



**2025年1月期 第1四半期
決算説明会資料**

株式会社アピリッツ | 証券コード：4174

2024年6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6月14日に2025年1月期第1四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. 2025年1月期 第1四半期 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. 成長戦略であるM&Aの実行について

4. 今後の成長戦略

5. Appendix

- 2025年1月期業績予想
- 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)	655人
(連結)	776人 (2024年4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	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	84.2億 (2024年1月期)
	純利益	3.8億 (2024年1月期)

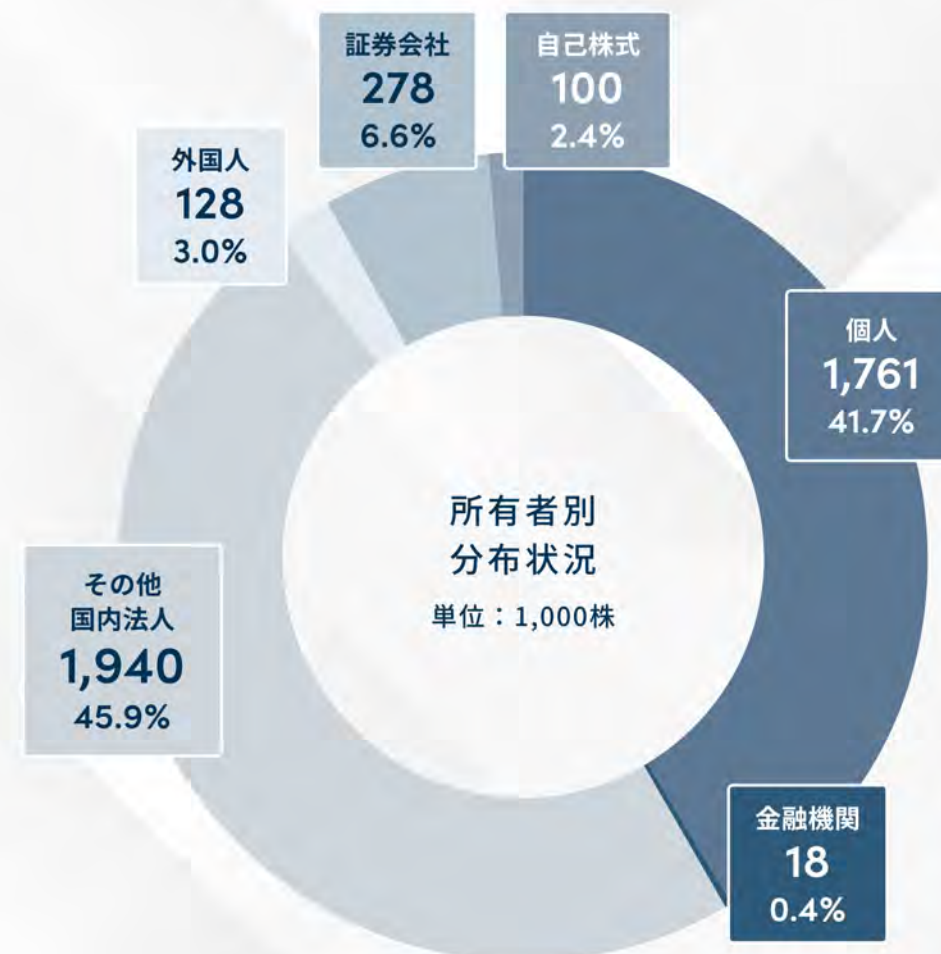
グループ会社 (100%子会社)	株式会社ムービングクルー 株式会社Y's (ワイズ)
---------------------	-------------------------------

(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
株主総数	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

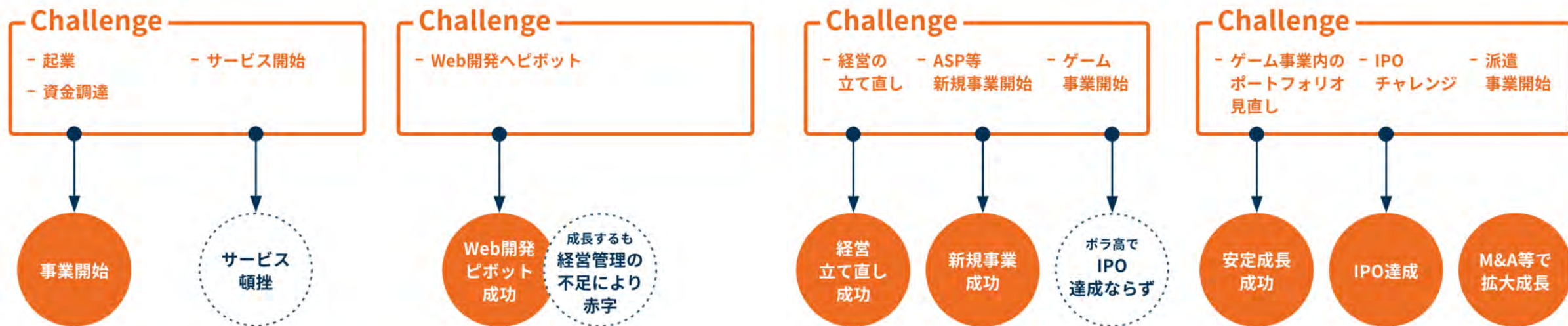
アプリッツは、オンラインゲームの受託開発および
自社ゲームの企画運用において10年以上の実績があります。
自社開発エンジンの利用によって、効率的な開発を実現し、
継続的なコンテンツ展開が可能です。

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

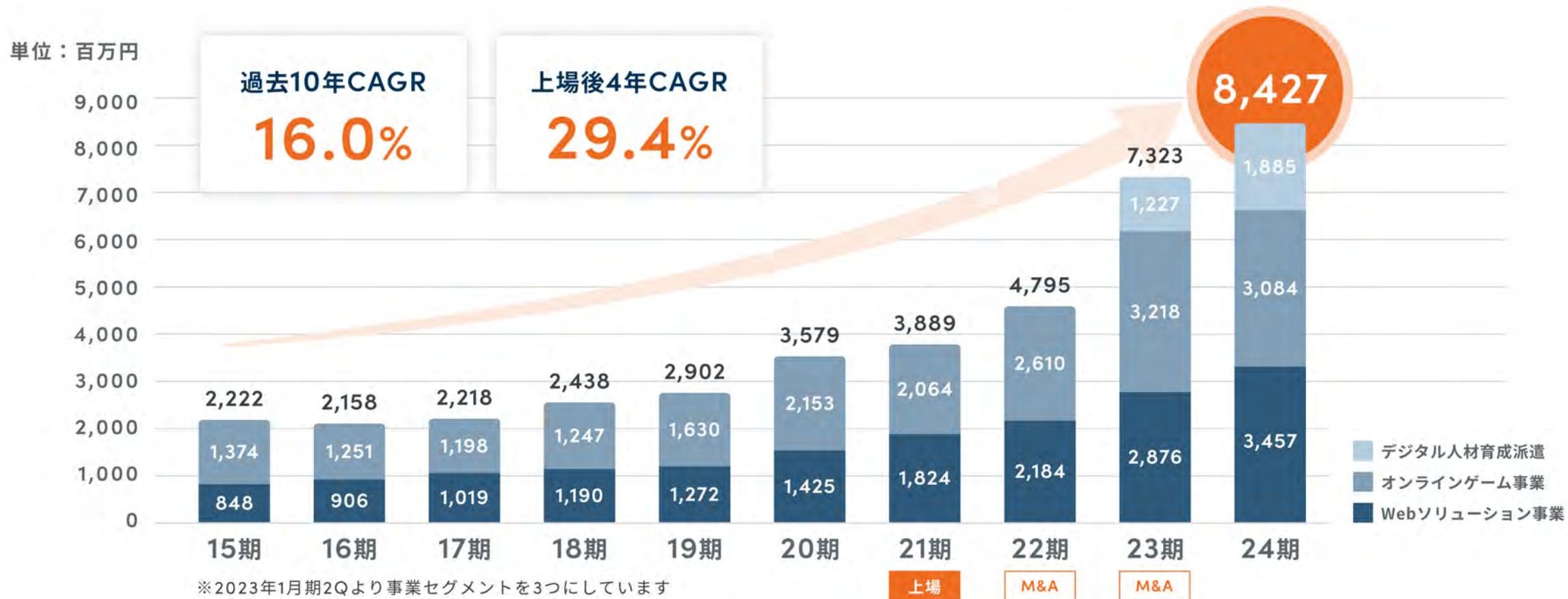
社長交代3代目へ

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 —

2025年1月期 第1四半期

業績ハイライト

全社

2025年1月期 第1四半期 振り返り
全社としては計画通り着地

Webソリューション事業

直前四半期に続き、
売上・利益ともに問題（一過性）が継続中

デジタル人材育成派遣事業

売上・利益ともに堅調に成長

オンラインゲーム事業

売上・利益ともに計画通り

売上・利益ともに堅調に成長
利益面では二桁成長を維持

売上高(累計)

2,136 百万円 (昨対比: **106.2%**)

営業利益(累計)

124 百万円 (昨対比: **117.8%**)

当期純利益(累計)

76 百万円 (昨対比: **121.9%**)

EBITDA

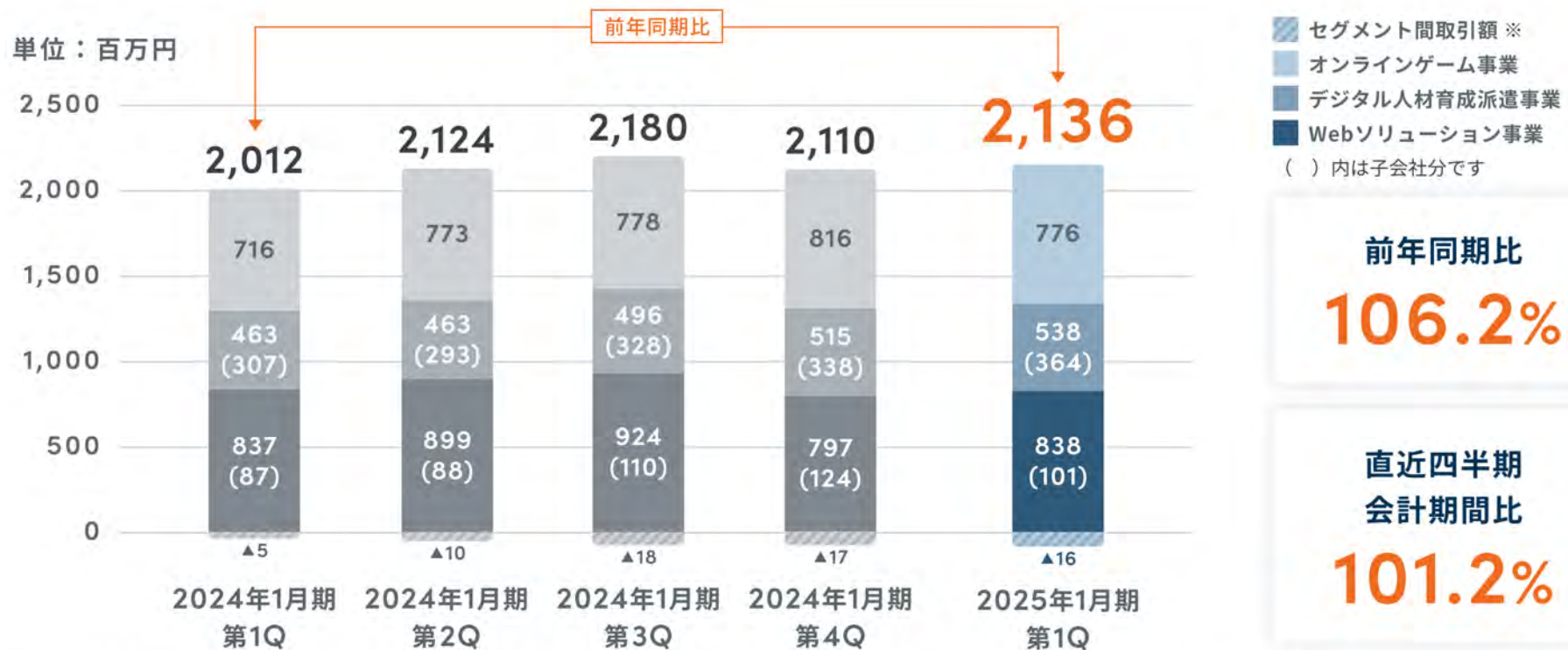
165 百万円 (昨対比: **114.1%**)

上期業績予想に対して計画通りの進捗

単位：百万円

	累計期間		上期 業績予想	上期業績 予想進捗率
	2025年1月期 1Q	前年 同期比		
売上高	2,136	106.2%	4,161	51.3%
売上原価	1,629	105.5%	3,152	51.7%
売上総利益	507	108.3%	1,009	50.3%
販管費	382	105.5%	769	49.8%
営業利益	124	117.8%	240	51.9%
経常利益	123	117.5%	237	52.3%
当期純利益	76	121.9%	143	53.4%
EBITDA	165	114.1%	-	-

全社としては横ばい傾向



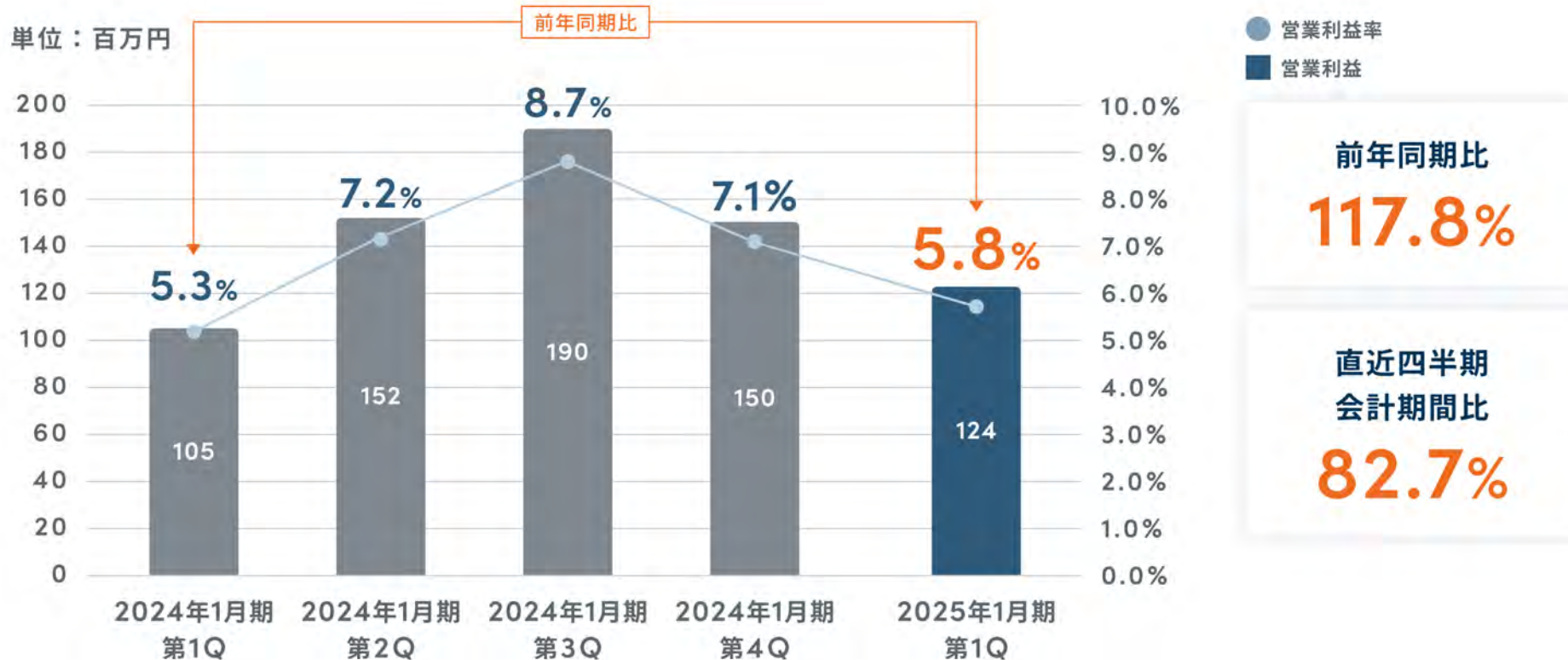
※ Webソリューション事業とデジタル人材育成派遣事業（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております

新卒入社による先行投資（コスト増）あり



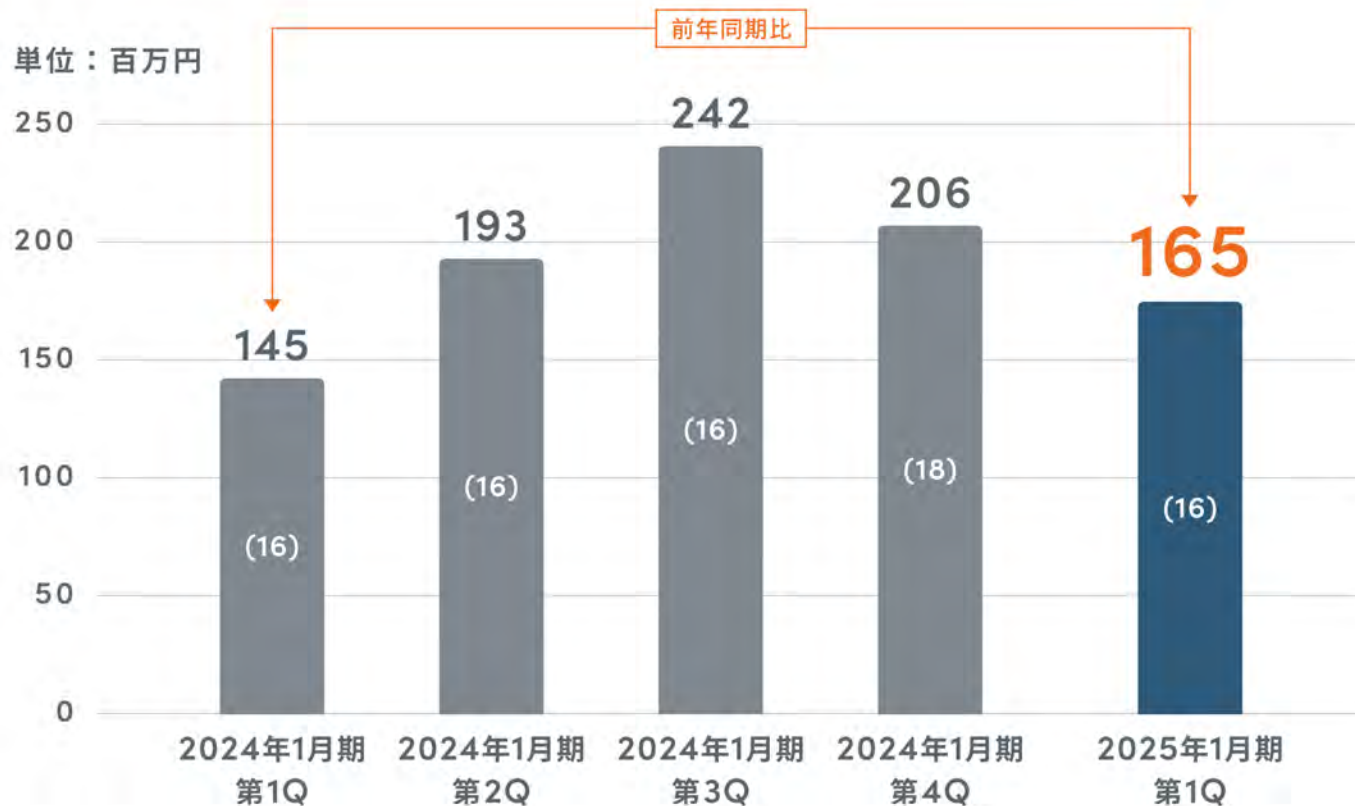
※ Webソリューション事業とデジタル人材育成派遣事業（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております

営業利益は新卒入社による先行投資をカバーして着地



EBITDAは昨対比でも二桁成長で順調に増加

業績予想は下期偏重なので計画通りに行くと更に増加見込み



※ () 内はのれん償却費です

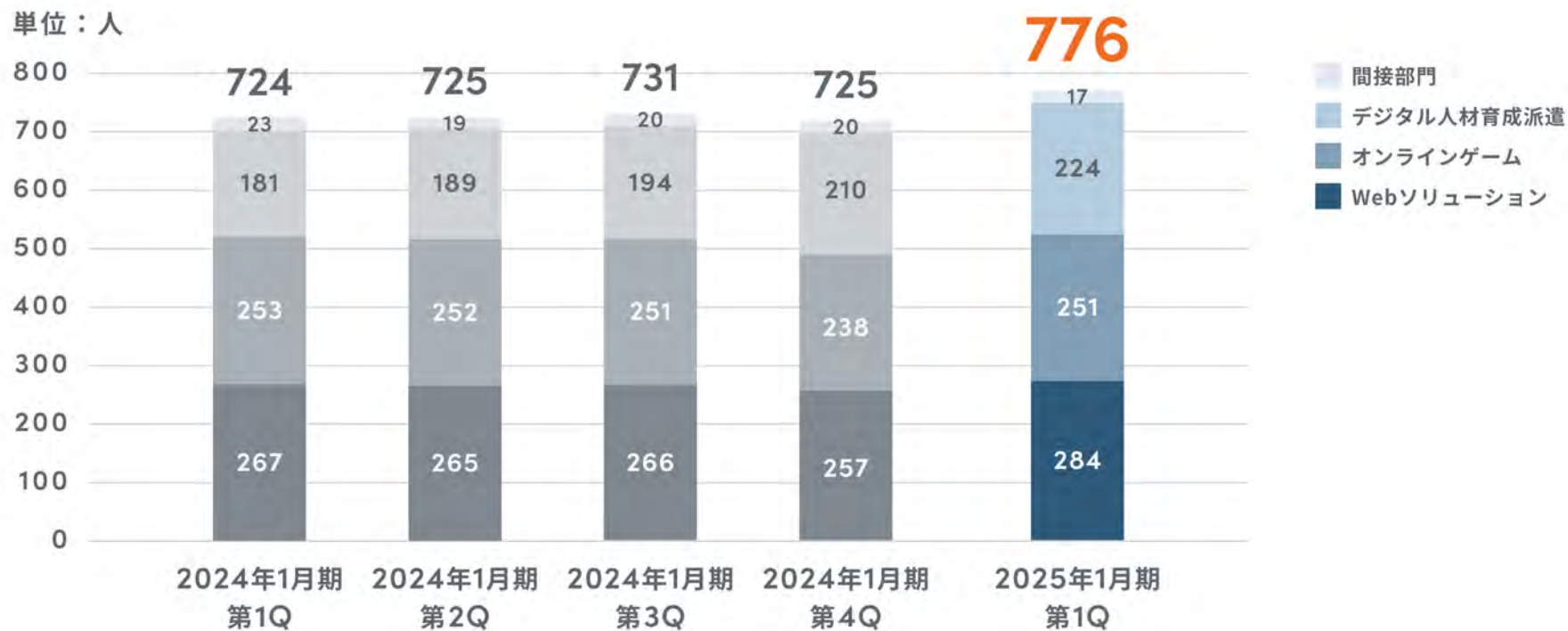
前年同期比
114.1%

直近四半期
会計期間比
80.2%

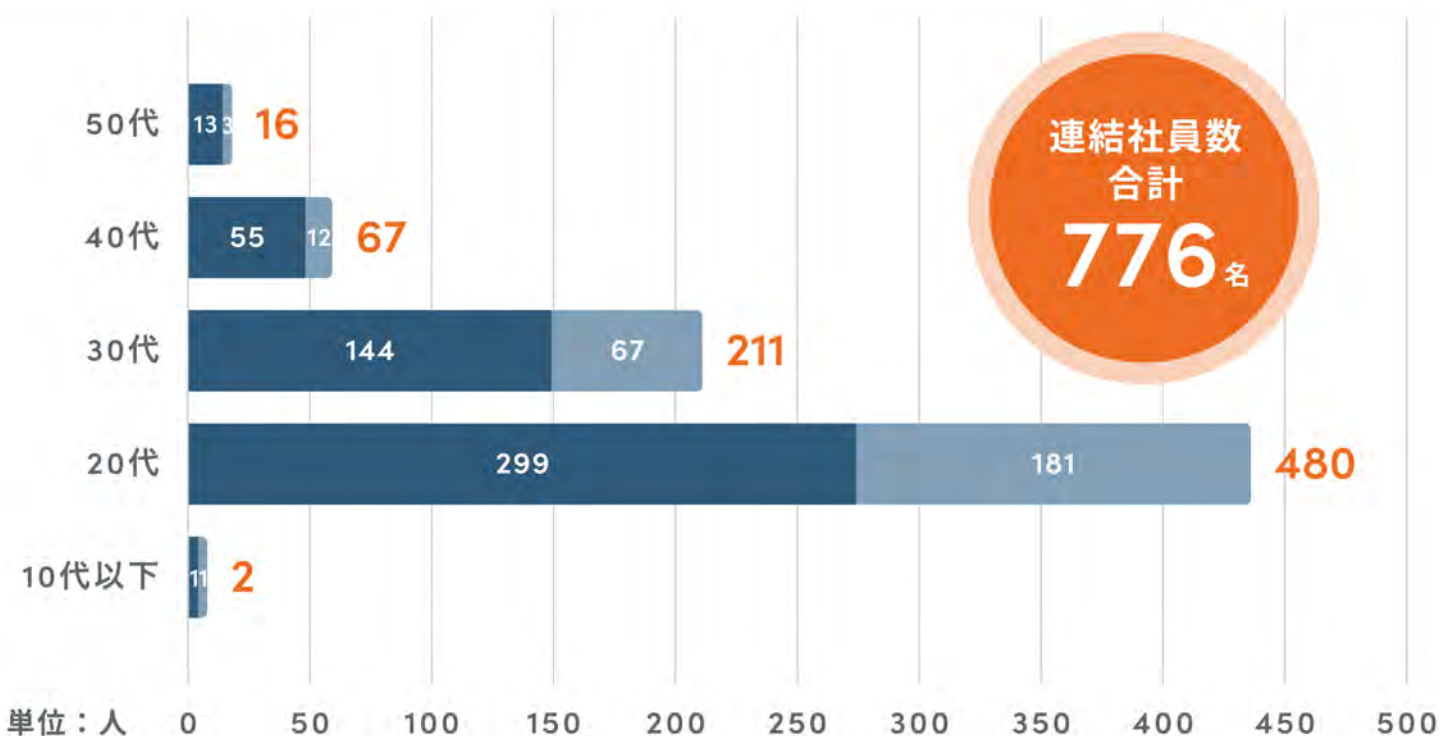
資本効率 は 利益の積み上げ・配当を計画通りに実施し **適正** 自己資本比率も **適正**

単位：百万円	2024年1月期 4Q末	2025年1月期 1Q末	増減	直前四半期増減の主な要因
流動資産	3,381	3,698	316	現預金の増加 +328
うち現預金残高	1,742	2,070	328	銀行借入による増加 +300
固定資産	1,204	1,171	▲32	子会社のれん償却による減少 ▲16
資産合計	4,585	4,870	284	
流動負債	1,729	1,748	18	
固定負債	387	595	207	長期借入金の増加 +240、借入金の返済による減少 ▲32
負債合計	2,117	2,343	225	
純資産	2,468	2,526	58	四半期純利益による増加 +76、配当金の支払いによる減少 ▲24
負債・純資産合計	4,585	4,870	284	
自己資本比率	53.2%	51.2%		
ROE	17.0%	-		
ROA	8.8%	-		

成長の源泉となる新入社員は グループ会社全体で59名入社



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月支払給与でと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

※上記数値はアピリティ社単独の数値です

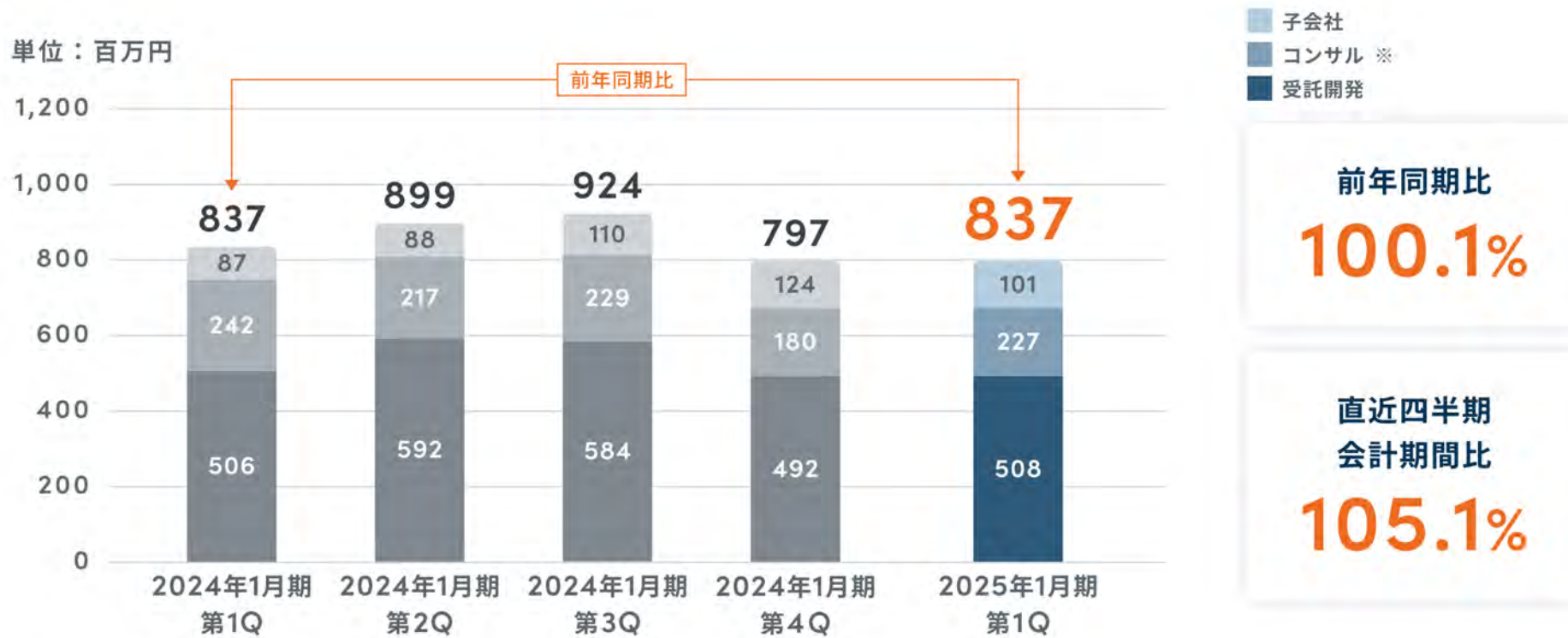
— 2-2 —

2025年1月期 第1四半期

業績ハイライト

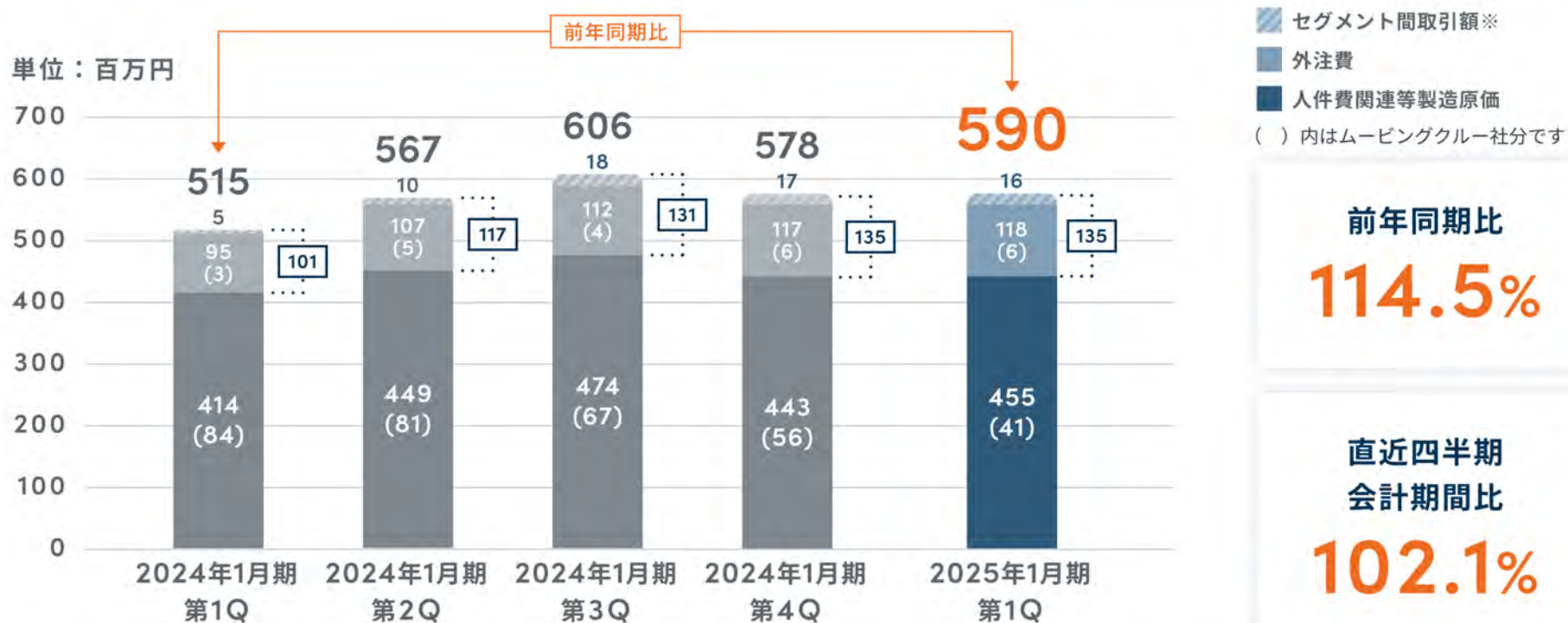
Webソリューション事業

一部の大型案件の進捗が想定よりも悪く納期延長中 それに伴い製造要員がロックされ売上が伸び悩む



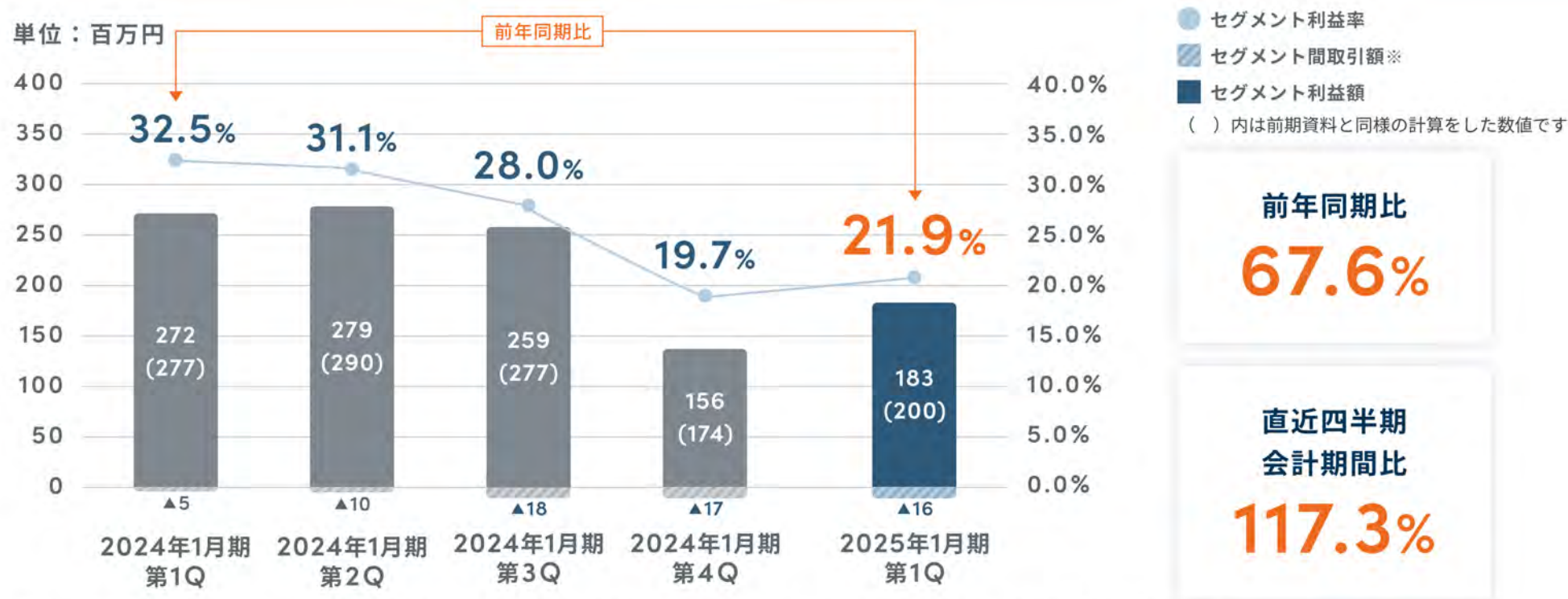
※ 内訳はコンサル・デザイン・マーケティング・セキュリティ・SaaSとなります

人件費関連は新卒入社に伴い増加するも、適正值で推移



※ 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表示しております

直前第4四半期から、一部の大型案件の進捗が想定よりも悪く その影響で全体のセグメント利益率が低下



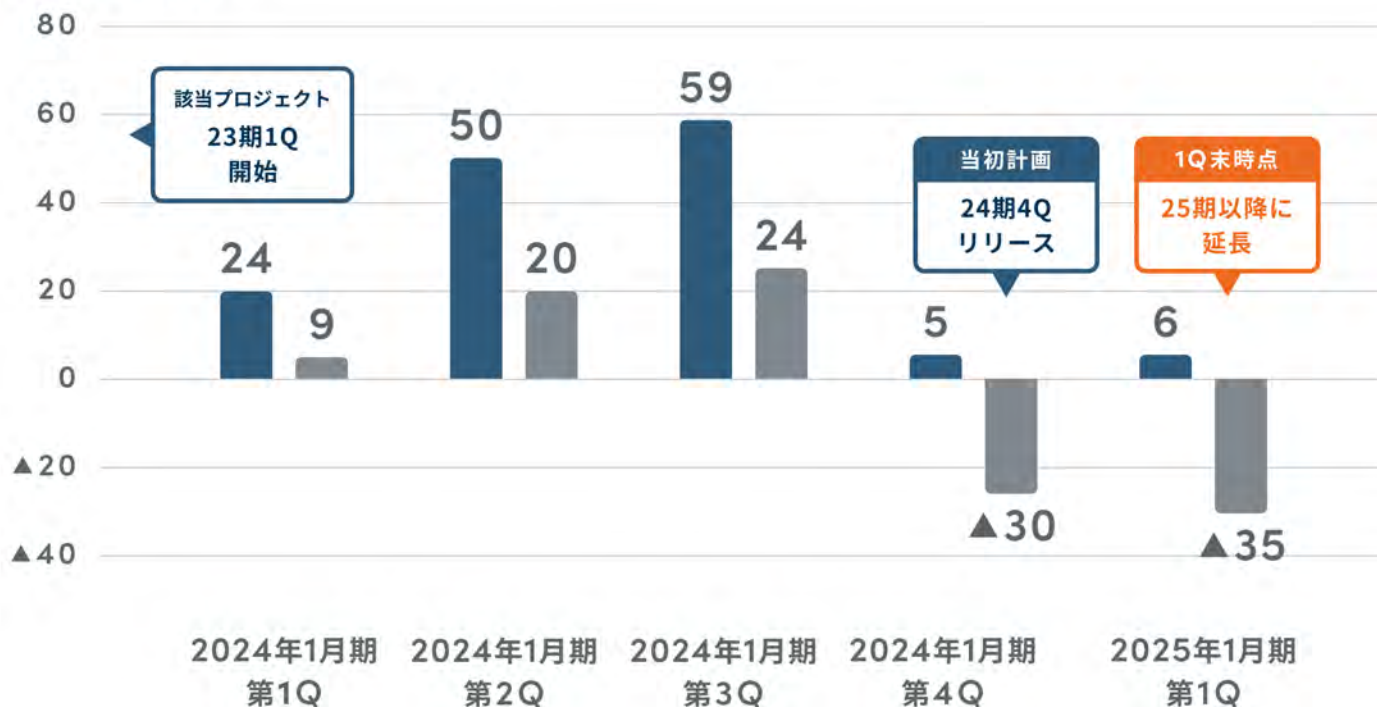
※ Webソリューション事業とデジタル人材育成派遣事業（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております

セグメントでの課題

一部の大型案件にて納期遅延が発生
その影響でセグメント全体の収益率が悪化中

該当案件の収益への影響推移（収益認識基準に該当する案件）

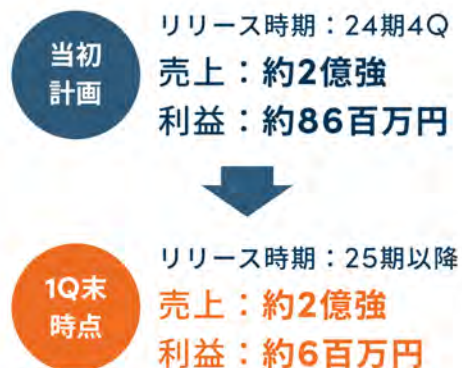
単位：百万円



■ 該当プロジェクトの売上
■ 該当プロジェクトの利益

該当プロジェクト

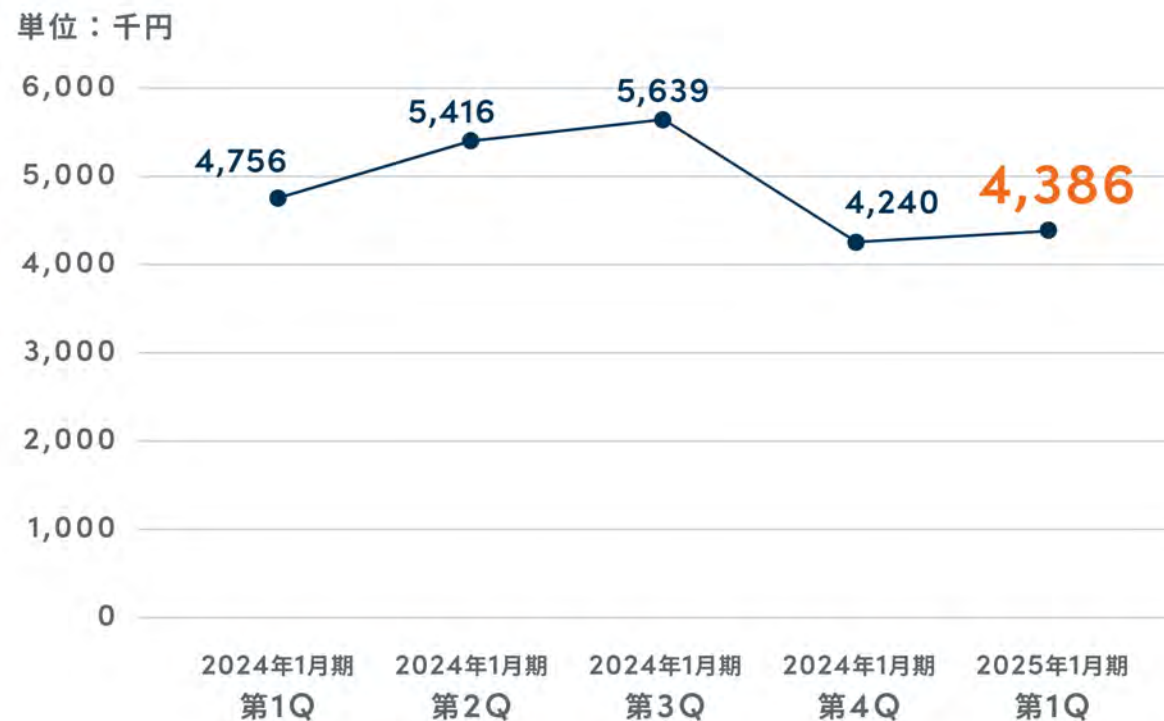
開始時期：23期1Q



直近四半期で底をうち回復基調



既存事業の拡大に伴い、新たに学部を新設
DXサービスラインナップの強化および
大型案件に対応できる体制を構築



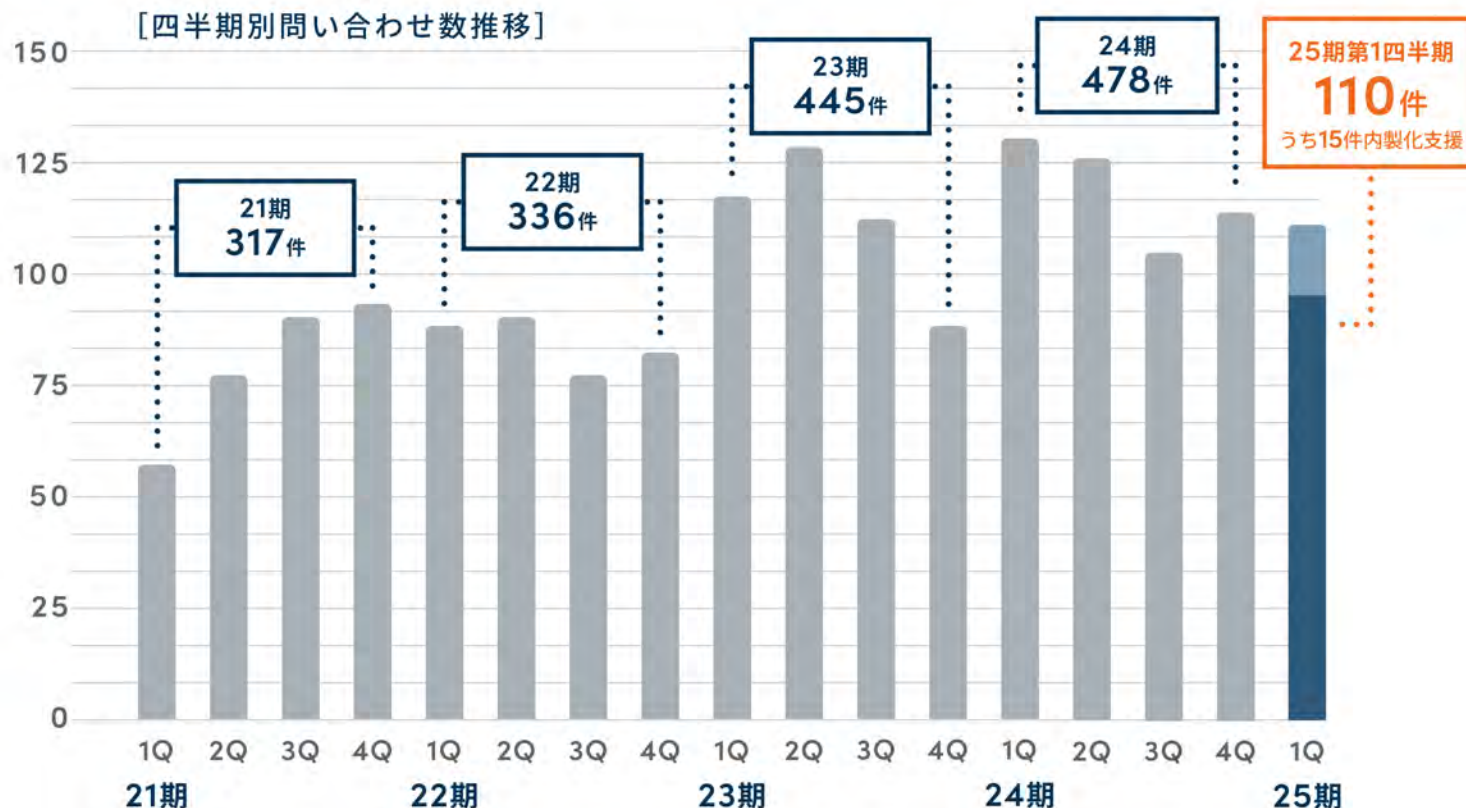
——— 今期成長戦略のひとつ：案件数増加 ———

企業が内製化の傾向にある中、システム内製化支援でのタッチポイントを強化中。

ガートナージャパン株式会社の調査データでは、企業の方針が内製化の方向という回答は54.4%、外製化の方向にあるとの回答が35.4%。



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

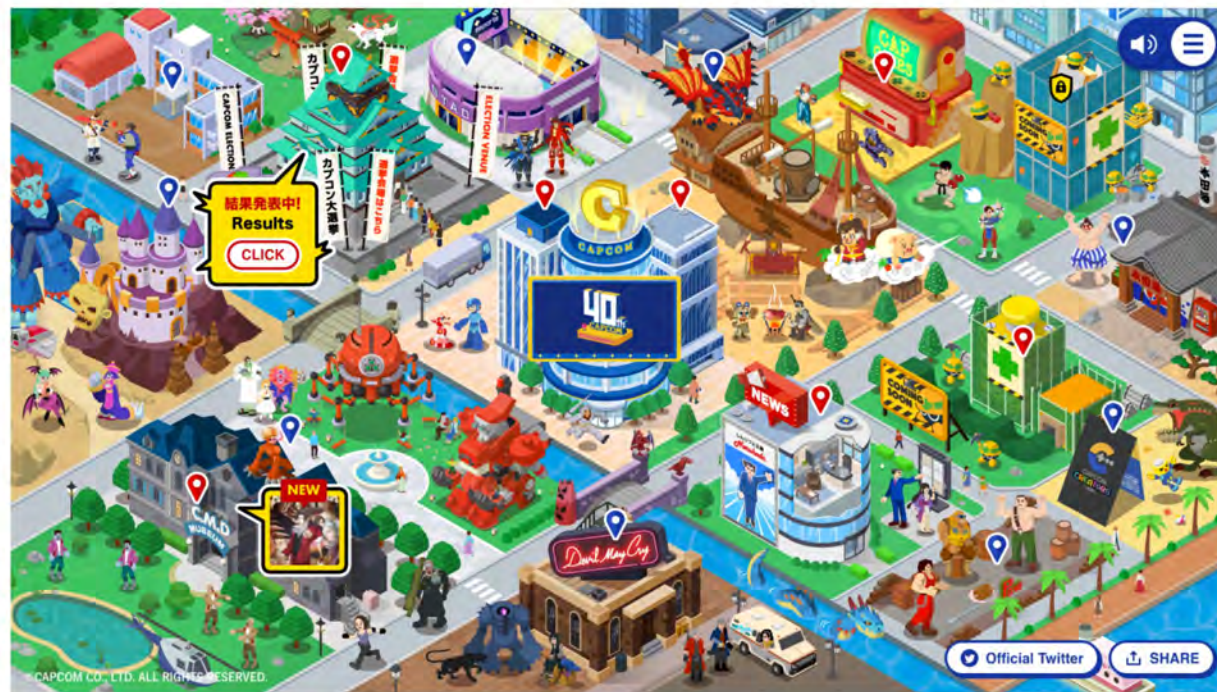
Web制作・開発とゲーム開発、双方の知見を活用

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。アピリティ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」

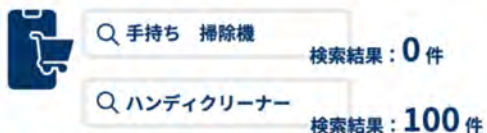
サイト内検索体験向上のために、手動で辞書登録をしていた業務負荷を生成AIによって解決。生成AIを活用することで自動的に同義語辞書を作成する機能を開発。

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



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

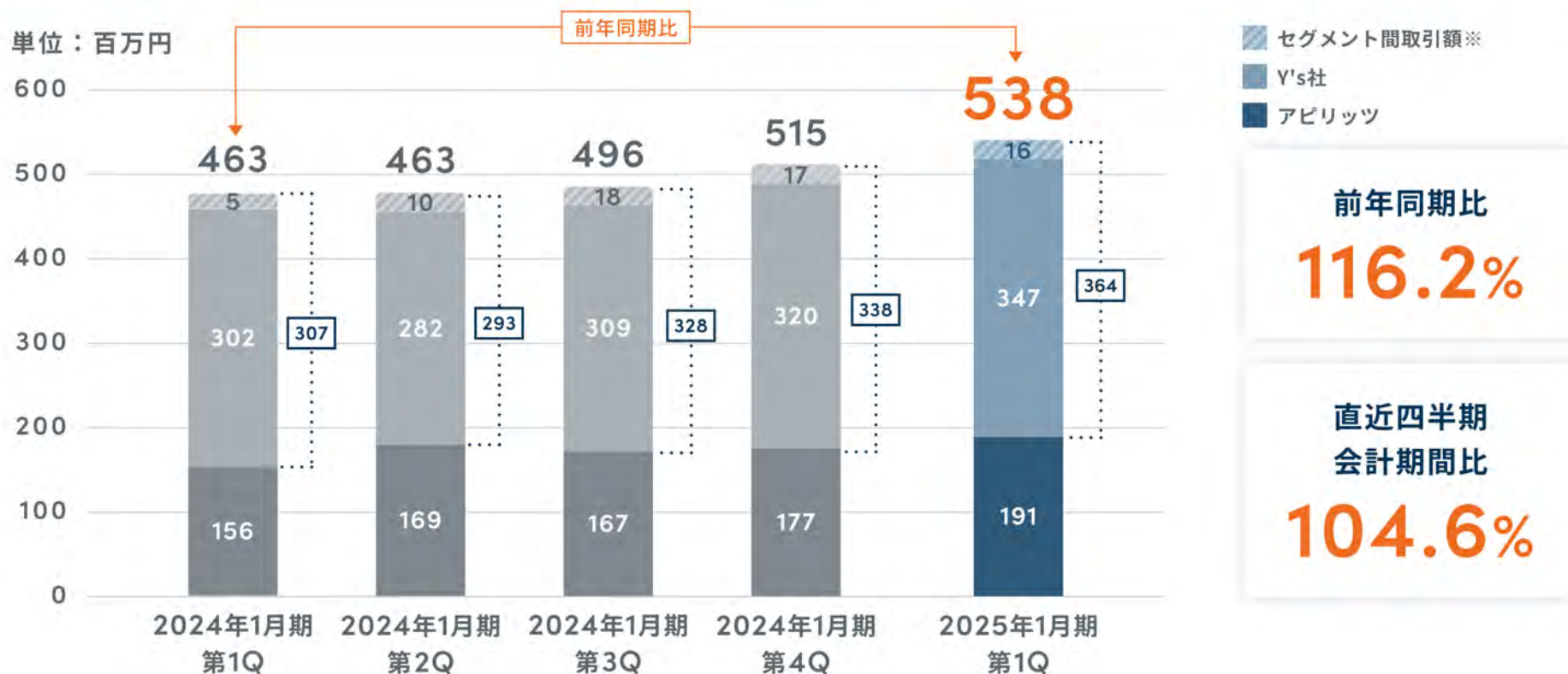
— 2-3 —

2025年1月期 第1四半期

業績ハイライト

デジタル人材育成派遣事業

グループ会社含めて堅調に成長



※ 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表示しております

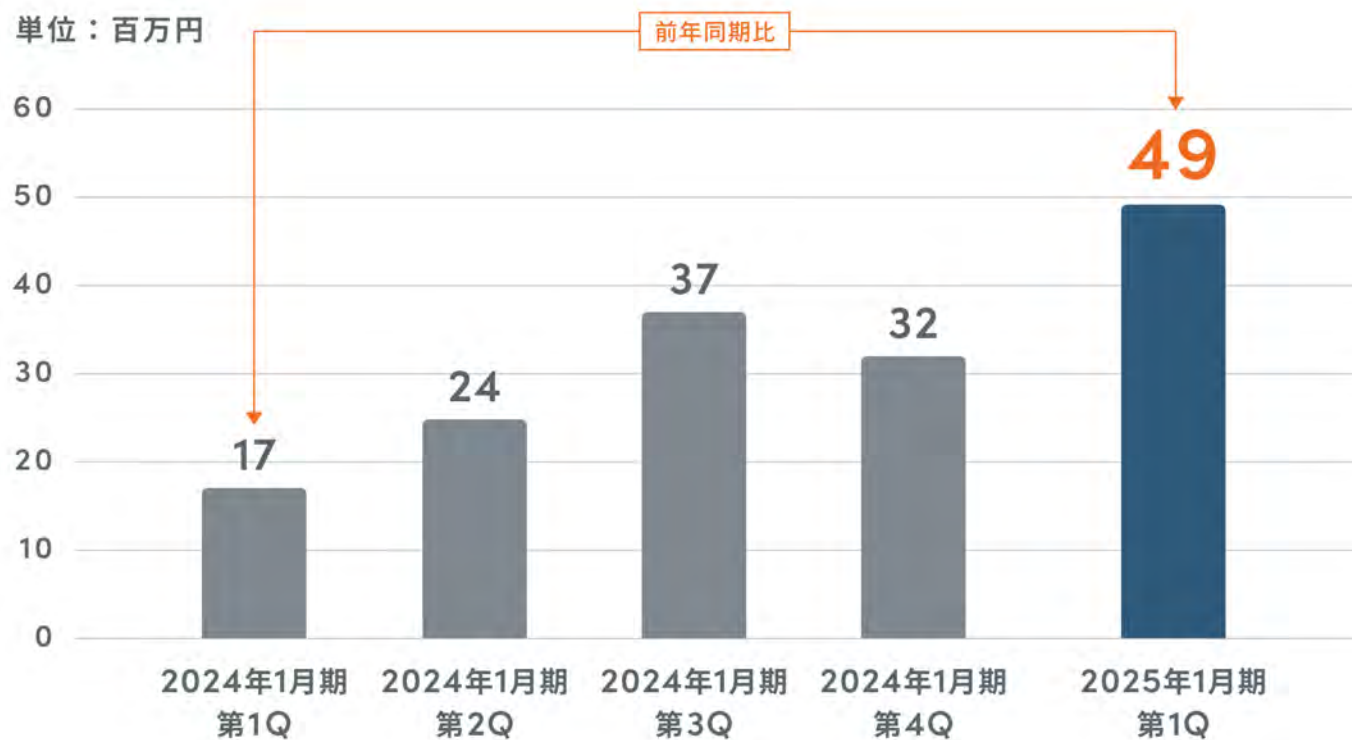
採用は堅調に推進 人件費は増加するも適正值で推移



前年同期比
111.4%

直近四半期
会計期間比
101.7%

利益は計画通りに増加傾向



前年同期比
291.5%

直近四半期
会計期間比
153.4%

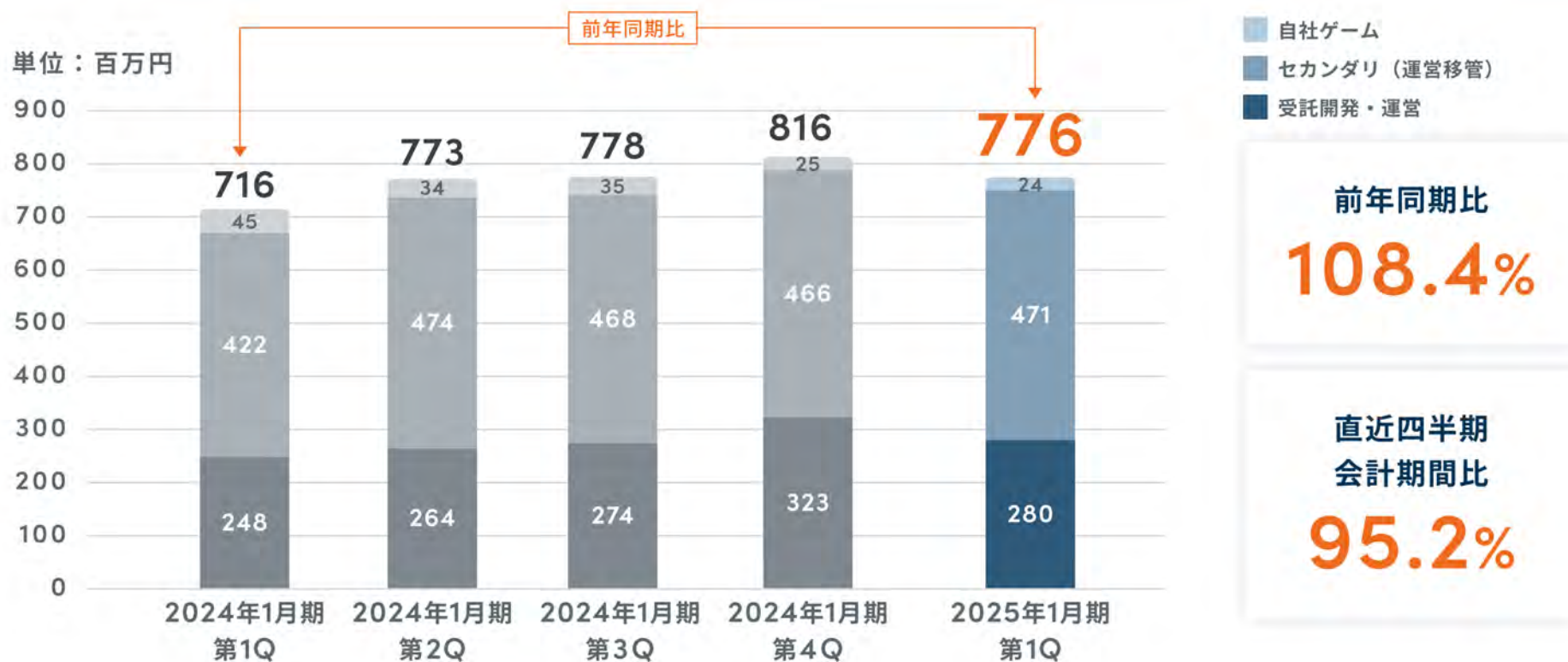
— 2-4 —

2025年1月期 第1四半期

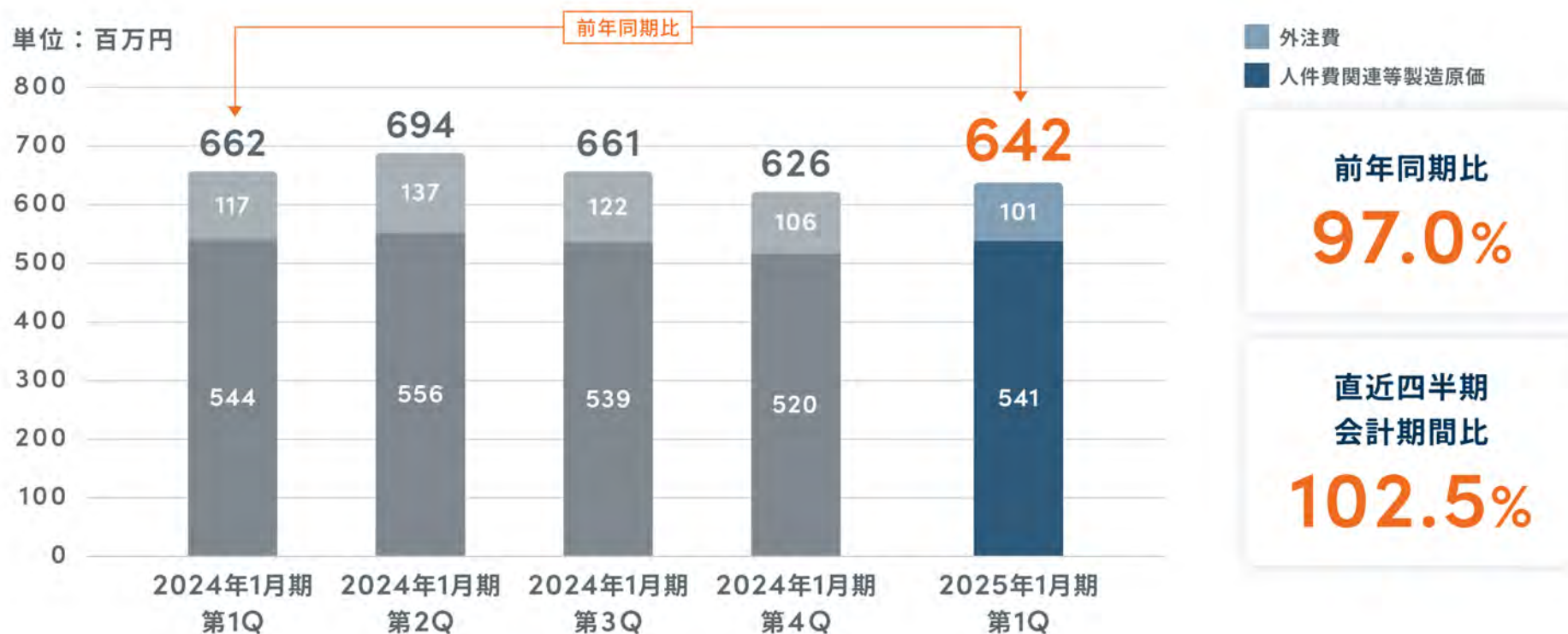
業績ハイライト

オンラインゲーム事業

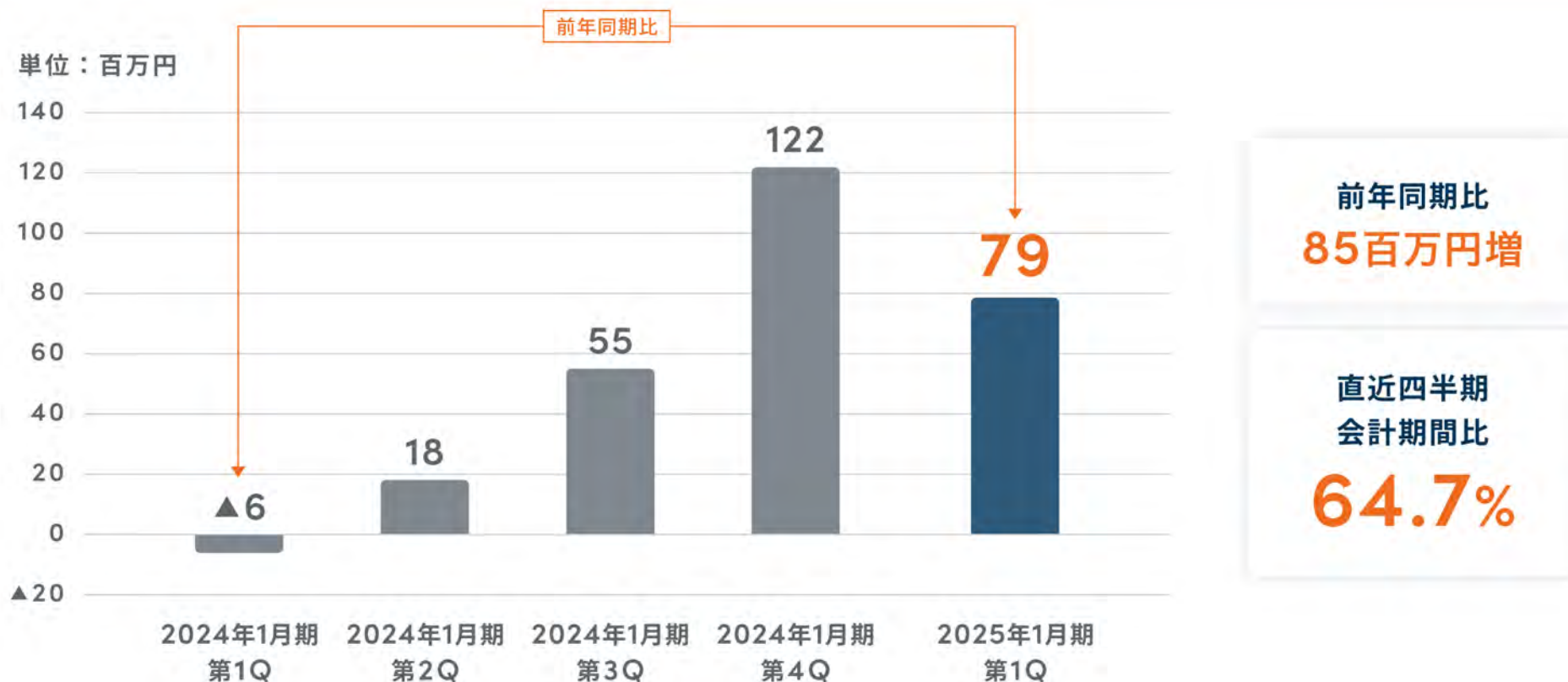
大規模イベント等がない期間ながら 運営移管タイトルが計画通り堅調に推移



人件費関連は新卒入社に伴い増加するも、適正值で推移



運営効率化の影響で例年よりも十分な利益水準を確保



4月リリース予定のパートナーゲーム開発が無事リリース 運営パイプラインへ移行し、9ラインへ

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A

運営パイプライン 9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

パートナーゲーム運営

※他社パブリッシュのため開示不可

共同運営 ①

一騎当千エクストラバースト
株式会社マーベラス様

共同運営 ②

新テニスの王子様 Rising Beat
株式会社ブシロード

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

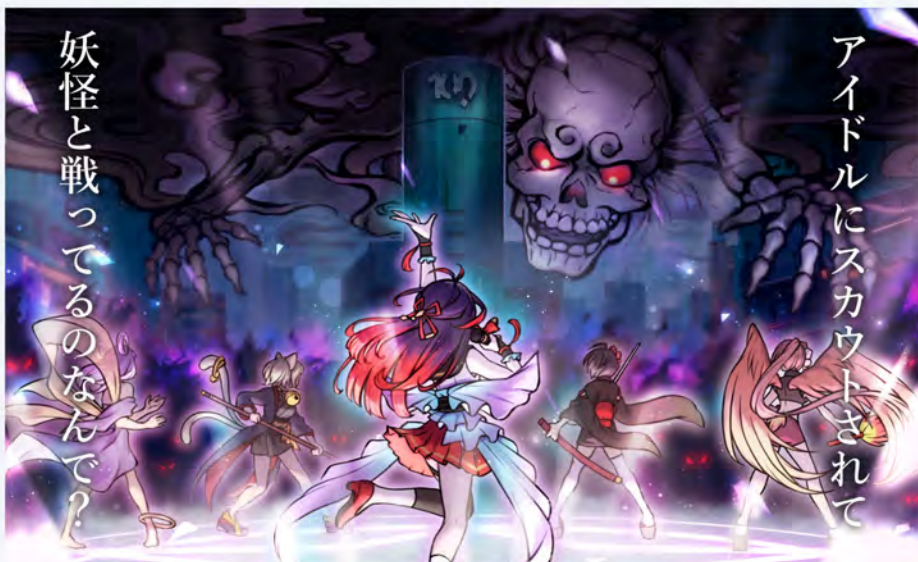
運営移管プロジェクト ③

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 2025年1月期3Qにリリース予定



「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 —

TOPIX


成長戦略であるM&Aの実行について

Bee2B株式会社を6月1日付けで完全子会社化

会社概要

ビジネスに自信と喜びを实らせ、
「働く」をもっと幸せなものへ変化をもたらす。
イノベーションをつくってゆく。



 Bee2B

Heart

お客様にとって何が良いかより、サービス
にとって何が良いかを尊重すること

Technique

己の能力だけではなく、広い視野と先見の
目を味方につけること

Strong

BESTで完結せず常にBetterを継続。
永久的に改善の取り組みを保ち、コミット
メントに執着すること

サービス内容

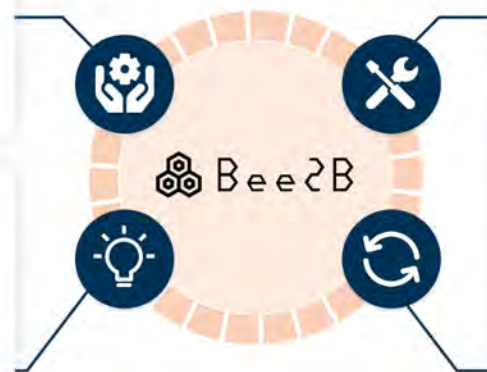
サービス構築

事業計画・戦略に合わせた機能を提
供。メンテナンスの柔軟性とコスト
パフォーマンスの良い運用を目指し
た実装を行う。

企画・設計

要件定義作成から納品前の受入テス
トなど、デザインからサーバーサイ
ドまでワンストップでサポート。

アプリットの Webソリューション事業と 同領域



開発・制作

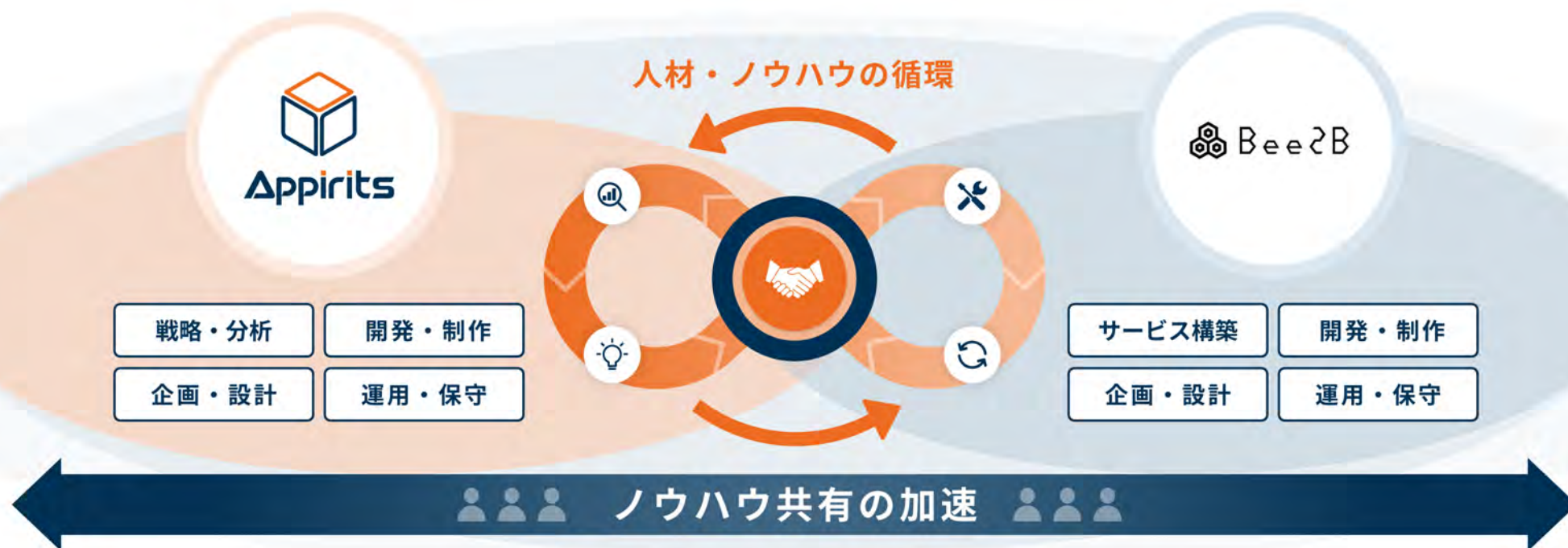
サーバーサイドや外部APIと連携し、
ユーザビリティの向上をお約束。

運用・保守

バックトラックシステム、リファク
タリング、セキュリティパッチ、バー
ジョンアップを継続的に行い、保守
費用を見える化することで障害発生
のリスクを最小限に減らす。

ノウハウ共有の加速

Webソリューション事業と同領域で海外戦略含めて成長を見込む



— 4 —

今後の成長戦略

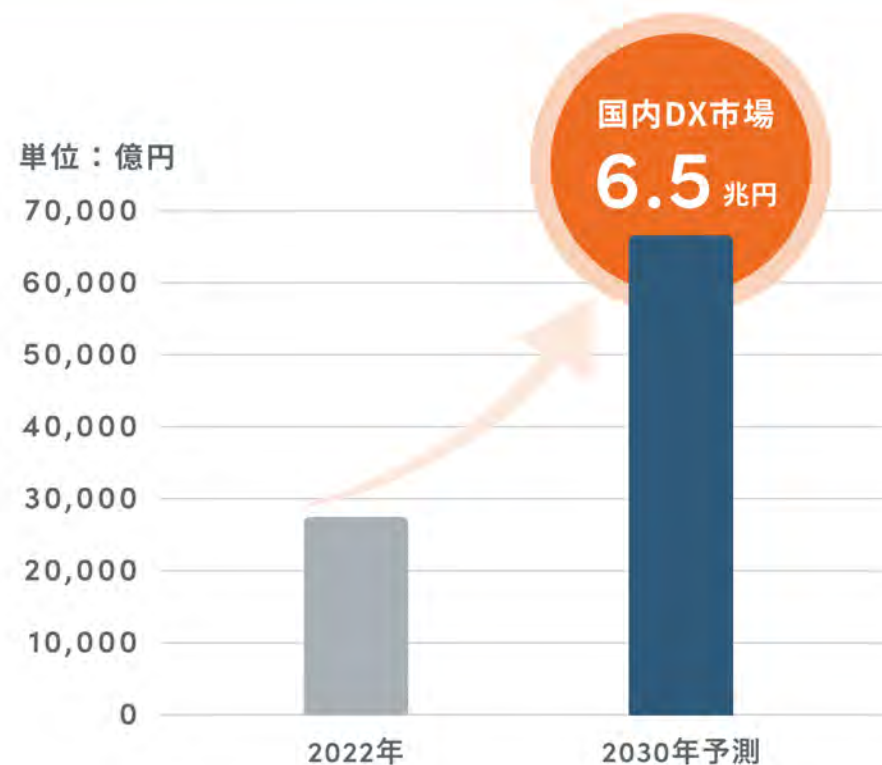
当社が属するDX分野は今後も順調に成長

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

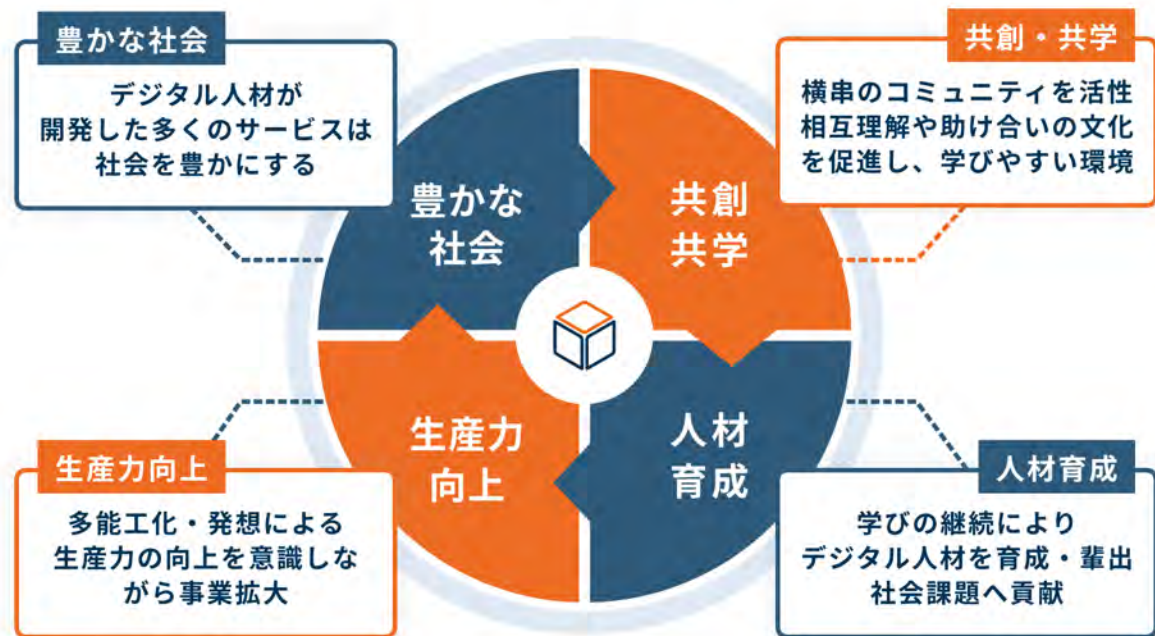


アピリッツは「人と事業」が継続して成長し、助け合える環境作りのため 「カンパニーの学園化」を目指します



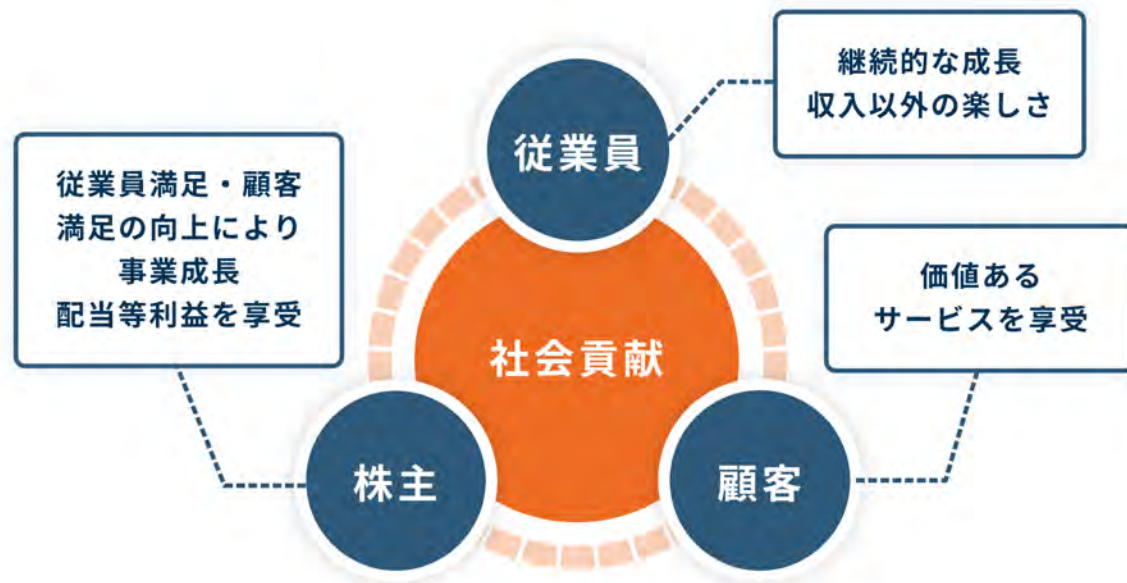
「学園化」による「共に育ち、共にづくり、共に生きる」コミュニティを通じ 育成された人材が価値あるサービスをつくり、豊かな社会を実現

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**

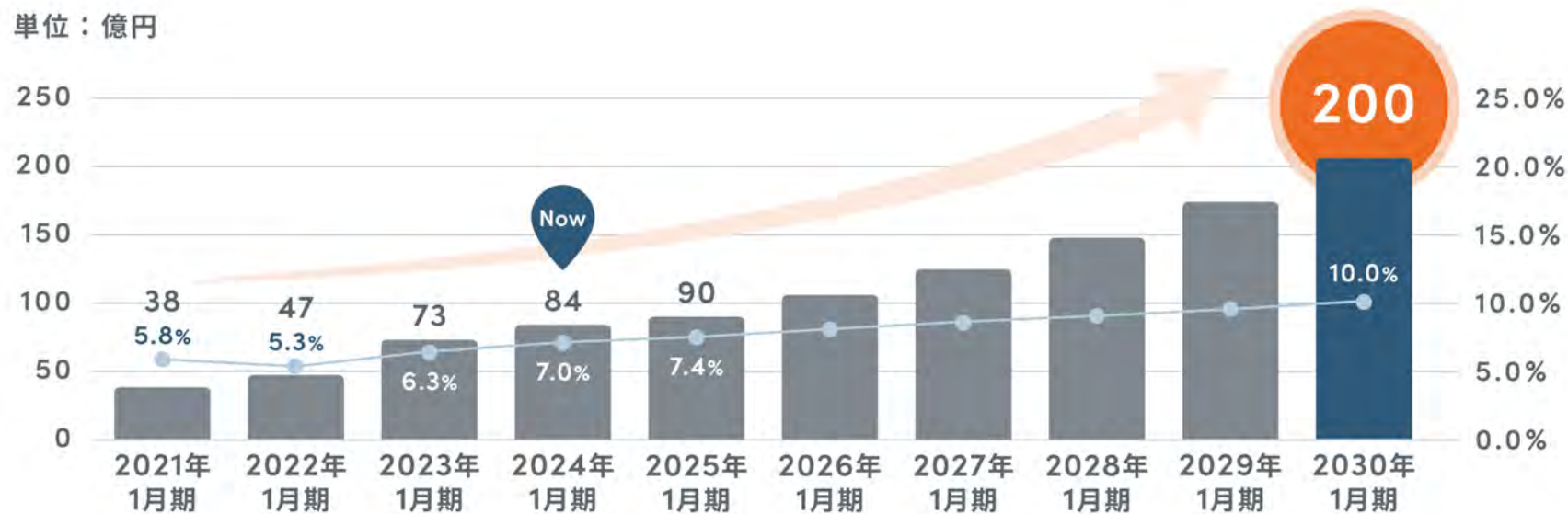
会社内の横串のコミュニティの活性化、
 相互理解や助け合いの文化を促進

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**

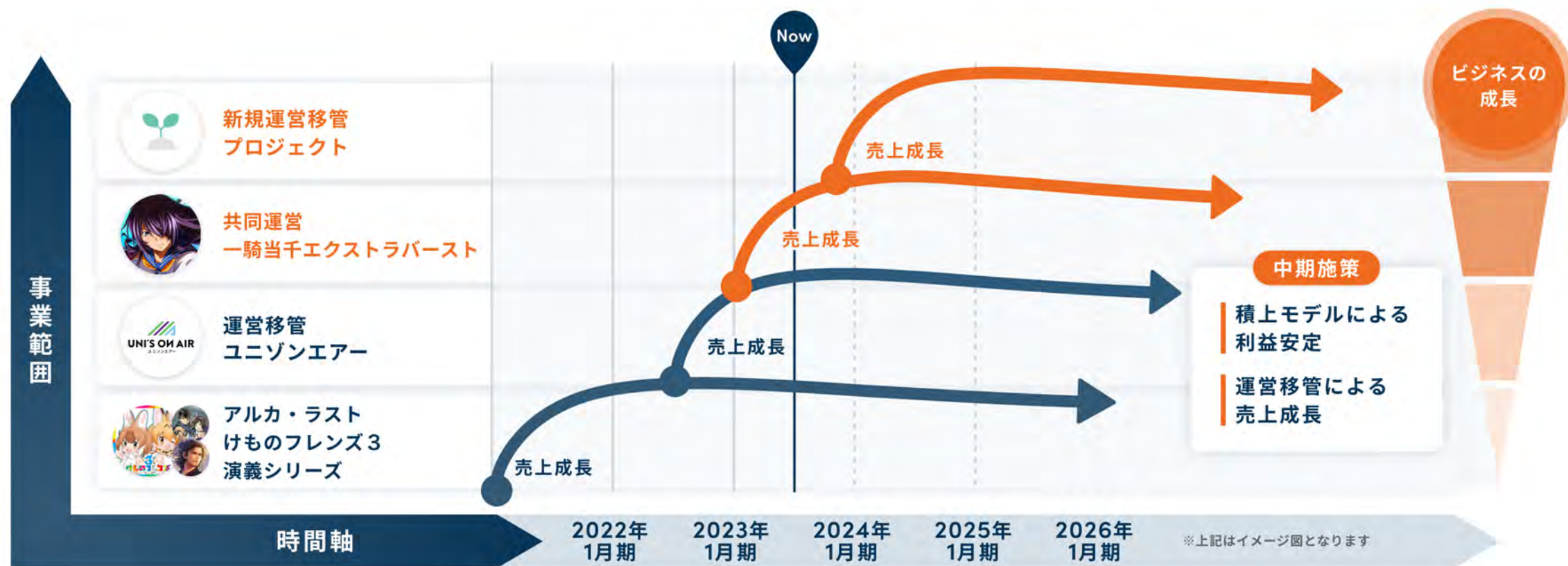
継続成長戦略

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>

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。

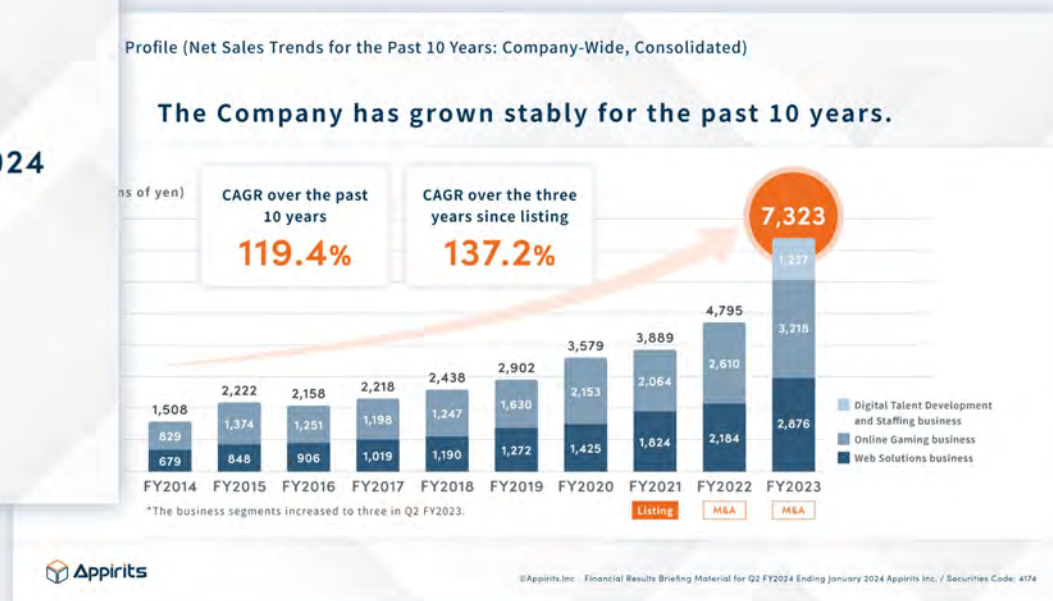
配当については**安定的かつ業績を反映させた増配の継続を目指す**ことに加え、資本収益性向上への取り組みの結果として発生した余剰資金を利用して、経営を取り巻く諸環境等を踏まえ、**機動的に自己株式の取得**を行うことも選択肢と致します。

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。

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



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
2025年1月期業績予想
全社

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%

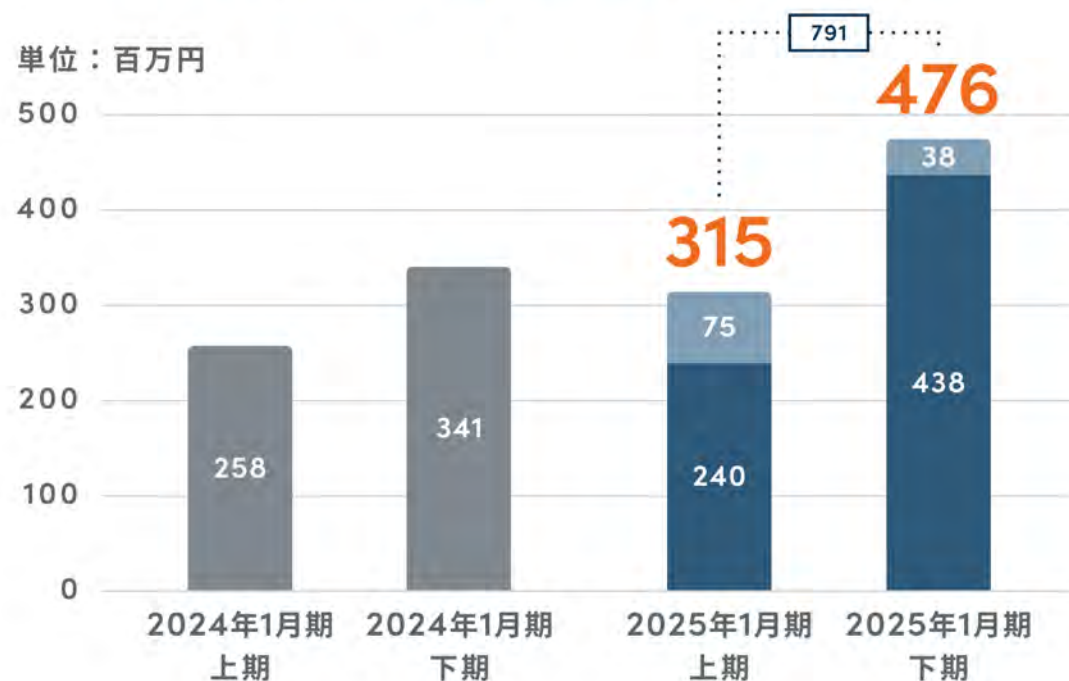
上期は新卒採用等の投資先行 例年通り売上・利益ともに下期偏重

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

— 5-2 —

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。

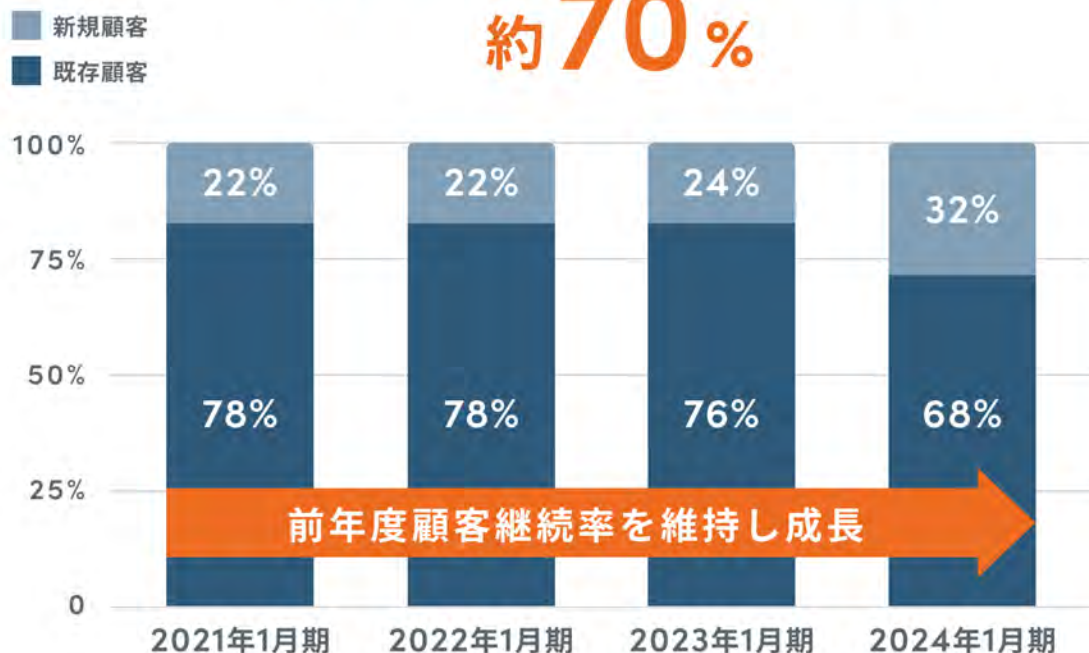
ビジネスを
開発に翻訳

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

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・システム内製化課題の高まりによる市場機会

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	5,896	115.1%	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

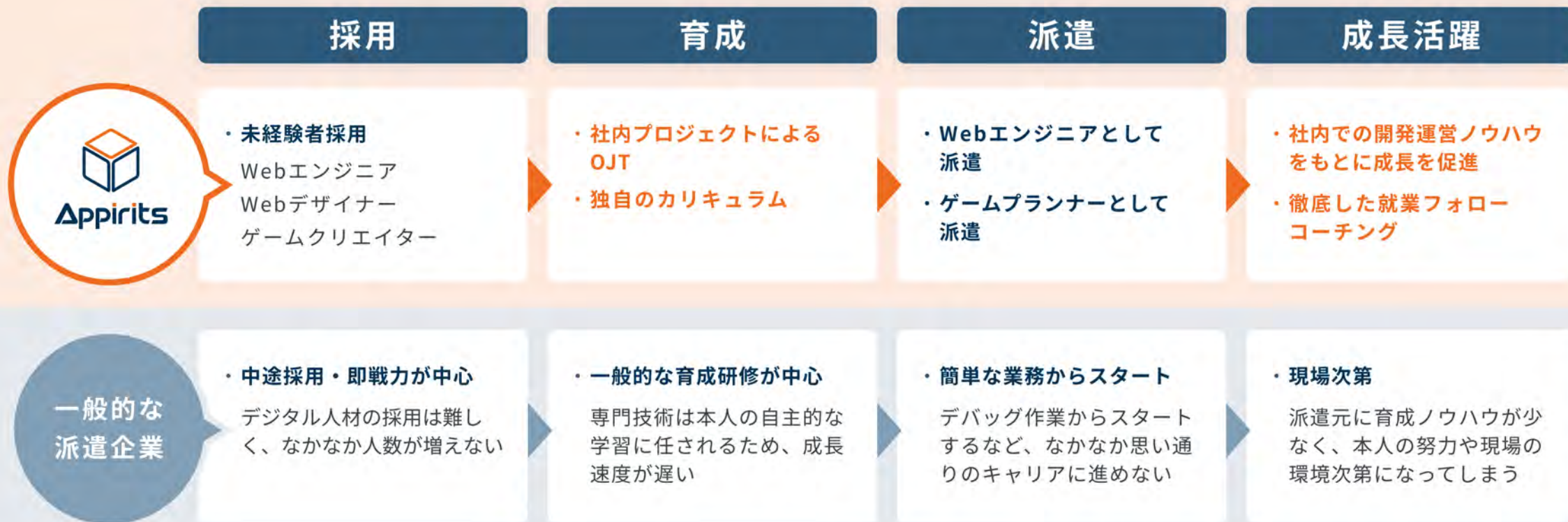
— 5-3 —

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



— 5-4 —

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。

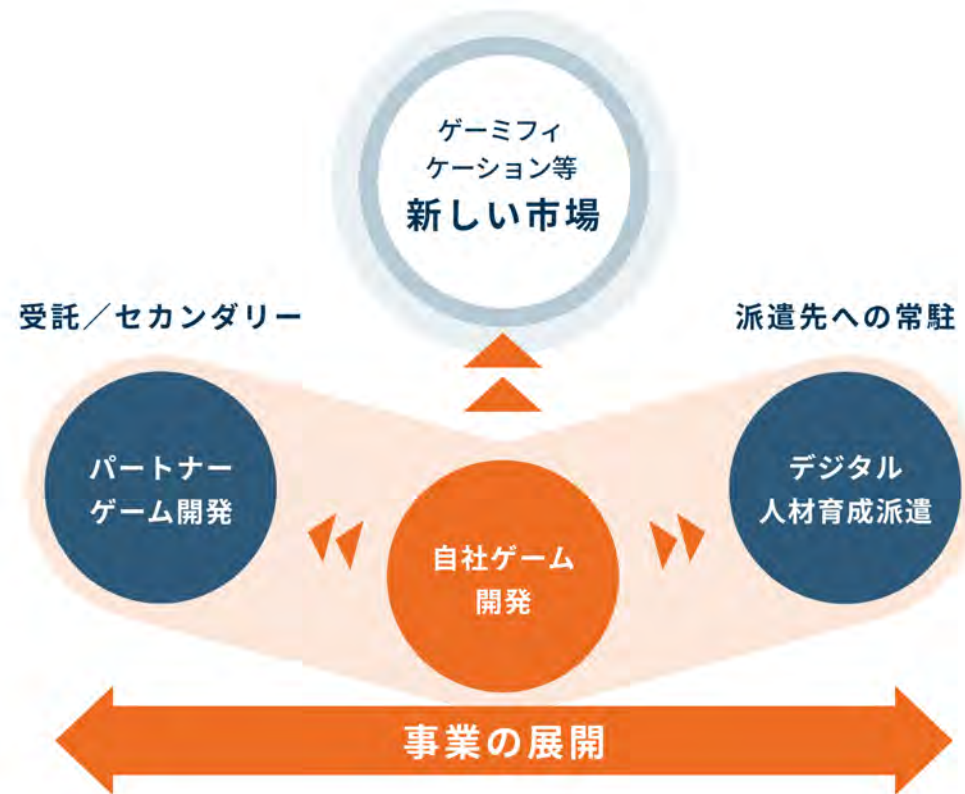
■ パートナーゲーム開発（受託開発・運営移管）

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。

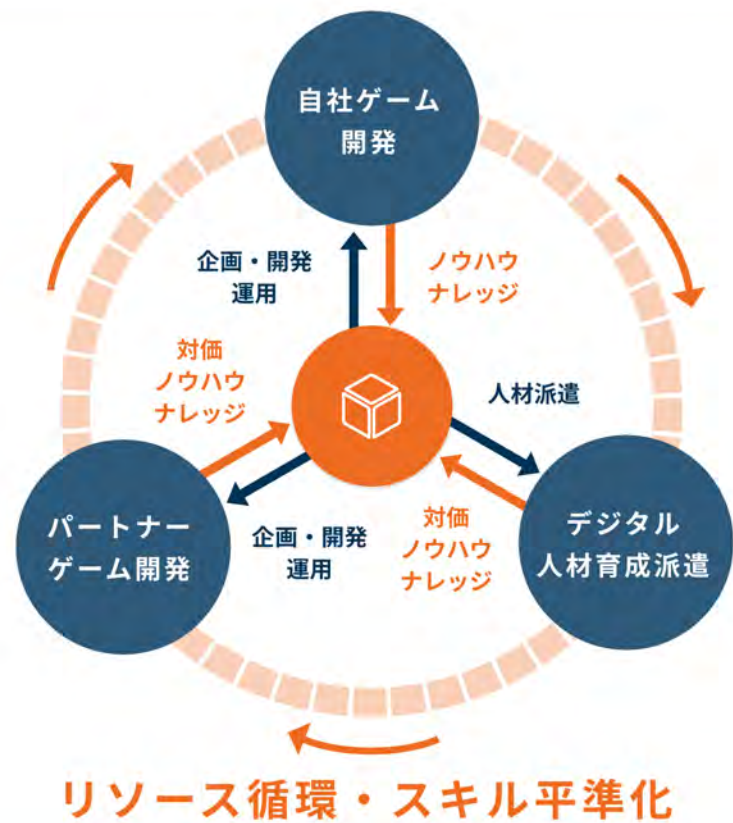
■ クリエイター人材派遣

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



— 5-5 —

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



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
アプリッツとは異なる領域により顧客層を拡大



— 5-6 —

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。

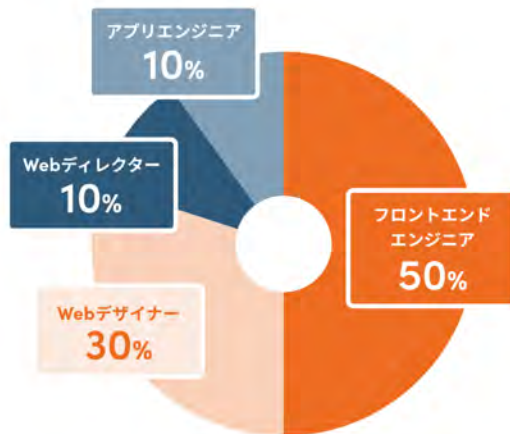


Y's Inc.

アプ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



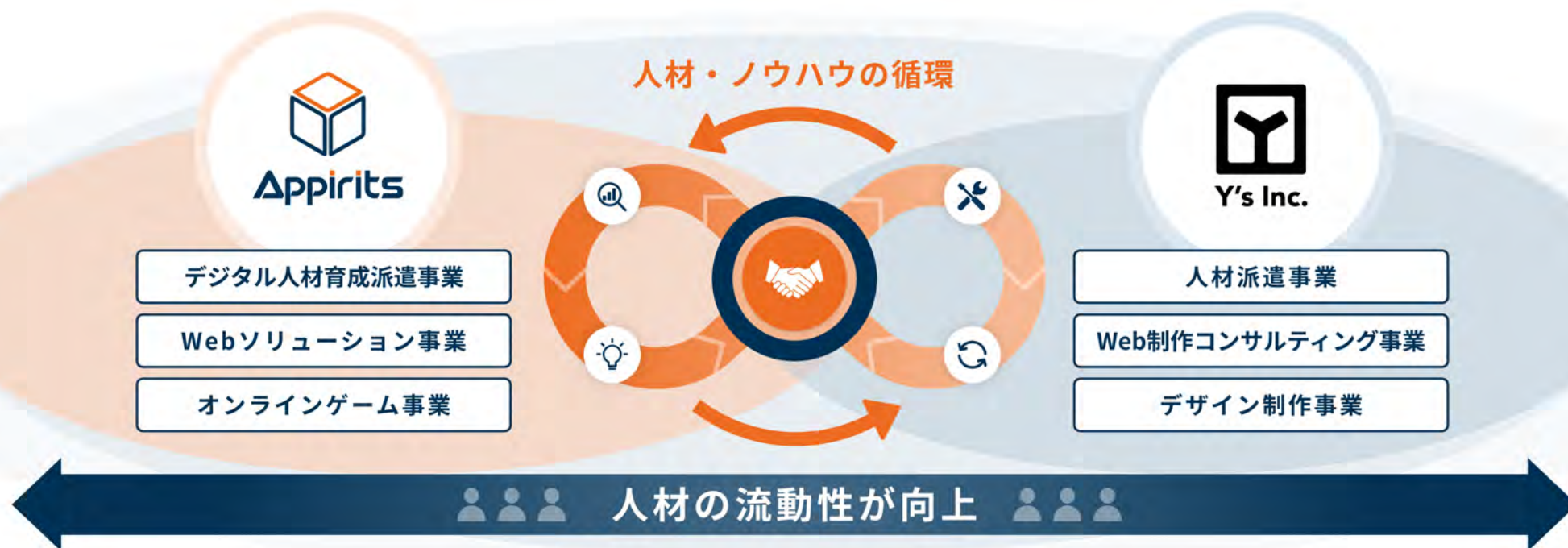
Web制作コンサルティング事業



デザイン制作事業



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



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