

各 位

2026 年 5 月 11 日

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 C S O 中 館 博 貴
(TEL 03-6684-5111)

第 26 回定時株主総会 動画配信および質疑応答集のご案内

このたび当社は、2026 年 4 月 28 日（火）に開催いたしました第 26 回定時株主総会につきまして、当日ご来場いただけなかった株主様に総会の模様をご確認いただくことができるよう、事後の動画配信をいたします。また、質疑応答集は株主様より頂戴したご質問とその回答をまとめたものです。

記

1. 動画配信サイト URL および株主総会に関する資料

株主総会動画及び株主総会に関する資料の掲載概要については、下記の通りとなりますので、広く皆さまにご高覧いただきたく存じます。

(動画配信サイト) <https://youtu.be/FmEWSdxS30M>

(総会に関する資料) <https://appirits.com/ir/meeting.html>

2. 質疑応答集

No.	質問	回答
(1)	新卒採用して教育することにより、安価で仕事を取ることが強みであったと認識しているが、新卒採用を止めてシニア層採用へシフトすることは強みを捨てることになる印象がある。 また、ゲーム事業には新卒採用を活かす意味があると理解しているが、新卒採用をやめるとゲーム事業が浮いてしまう疑問がある。 M&A も従来は人員を増加させる意味があったが、AI の台頭による事業環境の変化もあり、コンサル方面等に方向性が変わるとリスク要因が増加すると思われる。 3 つの事業の成長性に対する方向性について聞きたい。	外部環境的には Web ソリューション事業に勢いがあり、案件が大型化している。不採算案件がなければ成長可能であり、現在、構造改革中であるため、これを乗り切れば成長できる認識である。 ゲーム事業は、セグメント名称を推しカルチャー&ゲーム事業に変更し、単にゲームではなく推しの文化を支援するアプリや周辺環境を作る事業にチェンジしており、そのマーケットも徐々に拡大している状況であることから Web ソリューション事業と密接な関係があると考えている。 いずれにしても外部環境として当社への期待は高いこともあり、大型化する案件に対応できる体制への改革中であり、これをやり切れば成長可能と考えている。
(2)	2 年連続して不採算案件が発生している。 大型案件が増えたため人員のバランスを見直しているとのことだが、大型案件は振れ幅が大きいいため、案件規模のバランスを取ることによってリスク分散を行い、安定性を高める考えはあるか？	営業状況は当社がコントロールできるものではなく、現状、お客様からの期待としては、大型の DX パートナーとなることであり、そのような案件が増加している。 生成 AI の台頭により単純な製造を行うビジネスは下火になることを踏まえると、大型案件の相談が多いことはプラスの状況であり、小型・中型の案件よりも大型案件に対応できるようにならなければビジネスとして伸びていけないため、大型案件に対応できる体制を目指すことが最重要と考えている。

No.	質問	回答
(3)	外部環境として AI の登場によりプラスの影響もあるが、体制が安定して落ち着くまでは大変だと考えられる。 AI の登場による引き合いの変化をどう捉えているのか？	大きく二つある。 1. 以前は、先進的な Web 開発を行っている会社からは、製造を内製化したい要望があり、その一部を手助けする案件が多かったが、最近では重厚長大な企業から新規サービスの POC への伴走を要望される案件へ変化してきている。 2. 開発中心からコンサルティングへの変化がある。当社は SI 業界の最上位の大手 SIer と下位の小規模制作会社のちょうど真ん中に位置するが、コンペの競合先が制作会社から大手 SIer へ変化してきている。生成 AI の登場によって全体的な SI 需要は減少すると考えられ、勝ち残ることができるのは、最上位でも下位でもなく中位と考えており、最上位からどれだけ市場を奪えるかにかかっていると考えている。 そのためには、内部体制をしっかり構築する必要および得意分野を決めて特化したソリューションをつくっていくことを考えており、押しカルチャーはその一つであるが、得意分野を複数持つ体制としたい。
(4)	Web ソリューション事業の利益率が低下傾向にあるの要因は、不採算案件による一時的および内部的・組織的要因との説明があった。 いずれの問題が大きいのか？また、問題解消後の目標水準を聞きたい。	上場後の 1～2 年のセグメント利益率が 30%だったので、現在 30%に戻すために動いている状況である。不採算案件解消に伴い、0～10%程度まで戻したが、30%に戻すには数年かかる状況であるが、今期の下半期には 20%以上にまで戻す予定である。 いずれの問題が大きいかについては、内部的・組織的要因から出てきた一時的な要因であると捉えている。構造改革を進める必要があるため、しっかり数字を見て、早めに損切りを含めた判断ができるように観測していくことでカバーしていく。

No.	質問	回答
(5)	生き残るには顧客から選ばれる必要があることから、需要が DX パートナーにあることは理解した。 それに対応できるプロフェッショナル人材は、人材市場において払底しており採用が難しい。プロフェッショナル人材に当社を選択してもらう、および定着してもらうための施策について聞きたい。	30 代 40 代は勢いのよい会社が採用するため競争が厳しいが、現状は、他社で定年を迎えた 60 歳代の採用が上手くいっている。 選んでもらえるように定年を 60 歳から 65 歳に上げるなど社内制度も整えて工夫をしながら採用を進めている。
(6)	推しカルチャー＆ゲーム事業の利益が順調、安定しているように思えるが、分社化により販管費が増えたとの説明があった。分社化による良かった点と悪かった点が聞きたい。	良かった点は、取締役として責任あるポストに就くことで以前よりも更に自分たちで考える体制ができた点があり、特に資金が別になったことからオーナーシップが強化され、また社員の中にも事業を成長させるためのリーダーシップが生まれる土壌ができたことである。 悪かった点は、当社としては自由に使える資金が減少した点である。
(7)	赤字で配当を行ったが、フリーキャッシュが少ないと持続可能ではないと考えられる。配当が下がると株価も低下するおそれがあるが、今後の配当方針について聞きたい。	売上規模的に収益性が回復すれば、現状の水準での配当は持続可能である。株主様への還元として、配当は継続的に行っていきたい。

以 上