



2027年1月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社アピリッツ | 証券コード：4174

2026年9月14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14日に2027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

- 業績予想の修正
- M&Aについて
- 株主還元方針について

3. 2027年1月期 第2四半期 全社業績ハイライト

4. 2027年1月期 第2四半期 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. 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

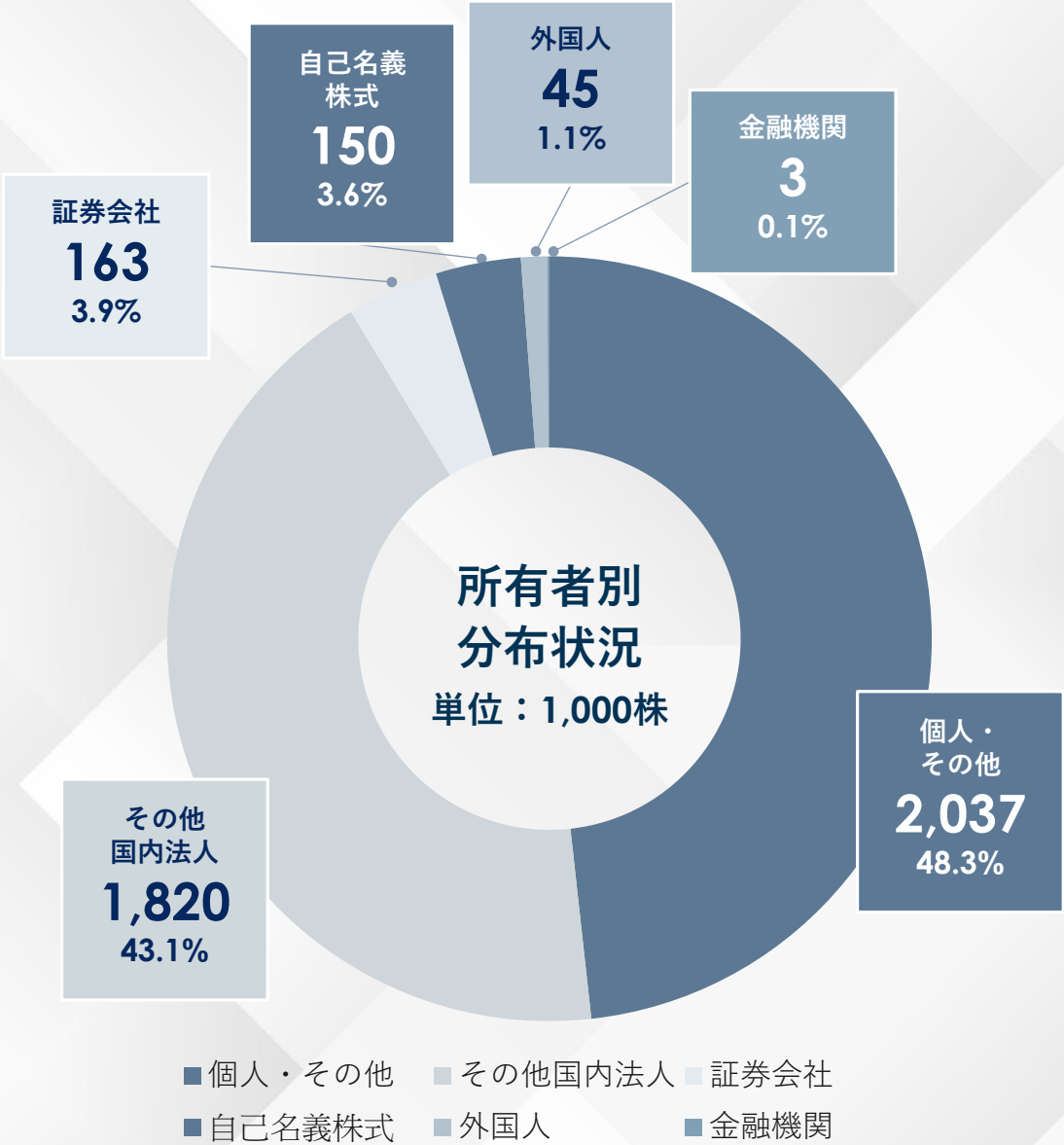
設立	2000年7月	
従業員数（単体） （連結）	292人 867人（2026年7月末時点）※臨時雇用者数含む	
経営陣	代表取締役社長 執行役員 CEO 取締役 執行役員 CSO 社外取締役 社外取締役 社外取締役 常勤監査役 社外監査役 社外監査役	和田 順児 中館 博貴 北上 真一 正能 茉優 内田 雅章 三原 順 石上 尚弘 伊藤 英佑
財務指標（連結）	売上高 99.5億（2026年1月期） 純利益 ▲4.6億（2026年1月期）	
グループ会社	株式会社Y's（ワイズ） Bee2B株式会社（ビーツービー） 株式会社クエイル 株式会社JUT JOY（ジャットジョイ） 株式会社アピリッツ・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） 株式会社フルバランス NEW 7月ジョイン	

2026年7月31日現在

証券コード	4174
発行済株式の総数	4,220,262株
株主数	2,646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	38.21 %
クリプトメリア株式会社	240,400	5.91 %
魚谷 幸一	239,400	5.88 %
和田 順児	226,200	5.56 %
株式会社アピリッツ（自己名義）	150,000	-
アピリッツ従業員持株会	93,900	2.31 %
笠谷 真也	80,200	1.97 %
楽天証券株式会社共有口	74,200	1.82 %
田中 茂	52,000	1.28 %
八木 広道	48,000	1.18 %



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 略称：Webセグ

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 略称：人材セグ

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 略称：推しカルセグ

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**

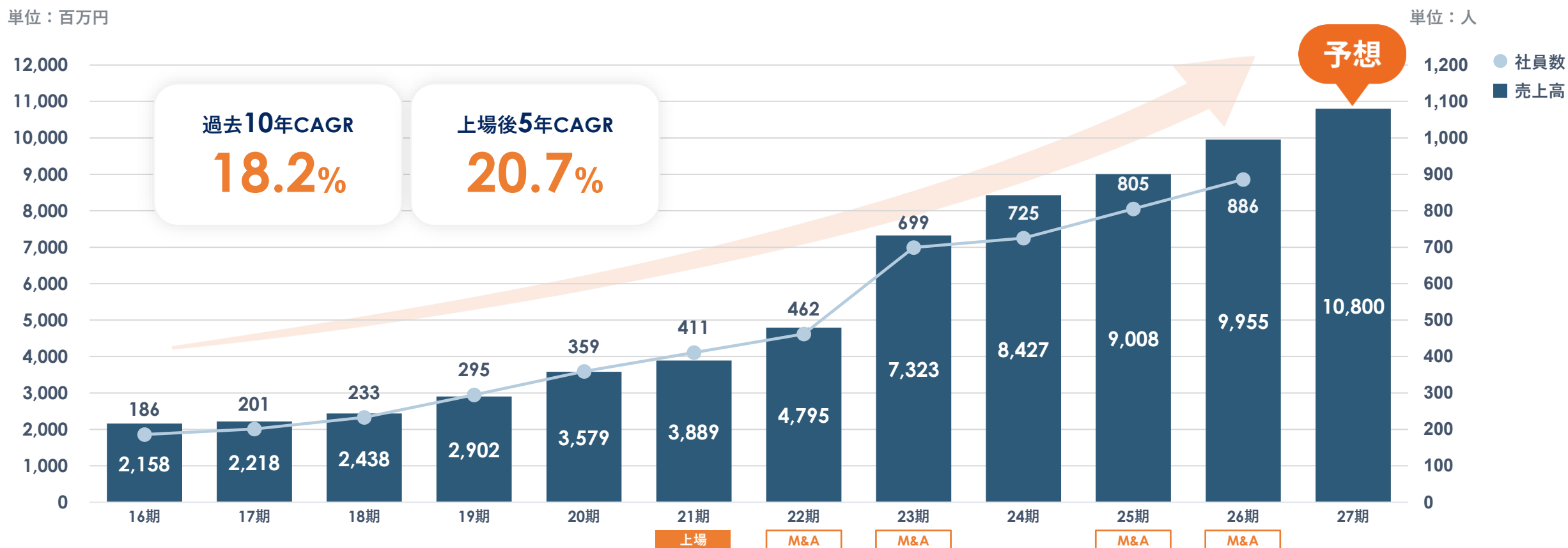
アイドルグループとファンをつなぐ、UNI'S ON AIRなどのゲームサービスの運営ノウハウを活かして、その価値をより多く届けます。
ファンの熱量を表現できるデジタルの場を提供し続けます。

関連会社

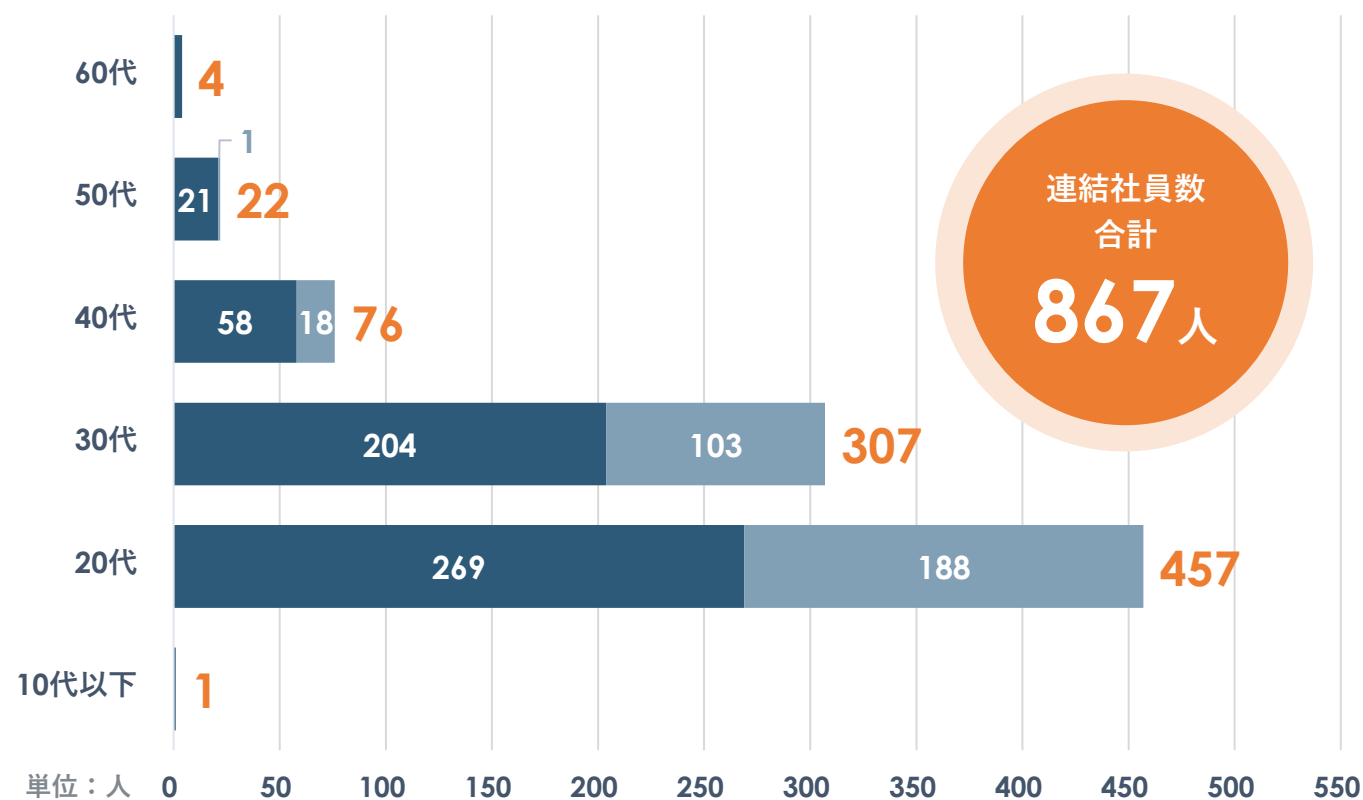


過去10年以上**安定的に成長** 上場を機に**成長が加速**

単位：百万円



社員数は微減。引き続き、若手採用を抑制し、組織構造改革を推進中



■ 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

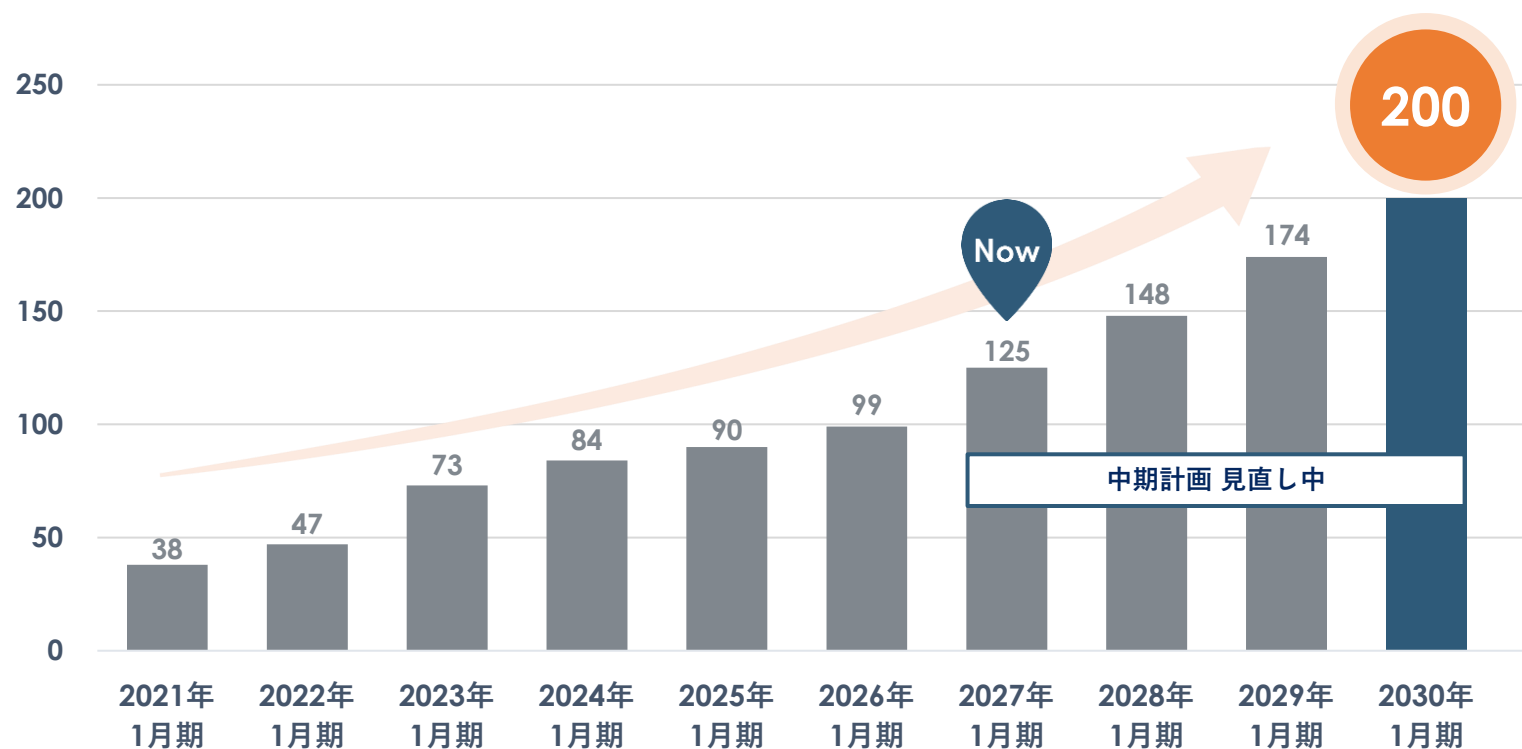
※上記の数値はアピリッツ社単独の数値です

※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
プログラマティックに実施**



— 2 —

Topics

売上高は前年同等水準。売上総利益以降の利益は大幅改善
不採算案件の収束、及び全社的なコスト構造改革が進み、利益は改善傾向が進行中
(Webセグと人材セグの収益改善過程は道半ば)

単位:百万円	2025年1月期 2Q	2026年1月期 2Q	2027年1月期 2Q	前年同期比
売上高	4,221	5,156	4,964	96.3%
売上原価	3,401	4,271	3,826	89.6%
売上総利益	819	884	1,137	128.5%
販管費	805	903	971	107.5%
営業利益	13	▲18	166	184百万円増
経常利益	10	▲25	156	181百万円増
中間純利益	▲16	▲35	67	102百万円増
EBITDA	99	59	253	425.5%

2027年1月期 2Q実績

【前年同期比】

売上高 96.3% 売上原価 89.6% 営業利益 184百万円増

【売上高】

25期以降、四半期売上高は25億円前後を推移、利益改善を優先課題として進行中

【売上原価】

Webセグにおける不採算案件の収束に伴い大幅に減少傾向

【販管費】

新規営業体制の構築・強化に伴う先行投資等により、前年同期比でやや増加

【営業利益】

不採算案件の収束および全社的なコスト適正化の結実により、大幅改善を達成

【中間純利益】

利益子会社による大幅な税金発生と単体損益の相殺（分母圧縮）により税率が上昇

【EBITDA】

不採算要素の解消に伴う本業のキャッシュ創出機能の復調により、大幅に増加

2026年9月9日に上半期の業績予想の修正を発表
上半期営業利益は業績予想▲167百万円から166百万円へ大幅改善し、黒字に転換

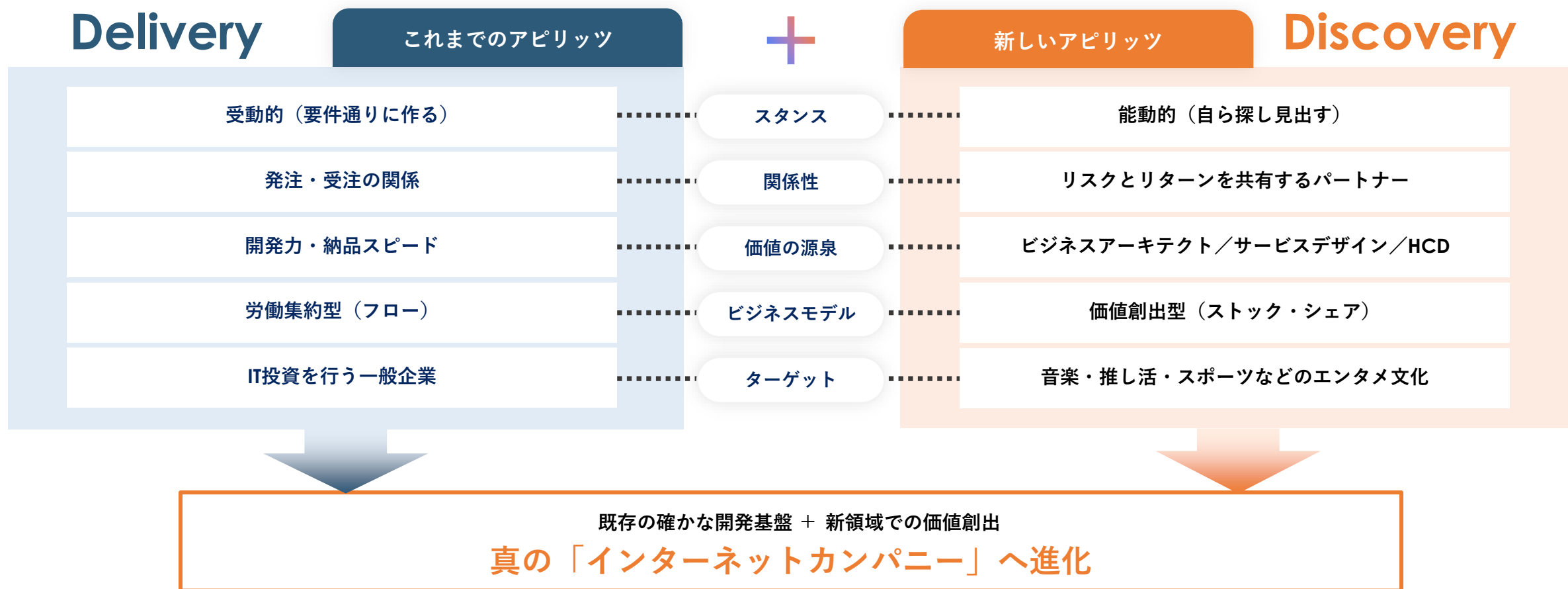
連結				
単位:百万円	2027年1月期 上期 業績予想	2027年1月期 上期 実績	進捗率	主な要因
売上高	4,864	4,964	102.0%	売上は前年同期水準を維持
営業利益	▲167	166	334百万円増	・ webセグで発生した不採算案件の収束により原価が大幅削減 ・ 推しカルセグでのコストの適正化が寄与
経常利益	▲194	156	350百万円増	同上
中間純利益	▲126	67	194百万円増	利益子会社による大幅な税金発生と単体損益の相殺 (分母圧縮) により税率が上昇

通期営業利益は、228百万円から462百万円へ増益となる修正を発表

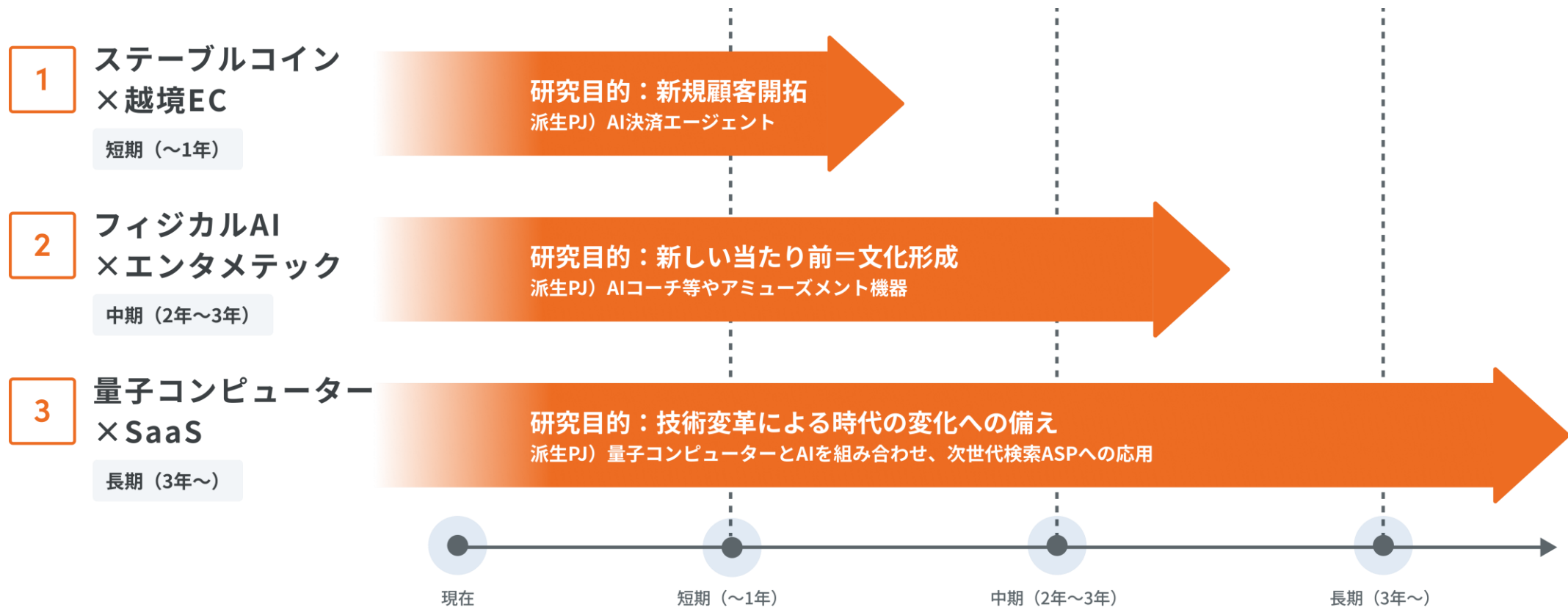
想定よりも早いペースで利益回復が進行している為、積極的な研究開発投資（約1億円弱）を行う事も織り込む

連結					
単位:百万円	期初 業績予想	修正 業績予想	期初との差分	期初 業績予想比	主な要因
売上高	10,843	10,843	0	100%	期初予想通り推移
営業利益	228	462	234	202.4%	・ 上期の業績上振れ分（+3.34億円） ・ 下期成長に向けた研究開発投資予定（約▲1億円）
経常利益	174	424	250	243.8%	営業利益の上振れに伴い大幅増益
当期純利益	114	217	103	190.9%	営業利益の拡大に伴い、税引後も大幅な増益を確保
営業利益率	2.11%	4.27%	2.16%	-	収益構造改革の結実により、2.11%から4.27%へ大幅改善

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



Discoveryとして、短期/中期/長期に分け それぞれテーマを定め、研究開発チームを発足



※3テーマは先進技術の確立が目的。特に中長期テーマは目先の売上増加を主目的とせず、研究過程で生まれた技術×既存技術の組み合わせから派生プロジェクトが枝葉に広げる

【短期のテーマ】

ステーブルコインの普及を見込んだ次世代EC・決済ビジネスへの準備を推進

ステーブルコインとは

最先端の電子決済手段となる価格安定型デジタルマネー

- 価格変動リスクを抑えた「デジタル版の現金」として設計
- 従来の銀行送金と比べ、送金・回収コスト低減
- ブロックチェーン基盤により24時間365日リアルタイムに送受金が可能

海外で先行活用中、日本で制度整備と流通開始

国内で普及余地となりうる領域

- BtoB決済・企業間精算の効率化
- 越境EC・海外送金／資金回収のコスト低減

アプリッツの収益化機会

FBL

フルバランス社の
EC開発力

×

ステーブルコインを用いた
最先端の決済技術

多角的な収益機会

- ステーブルコイン導入DX
導入コンサルティングからセキュリティ・運用保守までを一括支援
- EC・BtoB決済基盤の開発・構築支援
越境ECや製造業等の取引コスト低減に向けた決済基盤の提供

【中期のテーマ】 H2L社との資本業務提携を起点に フィジカルAI×エンタメ/スポーツテック領域の新規サービス開発を推進



フィジカルAI開発力

H2L社との資本提携

H2L株式会社は、東京大学発のスタートアップ(代表取締役CEO:玉城絵美氏)。人間の力加減や筋肉の緊張感といった「身体感覚」をデジタルデータ化・転送する独自技術「BodySharing®」を保有する。2026年6月、同社と資本業務提携を締結(出資額2,080万円) H2L社の固有感覚技術(動作再生・感覚共有等)を軸に、複数領域への応用可能性を探索中。現時点ではいずれも構想・検討段階



スポーツ・トレーニング領域

動作データ解析による新しい上達体験

- センサー・カメラで動作データを取得
- 個人特徴に応じたAIコーチングを提供
- 上達が可視化しづらい競技での新規事業開発



リアル体験型エンタメ領域

「固有感覚」を活かした没入体験の創出

- 謎解き・アトラクション施設等へ技術応用を想定
- 感覚共有・遠隔操作による新体験の検討
- 国内体験型エンタメの参入機会



推し活・ファンカルチャー領域

参加型ファン体験の拡張

- スマホゲーム×リアル施設の融合検討
- 固有感覚技術による推し・ファンの新接点
- 推し活市場拡大の商機活用

【長期のテーマ】

当社既存サービスである検索・推薦ASP等を起点に
未来の技術革新に備える為、量子コンピューティングの研究、応用開発

量子コンピューターとは

従来のコンピューターの限界を超える新しい計算技術

- ・ 従来とは根本的に異なる仕組みで計算を行う
- ・ 特定の難問を圧倒的なスピードで処理できる

計算能力の飛躍的向上で超高度な分析が可能に

特定の領域で**技術革新の後押し**が期待される

創薬・新素材・エネルギー

物流・生産・金融の最適化

次世代の暗号・安全対策

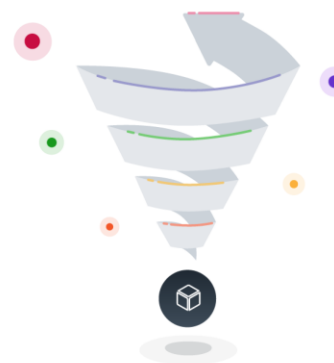
国内外で実用化に向けた環境整備が進展

※実用化まではもう1段階の進化が必要

実用化を待つのではなく
将来の技術転換に備える

長期的な基礎研究を開始

※短期的な収益化は目的としない



研究チームを発足し
次の時代に対応する力を蓄積

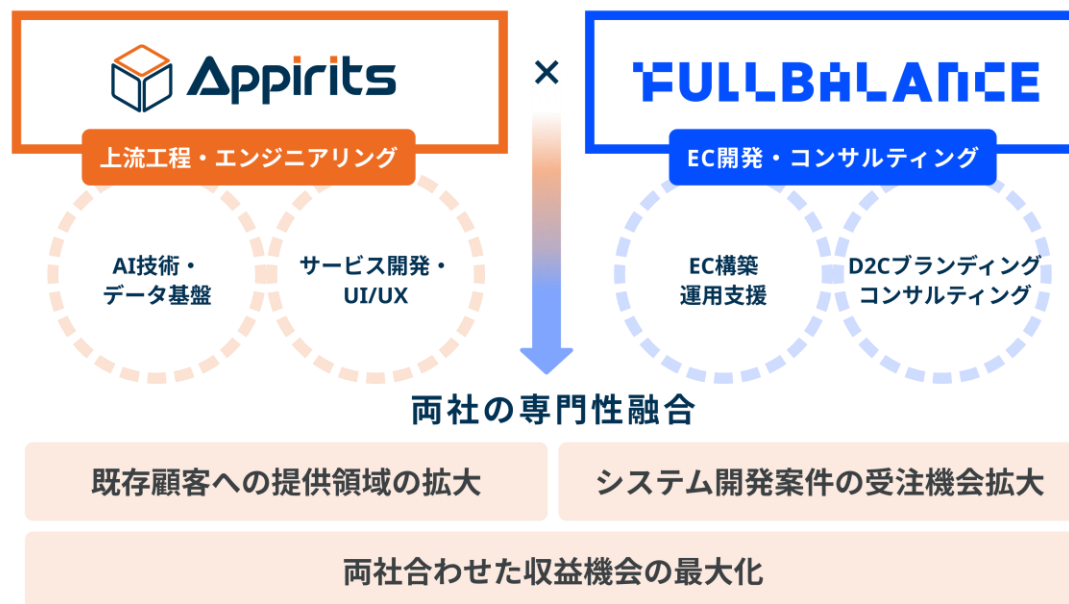
✓ 技術理解

✓ 人材

✓ 検証経験

株式会社フルバランスを完全子会社化 EC開発・D2C支援領域への本格参入により事業ポートフォリオを拡大

上流工程・エンジニアリング×EC開発・コンサルティングの
掛け合わせにより新たな事業機会と顧客価値を創造



会社概要

株式会社フルバランス

代表取締役 原田 真緒



ミッション
つくる人、売る人の成長と
成功を最大化する

Shopifyを中心としたECサイト構築・運用支援およびD2Cブランド支援に強みを持つ企業「つくる人、売る人の成功と成長を最大化する」をミッションに掲げ、EC事業者の成長を伴走支援している

事業内容

Shopifyを活用したECサイト構築受託開発
運用保守、D2C支援

資本金

4,000千円

設立年月日

2004年1月19日

2027年1月期（27期）の配当につきましては、 上期14.5円で決定し、下期14.5円の予想と合わせて通期29円を見込んでおります。

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。

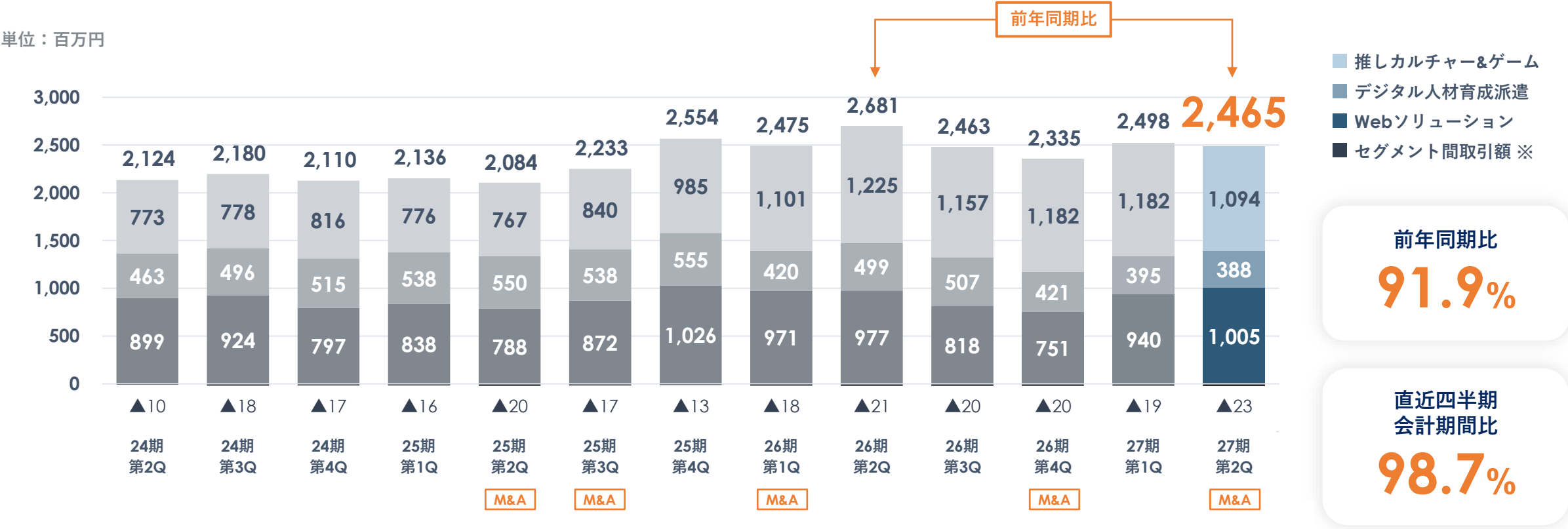
こうした回復シナリオに対する経営陣の確かな手応えと、株主の皆様への安定的な利益還元を重視する姿勢を示すものとして、上場以来、継続してきた増配の流れを維持し、通期29円の配当水準を据え置いております。

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。

— 3 —

**2027年1月期 第2四半期
全社業績ハイライト**

四半期売上高は、25期以降、25億円前後を推移
27期で収益性を改善し、28期以降に再成長を目指す目論見

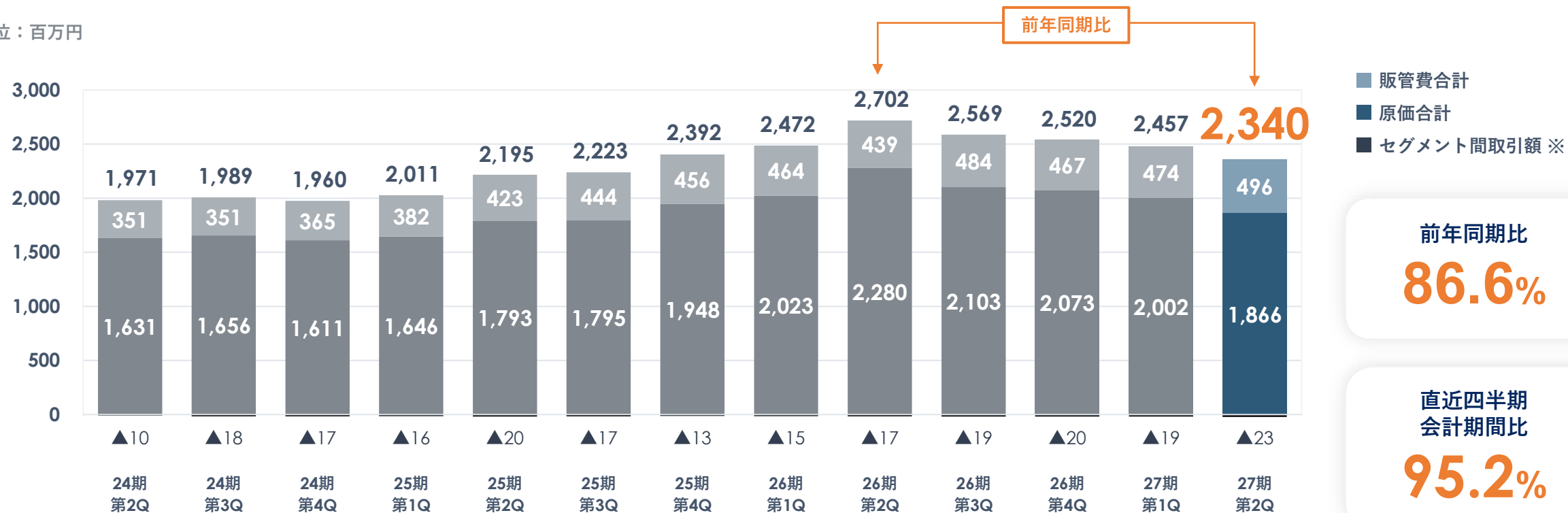


※ グループ会社におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております。

主力事業であるWebセグ及び推しカルセグのコスト構造改革が進行 26期第2四半期をピークに、主要プロジェクトにおける社内人件費や外注費等を抑制中

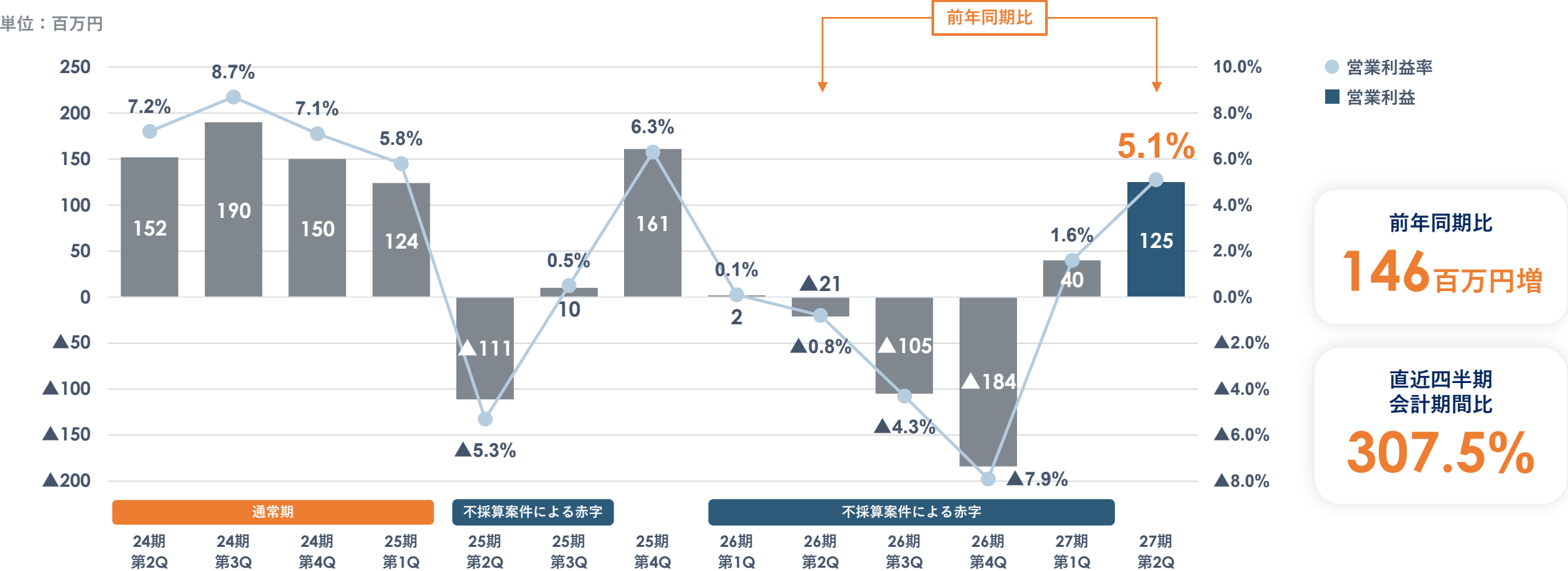
販管費は、Discovery用の新規営業体制の構築・強化に伴い、増加傾向

単位：百万円

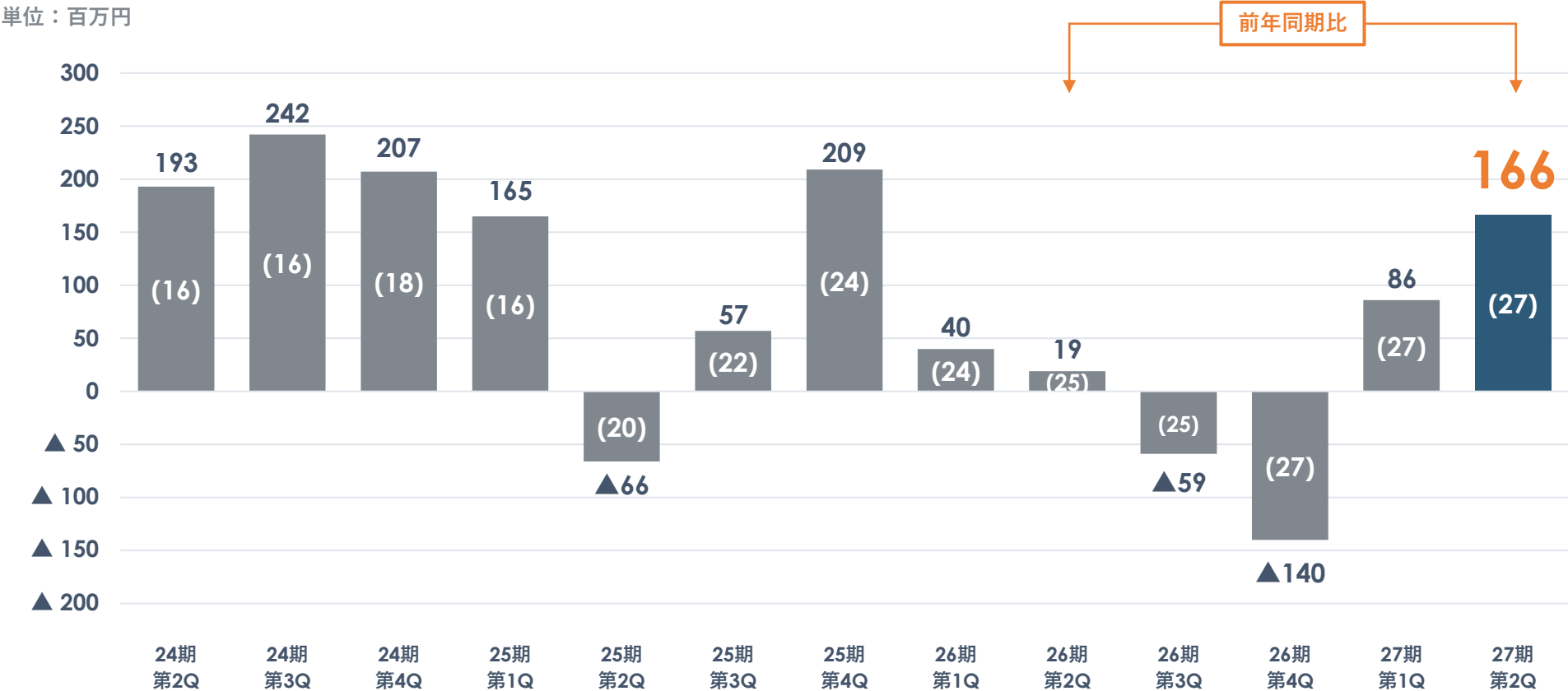


※ グループ会社におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております。

Webセグの不採算収束と押しカルセグのコスト適正化が寄与し、**大幅増益**
Webセグと人材セグの利益改善を重要課題と位置づけ、収益性向上に向けた構造改革を推進中



収益性回復を受け、EBITDAも大幅に伸長



() 内はのれん償却費です

前年同期比
877.0%

直近四半期
会計期間比
193.4%

四半期純利益の計上により純資産が増加
自己資本比率は31.0% へ上昇し、収益回復に伴い財務基盤の健全性が進行

単位：百万円	2027年1月期1Q	2027年1月期2Q	増減	直前四半期増減の主な要因
流動資産	4,594	4,575	▲19	現預金▲203、契約資産（収益認識基準の売上）+138、※FBL取込資産+19、その他+10
うち現預金残高	2,189	1,985	▲203	アピリッツ単体▲275（短期借入 +280、支出合計▲498）、AFCP+56、Y's▲19、FBL+54
固定資産	1,143	1,247	103	H2L社出資（投資有価証券）+21、オフィス敷金の償却▲5、のれん償却▲26、有形固定資産の減価償却▲8 ※FBLのれん+122
資産合計	5,738	5,822	84	流動資産+固定資産
流動負債	3,065	3,146	81	短期借入金が増加+280、返済▲225、AFCP自社ゲーム終了によるゲーム内通貨の返金▲12、※FBL取込負債+36
固定負債	857	779	▲78	長期借入金の返済▲96、※FBL長期借入金+36、その他▲16
負債合計	3,923	3,926	2	流動負債+固定負債
純資産	1,814	1,896	81	四半期純利益による繰越利益剰余金の増加+67、ストックオプションの行使による資本金増+10
負債・純資産合計	5,738	5,822	84	負債合計+純資産
自己資本比率	30.2%	31.0%	0.9%	

※ FBLとは、2026年7月1日に全株式を取得し、完全子会社化した株式会社フルバランスを指します。

社員数は微減。若手の採用抑制と配置最適化により、組織構造改革を重視

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
- デジタル人材育成派遣
- Webソリューション

前年同期比
98.7%

直近四半期
会計期間比
98.4%



— 4 —

**2027年1月期 第2四半期
セグメントハイライト**

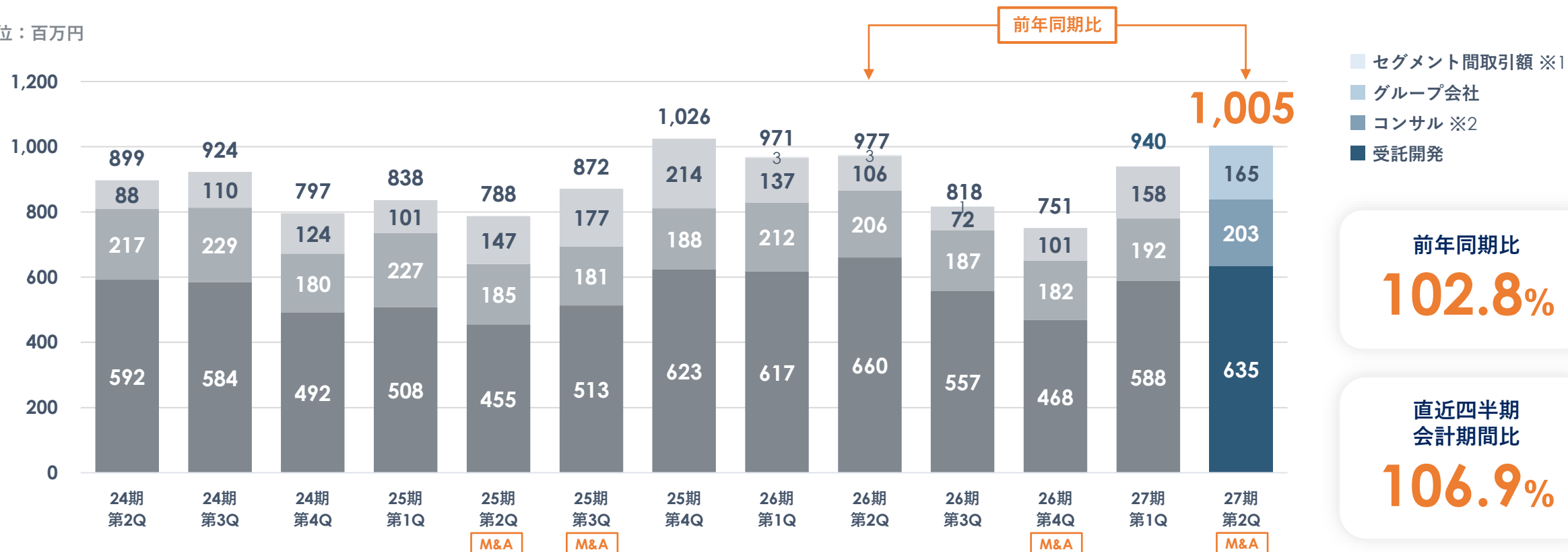
— 4 - 1 —

**2027年1月期 第2四半期
セグメントハイライト**

Webソリューションセグメント

不採算案件の収束と受託開発の伸長により、売上高は10億円台へ回復 フルバランス社がジョインしたことによりEC領域における成長加速を推進

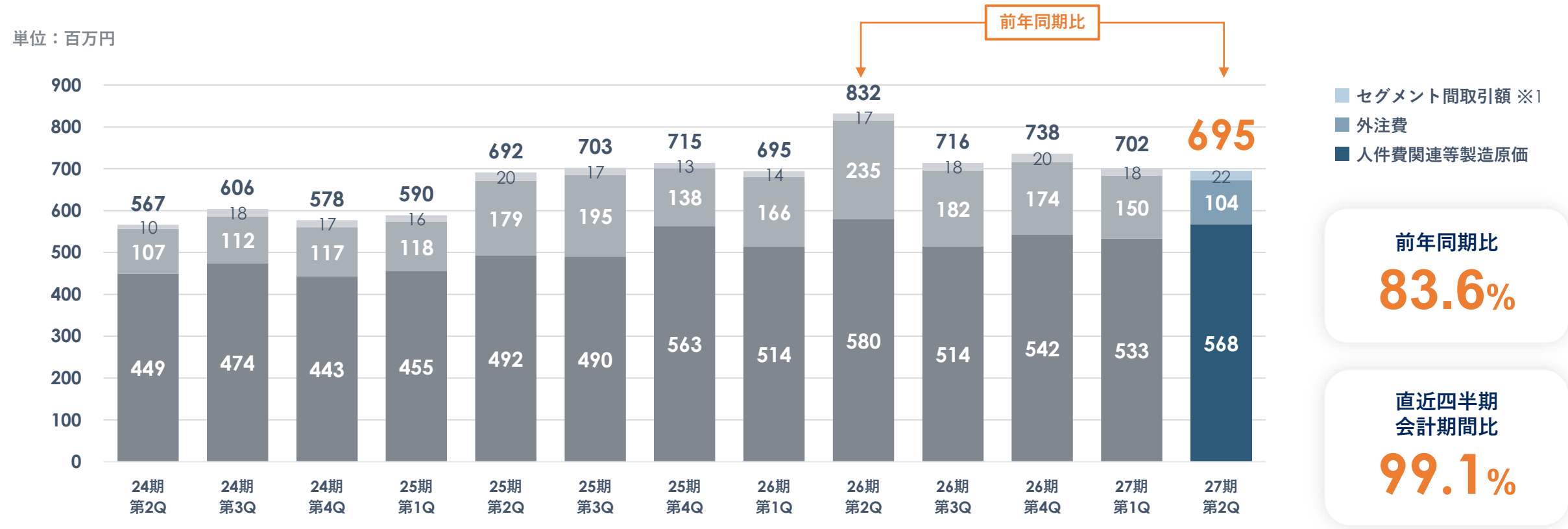
単位：百万円



※1 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。

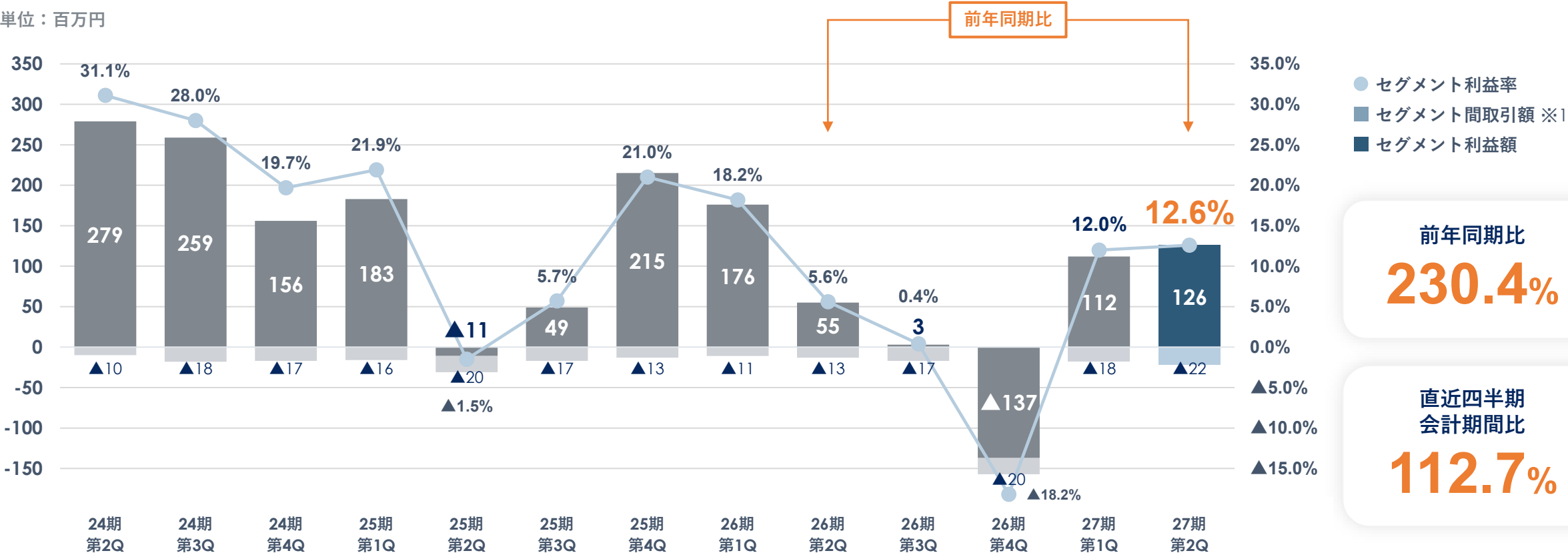
※2 内訳はコンサル・デザイン・マーケティング・セキュリティ・SaaSとなります

不採算案件の収束により、一時的に増加していた外注費が大幅減



※1 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

増収効果と不採算案件収束が寄与し、利益率は改善傾向
引き続き、24期水準を目指して、利益率の改善を進行中



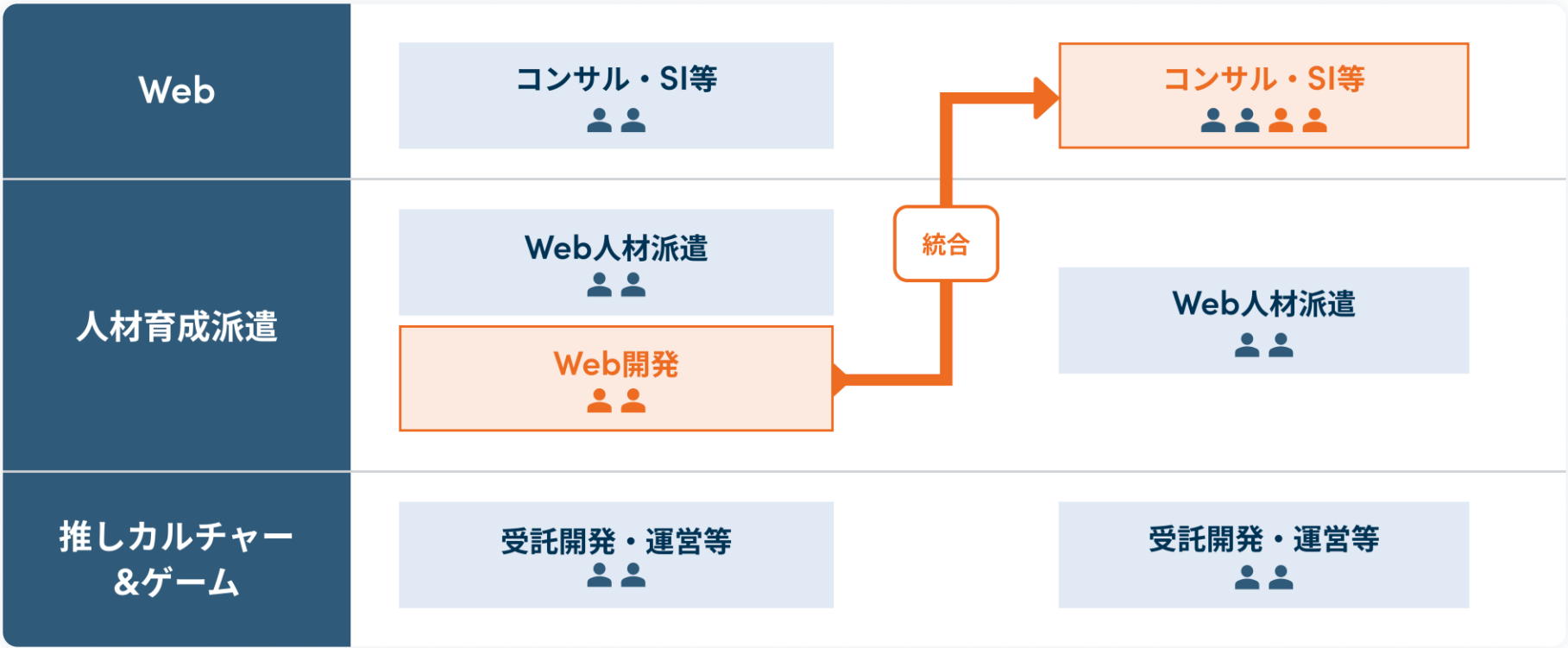
※1 グループ会社におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております。

— 4 - 2 —

**2027年1月期 第2四半期
セグメントハイライト**

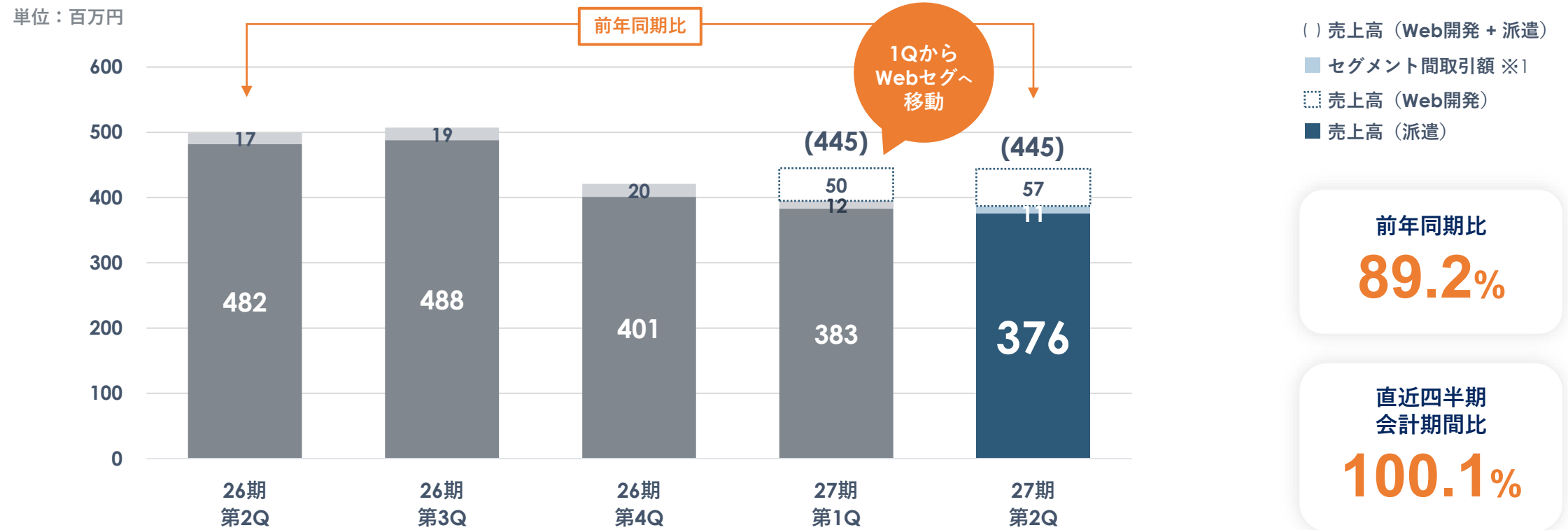
デジタル人材育成派遣セグメント

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



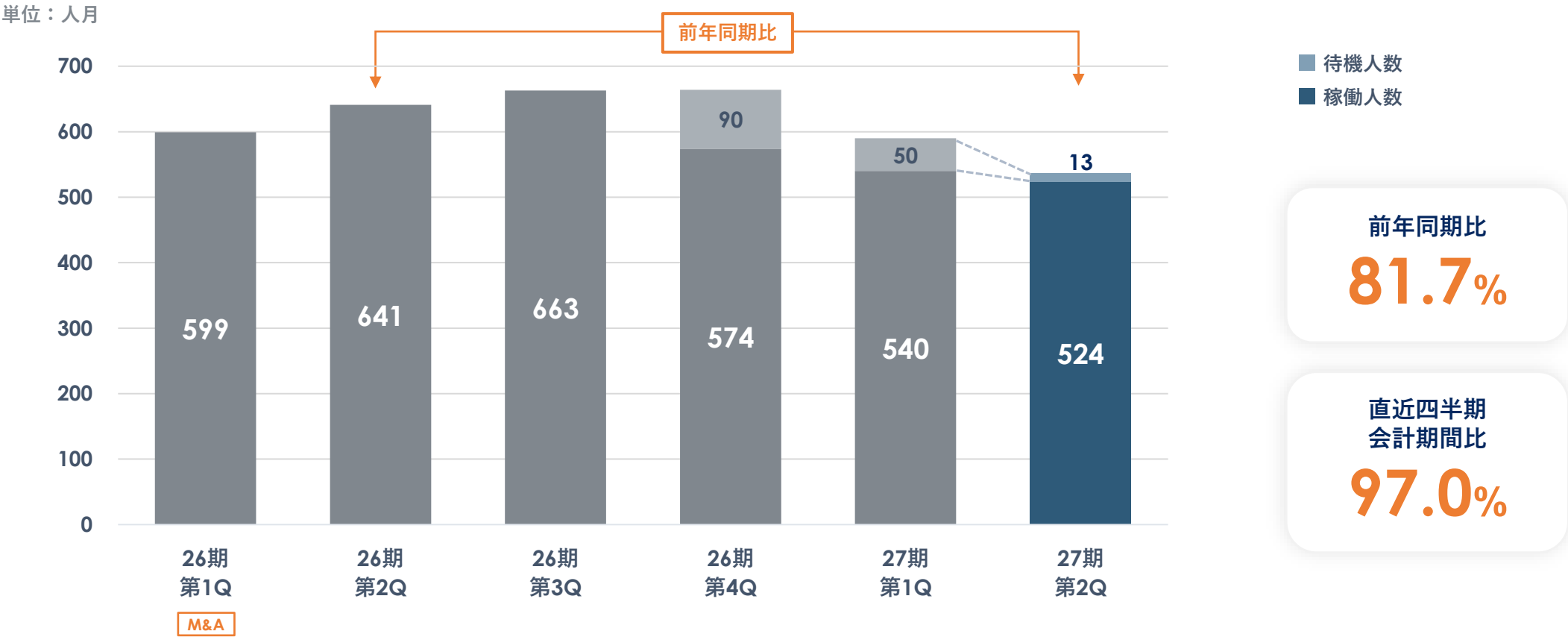
※ 【本資料におけるセグメント数値の扱いについて】
2027年1月期第1四半期より、デジタル人材育成派遣セグメントの一部（Web開発部分）をWebソリューションセグメントへ移管しております。なお、業績に与える影響が軽微であるため、資料内における過去の四半期数値に対する遡及修正（セグメント組み替え）は行っておりません。

売上高は、昨年比で減少 生成AIの影響で経験の浅いエンジニアのニーズが縮小しているのが要因



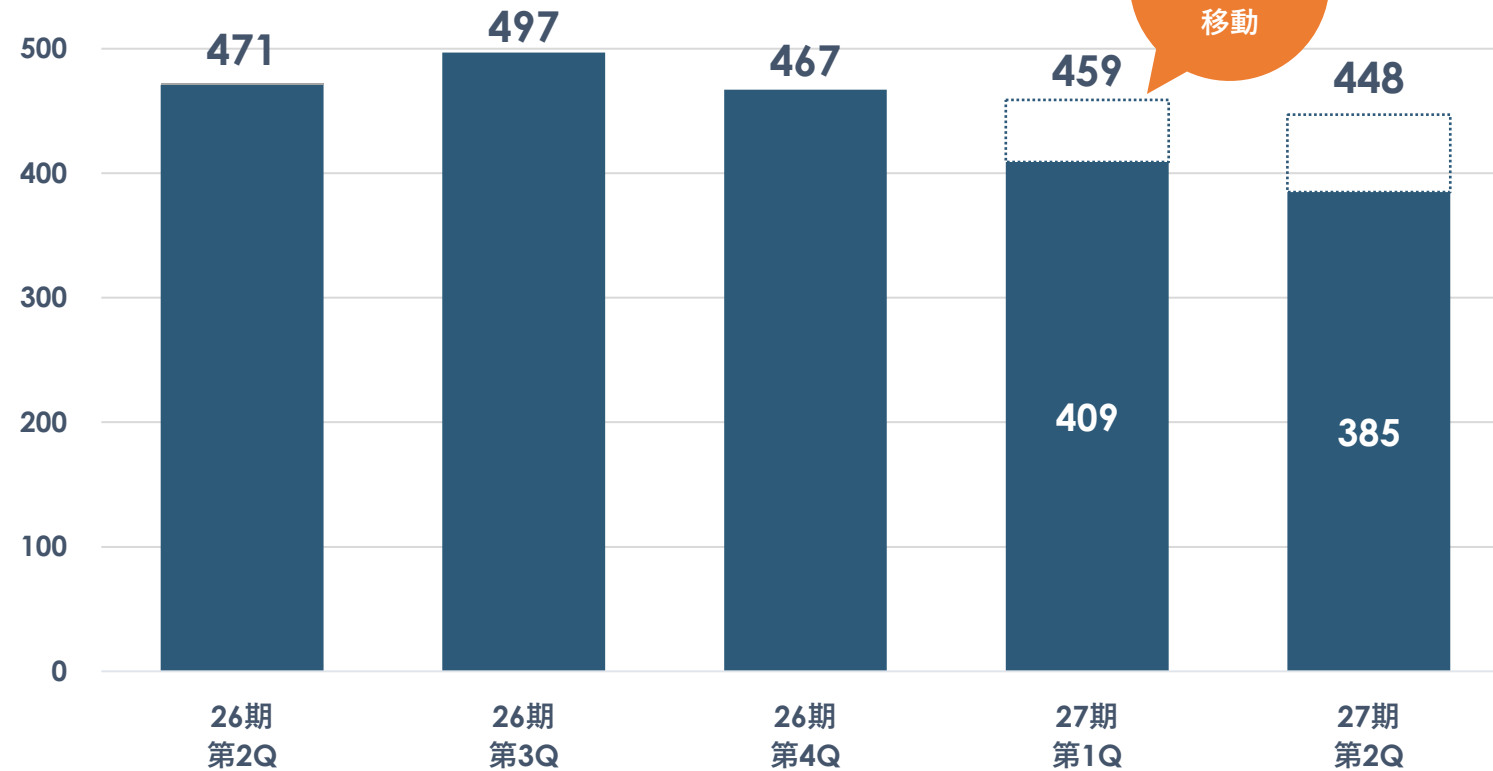
※1 グループ会社におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております。

前期末における大型案件終了に伴う一時的な待機増加に対し
適正配置を推進し、待機リスクの解消が大きく進展



経験の浅いエンジニアの派遣からチーム受託にビジネスモデルを一部変更した為
人員の一部を人材セグからWebセグに転換中

単位：百万円



□ 原価販管費合計（Web）
■ 原価販管費合計（派遣）

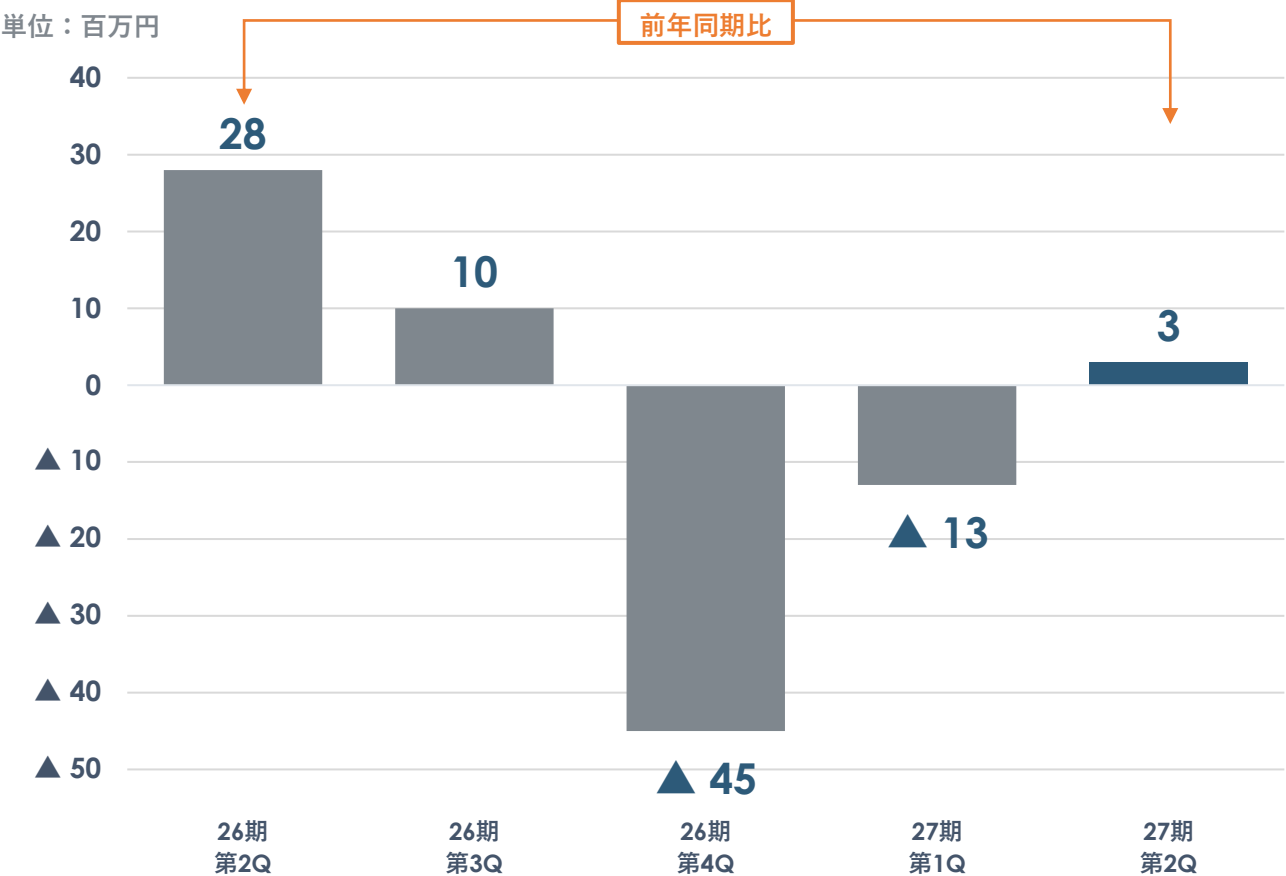
前年同期比

81.7%

直近四半期
会計期間比

94.2%

待機人員の解消で、利益は回復中。
但し、生成AIの影響により経験の浅いエンジニアニーズが減少し
価格競争になっている為、利益が出せず苦戦



前年同期比
12.6%

直近四半期
会計期間比
17百万円増

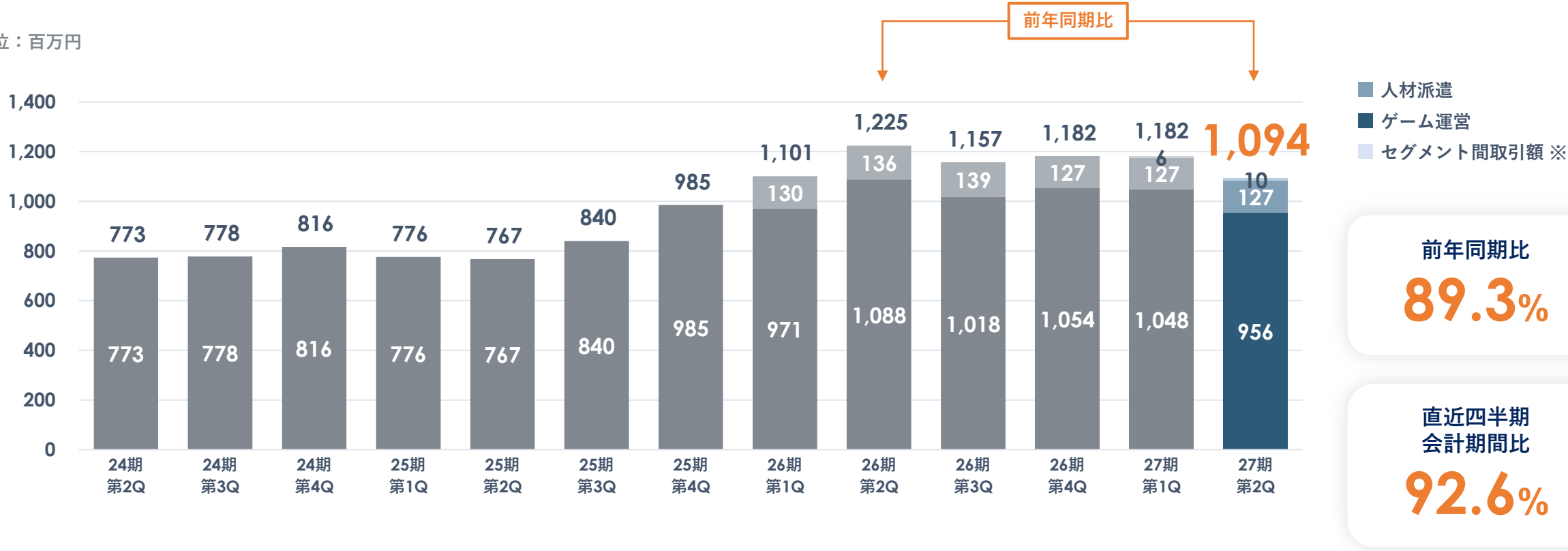
— 4 - 3 —

**2027年1月期 第2四半期
セグメントハイライト**

押しカルチャー & ゲーム
セグメント

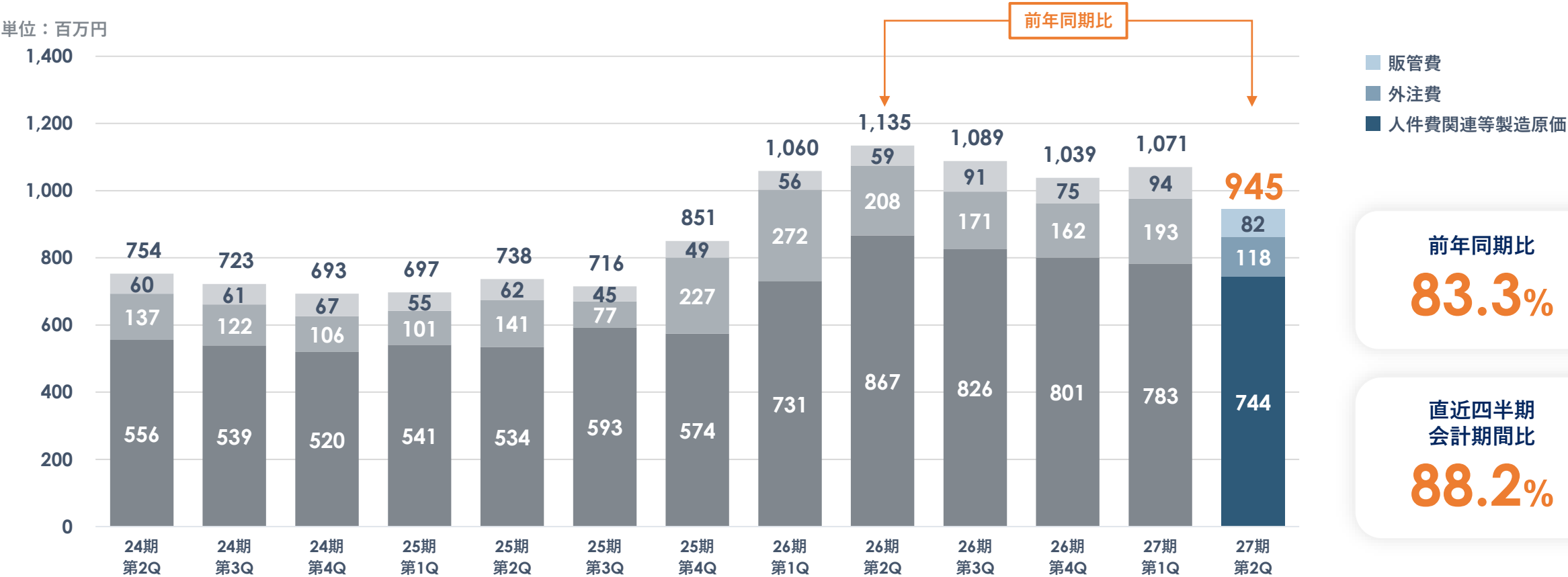
新規受託案件や運営移管案件が獲得できていない為、売上高は減少
エンタメテック・スポーツテック等新領域の研究開発がスタート

単位：百万円

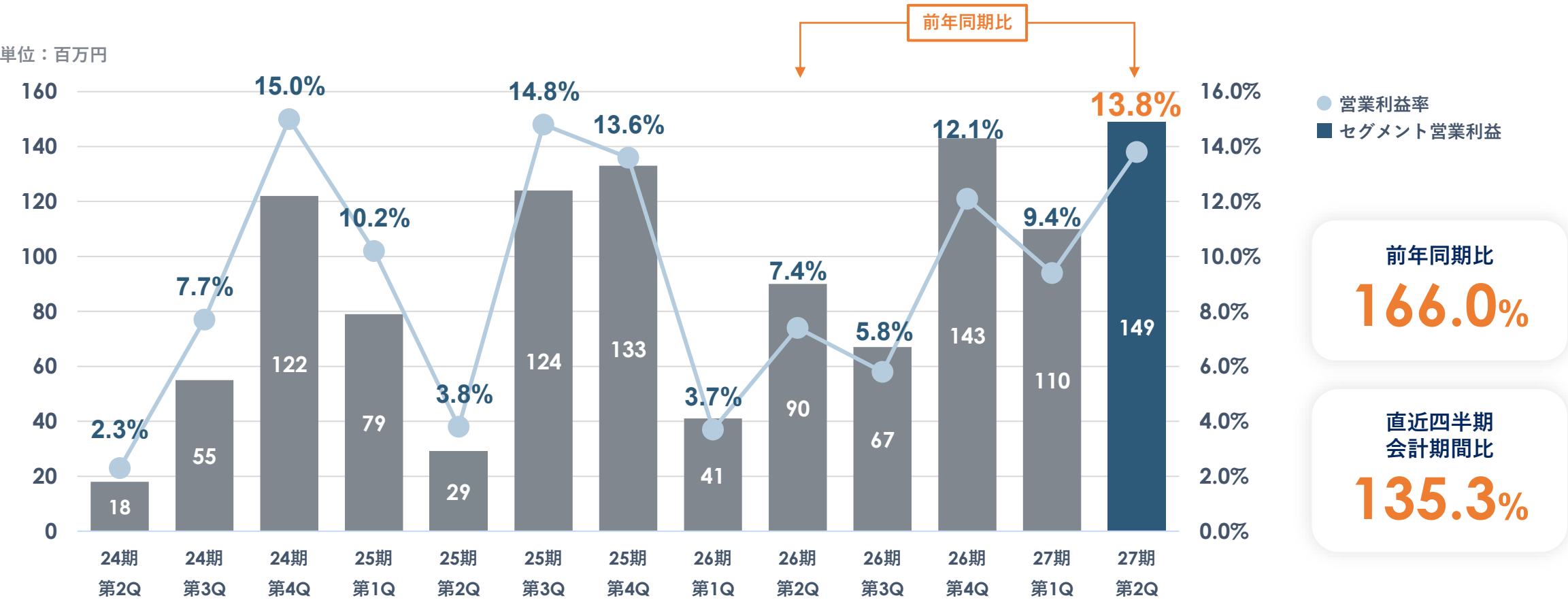


※ グループ会社におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております。

コスト構造改革が進行し、既存プロジェクトの社内人件費、及び外注費を削減



セグメントの利益率は14%弱で推移、昨年同期比では大幅に増加
季節性イベントによる利益の下期集中に伴い、引き続き堅調な推移を見込む



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

タイトル領域	ゲームタイトル		
推し活ゲーム領域 推し活領域に特化した ゲームタイトル群	乃木坂的フラクタル AFCP	UNI'S ON AIR (ユニゾンエアー) AFCP	KAWAII LAB. リズムゲームプロジェクト AFCP
その他 ゲーム運営/協力領域 上記以外の運営タイトル群	D×2真・女神転生 リベレーション AFCP	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
	けものフレンズ3 AFCP		

開発中

開発中プロジェクト

「KAWAII LAB.」初のスマートフォン向け 公式ゲームプロジェクト始動

ライブの臨場感を感じられるリズムゲーム体験

所属グループによるライブ映像を背景に、楽曲に合わせて楽しめるリズムゲーム体験を提供。ライブ会場の熱気やパフォーマンスを感じながら、ゲームならではの操作感で楽曲の魅力を楽しめる。収録楽曲・ライブ映像・ゲームシステム等の詳細は今後公式サイト・SNSにて順次公開予定。

タイトル：KAWAII LAB.ゲームプロジェクト(仮)

ジャンル：リズムゲーム

対応OS：iOS / Android

価格：基本無料(アプリ内課金あり)

出演：FRUITS ZIPPER / CANDY TUNE / SWEET STEADY / CUTIE STREET / MORE STAR
(5グループ・総勢38名)





— 5 —

Appendix

— 5 - 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。

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
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

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 / チケットिंग	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。

アピリティでは、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、アピリティ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 リスティング支援

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「業務負担軽減」「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

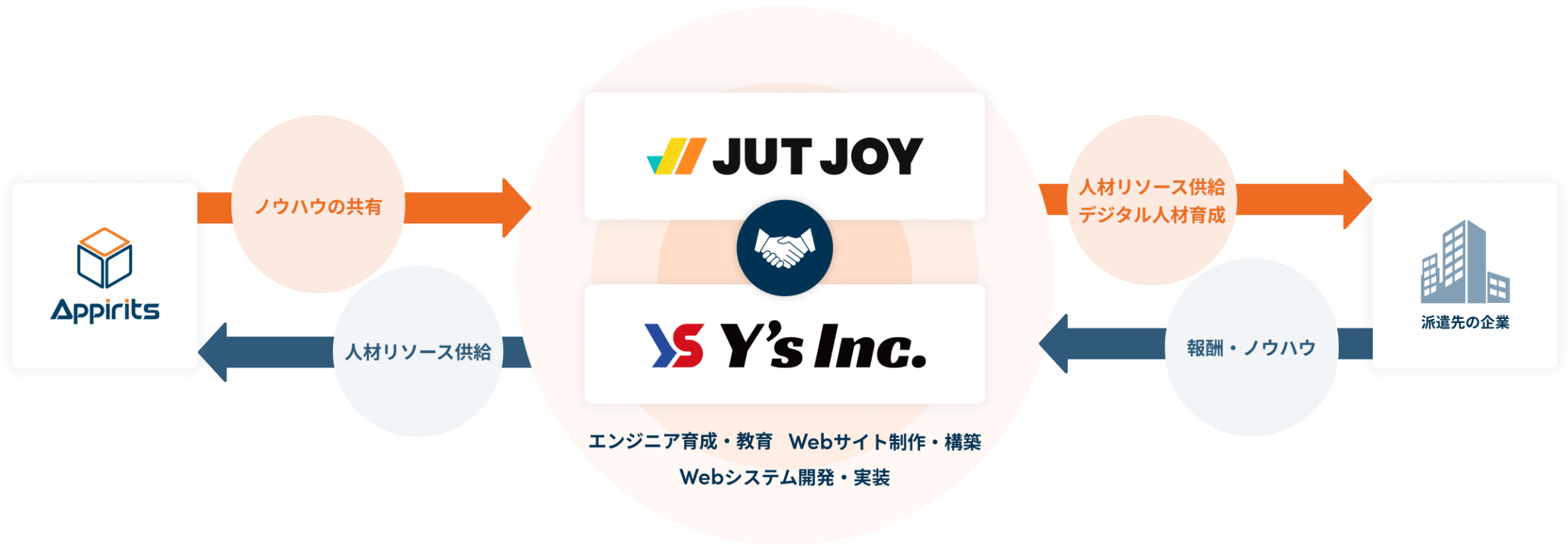


— 5 - 2 —

デジタル人材育成派遣セグメント

セグメント概要

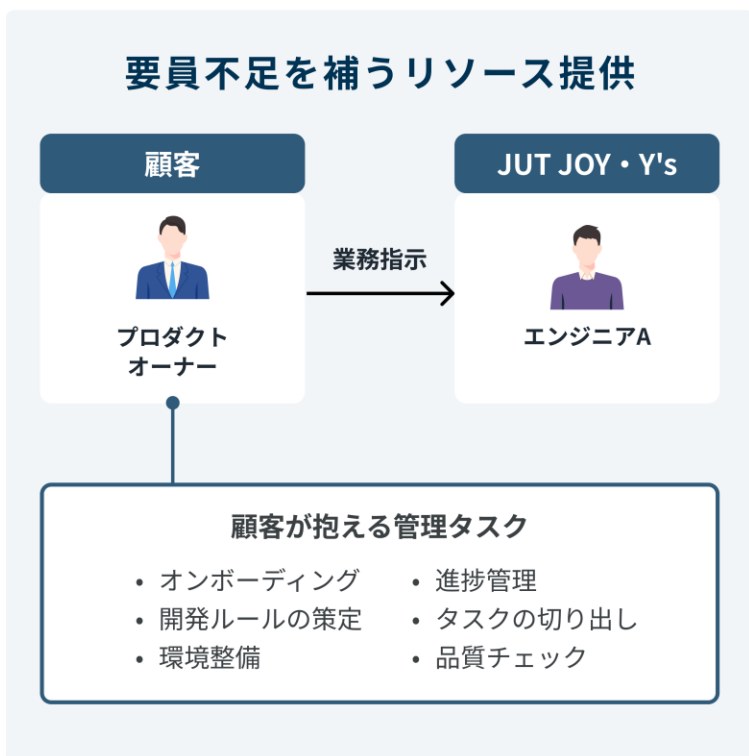
グループ内の知見を集約し、社内外に向けた**デジタル人材の育成拡充を推進**
リソース提供と人材育成支援を掛け合わせ、クライアントの課題解決に伴走



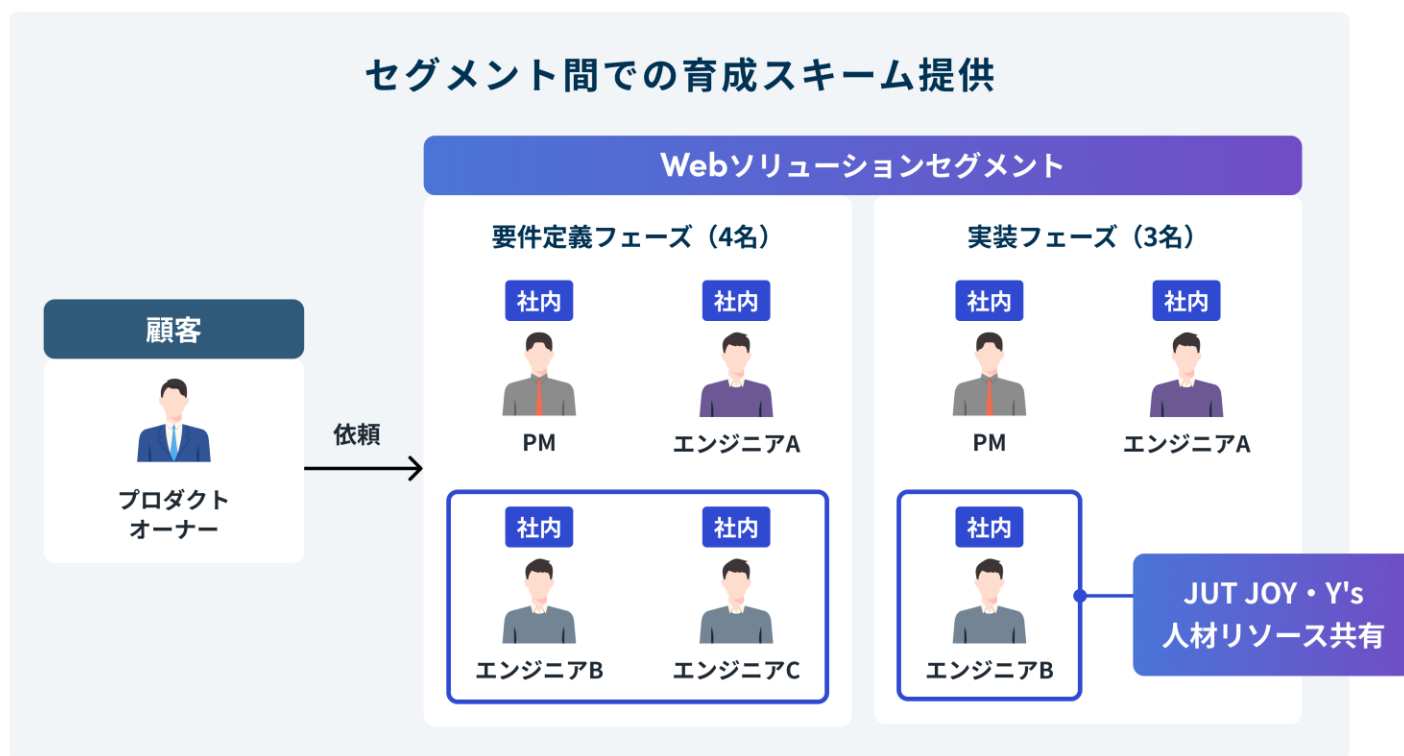
派遣モデルから、高付加価値な受託開発へ一部シフト

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

— 5 - 3 —

推しカルチャー&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

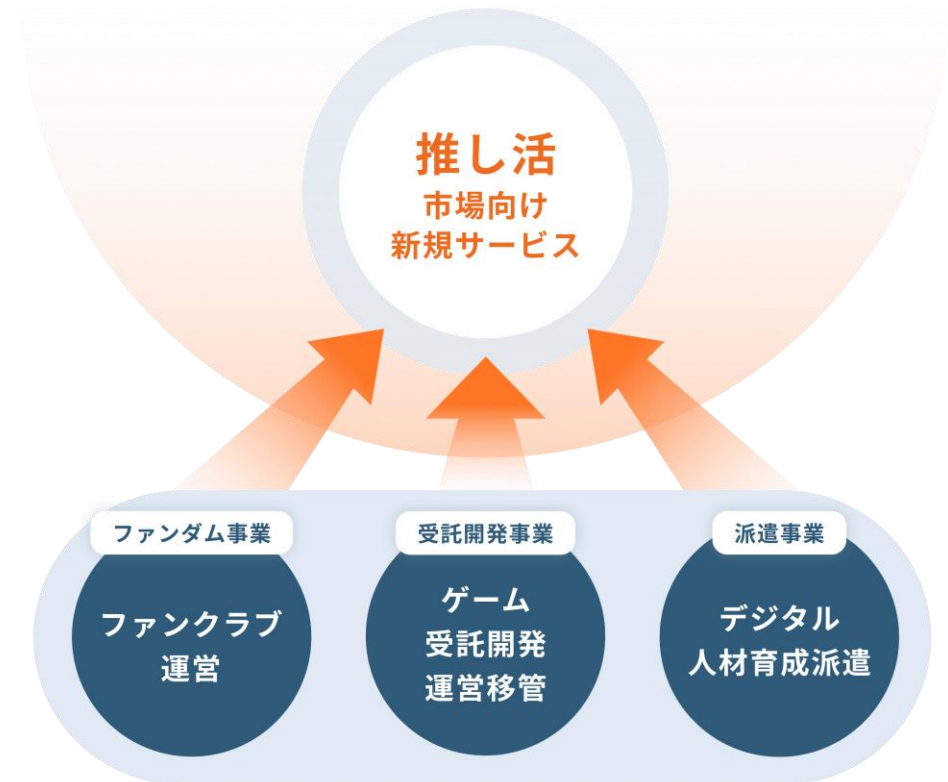
芸能系のファンクラブサイト企画・運営・開発を担当
ファンと継続的な関係性を構築し安定した収益を獲得

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



事業範囲

事業範囲	状況	成長要因
新規運営移管プロジェクト 新作パートナーゲームプロジェクト	営業中	売上成長
共同運営 乃木坂のフラクタル	共同運営	売上成長
共同運営 テニスの王子様 Rising Beat	共同運営 終了	売上成長
共同運営 一騎当千エクストラバースト	共同運営 終了	売上成長
運営移管 ユニゾンエアー	運営移管	売上成長
けものフレンズ3 アルカ・ラスト 演義シリーズ	アルカ・ラスト 終了 演義シリーズ 終了	売上成長

時間軸

2022年1月期 2023年1月期 2024年1月期 2025年1月期 2026年1月期

中期施策

- 積上モデルによる利益安定
- 運営移管による売上成長

※上記はイメージ図となります

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

— 5 - 4 —

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

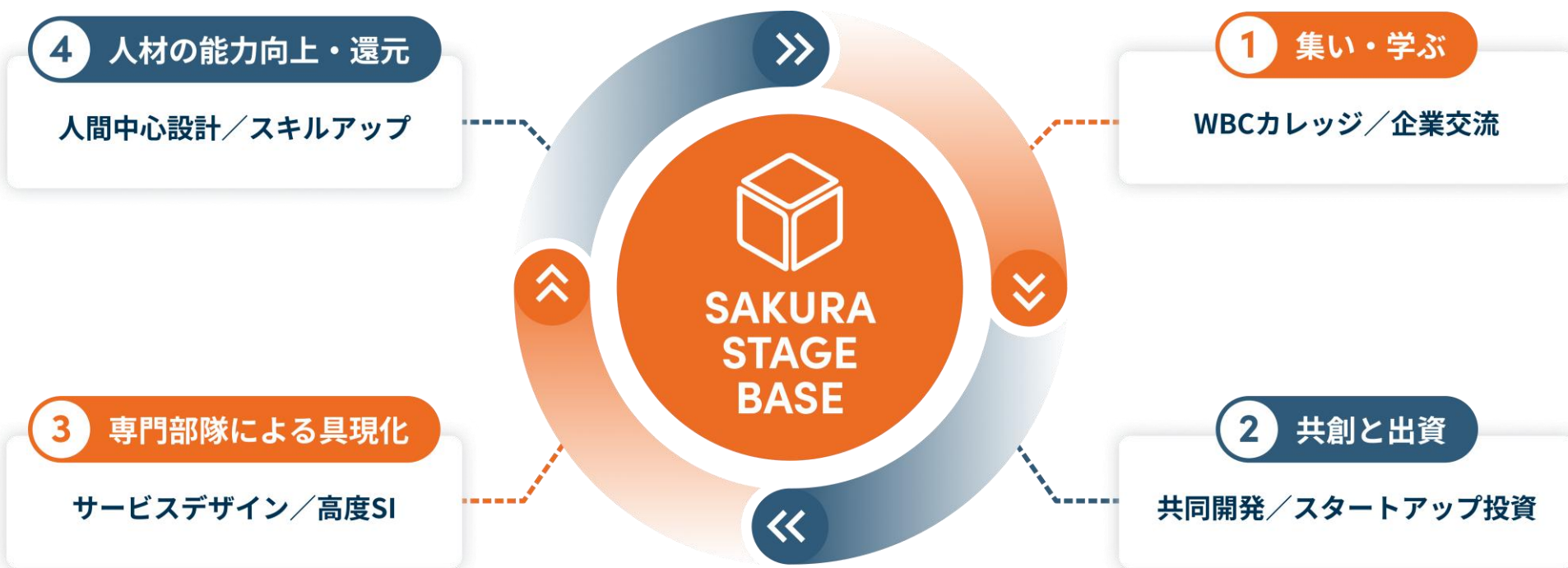
高付加価値・高利益率・高収入の成長サイクルを確立

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

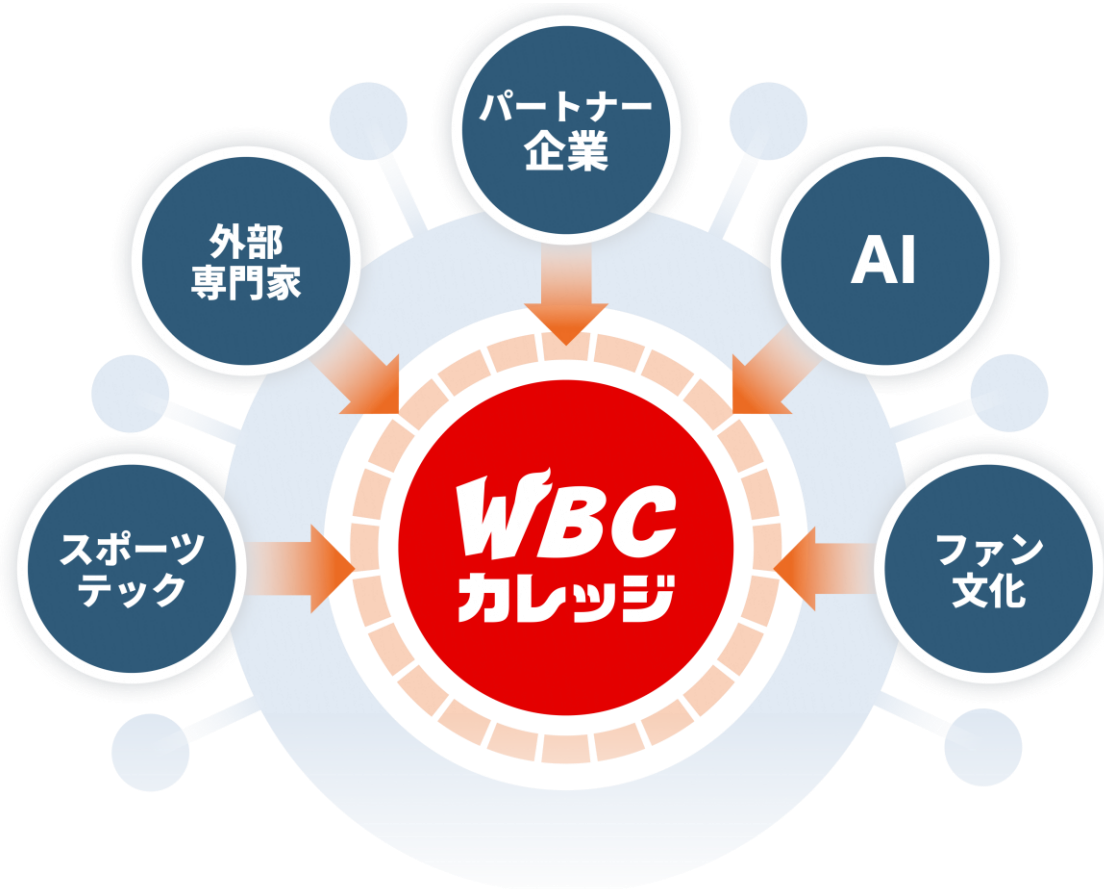
アプリッツの社内向け学びの場であった「WBCカレッジ」を拡張し、社外の専門家を交えた勉強会を定期開催。

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

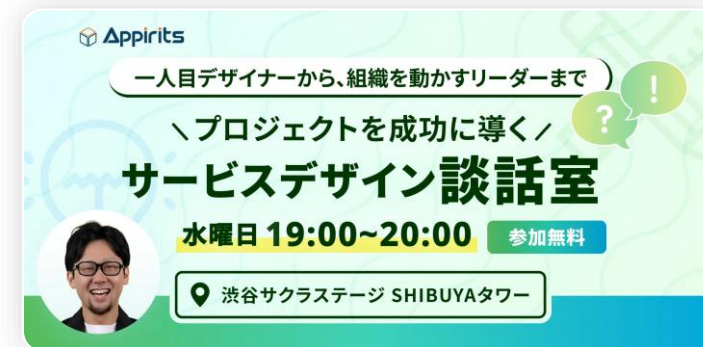
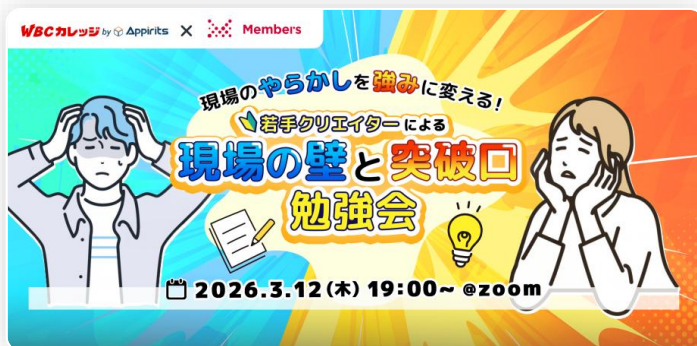
③ 熱量の共有

「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



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

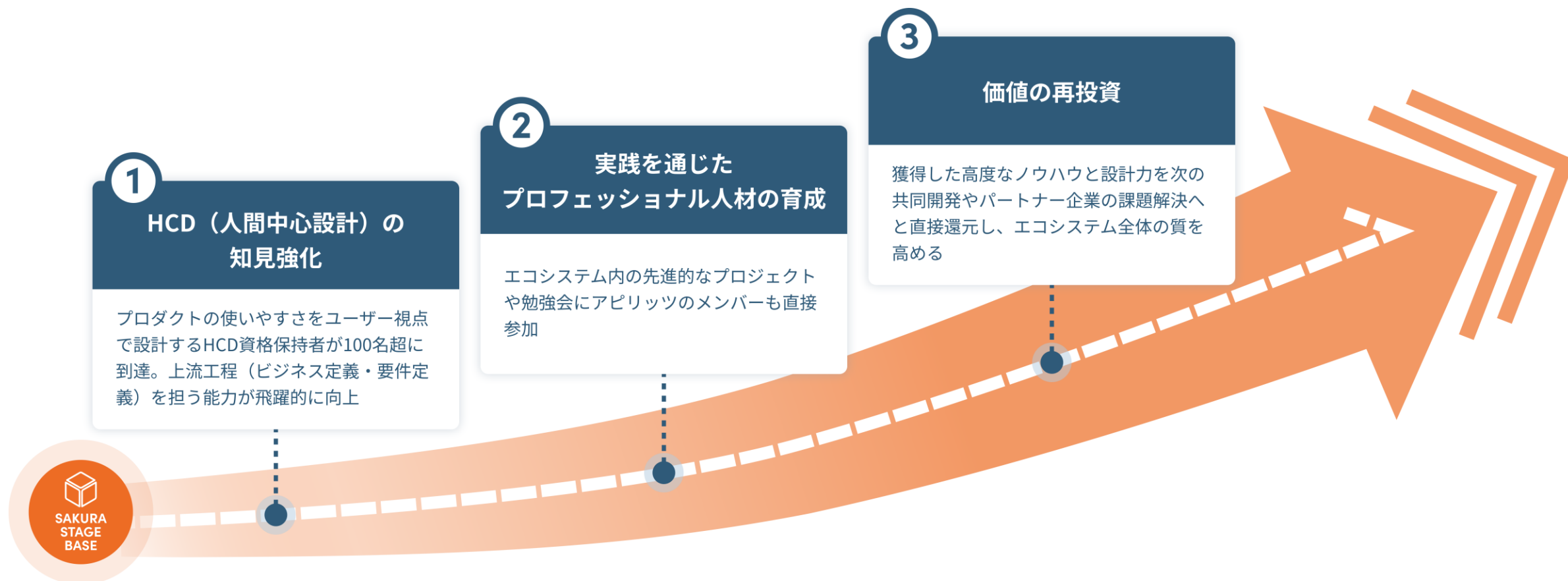
高度なSI能力の投入

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「推し活」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

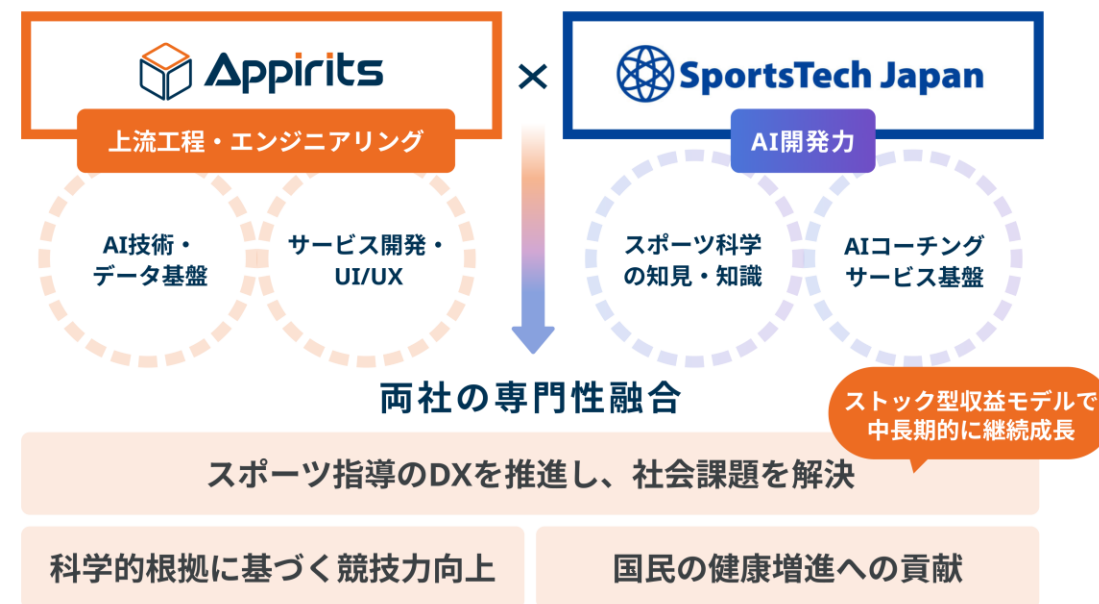
① 推し活・エンタメ市場へのシフト

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

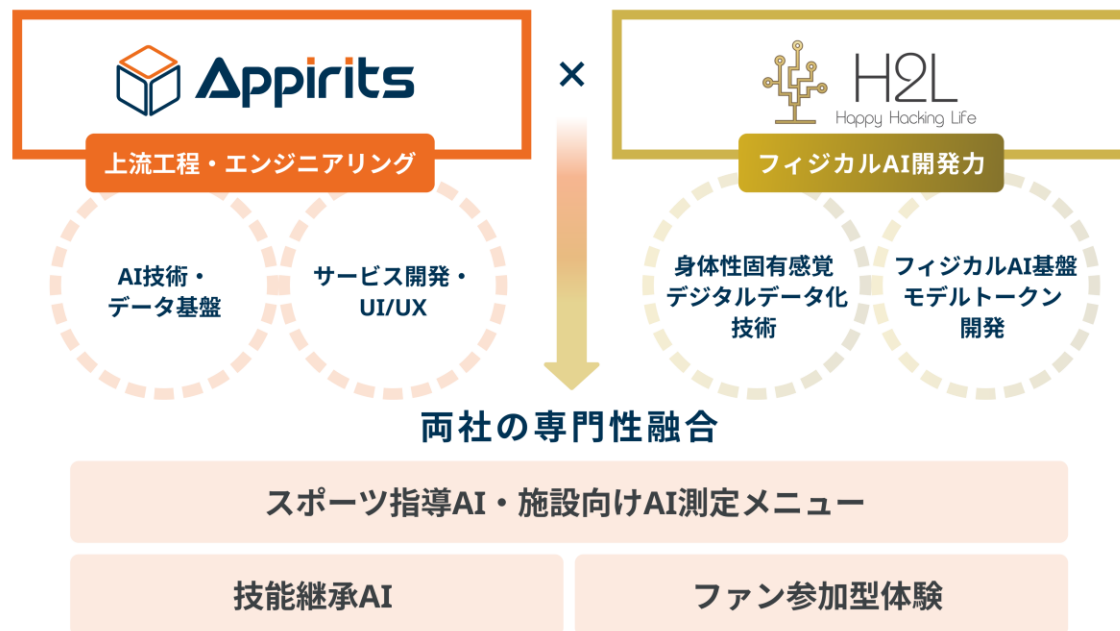
市場をリードするサービス創出を加速



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。）

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