



2026年1月期 通期

個人投資家様 向け IRセミナー

株式会社アピリッツ | 証券コード: 4174

2026年3月21日

1. コーポレートサマリ

- 会社概要
- Webソリューションセグメント
- デジタル人材育成派遣セグメント
- 推しカルチャー & ゲームセグメント

2. 2026年1月期 通期業績ハイライト

- 全社(連結)
- Webソリューションセグメント
- デジタル人材育成派遣セグメント
- 推しカルチャー & ゲームセグメント

3. 2027年1月期 通期業績予想及び配当予想

4. Appendix

— 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セグメントを拡大しています。



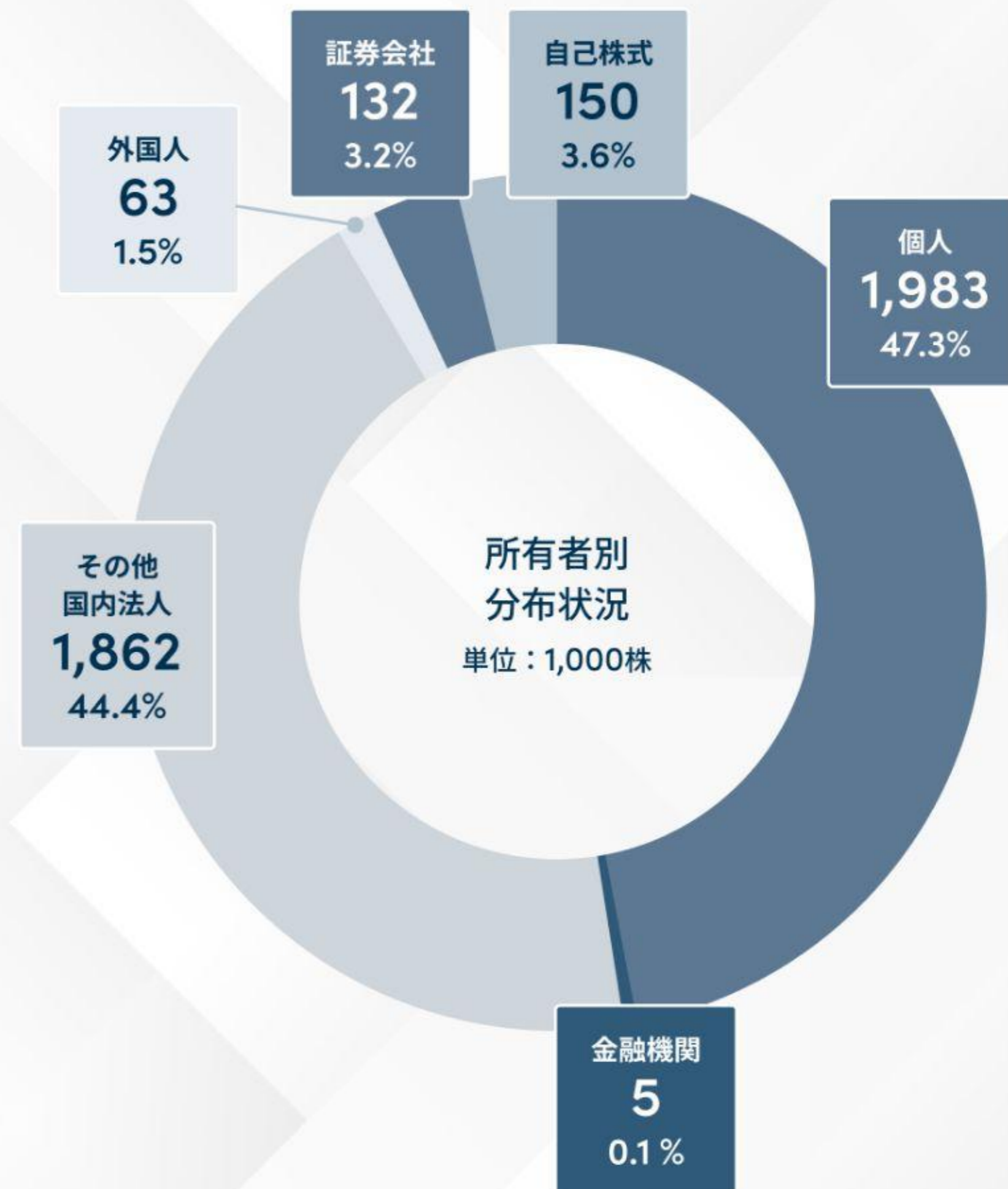
設立	2000年7月																
従業員数(単体) (連結)	401人 886人 (2026年1月末時点 ※臨時雇用者数含む)																
経営陣	<table border="0"> <tr> <td>代表取締役社長 執行役員 CEO</td> <td>和田 順児</td> </tr> <tr> <td>取締役 執行役員 CSO</td> <td>中館 博貴</td> </tr> <tr> <td>社外取締役</td> <td>川又 啓子</td> </tr> <tr> <td>社外取締役</td> <td>北上 真一</td> </tr> <tr> <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 CSO	中館 博貴	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 CSO	中館 博貴																
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 99.5億 (2026年1月期) 純利益 ▲4.6億 (2026年1月期)																
グループ会社	株式会社ムービングクルー NEW 6月吸収合併 株式会社Y's (ワイズ) Bee2B株式会社 (ビーツービー) 株式会社クエイル 株式会社JUT JOY (ジャットジョイ) NEW 4月ジョイン 株式会社アピリッツ・ファンカルチャーパートナー NEW 8月分社化 Bunbu Company Limited (ブンブカンパニーリミテッド) NEW 11月ジョイン																

(2026年1月31日現在)

証券コード	4,174
発行済株式の総数	4,196,562株
株主数	2,154名

大株主の状況(上位10名)

名前	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社エイ・ティー・ジー・シー	1,555,200	37.06%
クリプトメリア株式会社	240,400	5.73%
魚谷 幸一	239,400	5.70%
和田 順児	208,200	4.96%
株式会社アピリッツ (自己名義)	150,000	3.57%
アピリッツ従業員持株会	84,400	2.01%
笠谷 真也	83,700	1.99%
八木 広道	48,000	1.14%
田中 茂	47,900	1.14%
富田 英揮	46,200	1.10%



3つのセグメントを軸に事業展開

Webソリューション セグメント

アピリッツは、
**企業のWebビジネスを
共創して変革するための
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。

関連会社



デジタル人材育成派遣 セグメント

アピリッツは、
**多様なデジタル人材で
ビジネス成功に貢献するための
最適なパートナーです**

Webソリューションセグメント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。

関連会社



押しカルチャー&ゲーム セグメント

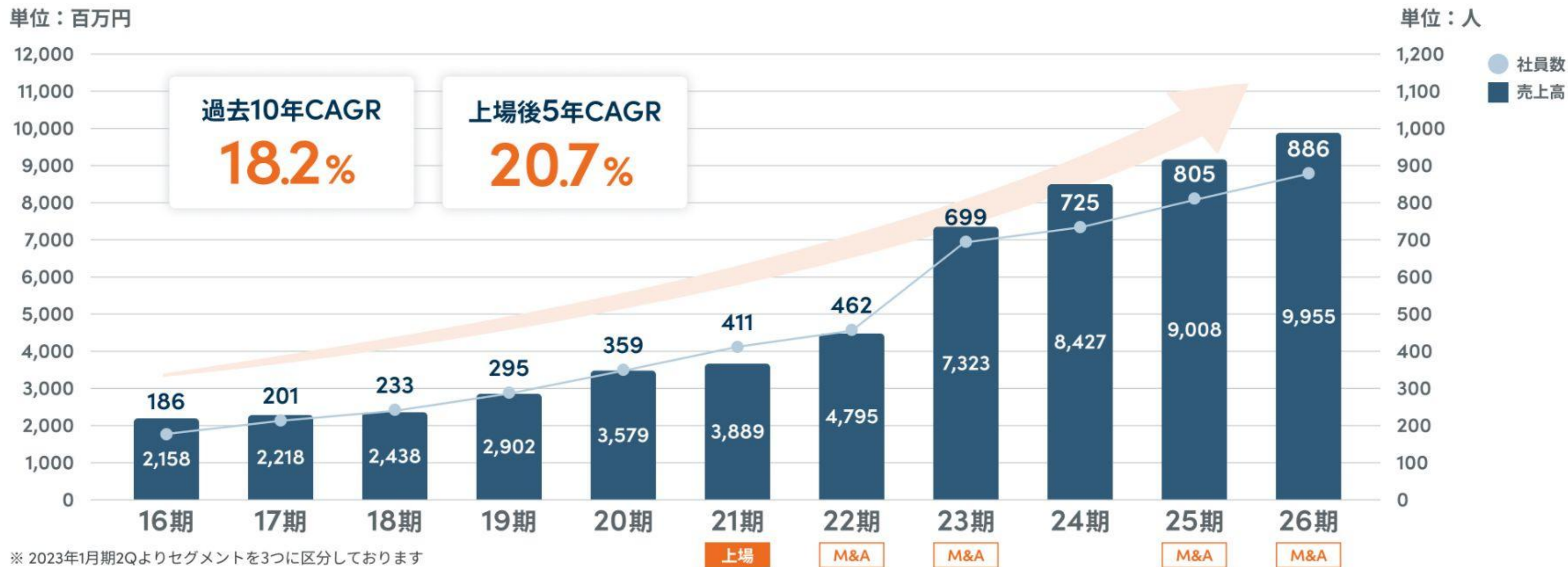
アピリッツは、
**「押し」の価値を
ITでファンに届けるための
最適なパートナーです**

アイドルグループとファンをつなぐ、UNI'S ON AIRなどのゲームサー
ビスの運営ノウハウを活かして、その価値をより多く届けます。
ファンの熱量を表現できるデジタルの場を提供し続けます。

関連会社

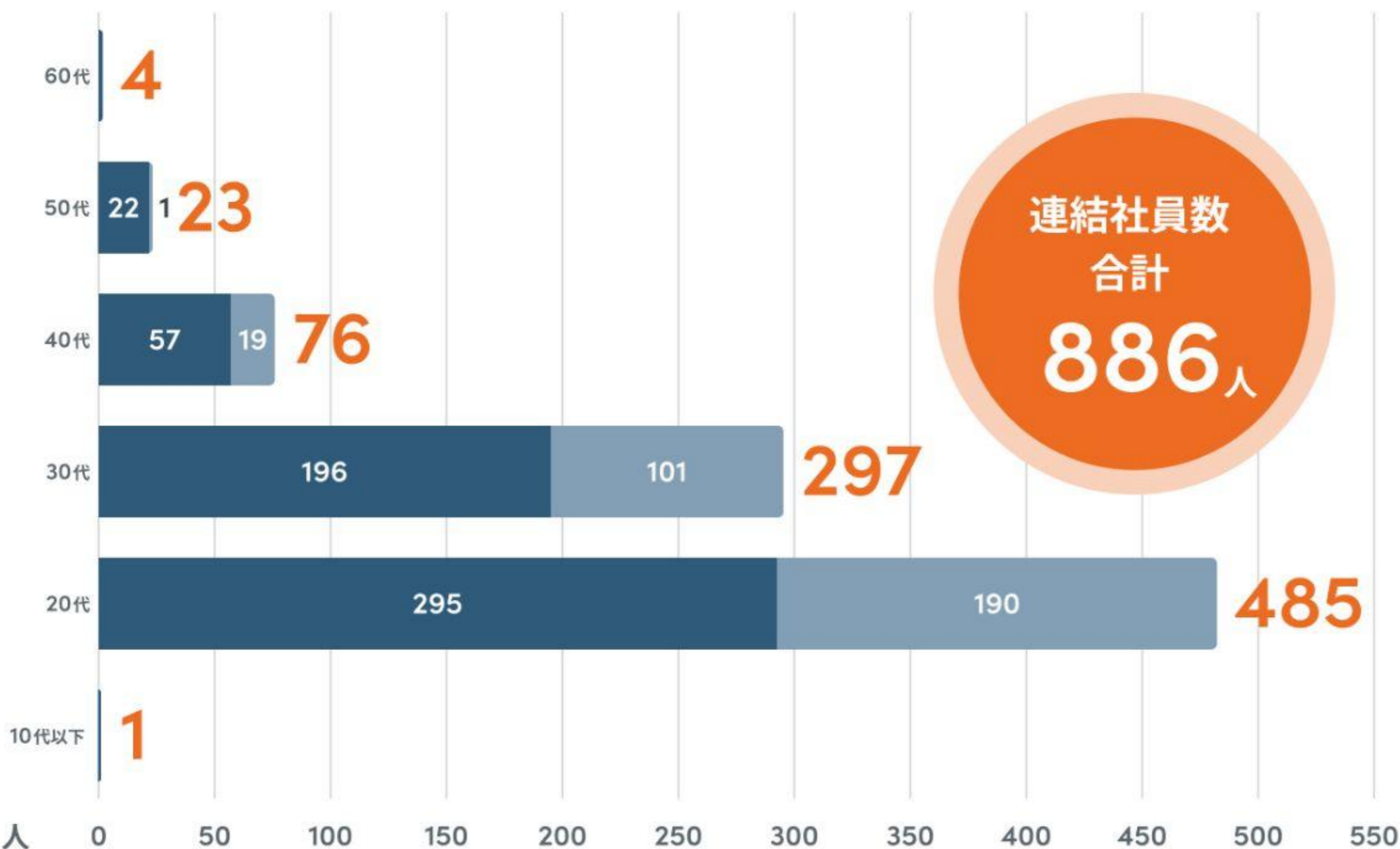


過去10年以上安定的に成長 上場を機に成長が加速



事業推進力と経営力の両立のため人材ポートフォリオ経営を推進

50、60歳代のシニアの採用に力を入れ シニアと若手の相互作用で組織力を強化する構造改革を図る



■ 女性
■ 男性

2025年～2026年の
平均年間給与昇給額^{※1}

約**33万円**

退職率^{※2}

約**16%**

平均勤続年数

4.8年

女性比率

約**26%**

平均年齢

33.1歳

※ 上記の数値は2026年1月期末の数値です

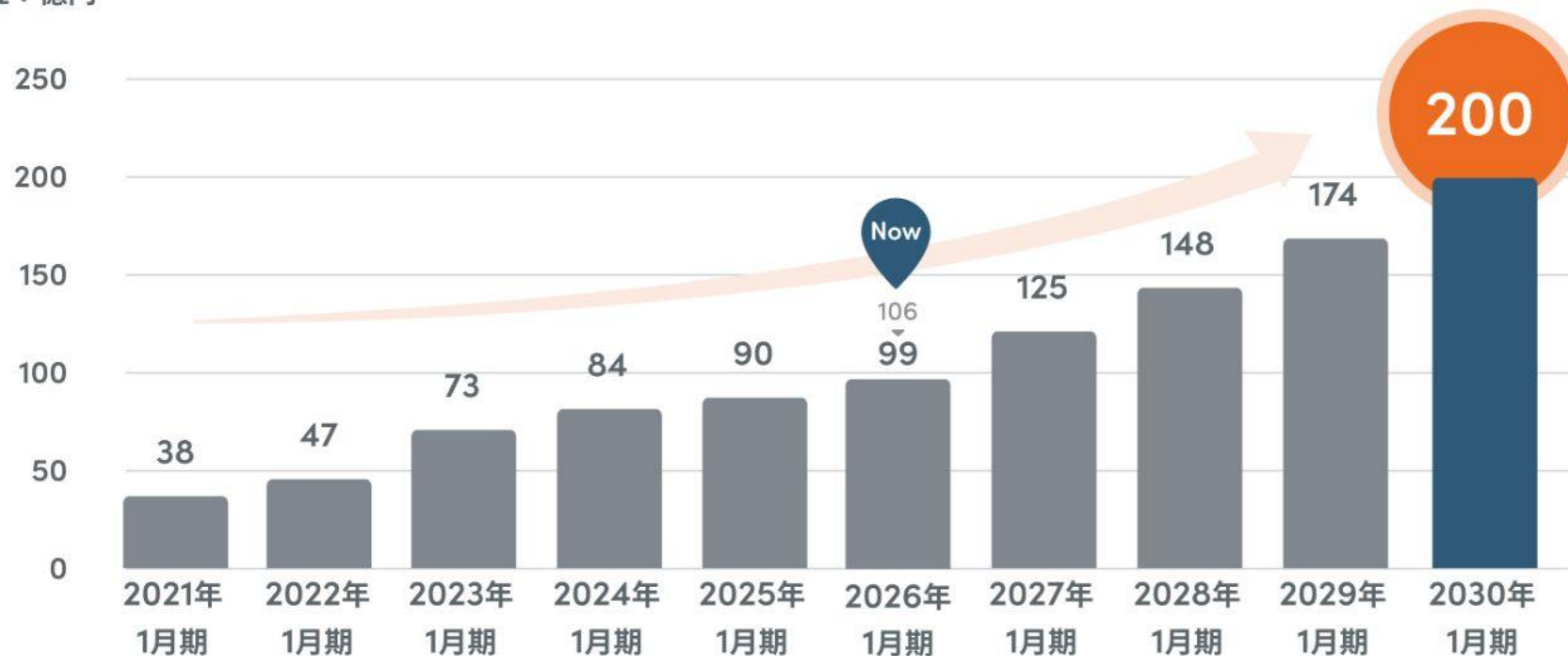
※ 上記の数値はアピリッツ社単独の数値です

※1 2024年2月～2025年1月支給給与と2025年2月～2026年1月支給給与でともに対象期間在籍した給与額の差分です

※2 退職率は、同月を基準とした過去1年間の退職者数 ÷ (1年前在籍人数 + 当該期間の入社人数) で計算しています

VISION2030の達成へ向けた今期の最重要テーマ
規模の拡大・トップラインの成長

単位：億円



2030年に向けての目標

業績

売上
200億

営業利益
20億
 営業利益率10%

社員数関連

社員数
1,700名規模

退職率
約8%台

継続成長戦略

**中小規模のM&Aを年間1、2件以上
 プログラムティックに実施**

— 1-2 —

Webソリューションセグメント

セグメント概要

新規事業・プロダクト開発をワンストップで行い、 ソリューションを提供できることが強み

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。

Webソリューションセグメントサービス一覧

デジタルビジネスの変革と、持続的な事業成長を支える最適なパートナー

Plan

上流

新規事業/スタートアップ

- MVP開発 プロトタイプ
- PoC PoB開発
- RFP作成支援
- 補助金申請支援

UI/UX設計

- ユーザー体験設計
- フロントデザイン設計
- 各種コーディング
- ABテスト
- アクセシビリティ診断

Dev

開発

Webシステム開発/運用

- スクラッチ開発
- パッケージ開発
- ECcube開発
- Shopify開発 等

ECソリューション

- 大規模システム開発
- AWS
- 内製化支援
- デジタル文書管理

アプリ開発

- iOS/Android
アプリ開発
- React+PWA開発
- LINEミニアプリ開発

Growth

グロース

デジマケ支援

- 広告運用
- デジマケ内製化支援
- LLM/SEOコンサル
- 分析環境構築
- コンサルティング

セキュリティ

- Webアプリケーション診断
- プラットフォーム診断
- クラウド診断
- 内製化支援
- ペネトレーションテスト

SaaSプロダクト

- サイト内検索ツール
- プッシュ通知
- Web接客ツール
- レビュー投稿管理

短期的な収益リスクを織り込んだ上で 最終的な高付加価値、高利益率を目標に 1億円以上の大型SIの受託を推進

1億円以上の受託開発案件は増加傾向
組織構造を見直し、戦略的に案件数を拡大

高利益率を生むための成長領域

BtoBtoCプラットフォーム × 高度なUX設計 × 膨大なデータ処理



	規模・複雑性 低	規模・複雑性 高
toC向け 事業売上直結 市場変化 高	高速UX/CX制作・開発 ブランディング CMS導入 マーケ連動 短サイクル開発 スタートアップ開発	大規模Webサービス成長 大規模会員サイト 高度なUX設計 高負荷なデータ処理 決済連携 継続的な改善・リリース
toB向け 管理 / 基幹系 市場変化 低	オペレーションSI 業務効率化 単機能開発 製品導入 内製化 人月型・SES提供	基幹・巨大SI 巨大組織 レガシー脱却 厳格な品質 大量ドキュメント 重厚長大案件

目指す成長領域

参入障壁の高い複合領域で競合と差別化

大規模開発と内製化支援の実績を基盤に

BtoBtoCプラットフォーム × 高度なUX設計 × 膨大なデータ処理の領域に特化

業界 / 業種	サービス領域	規模感	複雑性	リアルタイム性
エンタメ / チケットing	チケット販売・座席管理	数百万～千万規模の会員 / 年間数百万枚の取扱	決済 / 座席 / 多機能 / 高密度API連携	ピーク時：秒間1万アクセス、待合室（キューイング方式）による制御
IDプラットフォーム / 認証基盤	認証・在庫・ID統合	数千万ID規模	認証連携 / 事業者連携 / 在庫連動	ピーク時：秒間1万アクセスに耐える中～高負荷処理
HR / 医療 / 士業マッチング	求人 / 応募 / 面談管理	月間数十万～数百万の処理量	CRM / DB連携 / 予約・面談	イベント応募・通知ピーク対応
ゲーム / コンテンツ会員	会員課金 / 動画 / 配信	数百万規模の会員	課金 / 動画 / 外部API / UX	配信時の高頻度アクセス
行政 / 寄付プラットフォーム	寄付 / 在庫 / 配送管理	全国規模の自治体・事業者連携	在庫 / 配送 / 課税処理	季節変動による高トラフィック対応

DX事例 既存事業 / 業務の高度化

電子チケット販売プラットフォーム 「LivePocket」のリニューアルについて 要件定義・設計・開発・保守を一気通貫で担当

LivePocket 株式会社 様

会員1,200万人・年間800万枚発券の電子チケット基盤を次世代化 全面リニューアルで安定性と拡張性を強化

電子チケット販売プラットフォーム「LivePocket」は、2013年のサービス開始以来、多くのお客様にご利用いただき、現在では会員数1,200万人超・年間800万枚以上を発券する大規模サービスへと成長。お客様により安心・安全・便利な環境を提供し続けるため、アピリッツは新プラットフォーム（以下「新システム」）への全面リニューアル開発を担当。新システムでは、チケットの先着販売・抽選販売、シリアルナンバー対応、整理券番号、座席指定などの主要機能に加え、クレジットカード・コンビニ支払い・後払いといった多様な決済手段にも対応。アピリッツでは本プロジェクトにおいて、要件定義・設計(UX/UI含む)・開発・保守までを一気通貫で担当し、大規模サービスの安定運用と継続的な改善を可能にする基盤を構築。



DX事例 **新規事業 / 顧客接点創出**

デジタルIDウォレット連携ポイ活サービス「PointQuest」 要件整理・開発・保守を一気通貫で担当

株式会社TRUSTDOCK 様

安心・安全な本人確認基盤と、多様な顧客接点を統合

TRUSTDOCK社が提供する「PointQuest」は、日々の暮らしの中で“賢くポイントをためて使う”新しい選択肢を実現するサービス。弊社は、eKYC（オンライン本人確認）技術とデジタルIDウォレット「TRUSTDOCKアプリ」との連携基盤を含む要件整理・設計・開発を担当。これにより、個人情報と安全に守りながら会員登録やログインを行える仕組みを構築し、従来の「ポイ活サービス」とは一線を画す信頼性を実現。さらに、本人確認と連動した基盤設計、多様なポイント獲得体験を統合する仕組み、将来の拡張を見据えたアーキテクチャを開発。リリース準備から初期運用までを包括的に支援し、安心して持続可能なサービス基盤を提供。



DX事例 既存事業 / 業務の高度化

カプコン40周年記念サイト「カプコンタウン」 企画・制作・開発・運営を一気通貫で担当

株式会社カプコン 様

Web制作・開発とゲーム開発、双方の知見を活用

デジタル観光地をコンセプトとしたカプコン創業40周年記念サイト。

カプコンの人気ゲームをWebブラウザ上で遊ぶことができる「レトロゲームズ」コーナー、企画書や画像/映像を見ることができる「ミュージアム」、参加型の「カプコン大選挙」などのコンテンツを展開。

アピリッツでは、アイデア創出・企画設計・デザイン/アセット制作・要件定義・開発実装・サービス運営を一気通貫で担当。

オンラインゲーム事業のノウハウも生かし、アピリッツのメンバーからも積極的に提案を行いながらプロジェクト推進をサポート。



DX事例 既存事業 / 業務の高度化

事業成長を担うスマートフォンアプリの 総合開発を提供

株式会社さとふる 様

デジタルビジネスのプラットフォーム化を促進

「さとふるアプリ」は、モバイルを通して寄付者にとってふるさと納税をより身近で使いやすいものとし、より多くの方にふるさと納税制度を活用してもらうことによって、地域活性化を推進するスマートフォンアプリ。アプリッツではネイティブアプリとウェブビューアプリ、API連携の設計・開発・運用を担当。

マイナンバーカードを活用して、各自治体へのワンストップ特例制度の申請をオンラインで完結出来る「さとふるアプリdeワンストップ申請」にも対応。



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 リスキリング支援

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

DX事例 既存事業 / 顧客対応高度化

ロッテグループ公式オンラインモールへの 生成AI×FAQプロダクト「コンパス・キューエー」導入支援・運用改善

株式会社ロッテ様

生成AI活用のFAQ検索プラットフォームで、顧客体験と運営効率を同時に向上

弊社は、ロッテグループ公式オンラインモールに、生成AI搭載のFAQプロダクト「コンパス・キューエー」の導入を支援。過去問い合わせデータに基づいてFAQコンテンツの強化を行い、生成AIを活用したFAQ検索基盤の構築までを一気通貫で担当。このシステムにより、検索キーワードの不一致によって回答が見つからないユーザーへの対応も、類義語解析と生成AIによる質問文自動生成で解決。導入前の「問い合わせが多く、ユーザーがほしい答えを見つけられない」という課題から、導入後は「業務負荷軽減」「顧客満足度向上」「サイト回遊率アップ」を可能にしました。また、導入だけで終わらず、“効果測定 → 改善提案 → 運用サイクルの構築”まで伴走し、運営側とユーザー双方にとって価値の高いカスタマーサポートを改善。

 **コンパス・キューエー**
導入でFAQの運用改善！

お口の恋人
LOTTE 公式オンラインモール



— 1 - 3 —

デジタル人材育成派遣セグメント

セグメント概要

グループ内の知見を集約し、社内外に向けたデジタル人材の育成拡充を推進

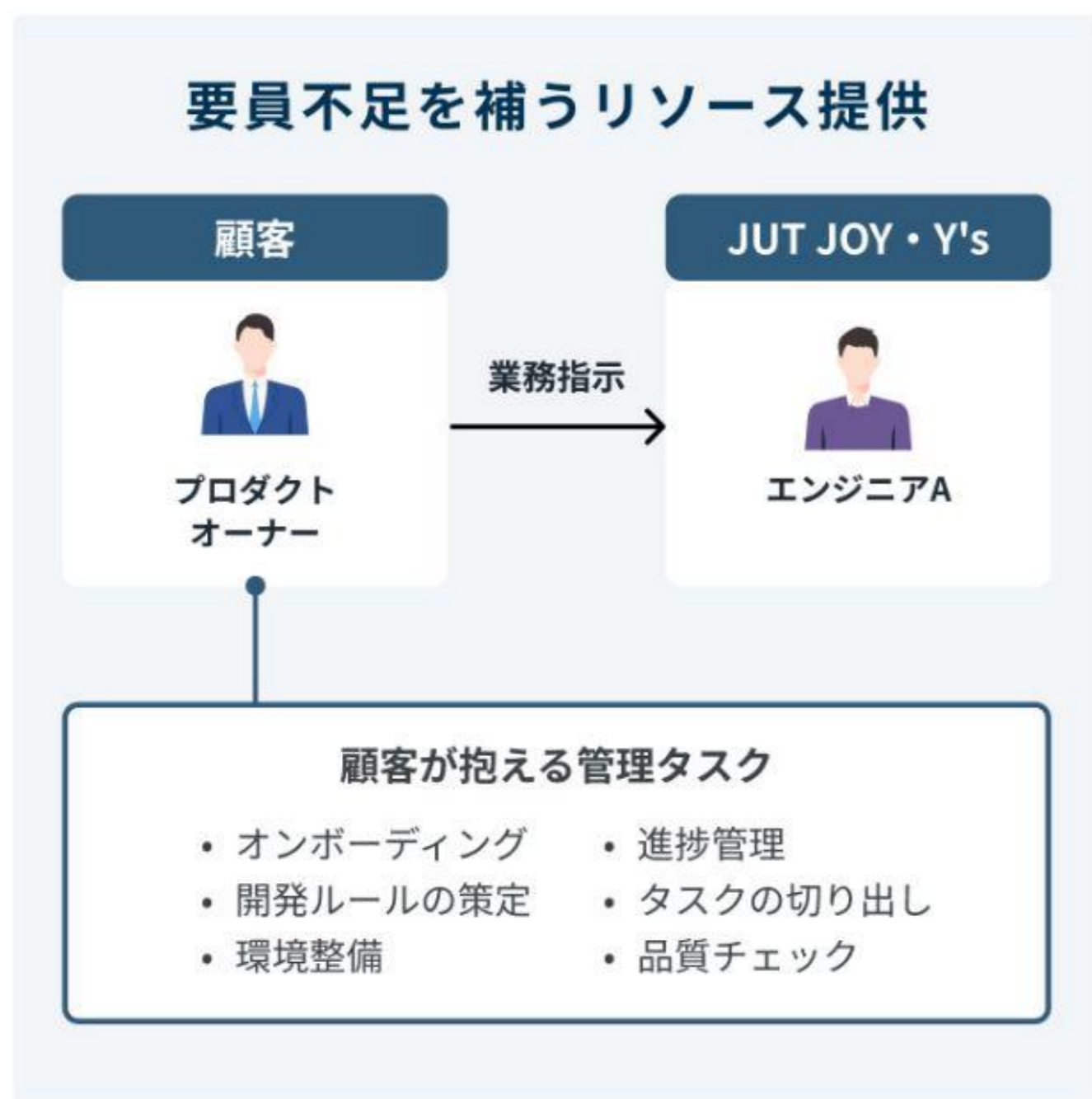
リソース提供と人材育成支援を掛け合わせ、クライアントの課題解決に伴走



派遣モデルから、高付加価値な受託開発へ一部シフト

Webソリューションセグメントと連携し、グループ内で高付加価値人材を育成・輩出

派遣業務



受託開発



受託開発モデルの拡充に向け、LINEミニアプリ開発を開始

従来の派遣型と並行し、成果型ビジネスの比率向上を図る

LINE上で予約・会員証などの機能を提供
ゼロからのアプリ開発が不要で低コストでの構築が実現

LINEミニアプリでできること



デジタル会員証



モバイルクーポン



予約システム



モバイルオーダー



順番待ち

導入企業のメリット

収益・効率



エンドユーザーのメリット

利便性・満足度



顧客への提供価値

- ・リピーター獲得数の増加に貢献
- ・店舗オペレーションの最適化
- ・開発コストの最適化

当社事業への貢献

- ・toC事業を展開する顧客獲得を促進
- ・成長性の高い収益源の確立
- ・テクノロジーとナレッジの蓄積

※ LINEミニアプリ開発「LINEで管理」は、グループ会社である株式会社Y'sの提供サービスです。

— 1 - 4 —

押しカルチャー&ゲーム事業

セグメント概要

『けものフレンズ3』や『UNI'S ON AIR』などのゲームと、ファンクラブ運営実績を強みに
ノウハウを生かした3事業を展開し、押し活市場に向けたサービス進出を目指す

ファンクラブ運営 ファンダム事業

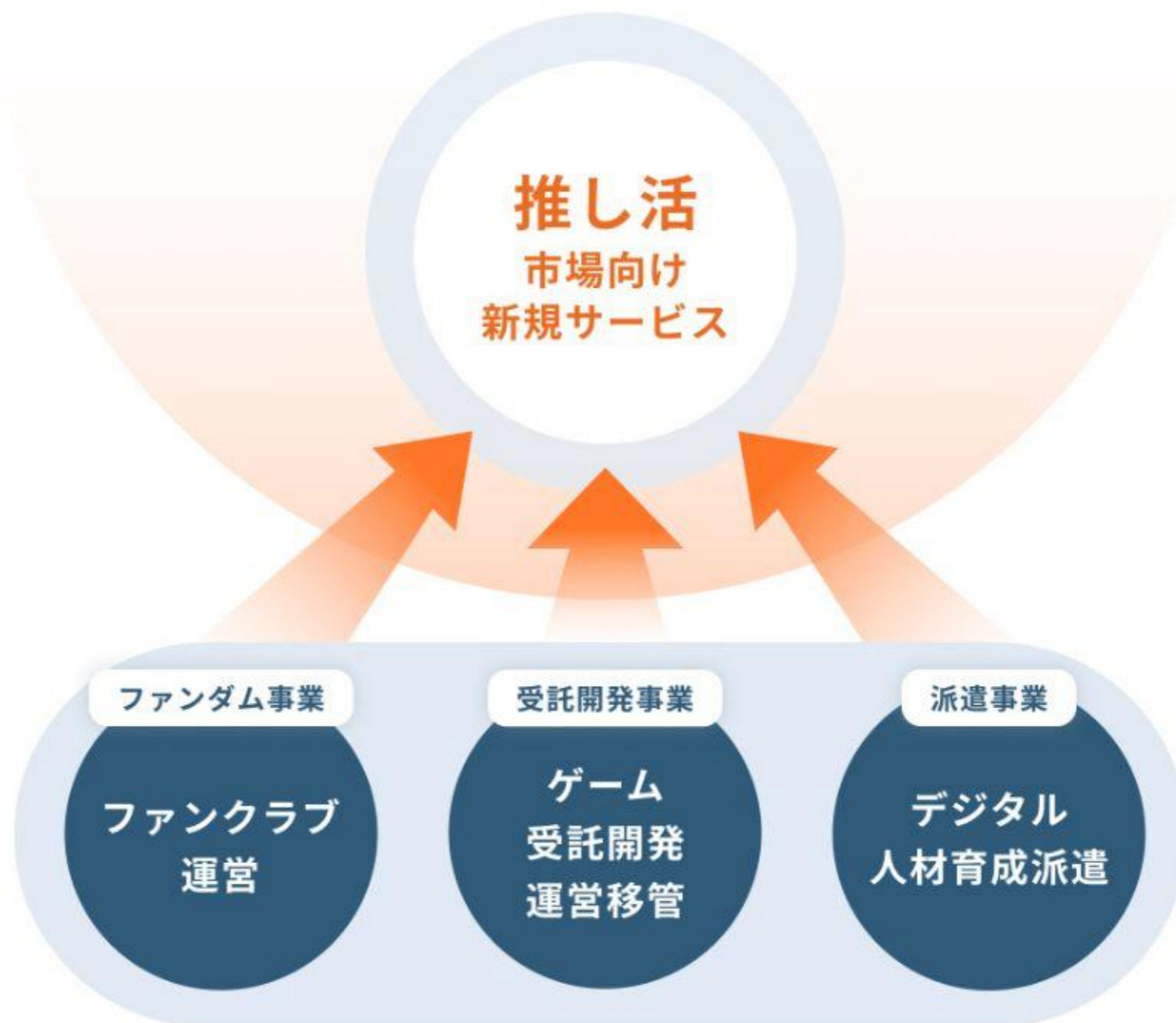
芸能系のファンクラブサイト企画・運営・開発を担当
 ファンと継続的な関係性を構築し安定した収益を獲得

ゲーム受託開発/運営移管 受託開発事業

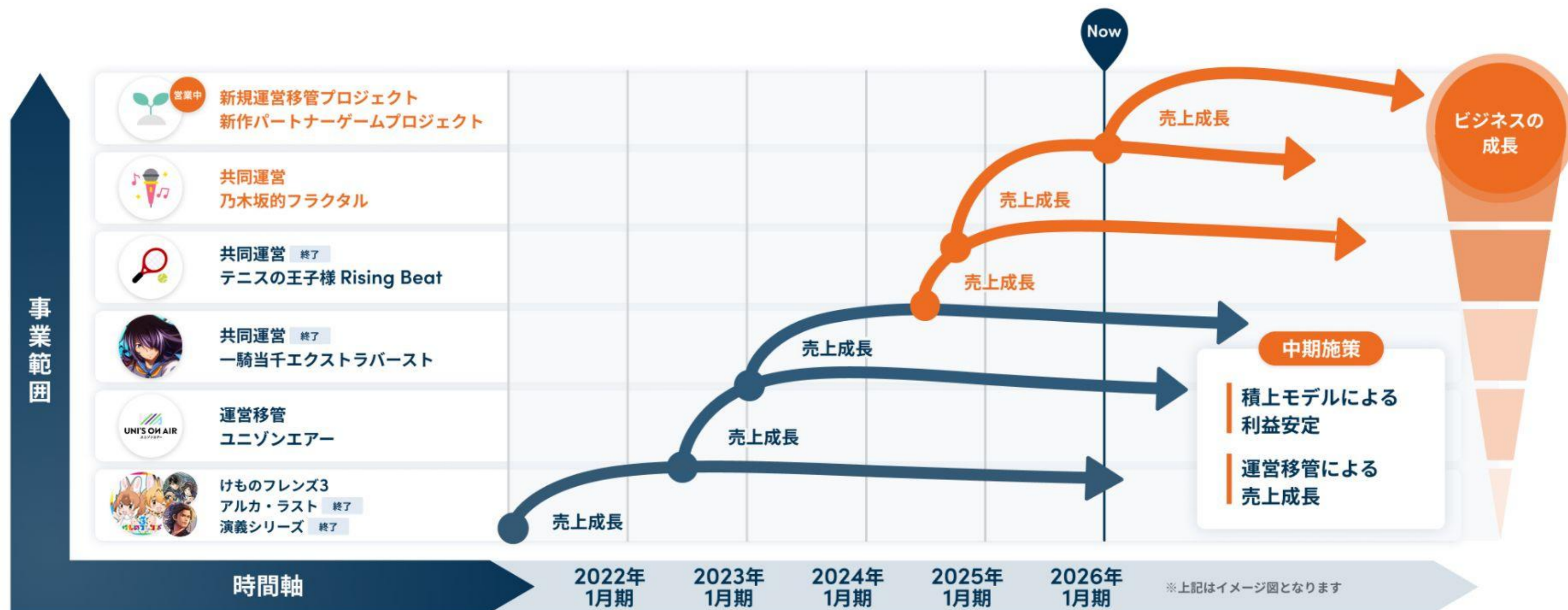
自社ゲームの開発・運営によって培ってきたノウハウをもと
 にパートナー企業のオンラインゲームの受託開発を担当

デジタル人材育成派遣 派遣事業

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



推しカルチャー支援事業における成長イメージ



ゲームの受託開発や、移管・ファンクラブ運営・人材育成派遣などの多様な事業を組み合わせ、
推しカルチャーを盛り上げるサービスの拡充を目指す



【パブリッシュ切替運営】UNI'S ON AIR



【パブリッシュ切替運営】乃木坂的フラクタル



【パブリッシュ切替運営】けものフレンズ3

非公開タイトル
(ファンクラブ運営多数)

【ファンクラブ運営】有名韓国アイドル等

新規タイトル
(開発中)

非公開タイトル

— 2 —

2026年1月期 通期

業績ハイライト

全社

連結売上高は前年同期比110.5%で二桁成長 営業利益をはじめとする各段階利益は赤字着地

単位：百万円

	2024年1月期 通期累計	2025年1月期 通期累計	2026年1月期 通期累計	前年同期比
売上高	8,427	9,008	9,955	110.5%
売上原価	6,396	7,115	8,409	118.2%
売上総利益	2,031	1,893	1,545	81.6%
販管費	1,432	1,707	1,855	108.6%
営業利益	599	185	▲309	-
経常利益	596	185	▲317	-
当期純利益	386	45	▲465	-
EBITDA	787	366	▲141	-

2026年1月期通期実績 セグメント別サマリ

【前年同期比】

売上高 110.5% 売上原価 118.2% 営業利益 -

【売上高】

- ・ Webソリューション：通期を通じ、2件の大きな不採算案件の対応のため人員ロック。悪循環となり、機会損失が発生
- ・ デジタル人材育成派遣：第4四半期で大口派遣先の解約が発生し、売上低減
- ・ 押しカルチャー&ゲーム：運営タイトルの季節的な需要と施策により売上高は大幅に増加

【原価・販管費】

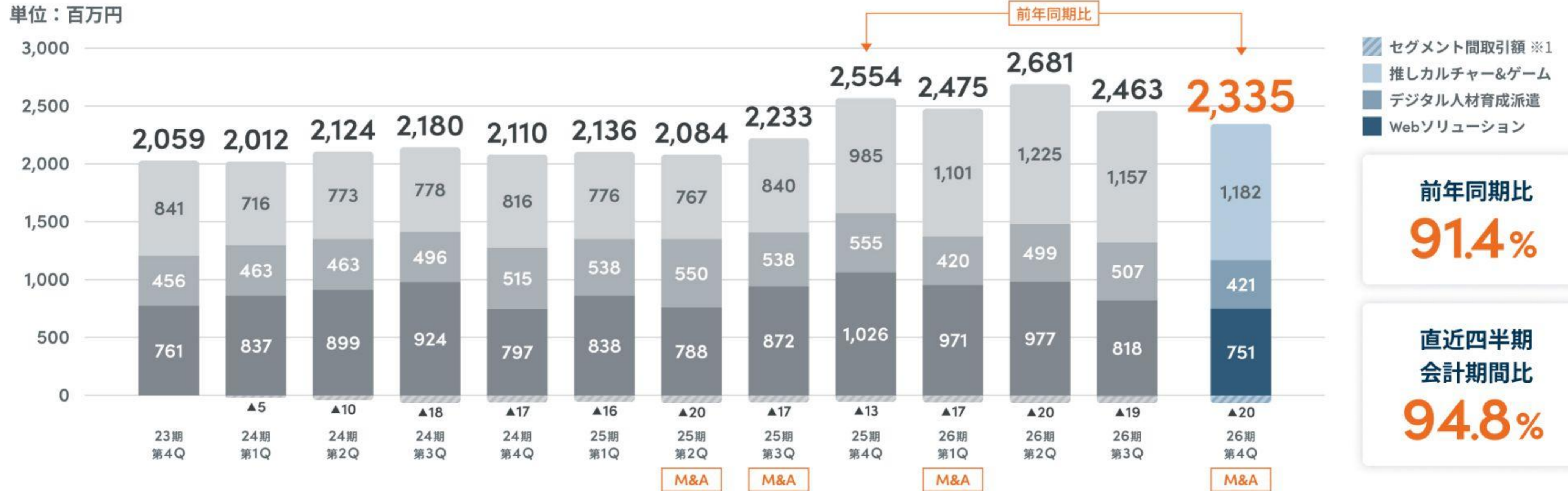
- ・ Webソリューション：売上高に対し原価は高止まり。特に不採算案件の影響で外注費が高止まり
- ・ 押しカルチャー&ゲーム：原価をコントロールし、コストは右肩下がりで抑制

【営業利益】

- ・ Webソリューション：不採算案件が要因で大幅な減益
- ・ デジタル人材育成派遣：第4四半期の不振と受託モデルへのシフト準備により大幅な減益
- ・ 押しカルチャー&ゲーム：分社化し全社コストをカバーした上で大幅な増益

四半期売上高は約23億円で微減で推移

推しカルチャー&ゲームセグメントが好調に推移した一方、Webソリューションおよびデジタル人材育成派遣セグメントの売上不振により売上は横ばい



※ グループ会社：ムービングクルー、デジタル人材育成派遣セグメントの一部が推しカルチャー&ゲームセグメントに移管
Webソリューションセグメントとデジタル人材育成派遣セグメント（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。

昨年から続くWebソリューションセグメントの不採算案件が影響し、原価は高止まり 不採算案件は27期第1四半期で一旦収束の見込み

単位：百万円



前年同期比
105.3%

直近四半期
会計期間比
98.1%

※ Webソリューションセグメントとデジタル人材育成派遣セグメント（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。

第4四半期の営業利益は、Webソリューションセグメントの不採算案件、および、デジタル人材育成派遣セグメントの大口解約の影響で大幅減益

両セグメントともに第1四半期で人員再配置予定

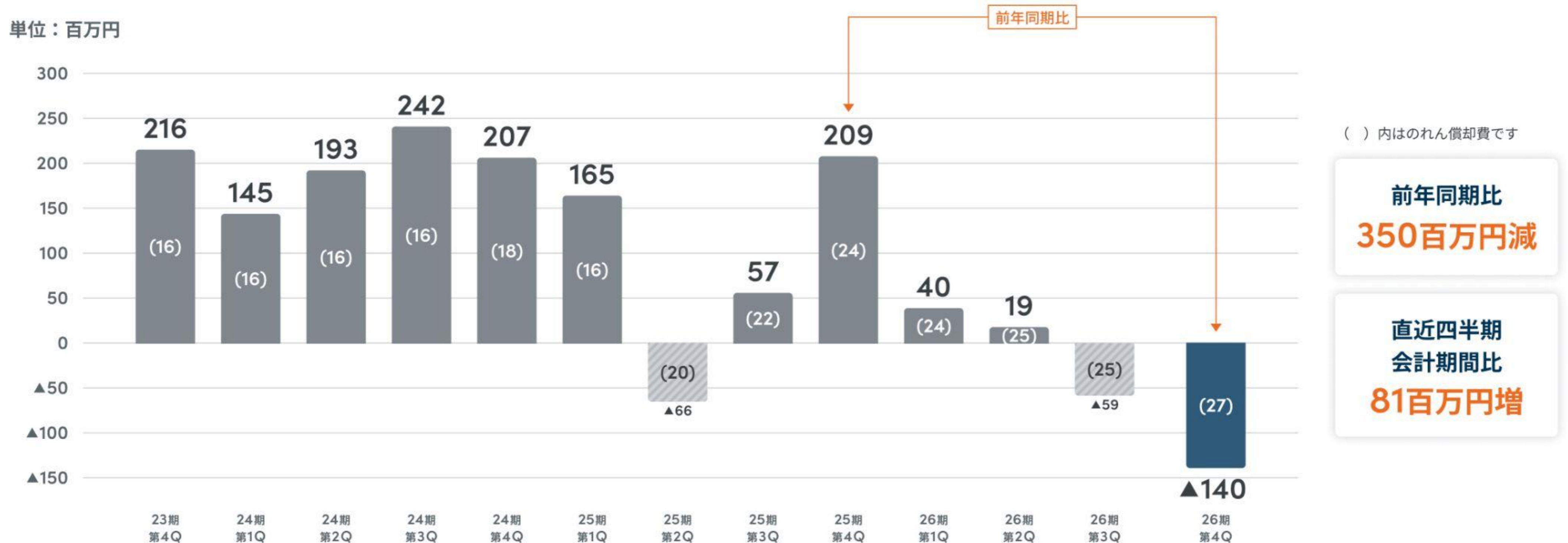
単位：百万円



前年同期比
346百万円減

直近四半期
会計期間比
78百万円減

営業利益に沿って、EBITDAもマイナス着地



不採算案件による純損失計上で自己資本比率は31.2%と低下

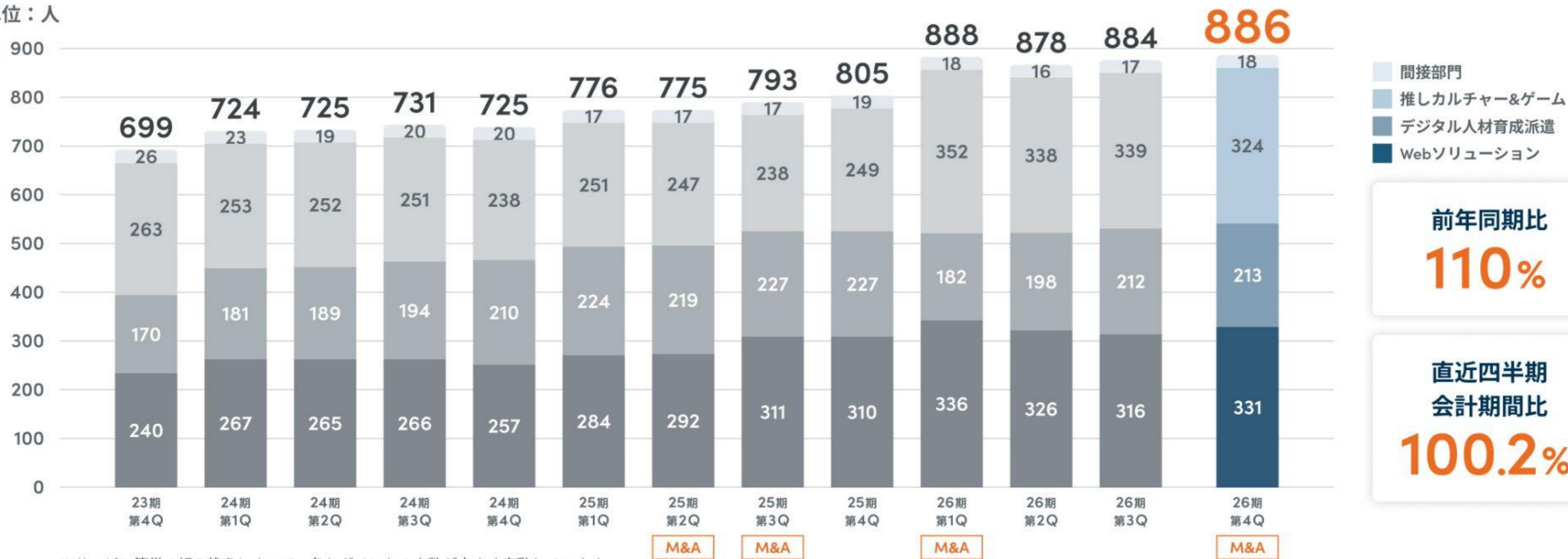
負債増（+194百万円）は子会社の運営拡大に伴う営業負債が要因

単位：百万円	2026年1月期 3Q	2026年1月期 4Q	増減	直前四半期増減の主な要因
流動資産	4,480	4,485	5	売上債権回収▲300 預金増+223、法人税/消費税還付+63
うち現預金残高	1,969	2,118	148	課金収入増加（子会社）+220 借入金の返済▲91 等
固定資産	1,378	1,224	▲153	のれん償却▲27、長期繰延税金資産の取崩▲155、長期繰延税金資産の計上（子会社）+18 Bunbuのれん計上+43
資産合計	5,858	5,709	▲148	
流動負債	2,569	2,873	303	子会社の運営規模拡大に伴う営業負債および未払税金の増加+301
固定負債	1,084	975	▲108	借入金の返済▲91
負債合計	3,654	3,849	194	
純資産	2,204	1,860	▲343	四半期純損失計上による減少▲341
負債・純資産合計	5,858	5,709	148	
自己資本比率	36.3%	31.2%	-	

グループ社員数は、ベトナムの人員を加えた上で、 第3四半期比は横ばいの886名で現状維持

生成AIの台頭や案件の大型化により、製造工程主体の（ジュニア層）社員の採用抑制中

単位：人



前年同期比
110%

直近四半期
会計期間比
100.2%

※サービス管掌の組み換えによって、各セグメントの人数が大きく変動しています

— 2-1 —

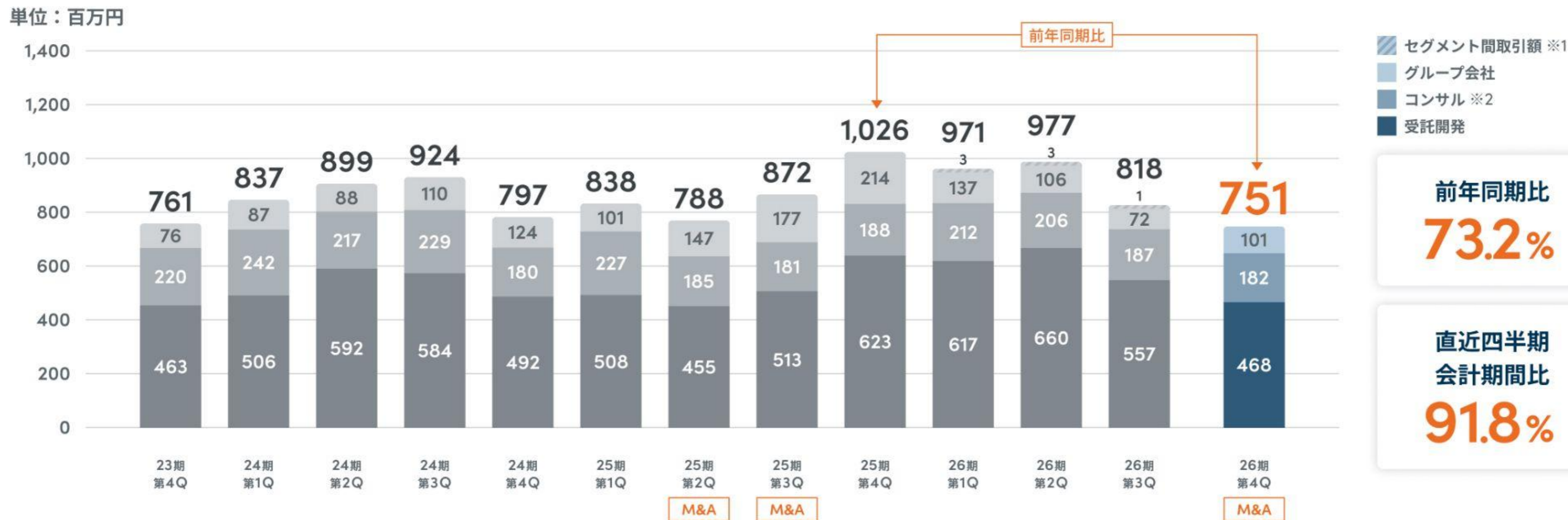
2026年1月期 通期

業績ハイライト

Webソリューションセグメント

第4四半期の売上高は751百万円に留まる

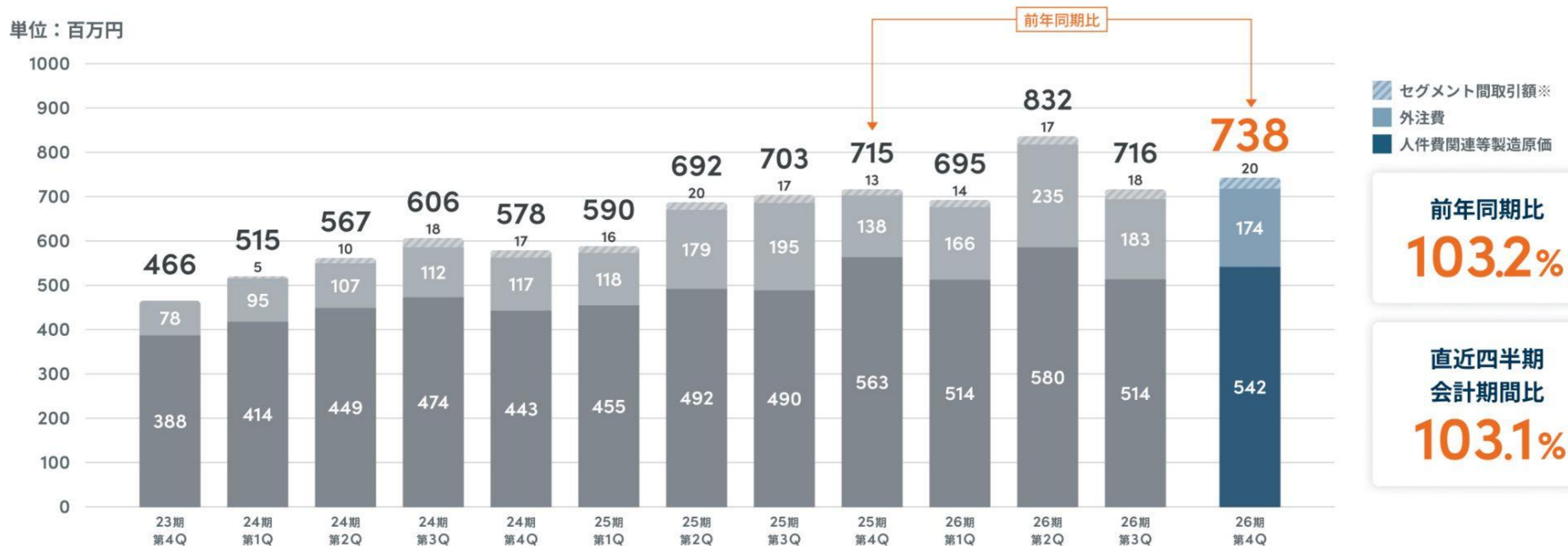
不採算案件にリソースが割かれ新規の開発ラインを構築できなかったことに加え、不確実性の解消を目的とした売上一括修正（▲89百万円）を実施



※1 Webソリューションセグメントとデジタル人材育成派遣セグメント（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。

※2 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

売上高に対し原価は高止まり 特に不採算案件の影響で外注費が高止まり

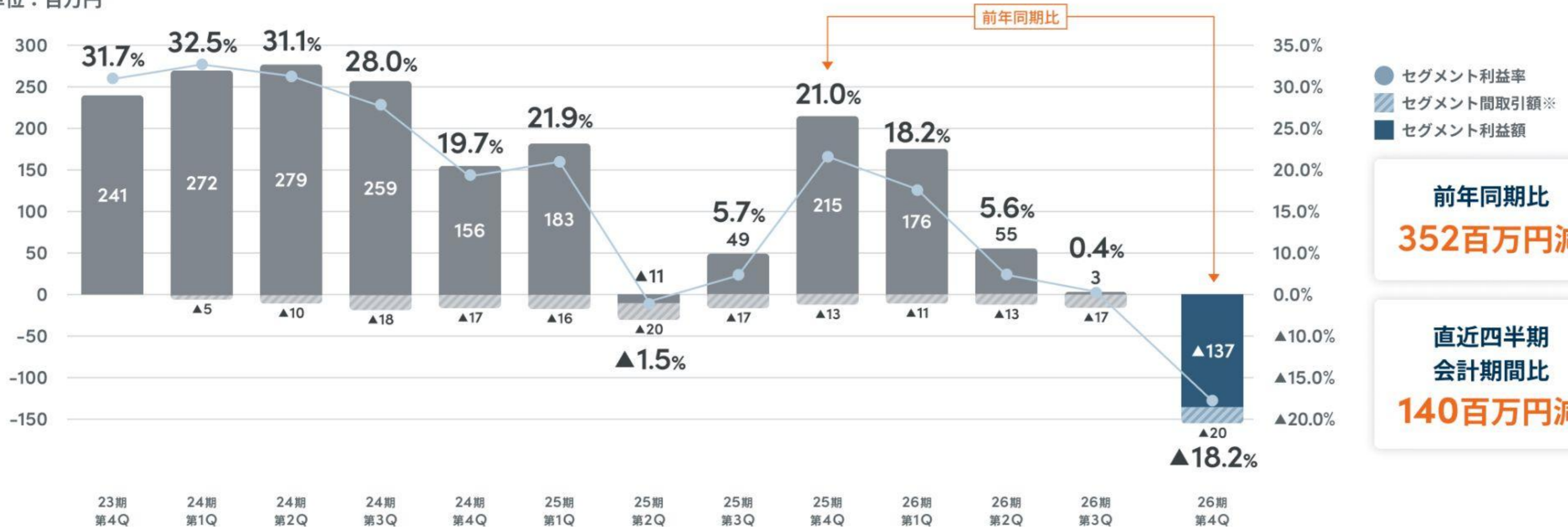


※ Webソリューションセグメントとデジタル人材育成派遣セグメント（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております。

売上不振の影響により固定費をカバーしきれず大幅な赤字着地 再建に向けリソース転換を開始

不採算案件は27期第1四半期で収束し、3月より人員再配置を進行中
ただし第1四半期は、再配置で空き稼働が発生し利益率は回復過程となる見込み

単位：百万円



前年同期比
352百万円減

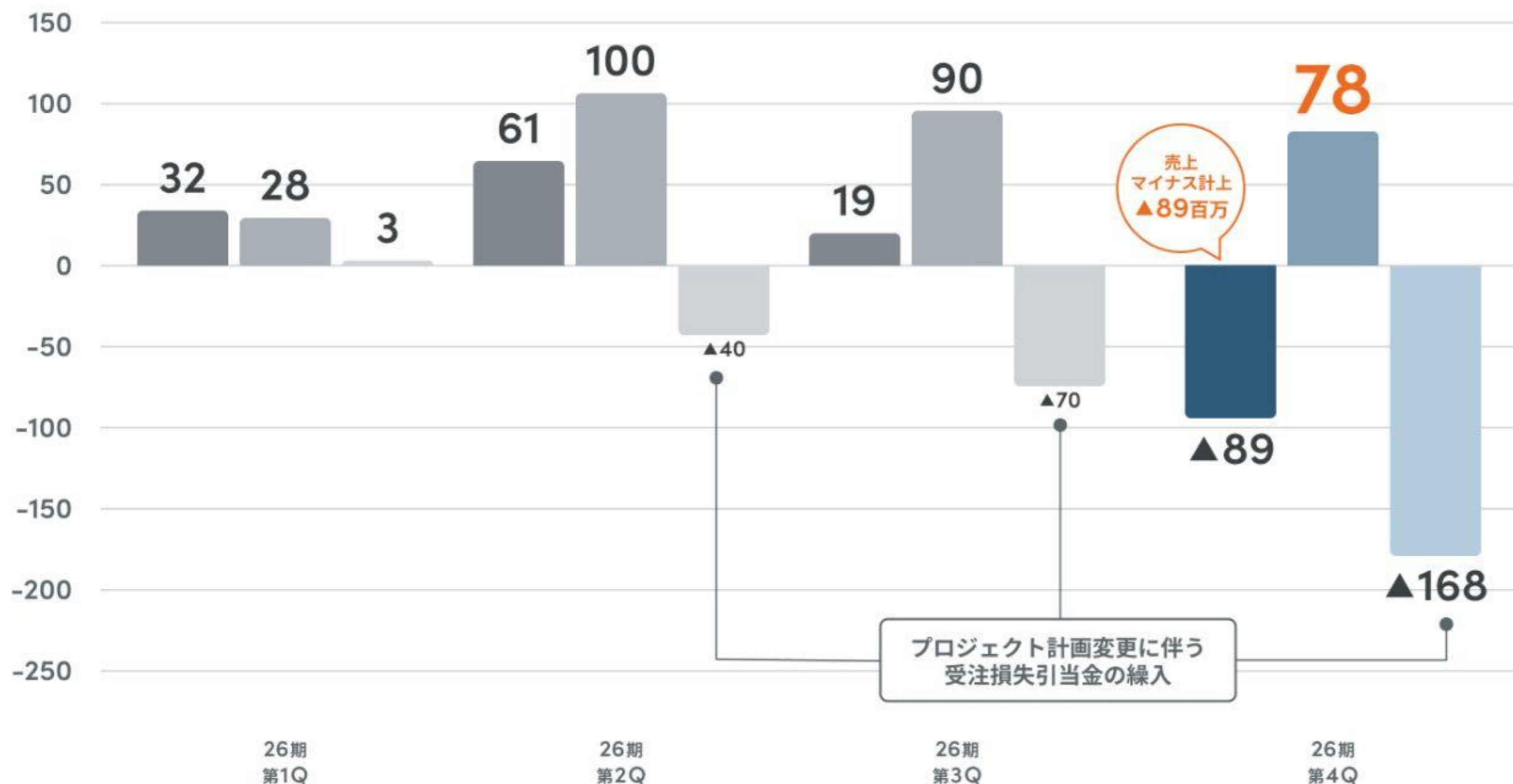
直近四半期
会計期間比
140百万円減

※Webソリューションセグメントとデジタル人材育成派遣セグメント（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

不確実性の解消を目的に不採算案件の売上を当期中に一括修正 (▲89百万円)

当期中に潜在的リスクを一掃し、27期第1四半期からの収益体質正常化に向けた基盤を構築

単位：百万円



該当プロジェクト損益

- 売上高
- 原価
- 利益

該当プロジェクト通算損益

当初リリース時期：2025年9月末日

	売上	原価	利益
当初損益	約1.2億	98百万	20百万
PJ損益	約1.2億	3億	▲1.8億
会計実績	約25百万	3億	▲2.8億

大型案件における大幅な手戻りと工数増加、および収益体質への課題

フロントエンド先行によるバックエンド要件の精査不足、および見切り発車とスコープ管理不足の連鎖が不採算化を誘発

対象プロジェクト	カード発行・決済・ポイント管理システム開発	担当範囲	要件定義～開発、リリース
プロジェクト期間(当初)	2024年11月～2025年9月末日	プロジェクト人数	見積もり時：17名 → 最大時：50名(ベトナム含む)

発生のメカニズム

設計の不備とマネジメント課題

- バックエンドの過小評価**
 画面設計を優先し、複雑な業務ロジックや外部連携の精査が後手見回った。
- 見切り発車の連鎖**
 設計が固まらないまま開発を開始し、仕様変更に伴う「手戻り」が制御不能となった。
- 交渉力の不足**
 増加する要望に対し、追加費用や納期の調整を行う「スコープ管理」が機能しなかった。

再発防止のアクション

属人化から組織管理へ

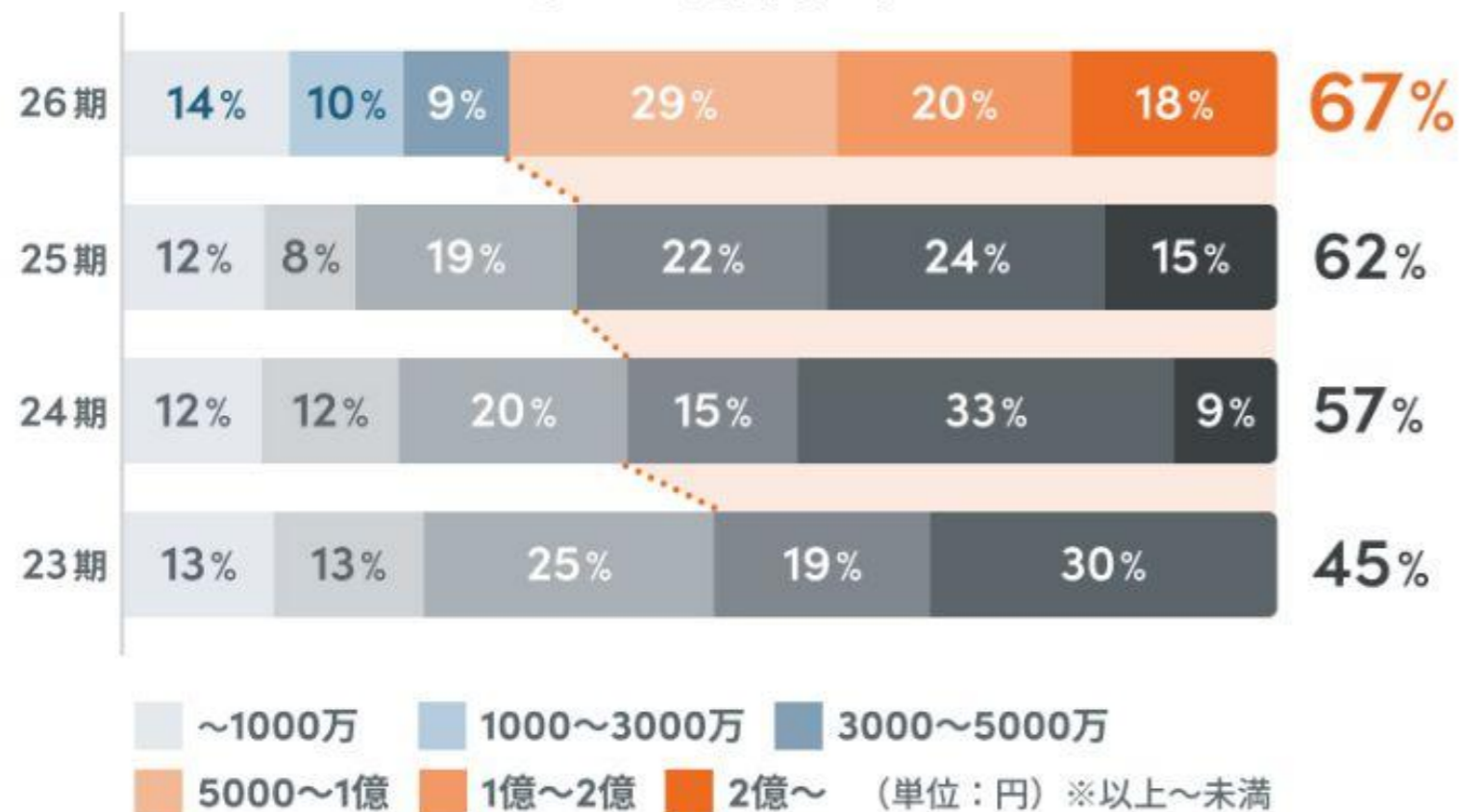
- 体制**
PMOによる全社横断監視
 現場の「隠れたリスク」を早期発見し、組織として顧客交渉力を支援
- 基準**
受注プロセスの厳格化
 難易度の高い業務システムは、要件定義の精度を徹底確認し**受注審査を経てから受注**
- 育成**
アーキテクト集団への進化
 生成AIを武器に、製造(コーディング)から、**設計・コンサルへ人材をシフト**

組織変革の過渡期

「受託制作」から、顧客事業を牽引する「ビジネス・アーキテクト」へ
 営業ポートフォリオ高度化に伴う「案件難易度構造の変化」

取引金額別「構成比率」の推移

案件の大型化が進行
 (5000万円以上)

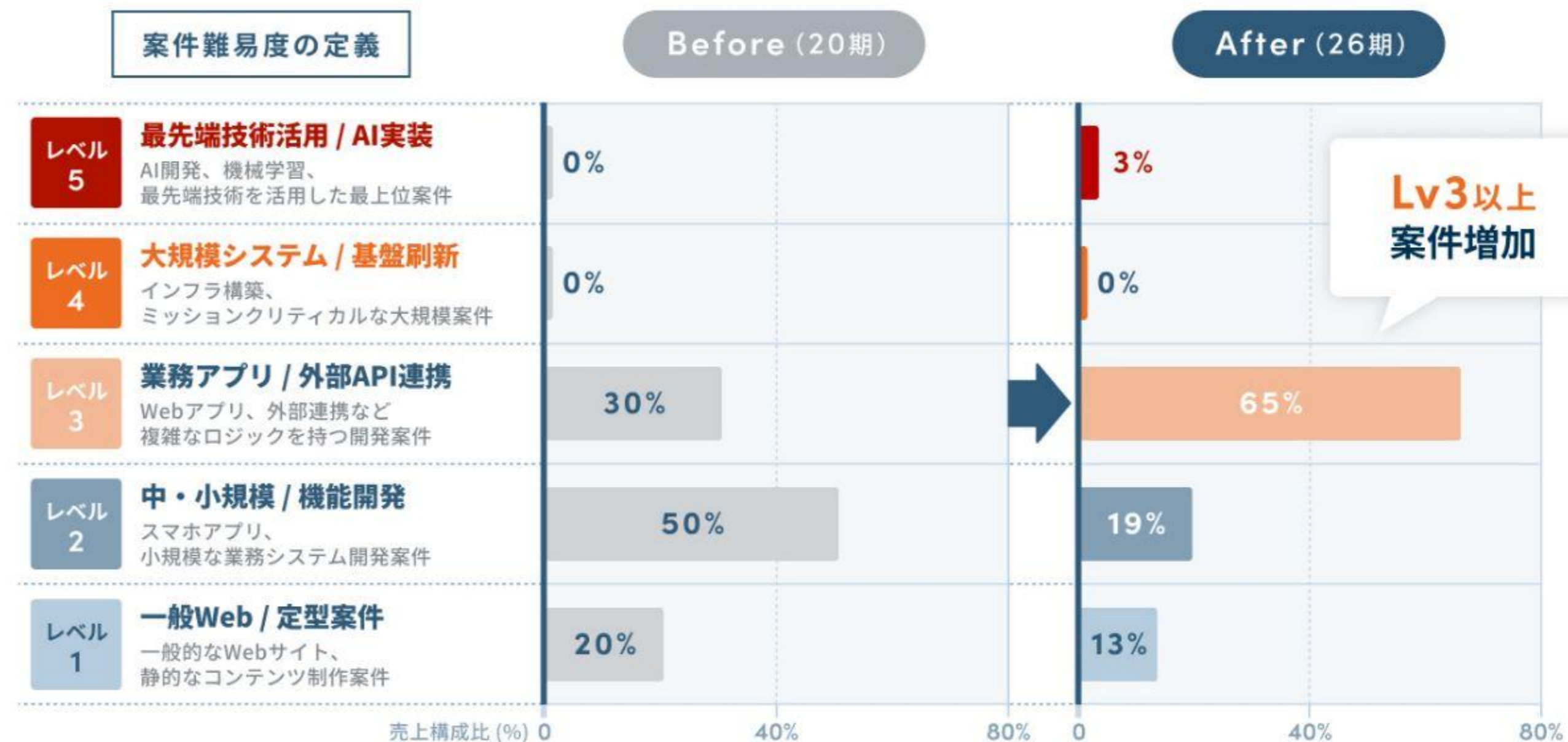


小規模案件の構成比が減少し
 案件の規模が大型化

大型案件比率
 (5000万円以上) **67% 到達**

案件難易度別「売上構成比」の変遷

大規模システム・基盤刷新を含む、案件の高難易度化が進行



短期的な収益リスクを織り込んだ上で 最終的な高付加価値、高利益率を目標に 1億円以上の大型SIの受託を推進

1億円以上の受託開発案件は増加傾向
組織構造を見直し、戦略的に案件数を拡大

高利益率を生むための成長領域

BtoBtoCプラットフォーム × 高度なUX設計 × 膨大なデータ処理

新規受託開発の受注推移(1億円以上)



	規模・複雑性 低	規模・複雑性 高
toC向け 事業売上直結 市場変化 高	高速UX/CX制作・開発 ブランディング CMS導入 マーケ連動 短サイクル開発 スタートアップ開発	大規模Webサービス成長 大規模会員サイト 高度なUX設計 高負荷なデータ処理 決済連携 継続的な改善・リリース
toB向け 管理 / 基幹系 市場変化 低	オペレーションSI 業務効率化 単機能開発 製品導入 内製化 人月型・SES提供	基幹・巨大SI 巨大組織 レガシー脱却 厳格な品質 大量ドキュメント 重厚長大案件

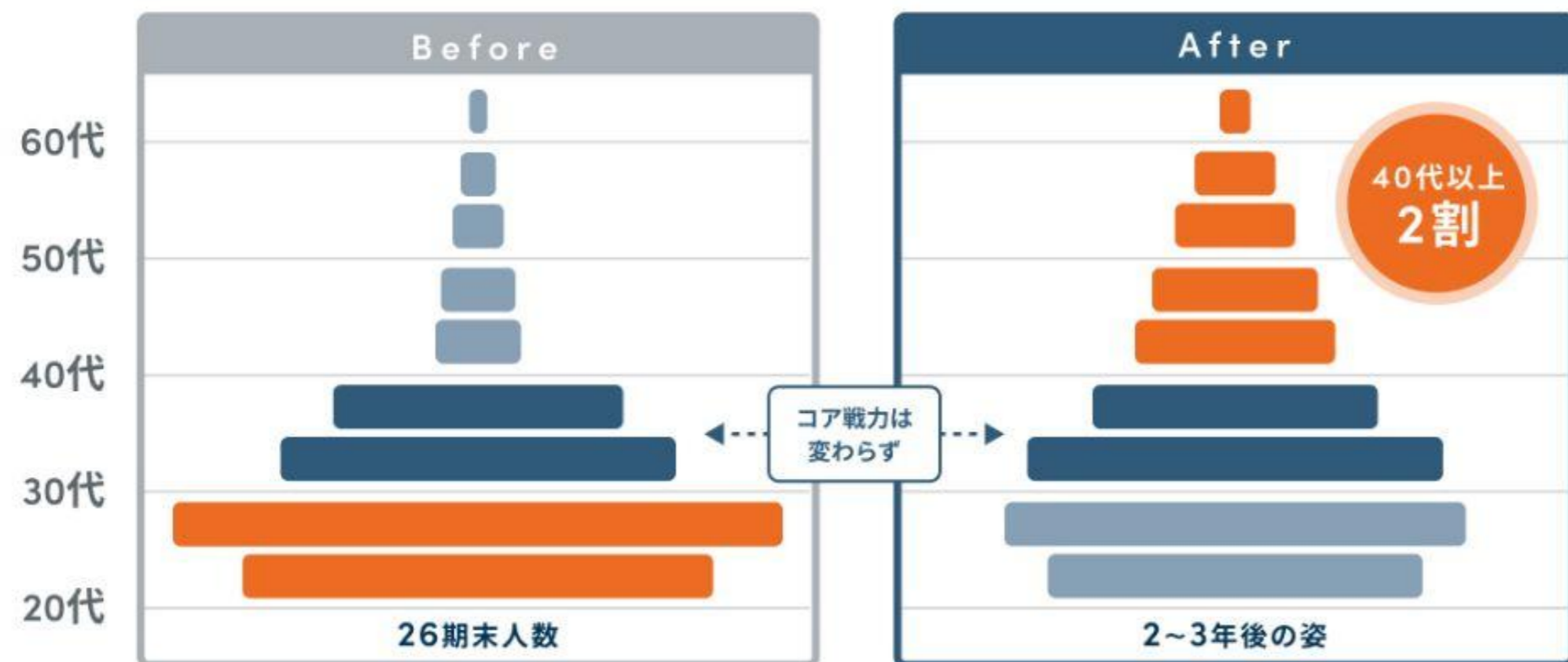
目指す成長領域

昨年から続く不採算案件や炎上案件の対策

若手中心からプロフェッショナル集団への構造改革に着手

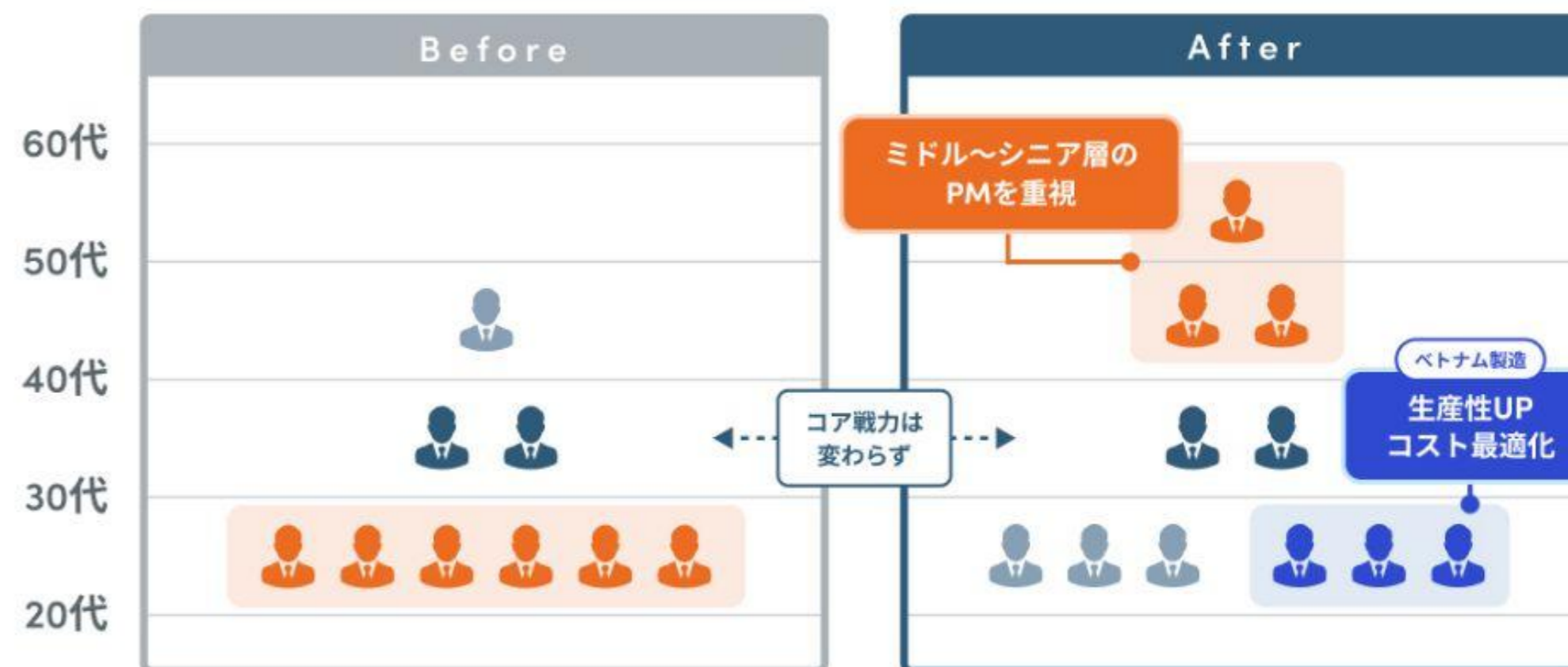
直近は1億円超の大型案件が主軸となり
より高度な遂行能力が求められるフェーズへ移行

人材採用の構造見直し



- 20代6割の若手中心構造 → 専門性の高い40代以上を2割に
- 新卒採用の停止 → 不足する製造要員はオフショアで確保

チーム編成の構造見直し



- 若手～ミドル中心のPM → ミドル～シニアのPM層を厚く
- 若手中心の製造 → ベトナム製造比率を上げ生産性UP・コスト最適化

————— 全社教育でHCD知見の強化 —————

プロフェッショナル人材の育成基盤を確立

HCD基礎検定の**資格保持者が100名超に到達**
Webソリューションセグメント原価要員の**約3割が資格保持**

HCD（人間中心設計）とは

製品やサービス・Webサイト・アプリなどを開発する際に、プロダクトを使用するユーザーの使いやすさを中心において設計する考え方です。HCDの知識をユーザー視点での本質的な課題発見と要件定義に活用することが期待できます。



上位資格認定者



HCD専門家
1名



HCDスペシャリスト
1名

上位資格である専門家とスペシャリストの認定者により、更なる専門的な知識拡大の後押しを目指す

当社の課題

- ・上流工程（ビジネス定義・要件定義）を担うプロフェッショナル人材が不足
- ・顧客の適切な要求理解や要件定義が難しく製造・テスト工程で手戻りが発生

資格取得で期待できること

- ・上流工程（ビジネス定義・要件定義）の質を担保する知識を持つ人材が増加
- ・上流工程のプロフェッショナル人材の強化
- ・全社浸透により一気通貫の品質向上

— 2-2 —

2026年1月期 通期

業績ハイライト

デジタル人材育成派遣セグメント

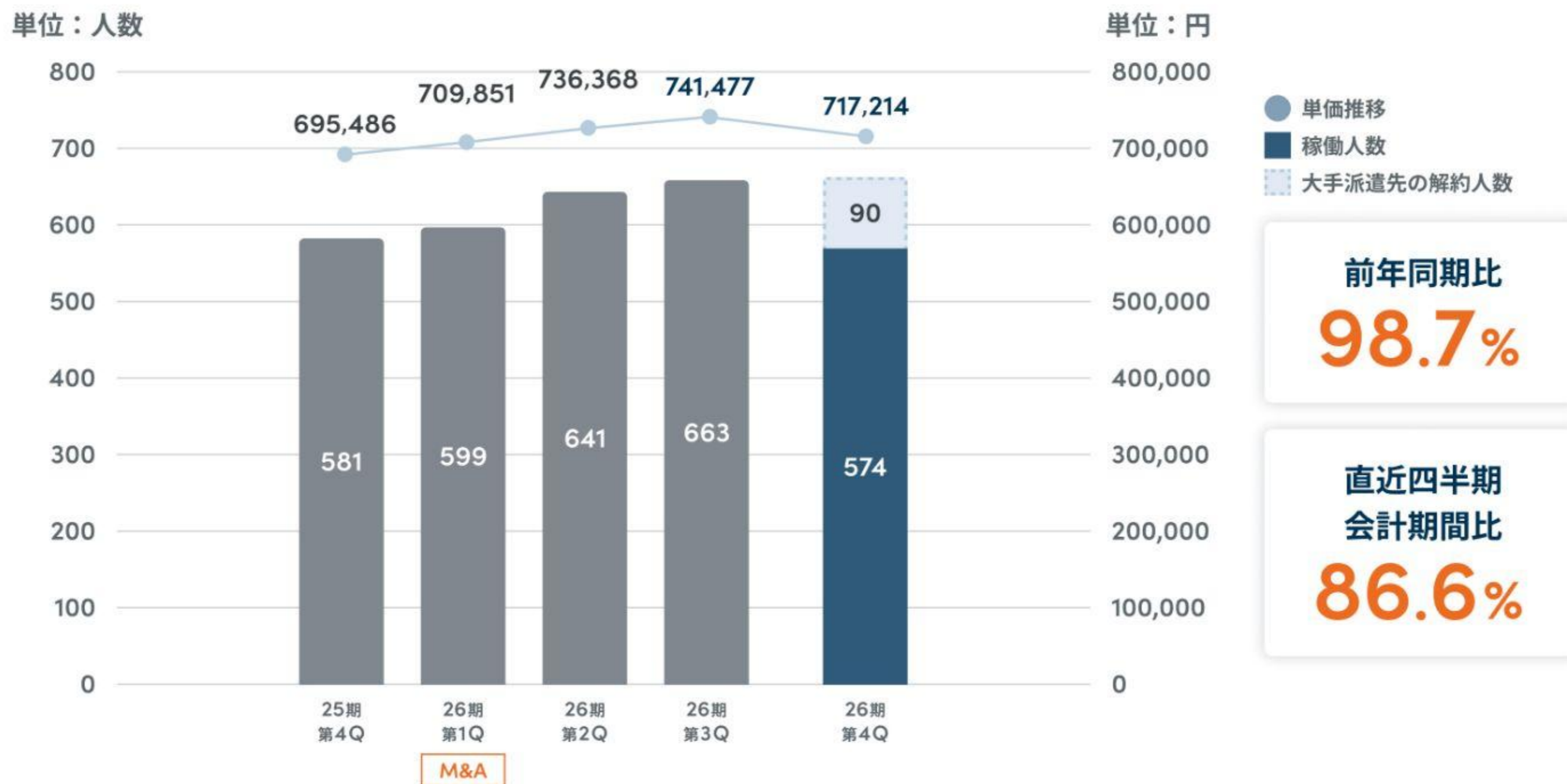
第4四半期の売上高は421百万と前年同期比で横ばい 直近四半期比では、大口派遣先の解約が発生し低減



※ Webソリューションセグメントとデジタル人材育成派遣セグメント（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

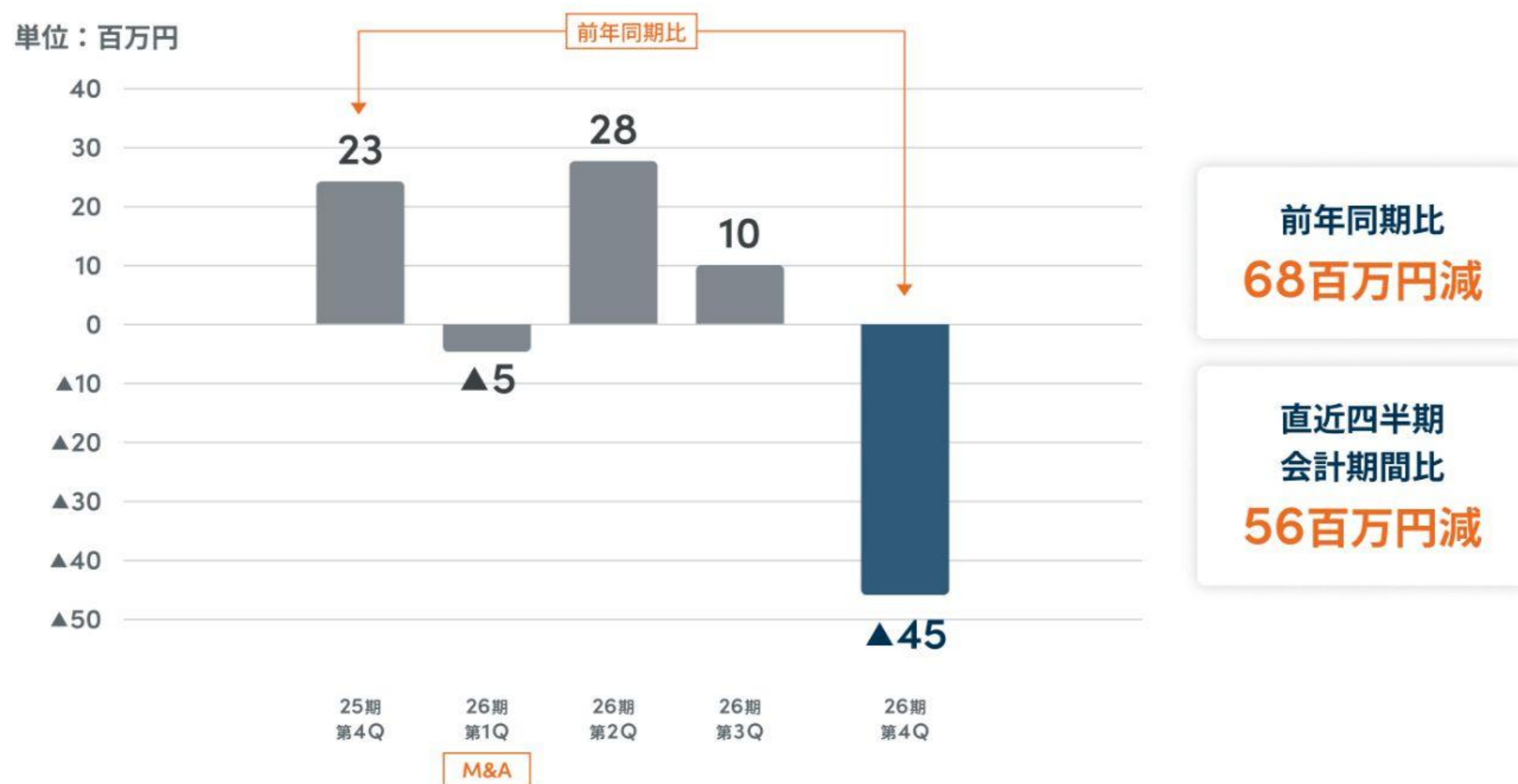
※ 前年同期比については、セグメント変更前後の比較を適正化するため、当社単体の派遣事業売上を除外して再集計した数値を用いております

第4四半期は大口派遣先の解約があり、月約30名弱の待機が発生 人員の再配置を進め27期第1四半期より段階的に稼働数が回復する見込み



第4四半期の営業利益はマイナス45百万円と大幅に減益

大口派遣先からの解約が発生し、売上が低減。また生成AIショックへの対応で、新規投資で受託モデルのラインを構築中であったため、二重要因で営業利益を圧迫



— 2-3 —

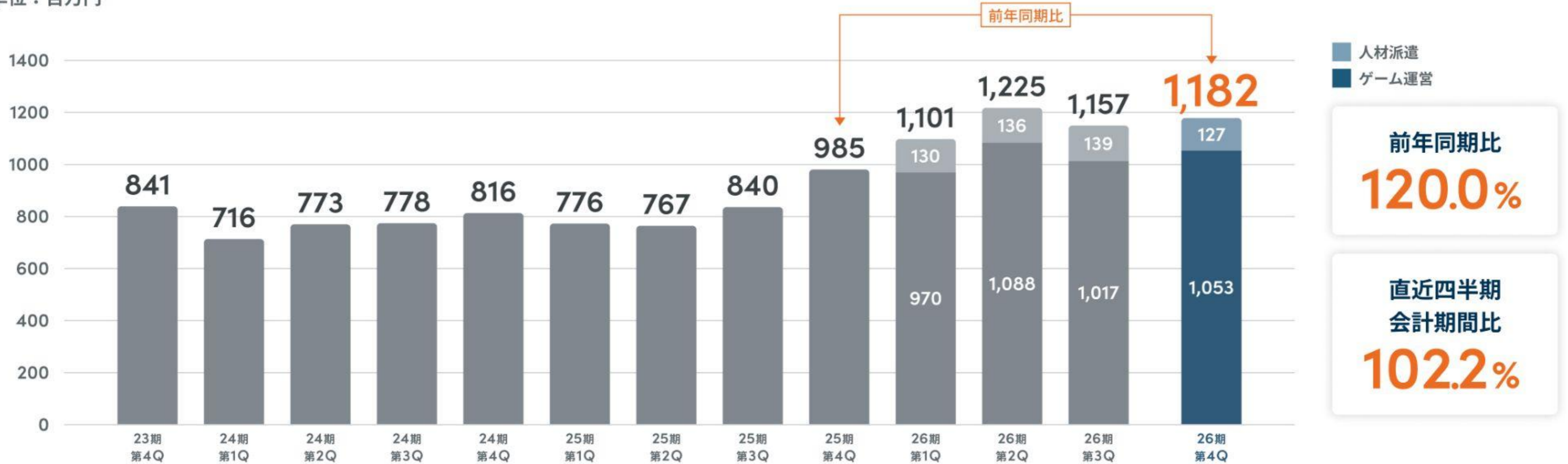
2026年1月期 通期

業績ハイライト

押しカルチャー&ゲーム
セグメント

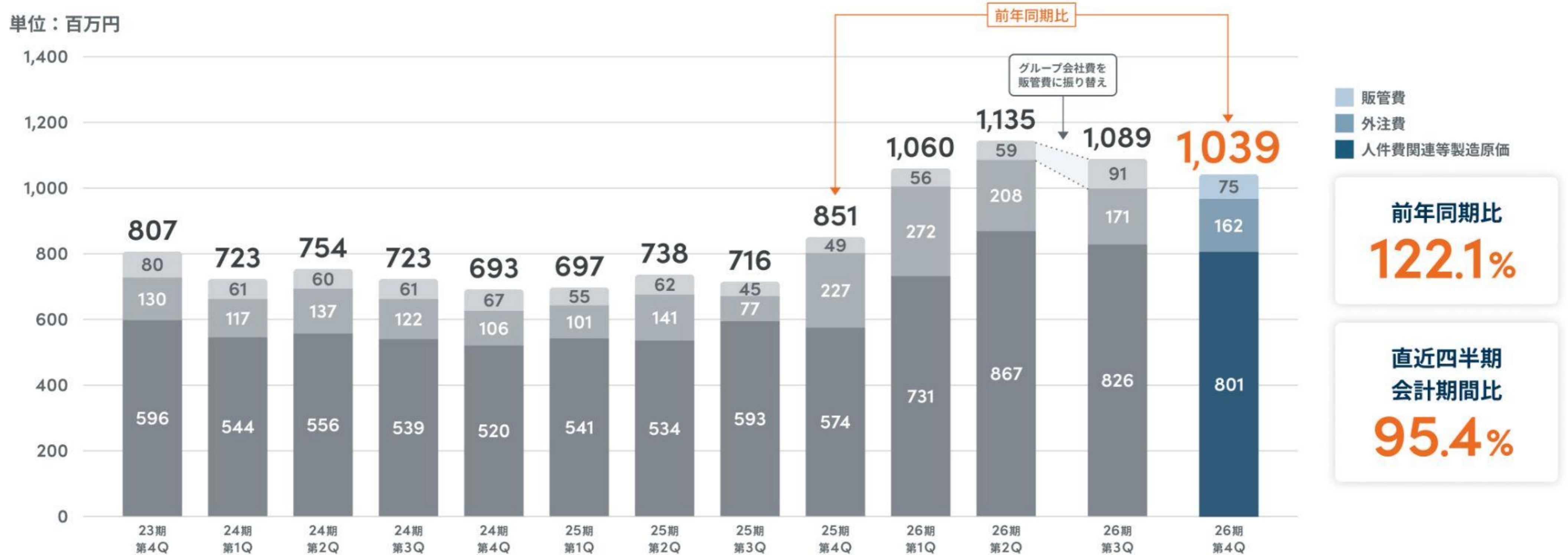
第4四半期の売上は1,182百万円と 前年同期比右肩上がりの成長（20%増）で着地 運営タイトルの季節及び限定イベントが主な要因

単位：百万円

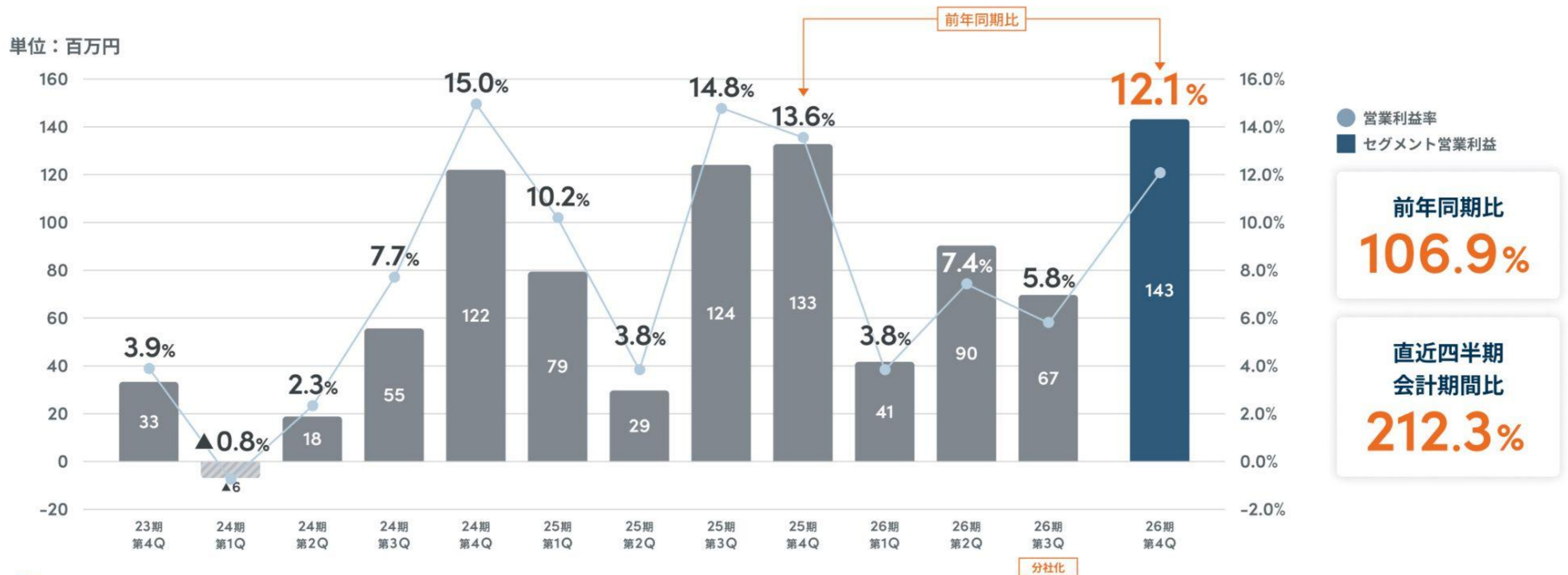


※ 当社のタイトルは3Qと4Qに周年イベント等で売上が増加する傾向がございます

第2四半期に新規運営移管案件がスタートし、原価がピークを迎えたものの
 その後は原価をコントロールし、コストは右肩下がり
 販管費は分社化に伴い本社経費をセグメントの販売管理費に振替



運営タイトルの季節要因による**売上好調**に加え、
原価コントロールも寄与し**営業利益は上振れて着地**



約7.5年にわたりユーザーに楽しんでいただいた
ゴエティアクロスを終了し、7タイトル体制に
新規受託開発プロジェクトは概ね計画通りに進行中

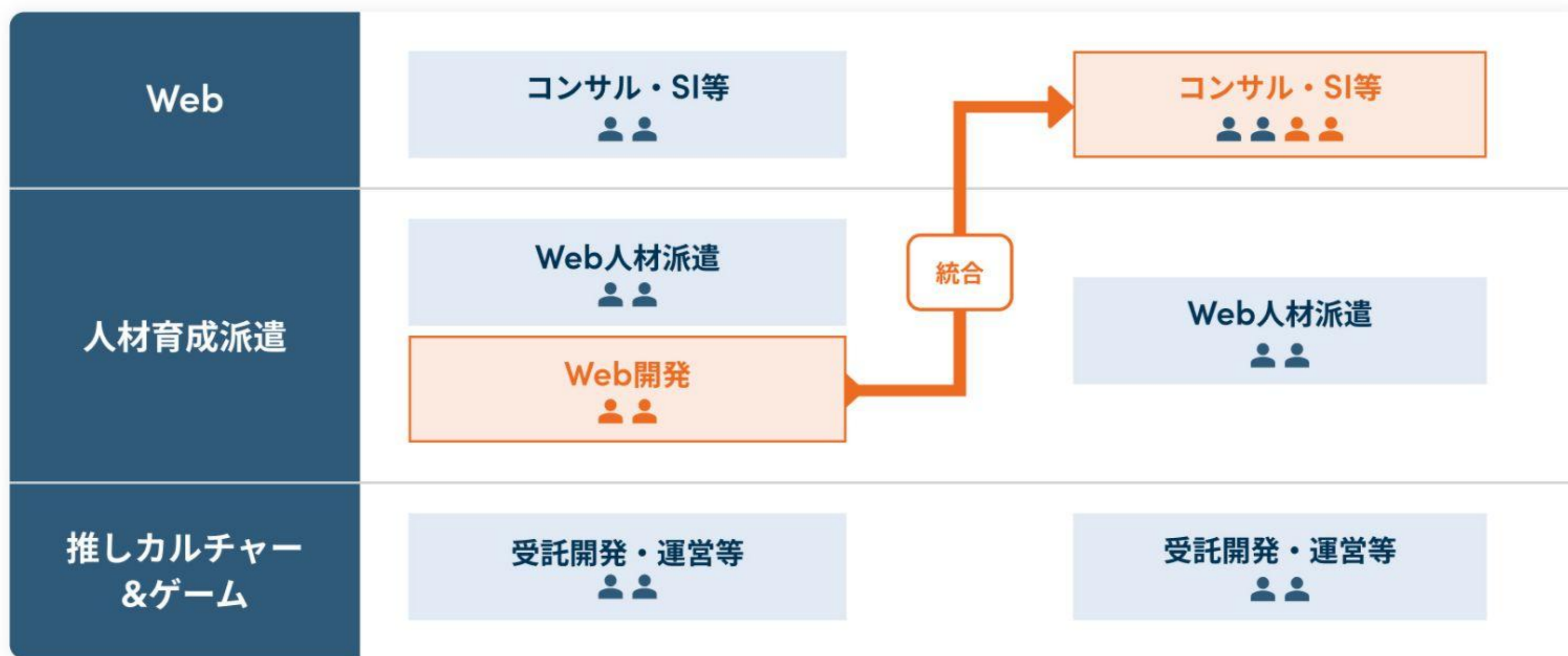
運営パイプライン：合計 **7** タイトル

運営形態	概要	ゲームタイトル
受託開発運営	他社タイトルの開発・運営協力 他社名義で運営	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; text-align: center;">D×2 真・女神転生 リベレーション 株式会社セガ様</div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; text-align: center;">非公開タイトル 他社パブリッシュのため開示不可</div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; text-align: center;">非公開タイトル 他社パブリッシュのため開示不可</div> </div> <div style="border: 2px solid orange; padding: 5px; display: inline-block; margin-top: 10px;">受託開発プロジェクト NEW</div>
パブリッシュ 切替運営	他社タイトルを運営移管し、 パブリッシュを切り替え、 アピリッツ名義で運営	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; text-align: center;">乃木坂的フラクタル アピリッツ</div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; text-align: center;">UNI'S ON AIR (ユニゾンエアー) アピリッツ</div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; text-align: center;">けものフレンズ3 アピリッツ</div> </div>
自社ゲーム 開発運営	アピリッツが単独、または他社と 協業して企画・開発・運営を実施	<div style="border: 1px dashed #ccc; padding: 5px; text-align: center;">ゴエティアクロス アピリッツ</div> <div style="background-color: #0056b3; color: white; border-radius: 50%; padding: 2px 5px; display: inline-block; margin-left: 10px;">4月末 終了</div>

— 3 —

**2027年1月期 通期
業績予想及び配当予想**

デジタル人材育成派遣セグメントの開発リソース等を Webソリューションセグメントに取り込む体制へ刷新

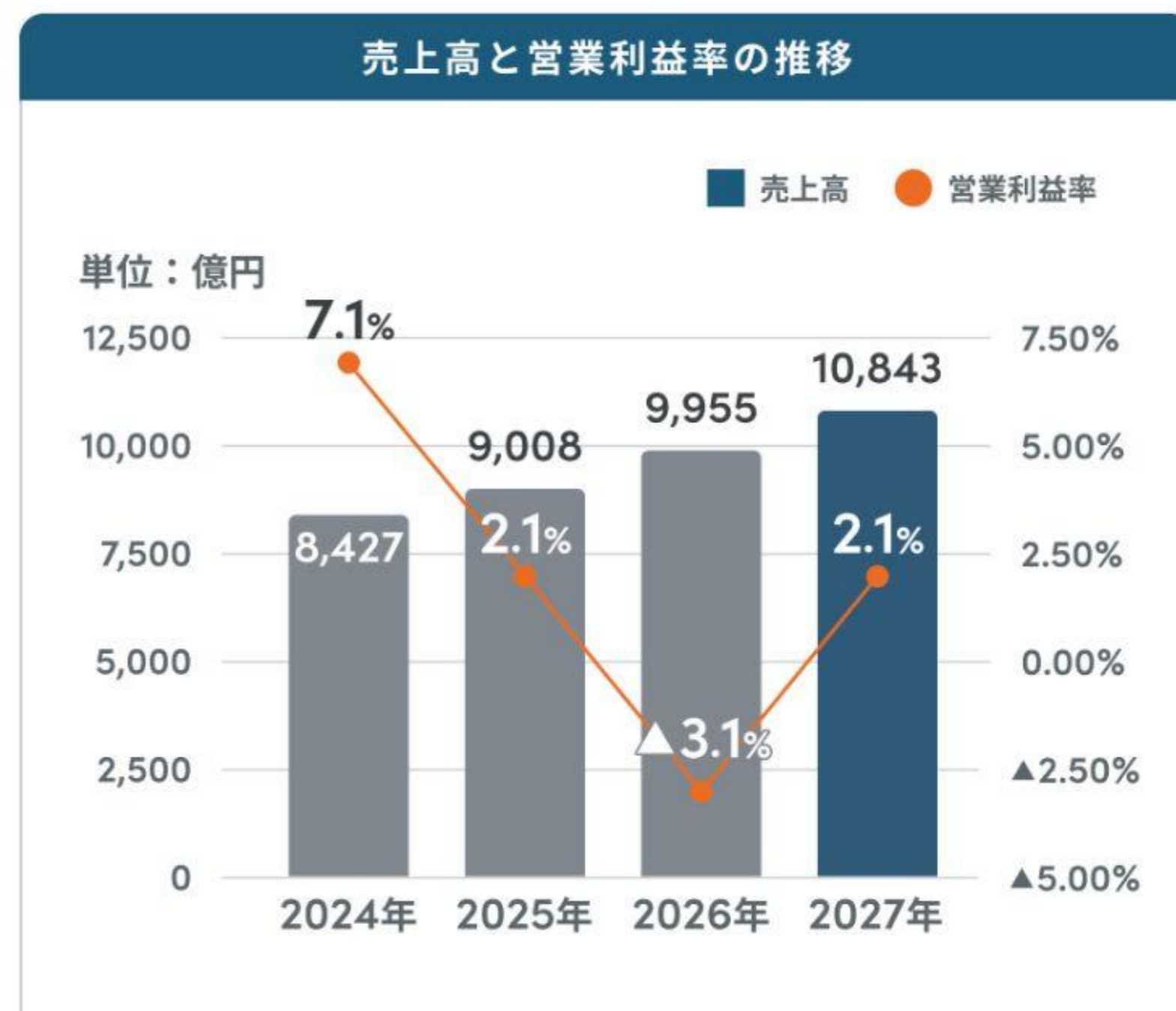


トップラインは引き続き成長する見込み

利益面は、第1四半期で不採算案件や空き稼働の再配置は終了する見込み

稼働中案件に要件遅延等の不採算案件に繋がる兆候は見られないため、下半期には利益率が回復見込み

連結						
単位：百万円	2024年 1月期	2025年 1月期	2026年 1月期	2027年 1月期	増減	前年比
売上高	8,427	9,008	9,955	10,843	888	108.9%
営業利益	599	185	▲309	228	537	-
経常利益	596	185	▲317	174	491	-
当期純利益	386	45	▲465	114	579	-
営業利益率	7.1%	2.1%	-	2.1%	-	-



上期の業績予想は、人員の再配置による一過性のコストを考慮

不採算案件は27期第1四半期で収束。3月より人員再配置および新規案件獲得に向けた営業を開始

連結上期						
単位：百万円	2024年 1月期	2025年 1月期	2026年 1月期	2027年 1月期	増減	前年比
売上高	4,137	4,221	5,156	4,864	▲292	94.3%
営業利益	258	13	▲18	▲167	▲149	-
経常利益	257	11	▲25	▲194	▲169	-
当期純利益	151	▲16	▲35	▲126	▲91	-
営業利益率	6.2%	0.3%	-	-	-	-

連結下期						
単位：百万円	2024年 1月期	2025年 1月期	2026年 1月期	2027年 1月期	増減	前年比
売上高	4,290	4,787	4,798	5,979	1,181	124.6%
営業利益	341	172	▲290	396	686	-
経常利益	338	174	▲291	368	659	-
当期純利益	235	62	▲429	241	670	-
営業利益率	7.9%	3.6%	-	6.6%	-	-

アンソロピック・ショックによる SaaSビジネスモデルの崩壊と市場再編

アンソロピック・ショックとは AIの進化によって既存のビジネスモデルが変化

AnthropicがAIエージェント「Claude Cowork」発表
AIが道具から自律的に働く働き手に進化することが予想され、
人間の利用を前提としていたSaaSの人数課金モデル崩壊のリスク



※SaaS：インターネット経由のソフトウェアサブスクリプションサービス

市場は**将来的なSaaSツールの売り上げ減少**を警戒
SaaS関連企業の時価総額が著しく下落

「10倍巨大な市場」へのチャンス IT業界の危機ではなく、市場拡大への予兆

企業の予算の内訳がITツール購入費から人件費全体へ移行

AIエージェント関連市場

(推定：10兆\$)

AIエージェントの契約

AIを使う従業員

既存SaaS市場
(推定：1兆\$)

既存SaaSツールの購入

市場に必要とされるスキルが変化

AIという労働力を
設計・活用する能力が重要

- AIに対しての適切な指示出し
- システム全体の設計・評価

生成AI活用前提への構造改革

市場変化を予見して事業・体制の先行転換を実施中。引き続き改革を推進



製造体制の刷新

新卒・若手層の採用を抑制

- 製造工程主体の人材育成目的の採用を縮小
- AI過渡期の人手不足は、ベトナム等のオフショア開発で補う体制を構築済み



上流アーキテクトの育成

既存人材をAIの司令塔へ

- HCDや品質マネジメント専門の部署創設
- 奨励制度の整備、勉強会実施などで上流領域の社内教育を強化



上流への事業領域の拡大

コンサル・上流領域へシフト

- Webソリューション事業のコンサルティング部隊を大幅に増強
- デジタル人材育成派遣セグメントでの製造工程主体の人材育成から脱却



2023年～
生成AIの利用推進など
市場変化を予見した活動

2026年2月
アンソロピック・ショック

当期の業績予想を踏まえ、目標達成に向けた計画の軌道修正を検討 収益性を抜本的に高める経営基盤を構築

売上高



営業利益率



配当予想は上期14.5円、下期14.5円の通期29円と増配

2026年1月期（26期）の配当および2027年1月期（27期）の配当予想について

2026年1月期（26期）の配当について

当期におきましては、事業環境の変化等に伴い一時的に業績が当初予想を下回る結果となりました。当初掲げておりました「配当性向30%」という指標に基づけば減配の対象となる水準ではございますが、当社が掲げる「安定的かつ継続的な還元」という方針を重視し、株主の皆様のご信頼にお応えするため、期初予想通り通期28円の配当を維持いたしました。

2027年1月期（27期）の配当予想について

27年1月期につきましては、現在の業績悪化を一時的なものとして捉えており、構造改革やリソースの最適化を通じて利益は段階的に回復していく見通しです。この回復シナリオに対する経営陣の自信を表明するとともに、株主の皆様への還元姿勢をより一層明確にするため、2026年1月期から1円増配し、通期29円（上期14.5円 下期14.5円）を予定しております。

— 4 —

Appendix

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



@app_nakadate
#アピリッツ



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