



2023年8月9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8月 質疑応答集

この質疑応答集は、2023年6月13日(火)の2024年1月期第1四半期決算発表以降に、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。

【2024年1月期 第1四半期決算発表 ご参考資料】

■決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS01846/5003b154/e0ff/40a9/9a77/7e46e375c902/20230607153538315s.pdf>

■決算短信

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS01846/33727c15/2a5b/48d8/b7cc/6630b29c1a95/140120230612501516.pdf>

■四半期報告書

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS01846/8ce92c14/79c7/47bf/a4c9/a9750fe14eee/S100QXDU.pdf>

■決算説明動画 (IRTV YouTube チャンネルに掲載)

【IRTV 4174】上期業績予想に対しては計画通り進捗し、3事業ともに昨対比では順調に成長
https://www.youtube.com/watch?v=OPhR_mj-g9w

■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 WEB ビジネスソリューションのセグメント利益率が他の事業2つより圧倒的に高く、競合でパイを取り合うような環境でもない好環境であれば、Web ソリューション事業へリソースを集中する方が利益額、利益率が伸びていくと考えられますが、そういったシナリオは今後考えていますか？

3つの事業が補完性を持っていますが、将来的な選択肢としての余地はあります。ただし、現時点では急激に来期等に選択と集中を行うという事はありません。オンラインゲーム事業においても利益は出せており、効率化等によりまだ改善の見込みはあります。また、オンラインゲーム事業にいるエンジニアやクリエイターが Web ソリューション事業でのキャリアを歩みたいか？といった点等考慮する必要があります。Web ソリューション事業での成長に結果的に他事業の割合が低くなるようになるのが自然な流れだと思います。

- ② 売上高における顧客継続率約 80%で推移しているのであれば、フローでなくストックビジネスモデルに変換すると、株価のバリエーションUP、投資家も安心できると考えますが、ストック化の考えは御社内にありますか？

継続率は約 80%ですが、契約上も明確なストックビジネスではありません。1回発注いただくとは何らかの形で次年度も発注頂いている率であり、ストック型が理想ではありますが、お客様ありきのため、今後の課題になっていくと思います。(参考：2024年1月期第1四半期決算説明資料 50頁)

新規顧客の獲得も進めつつ、**既存顧客による継続率が約80%**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



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

- ③ 企画の段階でコンペによる受注が行われているのでしょうか。コンペですと価格の叩き合いになるケースが多いかと思われそうですが、実際はどのようなのでしょうか？
- また、業界全体で市場の需要のほうが生産を上回る好環境ということですが、値上げはされていますでしょうか？コンペの際の入札価格が前年と比較して同程度の案件で、価格が上がっているなど、そのようなことはありますでしょうか？

コンペになるケースもありますが、全体の割合からいって多いわけではありません。また現在は当社のような DX 化支援の会社が市場の需要に対して不足もしております。お客様自体もサービス構築に積極的で且つ大型化している傾向があり、予算も現状では割いてくれており平均単価も上昇を継続しています。10年単位でみると市場環境は読めませんが、直近の足元と数年はこの傾向は継続すると見込んでいます。(参考：2024年1月期第1四半期決算説明資料 24頁)

市場環境は活況 案件の大型化とともに単価は増加傾向を維持



DXサービス提供組織へ変革
大型案件獲得 = 平均単価UP



- ④ 情報通信セクターの他の企業様で、「コンサルから課題設定、解決策の企画実行（そのための開発）そして運用保守、そのPDCAをまわし改善、すなわち一貫通貫で行う企業はなく明確な競合はありません。」とおっしゃる企業様は他にもあります。しかしながら、だとすると、御社が事業を急速に拡大できない理由は、エンジニアやWEBマーケターの不足によるもののでしょうか？

当社は一貫通貫で上流工程から下流まで開発を請け負う事が強みではありますが、競合はございません。その中で、売上高は第1四半期も前年同期比で124.2%成長を達成しており、開発という事業形態からいって低いとの認識はございません。また、人員数の拡大は進めておりますが、更に成長を行うための人員拡大は必要であり、その点が課題との認識がございます。故に成長戦略の1つであるM&Aを連続的に行い、デジタル人材の確保と新卒・中途も含めた採用強化で更に成長を継続できるように進めております。(参考：2024年1月期第1四半期決算説明資料 21頁)

引き続き市況環境が好調 売上高は業績予想よりも好調に推移



※ 内訳はコンサル・デザイン・マーケティング・セキュリティ・SaaSとなります

©Appirits, Inc. 2024年1月期 第1四半期決算説明会資料 株式会社アピリティ | 証券コード：4174

- ⑤ 御社の競争を寄せ付けないビジネスモデルそのものについて特許をとって、売り出すというアイデアが御社内で議論されたことはありますか？

何らかのサービス、ビジネスモデルで将来的に特許戦略を行う余地はございます。ただし、現時点では既存の事業でも十分に成長余地はありますので、そちらに注力していきます。

- ⑥ 上流の人材と下流の人材ですと属性が違うかと思われます。特に上流の採用は難しいですし、未経験者では交渉が厳しいように感じます。上流の人材は足りているのでしょうか？

ご認識のとおり上流の所謂、プロジェクトマネージャーは経験値が必要です。現時点の売上構成上で不足している事はありませんが、当社としても、もっとその層の人材確保は継続的にしていくことが必要と思っております。中途採用強化と新卒採用からの育成で、その層へ育てる事の両輪を行っていくと同時に成長戦略の一環である M&A でデジタル人材確保をおこなっていきます。

(オンラインゲーム事業について)

- ① オンラインゲーム事業においてリカーリング(継続収益・サブスク)で運営することは考えていないのでしょうか？

現時点では考えておりません。

- ② オンラインゲームの商談獲得(千銃士の運営主体への参画)は1Qの計画に織り込まれていたのかどちらでしょうか？

折込済みです。なお、昨年度まで実行している運営移管等は業績予想には織り込んでおりません。

- ③ ここ数年、「原神」などの中華系の会社がゲーム業界でのシェアを伸ばしています。そうなると日本ゲームのシェアが少なくなってゲームの買い取りがさらに厳しくなるのではないのでしょうか。

仰るとおり中華系の会社のゲームはシェアを伸ばしてきていますが、それで急に日本ゲームのシェアが縮小するわけではありません。また、オンラインゲームをしている方は1つのゲームのみプレイしているわけでもありません。当社は受託開発・運営と他社のオンラインゲーム会社との取引上の繋がりもあり、常に情報交換していますのでここ数年で買い取りの難易度が高まる事はないと思っています。

- ④ オンラインゲーム事業がある事で新卒採用に寄与する側面はあるように思いますが実際どうなのでしょう？

採用に寄与する側面はあります。自社プロダクトを開発したいという点は非常に新卒には刺さる側面がございます。

(デジタル人材育成派遣事業について)

- ① 社外(派遣)と社内でそんなに簡単に人員を移動できるものなのですか？派遣の期間は基本的にどのくらいなのでしょう？

実際に実行できていますが、決して難易度が低いわけではありません。デジタル人材育成派遣事業においては綿密な1ON1の実施やメンター制度等で厚くフォロー体制をしいています。期間に関してはお客様のニーズによります。

(業績予想について)

- ① 上期業績予想に対する進捗率は1Q決算で半分程度でしたが、これは計画通りなのでしょうか？
また2Qに向けて何か会社側として認識しているリスクはありますか？

決算説明会資料に記載のとおり全社としては計画通りです。セグメント毎に見ると Web ソリューション事業は計画に対して上ブレ、デジタル人材育成派遣事業は計画通り、オンラインゲーム事業は計画に対して若干の下振れで着地しております。2Qのリスクは、オンラインゲーム事業で計画どおりにいかないケースがリスクと認識しております。

(成長戦略について)

- ① 新卒64名入社で、前期4Qから今期1Qで純増は25人となると、今期1Qでは離職者が増えたのでしょうか？

内訳として新卒：64名の内、43名はアルバイト（インターン等）から正社員へ登用しておりますので社員数は変動しません。64から43を差し引いた21名が、純粋に新卒として増加している人数になります。故に退職が急激に増えているわけではございません。

- ② 新卒の立ち上がりは計画通りでしょうか。

例年どおりの教育を進めております。成長にばらつきは当然あるものの概ね計画通りの認識です。

- ③ 半年以内にM&Aの可能性はありますか？ざっくりのご返答で結構です。

いつするか等の言及はできませんが、成長戦略としてM&Aを行っていくとの方針の基で、日々候補先選定等は進めております。

- ④ 小規模の情報通信業に優秀なエンジニアがいることは、よくあることと聞きますが、実際その人を見つけ出すのはたまたま出会ったとか、コネクションとかですが、そこをシステムチックに全国の優秀なエンジニアを（転職エージェントに登録しない、自分の情報を何も発信しないが、優秀なエンジニア）見つける方法や実践していることはありますか？

ご認識のとおり小規模事業会社のエンジニアは人数が多いわけではないため、大規模会社で分業しているよりも幅広く業務経験をしており経験値が高い方はいらっしゃると思います。しかしながらシステムチックな方法は残念ながら構築できていません。その点も踏まえ、当社が成長戦略の軸としているM&Aを連続的に行う取り組みをしています。これは売上や利益、クライアント層の拡大だけでなく、優秀なデジタル人材を一気に確保する側面もあります。過去2年、毎年M&Aを方針どおり行ってきましたが、今後も進めて参ります。（参考：2024年1月期第1四半期決算説明資料39頁）

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



©Appirits, Inc. 2024年1月期 第1四半期決算説明会資料 株式会社アピリティップ | 証券コード: 4174

⑤ 女性比率 30%は同業と比べて高いような気がするのですが、なにか事業に特徴があるのでしょうか？

同業他社の女性比率の正確な数値は把握しておりませんが、当社の事業においては Web ソリューション事業で、一気通貫により上流から下流までの開発を行っている事から、エンジニアだけでなくデザイナーやコンサルティング、オンラインゲーム事業においてもクリエイターの職種があるため、そのような職種ではエンジニアだけの職種よりも女性比率は高いと思われます。

(参考：2024年1月期第1四半期決算説明資料19頁)

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

※アピリティップ社単独の数値です（アルバイト含む）



©Appirits, Inc. 2024年1月期 第1四半期決算説明会資料 株式会社アピリティップ | 証券コード: 4174

(株主還元方針について)

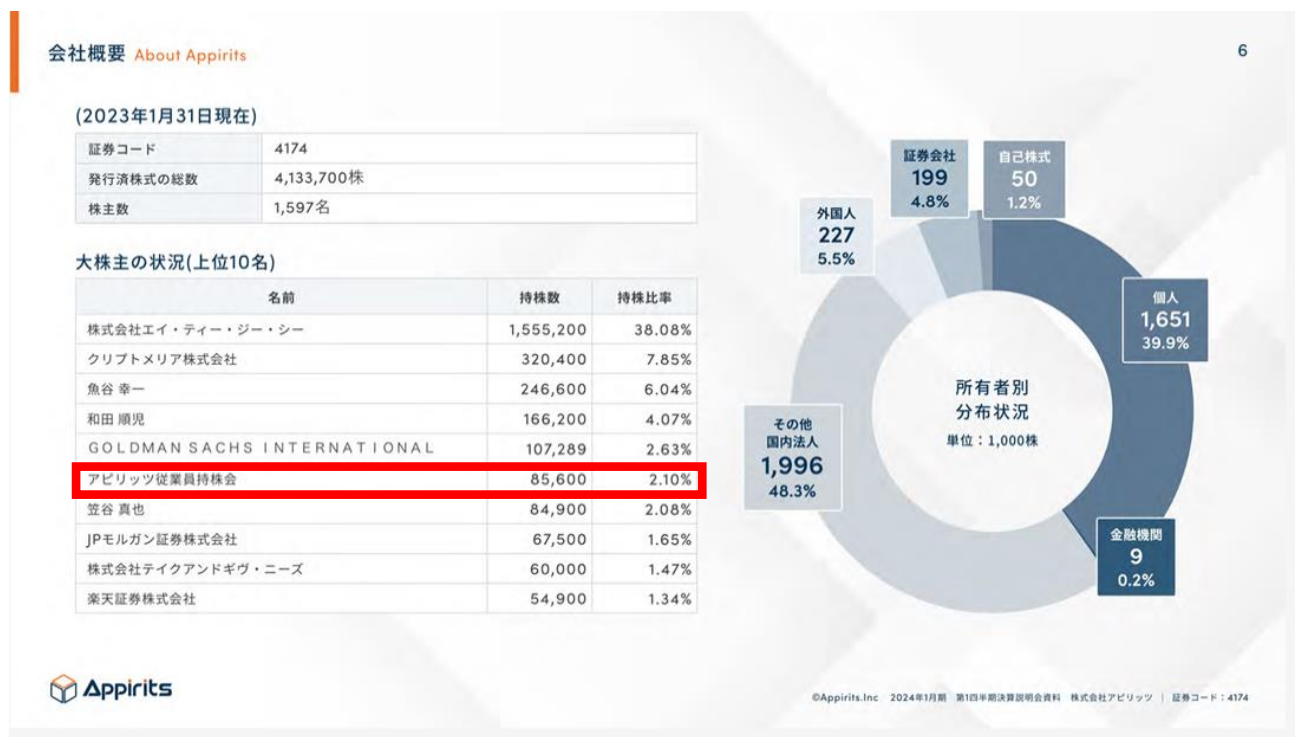
① 自社株買いしてROEをあげてほしいです。

伊藤レポートでもあったとおり8%以上が望ましいとされている中でROE 10%を現在維持しております。決して高いわけではありませんが低いとの認識でもありません。昨年度に自社株買いは行いましたが、それは株主還元が主目的というよりも、成長戦略のM&Aを行う際にジョインする役職員へ成長と一緒にコミットしてもらうために付与するのが主目的でした。今後も株主還元策として自社株買いの選択肢は持っておりますが、流動性が下がる事もありますので、様々な観点を留意して実行するか否かは議論してまいります。

(その他)

① 従業員持株会はあるのでしょうか？

ございます。2023年1月期期末時点で第6位の比率です
(参考：2024年1月期第1四半期決算説明資料6頁)



② 機関投資家とは、1か月にどの程度打合せをするスケジュール感でしょうか？ 具体的にどんな質問をされますでしょうか？グロースに資金が流入し始めている中で、御社に投資をし続ける彼らの期待はやはり、WEBソリューション事業の将来性でしょうか？それとも、個人投資家が見落としている御社の強みがあるのでしょうか？可能な範囲でご教示ください。

頻度としては、四半期毎に決算発表後 10 社～15 社程度の機関投資家面談がございます。当社はまだ小型株の領域ですので、ヘッジファンドが中心になります。質問内容は個人投資家の方々がなさる質問と大きく変わる事はありません。彼らは定点観測をしながら数値をきちんと分析されていますので、当社が決算説明会資料とともに開示しているファクトブックを活用して分析されています。また、同業他社とも 1 ON 1 面談はなさっているため、競合から聞いた情報等から当社ではどうか？という点やマクロ視点での景況感と当社状況を聞かれる事も多いです。

期待感はその機関投資家の投資スタンスにもよるため言及はできませんが、Web ソリューション事業の好調な市場環境からの安定的な成長、デジタル人材育成派遣事業での需要の伸び、成長戦略に掲げている M&A 等の過年度のトラックレコード等は評価対象になっているように思えます。

(参考：2024 年 1 月期第 1 四半期ファクトブック：<https://appirits.com/ir/fact.html>)

③ PER の水準訂正が実現するとすれば、やはり会社トータルでの利益率 UP になりますでしょうか？

WEB ソリューションの競合企業と比較すると、御社の PER は低すぎ、何かのきっかけによる水準訂正があり、株価が上がると御社も M&A しやすくなると思いますが、株価を上げるための戦略や IR 戦略があればご教示ください。

現在は、上場後 3 年の CAGR 137%程度の成長率をこのまま継続し、売上・利益規模をもう一弾引き上げ、3 事業ともに利益率を引き上げることで PER を上げていきたいと思っています。成長することで多くの個人投資家に商いに入っただき、出来高の醸成、そこからのヘッジファンドだけでなく大手ロングといわれるような機関投資家に参加いただくことで、時価総額を引き上げられるよう邁進しております。当然に IR に関しては今後も積極的に行い、知ってもらふ活動を継続していきます。

④ 退職者の年齢層は偏りがありますか？ベテランの退職が多い場合はあまり良く無い

特に退職者の年齢層で偏りがあることはございません。

※過去の質疑応答集は、こちらよりご覧ください。

直近では 2023 年 1 月期通期決算発表後にご質問頂いた 4 月分として開示した質疑応答になります。

<https://appirits.com/ir/qanda.html>

以 上