



2024年10月29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 03-6684-5111)

2024年10月 質疑応答集

この質疑応答集は、2024年9月13日(金)の2025年1月期第2四半期決算発表以降に、投資家および株主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。

【2025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/AS01846/5e7740a2/e4d0/4e59/bf5c/6cdb34c378bc/20240909124507593s.pdf>

■決算短信

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS01846/19cd5889/efaa/4b99/a0e7/9eae712016e9/140120240906582304.pdf>

■業績予想の修正

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS01846/625aaa26/0283/4c0f/83cb/d5e609ce02fa/140120240904581151.pdf>

■自己株式取得について

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS01846/569a7e90/5c2a/4544/98ab/cb4b95975397/140120241008594900.pdf>

■決算説明動画 (IRTV YouTube チャンネルに掲載)

【IRTV 4174】売上が業績予想を達成、利益面ではWebソリューション事業の炎上案件対応で大幅減益となるも現在は収束。下期巻き返しへ

<https://irtv.jp/channel/16789>

■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で発生した「炎上案件」の内容を差し支えない範囲で、どのような案件でどのような課題と問題があったのかを教えてください。大型案件の受託開発では不採算が発生することは業界でもあり得る事だと思っておりますが、今後の再発防止策について詳しく教えてください。発生の可能性は0には出来ないとしても具体的な対策がどのようにされているかは知りたいです

(回答)

概要としては大型案件を請負契約で受注して開発を行ってまいりましたが、お客様の要望を満たす品質で納期までに納品が間に合わず、その後お客様の要望を満たすために人員の追加投入を行ってまいりました。当然、契約時の見積りより、リソース投下によりコストが増加し、大きく損益を損なってしまった案件になります。原因に関しては1つだけではなく複合的な原因が重なっています。(下記資料参照)

提案・営業段階と実際に開発工程での課題があります。今回の案件で浮き彫りになった課題に関しては、企業が成長過程において、案件の増加や大型化の中でやや属人的になり、ミドルマネジメント不足や品質チェック等のチェック機能が曖昧になっていた経緯も踏まえて、体制を再構築しています。

(決算説明会資料 P27 参照)

Webソリューション事業・直近の課題 assignment 27

該当案件における個別の課題と対策

提案・営業段階	課題	対策
	1 仕様があいまいなまま一括受注	1 その場合は前提条件付き見積りを提示、また準委任形式での期間受注を徹底
	2 適切な開発リソースの確保体制が不確かな状態で受注	2 人員確保・スケジュールから実現可能性を確認し優先する体制へ
	3 見積り方法・工程が属人化	3 具体的なプロジェクト計画から見積もりを算出し、ミドルマネジメント層でのダブルチェックを徹底

開発工程段階	課題	対策
	1 見積り前提となる人員体制・スケジュールの変更調整が遅延	1 ミドルマネジメント層による定期確認及び、顧客調整できる体制の構築
	2 見積り前提となる人員のパフォーマンスの確認不足	2 プロジェクトメンバーの進捗確認は現物確認(開発物)を優先
	3 プロジェクトマネージャー負担過多により問題発生時に進行が停滞	3 権限集中体制から、アカウントマネージャ・テクニカルへ役割を分担

Appirits ©Appirits, Inc. 2025年1月期 第2四半期決算説明会資料 株式会社アピリティ | 証券コード: 4174

Webソリューション事業・直近の課題 assignment 28

全社的な課題と対策

売上規模の拡大・成長に対し「ミドルマネジメント」の不足

人材育成と連続的なM&Aにて「ミドルマネジメント可能な人材」を増員
M&Aはシナジーのみならず、マネジメント層の増員を最重要事項として進める

Appirits ©Appirits, Inc. 2025年1月期 第2四半期決算説明会資料 株式会社アピリティ | 証券コード: 4174

② 「炎上案件」の発生から収束の推移を教えてください。1Q では課題発生した事は資料上では開示されていましたが、2Q でこれだけ損益に影響が出ることは1Q 時点ではわからないのでしょうか？

(回答)

本来の納期は24期4Qでしたが若干の遅延は発生しておりました。しかしながら、それはお客様との間でも許容範囲かつ想定範囲内ではありました。25期の1Qにて解決するべく進めておりましたが、1Q末時点でそれが達成できていなかったために1Q決算説明会資料では損益に影響が出始めていた事もあり、事象の説明を行った次第です。その後もここまで損益影響が出ることは1Q発表時点では想定できず、かつ2Q中に過程を発表することはインサイダー情報になりえるために発表できなかった事が背景にあります。

(決算説明会資料 P26 参照)



- ③ 当該プロジェクト「炎上案件」は9月に収束しているとの事ですが、損益への影響はどのようになるのでしょうか？

(回答)

当社の3Qは8月～10月になります。故に9月に収束ということは3Q中の影響はあります。例えば9月の収束までに掛かった追加外注費や、その期間に案件対応した影響で他の案件へ従事できない事の業績影響はあります。故に収束しておりますが、3Q時点の数値は緩やかな回復傾向程度になると見込まれます。しかしながらその点を勘案して、通期業績予想の修正を発表しておりますので、織り込み済みと思っておりますので問題ございません。

(決算説明会資料 P47 参照)

上期業績予想修正に伴って通期業績予想を修正

Webソリューション事業…上期の下方修正分と炎上案件の収束目途はあるものの、下期においても影響があることを勘案して修正
デジタル人材育成派遣事業・オンラインゲーム事業…上期は計画通り進捗している事を勘案して期初計画通りとする

単位：百万円

	連結				昨対比
	期初業績予想	修正業績予想	期初との差額	期初業績予想比	
売上高	9,000	9,000	0	100.0%	106.8%
売上原価	6,570	6,862	292	104.5%	107.3%
売上総利益	2,430	2,137	▲292	88.0%	105.2%
販管費	1,752	1,835	83	104.8%	128.2%
営業利益	678	301	▲376	44.5%	50.3%
経常利益	672	295	▲376	44.0%	49.6%
当期純利益	430	159	▲270	37.1%	41.3%
営業利益率	7.5%	3.4%	-	-	-

単位：百万円

	単体				昨対比
	期初業績予想	修正業績予想	期初との差額	期初業績予想比	
売上高	7,388	7,388	0	100.0%	107.5%
売上原価	5,329	5,653	324	106.1%	109.9%
売上総利益	2,059	1,734	▲324	84.2%	100.6%
販管費	1,443	1,453	10	100.7%	126.3%
営業利益	616	281	▲334	45.7%	49.1%
経常利益	627	292	▲334	46.7%	50.0%
当期純利益	425	195	▲230	45.8%	48.7%
営業利益率	8.3%	3.8%	-	-	-



- ④ Web ソリューション事業における市場環境は佳境で需要は旺盛だと思いますが、他社との競争環境に変化はありますか？またどのように勝ち抜いていくかを教えてください。

(回答)

市場環境自体は活況であることには変わりはありません。また「他社との競争環境」という点においても現時点では大きな変化はございません。他社とコンペになることはあり、もちろん全て案件を取れる訳ではございませんが、それにより業績に大きな影響を与えることはありません。

今後どのように勝ち抜いていくかについてですが、人材の確保を進めていけば、市場環境が活況であるため、3～4年は売上規模を拡大できる見込みです。アピリッツとして「単なる言われたものを開発するだけでなく、上流工程のコンサルティングから設計・開発・リリース後の保守までの一気通貫」という強みはあるものの、唯一無二のサービス等がある訳ではなく、競合他社と比較して大きな優位性があるとは言えないという部分は認めざるを得ませんが、市場環境が悪くなる前に新たな打ち手が必要であると認識しており、社内で議論・検討を進めている状況でございます。

(オンラインゲーム事業について)

- ① 1Qの決算発表時に自社開発ゲームである「式姫 Project」の状況は最後の詰めの段階で、リリース予定も3Qと言及されていました。しかしながら7月中旬に延期のIRが発信されています。このような事はあり得るのでしょうか。そこで2点教えてください

- ・IRとオンラインゲーム事業との間で情報共有がきちんとされていたのか？
- ・何度もリリース延期になっている開発現場はどのように感じているのか？

(回答)

まずIRとオンラインゲーム事業との間での情報共有は適切にされています。最終工程で製品として最終開発へ進む前の全体を通した判定会（実際にプレイを行い製品版として最終工程に入るか否かの判定）にて発表のとおり、もう一段ゲーム体験の向上等が必要と判断した結果となります。当然、期待されているユーザーの方々を失望させてしまった事は、大変申し訳ございません。しかしながらリリース日ありきで、開発陣が満足できていない作品を発表することは、さらなる失望を生むとの判断でリリース延期をおこないました。様々な方々よりご指摘された、途中経過等をきちんと発信していかないと唐突感があり、不信感につながる点に関しては今後、改善していきます。

- ② 決算説明会資料において新規運営移管において営業交渉中が2件あると言及がありました。こちらは9月10日発表の業績予想の修正には加味されているのでしょうか。

(回答)

この2案件の交渉は非常に確度の高い案件ではありますが、これから交渉を継続していく期間を勘案すると移管になった場合もならなかった場合も今期業績への影響は限定的と見込んでいますので、その点は業績予想の修正には織り込んでいます。

(決算説明会資料P42 参照)

開発パイプラインが1ライン減少 新規の運営移管案件が2ライン営業中



(デジタル人材育成派遣事業について)

- ① デジタル人材育成派遣事業は計画どおりとの事ですが、グループ会社のY's社が福岡にも進出していると伺っています。下期は若干の投資はあるのでしょうか？

(回答)

おっしゃるとおりY's社は福岡にすでに進出はしております。事務所費用や開設に関わる諸費用、福岡での採用費用等の投資は発生しますが、期初業績予想の範囲内で行います。

- ② 派遣事業を行うよりもその人員でWebソリューション事業にて受託開発をしたほうが業績に寄与するよう見えるのですが、どのようにお考えでしょうか。

(回答)

仰るとおりデジタル人材育成派遣事業よりも、Webソリューション事業のほうがセグメント利益率は高いです。しかしながら顧客にニーズとして、開発をすべて担ってほしいというニーズと同時にエンジニア等のデジタル人材を一定期間だけ派遣してほしいというニーズも多くあります。現時点ではそのニーズを両方ともに満たす事が長期的な業績向上へ寄与すると見込んでおります。

また、オンラインゲーム事業等で運営ゲームが終了等をした際に、空き稼働にならないようにデジタル人材育成派遣事業への異動を行い、そちらで収益貢献とキャリア形成を行える調整弁のような役割も担っています。

しかしながら、未来永劫このポートフォリオにこだわっているわけではありませんので、事業環境を勘案してその点は慎重に検討していきます。

(業績予想について)

- ① 通期業績予想において、売上は期初発表予想を据え置いています。Webソリューション事業において「炎上案件」が9月に終息したとの言及がありましたが、その影響は売上にないのでしょうか。

(回答)

仰るとおり、当社の3Qは8月～10月になります。故に9月に収束ということは3Q中の影響はありません。例えば9月の収束までに掛かった追加外費や、その期間に案件対応した影響で他の案件へ従事できない事の業績影響はあります。しかしながらその点を勘案して、通期業績予想の修正を発表しておりますので、織り込み済みとさせていただいて問題ありません。

(決算説明会資料P47 参照)

業績予想の修正 Revision of earnings forecast

47

上期業績予想修正に伴って通期業績予想を修正

Webソリューション事業…上期の下方修正分と炎上案件の収束目途はあるものの、下期においても影響があることを勘案して修正
デジタル人材育成派遣事業・オンラインゲーム事業…上期は計画通り進捗している事を勘案して期初計画通りとする

単位：百万円

	連結				
	期初業績予想	修正業績予想	期初との差額	期初業績予想比	昨対比
売上高	9,000	9,000	0	100.0%	106.8%
売上原価	6,570	6,862	292	104.5%	107.3%
売上総利益	2,430	2,137	▲292	88.0%	105.2%
販管費	1,752	1,835	83	104.8%	128.2%
営業利益	678	301	▲376	44.5%	50.3%
経常利益	672	295	▲376	44.0%	49.6%
当期純利益	430	159	▲270	37.1%	41.3%
営業利益率	7.5%	3.4%	-	-	-

単位：百万円

	単体				
	期初業績予想	修正業績予想	期初との差額	期初業績予想比	昨対比
売上高	7,388	7,388	0	100.0%	107.5%
売上原価	5,329	5,653	324	106.1%	109.9%
売上総利益	2,059	1,734	▲324	84.2%	100.6%
販管費	1,443	1,453	10	100.7%	126.3%
営業利益	616	281	▲334	45.7%	49.1%
経常利益	627	292	▲334	46.7%	50.0%
当期純利益	425	195	▲230	45.8%	48.7%
営業利益率	8.3%	3.8%	-	-	-

(成長戦略 (M&A) について)

- ① M&A を成長戦略の軸においていますが、今期2件行っています。しかしながら小型な案件であり、業績予想の修正を行うような大型案件や業務提携は行わない方針なのでしょうか。

(回答)

M&A に関しては小型しか行わないという方針はありません。事業規模等で行うのではなく、シナジーを生む事ができるか、ジョイン後の事業統合フェーズで問題なく統合できるか、デューデリジェンスにより適正な価格で買収できるか、資金調達状況等、総合的に判断して行った結果、小型の案件が継続しているだけです。

- ② 今期 M&A をした Bee2B 社とクエイル社の買収意図を教えてください。

(回答)

Bee2B 社に関しては外国人採用と活用、またベトナムへの繋がりを持っている当社の Web ソリューション事業と同様の事業を営む企業です。当社にはオフショアを開拓するノウハウはもっており、自前で行うにはリソースと投資がかかるため、Bee2B 社と一緒にすることで、その点の加速を目論みジョインしています。またそれだけに留まらず、優秀なデジタル人材の確保という側面でもシナジーがあると見込んでいます。

クエイル社は拠点が鹿児島にあります。当社は現在、東京に本社を置き事業運営しておりますが、地方人材の採用、顧客拡大等を勘案して、M&A を行うことでシナジー効果があると見込んでいます。

また、デジタル人材育成派遣事業にて M&A を行った Y's 社も本年度より福岡に拠点を新店して事業拡大を行っています。

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事業環境は活況です。その2事業においてジョインする事で既存事業の拡大、デジタル人材の確保等が基本的に見込めますが、そこにプラスαがあることも M&A を行った意図になります。

Bee2B株式会社が6月1日付けでグループイン。 海外展開による事業のグローバル化を実現。多様な視点で技術・人材の幅を広げる

会社概要

サービスにとって何が良いか。
広い視野と先見の目を持ち、コミットメントを強く意識した取り組みそのものを提供する



Bee2B

Heart/
Technique/
Strong/

Ruby on RailsやDjangoを使用したサーバーサイドアプリケーション構築、
Vue.jsやReactを使用したSPA(シングルページアプリケーション)構築を得意とする、WEBシステム開発集団

多様な視点でイノベーションを加速 海外拠点を活かす事業展開

サービス構築

事業計画・戦略に合わせた機能を提供。メンテナンスの柔軟性とコストパフォーマンスの良い運用を目指した実装を行う。

企画・設計

要件定義から進行管理、納品前の受入テストまで。プロジェクト成功に向けてフロンストップでサポート。

開発・制作

サーバーサイドや外部APIと連携し、ユーザビリティを向上させるシステム構築

運用・保守

バックトラックシステム、セキュリティパッチ、バージョンアップ等を継続的に行い、保守費用を見える化障害発生リスクを最小限に。

株式会社quail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・送客の相互補完を發揮

サービス構築

事業計画・戦略に合わせた機能を提供。メンテナンスの柔軟性とコストパフォーマンスの良い運用を目指した実装を行う。

企画・設計

要件定義から進行管理、納品前の受入テストまで。プロジェクト成功に向けてワンストップでサポート。

開発・制作

サーバーサイドや外部APIと連携し、ユーザビリティを向上させるシステム構築

運用・保守

バックトラックシステム、セキュリティパッチ、バージョンアップ等を継続的に行い、保守費用を見える化障害発生リスクを最小限に。

（成長戦略（人材獲得や定着）について）

- ① 3事業ともに今後成長するには「人材獲得」がキーになると思いますが、IT業界は慢性的な人材不足と言われています。今後、どのように人材確保をしていくのでしょうか

（回答）

人材獲得には苦勞しておりますが、採用部分で他社と異なる部分でいうと、経験者ばかりではなく、未経験に近い方を採用して育てていく方向にシフトしております。なぜそちらへシフトしているかという点、経験者を採用するためには、コストや時間が際限なくかかってしまうこと、また、スキルが優秀な人が必ずしも社内で貢献してくれるのか、という点ではないパターンがあったためです。弊社には育成ノウハウが蓄積されており、様々なプロジェクトにも携わっていただくため、自社プロダクトだけ開発しているようなエンジニアの方と比較すると成長速度が速く、差別化は出来ていると思っております。

また、国内だけでなく海外での採用も視野にいれて動いており、その足掛かりとしてベトナムとの繋がりがある Bee2B 社とジョインいたしました。

（株主還元方針について）

- ① 上期は下方修正を行いました。期初配当予想どおり 8 円の配当を実施し、通期配当予想も 8 円のまま据え置いています。しかしながら、株主への還元はこれでは不足していると考えます。配当利回りを例えば 30 円配当するなどして高める方針はあるのでしょうか

（回答）

上期の業績予想修正（下方修正）を受けて株価は下落しています。そのような中で株主様からのそのようなご要望は多数いただいています。現時点では言及はできませんが、このような状況の中で株主様への還元を引き上げる事を検討することは必要と思えます。10 月 17 日にまずは自己株式の取得を決議しました。まずは下期の業績推移を勘案して株主様への還元を検討してまいります。

- ② 上場後に 4 年が経過しました。スタンダード市場は安定的に緩やかに成長する企業が多いと思いますが、配当性向などはそのかわり高い傾向があります。今後、そのように株主還元をもっと大きくしていく方針はあるのでしょうか

（回答）

上場来の株主還元方針は、安定的且つ継続的に株主様へ還元する方針です。現時点は当然、ご不満の株主様もいらっしゃるのとは認識しておりますが、内部留保と人的資本への投資配分等を勘案しながら、より高い還元をしていきたいと思っております。

(自己株式取得について)

- ① 10月17日に自社株買いの開示がありました。しかしながら、その後の推移をみていると自社株買いをしているような推移と出来高になっていません。本当に購入しているのでしょうか？ある企業さんのように買うといってやはり買わない等の不誠実な事をしてほしくないのですが、詳しく回答ください。

(回答)

まず今回の買付方法ですが、証券会社に一任して買付を行っております。

当社は日常からインサイダー情報を持ち合わせておりますので、その観点から安全性を担保するために証券会社に一任しております。

次にご心配されているように出来高が少ないということは、買付していないのではないかとご心配される点ですが、証券会社は国の定めにより買付け可能な株数（直近の出来高数により変動）が制限されております。具体的には「有価証券の取引等の規制に関する内閣府令」により、自己株式を購入する際は様々な制限があります。例えば、記載されている内容の一つで、1日の買付の注文数量が、買付日の属する週の直前4週間の1日平均売買高数量を上回らないこと等です。（これ以外にも細かい規制はございます）これは通常の出来高平均を著しく超える買付を行うと株価のボラティリティが大きくなり投資家判断を惑わせることを防ぐための法律でもあります。

上記の理由から弊社の場合は直近の出来高が少なく、自己株式取得が開始されても出来高が少ない状況となっております。ただし、規制があるとはいえ、当社の日常での出来高が少ない状況は当社の企業価値をまだまだ認められていない証左でもありますのでその点に関しましては大変申し訳ございません。一刻も早く企業価値があがるよう成長戦略を1つ1つ進めてまいります。

なお、実際の日々のお買付株数は具体的にはディスクロージャーの公平性の観点から言及はできないのですが、実際に購入していないという事はございません。買付株数等の状況につきましては、毎月第1営業日に開示予定でございます。東証のTDnetもしくは、弊社のIRページでも開示いたします。

(その他)

- ① 今後、プライム市場への指定替えの意思はあるのでしょうか。

(回答)

現在では形式基準でも条件は満たしておりませんが、企業成長と企業価値向上の結果としてプライム市場への指定替えの意思はあります。その為にも今後、価値向上に向けてまずは「VISION2030」を達成すべく邁進します。

- ② 御社の規模で社外役員数や女性役員の登用、またサステナビリティなどの開示等も行っているのは珍しいと思いますが、この取り組みが実際に企業価値向上に寄与しているのでしょうか？外からはそう見えていませんのでご意見を聞きたいです。

(回答)

当社は人がすべてであると考え、働き方改革等を行っており、それをコーポレートガバナンスコードに沿って開示しております。そのため、開示するためにやっているのではなく、やっていることを開示しているとご認識いただければと思います。

また、社外役員についてですが、定量的な効果を測ることは難しい部分はございますが、女性を登用すること、様々な年齢層の方を幅広く登用することにより、それぞれ異なる視点からの意見をいただき議論は活発するため、そういった部分では効果がございます。

参考：サステナビリティ頁

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

※過去の質疑応答集は、こちらよりご覧ください。

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

■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