

# 2026年3月期 第1四半期 決算説明資料

---

Aiロボティクス株式会社  
2025年8月  
証券コード：247A

- **2026年3月期 第1四半期決算サマリ**
- 2026年3月期 第1四半期決算概要
- 成長戦略（時価総額1兆円計画）
- APPENDIX

## 決算概要

- 売上は前年同期比+75.8%の大幅増収、営業利益も計画通り順調に進捗
- 通期の売上・営業利益2倍成長に必要不可欠な、一時的な先行投資を実施
- 「SHOWER DRYER」及び「Straine」の売上は主には2Q以降に計上予定

## KPI

- Yunth定期会員数が15万名を突破
- 2025年期末時点から3か月間で+1.6万名の大幅増加

## 株主還元等

- 普通株式1株につき5株の割合をもって株式分割を実施
- 株主優待基準は維持するため、実質的に優待対象株主を拡大

売上は前年同期比で+75.8%、Yunth定期会員数は15万名を突破し、大幅に伸長  
通期で売上・営業利益共に2倍成長達成のための一時的な先行投資を実施し、計画通り順調に推移



先行投資は売上及び利益規模を次なるステージに上げるために必須と考え、  
過去にも必要なタイミングで適宜実施

### 先行投資の位置づけ

通期で売上・営業利益共に **2倍成長**

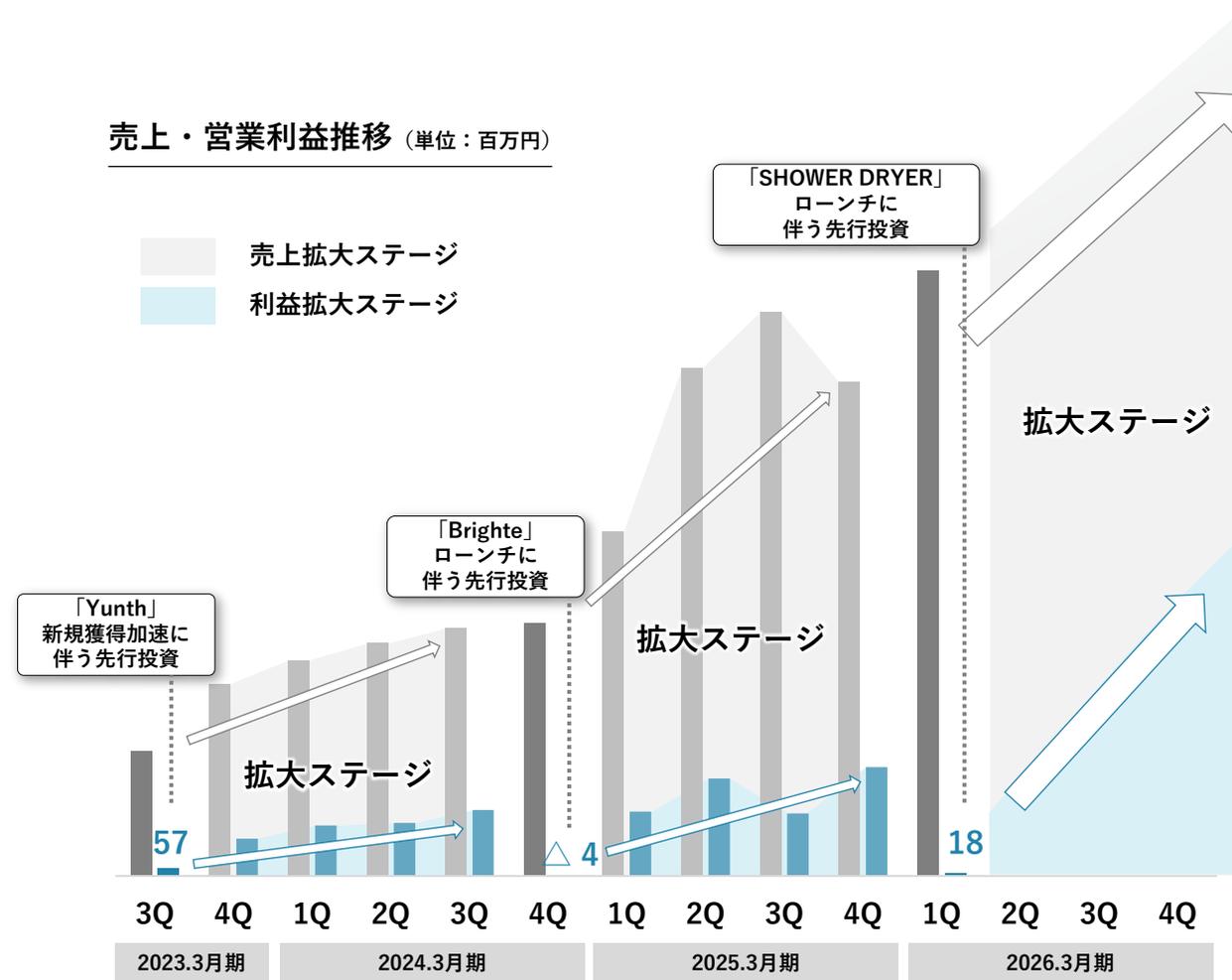


売上・営業利益共に  
次なるステージに上げることが**必須**



当初計画通り、一時的に**先行投資**を実施

売上・営業利益推移 (単位: 百万円)

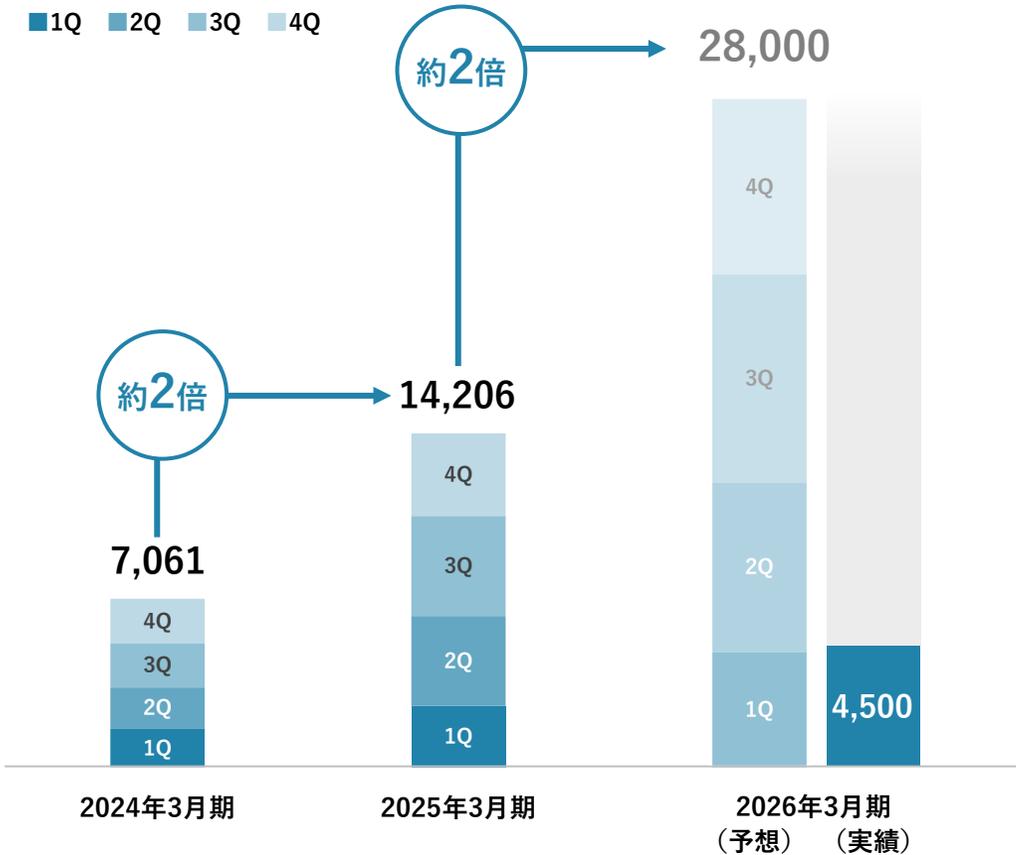


- 2026年3月期 第1四半期決算サマリ
- **2026年3月期 第1四半期決算概要**
- 成長戦略（時価総額1兆円計画）
- APPENDIX

2026年3月期第1四半期は業績予想に対して売上、営業利益共に計画通りに進捗  
計画時と同様、3Q以降に先行投資分を回収見込み

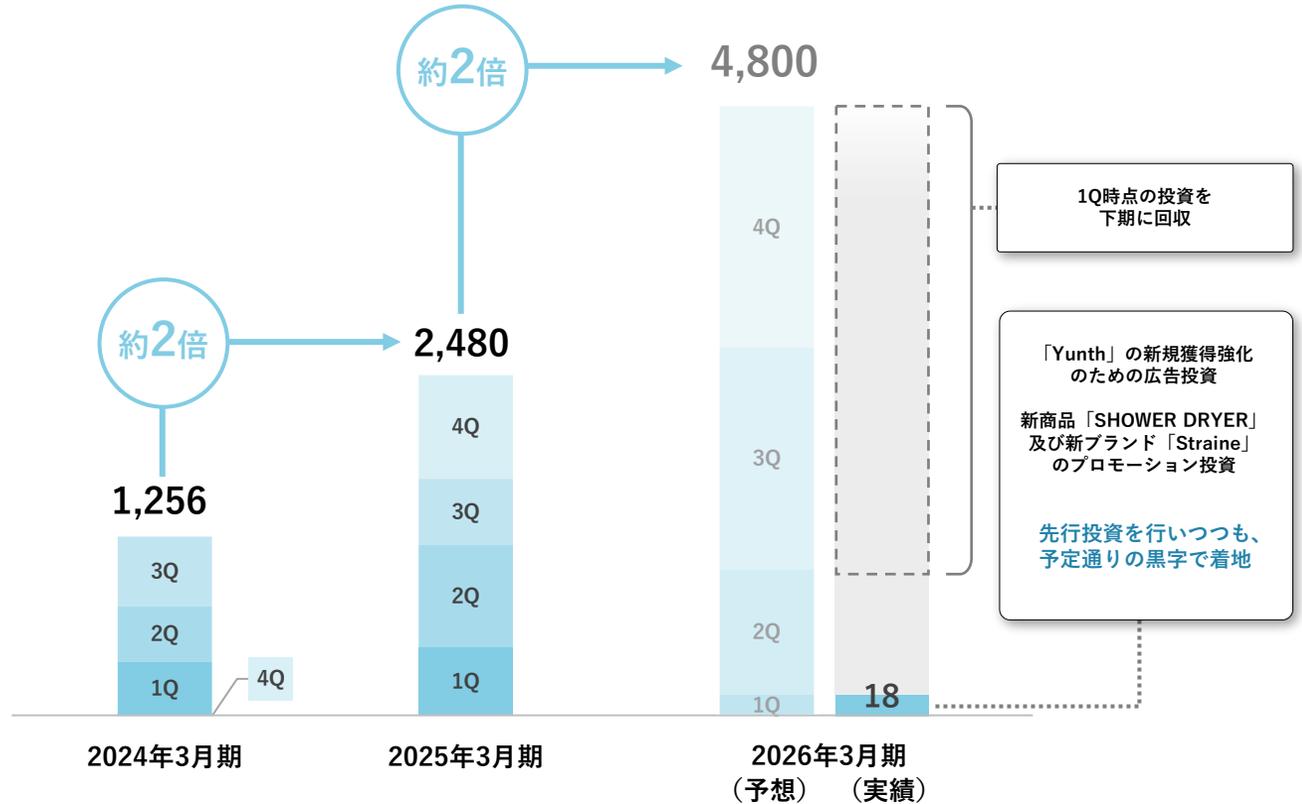
売上高推移 (単位：百万円)

■1Q ■2Q ■3Q ■4Q



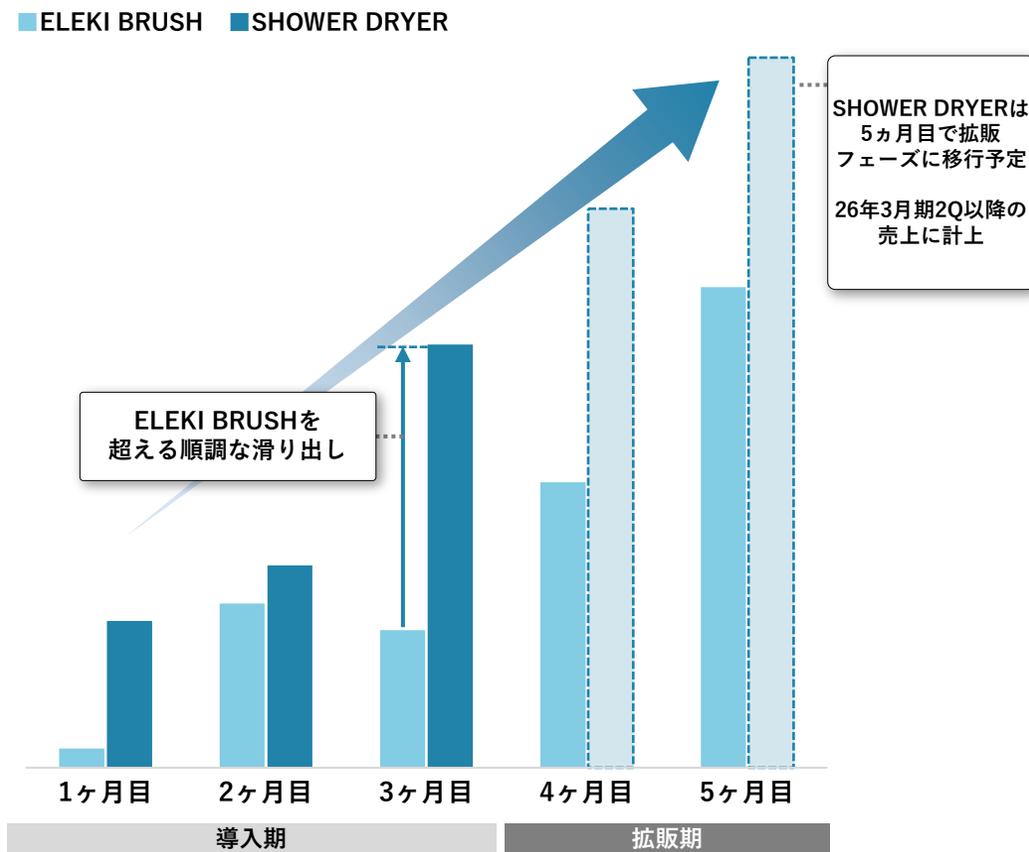
営業利益推移 (単位：百万円)

■1Q ■2Q ■3Q ■4Q

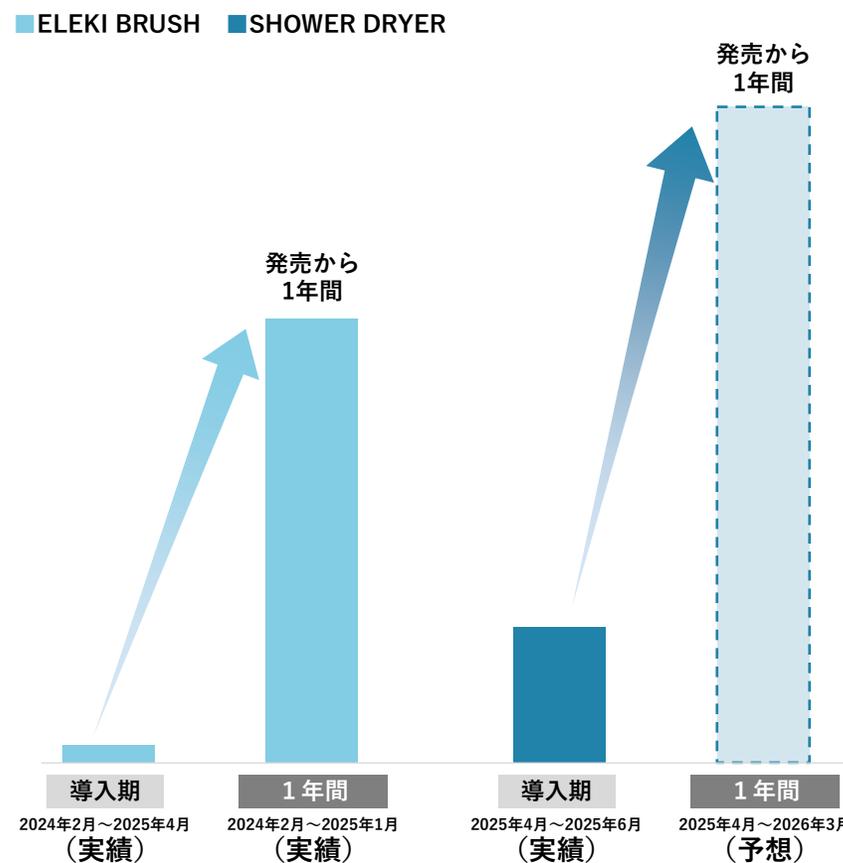


「SHOWER DRYER」は、初動から好調であった「ELEKI BRUSH」を超える滑り出し  
2Q以降の拡販フェーズを控え、通期でさらなる成長ポテンシャル見込む

発売からの5ヵ月間の売上推移イメージ

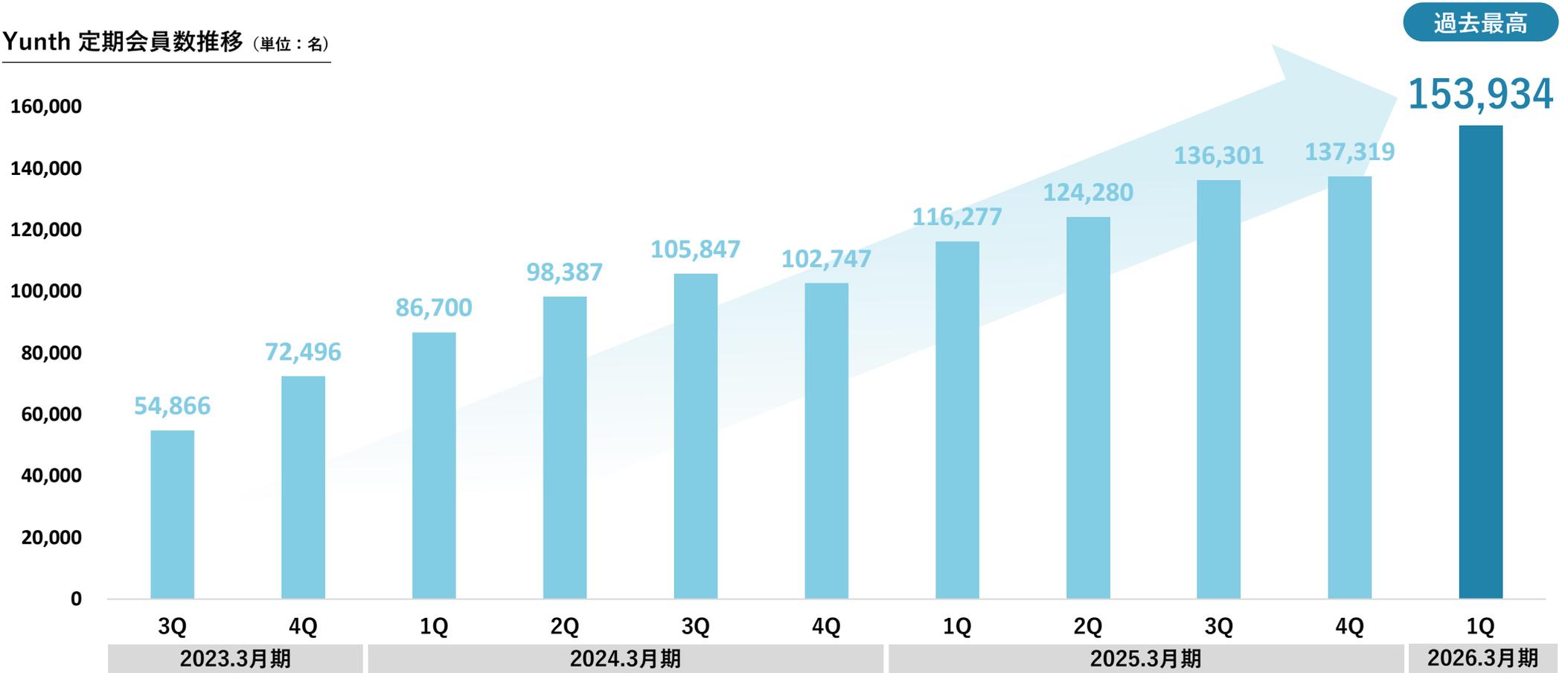


発売から1年間の売上拡大イメージ



新規顧客獲得強化のための先行投資が功を奏し、過去最高の15万名を突破  
この定期会員数の増加により、下期以降に大幅な利益貢献が見込まれる

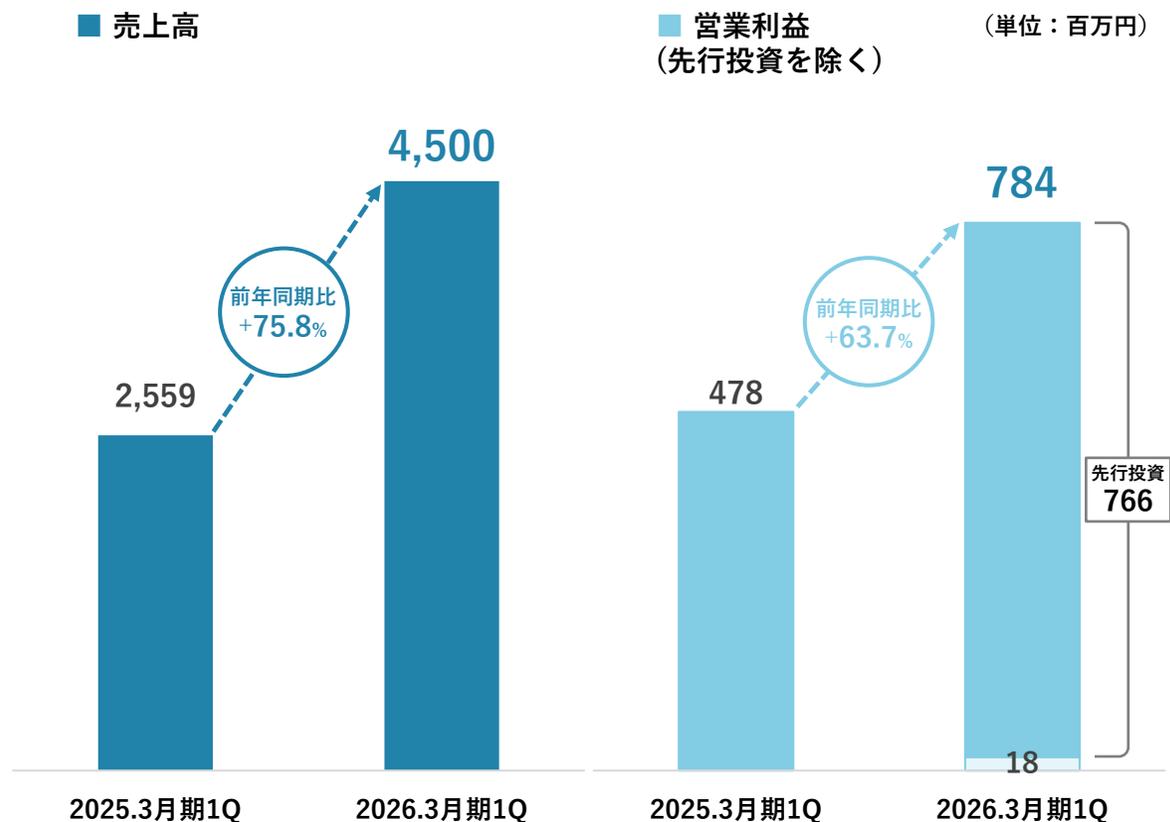
Yunth 定期会員数推移（単位：名）



※定期コースを選択している会員。各期間の期末時点での数値を記載。

当1Qは「SHOWER DRYER」の拡販期を迎えていない中でも、前年同期比で売上+75.8%と大きく伸長  
通期予算達成のために一時的な先行投資を行いながらも、営業利益は計画通りに着地

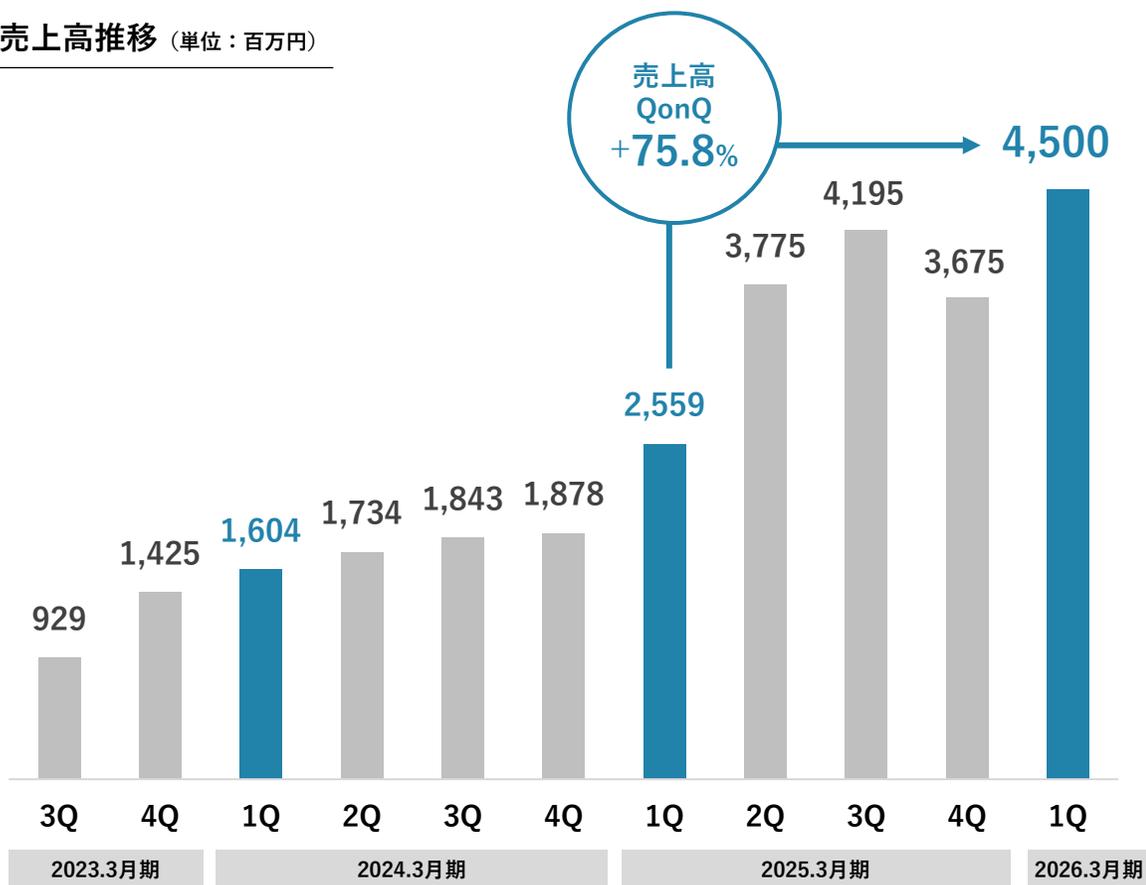
累計期間実績	(単位：百万円)		
	2025.3月期1Q	2026.3月期1Q	前年同期比
売上高	2,559	4,500	+75.8%
売上総利益	2,021	3,468	+71.6%
営業利益	478	18	▲96.2%
営業利益率	18.7%	0.4%	-
営業利益 (先行投資除く)	478	784	+63.7%
経常利益	472	0.6	▲99.9%
四半期純利益	333	0.4	▲99.9%
KPI及びその他指標			
一人当たり売上高	102 百万円	145 百万円	+41.8%
従業員数※	25 名	31 名	+6 名
定期会員数	116,277 名	153,934 名	+37,657 名



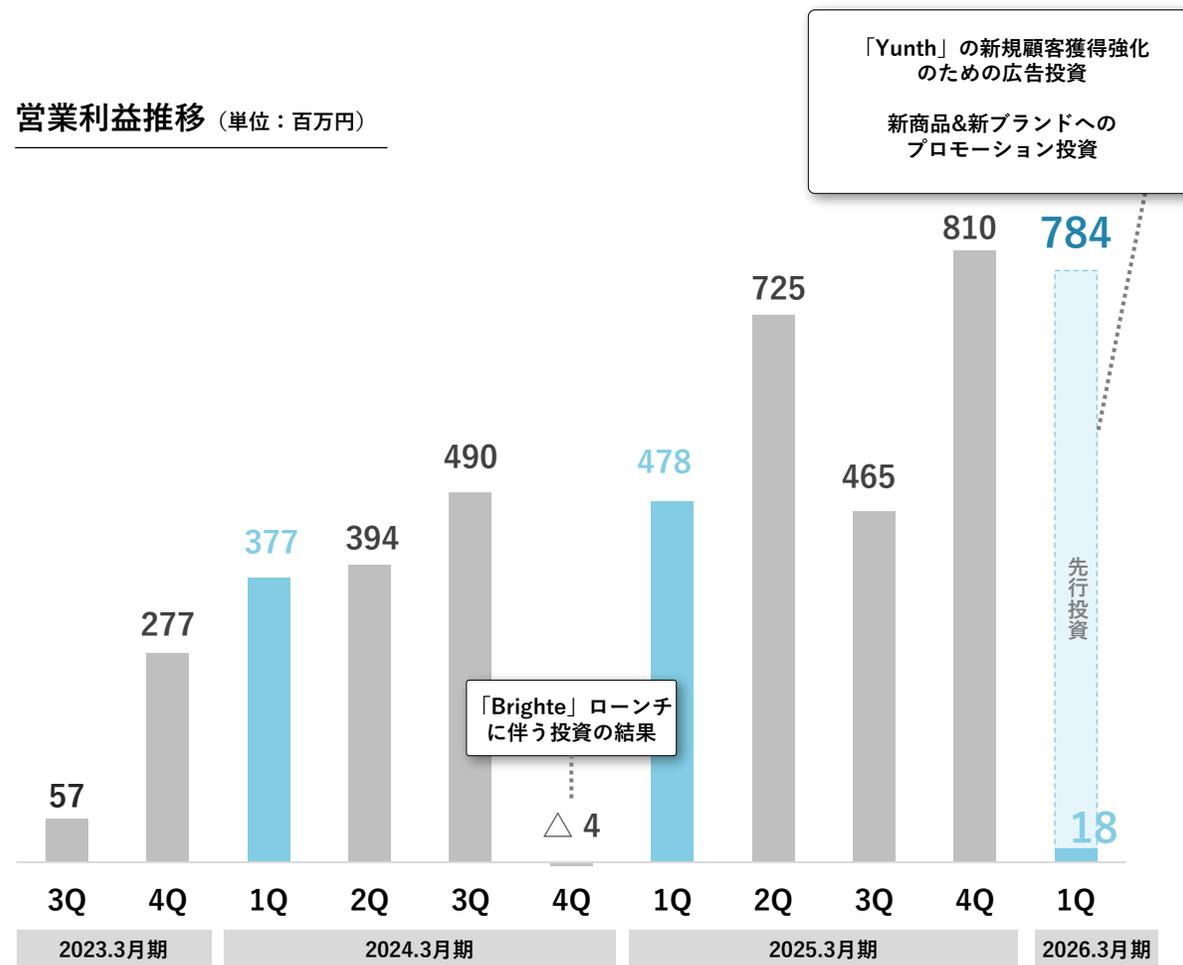
売上・利益ともに計画通りに進捗し、売上は過去最高を更新

2024年3月期4Qの「Brighte」ローンチ時を上回る先行投資を行ったものの、営業利益は計画通りの黒字で着地

売上高推移 (単位：百万円)

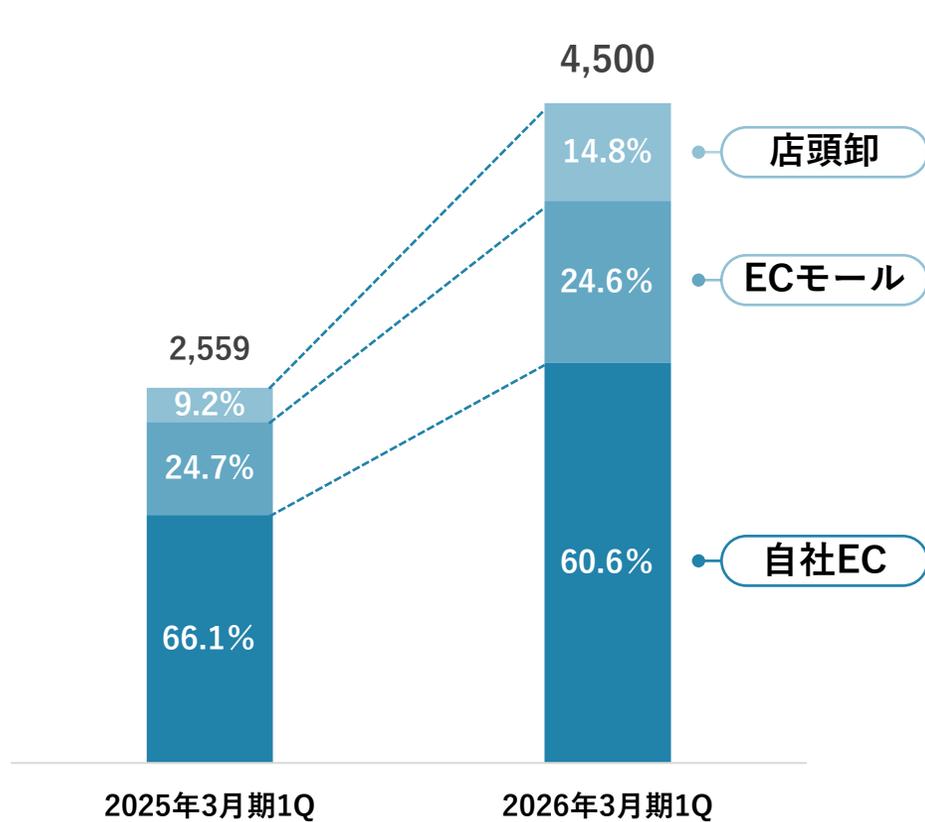


営業利益推移 (単位：百万円)

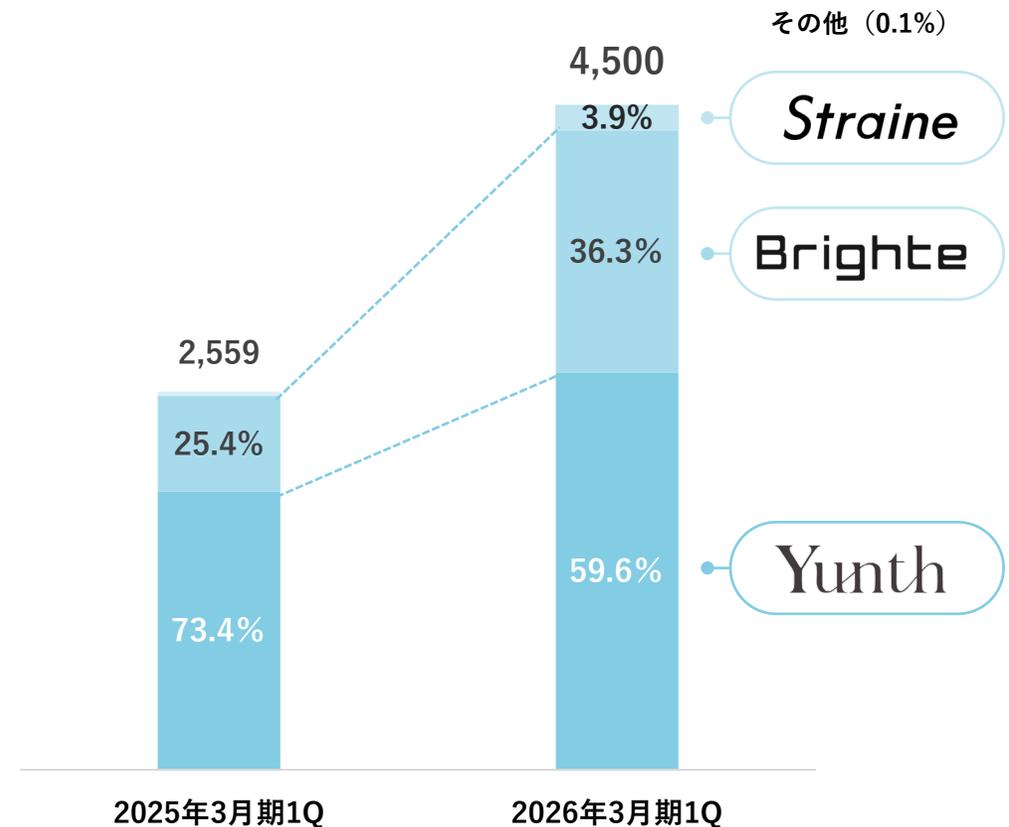


定期購入が中心の自社ECサイトとECモールでの売上8割以上を維持しながら、店頭販売も増加  
「Yunth」の順調な売上拡大に加えて、「Brighte」が大きく成長

販路別売上構成比 (単位：百万円)

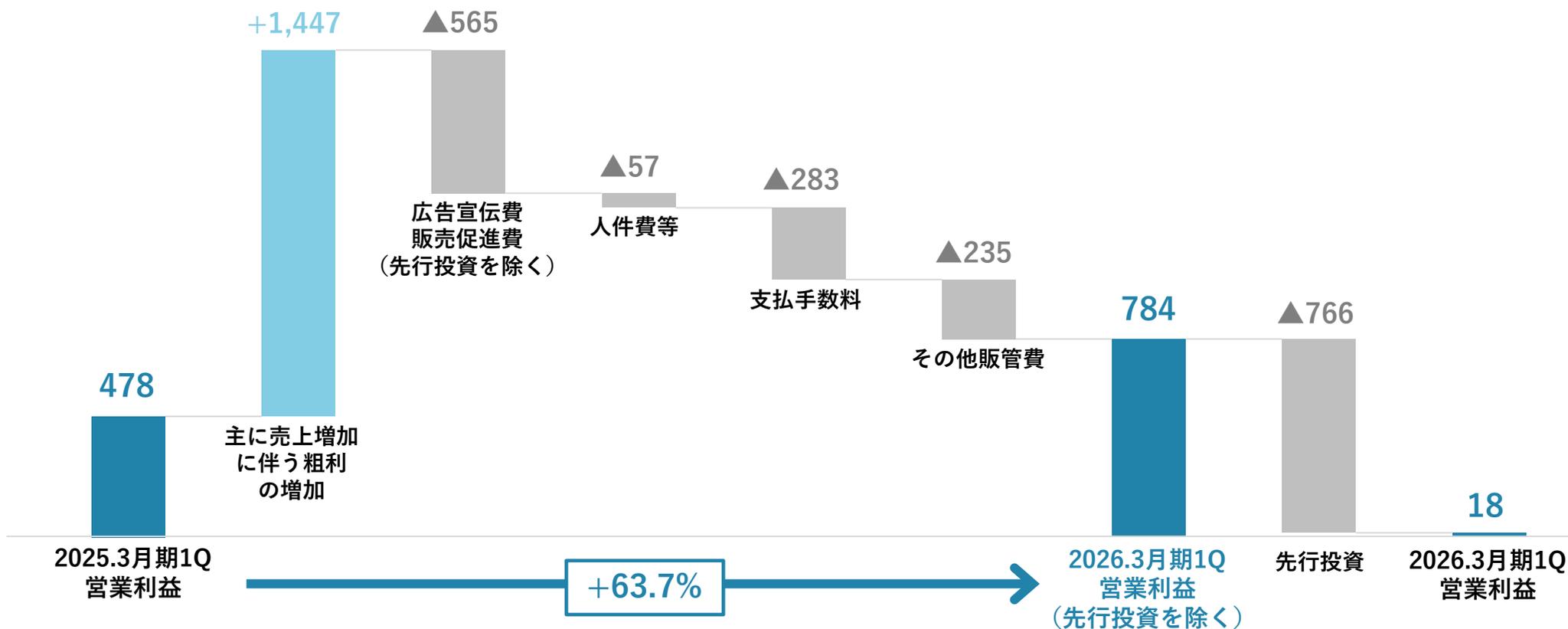


ブランド別売上構成比 (単位：百万円)



通期で売上・営業利益共に2倍成長達成のために必要不可欠な、766百万円の一時的な先行投資を実行  
 先行投資を除いた場合の営業利益は前年同期比+63.7%の784百万円

営業利益増減分析（単位：百万円）



山下智久さんがブランドアンバサダーを務める新ヘアケアブランド「Straine (ストレイン)」をローンチ  
発売初日に**楽天ランキング総合1位、シャンプー部門1位**を含む**合計6冠**を獲得



- 縮毛補修という新しいアプローチで「自分史上最高のシルクストレート質感※1」を目指すヘアケアブランド「Straine (ストレイン)」から、世界初※2ストレートシルクケア※3成分を独自配合した「ストレートシャンプー」「ストレートトリートメント」「ストレートオイル」の3アイテムが登場
- ブランドアンバサダーには山下智久さんを起用。山下さんのストイックさや信念の強さが、ブランド理念である「本質を見つめ、自分らしくあること」と深く共鳴

※1: うるおいによる、なめらかな質感のこと

※2: 必須アミノ酸9種、ジマレイン酸、トステア、ケラチン7種を配合したシャンプー、トリートメント、ヘアオイル。独自の技術調査、Mintel社データベース(GNPD)を用いたAiロボティクス調査(2025年5月)

※3: 必須アミノ酸9種の補修・密度補強・サイズの異なるダメージホールの外部補修を実現する独自の処方

※ LDKの受賞対象はシャンプー・トリートメント

全国のバラエティストア及びドラッグストア約13万店舗で「Straine (ストレイン)」の取り扱いが決定  
全国での発売と同時にブランドアンバサダー山下智久さんの広告を各所で大々的に掲出



CMタイトル: 「ストレート星からの使者」篇



CMタイトル: 「ビフォーアフター」篇



渋谷駅 東急東横線 渋谷ビッグ20



ピールオフ広告企画において、サンプルを配布



六本木ヒルズメトロハット

投資家の皆様が投資しやすい環境を整え、当社株式の流動性向上を図るために  
普通株式 **1株につき5株の割合**をもって株式分割を実施

上場来株価推移



投資単位 **61.8万円**※<sup>1</sup>以上

▼ **5分割**

投資単位 **12.4万円**※<sup>1</sup>以上

基準日	2025年9月30日
効力発生日	2025年10月1日

東証が推奨する  
投資単位の水準引き下げに対応※<sup>2</sup>

※1：2025年7月31日の終値を基準に算出  
※2：東京証券取引所「少額投資の在り方に関する勉強会」

## 5分割実施後も当社株式100株以上を保有されている株主様へ、株主優待品を年2回進呈

### 株主優待制度の内容

#### 対象となる株主様

毎年3月31日及び9月30日時点の株主名簿に記載または記録された1単元（100株）以上の当社株式を6か月以上保有されている株主様を対象といたします。※2025年9月末基準日に限り、継続保有条件なし

#### 変更点

中長期で当社株式を保有いただける株主様の増加を目的として、2026年3月末から半年以上の継続保有要件を追加

#### 進呈予定時期

基準日から3か月以内を目途に発送いたします。なお、3月31日を基準日とする株主優待の発送は、定時株主総会終了後の発送を予定しております。

#### 優待内容



2025年9月30日基準日の株主優待は、生VC美白美容液生VAダーマ美容液（税込9,000円相当）をお届け予定です。

#### 優待条件

株式分割(5分割)後も保有株式数(100株)の条件と贈呈商品に変更なし

分割前

約 **61.8万円**※

で9,000円相当のご優待品を  
年2回贈呈

分割後

約 **12.4万円**※

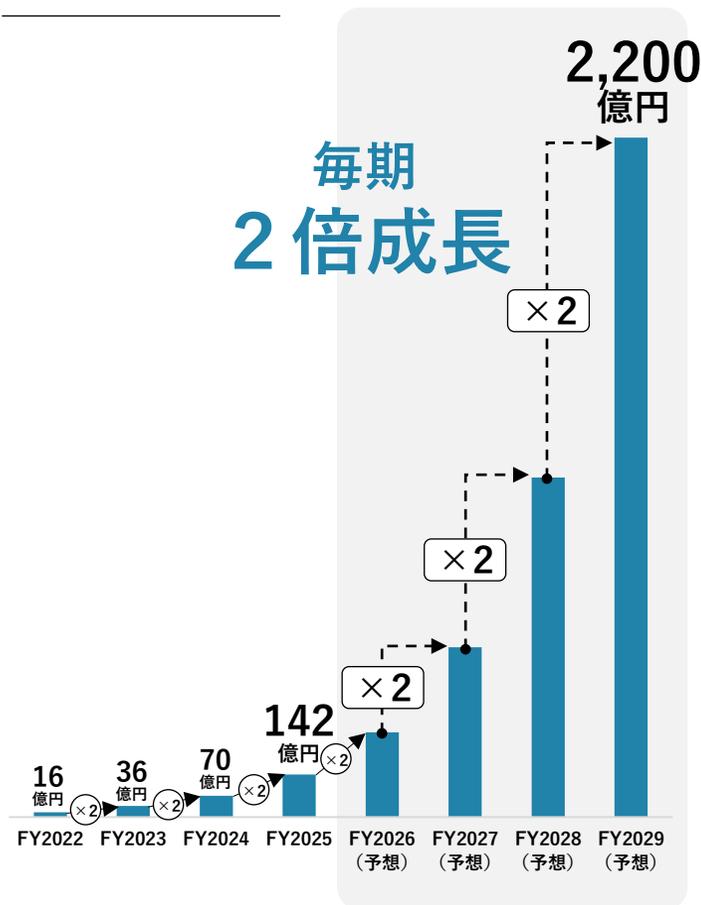
で9,000円相当のご優待品を  
年2回贈呈

- 2026年3月期 第1四半期決算サマリ
- 2026年3月期 第1四半期決算概要
- **成長戦略（時価総額1兆円計画）**
- APPENDIX

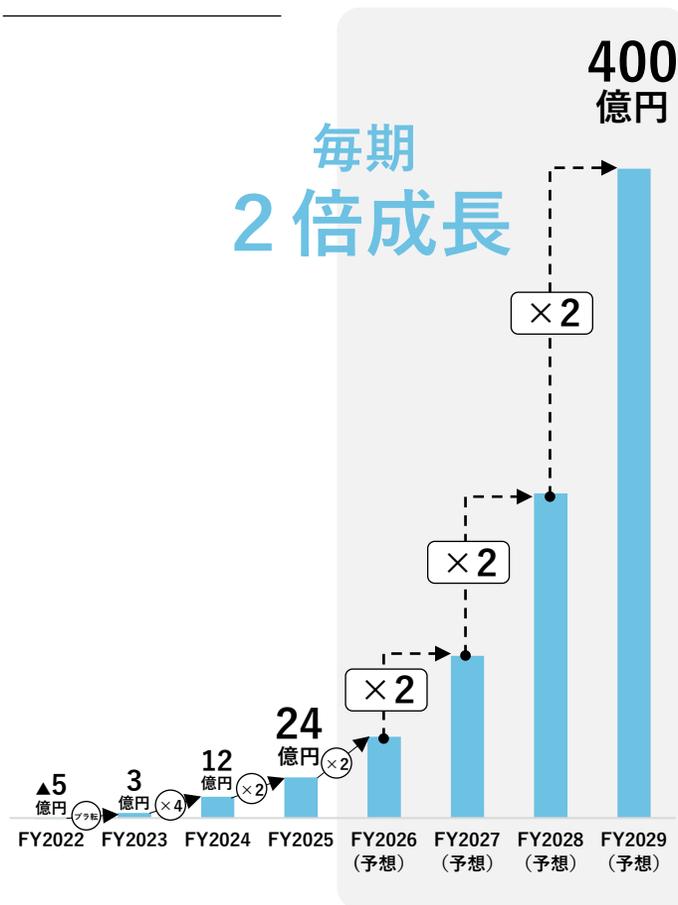
売上高、営業利益共に年間約2倍成長を目標に

2029年3月期に売上高2,200億円、営業利益400億円を達成し、時価総額1兆円を目指す

売上高推移（計画）



営業利益推移（計画）



	2025.3月期 (実績)	2029.3月期 (計画)
売上高	142億円	2,200億円
営業利益	24億円	400億円
当期純利益	17億円	280億円
	×	×
PER	約30倍	約35倍
時価総額	約500億円	約1兆円

既存ブランドの拡大、新規ブランドの創出を成長の基軸とし、  
M&A戦略でさらなる売上拡大を図る

**M&A戦略**

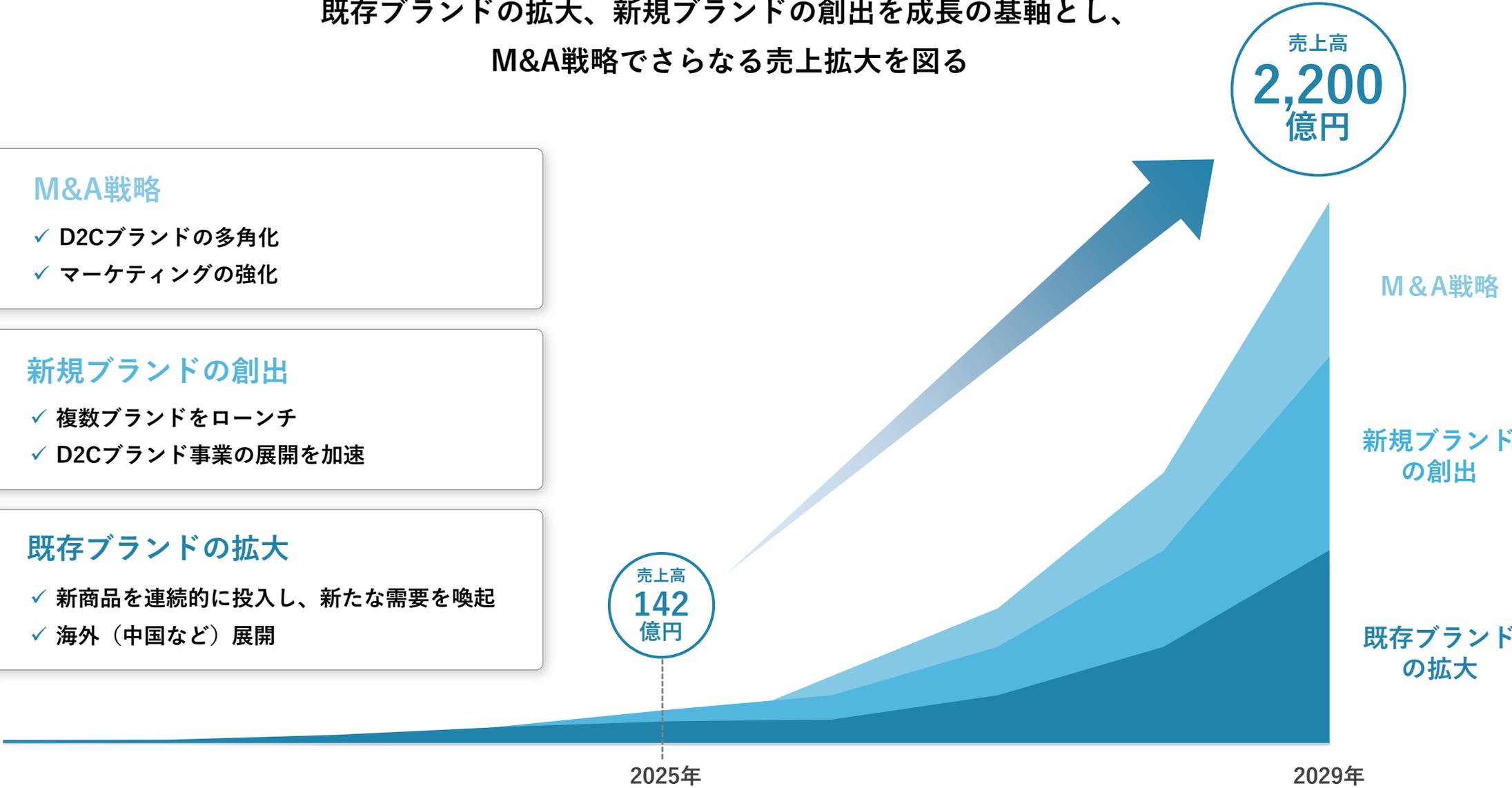
- ✓ D2Cブランドの多角化
- ✓ マーケティングの強化

**新規ブランドの創出**

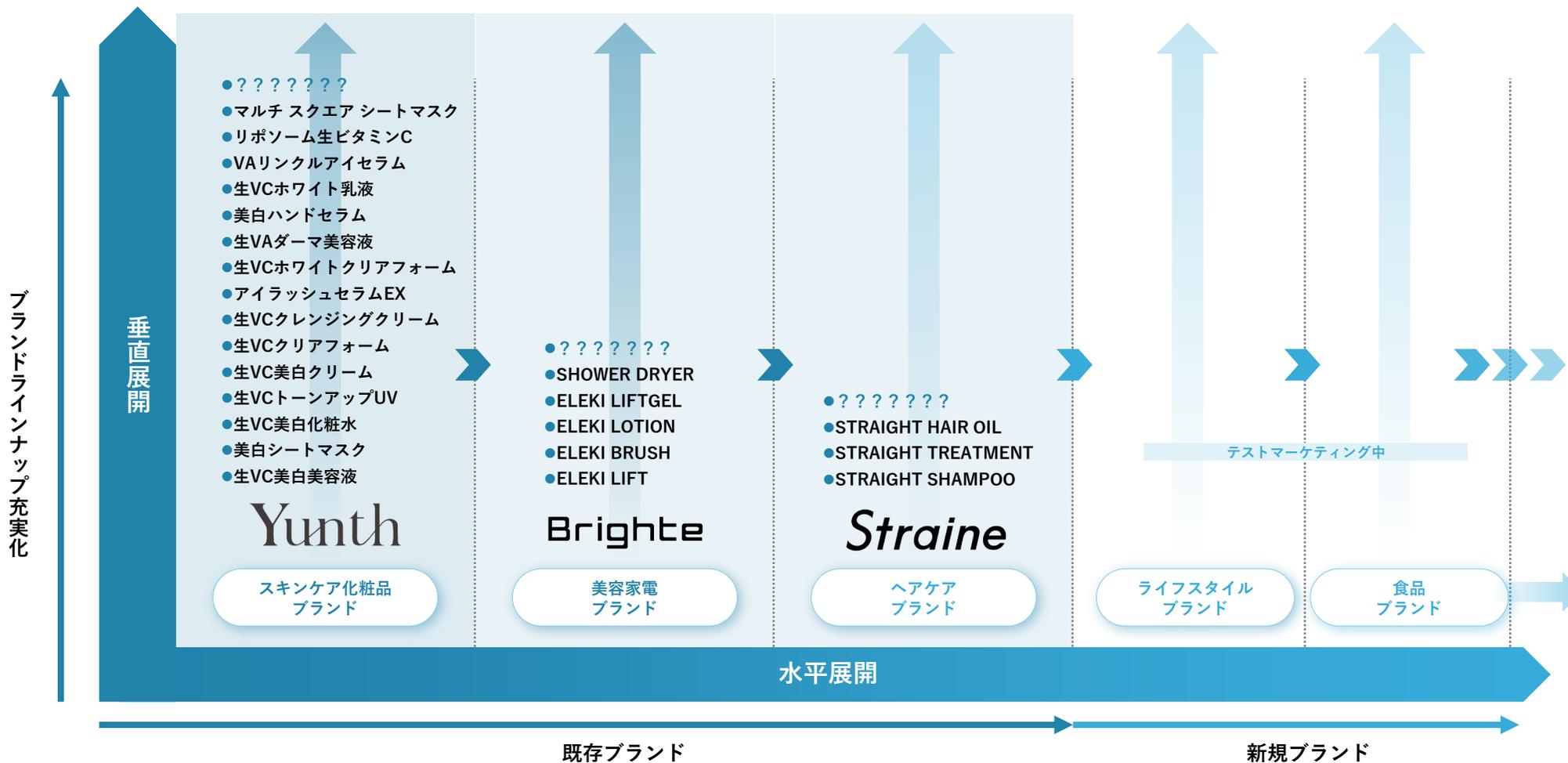
- ✓ 複数ブランドをローンチ
- ✓ D2Cブランド事業の展開を加速

**既存ブランドの拡大**

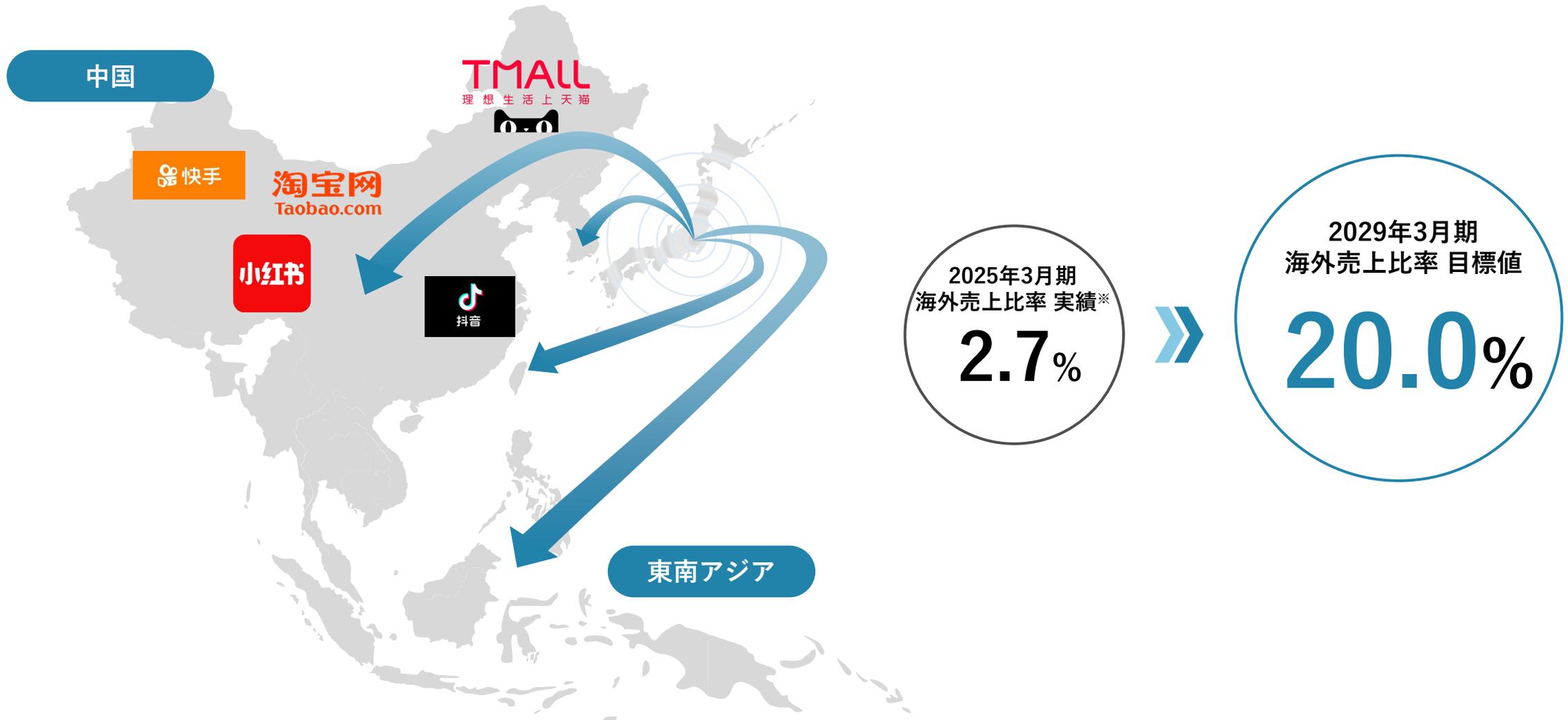
- ✓ 新商品を連続的に投入し、新たな需要を喚起
- ✓ 海外（中国など）展開



今後も再現性高くヒット商品を市場に連続的に投入し、新たな需要を喚起  
併せて新規ブランドを1年に1つずつ創出していくことにより、売上の層を厚くすることを目指す



中国、台湾、東南アジアをはじめとした海外地域での事業展開を通じて、  
既存ブランドのさらなる拡大を図る



※全体売上に占める海外売上比率

ブランド強化のためのM&Aで、オーガニック成長だけでなく、更なる売上の拡張を図る  
マーケティング強化のためのM&Aにより、成長をドライブしていく予定

### ブランド強化のためのM&A

ブランドの多角化により  
ブランドポートフォリオを拡充

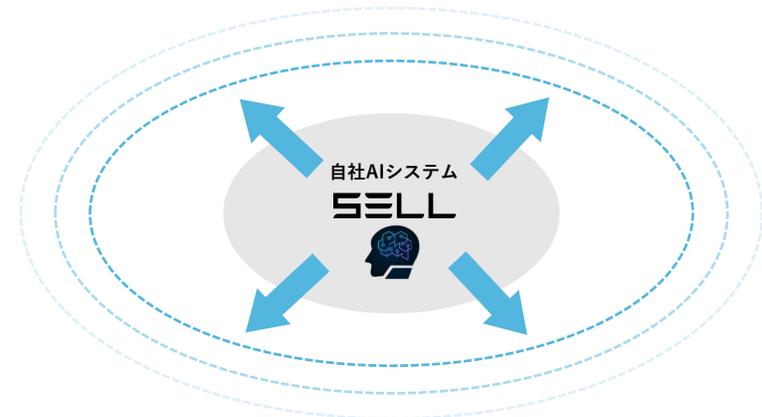


ターゲット

- 売上高40億円以上の規模
- 今後EC販売での成長余地を残す
- ブランドとして特定分野で一定のシェア 等

### マーケティング強化のためのM&A

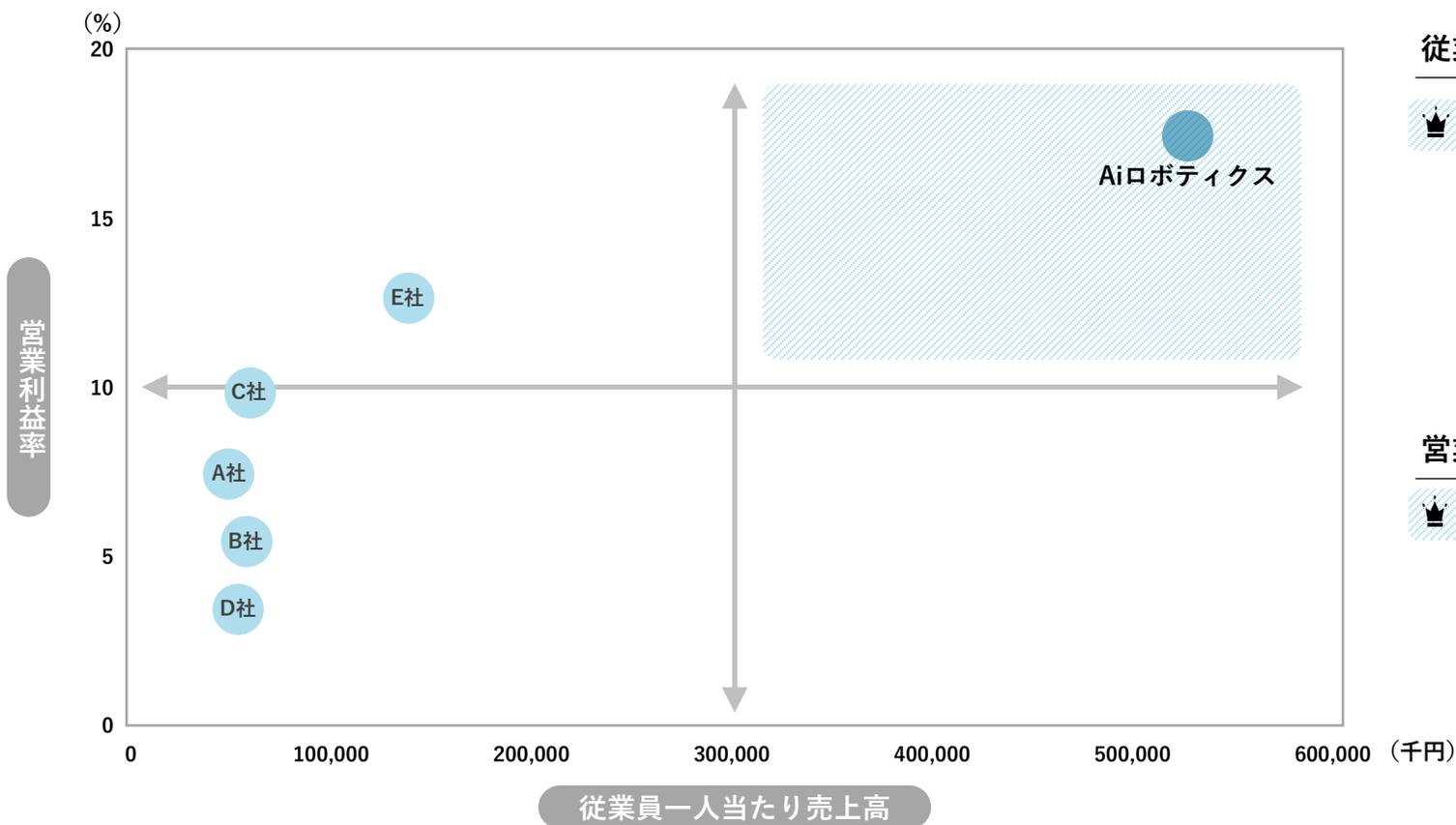
当社のコア技術である  
マーケティングシステムの精度をさらに強化



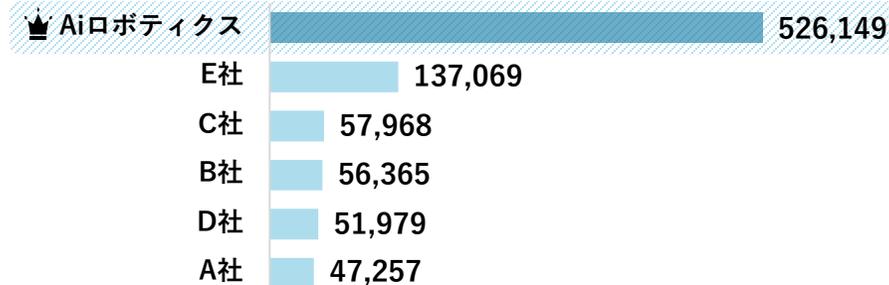
ターゲット

- AIシステムの強化
- マーケティングチャネルの拡大
- 優秀なエンジニア人材の確保 等

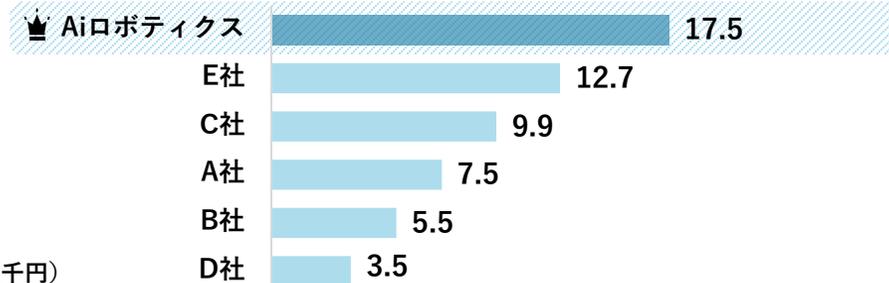
自社AIシステム『SELL』を効果的に使用することで、マーケティング活動などコア業務を効率化  
化粧品（D2C企業）関連企業の中で高い一人当たり売上高と営業利益率を実現



従業員一人当たり売上高 (単位：千円)



営業利益率 (単位：%)



化粧品（D2C企業）関連企業の抽出根拠：化粧品（D2C企業）関連の上場企業から弊社分析により競合に当たる企業群を抽出。  
その企業群から、直近来期予想を含む2年間の売上高成長率CAGR10%未満、且つ今期当期純利益が赤字、または今期当期純利益が過少利益（1億円未満）、前期比マイナスの企業は除外しております。  
またPER100倍以上の企業も異常値として除外しております（各社の株価は2025年3月30日時点を参照）。  
2025年度通期の各社の決算情報、有価証券報告書をもとに当社作成。

- 2026年3月期 第1四半期決算サマリ
- 2026年3月期 第1四半期決算概要
- 成長戦略（時価総額1兆円計画）
- **APPENDIX**

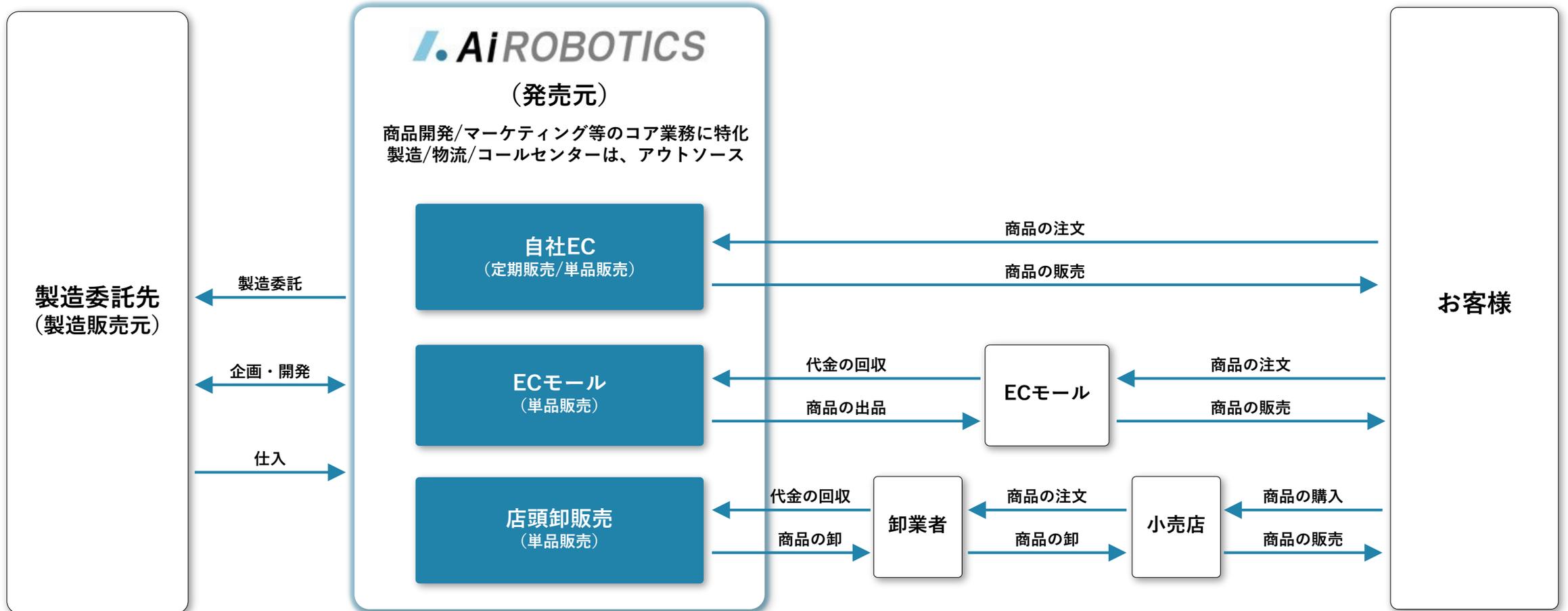
Aiロボティクスという社名は、AIとRPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)を搭載したAIシステム『SELL(セル)』により業務を自動化していることに由来

会社名	Aiロボティクス株式会社
設立	2016年4月
上場日	2024年9月27日 (東証グロース市場)
代表者	代表取締役社長 龍川 誠
所在地	東京都港区六本木六丁目10番1号
資本金等	16億2,786万円 (資本準備金含む)
従業員数	31名 (2025年6月末時点)
事業内容	AI活用したD2C※開発・運営

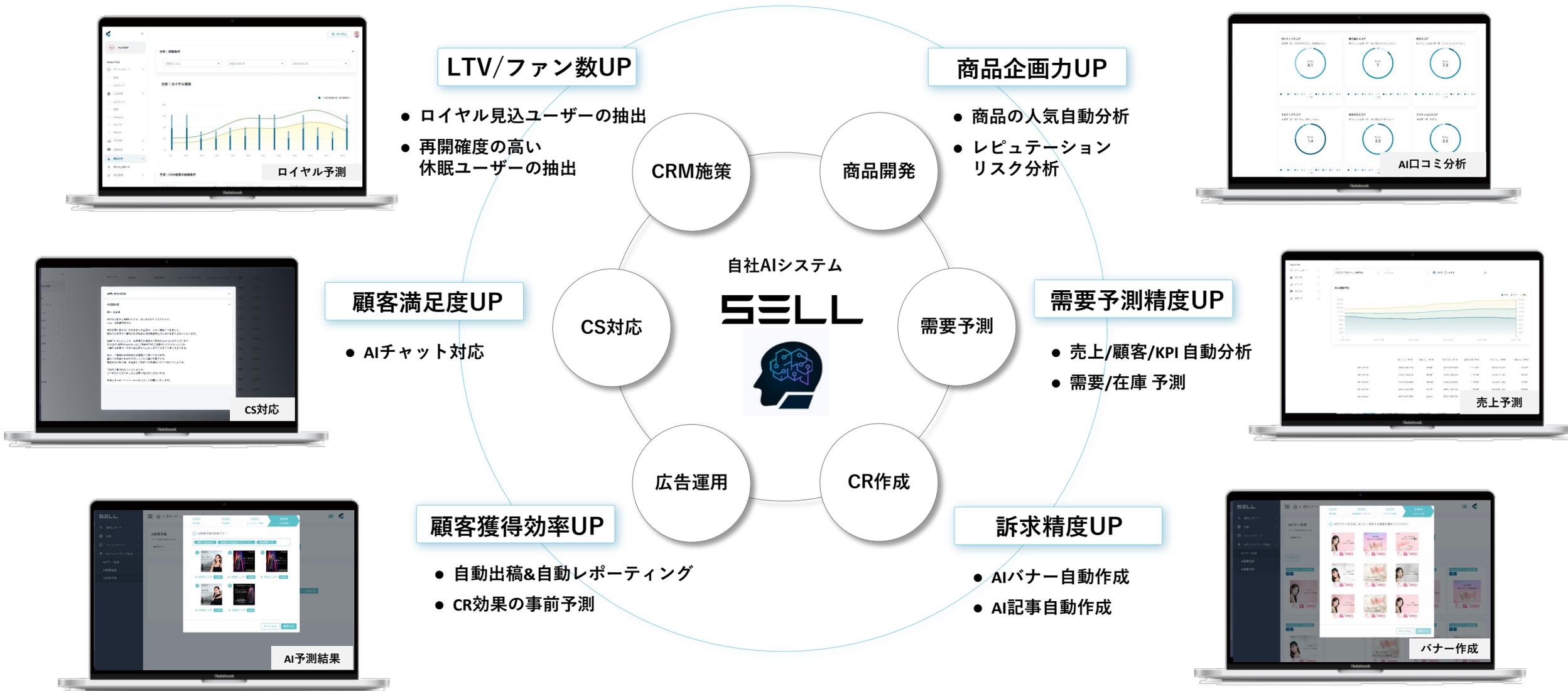


※Direct to Consumer (ダイレクトトゥ コンシューマー) の略で、消費者に対して商品を直接的に販売する仕組みのことを指す。

AIテクノロジーを活用しつつコア業務に特化した組織を構築、高い生産性と機動性を実現



# D2Cブランド事業を一貫してサポートする自社AIシステム『SELL』



- 本プレゼンテーション資料は、関連情報の開示のみを目的として当社が作成したものであり、米国、日本国またはそれ以外の一切の法域における有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。米国、日本国またはそれ以外の一切の法域において、適用法令に基づく登録もしくは届出またはこれらの免除を受けずに、当社の有価証券の募集または販売を行うことはできません。
- 本プレゼンテーション資料の作成にあたり、当社は当社が入手可能なあらゆる情報の真実性、正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その真実性、正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。
- 本プレゼンテーション資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。
- 本プレゼンテーション資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が、その他の目的で公開または利用することはできません。将来の業績に関して本プレゼンテーション資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なりスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。