



2023年1月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社アピリッツ | 証券コード：4174

2022年12月15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12月15日に2023年1月期第3四半期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. 2023年1月期 第3四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
- 人材育成派遣事業

3. 今後の成長戦略

4. 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
- 人材育成派遣事業・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。

「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)	598人
(連結)	696人 (2022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	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)

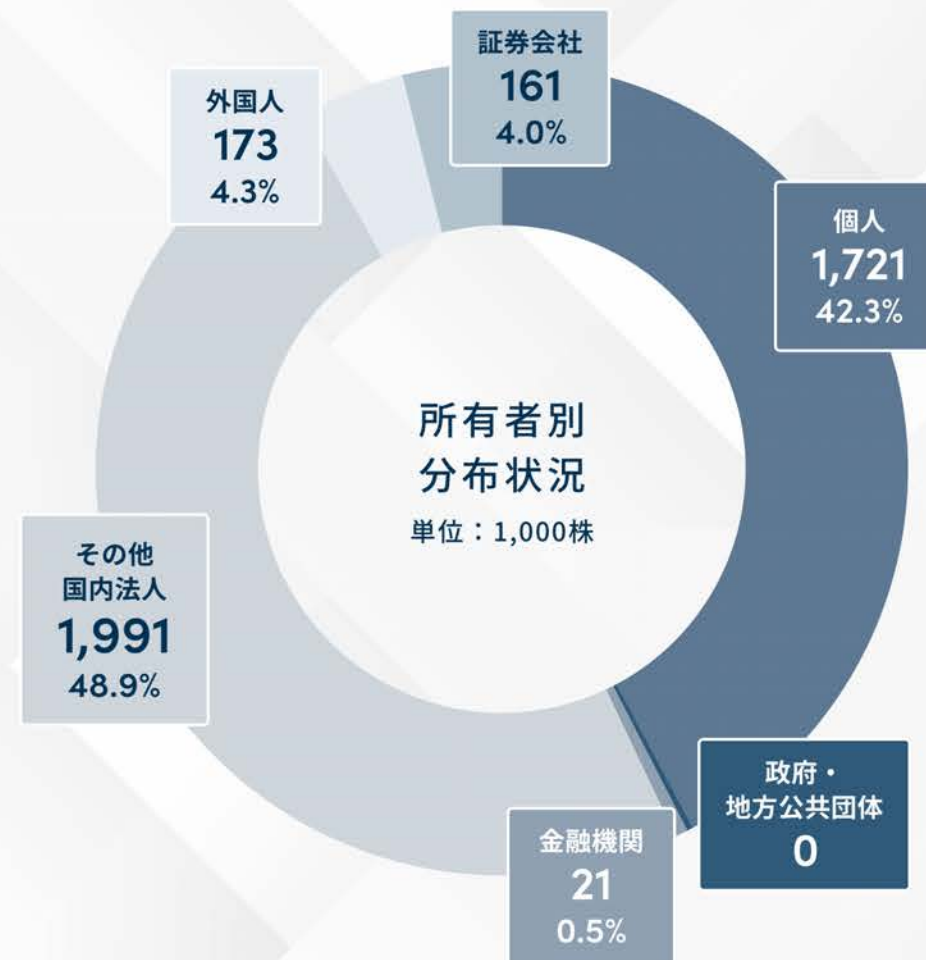
グループ会社 (100%子会社)	株式会社ムービングクルー 株式会社Y'S (ワイズ)
---------------------	-------------------------------

(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

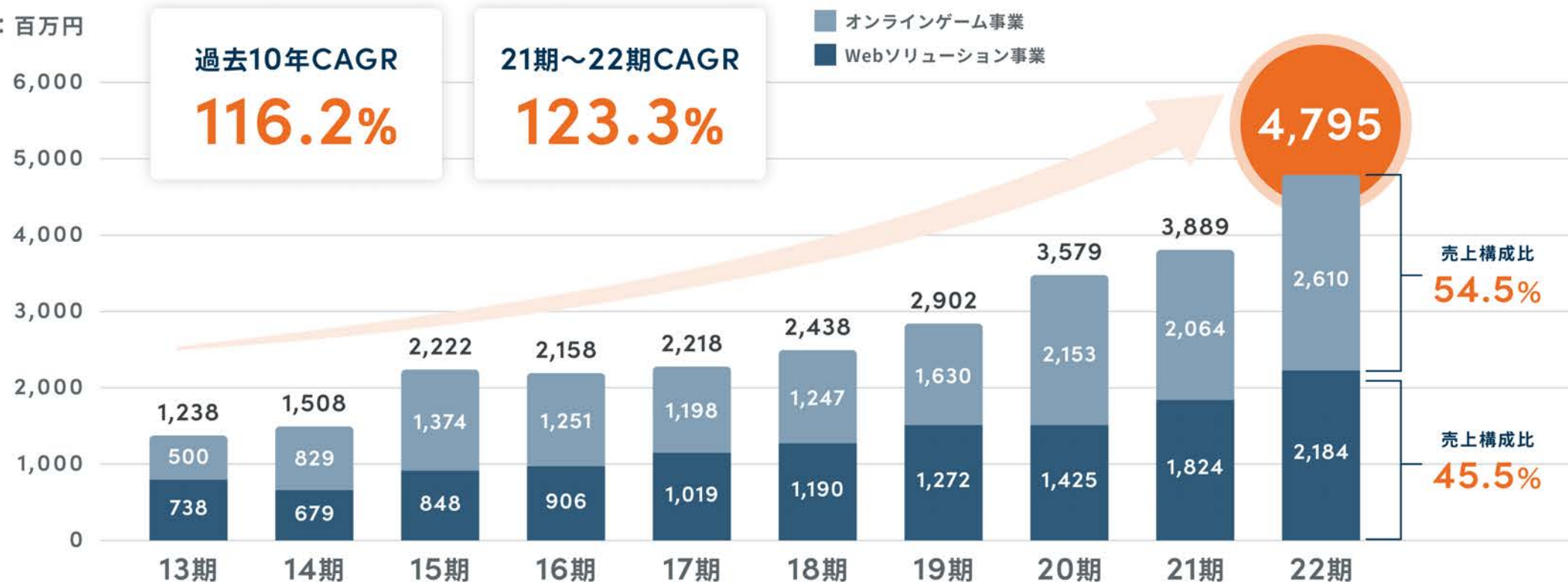
Digital Staffing SOLUTION

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**

単位：百万円



※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3四半期
業績ハイライト
全社

第3四半期累計期間は増収・増益で着地

売上高(累計)

5,263 百万円 (昨対比: **150.7%**)

営業利益(累計)

301 百万円 (昨対比: **245.4%**)

来期リリース予定の自社ゲームへの投資も行っています

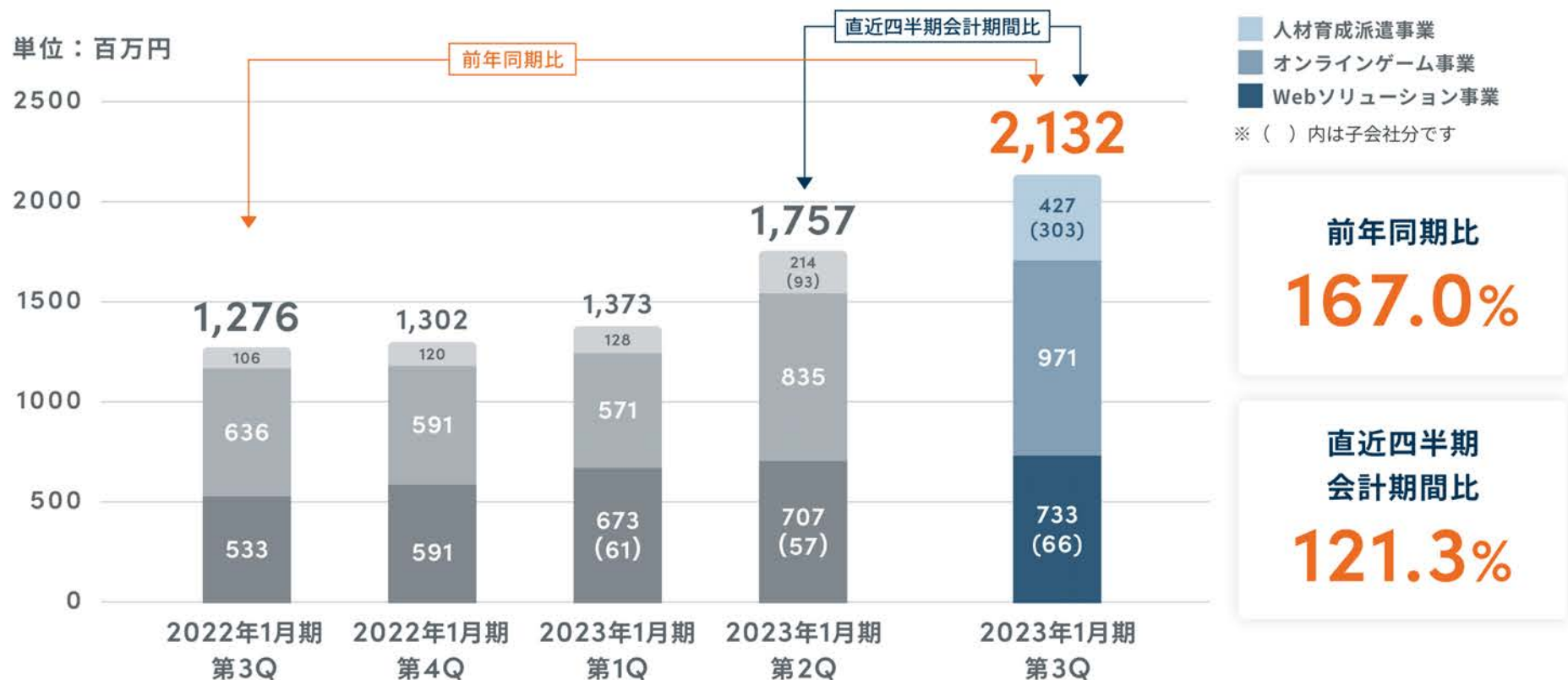
通期業績予想進捗は計画通りに進捗

単位：百万円

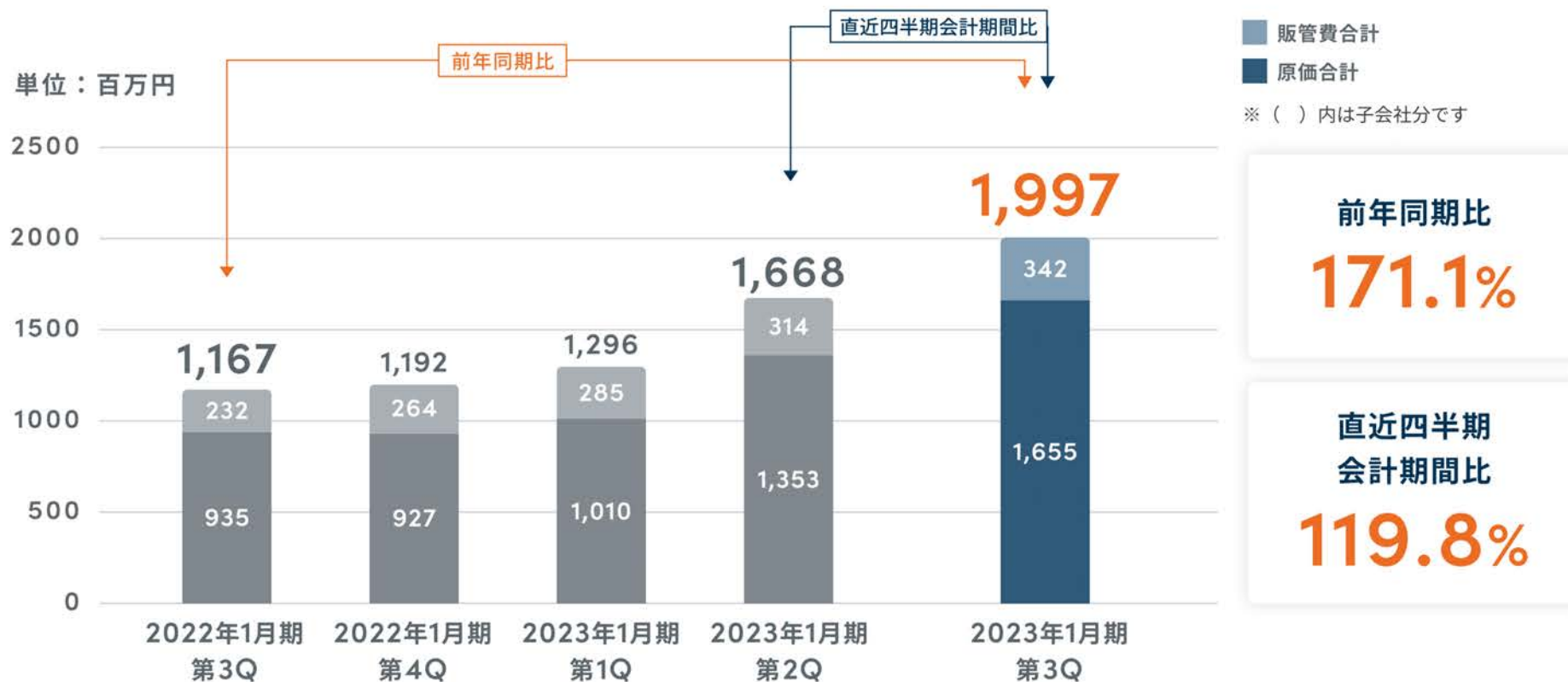
	累計期間		通期 業績予想	通期業績 予想進捗率	概況
	2023年1月期 3Q	前年 同期比			
売上高	5,263	150.7%	7,000	75.2%	3事業・子会社ともに昨対比で順調に成長
売上原価	4,020	150.1%	-	-	M&Aでの人員増加やオンラインゲーム事業での先行投資で増加
売上総利益	1,243	152.6%	-	-	売上成長で原価増加をカバーして昨対比で成長
販管費	942	136.1%	-	-	販管費は適正運用で適正值で増加
営業利益	301	245.4%	450	67.0%	売上成長により営業利益も計画通り増加
経常利益	287	263.5%	440	65.3%	同上
当期純利益	171	334.2%	270	63.4%	同上
EBITDA	416	-	-	-	

売上は3事業ともに順調に成長 オンラインゲーム事業は運営移管が寄与、人材育成派遣事業は子会社が寄与

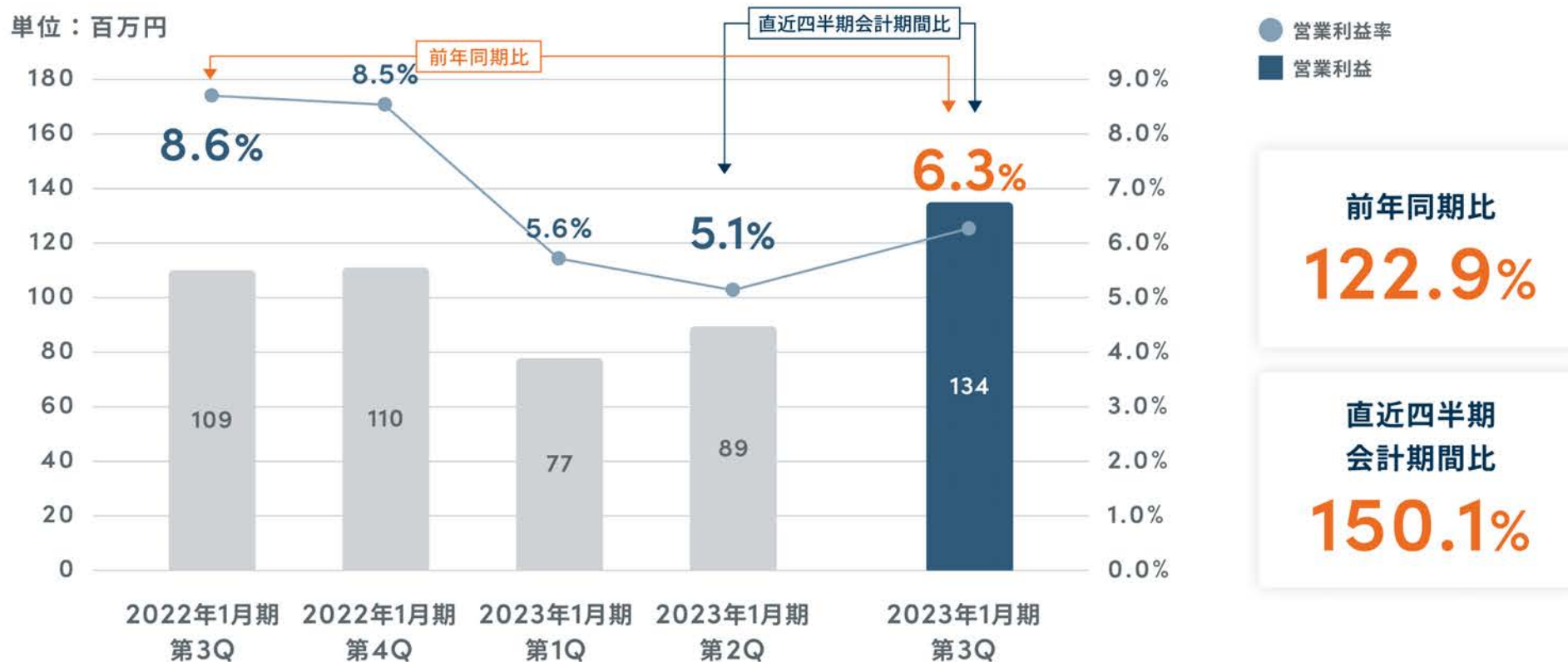
※2023年1月期2Qより「人材育成派遣事業」を別セグメントに切り分けましたが、過去に遡及して記載しています



原価は売上増加に伴う人件費関連等で増加
 販管費はオンラインゲーム事業の広告宣伝費用と
 自社ゲーム開発における研究開発費への投資で増加



前年同期比、直近四半期比で比較しても増益基調



今後のM & A資金や安定的な運転資金確保のため 長期借入金にて300百万円借入で固定負債増加

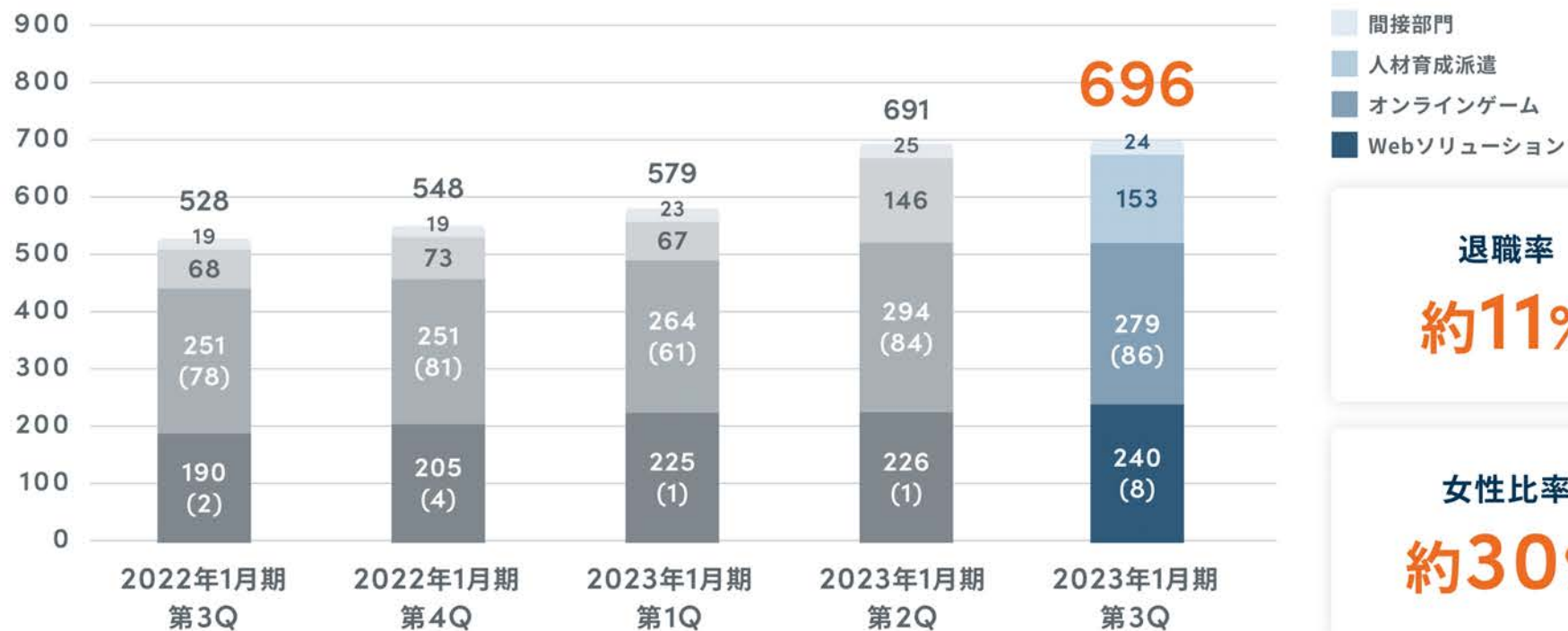
単位：百万円	2023年1月期 2Q末	2023年1月期 3Q末	増減	主な要因
流動資産	2,902	3,134	231	現預金の増加 +240
うち現預金残高	1,556	1,796	239	安定的な運転資金確保のための新規借入+350、事業譲渡費用支払▲180（ユニゾンエア、アルカラスト）
固定資産	1,001	972	▲29	オフィス什器購入+19（取得+25、償却▲6）、のれん償却▲32、コンテンツ資産（ユニゾンエア）償却▲13
資産合計	3,904	4,106	202	
流動負債	1,493	1,405	▲87	1年内返済長期借入金の増加+50（新規借入+50）、買掛金・未払金の減少▲213、未払法人税・未払消費税等の増加+80
固定負債	360	629	269	借入金の増加+284（新規借入+300、返済▲15）
負債合計	1,853	2,035	181	
純資産	2,050	2,071	20	当期純利益+78、中間配当▲19、自己株式▲47、その他+10（SO行使+7、新株予約権+2）
負債・純資産合計	3,904	4,106	202	
自己資本比率	52.5%	50.3%	▲2.2%	
ROE	4.5%	8.3%	3.8%	
ROA	2.4%	4.2%	1.8%	

成長の源泉となる社員数は順調に増加

※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

※2023年1月期2Qより「人材育成派遣事業」を別セグメントに切り分けましたが、過去に遡及して記載しています

単位：人 ※()内は臨時従業員数



退職率

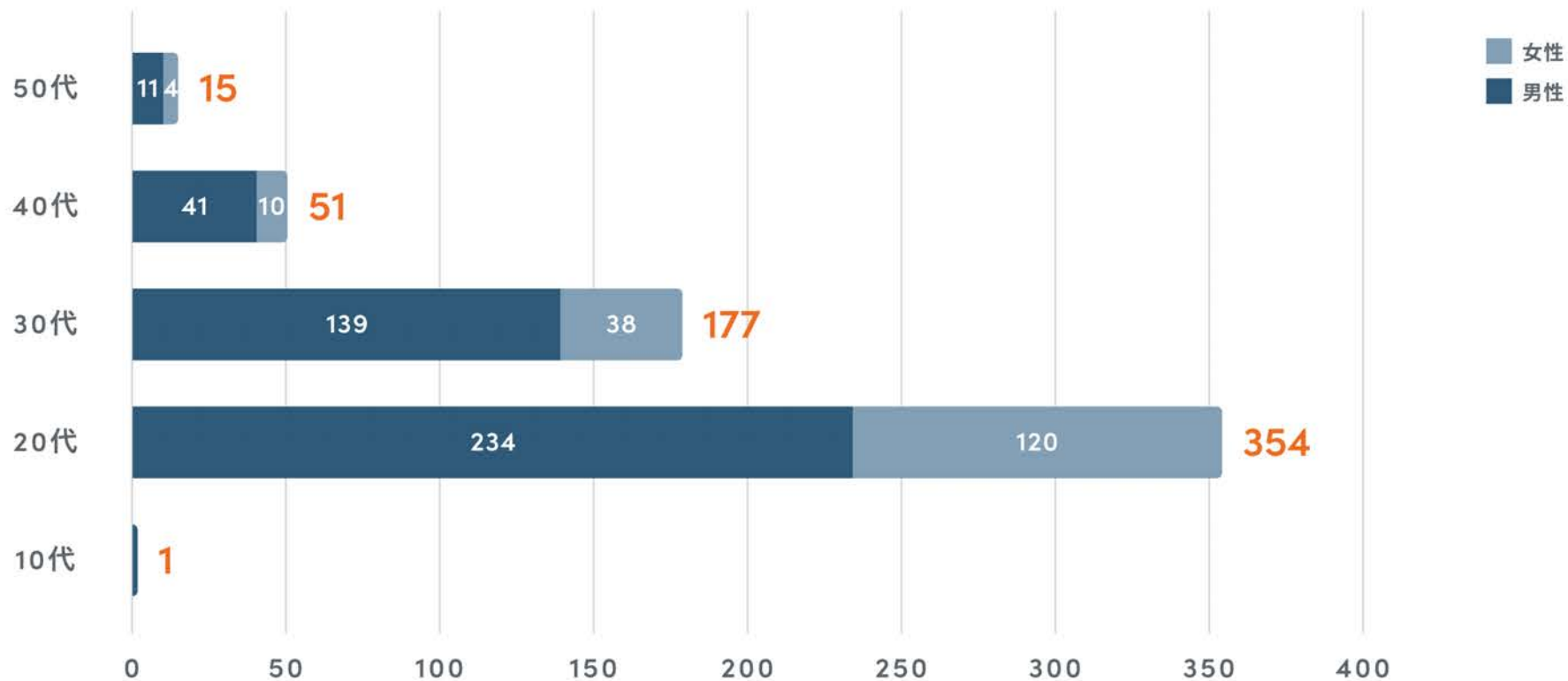
約11%

女性比率

約30%

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



— 2-2 —

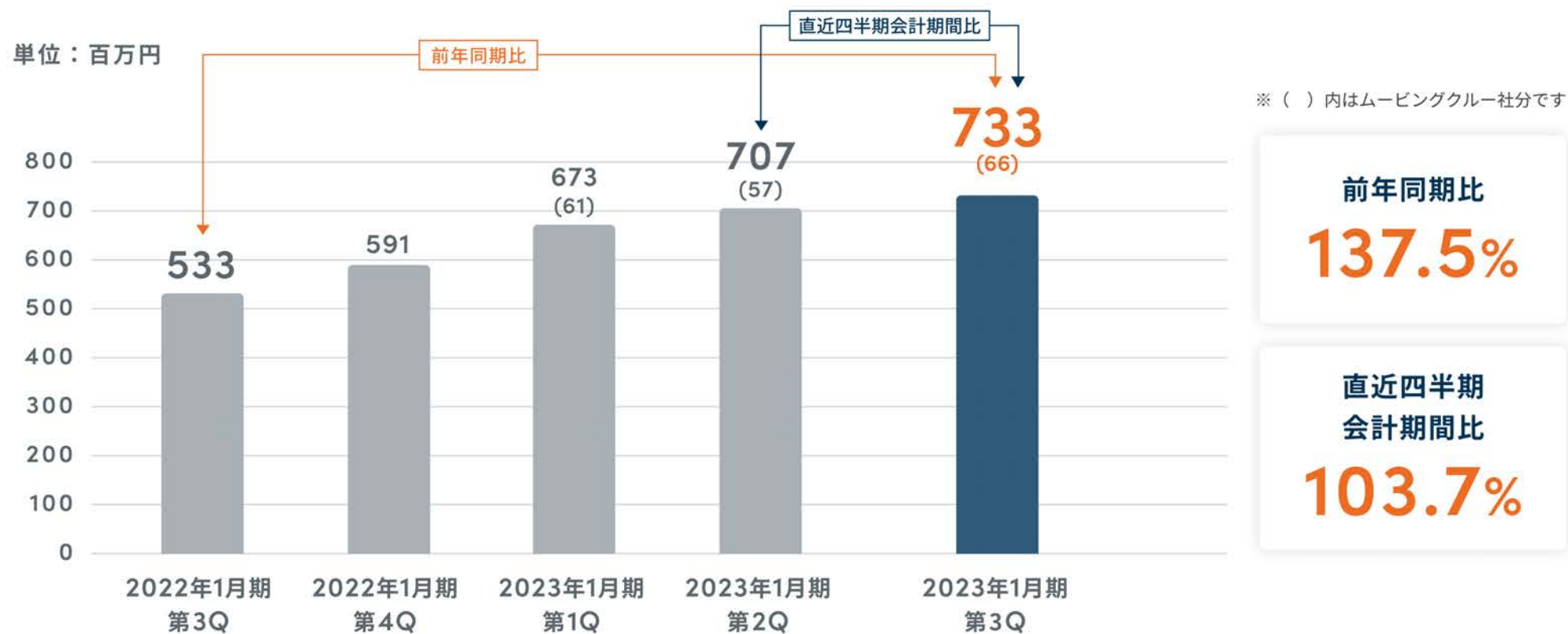
2023年1月期 第3四半期

業績ハイライト

Webソリューション事業

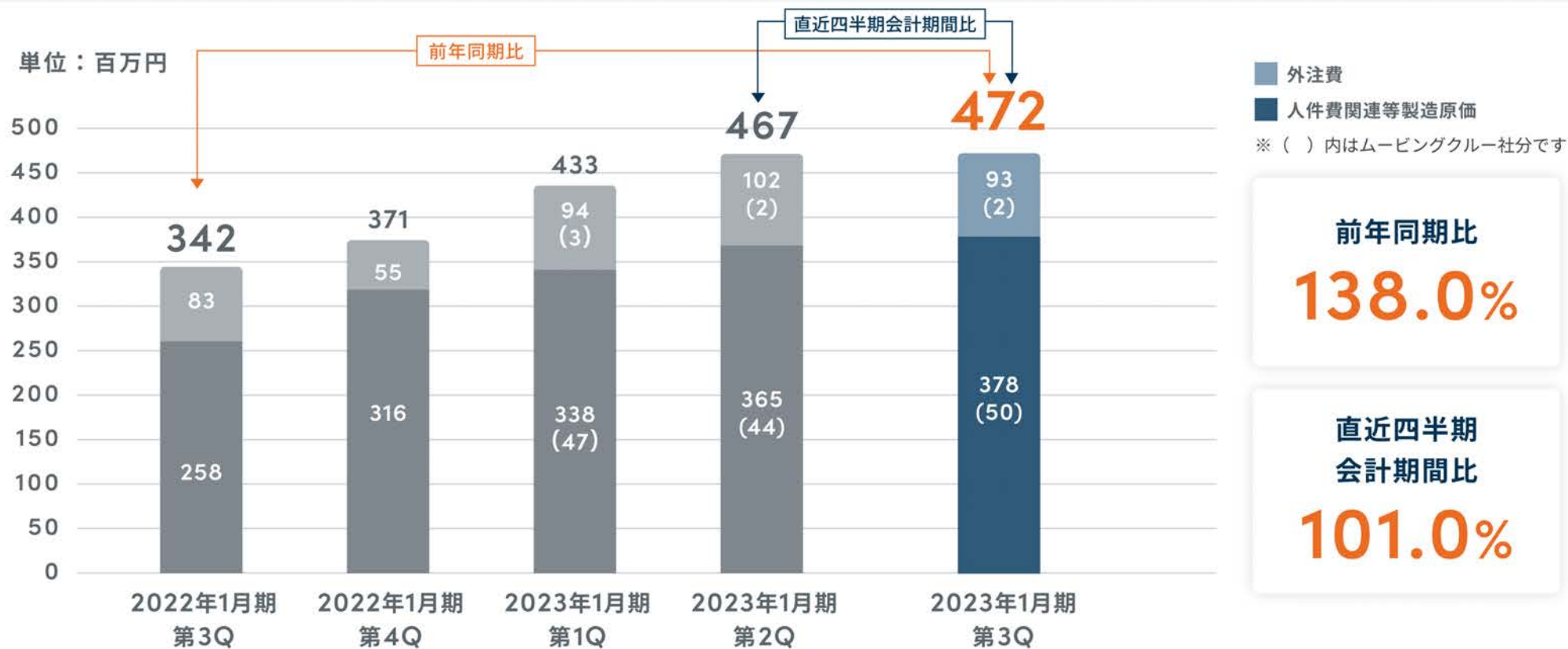
引き続き市場環境は活況で売上は 昨対比・四半期ベースでも堅調に成長

※2023年1月期2Qより「人材育成派遣事業」を別セグメントに切り分けましたが、過去に遡及して記載しています



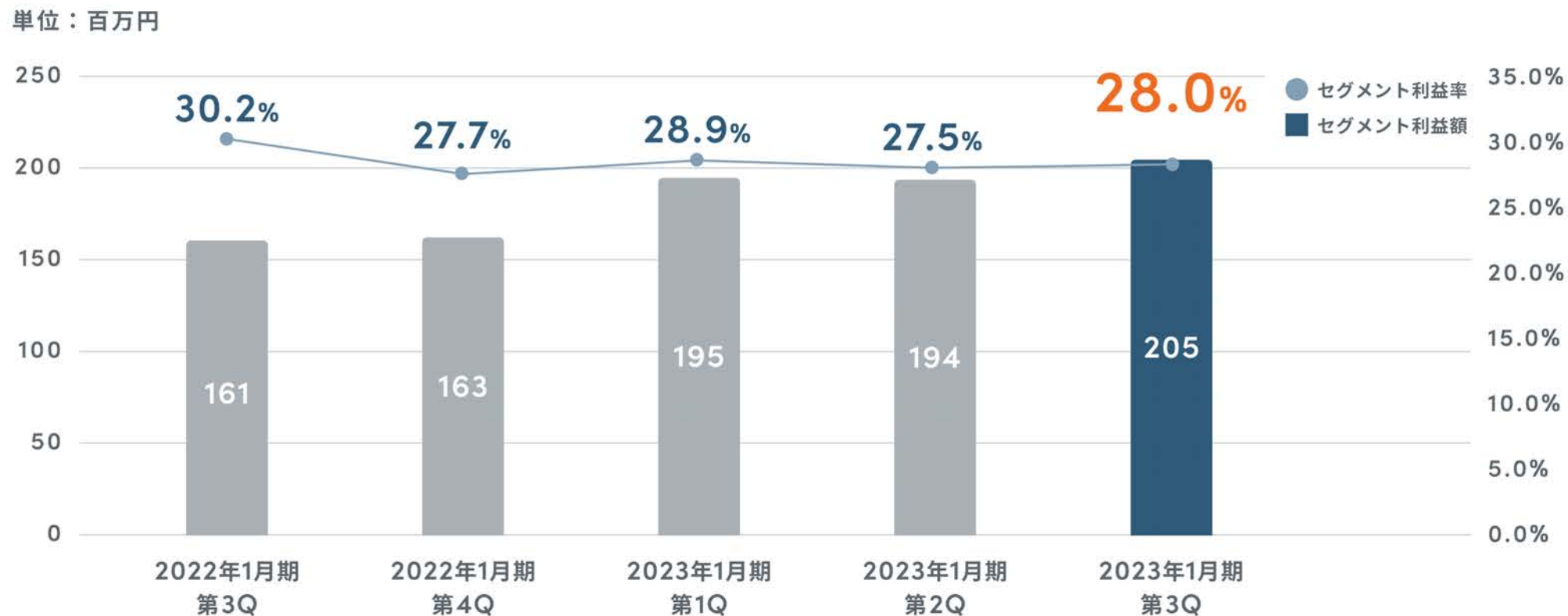
売上成長に比例した適正值で推移

※2023年1月期2Qより「人材育成派遣事業」を別セグメントに切り分けましたが、過去に遡及して記載しています



子会社利益改善もあり利益率は横ばいを維持

※2023年1月期2Qより「人材育成派遣事業」を別セグメントに切り分けましたが、過去に遡及して記載しています



引続き市場環境は活況で 案件の大型化とともに単価は増加傾向を維持

※2023年1月期2Qより「人材育成派遣事業」を別セグメントに切り分けましたが、過去に遡及して記載しています



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 ———

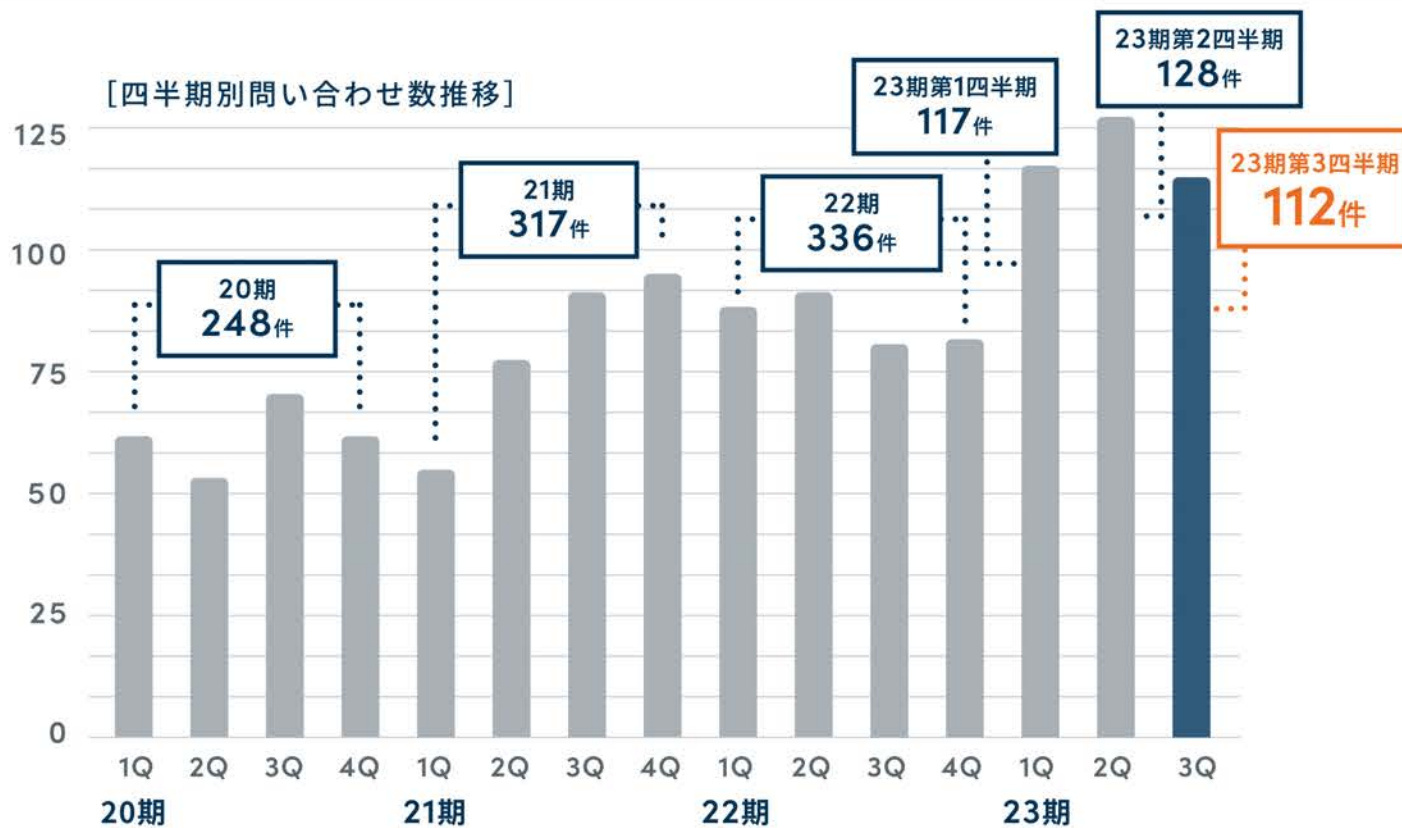
問い合わせ数は引き続き好調

技術検証やMVP開発などのスタートアップからシステム・インフラ構築の内製化支援まで引き合い多数。
長期的なパートナーとして、自社の強みを活かせる大型案件獲得に絞り込み推進。



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**

[四半期別問い合わせ数推移]



DX事例

既存事業/
業務の高度化

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

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

「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。

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。



— 2-3 —

2023年1月期 第3四半期

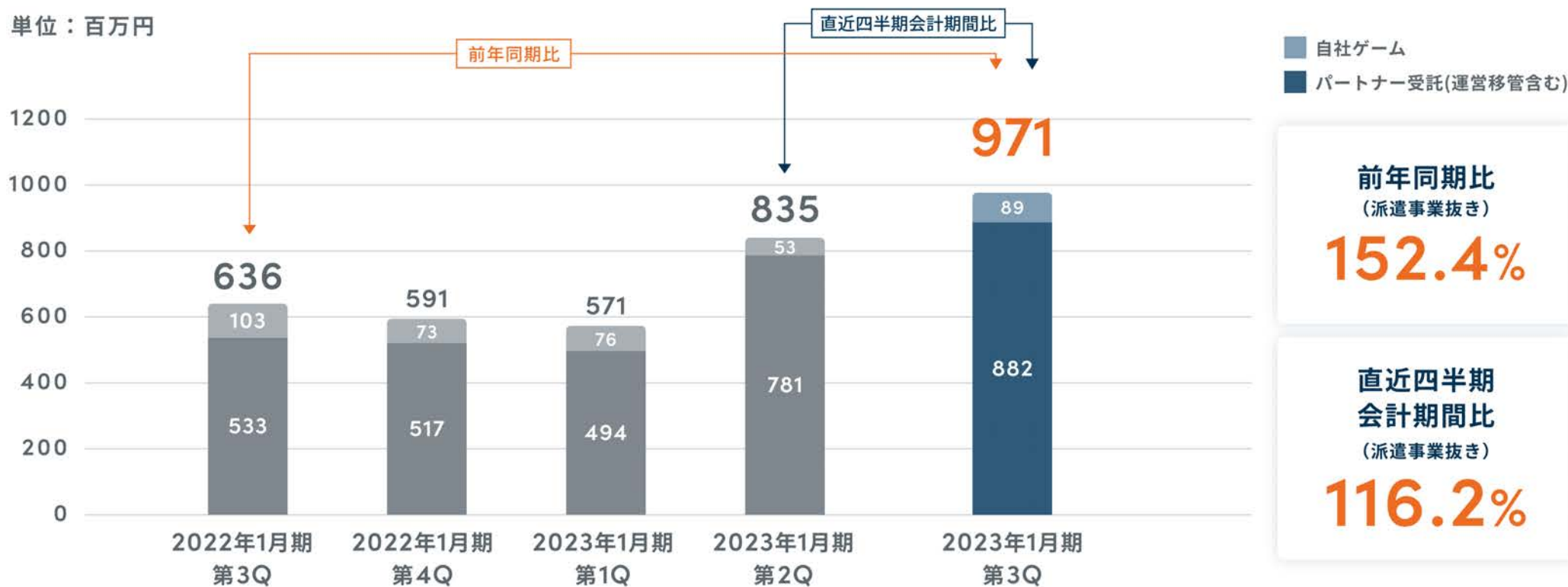
業績ハイライト

オンラインゲーム事業

イベント等で自社・運営移管ゲーム共に売上が一時的に増加

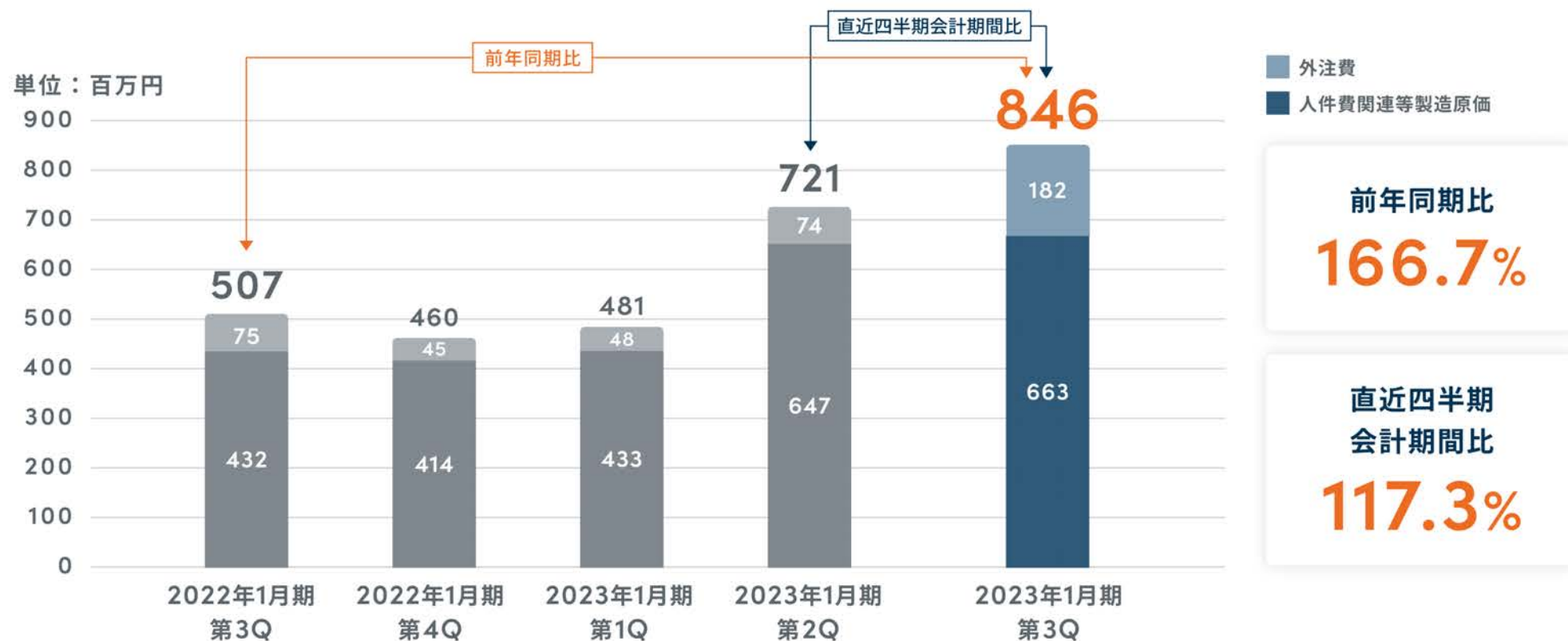
※2023年1月期2Qより「人材育成派遣事業」を別セグメントに切り分けましたが、過去に遡及して記載しています

単位：百万円



「ユニゾンエアー」での運営移管後安定稼働のための費用で 外注費は一時的に大きく増加

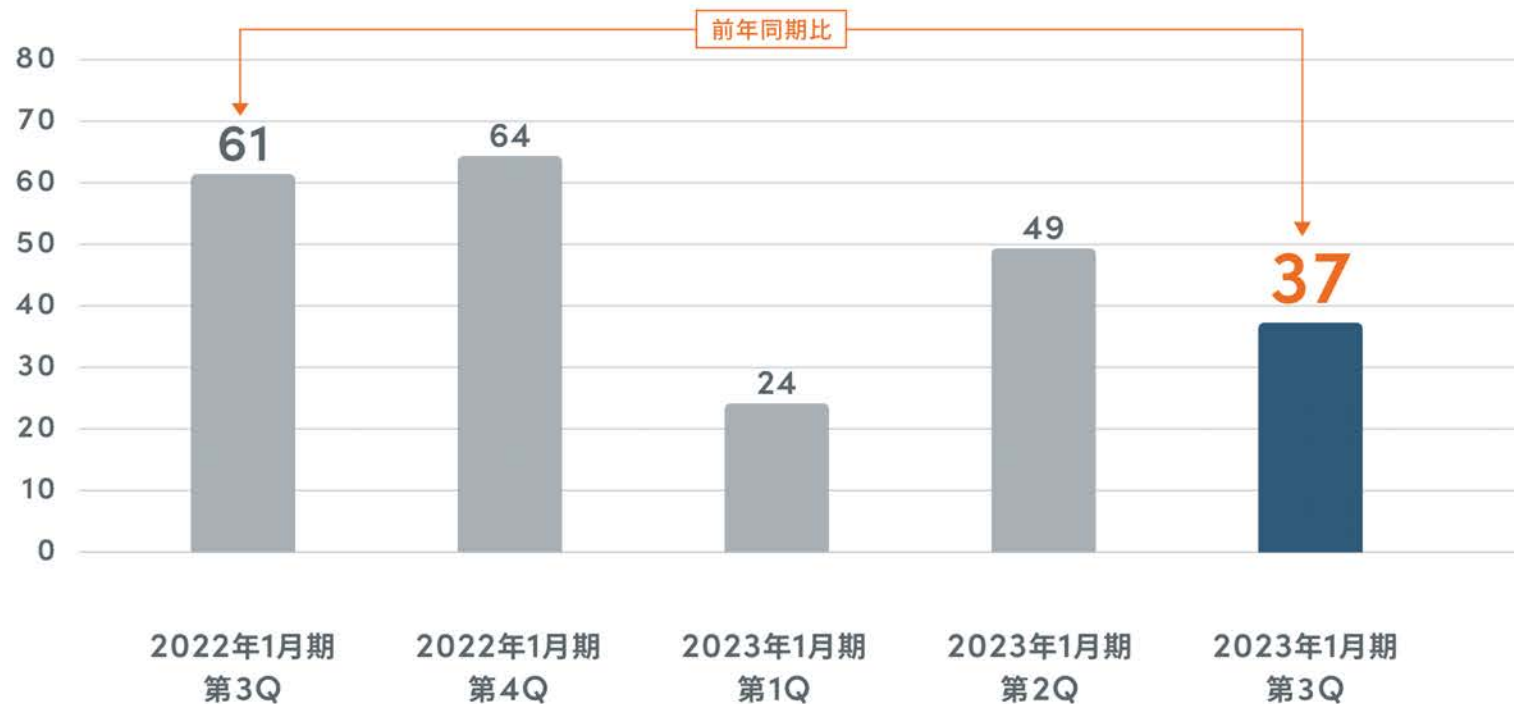
※2023年1月期2Qより「人材育成派遣事業」を別セグメントに切り分けましたが、過去に遡及して記載しています



「ユニゾンエアー」での運営移管後安定稼働のための 費用増加等で一時的に利益は減少

※2023年1月期2Qより「人材育成派遣事業」を別セグメントに切り分けましたが、過去に遡及して記載しています

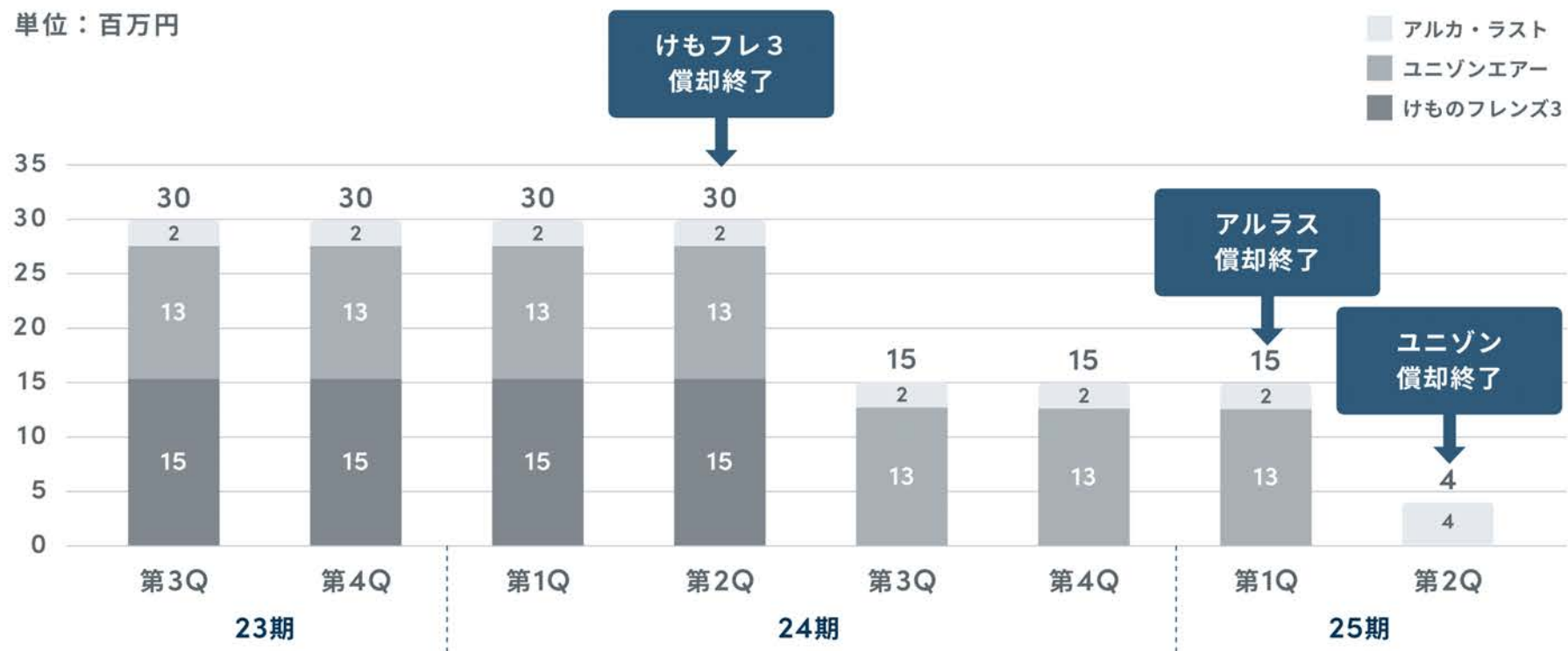
単位：百万円



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2/3償却済み

単位：百万円



月額償却費

けものフレンズ3
5.2百万円

ユニゾンエアー
4.3百万円

アルカ・ラスト
0.6百万円

運営パイプライン

10月に「ユニゾンエアー」の完全移管で運営パイプラインは9ラインへ
自社ゲーム開発はリリースに向けて引き続き鋭意開発中

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

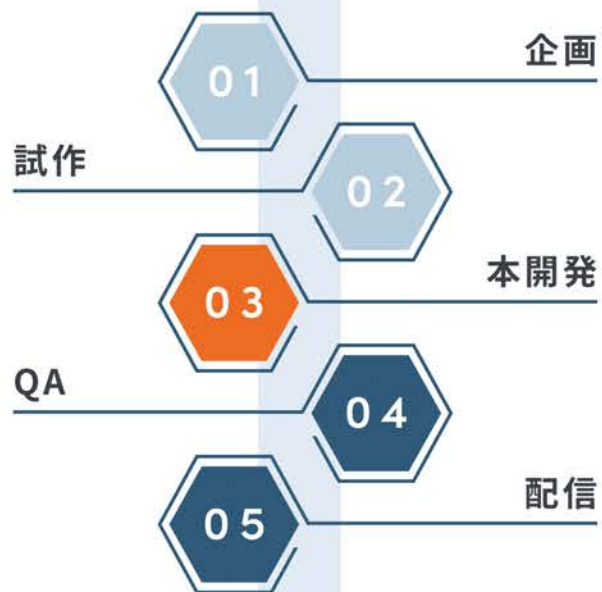
運営移管プロジェクト ②
けものフレンズ3

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

運営移管プロジェクト ④
UNI'S ON AIR (ユニゾンエアー)
※10月から新規開始

『式姫Project』新作ゲームは鋭意開発中 2023年秋リリース予定

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)

— 2-4 —

2023年1月期 第3四半期

業績ハイライト

人材育成派遣事業

子会社が大きく寄与して順調に成長

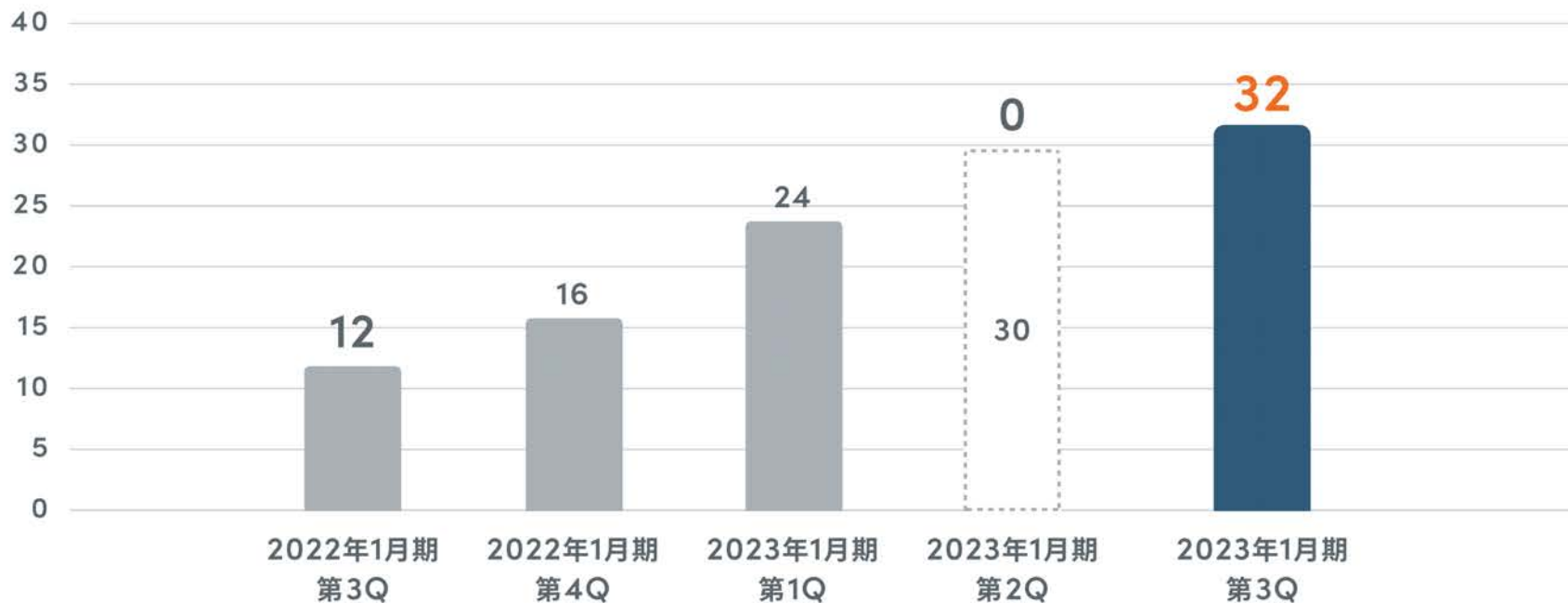
※2023年1月期2Qより「人材育成派遣事業」を別セグメントに切り分けましたが、過去に遡及して記載しています



前四半期のM&Aによる一時費用発生がなくなり利益は順調に推移

※2023年1月期2Qより「人材育成派遣事業」を別セグメントに切り分けましたが、過去に遡及して記載しています

単位：百万円



— 3 —

今後の成長戦略

2 さらになる成長ドライバー

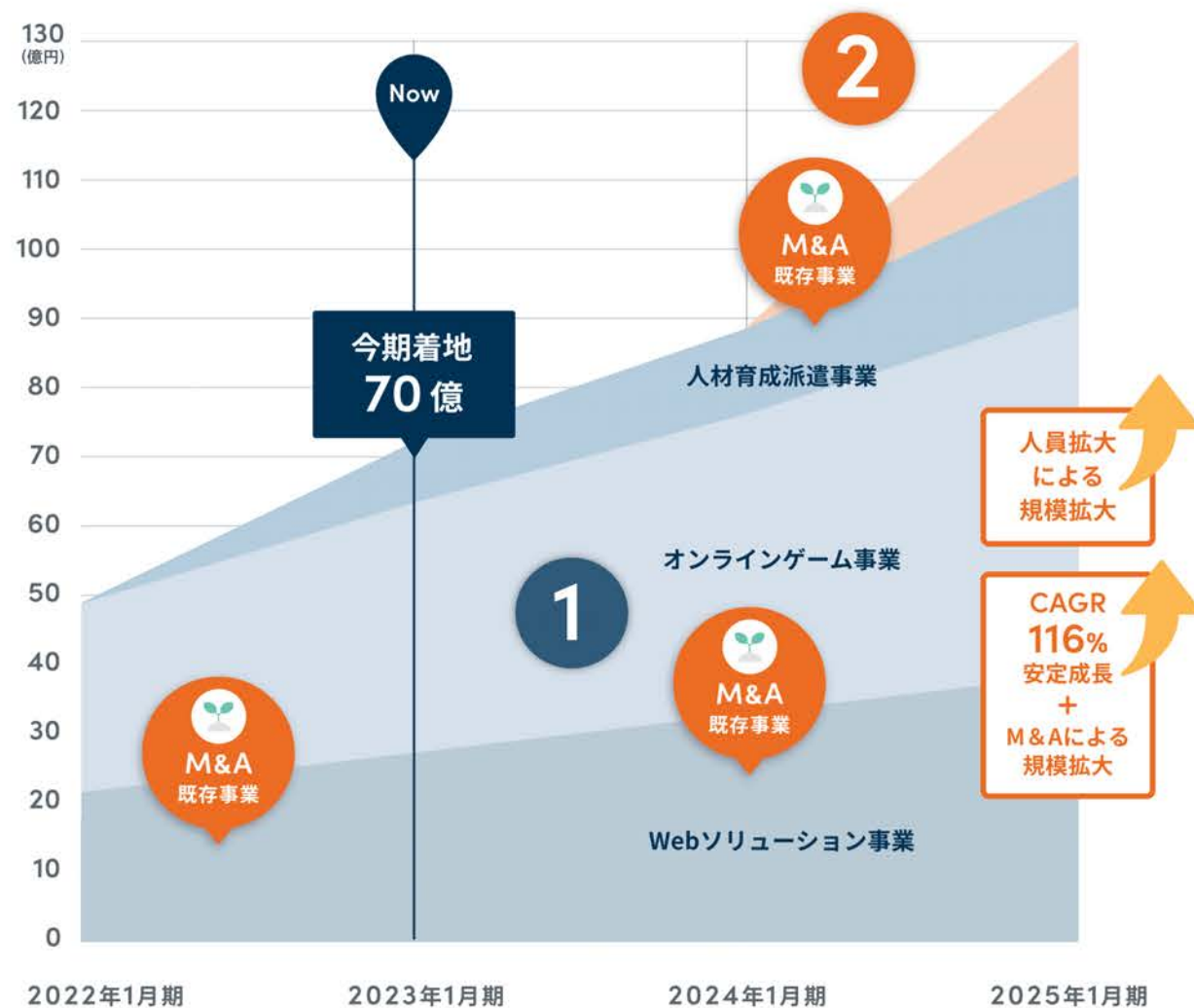
Webソリューション事業は、M&Aなどによる規模拡大を目論む。
オンラインゲーム事業は、人員拡大で運営移管拡大を目論む。

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、ロイヤリティー報酬にて
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

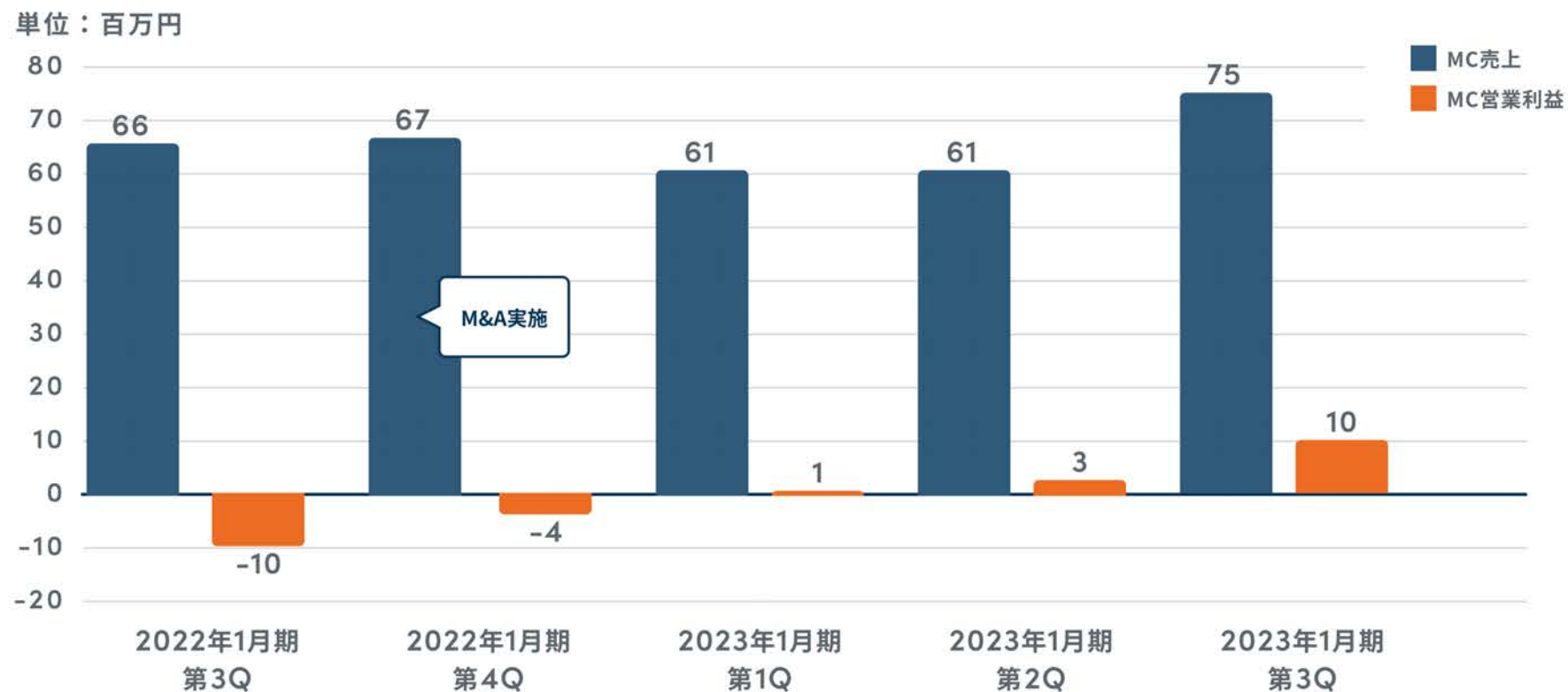


安定的な収益基盤である受託開発を元に過去から蓄積した運営移管ノウハウを活かし
共同運営や大型運営移管及び運営受託で成長



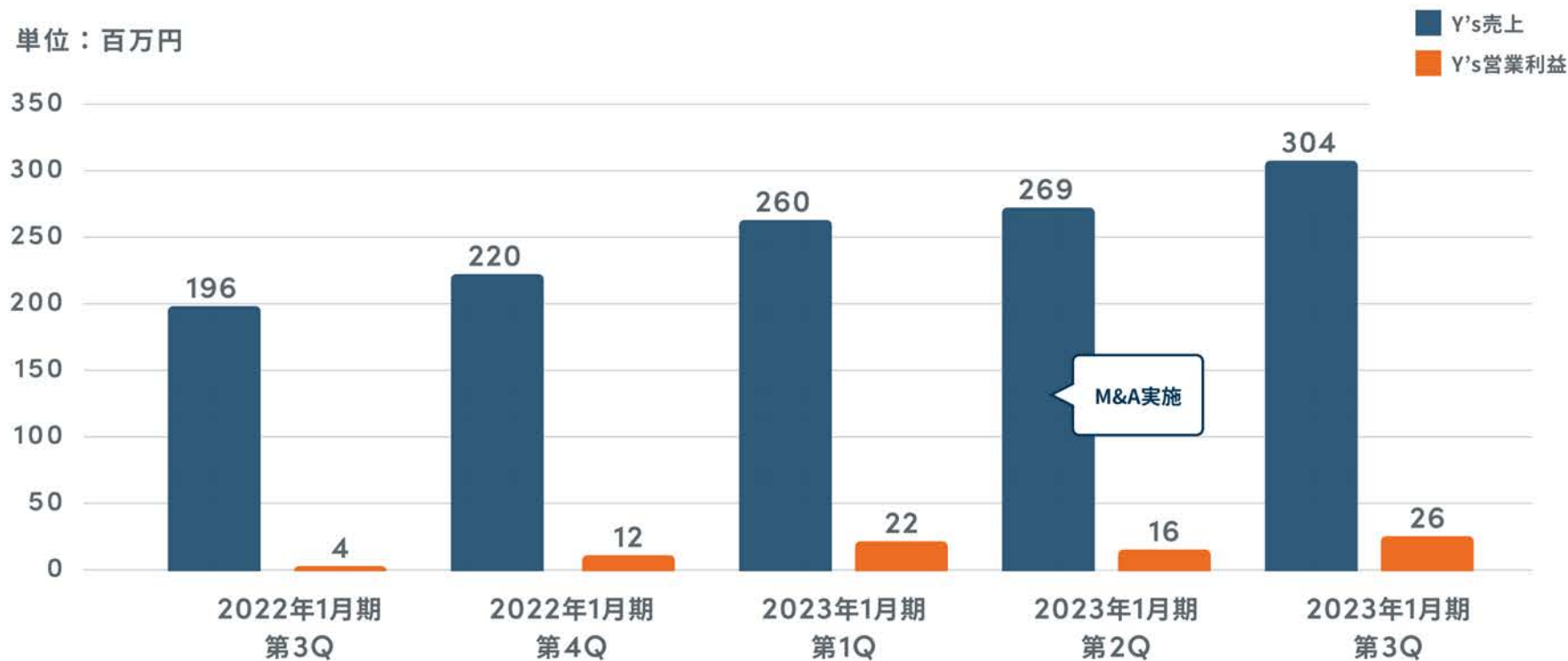
M&A後に売上は維持しつつ収益性を改善

※2021年12月にM&Aにより連結 売上・営業利益は連結相殺前の純額です



M&A後に売上・営業利益ともに成長

※2022年6月にM&Aにより連結 売上・営業利益は連結相殺前の純額です



株主還元方針について

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。

なお、2023年1月期は中間配当5円をすでに実施、**期末配当予想は5円を据え置いております。**

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項の規程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。

なお、2022年11月17日に取得は完了しております。

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下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

開催日・予定日	開催場所	手法	主催・セミナー名	内容
2022年9月17日(土)	藤沢	オンライン・対面	湘南投資勉強会	事業説明 及び 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)	神戸	オンライン・対面	神戸投資勉強会	
2022年10月29日(土)	名古屋	オンライン・対面	Kabu Berry	
2022年11月12日(土)	仙台	対面	イベントス	
2022年11月25日(金)	—	動画配信	日興IR DAY	
2022年11月26日(土)	東京	オンライン・対面	個人投資家米谷氏主催	
2022年12月18日(日)	福岡	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



— 4-1 —

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



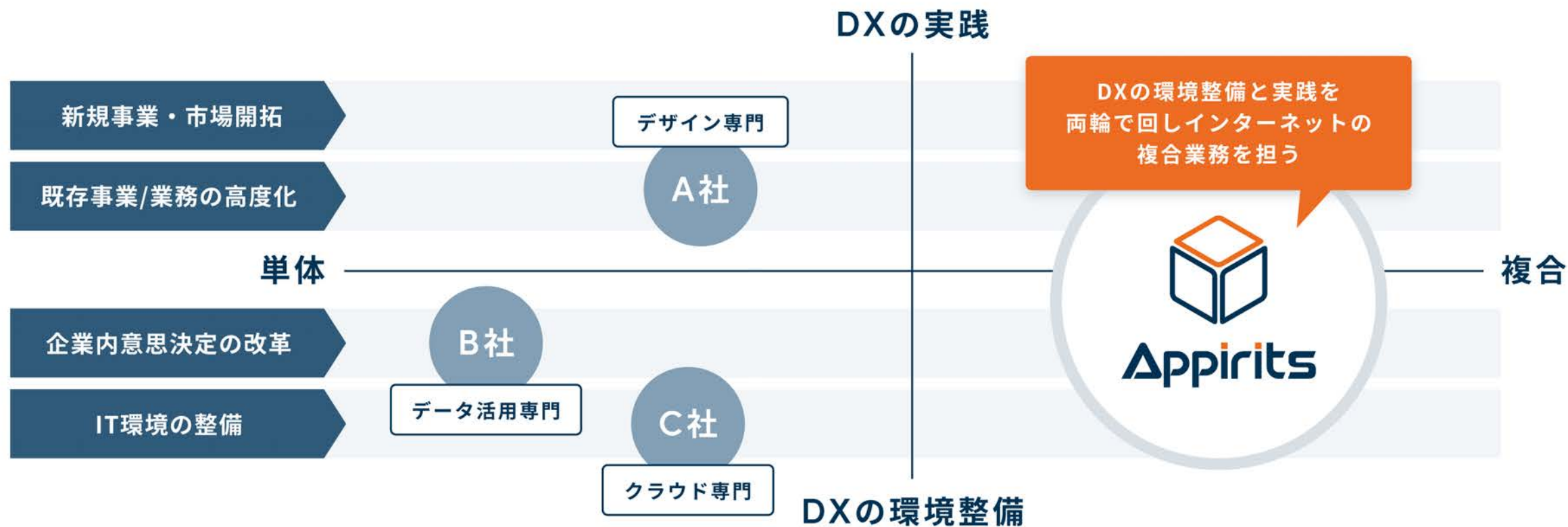
03. 開発・制作

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。

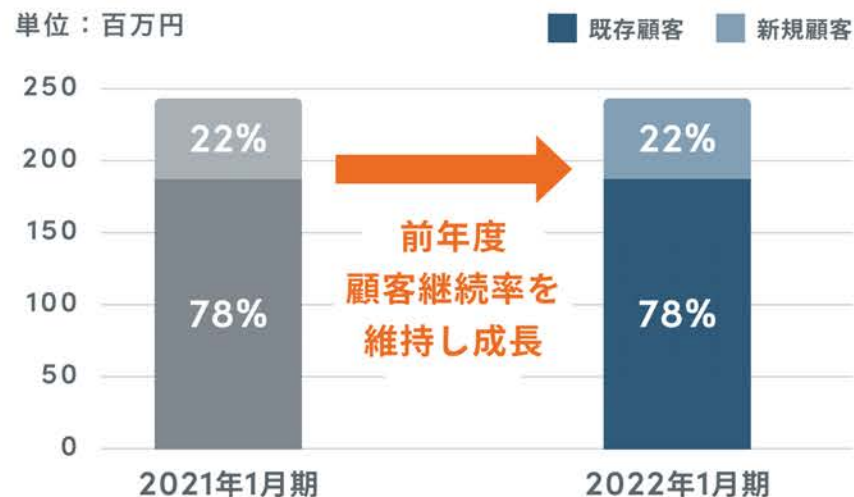
アピリッツは、DX領域において
「DXの環境整備」と「DXの実践」の両輪を回すための複合サービスを提供
デジタル技術・データを活用した顧客の既存事業や業務の高度化・変革を支援



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。



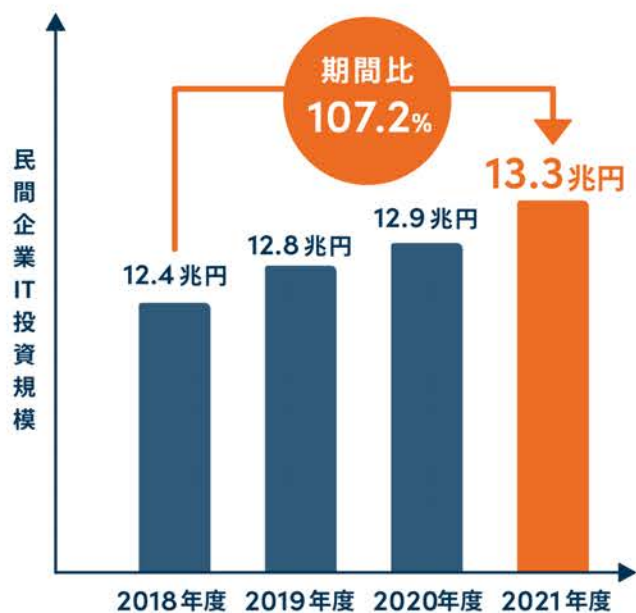
口コミ活用に必要な
投稿・管理機能

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

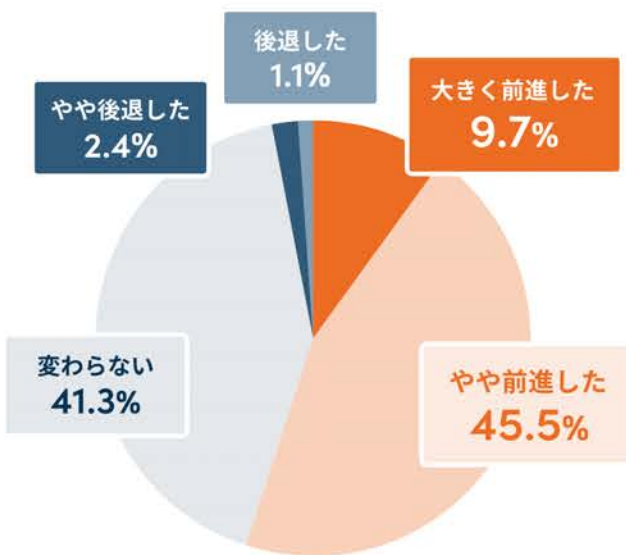
デジタル化への取り組みに前向きなニーズを捉えることで、弊社Webソリューション事業は市況環境を上回る成長を実現
DXを実現するパートナーとして大型かつ長期継続的な取引の獲得を継続させ、Webソリューション事業を軸に成長を目指す

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



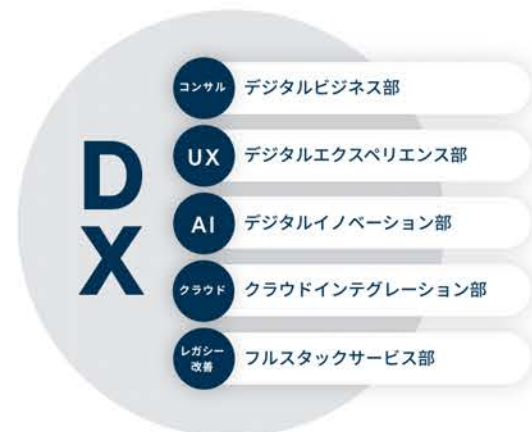
市場は活況で引き続き**DXを実現するパートナー**として、
大型かつ長期継続的な取引の獲得を継続しながら営業利益率の改善を行う



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

— 4-2 —

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。

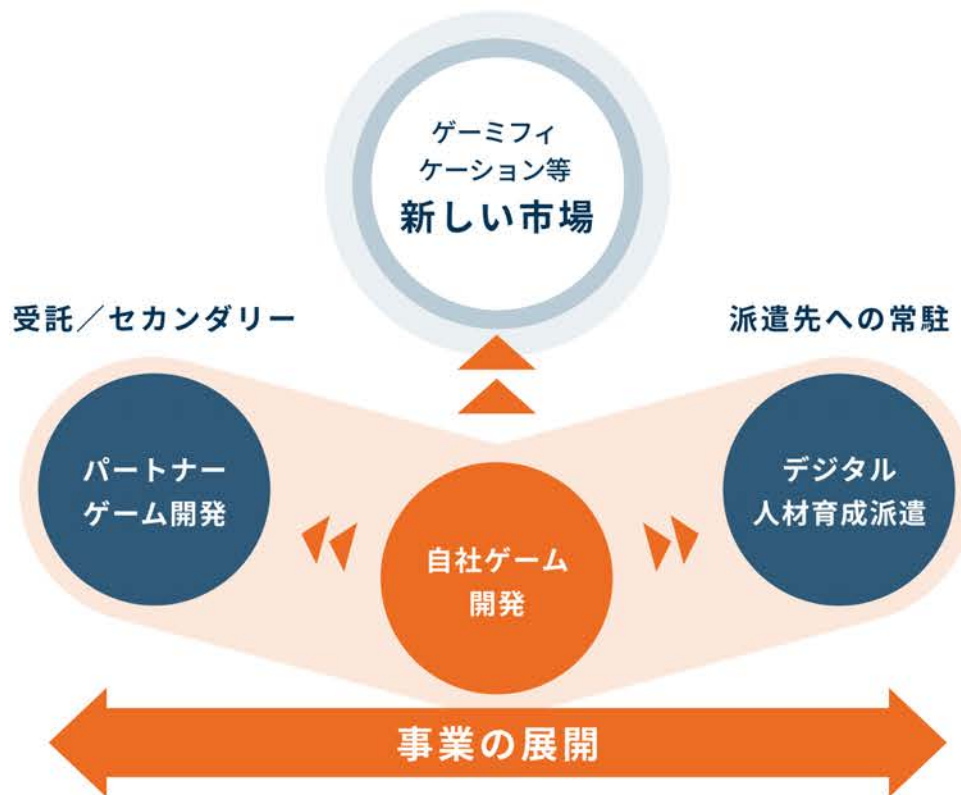
■ パートナーゲーム開発（受託開発・運営移管）

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。

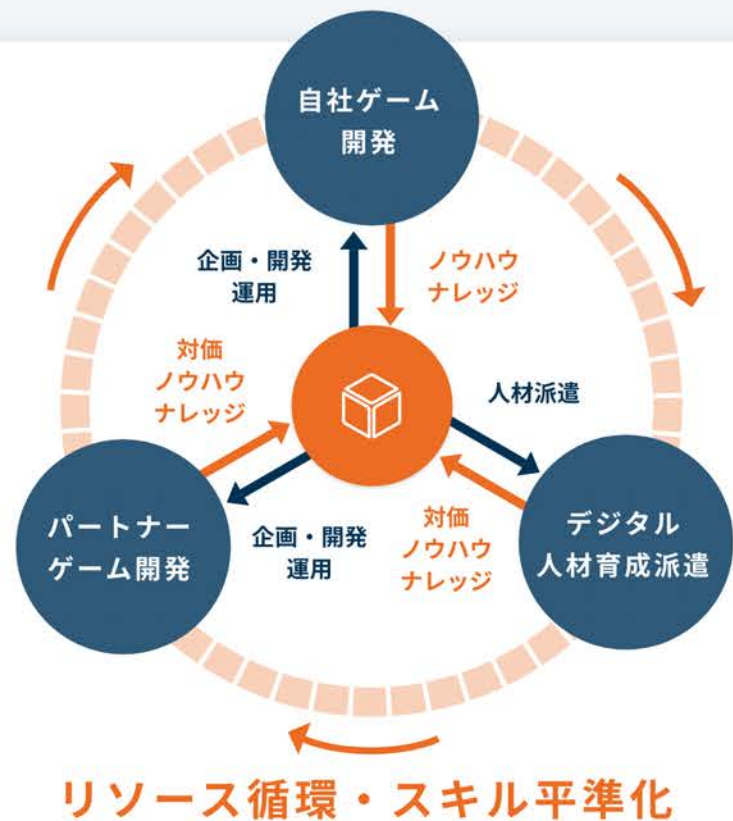
■ クリエイター人材派遣

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。

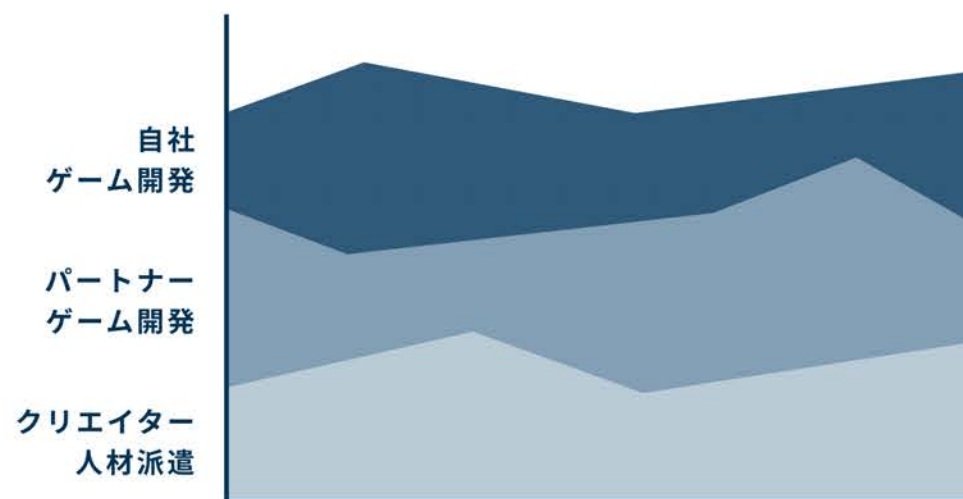
なお、クリエイター人材派遣は2023年1月期2Qより人材育成派遣事業へセグメンテーションをわけております。



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



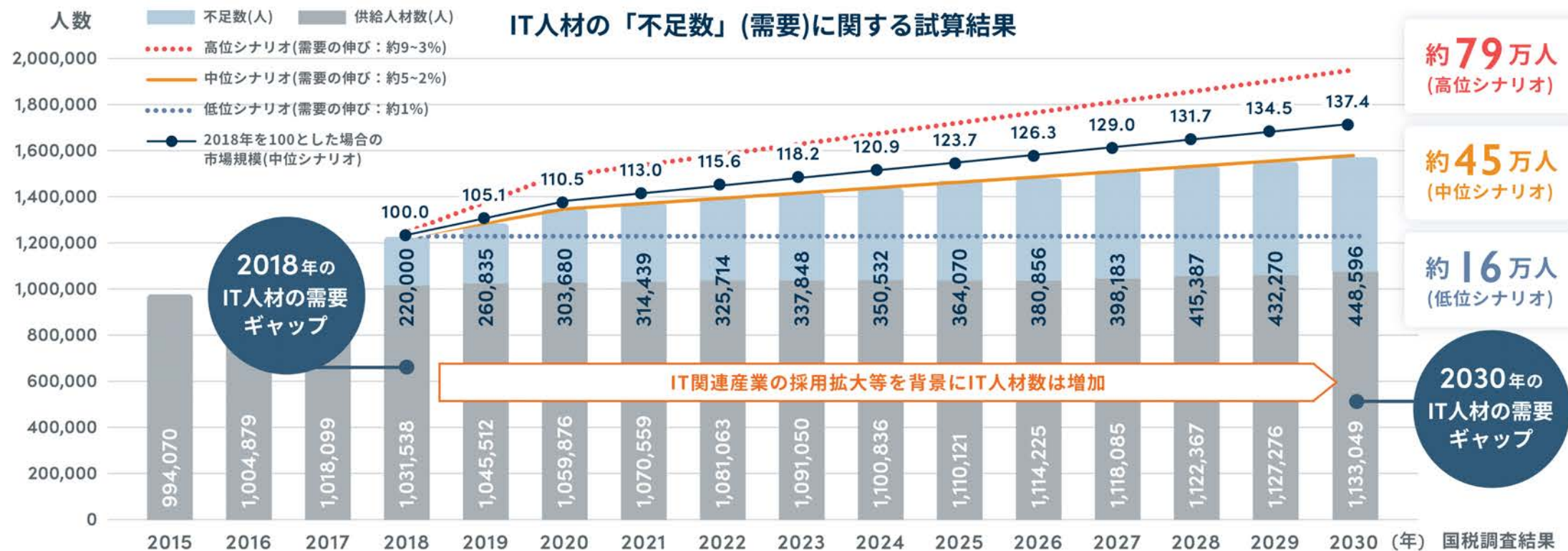
ボラティリティが高いとされる
 ゲーム業界において
安定的な収益確保と事業の横展開を継続



— 4-3 —

Appendix
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)

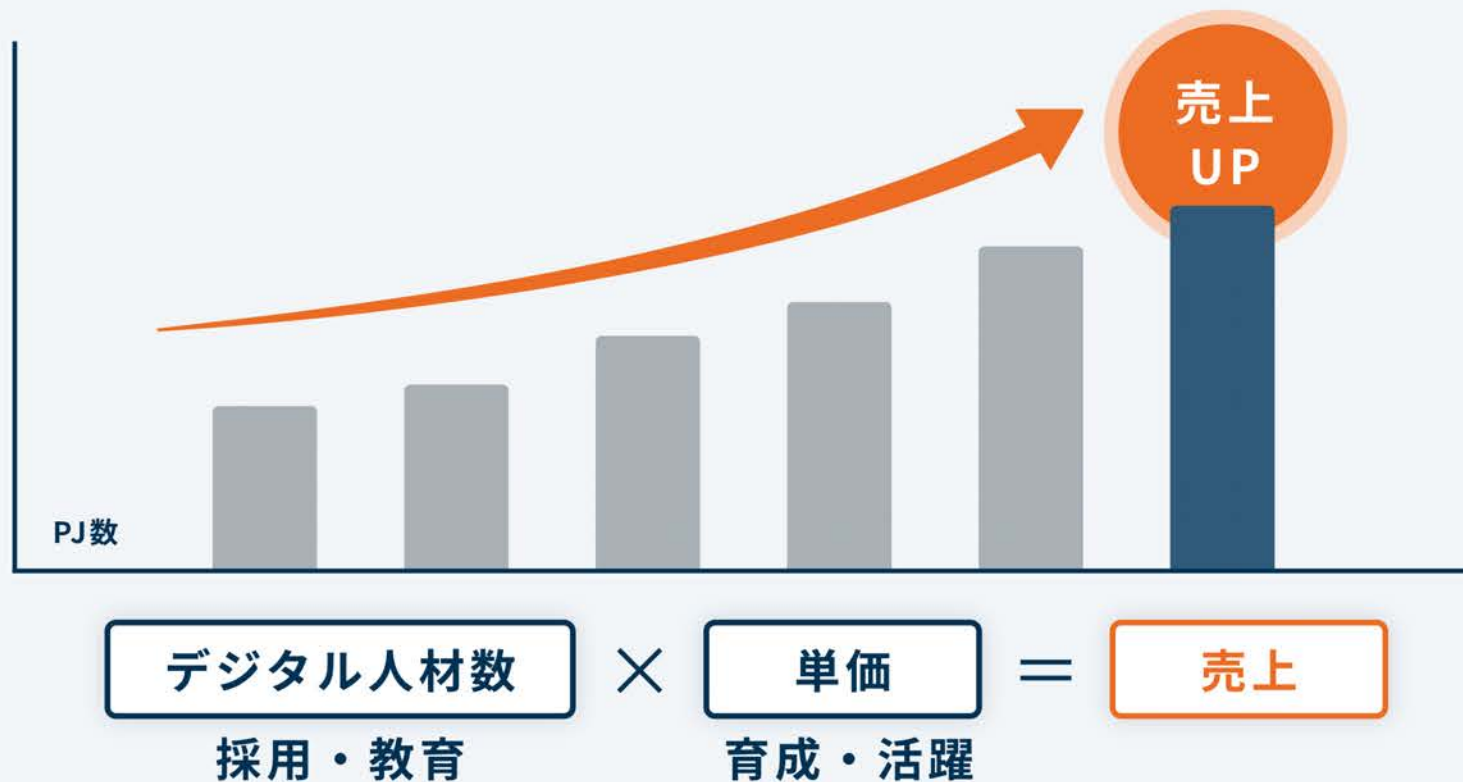
ザ・インターネットカンパニーとして
世の中に不足するデジタル人材を育成、成長を促進
スキル・ノウハウを持った人材が業界内で活躍するビジネス



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



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



— 4-4 —

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
- 💡 企画・設計
- 🔧 開発・制作
- 🔄 運用・保守

エンタメ領域



— 4-5 —

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。

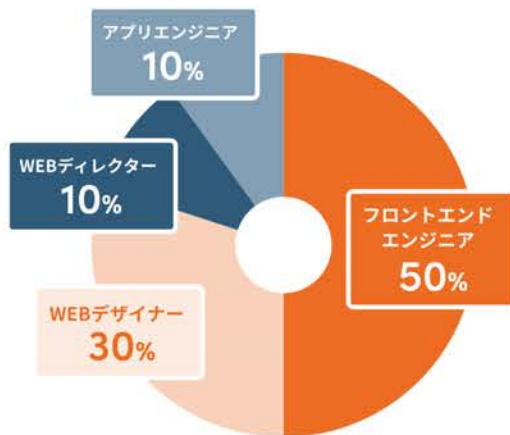


アプリッツと親和性の高い事業を展開

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

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