



2023年10月23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10月 質疑応答集

この質疑応答集は、2023年9月14日(木)の2024年1月期第2四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2四半期決算発表 ご参考資料】

##### ■決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS01846/17ff5e96/befb/49ca/a28d/5fe96db2a998/20230908150542329s.pdf>

##### ■決算短信

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS01846/9b916928/0107/4b66/98ba/278c032d5628/140120230906551361.pdf>

##### ■業績予想の修正

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS01846/99375bac/bd15/4704/b56c/795319053241/140120230906551421.pdf>

##### ■自己株式取得について

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS01846/94344365/04ea/442f/95a7/92453fb09a22/140120230906551348.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全社で売上はほぼ計画通り、利益は大幅に上ぶれ

[https://www.youtube.com/watch?v=Iap3s\\_Mth94&t=1s](https://www.youtube.com/watch?v=Iap3s_Mth94&t=1s)

## ■ 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は2Q 決算においても順調さが伺えます。リード獲得は市場環境が活況でこちらも順調であると認識していますが、その中でも来期を見据えると何か環境変化や課題感がありますか？

(回答)

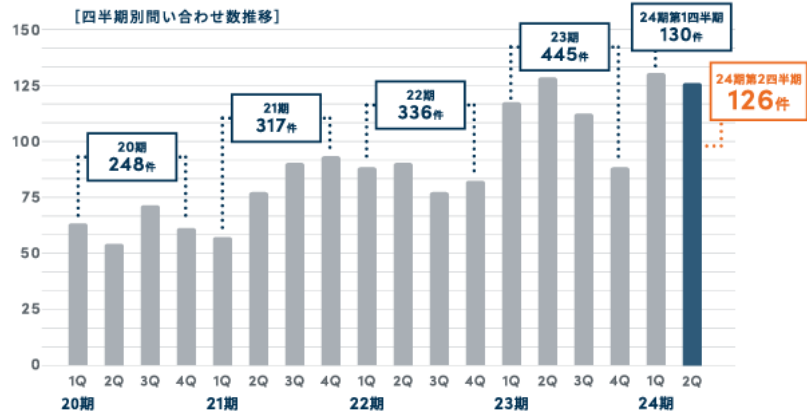
Web ソリューション事業においては、市場環境が活況のため現在はインバウンドでリード獲得が行えております。ただ案件の規模やご相談を受けた際の当社側のリソースやスキルセットのマッチ、また既存のお客様との兼ね合い等、検討事項は非常に多く、苦勞する点でもあります。これを解消するためにも積極的な M&A 等で優秀なデジタル人材確保を継続して市場のニーズに応えていきたいと考えております。

(決算説明会資料 P26 参照 問い合わせ数推移)

——— 今期成長戦略のひとつ：案件数増加 ———

### 引き続き、新規受託開発のタッチポイントとして機能

問合せの数と質のバランスを考慮し広告掲載範囲を調整  
保守引継ぎやシステム開発の内製化支援の問合せが増加



② 案件単価は順調に推移していますが、今後もこの傾向は継続する見込みはありますか？

(回答)

市場環境は活況で四半期推移を見ても順調に推移をしているのは事実です。これはお客様の案件規模が大型化していることに起因していますが、お客様の都合もあるのでどこまで上昇するかは見込むのが難しいです。Web ソリューション事業においては、セグメント利益率を30%以上確保できれば十分に利益確保できますので、その水準を保てるように進めていきます。

(決算説明会資料 P25 参照 売上平均単価の推移)



③ 市場環境もよく競合も多いと思います。説明においても現在はシェアを取り合うというよりも、それぞれの企業がお互いに成長していると仰っていましたが、その中でも特に御社の強みはどこにあると思われますか？

(回答)

特徴として2つあります。まずお客様の層ですが、コンシューマーを対象としたサービス展開を行っている事業会社における大規模システムの開発・運用・運営支援が多いのが強みです。東証プライム企業が25%程度あり、いわゆるエンタープライズ領域のお客様に対する実績とその品質に強みがあります。

それはひとえに一気通貫で対応出来るため、お客様にとっても1つの窓口で完結できるという、お客様側のマネジメントコスト低減ができる事にも繋がります。

もう1点は、自社にて内製化をほぼ行っているため、ビジネスアーキテクト・デザイナー・データサイエンティスト・ソフトウェアエンジニア・セキュリティ等が複数の観点を持って開発に当たれるという強みがあります。顧客側のビジネスとクリエイティブな双方の観点を持ってサービス開発を

行いたいというニーズに一気に通貫で社内にて対応できる強みがあります（外注で賄うことはできませんが、顧客満足を満たす難易度は高いです）

（決算説明会資料 P54 参照 Web ビジネスソリューション事業の概要）

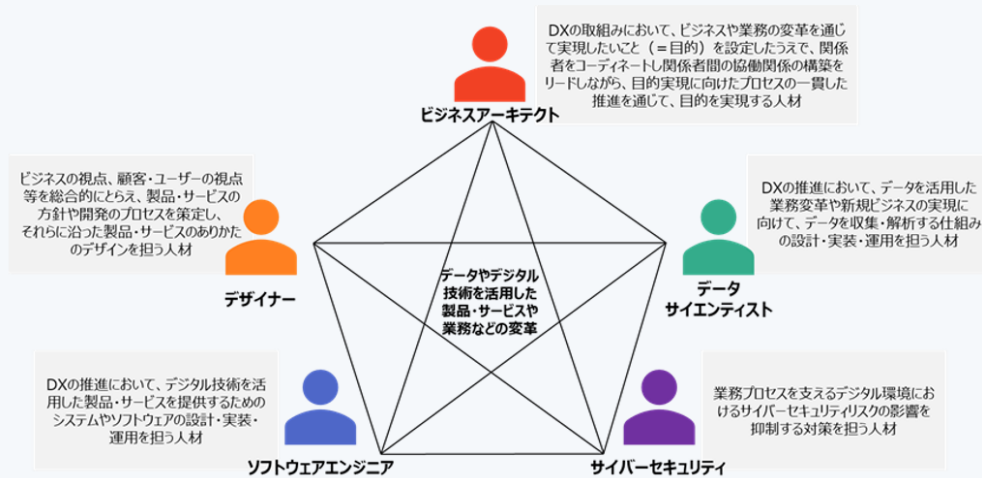
アピリティは、toC向けの専門Web開発会社であり  
 「戦略・企画のコンサルティング」から「システム開発・保守」までのお客様のサービスを  
 一気に通貫して対応することで、プロジェクトの好循環を創出



（参照：社内におけるケイパビリティ「組織的な能力」の目指すべき強みの資料）

経済産業省 × IPA のデジタルスキル標準

## 複数の職種が同じ職場・同じプロジェクトで仕事を体験 自然なリスキング環境を構築



## (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特に運営移管を縮小し、WEBソリューションに集中させるなど、今後の戦略はありますか？

(回答)

利益が十分に確保できない場合、選択肢として当然ありますが、現時点で急激なシフトはいたしません。急激なシフトは退職にもつながるケースもありますので、Webソリューション事業やデジタル人材育成派遣事業の売上規模拡大により、オンラインゲーム事業の割合が小さくなることは見込まれますが、まだまだ改善を行い利益確保ができる見込みがあるため、現時点では継続してまいります。

- ② 自社ゲーム開発において現在開発中の『式姫 Project』のリリースが延期になった理由を教えてください

(回答)

こちらは例えば「退職者が多くプロジェクトが回らなくなった」などの理由ではなく、クオリティを上げるための延期です。皆さんのイメージするゲーム開発は、大手市場企業のゲーム会社のように、一気に投資を行って人員を増やして進めるイメージがあると思いますが、売上規模を見るとわかるとおり、我々はR&D（研究開発）的な要素を持って進めています。

もちろん、ヒット作を生むためにクリエイターも本当に一生懸命開発に取り組んでいますが、人員とコストを一定にして開発しているため、なかなか大企業のように一気に進めてはいません。

自社ゲームでは「式姫 Project」の過去のリリースタイトルの課題感も含めて今回はしっかりしたものを作ろうという思いがあります。急にアクセルを踏めない背景には一定のコストと人員の問題があり、そのために少し時間がかかることをご理解いただければと思います。

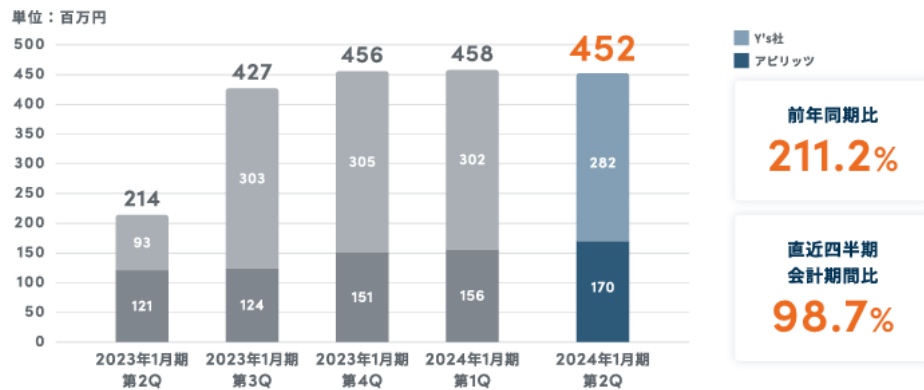
## (デジタル人材育成派遣事業について)

- ① 2Q 決算時においては計画通りで下期に投資を回収して利益を上げて行くとのことですが、アピリッツ本体は2Qの売上高は伸びていますが、グループ会社のY'S社はほぼ横ばいです。今後、どのようにして回復させていくのでしょうか？

(回答)

上期に採用を強化した事により人員数の確保は順調ですが、当然にその方々への「教育」を行う際に1人1人の経験やスキルに応じて教育をきめ細やかに行うには、一定の時間がかかることは想定しておりました。下期より教育を終えた採用者が派遣企業へ派遣される事で売上は回復基調にのせるよう進めております。

### 直近四半期比で横ばい アピリッツ本体は堅調に推移 グループ会社が若干の低減 全社として計画通り



- ② グループ会社にて「WebMasters」という教育プログラムをリリースしていましたが、現状はどのように業績へ貢献していますか？まだ立ち上げたばかりですので限定的とは思いますが今後も含めておしえてください

(回答)

現時点では業績に大きな貢献はありません。今後、「WebMasters」は社内採用・有料職業紹介・toB向けリスティングサービス・SaaSなど展開し、当社やグループ会社での人材確保と同時に、IT業界に新たな人材を送り出すことを目的に、さらに多くの未経験者が安心してエンジニアとしてのキャリアを築けるようサポートしていく予定です。まずは小さい予算からサービスフローを固めて中長期的な取り組みとして進めております。

## (業績予想について)

- ① 上期業績予想は利益面で上方修正でした。売上はほぼ計画通りだとは思いますが、若干未達になった背景を教えてください。

(回答)

3事業の内訳は、Webソリューション事業は計画に対して売上・利益ともに上ぶれ。デジタル人材育成派遣事業は売上・利益ともに計画通り。オンラインゲーム事業が売上・利益ともに計画に対して未達です。

つまりオンラインゲーム事業の売上未達が主要因です。特にオンラインゲーム事業における「運営移管」のタイトル(ユニゾンエアー)が主要因になります。(それ以外は「受託開発・運営」、「自社ゲーム」、「運営移管」における他のタイトルはほぼ計画通りです)

下期は3Qに周年イベントが控えておりますので、そこで持ち直せるよう邁進しています。

(決算説明会資料 P11 参照 3事業における業績ハイライト)

### 上期業績予想に対して全社で 売上は**ほぼ計画通り** 利益は**大幅に上ぶれ**

Webソリューション事業

活況な市場環境の後押しで  
売上・利益ともに**計画に対して上ぶれ**

デジタル人材育成派遣事業

売上・利益ともに**計画通り**

オンラインゲーム事業

運営移管タイトルで苦戦 **計画に対して下ぶれ**

- ② 上期業績予想は上方修正しましたが、通期業績予想は3月17日公表の数値を据え置いています。上ぶれた分を投資に回すとの事ですが、具体的に教えてください

(回答)

下期は、上期に上ぶれた利益を次の3つに来期以降のための戦略的投資を行う事を決めました。

- ① 労働環境の向上のための移転としての人的資本への投資  
人材が成長源泉であることから、労働環境の向上や今後の採用活動へのブランディングのため
- ② ChatGPTの活用等の研究開発への投資  
業務効率化および今後のAIを活用した開発(売上)への転換のため
- ③ 制度改革等の人的資本への投資  
給料の引き上げや資格支援、インセンティブのため

上記のとおり中長期的に成長を継続するための投資へ振り向けたため、通期業績予想は期初発表を据え置かせて頂いております。

## M&Aや運営移管は織り込まず

以下の考え方で成長戦略への投資を勘案して据え置きとする

### 考え方

Webソリューション事業	市場環境	・ 上期と同様で活況が続くと見込む
	事業	・ 上期同様に大型案件受注を滞りなく進め通期目標を上回るように推進
デジタル人材育成派遣事業	市場環境	・ 特段の変化はなく現状維持で推移すると見込む
	事業	・ 下期に採用者の教育研修を加速させて通期目標を達成させる
オンラインゲーム事業	市場環境	・ 特段の変化はなく現状維持で推移すると見込む
	事業	・ 運営の効率化及びそれに伴うデジタル人材育成派遣への異動等を更に進めて利益水準をあげる ・ しかしながら運営移管タイトルの下期推移は見積もる事が難しい事・減損リスクを勘案して保守的に期初予想比で低減すると見込む

### 成長戦略

人的資本への投資のため移転を決定  
それに伴う早期償却費が増加

ChatGPTの活用等の研究開発への投資を  
加速したことにより費用増加

制度改革等の人的資本への投資を  
実施するため費用増加



## (成長戦略について)

- ① 現時点において10年後を予想するのは難しいのは承知していますが、御社の現在行っている事業はどのように変わっていくと思われますか？

(回答)

現在の既存3事業につきましては、市場における占有率も高いわけではありませんので、オーガニックで成長余地は十分にあると見込んでおります。3事業のポートフォリオの割合は、Webソリューション事業は市場環境が活況でこの傾向は継続すると見込んでおり、またデジタル人材不足はこれからも加速する中で、デジタル人材育成派遣事業も成長していくと見込んでおります。その2事業が中心になっていくと思っております。また、M&Aを成長戦略においておりますが、上記の既存事業の安定成長の上の方針どおり当社が現在持ち合わせていない新しい技術の会社とジョインする等、継続的に成長できるよう市場環境に柔軟に合わせて成長していきたいと思っております。

- ② 毎年新卒は社員数の10%程度は採用していきたいとの事ですが、まだ色のない新卒であれば経験者である中途採用よりも難易度はさほど高くはないとは思いますが、実態は難しいのでしょうか？

(回答)

中途採用と新卒採用との比較で申し上げますと、難易度は高くはありません。しかしながら少子化はご承知のとおり進んでおり、10%程度の採用の難易度は年々高くなってきております。また、当然ですが、採用基準には一定のラインを設けておりますので、採用目標ありきで数を満たすだけで、基準を満たさない採用を進める事も行いません。10%はあくまで目標であり、質を重視して進めてまいります。

## (株主還元方針について)

- ① 上期は配当予想に対して予想通り6円の配当を実施しました。仮に通期業績予想が上方修正を行う等、順調だった場合に増配の余地は検討されていますか？

(回答)

現時点では増配予定はございませんが、株主還元策に関しては安定的に継続する方針です

### 中間配当…期初公表配当予想どおり実施 期末配当予想…期初公表のまま据え置き

中間配当	前期 中間配当実績	直近の配当予想 (2023年3月17日発表)	中間配当決定額	期末配当	期末配当予想 (2023年3月17日発表)
基準日	2022年7月31日	2023年7月31日	2023年7月31日	基準日	2024年1月31日
1株当たり配当金	5円00銭	6円00銭	6円00銭	1株当たり配当金	6円00銭
配当金の総額	20百万円	-	24百万円	配当金の総額	-
効力発生日	2022年10月13日	-	2023年10月13日	効力発生日	-

自己株式の取得とあわせて、総還元性向30%を目指します

## (人的資本への投資について)

- ① 社員の新しいチャレンジを支援する風土や制度はありますか？

(回答)

チャレンジに限った制度はありませんが、チャレンジに必要な前提スキルや知識の習得を支援する制度はあります。資格支援への報奨付与や、新卒向け研修・共有会やカンファレンスの実施、AWSソリューション事業におけるAWS主催の疑似プロジェクトへの参画など、様々な取り組みを行っています。

またChatGPT活用における取り組みではエバンジェリストを任命して、全社を巻き込み研究開発を進めています。まだまだ過程の段階ですが、継続的に様々な取り組みを行っていく予定です

(参考: サステナビリティ Social 人材基盤の強化)

<https://appirits.com/esg/social/03.html>

## (その他)

- ① 上場後から精力的に IR をされている印象ですが、IR としての今後の活動方針を聞きたいです。

(回答)

まだまだ認知度は低いと自覚しておりますので引き続きオンライン・オフライン双方で積極的に IR 活動は行っています。出来高が増えて機関投資家に入ってきて頂けるステージになると機関投資家向け説明会の実施は増えると思っておりますが、フェアディスクロージャーの観点から今後も個人・機関とどちらかに軸足を置くのではなく、フラットに活動量は落とさずに活動を進めていきたいと思っています。

- ② 上場後から様々な IR セミナーに登壇されていますが、今後このようなオンライン IR に出演されなくなるとしたら、どのようなタイミングになるのでしょうか？

(回答)

基本的なスタンスとしては時価総額が大きくなっても変わりません。ただし、今後時価総額が大きくなってくると機関投資家との面談も増加する事が見込まれます。その際に社内でのリソース配分を行って行くことが必要になります。当然、代表と私以外のメンバーで IR が可能な教育も進めていく必要があります。それが実行可能なよう進めていきます

- ③ 永山取締役は持株数が非常に少ないです。これは今後アピリッツが十分成長した後に退職を考えているためでしょうか？流動性の問題もあるかと思いますが、2人しかいない社内取締役の1人として、ぜひ御社の株式を保有していただきたいです

(回答)

よく見ていただきありがとうございます。おっしゃるとおりで、前期末時点ではその程度しか持っていないのですが、コミットしていないわけではなく、実はストック・オプションを付与されています。すでに一部行使しているため、次の有価証券報告書ではご覧いただけると思います。また、ご存知ない方のためにより機会ですと、私が付与されているストック・オプションは無償ではなく、権利行使に一定の払い込みのお金が必要です。プライベートも勘案した、投資配分の関係で、現時点ではこの持ち株数となっています。決してコミットしていないわけではなく、きちんと自社株を持ち、投資家さまと同じ目線でしっかり事業を運営していく所存です。

※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 1 Q 決算発表を受けてその後に頂いた 8 月分として開示した質疑応答になります。

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

■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](mailto:ir@appirits.com)

以 上