



2025年12月期第2四半期連結決算説明資料
(兼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

2025年8月7日



日本企業発のアプリとして

欧米のアクティブユーザー数 5年連続No.1

全世界でも5年連続トップ3以内にランクイン

■P2/P3調査概要

調査方法：モバイルデータ分析ツール「data.ai Intelligence」よりデータを収集

調査対象：iPhone&Android Phone上の全カテゴリの日本製アプリ

対象地域：全世界及び国連による世界地理区分に準拠した5州のうち、data.aiで取得できる国（ヨーロッパ州 27か国、アメリカ州 12か国、アジア州 25か国、アフリカ州 3か国、オセアニア州 2か国）が対象。なお、上記の「欧米」とはヨーロッパ州+アメリカのことを指す。

調査期間：2019年から2024年までの6年間各年の利用状況を集計

調査データ：各年のMAU（月次アクティブユーザー）の平均

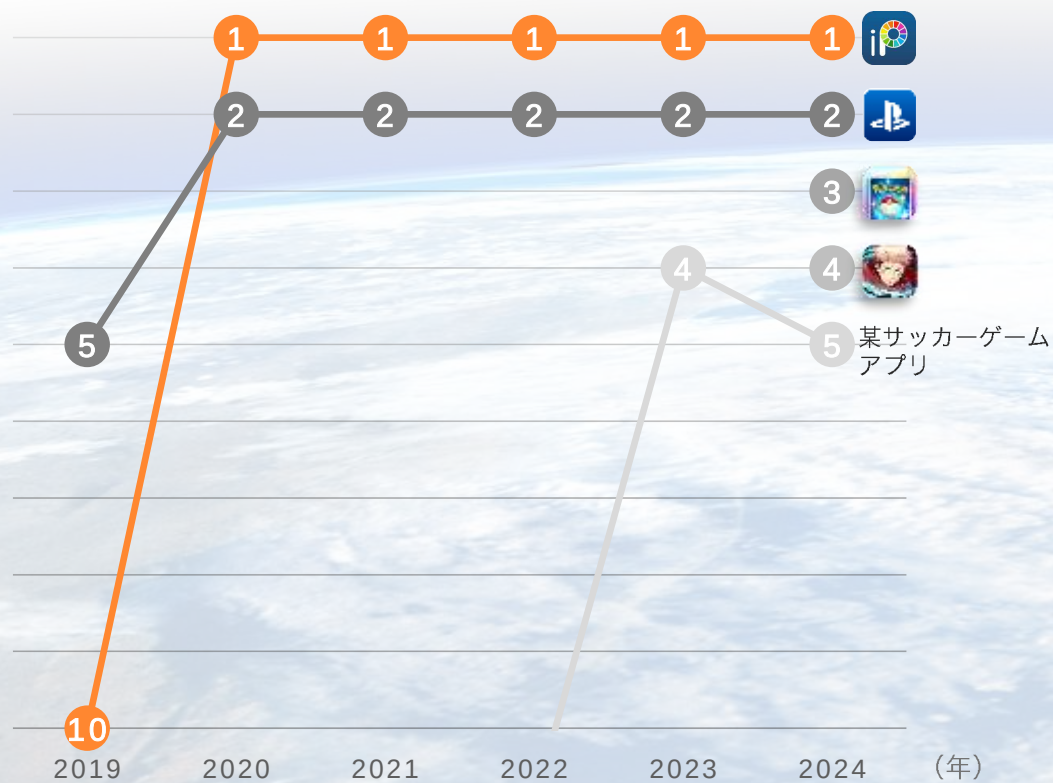
調査日：2025年1月22日

栄枯盛衰が激しい世界のアプリ市場の中で当社がMade in Japanを牽引

2024年アクティブユーザー国産上位5アプリの推移

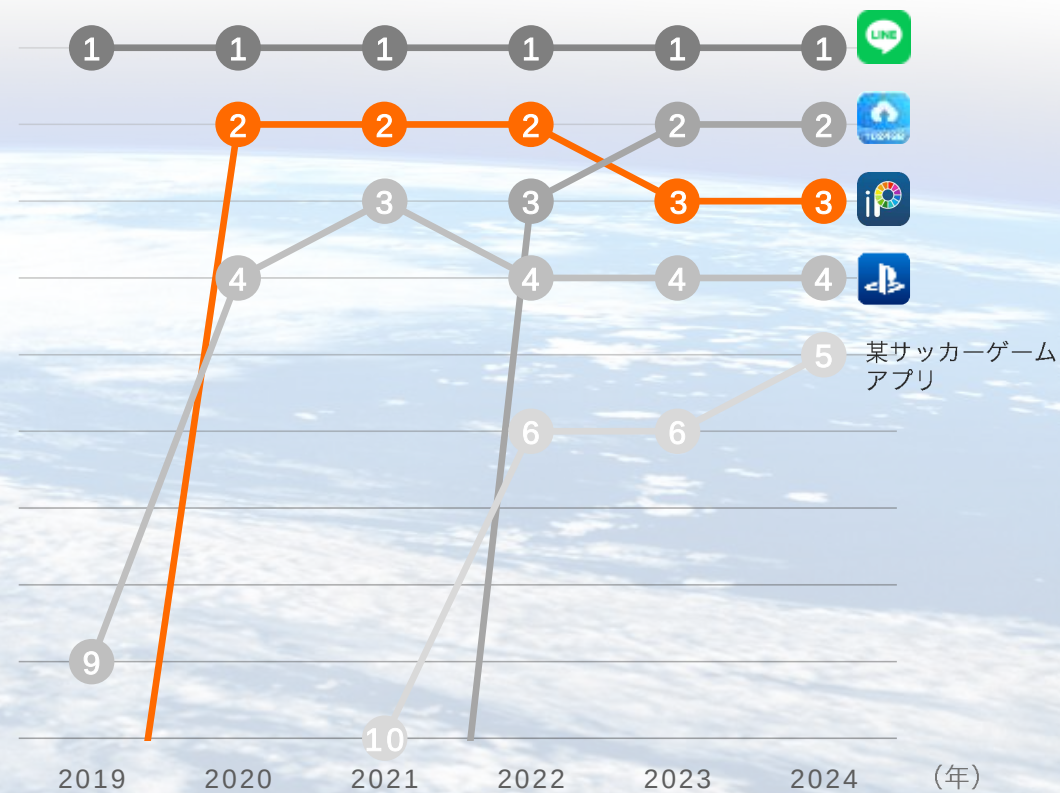
欧米

(順位)



全世界

(順位)



※ アプリ名（開発企業）：祝術廻戦 ファントムバレード（株式会社サムザップ）、TeraBox（フレックステック株式会社）、PlayStation App（株式会社ソニー・インタラクティブエンタテインメント）、Pokémon TCG Pocket（株式会社ポケモン）、LINE（LINEヤフー株式会社）、以上アプリ名でのあいうえお順。
※ 調査概要はP2参照。

1. FY2025/12 2Q連結決算

2. FY2025/12 連結計画

3. 事業計画及び成長可能性
に関する事項

1) 会社概要

2) 事業特徴

3) 市場・競合分析

4) 成長戦略

Appendix



2Qは高収益体制の構築が進展、新たに10月1日付で1:5の株式分割を予定

2Q連結決算 (会計期間)

- ✓ 売上・各種利益の進捗率は1/2弱、M&Aの影響あるも**ほぼ計画通りの推移**
- ✓ モバイルSはサブスク売上がYoY**+71.3%**、セグメント利益率**50%超**で高収益体制継続
- ✓ アプリ広告売上は△18.8%と減少、eCPM（広告単価）は**底這い傾向変わらず**
- ✓ ソリューションSは売上高微減もセグメント利益**+5.6%**、高収益案件受注、生産性改善

連結計画

- ✓ モバイル・ソリューション両セグメントで増収増益での着地を計画
- ✓ アプリ広告売上は若干減の予想なるも、好調なサブスクの上振れのため**計画達成見込**
- ✓ ソリューションSはAIで開発生産性を高め、利益率改善へ
- ✓ 新たに**株式分割1:5と配当10円**を予定。テクノスピーチは2Qから損益連結

2025 成長可能性に 関する事項

- ✓ 成長の主軸はサブスクリプション、2年後には課金売上が広告売上を上回る見通し
- ✓ サブスク予備軍200万人（想定売上60億円）への課金推進を強化
- ✓ 高機能戦略を継続、プロ市場向けにMac版を8月中にリリース予定
- ✓ ソリューションSは安定成長を継続、AI歌声合成Sは中長期の成長土台を構築

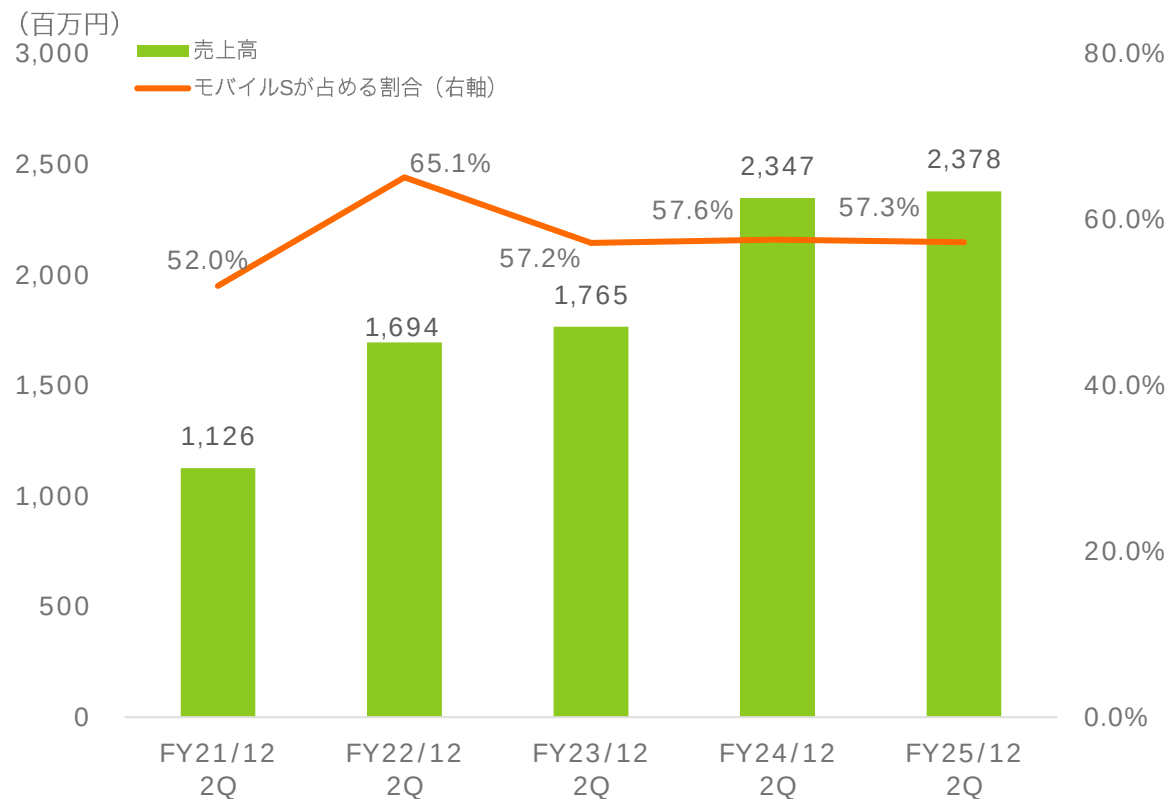
1. FY2025/12 2Q連結決算

過去最高を更新：売上高、営業利益、営業利益率、サブスク売上が順調に拡大

	FY2024/12 2Q単体実績	FY2025/12 2Q連結実績		YoY
売上高	23.4億円	23.7億円	➔	+1.3%
営業利益	5.3億円	5.6億円	➔	+5.6%
営業利益率	23.0%	23.9%	➔	+4.2%
ibisPaintシリーズ サブスクリプション 売上	2.8億円	5.2億円	➔	+79.8%

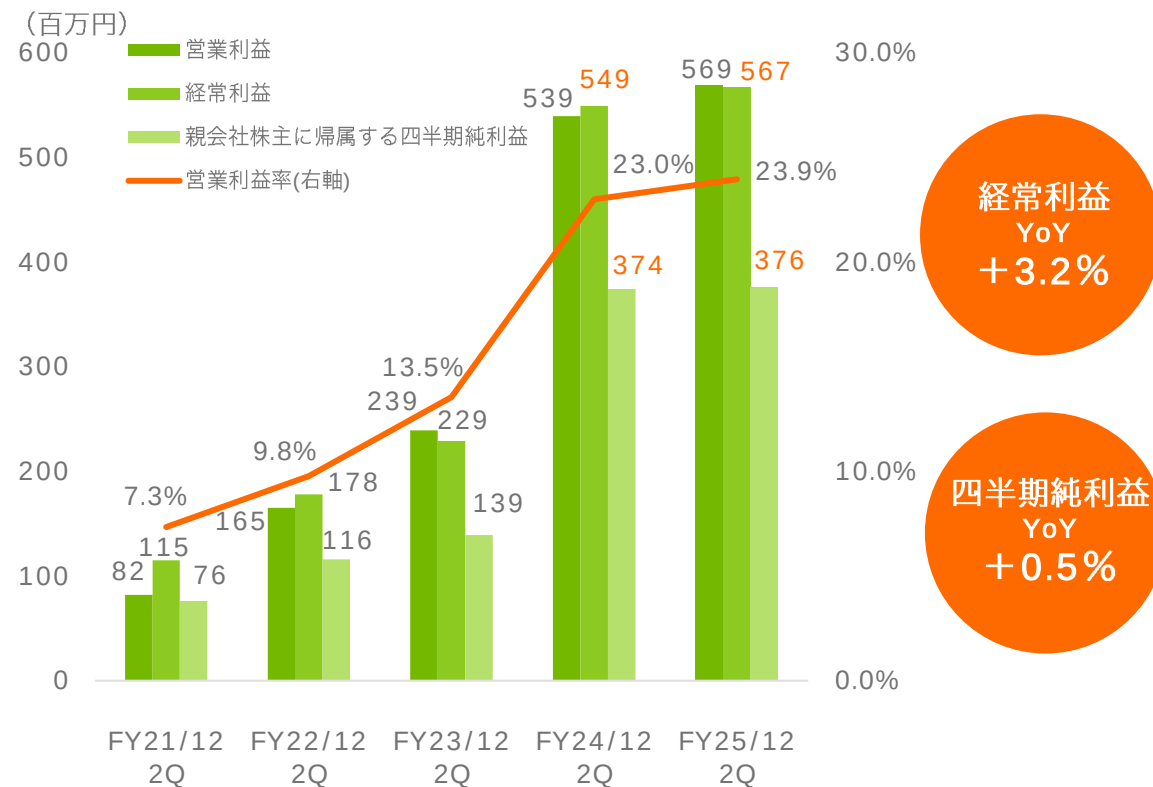
安定収益構造を維持しつつ、売上・利益は着実に伸長

売上高推移



✓ 連結売上高は23.7億円 (YoY+1.3%)、モバイルSが占める割合は0.3pt下降の57.3%

各種利益推移



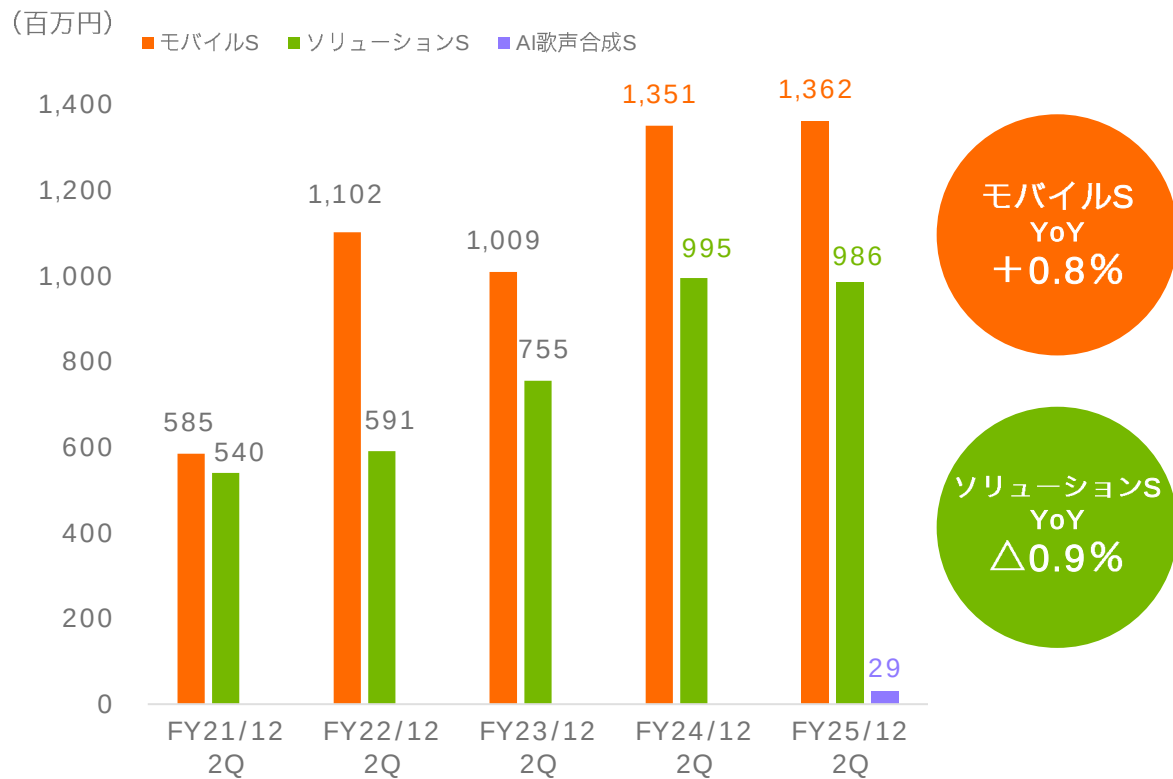
経常利益
YoY
+3.2%

四半期純利益
YoY
+0.5%

✓ モバイルSの広告宣伝費の効率化により、営業利益は5.6億円 (YoY+5.6%)、営業利益率も0.9pt改善の23.9%
✓ 経常利益5.6億円 (+3.2%)、四半期純利益3.7億円 (+0.5%) と利益面は堅調

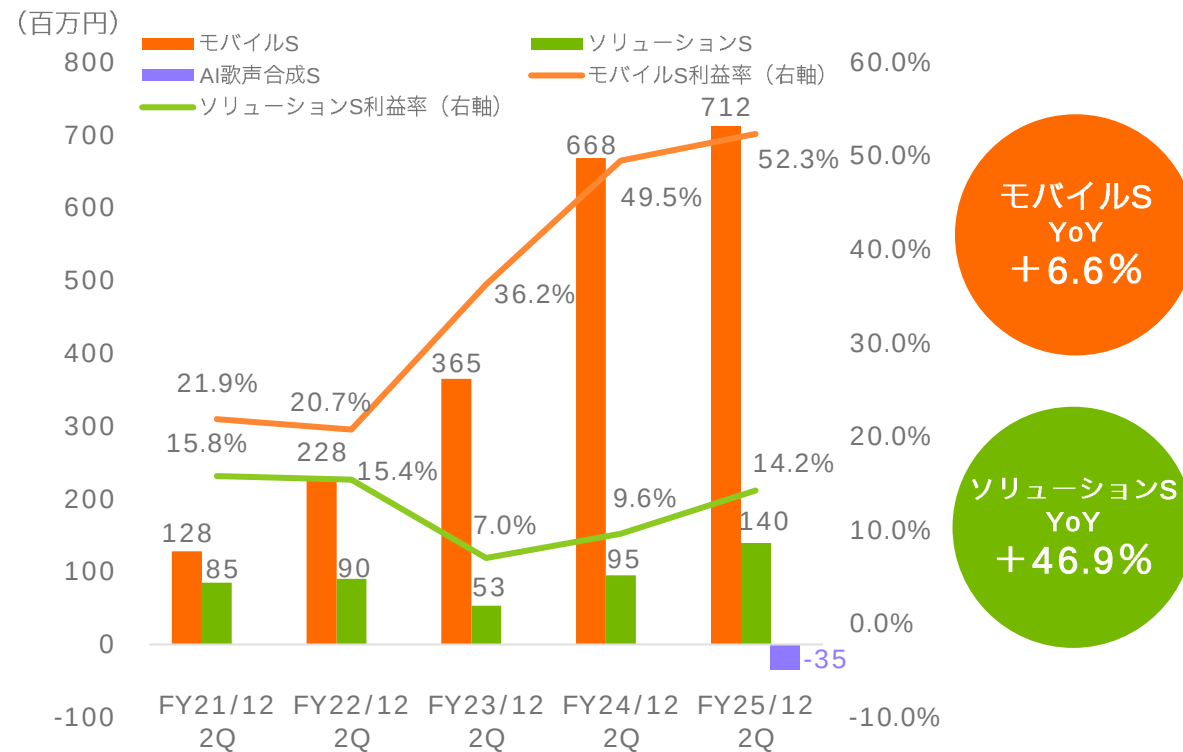
モバイル・ソリューション共に利益成長を継続、高収益構造を維持

売上高推移



- ✓ モバイルSの売上高は13.6億円 (YoY+0.8%)、アプリ広告売上は減少もサブスク売上は大きく増加 (+79.8%)
- ✓ ソリューションSの売上高は9.8億円 (Δ0.9%)
- ✓ AI歌声合成Sの売上高は0.2億円 (VoiSona売上24.1百万円、受託開発売上5.4百万円)

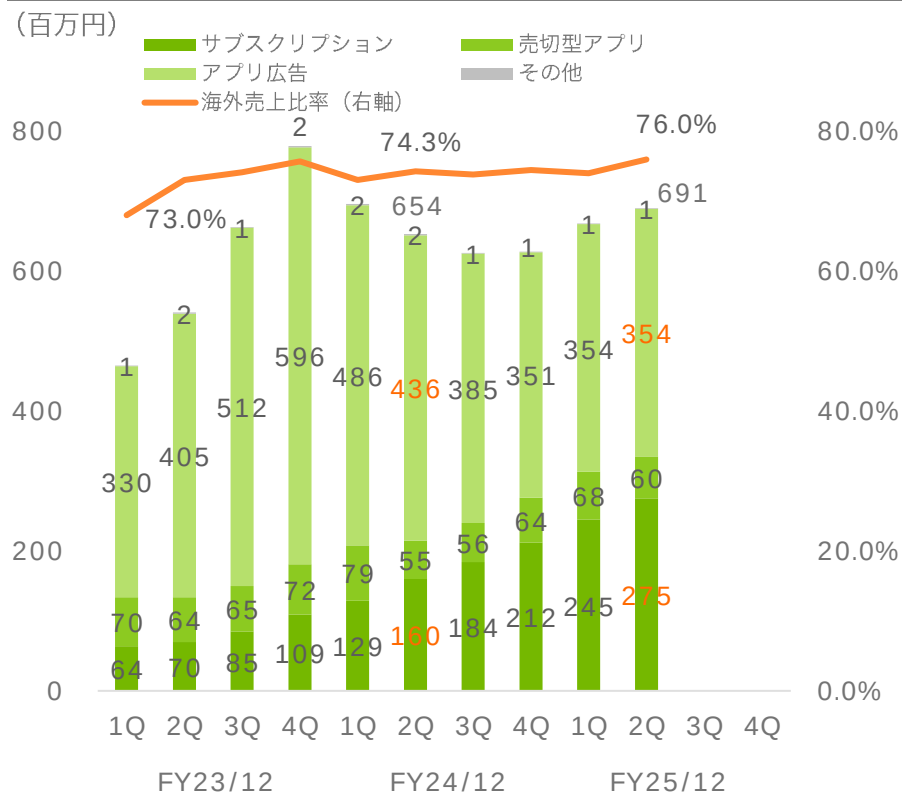
セグメント利益推移



- ✓ モバイルSの利益は7.1億円 (YoY+6.6%)、オーガニック成長転換が効果を発揮
- ✓ ソリューションSの利益は1.4億円 (+46.9%)、高収益案件の継続受注が支え
- ✓ AI歌声合成Sの利益は、△0.3億円 (内、のれん償却額が△0.1億円)

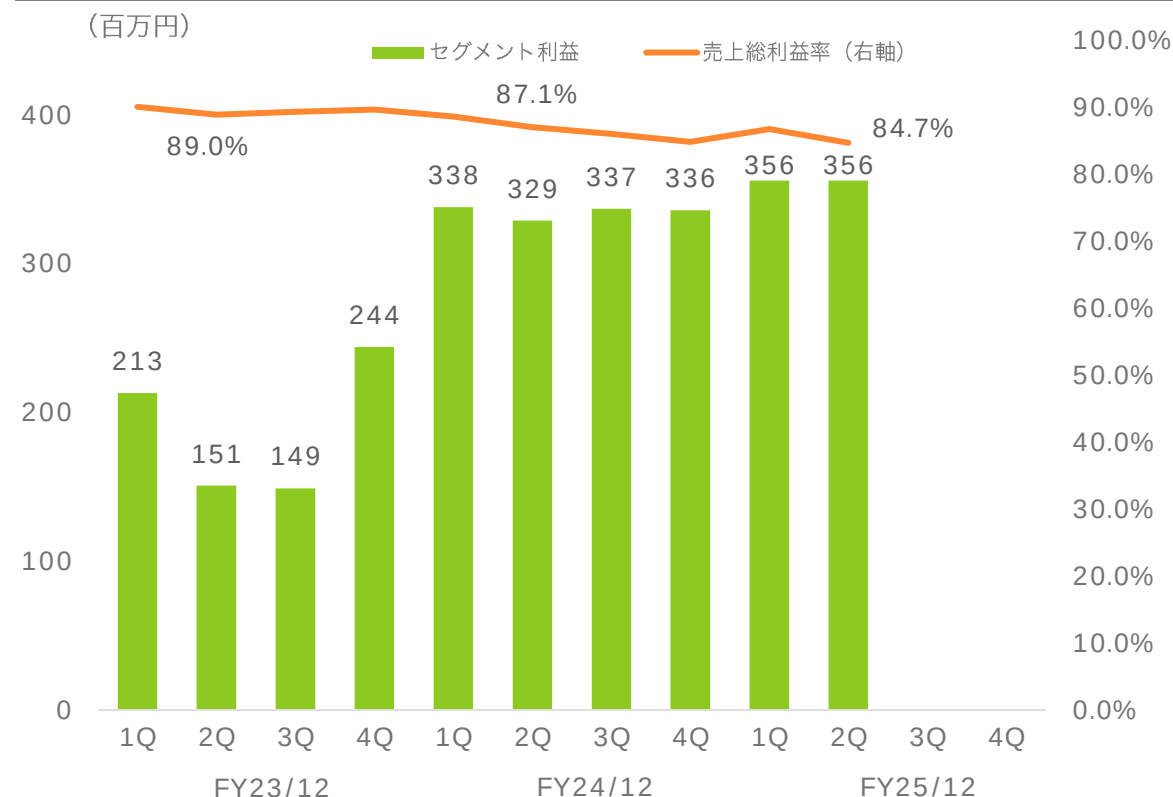
サブスクが売上成長をけん引、利益水準は引き続き堅調に推移

区分別売上高・海外売上比率推移



- ✓ モバイルS全体の売上は6.9億円 (YoY+5.6%)
- ✓ アプリ広告売上はSSPのAIアルゴリズムの予期せぬ変動等の影響が2Qで一部継続し、売上は3.5億円 ($\Delta 18.8\%$)
- ✓ サブスク売上は2.7億円 (+71.3%)、ユーザー支持を背景に伸長

セグメント利益・売上総利益率推移

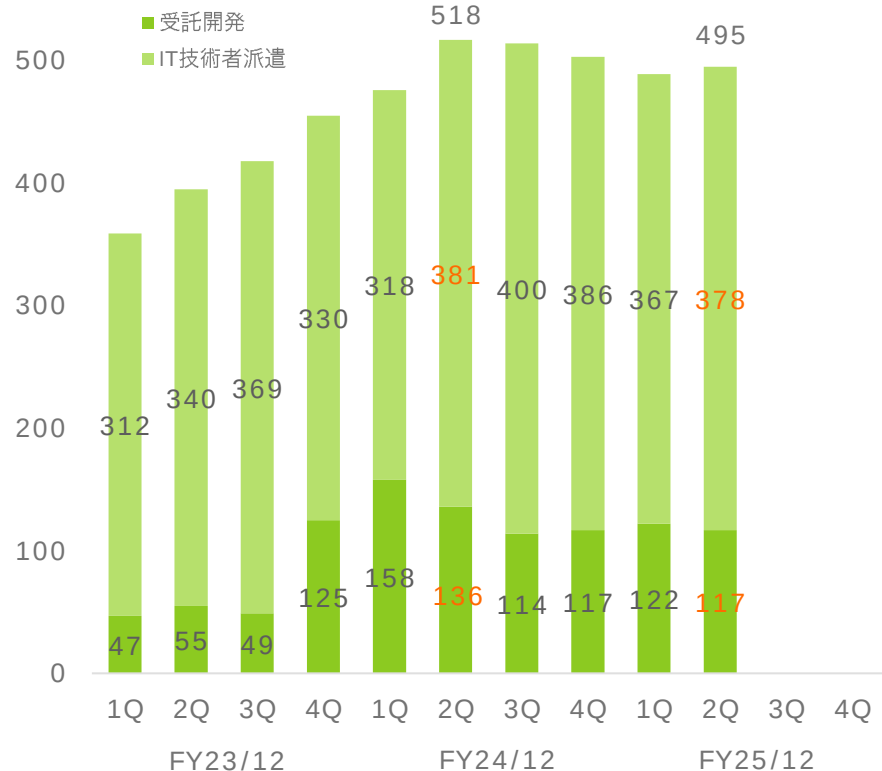


- ✓ モバイルSのセグメント利益は3.5億円 (YoY+8.1%)
- ✓ アプリ課金につながるよう、広告戦略の調整を継続。費用を抑えつつ新規ユーザーを獲得
- ✓ 売上総利益率は、開発人材投資を進めた等によりYoYで2.4pt低下したものの、84.7%と高水準を維持

案件数の変動を受けて売上高減となるも、2Qとしては利益が過去最高を更新

区分別売上高推移

(百万円)



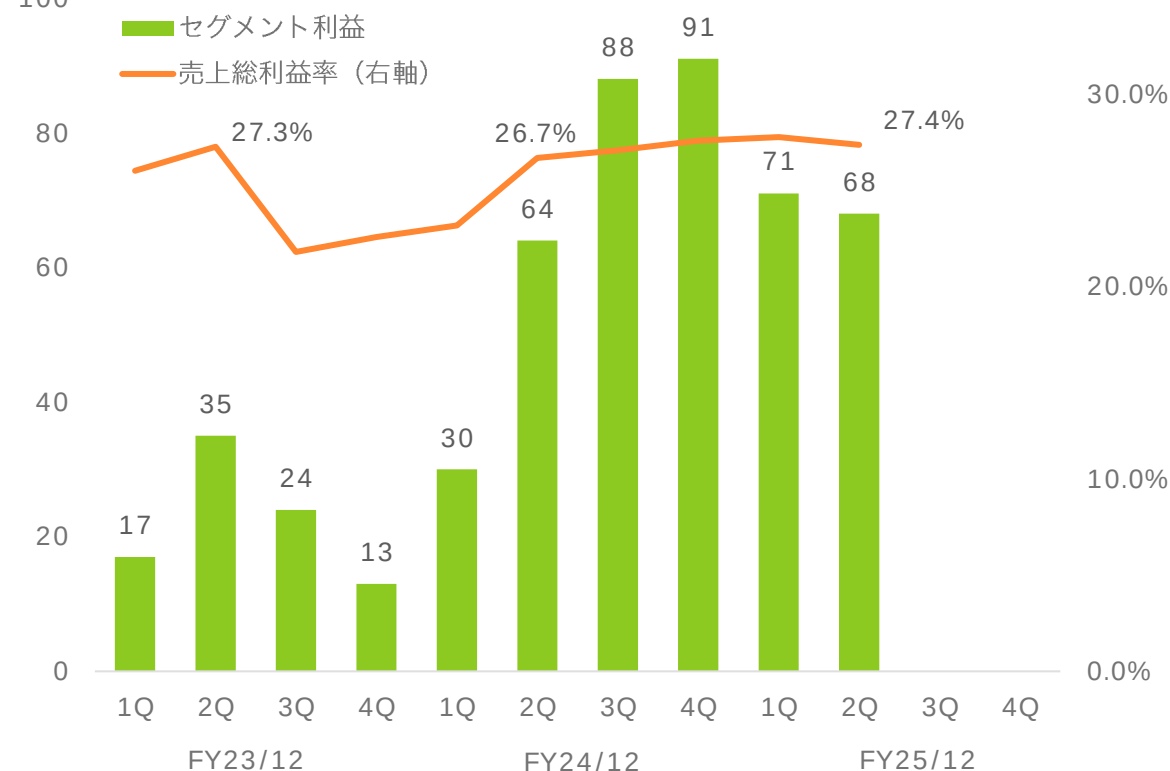
IT技術者派遣
YoY
△0.9%

受託開発
YoY
△13.8%

- ✓ソリューションS全体の売上は4.9億円 (YoY△4.3%)
- ✓高収益案件への選別受注を継続しIT技術者派遣売上は3.7億円 (△0.9%)、受託開発売上は1.1億円 (△13.8%)
- ✓組織改編により業務改善が進み、今後の効果に期待

セグメント利益・売上総利益率推移

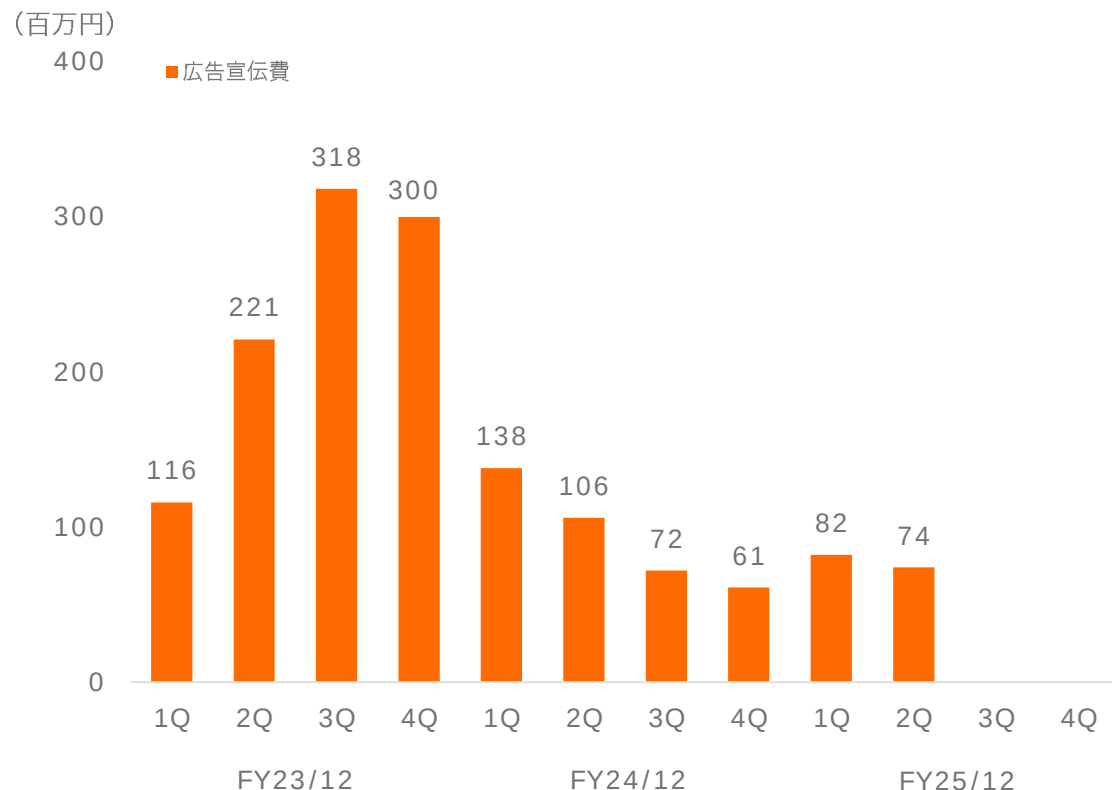
(百万円)



- ✓ソリューションSのセグメント利益は0.6億円 (YoY+5.6%)、厳選採用の方針により投資抑制が進む
- ✓売上総利益率は27.4%と高水準を維持し、YoYで0.7pt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

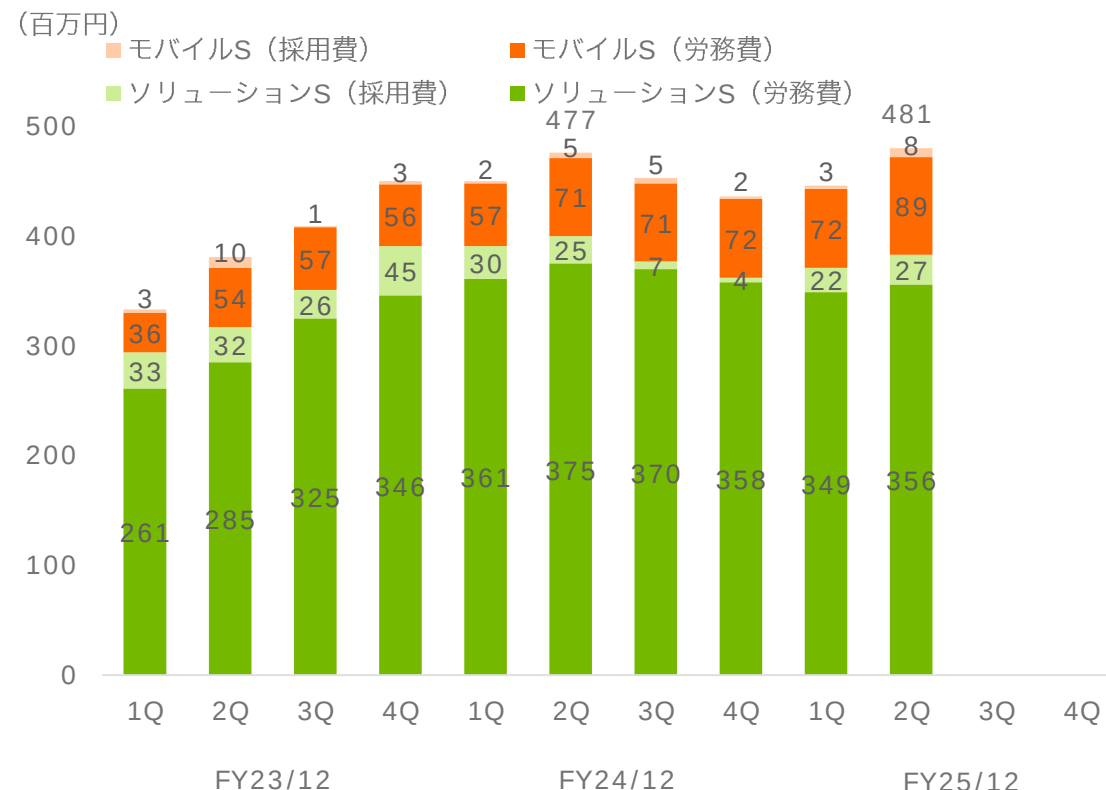
持続的な成長のため、広告宣伝投資・開発人材投資を戦略的に実行

広告宣伝投資推移



- ✓ モバイルSの広告宣伝費は0.7億円 (YoY△29.8%) と大幅に減少、2Qの新規ダウンロード数は17,747千件 (△12.1%) も、費用対効果は良好、年内に累計5億ダウンロード達成を見込む
- ✓ 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

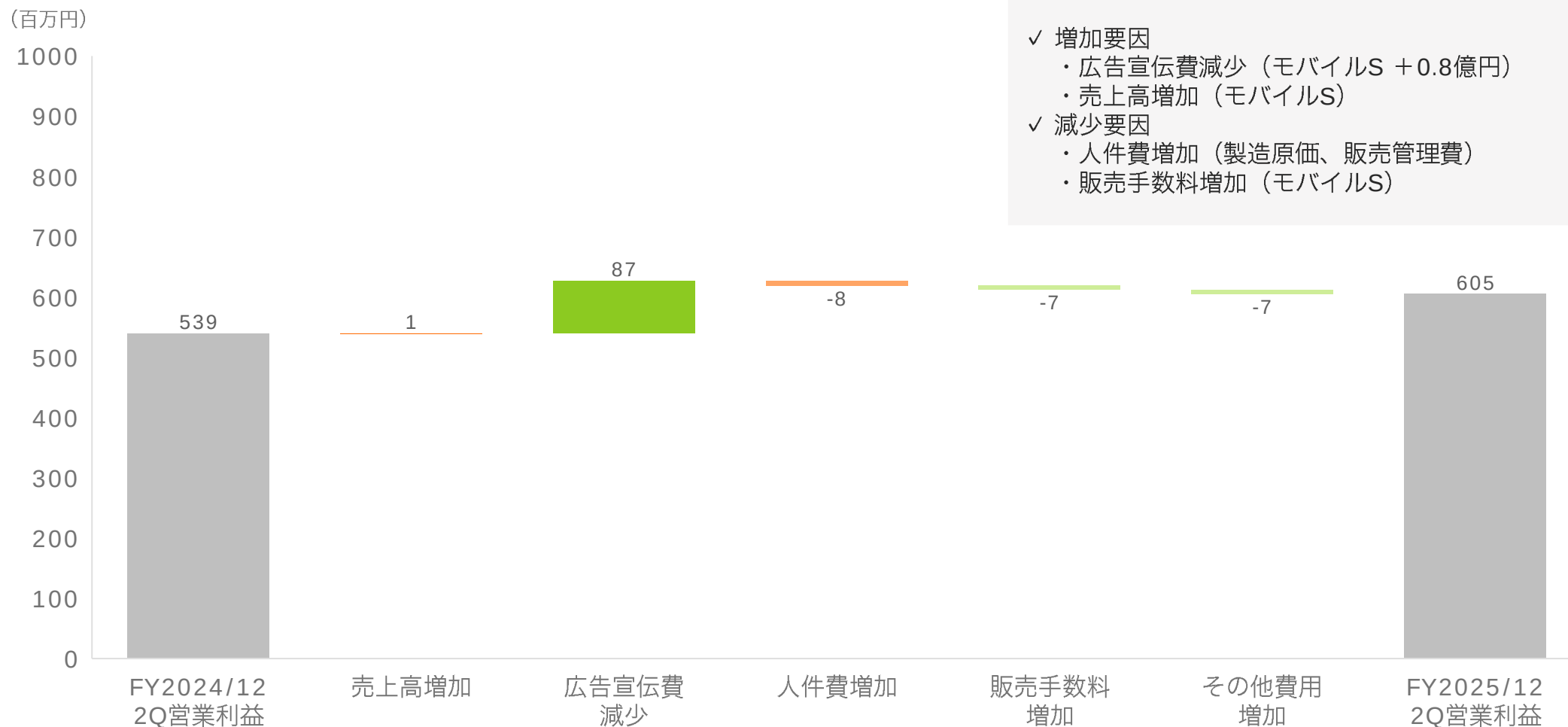
開発人材投資推移



- ✓ モバイルSの開発人材投資額は0.9億円 (YoY+26.0%)、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3.8億円 (△4.3%)、労務費の減少によるもの

広告宣伝費の削減により、収益構造を維持したまま増益を達成

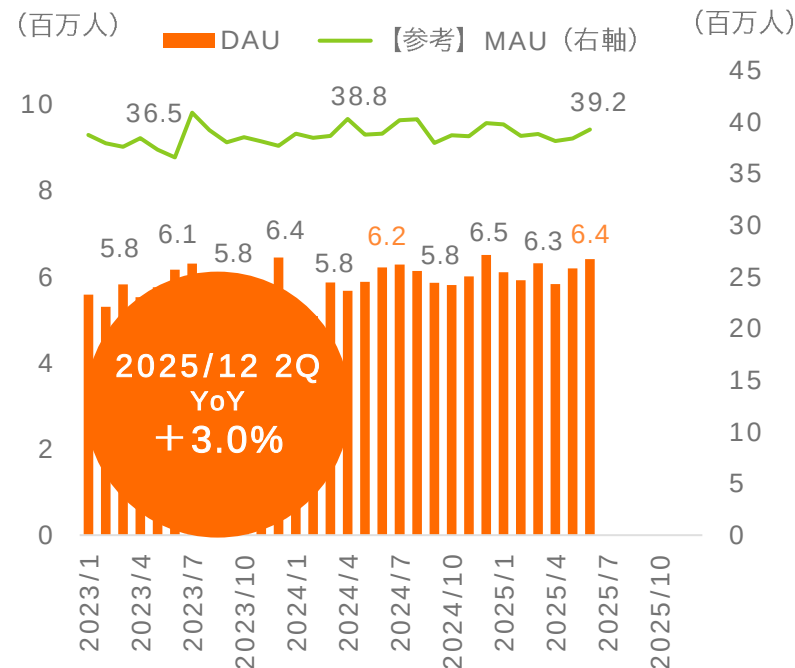
営業利益の増減要因分析（FY2024/12 2Q決算とFY2025/12 2Q決算との比較）



サブスク契約数は順調に増加、DAUは高水準、ITエンジニア数は安定推移

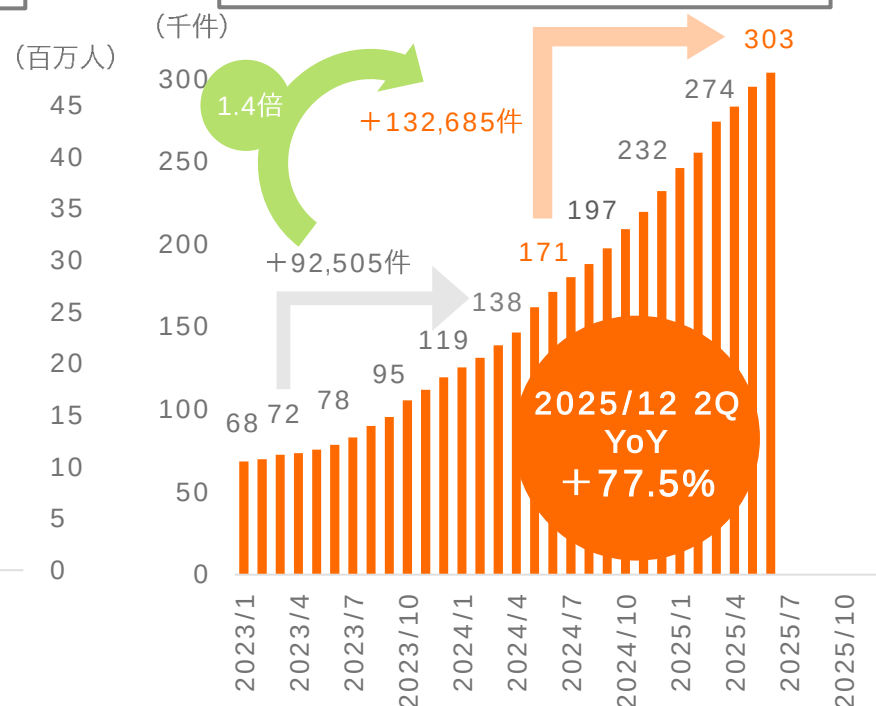
モバイルセグメント

DAU (日次アクティブユーザー)



✓ 2Q末のDAUは6,410,713人 (YoY+3.0%) と高水準を維持、アプリ広告売上の下支えとなる基盤を維持

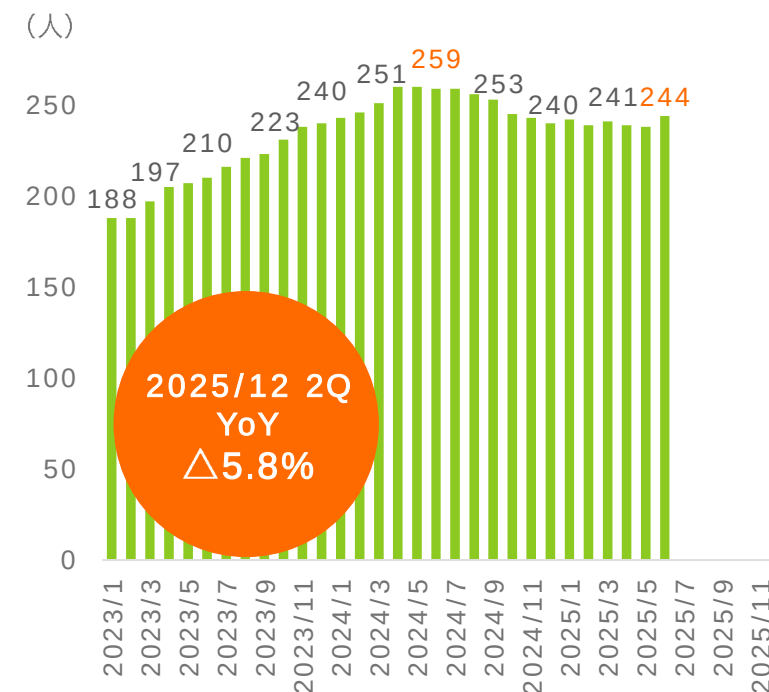
サブスクリプション契約数



✓ 2Q末のサブスク契約数は303,789件 (YoY+77.5%)、無料ユーザーからのサブスク転換は順調に継続

ソリューションセグメント

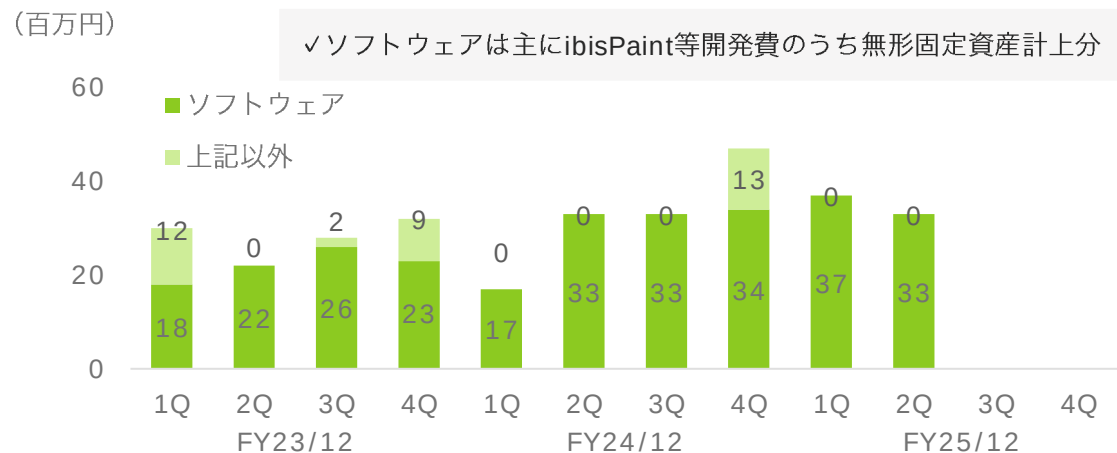
ITエンジニア数



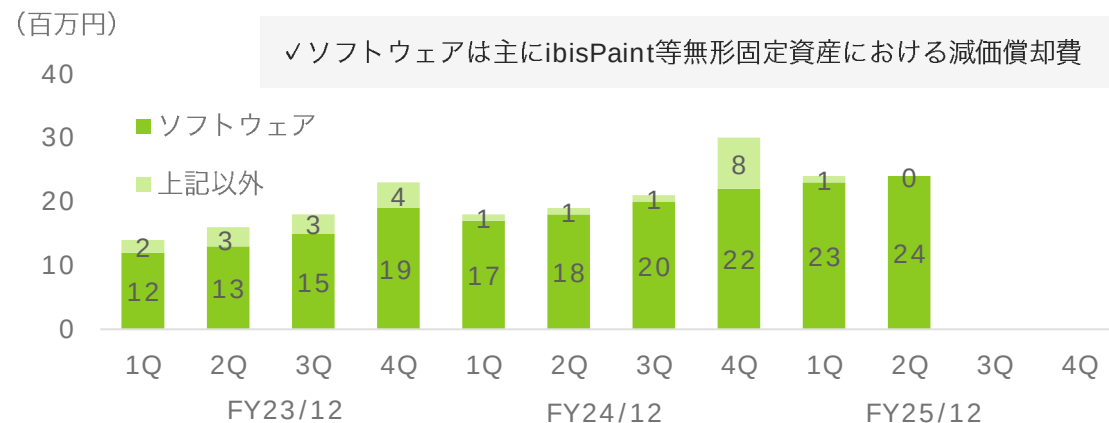
✓ ITエンジニア数は244人 (YoY△5.8%)、優秀なSEクラスを厳選採用する方針への転換と、定着傾向の改善によるもの

投資の中心はソフトウェア資産、高機能戦略を継続

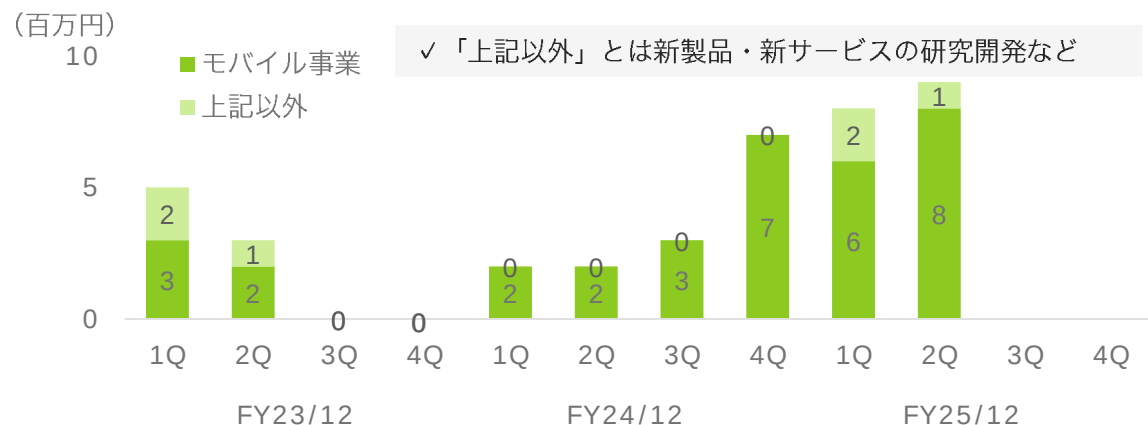
設備投資額推移



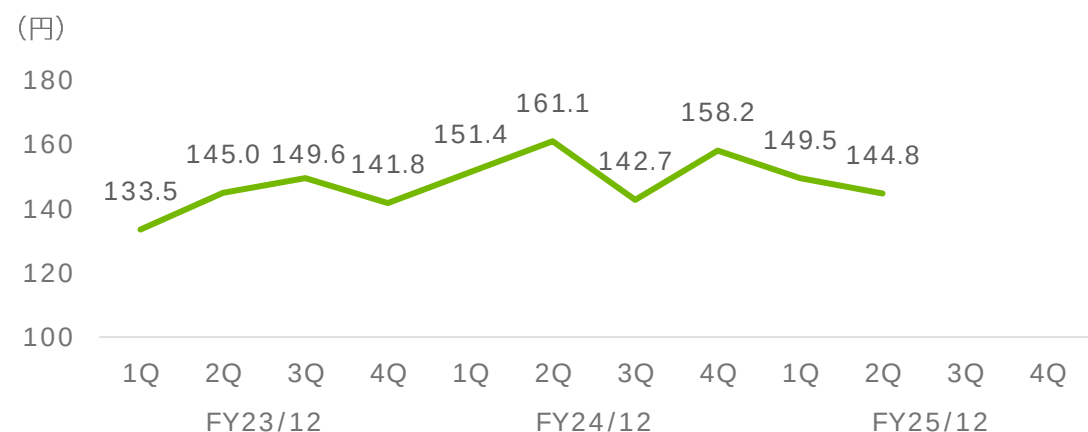
減価償却費推移



研究開発費推移

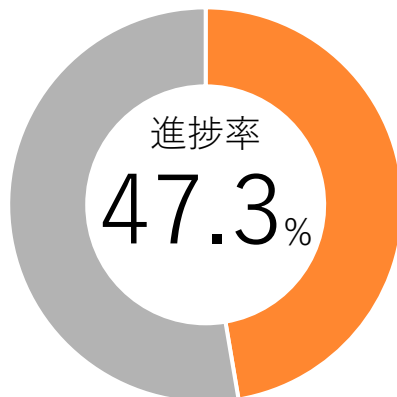


ドル円為替レート

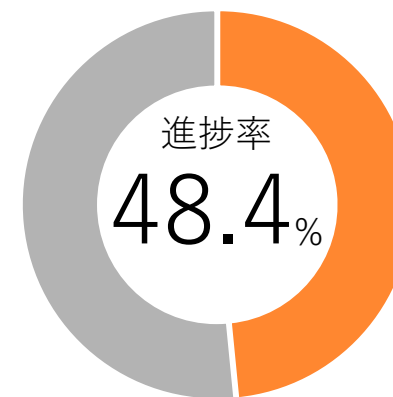


売上高と各種利益は1/2弱の進捗、連結の通期業績予想は据え置き

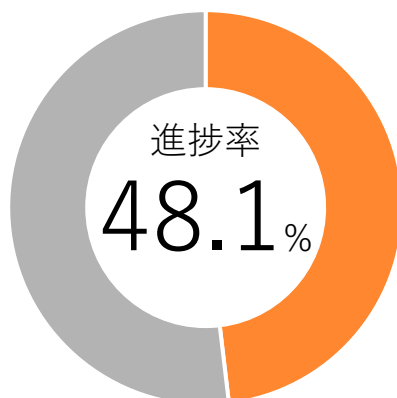
売上高



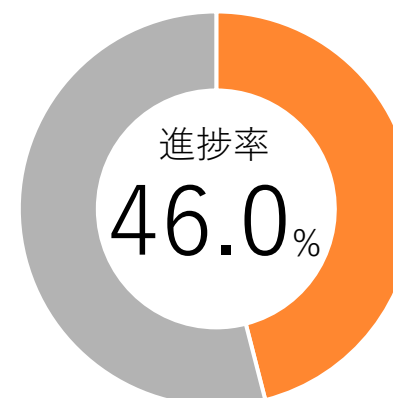
営業利益



経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益



✓ 期末迄の為替動向、広告市況が読み切れない
ことを考慮し、連結業績予想は変更無し

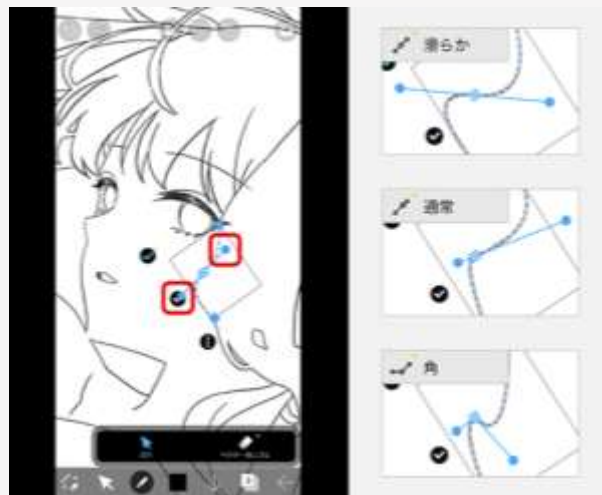
ibisPaint Eduの対象OS拡大、プレミアム会員機能拡充、AI議事録サービス開始

2025.04.10 教育機関向け製品
ibisPaint Edu for Android



- iOS向けibisPaint Eduの先行リリース後、日本の私立高校からのAndroid対応要望を受けて実装
- 対応OSの拡大により、学習環境での利用範囲が広がり、学校配布のICT端末からプレミアム会員同等機能の利用が可能に。自宅からの有料会員増加が見込まれる

2025.05.26 プレミアム会員向け
ベクターレイヤー機能拡充



- ibisPaintのベクターレイヤー機能を拡充。追加された「ベクター消しゴム」「シェイプのハンドル編集」「ブラシシェイプの単純化」は、ヘビーユーザーにとって操作性の向上につながる機能

2025.06.02 企業向け新領域
AI議事録サービス提供開始



- 最新のAI音声認識技術とAI自動要約生成技術を活用し、議事録を自動で作成できるサービス「ibisScribe（アイビススクライプ）」を提供開始、ibisStorageとの連携により、相乗効果でユーザー拡大を目指す

2. FY2025/12連結計画

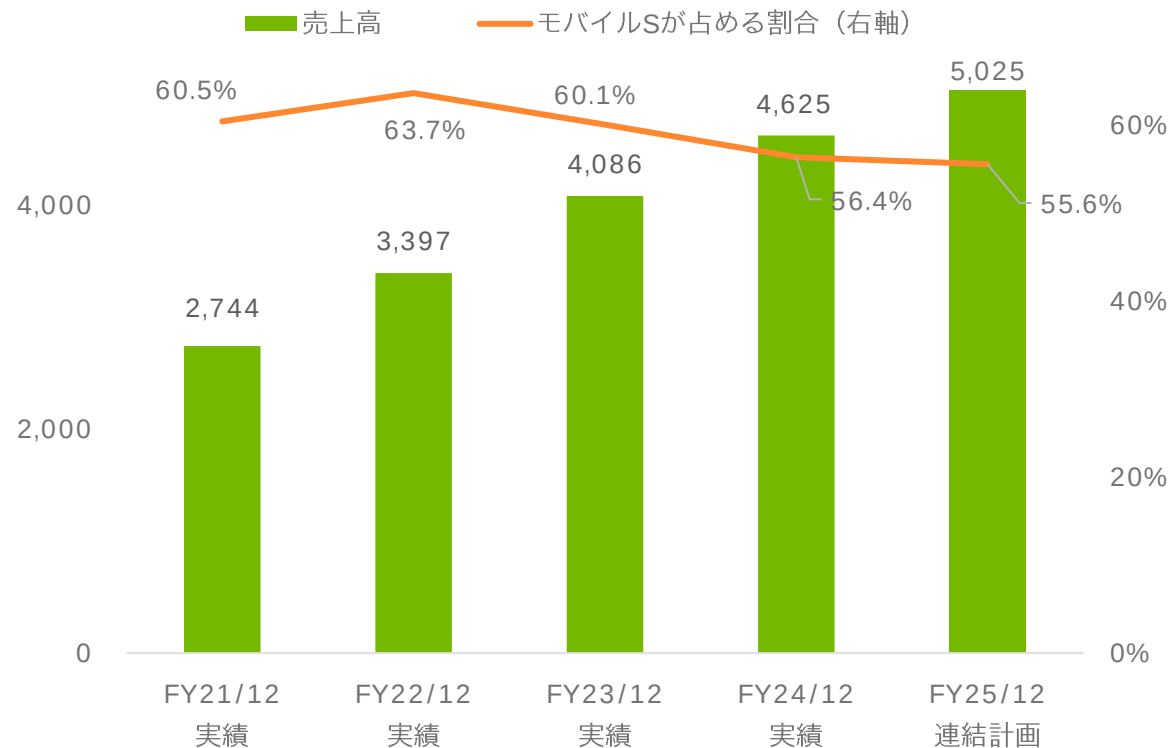
連結計画へ刷新、サブスク売上1.6倍と売上高・営業利益の拡大を目指す

	FY2024/12 単体実績	FY2025/12 連結計画		YoY
売上高	46.2億円	50.2億円	↗	+8.6%
営業利益	11.5億円	11.7億円	↗	+1.8%
営業利益率	25.0%	23.4%	↘	△6.3%
ibisPaintシリーズ サブスクリプション 売上	6.8億円	11.1億円	↗	+62.2%

連結化の影響を受けながらも、経常利益ベースで増収増益を継続

売上高推移

(百万円)

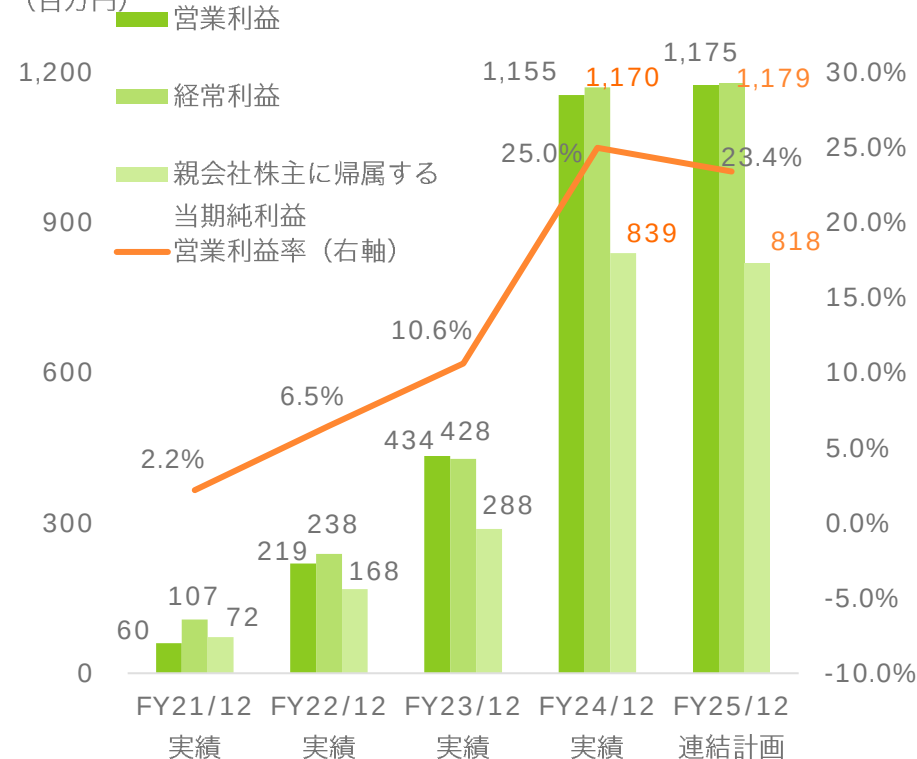


✓売上高は50.2億円 (YoY+8.6%) と計画、着実な成長を継続する

✓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

(百万円)



経常利益
YoY
+0.8%

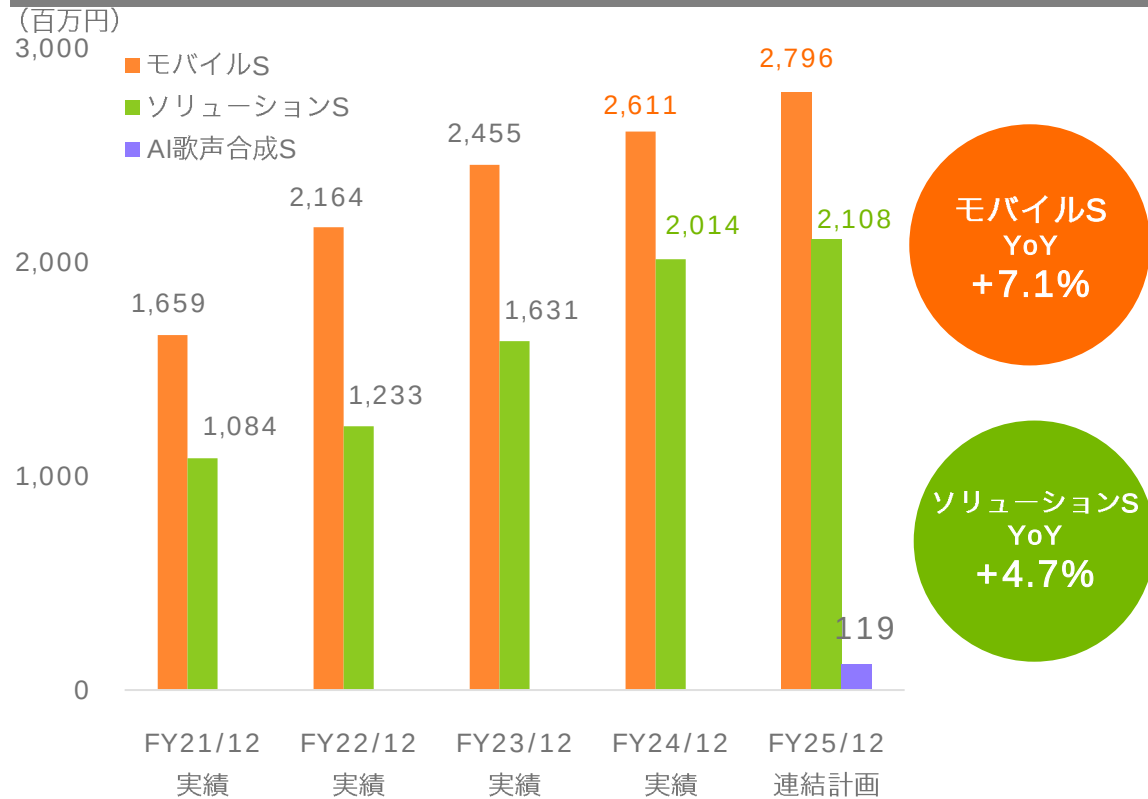
当期純利益
YoY
△2.4%

✓営業利益は11.7億円 (YoY+1.8%)、経常利益は11.7億円 (+0.8%)、当期純利益は8.1億円 (△2.4%) 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86.5%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前事業年度から実行した方針

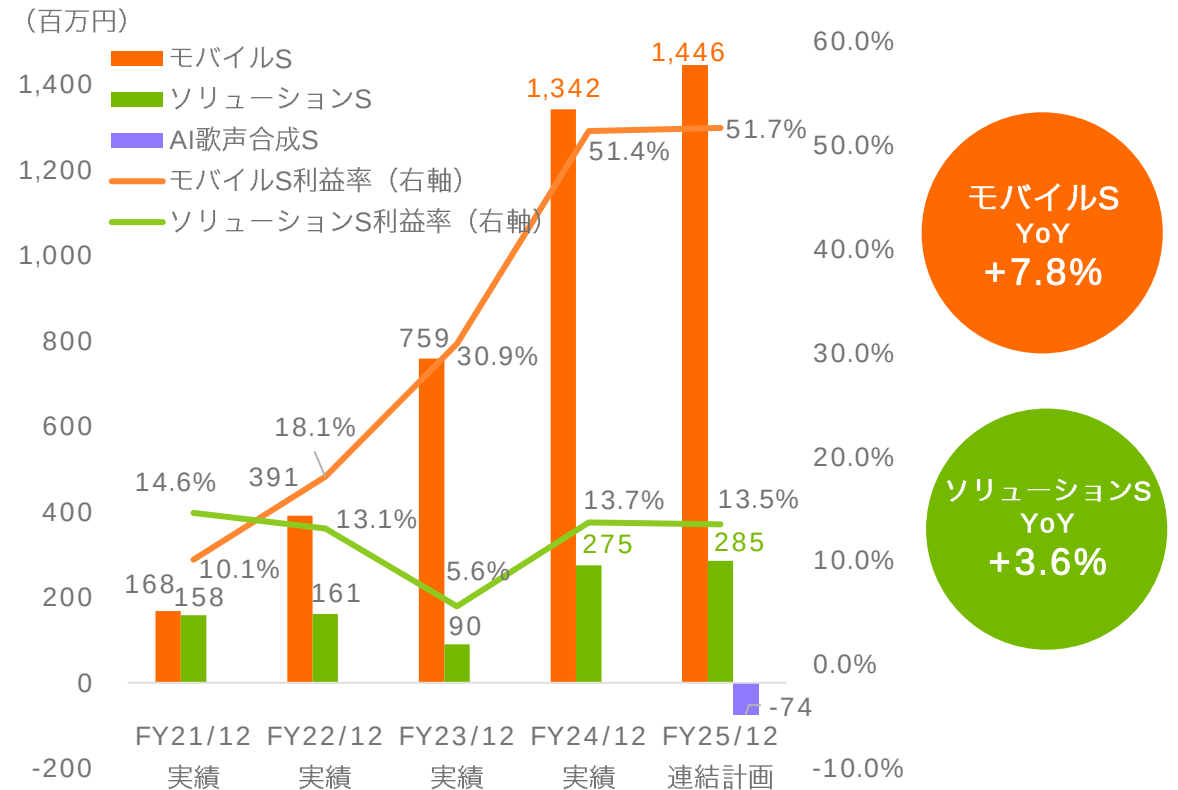
M&Aを含む戦略的施策を通じて、更なる持続的な売上成長を目指す

売上高推移



- ✓ モバイルSは27.9億円（YoY+7.1%）と計画、多数のアクティブユーザーの支持を背景に継続的な成長を目指す
- ✓ ソリューションSは21.0億円（+4.7%）と計画、ハイスキルなITエンジニアの採用を進め、高収益案件の獲得を進める
- ✓ AI歌声合成SはVoiSona売上0.8億円、受託開発売上0.3億円、計1.1億円と計画

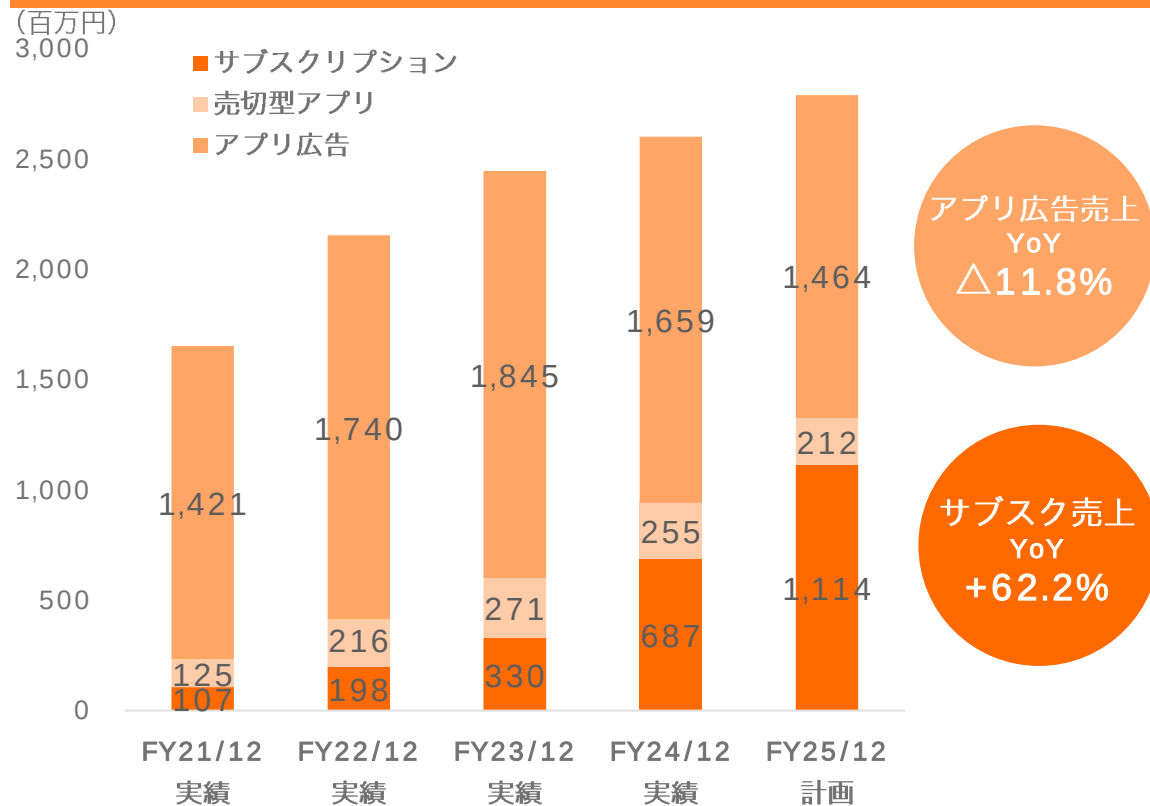
セグメント利益推移



- ✓ モバイルSのセグメント利益は14.4億円（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（+3.6%）と計画、ハイスキル人材獲得のため人件費等は増加するものの、コスト増を上回る高収益案件の獲得により利益も増加
- ✓ AI歌声合成Sのセグメント利益は△0.7億円と計画（内、のれん償却額が△0.5億円）

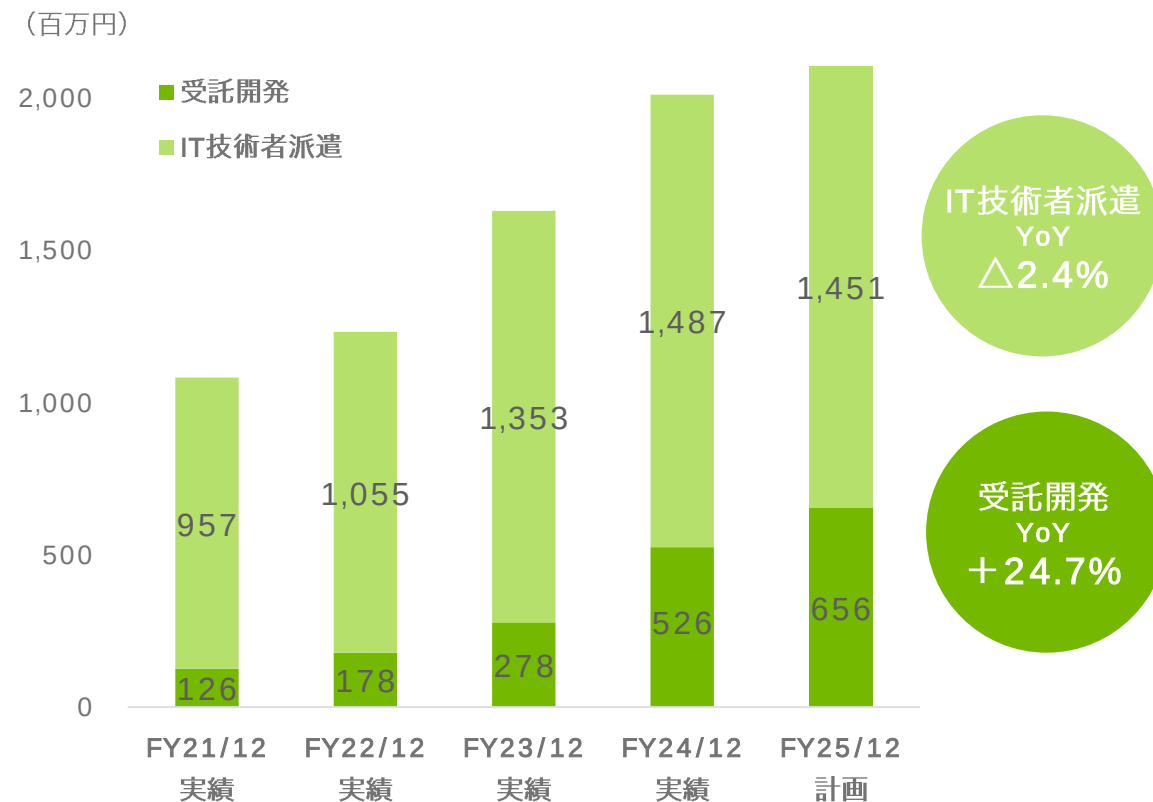
モバイルはサブスクリプション、ソリューションは受託開発が成長ドライバー

モバイルセグメント



- ✓サブスク売上は11.1億円 (YoY+62.2%) と初の10億超えとして計画、サブスクは本格的な成長ドライバーへと進化、Windows版サブスクも成長軌道に乗る
- ✓アプリ広告売上は14.6億円 ($\Delta 11.8\%$) を計画、回復遅れが続くと慎重に予想しても、好調なサブスクの上振れのため全体として計画達成見込
- ✓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

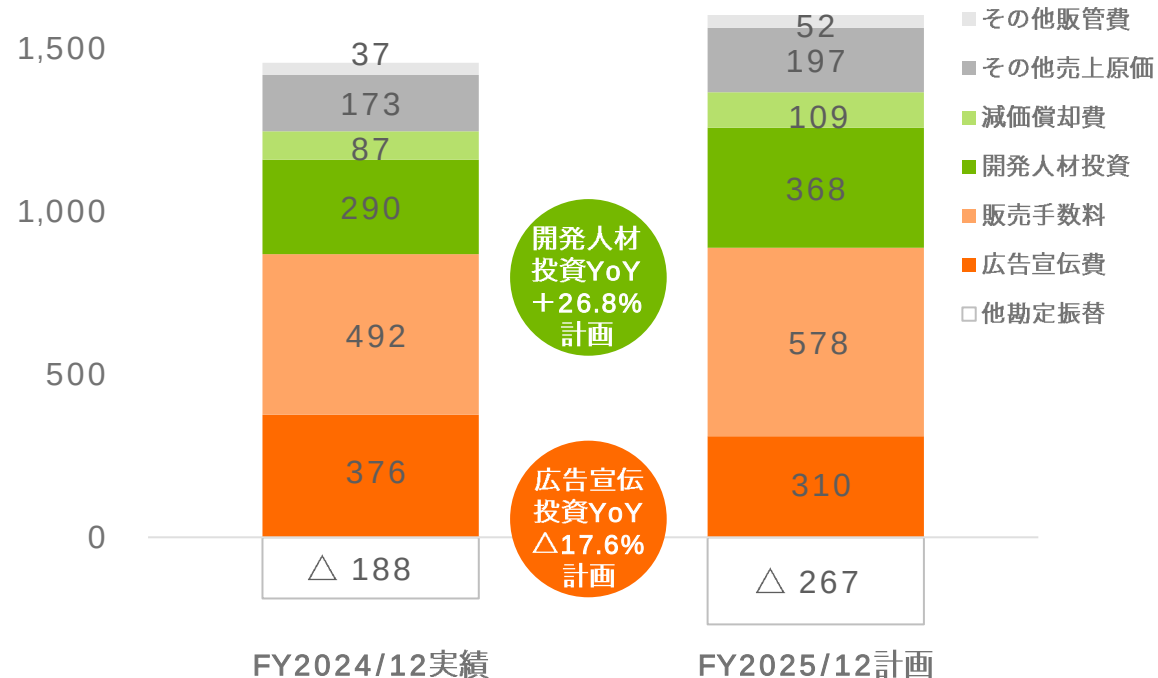


- ✓受託開発は6.5億円 (YoY+24.7%)、IT技術者派遣は14.5億円 ($\Delta 2.4\%$) と計画
- ✓受託開発は、客先常駐で開発を柔軟に支援する準委任契約系サービスを注力
- ✓Sler化に拘りつつも、利益率を最重要視する方針に変更無し

両セグメント共に、開発人材投資を引き続き強化

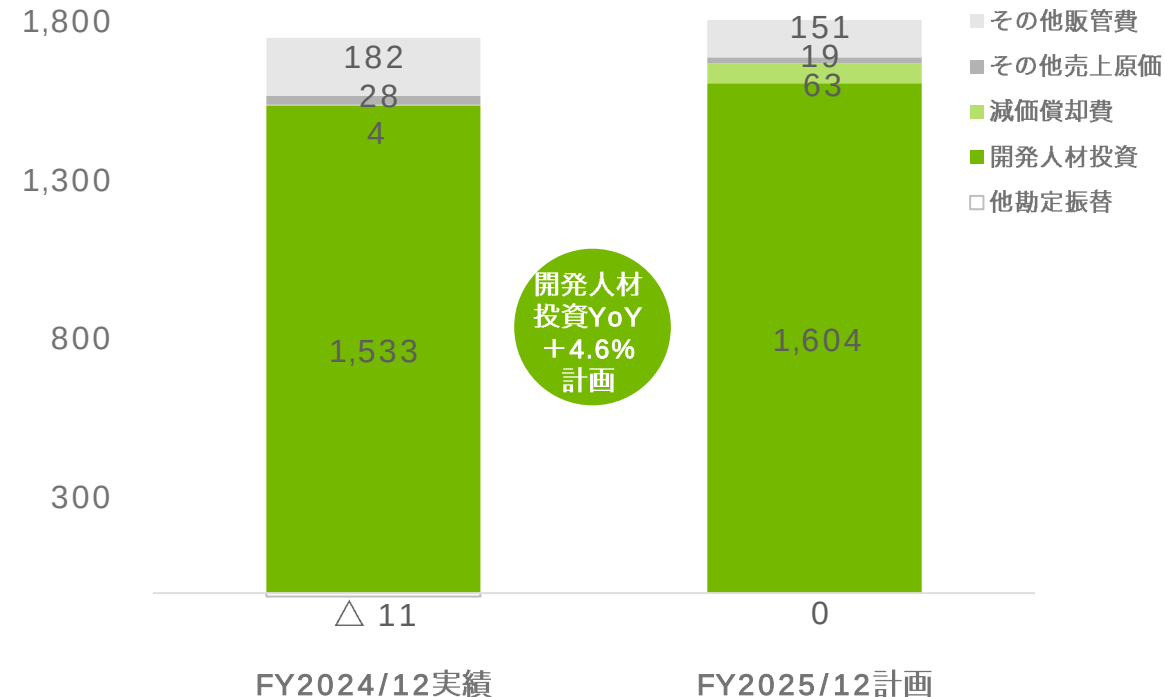
モバイルセグメント

(百万円)



ソリューションセグメント

(百万円)

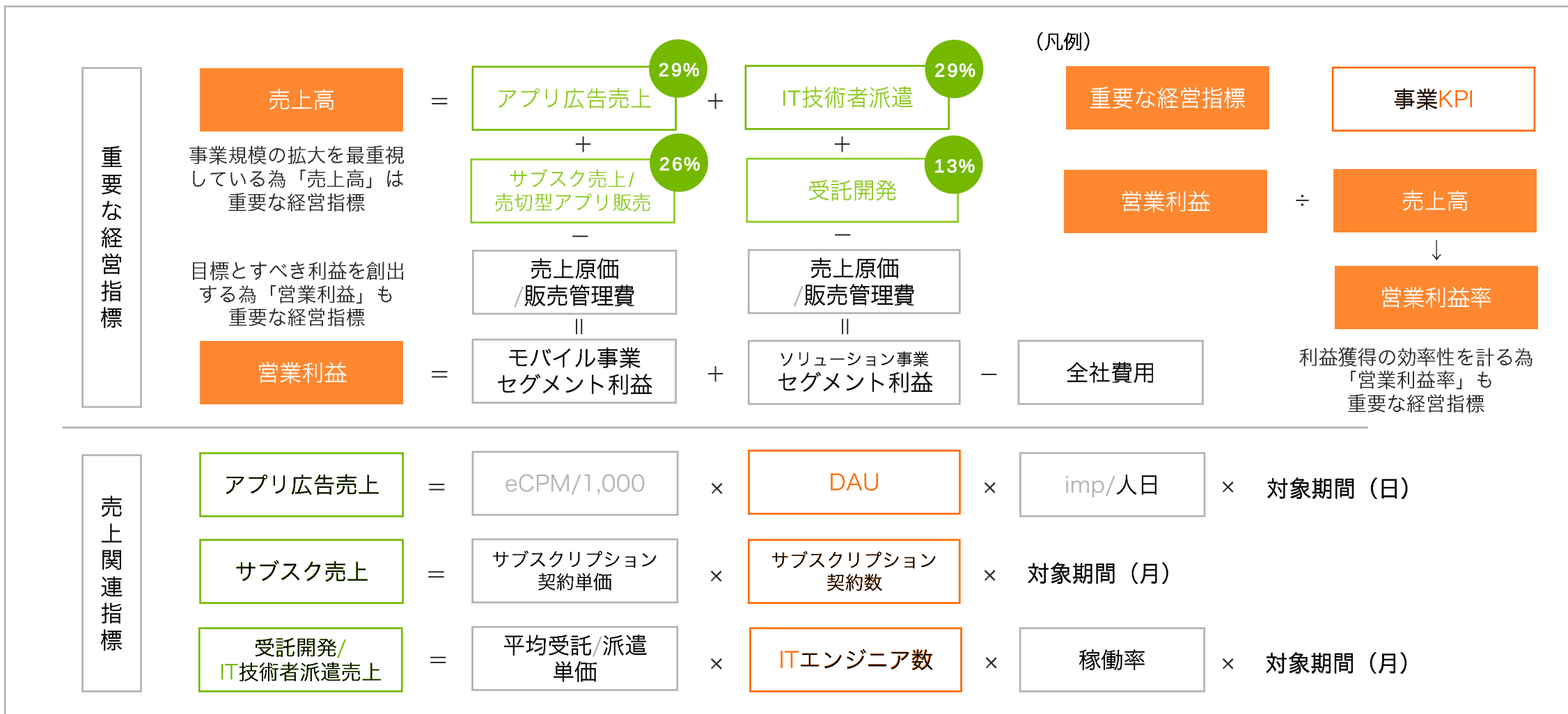


✓ FY2024/12からのオーガニック成長への転換方針の継続により、広告宣伝投資は3.1億円 (YoY△17.6%) と更に減少する計画

✓ 開発人材投資は引き続き人的基盤の強化を図り3.6億円 (+26.8%) と増加する計画

✓ 開発人材投資は16.0億円 (YoY+4.6%) と、量よりも質を重視したハイスکیل人材の採用へ更にシフトする計画

シンプルな経営指標と持続的成長のための事業KPI

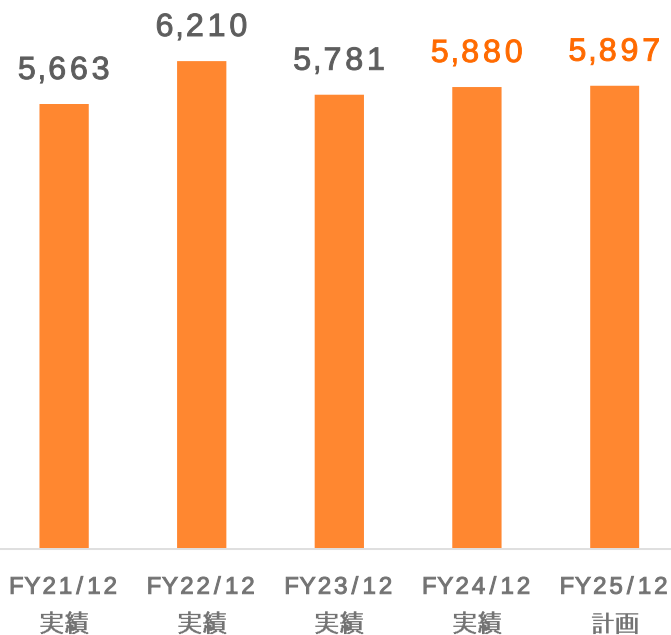


成長の源泉のサブスク契約数は約1.5倍の「34万件」を目指す

モバイルセグメント

DAU（日次アクティブユーザー）

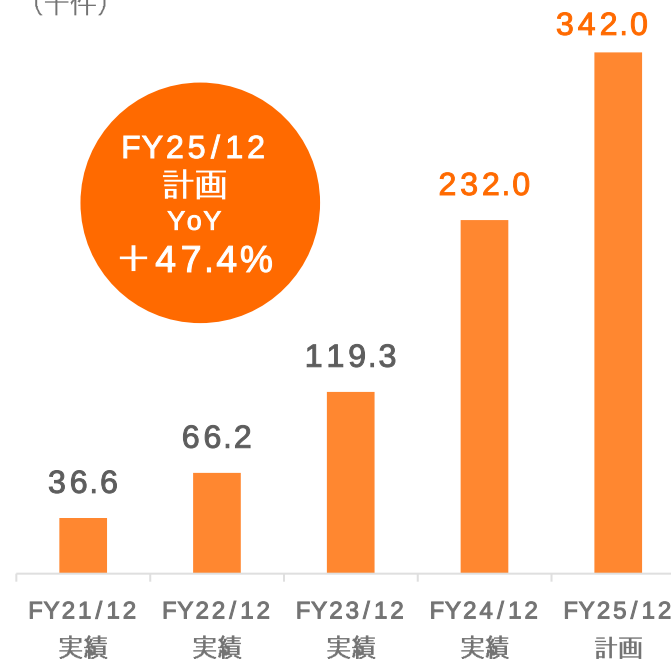
(千人)



✓ DAUは5,897千人（YoY+0.3%）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)

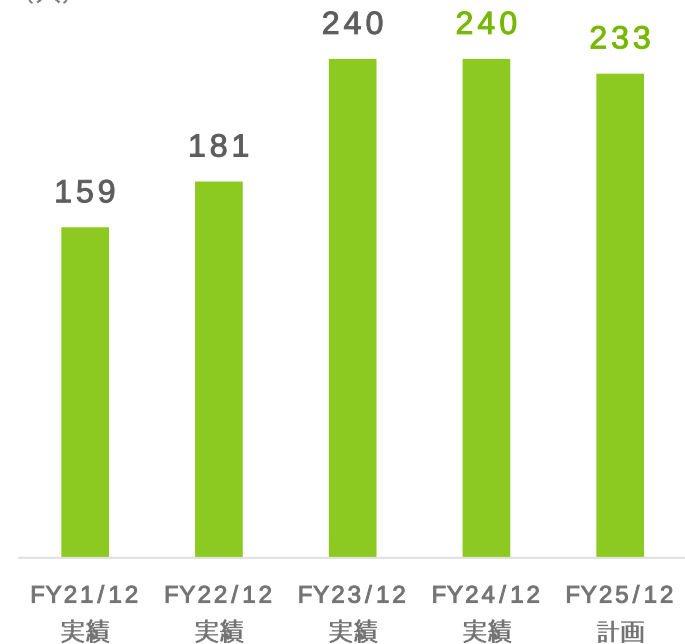


✓ サブスク契約数は342千件（YoY+47.4%）と引き続き高い成長性を見込む

ソリューションセグメント

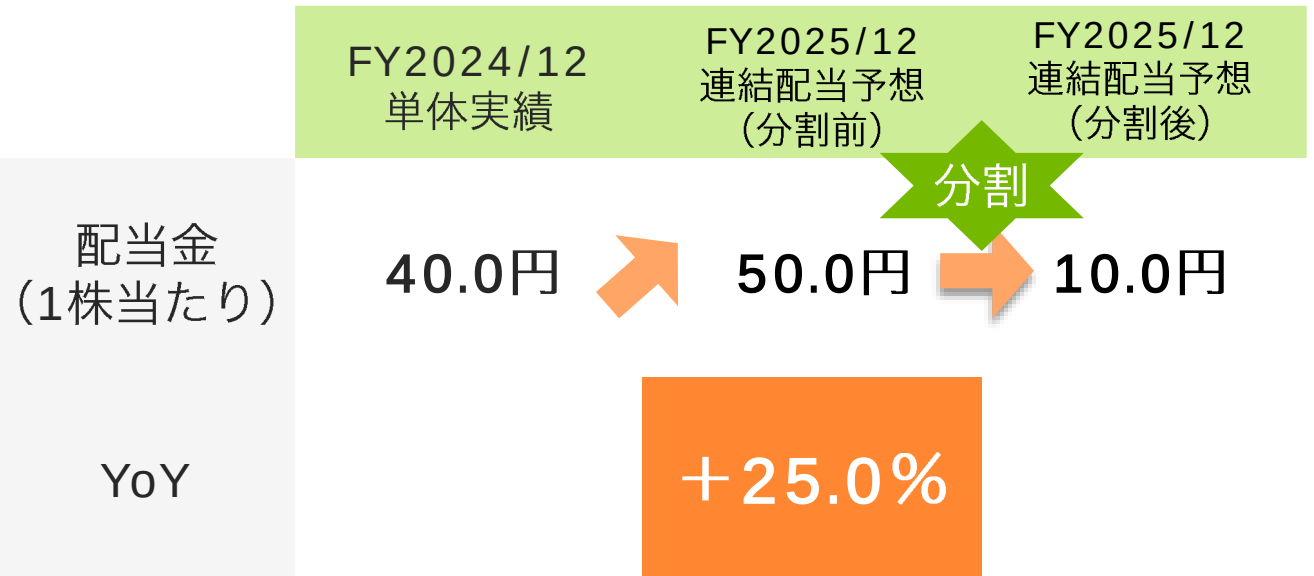
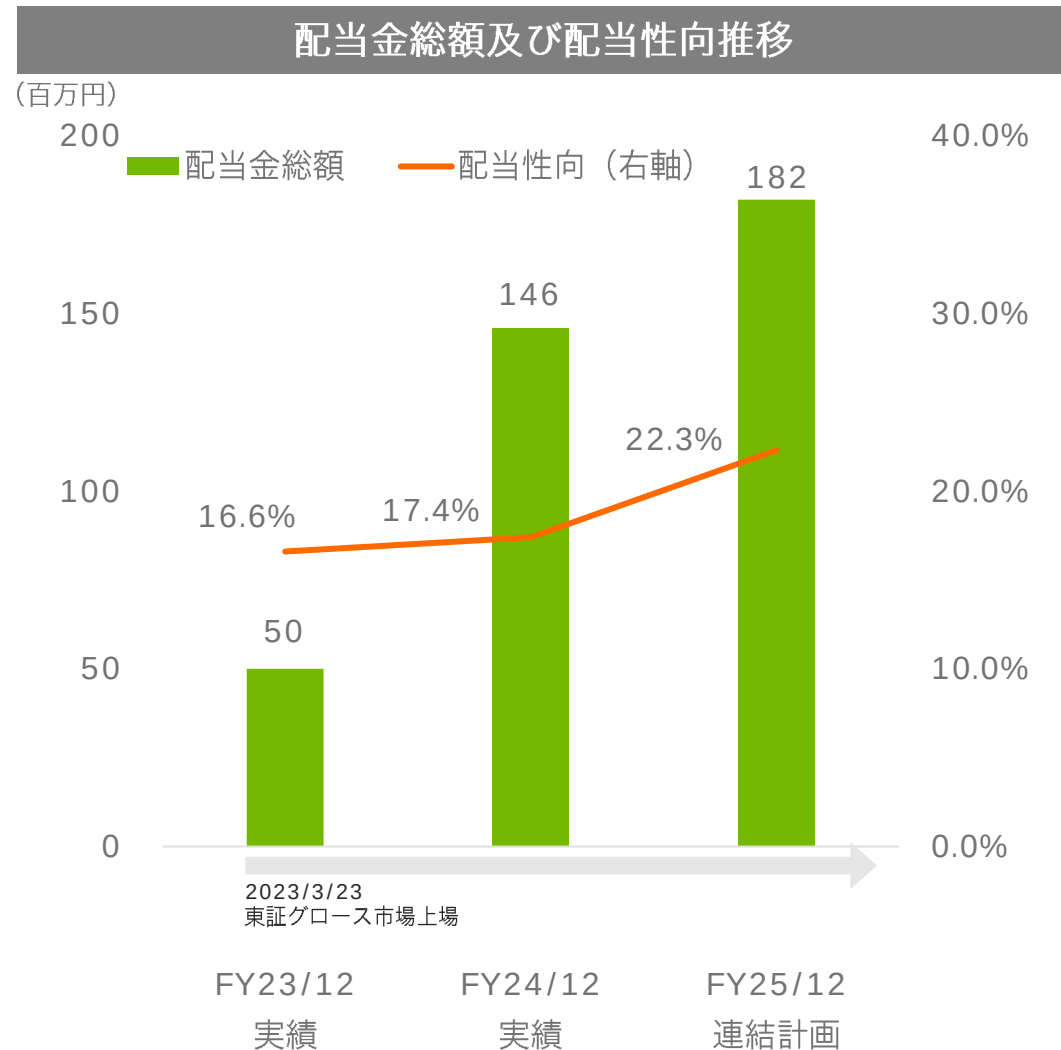
ITエンジニア数

(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であるが、FY2024/12からの退職増が今しばらく続く見通しであるため、ITエンジニア数は233人（YoY△2.9%）と減少の見込み

10月1日付の1:5株式分割と配当性向（20～25%）を踏まえた配当を予定



今後も利益成長に応じた
株主還元（増配）を検討

3.事業計画及び成長可能性に関する事項

（更新日：2025年8月7日）

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

会社概要

会社名	株式会社アイビス ibis inc.
設立	2000年5月11日
資本金	390,087,077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	352名（内、ITエンジニア数296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（40.5%）
関係会社 (持株比率)	株式会社テクノスピーチ（100.0%）



創業来20年以上、モバイルアプリ開発に注力

2000年5月	静岡県浜松市にて有限会社アイビス設立 (モバイル事業 開始)
2001年4月	愛知県名古屋市で株式会社へ組織変更 (ソリューション事業 受託開発サービス 開始)
2001年12月	特定労働者派遣(特23-020430) 認定 (ソリューション事業 IT技術者派遣サービス 開始)
2002年10月	東京営業所開設
2005年6月	フィーチャーフォン用フルブラウザアプリ「ibisBrowser」リリース
2005年9月	フィーチャーフォン用フルメーラーアプリ「ibisMail」リリース
2007年3月	資本金を9592万5000円に増資
2008年9月	プライバシーマーク (PMS) 取得
2011年6月	「ibisPaint」の初代バージョンをリリース
2014年4月	大阪支社開設
2018年3月	労働者派遣事業(派23-302244) 許可取得
2023年3月	東京証券取引所グロース市場上場(証券コード: 9343)
2023年7月	モバイルペイントアプリ『ibisPaint Edu』リリース
2024年7月	登記上の本店所在地を名古屋本社から東京本社へ変更
2024年10月	モバイル事業拡大を目的として名古屋事業所営業開始
2025年1月	株式会社テクノスピーチの完全子会社化

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

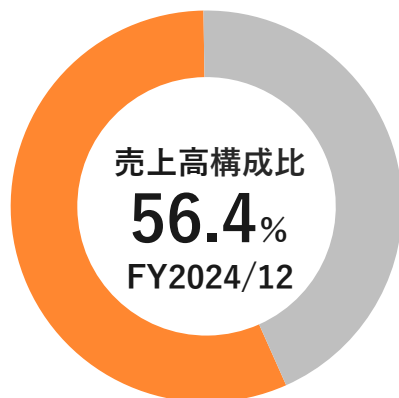
小学生の頃からプログラミングが得意で、学生時代からオリジナルソフトウェアを企画から設計・販売し、起業のための資金を調達する

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

2つの既存事業に加え、M&Aにより新たにAI歌声合成事業をスタート

長年培ってきたモバイル開発技術・ノウハウを源とするモバイル事業とソリューション事業に加え、株式会社テクノスピーチを2025年1月末で完全子会社化し、同社のAI音声合成技術を利用して3つ目の事業を展開

モバイル事業

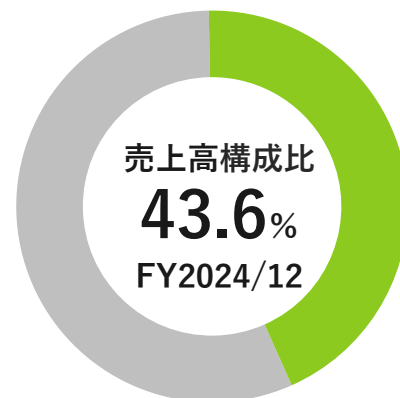


モバイルペイントアプリ
ibisPaintの開発／運営

収益性を重視した自社製品セグメント

高成長事業

ソリューション事業



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歌声合成事業

Techno-Speech, Inc.

人間の歌い方・話し方をリアルに
再現するAI歌声合成アプリ

VoiSona（ボイソナ）の開発／運営

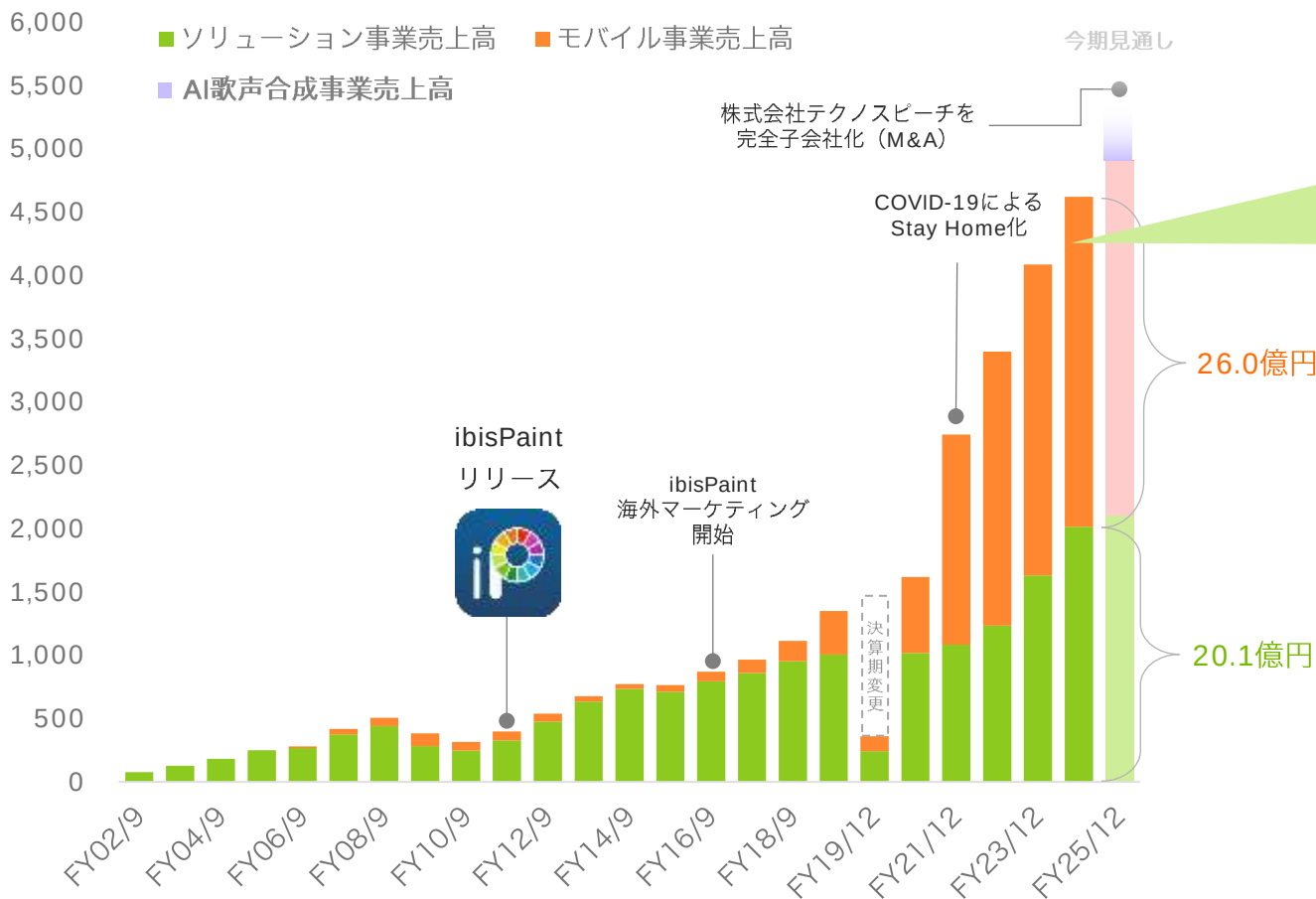
世界最先端の音声関連技術の普及を
目指す名工大発ベンチャーのセグメント

新成長事業

成長ドライバーはモバイル事業のサブスクリプション（とM&A）

売上高の設立来推移

(百万円)



**FY2024/12
売上高
46.2億円**

- ✓ 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 **モバイル事業が主たる事業へ**
- ✓ 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**

2) 事業特徴

モバイルペイントアプリ「ibisPaint」とは【モバイル事業】

「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

新たな収益源としてのibisPaint for Windowsも展開中

2022年6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
(P67) 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

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）

人工知能（AI）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きる

「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

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

300万人
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

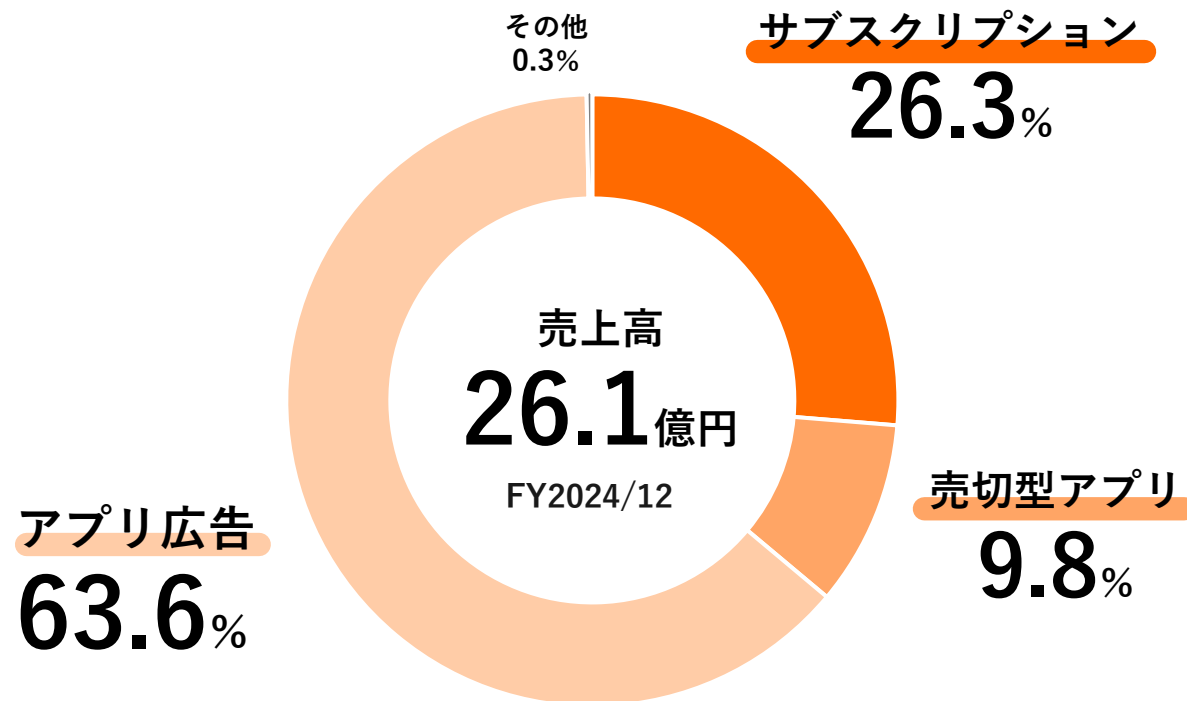


Sensor Tower
APAC Awards
2024

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

モバイル事業売上構成



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

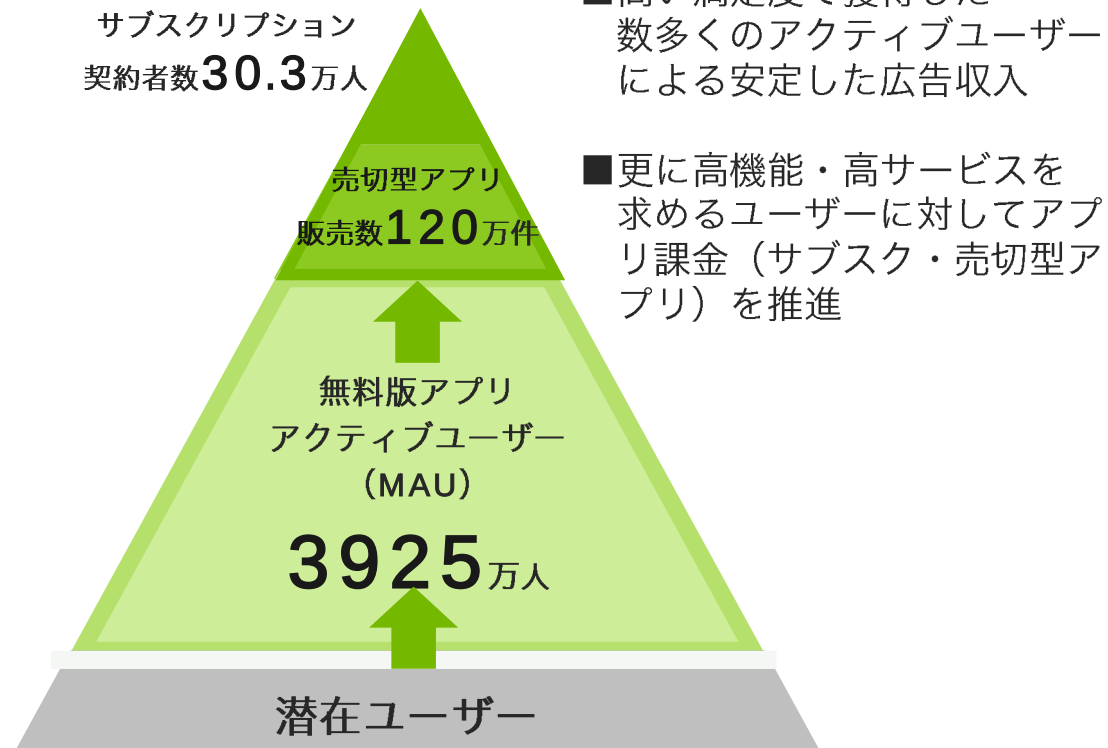
アプリ広告

- ✓ 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（P67）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



フリーミアムモデルの仕組み

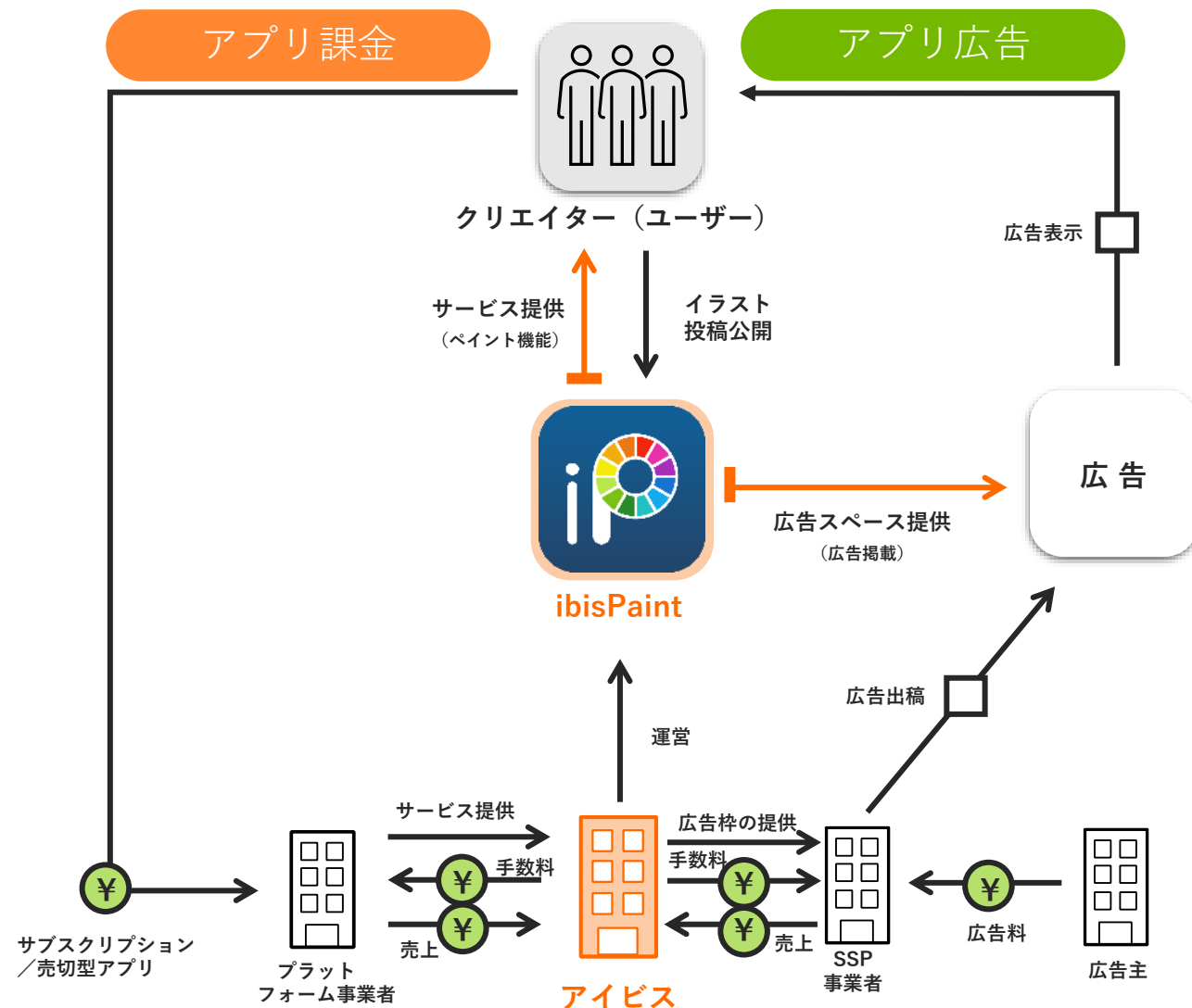
原則無料の**フリーミアムモデル**だからこそ、アプリ広告売上を得られるため、高い費用をユーザーから徴収しなくても豊富な機能を提供できる

高い満足度がさらなるアプリダウンロードに繋がり**安定的な広告収入**をもたらす

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



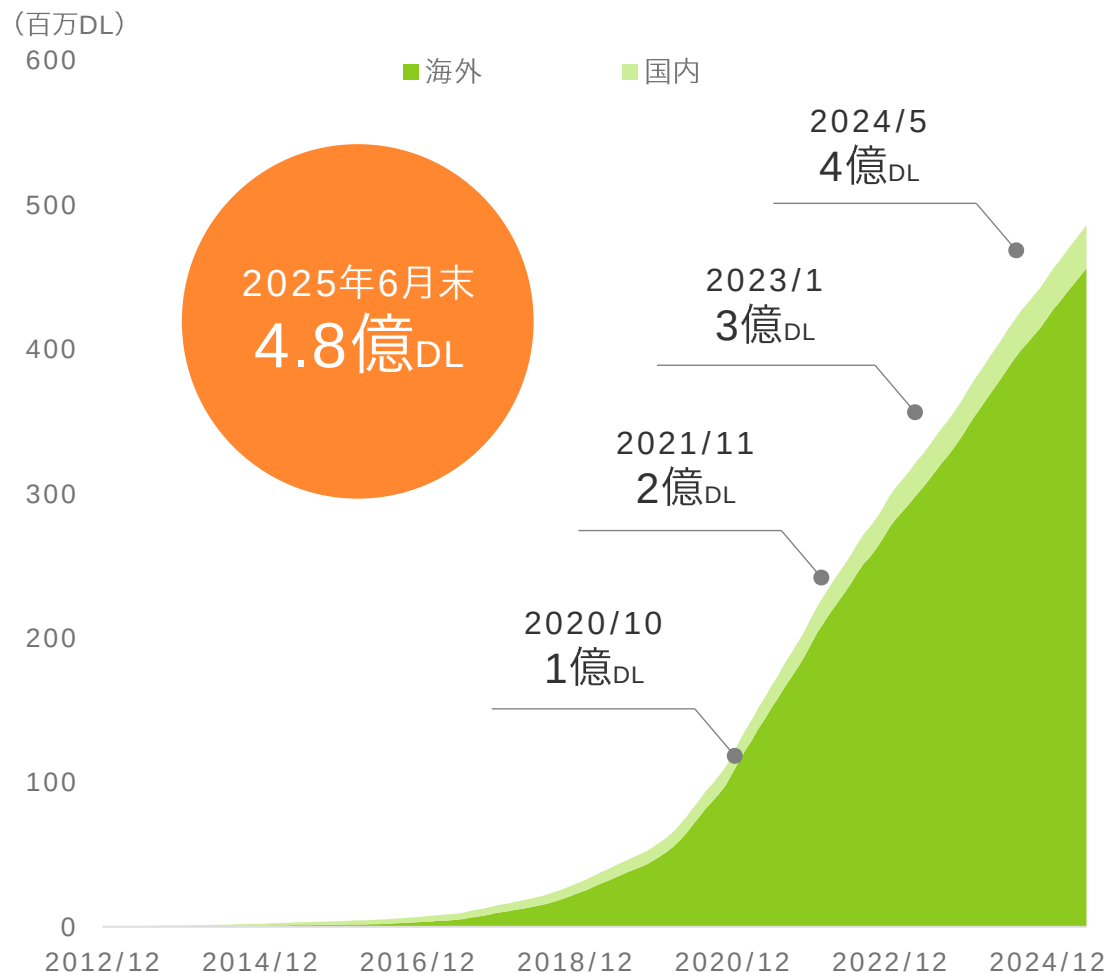
無料版向けのアプリ広告売上だけでなく、プレミアム会員サービスのサブスクリプション売上や売切型アプリ販売などのアプリ課金収入もあり、収益源の多様化を実現

■ 主な取引先

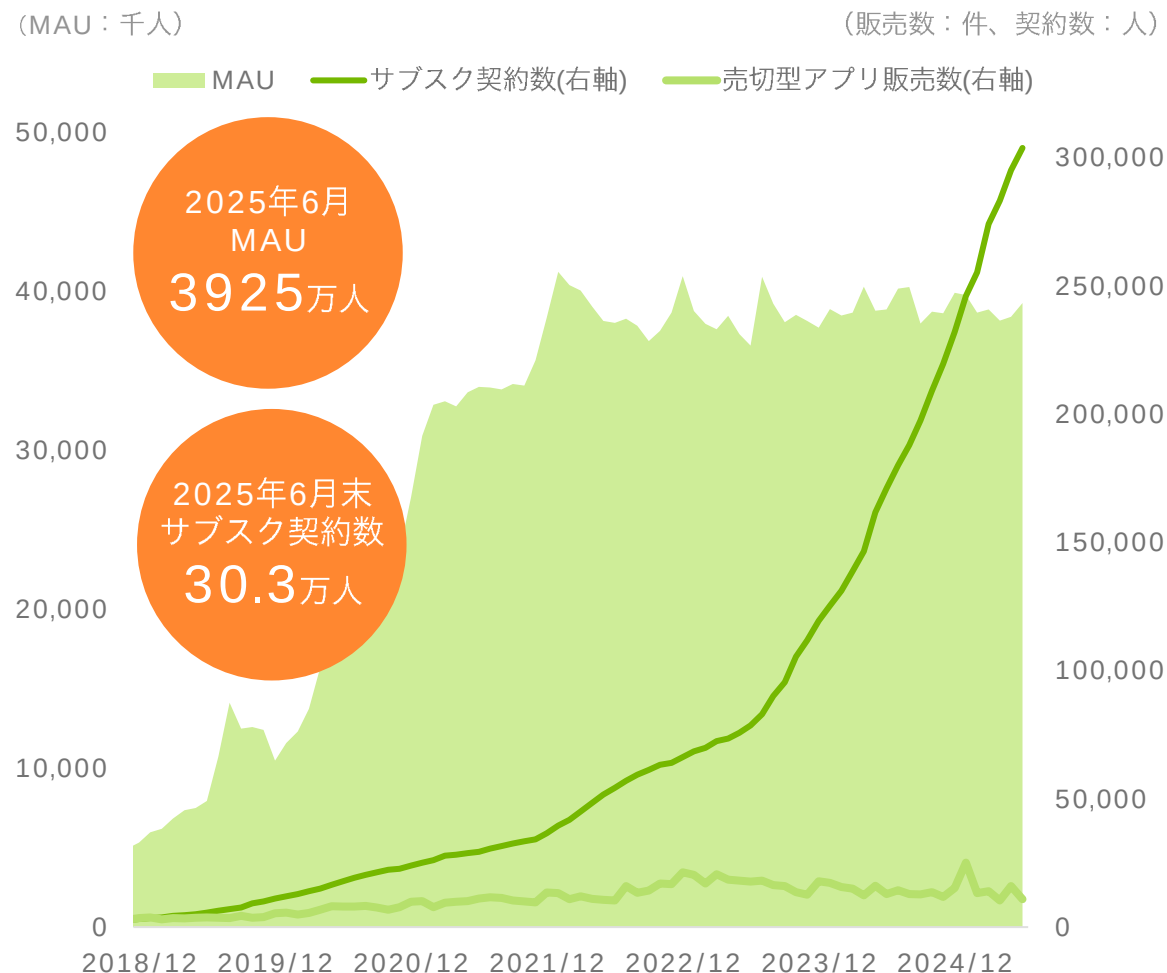
- Google
- Apple
- GMOペイメントゲートウェイ株式会社

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

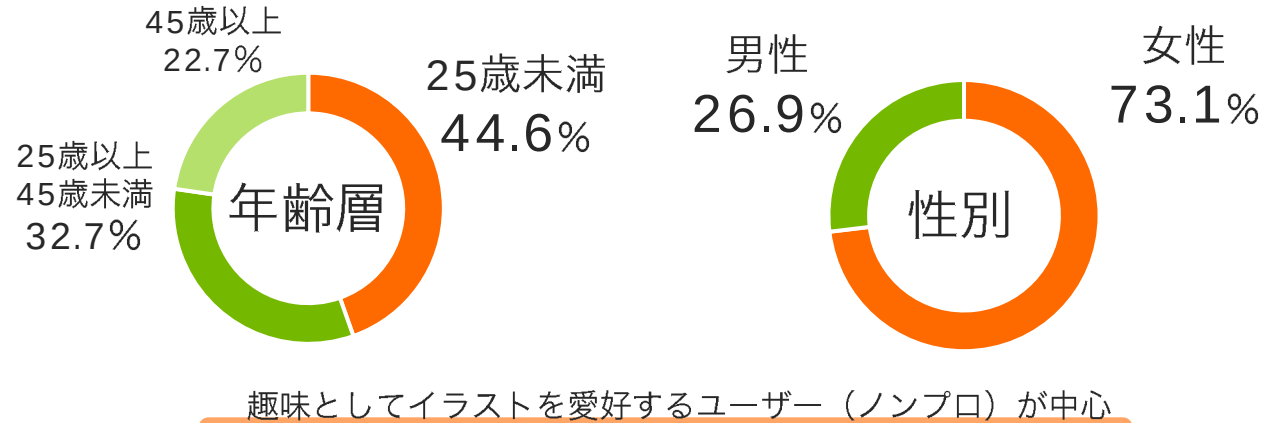


MAU、サブスク契約数、売切型アプリ販売数



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

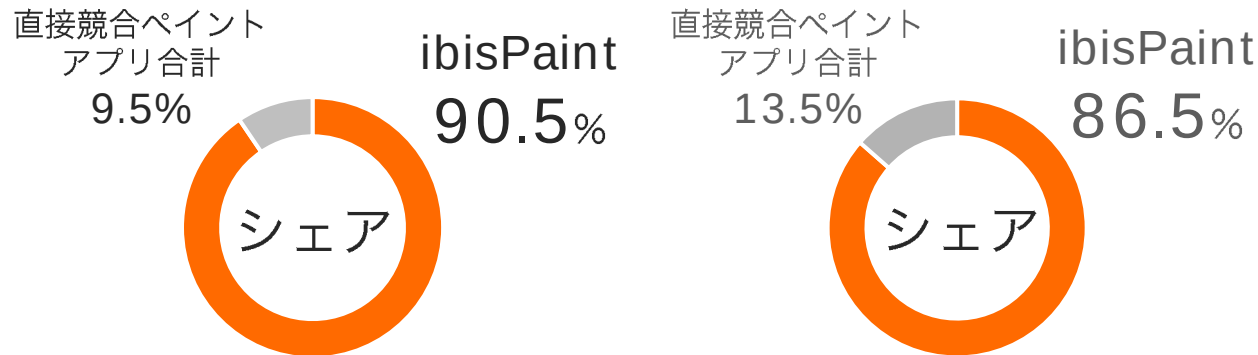


Z世代に支持されていることの利点

- 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

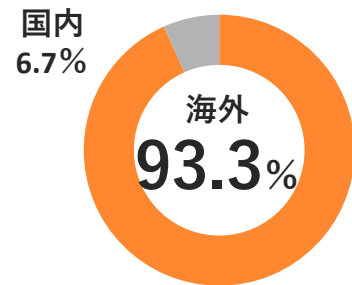


これからの消費動向を左右するZ世代からの長期的な収益が見込める

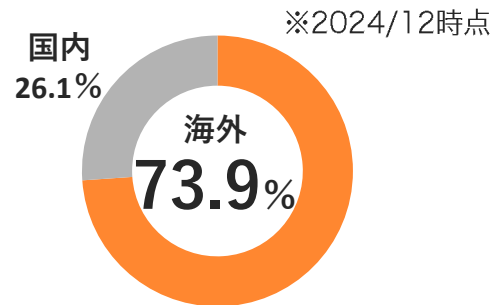
海外での積極的なプロモーションの結果、海外売上高が7割以上を占める

海外比率

累計DL数

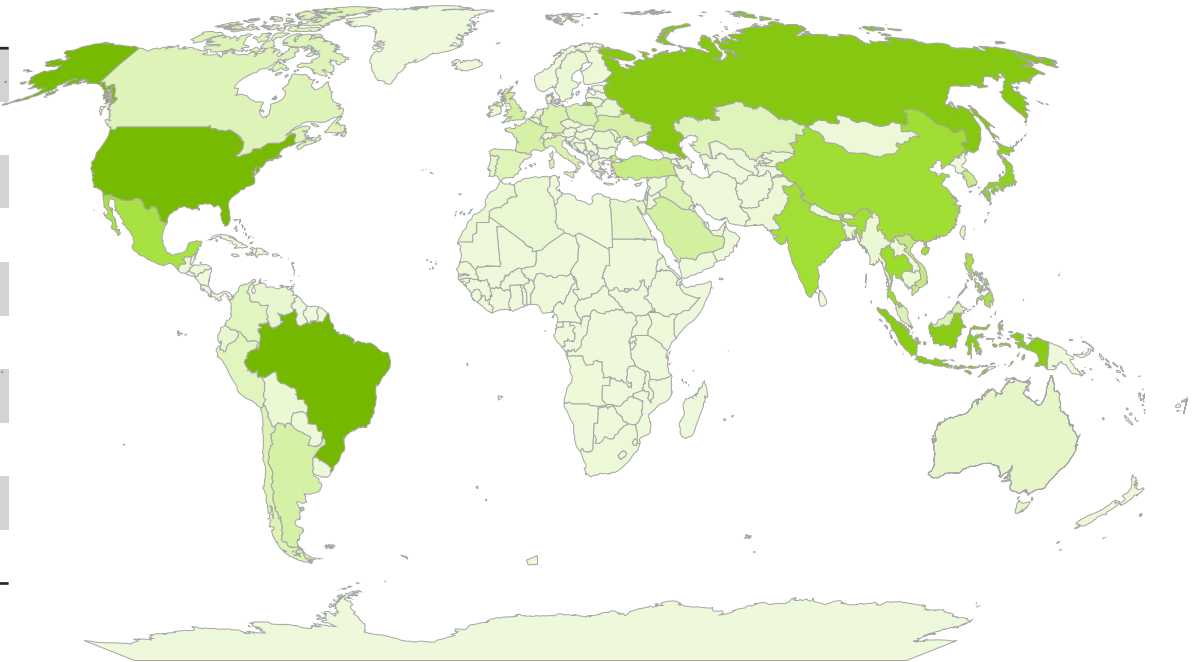


売上高



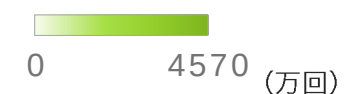
累計ダウンロード数

順位	国名	累計DL数
1	ブラジル	4569万
2	アメリカ	4475万
3	EU (27か国)	4089万
4	ロシア	3617万
5	インドネシア	3392万
6	日本	2999万
7	タイ	2356万
8	中国	2185万
9	インド	2158万
10	フィリピン	1985万



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

累計DL数 (2025.06末)



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

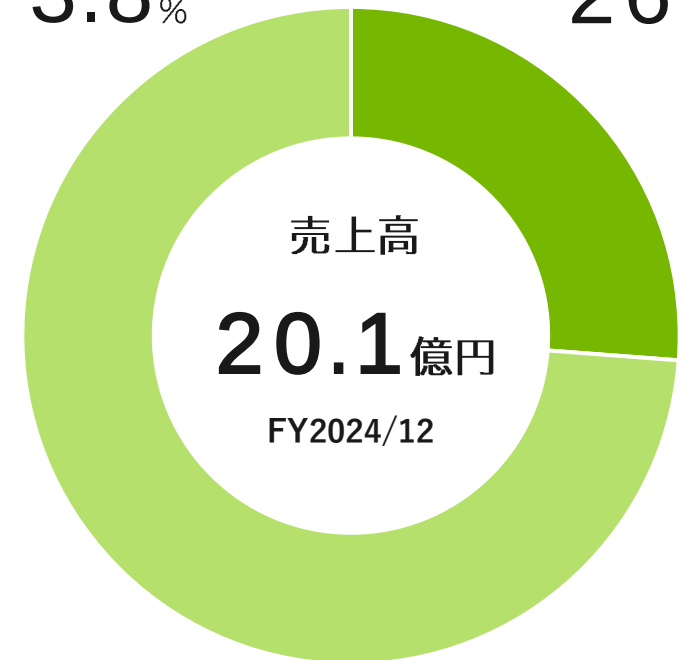
ソリューション事業売上高内訳

IT技術者派遣

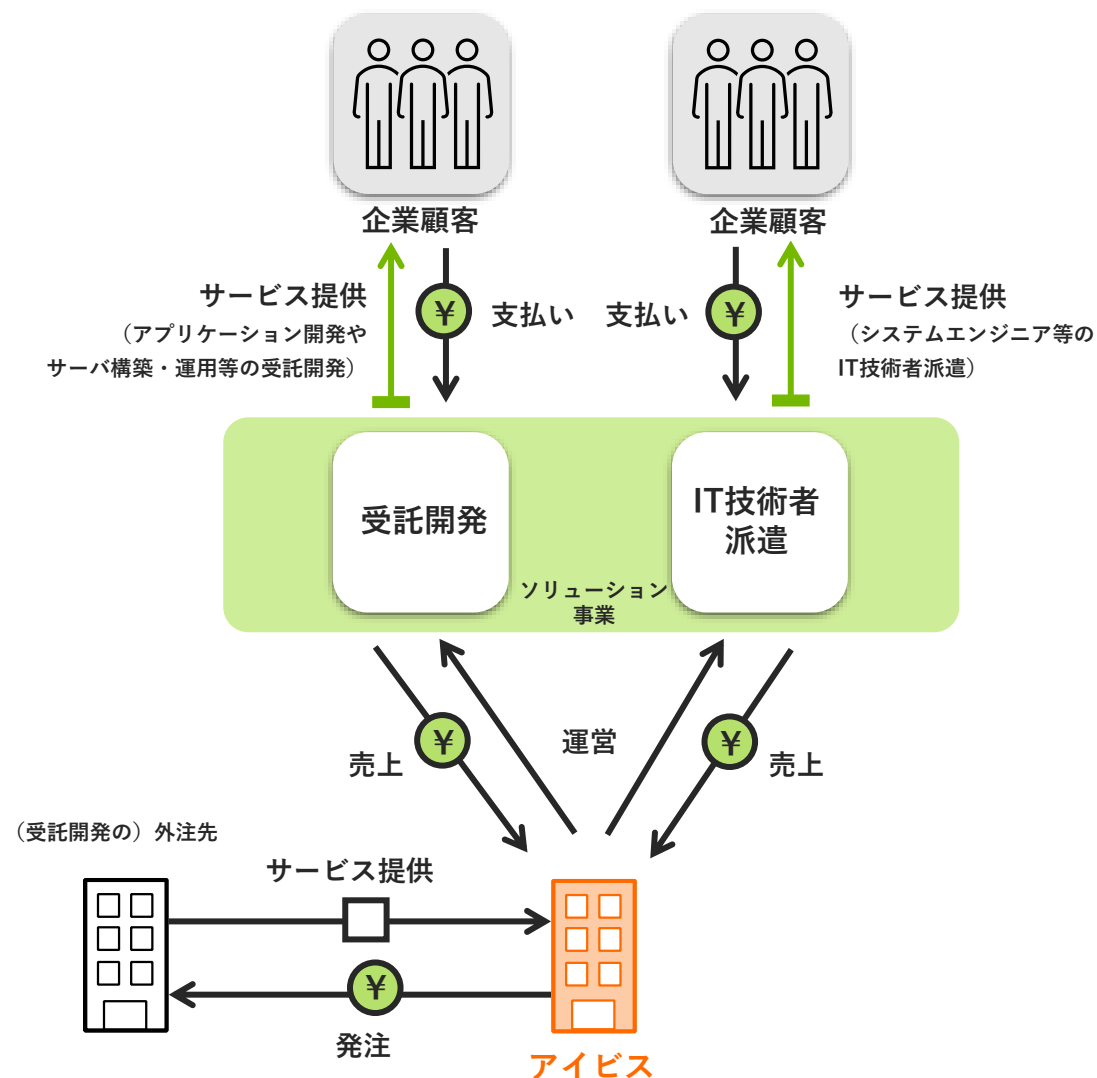
73.8%

受託開発

26.2%



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



スマートフォンやタブレット、パソコンなどのインターネット端末のアプリケーション開発、クラウドサーバ環境構築及び運用保守等の受託開発、並びにシステムエンジニア等のIT技術者派遣サービスを運営

■ 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

Techno-Speech, Inc.

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	29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%）

音声合成技術事業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歌声合成事業売上高内訳

受託開発



16.3%

83.7%

売上高

1.0億円

FY2025/6

AI歌声合成アプリ



バーチャル・シンガーによる
新たな音楽経済圏を創出

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

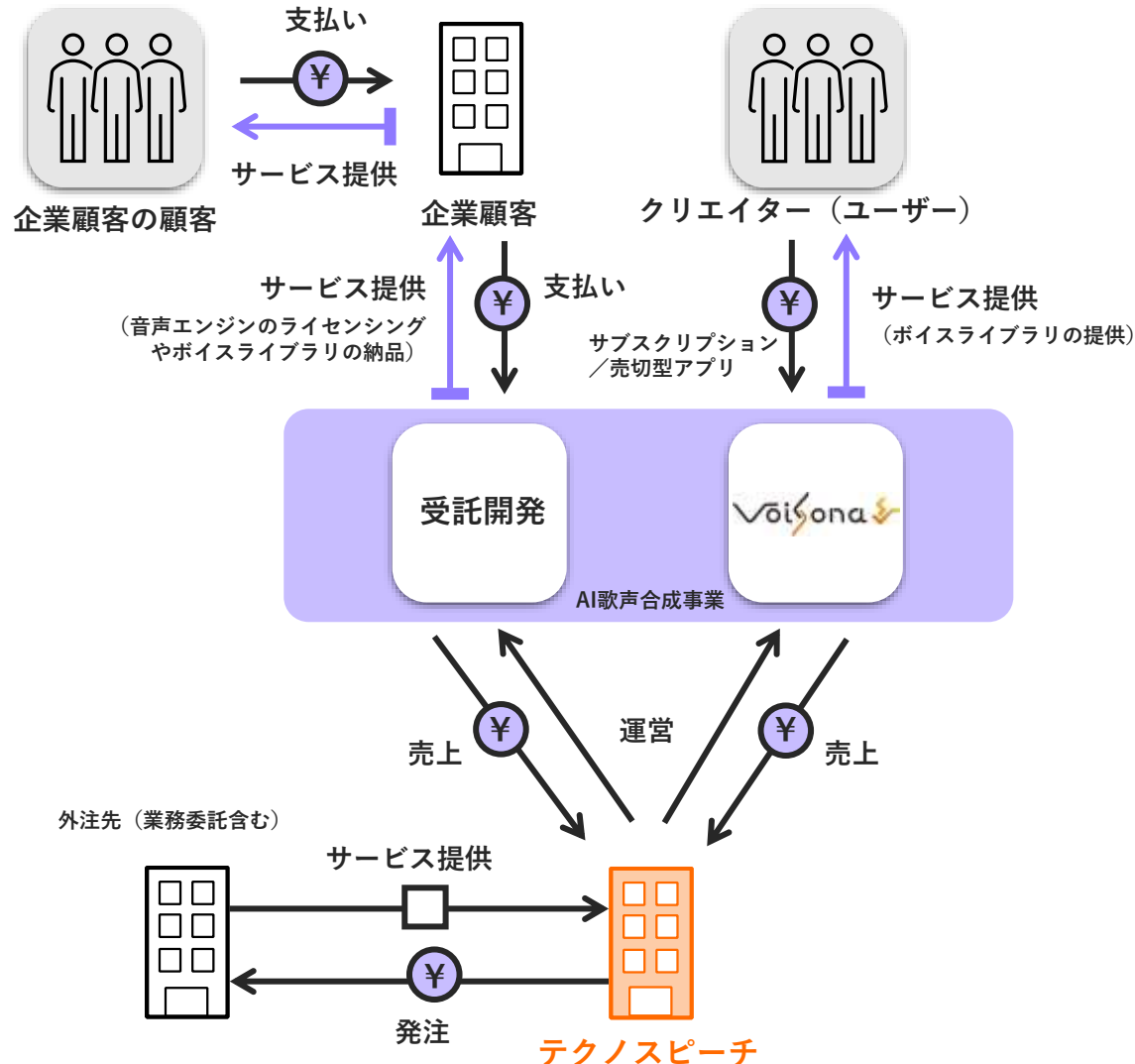
アプリと初期搭載のボイスライブラリ(1種)を無料で提供し、新規ユーザーを増やす。有料ボイスライブラリは、キャラクターやアーティストとコラボし、さまざまなニーズに応える

VoiSonaで創り出す歌唱表現を動画でご確認ください



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」

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



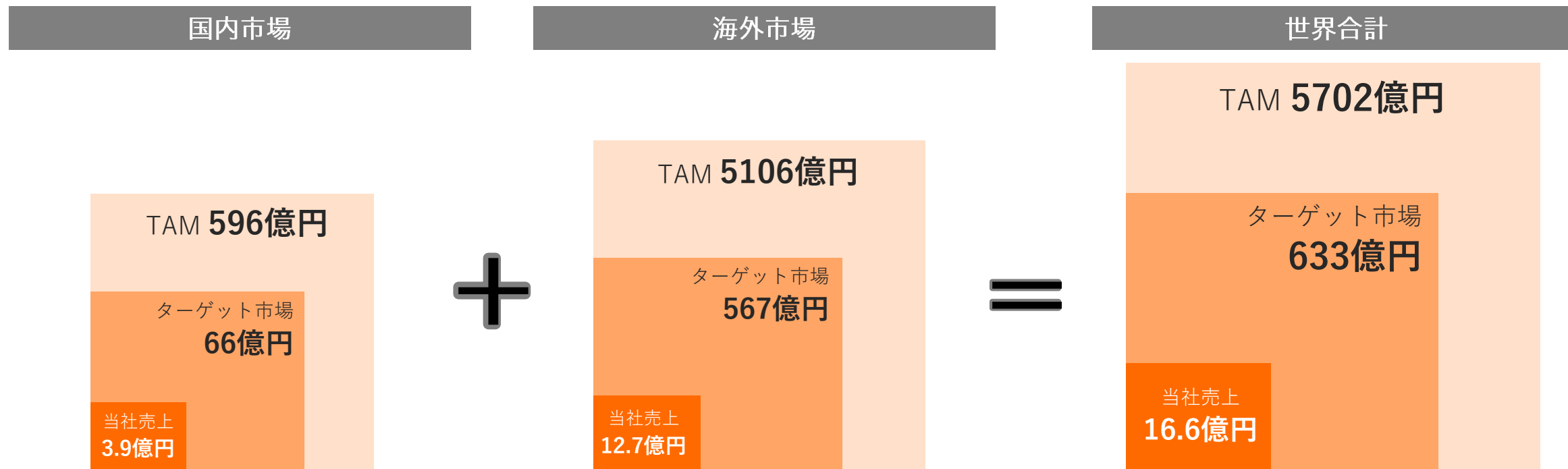
- ✓ 音声エンジンのライセンスングや企業ニーズに合ったボイスライブラリの開発納品を行う**受託開発** (BtoB)
- ✓ ユーザーに支持される幅広い品揃え (ボイスライブラリ) を取りそろえグローバル展開を目指す**AI歌声合成アプリ「VoiSona」** (BtoC)

■ 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

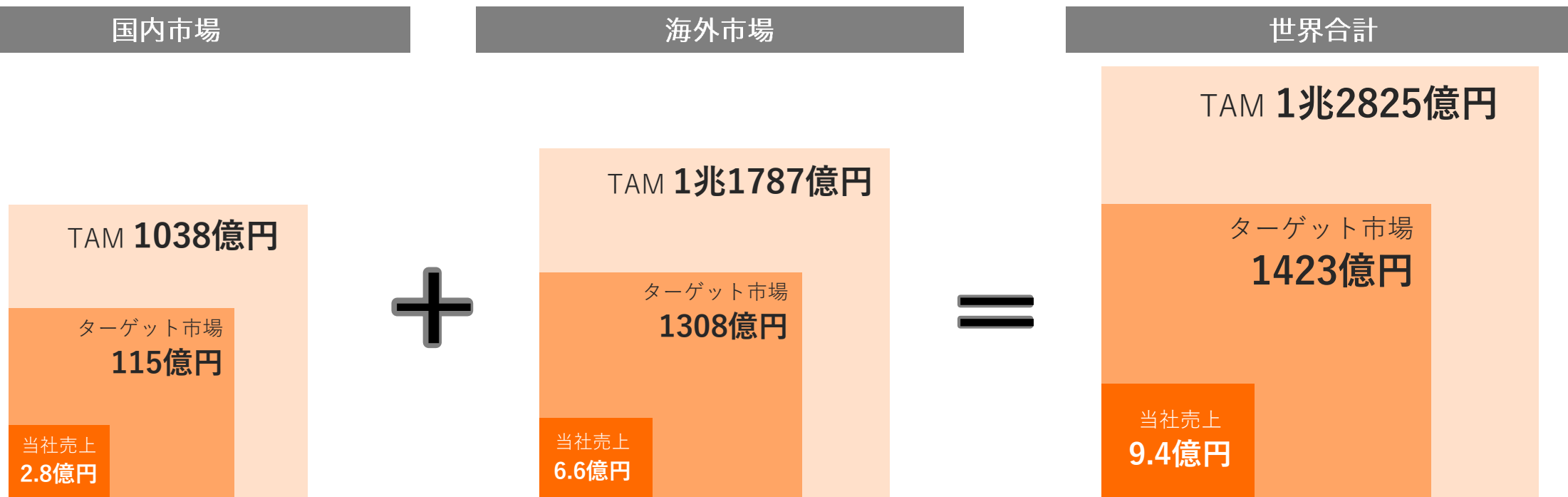
ペイントアプリ×ネット広告市場の市場規模は大きい



【算出根拠】

- ネット広告市場（国内）におけるTAM※の額596億円は、株式会社電通が発表した調査レポート「2023年 日本の広告費」上での2023年の「インターネット広告媒体費」2兆6870億円のうち、ディスプレイ広告7701億円・動画広告6860億円・成果報酬型広告732億円、以上合計1兆5293億円の、総務省が発表した「令和6年版 情報通信白書（第Ⅱ部第1章第11節）」上でのスマートフォンの保有割合78.9%、及び経済産業省が発表した調査レポート「令和5年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」上での2023年の「デジタル系分野のBtoC-EC市場規模 > ⑤その他」の割合5.0%の乗算結果3.9%を掛けて算出。又、ターゲット市場の額66億円は、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5106億円は、International Market Analysis Research and Consulting Groupが発表した「In-app Advertising Market Report by Advertising Type, Platform, Application, and Region 2024-2032」25兆6518億円（USD 163.2billion。円へは2024/12/31時点のTTB157.18円で換算）に、便宜上、1. の2023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57.0%、及び乗算結果3.9%を掛けて算出した額5702億円から国内のTAMの額596億円を差し引いて算出。又、ターゲット市場の額567億円は、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。

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】

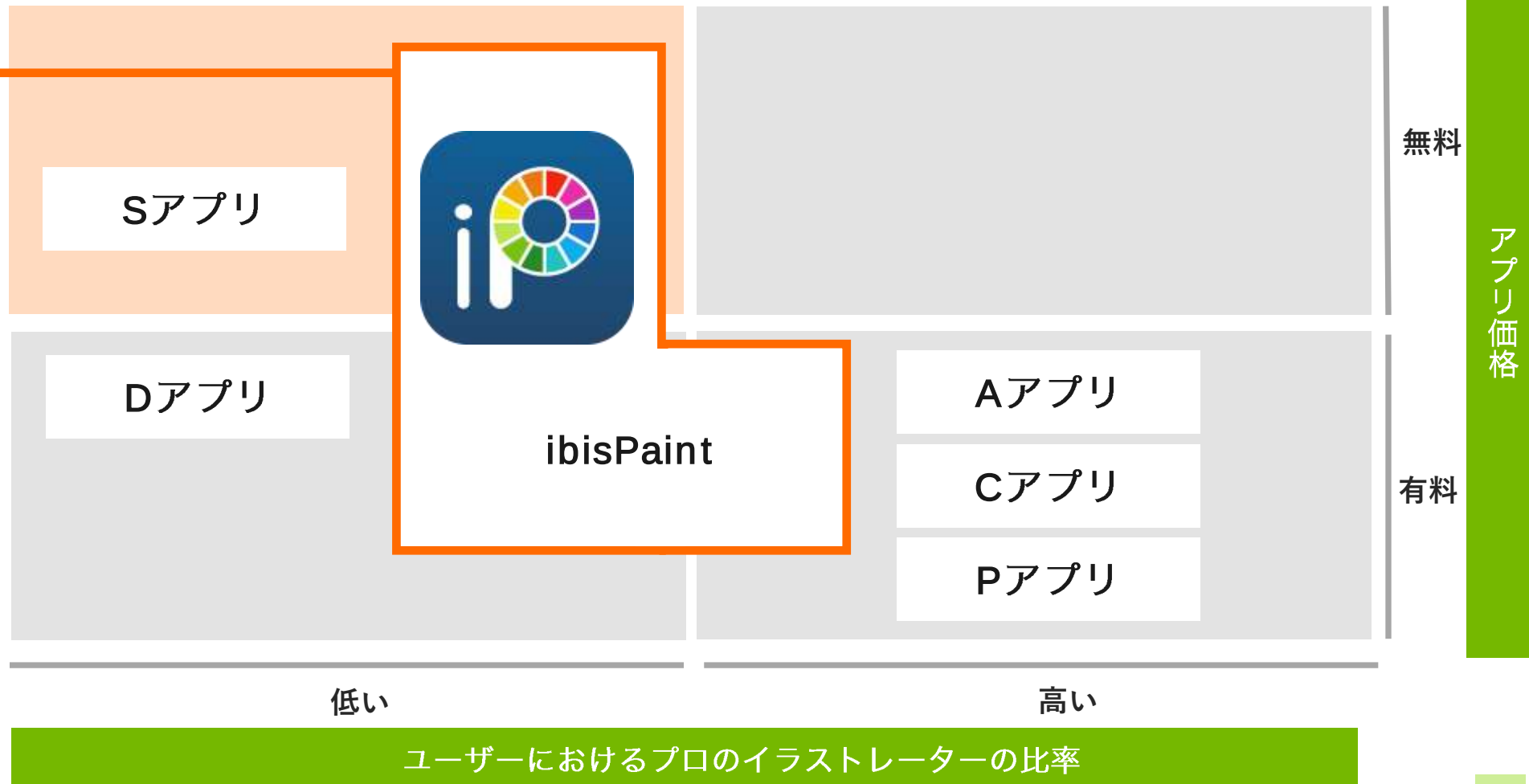
- アプリ販売市場（国内）におけるTAMの額1038億円は、経済産業省が発表した調査レポート「令和5年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」上での2023年の「デジタル系分野のBtoC-EC市場規模 > ⑤その他」1316億円に、総務省が発表した「令和6年版 情報通信白書（第II部第1章第11節）」上でのスマートフォンの保有割合78.9%を掛けて算出。又、ターゲット市場の額115億円は、前ページのデジタルイラストを描く顕在層・潜在層の割合11.1%をアプリ販売市場（国内）におけるTAMの額に掛けて算出。
- アプリ販売市場（海外）における1兆178.7億円は、International Market Analysis Research and Consulting Groupが発表した「In-app Advertising Market Report by Advertising Type, Platform, Application, and Region 2024-2032」25兆651.8億円（USD 163.2billion。円への換算方法は前ページと同じ）から、便宜上、前ページの2023年の「デジタル系分野のBtoC-EC市場規模 > ⑤その他」の割合5.0%を掛けて算出した額1兆282.6億円から国内のTAMの額1038億円を差し引いて算出。又、ターゲット市場の額130.8億円は、前ページと同様、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（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



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

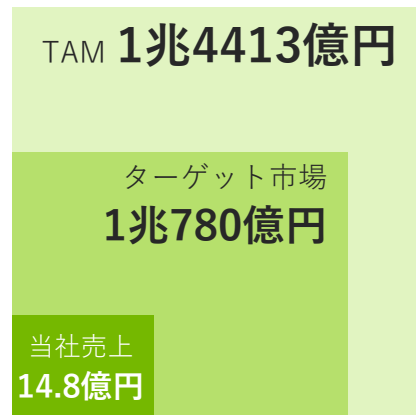
スピーディな対応で
ユーザーの満足度を向上

受託開発・IT技術者派遣市場の市場規模は大きい

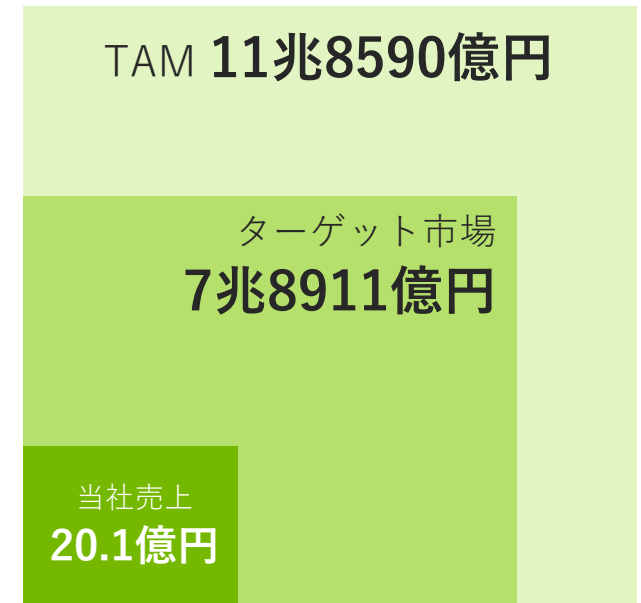
受託開発市場



IT技術者派遣市場



受託・派遣市場（日本）

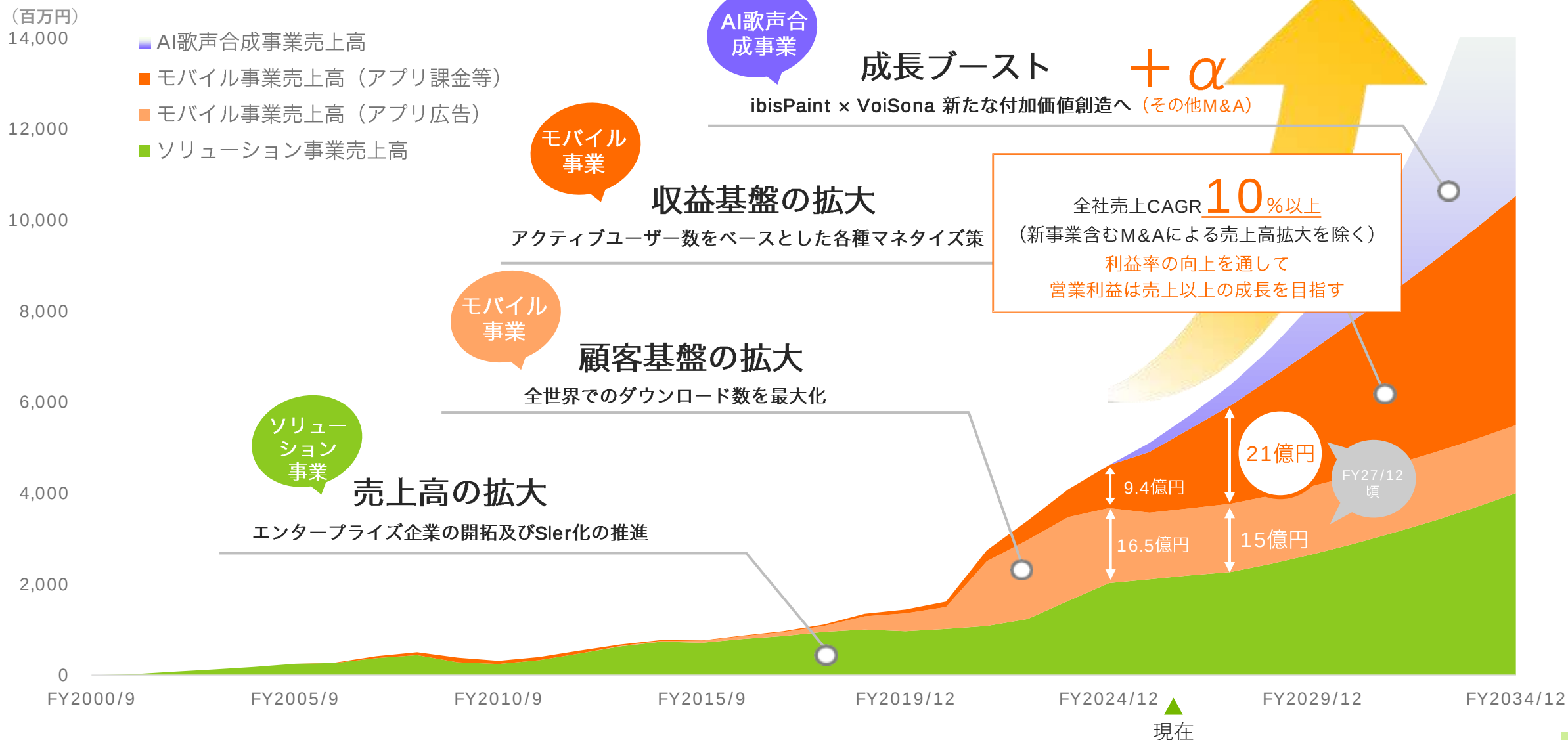


【算出根拠】

- 受託開発市場におけるTAMの額10兆4177億円は、経済産業省が発表した「特定サービス産業動態統計調査」内の2023年の「受注ソフトウェア」の額より抜粋。又、ターゲット市場の額6兆8131億円は、経済産業省が発表した「平成30年特定サービス産業実態調査（経済産業省）」上の当社の事業所が存在する都道府県の「受注ソフトウェア開発」の年間売上高（東京都4兆7585億円、愛知県6245億円、大阪府1兆4億円）の合計の額6兆3834億円を「受注ソフトウェア開発」の年間売上高9兆7661億円で除して算出した割合65.4%をTAMの額に掛けて算出。
- IT技術者派遣市場におけるTAMの額1兆4413億円は、厚生労働省が発表した「令和4年度 労働者派遣事業報告書の集計結果（速報）」上の情報処理・通信技術者1日当たりの平均派遣料金32,871円を×20日×12ヶ月として算出した額と「労働者派遣事業の令和5年6月1日現在の状況」上の情報処理・通信技術者派遣労働者数182,701人を積算して算出。又、ターゲット市場の額1兆780億円は、前者の資料上の当社の事業所が存在する都道府県の年間売上高（南関東3兆8979億円、東海1兆2846億円、近畿1兆3709億円）の合計の額6兆5534億円を労働者派遣事業に係る総売上高8兆7646億円で除して算出した割合74.8%をTAMの額に掛けて算出。。

4) 成長戦略

現成長ドライバーはサブスク、2年後には課金が広告を超えるまでグロース



サブスクリプション本格強化

サブスク売上単価はアプリ広告売上単価の**14倍超**

予備軍200万人で60億円の売上が見込め、**自社広告**で無料推進し、売上と利益を加速

サブスク売上
イメージ

190億円

MAU
3925万人

月間平均利用時間が
サブスク契約者と同じ

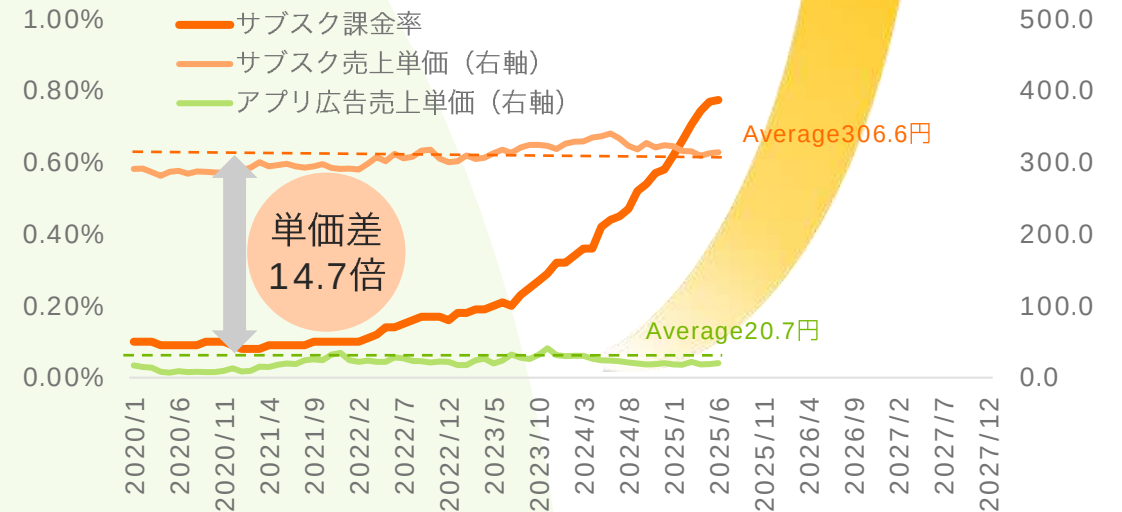
ヘビーユーザー数
635万人（課金率16.2%）

サブスク予備軍
200万人（課金率5.1%）

5.2億円
(FY2025/12 2Q実績)

サブスク契約数
30.3万人（課金率0.77%）

サブスク課金率、サブスク・アプリ広告売上単価 推移



$$\text{課金率} = \text{サブスク契約数} \div \text{MAU}$$

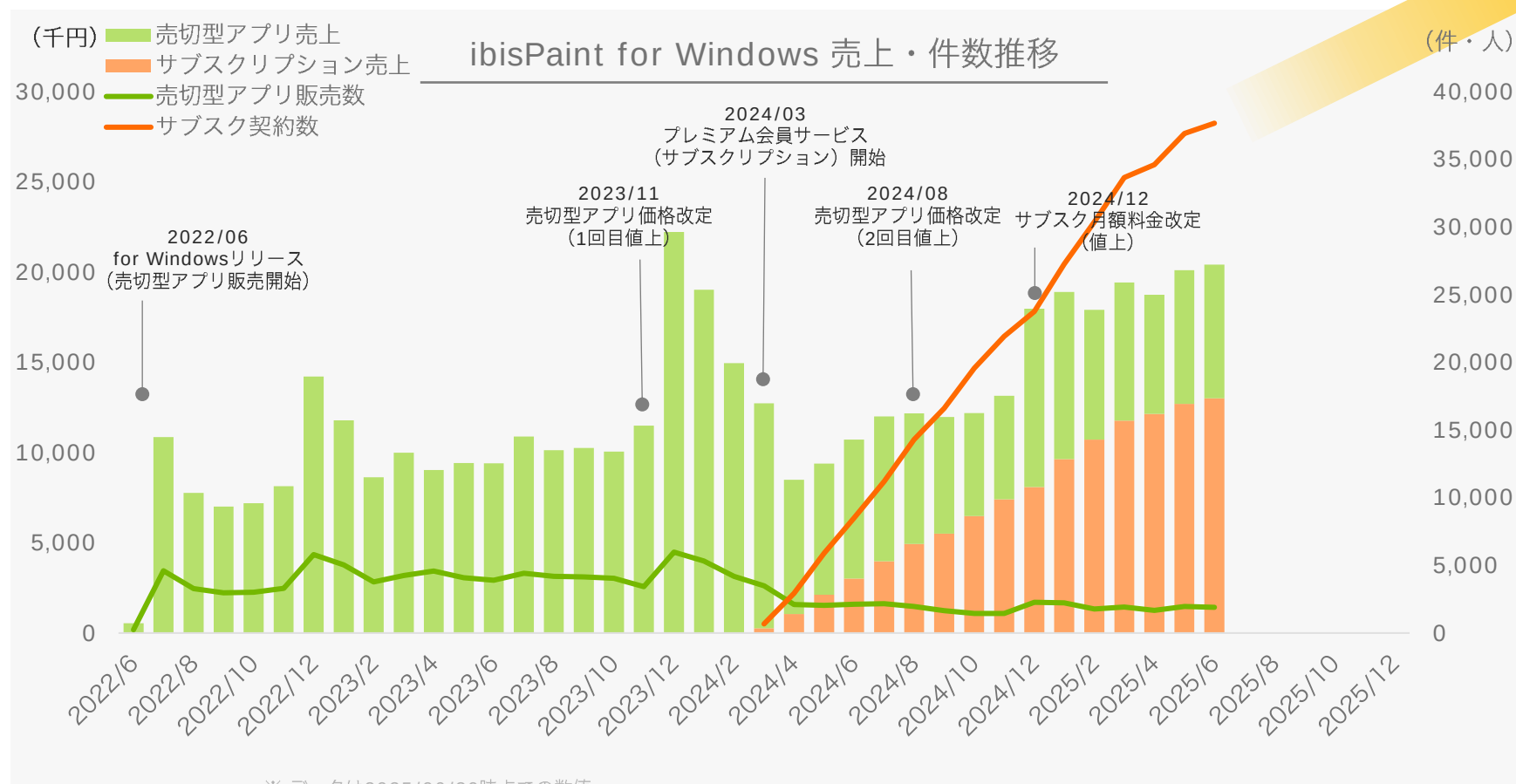
※ データはヘビーユーザー数とサブスク予備軍の人数及びそれに対応するサブスク売上イメージを除き、2025/06時点、その他は2024/12末時点の数値。
※ ヘビーユーザー数は、無料広告ユーザーのうち、月間平均利用時間が現在のサブスク契約者と同等以上のユーザー。
※ サブスク予備軍は、無料広告ユーザーのうち、課金率が5%（業界平均3~10%）の場合のユーザー数。

プロマーケットへの本格的な進出

プロユースを想定し、2025年8月中にibisPaint for Macをリリース

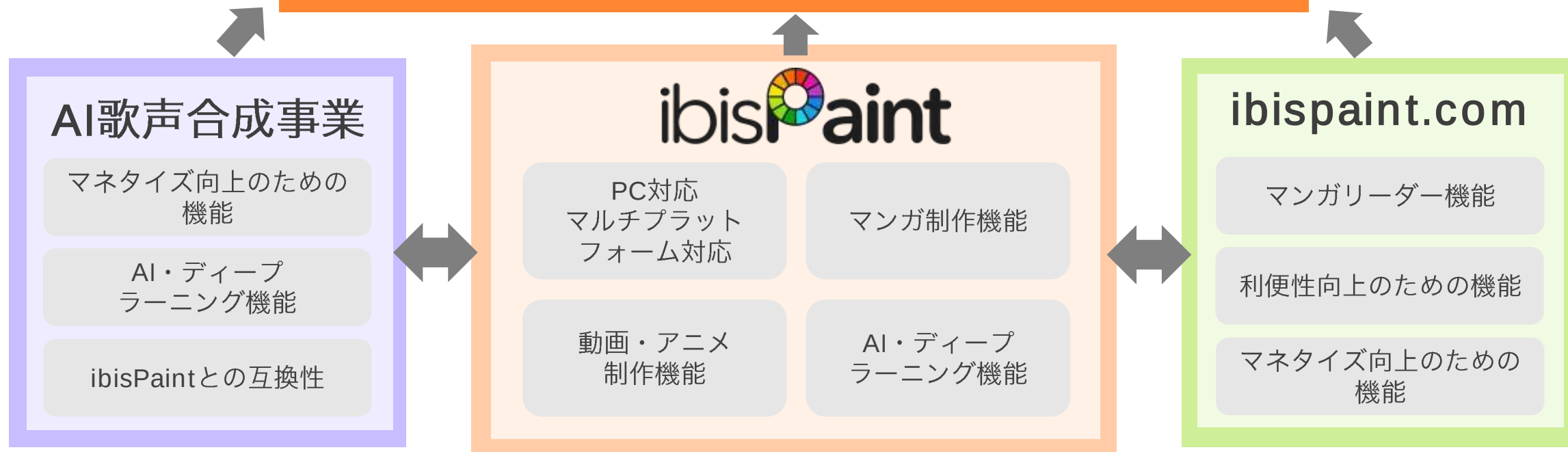
サブスク予備軍200万人に向け、

全デバイスで「ibisPaint」ブランドを加速



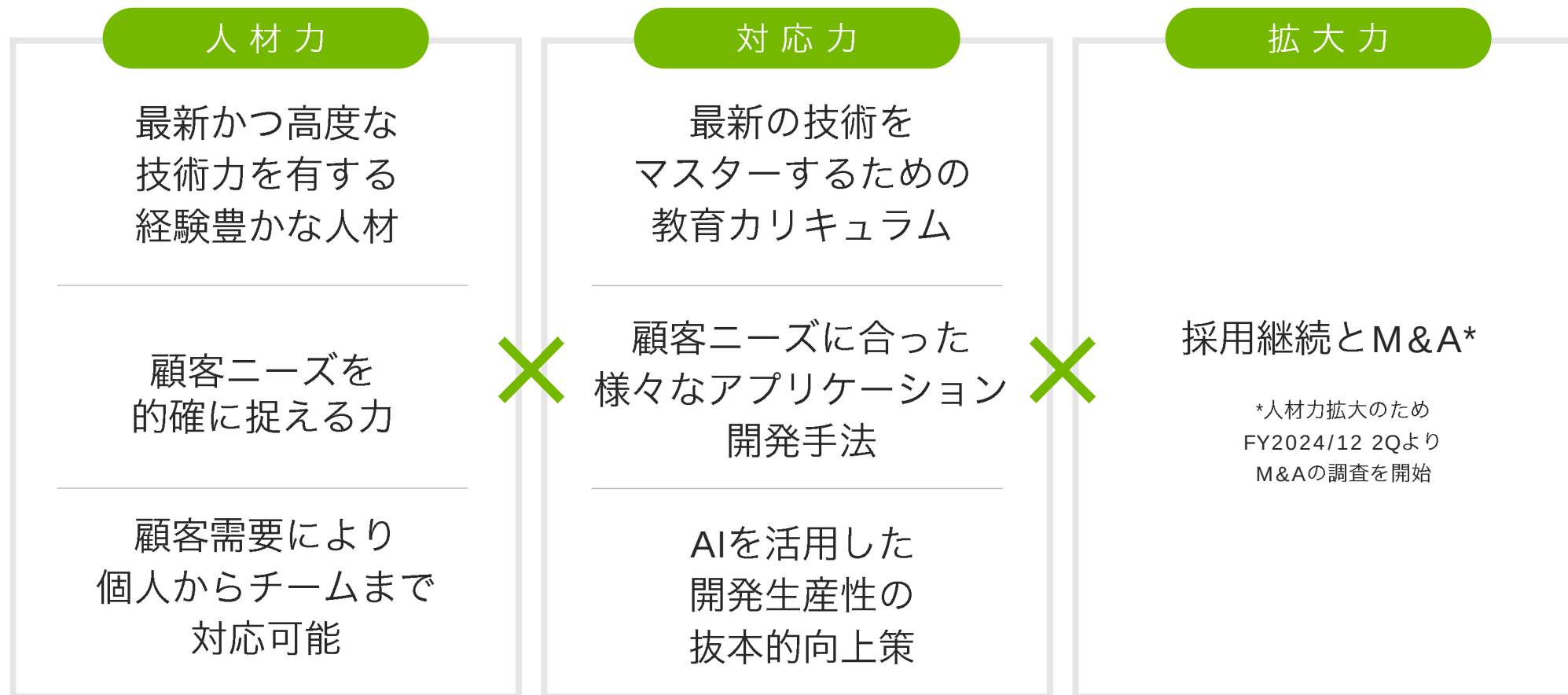
高機能開発本格強化

将来展望：クリエイターのためのプラットフォーム化



- ✓ 中長期的にAIやディープラーニングなど最先端且つ**高度な機能・サービス**をユーザーへ提供し続けることが必要
- ✓ そのため、開発人材投資（モバイルアプリ開発エンジニアの労務費+採用費の合計）は同エンジニアの量（人数）及び質（能力及び経験）をいずれも増加させるため、FY2025/12は**YoY+26.9%**として計画
- ✓ 2025年1月31日付で世界最先端のAI音声合成技術を持つ**株式会社テクノスピーチ**を完全子会社化
- ✓ 中長期的に成長の源泉である**開発力の総量**を増やし続けていく

採算性の良い案件受注を強化しながら引き続きSI体制の構築を目指す



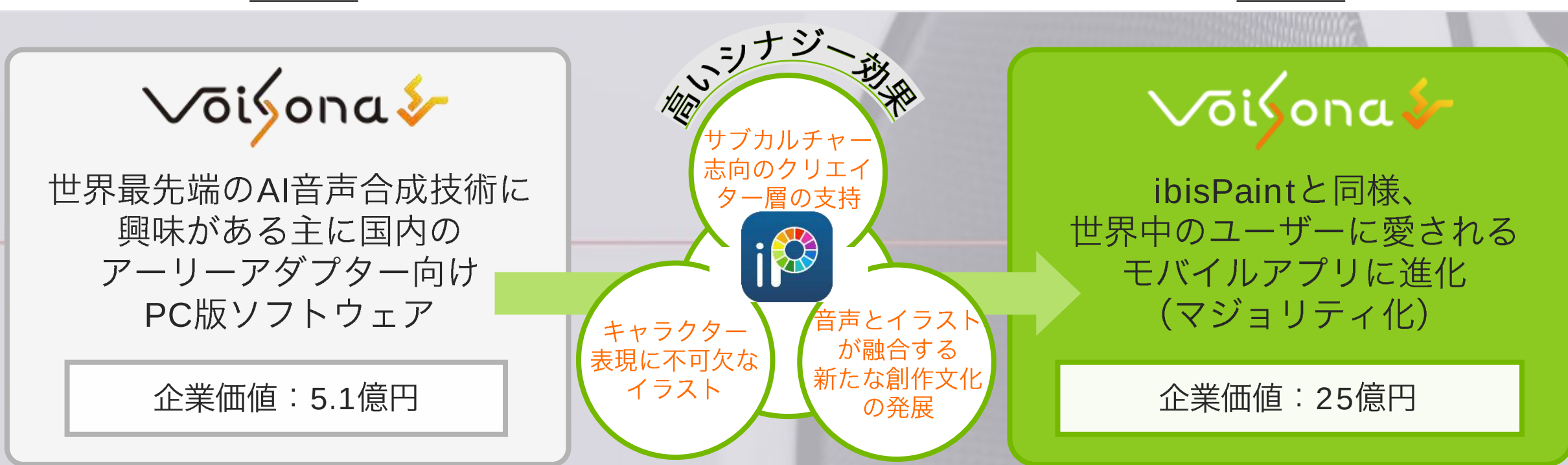
*人材力拡大のため
FY2024/12 2Qより
M&Aの調査を開始

イラストと音楽の融合を促進し、新しいカルチャーを創生させる

アイビスの持つモバイル開発技術力・グローバルマーケティング力・事業企画力に加え、
プロダクトとしても以下の高いシナジー効果が見込めるため、グループの成長を中長期的にブーストできる

M&A前

M&A後



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	モバイル事業	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	モバイル事業	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	モバイル事業	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	モバイル事業	「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	モバイル事業	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	モバイル事業	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関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

Appendix

	モバイル向け			PC (Windows・Mac) 向け		
	無料版	有料版		無料版	有料版	有料版
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
サービス分類	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 サービス	無料体験モード	プロアドオン	プレミアム会員 サービス
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	月額480円 年額2,950円

※実際の価格はアプリストアおよび国と地域によって異なります。アプリ内での表示をご確認ください。

新P26（情報修正）



- ✓ 「FY2025/12連結計画 株主還元」ページにおいて、ページ左側のグラフに配当金総額と配当性向推移を表示する形に変更
- ✓ 株式分割に関する記載と分割後の配当金を追記

新P50（情報追加）



- ✓ AI歌声合成セグメントの主力製品である歌声合成アプリ「VoiSona」の紹介ページを追加

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2025年12月期第3四半期決算発表時（2025年11月）を目途として開示を行う予定です。



delivering **WOW** experience on mobile