2027年３月期第２四半期

決算補足説明資料

2026.11.10

© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

目次

１．企業概要

２．2027年3月期 第2四半期　決算概要

３．2027年3月期　業績見通し・事業方針・配当方針

４．ESGへの取り組み

エーアイ

© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

1．企業概要

© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

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	・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 （2026/9/30現在）	株式会社Lapis Live

主な取引先

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ト株式会社	TOPPAN株式会社
アイテック阪急阪神株式会社	Cerence Inc.

主な株主

廣飯 伸一	株式会社ソルクシーズ
株式会社ＳＢＩ証券	日本証券金融株式会社
楽天証券株式会社	株式会社国際電気通信基礎技術研究所

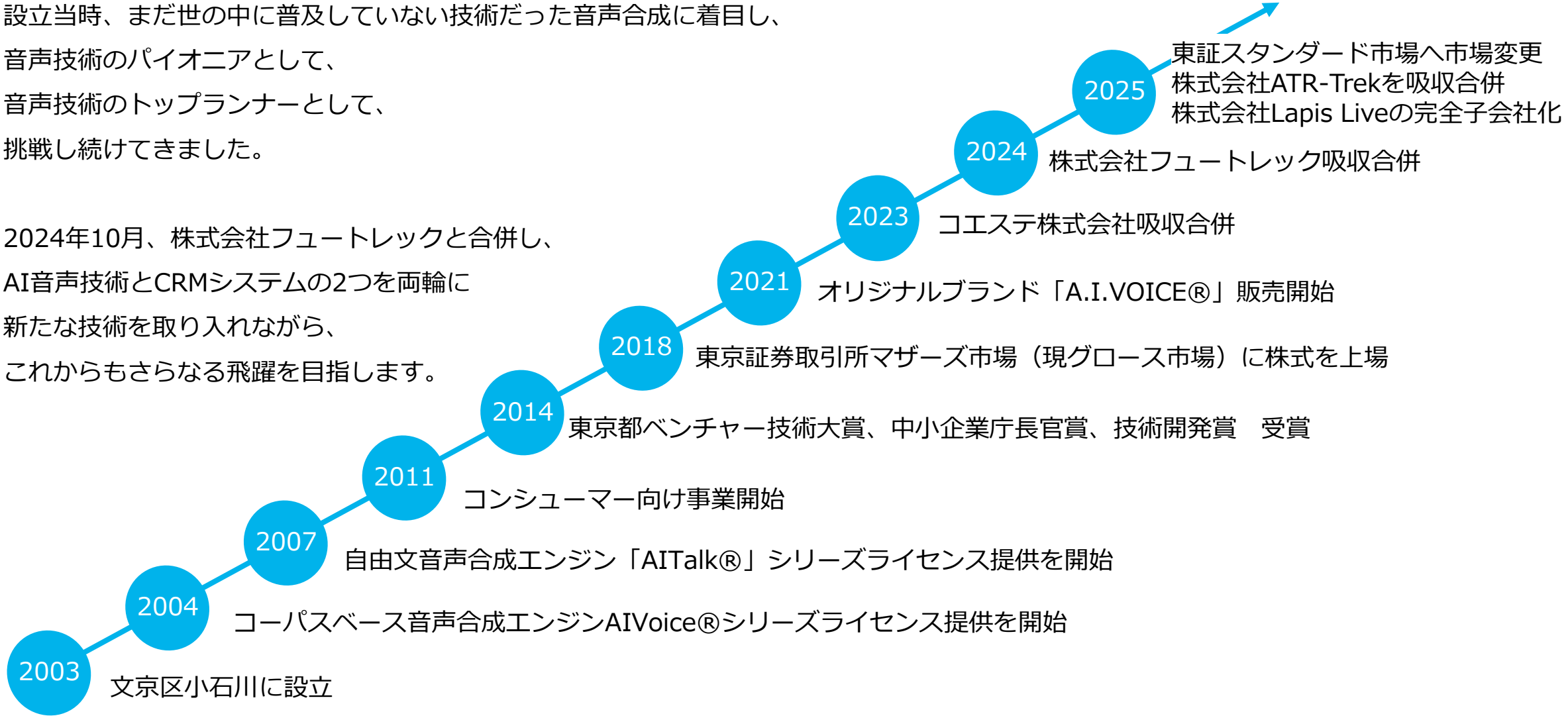
エーアイ

© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

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

© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

「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。

エーアイ

© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

2．2027年3月期 第2四半期　決算概要

© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

2027年3月期 第2四半期 エグゼクティブサマリー・業績ハイライト

連結売上高	連結営業損失	連結経常損失	親会社株主に帰属する中間純利益
774百万円	△5百万円	△12百万円	5百万円

対前年で売上高は減少

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、前期、駆け込み需要が発生し、当期はその反動により入札案件が減少したこと、および、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当期大幅に減少したことから、売上高は対前年で減少。

連結営業損失・連結経常損失は、大幅に改善

前期の取組におけるCRM事業の開発の内製化、および大阪事務所の移転等によるコスト削減が寄与し、営業損失・経常損失は前年から大幅に改善。

親会社株主に帰属する中間純利益は前年並

株式会社スーパーワンの株式売却による関係会社株式売却益29百万円が寄与し、前年並の着地。

エーアイ

© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

2027年３月期 セグメント別売上

（単位：百万円）	2026年3月期 第2四半期 （実績）	2027年3月期 第2四半期 （実績）	前期比
音声事業	507	436	△14.1%
CRM事業	253	251	△0.8%
ライバーマネジメント事業	37	33	△9.3%
その他事業	11	52	367.6%
合計	810	774	△4.4%

(注)百万円未満を切り捨てて表示しているため、内訳の合計と合計額が一致しない場合があります。

音声事業

✓ 5月26日より、音・声の課題解決を支援する「AI音声コンサルティング」の提供を開始しました。
✓ 6月30日より、「AITalk WebAPI」「AITalk 声の職人 クラウド版」が英語・韓国語・中国語に対応しました。
✓ 7月6日より、異常監視・予知保全製品「vGate Aispect Monitor Cloud」の提供を開始しました。

CRM事業

✓　4月21日より、「Visionary」をCDPツールとしてリニューアル。顧客データの統合・活用機能を強化し、マーケティング活動を支援します。

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、収益の拡大を目指し、コラボやイベント参加、グッズ販売を実施。

その他事業

✓　9月30日付でスーパーワンの保有全株式を譲渡しました。

エーアイ

© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

2027年３月期 連結損益計算書詳細

（単位：百万円）	2026年3月期 第2四半期（実績）	売上高比	2027年3月期 第2四半期（実績）	売上高比	前期比
売上高	810		774		△4.4%
売上原価	399	49.3%	378	48.9%	△5.2%
売上総利益	410	50.7%	395	51.1%	△3.6%
販売管理費	448	55.4%	401	51.9%	△10.4%
営業利益	△37	-	△5	-	-
経常利益	△42	-	△12	-	-
親会社株主に帰属する中間純利益	6	0.9%	5	0.7%	△18.2%

ハイライト

✓ 音声事業の売上高が前年同期比14.1%減少したこと等により、連結売上高は前年同期比4.4%減少した。

✓ 音声事業は前年同期の黒字から赤字に転じたものの、CRM事業及びその他事業が黒字転換。販売管理費の減少も寄与し、営業損失は縮小した。

✓ 前年同期は投資有価証券売却益約50百万円を特別利益として計上したが、当期は株式会社スーパーワンの株式譲渡に伴う関係会社株式売却益約29百万円を計上。

エーアイ

© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

2027年３月期 連結貸借対照表の概要

（単位：百万円）	2026年3月期 第2四半期	2027年3月期 第2四半期	前期比		2026年3月期 第2四半期	2027年3月期 第2四半期	前期比
流動資産	1,738	1,768	+1.7%	流動負債	222	227	+2.4%
固定資産	720	651	△9.5%	固定負債	70	38	△45.3%
有形固定資産	29	56	+92.3%	負債合計	292	266	△9.1%
無形固定資産	650	545	△16.1%	純資産	2,168	2,155	△0.6%
投資その他の資産	40	49	+22.8%				
資産合計	2,461	2,421	△1.6%	負債・純資産合計	2,461	2,421	△1.6%

(注)百万円未満を切り捨てて表示しているため、内訳の合計と合計額が一致しない場合があります。

ハイライト

✓ のれんの償却等を主因に、無形固定資産は前年同期末比105百万円減少。
✓ 社債の償還等により固定負債が減少し、負債合計は前年同期末比9.1％減少。
✓ 自己株式の取得や配当を実施。
✓利益の積み上げ等はあったものの、純資産は前年同期末比0.6％減少。
✓ 連結自己資本比率は89.0％と高水準を維持。現預金は1,404百万円を確保。

エーアイ

© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

3．2027年3月期 業績見通し・事業方針・配当方針

© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

2027年3月期 通期 業績見通し（単体）

（単位：百万円）	2026年3月期（実績）	2027年3月期（予想）	前期比増減率（予想）
売上高	1,684	1,491	△11.5%
音声事業	1,127	925	△17.9%
CRM事業	569	566	△0.5%
営業利益	94	19	△79.8%
音声事業	96	△27	△128%
CRM事業	8	48	500%

(注)百万円未満を切り捨てて表示しているため、内訳の合計と合計額が一致しない場合があります。

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」が当初令和7年度までとされていたことから、2026年3月期に駆け込み需要が発生しました。同事業債は令和12年度まで延長されましたが、2027年3月期は前期の駆け込み需要の反動により売上高の減少を見込んでいます。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も大幅に減少しており、音声事業全体として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、今後の事業拡大を目指します。2027年3月期については、売上高は2026年3月期と大きな変動はありませんが、営業利益については、内製化を大きく推進したこと、保守体制を見直したことにより、大幅な増加を見込んでいます。

エーアイ

© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

2027年3月期 通期 業績見通し（連結）

（単位：百万円）	2026年3月期（実績）	2027年3月期（予想）	前期比増減率（予想）
売上高	1,850	1,600	△13.5%
音声事業	1,127	925	△17.9%
CRM事業	569	566	△0.5%
ライバーマネジメント事業	68	52	△23.5%
その他事業	84	57	△32.1%
営業利益	100	40	△60.0%
経常利益	79	35	△55.7%
親会社株主に帰属する純利益	110	60	△45.5%

(注)百万円未満を切り捨てて表示しているため、内訳の合計と合計額が一致しない場合があります。

ライバーマネジメント事業

✓　Lapis LiveのVライバーが活動しているプラットフォーム「IRIAM」の報酬制度の変更が影響し、売上高が減少する見込みです。

その他事業

✓　株式会社スーパーワンの株式譲渡に伴い、第3四半期以降はその他事業が連結対象から除外されることから、売上高が減少する見込みです。

まとめ

✓　CRM事業は、コスト構造改革による原価低減を実現し、売上高は前年並みながら増益となる見込みです。しかしながら、音声事業において消防・防災案件や音声収録案件の減少により大幅な減収減益となったことに加え、前述のライバーマネジメント事業やその他事業の要因もあり、連結業績としては減収減益となる見込みです。

エーアイ

© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

事業方針（音声事業）　①Cerence社との協業

・2019年11月12日公表
Cerence社とのライセンス契約を締結。

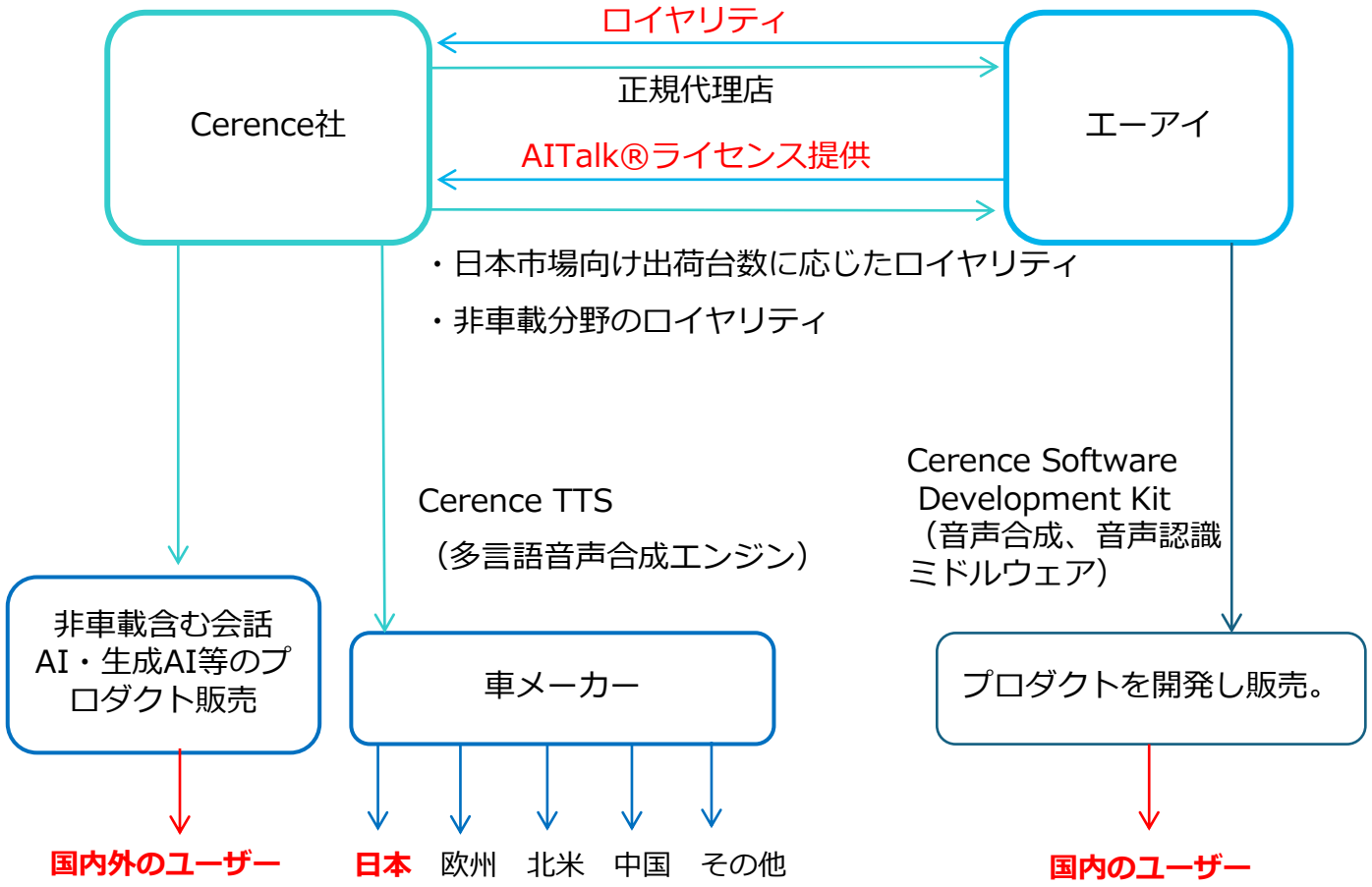
・2020年6月22日公表
「AITalk®」が組み込まれた「Cerence TTS」をCerence社より提供開始。「Cerence TTS」の販売協力を加速。

・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、ロイヤリティ収益が発生。

ビジネススキーム



© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

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. **産婦人科向け音声AIエージェントソリューション**（株式会社Medlissとの共同開発）
   ・音声認識とLLMによる助産師の記録業務の効率化や入力漏れ防止を目指す
   ・NEDO「GENIAC-PRIZE 2026」のテーマ『エッセンシャルワーカーの人手不足解消に資するAIを活用した業務プロセス改革』に株式会社Medlissと共同応募

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 × LLM」を用いた、発話からの被害状況抽出・要約技術の開発
   ・総合検証訓練「SIP防災OKINAWA2026」（2026年11月21日予定）への参画を通じて実用性を検証

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・サービスの開発および市場投入を加速させます。

エーアイ

© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

話しかけるだけで、マニュアルの内容を声で答える ― 現場のための音声AI

当社の音声技術にAIを組み合わせ、2026年11月5日に提供開始。人手不足や技能継承に悩む現場の業務効率化を目指します

「耳・脳・口」をひとつに

① 話しかける
耳：音声認識
作業者が普段の言葉で質問する

② 調べて考える
脳：AI（LLM）
登録したマニュアルから答えを探し、回答をつくる

③ 声で答える
口：音声合成
自然な音声で、その場で回答する

会話例（イメージ）　作業者：「この機械から異音がする。どうすればいい？」
AI：「まず停止ボタンを押し、右横のメーターの数値を記録してください」

3つの強み

手を止めずに使える
スマートグラスやインカムで、作業しながら声で確認

情報が社外に出ない
ネット接続不要。お客様の機器内で処理が完結

マニュアルを置くだけで使える
既存のマニュアルを登録するだけ。AIの専門知識は不要

成長に向けたロードマップ

2026年10月
提供開始
マニュアルの内容を声で答える。製造・インフラ保守・医療などの現場向け

2026年10月
咲洲テック・ラボ・プログラムに採択
大阪産業局主催の実証支援プログラム。実証に向けて準備中。本プログラム以外のPoCも進行予定

2027年3月（目標）
次期版の製品化
AI主導で点検の手順を声で案内し、結果を記録（介護施設などを想定）

エーアイ

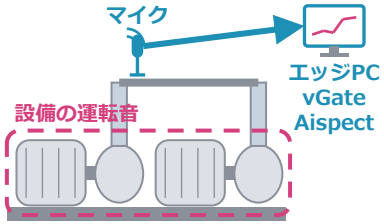
© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

事業方針（音声事業）　④音のAI検査

vGate Aispectは、機械が出す音をAIが聞き分け、「いつもと違う音」を見つける製品です。熟練者が耳で確かめてきた点検・検査を、マイクとAIで行います。正常な音だけで学習を始められ、用途は「予知保全」と「良否判定」の2つです。

予知保全｜設備を見守る

ポンプやモーターなど設備のそばにマイクを置き、運転音を常に見守ります。故障で止まる前に「いつもと違う音」の兆しを知らせ、点検・修理を計画的に行えるようにします。

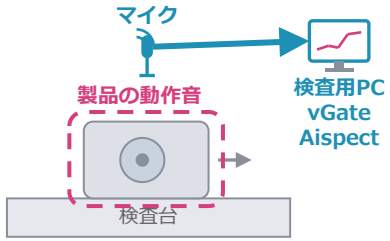


活用場面（例）
- 水処理施設の撹拌機
- ビル機械室のポンプ
- 工場の製造装置・加工機

導入メリット
- **突然の停止を防ぐ**：止まる前に点検・修理を計画できる
- **見回りを減らす**：音が変わったときだけ現場へ行けばよい
- **状態を数値で残す**：熟練者の耳に頼らず、記録・共有できる

良否判定｜製品を検査する

製造ラインの検査で、製品を動かしたときの音を聞き分け、良品か不良品かを判定します。人の耳に頼っていた検査を、同じ基準で全数行えるようにします。



活用場面（例）
- 機械部品の出荷前検査
- モーター・ファンの検査
- 組み立て後の動作確認

導入メリット
- **ばらつきをなくす**：人による聞き分けの差がなく、同じ基準で判定
- **良品の音だけで始める**：不良品の音を集めなくても導入できる
- **検査記録が残る**：1台ごとの合否と点数を品質の証明に

開発の状況とリリース予定

2026年4月に開発者向けの「vGate Aispect 2.0 SDK」を発売。製造業・水処理・ごみ処理施設などで有償の実証を進め、現場の知見で製品を改良しています。

2026年4月	2026年12月	2027年4月
予知保全 開発者向けSDK 発売	**予知保全** 予知保全エンジン の改良版	**良否判定** 良否判定向け の製品

エーアイ

© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

事業方針（音声事業）　⑤AI音声コンサルティング

2026年5月26日、新サービス「AI音声コンサルティング」を開始。

生成AIの普及に伴い増えている「音・声の課題をAIで解決できないか」というご相談に対し、既存製品の枠を超え、課題の整理から実装・改善まで伴走支援します。

サービスの概要

支援の流れ

課題抽出 構想 → 技術選定 設計 → PoC検証 試作 → カスタム 実装 → 運用 継続改善

主な支援領域

- **音声 × LLM**　音声対話エージェント
- **カスタムボイス**　自社専用の声の制作・活用
- **技術選定・評価**　エンジン・機器の比較評価
- **聞き取りやすさ**　騒音下の明瞭化・評価

事業上の位置づけ

中期経営計画の「新領域」として、20年超の音声技術アセットを
コンサルティング事業として収益化

お客様のご相談 → **AI音声コンサルティング（有償）** → 製品・ライセンス販売 / PoC・受託開発 / 継続的な改善支援

**製品導入の前段階から収益化し、
製品販売・開発案件の創出につなげる**

今後の方針

① 製品導入前の検討段階を有償化
要件定義・現場調査・技術選定などを、製品販売の前段で有償の支援として提供

② よくあるご相談を定型サービス化
技術選定・品質評価・改善提案を、成果物と価格を定めたメニューとして展開

③ 大型案件への育成
コンサルティングを起点に、共同検証・ライセンス提供など継続的な取引へ展開

エーアイ

© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

A.I.VOICEブランドのラインナップを拡充

自社IPに加え、サードパーティーのキャラクターが多数参画。
多彩な音声・キャラクターを展開し、ブランドの成長を推進。



参画キャラクターとともに新たな接点を創出

ブランド横断のコラボイベントや出版企画などを通じ、
既存ファンとの交流・新規ファンへの認知拡大を図る。

A.I.VOICEブランド　コラボレーション事例



アニメイト Gratte

カフェあいぼす 2026



OIOI（マルイ）

5周年記念グッズコレクション



KADOKAWA

A.I.VOICE SPECIAL BOOK 2026

エーアイ

© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

既存ファン満足度向上 × 新規ファン獲得を推進

自社キャラクターIPを活用した商品開発・企業コラボ・クラウドファンディングを展開。

KURAND｜琴葉 茜・葵 クラフトシロップ





琴葉 茜・葵のキャラクターを活用した商品を展開

Favorite｜琴葉姉妹 コラボアパレル



アパレルブランドとのコラボ

琴葉姉妹のコラボアパレルを展開。
キャラクターIPの接点を拡大。

伊織弓鶴｜VOCALOID6化クラウドファンディング



支援総額	支援者数	目標達成率
11,962,100円	**419人**	**199%**

エーアイ

© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

2027年３月期 事業方針（Lapis Live）　コンシューマー向けビジネスの拡大

バーチャルキャラクターにて配信プラットフォーム「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。

プラットフォームの多角化

IRIAM以外のプラットフォームの選択肢を増やすことにより、所属ライバーの増加およびライブ配信収益の拡大を目指す。

オンラインゲームとのコラボレーション

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。

A.I.VOICEとの協業

「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。

エーアイ

© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

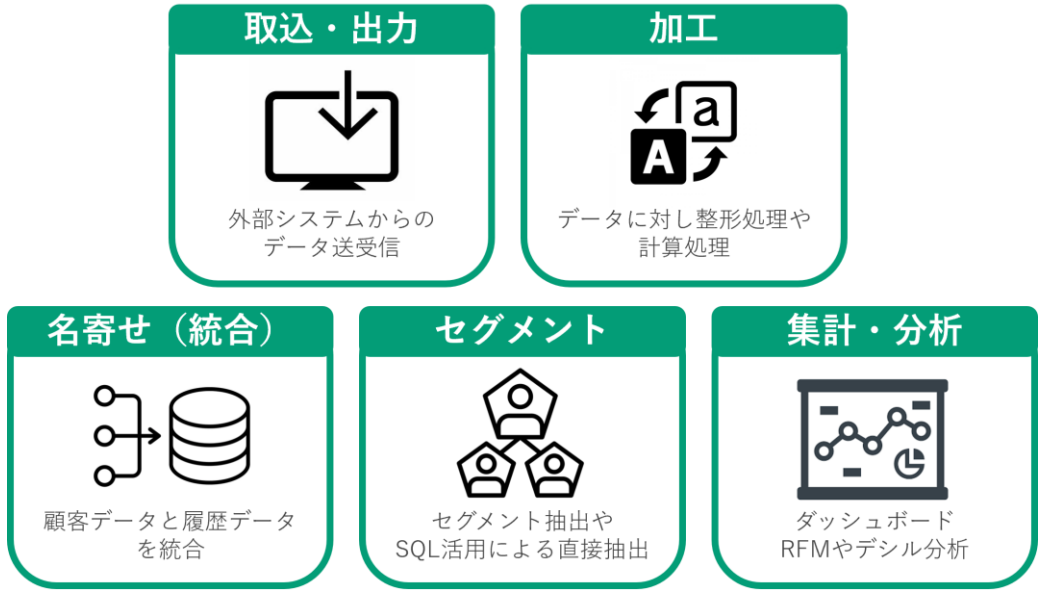
CRM事業の新たな展開 ― CDPソリューション「Visionary」

まずはCRM・CDPの違いについて

CRM（顧客関係管理）は、顧客情報や購入履歴などを管理し、顧客との継続的な関係づくりを支援する仕組みです。一方、**CDP**は、ECサイト、実店舗、アプリ、会員システムなど、さまざまな場所に分散した顧客データを一元的に集約・統合し、顧客理解やマーケティング施策に活用するための基盤です。

そしてSaaS型CDP「Visionary」の特徴について

顧客データの取り込み・加工・クレンジング・名寄せから、顧客層のセグメント抽出・分析を一体的に実現するCDPソリューションです。ノーコードでのデータ連携や、標準機能を活用することで、従来の個別開発型システムと比べて導入期間や開発・運用負担を抑えながら、企業のデータ活用を支援します。



エーアイ

© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

Visionaryの活用事例と今後のターゲット市場

導入・活用事例のご紹介

アパレルA社：実店舗とECサイトに分散した顧客情報や購買履歴やポイント情報を統合し、優良顧客の把握や店舗・EC間の相互送客、効果的な販促施策に活用。

出版B社：複数のWEBサービスで利用できる共通会員IDを構築し、SSO（シングルサインオン）を実現、1つのIDで再ログイン無しで複数サービスを横断可能。

今後のターゲット市場について

顧客データが複数のシステムに分散し、その統合・活用に課題を抱える企業を主なターゲットとしています。特に、デジタルマーケティングに取り組む企業、EC事業者、小売・アパレル企業、会員サービスを展開する企業などへの提案を強化します。また、導入費用を抑えたノンカスタマイズプランを展開することで、個別開発のコストや導入負担が障壁となっていた中小規模の企業をメインに新規顧客の獲得を目指します。

エーアイ

© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

配当方針

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。

2027年3月期につきましては、現時点で未定とさせていただきます。

© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

4. ESGへの取り組み

© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

ＥＳＧへの取り組み

S：社会	**①女性活躍の推進**	・正社員111名中、女性が39名（35.1％）　※2026年10月1日時点 ・管理職（役員除）20名中、女性が4名（20.0％）　※2026年10月1日時点 性別の区別なく幅広く採用活動を行い、特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。
	②子育て支援の推進	・前期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	・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	・前期中学校・高校の企業訪問受け入れ　　16校（111名）
	⑤SDGs推進私募債発行	・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	当社は、持続的な成長と企業価値の向上を目指し、透明性の高い経営と健全な事業運営に努めています。 その実現に向け、法令および社内規程の遵守を徹底するとともに、企業倫理の向上、情報セキュリティの確保、個人情報の適切な管理に取り組みます。また、事業活動に伴うリスクを適切に把握・管理し、公正かつ誠実な企業活動を推進します。今後も、社内管理体制の継続的な見直しと改善を通じて、ステークホルダーから信頼される企業を目指します。	

エーアイ

© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved

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。

エーアイ

© 2024 AI,Inc. All Rights Reserved