



## 事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社アイビス

(東証グロース：9343)

2026年2月10日



# ibisPaint

App Store グラフィックス&デザインカテゴリ

アクティブユーザー数

7年連続  
世界 No. 1\*



\*App Store (2019年-2025年1~11月)、全世界、月次、data.ai by Sensor Tower 調べ

## 日本発のソフトウェアを、半歩先の技術で世界へ。 アイビスの次の10年が始まります



代表取締役社長  
神谷 栄治

### 強固なユーザー基盤で収穫フェーズを迎えたアイビスは、次なる挑戦に進みます

アイビスは、企業成長における明確な転換点を迎えています。主力製品であるモバイルペイントアプリ「ibisPaint（アイビスペイント）」は、2011年のリリース以来、世界中で利用され、2025年9月には世界累計5億ダウンロードを突破しました。現在の月間アクティブユーザー（MAU）は約4000万人に達しており、これは当社にとって将来の成長施策を展開するための重要な基盤資産です。この安定したユーザー基盤を背景に、上場のタイミングで、広告収入中心の収益モデルからサブスクリプションをはじめとするアプリ内課金による収入を伸ばす方向へとシフトしました。サブスクリプション課金売上高の前年比は、2025年12月期は175%、2026年12月期は144%を見込んでおり、分母の拡大に伴って成長率は緩やかになります。売上高の前年増加額は、2024年は3.57億円、2025年は5.14億円、2026年は5.29億円を見込んでおり、増加スピードは年々加速しています。そして、2027年以降もサブスク増加の速度と収益の質はさらに高まる見通しです。

もっとも、こうした収益基盤の強化による「収穫のフェーズ」は終着点ではなく、あくまで次の挑戦への通過点です。これまで積み上げてきた世界中のお絵かきユーザーという資産の価値を損なうことなく、収益

モデルをさらに進化させ続けることで、長期的な企業価値の最大化を目指していきます。

### 創作の前提が変わる時代に、アイビスのミッションは新しいステップへ

当社のミッション「モバイル無双で世界中に“ウォ！”を創り続ける」は、ibisPaintが世界中で使われるようになったことで一定の成果を上げてきました。イラストという非言語のコミュニケーションを支えるツールとして選ばれていることは、当社にとって大きな成果であり、これまでの歩みが世界に受け入れられた証だと捉えています。その上で、ミッションは会社の成長と時代に合わせて進化するべきものだと考えています。近年、AIを創作や仕事の前提として「AI+自分の力」で表現することが当たり前の世代が、次の社会の主役になろうとしています。私たちはその変化を最前線で受け止め、新しい創作体験を生み出し続けるため将来を見据えたミッションの見直しを視野に入れています。



一方、ビジョン「Boost Japanese Tech to the World（日本発のテクノロジーを世界へ）」はまだ道半ばです。ペイントアプリというニッチな領域で世界トップのポジションを築くことはできましたが、

世界に通用する存在感を確立すべく、AIなど新しい技術を取り入れながら、より大きな価値の創出を目指します。そのためにも、ibisPaintの裾野をさらに広げながら、次の成長への挑戦を加速させ、ibisPaintの新機能または新しいクリエイティブ製品によるヒットを重ねていきます。日本発のソフトウェアのプレゼンスを、量と質の両面で引き上げることが私たちの使命です。  
※ 2025年1月-11月、全世界、MAU、自社調べ

### 半歩先を取りにいくための、組織づくりと意思決定のあり方

アイビスの組織運営には揺るがない信念があります。それは、「高い技術のエキスパート集団であること」「スピーディな意思決定と実行を貫くこと」そして「継続的なチャレンジを文化として根づかせること」です。さまざまな業界で共通することではありますが、特にソフトウェア・アプリの分野においては“半歩先”を取りにいくことが勝負だと私は考えています。遅れて出れば勝率は下がる。だからこそ、小さな挑戦を絶えず重ねていく仕組みが必要です。

社内には、現場から機能提案が継続的に上がる社内提案制度を設けています。新機能の開発はもちろん、守りのための改修、コラボや分析のための開発など、事業として取り組むべき案件は常に積み上がっていますが、それらと並行して、社内提案制度からのアイデアも同じテーブルで検討し、優先順位を常に更新しながら前に進めています。意思決定の原則はシンプルです。まだやったことのないチャレンジを選ぶこと、そして短期と長期が競合するならば長期を優先すること。10年後に繋がる選択をし続けることが当社の信念であり、社会に提供する価値（Value）だと考えています。

## クリエイティブ領域を軸に製品群の価値を高め、持続的な成長を続けます

製品開発において当社が長期で成長し続けるための基本方針は、クリエイティブの領域に注力し、ibisPaintをはじめとする複数の製品を通じた次世代の創作体験を提供していくことにあります。すでに成熟した大きな市場でシェアを競うのではなく、特定分野で確実に勝る領域を見極めてトップを取り続ける。ibisPaintで培ってきた技術力やマーケティング戦略をベースに新たなクリエイティブ製品を継続的に生み出し、機能連携など相互のシナジー創出で製品群全体の価値を高めていくことで、売上や事業規模の飛躍的な引き上げを目指します。

この発想は、ibisPaintのこれまでの成長戦略とも地続きです。フリーミアムモデルにより世界でコアユーザーを積み上げ、上場のタイミングでサブスク強化に切り替える。MAUの飽和を想定し、収穫フェーズの準備を上場前から続けていました。これは、短期的な数字ではなく長期的な企業価値を高めるための選択です。10年後に「日本発のソフトウェアが世界で存在感を示す」未来を描き、その実現に向けたロードマップを描きながら、着実に取り組んでいきます。

## サブスク×従量課金×AIで、創作体験と収益性を両立させる次世代マネタイズ設計

中長期の持続的な成長を見据え、足元の成長戦略も着実に進めています。ibisPaintのマネタイズ設計は、サブスクを土台にさらに進化します。広告収入の約14倍の収益率であるサブスク強化は最重要課題の一つと認識しており、継続率を高める機能開発を続けています。



さらに、ユーザーが必要な機能を必要な分だけ利用できる従量課金制を導入します。月額300円と手頃なサブスクに加え、新機能や新サービスの価値に応じてご利用いただける課金体系により、創作活動の幅と奥行きを拡張していきます。特にAIによる新機能は機能の利用ごとに支払いができる従量課金制との親和性が高い仕組みです。価値と価格がそのまま連動する設計をつくり、ユーザー1人あたり収益の引き上げを目指します。

AIの活用については、過渡期のさまざまな議論を尊重しつつ、最終的には創作体験の向上や作業効率の改善など、いかにユーザーの創作環境をより良くできるかを基準に進めます。仕事や趣味の領域でのAI活用はすでに当たり前になりつつあります。変化を恐れず半歩先で活用し、半歩先でユーザーへ還元する。

MAU4000万人という大きな資産を中心に、サブスク・従量課金・AI開発を重ね合わせながら、次のフェーズに向けた成長曲線を描いていきます。

## 時間を買うという選択で、成長を加速させるM&A戦略

ibisPaintという既存の資産による成長を拡大させる一方で、さらにM&Aによる成長加速にも取り組んでい

ます。これは2024年の春から検討を始め、2025年に実行しました。中長期での飛躍的な売上拡大を実現するには、時間と人材に限界があります。そこで、シナジーのある企業を迎え入れることで、成長スピードを上げる選択をしています。M&Aの狙いは一貫して「シナジー」です。2025年はibisPaintと親和性の高いスマホアプリ領域において、歌声合成事業という創作文化の文脈で相乗効果を見込めるテクノスピーチをグループに加えました。これを受けて、AI歌声合成アプリ「VoiSona」との連携を通じてイラストや動画制作に音楽表現を組み合わせるなど、動画と音楽を横断した新しい制作体験の実現に向けて段階的な取り組みを進めています。

さらにソリューション事業でのノーコード開発企業ゼロイチスタートのM&Aでは、開発期間の短縮、コスト削減、営業力の補完による利益率の向上を狙います。

### 中長期の売上拡大イメージ



M&Aは、人を一気に増やせない現実を踏まえた「時間を買う」ための戦略です。投資ベースと成長スピードのバランスを見極めながら、今後も継続的な検討を進めます。

## 日本発の技術の世界へ、プライム市場を見据えた次の10年に向けて

2023年3月のグロース市場上場以来、法人営業の信用や採用力が高まり、コンプライアンス・ガバナンス体制も含めて、企業としての基盤は確実に進化してきました。

次に目指すのはプライム市場へのステップアップも視野に入れた成長です。長期的な成長を見据え、3~5年スパンで収益性の改善と事業基盤の強化を進めながら、持続的な成長を目指していきます。

MAU4000万人というユーザー基盤を中心に、AI活用や従量課金制の進化、そしてM&Aによるシナジーを重ねることで、持続的で再現性のある成長曲線を描いていきます。

アイビスにとって「挑戦」は手段ではなく、本質そのものです。10年後、日本発のソフトウェアが世界で確かな存在感を示している未来を、本気で実現しにいきます。その歩みを、ぜひ長い視点で見守っていただければ幸いです。



1. 会社概要
2. 事業特徴
3. 市場・競合分析
4. 成長戦略
5. 連結計画



# 1) 会社概要

---

MISSION

モバイル**無双**で

世界中に“**ウォ!**”を創り続ける  
delivering **WOW** experience on mobile

アイビスはモバイルに精通した技術者集団

イラストは 言語も 民族も 宗教も ジェンダーも関係ない

モバイルペイントアプリで世界のコミュニケーションを創造する

VISION

**Boost Japanese Tech to the World**

アイビスは世界での Made in Japan のプレゼンスを上げていく



VALUE



**EXPERTS**

高い技術の  
エキスパート集団

最新の技術を習得し続け、  
高度な技術のエキスパート  
集団であるという自覚を持ち、  
社会の課題を解決する



**SPEED**

スピーディな  
意思決定と実行

スピーディに動作するソフト  
ウェアを開発するのみならず、  
スピーディに意思決定を行い  
実行する



**CHALLENGE**

継続的な  
チャレンジ

スピードを緩めることなく  
チャレンジし続けることにより、  
新しい価値を創り出す

## 創業来20年以上、モバイルアプリ開発に注力

会社名	株式会社アイビス ibis inc.
設立	2000年5月11日
資本金	411,163,142円
本店所在地	東京都中央区八丁堀一丁目5番1号
従業員数	356名（内、ITエンジニア数302名）
事業内容	モバイル事業、ソリューション事業（受託開発、IT技術者派遣）
許認可	労働者派遣事業 許可番号（派13-317592）
取締役	代表取締役社長：神谷 栄治 常務取締役：村上 和彦 取締役：丸山 拓也 取締役：安井 英和 取締役（監査等委員）：中山 靖之 社外取締役（監査等委員）：宮崎 陽平（公認会計士） 社外取締役（監査等委員）：近藤 直生（弁護士）
上場市場	東京証券取引所グロース市場（証券コード：9343）
決算日	12月末日
主要株主 (持株比率)	神谷 栄治（40.2%）
関係会社 (持株比率)	株式会社テクノスピーチ（100.0%） 株式会社ゼロイチスタート（100.0%）

### 神谷 栄治 / 代表取締役社長



1973年愛知県名古屋市生まれ

名古屋工業大学工学部電気情報工学科卒

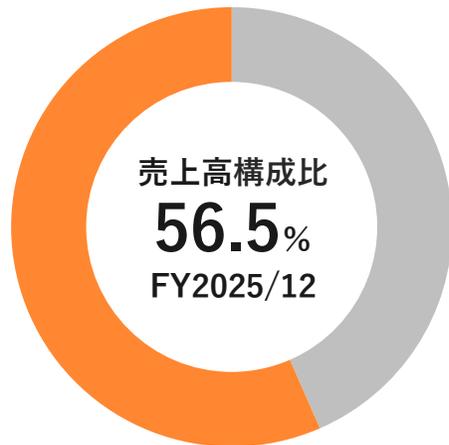
小学生の頃からプログラミングが得意で、学生時代からオリジナルソフトウェアを企画から設計・販売し、起業のための資金を調達する

大学卒業後、開発者として数年間会社員経験をするもNTTドコモからのi-mode登場を機にモバイルの時代が来ることを予感し株式会社アイビスを設立

# モバイル技術を基盤に実現する、さらなる成長と事業領域の拡張

モバイルペイントアプリ「ibisPaint」を中核に、ソリューションセグメント及びAI歌声合成セグメントを展開  
各事業の展開を通じて、グローバル市場における持続的な成長と収益性向上を同時に実現

## モバイルセグメント

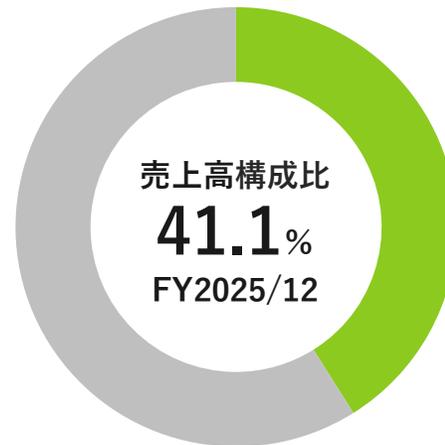


モバイルペイントアプリ  
ibisPaintの開発／運営

収益性を重視した自社製品セグメント

高成長事業

## ソリューションセグメント

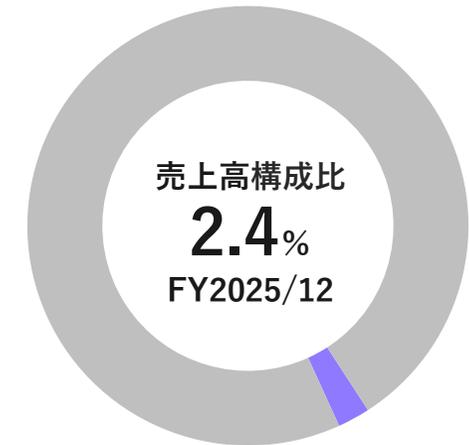


国内企業向けの  
受託開発／IT技術者派遣

創業来高い評価を受けるセグメント

安定成長事業

## AI歌声合成セグメント



VoiSona（ボイソナ）／受託開発

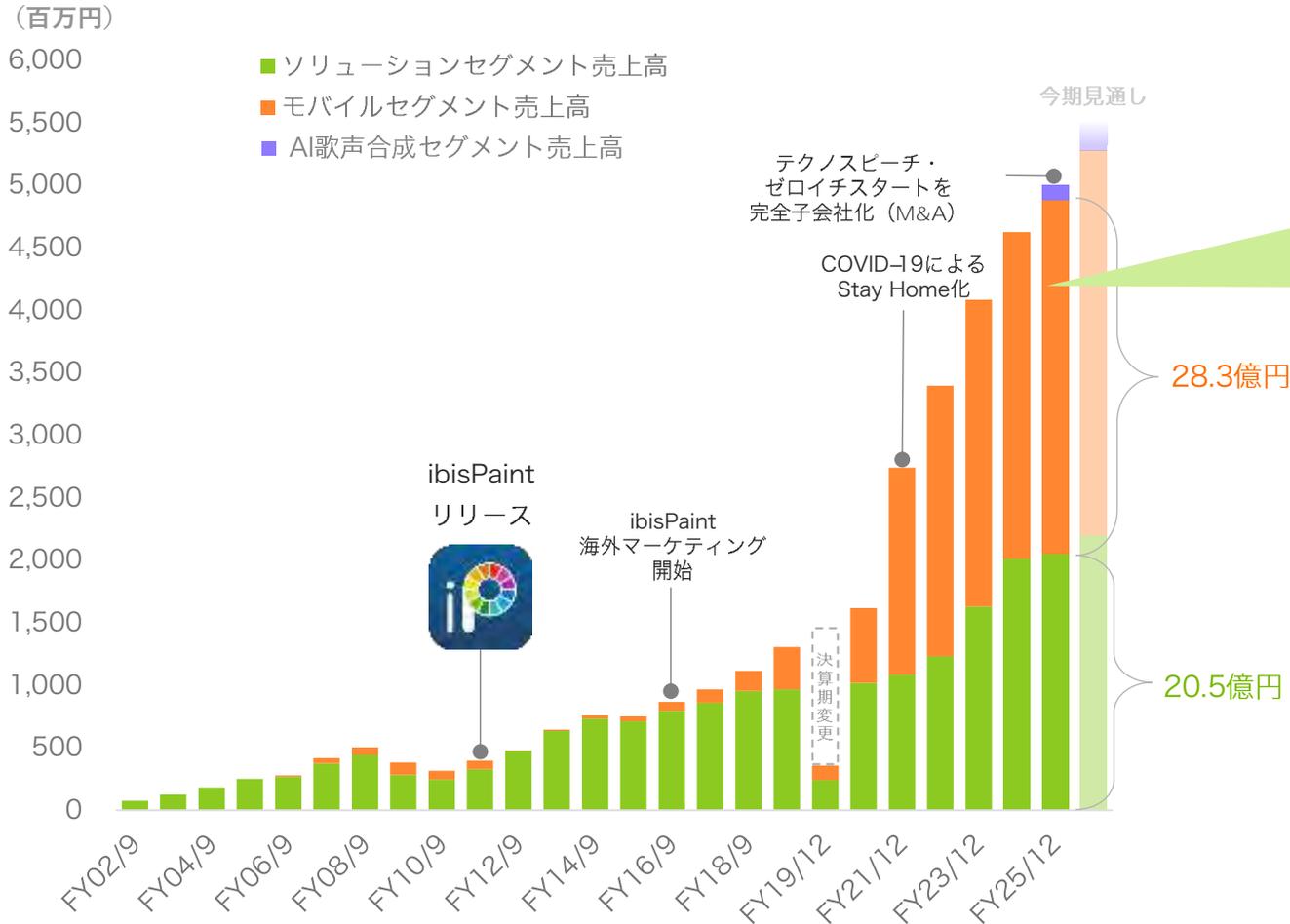
世界最先端の音声関連技術の普及を

目指す名工大発ベンチャーのセグメント

新成長事業

# 成長ドライバーはモバイルセグメントのサブスクリプション（とM&A）

連結売上高の設立来推移



FY2025/12  
連結売上高  
**50.0億円**

- ✓ ソリューション事業の安定的な成長に加えて、2011年のibisPaintのリリース、海外ダウンロード数拡大により **モバイルセグメントが主たる事業へ**
- ✓ 現在の成長ドライバーは **ibisPaintのサブスクリプション、中長期的にはM&Aも寄与**

※FY2017/9からFY2019/9のモバイルセグメント売上高については、株式会社アイビスモバイルの売上高を表示（分社化中であったため財務諸表数値には含まれていない）。  
 ※株式会社アイビスモバイルは、2016年12月1日に吸収分割契約により当社からモバイルセグメントに係る権利義務を承継した新設会社であり、2016年12月から2019年9月までモバイルペイントアプリ「ibisPaint」の開発／運営を行っていたが、株式上場を見据え、2019年9月30日に当社があらためて株式会社アイビスモバイルを吸収合併した。  
 ※FY2019/12は、決算日を9月末から12月末へ変更したことに伴い、当会計期間は12か月間ではなく3か月間となっている。  
 ※FY2024/12以前は単体売上。

## 2) 事業特徴

---

モバイルペイントアプリ「ibisPaint」とは【モバイルセグメント】

「世界中のユーザーに、思い思いの場所・タイミングで自由にイラストを描いてほしい」  
そんな気持ちから、充実した基本機能を無料で提供

ibisPaint for Macをリリース、主要プラットフォームを網羅

2025年8月  
リリース



モバイルペイントアプリNo.1のibisPaintユーザーが更なる作業環境の拡張をする際に使い慣れたUIを選ぶことができる

デジタルイラストのファーストアプリから、次の選択肢もibisPaintとなることを目指す

※製品ラインナップ詳細はAppendix (P54) 参照

## 基本機能は無料で使い放題 さらなる高機能を有料会員へ提供

PC並みの高機能をモバイルに搭載

プロのイラストレーター等が使用するPCのペイントソフト並みの高度な機能を搭載

作画工程を可視化する「タイムラプス機能」

制作過程を動画として記録・公開することで、完成までの流れや描く楽しさを手軽に共有できます

指で描く直感的な操作性とibisPaintで実現できるクオリティを動画でご確認ください



「ibisPaint」の利用イメージ動画（20秒）

## AI（人工知能）の最先端の技術を活用し、ユーザーの創造意欲を強力に応援

2011/06/21  
ibisPaint  
リリース

2023/05/10  
AI超解像度機能 リリース  
(ibisPaint Ver.10.1.0)

ディープラーニングの技術を駆使し、  
イラストをワンタップで高画質化する  
機能  
画像の画質とサイズを2倍に向上させ  
ることが可能

2024/05/07  
AI学習妨害機能 リリース  
(ibisPaint Ver.12.1.0)

画像生成AIによる追加学習を妨げるノ  
イズをイラストに付与する機能  
別途のプラグイン不要で待ち時間なし  
でノイズをイラストに反映

この先も続々  
新機能  
リリース予定

2023/09/14  
AI背景透過機能 リリース  
(ibisPaint Ver.11.0.0)

「人工知能」フィルターの一つとして  
背景透過が追加  
タップで指定した対象物を読み取り切  
り抜きを行える

2024/09/05  
AI水彩フィルターリリース  
(ibisPaint Ver.12.2.0)

「人工知能」フィルターの一つとして、  
ディープラーニング技術を活用し写真  
やイラストを水彩画の風合いで加工で  
きる機能

19言語に翻訳され、世界200以上の国と地域にユーザーを持つ  
指一本で本格的なイラストが描けるスマホ/タブレット端末用ペイントアプリ

## 基本機能は無料

無料の基本機能はお絵描きユーザーのファーストアプリとして。  
有料会員にはさらに高度な機能を提供し、無料版との差別化も図る

## コミュニティ

ユーザーが制作したイラストを自由に投稿で「ibispaint.com」でイラストを見てもらう喜びから更なるエンゲージメントを創出



## 海外ユーザー数

累計ダウンロード数の9割以上は海外からの利用。イラストの非言語的コミュニケーションで国境を越えて利用されるアプリ

## α・Z世代

始めてスマホを持つ中高生の最初のイラストアプリに。  
お絵描きだけでなく写真の加工や推し活など新しいトレンドにもマッチする

## 高品質な無料ペイントアプリが多方面で高評価を得る

「スマホを使って指で描く」というペイントアプリの新しい常識を打ち立てたibisPaintはユーザーの高い顧客満足度を実現し、さらに関連媒体での高評価や事業に対する賞を受賞



「ibisPaint」  
アプリストア評価

AppStore 4.7/5

Google Play 4.6/5  
※1



「ibisPaint」  
YouTube登録者数

305万人  
突破  
※2



内閣府 クールジャパン・  
プラットフォームアワード  
2023

優秀賞  
受賞  
※3

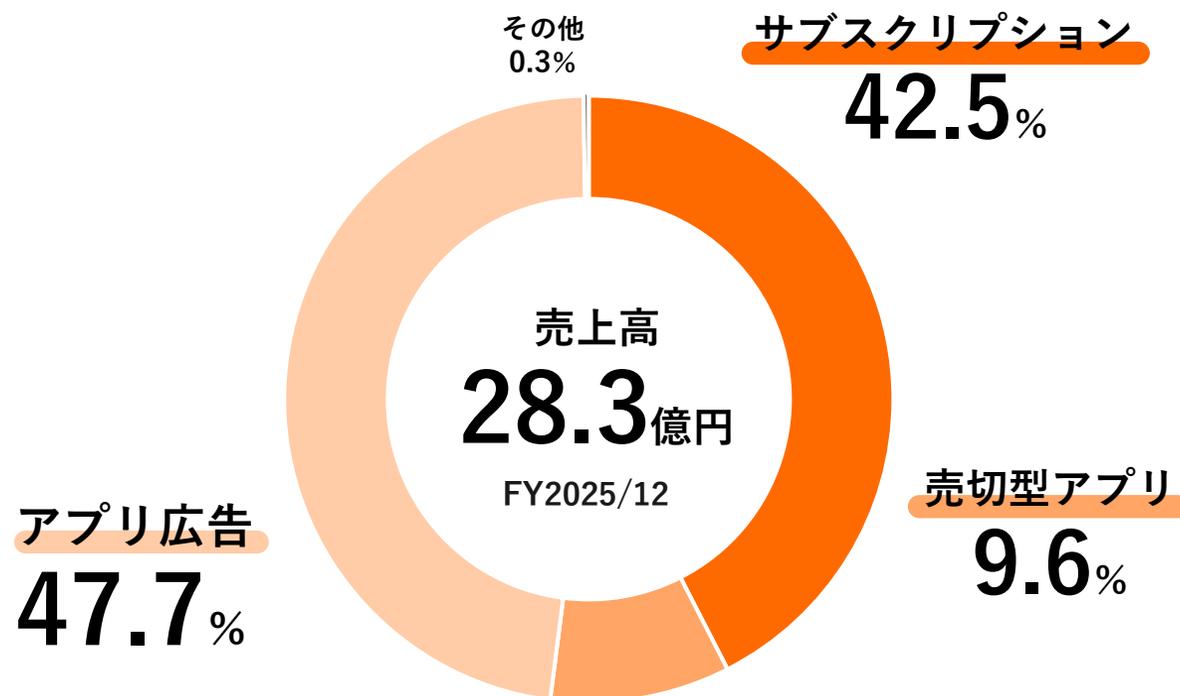


Sensor Tower  
APAC Awards  
2024

ベストお絵描き  
アプリ  
受賞  
※4

## フリーミアムモデルからアプリ課金モデルへと絶賛シフト中

### モバイルセグメント売上構成



#### サブスクリプション

- ✓ 広告非表示機能を含む追加機能や追加素材等が利用できるサブスクリプション型（プレミアム会員）サービスの提供
- ✓ ユーザー課金による収益化

#### 売切型アプリ

- ✓ 広告非表示機能付有料版アプリの提供
- ✓ 無料版アプリにおける広告除去機能アドオンの提供
- ✓ ユーザー課金による収益化

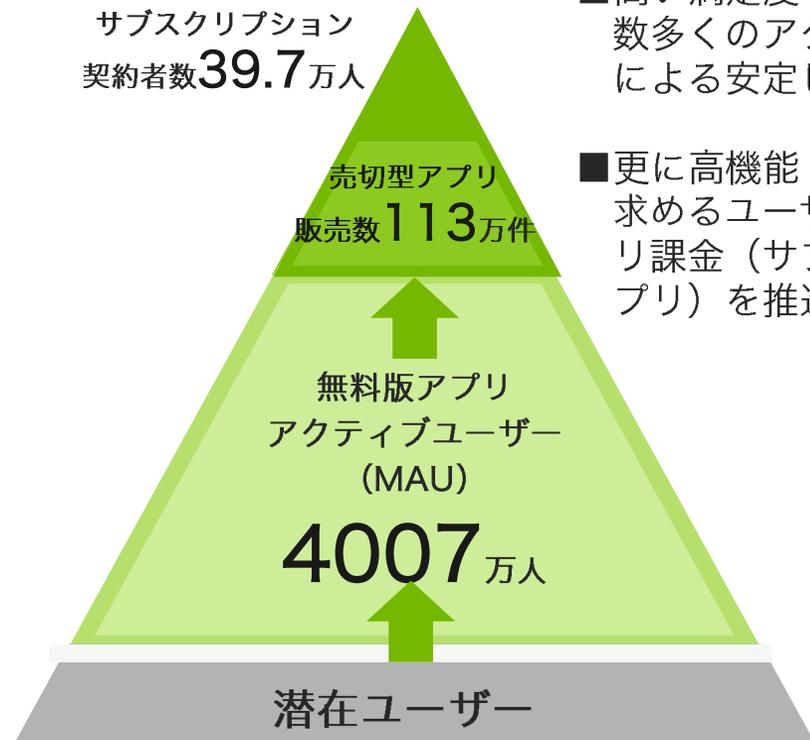
#### アプリ広告

- ✓ 無料版アプリ上において、複数のSSP（Supply Side Platform）事業者からバナー広告や動画広告等を表示することによる収益化

※製品ラインナップ詳細はAppendix（P54）参照

## フリーミアムモデルからアプリ課金モデルへと絶賛シフト中

### ユーザー構成



- 高い満足度で獲得した数多くのアクティブユーザーによる安定した広告収入
- 更に高機能・高サービスを求めるユーザーに対してアプリ課金（サブスク・売切型アプリ）を推進

### フリーミアムモデルの仕組み

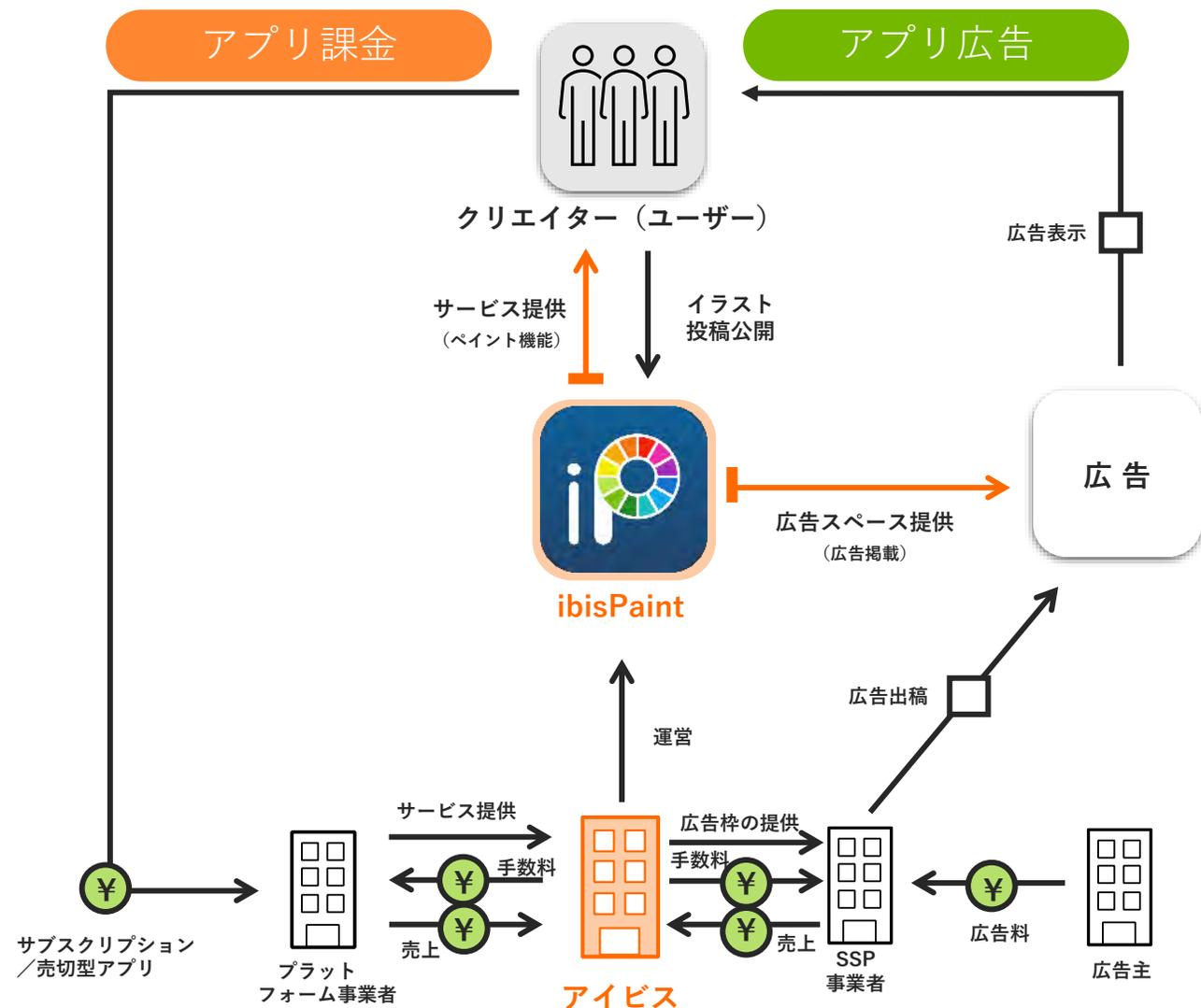
原則無料の**フリーミアムモデル**だからこそ、アプリ広告売上を得られるため、高い費用をユーザーから徴収しなくても豊富な機能を提供できる

高い満足度と操作方法の習熟によるスイッチングコストの増大等によって収益基盤となる広告収入と世界有数のMAUを獲得

### アプリ課金へのシフト

サブスクを中心にアプリ課金率増を促進

## アプリ課金収入とアプリ広告売上のふたつが収益源



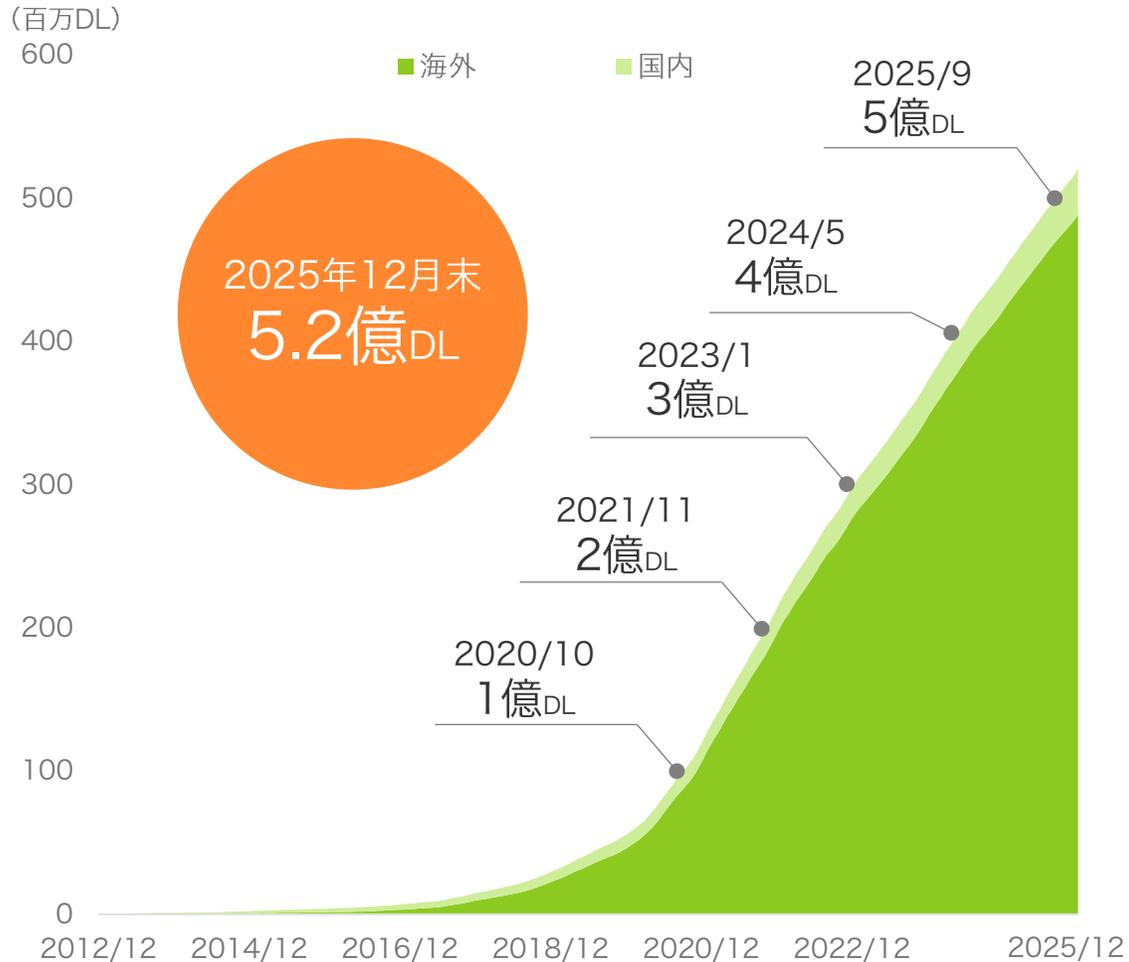
無料版向けの**アプリ広告売上**だけでなく、  
 プレミアム会員サービスの**サブスクリプション売上**や  
**売切型アプリ販売**などのアプリ課金収入もあり、  
 収益源の多様化を実現

### ■ 主な取引先

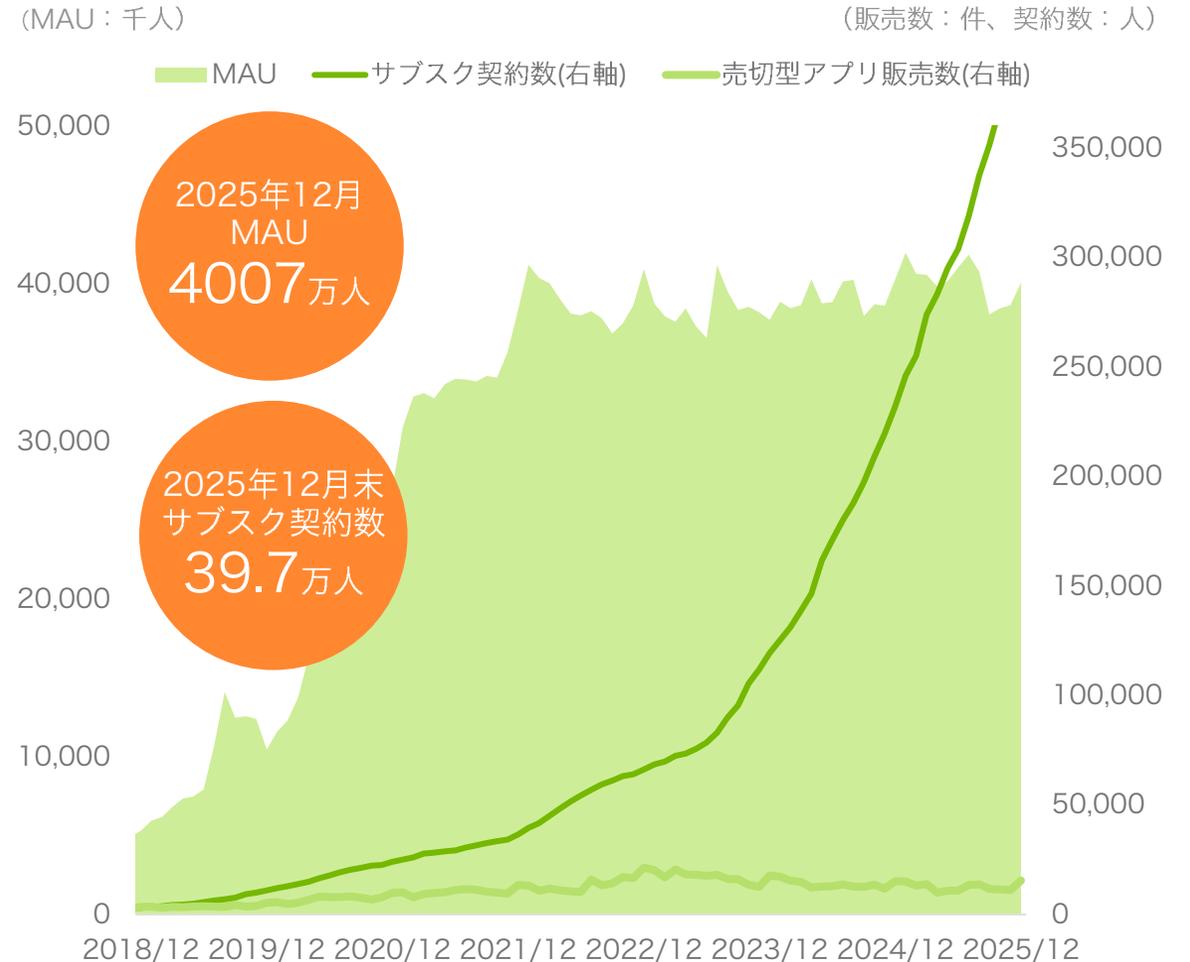
- Google
- Apple
- GMOペイメントゲートウェイ株式会社

# コアなデジタルペイントユーザーの獲得・維持が収益の源泉

シリーズ累計ダウンロード数

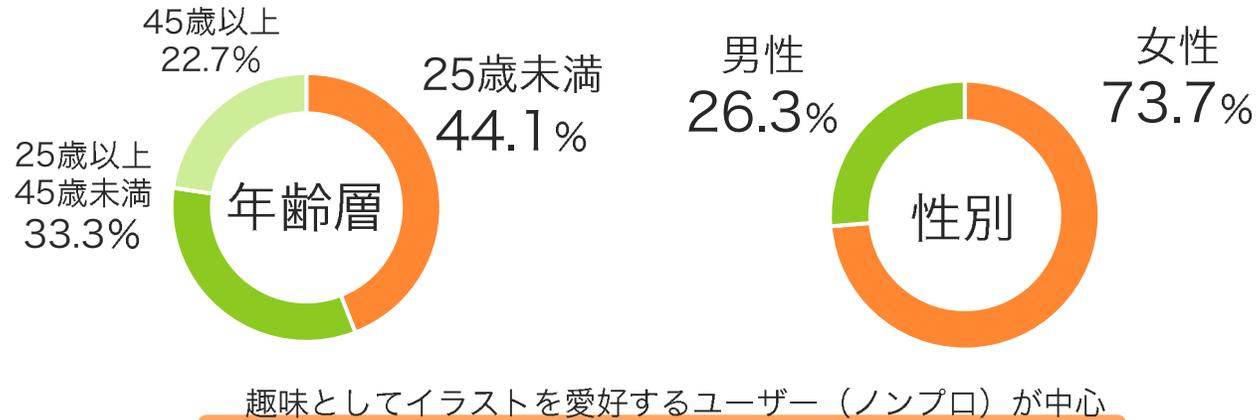


MAU、サブスク契約数、売切型アプリ販売数



# ユーザーはα・Z世代が中心・25歳未満のアクティブユーザーシェアNo.1

## ibisPaint ユーザー属性

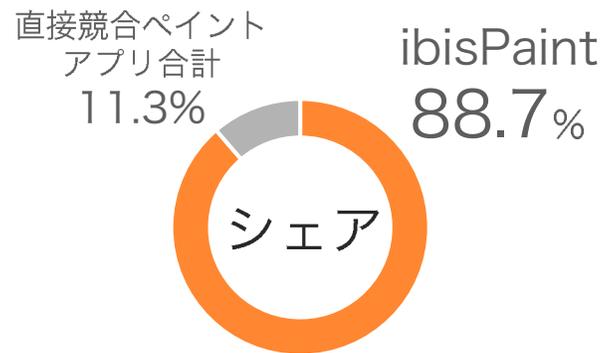
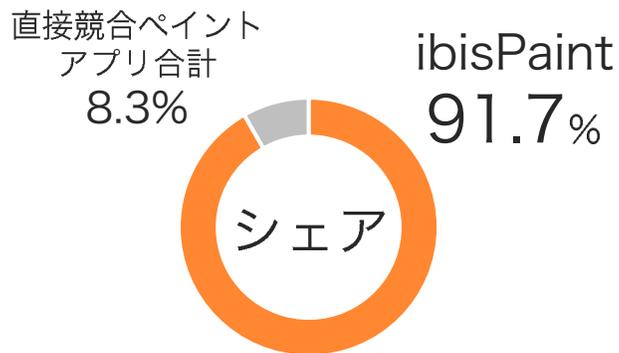


## Z世代に支持されていることの利点

- Z世代のSNS等の発信力を活用して口コミによるユーザー増加を見込める
- ペイントアプリの中では、「ibisPaint」がZ世代のファーストアプリとしてダウンロードされることが多い  
また、ペイントアプリは一度使い始めるとアプリ特有の操作方法を習熟して使い込むため、他社アプリへの乗換が起きにくい

## 25歳未満ユーザーシェア

## 参考：全世界ユーザーシェア

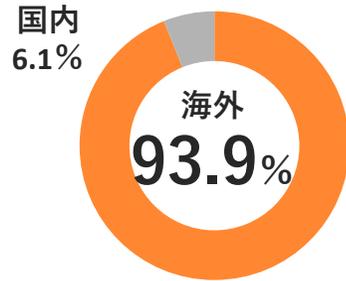


これからの消費動向を左右するα・Z世代からの長期的な収益が見込める

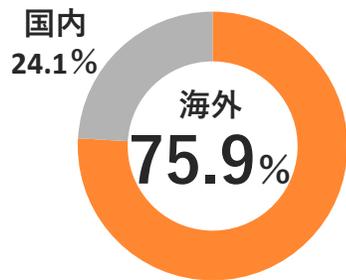
# 海外での積極的なプロモーションの結果、海外売上高が7割以上を占める

## 海外比率

### 累計DL数

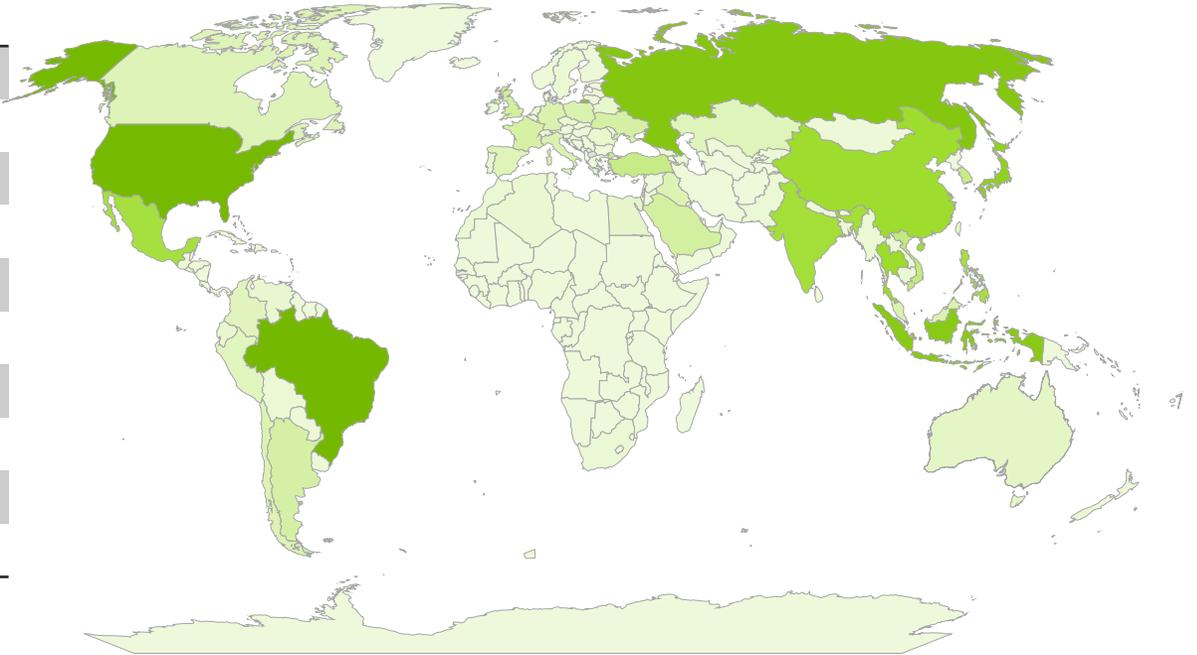


### 売上高



## 累計ダウンロード数

順位	国名	累計DL数
1	ブラジル	4848万
2	アメリカ	4764万
3	EU (27か国)	4346万
4	ロシア	3905万
5	インドネシア	3668万
6	日本	3184万
7	タイ	2477万
8	中国	2400万
9	インド	2241万
10	フィリピン	2169万



提供元: Bing  
 © Australian Bureau of Statistics, GeoNames, Geospatial Data Edit, Microsoft, Navinfo, Open Places, OpenStreetMap, Overture Maps Foundation, TomTom, Zenrin

累計DL数 (2025.12末)



※上記数値は、2025/12末時点の値。  
 ※累計DL数のうち、Huaweiについては国別データを取得できないため、便宜上、提供国である中国が属する「海外」に全て計上。  
 ※スライド中央のランキング及び世界地図で使われている中国のDL数のうち、Huaweiについては、データ取得可能期間である2023年8月から2025年12月までのデータ取得期間中における中国の累計DL数の割合（77.0%）のみが含まれている。

## 最新の技術を駆使したモバイルアプリ開発支援が強み

### 最新の技術

スマートフォンやタブレットなどのモバイル端末だけでなく、パソコンなどインターネット端末全般におけるアプリケーション開発支援において**最新の技術**を提供

### クラウド環境

クラウドコンピューティング技術等の急速な進化の後押しもあり、**クラウドサーバ構築・移行**（サーバレス環境構築を含む）の支援が得意

### 高い顧客満足度

**多岐にわたる法人や地方自治体**からのアプリケーション開発の受注が増加し、いずれも**高い顧客満足度**を実現

### エンジニア成長力

基礎から高度な技術まで幅広い分野をマスターするための**多種多様な教育カリキュラム**を提供し、**OJT**で実践

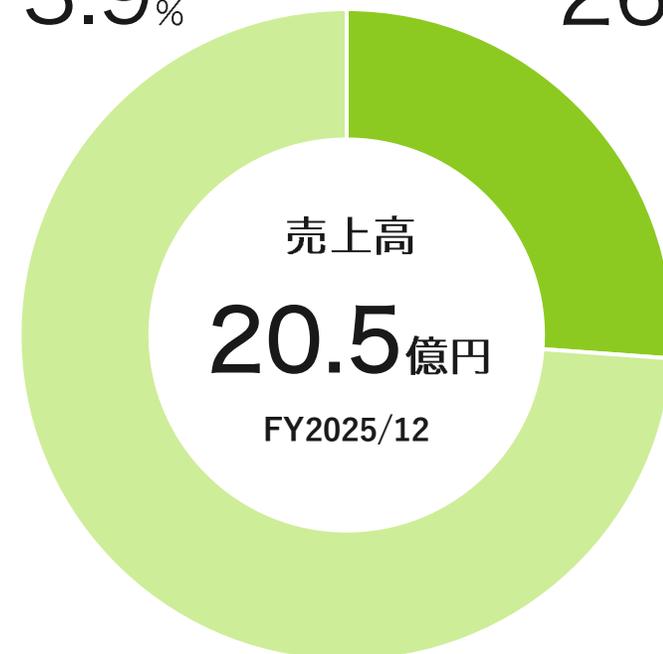
### ソリューションセグメント売上高内訳

IT技術者派遣

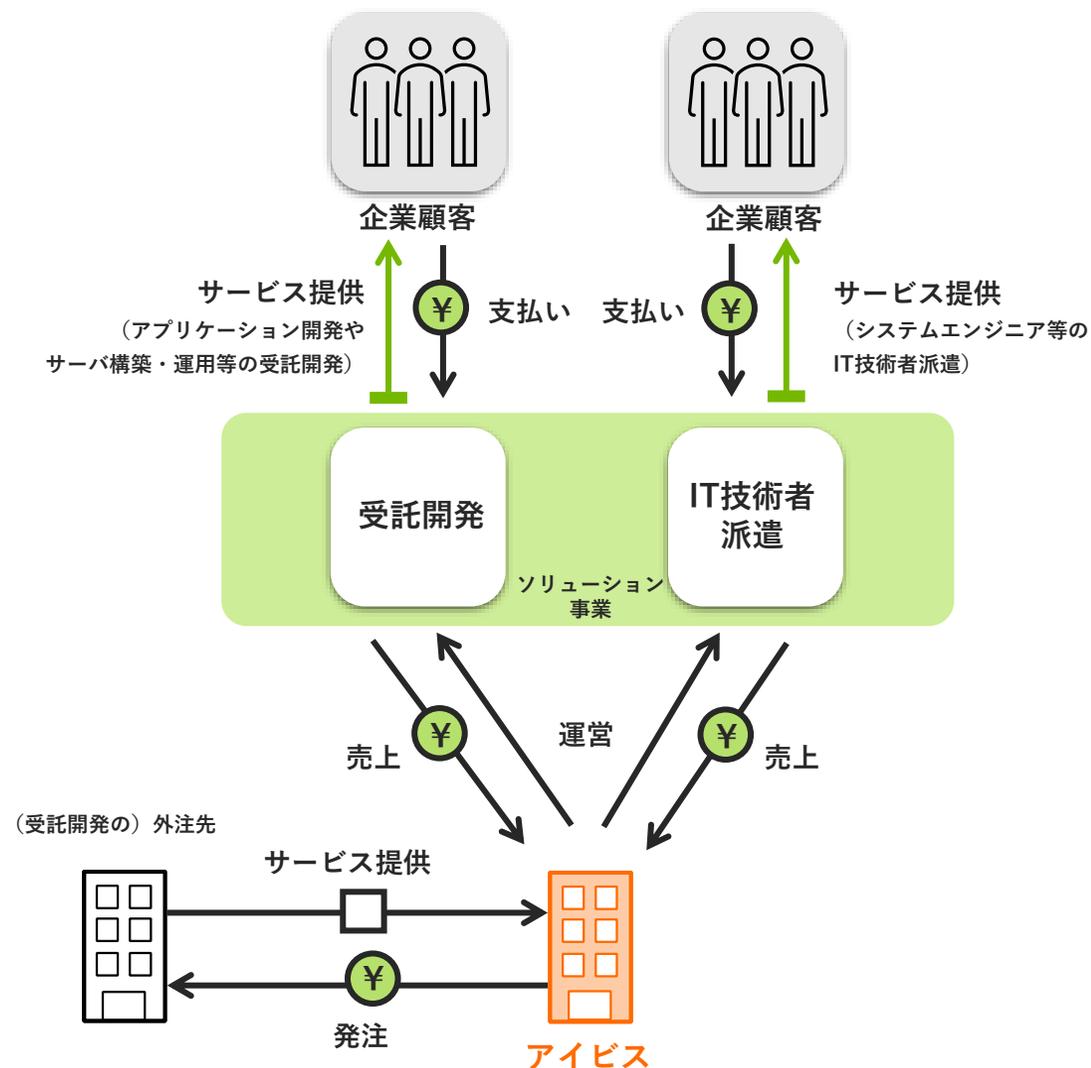
73.9%

受託開発

26.1%



## 創業来高い評価を受ける2つのアプリケーション開発支援



- 最新の技術を駆使した受託開発事業  
(PCやモバイル機器のアプリ開発、  
クラウドサーバー環境の構築・運用)
- 高い技術力を持つITエンジニアの派遣  
→日本のIT人材不足に対応
- 主な取引先
  - ・ KDDI株式会社
  - ・ 本田技研工業株式会社
  - ・ 株式会社本田技術研究所
  - ・ 株式会社朝日新聞社
  - ・ 株式会社ドワンゴ

## 世界最先端のAI音声関連技術で人々の暮らしを豊かに、世界を楽しませる

名古屋工業大学を中心として開発された**世界最先端のAI音声関連技術の普及**を目的として2009年11月に設立された**株式会社テクノスピーチ**、2025年1月31日付で完全子会社化

会社名	株式会社テクノスピーチ
設立	2009年11月19日
資本金	38,444千円
本店所在地	愛知県名古屋市東区葵一丁目14番13号
従業員数	26名
事業内容	AI音声合成技術関連事業
役員	代表取締役社長 : 大浦 圭一郎 代表取締役 : 徳田 恵一 取締役(非常勤) : 神谷 栄治 監査役(非常勤) : 宮崎 陽平 (公認会計士)
決算日	12月末日 (2025年6月期決算の後の期から適用)
主要株主 (持株比率)	株式会社アイビス (100.0%)

※資本金、従業員数、主要株主(持株比率)は2025/12末時点の数値。  
※連結財務諸表に関する会計基準におけるみなし取得日の規定により、損益計算書は2025年4月1日から取り込み。

## AI歌声合成アプリ VoiSona

最新のAI技術で音声コンテンツ制作を支える

VoiSonaは最新のAI技術で人間らしい自然な歌声や話し声を生成する、歌声及びテキスト音声の合成アプリ

基本の無料アプリと、30以上の有料ボイスライブラリ

アプリと初期搭載のボイスライブラリ(1種)を無料で提供し、新規ユーザーを増やす。有料ボイスライブラリは、キャラクターやアーティストとコラボし、さまざまなニーズに応える



VoiSonaに含まれる初期搭載のボイスライブラリ「知声(Chis-A)」が歌う「tell me words」

## バーチャル・シンガーによる 新たな音楽経済圏を創出

## 音声合成技術セグメントのパイオニアであるテクノスピーチ、4つのハイライト

### 1 今後大きく成長が見込まれる音声合成市場

グローバル市場において、2023年に6000億円～8000億円とみられていた市場規模は、2030年には**1兆1600億円～1兆4000億円規模**へ急成長が見込まれている

### 2 世界にも通じる経営陣と技術力、開発力

音声合成領域を研究領域とする大学教授で唯一、**紫綬褒章**を受賞した代表取締役 徳田恵一をはじめ、同教授の研究室卒業生や東京大学卒業の優秀な研究者・開発者を抱え、少数精鋭組織でありその**技術力は日本トップクラス**

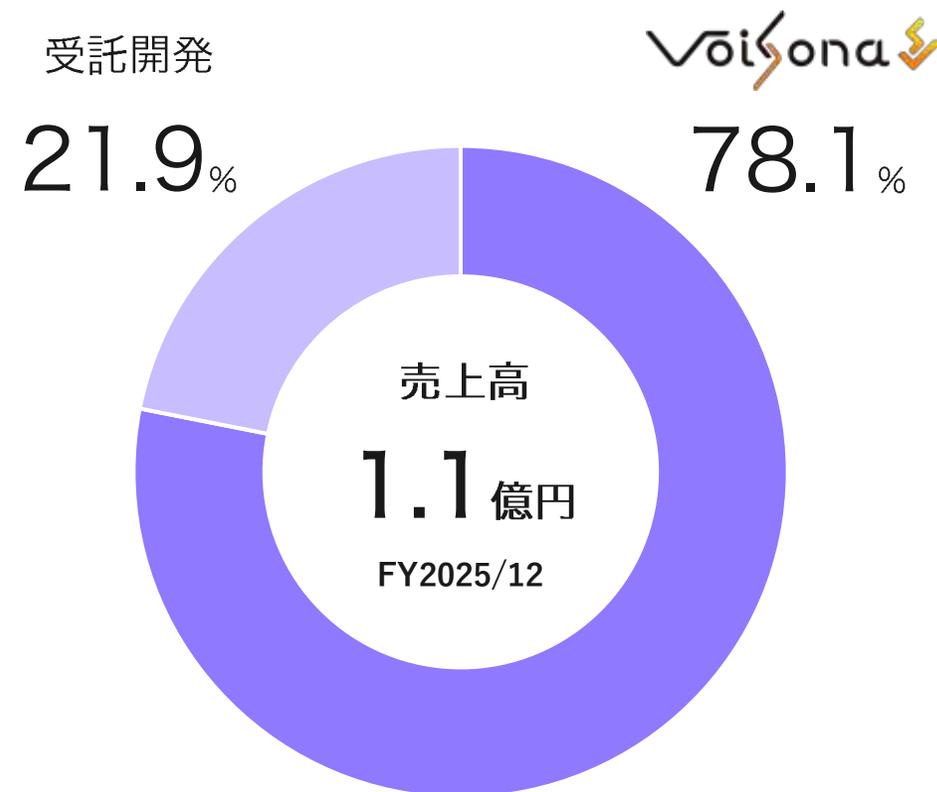
### 3 大手企業との太いパイプと取引実績

コナミ、円谷プロダクション、カシオ、河合楽器、ブラザー工業、バンダイナムコエンターテインメント、ソフトバンクグループ、ソニー・ミュージック等の**大手企業との継続的かつ安定的な取引実績**を持つ

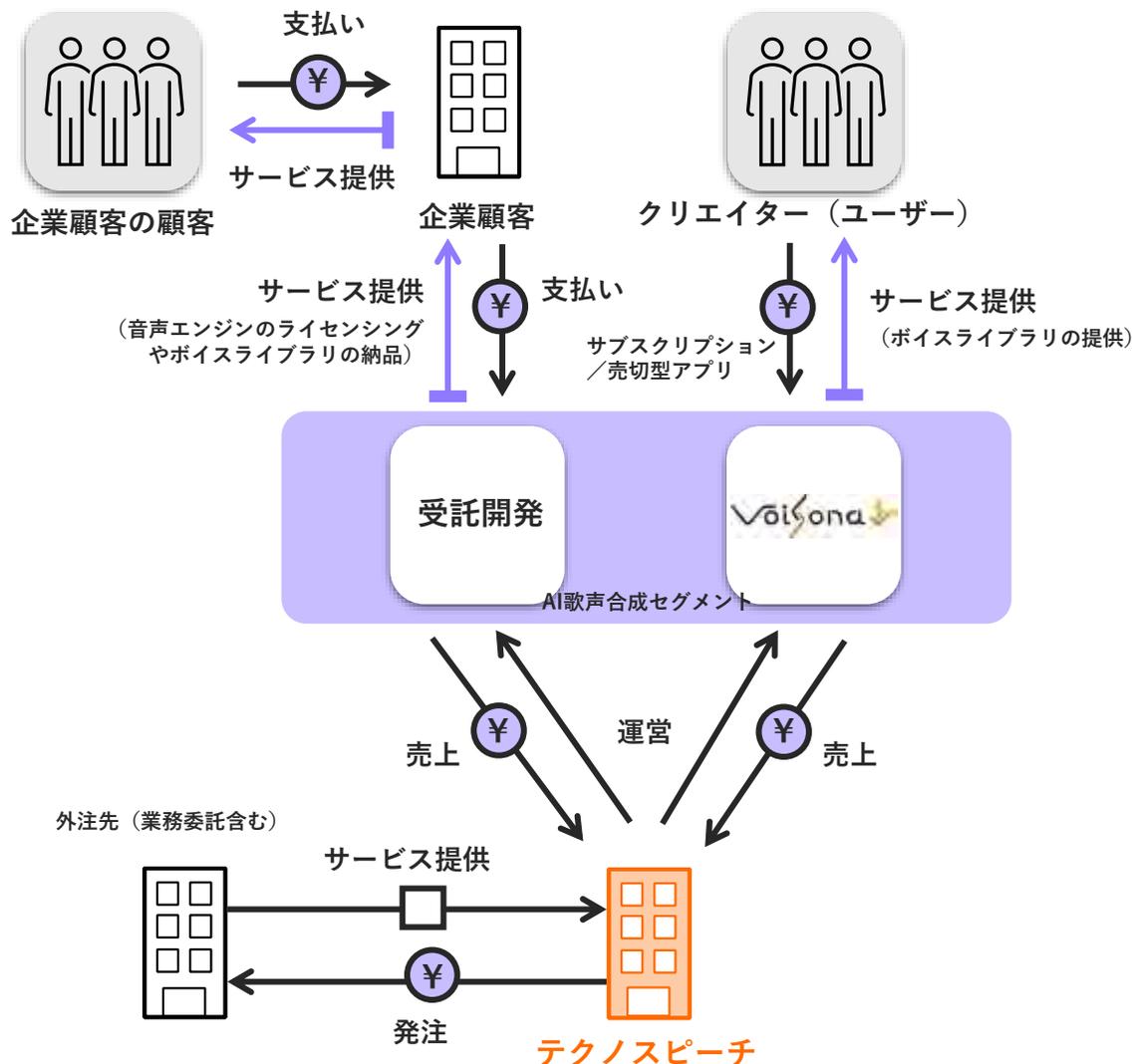
### 4 基盤事業であるBtoB事業と今後の成長性が高いBtoC事業

大手企業からの継続的な受託業務をこなすことで技術力、開発力を高めつつ、2012年に参画したCeVIOプロジェクトに加え、2022年にローンチしたAI歌声合成アプリ「VoiSona」にて、**B2C領域を中心に事業拡大**を見込んでいる

### AI歌声合成セグメント売上高内訳



## 基幹事業の受託開発と成長事業のAI歌声合成アプリ「VoiSona」が両輪



- 音声エンジンのライセンスングや企業ニーズに合ったボイスライブラリの開発納品を行う**受託開発** (BtoB)
- ユーザーに支持される幅広い品揃え (ボイスライブラリ) を取りそろえグローバル展開を目指す**AI歌声合成アプリ「VoiSona」** (BtoC)

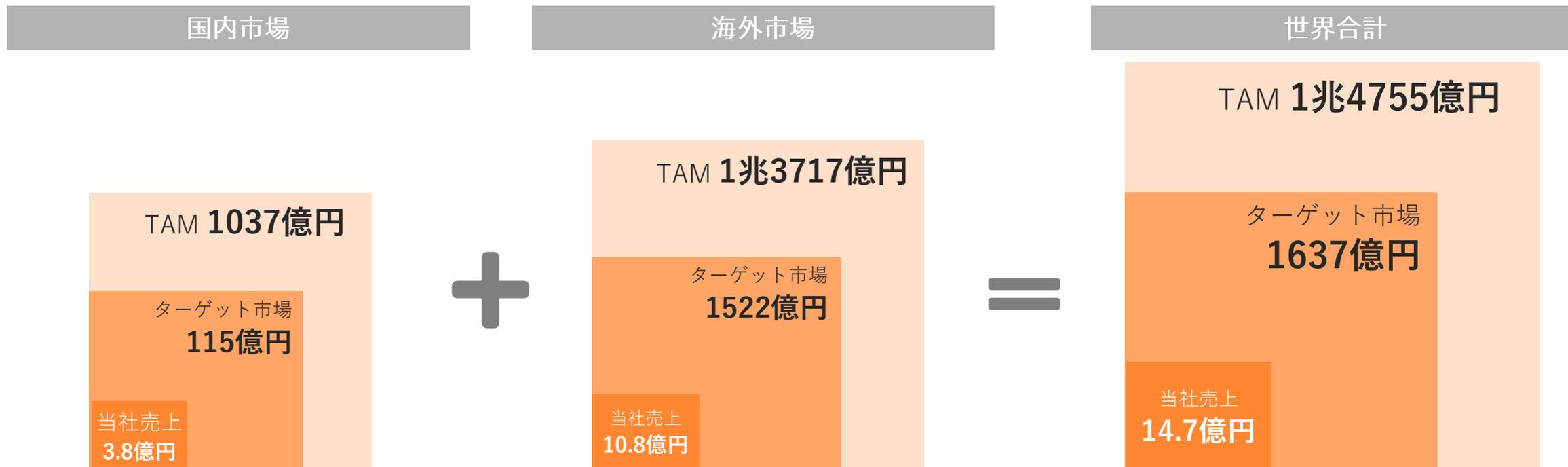
### ■ 主な取引先

- ・株式会社コナミデジタルエンタテインメント
- ・ブラザー工業株式会社
- ・株式会社河合楽器製作所
- ・カシオ計算機株式会社
- ・ソフトバンクロボティクス株式会社

# 3) 市場・競合分析

---

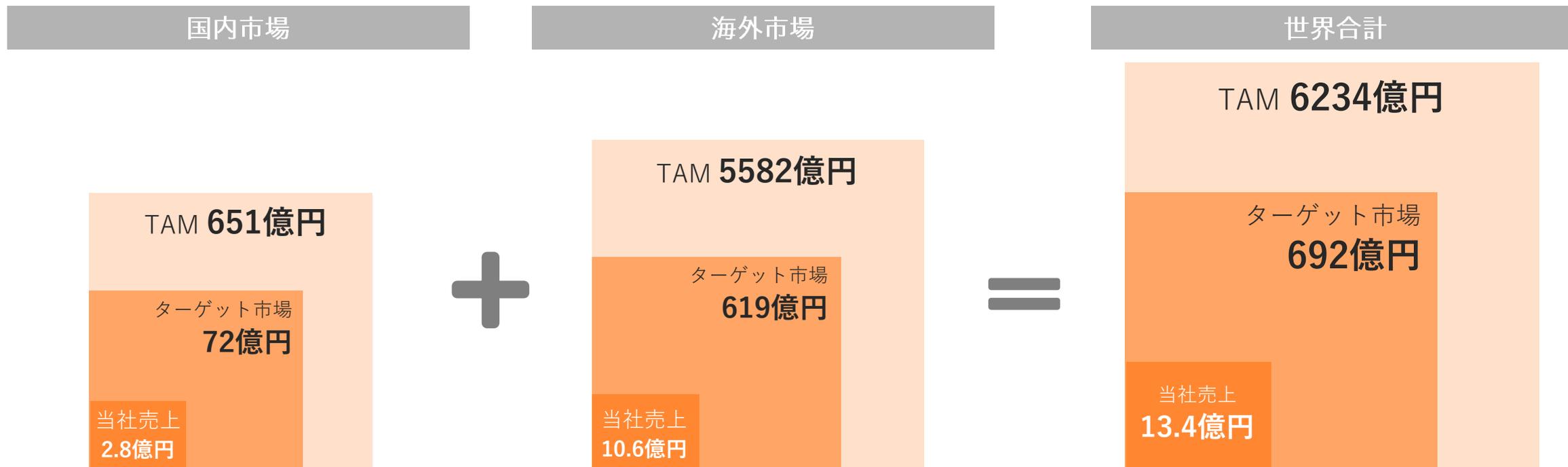
## ペイントアプリ×アプリ課金市場の市場規模は大きい



### 【算出根拠】

- アプリ販売市場（国内）におけるTAM※の額1037億円は、経済産業省が発表した調査レポート「令和6年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」上での2024年の「デジタル系分野のBtoC-EC市場規模 > ⑤その他」1395億円に、総務省が発表した「令和7年版 情報通信白書」上でのスマートフォンの保有割合74.4%を掛けて算出。又、ターゲット市場の額115億円は、2022/3/25～2022/3/28に株式会社クロス・マーケティング経由で実施した日本でのイラストアプリに関するアンケート調査上で、母集団（N=5,154）のうち、デジタルイラストを描く顕在層・潜在層の割合11.1%をアプリ販売市場（国内）におけるTAMの額に掛けて算出。
- アプリ販売市場（海外）における1兆3717億円は、Grand View Researchが発表した「In-app Advertising Market (2025 - 2033)」28兆3212億円（USD 182.06 billion。2025/12/31時点のTTB155.56円で換算）から、便宜上、経済産業省が発表した調査レポート「令和6年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」上での2024年の「デジタル系分野のBtoC-EC市場規模 > ⑤その他」の割合5.2%を掛けて算出した額1兆4755億円から国内のTAMの額1037億円を差し引いて算出。又、ターゲット市場の額1522億円は、先述の11.1%をアプリ販売市場（海外）におけるTAMの額に掛けて算出。

## ペイントアプリ×ネット広告市場の市場規模は大きい



【算出根拠】

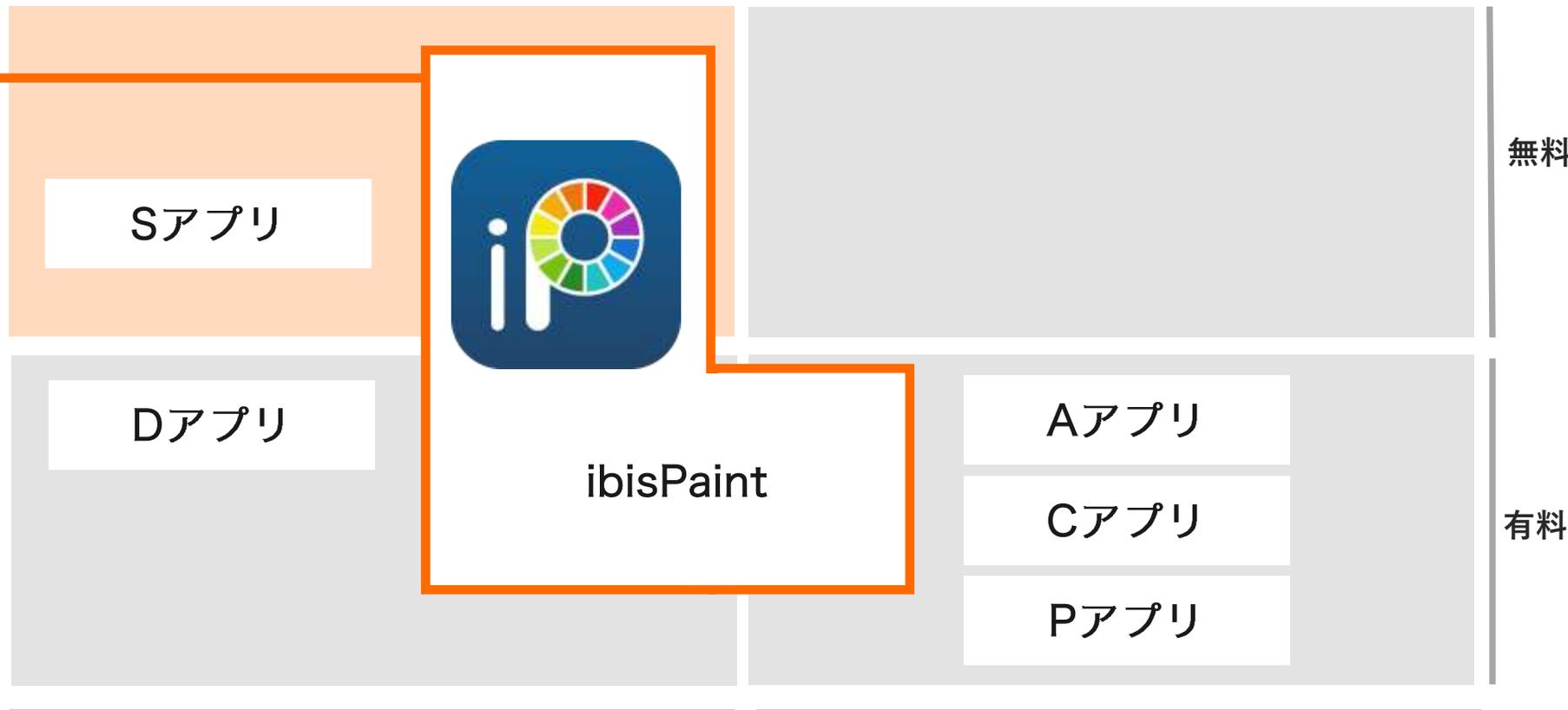
- ネット広告市場（国内）におけるTAMの額651億円は、電通グループのCCI、電通、電通デジタル、セブテーニが共同発表した調査レポート「2024年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」上での2024年の「インターネット広告媒体費」2兆9611億円のうち、ディスプレイ広告7650億円・ビデオ（動画）広告8439億円・成果報酬型広告727億円、以上合計1兆6816億円で、総務省が発表した「令和7年版 情報通信白書」上でのスマートフォンの保有割合74.4%、及び経済産業省が発表した調査レポート「令和6年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」上での2024年の「デジタル系分野のBtoC-EC市場規模 > ⑤その他」の割合5.2%の乗算結果3.9%を掛けて算出。又、ターゲット市場の額72億円は、2022/3/25～2022/3/28に株式会社クロス・マーケティング経由で実施した日本でのイラストアプリに関するアンケート調査上で、母集団（N=5,154）のうち、デジタルイラストを描く顕在層・潜在層の割合11.1%をネット広告市場（国内）におけるTAMの額に掛けて算出。
- ネット広告市場（海外）におけるTAMの額5582億円は、Grand View Researchが発表した「In-app Advertising Market (2025 - 2033)」28兆3212億円（USD 182.06 billion、2025/12/31時点のTTB155.56円で換算）に、便宜上、1. の2024年の「インターネット広告媒体費」に対する前述の媒体費3種類の割合56.8%、及び乗算結果3.9%を掛けて算出した額6234億円から国内のTAMの額651億円を差し引いて算出。又、ターゲット市場の額619億円は、前述のデジタルイラストを描く顕在層・潜在層の割合11.1%をネット広告市場（海外）におけるTAMの額に掛けて算出。

# 今後はプロユースをはじめとする課金ユーザーをコアターゲットへ

無料アプリでイラストを気軽に始めたいユーザー層の開拓はほぼ完了

## 「ibisPaint」の優位性

- 無料アプリで、気軽にお絵描きを始めたいユーザー層を開拓、取り込み
- アプリ広告で収益を得ているため、高機能のアプリを無料で提供できる
- 顧客満足度が高いため、口コミなど自然流入のアプリダウンロードが多かつMAUが高い
- 無料版だけでなく有料版（サブスク、売切型）を展開し、プロユースにも耐えられる機能・サービスも提供



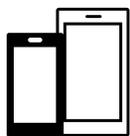
低い

高い

ユーザーにおけるプロのイラストレーターの比率

# モバイルネイティブ、優秀な人材、スピードへのこだわりが三位一体となって、 経営・開発力・サービス運営で差別化

## モバイル最適化



モバイル画面を前提とした  
シンプルかつ使いやすいUI

操作性が高く快適なUX

GPUの活用やデバイス固有の  
メモリ管理など高いアプリ性能

優れたUI/UXや性能で  
他アプリとの競争優位性を創出

## 優秀なエンジニア



画像処理技術を調査・研究・実装  
するための論理的思考力  
及び科学的リテラシー

高い専門性を有する  
理系出身者が数多く在籍

最先端技術を学び、各自が発表  
する勉強会を月1回以上開催

成長を支える人材基盤を形成

## スピードへのこだわり



ユーザーからのニーズを把握し、  
製品へ反映するスピード

高機能アプリをサクサク動かす  
ためのスピード

ソーシャル機能を重視し、  
作品や口コミが拡散するスピード

スピーディな対応で  
ユーザーの満足度を向上

## 受託開発・IT技術者派遣市場の市場規模は大きい



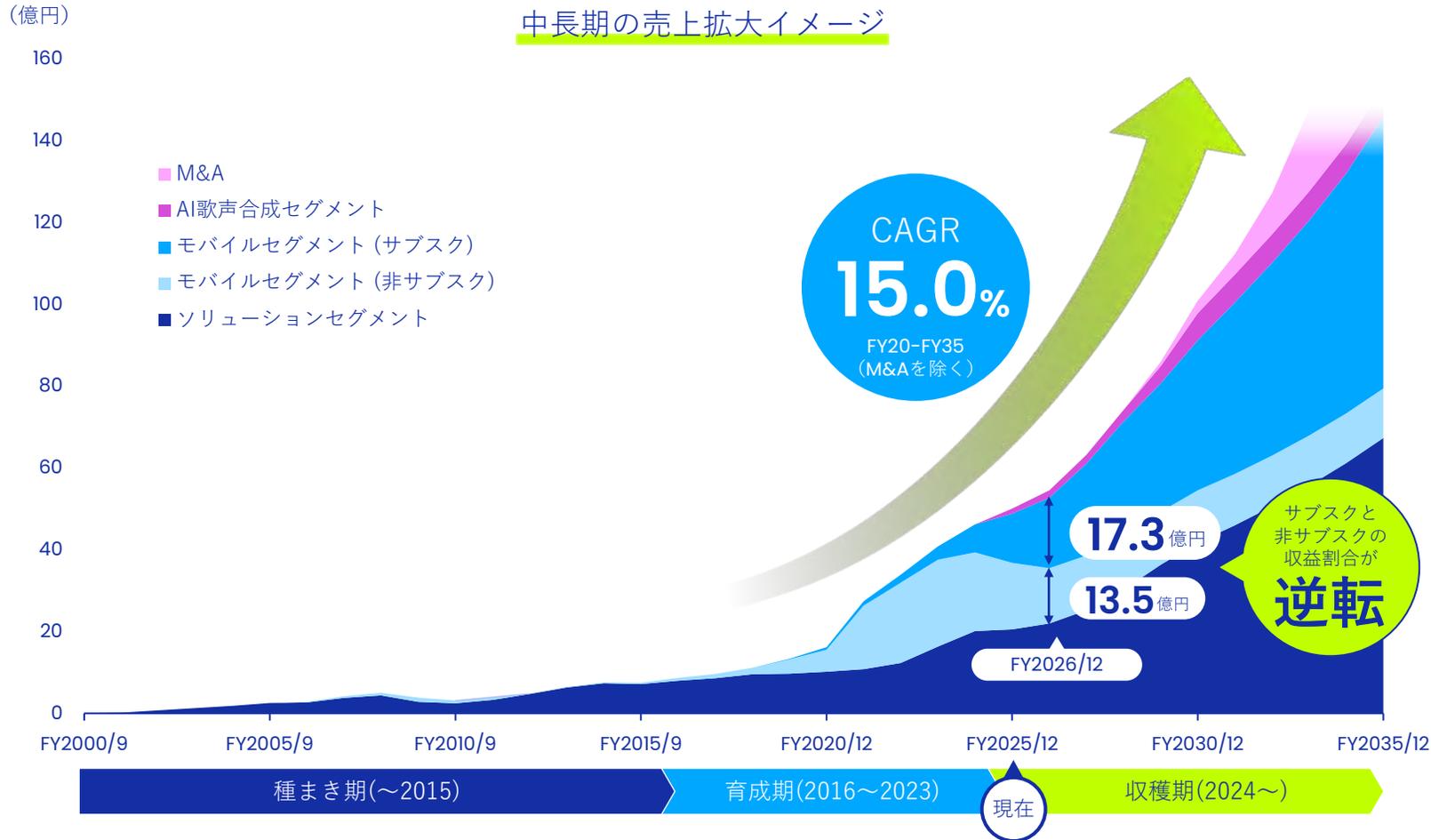
### 【算出根拠】

- 受託開発市場におけるTAM（7兆205億円）は、IDC Japanが発表した「国内ITサービス市場予測」における、2024年の国内ITサービス市場規模より抜粋。
- IT技術者派遣市場におけるTAM（1兆4678億円）は、矢野経済研究所が発表した「デジタル人材を対象とした人材サービス市場に関する調査（2025年）」における、2024年のデジタル人材向け人材サービス市場規模（見込み値）より抜粋。
- これらTAMのうち、当社が主に事業機会として捉えるターゲット市場は、経済産業省が発表した「特定サービス産業実態調査」における「情報サービス業」の総売上高に占める、「受注ソフトウェア開発のうちシステムインテグレーション」に該当する2024年売上高の割合（40.8%）を用いて算出している。
- 当該割合は、当社が注力する高度な設計・開発領域に対応する市場構成比を示すものであり、これを各TAMに乗じることで、受託開発市場のターゲット市場（2兆8643億円）およびIT技術者派遣市場のターゲット市場（5988億円）を算定している。

## 4) 成長戦略

---

# 世界最大のユーザー基盤を収益に結実させる、絶好の収穫期



## 2035年度 成長目標

連結売上高

150億円

サブスクリプション契約数

200万件

サブスクリプション課金率

5.0%

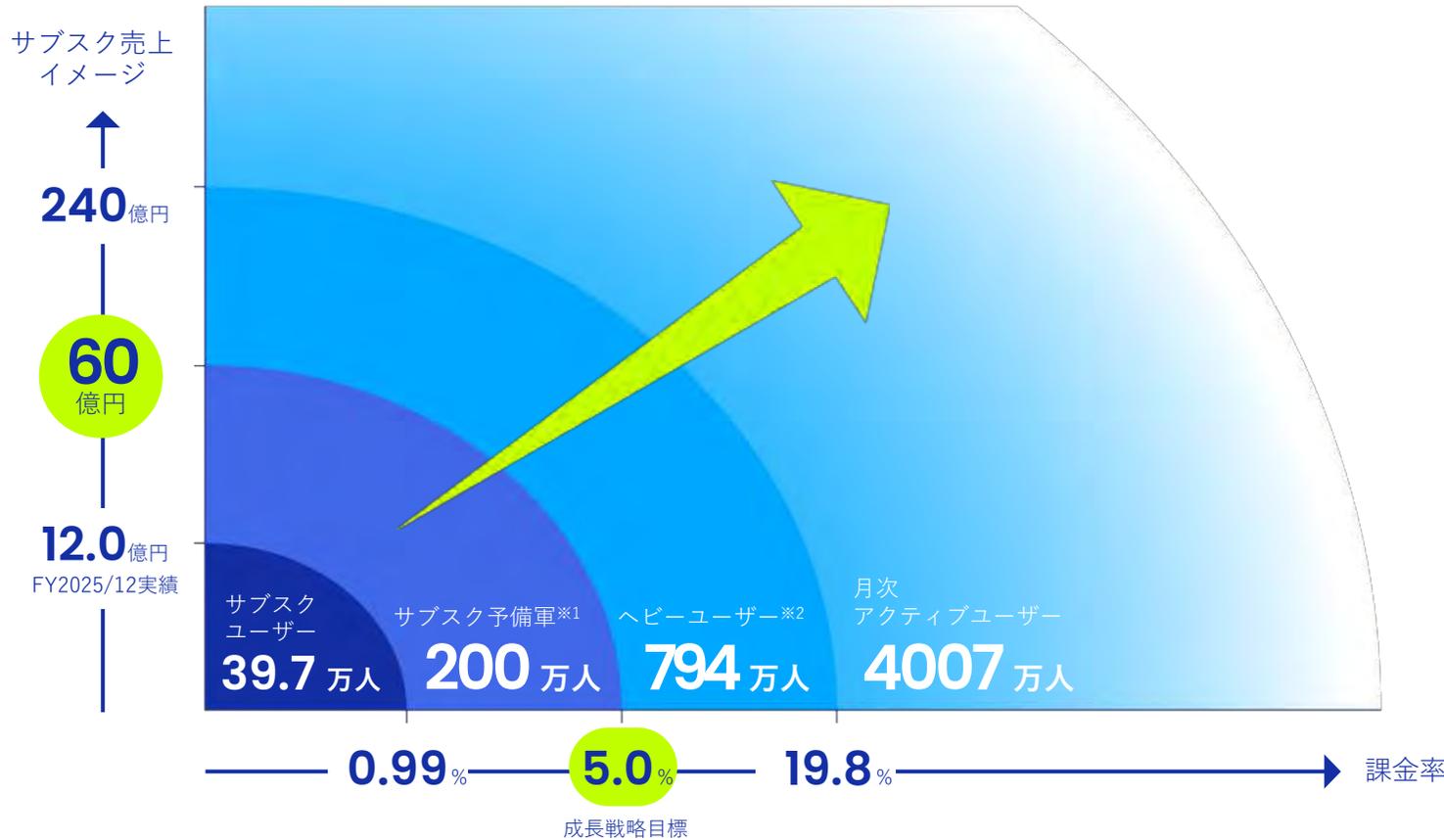
新たに今後3年間の主要な連結財務目標を開示  
 サブスク課金売上高をFY2025/12実績の2.3倍である27.9億円まで伸ばす計画  
 営業利益の成長率はFY2027/12以降20%以上へ

(単位：百万円)	実績		計画			
	FY2024/12	FY2025/12	FY2026/12	FY2027/12	FY2028/12	CAGR
売上高	4,625	5,005	5,454	6,327	7,427	14.1%
YoY(%)	-	8.2%	9.0%	16.0%	17.4%	-
モバイルセグメント売上高	2,611	2,830	3,084	3,591	4,110	13.2%
サブスクリプション売上高	687	1,202	1,731	2,255	2,791	32.4%
ソリューションセグメント売上高	2,014	2,055	2,196	2,525	3,030	13.8%
AI歌声合成セグメント売上高	-	118	174	210	286	34.0%
営業利益	1,155	1,201	1,355	1,634	1,987	18.3%
YoY(%)	-	4.0%	12.1%	20.6%	21.6%	-
営業利益率	25.0%	24.0%	24.9%	25.8%	26.8%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	839	848	940	1,093	1,339	16.4%
YoY(%)	-	1.2%	10.3%	16.3%	22.5%	-
ibisPaintサブスクリプション契約数（千件）	232.0	397.6	547.4	700.6	853.9	29.0%
ROE（自己資本当期純利益率）（%）	49.7%	29.9%	29.3%	27.3%	27.0%	-
EPS（1株当たり純利益）（円）	46.0	46.3	51.3	59.3	72.7	16.2%

※本ページの計画値は、2026年連結中期経営計画を基に作成。  
 ※FY2025/12YoYは、FY2024/12単体実績に対するFY2025/12連結実績の比率を指す。  
 ※営業利益率などの比率指標についてはCAGRを算出していません。

アクティブユーザー4000万人への無料自社広告で  
サブスクリプション移行を強力に促進

サブスクユーザー拡大による成長インパクト



3つの成長ドライバー

- 1 無料のアプリ内自社広告
- 2 サブスク独自の新機能強化
- 3 契約率を高める導線設計

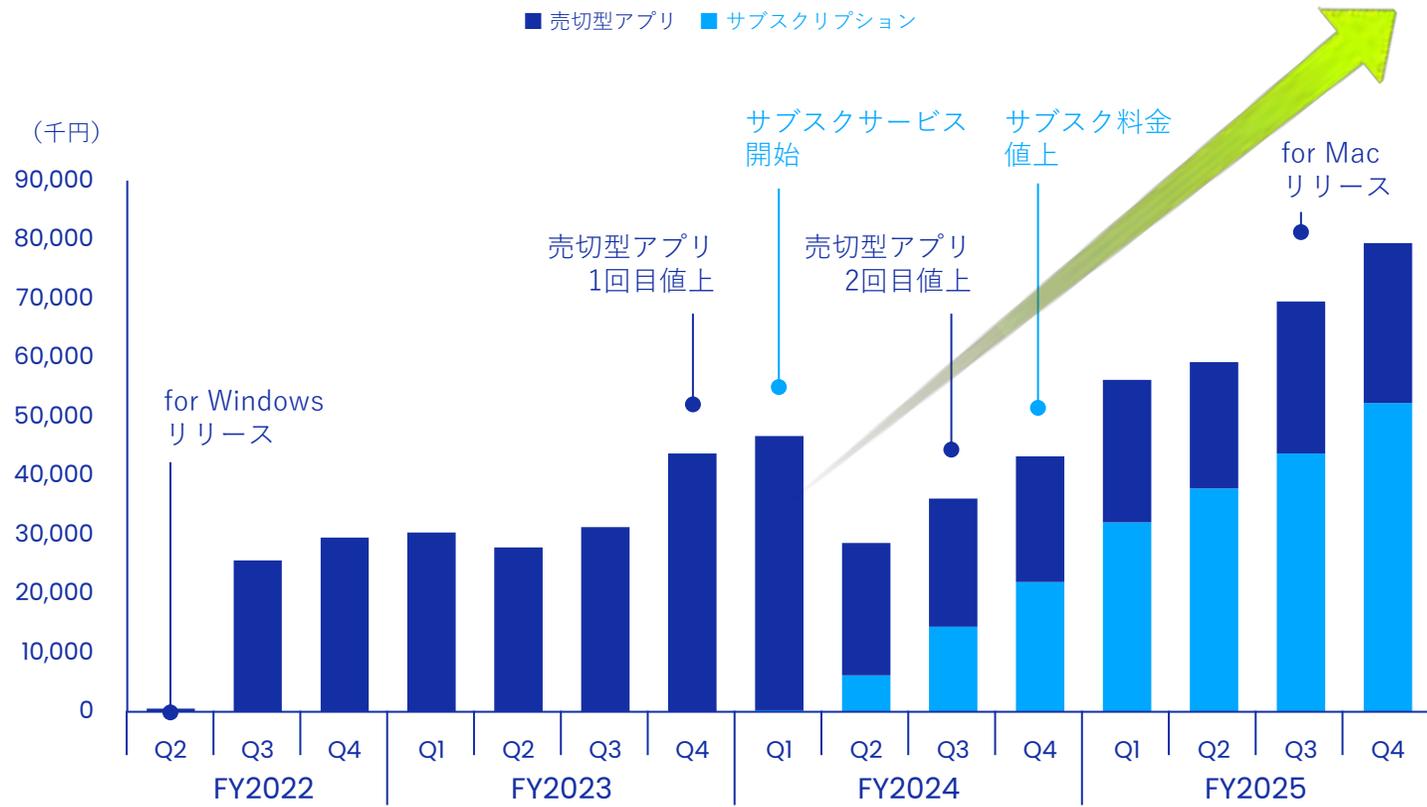
サブスク契約数の実績と計画



※1 サブスク予備軍とは、月次アクティブユーザーのうち、課金率が5%（業界平均3~10%）となる場合のユーザー数と定義する。  
 ※2 ヘビーユーザー数とは、月次アクティブユーザーのうち、月間平均利用時間が現サブスク契約者の当該時間以上あるユーザーと定義する。  
 ※ データは2025/12末時点での数値。「サブスク契約数の実績と計画」のFY26-28の計画値は、2026年中期経営計画を基に作成。  
 ※前回開示資料（2025年11月10日付）P60「サブスクリプション本格強化」の進捗状況としては、本資料上、P17・P18・P20・P35・P36に記載している。本戦略に基づく事業KPIであるサブスク契約数は、計画342.0千件に対して実績381.2千件と上振れ。

# プロユース × マルチデバイス展開でサブスク成長を加速

ibisPaint for Windows/Macの売上推移



ユーザーの声をもとにプロ機能を拡充



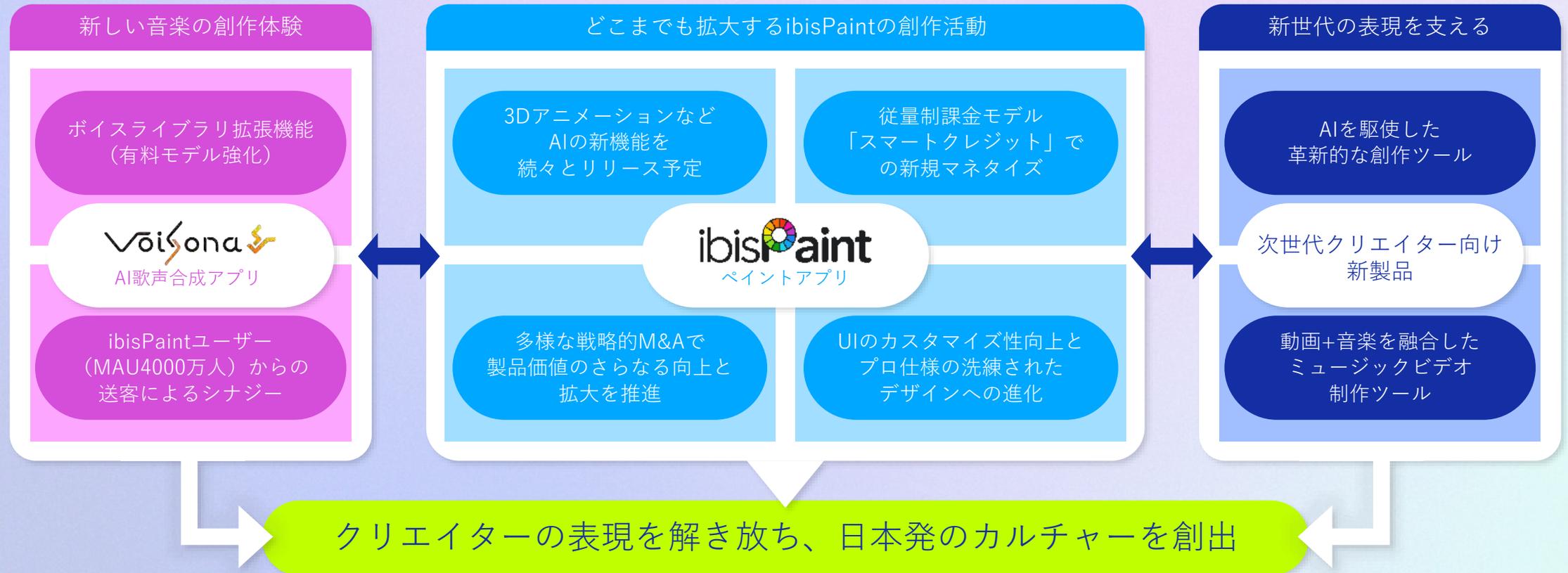
生涯の創作パートナーとして定着化



※データは2025/12末時点での数値。  
 ※前回開示資料（2025年11月10日付）P61「プロマーケットへの本格的な進出」の進捗状況としては、本資料上、P37に記載している。尚、本戦略に基づく事業KPI等は開示していないため、計画値の達成状況は省略する。

# グローバルに創作の力をつなぐ、クリエイティブ基盤を構築

## 次世代クリエイティブプラットフォームイメージ



# 安定収益とAI技術による新市場開拓で企業成長を加速

## ソリューションセグメント

高収益・高再現性を実現する  
Sler型事業モデルへ進化

専門人材 × AIによる  
開発生産性の最大化



ノーコードとAI活用で開発効率を高め、  
高品質なSIを実現。事業の拡張性を向上

戦略的M&Aによる  
Sler基盤の強化



2026年4月1日、ゼロイチスタートを  
吸収合併。SI人材と技術力を強化

## AI歌声合成セグメント

ibisPaintの成功モデルを応用し  
AI歌声合成市場をリード

企業価値向上目標



モバイル開発技術力と海外販促力の成功方程式を横展開し  
M&A統合効果で企業価値5倍へ

# 5. 連結計画

---

## サブスク課金は40%以上増収の計画、収穫フェーズがより鮮明に

	FY2025/12 連結実績	FY2026/12 連結計画		YoY
売上高	50.0億円	54.5億円	➔	+9.0%
営業利益	12.0億円	13.5億円	➔	+12.8%
営業利益率	24.0%	24.9%	➔	+0.8pt
サブスクリプション 課金売上	12.0億円	17.3億円	➔	+44.1%

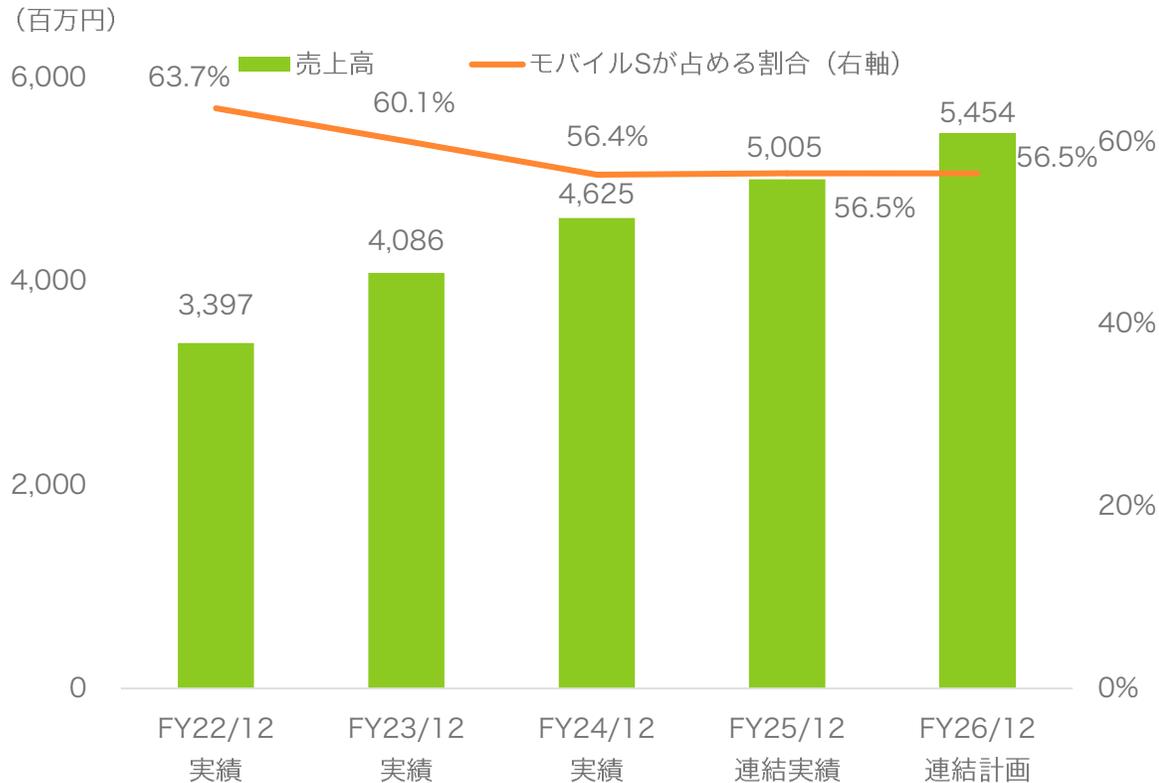
※YoYは「Year over Year」の略。

※2025年11月21日付で株式会社ゼロイチスタートを完全子会社化。2026年1月から損益を連結計上。2026年12月期は同社を含む連結計画値となるが、現在取得原価の配分手続き中で、最終的な配分額は確定していないため、暫定金額で処理し、必要な情報が整い次第、取得日から1年以内に確定する予定。

※計画値と実績値の主な差異発生理由：売上高はソリューションS売上が若干の未達により下振れしたものの、営業利益・営業利益率・サブスクリプション課金売上は、主にibisPaintサブスクリプション契約数が計画値以上の進捗で推移したこと等により、上振れ。

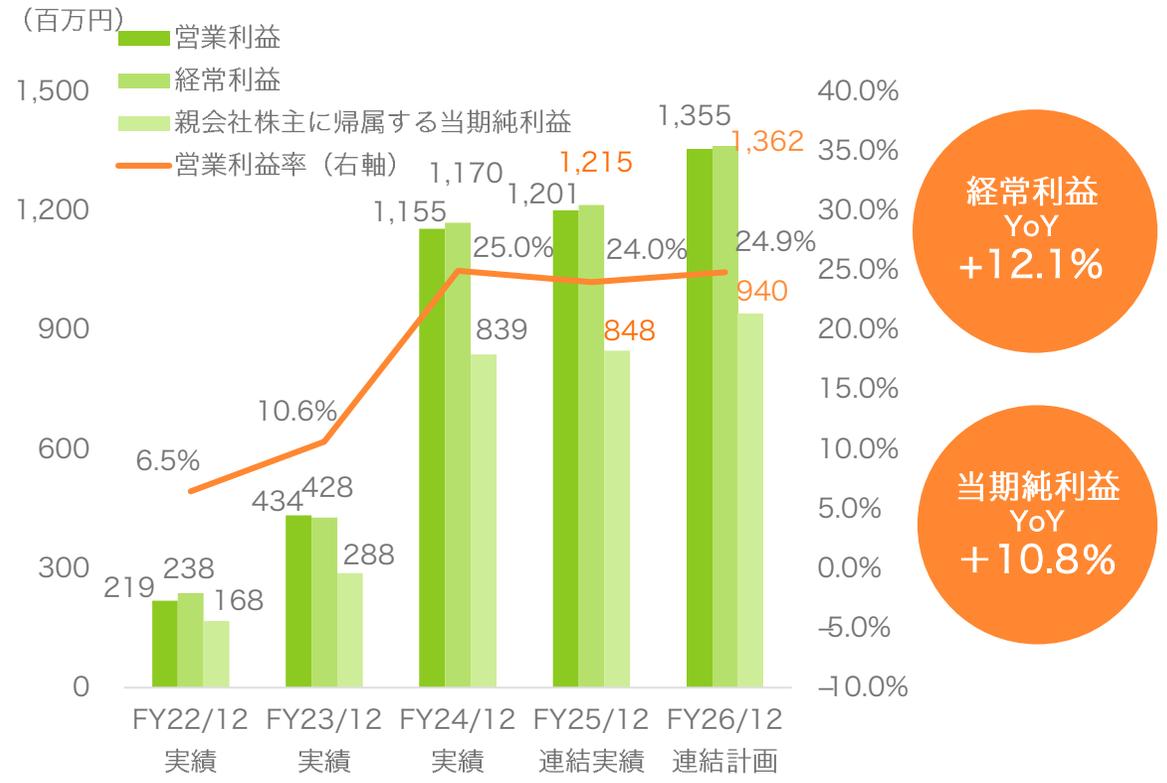
# 連結化の影響を受けながらも、各種利益10%以上の増益を計画

売上高推移



- ✓売上高は54.5億円 (YoY+9.0%) と計画、着実な成長を継続する
- ✓モバイルSが占める割合は50%台後半を堅持

各種利益推移

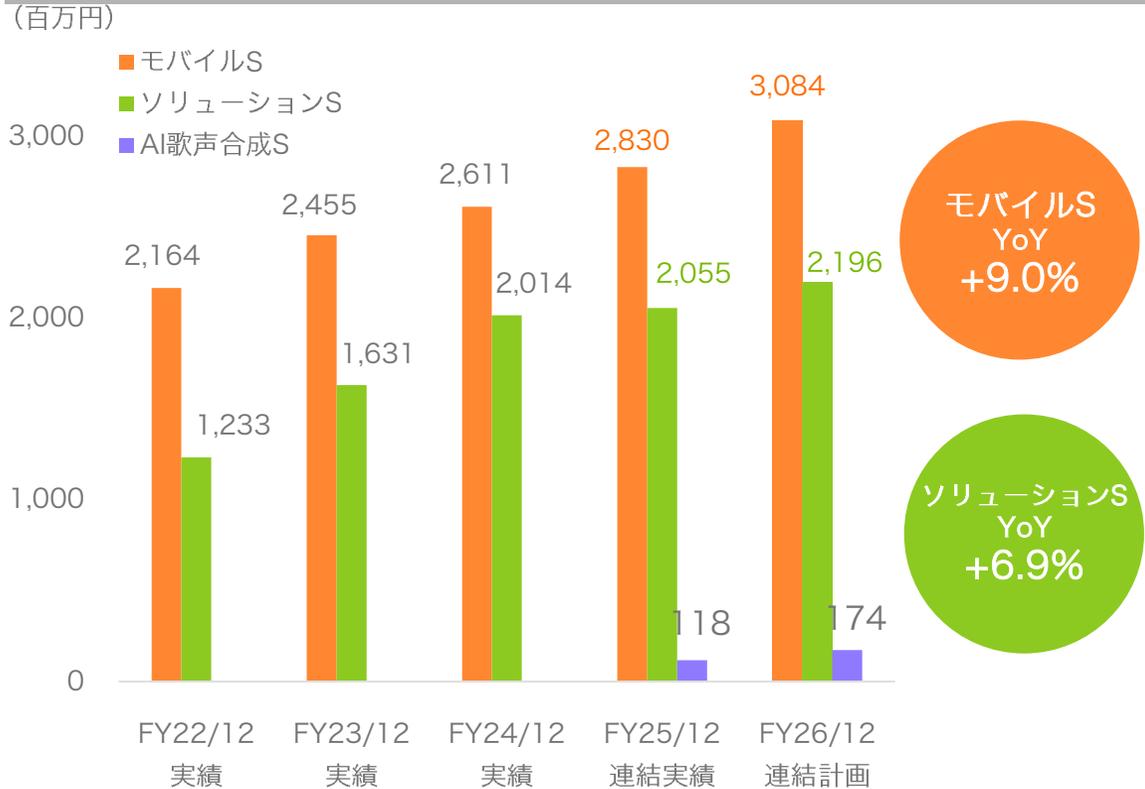


- ✓営業利益は13.5億円 (YoY+12.8%)、経常利益は13.6億円 (+12.1%)、当期純利益は9.4億円 (+10.8%) とそれぞれ計画
- ✓FY2025/12もFY2024/12からのオーガニック成長 (広告宣伝費1/2) の方針を継続
- ※オーガニック成長とは、ibisPaintの全世界ユーザーシェアが88.7%と極めて高い占有率を保持し、今後は口コミ流入でグロースできると判断してFY2024/12から実行した方針

※2025年11月21日付で株式会社ゼロイスタートを完全子会社化。2026年1月から損益を連結計上。2026年12月期は同社を含む連結計画値となるが、現在取得原価の配分手続き中で、最終的な配分額は確定していないため、暫定金額で処理し、必要な情報が整い次第、取得日から1年以内に確定する予定。  
 ※計画値と実績値の主な差異発生理由：経常利益及び税引後当期純利益については、主にモバイルS売上及び利益が共に上振れたことにより、ソリューションS利益の計画に織り込んでなかったM&A費用増による下振れ等を吸収し、上振れ。

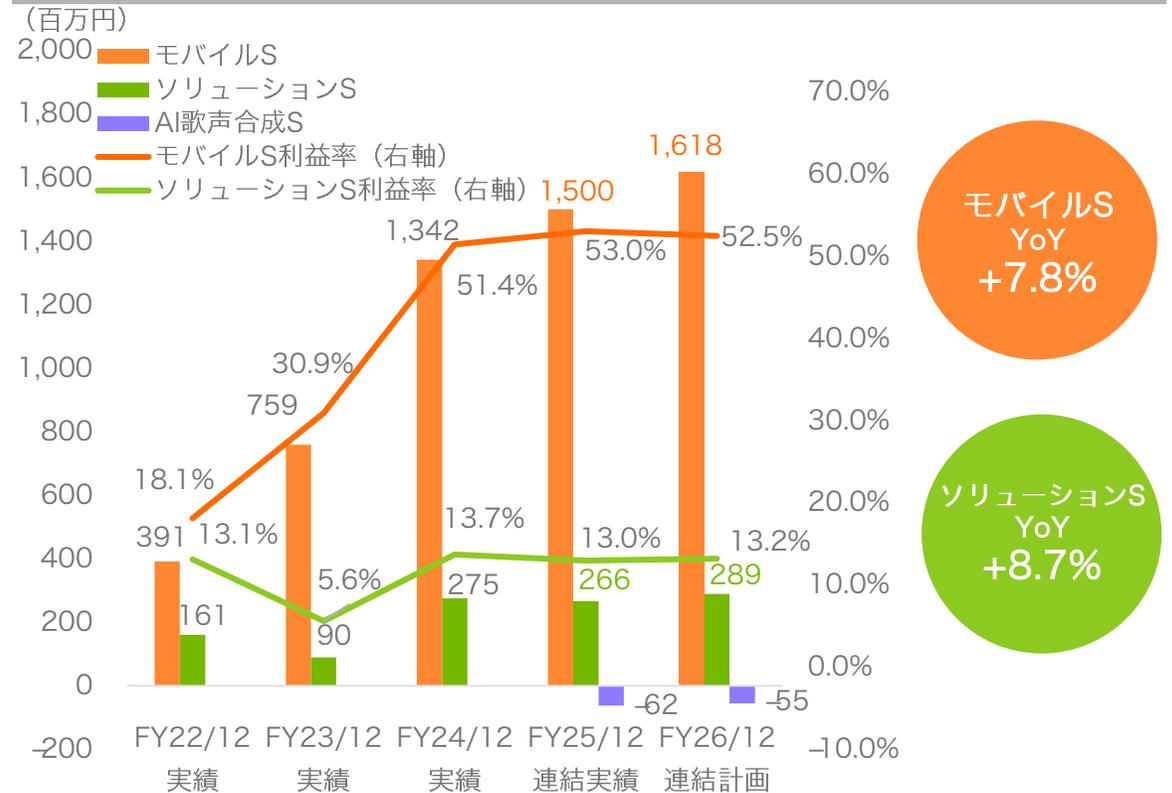
# M&Aを含む戦略的施策を通じて、持続的な売上利益の成長を目指す

売上高推移



- ✓ モバイルSは30.8億円 (YoY+9.0%) と計画、多数のアクティブユーザーの支持を背景にサブスクリプション課金を核として継続的な成長を目指す
- ✓ ソリューションSは21.9億円 (+6.9%) と計画、Slerへの進化に向けてゼロイチスタートとの事業シナジーを期待しつつも、極めて慎重に予想
- ✓ AI歌声合成SはVoiSona売上1.3億円、受託開発売上0.4億円、計1.7億円と計画

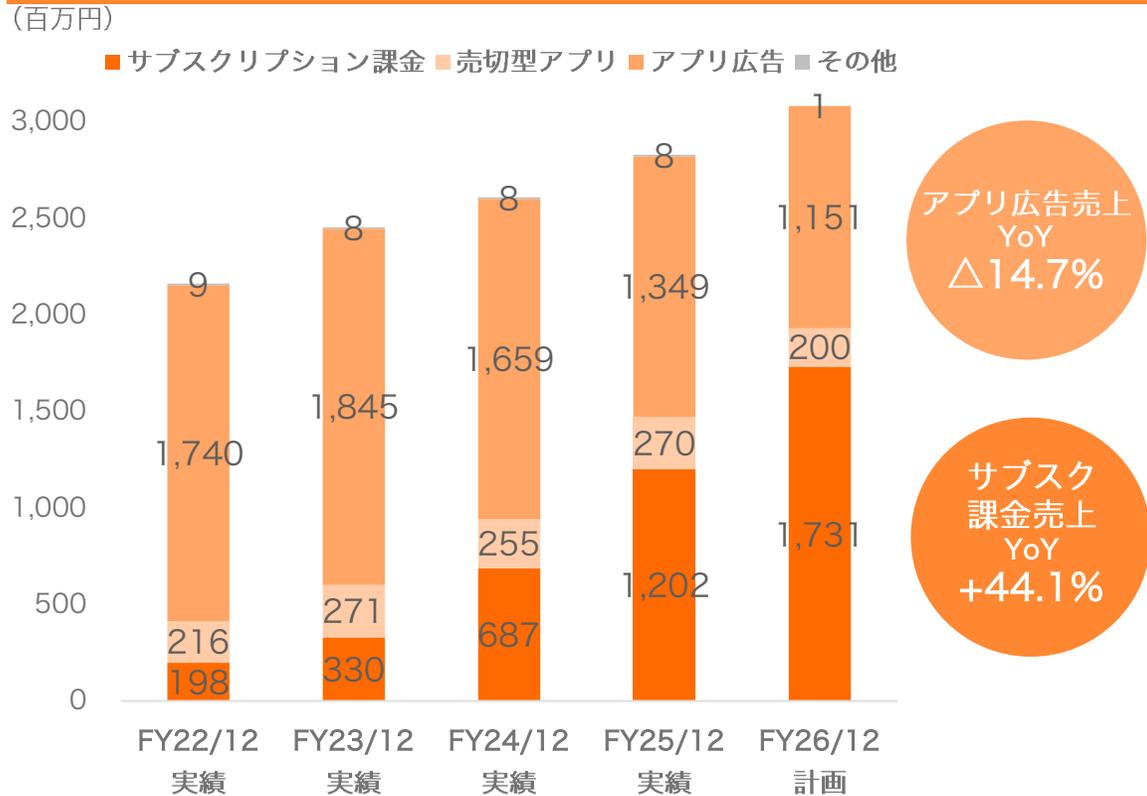
セグメント利益推移



- ✓ モバイルSのセグメント利益は16.1億円 (YoY+7.8%) と計画、より効果的・効率的な広告宣伝投資を継続するため、セグメント利益率は高い水準を維持
- ✓ ソリューションSのセグメント利益は2.8億円 (+8.7%) と計画 (内、ゼロイチスタート完全子会社化に伴うのれん償却額が△0.4億円)
- ✓ AI歌声合成Sのセグメント利益は△0.5億円と計画 (内、のれん償却額が△0.6億円)

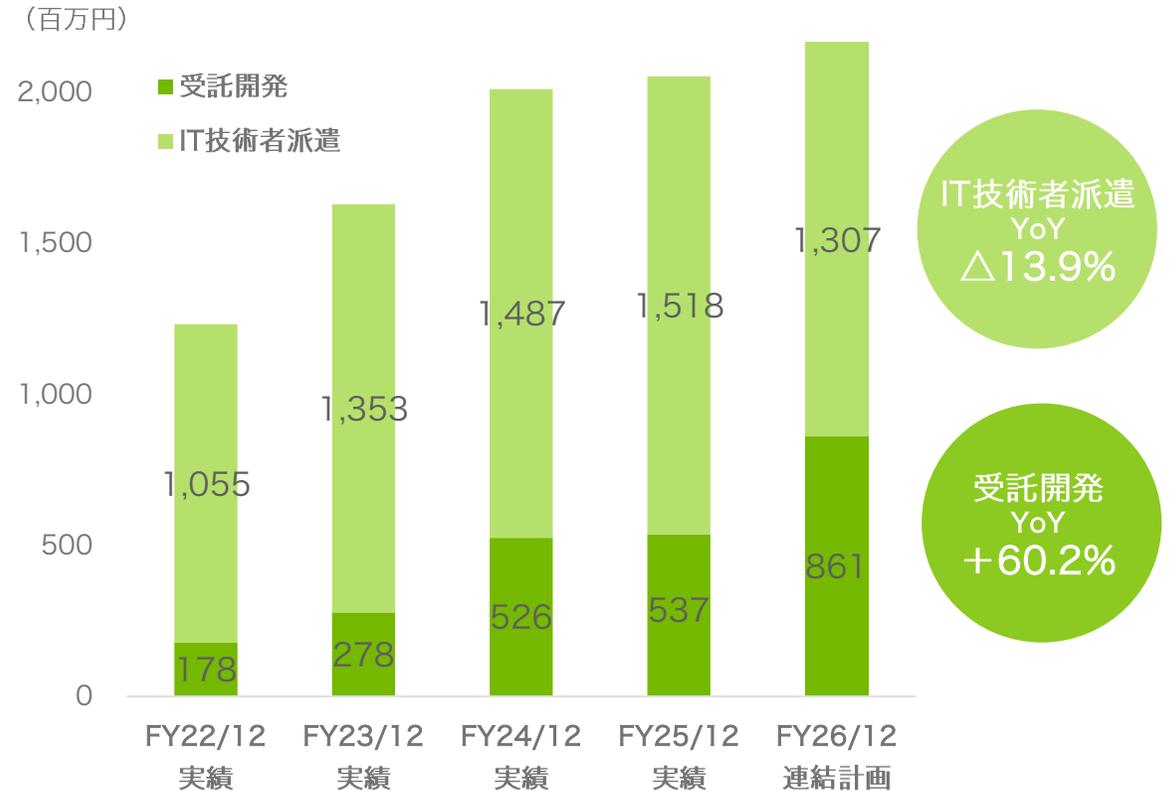
# モバイルはサブスク課金、ソリューションは受託開発が成長ドライバー

## モバイルセグメント



- ✓サブスクリプション課金売上は17.3億円 (YoY+44.1%) と初めてモバイルセグメント売上の半分以上を占める計画、サブスクは本格的な成長ドライバーへと進化
- ✓アプリ広告売上は11.5億円 ( $\Delta$ 14.7%) を計画、更に下振れする可能性があるものとして極めて慎重に予想
- ✓モバイルSの通期の想定為替レートは仲値141円 (TTB140円、TTS142円)

## ソリューションセグメント



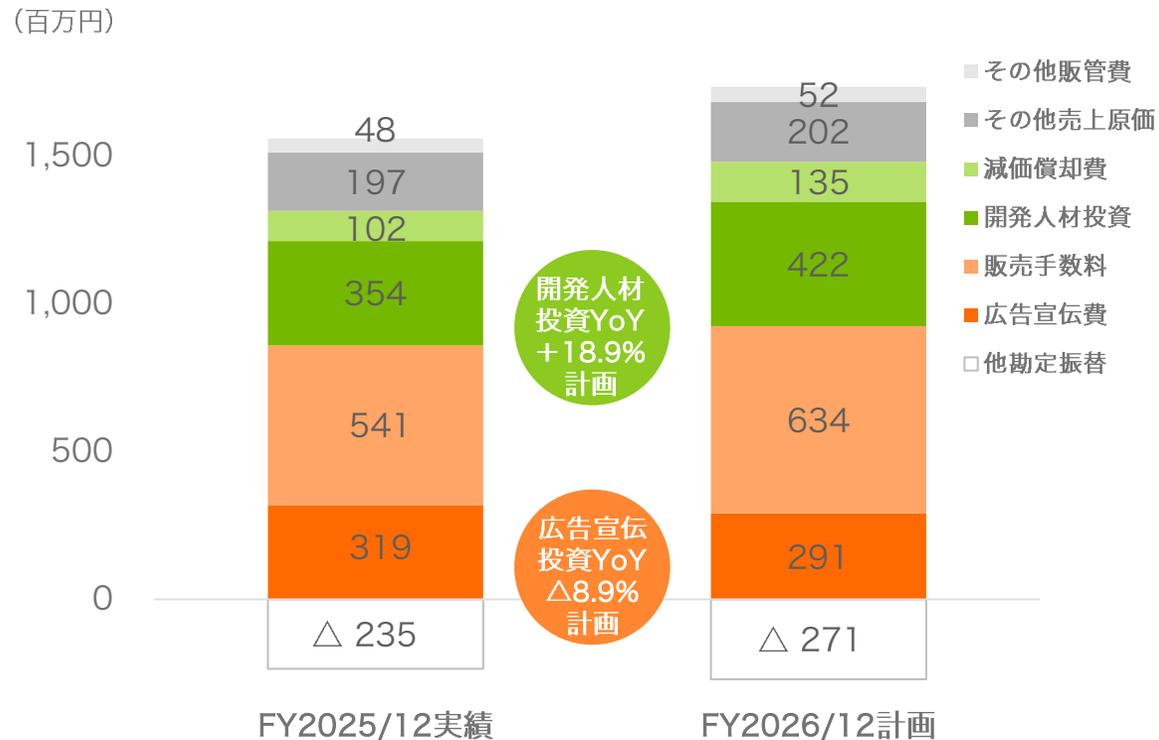
- ✓受託開発は8.6億円 (YoY+60.2%)、IT技術者派遣は13.0億円 ( $\Delta$ 13.9%) と計画
- ✓受託開発は、ノーコードとAI活用で開発効率を高め、開發生産性の最大化を目指す
- ✓Sler化に拘りつつも、利益率を最重要視する方針に変更無し

※2025年11月21日付で株式会社ゼロイチスタートを完全子会社化。2026年1月から損益を連結計上。2026年12月期は同社を含む連結計画値となるが、現在取得原価の配分手続き中で、最終的な配分額は確定していないため、暫定金額で処理し、必要な情報が整い次第、取得日から1年以内に確定する予定。

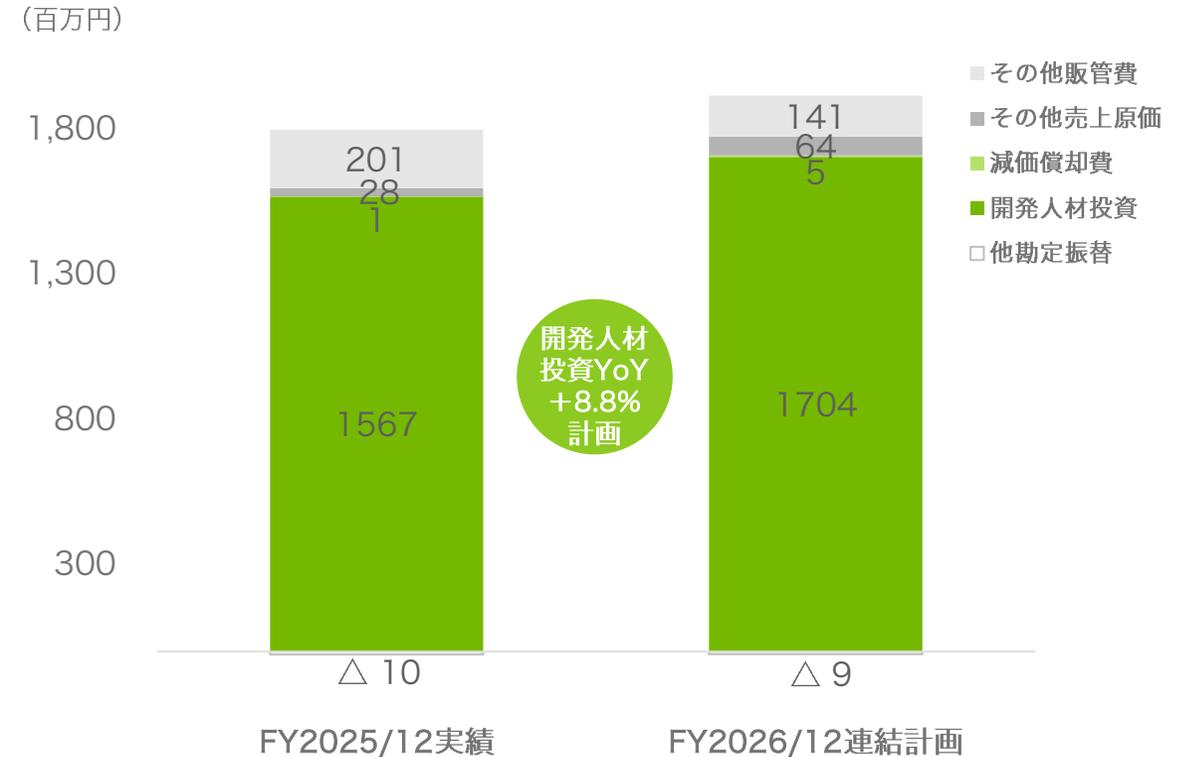
※計画値と実績値の主な差異発生理由：モバイルS売上高及び利益は、アプリ広告売上減をサブスクリプションなどのアプリ課金売上増等によりカバーし、上振れ。アプリ広告売上減の理由はSSPのAIアルゴリズムの予期せぬ変動等の影響が著しかったため。サブスクリプション課金売上増の理由は、実施した移行促進策が想定以上に効果があったため。

## 両セグメント共に、開発人材投資を引き続き強化

### モバイルセグメント



### ソリューションセグメント

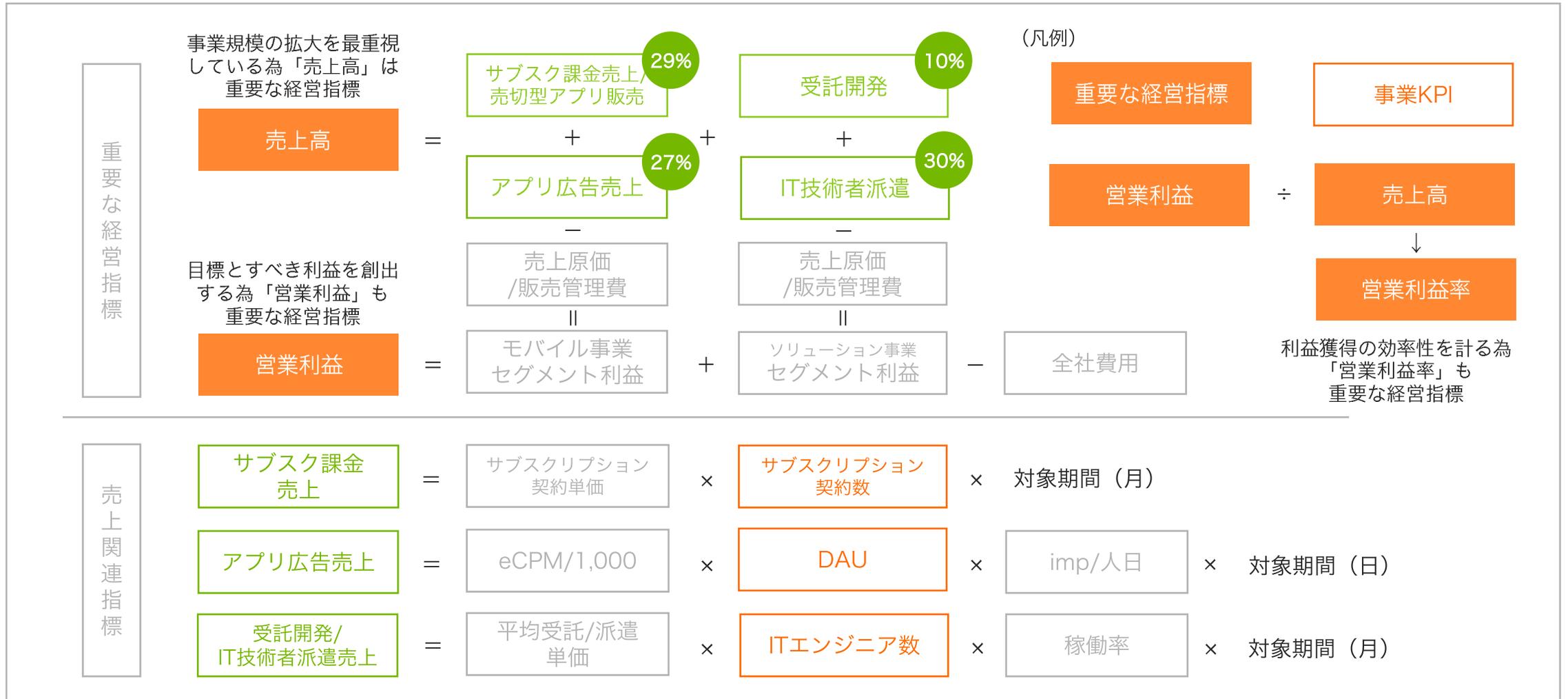


✓ FY2024/12からのオーガニック成長への転換方針の継続により、広告宣伝投資は2.9億円 (YoY△8.9%) と更に減少する計画  
 ✓ 開発人材投資は引き続き人的基盤の強化を図り4.2億円 (+18.9%) と増加する計画

✓ 開発人材投資は17.0億円 (YoY+8.8%) と、量よりも質を重視したハイスキル人材の採用へ更にシフトする計画

※開発人材投資とは、各セグメントに所属するITエンジニアの労務費と採用費の合計を指す。  
 ※2025年11月21日付で株式会社ゼロイチスタートを完全子会社化。2026年1月から損益を連結計上。2026年12月期は同社を含む連結計画値となるが、現在取得原価の配分手続き中で、最終的な配分額は確定していないため、暫定金額で処理し、必要な情報が整い次第、取得日から1年以内に確定する予定。  
 ※計画値と実績値の主な差異発生理由：モバイルSの総費用については、サブスクリプションなどのアプリ課金売上増により販売手数料増になるも、想定以上の資産勘定への他勘定振替増等により減少。ソリューションSの総費用については、計画外のM&A費用増となるも、上期のITエンジニアの想定以上の退職による労務費減等により減少。

# シンプルな経営指標と持続的成長のための事業KPI



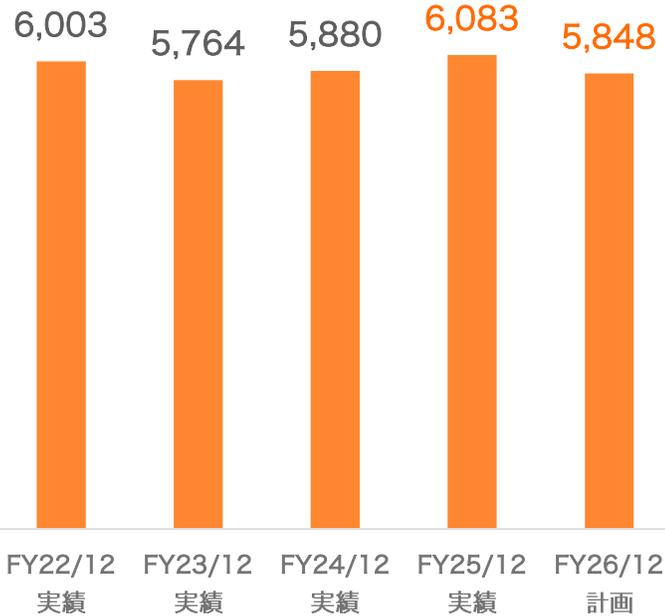
※白抜き丸印のパーセンテージは売上高比率を表し、FY2025/12の実績値。  
 ※eCPMとは「effective Cost Per Mille」の略で、広告表示1,000回あたりの事実上の費用（当社にとっては売上単価）を指す。  
 ※DAUは「Daily Active Users」の略で一日あたりのアクティブユーザーを表す。  
 ※impとは「impression」の略で、広告表示回数のこと。ここでは人日で割り戻した一人あたり且つ一日あたりの広告表示回数を表す。

# 成長ドライバーであるサブスク契約数は37%増の54万件を目指す

## モバイルセグメント

### DAU (日次アクティブユーザー)

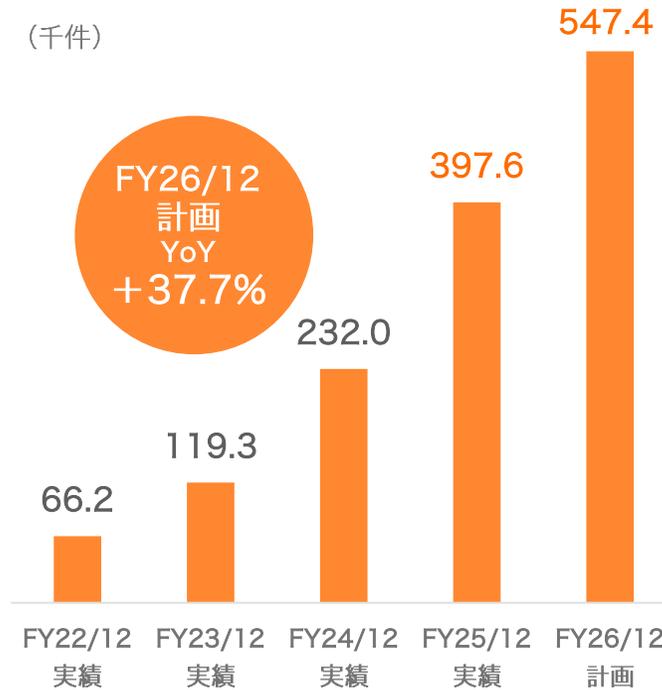
(千人)



✓DAUは5,848千人 (YoY△3.9%) と安定的な水準を堅持できるものと計画

### サブスクリプション契約数

(千件)

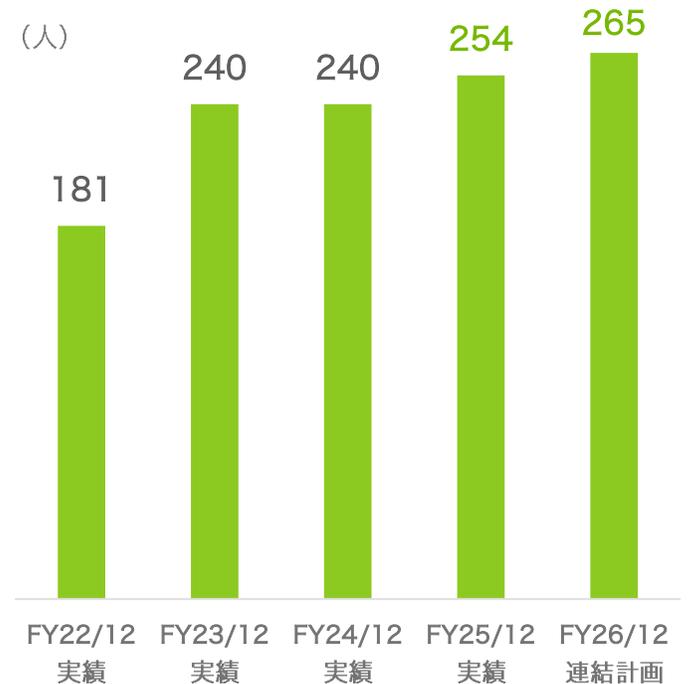


✓サブスク契約数は547千件 (YoY+37.7%) と引き続き高い成長性を見込む

## ソリューションセグメント

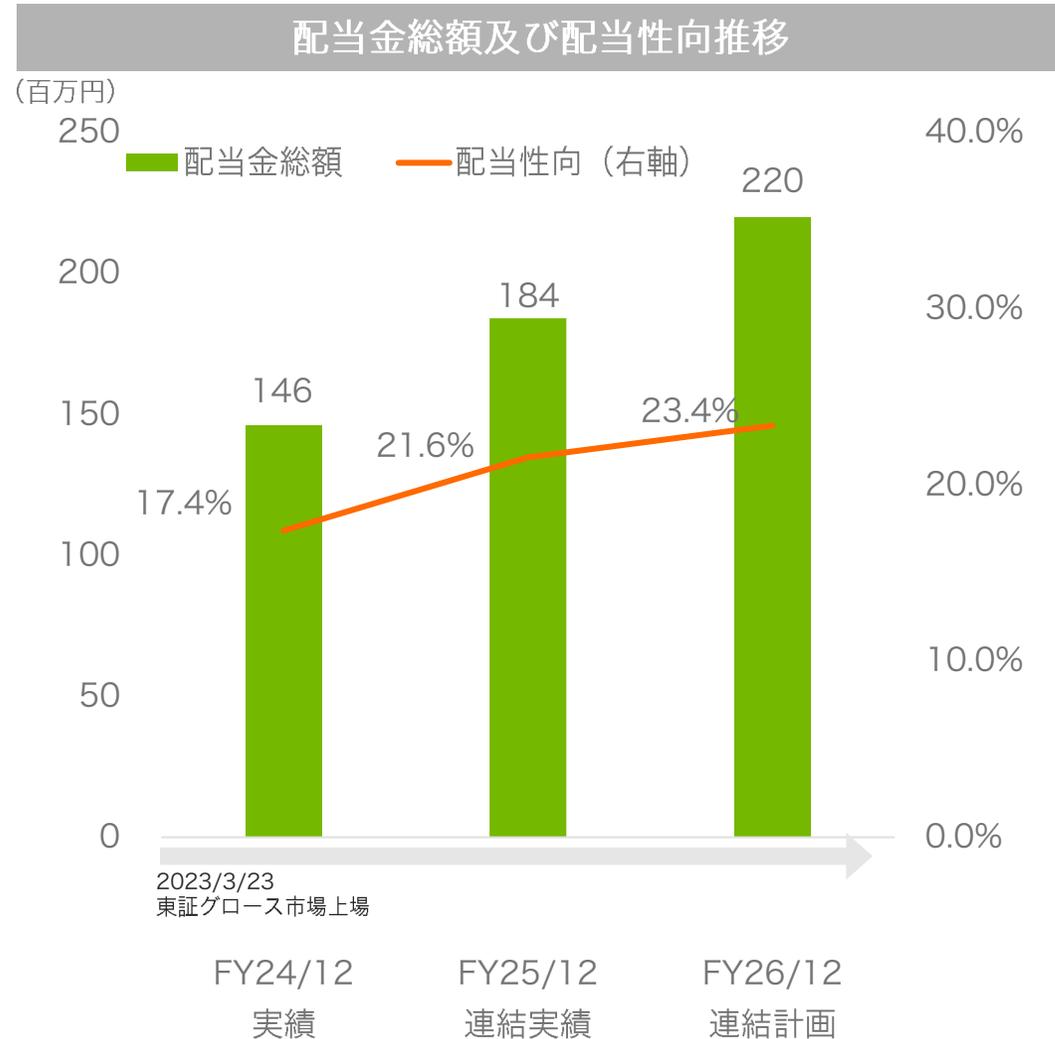
### ITエンジニア数

(人)



✓より高収益な案件に対応できるハイスキルな人材を厳選採用する計画を継続しつつ、株式会社ゼロイチスタートの完全子会社化に伴う人員増により、ITエンジニア数は265人 (YoY+4.3%) と増加の見込み

## 現在の配当性向（20～25%）を踏まえ、20%増の12円配当を予定



今後も利益成長に応じた  
株主還元（増配）を検討

## 認識する主要なリスク及び対応策

主要なリスク	カテゴリ	概要	発生可能性	影響度	対応策
インターネット広告市場動向の変化	モバイルセグメント	広告市場は市場変化や景気動向の変動による影響を受けやすく、今後、急激な景気の変化等が生じた場合	高	大	広告市場の影響を抑えるような収益構造を目指し、定額課金型であるプレミアム会員サービスへの誘導を強化するプロモーション策を実施する
ユーザー嗜好の変化	モバイルセグメント	当社の提供するモバイルアプリがユーザーのニーズ及びトレンドの変化にスピーディに対応できなかった場合	中	大	マーケティングによるユーザー嗜好の把握や既存ユーザーからの意見の収集を通じて、最適なアプリの提供に努めることで事業の継続及び拡大を図る
モバイルアプリ市場動向の変化	モバイルセグメント	当社の予測に反してモバイルアプリ市場が急激に縮小した場合	低	大	当社はソリューション事業についても収益の柱として位置づけており、事業ポートフォリオを拡大することでリスクを分散していく
「ibisPaint」への依存について	モバイルセグメント	「ibisPaint」の利用を維持・促進することができない場合	中	大	機能改善や新機能の追加、各種プロモーション等によるユーザーの利用の活性化を図る
海外展開について	モバイルセグメント	ユーザーの嗜好や商慣習等が国ごとに大きく異なることがあり、アプリの提供停止や想定どおりに事業展開できない場合	中	大	海外展開にあたっては左記のリスクが発現しないように、引き続き、定期的かつ綿密な調査・情報収集、及びサービスの実装等を行う
提供する製品・サービスの重大な不具合について	モバイルセグメント	各種製品・サービス提供後に、予期せぬバグや欠陥、オペレーションのミスにより、システムに重大な不具合が発生した場合	中	大	開発計画から本番リリースに至るまでの定められた開発プロセスに則り、品質のチェックを十分に行った上で本番へリリースするよう努める
M&A、資本業務提携について	全社	対象企業の事業が計画通りに進捗せず投下資金の回収が困難となった場合及びDDにおいて発見することが困難であった財務・法務等の問題が発覚した場合	中	大	専門家を含めたDDを実施し、対象企業の業績、財政状況、競争優位性、当社事業とのシナジー効果やリスク分析結果等を十分に考慮した上で進めていく
法的規制	全社	不正競争防止法、労働者派遣法、国内外の個人情報保護法など当社に關係する法的規制に抵触し想定どおりに事業展開できない場合	中	大	関連する法令等の情報を適宜収集し、定期的な内部監査やコンプライアンス研修により法令順守に努める

基本的な考え方

企業価値向上のため、透明・公正かつ迅速・果敢な意思決定の仕組みを基本方針とし、コーポレートガバナンス・コードの基本原則に基づき充実に取り組む

区分	特徴・機能	詳細
統治体制	<ul style="list-style-type: none"> <li>監査等委員会設置会社を採用</li> <li>社外取締役による監督機能の強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>取締役会（取締役7名、うち社外取締役2名）：経営の基本方針、重要事項の決定、業務執行の監督を行う</li> </ul>
監督・監査	<ul style="list-style-type: none"> <li>監査等委員会及び任意委員会の設置により、経営の透明性と公正性を確保</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>監査等委員会：独立した立場から、業務執行の適法性・妥当性を監査</li> <li>指名報酬委員会：経営の公正性確保のため、取締役の指名・報酬に関する審議を実施</li> </ul>
業務執行	<ul style="list-style-type: none"> <li>業務執行の迅速化と意思決定の適正性の確保</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営会議が業務執行の重要事項を迅速に審議・決定、取締役会の事前審議機関として機能</li> </ul>
内部統制システム	<ul style="list-style-type: none"> <li>全社的な内部統制システムを整備し、リスク対応と業務の適正性を確保</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>リスク・コンプライアンス委員会: 全社的なリスク管理、コンプライアンス体制の構築・推進を図る</li> <li>内部監査部門：内部監査室を設置、監査等委員と連携し、業務執行状況を監査・評価</li> </ul>
実効性の確保	<ul style="list-style-type: none"> <li>独立性と外部専門家との連携により、監査・監督体制の実効性を高める</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>監査等委員と代表取締役社長、会計監査人との定期会合、外部専門家（弁護士・公認会計士等）と連携</li> <li>監査等委員会は、取締役の指揮命令を受けない補助使用人を置くことが可能</li> </ul>

- ✓ アイビスは、持続可能な企業価値向上のため、サステナビリティへの対応を重要な経営課題と認識
- ✓ 特に、人材（Human Capital）を最も重要な経営資源と位置づけ、以下の取り組みを推進

社会（S）：人材へのコミットメント	人材戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>豊かな人間性や、高度な専門知識・スキル・経験を持つ多様な人材の確保、育成、定着が不可欠であると考え、人事制度、教育制度、勤務体制などの整備を会社の成長と並行して実施</li> </ul>
	教育・スキルアップ	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業部独自の研修や勉強会に加え、全従業員を対象としたコンプライアンス教育プログラム（e-ラーニング）を導入</li> <li>これにより、コンプライアンス意識を徹底し、同時に社員のスキルアップをも促進</li> </ul>
	働きやすい環境の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>会社の成長を支える多様な人材が長期的に貢献できるよう、働きやすい環境の整備に注力</li> </ul>
ガバナンス（G）：コンプライアンスの徹底	リスク管理体制	<ul style="list-style-type: none"> <li>会社規程に基づき、リスク・コンプライアンス委員会を設置し、全社的なコンプライアンス体制の構築・推進を図る</li> </ul>
	教育内容の具体化	<ul style="list-style-type: none"> <li>「個人情報保護」、「職場のハラスメント対策」、「情報セキュリティ」、「職場のメンタルヘルス」など、現代のIT企業に不可欠なテーマについて全従業員への教育を実施</li> </ul>
	定着の確認	<ul style="list-style-type: none"> <li>特に「個人情報保護」と「情報セキュリティ」については、入社時および毎年、全従業員を対象に確認テストを実施し、意識の周知徹底と定着化を図る</li> </ul>

# Appendix

---

	モバイル向け			PC (Windows・Mac) 向け		
	無料版アプリ	有料版アプリ 広告除去アドオン	プレミアム会員	体験版モード	プロアドオン	プレミアム会員
収益区分	アプリ広告	売切型アプリ	サブスクリプション	-	プロアドオン (売り切り)	サブスクリプション
利用時間	無制限	無制限	無制限	1日1時間まで	無制限	無制限
広告	有	無	無	無	無	無
基本機能	○	○	○	○	○	○
プレミアム機能	×	×	○	×	△ (一部のプレミアム機能のみ利用可能)	○
プレミアム素材	×	×	○	×	×	○
クラウドストレージ	64MB	64MB	20GB	64MB	64MB	20GB
ユーザー費用	無料	1,500円～1,600円 (ストアによる)	月額300円 年額3,000円	無料	4,800円～5,000円 (ストアによる)	月額480円～500円 年額2,950円～3,000円 (ストアによる)

# 免責事項

別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の作成時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。また、当社以外の事項に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しており、当社はそのような一般に公知の情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

次回の本資料のアップデートは2026年12月期本決算発表時（2027年2月）を目途として開示を行う予定です。



delivering **WOW** experience on mobile