



2023年3月30日

各位

会社名 株式会社アピリッツ
代表者名 代表取締役社長執行役員 CEO 和田 順児
(コード番号：4174 東証スタンダード)
問合せ先 取締役執行役員 CFO 永山 亨
(TEL 03-6690-9870)

2023年3月 質疑応答集

この質疑応答集は、2023年3月17日(金)の2023年1月期 通期決算発表以降に、投資家のみならずより頂戴した主なご質問とその回答をまとめたものです。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。直近の回答内容を最新の当社方針として回答を記載しております。

【2023年1月期 通期決算発表 ご参考資料】

■決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS01846/85faafbd/d00e/488e/a8dc/3574804c64a1/20230317134811638s.pdf>

■決算説明書き起こし(ログミーFinance)

<https://finance.logmi.jp/377874>

■決算説明動画 (IRTV YouTube チャンネルに掲載)

<https://youtu.be/5aGlvoXQtCA>

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社アピリッツ IR 担当

E-Mail: ir@appirits.com

■質疑応答内容

(Web ソリューション事業について)

①お問い合わせはインバウンドで好調とのことだが、取引社数はどの程度で推移しているのか？

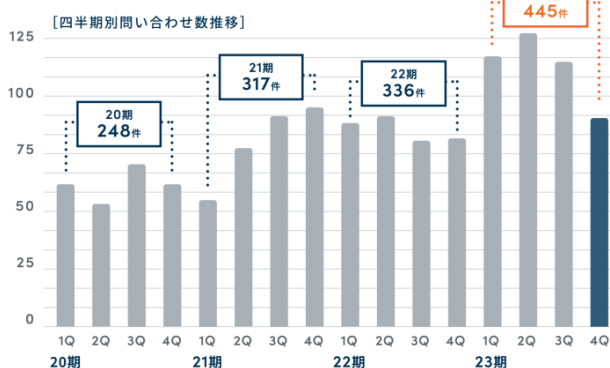
Web ソリューション事業における取引社数は、2023年1月期は平均167社(前年度は145社)です。取引社数は、単価や開発規模に差があるため、一概に多ければ良いというわけではありませんが、安定的な収益を見込める既存取引先と、新たな領域を開拓する新規取引先、そして単価のバランスを見ながら受注します。

②インバウンドでの問い合わせで現在の売上高を形成しているとのことだが、3Qに比較して4Qの問い合わせ数は減少している。理由は？取引社数はどの程度で推移しているのか？

4Qの問い合わせ数は3Qと比較して減少しておりますが、こちらの原因は、市場環境悪化等によるものではありません。受注に関しては、現時点ではさばききれない件数の問い合わせを頂いております。今後も広告宣伝費の投入バランスを調整しつつ、インバウンドから売上を確保します。

今期成長戦略のひとつ：案件数増加 問い合わせ数は前期比較で30%増加。好調に推移

引き続きWeb広告からの引き合いは投資対効果が高いため継続。
得意領域ヘリテージしつつ、広告掲載先の範囲を拡大。継続的な案件獲得を推進。



③データマーケティング部、ファンコミュニティサービス部が新設されている。それら部署を設けた狙いは？

データマーケティング部の機能は、SaaSとGoogleアナリティクス支援です。もともと、既存の部署である「デジタルエクスペリエンス部」の機能として「1.SaaS」、「2.デジタルマーケティング支援」、「3. Googleアナリティクス支援」、「4.デザインプランニング」の4つがインクルードしていました。

このため、それぞれの強みを生かし、シンプルな組織運営とするために、部署を新設した次第です。以下のような棲み分けとなります。

「データマーケティング部」= SaaS・Googleアナリティクス支援

「デジタルエクスペリエンス部」= マーケティング・デザインプランニング

ファンコミュニティサービス部は、2022年12月に取得した完全子会社のムービングクルー社を元としています。ムービングクルー社は、ファンコミュニティサービスの開発運営を強みとしており、アピリッツとのシナジーを今後さらに醸成することを見据え、子会社事業との連携を推進するために新設しました。

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

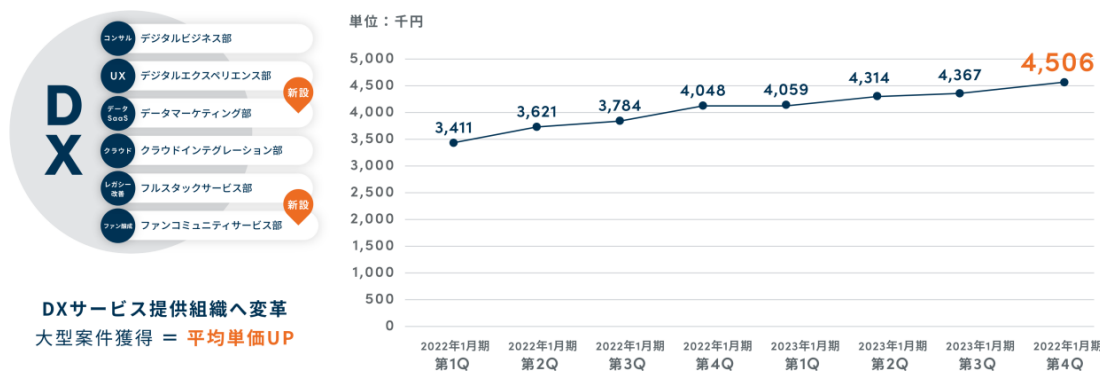


④市場環境は活況で、年間問い合わせ件数も受注平均単価も上昇傾向にある、2024年1月期もこのトレンドが継続すると見込んでいるか？

世の中のDX推進の機運は継続しているため、市場環境は2024年1月期においても同様であると見込んでいます。受注平均単価は、案件の大型化に伴い順調に伸びています。引き続き、リソース配分や受注後の継続性等を勘案し、単価引き上げを進めます。

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「デジタル人材育成派遣事業」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



⑤2022年下半年は、画像生成やテキスト生成などの生成系AIを活用したツールが相次いで公開されたが、アピリッツはこのトレンドに対して言及していません。堅調に推移するWebソリューション事業も、見方によってはこのトレンドに乗り遅れているように受け取れる。アピリッツはチャットボットをやっているが、なぜ多くの人々が注目している分野に触れないのか？

仰るとおり、当社はチャットボット事業をやっています。また、メタバースに関しても基礎技術を持ちます。AI活用については、社長や経営陣を交えて全社的に議論を開始したところです。

しかしながら、発表に足るものが現在はなく、また現時点でその事を公表することは当社のスタンスとも反するため、現段階ではAI活用に関して言及していません。

「メタバースやブロックチェーンをやります」とリリースのみ行い、その後進捗しない企業等も散見されます。当社としてはそういったフェーズでリリースすることはしたくないというスタンスのもと、言及していない側面もあります。

(オンラインゲーム事業について)

①2023年1月期3Qから売上高が減少している。理由は？

2023年1月期3Qは『けものフレンズ3』『ユニゾンエアー』『ゴエティアクロス』の3タイトルの「周年イベント」と重なっていました。これは売上が大きく増加するタイミングです。このため、3Qが特殊要因にて売上高が大きいこととなります。従いまして、4Qの売上高減少は通常運営時と変わらず、運営に何か問題が生じたわけでもなく、計画どおりです。

3Qの周年イベント等で売上低減も計画どおりで推移 通期では運営移管が貢献して昨対比で大きく成長

※2023年1月期2Qより「デジタル人材育成派遣事業」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

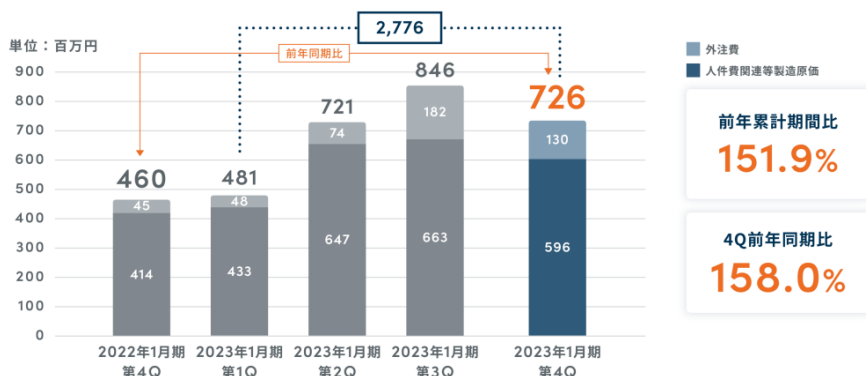


②2023年1月期4Qはユニゾンエアーの外注費低減は想定どおりで、既存タイトルの原価低減が苦戦とあるが、具体的にはどういうことか？

既存タイトル運営の効率化（人員縮小や外注費低減）が想定よりも対応できていないことによります。

売上減少に伴い原価も低減
「ユニゾンエアー」の外注費低減は想定通り 既存タイトルの原価低減が苦戦

※2023年1月期2Qより「デジタル人材育成派遣事業」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



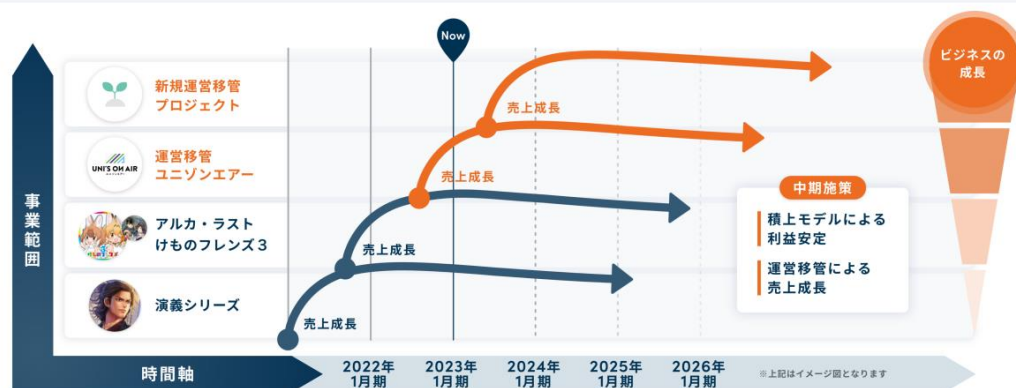
③オンラインゲーム事業は利益率があまり高くないようだが、コンテンツの当たり外れもあり利益貢献が読みにくい。今後の事業への取り組みについての考えを知りたい。

現在のオンラインゲーム事業の方針は、次のとおりです。

1. 自社ゲームと運営移管ゲームで成長性を目指す
2. ゲームのヒットに関わらず安定的に収益貢献できる「受託開発」や「受託運営」で事業全体のボラティリティを抑える

さらに、オンラインゲーム事業の収益状況によっては人員を人材育成派遣事業へ流動させることによって、全社として収益性を確保できるポートフォリオとしています。短期的にはこれを継続する方針です。

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



④開発中の新作（式姫プロジェクト）の開発コストは決算短信のどこに計上されているのか。連結貸借対照表の無形固定資産:その他？

『式姫プロジェクト』の開発コストは、固定資産ではなく販管費の研究開発費として計上しています。社内で最終リリース版の開発に移行してからは、固定資産のソフトウェアの仮勘定へ計上され、本番リリース時にソフトウェアへ計上されます。本件は会計監査人との協議の結果、以上のような処理としました。

⑤ゴエティアクロスファンブックやアクリルフィギュアの販売も実現している。今後、これらを拡大するのか？また NFT などへの展開は考えているか？

『ゴエティアクロス』のグッズ販売が実現したのは、ユーザー様や株主様からの意見のフィードバックによるものです。現時点では、収益に大きな影響のあるものではなく試験的なものですが、今後、選択肢として検討していく事項と認識しております。

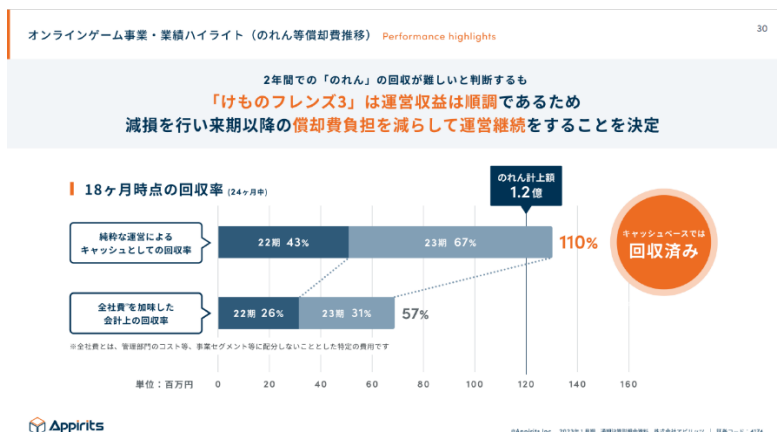
『けものフレンズ3』のユーザーからも、同様の意見を賜りました。こちらは、版元様と制作委員会もいらっしゃるため、当社だけで判断できるものではない点と、利益面を考えると、慎重に検討を進めるべきかと考えています。

⑥『けものフレンズ3』で減損を行っている。また、キャッシュベースではのれん代金を2年間で回収済みとのことだが、全社費用までは回収できていないということか？そして、減損を行ったにも関わらず、運営を継続するのはなぜか。

ご認識のとおりです。減損は、純粋なのれん費用と全社費用（管理部門のコスト等で事業運営には直接関係ないコスト）も含めて判定を行います。当初運営移管時には、2年間（24ヶ月）で全社費用も含めて全額回収できると見込んでいましたが、期末時点での回収が難しいと判断し、来期の償却負担を減らすために減損処理を行いました。

しかしながら、運営によるキャッシュベースでは順調であり、運営を継続することで、さらなる収益が見込めるため、継続を決定しました。

（※なお、なぜ3年や4年でなく2年間で回収する見込みを立てたのかは、監査法人との協議を経て2年間としておりました）



(人材育成派遣事業について)

①子会社を M&A してから事業成長は堅調で、派遣事業が主体なので採用が肝になると思う。具体的にどのような採用手法なのか？

子会社の Y's 社の採用手法は、主に Wantedly などの採用メディアを利用したダイレクトリクルーティングと大手採用メディアの利用のハイブリッドです。その他の手法としては、リファラル採用、勉強会イベント、SNS（インスタグラム・TikTok など）があります。

特に、採用候補者一人ひとりと熱心に向き合う Y's 社の独自ノウハウと「全員人事」という Y's 社ならではのカルチャーを活かし、Wantedly の採用効果を最大化させたダイレクトリクルーティングが好調です。

Y's 社の Wantedly 記事

<https://www.wantedly.com/companies/ysinc>

②子会社の Y's 社は 2024 年 1 月期においては通期で業績寄与すると思うが、どの程度の成長性を見込んでいるか？

昨対比で約 130%程度の成長性を見込んでいます。

(業績予想について)

①オンラインゲーム事業では、運営移管の獲得は見込まず、また Web ソリューション事業では M&A を見込まない上での業績予想となっている。だが、成長戦略としては、新規運営移管プロジェクトや M&A が想定されている。これはどう捉えれば良いのか。

ご認識のとおり、オンラインゲーム事業の業績予想では「運営移管」は見込んでいません。また、Web ソリューション事業においても、M&A 等は見込んでいません。これは業績予想策定時に不確定な事項は見込まないという当社方針によるものです。

しかしながら、成長戦略にあるとおり、Web ソリューション事業においては M&A、オンラインゲーム事業においては運営移管を継続していく方針に変わりはありません。実現に向け、活動を進めております。確定した場合は速やかに業績予想の修正を行います。

事業	考え方	想定するプラス要因とマイナス要因
Webソリューション	<ul style="list-style-type: none"> 市場環境は昨年度と変わらず活況 オーガニック成長で売上120%成長見込む 子会社ムービンググループも2桁成長見込む 	<ul style="list-style-type: none"> 大型案件が受注および納品できた場合はプラス 大型案件で納期ズレ等が発生した場合はマイナス
オンラインゲーム	<ul style="list-style-type: none"> 現時点では新たな運営移管は織り込まず既存タイトル運営と受託開発と受託運営で業績予想を組成し、昨年度とほぼ横ばい 開発中の新作ゲームはクオリティ重視で来期へリリースをずらすため織り込まず 運営体制を縮小し、人員をデジタル人材育成派遣に流動させ営業利益を向上 	<ul style="list-style-type: none"> 既存運営タイトルの売上が想定よりも上がるとプラス 既存運営タイトルの売上が想定よりも下がるとマイナス
デジタル人材育成派遣	<ul style="list-style-type: none"> ゲーム事業の現在の体制から人材を流動させ育成派遣でも拡大を見込む 子会社のY's社は今期より通期で寄与前年度の成長性132%を継続すると見込む 	<ul style="list-style-type: none"> 人員の採用が上手くいき派遣先も順調に見つければプラス 人員の採用が上手くいかぬ場合はマイナス
販管費	<ul style="list-style-type: none"> 昨対比で110%程度を見込む 特段の大きな投資はなし 	<ul style="list-style-type: none"> M&A等を検討しブレイクした場合はデューデリ費用等でマイナス
成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> 現時点でM&Aは織り込まず オンラインゲームにおける運営移管等は織り込まず 	<ul style="list-style-type: none"> M&Aが決定した場合はプラス オンラインゲームにおける運営移管等が決定すればプラス



②上期は、M&AしたY'sが期初から連結することなどにより大幅にアップすると思うが、下期は7%程度の昨対成長である。Webソリューションが好調なのであれば、もっと成長してもおかしくないと思うが、なぜこの見込としたのか？

2023年1月期の上期は、Y's社の連結が7月（上期最終月）であることから、大幅アップしました。そして、オンラインゲーム事業における『ユニゾンエアー』の運営移管は9月（下期）に実施しました。

このため、昨対比で比較すると、上期比較では前年比が大きくなりますが、下期比較では7%程度となります。

また、オンラインゲーム事業の業績予想では、新規の運営移管タイトルや開発中の新作ゲームのリリース時期延期により、既存タイトルと既存案件のみでの業績予想を見込んでおり、2023年1月期とほぼ横ばいの見込みであることから、全社連結業績予想では下期は7%程度の成長見込みとしました。

なお、ご認識のとおりWebソリューション事業（昨対比で約120%）と人材育成派遣事業（昨対比で約130%）と、いずれも2桁成長を見込んでいます。

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%



©Appirits, Inc. 2023年1月期 通期決算説明会資料 株式会社アピリティ | 証券コード：4174

(成長戦略について)

①M&Aの今後の予定や方針を知りたい

Webソリューション事業は市場環境も活況であることからオーガニック成長を続けています。さらに、M&Aを連続的に行うことで、収益規模の拡大とデジタル人材の確保を実現し、これを成長戦略と位置づけています。

オンラインゲーム事業は受託開発や受託運営といった安定的収益を基盤に、他社からの運営移管などで収益規模の拡大を見込んでいます。人材育成派遣においても、M&Aによる成長を見込んでいます。

過去2年間でのM&Aおよび運営移管の実績は下記のとおりです。

(Webソリューション事業)

M&A 1社

株式会社ムービングクルー社 (2021年12月)

(オンラインゲーム事業)

運営移管 3件

『けものフレンズ3』(2021年8月)

『アルカラスト』(2022年6月)

『ユニゾンエアー』(2022年9月)

(人材育成派遣事業)

株式会社Y's社 (2022年7月)

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指す。
オンラインゲーム事業は、人員拡大で運営移管拡大を目指す。

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。



②M&Aの進捗状況は？

具体的な案件に言及することはできませんが、対象となりうる企業のリストアップとアプローチは常に行っています。具体的な決定事項などが出た場合は、速やかに適時開示にて開示します。

(株主還元方針について)

①配当性向が2022年1月期は17.6%、2023年1月期は19.1%となっている。2024年1月期の配当予想における配当金は、通期12円で増配ではあるものの、配当性向としては14.8%と下がった。還元方針では30%を目指すとする。配当性向が下がったの配当予想の背景は？

仰るとおり、配当予想では配当性向が過年度と比較すると下がっています。株主還元と人的資本投資、内部留保（成長戦略への投資）のバランスを勘案し、無理なく安定的かつ業績を反映させた増配継続の観点から、今回は12円としました。

「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った戦略投資を行います。



(その他)

①同業他社と比較して ROE は高いか？

「高い」とは決して言い難いですが、「低い」との認識はないです。

「持続的成長への競争力とインセンティブ ～企業と投資家の望ましい関係構築～」プロジェクトの「最終報告書」、いわゆる「伊藤レポート」が経済産業省より公表されています。

https://www.meti.go.jp/policy/economy/keiei_innovation/kigyoukaikei/pdf/itoreport.pdf

この伊藤レポートでは「今後グローバルな投資家との対話の際には ROE8%超を意識することが重要」「日本企業は最低限 8%を上回る ROE をコミットすべき」と提言されています。当社の ROE は、2023 年 1 月期末は 10.4%です。

当然ながら、企業の事業の資本コスト水準はそれぞれ異なる事実はあるつつも、まずは最低限の 8%は超えているため、今後は資本コストを更に上回る水準をキープするように邁進します。

単位：百万円	2023年1月期 3Q末	2023年1月期 4Q末	増減	主な要因
流動資産	3,134	3,286	151	現金金の増加+26、売掛金及び契約資産の増加+143
うち現金金残高	1,796	1,822	26	新株予約権行使+18
固定資産	972	912	▲59	けものフレンズ3・アルカラスト減損▲41、子会社のれん債却▲17
資産合計	4,106	4,198	92	
流動負債	1,405	1,578	172	社債の償還▲40、買掛金・未払金の増加+82、未払法人税・未払消費税等の増加+139
固定負債	629	499	▲130	社債の償還▲100、借入金の返済▲32
負債合計	2,035	2,077	42	
純資産	2,071	2,121	50	当期純利益+39、自己株式▲9、その他+20 (SO行使+18、新株予約権+2)
負債・純資産合計	4,106	4,198	92	
自己資本比率	50.3%	50.4%	0.1%	
ROE	8.6%	10.4%	1.8%	
ROA	4.9%	6.0%	1.0%	



©Appirits, Inc. 2023年1月期 通期決算説明会資料 株式会社アピリティツ | 証券コード：4174

②プレミア市場においても PBR 1 倍割れが散見される中で、アピリティツは 2 倍近くある。今後プレミア市場への変更を視野に入れているのか

プレミア市場へのステップアップは、もちろん視野に入れています。現時点ですと形式基準である株主数や流通株式数等は形式基準を満たしていますが、時価総額 250 億円以上にはまだ届いていません。まずは事業規模拡大と実績のトラックレコードを積み重ね、市場での評価を得られるよう邁進します。

③海外開発拠点を移すなどの構想はあるか？ また海外人材の活用についての考えを知りたい

現時点で海外へ開発拠点を移す構想はありません。しかしながら、海外でのエンジニア活用などは今後考えるべき重要な検討課題であると思っています。

④勤続年数が比較的に高いようには思えない。教育して育成してもキャリアアップの踏み台にされてしまうように感じる。対策を知りたい

前提として、毎年新卒を採用しているため、平均勤続年数は低くなってしまいう傾向があります。教育コストをかけ育成し1人前になった人材が転職することで、戦力の低減や教育コストを回収できないリスクに対しては、労働環境の整備、賃金制度の見直し、各種資格支援への補助の整備を上場より継続しています。労働環境・キャリア形成・給与水準の観点で長期に勤続してもらえるよう制度を整えています。

⑤独立役員候補の方のバックグラウンドを知りたい。また、積極的に独立役員を増やしている背景は？

独立役員候補は正能茉優氏と北上真一氏の2名です。

正能茉優氏は、慶應義塾大学総合政策学部在学中に小布施若者会議を創設し、地域活性化に寄与したほか、株式会社ハピキラ FACTORY を創業、女性目線・若者目線で地域商材のプロデュースを行っています。また、ミレニアル世代の世代論、組織論の分野にも明るく、これらの知見や多様な経験に基づいた客観的かつ時流に沿った立場からのご意見が期待されることから、同氏を新たに社外取締役候補者として選任しました。

北上真一氏は、JTB グループ企業の要職を歴任し、ウェブ開発やeコマース事業をけん引したほか、静岡県立大学経営情報学部ならびに大学院経営情報イノベーション研究科の特任教授として観光学の研究に従事した経験を有しています。これらの知見とインターネットビジネスにおける経営経験を活かし、当社の経営に対して有益なご意見やご指導を頂けるものと判断して、同氏を新たに社外取締役候補者として選任しました。

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名の候補者を選任



北上真一氏



正能茉優氏

なお、2023年4月27日開催予定の第23回定時株主総会における承認を持って正式に決定される予定です。



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名が承認された場合、更に独立役員及び女性比率が上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	13回	13回(100%)	13回(100%)	13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>

※前回の「2022年12月 質疑応答集」は、こちらよりご覧ください

<https://contents.xj->

[storage.jp/xcontents/AS01846/d7304132/b599/4303/a004/c5fb4e47cfe3/20230221130500830s.pdf](https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS01846/d7304132/b599/4303/a004/c5fb4e47cfe3/20230221130500830s.pdf)