

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

アピリッツ

4174 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年4月8日(火)

執筆：客員アナリスト

吉林拓馬

FISCO Ltd. Analyst **Takuma Yoshibayashi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025年1月期の業績概要	01
2. 2026年1月期の業績見通し	02
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. 事業セグメント別概要	06
2. 同社の強み及び競合環境	08
■ 業績動向	09
1. 2025年1月期の業績概要	09
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況と財務指標	11
■ 今後の見通し	13
1. 2026年1月期の業績見通し	13
2. 事業セグメント間のポートフォリオ再編について	14
■ 中長期の成長戦略	15
■ 株主還元策	16

■ 要約

2026年1月期は不採算案件の剥落により営業利益がV字回復へ。 増配も実施

アピリッツ<4174>は、2000年7月に慶應義塾大学の学生により設立され、ECサイトやWebシステムの企画及び構築などを行うWebソリューション、デジタル人材の育成及び派遣、PC及びスマートフォン向けオンラインゲームの受託開発及び運営など総合的にITサービスを展開している。同社の特徴は、顧客から受けた依頼に対して単に受託開発を行うだけでなく、事業企画など上流工程から開発・保守運用に至るまで一気通貫でサービスを提供しているところにある。

1. 2025年1月期の業績概要

2025年1月期の業績は、売上高が前期比6.9%増の9,008百万円ながら、営業利益が同69.0%減の185百万円、経常利益が同68.9%減の185百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同88.1%減の45百万円と、増収減益となった。売上面は、Webソリューション事業が期中に発生した不採算案件の影響により相応の人員数が固定され、新規売上の獲得が難航したものの、デジタル人材育成派遣事業は同12.2%増収、オンラインゲーム事業は同9.2%増収と健闘し、全体としては同6.9%増収と堅調に推移し、期初計画を上回って着地した。コスト面については、売上原価は同11.2%増の7,115百万円であった。Webソリューション事業において不採算案件の発生に伴う追加的な人員投入などにより、人件費及び外注費が増加したことに加え、オンラインゲーム事業においてgumi<3903>との共同運営案件への対応に伴い外注費が増加した。販管費は、人件費の増加及び2024年9月のオフィス移転などにより同19.2%増の1,707百万円であった。その結果、営業利益は同69.0%減の185百万円と期初計画を下回り、営業利益率は同5.0ポイント悪化した。ただ、収益悪化の主因であるWebソリューション事業の不採算案件は2024年9月までに収束しており、2026年1月期は通常の状態に戻ると見込まれる。

2. 2026年1月期の業績見通し

2026年1月期通期の連結業績は、売上高が前期比16.2%増の10,464百万円、営業利益が同229.0%増の610百万円、経常利益が同223.4%増の600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同710.6%増の372百万円と増収増益の見通しである。事業環境は全体的に好調であり、売上高は過去最高の100億円を超える見通しであり、営業利益は増収効果によりV字回復が期待される。営業利益率は5.8%と2024年1月期実績の7.1%を下回るものの、特段の懸念事項や売上ミックスの悪化などは想定されていない。むしろ、収益性をやや保守的に見積もっていると考えられ、業績が順調に推移すれば、営業利益が会社計画を上回る可能性もあろう。事業セグメント別に見ると、Webソリューション事業はDX関連の市場環境が活況であり、顧客から強い需要が継続している。案件のリードを選別しつつ、大型開発案件やコンサルティング領域の拡大を図っていく。利益面については、2025年1月期の不採算案件の剥落により収益性が回復する見通しであり、セグメント利益率は通常の水準への回帰が見込まれる。デジタル人材育成派遣事業は、市場ニーズが旺盛であり、同社にとって追い風が続くと見られる。豊富なデジタル人材ニーズを受け、経験者を派遣するだけでなく、未経験者の教育を強化し、売上拡大を図っていく。オンラインゲーム事業は、IPを活用した「推し活」市場が活況であることを踏まえ、今後の注力領域をオンラインゲーム全般から「推し活」関連市場へとシフトする計画である。同社は人気アイドルグループを題材としたアプリやファンコミュニティサイトを運営しており、競争力の高いIPを活用したサービスを提供している。これらのサービスを育成及び強化することにより、収益拡大を目指す計画である。

3. 中長期の成長戦略

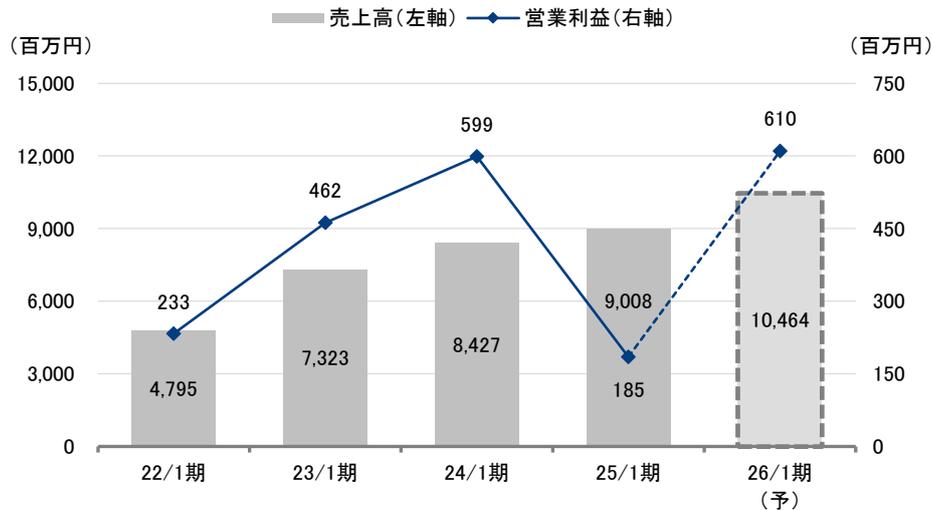
同社の2030年1月期の定量目標は、売上高が2025年1月期比2倍超の200億円、営業利益は20億円、営業利益率は10%、連結社員数は1,700人(2025年1月期実績は805人)、退職率は8%台(同13.8%)である。また、継続的な成長を実現するために年1件以上の中小規模のM&Aをプログラマティックに実施するとしている。同社は労働集約型のビジネスモデルを採用しているため、成長のカギとなるのは「1人当たり売上高(単価)×社員数(数量)」という構造である。そのため、同社は社員数をKPI(Key Performance Indicator: 重要業績評価指標)としており、新卒及び中途採用数の増加、離職率の低減、M&Aによる人員拡大などを推進している。また、従業員のエンゲージメント向上にも注力しており、労働環境の整備や給与水準の引き上げなどを継続的に実施している。さらに、「学園化」と称した独自の企業文化の醸成にも取り組んでおり、具体的には、やりがいや学びの機会の提供、成長をサポートする制度、助け合いの文化の育成、リモートワークの推進など多様な価値観や働き方に対応できる環境づくりにも力を入れている。また、持続的な成長戦略の一環としてM&Aを積極的に活用している。同社は年1件以上の中小規模のプログラマティックM&Aを実施しており、事業戦略に適合する対象企業を事前に選定したうえで、一定の基準に基づいて買収を繰り返すことにより事業拡大や競争力の向上を図っている。テクノロジー市場ではデジタル人材の需給が逼迫し、採用が難しくなっているなか、M&Aを通して優秀な人材を確保し、技術力の強化につなげている。また、新たな技術やノウハウを有する企業を取り込むことにより、サービスの幅を広げ、競争力を高める狙いもある。特に、既存事業とのシナジーが見込まれる企業を対象にM&Aを進めることにより、事業統合を円滑に進め、双方の強みを最大限に生かした成長を目指している。

要約

Key Points

- Webソリューション、デジタル人材育成派遣、オンラインゲーム開発・運営事業を展開
- 2025年1月期は不採算案件の影響により、利益面は期初計画未達で着地
- 2026年1月期は好調な事業環境及び不採算案件の剥落により、営業利益はV字回復へ

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

Webソリューション、デジタル人材育成派遣、オンラインゲーム開発・運営事業を展開

1. 会社概要

同社は2000年7月に慶應義塾大学の学生により設立され、ECサイトやWebシステムの企画及び構築などを行うWebソリューション、デジタル人材の育成及び派遣、PC及びスマートフォン向けオンラインゲームの受託開発及び運営など総合的にITサービスを展開している。同社の特徴は、顧客から受けた依頼に対して単に受託開発を行うだけではなく、事業企画など上流工程から開発・保守運用に至るまで一気通貫でサービスを提供しているところにある。

同社の社名「アプリッツ」は、ミッションである「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」を体現した「アプリを楽しく創るチーム (Application software, Spirits)」が由来となっている。

アピリッツ

2025年4月8日(火)

4174 東証スタンダード市場

<https://appirits.com/ir/index.html>

会社概要

2. 沿革

同社は、インターネット黎明期の2000年7月に慶應義塾大学湘南キャンパスの学生数人により、(株)ケイビーエムジェイとして設立された。当初は株式情報の配信サービスを提供していたが、Webサイトやモバイルサイトのシステム開発へシフトしていった。2006年3月には、自社開発のレコメンデーションエンジンを活用した「レコメンドASP (Application Service Provider : アプリケーションをインターネットを通じて提供すること) サービス」の提供を開始した。

その後、2009年2月にiPhone用アプリケーションなどのスマートフォン向け開発事業を開始し、同年10月にはECサイト内において商品などのキーワード検索を行うことができる検索ASPサービス「Advantage Search」の販売を開始、同年12月にはECオープンソースパッケージ「エレコマ」の提供を開始した。2010年1月には、SBIペリトランス(株)(現(株)DGフィナンシャルテクノロジー)と合併でSBIナビ(株)(現ナビプラス(株))を設立し、「レコメンドASPサービス」を同社に事業譲渡した。同年11月に自社開発・自社ポータルでのPC向けオンラインゲーム事業を開始し、初のブラウザゲーム「エインヘリアル〜ヴァイキングの血脈〜」をリリースした。2011年7月にはオンラインゲーム事業の海外展開をベトナムで開始、同年9月には脆弱性診断などのWebセキュリティ事業を開始した。2012年2月に受託でのゲーム開発・運営事業を開始し、同年6月にはケイビーエムジェイから現社名である(株)アピリッツへ商号変更を行った。

2021年2月に東京証券取引所(以下、東証)JASDAQへ上場、2022年4月には東証の市場区分見直しにより、東証スタンダード市場に上場した。なお、同社は足元では中小規模のM&Aを推進しており、同社の事業と親和性の高い企業を取り込み、事業規模を拡大している。2022年1月にファンコミュニティサイトの企画・開発・運営を行う(株)ムービングクルーを子会社化(2025年6月1日に同社が吸収合併する予定)、同年7月にIT人材派遣事業を展開する(株)Y'sを子会社化、2024年6月にWebサービスやシステム開発に関するソリューションを提供するBee2B(株)を子会社化、同年10月に、鹿児島を拠点とし、Amazon Web Service (Amazonが提供しているクラウドコンピューティングサービスの総称。以下、AWS)を活用したクラウドベースのアプリケーションやWeb・スマートフォンアプリの開発サービスなどを提供する(株)クエイルを子会社化した。また、2025年4月1日には子会社のY'sがエンジニア教育・派遣及び受託開発サービスなどを提供する(株)JUTJOYの株式を取得し、孫会社化した。

アプリッツ

2025年4月8日(火)

4174 東証スタンダード市場

<https://appirits.com/ir/index.html>

会社概要

会社沿革

年月	概要
2000年 7月	(株) ケイビーエムジェイ (同社前身) を神奈川県藤沢市に設立
2001年12月	本社を東京都中央区日本橋に移転
2001年12月	Web ソリューション事業を本格稼働
2002年 7月	本社を東京都渋谷区渋谷に移転
2005年 1月	本社を東京都港区東新橋に移転
2006年 1月	人材紹介、人材派遣を専門に行う子会社(株) ウェブキャリアを設立
2006年 3月	自社開発のレコメンデーションエンジンを使った「レコメンド ASP サービス」の販売を開始
2008年 4月	本社を東京都中央区日本橋に移転
2009年 2月	iPhone アプリケーション等のスマートフォン向け開発事業を開始
2009年 8月	ウェブキャリアの人材紹介事業・人材派遣事業を(株) コンテンツワンへ事業譲渡
2009年 9月	本社を東京都渋谷区恵比寿に移転
2009年10月	検索エンジン ASP サービス「Advantage Search」の販売を開始
2009年12月	Ruby on Rails で構築した EC オープンソースパッケージ「エレコマ」の提供を開始
2010年 1月	SBI ベリトランス(株)(現(株) DG フィナンシャルテクノロジー) と合併で SBI ナビ(株)(現ナビプラス(株)) を設立し、「レコメンド ASP サービス」を事業譲渡
2010年11月	自社開発及び自社ゲームプラットフォームでの PC 向けオンラインゲーム事業を開始
2011年 7月	自社開発での PC 向けオンラインゲーム事業の海外展開(ベトナム)を開始
2011年 9月	Web 脆弱性診断等の Web セキュリティ事業を開始
2012年 2月	受託でのゲーム開発・運営事業を開始
2012年 6月	(株) アプリッツへ商号変更
2012年 7月	PC 向けオンラインゲーム事業の海外展開(台湾、香港圏)を開始
2014年 3月	スマートフォン向けオンラインゲーム事業を開始
2015年11月	Push 通知 ASP「PushTracker」の販売を開始
2015年12月	本社を東京都渋谷区神宮前に移転
2017年11月	オンラインゲーム事業において、他社への人材派遣を開始
2018年 5月	(株) 風姿華傳からゲーム事業を譲受
2019年 2月	(株) トライフォートから一部のゲームタイトルを取得
2019年 8月	(株) インタラクティブブレインズから人材派遣事業を譲受
2020年 2月	OSDN(株) からオープンソース開発等の Web メディアを譲受
2021年 2月	東京証券取引所 JASDAQ へ上場
2022年 1月	(株) ムービングクルーの株式を取得し子会社化
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分見直しにより、東証スタンダード市場に上場
2022年 7月	(株) Y's の株式を取得し子会社化
2024年 6月	Bee2B(株) を子会社化
2024年10月	(株) クエイルを子会社化

出所：有価証券報告書、同社ホームページなどよりフィスコ作成

事業概要

顧客の事業戦略から保守・運用に至るまで一気通貫で支援を行う

1. 事業セグメント別概要

同社は(1) Web ソリューション事業、(2) デジタル人材育成派遣事業、(3) オンラインゲーム事業の3つの事業を展開している。詳細は以下のとおりである。

(1) Web ソリューション事業

Web ソリューション事業では、顧客が提供しているあるいは今後提供したい IT サービスについて、事業戦略に関するコンサルティングから開発、保守・運用に至るまで一気通貫で支援を行っている。具体的には顧客が練った事業戦略を理解及び分析し、エンドユーザーの行動シナリオやニーズを満たすビジネスモデル、業務プロセスの分析などを行い、戦略立案を行う。その後、ビジネスモデルに沿ったマーケティングのコンテンツに関する要件及びシステムの企画設計を行い、開発を実行し、サービスのリリース後は保守・運用まで請け負っている。同社は戦略策定、要件定義、企画設計、開発、保守・運用と全工程を対応することができるため、工程ごとに複数の企業に依頼するのと比較して、安価かつスピーディーな開発を実現している。また、デジタルマーケティングの支援サービス、セキュリティ診断サービスなども提供しており、現状のビジネスをデジタル化したいと考えている顧客のニーズに合わせた支援を行っている。2022年1月にはファンコミュニティサイトの企画・開発・運営を行うムービングクルーを子会社化しており、エンターテインメント事業の分野におけるデジタル化支援も進めている。

Web ソリューション事業の概要図



出所：有価証券報告書より掲載

(2) デジタル人材育成派遣事業

デジタル人材育成派遣事業では、Web ソリューション事業及びオンラインゲーム事業において稼働してきたデジタル人材の派遣機能及び2022年7月に子会社化したIT人材派遣事業を提供しているY'sのサービスを統合して開始した事業である。顧客からデジタル人材の派遣要請があった場合、同社はそのプロジェクトを遂行することができるデジタル人員を派遣し(準委任契約)、その対価として収益を得ている。派遣人員の採用強化及び技術力向上により派遣単価を増加することで収益拡大を図っている。

アピリッツ

2025年4月8日(火)

4174 東証スタンダード市場

<https://appirits.com/ir/index.html>

事業概要

デジタル人材育成派遣事業の概要図



出所：決算説明資料より掲載

(3) オンラインゲーム事業

オンラインゲーム事業では、同社がゲームの企画から開発・運営までをすべて行う「自社ゲーム開発」、パートナー企業名で提供されるゲームの企画から開発・運営を請け負う「パートナーゲーム開発」を展開している。

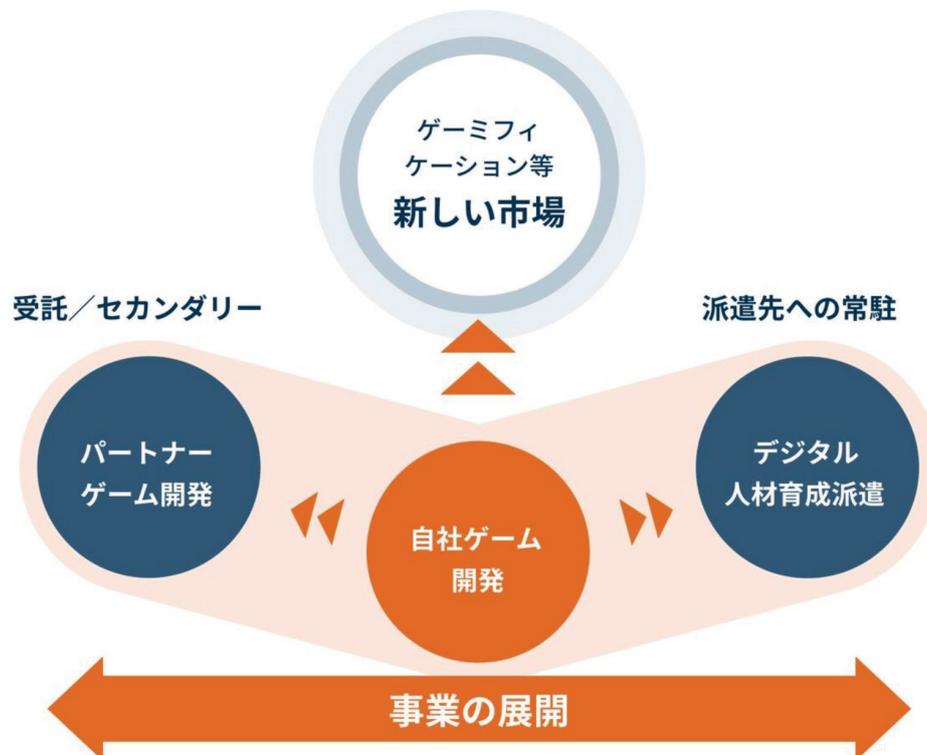
「自社ゲーム開発」では、同社独自のオンラインゲームプラットフォームである「Appirits Games Project」及び他社オンラインゲームプラットフォームである「Google Play」「App Store」を通じてオンラインゲームを無料で提供し、ゲーム内のアイテム課金などにより収益を得ている。同社が現在提供しているのは、2018年9月にリリースしたスマートフォン及びPC両方に対応のオリジナルRPG(ロールプレイングゲーム)「ゴエティアクロス」である。同社がキャラクターデザイン、シナリオ作成、開発、運営をすべて行うことにより、オンラインゲーム制作に関するノウハウを蓄積している。現在では、需要水準が高いスマートフォン向けゲームの開発が中心となっている。

「パートナーゲーム開発」では、ゲーム企画のプランニング、レベルデザイン、同時大量接続の処理技術など自社ゲームの開発・運営によって培ってきたノウハウを基にパートナー企業のオンラインゲームの受託開発、運営保守、運営移管、共同運営を行っている。他社から運営移管された主なタイトルは、2021年8月に(株)セガ(セガサミーホールディングス<6460>の子会社)から移管された人気アニメのスマートフォン向けRPG「けものフレンズ3」、2022年10月にアカツキ<3932>から移管された櫻坂46・日向坂46ファンのためのスマートフォン向け音楽ゲームアプリ「UNI'S ON AIR(ユニゾンエアー)」などである。パートナーと共同運営している主なタイトルは、ブシロード<7803>が提供している人気アニメのリズムゲーム「新テニスの王子様 RisingBeat」(2024年4月より共同運営)、gumiが提供している乃木坂46メンバーの育成ゲーム「乃木坂のフラクタル」(2024年12月より共同運営)などである。

同社は開発請負及びサービスリリース後の運営により、売上増加に伴う顧客からのインセンティブ収益を得ている。また、顧客から派遣人員の要請があった場合においても、デジタル人材育成派遣事業と連携し、迅速に顧客のニーズに応えられる体制を整備しており、ボラティリティが高いとされるゲーム事業において安定的な収益確保ができる事業体制を構築している。

事業概要

オンラインゲーム事業の概要図



出所：決算説明資料より掲載

2. 同社の強み及び競合環境

同社の強みは、マーケティング、開発、クラウドインテグレーション、UI/UX デザインなど様々なスキルを有する人材を擁しており、事業戦略におけるコンサルティングから事業企画、開発、保守・運用に至るまで、一貫してサービス提供することができることである。上流工程から包括的に支援を行うことにより、同社は顧客の事業、サービス、市場環境などを最も深く理解するベンダーとなる。そのため、顧客が新たな試みを行う際には最も理解度の高い同社に再発注するケースが多く、既存顧客の継続率は約 70% と非常に高い。

同社が競合となり得る企業を事業セグメント別に見ると、Web ソリューション事業は Sun Asterisk<4053>、テンダ<4198>、サーバーワークス<4434>、グッドパッチ<7351>、デジタル人材育成派遣事業はコンフィデンス・インターワークス<7374> などである。オンラインゲーム事業については、自社 IP (知的財産) を保有しつつ、受託開発や運営移管などのサービスも提供している企業は現時点では存在しないと見られる。なお、同社が取り組んでいる案件は顧客からの問い合わせを契機としたインバウンドの案件が大半を占めており、競合企業とコンペになるケースはあまりない模様である。

業績動向

Webソリューションの不採算案件の影響により、利益面は期初計画未達で着地

1. 2025年1月期の業績概要

2025年1月期の業績は、売上高が前期比6.9%増の9,008百万円ながら、営業利益が同69.0%減の185百万円、経常利益が同68.9%減の185百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同88.1%減の45百万円と、増収減益となった。

売上面は、Webソリューション事業が期中に発生した不採算案件の影響により相応の人員数が固定され、新規売上の獲得が難航したものの、デジタル人材育成派遣事業は前期比12.2%増収、オンラインゲーム事業は同9.2%増収と健闘し、全体としては同6.9%増収と堅調に推移し、期初計画を上回って着地した。

コスト面については、売上原価は前期比11.2%増の7,115百万円であった。Webソリューション事業において不採算案件の発生に伴う追加的な人員投入などにより、人件費及び外注費が増加したことに加え、オンラインゲーム事業においてgumiとの共同運営案件への対応に伴い外注費が増加した。販管費は、人件費の増加及び2024年9月のオフィス移転などにより同19.2%増の1,707百万円であった。その結果、営業利益は同69.0%減の185百万円と期初計画を下回り、営業利益率は同5.0ポイント悪化した。ただ、収益悪化の主因であるWebソリューション事業の不採算案件は2024年9月までに収束しており、2026年1月期は通常の状態に戻ると見込まれる。

2025年1月期業績概要

(単位：百万円)

	24/1期		25/1期		前期比		
	実績	売上比	期初予想	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	8,427	-	9,000	9,008	-	580	6.9%
売上原価	6,396	75.9%	-	7,115	79.0%	719	11.2%
売上総利益	2,031	24.1%	-	1,893	21.0%	-138	-6.8%
販管費	1,432	17.0%	-	1,707	19.0%	275	19.2%
営業利益	599	7.1%	678	185	2.1%	-414	-69.0%
経常利益	596	7.1%	672	185	2.1%	-410	-68.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	386	4.6%	430	45	0.5%	-340	-88.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2. 事業セグメント別動向

(1) Web ソリューション事業

Web ソリューション事業の売上高は前期比 1.9% 増の 3,524 百万円、セグメント利益は同 54.7% 減の 437 百万円であった。期中に発生した大型案件の納期遅延の影響に伴い、相応の人員を投下したことなどにより同案件が不採算化し、収益性が悪化した。また、人員投下に伴うリソース不足により、新規案件の獲得が低調となった。ただ、同案件は 2024 年 9 月に収束していることに加え、不採算の要因を踏まえた組織体制及び品質チェックに関する業務オペレーションの整備などを迅速に実施したことにより、再発可能性は大きく低下したと見られる。また、同案件収束後の第 4 四半期は受託開発の回復などにより前年同期比 28.8% 増、前四半期比 17.8% 増と大幅に伸長し、四半期ベースでは過去最高の売上高を計上した。

(2) デジタル人材育成派遣事業

デジタル人材育成派遣事業の売上高は前期比 12.2% 増の 2,114 百万円、セグメント利益は同 41.1% 増の 156 百万円であった。2024 年 12 月より開始したオンラインゲーム事業の大型プロジェクトへの人事異動の影響を受けたものの、デジタル人材の派遣需要は高水準が続いており、2 ケタ増収となった。利益面は、子会社の Y's の福岡拠点立ち上げに伴いコストが増加したものの、増収効果により打ち返し、セグメント利益率は同 1.5 ポイント改善した。

(3) オンラインゲーム事業

オンラインゲーム事業の売上高は前期比 9.2% 増の 3,370 百万円、セグメント利益は同 93.3% 増の 366 百万円であった。売上面は、運営移管タイトルである「けものフレンズ 3」及び「UNI'S ON AIR」がサービス開始 5 周年のイベント開催により、ゲーム内課金为好調であった。また、2024 年 12 月より gumi と共同運営している「乃木坂のフラクタル」が貢献した。利益面は、共同運営案件の対応により一時的に外注費が増加したが、増収効果及び運営移管事業における運営体制の効率化や内製化の推進などによりセグメント利益率が同 4.8 ポイント改善し、大幅増益となった。

事業セグメント別業績概要

(単位：百万円)

	24/1 期		25/1 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	8,427	-	9,008	-	580	6.9%
Web ソリューション事業	3,457	41.0%	3,524	39.1%	66	1.9%
デジタル人材育成派遣事業	1,885	22.4%	2,114	23.5%	229	12.2%
オンラインゲーム事業	3,084	36.6%	3,370	37.4%	285	9.2%
営業利益	599	7.1%	185	2.1%	-414	-69.0%
Web ソリューション事業	967	28.0%	437	12.4%	-529	-54.7%
デジタル人材育成派遣事業	111	5.9%	156	7.4%	45	41.1%
オンラインゲーム事業	189	6.1%	366	10.9%	176	93.3%
調整額	-668	-	-775	-	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

アピリッツ | 2025年4月8日(火)

4174 東証スタンダード市場 | <https://appirits.com/ir/index.html>

業績動向

3. 財務状況と財務指標

2025年1月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比1,174百万円増加の5,760百万円となり、うち流動資産が同1,062百万円増加の4,444百万円、固定資産が同111百万円増加の1,315百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は現金及び預金が同551百万円増加、売掛金及び契約資産が同453百万円増加となり、固定資産は有形固定資産が同124百万円増加、無形固定資産がBee2B及びクエイルのM&Aに伴うのれんの計上により同70百万円増加となった一方で、差入保証金の減少などにより投資その他の資産は同83百万円減少となった。

負債合計は前期末比1,248百万円増加の3,365百万円となり、うち流動負債が同454百万円増加の2,184百万円、固定負債が同793百万円増加の1,181百万円となった。主な増減要因を見ると、流動負債は買掛金が同156百万円増加、未払金が同129百万円増加、1年内返済予定の長期借入金が同257百万円増加となり、固定負債は長期借入金が同710百万円増加となった。

純資産合計は前期末比73百万円減少の2,394百万円となった。主な増減要因を見ると、利益剰余金が自己株式の消却などにより同122百万円減少となった一方で、新株予約権が株式報酬費用の計上に伴い同40百万円増加した。

主な財務指標を見ると、自己資本比率は40.4%と前期末比12.8ポイント悪化したが、主な要因は成長戦略の一環として掲げているM&Aの実施において財務レバレッジを活用し、銀行借入が増加したことである。他方で、流動比率は203.5%、ネットキャッシュ（「現金及び預金」－「有利子負債」により算出）は527百万円と依然としてプラスの水準を維持しており、今後も柔軟なバランスシート運用が期待される。

業績動向

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	22/1 期末	23/1 期末	24/1 期末	25/1 期末	増減額
流動資産	2,148	3,286	3,381	4,444	1,062
現金及び預金	1,439	1,822	1,742	2,293	551
売掛金及び契約資産	512	1,164	1,331	1,784	453
仕掛品	122	26	9	21	11
固定資産	667	912	1,204	1,315	111
有形固定資産	75	99	93	217	124
無形固定資産	194	360	222	292	70
投資その他の資産	397	453	888	804	-83
資産合計	2,815	4,198	4,585	5,760	1,174
流動負債	884	1,578	1,729	2,184	454
買掛金	88	313	279	436	156
短期借入金 (1年内返済予定の長期借入金含む)	306	110	410	667	257
未払金	311	547	515	644	129
固定負債	6	499	387	1,181	793
長期借入金	6	497	387	1,098	710
負債合計	891	2,077	2,117	3,365	1,248
(有利子負債)	312	607	797	1,766	968
純資産合計	1,924	2,121	2,468	2,394	-73
利益剰余金	848	1,035	1,376	1,254	-122
自己株式	-	-57	-110	-115	-5
新株予約権	-	5	26	67	40
負債純資産合計	2,815	4,198	4,585	5,760	1,174
(主な財務指標)					
自己資本比率	68.3%	50.4%	53.2%	40.4%	-12.8pp
流動比率	242.8%	208.2%	195.5%	203.5%	8.0pp
ネットキャッシュ	1,126	1,214	944	527	-416

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

好調な事業環境及び不採算案件の剥落により、 営業利益はV字回復が見込まれる

1. 2026年1月期の業績見通し

2026年1月期通期の連結業績は、売上高が前期比16.2%増の10,464百万円、営業利益が同229.0%増の610百万円、経常利益が同223.4%増の600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同710.6%増の372百万円と増収増益の見通しである。

事業セグメントごとの業績計画は非開示としているものの、全体的に事業環境は好調であり、売上高は過去最高の100億円を超える見通しであり、営業利益は増収効果によりV字回復が期待される。営業利益率は5.8%と2024年1月期実績の7.1%を下回るものの、特段の懸念事項や売上ミックスの悪化などは想定されていない。むしろ、収益性をやや保守的に見積もっていると考えられ、業績が順調に推移すれば、営業利益が会社計画を上回る可能性もあろう。

事業セグメント別に見ると、Webソリューション事業はDX関連の市場環境が活況であり、顧客から強い需要が継続している。案件のリードを選別しつつ、大型開発案件やコンサルティング領域の拡大を図っていく。利益面については、2025年1月期の不採算案件の剥落により収益性が回復する見通しであり、セグメント利益率は通常の水準への回帰が見込まれる。

デジタル人材育成派遣事業は、市場のニーズがデジタル人材不足により引き続き旺盛であり、同社にとって追い風が続くと見られる。豊富なデジタル人材ニーズを受け、経験者を派遣するだけでなく、未経験者の教育を強化し、売上拡大を図っていく。子会社のY'sにおいてはエンジニア向けのオンライン教育サービス「WEBMASTERS」及び地方拠点の設立に伴う採用・教育などに注力していく計画である。

オンラインゲーム事業は、IPを活用した「推し活」市場が活況であることを踏まえ、今後の注力領域をオンラインゲーム全般から「推し活」関連市場へとシフトする計画である。「推し活」とは、自分の好きなアイドルやキャラクターなどのライブに行ったり、グッズを収集したりすることにより、応援する活動のことを指す。同社は国内の人気アイドルグループのファン向けアプリである「UNI'S ON AIR」及び「乃木坂的フラクタル」を運営していることに加え、子会社のムービングクルーを通して韓国の男性アイドルグループBTSなどのファンコミュニティサイトを運営しているなど、競争力の高いIPを活用したサービスを提供している。これらのサービスを育成及び強化することにより、収益拡大を目指す計画である。

今後の見通し

2026年1月期の連結業績見通し

(単位：百万円)

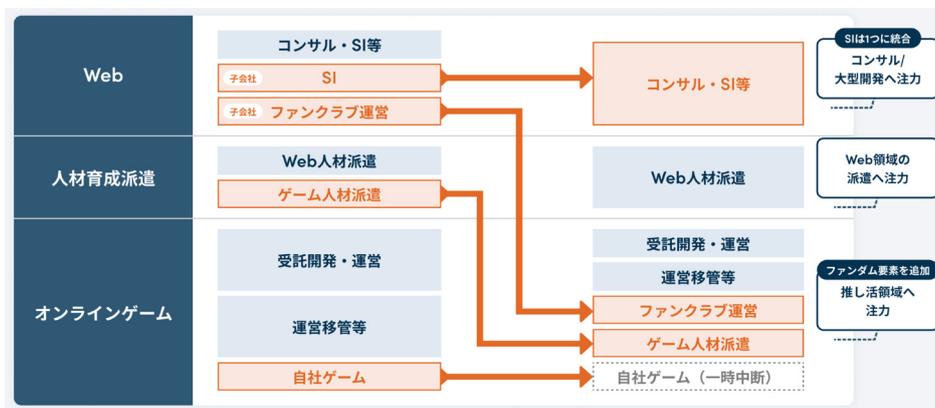
	25/1 期		26/1 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	9,008	-	10,464	-	1,455	16.2%
営業利益	185	2.1%	610	5.8%	424	229.0%
経常利益	185	2.1%	600	5.7%	414	223.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	45	0.5%	372	3.6%	326	710.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業セグメント間のポートフォリオ再編について

同社は2026年1月期から事業セグメント間のポートフォリオを再編する。Webソリューション事業では、子会社のムービングクルーが手掛けるファンクラブの運営事業をオンラインゲーム事業へ移管し、事業戦略に関するコンサルティング及び大規模開発案件の推進に注力する。デジタル人材育成派遣事業では、オンラインゲームの人材派遣事業をオンラインゲーム事業へ移し、Web領域の人材派遣に特化する。オンラインゲーム事業は、上記2事業を受け入れたうえで、「推し活」領域に注力する方針である。なお、ポートフォリオの再編により、2025年1月期までの実績と単純比較することが困難となることから、過去の業績を新たな区分に基づいて遡及修正したデータが開示されると見込まれる。

事業セグメント間のポートフォリオ再編の概要図



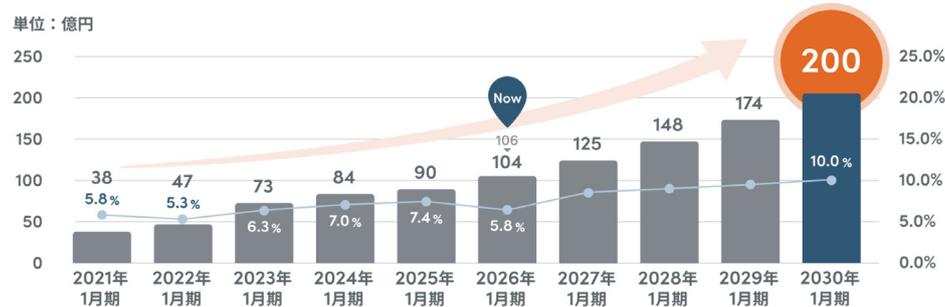
出所：決算説明資料より掲載

■ 中長期の成長戦略

既存事業の拡大及び M&A 戦略により、 2030年1月期に売上高 200 億円達成を目指す

同社は 2030 年 1 月期までの中長期的な成長戦略を「VISION2030」として開示している。2030 年 1 月期の定量目標は、売上高が既存事業の拡大及び M&A による外部成長により、2025 年 1 月期比 2 倍超の 200 億円(2025 年 1 月期から 2030 年 1 月期までの売上高 CAGR (年平均成長率) は 17.3%)、営業利益は 20 億円、営業利益率は 10%、連結社員数は 1,700 人(2025 年 1 月期実績は 805 人)、退職率は 8% 台(同 13.8%)である。また、継続的な成長を実現するために年 1 件以上の中小規模の M&A をプログラマティックに実施するとしている。

2030 年 1 月期までの業績成長イメージ



出所：決算説明資料より掲載

同社は労働集約型のビジネスモデルを採用しているため、成長のカギとなるのは「1 人当たり売上高 (単価) × 社員数 (数量)」という構造である。そのため、同社は社員数を KPI としており、新卒及び中途採用数の増加、離職率の低減、M&A による人員拡大などを推進している。また、従業員のエンゲージメント向上にも注力しており、労働環境の整備や給与水準の引き上げなどを継続的に実施している。さらに、「学園化」と称した独自の企業文化の醸成にも取り組んでおり、具体的には、やりがいや学びの機会の提供、成長をサポートする制度、助け合いの文化の育成、リモートワークの推進など多様な価値観や働き方に対応できる環境づくりにも力を入れている。

また、持続的な成長戦略の一環として M&A を積極的に活用している。同社は年 1 件以上の中小規模のプログラマティック M&A を実施しており、事業戦略に適合する対象企業を事前に選定したうえで、一定の基準に基づいて買収を繰り返すことにより事業拡大や競争力の向上を図っている。テクノロジー市場ではデジタル人材の需給が逼迫し、採用が難しくなっているなか、M&A を通して優秀な人材を確保し、技術力の強化につなげている。また、新たな技術やノウハウを有する企業を取り込むことにより、サービスの幅を広げ、競争力を高める狙いもある。特に、既存事業とのシナジーが見込まれる企業を対象に M&A を進めることにより、事業統合を円滑に進め、双方の強みを最大限に生かした成長を目指している。

■ 株主還元策

株主還元方針を変更、総還元性向 30% から配当性向 30% へ

同社は株主還元策として、配当を実施している。2025年1月期までは自社株買いを含め、「総還元性向 30%」を目安として株主還元を行う方針としていたが、株主還元のさらなる充実を目的として、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%」へと変更している。2026年1月期の1株当たり通期配当は前期比 12.0 円増の 28.0 円（中間配当 14.0 円、期末配当 14.0 円）の計画であり、通期業績計画から算出される配当性向は 30.1%、配当利回りは 3.2% と魅力的な水準となっている。また、必要な内部留保の水準を超える余剰資金があると判断した場合は機動的な自社株買いの実施も検討するとしており、株主価値の向上を図る方針を明確に示している。市場環境や業績の推移を踏まえつつ、柔軟な資本政策を展開することにより、中長期的な企業価値のさらなる向上が期待される。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp