当予想どおり実施、**  
**自社株買いも実施し総還元性向を高めた**



## 2024年1月期 事業別 振り返り

Webソリューション事業

- 3Qで一旦大型案件終了で売上低減も年間通して堅調に二桁成長

デジタル人材育成派遣事業

- グループ会社が通期で寄与し売上増加年間通して堅調に二桁成長

オンラインゲーム事業

- 売上の低減を最小限に抑え運営効率化で利益体質を強化

売上・利益ともに過去最高  
上場して以来、安定的に成長を継続

売上高(累計)

8,427 百万円 (昨対比: 115.1%)

営業利益(累計)

599 百万円 (昨対比: 129.6%)

当期純利益(累計)

386 百万円 (昨対比: 183.8%)

EBITDA

787 百万円 (昨対比: 124.3%)



## 業績予想に対して 売上はほぼ計画どおり 営業利益以下は達成

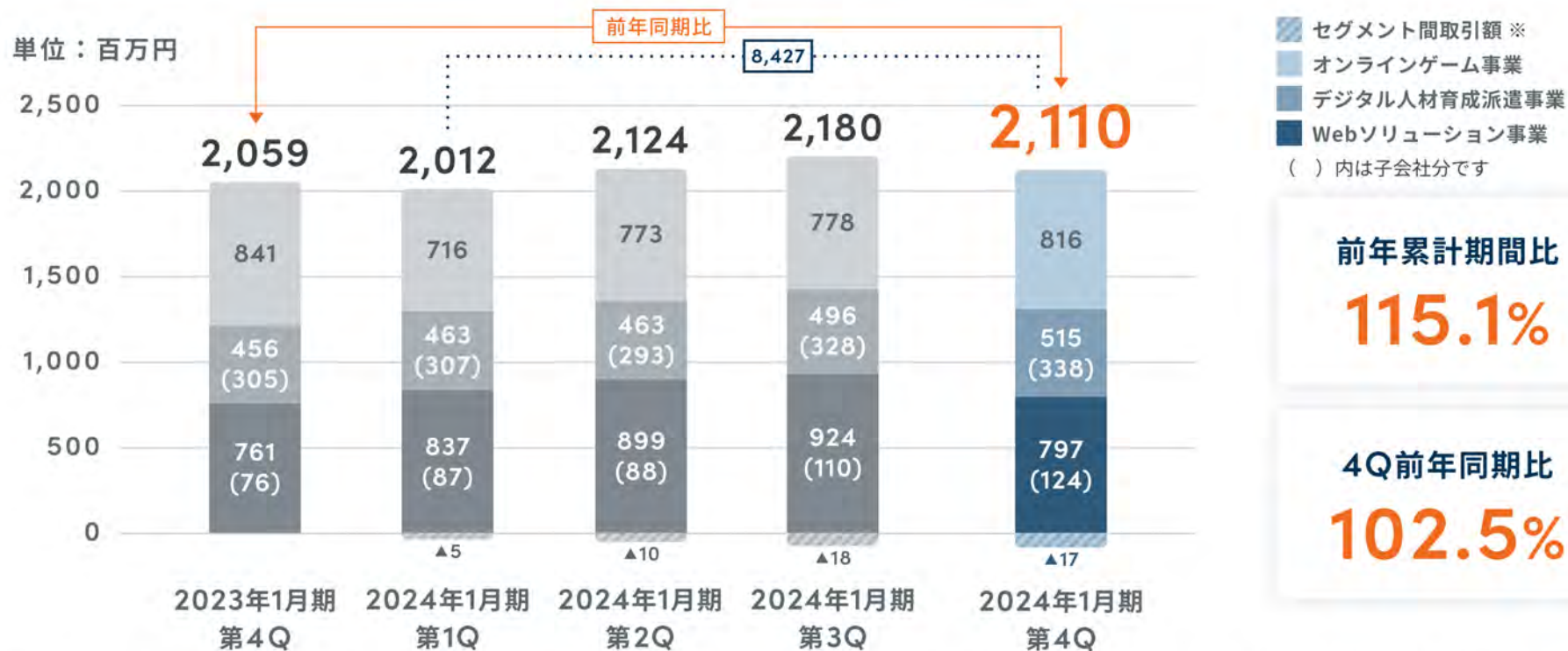
単位：百万円

	連結		通期業績予想	通期業績予想進捗率
	累計期間			
	2024年1月期 通期	前年同期比		
売上高	8,427	115.1%	8,734	96.5%
売上原価	6,396	114.9%	6,762	94.6%
売上総利益	2,031	115.8%	1,971	103.0%
販管費	1,432	110.8%	1,421	100.7%
営業利益	599	129.6%	550	109.0%
経常利益	596	133.9%	545	109.3%
当期純利益	386	183.8%	327	118.0%
EBITDA	787	124.3%	-	-

単位：百万円

	単体		通期業績予想	通期業績予想進捗率
	累計期間			
	2024年1月期 通期	前年同期比		
売上高	6,870	108.1%	6,907	99.5%
売上原価	5,146	106.2%	5,290	97.3%
売上総利益	1,724	114.0%	1,616	106.7%
販管費	1,150	105.6%	1,115	103.1%
営業利益	573	135.4%	500	114.5%
経常利益	585	139.5%	512	114.4%
当期純利益	400	185.8%	322	124.3%
EBITDA	704	125.9%	-	-

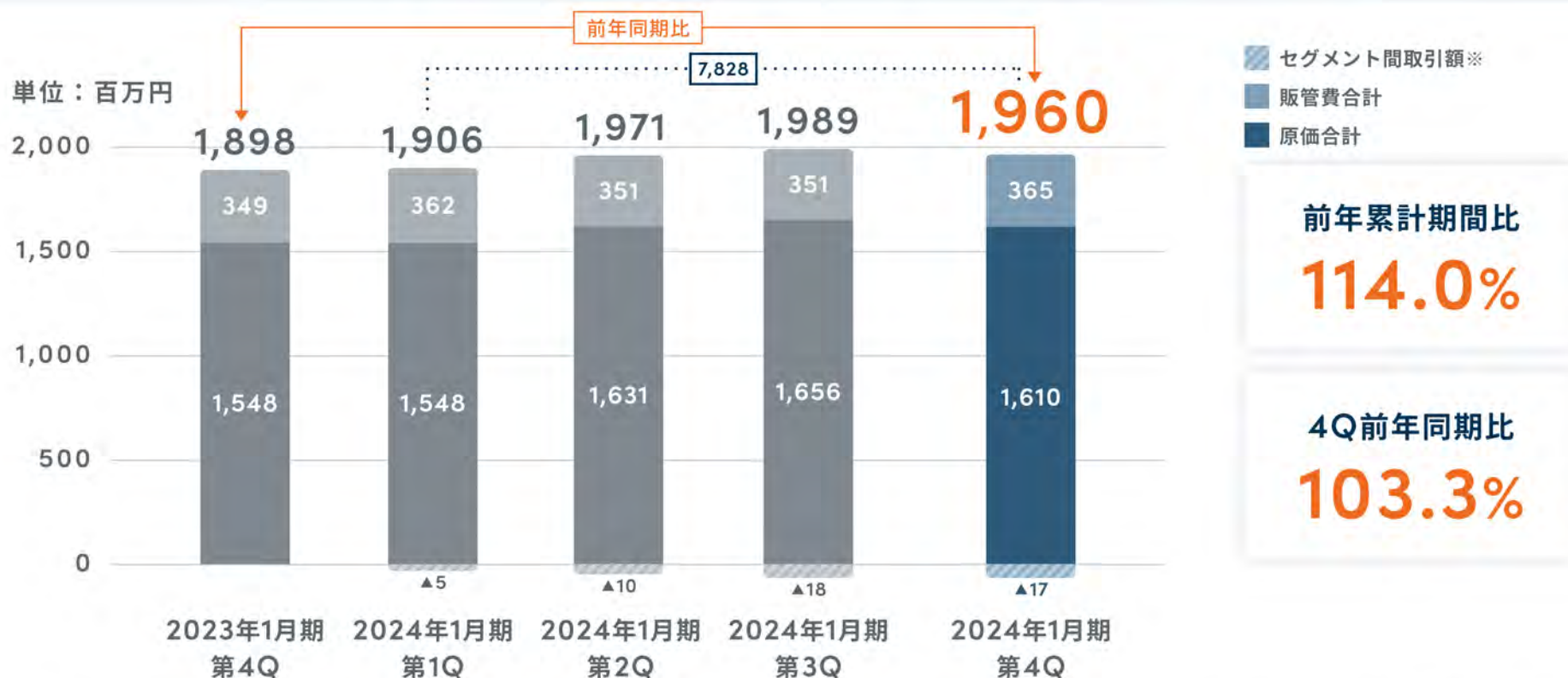
## 四半期毎の波はあるものの全社で通期において ほぼ業績予想通りに着地



※ 第3四半期より、Webソリューション事業とデジタル人材育成派遣事業（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため第1四半期に遡って相殺金額を表示しております。

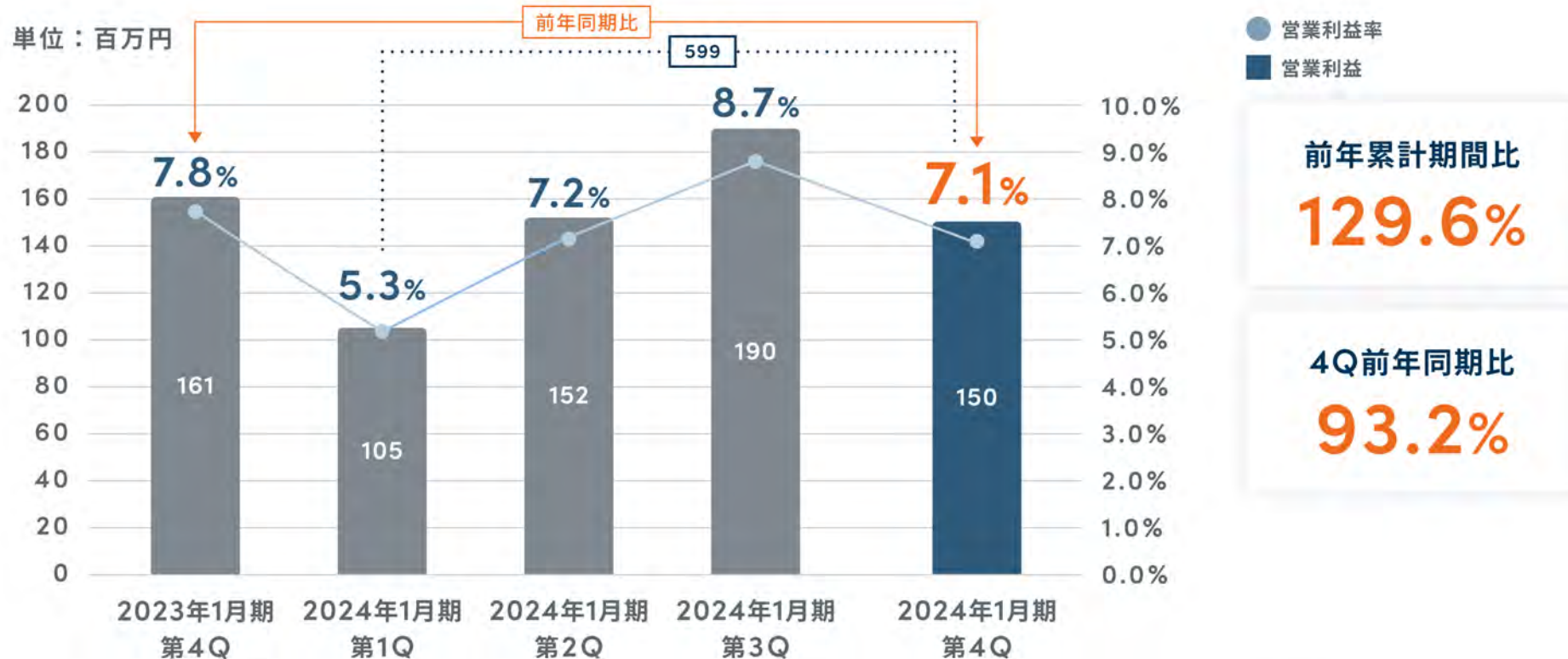


## 費用は適正值で推移 特にオンラインゲーム事業において効率化が寄与

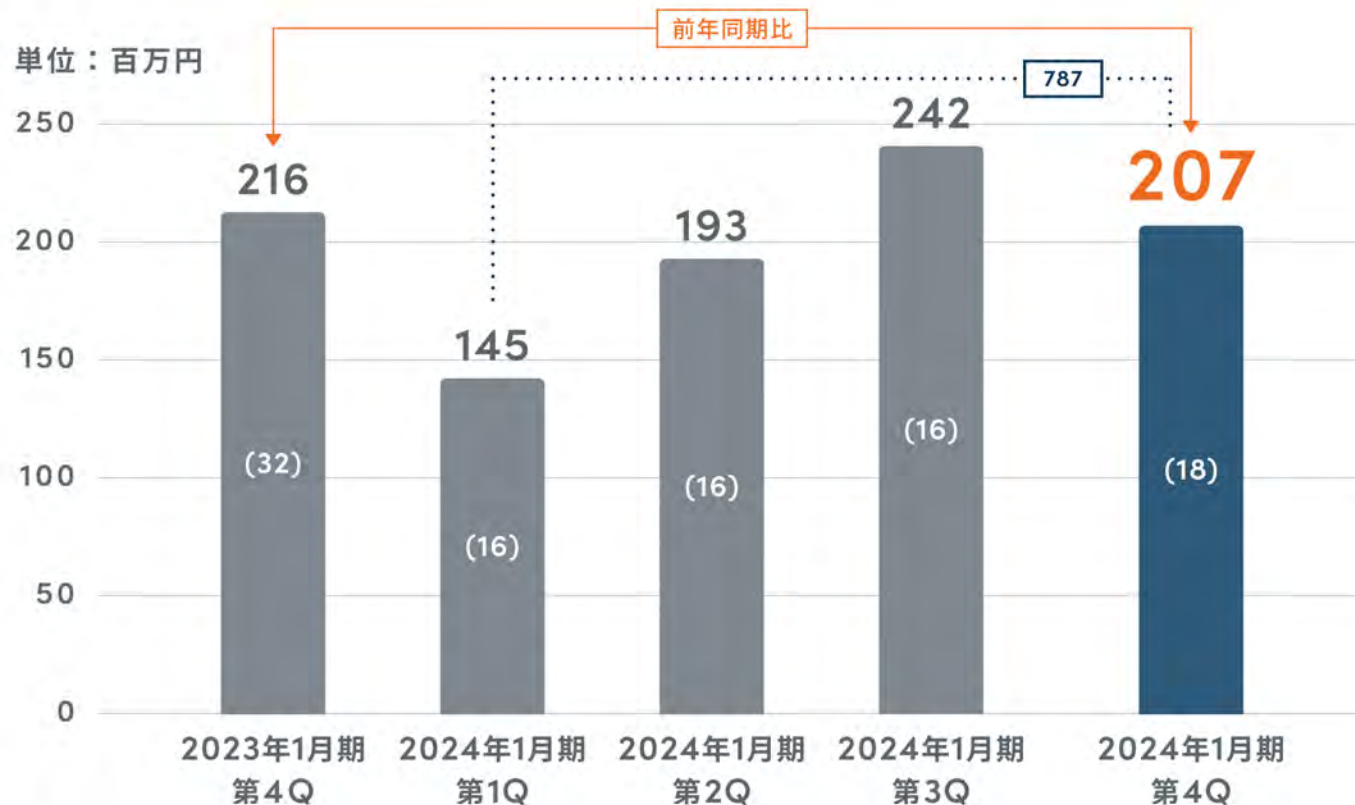


※ 第3四半期より、Webソリューション事業とデジタル人材育成派遣事業（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため第1四半期に遡って相殺金額を表示しております。

## Webソリューション事業が4Qにて一時的に落ち込むものの 3事業の補完性を発揮し、通期において昨対比で大きく利益増



## 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7.8億と順調に収益力増加



※ ( ) 内はのれん償却費です

前年累計期間比  
**124.3%**

4Q前年同期比  
**95.8%**



資本効率…利益の積み上げ・配当実施・自社株買等が計画通り進行し、改善  
 ROE・ROA…堅調に推移 自己資本比率…安定推移

単位：百万円	2024年1月期 3Q末	2024年1月期 4Q末	増減	直前四半期増減の主な要因
流動資産	3,230	<b>3,381</b>	151	現預金の増加+295、売掛金の減少▲34、未収入金の減少▲19 前払費用の減少▲29、自己株式取得資金（その他）の減少▲50
うち現預金残高	1,446	<b>1,742</b>	295	売掛金・未収入金の回収による増加+1,968、買掛金・未払金の支払による減少▲871 給与・社会保険料の支払による減少▲666、賃料の支払による減少▲79、税金の納付による減少▲125
固定資産	1,253	<b>1,204</b>	▲49	子会社のれん償却▲18
資産合計	<b>4,483</b>	<b>4,585</b>	<b>102</b>	
流動負債	1,721	<b>1,729</b>	8	
固定負債	415	<b>387</b>	▲27	借入金の返済▲27
負債合計	<b>2,136</b>	<b>2,117</b>	<b>▲19</b>	
純資産	<b>2,346</b>	<b>2,468</b>	<b>121</b>	四半期純利益+114、自己株式の増加▲23
負債・純資産合計	<b>4,483</b>	<b>4,585</b>	<b>102</b>	
自己資本比率	51.9%	<b>53.2%</b>	1.3%	
ROE	12.2%	<b>17.0%</b>	4.8%	
ROA	6.3%	<b>8.8%</b>	2.5%	

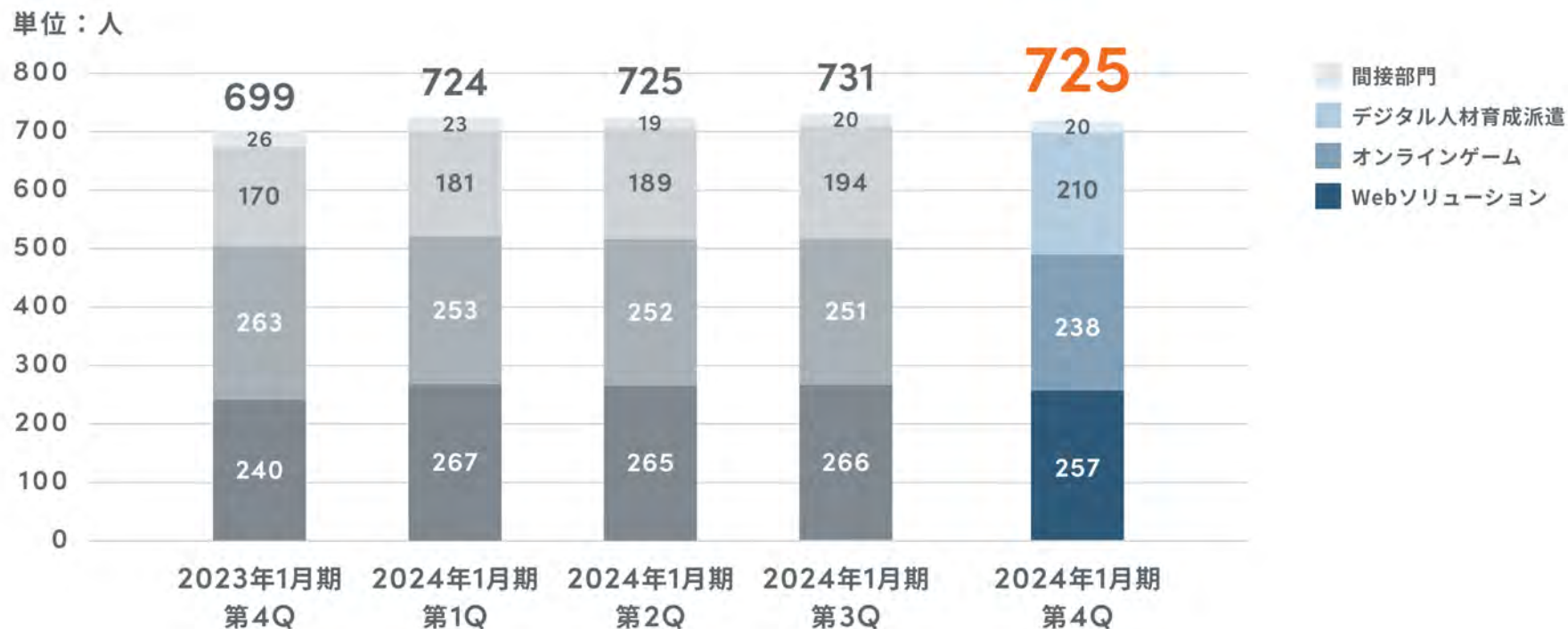


## M&Aの実施がなく全社でほぼ横ばい

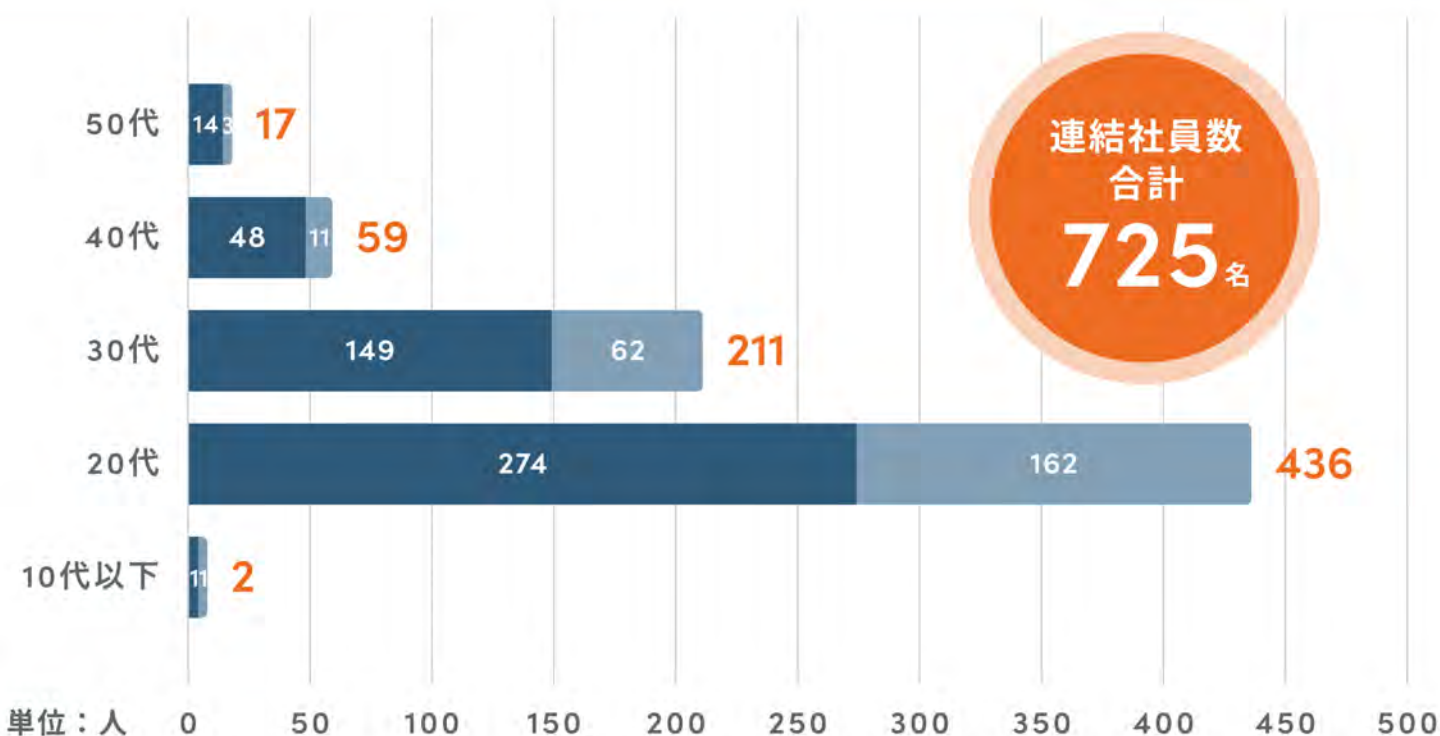
オンラインゲーム事業…効率化のため臨時雇用者を減少 一部人材育成派遣へ異動

Webソリューション事業…若干の退職者数増加

デジタル人材育成派遣事業…順調に増員



## 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



※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

2023年から2024年の  
平均年間給与昇給額  
約30万円

退職率  
約14%

平均勤続年数  
4.4年

女性比率  
約30%

平均年齢  
31.1歳

※2022年2月から2023年1月支払給与と2023年2月から2024年1月支払給与とでも  
に対象期間フル在籍した給与額の差分です  
※上記の数値は2024年1月期末の数値です  
※上記数値はアピリッツ社単独の数値です

— 2-2 —

2024年1月期 通期  
業績ハイライト

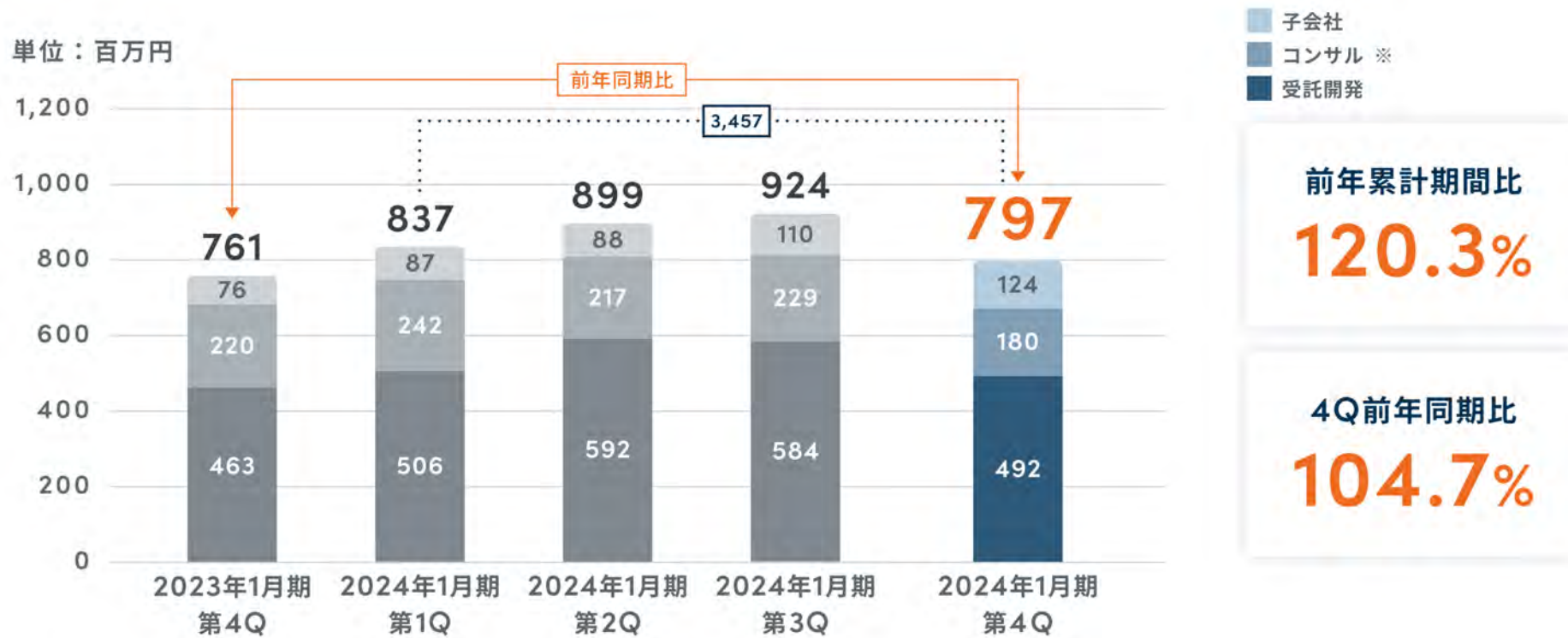
Webソリューション事業



## 年間では昨対比で堅調に成長

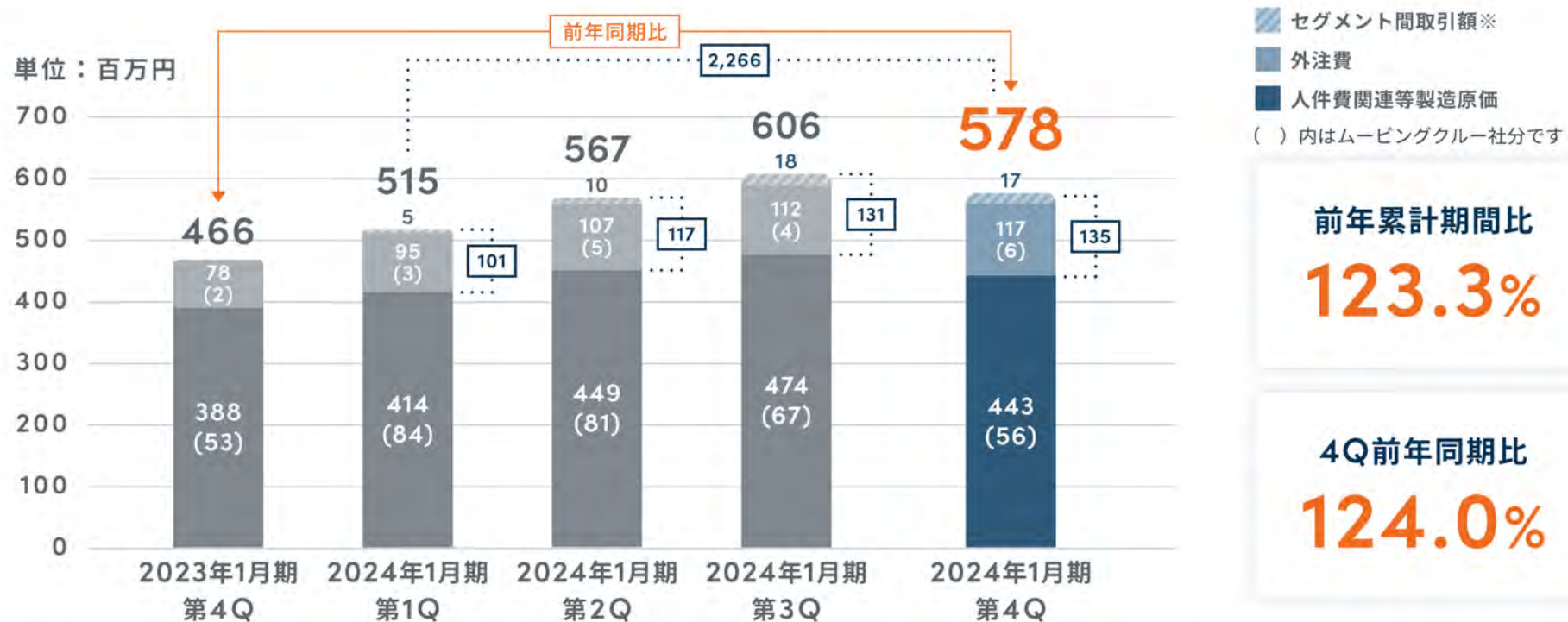
大型案件の納品が3Qにて完了

4Qは来期大型案件の要件定義期間のため、製造要員の稼働率が減少し、売上一時的に低減



※ 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

## 大型案件の増加で外注費は上昇傾向も年間では適正值で推移

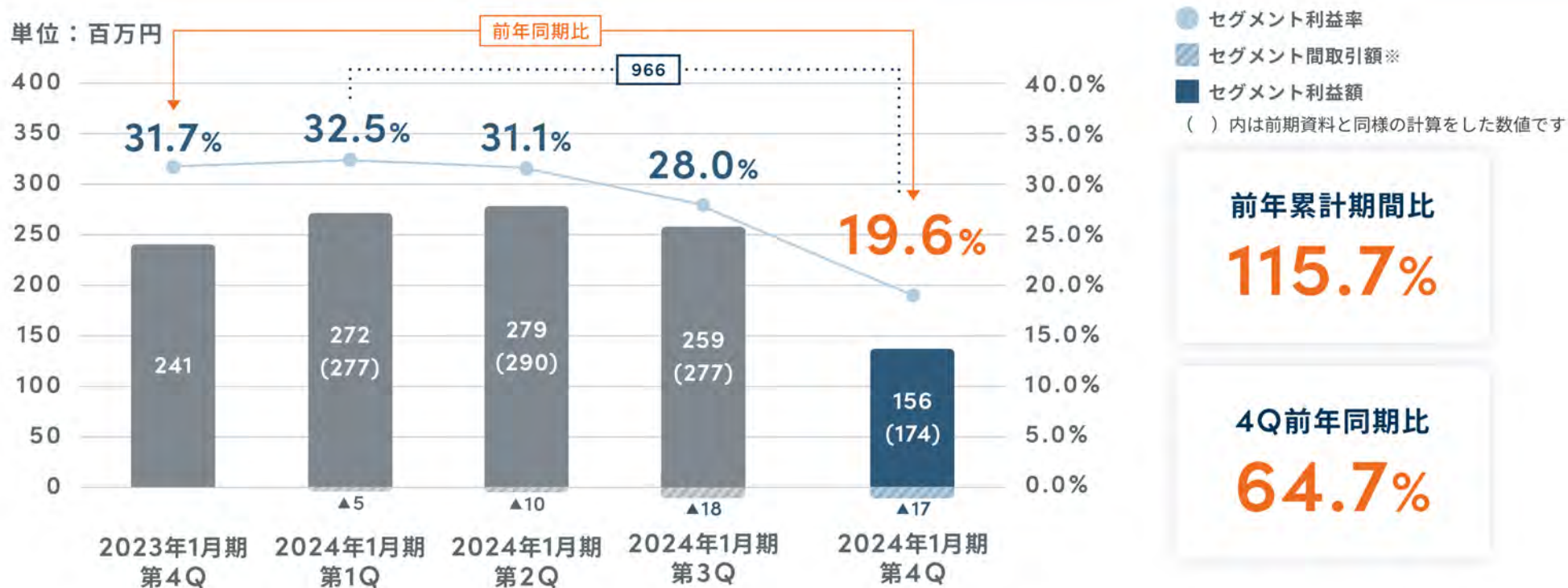


※ 第3四半期より、Webソリューション事業とデジタル人材育成派遣事業（グループ会社）におけるセグメント間取引（子会社への発注）が増加傾向にあるため第1四半期に遡ってセグメント上は内部取引を相殺分を総額で表示しております。それにより外注費が増加しています。



大型案件の納品が3Qで一段落 製造要員の空きが発生した影響により  
 4Qの利益は一時的に大幅減益 来期上期中を目処に水準を引き上げる

## 年間では昨対比で堅調に成長



※ 第3四半期より、Webソリューション事業とデジタル人材育成派遣事業（グループ会社）におけるセグメント間取引（子会社への発注）が増加傾向にあるため第1四半期に遡ってセグメント上は内部取引を相殺分を総額で表示しております。それによりセグメント利益が減少しています。



## 大型案件の納品が3Qで一段落し、4Qは単価も一時的に低減



DXサービス提供組織へ変革  
大型案件獲得 = 平均単価UP



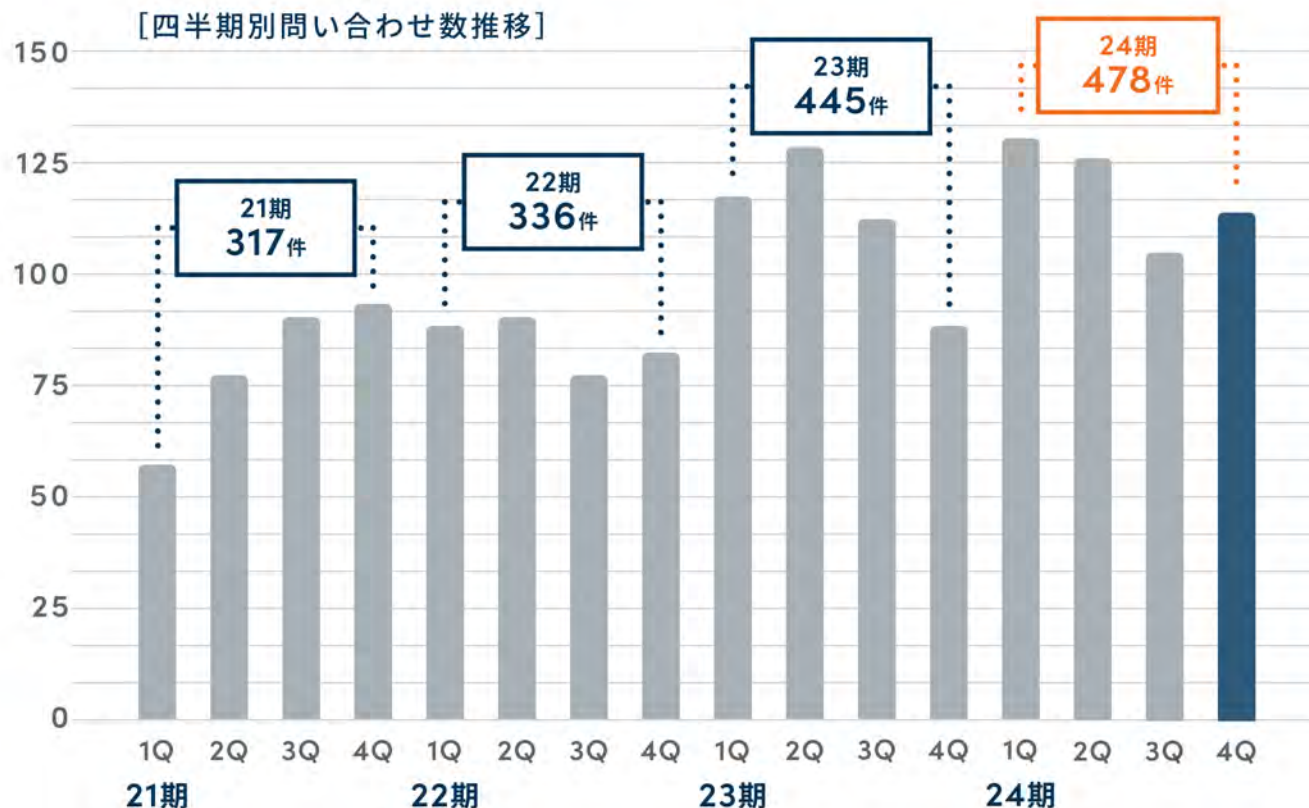
——— 今期成長戦略のひとつ：案件数増加 ———

## 引き続き、新規受託開発のタッチポイントとして機能

収益を牽引している受託開発の問合せは通期で維持



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事例

## 既存事業 / 業務の高度化

カプコン40周年記念サイト「カプコンタウン」  
企画・制作・開発・運営を一気通貫で担当

株式会社カプコン様

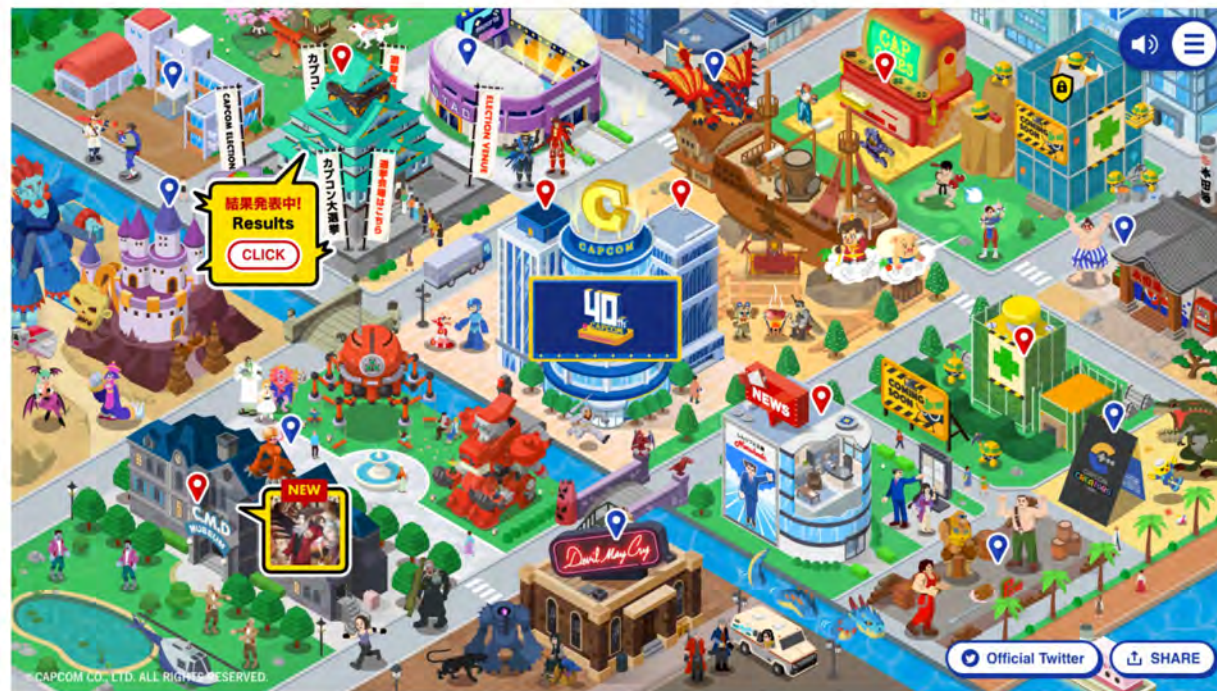
## Web制作・開発とゲーム開発、双方の知見を活用

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。





## DX事例

既存事業 / 業務の高度化

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

## 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

「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納税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。Appirits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。



## AI事例

既存事業 / AI活用の推進

生成AI活用によるビジネス価値の創造  
新機能「AI同義語辞書自動生成」を搭載

自社プロダクト

## サイト内検索ツール「Advantage Search」

サイト内検索体験向上のために、手動で辞書登録をしていた業務負荷を生成AIによって解決。生成AIを活用することで自動的に同義語辞書を作成する機能を開発。

アプリッツでは、生成AIに関する技術の研究および自社内での活用を推進。その一環として、顧客ビジネスの成長に向けた、「自社プロダクトの価値の引き上げ」、「顧客のWebシステム上の業務フローの改善」、「生成AI利用ができる職場環境の整備」等の取り組みを開始。

 Advantage Search

## 今までの悩み

## ユーザーの悩み



Q 手持ち 掃除機

検索結果：0件

Q ハンディクリーナー

検索結果：100件

**キーワードの不一致によって見つからない**

## サイト運営者の悩み

手持ち 掃除機  
ハンディクリーナー  
小型 掃除機  
車用 掃除機  
コードレス クリーナー...

**人手で辞書を作るのは  
大規模サイトでは  
非現実的**

## 生成AIで解決

商品データ



生成AI



同義語辞書の生成



— 2-3 —

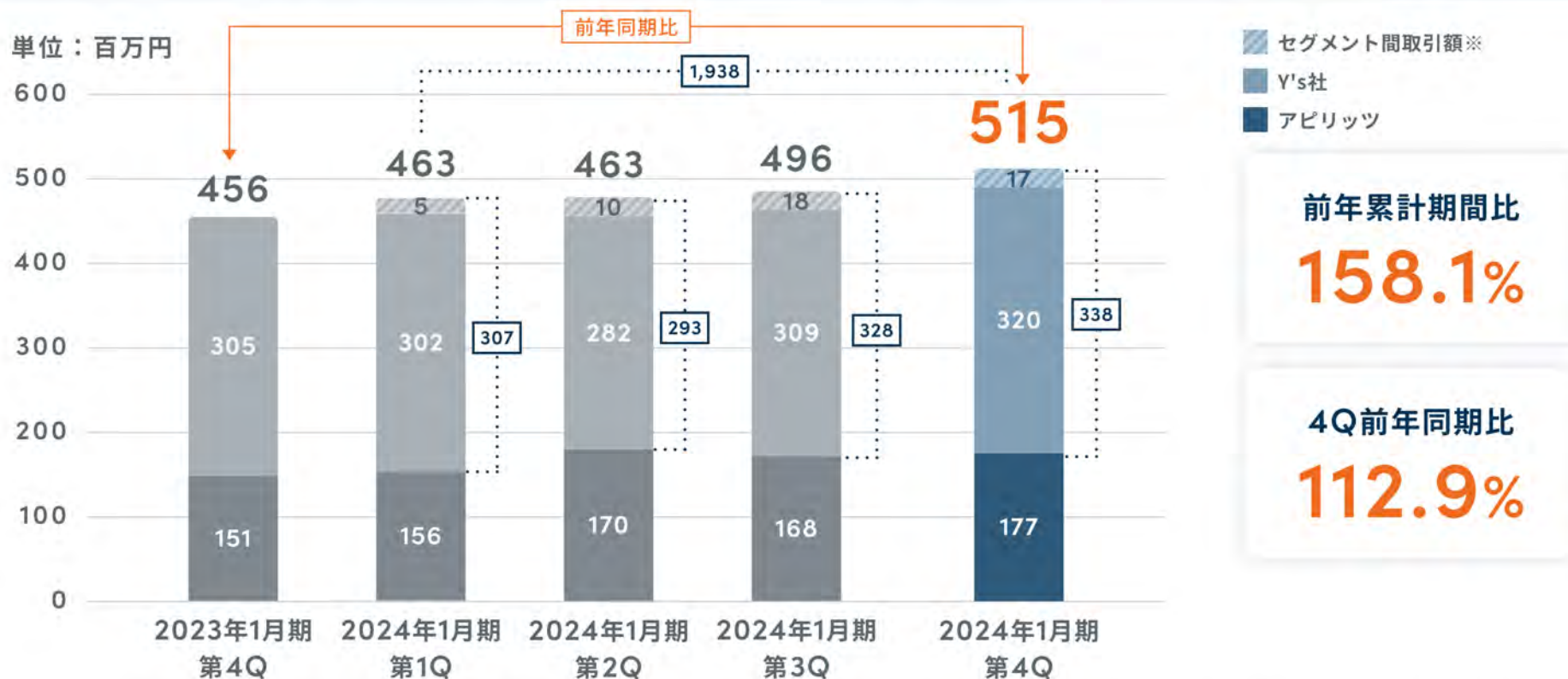
2024年1月期 通期

業績ハイライト

デジタル人材育成派遣事業



## 4Qもグループ会社ともに増加 年間においてもグループ会社が貢献し大幅に増加



※ 第3四半期より、Webソリューション事業とデジタル人材育成派遣事業（グループ会社）におけるセグメント間取引（親会社からの受注）が増加傾向にあるため第1四半期に遡ってセグメント上は内部取引を相殺分を総額で表示しております。それにより売上が増加しています。

## オンラインゲーム事業からの人材異動に伴う人件費増加を受け、原価が上昇



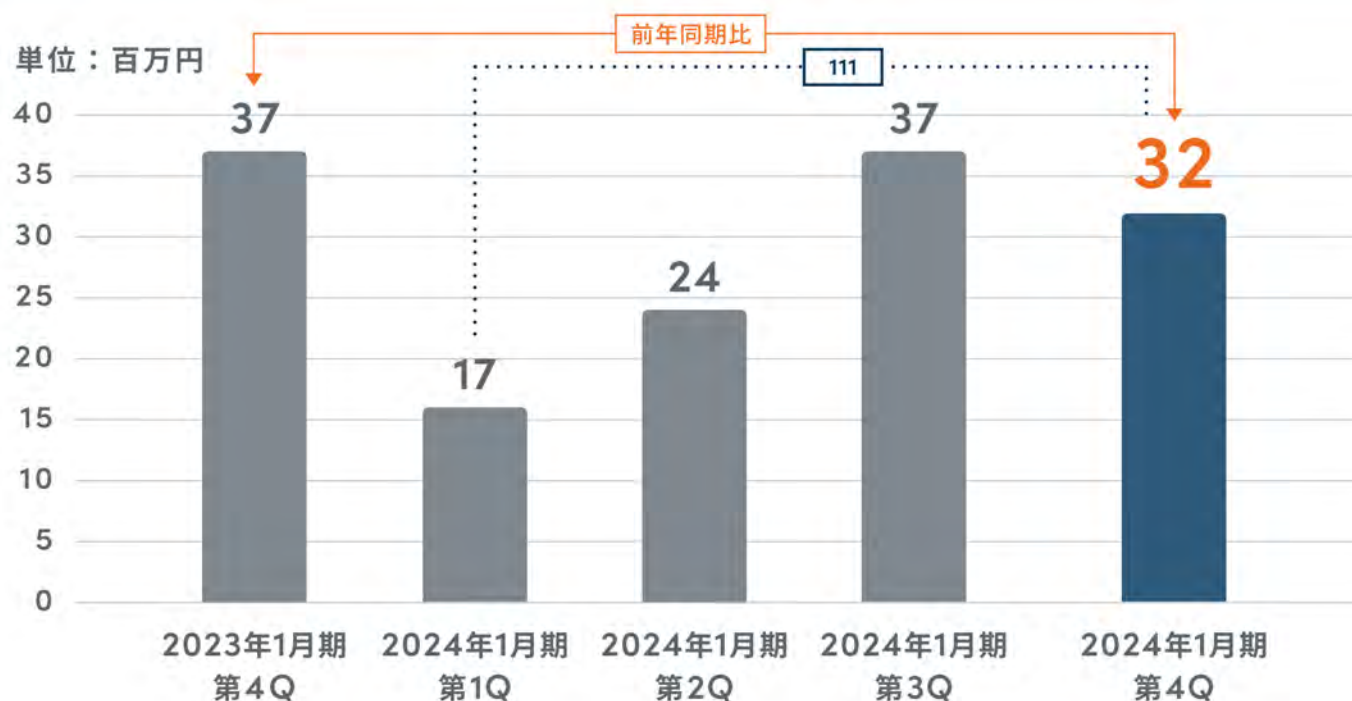
前年累計期間比

**161.6%**

4Q前年同期比

**114.7%**

## 4Qは若干の低減も年間通して計画通りに推移



前年累計期間比

**117.2%**

4Q前年同期比

**86.5%**

※ 第3四半期より、Webソリューション事業とデジタル人材育成派遣事業（グループ会社）におけるセグメント間の取引（親会社からの受注）が増加傾向にあることから第1四半期に遡ってセグメント上は内部取引を相殺せずに総額で表示しています。それにより売上増加に伴いセグメント利益も増加しております。



## グループ会社（Y's）にて 業界未経験者向け個別指導エンジニアスクール **WEBMASTERS** を開始

Y's社とアピリッツ社と連携し両社のネットワークやリソースを活用して、スクールの生徒が卒業後に業界で活躍できる機会を増やしていきます。

またWEBMASTERSを通して、グループへの採用やサービス自体の収益化も今後、進めていきます。

誰よりも選ばれる人材になる。  
未経験者のためのプログラミングスクール

\\ 3ヶ月受講料 // **¥30,000** (税別)  
※キャンペーン期間中（～2023.11.30）  
までにご入会の方対象

3ヶ月で  
キャリアチェンジ

業界  
最安値級

マンツーマン  
指導

無料カウンセリング予約

— 2-4 —

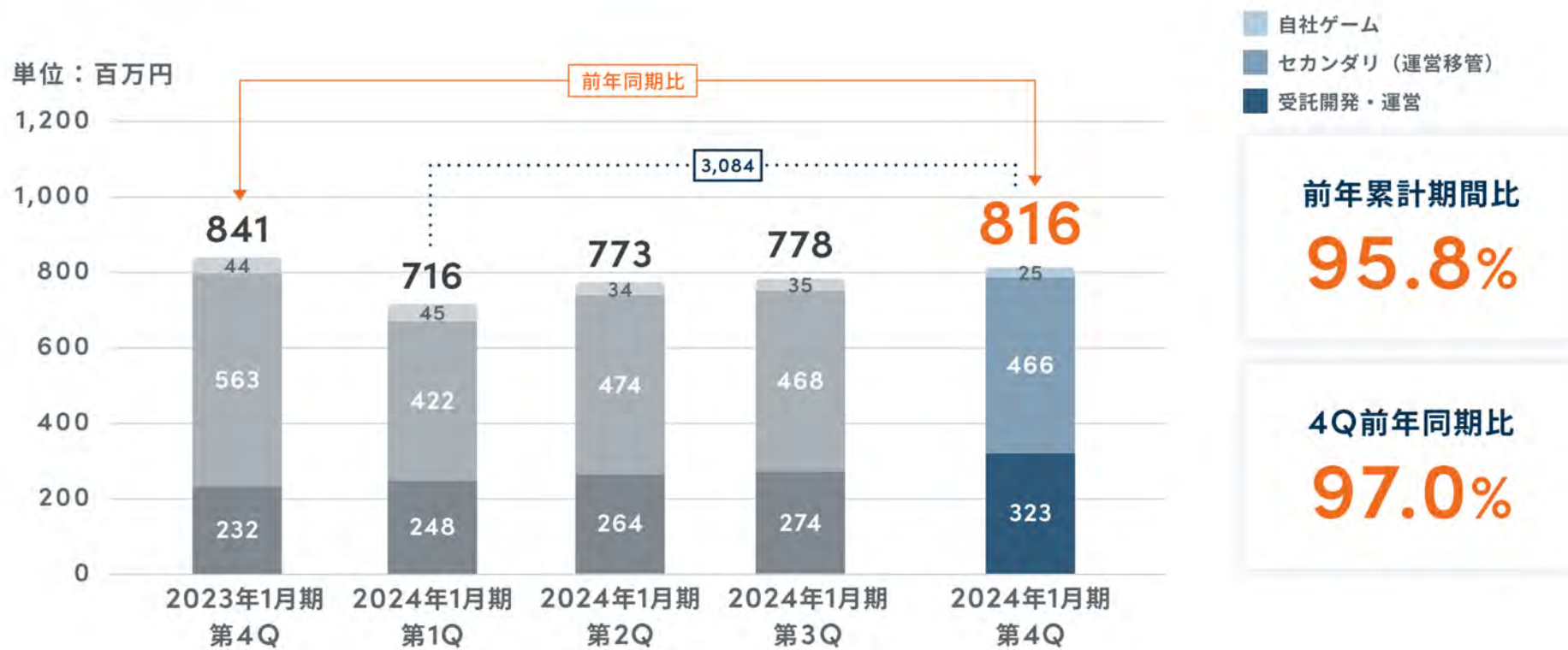
2024年1月期 通期

業績ハイライト

オンラインゲーム事業

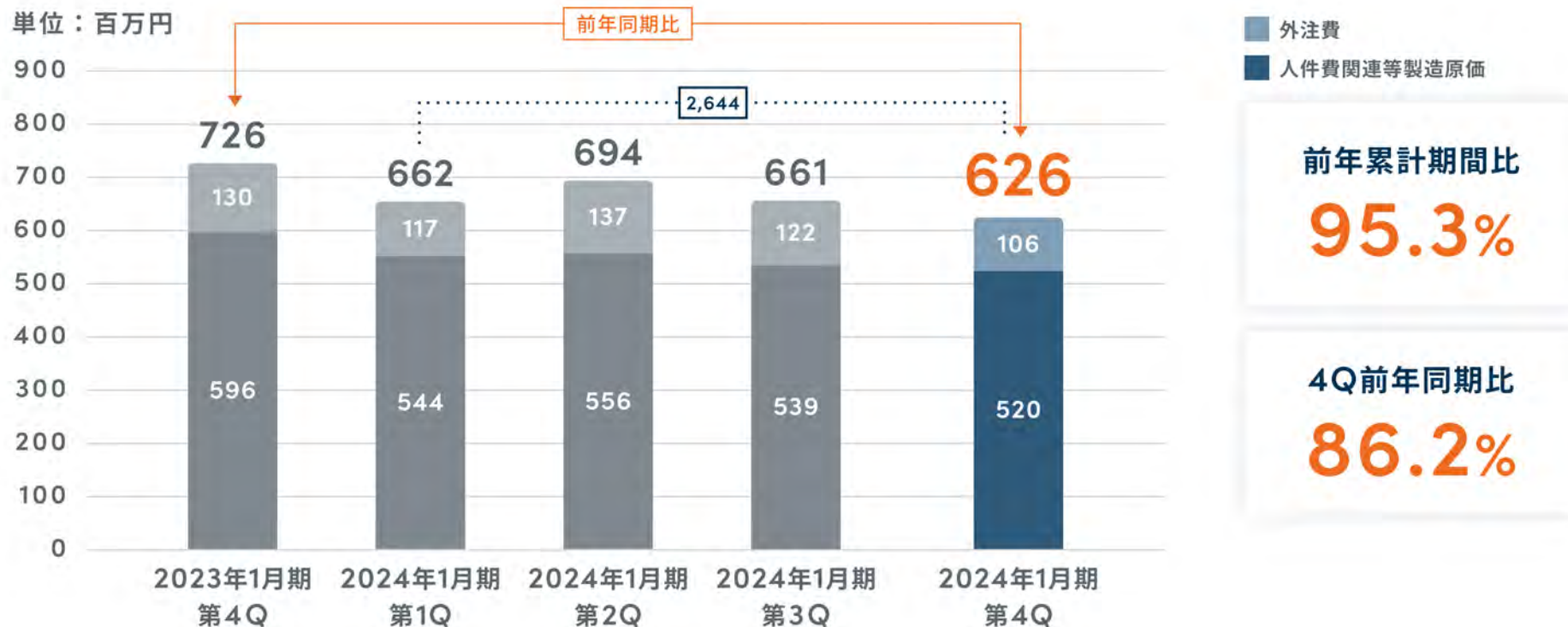
## 4Qは受託開発・運営が売上寄与

運営移管は年間通して波はあるものの前年からの売上の低減率を抑える事に成功

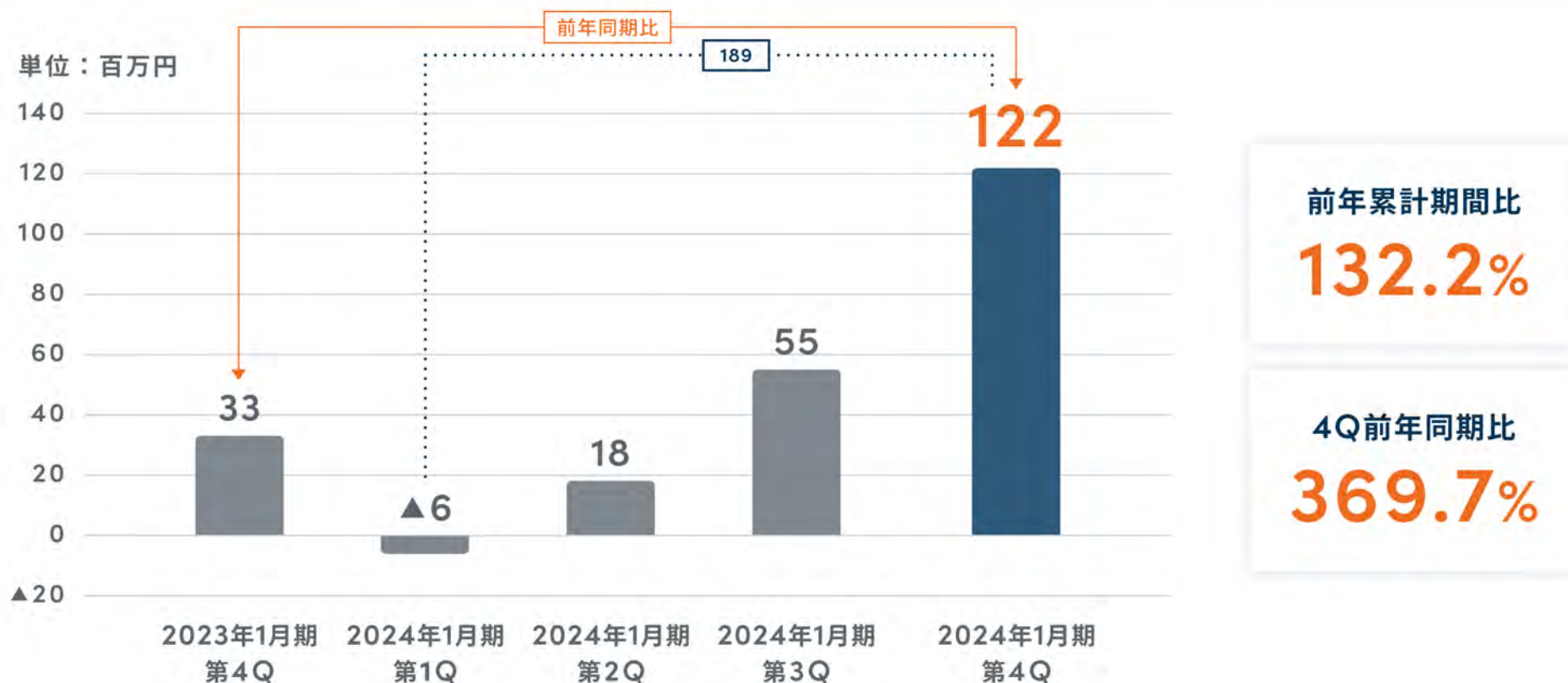




昨年度に比べ、年間を通し外注費・人件費関連原価が低減  
引き続き運営体制の効率化等を計画通り実施



## 売上増加と運営体制効率化により利益は引き続き回復基調 年間を通して昨年度よりも利益体質を強化





共同運営案件が1ライン終了の予定も、新規の共同運営案件が1ライン開始することにより**運営パイプラインは8ラインを維持**

## 開発パイプライン 3ライン

自社ゲーム開発

パートナーゲーム開発A  
2024年4月リリース予定

パートナーゲーム開発B

## 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

運営開発協力  
D×2 真・女神転生リベレーション  
株式会社セガ様

共同運営 ①  
千銃士:Rhodoknight  
株式会社マーベラス様

終了  
予定

共同運営 ②  
一騎当千エクストラバースト  
株式会社マーベラス様

共同運営 ③  
2024年4月から  
※他社パブリッシュのため開示不可

移管  
開始

運営移管プロジェクト ①  
演義シリーズ

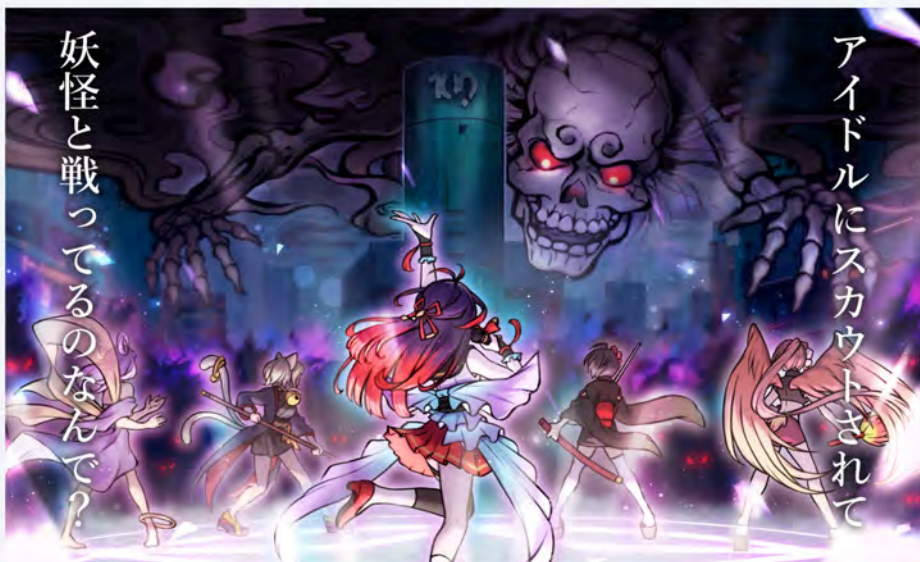
運営移管プロジェクト ②  
けものフレンズ3

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、2025年1月期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 —

**2025年1月期  
業績予想及び配当予想**

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	<ul style="list-style-type: none"> <li>前年度と同様で市場活況な状況で推移すると見込む</li> <li>ワンストップで請負から伴走型の内製化支援傾向は強まる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>短期的な売上成長よりも中期的な成長を見込み大型案件に対応できる体制の再構築に力を入れる</li> <li>引き続き大型案件のリード獲得は継続</li> <li>引き続き2桁成長は継続</li> </ul>
デジタル人材育成派遣	<ul style="list-style-type: none"> <li>特段の変化はなく現状維持で推移すると見込む</li> <li>オンラインゲーム会社への派遣ニーズは低減傾向あり</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>成長領域への派遣ニーズのキャッチ</li> <li>教育支援で単価の上昇を図る</li> <li>引き続き2桁成長は継続</li> </ul>
オンラインゲーム	<ul style="list-style-type: none"> <li>特段の変化はなく現状維持で推移すると見込む</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>現在の運営タイトルを効率化で利益体質の継続</li> <li>自社IPの新規リリースを成長ドライバーにする</li> <li>売上は前年度レベルを維持しながら利益確保を優先</li> </ul>
成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;Aの市場は案件ニーズは活況</li> <li>買収価格の上昇傾向あり</li> <li>成長の源泉である採用環境は引き続き難易度高い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>引き続きM&amp;Aのソーシングを継続して実施を目指す</li> <li>採用は厳しい環境ながら継続し、定着への投資を続行</li> <li>中期計画に沿って人的資本への投資</li> </ul>



## Webソリューション事業の体制再構築に力点を置き、売上は保守的に見込む 移転コストを加味しながらも増収・収益を確保

単位：百万円

連結				
	2024年 1月期	2025年 1月期	増減	前年比
売上高	8,427	9,000	572	106.8%
売上原価	6,396	6,570	173	102.7%
売上総利益	2,031	2,430	398	119.6%
販管費	1,432	1,752	319	122.3%
営業利益	599	678	78	113.1%
経常利益	596	672	75	112.7%
当期純利益	386	430	43	111.3%

単位：百万円

単体				
	2024年 1月期	2025年 1月期	増減	前年比
売上高	6,870	7,388	518	107.4%
売上原価	5,146	5,329	183	103.6%
売上総利益	1,724	2,059	335	119.4%
販管費	1,150	1,443	292	125.4%
営業利益	573	616	42	107.4%
経常利益	585	627	41	107.1%
当期純利益	400	425	24	106.2%

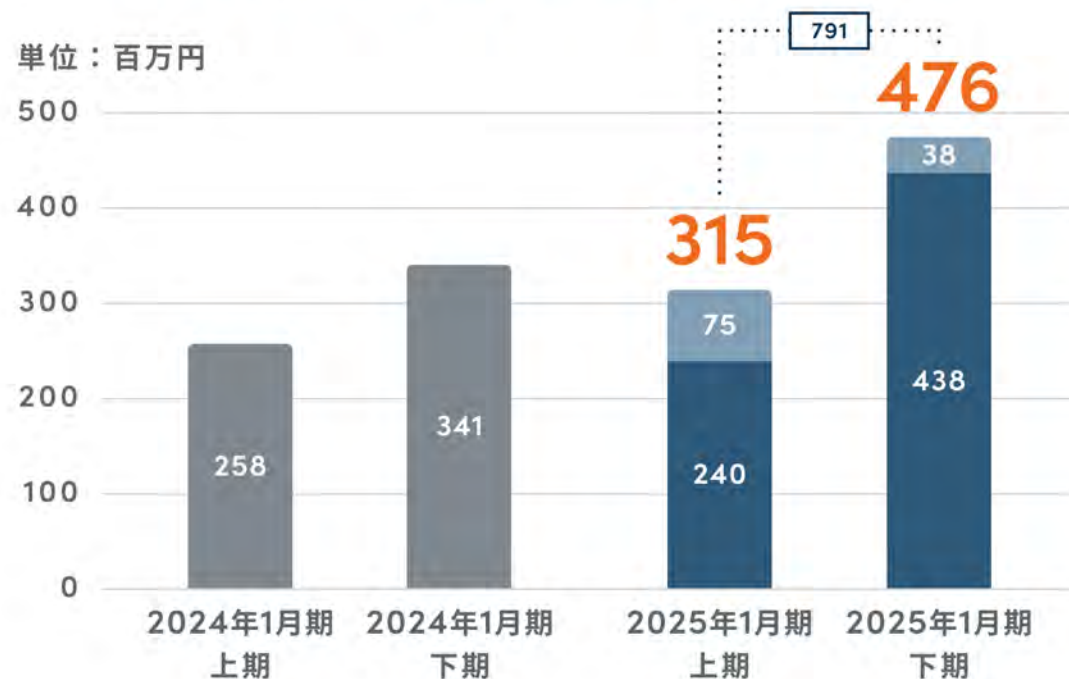
## 上期は新卒採用等の投資先行 例年通り売上・利益ともに下期偏重

単位：百万円

	2024年 1月期 上期	2025年 1月期 上期	前年増減	前年比	2024年 1月期 下期	2025年 1月期 下期	前年増減	前年比
売上高	4,137	4,161	23	100.6%	4,290	4,839	548	112.8%
売上原価	3,164	3,152	▲12	99.6%	3,232	3,418	185	105.8%
売上総利益	972	1,009	36	103.7%	1,058	1,421	362	134.2%
販管費	714	769	54	107.6%	717	983	265	137.0%
営業利益	258	240	▲18	92.8%	341	438	96	128.4%
経常利益	257	237	▲20	91.9%	338	435	96	128.5%
当期純利益	151	143	▲8	94.6%	235	287	51	122.1%

## 移転等の2025年1月期特有のコストを加味しても増収・増益を確保

一時的な投資が無い場合の本来の営業利益（予想）



25期に新たに発生する投資内容

単位：百万円

		上期	下期	通期
一時コスト	移転費用諸々	25	38	63
	新作ゲーム広告宣伝費	50	0	50
恒久コスト	人的資本投資その他	0	50	50
	賃料増加	0	126	126
一時コスト合計		75	38	113
コスト合計		75	214	289



## 配当予想は上期8円、下期8円の通期16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。

配当や自己株式取得等の**総還元性向30%**を目標として参ります。

— 4 —

今後の成長戦略

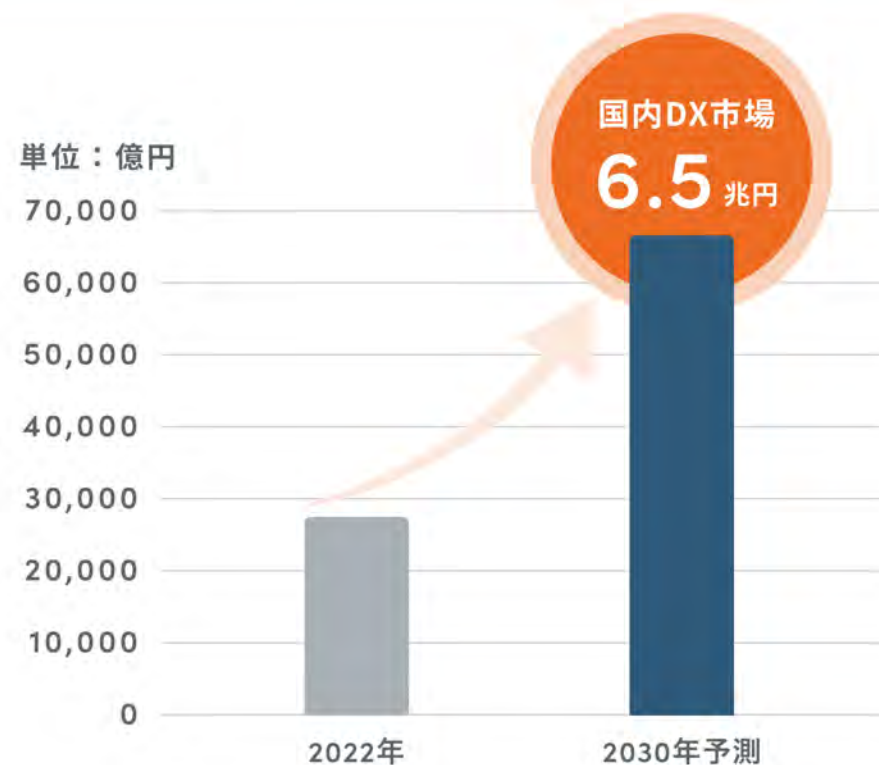
## 当社が属するDX分野は今後も順調に成長

当社の主力事業である、デジタル人材育成派遣事業・Webソリューション事業での成長を後押しする環境は継続する見込み

単位：億円

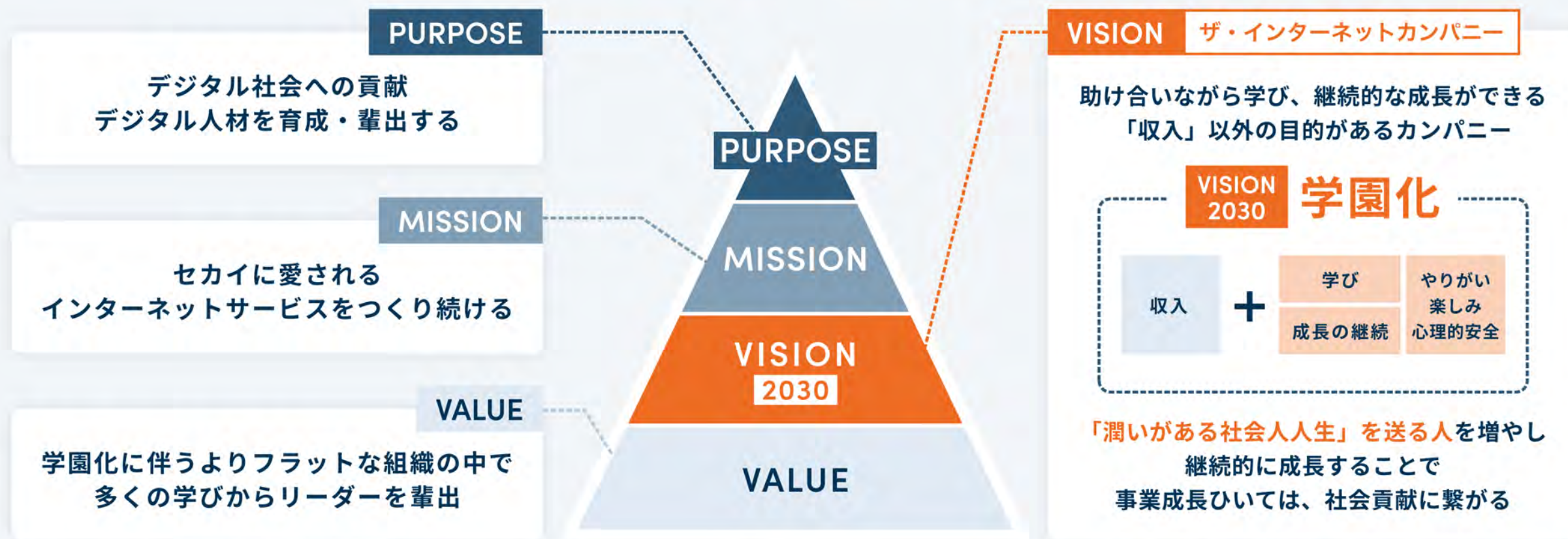
	2022年	2030年予測
全体	27,277	65,195
製造	2,990	8,130
流通/小売	669	1,852
金融	3,020	8,880
交通/運輸/物流	3,842	11,795
不動産/建設	502	1,514
バックオフィス(業種共通)	2,789	6,515

『2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編』富士キメラ総研



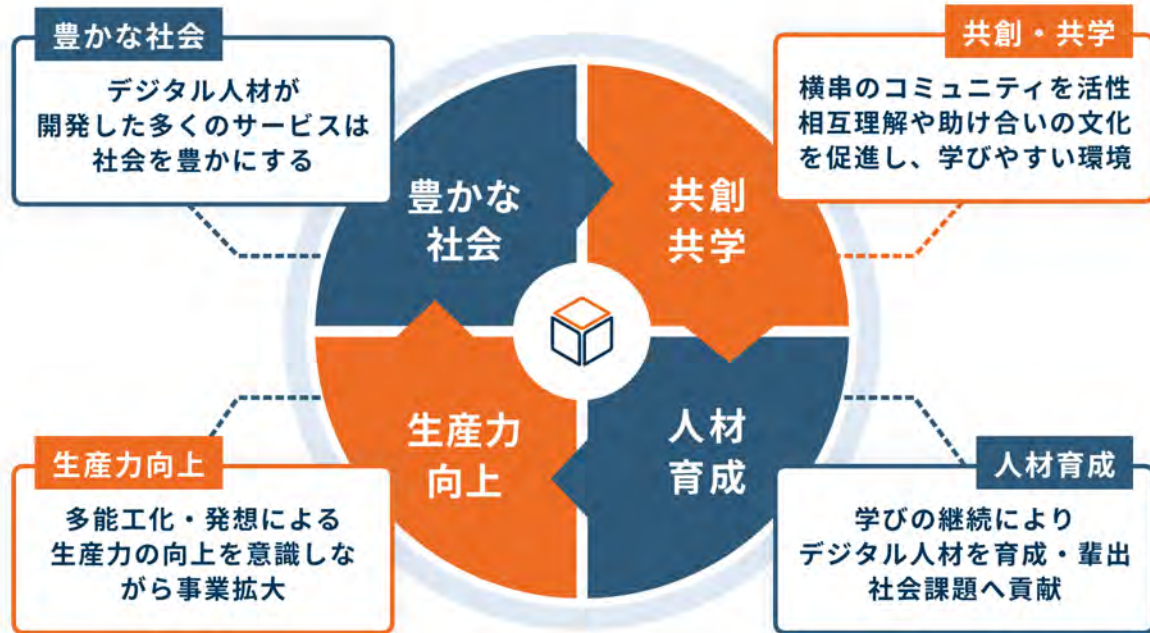


## アピリッツは「人と事業」が継続して成長し、助け合える環境作りのため 「カンパニーの学園化」を目指します



# 「学園化」による「共に育ち、共につくり、共に生きる」コミュニティを通じ 育成された人材が価値あるサービスをつくり、豊かな社会を実現

## サステナビリティ（事業継続）の方針



## ステークホルダーとの関係性

従業員が成長を続けることで**好循環**が波及する





## 人材が成長の源泉

「学園化」により、従業員が「最適なラーニングゾーン」で学べる環境を構築  
 従業員の成長が事業成長、社会貢献へ繋がる

成長モデル

1人当たり売上高 × 社員数 = 売上・利益成長

### KPI

#### 基本KPI

新卒採用数増加

中途採用数増加

離職率減少

#### 成長戦略KPI

M&Aによる  
 社員数増加  
 (地方拠点での採用)

### 人材戦略

#### 継続施策

労働環境整備

給与水準のアップ

社員寮の拡大

#### 新規施策 カンパニーの学園化

会社内の横串のコミュニティの活性化、  
 相互理解や助け合いの文化を促進。

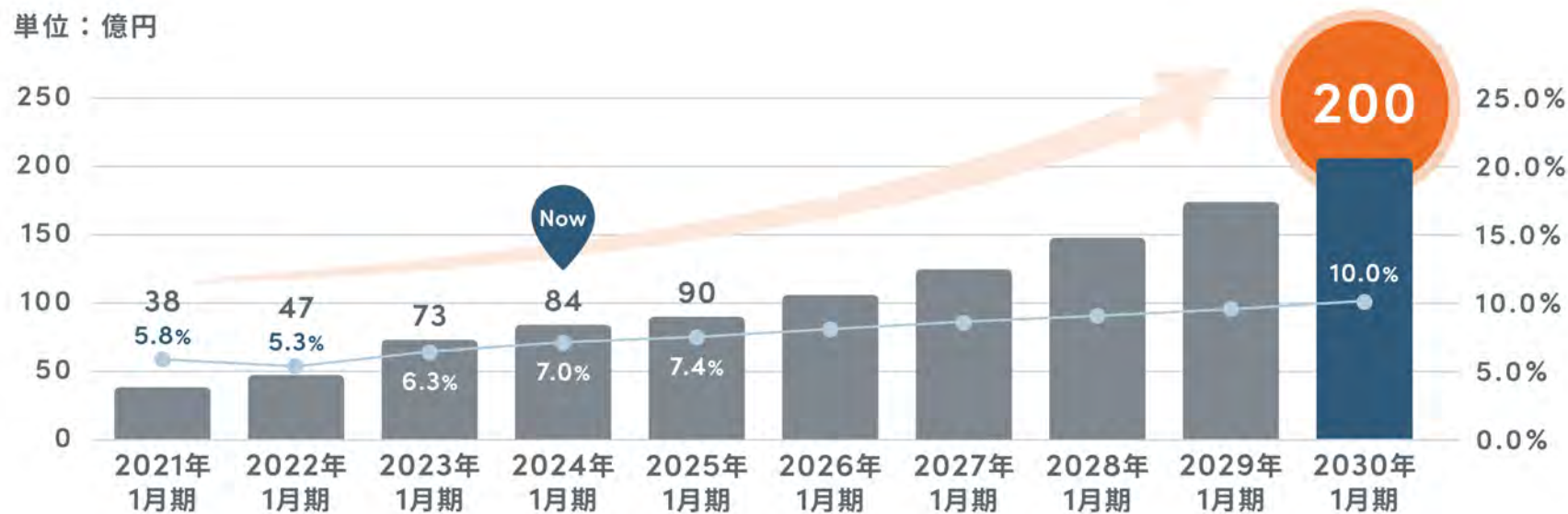
#### 定着のための各種施策

サークル活動の推進、  
 文化祭などの活動

新たな教育施策



## 2030年1月期には売上200億、営業利益20億を目指す



単位：億円

	2025年1月期	2026年1月期	2027年1月期	2028年1月期	2029年1月期	2030年1月期
学園化・人的資本投資額	0.5	0.86	1.12	1.42	1.77	2.02

### 2030年業績目標

営業利益 **20億**  
営業利益率10%

売上 **200億**

### 2030年社員数関係目標

社員数 **1,700名規模**

退職率 **約8%台へ**

### 継続成長戦略

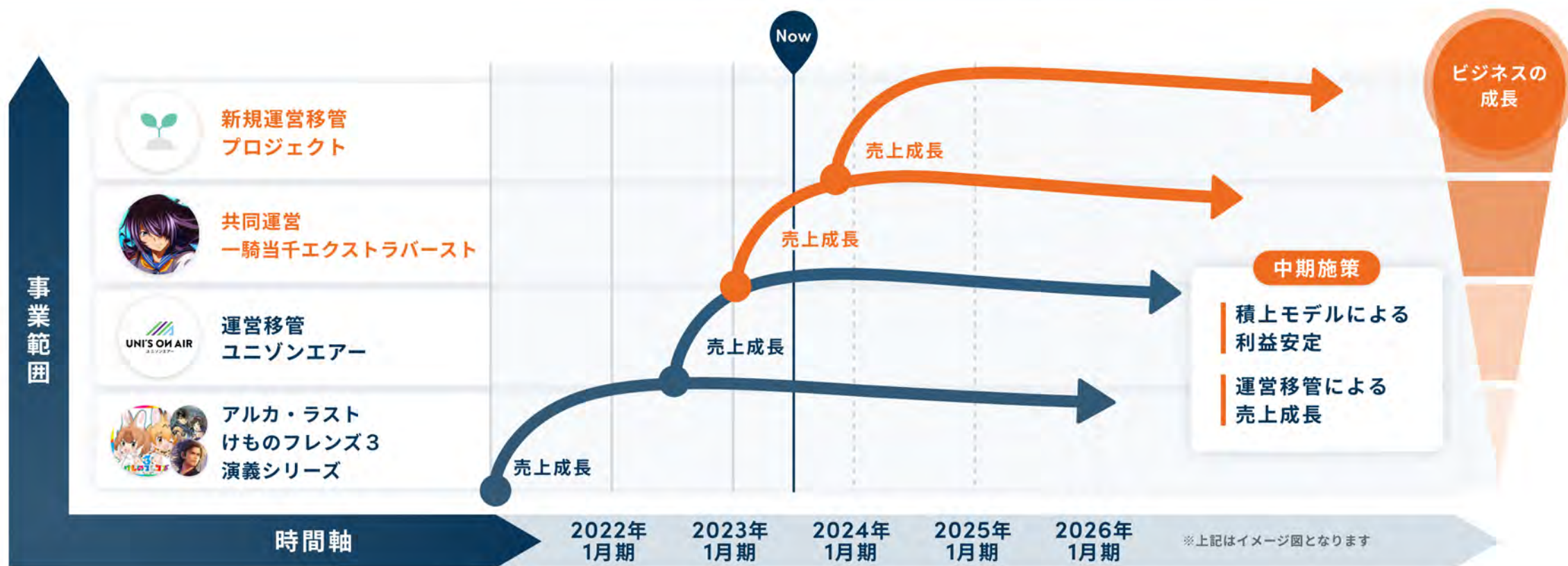
M&A  
**コンスタントに実施**

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>

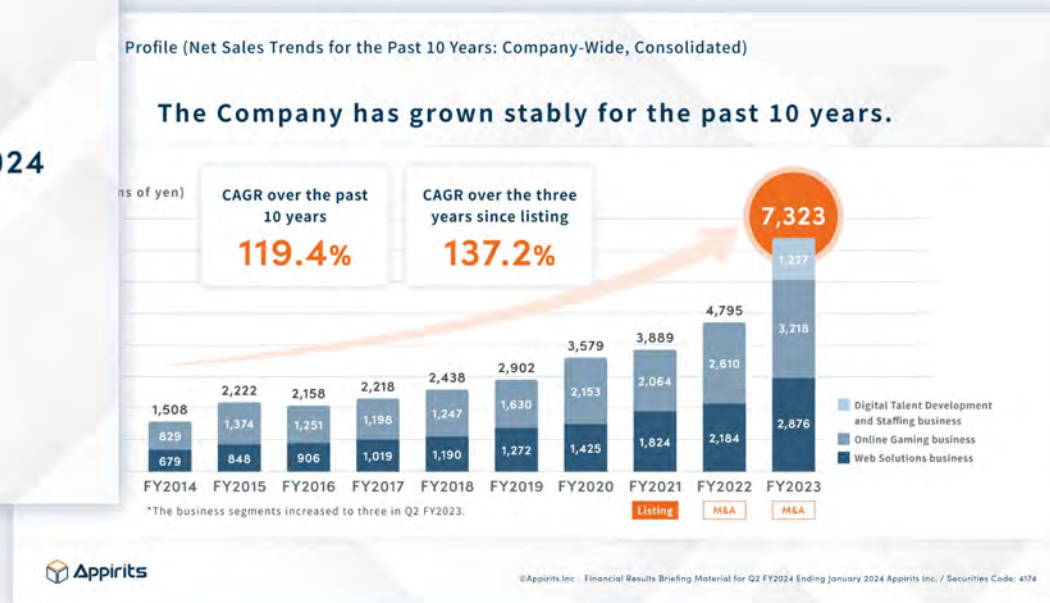


## 海外機関投資家向けへの英文開示を開始

### まずは決算短信、決算説明会資料を四半期毎に開示 今後は拡充予定



IR英文頁 [https://appirits.com/ir/index\\_en.html](https://appirits.com/ir/index_en.html)





## IR情報のコンテンツと発信力の充実 個人投資家向けIRの強化継続

### 当社IRライブラリで コンテンツを充実

- ・ 質疑応答集
- ・ ファクトブック
- ・ レポート
- ・ 英文開示

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

事業に関する情報や補足を  
**note**にて  
「**IR noteマガジン**」  
に参画して発信中

**note**

<https://note.com/notemagazine/m/m530d4bde968b>

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



— 5 —

Appendix

Webソリューション事業

事業概要

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

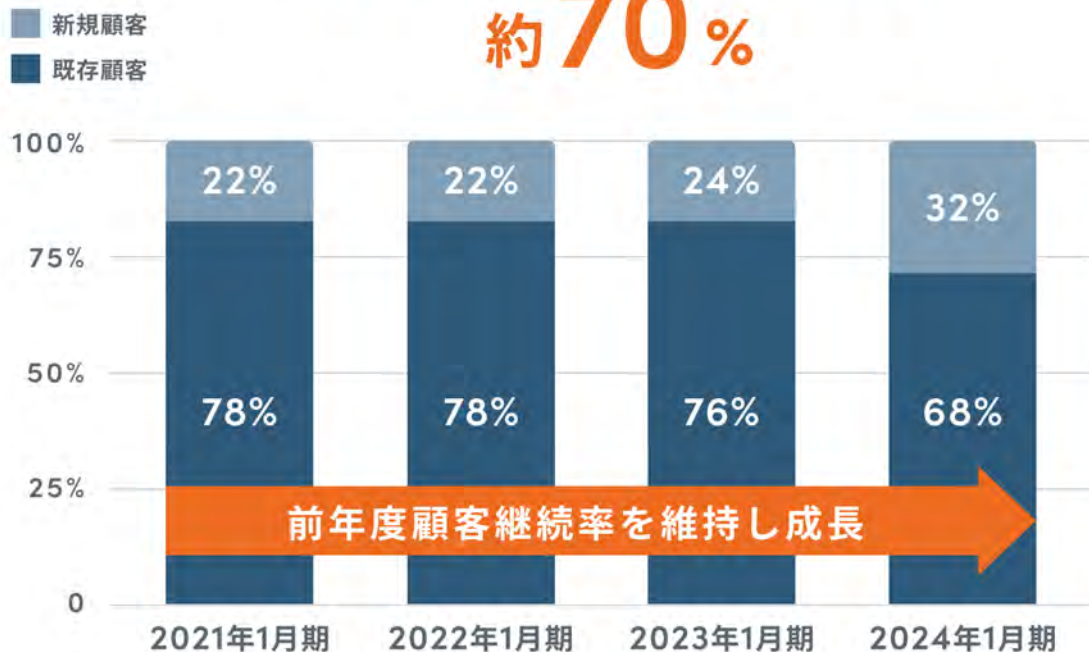
技術/実績を  
ビジネスに変換



新規顧客の獲得も進めつつ、**既存顧客による継続率が約70%**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**70%**



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	38,723	116.5%	21.75倍	12,516	1,775	14.2%	12.5%	18.2%
4434	サーバーワークス	32,363	158.4%	71.75倍	17,295	552	3.2%	2.6%	4.9%
2130	メンバーズ	11,959	118.2%	89.91倍	17,662	1,441	8.2%	5.7%	15.8%
4174	アピリッツ	<b>5,896</b>	<b>115.1%</b>	17.47倍	8,427	599	7.1%	4.6%	17.0%
4198	テンダ	5,194	120.7%	15.72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2024年2月29日時点の数値です

— 5-2 —

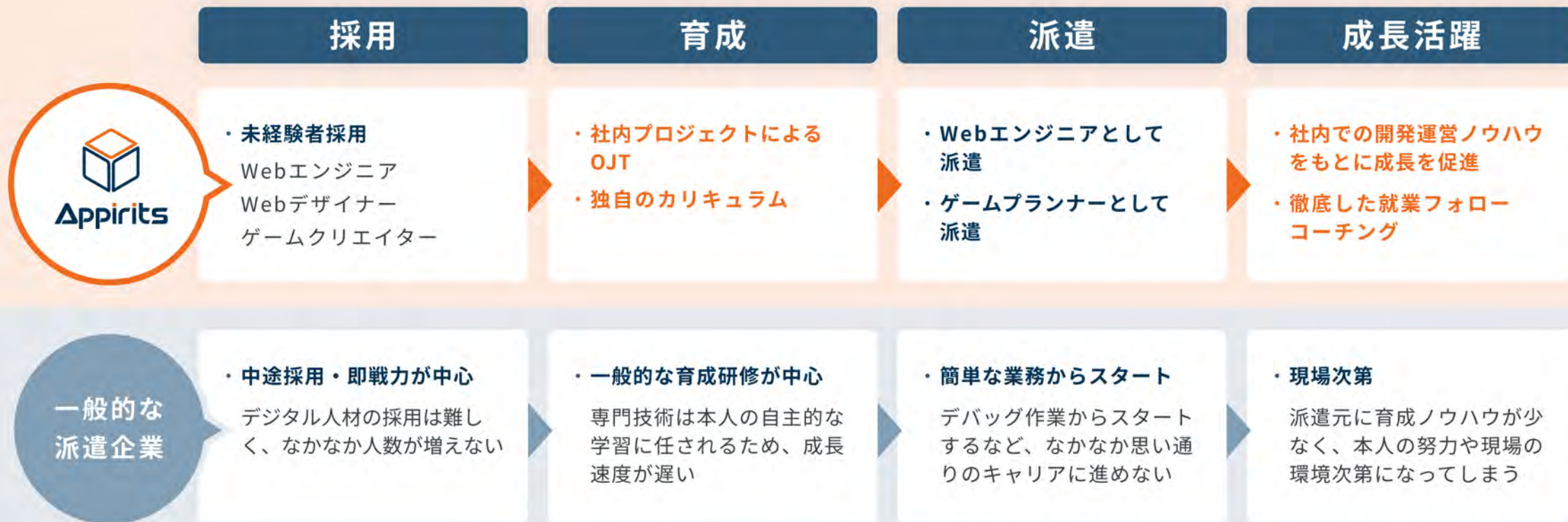
Appendix

デジタル人材育成派遣事業

事業概要



## 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



— 5-3 —

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。

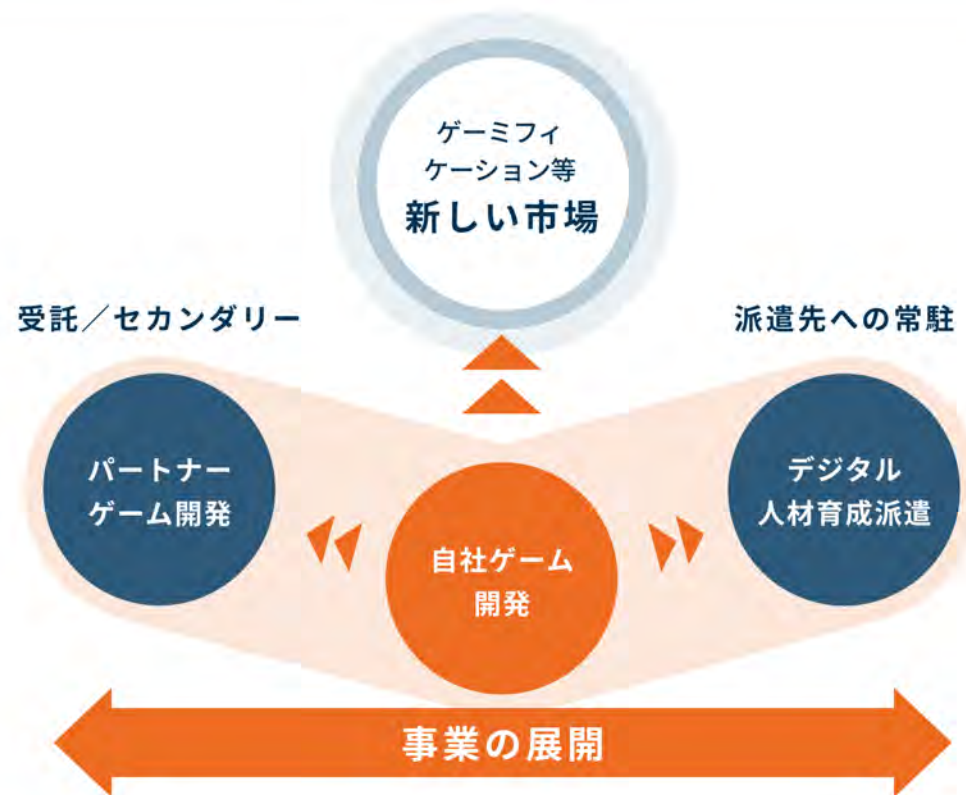
### ■ パートナーゲーム開発（受託開発・運営移管）

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



— 5-4 —

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」を現実の一



**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



— 5-5 —

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。

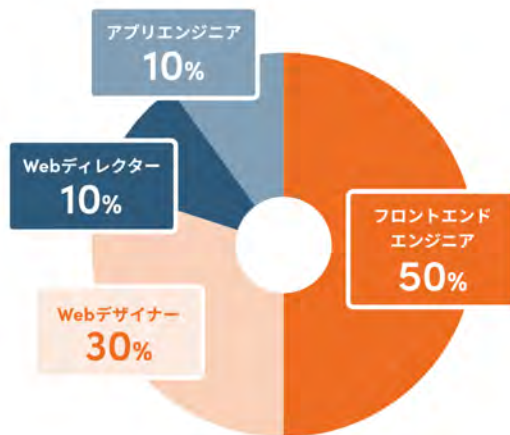


**Y's Inc.**

## 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**