



イベントスIRセミナー 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

2024年2月10日

1. コーポレートサマリ

2. 事業説明

- 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3四半期業績ハイライト

- 2Qまでのおさらい
- 全社（連結）

4. 今後の成長戦略

5. Appendix（事業別第3四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



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)	638人
(連結)	734人 (2023年10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)

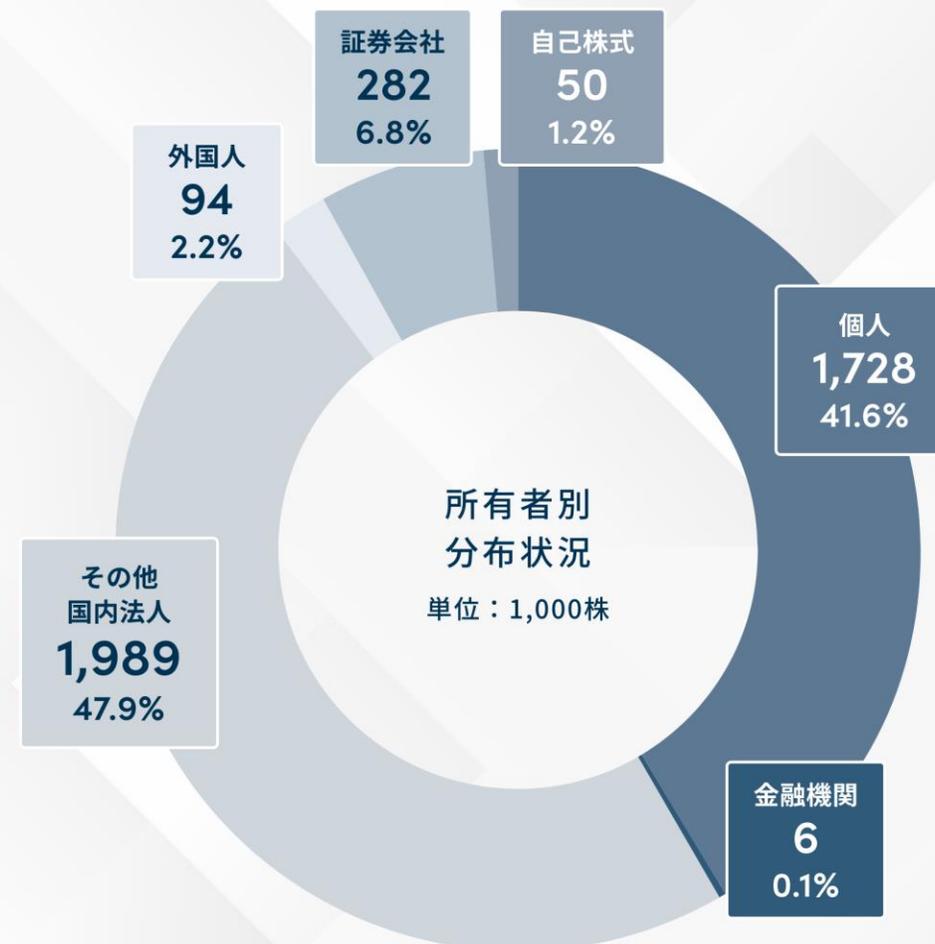
グループ会社 (100%子会社)	株式会社ムービングクルー 株式会社Y's (ワイズ)
---------------------	-------------------------------

(2023年7月31日現在)

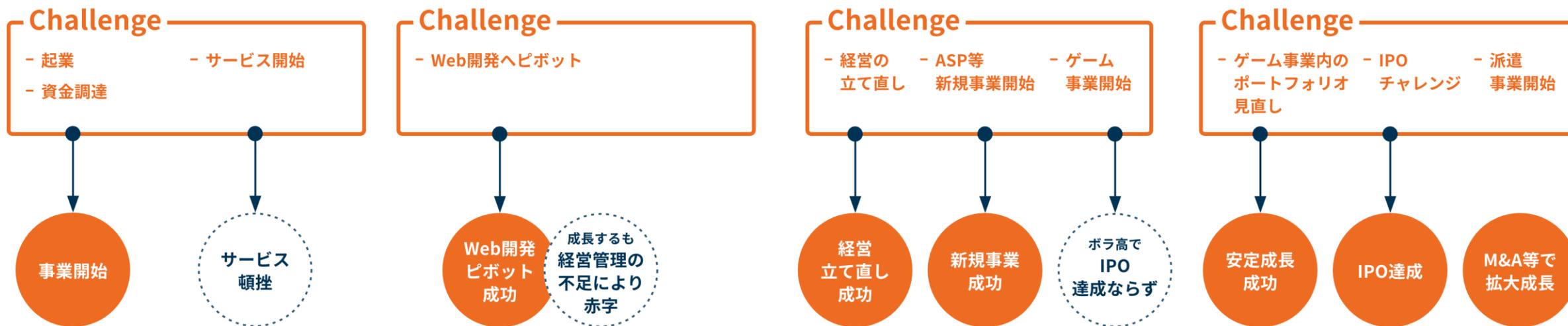
証券コード	4174
発行済株式の総数	4,151,400株
株主数	1,880名

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	-



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

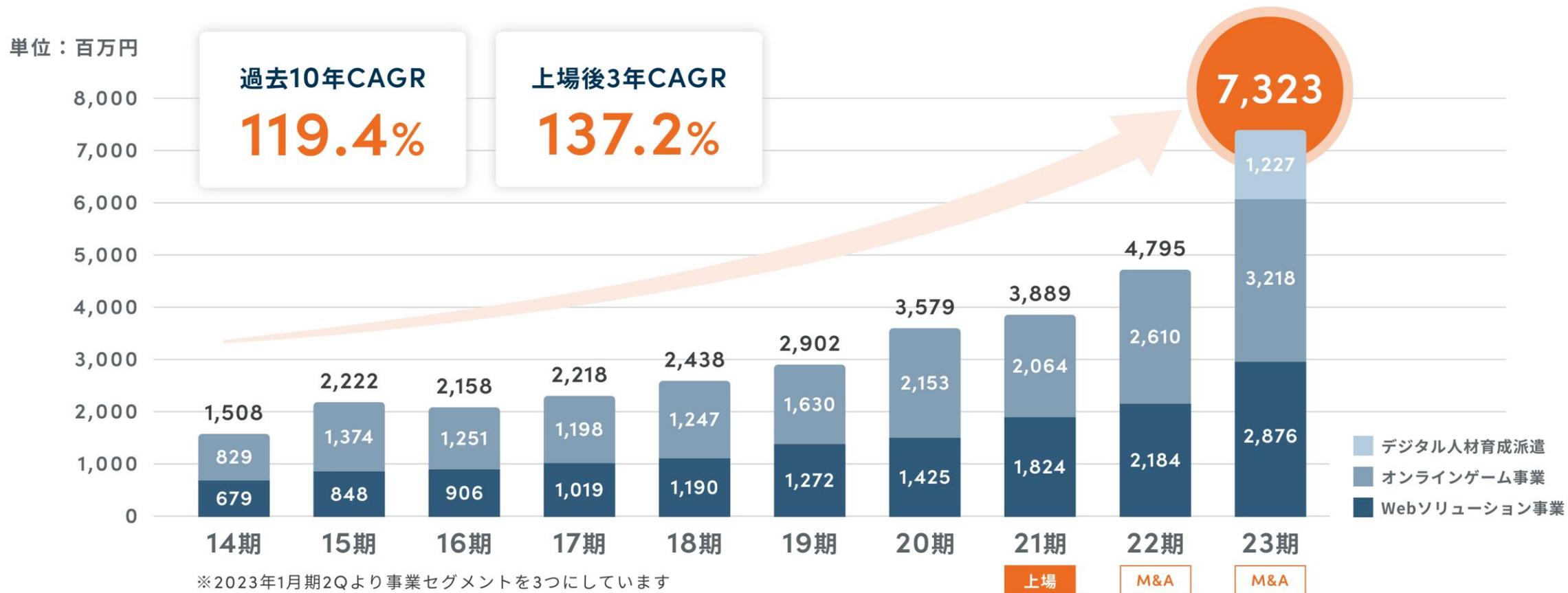
社長交代3代目へ

2011年～2015年
低迷・変革期

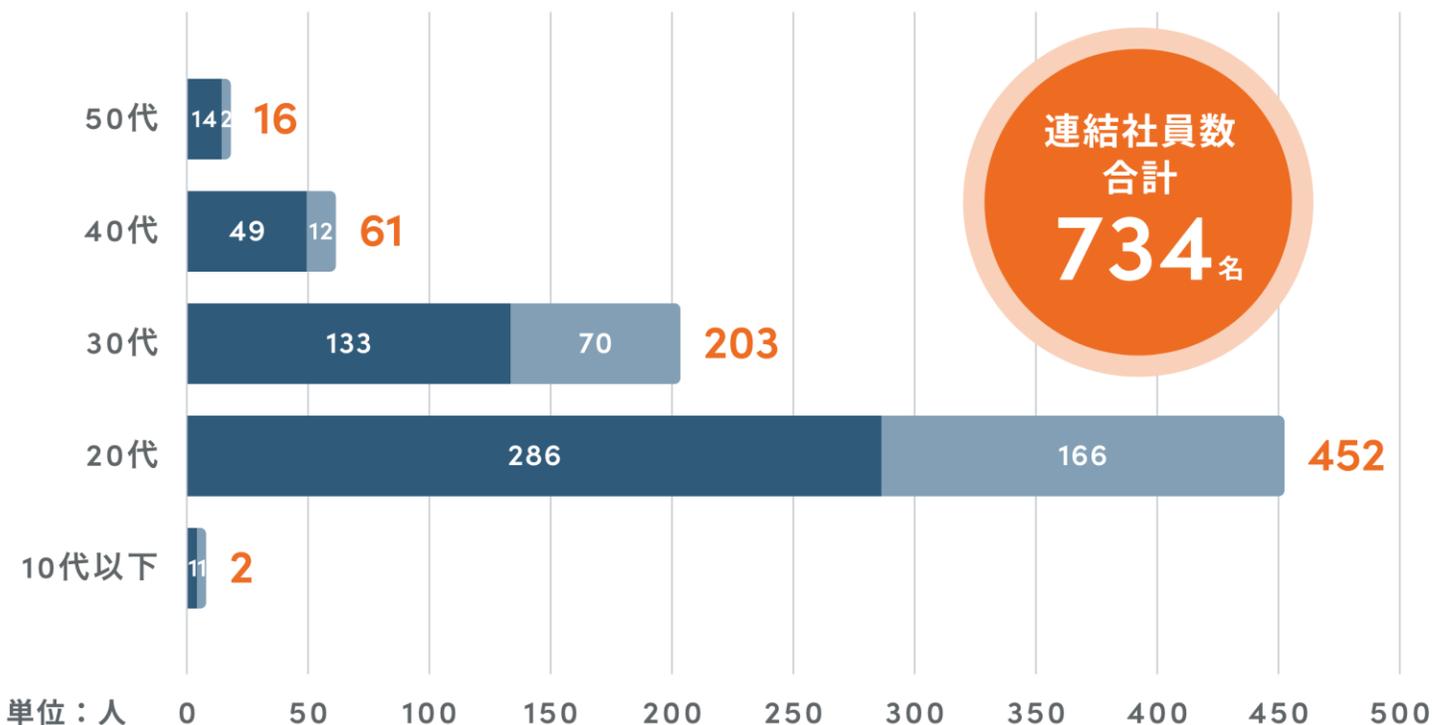
社長交代4代目へ

2016年～現在
第2次成長期

過去10年間は安定的成長



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

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

※上記数値はアピリティ社単独の数値です

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

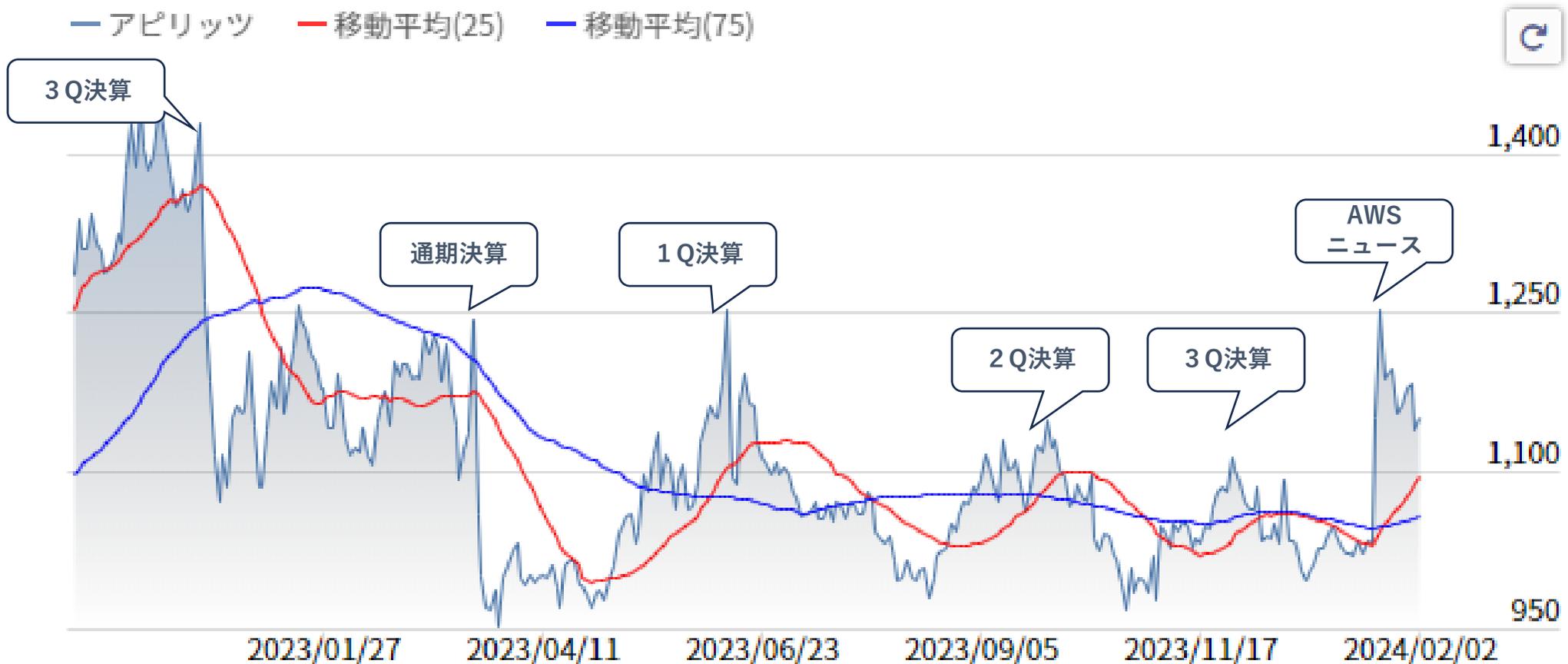
アプリッツは、オンラインゲームの受託開発および
自社ゲームの企画運用において10年以上の実績があります。
自社開発エンジンの利用によって、効率的な開発を実現し、
継続的なコンテンツ展開が可能です。

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。

上場後は堅調に業績成長するも株価は軟調 決算発表前に株価上昇し、発表後に下がる傾向





事業概要

Webソリューション事業

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

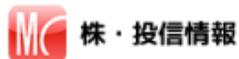
株式会社さとふる様

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。





モーニングスター株式会社
株・投信情報
公式アプリ

金融ニュースやデータ、関心の高い銘柄や実際に保有している銘柄等の日々の価格の動きが確認できるアプリ。



デザイン制作



スマホアプリ開発

事例の詳細を見る →



株式会社KADOKAWA
KADOKAWAアプリ

KADOKAWAのマーケティング施策の一環である会員サービス「KADOKAWA プレミアムメンバーズ」と連動したスマートフォン用アプリ。書店とKADOKAWAの本をより好きになるための機能を搭載している。KADOKAWAの本を購入し、レシートを撮影・投稿することでポイントが貯まる。また、書店での「チェックイン機能」や、本の表紙をかざすことで「読書メーター」の感想・レビューを確認できる。アプリはアプリの設計・開発・運用を担当。



スマホアプリ開発



システム受託開発



AWS移行



デザイン制作

事例の詳細を見る →



株式会社東京リーガルマインド
講義動画クラウド
エンコードシステム

各種資格・国家試験の総合スクール東京リーガルマインド（LEC）の講義動画クラウド管理システム。LECの各学校で収録された講義動画とメタ情報を、AWSのクラウド環境にアップロードし管理する。動画と併せて板書・レジュメ・進捗表といった情報も管理し、デジタル化・業務効率化を図る。アプリのグループ会社であるムービングクルーが設計・開発を担当。



コンサルティング



システム受託開発



AWS構築



データ環境構築

事例の詳細を見る →



株式会社JTB商事
JTBショッピング

旅をテーマにしたお土産・お取り寄せショッピングサイト。国・地域や季節・催事に応じたコンテンツ更新やキャンペーン設定が可能なCMSの設置、Web集客を意識した販売サイトの構築、および購買率向上のためのポイント連携を中心とした特典やサービスの展開を可能とする各種機能を提供。



EC構築



デザイン制作



SEO



検索ASP

事例の詳細を見る →



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。

「AWS」を最大限に活用する大規模システム開発サービス等も手掛ける (AWS = Amazon Web Services)



AWS Amazon Web Services

を最大限に活用する 大規模システム開発サービス

アピリッツの大規模サイトを中心としたAWSでのクラウドインテグレーションの実績は120プロジェクト超。

資料ダウンロード →

お問い合わせはこちら → 03-6690-9870

環境構築だけではない
Webの総合
プロデュース

エンジニア在籍数
300以上

AWS × システム開発 事例集



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



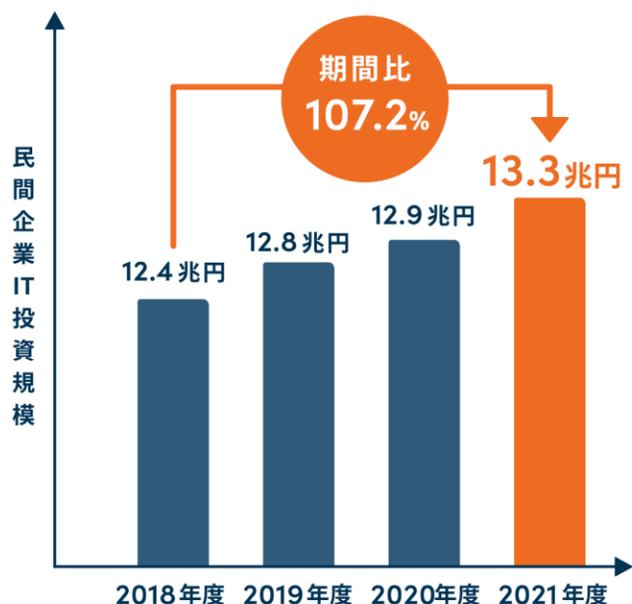
コンサルティング×システム開発・保守の自社内完結が
顧客意思決定プロセスを短縮する
ロイヤリティループを生んでおります

※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

国内民間IT市場規模は今後も増加傾向

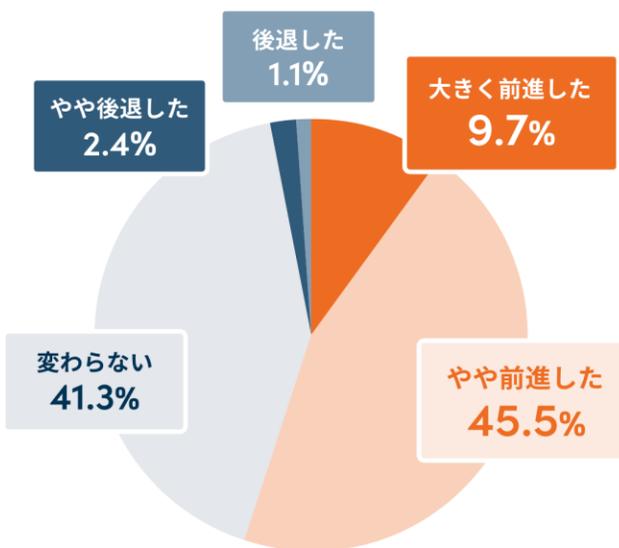
デジタル化への取り組みに前向きなニーズを捉えることで、弊社Webソリューション事業は市況環境を上回る成長を実現
DXを実現するパートナーとして大型かつ長期継続的な取引の獲得を継続させ、Webソリューション事業を軸に成長を目指す

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



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%

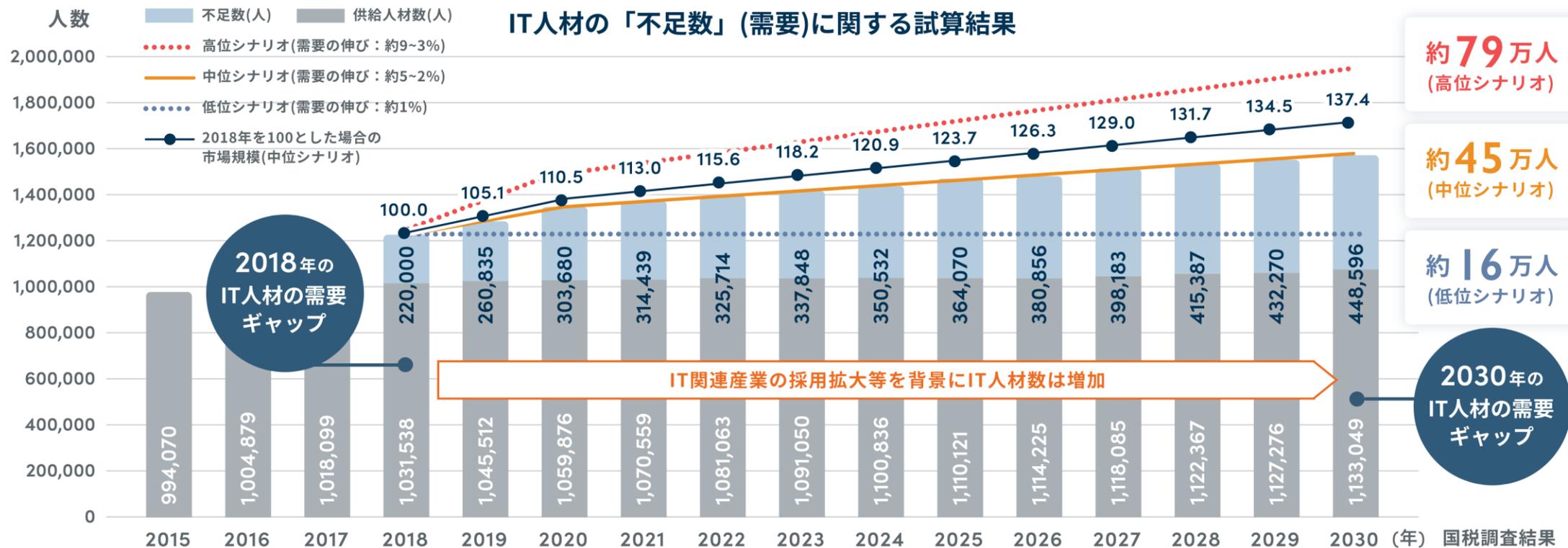
※一気通貫でBtoCのサービス開発を行なっている会社等をピックアップして明記しています

※時価総額及びPERは2023年8月31日時点の数値です

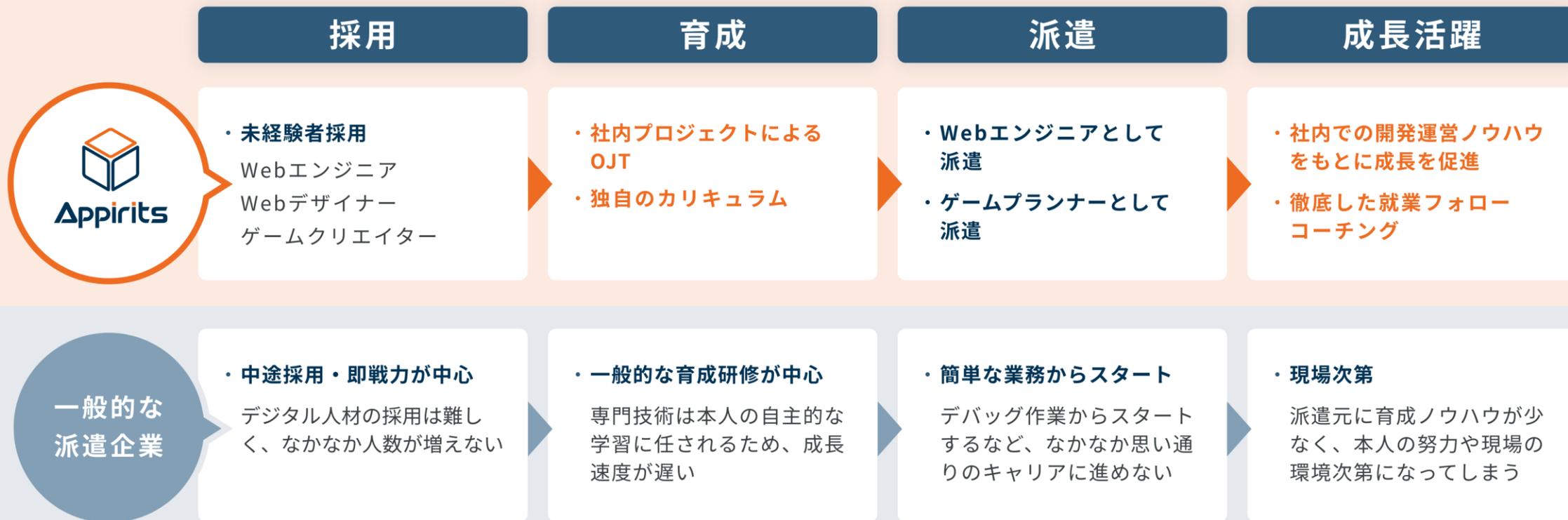


事業概要
デジタル人材育成派遣事業

デジタル人材はまだまだ社会に不足している



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



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WEBMATER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** (税込)
※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



事業概要
オンラインゲーム事業

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。

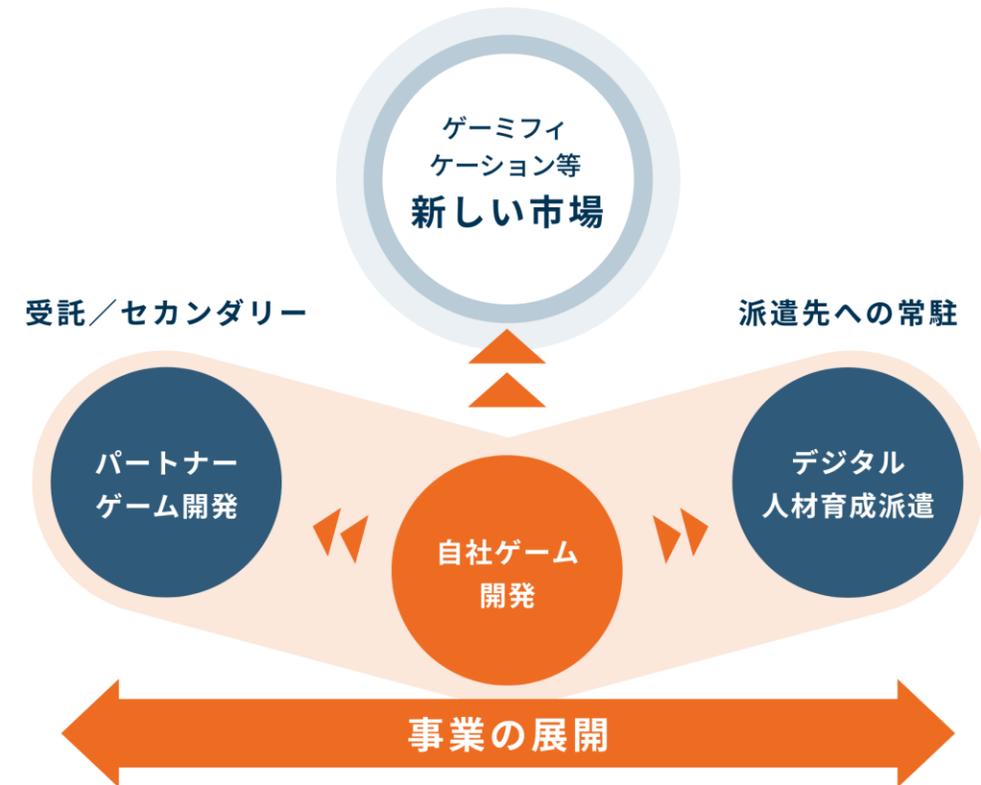
■ パートナーゲーム開発（受託開発・運営移管）

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。

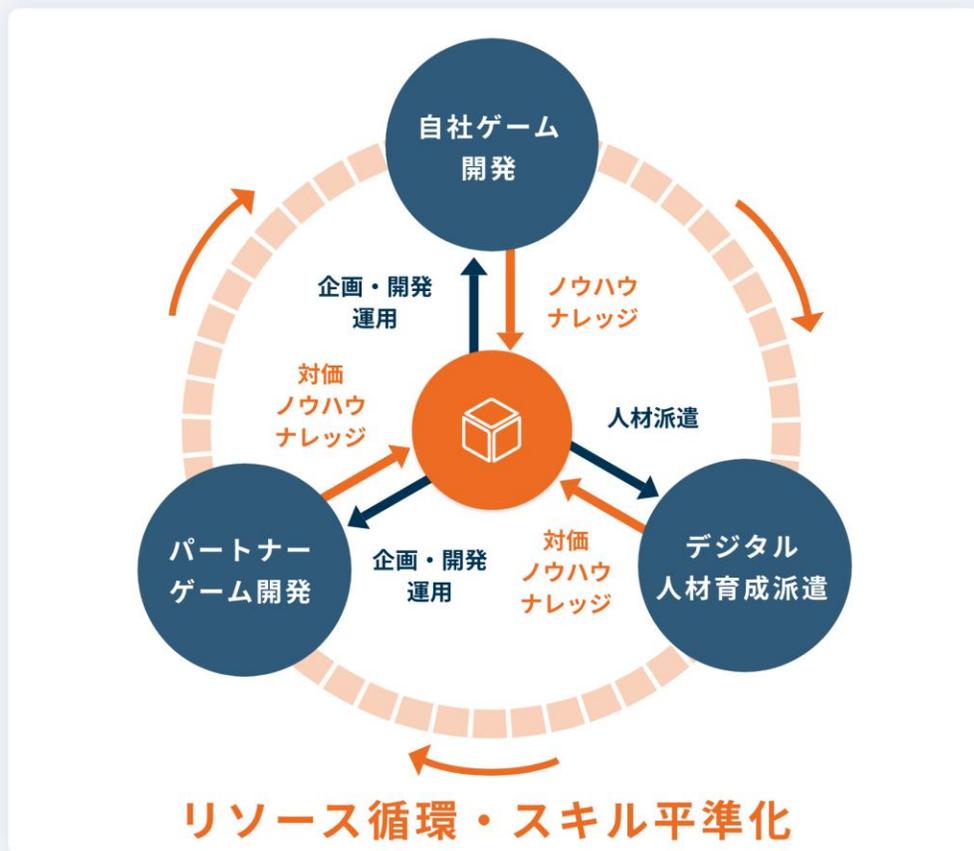
■ クリエイター人材派遣

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。

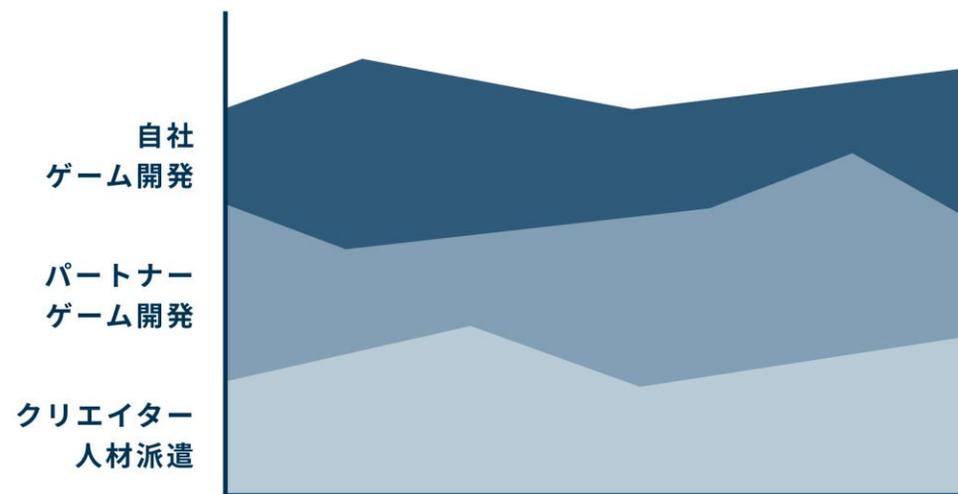
なお、クリエイター人材派遣は2023年1月期2Qよりデジタル人材育成派遣事業へセグメンテーションをわけております。



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。

パートナーゲーム開発が増加 来期を見据えて新規案件獲得を推進中

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

NEW

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

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

千銃士:Rhodoknight
株式会社マーベラス様

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

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

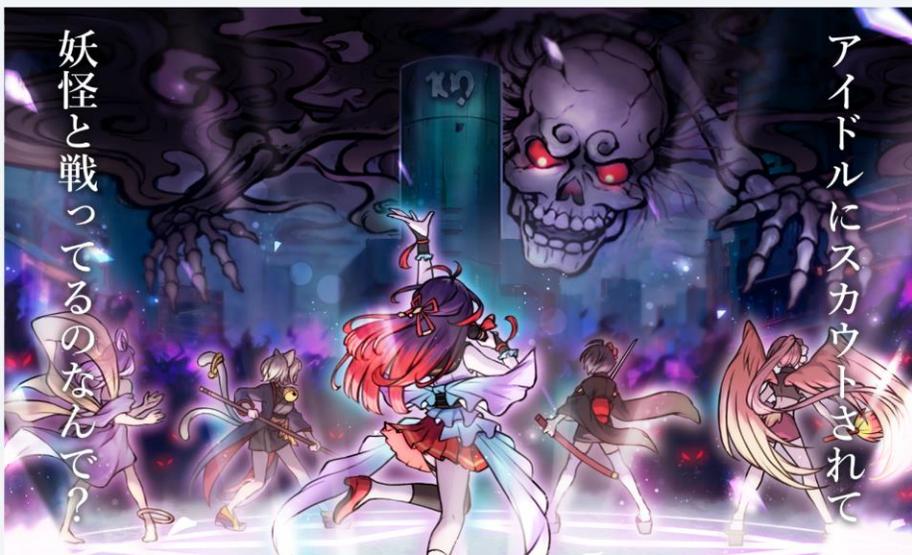
運営移管プロジェクト ③

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)



2Qまでのおさらい

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	・ 上期と同様で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

最新の四季報予想と当社予想

	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	81.1	12
連25.1予	9,800	700	700	420	103.2	12~14
連23.2~7	4,137	258	257	151	37.0	6
連24.2~7予	4,600	320	320	190	46.7	6~7
会24.1予	8,734	550	545	327	—	(23.3.17)



2024年1月期 第3四半期

業績ハイライト

(全社)

四半期において**全社売上・利益ともに過去最高**

Webソリューション事業

○ 売上高は**過去最高**

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

○ 周年イベントあるも**売上は微増**
運営タイトルの効率化等で**利益は回復し貢献**

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)

6,317 百万円 (昨対比: **120.0%**)

営業利益(累計)

449 百万円 (昨対比: **148.9%**)

当期純利益(累計)

271 百万円 (昨対比: **158.9%**)

EBITDA

580 百万円 (昨対比: **139.4%**)

通期業績予想に対しては 売上・利益ともに堅調な進捗

連結	累計期間		通期業績予想	通期業績予想進捗率
	2024年1月期3Q	前年同期比		
単位：百万円				
売上高	6,317	120.0%	8,734	72.3%
売上原価	4,802	119.4%	6,762	71.0%
売上総利益	1,515	121.8%	1,971	76.8%
販管費	1,066	113.2%	1,421	75.0%
営業利益	449	148.9%	550	81.6%
経常利益	447	155.7%	545	82.0%
当期純利益	271	158.9%	327	83.0%
EBITDA	580	139.4%	-	-

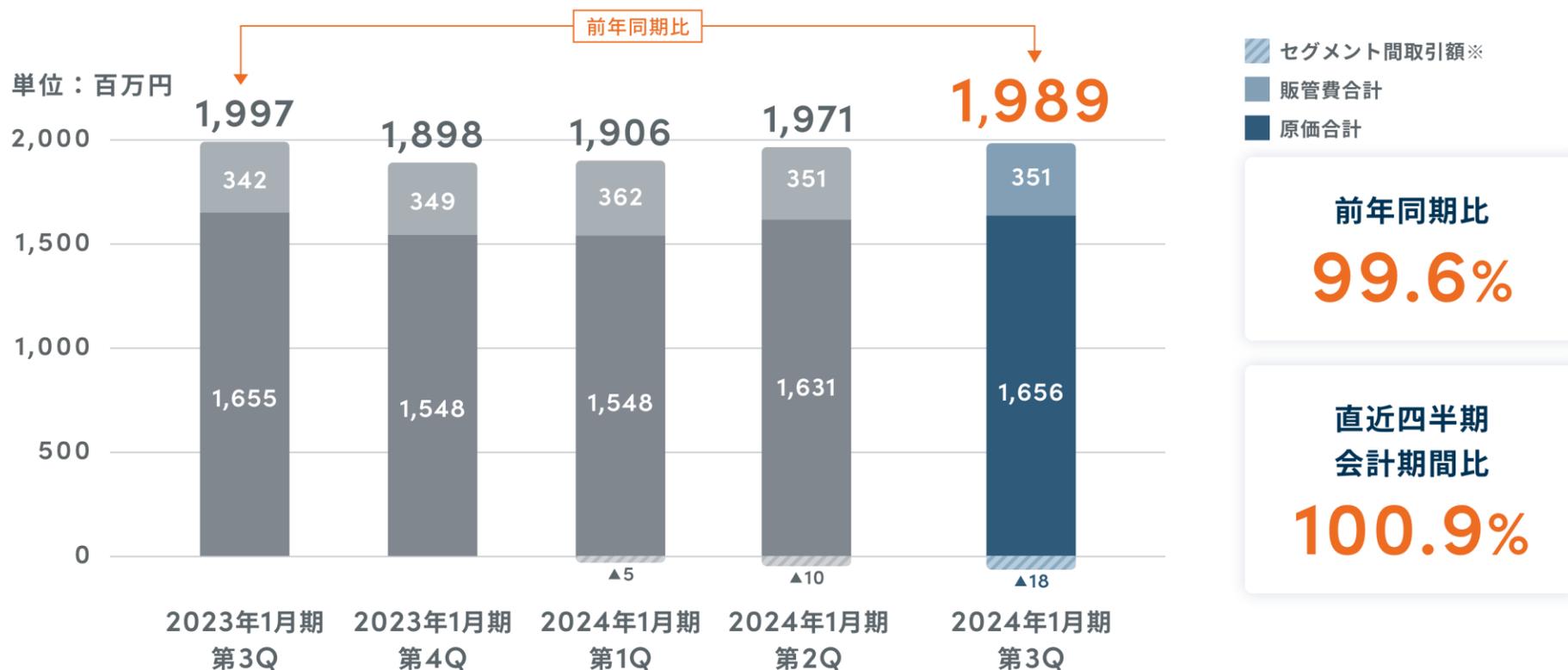
単体	累計期間		通期業績予想	通期業績予想進捗率
	2024年1月期3Q	前年同期比		
単位：百万円				
売上高	5,163	110.3%	6,907	74.8%
売上原価	3,858	108.0%	5,290	72.9%
売上総利益	1,305	117.8%	1,616	80.8%
販管費	859	106.2%	1,115	77.1%
営業利益	445	149.3%	500	89.0%
経常利益	455	155.0%	512	88.9%
当期純利益	291	157.8%	322	90.5%
EBITDA	536	136.6%	-	-

Webソリューション事業・デジタル人材派遣事業は右肩上がり オンラインゲーム事業は周年イベントあるも横ばい



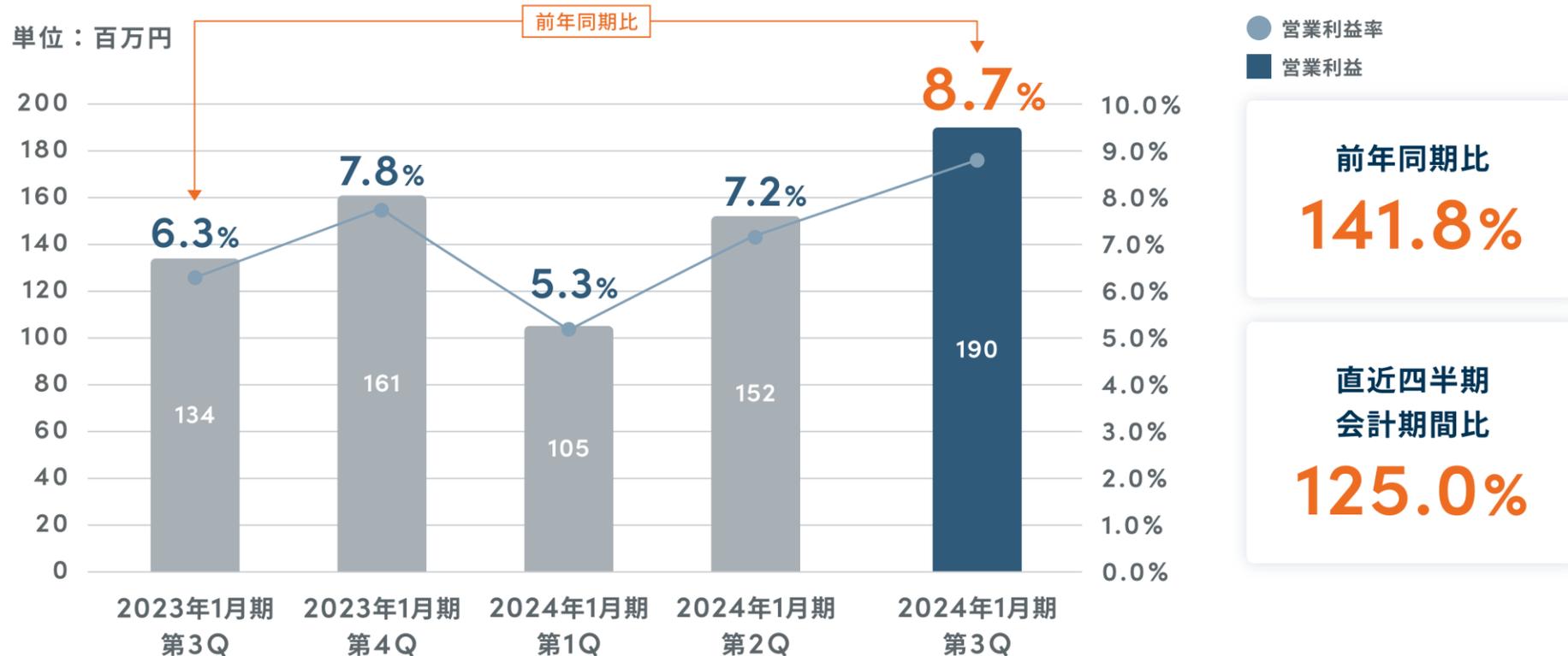
※ 第3四半期より、Webソリューション事業とデジタル人材育成派遣事業（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため第1四半期に遡って相殺金額を表示しております。

オンラインゲーム事業における効率化もあり適正值で推移

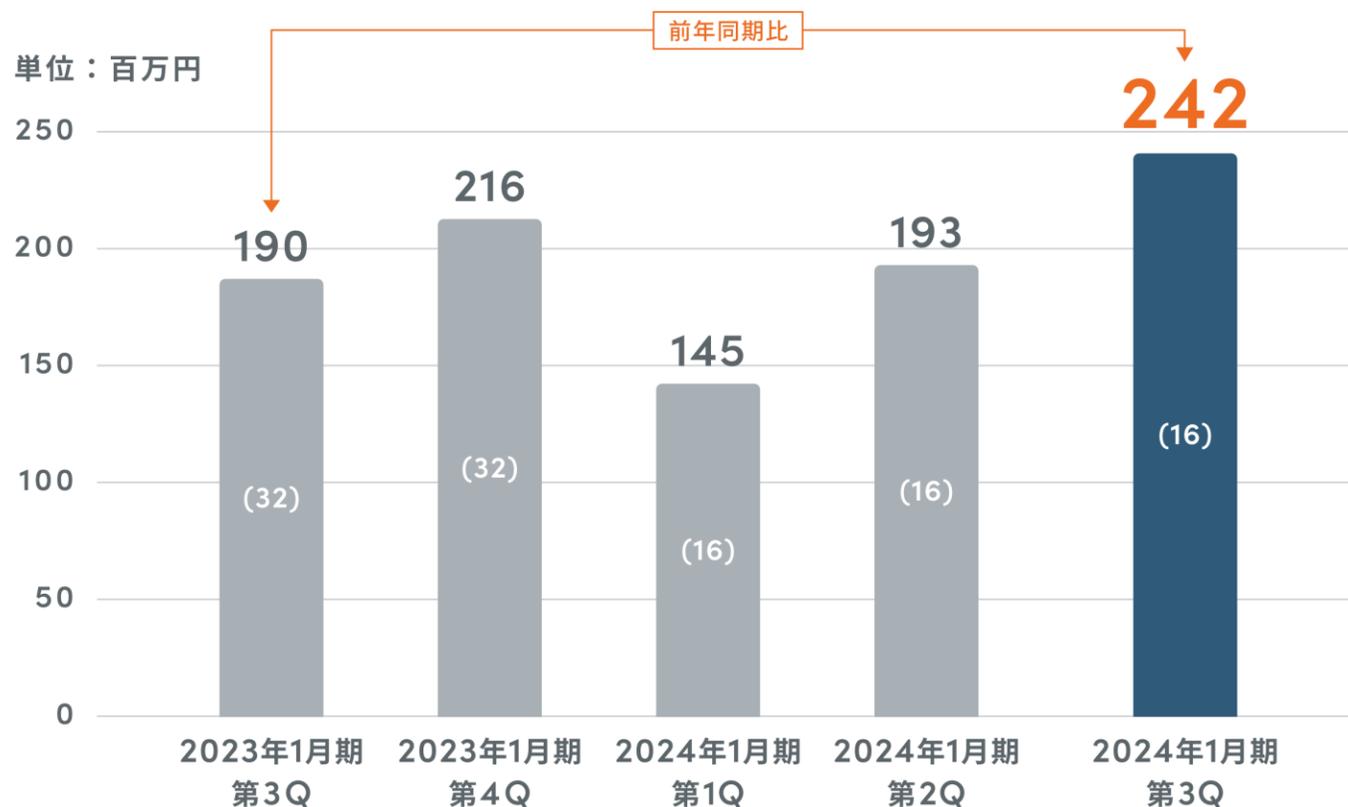


※ 第3四半期より、Webソリューション事業とデジタル人材育成派遣事業（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため第1四半期に遡って相殺金額を表示しております。

デジタル人材派遣事業・オンラインゲーム事業での利益確保が進み、 営業利益は四半期において過去最高



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

127.4%

直近四半期
会計期間比

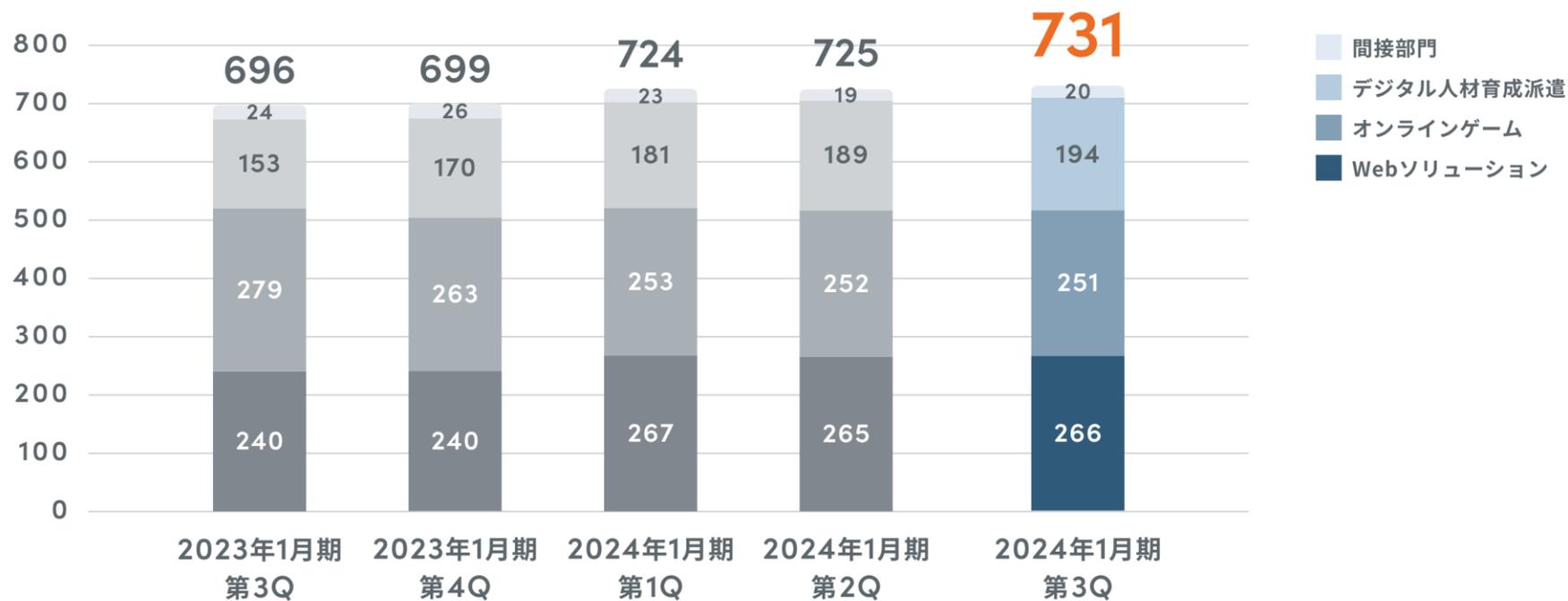
125.4%

利益の積み上げ・配当実施・自社株買等が計画通りに進み**資本効率が改善**
ROE・ROAは堅調に推移
自己資本比率も安定推移

単位：百万円	2024年1月期 2Q末	2024年1月期 3Q末	増減	直前四半期増減の主な要因
流動資産	3,124	3,230	106	現預金の減少▲188、売掛金の増加+257、その他の増加+50
うち現預金残高	1,634	1,446	▲188	自己株式取得資金の支出▲80、法人税等の中間納付▲116、借入返済▲27
固定資産	1,284	1,253	▲31	子会社のれん償却▲16
資産合計	4,408	4,483	75	
流動負債	1,699	1,721	22	
固定負債	442	415	▲27	借入金の返済▲27
負債合計	2,141	2,136	▲4	
純資産	2,266	2,346	80	四半期純利益+120、自己株式の増加▲29
負債・純資産合計	4,408	4,483	75	
自己資本比率	51.1%	51.9%	0.8%	
ROE	6.9%	12.2%	5.3%	
ROA	3.5%	6.3%	2.8%	

M&A等の実施なく人員数は横ばい

単位：人





今後の成長戦略

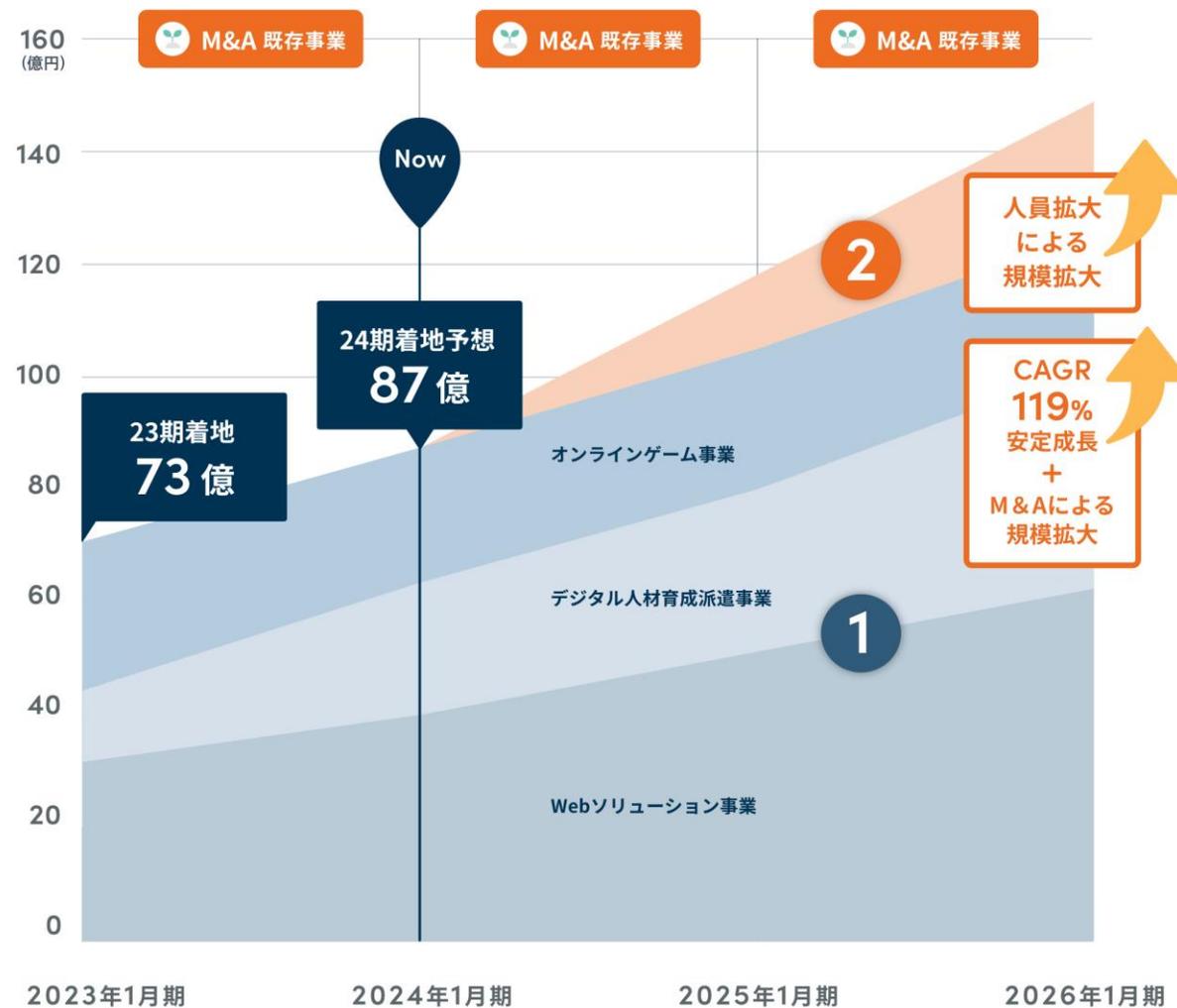
2 さらになる成長ドライバー

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。

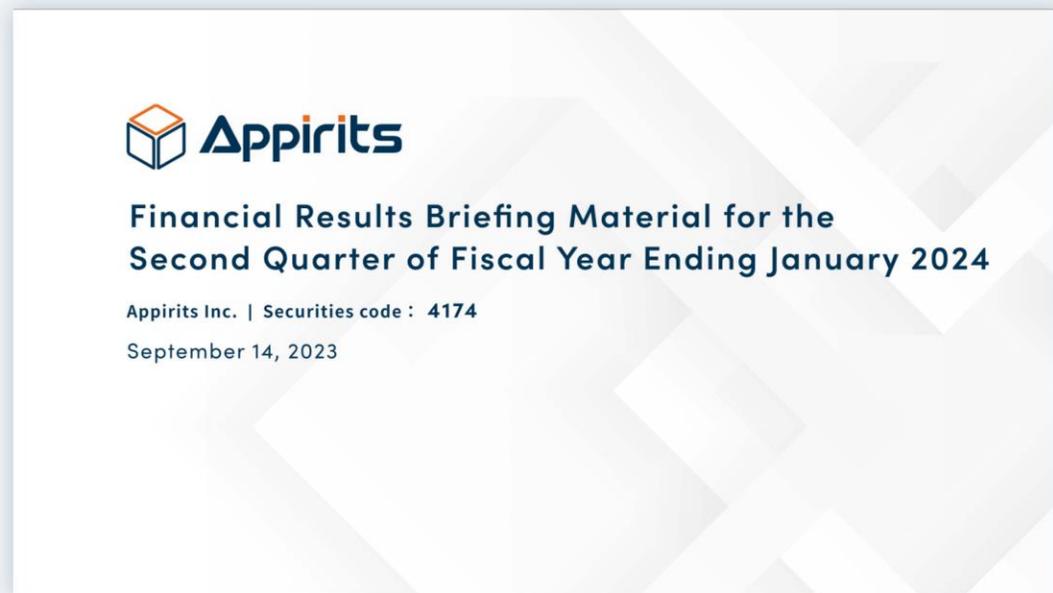
そのためにも創造性とモチベーションを高めるオフィス環境は必要条件であると判断し、情報の中心地である渋谷において、次のランドマークとなる「Shibuya Sakura Stage」に本社を移転する運びとなりました。



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>

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





Appendix
事業別 3Q業績ハイライト

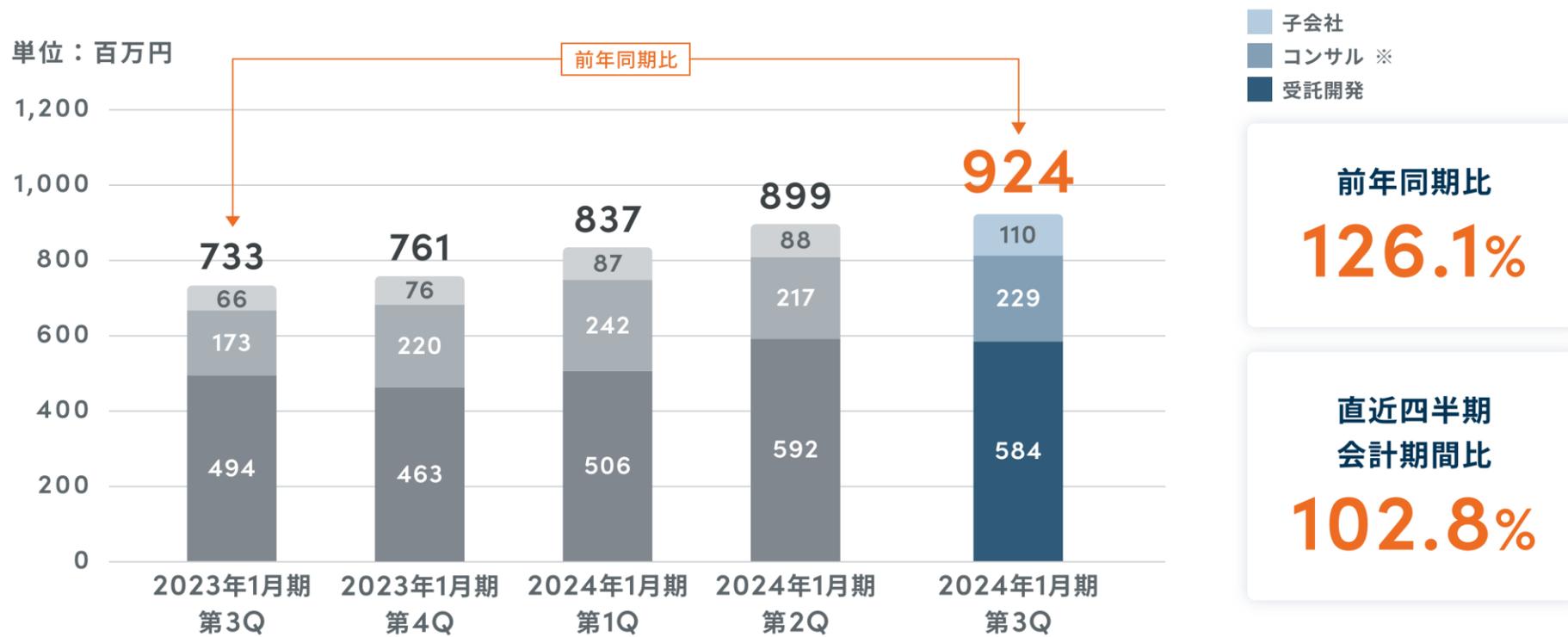


2024年1月期 第3四半期

業績ハイライト

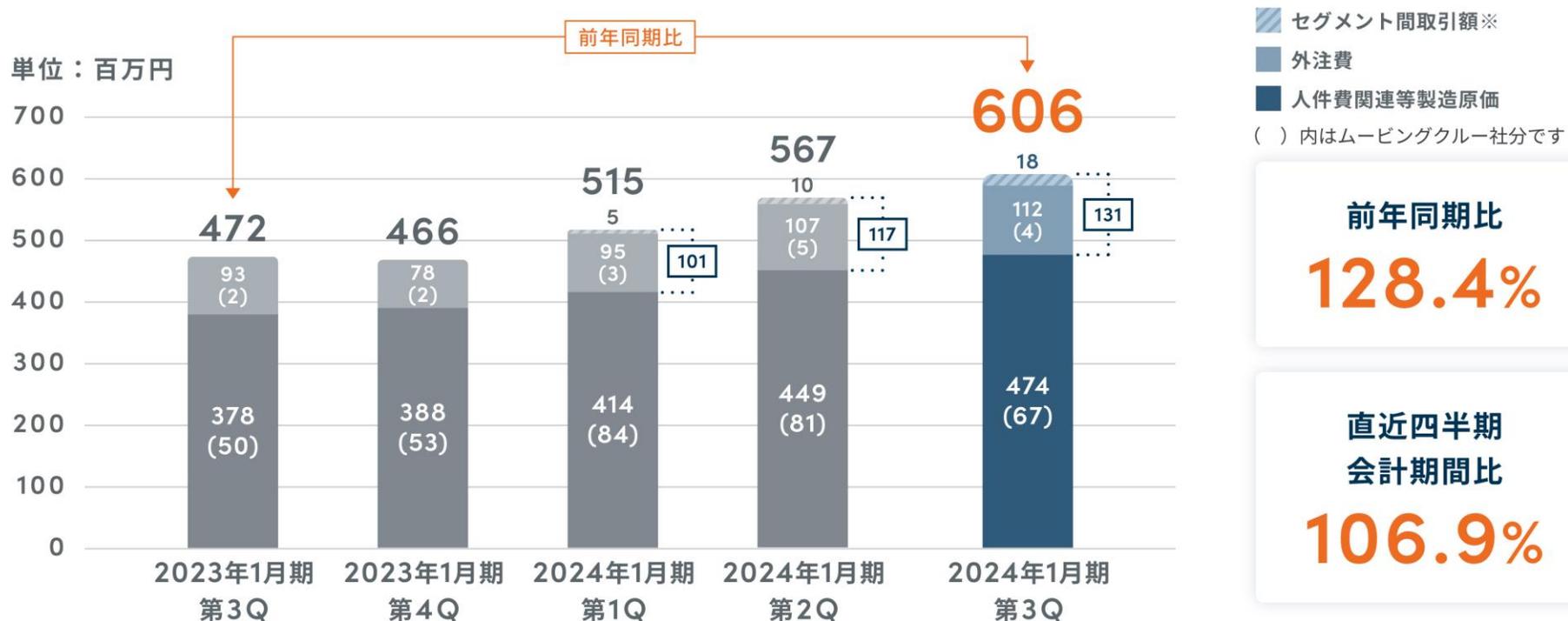
(Webソリューション事業)

引き続き市況環境は活況 大型案件の納品が集中し四半期決算において過去最高の売上を達成



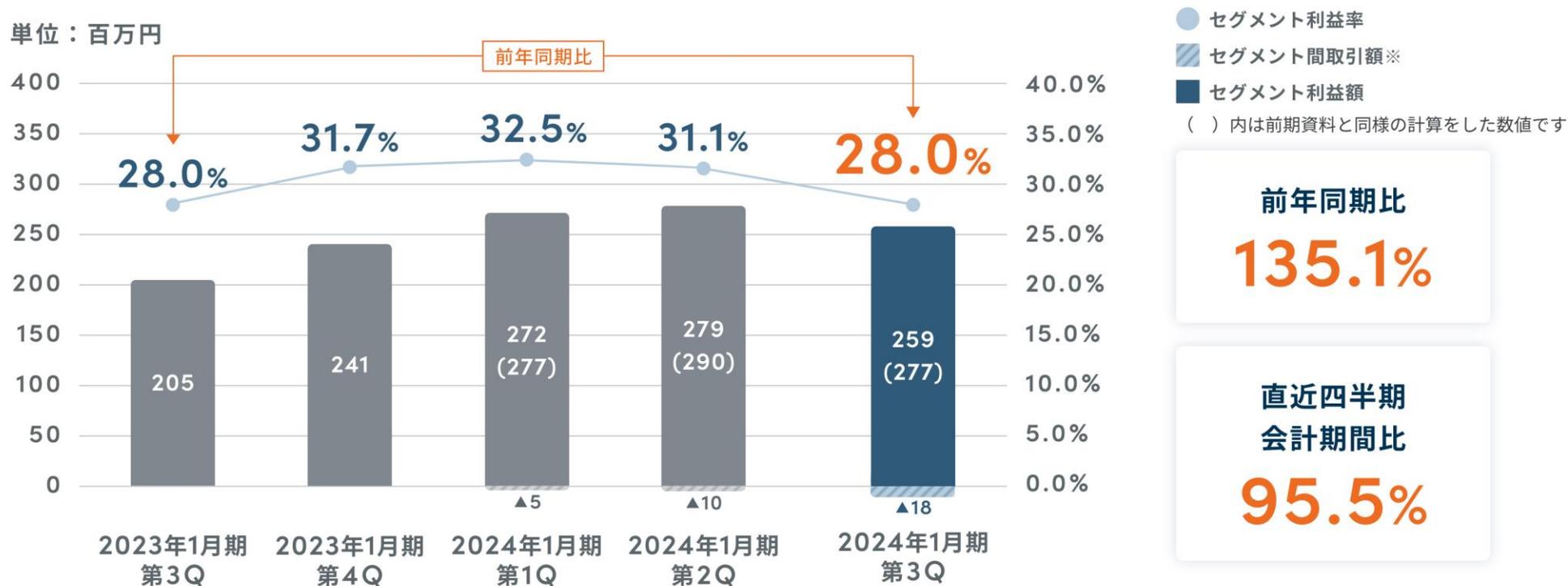
※ 内訳はコンサル・デザイン・マーケティング・セキュリティ・SaaSとなります

案件の大型化に伴い外注費が増加



※ 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（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。

外注費が増加するも 利益・利益率ともに30%前後を維持



※ 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。

市場環境は引き続き活況 案件の大型化に伴い単価は上昇



DXサービス提供組織へ変革
大型案件獲得 = 平均単価UP



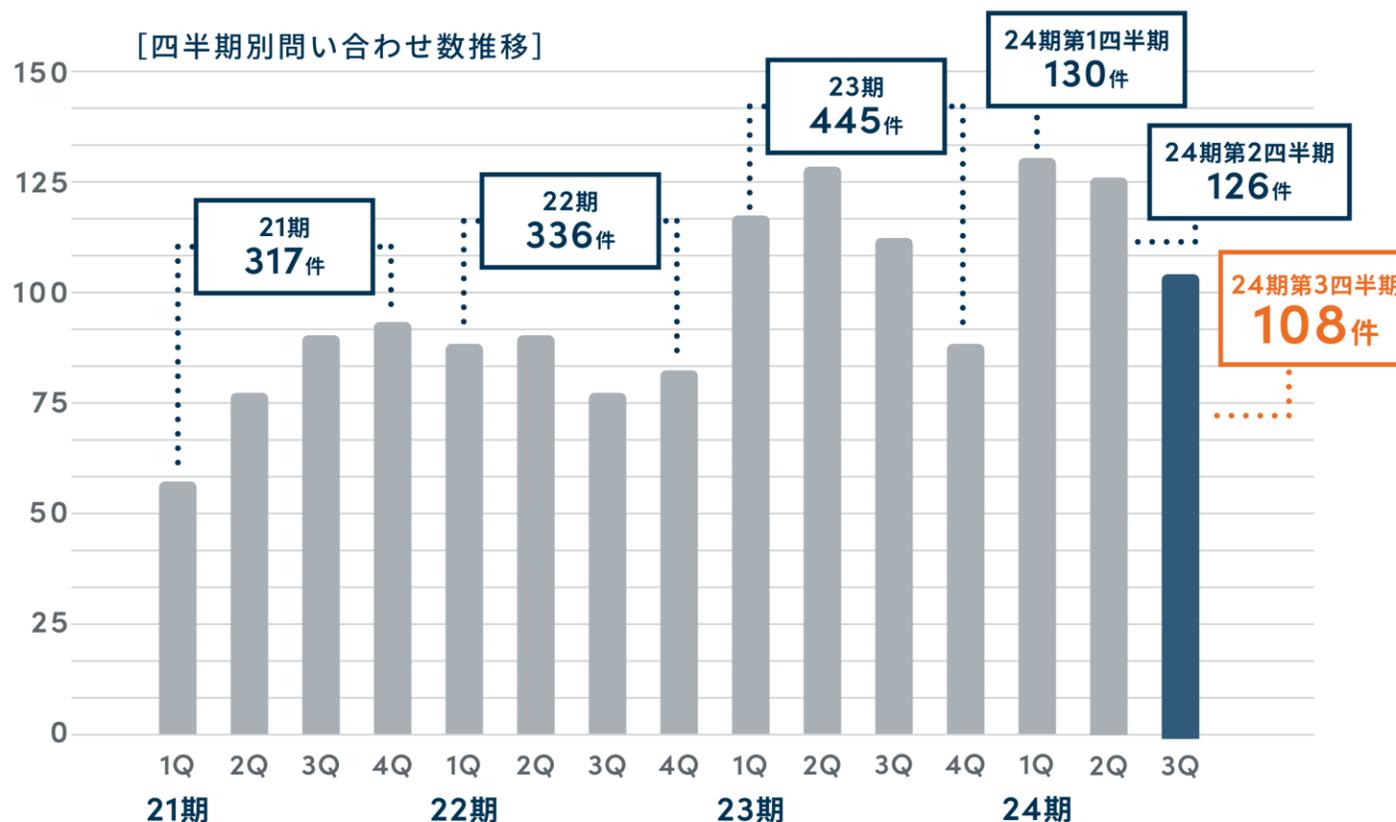
——— 今期成長戦略のひとつ：案件数増加 ———

引き続き、新規受託開発のタッチポイントとして機能

マーケティング関連の特需終了による問合せの減少はあるが
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**



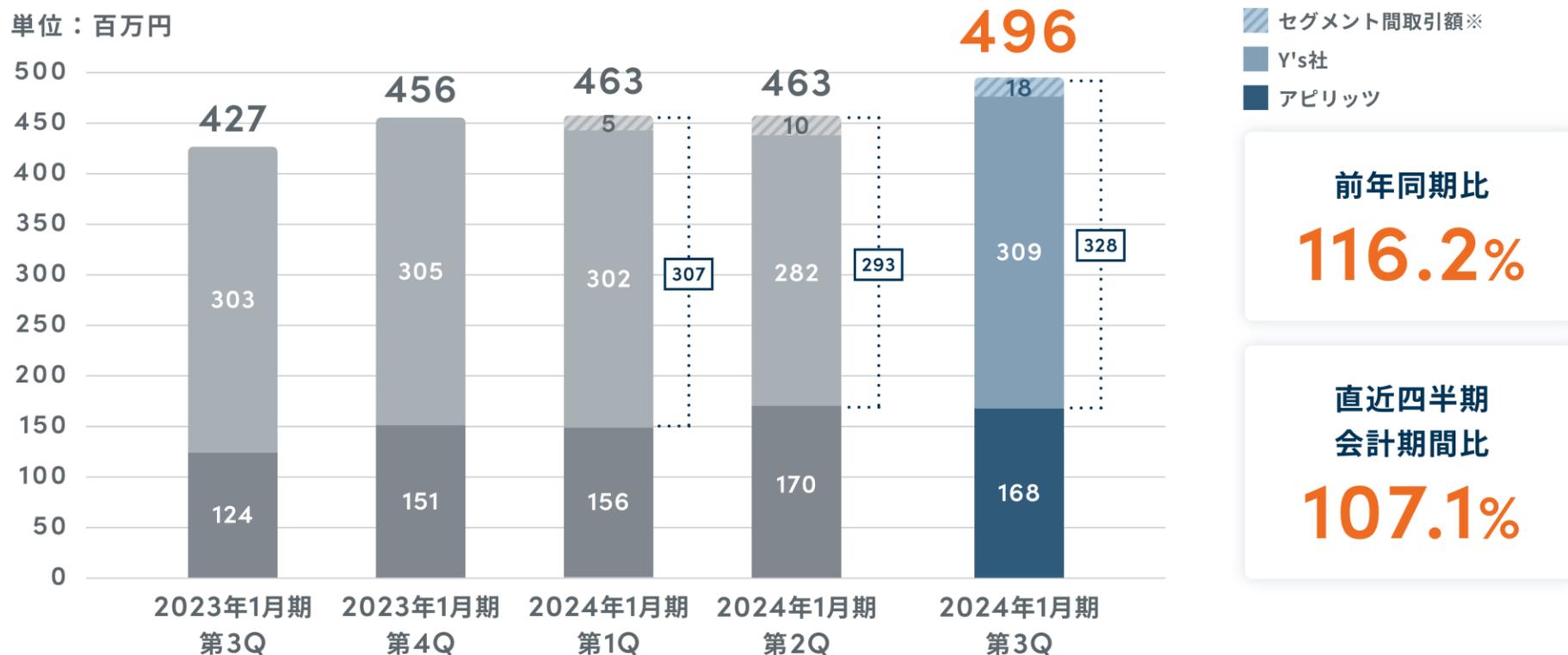


2024年1月期 第3四半期

業績ハイライト

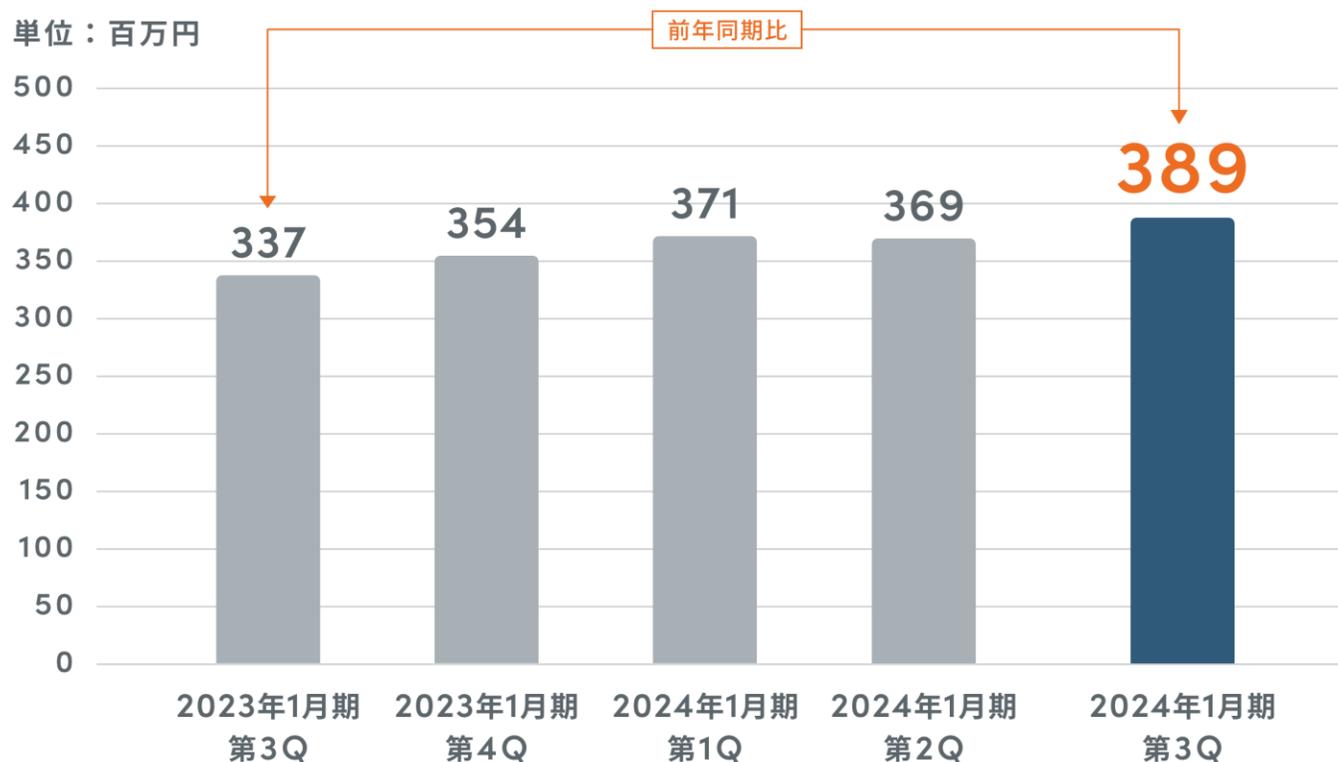
(デジタル人材育成派遣事業)

子会社が堅調に推移して計画通り進捗



※ 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。

派遣人数増により売上増加 それに伴い原価も増加



前年同期比

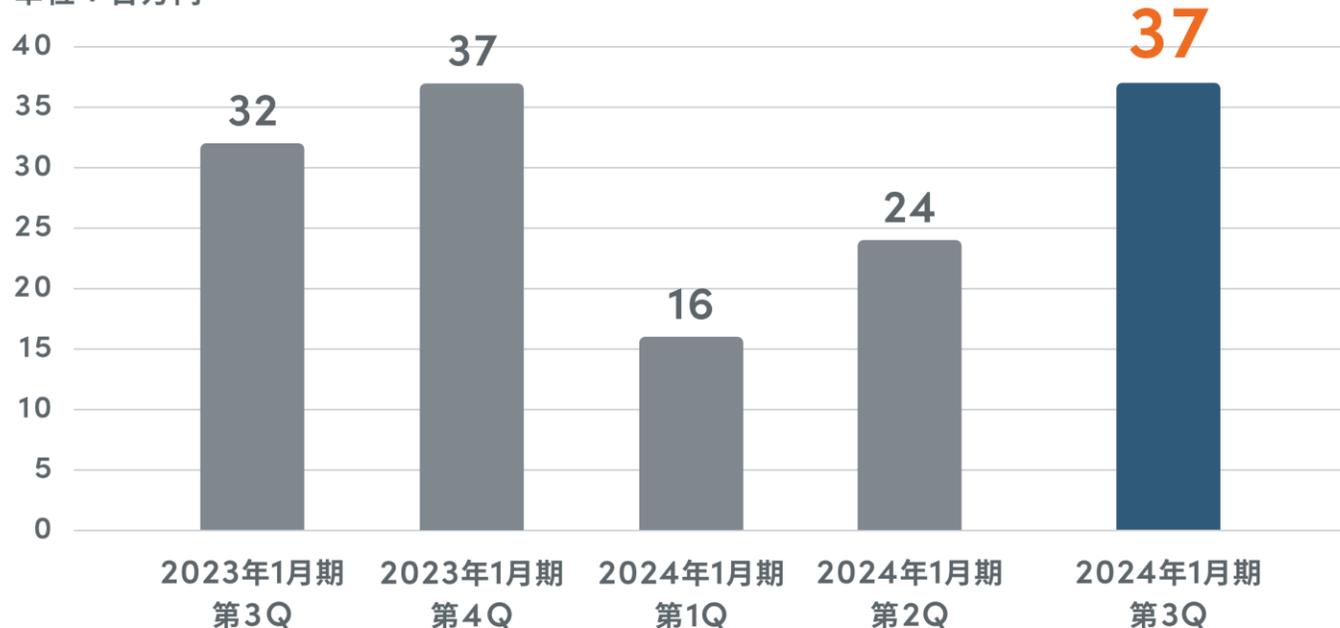
115.4%

直近四半期
会計期間比

105.4%

1Q、2Qの先行投資フェーズから 3Q、4Qは利益確保フェーズへ

単位：百万円



■ デジタル人材育成派遣事業

前年同期比

115.6%

直近四半期
会計期間比

154.2%

※ 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。

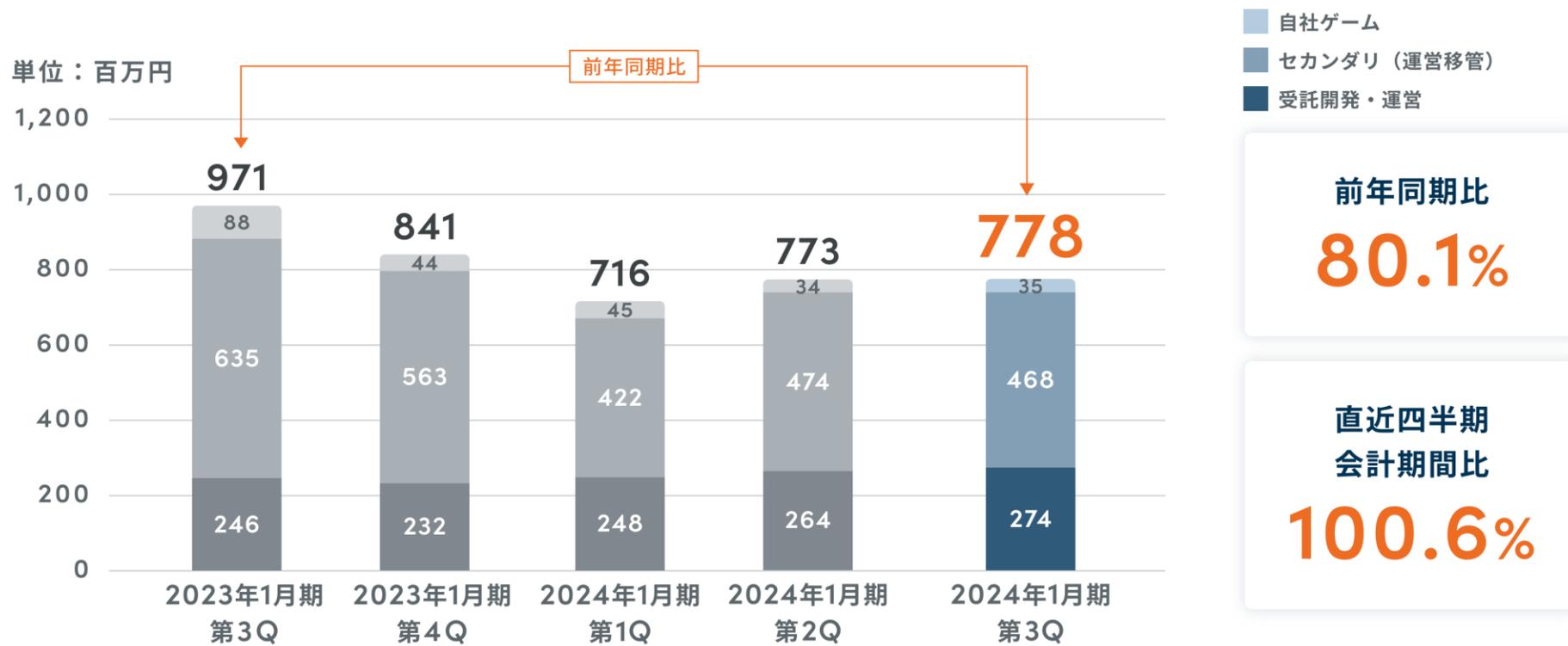


2024年1月期 第3四半期

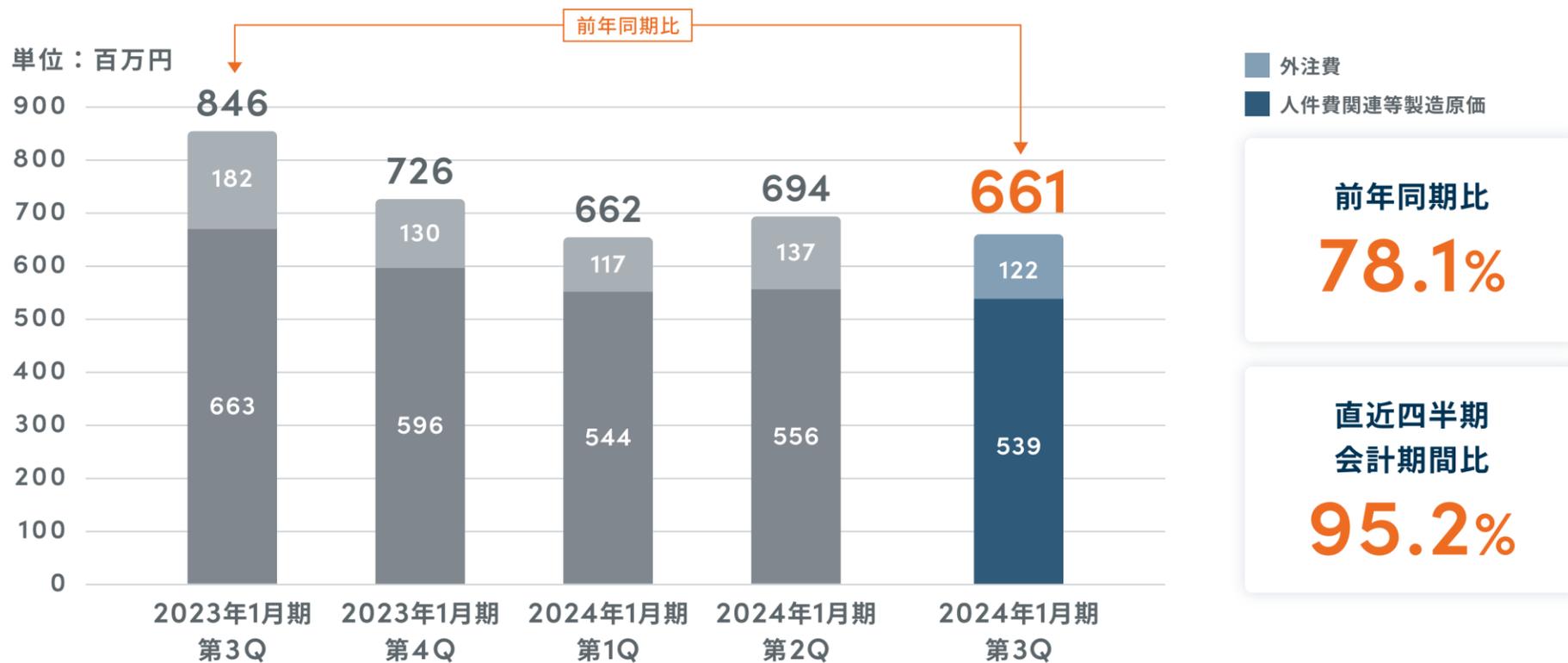
業績ハイライト

(オンラインゲーム事業)

受託開発・運営：継続して安定的に推移
 運営移管・自社ゲーム：周年イベントあるものの売上の寄与は限定的



運営移管タイトルでの運営効率化等を進め低減



売上は苦戦するも運営移管タイトルでの効率化によるコスト削減で回復基調へ

