



2023 年 6 月 16 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 C F O 永 山 亨
(TEL 03-6690-9870)

第 23 回定時株主総会 動画配信および質疑応答集のご案内

このたび当社は、2023 年 4 月 27 日（木）に開催いたしました第 23 回定時株主総会につきまして、当日ご来場いただけなかった株主様に総会の模様をご確認いただくことができるよう、事後の動画配信をいたします。なお、出席株主様のプライバシーに配慮し、一部加工しております。

また、質疑応答集は株主の皆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。

記

1. 動画配信サイト URL および株主総会に関する資料

株主総会動画及び株主総会に関する資料の掲載概要については、下記の通りとなりますので、広く皆さまにご高覧いただきたく存じます。

(動画配信サイト) <https://youtu.be/F4rILByTn10>

(総会に関する資料) <https://appirits.com/ir/meeting.html>

2. 質疑応答集

(事前質問)

会社としての強みが分かりません。Web ソリューションの「一気通貫」も貴社だけの話ではなく、オンラインゲームに至っては収益性が低いうえ、減損損失も出ています。開発規模の大型化とヒット作の一部集中で、専業でも収益化に苦戦している中で、オンラインゲーム事業を継続する意味は何でしょうか？人材派遣事業も含め、3つの事業のシナジーについて教えてください。

(議長回答)

質問通り、一気通貫は他社も行っており、当社としての強みは、事業性にあるのではなく、土壌・文化にある。新卒、若手を採用、育成し同一レベルのサービスを提供できるようにすること、および他社のように中途採用中心ではなく、新卒・若手の育成により持続的にサービスを提供できることにあ
る。ゲーム事業も土壌・文化に関係しており、大手 Sier と比較して新卒に選ばれる企業なのか、という観点では、ゲーム事業等親しみのあるサービスに関わることができるということが新卒採用の上でプラスになっている。育成プロセスとしては、30 人位のチームで多くのサービスを立ち上げることに価値を置き、各チームが自律的に責任感をもってサービスをたくさん作ることで、若手が育成できるような土壌・文化を作っている。オンラインゲームセグメントの収益性は低いですが、いろいろなサービスを行っていることが強みになるため、赤字が出ない限りは、続けていく方がプラスになる。

(会場での質問①)

今は、業界最強でないと生き残れないと思われるが、競合を教えて欲しい。

(議長回答)

主軸の Web ソリューション事業の競合、コンペ先となるのは、モンスターラボ、サンアスタリス
ク、テンダ等、最大手より Web に特化してサービス展開している会社。

(会場での質問②)

会社の Vision「ザ・インターネットカンパニー」が英語として間違っており、顧客や学生から、この会社は大丈夫なのかと心配されないか気になる。「ザ」としている理由について、英語が堪能な琴坂取締役に聞きたい。

(琴坂取締役回答)

「ザ」は唯一やとても個性のあるという意味を表しており、追いかける目的として大きいものとしてザ・インターネットとしている。

(議長補足回答)

役員合宿で議論して決定した。英語として間違っているとの指摘はあったが、正確性よりもわかりやすさを追求した。Mission の「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」で世界をセカイとカタカナにしているのも同様に、ファンコミュニティやバーチャルではカタカナで記載するように、グローバル以外の意味を持たせている。

（会場での質問③）

新卒育成のために様々な事業を実施しているが、新卒採用の人数がかなり多い。育成の取り組みについて教えて欲しい。

（議長回答）

2005 年から毎年新卒採用を続けており、社員の 1 割程度を新卒採用するようにしている。毎年積み上げているため、当社にとっては新卒の育成は当たり前のことになっており、育成の独自性は我々自身ではわかりにくいですが、一番影響が大きいと考えているのは、当時者意識を持ちやすい組織にしていること。新卒入社から数年で部長になっている者もいるように、自分がやらなければならない意識がある社員に権限移譲していることが早期即戦力につながっている。

（会場での質問④）

オンラインゲームを継続する意味は理解する。しかし、収益性は考えるべき。受託開発が上手くいっていないようだが、要因と今後の方向性について教えて欲しい。

（議長回答）

受託開発の収益性が悪かったのは指摘のとおり。受託開発の内、一からの開発案件は問題なく、運営移管した案件の収益性が良くなかった。その要因は、運営移管当初は安定稼働させるまで、手厚い人員配置とし安定稼働後に人員を削減する予定だったが、そのペースが遅かった。売上はあるため、事業自体よりもオペレーションに問題があり、今後は改善される見通し。

（会場での質問⑤）

スマホゲームの運営移管を受けた場合、ゲームの譲渡だけではなくそのファンも譲渡されたと考える。一旦、運営移管を受けた以上は継続すべきと考えるが、これについての考え方を教えて欲しい。

（議長回答）

自社タイトルのサービス終了はあるが、当社が運営移管を受けたものでサービス終了しているタイトルはない。当社の方針としては、売上があり、それに応じたコストコントロールができるなら利益は上がるという考えのため、赤字にならなければ可能な限り続けていく方針。

（会場での質問⑥）

強みが土壌・文化とのことだが、他社比較が難しい。上場企業なので、それが業績に表れれば良いが時間がかかると考える。新卒採用を長年続けているが定着率は同業他社に比較してどうなのか、顧客からみたプラス面、従業員のエンゲージメント等について同業他社のベンチマークを取っているのか、取っているなら IR 開示して欲しい。

（議長回答）

KPI として着目しているのは、顧客の継続率であり、決算説明会でも約 80%と公開しており、ロイヤリティループと称している。顧客からもコンペなしで依頼いただけることが多い。土壌・文化が反

映された結果と考える。ただし、売上規模が大きくなると、同じ顧客から同じ発注量では継続率は下がることになるので、様々な観点で検討していく。

（会場での質問⑦）

中計について、売上は難しいとしても、その他社員数等の目標値で開示することはあるか教えて欲しい。

（議長回答）

役員間で議論し開示範囲を決定するのが良いが、社長としては開示できるものは開示したいので、今後議論して対応していく方針。

（会場での質問⑧）

株価対策について、永山取締役が非常に IR を頑張っていると思う。IR は他社と比較してもよく取り組んでいるため、IR だけではこれ以上の株価対策としては効果が期待しにくい。事業活動も頑張っている気がするが市場は厳しい。この状況での何か処方箋はないか？マーケティングの専門家の川又取締役に聞きたい。

（川又取締役回答）

株価については取締役会で情報共有および活発な議論を尽くしている。株価は投資家の判断によるものなので想定通りにはいかない。マーケティングの専門家の意見としては、差別化していくことおよび良い組織であるのでその強みを活かす。

ゲーム事業についてもヒット作を出すのは難しいので、確実に収益を確保する部分として株主の皆様の期待に応えたい。

（議長補足回答）

株価については同業他社に対しても成長率が劣っているわけではないのに歯がゆい思いをしている。機関投資家が参入すると変化すると考えられるため、機関投資家が参入できるよう規模の拡大を目指す。

（会場での質問⑨）

離職率 11%は良い数字と思うが、上場企業としてはどうか？一桁まで下げた方が良いと思うが、離職率についてどのように考えているか教えて欲しい。

（議長回答）

離職率の数字だけを考えると一桁まで下げたいが、平均勤続年数、新卒採用任数およびインターネット業界で活躍できる年齢層を考慮すると平均年齢をあまり上げたくない面もあり、そのバランスを考えると現状の離職率は良い数字である。

（会場での質問⑩）

退任される喜藤取締役が取締役会の様子はどうであったか聞きたい。

（議長回答）

約 19 年間、長い歴史を見てきた。成長した時期も大赤字の時期もあったが、社外取締役としてやるべきことはやってきた。株式も公開し、現状ガバナンスもしっかりしているため、株価も今後は期待に添えるようになると考える。

以上

<本件に関するお問い合わせ先>

株式会社アピリッツ IR 担当 E-Mail : ir@appirits.com