



2023年4月28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4月 質疑応答集

この質疑応答集は、2023年4月中に（3月分はすでに開示しております）、投資家のみなさま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://irtv.jp/channel/10382>

■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

(Web ソリューション事業について)

①ChatGPT に関して、アプリッツは事業的に、まさに自社でも活用できそうだ。クライアントへ提供するサービスへの活用も可能なはずだ。何か取り組みを行っているか？

ChatGPT や AI 活用については、社長をはじめ取締役、執行役員、部長陣を交えて全社的な議論を開始したところです。社内の知見のある従業員を『エバンジェリスト』に任命し、社内における知識の平準化と啓蒙、業務効率化への活用、事業への活用など、多岐にわたるテーマで議論と検討を進めている最中です。ここから発表に値することが出た場合は、速やかに開示します。

②アプリッツは GA4 (Google アナリティクス 4) の導入支援等を行っている。今後、ChatGPT に関する導入支援のニーズもあるはずだ。この検討状況は？

ご指摘のとおり、当社としても、現在の市場環境では ChatGPT 等の活用や、何かしらの導入支援のニーズは非常に高いと認識しています。また、それが収益を生むサービスになることも考えられます。ただ、今後近い未来において一般的になることも想定されますので、どのようにサービスで活用し、当社事業へ貢献させるか議論を重ねていきます。今後、AI に関連するサービスを開始する場合は、速やかに開示します。

(オンラインゲーム事業について)

①2023年4月11日に発信された「アプリッツ、株式会社マーベラスが提供する『千銃士:Rhodoknight』の運営に主体として参画」というリリースについて。「運営の主体として参画」とはどのような意味か？
運営移管とは異なるのか？

ご認識のとおり、【運営移管】ではありません。『千銃士:Rhodoknight』については、パブリッシャーの移管も行われず、マーベラス様のままです。しかしながら、今後はサービスのイベントやさまざまな企画等を当社が主体として行っていきます。

リリース URL

https://appirits.com/press_release/pr20230411.html



アプリッツは、マーベラスの開発パートナーとして、サービス開始以前より共に『千銃士R』の開発および運営を行っています。このたび、より長期的かつ高いコミットメントのもと『千銃士R』をお客様へ提供し続けるために、運営の主体として参画することを決めました。

なお、『千銃士R』の提供サービス内容とパブリッシャーに変更はございません。お客様にはこれまでと同様に、ゲームをお楽しみいただけます。

今後とも『千銃士R』を何卒よろしくお願いたします。

②『千銃士:Rhodoknight』の運営に主体として参画すると、運営コストの一部をアプリッツも負担するのか？ 今まで以上に費用がかかる代わりに、課金による収入割合が上がるのか？ これは2024年1月期の業績予想に織り込み済みか？

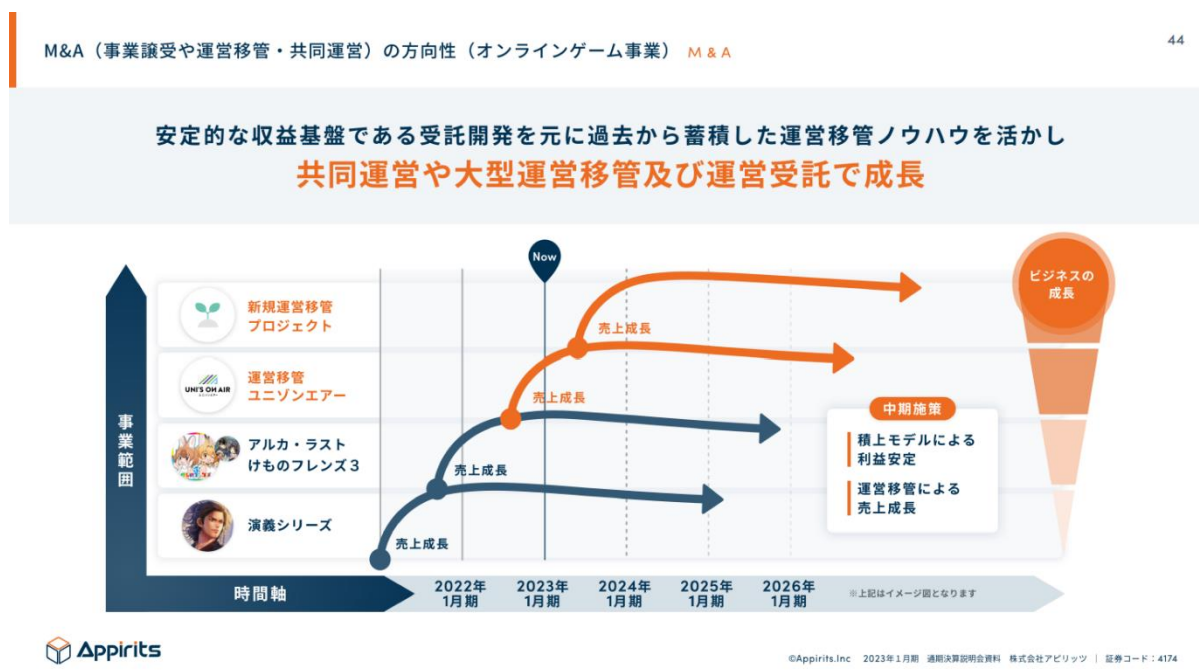
今までは【受託運営】として、当社が一定の固定金額で運営を行っていました。今回は【運営主体】として、ゲーム運営における企画から運営まで、ほぼ当社が主体として運営していく形態になります。契約条件自体は詳しくは言及できませんが、ご認識のとおり固定金額ではなく運営コストも当社が持ちま

す。そして、収入に関しても、課金状況に準じて変動します。本件は、3月17日に発表の2024年1月期連結業績予想に織り込み済みです。

③オンラインゲーム事業の成長戦略に掲げている「運営移管」について。移管タイトルの選定方針は「儲けているサービス」が前提と理解している。したがって、セルラン（セールスランキング）がかなり低いタイトルは、運営移管の候補から外れるのか？

「儲けているサービス」が選定方針にあることは、ご認識のとおりです。ですが、必ずしもセルランが低いタイトルが運営移管の候補から外れるわけではありません。

オンラインゲームの運営は、セルランが高いに越したことはないのですが、【収益】の観点でいうと「セルランが低く、売上が低いタイトルは、収益も赤字になる」わけではありません。例えば、当社運営の自社タイトル『ゴエティアクロス』は、残念ながらセルラン下位に位置していますが、収益は黒字です。運営移管は、「元の運営会社が手放す理由」、「そのタイトルの収益性」、「サービスの継続性」、「当社内のリソース」、「当社のその期の業績予想との兼ね合い等」を、多岐にわたって総合的に勘案し、検討・決定しています。



④2023年3月30日に発信されたリリース「株式会社アピリッツ、『けものフレンズ3』繁体字版を台湾、香港、マカオ向けに配信開始！」について。今後の海外展開の方針は？

今回は日本国内でもご好評頂いている『けものフレンズ3』の繁体字版をリリースしましたが、今後の海外展開に関しての方針は現在、検討中です。地政学的なリスクや当社内でのリソース、そして収益性を十分に検討して進めていきます。

リリース URL

https://appirits.com/press_release/pr20230330.html



(デジタル人材育成派遣事業について)

①2023年4月12日に発信されたリリース「株式会社アプリッツの子会社、株式会社 Y's が業界未経験者向けの個別指導エンジニアスクール「WEBMASTERS」をスタート！」について。この取り組みの背景は？

近年、IT 業界は急速な成長を遂げており、エンジニアの需要も増加傾向にあります。しかし、未経験からエンジニアを目指す方々には、技術習得や就職活動などの不安要素が多く存在しており、実際には一人でキャリアチェンジを目指すには、高いハードルを越えなければなりません。

そこで、株式会社 Y's は、過去から行ってきた未経験者への教育のノウハウを活用して個別指導型エンジニアスクールとしての「WEBMASTERS (ウェブマスターズ)」を開講することとなりました。また、すでに教育サービスを行っている事業者はあるものの、講義終了後の就労支援には課題があります。そこで株式会社 Y's は株式会社アプリッツと連携し、両社のネットワークやリソースを活用して、「WEBMASTERS」の生徒が当グループでの就労や当社が派遣を行っている顧客企業への紹介による就労など、業界で活躍できる機会を増やして参ります。

リリース URL

https://appirits.com/press_release/pr20230412.html



②グループ会社の株式会社 Y's が業界未経験者向けの個別指導エンジニアスクール「WEBMASTERS」をスタートした。2024 年 1 月期業績予想には、この事業の収益は織り込み済みか？

2024 年 1 月期連結業績予想には織り込んでいません。

市場環境やニーズは十分にあることから「WEBMASTERS」を開始しましたが、新たな試みであることから収益がどの程度見込めるか精度の高い判断が難しいためです。サービス開始後に業績へ大きな影響を与えることが判明した場合は、速やかに適時開示を行います。

(2024 年 1 月期 業績予想について)

①業績予想には「M&A」やオンラインゲーム事業における「運営移管」は含まれていない。これを前提としても、売上・営業利益ともに昨対での成長率が低いように思える。決算説明資料 p36 の「連結業績予想の考え方」を参照すると、オンラインゲーム事業が成長を押し下げているように見受けられる。前期に減損を行い、償却費負担が減っているのならば、売上成長率の伸び悩みはまだしも、営業利益はもう少し上がるのでは？

ご認識のとおり、2024 年 1 月期連結業績予想には「M&A」と「オンラインゲーム事業での運営移管」は含まれていません。Web ソリューション事業（グループ会社含む）は、既存事業のみのオーガニック成長で 120%程度は見込んでおり、デジタル人材育成派遣事業も今期よりグループ会社が通期にわたって収益に寄与するため、大きく成長する見込みです。

オンラインゲーム事業は既存の運営タイトルと受託開発・運営のみで見込んでいるため、昨対比で減収の見込みです。利益に関しては『けものフレンズ3』を昨年度に減損しており、2024 年 1 月期では償却費負担がないため増益予想です。しかしながら業績予想を見込む難易度は高いため、保守的な予想になっています。『ユニゾンエアー』や『けものフレンズ3』の売上施策や内製化による外注費の低減は引き続き行います。

連結ではY's社が通期で寄与して売上・営業利益ともに約120%成長を見込む

単体ではWebソリューション・デジタル人材育成派遣事業は2桁成長
オンラインゲーム事業で新規タイトル等は見込まずに昨年度の横ばいを見込む

連結					単体				
	2023年 1月期	2024年 1月期	増減	前年比		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%	売上高	6,358	6,907	549	108.6%
売上原価	5,568	6,762	1,193	121.4%	売上原価	4,845	5,290	445	109.2%
売上総利益	1,754	1,971	217	112.4%	売上総利益	1,512	1,616	103	106.8%
販管費	1,291	1,421	129	110.1%	販管費	1,089	1,115	26	102.4%
営業利益	462	550	87	118.8%	営業利益	423	500	77	118.2%
経常利益	445	545	100	122.6%	経常利益	419	512	92	122.0%
当期純利益	210	327	117	155.7%	当期純利益	215	322	106	149.4%



©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

②会社四季報の業績予想は取材を受けたものか？ 2022年（秋号）では売上83億、営業利益6億であった予想が、2023年（春号）では売上84億、営業利益7億だった。これと比較すると、会社側が出した業績予想は弱気な印象だ。この背景は？

四季報を発行している東洋経済社の取材は受けていません。このため、四季報予想は当社が開示している過去の開示資料等から類推して予想として出していると思われまます。

過去2期に関しては、毎年の各期でM&Aとオンラインゲーム運営移管を実施し、昨対比で見ると、大きく増収増益の結果となりました。この数値の伸び率から勘案してM&Aやオンラインゲーム運営移管を込みとすると、あの数値になるのではと推測します。

当社が発表した2024年1月期連結業績予想では、M&Aとオンラインゲーム運営移管を織り込んでいません。このため、四季報予想と乖離があるのだと当社では分析しています。

(成長戦略について)

①成長戦略のM&Aの資金調達について。現在は手元キャッシュで買収し、運転資金は銀行借入を行っている。今後、連続してM&Aを行うために、公募等の市場での資金調達は考えているか？また、その際の手法は何か？

ご認識のとおり、現在は手元キャッシュで買収を行い、運転資金は銀行借入でまかなっています。今後、M&Aの案件の大型化や、借入でのROE等の低下といった状況をその都度勘案しながら、市場

からの公募による資金調達等は適宜検討し、進めます。手法に関しては公募、ライツ・オフリング等の多岐に渡る手法がありますが、その際の流動性や希薄化、調達確度等を総合的に勘案して検討していきます

(その他)

①開示されている招集通知に、会計監査人の変更に関する議案があった。これはどのような背景からですか？

監査報酬は、当社の事業規模と営む事業から見ると、法外に高いわけではありませんが、増加傾向にあります。そして、当社はオンラインゲーム事業での運営移管や、ウェブソリューション事業でのM&Aを積極的に行っている中でその会計処理論点や収益認識基準の変更等による会計論点が多くあります。その相談の際に、大手監査法人の場合、論点整理から結論が出るまでに多くのステップがあり、非常に時間がかかります。さらに、それが報酬へ跳ね返るという課題がありました。当社側もリソースや業務効率化が発展途上であり、監査法人との協議に必要な資料作成や論点整理に時間を要しています。これらの事情を勘案しながら論点整理をすることが、双方で課題となっていました。このため、より柔軟に対応できる監査法人を選定した次第です。

②独立役員の高橋氏が任期終了で退任する。長く勤めていた役員だ。退任の背景は？

高橋氏は、当社の創業間もなくから関わりがあり、若い従業員や創業メンバーに対し、氏の企業経験や知見によるアドバイスや提言を頂いてきました。2021年2月に上場を果たし、上場後も引き続き関与していただきましたが、当社が新たな知見を入れていくステージであることと、ご本人の意向により、今期の任期をもって退任となりました。

③株主総会はLIVE配信を行うとのことで、非常によい取り組みだ。実施の背景は？

株主総会は、会場でのリアル開催のみであると、遠方の株主様や事情により会場へ来場できない株主様のご参加が難しくなります。より開かれた株主総会を行いたい方針から、今回はLIVE配信を行うこととしました。また、議長や各取締役による株主様との質疑応答状況をLIVE配信を通して多くの方にご覧いただくことは、公平性の観点でも意義の大きな取り組みだと思っています。

④機関投資家との面談は四半期で何社程度行っているのか？実際に投資されているのか？株価の推移を見ると、ヘッジファンドなどに遊ばれているような印象を受ける。

現時点では四半期毎に12社～15社程度の1on1面談が入っております。また、そちらでの質疑応

答は、公平性の観点から、「質疑応答集」として開示しています。実際に投資されているかどうかは言及できません。また、株価動向に機関投資家の商いが影響しているかも、当社では判断できません。株価形成には複合的な要因がありますので、当社としては、今後も成長戦略に沿って事業規模を拡大させ、収益性を高め、成長の源泉であるデジタル人材を確保し、株主還元方針に沿って還元を継続すること等に注力します。

⑤Yahoo!ファイナンス掲示板にて創業社長木村氏がデータマイニングに係る投資詐欺事件を起こしアピリッツと関係しているような記載でリスクがあると書き込みがなされている。これは事実か？

まず、掲示板で言及されている木村氏は、2011年4月に当社代表を退任しています（なお、創業社長ではなく二代目代表です）。そして、その後に資本関係もなく、取引もなく、連絡等も取っていない状況であり、当社と木村氏は、全くの無関係であります。

以 上