



決算説明資料

FY2026/12 1Q

2026年12月期第1四半期

株式会社アイビス（東証グロース:9343）

May 12, 2026



サブスク課金売上69.3%増と高成長が持続、 収穫期ステージへ本格突入

	FY2025 1Q 連結会計実績	FY2026 1Q 連結会計実績	YoY
サブスクリプション課金売上	2.4億円	4.1億円	+69.3%
ibisPaint サブスクリプション契約数	274.0千件	448.0千件	+63.5%
売上高	11.6億円	14.6億円	+25.7%
営業利益	3.0億円	3.7億円	+22.1%
営業利益率	26.4%	25.6%	△0.7pt

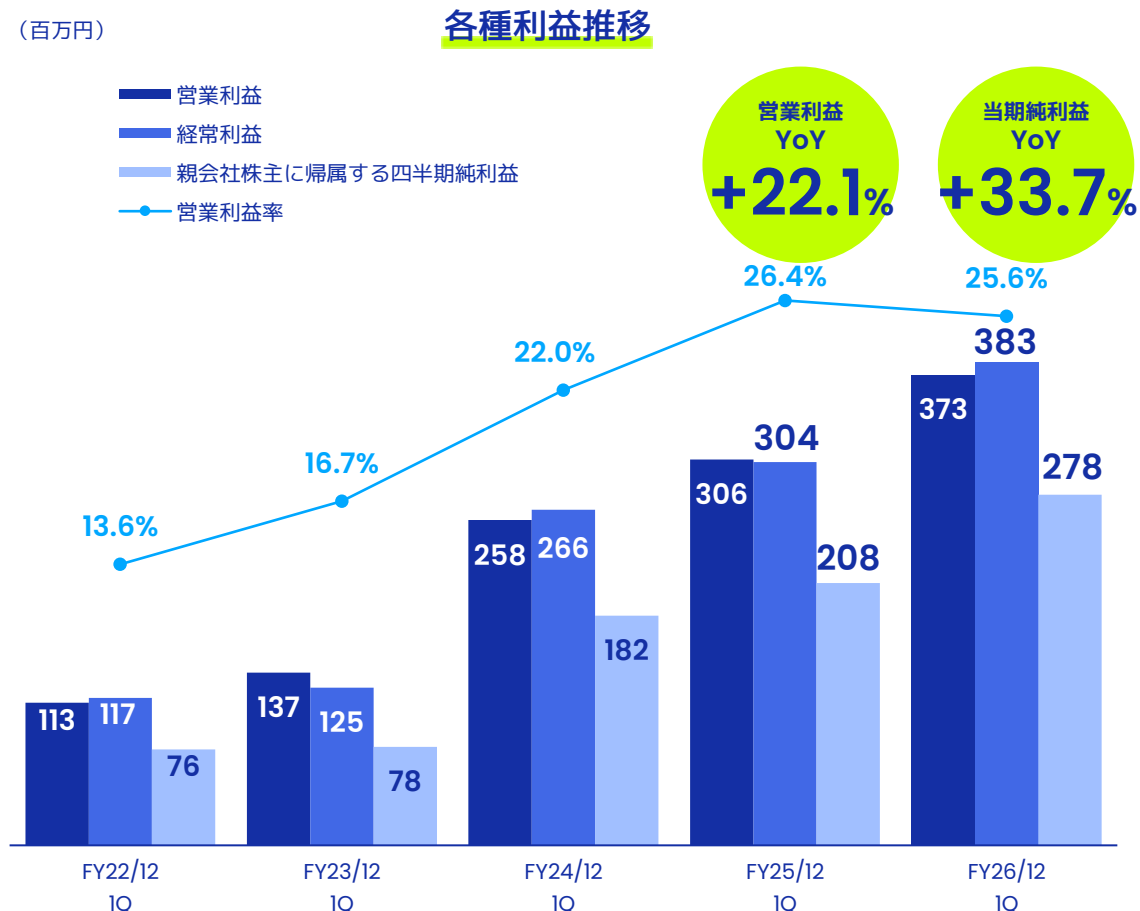
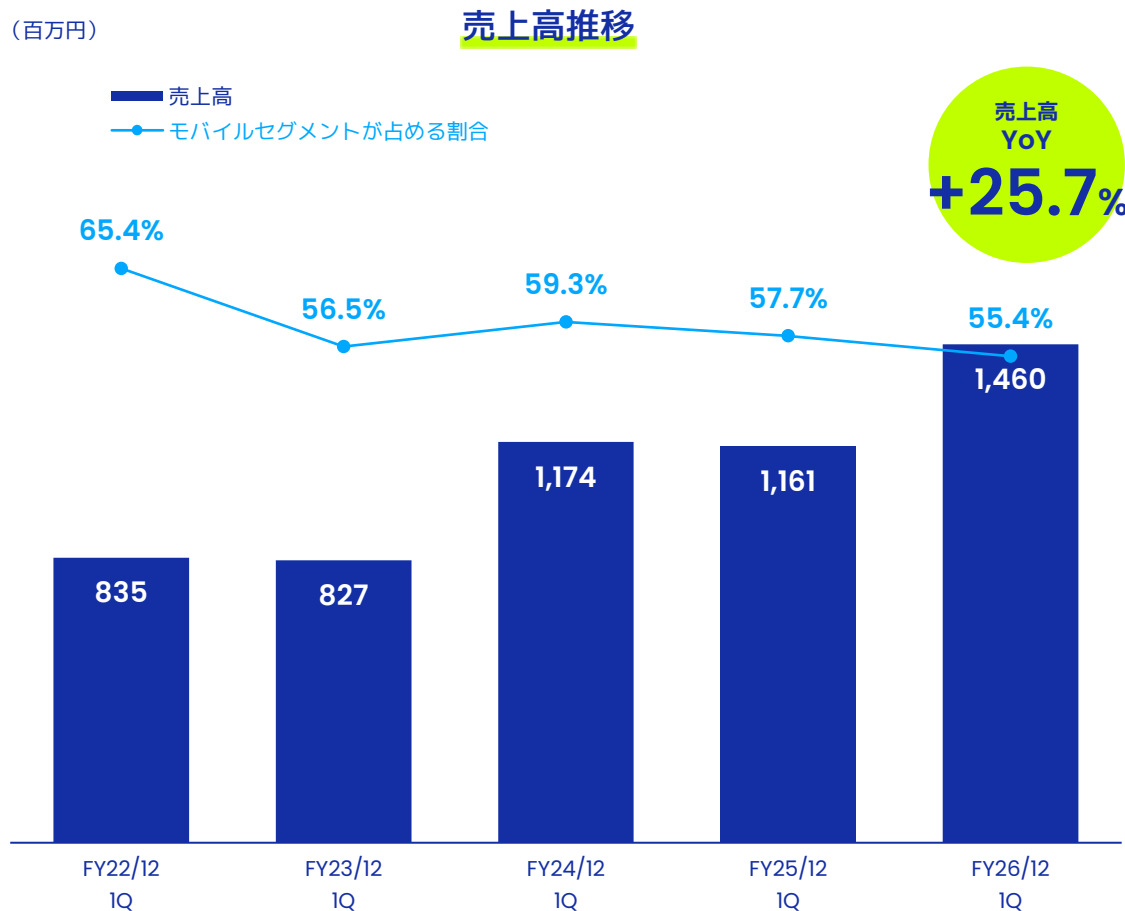
- 新広告投資モデルが奏功し、サブスク課金売上は4.1億円、ibisPaintサブスク契約増加数は50,368件と共に過去最高を更新
- モバイルのサブスク課金とソリューション受託開発いずれも想定を上回る成長により、売上高・営業利益はYoY20%超を達成
- のれん償却等の影響を吸収しつつ、25.6%の営業利益率で高収益体質を堅持

全指標で通期計画を上回るペース、サブスク課金が力強く牽引

	FY2025 1Q 連結累計実績	FY2026 1Q 連結累計実績	FY2026 通期連結計画	YoY (進捗率)
サブスクリプション課金売上	2.4億円	4.1億円	17.3億円	+69.3% (24.0%)
ibisPaint サブスクリプション契約数	274.0千件	448.0千件	547.4千件	+63.5% (増加進捗33.6%)
売上高	11.6億円	14.6億円	54.5億円	+25.7% (26.8%)
営業利益	3.0億円	3.7億円	13.5億円	+22.1% (27.6%)
親会社株主に帰属する 純利益	2.0億円	2.7億円	9.4億円	+33.7% (29.6%)

- サブスク課金売上進捗率は24.0%（計画比+8.2%）、ibisPaintサブスク契約増加数進捗率は33.6%（計画比+44.4%）と順調に推移
- 売上高・営業利益が想定を上回る中、新広告投資モデルの高い効果を踏まえ、上振れ利益を2Qの広告投資へ再配分し、サブスク課金売上の更なる成長を目指す
- そのため、通期の営業利益計画は一旦13.5億円で据え置き

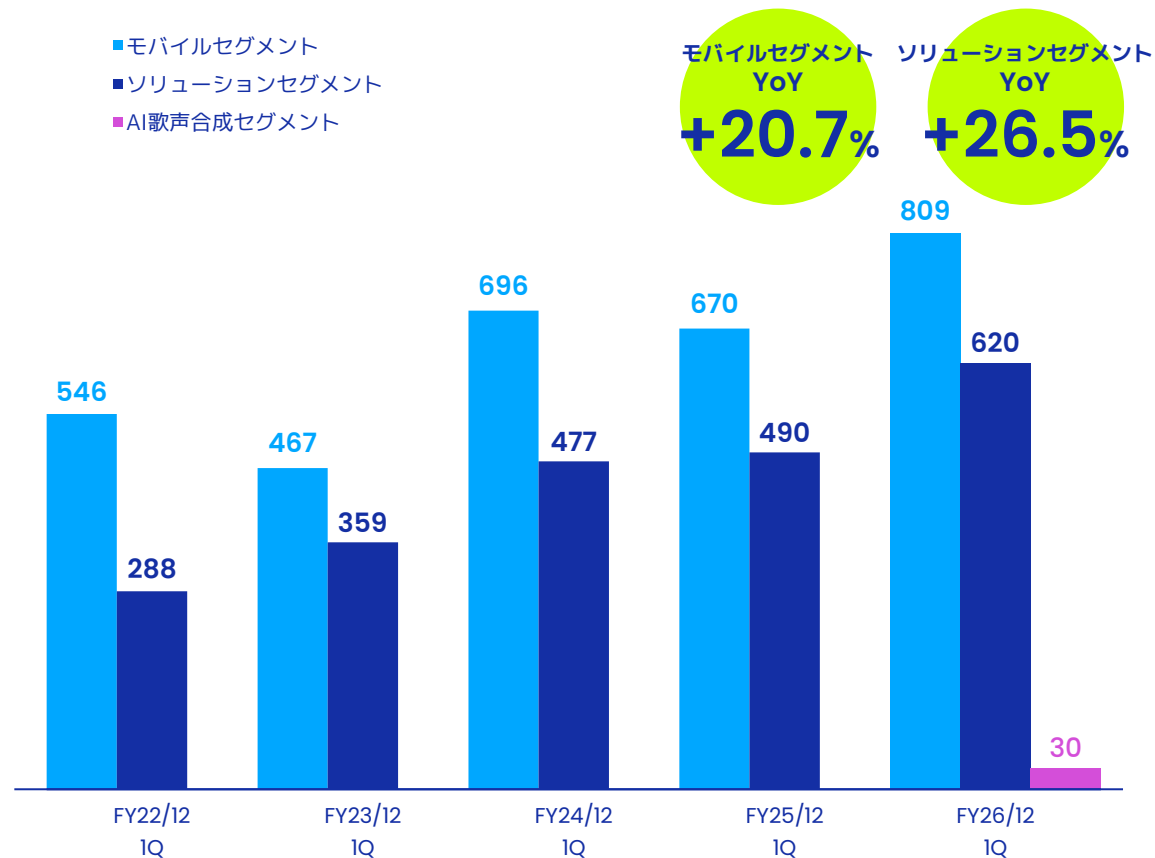
売上・利益共にのれん償却を吸収しつつ収益基盤を強化して成長



モバイル・ソリューション両輪で20%超成長、利益の質も向上

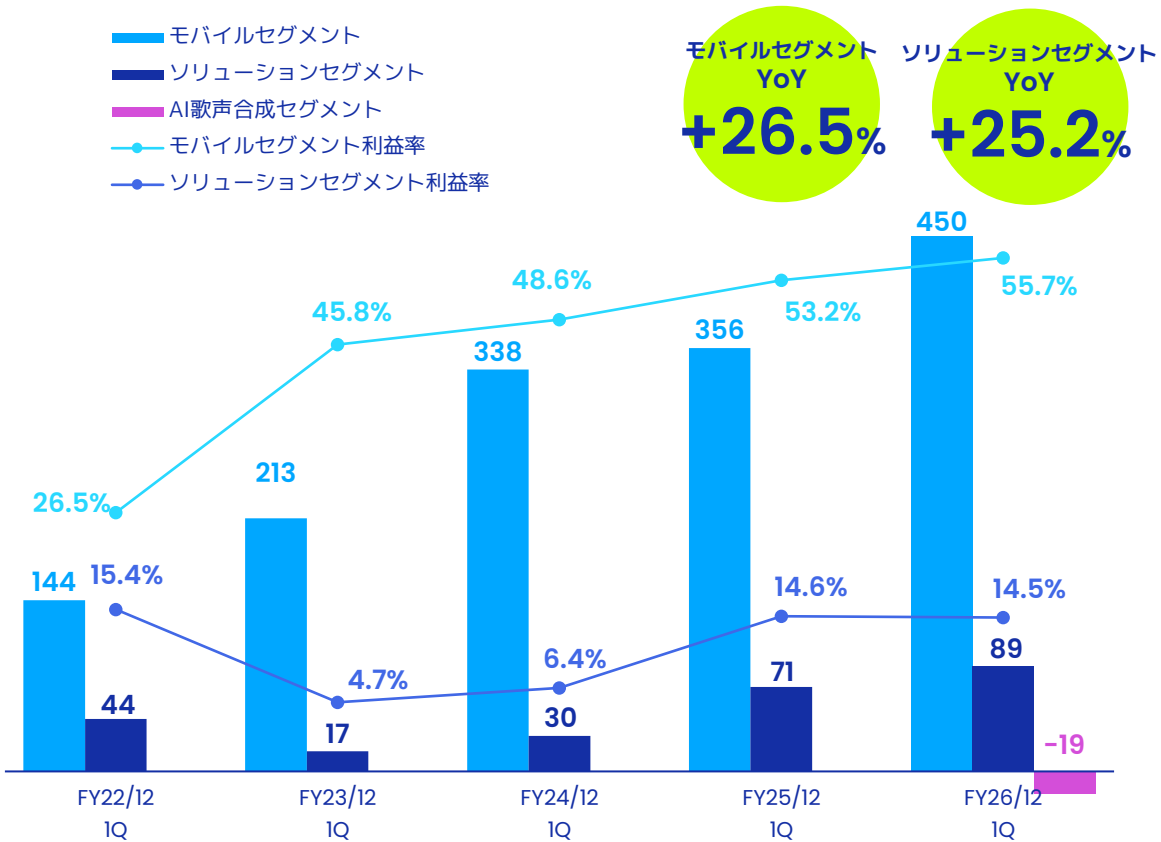
(百万円)

売上高推移

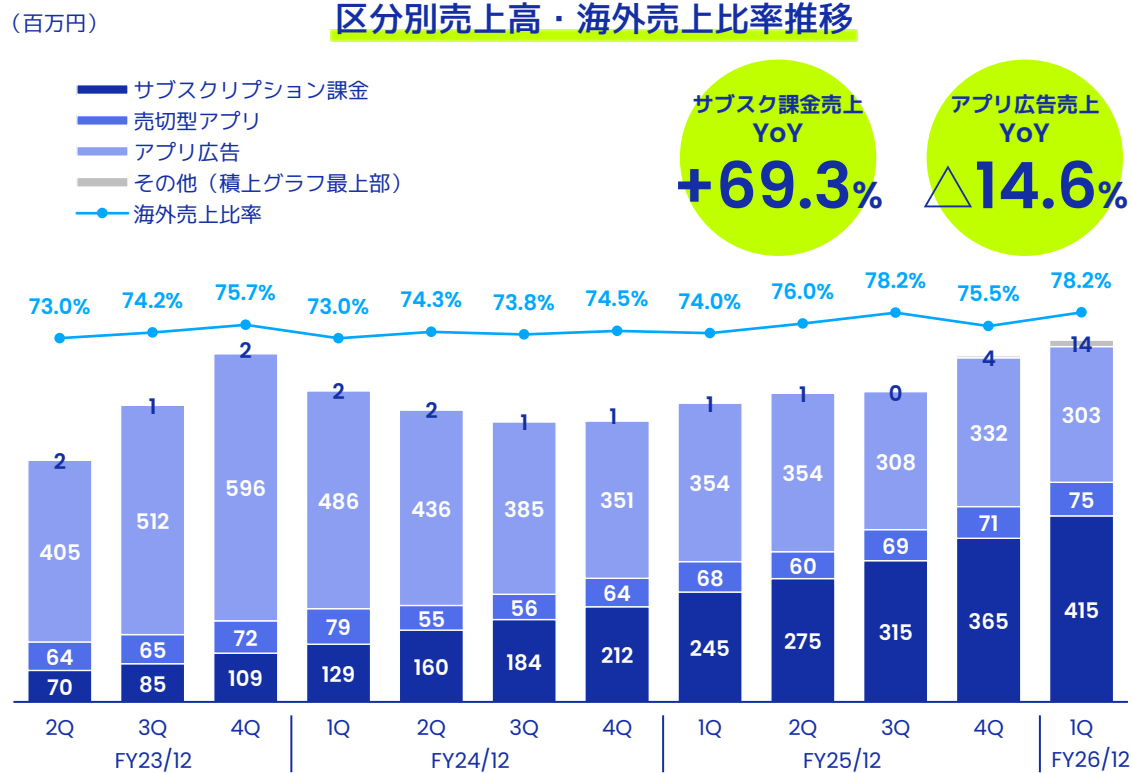


(百万円)

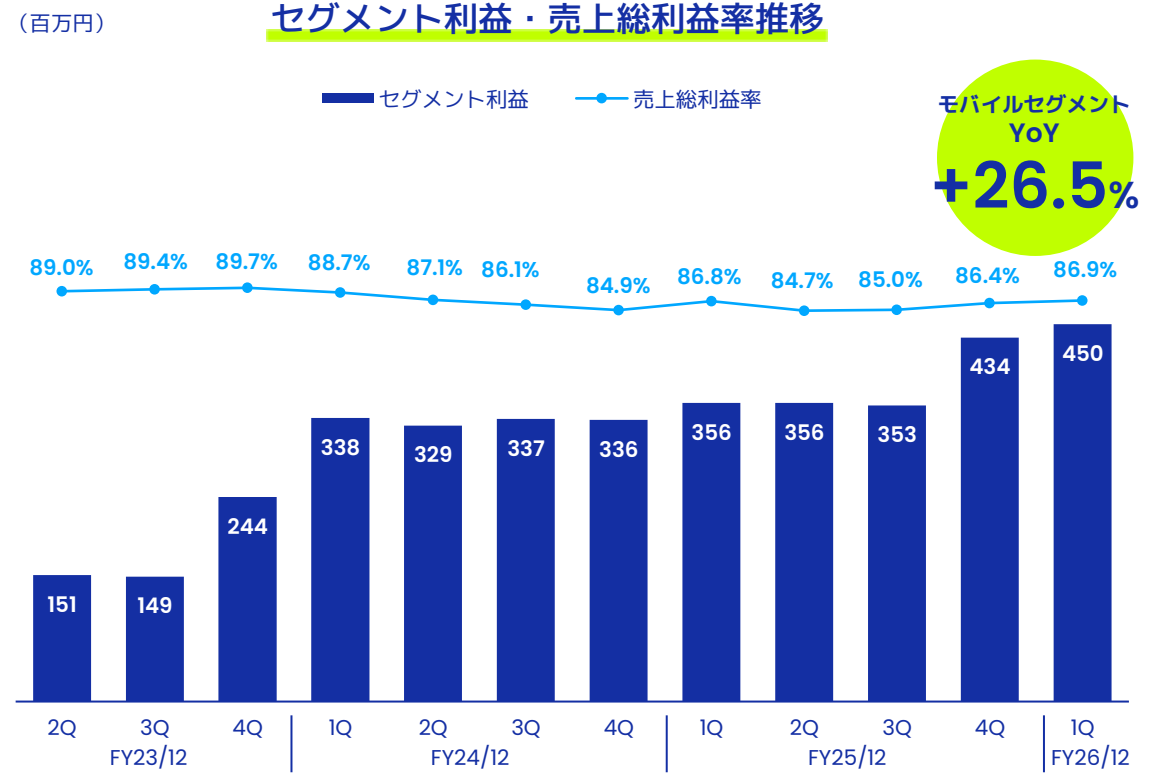
セグメント利益推移



サブスク課金が牽引し、四半期ベースで売上・利益の最高値を更新



- ✓ モバイルセグメント売上は8.0億円（YoY+20.7%）と力強く拡大
- ✓ アプリ広告売上はQoQ減収も円安寄与で想定超の水準を確保し、2Q以降も底堅い推移を見込む状況
- ✓ サブスク課金売上が前期3Qよりアプリ広告を上回り、安定的な収益の柱として定着

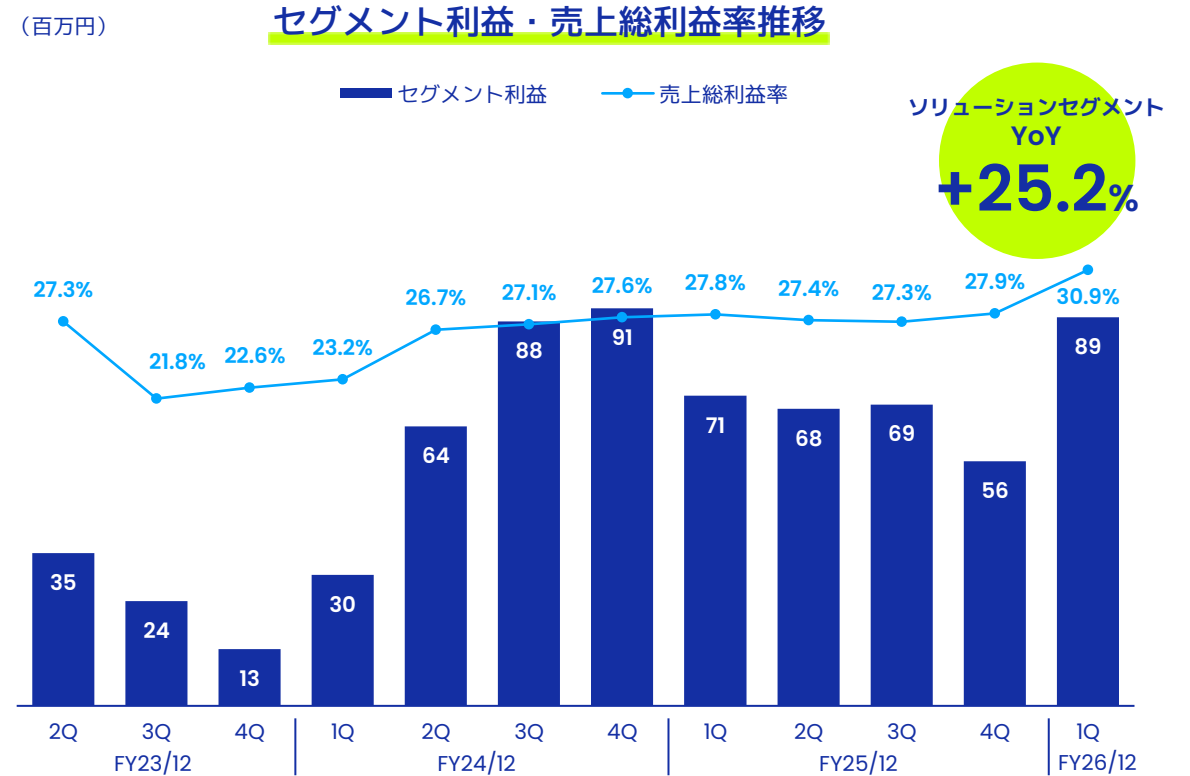


- ✓ セグメント利益は過去最高を達成、収益力の向上が鮮明に
- ✓ 2025年12月下旬に導入したibisPaintサブスク課金ユーザー増となる新しい広告投資モデルが奏功
- ✓ 売上総利益率はYoYで0.1pt改善し86.9%、高水準を安定維持

3四半期連続で売上最高を更新し、総利益率も30%超へ改善

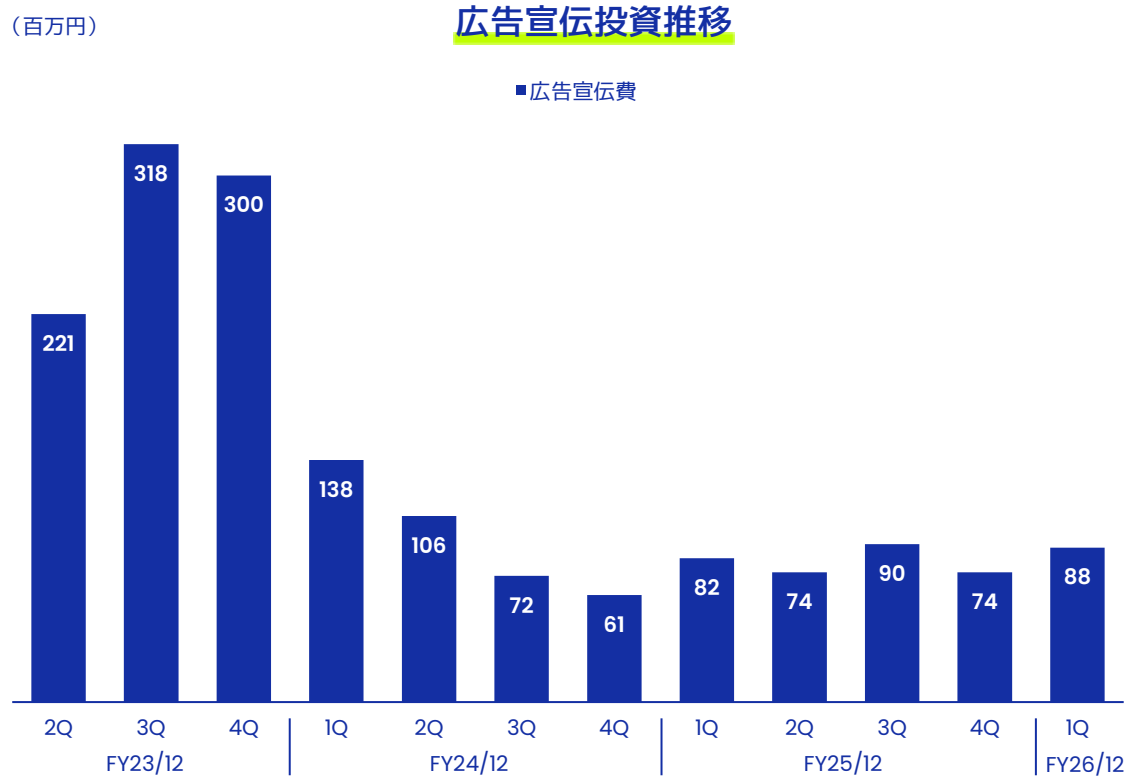


- ✓ 売上高は6.2億円（YoY+26.5%）、3四半期連続の過去最高を記録
- ✓ 受託開発売上は2倍超の成長、高付加価値案件の獲得が加速
- ✓ ゼロイチスタート（2026年4月1日付で吸収合併）の連結効果と人材拡充が持続的な成長を支える

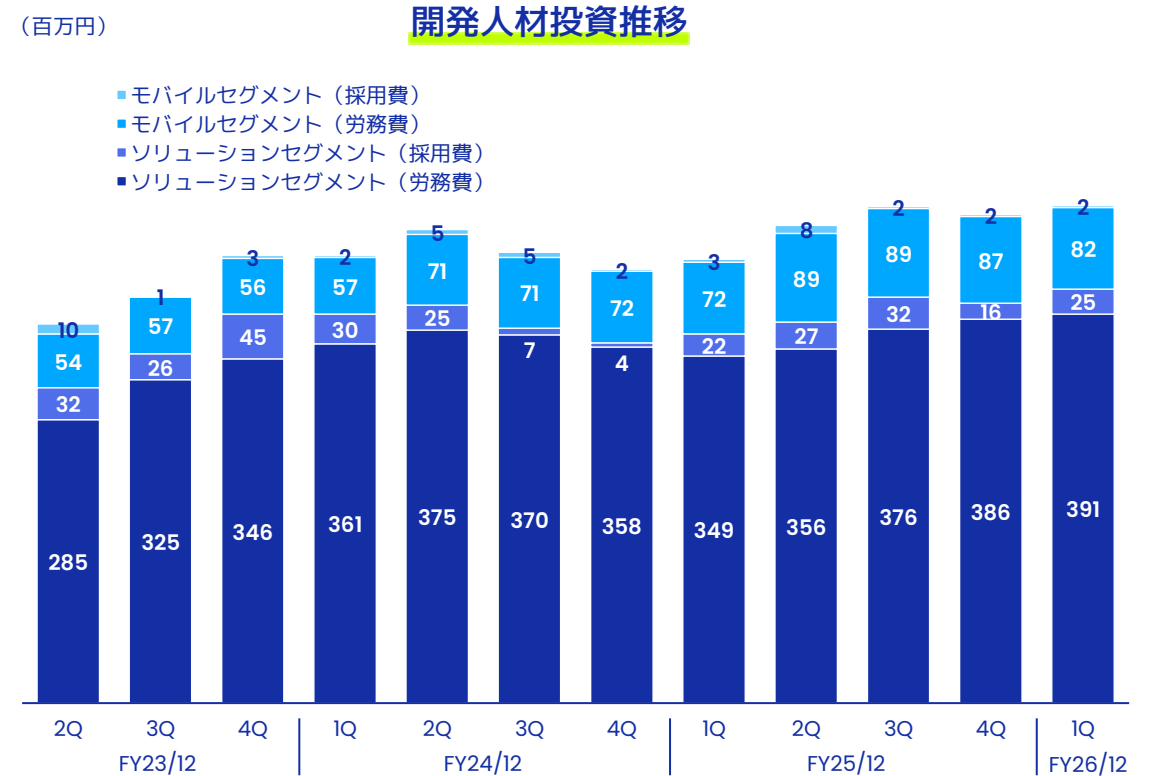


- ✓ 受託開発の成長がセグメント利益を過去最高水準へ押し上げ
- ✓ 売上総利益率はYoYで3.2pt上昇の初の30%超えを記録、収益構造の改善が顕著
- ✓ AI活用による開発効率化と高収益SI体制の構築が着実に成果を創出

サブスク成長に向けた広告最適化と、成長基盤の人材投資を推進



- ✓ 広告宣伝費はYoY+6.4%と計画水準で増額
- ✓ ibisPaint新規ダウンロード数が17,394千件 (△7.5%)と減になるも、サブスク転換率の向上で投資効率は改善
- ✓ 新広告投資モデルが好調な状況を踏まえ、1Qで計画を上振れた利益については2Qで追加投資を予定

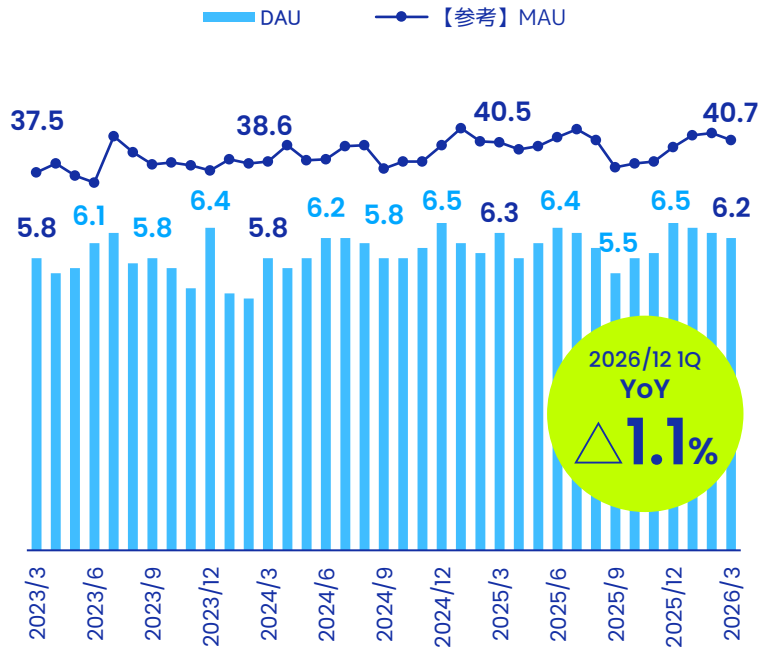


- ✓ モバイルSの開発人材投資は0.8億円 (YoY+11.6%)、プロダクト強化に向け体制拡充
- ✓ ソリューションSの開発人材投資は4.1億円 (+11.9%)、受注拡大を支える人材基盤を強化

サブスク契約数は成長率1.3倍で持続的に拡大 ITエンジニア数は過去最高を更新、組織力が充実

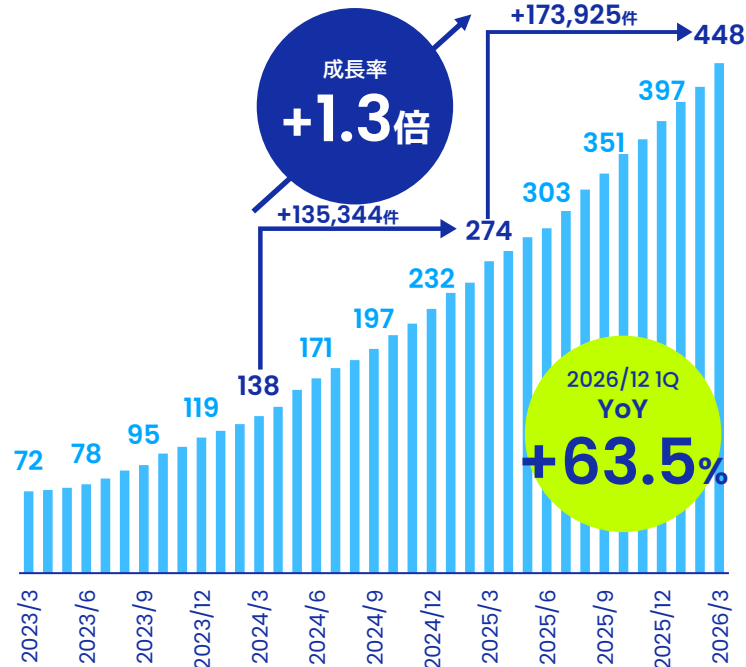
モバイルセグメント

(百万人) **DAU(日次アクティブユーザー)**



✓ DAUは624万人超の高水準を維持、広告収入の安定基盤として機能

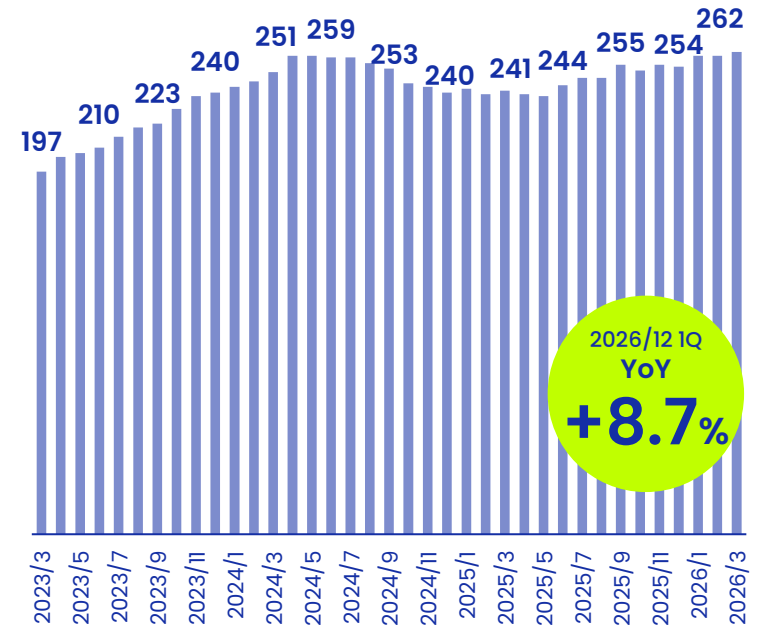
(千件) **サブスクリプション契約数**



✓ ibisPaintサブスク契約数は44.8万件に到達、マーケティング施策の奏功でサブスク転換が順調に拡大
✓ 契約増加数は進捗率33.6%と計画を大幅に上回るペースで推移

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YoY21名増の262名、採用強化と定着率向上で過去最高を更新し、成長の人材基盤を拡充

2026.03.31

ibisPaint CMYK対応や基本機能の大幅強化でプロ向け進化を推進



- メジャーバージョンアップ (Ver.14.0.0) で基本機能（「カラーパレット」「図形ツール」「ブラシ」など）を中心に強化し、より効率的な制作フローを実現
- CMYKやモノクロ2階調での出力など、印刷・出版の制作で求められる機能を新たに追加しプロ向けに進化

2026.01.30

AI議事録 ibisScribeが議事録作成AI部門でグランプリ受賞



- AIプロダクトに特化した国内最大級のAIポータルサイト Alsmiley選定の「AI PRODUCTS NEXT AI TREND 2026」の議事録作成AI部門において、グランプリを受賞
- 高精度な文字起こし・話者認識・AI要約に加え、電子帳簿保存法に対応したストレージ機能が高評価



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）

May 12, 2026



ibisPaint

4007万MAU

世界は、ibisPaintで描かれている

7年連続No.1の定番アプリ※1

- 海外比率：90%超※2
- 累計：5.2億ダウンロード

自社広告がサブスクを加速

- 契約数：39.7万人（課金率1.0%）
- 課金単価：アプリ広告単価の17.1倍

日本発IPが市場を牽引する

- 海外IP市場：2033年 20兆円規模へ拡大※3

※1 App Store グラフィックス&デザインカテゴリ（2019年-2025年1~11月）、全世界、MAU、data.ai by Sensor Tower 調べ

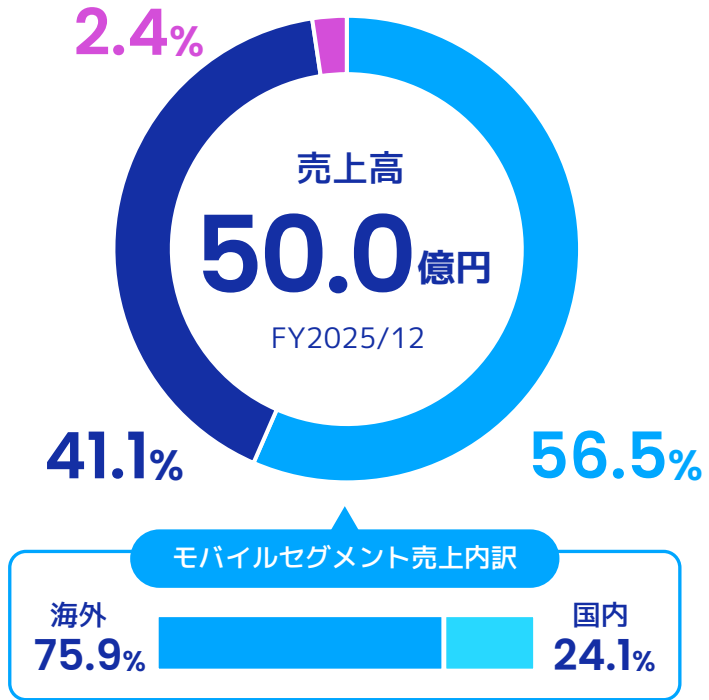
※2 MAU海外比率（2025年1月-12月）、全世界、MAU、自社調べ

※3 出典：「知的財産推進計画2025」（内閣官房）（<https://www.cas.go.jp/jp/seisakukaigi/titeki2/chitekizaisan2025/pdf/suishinkeikaku.pdf>）〔2026年4月6日利用〕

世界No.1※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

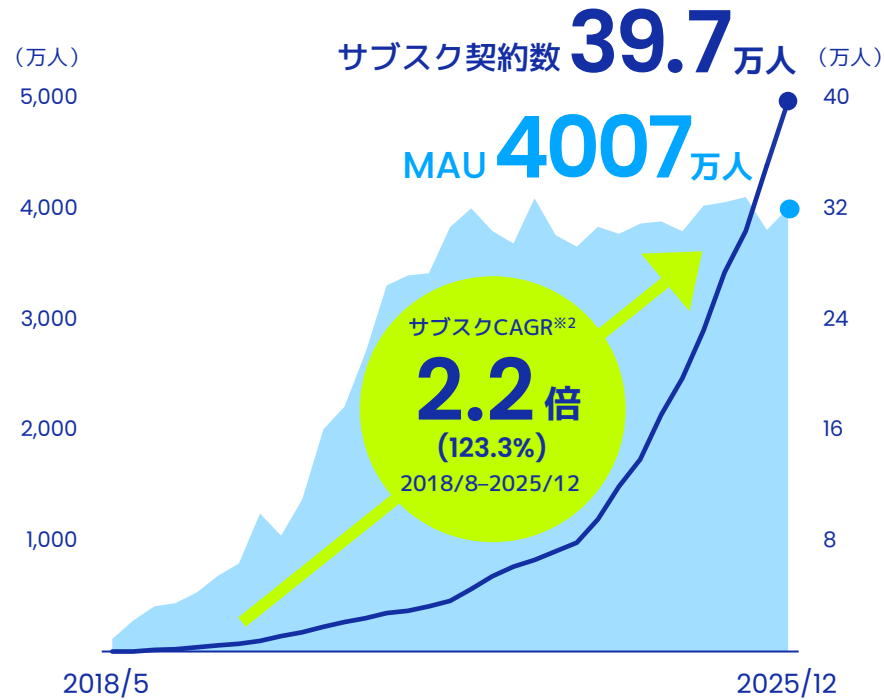
セグメント別売上構成比

- モバイルセグメント (ibisPaintの開発・運営)
- ソリューションセグメント
- AI歌声合成セグメント



MAU・サブスク契約数の推移

- MAU (左軸)
- サブスク契約数 (右軸)



会社概要



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

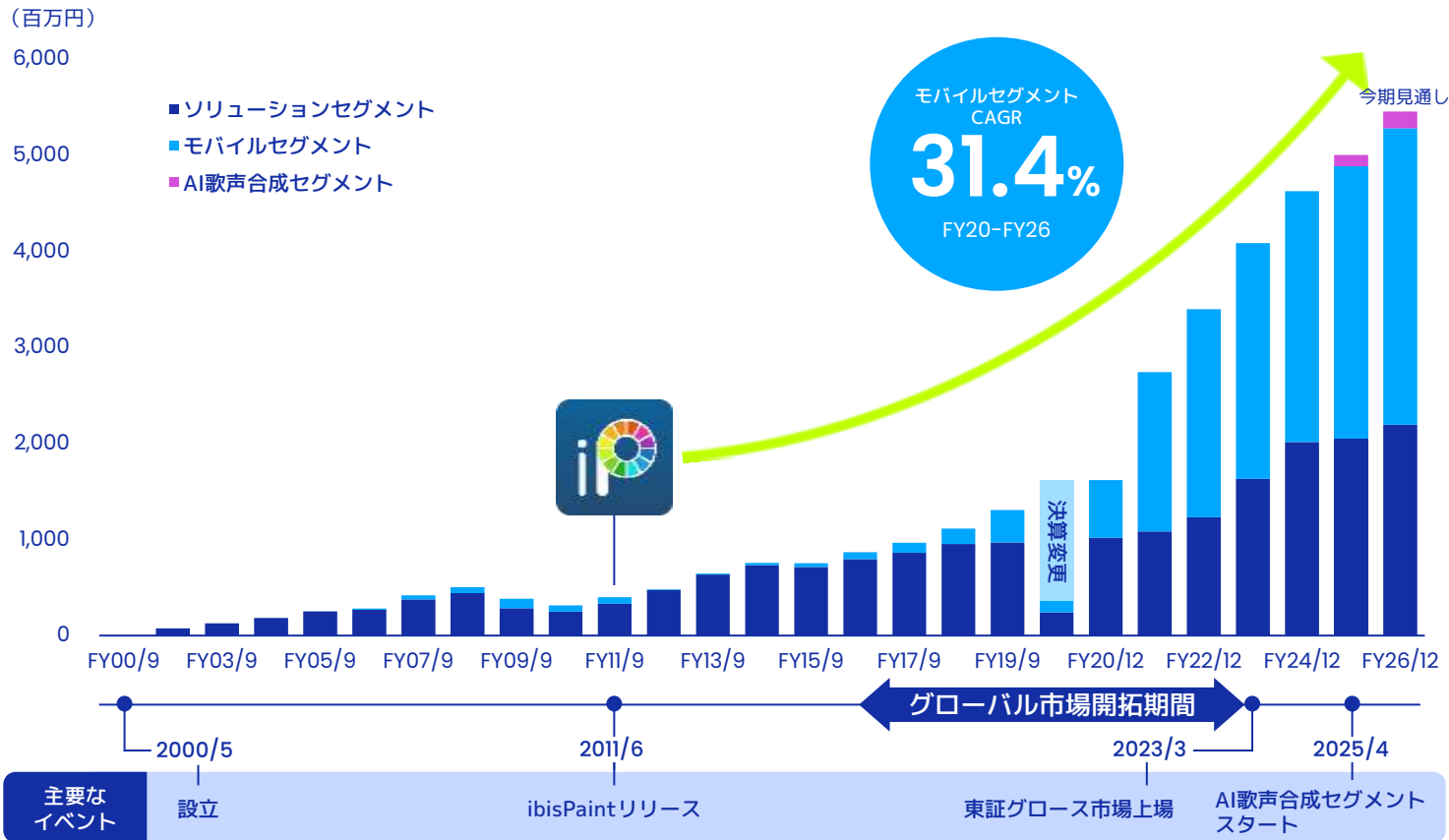
スピーディに動作するソフトウェアを開発するのみならず、スピーディに意思決定を行い実行する

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%^{※1}



市場ポテンシャル

世界アートアプリ市場規模（2035年）

23.6^{※2} 億USD



高成長市場

年平均成長率（2025-2035年）

12.4%^{※3}



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力

「ibisPaint」YouTube登録者数

305万人



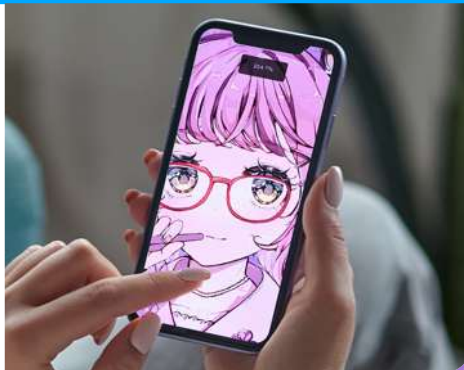
導入

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**



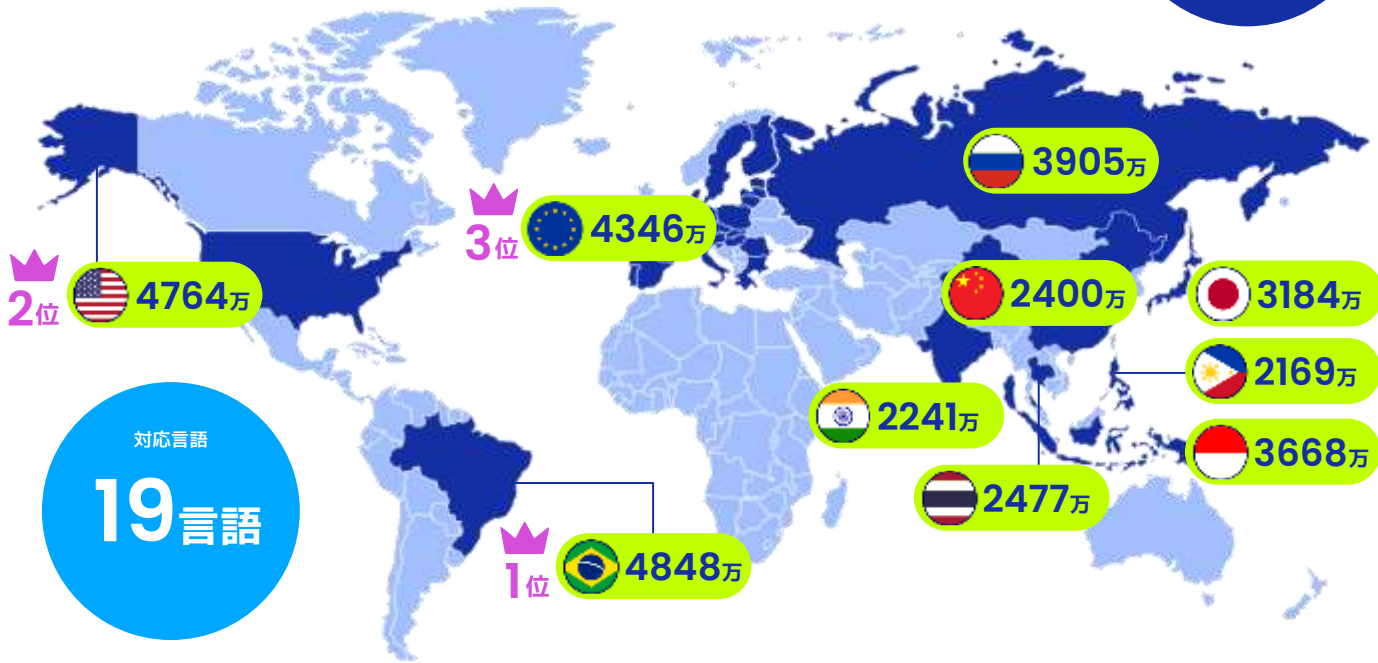
画像クリックで利用イメージ動画をご覧いただけます

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

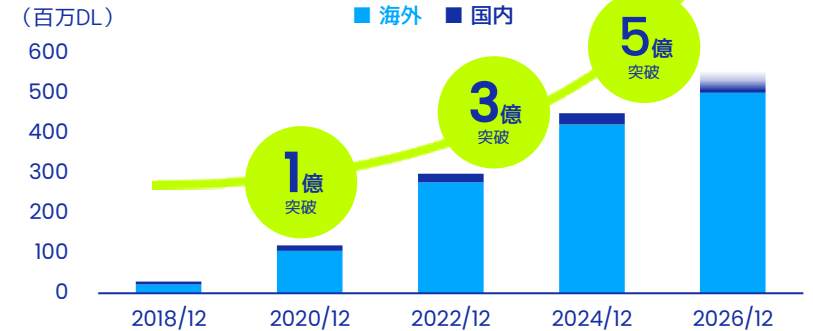
(2025/12現在)

ibisPaintが
利用されている国と地域
200
以上



対応言語
19言語

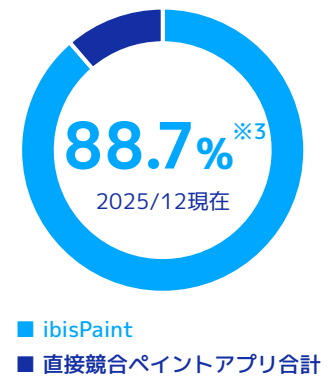
世界累計ダウンロード数の推移



MAU海外比率



全世界ユーザーシェア



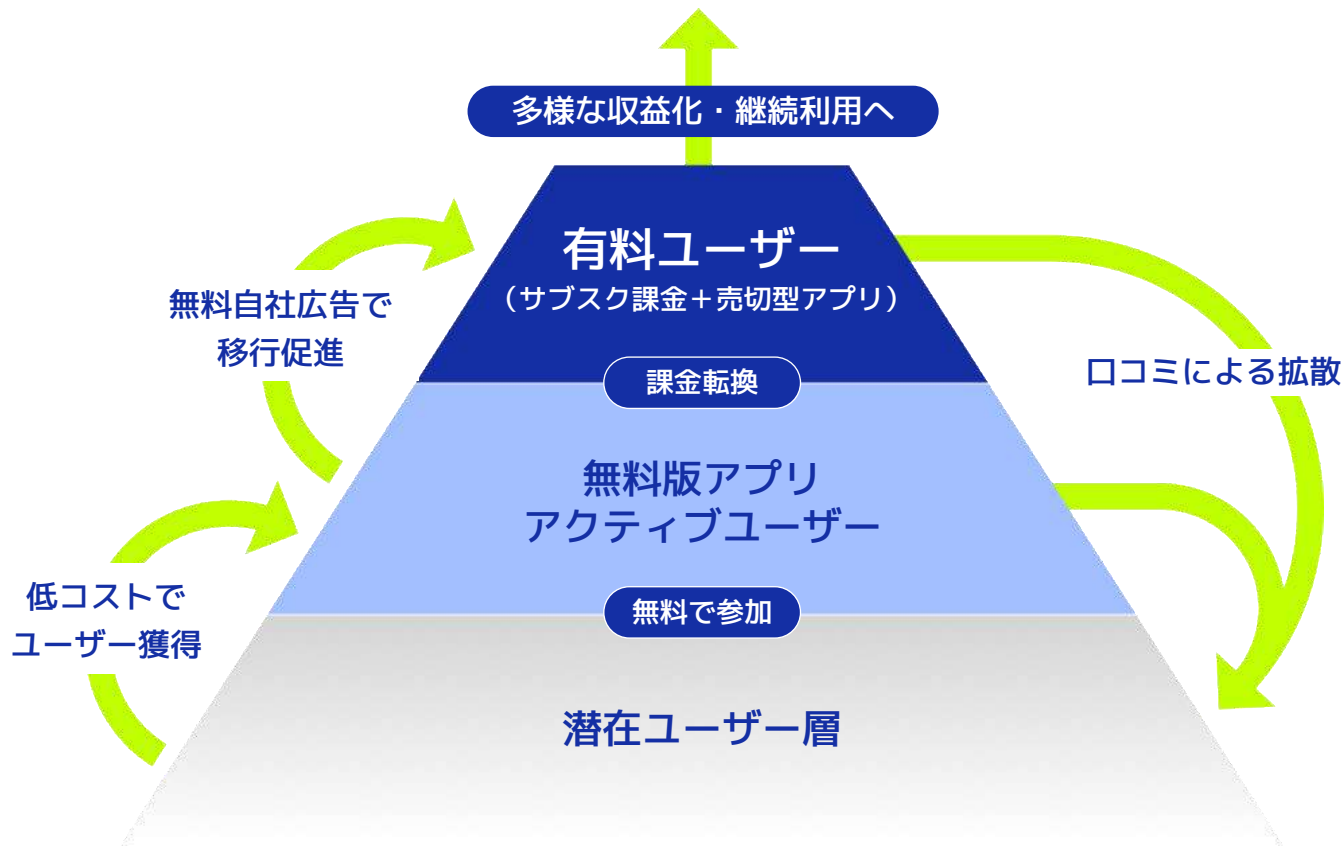
※1 累計DL数のうちHuawei分については国別データを取得できないため、便宜上、提供国である「中国」に全て計上。自社調べ

※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

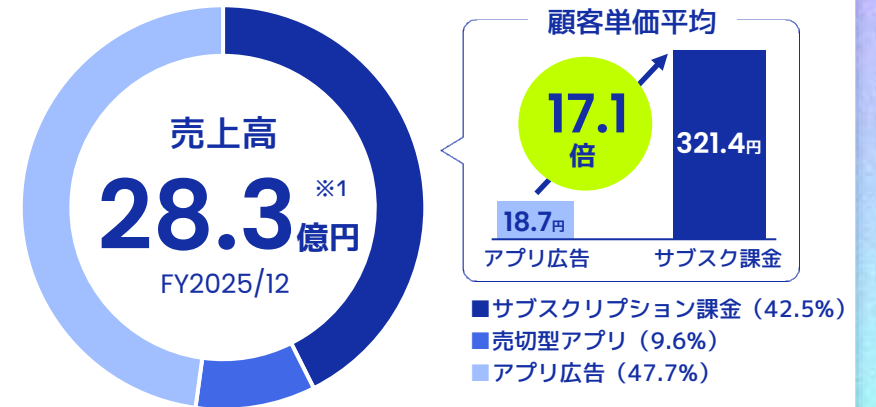
高度な技術力と少数精鋭で 効率と収益を最大化する高収益モデル

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%)

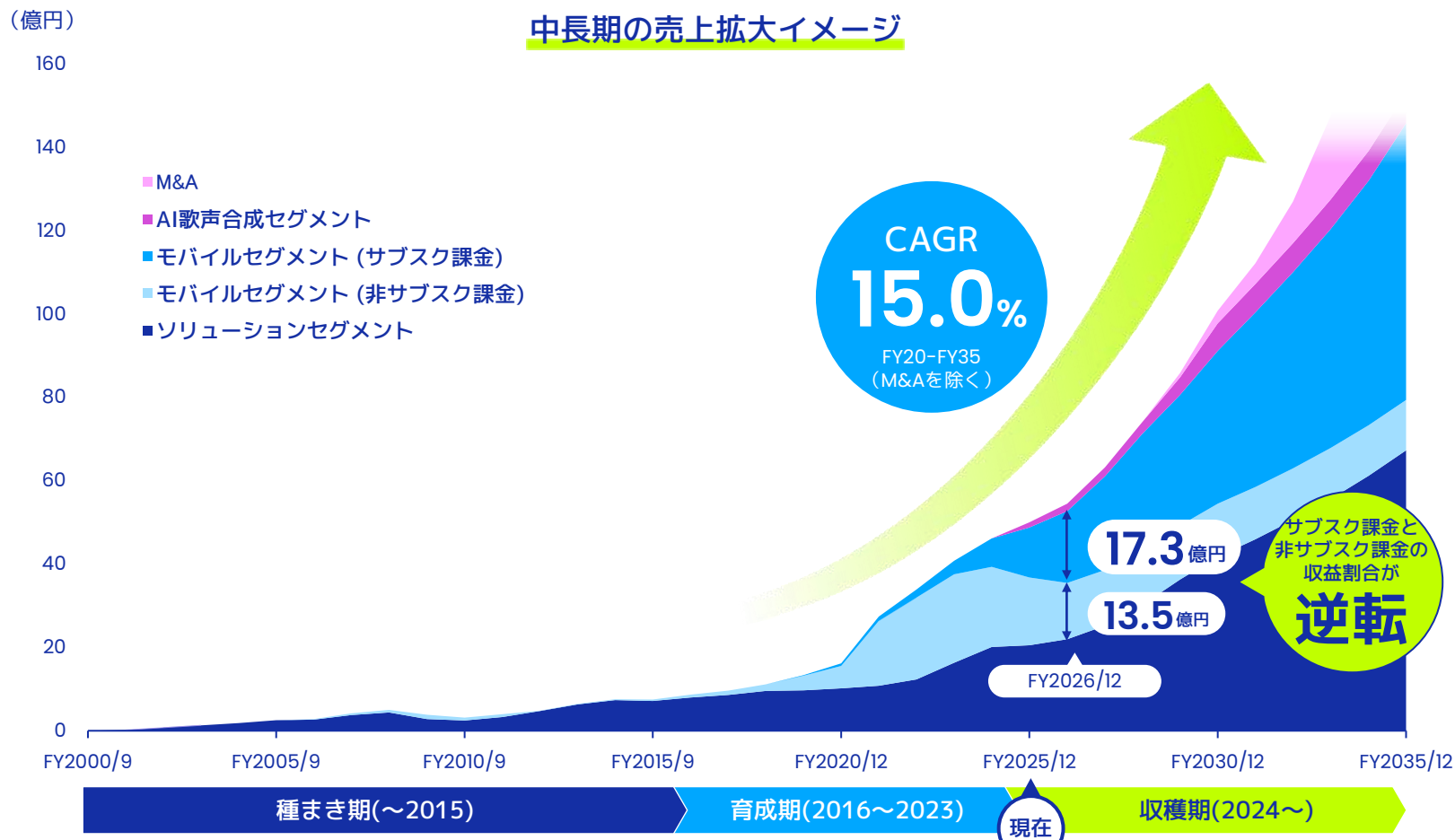
新成長事業

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

Sony Music 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

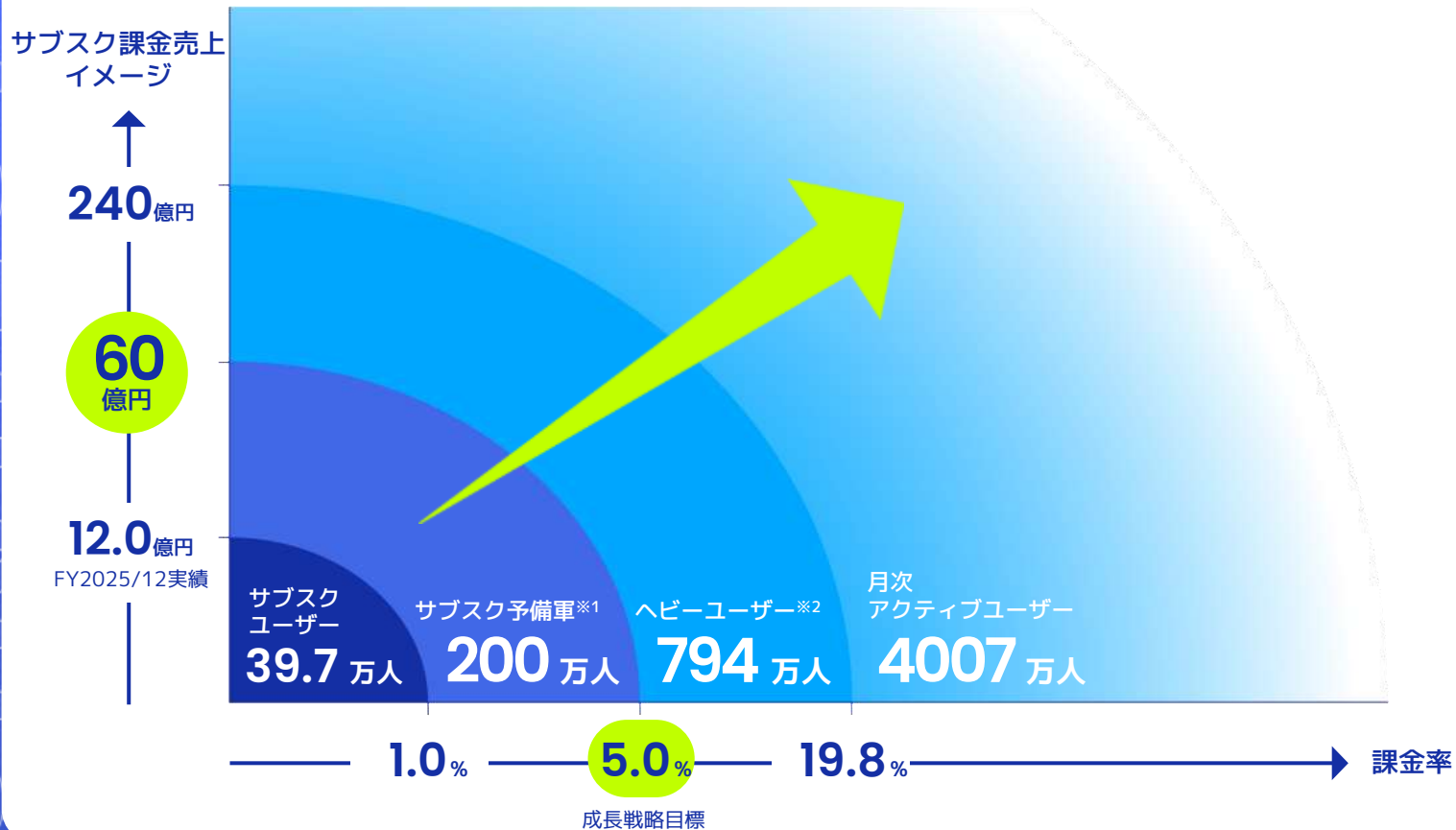
200万件

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

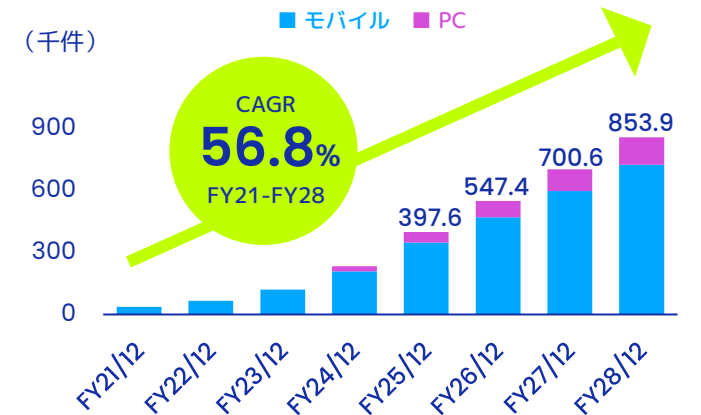
サブスクユーザー拡大による成長インパクト



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

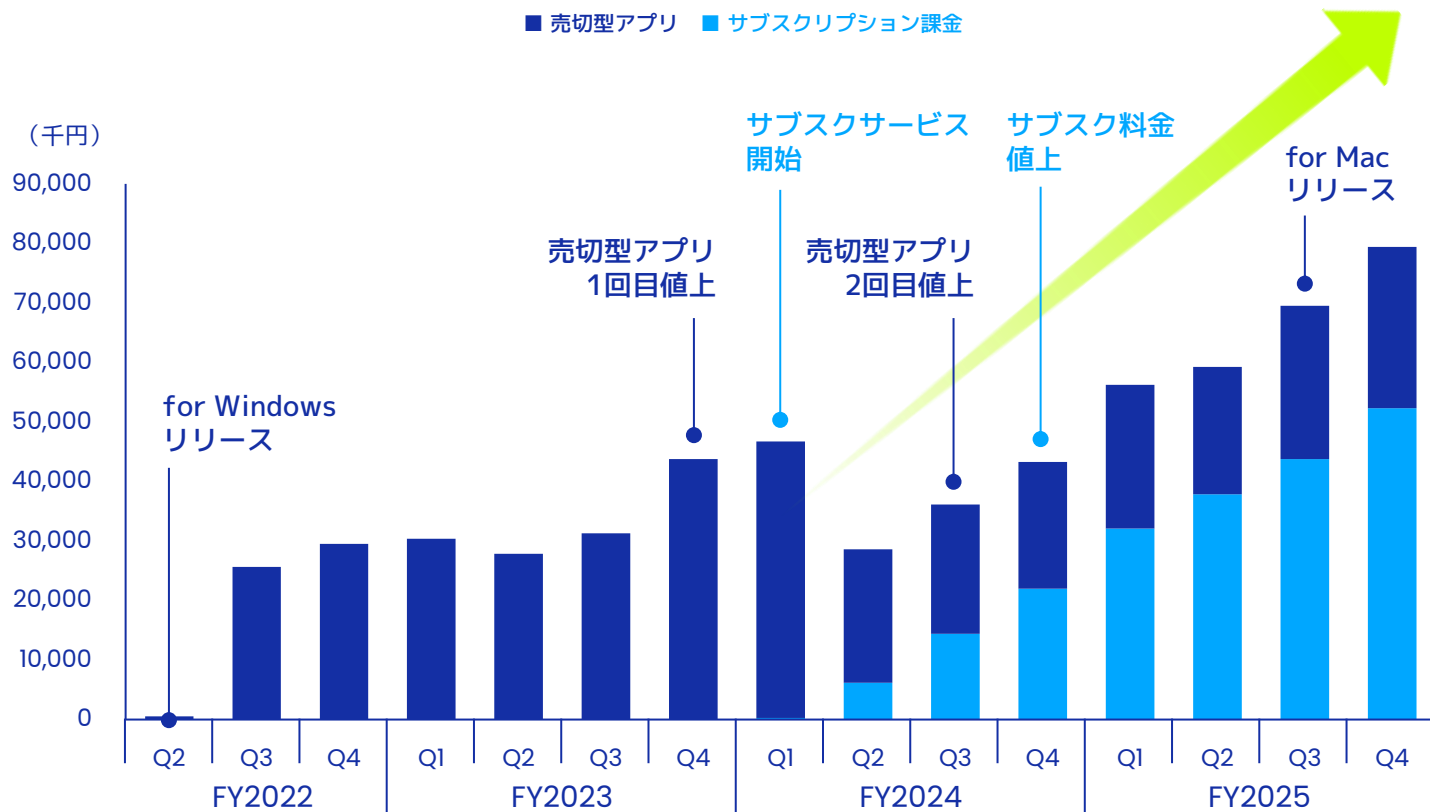
サブスク契約数の実績と計画



※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

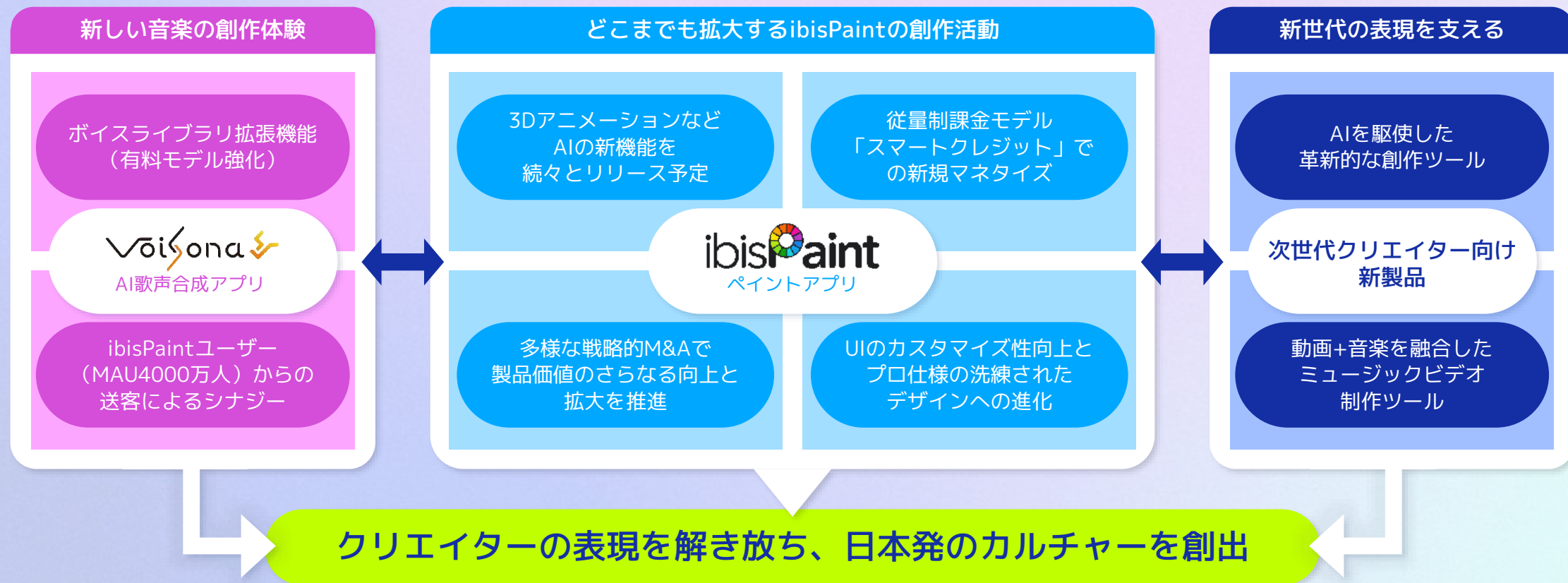


生涯の創作パートナーとして定着化



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

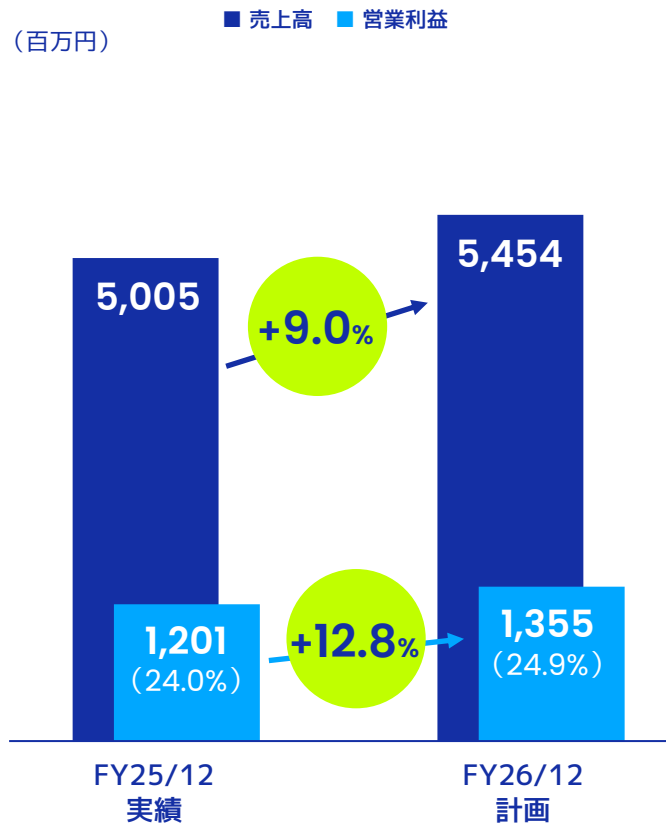
企業価値向上目標



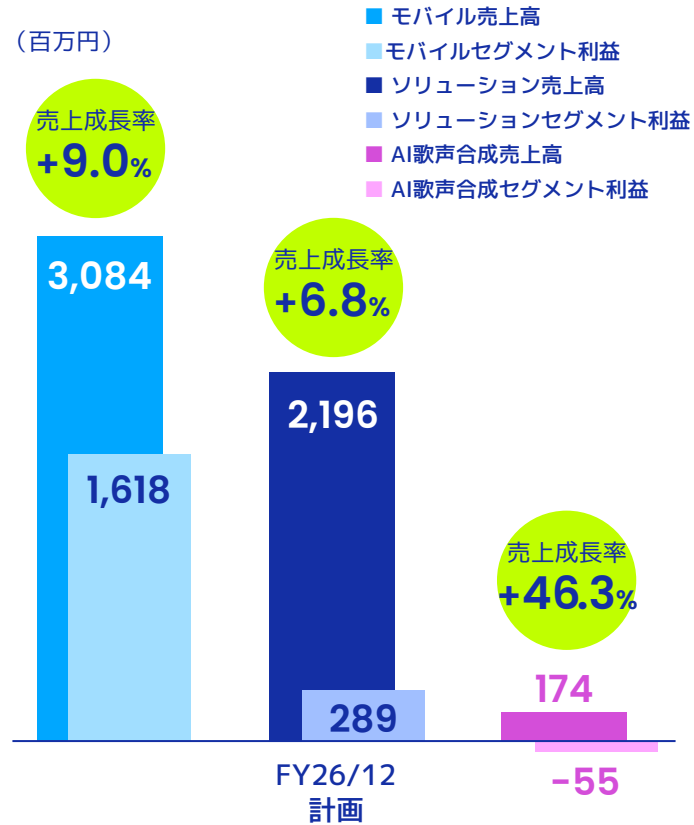
モバイル開発技術力と海外販促力の成功方程式を横展開し
M&A統合効果で企業価値5倍へ

サブスク課金売上1.4倍で成長を加速、さらなる利益拡大へ

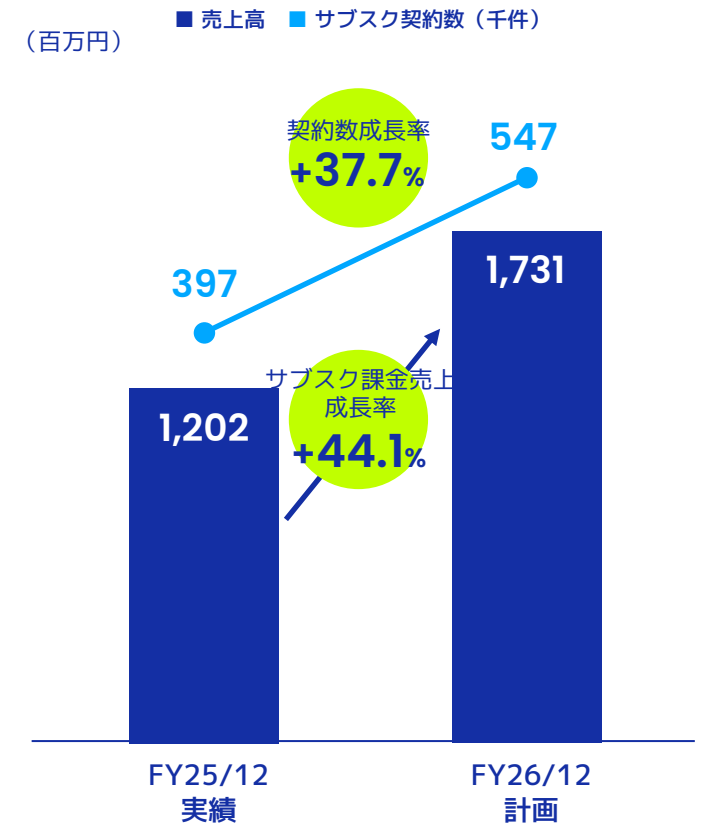
全社：売上高・営業利益



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課金売上高	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%	12.8%	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%	10.8%	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

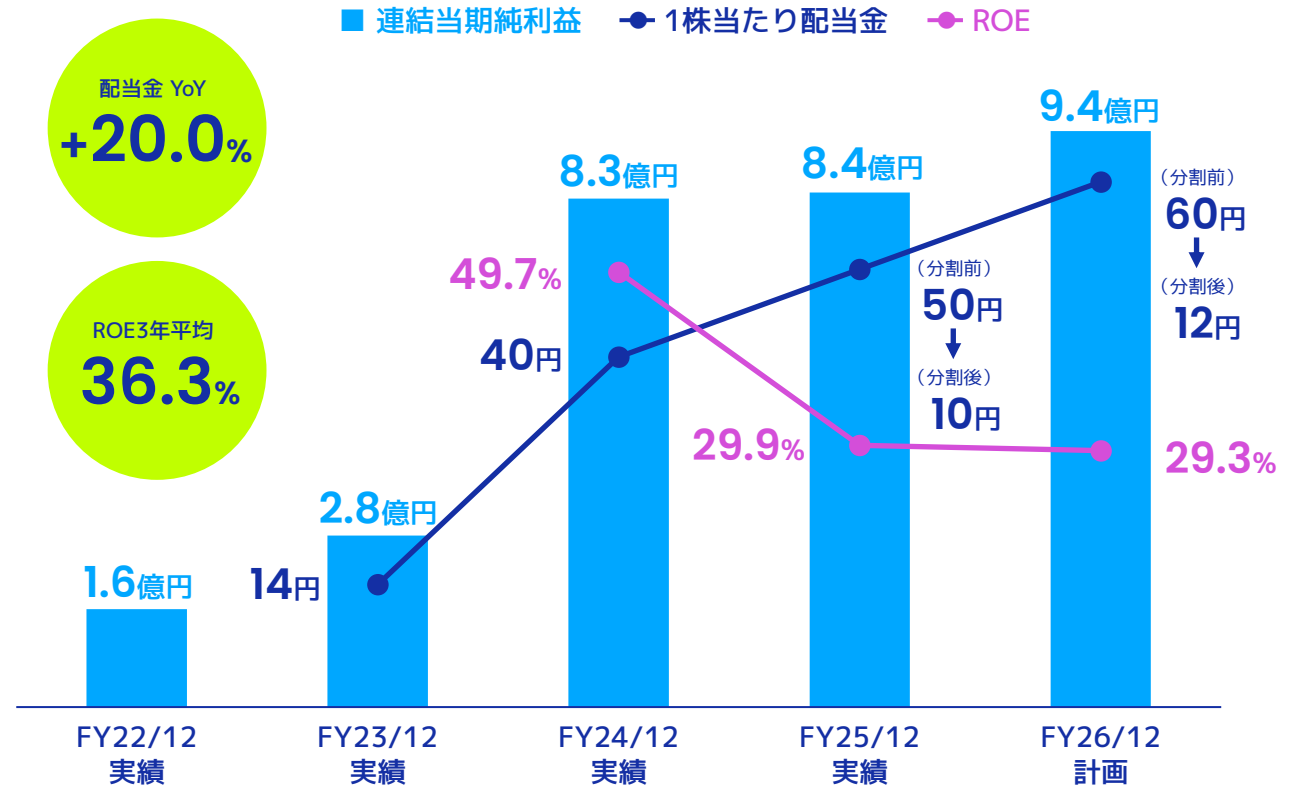
資本配分の優先順位

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

- ✓ 主カ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。

