



# 2025年 3 月期 決算補足説明資料

2025.5.14

1. 企業概要
2. 2025年3月期 決算概要
3. 2026年3月期 業績見通し・事業方針
4. ESGへの取り組み

# 1. 企業概要

# 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	<ul style="list-style-type: none"><li>・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</li><li>・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</li></ul>
グループ会社 (2025/4/1現在)	株式会社ATR-Trek 株式会社スーパーワン 株式会社Lapis Live



## 主要取引先

株式会社NTTドコモ	国立研究開発法人情報通信研究機構 (NICT)
LINEヤフー株式会社	ソフトバンクロボティクス株式会社
Cerence Inc.	トヨタ自動車株式会社
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
キヤノンITソリューションズ株式会社	日本無線株式会社
株式会社富士通ゼネラル	沖電気工業株式会社
株式会社ライトワークス	株式会社日立国際電気
パナソニックシステムソリューションズジャパン株式会社	京セラコミュニケーションシステム株式会社

## 主要株主

廣飯 伸一	吉田 大介
合同会社吉田事務所	株式会社ソルクシーズ
吉田 大志	株式会社国際電気通信基礎技術研究所

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。



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。



## 2. 2025年3月期 決算概要

当社グループは2024年10月の株式会社フュートレックの吸収合併に伴い連結決算へ移行しているため、前期数値及び対前期増減率は記載しておりません。

連結売上高

**1,486百万円**

連結営業利益

**109百万円**

連結経常利益

**130百万円**

親会社株主に帰属する当期純損失

**△15百万円**

## 吸収合併初年度、エーアイとしては過去最高の売上高

2024年10月の株式会社フュートレック吸収合併に伴い、2021年3月期の887百万円を大幅に上回り過去最高の売上高を記録、営業利益、経常利益ともに前期比で増額の着地となった。

## 当初計画（2024年11月公表）比、連結経常利益24%増

CRM事業における顧客事情による開発キャンセルにより売上が純減となったが、他案件の獲得などにより売上計画は達成したものの、違約金の営業外収入により連結経常利益が増額となった。

## 親会社株主に帰属する当期純損失の要因

連結経常利益130百万円の実績となったものの、連結純損失としての△15百万円は当社グループの業績悪化によるものではなく株式会社フュートレックの吸収合併に伴う段階取得に係る差損の影響であり、当期のみの要因。

# 分類別売上

	2025年 3月期 (実績)
(百万円)	
音声事業	1,160
CRM事業	288
その他事業	36
合計	1,486

## 音声事業

- ✓ 旧エーアイのAI音声合成事業が4月から3月の通年の実績、旧フュートレックのAI音声認識事業が10月から3月までの半期分の実績が計上され、通期で11億60百万円の売上実績。
- ✓ 大口顧客への安定的な売上を計上し、当初計画より若干の上積みを得た実績となった。

## CRM事業

- ✓ 旧フュートレックにおけるCRM顧客管理システム「Visionary」販売開発保守事業で10月から3月までの半期分の実績が計上。
- ✓ 大型案件の顧客都合キャンセルが1件あったものの、その他の案件は遅滞なく社内開発・顧客納品を完了、新規案件の獲得にも成功。

## その他事業

- ✓ 株式会社スーパーワンにおける、特にデジタル教科書を中心としたソフトウェア開発事業で10月から3月までの半期分の実績を計上。
- ✓ 大口顧客の教科書改訂における閑散期にあたり、旧フュートレック連結子会社であった前期より売上減

# 連結損益計算書詳細

(単位：千円)	2025年3月期 (計画)	売上高比	2025年3月期 (実績)	売上高比	達成率
<b>売上高</b>	1,475,423		1,486,037		100.7%
<b>売上原価</b>	759,746	51.1%	736,848	49.6%	97.0%
<b>売上総利益</b>	715,677	48.2%	749,188	50.4%	104.7%
<b>販売管理費</b>	605,315	40.7%	640,152	43.1%	105.8%
<b>営業利益</b>	115,035	7.7%	109,035	7.3%	94.8%
<b>経常利益</b>	104,914	7.1%	130,185	8.8%	124.1%
<b>親会社株主に帰属 する当期純損失</b>	△48,670	-	△15,689	-	-

## ハイライト

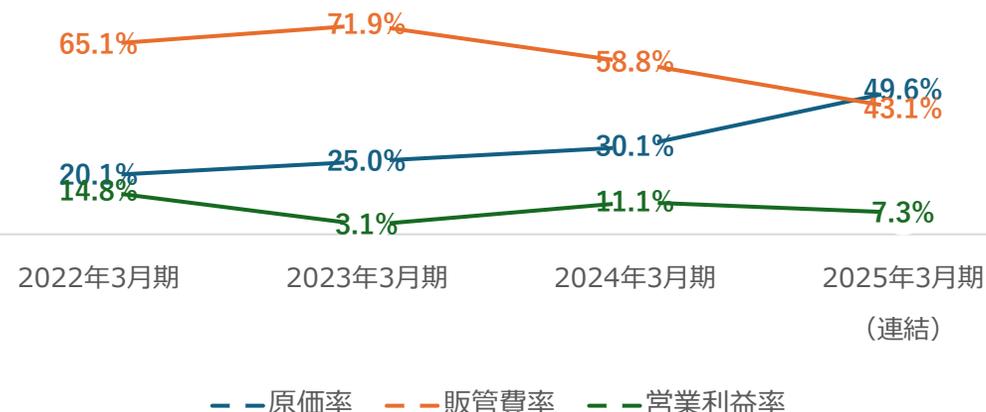
- ✓ 売上原価率が旧エーアイと比較して受託案件の売上比率が音声事業において増加したことと比例して増加している。また旧フュートレック事業においては旧エーアイと比較して売上原価率が高い傾向にあり今後さらなるリソースの適正配分を行う方針。
- ✓ 販売管理費については、合併前の両社合計額からは減額となった。

# 「売上高」「営業利益」「原価率・販管費率・営業利益率」の推移

## 売上高



## 原価率・販管費率・営業利益率



## 営業利益



## ハイライト

- ✓ 2社の合併に伴って連結決算へ移行し当社グループの連結売上高が大幅に上昇し、営業損失の続いていた旧フュートレックを吸収合併したものの営業利益も前年から増額。
- ✓ 2社の収益構造の違いにより原価率が大きくなったが、合併効果により販管費率が低下。

## 連結貸借対照表の概要

(百万円)

	2025年 3月期		2025年 3月期
<b>流動資産</b>	2,121	<b>流動負債</b>	356
<b>固定資産</b>	836	<b>固定負債</b>	86
<b>有形固定資産</b>	31	<b>負債合計</b>	442
<b>無形固定資産</b>	563	<b>純資産</b>	2,518
<b>投資 その他の資産</b>	241		
<b>資産合計</b>	2,960	<b>負債・ 純資産合計</b>	2,960

### ハイライト

- ✓ 2社の合併に伴い、29億60百万円へと拡大。現金及び預金は15億88百万円。今後も積極的な投資を継続する資金は確保。
- ✓ 株式会社Lapis Liveの株式取得に伴う仮払金と自社株式の取得に伴う預け金を資産計上。
- ✓ エーアイにおける短期借入金と社債償還が進んでおり、負債は減少傾向にある。
- ✓ 連結自己資本比率は79.6%と高水準を維持

# 資産及び負債・純資産の推移

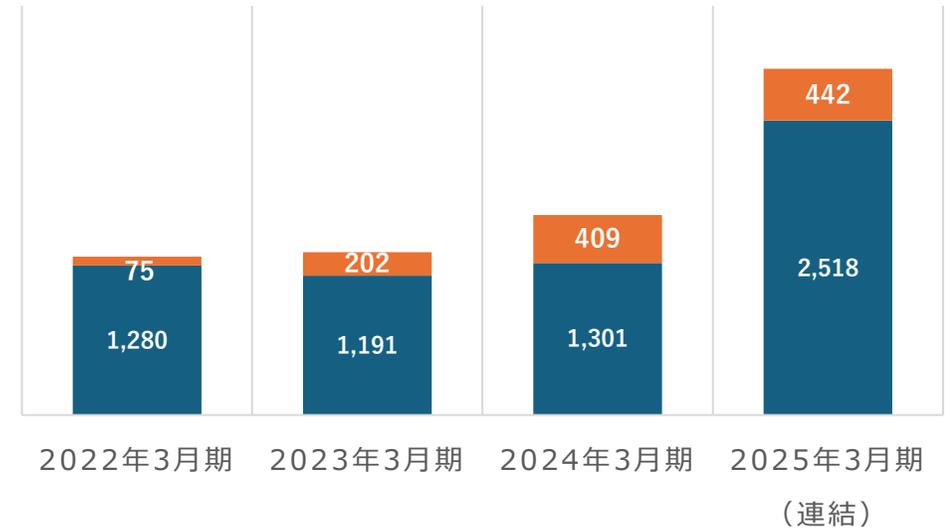
## 資産の状況

■ 流動資産 ■ 固定資産



## 負債・純資産の状況

■ 純資産 ■ 負債合計



## ハイライト

2社合併に伴い、流動資産（うち現金及び預金が15億88百万円）前述の通り大幅に増加しそれに伴い、純資産も大きく増加

### 3. 2026年3月期 業績見通し・事業方針

## 2026年3月期 通期 業績予想（連結）

旧フュートレックの吸収合併の効果が通期に渡り影響することと、新たに子会社化したLapis Liveの寄与により、通期売上は18億円と過去最高を見込む。

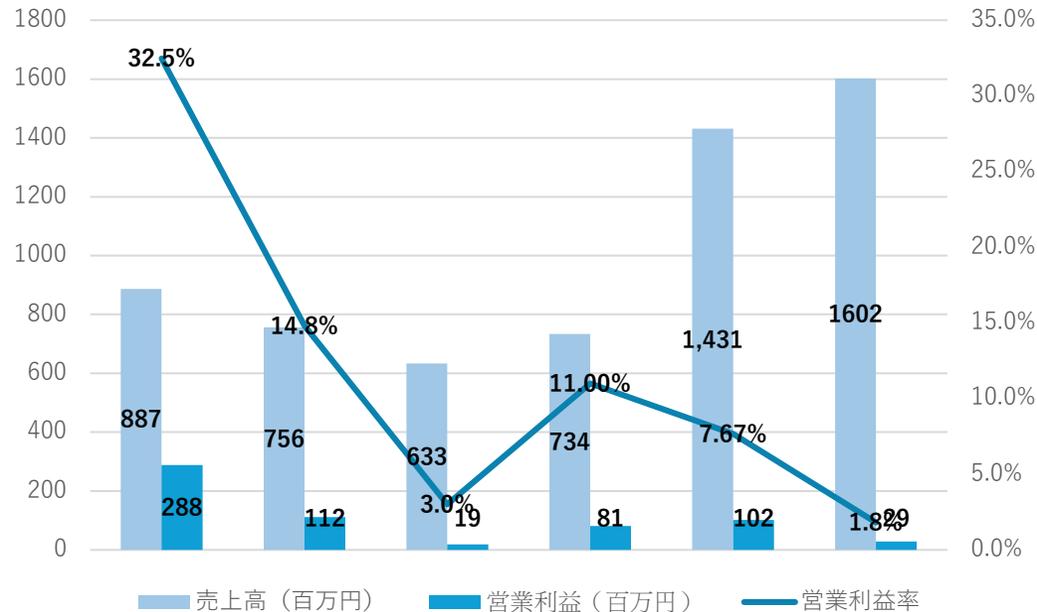
合併に伴う重複機能解消を進め、通期にわたる効果が出るものの、更なるコストの見直しとリソースの適正配分を行い、利益率の向上を目指していく途上。

なお、段階取得に係る差損の影響は合併を行った前期のみ発生する特別損失である為、当期純利益は黒字転換を見込む。

	2025年3月期	2026年3月期 (予想)	前期比 増減率	(百万円)
<b>売上高</b>	<b>1,486</b>	<b>1,800</b>	+21.1%	
音声事業	1,160	1,047	△9.7%	
CRM事業	288	576	+100.0%	
その他事業	36	105	+191.6%	
ライバーマネジメント事業	-	72	-	
<b>営業利益</b>	<b>109</b>	<b>48</b>	△55.9%	
<b>経常利益</b>	<b>130</b>	<b>28</b>	△84.4%	
<b>親会社株主に帰属する 純利益及び純損失</b>	<b>△15</b>	<b>15</b>	-	

## 2026年3月期 通期 業績予想（単体）

- ・音声事業においては、音声収録に関する受託業務が減少する見通しであることから、オーディオブック・音のAI検査等の新規注力分野での案件増大を目指す。AI音声合成・音声認識技術を併せ持つ企業としての付加価値を創出し新たな売上の核を目指し、研究開発の加速とリソースの選択と集中を実施。
- ・CRM事業においては、現在企画・企画開発中の新サービス「Visionary Cloud」の正式リリースを行い、売上と収益性の向上を目指す。
- ・合併による更なるコストの見直しとリソースの適正配分を行い営業利益率低下から回復する元年と位置付け、全社的に徹底的な支出の見直しと効率的組織運営を行う。

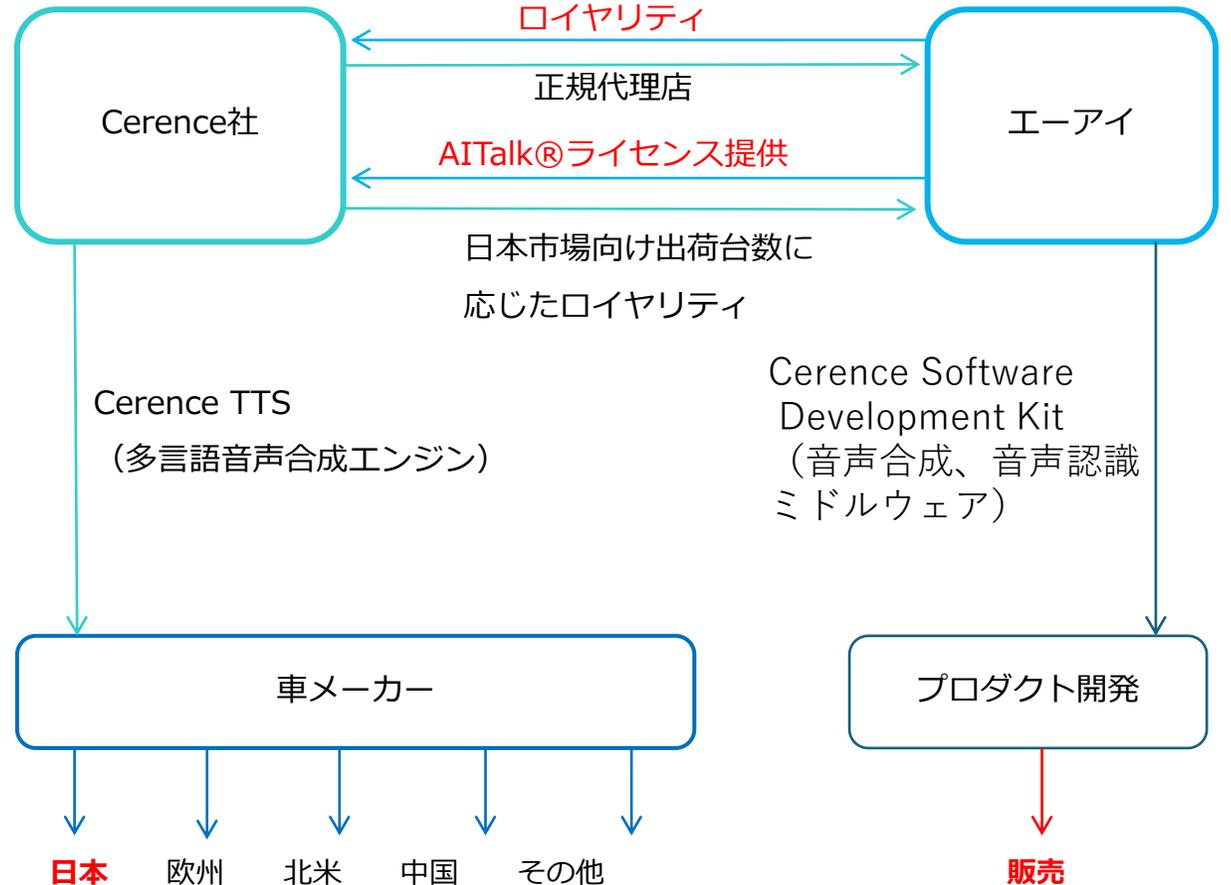


	2025年3月期	2026年3月期 (予想)	前期比 増減率	(百万円)
売上高	1,431	1,600	+11.8%	
営業利益	102	29	△71.6%	
経常利益	126	35	△72.0%	
当期純利益	120	30	△75.0%	

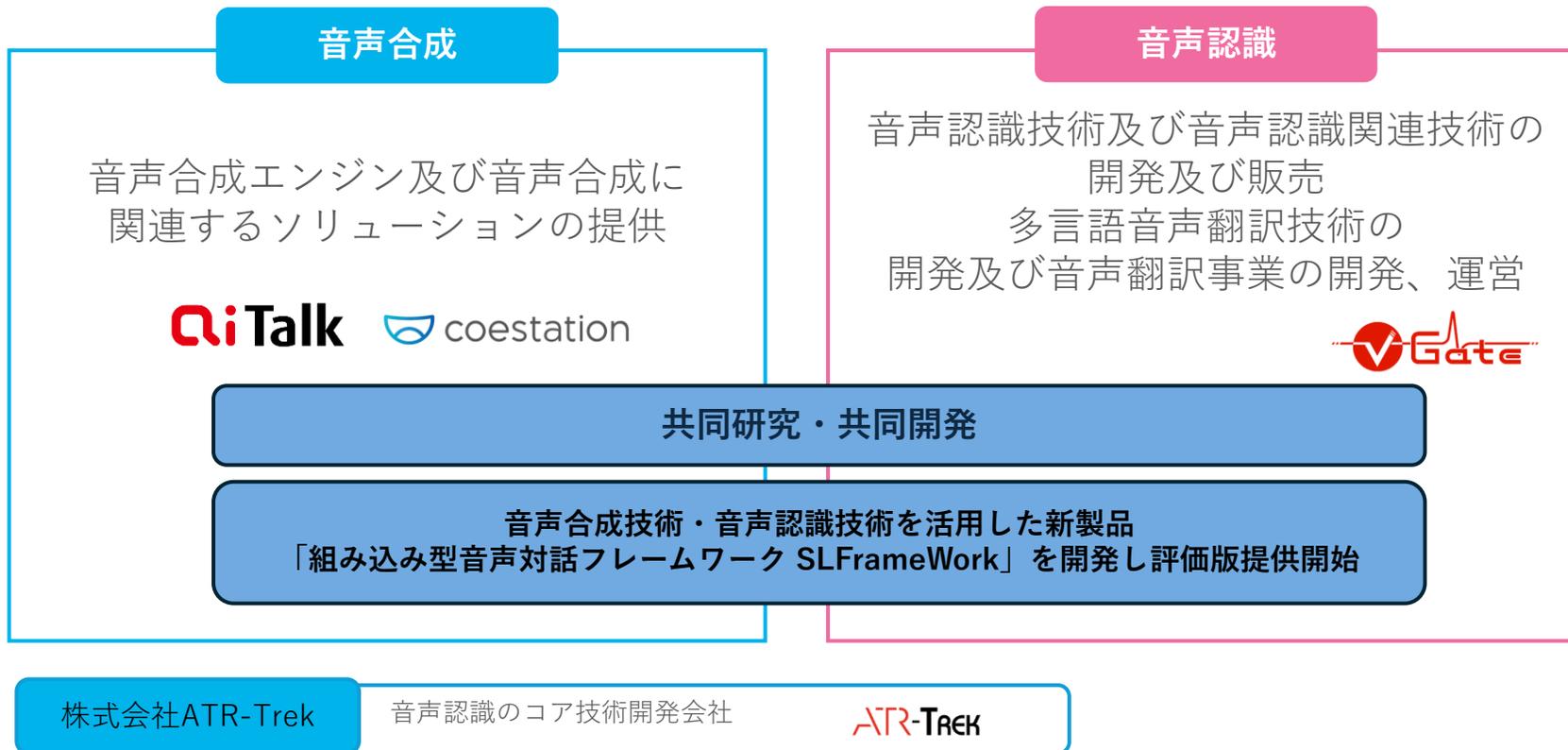
## Cerence社との協業

- ・ 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」  
を組み込んだプロダクトを開発中で、多言語対応製品を拡  
充予定。
- ・ **2024年1月10日公表**  
**「Cerence TTS」を搭載した新製品**  
**「AITalk®6 SDK」を提供開始**

### 新ビジネススキーム



併用活用事例の多い「音声合成」と「音声認識」を同一企業内で抱えることにより、  
**事業展開と製品開発のスピードを加速**、さらなる事業成長へとつなげていく。



## 2025年1月よりSLFramework評価版の提供開始

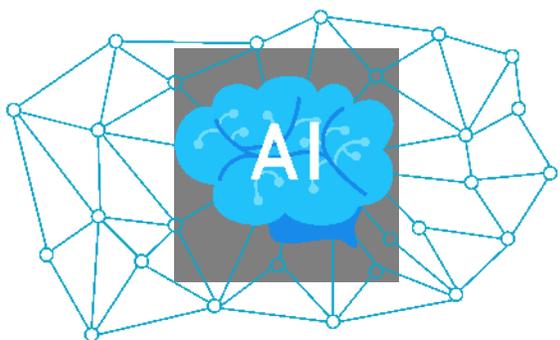
アプリケーションやサービスに対して音声での入出力を可能にする、音声合成と音声認識を一体化したSDKであり、簡易に音声対話における入出力を実現できることが特長。

SLFrameworkを組み込んで使用する際のイメージ



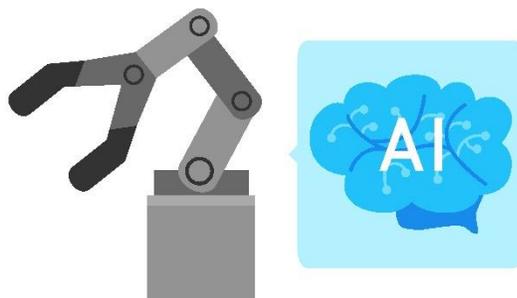
## 2025年2月最新版をリリース

複数社において商用実証実験を実施し、今後の収益の柱を目指す。



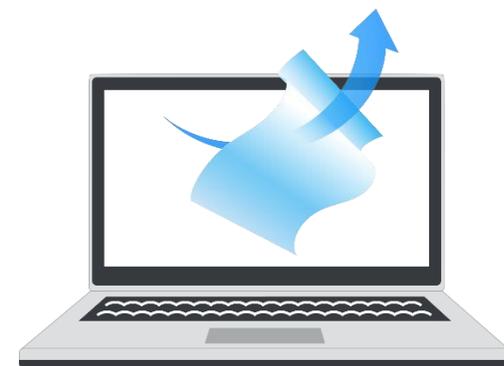
### 独自の技術

独自の音響処理とAIの技術によって、人が判断困難な僅かな違いを見える化



### 正常データのみ

正常稼働しているデータのみでAIモデルを作成し、異常時の検出が可能。異常状態のデータは不要



### 軽量・快速

GPUやネットワーク不要で、学習・検知をワンストップで実行可能

# AI.VOICE キャラクターラインナップ



## AI.VOICE

### 自社キャラクター

### サードパーティ

#### 英語

#### 日本語



#### 中国語



#### 結月 ゆかり



レプリボイス 足立レイ

### OEM

## 既存ファン満足度向上×新規ファン獲得を推進

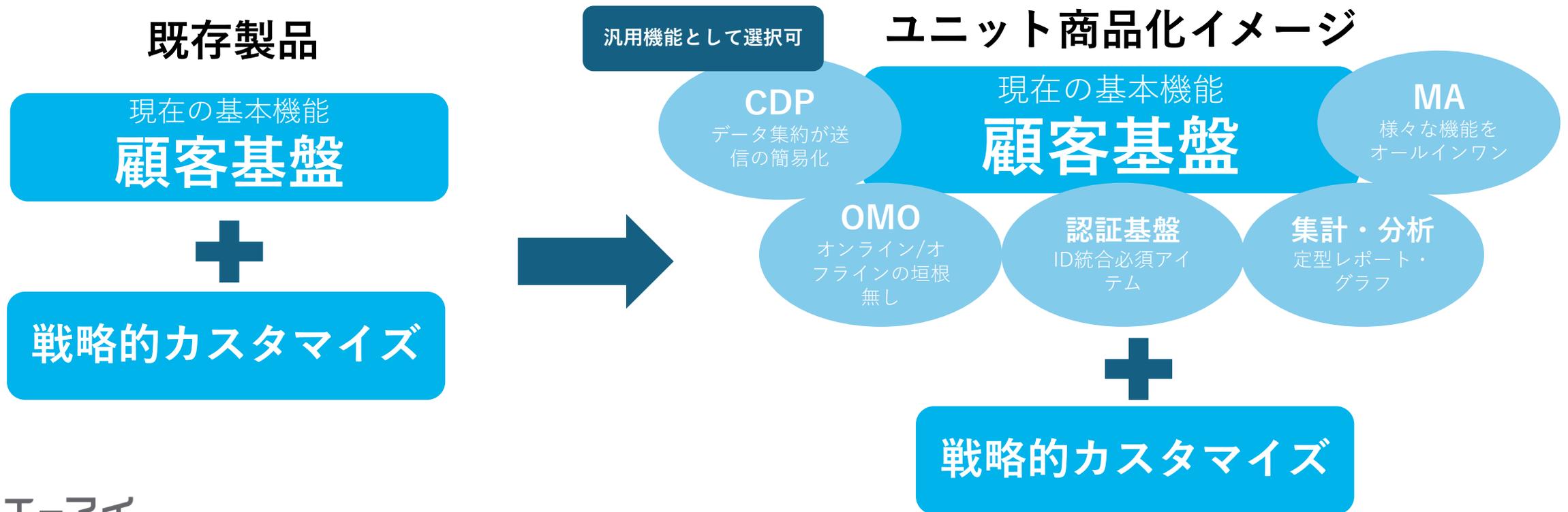
グッズ販売やリアルライブ開催、イベント参加など随時推進



2024年4月27日 初公式ソロライブ「Kotono Harmony 2024」開催

## 開発計画① ユニット商品化の促進 Visionary Cloud

従来からある機能に加え、要望が多かった機能を「汎用機能」として開発。機能1つずつの導入を可能とし、既存顧客の機能追加にしてもシステム全体の改修を不要とすることで、追加受注・新規顧客獲得をより推進。



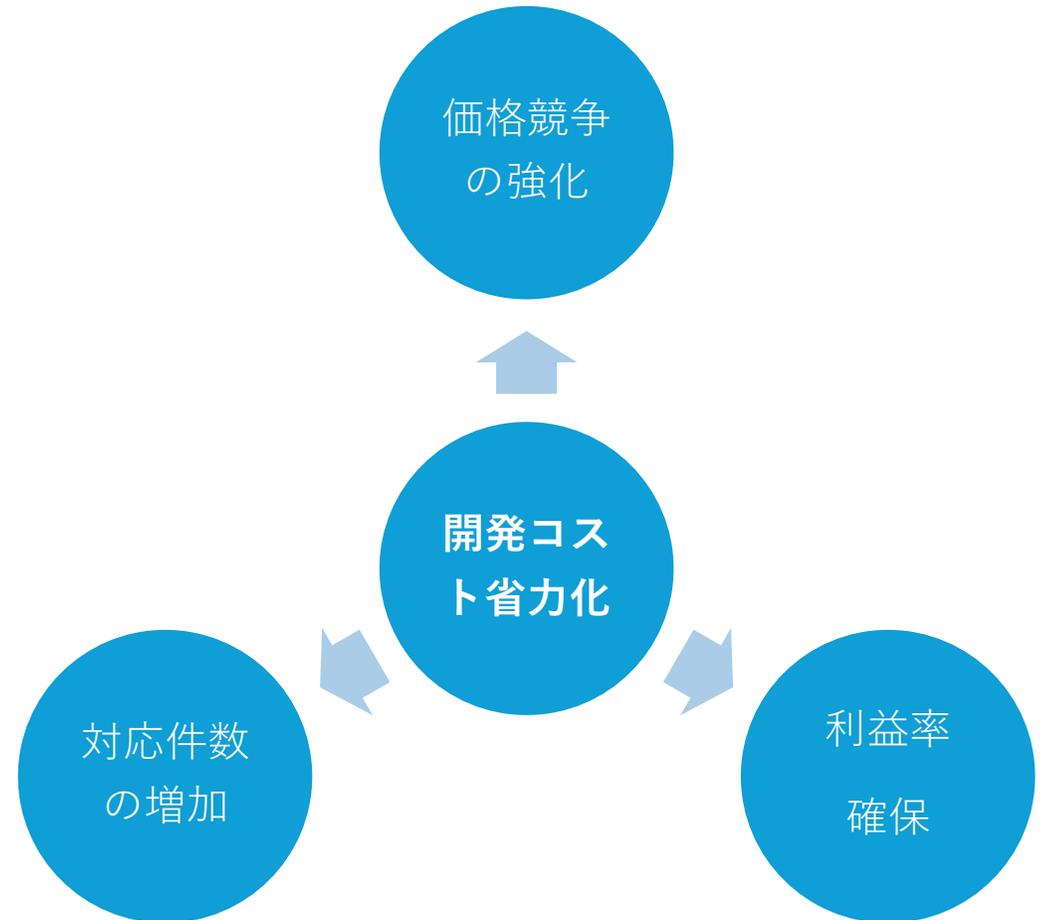
## 開発計画② 開発コストの省力化



開発コンセプトである「開発コストの省力化」については引き続き取り組みを継続。

ユニット商品化促進による省力化

CI/CD導入による省力化



- ・ Lapis Live は バーチャルキャラクターにて各種アプリサービス利用してライブを行う配信者（V ライバー）のマネジメント事務所を運営。
- ・ 所属 V ライバーは400 名を超える業界大手の事務所。
- ・ 特に「A.I.VOICE」においては自社キャラクターに加えて多くのサードパーティキャラクターが参画、個人向け音声合成ソフトウェアに留まらない展開を目指す。



コンシューマビジネスの展開を通して、シナジーを生み出す。

- ・ IPビジネス
- ・ 音声合成ソフト展開
- ・ 音声・動画コンテンツ
- ・ キャラクターグッズ

・スーパーワンは教育コンテンツ・アプリ開発、Webシステム開発、iOS・Androidアプリ開発を行うシステム開発企業であり、デジタル教科書分野でシェアを獲得。

・特にデジタル教科書分野ではエーアイのAI音声合成技術とAI音声認識技術を組み合わせ、自然言語処理技術も活用した、製品・サービスの企画開発・共同営業を行う。

## スーパーワンの事業領域



### デジタル教科書開発

主に小学校・中学校で使用されるデジタル教科書の開発に携わっています。



### 教育コンテンツ・アプリ開発

学校での授業や家庭学習の補助をするコンテンツやアプリの開発を行っています。



### Webシステム開発・UI/UX

教育分野だけでなく、様々なシステムの開発やUI/UXデザインを行っています。



### iOS/Androidアプリ開発

iOS, Androidのネイティブ・ハイブリッドアプリの開発を行っています。



### コンサルティング

製品開発や教育システム企画などのコンサルティングを行っています。



### 先進技術事業

AIやIoT, RPAといった最新の技術を取り入れたシステムデザイン・研究・導入を行っています。

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。

2026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。

## 4. ESGへの取り組み

## ESGへの取り組み

S: 社会	①女性活躍の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社員103名中、女性が33名（32.0%）</li> <li>・管理職40名中、女性が7名（17.5%）</li> </ul> <p>旧フュートレックとの合併に伴い女性比率が低下、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社内で育成を進めて行く方針。</p>
	②子育て支援の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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%</li> </ul>
	③働き方改革の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ワークライフバランス向上 フレックスタイム制度（全社員） 在宅勤務制度（在宅勤務実施率82.5%）の導入</li> <li>・残業の少ない職場環境 月平均残業時間：9.50時間（前期平均）</li> <li>・休暇を取りやすい職場環境 平均有給消化率：75.4%（前期実績）</li> </ul>
	④社会貢献活動の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中学校・高校の企業訪問受け入れ 30校（190名）</li> </ul>
	⑤SDGs推進私募債発行	<ul style="list-style-type: none"> <li>・手数料の一部がSDGs関連団体に寄付される私募債を発行</li> </ul>
G:ガバナンス	①株主・投資家との対話	<ul style="list-style-type: none"> <li>・機関投資家向け説明会・機関投資家との1on1ミーティングを順次実施中</li> </ul>

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。