# 2026年1月期　第2四半期
# 決算説明会資料

株式会社アピリッツ　|　証券コード：　4174

2025年9月12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9月12日に2026年1月期第2四半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. Topics

- 修正予算について
- M&Aについて
- 出資について
- 株主還元方針について

## 3. 2026年1月期　第2四半期業績ハイライト

- 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

## 4. Appendix

- 今後の成長戦略

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。

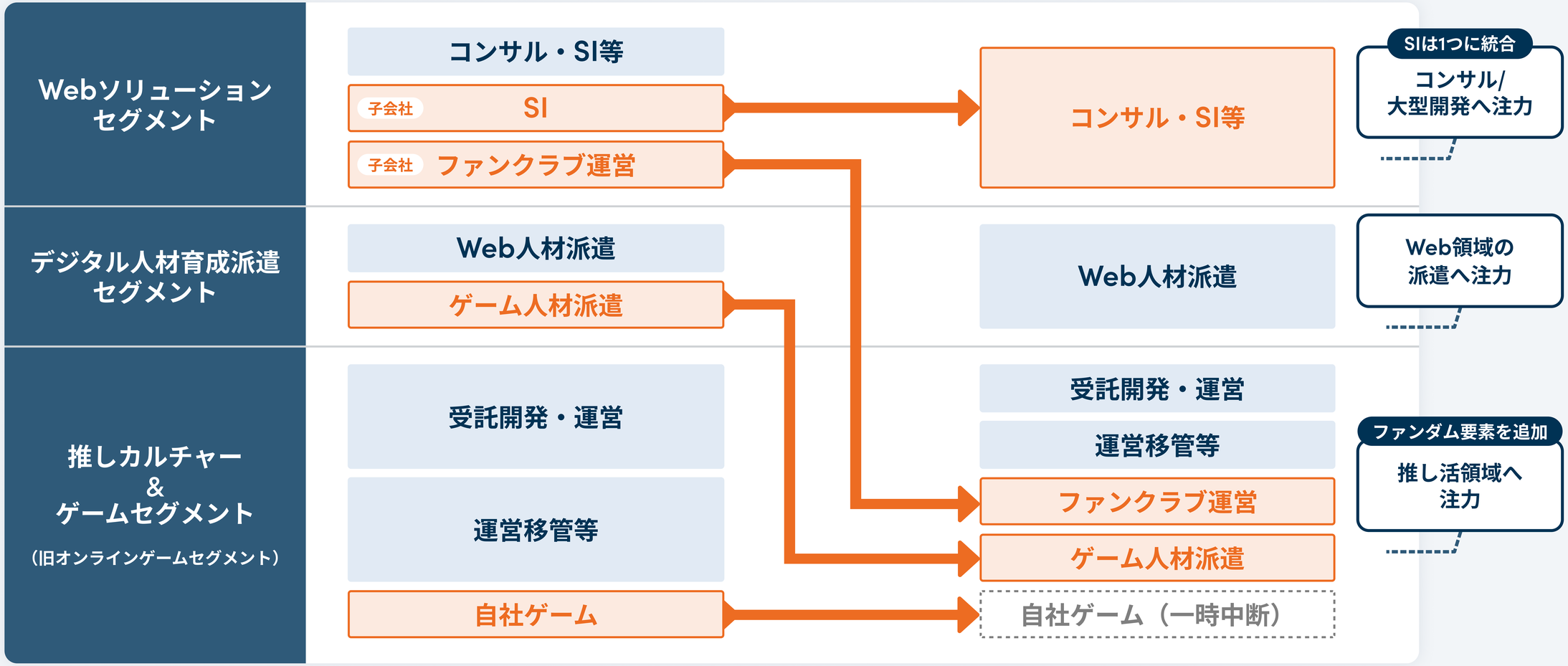
| | |
|---|---|
| **設立** | 2000年7月 |
| **従業員数(単体)** | 663人 |
| **(連結)** | 878人（2025年7月末時点　※臨時雇用者数含む） |
| **経営陣** | 代表取締役社長 執行役員 CEO　和田 順児<br>取締役 執行役員 CSO　中館 博貴<br>社外取締役　川又 啓子<br>社外取締役　北上 真一<br>社外取締役　正能 茉優<br>常勤監査役　三原 順<br>社外監査役　石上 尚弘<br>社外監査役　伊藤 英佑 |
| **財務指標(連結)** | 売上高　90.0億（2025年1月期）<br>純利益　0.4億（2025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<br>株式会社Y's（ワイズ）<br>Bee2B株式会社（ビーツービー）<br>株式会社クエイル<br>株式会社JUT JOY（ジャットジョイ） NEW 4月ジョイン<br>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<br>Bunbu Joint Stock Company（ブンブ ジョイント ストック カンパニー） NEW 11月連結予定 |



©Appirits.Inc　2026年1月期　第2四半期決算説明会資料　株式会社アピリッツ　証券コード：4174

# 名称を「オンラインゲームセグメント」から「推しカルチャー&ゲームセグメント」に変更

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



# 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。

Bee2B株式会社　株式会社クエイル
Bunbu Joint Stock Company

## 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。

株式会社Y's　株式会社JUT JOY

## 推しカルチャー&ゲーム セグメント

アピリッツは、

**「推し」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**

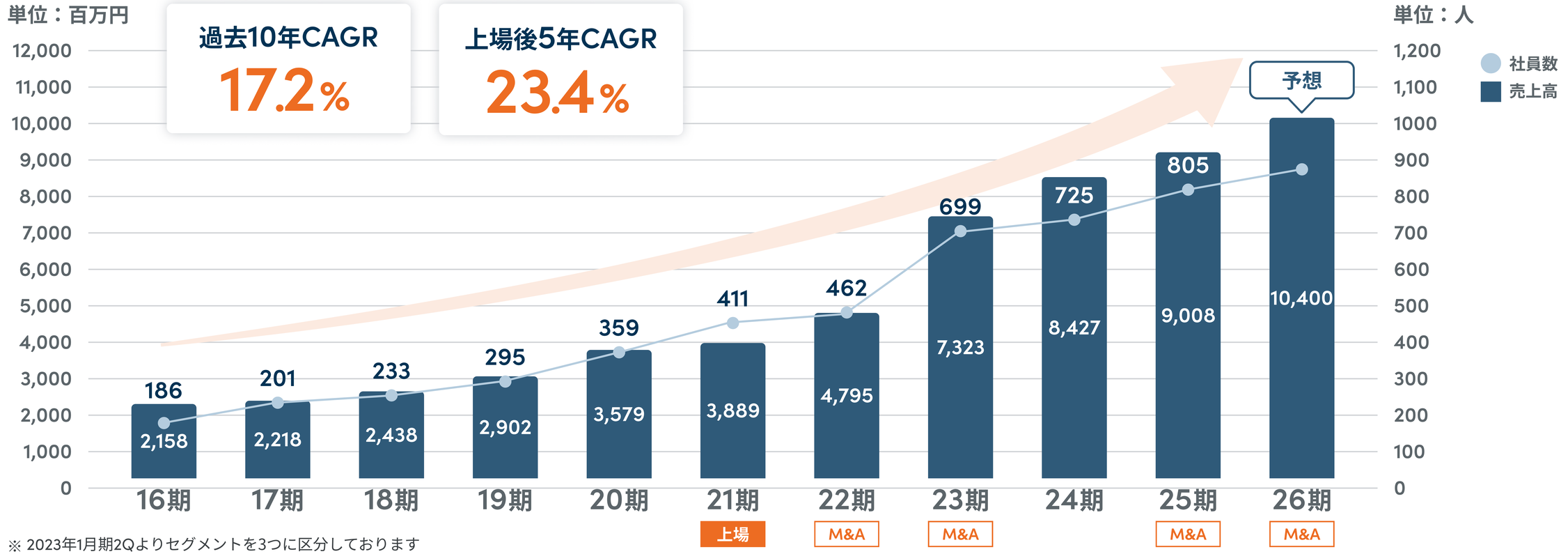
アイドルグループとファンをつなぐ、UNIS'ON AIRなどのゲームサービスの運営ノウハウを活かして、その価値をより多く届けます。
ファンの熱量を表現できるデジタルの場を提供し続けます。

株式会社アピリッツ・ファンカルチャーパートナー



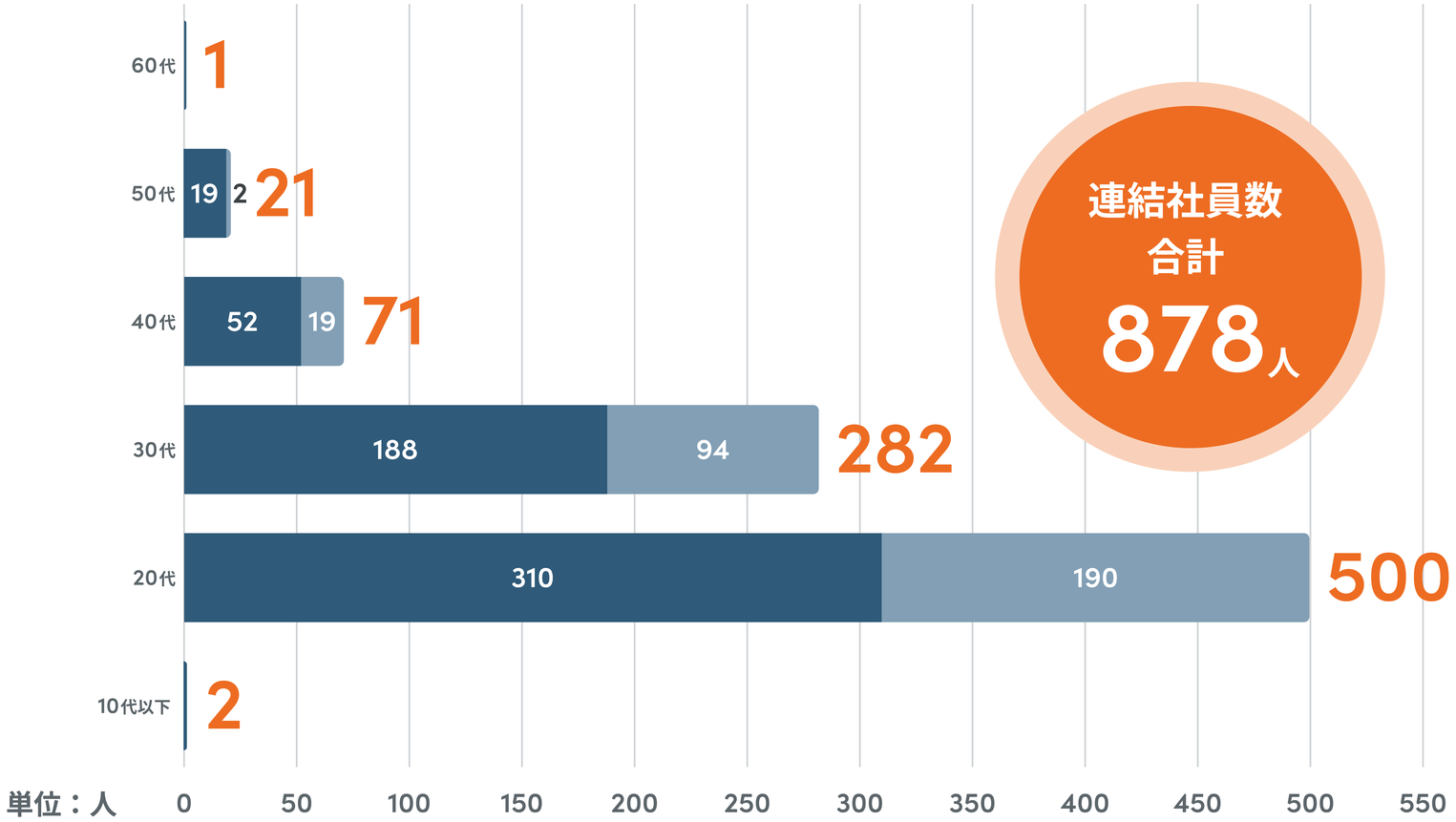
©Appirits.Inc　2026年1月期　第2四半期決算説明会資料　株式会社アピリッツ　証券コード：4174

# 過去10年以上安定的に成長
# 上場を機に成長が加速




※ 2023年1月期2Qよりセグメントを3つに区分しております

# 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




連結社員数
合計
878人

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

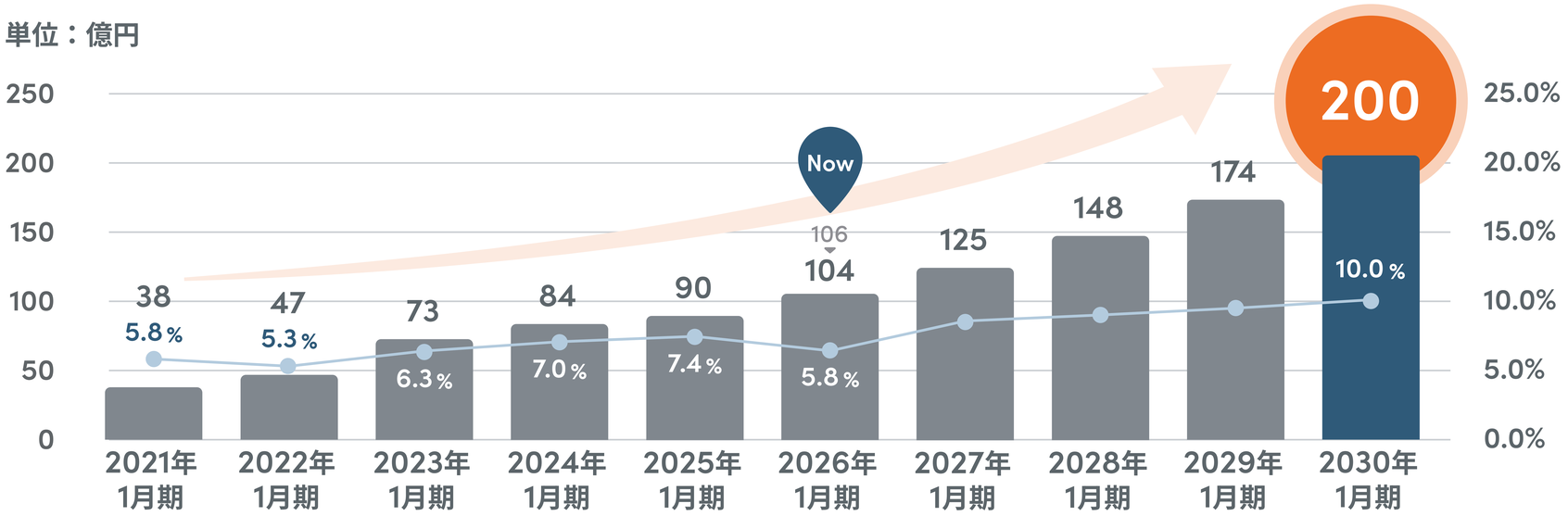
**女性比率**
約30%

**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ッツ社単独の数値です
※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

Appirits

# VISION2030を達成させるための今期のテーマは
# 規模の拡大・トップラインの成長を最重視




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％台へ**

**継続成長戦略**

**中小規模のM&Aを年間1、2件以上**
**プログラマティックに実施**


©Appirits.Inc 2026年1月期 第2四半期決算説明会資料 株式会社アピリッツ 証券コード：4174

2

# Topics

# 売上高は前年比122%
# Webソリューションセグメントの不採算案件対応で外注費が想定より増加し、利益を圧迫

単位：百万円

| | 2024年1月期 2Q累計 | 2025年1月期 2Q累計 | 2026年1月期 2Q累計 | 前年同期比 |
|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 4,137 | 4,221 | 5,156 | 122.2% |
| 売上原価 | 3,164 | 3,401 | 4,271 | 125.6% |
| 売上総利益 | 972 | 819 | 884 | 108.0% |
| 販管費 | 714 | 805 | 903 | 112.1% |
| 営業利益 | 258 | 13 | ▲18 | - |
| 経常利益 | 257 | 10 | ▲25 | - |
| 当期純利益 | 151 | ▲16 | ▲35 | - |
| EBITDA | 338 | 99 | 59 | 60.0% |

## 2026年1月期2Q実績

**【前年同期比】**

**売上高** 122.2%　**売上原価** 125.6%　**営業利益** -

**【売上高】**

- Webソリューション及びデジタル人材育成派遣セグメントの営業は**引き続き好調**
- 推しカルチャー＆ゲームセグメントでは運営タイトルが増加し**売上高は好調**

**【売上原価】**

- **外注費が増加**

**要因**

1. Webソリューションセグメントは不採算案件発生により引き続き外注費が増加
2. デジタル人材育成派遣セグメントは売上に対して増加傾向

- 推しカルチャー＆ゲームセグメントは**売上高に伴って増加傾向**

**【販管費】**

- M&Aに関する手数料などが増加



©Appirits.Inc　2026年1月期　第2四半期決算説明会資料　株式会社アピリッツ　証券コード：4174

# 売上高はすべてのセグメントで好調で計画通り
# Webソリューションセグメントの不採算案件対応で、利益面は未達

単位：百万円

| | 2026年1月期 2Q | 2026年1月期 当初2Q業績予想 | 進捗率 | 2025年1月期 2Q | 前年同期比 |
|---|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 5,156 | 5,174 | 99.7％ | 4,221 | 122.2％ |
| 売上原価 | 4,271 | 4,078 | 104.7％ | 3,401 | 125.6％ |
| 売上総利益 | 884 | 1,095 | 80.7％ | 819 | 107.9％ |
| 販管費 | 903 | 879 | 102.7％ | 805 | 112.2％ |
| 営業利益 | ▲18 | 215 | - | 13 | - |
| 経常利益 | ▲25 | 210 | - | 10 | - |
| 当期純利益 | ▲35 | 132 | - | ▲16 | - |
| 営業利益率 | - | 4.16％ | - | 0.31％ | - |



©Appirits.Inc 2026年1月期 第2四半期決算説明会資料 株式会社アピリッツ 証券コード：4174

# 上期業績予想の修正に伴って通期業績予想を修正

Webソリューションセグメント：上期の下方修正・不採算案件の収束目処はあるが、下期も影響を見込み修正
推しカルチャー&ゲームセグメント：アプリ外課金を推進。タイトルごとの導入時期・浸透度に差があるためレンジで予想

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 |
|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 10,464 | 10,551 | 87 | 100.8% |
| 売上原価 | 8,101 | 8,583<br>~8,652 | 482<br>~551 | 105.9%<br>~106.8% |
| 売上総利益 | 2,362 | 1,898<br>~1,968 | ▲464<br>~▲394 | 80.4%<br>~83.3% |
| 販管費 | 1,751 | 1,795 | 44 | 102.5% |
| 営業利益 | 610 | 103<br>~172 | ▲507<br>~▲438 | 16.9%<br>~28.2% |
| 経常利益 | 600 | 90<br>~160 | ▲510<br>~▲440 | 15.0%<br>~26.7% |
| 当期純利益 | 372 | 51<br>~97 | ▲321<br>~▲275 | 13.7%<br>~26.1% |
| 営業利益率 | 5.84% | 0.98%<br>~1.63% | - | - |

単位：百万円

**個別**

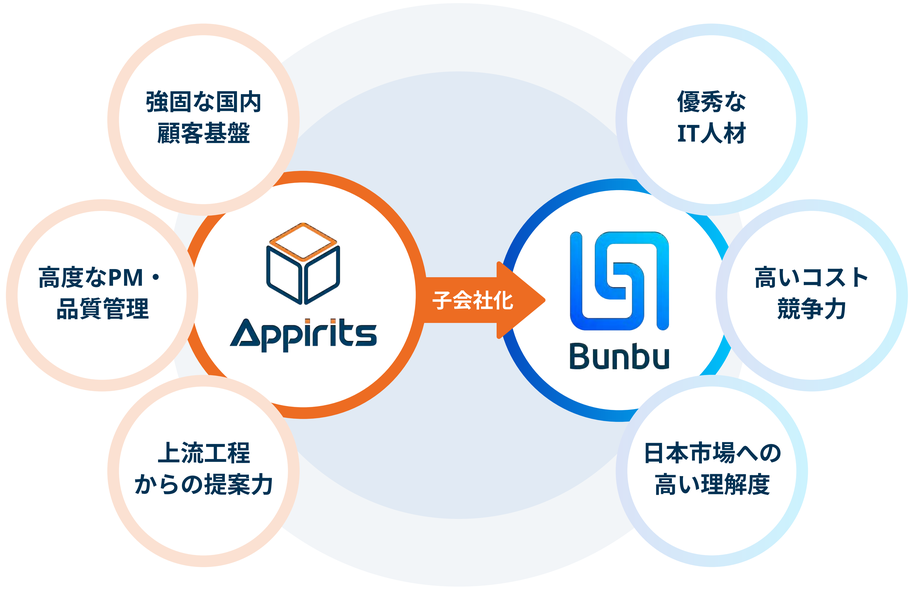
| | 期初業績予想 | 修正業績予想 | 期初との差額 | 期初業績予想比 |
|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 8,071 | 6,170 | ▲1,900 | 76.4% |
| 売上原価 | 6,238 | 5,303 | ▲935 | 85.0% |
| 売上総利益 | 1,832 | 866 | ▲966 | 47.3% |
| 販管費 | 1,285 | 1,090 | ▲195 | 84.8% |
| 営業利益 | 547 | ▲223 | ▲771 | - |
| 経常利益 | 555 | ▲215 | ▲770 | - |
| 当期純利益 | 334 | ▲213 | ▲548 | - |
| 営業利益率 | 6.78% | - | - | - |

※ 個別の業績予想について：推しカルチャー＆ゲームセグメントが8月より子会社化したため、個別業績予想から除外されております。

# ベトナムの開発会社Bunbu Joint Stock Companyを子会社化

## 開発リソースの安定確保とコスト最適化で、事業成長を加速

### シナジーの創出により、効率的な運営と事業拡大を実現




- 優秀なIT人材の安定的確保
- グループ全体のコスト構造改革
- 開発品質・生産性向上
- 海外市場への展開加速

### 会社概要



**Bunbu Joint Stock Company**

**LE VAN NGHIA（レー・ヴァン・ギア）**※写真左側

ハノイ工科大学入学

└ **国費留学生として来日し、慶應義塾大学環境情報学部卒**

日本の技術に触発されたギア社長が創業。日越のエンジニア約40名が協働でトップクラスの開発力を確立。「日本の技術」と「ベトナムの情熱」を結び、両国でのWin-Winな未来創出を方針としている。

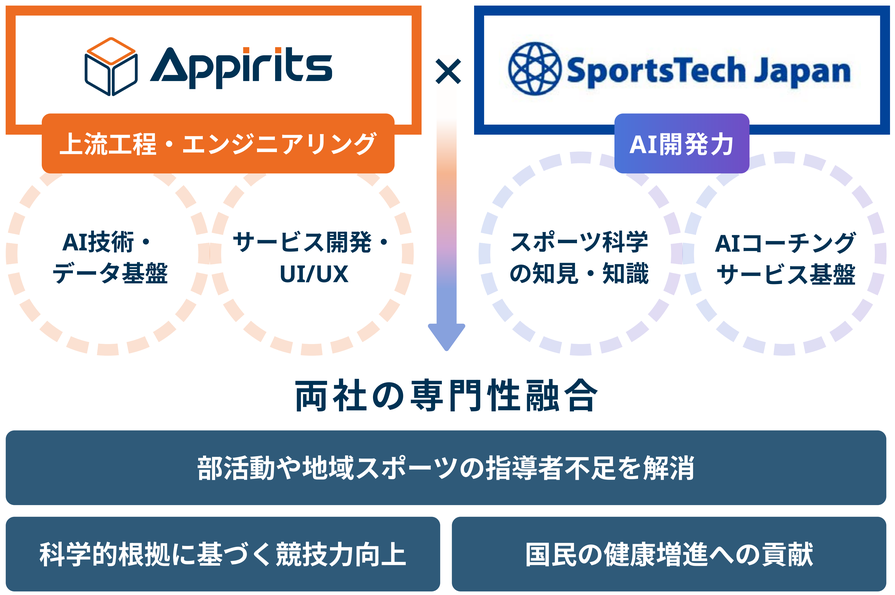
| | |
|---|---|
| 所在地 | ベトナム・ハノイ |
| 事業内容 | ソフトウェア開発 等 |
| 資本金 | 1,050百万VND（約5,882千円）※ |
| 設立年月日 | 2017年12月15日 |

※日本円表記は、1円＝175.6VND

# SportsTech Japan社への戦略的出資と共同事業の開始

## 上流工程とエンジニアリングで伴走し、社会的価値と将来の事業リターンを目指す

### Sports×IT領域への本格参入により、新たな社会的価値と事業機会を創造

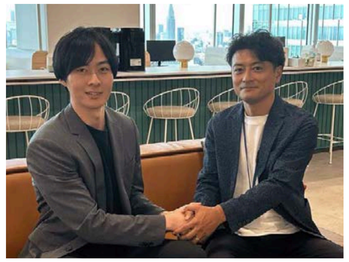



スポーツ指導のDXを推進し、社会課題を解決

両社の専門性を融合し、市場をリードするサービスを創出

ストック型収益モデルで、継続的な成長と企業価値向上へ

### 会社概要



**株式会社SportsTech Japan**
**金澤 賢人**※写真左側

ミッション
SportsとTechnologyで
スポーツ業界の未来を創る

| | |
|---|---|
| 事業内容 | AIを活用したSportsIT事業 |
| 資本金 | 2,999,999円（資本準備金含む） |
| 設立年月日 | 2022年7月 |
| 当社の出資額 | 20,020,000円 |
| 当社の議決権保有割合 | 持分法適用会社となる基準未満（出資先からの要望で当社持分比率は非公表といたします。） |

# 株主還元の一層の充実を念頭に配当性向30%と方針を定めているが 安定的な還元を鑑みて、期初配当予想通り上期14円、通期28円を据え置き




## 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。

## 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。

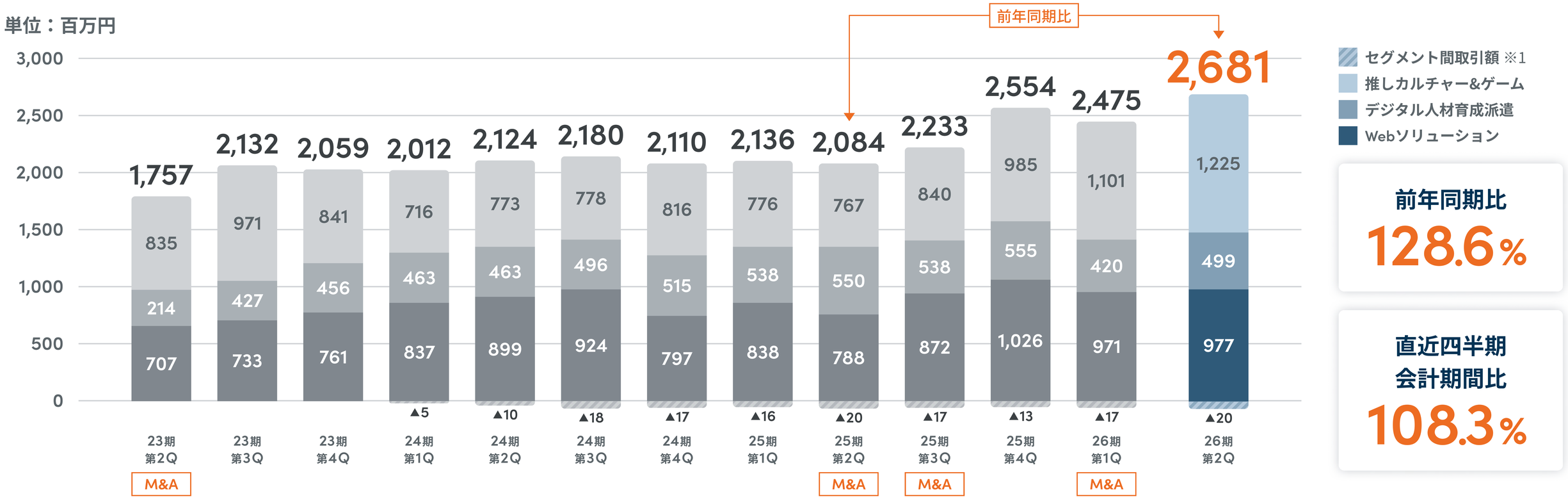
3

# 2026年1月期 第2四半期
# 業績ハイライト

全社

# 各セグメント堅調に成長し、前年同期比で大きく2桁成長
# 当初予算に対して計画通り

単位：百万円




**前年同期比**
**128.6%**

**直近四半期会計期間比**
**108.3%**

※ 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

※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。

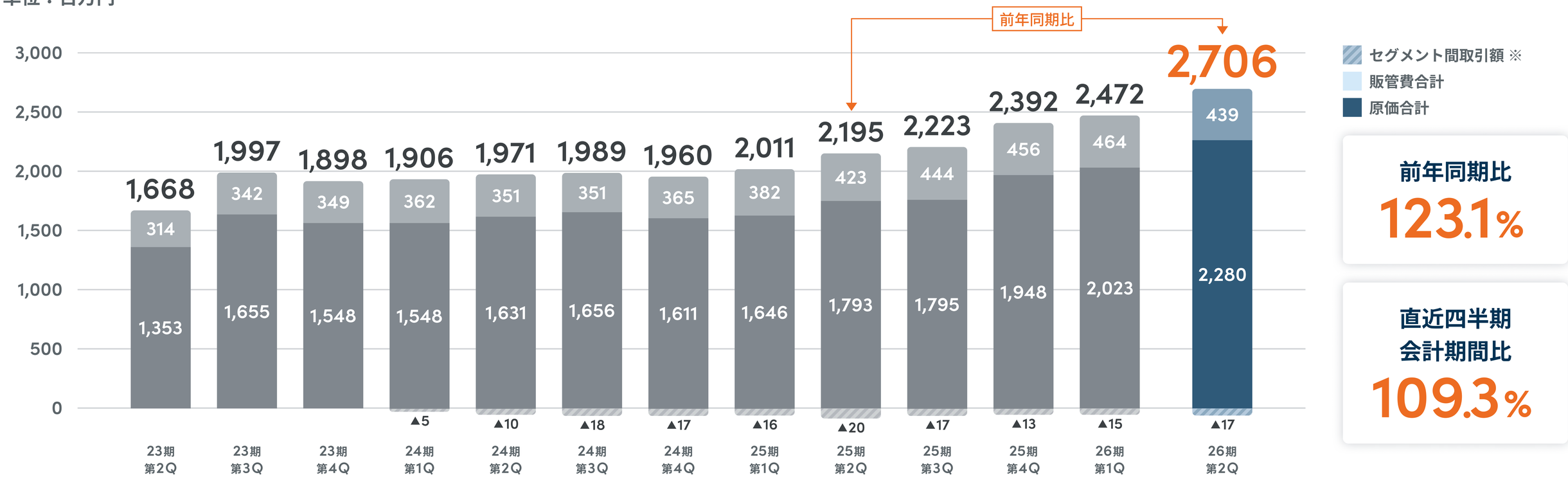


©Appirits.Inc 2026年1月期 第2四半期決算説明会資料 株式会社アピリッツ 証券コード：4174

# Webソリューションセグメントの不採算案件対応で想定よりも高い数値で推移

## 推しカルチャー&ゲームセグメントでは外注費が軽減
## デジタル人材育成派遣セグメントは適正に推移

単位：百万円

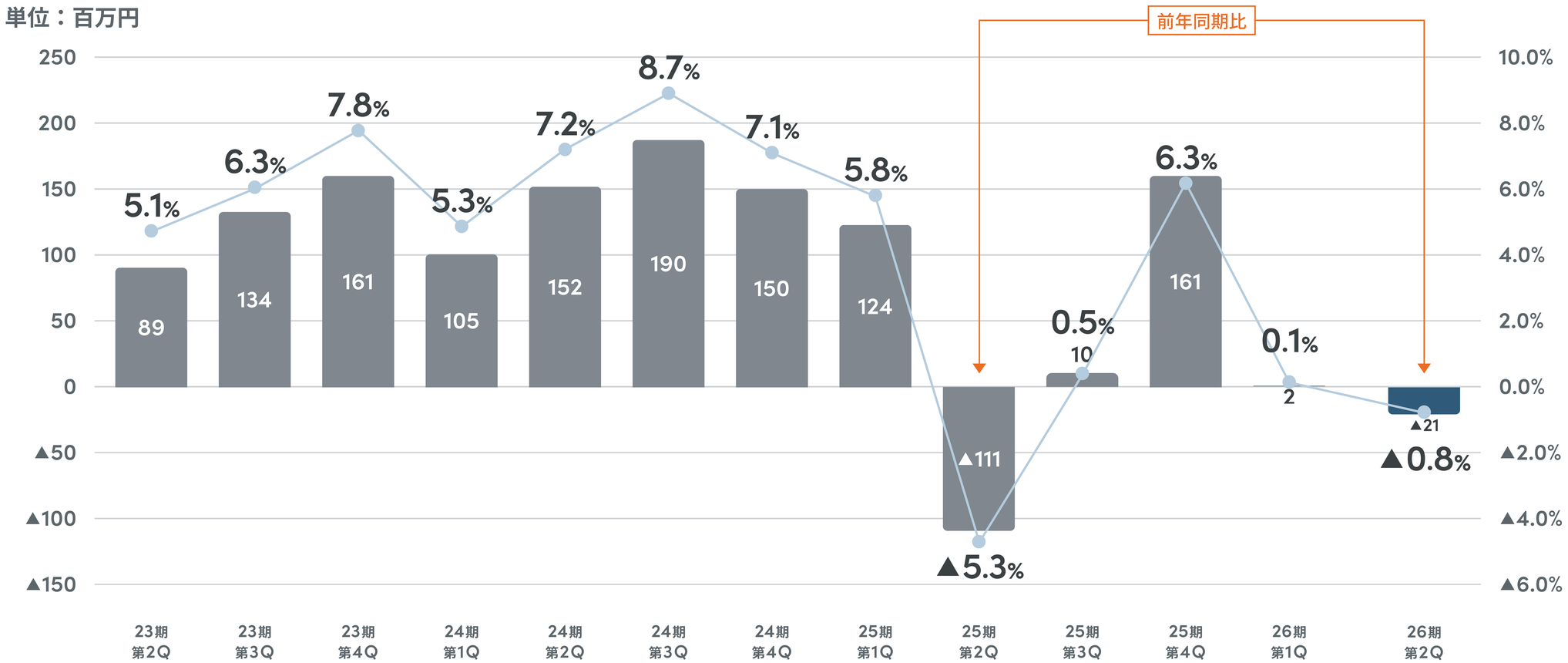



**前年同期比**
**123.1%**

**直近四半期会計期間比**
**109.3%**

※ 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。

# Webソリューションセグメントの外注費の増加により
# 営業利益は減少、下期段階的に回復見込み

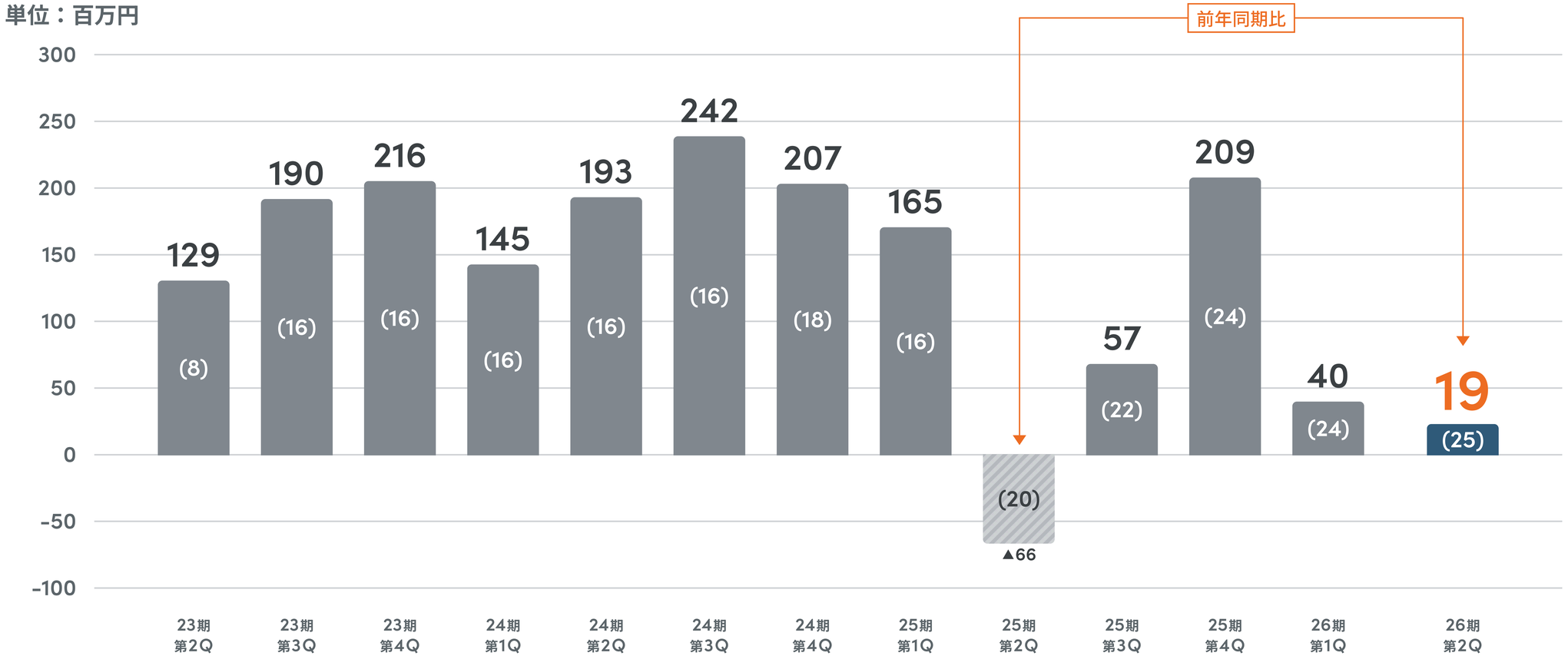



**前年同期比**
**90百万円増**

**直近四半期会計期間比**
**23百万円減**

# 営業利益減少に伴って、EBITDAが低減

単位：百万円




（ ）内はのれん償却費です

**前年同期比**
**85百万円増**

**直近四半期会計期間比**
**47.5%**

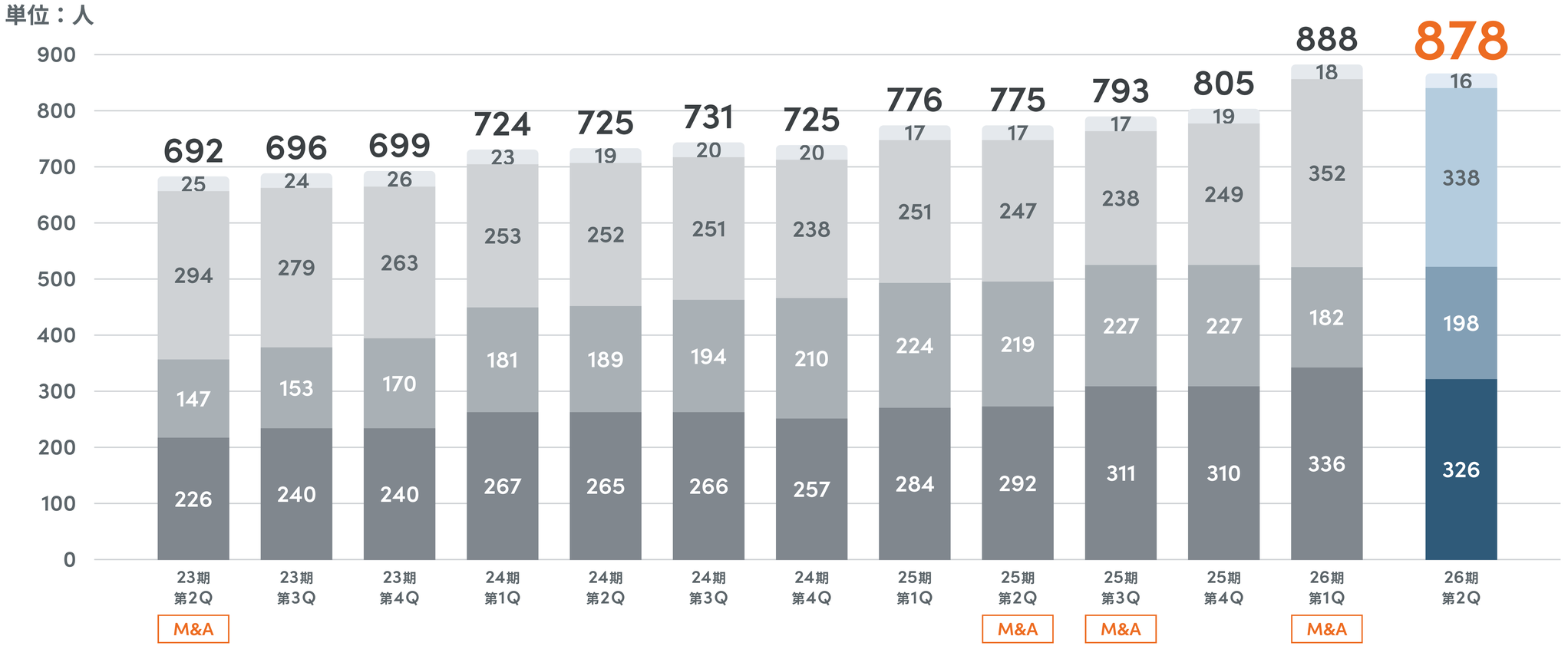
# 1Qから大きな増減はなし
# 引き続き手元のキャッシュと状況に応じて借入し財務レバレッジを利かせ
# M&Aを連続的にしながら財務コントロールを実行

| 単位：百万円 | 2026年1月期 1Q | 2026年1月期 2Q | 増減 | 直前四半期増減の主な要因 |
|---|---|---|---|---|
| 流動資産 | 4,343 | 4,393 | 49 | 売掛金の増加 +210、前払費用の増加 +46、現預金の減少 ▲199 |
| うち現預金残高 | 2,070 | 1,871 | ▲199 | 借入金の返済 ▲93、消費税の納付 ▲96 |
| 固定資産 | 1,330 | 1,324 | ▲6 | グループ会社のれん償却による減少 ▲25 |
| **資産合計** | **5,674** | **5,717** | 43 | |
| 流動負債 | 2,124 | 2,232 | 108 | 買掛金・未払金の増加 +195、前受金の減少 ▲88 |
| 固定負債 | 1,178 | 1,142 | ▲35 | 長期未払金の増加 +57、借入金の返済 ▲93 |
| **負債合計** | **3,303** | **3,375** | 72 | |
| **純資産** | **2,370** | **2,341** | ▲29 | 四半期純損失による減少 ▲25 |
| **負債・純資産合計** | **5,674** | **5,717** | 43 | |
| 自己資本比率 | 40.5% | 39.8% | - | |


©Appirits.Inc 2026年1月期 第2四半期決算説明会資料 株式会社アピリッツ 証券コード：4174

# 採用基準を引き上げ、選択的に抑制
## キャリア採用に注力

単位：人




| | 23期 第2Q | 23期 第3Q | 23期 第4Q | 24期 第1Q | 24期 第2Q | 24期 第3Q | 24期 第4Q | 25期 第1Q | 25期 第2Q | 25期 第3Q | 25期 第4Q | 26期 第1Q | 26期 第2Q |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 間接部門 | 25 | 24 | 26 | 23 | 19 | 20 | 20 | 17 | 17 | 17 | 19 | 18 | 16 |
| 推しカルチャー&ゲーム | 294 | 279 | 263 | 253 | 252 | 251 | 238 | 251 | 247 | 238 | 249 | 352 | 338 |
| デジタル人材育成派遣 | 147 | 153 | 170 | 181 | 189 | 194 | 210 | 224 | 219 | 227 | 227 | 182 | 198 |
| Webソリューション | 226 | 240 | 240 | 267 | 265 | 266 | 257 | 284 | 292 | 311 | 310 | 336 | 326 |
| 合計 | 692 | 696 | 699 | 724 | 725 | 731 | 725 | 776 | 775 | 793 | 805 | 888 | 878 |

**前年同期比**
**113.3%**

**直近四半期会計期間比**
**98.8%**

※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

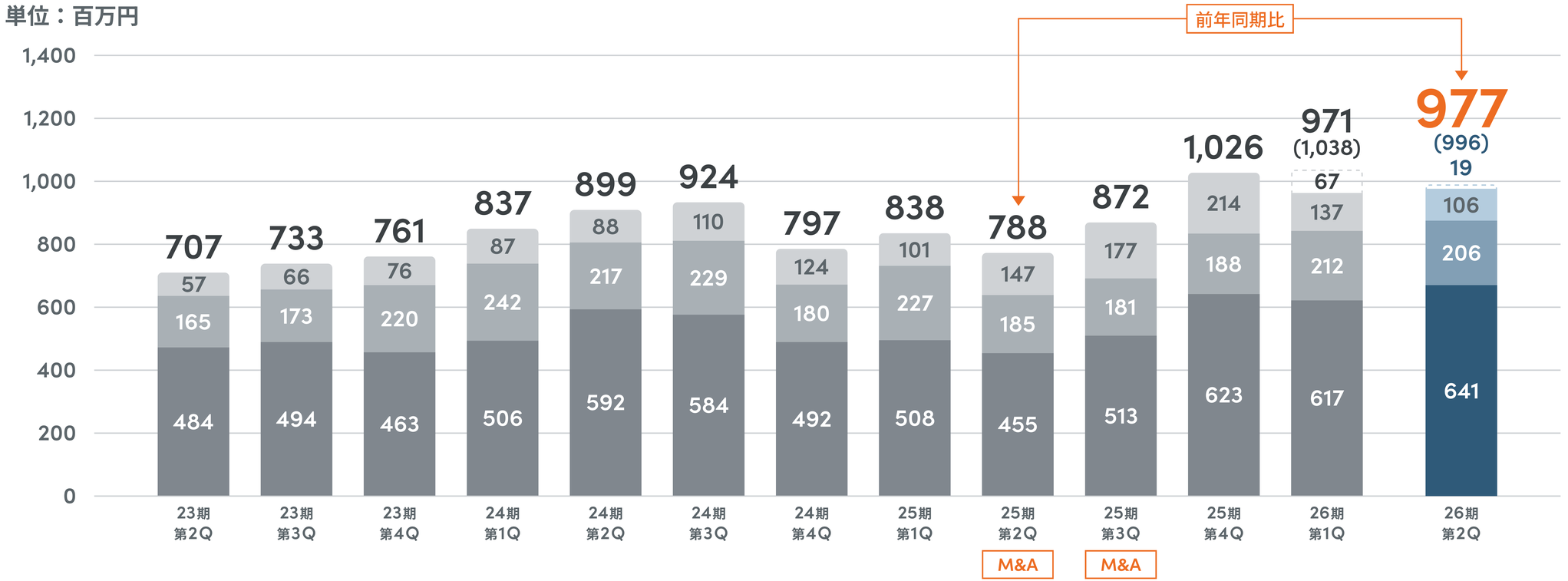
3-2

# 2026年1月期 第2四半期
# 業績ハイライト

## Webソリューションセグメント

# 売上高は前年同期比で二桁成長
## 受託開発の引き合いが引き続き旺盛

単位：百万円




**前年同期比**
**124.0%**

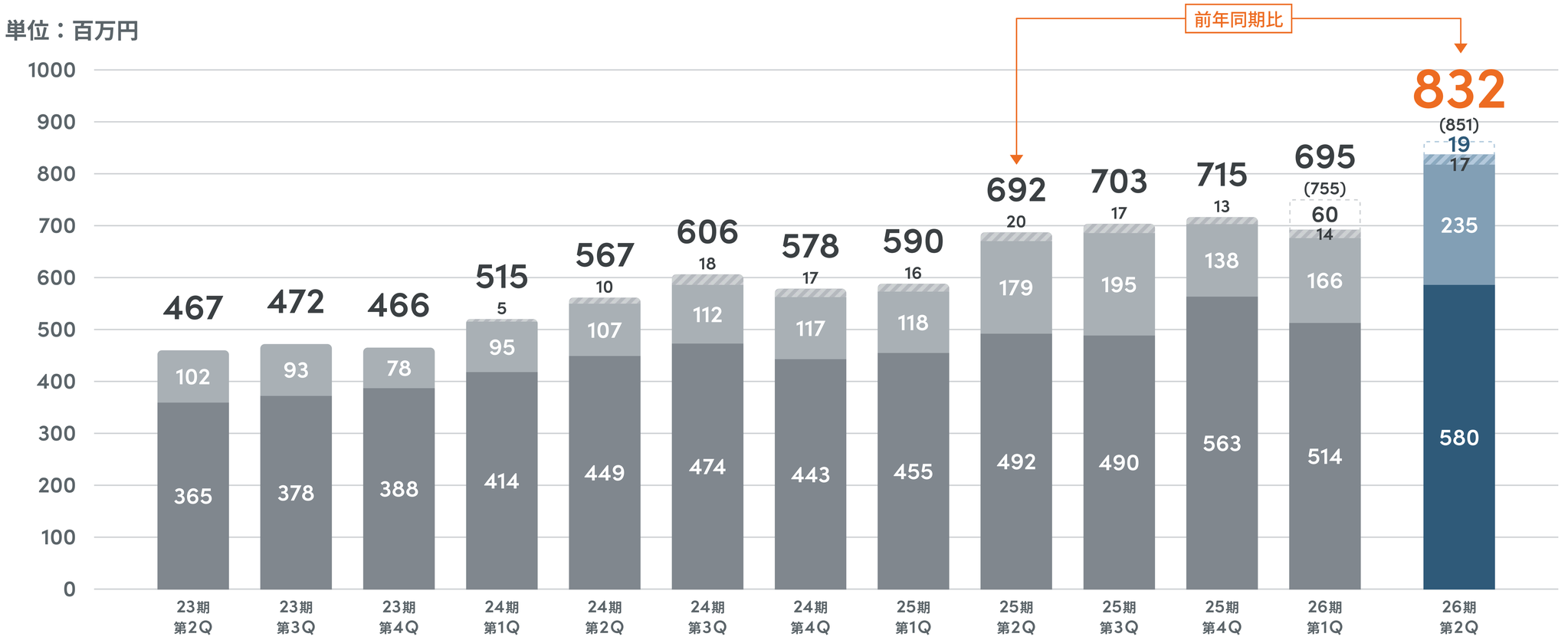
**直近四半期 会計期間比**
**100.6%**

※1 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

※2 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

# 不採算案件への注力のため外注費を投下し、費用が大きく増加
# 下期に向けて段階的に外注費を軽減していく

単位：百万円




**前年同期比**
**120.2%**

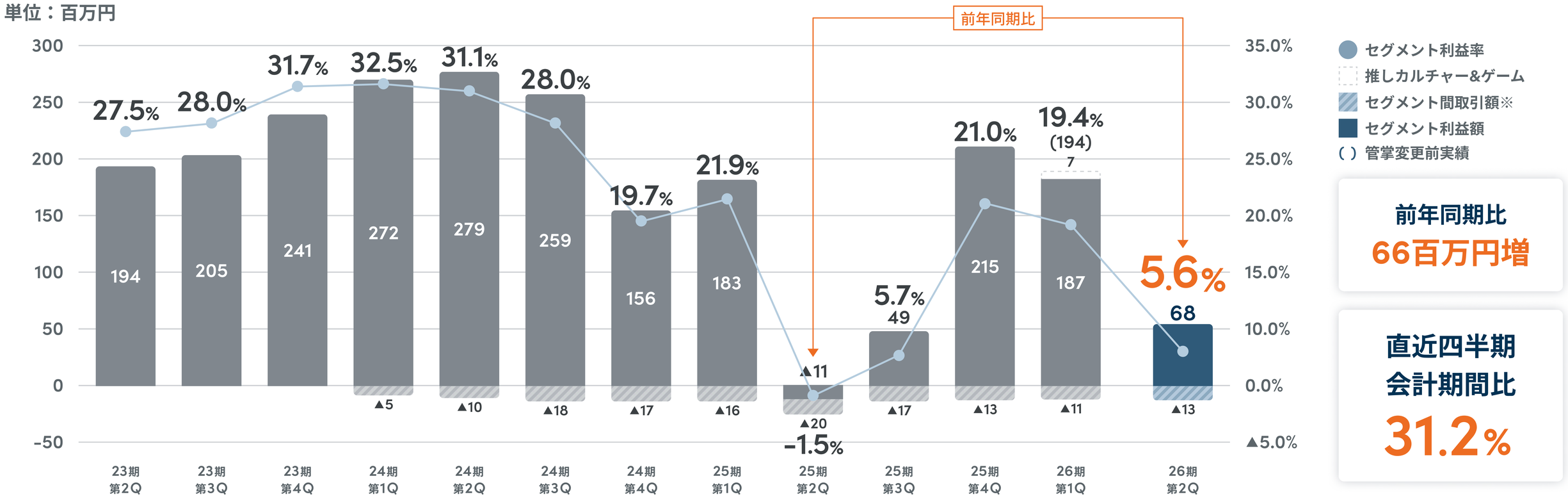
**直近四半期会計期間比**
**119.7%**

※ 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。


©Appirits.Inc 2026年1月期 第2四半期決算説明会資料 株式会社アピリッツ 証券コード：4174

# 外注費増加で営業利益が下振れするも、
# 下期にかけて営業利益率は段階的に回復見込み

単位：百万円



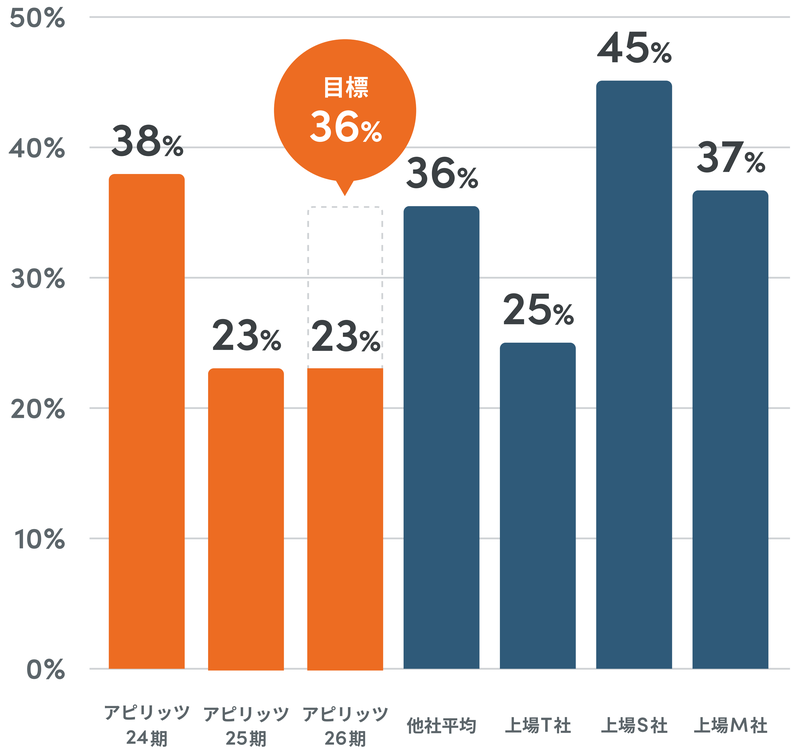

**前年同期比**
**66百万円増**

**直近四半期**
**会計期間比**
**31.2%**

※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

# 上流工程をマネジメントできるプロフェッショナル人材の採用を強化し、不採算案件を軽減していく

## 他社比較 売上総利益率




| 製造工程 | 今まで | これから | |
|---|---|---|---|
| 提案段階 | ① ビジネス要件や業務用件を整理せず案件をスタート（スコープにズレが発生する） | ① ビジネスデザイン要件定義フェーズから受注する件数を増やす | KPI ビジネス要件の数 |
| 要件定義 | ① 開発工程ごとの完了条件が曖昧なまま要件定義を完了（チェックポイントがない）<br>② ①が実行できるプロフェッショナル人材の人数が足りていない | ① チェックポイントを作り、社内の確認体制を構築（2,000万以上の案件）<br>② プロフェッショナル人材の育成・採用を強化（26期/11名追加） | KPI チェック報告数 プロフェッショナル人材の人数 |
| 設計 | ① 詳細設計が行える人が足りない、設計ができず、テストケースの精度が上がらない<br>② 開発ができるエンジニアがテストに工数を割かれている | ① プロフェッショナル人材の育成・採用の強化（26期/11名追加）<br>② AIを活用した単体テスト/結合テストの実施 | KPI プロフェッショナル人材の人数 AIテスト件数 |
| 製造テスト | ① 前工程で設計が曖昧な状態でエンジニアを増員するため、生産効率が上がらない | ① 前工程の対策の実施 | KPI 不採算件数 |


©Appirits.Inc 2026年1月期 第2四半期決算説明会資料 株式会社アピリッツ 証券コード：4174

# 各分野のプロフェッショナル人材が課題解決を推進

ビジネス
要件定義
分野



## ウメムラ タカシ

**ヒューマンセンタード・デザイン学部長**

人間中心設計専門家

認定ワークショップデザイナーマスター

1998年 慶應義塾大学湘南藤沢キャンパス（SFC）卒業
└ 在学中よりWeb制作の個人事業を開始

| | |
|---|---|
| 2011〜 | デザイン思考を新規事業・サービスの開発に取り入れる |
| 2018〜2025 | IT企業でサービスデザイン・ワークショップファシリテーションを担う。<br>CGO（Chief Generative Officer）就任 |
| 2025 | アピリッツでVPoD・HCD学部長に就任 |

AI
分野



## 浅田 大輔

**CAIO・AIソリューション学部長**

AIエバンジェリスト

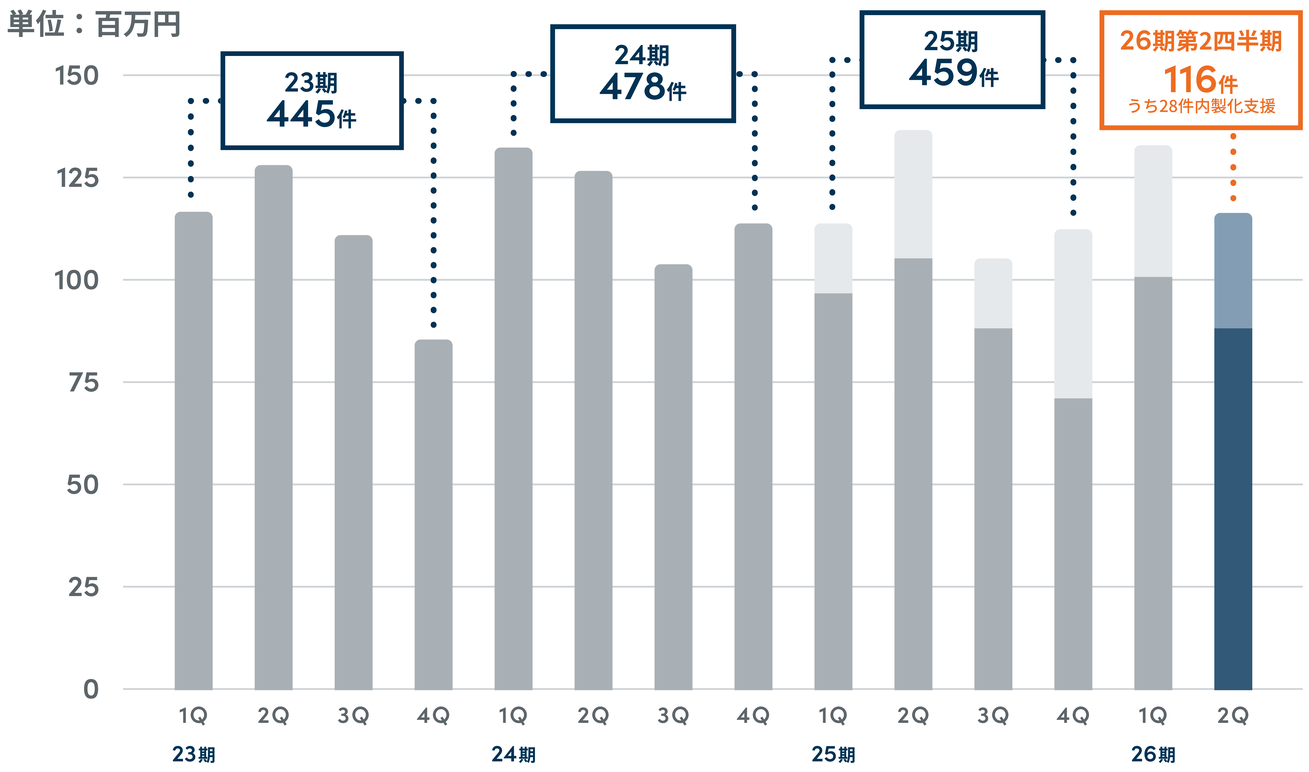
2007年 早稲田大学 卒業

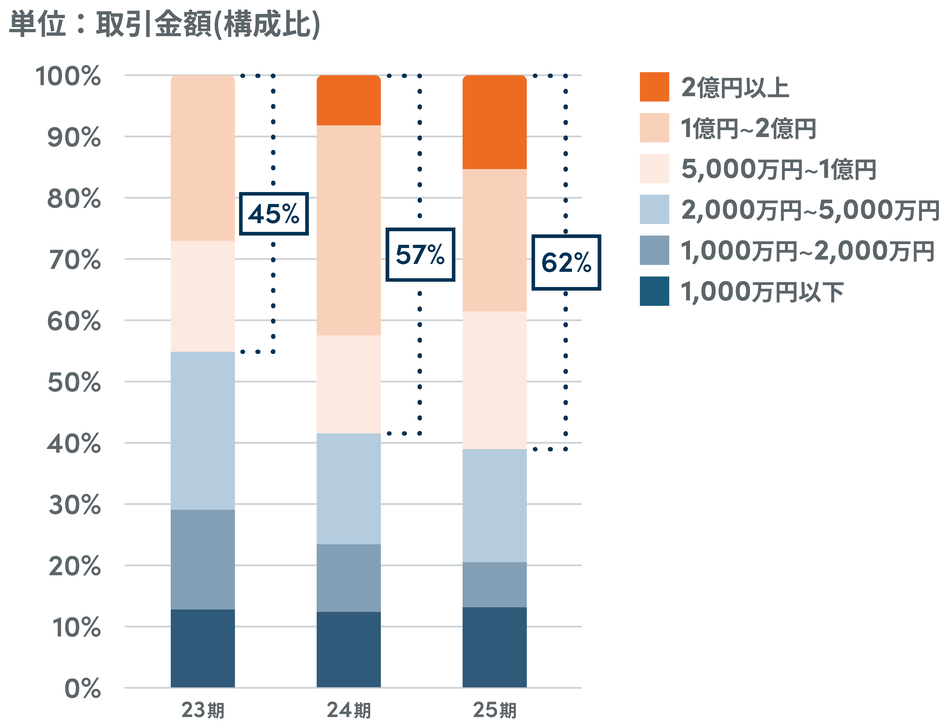
| | |
|---|---|
| 2008〜2014 | 独立系ソフトウェアハウスにて、大手通信キャリアのDWH開発に従事 |
| 2014 | アピリッツ入社。<br>AWS関連のインフラ開発を担当 |
| 2019 | AIラボグループマネージャに就任。<br>AIチャットボットの開発、<br>AIを利用したアプリケーション開発のプロジェクトに参画 |
| 2023 | AIエバンジェリストとして、<br>社内での生成AI利用仕組みづくり、<br>外部プロジェクトの<br>コンサルティング・監修を実施 |
| 2025〜 | CAIO・AIソリューション学部長に就任 |

# システム開発の問い合わせは堅調に推移

## 案件の複雑化・高度化のニーズが継続し

## 年間取引金額5,000万円以上の顧客取引が増加傾向



# DX事例 既存事業 / 業務の高度化

## 次世代CMSサービス 「LENSAhub」
## 要件定義・設計・開発・保守を一気通貫で担当

### 株式会社インフォネット様
https://www.e-infonet.jp/

### ノーコード編集とAWSサーバレス基盤を活用し、複数企業が安心して使える次世代CMSプラットフォームを構築

デジタルマーケティングのスピードが重視される中で、より迅速に人手をかけず、かつセキュアなCMS運用のニーズが年々増加しています。そこで開発されたのが、直感的な操作性と高いセキュリティを両立する新CMSサービス「LENSAhub」です。弊社は本プロジェクトにおいて、要件整理からクラウド基盤設計、ノーコード編集機能の実装、その後の保守運用までを一気通貫で担当。「誰でも使える」「安心して使える」「成果につながる」基盤を実現することで、企業の情報発信業務を大幅に効率化。中小から大企業まで幅広く導入可能な次世代CMSとして、クライアント企業のDX推進に貢献しました。




LENSAhub サービスサイト：https://www.lensa-hub.jp/

# 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、個人情報を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、安心で持続可能なサービス基盤を提供。



# 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



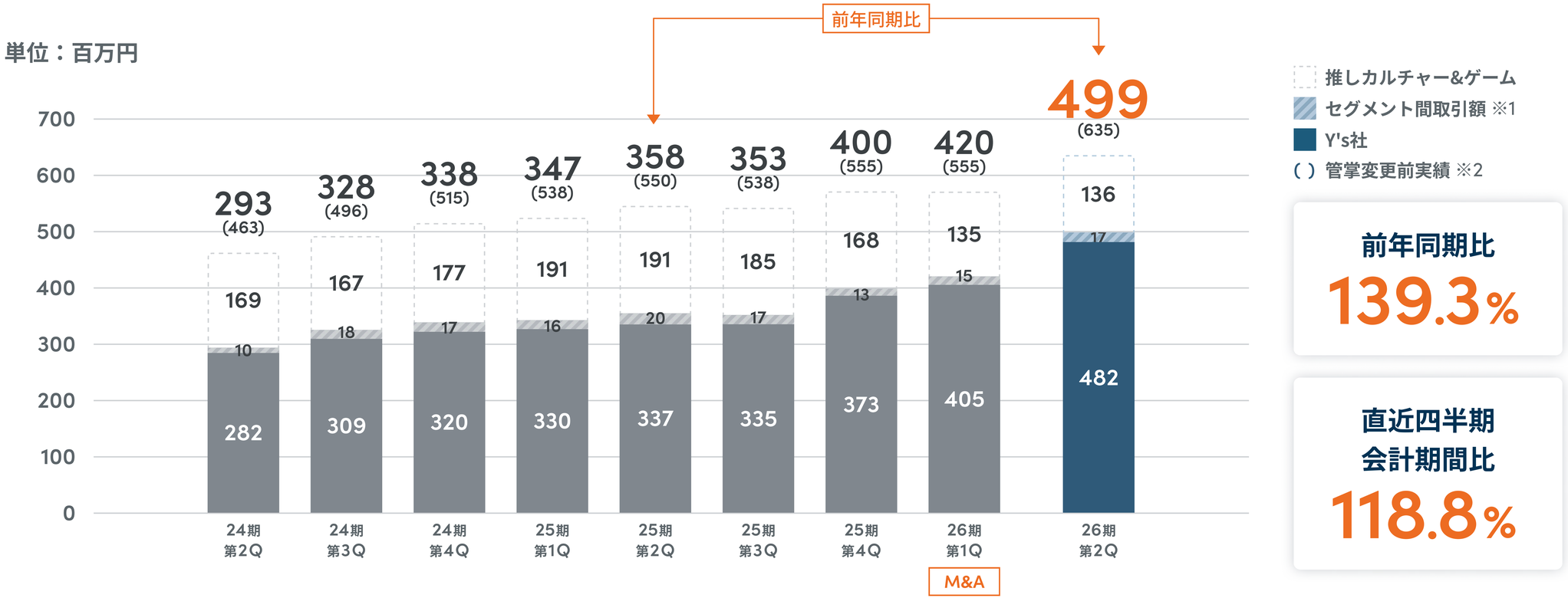
3-3

# 2026年1月期 第2四半期
# 業績ハイライト

## デジタル人材育成派遣セグメント

# デジタル人材育成派遣セグメントは堅実に右肩上がりで二桁成長

単位：百万円




推しカルチャー&ゲーム
セグメント間取引額 ※1
Y's社
( ) 管掌変更前実績 ※2

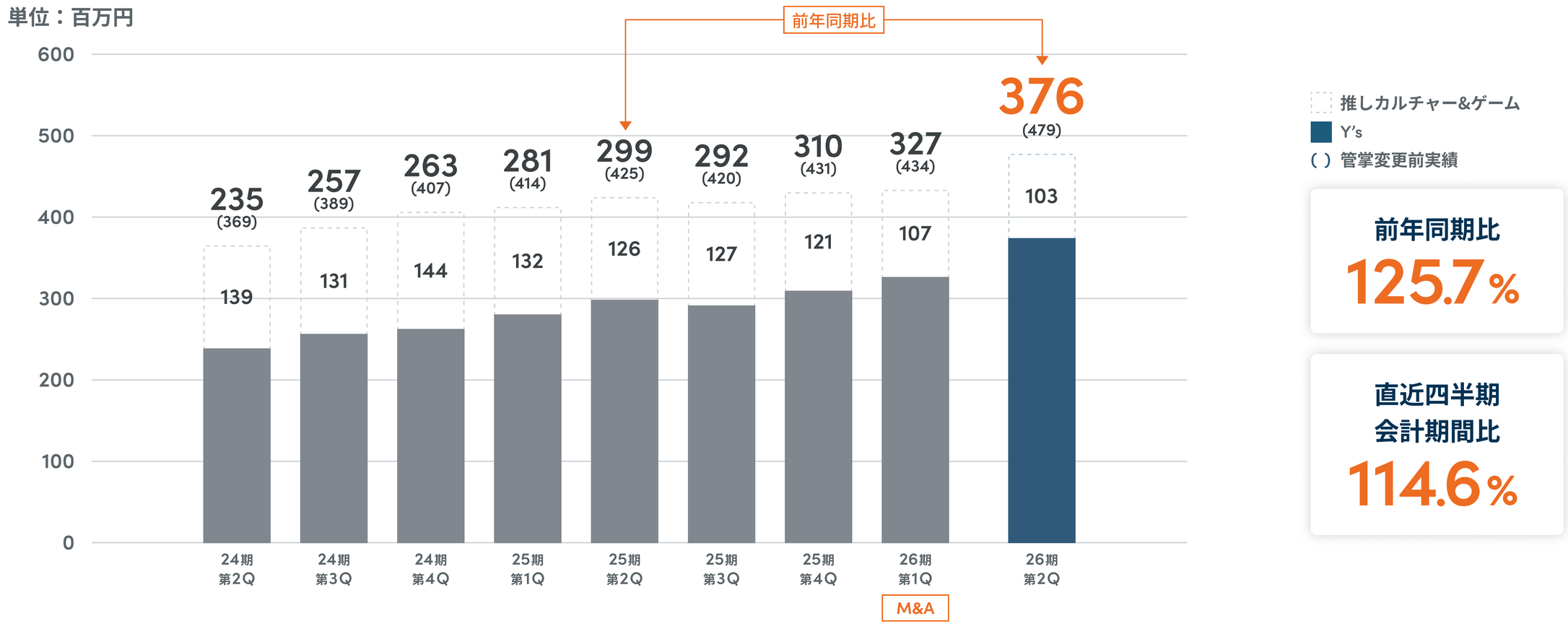
**前年同期比**
**139.3%**

**直近四半期会計期間比**
**118.8%**

※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 アピリッツ単体のデジタル人材育成派遣セグメントは推しカルチャー&ゲームセグメントへ管掌を変更しております

# 売上高増加に伴い、人件費など各種費用が増加傾向




**前年同期比**
**125.7%**

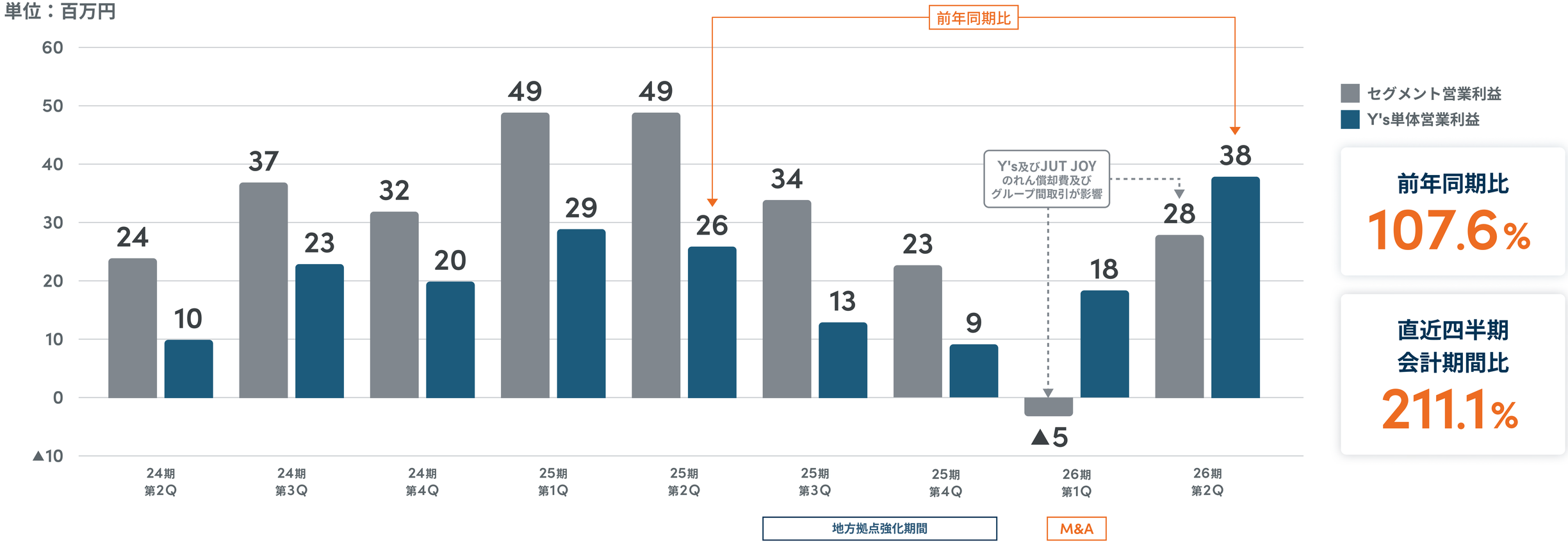
**直近四半期会計期間比**
**114.6%**



©Appirits.Inc 2026年1月期 第2四半期決算説明会資料 株式会社アピリッツ 証券コード：4174

# 総稼働人数が増加し利益が上昇

単位：百万円



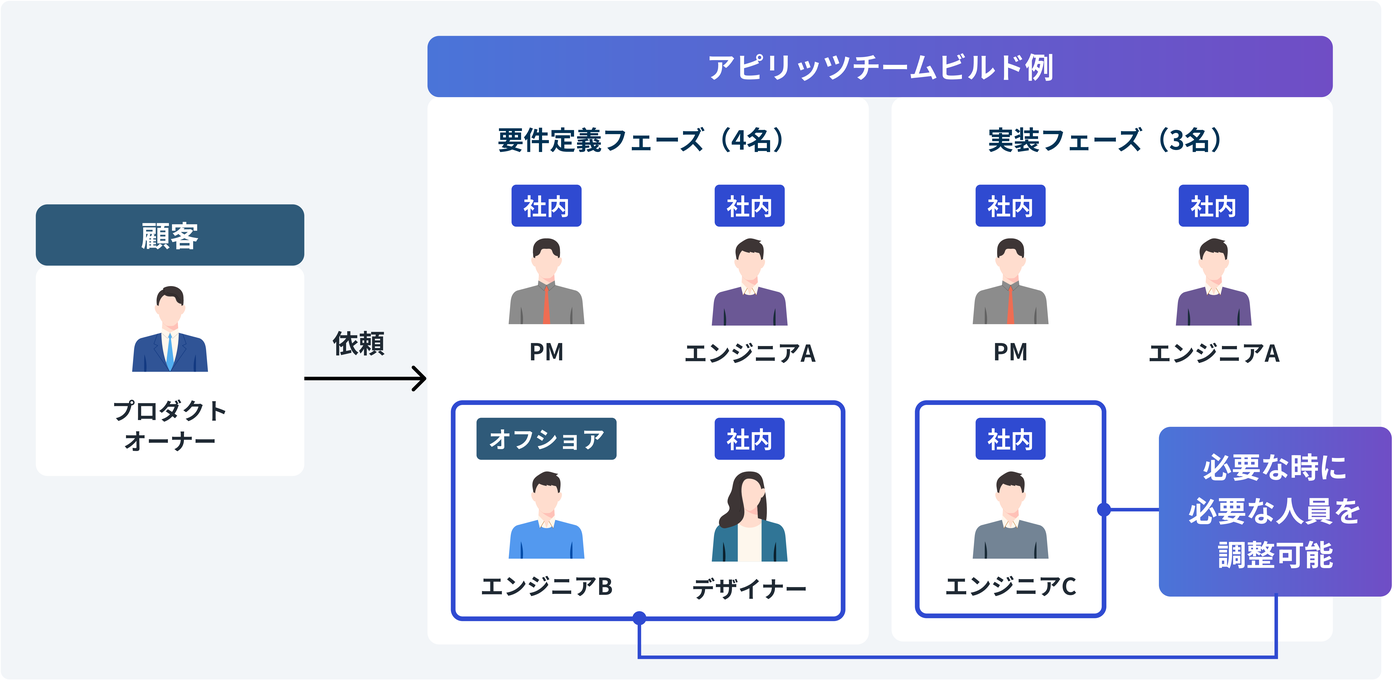

**前年同期比**
**107.6%**

**直近四半期会計期間比**
**211.1%**

# 顧客のDXを内製化支援する「ラボ型開発」を本格展開

## 深刻化するIT人材不足を背景に、ストック型収益モデルで事業成長を牽引

### 状況に合わせて柔軟な開発体制の提供を実施




### 顧客への提供価値

- 開発スピードの最大化
- 採用・管理コストの最適化
- 開発ナレッジの内製化

### 当社事業への貢献

- ストック収益の積み上げ
- LTVの向上とクロスセル
- 利益率の確保


©Appirits.Inc　2026年1月期　第2四半期決算説明会資料　株式会社アピリッツ　証券コード：4174

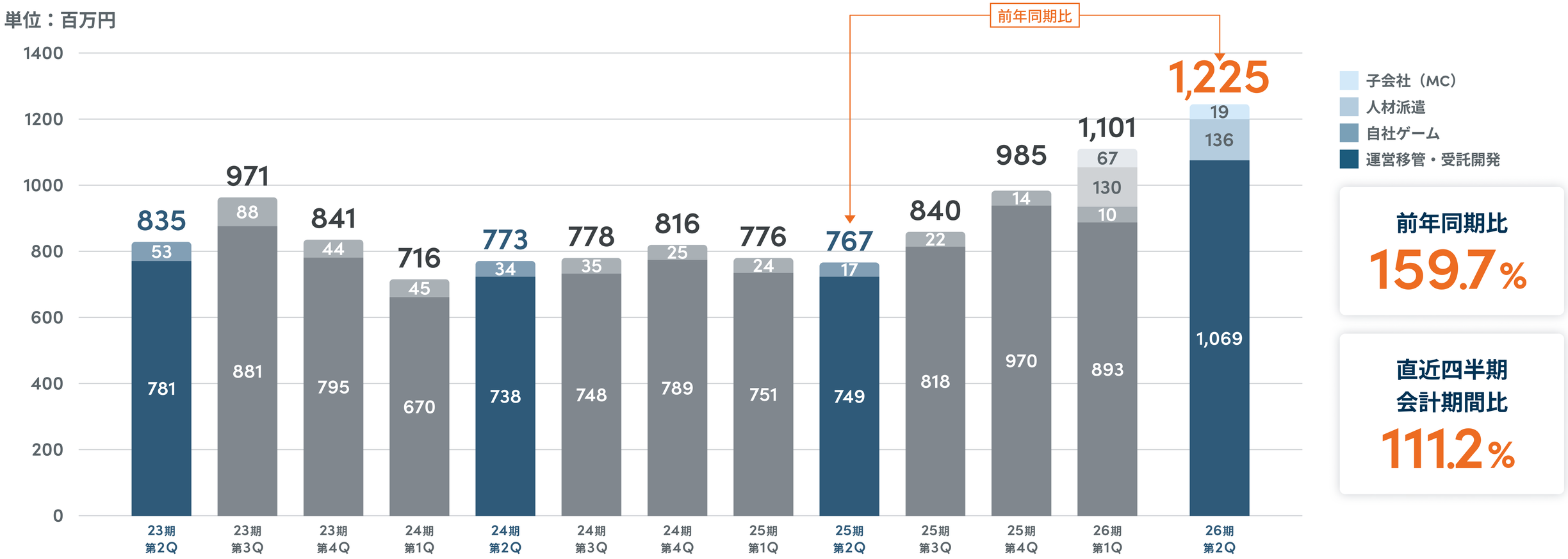
3-4

# 2026年1月期 第2四半期
# 業績ハイライト

## 推しカルチャー＆ゲーム
## セグメント

# 1Qで運営移管した新規プロジェクトが寄与し堅調に成長
## 過去最高の売上高で着地

単位：百万円

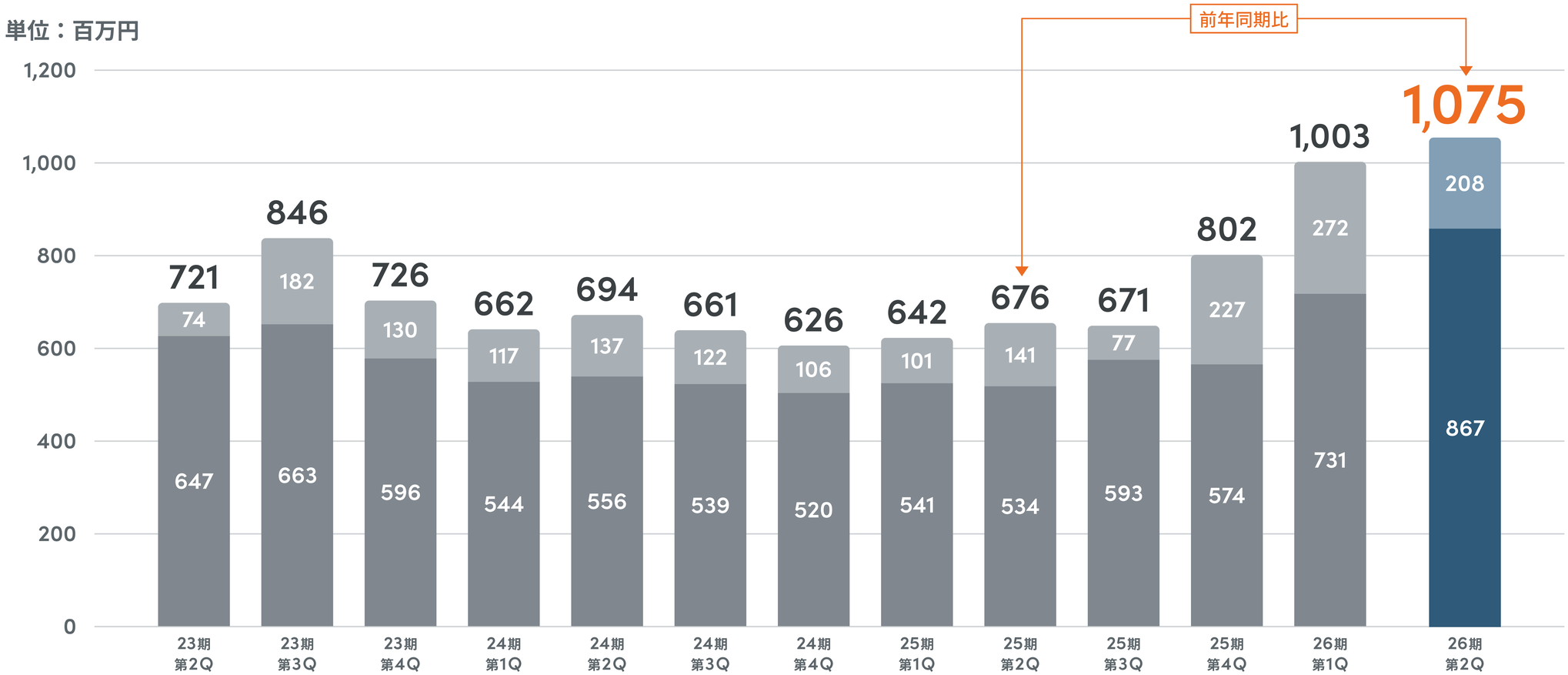



**前年同期比**
**159.7%**

**直近四半期会計期間比**
**111.2%**

※ 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

# 売上高に伴いプラットフォーム手数料などの売上連動費用が上昇



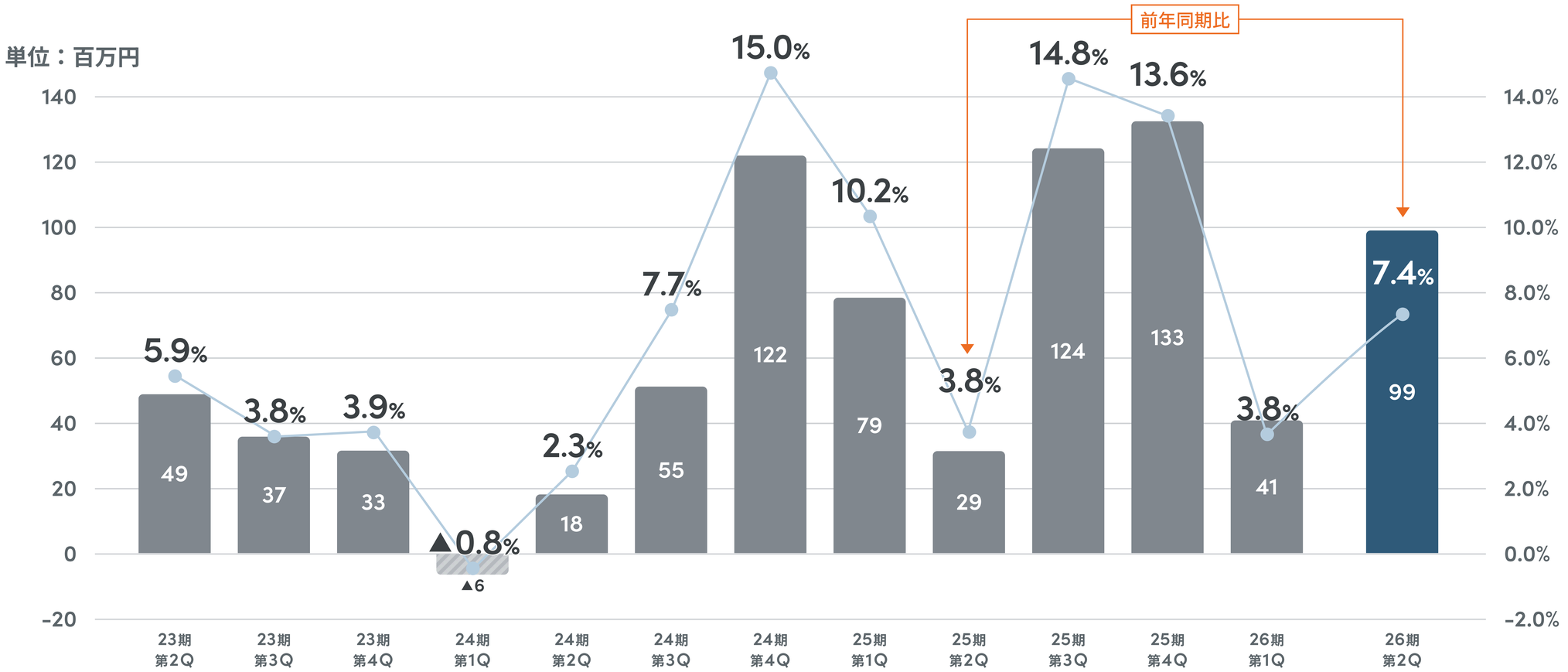

**前年同期比**
**159.1%**

**直近四半期会計期間比**
**107.1%**



©Appirits.Inc 2026年1月期 第2四半期決算説明会資料 株式会社アピリッツ 証券コード：4174

# 外注費のコスト削減が進み損益分岐点を上回り利益計上
# アプリ外課金の導入を進め、利益体質化に向けてプロジェクトを進行中




**前年同期比**
**305.8%**

**直近四半期会計期間比**
**219.2%**

# 一部クローズ案件があるものの、8タイトルを運営中

## 運営パイプライン：合計8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<br>他社名義で運営 | D×2 真・女神転生 リベレーション<br>株式会社セガ様<br>一騎当千 エクストラバースト<br>株式会社マーベラス様<br>新テニスの王子様 RisingBeat<br>株式会社ブシロード様<br>8月末終了<br>非公開タイトル<br>他社パブリッシュのため開示不可<br>非公開タイトル<br>他社パブリッシュのため開示不可 |
| パブリッシュ切替運営 | 他社タイトルを運営移管し、<br>パブリッシュを切り替え、<br>アピリッツ名義で運営 | 乃木坂的フラクタル<br>アピリッツ<br>UNI'S ON AIR（ユニゾンエアー）<br>アピリッツ<br>けものフレンズ3<br>アピリッツ |
| 自社ゲーム開発運営 | アピリッツが単独、または他社と<br>協業して企画・開発・運営を実施 | ゴエティアクロス<br>アピリッツ<br>他社との新作協業プロジェクト<br>進行中 |

4

# Appendix

# 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

**PURPOSE**

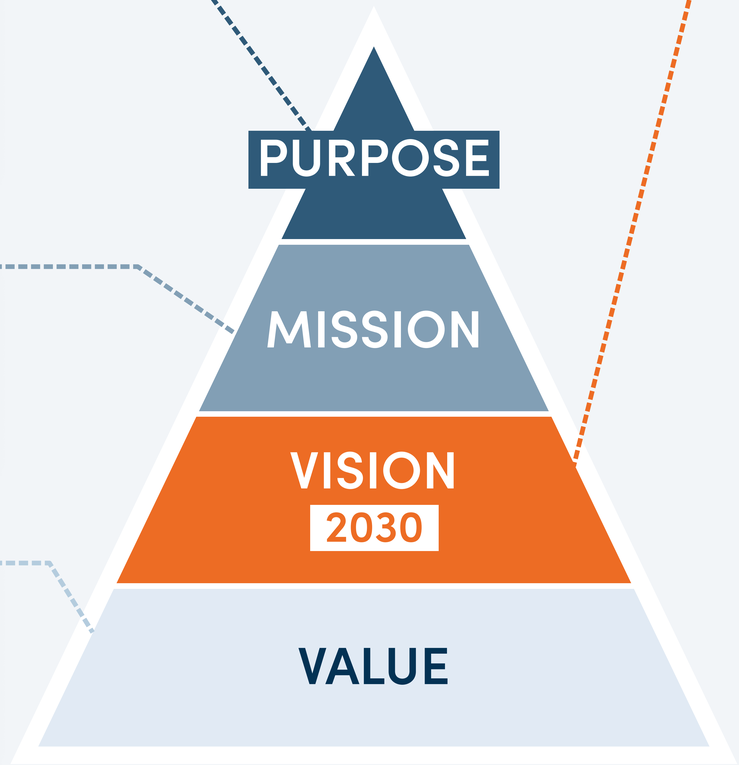
デジタル社会への貢献
デジタル人材を育成・輩出する

**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

**VALUE**

学園化に伴うよりフラットな組織の中で
多くの学びからリーダーを輩出




**VISION** ザ・インターネットカンパニー

助け合いながら学び、継続的な成長ができる
「収入」以外の目的があるカンパニー

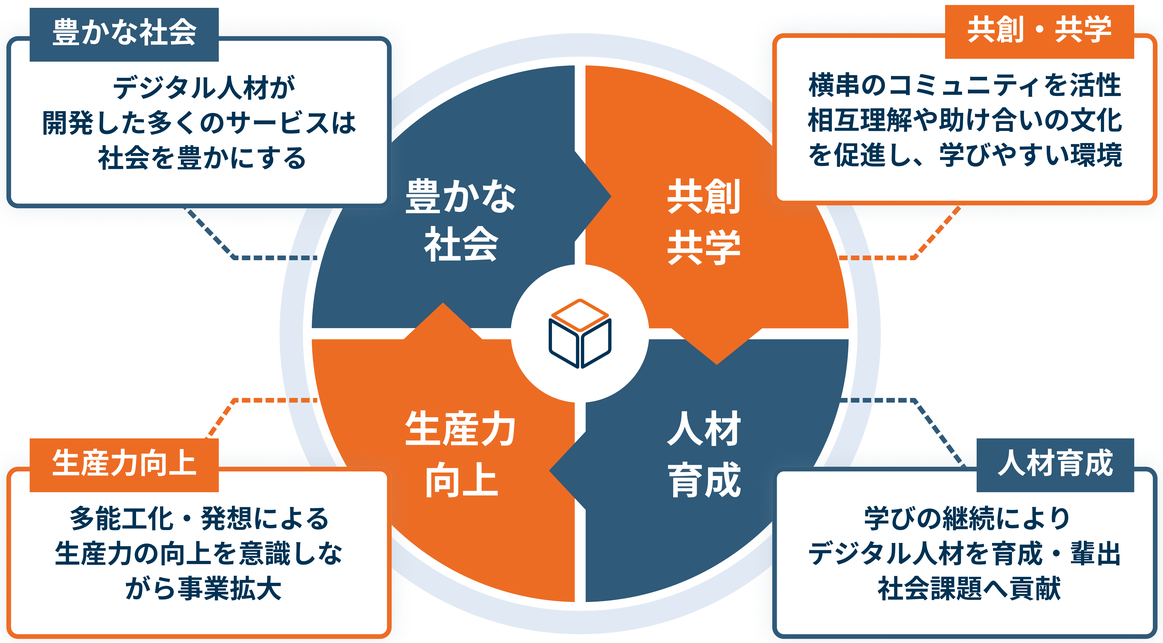
**VISION 2030 学園化**

収入 ＋ 学び / 成長の継続 / やりがい 楽しみ 心理的安全

「潤いがある社会人人生」を送る人を増やし
継続的に成長することで
事業成長ひいては、社会貢献に繋がる

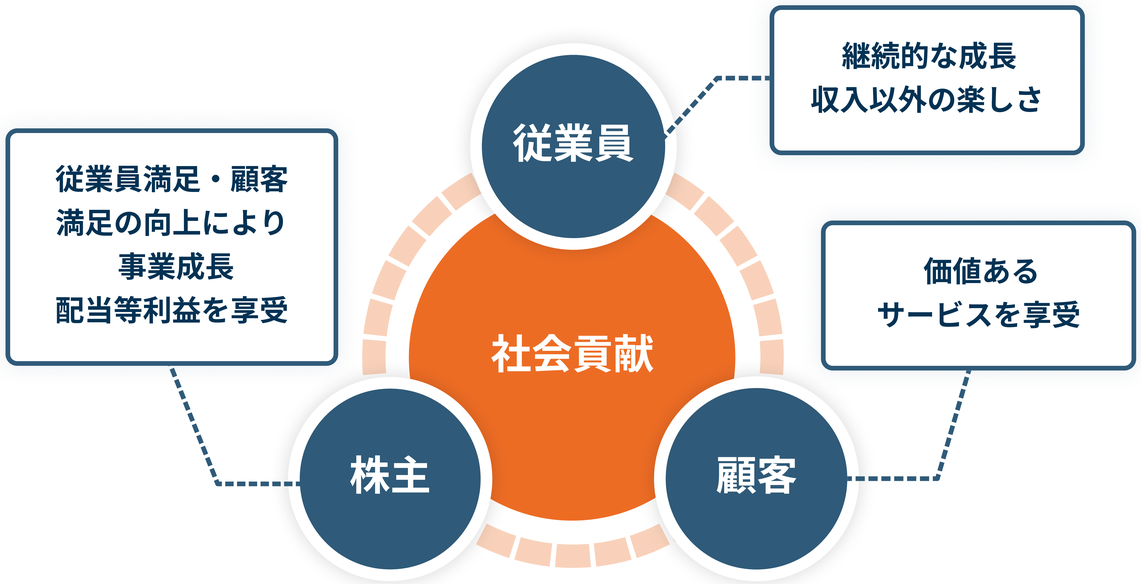
# 「学園化」による「共に育ち、共につくり、共に生きる」コミュニティを通じ
# 育成された人材が価値あるサービスをつくり、豊かな社会を実現

## 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

- 新卒採用数増加
- 中途採用数増加
- 離職率減少

### 成長戦略KPI

M&Aによる
社員数増加
（地方拠点での採用）

## 人材戦略

### 継続施策

- 労働環境整備
- 給与水準のアップ
- 社員寮の拡大

### 新規施策 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

- **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


©Appirits.Inc　2026年1月期　第2四半期決算説明会資料　株式会社アピリッツ　証券コード：4174

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の類型 | |
|---|---|
| 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<br>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。

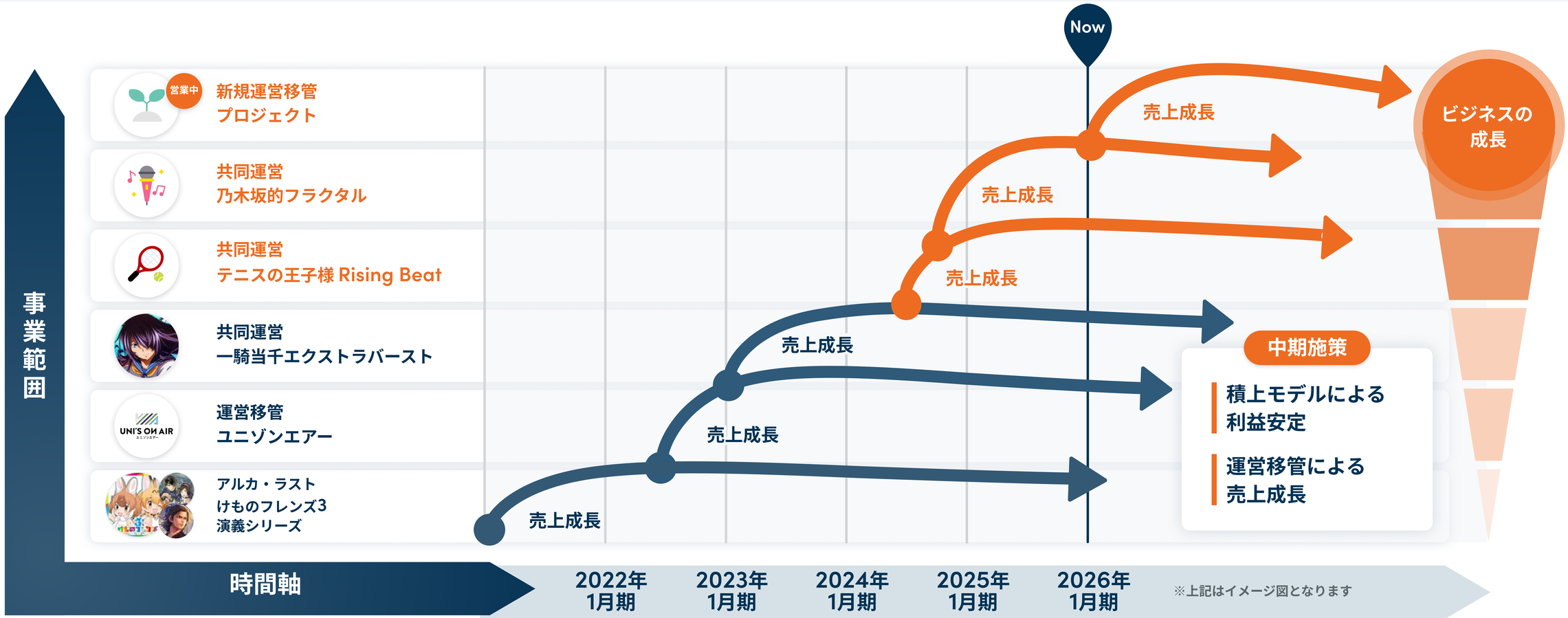
### 今後の方針

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。



©Appirits.Inc 2026年1月期 第2四半期決算説明会資料 株式会社アピリッツ 証券コード：4174

# 推しカルチャー&ゲームセグメントにおける成長イメージ



# 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


©Appirits.Inc 2026年1月期 第2四半期決算説明会資料 株式会社アピリッツ 証券コード：4174

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