



2025年1月期 通期決算説明資料 決算説明会資料

株式会社アピリッツ | 証券コード： 4174

2025年3月17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3月17日に2025年1月期通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。

今後の予定は弊社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 通期業績ハイライト

- 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

3. 2026年1月期 業績予想及び配当予想

4. 今後の成長戦略

5. 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)	641人																
(連結)	805人 (2025年1月末時点 ※臨時雇用者数含む)																
経営陣	<table border="0"> <tr> <td>代表取締役社長 執行役員 CEO</td> <td>和田 順児</td> </tr> <tr> <td>取締役 執行役員 CFO</td> <td>永山 亨</td> </tr> <tr> <td>社外取締役</td> <td>川又 啓子</td> </tr> <tr> <td>社外取締役</td> <td>北上 真一</td> </tr> <tr> <td>社外取締役</td> <td>正能 茉優</td> </tr> <tr> <td>常勤監査役</td> <td>三原 順</td> </tr> <tr> <td>社外監査役</td> <td>石上 尚弘</td> </tr> <tr> <td>社外監査役</td> <td>伊藤 英佑</td> </tr> </table>	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
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 90.0億 (2025年1月期) 純利益 0.4億 (2025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																

(2025年1月31日現在)

証券コード	4174
発行済株式の総数	4,158,762株
株主数	1,834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	38.80%
クリプトメリア株式会社	240,400	6.00%
魚谷 幸一	239,400	5.97%
和田 順児	208,200	5.19%
株式会社アピリッツ (自己名義)	150,000	-
笠谷 真也	84,900	2.12%
楽天証券株式会社	84,300	2.10%
アピリッツ従業員持株会	66,100	1.65%
JPモルガン証券株式会社	54,500	1.36%
八木 広道	48,000	1.20%



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

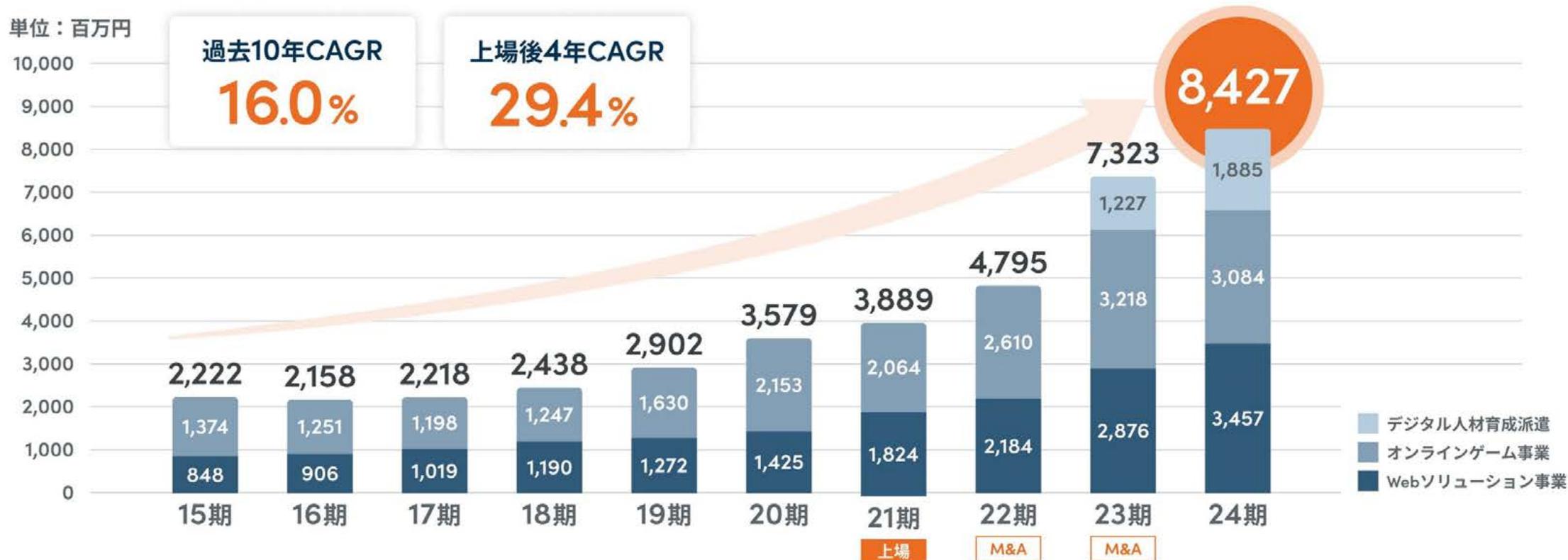
アピリッツは、
デジタル人材育成派遣に
最適なパートナーです

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



※ 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 通期

業績ハイライト

全社

売上は昨対比で**堅調に成長**
 営業利益は4QはV字回復したものの
 期中のWebソリューション事業の炎上影響をカバーするには至らず

売上高(累計)	9,008 百万円 (昨対比: 106.9%)
営業利益(累計)	185 百万円 (昨対比: 31.0%)
当期純利益(累計)	45 百万円 (昨対比: 11.9%)
EBITDA	366 百万円 (昨対比: 46.5%)

Webソリューション事業：4Qで回復基調
デジタル人材育成派遣事業：計画通り
オンラインゲーム事業：運営移管タイトル好調で過去最高益

Webソリューション事業

炎上影響から**回復基調へ**。売上は**四半期では過去最高**
グループ会社も**順調に成長**

デジタル人材育成派遣事業

オンラインゲーム事業の大型案件への人員異動で売上低減するも
グループ会社は順調に売上成長を達成し**計画通り**

オンラインゲーム事業

運営移管タイトルは引き続き好調に推移
共同運営案件も順調に推移し、**売上・セグメント利益ともに上場来最高**

コーポレート

自社株買いは当初計画通りに期間内に**15万株を完了**
配当は**予想通り1株8円で実施**。M&Aは引き続きソーシングを**積極的に推進**

業績予想に対し、連結売上は達成 営業利益他は回復基調になるものの未達成

単位：百万円

	連結			
	累計期間		通期業績予想	通期業績予想進捗率
	2025年1月期4Q	前年同期比		
売上高	9,008	106.9%	9,000	100.1%
売上原価	7,115	111.2%	6,862	103.7%
売上総利益	1,893	93.2%	2,137	88.6%
販管費	1,707	119.2%	1,835	93.0%
営業利益	185	31.0%	301	61.6%
経常利益	185	31.1%	295	62.7%
当期純利益	45	11.9%	159	28.8%
EBITDA	366	46.5%	-	-

単位：百万円

	単体			
	累計期間		通期業績予想	通期業績予想進捗率
	2025年1月期4Q	前年同期比		
売上高	7,147	104.0%	7,388	96.7%
売上原価	5,670	110.2%	5,653	100.3%
売上総利益	1,476	85.6%	1,734	85.1%
販管費	1,274	110.8%	1,453	87.7%
営業利益	201	35.2%	281	71.7%
経常利益	212	36.2%	292	72.4%
当期純利益	115	28.9%	195	59.3%
EBITDA	259	36.8%	-	-

四半期において25億の売上 これに伴い、来期以降は通期100億超の体制へ



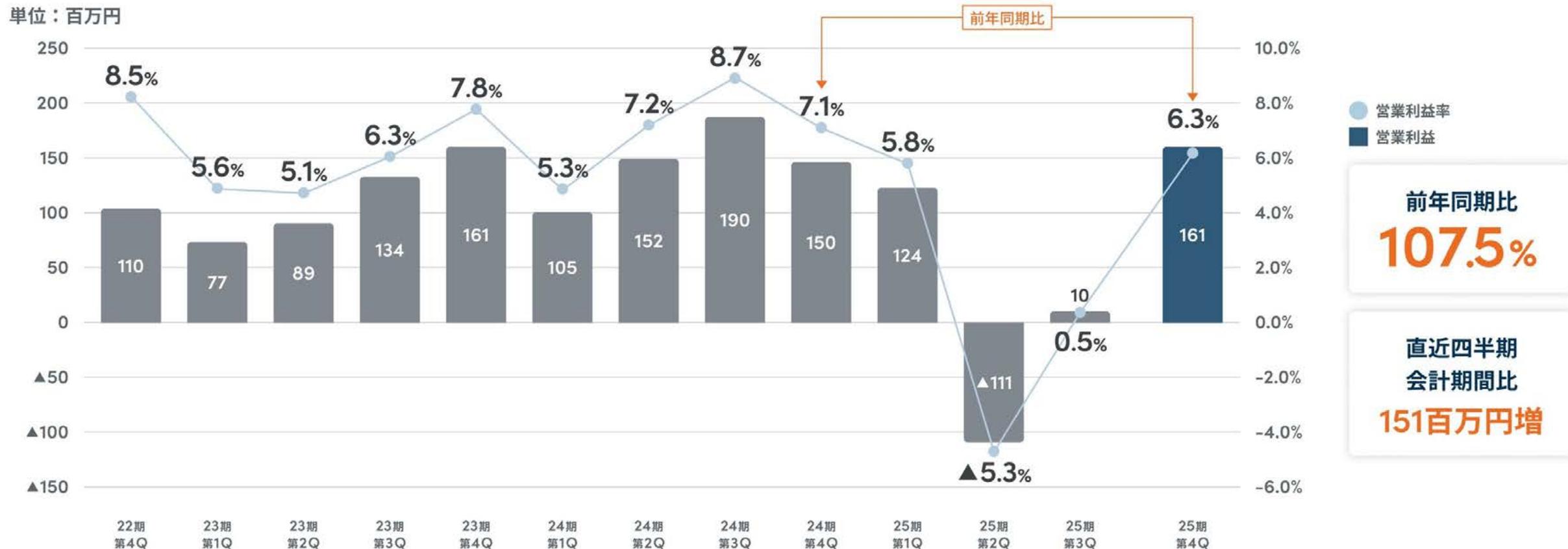
売上増加に伴って増加 特にオンラインゲーム事業の新運営移管案件で外注費増加

単位：百万円



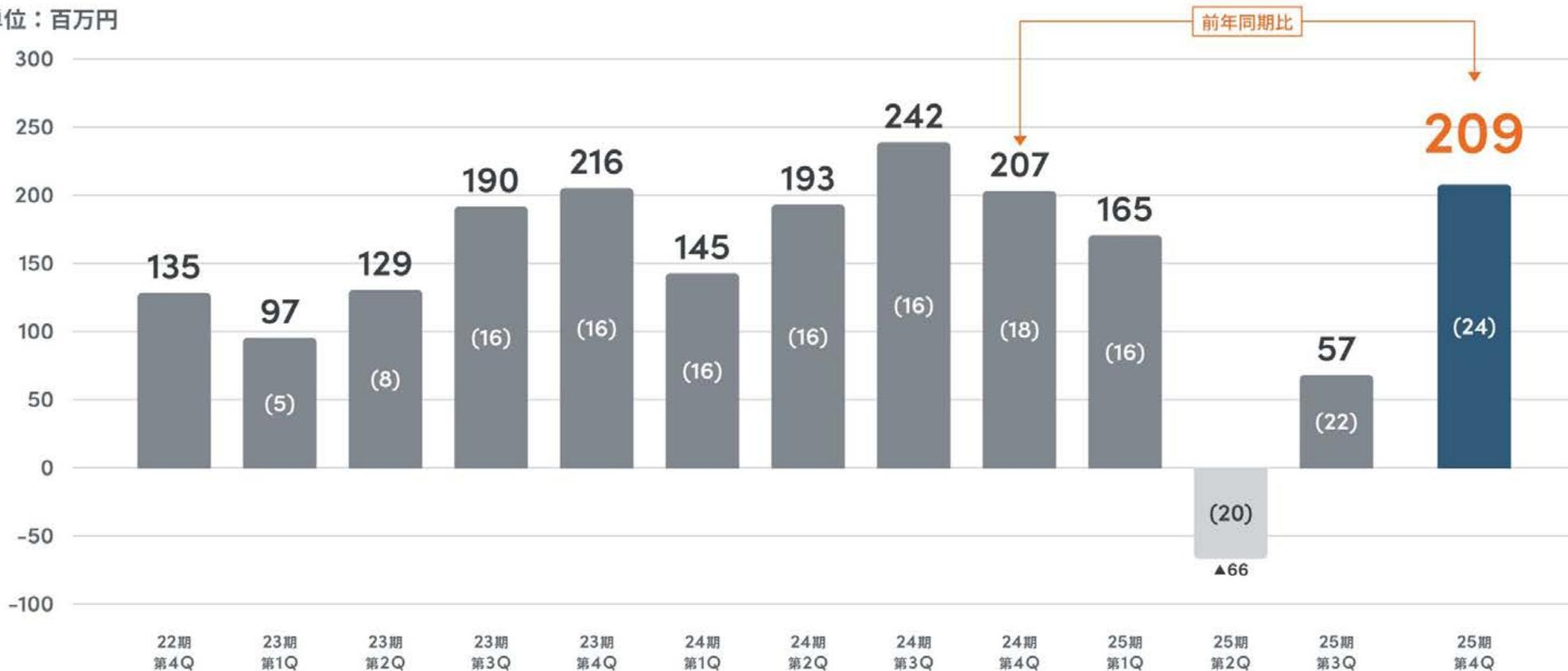
※ Webソリューション事業とデジタル人材育成派遣事業（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております。

4Qは営業利益額・率ともに昨年水準へ回復



収益改善に伴い回復傾向へ

単位：百万円



() 内はのれん償却費です

前年同期比
101.4%

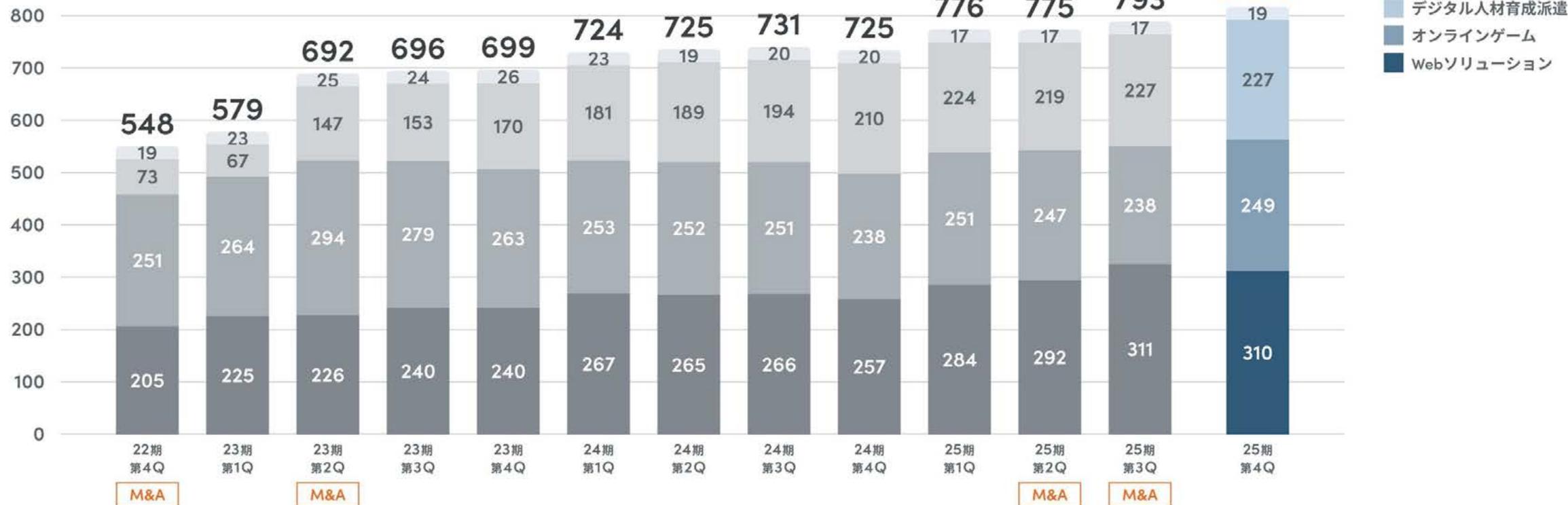
直近四半期
会計期間比
363.3%

前四半期から大きな増減はなし
 引き続き手元キャッシュと状況に応じて借入し財務レバレッジを利かせ、
 M&Aを連続的にしながら財務コントロールを実行

単位：百万円	2025年1月期 3Q末	2025年1月期 4Q末	増減	直前四半期増減の主な要因
流動資産	4,044	4,444	400	現預金の増加 +324
うち現預金残高	1,968	2,293	325	敷金の回収による増加 +201、自己株式取得のための預け金の回収による増加 +63
固定資産	1,463	1,315	▲147	繰延税金資産の増加 +39、グループ会社のれん償却による減少 ▲24、敷金の減少 ▲159
資産合計	5,507	5,760	252	
流動負債	1,925	2,184	259	買掛金の増加 +153
固定負債	1,224	1,181	▲43	
負債合計	3,150	3,365	215	
純資産	2,357	2,394	36	四半期純利益による増加 +102、自己株式の取得による増加 ▲90
負債・純資産合計	5,507	5,760	252	
自己資本比率	41.8%	40.4%	-1.4%	

セグメント間での異動などはあるものの グループ全体として成長の源泉である**人員数は増加**

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



■ 女性
■ 男性

2024年～2025年の
平均年間給与昇給額^{※1}

約30万円

退職率^{※2}

約13.8%

平均勤続年数

4.4年

女性比率

約30%

平均年齢

31.6歳

- ※ 上記の数値は2025年1月期末の数値です
- ※ 上記の数値はアピリティ社単独の数値です
- ※1 2023年2月～2024年1月支給給与と2024年2月～2025年1月支給給与でともに対象期間フル在籍した給与額の差分です
- ※2 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。

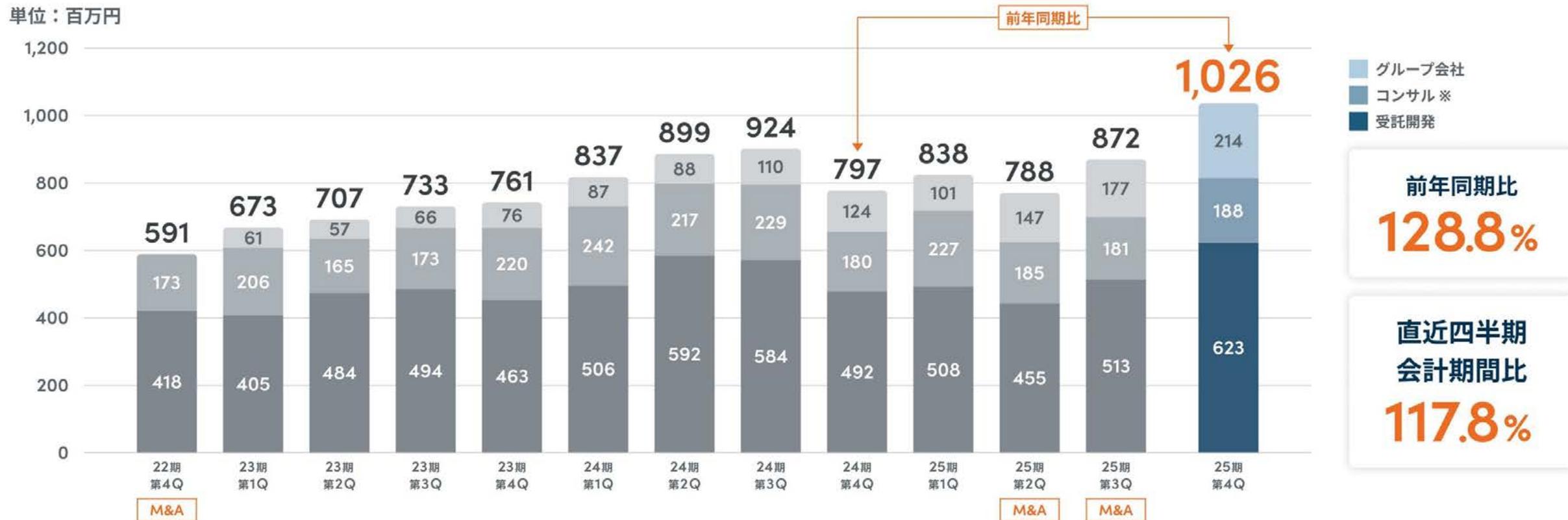
— 2-2 —

2025年1月期 通期

業績ハイライト

Webソリューション事業

3Qから引き続きさらに回復基調へ グループ会社も順調に成長 四半期で過去最高売上



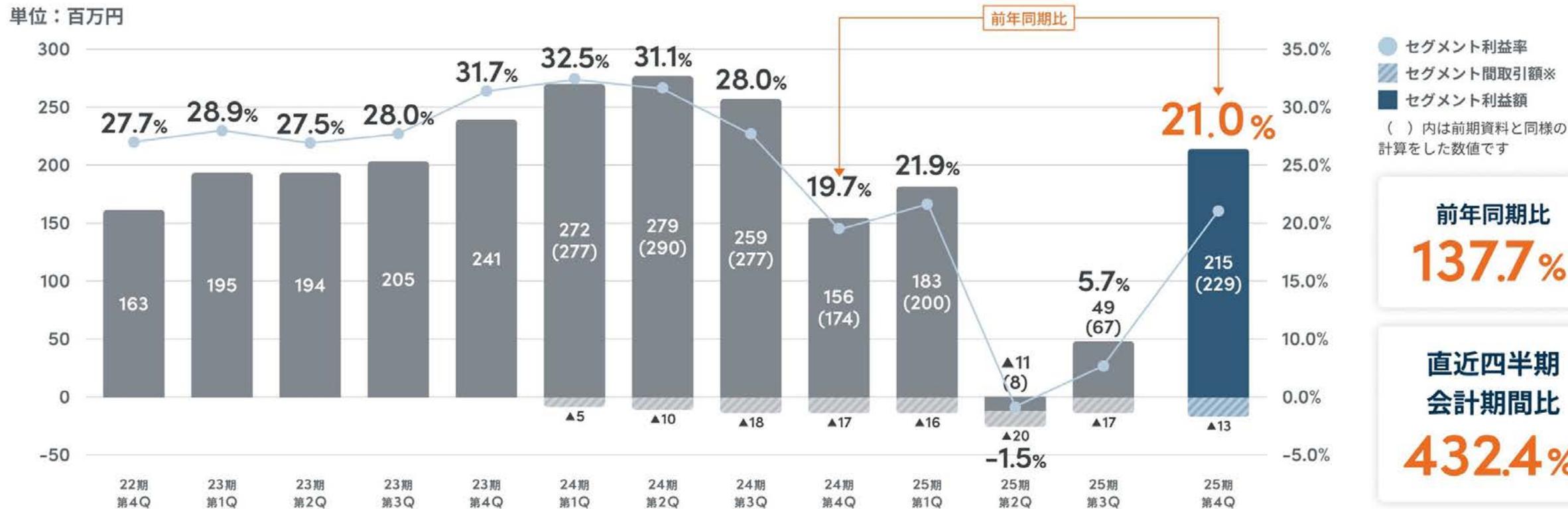
※ 内訳はコンサル・デザイン・マーケティング・セキュリティ・SaaSとなります

炎上案件対応の外注費を計画通りに圧縮し低減 移転による賃料増加等で人件費関連等製造原価は上昇



※ 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。

回復基調にのりV字回復 セグメント利益率30%前後へ回復過程



※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

2Qを底に堅調に回復基調へ



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**

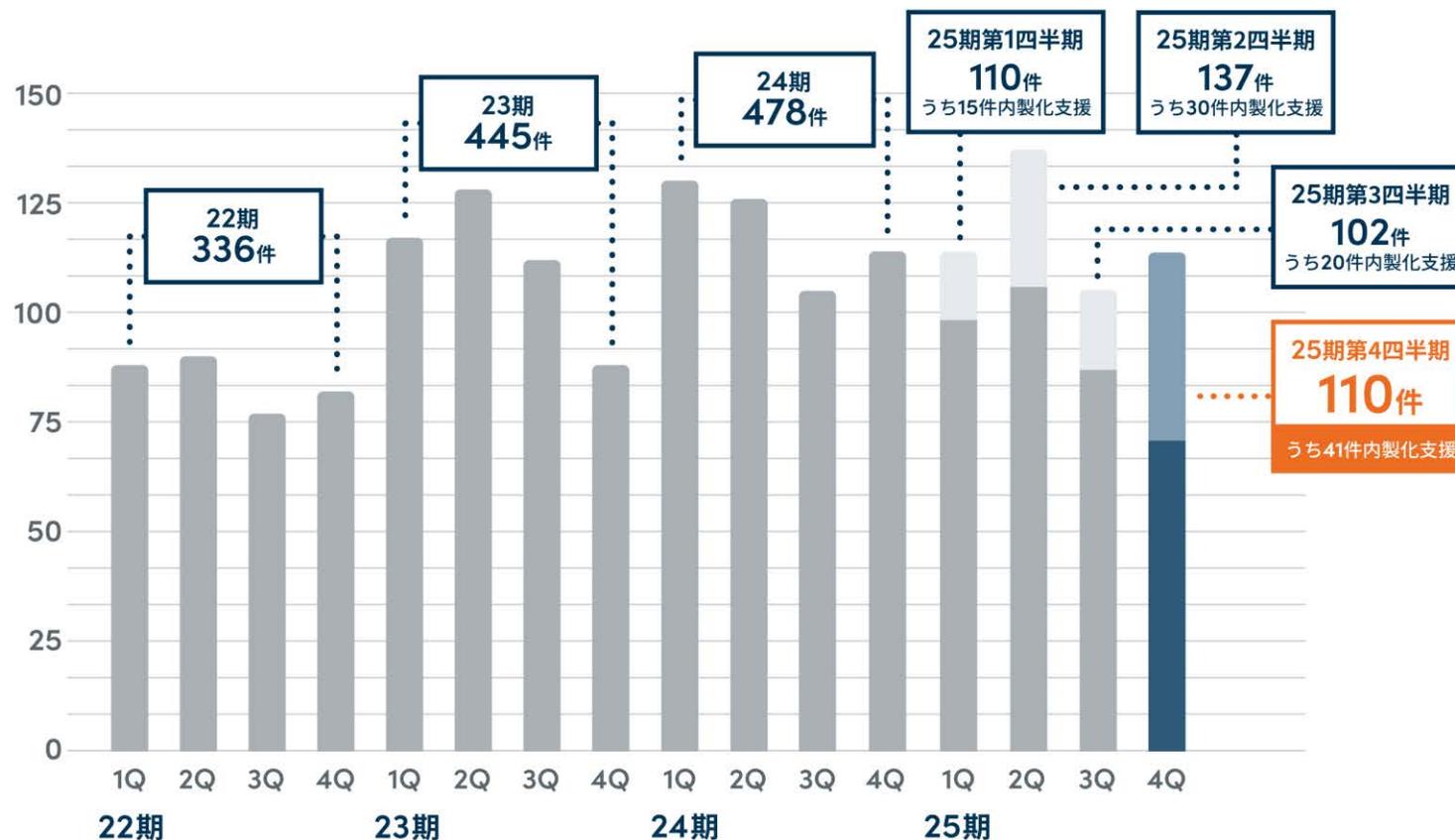
単位：千円



システム開発内製化支援の問い合わせは過去最高
 リーチ強化+開発実績でのターゲティングが功を奏した
 年間1億円を超える顧客単価案件を、3Qに引き続き4Qでも1件獲得



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



生成AIを含んだシステム開発案件の獲得が増加中 業務効率化に成功した事例もあり、引き続き市場ニーズに対応する

サポート内容

01

生成AIに関する リスクリング支援

ChatGPTの導入から活用できる状態までを目指す

02

生成AIによる 業務効率化支援

企業ごとに最適な生成AI活用方法の提案からシステム開発までを一貫してサポート

03

生成AIによる プロダクト強化

既にサービス展開されているプロダクトのデータや機能に生成AIを加え製品価値の引き上げを提案

生成AIの活用事例

百貨店公式ECサイト

FAQ検索機能の導入

カスタマーサポート
業務負荷軽減

ふるさと納税サイト

文章自動生成機能の導入

商品登録
業務負荷軽減

飲食チェーン公式サイト

クチコミ自動検閲機能の導入

掲載コメント品質の向上
サイト運営コストの削減

試供品販売サイト

同義語辞書 自動生成機能の導入

商品検索精度の向上
サイト運営コストの削減

— 2-3 —

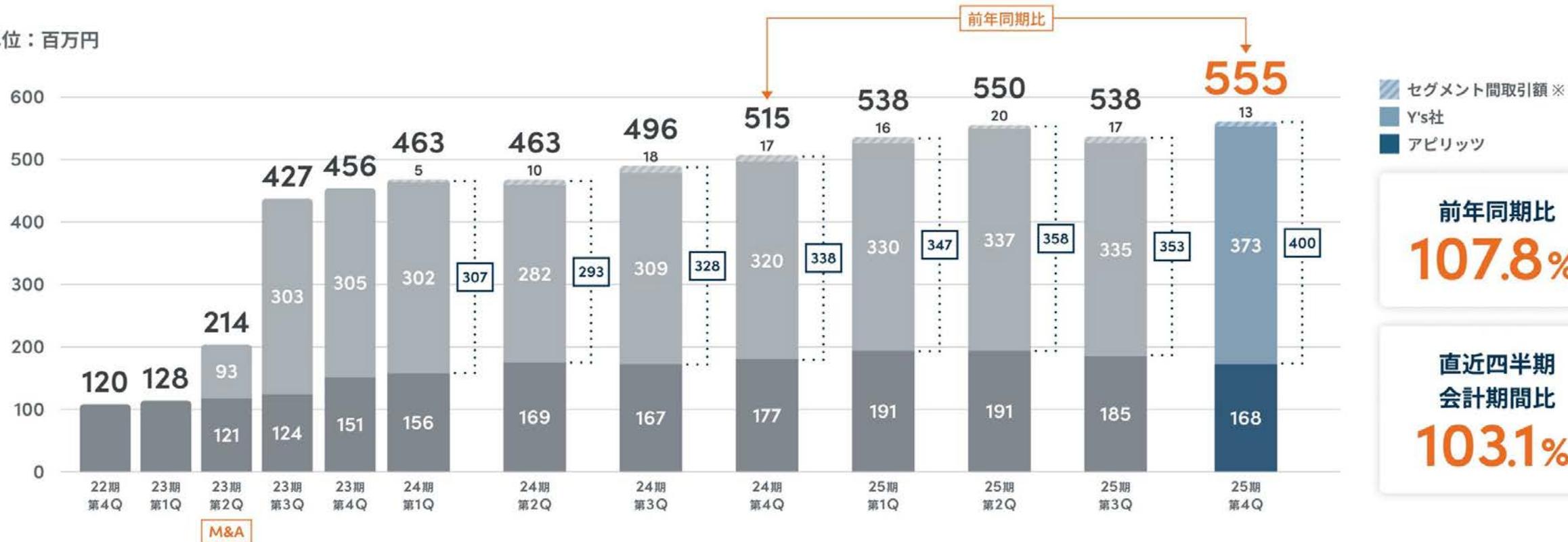
2025年1月期 通期

業績ハイライト

デジタル人材育成派遣事業

連結で順調に右肩上がりの成長 アプリッツ側はゲームセグメントへ セグメントを跨ぐ人事異動等が発生し売上減

単位：百万円

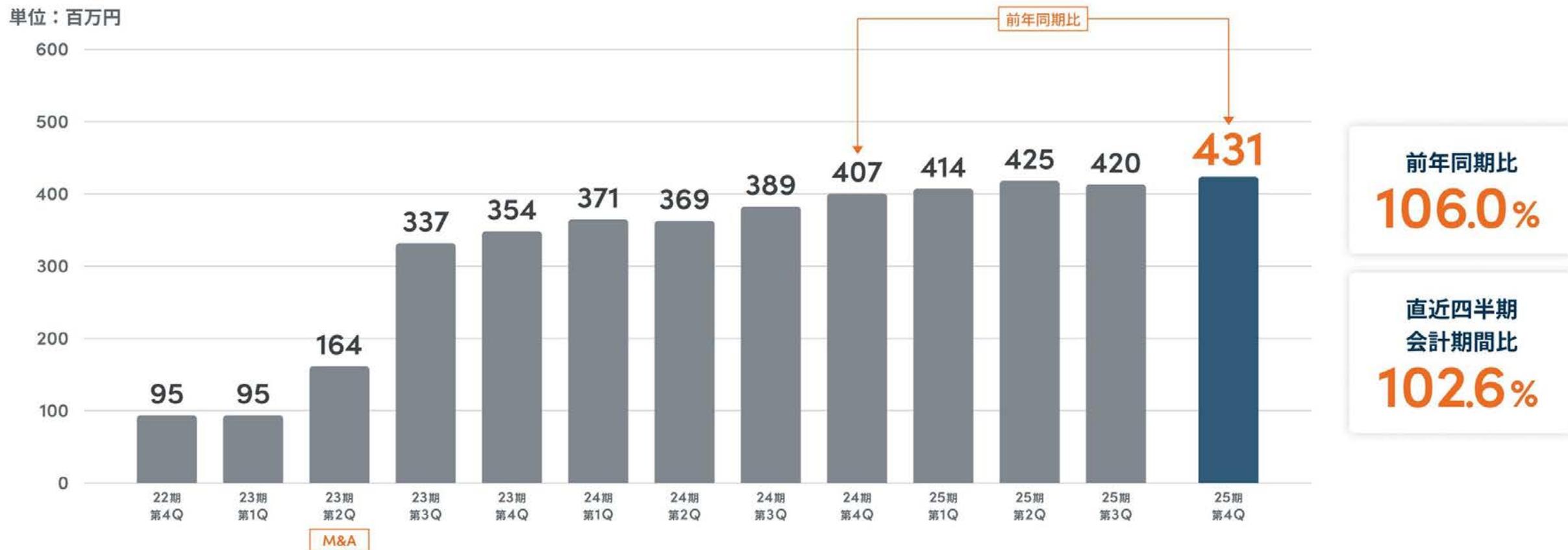


前年同期比
107.8%

直近四半期
会計期間比
103.1%

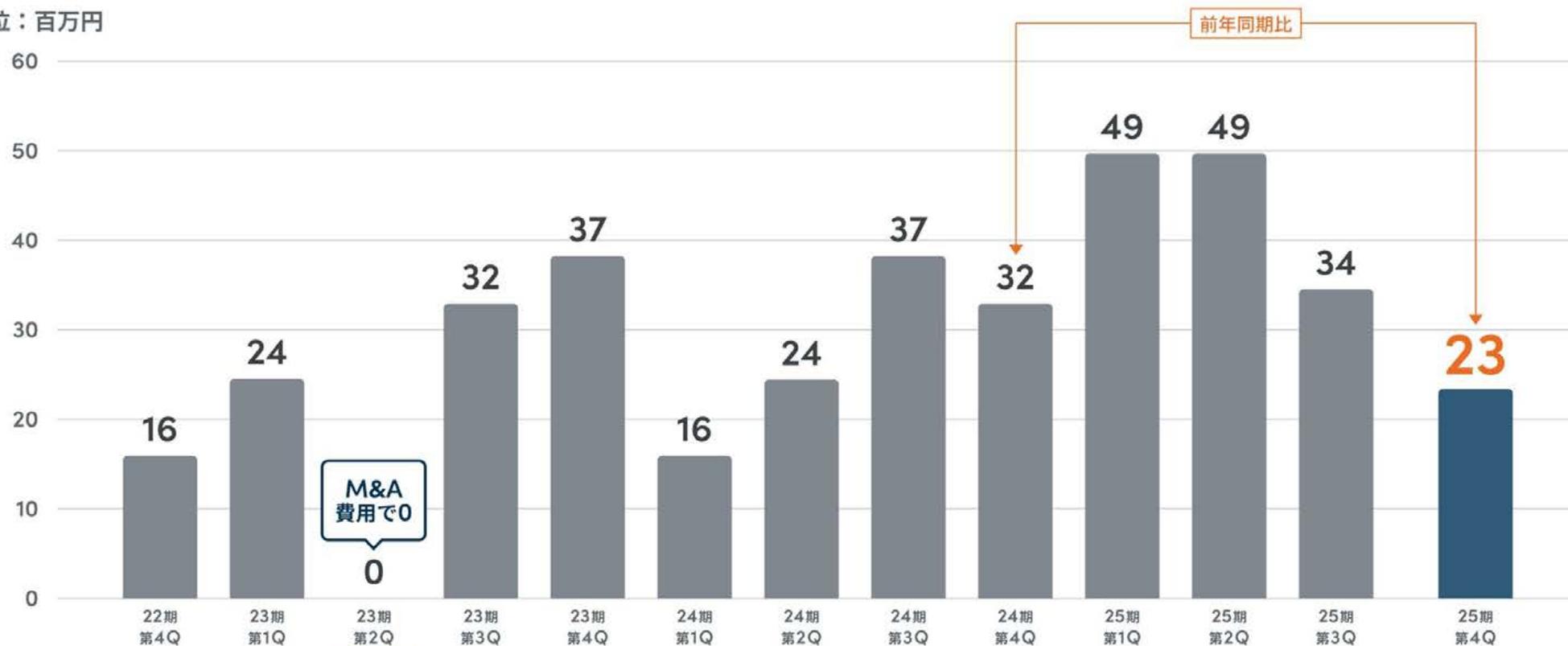
※ Webソリューション事業とデジタル人材育成派遣事業（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております

グループ会社にて福岡拠点立ち上げ 新設メンバー約10名を採用しコスト増加



拠点立ち上げによる先行投資で利益は低減

単位：百万円



前年同期比
71.0%

直近四半期
会計期間比
67.8%

— 2-4 —

2025年1月期 通期

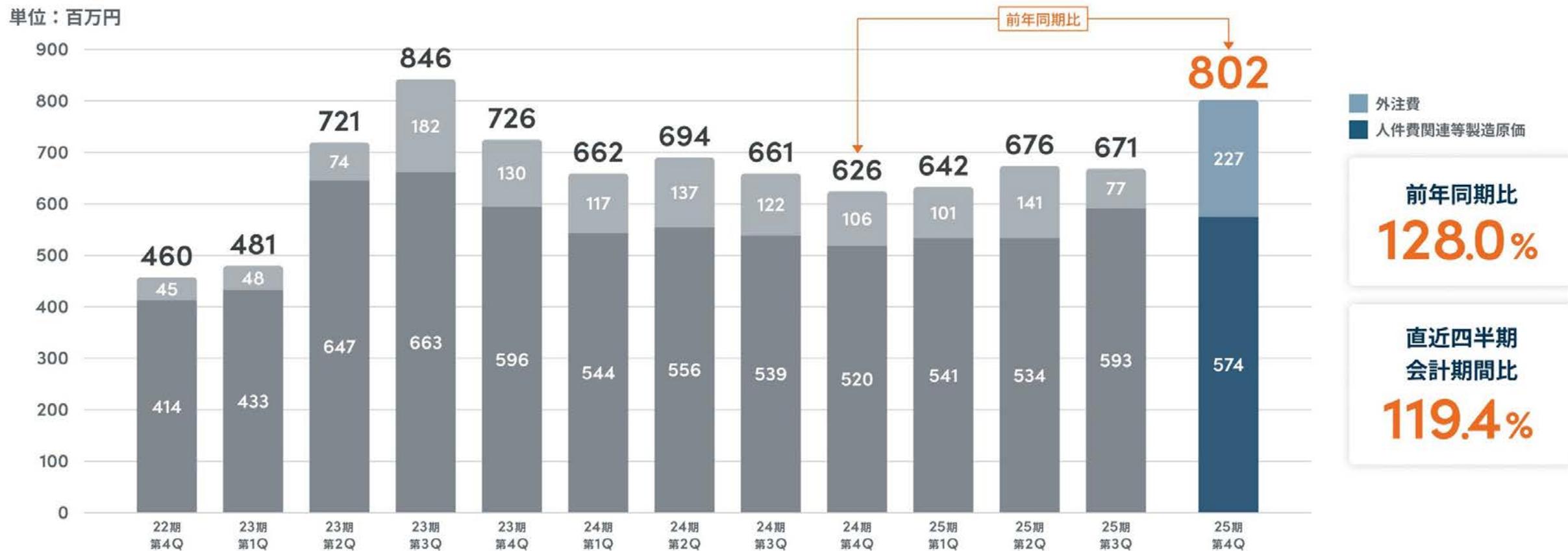
業績ハイライト

オンラインゲーム事業

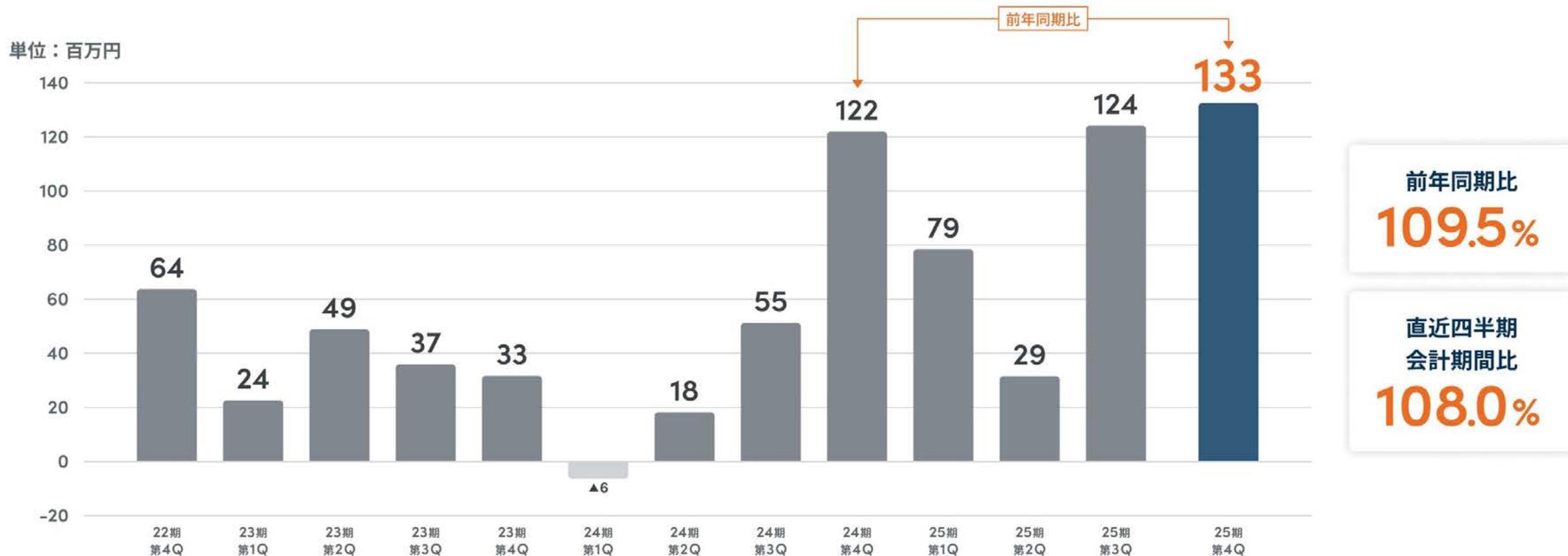
新規共同運営案件（乃木坂的フラクタル）が寄与して大きく増加



新規共同運営案件（乃木坂的フラクタル）への対応で外注費が増加



共同運営案件への対応で外注費が増加するも 売上増加が吸収し上場来の過去最高益



収益性を勘案して2タイトルを終了 運営パイプラインは9ラインへ

3月から運営開発協カプロジェクトが1ライン増加
自社新作ゲーム開発は一時中断し、より堅実な売上が見込める新作協業プロジェクトに注力

開発パイプライン 1ライン

一時中断

自社
ゲーム運営

他社との
新作協業
プロジェクト

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	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	共同運営 2 新テニスの王子様 Rising Beat 株式会社ブロード様	PICK UP! 共同運営 3 乃木坂的フラクタル 株式会社gumi様
運営移管 プロジェクト 1 UNI'S ON AIR (ユニゾンエア)	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 終了 アルカ・ラスト	運営移管 プロジェクト 終了 演義シリーズ
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	運営開発協カ 1 D×2 真・女神転生リベレーション 株式会社セガ様	運営開発協カ 2 ※他社バブリッシュのため開示不可 3月より開始	

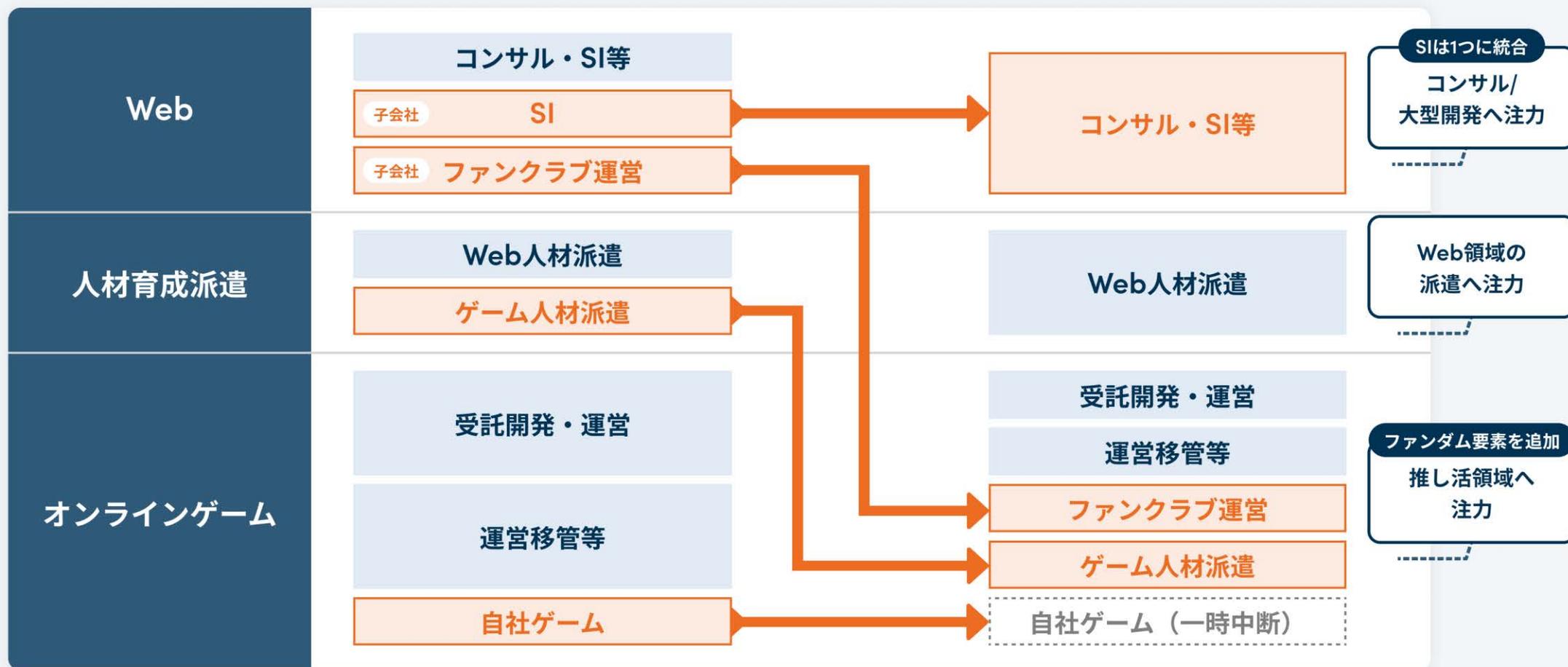
— 3 —

**2026年1月期 通期
業績予想及び配当予想**

事業	市場環境	考え方と方針
Webソリューション	<ul style="list-style-type: none"> DX関連の市場環境は活況。引き続き相談案件多数 	<ul style="list-style-type: none"> 昨年度課題から利益率も改善。再度、成長路線へ 連続的なM&A開発ライン確保を行いつつ、大型開発やコンサル領域へ軸足を移す
デジタル人材育成派遣	<ul style="list-style-type: none"> デジタル人材不足で市場ニーズは引き続き旺盛 	<ul style="list-style-type: none"> ゲーム関係の人材事業はゲームセグにセグメント移管 DX関連領域の人材不足に対して、未経験者を教育しエンジニアにしていくことに注力 グループ会社におけるオンライン教育の「WEBMASTERS」の他、地方拠点の設立等で採用と教育に注力
オンラインゲーム	<ul style="list-style-type: none"> オンラインゲーム市場は不透明 IPを活用した「推し活市場」は活況 	<ul style="list-style-type: none"> ゲームのくくりではなく「推し活市場」への軸足を移行 乃木坂的フラクタルの大型共同運営も開始 グループ会社で行っていた「ファンクラブの運営事業」を集約し、開始する方針。それに伴い、自社新作ゲームは一時中断予定

	M&A	人的資本経営
成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> プログラマティックに連続的に小型のM&Aを実行していく 	<ul style="list-style-type: none"> 引き続き労働環境や給与水準の引き上げを継続しながら、エンゲージメントを高めながら事業を牽引する「コア人材」の育成や採用に注力していく

サービスをより**深化・推進**するため サービス管掌ポートフォリオを**セグメント間で組み替え**



子会社を吸収合併予定 さらなるサービス提供の推進力を増強

対象会社	株式会社ムービングクルー
事業内容	<ul style="list-style-type: none">システム開発におけるコンサルティングから企画・開発・保守（SI）ファンクラブ運営（ファンコミュニティサイトの企画・開発・運営事業）
目的	サービス提供の推進力増強
吸収合併 効力発生日	2025年6月1日
今後の展開	<ul style="list-style-type: none">システム開発に関わる事業は、Webソリューション事業へ統合ファンコミュニティサイトの企画・開発・運営等を、オンラインゲーム事業が保有するIPを活用した「推し活」ビジネスとして統合

※ 2025年4月25日開催の株主総会でのご承認・決議をいただく事が前提です。

売上は二桁成長 営業利益は昨年度課題を解決して再度成長路線への土台作りを

単位：百万円

連結					
	2024年 1月期	2025年 1月期	2026年 1月期	増減	前年比
売上高	8,427	9,008	10,464	1,456	116.2%
売上原価	6,396	7,115	8,101	986	113.9%
売上総利益	2,031	1,893	2,362	469	124.8%
販管費	1,432	1,707	1,751	44	102.6%
営業利益	599	185	610	425	329.0%
経常利益	596	185	600	414	323.4%
当期純利益	386	45	372	327	810.6%
営業利益率	7.1%	2.1%	5.8%	-	-

単位：百万円

単体					
	2024年 1月期	2025年 1月期	2026年 1月期	増減	前年比
売上高	6,870	7,147	8,071	924	112.9%
売上原価	5,146	5,670	6,238	568	110.0%
売上総利益	1,724	1,476	1,832	356	124.1%
販管費	1,150	1,274	1,285	10	100.8%
営業利益	573	201	547	346	271.4%
経常利益	585	212	555	343	261.8%
当期純利益	400	115	334	219	289.4%
営業利益率	8.4%	2.8%	6.8%	-	-

上期・下期のバランスは例年どおり下期偏重

単位：百万円

連結上期					
	2024年 1月期	2025年 1月期	2026年 1月期	増減	前年比
売上高	4,137	4,221	5,174	953	122.6%
売上原価	3,164	3,402	4,078	677	119.9%
売上総利益	972	819	1,095	276	133.7%
販管費	714	806	879	74	109.2%
営業利益	258	13	215	202	-
経常利益	257	11	210	199	-
当期純利益	151	-16	132	149	-
営業利益率	6.2%	0.3%	4.2%	-	-

単位：百万円

連結下期					
	2024年 1月期	2025年 1月期	2026年 1月期	増減	前年比
売上高	4,290	4,787	5,290	503	110.5%
売上原価	3,232	3,713	4,023	310	108.3%
売上総利益	1,058	1,074	1,267	193	118.0%
販管費	717	901	871	▲30	96.7%
営業利益	341	172	395	223	229.3%
経常利益	338	174	389	215	222.9%
当期純利益	235	62	239	178	386.3%
営業利益率	8.0%	3.6%	7.5%	-	-

中期計画 (vision2030) と実績のギャップ

売上：ほぼ計画通りに推移

営業利益：2025年1月期の課題により乖離発生 2026年1月期は回復過程

売上



営業利益率



配当予想は上期14円、下期14円の通期28円と大きく増配予想

当社は、株主の皆様に対する利益の還元を経営上重要な施策の一つとして位置付けております。

利益配分にあたっては、経営基盤の確立のための内部留保の充実に配慮し、毎期の業績を反映しつつ、株主資本と収益環境の状況を総合的に勘案し施策を行う方針です。

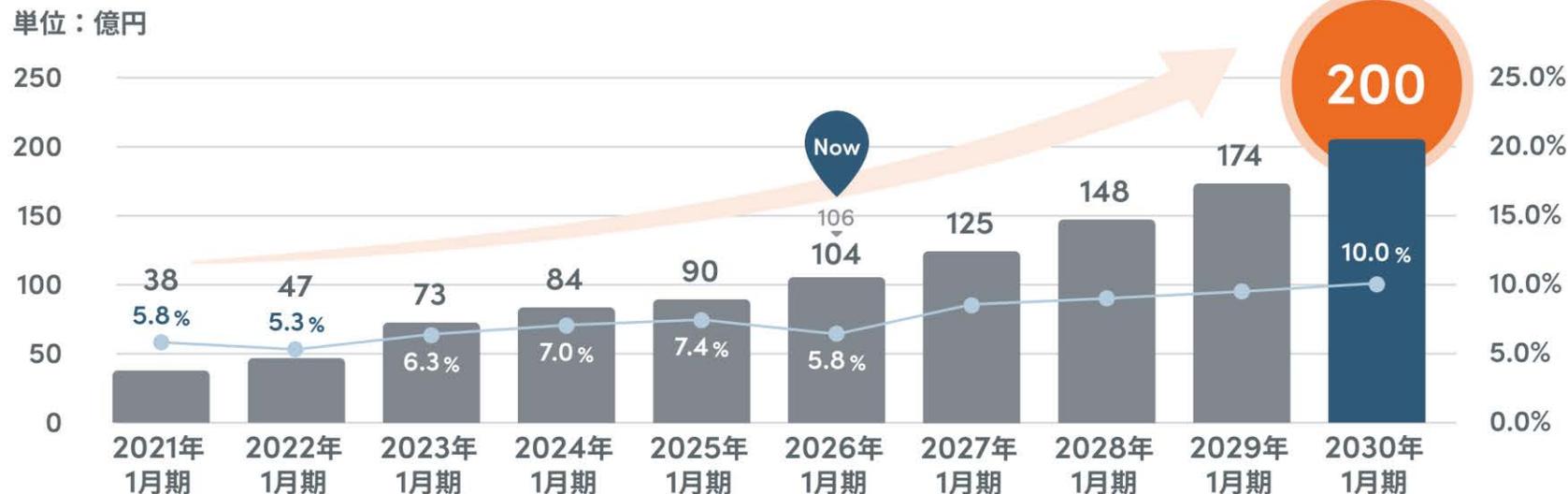
配当については**安定的かつ業績を反映させた増配の継続を目指す**ことに加え、資本収益性向上への取り組みの結果として発生した余剰資金を利用して、経営を取り巻く諸環境等を踏まえ、**機動的に自己株式の取得**を行うことも選択肢と致します。

なお、昨年度までは配当及び自己株式取得等の「総還元性向30%」を目標として参りましたが、**株主の皆様へより直接的で明確な指標として「配当性向30%」を目標として参ります。**

— 4 —

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

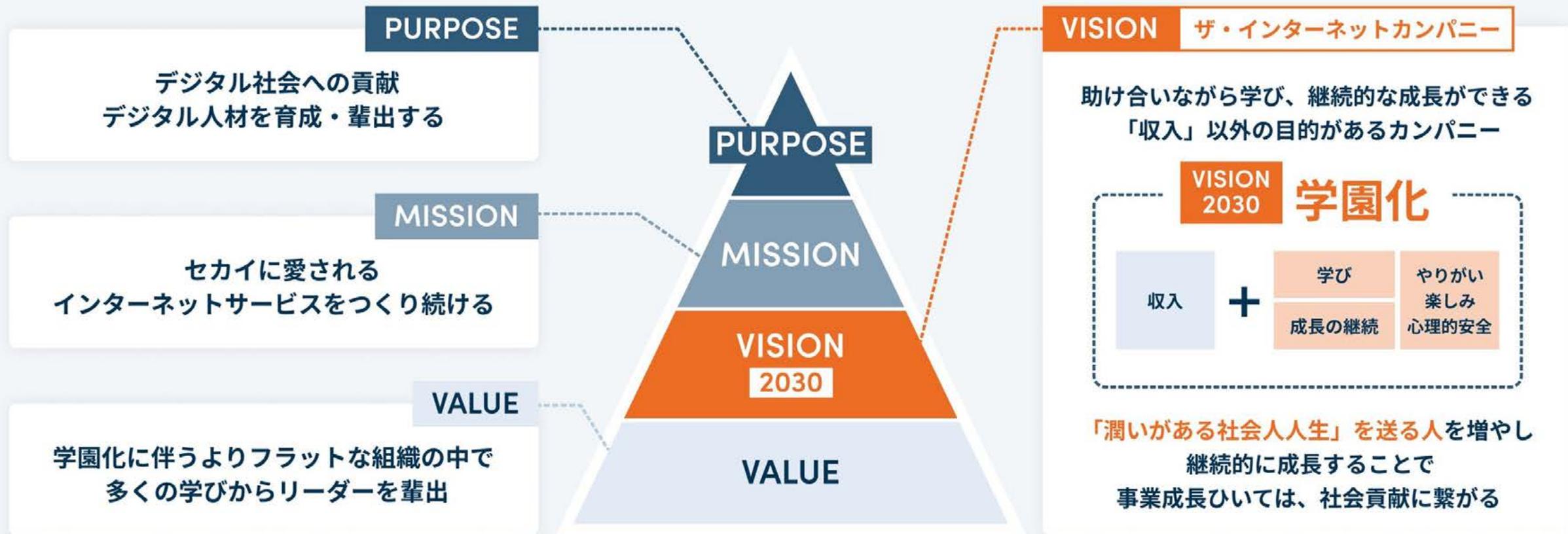
社員数 **1,700名規模**

退職率 **約8%台へ**

継続成長戦略

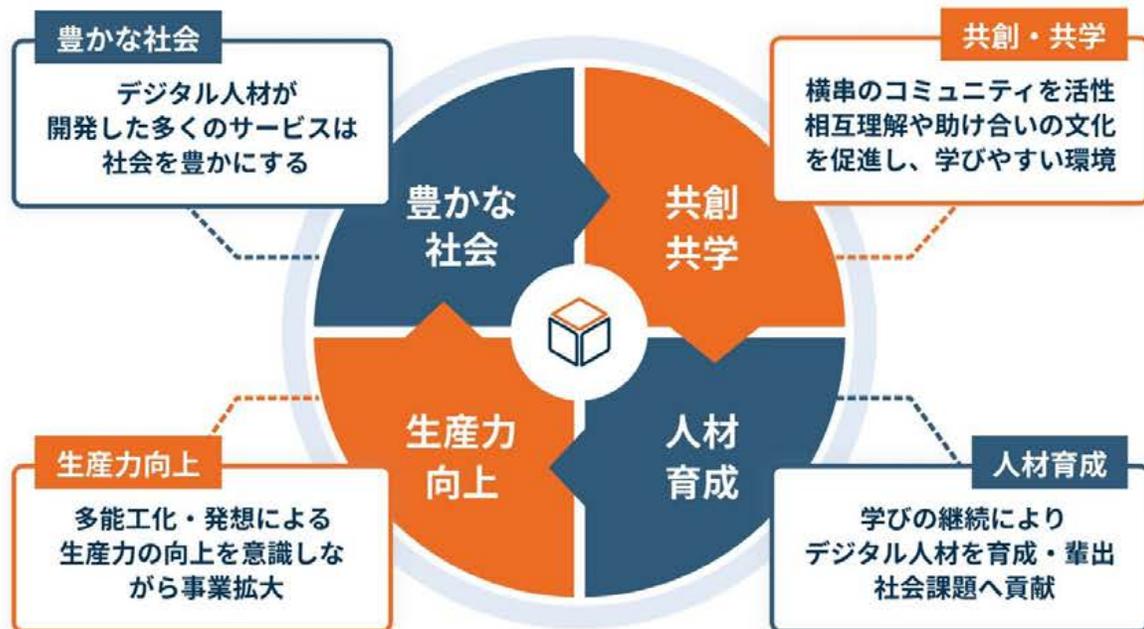
M&A
年1、2件以上の中小規模のM&Aを
プログラマティックに実施

アピリッツは「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



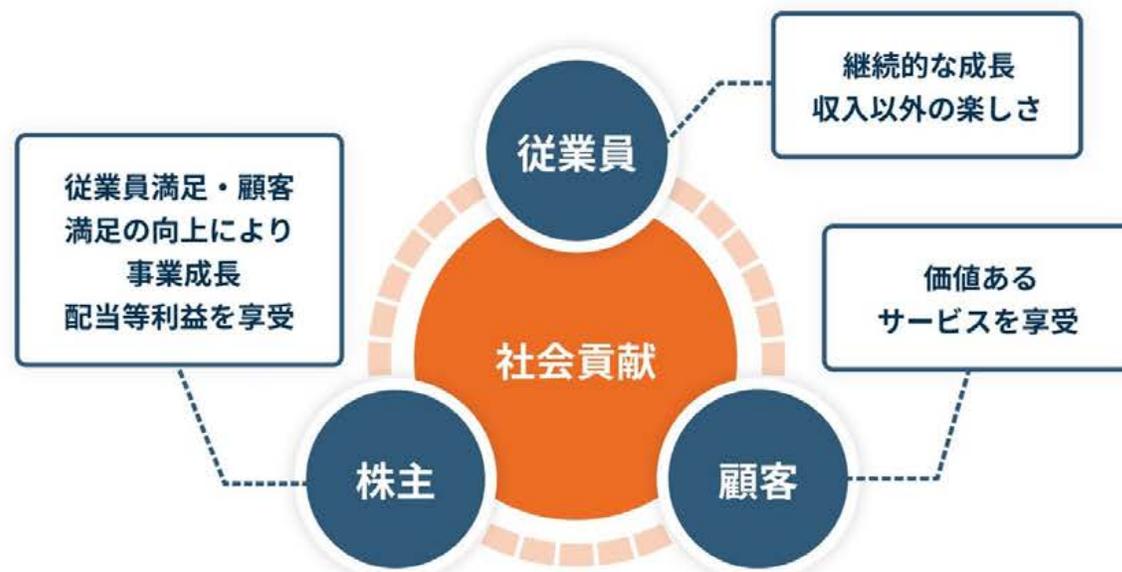
「学園化」による「共に育ち、共にづくり、共に生きる」コミュニティを通じ 育成された人材が価値あるサービスをつくり、豊かな社会を実現

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	成長戦略KPI
新卒採用数増加	M&Aによる 社員数増加 (地方拠点での採用)
中途採用数増加	
離職率減少	

人材戦略

継続施策	新規施策
労働環境整備	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
給与水準のアップ	
社員寮の拡大	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	
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

アピリッツの方針

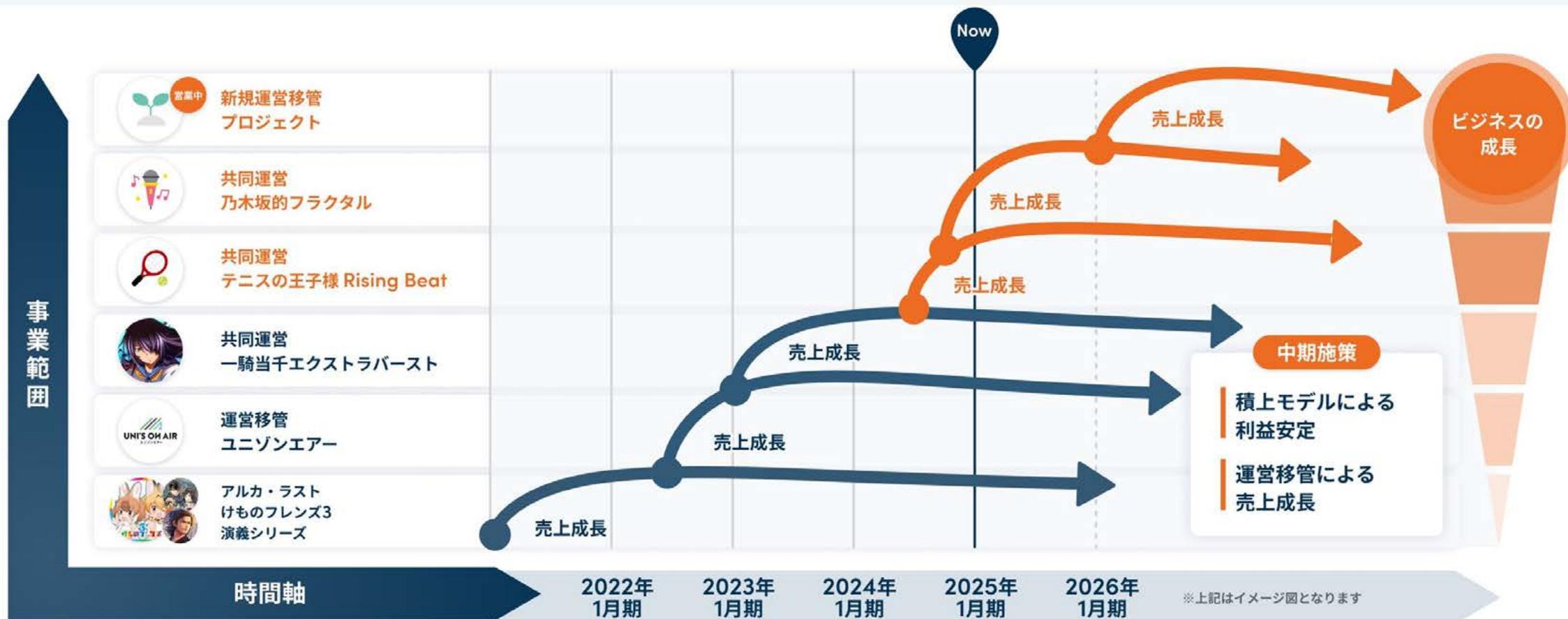
M&Aの意図

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。

今後の方針

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、これまで自社株買いを含めて、総還元性向30%を目安に株主還元を行う方針としておりました。

今般、株主還元の一層の充実を念頭に、2026年1月期より利益還元の目安を総還元性向30%から**配当性向30%**へ変更することといたしました。

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
- ・期末配当も期初予想のとおり8円/1株で実施
- ・115百万円の自社株買いを実施し完了

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。

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

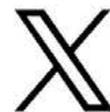
<https://appirits.com/ir/library.html>

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



— 5 —

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



ビジネスを
開発に翻訳

技術/実績を
ビジネスに変換

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

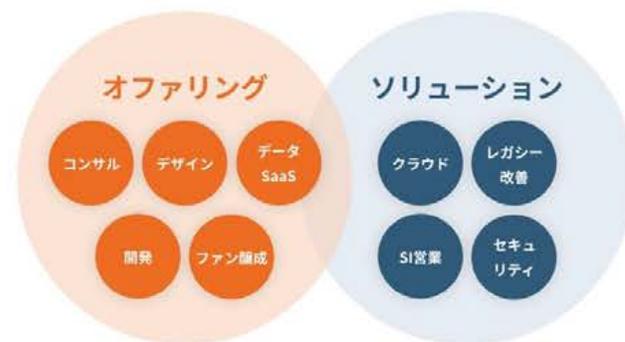
市場は活況で引き続きDXを実現するパートナーとして、
大型かつ長期継続的な取引の獲得を継続しながら営業利益率の改善を行う



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

— 5-2 —

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



— 5-3 —

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。

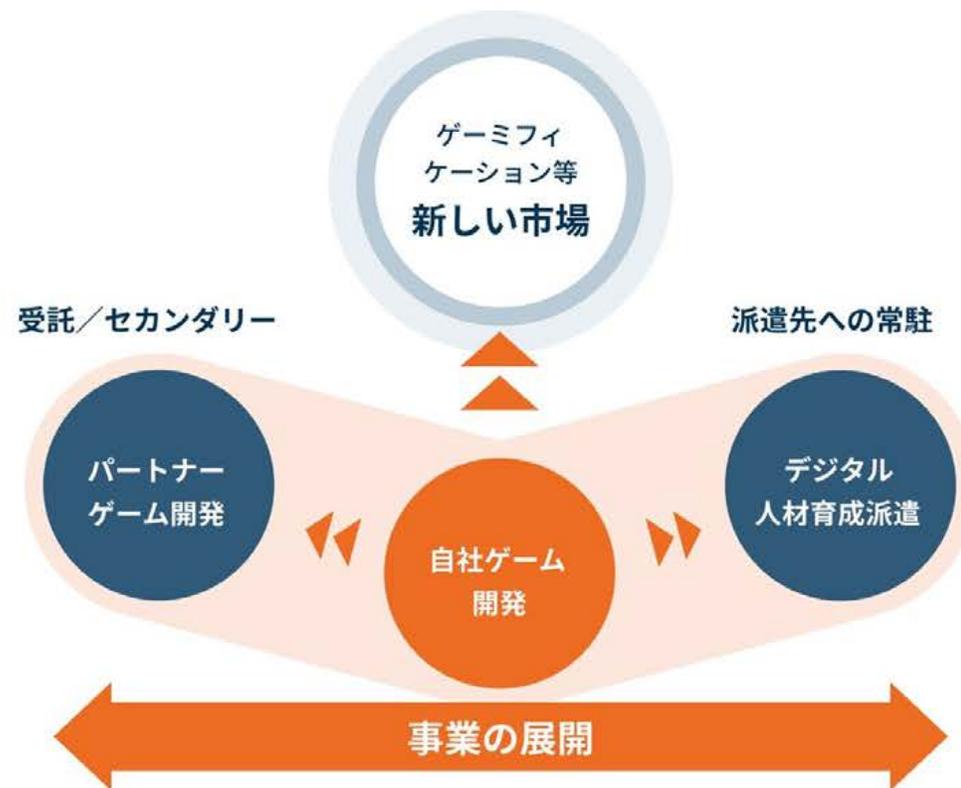
■ パートナーゲーム開発 (受託開発・運営移管)

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。

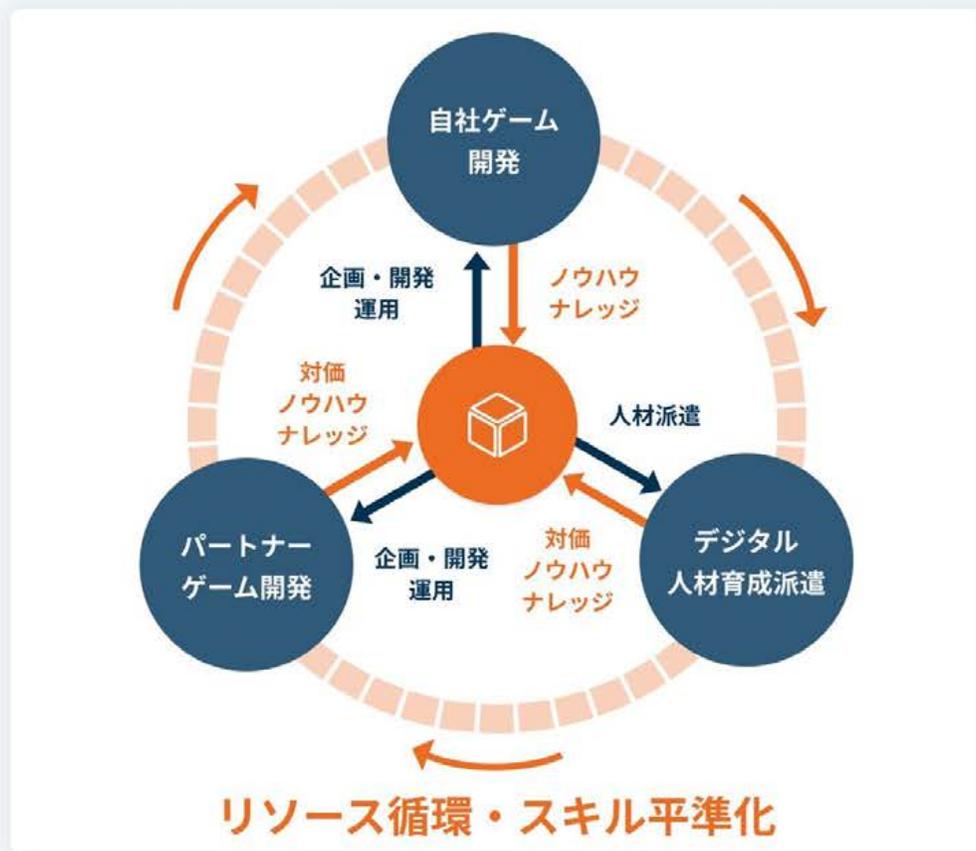
■ クリエイター人材派遣

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。

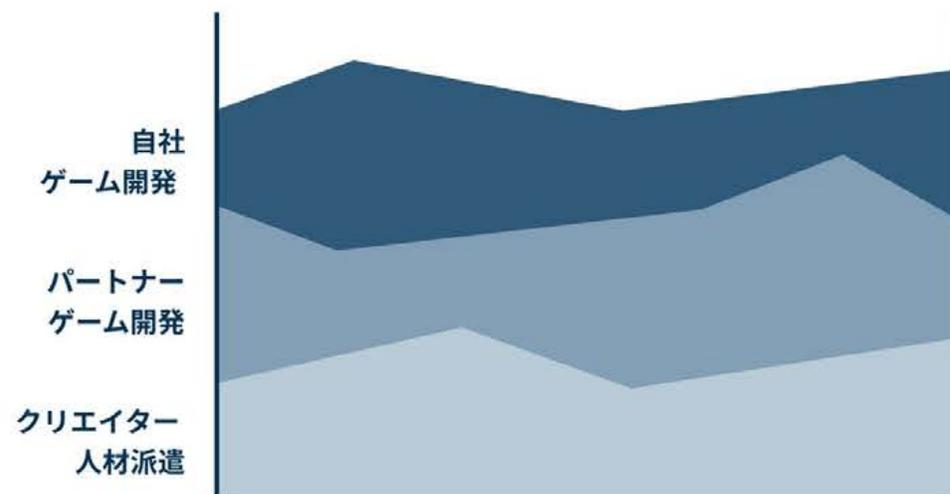
なお、クリエイター人材派遣は2023年1月期2Qよりデジタル人材育成派遣事業へセグメンテーションをわけております。



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