



2023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

2022年9月13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9月13日に決算短信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、個人投資家様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. 2023年1月期 第2四半期業績ハイライト

- 全社(連結)
- Webソリューション事業
- オンラインゲーム事業
- デジタル人材育成派遣事業

3. Appendix

- Webソリューション事業・事業概要
- オンラインゲーム事業・事業概要
- デジタル人材育成派遣事業・事業概要
- 子会社概要
- 今後の成長戦略

— 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。

「セカイ」は、グローバルという意味での「世界」だけでなく、バーチャルやコミュニティも「セカイ」であるとして将来の更なる事業拡大の願いが込められています。



設立 2000年7月

従業員数(単体) 591人 (2022年7月末時点 ※臨時雇用者数含む)

(連結) 692人

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

社外取締役 川又 啓子

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 47.9億 (2022年1月期)

純利益 1.0億 (2022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

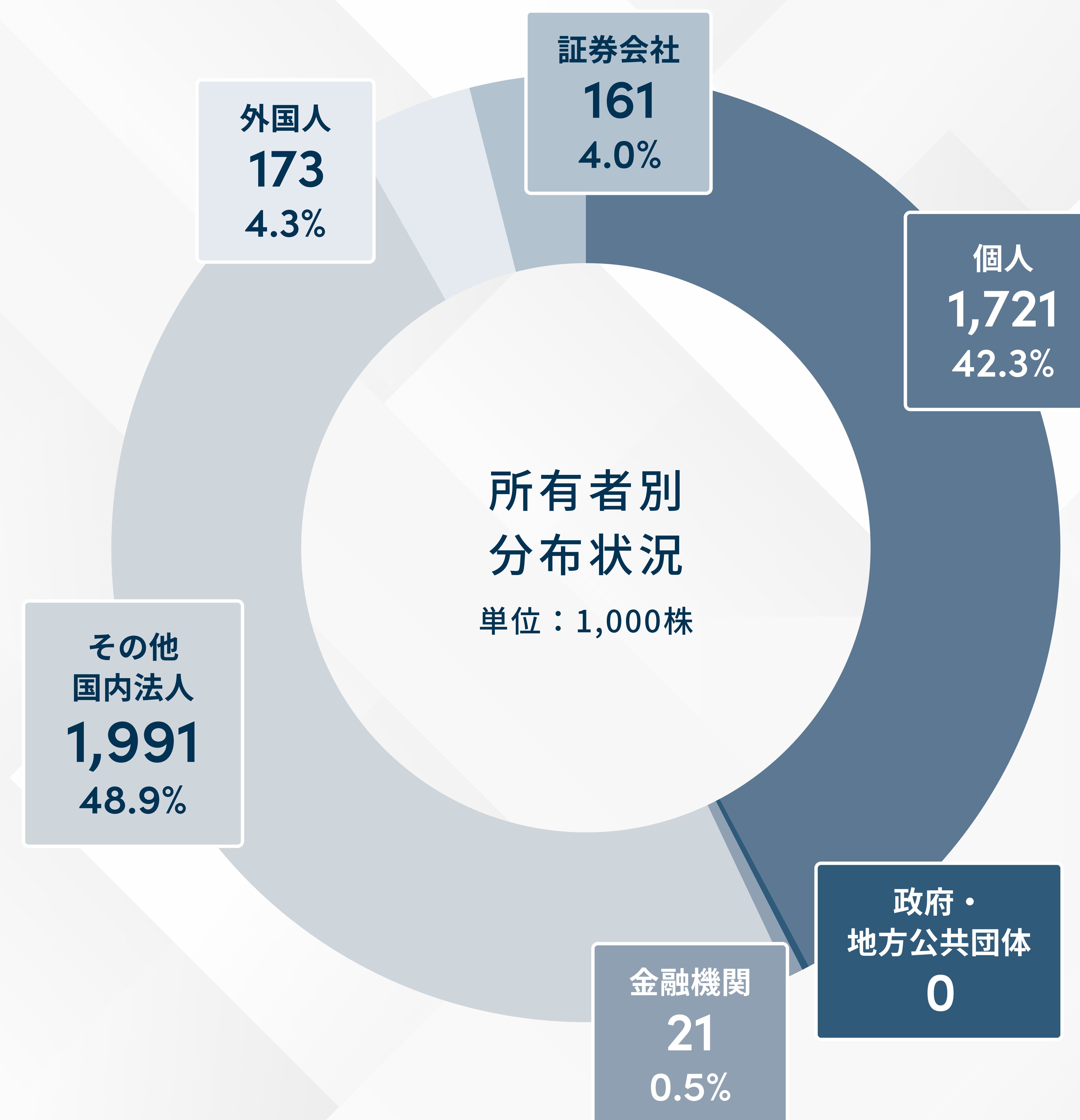
株式会社Y's (ワイズ)

(2022年7月31日現在)

証券コード	4174
発行済株式の総数	4,068,900株
株主数	1,499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	38.22
クリプトメリア株式会社	320,400	7.87
魚谷 幸一	216,600	5.32
和田 順児	166,200	4.08
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	126,496	3.11
アピリッツ従業員持株会	87,500	2.15
笠谷 真也	84,900	2.09
楽天証券株式会社	75,600	1.86
渡辺 栄治	64,500	1.59
株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ	60,000	1.47



3つの事業を軸に事業展開

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。

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。

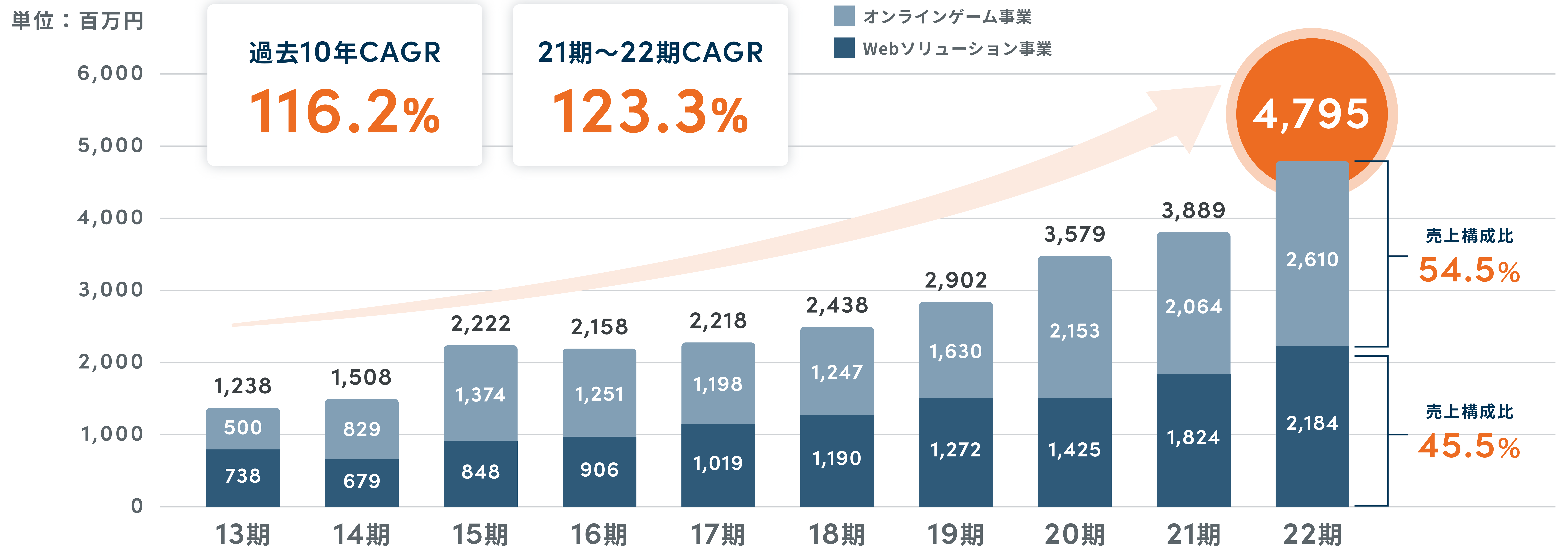
2023期1月期2Qから開始

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。

Webソリューション事業・オンラインゲーム事業ともに 過去10年間は**安定的成長**



※2022年1月より株式会社ムービングクルー社を完全子会社化して連結決算へ移行しております

— 2 —

2023年1月期 第2四半期

業績ハイライト

全社

第2四半期累計期間は**昨対比で増収・増益で着地**

売上高(累計)

3,131 百万円 (昨対比: **141.3%**)

営業利益(累計)

167 百万円 (昨対比: **153**百万円増)

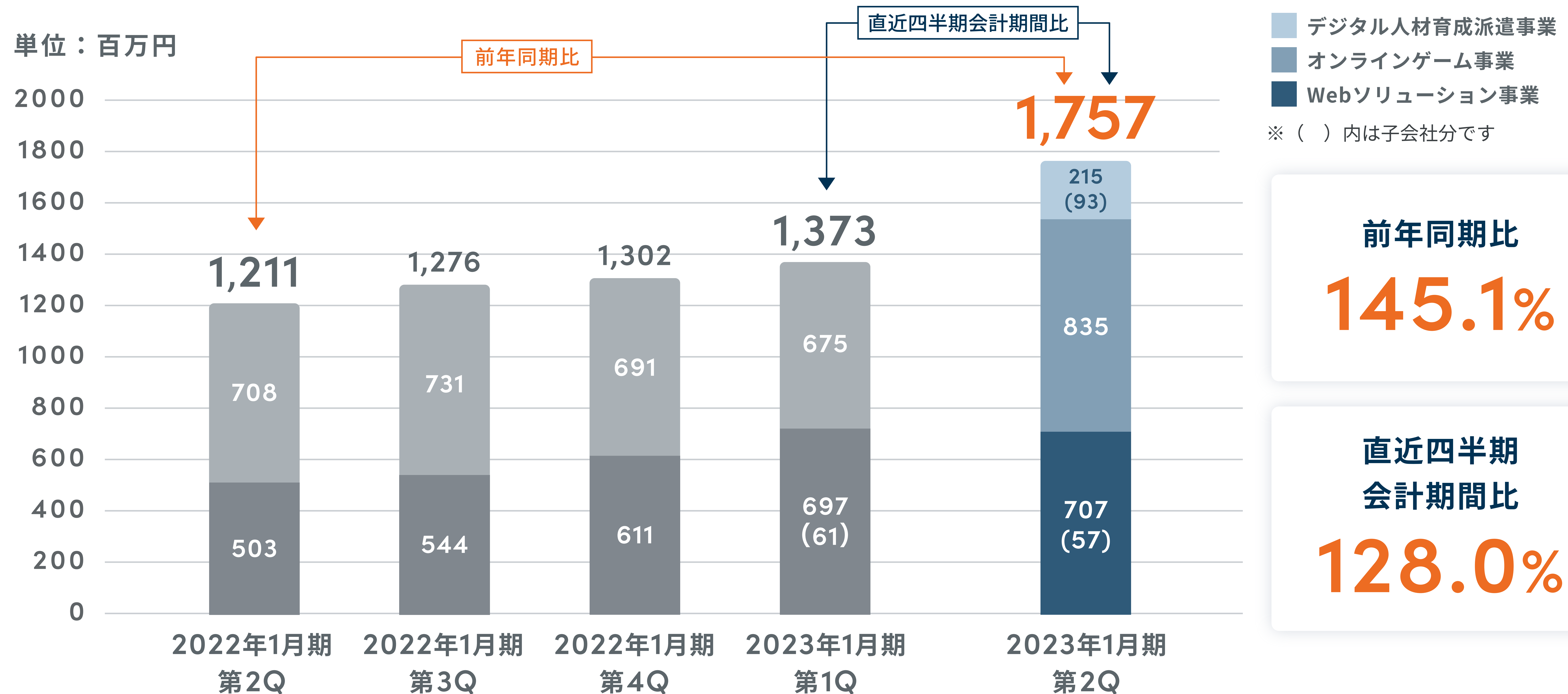
以下の先行投資を行うも**売上増加で吸収して増益**

- ・ 4月に45名の新卒入社
- ・ 6月からユニゾンエアーの共同運営権取得による一時的な工数増加
- ・ 7月に、Y's社のM&Aにより仲介手数料等発生

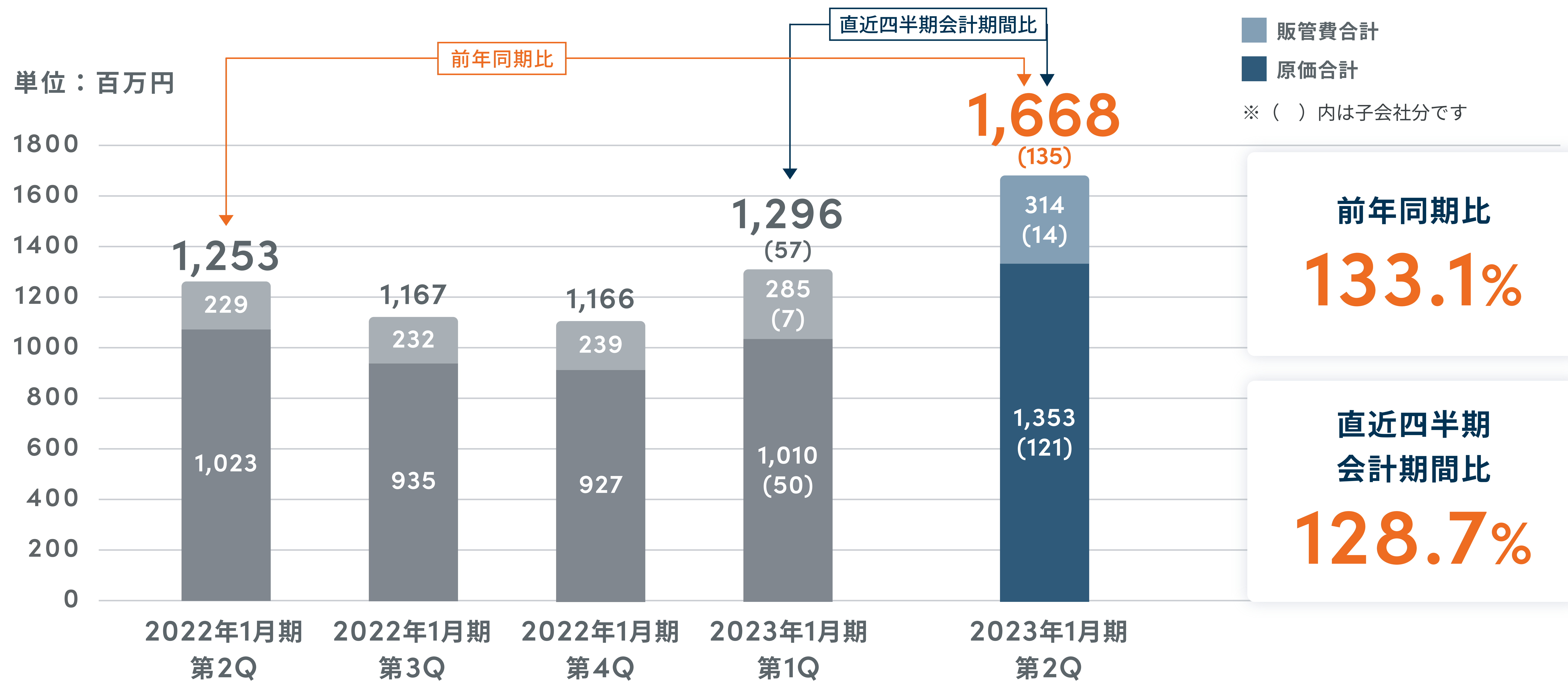
上期の業績予想に対しての進捗率は **売上高103% 営業利益115%**
 通期の業績予想に対しての進捗率は **売上高44.7% 営業利益37.1%**と順調
 (通期業績予想は下期偏重であるため進捗は順調)

単位：百万円	累計期間		通期 業績予想	通期業績 予想進捗率	概況
	2023年1月期 2Q	前年 同期比			
売上高	3,131	141.3%	7,000	44.7%	3事業・子会社すべて昨対比で堅調に成長
売上原価	2,364	135.7%	-	-	売上増加に伴い人件費も比例して増加
売上総利益	767	161.9%	-	-	売上成長で原価増加を吸収して昨対比で堅調に成長
販管費	599	130.3%	-	-	営業権償却等の増加やM&A実行時の費用で増加あるも1Q水準で予定どおり
営業利益	167	-	450	37.1%	売上の増加で原価・販管費増加を吸収し堅調に推移
経常利益	153	-	440	34.8%	同上
当期純利益	92	-	270	34.1%	同上
EBITDA	226	-	-	-	

オンラインゲーム事業の「ユニゾンエアー」の共同運営権取得が寄与して
 売上は堅調に推移しグループをけん引
 子会社は2社ともに予定通りに推移

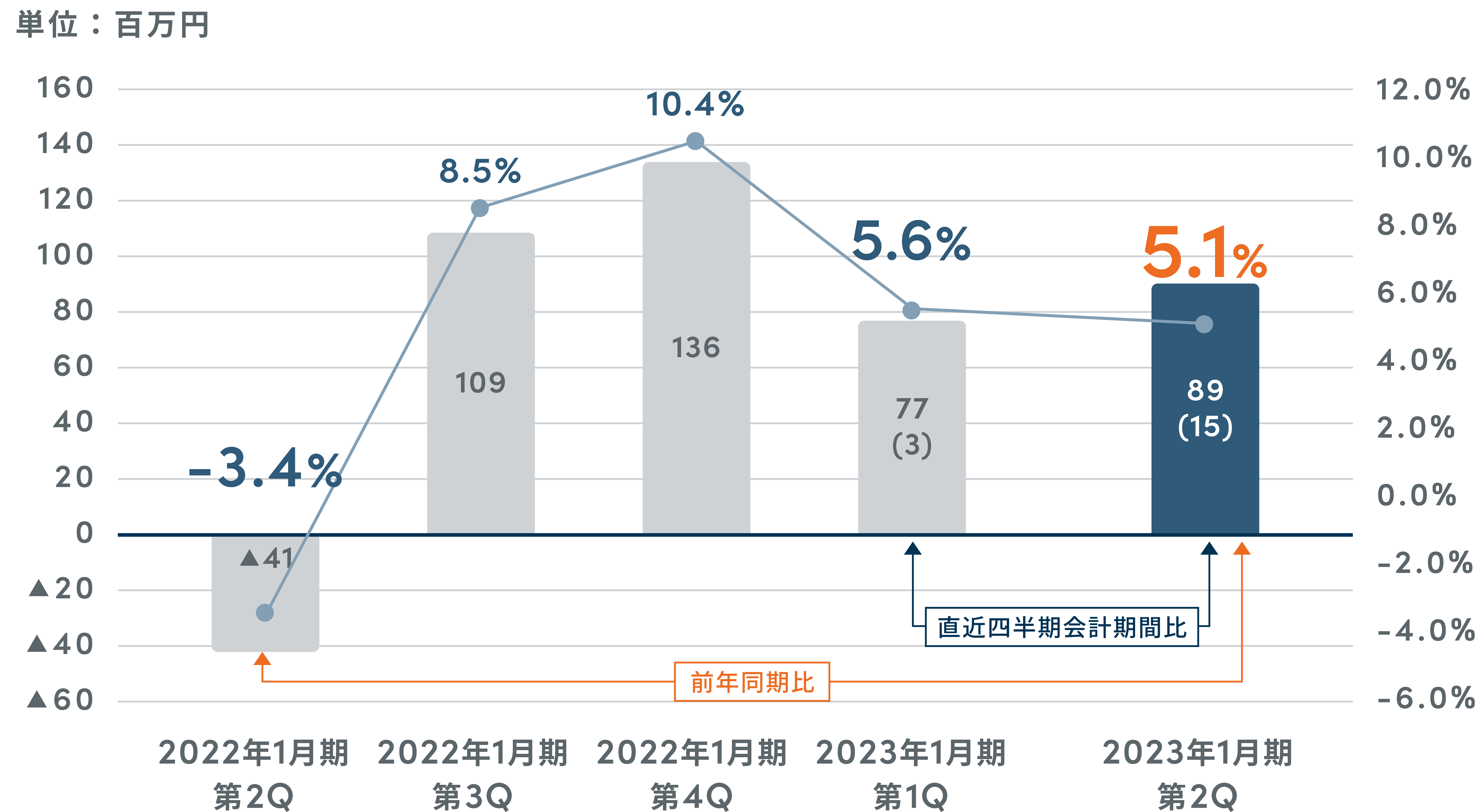


原価は売上の増加に伴い人件費等で増加
 （新卒45名分の人件費も増加 下期戦力化）
 販管費はM&Aでの仲介手数料26百万円等で一時的に増加



先行投資を行うも売上増加で吸収して増益

単位：百万円



● 営業利益率

■ 営業利益

※ () 内は子会社分です

前年同期比
130百万円増

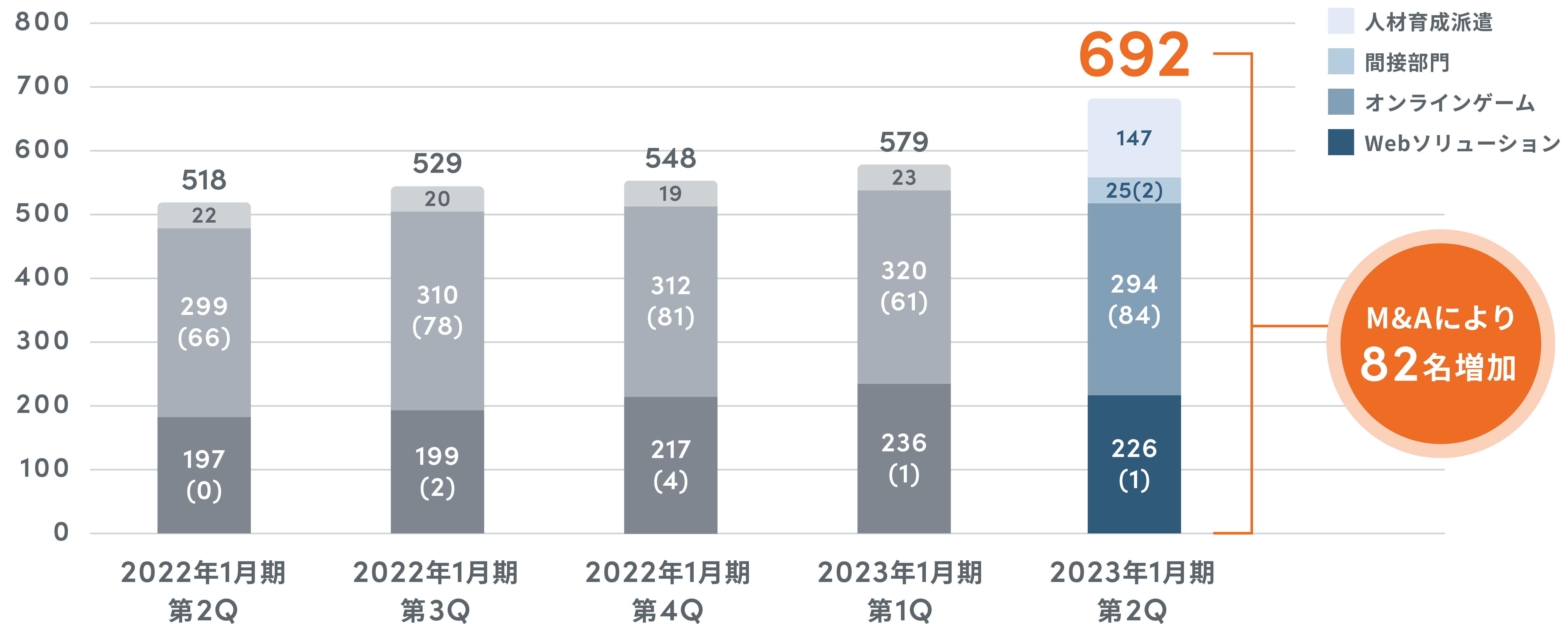
直近四半期
会計期間比
115.6%

共同運営権取得を「無形固定資産その他」として**95百万円計上**
 Y's社のM&Aにより「のれん」で**233百万円計上**

単位：百万円	2022年1月期 期末	2023年1月期 7月末	増減	主な要因
流動資産	2,148	2,902	754	現預金増加+117 売上増加に伴う売掛金増加+615 仕掛品▲88
うち現預金残高	1,439	1,556	117	
固定資産	667	1,001	334	M&A実施によるのれん増加+233
資産合計	2,815	3,904	1,088	
流動負債	884	1,493	608	事業運営に関わる買掛金+198 未払金+393
固定負債	6	360	354	短期借入金からの借換にて長期借入金+238 子会社社債+115
純資産	1,924	2,050	125	当期純利益+92 新株予約権行使+17 配当金支払▲19
負債・純資産合計	2,815	3,904	1,088	
自己資本比率	68.3%	52.5%	▲15.8%	
ROE	5.7%	4.5%	▲1.2%	
ROA	3.9%	2.4%	▲1.5%	

オンラインゲーム事業での案件対応で臨時雇用数が増加 M&A実施によるY's社の社員数増加でグループでは大幅にデジタル人材確保

単位：人 ※()内は臨時従業員数



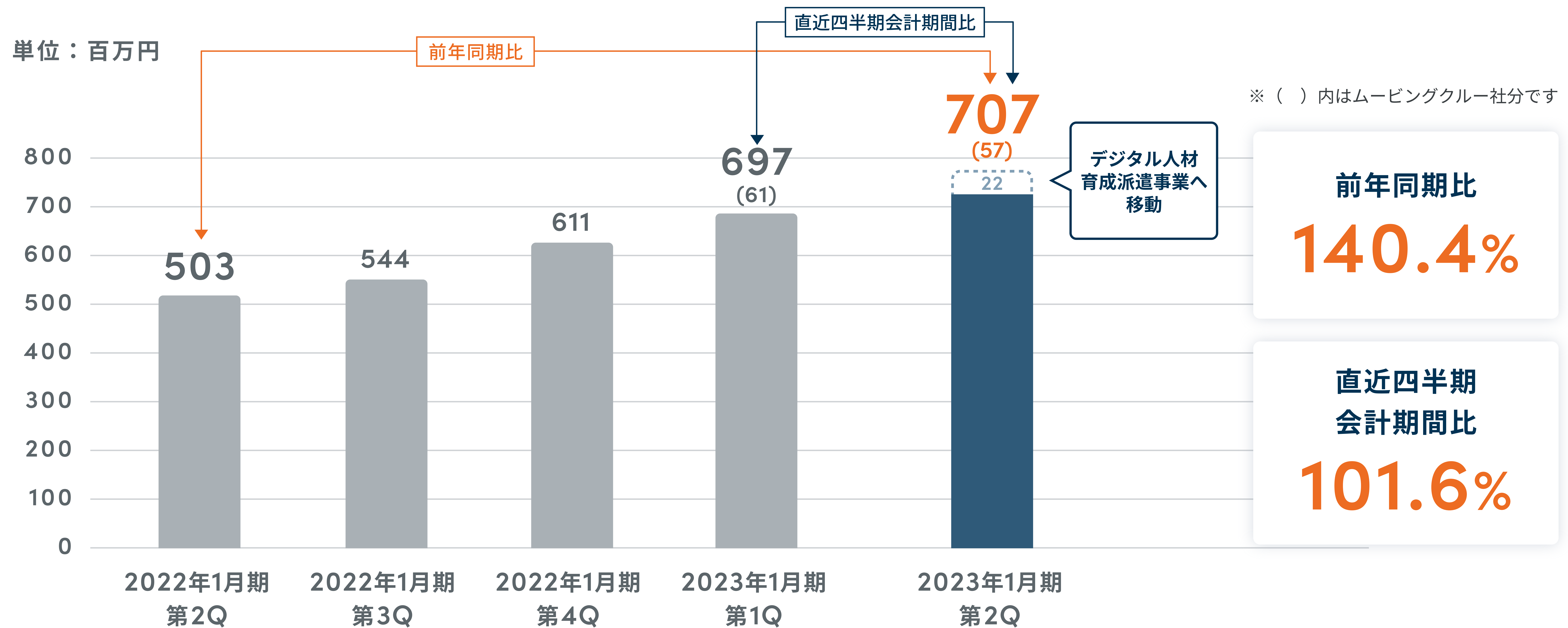
— 2-2 —

2023年1月期 第2四半期

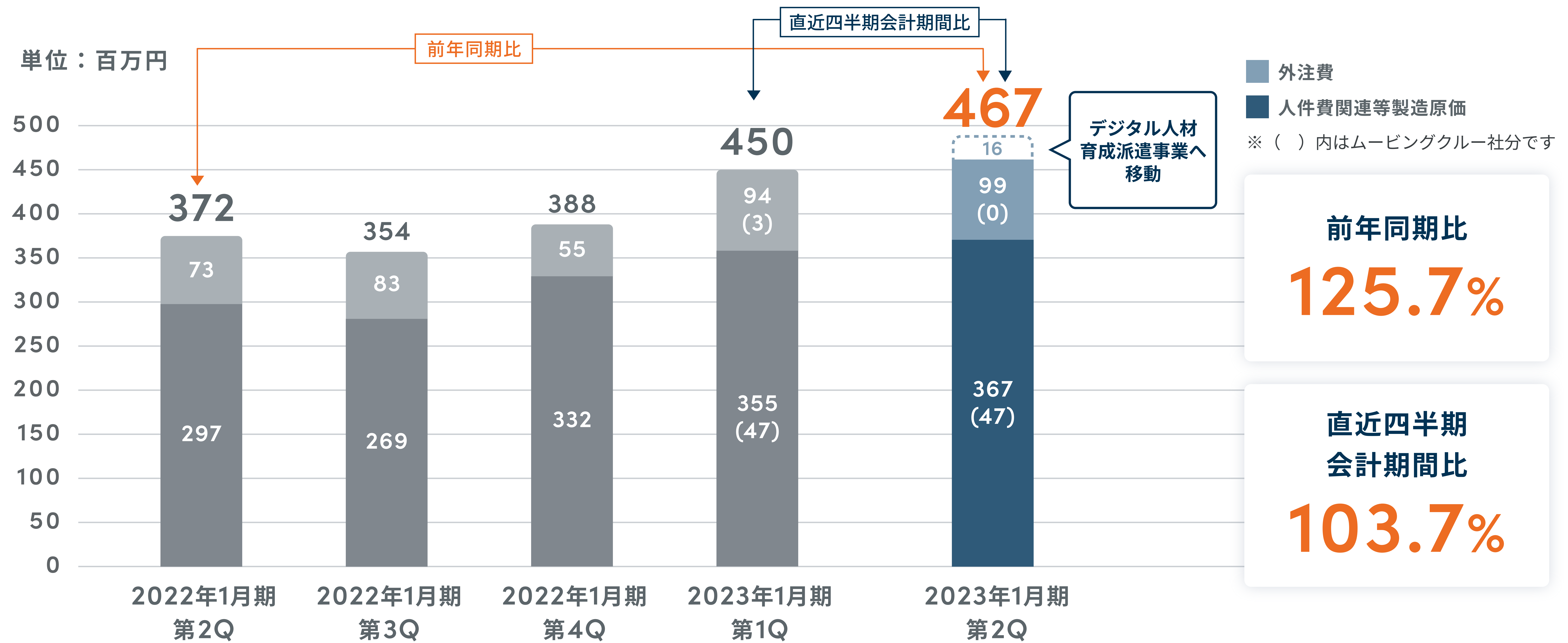
業績ハイライト

Webソリューション事業

22百万円がデジタル人材育成派遣事業へ移動した上で、707百万円の売上高
 昨対比 40%の増収。市場環境は引続き活況

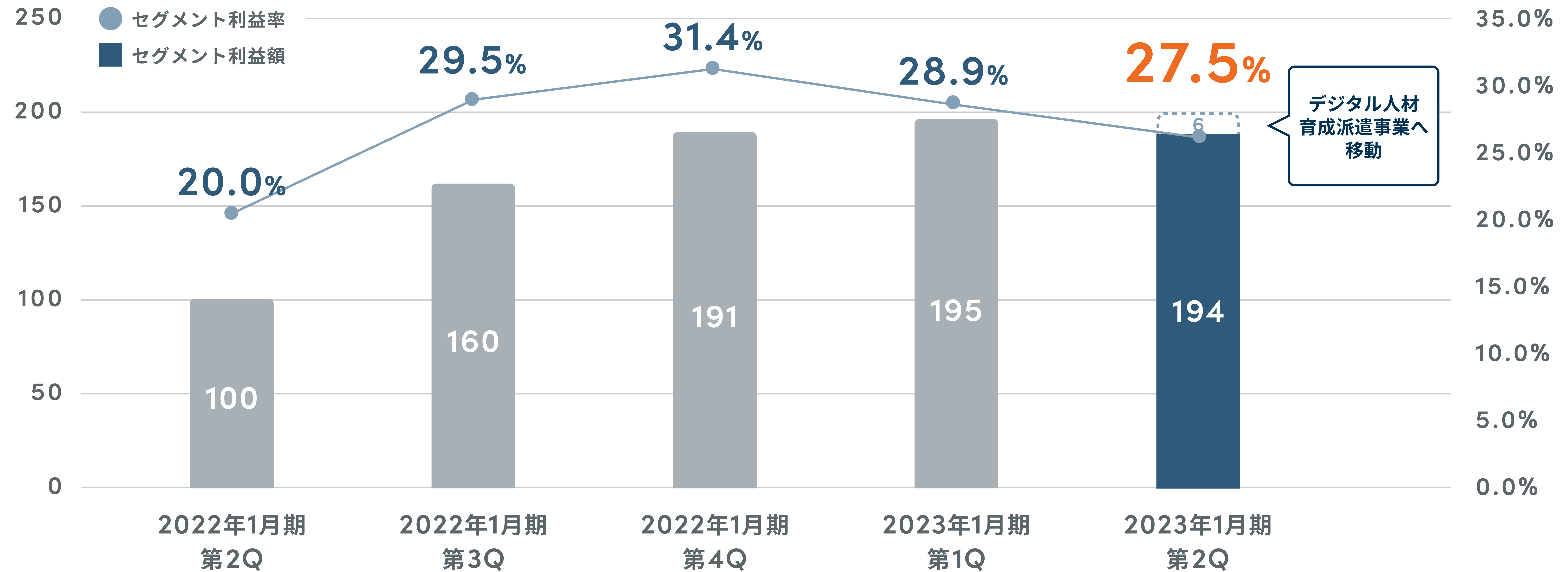


売上成長に比例する適正值で推移



新卒等の初期投資を吸収した上で横ばいを維持 （利益率はムービンググループ社込み）

単位：百万円

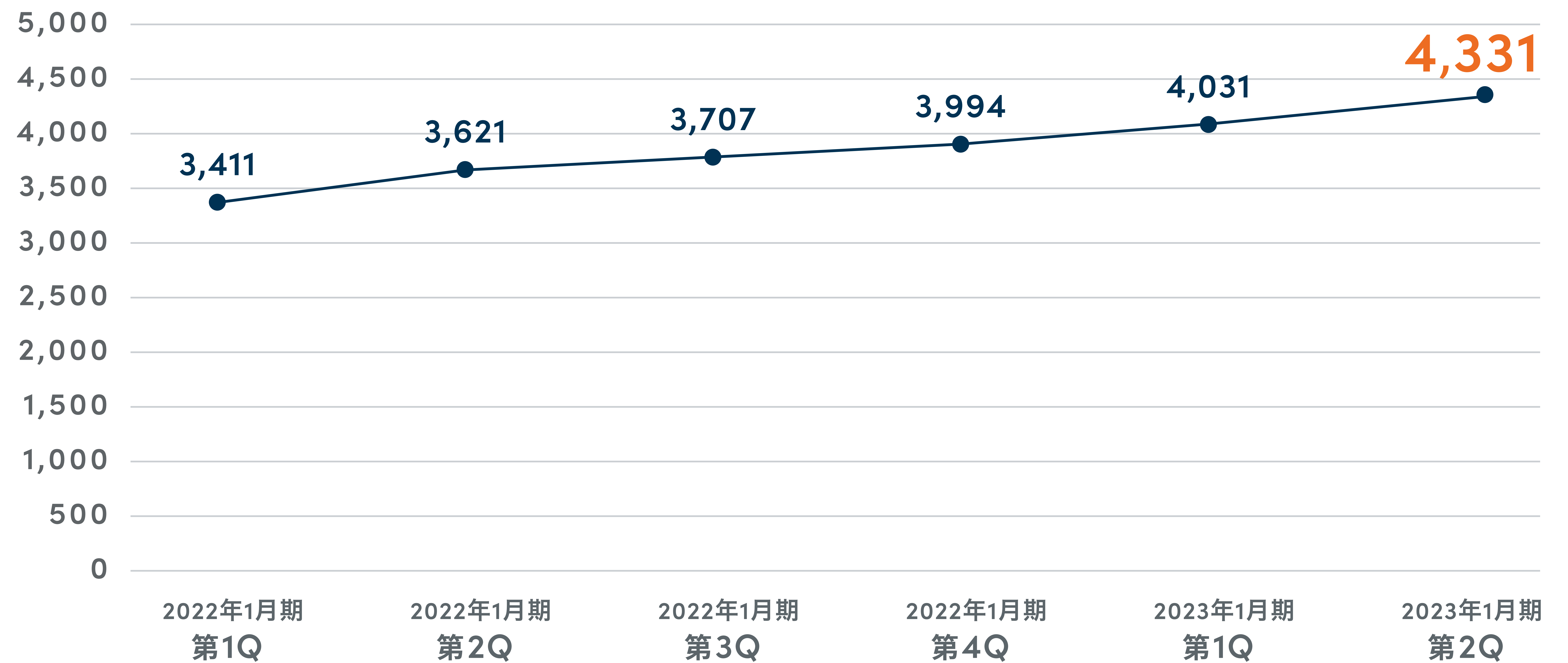


—— 今期成長戦略のひとつ：平均単価アップ ——

引続き市場環境は活況で案件の大型化とともに取引社数も増加し、
単価は直近Qから増加

(※セグメント変更により派遣事業を抜きで計算しております)

単位：千円



DX

コンサル デジタルビジネス部

UX デジタルエクスペリエンス部

AI デジタルイノベーション部

クラウド クラウドインテグレーション部

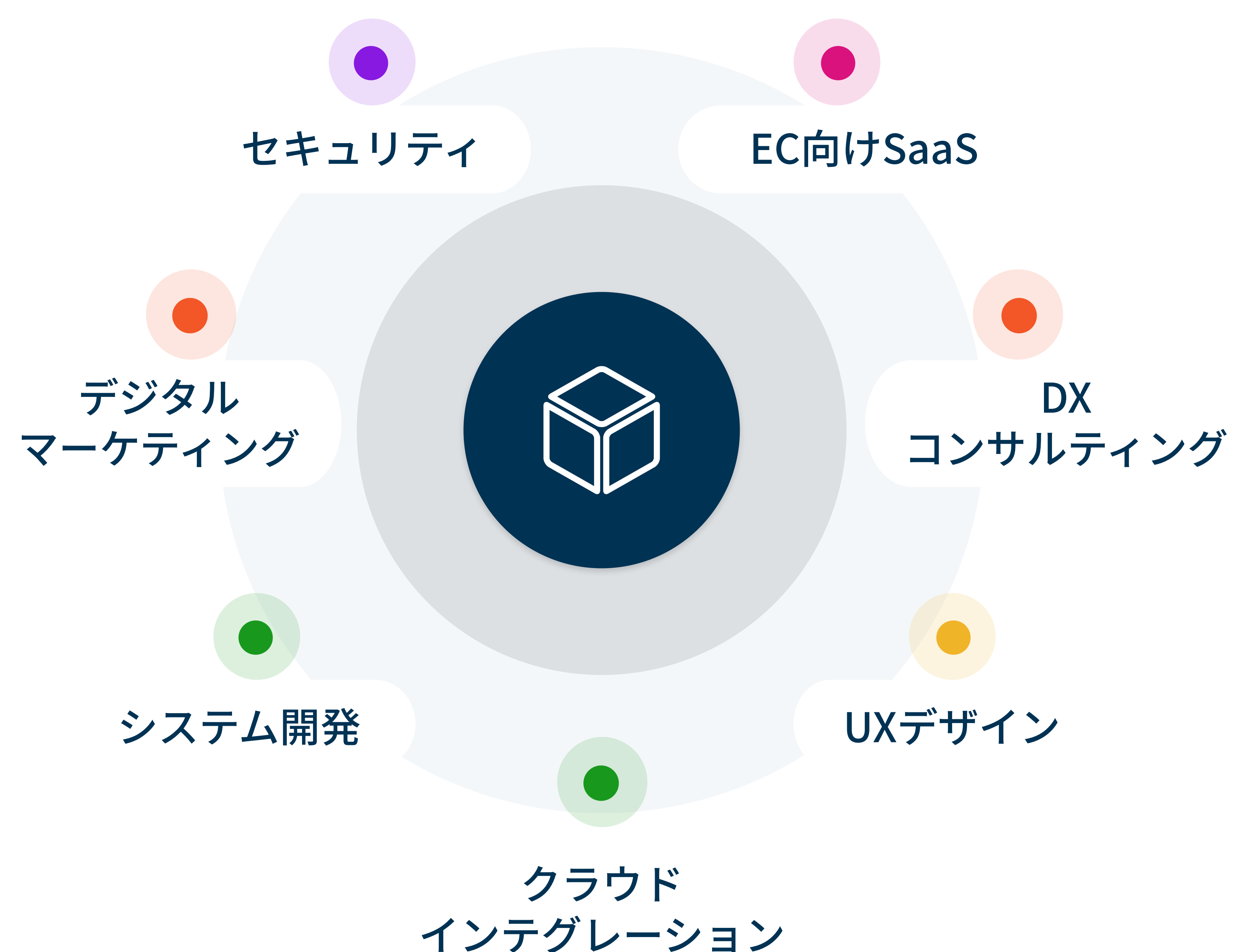
レガシー改善 フルスタックサービス部

DXサービス提供組織へ変革
大型案件獲得 = 平均単価UP

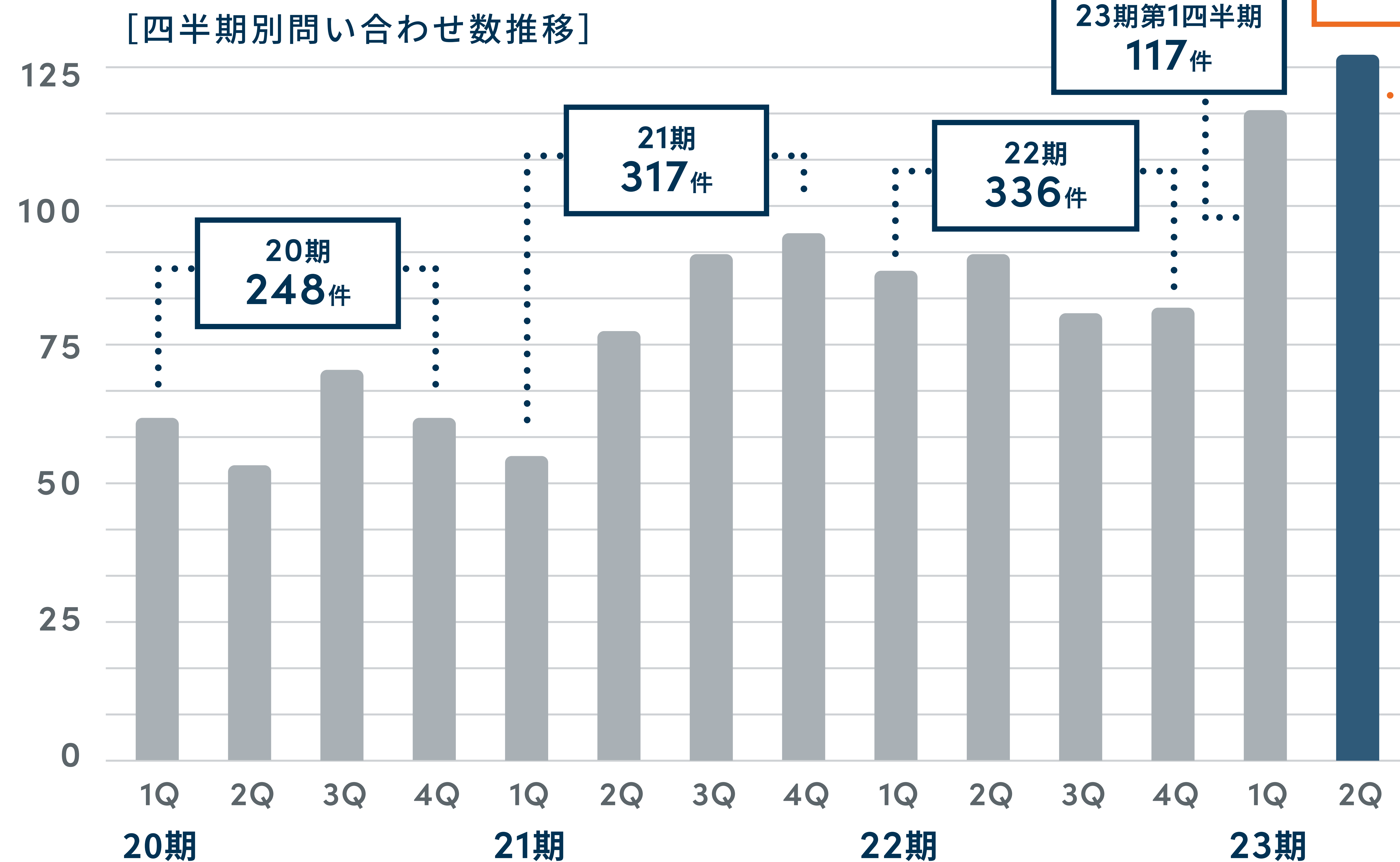
—— 今期成長戦略のひとつ：案件数増加 ——

問い合わせ数は四半期で過去最高

SaaS・マーケティング関連の問い合わせ数が増加。受託開発の問い合わせは大型案件獲得に絞り込み同水準で推移。
 タッチポイントを増やしつつ、大型案件化による単価アップを並行して推進。



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**



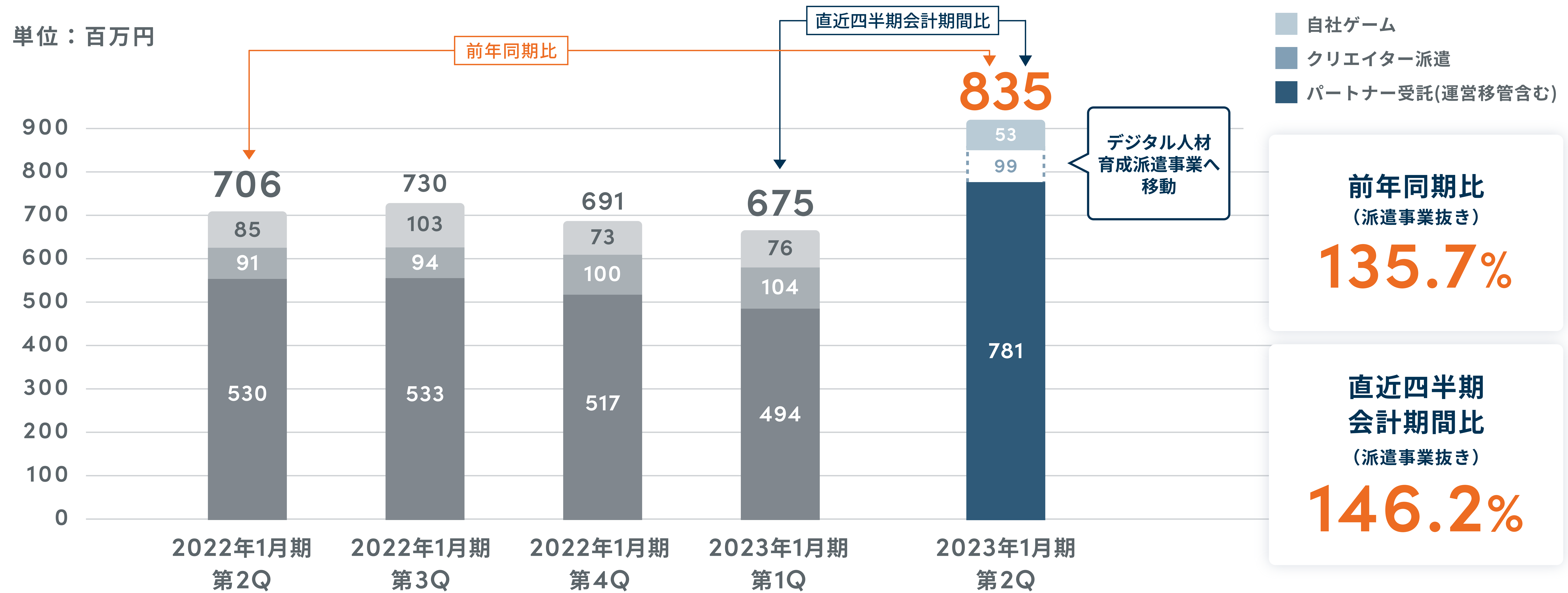
— 2-3 —

2023年1月期 第2四半期

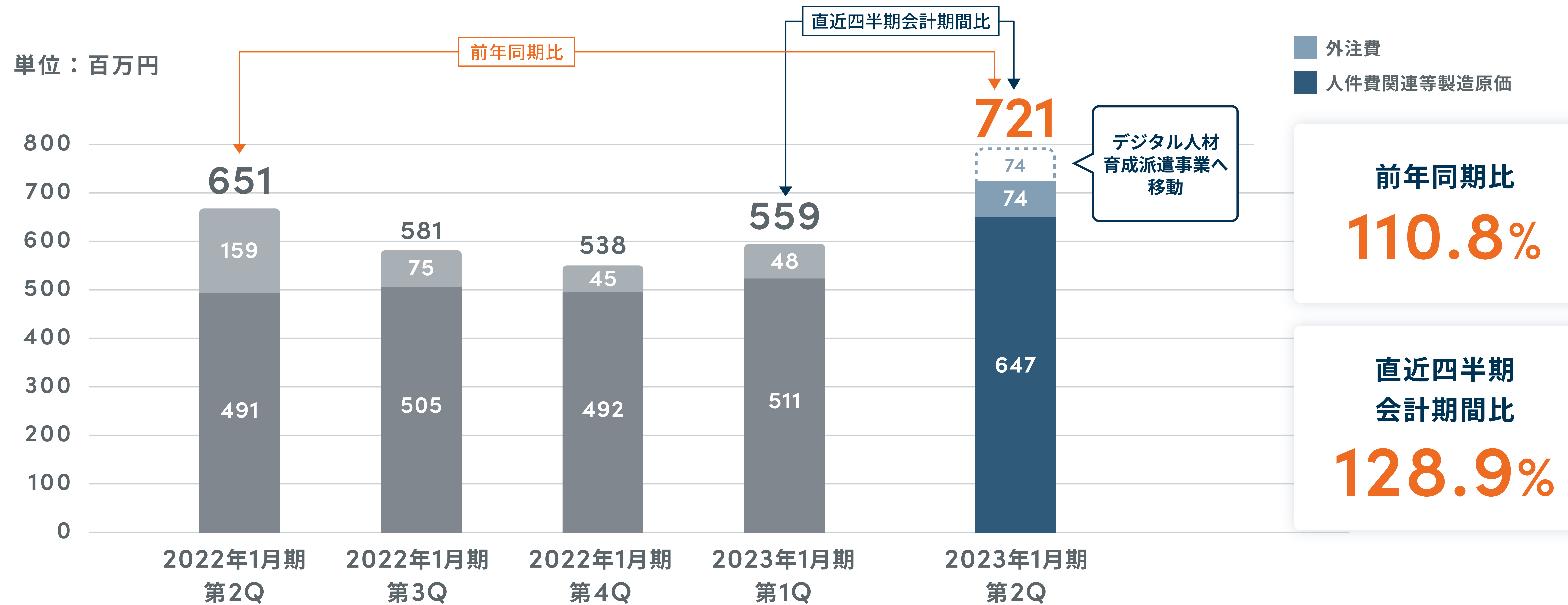
業績ハイライト

オンラインゲーム事業

前年同期比では「ユニゾンエアー」の共同運営権取得で大きく成長
 99百万円がデジタル人材育成事業へ移動した上で、835百万円の売上高



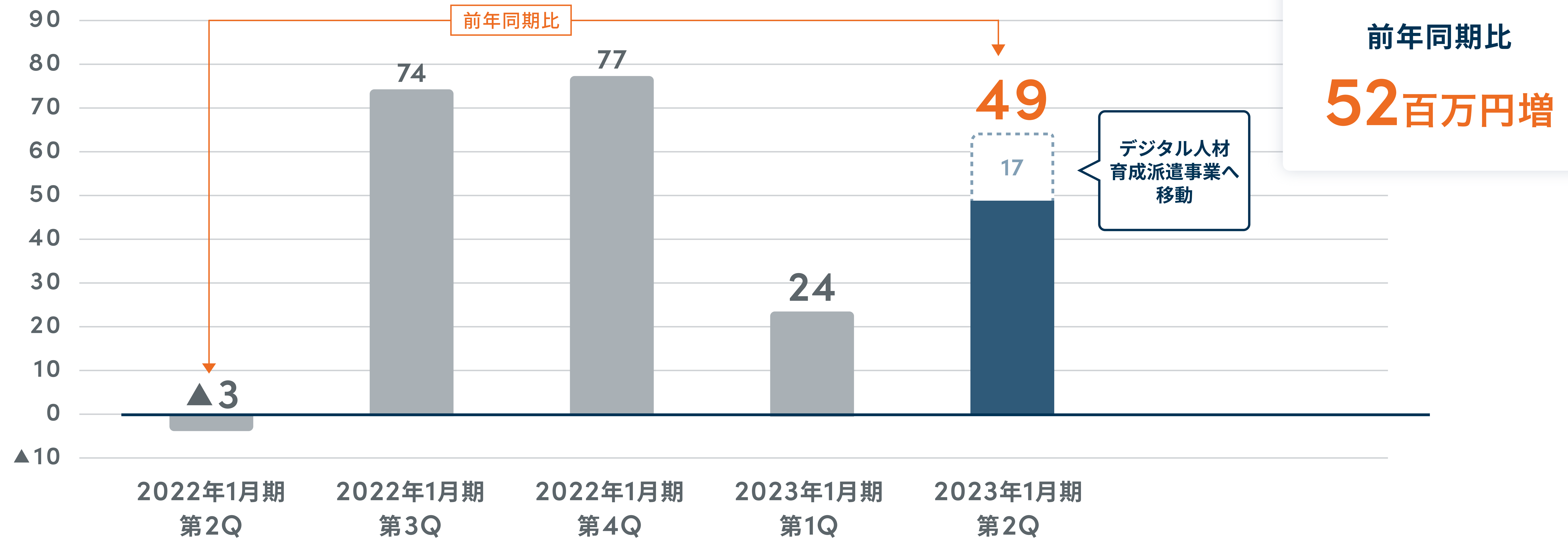
新卒等の初期投資、共同運営権取得の「ユニゾンエアー」等の 一時的な対応の為、原価は大きく増加



「ユニゾンエアー」の共同運営権取得によるのれん費用 および原価が大きく増加した影響により、利益額は少な目

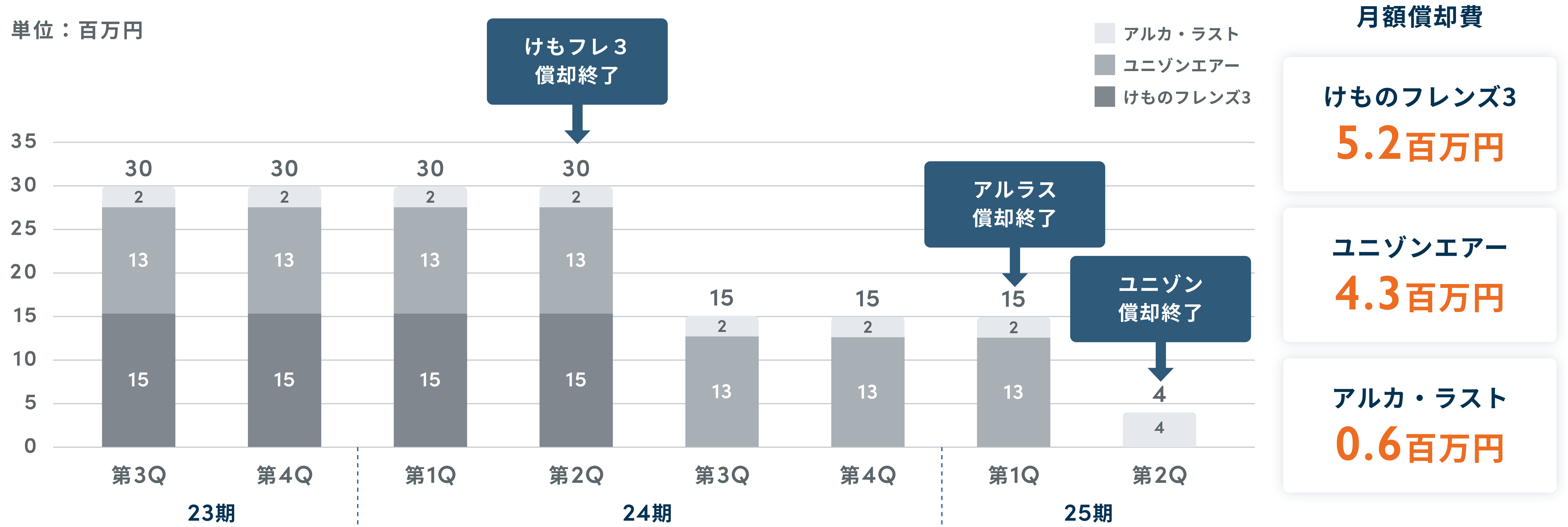
※オンラインゲーム事業は3つのセグメント（パートナーゲーム開発／運営移管・自社ゲーム）で構成されているため率ではなく利益額で表示

単位：百万円



今後ののれん費用の償却費用負担状況

2年償却と早めの償却期間で行うことで費用負担を早期解消する予定
昨年開始した「けものフレンズ3」については半分償却済



運営パイプライン

5月より新規大型運営受託プロジェクトも開始中

6月より「ユニゾンエアー」が共同運営へ移行し「アルカ・ラスト」も運営移管

開発パイプライン 1ライン

自社ゲーム開発

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

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

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

パートナーゲーム運営 ③
※3月にリリース済

パートナーゲーム運営 ④
※他社パブリッシュのため開示不可
※5月から新規開始

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
※6月から新規開始

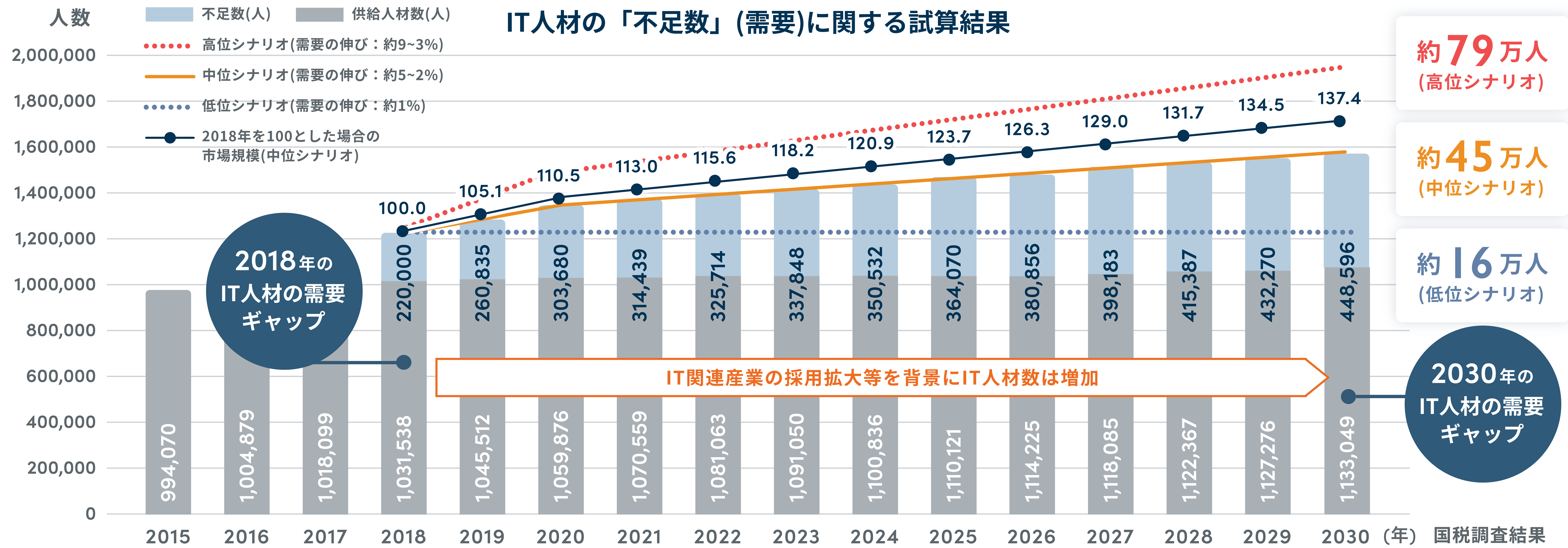
— 2-4 —

2023年1月期 第2四半期

業績ハイライト

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



出典元: 経済産業省の調査(2019年3月)

ザ・インターネットカンパニーとして
世の中に不足するデジタル人材を育成、成長を促進
スキル・ノウハウを持った人材が業界内で活躍するビジネス



未経験者

- ・ Webエンジニア
- ・ Webデザイナー
- ・ ゲームクリエイター



育成

- ・ 自社内の案件での実務経験
- ・ 独自の研修カリキュラム



派遣

- ・ 企業のDXを担うデジタル人材として活躍
- ・ ゲームクリエイターとして活躍



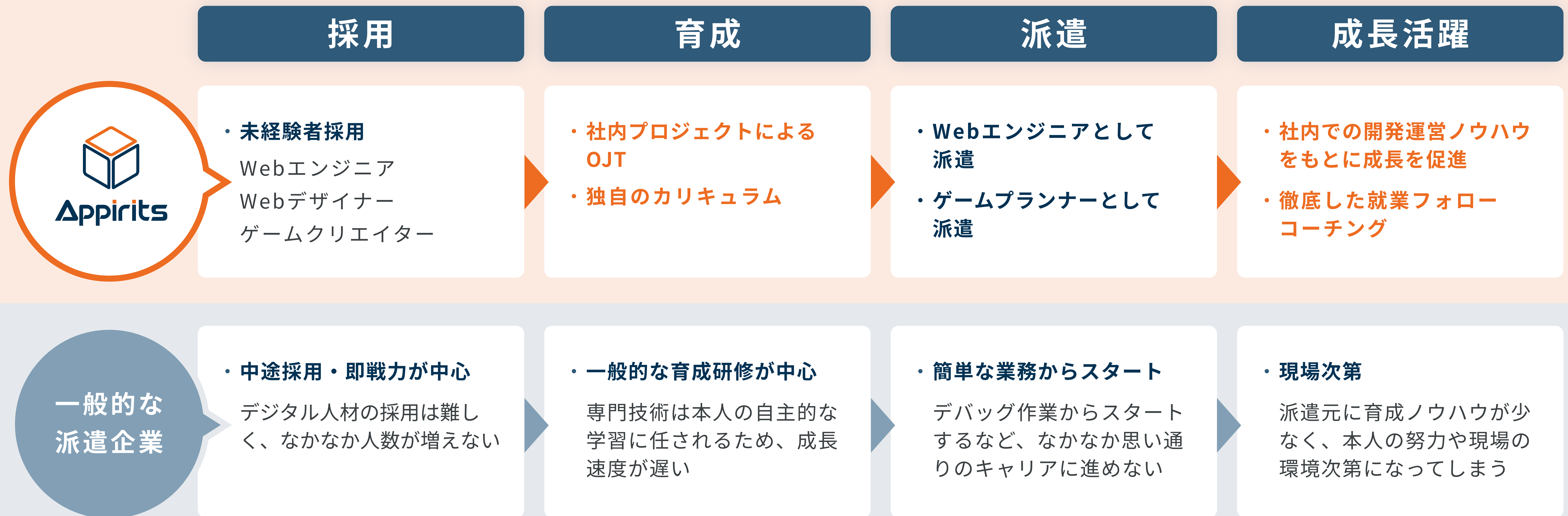
成長活躍

- ・ 社内/社外のノウハウを吸収してさらに成長

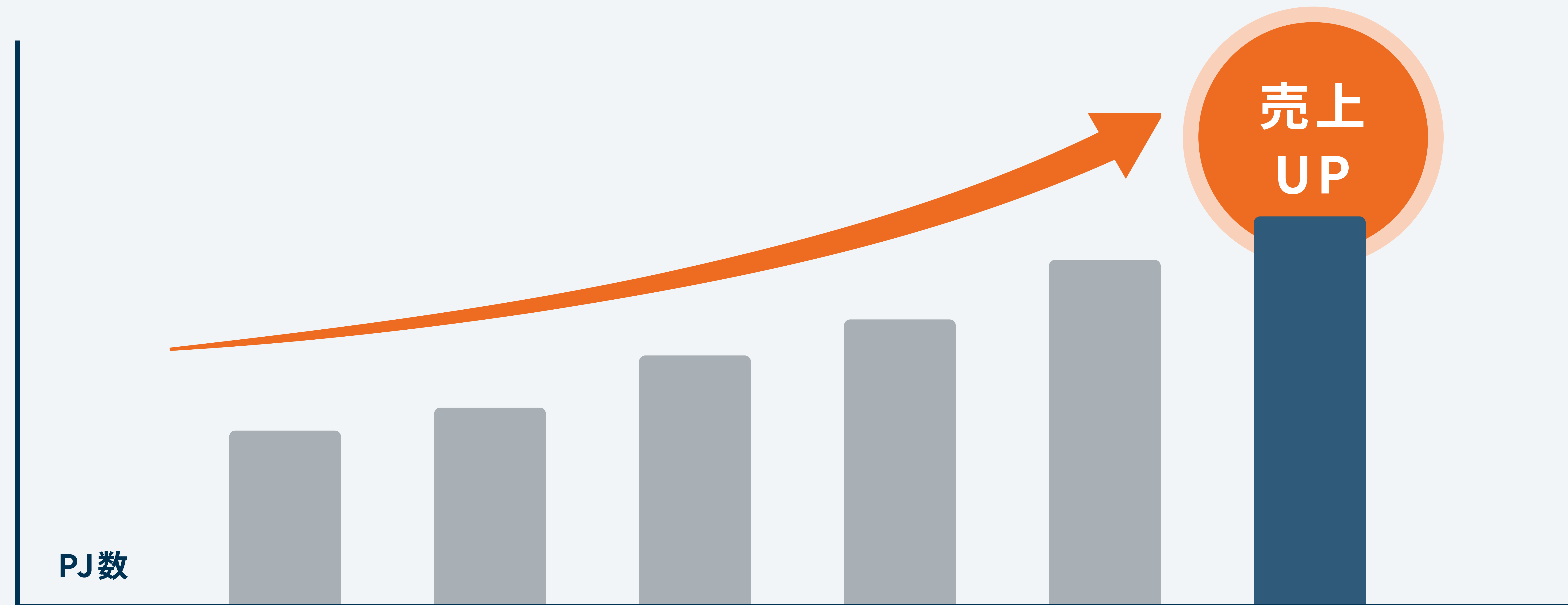
人材採用・人材育成

人材流動・ノウハウ活用

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

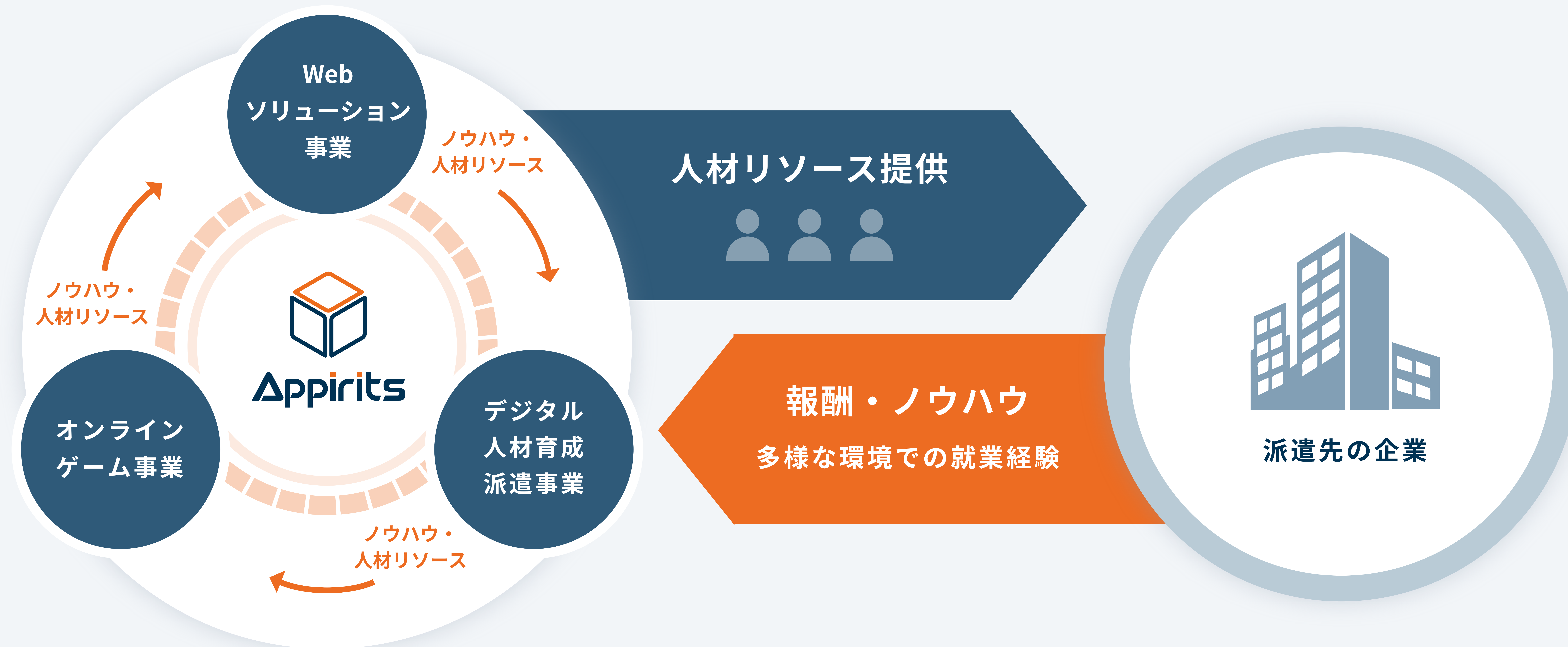


単価上昇と人数規模の拡大が事業の根幹



$$\begin{array}{c} \boxed{\text{デジタル人材数}} \\ \text{採用・教育} \end{array} \times \begin{array}{c} \boxed{\text{単価}} \\ \text{育成・活躍} \end{array} = \boxed{\text{売上}}$$

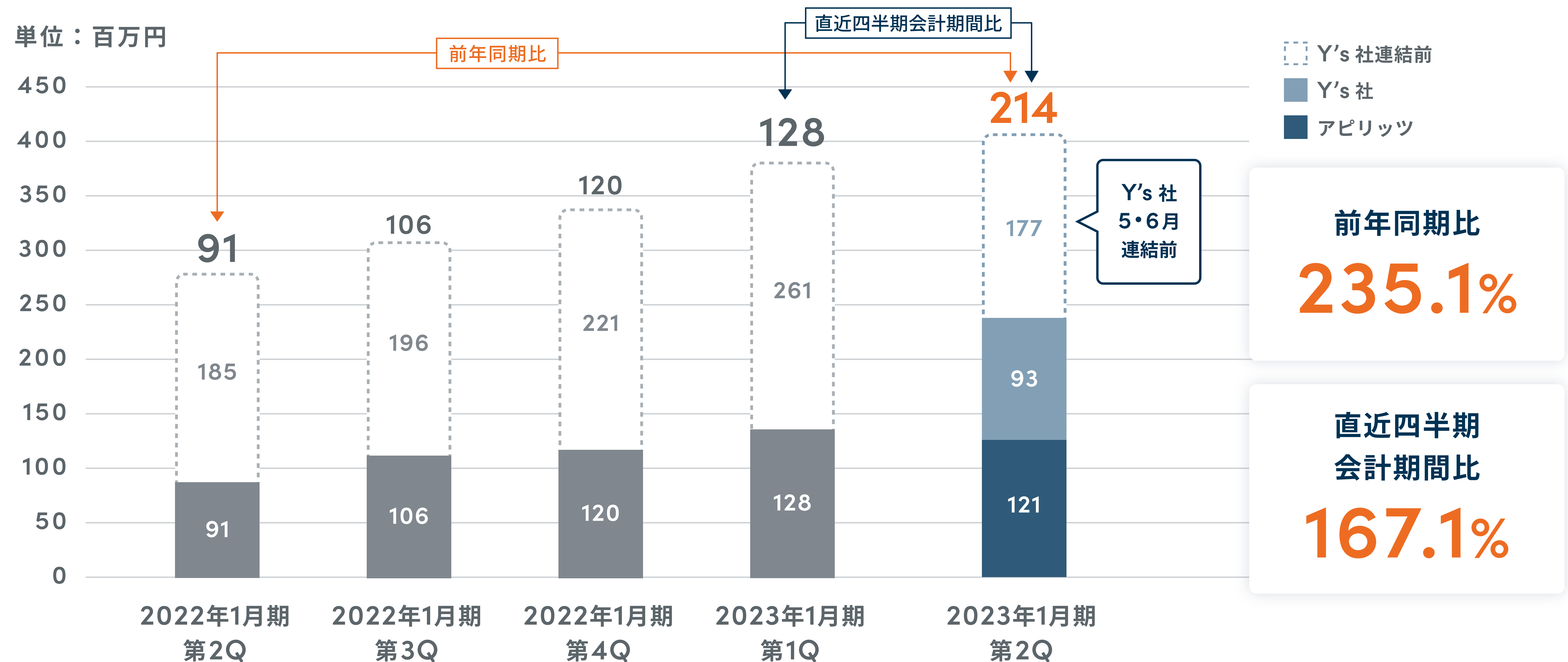
Webソリューションセグメント、オンラインゲームセグメントとの 人材リソースの流動性拡大、ノウハウの蓄積



売上は増収傾向

2023年1月期第2Qは、Y's社をM&Aした事により大幅に増加

※1Q以前はWebソリューション事業・オンラインゲーム事業の派遣売上を集約しております
 ※Y's社はM&A以前は監査法人による会計監査は受けておりません

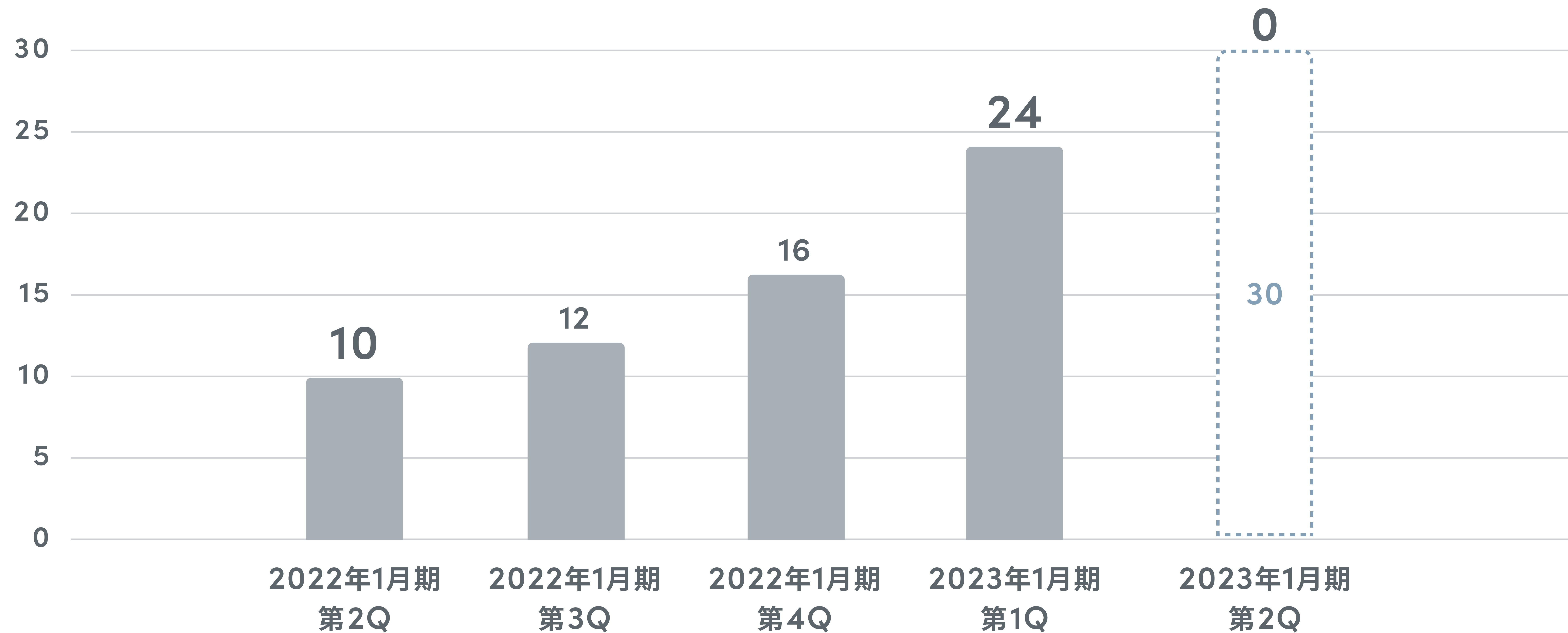


セグメント利益は、売上比例で増加傾向

2023年1月期第2Qは、30百万円の利益が計上されるものの
M&A関連費用が30百万円計上され、セグメント利益はゼロに

※1Q以前はWebソリューション事業・オンラインゲーム事業の派遣売上を集約しております

単位：百万円



— 3 —

Appendix

Webソリューション事業

事業概要

アピリッツは、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



ビジネスを開発に翻訳

技術/実績を
ビジネスに変換

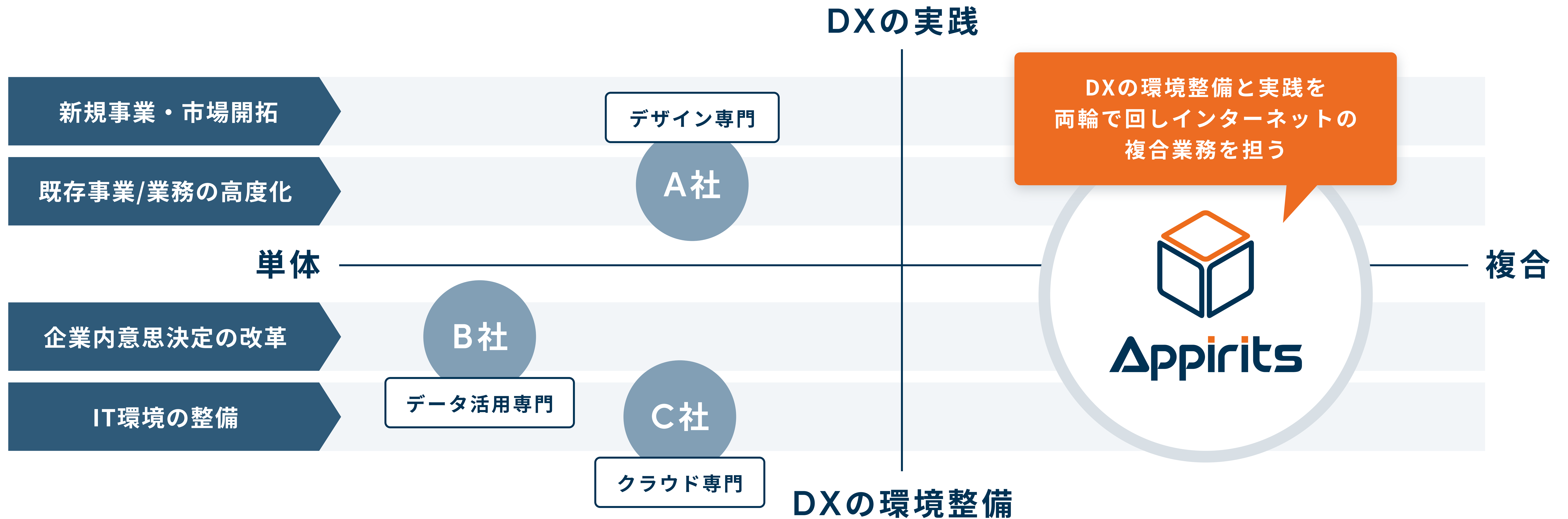
03. 開発・制作

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。

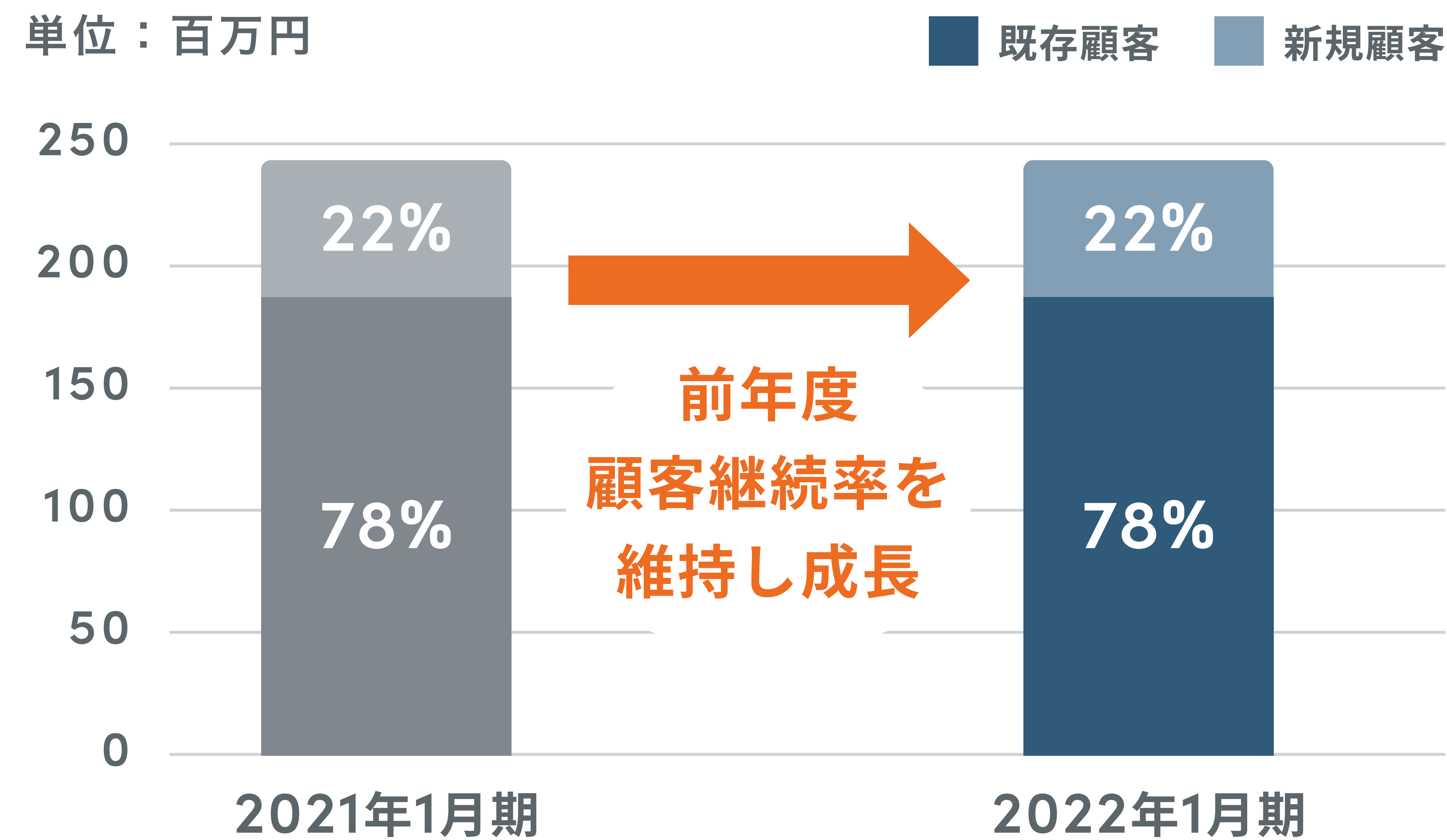
アピリッツは、DX領域において
「DXの環境整備」と「DXの実践」の両輪を回すための複合サービスを提供
デジタル技術・データを活用した顧客の既存事業や業務の高度化・変革を支援



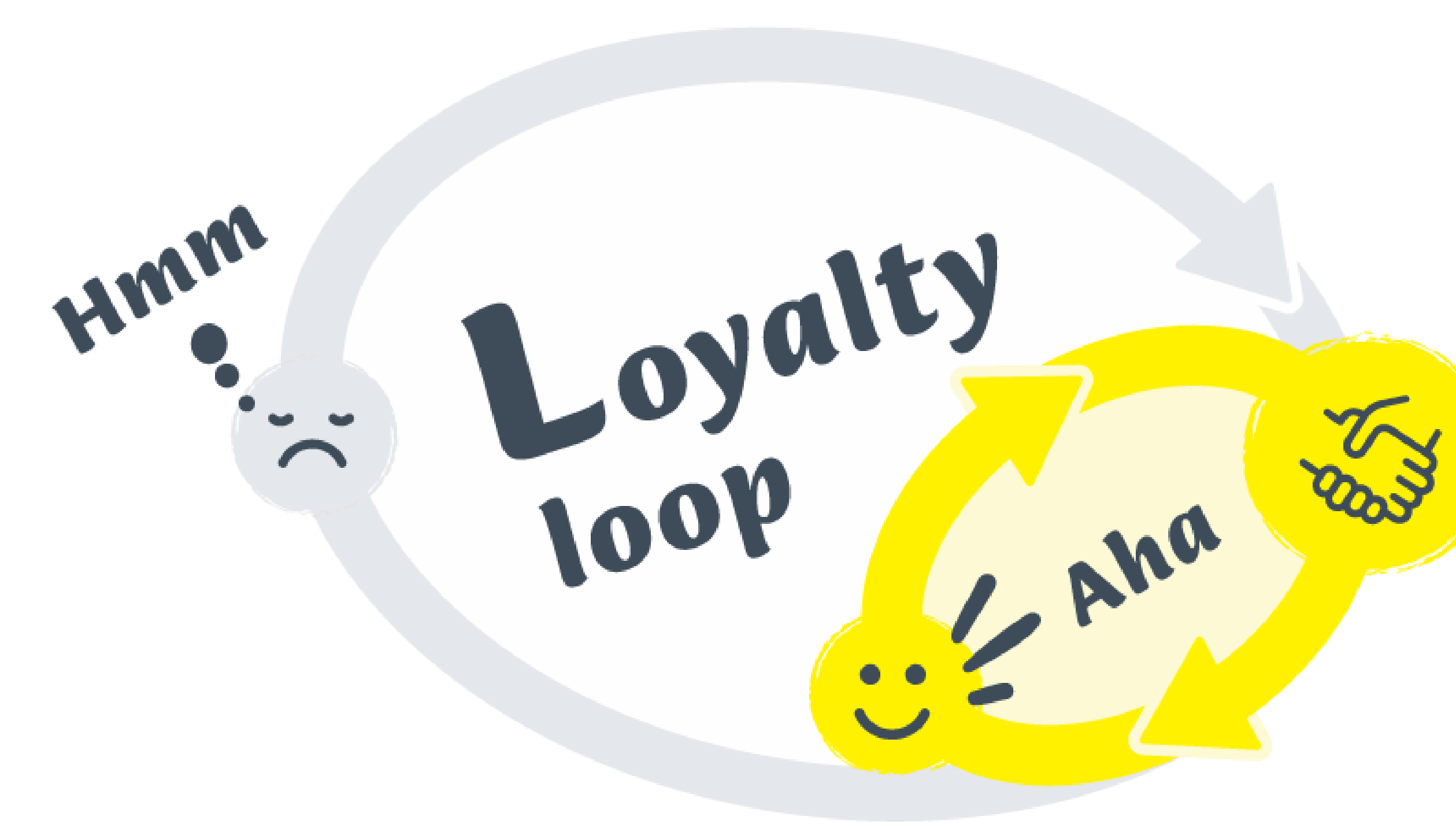
新規顧客の獲得も進めつつ、**既存顧客による継続率が約8割**の状態を形成
 自社内完結によるプロジェクトの好循環が次フェーズ獲得ループを加速

売上高における顧客継続率

約**80%**



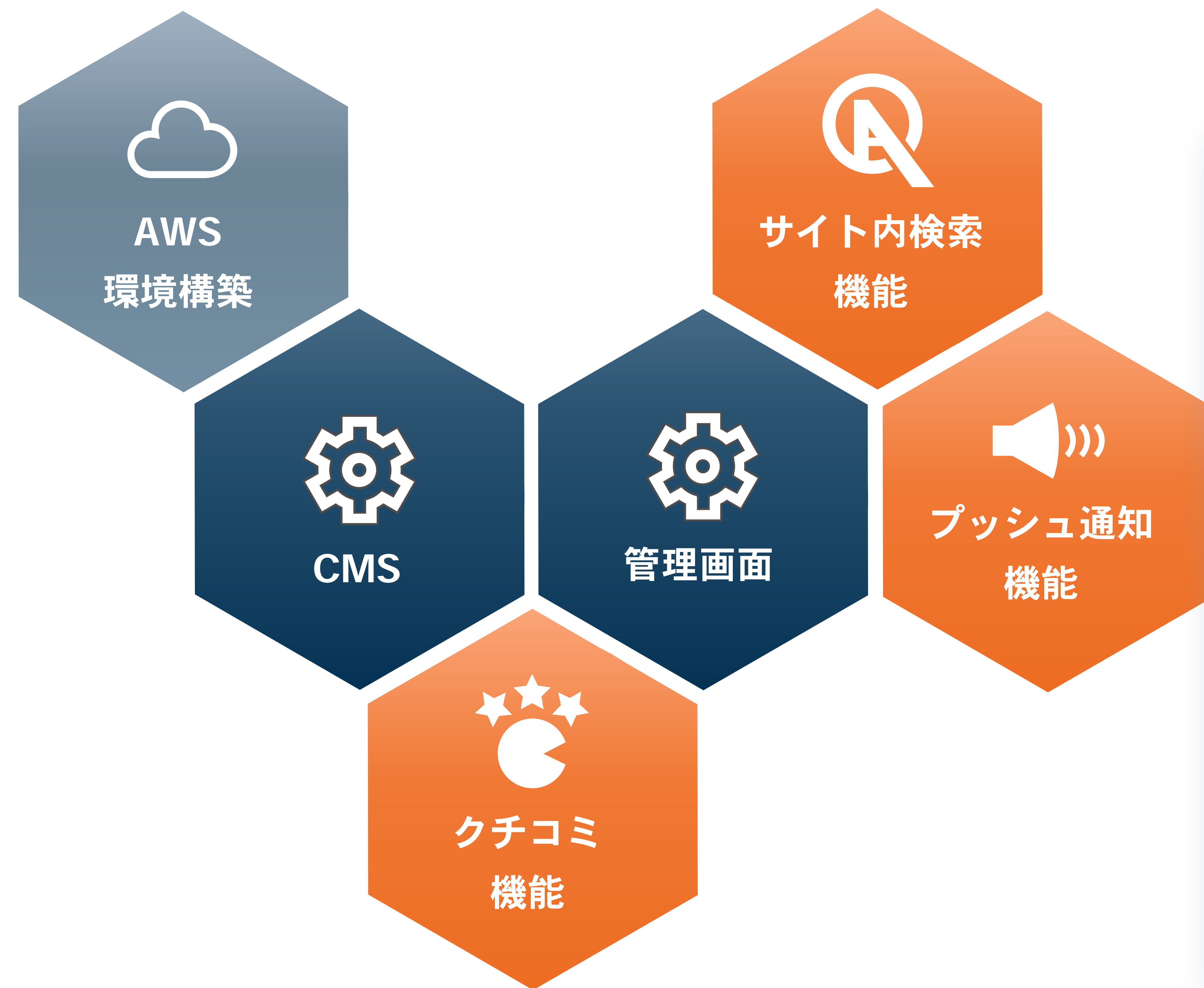
ロイヤリティループの発生



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。



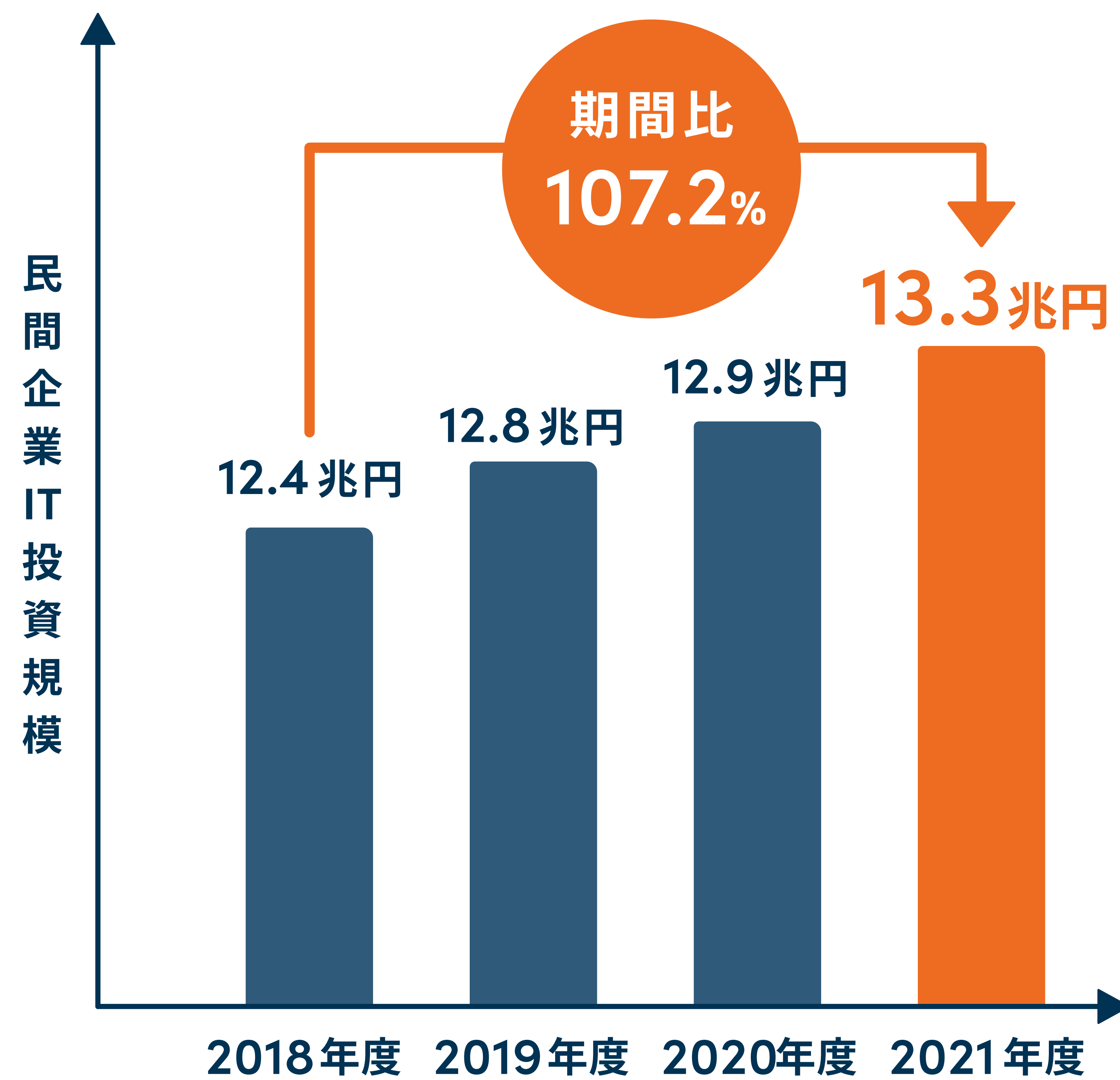
口コミ活用に必要な 投稿・管理機能

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。

国内民間IT市場規模は今後も増加傾向

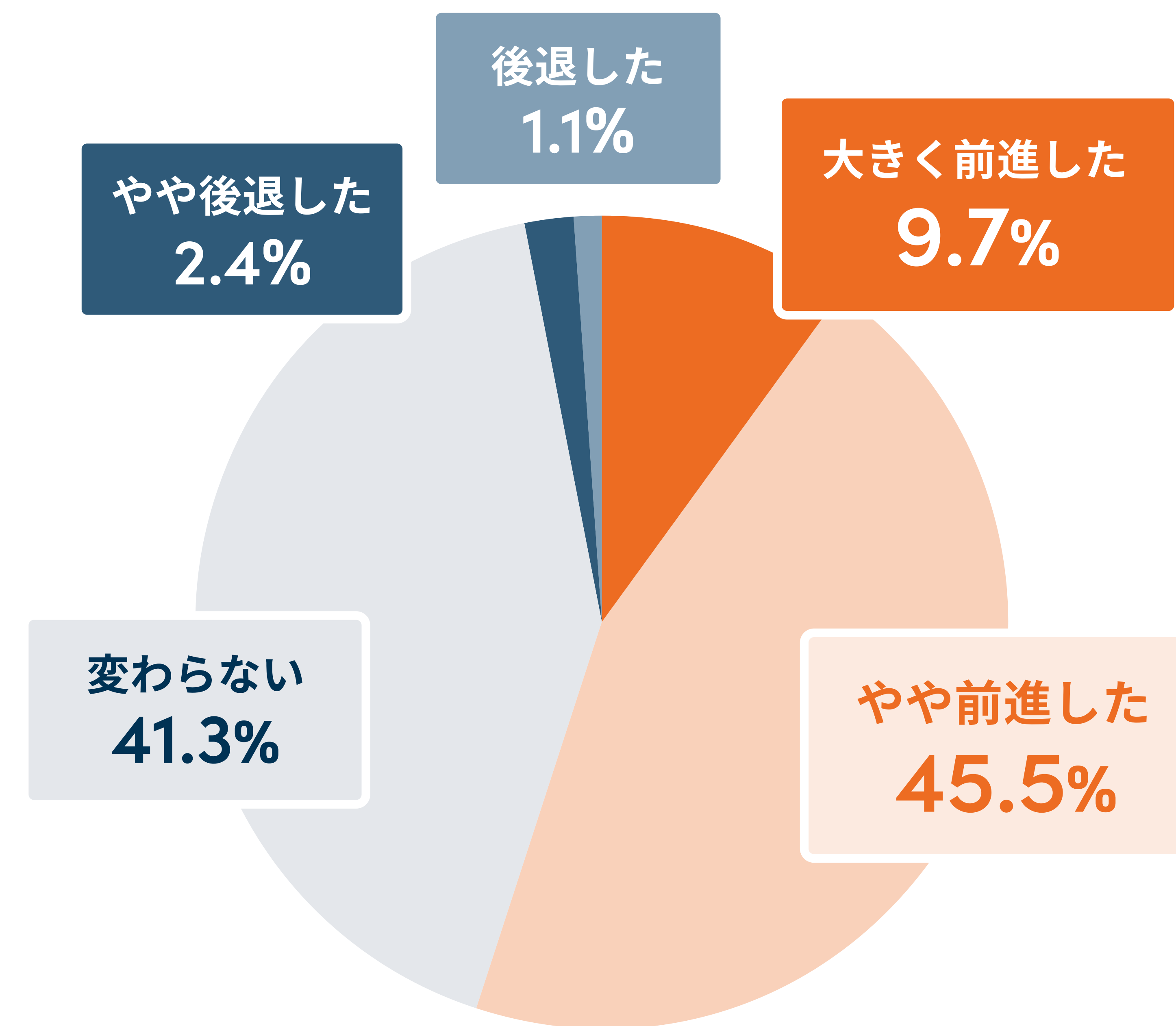
デジタル化への取り組みに前向きなニーズを捉えることで、弊社Webソリューション事業は市況環境を上回る成長を実現
DXを実現するパートナーとして大型かつ長期継続的な取引の獲得を継続させ、Webソリューション事業を軸に成長を目指す

国内民間IT市場規模推移と予測



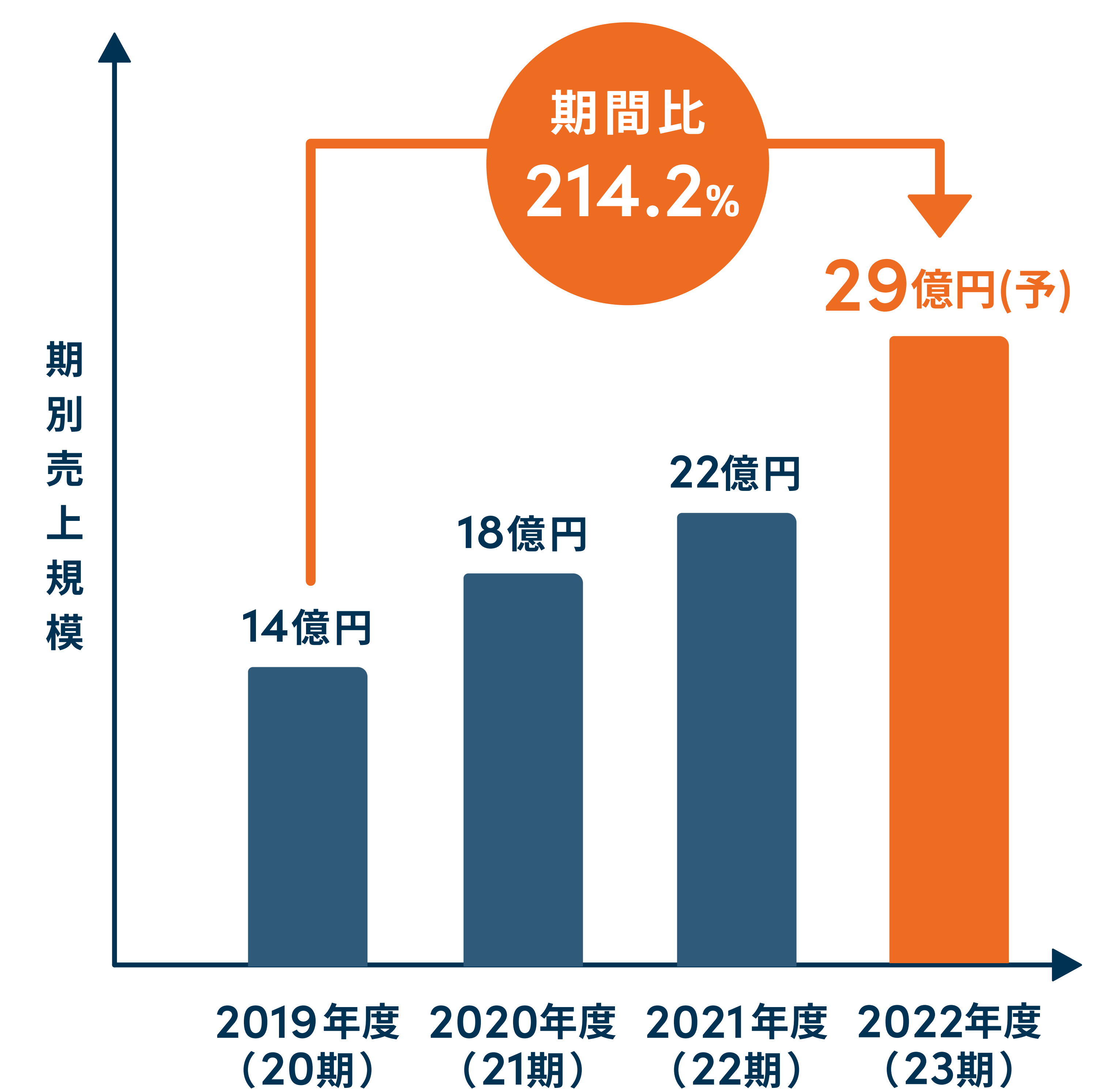
※矢野経済研究所：国内企業のIT投資に関する調査を実施（2021年）

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）

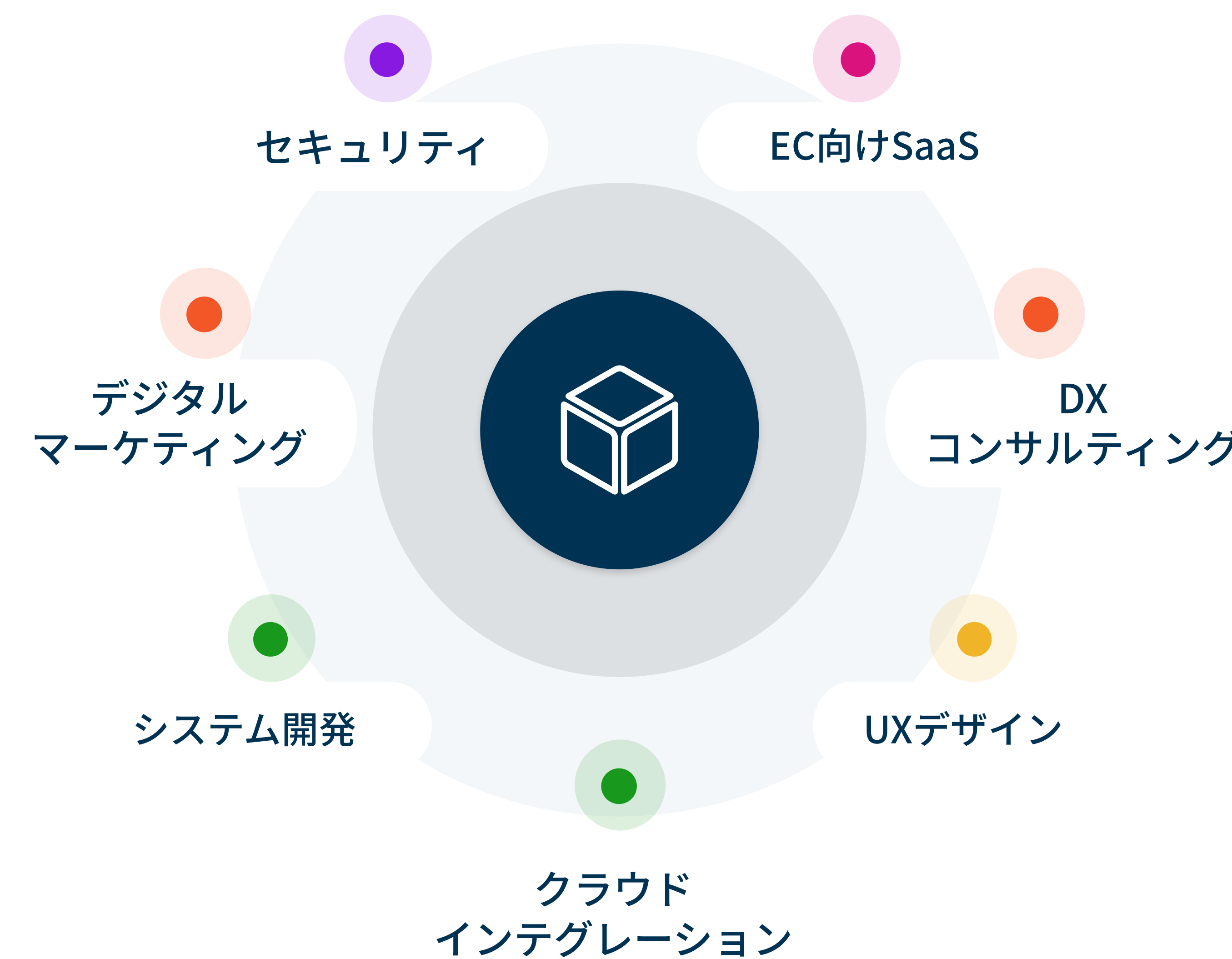
弊社Webソリューション事業売上推移



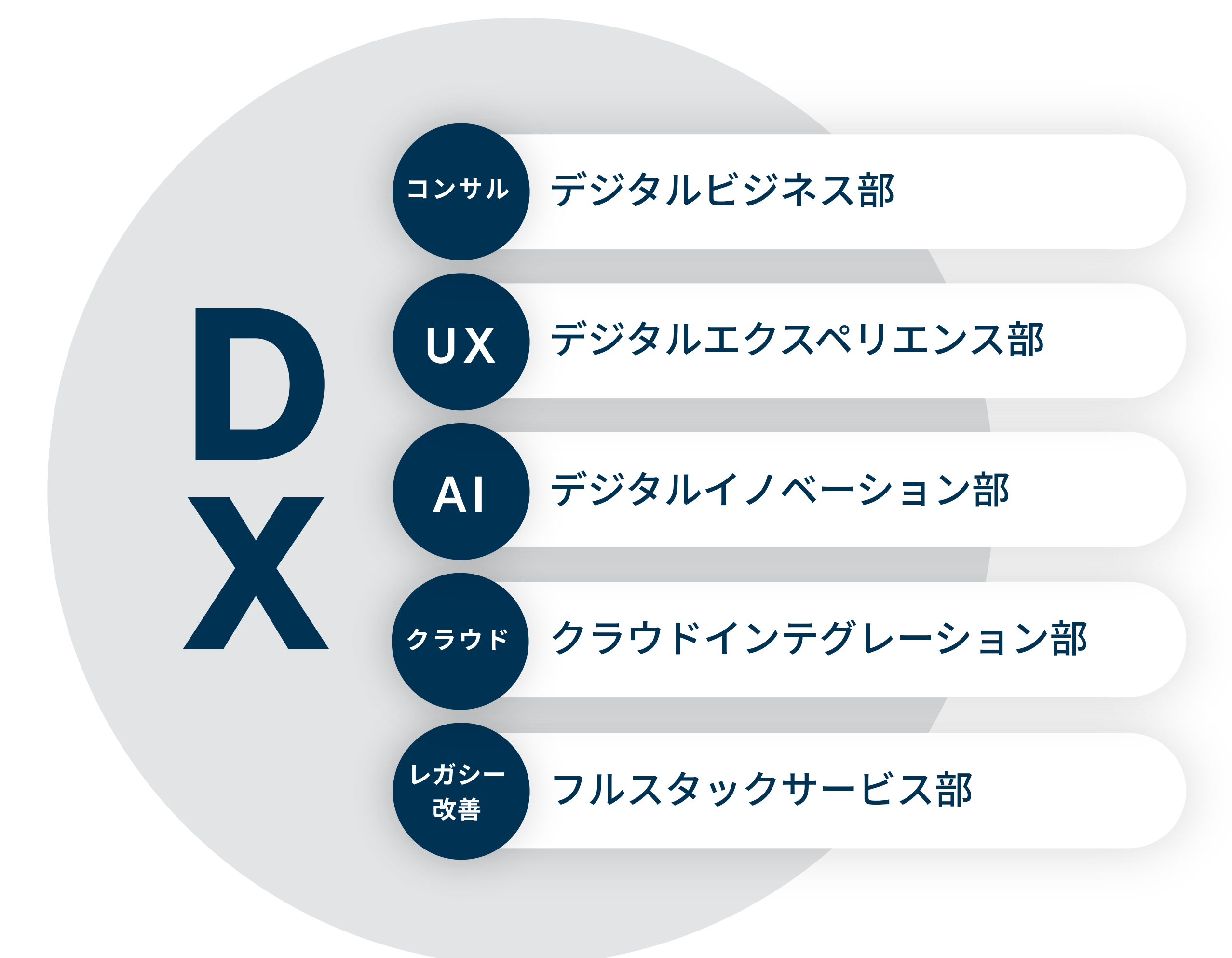
市場は活況で引き続きDXを実現するパートナーとして、
大型かつ長期継続的な取引の獲得を継続しながら営業利益率の改善を行う



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

— 3-2 —

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

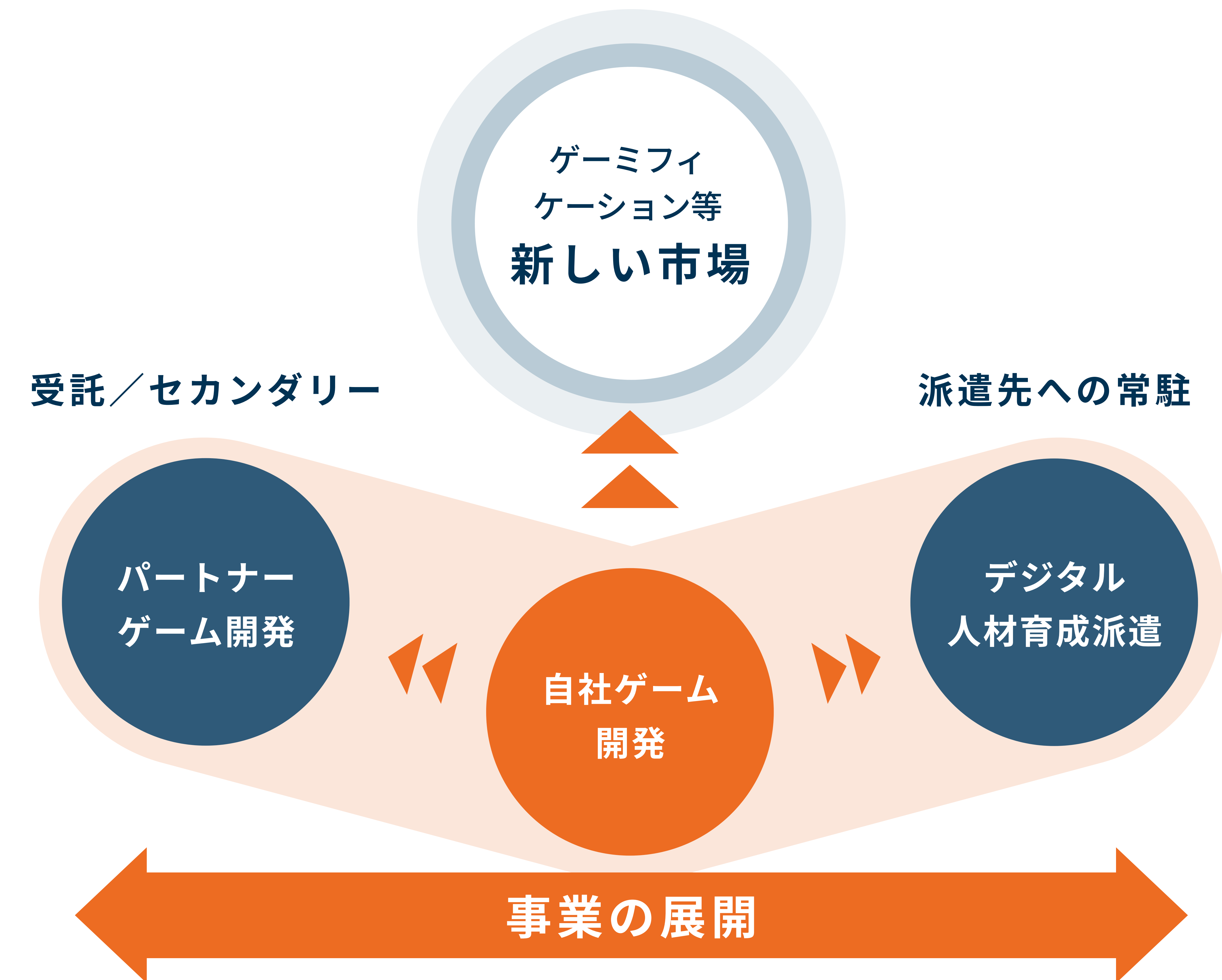
自社・他社のオンラインゲームプラットフォームを通じて
オンラインゲームを無料で提供し、
ゲーム内のアイテム課金等により、収益を維持。

■ パートナーゲーム開発（受託開発・運営移管）

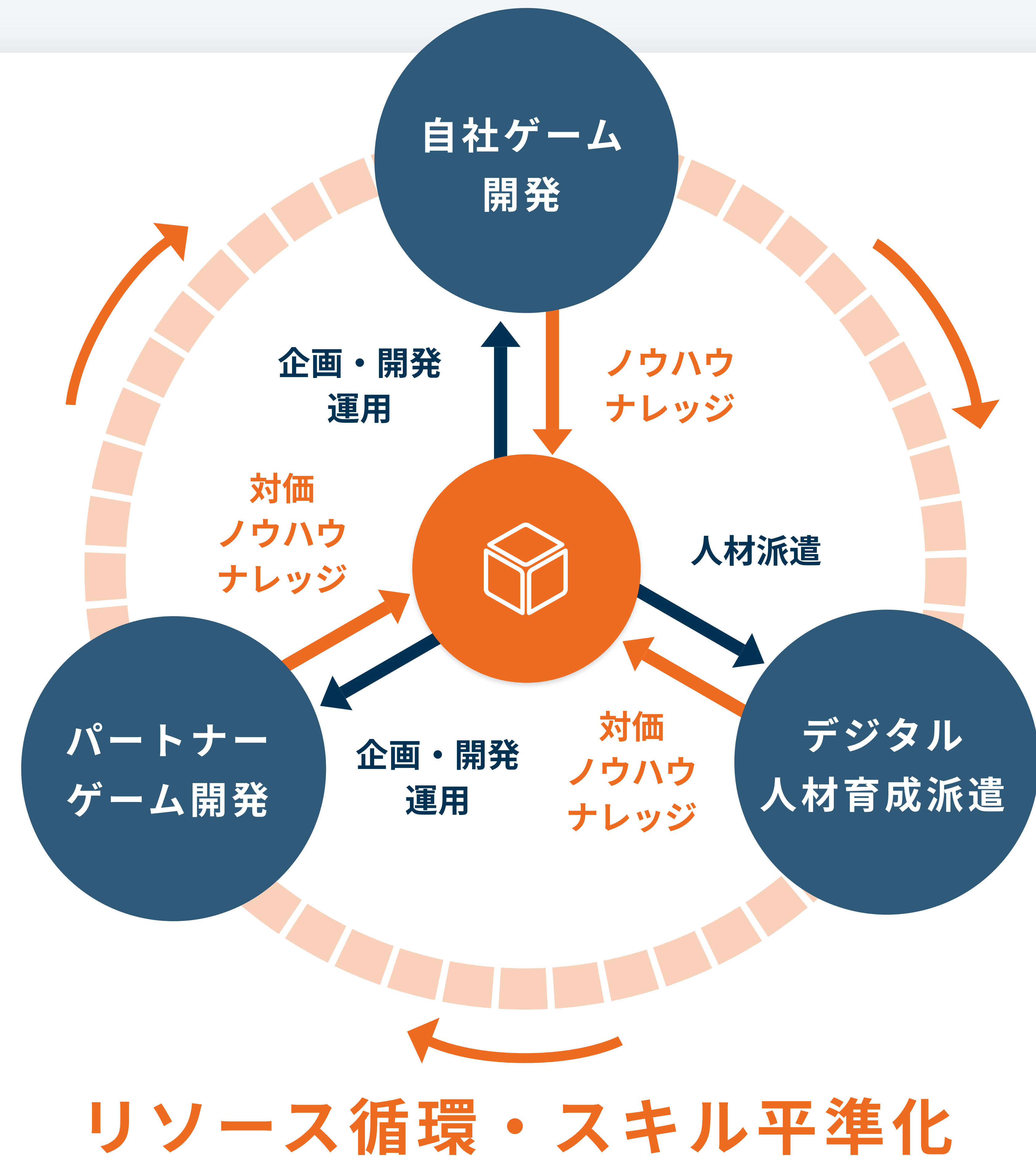
自社ゲームの開発・運営によって培ってきたノウハウをもとに
パートナー企業のオンラインゲームの受託開発・運営を担当。

■ クリエイター人材派遣

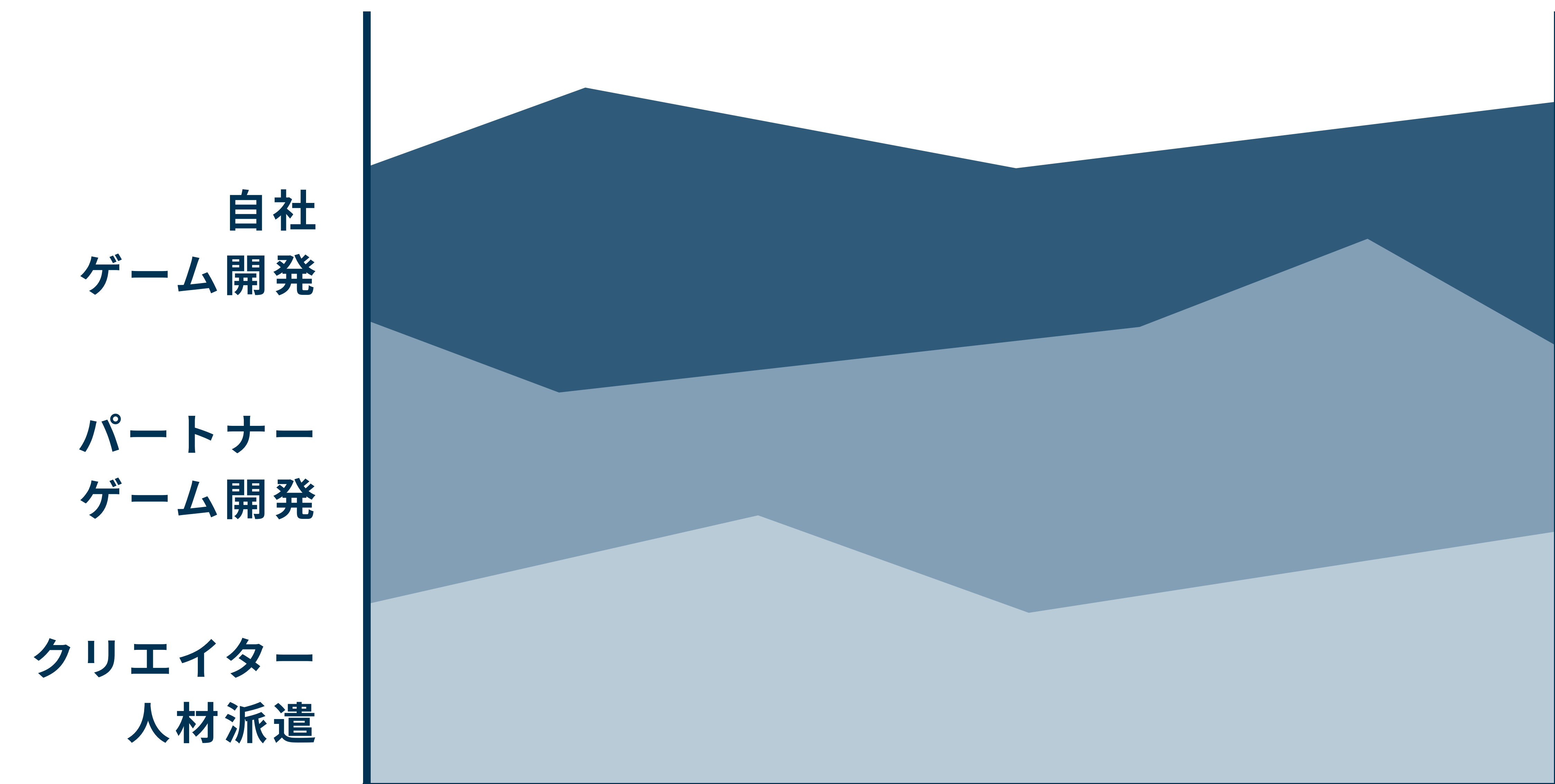
オンラインゲーム開発のノウハウを持つ当社の人材を他のゲーム開発
企業に派遣し、派遣先に常駐して当該企業のゲーム開発を支援。



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



— 3-3 —

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

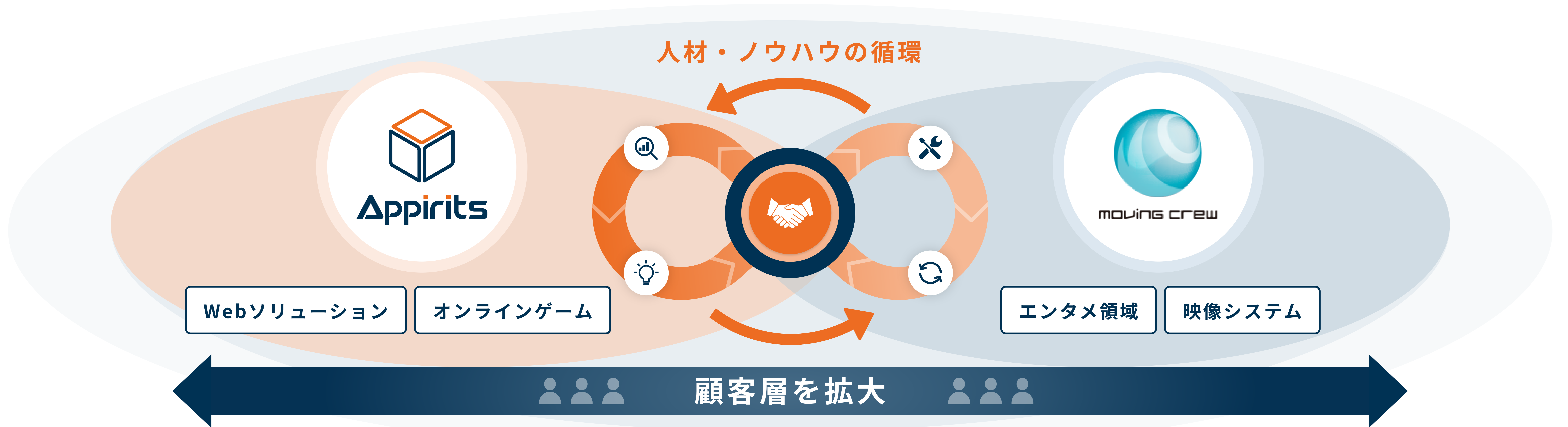


- 🔍 戦略・分析
- 🔧 開発・制作
- 💡 企画・設計
- 🔄 運用・保守

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



— 3-4 —

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。



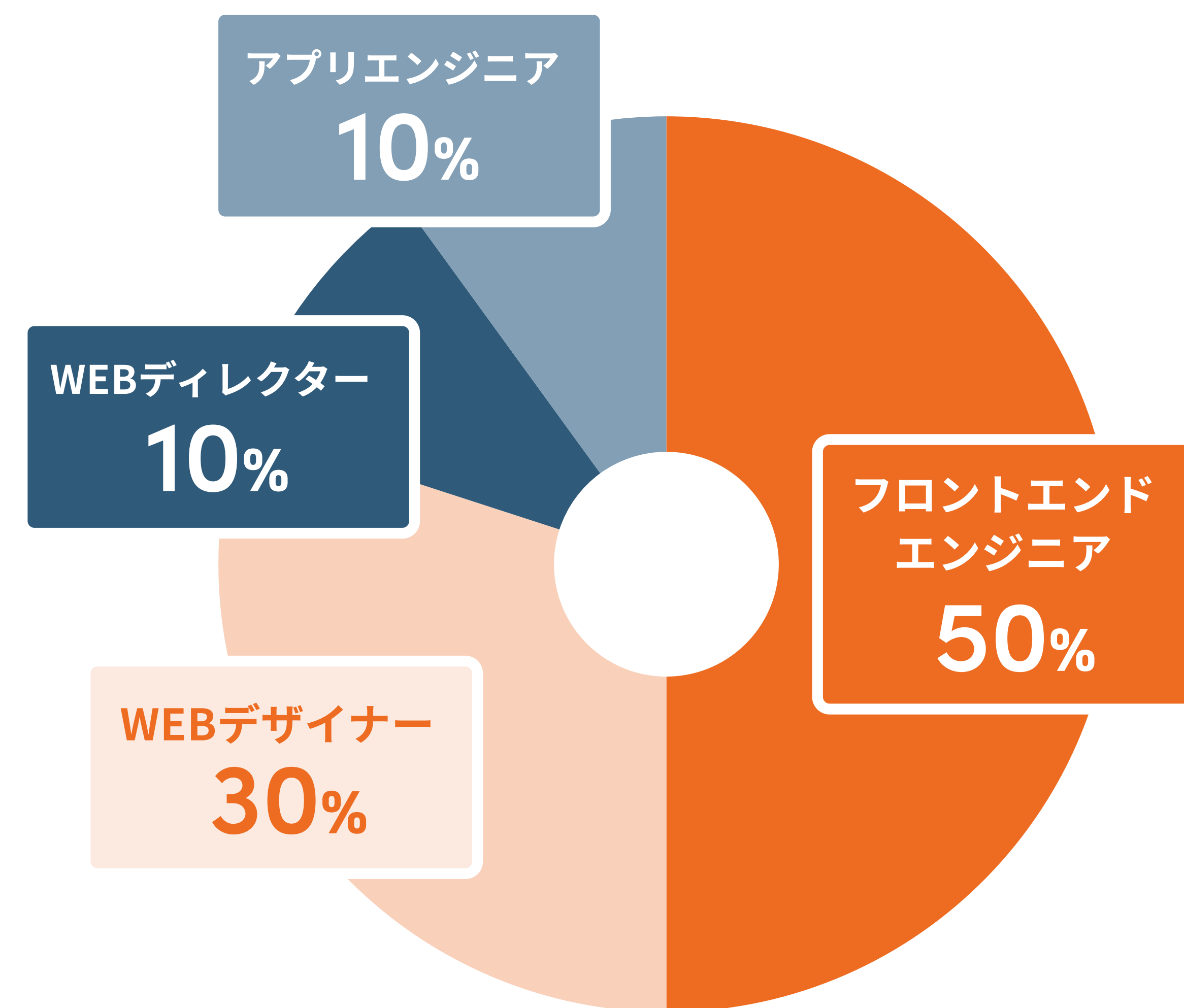
Y's Inc.

アプリッツと親和性の高い事業を展開

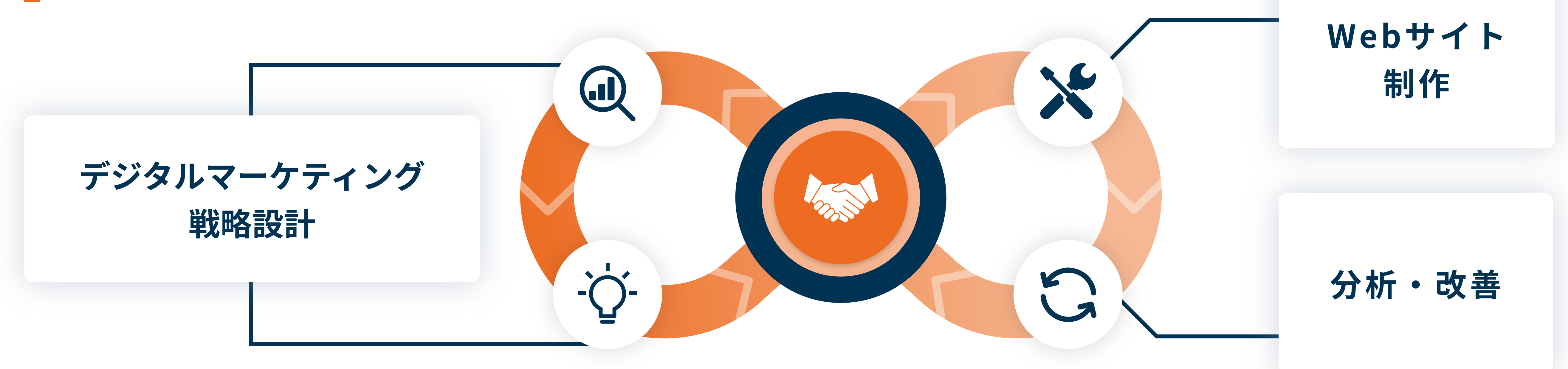
Webデザイン・コンサルティング、IPデザイン、人材派遣事業

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

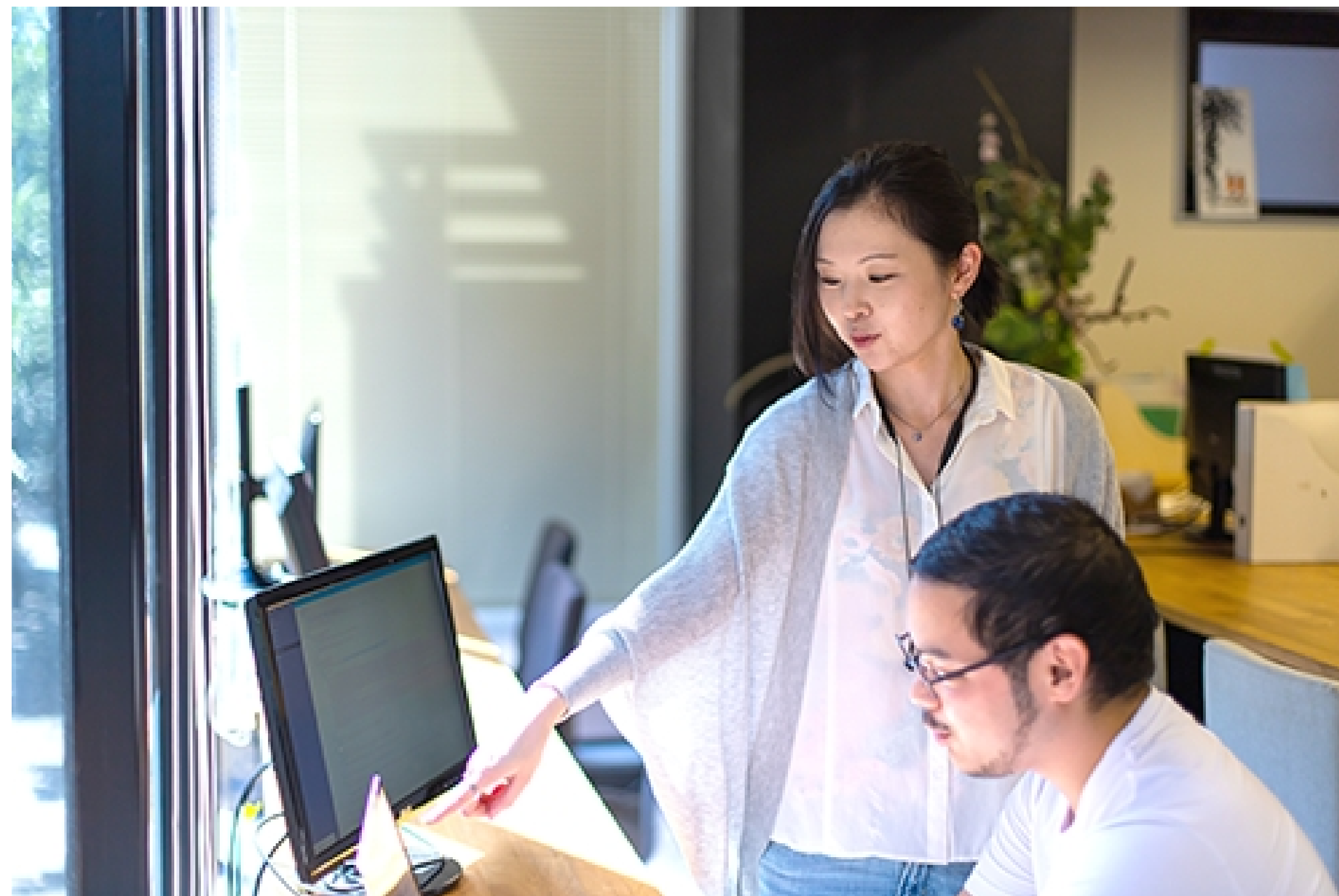


デザイン制作事業



未経験者の採用・育成が最大の強み グループ全体での強力な採用・育成が可能に

独自のエンジニア 育成カリキュラム



200名以上の
未経験エンジニアを育成

デザイン受託制作事業の存在によって フロントエンドエンジニアやデザイナーの成長を促進

アニメや漫画などエンタメ領域におけるデザイン受託事業や、Web制作コンサルティング事業により、人材育成ノウハウを蓄積。

そのフロントエンドエンジニアやデザイナーの育成を強みに、ブランディングから大手企業へのクリエイターアウトソーシングまで、幅広い事業展開を可能としている。



グラフィックデザイン

Webサイト

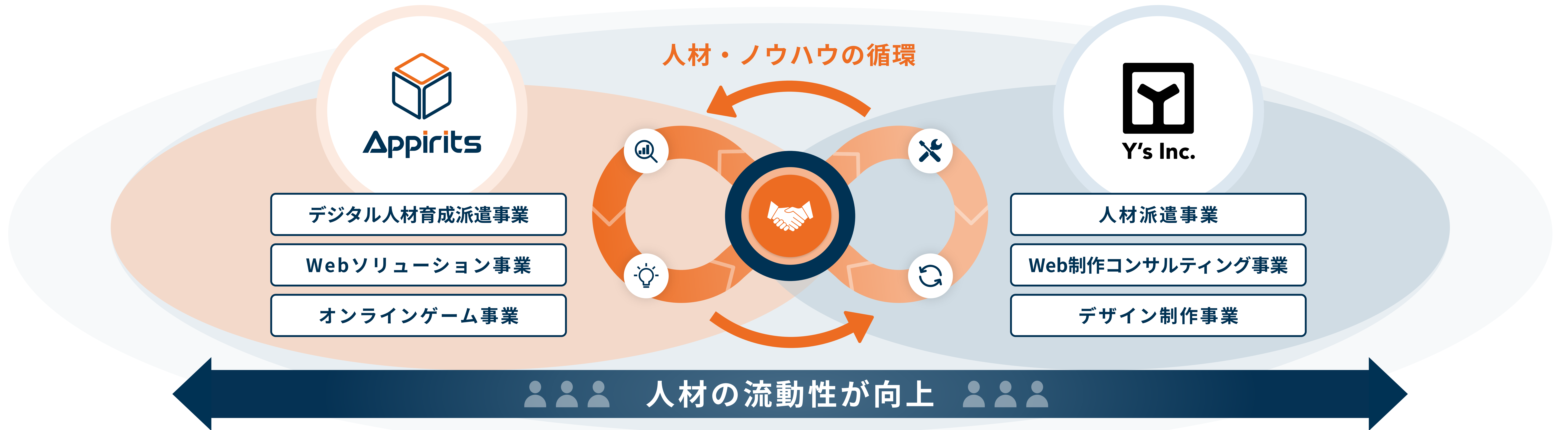
動画制作

ブランディング

育成・派遣

など事業を展開

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



— 3-5 —

Appendix

今後の成長戦略

2 さらになる成長ドライバー

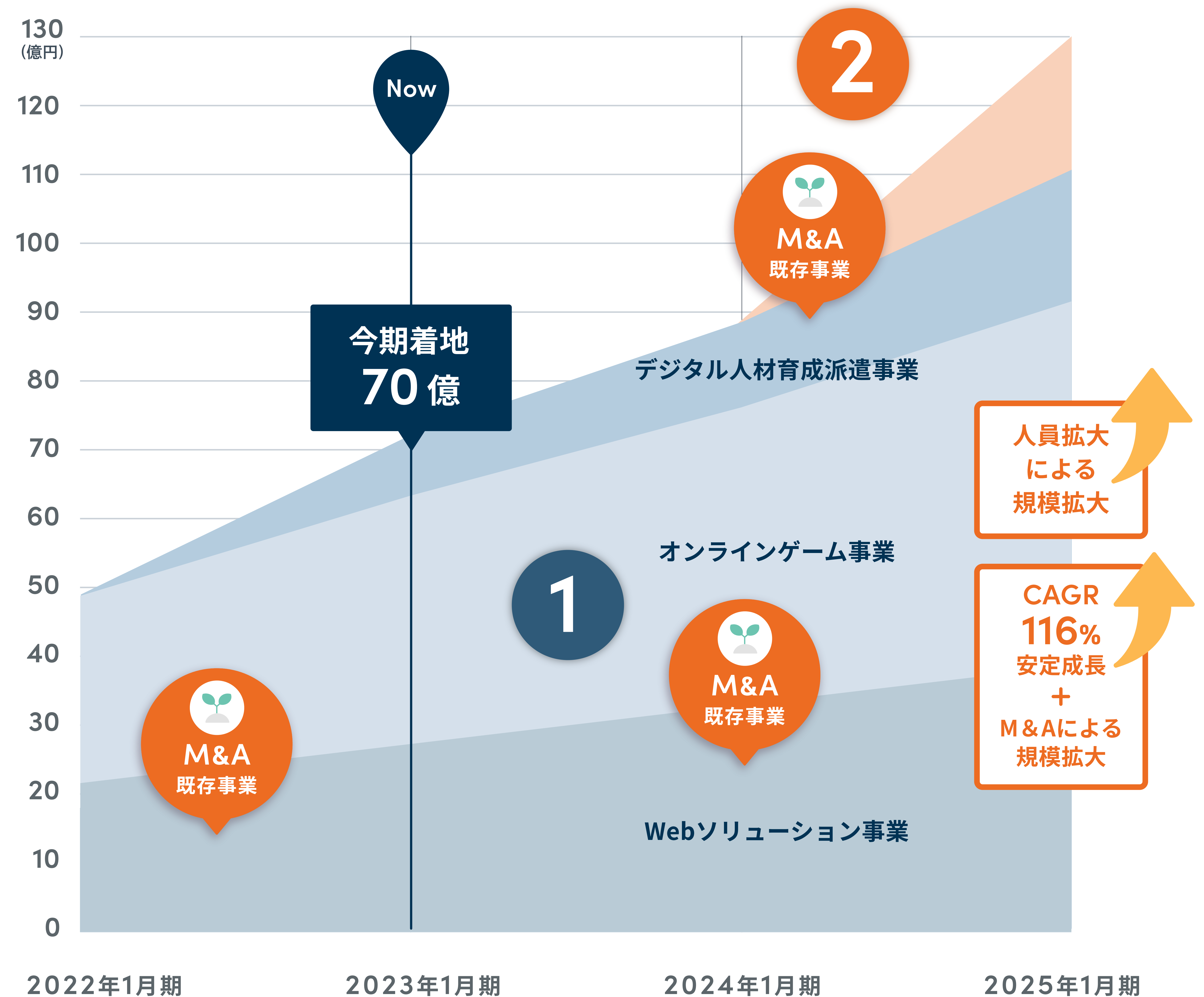
Webソリューション事業は、M&Aなどによる規模拡大を目論む。
 オンラインゲーム事業は、人員拡大で運営移管拡大を目論む。

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、ロイヤリティループにて
 過去のCAGRの116%程度は安定的に成長を継続。

オンラインゲーム事業は、
 売上成長を見積もることが難しい中、人員の拡大を基準に成長。

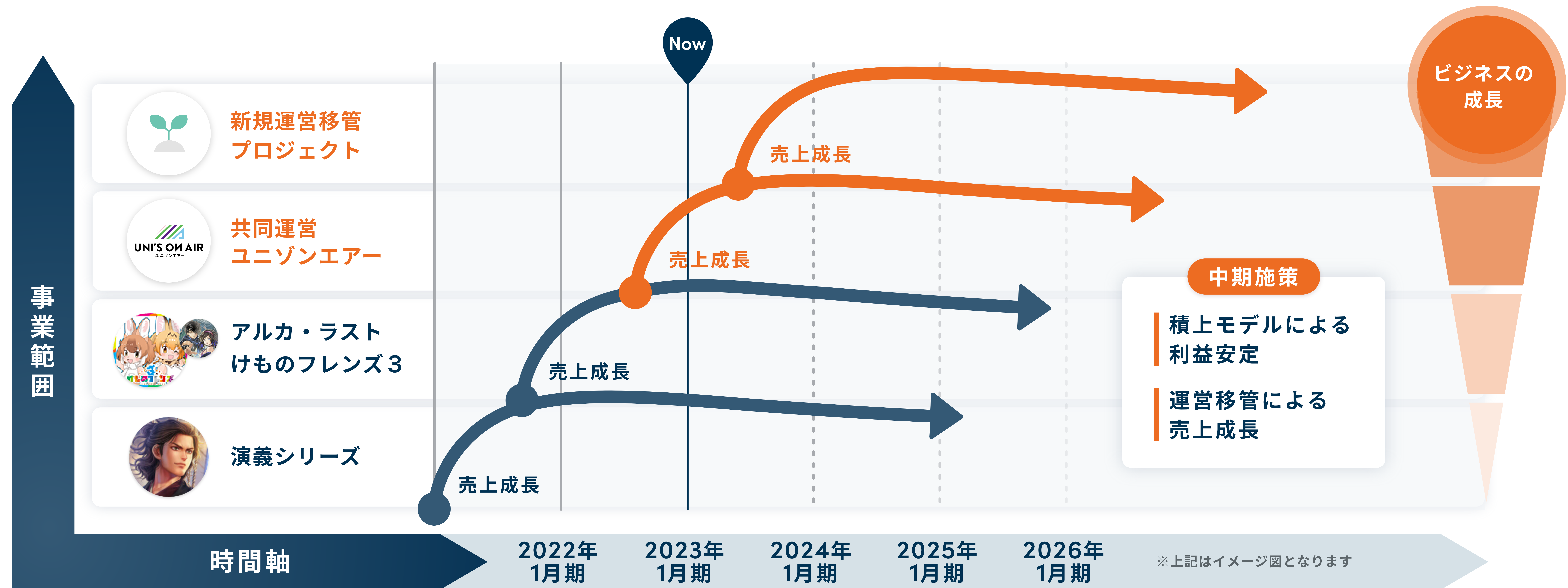
デジタル人材育成派遣事業は、
 人員の拡大を基準に確実に成長継続。



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



自社株買いについて

当社は、2022年9月13日開催の取締役会において、会社法第165条第3項の規定により読み替えて適用される同法第156条の規定に基づき、自己株式取得に係る事項について決議しましたので、お知らせいたします。

自己株式の取得を行う理由

自己株式を利用したM&A等への活用、ならびに当社グループの役員・従業員に対する株式報酬への活用によって当社の企業価値の向上に対する積極的なコミットメントを得ることを目的として、この度、自己株式を取得することとしました。

現在当社では、新株予約権等の株式報酬の制度を実施してまいりましたが、株式の割当てに際しては、希薄化を抑制するため、自己株式を活用する方針といたしました。

① 取得対象株式の種類	当社普通株式
② 取得し得る株式の総数	50,000株（上限） （発行済株式総数に対する割合1.23%）
③ 株式の取得価額の総額	70,000,000円（上限）
④ 取得期間	2022年9月14日～2023年3月13日
⑤ 取得方法	東京証券取引所における市場買付 （証券会社による取引一任方式）

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 独立役員として女性の川又氏が就任



ダイバーシティの推進と更なるガバナンスの強化を目的に独立社外取締役の候補者を選任しております。

川又氏はマーケティングや消費者行動・eスポーツの専門家であり、知見・経験より当社事業への有益な意見や進言を期待しております。

川又啓子（かわまたけいこ）
青山学院大学総合文化政策学部教授



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	2020年1月期	2021年1月期	2022年1月期	2022年5月時点
取締役会の役員数	4名	5名	4名	5名
取締役会における独立社外役員数(率)	2名(50%)	2名(40%)	2名(50%)	3名(60%)
取締役会における女性役員数(率)	0名(0%)	0名(0%)	0名(0%)	1名(20%)

取締役会出席回数(率)	実施回数	和田	永山	喜藤	琴坂
2022年1月期	14回	14回(100%)	14回(100%)	14回(100%)	14回(100%)

監査役会出席回数(率)	実施回数	三原	石上	伊藤
2022年1月期	14回	14回(100%)	14回(100%)	14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>

個人投資家向けのIRの強化

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を中心に

積極的にIR説明会を開催予定

開催日・予定日	場所	主催・セミナー名	内容
2022年9月17日(土)	オンライン・対面	湘南投資勉強会	2023年1月期 第2Q決算について
2022年9月23日(金祝)	オンライン	ログミーファイナンス	
2022年10月22日(土)	オンライン・対面	神戸投資勉強会	
2022年10月29日(土)	オンライン・対面	KabuBerry	
検討中	オンライン・対面	イベントス	

事業に関する情報や補足を
Twitterにて
IR情報として発信中



@CFO39259298

#アピリッツ



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。



Appirits