

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 >>>

2026年7月31日(金)

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. 2027年1月期第1四半期の業績概要	01
2. 2027年1月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業セグメント別概要	05
2. 同社の強み及び競合環境	08
■ 業績動向	08
1. 2026年1月期の業績概要	08
2. 2026年1月期の事業セグメント別動向	09
3. 2027年1月期第1四半期の業績概要	10
4. 財務状況と財務指標	11
■ 今後の見通し	12
■ 中長期の成長戦略	14
■ 株主還元策	16

アピリッツ

4174 東証スタンダード市場

2026年7月31日 (金)
<https://appirits.com/ir/index.html>

要約

2027年1月期第1四半期は不採算案件が収束し収益性改善。 通期は利益回復へ

アピリッツ<4174>は、2000年7月に設立され、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、スマートフォン向けゲームの開発・運営及びファンクラブサービスの企画・開発・運営など、総合的な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点である。

1. 2027年1月期第1四半期の業績概要

2027年1月期第1四半期の業績は、売上高が前年同期比0.9%増の2,498百万円、営業利益が40百万円（前期は2百万円の利益）、経常利益が38百万円（同0百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益が3百万円（同9百万円の損失）となった。売上面では、推しカルチャー&ゲーム事業が既存タイトルの安定運営や複数案件の運営継続により前年同期比7.3%増収となり、全社売上をけん引した。Webソリューション事業は同6.0%減収ながら、大型不採算案件の収束に伴い前四半期比25.2%増収と回復した。デジタル人材育成派遣事業も待機人員の解消が進み、同1.4%増収となった。利益面では不採算案件の収束に伴う外注費削減、受注選別及び案件管理の強化などにより原価負担が低減し、営業利益率は同1.5ポイント改善の1.6%となった。

2. 2027年1月期の業績見通し

2027年1月期通期の連結業績は、売上高が前期比8.9%増の10,843百万円、営業利益が228百万円（前期は309百万円の損失）、経常利益が174百万円（同317百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益が114百万円（同465百万円の損失）と、増収及び各段階利益の黒字回復を見込んでいる。利益改善の中心は、Webソリューション事業における大型不採算案件の収束と、デジタル人材育成派遣事業の待機人員減少に伴う稼働率の回復である。第1四半期は売上高がおおむね計画線で推移する一方で、営業利益は中間期計画を大幅に上回った。Webソリューション事業では原価と外注費が正常化し、第2四半期以降は収益性の一段の改善が期待される。デジタル人材育成派遣事業も人員再配置とコスト最適化により損益改善が進む見通しである。加えて、推しカルチャー&ゲーム事業は既存タイトルの安定運営と外注費削減により高い収益性を確保しており、今後の案件獲得や稼働率改善の進捗次第では、会社計画を上振れる余地がある。

要約

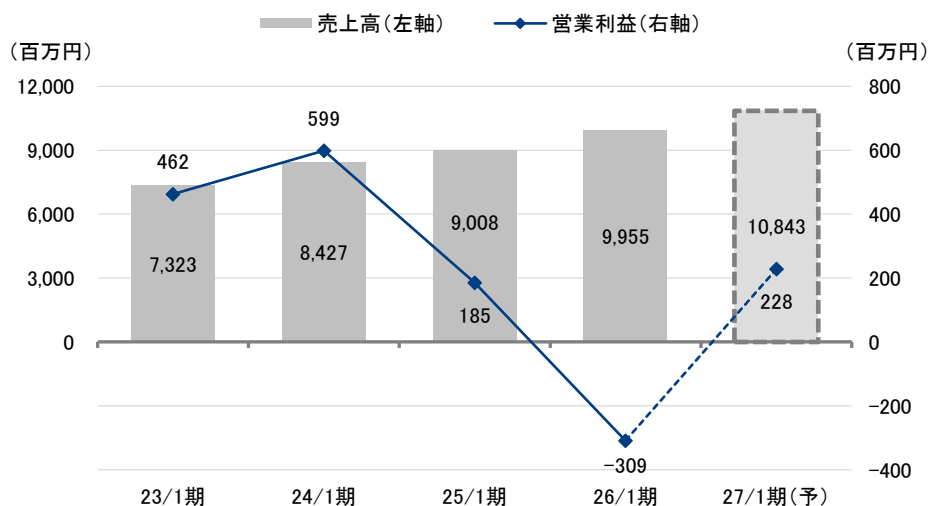
3. 中長期の成長戦略

同社は2024年3月に公表した中長期の成長戦略「VISION2030」において、2030年1月期を最終年度とする定量目標（売上高20,000百万円、営業利益2,000百万円、営業利益率10.0%、連結社員数1,700人、退職率8%台等）を掲げていたが、同社は2027年1月期中にこれらの目標値を見直す予定としている。従来は社員数の拡大を軸とする人月型モデルで成長してきたが、生成AIの普及を踏まえ、既存の「Delivery」型開発基盤を生かしながら、顧客と事業機会を創出する「Discovery」型への転換を進める。上流機能の強化により、フロー型収益に加えてストック型やレベニューシェア型の収益機会を増やし、高付加価値化と収益性向上を図る。人材面では、ミドル・シニア層やフルスタック人材の拡充、生成AIを活用した少数精鋭体制の整備、教育体系や企業文化の構築を進める。また、「SAKURA STAGE BASE」を核に社内外の人材や技術を結び付け、自ら事業機会を生み出す仕組みを構想する。加えて、H2L(株)との資本業務提携によるフィジカルAI領域への参入や、年間1〜2件以上の中小規模M&A、少数出資を活用し、人材・技術・顧客基盤の獲得と新規事業創出を進める。

Key Points

- ・ 2027年1月期第1四半期は不採算案件が収束し、営業利益が黒字化
- ・ 2027年1月期は各利益の黒字回復を見込む。会社計画の上振れ余地も
- ・ 新領域の価値創出に向け「Discovery」型への転換を推進。中長期の定量目標は2027年1月期中に見直しを予定

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

アピリッツ

4174 東証スタンダード市場

2026年7月31日 (金)

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

■ 会社概要

一気通貫のITサービスを提供、積極的なM&Aで規模を拡大

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、スマートフォン向けゲームの開発・運営及びファンクラブサービスの企画・開発・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点である。

同社の社名「アピリッツ」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。

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藤沢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※サービス」の提供を開始した。

※ Application Service Providerの略。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。

その後、2009年2月にiPhone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た。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ためのASPサービス「Advantage Search」を販売し、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立ち上げ、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月にはベトナムにてオンラインゲーム事業の海外展開を開始し、同年9月には脆弱性診断などのWebセキュリティ事業の展開も開始した。2012年2月に受託でのゲーム開発・運営事業へ乗り出し、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。

アピリッツ

4174 東証スタンダード市場

2026年7月31日 (金)

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

会社概要

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。同社は成長戦略の一環として中小規模のM&Aを推進しており、事業の親和性が高い企業を取り込むことで規模拡大を図っている。具体的には、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し（2025年6月1日に同社が吸収合併）、同年7月にIT人材派遣事業を展開する（株）Y's及び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）、同年10月に鹿児島を拠点とするAmazon Web Services（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）クエイルの3社をそれぞれ子会社化した。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）JUT JOYの株式を取得した。2025年8月には、推しカルチャー&ゲーム事業を簡易新設分割で分社化し、同社の100.0%子会社として（株）アピリッツ・ファンカルチャーパートナーを設立した。同子会社はオンラインゲームの企画・開発・運営とファンクラブサービスの企画・開発・運営を担う会社として、意思決定の迅速化と経営責任の整理を進めている。2026年7月には、Shopifyを活用したECサイト構築受託開発・運用保守、D2C支援を行う（株）フルバランスを子会社化した。これに伴い、推し活・ブランドEC領域に特化したECコンシェルジュチームを立ち上げ、フルバランスのEC構築・運用支援ノウハウと、同社のWebソリューション事業及び推しカルチャー&ゲーム事業を組み合わせる方針である。

※ 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。

アピリッツ | 2026年7月31日 (金)
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	Webソリューション事業を本格稼働
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
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) アピリッツへ商号変更
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 (2025年6月に同社へ吸収合併)
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
2025年 4月	子会社の (株) Y'sが (株) JUT JOYを子会社化
2025年 8月	推しカルチャー&ゲーム事業を分社化し、(株) アピリッツ・ファンカルチャーパートナーを設立
2025年11月	ベトナムのBUNBU COMPANY LIMITEDを子会社化
2026年 7月	(株) フルバランスを子会社化

出所: 有価証券報告書、同社ホームページよりフィスコ作成

事業概要

Webソリューション、デジタル人材育成派遣、ゲーム開発・運営事業などを展開

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) 推しカルチャー&ゲーム事業の3つの事業を展開している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項 (ディスクレマー) をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

(1) Webソリューション事業

Webソリューション事業では、顧客が展開する、あるいは新規展開を予定しているITサービスを対象に、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・運用と全工程に対応できるため、工程間の連携を円滑にし、開発期間やコミュニケーションコストの抑制につなげている。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、既存ビジネスのデジタル化を推進する顧客のニーズに応じた支援を行っている。



(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は、Webソリューション及びオンラインゲーム事業で培った人材派遣機能と、2022年7月に子会社化したY's、並びに2025年4月に同社グループへ加わったJUT JOYのIT人材派遣サービスを統合して展開している。顧客からの要請に基づき、プロジェクト遂行能力を有するデジタル人材を準委任契約で派遣し、その対価として収益を得るモデルである。派遣人材の採用強化と技術力向上による単価の引き上げにより、収益拡大を図っている。

デジタル人材育成派遣事業の概要図



アピリッツ

4174 東証スタンダード市場

2026年7月31日 (金)

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

事業概要

(3) 推しカルチャー&ゲーム事業

推しカルチャー&ゲーム事業では、主にスマートフォン向けオンラインゲームの運営及びファンクラブサービスの提供を行っている。ファンクラブ運営を担うファンダム事業、ゲームの受託開発や運営移管を担う受託開発事業、そして同社グループのデジタル人材育成派遣の機能を組み合わせることで、推し活市場向け新規サービスの創出を図る体制を構築している。アイドルグループなどの有力IP (知的財産) を活用したゲーム運営やファン向けサービスを展開し、企画・開発・運営を一貫して行うことで、ゲーム運営及びファンコミュニティ運営に関するノウハウを蓄積している点が特徴である。

同社は2026年1月期より、報告セグメント名を従来の「オンラインゲーム事業」から「推しカルチャー&ゲーム事業」へ変更した。2025年6月にムービングクルーを吸収合併し、ムービングクルーが担っていたファンクラブサービスの企画・開発・運営を同セグメントに組み入れた。

同社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、過去の自社ゲームの開発・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。現在の運営形態は、他社タイトルの開発・運営協力を他社名義で担う「受託開発運営」と、他社タイトルの運営を移管し、パブリッシュを同社名義へ切り替える「パブリッシュ切替運営」に整理されている。

受託開発運営では、「D×2 真・女神転生リベレーション」、非公開タイトル2本、新規の受託開発プロジェクトを運営パイプラインに置いている。パブリッシュ切替運営では、子会社のアピリッツ・ファンカルチャーパートナーが「乃木坂のフラクタル」「UNI'S ON AIR (ユニゾンエアー)」「けものフレンズ3」などを運営している。「乃木坂のフラクタル」は2024年12月にgumi<3903>との共同運営へ移行した後、2025年6月に同社へ運営サービスを移管し、現在は同社名義で運営するパブリッシュ切替運営のタイトルである。「けものフレンズ3」についても、2025年8月の分社化に伴い、同社の同子会社が継承して運営を継続している。

同社は、開発リスクの低減と早期収益化を重視し、自社投資による新規開発から、受託開発プロジェクトを主とする堅実な開発方針へシフトしている。また、外注工程の内製化や運営体制の効率化を進めており、ポラティリティが高いとされるゲーム事業において、安定的に収益を確保しやすい事業体制の構築を進めている。

推しカルチャー&ゲーム事業の概要図



出所：決算説明資料より掲載

アピリッツ

4174 東証スタンダード市場

2026年7月31日 (金)
<https://appirits.com/ir/index.html>

事業概要

2. 同社の強み及び競合環境

同社の優位性は、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持つ人材を擁しており、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、一気通貫でサービスを提供できる点にある。上流工程から包括的に支援を行うことにより、顧客の事業やサービスに関する理解を蓄積しやすい。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への再発注率が高く、こうした既存顧客との継続的な取引基盤が同社の安定的な強みとなっている。

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>、テング<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>などがある。推しカルチャー&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限定的である。

業績動向

2026年1月期は不採算案件の影響により損失計上

1. 2026年1月期の業績概要

2026年1月期の業績は、売上高が前期比10.5%増の9,955百万円、営業損失が309百万円 (前期は185百万円の利益)、経常損失が317百万円 (同185百万円の利益)、親会社株主に帰属する当期純損失が465百万円 (同45百万円の利益) と、増収を確保したものの、各段階損益は損失を計上した。

売上面は、Webソリューション事業が大型不採算案件への対応に自社エンジニアを長期間投入したため、新規案件の獲得活動や新たな開発ラインの構築が制約されたことで機会損失が発生したものの、全体としては増収となった。デジタル人材育成派遣事業ではミドル・シニア層の採用強化やラボ型開発の拡大を進め、大口派遣先の契約終了による第4四半期の落ち込みを吸収して増収となった。推しカルチャー&ゲーム事業では、「けものフレンズ3」「UNI'S ON AIR」の周年施策や季節イベントに加え、「乃木坂的フラクタル」の運営移管が寄与し、売上高が伸長した。

アピリッツ

4174 東証スタンダード市場

2026年7月31日 (金)
<https://appirits.com/ir/index.html>

業績動向

コスト面については、Webソリューション事業において大型不採算案件に自社エンジニアが固定されたことに加え、通常の案件と比べて外注先や業務委託人材の活用が増え、外注費と対応工数が膨らんだ。第4四半期には同案件の不確実性を解消するため、案件の進捗度や回収可能性を見直し、売上高を89百万円減額した。同案件はフロントエンドを先行して設計したことやスコープ管理の不足などにより手戻りが発生し、外注費と工数が増加した。同社は再発防止策としてPMOによる全社横断の管理、要件定義段階の技術審査、受注プロセスの厳格化を進めており、案件の入口で難易度や採算リスクを精査する体制へ改めている。当該案件の直接的な損益影響は2027年1月期第1四半期に収束した。今後は、新たな受注審査・PMO体制の構築による、大型案件の採算性管理の実効性が焦点となる。デジタル人材育成派遣事業ではミドル・シニア層の採用強化や教育投資、ラボ型開発の拡大に向けた体制整備により短期的なコスト負担が増加した。推しカルチャー&ゲーム事業は341百万円のセグメント利益を確保したものの、分社化に伴う共通費配賦などにより減益となった。その結果、営業利益は損失計上となった。

2026年1月期の業績

(単位：百万円)

	25/1期		26/1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	9,008	-	10,464	9,955	-	946 10.5%
営業利益	185	2.1%	610	-309	-3.1%	-495 -
経常利益	185	2.1%	600	-317	-3.2%	-502 -
親会社株主に帰属する 当期純利益	45	0.5%	372	-465	-4.7%	-511 -

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2026年1月期の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7.1%増の3,519百万円、セグメント利益は同78.6%減の98百万円となった。企業のDX需要は継続したものの、大型不採算案件の影響が売上・利益の両面で重荷となった。売上面は、グループ会社の寄与や運用・保守、コンサルティングの増加により増収となった。一方で、第4四半期は不採算案件にリソースが割かれたことで新規の開発ラインを構築できず、不確実性の解消を目的として89百万円の売上一括修正を実施したことも重なり、売上成長が一時的に鈍化した。利益面は、フロントエンド先行の設計進行やスコープ管理不足に起因する手戻りにより、外注費の増加と工数超過が発生したことが大きく影響した。これに対し同社は、要件定義段階の技術審査の厳格化、PMOによる進捗・リスク管理の強化、設計レビュー体制の整備を進めており、同案件は2027年1月期第1四半期に収束した。

(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22.1%増の1,850百万円、セグメント損失は11百万円（前期は39百万円の利益）となった。企業のDX推進が継続するなか、システム開発、クラウド、生成AI活用などの領域で高度なデジタル人材への需要は高水準で推移した。売上面は、子会社Y'sが2025年4月にJUTJOYを子会社化した効果などにより、通期では大幅増収となった。利益面は、大口派遣先の解約に伴い月約30名弱の待機が発生したことに加え、生成AIの普及に対応した受託モデルのライン構築や、ミドル・シニア層の先行採用に伴う費用が先行し、損失となった。採用した人材は順次稼働が進んでおり、同社は2027年1月期第1四半期以降に稼働率と収益性の回復を見込んでいる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

(3) 推しカルチャー&ゲーム事業

推しカルチャー&ゲーム事業の売上高は前期比9.1%増の4,667百万円、セグメント利益は同26.3%減の341百万円となった。売上面は、「けものフレンズ3」「UNI'S ON AIR」が2025年9月にサービス開始6周年を迎え、周年イベントの実施がゲーム内課金の増加に寄与した。また、2025年6月に「乃木坂的フラクタル」の運営体制を同セグメントへ完全移管したことにより、運営パイプラインが拡充した。利益面では運営効率化と内製化を進めたものの、分社化に伴い従来全社費用となった一部共通費が配賦されたことなどから減益となった。

事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	25/1期		26/1期		前期比	
	実績	構成比・利益率	実績	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高	9,008	-	9,955	-	946	10.5%
Webソリューション事業	3,287	36.2%	3,519	35.1%	232	7.1%
デジタル人材育成派遣事業	1,514	16.7%	1,850	18.4%	335	22.1%
推しカルチャー&ゲーム	4,276	47.1%	4,667	46.5%	390	9.1%
調整額	-70	-	-81	-	-	-
営業利益	185	2.1%	-309	-3.1%	-495	-
Webソリューション事業	458	14.0%	98	2.8%	-360	-78.6%
デジタル人材育成派遣事業	39	2.6%	-11	-0.7%	-51	-
推しカルチャー&ゲーム	463	10.8%	341	7.3%	-121	-26.3%
調整額	-775	-	-737	-	38	-

注：事業セグメント別売上高は内部売上高または振替高を含む

出所：決算短信よりフィスコ作成

2027年1月期第1四半期は不採算案件が収束し、営業利益が黒字化

3. 2027年1月期第1四半期の業績概要

2027年1月期第1四半期の業績は、売上高が前年同期比0.9%増の2,498百万円、営業利益が40百万円（前年同期は2百万円の利益）、経常利益が38百万円（同0百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益が3百万円（同9百万円の損失）となった。

売上面では、推しカルチャー&ゲーム事業が既存タイトルの安定運営に加え、受託開発運営案件を含む複数タイトルの運営体制を維持したことで、前年同期比7.3%増の1,182百万円となった。一方で、Webソリューション事業は同6.0%減の940百万円となった。前期に収益を圧迫した大型不採算案件は第1四半期末で収束し、マイナス売上の解消により通常時の売上水準へ戻りつつある。同事業は減収となったものの、前四半期比では25.2%増収と回復した。デジタル人材育成派遣事業は同1.4%増の395百万円となった。前期末に発生した大口プロジェクト終了後の待機人員は解消が進んだ。

アピリッツ

4174 東証スタンダード市場

2026年7月31日 (金)
<https://appirits.com/ir/index.html>

業績動向

コスト面については、Webソリューション事業の不採算案件の収束により原価負担が低減した。同社は外注費の削減に加え、受注選別基準の厳格化やPMO機能による進捗・コスト管理の強化を進めている。その結果、全社の営業利益率はコスト構造の正常化により前年同期比1.5ポイント上昇の1.6%と改善した。第1四半期時点の営業利益は40百万円と、中間期営業損失予想167百万円に対して208百万円上回る水準となった。なお、同社は業績に対する合理的な見通しを判断するには時期尚早として、業績見通しを据え置いている。

4. 財務状況と財務指標

2027年1月期第1四半期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比33百万円増加の5,738百万円となり、うち流動資産が同114百万円増加の4,594百万円、固定資産が同80百万円減少の1,143百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は現金及び預金が70百万円増加、売掛金及び契約資産が39百万円増加となり、固定資産は差入保証金が35百万円減少、のれんが26百万円減少、有形固定資産が8百万円減少となった。

負債合計は前期末比79百万円増加の3,923百万円となり、うち流動負債が同197百万円増加の3,065百万円、固定負債が同118百万円減少の857百万円となった。主な増減要因を見ると、流動負債は短期借入金が441百万円増加した一方で、未払金が155百万円減少、買掛金が18百万円減少、受注損失引当金が20百万円減少となった。固定負債は、長期借入金が101百万円減少した。

純資産合計は前期末比45百万円減少の1,814百万円となった。主な増減要因を見ると、利益剰余金は親会社株主に帰属する四半期純利益の計上により3百万円増加した一方で、配当金の支払いにより56百万円減少したことにより、合計で53百万円の減少となった。また、新株予約権は同5百万円増加した。

主な財務指標を見ると、自己資本比率は30.2%と、前期末とおおむね同水準となった。流動比率は149.9%と前期末の156.2%から低下したものの、100%を上回る水準を維持している。ネットキャッシュ※は、前期末の245百万円から-23百万円となった。短期借入金の増加により有利子負債の水準は高まったものの、現金及び預金の残高は2,189百万円を確保している。2027年1月期は収益回復に伴う自己資本比率の改善を見込んでおり、一定の流動性を確保しながら、収益改善による財務指標の回復を見極める局面にある。

※「現金及び預金－有利子負債」により算出。

業績動向

連結貸借対照表及び主な財務指標

(単位：百万円)

	24/1期末	25/1期末	26/1期末	27/1期1Q末	増減
流動資産	3,381	4,444	4,479	4,594	114
現金及び預金	1,742	2,293	2,118	2,189	70
売掛金及び契約資産	1,331	1,784	1,756	1,796	39
固定資産	1,204	1,315	1,224	1,143	-80
有形固定資産	93	217	216	207	-8
無形固定資産	222	292	239	212	-26
投資その他の資産	888	804	768	723	-45
資産合計	4,585	5,760	5,704	5,738	33
流動負債	1,729	2,184	2,867	3,065	197
買掛金	279	436	311	293	-18
短期借入金（1年内返済予定の長期借入金含む）	410	667	1,062	1,504	441
未払金	515	644	965	809	-155
固定負債	387	1,181	975	857	-118
長期借入金	387	1,098	810	708	-101
負債合計	2,117	3,365	3,843	3,923	79
(有利子負債)	797	1,766	1,873	2,213	339
純資産合計	2,468	2,394	1,860	1,814	-45
利益剰余金	1,376	1,254	700	647	-53
自己株式	-110	-115	-115	-115	-
新株予約権	26	67	78	84	5
負債純資産合計	4,585	5,760	5,704	5,738	33
主な財務指標					
自己資本比率	53.2%	40.4%	31.2%	30.2%	-1.0pp
流動比率	195.5%	203.5%	156.2%	149.9%	-6.3pp
ネットキャッシュ	944	527	245	-23	-268

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年1月期は各利益の黒字回復を見込む。会社計画の上振れ余地も

2027年1月期の連結業績は、売上高が前期比8.9%増の10,843百万円、営業利益が228百万円（前期は309百万円の損失）、経常利益が174百万円（同317百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益が114百万円（同465百万円の損失）と、増収及び各段階利益の黒字回復を見込んでいる。

事業セグメントごとの業績計画は非開示であるものの、利益改善の最大の要因はWebソリューション事業における大型不採算案件の収束である。加えて、デジタル人材育成派遣事業の待機人員解消に伴う稼働率の正常化も見込んでいる。営業利益率は通期で2.1%の見通しであるものの、下期だけで見ると6.6%となるため、収益構造の改善が順調に進めば、利益水準の回復余地は大きい。

今後の見通し

第1四半期の実績を見ると、売上高は2,498百万円と中間期計画に対して51.4%の進捗となり、売上面はおおむね計画線で推移している。一方で、営業利益は40百万円と、中間期計画の営業損失167百万円を208百万円上回る水準となった。同社は第1四半期段階では業績予想を据え置いているものの、営業利益が中間期予想を上回る水準となった主因は、Webソリューション事業の不採算案件収束により原価負担が低減したことである。推しカルチャー&ゲーム事業の利益が想定を上回ったことや、デジタル人材育成派遣事業の待機人数が減少したことにも寄与した。今後の案件獲得や稼働率改善の進捗次第では、会社計画を上振れる余地がある。

Webソリューション事業は、2026年1月期に大型不採算案件が収益を大きく押し下げたが、同案件は2027年1月期第1四半期末で収束している。不採算案件に伴うマイナス売上が解消し、売上高は通常時の水準へ回復している。費用面では、3月まで高止まりしていた原価が4月から正常化しており、外注費の削減も進んでいる。第2四半期以降は正常化後のコスト水準が四半期全体に反映されるため、収益性は一段と改善する見通しである。加えて、案件獲得時の受注前審査と品質管理の強化、PMO機能による進捗・コスト管理の強化、ミドル〜シニア層を主力とする体制への移行も進めている。今後は1億円以上の大型SI案件や高付加価値案件の積み上げにより、収益性の回復を推進する。

デジタル人材育成派遣事業は、前期末に発生した特定顧客向け大口プロジェクトの契約終了に伴う待機人員の解消が課題となっている。第1四半期は稼働人数が回復基調で推移し、待機人数も2026年1月期第4四半期をピークに減少している。同社は従来の派遣モデルから高付加価値な受託開発モデルへの転換を進めており、一部のWeb開発機能をWebソリューション事業へ集約することで、グループ内の開発リソースの最適化を図っている。短期的には人員再配置に伴う損益負担が残るものの、稼働率の回復と人員再配置が計画どおり進めば、営業損益は改善に向かう見込みである。

推しカルチャー&ゲーム事業については、第1四半期は例年の閑散期となったが、「けものフレンズ3」「UNI'S ON AIR」「乃木坂のフラクタル」の安定運営に加え、受託開発運営案件を含む7タイトルの運営パイプラインを維持した。費用面では外注費の軽減によるコスト構造の改善が寄与し、セグメント営業利益率は前年同期比5.6ポイント上昇の9.3%と大幅に改善した。2027年1月期も既存タイトルの安定運営、受託開発運営案件の獲得、運営コストの最適化を進めることで、全社利益の下支え役となる見通しである。

2027年1月期の業績見通し

(単位：百万円)

	26/1期		27/1期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	9,955	-	10,843	-	887	8.9%
営業利益	-309	-3.1%	228	2.1%	537	-
経常利益	-317	-3.2%	174	1.6%	491	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-465	-4.7%	114	1.1%	579	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

新領域の価値創出とDiscovery型への転換により、持続的な成長を目指す

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2024年3月に開示している。同計画における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20,000百万円（同期間の売上高CAGR（年平均成長率）は17.3%）、営業利益は2,000百万円、営業利益率は10.0%、連結社員数は1,700人（2027年1月期第1四半期末の実績は881人）、退職率は8%台（2026年1月期の実績は16%）としていたが、同社は生成AIの普及など事業環境の変化を踏まえ、2027年1月期中にこれらの目標値を含む計画内容を見直す予定としている。継続的な成長を実現するための中小規模M&Aをプログラマティックに実施する方針に変更はない。

【参考】「VISION2030」における当初目標値

（単位：百万円）

	25/1期	26/1期	27/1期（予想）	28/1期（計画）	29/1期（計画）	30/1期（計画）
売上高	9,008	9,955	10,843	14,800	17,400	20,000
営業利益	185	-309	228	-	-	2,000
営業利益率	2.1%	-3.1%	2.1%	-	-	10.0%

注：上記の定量目標は「VISION2030」公表時点（2024年3月）のものであり、同社は2027年1月期中に見直し予定
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

同社は労働集約型のビジネスモデルを採用してきたため、従来は「1人当たり売上高（単価）×社員数（数量）」を成長構造としていたため、社員数をKPIとして、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きた。一方で、生成AIの普及によりシステム開発やテストの効率化が進むなか、人員の投入量を売上高に転換する従来の人月型モデルだけでは、持続的な成長が困難になる懸念がある。このため、要件に沿って開発・納品する従来の「Delivery」型から、顧客とともに事業機会を見つけ、新たな価値を生み出す「Discovery」型の機能を追加することで、既存の開発基盤と新領域の価値創出により、真の「インターネットカンパニー」への進化を図る。

「Discovery」型では、同社が能動的に顧客の事業課題や成長機会を探索し、発注者と受注者という関係から、リスクとリターンを共有する事業パートナーへの移行を目指す。価値の源泉も開発力や納品スピードから、ビジネスアーキテクト、サービスデザイン、人間中心設計などの上流機能へ広げていく。収益面では、受託開発によるフロー型収益に加え、事業成果に連動するストック型やレベニューシェア型の収益機会を増やし、高付加価値化及び収益性の向上を図る。また、ターゲットとする顧客層についても、IT投資を行う一般企業に加え、音楽・推し活・スポーツをはじめとするエンタメ文化へ拡大する方針を掲げている。

中長期の成長戦略

「Delivery」型・「Discovery」型の概要図



出所：決算説明資料より掲載

人材戦略も、人数の拡大だけでなく、質と生産性を重視する方向へ変化している。要件定義、設計、システム全体の構成を担えるミドル・シニア層を増やすとともに、少数精鋭のフルスタックエンジニアと生成AIを組み合わせた開発体制の構築を進める。若手人材については、教育体系の再構築や社内コミュニティの形成によって継続的な能力向上を支援する。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。また、「学園化」と称した独自の企業文化の醸成にも取り組んでいる。やりがいや学びの機会の提供、成長を支える制度、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注力している。

「Discovery」型の事業創出を実践する場として、企業、人材、アイデアが循環する価値創造エコシステム「SAKURA STAGE BASE」の構築も進めている。社内の学習機会である「WBCカレッジ」を社外の専門家や企業にも広げ、技術や事業アイデアを共有する。そこで生まれた構想に対して出資や共同開発を行い、サービスデザインや高度なSI能力を持つ専門人材が事業化を担うことで、受託案件を待つ事業運営から、自ら事業機会を生み出す体制への移行を構想している。

新領域の開拓では、2026年6月8日に東京大学発スタートアップのH2Lと資本業務提携を締結し、フィジカルAI領域へ参入した。同社のWeb・アプリ開発力やサービスデザイン力と、H2Lが持つ身体感覚や動作をデジタル化する技術を組み合わせたフィジカルAIソリューションの企画、開発、社会実装を目的としており、スポーツ指導AI、技能承継AI、ファン参加型体験、施設向けAI測定メニューなどを検討している。フィジカルAIは投資及び共同開発の初期段階にあるため、今後は実証案件の獲得、商用化までの進捗、継続収益を得られる事業モデルの構築が焦点となる。

持続的な成長に向けてはM&Aも積極的に活用する。事業戦略に適合する対象企業を事前に選定し、一定の基準に基づいて買収を繰り返すことにより、事業規模の拡大や競争力の向上を図る。デジタル人材の需給がひっ迫し、採用競争が激化するなか、M&Aにより優秀な人材や新たな技術、顧客基盤を獲得し、既存事業との相乗効果を高める考えである。今後は完全子会社化による人材や事業基盤の獲得に加え、H2Lへの出資のような少数出資や資本業務提携も活用し、新しい技術領域への参入と「Discovery」型の事業創出を推進する。外部成長策が人員拡大を主目的としたM&Aから、新規事業の共同開発を含む形へ広がっている点は、従来の成長戦略からの主な変化である。

株主還元策

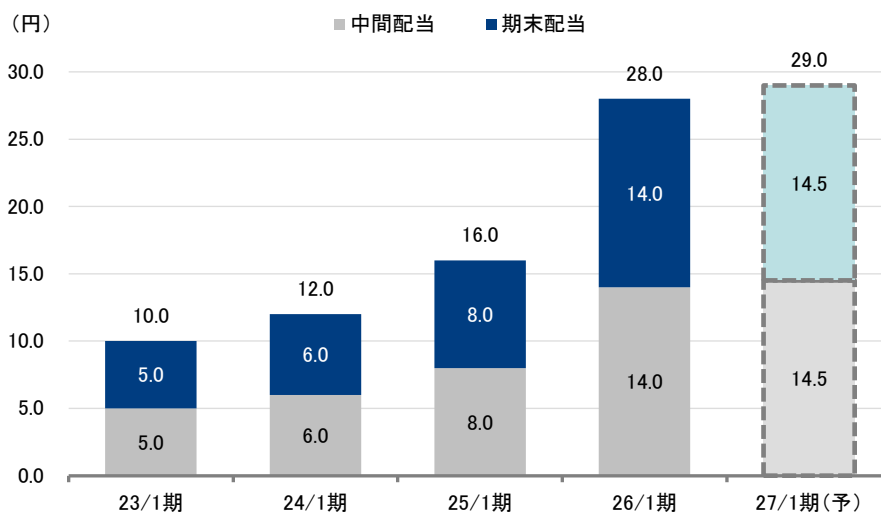
2026年1月期は収益悪化も安定配当を維持、 2027年1月期は増配を計画

同社は株主還元策として、配当を実施している。2025年1月期までは自己株式の取得を含めた「総還元性向30%」を目安として株主還元を行っていたが、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月期は親会社株主に帰属する当期純損失を計上し、配当性向30%を基準とすれば減配の対象となる水準となったが、「安定的かつ継続的な還元」を重視し、期初予想どおり1株当たり年間28.0円の配当を実施した。2027年1月期の1株当たり年間配当は前期比1.0円増の29.0円（中間配当14.5円、期末配当14.5円）を計画している。実現すれば2022年1月期の配当開始から5期連続の増配となる。通期業績計画から算出される配当性向は102.5%で、2026年7月9日の終値689円を基準とした配当利回りは4.2%と高水準となっている。

同社は足元の収益悪化を一時的なものとして、構造改革や人的リソースの再配置による収益性の改善を見込んでいる。この利益回復への手応えと安定的な利益還元を重視する方針から、配当性向の目安を上回る状況でも増配を計画している。配当負担が利益水準を上回る点には留意が必要であるものの、財務の健全性と成長投資を両立しながら利益還元を継続する方針は、株主価値の向上を意識した還元姿勢を示している。

1株当たり配当金の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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