



2024年4月2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)

2024年3月分 質疑応答集

この質疑応答集は、2024年3月15日（金）の2024年1月期 通期決算および2025年1月期業績予想及び配当予想発表以降に、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 通期決算発表 ご参考資料】

■決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS01846/0c4e8257/59b2/4360/aeb2/b2f415be6875/20240314150615980s.pdf>

※資料内に「2025年1月期業績予想及び配当予想」の説明頁がございます。

■決算短信

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS01846/0f52fe95/eee6/40c8/820c/7c560209889b/140120240314553830.pdf>

■ファクトブック

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

■決算説明動画（IRTV YouTube チャンネルに掲載）

【IRTV 4174】売上・利益ともに過去最高の着地

<https://www.youtube.com/watch?v=70e4ixOG2vM>

■過去の質疑応答集

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

■質疑応答内容

(Web ソリューション事業について)

- ① Web ソリューション事業において他社と差別化できる特色や強みを教えてください。

(回答)

「要求されたものを開発する」ではなく、開発するクライアントのサービスの事業理解をし、ユーザーのシナリオやニーズを満たすビジネスモデル・業務プロセスのコンサルティングから伴走を行い、そこから企画・設計、開発・制作、サービスローンチ後は運用・保守までをカバーする「一気通貫」が特色であり強みになります。

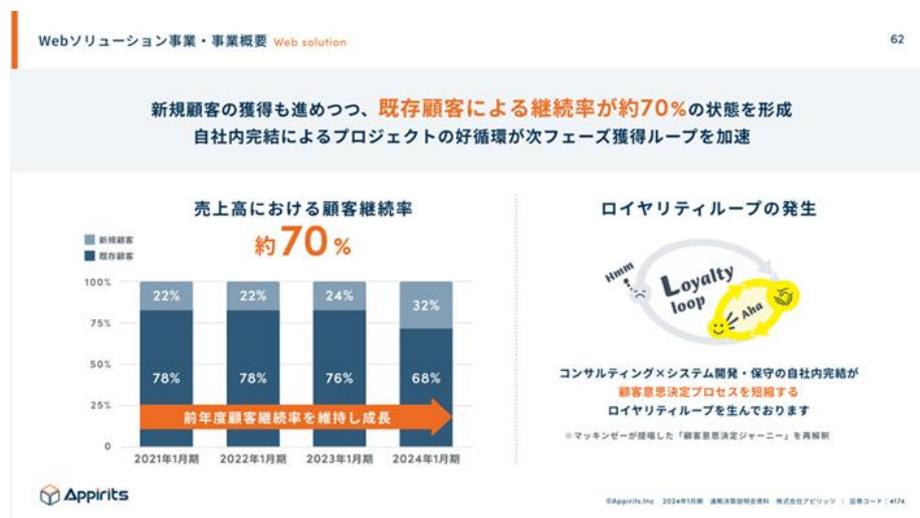
クライアントの事業理解をしている開発会社として、当社が1番の理解がある会社になることによって、クライアントのサービス成長に伴い、追加開発等が発生することで継続的な取引が可能になります。それが安定的な売上確保に繋がる副次的効果もあります。

これは唯一無二の特色ではなく、近しいビジネスモデルを生業とする企業様はいます。ただし、現在は市場環境が非常に活況である事、まだまだ事業規模が大きくないため、市場のパイを取り合う状況ではなく、ともに成長をしている状況です。

(決算説明会資料 P.61 参照 ビジネスモデル説明)



(決算説明会資料 P.62 参照 副次的効果説明)



- ② 同業他社も成長していますが、他の企業でも市場からの期待に応えられずに、株価が軟調に推移している会社様もあります。御社も株価への反映という点ではまだ期待値に届いてないという印象ですが、今後どのようにしていくのか教えてください。

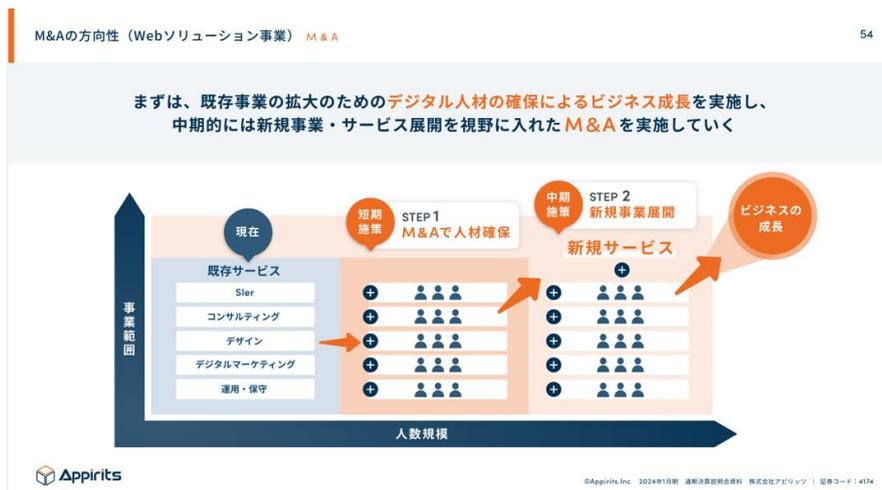
(回答)

株価の形成は業績や業績予想を含めて市場環境等の複数の要因で形成されると思います。その前提の中で当社は上場来業績予想の達成と成長は継続的にできていると思いますが、未来への $+\alpha$ の点で、期待値に届いてないと認識しております。

当社事業が属する DX 市場は、今後も順調に成長する見込みです。故に成長の源泉である優秀な人材の確保と定着が肝になります。採用強化や人的資本への投資を行い、人材の確保を行うことで市場環境の後押しを受け、オーガニックでの成長を堅実に遂げるよう進めていきます。

また、上記を継続しながら $+\alpha$ として M&A を成長戦略の軸においています。M&A は売上規模拡大や取引先の拡充などの側面以外にも、優秀な人材を一気に確保できる手段でもありますので、今後も継続して連続的に実施ができるように進めていきます。なお、M&A の方針は以下の頁に記載のとおりです。

(決算説明会資料 P.54 参照 M&A の方向性説明)

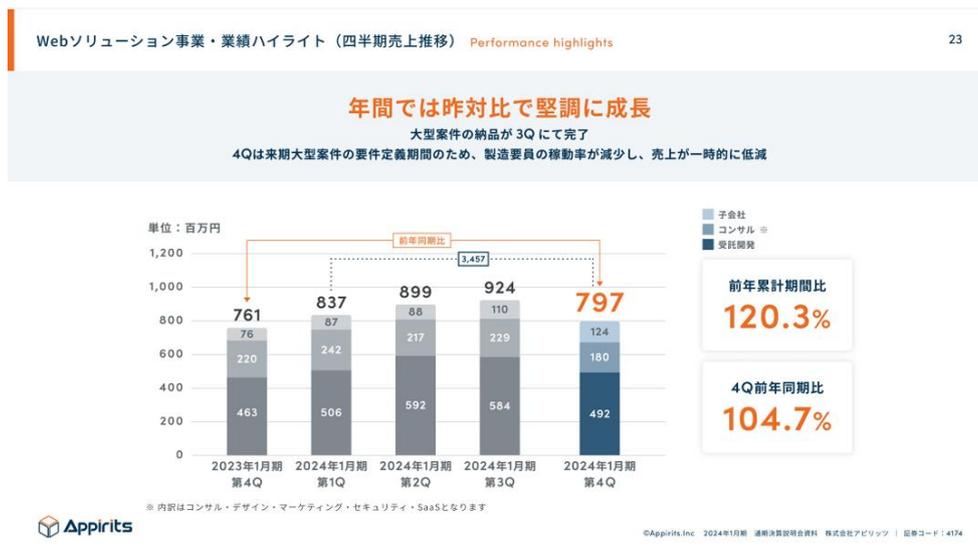


③ 4Qの売上・利益の落ち込みは一時的なのでしょうか？

(回答)

大型案件の納品は3Qで一旦落ち着き、4Qは来期の大型案件の要件定義期間のため、製造要員の稼働率が減少し、売上、利益ともに減少していますが一時的です。過去谷間なく四半期毎に売上は推移しておりましたが、受注して納品するというビジネスモデルのため、谷間が発生するリスクはあります。市場環境の悪化等での減少ではないため、2025年1月期は谷間が発生しないように、更に体制整備をして案件を積み重ねていきます。

(決算説明会資料 P.23 参照 Webソリューション事業の売上推移)



(オンラインゲーム事業について)

- ① 自社ゲームの「式姫プロジェクト」はいつのリリースでしょうか？また業績予想へはどのように織り込んでいるのでしょうか？

(回答)

2025年1月期の2Q(5月~7月)、3Q(8月~10月)中のどこかのタイミングにてリリース予定で開発を進めております。なお、業績予想には織り込んでおりますが売上予測等は見込むことが難しいため保守的に見込んでおります。

(決算説明会資料 P.41 参照 オンラインゲーム事業の24期トピックス)

24期トピックス Topics 41

「式姫Project」新作ゲームは鋭意開発中
リリース予定時期は、**2025年1月期2Q~3Q頃**



「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)

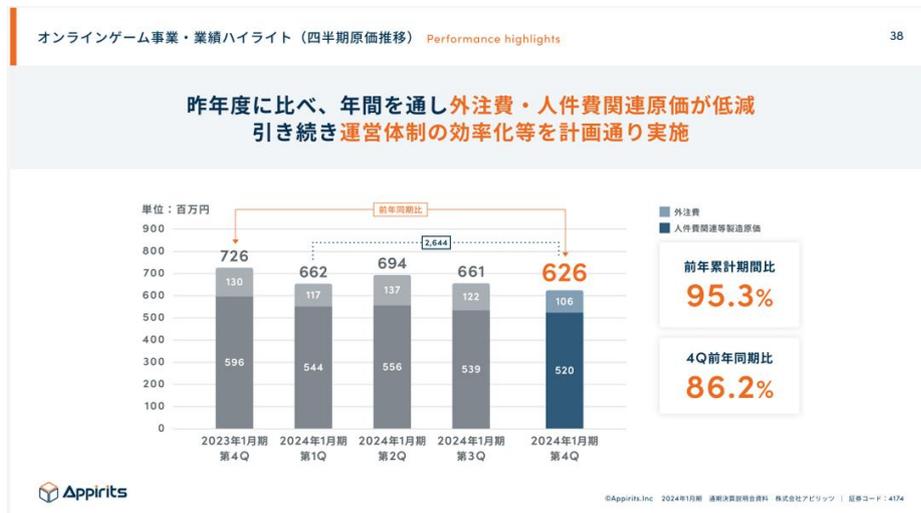
©Appirits, Inc. 2024年11月期 通期決算説明会資料 株式会社アプリッツ | 証券コード: 4174

- ② 効率化して利益を確保していますが、具体的にはどのような効率化を行っているのでしょうか？また効率化の弊害でゲーム作品のクオリティが下がる等の弊害はないのでしょうか？

(回答)

主に「運営移管タイトル」における運営体制の効率化になります。運営の効率化で人員体制や外注費の低減を行っております。もちろん利益水準を上げるために作品のクオリティを下げることはないように、十分な配慮を行いながら段階的に効率化を進めております。

(決算説明会資料 P.38 参照 オンラインゲーム事業の四半期原価推移)



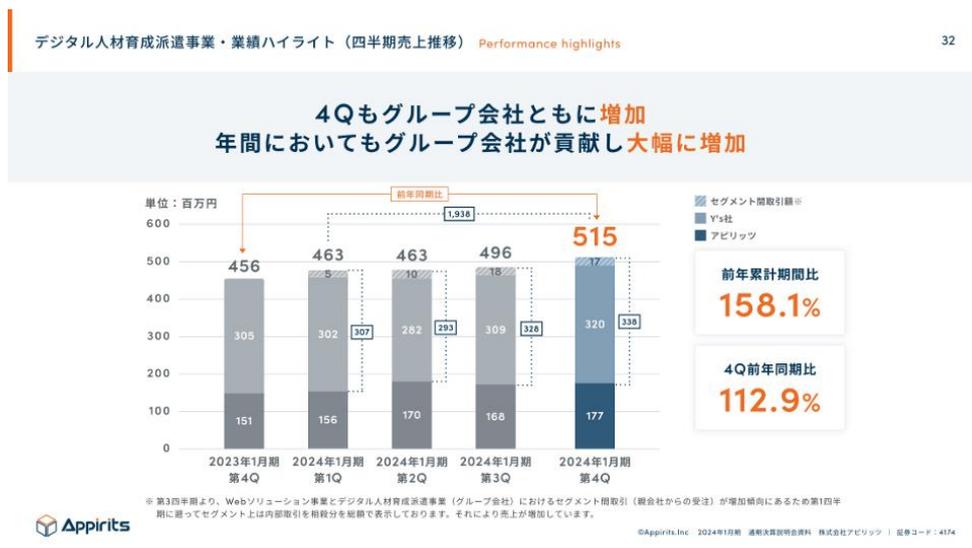
(デジタル人材育成派遣事業について)

- ① 売上は順調に伸びていますが、セグメント利益の水準が低いように思えますが、社内ではどう捉えているのでしょうか？

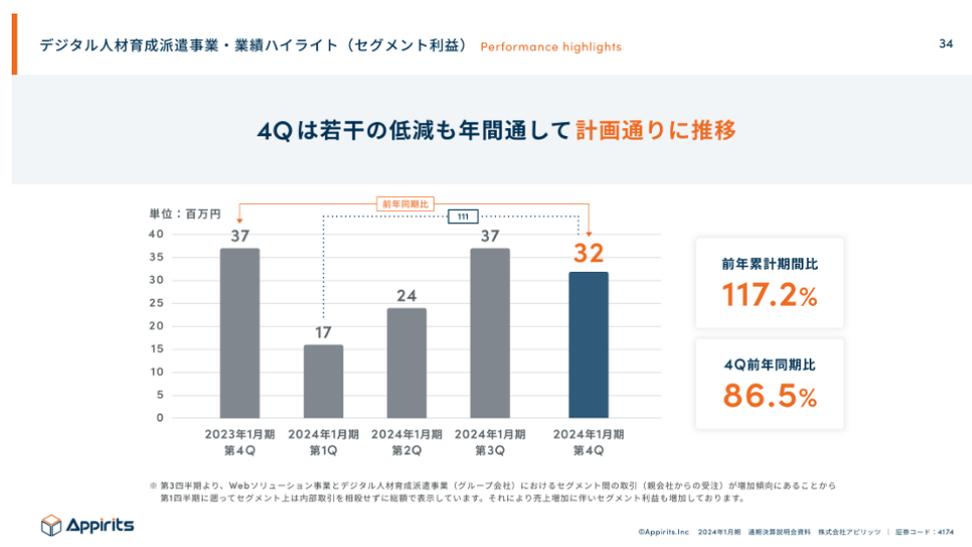
(回答)

ご認識のとおり、売上は前年度にグループヘジョインした Y's 社が通期で寄与した事もあり、計画どおりに進んでおります。セグメント利益に関しては、オンラインゲーム事業からの異動等での人件費増加により、4Qでは一時的に微減しておりますが、2025年1月期からは順次派遣されてまいりますので増加するように進めております。また単価につきましては、未経験に近い人材を採用し、教育するモデルであり、常に採用は進めておりますので、アベレージでは急激に上がることはありません。

(決算説明会資料 P32 参照 デジタル人材育成派遣事業の四半期売上推移)



(決算説明会資料 P34 参照 デジタル人材育成派遣事業のセグメント利益推移)



- ② 派遣領域の市場環境は現在、どうなっているのでしょうか？

(回答)

デジタル人材不足であり市場環境は活況です。オンラインゲーム会社における派遣ニーズは低減傾向にあったりしますが、逆に活況な業界もあり、業界によっては多少の濃淡はあります。故に成長領域の業界への派遣ニーズのキャッチを進めて、成長を継続できるように進めていきます。

(業績予想について)

① 2025年1月期の業績予想にM&Aは含んでいるのでしょうか？

(回答)

業績予想にはM&Aは含めておりません。足元では実施できるようソーシング等は積極的におこなっております。実施が決まった場合は速やかに適時開示等でお知らせします。

(決算説明会資料 P.43 参照 2025年1月期 連結業績予想の考え方)

2025年1月期 連結業績予想の考え方 About business forecast 43

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"> 前年度と同様で市場活況な状況で推移すると見込む ワンストップで顧客から伴走型の内製化支援傾向は強まる 	<ul style="list-style-type: none"> 短期的な売上成長よりも中期的な成長を見込み大型案件に対応できる体制の再構築に力を入れる 引き続き大型案件のリード獲得は継続 引き続き2桁成長は継続
デジタル人材育成派遣	<ul style="list-style-type: none"> 特段の変化はなく現状維持で推移すると見込む オンラインゲーム会社への派遣ニーズは低減傾向あり 	<ul style="list-style-type: none"> 成長領域への派遣ニーズのキャッチ 教育支援で単価の上昇を図る 引き続き2桁成長は継続
オンラインゲーム	<ul style="list-style-type: none"> 特段の変化はなく現状維持で推移すると見込む 	<ul style="list-style-type: none"> 現在の運営タイトルを効率化で利益確保の継続 自社IPの新規リリースを成長ドライバーにする 売上は前年度レベルを維持しながら利益確保を優先
成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> M&Aの市場は案件ニーズは活況 買収価格の上昇傾向あり 成長の源泉である採用環境は引き続き難度高い 	<ul style="list-style-type: none"> 引き続きM&Aのソーシングを継続して実働を目指す 採用は厳しい環境ながら継続し、定着への投資を続行 中期計画に沿って人的資本への投資

©Apprits, Inc. 2024年1月期 連結決算説明会資料 株式会社アピリティツ | 証券コード: 4174

② 2025年1月期の業績予想は移転等のコストを勘案しても増収・増益ですが、四季報予想と比較しても売上の成長率が低いように見えますが、どのような理由でしょうか？

(回答)

まずオンラインゲームは新作が2025年1月期にリリース予定ですが、売上をどのように見込むかの難易度は非常に高いため、昨年度比で同等と保守的に見込んでおります。市場環境が活況なWebソリューション事業においては2桁成長を見込むものの、中期的な成長のための大型案件に対応できる体制の再構築に軸を置いております。デジタル人材育成派遣事業においては昨対比同様で2桁成長を見込んでおります。その観点から全社にしますと若干保守的になっています。四季報を発行している東洋経済社は取材の上で予想を出されておりますが、どのように見込んでいるかは当社では分かりかねます。

(決算説明会資料 P.44 参照 2025年1月期 連結業績予想)

2025年1月期 連結業績予想 About business forecast 44

**Webソリューション事業の体制再構築に力点を置き、売上は保守的に見込む
移転コストを加味しながらも増収・収益を確保**

	連結			
	2024年1月期	2025年1月期	増減	前年比
売上高	8,427	9,000	572	106.6%
売上原価	6,396	6,570	173	102.7%
売上総利益	2,031	2,430	398	119.6%
販管費	1,432	1,752	319	122.3%
営業利益	599	678	78	113.1%
経常利益	596	672	75	112.7%
当期純利益	386	430	43	111.3%

	単体			
	2024年1月期	2025年1月期	増減	前年比
売上高	6,870	7,388	518	107.4%
売上原価	5,146	5,329	183	103.6%
売上総利益	1,724	2,059	335	119.4%
販管費	1,150	1,443	292	125.4%
営業利益	573	616	42	107.4%
経常利益	585	627	41	107.1%
当期純利益	400	425	24	106.2%

©Apprits, Inc. 2024年1月期 連結決算説明会資料 株式会社アピリティツ | 証券コード: 4174

③ 2025年1月期の業績予想は売上・利益ともに下期偏重ですが、どのような理由からですか？

(回答)

下期が偏重であることは例年と変わりません。上期は新卒採用で一気に人件費が増加しますが、教育・研修を行って、プロジェクトに携わりながら売上・利益に貢献し始めるのが下期からになるため、売上・利益ともに下期偏重の業績予想になっております。また今期は秋口に控えた移転に関わるコストやオンラインゲーム事業において新作ゲームのリリース前の広告宣伝投資等、2024年1月期には発生しなかったコストが上期にかかる事もあります。

(決算説明会資料 P.45 参照 2025年1月期 連結業績予想)

2025年1月期 連結業績予想 About business forecast 45

**上期は新卒採用等の投資先行
例年通り売上・利益ともに下期偏重**

単位：百万円	2024年 1月期 上期	2025年 1月期 上期	前年増減	前年比	2024年 1月期 下期	2025年 1月期 下期	前年増減	前年比
売上高	4,137	4,161	23	100.6%	4,290	4,839	548	112.8%
売上原価	3,164	3,152	▲12	99.6%	3,232	3,418	185	105.8%
売上総利益	972	1,009	36	103.7%	1,058	1,421	362	134.2%
販管費	714	769	54	107.6%	717	983	265	137.0%
営業利益	258	240	▲18	92.8%	341	438	96	128.4%
経常利益	257	237	▲20	91.9%	338	435	96	128.5%
当期純利益	151	143	▲8	94.6%	235	287	51	122.1%

©Apprits, Inc. 2024年1月期 連結決算説明会資料 株式会社アピッツ | 証券コード：4174

(決算説明会資料 P.46 参照 2025年1月期 連結業績予想 一時的なコスト内容)

2025年1月期 連結業績予想 About business forecast 46

移転等の2025年1月期特有のコストを加味しても増収・増益を確保

一時的な投資が無い場合の本来の営業利益（予想）

単位：百万円

2024年1月期	2024年1月期	2025年1月期	2025年1月期
上期	下期	上期	下期
258	341	240	438

25期に新たに発生する投資内容

単位：百万円	上期	下期	通期
一時コスト			
移転費用諸々	25	38	63
新作ゲーム広告宣伝費	50	0	50
恒久コスト			
人的資本投資その他	0	50	50
賃料増加	0	126	126
一時コスト合計	75	38	113
コスト合計	75	214	289

©Apprits, Inc. 2024年1月期 連結決算説明会資料 株式会社アピッツ | 証券コード：4174

(成長戦略について)

- ① M&A を成長戦略としていますが、2024 年 1 月期は実施されませんでした。それ以前の年度においては毎年 1 社されています。現在の足元の活動状況はどのようになっていますか？

(回答)

成長戦略の軸としておりますので、毎年度実施したい意向は当然あったのですが、残念ながら 2024 年 1 月期は実施することができませんでした。案件のソーシングは代表が率先して行っており、M&A 市場環境も活況で案件の供給はあります。しかしながら M&A はデューデリジェンスでリスクを排除すること、適正価値であること、M&A 後に事業統合フェーズで大過なく統合できること、シナジーを産める確度が高いこと等、慎重に検討する必要があります。今後早い段階で実施ができるよう引き続き進めていきます。

- ② M&A の候補先ターゲットはどのような企業になりますか？

(回答)

短期的には Web ソリューション事業・デジタル人材育成派遣事業ともに同領域の事業を行っている企業をターゲットとしています。その背景は、M&A は文化の違う会社同士が一緒になるため、事業統合フェーズが非常に重要になります。ここがスムーズに行えることで早期にシナジーを発揮できる環境構築ができます。この観点から同事業を営む企業であれば、課題感や向かうベクトルが同じ事が多いため、まずは短期的にそこをターゲットとしています。中長期的には当社が持っていない技術や領域の会社もターゲットにする方針はあります。

(決算説明会資料 P.54 参照 M&A の方向性)



(VISION2030 について)

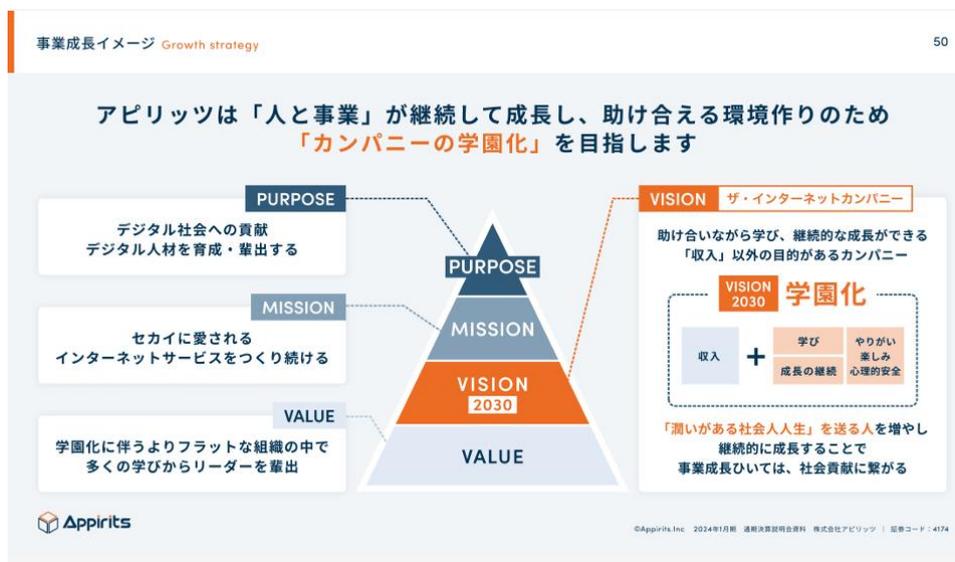
- ① このような VISION を定めた背景はどのような背景なのでしょうか？またそれが会社業績にどのように紐づくのでしょうか？

(回答)

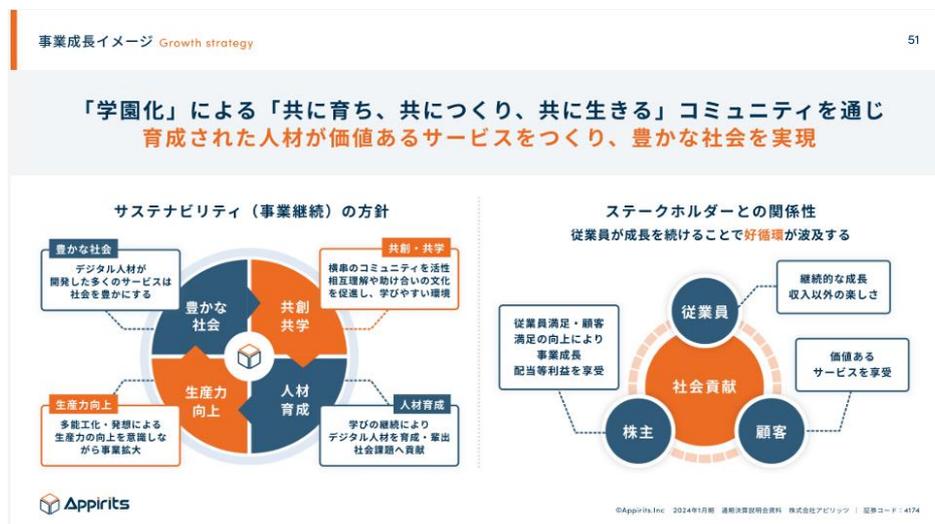
当社の事業は3事業ともに所謂、「労働集約型」のビジネスモデルになります。故に「人が成長の源泉」であるので、採用した人材の教育や労働条件・環境の整備等が重要です。しかしながら会社成長とともに従業員への負荷は上がり、成長痛も伴います。また、昨今の価値観の多様性から、従来の給与水準を上げる等のハード面のみでの社内施策だけでは、従業員の帰属意識は得られません。そのような背景から、収入だけでなく、学びを継続できる環境、またそこに相互理解や助け合う文化醸成を行うことで、当社に属する事がより多様なインセンティブを得られる場にするために掲げました。

学びの継続と安心して就労できる環境により定着率が上がり、それがお客様へ価値あるサービスを提供することに繋がり、生産性の向上による1人当たり売上高増加と業績が連動して成長できる事、またその結果、株主様へ配当等での還元が行えるよう、好循環を生むための施策を行っていきます。

(決算説明会資料 P.50 参照 事業成長イメージ)



(決算説明会資料 P.51 参照 事業成長イメージ)



② 2030年に売上200億超、営業利益20億円超の目標を定めていますが、成長率でいうと低いように感じますがどのような理由からでしょうか？また、そのために追うKPIは何を追うのでしょうか？

(回答)

おおよそ毎年18%成長ですが、オンラインゲーム事業での売上見込が立てづらいこと、M&Aの進捗が読みづらい事から保守的に開示しております。当然にそれを上回る成長を達成できるよう進めていきます。

また、当社は開発や派遣が軸である「労働集約型」の事業であることから、人材の採用数(M&A含む)、採用した人材の定着(離職率の低減)と、VISION2030で掲げた、学びの継続と安心して就労できる環境により従業員が成長し、それがお客様へ価値あるサービス提供に繋がり、生産性の向上による1人当たり売上高増加と業績が連動して成長できる事を重要な項目としております。

(決算説明会資料 P.52 参照 事業成長イメージ)



(決算説明会資料 P.53 参照 事業成長イメージ)



(株主還元方針について)

- ① 2025年1月期は上期8円、下期8円の16円と前年度と比較して増配予想になっています。しかしながら目指す総還元性向30%にはいっていませんが、この点はどのようなお考えでしょうか？

(回答)

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し、配当や自己株式取得等の総還元性向30%を目標としています。仰る通りまだまだですが、早期にそのようになれるよう進めていきます。

なお、株主還元の分配に関する方針は以下になります。当社は成長の源泉は人であるため、人的資本への投資を積極的に行うこと、その年度の方針に沿って内部留保を活用すること、また株主還元の3つをバランスよく行っていきます。

(決算説明会資料 P.56 参照 コーポレート株主還元及び投資配分方針)

コーポレート Corporate 56

「株主還元」及び投資配分方針

株主還元
安定的かつ継続的に還元

人的資本投資
給与水準や業務手当の拡充

内部留保
期ごとに定められた戦略に沿った投資

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。

Appirits

©Appirits, Inc. 2024年11月期 通期決算説明会資料 株式会社アピリッツ | 証券コード: 4174

(人的資本への投資・採用等について)

- ① 人材の採用ルートはどのようなルートが多いのでしょうか？

(回答)

一般的なルートと相違はありません。新卒は新卒専用の求人媒体や自社メディア（アピリッツスピリッツ <https://spirits.appirits.com/>）を活用し、求職者へ会社情報を知ってもらう等の発信とともに求職者を募ります。中途は人材紹介会社経由が多いです。また、一定数はリファラル採用やアルムナイ採用（出戻り）もあります。今後は採用母数も増加していきますので、さらなる優秀な人材を継続して確保していくために、引き続き、今以上に採用を強化していく方針です。

- ② 人材は地方の採用は行っていますか？また今後はどのようにしていきますか？

(回答)

新卒は地方の人材採用も行っております。社員寮等も用意して働きやすさ等の観点での配慮も行っております。中途に関しては、現在は地方人材の採用は行っておりませんが、今後はリモート勤務のみの採用等も拡充していく予定ですので、その際には積極的に地方人材の採用を行っていきます。

また、M&A においては地方にある会社も対象ですので、その際にはそこを軸に展開していく構想もあります。

(その他)

- ① 現在は「スタンダード市場」ですが、将来的に「プライム市場」への市場替え等は考えているのでしょうか？

(回答)

当然将来的にはプライム市場に行きたいと思っています。そのためには、まず足元の業績や業容を拡大しないことには、たどり着けません。おっしゃるとおり市場変更を目指していますので、これから少しずつステップを踏んでいきたいと思っています。

- ② 昨今ニュースにもなっている資本コストと株価を意識した経営の要請が東証からも発表されていますが、御社が何か取り組んでいることはありますか？

(回答)

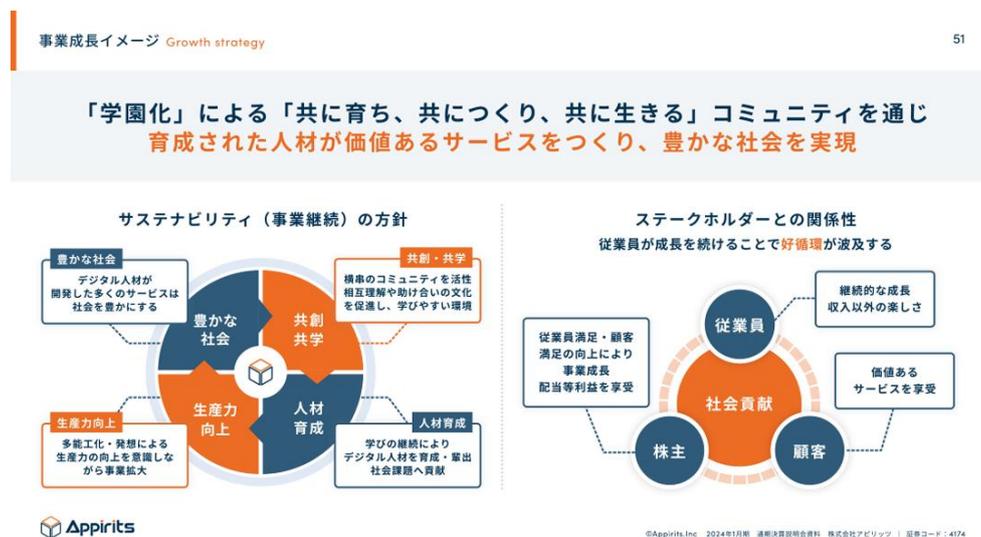
成長を継続しながら毎期利益を積み上げ、そこから人的資本への投資、配当実施・自社株買等を行います。また M&A に関しましては、手元資金で買収を行いながら、借入実施等で適宜、運転資金を確保する等を行い、収益性を高めること、資本効率性を勘案しながら、財務レバレッジを効かせる等の3点についてバランスを考慮しながら資本コストを上回る水準で ROE を維持、または引き上げて行くよう進めています。

③ 過去10年、上場後も順調に成長していますが、社内においてそれに伴う「成長痛」のような課題感がありますか？

(回答)

成長痛は大いにあります。やはり、どうしてもお客さまの大型案件を受注するにあたり、お客様のスケジュールに合わせるための試行錯誤や、オンラインゲームを効率化させて少ない体制で運営するといったことは、まだ若いメンバーからするとやはり大変で、彼らが成長のステップとしてそのようなことを学んでいくことは、決して簡単ではありません。残業時間等は当然に労働法を遵守していますが、時間だけの話ではなく、お客さまに納品するためにクオリティを保たなければならないというプレッシャーや、出したゲームのキャンペーンについて、「X (旧 Twitter)」など様々なところから意見を言われることなどもあります。その経験が近い将来の成長へ繋がりますし、その伸び代が企業成長とリンクをするのですが、脱落することなく育成するために「無理なく」というコンフォートゾーンよりもう一段上の目標を掲げて進めていきます。また、一昔前よりも多様化した価値観に対応していくために、業務だけでなく、当社で成長実感を得る事ができ、組織として支え合える文化醸成のために「VISION 2030」を掲げ「共に育ち、共につくり、共に生きる」コミュニティを通じ育成された人材が価値あるサービスをつくり、豊かな社会を実現できるよう進めています。

(決算説明会資料 P.51・52 参照 事業成長イメージ)



④ どのような方に株主になってもらいたいですか？

(回答)

特段の希望はありません。受給のバランスもありますし、時価総額の観点でもまだ選べるような立場にはないと思っています。当社に興味を持っていただいた投資家の方にそれぞれの投資スタンスで保有していただければと思っています。

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社アプリッツ IR 担当

E-Mail: ir@appirits.com

以 上