



2026年3月13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)

繰延税金資産の取り崩しおよび2026年1月期通期業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、当事業年度（2026年1月期）において繰延税金資産の取り崩しを行いましたので、下記のとおりお知らせいたします。

また、2025年9月5日に開示した業績予想について、2026年1月期通期（2025年2月1日～2026年1月31日）の連結および個別の業績予想数値を下記のとおり修正いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 繰延税金資産の取り崩しについて

当事業年度の実績および翌事業年度（2027年1月期）以降の業績動向を踏まえ、繰延税金資産の回収可能性について慎重に検討した結果、個別決算において243百万円、連結決算において79百万円の繰延税金資産を取り崩す必要があると判断いたしました。これに伴い、個別決算においては法人税等調整額（損）243百万円、連結決算においては法人税等調整額（損）79百万円を計上いたしました。

なお、個別と連結で影響額に乖離が生じている主な原因は、2025年8月に実施した当社と株式会社アピリッツ・ファンカルチャーパートナー（AFCP）との分社化に伴う会計処理によるものです。当該分社化において、AFCPに引き継がれた繰延税金資産約147百万円については、会計基準上、アピリッツ単体およびAFCP双方で同額を計上する必要がありますが、連結決算においては連結調整により、連結ベースでの繰延税金資産の取り崩し影響額は79百万円となっております。

2. 2026年1月期業績予想の修正（2025年2月1日～2026年1月31日）

○連結業績予想

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想（A） （2025年9月5日）	百万円 10,551	百万円 103 ～172	百万円 90 ～160	百万円 51 ～97	円銭 12.82 ～24.10
今回修正予想（B）	9,955	△309	△317	△465	△115.33
増減額（B－A）	△596	△481 ～△412	△477 ～△407	△562 ～△516	－
増減率（％）	△5.7％	－	－	－	－
（ご参考）前期実績 （2025年1月期通期）	9,008	185	185	45	11.20

○個別業績予想

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想（A） （2025年9月5日）	百万円 6,170	百万円 △223	百万円 △215	百万円 △213	円銭 △53.01
今回修正予想（B）	5,770	△518	△459	△736	△182.48
増減額（B－A）	△400	△294	△244	△522	－
増減率（％）	△6.5％	－	－	－	－
（ご参考）前期実績 （2025年1月期通期）	7,147	201	212	115	28.21

3. 2026年1月期業績予想の修正（2025年2月1日～2026年1月31日）

【個別業績予想】

通期の個別業績予想につきましては、Webソリューション事業において、前事業年度（2025年1月期）に発生した不採算案件の収束にリソースを奪われ、新規提案および新規開発ラインの構築が困難な状況に陥りました。この結果、通期累計の売上高は、不採算案件の影響による新規案件獲得の停滞を受け、前回発表予想を下回る見通しとなりました。

また、収益認識基準における不確実性の解消を目的に、当該不採算案件の売上を当期中に一括修正いたしました。翌事業年度以降の業績リスクを完全に排除し、収益体質の正常化を図るための判断ですが、これにより売上高および利益面が当初想定より大きく押し下げられる結果となりました。

加えて、繰延税金資産の取り崩し（詳細は「1. 繰延税金資産の取り崩しについて」をご参照ください）に伴い税金費用が増加したことから、営業損失および経常損失に加えて、当期純利益は前回発表予想を大幅に下回る見通しとなりました。

【連結業績予想】

通期の連結業績予想につきましては、個別業績（Webソリューション事業）の減収減益に加え、デジタル人材育成派遣セグメントにおいて、下期に特定の大口派遣先とのプロジェクト終了が発生いたしました。これにより一定数の待機人員が発生し、待機コストが直接的に連結利益を押し下げる要因となりました。

一方、押しカルチャー&ゲームセグメントについては、運営タイトルの季節的需要や施策が奏功し、売上高・利益ともに堅調に推移いたしましたが、他セグメントにおける大幅な収益性悪化を補填しきれず、赤字着地となる見通しであります。

4. 2027年1月期における構造改革の取り組み

当社は、今回の業績悪化を重く受け止め、翌事業年度において以下の構造改革を推進し、早期の業績回復と収益基盤の再構築に邁進してまいります。

(1) Webソリューション事業：不採算案件の軽減と高付加価値化

過去の事例に基づく「受注選別基準」を厳格化し、入口段階での技術審査を徹底することで不採算要因を排除します。また、PMO機能（案件進捗MTG）による進捗・コストのリアルタイム可視化を推進し、現場依存からの脱却と予兆段階での組織的フォローを徹底します。さらに、HCD（人間中心設計）学部や品質マネジメント学部の設立、AI活用の標準化といった教育組織を編成し、上流のアーキテクト能力を向上させることで、より高単価・高付加価値な案件へのシフトを推進します。

(2) デジタル人材育成派遣事業：稼働数の回復と事業モデルの転換

第4四半期に発生した大口プロジェクトの終了により一時的に待機となったエンジニアについては、既にグループ内プロジェクトおよび既存顧客への再配置を順次進めており、翌事業年度第1四半期より稼働数は段階的に回復する見込みです。

今後の戦略としては、従来の派遣モデルから受託モデルへの事業シフトを推進します。Webソリューション事業と連携した育成スキームにより、社内で高付加価値人材を継続的に輩出する体制を構築します。また、専門チームによるAI教育（リスクリング）を実施し、AIを使いこなす高度人材を早期に育成することで、生産性向上による教育コストの早期回収と、収益性の抜本的な改善を図ってまいります。

以上