

2026年3月13日

各位

会社名 株式会社 plus zero
代表者名 代表取締役会長兼 CEO 小代義行
(コード番号: 5132 東証グロース)
問合せ先 取締役 CFO 浅川耀佑
(TEL.03-6407-0212)

2026年10月期第1四半期決算に関するQ&Aおよびオンライン説明会動画公開のお知らせ

2026年3月11日に公表した当社の2026年10月期第1四半期決算に関しまして、公表以降に株主様、投資家の皆様から頂戴したお問い合わせ、ご質問等に関しまして、その内容と回答を下記のとおりお知らせいたします。

なお、本開示は、市場参加者の皆様のご理解を一層深めることを目的に当社が自主的に実施するものであります。決算内容の詳細につきましては、末尾<ご参考>に記載しております決算短信及び決算説明資料をご覧ください。

記

2026年10月期 第1四半期決算説明会動画

発表者	視聴 URL
代表取締役会長兼 CEO 小代義行	https://youtu.be/OuNRZe8pABQ

質問 1. 流動性を高める目的で持ち株の売却を行っていましたが、今回自己株式取得に動いた理由・狙いを教えてください。

回答 1.

自己株式取得は業績悪化への対応ではなく、株価対策を目的とした戦略的な判断です。AI セグメント全体で株価が下落する局面において、当社の事業実態（営業利益率水準等）と株価水準に乖離が生じたと判断いたしました。自社の成長に強い自信を持つ中、現在の財務基盤を活用した自己株式取得が、中長期的な株主還元（トータルリターン向上）に資すると判断し実施したものです。浮動株比率向上の方針とは一部相反する面があることは認識していますが、総合的に勘案した結果でございます。

質問 2. フィジカル AI が勃興した昨今、AEI はルールベースであり産業用フィジカル AI の頭脳として相性が良いと考えます。フィジカル AI における AEI 活用についてのお考えをお聞かせください。

回答 2.

ご指摘の通りと考えており、フィジカル AI の普及において AEI は戦略的に重要な位置を占めると認識しています。人型ロボットが実社会で機能するためには「自己成長能力」が不可欠であり、言語化された知識を構造的に整理・推論する AEI はその中核技術として最適です。当社では中期経営計画の主戦場の一つにフィジカル AI 領域を位置付けており、将来的には AEI の OEM 提供やハードウェアへの直接展開も視野に入れていきます。製造業においても、ルールベースで信頼性を担保する当社アプローチとの親和性は高いと考えています。

質問 3. Brain Plus for Sales の導入社数・社名について教えてくださいませんか？

回答 3.

現時点での導入社数は2社です。うち1社はダイレクトリンク株式会社として既に公表済みです。残る1社については現在発表準備中であり、3月末を目途に完了予定の大手金融機関とのPoC結果を踏まえ、4月以降に公表できる見込みです。

質問 4. 株価下落についてどのようにご覧になっていますか？また IR 活動についてのお考えをお聞かせください。

回答 4.

株価下落の主因はAIセクター全体への市場不安と、中期経営目標の修正に伴う期待値の調整によるものと認識しています。一方、当社は上場AI企業の中で最高水準の営業利益率を維持しており、事業の本質的な競争力に変化はないと考えています。IR面では、自社の独自技術・事業実態の認知が市場に対して十分に伝わっていない点を課題として認識しており、今後は具体的な導入事例の公表に合わせてIR・PRを強化してまいります。

質問 5. 月次での新規契約社数の IR 発表についてお考えをお聞かせください。

回答 5.

月次での定量開示については、短期的な数値変動による誤解を招くリスクや、中長期的な成長投資の判断に与える影響を踏まえ、現時点では実施を予定していません。今後のIR開示の充実については、投資家の皆様にとって有用な情報提供の観点から、引き続き検討してまいります。

質問 6. AEI の PR 戦略はどのようなものになる予定でしょうか？

回答 6.

大手金融機関とのPoC完了を起点に、具体的な導入事例をベースとしたPR展開を予定しています。ターゲットを明確に設定した上で、複数メディアを活用した多面的な情報発信を計画しており、潜在顧客が自発的に導入を検討したいと思えるコンテンツの提供を目指しています。

質問 7. 浮動株を増やすため役員の保有割合を減少させているとのことでしたが、今後の方針についてお聞かせください。

回答 7.

今回をもって一区切りとする方針です。浮動株比率はグロース市場の競合他社と比較して一定の水準に達したと判断しました。今後は大株主3名による協調売却は行わず、各人の判断に委ねる方針です。個人としては、中長期的な保有継続が株主価値向上に資すると考えております。

質問 8. 中計で掲げていた目標の達成確率について、現在のお考えをお聞かせください。

回答 8.

達成確率は30%から大きく変化していないと認識しています。大手金融機関とのPoCが順調に進捗しており、売上に占めるAI比率を三分の一まで引き上げるというAI主体企業への構造転換も実現しました。下半期以降の業績加速に向けた基盤は整備できていると考えています。

質問 9. 大規模 PoC が 3 月で終了とのことですが、4 月以降の展開に向けた判断材料について教えてください。

回答 9.

3 月末の PoC 完了後、顧客との中長期ロードマップの合意形成が判断材料となります。当該顧客は導入に対して非常に前向きな姿勢を示しており、4 月以降の展開については期待できる状況と認識しています。なお、最終的な意思決定は顧客側に委ねられる部分があることをご了承ください。

質問 10. 導入準備中の企業数が 7 社に増えていますが、新規に追加された企業の導入時期はどのように見込んでいますか？

回答 10.

1~2 年後といった長期にわたるものではないと認識しています。初号案件の産業適用がほぼ完了したことにより、CTI 連携等の共通課題が解消されました。これにより導入に要する工数は大幅に削減される見通しであり、今後は導入スピードが加速していくと考えています。

質問 11. サービス開始から IR 発表までタイムラグが生じているように見受けられます。タイムリーな情報開示についてのお考えをお聞かせください。

回答 11.

IR 開示のタイミングについては、顧客との関係上、発表タイミングを顧客側の準備状況に合わせている部分があります。特にエンタープライズ向けのミッションクリティカルなサービスの場合、顧客内での承認プロセスや公表への同意取得に時間を要します。ご指摘はもっともであり、顧客との調整を早期化することで、タイムリーな情報開示に努めてまいります。

質問 12. AEI について、大手企業への営業活動の状況と、認知度向上に向けた取り組みについて教えてください。

回答 12.

大手企業トップ層へのアプローチを昨年からは開始しており、具体的な協業検討が進んでいる案件もございます。AEI の認知向上については、具体的な導入事例の公表が最も有効と考えており、miraio 等の事例を起点にした横展開営業を推進しています。今後は事例公表のタイミングに合わせ、役員による対外露出やメディアへのアプローチを積極的に強化してまいります。

質問 13. AI オペレーターの稼働開始に向けた残課題の解決状況についてお聞かせください。

回答 13.

初号案件においては、受け入れテストが完了しリリース日の最終調整段階に入っています。信頼性の高い AI オペレーターの実用化に向けた主要な技術的課題は解決済みとご理解いただいております。今後は各顧客固有の要件に応じた個別対応が主体となります。

質問 14. AI オペレーター初弾の稼働開始後における PR 戦略について教えてください。

回答 14.

稼働開始後は、実際の稼働映像・体験コンテンツを中心としたビジュアルベースの PR を展開する予定です。複数メディアとの連携により多面的に情報を発信し、投資家・潜在顧客双方への認知向上を図ります。広報費用も一定程度投下し、インパクトのある形での公表を準備しています。

質問 15. 資産運用領域の AI エージェントについて、活用イメージと将来的な外販の可能性をお聞かせください。

回答 15.

パートナー企業と事業化の詳細を協議中であり、現時点での具体的な開示は差し控えさせていただきます。金融機関・個人投資家への外販を含む事業展開の可能性については検討に入っており、単純な受託開発・利用料モデルを超えた踏み込んだビジネスモデルを構築中です。然るべき時期に開示いたします。

質問 16. miraio の導入準備中企業について、業界や進捗率の開示は可能でしょうか？

回答 16.

パートナー企業を含む関係者との合意が必要なため、現時点での個別開示は困難な状況です。ただし、投資家の皆様からの開示充実に対する強いご要望は重く受け止めており、開示内容の拡充に向けてパートナーとの協議を進めてまいります。将来的には AI オペレーターの稼働数（仮想オペレーター数等）といった形での定量開示に移行することを目指しています。

質問 17. 導入準備中の企業名を現時点で公表しない理由について教えてください。

回答 17.

企業名を非公表としているのは、各社が世界初水準のイノベーションに取り組むアーリーアダプターとして、既存システムとの連携や業務設計において慎重な対応が求められているためです。当社が提供する AI オペレーターは、一問一答型の簡易システムとは本質的に異なり、業務を AI が完結するという高い信頼性が求められるため、導入に時間を要することは当該技術の難易度の反映です。

質問 18. 新・中期経営目標において桁違いの成長を牽引する主力事業は何を想定していますか？

回答 18.

現時点では、高戦略性 AI エージェントを活用した営業支援領域（Brain Plus for Sales を含む）が最大の成長ドライバーになると想定しています。大手金融機関への展開を中心に、市場規模が大きく独自技術による参入障壁が高い領域です。さらに将来的には、フィジカル AI との融合による非連続な成長を見込んでおり、その際に当社の AEI が中核技術となると考えています。

質問 19. 今後の採用・社員増員についてのお考えをお聞かせください。

回答 19.

AI コーディング技術の急速な進化を踏まえ、一般的なエンジニアの増員よりも、高度な技術を有するスーパーエンジニア・スーパーサイエンティスト級の人材獲得を優先する方針です。量より質を重視した採用戦略を維持しつつ、事業成長に必要な高度人材については積極的に採用を進めてまいります。

質問 20. 他社 AI コールセンターと比較した際の miraio の優位性と課題について教えてください。

回答 20.

競合他社の多くは、LLM にプロンプトチューニングと音声認識・合成を組み合わせた一問一答型のシステムであり、業務処理を AI が完結できるものではないと認識しています。miraio の強みは、複雑な業務フローにおいても高い信頼性で AI が処理を完結できる点にあります。一方、課題としては初期導入に要する期間がある点を認識しており、内部の生産性革命によって導入期間の短縮に取り組んでいます。

質問 21. AEI デスクの展開状況と、製造業向け AEI の拡販時期についてお聞かせください。

回答 21.

AI デスクは現在、既存ユーザーへの機能拡充を優先し、製品の完成度を高めた上で AI オペレーターとの連携強化を図る方針です。現時点では AI オペレーターおよび Brain+ for Sales への経営資源を集中する戦略を採っており、AI デスク単独での積極展開は当面控える予定です。製造業向けについては、アビスト社・ミスミ社とのトライアルを継続中であり、信頼性が特に求められる製造業の特性上、他領域に比べ導入に時間を要する見込みです。

質問 22. 月内に稼働開始予定の miraio はプライム 3 社の内の 1 社でしょうか？

回答 22.
その通りです。

質問 23. オンライン説明会は毎回平均何名の方が視聴されてるのでしょうか？

回答 23.
開催回によって異なりますが、平均 50 名前後のご参加をいただいています。

質問 24. 1Q は対計画比でビハインドとなっていますが、通期計画の達成見通しについてお聞かせください。

回答 24.
通期計画の達成は可能と判断しています。1Q は受託型からサービス型への事業構造転換が集中した時期にあたり、売上計上タイミングに一時的な影響が生じましたが、下半期に向けた事業基盤の整備は完了しています。AI オペレーターの本格稼働や大手金融機関案件の進展により、下半期以降の業績拡大を見込んでいます。

質問 25. コールセンターへの AI 導入における競合リスクと、今後の爆発的成長の見通しについてお聞かせください。

回答 25.
当社が提供する AI オペレーターは、業務処理を AI が完結する高信頼性モデルであり、他社が提供する一問一答型や受付代行型とは本質的に異なります。この技術水準を他社が短期間で実現することは困難と認識しており、競合優位性は維持できると考えています。内部の生産性革命によって導入スピードを加速させることで、爆発的な成長につながると確信しています。

質問 26. Brain plus for Sales の競合優位性と、他社製品からのリプレイスに向けた営業戦略についてお聞かせください。

回答 26.
大手金融機関が複数の競合製品を比較検討した上で当社を選択し、「他社とは全く異なる」との評価をいただいていることが、差別化の客観的な根拠と考えています。当社の特徴は、LLM のプロンプト最適化に留まらず、各顧客の営業原理原則を体系化し AI に実装する点にあります。これにより、システム導入効果に加え、営業ナレッジの組織的な蓄積という本質的な価値を提供できており、リプレイス提案における最大の訴求点となっています。

質問 27. miraio の飲食店・ドライブスルー領域への展開についてお聞かせください。

回答 27.
飲食・ドライブスルー領域は有望な展開先と認識しており、デモ映像の制作も完了しています。個社対

応ではなくパッケージ化による横展開を目指しており、顧客がカスタマイズ設定のみで導入できる形の実現に向けて開発を進めています。

質問 28. 機関投資家の空売りが目立ちますが、機関投資家との対話状況についてお聞かせください。

回答 28.

空売り増加の一因は、役員持株の放手法に関連した需給要因と、グロース市場全体でのバリュエーション調整によるものと分析しています。機関投資家との対話については、代表と取締役が分担して対応しており、面談依頼は原則として全て受け付けています。今後も対話機会を積極的に確保するとともに、当社の独自性・競争優位性の説明をさらに強化してまいります。

質問 29. 3/18 の日経イベントへのご登壇について、AEI 活用におけるスポーツ・エンタメ領域のお考えをお聞かせください。

回答 29.

AI の進化によって人々の可処分時間・可処分所得が拡大し、スポーツ・エンタメ市場が大きく成長するという見通しのもと、AI を活用したパーソナライズされた体験提供について講演予定です。日本経済新聞社とのメディア連携を通じて、今後の認知向上・IR 強化にも寄与していくと考えています。

質問 30. スケーラビリティ向上施策として挙げられている営業 AI に、AI コールセンターは含まれますか？

回答 30.

AI コールセンターは営業 AI の範疇に含まれています。コールセンターは顧客との接点の一形態であり、広義の営業支援・顧客対応 AI として一体的に捉えています。スケーラビリティ向上に向けた取り組みにも当然含まれるものをご理解ください。

質問 31. 飲食業界向けの営業戦略と、今後の株価見通しについてお考えをお聞かせください。

回答 31.

飲食業界向けには複数社と既に商談を進めており、公表可能な案件から順次開示してまいります。当社は AI オペレーターとデジタルヒューマン技術（アバター付き音声 AI エージェント）を組み合わせたソリューションも実装済みであり、店頭・ドライブスルー双方に対応できる競争優位性を有しています。株価については、現在の当社の事業進捗・競争優位性・収益性を正確にご理解いただければ、株価への反映は自ずと進むと確信しています。上場 AI 企業の中で最高水準の営業利益率を維持しながら成長投資を継続できている点は、事業モデルの健全性を示すものと考えており、今後のサービス拡大に伴う業績向上が市場に認識されることで、株価は回復・上昇していくと見込んでいます。

<ご参考>

- ・2026 年 10 月期第 1 四半期 決算短信〔日本基準〕（非連結）
- ・2026 年 10 月期第 1 四半期 決算説明資料

以 上

免責事項

本資料は、当社の企業説明、決算説明に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券への投資を勧誘することを目的としたものではありません。本資料は、2026年3月公表の2026年10月期第1四半期決算の内容に関して頂戴したご質問等の内容に基づき、一部表現を修正して公表するものであります。本資料に記載される情報は、いわゆる見通し情報を含んでおり、当該情報は本資料公表時点における当社の見解であり、将来に関する記述につきましては、今後様々な要因により変動する可能性があることをご承知おきください。