



2025年10月3日

各位

会社名 株式会社 アピリッツ
代表者名 代表取締役社長執行役員 CEO 和田 順児
(コード番号：4174 東証スタンダード)
問合せ先 取締役執行役員 CSO 中館 博貴
(TEL 03-6684-5111)

2025年10月 質疑応答集

この質疑応答集は、2025年9月12日（金）の2026年1月期第2四半期決算発表以降に、投資家のみなさまより頂戴した主なご質問とその回答をまとめたものです。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。直近の回答内容を最新の当社方針として回答を記載しております。

【2026年1月期 第2四半期決算発表 ご参考資料】

■決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS01846/a592fa4a/0cc2/4640/ac21/1974c85a162d/20250912093932710s.pdf>

■決算短信

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS01846/a92c4c4f/8622/4684/ad70/26b676a5a66e/140120250912557010.pdf>

■業績予想の修正

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS01846/cdd38871/837e/4664/b594/ec9b6c454d2f/140120250904553642.pdf>

■剰余金の配当（中間配当）に関するお知らせ

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS01846/5542dc8a/df6d/43ee/86e5/d09cf2b3f889/140120250912557020.pdf>

■ベトナム法人 Bunbu Joint Stock Company の株式の取得（完全子会社化）に関するお知らせ

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS01846/56235f06/c5cb/46a6/aa32/427837f59a34/140120250829549548.pdf>

■株式会社 SportsTech Japan への出資についてのお知らせ

[https://contents.xj-](https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS01846/f304fd1e/5716/4611/8264/400c913eca2b/140120250829549551.pdf)

[storage.jp/xcontents/AS01846/f304fd1e/5716/4611/8264/400c913eca2b/140120250829549551.pdf](https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS01846/f304fd1e/5716/4611/8264/400c913eca2b/140120250829549551.pdf)

■決算説明動画（IRTV YouTube チャンネルに掲載）

【IRTV 4174】アピリッツ/2026年1月期 第2四半期決算は、売上は引き続き堅調に推移したものの営業利益は赤字で着地

https://www.youtube.com/watch?v=k8f5ntBvjSI&embeds_referring_euri=https%3A%2F%2Fappirits.com%2F&source_ve_path=MjM4NTE

■質疑応答内容

（業績予想の修正について）

- ① 下方修正の原因が、Web ソリューションセグメントの不採算案件とのことだが、過去に起きた炎上案件とは別のものなのか。また、過去の炎上案件と今回の不採算案件が発生した部門は同じなのか。Web ソリューションセグメント内の特定の部門に問題があるのか、セグメント全体の問題なのか。もしくは全社的な問題なのか。教えてください。

（回答）

結論、過去に発生した炎上案件とは別の案件で、かつ同じ学部で発生しております。しかし、特定の学部で発生しているものの、問題はどの学部でも発生しうる可能性がございます。その原因は、案件規模と難易度に対して、適切な人員（上流工程を担うプロフェッショナル人材）が不足しているからです。

Topics 修正予算について [About business forecast](#)

13

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%	-

② 今回で、昨年から3回連続の業績予想修正、しかも下方修正となったわけですが、業績予想はどのように作成されているのでしょうか。また、予想修正となってしまう大きな要因はなにかあるのでしょうか。

(回答)

業績予想の作成方法については、ボトムアップとトップダウンの両面から業績予想を作成しております。ボトムアップは現場から現実可能性の高い数値を算出し、業界や競合の動きを見てトップダウンでストレッチをかけております。

直近、3回連続で、業績修正となっている原因については、Webソリューションセグメントで不採算案件が発生するケース、押しカルチャー&ゲームセグメントにて運営しているゲームタイトルのイベント規模が読みきれず修正するケースがございます。

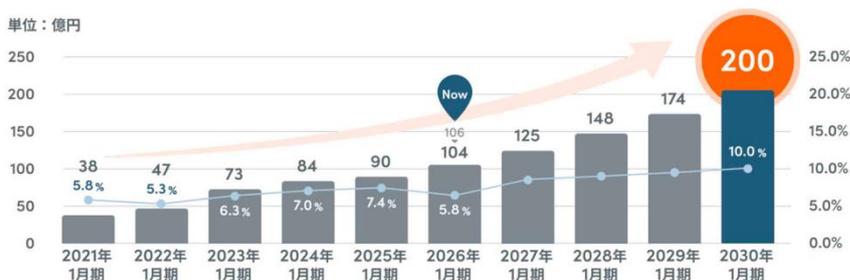
③ VISION2030 に対して、M&A を連続して行っている影響もあり、売上高は成長イメージと遜色ないですが、利益面ではかなり厳しい状況になっていると思います。M&A により売上は上がると思いますが、のれん償却や M&A の仲介手数料も発生するため、利益を押し下げている面もあると思います。この状況で2030年度の目標数値は達成できそうですか？

(回答)

結論、可能と考えております。

上場直後より案件の難易度と規模が上がっており、売上高は上がるものの、外注に頼りながら人材の育成と採用を進めております。現在は過渡期のため、利益が出ておりませんが、ここを乗り越えることによって安定的な利益を出せる組織になると考えております。

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



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	

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

- ④ 今回はレンジでの業績予想修正となったが、これまでと何か状況が異なっているのか。以前よりもさらに予測が困難になったということなのか。

(回答)

当社グループの推しカルチャー&ゲームセグメントでは、2025年8月より、利益率の向上を目指すため、アプリ外課金（アプリストア外での決済導線の活用によりストア手数料を抑制する取組）の導入を推進しております。各ゲームタイトルへの導入時期・浸透度の見通しに幅があり、利益の予測が困難であることから、通期連結業績予想における営業利益以下はレンジでの開示としております。

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



- ⑤ 炎上案件や不採算案件が連続して発生していますが、社内の雰囲気はどうなっていますか？

(回答)

去年も同じような事例が発生しているため、問題に対して強い危機感を持っております。真剣に取り組むを行なっております。一方、ミドルマネジメント層の人材も徐々に増加しており、勉強会などは活発化しております。

(株主還元について)

- ⑥ 今回の下方修正により、さらに株価が下がっているが、取締役会でも株価について話し合いはされているのか。真剣に取り組んでいるのか。

(回答)

株価については認識しております。現在の株価に対しての評価は業績が悪化したことが原因であり、Webソリューションセグメントによる不採算案件の数が減少すれば、利益が出る想定でございます。さらに、一度落としてしまった信用を回復させるために、数年かけて結果を積み上げることで株価は十分回復できると考えております。

⑦ 株主還元にて、配当性向30%と記載があるが、業績が下がれば配当額を減額させる可能性はあるのか。

(回答)

現時点では配当額を減額する想定はございません。

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。

(各事業について)

⑧ 各主軸事業の成長ドライバーとリスク管理について、特にオンラインゲーム領域においては、収益性と季節変動への対応策はどのようにお考えでしょうか？

(回答)

主軸である Web ソリューションセグメントにおける成長ドライバーは顧客数と単価です。

リスク管理方法としては、稼働管理・採算管理を行いながらプロジェクトを横断した横串の会議で管理しております。オンラインゲーム領域においてはアプリ外課金を進めており、収益性をボトムからあげていく施策を行っております。3Q~4Q にかけて周年イベントがありますので、その時期については大きく変動することは認識しておりコントロールしております。

(その他のご質問)

⑨ 2030 年目標に向け、有利子負債の水準や自己株取得の計画、配当政策のバランスはどのように検討されていますか？

(回答)

当社は 2030 年に向けて、成長投資の確保を最優先にしつつ、財務健全性を維持いたします。

配当方針については現在の配当性向 30%は変更しない想定しております。現在、業績が芳しくございませんが、成長するための人材投資や M&A 等は続けてまいります。

プロフェッショナル人材を確保し、計画的に M&A を実施していくことによって、利益体質に変化してまいりますので、投資家の皆様への還元も大きくなっていく想定をしております。具体的な方針を固めてまいりますと、中型から大型の M&A を実施していく際に、有利子負債との兼ね合いが合わなくなる可能性があるため、柔軟に対応していこうと考えております。

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社アピリッツ IR 担当

E-Mail: ir@appirits.com

以 上