決算説明資料

FY2026/12 3Q

2026年12月期第3四半期

株式会社アイビス（東証グロース:9343）

November 10, 2026



3Qサブスク課金売上はYoY＋61.5%と過去最高を更新、ストック収益の拡大で営業利益もYoY＋30.0%の増益

	FY2025 3Q 連結会計実績	FY2026 2Q 連結会計実績	FY2026 3Q 連結会計実績	YoY（QoQ）
サブスクリプション課金売上	3.1億円	4.5億円	5.0億円	+61.5%（+11.1%）
ibisPaint サブスクリプション課金数	351.3千件	484.5千件	525.4千件	+49.6%（+8.5%）
売上高	12.5億円	15.4億円	15.6億円	+24.3%（+1.1%）
営業利益	2.8億円	2.6億円	3.6億円	+30.0%（+39.1%）
営業利益率	22.4%	17.0%	23.4%	+1.0pt（+6.4pt）

- サブスク課金売上は5.0億円（YoY＋61.5%）で過去最高。ibisPaintサブスク課金純増数（新規－解約）は40,957件とQoQ＋12.1%増加
- 売上高も15.6億円（YoY＋24.3%）で過去最高。モバイル（＋35.6%）、ソリューション（＋13.6%）ともに増収
- 営業利益は3.6億円（YoY＋30.0%）。計画に上乗せした広告投資を吸収し、計画水準を確保。追加投資額は2Q比で半分以下に抑制

※ 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、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、FY2025 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

Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

サブスク課金売上・売上高とも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超えの着地を目指す

	FY2025 3Q 連結累計実績	FY2026 3Q 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	8.3億円	13.8億円	17.3億円	+65.4%（79.9%）
ibisPaint サブスクリプション課金数	351.3千件	525.4千件	547.4千件	+49.6%（増加進捗85.3%）
売上高	36.3億円	45.7億円	54.5億円	+25.7%（83.9%）
営業利益	8.5億円	10.0億円	13.5億円	+17.3%（74.0%）
親会社株主に帰属する純利益	5.7億円	7.0億円	9.4億円	+21.9%（74.6%）

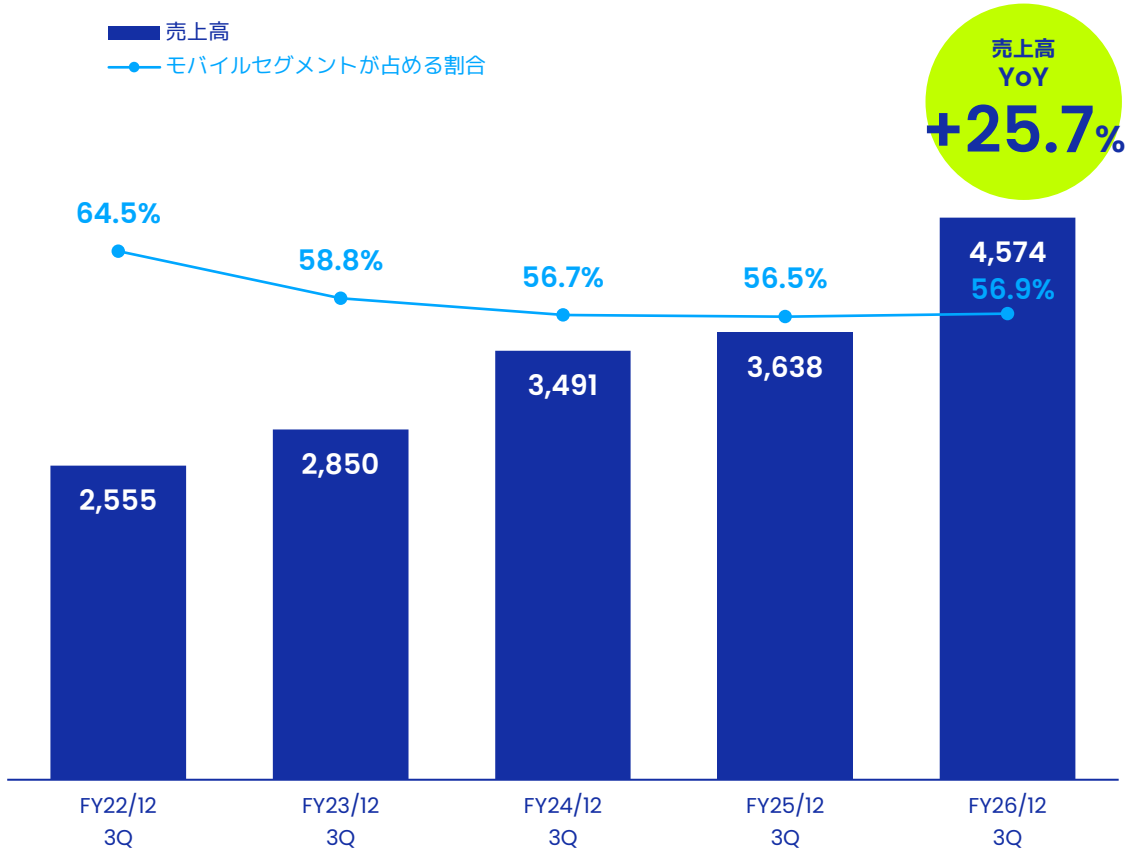
- 3Q累計は計画比でサブスク課金売上＋10.6%、ibisPaintサブスク課金純増数＋14.7%、営業利益＋5.6%と全指標で計画を上回って推移
- サブスク獲得効率が想定を上回るため、3Q累計で計画比＋2.1億円を広告へ再配分しストック収益を積み増し。3Qから投資ペースを最適化しており、先行投資を吸収してなお、通期営業利益は計画を上回る着地を目指す
- 計画超のペースで進捗も、保守的な観点から通期業績予想は期初計画を据え置き

Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

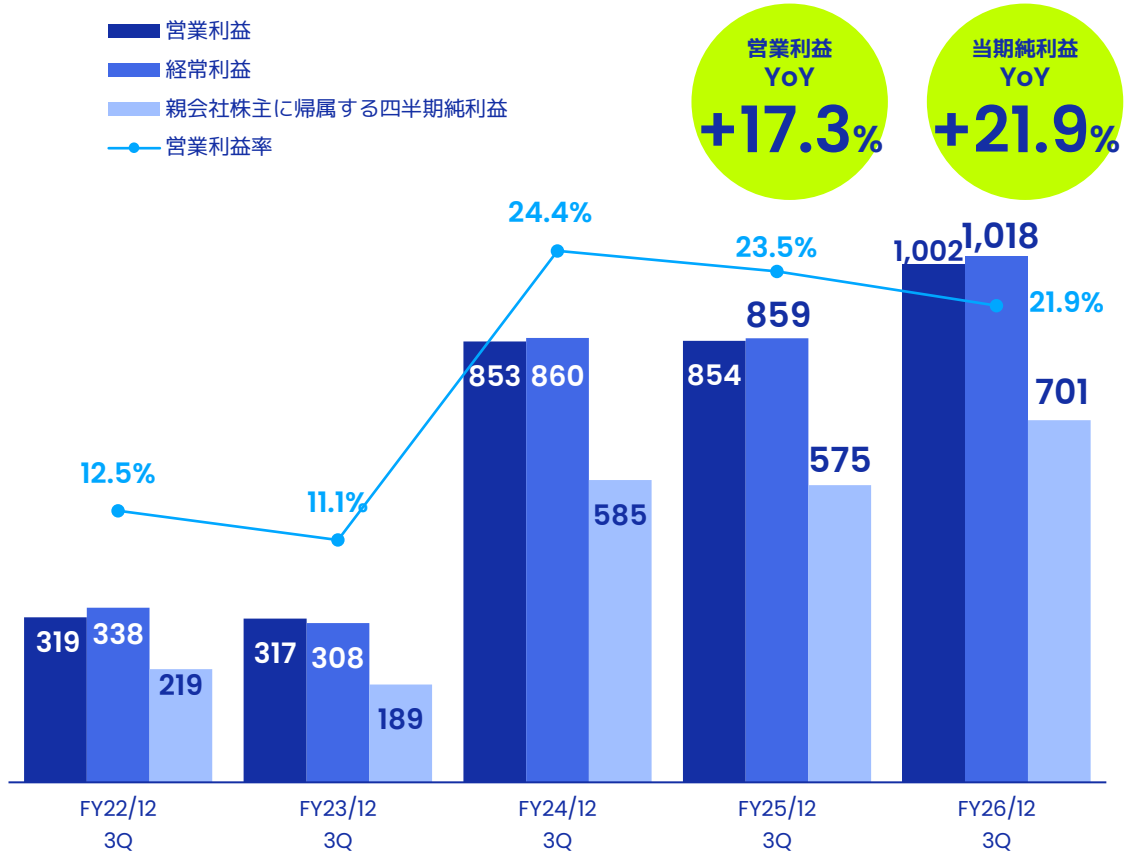
※ テクノスピーチ取得に係るPPAについて、FY2025 2Q時点では暫定的な会計処理に基づき開示していたが、PPA確定に伴い、確定後の会計処理を反映した数値へ遡及修正済み
※ 計画比は、3Q累計の実績を同期間の計画値と比較したもの

のれん償却を吸収し、3Q累計の売上・各段階利益が過去最高

売上高推移



各種利益推移



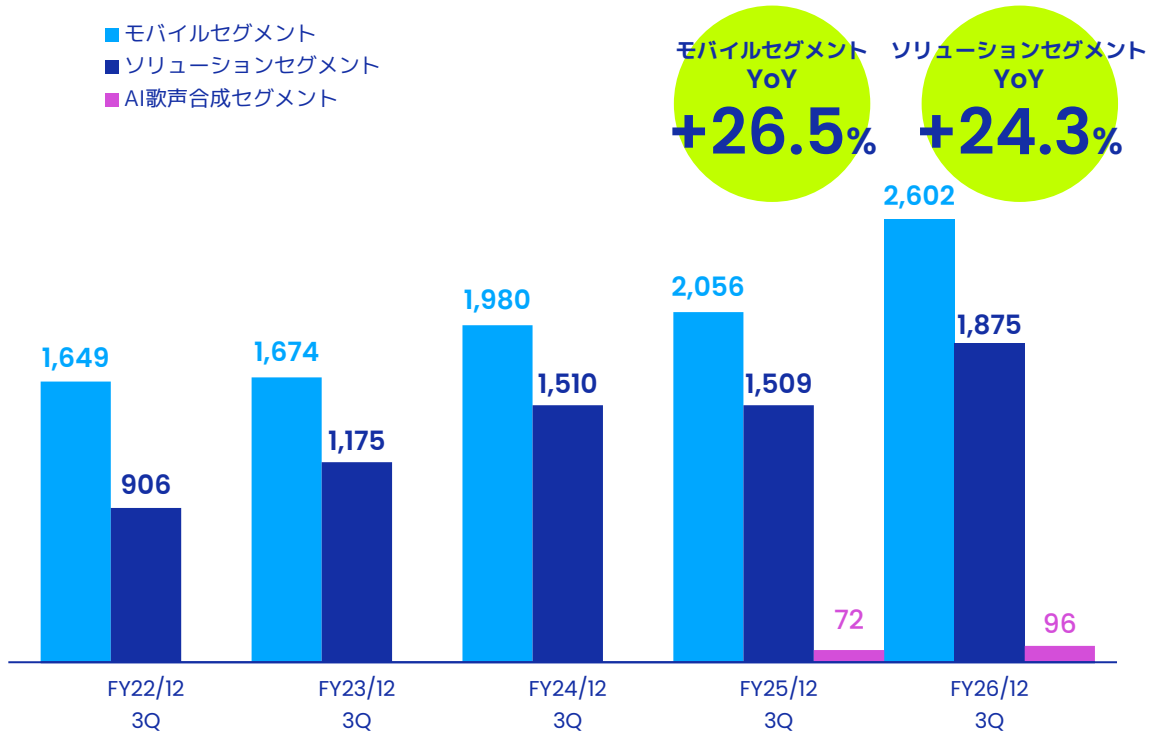
※ モバイルセグメントには、モバイル事業のほかBCS (Business Cloud Service)事業等が含まれる
※ FY2025/12から連結財務諸表を適用しているが、テクノスピーチの損益は2025年4月1日から連結、ゼロイチスタートの損益は2026年1月1日から連結開始
※ テクノスピーチ取得に係るPPAについて、FY2025 2Q時点では暫定的な会計処理に基づき開示していたが、PPA確定に伴い、確定後の会計処理を反映した数値へ遡及修正済み

Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

両セグメントで売上20%超の成長、利益はモバイルが牽引

売上高推移

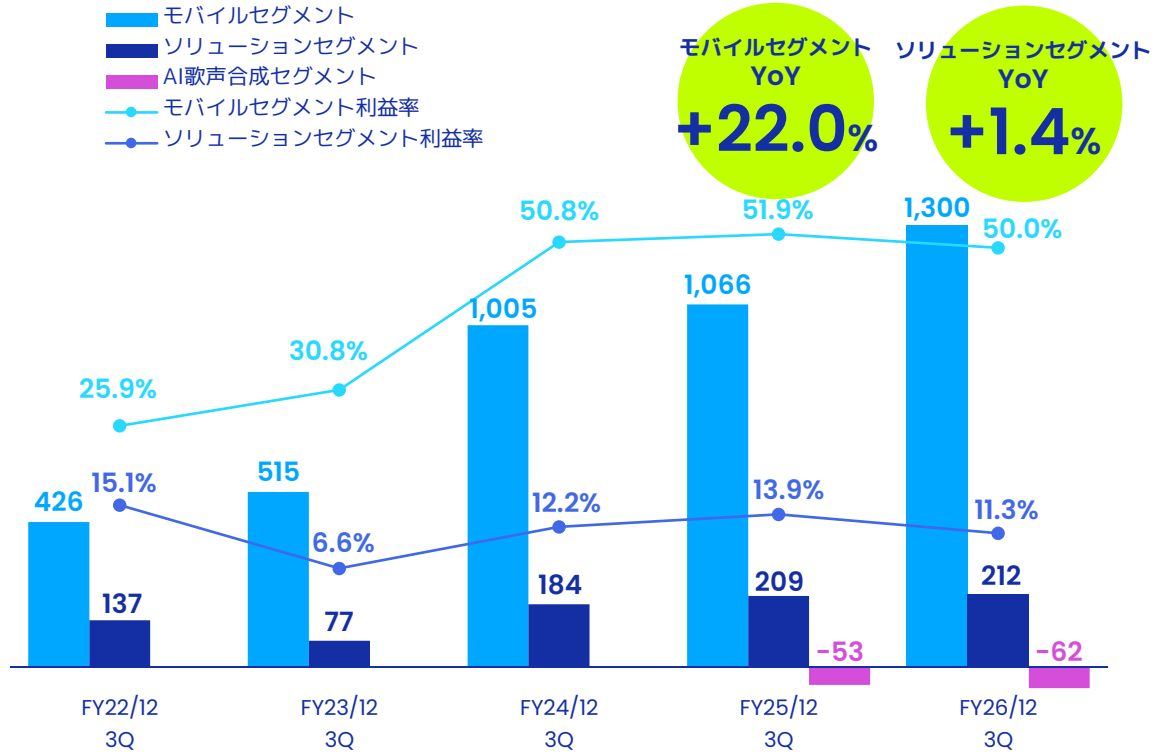
（百万円）



✓ AI歌声合成セグメントの売上高は、VoiSonaのアプリ課金売上の下振れ、ボイスライブラリ制作受託案件のずれ込み等で期初計画を下回る

セグメント利益推移

（百万円）



✓ AI歌声合成セグメントの損失△62百万円のうち、のれん償却額及び技術関連資産償却額が45百万円

✓ 2026年10月6日開始の「iOS専用ボイスライブラリ」で、モバイルの新たなユーザー層の収益化を図る

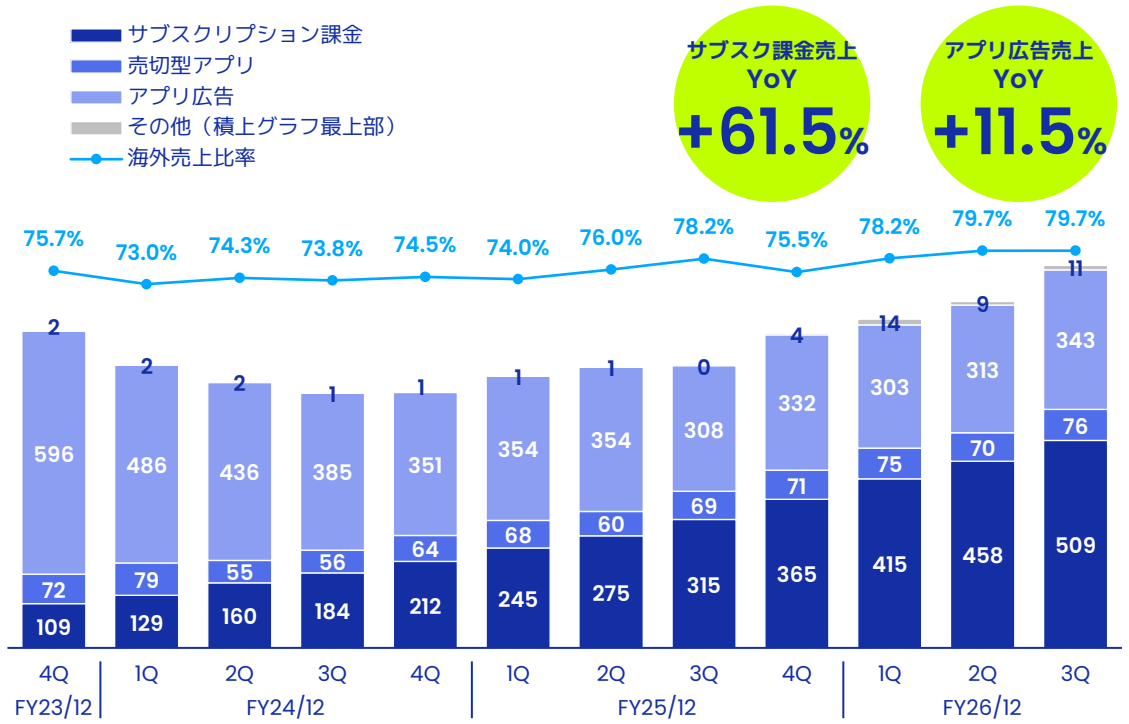
Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

※ 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、FY2025 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

サブスク課金が牽引し、四半期の売上高・利益が過去最高を更新

区分別売上高・海外売上比率推移

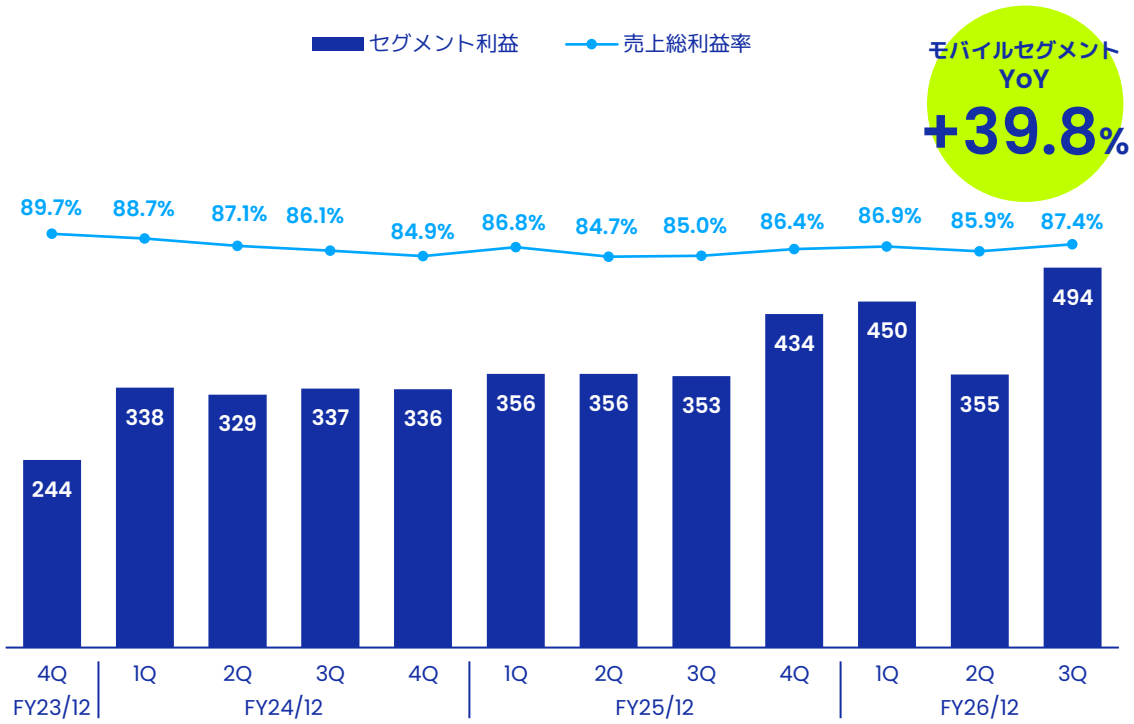
（百万円）



- ✓ モバイルセグメント売上高は9.4億円（YoY＋35.6%）と四半期で過去最高を更新
- ✓ サブスク課金売上は5.0億円（YoY＋61.5%）、セグメント売上に占める割合は54%に上昇
- ✓ アプリ広告売上は広告デマンド拡充等の対策と円安により、YoY＋11.5%と増収に転換

セグメント利益・売上総利益率推移

（百万円）



- ✓ セグメント利益は4.9億円（YoY＋39.8%、QoQ＋39.1%）と四半期で過去最高を更新
- ✓ 2025年12月下旬導入の新しい広告投資モデルが奏功し、追加投資を抑えつつサブスク獲得を拡大
- ✓ 売上総利益率は87.4%（YoY＋2.4pt）と高水準を維持

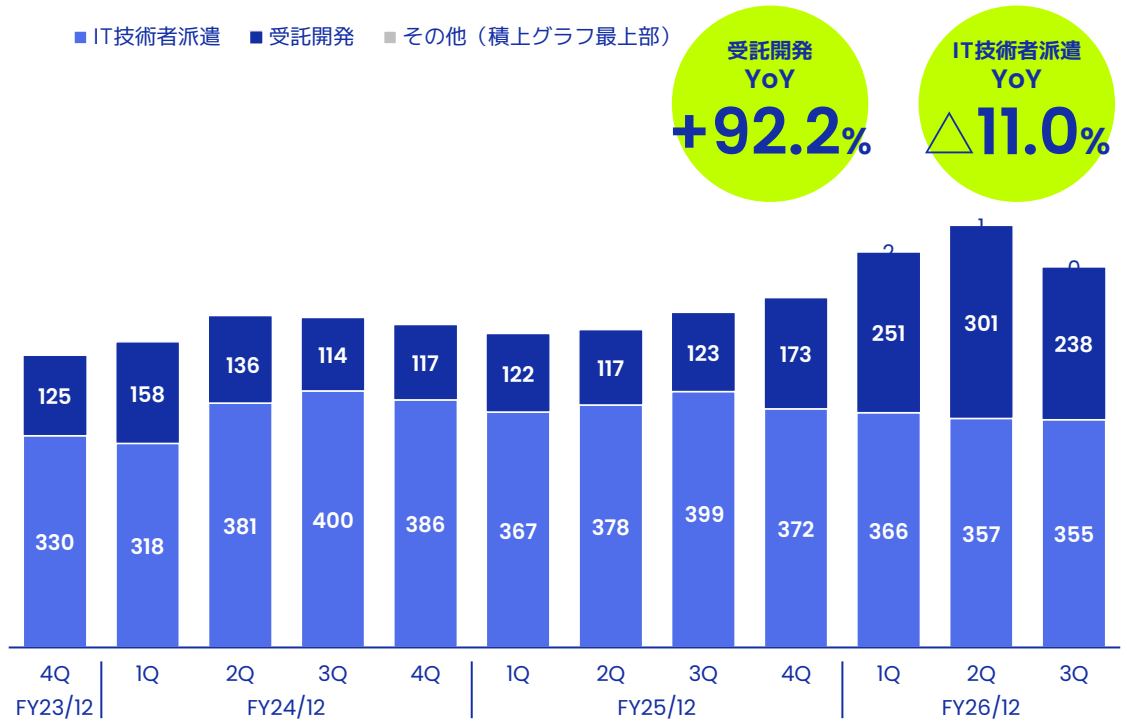
Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

※ 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
※ 左図のサブスクリプションは、ibisPaint及びBCSのサブスクリプション課金売上の合計額を表示

受託開発シフトで増収継続、利益は体制強化の費用増等でYoY減益

区分別売上高

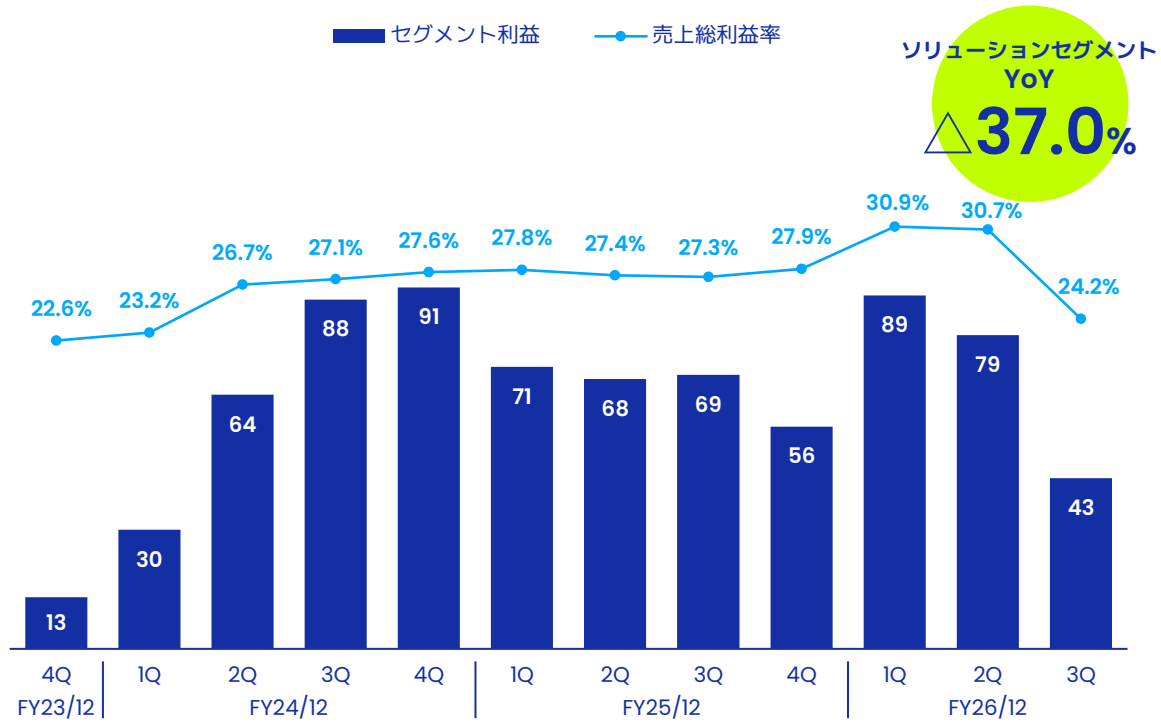
（百万円）



- ✓ 売上高は5.9億円（YoY＋13.6%）。2Q比では減少も、FY2025の各四半期を上回る水準を維持
- ✓ 受託開発はYoY＋92.2%。派遣から受託へのシフトとゼロイチスタートの合併が寄与
- ✓ 受託開発は2Qの大型受託開発案件の反動でQoQ減収も、累計では計画を上回って進捗

セグメント利益・売上総利益率推移

（百万円）



- ✓ セグメント利益は0.4億円（YoY△37.0%）。体制強化に伴う販管費増とのれん償却が主因
- ✓ 売上総利益率は24.2%。2Qの大型受託開発案件の反動と、一部技術者の稼働率低下が影響
- ✓ 次世代SIer型事業モデルへの転換期の真っ只中。AI駆動開発体制を構築し、開発効率の抜本的向上を目指す

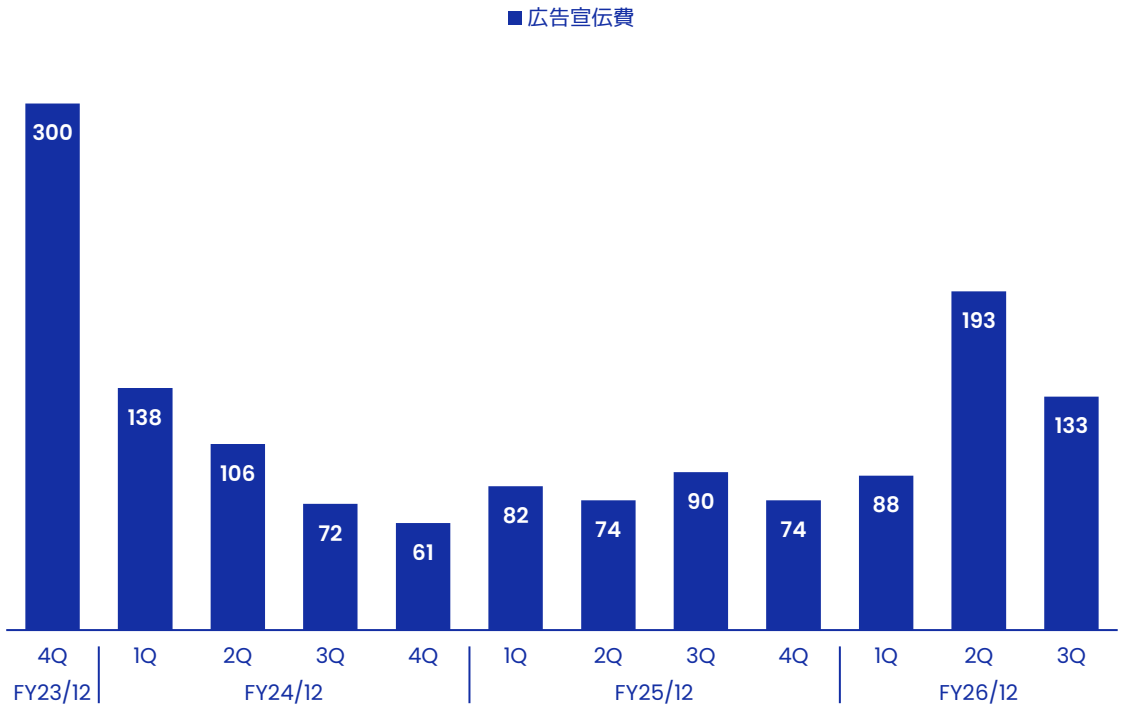
Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

※ 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

サブスク課金数の獲得効率を重視した広告投資を継続

（百万円）

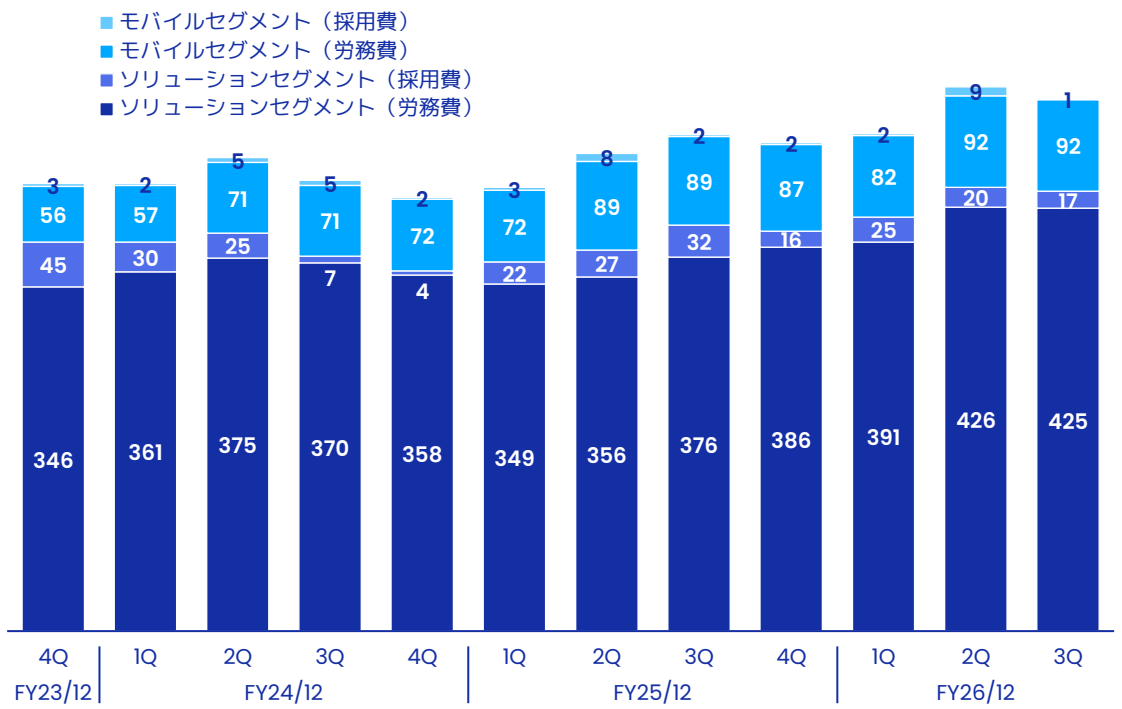
広告宣伝投資推移



✓ 広告宣伝費は1.3億円（YoY＋47.1%）。3Qも計画に上乗せした広告投資を継続
✓ ibisPaint新規ダウンロード数は17,274千件（YoY△0.4%）と微減も、サブスク転換率の向上で投資効率は改善
✓ 4Qも追加投資額は2Q比で抑制し、サブスク課金数の獲得効率を重視した投資を継続する方針

（百万円）

開発人材投資推移



✓ モバイルセグメントの開発人材投資は0.9億円（YoY＋2.8%）。プロダクト強化に向け体制を拡充
✓ ソリューションセグメントは4.4億円（YoY＋8.5%）。合併で人員増も、採用費はYoY△46.1%と厳選採用を徹底

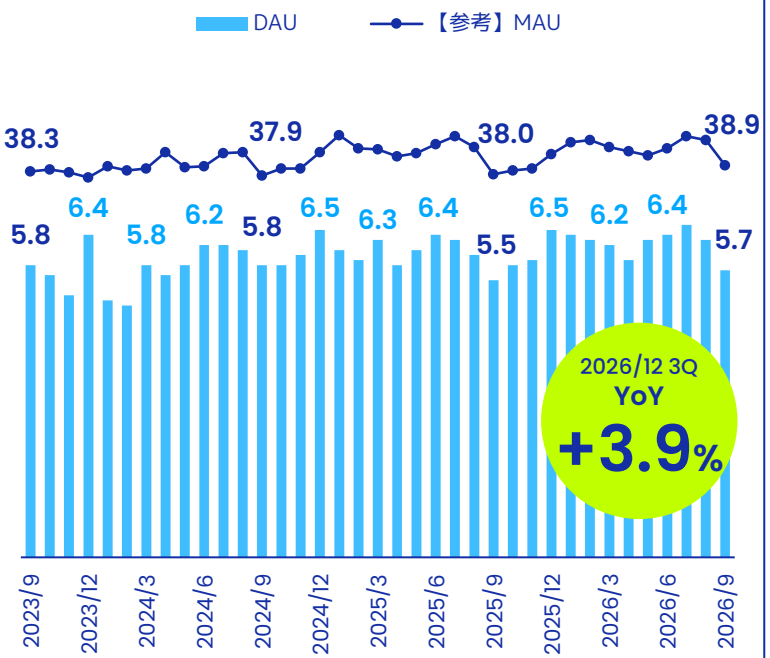
Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

※ 開発人材投資とは、各セグメントに所属するエンジニアの労務費と採用費の合計を指す
※ 追加投資額は、広告宣伝費の実績と期初計画との差額

ibisPaintサブスク課金数は52.5万件、3年で5.5倍に拡大
ITエンジニアは次世代SIer型への転換を見据え、質重視の体制へ

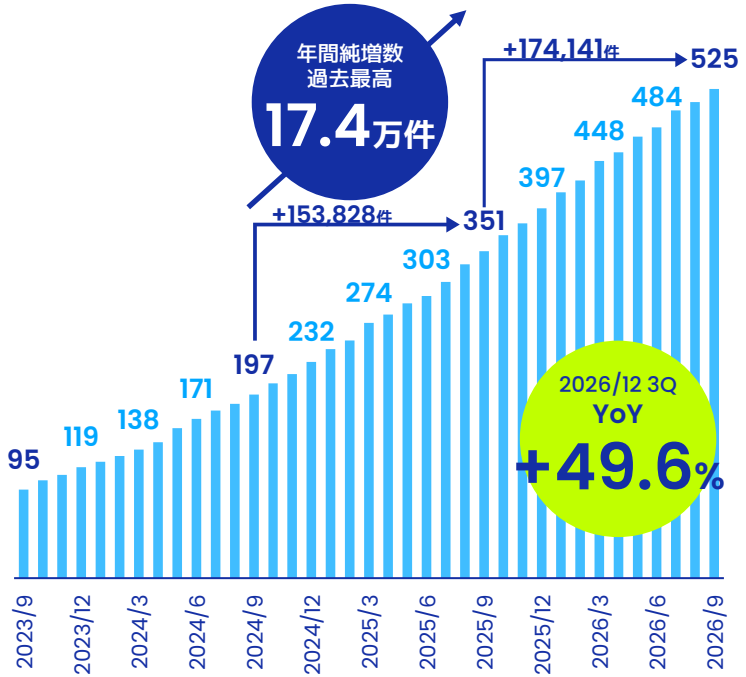
モバイルセグメント

（百万人） DAU(日次アクティブユーザー)



✓ DAUは600万人前後で安定推移。3Q末は夏休み明けの季節要因でQoQ減も、YoYは＋3.9%と増加

（千件） ibisPaintサブスクリプション課金数

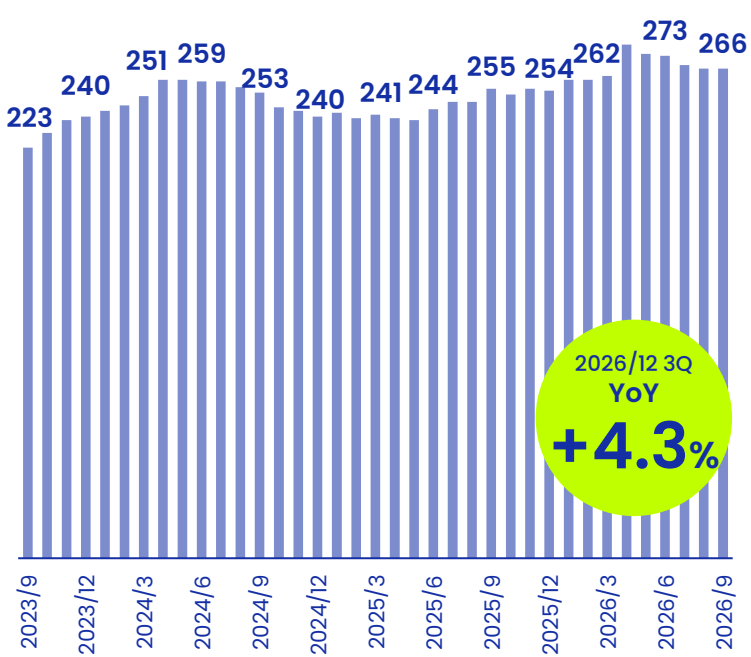


✓ ibisPaintサブスク課金数は52.5万件（YoY＋49.6%）。3Qの課金純増数は40,957件（QoQ＋12.1%）と拡大

✓ 課金純増数の通期計画に対する進捗率は85.3%と、計画を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266名（YoY＋11名、うちゼロイチスタート合併による増加9名）。1Qのスキルセット再定義に伴う採用基準の厳格化と一部の自主退職を経て、人数規模よりも利益率とAI開発への適応力を重視した組織への転換を推進

※ DAUは一日当たりの無料アクティブユーザー数、MAUは一月当たりの有料アプリ課金を含む全シリーズ（但しEduシリーズは除く）のアクティブユーザー数をそれぞれ表す
※ DAUの棒グラフ上に表記している数字は各四半期末のDAUを表す
※ 年間純増数は、9月末時点の課金数の前年同月末比較による増加数

Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

2026.09.07 ibisPaint 3D素材・音声トラック対応で創作表現の幅を拡大



- 大型アップデート（Ver.14.1.0）で、人物や小物を配置できる「3D素材」機能や、アニメーションに音声を付けられる「音声トラック」機能を追加
- 従量制課金モデル「スマートクレジット」対応の「レリーフ（高品質）」フィルターも追加。今後も対応機能を順次拡充し、収益機会を拡大

2026.07.24 Forbes JAPANに、代表取締役社長神谷のインタビュー記事が掲載



Forbes JAPAN
2026年9月号
特集「次の成長株を追え」

- 大型株や半導体関連に注目が集まる中、次の成長ステージへ加速し始めた中小型株の可能性を探る「次の成長株を追え」特集に取り上げられました。
- VCの出資なしで2023年に上場。本誌によると、同年以降のグロース上場175社中、株価上昇率14位（公募価格比+415.8%、初値比+77.5%）※

Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

※ Forbes JAPAN 2026年9月号（リンクタイズ株式会社）p.48-49。株価は2026年6月末時点の終値ベース、同誌調べ。

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

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

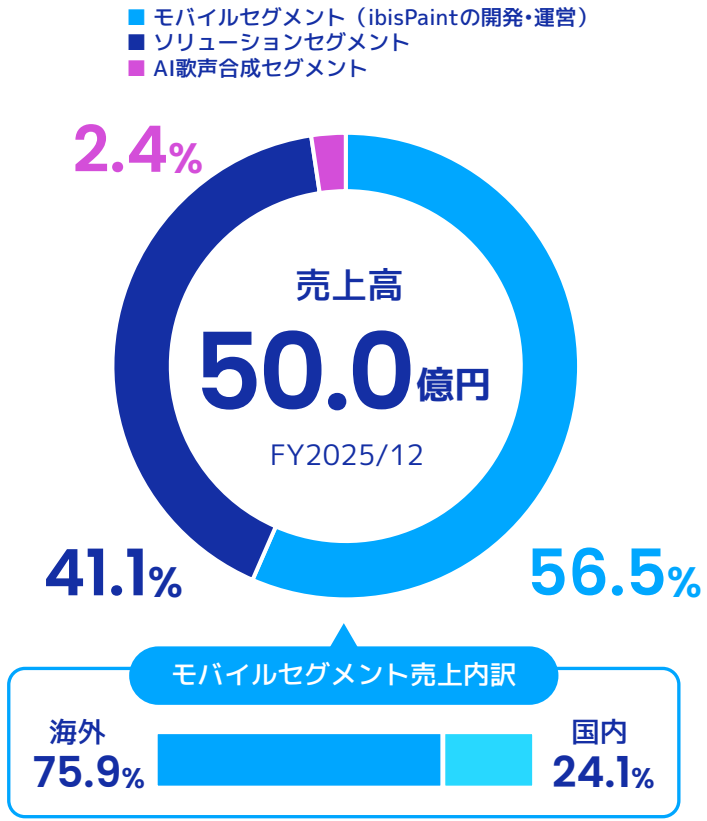
- 海外IP市場：2033年 20兆円規模へ拡大※3

※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〕

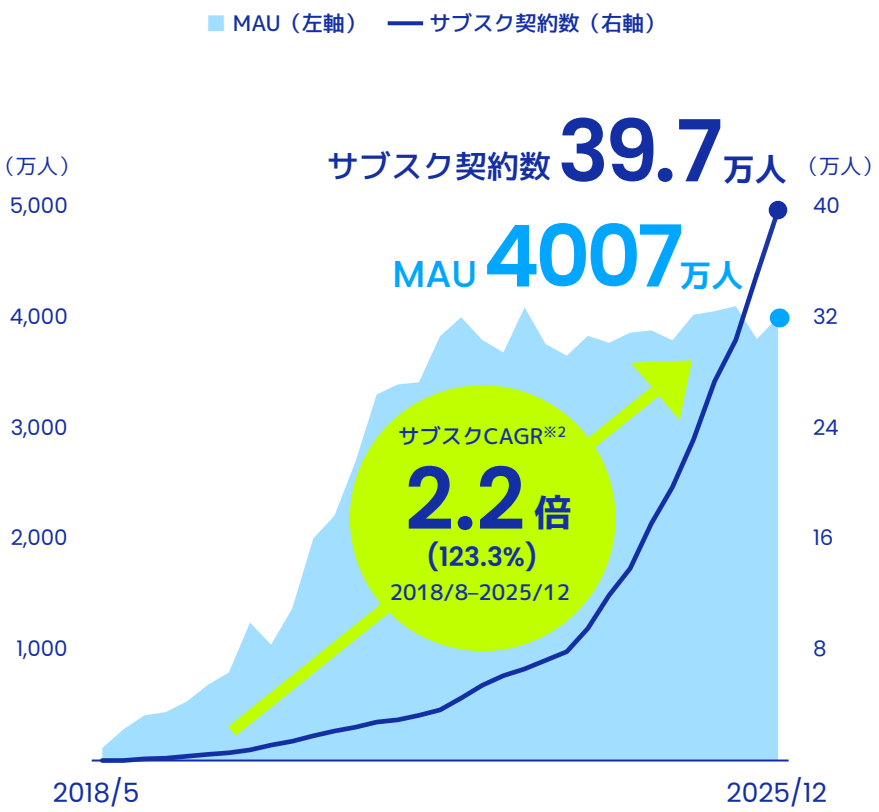
世界No.1※1のモバイルペイントアプリを展開する日本発テック企業

ABOUT

セグメント別売上構成比



MAU・サブスク契約数の推移

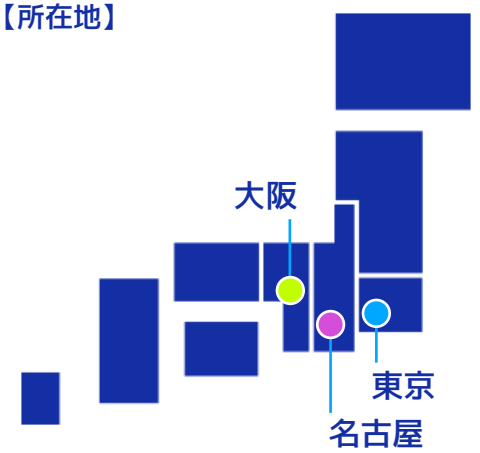


会社概要

【設立】 2000年

【従業員数】 357名
ITエンジニア数302名

【所在地】



ibis Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

※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 CAGRはサブスク契約が開始された2018/08を起点に算出

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



“ワォ！”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

※α・Z世代：主に小学生～高校生に相当する年齢層（当社定義）

Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

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“ワォ！”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

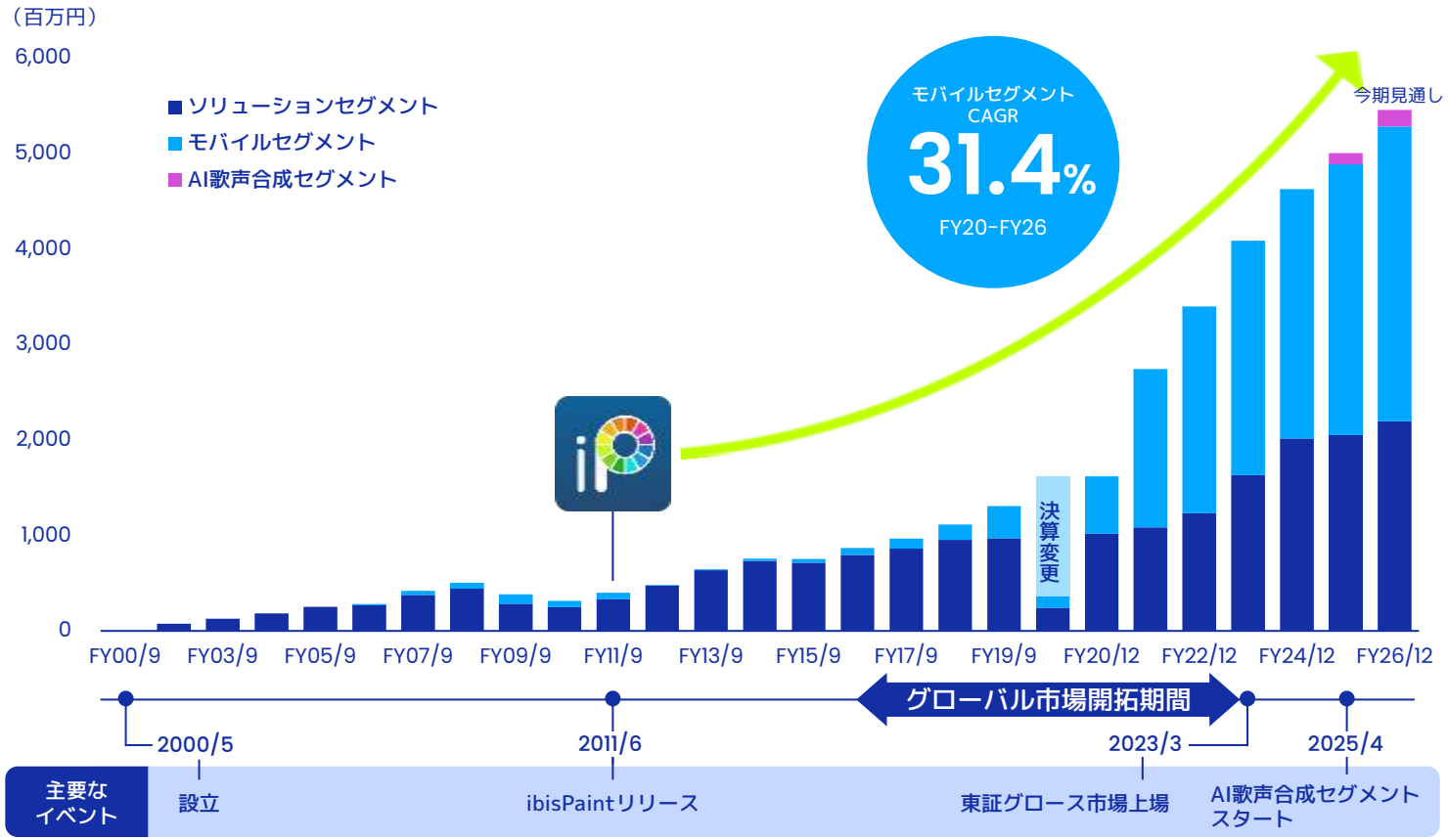
スピードを緩めることなくチャレンジし続けることにより、新しい価値を創り出す

Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

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

HISTORY

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

Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

※ 年平均成長率（Compound Annual Growth Rate）」の略

ACHIEVEMENT

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



累計ダウンロード数

2025/12現在

5.2億

海外比率 93.9%

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

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

Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

※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 iPhone & Androidにおける25歳未満アクティブユーザーシェア（2025年1月-11月）。日米2か国、 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

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

MARKET

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



Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

※1 ibisPaint 25歳未満ユーザー比率のデータは2025年1月-11月の数値。いずれも日米2か国、 data.ai by Sensor Tower調べ
※2・3 世界アートアプリ市場に関する数値（2035年の市場規模 23.6億USD、2025-2035年のCAGR 12.4%）は、Future Market Insights社による独自の調査及び推計に基づいている

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

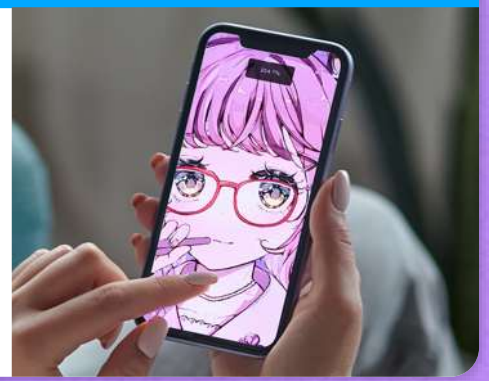


導入 → 継続利用

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



画像クリックで利用イメージ動画をご覧いただけます

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



Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

※「ibisPaint」YouTube登録者数及び「アプリストア評価」は、2026/01/19時点の数値

STRENGTHS

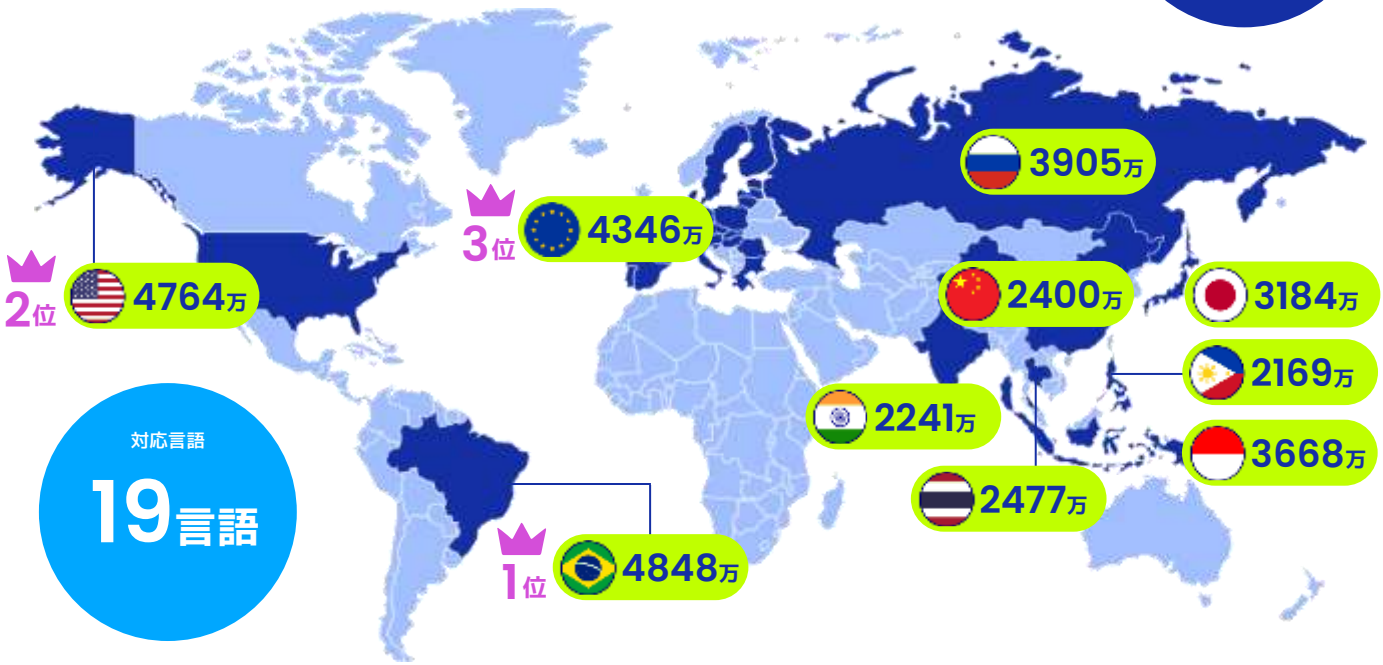
グローバルマーケ戦略 × ユーザー熱量で

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

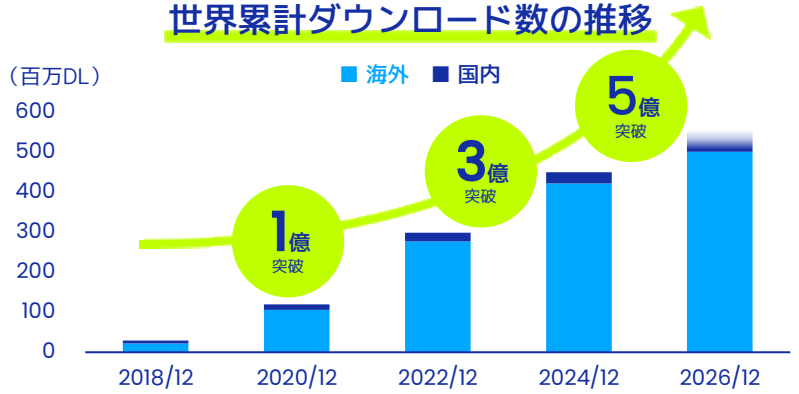
（2025/12現在）

ibisPaintが利用されている国と地域 200以上



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



■ 海外
■ 国内

全世界ユーザーシェア



■ ibisPaint
■ 直接競合ペイントアプリ合計

※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

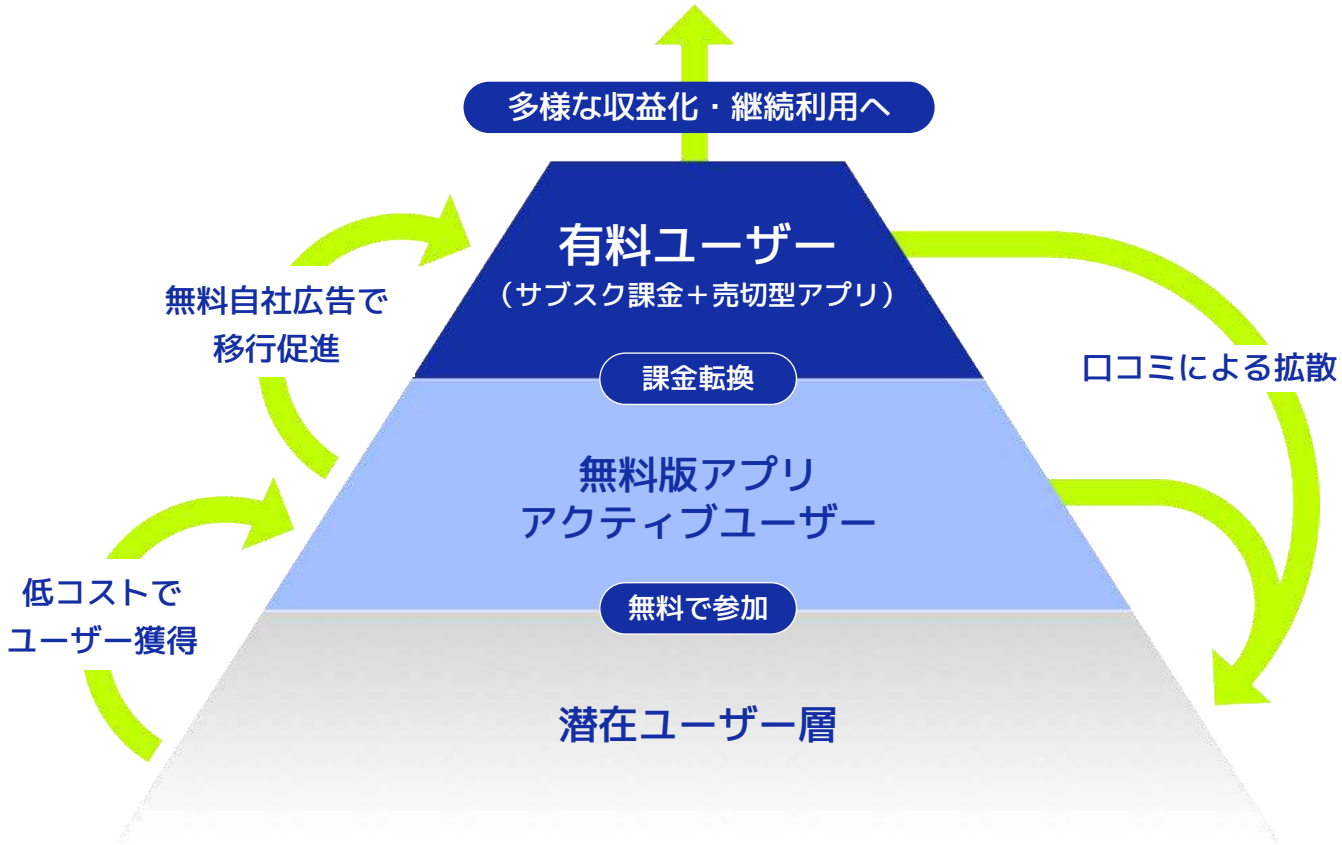
Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

STRENGTHS

高度な技術力と少数精鋭で

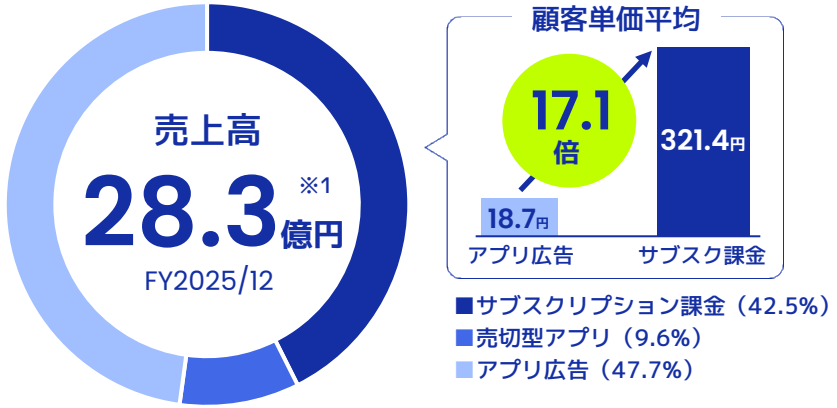
効率と収益を最大化する高収益モデル

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

2024/12現在

7056万円 ※2

（モバイルセグメント従業員で換算）

C社の **2.0倍**

Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

※1「モバイルセグメント売上構成」の円グラフ中央に記載されている売上高は「その他」を含む。また、括弧内の数値は、先述の売上高に対する割合
※2「従業員一人当たり売上高」は、モバイルセグメントの売上高を臨時従業員数を除いた社員数で除した値。C社との比較は、C社の同種の事業について同様の方法で算出した値に対する比

モバイルを軸に、アイビスの技術価値を世界へ

DIVISIONS

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

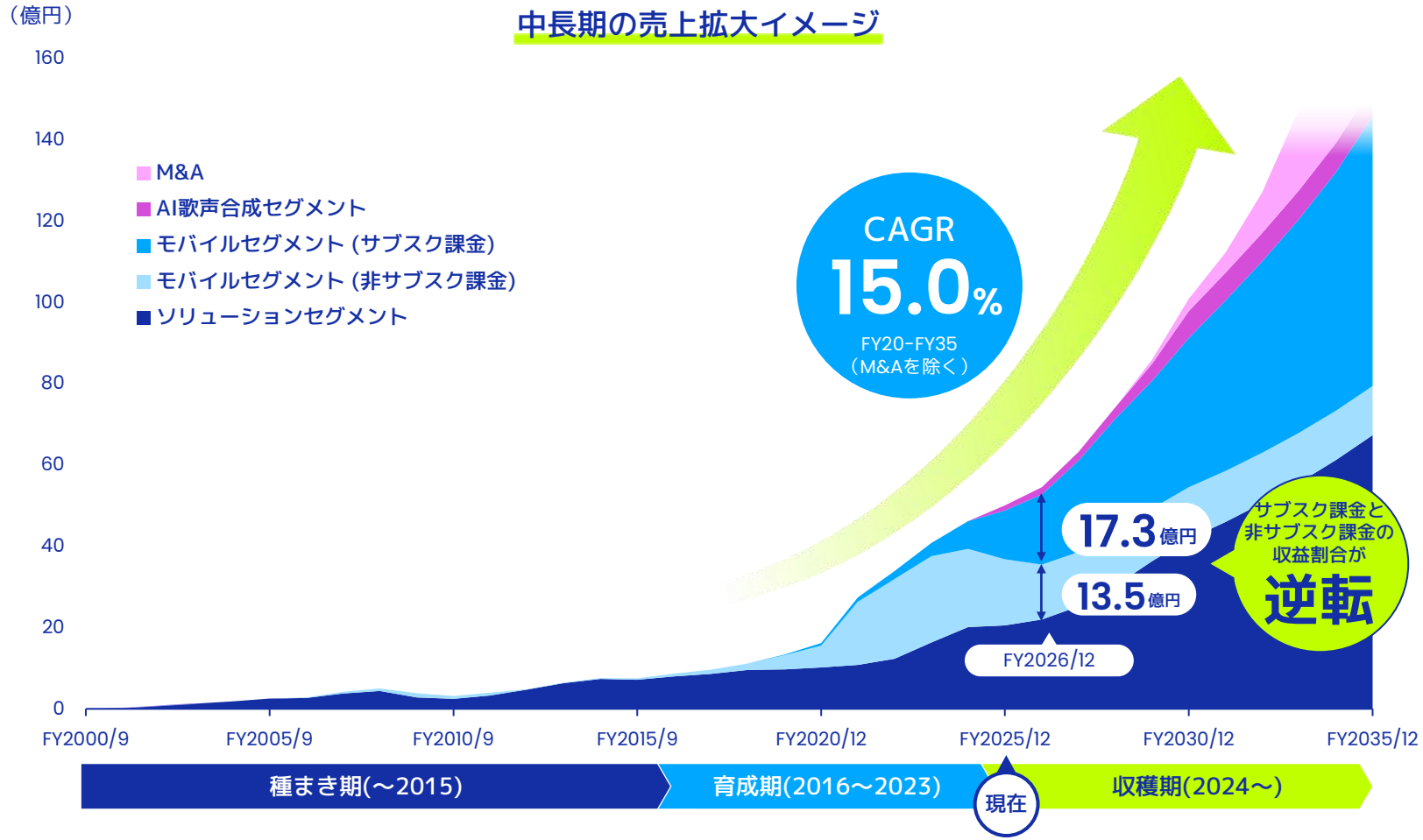
ibis Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

※ 売上高内訳グラフのVoiSonaには、便宜上、同じBtoC領域のCeVIOの売上高と、VoiSona及びCeVIO向けボイスライブラリ制作の売上高が含まれている

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

STRATEGY

中長期の売上拡大イメージ



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%

Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

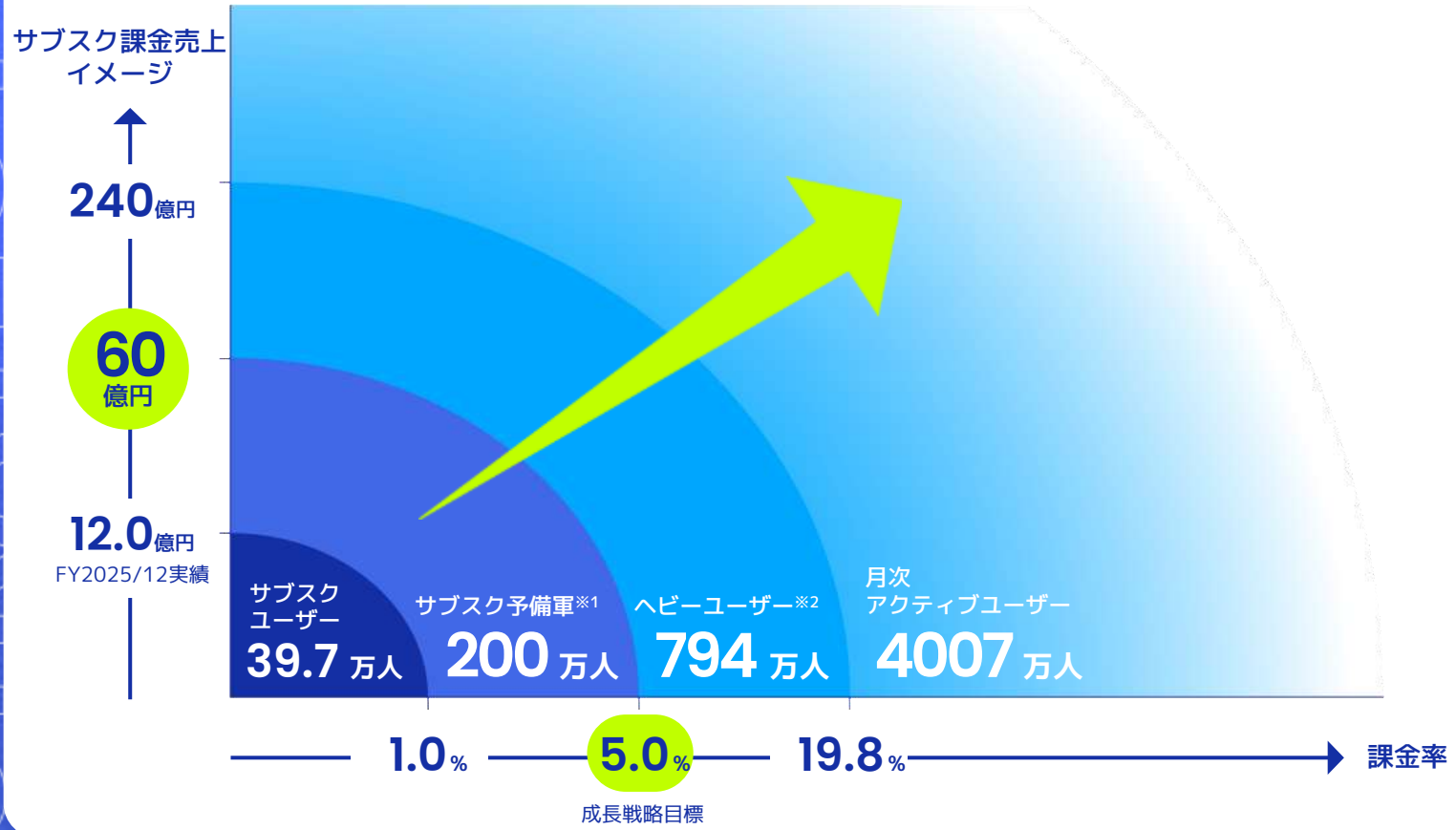
※ 本ページのイメージ図及び目標値は、2026年連結中期経営計画を基に作成

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

STRATEGY

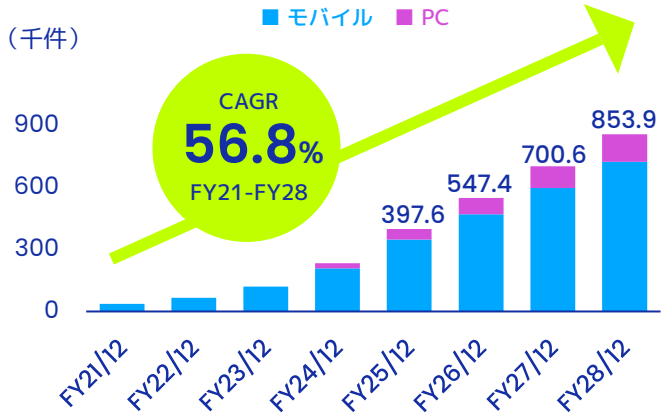
サブスクユーザー拡大による成長インパクト



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



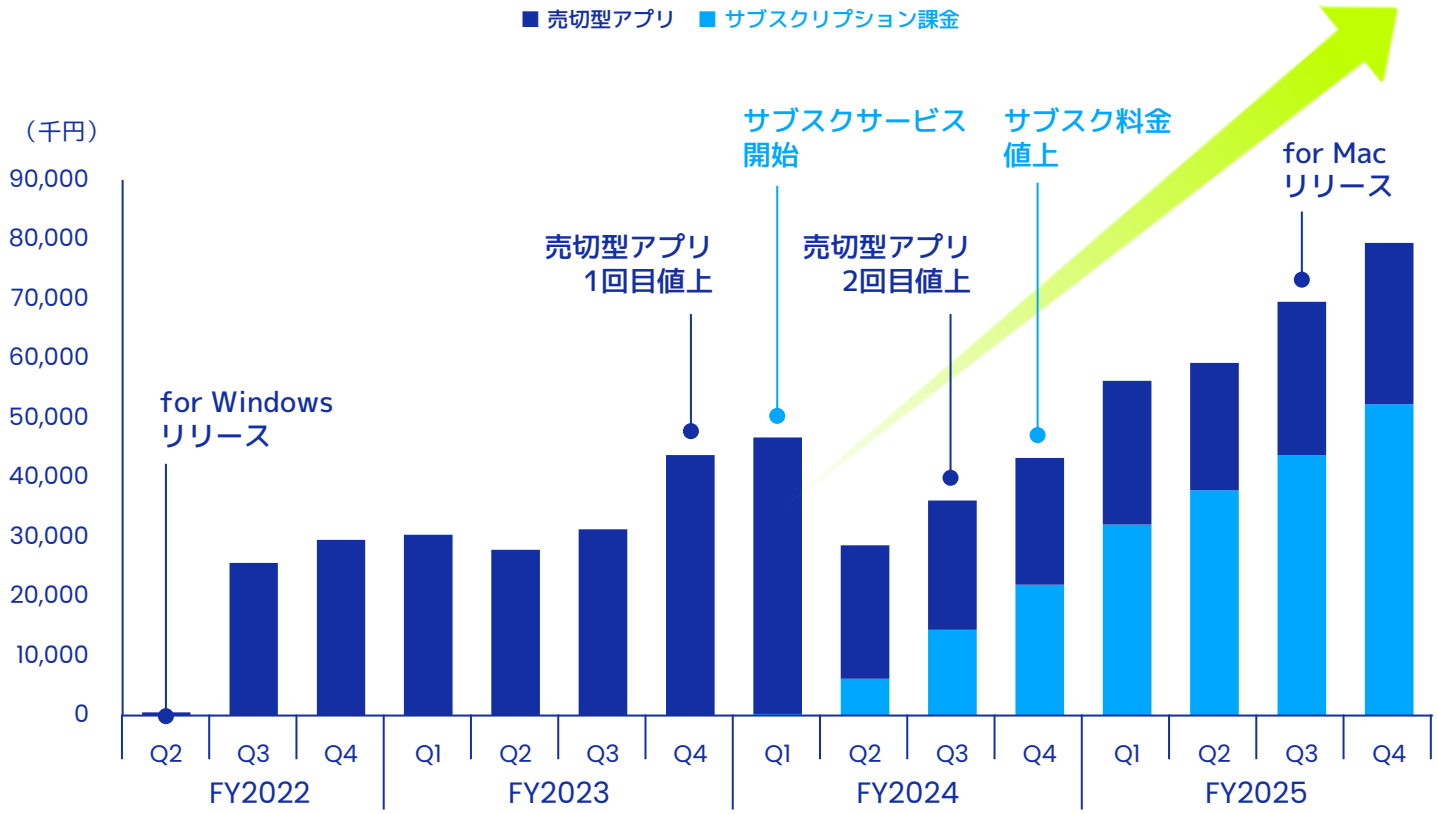
※1 サブスク予備軍とは、月次アクティブユーザーのうち、課金率が5%（業界平均3~10%）となる場合のユーザー数と定義する
※2 ヘビーユーザー数とは、月次アクティブユーザーのうち、月間平均利用時間が現サブスク契約者の当該時間以上あるユーザーと定義する
※ データは2025/12末時点での数値。「サブスク契約数の実績と計画」のFY26-28の計画値は、2026年中期経営計画を基に作成

ibis Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

プロユース × マルチデバイス展開でサブスク成長を加速

STRATEGY

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



Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

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

STRATEGY

次世代クリエイティブプラットフォームイメージ

新しい音楽の創作体験

- ボイスライブラリ拡張機能（有料モデル強化）
- VOISONA AI歌声合成アプリ
- ibisPaintユーザー（MAU4000万人）からの送客によるシナジー

どこまでも拡大するibisPaintの創作活動

- 3Dアニメーションなど AIの新機能を 続々とリリース予定
- 従量制課金モデル「スマートクレジット」での新規マネタイズ
- ibisPaint ペイントアプリ
- 多様な戦略的M&Aで 製品価値のさらなる向上と 拡大を推進
- UIのカスタマイズ性向上と プロ仕様の洗練された デザインへの進化

新世代の表現を支える

- AIを駆使した 革新的な創作ツール
- 次世代クリエイター向け 新製品
- 動画+音楽を融合した ミュージックビデオ 制作ツール

クリエイターの表現を解き放ち、日本発のカルチャーを創出

ibis Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

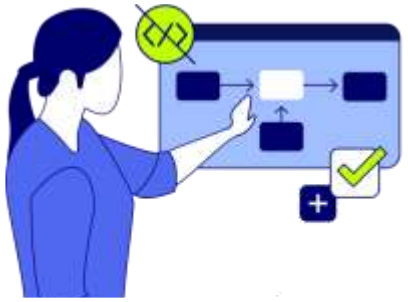
安定収益とAI技術による新市場開拓で企業成長を加速

STRATEGY

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

	M&A前	M&A後
Techno-Speech, Inc. Voisona	企業価値 5.1億円	企業価値 25億円

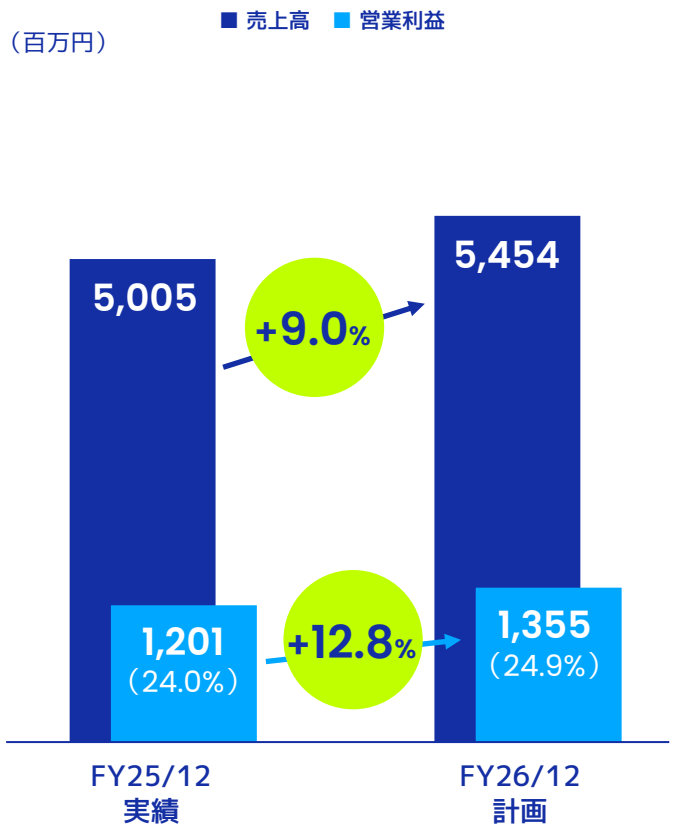
モバイル開発技術力と海外販促力の成功方程式を横展開し
M&A統合効果で企業価値5倍へ

Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

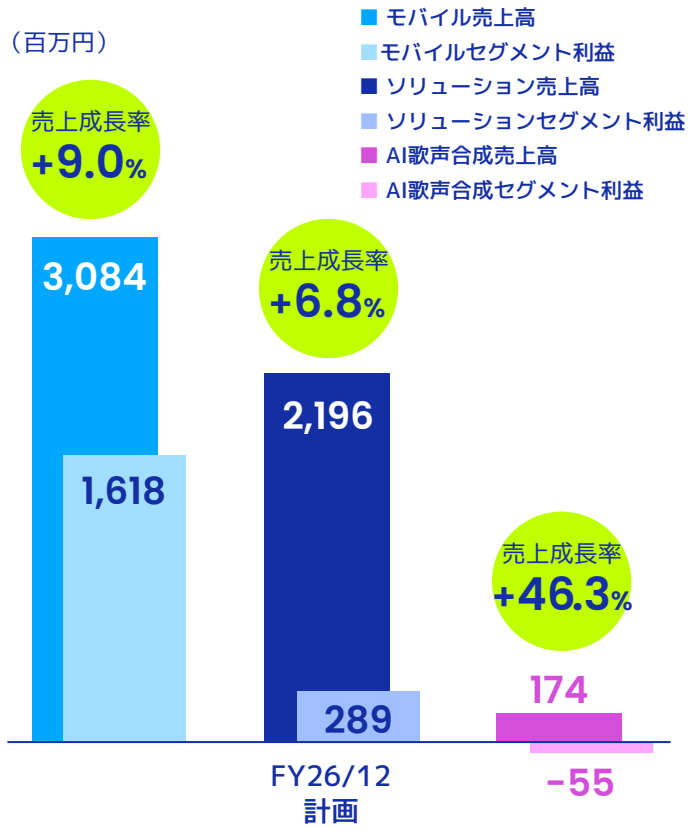
サブスク課金売上1.4倍で成長を加速、さらなる利益拡大へ

PROJECTION

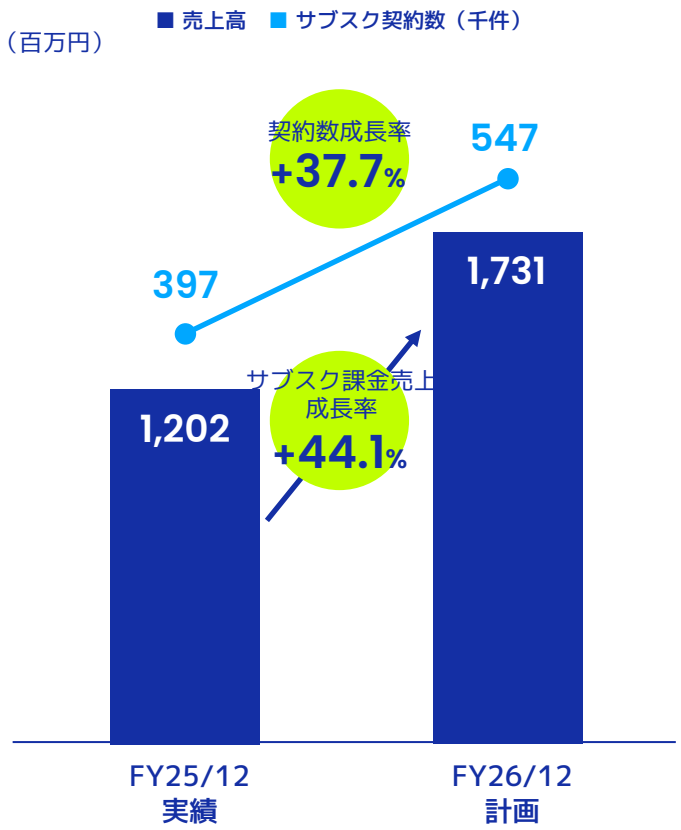
全社：売上高・営業利益



セグメント別：売上高・利益



サブスクリプション：売上高



Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

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%

※ 本ページの計画値は、2026年連結中期経営計画を基に作成。 ※FY2025/12YoYは、FY2024/12単体実績に対するFY2025/12連結実績の比率を指す
※ 営業利益率などの比率指標についてはCAGRを算出していません。 ※本計画はオーガニック成長を前提としており、M&Aによる影響は含んでいません

Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

世界に挑む技術力で、持続的成長と株主還元を両立

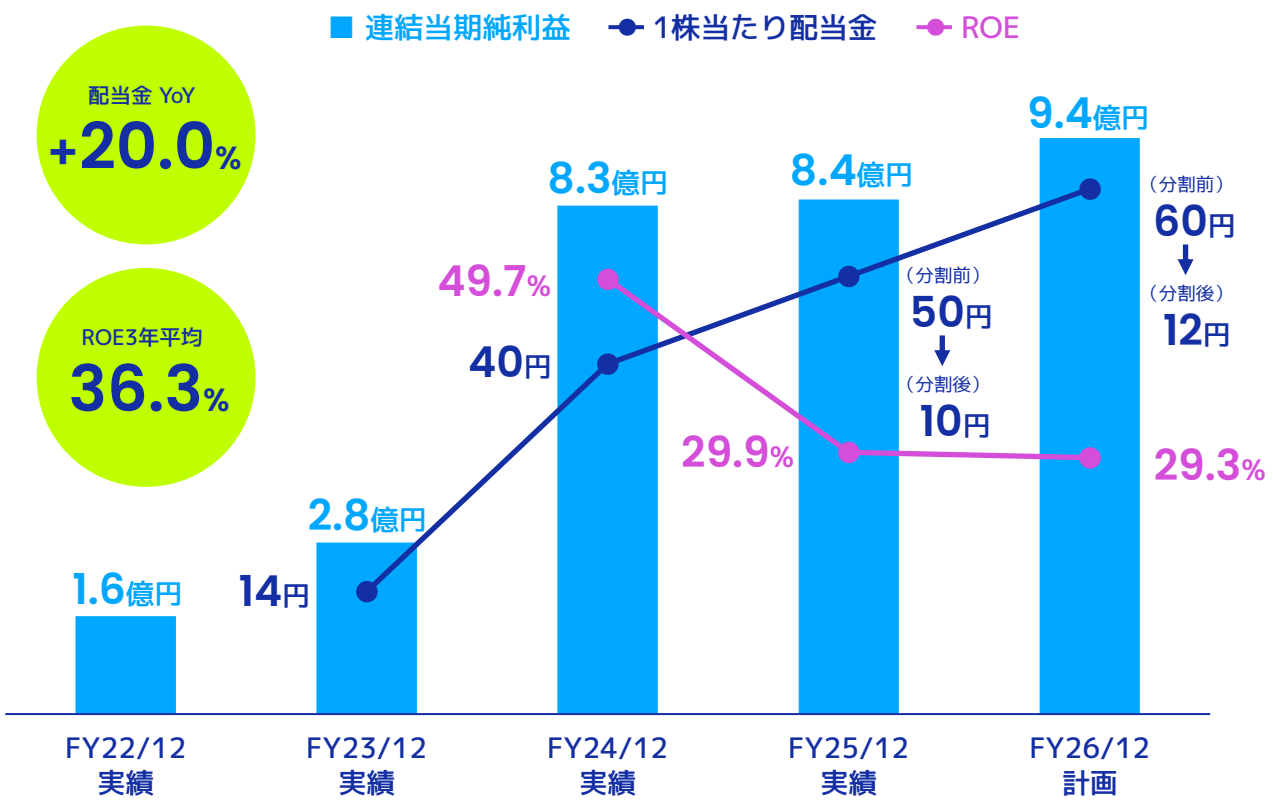
資本配分の優先順位

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



Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

※ 株式分割：2025年10月１日を効力発生日として、普通株式1株を5株に分割

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

Copyright © ibis inc. All Rights Reserved.

※ 各取り組みの詳細は、成長可能性資料にて開示

技術と創造の力で、世界に“ワォ！”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.