

2026年3月期 第2四半期 決算説明資料

Aiロボティクス株式会社
2025年11月
証券コード：247A

- 2026年3月期 第2四半期決算サマリ
- 2026年3月期 第2四半期決算概要
- 成長戦略（時価総額1兆円計画）
- APPENDIX

決算概要

- 売上、営業利益ともに計画通りに進捗
- 新ブランド「Straine」が順調な立ち上がりを見せ、全ブランドで売上拡大

KPI等

- Yunth定期会員数が16.4万名を突破、3Qで目標数値である17.2万名を達成見込み
- 導入店舗数はYunthが約1.4万店（想定:1万店）、Straineが約1.6万店（想定:1.3万店）と想定を上回る伸びを見せ、3Q以降の売上に貢献見込み

TOPICS

- BTS・Vさんが「Yunth」ブランドアンバサダーに就任
- 上場一年で時価総額1,000億円を突破

売上は計画通り2Q時点で100億円を突破
営業利益も計画通り順調に推移し、先行投資※除く営業利益は20億円

売上高

過去最高

10,542百万円

前年同期比

+4,207百万円

営業利益

701百万円

(先行投資除く)

2,001百万円

前年同期比

▲502百万円

(先行投資除く)

+797百万円

定期会員数

大幅増加

16.4万名

前年同期比

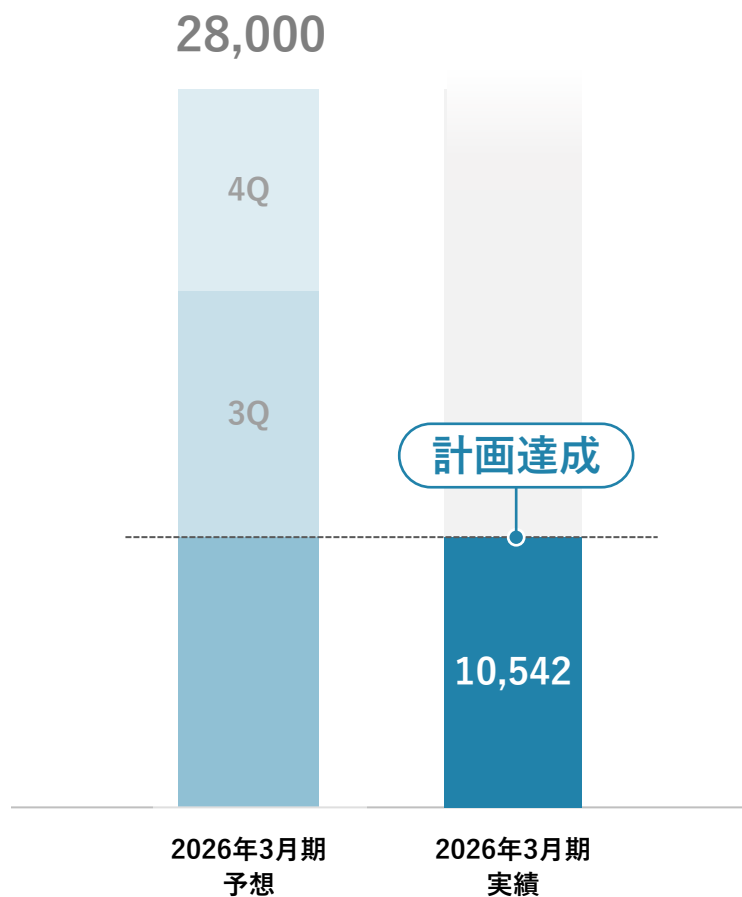
+4.0 万名

※ 先行投資の内訳：新商品及び新ブランドのローンチに係る認知拡大プロモーション費用及びCM関連費用：1,080百万円、Yunth獲得費用（前年比純増分）：220百万円

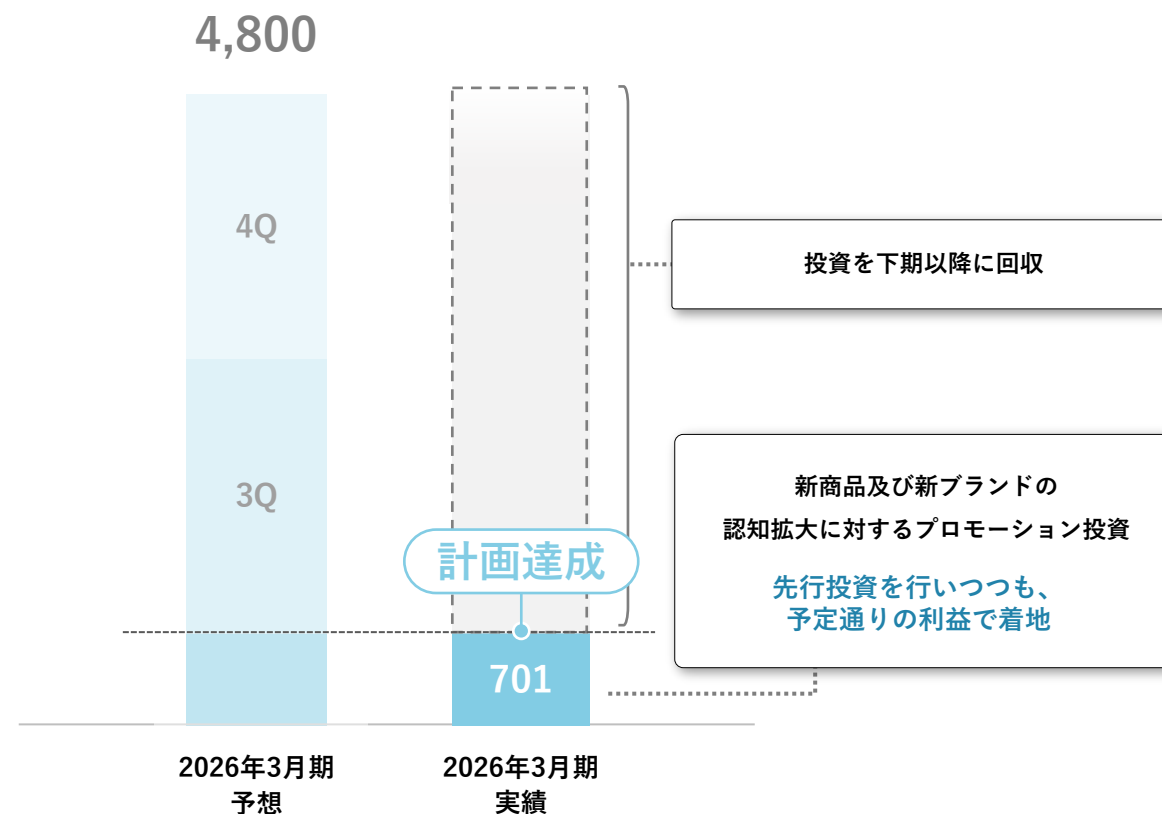
- 2026年3月期 第2四半期決算サマリ
- **2026年3月期 第2四半期決算概要**
- 成長戦略（時価総額1兆円計画）
- APPENDIX

上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
下期以降に先行投資分を回収を見込み

売上高推移（単位：百万円）

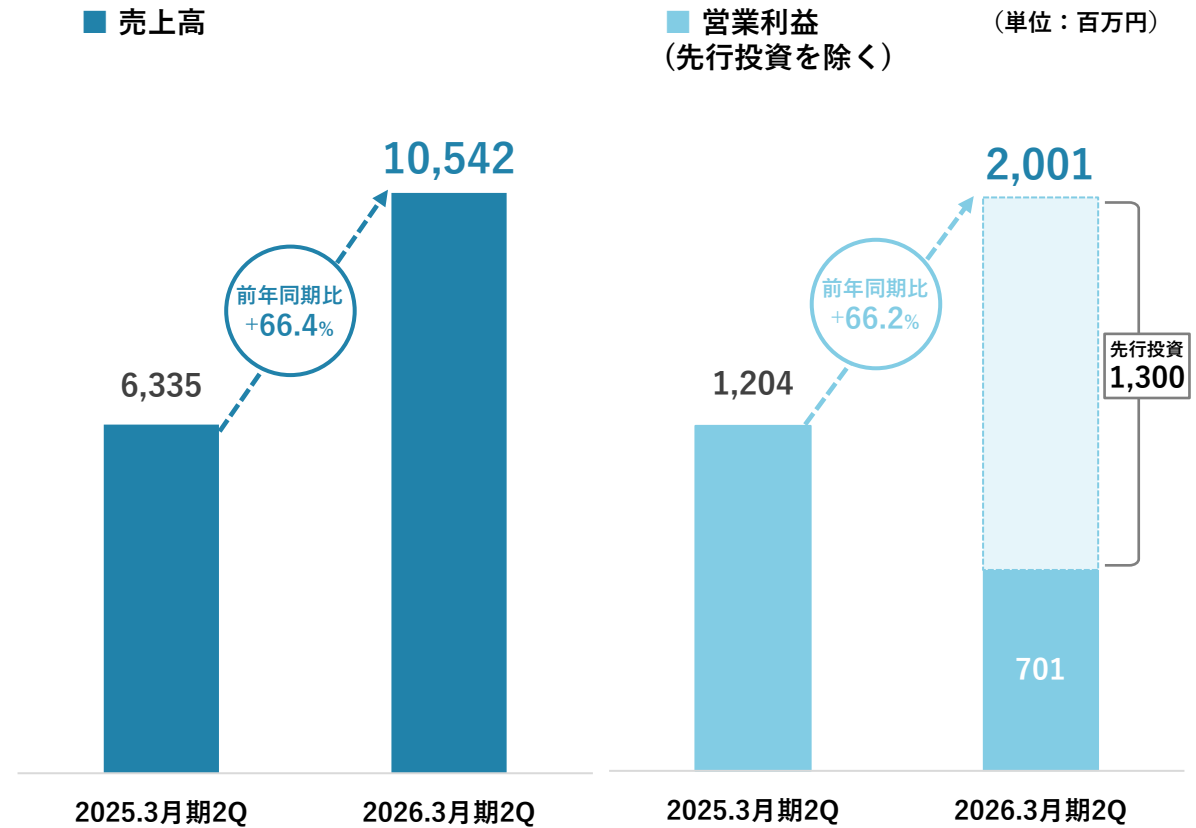


営業利益推移（単位：百万円）



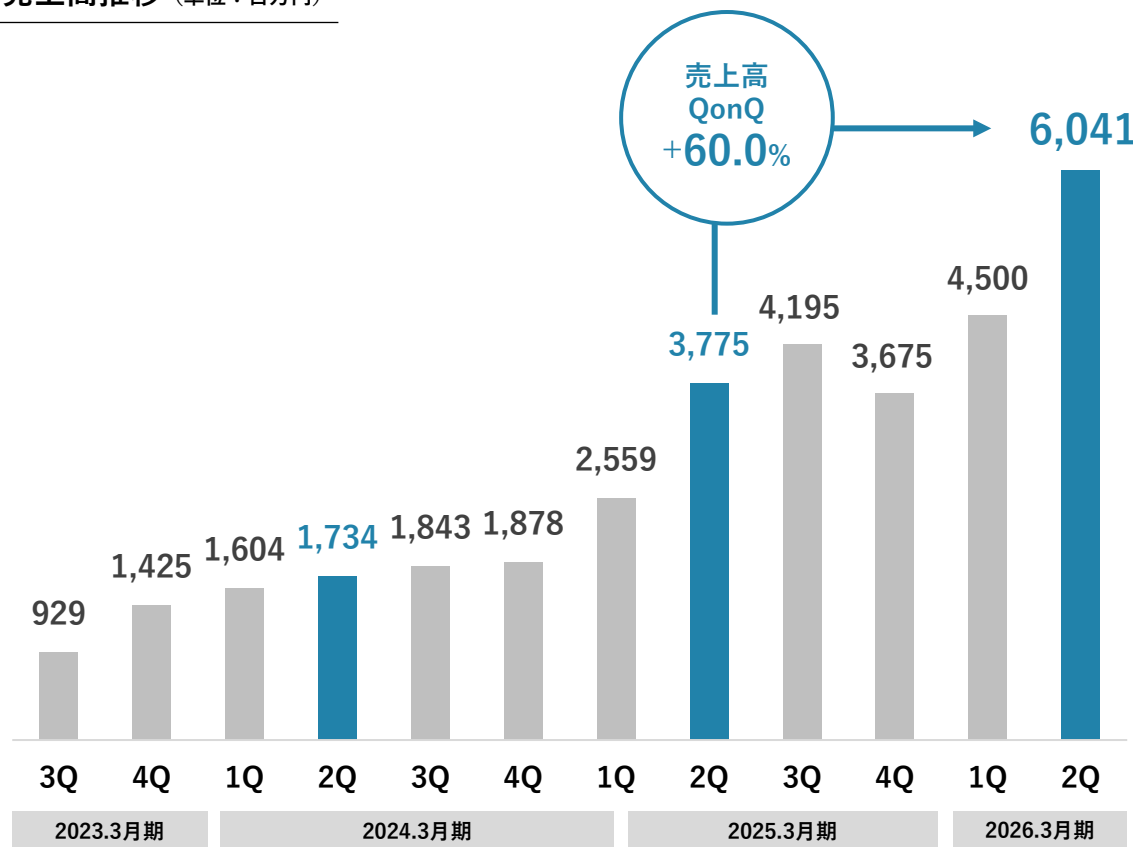
売上・営業利益ともに全ブランド計画通りに着地
生産性を示す一人当たり売上高も2Q時点で3億円を突破

累計期間実績	(単位：百万円)		
	2025.3月期2Q	2026.3月期2Q	前年同期比
売上高	6,335	10,542	+ 66.4 %
売上総利益	5,013	7,991	+ 59.4 %
営業利益	1,204	701	▲ 41.7 %
営業利益率	19.0%	6.7%	-
営業利益 (先行投資除く)	1,204	2,001	+66.2%
経常利益	1,161	686	▲ 40.8 %
中間純利益	817	468	▲ 42.6 %
KPI及びその他指標			
一人当たり売上高	243 百万円	329 百万円	+ 35.2 %
従業員数※	26 名	32 名	+6 名
定期会員数	124,280 名	164,349 名	+ 40,069 名

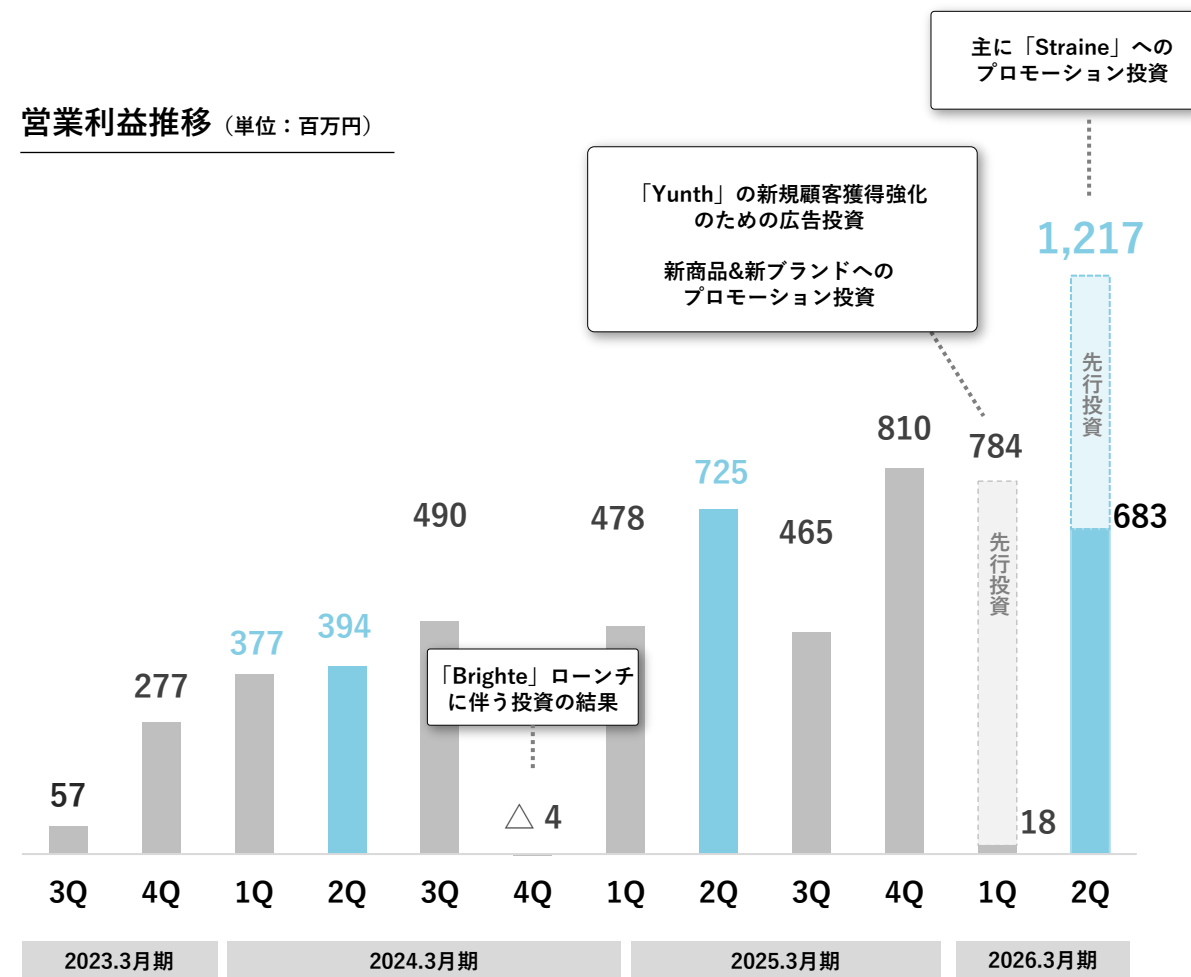


売上・利益ともに計画通りに進捗し、売上及び先行投資除く営業利益は過去最高を更新
下期以降は、先行投資フェーズから投資回収フェーズへ突入

売上高推移 (単位: 百万円)

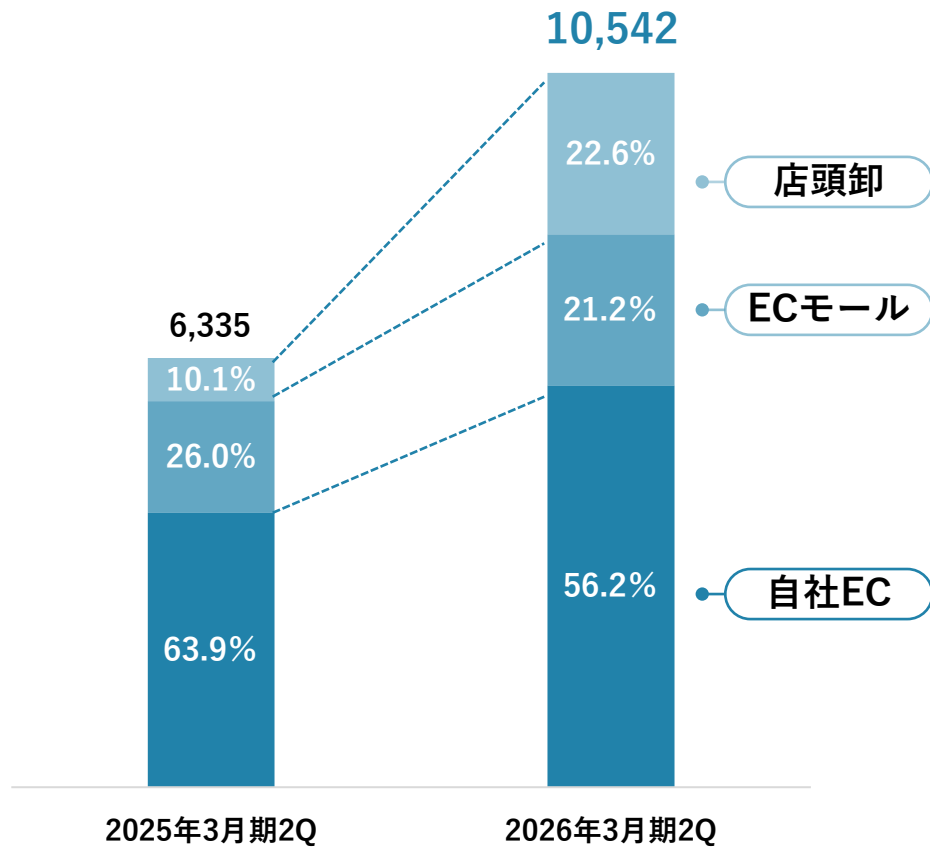


営業利益推移 (単位: 百万円)

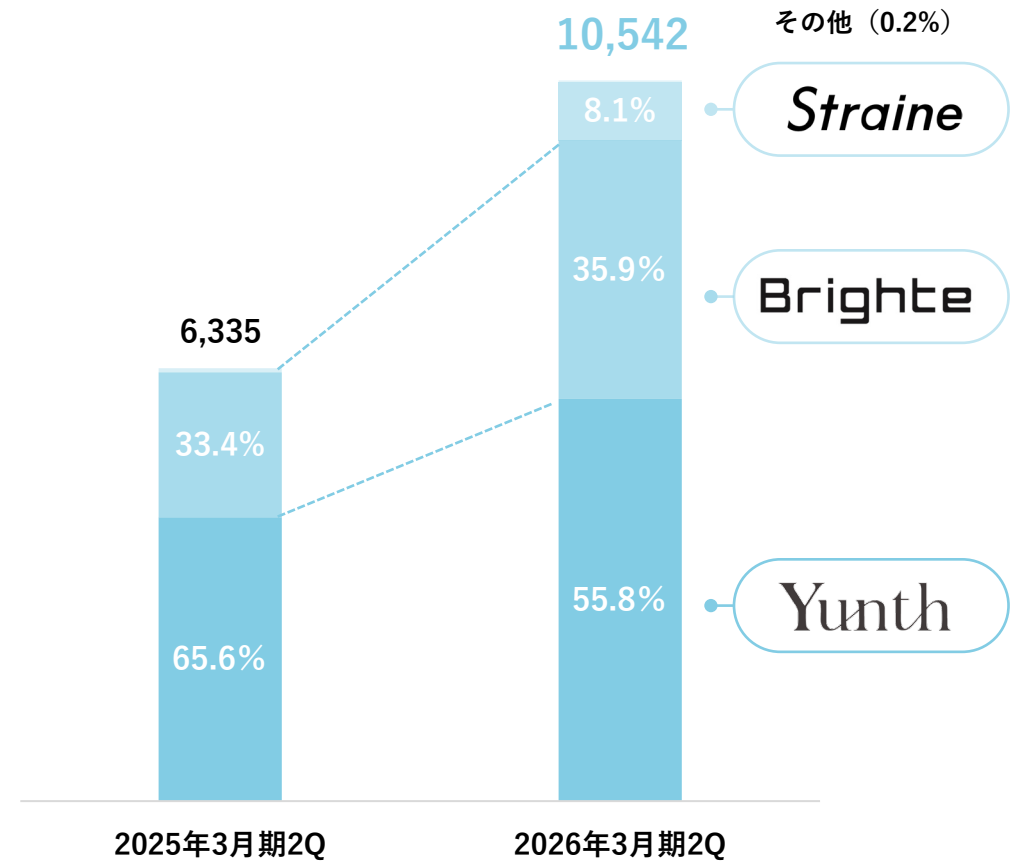


「Straine」ローンチ及びインバウンド需要の取り込みのため、店頭販売を強化
「Yunth」・「Brighte」共に着実に成長を続け、「Straine」も好調な立ち上がり

販路別売上構成比（単位：百万円）

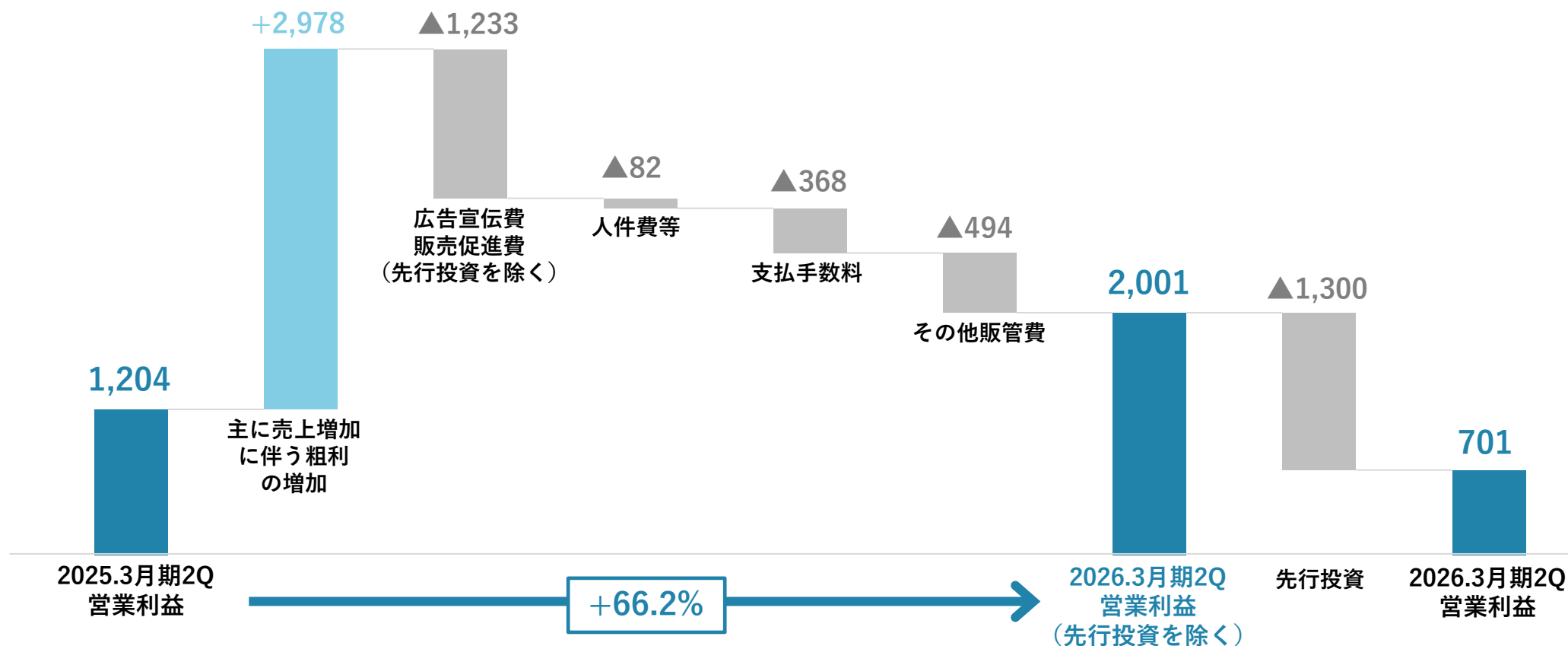


ブランド別売上構成比（単位：百万円）



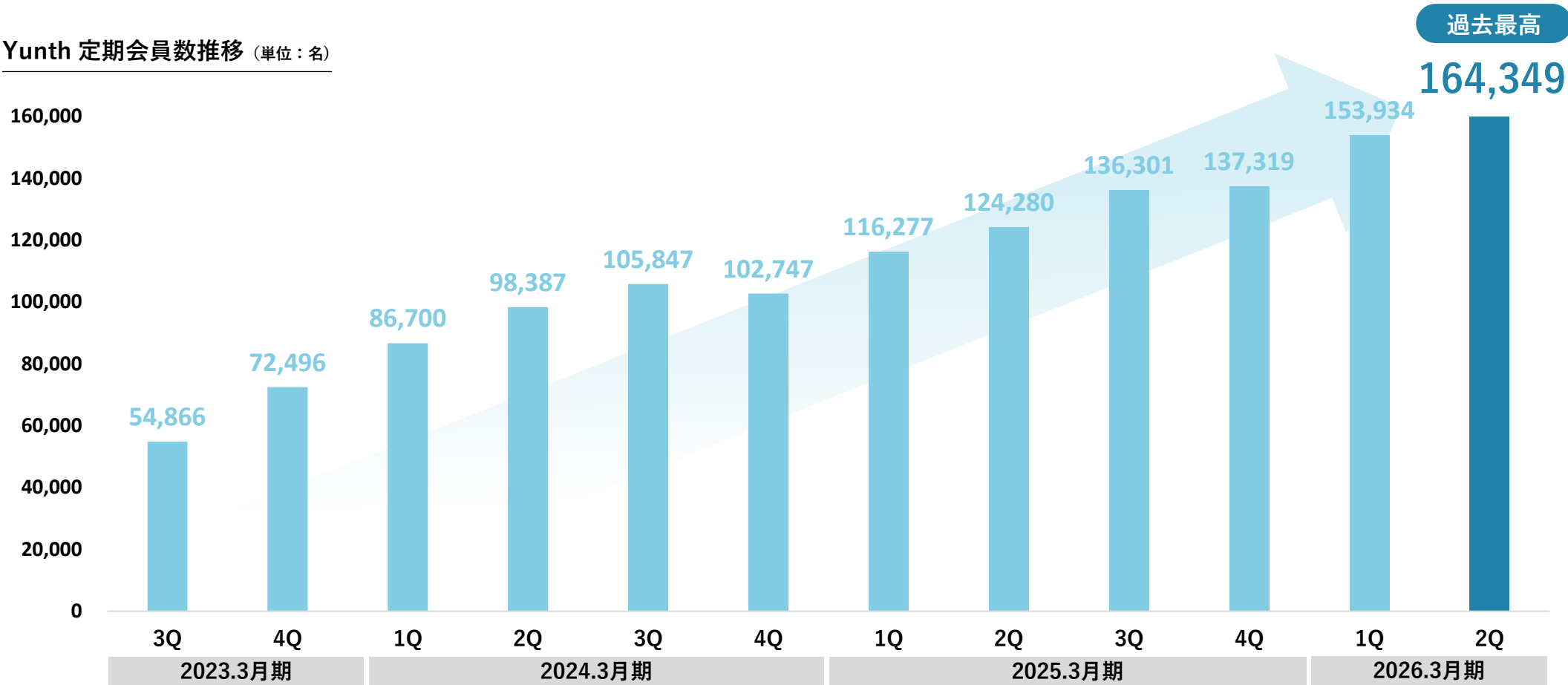
通期で売上・営業利益共に2倍成長達成のために必要不可欠な、一時的な先行投資を上期に実行
 先行投資を除いた場合の営業利益は前年同期比+66.2%の2,001百万円

営業利益増減分析（単位：百万円）



2 Qは投資をコントロールしつつも、16.4万名まで定期会員数を伸ばす
4 Qは新規獲得抑制予定のため、3 Qで目標数値である17.2万名を達成見込み

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。

顧客一人ひとりに寄り添うブランド体験を、店舗とECの融合によって拡張
SKU拡大、ブランド認知の強化を進め、リアル店舗販売の成長を通じて全チャネルを最適化

1

ブランド認知向上を起点とした
国内及び海外市場拡大



ブランドプレゼンスを高めることで
国内外での店舗導入・顧客拡大を促進

2

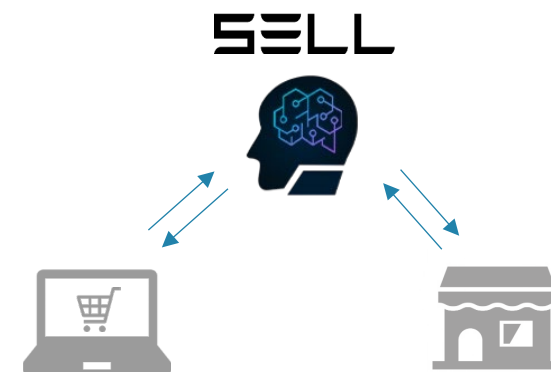
SKU拡大による
1店舗あたり売上向上



SKUの追加で棚面を拡大し
1店舗あたりの売上を底上げ

3

EC × 店舗データ連携による
マーケティングの最適化



顧客・購買データを基に
データドリブンな販促を実現

BTS・Vさんとスキンケアブランドとして“日本初”の単独契約を締結
この起用によりブランドプレゼンスを高め、国内外での成長を加速



- スキンケアブランド「Yunth」の新ブランドアンバサダーとして世界的な人気を誇る「BTS」のメンバー・Vさんを起用
- 音楽やファッションなどあらゆる表現において、自分らしさを追求されているVさんの姿は、「私だけの美しさが花ひらく」というブランドコンセプトをまさに体現

数字が物語る世界的影響力。高い存在感を確立し、絶大な人気を誇る。



「世界で最も影響力のあるインフルエンサー」 1位にランクイン

- Instagramの分析サイト「TOP NINE」による「世界で最も影響力のあるインフルエンサー」では、ミュージックカテゴリーで1位にランクイン。(2025年5月基準) ※1
- Instagramのフォロワー数は、約7,000万人。 ※2
- 全世界における男性スターの2025年のInstagram投稿の中で、2025年2月のVさんの投稿が最多の「いいね」新記録を更新。 ※3



「全世界で最もハンサムな男性」 1位にランクイン

- エンターテイメントサイト「Shining Awards」が全世界の男性スター候補50人を対象に行った「全世界で最もハンサムな男性」ランキングでVさんが1位を獲得。 ※4
- 海外メディア「テクノスポーツ(TechnoSports)」が発表した「2025年現在、世界で最もハンサムな男10」にて、Vさんが全世界で最もハンサムな男性1位を獲得。 ※5



GoogleのK-POPアーティスト検索数 1位を記録

- 2025年10月1日にGoogleトレンド発表の、「2025年第3四半期における検索ランキング」においてVさんが1位を獲得。
- 世界80カ国のうち、アメリカ、イギリス、日本をはじめとする74カ国でK-POPアーティスト検索数1位を記録。 ※6

※1: TOP NINE "Top Music Influencers on Instagram"

※2: VさんのInstagramアカウントページより

※3: NEXTSHARK"BTS' V has most-liked Instagram post of 2025"

※4: Shining Awards "Most Handsome Man In The World 2024"

※5: TechnoSports "Who is the Most Handsome Man in the World as of 2025?"

※6: livedoor News"BTS・V『Googleで最も検索されたK-POPスター』 果たしても1位 数字で見る世界的存在感"

グローバル市場で驚異的な反響を創出。高い経済効果をもたらす。

BTS・Vさんの広告契約による影響力（他社事例）



フランスの高級ブランドにおける起用効果

韓国においてブランドのEMV（Earned Media Value）が最高記録の2億7400万ドル超に到達。
加えて 売上は前年比513%増、営業利益は591%増 という爆発的成長を遂げた。 ※1



フランスの高級ジュエリーブランドにおける起用効果

Vさんがキャンペーンで着用した 2万6700ドル（400万円相当）のネックレスは完売。
2025年6月の除隊時にVさんが着用した 約1万3500ドル（200万円相当）の時計は、日本国内含め世界中で数時間以内に完売。 ※2



韓国のコーヒブランドにおける起用効果

アプリの新規ユーザーが200万人以上急増。 2024年1月に公開されたCM映像は、2週間で1,200万再生を突破し、
広告映像では前例のない再生数を記録。 ※3

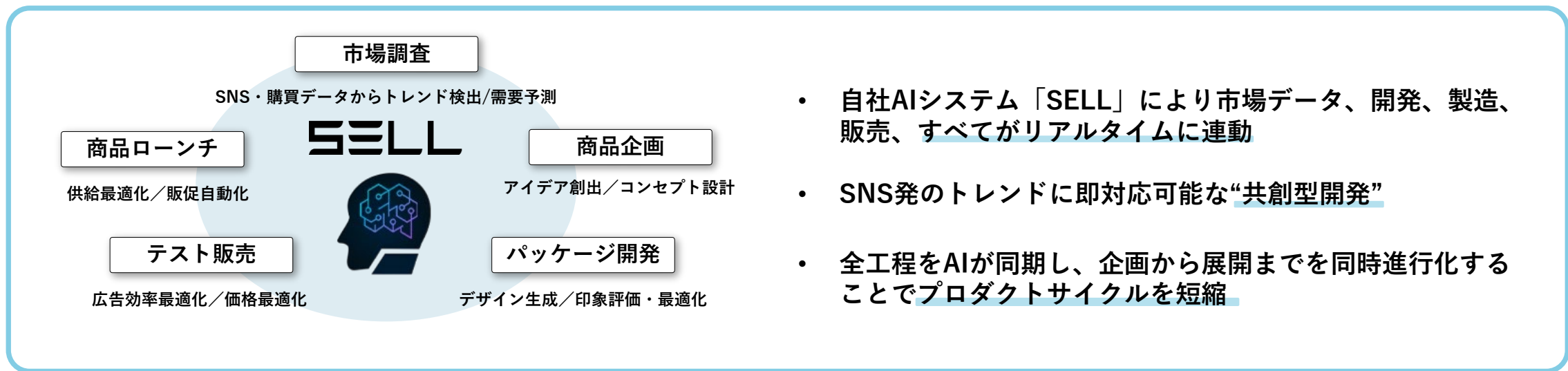
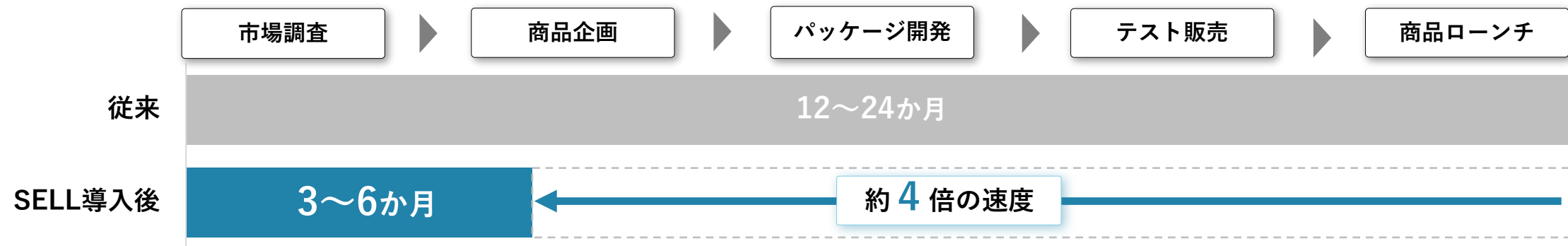
※1：STARNEWS“셀린느 날개 달았다! 방탄소년단 뷔, 4대 패션 위크 합산 韓 스타 최고 EMV”

※2：Hindustan Times “Cartier website crashes, ₹22 lakh necklace sold out as BTS V aka Kim Taehyung named new brand ambassador”、Indiatimes“BTS V’s Midas touch: Fresh off military discharge, Kim Taehyung sells out \$13,500 Cartier watch, book, keychain, & even his chair”

※3：sportskeeda“KIM TAEHYUNG EFFECT” — Fans react as BTS’ V’s endorsement propels Compose Coffee beyond Starbucks in South Korea”

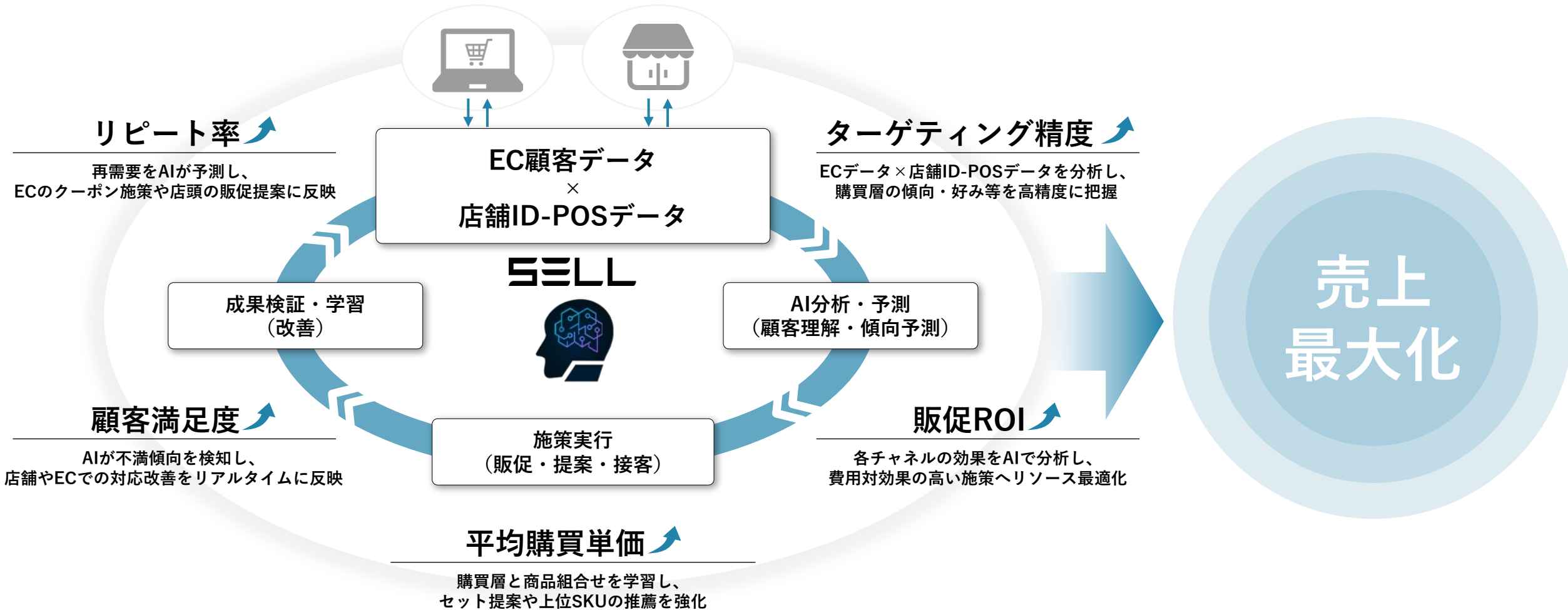
「SELL」の活用により、従来の約4倍のスピード感で商品展開が可能に
トレンドに即対応可能な“共創型開発”で市場に新商品を次々と投下

市場調査から商品ローンチに至るまでの期間の比較



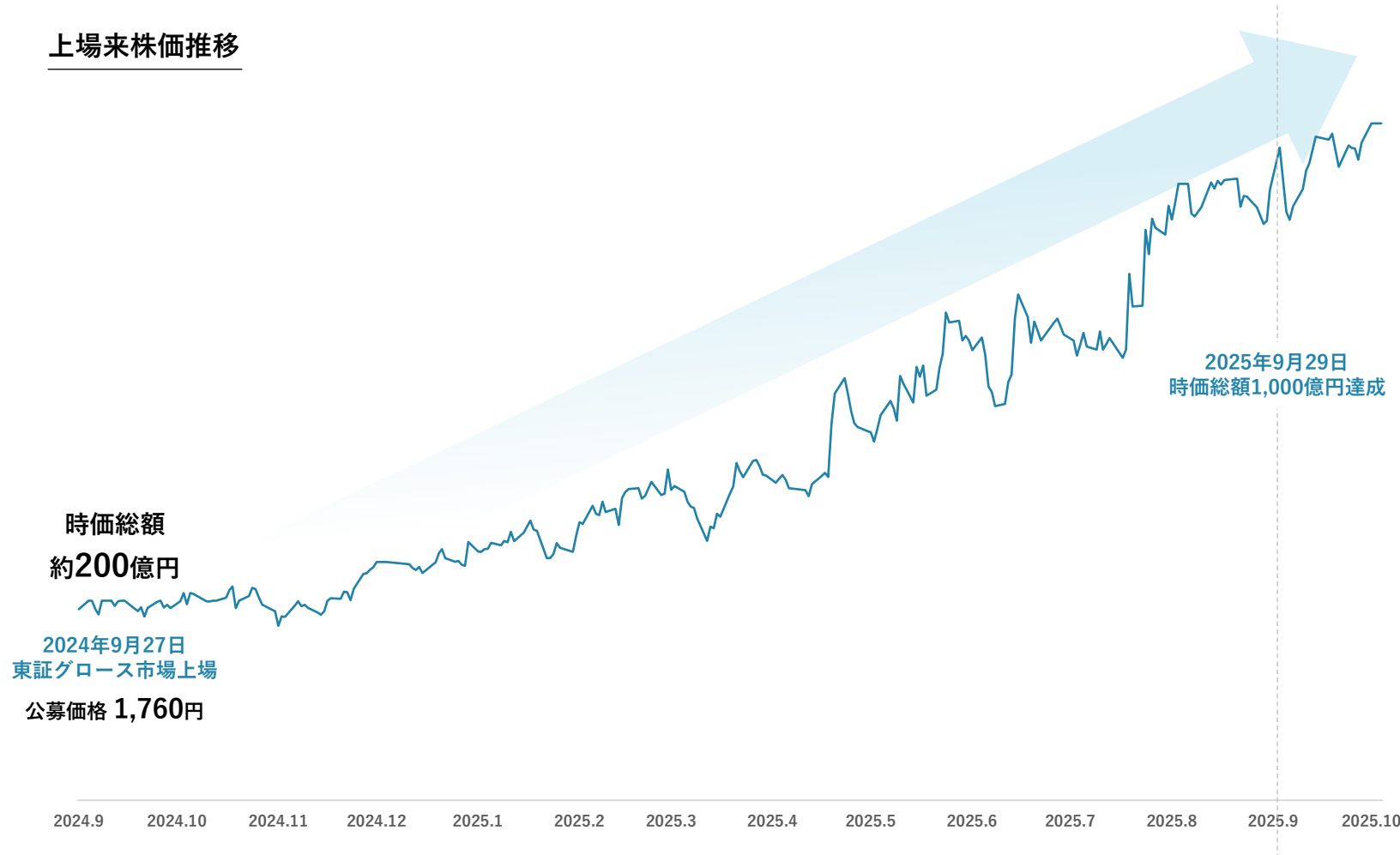
- ・ 自社AIシステム「SELL」により市場データ、開発、製造、販売、すべてがリアルタイムに連動
- ・ SNS発のトレンドに即対応可能な“共創型開発”
- ・ 全工程をAIが同期し、企画から展開までを同時進行化することでプロダクトサイクルを短縮

ECデータ × 店舗ID-POSデータを「SELL」で連携し、
分析した顧客層・購買傾向を活かして売上を最大化



上場時の代表龍川のコメント通り、上場から約1年で時価総額1,000億円を達成
次なる目標である時価総額1兆円を見据え、さらなる成長を目論む

上場来株価推移



2025年10月末
時価総額
約1,300億円

||

2025年10月末終値
株価
2,093 円
(5分割後の株価)

×

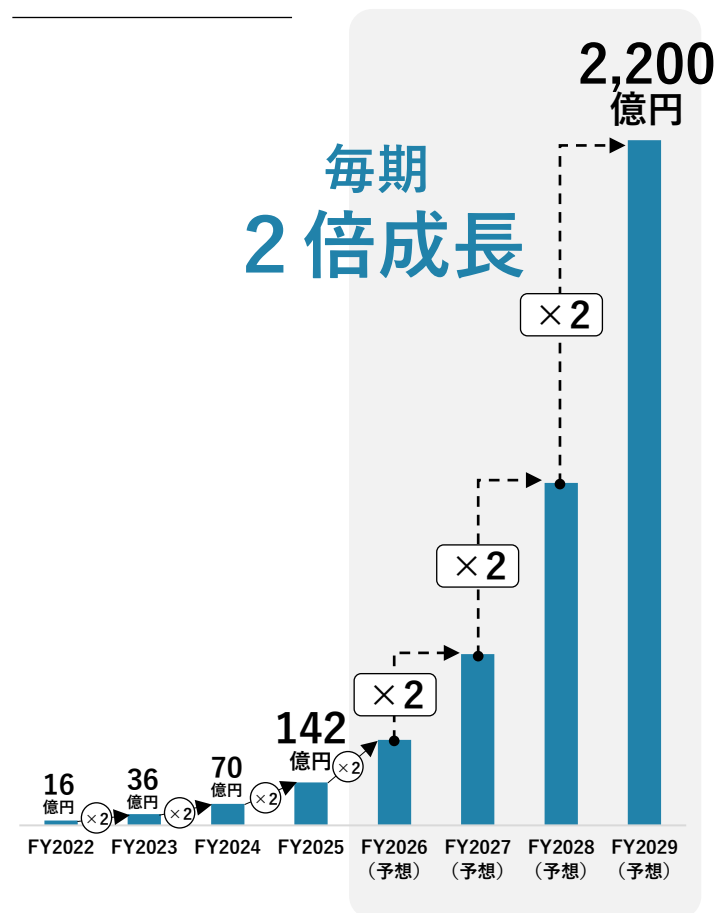
2025年10月末
発行済株式総数
61,880,000 株

- 2026年3月期 第2四半期決算サマリ
- 2026年3月期 第2四半期決算概要
- **成長戦略（時価総額1兆円計画）**
- APPENDIX

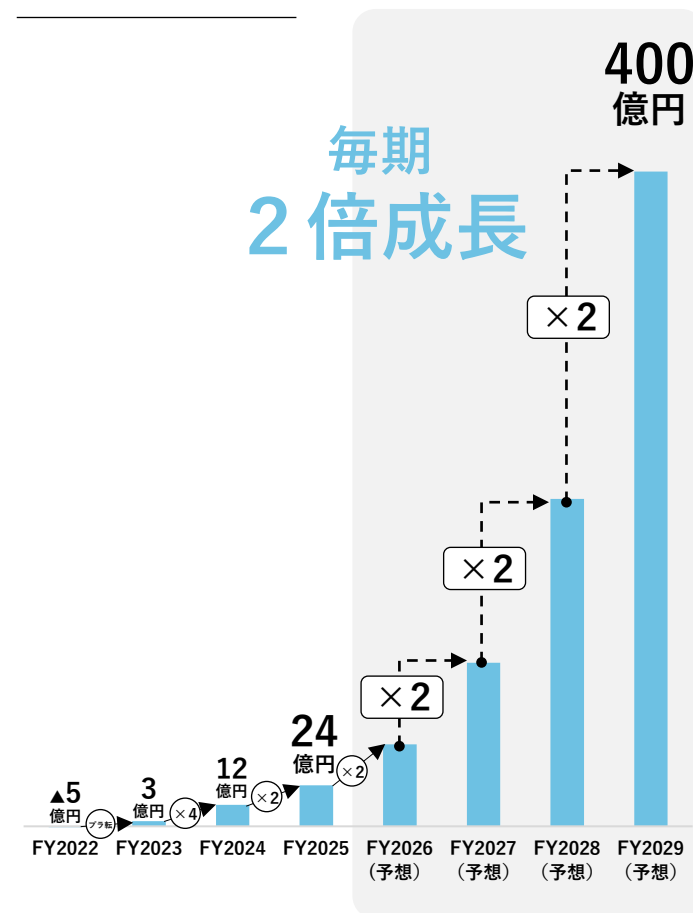
売上高、営業利益共に年間約2倍成長を目標に

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）

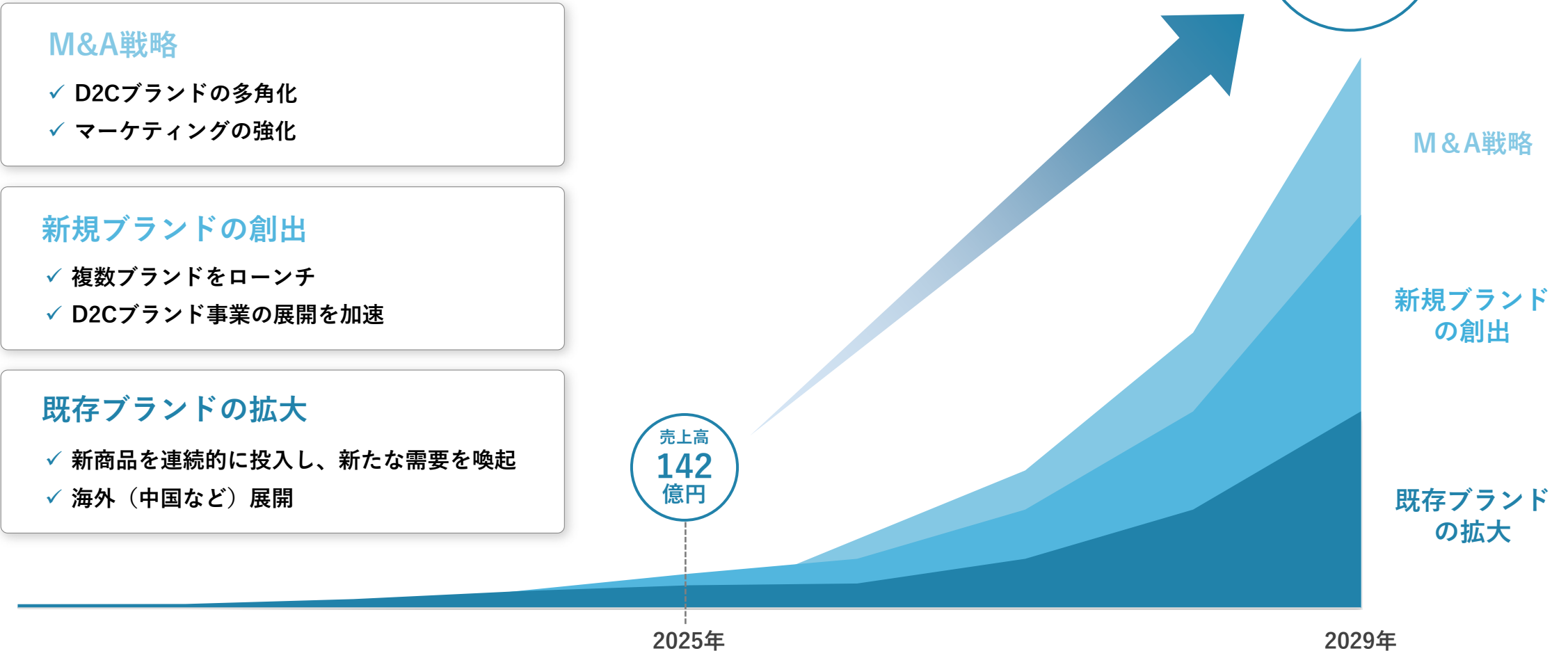


営業利益推移（計画）

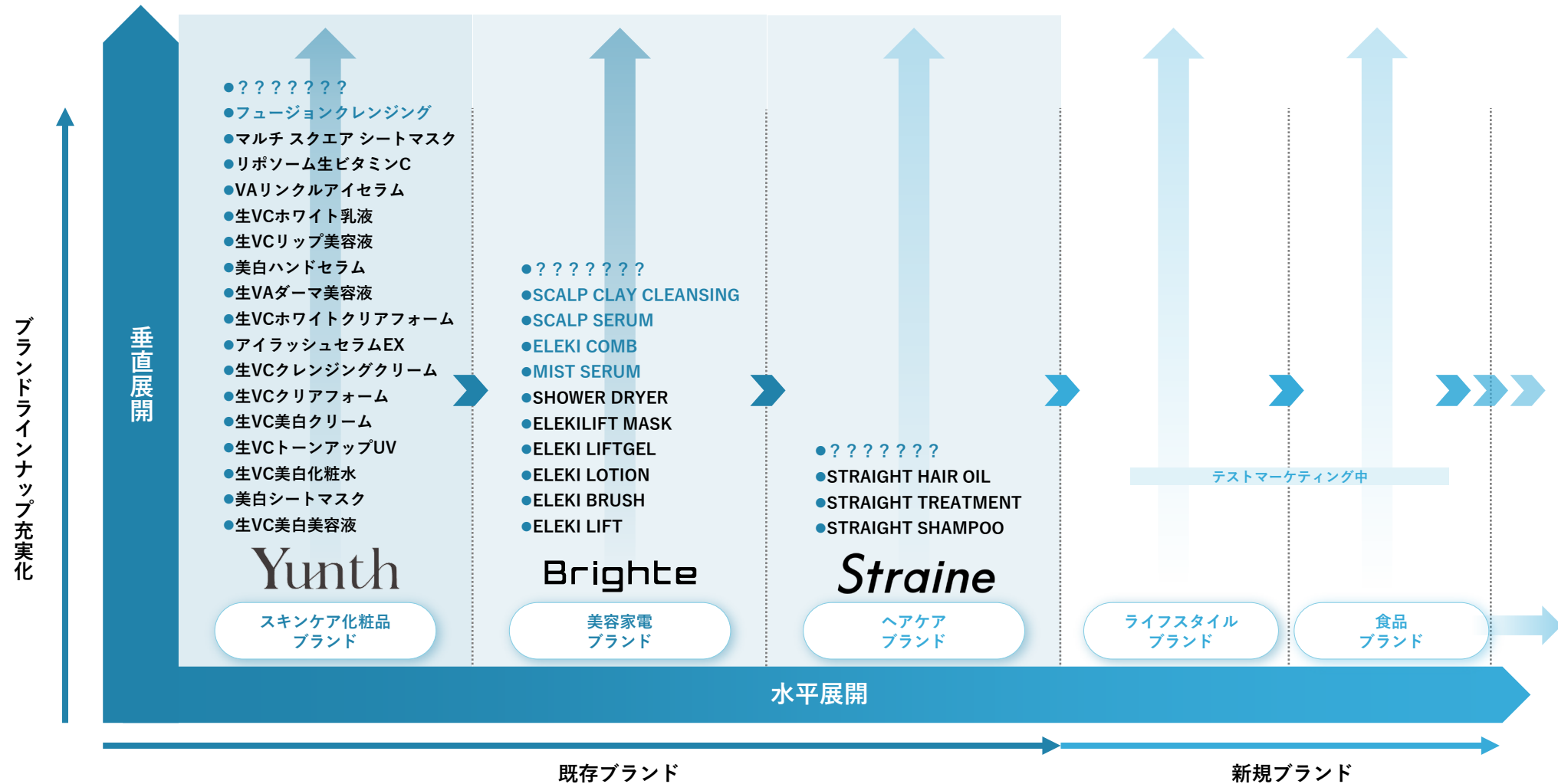


	2025.3月期 (実績)	2029.3月期 (計画)
売上高	142億円	2,200億円
営業利益	24億円	400億円
当期純利益	17億円	280億円
	×	×
PER	約30倍	約35倍
時価総額	約500億円	約1兆円

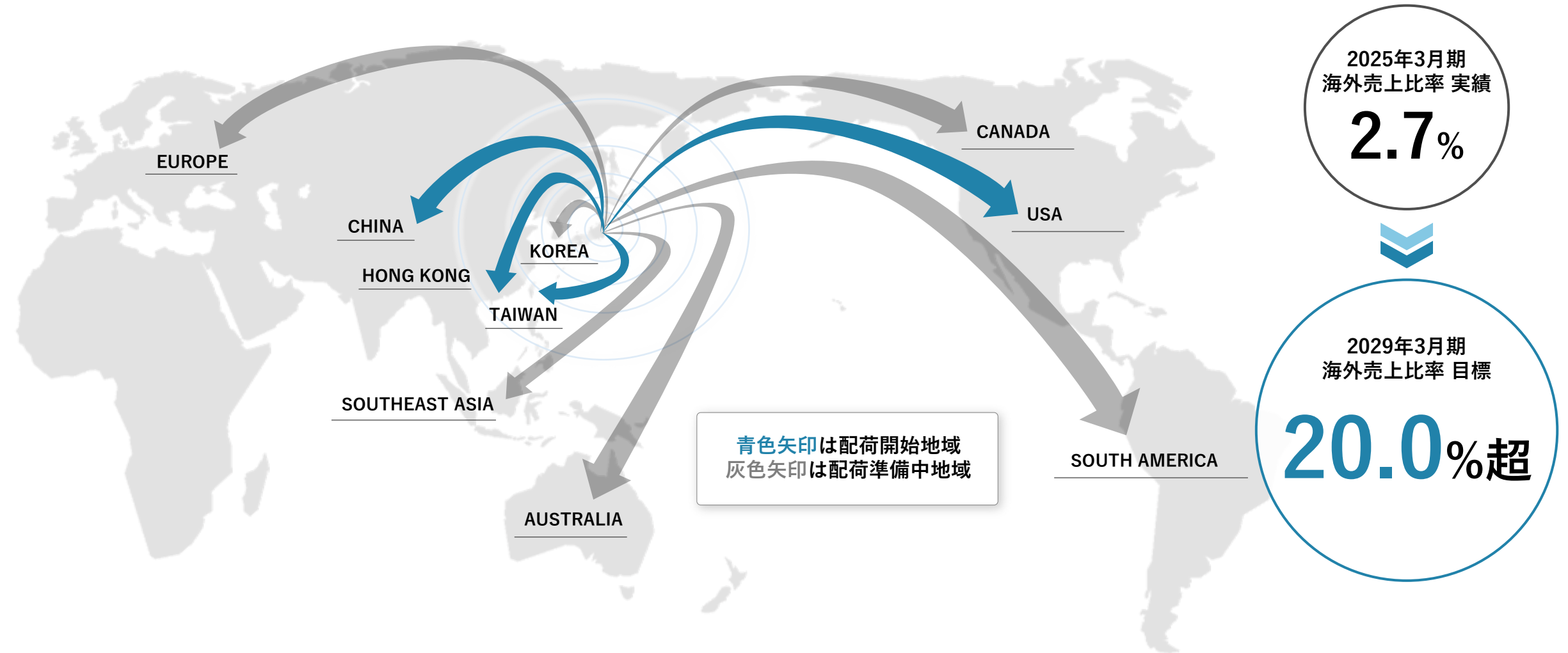
既存ブランドの拡大、新規ブランドの創出を成長の基軸とし、
M&A戦略でさらなる売上拡大を図る



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
美容家電ブランド「Brighte」で新コア商品を年内に発表予定



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



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



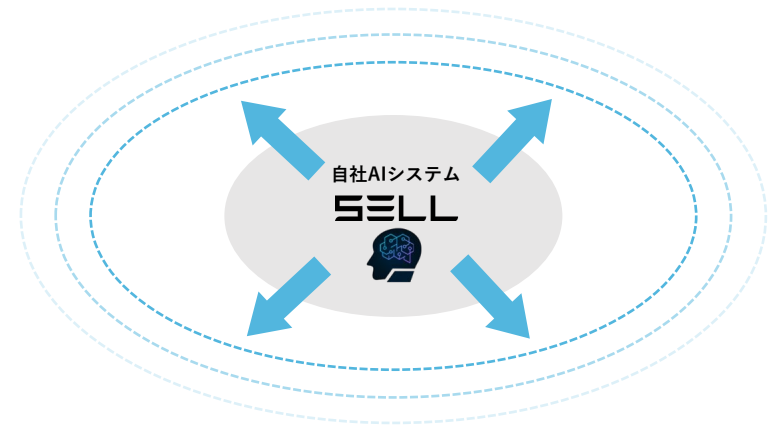
ターゲット

- ・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

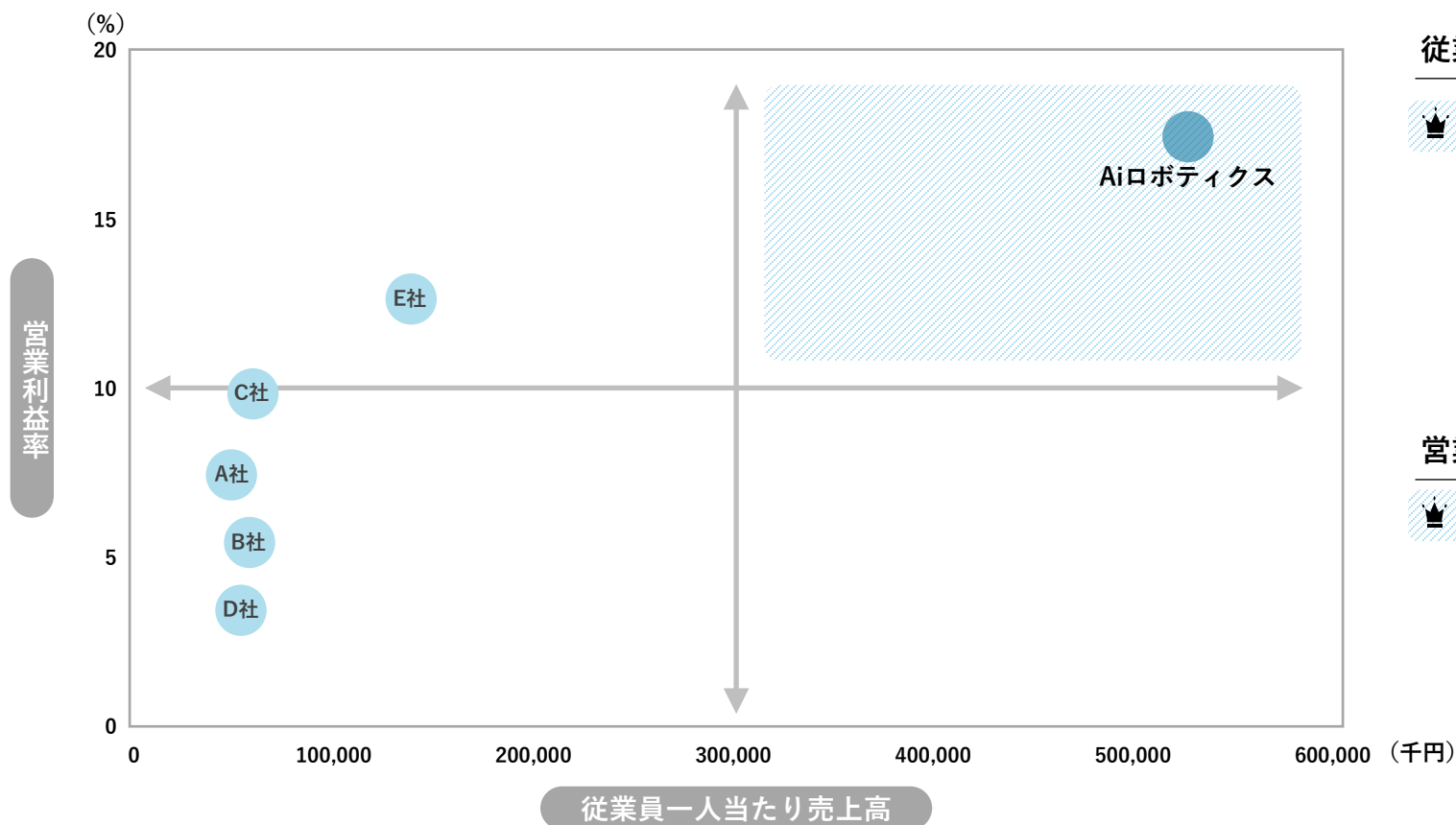
当社のコア技術である
マーケティングシステムの精度をさらに強化



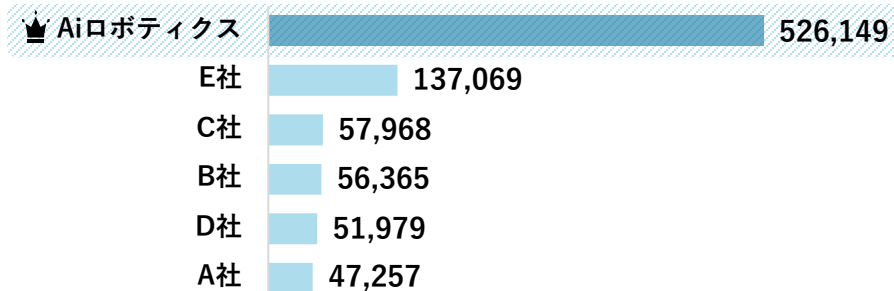
ターゲット

- ・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

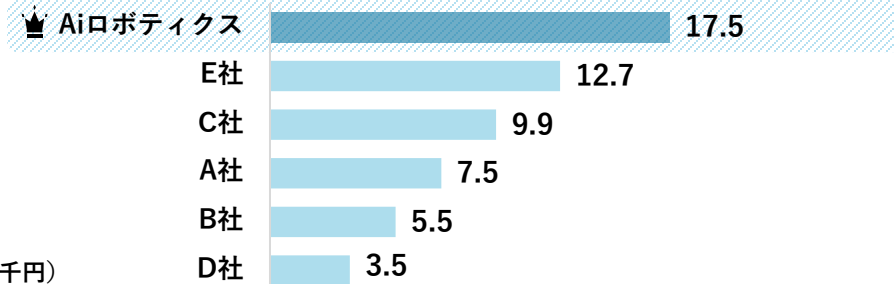
自社AIシステム『SELL』を効果的に使用することで、マーケティング活動などコア業務を効率化
化粧品（D2C企業）関連企業の中で高い一人当たり売上高と営業利益率を実現



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。

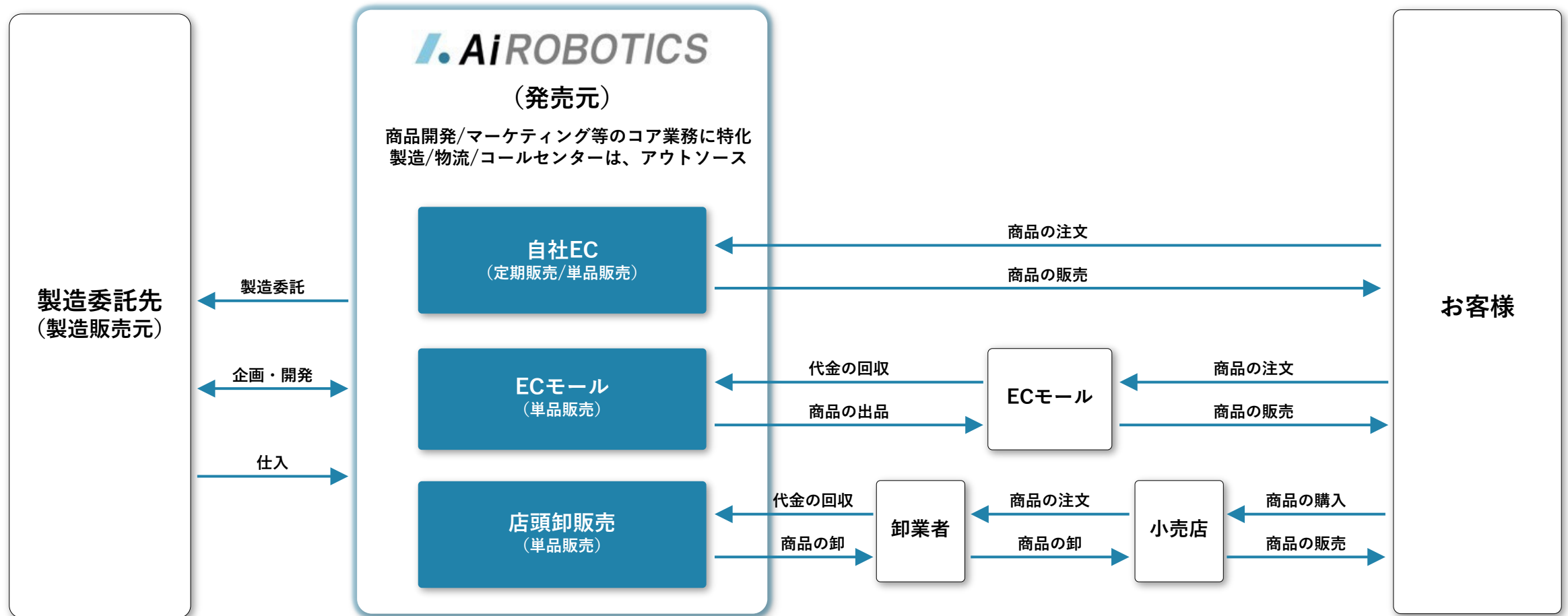
- 2026年3月期 第2四半期決算サマリ
- 2026年3月期 第2四半期決算概要
- 成長戦略（時価総額1兆円計画）
- **APPENDIX**

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	16億7,067万円（資本準備金含む）
従業員数	32名（2025年9月末時点）
事業内容	AI活用したD2C※開発・運営



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



- 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、様々なリ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。