



イベントス IRセミナーin京都 会社及び業績説明資料

株式会社アピリッツ | 証券コード：4174

2023年6月24日

1. コーポレートサマリ

2. 各事業概要

- 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. 2024年1月期 第1四半期業績ハイライト

- 全社（連結）

4. 今後の成長戦略

5. Appendix

- 2024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
- デジタル人材育成派遣事業
- オンラインゲーム事業

— 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)	724人 (2023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	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)

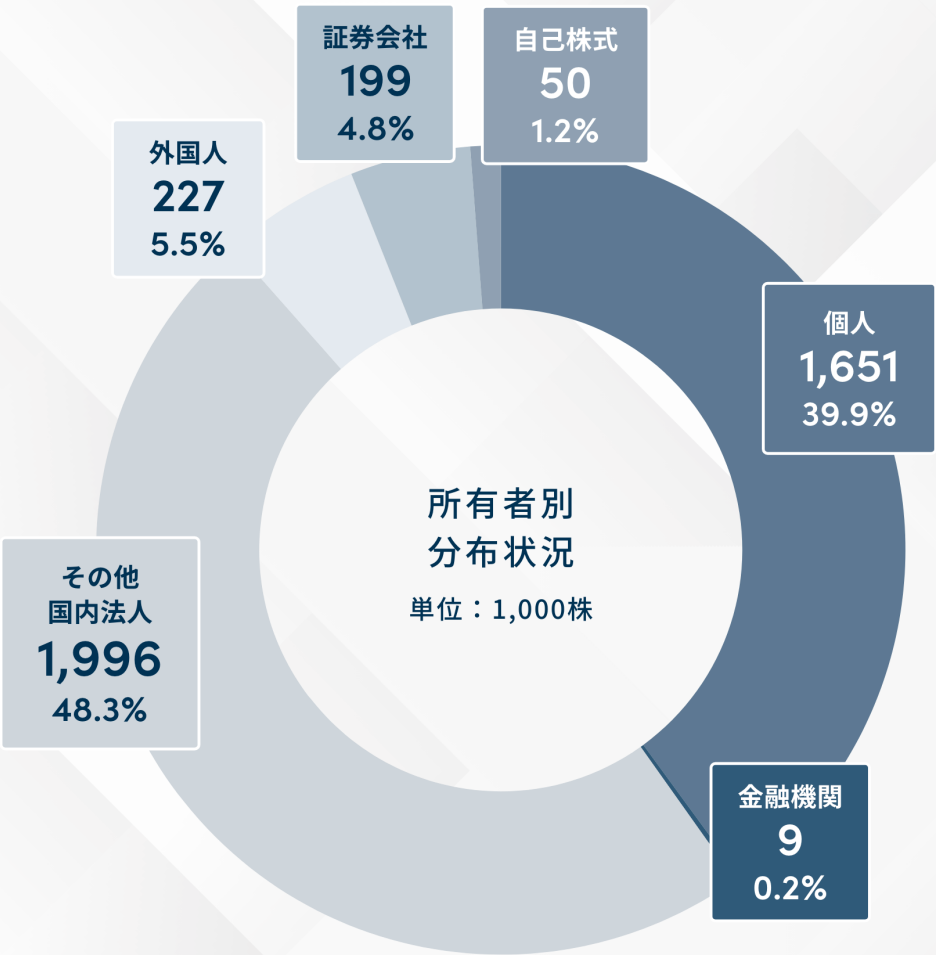
グループ会社 (100%子会社)	株式会社ムービングクルー 株式会社Y’S (ワイズ)
---------------------	-------------------------------

(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

／ 安定事業

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。

／ 成長事業

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

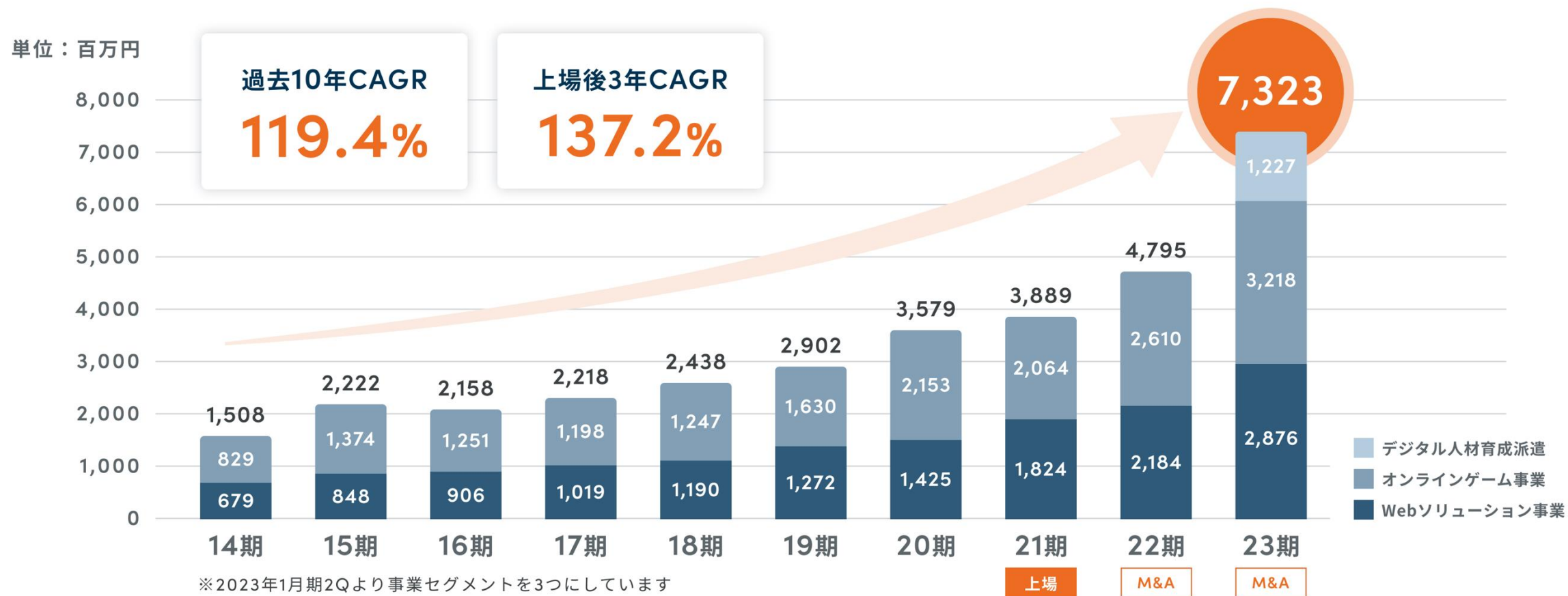
アピリッツは、オンラインゲームの受託開発および
自社ゲームの企画運用において10年以上の実績があります。
自社開発エンジンの利用によって、効率的な開発を実現し、
継続的なコンテンツ展開が可能です。

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。

過去10年間は安定的成長





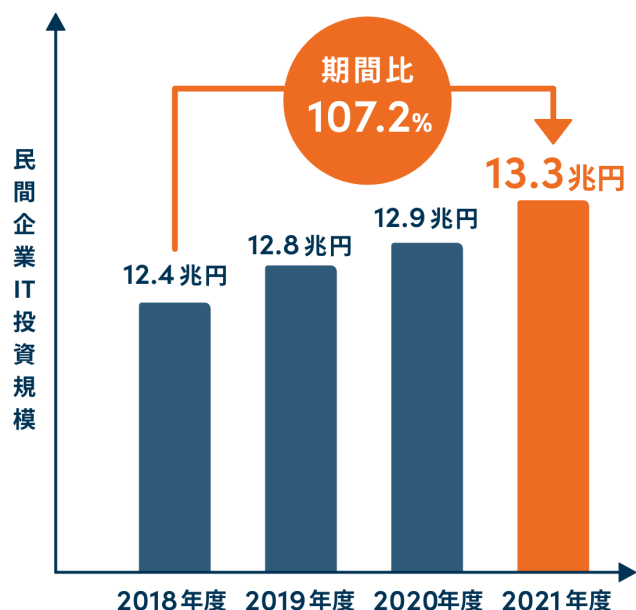
Webソリューション事業

（事業概要）

国内民間IT市場規模は今後も増加傾向

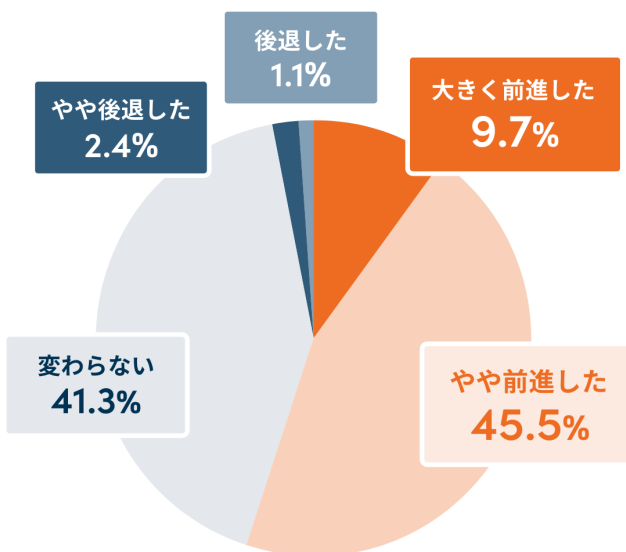
デジタル化への取り組みに前向きなニーズを捉えることで、弊社Webソリューション事業は市況環境を上回る成長を実現
DXを実現するパートナーとして大型かつ長期継続的な取引の獲得を継続させ、Webソリューション事業を軸に成長を目指す

国内民間IT市場規模推移と予測



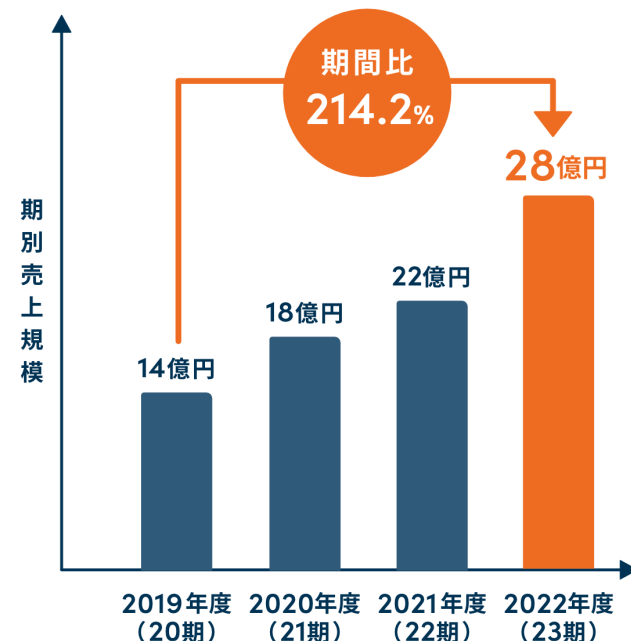
※矢野経済研究所：国内企業のIT投資に関する調査を実施（2021年）

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。

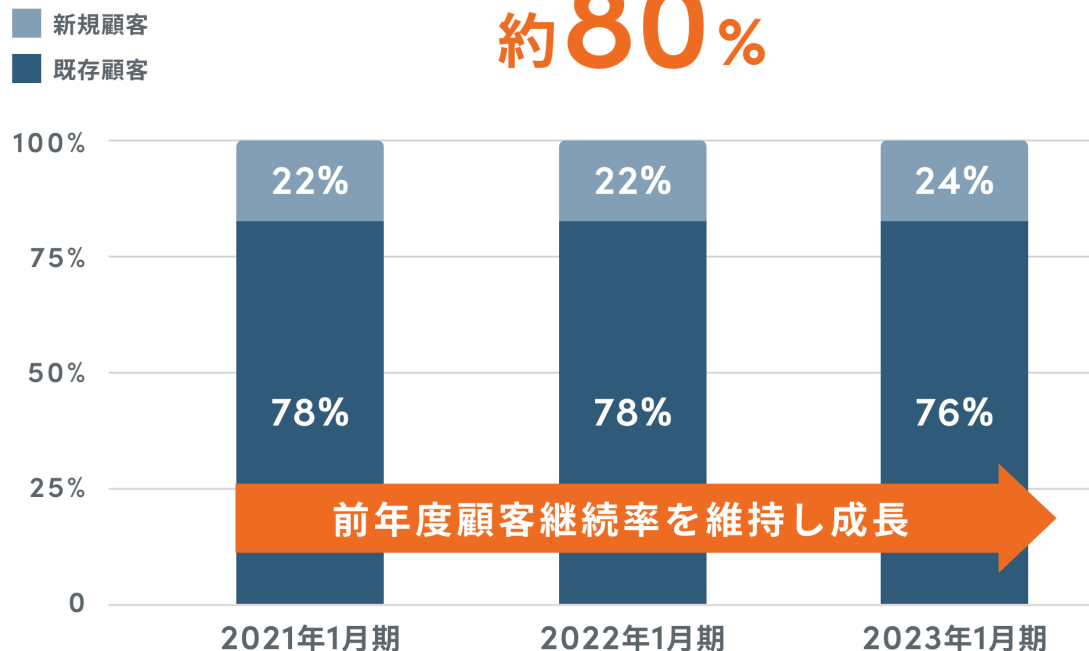
04. 運用・保守

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。

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%



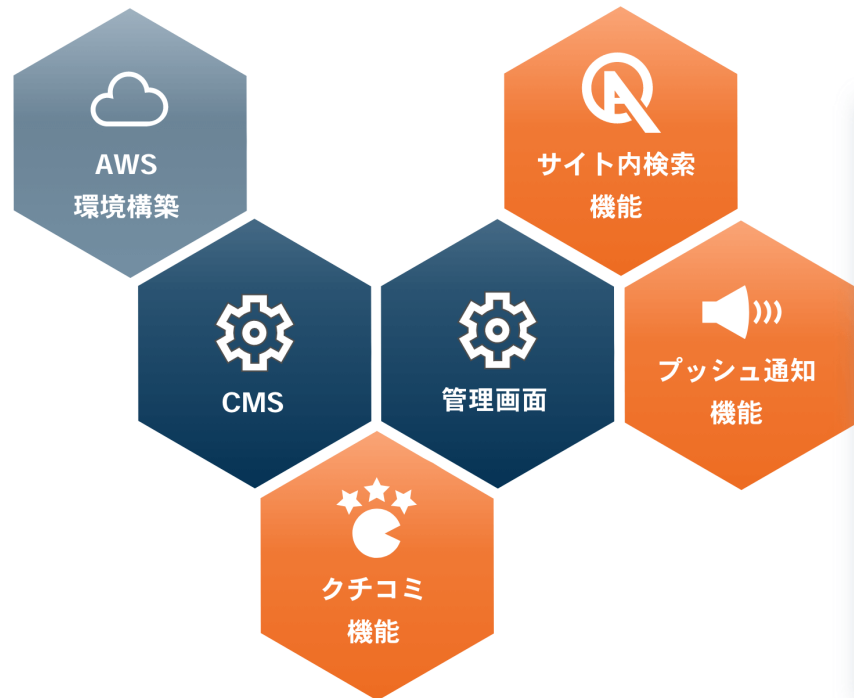
ロイヤリティーループの発生



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
ロイヤリティー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。

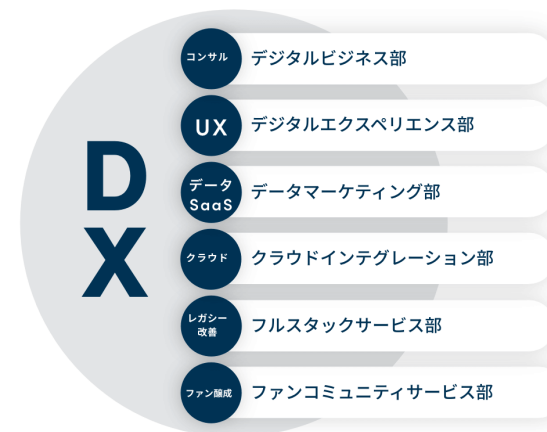
市場は活況で引き続き**DXを実現するパートナー**として、
大型かつ長期継続的な取引の獲得を継続しながら営業利益率の改善を行う



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

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

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。アプリッツは設計・開発・デザイン制作を担当。

既存事業
／業務の
高度化

業務ソフトシェア No.1[®]の

弥生が提供する

中小企業

M&Aプラットフォーム



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

「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。

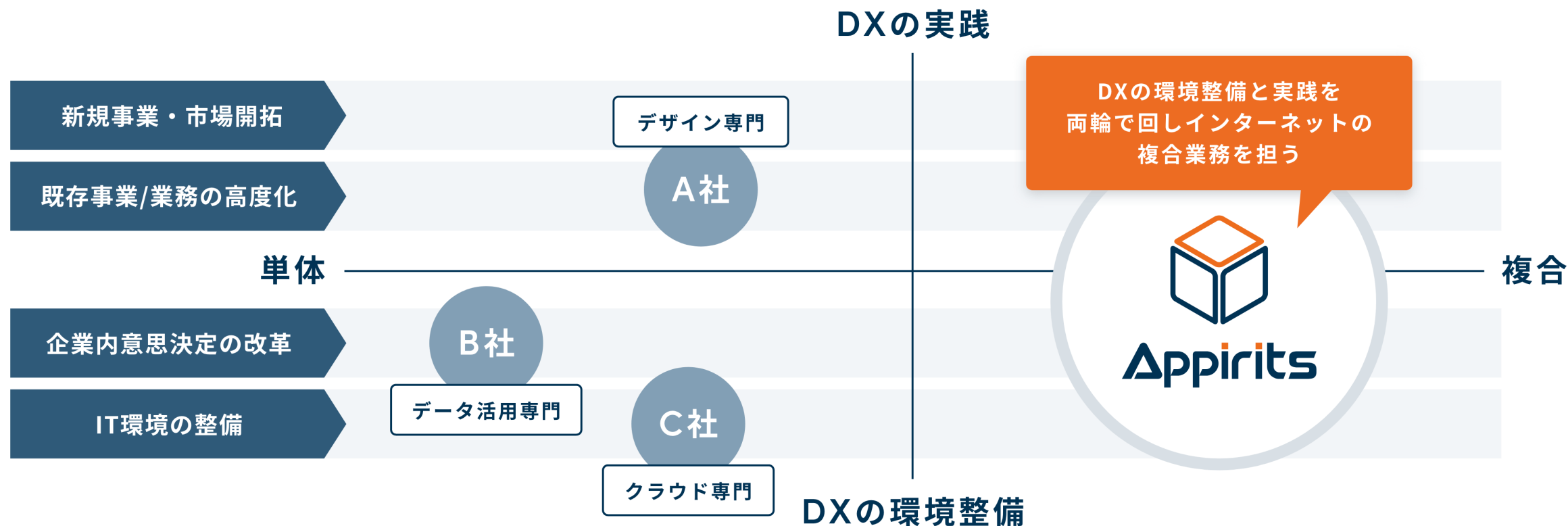
既存事業
／業務の
高度化



アプリッツは、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



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	47,985	133.8%	45.75倍	10,745	902	8.4%	7.7%	11.5%
5255	モンスターラボHD	24,854	152.7%	26.08倍	14,270	▲389	-	-	-
4434	サーバーワークス	20,728	158.4%	75.80倍	17,295	552	3.2%	2.6%	4.9%
4174	アピリッツ	4,721	152.7%	14.26倍	7,323	462	6.3%	2.9%	10.4%
4198	テンダ	3,725	117.5%	13.80倍	3,509	373	10.6%	6.8%	15.6%

※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

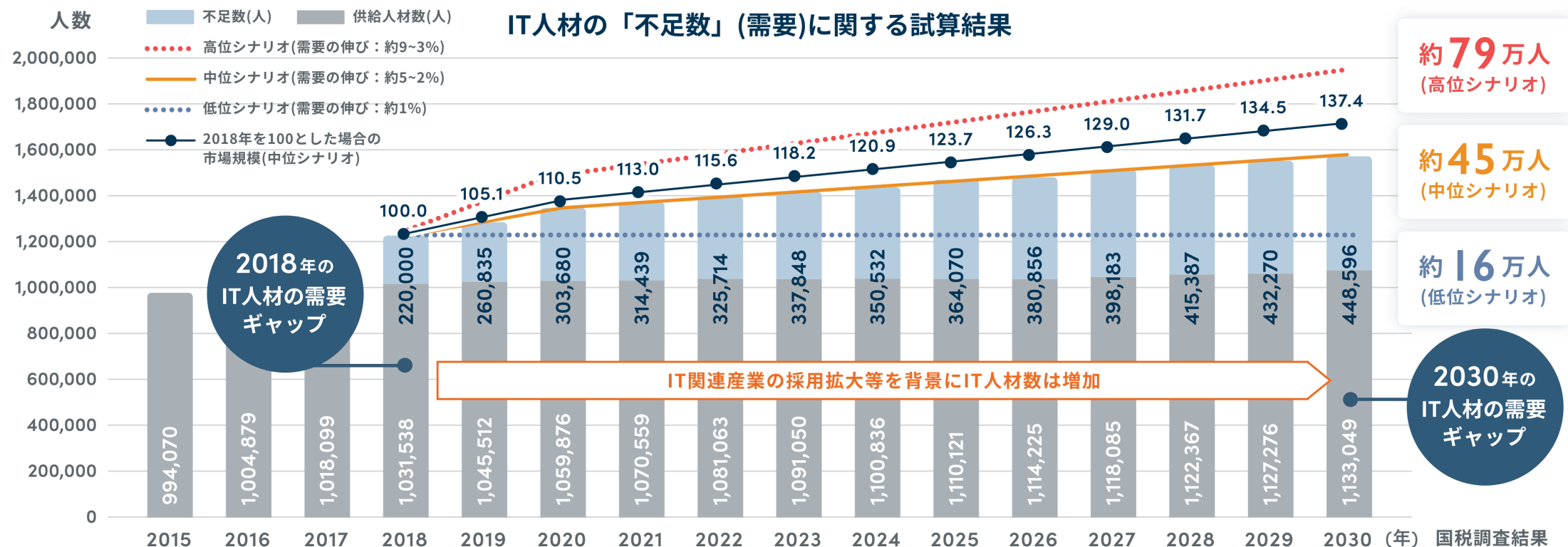
※時価総額及びPERは2023年6月6日時点の数値です



デジタル人材育成派遣事業

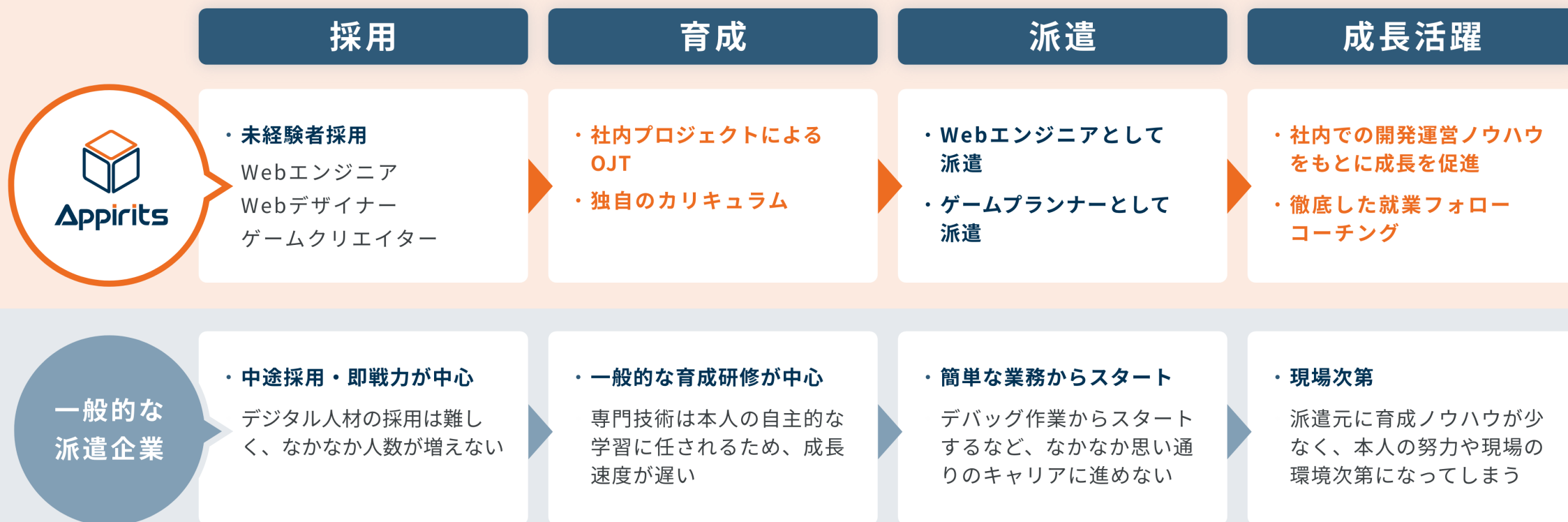
（事業概要）

デジタル人材はまだまだ社会に不足している

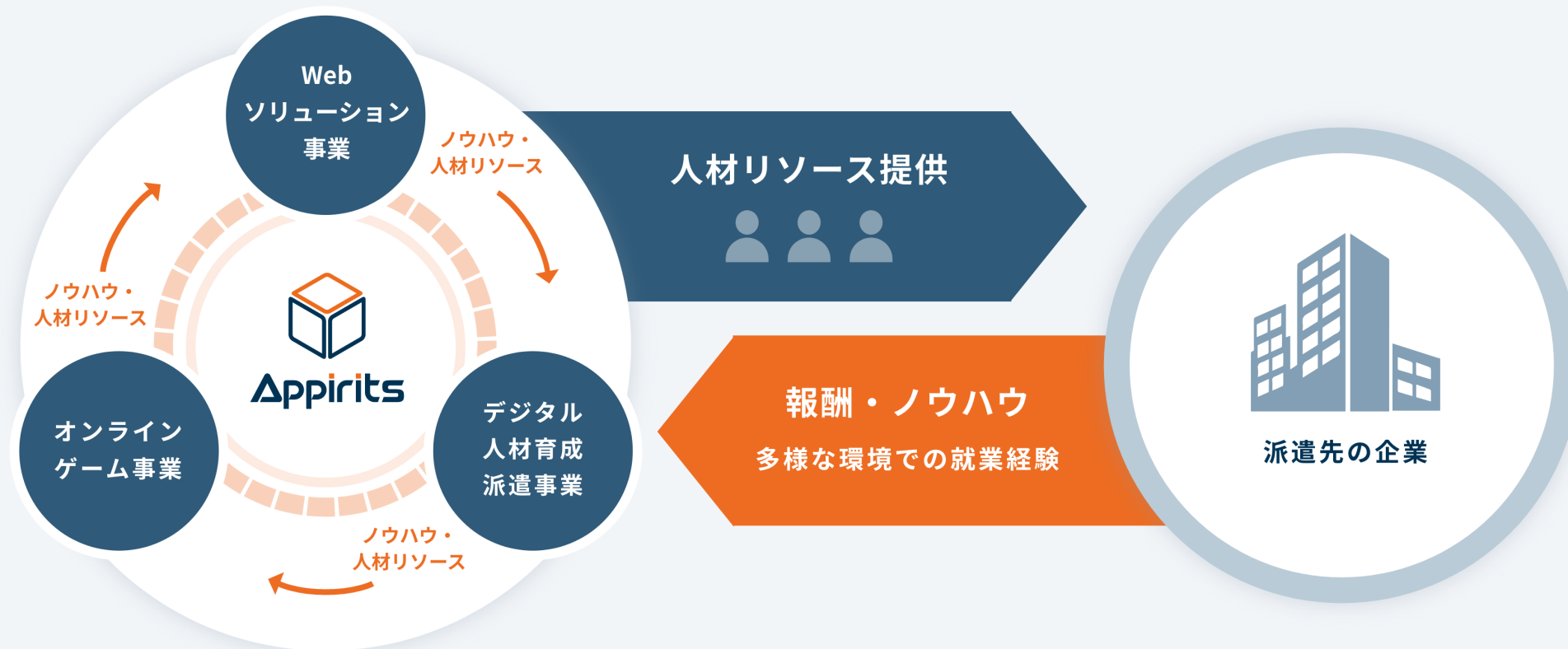


出典元: 経済産業省の調査(2019年3月)

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





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。

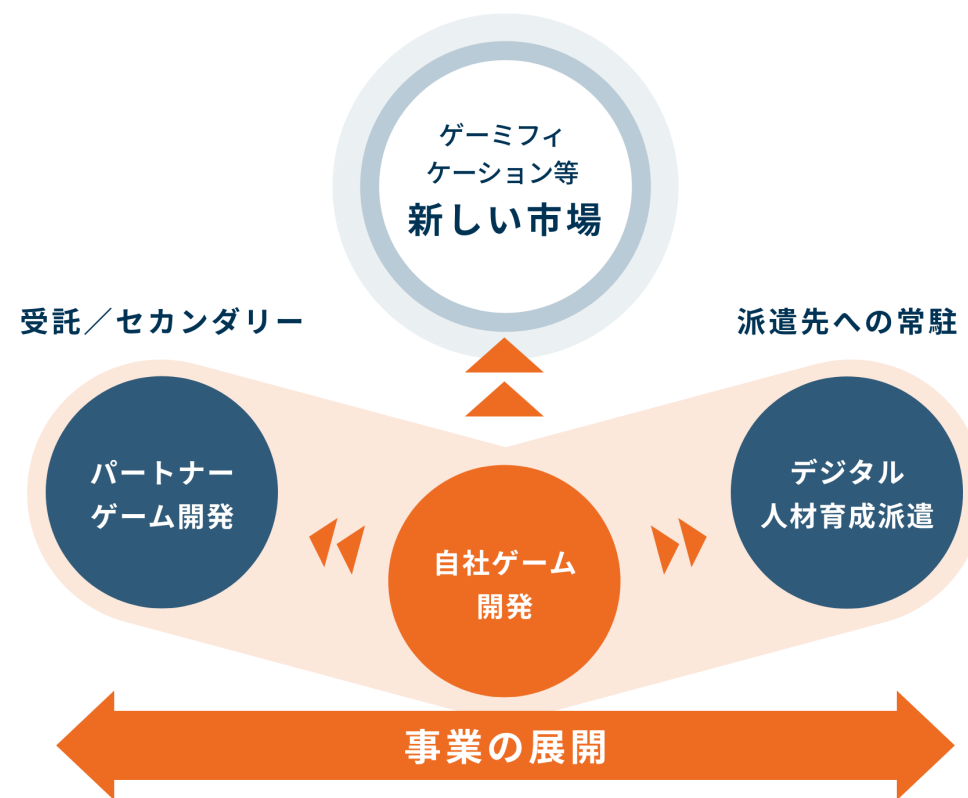
■ パートナーゲーム開発（受託開発・運営移管）

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。

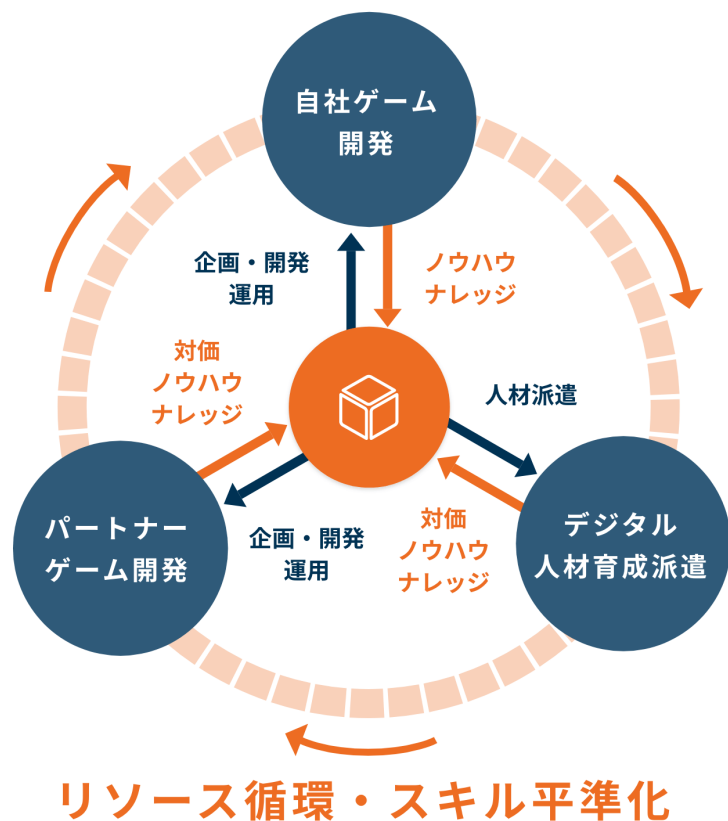
■ クリエイター人材派遣

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。

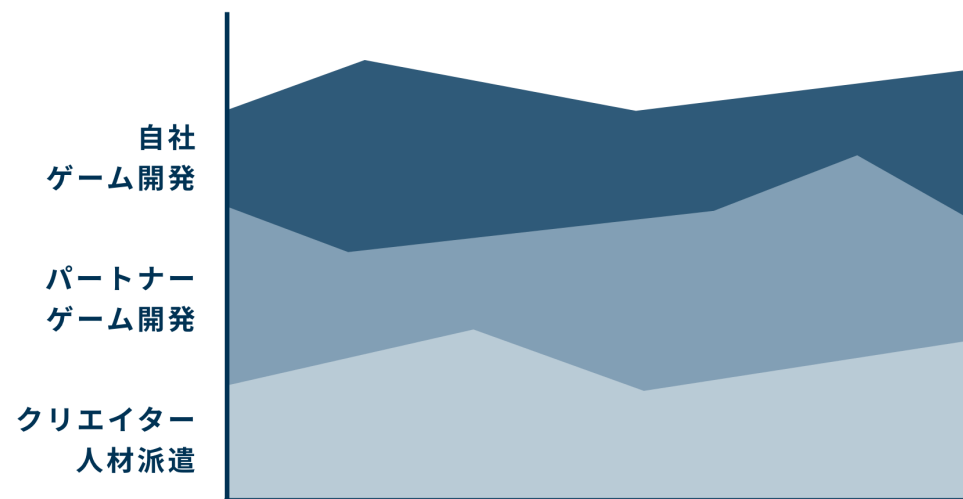
なお、クリエイター人材派遣は2023年1月期2Qよりデジタル人材育成派遣事業へセグメンテーションをわけております。



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



「自社ゲーム開発運営」「受託開発・運営」「運営移管（セカンダリー）」 で収益のバランスを勘案して事業運営



アピリッツが受託開発を行った『一騎当千』20周年記念アプリです。
サービスイン後、1カ月で100万DLを突破しました。



アピリッツが企画・開発したスマートフォン向けゲームです。
サービスイン後、1カ月で100万DLを突破しました。



株式会社アカツキ様のパートナーとして参画した櫻坂・日向坂46応援「公式」音楽アプリです。のちに当社へ運営移管されています。



株式会社セガ様の運営の「けものフレンズ3」に運営主体として参画して、後に運営移管されています。



2024年1月期 第1四半期
業績ハイライト
(全 社)

夏号での業績予想は会社コンセンサスとほぼ同水準へ変更

4174 東証スタンダード

直近決算発表日: 2023/06/13 NEW!

アピリッツ

↓減額

信用 情報通信

会社HP

特 色	ECサイト、Webシステムの受託開発。オンラインゲームの運営等。IT人材派遣にも注力
連結事業	Webソリューション39(29)、オンラインゲーム44(5)、デジタル人材育成派遣17(8) <23・1>

四季報スコア 3

比較会社



- 3371 ソフトCH
 - 3911 エイミング
 - 4304 Eストアー
- 比較する

【快 走】 ゲームは大型運営受託見込まず、自社新作も投入延期。だが、Webシステム受託開発の需要が旺盛、新規も好調。デジタル人材派遣増勢、前期買収子会社がフル寄与し収益牽引。人件費増の一方でのれん代は低減。営業益拡大。連続増配。

【ゲーム】 今期投入予定だった自社開発『式姫』は24年春に延期。ツクルバ、note社が立ち上げたIRマガジンに参画。

	売上高	営業利益	経常利益	純利益	1株益(円)	1株配(円)
連24.1予	8,700	550	550	330	80.8	12
連25.1予	9,200	600	600	360	88.2	12~14
連22.2~7	3,131	167	153	92	23.1	5
連23.2~7予	4,230	200	200	120	29.4	6
会24.1予	8,734	550	545	327	—	(23.3.17)

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%

2024年1月期 第1四半期 振り返り

全社としては計画どおりで着地

Webソリューション事業

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・利益ともに計画どおり

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

昨対比で堅調に推移して増収・増益で着地

売上高(累計)

2,012 百万円 (昨対比: **146.5%**)

営業利益(累計)

105 百万円 (昨対比: **136.4%**)

当期純利益(累計)

62 百万円 (昨対比: **154.8%**)

EBITDA

145 百万円 (昨対比: **149.2%**)

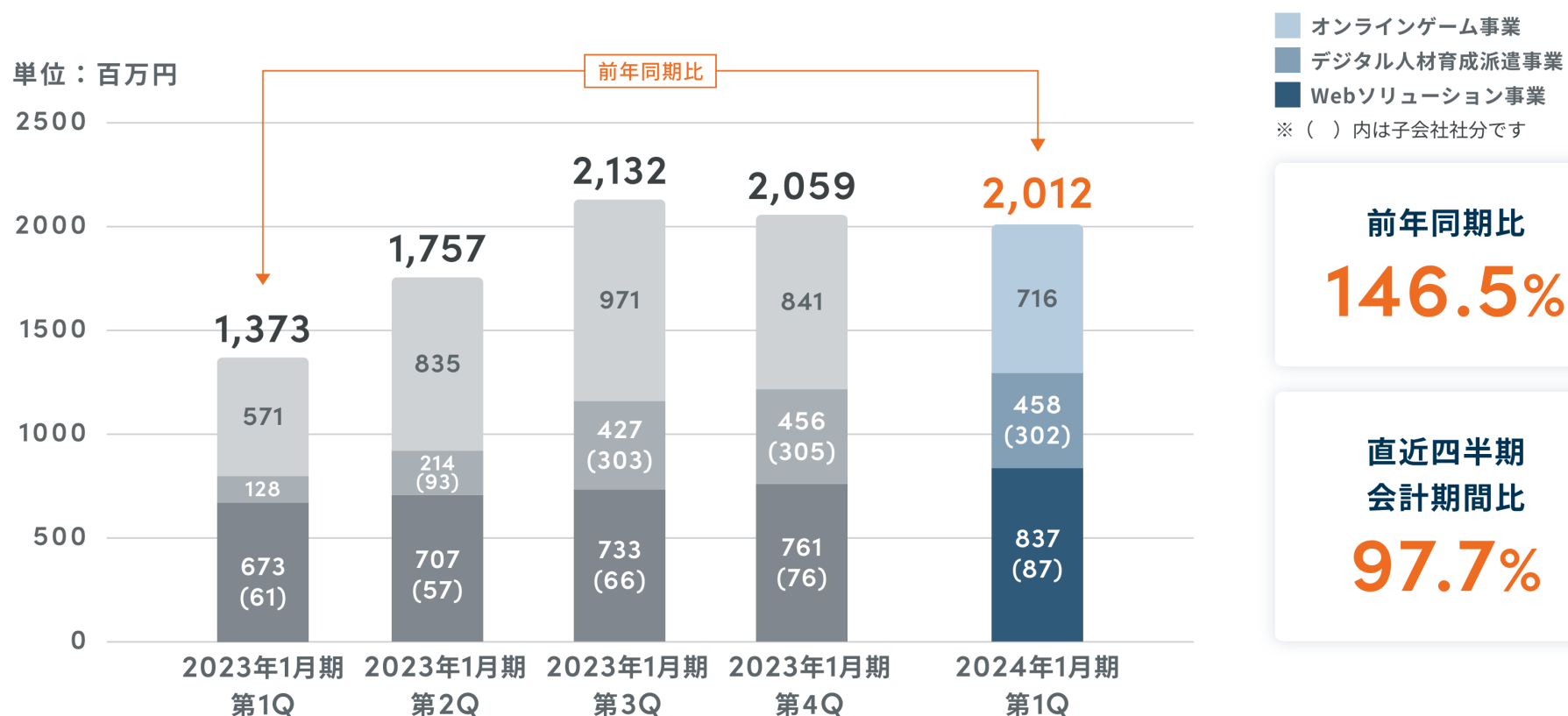
上期業績予想に対しては計画どおり進捗
上期の新卒採用による先行投資は、下期で利益回収の予定

	会計期間		上期 業績予想	上期業績 予想進捗率
	2024年1月期 1Q	前年 同期比		
単位：百万円				
売上高	2,012	146.5%	4,230	47.6%
売上原価	1,543	152.8%	-	-
売上総利益	468	129.1%	-	-
販管費	362	127.1%	-	-
営業利益	105	136.4%	204	51.7%
経常利益	105	161.1%	202	52.2%
当期純利益	62	154.8%	121	51.6%
EBITDA	145	149.2%	-	-

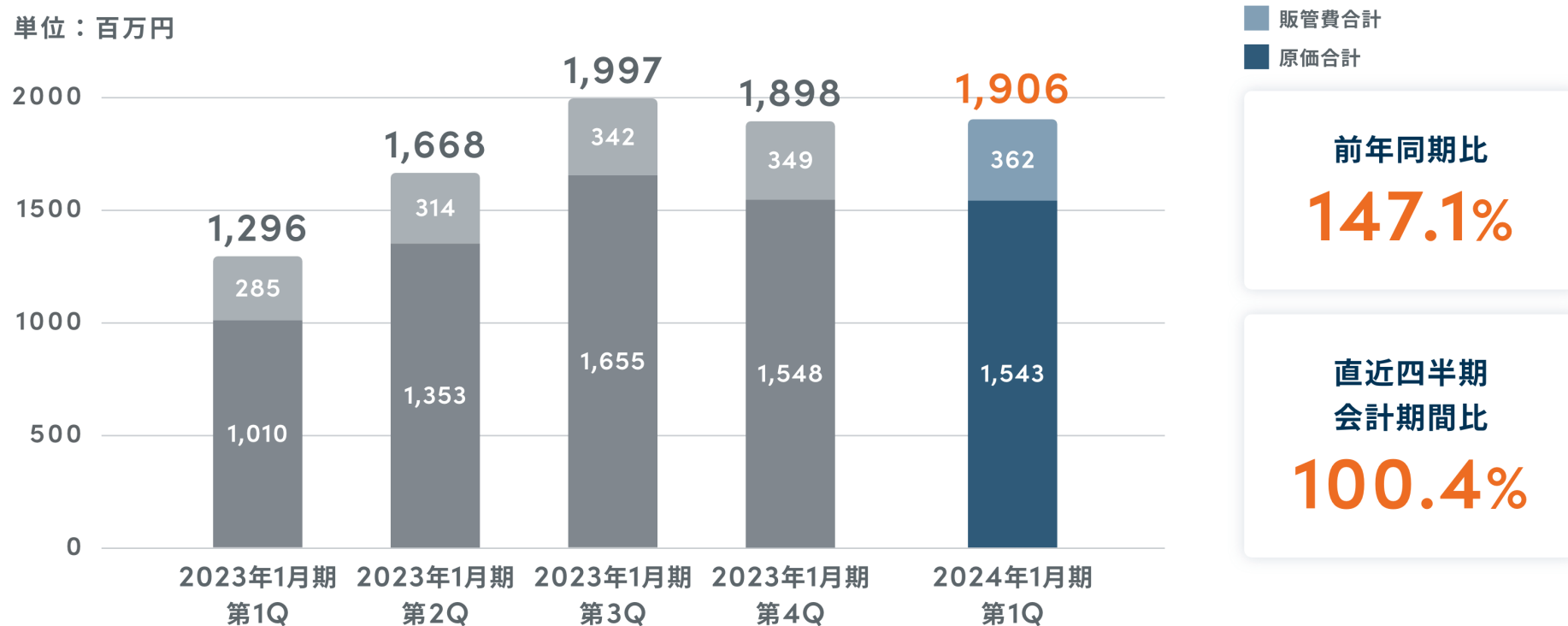
3事業ともに昨対比では順調に成長

Webソリューション事業・デジタル人材育成派遣事業は計画通りに推移

オンラインゲーム事業は運営移管タイトルで苦戦

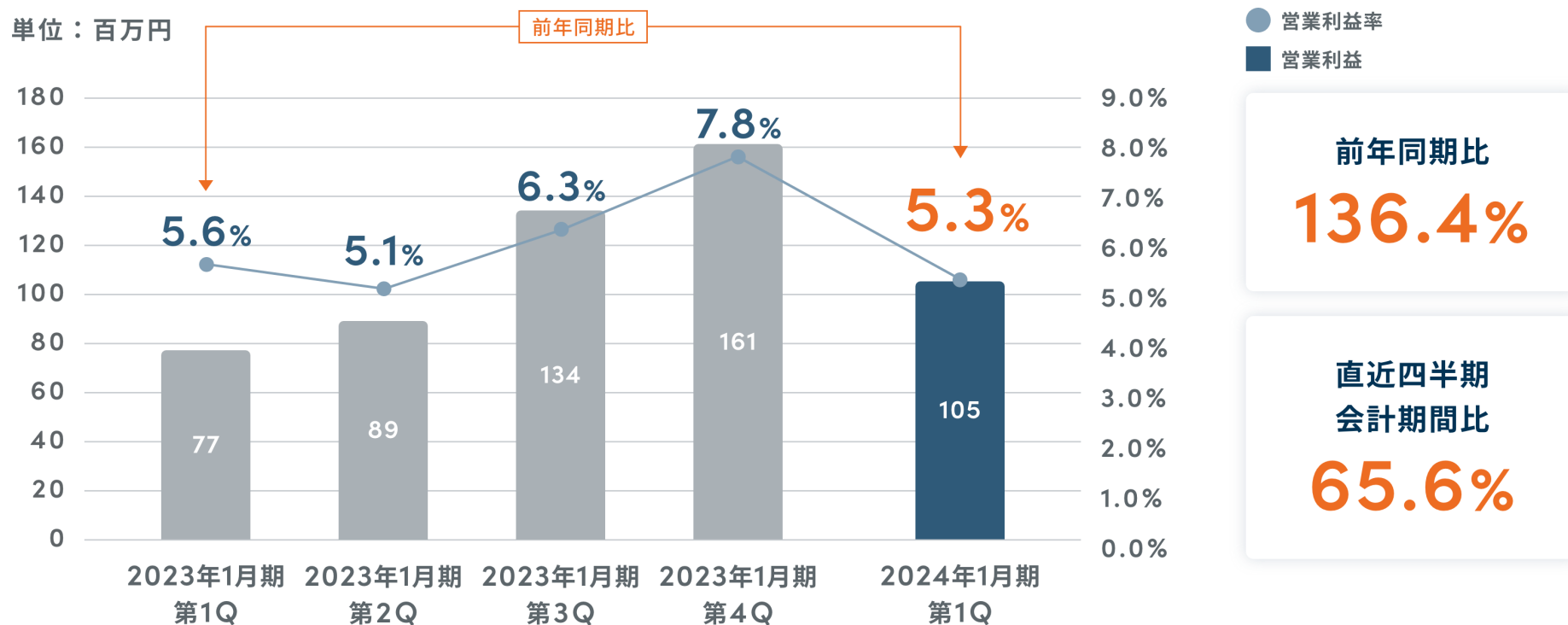


新卒入社によりコスト増はあるものの オンラインゲーム事業における外注費低減等を同時に進め微増



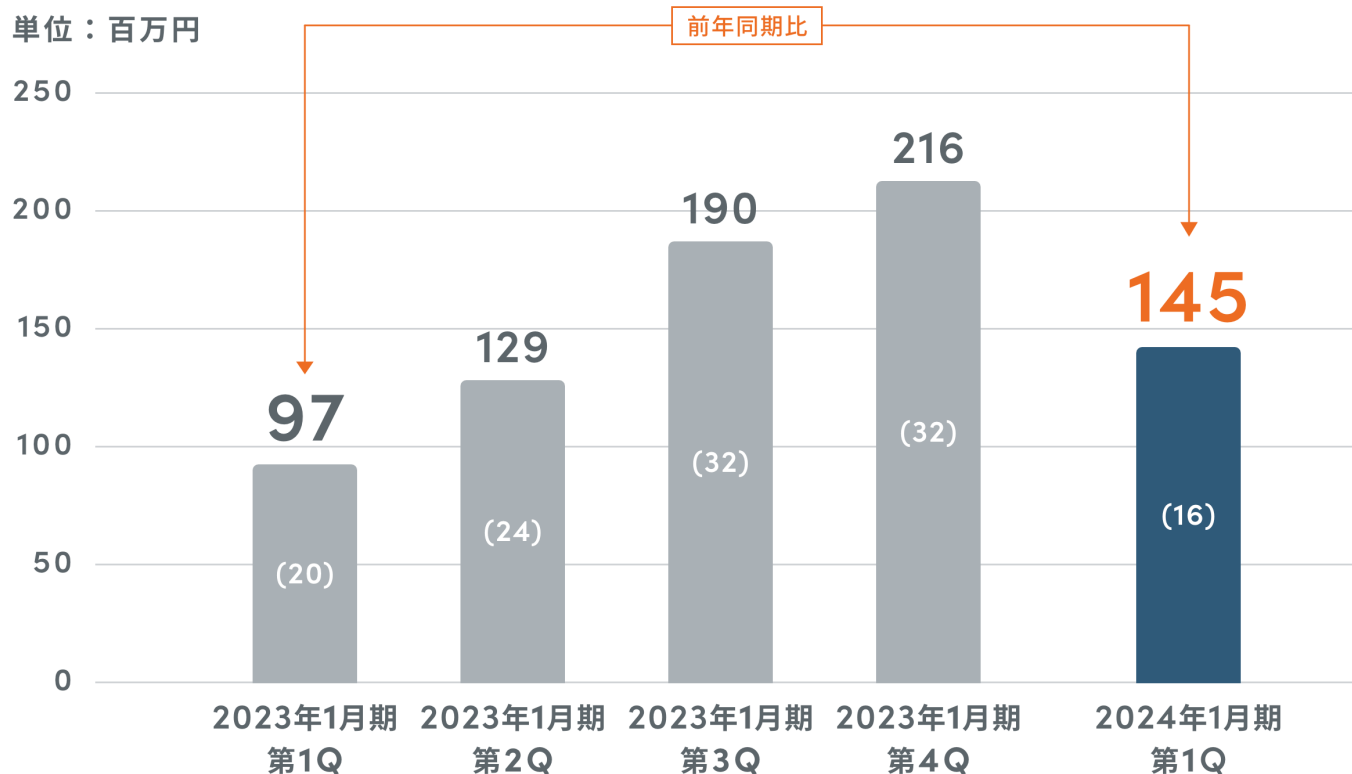
営業利益は計画通りに着地

下期偏重の業績予想のため通期では更に増加見込み



過年度のM&A等で「のれん償却負担」は増加するものの EBITDAは昨対比で順調に増加

業績予想は下期偏重なので計画通りにいけば更に増加見込み



※ () 内はのれん償却費です

前年同期比
149.2%

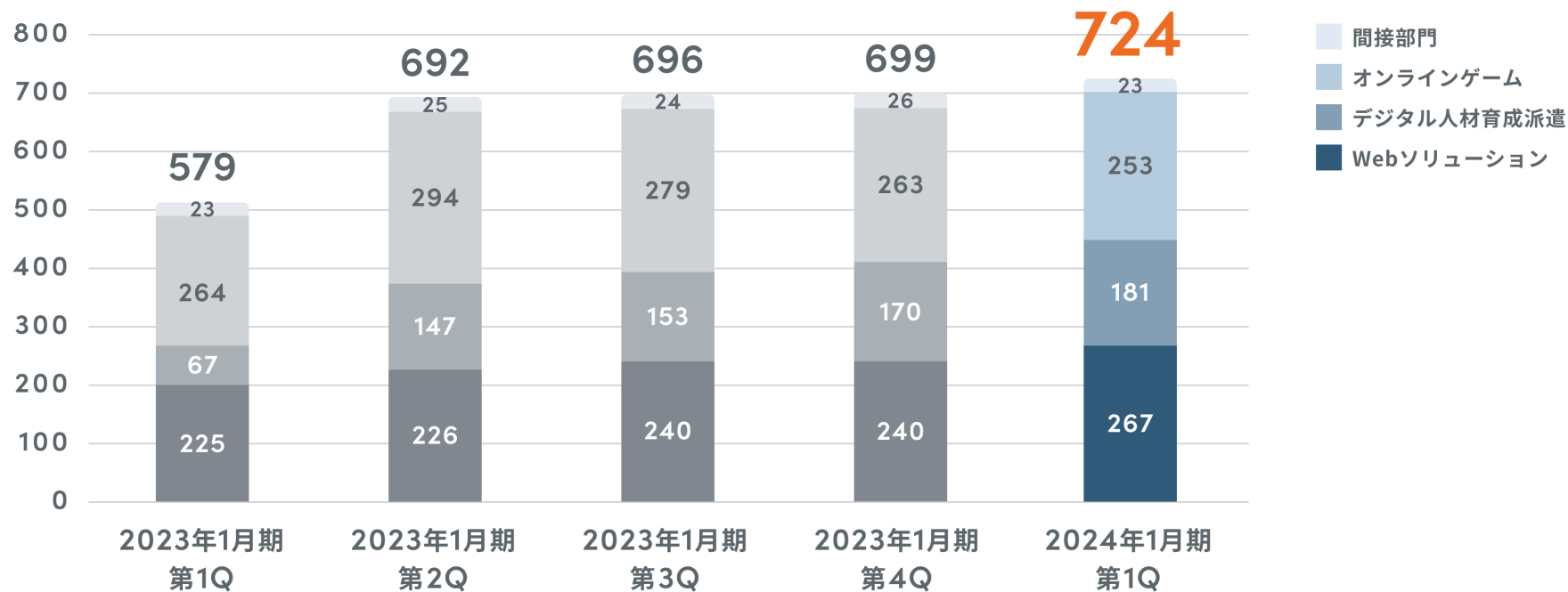
直近四半期
会計期間比
67.1%

のれん償却と純利益増加で自己資本比率は適正に維持

単位：百万円	2023年1月期 4Q 末	2024年1月期 1Q 末	増減	主な要因
流動資産	3,286	3,153	▲132	現預金の減少▲54、売掛金及び契約資産の減少▲64
うち現預金残高	1,822	1,767	▲54	配当金支払▲16、借入返済▲27
固定資産	912	894	▲18	子会社のれん償却▲17
資産合計	4,198	4,047	▲151	
流動負債	1,578	1,411	▲166	未払法人税・未払消費税等の増加▲188
固定負債	499	470	▲29	借入金の返済▲27
負債合計	2,077	1,881	▲195	
純資産	2,121	2,165	44	当期純利益+62、期末配当▲20
負債・純資産合計	4,198	4,047	▲151	
自己資本比率	50.4%	53.3%	2.9%	
ROE	10.4%	-	-	
ROA	6.0%	-	-	

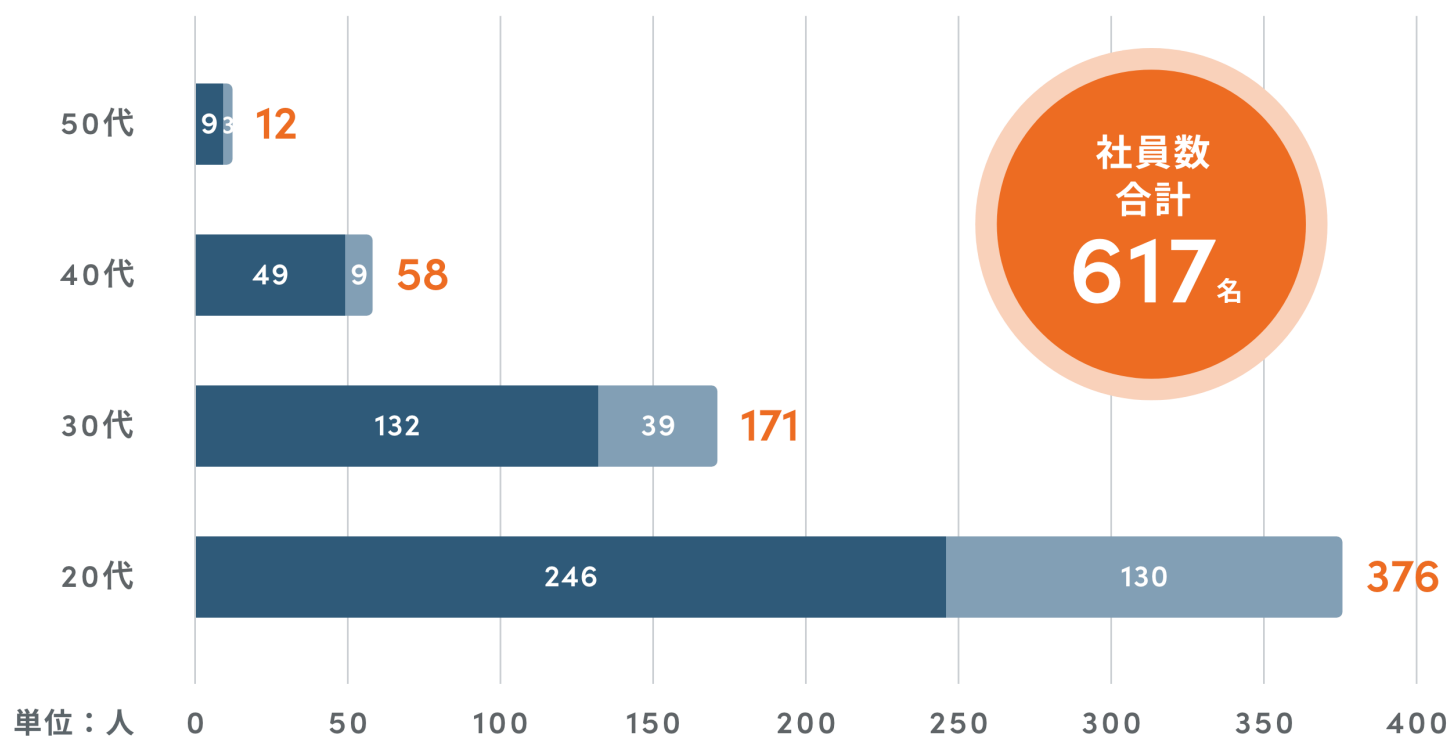
成長の源泉となる社員数は順調に増加 4月には新卒64名が新たに入社（前年比+21名）

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年間に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



今後の成長戦略

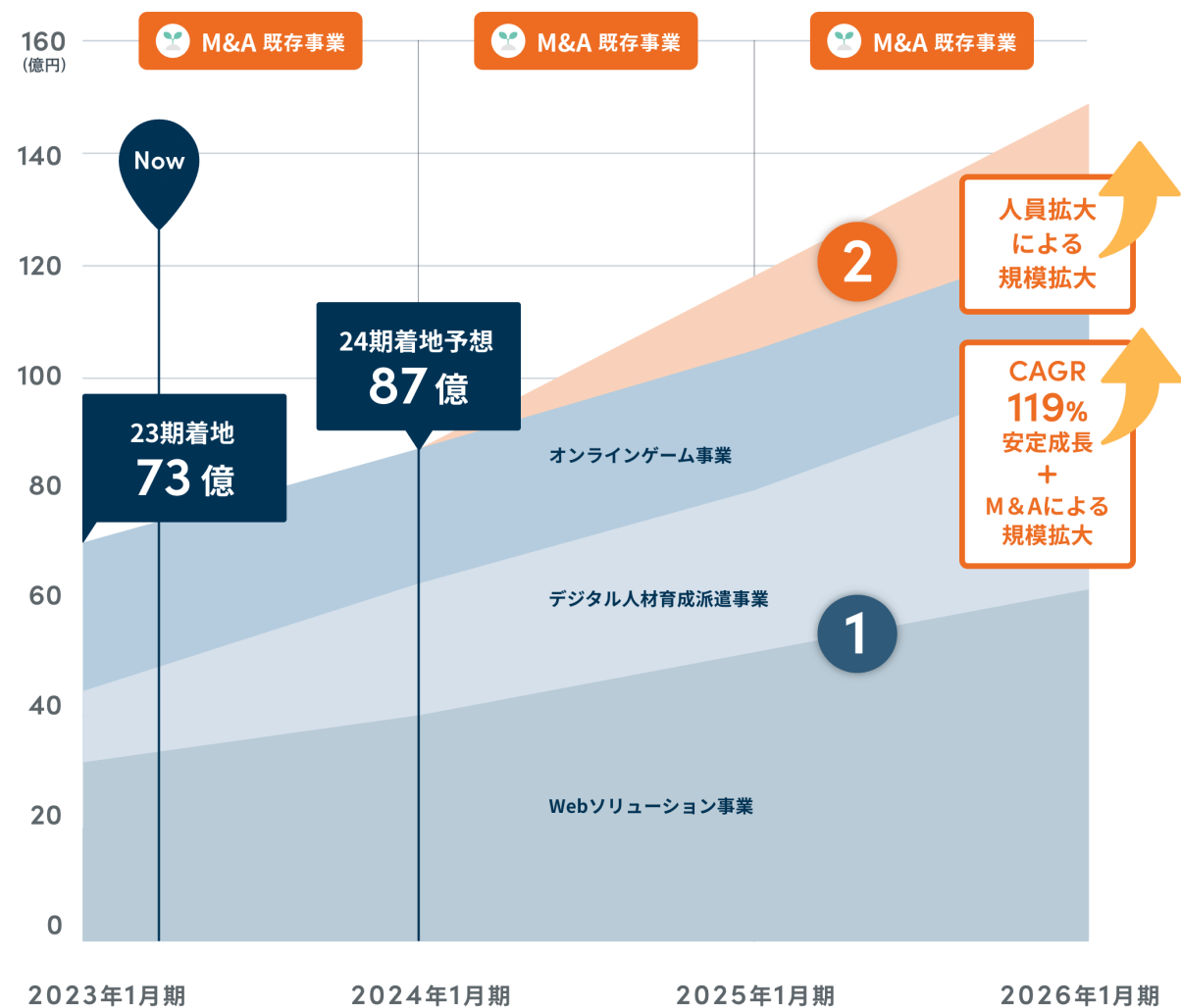
2 さらに成長ドライバー

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。

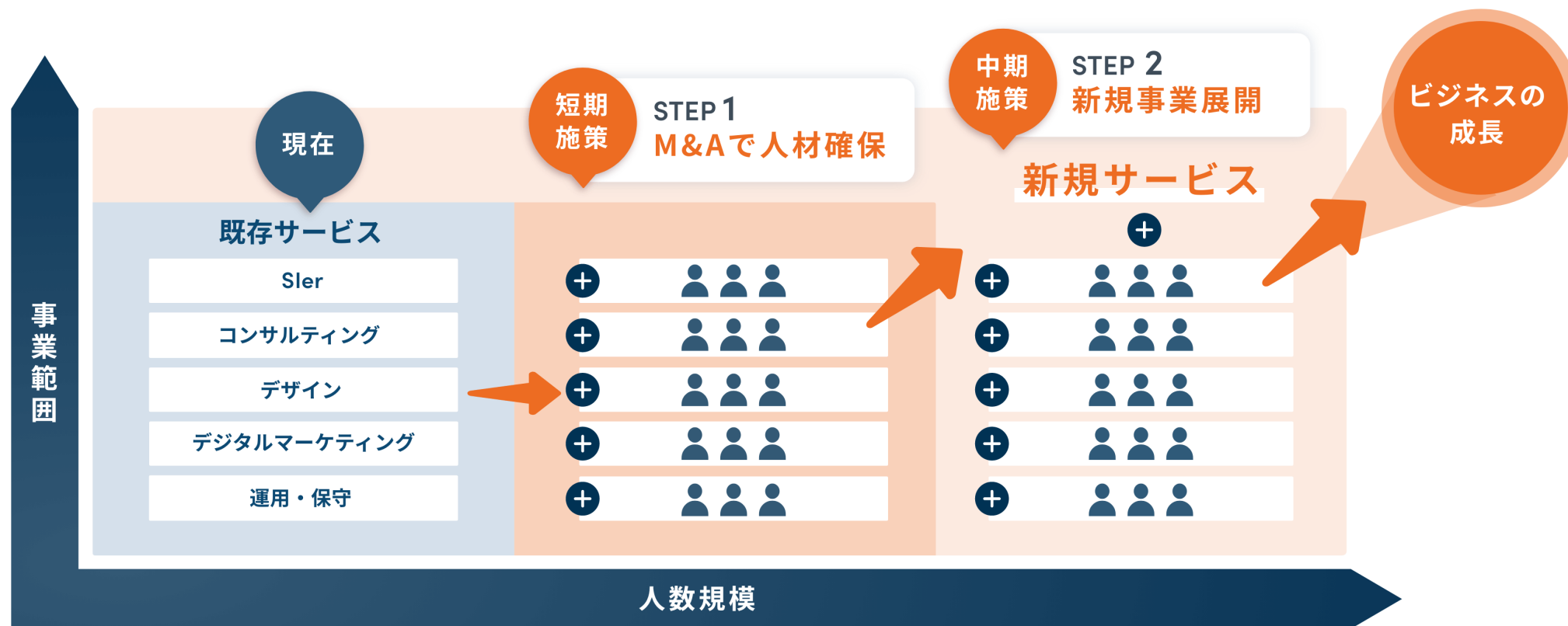
1 安定事業の継続成長

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。

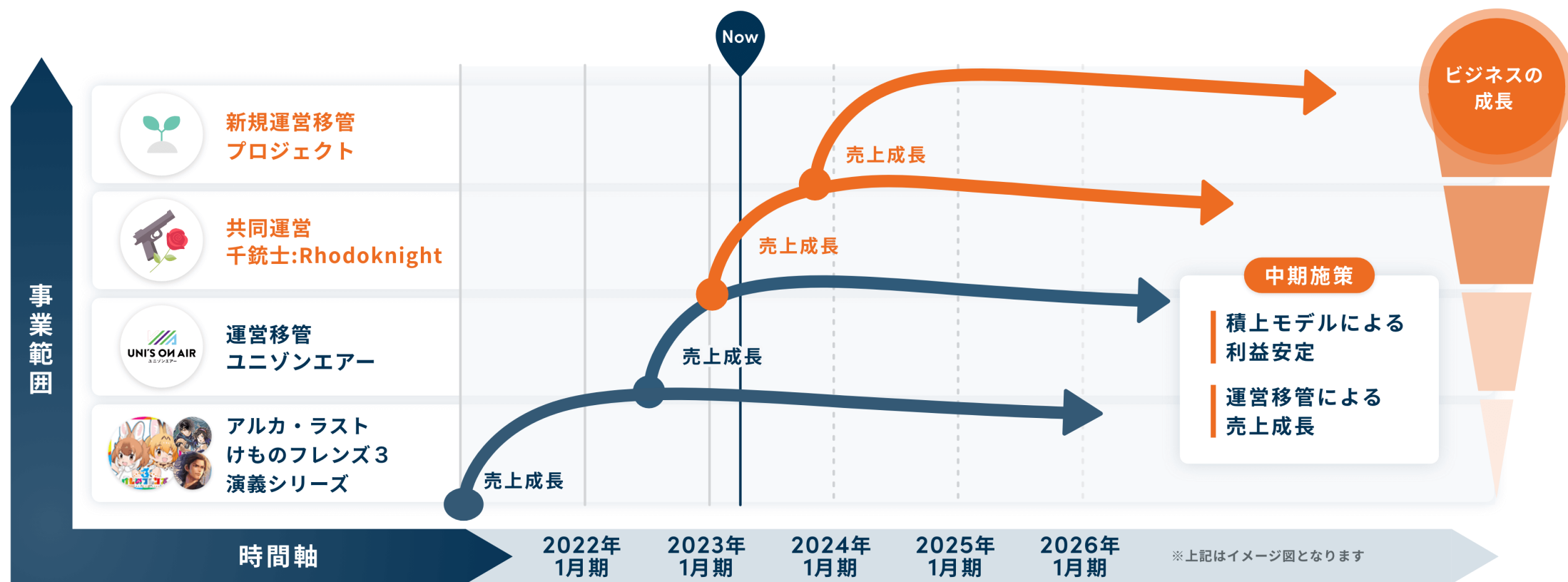
デジタル人材育成派遣事業は、
人員の拡大を基準に確実に成長継続。



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。

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。

ESGやコーポレートガバナンスコードへの対応



働き方改革やダイバーシティの推進
独立役員2名が新たに就任



北上真一 氏



正能茉優 氏



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名が承認されたため、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	15回	15回(100%)	15回(100%)	15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IRを積極的に活動
Twitter及びnoteも活用 「IR noteマガジン」にも参画

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6月20日(火)	Web	オンライン	湘南投資勉強会	2024年1月期1Q 決算説明及び会社説明
2023年6月24日(土)	京都	対面	イベントス	
2023年7月29日(土)	名古屋	対面・オンライン	Kabu Berry	

「Twitter」
及び
「note」
にて補足情報発信



@CFO39259298
#アピリッツ

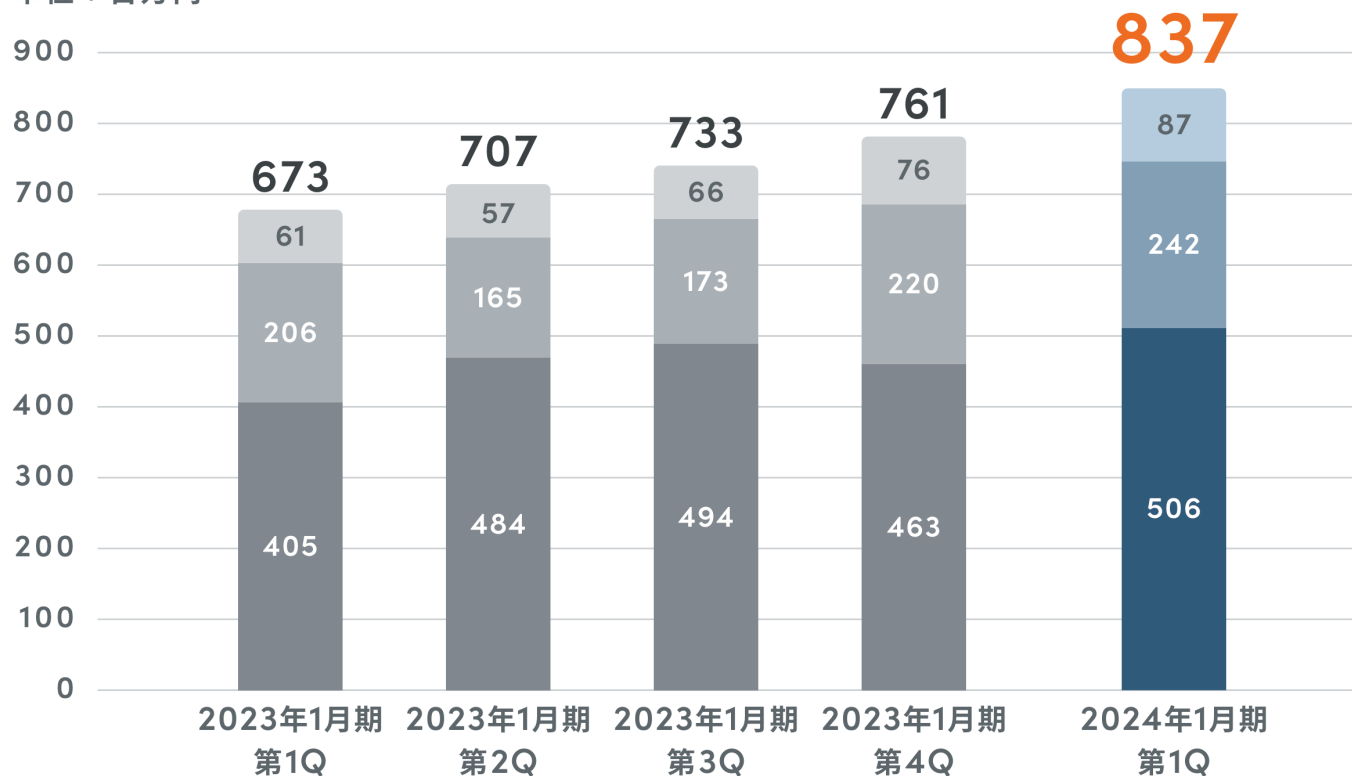




appendix
2024年1月期 第1四半期
業績ハイライト
(Webソリューション事業)

引き続き市況環境が好調 売上高は業績予想よりも好調に推移

単位：百万円



子会社
コンサル ※
受託開発

前年累計期間比

124.2%

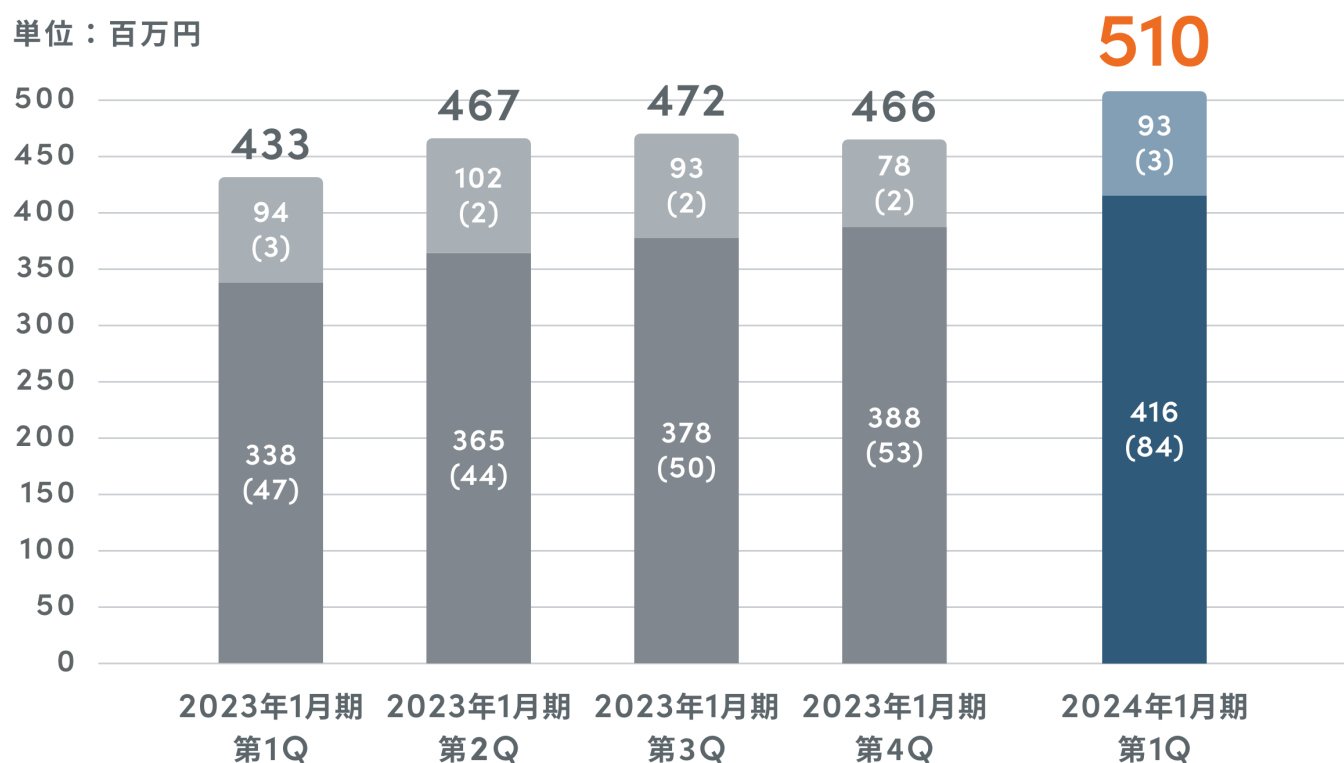
直近四半期
会計期間比

109.9%

※ 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**新卒入社で増加**
外注費も同様に売上増加に伴い増加するも
売上成長に比例する適正值で推移

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

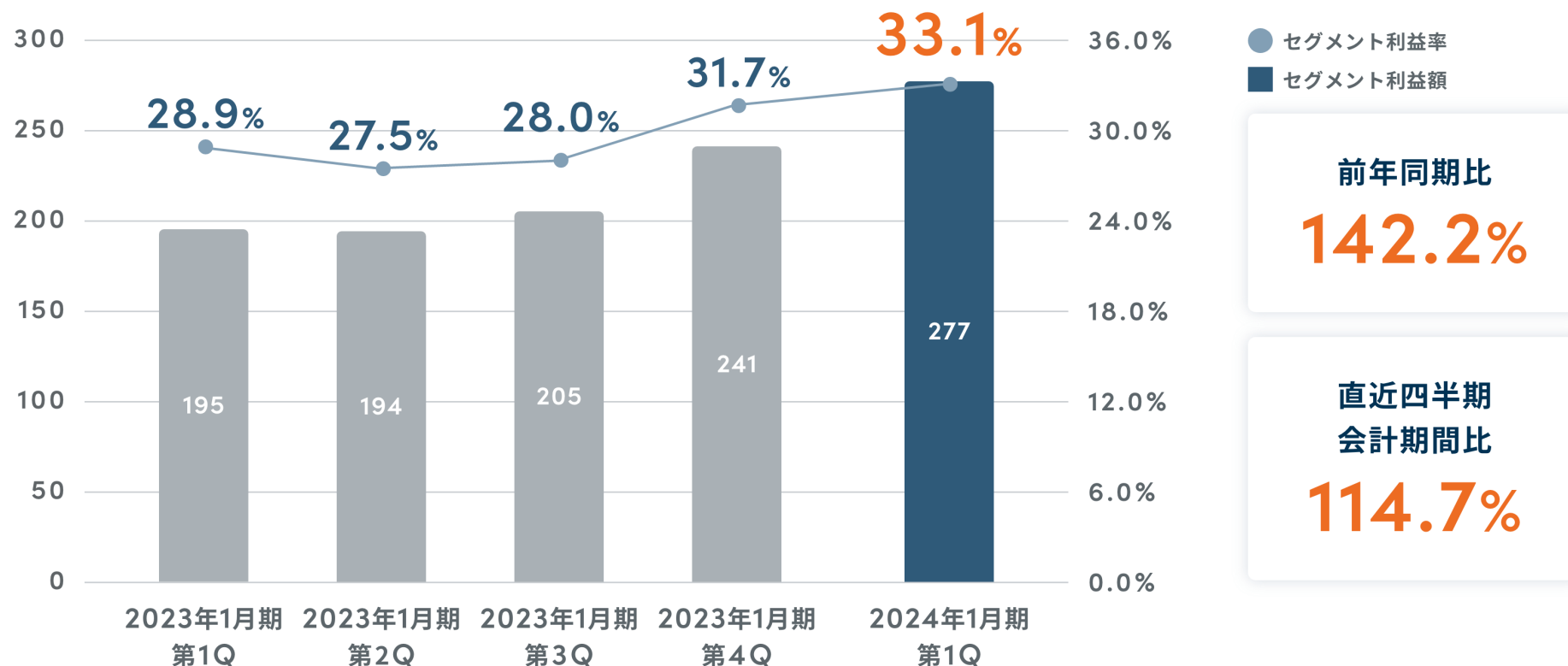
117.8%

直近四半期
会計期間比

109.3%

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

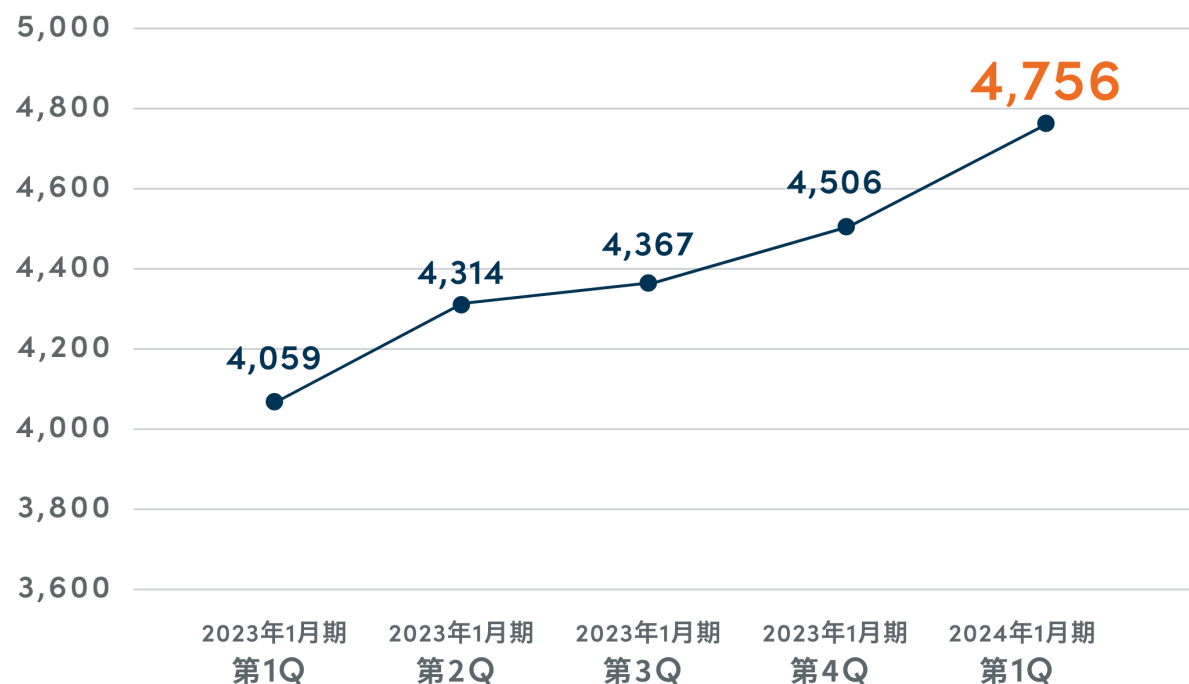


市場環境は活況 案件の大型化とともに単価は増加傾向を維持



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

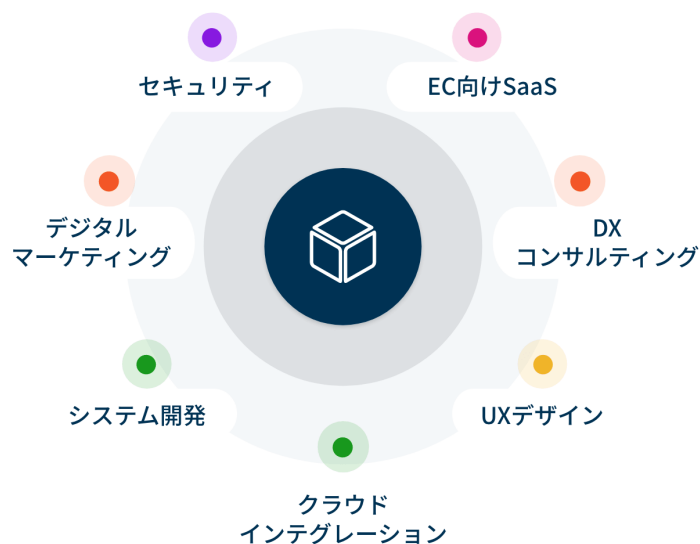


—— 今期成長戦略のひとつ：案件数増加 ——

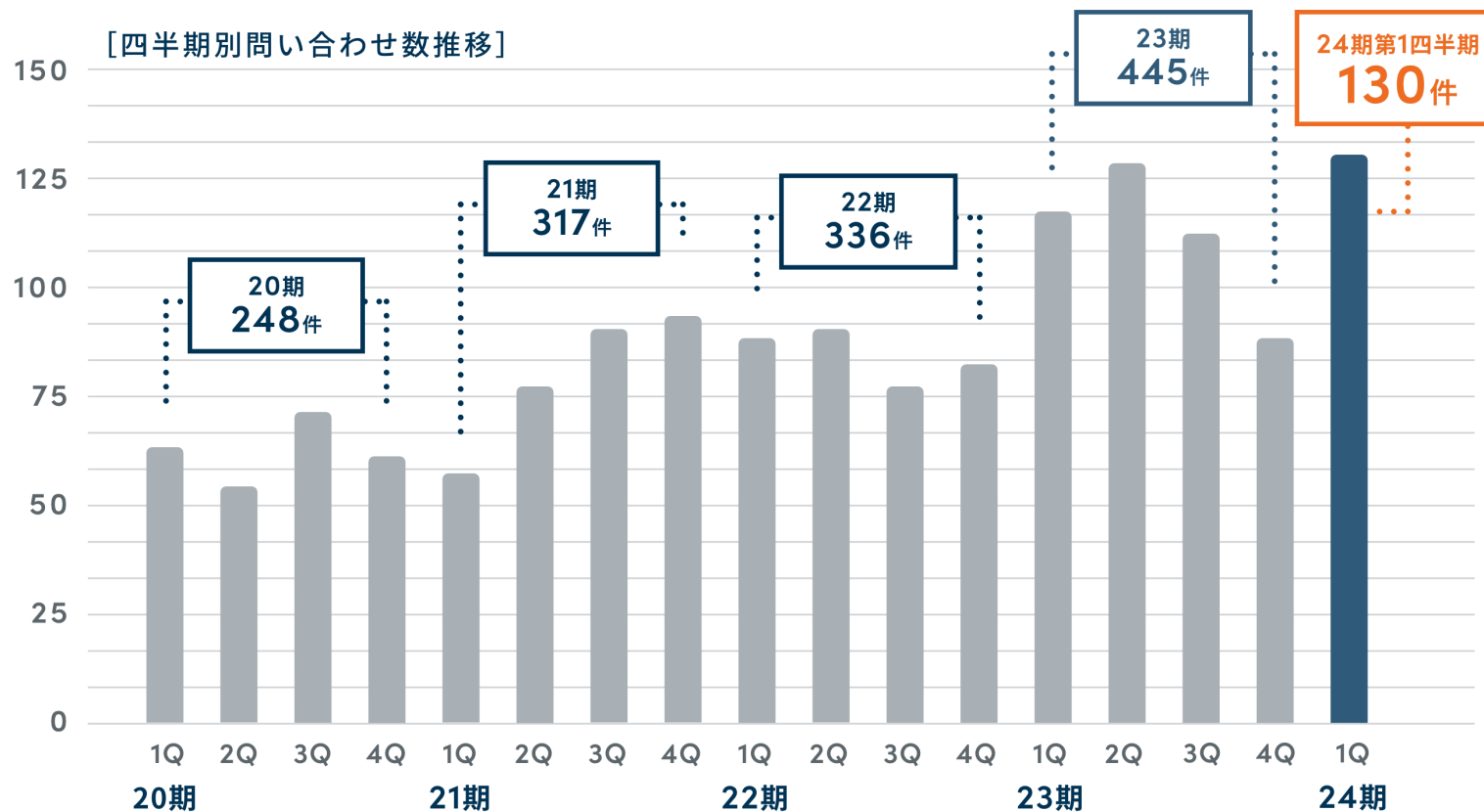
引き続き、新規受託開発のタッチポイントとして機能。好調に推移

問い合わせ数と質のバランスを考慮しながら徐々に広告掲載範囲を拡大。

マーケティングやデザイン、SaaSの問い合わせが増加。



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





appendix

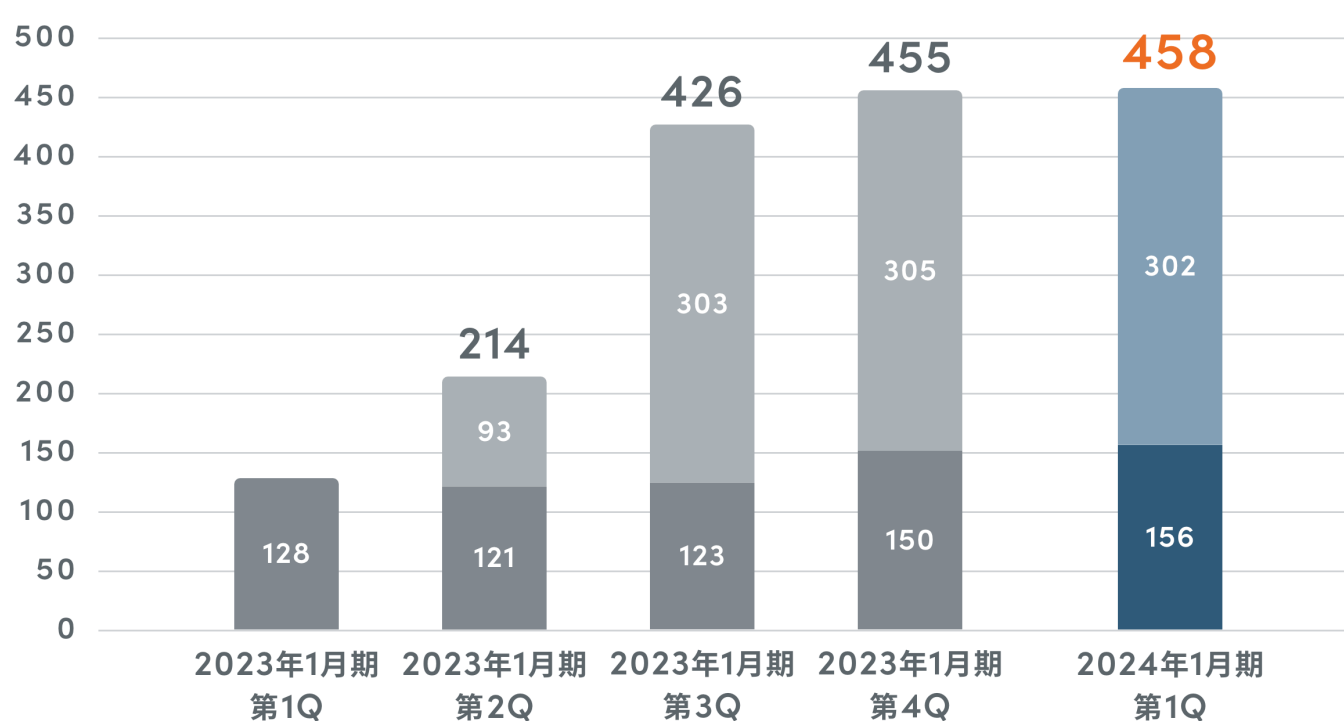
2024年1月期 第1四半期

業績ハイライト

(デジタル人材育成派遣事業)

グループ会社が寄与して昨対比では大きく増加 直近四半期費では微増も計画どおり

単位：百万円



■ Y's社
■ アビリティ

前年同期比

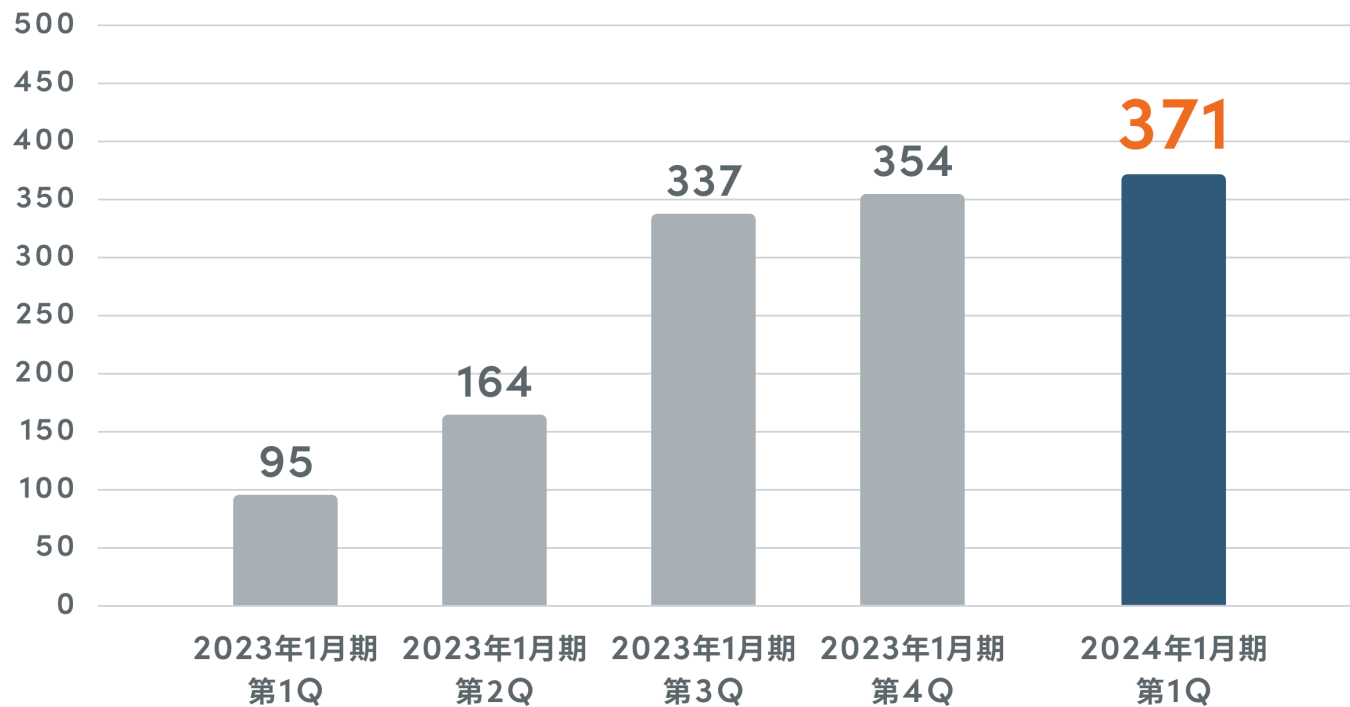
356.6%

直近四半期
会計期間比

100.4%

新卒採用等で原価は増加

単位：百万円

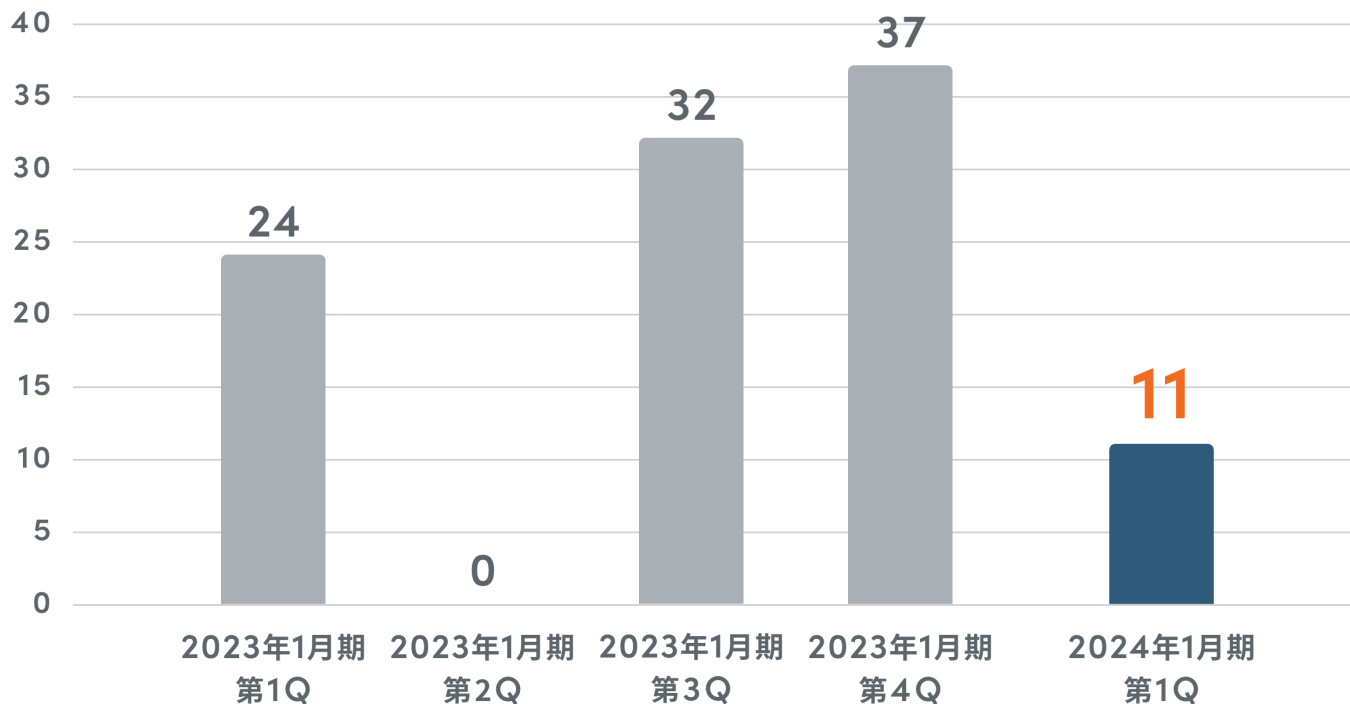


前年同期比
387.4%

直近四半期
会計期間比
104.8%

下期に向けての新卒採用等の先行投資で利益は減少 下期に回収を見込む

単位：百万円



前年同期比

47.3%

直近四半期
会計期間比

31.4%



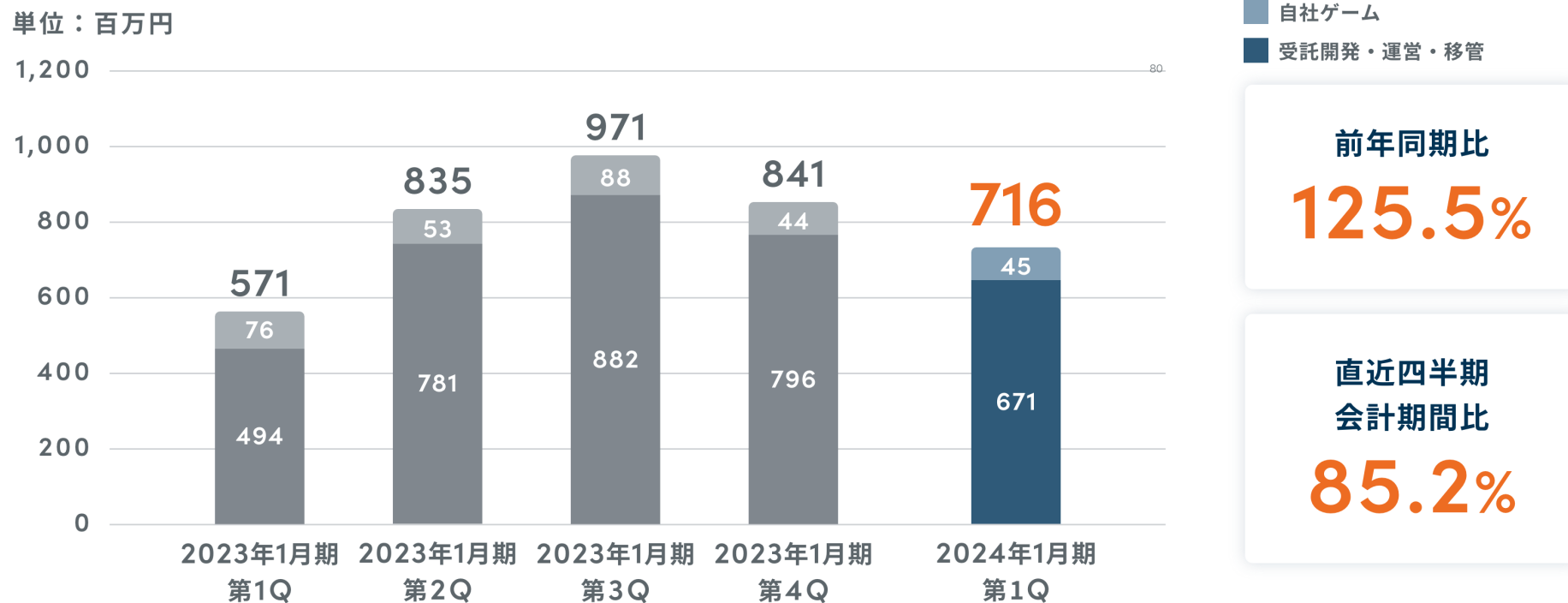
appendix

2024年1月期 第1四半期

業績ハイライト

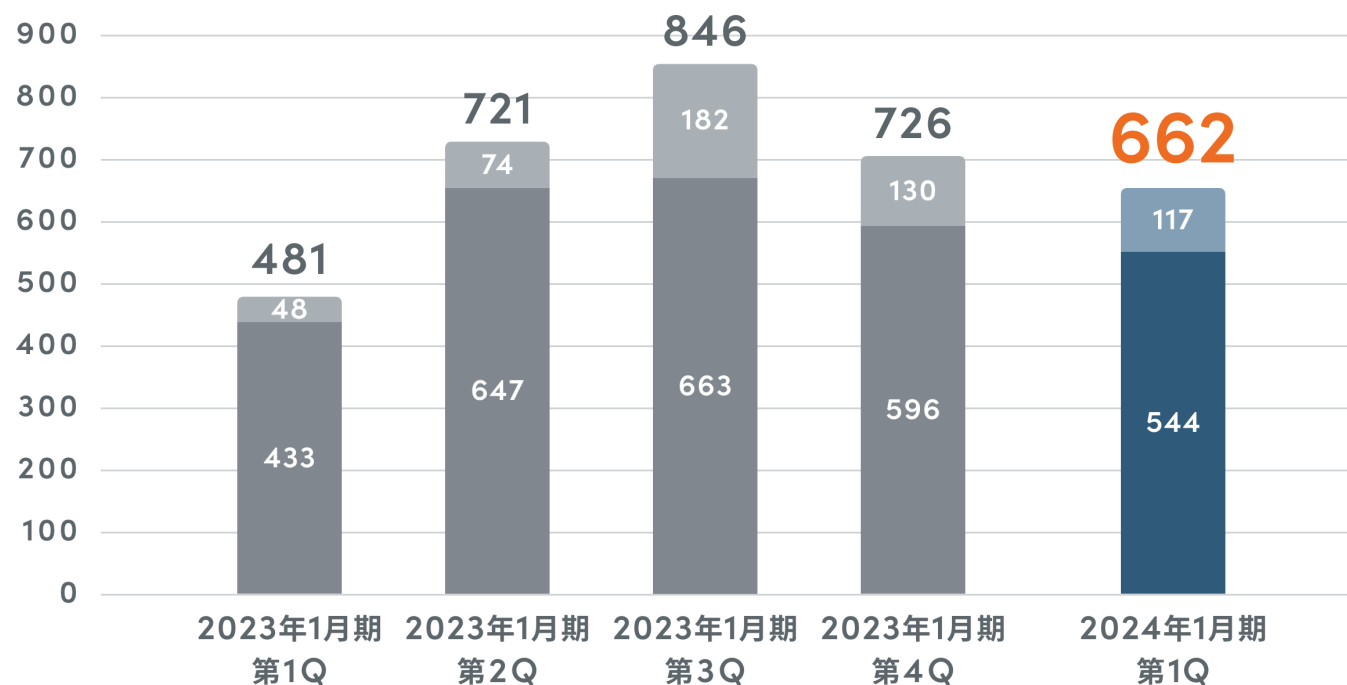
(オンラインゲーム事業)

受託開発等の新規案件獲得がなく 運営タイトルの経年経過に伴う自然減による低減



運営移管タイトルの外注内製化や 運営効率化による余剰人員の派遣事業への移動等を実行

単位：百万円

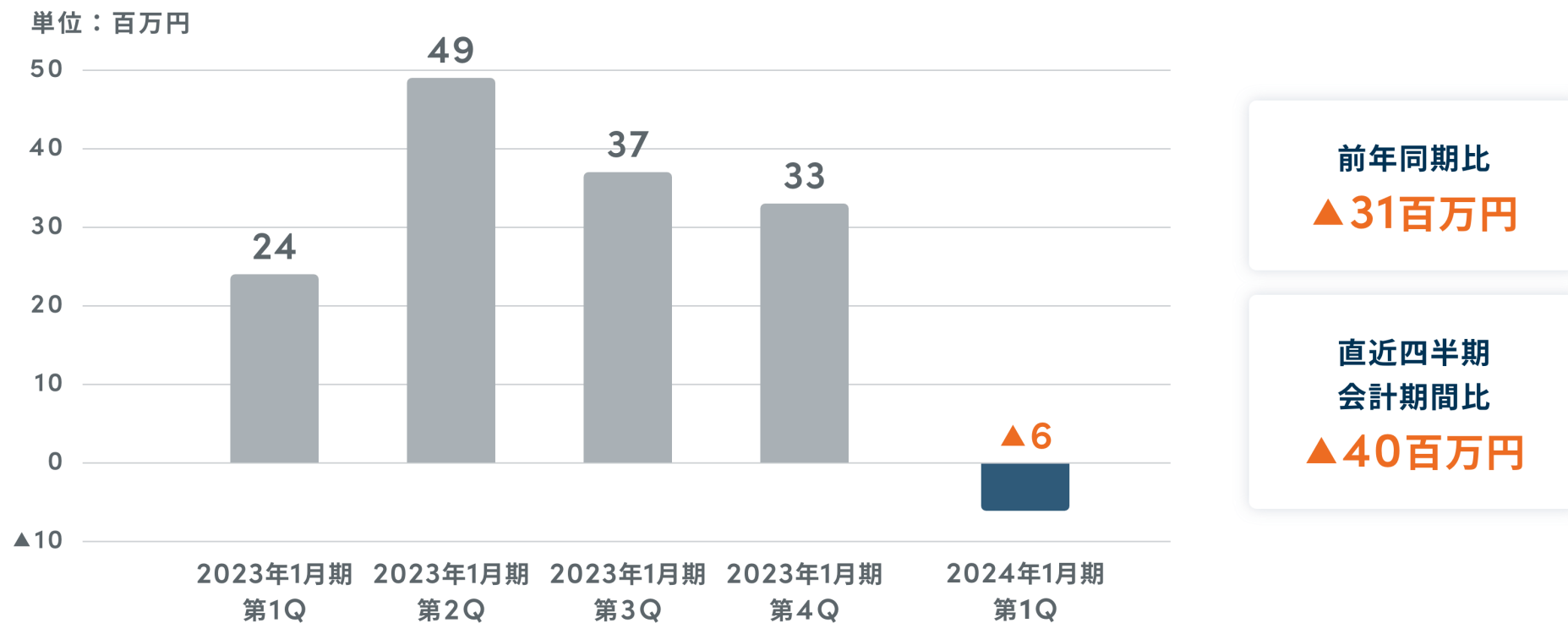


■ 外注費
■ 人件費関連等製造原価

前年同期比
137.5%

直近四半期
会計期間比
91.1%

外注の内製化や運営効率化による余剰人員の派遣事業への移動など
原価低減策を進めるも売上苦戦が響きセグメント利益はマイナス
2Q以降は売上向上策と運営効率化を進める



開発・運営パイプライン

「千銃士:Rhodoknight」が、株式会社マーベラス様との「共同運営」へ変更

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

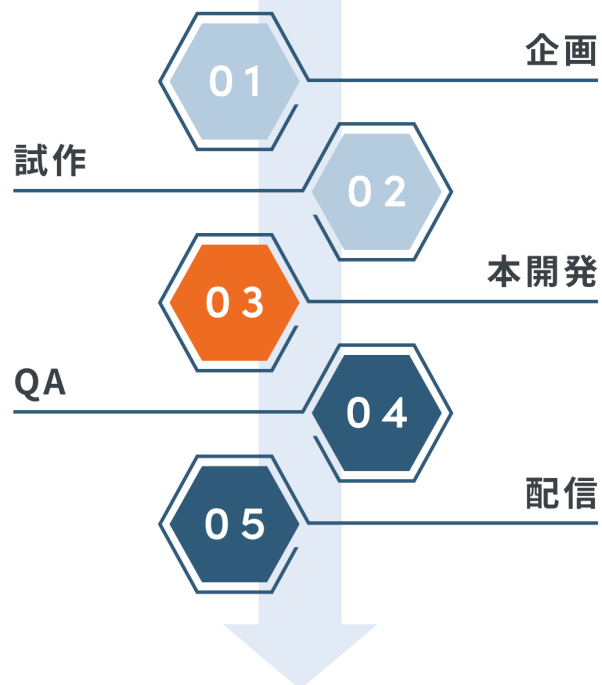
アルカ・ラスト

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 2024年春リリースに向けて鋭意開発中

開発ロードマップ



『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)



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

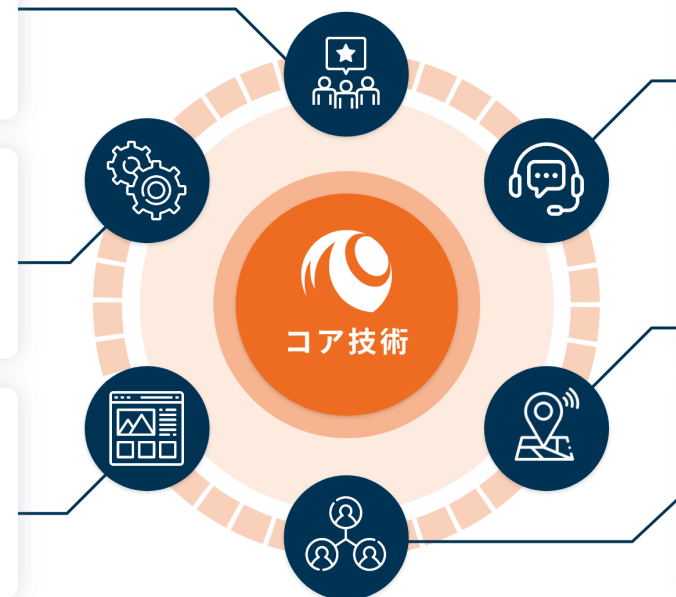
- ・FC設立/移管/運営
- ・会員管理
- ・コンテンツ制作

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

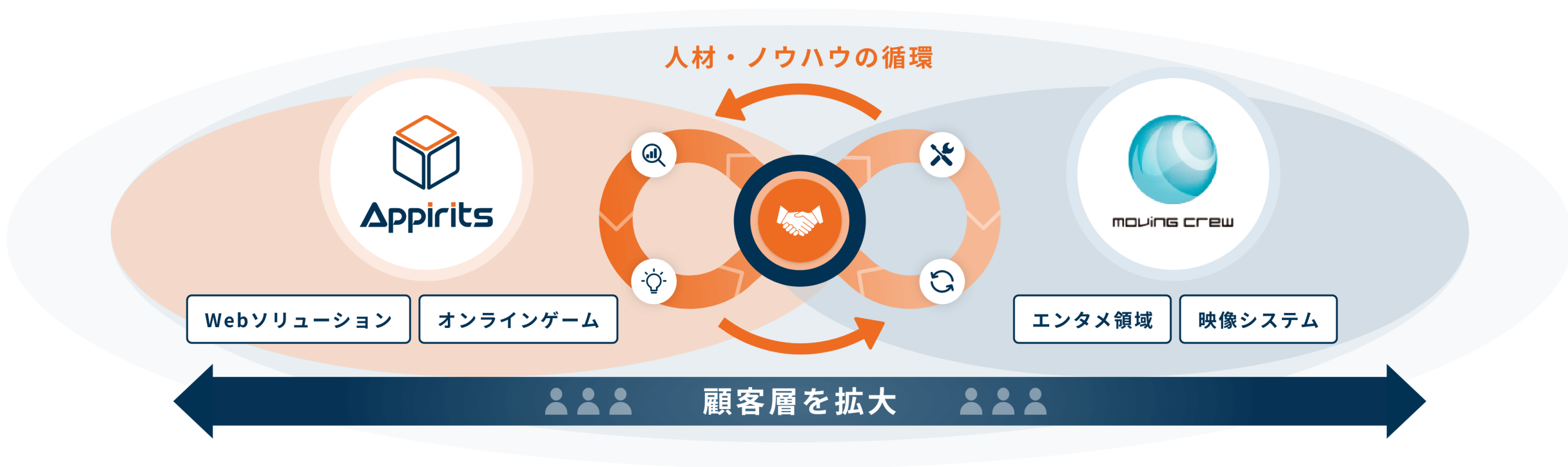
ライブ現場サポート

- ・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
アプリッツとは異なる領域により顧客層を拡大





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。

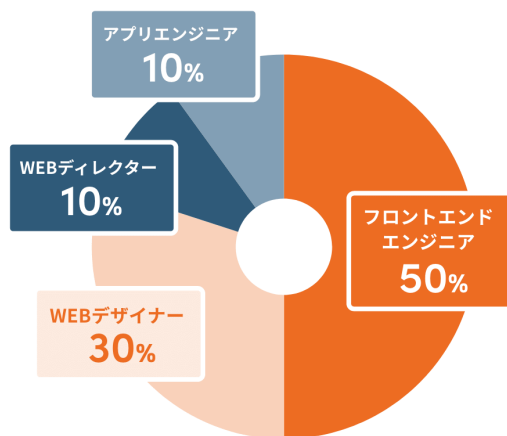


Y's Inc.

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

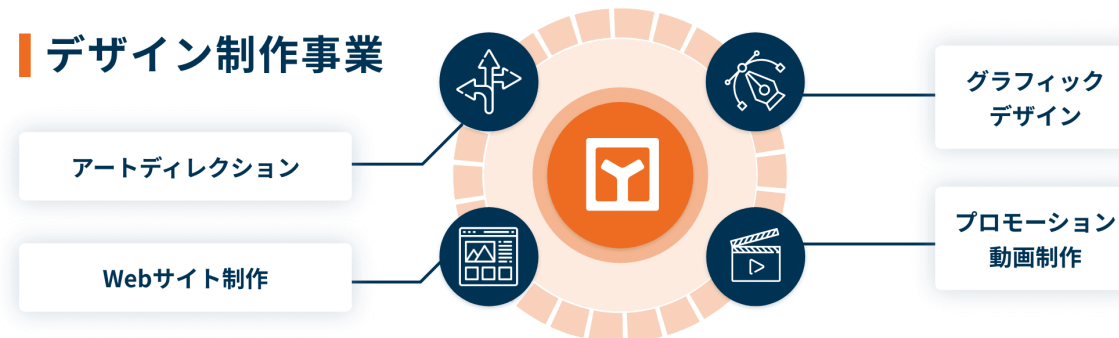
- ・ フロントエンドエンジニア、Webデザイナーを中心にデジタル人材派遣事業を展開
- ・ 派遣メンバーの約80%が未経験から自社研修を受けてデジタル人材となり活躍



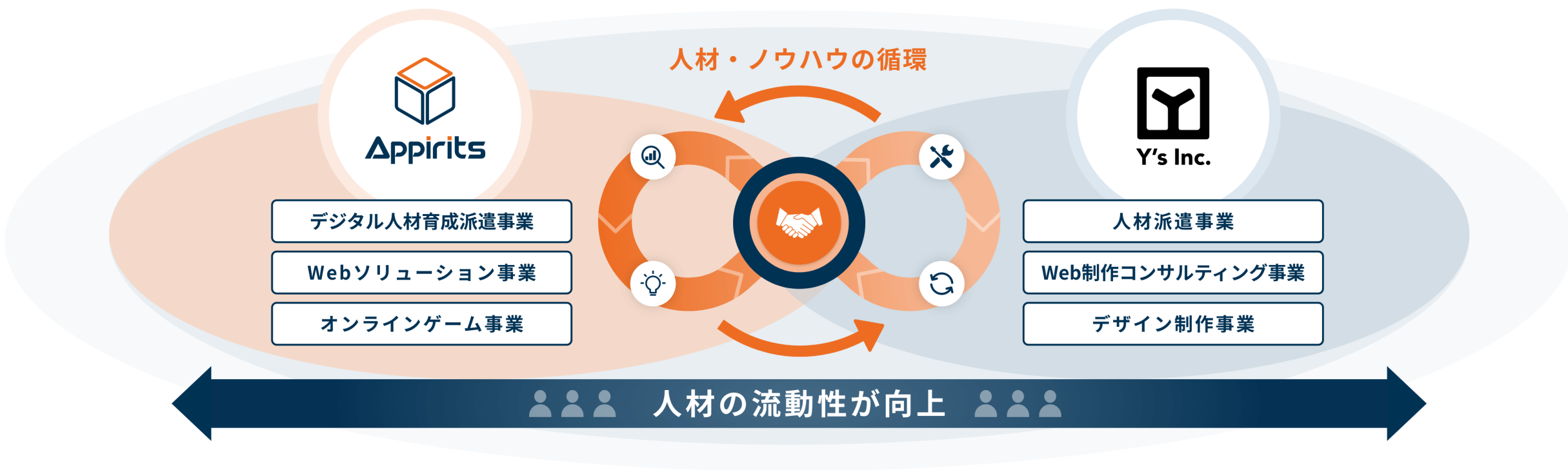
Web制作コンサルティング事業



デザイン制作事業



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