



2026年 3 月期第2四半期 決算補足説明資料

2025.11.06

- 1．企業概要
- 2．2026年3月期 第2四半期 決算概要
- 3．2026年3月期 通期 業績見通し・事業方針・配当方針
- 4．ESGへの取り組み

1. 企業概要

会社概要

会社名	株式会社エーアイ（AI, Inc.）
設立	2003年4月1日
資本金	100,000,000円 （資本準備金 121,280,000円）
本社所在地	東京都文京区西片一丁目15番15号
代表者	代表取締役社長 廣飯 伸一
決算期	3月
事業内容	・ 音声関連技術の研究開発及び関連するサービス・ソリューションの企画・提供 ・ デジタルマーケティングソリューションの提供、及びそれに伴うシステム設計等

グループ会社

(2025/9/30現在)

株式会社スーパーワン

株式会社Lapis Live



主要取引先

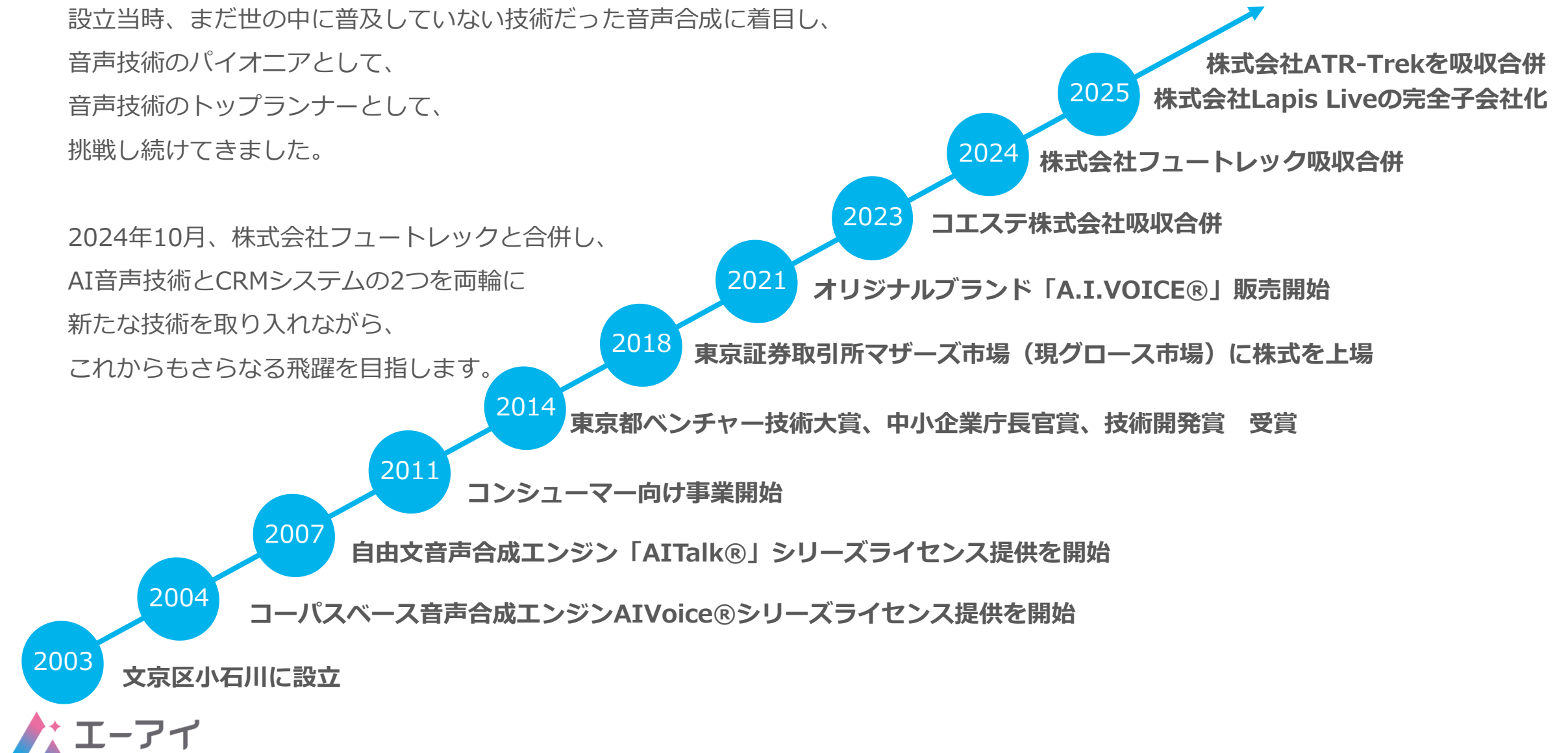
株式会社NTTドコモ	国立研究開発法人情報通信研究機構（NICT）
LINEヤフー株式会社	ソフトバンクロボティクス株式会社
Cerence Inc.	トヨタ自動車株式会社
株式会社産業経済新聞社	株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン
キヤノンITソリューションズ株式会社	日本無線株式会社
株式会社富士通ゼネラル	沖電気工業株式会社
株式会社ライトワークス	株式会社日立国際電気
パナソニックシステムソリューションズジャパン株式会社	京セラコミュニケーションシステム株式会社

主要株主

廣飯 伸一	株式会社ソルクシーズ
株式会社国際電気通信基礎技術研究所	

設立当時、まだ世の中に普及していない技術だった音声合成に着目し、
音声技術のパイオニアとして、
音声技術のトップランナーとして、
挑戦し続けてきました。

2024年10月、株式会社フュートレックと合併し、
AI音声技術とCRMシステムの2つを両輪に
新たな技術を取り入れながら、
これからもさらなる飛躍を目指します。



「エーアイ」のPurpose・MVVとロゴマーク

Purpose テクノロジーで皆が幸せな社会を創り出す

MISSION 声とともに便利で楽しい未来を創造する。

VISION 先進技術で社会の役に立つサービスを追求し続ける。

VALUE A Accelerate 加速する
音声関連技術を保有する研究開発企業のトップランナーとして、
お客様のビジネス発展を加速させる。

I Interact 対話する
密なコミュニケーションで信頼をはぐくみ、
お客さまと社員を相互に幸せにする企業価値を実現する。

+ Trek 追求する
社会に革新をもたらすべく大胆に挑戦し、
市場に求められる新たな価値を探索し続ける。



2. 2026年3月期 第2四半期 決算概要

当社グループは2024年10月の株式会社フュートレックの吸収合併に伴い連結決算へ移行しているため、前期数値及び対前期増減率は記載しておりません。

連結売上高

810百万円

連結営業損失

△37百万円

連結経常損失

△42百万円

親会社株主に帰属する中間純利益

6百万円

通期に渡る連結会計初年度、エーアイとしては過去最高の売上高

期初からの連結会計初年度となり、810百万円と上期としては、最高の売上高を記録、上期・下期での売上計画は4:5であり、下期偏重であることから中間では営業損失、経常損失を計上。

当初計画（2025年5月公表）比、通期連結営業利益87.5%増、経常利益167.8%増を見込む

株式会社フュートレックと合併したことによる合理化効果が当初の予定よりも前倒しとなる見込みであることにより営業利益・経常利益においていずれも大幅な増加となる見込み。

親会社株主に帰属する中間純利益への転換

当初計画では中間純損失を見込んでいたものの、上記の合理化効果に加え、投資有価証券売却益50百万円が寄与し黒字での着地となった。

分類別売上

(百万円)		2026年 3月期第2四半期 (実績)
音声事業	507	
CRM事業	253	
ライバーマネジメント事業	37	
その他事業	11	
合計	810	



音声事業

- ✓ ATR-Trekを吸収合併し、AI音声関連技術の研究開発リソースの最適化と柔軟な研究開発体制を構築。
- ✓ 深層学習を用いた音声合成エンジン「AITalk6」を搭載した新クラウドサービス「AITalk® 声の職人 クラウド版」・「AITalk® WebAPI」をリリースし、従来のオンプレミス製品に加え、より柔軟な利用環境を提供。
- ✓ 防災・消防分野やオーディオブック分野における採用も引き続き堅調に推移。

CRM事業

- ✓ 既存顧客を中心に売上は堅調に推移。
- ✓ 業務効率化や内部人材育成を図るとともに、「Visionary Cloud」の開発を進め、製品機能の拡充を進める。

ライバーマネジメント事業

- ✓ Vライバーマネジメントを行う株式会社Lapis Liveを完全子会社化、グループ入り後も安定して事業を継続、IP戦略の強化を進める。

その他事業

- ✓ 国におけるデジタル教科書の議論が続いていることから大口顧客である教科書出版会社からの発注の後ろ倒しとなり、当初計画からは売上減、しかし、下期に入って受注が進んでおり、開発体制の強化を進める。

連結損益計算書詳細

(単位：千円)	2026年3月期 第2四半期（実績）		売上高比
売上高	810,464		
売上原価	399,528	49.3%	
売上総利益	410,935	50.7%	
販売管理費	448,602	55.4%	
営業利益	△37,667	-	
経常利益	△42,531	-	
親会社株主に帰属 する中間純利益	6,904	0.8%	

ハイライト

- ✓ 売上原価率が旧エーアイと比較して受託案件の売上比率が音声事業において増加したことと比例して増加している。また旧フットレック事業においては旧エーアイと比較して売上原価率が高い傾向にあり合理化を継続中。
- ✓ 販売管理費については、合併前の両社合計額からは減額となっている。。



連結貸借対照表の概要

(百万円)

	2026年3月期 第2四半期		2026年3月期 第2四半期
流動資産	1,738	流動負債	222
固定資産	720	固定負債	70
有形固定資産	29	負債合計	292
無形固定資産	650	純資産	2,168
投資 その他の資産	40		
資産合計	2, 461	負債・ 純資産合計	2,461

ハイライト

- ✓ 株式会社Lapis Liveの株式取得等に伴い、流動資産が連結会計年度末比での3億82百万円減少しているが現金及び預金は13億51百万円。今後も積極的な投資を継続する資金は確保。
- ✓ 2025年5月より追加の自己株式取得を進め、上期において累計431,400株（発行済み株式数の6.15%）、取得価格総額は1億98百万円。それに伴い、自己株式が増加。
- ✓ 連結自己資本比率は88.0%と高水準を維持

3. 2026年3月期 業績見通し・事業方針

2026年3月期 通期 業績予想（連結）（2025年11月6日に修正）

売上前倒しにより上期は当初予想より上振れての着地となったが通期での売上高全体では大きな増減は無いと見込む。

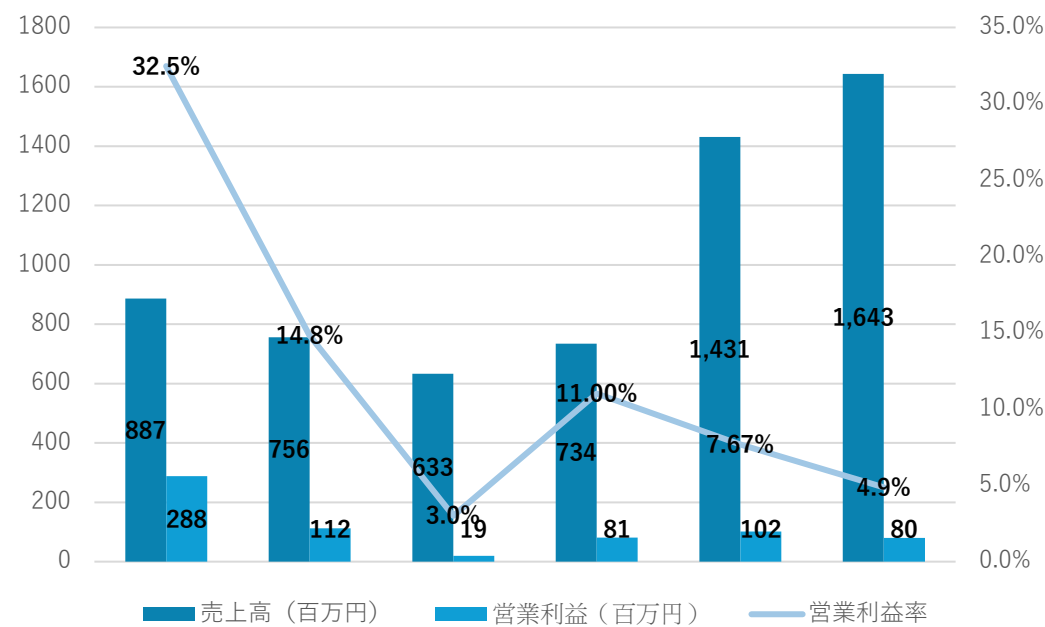
利益面では、昨年の株式会社フュートレックとの合併による合理化効果が当初の予定よりも前倒しとなり、9月に子会社であった株式会社 ATR-Trek を吸収合併した効果も相まって、営業利益、経常利益について増加を見込む。

なお、株式会社フュートレック株式の段階取得に係る差損の影響は合併を行った前期のみ発生する特別損失である為、当期純利益は黒字転換を見込む。

	2025年3月期	2026年3月期 (当初予想)	2026年3月期 (予想)	前期比 増減率	当初計画比 増減率	(百万円)
売上高	1,486	1,800	1,800	+21.1%	± 0.0%	
音声事業	1,160	1,047	1073	△9.7%	+2.4%	
CRM事業	288	576	570	+100.0%	△1.0%	
その他事業	36	105	86	+191.6%	△18.0%	
ライバーマネジメント事業	-	72	72	-	± 0.0%	
営業利益	109	48	90	△17.4%	+87.5%	
経常利益	130	28	75	△42.3%	+167.8%	
親会社株主に帰属する純利益 及び純損失	△15	15	95	-	+533.3%	

2026年3月期 通期 業績予想（単体）

- ・音声事業においては、オーディオブック向け、車載向けの音声合成の売上が堅調に推移し、増加が見込まれる一方で、音声収録に関する受託業務が期初見込みから減少する見通しであることから、売上高全体では、通期では微増。AI音声合成・音声認識技術を併せ持つ企業として研究開発の加速とリソースの選択と集中を実施中。
- ・CRM事業においては、現在企画・企画開発中の新サービス「Visionary Cloud」の正式リリースを行い、売上と収益性の向上を目指す。
- ・合併による更なるコストの見直しとリソースの適正配分が進み、営業利益は当初予想から増額を見込む。なお、子会社からの受取配当金（244百万円）が営業外収益に計上されることから経常利益額が当初見込みから大幅に増加するものの、連結子会社からの配当であるため、連結業績に影響なし。また、抱合せ株式消滅差損（256百万円）が特別損失、投資有価証券売却益（50百万円）を特別利益として計上。

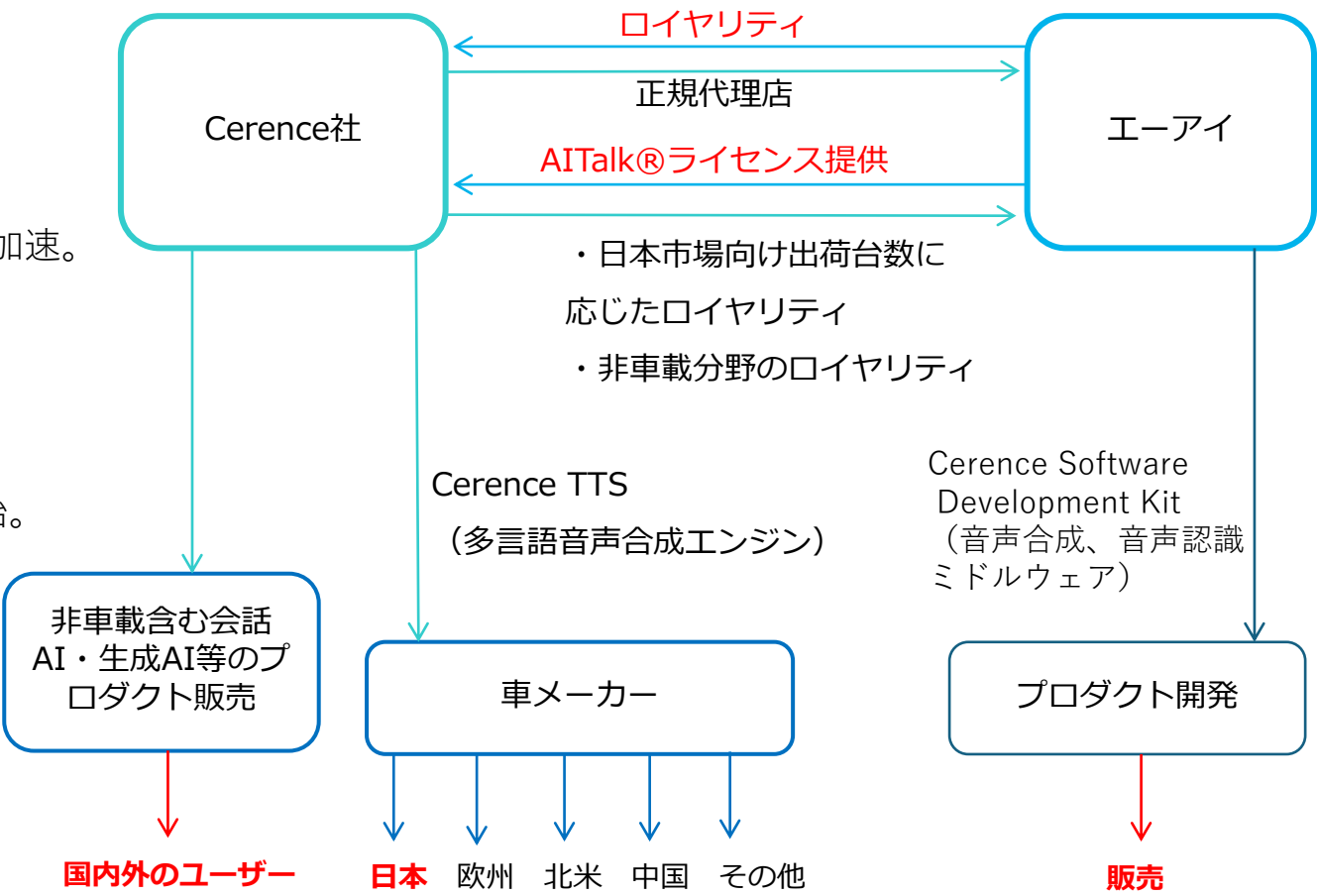


	2025年3月期	2026年3月期 (当初予想)	2026年3月期 (予想)	前期比 増減率	当初計画比 増減率
売上高	1,431	1,600	1,643	+14.8%	+2.6%
営業利益	102	29	80	△21.5%	+175.8%
経常利益	126	35	324	+157.1%	+825.7%
当期純利益	120	30	105	△12.5%	+250.0%

Cerence社との協業

- ・ 2019年11月12日公表
Cerence社とのライセンス契約を締結。
- ・ 2020年6月22日公表
「AITalk®」が組み込まれた「Cerence TTS」を
Cerence社より提供開始。「Cerence TTS」の販売協力を加速。
- ・ 2023年4月13日、2024年1月10日公表
Cerence 社との代理店契約締結及びプロダクト開発着手。
40 言語以上の外国語に対応したCerence社製「CSDK」
を組み込んだ多言語対応製品「AITalk®6 SDK」を提供開始。
- ・ **2025年8月8日公表**
**Cerence社の会話型AIおよび生成AI向けに、
最新の当社音声技術の追加提供を開始**

新ビジネススキーム



併用活用事例の多い「音声合成」「音声認識」を同一企業内で抱え、音声認識のコア技術開発会社であった子会社のATR-Trekを吸収合併し、事業グループ組織の一元化が完了。

事業展開と製品開発のスピードを加速、さらなる事業成長へとつなげていく。

→2025年9月30日、法人向けクラウドサービスに、最新の音声合成エンジンを搭載し、操作性や利用形態を刷新した新シリーズの「AITalk® 声の職人クラウド版」「AITalk®WebAPI」提供を開始。

- ・ AI音声合成、AI音声認識、及びその関連技術の研究開発
- ・ 多言語音声翻訳技術の開発
- ・ 大規模言語モデル（LLM）への製品活用
- ・ 関連する周辺技術を活用したソリューション（例：音のAI検査）の開発
- ・ 各種技術のクロスセルの実施

QiTalk



 **coestation**

音声合成技術・音声認識技術を活用した新製品
「組み込み型音声対話フレームワーク SLFrameWork」を開発し評価版提供開始

2025年1月よりSLFramework評価版の提供開始

アプリケーションやサービスに対して音声での入出力を可能にする、音声合成と音声認識を一体化したSDKであり、簡易に音声対話における入出力を実現できることが特長。

→顧客からの要望を取り入れ、**LLMを活用した製品の企画開発**を進める。

SLFrameworkを組み込んで使用する際のイメージ

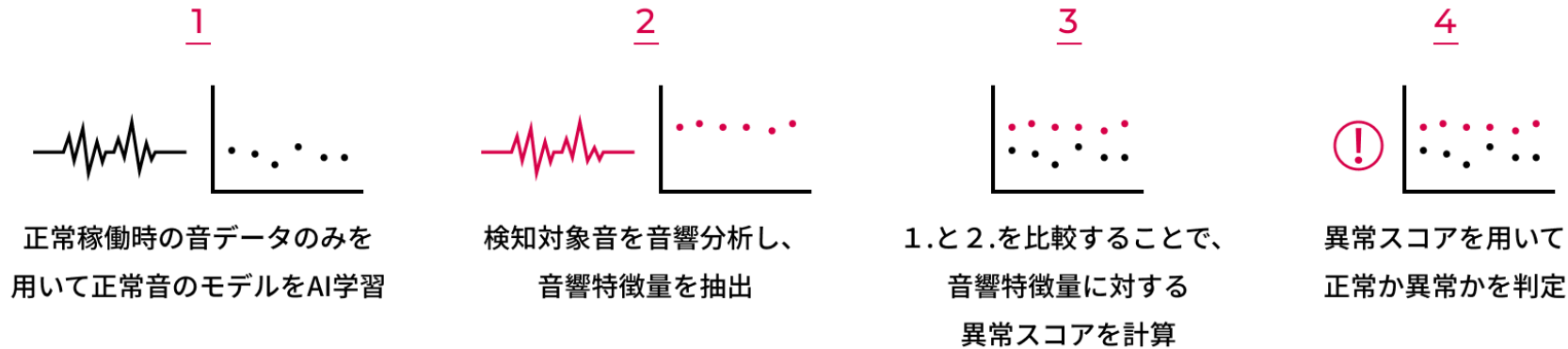


音のAI検査（vGate Aspect®）

音や振動による予兆検知/不良品検知を可能にするソフトウェアです。数値化できない「勘」に頼っていた潜在的な不具合を、音響AIの技術で視覚化します。

商用導入に向けて複数の企業と実証実験を実施中。

「vGate Aspect®」の動作イメージ



事業方針 音声事業 NEDO懸賞金活用型プログラム「GENIAC-PRIZE」に応募

ウィナーソフト株式会社と共に、生成AIとスマート名札デバイスを活用した接客対応向けスマート名札AIソリューションを共同開発し、経済産業省とNEDO主催の「GENIAC-PRIZE」に応募しました。

接客現場での「接客データが残らない」「スキルが属人化する」「DXが進まない」などの課題解決を目的とし、スマート名札デバイスとAIエージェントを組み合わせた業界初の仕組みとして解決を目指します。

具体的には、従業員が装着する名札型デバイスでお客様との会話を録音・文字起こし。

クラウド上のAIエージェントが、話者分離・要約・ニーズ抽出・評価指標化を行うもので、

- ・接客状況を可視化し、改善や教育に活用可能
- ・スキルやノウハウを形式知化し再現性を向上
- ・カスハラ対策用途のデータ分析と抑制効果を発揮

という特徴があります。



当社は、音声認識や国産基盤モデル（LLM）を活用したAIエージェント機能の開発を担当します。

参考：GENIAC-PRIZEの詳細については<https://geniac-prize.nedo.go.jp/>をご覧ください。

Λ.I.VOICEキャラクターラインナップ



Λ.I.VOICE

自社キャラクター

サードパーティ

英語

日本語



OEM



レプリボイス
足立レイ



式猿縁・式大元



青山龍星

既存ファン満足度向上×新規ファン獲得を推進

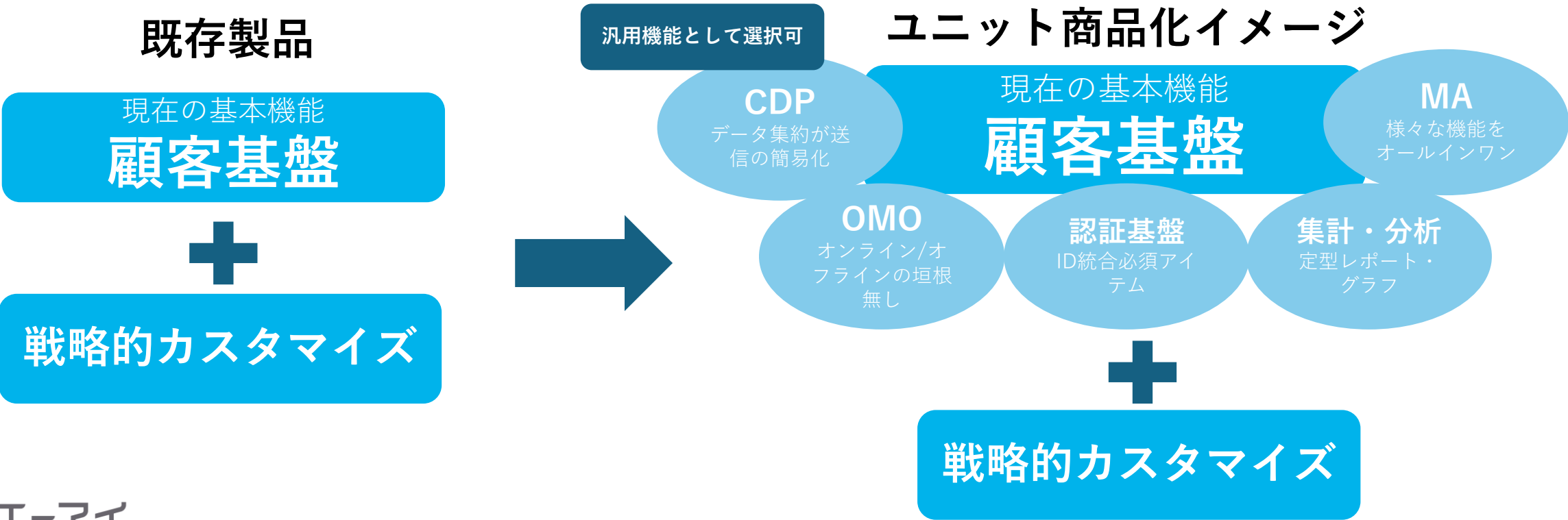
グッズ販売やリアルライブ開催、イベント参加など随時推進



2024年4月27日 初公式ソロライブ「Kotono Harmony 2024」開催

開発計画① ユニット商品化の促進 Visionary Cloud

従来からある機能に加え、要望が多かった機能を「汎用機能」として開発。
機能1つずつの導入を可能とし、既存顧客の機能追加にしてもシステム全体の改修を不要とする
ことで、追加受注・新規顧客獲得をより推進。



開発計画② 開発コストの省力化

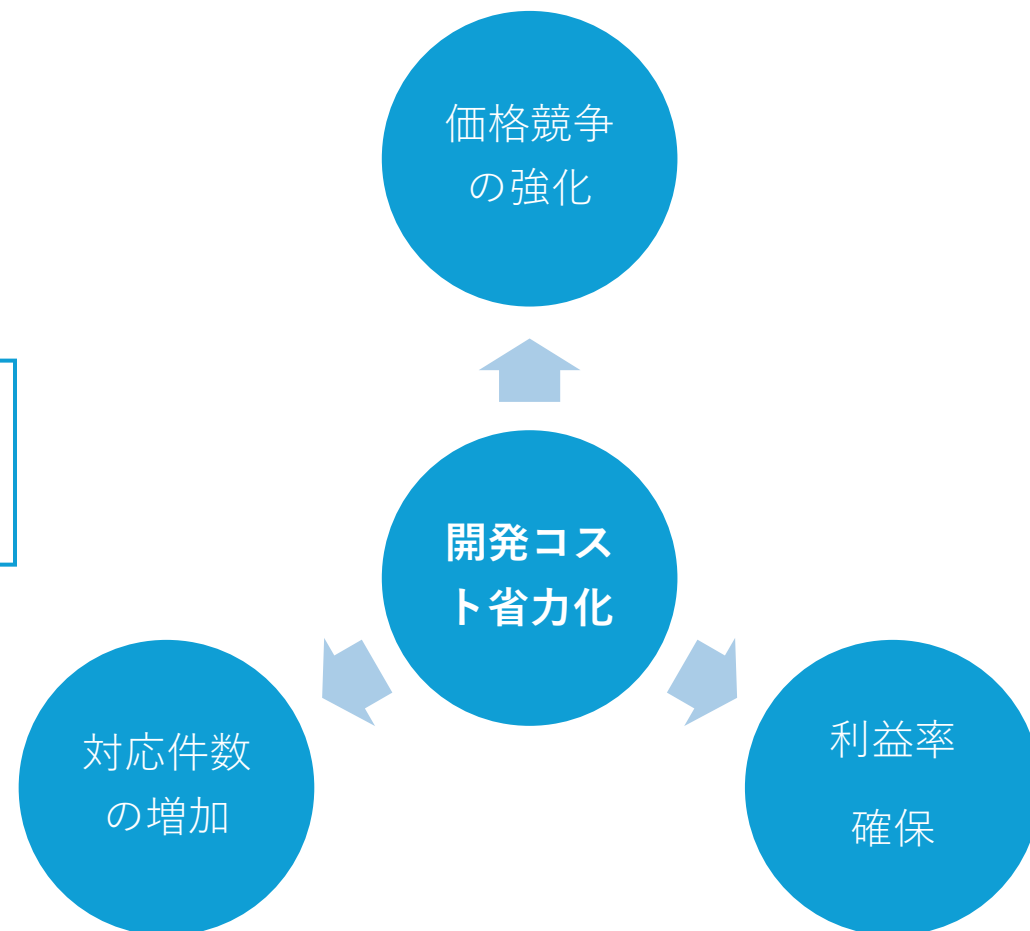


開発コンセプトである「開発コストの省力化」については引き続き取り組みを継続。

ユニット商品化促進による省力化

CI/CD導入による省力化

・ 2025年7月より、**本格開発に着手**、来期リリースに向けてプロダクト開発に取り組む。



事業方針 コンシューマー向けビジネスの拡大（株式会社Lapis Liveの完全子会社化）

- ・ Lapis Live は バーチャルキャラクターにて各種アプリサービス利用してライブを行う配信者（V ライバー）のマネジメント事務所を運営。

- ・ 所属 V ライバーは400 名を超える業界大手の事務所。

- ・ 特に「A.I.VOICE」においては自社キャラクターに加えて多くのサードパーティキャラクターが参画、個人向け音声合成ソフトウェアに留まらない展開を目指す。



コンシューマビジネスの展開を通して、シナジーを生み出す。

- ・ IPビジネス
- ・ 音声合成ソフト展開
- ・ 音声・動画コンテンツ
- ・ キャラクターグッズ

・スーパーワンは教育コンテンツ・アプリ開発、Webシステム開発、iOS・Androidアプリ開発を行うシステム開発企業であり、デジタル教科書分野でシェアを獲得。

・特にデジタル教科書分野ではエーアイのAI音声合成技術とAI音声認識技術を組み合わせ、自然言語処理技術も活用した、製品・サービスの企画開発・共同営業を行う。

スーパーワンの事業領域



デジタル教科書開発

主に小学校・中学校で使用するデジタル教科書の開発に携わっています。



教育コンテンツ・アプリ開発

学校での授業や家庭学習の補助をするコンテンツやアプリの開発を行っています。



Webシステム開発・UI/UX

教育分野だけでなく、様々なシステムの開発やUI/UXデザインを行っています。



iOS/Androidアプリ開発

iOS, Androidのネイティブ・ハイブリッドアプリの開発を行っています。



コンサルティング

製品開発や教育システム企画などのコンサルティングを行っています。



先進技術事業

AIやIoT, RPAといった最新の技術を取り入れたシステムデザイン・研究・導入を行っています。

当社の配当に関する基本方針は、株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題と認識しつつ、業績の推移、財務状況、事業計画に基づく資金需要等を総合的に勘案し、内部留保とのバランスをとりながら経営成績に合わせた利益配分を基本方針としております。

2026年3月期につきましては、現時点で未定とさせていただきます。

4. ESGへの取り組み

E S Gへの取り組み

S：社会	①女性活躍の推進	・社員113名中、女性が40名（35.0%） ・管理職40名中、女性が7名（17.5%） 旧フュートレックとの合併に伴い女性比率が低下、性別の区別なく幅広く採用活動を行い、特に女性の管理職登用の促進に向けて社内で育成を進めて行く方針。
	②子育て支援の推進	・育児休業制度の活用 2名（内、男性1名）、前々期育休取得者の復帰率100%
	③働き方改革の推進	・ワークライフバランス向上 フレックスタイム制度（全社員） 在宅勤務制度（在宅勤務実施率82.5%）の導入 ・残業の少ない職場環境 月平均残業時間：9.50時間（前期平均） ・休暇を取りやすい職場環境 平均有給消化率：75.4%（前期実績）
	④社会貢献活動の推進	・中学校・高校の企業訪問受け入れ 11校（74名）
	⑤SDGs推進私募債発行	・手数料の一部がSDGs関連団体に寄付される私募債を発行
G:ガバナンス	①株主・投資家との対話	・機関投資家向け説明会・機関投資家との1on1ミーティングを順次実施中

本資料は、会社内容をご理解いただくための資料であり、投資勧誘を目的とするものではありません。

本資料に記載されている業績予想及び将来予測につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものであります。予想にはさまざまな不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの将来見通しと異なる場合があります。