

2026年3月期 第3四半期 決算説明資料

Aiロボティクス株式会社
2026年2月
証券コード：247A

- 2026年3月期 第3四半期決算概要
- トピックス
- 成長戦略（時価総額1兆円計画）
- APPENDIX

決算概要

- 売上、営業利益ともに過去最高値を更新
- ブランドアンバサダーの起用や既存商品の新色投入が奏功し、店舗需要が急拡大

KPI等

- Yunth定期会員数は17.6万名を突破し、KPI達成
- アンバサダー効果が波及して、店頭卸売上は前年同期比+311%成長

TOPICS

- 「Yunth」生VC美白美容液が楽天ベストコスメ2025にて殿堂入りを達成
- 「Brighte」3D SILK STRAIGHT IRONが発売初日に楽天ランキング1位を獲得

売上高・営業利益ともに前年同期比大幅増収増益、累計期間及び会計期間ともに過去最高を更新
KPIとして掲げていたYunth定期会員数17.2万名を達成

売上高(累計期間)

過去最高

18,547 百万円

前年同期比

+76.1%

売上高(会計期間)

過去最高

8,004 百万円

前年同期比

+90.8%

営業利益(累計期間)

過去最高

2,529 百万円

前年同期比

+51.5%

営業利益(会計期間)

過去最高

1,827 百万円

前年同期比

+292.3%

定期会員数

大幅増加

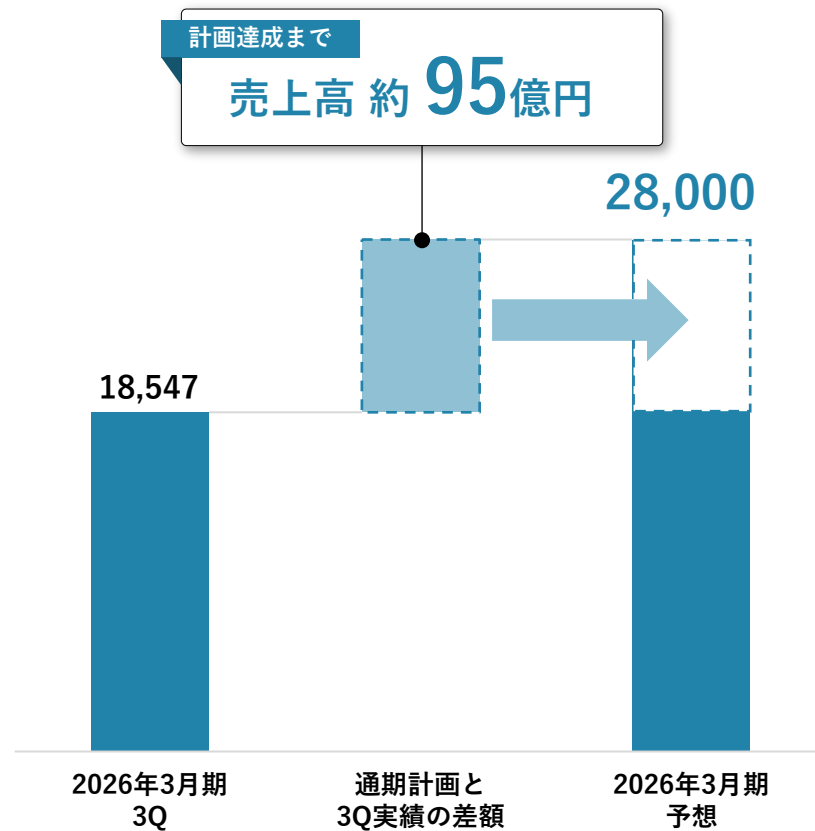
17.6 万名

前年同期比

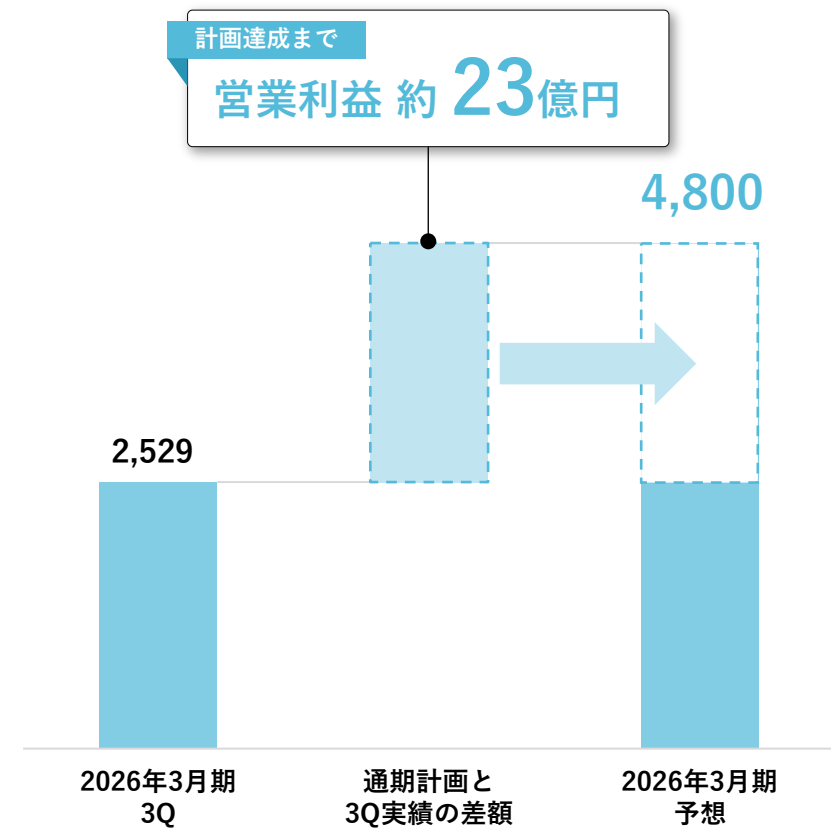
+4.0 万名

ブランドアンバサダーや既存商品の新色投入が奏功し、需要が計画通り拡大
通期計画達成に向けて、次ページ記載の施策等を実行

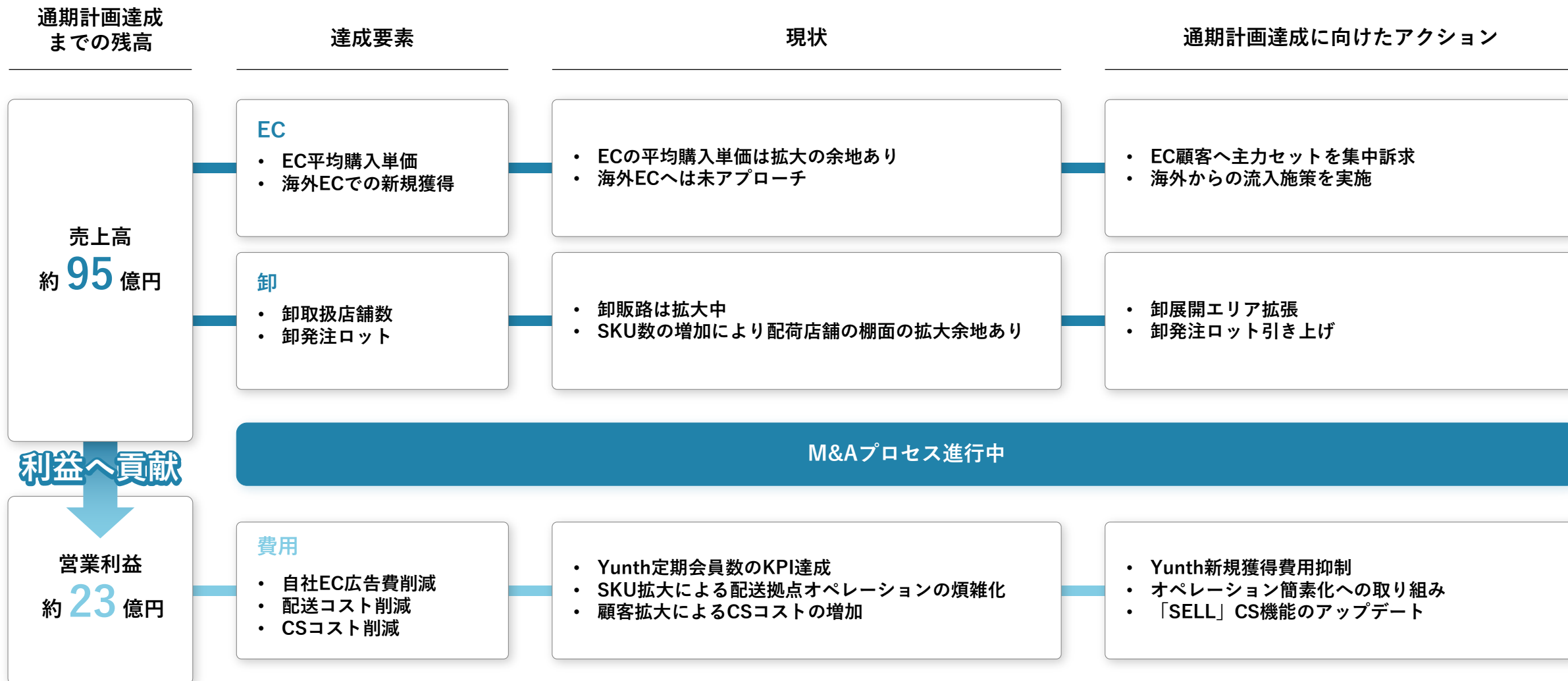
売上高計画（単位：百万円）



営業利益計画（単位：百万円）

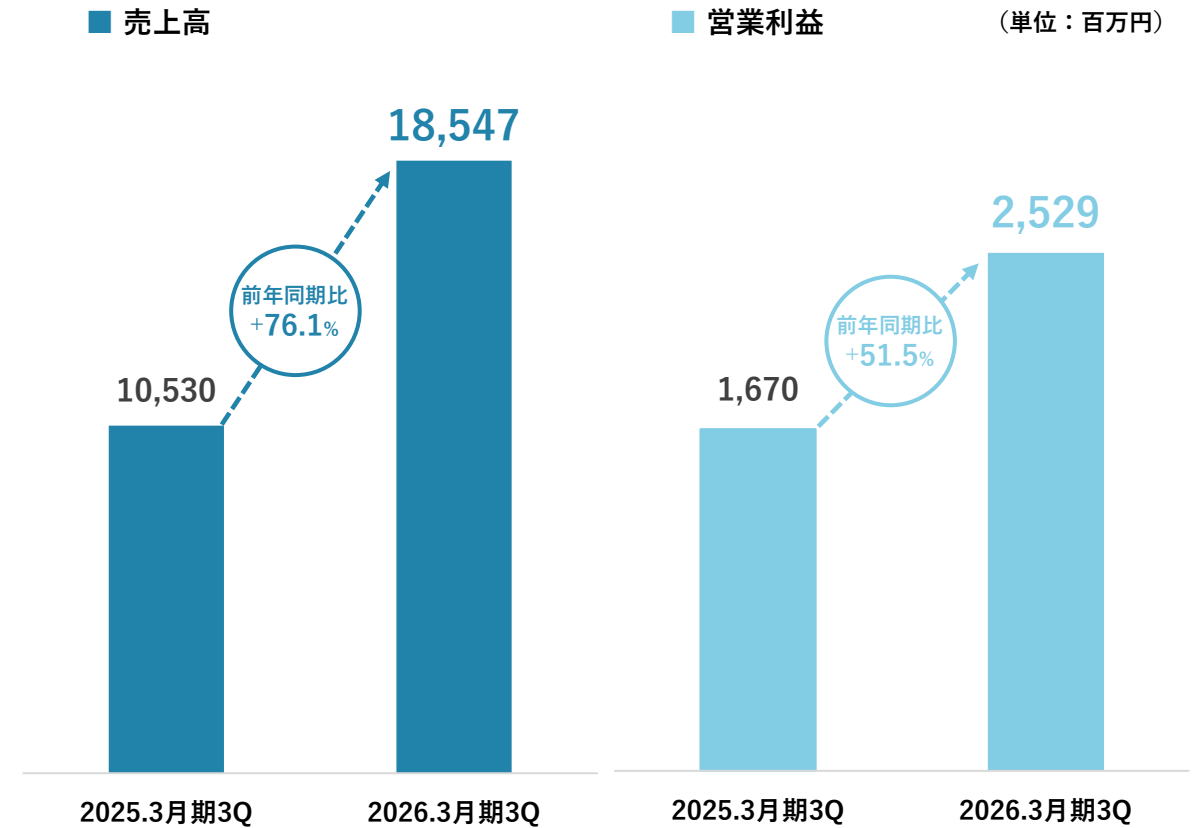


第4四半期は売上高95億円、営業利益23億円を積み上げるため以下アクションを実施
通期計画達成及び来期売上の成長を見据え、卸及び海外売上拡大を目指す



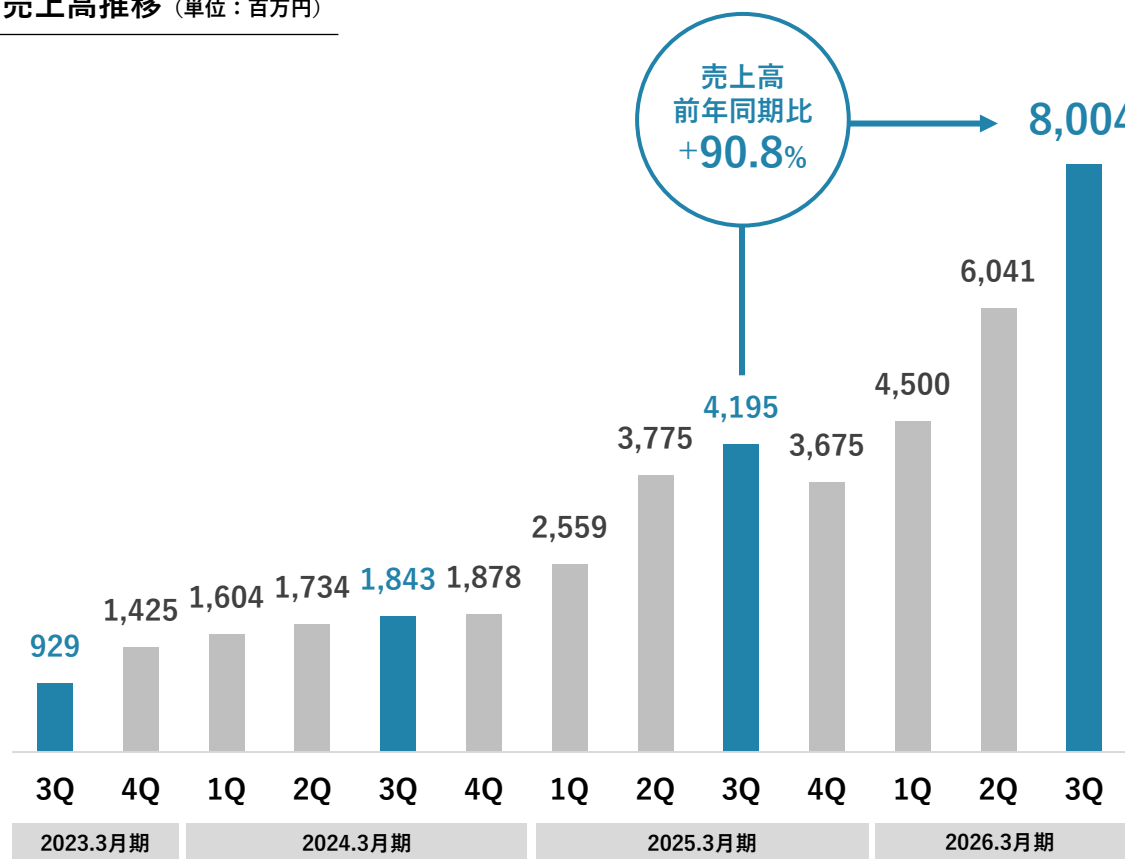
前年同期比で、売上高+76.1%、営業利益+51.5%と順調に成長
生産性を示す指標である一人当たり売上高も3Q時点で530百万円と大幅向上

累計期間実績	(単位：百万円)		
	2025.3月期3Q	2026.3月期3Q	前年同期比
売上高	10,530	18,547	+ 76.1 %
売上総利益	8,276	13,924	+ 68.2 %
営業利益	1,670	2,529	+ 51.5 %
営業利益率	15.9%	13.6%	-
経常利益	1,621	2,527	+ 55.9 %
四半期純利益	1,141	1,726	+ 51.3 %
KPI及びその他指標			
一人当たり売上高	390 百万円	530 百万円	+ 35.9 %
従業員数※	27 名	35 名	+8 名
定期会員数	136,301 名	176,600 名	+ 40,299 名

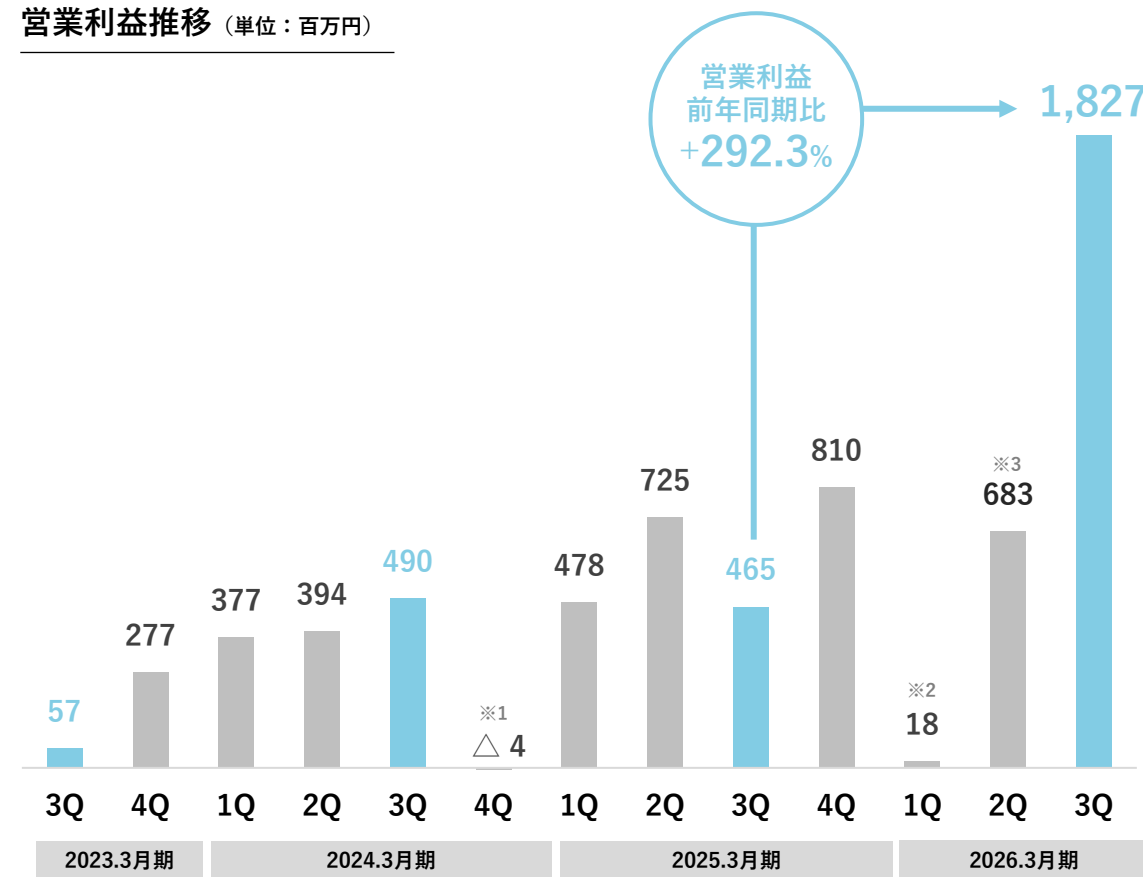


売上高は前年同期比約 2 倍、営業利益は前年同期比で約 4 倍で着地
売上高及び営業利益ともに四半期最高を更新

売上高推移 (単位: 百万円)



営業利益推移 (単位: 百万円)



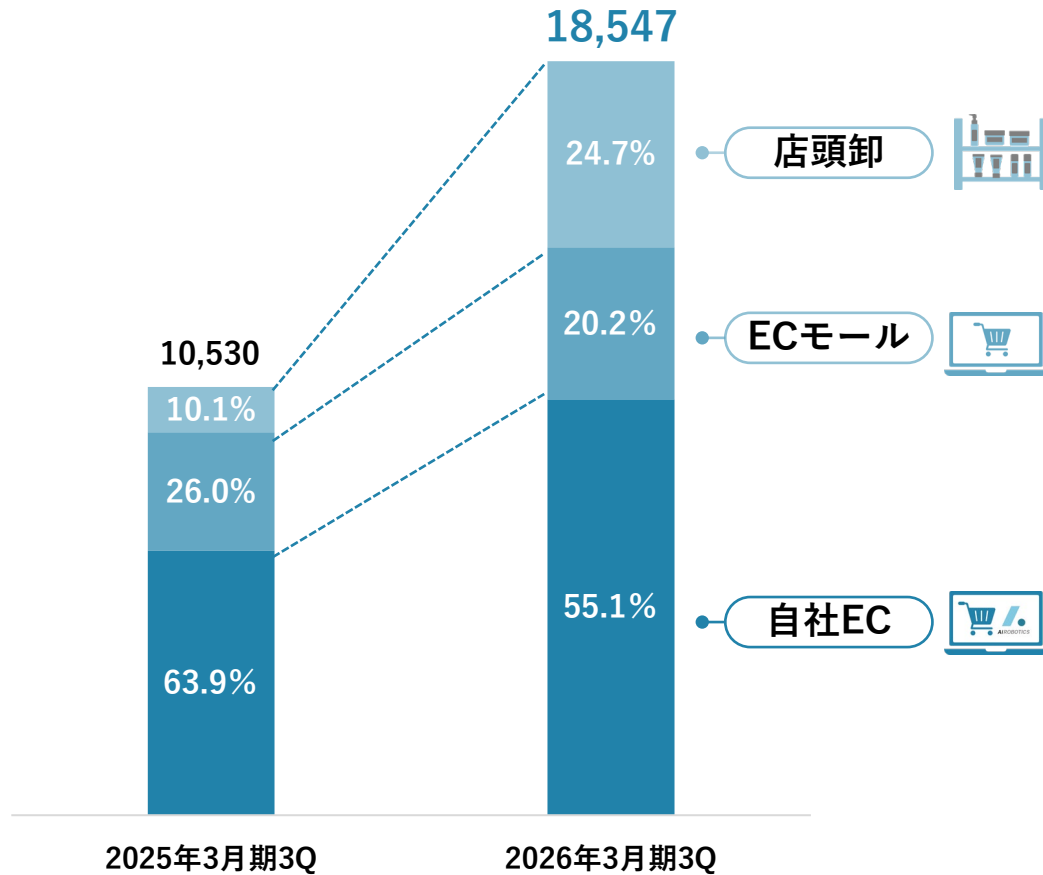
※1: 「Brighte」ローンチに伴う投資の結果

※2: 「Yunth」の新規顧客獲得強化のための広告投資と「SHOWER DRYER」へのプロモーション投資の結果

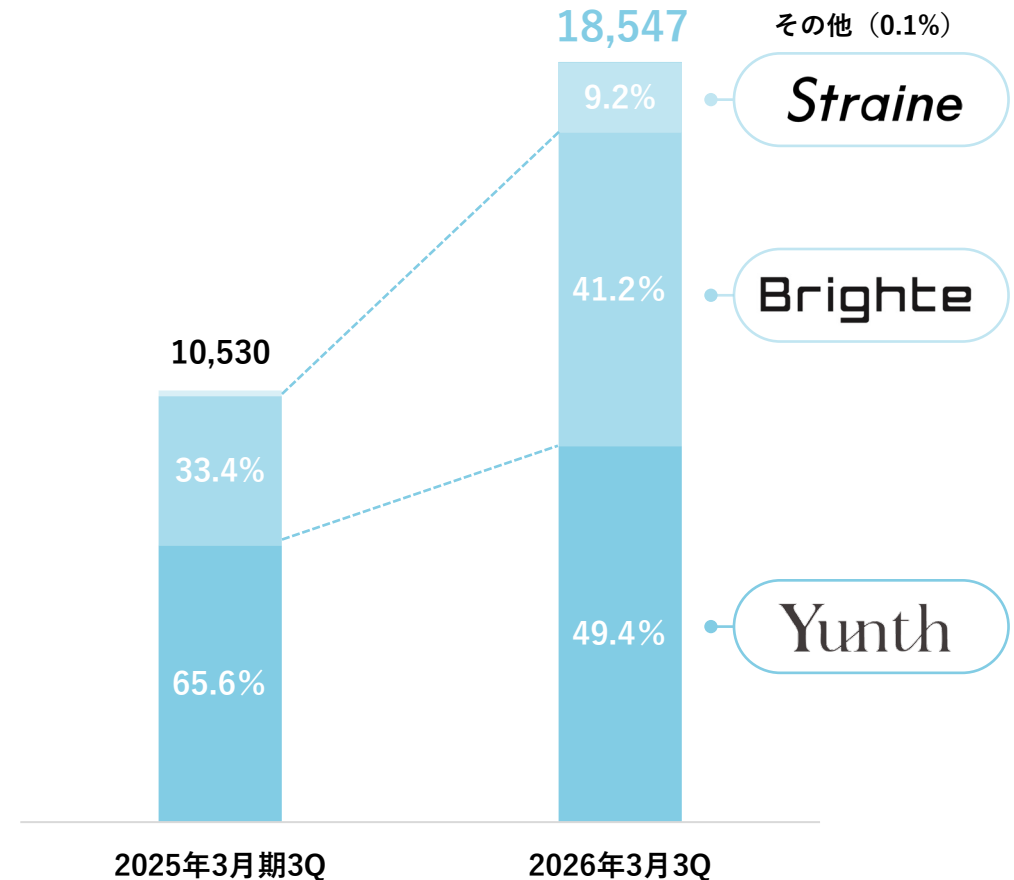
※3: 主に「Straine」へのプロモーション投資の結果

全ブランドにおいて店頭購入が増加し、店頭卸の売上が好調
新商品及び新ブランドも順調に拡大

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）



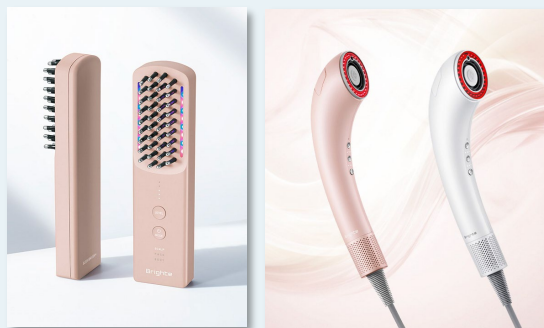
大規模ポップアップ企画やキャラクターデザイン・新色展開を実施
新たな購買層を取り込めた結果、店頭売上の拡大がより加速



店頭売上拡大の3つの主要因



- @cosme TOKYOにBTS・Vさんの巨大ビジュアルを掲出
- 「Yunth」ポップアップストアを開催



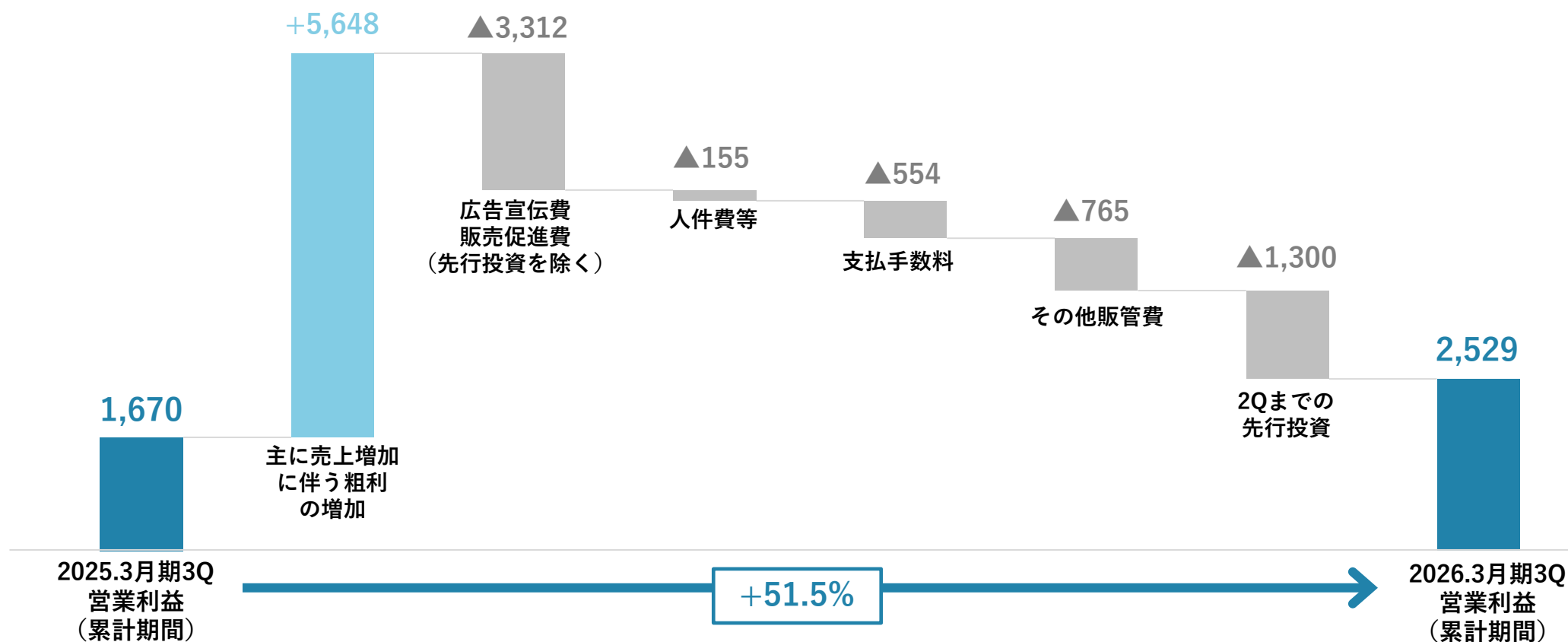
- 「Brighte」人気商品の新色展開
- 反響が大きく、発売直後に入荷待ちへ



- 「Straine」からディズニー・アニメーション最新作『ズートピア2』特別デザインの発売等、有名IPコラボを活用

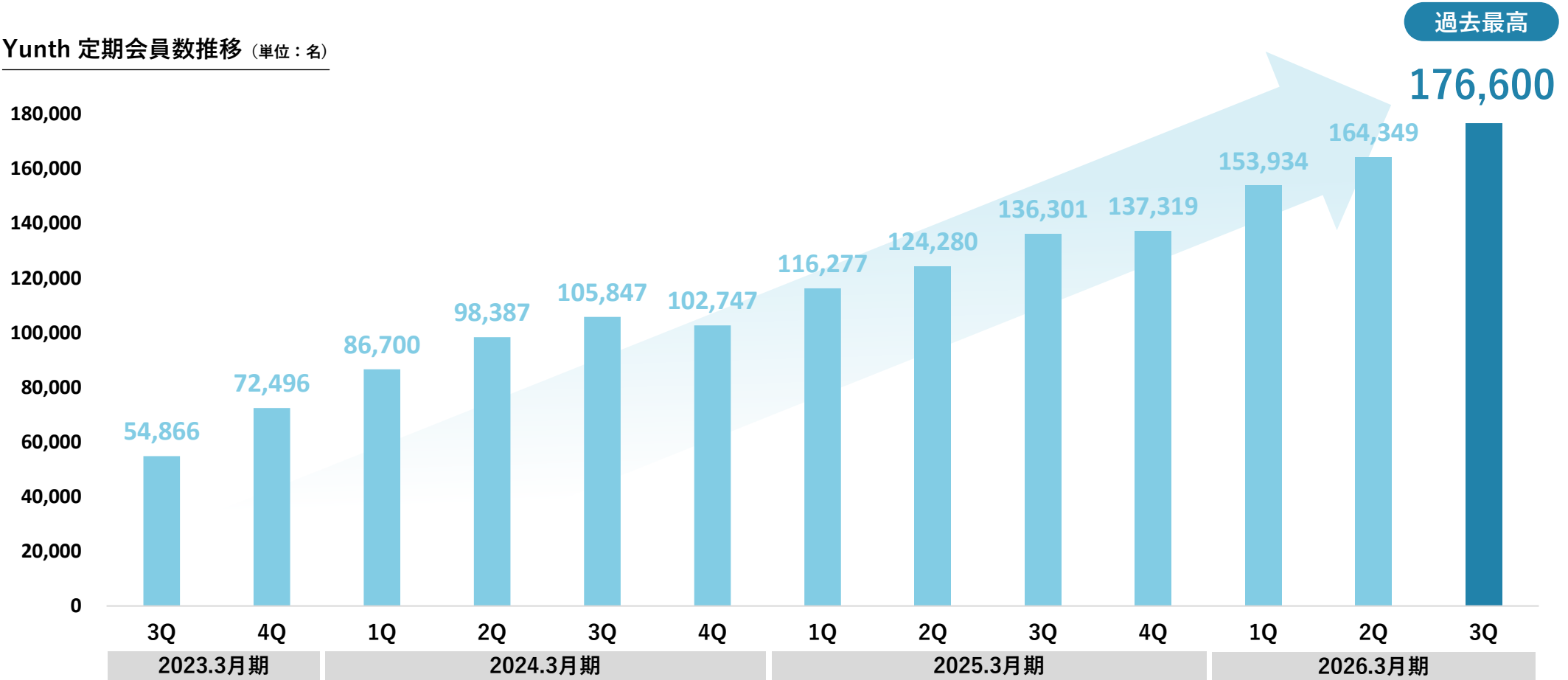
売上が堅調に伸長し、累計営業利益は前年同期比+51.5%の2,529百万円
4Qは通期で売上・営業利益共に2倍成長達成のためにコストを抑制予定

営業利益増減分析（単位：百万円）



ブランドアンバサダーの影響により、定期会員数も順調に増加
KPIである自社ECの定期会員数を計画通り達成

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。

- 2026年3月期 第3四半期決算概要
- **トピックス**
- 成長戦略（時価総額1兆円計画）
- APPENDIX

国内最大級ECサイト楽天市場のユーザーから圧倒的な支持を受け、
「Yunth 生VC美白美容液」が『楽天ベストコスメ2025』にて“殿堂入り”を達成



“殿堂入り”とは

- 1 楽天公式が認める“**最高位**”の称号
ベストコスメの中でも、**ごく一部の商品のみ**。
- 2 評価の根拠は“**実際に選ばれた数**”
広告や印象ではなく、**ユーザーの購買行動ベース**。
- 3 市場での「**定番化**」に成功した証
選ばれ続けるブランドポジションを確立。

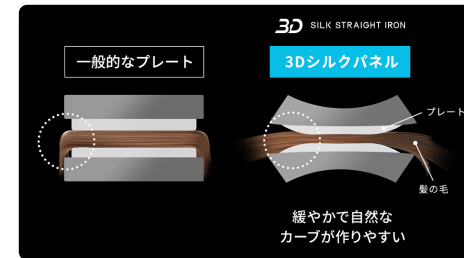
「3D SILK STRAIGHT IRON (3D シルク ストレート アイロン)」 を発売開始 発売初日に楽天 〈家電〉 ランキング 1 位 & 4 冠達成



“立体的に魅せる”ストレートアイロンとして
これまでにない体験を提供

Point 1

髪へのダメージを防ぎ、
立体感・丸み・ツヤまで
再現する3Dシルクパネル



Point 2

摩擦を約1/3※1軽減し、
カラー退色を約58%※2に
抑えるシルク加工プレート



Point 3

ノーベル賞受賞※3素材
「グラフェン」とデュアルイオンで、
うねり・広がりを抑えたまとまり髪へ



※1：自社測定。使用前との比較。300回アイロンを通した後の毛髪の摩擦力を測定。測定効果は使用環境（温度・湿度など）や個人差により異なります。

※2：自社測定。機能非搭載品（デュアルイオンなし、シルク加工なし）との比較。アイロン温度を140度に設定し、40回熱を通した結果。使用環境（温度・湿度など）や、個人差で、効果は異なります。

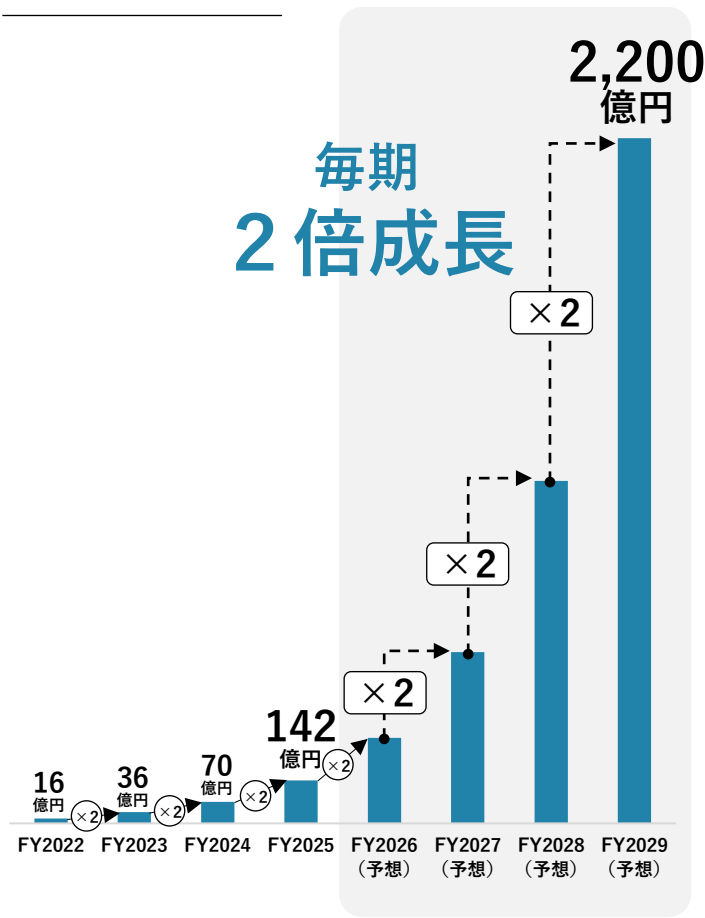
※3：グラフェンの単離方法に関する研究において

- 2026年3月期 第3四半期決算概要
- トピックス
- **成長戦略（時価総額1兆円計画）**
- APPENDIX

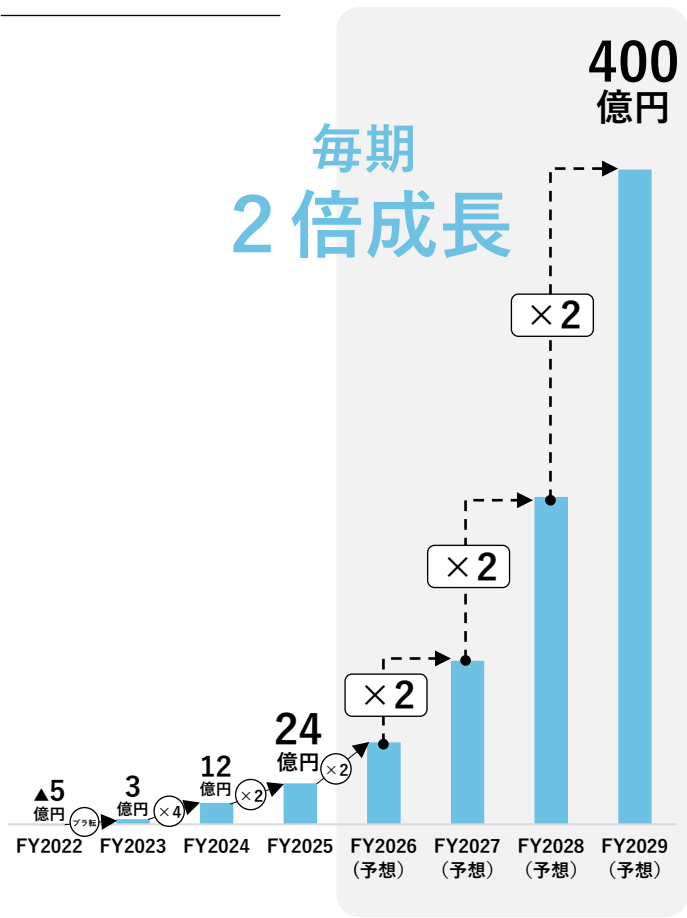
売上高、営業利益共に年間約 2 倍成長を目標に

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）

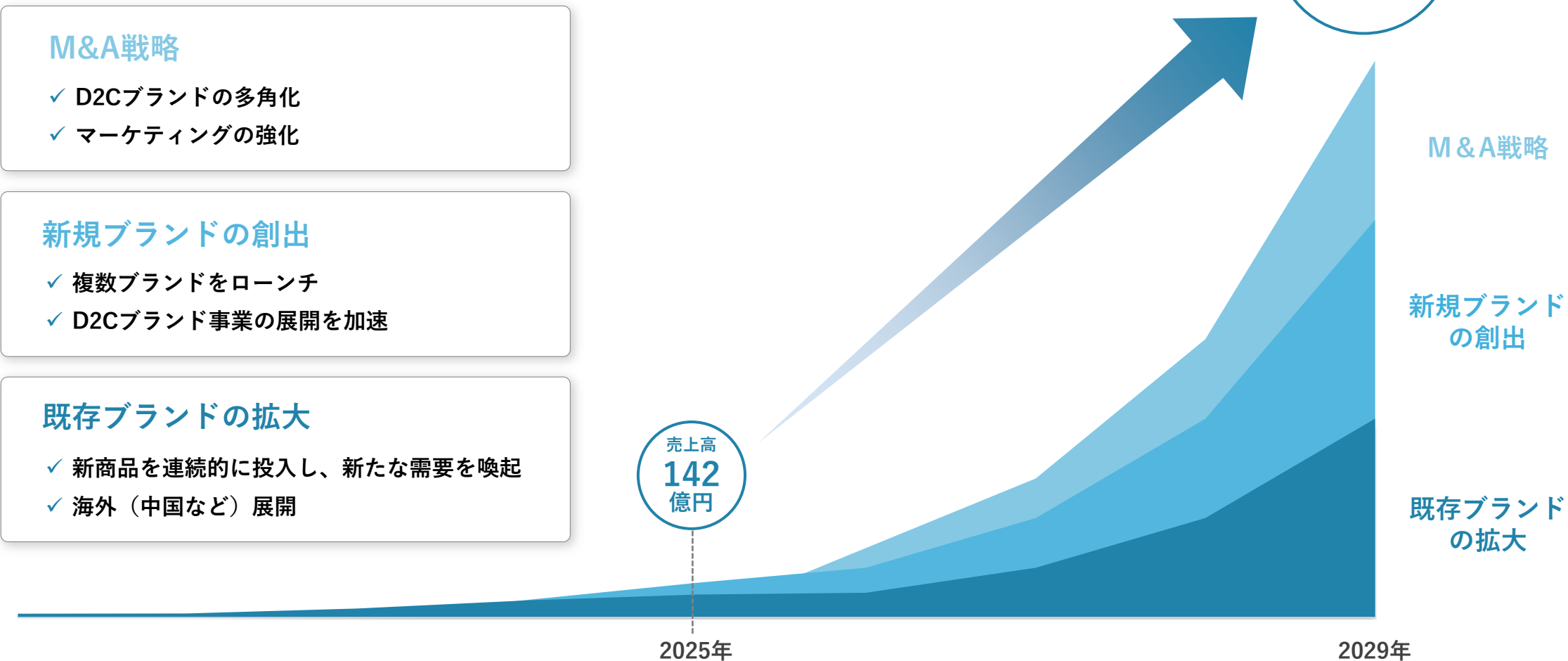


営業利益推移（計画）



	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



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

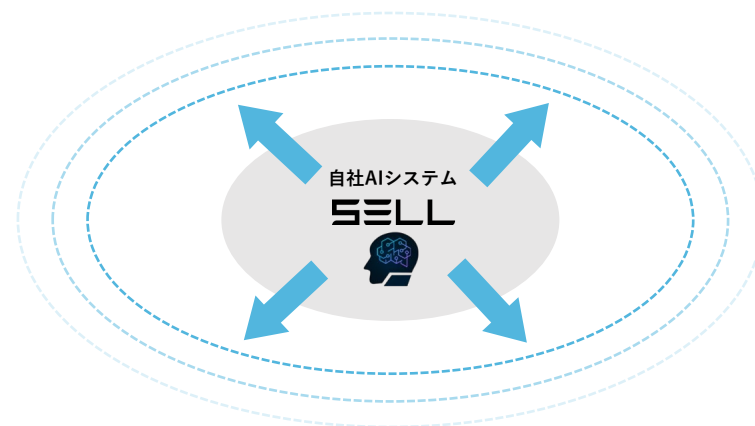


- 売上高40億円以上の規模
- 今後EC販売での成長余地を残す
- ブランドとして特定分野で一定のシェア 等



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



- 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

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

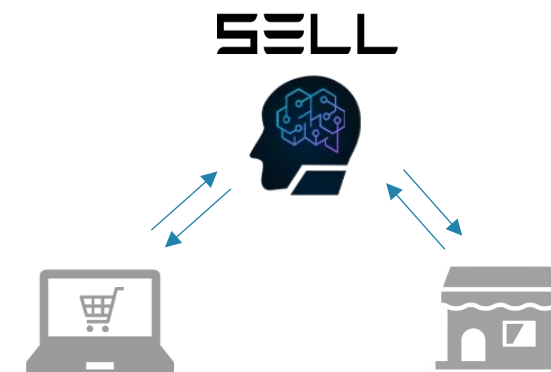
SKU拡大による
1店舗あたり売上向上



SKUの追加で棚面を拡大し
1店舗あたりの売上を底上げ

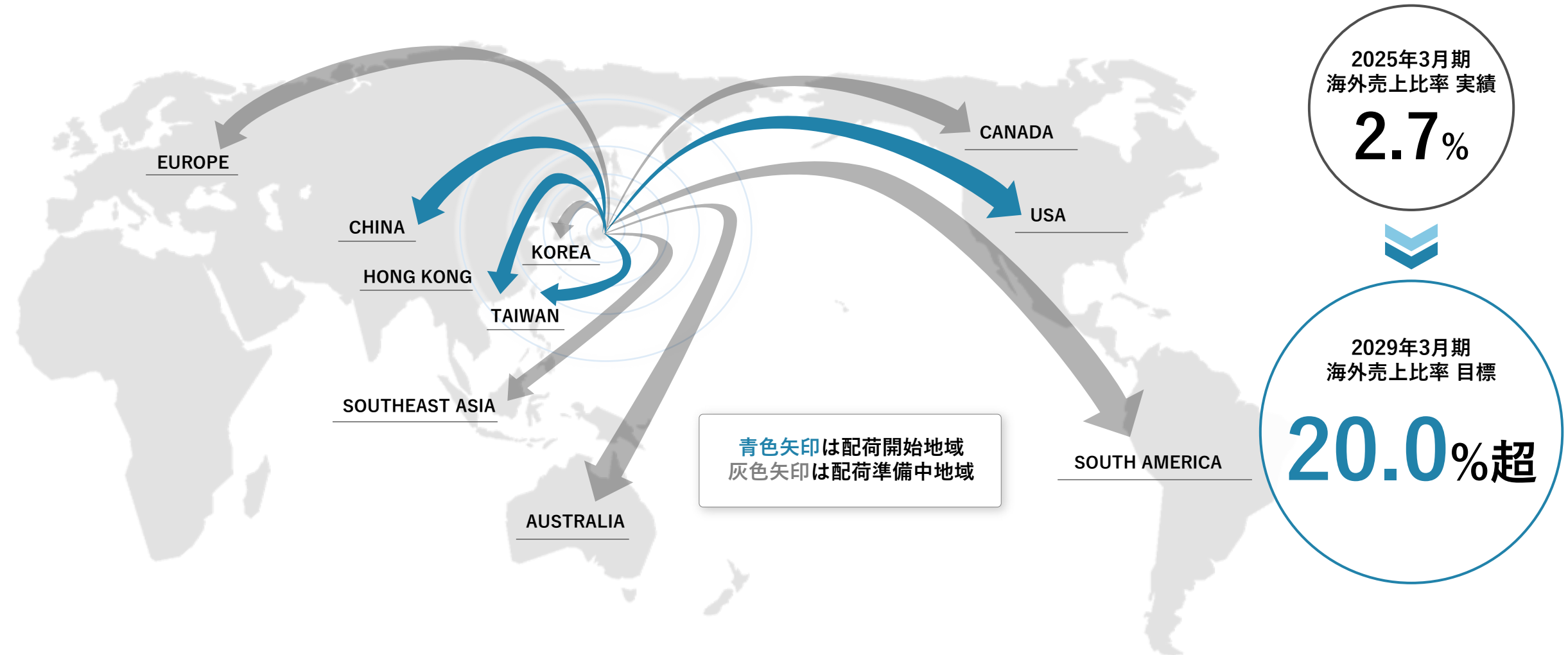
3

EC × 店舗データ連携による
マーケティングの最適化



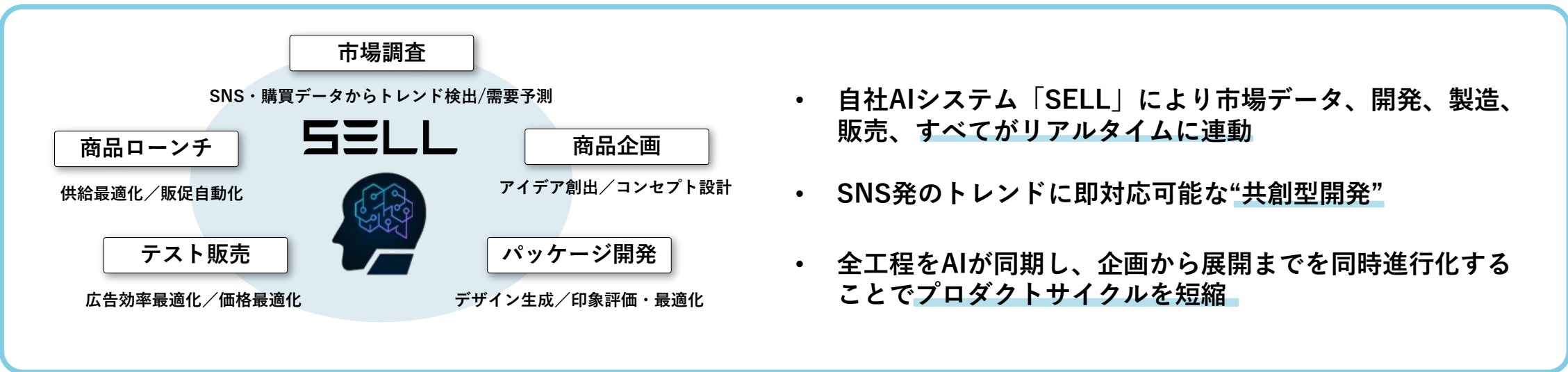
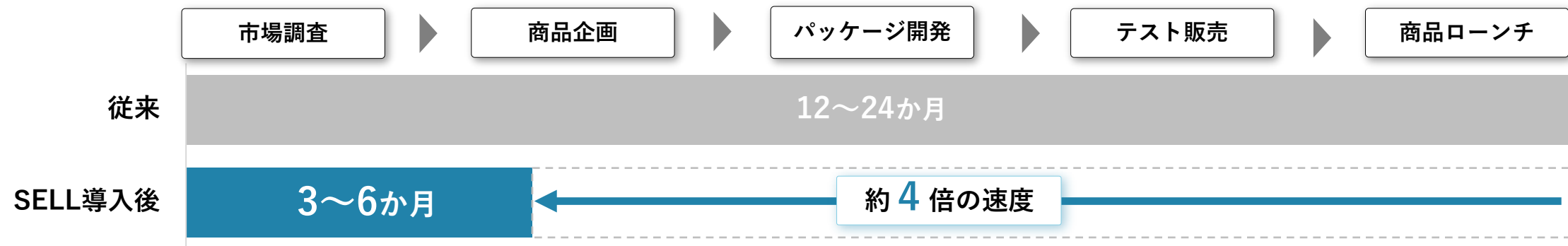
顧客・購買データを基に
データドリブンな販促を実現

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



「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



今期は計15点の新商品を発売、新色やリニューアル品など含めると9か月で20点以上をローンチ
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

スキンケアブランド

Yunth



美容家電ブランド

Brighte



ヘアケアブランド

Straine



今期発売商品



リボソーム生ビタミンC



フュージョン
クレンジング



マルチスクエア シートマスク



3D SILK
STRAIGHT
IRON



ELEKI COMB



SCALP CLAY
CLEANSING



SCALP
SERUM



V LIFT MASK



MIST SERUM etc.



STRAIGHT
SHAMPOO

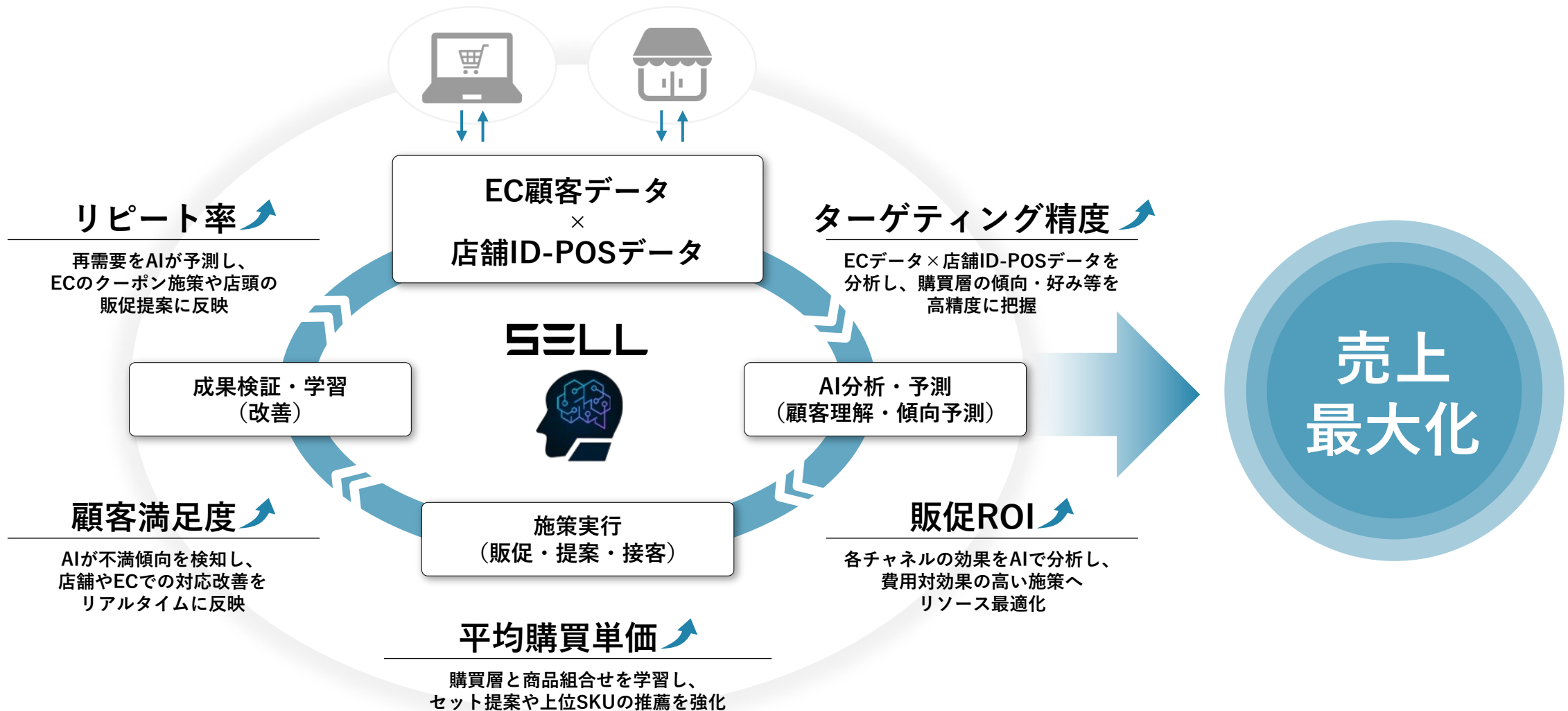


STRAIGHT
TREATMENT

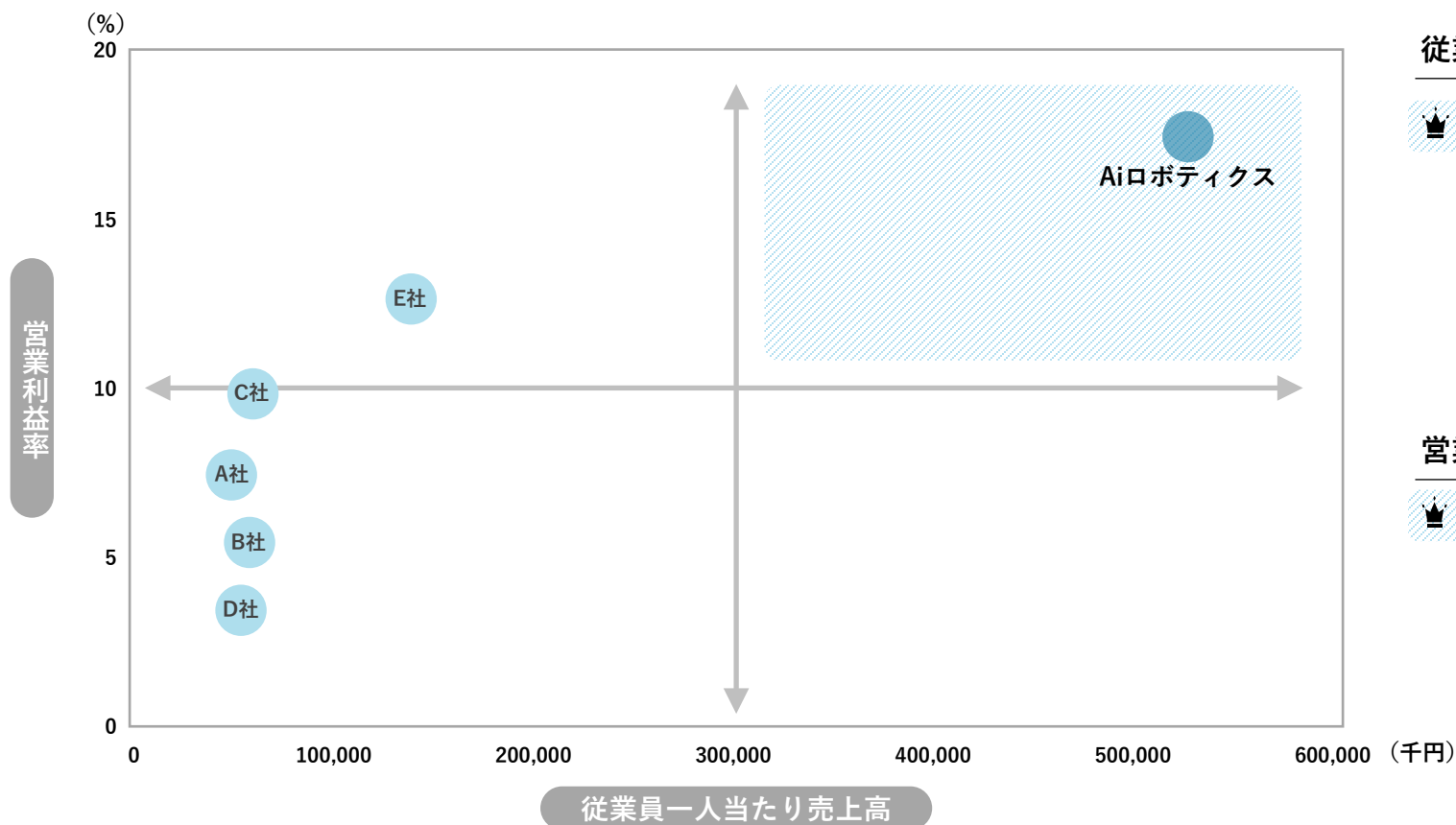


STRAIGHT
HAIR OIL

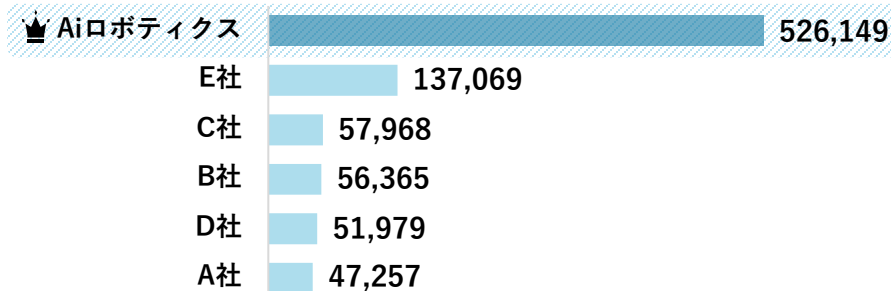
ECデータ × 店舗ID-POSデータを「SELL」で連携し、
分析した顧客層・購買傾向を活かして売上を最大化



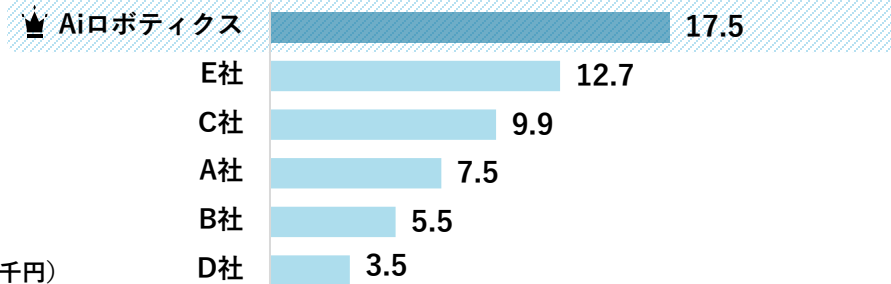
自社AIシステム『SELL』を効果的に使用することで、マーケティング活動などコア業務を効率化
化粧品（D2C企業）関連企業の中で高い一人当たり売上高と営業利益率を実現



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。

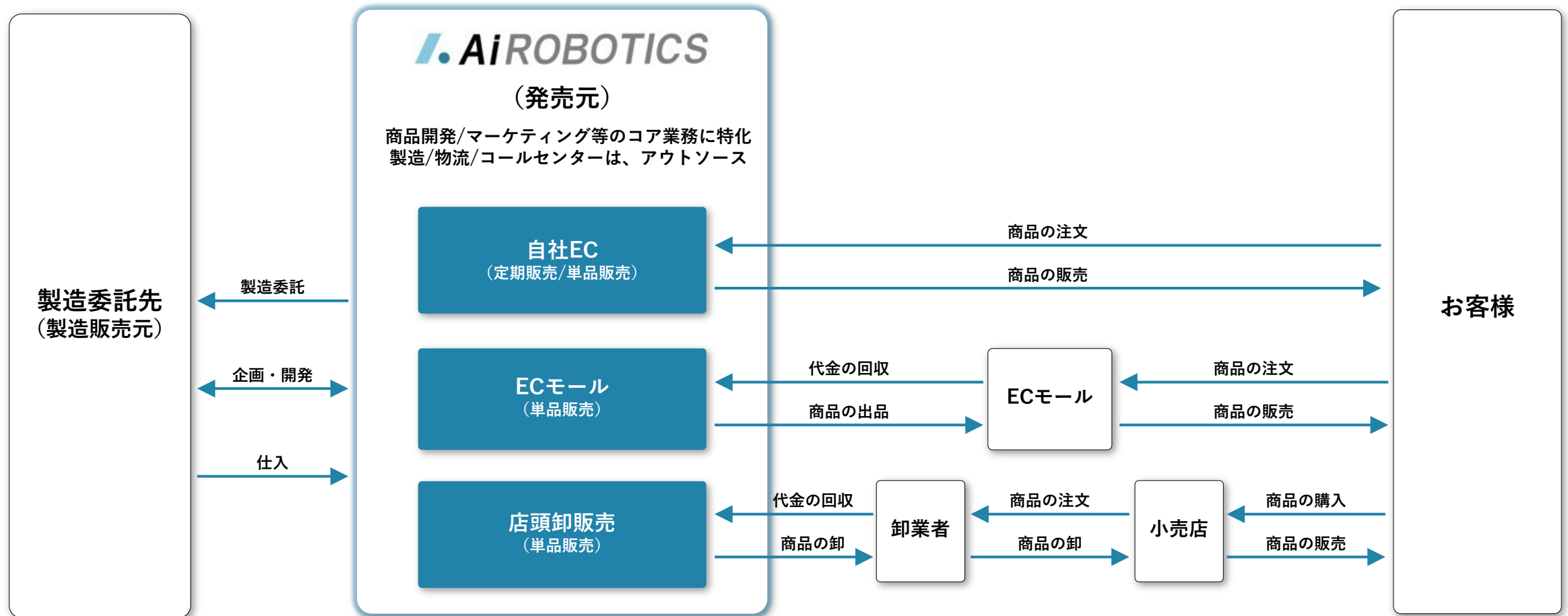
- 2026年3月期 第3四半期決算概要
- トピックス
- 成長戦略（時価総額1兆円計画）
- **APPENDIX**

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	16億8,994万円（資本準備金含む）
従業員数	35名（2025年12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。