



決算説明資料

FY2026/12 2Q

2026年12月期第2四半期

株式会社アイビス（東証グロース:9343）

August 10, 2026



2Qサブスク課金売上はYoY+66.4%と過去最高を更新、 ストック収益が全社成長を牽引、収穫期へ

	FY2025 2Q 連結会計実績	FY2026 1Q 連結会計実績	FY2026 2Q 連結会計実績	YoY (QoQ)
サブスクリプション課金 売上	2.7億円	4.1億円	4.5億円	+66.4% (+10.3%)
ibisPaint サブスクリプション 契約数	303.7千件	448.0千件	484.5千件	+59.5% (+8.2%)
売上高	12.1億円	14.6億円	15.4億円	+27.2% (+6.1%)
営業利益	2.6億円	3.7億円	2.6億円	△1.5% (△29.6%)
営業利益率	21.9%	25.6%	17.0%	△4.9pt (△8.6pt)

- ibisPaintサブスク契約純増数（新規－解約）は36,527件と2Qとして過去最高を更新。純増数 QoQ△27.5%は季節要因及び1Q獲得反動による解約率上昇の影響だが、新規契約数はQoQ+4.5%と伸び成長ドライバーとしての位置づけは不変
- 売上高も過去最高。モバイルのサブスク課金とソリューションの受託開発がともに計画を上回り、YoY+27.2%、QoQ+6.1%
- 営業利益は本来3.9億円（YoY+48.9%）だが、3Q以降のストック収益拡大に向け、計画比+1.34億円の広告投資を追加実施

※ YoYは「Year over Year」の略

※ FY2025/12から連結財務諸表を適用しているが、テクノスピーチの損益は2025年4月1日から連結、ゼロイチスタートの損益は2026年1月1日から連結開始

※ P3からP5は累計期間の数値、P2及びP6からP8は会計期間の数値を表示

※ テクノスピーチ取得に係るPPAについて、FY25 2Q時点では暫定的な会計処理に基づき開示していたが、PPA確定に伴い、確定後の会計処理を反映した数値へ遡及修正済み



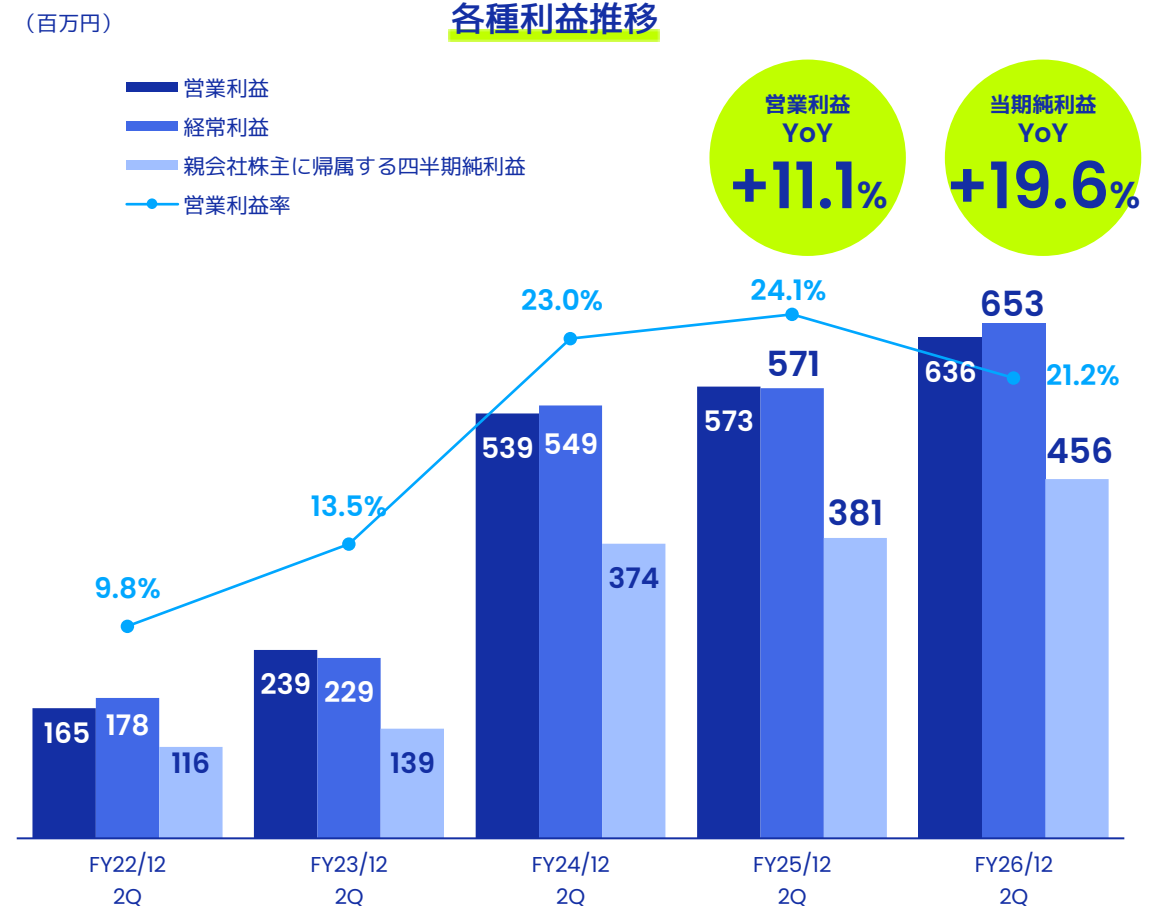
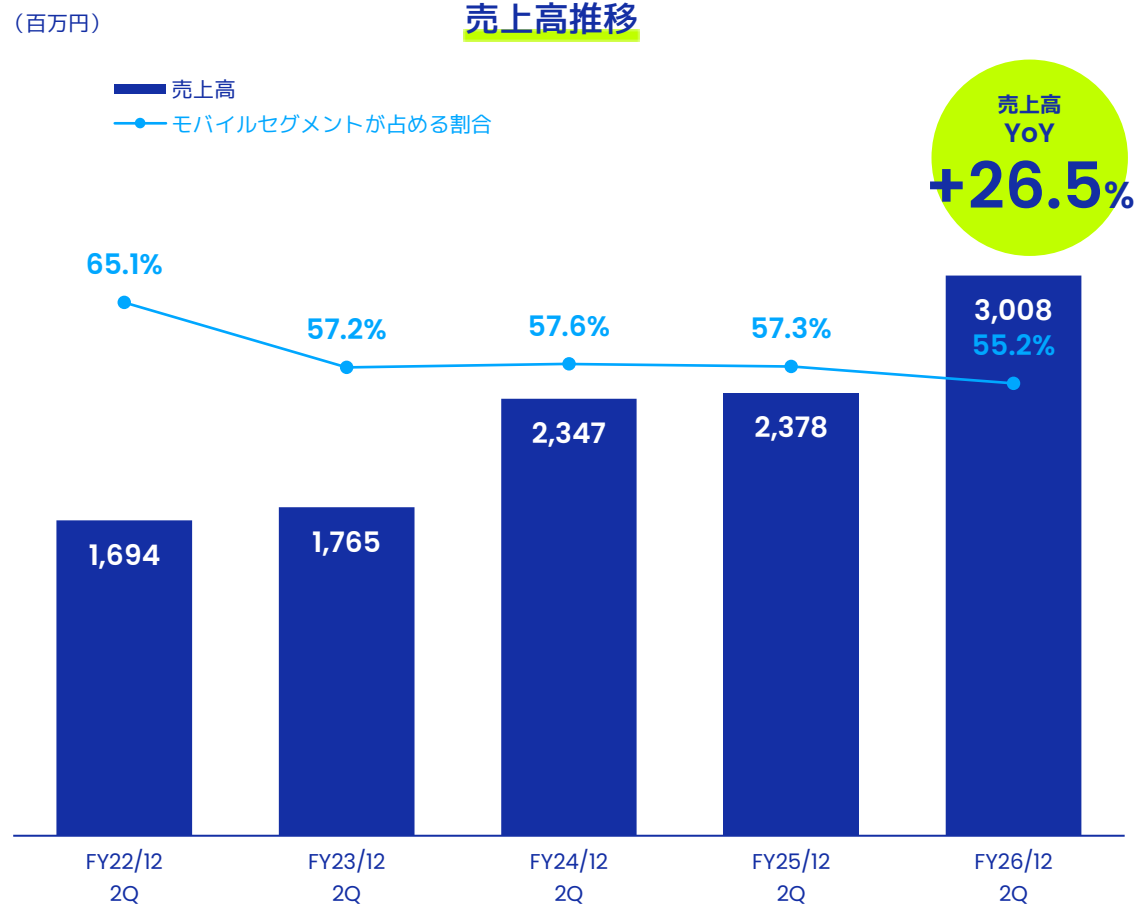
全指標が通期計画を上回るペースで進捗、 先行投資を吸収し通期営業利益は計画を上回る着地を目指す

	FY2025 2Q 連結累計実績	FY2026 2Q 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	5.2億円	8.7億円	17.3億円	+67.8% (50.5%)
ibisPaint サブスクリプション契約数	303.7千件	484.5千件	547.4千件	+59.5% (増加進捗58.0%)
売上高	23.7億円	30.0億円	54.5億円	+26.5% (55.2%)
営業利益	5.7億円	6.3億円	13.5億円	+11.1% (47.0%)
親会社株主に帰属する 純利益	3.8億円	4.5億円	9.4億円	+19.6% (48.5%)

- 上期進捗はサブスク課金売上50.5%（計画比+9.1%）、ibisPaint契約純増数58.0%（計画比+18.7%）と全指標で計画超と順調に推移
- サブスク獲得効率が想定超のため、上期は計画比+1.5億円を広告へ再配分しストック収益を積み増したものの、下期は投資ペースを最適化する予定。先行投資を吸収してなお、通期営業利益は計画を上回る着地を狙う
- 計画超のペースで進捗も、保守的な観点から売上高を含む通期業績予想は期初計画を維持



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



※ モバイルセグメントにはモバイル事業とBCS (Business Cloud Service)事業など他の事業が含まれている

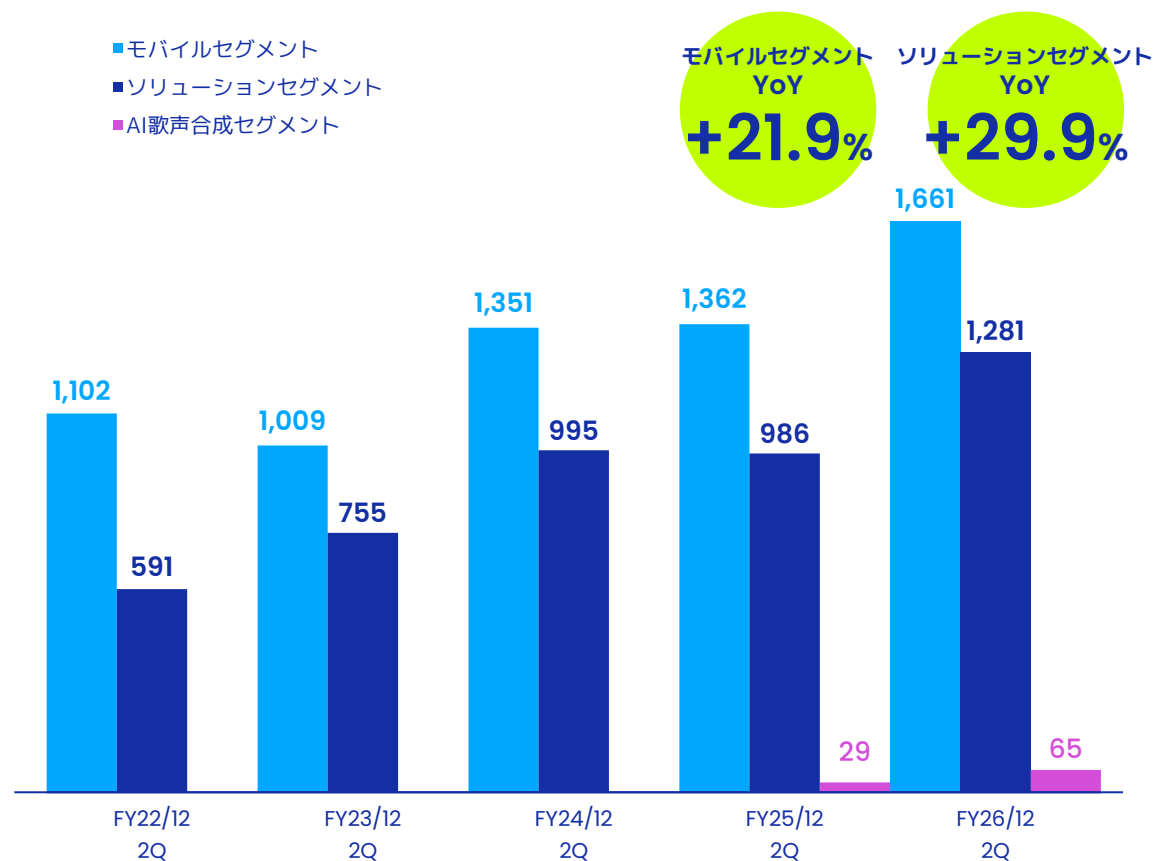
※ FY2025/12から連結財務諸表を適用しているが、テクノスピーチの損益は2025年4月1日から連結、ゼロイチスタートの損益は2026年1月1日から連結開始

※ テクノスピーチ取得に係るPPAについて、FY25 2Q時点では暫定的な会計処理に基づき開示していたが、PPA確定に伴い、確定後の会計処理を反映した数値へ遡及修正済み

モバイル・ソリューション両輪で売上20%超成長を維持

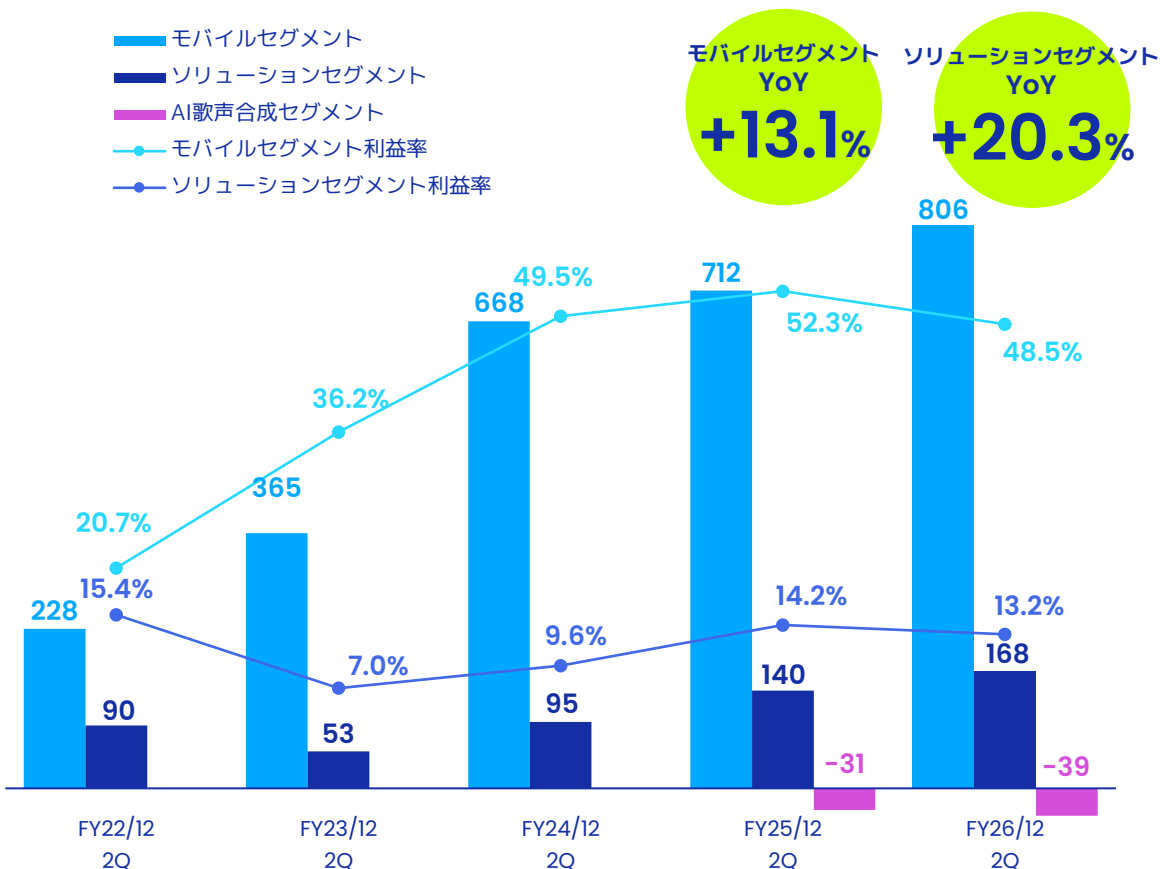
(百万円)

売上高推移



(百万円)

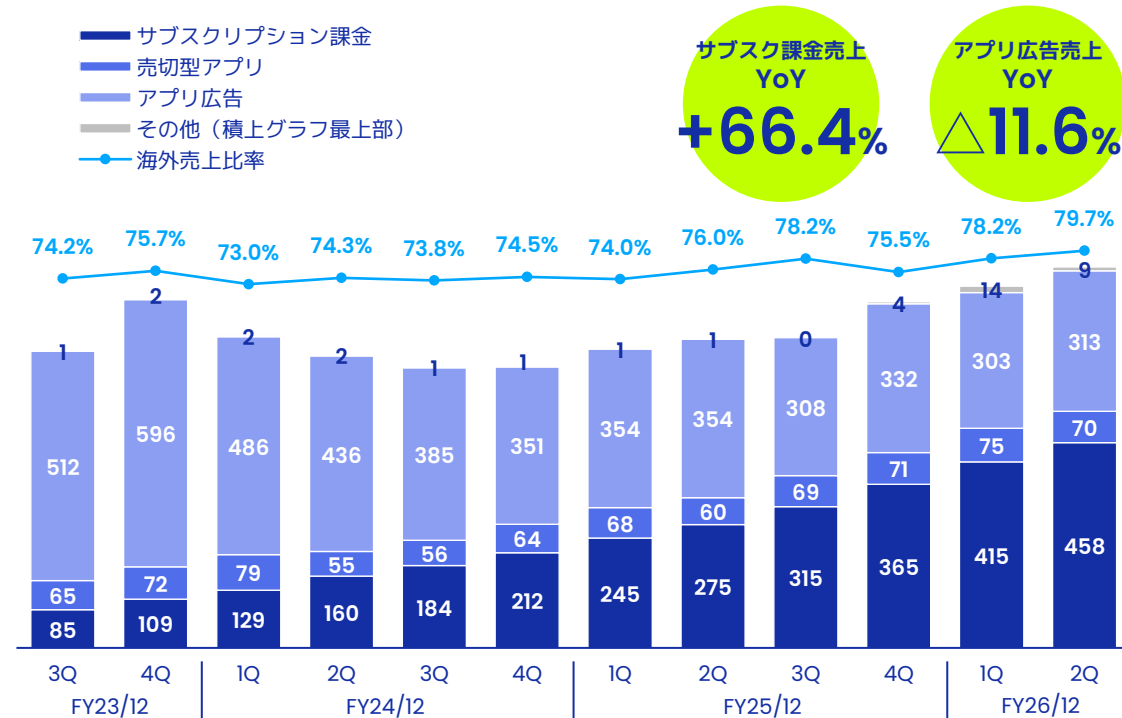
セグメント利益推移



サブスク課金が牽引し、四半期ベースで売上の最高値を更新

(百万円)

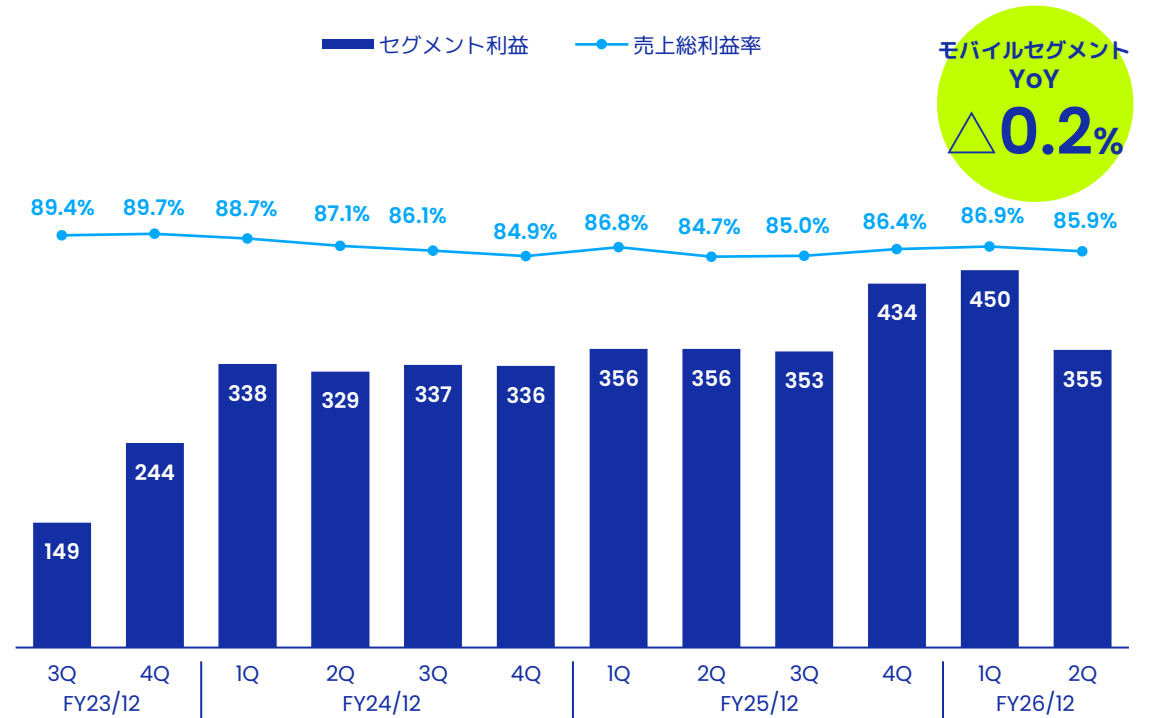
区分別売上高・海外売上比率推移



- ✓ モバイルセグメント売上は8.5億円（YoY+23.2%）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、3Q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

(百万円)

セグメント利益・売上総利益率推移



- ✓ 3Q以降のストック収益加速へ計画比+1.34億円の広告を追加投入したため、セグメント利益はQoQ△21.2%減
- ✓ 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1.2pt増加し85.9%、高水準を安定維持



4四半期連続で売上最高を更新し、総利益率は高水準を維持

(百万円)

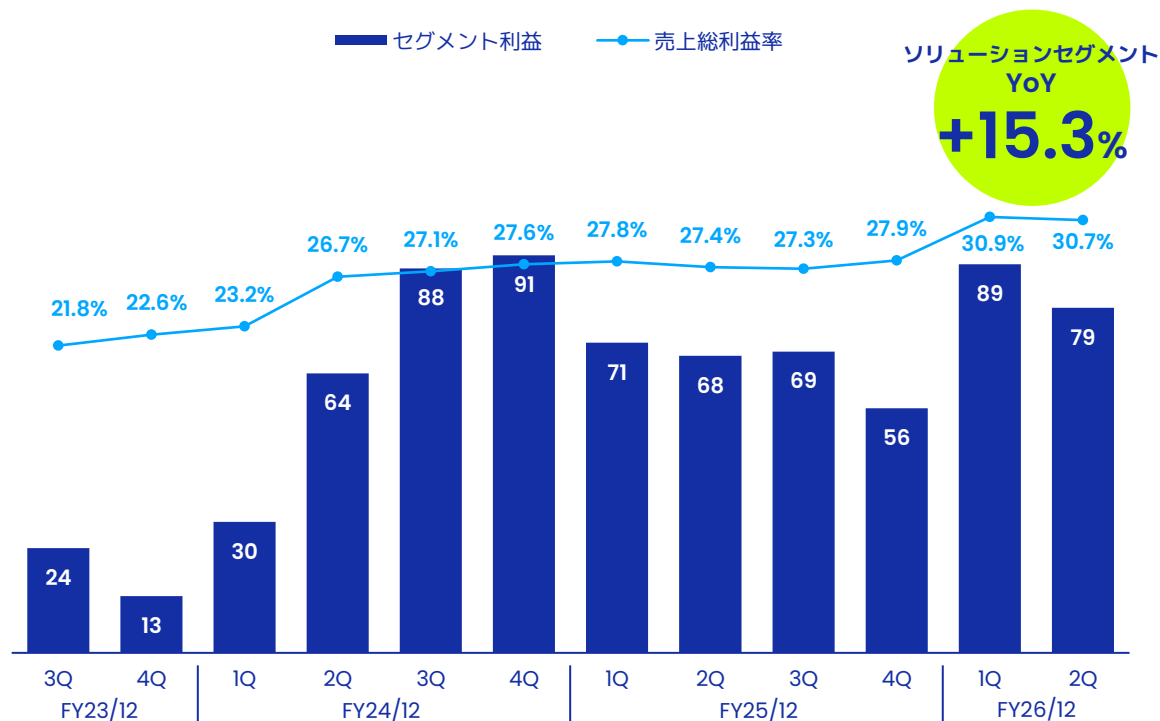
区分別売上高



- ✓ 売上高は6.6億円（YoY+33.3%）、4四半期連続の過去最高を記録
- ✓ 受託開発は受注の波から第2四半期に収益が集中した部分もあるが大きく成長、通期計画に対しては順調な進捗
- ✓ ゼロイチスタート（2026年4月1日付で吸収合併）の連結効果が成長を下支え

(百万円)

セグメント利益・売上総利益率推移



- ✓ 受託開発の成長を背景に、セグメント利益はYoYでの成長を継続
- ✓ 売上総利益率は過去最高の当1Qと同水準、30%超えを維持
- ✓ AI駆動開発体制構築により開発効率を進め、次世代Sier型事業モデル転換を目指す

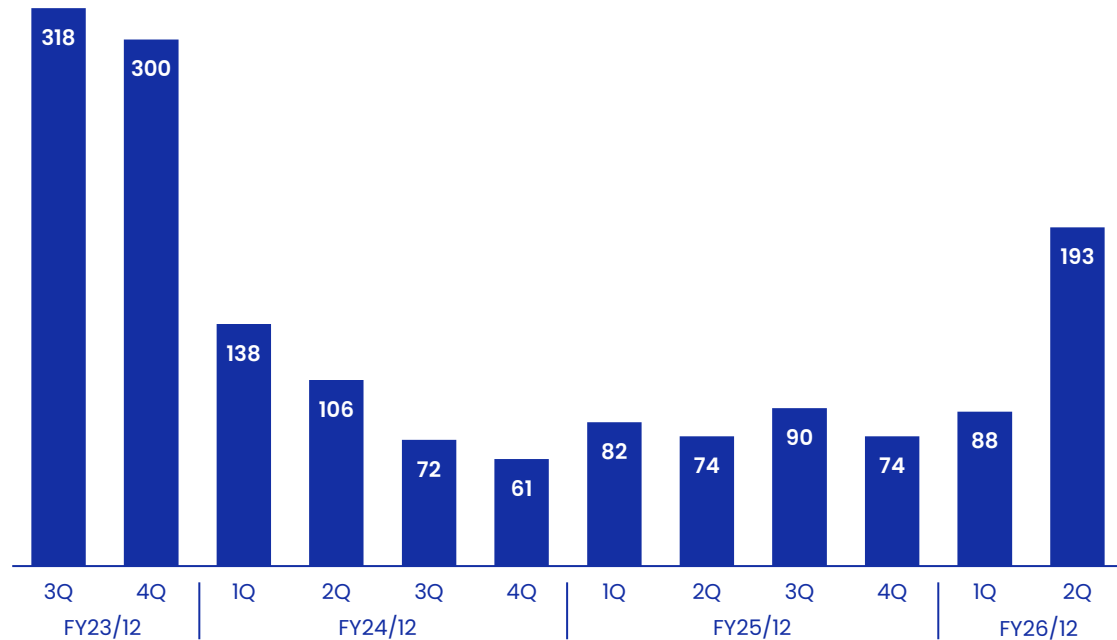


サブスク成長に向けた広告最適化と、成長基盤の人材投資を推進

(百万円)

広告宣伝投資推移

■ 広告宣伝費

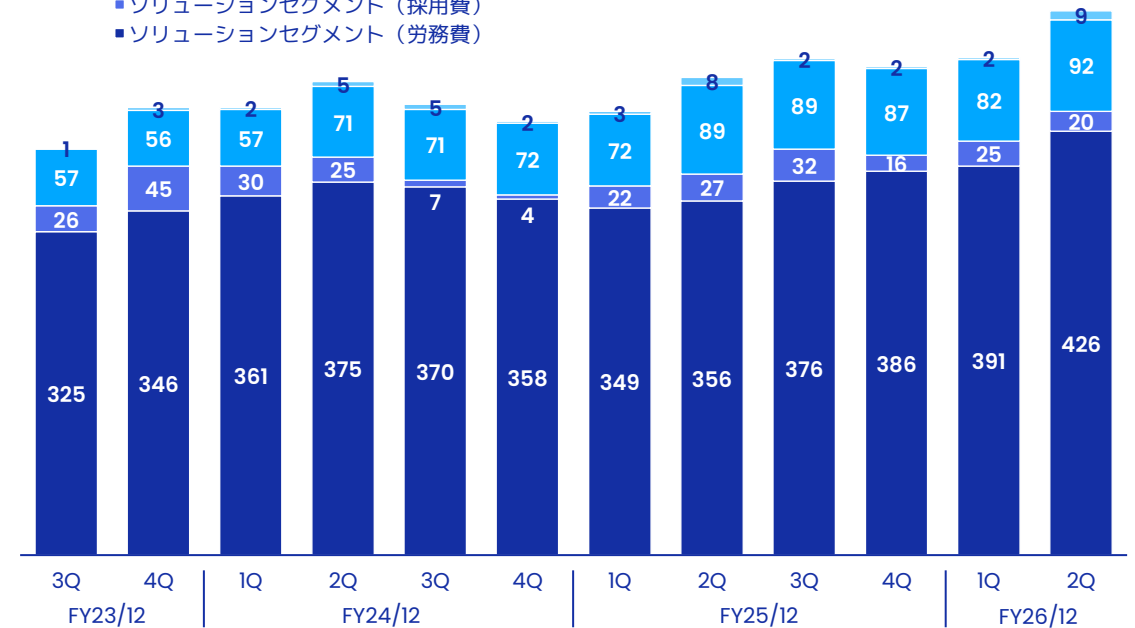


- ✓ 広告宣伝費はYoY+159.0%と上期利益の上振れ分を広告投資に充てる施策を実行したために増加
- ✓ ibisPaint新規ダウンロード数が16,467千件（△7.2%）と減になるも、サブスク転換率の向上で投資効率は改善
- ✓ 下期以降はQ平均1.2億円前後の投資を実行し、投資ペースを最適化する予定

(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）

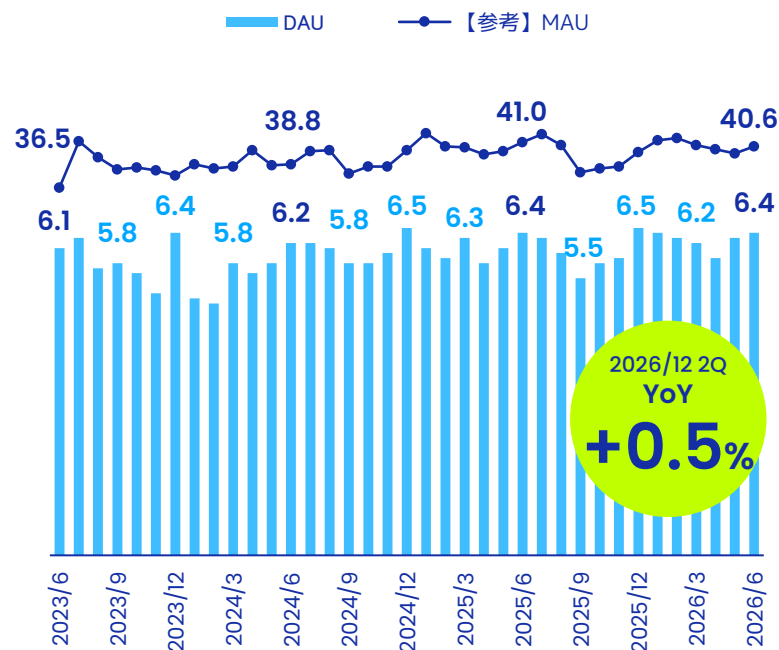


- ✓ モバイルSの開発人材投資は1.0億円（YoY+4.3%）、プロダクト強化に向け体制拡充
- ✓ ソリューションSの開発人材投資は4.4億円（+16.3%）、うち、ゼロイチスタート吸収合併効果による増分は0.1億円。受注拡大を支える人材基盤を大幅に強化

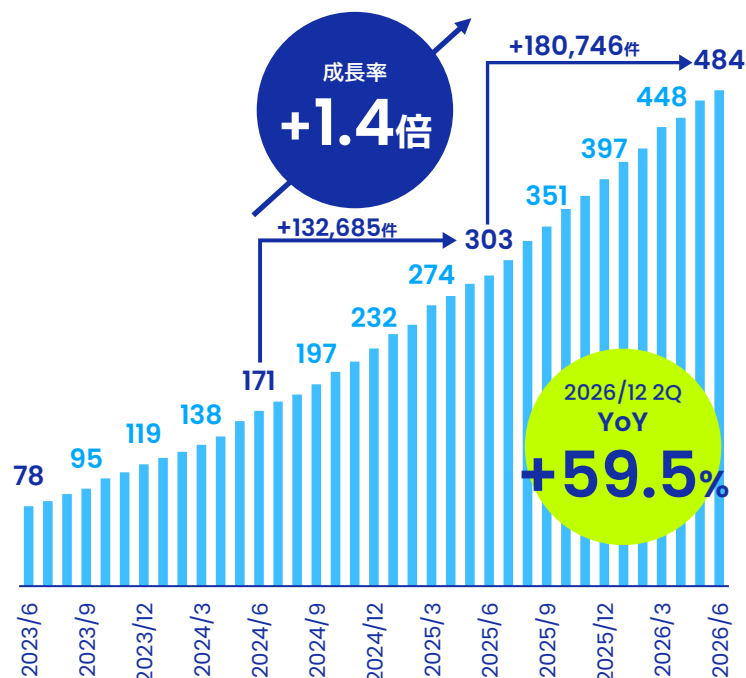


サブスク契約純増数は成長率1.4倍で持続的に拡大 ITエンジニア数は過去最高を更新、組織力が充実

モバイルセグメント

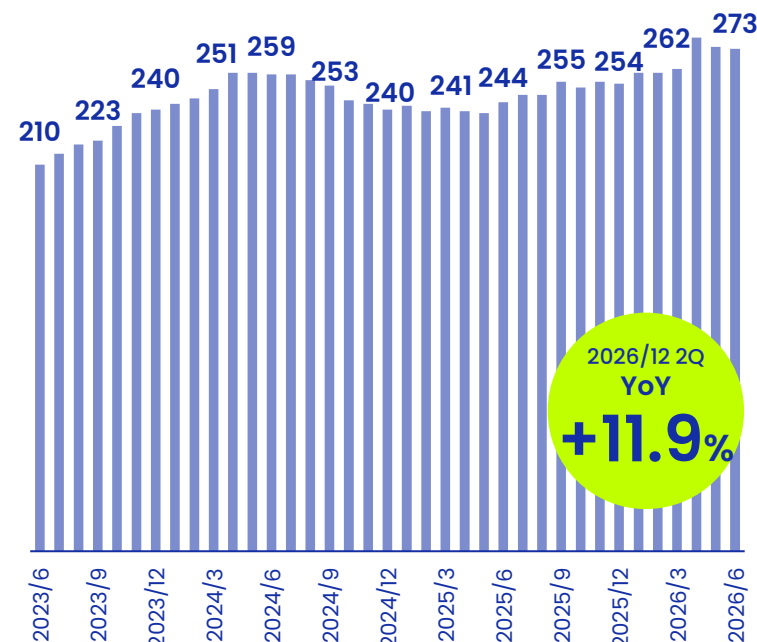
(百万人) DAU(日次アクティブユーザー)

✓ DAUは644万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) ibisPaintサブスクリプション契約数

✓ ibisPaintサブスク契約数は48.4万件に到達、2Qの契約純増数は36,527件で2Q過去最高を記録。純増数QoQ△27.5%は一時的要因で、成長基調は不変であり、サブスク転換は順調に拡大
✓ 契約増加数の進捗率は58.0%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YoY29名増の273名（うちゼロイチスタート吸収合併効果9名）。次世代Sler型への転換に向けたスキルセット再定義（1Q）に伴い、基準未満層の自主退職増、採用厳格化により、人数規模ではなく利益率・AI開発適応力を軸とした組織へと転換





Harvest the Momentum

アイビスは創造の力で、いま収穫フェーズへ

インベスターダイジェスト

株式会社アイビス（東証グロース:9343）

May 12, 2026





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

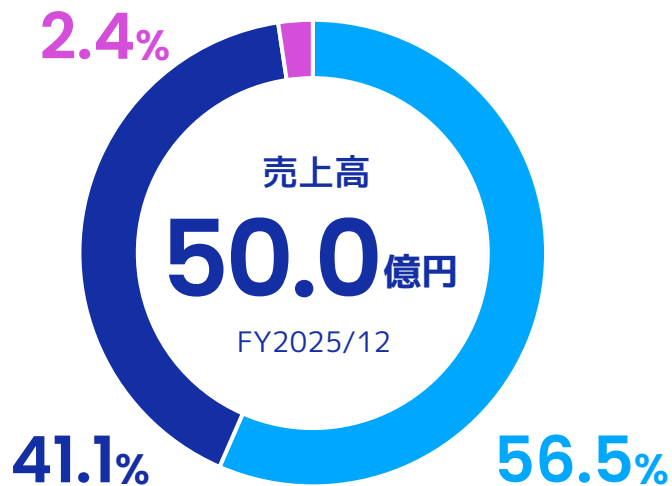
※2 MAU海外比率（2025年1月-12月）、全世界、MAU、自社調べ

※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

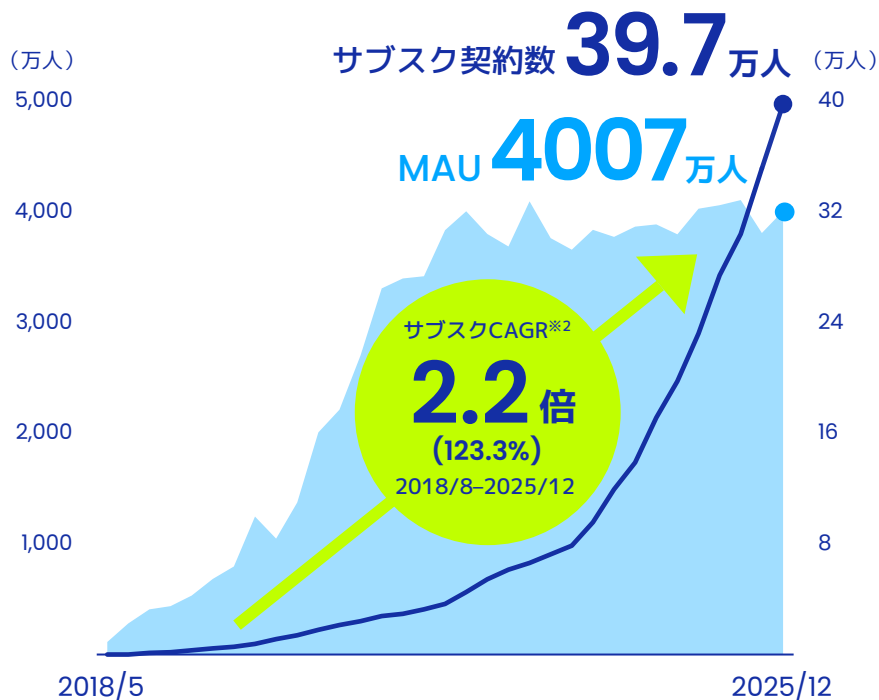


モバイルセグメント売上内訳



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

【設立】 2000年

【従業員数】 357名
ITエンジニア数302名

【所在地】



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

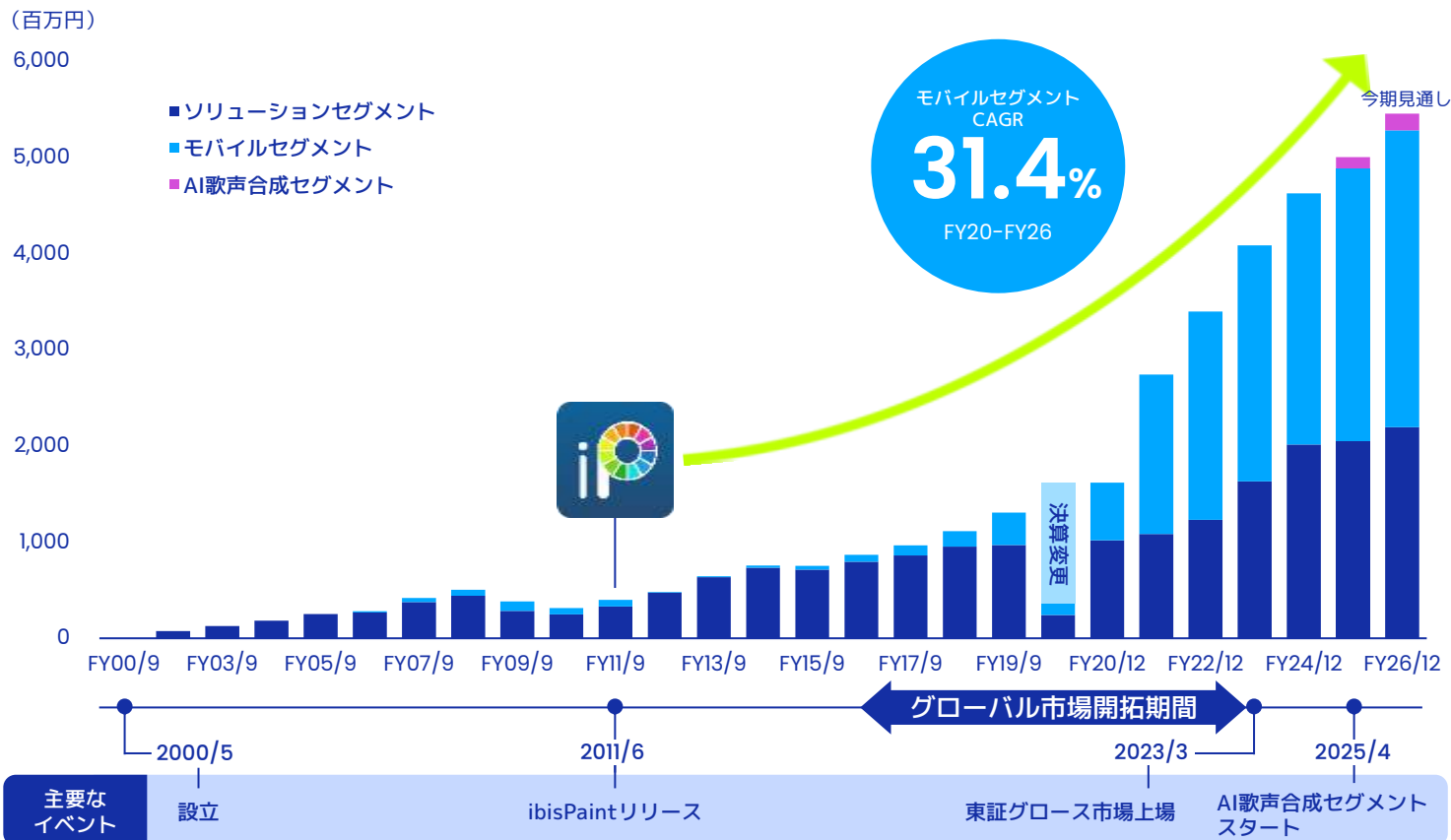
スピーディに動作するソフトウェアを開発するのみならず、スピーディに意思決定を行い実行する

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 億USD ※2



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



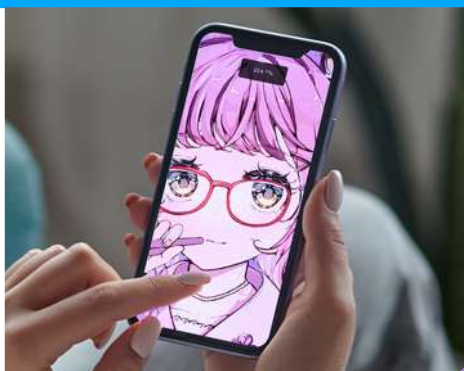
導入

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

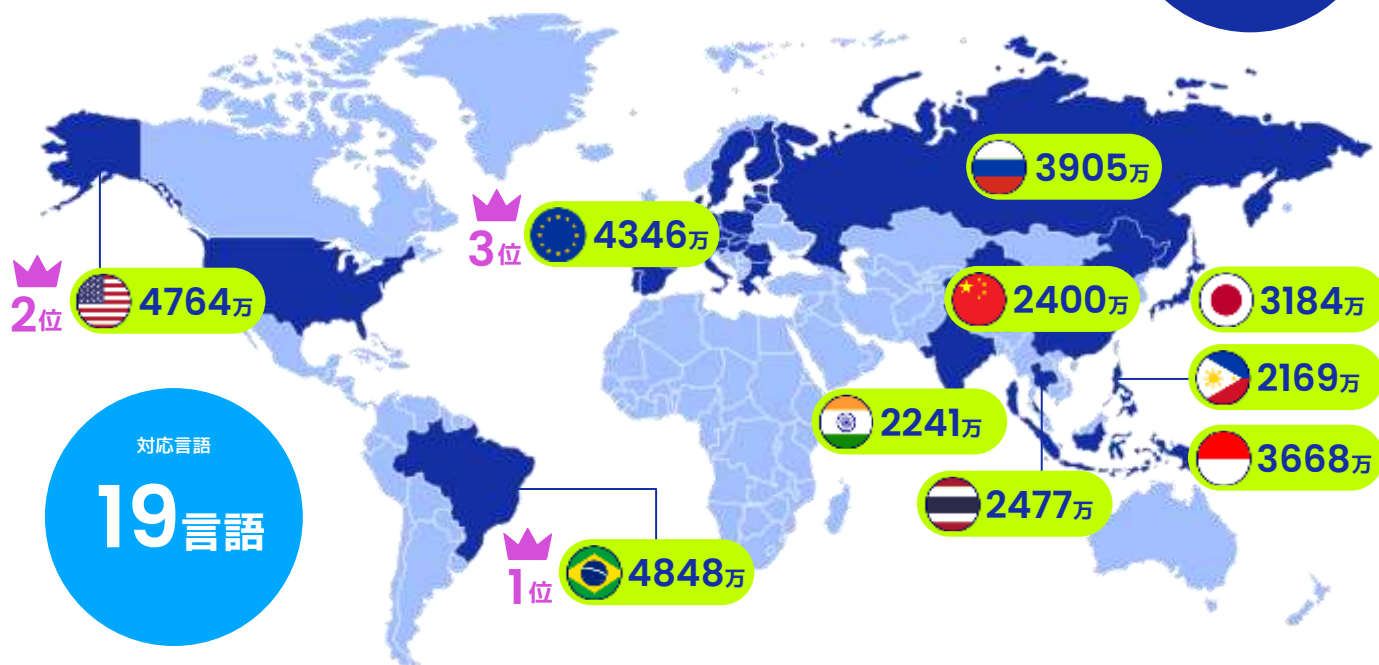
グローバルマーケ戦略 × ユーザー熱量で 世界最大規模のユーザー基盤を確立

主な国と地域の累計ダウンロード数※1

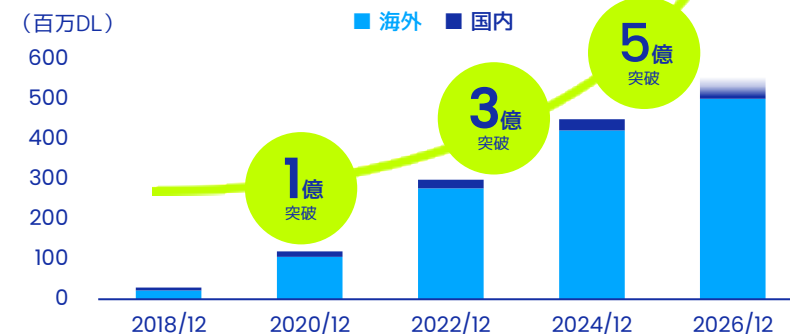
(2025/12現在)

ibisPaintが
利用されている国と地域

200
以上



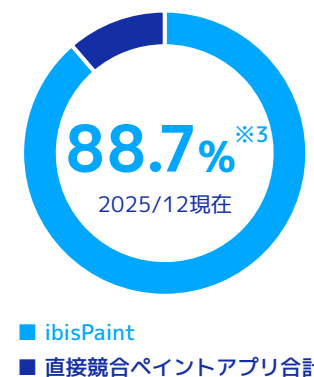
世界累計ダウンロード数の推移



MAU海外比率

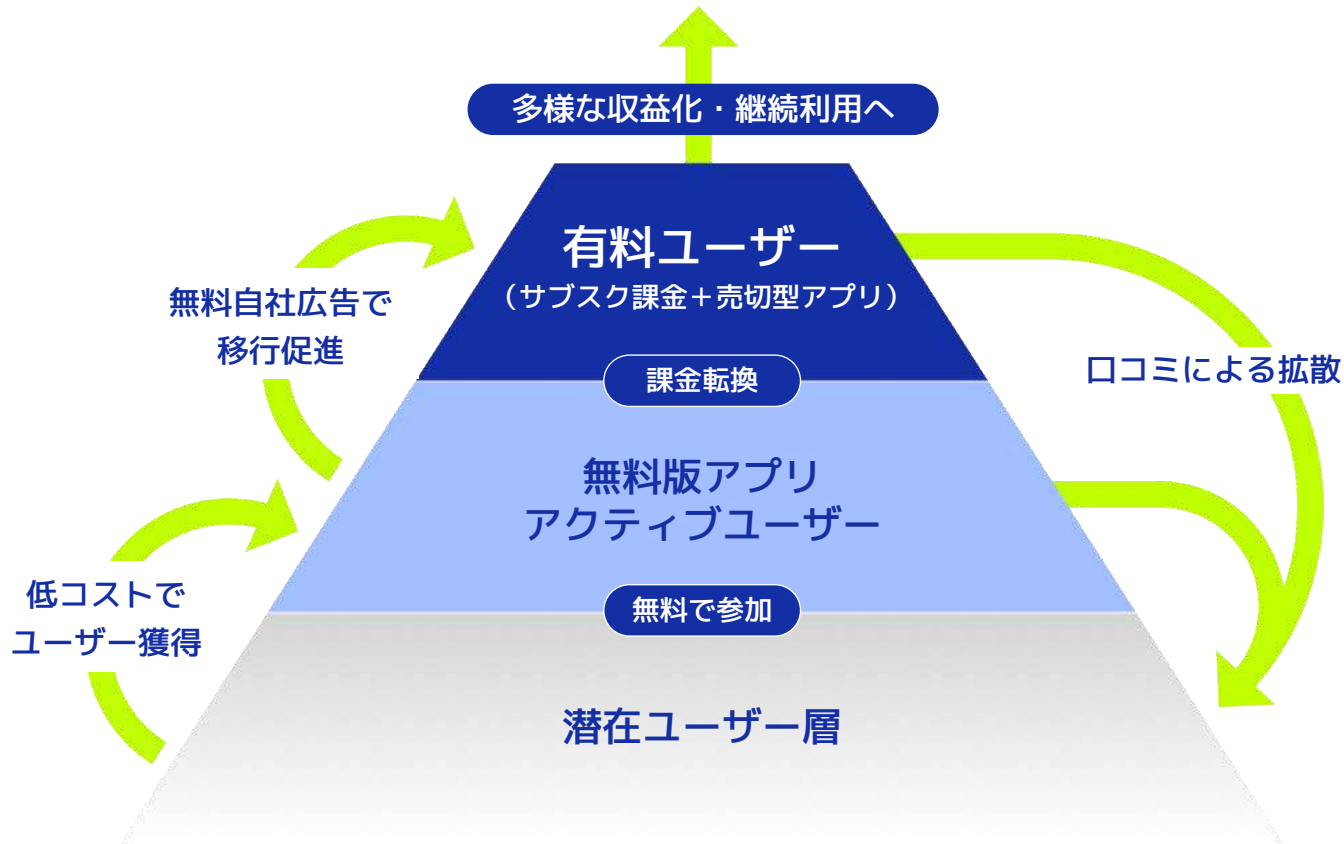


全世界ユーザーシェア



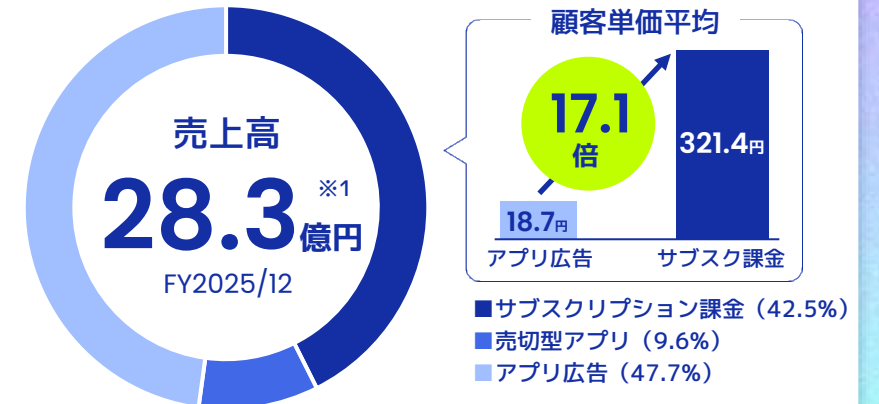
高度な技術力と少数精鋭で 効率と収益を最大化する高収益モデル

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%)

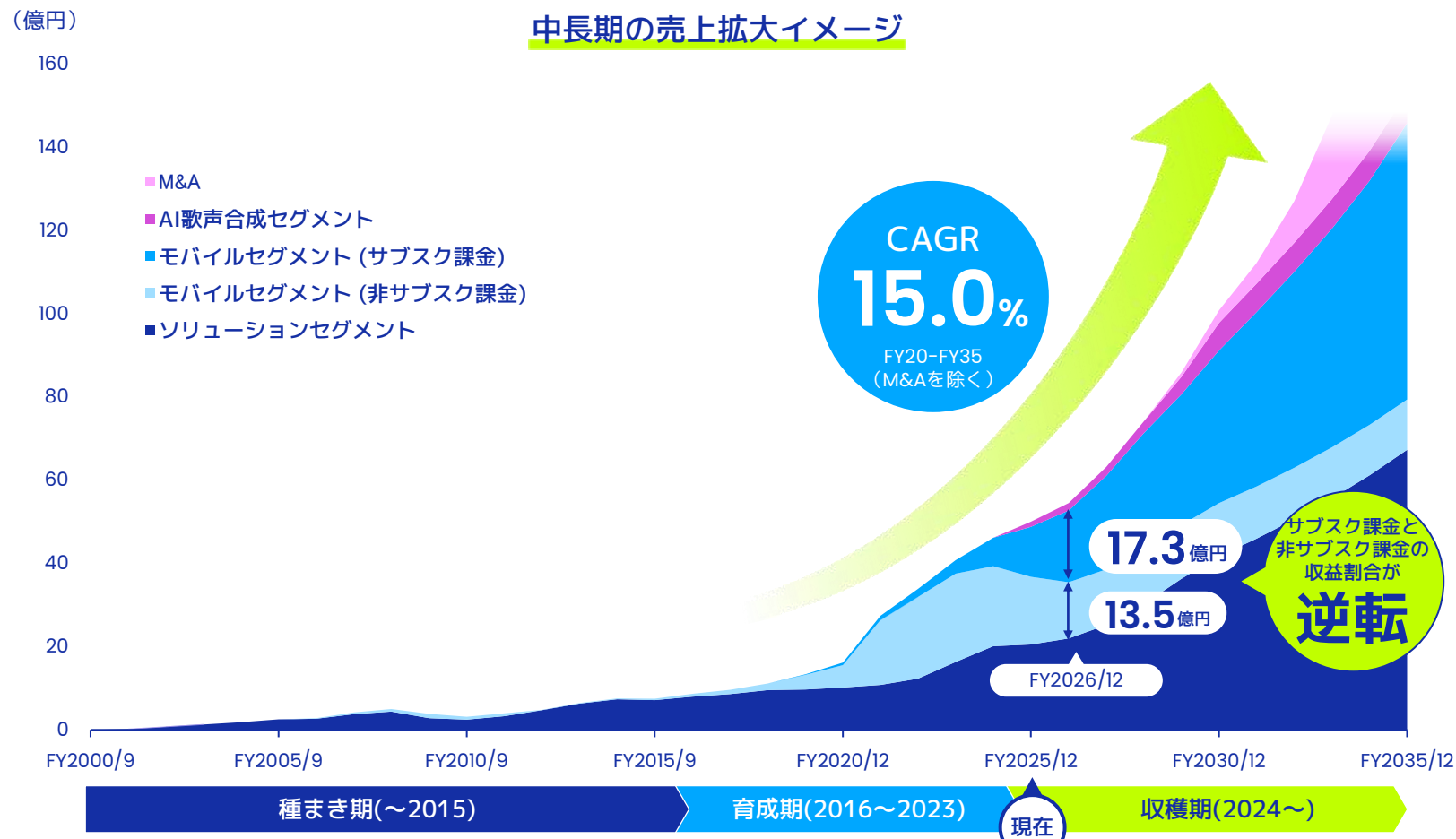
新成長事業

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

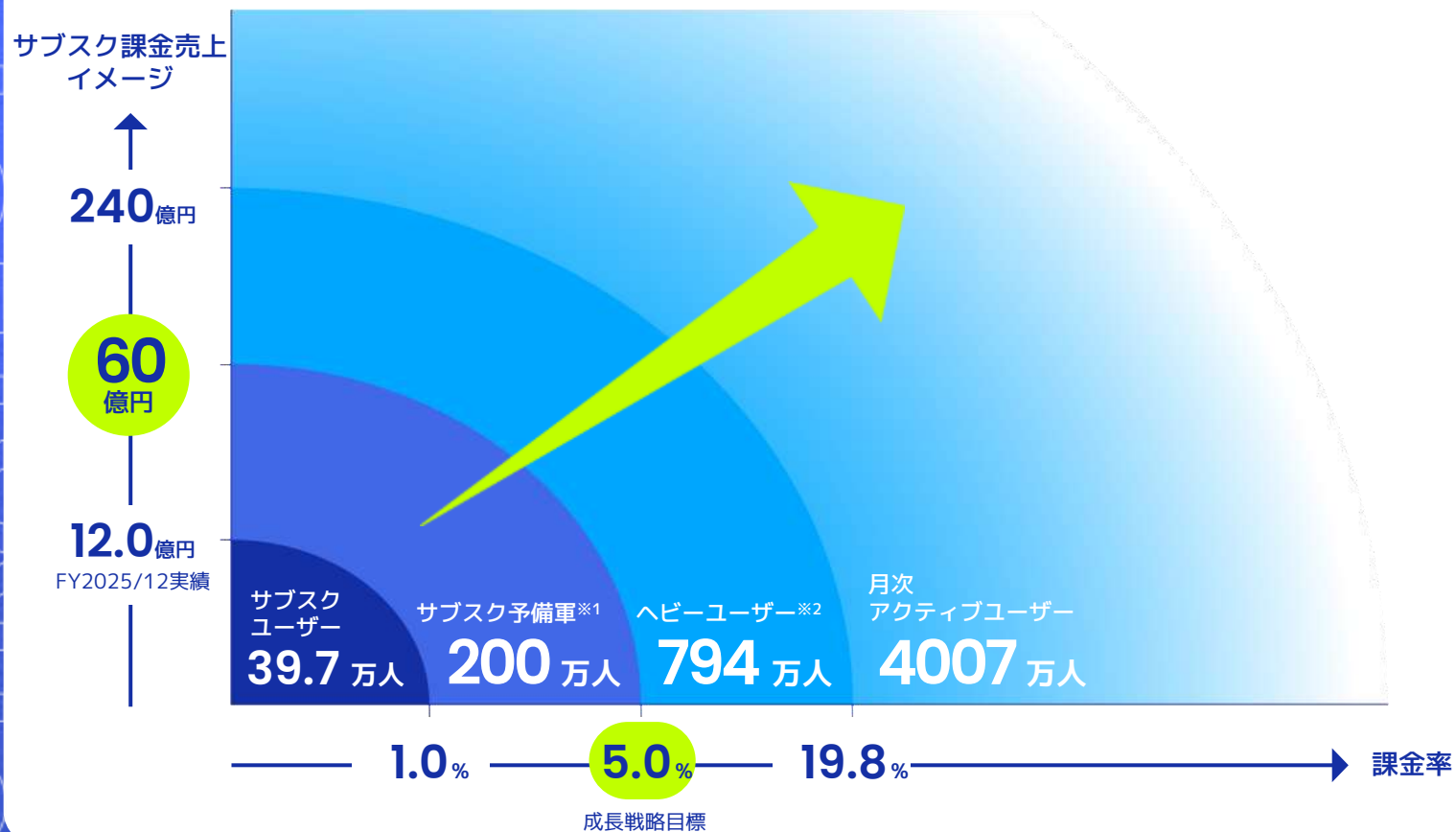
200万件

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

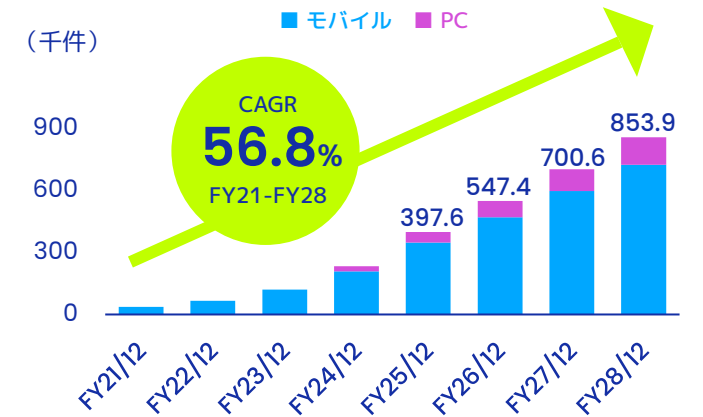
サブスクユーザー拡大による成長インパクト



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

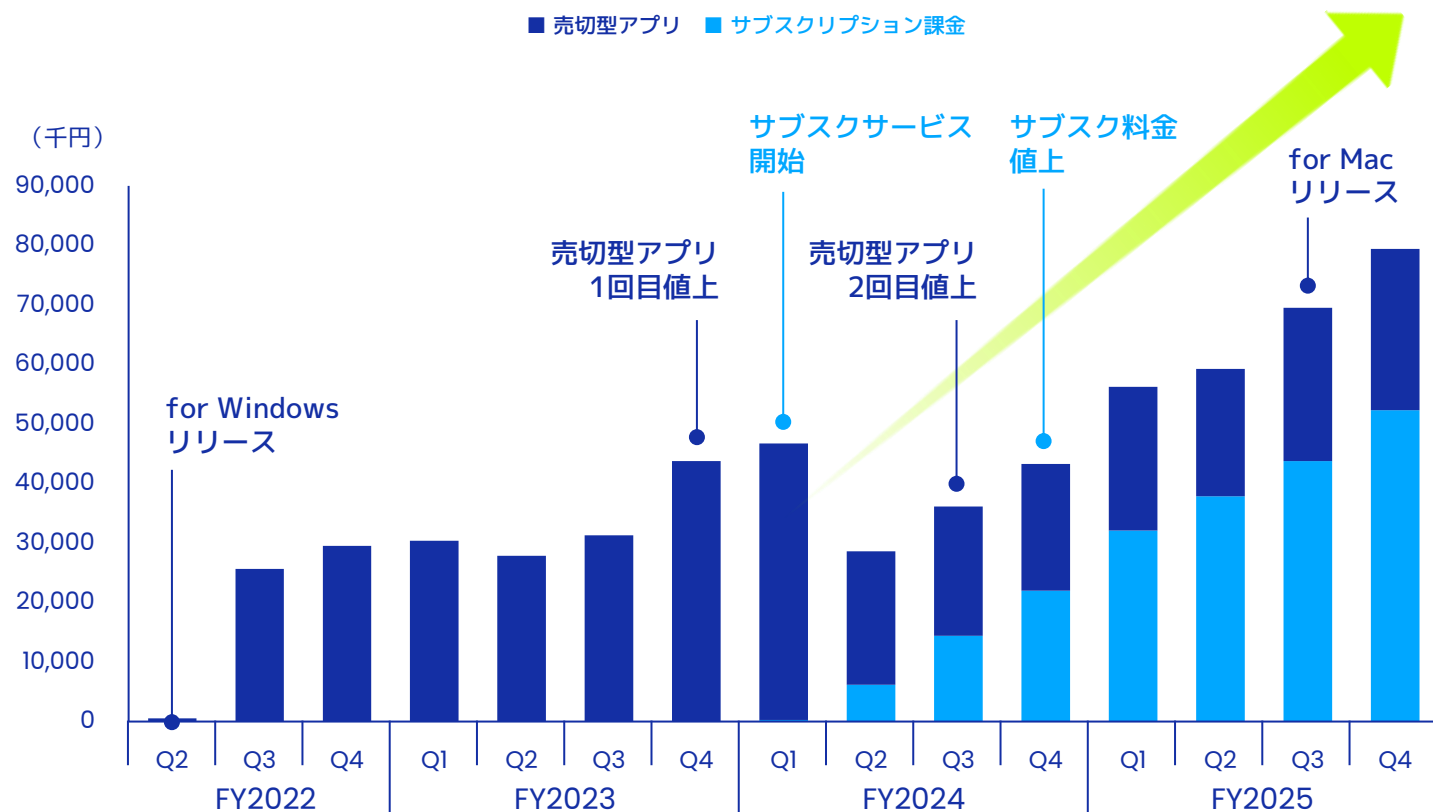
サブスク契約数の実績と計画



※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

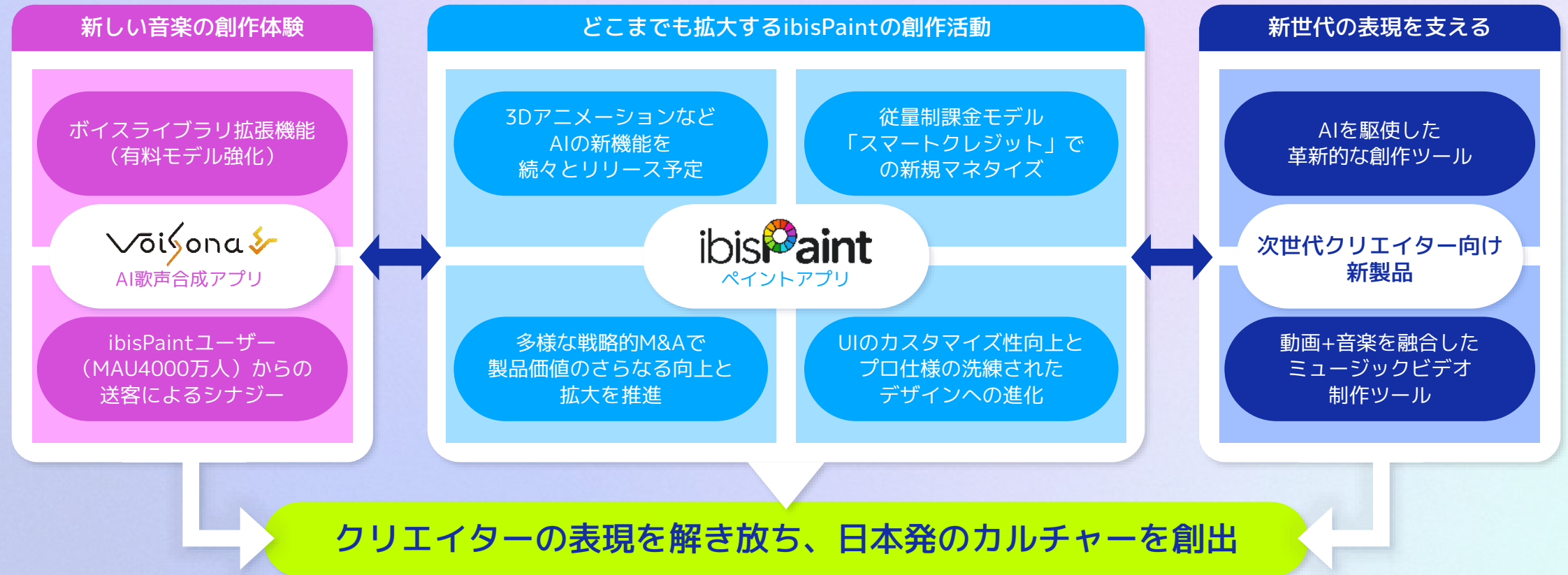


生涯の創作パートナーとして定着化



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

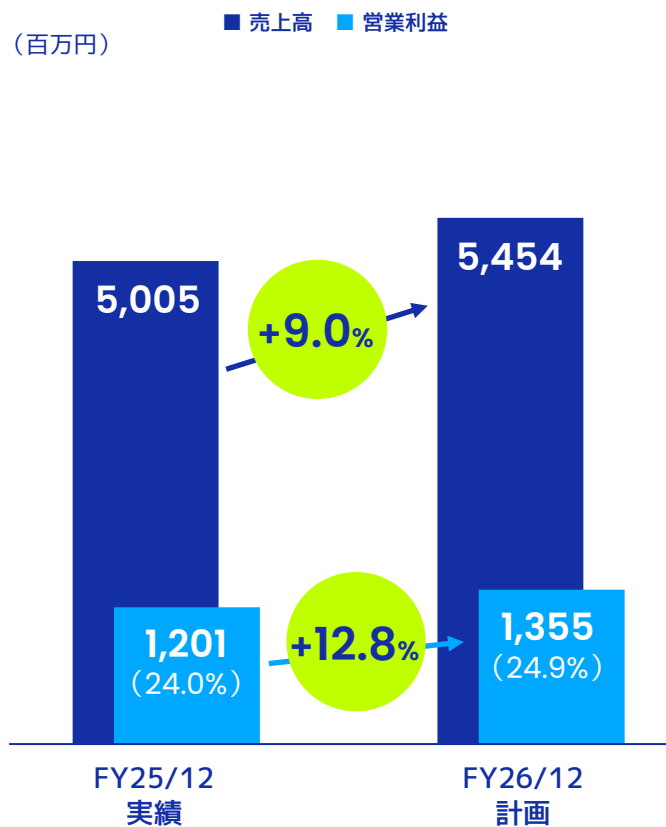
企業価値向上目標



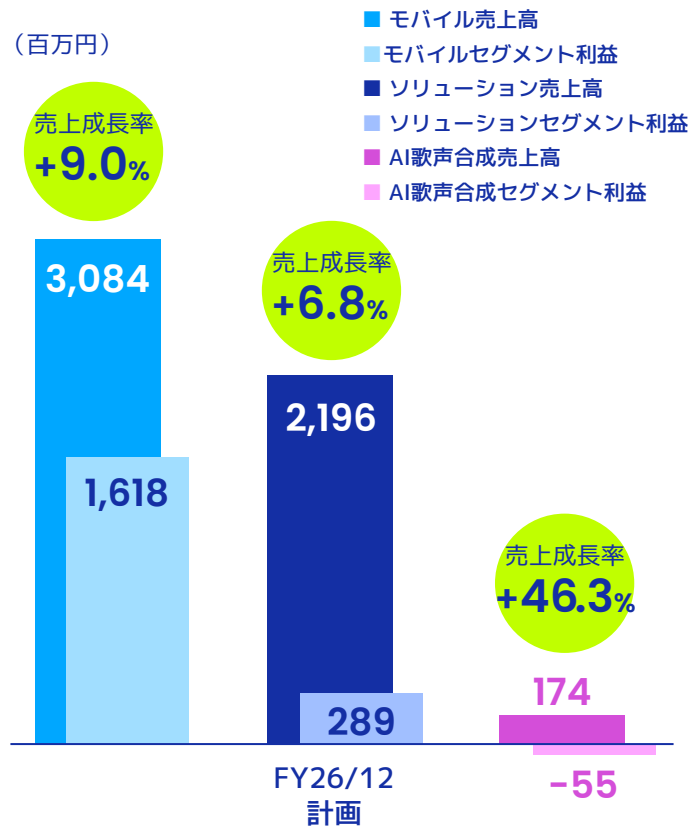
モバイル開発技術力と海外販促力の成功方程式を横展開し
M&A統合効果で企業価値5倍へ

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

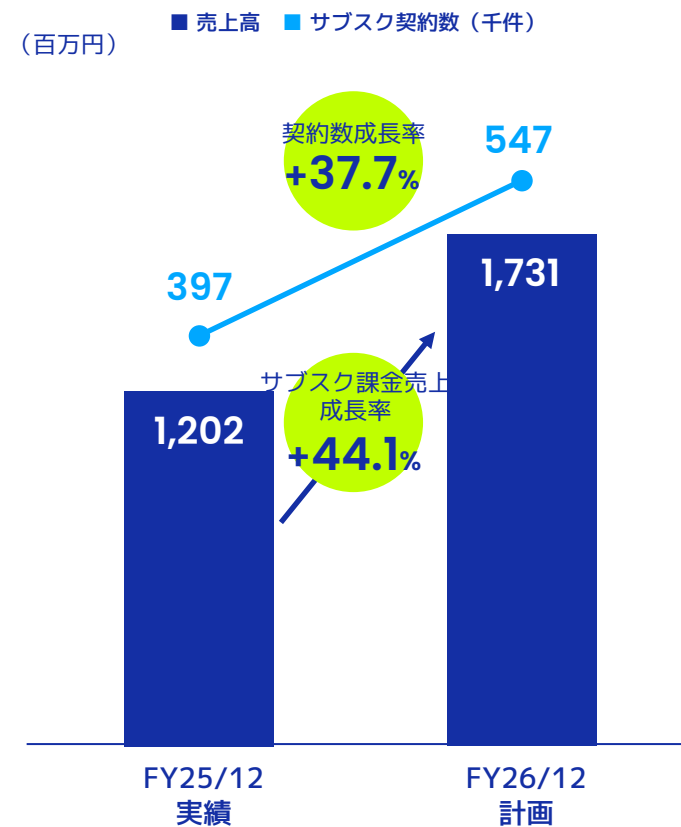
全社：売上高・営業利益



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	1,988	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

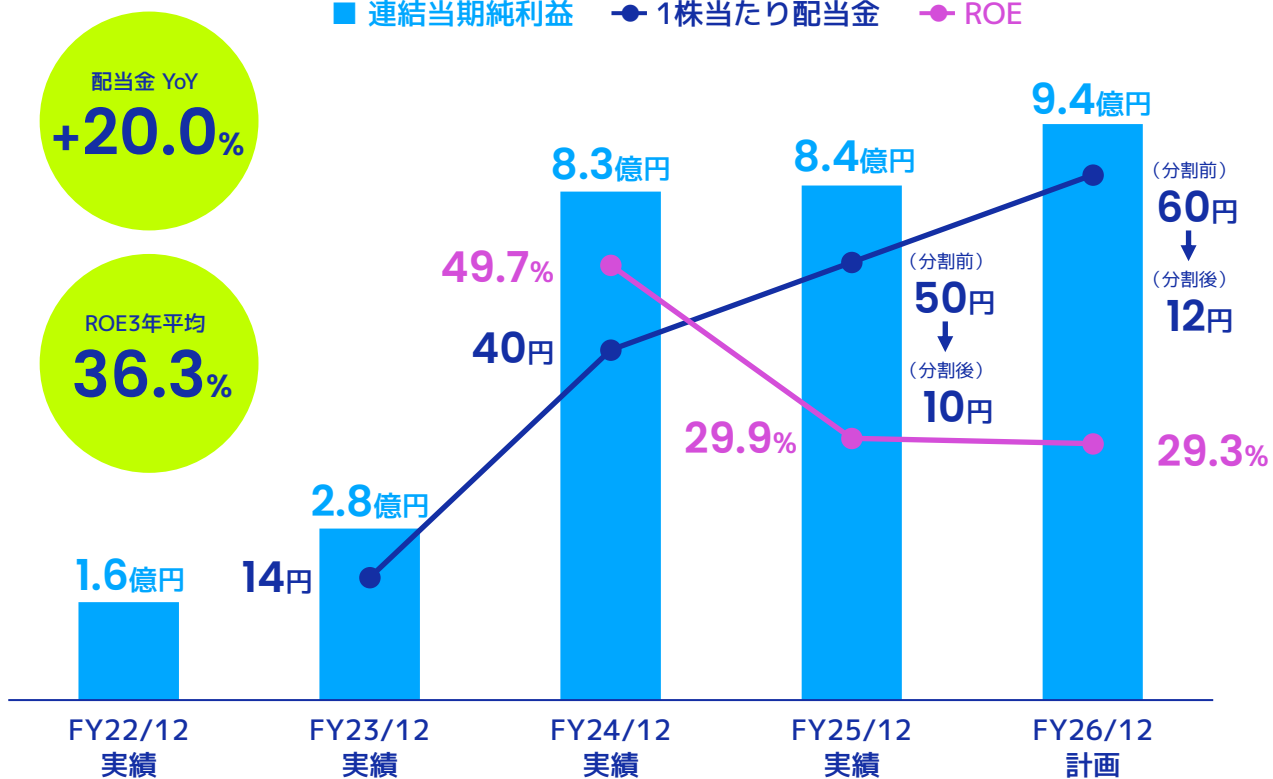
3

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

■ 連結当期純利益 ● 1株当たり配当金 ◆ ROE



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。



Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.