



**2025年1月期 第3四半期
決算説明会資料**

株式会社アピリッツ | 証券コード： 4174

2024年12月13日

はじめに



株主の皆様におかれましては、平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は12月13日に2025年1月期第3四半期決算を発表しております。

今回は決算説明会資料および説明動画をIR頁にて掲載致しますのでご視聴頂ければと思います。

機関投資家の皆様におかれましては面談の設定はIRまでお問合せください。また、個人投資家さま向けのウェビナーを複数回開催いたします。質疑応答も可能なウェビナーですので、ご参加頂ければ幸いです。すでに一部ご案内しておりますが、今後の予定も含めて弊社HP上で開示いたしますのでお待ちください。

1. コーポレートサマリ

2. 2025年1月期 第3四半期業績ハイライト

- 全社(連結)
- Webソリューション事業
- デジタル人材育成派遣事業
- オンラインゲーム事業
- コーポレート

3. 今後の成長戦略

4. Appendix

- Webソリューション事業・事業概要
- デジタル人材育成派遣事業・事業概要
- オンラインゲーム事業・事業概要

— 1 —

コーポレートサマリ

Vision

ザ・インターネットカンパニー

Mission

セカイに愛される
インターネットサービスをつくり続ける

アピリッツが目指しているのは、顧客と社員に寄り添い共に成長しながら、セカイを代表するインターネットカンパニーになることです。最新のデジタルテクノロジーとクリエイティブ・マーケティングを駆使し、顧客のサービスひいては人々の生活をよいものへ変革するために事業を拡大しています。



設立	2000年7月
従業員数(単体)	634人
(連結)	793人 (2024年10月末時点※臨時雇用者数含む)

経営陣	代表取締役社長 執行役員 CEO	和田 順児
	取締役 執行役員 CFO	永山 亨
	社外取締役	川又 啓子
	社外取締役	北上 真一
	社外取締役	正能 茉優
	常勤監査役	三原 順
	社外監査役	石上 尚弘
社外監査役	伊藤 英佑	

財務指標(連結)	売上高	84.2億 (2024年1月期)
	純利益	3.8億 (2024年1月期)

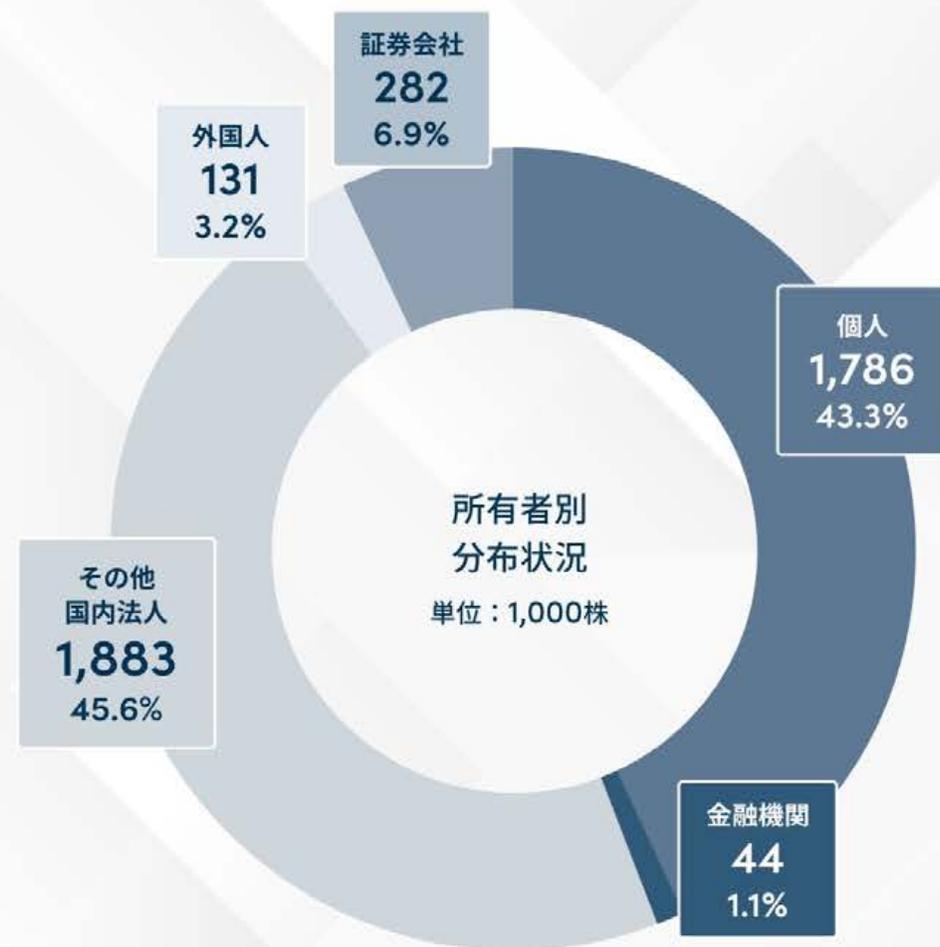
グループ会社 (100%子会社)	株式会社ムービングクルー 株式会社Y's (ワイズ) Bee2B株式会社 株式会社クエイル
---------------------	--

(2024年7月31日現在)

証券コード	4174
発行済株式の総数	4,128,762株
株主数	1,954名

大株主の状況(上位10名)

名前	持株数	持株比率
株式会社エイ・ティー・ジー・シー	1,555,200	37.67%
クリプトメリア株式会社	240,400	5.82%
魚谷 幸一	239,400	5.80%
和田 順児	178,200	4.32%
笠谷 真也	84,900	2.06%
JPモルガン証券株式会社	78,600	1.90%
楽天証券株式会社	69,000	1.67%
上田八木短資株式会社	65,300	1.58%
アピリッツ従業員持株会	62,200	1.51%
八木 広道	48,000	1.16%



3つの事業を軸に事業展開

安定事業

Web Business SOLUTION

アピリッツは、
デジタルビジネスの変革に
最適なパートナーです

クラウド環境を最大限に活用した大規模システム開発や、
アジリティ・コスト最適化に強いECソリューションを提供できます。
300人以上のエンジニアによる確かな実行力を持って
「企業のビジネスモデルやビジネスプロセスの変革」を実現します。

成長事業

Online Game SOLUTION

アピリッツは、
ゲームサービス展開に
最適なパートナーです

アピリッツは、オンラインゲームの受託開発および
自社ゲームの企画運用において10年以上の実績があります。
自社開発エンジンの利用によって、効率的な開発を実現し、
継続的なコンテンツ展開が可能です。

Digital Staffing SOLUTION

アピリッツは、
デジタル人材育成派遣に
最適なパートナーです

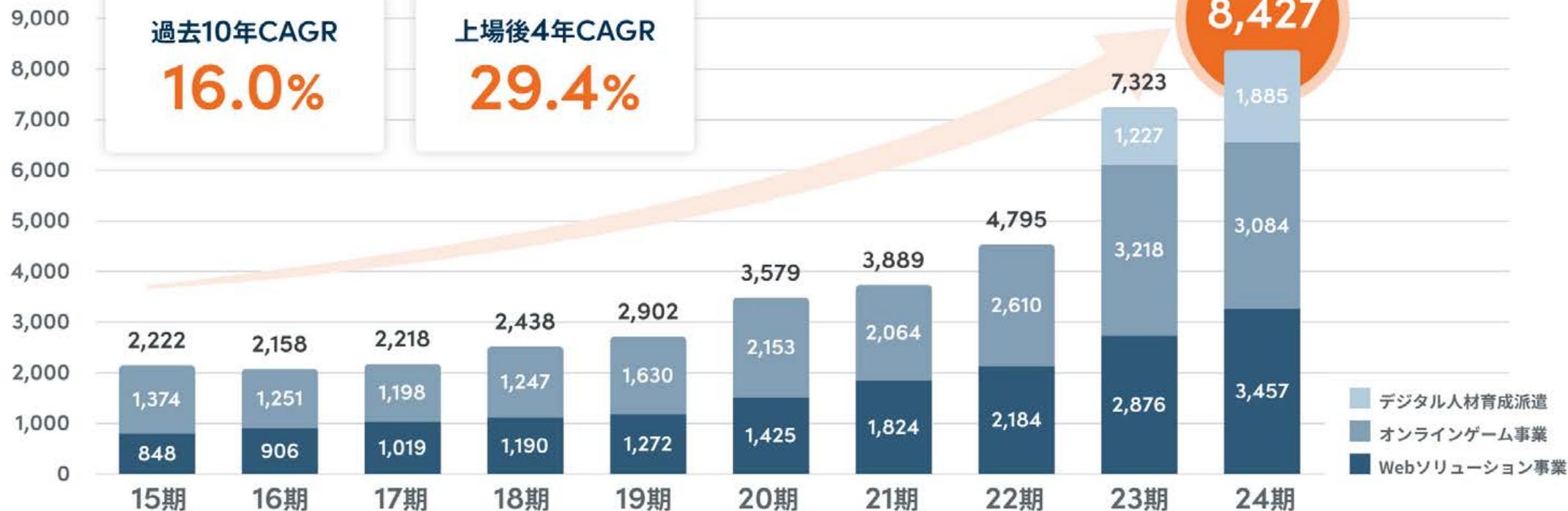
Webビジネス・オンラインゲーム事業で培ったノウハウを活用して、
デジタル人材を育成し、顧客の開発現場へと派遣しています。
メンバーの強みを理解し最大限に引き出すことで、顧客の
ビジネスへの貢献と、メンバーのさらなる成長を実現しています。

創業から現在までの歴史は「若者のチャレンジ」の連続 常に失敗から学び、チャレンジすることで、今につながる



過去10年間は安定的成長

単位：百万円



※2023年1月期2Qより事業セグメントを3つにしています

— 2 —

2025年1月期 第3四半期

業績ハイライト

全社

売上は**昨対比で微増**
 営業利益はWebソリューション事業の炎上案件が9月に収束も**回復過程**
 9月の本社移転に伴い販管費増加や**移転関連費用が特別損益で発生**

売上高(累計)	6,454 百万円 (昨対比: 102.2%)
営業利益(累計)	23 百万円 (昨対比: 5.3%)
当期純利益(累計)	▲57 百万円 (昨対比: -)
EBITDA	156 百万円 (昨対比: 27.0%)

2025年1月期 第3四半期 振り返り

Webソリューション事業の炎上案件は9月で収束 デジタル人材育成派遣事業・オンラインゲーム事業は計画通り

Webソリューション事業

10月より炎上案件の外注費圧縮と人員の別案件での稼働開始
4Qからの回復フェーズへの土台作りを完了

デジタル人材育成派遣事業

売上・利益ともに計画通り
グループ会社人員増加に伴う移転費用が先行投資で発生

オンラインゲーム事業

12月(4Q)より開始の共同運営案件の初期投資コストを吸収した上で
運営移管タイトルの周年記念による売上増加と
継続しているコスト圧縮が利益貢献に繋がり、上場来最高利益

コーポレート

10月1日に今期2件目のM&Aを実施
株主還元のため過去より規模を拡大して自社株買いを実行
期初計画通り9月に本社移転を実行

通期業績予想に対しては計画通りに進捗するも 楽観視はできない水準で推移

単位：百万円

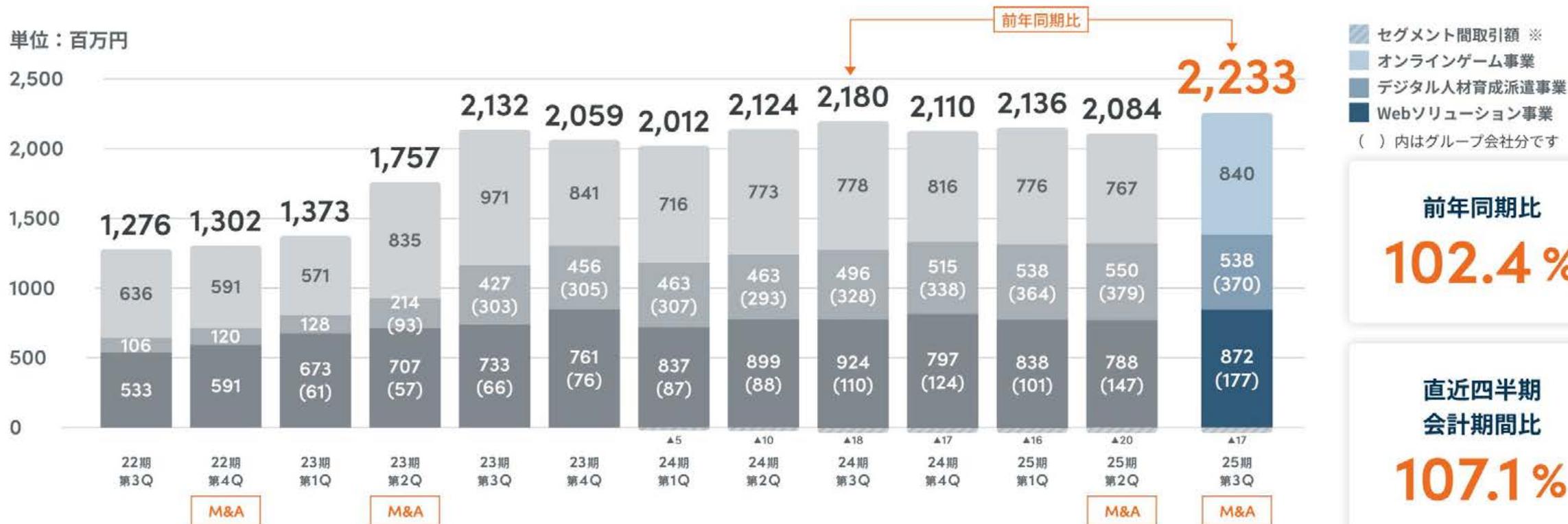
	累計期間		通期 業績予想	通期業績 予想進捗率
	2025年1月期 3Q	前年 同期比		
売上高	6,454	102.2%	9,000	71.7%
売上原価	5,180	107.9%	6,862	75.5%
売上総利益	1,274	84.1%	2,137	59.6%
販管費	1,250	117.3%	1,835	68.1%
営業利益	23	5.3%	301	7.9%
経常利益	19	4.4%	295	6.7%
当期純利益	▲57	-	159	▲35.8%
EBITDA	156	27.0%	-	-

連結としては四半期において過去最高の売上

Webソリューション事業…案件の炎上は9月で収束。回復過程もグループ会社が寄与して増加

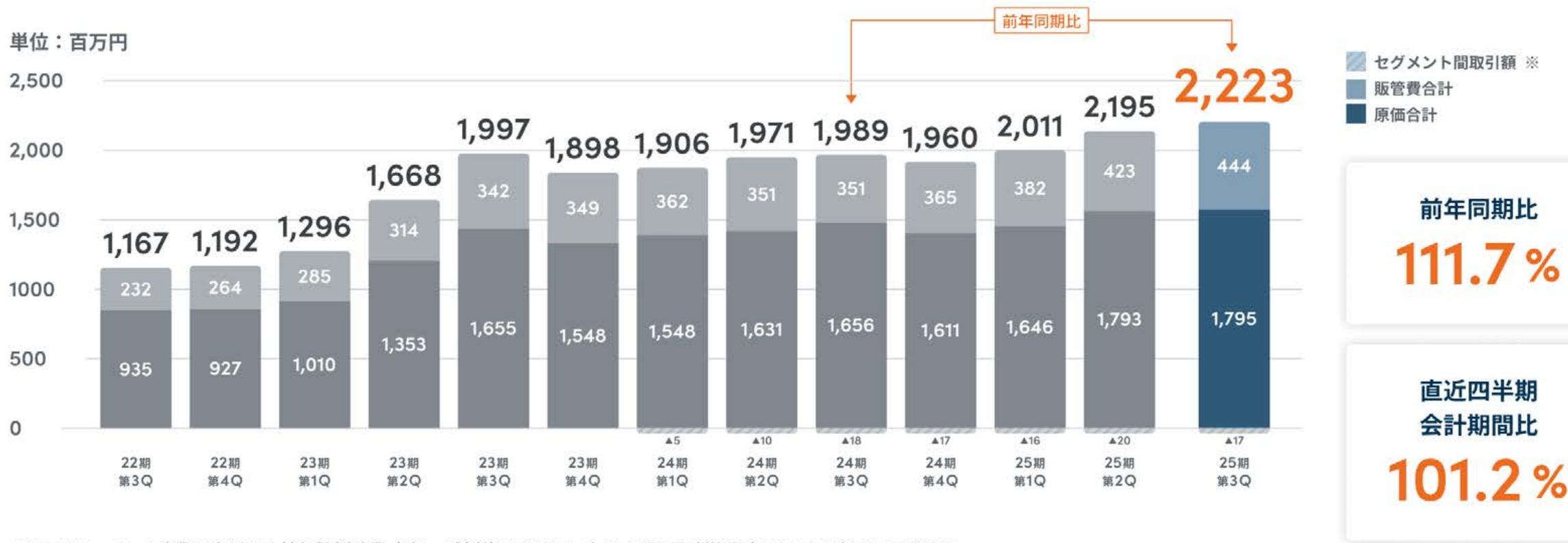
デジタル人材育成派遣事業…横ばいも計画通り

オンラインゲーム事業…運営移管タイトルにて周年イベントが活況で大きく増加



※Webソリューション事業とデジタル人材育成派遣事業（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております

Webソリューション事業は9月に売上収束し、外注費を削減過程 M&Aにてクエイル社の取得関連費用27百万円等が発生

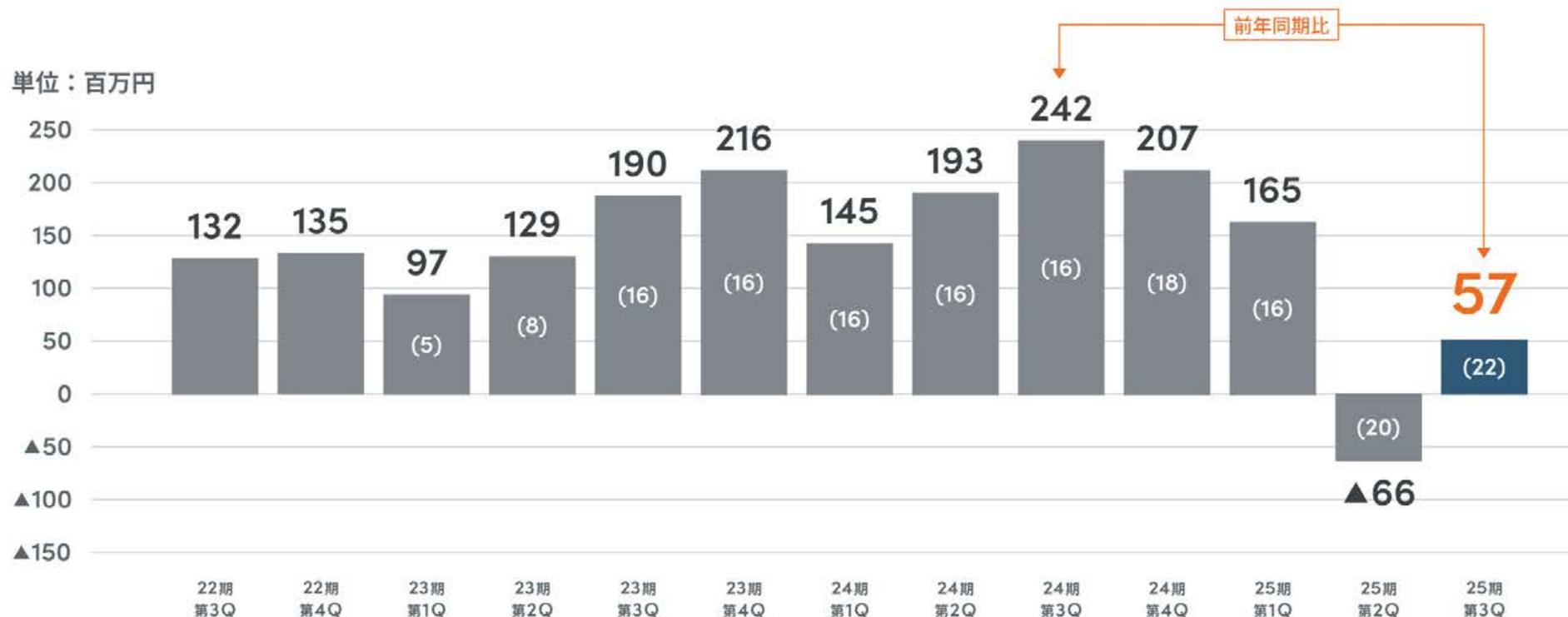


※Webソリューション事業とデジタル人材育成派遣事業（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております

10月より回復傾向へ 直近四半期より121百万円回復 M&Aにてクエイル社の取得費用27百万円等が発生



収益の改善に伴い回復傾向へ



前年同期比
23.8%

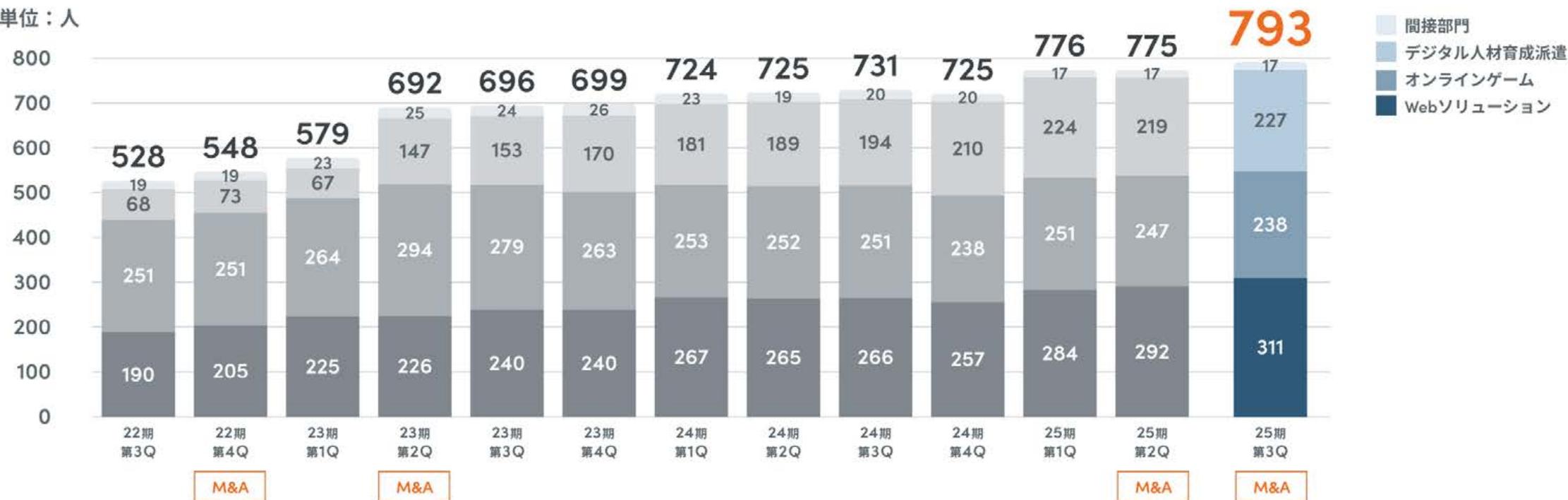
直近四半期
会計期間比
124百万円増

引き続き手元キャッシュと借入を行いながら 財務レバレッジを利かせてM&Aを連続的に実行し成長路線を継続

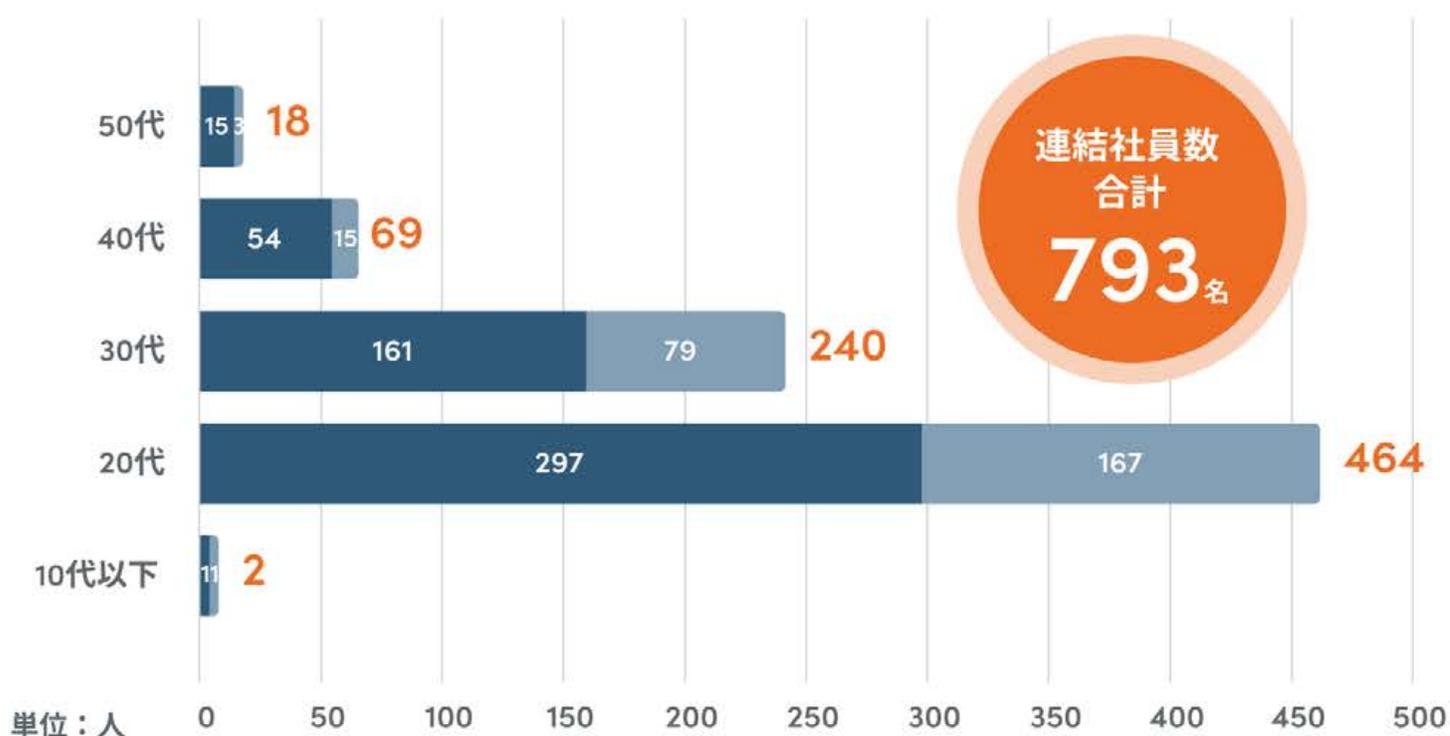
単位：百万円	2025年1月期 2Q末	2025年1月期 3Q末	増減	直前四半期増減の主な要因
流動資産	3,515	4,044	529	現預金の増加 +268、売掛金の増加 +113、自己株式取得のための預け金の増加 +154
うち現預金残高	1,700	1,968	268	クエイル社取得による支出 ▲62、自己株式取得のための預入による減少▲180 法人税等・消費税の中間納付による減少▲213 新規借入による増加 +850、借入金の返済による減少 ▲56
固定資産	1,325	1,463	138	グループ会社のれんの増加 +42、グループ会社のれん償却による減少 ▲22、有形固定資産の増加 +101
資産合計	4,840	5,507	667	
流動負債	1,806	1,925	118	一年内返済長期借入金の増加 +197、買掛金の減少 ▲113
固定負債	588	1,224	636	長期借入金の増加 +636
負債合計	2,394	3,150	755	
純資産	2,445	2,357	▲87	四半期純損失による減少 ▲40、第25期中間配当による減少 ▲33
負債・純資産合計	4,840	5,507	667	
自己資本比率	49.6%	41.8%		

10月1日に株式会社クエイルがグループイン 成長の源泉である連結社員数は**堅調に増加**

単位：人



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



※退職率は1年前の従業員数を母数として、その後1年間に退職した人数で計算しています

■ 女性
■ 男性

2023年から2024年の
平均年間給与昇給額
約 30 万円

退職率
約 14 %

平均勤続年数
4.4 年

女性比率
約 30 %

平均年齢
31.1 歳

※2022年2月から2023年1月支払給与と2023年2月から2024年1月支払給与とでも
に対象期間フル在籍した給与額の差分です
※上記の数値は2024年1月期末の数値です
※上記数値はアピリッツ社単独の数値です

— 2-2 —

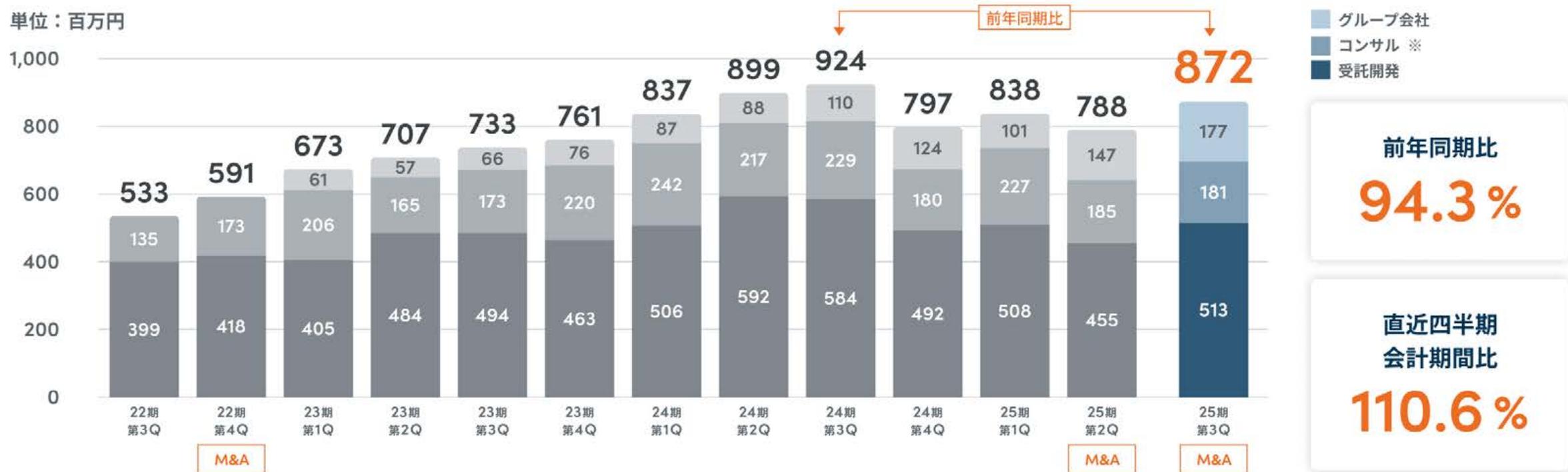
2025年1月期 第3四半期

業績ハイライト

Webソリューション事業

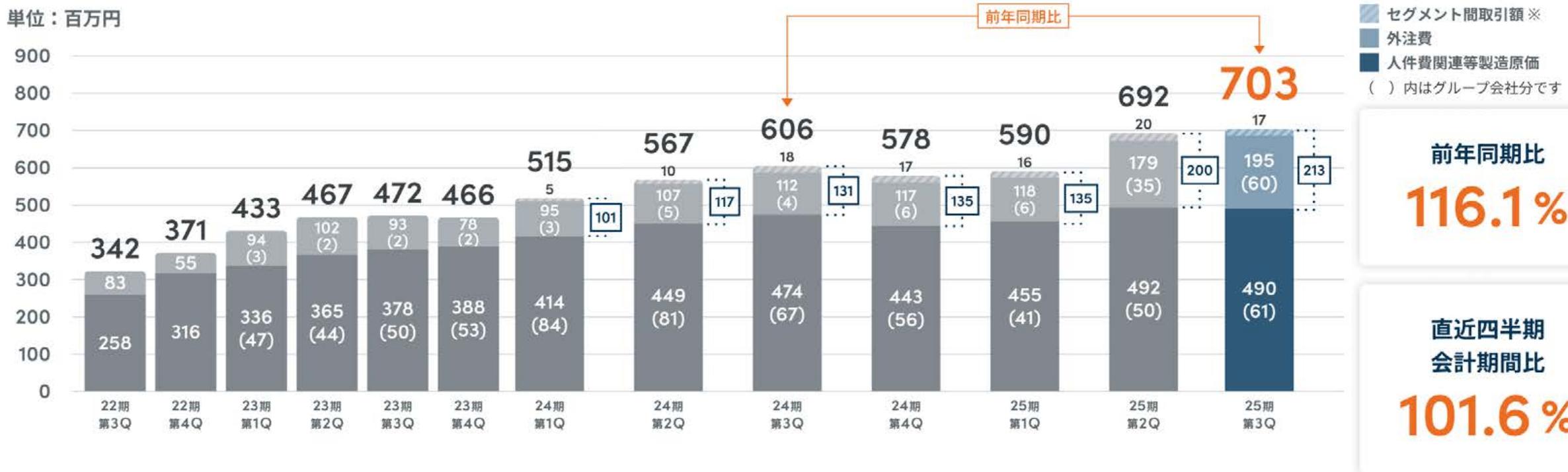
炎上案件は9月に収束 10月より回復傾向へ グループ会社が順調に推移

単位：百万円



※ 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

炎上案件は9月に収束 10月より外注費削減。4Qからの外注費は炎上前基準に戻る予測



※ Webソリューション事業とデジタル人材育成派遣事業（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております

4Qに向けて10月より回復傾向へ

単位：百万円



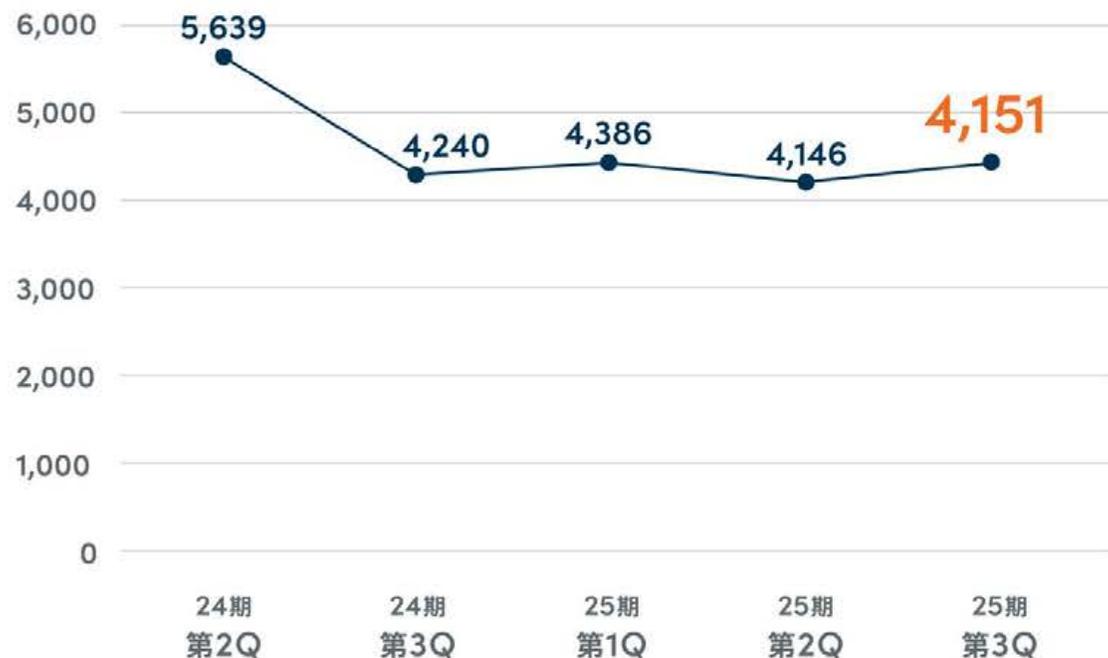
※Webソリューション事業とデジタル人材育成派遣事業（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております

炎上案件対応の影響による、大型新規顧客開拓の抑制状態が続く



既存事業の拡大に伴い、新たに学部を新設
DXサービスラインナップの強化および
大型案件に対応できる体制を構築

単位：千円

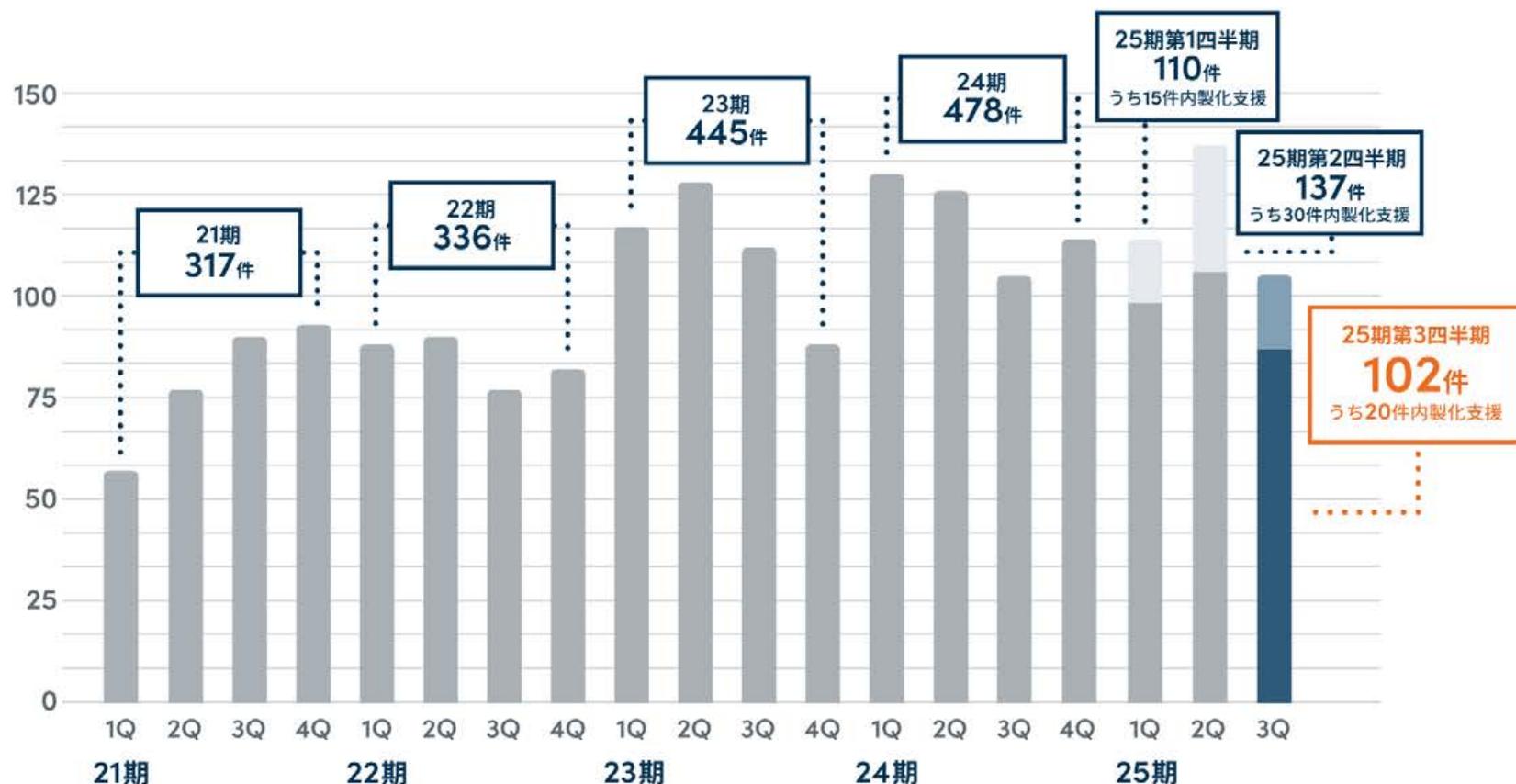


——— 今期成長戦略のひとつ：案件数増加

開発実績を活かしたターゲティングを実施 3Q問い合わせから年間1億円以上の売上となる新規顧客を獲得



DX周辺サービスラインナップ強化
タッチポイント増加 = **案件数UP**



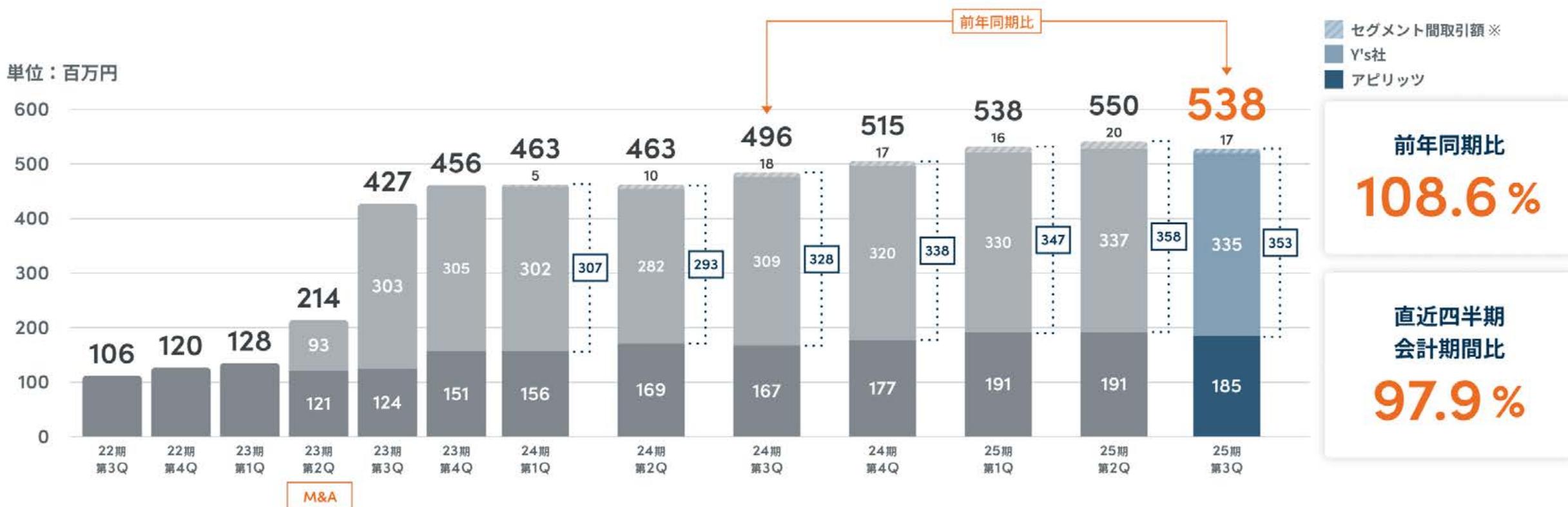
— 2-3 —

2025年1月期 第3四半期

業績ハイライト

デジタル人材育成派遣事業

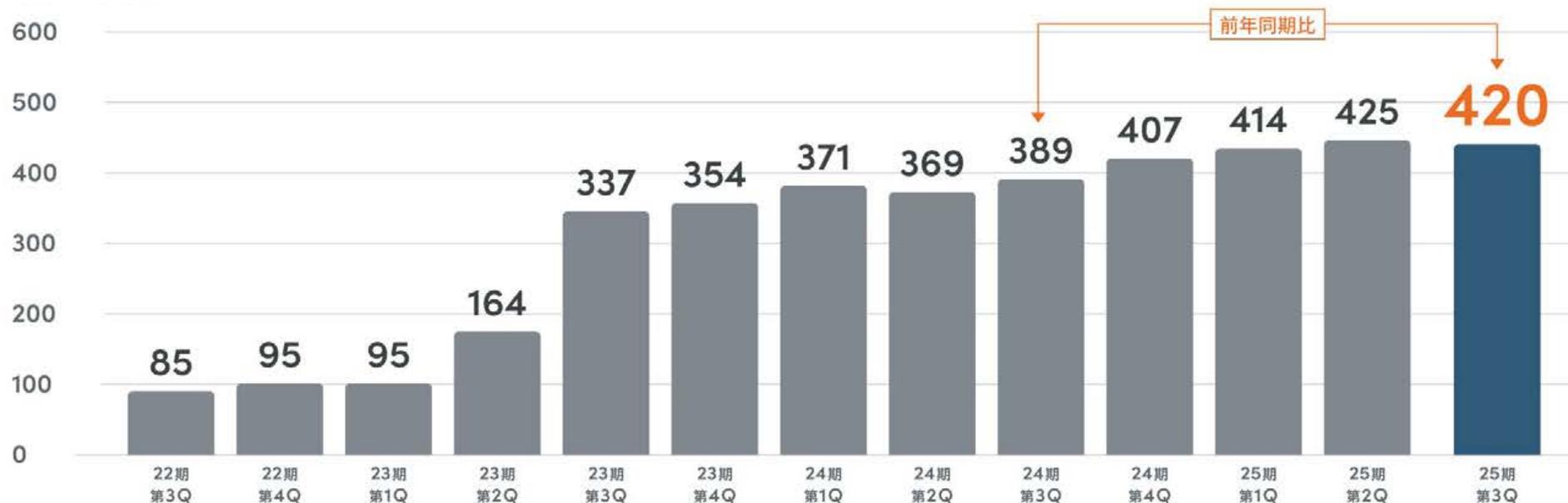
本体は12月(4Q)から共同運営の大型タイトル開始のため
 オンラインゲーム事業部へ**人員異動**で微減
 グループ会社は**計画通り**



※ Webソリューション事業とデジタル人材育成派遣事業（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております

原価は適正值で推移

単位：百万円

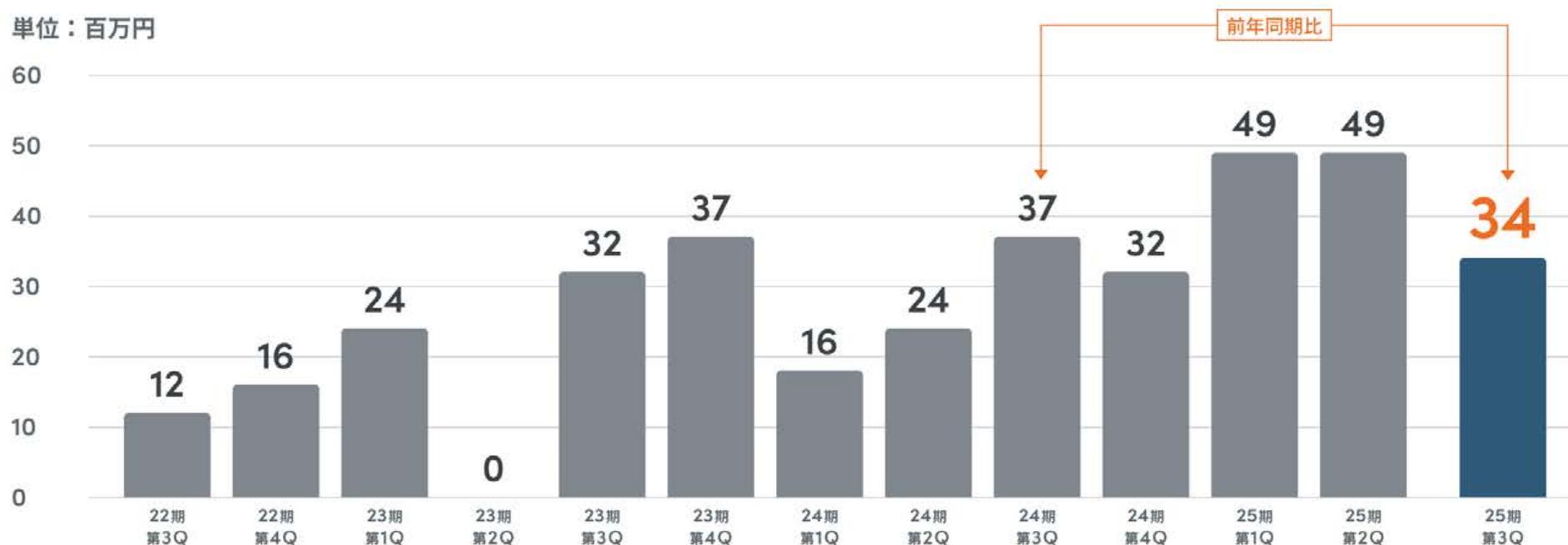


前年同期比
108.2%

直近四半期
会計期間比
99.0%

オンラインゲーム事業への人員異動に伴う売上微減分がそのまま影響し若干の低減するも計画通り

単位：百万円



前年同期比
91.2%

直近四半期
会計期間比
68.6%

— 2-4 —

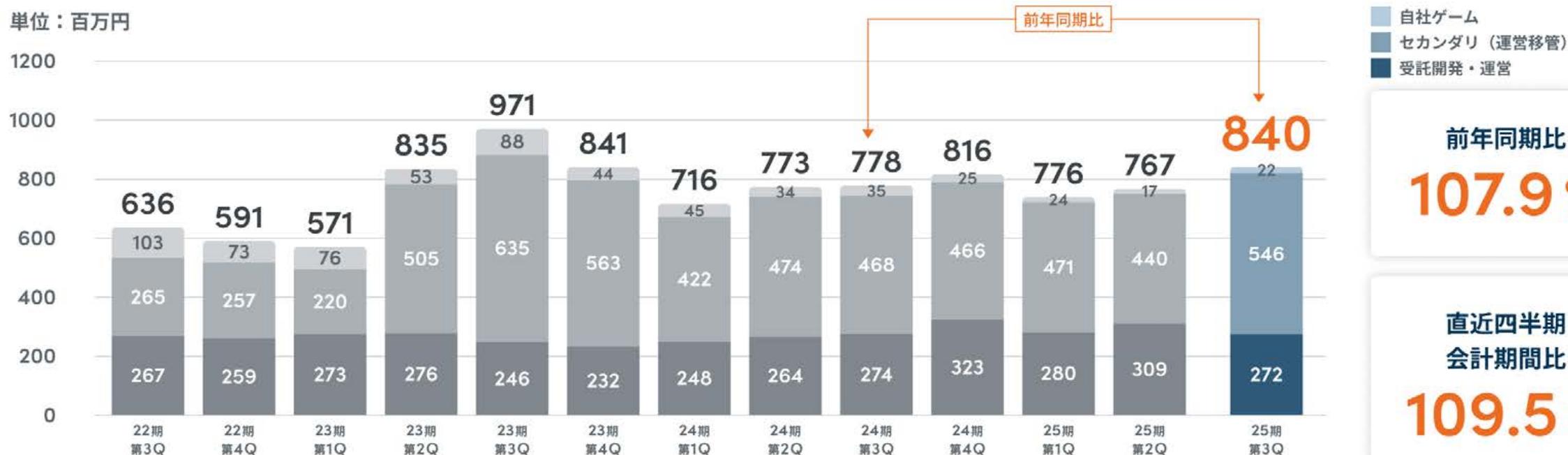
2025年1月期 第3四半期

業績ハイライト

オンラインゲーム事業

既存運営タイトルが周年イベントの好調により順調に推移 12月(4Q)より1タイトル増加するため売上増加見込み

単位：百万円

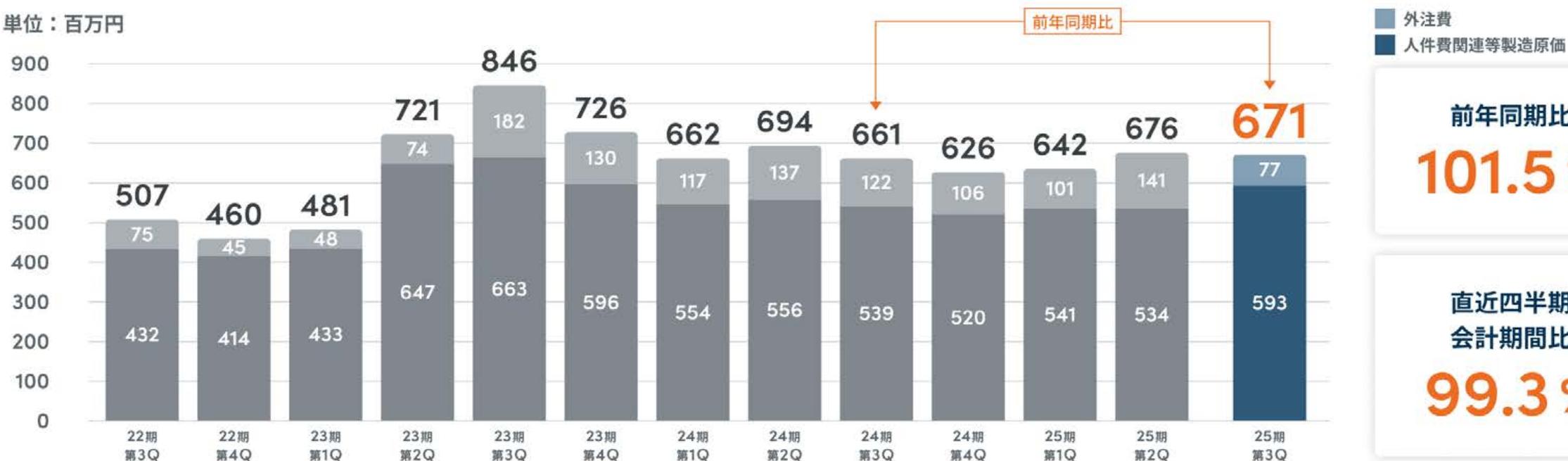


前年同期比
107.9%

直近四半期
会計期間比
109.5%

12月(4Q)より開始の共同運営案件の体制構築を行い 既存タイトルの運営の効率化も図った

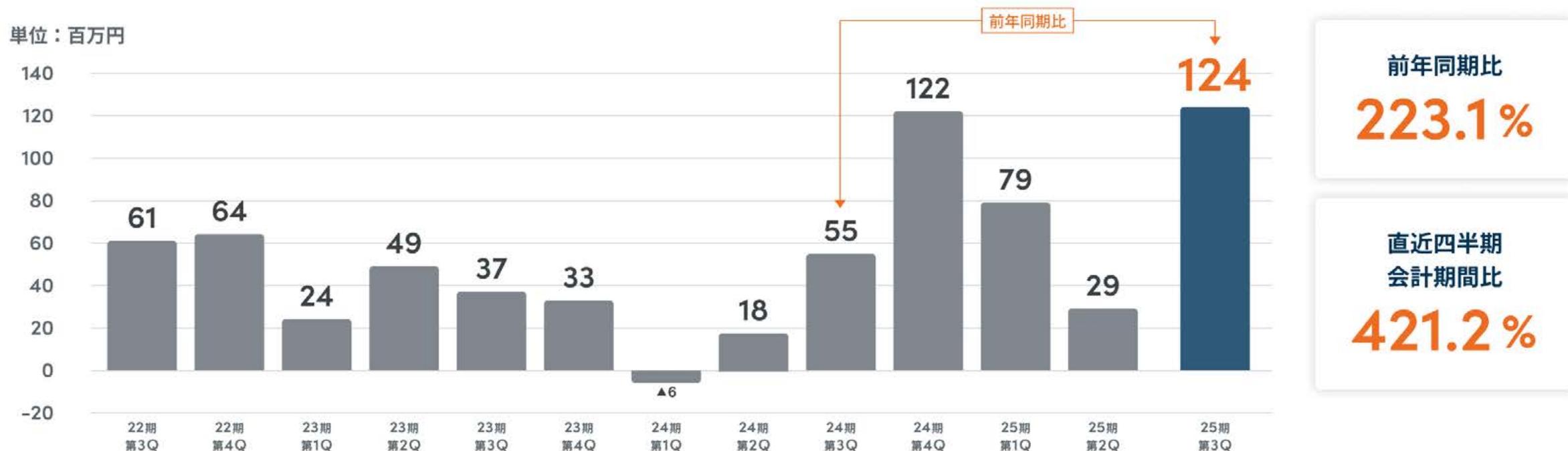
単位：百万円



前年同期比
101.5%

直近四半期
会計期間比
99.3%

運営移管タイトルの周年イベント好調と外注費低減が大きく利益に貢献 四半期利益としては上場来最高益



交渉中であった大型共同運営タイトルが 12月(4Q)より開始し、パイプラインは増加

開発パイプライン

1ライン

自社
ゲーム運営

運営パイプライン **9**ライン

自社
ゲーム運営
ゴエティアクロス

運営開発協力
D×2 真・女神転生リベレーション
株式会社セガ様

パートナー
ゲーム運営
※他社バブリッシュのため開示不可

共同運営 **1**
一騎当千エクストラバースト
株式会社マーベラス様

運営移管
プロジェクト **1**
演義シリーズ

運営移管
プロジェクト **3**
アルカ・ラスト

共同運営 **2**
新テニスの王子様 Rising Beat
株式会社ブシロード様

運営移管
プロジェクト **2**
けものフレンズ3

運営移管
プロジェクト **4**
UNI'S ON AIR (ユニゾンエア)

12月より開始

共同運営へ変更
乃木坂的フラクタル
株式会社gumi様

営業交渉中
社内最大規模
来期以降予定

営業交渉中
中規模
来期以降予定 **1**

「式姫Project」はゲーム体験とアプリの品質向上を鋭意推進中



「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)

— 2-5 —

2025年1月期 第3四半期

コーポレート

株主還元の一環で自己株式取得を実行

自己株式の取得を行う理由

当社は、株主還元の充実を心がけており、財務状況や株価状況を総合的に勘案し、株主利益の向上に向けた機動的な資本政策として、この度、自己株式の取得を決定いたしました。

今後ともより一層株主還元を重視してまいります。

なお、取得した自己株式は、用途が見込まれない場合は適切な時期に消却いたします。

① 取得対象株式の種類	当社普通株式
② 取得し得る株式の総数	150,000株（上限） （発行済株式総数に対する割合3.63%）
③ 株式の取得価額の総額	180,000,000円（上限）
④ 取得期間	2024年10月18日～2025年1月31日
⑤ 取得方法	東京証券取引所における市場買付 （証券会社による取引一任方式）

株式会社クエイルが10月1日付けでグループイン 地方展開による事業拠点・地方採用拡大を実現。国内での拡大へ寄与

会社概要

「おもしろい！」を創る。
様々な「おもしろい！」モノを企画・デザイン・
クラウドサービス構築・アプリケーション開発と
多岐に渡るフェーズを一気通貫で開発。

quail inc.

BIG WOW.
BIG SMILE.

地方拠点を活かす事業展開

採用・人材・送客の相互補完を発揮

サービス構築

事業計画・戦略に合わせた機能を提供。要望に的確に対応するため、一貫したワンストップサービスを実現。

企画・設計

スマホアプリからイベント向けのデジタルコンテンツまで。
デジタル領域の様々な分野でソリューションを提供。

開発・制作

様々な業界のアプリケーション開発とWeb制作、AWSを用いたインフラ構築。

運用・保守

AWSの導入や運用について支援を行うアドバンストティアサービスパートナーとして安定した体制を提供。

人的資本投資の一環で 本社を新オフィスへ移転 (2024年9月17日より)

従業員満足度や働きやすさの向上、質の高いチームビルディングを行うことは、事業拡大を継続する上で非常に重要であると認識しております。

そのためにも創造性とモチベーションを高めるオフィス環境は必要条件であると判断し、情報の中心地である渋谷において、次のランドマークとなる「Shibuya Sakura Stage」に本社を移転する運びとなりました。



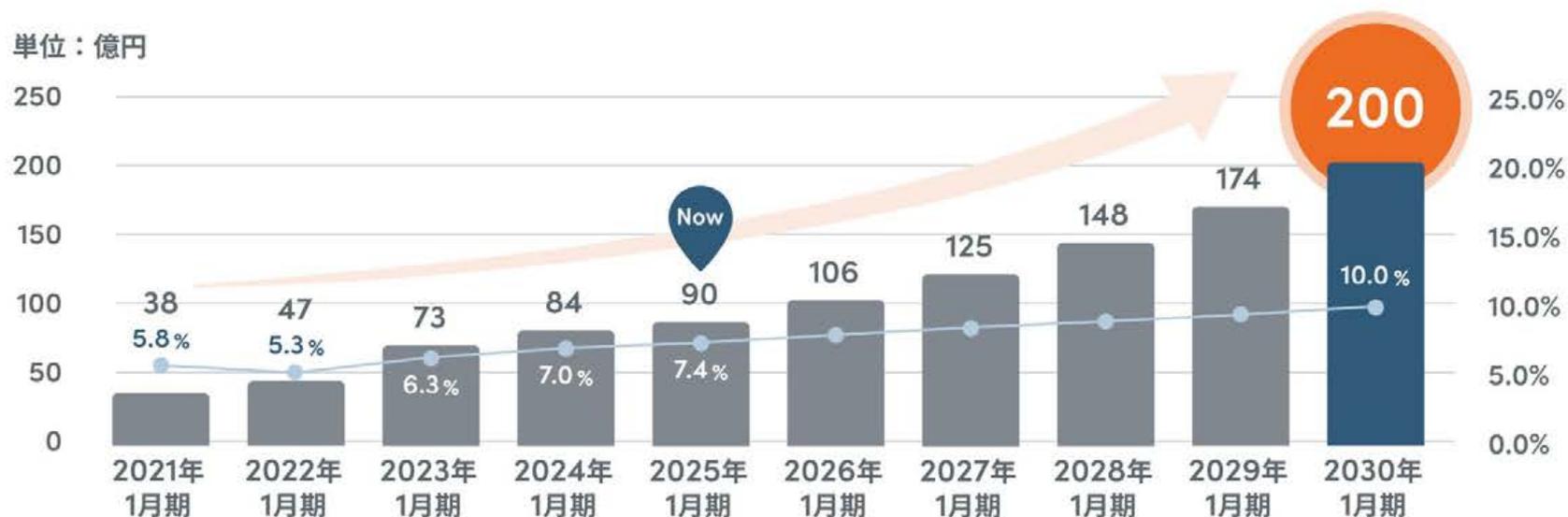
その他、対応している事象につきコーポレートサイトにて「サステナビリティ」として開示しております。

<https://appirits.com/esg/index.html>

— 3 —

今後の成長戦略

2030年1月期には売上200億、営業利益20億を目指す



単位：億円

	2025年1月期	2026年1月期	2027年1月期	2028年1月期	2029年1月期	2030年1月期
学園化・人的資本投資額	0.5	0.86	1.12	1.42	1.77	2.02

2030年業績目標

営業利益 **20億**
営業利益率10%

売上 **200億**

2030年社員数関係目標

社員数 **1,700名規模**

退職率 **約8%台へ**

継続成長戦略

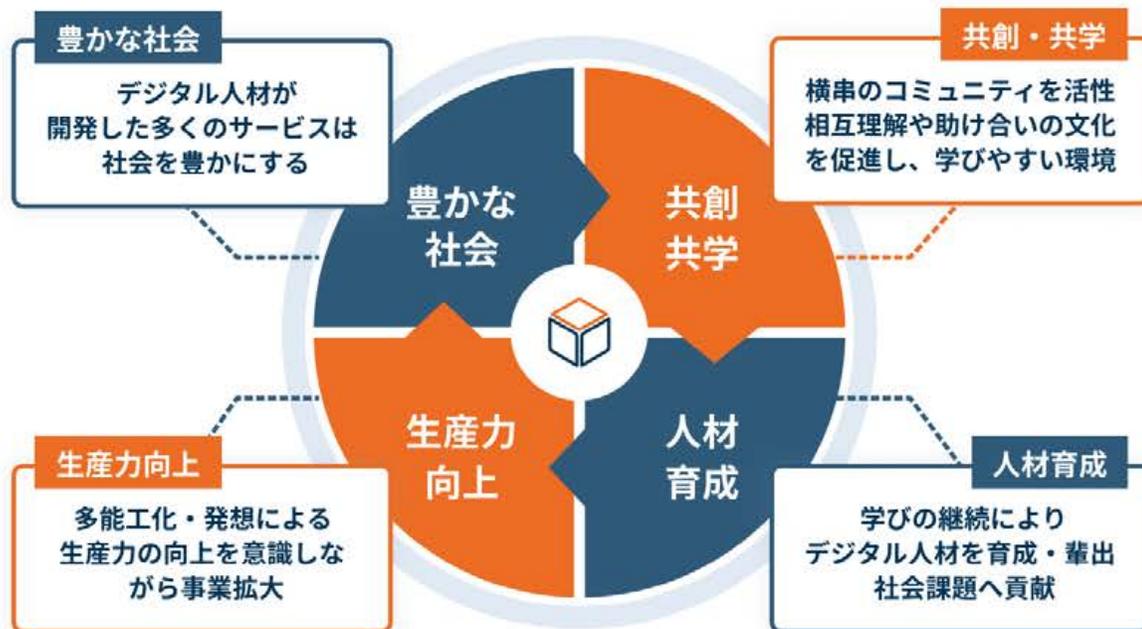
M&A
**年1、2件以上の中小規模のM&Aを
プログラマティックに実施**

アプリッツは「人と事業」が継続して成長し、助け合える環境作りのため 「カンパニーの学園化」を目指します



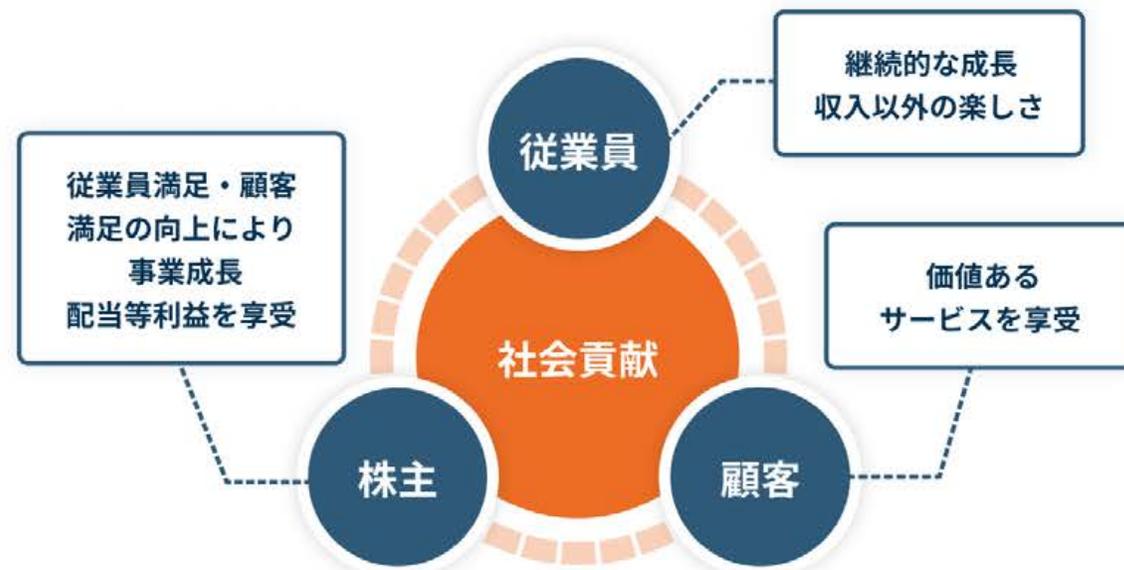
「学園化」による「共に育ち、共につくり、共に生きる」コミュニティを通じ 育成された人材が価値あるサービスをつくり、豊かな社会を実現

サステナビリティ（事業継続）の方針



ステークホルダーとの関係性

従業員が成長を続けることで好循環が波及する



人材が成長の源泉

「学園化」により、従業員が「最適なラーニングゾーン」で学べる環境を構築
 従業員の成長が事業成長、社会貢献へ繋がる

成長モデル 1人当たり売上高 × 社員数 = **売上・利益成長**

KPI

基本KPI

新卒採用数増加

中途採用数増加

離職率減少

成長戦略KPI

M&Aによる
 社員数増加
 (地方拠点での採用)

人材戦略

継続施策

労働環境整備

給与水準のアップ

社員寮の拡大

新規施策 **カンパニーの学園化**

会社内の横串のコミュニティの活性化、
 相互理解や助け合いの文化を促進

定着のための各種施策

サークル活動の推進、
 文化祭などの活動

新たな教育施策

M&Aの方針

プログラマティックなM&Aを組織的・計画的に実行

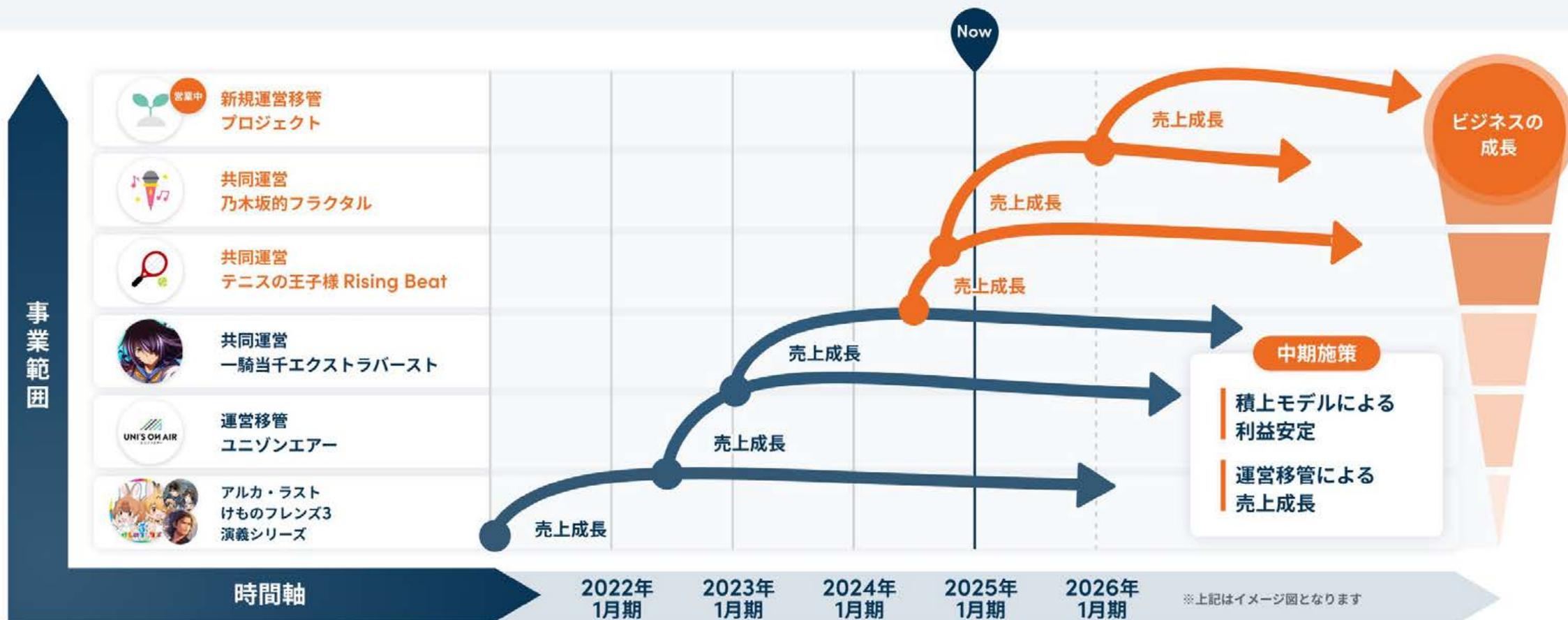
M&Aの種類

アピリッツで実施 プログラマティック	年に1~2件以上の中小規模の買収を実施し、それらでの累計で時価総額の一定割合以上を買収で獲得
選択的	選択的な買収 案件数は少なく買収によって獲得した時価総額も幅広く
大型案件	変革的な大型ディールを少なくとも1件実施
有機的	3年に1件程度のオーガニックな実施

一つ一つの案件で価値創造を積み重ね、**長期的にM&Aを戦略や業績の実現に活用**できることにつなげる。

これらを「組織」として「確度高く」実現できる力を「**組織能力としてのM&A**」として社内でのノウハウを向上させていく。

オンラインゲーム事業における成長イメージ



株主還元方針と資本政策



株主還元

株主の皆様に対する安定的な利益還元を経営上の重要課題と捉え、総還元性向で30%方針としております。総還元性向を鑑みて自社株買い等も柔軟に実施する方針であります。

2025年1月期還元

- ・当初の予定どおり中間配当8円/1株を実施
- ・期末配当は期初のとおり8円/1株を予想
- ・自社株買いを実行中

資本政策

上記株主還元を実施する一方で、経営基盤の強化、及び中長期的な企業価値向上のための成長投資、特に人的資本への投資のために内部留保資金の確保も行う。

安定的な経営基盤の維持及び成長投資のために必要な内部留保資金を超える余剰資金があると判断した場合には、株価水準も勘案しつつ、機動的な自社株買いの実施も検討する。

海外機関投資家向けへの英文開示を開始

まずは決算短信、決算説明会資料を四半期毎に開示 今後は拡充予定



Appirits

Financial Results Briefing Material for the
Second Quarter of Fiscal Year Ending January 2024

Appirits Inc. | Securities code : 4174
September 14, 2023



IR英文頁 https://appirits.com/ir/index_en.html

IR情報のコンテンツと発信力の充実 個人投資家向けIRの強化継続

当社 IR ライブラリで コンテンツを充実

- 質疑応答集
- ファクトブック
- レポート
- 英文開示

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

事業に関する情報や補足を
note にて
「IR note マガジン」
に参画して発信中

note

<https://note.com/notemagazine/m/m530d4bde968b>

事業に関する情報や補足を
X (旧Twitter) にて
IR情報として発信中



@CFO39259298
#アピリッツ



— 4 —

Appendix

Webソリューション事業

事業概要

アプリッツは、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
一気通貫して対応することで、プロジェクトの好循環を創出

01. 戦略・分析

クライアントの事業戦略を理解し、ユーザーのシナリオやニーズを満たす、ビジネスモデル・業務プロセスを計画。

02. 企画・設計

ビジネスモデルに沿った、マーケティング要件、コンテンツ要件、システム要件を整理し、ビジネスを開発に翻訳。

好循環ビジネス



03. 開発・制作

ビジネス要件を満たす構築を提供し、技術面で戦略・企画を支援。持続的な運用体制を考慮した開発思想を重視。

04. 運用・保守

リリース後のシステム安定稼働を実現し、生産性・俊敏性を向上させる運用体制により、ビジネス成長を加速。

新規顧客の獲得も進めつつ、**既存顧客による継続率が約70%**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

売上高における顧客継続率

約**70%**



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

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



ロイヤリティー循環継続
長期継続力の活用



DX周辺サービスラインナップ強化
タッチポイント増加=案件数UP



DXサービス提供組織へ変革
大型案件獲得=平均単価UP

DX化ニーズ・システム内製化課題の高まりによる市場機会

— 4-2 —

Appendix

デジタル人材育成派遣事業

事業概要

事業の根幹を支える採用・育成戦略 人材を活躍させる仕組み



Webソリューションセグメント、オンラインゲームセグメントとの 人材リソースの流動性拡大、ノウハウの蓄積



— 4-3 —

Appendix

オンラインゲーム事業

事業概要

自社ゲーム開発で研究開発や収益の高い成長性を狙いつつ、
そのノウハウを武器に

パートナーゲーム開発、セカンダリー、派遣等の事業を展開

■ 自社ゲーム開発

自社・他社のオンラインゲームプラットフォームを通じて
オンラインゲームを無料で提供し、
ゲーム内のアイテム課金等により、収益を維持。

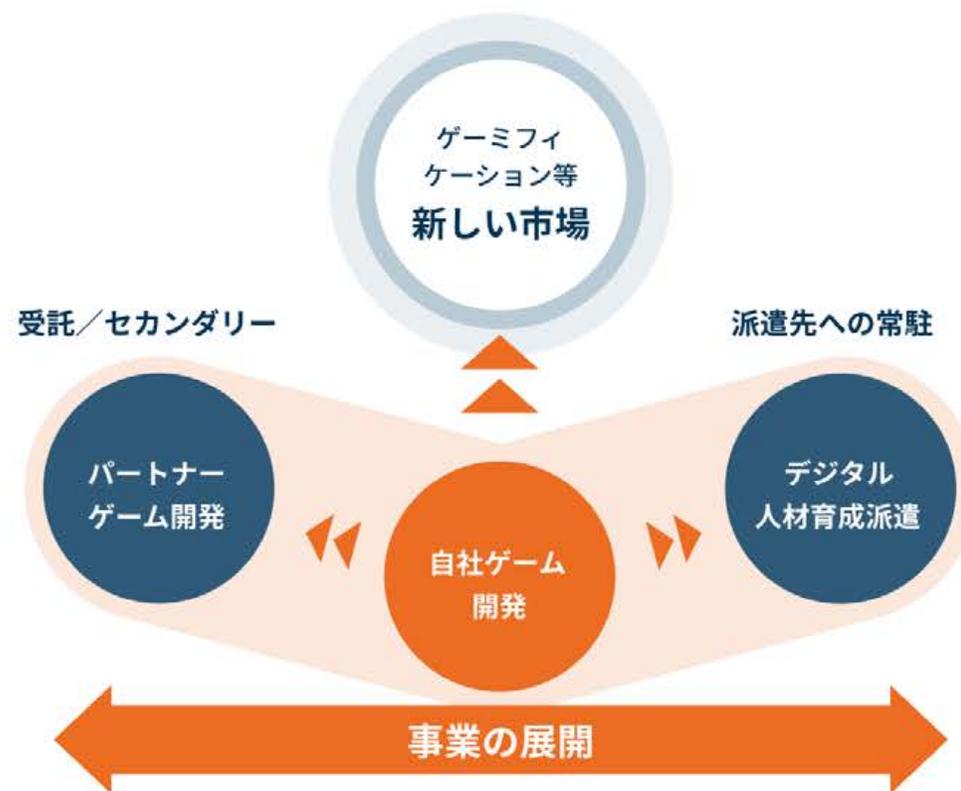
■ パートナーゲーム開発（受託開発・運営移管）

自社ゲームの開発・運営によって培ってきたノウハウをもとに
パートナー企業のオンラインゲームの受託開発・運営を担当。

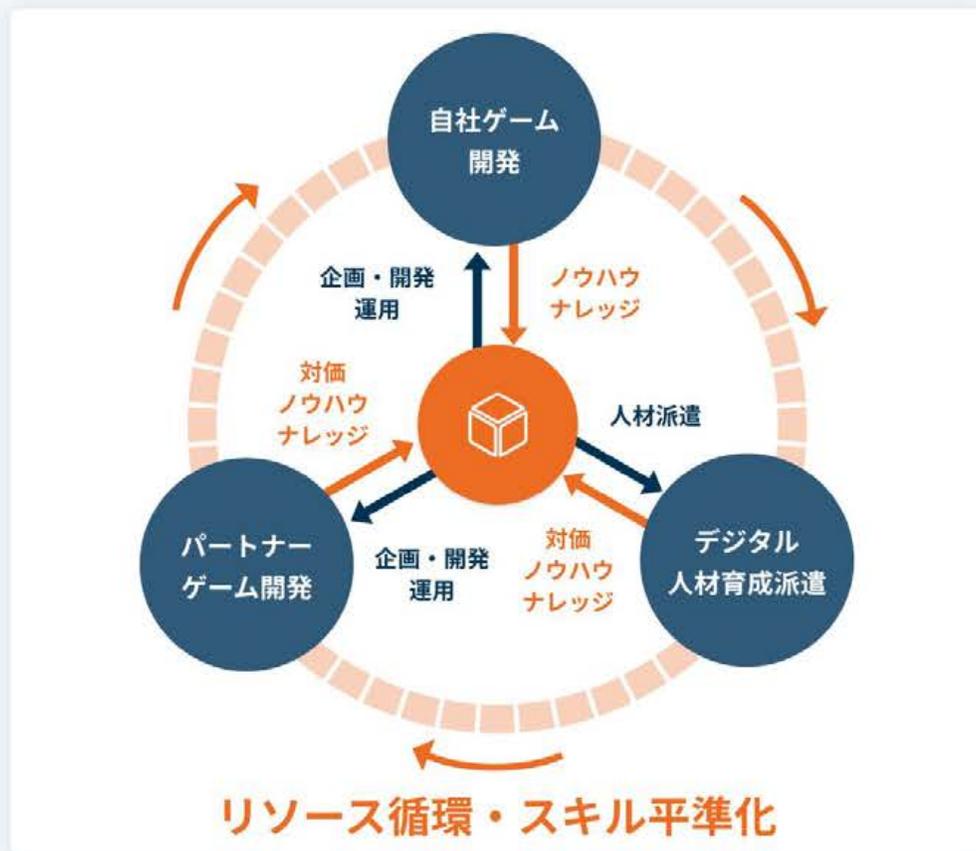
■ クリエイター人材派遣

オンラインゲーム開発のノウハウを持つ当社の人材を他のゲーム開発
企業に派遣し、派遣先に常駐して当該企業のゲーム開発を支援。

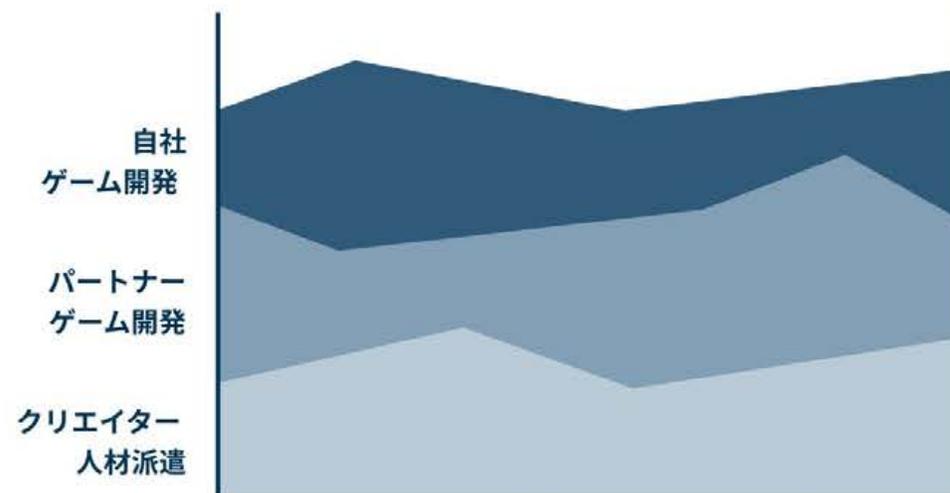
なお、クリエイター人材派遣は2023年1月期2Qよりデジタル人材育成派遣事業へセグメンテーションをわけております。



人的リソースの有効活用とスキルの平準化により、 最適なコスト構造を実現



ボラティリティが高いとされる
ゲーム業界において
安定的な収益確保と事業の横展開を継続



当資料に記載された内容は、現時点において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

当社は、本資料の情報の正確性・完全性について表明および保証するものではありません。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。



Appirits