



# 2022年1月期第2四半期 決算説明資料

株式会社アピリッツ | 証券コード：4174

2021年9月14日

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日に決算短信を発表しております。現在、新型コロナウイルス感染が収束しきれない状況の中、株主の皆さまをはじめ様々なステークホルダーへの健康被害の懸念を考慮いたしまして、対面での決算説明会は開催しない方針であります。

今回は決算説明会資料及び説明動画をIR頁にて掲載することで2022年1月期第2四半期決算の決算説明会の代替とさせていただきます。双方向での質疑応答ができませんので質問等がございました場合は大変お手数ではございますが、弊社IR担当者へご連絡いただきますようお願いいたします。代替として後日に個人投資家さま向けのウェビナーを2021年9月25日に開催いたします。ご案内は弊社HP上で開示いたしますのでお待ちください。

また後日IR頁上にて頂いた質疑応答内容は開示させていただきます。

1. 事業内容
2. 2022年1月期第2四半期業績ハイライト
3. 今後の成長戦略に関するトピックス



# 事業内容

## 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。



## WEB BUSINESS SOLUTION

---

アピリッツは、  
企業のデジタルビジネスの変革に  
最適なパートナーです

cloud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。

## ONLINE GAME SOLUTION

---

アピリッツは  
企業の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。

設立 2000年7月  
従業員数 451人 (2021年7月末時点)

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 喜藤 憲一  
社外取締役 琴坂 将広  
常勤監査役 三原 順  
監査役 石上 尚弘  
監査役 伊藤 英佑

財務指標  
売上高 38.8億 (2021年1月期)  
純利益 1.2億 (2021年1月期)  
CAGR 約16% (2019年1月期～2021年1月期)

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」までをお客様のサービス等を一気に通貫して対応することで、プロジェクトの好循環を創出。

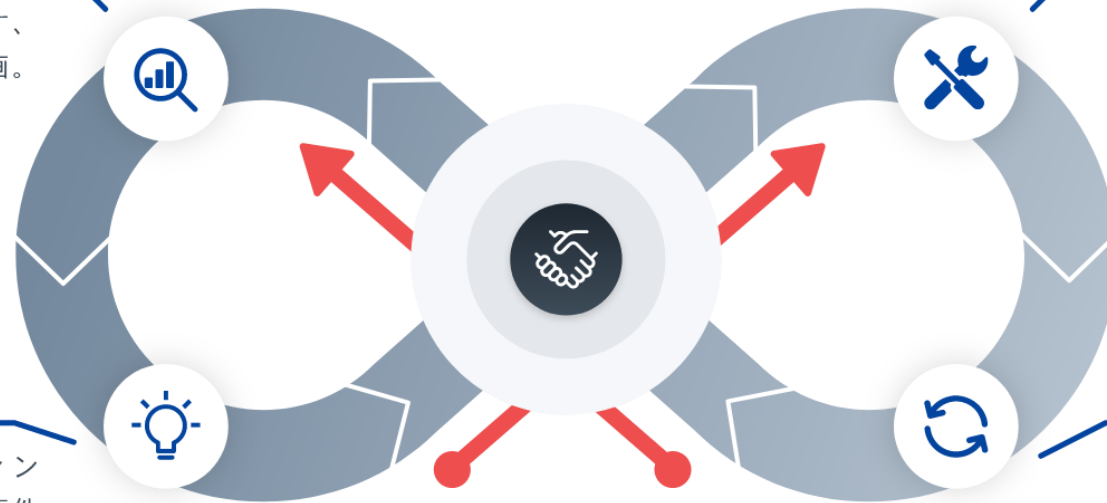
## 01. 戦略・分析

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



ビジネスを  
開発に翻訳

技術/実績を  
ビジネスに変換

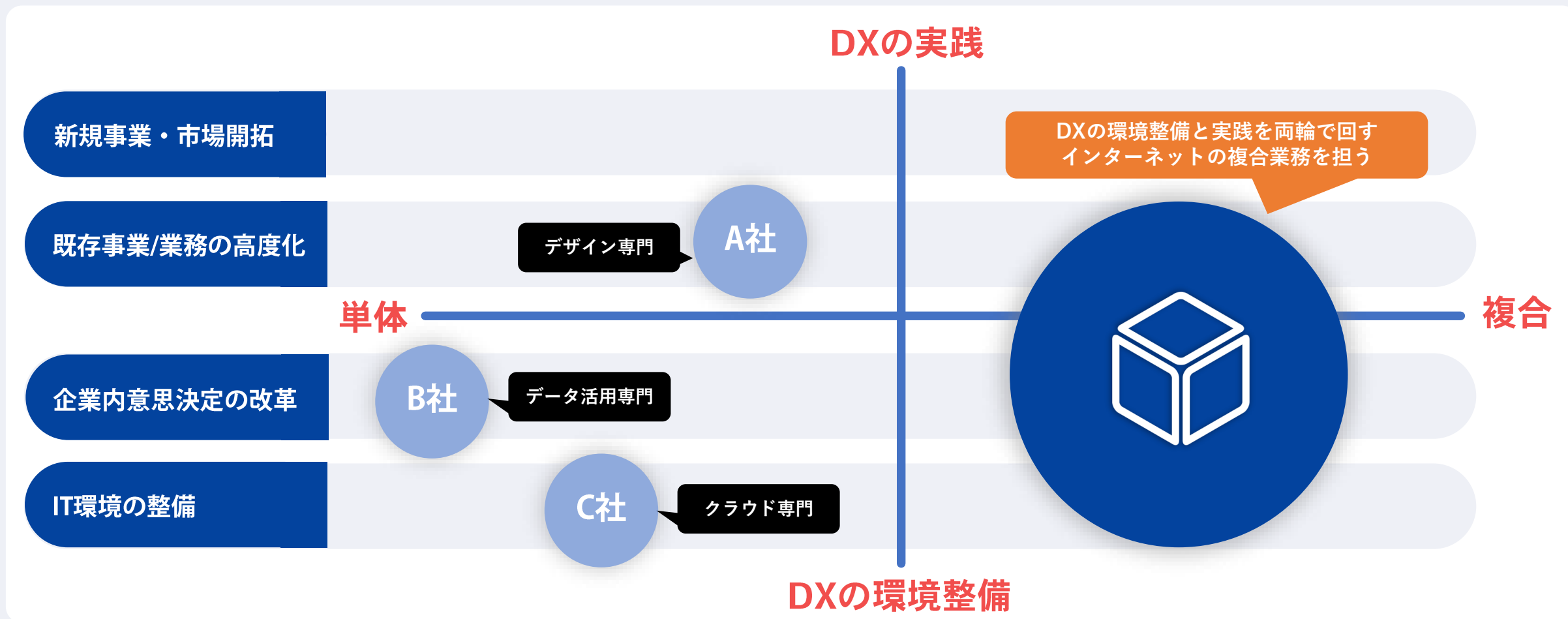
## 03. 開発・制作

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。

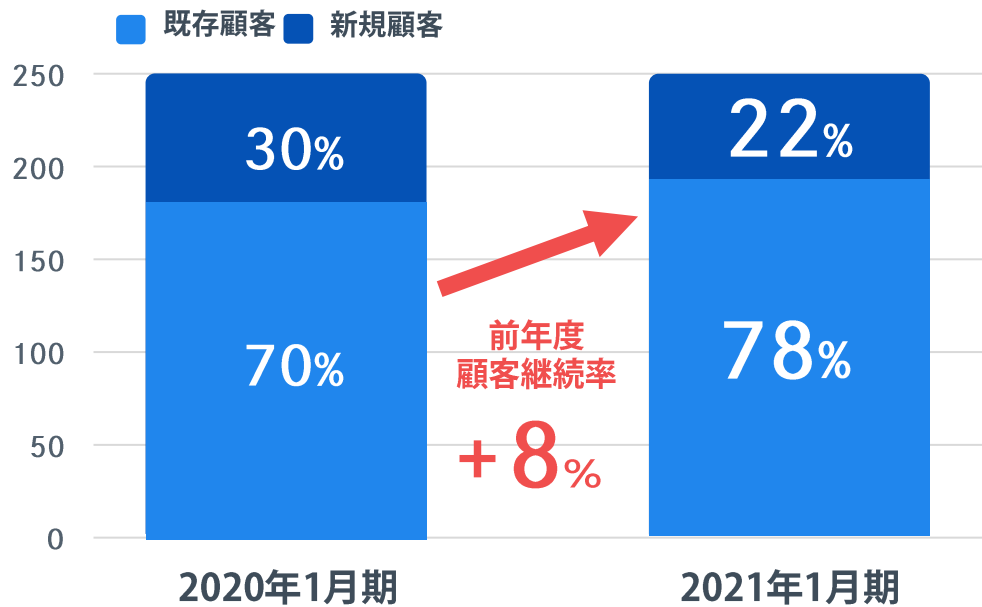
アプリッツは、DX領域において「DXの環境整備」と「DXの実践」の両輪を回すための複合サービス提供に事業を位置付けており、デジタル技術・データを活用した顧客の既存事業や業務の高度化・変革を支援。



新規顧客の獲得も進めつつ、既存顧客による継続率が約8割の状態を形成  
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%**



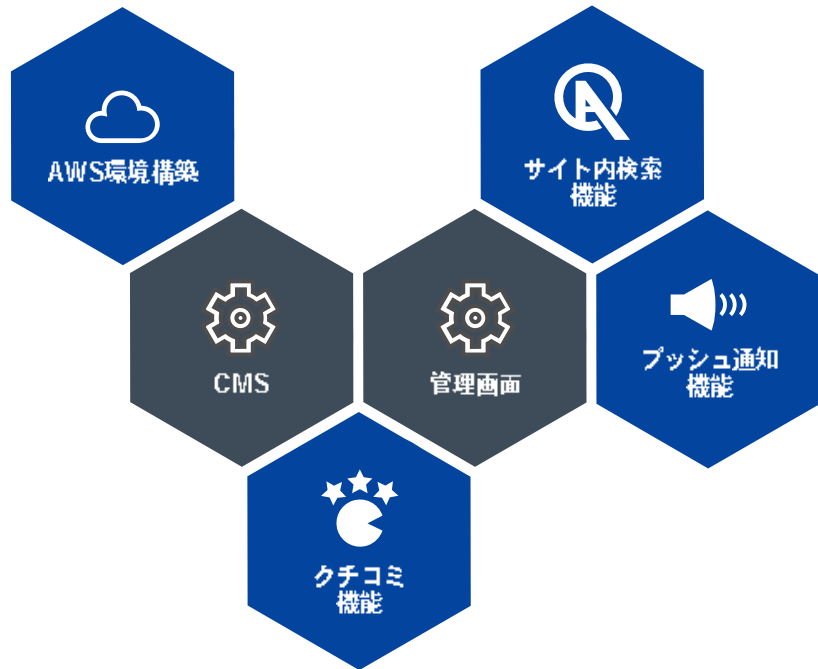
### ロイヤリティループの発生



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

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、商品販売を促進します

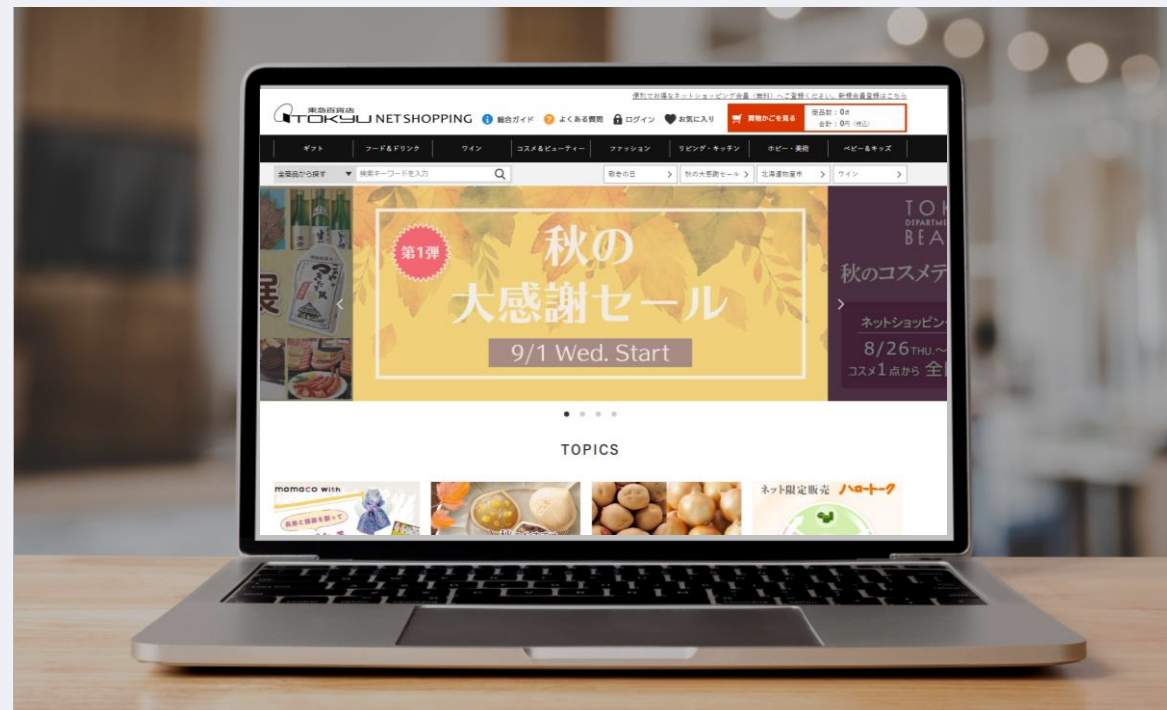
DX事例

企業内意思決定の改革

## 株式会社 東急百貨店様

### EC通販事業の売上増加に向けた、マーケティング・データ活用体制の構築にて協業

「東急百貨店ネットショッピング」の運用において、データに基づいたPDCA体制の構築を実施いたしました。「中元歳暮・おせち」等の催事のマーケティング強化および、「意思決定」と「施策実行」の効率化に向けて支援し、アピリッツからはコンサルタント、アナリスト、ディレクター、Webデザイナーをアサイン。これまで、5年間に渡りアピリッツがマーケティング・データ活用体制を伴走し、コロナ後の新常态におけるECサイト運営の支援にもつながりました。



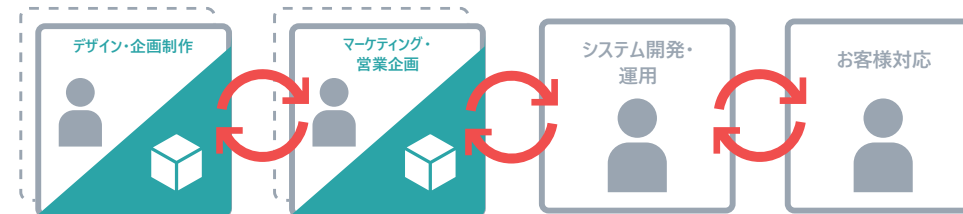
#### Task

EC通販事業の拡大に向けた運用環境の整備  
WEB/デジタルマーケティングの推進による社内運用の効率化



#### Solution

デザイン制作・マーケティングに関する共同チームを構築  
商品の特集展開に向け分析・企画・設計・制作フローをリード



DX事例

企業内意思決定の改革

IT環境の整備

株式会社ニッコー様

## クラウド環境化での文書デジタル化

企業の管理業務におけるDX推進を目的に株式会社ニッコーの電子文書開示システム「ニッコーポータル」を開発。



DX事例

既存事業/業務の高度化

株式会社カラース様

## リアル店舗サービスのオンライン診断×サブスクモデルでのEC化

「リアル店舗×サブスクリプション」によるペットフードサポートサービス「ごはんの窓口」を開発。



DX事例

既存事業/業務の高度化

株式会社I-Style様

## リアルライブ音源の超高音質×オンデマンド/ライブ配信のEC化

株式会社ZEYO2010による高音質・高画質生ライブ配信プラットフォーム「AFLS」を株式会社I-Styleと共同開発。



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、派遣等の事業展開を実施

### 自社ゲーム開発

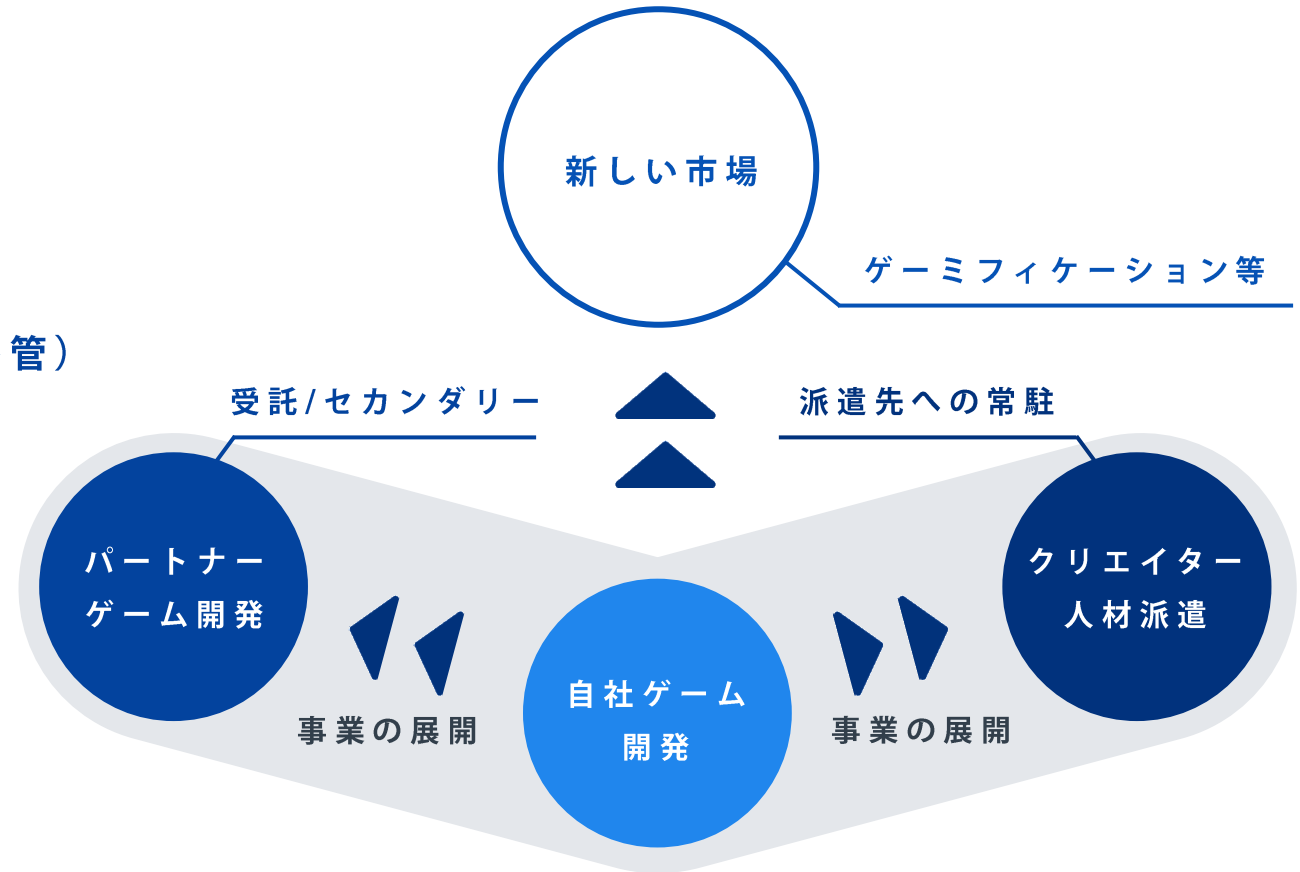
自社・他社のオンラインゲームプラットフォームを通じてオンラインゲームを無料で提供し、ゲーム内のアイテム課金等により、収益を維持。

### パートナーゲーム開発（受託開発・運営移管）

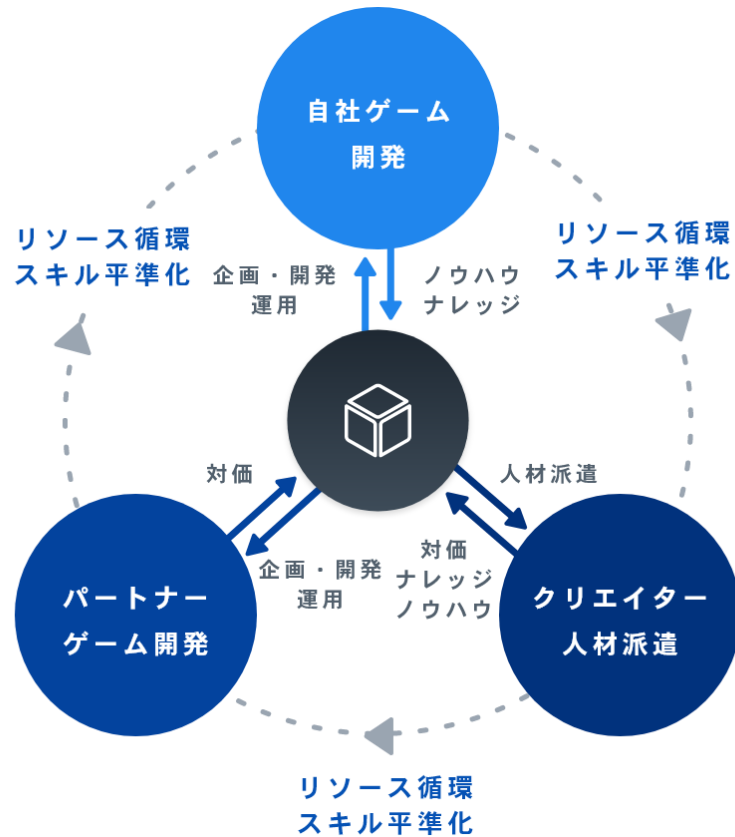
自社ゲームの開発・運営によって培ってきたノウハウをもとにパートナー企業のオンラインゲームの受託開発・運営を担当。

### 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。



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



自社ゲーム開発のノウハウ活用で、パートナーゲーム開発ラインが増加

# 3

## ゲーム開発パイプライン

01 自社ゲーム開発

▶ 02 パートナーゲーム開発 1

▶ 03 パートナーゲーム開発 2

# 7

前期



# 8

今期

## ゲーム運営パイプライン

01 自社ゲーム運営 1  
オーバーエクリプス

02 自社ゲーム運営 2  
ゴエティアクロス

03 自社ゲーム運営 3  
アンウンブライド

▶ 04 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-

▶ 05 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

▶ 06 パートナーゲーム共同運営 1  
UNI'S ON AIR (ユニゾンエアー)  
-株式会社アカツキ様-

▶ 07 運営移管プロジェクト 1  
演義シリーズ

▶ 08 運営移管プロジェクト 2  
けものフレンズ 3



**2022年1月期第2四半期  
業績ハイライト**

- ・売上高はWebソリューション・オンラインゲーム事業ともに昨対比・予算比で好調
- ・Webソリューション事業では活況な市場環境の中、受注を優先して外注費が増加したことによる営業利益の減少
- ・オンラインゲーム事業では「けものフレンズ3」の移管費用が想定を上回り営業利益の減少

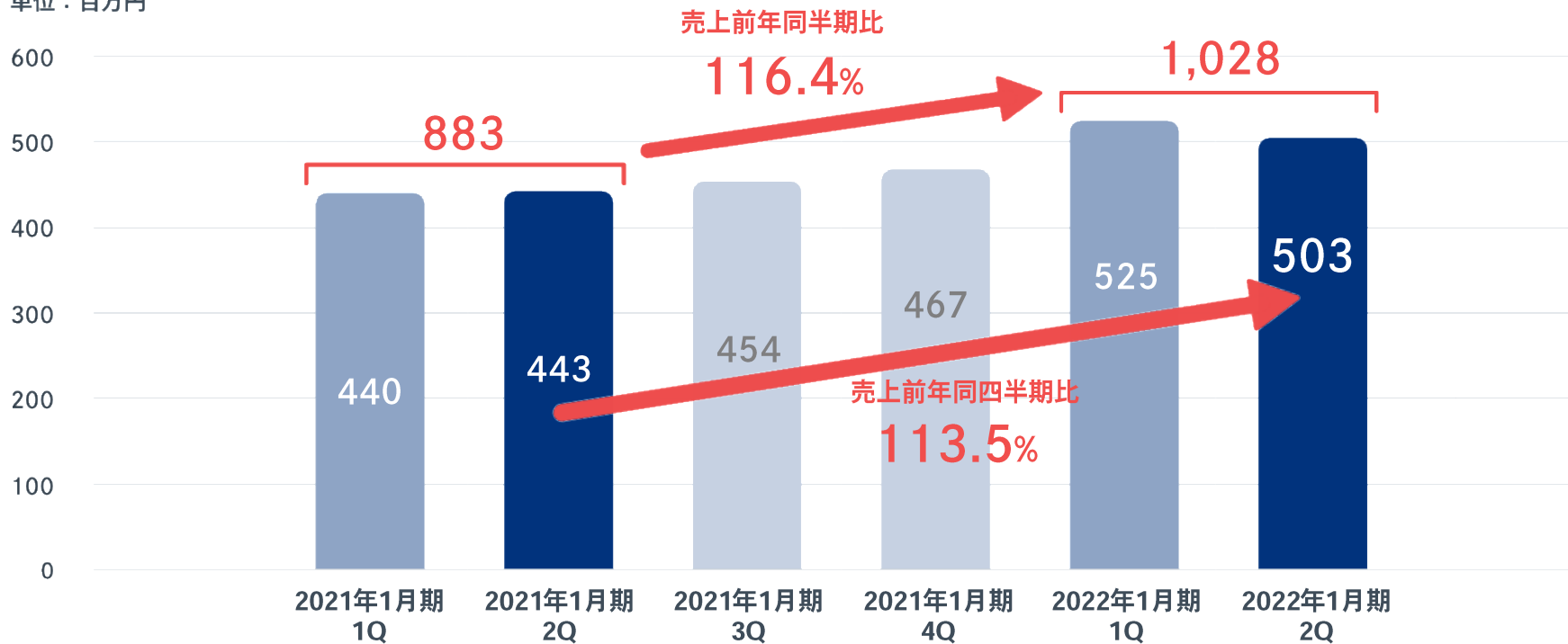
単位：百万円

	2022年1月期 上期予算	2022年1月期 上期実績	予算差異	予算比	昨対比	概要
売上高	2,032	2,216	184	109.1%	116.3%	両事業ともに事業全体では売上は好調で昨対比・予算比を上回る
売上原価	1,444	1,742	298	120.6%	132.1%	Webソリューションは売上拡大のための外注費増加、オンラインゲームは運営移管の移管費用増加で原価が大きく増加
売上総利益	587	473	▲ 114	80.6%	80.6%	-
営業利益	67	13	▲ 54	19.4%	14.4%	-
経常利益	67	▲ 0	▲ 67	0.0%	0.0%	-
当期純利益	42	▲ 25	▲ 67	-59.5%	-53.2%	自社ゲームの減損計上により予算比で大きく低減

前年同期比で売上高・顧客継続率ともに順調に推移。直近の前半期比較でも順調。  
引き続き顧客とのタッチポイント増加による新規獲得を進めながら、DX化の市場環境の波から大型案件の受注・開発を進める

### Webソリューション事業 四半期毎売上推移

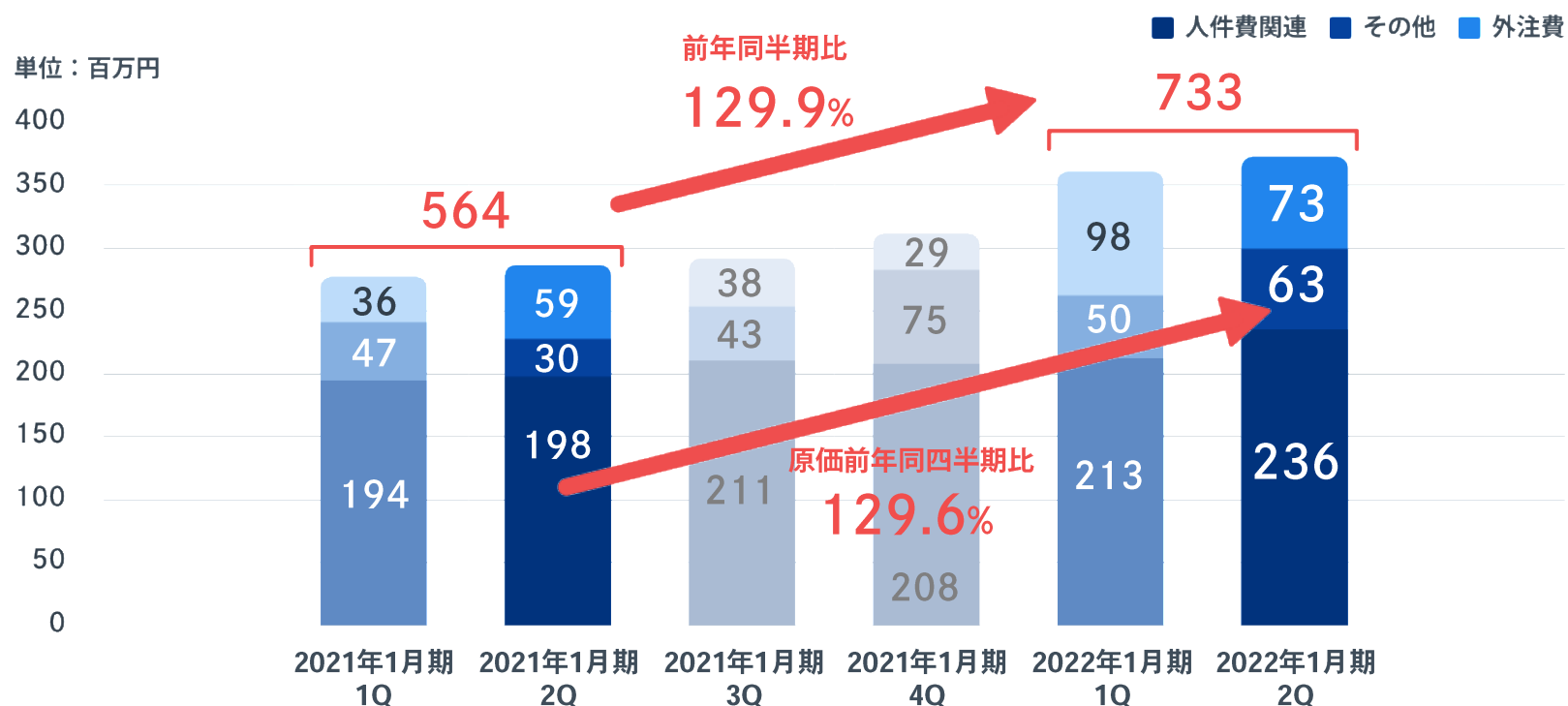
単位：百万円



※2020年1月期の四半期毎の数値については、監査法人による監査を受けておりません

前年同期比・予算比で売上は好調も、需要取り込みのため外注比が増加。並びに人件費も2Qは4月に30名の新卒入社により増加。特に外注費は半期比較で前年半期95百万円から171百万円と増加。2Qで削減しきれず増加。下期より単価アップと原価コントロールとエンジニア派遣開始により空稼働低減での利益水準を引き戻す。

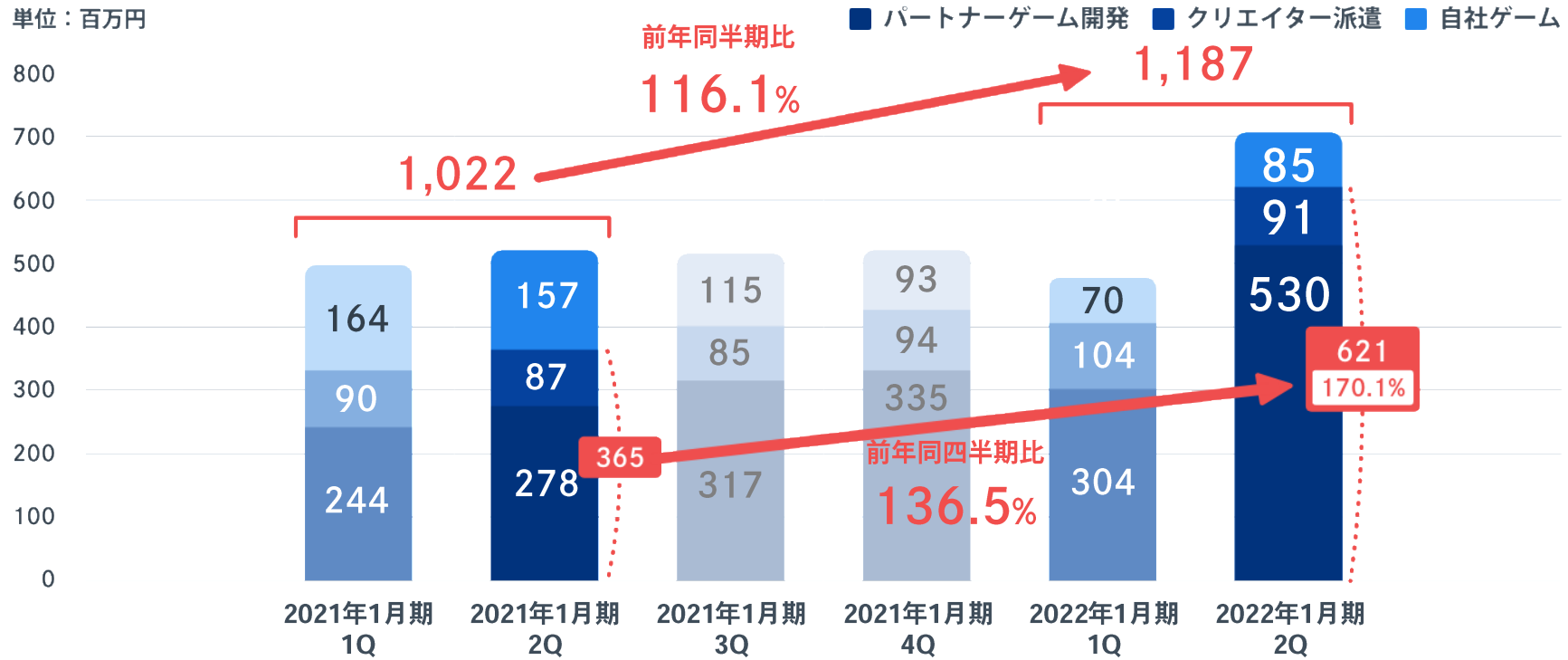
### Webソリューション事業 四半期毎原価推移



※2020年1月期の四半期毎の数値については、監査法人による監査を受けておりません

前年同四期比で安定収益事業と位置づける「パートナーゲーム開発」は『けものフレンズ3』の運営主体の移管も寄与して順調に成長。自社ゲームは想定を下回る結果になるもセグメント全体でも売上高は堅調に推移

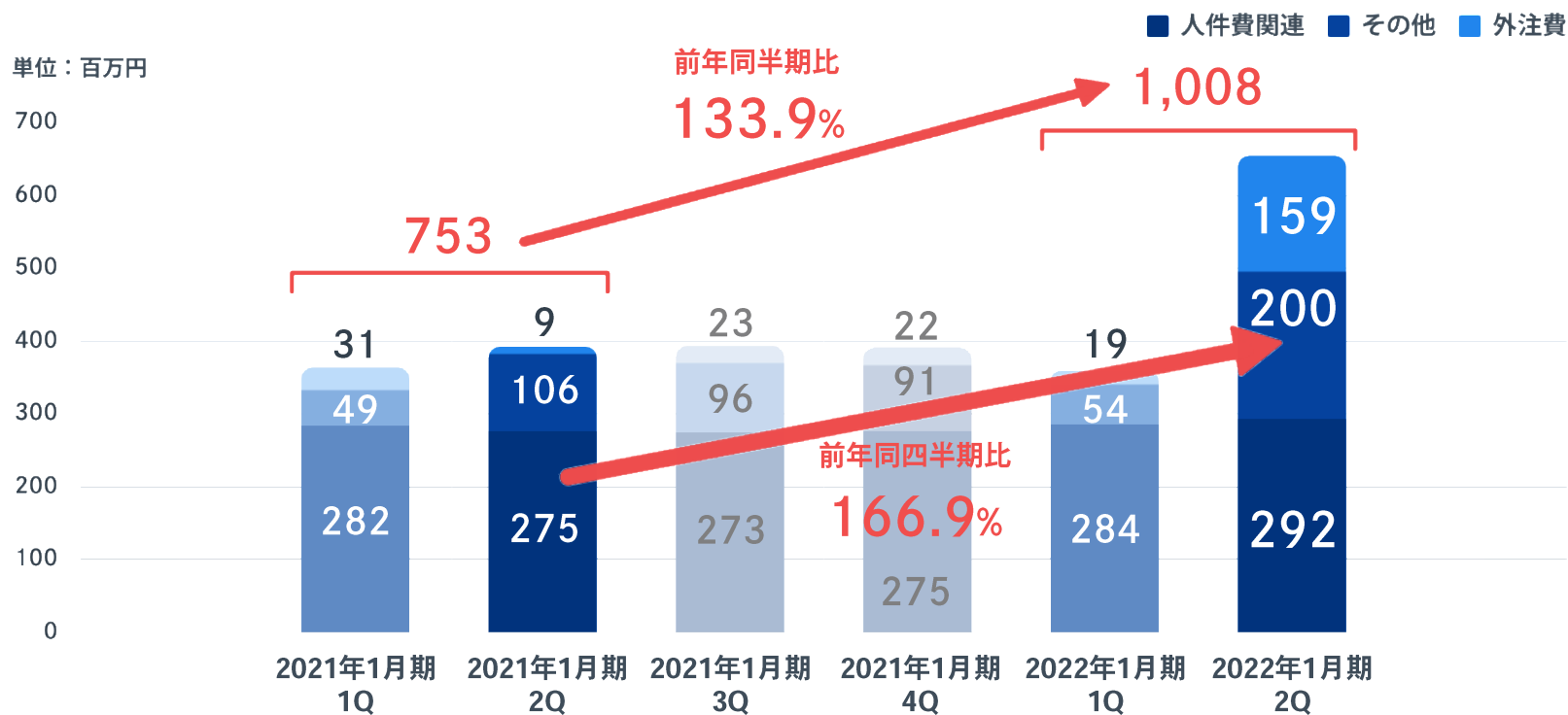
### オンラインゲーム事業 四半期毎売上推移



※2020年1月期の四半期毎の数値については、監査法人による監査を受けておりません

前年同四半期比・前年半期費と予算比で売上は好調なもの『けものフレンズ3』の運営主体移管の原価が想定以上に大幅に増加したため例年よりも今Qのみ営業利益は大きく低減。主体が移管した下期より運営費コントロールで利益貢献を狙う

### オンラインゲーム事業 四半期毎原価推移



※2020年1月期の四半期毎の数値については、監査法人による監査を受けておりません

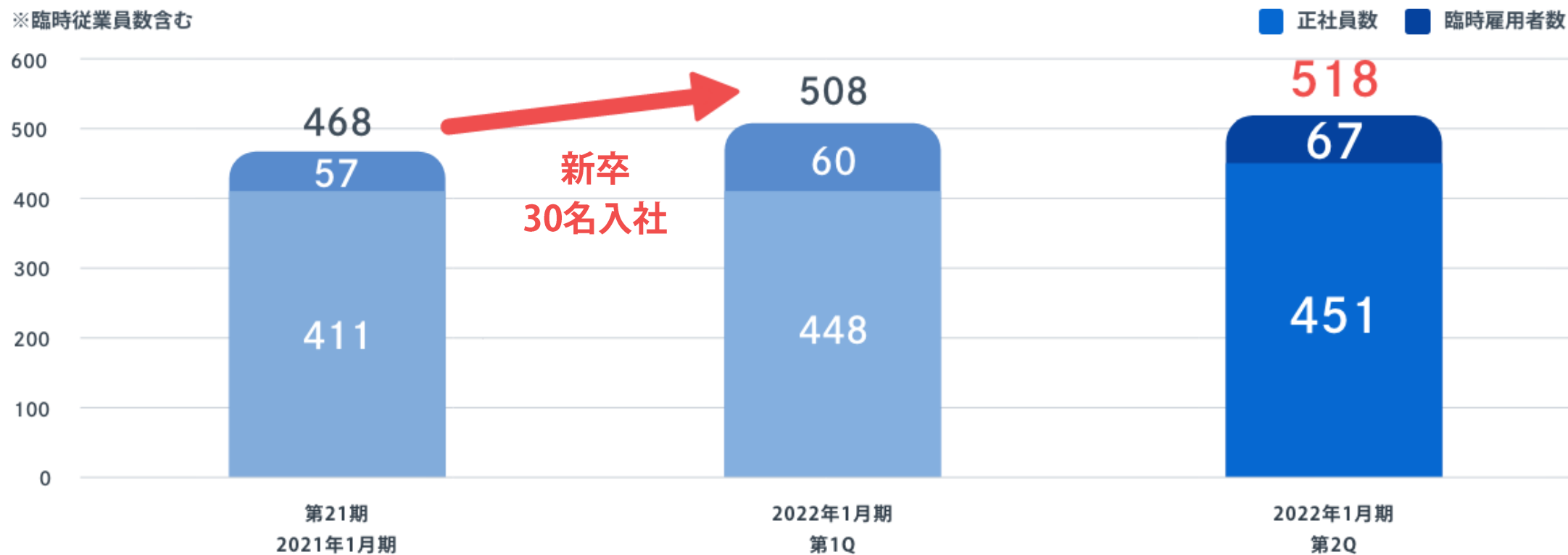
オンラインゲーム事業における『けものフレンズ3』移管に関わる費用で現預金等の減少はあるものの財務指標は安定

単位：百万円





	2022年1月期1Q末	2022年1月期2Q末	増減	主な要因
流動資産	1,844	1,854	10	
うち現預金残高	1,180	923	▲ 257	主に『けものフレンズ3』主体変更により支払1.8億
固定資産	449	475	26	
資産合計	2,294	2,329	35	
流動負債	485	576	91	主に『けものフレンズ3』の移管に関わる買掛金増加
固定負債	0	0	0	
純資産	1,808	1,753	▲ 55	利益減少に伴う現象
負債・純資産合計	2,294	2,329	35	
自己資本比率	73.7%	75.3%	1.6%	
ROE	8.0%	-	-	
ROA	5.9%	-	-	

成長の源泉である社員数確保もエンジニア売手市場の中において順調に推移

※臨時従業員数含む



最近の業績動向を踏まえ、2021年3月17日に公表いたしました2022年1月期（2021年2月1日～2021年7月31日）第2四半期累計期間の業績予想を下記のとおり修正いたします

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり当期純利益
前回発表予想(A)	2,032	67	67	42	33.96
今回修正予想(B)	2,216	13	0	▲25	△20.28
増減額(B-A)	184	▲54	▲67	▲67	-
増減率	+9.0%	-80.2%	-	-	-
					-
(参考) 前年同期実績	1,906	90	90	47	44.58

※2020年1月期の四半期毎の数値については、監査法人による監査を受けておりません

## Webソリューション事業

### 売上高

市場が堅調で予算・昨対比でも堅調に推移

### 営業利益

需要取り込みのため外注費増加で収益は低減

## オンラインゲーム事業





### 売上高

『けものフレンズ3』が寄与し予算・昨対比でも堅調に推移

### 営業利益

『けものフレンズ3』の運営移管費用が想定以上に増加したことにより収益は低減。また新作ゲームの減損計上により当期純利益が低減

最近の業績動向を踏まえ、2021年3月17日に公表いたしました2022年1月期（2021年2月1日～2022年1月31日）通期の業績予想を下記のとおり修正いたします

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想(A)	4,696	283	283	179	140.29
<b>今回修正予想(B)</b>	<b>4,754</b>	<b>86</b>	<b>73</b>	<b>25</b>	<b>19.86</b>
増減額(B-A)	58	▲197	▲210	▲154	-
増減率	+1.3%	-69.3%	-74.2%	-86.7%	-
					-
(参考) 前年同期実績	3,889	229	229	125	117.26

※2020年1月期の四半期毎の数値については、監査法人による監査を受けておりません

## Webソリューション事業

### 売上高

当初予想通りに進捗予定

### 営業利益

外注費の抑制等を行い収益性の改善を進めますが上期のマイナス分の吸収には至らぬ見込み

## オンラインゲーム事業

### 売上高

『けものフレンズ3』は堅調なもののリソースを振り向けた影響でパートナー派遣・受託開発において売上低減の見込み

### 営業利益

運営移管後のコストコントロールを行うものの、当初予算までの回復は見込めず

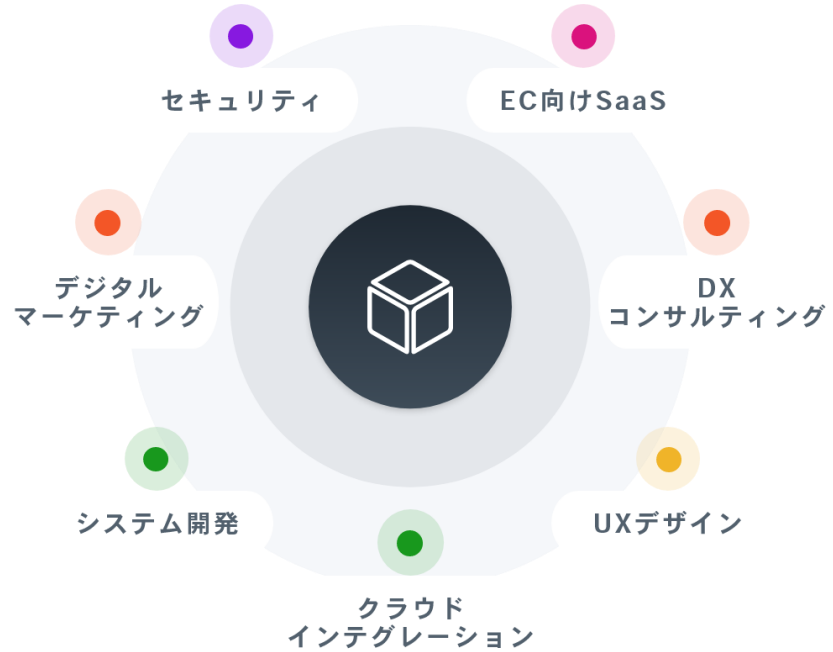


# 今後の成長戦略に関するトピックス

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



DX化ニーズ・EC化ニーズの高まりによる市場機会

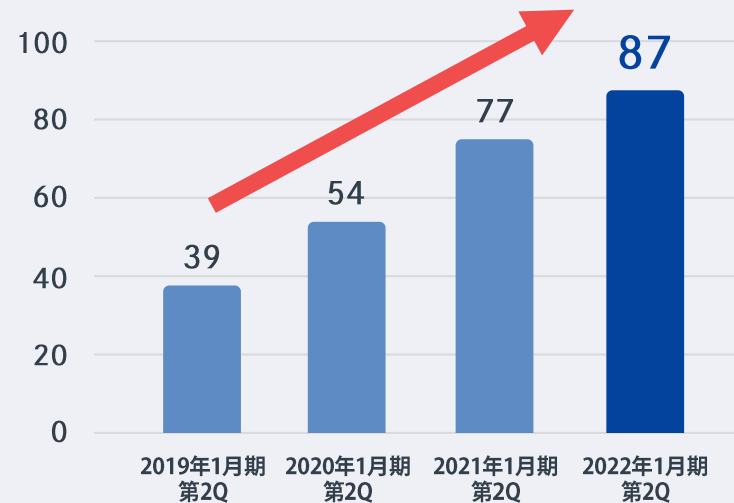


**DX周辺サービスラインナップ強化**  
**タッチポイント増加 = 案件数UP**

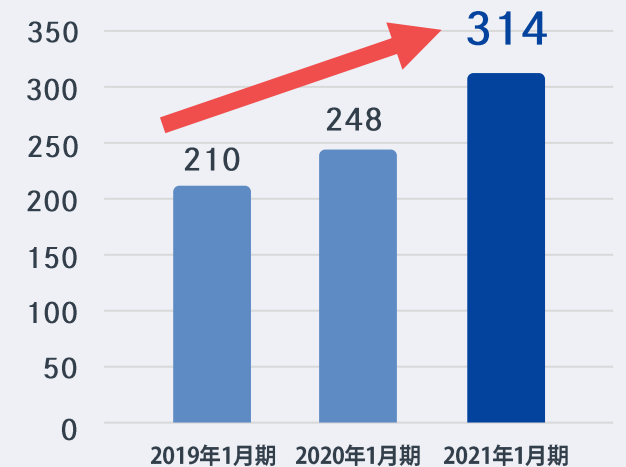
**サービスラインナップ強化の実績**

- クラウド環境化での文書デジタル化
- リアル店舗サービスのオンライン診断×サブスクモデルでのEC化
- リアルライブ音源の超高音質×オンデマンド/ライブ配信のEC化

各第2四半期の問い合わせ数推移



通期毎 問い合わせ数推移



※弊社へのサービスに関するお問い合わせのみカウントしております



DXサービス提供組織へ変革

大型案件獲得 = 単価UPへの施策は順調

Q毎の売上額及び平均単価も順調に増加



※2020年1月期の四半期毎の数値については、監査法人による監査を受けておりません

マーケティングや近い将来の海外展開を見据えて専門性のある人材をM&Aにより確保することで事業基盤を強化。海外ゲームのライセンス輸入や輸出により売上・利益拡大へ寄与と同時に体制の整備へ。



合同会社ムーンラビット社を100%完全子会社化へ合意を進める。

台湾上場企業のX-Legend Entertainment Co., Ltd.（本社：台湾台北市、代表取締役会長：張峰旗）の100%子会社として設立した日本法人「X-LEGEND ENTERTAINMENT JAPAN株式会社」における取締役COOとして同社事業運営に従事した方がジョイン。

オンラインゲーム事業の海外管掌執行役員へ就任（予定）して事業のさらなる事業拡大へ寄与を見込んでおります。

人気IPタイトル『けものフレンズ3』の運営主体を8月よりアピリッツに変更。主体の移管により売上拡大とコストコントロールを行って本格的に下期への収益貢献を進める



『けものフレンズ3』の運営主体を  
8月から株式会社セガ様より当社へ変更

※iOS/Android/Windowsに対応

※上記掲載されている画像等の全ての権利はけものフレンズプロジェクトに帰属します。

## 下期の方針

- 制作委員会とともに仕掛けを行いさらなる売上拡大
- 主体の完全移管に伴って適切なコストコントロールによる収益性の拡大
- 大規模IPの運営移管での運営ノウハウの獲得

『式姫Project』の完全新作ゲームを発表。2022年サービス開始に向けてティザーサイトを公開



プレイヤーは陰陽師となり、少女の姿をした式神「式姫」と協力して妖怪と戦います。PCとスマートフォンで展開され、ユーザー数はシリーズ総計120万ユーザーに上ります。

ティザーサイト

[https://www.shikihime-project.com/nextworld\\_prj](https://www.shikihime-project.com/nextworld_prj)

公式Twitter

[https://twitter.com/nextworld\\_prj](https://twitter.com/nextworld_prj)

式姫大全

<https://www.shikihime-project.com/>

### 安定事業の継続成長

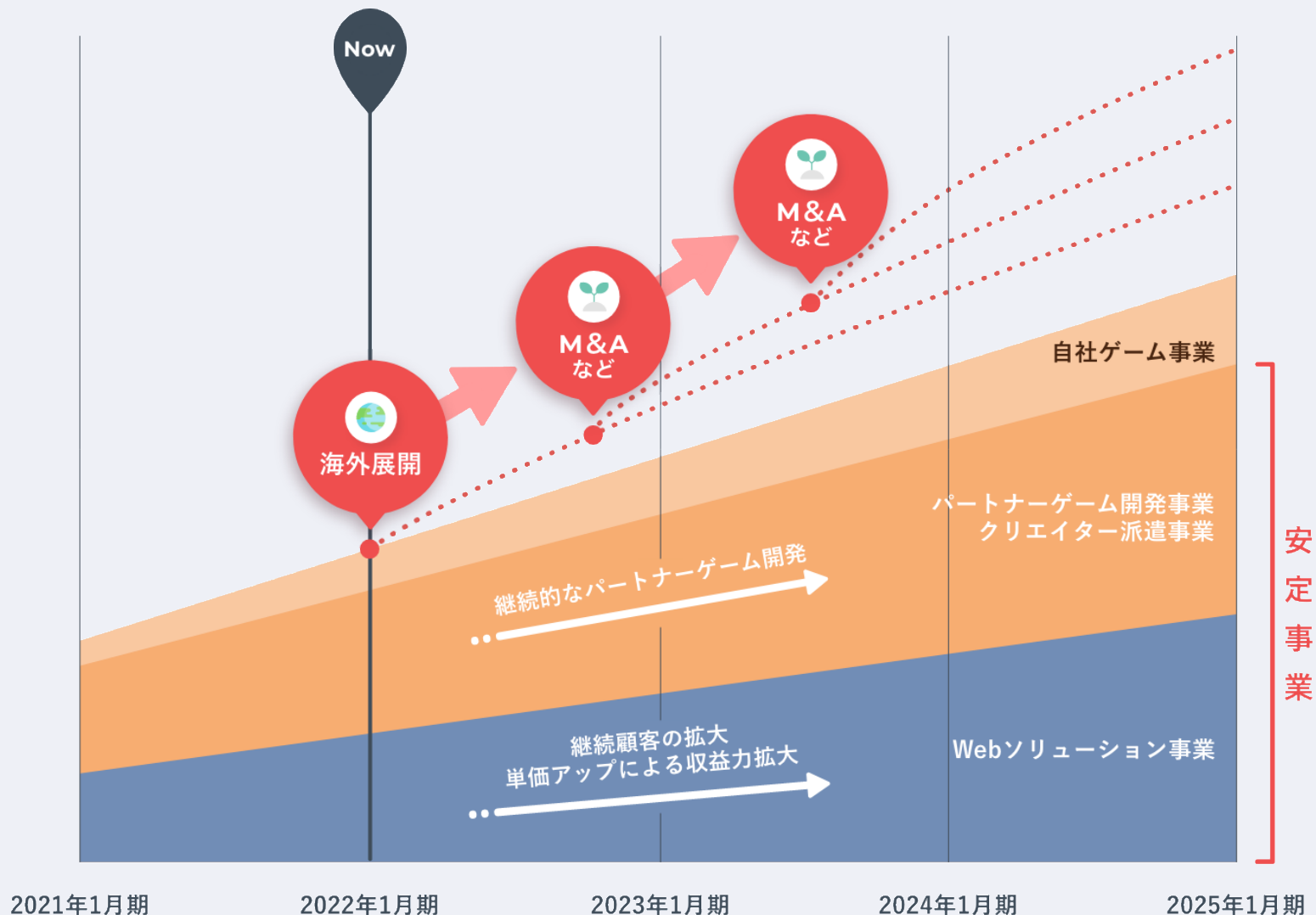
Webソリューション事業は市場活況の中で優良案件を取り込みロイヤリティープにて安定的に成長を継続。

オンラインゲーム事業は受託開発（セカンダリ含む）の安定事業を軸に成長を継続。

### さら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海外展開で事業規模拡大を目論む。



## 資本政策

2021年9月30日を基準日として「**1対3**」の株式分割を実施いたします。

### 株式分割の目的

元々上場時の売出や公募も少ないため流動性が低い状況でありました。この度、投資単位当たりの金額を引き下げることにより、当社株式の流動性を高め、より投資しやすい環境を整備と投資家の拡大を図るため実施いたします。

### 株式分割の目的

株式分割前の発行済株式総数株	1,297,100株
今回の分割により増加する株式数	2,594,200株
株式分割後の発行済株式総数	3,891,300株
株式分割後の発行可能株式総数	12,840,000株

## ESGへの実施済み取り組み事例

すでに対応している事象につきコーポレートサイトにて「サステナブル」として開示いたしました

<https://appirits.com/esg/index.html>



### Environment

サステナブルな社会への貢献

- ✓ オフィス内電灯の全面LED化
- ✓ テレワーク推進による移動の抑制



### Social

働き方改革やダイバーシティの推進

- ✓ フレックスや服装自由化
- ✓ 育児休業制度等導入
- ✓ 4月末時点外国人の雇用12名  
今後も促進
- ✓ 障害者の雇用  
(昨年度障害者雇用促進法の基準を満たす)



### Governance

透明性のある健全な企業経営

- ✓ コーポレートガバナンスコードを準拠
- ✓ 内部統制システムの整備等の推進
- ✓ コンプライアンス委員会での教育の推進

- ・ 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。