



# Earnings Presentation

FY2025/12

2025年12月期決算説明資料

株式会社アイビス（東証グロース:9343）

February 18, 2026



## サブスク売上が71.6%増と高成長率を維持、収穫期を力強くリード

|                           | FY2024<br>4Q (単体) | FY2025<br>4Q (連結)    | YoY                  |
|---------------------------|-------------------|----------------------|----------------------|
| サブスクリプション課金売上             | 2.1億円             | 3.6億円                | +71.6%               |
| ibisPaint<br>サブスクリプション契約数 | 34.5千件            | 46.2千件               | +34.1%               |
| 売上高                       | 11.3億円            | 13.6億円<br>(単体13.1億円) | +20.5%<br>(単体+16.3%) |
| 営業利益                      | 3.0億円             | 3.5億円<br>(単体3.8億円)   | +17.4%<br>(単体+26.3%) |
| 営業利益率                     | 26.6%             | 25.9%<br>(単体28.9%)   | △0.7pt<br>(単体+2.3pt) |

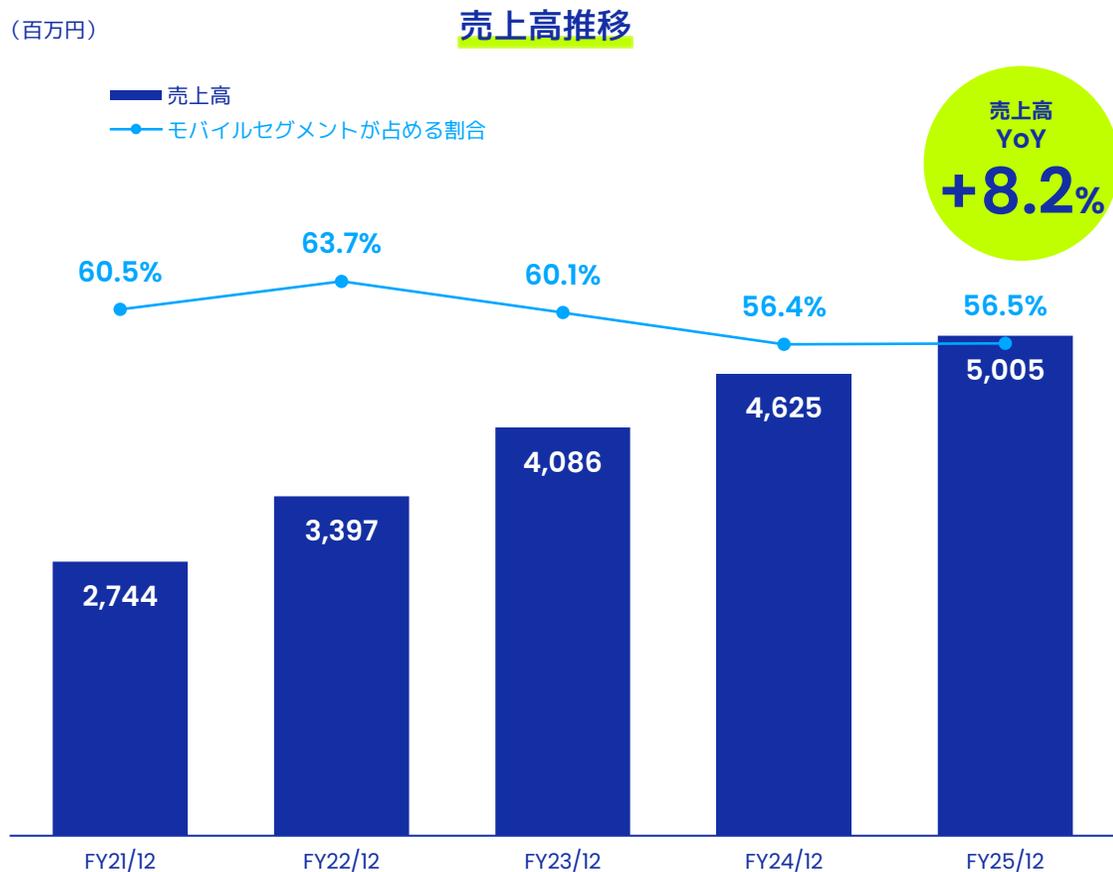
- サブスク課金のQ増加売上高は0.4億円、Q増加契約数は46千件といずれも過去最高水準
- 連結後の売上高・営業利益はYoY2桁成長へ、営業利益率も単体ベースでは2.3pt増
- 営業利益はモバイルセグメント利益増がコスト増（M&A費用、CPA外部委託費等）をカバー

## サブスク含むアプリ課金売上がアプリ広告売上を通期で初めて超過

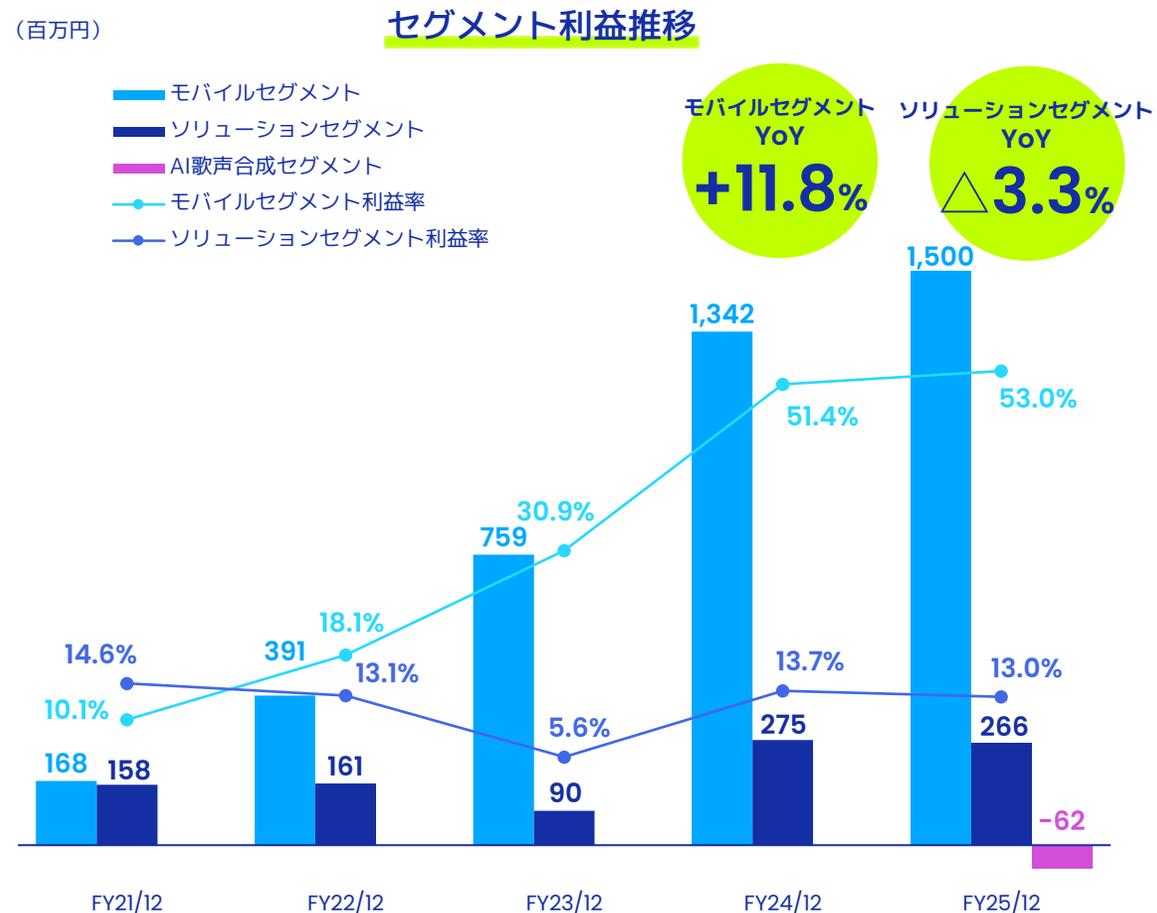
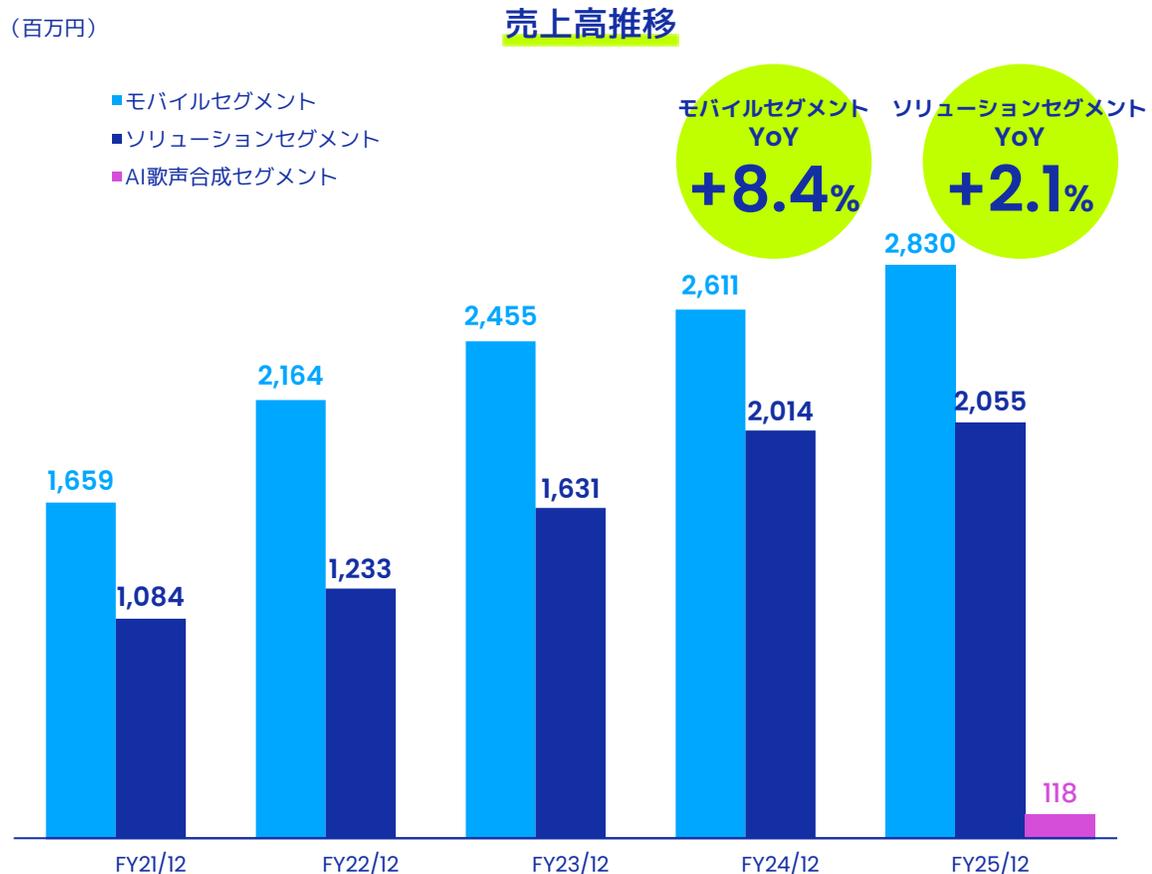
|                           | FY2024<br>単体累計実績 | FY2025<br>連結累計実績     | FY2025<br>通期連結計画 | 進捗率                    |
|---------------------------|------------------|----------------------|------------------|------------------------|
| サブスクリプション課金売上             | 6.8億円            | 12.0億円               | 11.1億円           | 107.8%<br>(YoY +74.9%) |
| ibisPaint<br>サブスクリプション契約数 | 232.0千件          | 397.6千件              | 342.0千件          | 116.2%<br>(YoY 71.4%)  |
| 売上高                       | 46.2億円           | 50.0億円<br>(単体48.8億円) | 50.2億円           | 99.6%<br>(YoY +8.2%)   |
| 営業利益                      | 11.5億円           | 12.0億円<br>(単体12.8億円) | 11.7億円           | 102.2%<br>(YoY +4.0%)  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益       | 8.3億円            | 8.4億円<br>(単体9.3億円)   | 8.1億円            | 103.7%<br>(YoY +1.2%)  |

- サブスク課金売上は74.9%増、契約数は71.4%増（計画比+5.5万件）と大変好調に推移
- 連結後の売上高・営業利益・営業利益率はいずれも概ね計画通り
- FY2026/12連結計画は、サブスク課金売上は44.1%増の17.3億円、営業利益は12.8%増の13.5億円を目指す

# 売上は着実に伸長、各種利益はのれん償却除くと安定成長を継続



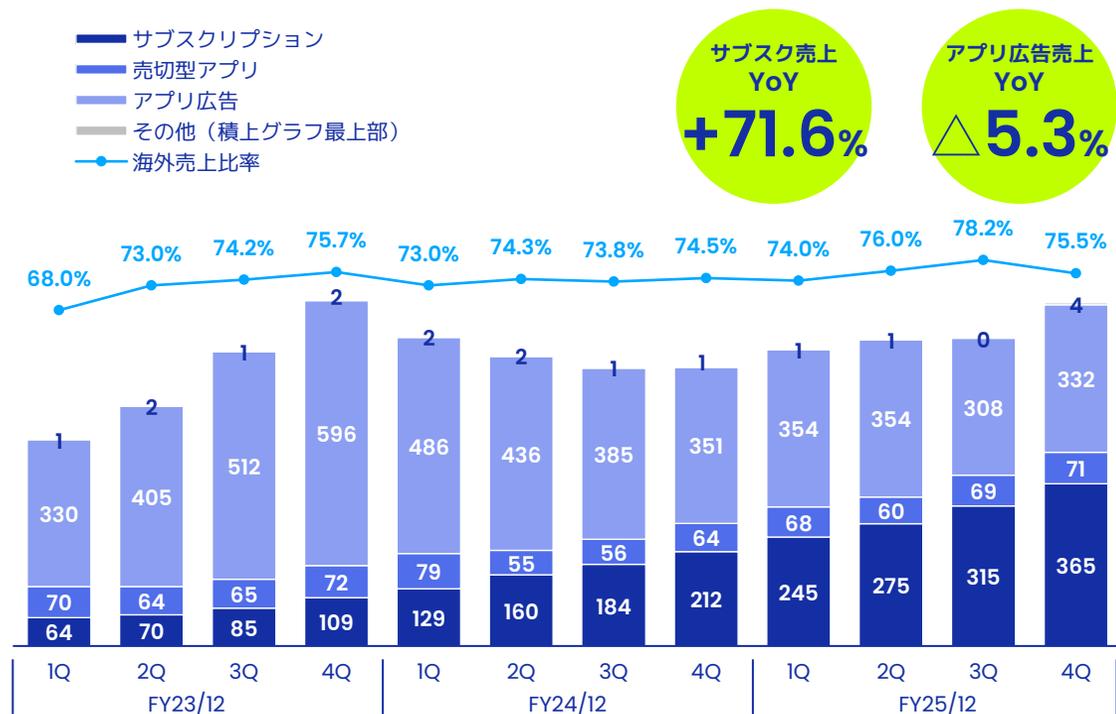
# 主力のモバイルは売上・利益共に成長を継続、高収益構造を維持



# 3Qからサブスク売上がアプリ広告売上を超え、主軸は課金収入へ

(百万円)

## 区分別売上高・海外売上比率推移



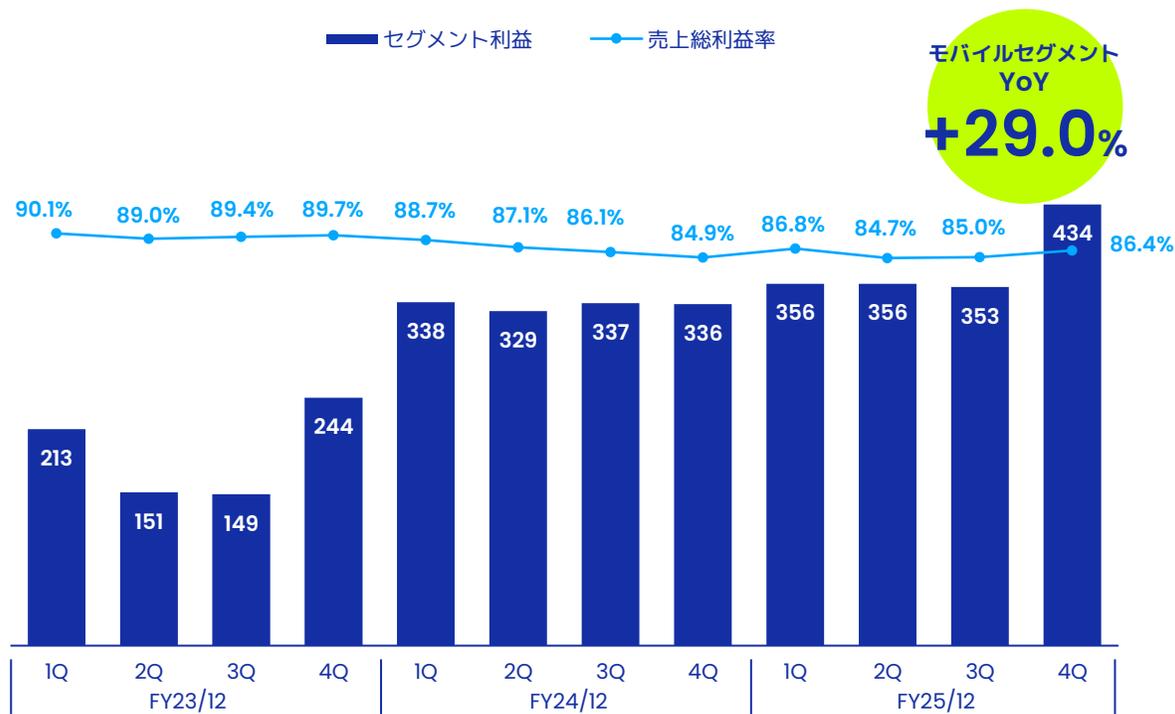
サブスク売上 YoY **+71.6%**

アプリ広告売上 YoY **△5.3%**

- ✓ モバイルセグメントの売上高は7.7億円 (YoY+22.7%)
- ✓ アプリ広告売上は4QにQoQで増加に転じるも、SSPのAIアルゴリズムの影響が残存し売上は3.3億円 (△5.3%)
- ✓ サブスク売上は3.6億円 (+71.5%)、アプリ広告売上超過後も依然成長し、アプリ広告減の影響を補完

(百万円)

## セグメント利益・売上総利益率推移



モバイルセグメント YoY **+29.0%**

- ✓ モバイルセグメントのセグメント利益は4.3億円 (YoY+29.0%) と過去最高を記録
- ✓ アプリ課金ユーザー増となる広告投資の戦略的調整を継続。主に口コミ経由での新規ユーザーを獲得
- ✓ 売上総利益率は、売上高伸長によりYoYで1.5pt増加し、86.4%と高水準を維持

# 3Qからの売上過去最高を継続、利益はM&A費用で一時的に減少

(百万円)

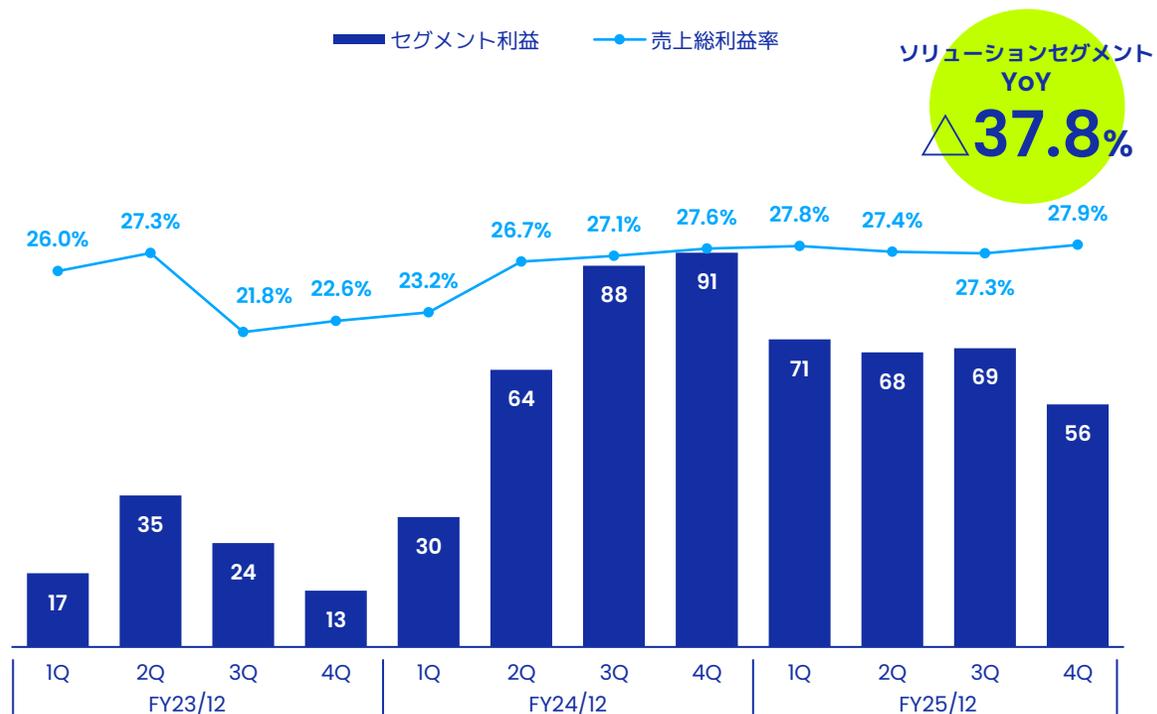
## 区分別売上高



- ✓ ソリューションセグメントの売上高は5.4億円 (YoY+8.4%) と四半期で過去最高を記録
- ✓ 高収益案件への選別受注獲得が進展し、受託開発売上は1.7億円 (+47.9%)
- ✓ 組織改編による業務改善の進展、採用数と定着率の増加が支えた売上回復

(百万円)

## セグメント利益・売上総利益率推移



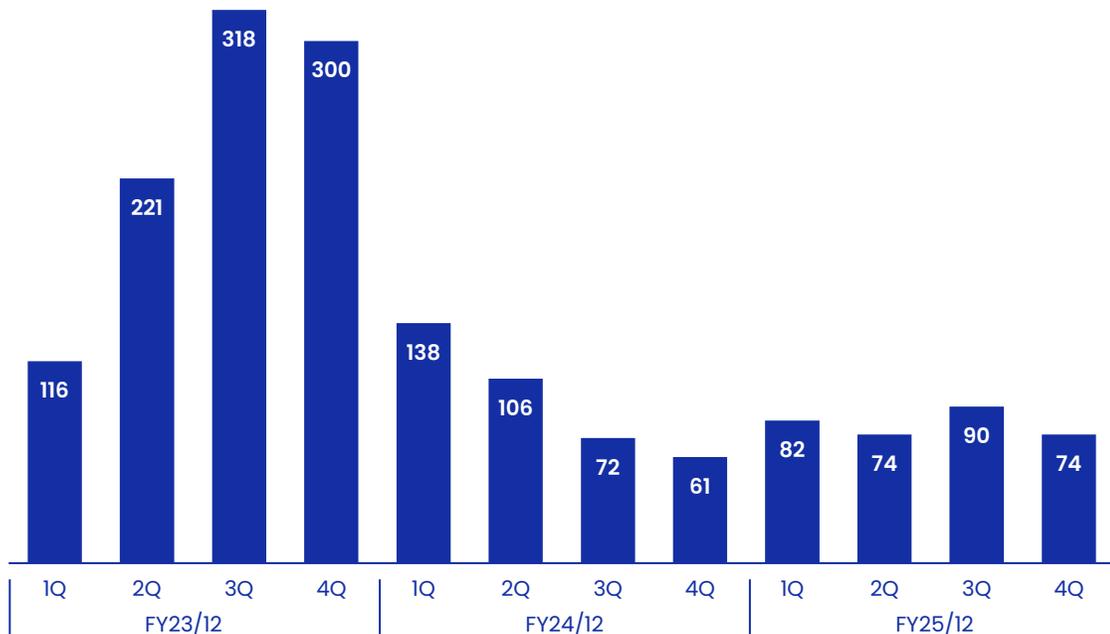
- ✓ ソリューションセグメントのセグメント利益は一時的なM&A費用増の影響で0.5億円 (YoY△37.8%)
- ✓ 売上総利益率は27.9%と高水準を維持し、YoYで0.3ptの上昇
- ✓ AI活用による開発効率化や高収益SI体制の構築が進展し、成果が表れ始めている

# 持続的な成長のため、広告宣伝投資・開発人材投資を戦略的に実行

(百万円)

## 広告宣伝投資推移

■ 広告宣伝費

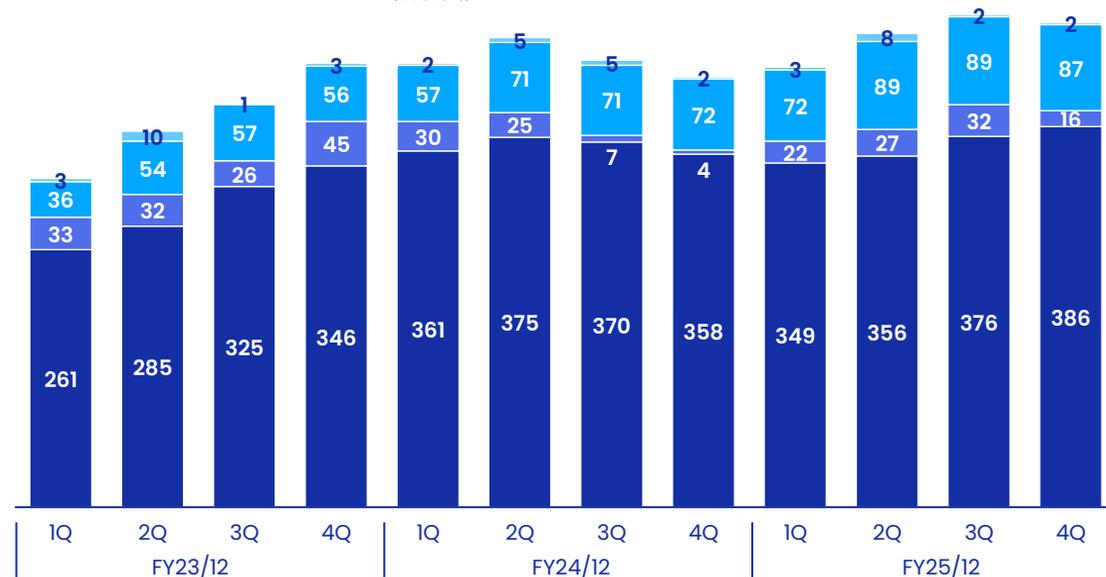


- ✓ 広告宣伝費は0.7億円 (YoY+20.9%) と増加
- ✓ 4Qの新規ダウンロード数は16,948千件 (△4.8%) も、費用対効果は良好。9月10日に累計5億ダウンロード達成
- ✓ アプリ課金ユーザー増を重視し、広告宣伝費は抑えた水準で効果的、機動的な投資を継続

(百万円)

## 開発人材投資推移

■ モバイルセグメント (採用費)  
■ モバイルセグメント (労務費)  
■ ソリューションセグメント (採用費)  
■ ソリューションセグメント (労務費)

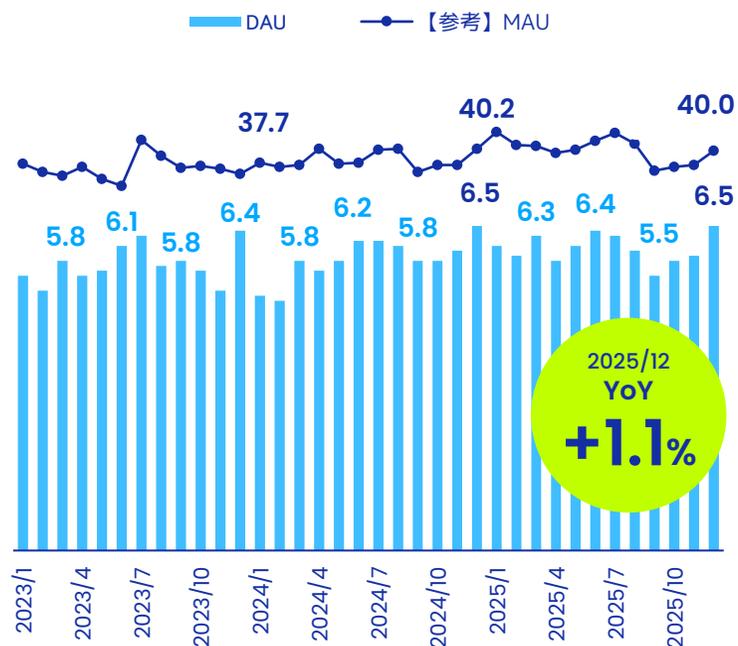


- ✓ モバイルSの開発人材投資額は0.8億円 (YoY+18.6%)、労務費の増加によるもの
- ✓ ソリューションSの開発人材投資額は4.0億円 (+11.3%)、採用費及び労務費の増加によるもの

# サブスク契約数は期末約40万件と計画を大きく超過 ITエンジニア数は回復傾向が鮮明に

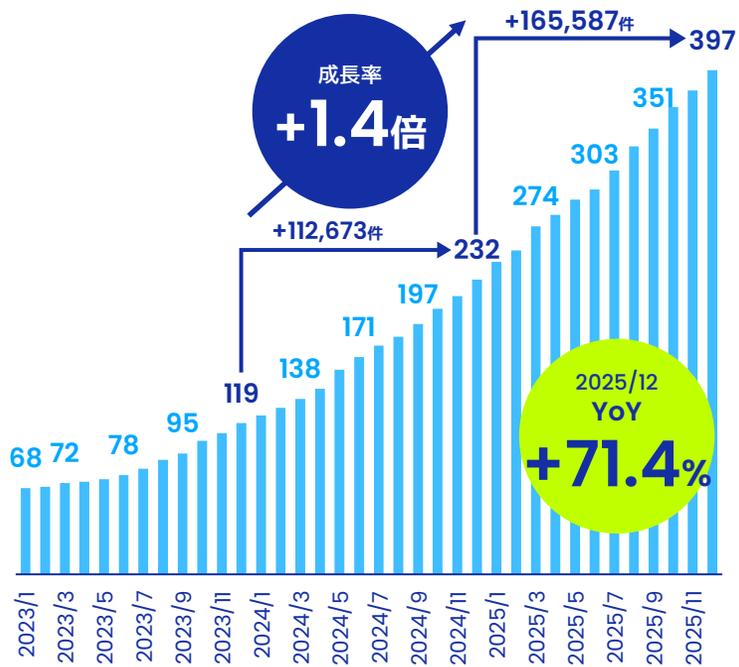
## モバイルセグメント

(百万人) **DAU(日次アクティブユーザー)**



✓ DAUは6,581,053人 (YoY+1.1%) と引き続き高い水準を維持、アプリ広告売上の下支えとなる基盤を確保

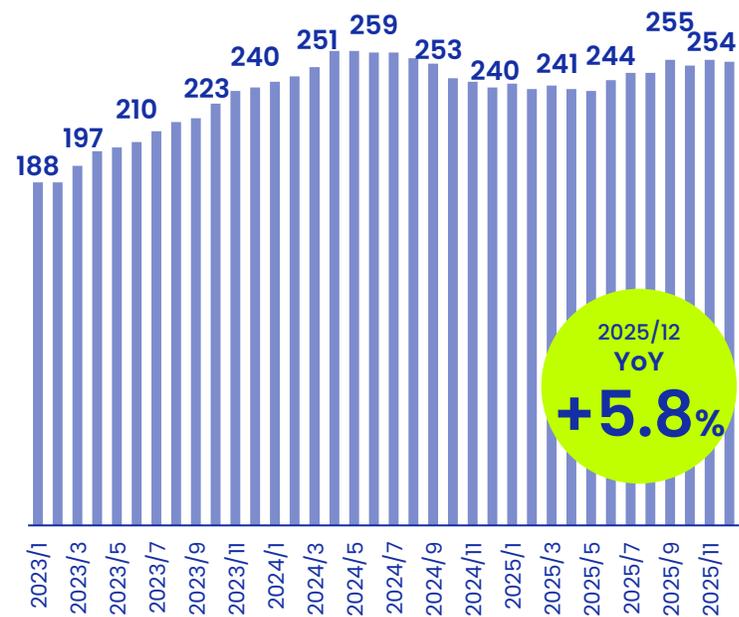
(千件) **サブスクリプション契約数**



✓ サブスク契約数は397,640件 (YoY+71.4%)、サブスク誘導の各種マーケティング施策が功を奏し、高水準でのサブスク転換継続  
✓ 期初計画値34.2万件を9ヶ月で超過し、期末には5.5万件上積み

## ソリューションセグメント

(人) **ITエンジニア数**



✓ ITエンジニア数は254人 (YoY+5.8%)、1Qから3Qにかけての顕著な採用数の回復と人員定着の改善

※DAUは一日当たりの無料アクティブユーザー数、MAUIは一月当たりの有料アプリを含む全シリーズ（但しEduシリーズは除く）のアクティブユーザー数をそれぞれ表す。  
※DAUの棒グラフ上に表記している数字は各四半期末のDAUを表す。  
※当ページの各数値については、株式会社アイビス単体の数値を表示。

2025.3.5 / 5.26

## ibisPaint機能追加でプレミアム会員（サブスク）移行を推進



- メジャーバージョンアップ（Ver.13.0.0）で追加したオリジナルブラシパターン機能をはじめ、2度のアップデートで複数の新機能を実装
- 中でも、塗りつぶし機能や描画ツールなど主要機能の利便性向上で、プレミアム会員移行を後押し

2025.11.15

## ibisPaintが全国ネットのテレビ番組で紹介



- テレビ東京系列各局のテレビ番組でibisPaintが特集され、アプリの進化や新機能を紹介
- メディア露出を通じ、製品や会社の認知の拡大に向けたアプローチの機会を創出

番組名：LBSスペシャル〈世界を変える！地方発スタートアップ〉  
アーカイブ視聴：[テレ東BIZ](#)（有料）



# Harvest the Momentum

アイビスは創造の力で、いま収穫フェーズへ

Investor Digest

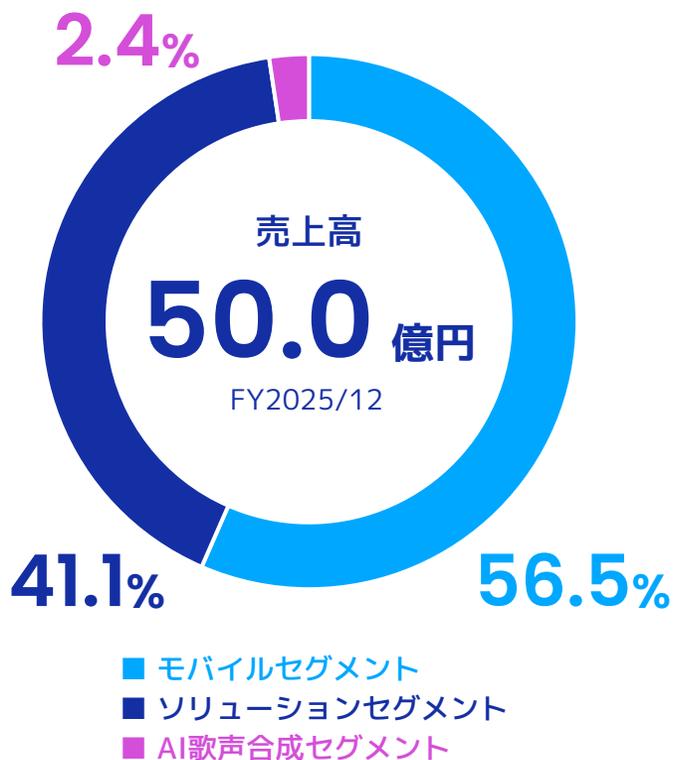
株式会社アイビス（東証グロース:9343）

February 18, 2026

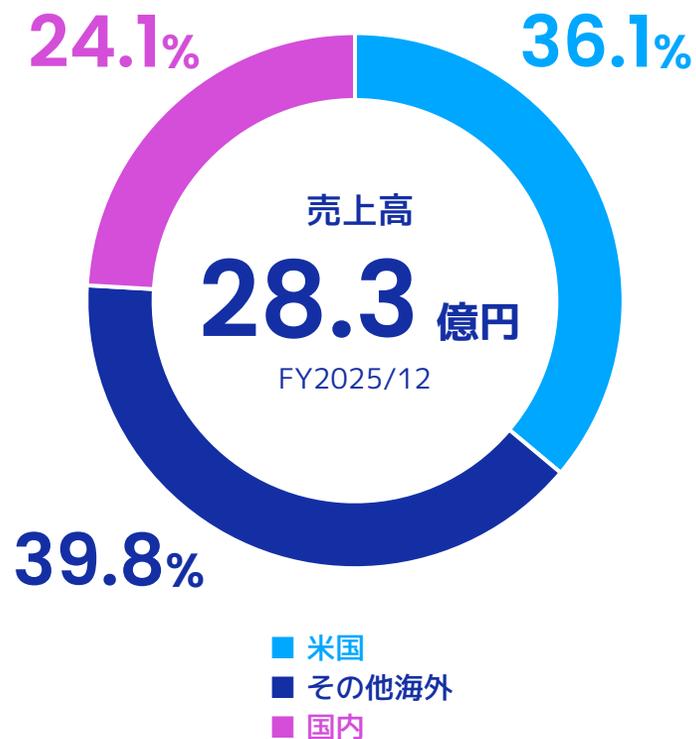


# 世界No.1のモバイルペイントアプリを展開する日本発テック企業

セグメント別売上構成比



モバイルセグメント売上高 海外比率



会社概要

【設立】  **2000**年

【従業員数】  **356**名  
ITエンジニア数302名

【所在地】

- 東京
- 名古屋
- 大阪



# 日本発の技術で、世界の若者に驚きと喜びを

## WHO I AM

### 技術のパイオニア



小学生の頃からプログラミングに没頭。高速・高性能を追求し、世界で戦える日本発の技術を創出

## WORK STYLE

### エンジニア×マーケの 両輪経営



エンジニア兼マーケターとして培った実装力と事業企画力で、海外展開を主導 2023年上場

## MY PASSION

### 日本発の技術を地球の 裏側まで届けること



“ウォ！”な体験と創造の喜びを、世界中のα・Z世代へ。創作を加速し、AI時代の可能性を拓く



代表取締役社長

神谷 栄治

1973年  
愛知県名古屋市生まれ

# 揺るがぬ情熱は、今もアイビスの原動力



## 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

## 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

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

スピーディな  
意思決定と実行

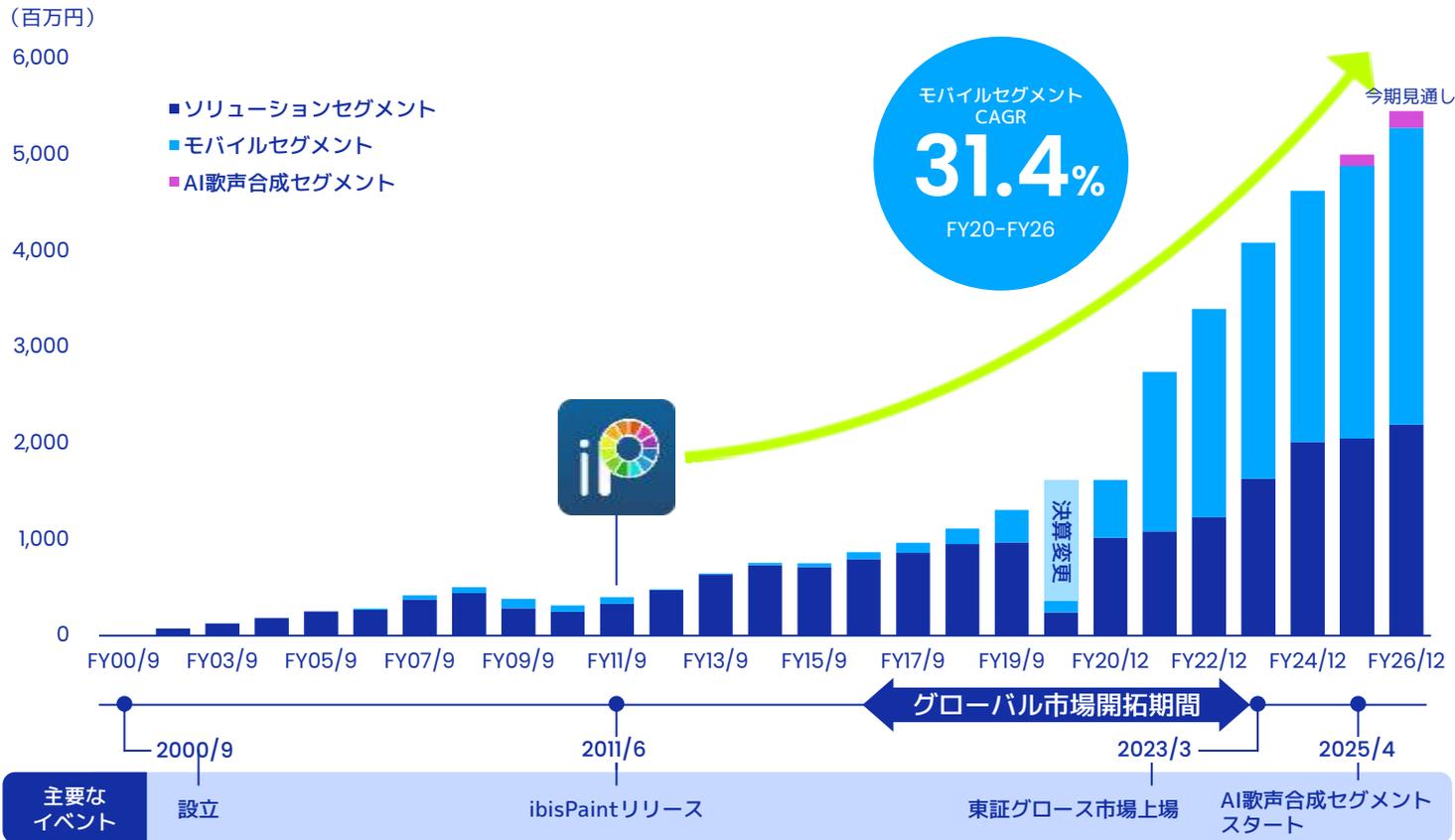
スピーディに動作するソフトウェアを開発するのみならず、スピーディに意思決定を行い実行する

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

# 世界市場への挑戦を続け、モバイルセグメントを成長軌道へ

## 売上高推移



## グローバル市場開拓戦略

- 1 インターネット広告に特化し  
成果の高い国に集中投資
- 2 投資効率を最大化する  
「成功方程式」を確立
- 3 堅実な自己資金投資で  
成長を循環させる

# ibisPaintは世界No.1※1グローバルアプリへ

## 全世界アクティブユーザーランキング

グラフィックス&デザインカテゴリ

**No.1**※1

7年連続トップを維持

## MAU (月間アクティブユーザー)

2025/12現在

**4007**万人

海外比率90.5%※2

## 累計ダウンロード数

2025/12現在

**5.2**億

海外比率 93.9%

## 25歳未満ユーザーシェア

2025/12現在

**91.7**%※3

α・Z世代の創作活動に最も身近なペイントアプリ



# α・Z世代起点 × モバイル特化で市場を牽引する戦略的ポジション



## α・Z世代の創作需要拡大

ibisPaint 25歳未満ユーザー比率

44.1%<sup>※1</sup>



## 市場ポテンシャル

世界アートアプリ市場規模（2035年）

23.6<sup>※2</sup> 億USD



## 高成長市場

年平均成長率（2025-2035年）

12.4%<sup>※3</sup>



ユーザー体験を一貫して設計し、

# α・Z世代が選ぶ「初めてのイラストアプリ」の地位を確立

はじめやすさ

基本機能無料

## フリーミアム モデル



成長と継続利用を促すコンテンツカ

「ibisPaint」YouTube登録者数

# 305万人



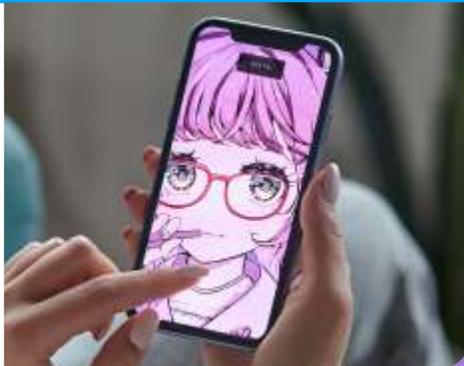
導入

継続利用

快適な操作性

PC並みの高機能  
指一本で本格的制作

## モバイル 超特化設計



迅速なアップデートと顧客ロイヤルティ

業界最高水準のアプリストア評価

AppStore **4.7 / 5**

Google Play **4.6 / 5**



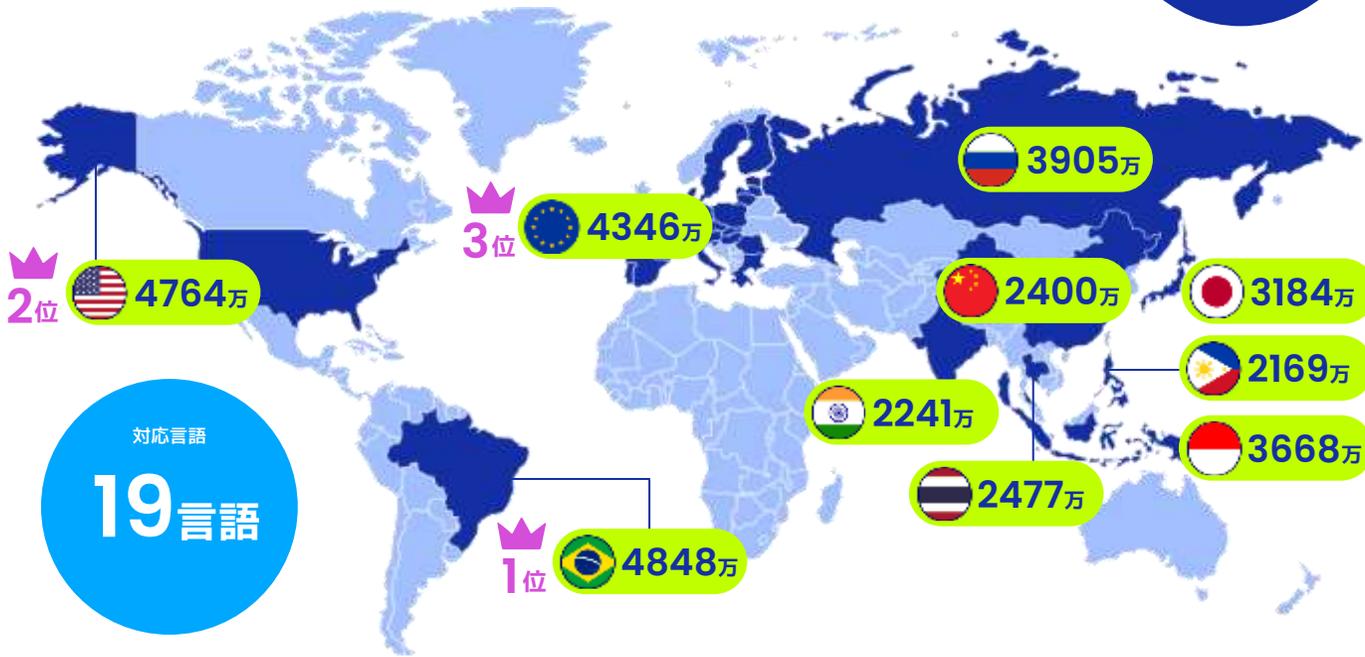
画像クリックで利用イメージ動画をご覧いただけます

# グローバルマーケティング戦略 × ユーザー熱量で 世界最大規模のユーザー基盤を確立

## 主な国と地域の累計ダウンロード数※1

(2025/12現在)

ibisPaintが  
利用されている国と地域  
**200**  
以上



対応言語  
**19**言語

## 世界累計ダウンロード数の推移



## MAU海外比率



## 全世界ユーザーシェア



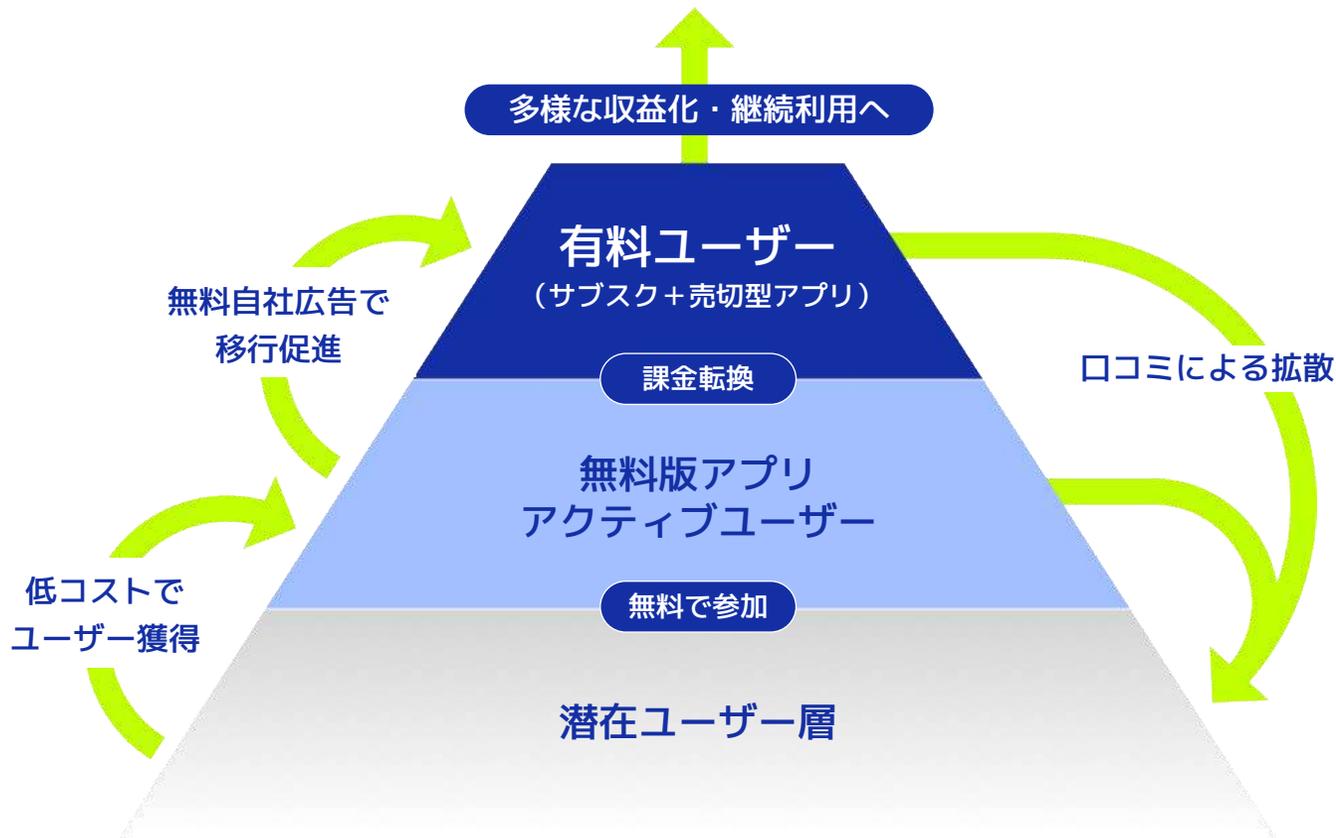
※1 累計DL数のうちHuawei分については国別データを取得できないため、便宜上、提供国である「中国」に全て計上。自社調べ

※2 2025年1月-12月、全世界、MAU、自社調べ

※3 全年齢アクティブユーザーシェア (2025年1月-11月)、全世界、MAU、data.ai by Sensor Tower調べ。比較対象は当社が全世界で直接競合すると考える著名な5アプリ

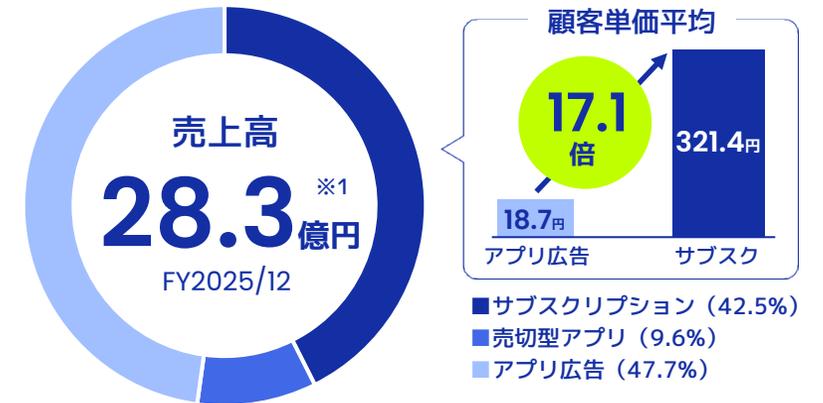
# 高度な技術力と少数精鋭で 効率と収益を最大化する高収益モデル

## ユーザー基盤を効率的に収益化するエコシステム



## 安定的な複合収益構造

### モバイルセグメント売上構成



## 業界最高水準の生産性

### 従業員一人当たり売上高



# モバイルを軸に、アイビスの技術価値を世界へ

## ソリューションセグメント



- 受託開発 (26.1%)
- IT技術者派遣 (73.9%)

### 安定成長事業

国内企業向けにモバイルアプリ開発を中核とし、全デバイスの実装を支援。クラウドサーバー構築・移行に強み。

### 取引実績

**KDDI HONDA**  
朝日新聞 **dwango**

## AI歌声合成セグメント



- VoiSona (78.1%)
- 受託開発 (21.9%)

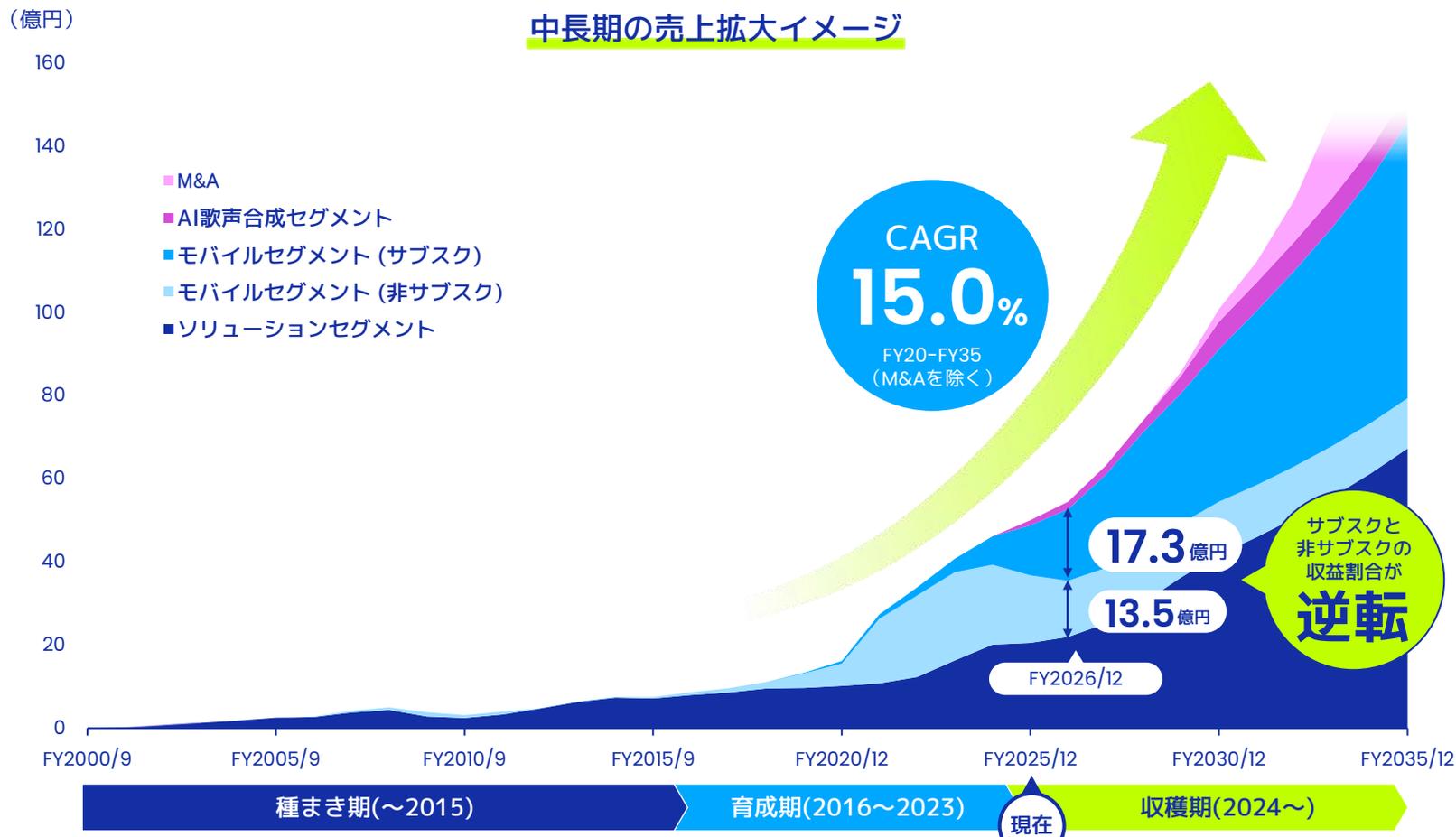
### 新成長事業

子会社テクノスピーチの音声合成技術を基盤に、AI歌声合成アプリ「VoiSona」などを提供。グローバル展開を目指す。

### 取引実績

**SonyMusic KONAMI KAWAI**  
SoftBank **brother CASIO**  
**TSUBURAYA BANDAI NAMCO**

# 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

サブスク契約数

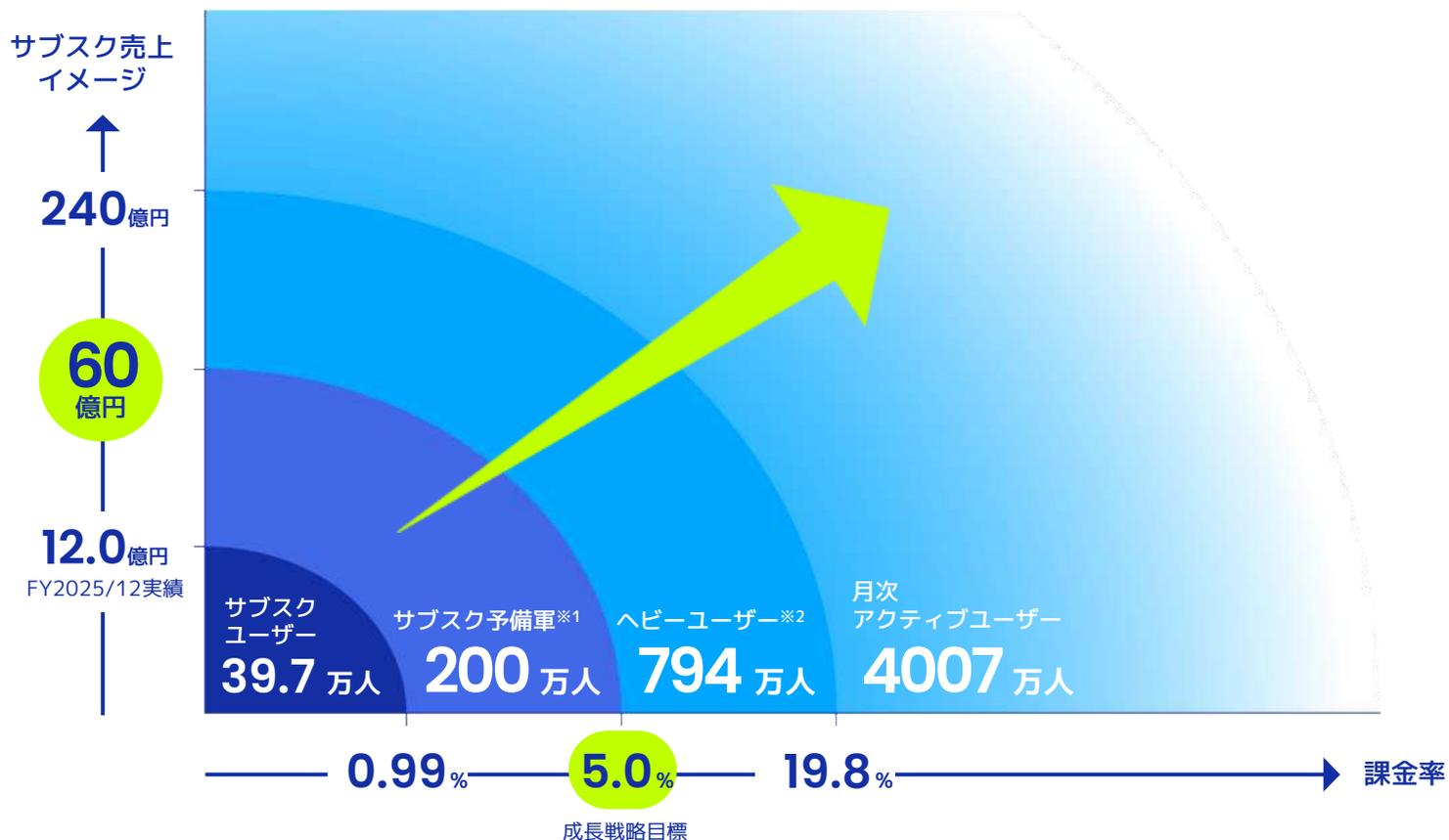
200万件

サブスク課金率

5.0%

# 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

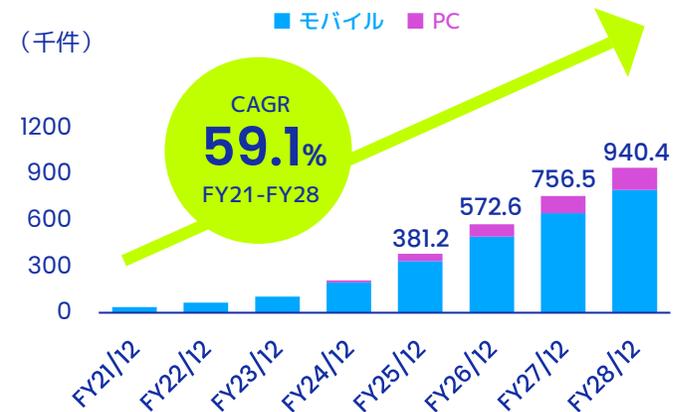
## サブスクユーザー拡大による成長インパクト



## 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

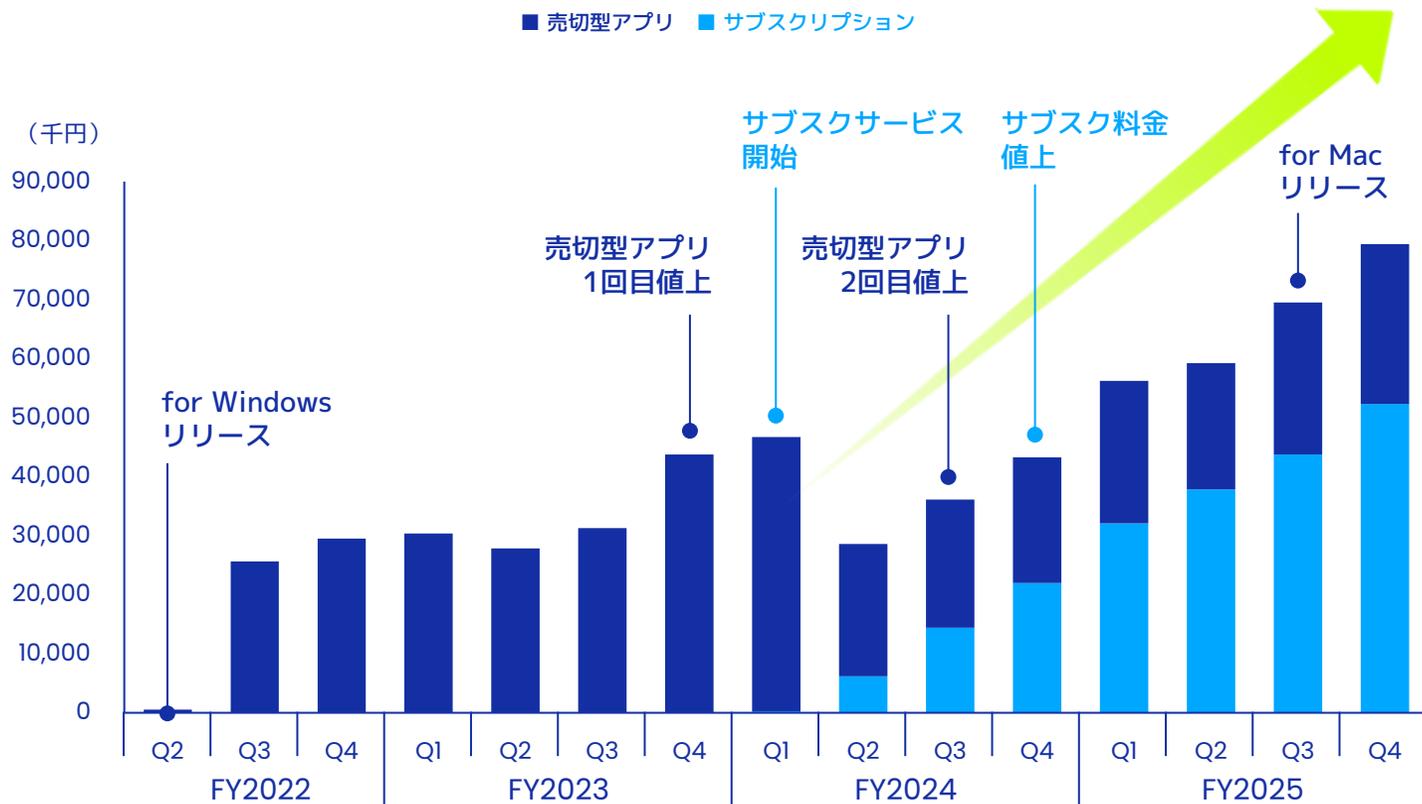
## サブスク契約数の実績と計画



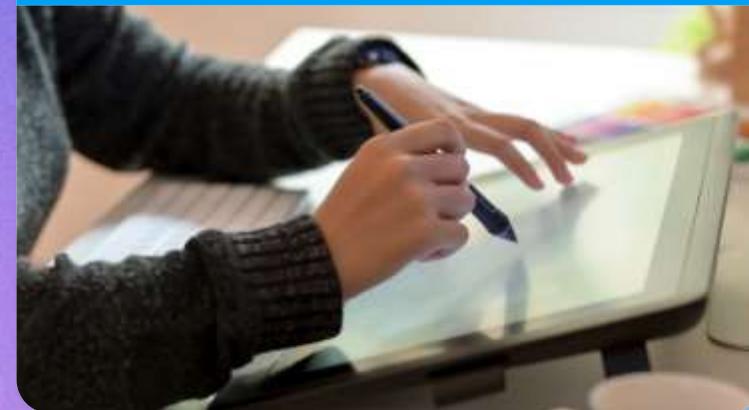
※1 サブスク予備軍とは、月次アクティブユーザーのうち、課金率が5%（業界平均3~10%）となる場合のユーザー数と定義する  
 ※2 ヘビーユーザー数とは、月次アクティブユーザーのうち、月間平均利用時間が現サブスク契約者の当該時間以上あるユーザーと定義する  
 ※ データは2025/12末時点での数値。「サブスク契約数の実績と計画」のFY26-28の計画値は、2026年中期経営計画を基に作成

# 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

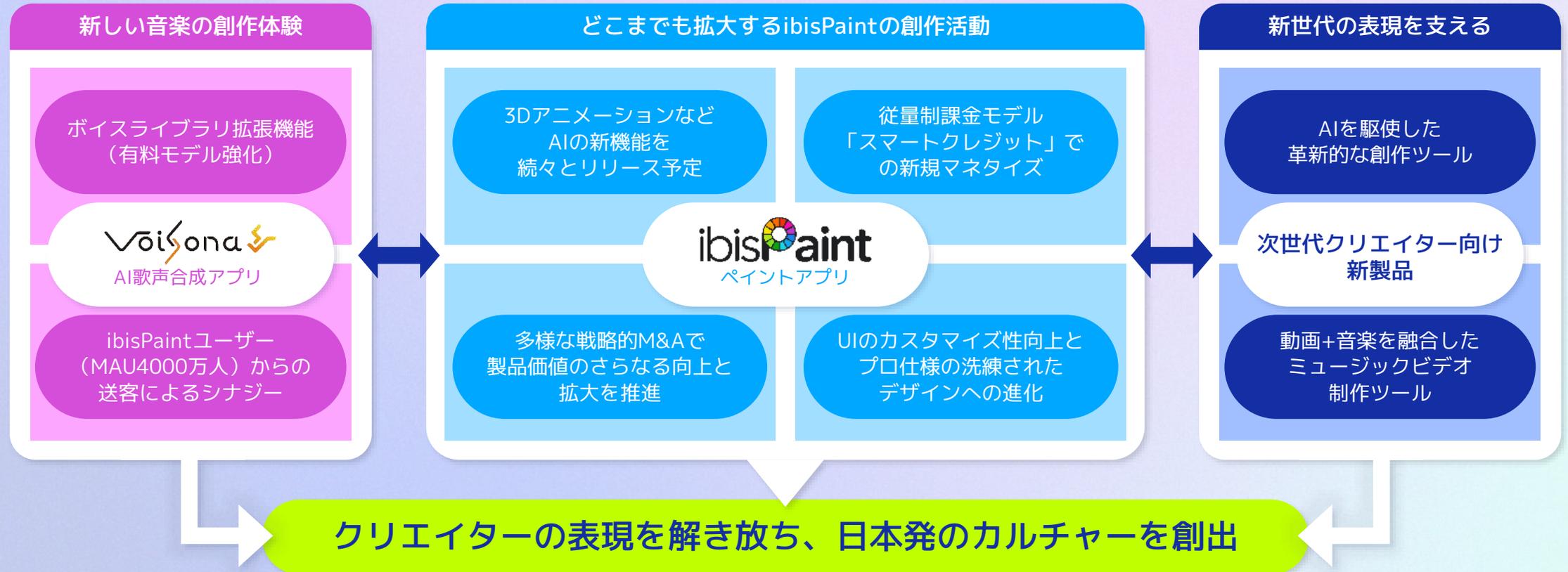


生涯の創作パートナーとして定着化



# 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 SIer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  
SIer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

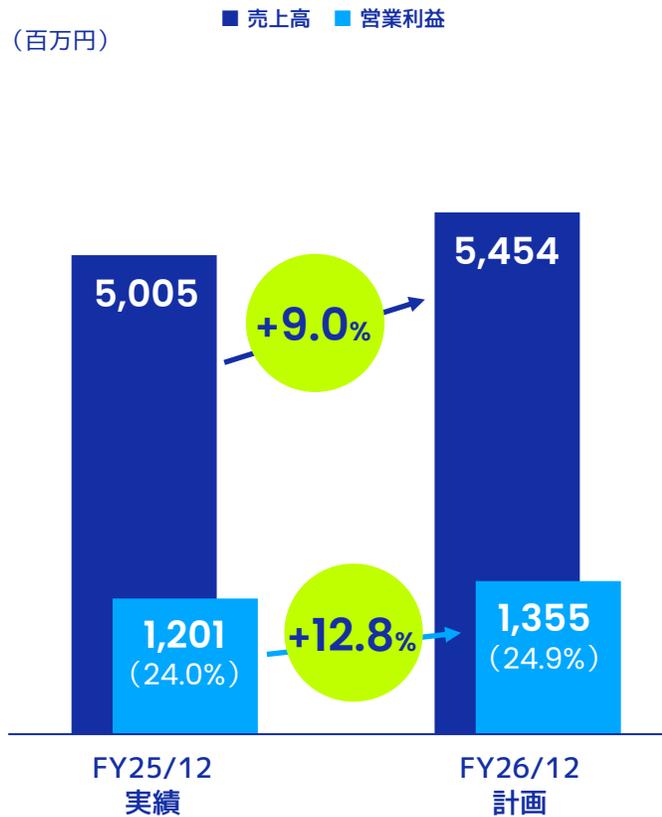
企業価値向上目標



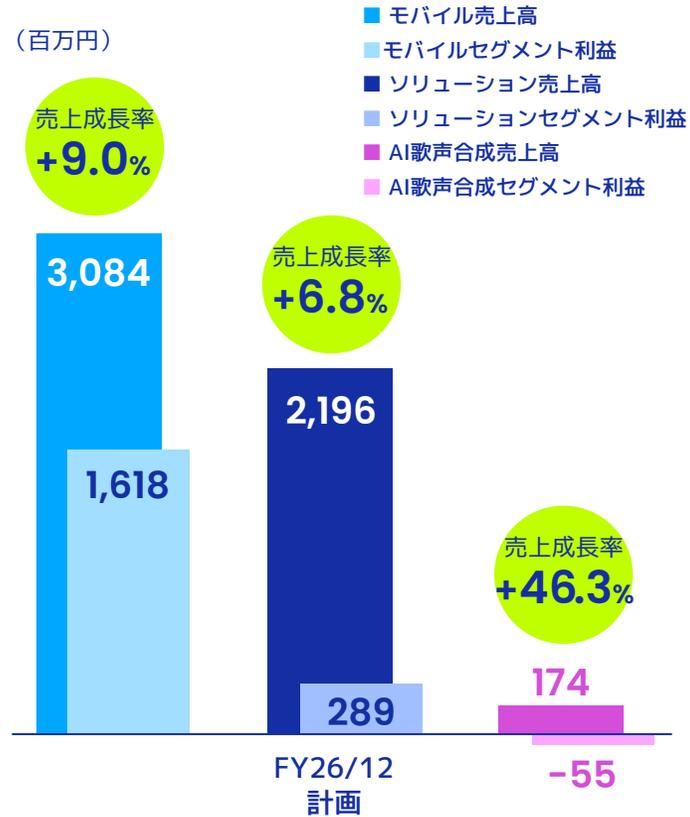
モバイル開発技術力と海外販促力の成功方程式を横展開し  
M&A統合効果で企業価値5倍へ

# サブスク売上1.4倍で成長を加速、さらなる利益拡大へ

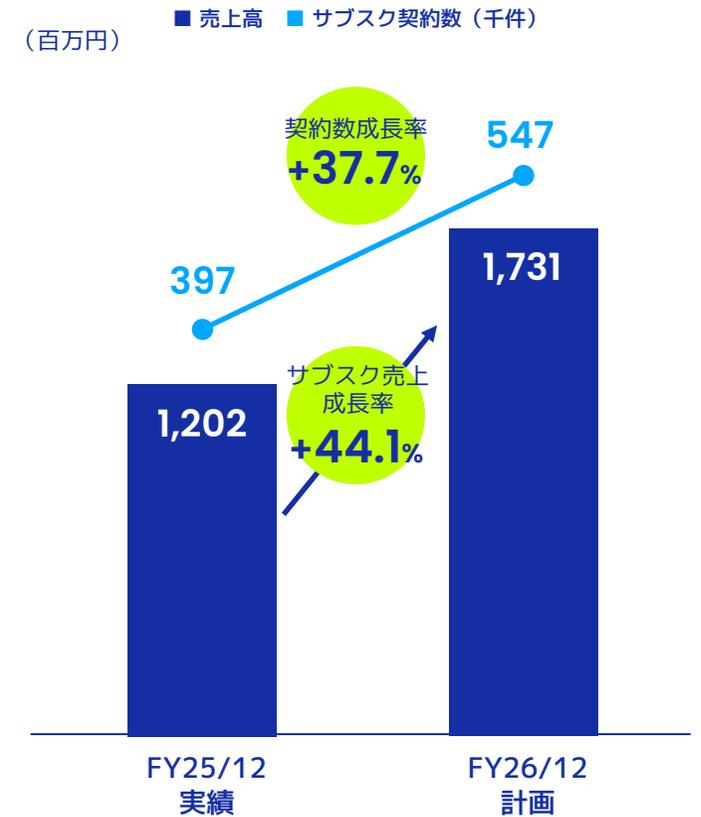
## 全社：売上高・営業利益



## セグメント別：売上高・利益



## サブスクリプション：売上高



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% |

# 世界に挑む技術力で、持続的成長と株主還元を両立

## 資本配分の優先順位

1

### 成長投資

新事業領域の拡大・M&Aなどに積極投資

2

### 経営基盤の強化

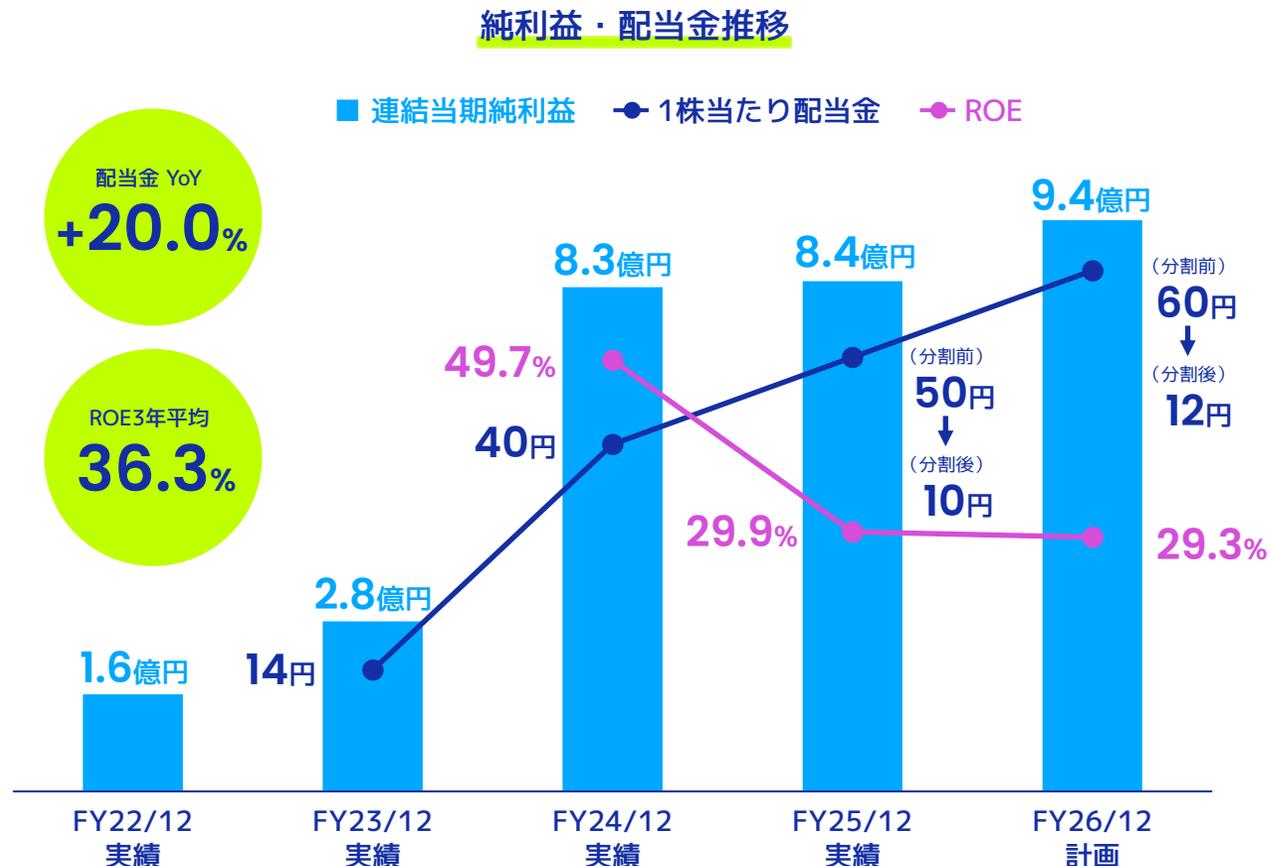
人的資本への投資を推進し事業の持続可能性を高める

3

### 株主還元

配当性向は20~25%、  
今後も利益成長に応じて増配を検討

## 純利益・配当金推移



# アイビスグループの持続的成長を支える経営体制を整備

## リスク管理

主要リスクを特定し  
戦略の中で分散管理



### 主な取り組み

- ✓ 主力プロダクト依存に対し、M&Aや新事業を通じて成長ドライバーを多様化
- ✓ IT人材不足に備え、人材投資と環境整備で開発力の安定化を図る

## ガバナンス

ルールと運用で  
健全な経営を担保



### 主な取り組み

- ✓ 旬なテーマを毎月取り上げるリスク・コンプライアンス委員会を設置・運営
- ✓ 情報セキュリティ等の全社教育と確認テストを入社時及び毎年継続

## サステナビリティ

人材を価値創出の  
源泉として強化



### 主な取り組み

- ✓ 人事制度・教育制度・勤務体制を整え、採用・育成・定着を推進
- ✓ 事業部独自の研修・学習機会を通じて、社員のスキル向上を図る

# 技術と創造の力で、世界に“ウォ！”を届け続けます



事業計画及び  
成長可能性に関する事項



[アイビスIR資料ページ](#)



[IRに関するアンケート](#)

本資料は情報提供のみを目的としており、有価証券の売買や取得の勧誘を意図するものではありません。  
将来の見通しを含みますが、実際の業績や結果は各種要因により予想と異なる場合があります。

