



2026年 3 月期

決算補足説明資料

2026.5.14

1. 企業概要
2. 2026年3月期 決算概要・配当方針
3. 2027年3月期 業績見通し・事業方針・配当方針
4. 中期経営計画
5. 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	<ul style="list-style-type: none">・ 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 (2026/3/31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	LINEヤフー株式会社
国立研究開発法人情報通信研究機構 (NICT)	SB C&S株式会社
株式会社JR東日本クロスステーション	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	株式会社アインファーマシーズ
キヤノンマーケティングジャパン株式会社	日本無線株式会社
株式会社ゼネラル	沖電気工業株式会社
株式会社ライトワークス	株式会社国際電気
パナソニックコネクタ株式会社	TOPPAN株式会社
アイテック阪急阪神株式会社	Cerence Inc.

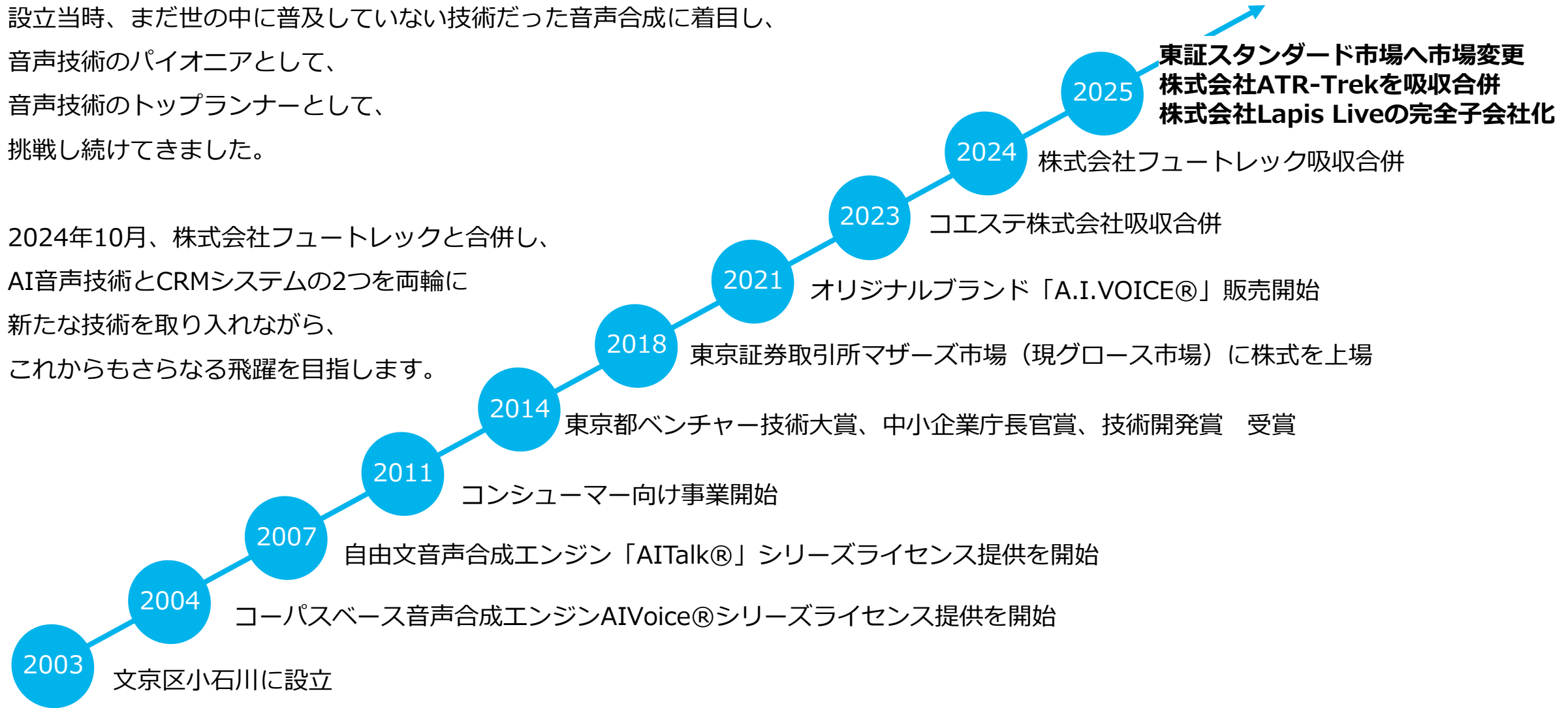
主要株主

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	

沿革

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求し続ける。



2. 2026年3月期 決算概要

連結売上高

1,850百万円

連結営業利益

100百万円

連結経常利益

79百万円

親会社株主に帰属する当期純利益

110百万円

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、1,850百万円で着地し、過去最高の売上高を記録。

当初計画（2025年5月公表）比、通期連結営業利益108.3%増、経常利益182.1%増

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り、CRM事業も黒字での着地となったことから、営業利益・経常利益においていずれも当初計画比で大幅増となった。

親会社株主に帰属する当期純利益への転換

合併を行った影響である段階取得に係る差損は前期のみの固有の事象であり、当期は黒字転換での通期着地となった。

2026年3月期 分類別売上

(単位：百万円)	2025年 3月期 (実績)	2026年 3月期 (実績)	前期比
音声事業	1,160	1,127	△2.8%
CRM事業	288	569	+97.2%
ライバーマネジメント 事業	-	68	-
その他事業	36	84	+129.7%
合計	1,486	1,850	+24.5%

音声事業

- ✓ 音声収録に関する入札等の受託案件の減少があったものの、消防・防災分野における需要が売上に寄与。オーディオブック分野は提供冊数が前年比約57%増となり、順調に成長。
- ✓ 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、品質が向上。

CRM事業

- ✓ 既存顧客を中心に売上は堅調に推移、セグメント利益も黒字化。
- ✓ 新規製品開発は順調に完了し、顧客データ活用ツールとしての機能を強化したCDPツールとして4/21にリニューアル販売開始。

ライバーマネジメント事業

- ✓ IRIAMで活動するVライバーのマネジメントに加えて、収益源の拡大を目指し、オンラインゲームとのコラボなどを行う。

その他事業

- ✓ デジタル教科書が正式な教科書と決定されたことに伴い、教科書出版会社からの発注が増加し、前期比で大幅な売上増。

2026年3月期 連結損益計算書詳細

(単位：千円)	2025年 3月期 (実績)	売上高比	2026年 3月期 (実績)	売上高比	前期比
売上高	1,486,037		1,850,060		+24.5%
売上原価	736,848	49.6%	874,285	47.3%	+18.7%
売上総利益	749,188	50.4%	975,774	52.8%	+30.2%
販売管理費	640,152	43.1%	875,219	47.3%	+36.7%
営業利益	109,035	7.3%	100,554	5.4%	△7.8%
経常利益	130,185	8.8%	79,331	4.3%	△39.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益及び損失	△15,689	-	110,959	6.0%	-

ハイライト

- ✓ 合併後、初めての通期予算であるため、売上原価と販売管理費は増額となったが、原価率の高い音声収録に係る受託案件が減少したことから、売上原価率は2.4%の微減となった。
- ✓ 前期は営業外収益として違約金収入や為替差益が寄与したが、当期は上場関連費用等を営業外費用として計上したことが影響し、経常利益は減少。
- ✓ 前期は特別損失として段階取得に係る差損143,980千円の影響で最終赤字となったが、当期は投資有価証券売却50,000千円などが寄与し、当期純利益は大幅に増加。

2026年3月期 連結貸借対照表の概要

(単位：百万円)	2025年 3月期	2026年 3月期	前期比		2025年 3月期	2026年 3月期	前期比
流動資産	2,121	1,854	△12.6%	流動負債	356	268	△24.5%
固定資産	836	691	△17.3%	固定負債	86	55	△35.0%
有形固定資産	31	49	+57.6%	負債合計	442	324	△26.5%
無形固定資産	563	585	+3.9%	純資産	2,518	2,223	△11.7%
投資 その他の資産	241	56	△76.4%				
資産合計	2,960	2,548	△13.9%	負債・純資 産合計	2,960	2,548	△13.9%

ハイライト

- ✓ 昨年2月から12月にかけて2度の自己株式の取得により、約326百万円で計684,500株を取得。その後、700,000株を消却。
- ✓ 自己株式の取得及びATR-Trekの合併による被支配株主持分が減少したことにより純資産が減少。
- ✓ 連結自己資本比率は87.0%と高水準を維持。
- ✓ 現預金は1,476百万円と投資等に備えた資金は十分に確保。

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。

具体的には、配当性向20%程度を目処に、配当水準の向上に努めてまいります。

上記方針に基づき、合併によるコストの削減とリソースの適正配分を行い、前期からの黒字転換を達成したことから、2026年3月期の期末配当につきましては、1株につき4円00銭（配当性向：22.5%）といたします。

今後も、安定的かつ継続的な配当の実施を目指すとともに、経営環境の変化に迅速かつ柔軟に対応しながら、企業価値の向上に努めてまいります。

3. 2027年3月期 業績見通し・事業方針・配当方針

2027年3月期 通期 業績見通し（連結）

2027年3月期の連結業績予想については、「子会社の異動を伴う「株式譲渡に関する基本合意書」締結に関するお知らせ」で開示したとおり、株式会社スーパーワンの株式譲渡に関する具体的な検討を進めてまいります。しかし、連結業績に与える影響が大きいことから、現時点では、未定としております。今後、確定した時点で速やかに公表いたします。

(単位：百万円)	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期 (予想)	前期比 増減率
売上高	1,486	1,850	未定	
音声事業	1,160	1,127		
CRM事業	288	569		
ライバーマネジメント事業	-	68		
その他事業	36	84		
営業利益	109	100		
経常利益	130	79		
親会社株主に帰属する純利益及び純損失	△15	110		

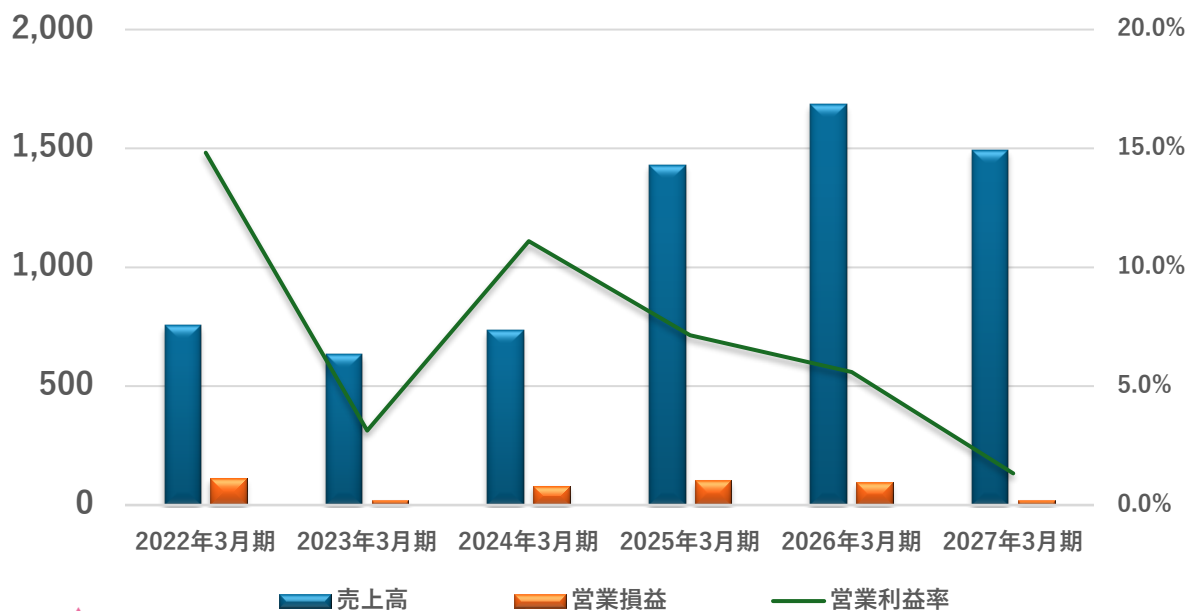
2027年3月期 通期 業績見通し（単体）

【音声事業】

主力分野である消防・防災分野において、「緊急防災・減災事業債」が令和12年度まで延長されましたが、当初、令和7年度までとなっていたことから、駆け込み需要が発生し、2027年3月期はその反動が見込まれます。また、情報通信研究機構（NICT）における音声収録に関する入札案件が2027年3月期は大幅に減少することが見込まれていることから、減収減益を見込んでいます。

【CRM事業】

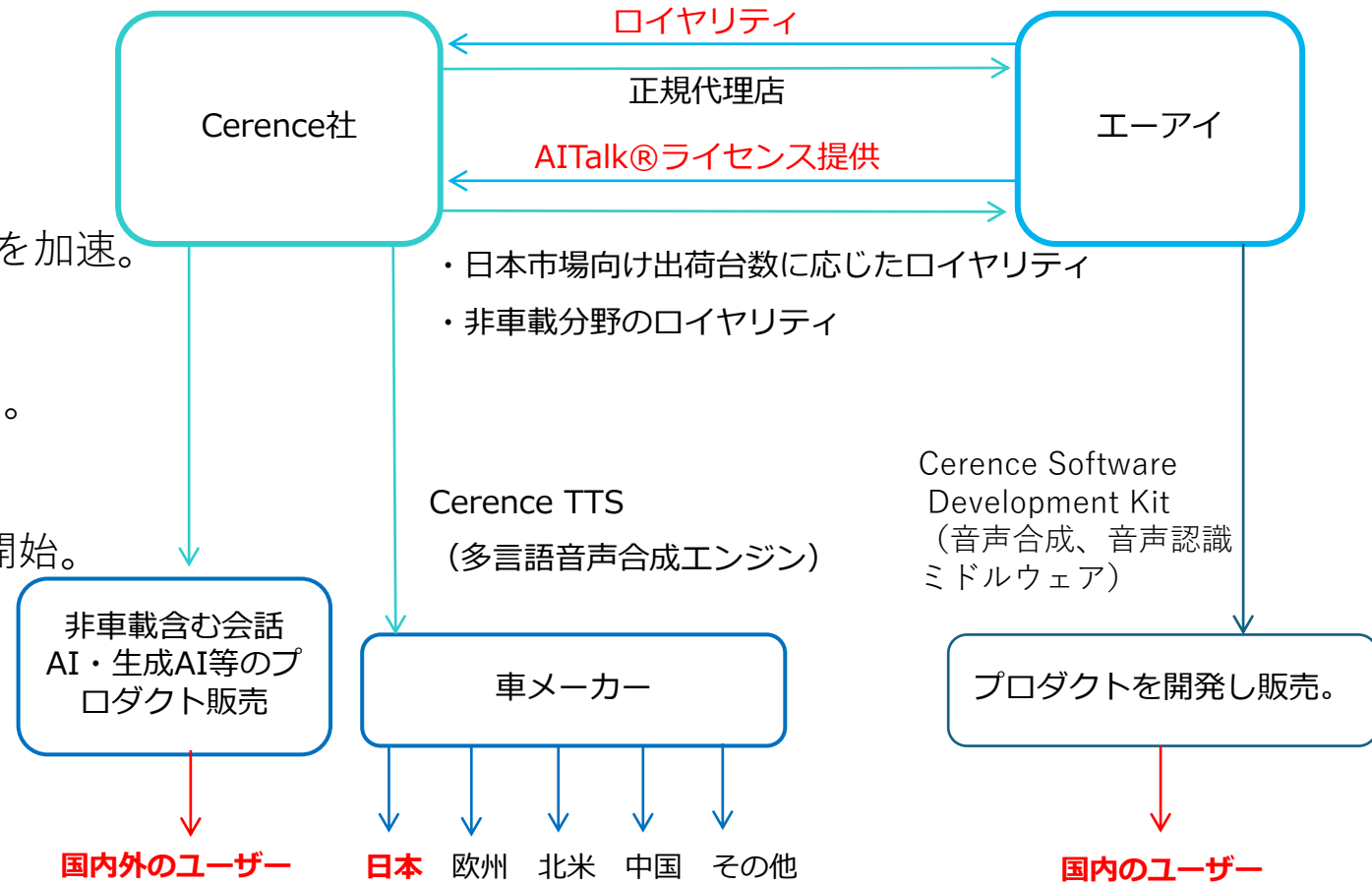
CDP（カスタマー・データ・プラットフォーム）領域をターゲットに新しいVisionaryの展開を進め、拡大を目指しますが、2027年3月期については、売上高は微増、営業利益については、大幅な増加を見込んでます。



	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期 (予想)	前期比 増減率
(単位: 百万円)				
売上高	1,431	1,684	1,490	△11.6%
音声事業	1,141	1,115	915	△17.9%
CRM事業	289	569	575	+0.9%
営業利益	102	94	19	△78.9%
音声事業	109	96	△34	△135.7%
CRM事業	△6	8	56	+604.5%

- 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。
- 2027年3月期以降
「AITalk®」搭載国産車の市場投入に伴い、ロイヤリティ収益の発生が見込まれる。

新ビジネススキーム



音声認識とLLM（大規模言語モデル）を高度に融合させた、以下の共同開発プロジェクトを推進中。

1. 接客対応向けスマート名札AIソリューション（株式会社ウィナーソフトとの共同開発）

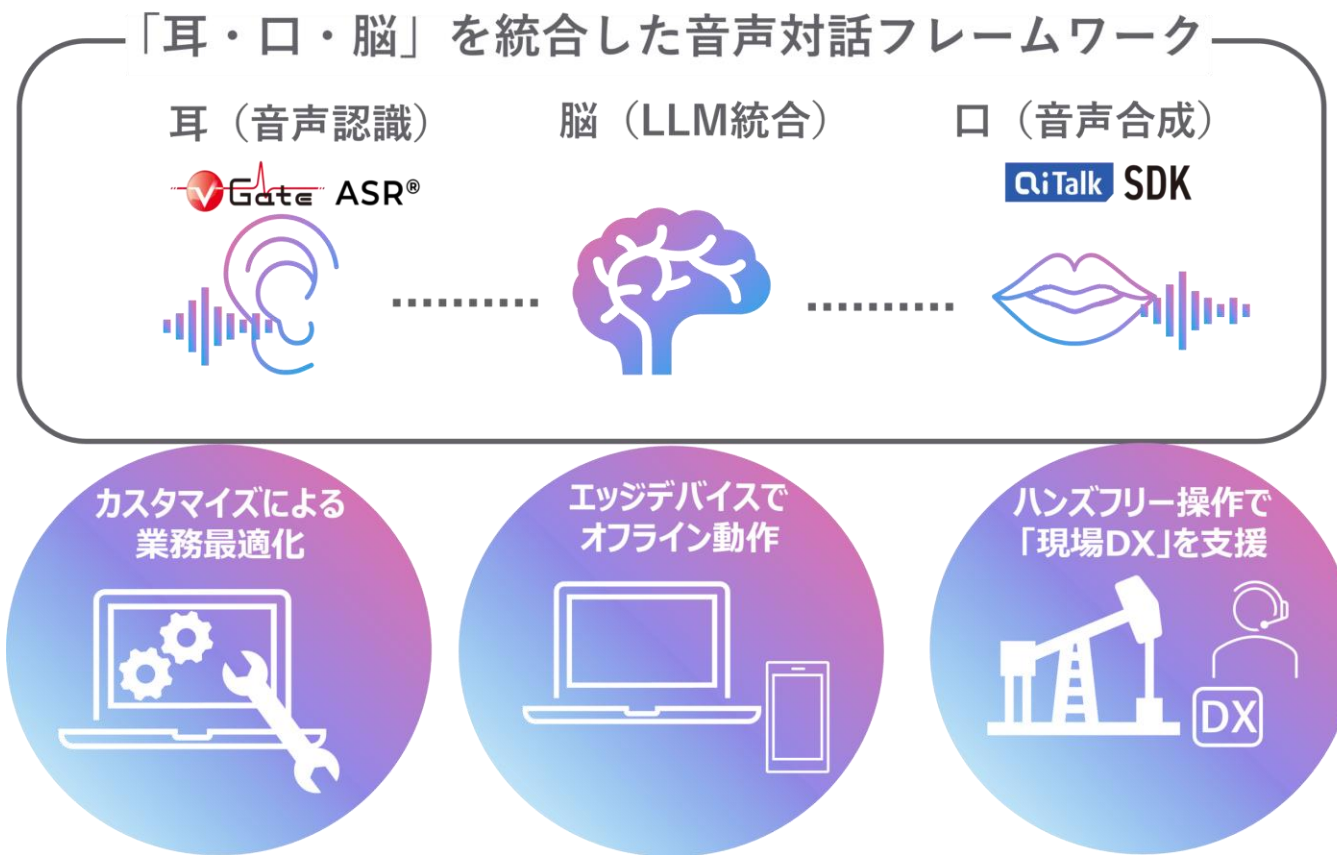
- ・名札型デバイスを通じた接客会話の可視化・分析により、サービス品質向上と業務改善を支援
- ・音声認識とLLMを統合した「対話要約・分析AIエージェント」を開発
- ・NEDO「GENIAC-PRIZE」最終審査選出により、技術の先進性を実証

2. 災害情報収集・救助活動支援システム（株式会社国際電気通信基礎技術研究所（ATR）との共同開発）

- ・通信途絶環境で動作する、災害実動機関向け災害情報収集・自動解析により、災害救助活動を支援
- ・「オフライン型音声認識 x LLM」を用いた、発話からの被害状況抽出技術の開発
- ・総合検証訓練「SIP防災OKINAWA2025」に参画を通じ、実用性を検証

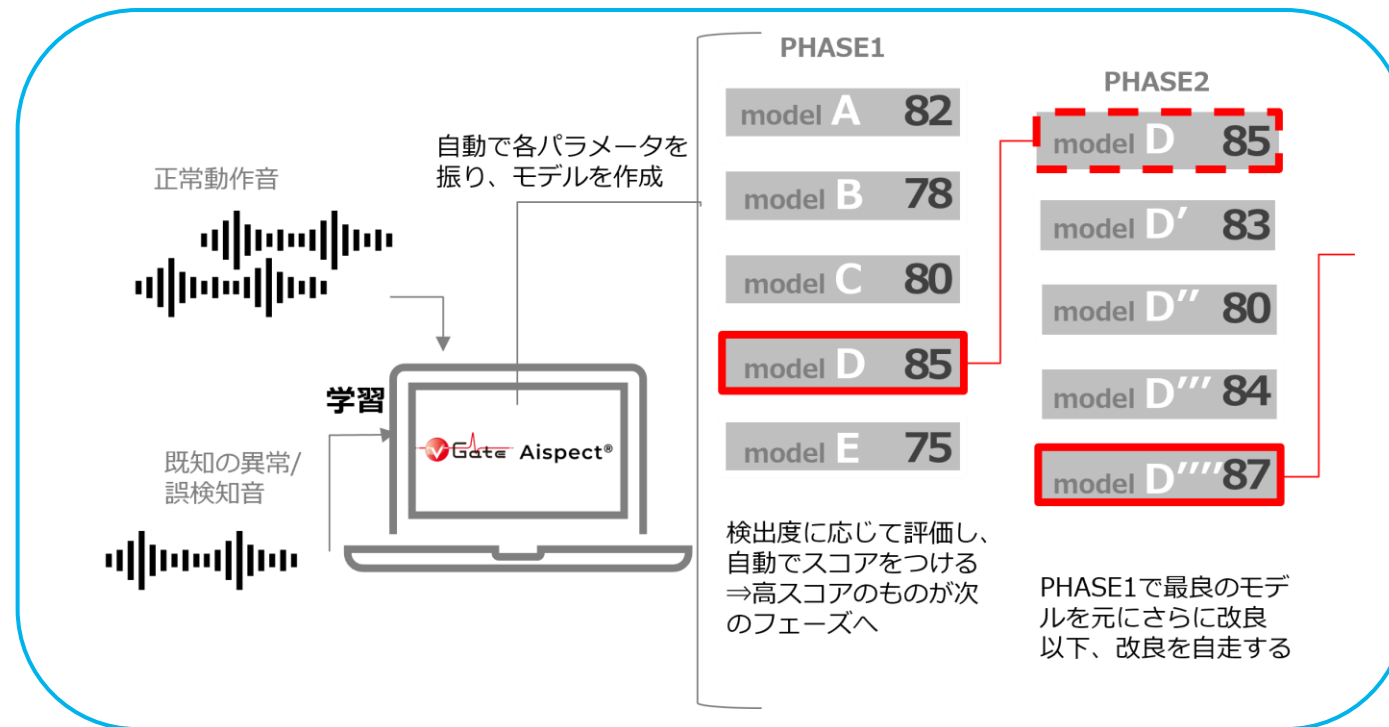
これらの成果を活用し、音声技術とLLMを融合した「次世代AIエージェント」関連製品・サービスの市場投入の開発を加速させます。

AI音声認識（耳）とAI音声合成（口）に加え、独自のLLM（大規模言語モデル）技術を「脳」として組み込み、ワンストップで提供する自律型の音声対話フレームワークの開発プロジェクトを2027年3月期中の製品化を目指し、推進中。



見えない異変を音で見える化する開発者向けAI予知保全キット「vGate Aispect® 2.0 SDK」を2026年4月17日より販売開始。
 AIモデルの作成・評価・改善を自走することで精度を向上させ、現場の運用を最適化。
 近日中に、パッケージ製品「vGate Aispect®クライアントサーバー版」のリリースを予定。

vGate Aispect® 自動AIモデル作成のイメージ図



「A.I.VOICE」は自社IPに加え、サードパーティーのキャラクターの参画を多数受け入れ、「A.I.VOICEブランド」としてさらなる事業拡大を目指す。

■ A.I.VOICEブランドコラボ例 ■

- A.I.VOICE×アニメイト社Gratte
- A.I.VOICE×OIOI



A.I.VOICE キャラクターラインナップ

自社キャラクター

サードパーティ

A.I.VOICE

OEM

英語	日本語
<p>Kotonoha Akane & Aoi English</p>	<p>結月 ゆかり</p>
<p>中国語</p> <p>Kotonoha Talk 中文</p>	<p>雪音 りう</p>
<p>A.I.VOICE アナウンス 部</p>	<p>鳴花 ヒメ・ミコト</p>

唯世 のん

者 繁 様

また、特徴的な感情表現の拡充に向けた研究開発を実施中。

引き続き、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、イベント参加などを随時推進。



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

バーチャルキャラクターにてIRIAMを利用してライブ配信を行う配信者（V ライバー）のマネジメント事務所。
所属 V ライバーは400 名を超える業界大手の事務所。

1. 引き続き、オンラインゲームとのコラボなどを行い、収益の拡大を目指す。
2. IRIAM以外のプラットフォームへの参画を検討。
3. 「A.I.VOICE」との協業により、所属ライバー数の増加および人気ライバーの発掘、育成を目指す。

Lapis Live



A.I.VOICE



何でも屋的な受託開発 から SaaSサービス へ

Visionaryの根本的なアーキテクトを刷新し、**マイクロサービス化されたシステム**へと生まれ変わりました。**より大量データ・高負荷に耐えられる**ようになったことで、マルチテナント展開が可能になり、**SaaSモデル（ノンカスタマイズ・低価格）サービスをラインナップ**に加えられるように。

CRM から CDP（カスタマーデータプラットフォーム） へ

従来のVisionaryは20年以上に渡りCRM領域を主戦場にしてきましたが、CRM領域にはSFA（BtoB営業支援）やMA（マーケティングオートメーション）等、多岐にわたるサービスが乱立。

CRMよりもデータ活用に特化したCDP領域のSaaSサービスとして市場に投入することで、**認知度を高めやすくし、多くのお客様に手に取っていただきやすい環境へ。**



低価格化・新規導入簡略化による販売促進

1. ノーコードでのデータインポート/エクスポートが可能で、他システム・他アプリとの高い連携性を実現。
2. そのため、様々なシステムやアプリと組み合わせた新規導入提案が可能に。
3. また、マルチテナントでの導入前提により、新規導入までの期間を短縮化。

販売パートナーとの連携により早期に新Visionaryの新規案件獲得を目指す

- ・ デジタルマーケティング領域、中小規模の個別企業特化型、他アプリとの親和性の拡大
- ・ また、ECパッケージサービスとの親和性拡大も狙う

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。具体的には、配当性向20%程度を目処に、配当水準の向上に努めてまいります。

安定的かつ継続的な配当の実施を目指すとともに、経営環境の変化に迅速かつ柔軟に対応しながら、企業価値の向上に努めてまいります。今後も、従来の配当方針を踏襲してまいります。2027年3月期の配当につきましては、業績予想等の着地が見えてきた時点で、配当性向等を総合的に勘案し決定する予定であることから現時点で未定としております。今後、予想値の開示が可能となった時点で速やかに開示を行う予定であります。

4. 中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）

2026年3月期は、株式会社フュートレックとの合併後、初めての通期予算を作成し、以下の取組を行いました。

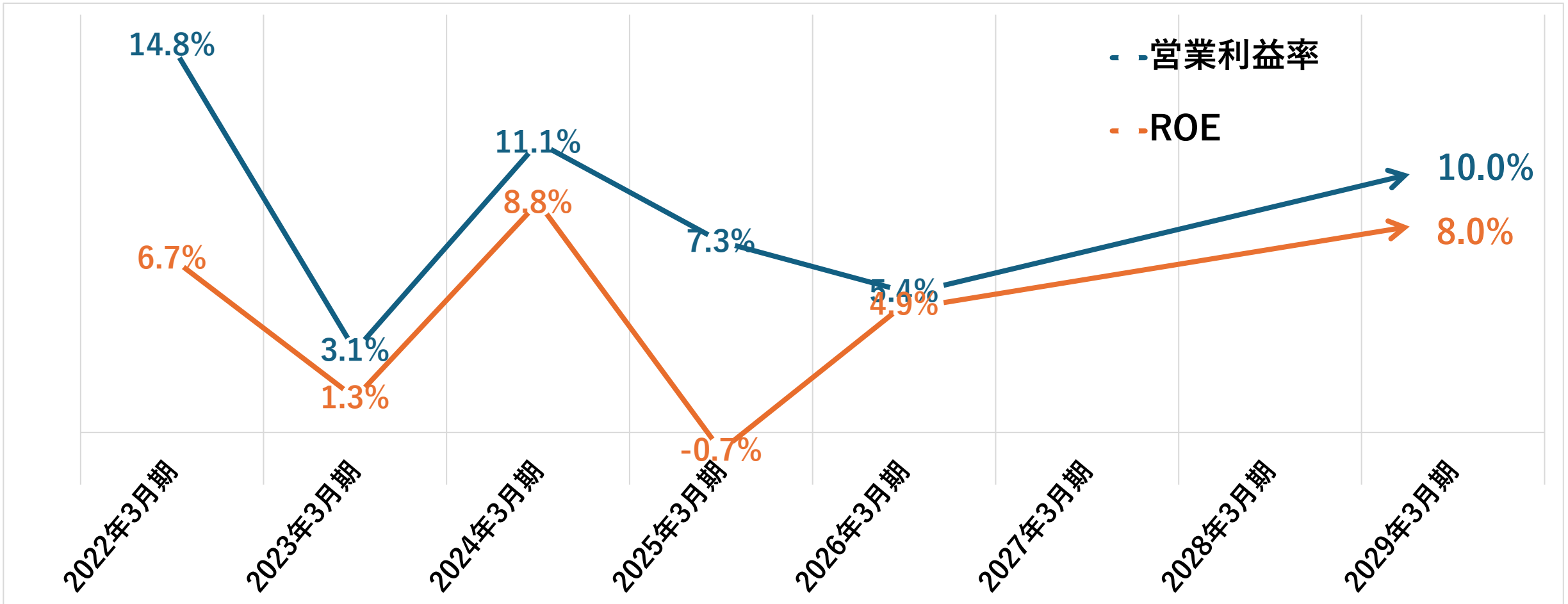
1. 経営統合による経営の効率化、管理コストの削減
2. 音声合成と音声認識を中心とした音声事業の推進
3. CRM事業の新サービスの構築および黒字化体質の構築

2027年3月期は、

1. CRM事業の拡大
2. 音声対話プラットフォーム、音のAI検査等を中心とした音声事業の再構築

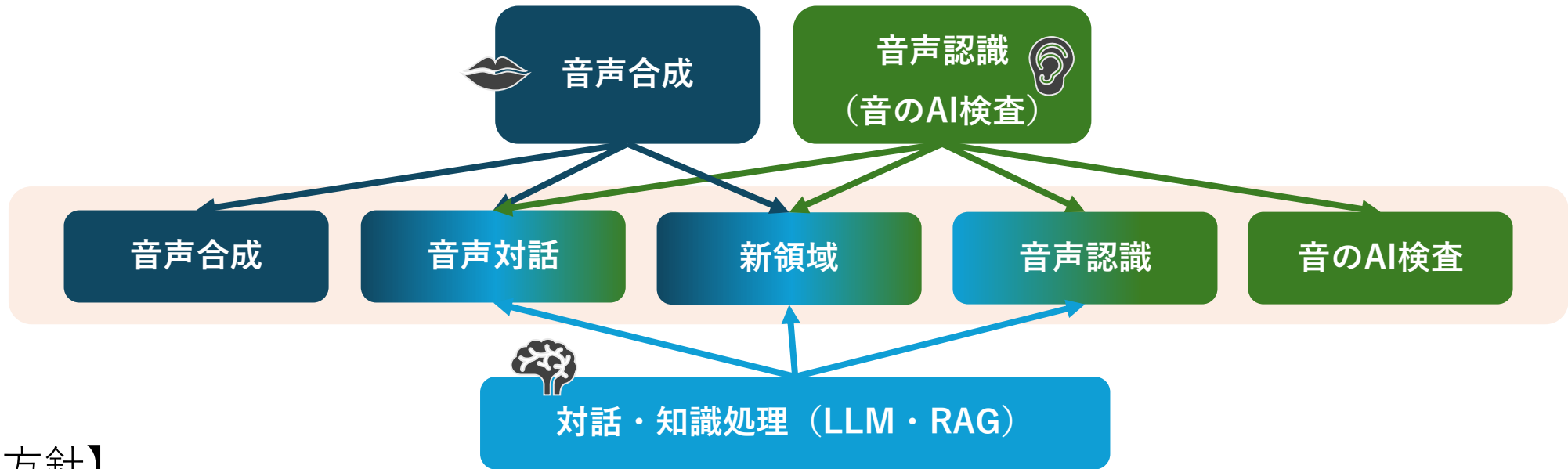
を進め、事業の2軸である、「音声事業」「CRM事業」それぞれの強みを高め、外的要因に左右されないライセンスビジネスの基盤を構築し、中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）の達成を目指す1年とします。

2029年3月期 ROE：8%以上 営業利益率：10%以上



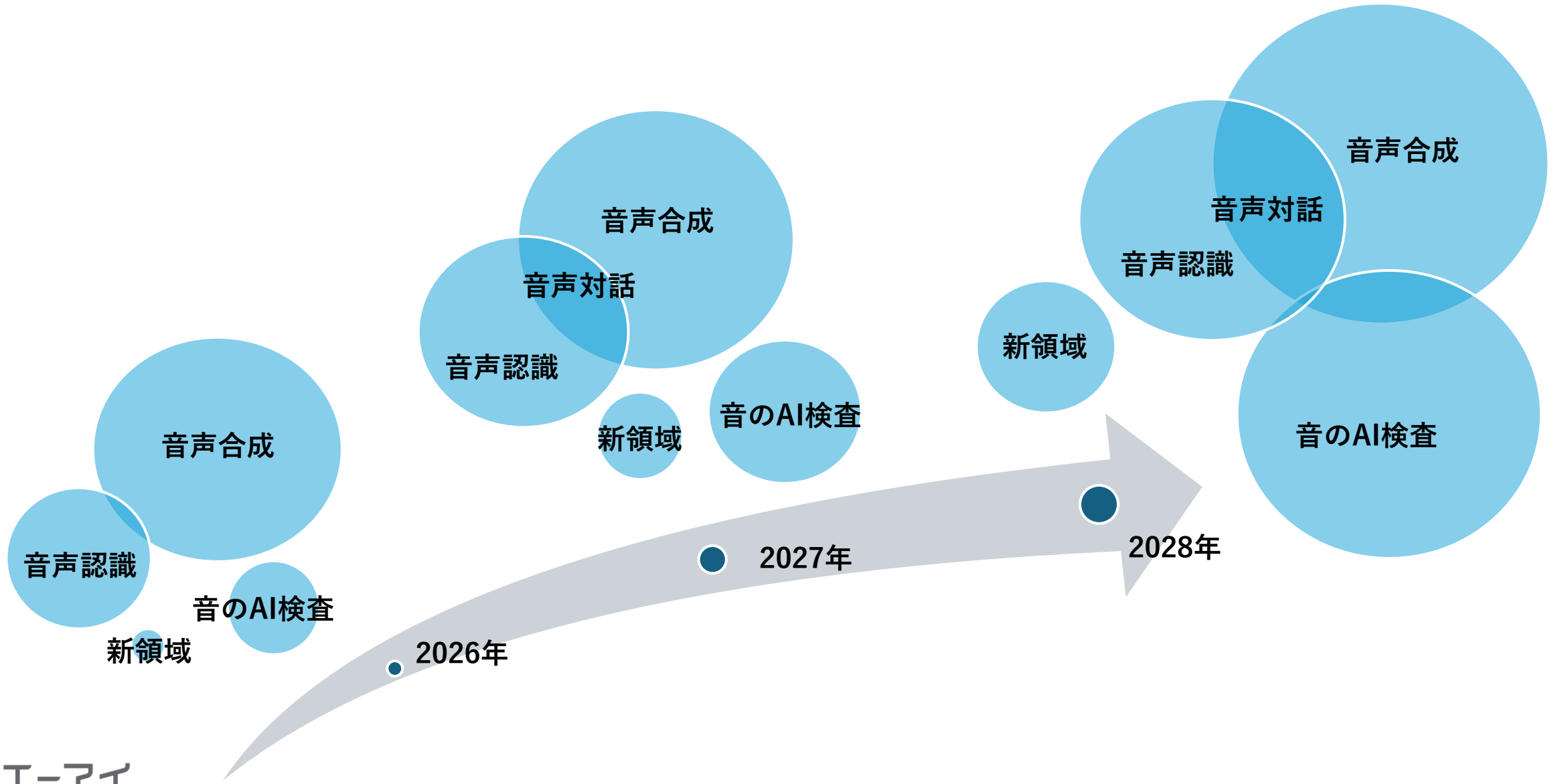
【3年後の目指す姿】

「口と耳」に「頭」を組み合わせて、2本柱（領域）から5本柱（領域）へ



【基本方針】

音声技術による課題解決と価値創造のため、成長・維持・再生をバランス良く推進し、次代を担う新たな柱を創出



音声合成

維持・収益基盤

BtoB/BtoC双方での国内シェアNo.1を堅持。

多言語対応、リアルタイム音声変換（VC）、および「声の権利保護」プラットフォームの展開による、収益モデルの多角化と高付加価値化

音声認識

再成長領域

「音声→テキスト変換から音声理解へ」の進化。**自社エンジンとLLMの融合**により、高度な文脈解析を実現。医療・防災等のドメイン特化型ソリューションへの展開

音声対話

新規成長領域

ネットワーク不要の「**ローカル動作LLM**」を搭載。医療・介護現場でのハンズフリー入力や、作業現場の業務効率化を実現する高付加価値ソリューションを提供

音のAI検査

次世代の柱

インフラ老朽化や熟練技能者不足を背景に、**異音検知による「予知保全」**需要が急増中。2028年度までに事業の柱へ育成し、製造・インフラ市場でのシェア獲得を狙う

新領域

収益基盤拡大

蓄積した音声技術アセットの「**コンサルティング事業**」への昇華、音声とCRMの統合ソリューション、声の知的財産を守る権利管理プラットフォームの構築による収益基盤の拡大

【3年後の目指す姿】

リソースビジネスから脱却し、ノンカスタマイズモデル (SaaS) で大きな利益を生み出す

CRM から CDP (カスタマーデータプラットフォーム) へ



【基本方針】

国産CRMシステムとして20年以上事業を継続してきたナレッジを活用し、CDP領域へ進出。
ターゲットを中小企業へ広げ、多くの企業が導入しやすい低価格モデルでノンカスタマイズ導
入可能な製品をCDP市場に投入する。

また、ノンカスタマイズモデルだけでなく、カスタマイズ受託も可能なエンタープライズ版も
ラインナップし、これまでのナレッジを最大限に活用して収益を上げていく。

製品戦略

CRM分野で培ったナレッジを活かし、高機能性、高連携性、高可用性のサービスをCDP市場に投入。
 単純なCDP製品では持ち得ない、**認証基盤・ポイント・クーポンといったオプション機能**を充実させ、差別化を実現。
ノーコードで簡単に他システムとのデータ連携が可能で、導入企業のマーケティングを強力にサポート。
 また、マルチテナント環境での動作を可能にして導入コストを下げ、インフラコスト比率の低減も実現。

価格戦略

従来のVisionaryより価格を下げ、ターゲット層を拡大。
 ベースとオプション機能を分け、利用機能を選択して金額を決定できる形式に。
 さらに、利用量に応じた変動価格制を取り入れ、合理的で納得感のある価格を実現。

販売戦略

販売代理店契約を推進し、自社単独ではリーチできない顧客にも認知機会を創出し、導入チャンスを拡大する。
 具体的にはSier、コンサルティング、スマホアプリ、EC事業者との提携を進める。

5. ESGへの取り組み

ESGへの取り組み

S:社会	①女性活躍の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・正社員115名中、女性が44名（38.3% ※昨年度35.0%） ・管理職20名中、女性が4名（20.0% ※昨年度17.5%） <p>性別の区別なく幅広く採用活動を行い、得に女性の管理職登用の促進に向けては引き続き社内での育成を続けていく方針。</p>
	②子育て支援の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・ワークライフバランス向上 フレックスタイム制度、在宅勤務制度（在宅勤務実施率82.6%）の導入 ・残業の少ない職場環境 月平均残業時間：11.72時間（前期平均） ・休暇を取りやすい職場環境 平均有給取得率：83.0%（昨年度実績） ・治療・療養のための短時間勤務制度を整備 ・夏季特別休暇（7～9月の間の任意の日付で取得可能）の導入
	④社会貢献活動の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・中学校・高校の企業訪問受け入れ 16校（111名）
	⑤SDGs推進私募債発行	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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

将来見通しに関する注意事項

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。