



2027年1月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社アピリッツ | 証券コード：4174

2026年6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6月12日に2027年1月期第1四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. 2027年1月期 第1四半期 全社業績ハイライト
3. 成長戦略について
4. 2027年1月期 第1四半期 セグメントハイライト
 - 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
5. 株主還元方針について
6. 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

アプリッツは2000年、慶應義塾大学発ベンチャーとして創業。
経営の世代交代を経ながらも四半世紀にわたり成長を続けてきました。
時代とともに変化するデジタル技術と市場に適応しながら、顧客と社員に寄り添い共に成長する企業文化を守り続けています。最新のテクノロジーとクリエイティブを駆使し、人々の生活をよりよいものへと変革するためにセグメントを拡大しています。



Appirits

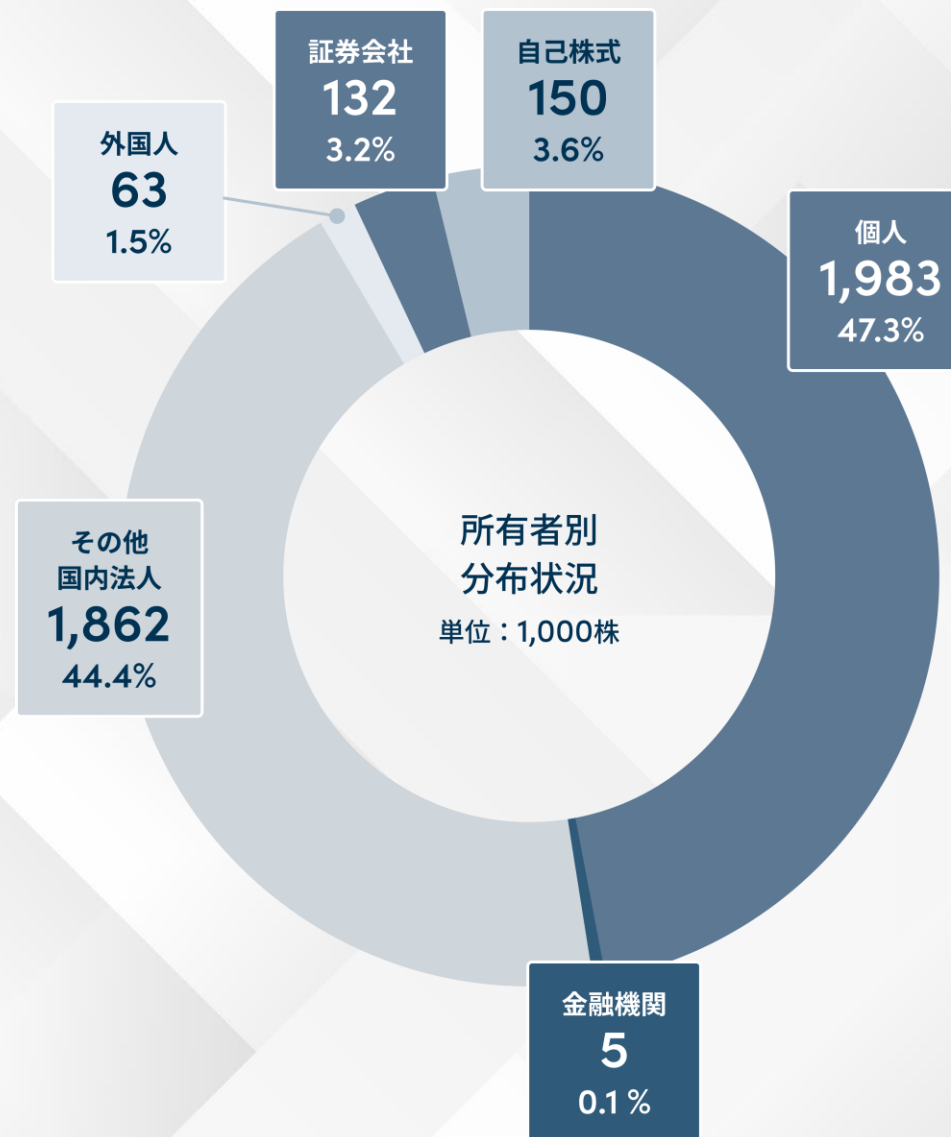
設立	2000年7月																
従業員数（単体） （連結）	307人 881人（2026年4月末時点）※臨時雇用者数含む																
経営陣	<table border="0"> <tr> <td>代表取締役社長 執行役員 CEO</td> <td>和田 順児</td> </tr> <tr> <td>取締役 執行役員 CSO</td> <td>中館 博貴</td> </tr> <tr> <td>社外取締役</td> <td>北上 真一</td> </tr> <tr> <td>社外取締役</td> <td>正能 茉優</td> </tr> <tr> <td>社外取締役</td> <td>内田 雅章</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	北上 真一	社外取締役	正能 茉優	社外取締役	内田 雅章	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	北上 真一																
社外取締役	正能 茉優																
社外取締役	内田 雅章																
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） 株式会社アピリッツ・ファンカルチャーパートナー Bunbu Company Limited（ブンブ カンパニー リミテッド）																

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**

私たちは、単なる開発会社ではなく、顧客の事業成長を共につくるインターネットサービスの成長パートナーです。高負荷・多連携・複雑なUXを伴うBtoBtoCサービスやリプレース、新規開発に対し、クラウドとAI駆動開発を活用し、構想から運用・継続改善まで伴走します。

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



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、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。

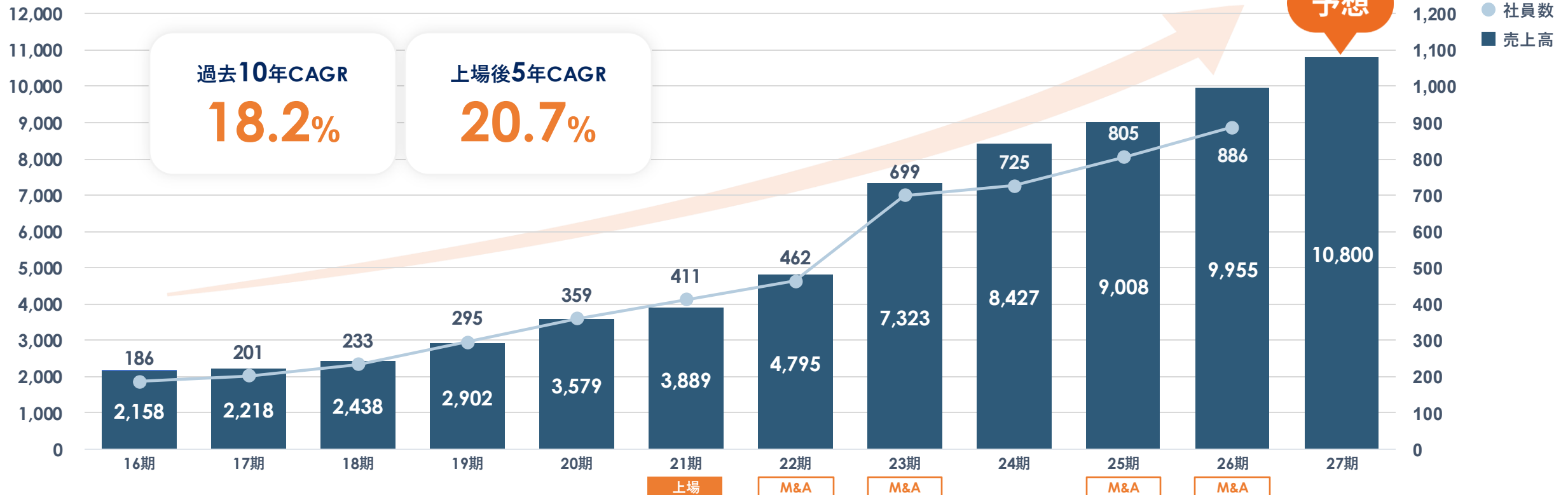
関連会社



過去10年以上安定的に成長 上場を機に成長が加速

単位：百万円

単位：人



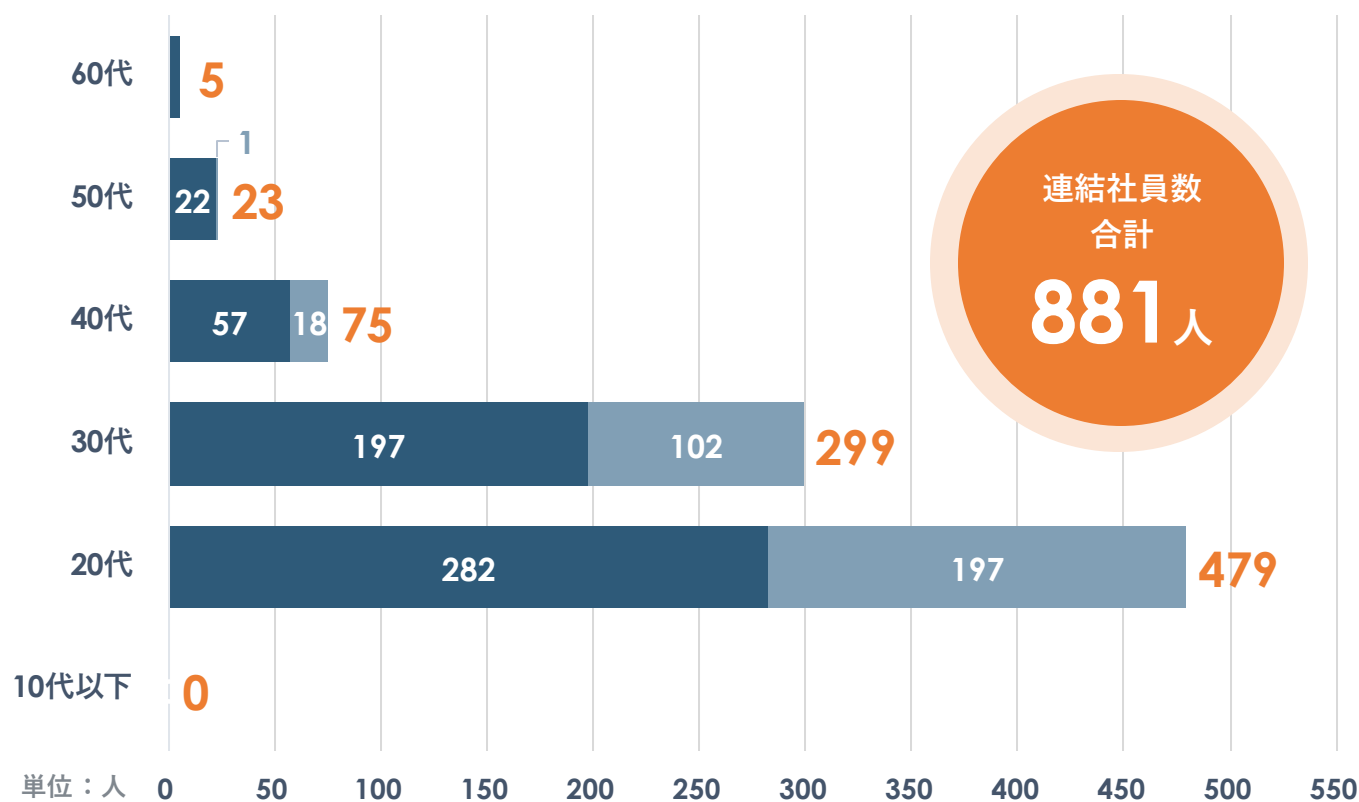
過去10年CAGR

18.2%

上場後5年CAGR

20.7%

社員数は横ばいで推移 引き続き若手採用を抑制し、組織構造改革を推進中



連結社員数
合計
881人

■ 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**%

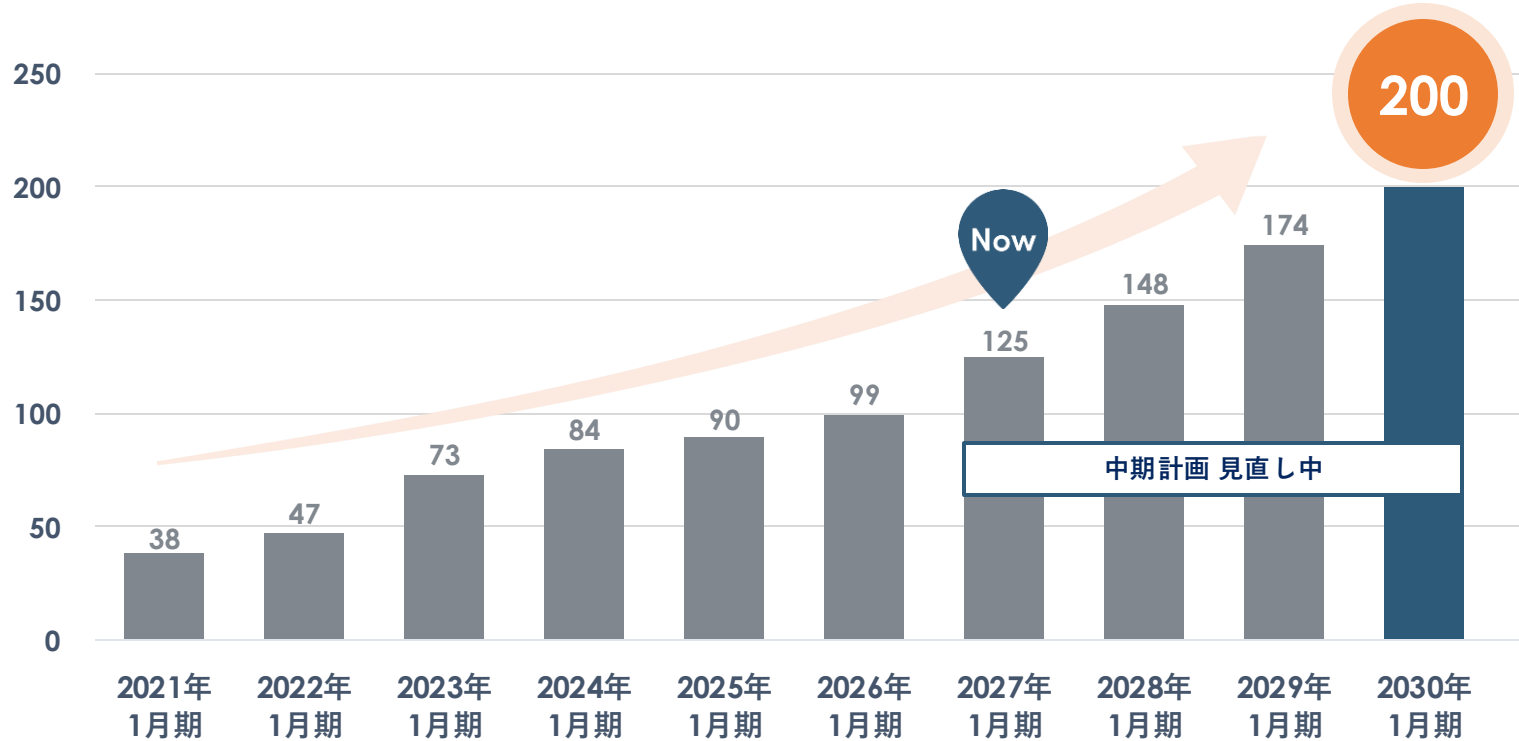
平均年齢

33.1歳

※上記の数値は2026年1月期末の数値です
 ※上記の数値はアプ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
 での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 プログラマティックに実施	

— 2 —

**2027年1月期 第1四半期
全社業績ハイライト**

不採算案件が3月末に収束し、収益回復基調へ転換

単位:百万円	2025年1月期 1Q	2026年1月期 1Q	2027年1月期 1Q	前年同期比
売上高	2,136	2,475	2,498	100.9%
売上原価	1,629	2,008	1,983	98.7%
売上総利益	507	466	515	110.4%
販管費	382	464	474	102.3%
営業利益	124	2	40	38百万円増
経常利益	123	0	38	38百万円増
当期純利益	76	▲9	3	13百万円増
EBITDA	165	40	86	213.2%

2027年1月期 1Q実績

【前年同期比】

売上高 **100.9%** 売上原価 **98.7%** 営業利益 **38百万円増**

【売上高】

Webソリューション：不採算案件・マイナス売上の解消により、**通常時水準への回復を達成**
 デジタル人材育成派遣：**事業モデルの転換が進行中**
 推しカルチャー&ゲーム：前年同期比107.3%と**安定成長を継続**

【原価・販管費】

Webソリューション：外注費削減が進み、**原価の低下傾向が継続**
 推しカルチャー&ゲーム：継続的なコストコントロールにより**適正水準で推移**

【営業利益】

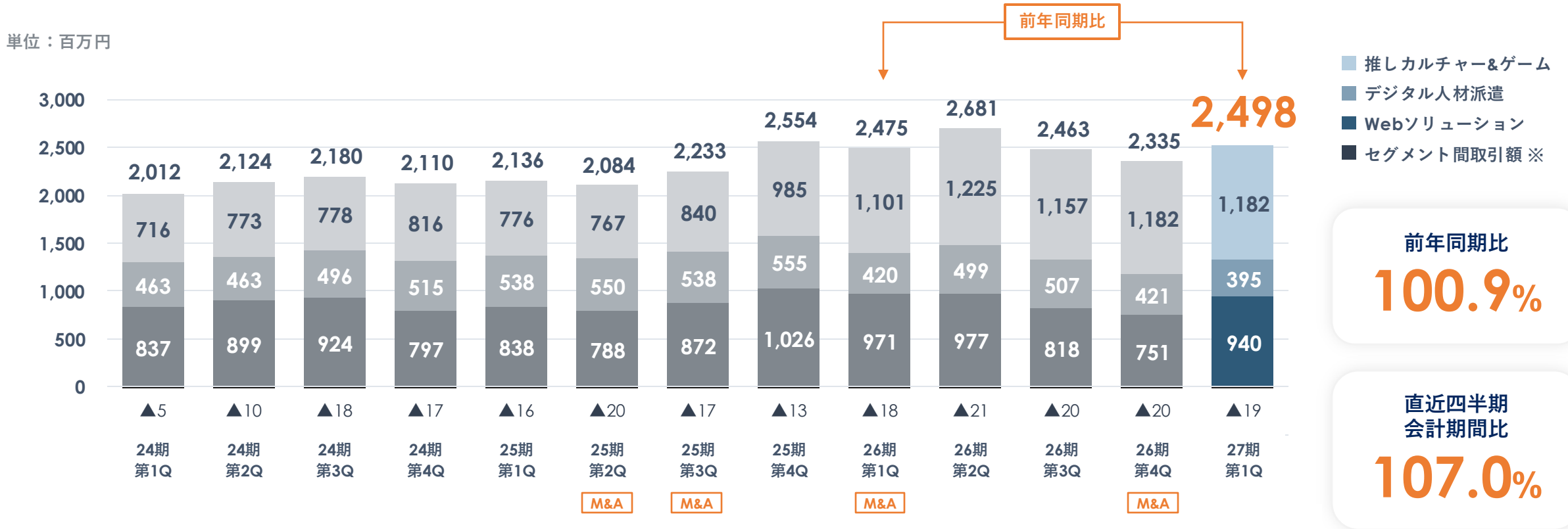
Webソリューション：不採算案件収束による収益構造の正常化が進み、**回復基調**
 デジタル人材育成派遣：待機人員の解消が着実に進み、営業利益は**段階的に回復基調**
 推しカルチャー&ゲーム：営業利益率9.4%で安定推移。**前年同期比268.9%と大幅増益**

売上高は予定通り進捗中 利益面は上半期業績予想を大幅に上回り進捗中

単位:百万円	業績予想 上期	2027年1月期 1Q	進捗率	主な要因
売上高	4,864	2,498	51.4%	売上は前年同期水準を維持
営業利益	▲167	40	208百万円増	不採算案件の収束により原価が大幅削減
経常利益	▲194	38	232百万円増	同上
当期純利益	▲126	3	130百万円増	同上

※ 第1四半期は利益が計画を上回りましたが、業績に対する合理的な見通しを判断するには時期尚早であることから、現時点では業績予想を据え置いております

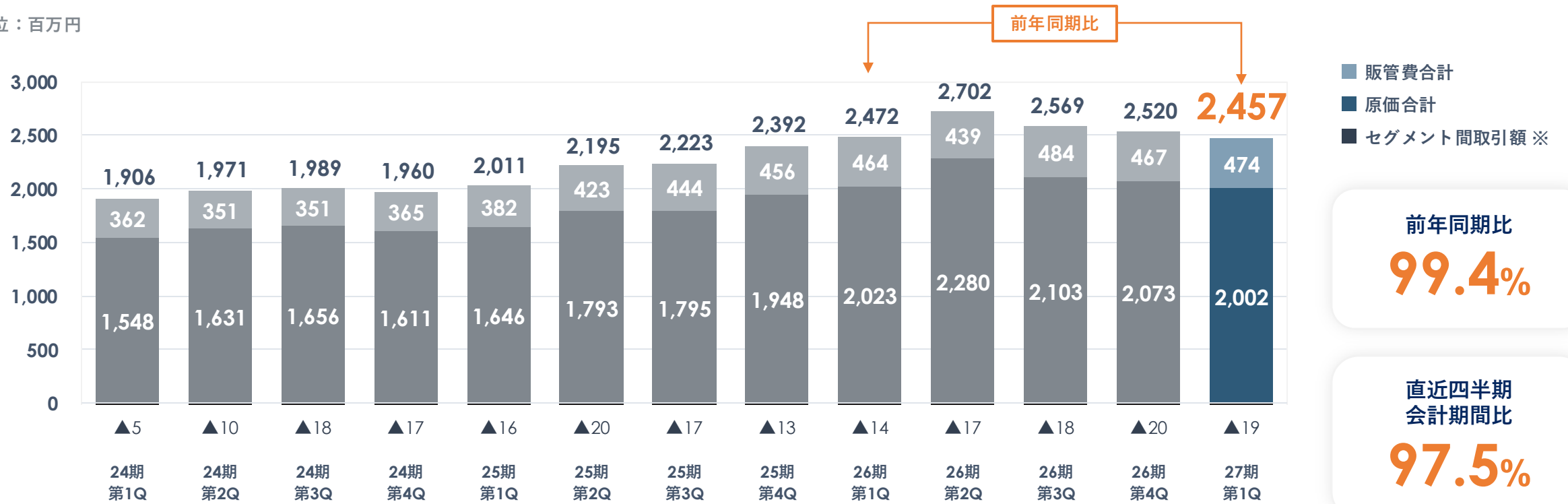
26期に課題となった収益性の改善を最優先に設定 直近四半期比107%と回復基調にあり、売上は前年同期水準を維持



※ 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。

不採算案件の収束により原価が段階的に削減され コスト構造の正常化が進行中

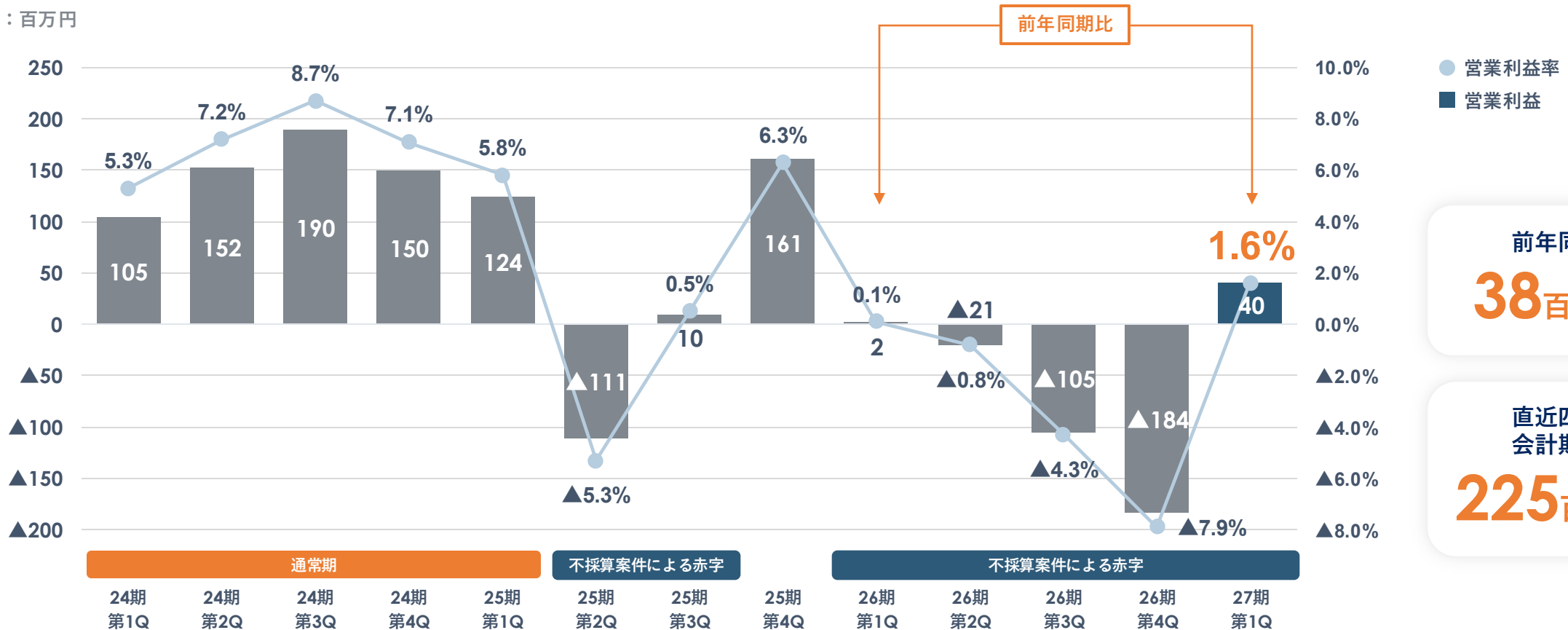
単位：百万円



※ 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。

コスト構造の正常化により段階的に回復基調へ転換
通常時（5～8%台）の営業利益率水準への回復を目指す

単位：百万円



前年同期比
38百万円増

直近四半期
会計期間比
225百万円増

営業利益の黒字転換に連動し、EBITDAも回復基調

単位：百万円



() 内はのれん償却費です

前年同期比
213.2%

直近四半期
会計期間比
227百万円増

現預金残高は2,189百万円と前四半期比増加 収益回復に伴う自己資本比率の改善を見込み、財務基盤は安定的に推移

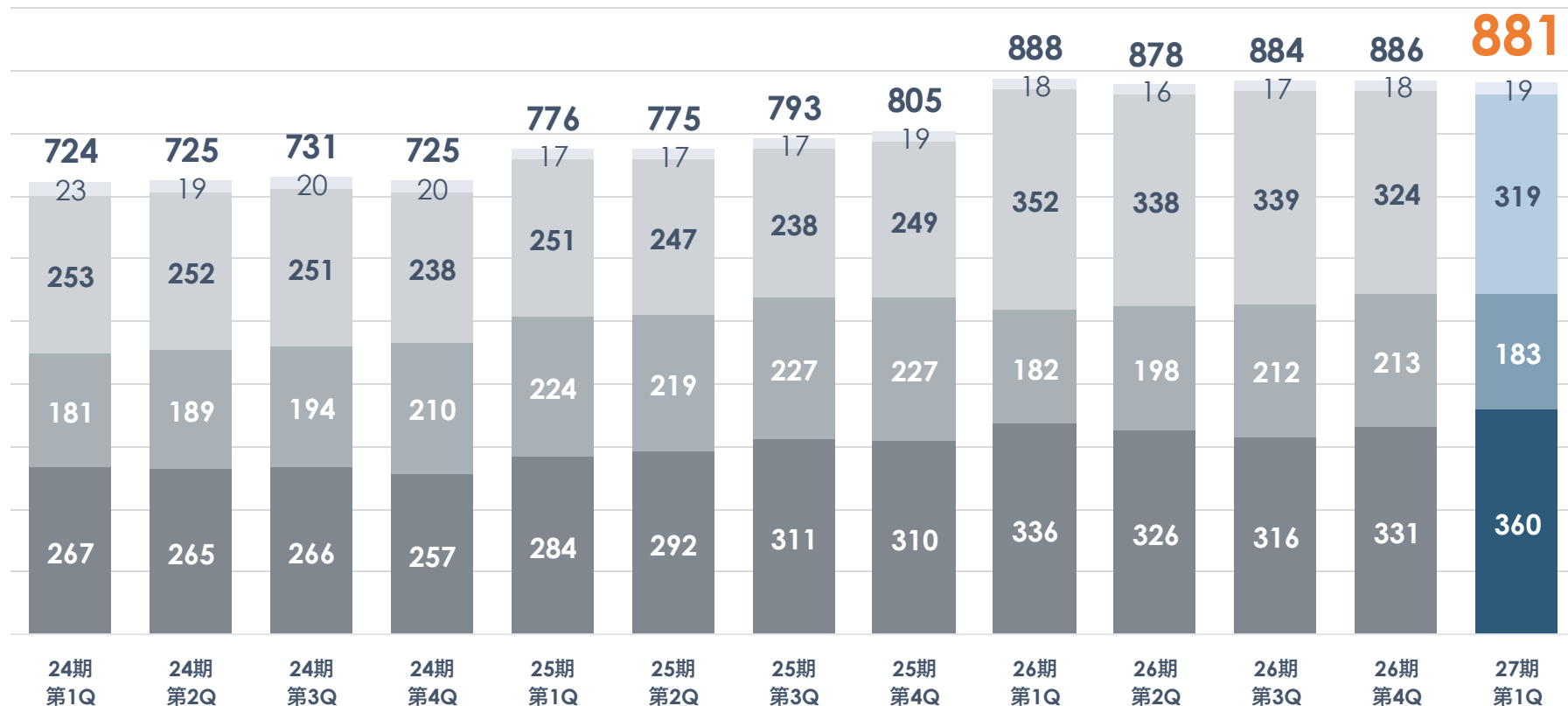
単位：百万円	2026年1月期4Q	2027年1月期1Q	増減	直前四半期増減の主な要因
流動資産	4,479	4,594	114	現預金 +71、契約資産 +37（収益認識基準売上の増加）、仕掛品 +6
うち現預金残高	2,118	2,189	70	
固定資産	1,224	1,143	▲ 80	オフィス敷金の償却 ▲35、のれん償却 ▲26、有形固定資産の減価償却 ▲8
資産合計	5,704	5,738	33	流動資産+固定資産
流動負債	2,867	3,065	197	短期借入金の増加 +500、短期借入金の返済 ▲59、未払金 ▲153、買掛金 ▲18、法人税納付 ▲30、賞与支払 ▲17、受注損失引当金 ▲20
固定負債	975	857	▲ 118	長期借入金の返済 ▲99
負債合計	3,843	3,923	79	流動負債+固定負債
純資産	1,860	1,814	▲ 45	四半期純利益繰越利益剰余金の増加 +3、配当金支払による繰越利益剰余金の減少 ▲56
負債・純資産合計	5,704	5,738	33	負債合計+純資産
自己資本比率	31.2%	30.2%	-1.1%	

横ばいで安定推移 人材ポートフォリオの見直しにより、社員数を適正水準に維持

単位：人

1,000
900
800
700
600
500
400
300
200
100
0

- 間接部門
- 推しカルチャー&ゲーム
- デジタル人材派遣
- Webソリューション



前年同期比
99.2%

直近四半期
会計期間比
99.4%

— 3 —

生成AI時代に応じた
成長戦略について

生成AIによるSIer業界の地殻変動と アピリッツの「ビジネスアーキテクト」への構造改革 「何人投入したか」から「どんなビジネス価値を創出したか」

受動的に開発・納品するSIビジネス

人月商売・労働集約型ビジネスモデルの限界

AIツール活用で開発・テスト工数が30~60%削減される中、人月モデルのままでは売上・単価の低下は避けられない

多重下請けの限界、産業構造が転換

AIによる下流工程の自動化が進むことで、平均的な要員は余剰化し、確実な納品だけでは優位性を保てなくなる

コモディティ化が加速し、価格競争につながるリスク

戦略パートナーとして「価値をつくる」

提供価値の転換、ビジネスアーキテクトへ

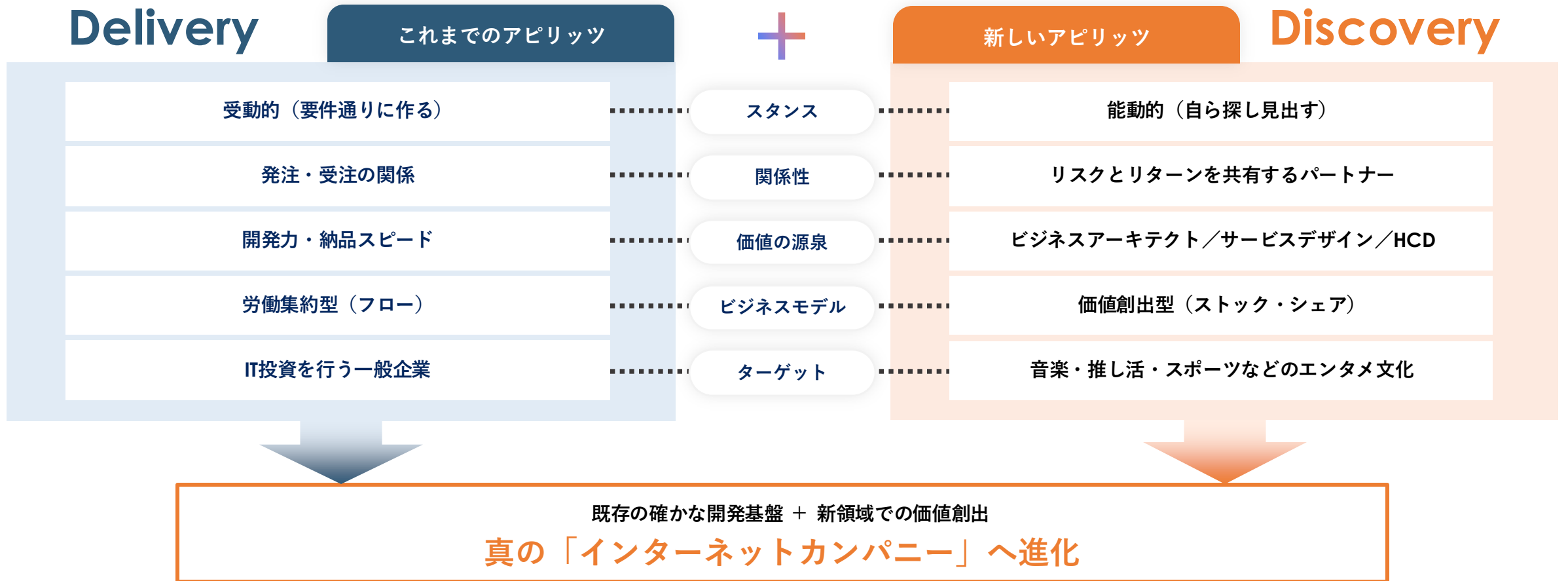
システム一式の請負から「ビジネス成果の達成と継続支援」のサブスクリプション型へ移行。人材を「設計・コンサルティング」へシフトし、**顧客事業の戦略パートナー**となる

新領域への展開

技術実装力を基盤に、少数精鋭のフルスタックエンジニアとAIによる一気通貫開発体制で、推し活・テック・メディア化といった新領域での価値創造（Discovery）へシフトする

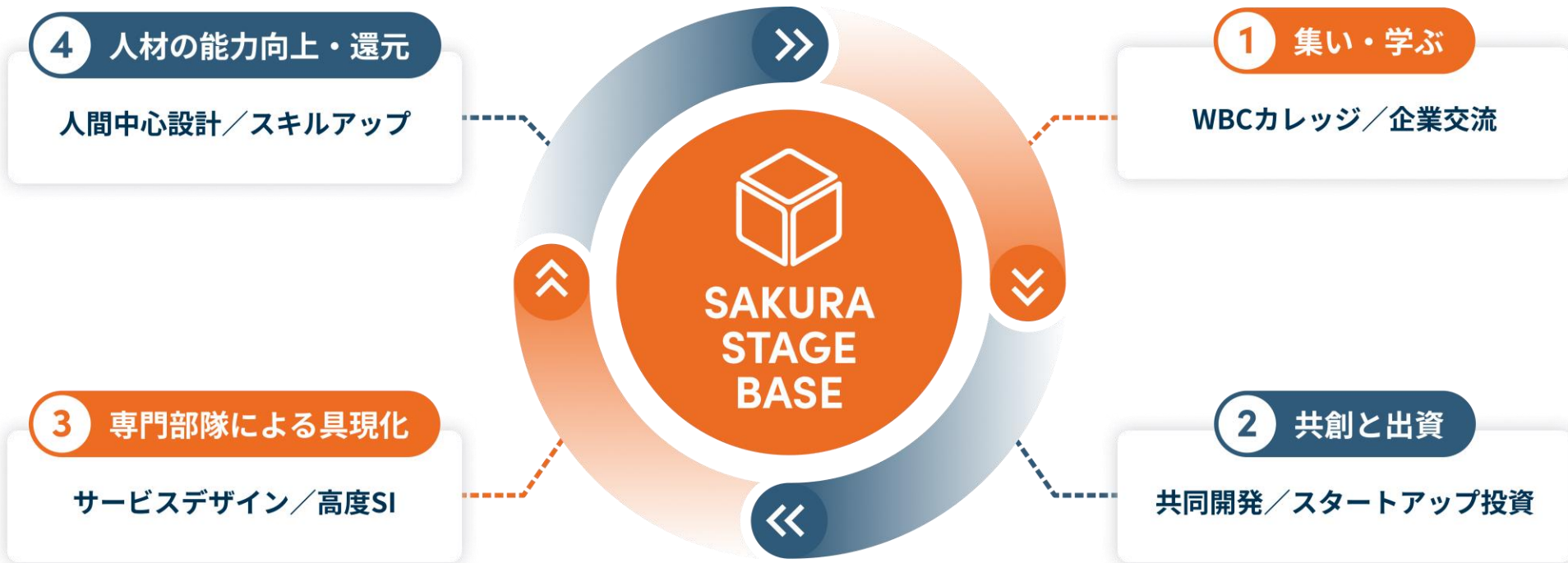
高付加価値・高利益率・高収入の成長サイクルを確立

アプリッツは既存「Delivery」の基盤に加え、
新たな価値創出「Discovery」を重ねた事業モデルへ転換



「SAKURA STAGE BASE」

企業・人材・アイデアが循環する価値創造エコシステム



Phase 1 「集い、学ぶ」

オープンイノベーションの土壌づくり「WBCカレッジ」を拡張

① WBCカレッジの拡張

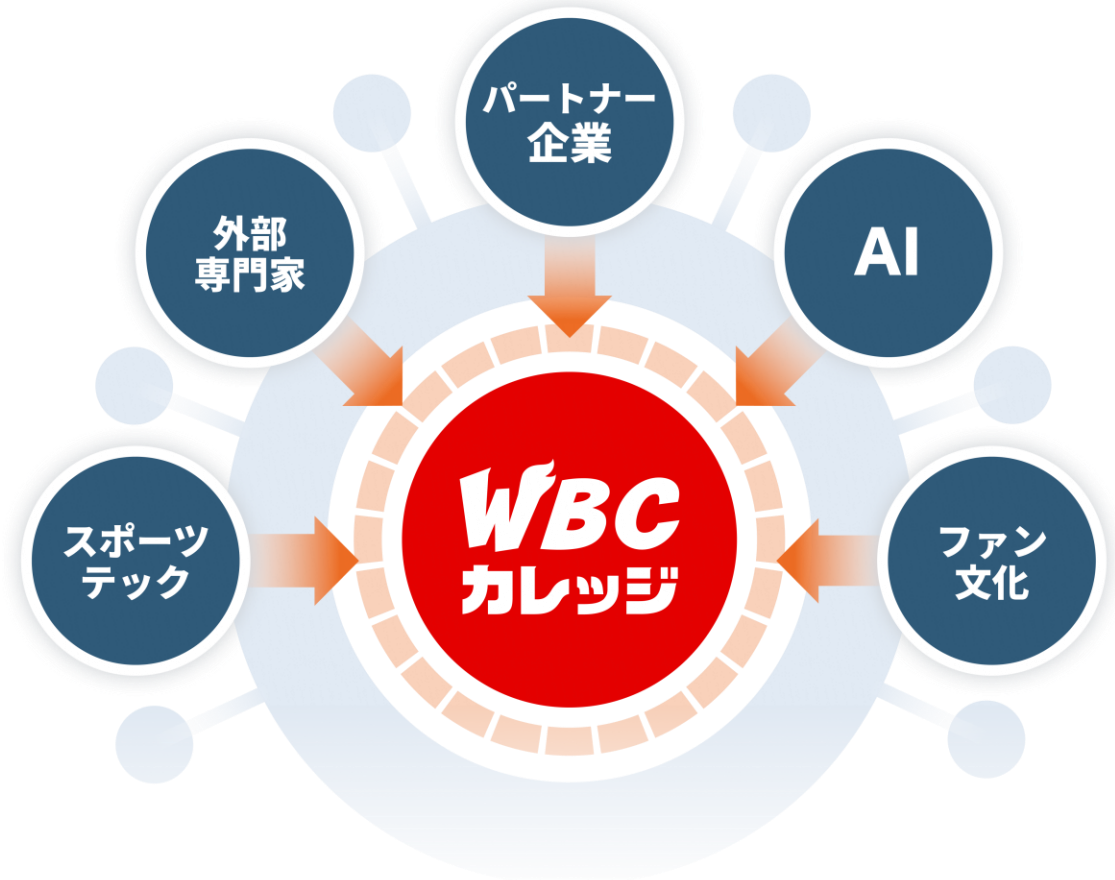
アピリッツの社内向け学びの場であった「WBCカレッジ」を拡張し、社外の専門家を交えた勉強会を定期開催。

② 現場の知見と外部イノベーション

企業同士がフラットな関係で集まり、業界の課題や最新テクノロジー（生成AI、IoTなど）について議論・共有する場を提供

③ 熱量の共有

「推し活」「スポーツ」など、ファン文化の根底にある共通の熱量に対する理解を深める



「WBCカレッジ」の勉強会・相談室

他社との共創・オープンイノベーションを積極的に推進
ビジネス設計と技術の専門家がアイデアを形に

WBCカレッジ by Appirits × Members

現場のやらかしを強みに変える!
▼苦手タスクエイターによる

現場の壁と突破口 勉強会

2026.3.12(木) 19:00~ @zoom

i3DESIGN × WBCカレッジ by Appirits

プロダクトマネジメントとUI/UXデザインを考える会 vol.2

AIはユーザーリサーチをどう変えるか

2026.5.18(月) 19:00 開講
渋谷サクラステージ

菅原 大介
株式会社アイズリーデザイン

阿部 航太
株式会社 はてな

穴井 達
株式会社 プロダクトフォース

ウメムラ タカシ
株式会社 アピリティツ

HCD基礎検定 × WBCカレッジ

人間中心デザイン勉強会

組織で取り組む 人間中心デザイン基礎知識 の導入

2026.5.21(木) 19:00 オンライン配信

ReDesigner ユーザーミートアップ

デザイナー採用を みんなで考える会

2026.5.22(金) 19:00-21:30
渋谷サクラステージ SHIBUYAタワー24F

ReDesigner × WBCカレッジ by Appirits

TéP × Appirits | 無料オンラインセミナー

急成長ブランドの自社EC + モール展開 を支える!

集計ゼロで、 分析フル回転。

売上分析の仕組み化を解説!

2026.6.3(水) 15:00-16:00

Appirits

一人目デザイナーから、組織を動かすリーダーまで

プロジェクトを成功に導く/ サービスデザイン談話室

水曜日 19:00~20:00 参加無料

渋谷サクラステージ SHIBUYAタワー

Phase2 「共創と出資」 関係性から具体的なプロジェクトへ

創造されたアイデアへの投資

アイデアや関係性を形にするため、スタートアップや研究開発に対して継続的な投資を実行

共同開発体制の構築

単なる発注者・受注者の関係を超え、リスクとリターンを共有するパートナーシップを結成

事例・実績

スポーツテック領域への展開（株式会社Sports Tech Japanへの出資など）、新しいテクノロジー企業との資本業務提携を通じた市場拡大の推進



Phase3 「専門部隊による具現化」 アイデアを高付加価値のサービスへ



サービスデザイン専門部署の設立

デザインを事業に向き合う「態度」と捉え、ビジネスの根本からサービスを設計する専門部隊が介在

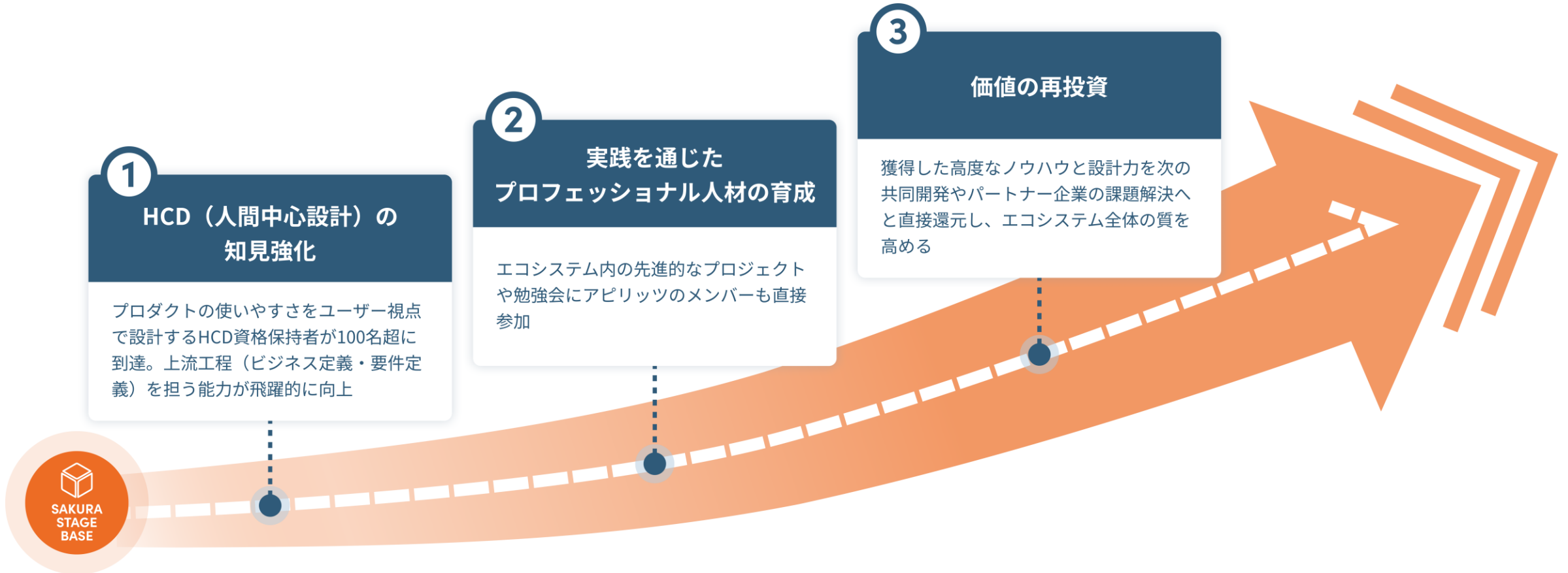
高度なSI能力の投入

大規模会員サイト、高度なUX設計、高負荷なデータ処理といった、参入障壁の高い複合領域での実績をフル活用

サービスデザイン専門部署の設立

UI/UXの要件定義から、最新AIの実装、運用までをアピリッツが引き受け、アイデアを確実な形にする

Phase4 「人材の能力向上と還元」 成長の螺旋を描く



ゲーム事業のノウハウで「押し活」と「スポーツテック」の2大成長市場へ参入 ファンの熱量を最大化するUX設計力で、次世代のデジタル体験を創出

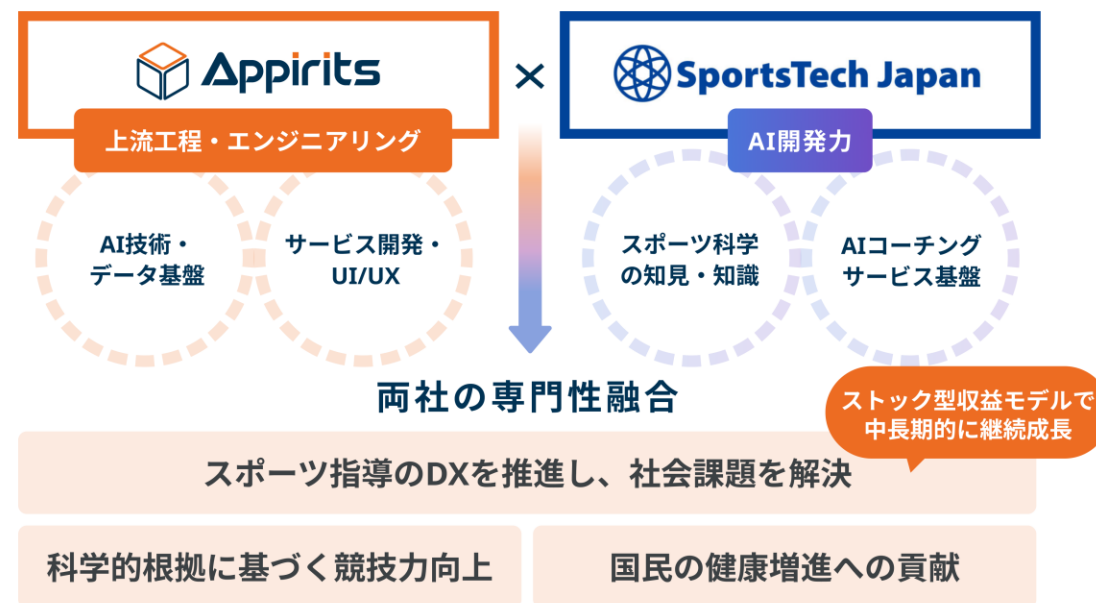
1 押し活・エンタメ市場へのシフト

新会社で次世代ファン体験を創出



2 スポーツテック領域の開拓

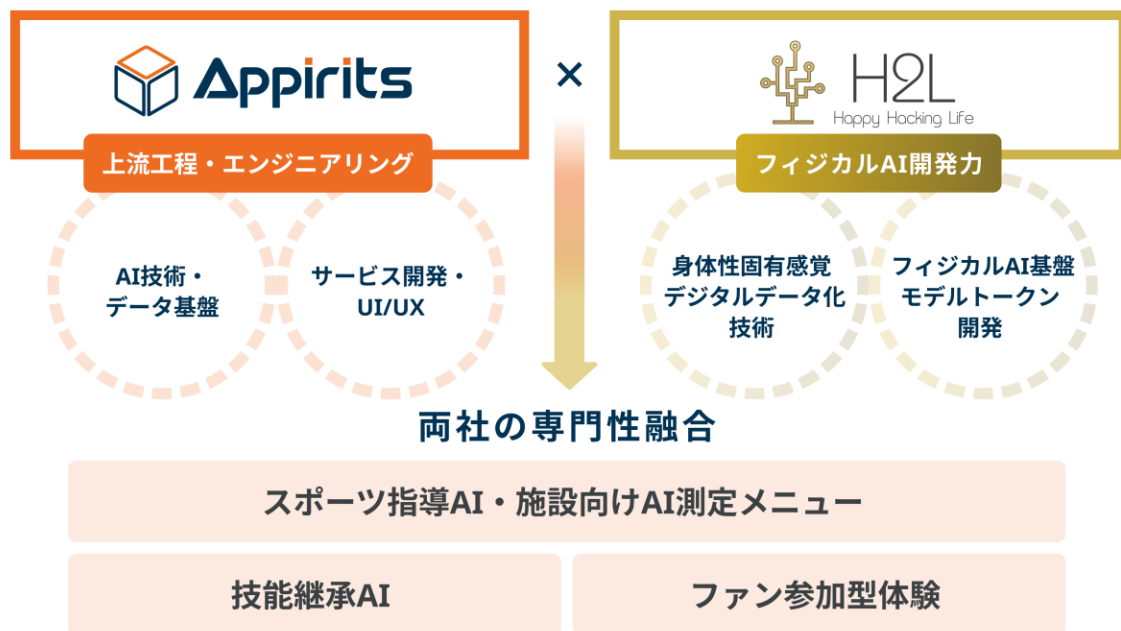
市場をリードするサービス創出を加速



東大発スタートアップ「H2L社」との資本業務提携によりフィジカルAI領域へ参入 当社の「アプリ開発力」とH2L社の「身体性デジタル化技術」を融合し、新市場を開拓

3 エンタメ領域×フィジカルAIへの本格参入

新たな社会的価値と事業機会を創造



会社概要

H2L株式会社

代表取締役 玉城 絵美



ミッション
 人は、体験を喜びとして生きている
 デジタルで体験を分かち合う

事業内容	フィジカルAI事業・技能伝承DXソリューション事業 身体性情報流通プラットフォーム事業
資本金	3億9,600万円（2026年5月末時点）
設立年月日	2012年7月2日（東京大学大学院発スタートアップ）
当社の出資額	2,080万円（1株 160万円、13株分の出資）
当社の議決権 保有割合	持分法適用会社となる基準未滿（出資先からの要望で当 社持分率は非公開といたします。）

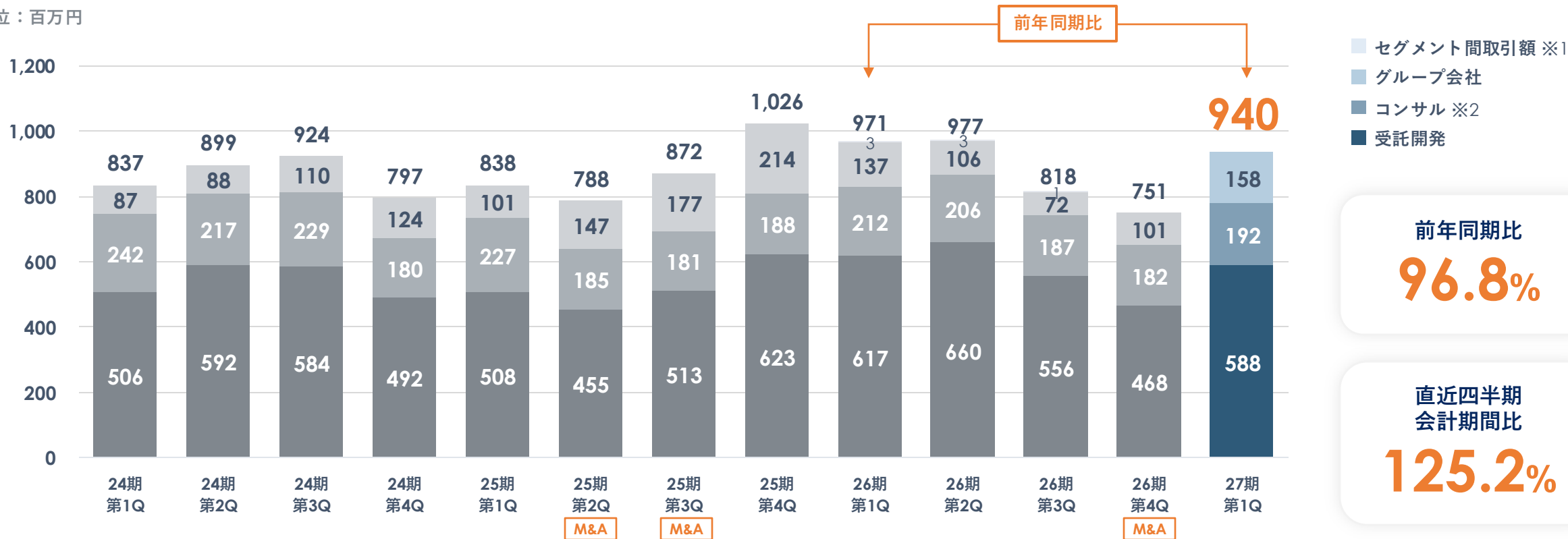
— 4 - 1 —

**2027年1月期 第1四半期
業績ハイライト**

Webソリューションセグメント

不採算案件・マイナス売上の解消により、回復基調

単位：百万円



前年同期比
96.8%

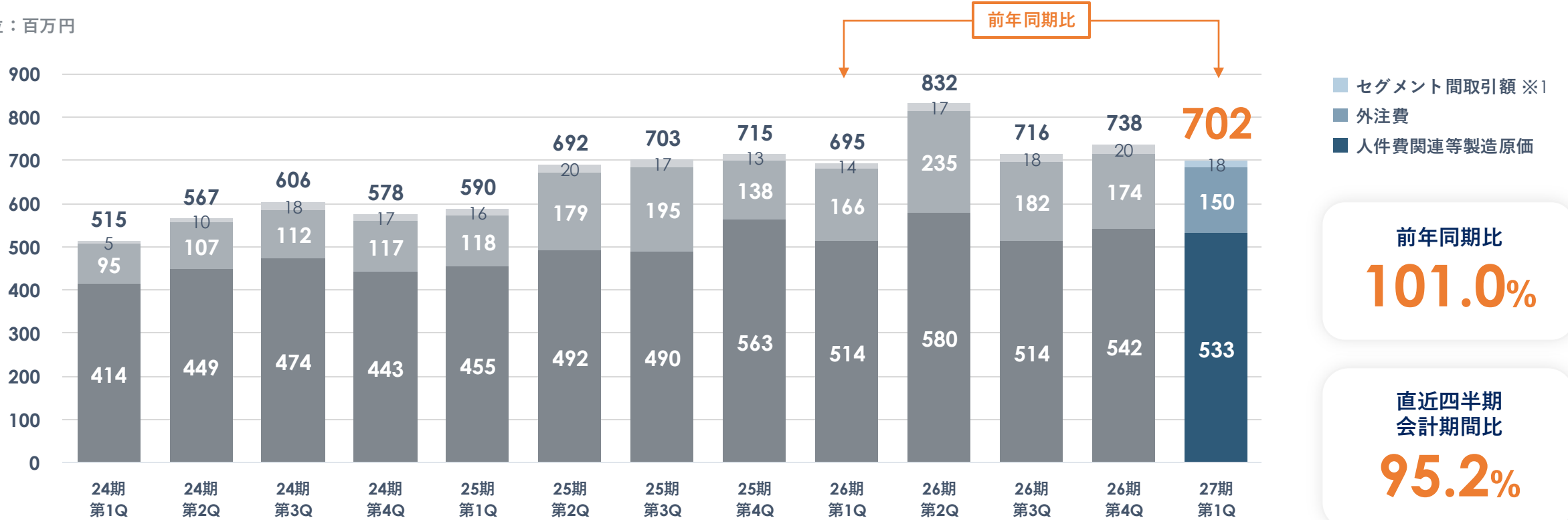
直近四半期
会計期間比
125.2%

※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

不採算案件収束に伴い2月・3月は高止まりも直近四半期比では微減 外注費削減が進み、原価の低下傾向が継続

単位：百万円



前年同期比
101.0%

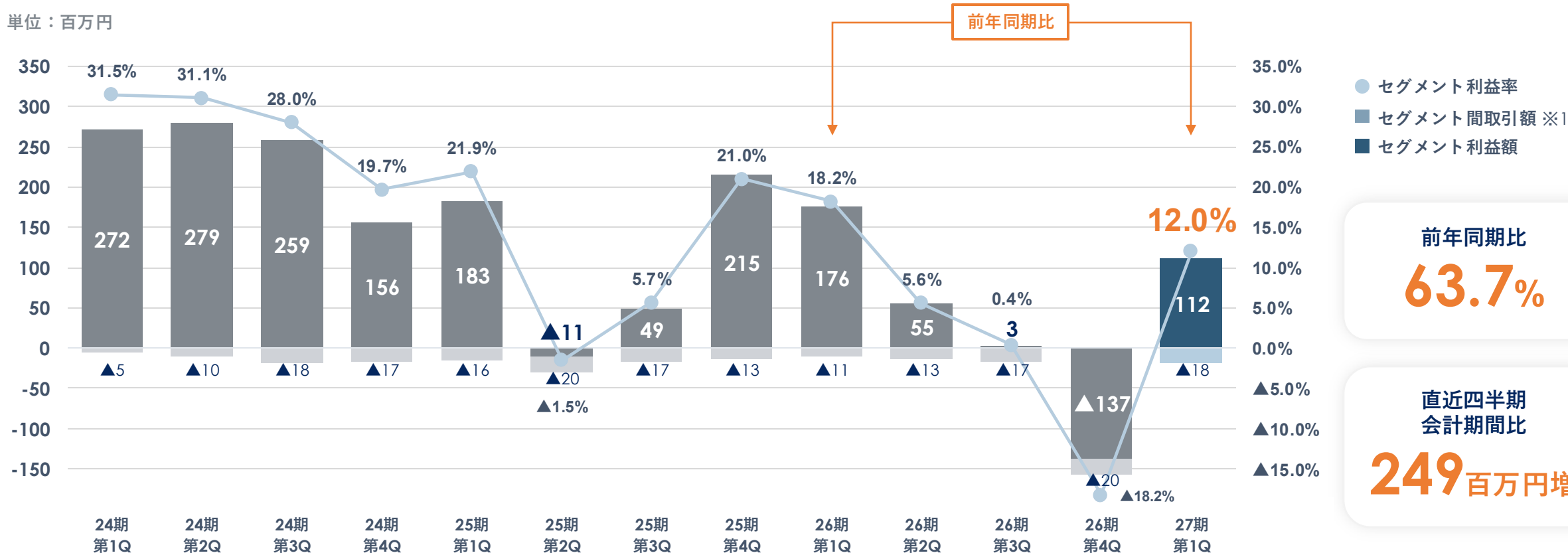
直近四半期
会計期間比
95.2%

※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

不採算案件収束による収益構造の正常化が進み、回復基調へ転換

単位：百万円



前年同期比
63.7%

直近四半期
会計期間比
249百万円増

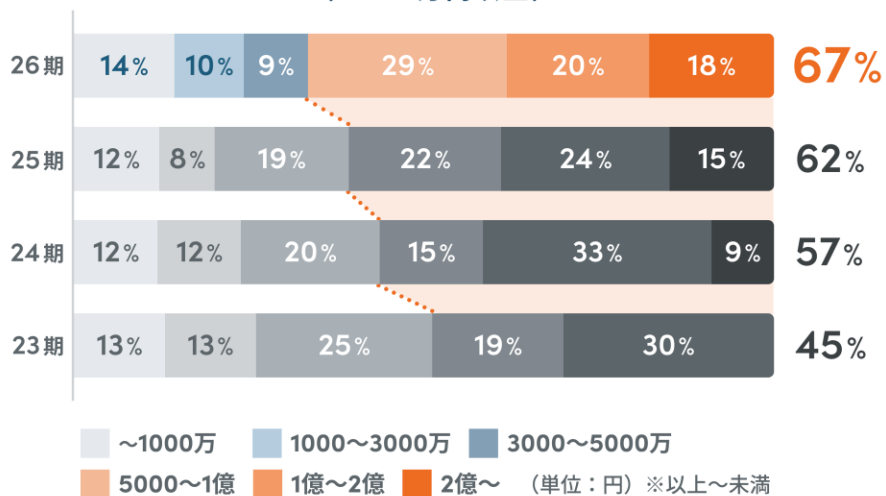
※1 Webソリューションセグメントとデジタル人材育成派遣セグメント（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております。

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

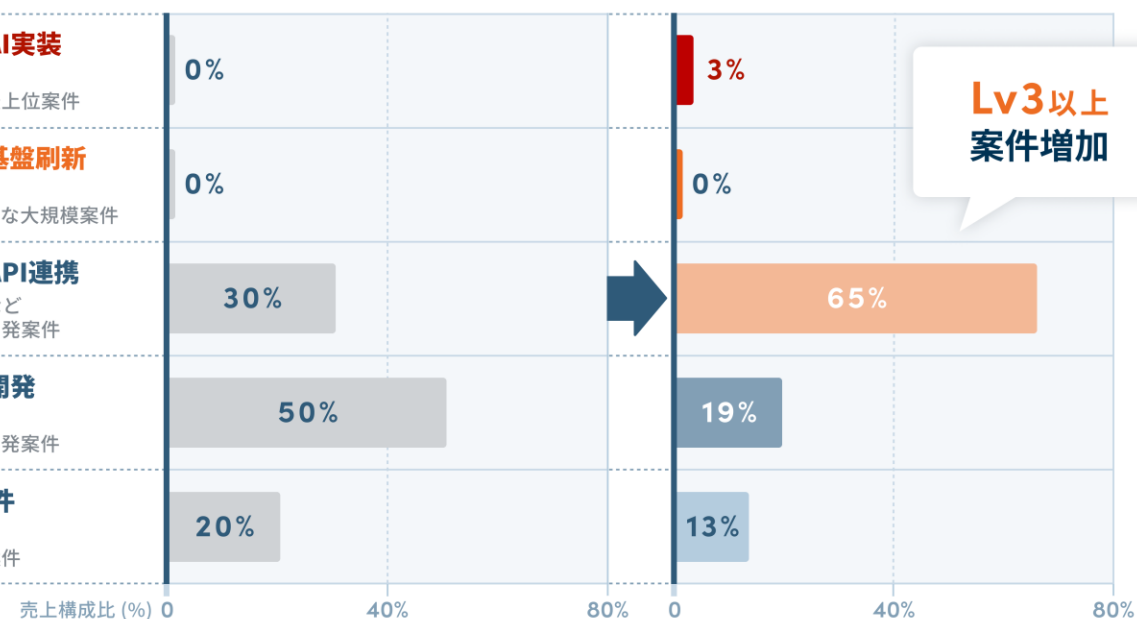
大規模システム・基盤刷新を含む、案件の高難易度化が進行

案件難易度の定義

- レベル 5** 最先端技術活用 / AI実装
AI開発、機械学習、最先端技術を活用した最上位案件
- レベル 4** 大規模システム / 基盤刷新
インフラ構築、ミッションクリティカルな大規模案件
- レベル 3** 業務アプリ / 外部API連携
Webアプリ、外部連携など複雑なロジックを持つ開発案件
- レベル 2** 中・小規模 / 機能開発
スマホアプリ、小規模な業務システム開発案件
- レベル 1** 一般Web / 定型案件
一般的なWebサイト、静的なコンテンツ制作案件

Before (20期)

After (26期)



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 連続的な改善・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

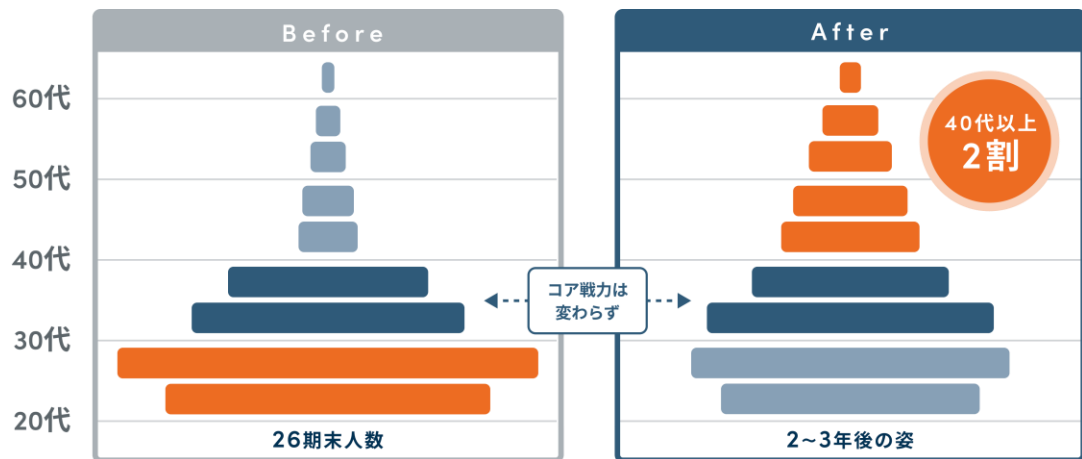
目指す成長領域

——— 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1億円超え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



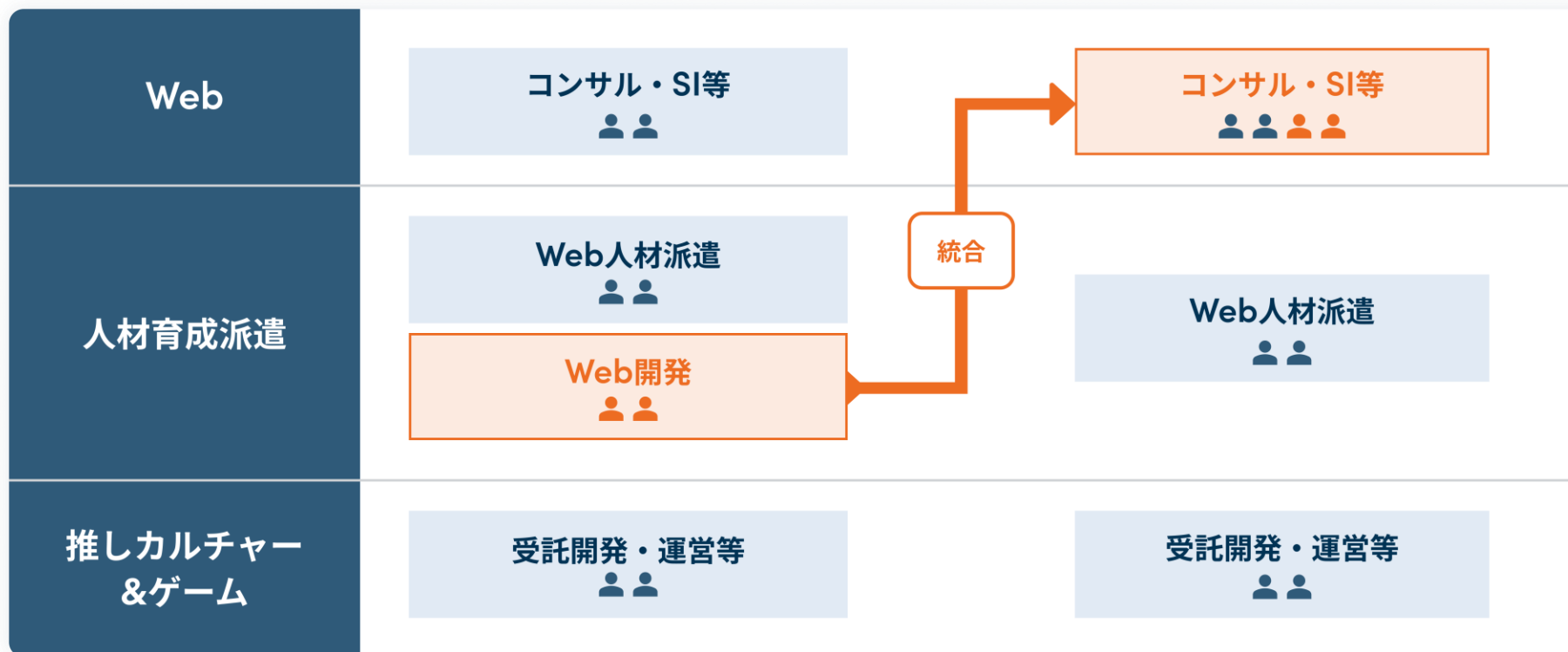
- 若手～ミドル中心のPM → ミドル～シニアのPM層を厚く
- 若手中心の製造 → ベトナム製造比率を上げ生産性UP・コスト最適化

— 4 - 2 —

**2027年1月期 第1四半期
業績ハイライト**

デジタル人材育成派遣セグメント

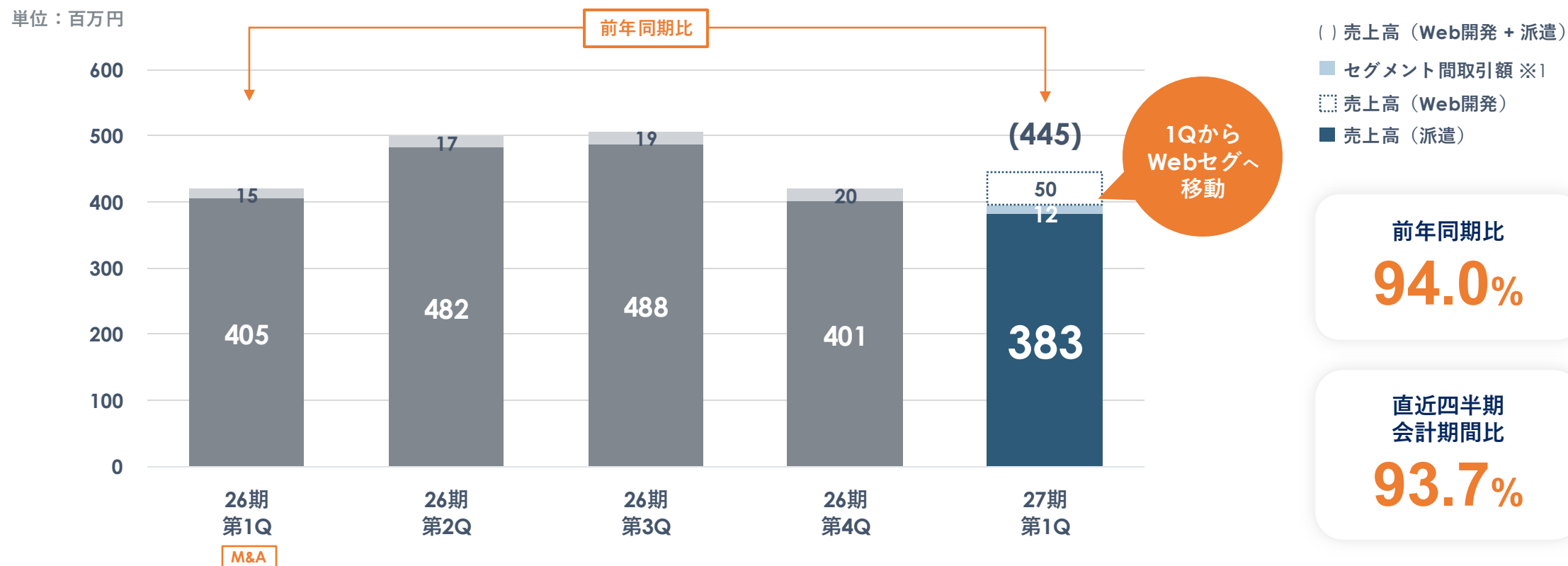
デジタル人材育成派遣セグメントの開発リソース等を Webソリューションセグメントに取り込む体制へ刷新



※ 【本資料におけるセグメント数値の扱いについて】

2027年1月期第1四半期より、デジタル人材育成派遣セグメントの一部（Web開発部分）をWebソリューションセグメントへ移管しております。なお、業績に与える影響が軽微であるため、資料内における過去の四半期数値に対する遡及修正（セグメント組み替え）は行っておりません。

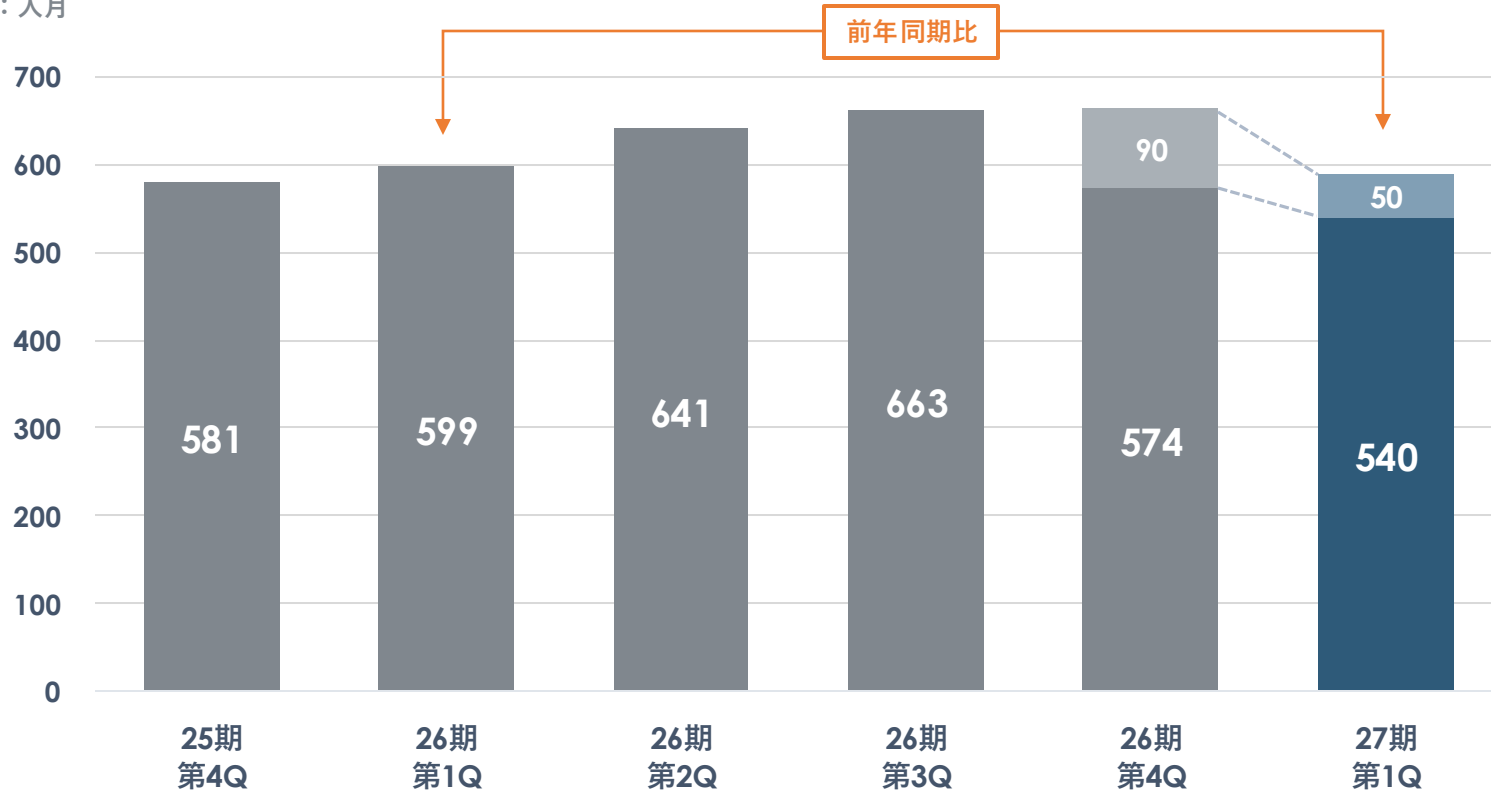
Web開発を含む実質売上高は直近四半期比で微増 派遣ビジネスから高付加価値受託開発へのモデル転換を推進中



※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。

4Qをピークに待機人数は減少傾向 Web開発への異動を含む再配置により、派遣モデルから受託モデルへの転換を推進中

単位：人月



■ 待機人数
■ 稼働人数

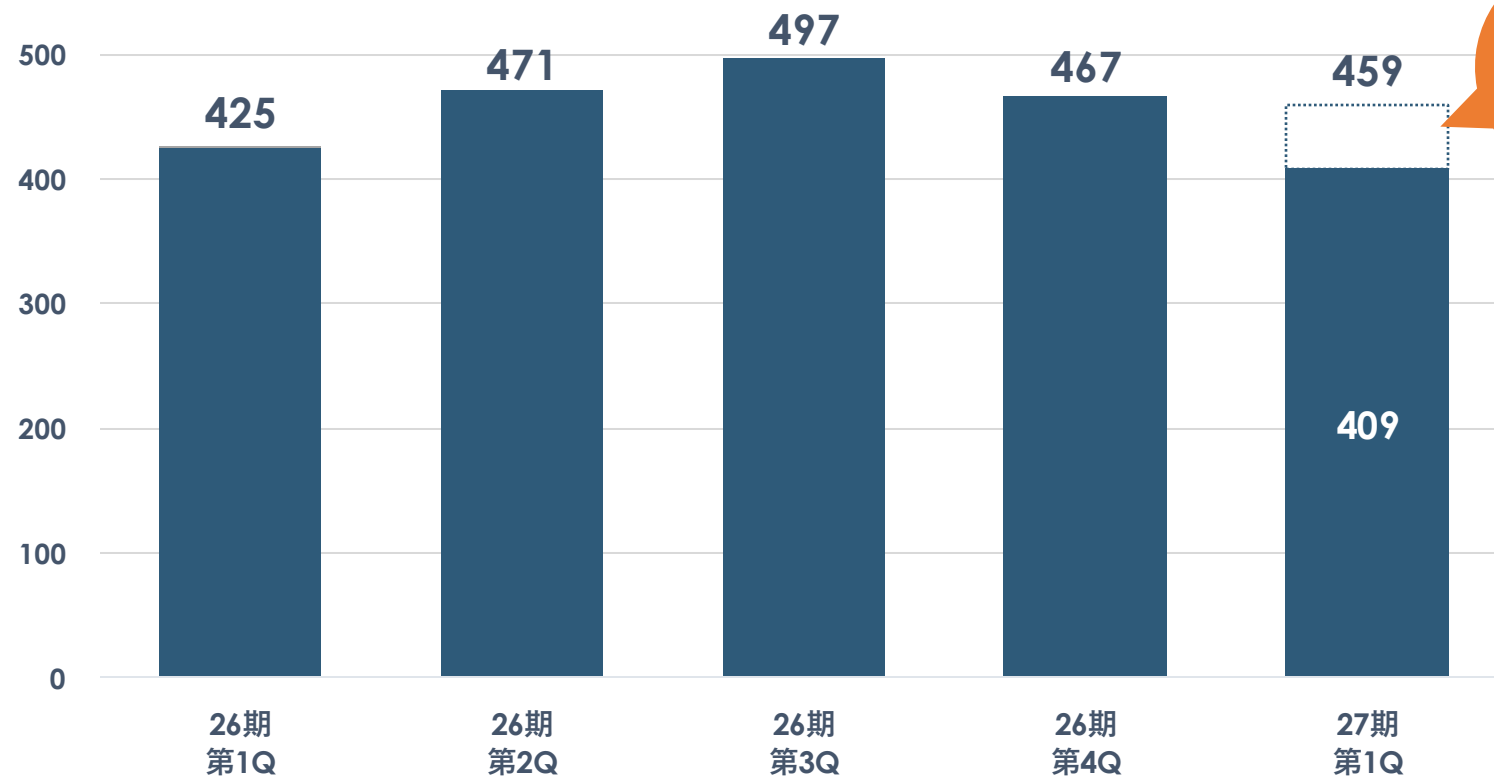
前年同期比
90.2%

直近四半期
会計期間比
94.1%

M&A

待機人員の稼働確保を推進し、費用は横ばいで推移

単位：百万円



1Qから
Webセグへ
移動

□ 原価販管費合計（Web）

■ 原価販管費合計（派遣）

前年同期比

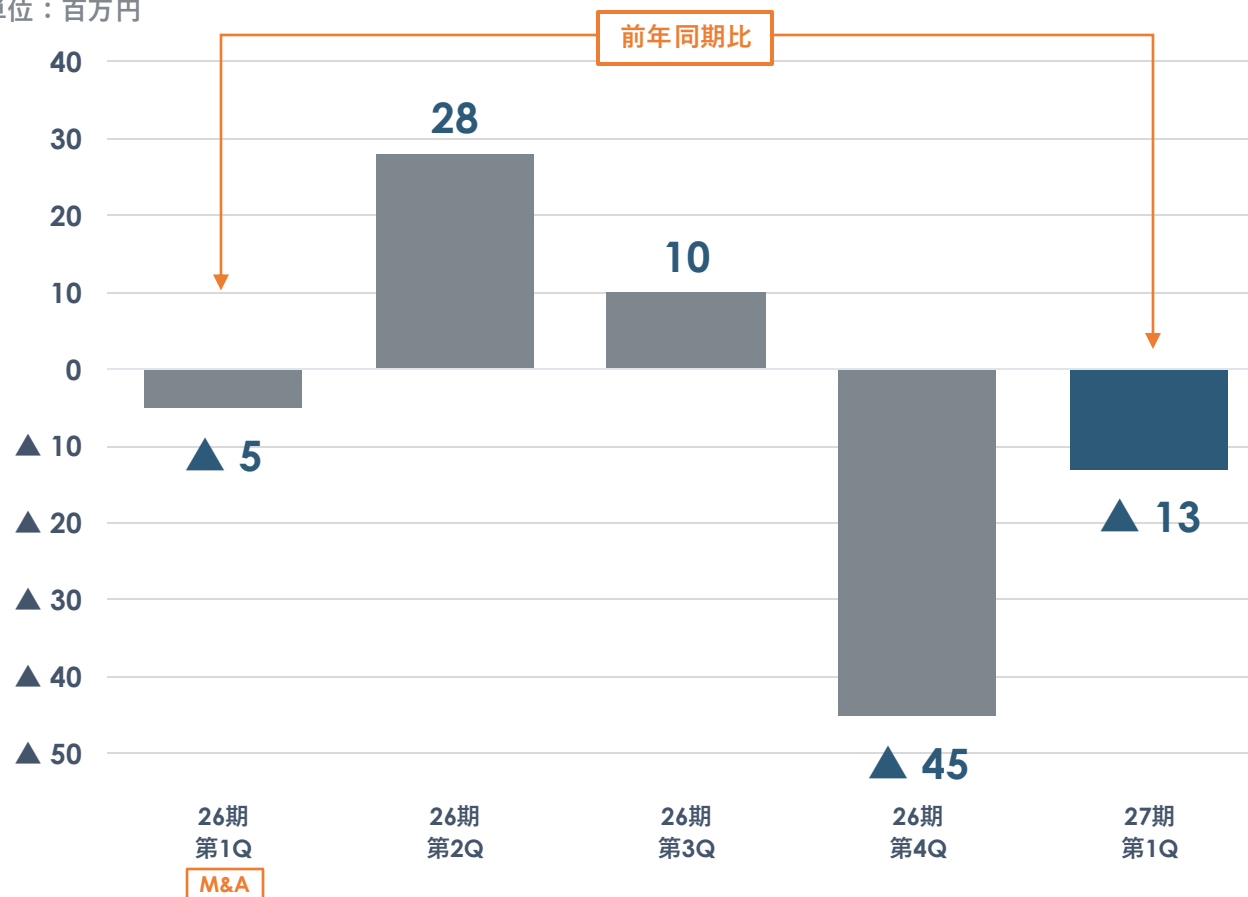
96.1%

直近四半期
会計期間比

87.5%

待機人員の解消が着実に進み、段階的に回復基調 高付加価値案件獲得に注力・費用の最適化をさらに推進

単位：百万円

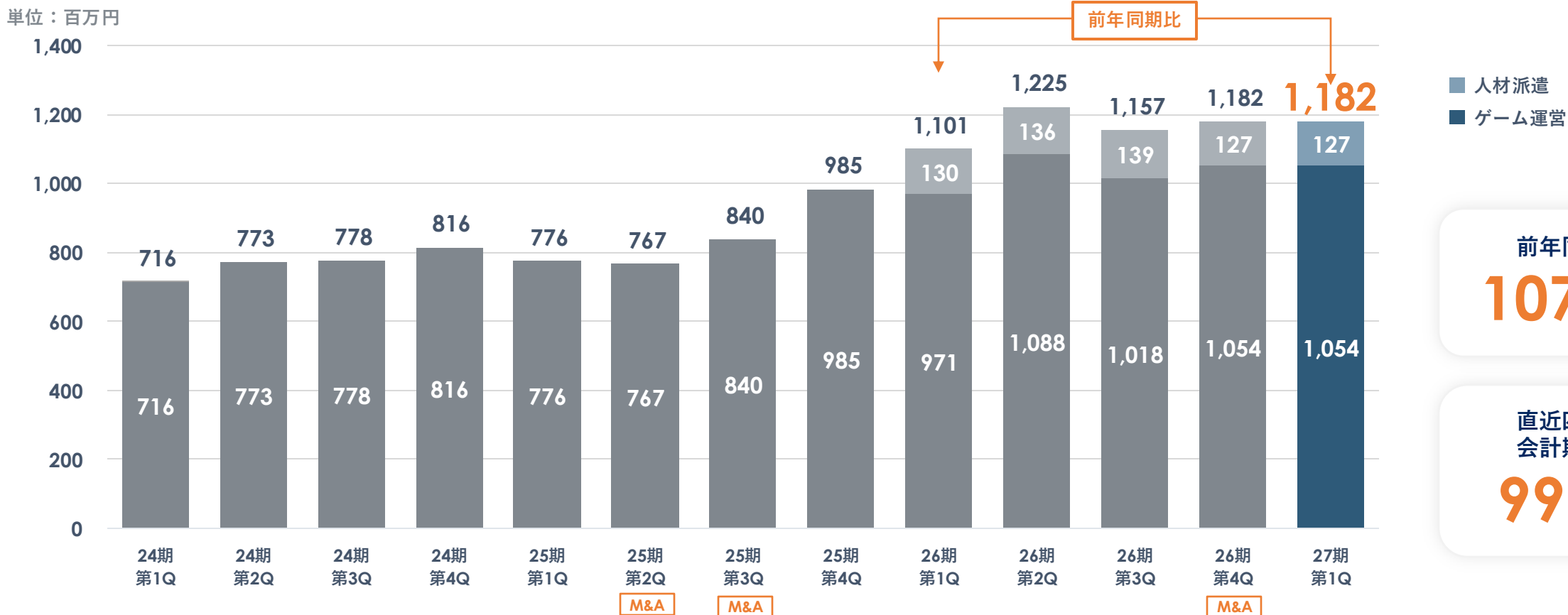


— 4 - 3 —

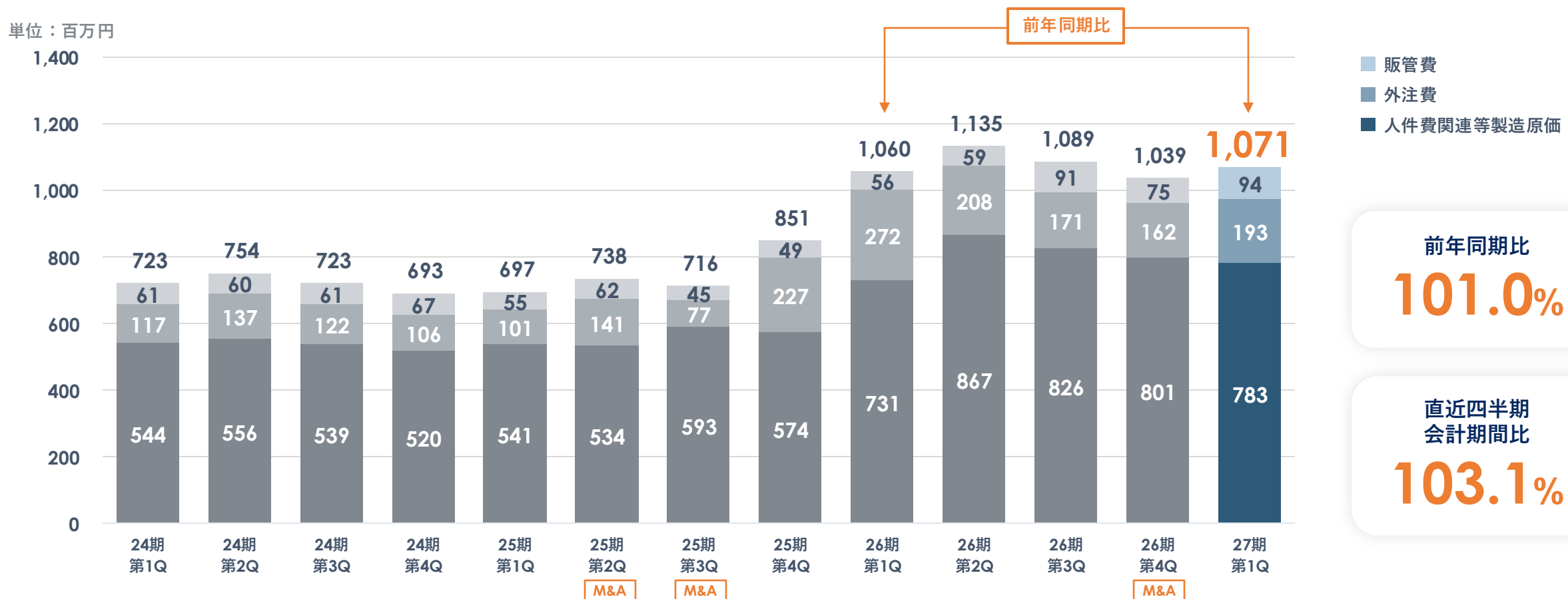
**2027年1月期 第1四半期
業績ハイライト**

押しカルチャー & ゲーム
セグメント

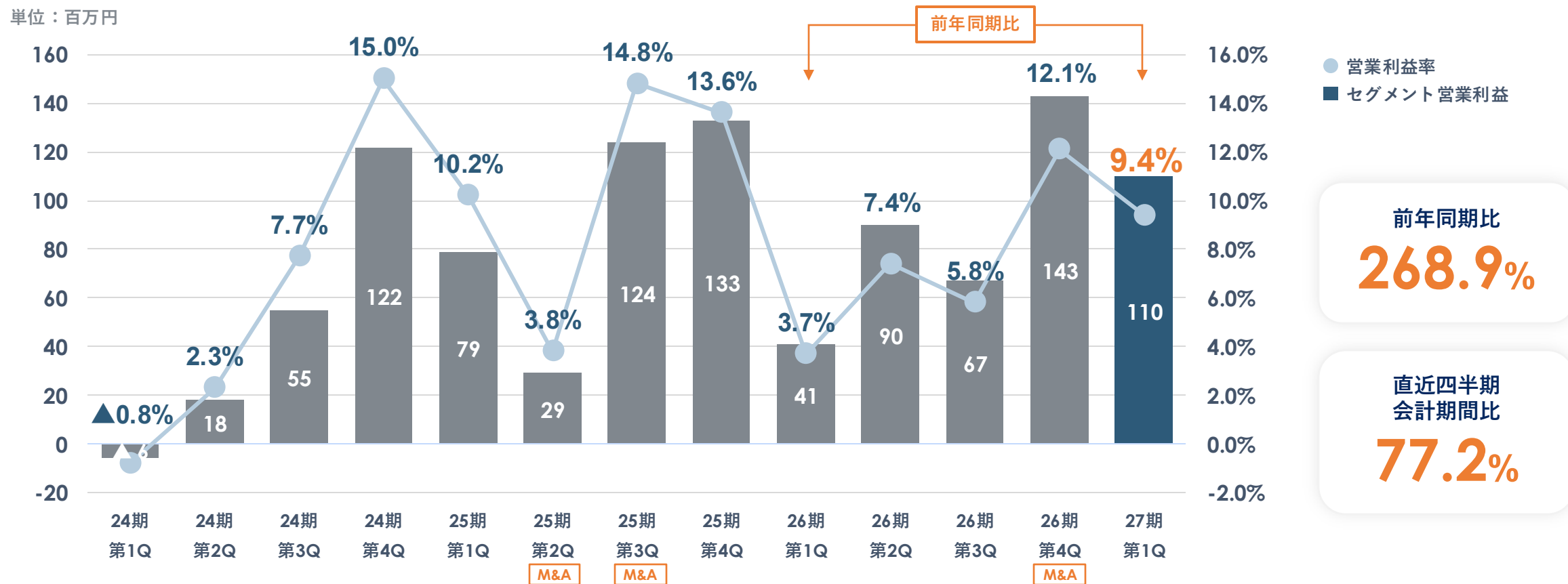
閑散期にもかかわらず前年同期比を上回る水準で着地 安定利益で底堅く推移



継続的なコストコントロールにより適正水準で推移



閑散期にもかかわらず、安定した利益を確保 外注費の軽減によるコスト構造の改善が寄与し、前年同期比で大幅増益



新規タイトル獲得にも注力しながら 運営パイプライン7タイトル体制を維持

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	D×2 真・女神転生 リベレーション 株式会社セガ様 受託開発プロジェクト NEW	非公開タイトル 他社パブリッシュのため開示不可	非公開タイトル 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、 パブリッシュを切り替え、 アプリッツ名義で運営	乃木坂的フラクタル アプリッツ	UNI'S ON AIR (ユニゾンエア-) アプリッツ	けものフレンズ3 アプリッツ
自社ゲーム 開発運営	アプリッツが単独、または他社と 協業して企画・開発・運営を実施	ゴエティアクロス アプリッツ 4月末 終了		

新規事業 / 新市場への展開

身体データ×AIを活用した 新規事業「Physical AI Solution」を展開

生成AI時代における新たな収益源として、
身体データ活用事業に参入

アプリッツは、身体データ・AI・Web/アプリ開発の知見を組み合わせ、スポーツ指導・ファン体験・施設の新収益メニュー・技能継承サービスの構想整理からPoC・MVP・運用改善まで一気通貫で支援。

長年の開発実績で培ってきた技術力とプロジェクト推進力を基盤に、新たな市場領域への展開を加速。



— 5 —

株主還元方針について

配当予想は**上期14.5円、下期14.5円の通期29円と増配**

2027年1月期（27期）の配当につきましては、上期14.5円、下期14.5円の通期29円を予定しております。

当社では、足元の収益水準を一時的なものとして捉えており、構造改革や人的リソースの再配置など、収益性向上に向けた取り組みが着実に進展していることが、今後の改善に寄与すると見込んでおります。こうした回復シナリオに対する経営陣の確かな手応えと、株主の皆様への安定的な利益還元を重視する姿勢を示すものとして、上場以来、継続してきた増配の流れを維持し、通期29円の配当水準を据え置いております。

今後も、これまでと同様に、財務の健全性と成長投資の両立を図りながら、株主の皆様へ安定した利益還元を継続してまいります。



— 6 —

Appendix

— 6 - 1 —

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



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

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、アプ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。アプ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

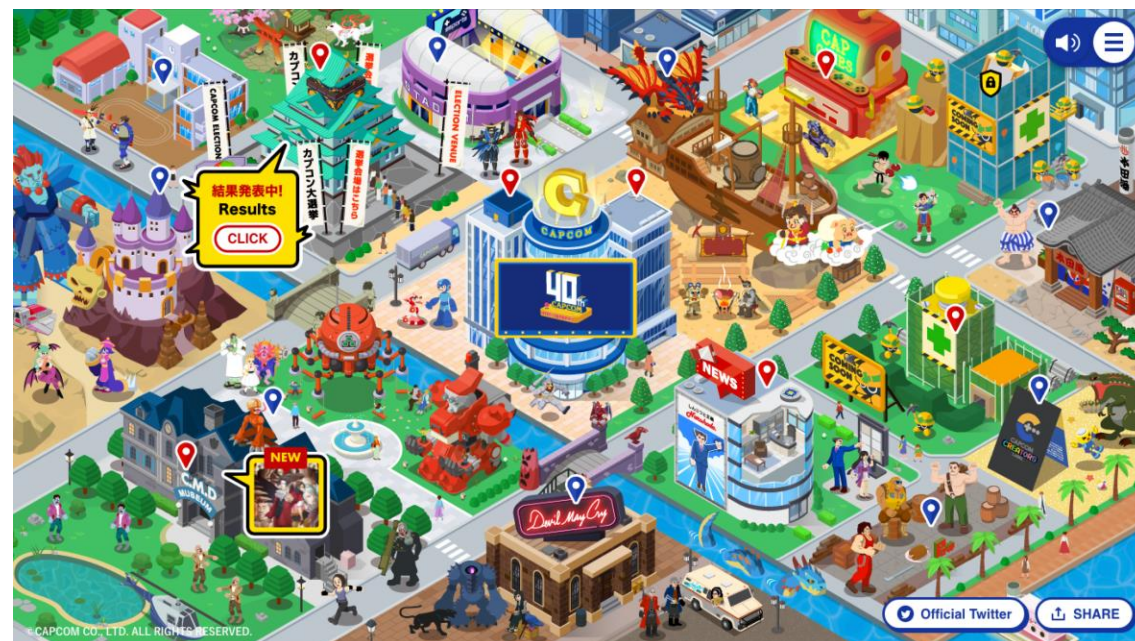
既存事業 / 業務の高度化

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。
アプリッツでは、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。
推しカル&ゲーム事業のノウハウも生かし、アプ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

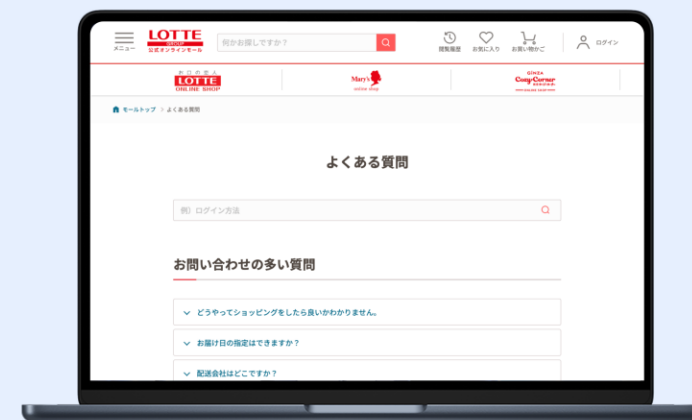
株式会社ロッテ様

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

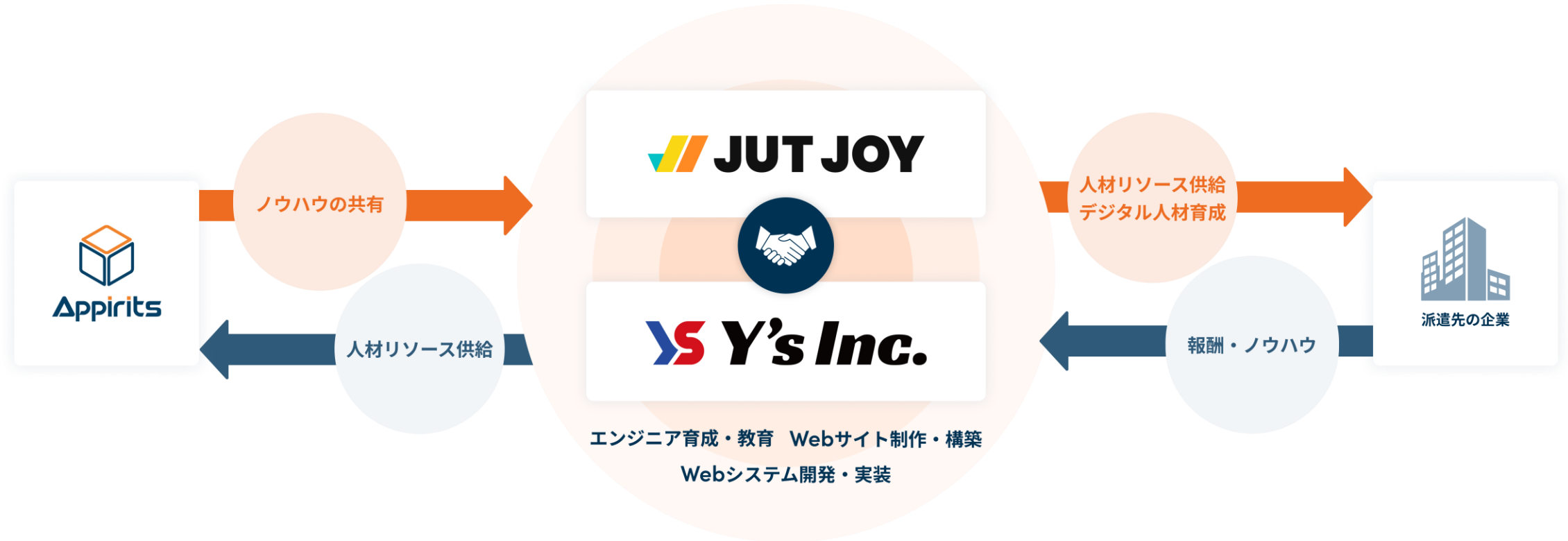


— 6-2 —

デジタル人材育成派遣セグメント

セグメント概要

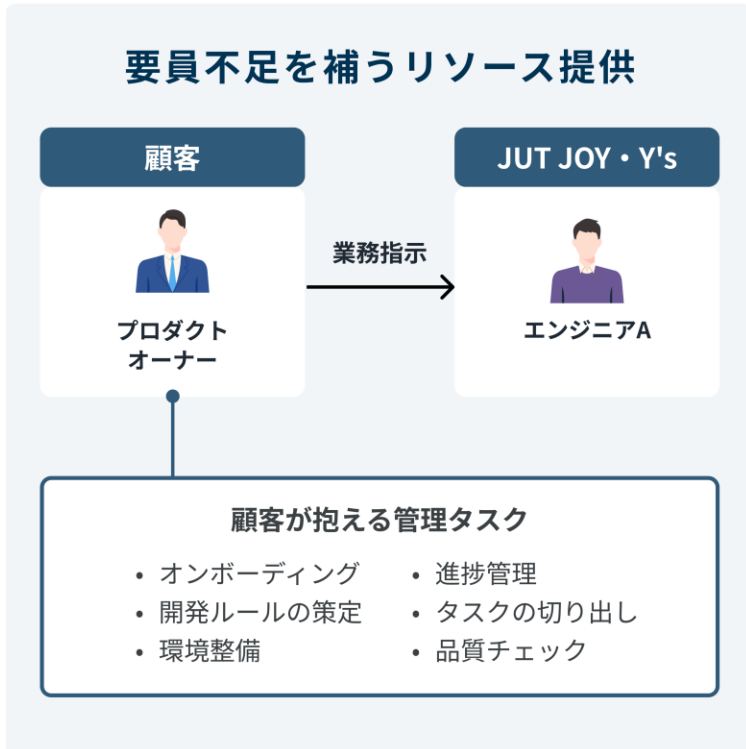
グループ内の知見を集約し、社内外に向けた**デジタル人材の育成拡充を推進**
リソース提供と人材育成支援を掛け合わせ、クライアントの課題解決に伴走



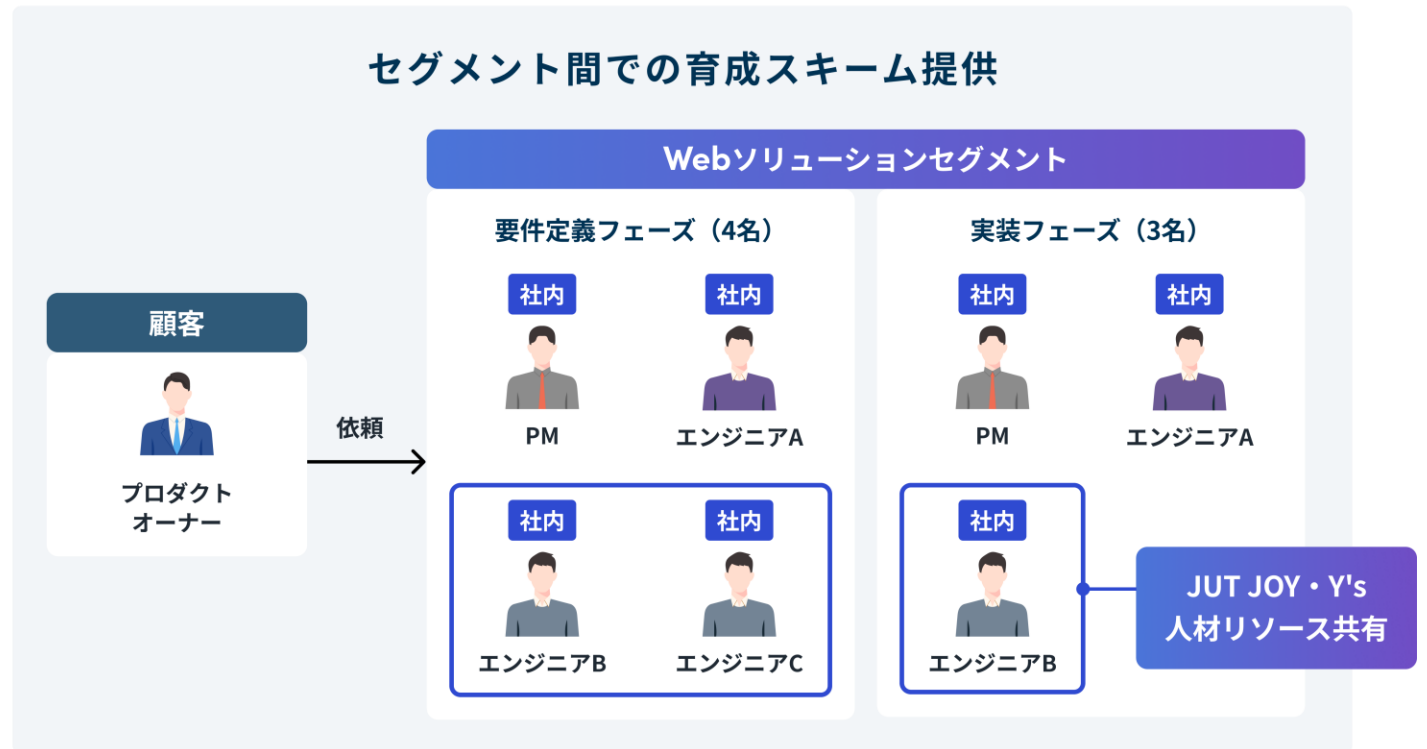
派遣モデルから、高付加価値な受託開発へ一部シフト

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

— 6 - 3 —

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、**推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

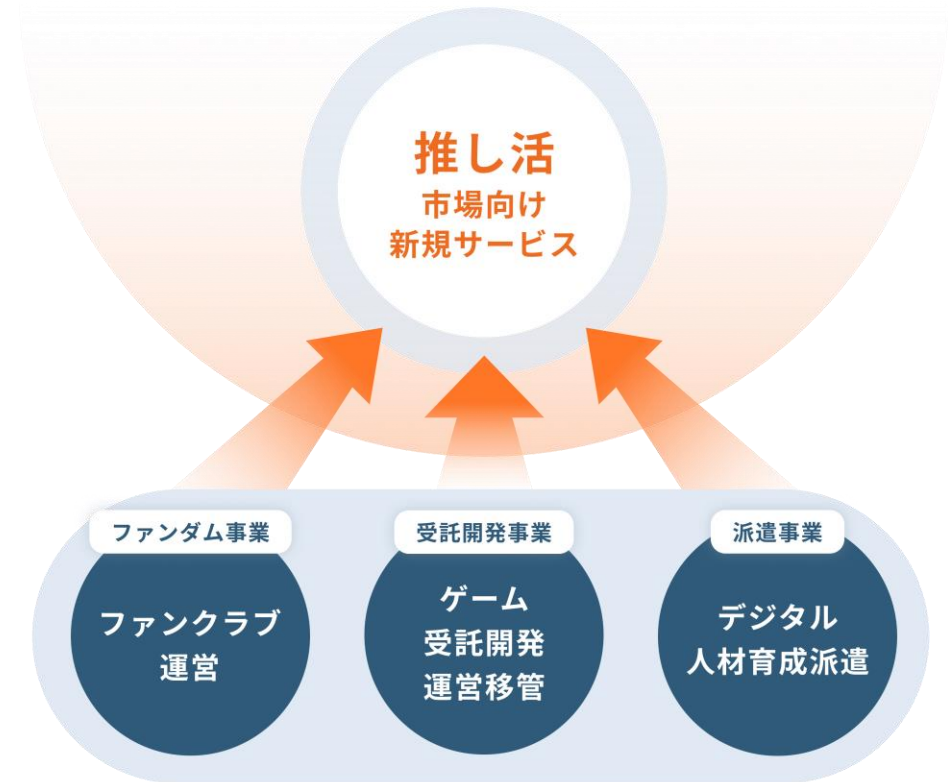
芸能系のファンクラブサイト企画・運営・開発を担当
ファンと継続的な関係性を構築し安定した収益を獲得

ゲーム受託開発/運営移管 受託開発事業

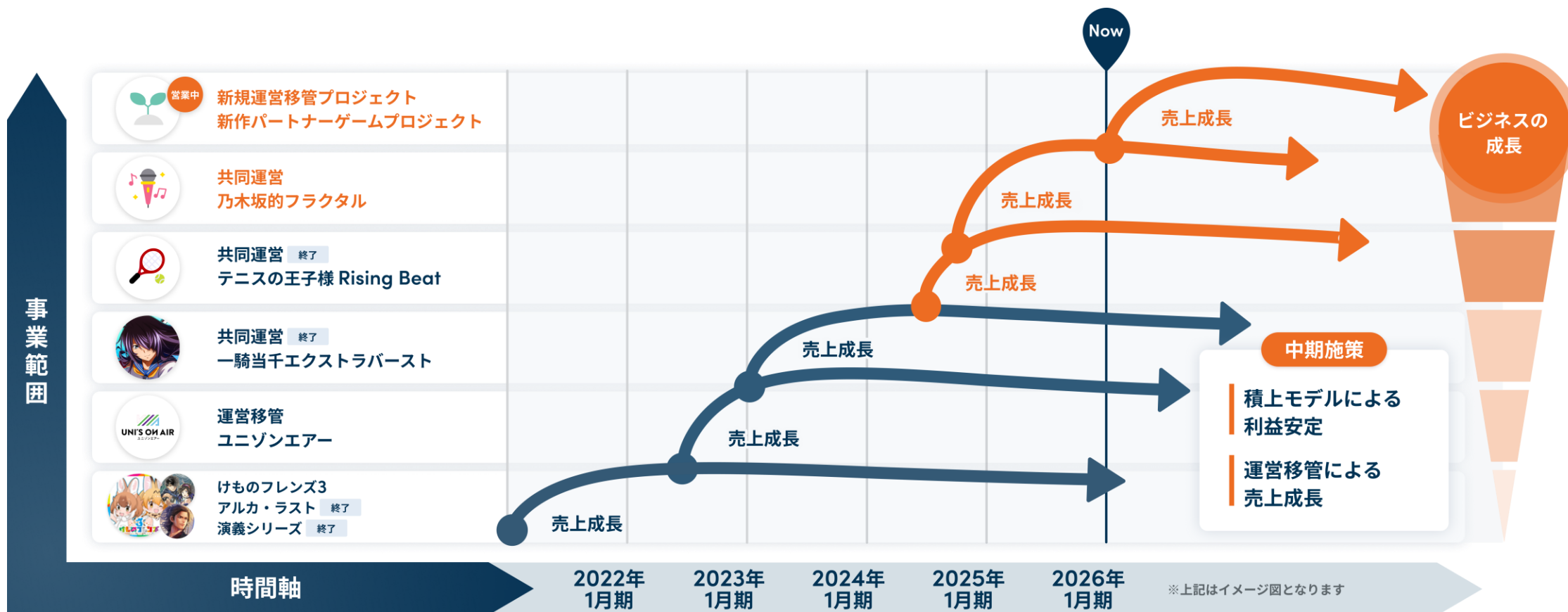
自社ゲームの開発・運営によって培ってきたノウハウをもと
にパートナー企業のオンラインゲームの受託開発を担当

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



押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

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