



# 2022年1月期第2四半期における業績 及び成長戦略に関するQ&A

株式会社アピリッツ | 証券コード：4174



# 2022年1月期第2四半期における業績に関するQ&A

## 【Index】 【Webソリューション事業】

Q1：売上は業績予想を上回ったとのことだが、市場環境は好調なのか。

リード獲得は順調か。

Q2：顧客はどのような業界が多いのか。

Q3：第1四半期の業績は、業績予想の発表数値に対して順調であったが、

なぜ第2四半期では利益ベースで大きく低減したのか。

Q4：Q3の回答にて「受注を優先した」とあるが、

過去と比較して粗利率の推移はどうなっているか。

また、これは一時的な課題なのか。



# 2022年1月期第2四半期における業績に関するQ&A

## 【Index】 【オンラインゲーム事業】

Q1：売上は、業績予想の発表数値を上回っているとのことだが、この要因は何か。

Q2：上期決算数値で売上は順調にも関わらず利益が減った大きな理由は何か。  
原価がこの水準まで増加するのは異常値とも思える。

Q3：Q2の回答で「けものフレンズ3」の移管にて外注費が大きく上回ったとあるが、  
下期もこの水準が続くのか。

Q4：けものフレンズ3の売上は順調のようであるが、下期も続くのか。

Q5：5月にリリースした自社ゲーム「オーバーエクリプス」の売上はどうなっているか。

Q6：パートナーゲーム開発の売上推移を知りたい。

Q7：クリエイター派遣の売上推移を知りたい。



# 業績予想の修正及び成長戦略に関するQ & A

## 【Index】

- Q1：全社通期業績予想の修正では、売上は期初発表予算を上回り、利益は大幅に低減している。要因は何か。
- Q2：中期経営計画は発表するのか。
- Q3：M & Aを今後進めていくとのことだが、どのようなM & Aを検討中か。
- Q4：予定されていたオンラインゲーム事業のM & Aはなぜ中止となったのか。
- Q5：自社ゲームは過去数本ヒットしていないように思えるが今後も継続するのか。
- Q6：海外オフショア開発などで開発リソースを拡充することは検討するのか。
- Q7：今後の採用計画を知りたい。



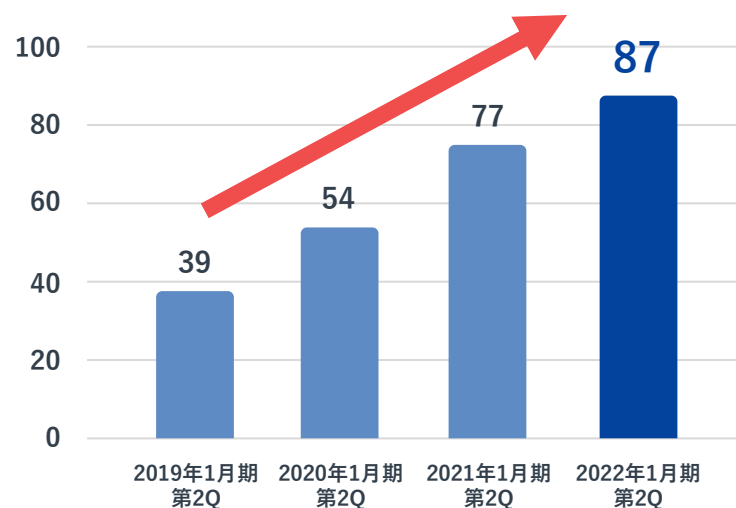
# Webソリューション事業の 業績に関するQ&A

Q1:売上は業績予想を上回ったとのことだが、市場環境は好調なのか。リード獲得は順調か。

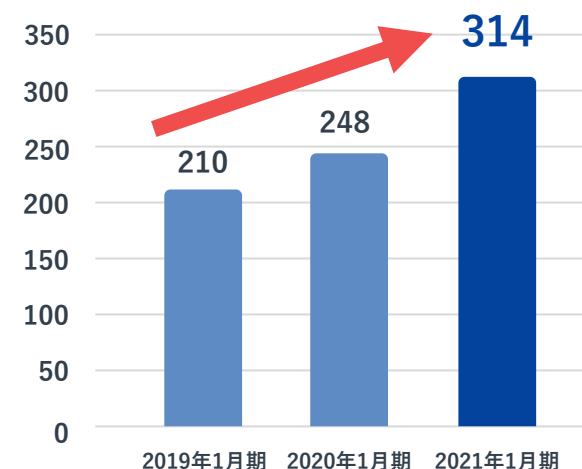
市場環境とリード獲得は非常に順調です。

政府が発表したDX（デジタル・トランスフォーメーション）の指針や、コロナ禍においてリアルビジネスを展開するお客様（百貨店・店舗展開をしている小売業等）がDX（EC事業等の推進）を迫られている影響も、当社の事業への後押しになっております。また、リード（問い合わせ数）の推移も順調に推移しております。

各第2四半期の問い合わせ数推移



通期毎 問い合わせ数推移



※弊社へのサービスに関するお問い合わせのみカウントしております

## Q2:顧客はどのような業界が多いのか。

業界に際立った偏りはありません。コロナ禍以降は、リアルビジネスを主業としていた大手百貨店様や店舗ビジネスの小売業のお客様からDX案件を発注いただいております。

DX事例

企業内意思決定の改革

IT環境の整備

株式会社ニッコー様

### クラウド環境化での文書デジタル化

企業の管理業務におけるDX推進を目的に株式会社ニッコーの電子文書開示システム「ニッコーポータル」を開発。



DX事例

既存事業/業務の高度化

株式会社カラース様

### リアル店舗サービスのオンライン診断×サブスクモデルでのEC化

「リアル店舗×サブスクリプション」によるペットフードサポートサービス「ごはんの窓口」を開発。



Q3:第1四半期の業績は、業績予想の発表数値に対して順調であったが、なぜ第2四半期において利益ベースで大きく低減したのか。

売上は、市場環境が活況により、下記の推移になります。

前年上期売上	<b>883百万</b>	今上期売上	<b>1,028百万円</b>	前年同期比	<b>116.4%</b>
前年上期原価	<b>564百万</b>	今上期原価	<b>733百万円</b>	前年同期比	<b>129.9%</b>

原価は、1Qと2Q合算で外注費が下記のようになっております。

前年上期外注費	<b>105百万</b>	今上期原価	<b>171百万円</b>	前年同期比	<b>162.8%</b>
---------	--------------	-------	---------------	-------	---------------

こちらは、今後の継続的な取引を鑑み、市場環境が活況である今こそ取り込んでおくべきであると判断し、外注を使って受注したことが原因になります。



Q4:Q3の回答にて「受注を優先した」とあるが、過去と比較して粗利率の推移はどうなっているか。  
また、これは一時的な課題なのか。

Webソリューション事業の営業利益率の推移は下記のようになっております。

2021年1月期上期	<b>29.9%</b>	
2021年1月期下期	<b>28.2%</b>	
2022年1月期上期	<b>22.4%</b>	→ 今年度上期

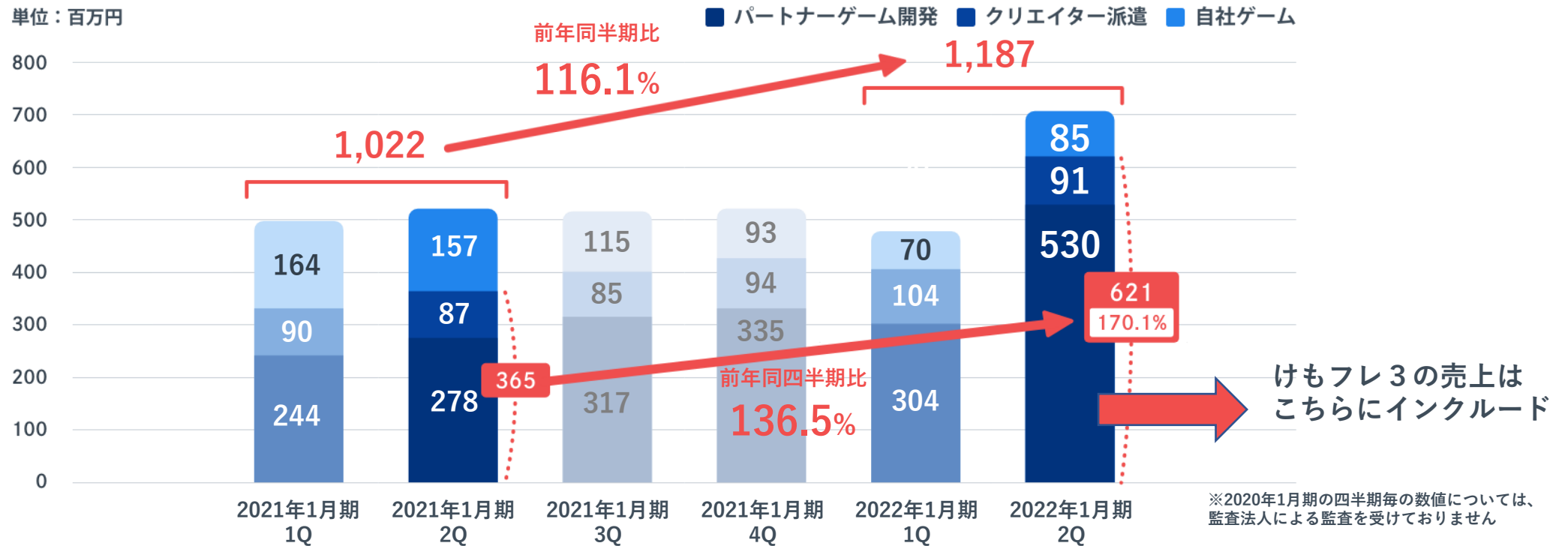
上記のとおり、例年よりも受注優先で外注費を使った関係で、例年の半期推移と比較しても粗利率は下がっております。なお、これは一時的なものになります。3Qと4Qにおいて、例年水準へ戻す施策をおこなって参ります。



オンラインゲーム事業の  
業績に関するQ & A

Q1:売上は、業績予想の発表数値を上回っているとのことだが、この要因は何か。

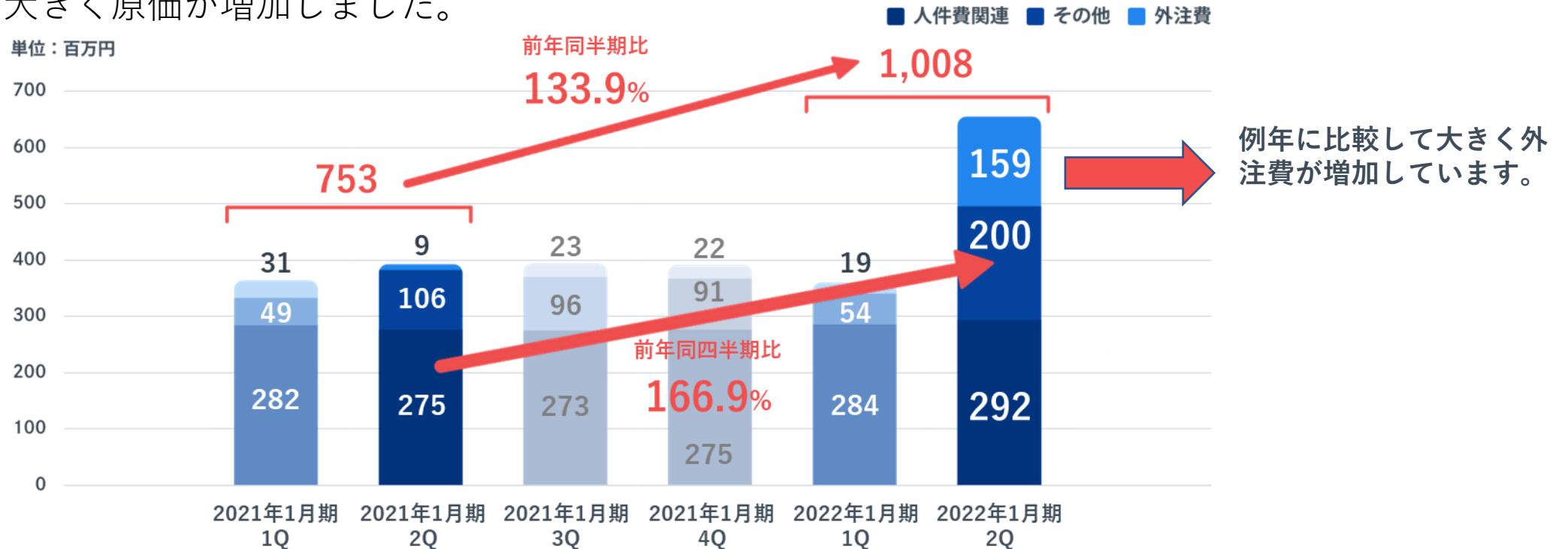
売上は、下記のとおり「けものフレンズ3」が大きく寄与して下記の推移になります。  
 なお、「けものフレンズ3」の売り上げは、セグメント「パートナーゲーム開発」に含まれております。



Q2: 上期決算数値で売上は順調にも関わらず利益が減った大きな理由は何か。

原価がこの水準まで増加するのは異常値とも思える。

「けものフレンズ3」に関する外注費が想定を大きく上回ったことが理由です。原作のあるIPであり、コアユーザーがついていることから慎重に移管を進めました。移管中はセガ社による対応もあり、その分に関しては、当社はアンコントロールラブルな点もあること、また運営主体移管後の運営に支障をきたさぬよう慎重に進めた結果、大きく原価が増加しました。



※2020年1月期の四半期毎の数値については、監査法人による監査を受けておりません

Q3:Q2の回答で「けものフレンズ3」の移管にて外注費が大きく上回ったとあるが、下期もこの水準が続くのか。

運営主体の移管対応期間は2021年5月～7月でした。その間、セガ社と当社の双方で稼働をかけ移管をおこなっておりました。

8月1日に移管作業は終了し、以降は通常の運営へ移行しております。このため、第二四半期における外注費の増加が一時的なものであり、下期は通常の運営費用へ収斂していく予定です。

Q4: 「けものフレンズ3」の売上は順調のようであるが、下期も続くのか。

今のところ想定通りの売上推移になっております。

「周年イベント」などのゲーム内施策がありますので、期待値を上まわるように進めてまいります。

Q5: 5月にリリースした自社ゲーム「オーバーエクリプス」の売上はどうなっているか。

想定を下回っております。

業績予想においては、保守的に売上を見積もっておりましたので、業績予想比較での影響は限定的ではありません。ですが、リリース時の初速売上が想定を下回っていたことから、将来的な収益確保の難易度が高く、リソースを早期に他のプロジェクトへ移管する判断を行い、上期末にて減損損失を計上いたしました。

なお、減損損失額は▲25百万円で上期決算において特別損失として計上しております。

Q6: パートナーゲーム開発の売上推移を知りたい。

上期の売上推移に関しましては、期初業績予想の通りの売上推移になっております。

なお、パートナーゲーム開発のセグメント内には、受託開発と運営移管の売上がインクルードされており、「けものフレンズ3」の売上が（運営移管中も契約に沿って売上が一部計上されております）が若干好調により上振れております。受託開発においては期初業績予想通りの推移です。

推移は下記のとおりです。

第1四半期	304百万円
第2四半期	530百万円（➡けものフレンズ3が寄与）
上期合計	834百万円（前年同期比159.7%）



Q7:クリエイター派遣の売上推移を知りたい。

上期決算においては、クリエイター派遣における売上は、当初派遣予定だった人員を「けものフレンズ3」の移管プロジェクトへ異動させたため、業績予想の売上予算より低減しましたが、これは「けものフレンズ3」の売上でカバーできることを見込んでの異動になります。

推移は下記のとおりです。

第1四半期	104百万円	
第2四半期	91百万円	(→けものフレンズ3への人員転換で予算比で若干の低減)
上期合計	195百万円	(前年同期比110.1%)



業績予想の修正及び成長戦略に関する  
Q & A

Q 1 : 全社通期業績予想の修正では、売上は期初発表予算を上回り、利益は大幅に低減している。  
要因は何か。

セグメント毎の売上・利益の概要は下記になります。

**【Webソリューション事業】**

(売上高)

当初予想通りに進捗予定

(営業利益)

外注費の抑制等を行い収益性の改善を進めますが、3Qまで一部影響があること及び上期のマイナス分の吸収には至らぬ見込み

**【オンラインゲーム事業】**

(売上高)

『けものフレンズ3』は堅調なもの、リソースを振り向けた影響でパートナー派遣・受託開発において売上低減の見込み

(営業利益)

運営移管後のコストコントロールを行うものの、当初予算までの回復は見込めず

Q 2 : 中期経営計画は発表するのか。

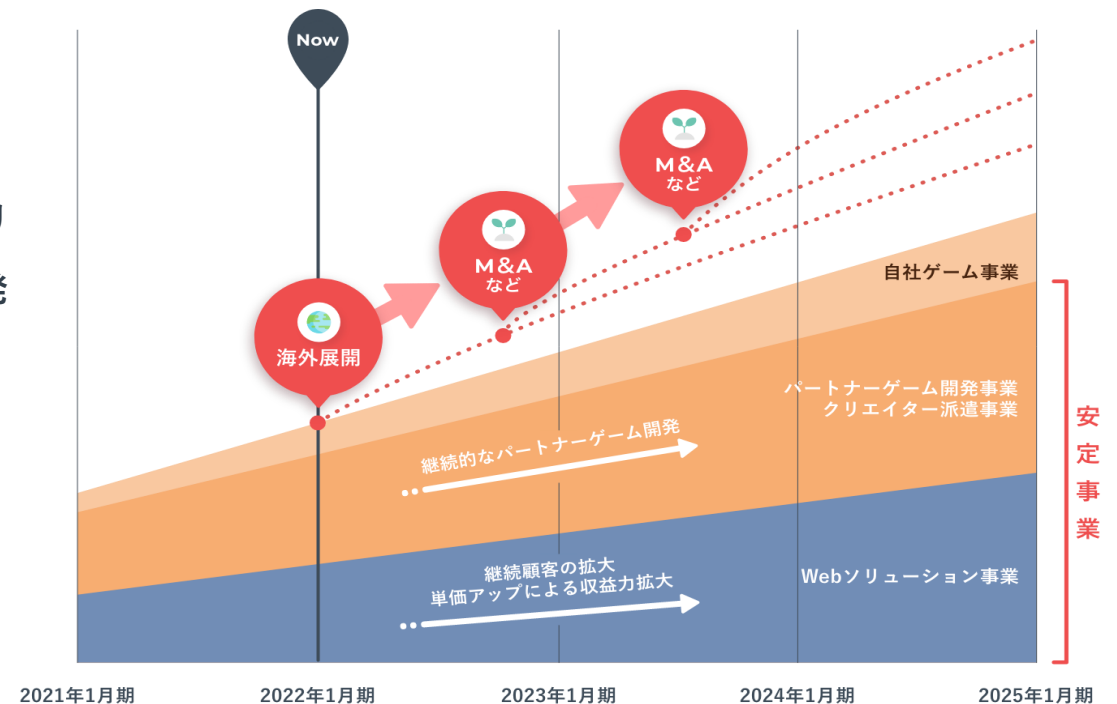
中期計画発表は、次の理由を踏まえ、慎重に検討しております。1) 受託開発であることから受注案件の読みの正確性の難易度が高いこと 2) 受託が事業の半分以上を締めていること 3) ゲーム事業での売上予測の困難性  
現時点では発表する時期は決定しておりません。事業の成長イメージは下記の通りです。こちらに数値情報をインクルードできるように進めてまいります。

安定事業の継続成長

Webソリューション事業は市場活況の中で優良案件を取り込みロイヤルティループにて安定的に成長を継続。オンラインゲーム事業は受託開発（セカンダリ含む）の安定事業を軸に成長を継続。

さらなる成長ドライバー

Webソリューション事業はM&Aなどによる規模拡大を目論む。オンラインゲーム事業は海外展開で事業規模拡大を目論む。



Q 3 : M & A を今後進めていくとのことだが、どのような M & A を検討中か。

M & A は成長戦略のひとつに位置づけております。収益への貢献も当然ございますが、エンジニアの採用市場は売り手市場であり、当社も当然に採用には苦慮しておりますので、優秀なエンジニアを確保するための戦略としても捉えております。

- ・ 既存事業での収益への貢献
- ・ 優秀な人材の確保
- ・ 新しい技術の確保

の上記 3 点で検討してまいります。

Q4: 予定されていたオンラインゲーム事業のM & Aはなぜ中止となったのか。

まず、デューデリジェンスで何か問題が出たことが中止の理由ではありません。

デューデリジェンスと並行して、今後の海外展開に関して双方で協議を進めておりました。

今後の方向性や、シナジーを生むための社員の活用方法など、多岐に渡り詳細な協議のうえ、今回は共に進まないほうがよいとの判断に至りました。

なお、海外展開に関しては、今後も自社独自及びM&A活用によって進めてまいります。

Q5: 自社ゲームは過去数本ヒットしていないように思えるが今後も継続するのか。

当社のゲームは、大手ゲーム会社のライトゲームのように多数のユーザーを対象にするというよりも、当社のゲームのファンであるコアなゲームユーザーを対象として開発しております。自社ゲームエンジンを活用することで、大手ゲーム会社と比較すると小規模な投資で開発を行い、広告宣伝費もWebを中心にターゲティングを行い、損益の推移をみて運営するスタイルをとっております。

また、間接的効果ではありますが、自社で企画・開発・運営を行うことによって、ノウハウの蓄積を得ています。このノウハウにより、他社のゲームを受託開発を行なっております。また、自社プロダクトの魅力を訴求することは、採用においても貢献しております。

さらに、ヒットした場合には売上や収益への貢献が大きいいため、成長ドライバーのひとつと位置づけております。

上記の理由により現時点は継続する予定でありますが、事業運営上で業績や、事業環境の変化があった場合は、自社ゲーム開発をクローズする可能性も0ではございません。

Q6：海外オフショア開発などで開発リソースを拡充することは検討するのか。

将来的に実施しない可能性は0ではありません。

ですが、オフショア開発に関しては、以下が課題であると当社は考えております。目に見えづらい事象ですが、海外でのオフショアは言語や文化の関係で難易度が高いです。また、表面上はなかなか出てきませんが、質の観点でも課題があります。

当社は国内で且つ自社における内製化で行っており、品質の良さから顧客の継続が高い状況です。こういった当社ならではの特徴を消さぬように、今後も進めてまいります。

それを踏まえた上で、時期や規模を勘案しながら検討を進めてまいります。



Q7: 今後の採用計画を知りたい。

引き続き、成長の源泉である人材は積極的に採用を進めております。

新卒や経験の浅い人材を採用し成長させる育成フローは確立しており、プログラミング等を行う層の採用は予定どおりに進捗しておりますが、案件を取りまとめるプロジェクトマネージャー層の採用は売手市場です。

事業へ影響が生じないよう、これからも採用を進めて参ります。また、M&Aを活用した人材確保など、複数の選択肢を使って進めて参ります。