

2026 年 9 月 10 日

各 位

会社名 株式会社 p l u s z e r o
代表者名 代表取締役会長兼 CEO 小代義行
(コード番号 : 5132 東証グロース)
問合せ先 取締役 CFO 浅川耀佑
(TEL.03-6407-0212)

2026 年 10 月期第 3 四半期決算に関する Q & A およびオンライン説明会動画 公開のお知らせ

2026 年 9 月 9 日に公表した当社の 2026 年 10 月期第 3 四半期決算に関しまして、公表以降に株主様、投資家の皆様から頂戴したお問い合わせ、ご質問等に関しまして、その内容と回答を下記のとおりお知らせいたします。

なお、本開示は、市場参加者の皆様のご理解を一層深めることを目的に当社が自主的に実施するものであります。決算内容の詳細につきましては、末尾<ご参考>に記載しております決算短信及び決算説明資料をご覧ください。

記

2026 年 10 月期 第 3 四半期決算説明会動画

発表者	視聴 URL
代表取締役会長兼 CEO 小代義行	https://youtu.be/ID2HdG04-Cc

質問 1. コールセンター型(AEI オペレータ)でユーザー化されたプライム上場企業 2 社は、第 2 四半期決算説明会で導入準備中になっていた 3 社のうちの 2 社でしょうか。それとも新たな会社でしょうか。

回答 1.

プライムの会社様は、導入準備中のまま残っている会社様がある一方、導入準備中の一覧に載っていない会社様がそのまま導入済みになるケースもあります。これは、お客様ごとに合わせて作り込むオーダーメイド型と、ある程度のテーマであらかじめ用意するパッケージ型が混在しているためです。パッケージ型が確立してきたことでクイックな立ち上げが可能になったこと、またオーダーメイド型についても信頼性を担保する作り込みプロセス自体の自動化が進んできたことから、今後は導入社数の増加ペースが加速していくと考えています。

質問 2. AEI が世界市場でプラットフォームとして使われるようになるには、どのような進化が必要ですか？可能な範囲で良いので教えて下さい。

回答 2.

当社は品質へのこだわりが強い日本国内、特にリスク許容度の低い金融機関のような分野で先行して信頼性・ハルシネーション対策の実績を積み上げており、その基盤は着実に整いつつあります。世界市場への展開は技術面よりも当社自身の意思決定次第と考えており、AEI 自体は多言語対応が可能な技術構成になっています。円安基調の中での外貨獲得は経営戦略上のオプションとして常に意識しており、実績の積み上がり方を踏まえた上で、どのタイミング・どのサービスで海外展開するかを検討している段階です。技術的なボトルネックがあるとは捉えておらず、いずれのサービスも海外展開しやすい構成になっていると考えています。

質問 3. miraio AI 代表電話の状況はどうでしょうか。 コールセンター型(AI オペレータ)のユーザー数に miraio AI 代表電話のユーザー数も含まれていますか。

回答 3.

代表電話のユーザー数はコールセンター型のユーザー数に含まれており、今後も含めていく方針です。現時点で miraio 内のソリューション別の数字を開示する予定はありませんが、最終的には席数ベースでの開示が最も分かりやすいと考えており、どのタイミングでそうした開示形式に移行するかは今後検討してまいります。

質問 4. ドライブスルーの Virddy についてです。海外・国内で AI ドライブスルーの導入事例が増える中、現状の Virddy に関する会長のご意見と今後の方針をお聞かせください。

回答 4.

アバターを前面に立てて高信頼性の AEI を展開していくというアプローチ自体は非常に有望だと考えています。アバターがあっても中身の AI の質が低ければ安心感も親近感も生まれず、逆に質の高い AEI とアバターを組み合わせた際の価値は大きいと考えています。正直なところ、Virddy については本来もっと力を入れるべきだと思いつながら、現状は十分にリソースを投下できていないというのが実情です。パートナー開拓や何らかのテコ入れを通じて、Virddy の魅力を AEI の賢さに直結させられるよう取り組んでいきたいと考えています。ご紹介いただいた海外・国内の事例は、今後の検討における参考にさせていただきます。

質問 5. 対話型の AI は SNS に対話風景を挙げられて支離滅裂な受け答えをして炎上するという懸念があります。miraio で現状そのようなことはありませんが、会社としての対策などがあればご教授ください。

回答 5.

一般的な生成 AI の単純利用では、ハーネスエンジニアリングやコンテキストエンジニアリングといった手法で制御を試みても、LLM 自体に発話させている以上、想定外の逸脱が起こり得ます。miraio では根本的に LLM に直接発話させる設計にはしておらず、ルールベースで信頼性をモデリングした基盤の上に、柔軟性確保のために部分的かつ効果的に LLM を活用する構造としています。これにより、東海東京証券様をはじめとする金融機関のような、ハルシネーションが許されない中核業務への導入をいただけています。会話が成立しない場合に人間が代替してフォローすることはあっても、支離滅裂な発話をしていないという点は技術的に担保されており、安心して導入いただける技術になっていると考えています。

質問 6. 営業 AI の大型案件について、通期の売り上げ、利益に織り込み済みでしょうか

回答 6.

当初策定した業績予想には、一定部分を織り込み、一定部分は織り込んでいない状況です。実績として積み上がっている数字はありますが、大型案件は時期のずれが読みにくく、予測が難しい部分があります。この不確実性と計画の蓋然性をどう折り合わせるかは、サービス体質への転換を進めていく中で今後向き合っていくべき課題と認識しています。

質問 7. 今後売り上げを伸ばす方法として優秀な AI エンジニアを揃えることが大事だと考えますが、M&A などは考えていますか？M&A 以外でも方針などあればお聞かせください。

回答 7.

M&A は、AEI を中心とした売上拡大の手段として常に意識しています。自社が武器を持ち、他社と比較してベストオーナーになれる、すなわち買収後の PL・連結 PL に当社の技術を適用することで他社にはできない成長を実現できるのであれば、M&A は非常に有効な手段になると考えています。タイミング的

にも状況が整ってきたと感じており、今後はこれまで以上に積極的に検討するフェーズに入ると考えています。M&A 以外では、当社はこれまでインターンから正社員への転換を軸に採用を行い、新卒の一括採用は実施してきませんでした。今後は、これまで培ってきた早期抜擢・育成のノウハウを活かし、新卒採用も含めた人材確保を検討していきたいと考えています。

質問 8. 過去の質問会でフィジカル AI と AEI に関して熱弁を振るわれていたことを記憶しております。現在の pluszero の AEI ではコールセンターの導入準備などにリソースを注いでいるように見受けられますが、現時点でフィジカル AI 系企業との提携などの話はあるのでしょうか？

回答 8.

技術的には、対話 AI を既存のロボット等のハードウェアに組み込むことはいつでも可能であり、フィジカル AI への応用は実現可能だと考えています。一方で、フィジカル AI の基盤となる Large Action Model（行動基盤モデル）が一定の水準に達しない限り、当社が目指すエンタープライズ領域での価値創出は難しいと考えており、その技術進化を見極めながら動く方針です。話題性を優先したマーケティング的な見せ方ではなく、売上・利益のスケラビリティに直結する実態のある動きを重視しており、現時点でフィジカル AI 企業との提携が中核的な取り組みになることはありません。

質問 9. 東海東京証券に採用されたシステムは大手証券会社にも採用されないのか？

回答 9.

現時点では横展開は行っていません。東海東京証券様との取り組みを「2 合目」からさらに深掘りし、当該分野で圧倒的な実績を作ることを優先しています。AEI を実装できるリソースが依然としてボトルネックであるため、中長期的な数字が最適化されるようリソース配分を考慮しており、機が熟せば横展開も十分に考えられます。

質問 10. AEI Desk は、なぜ丸紅グループ内の利用にとどまっているのでしょうか。

回答 10.

AEI Desk は、大規模な投資を行っている既存の業務プラットフォーム事業者と競合し得る領域であり、miraio や Brain Plus for Sales との連携度合いが高まるほど強みが発揮されと考えています。現在は丸紅グループ様での実運用を通じて実績を積み上げることを優先しており、他サービスとの融合を適切なタイミングで進めることで展開を加速させたいと考えています。投資は継続的に行いつつ、現状は miraio での差別化や AI コーディングの進化への対応を優先している段階です。

質問 11. AI コーディングシステムを外部に販売(ライセンス?)する可能性はあるのか？

回答 11.

現時点では未定です。ただし、外部から利用したいというお引き合いが実際にあり、その可能性が高まってきたのは事実です。開発状況によっては自社の競争力の中核として門外不出にした方が、外販するよりも収益が最適化される場合もあると思っています。当社の AI コーディング関連の機能群は複数のサービスから成るスイートとして構成しており、その一部を外部提供することも十分に考えられます。現在は社内での効果を見極めながら、展開の方法を検討している段階です。

質問 12. 御社が買収される可能性はありますか？アプローチはありますか？

回答 12.

現時点でその可能性はないと考えています。流動株比率が高くないこともあり、市場に流通している株式は買収が成立するほどの規模ではなく、現経営陣の複数名が同意しない限り、そうした事態は起こり得ない状況です。当社は独自の成長戦略に自信を持っており、M&A も活用しながら着実に実績を積み上

げていく方針です。

質問 13. サービス型売上の利益率が高いと思ってますが、その認識であってますでしょうか？

回答 13.

概ねその認識で誤りはありませんが、必ずしも常に成り立つわけではないと考えています。AI コーディングの進化により、プロジェクト型であっても他社に対する競争優位があれば高い利益率を実現できるようになりつつあります。一方でサービス型であっても、差別化の度合いが低い領域では競争の激化により利益率が低下する可能性があります。一般論として、また当社の実態としても概ね成り立つ認識ではありますが、必ずしもサービス型が常にプロジェクト型より高利益率になるとは限らないとご理解ください。

質問 14. AEI の開発には言語学系などの多様な人材が必要であることは認識していますが、かなり人手がかかっているというイメージがあります。今後自動化は進むのでしょうか？

回答 14.

自動化はかなりの速度で進んでいます。信頼性を担保するためのモデリングや作り込みには従来手間がかかっていましたが、そのプロセス自体を自動化できる目処が立ってきたことが当社の強みであり、実際に自動化が大きく進展しています。初期導入の自動化についても着実にレベルが上がってきており、今後はAI コーディングと並んで、こうした自動化やルールの自動獲得が当社の持続的な競争優位の源泉になっていくと考えています。

質問 15. 今期の業績予想を達成するには4Q単体で7億円近い売上が必要ですが達成可能なのでしょうか？現時点で契約済み・受注済みのものはどの程度あるのでしょうか？

回答 15.

業績予想は投資家の皆様へのお約束と捉えており、可能な限り達成を目指しています。一方で、サービス体質への転換と業績目標の両立を図る中、最重要案件をはじめとする大型案件の動向にお客様側の事情も含めて左右される部分があり、現時点では確実に達成できるとは言いきれず、最後まで最善を尽くす状況です。累計の営業利益率等については他社に劣らない収益性を実現できていると考えていますが、契約済み・受注済みの具体的な状況については、開示を受けた投資家とそうでない投資家との間に情報格差が生じてしまうため、このタイミングでの開示は控えさせていただきます。

質問 16. スケーラビリティの観点から質問させてください。取引社数の拡大やサービスの開発・導入スピードが十分でないように感じる中、社員数を大幅に増員せず現在の人員規模を維持する経営判断の背景を教えてください。

回答 16.

最も大きな要因は、中堅以下のエンジニアを従来のペースで採用する必要性が薄れてきたことです。生成AIの活用が今後数年（当社の見立てでは3～5年程度）は引き続き重要な事業機会であり、その入力（質）を担保する力（問いを立てる力、顧客とのコミュニケーション力）と、出力の品質を保証・評価する力を持つ人材が重宝される移行期にあると考えています。ただし、こうした能力自体も将来的にはAI化されていくと想定しており、その先に求められるのは、変化に機敏にキャッチアップできる学習力、ルールが変わる環境に柔軟に対応できる力、そして愛嬌や誠実さといった人間力の3つだと考えています。単純に人員を増やせば解決する問題ではなく、どのような資質の人材をどう確保・育成していくのが今後の変化に最も対応できるかを見極めている過渡期であるとお理解いただければと思います。

質問 17. 中期計画では桁違いの成長を見込まれるとのことですが、そのために必要なことを三つくらいに絞って教えて下さい。

回答 17.

1 つ目はサービス体質への転換を今までの延長線上で一つひとつ確実にやり切ること、2 つ目は M&A やセールス・マーケティングといった成長に必要な領域でのケイパビリティ向上とそれを実行できる組織力の強化（海外展開も含む）、3 つ目は PL ベースの経営に加え BS レベルでの資産効率の向上です。あえてもう一つ挙げるとすれば大規模な業務提携ですが、過度に依存する経営はリスクにもなり得るため、重要ではあるものの過度な依存は避けたいと考えています。

質問 18. 4 社に導入済みの miraio について、サービス売上として貢献してくるのはいつ頃でしょうか？サービス型売上比率が上がってこないのを確認です。

回答 18.

サービス型売上比率は、現在の計画上、来期以降相応の水準まで上がってくると見込んでいます。導入済みの miraio からの売上は既に積み上がり始めていますが、そのペースは席数の拡大や活用範囲の広がりとの連動するため、具体的な時期を計画としてお示しするのは難しい状況です。前向きな材料は着実に増えてきており、引き続き見守っていただければと思います。

質問 19. 東海東京証券について、「2 合目」というお話がありましたが、3 合目以降達成のロードマップについてイメージをお聞かせください

回答 19.

開示内容は東海東京証券様と調整しながら進めています。ロードマップとしては、株価情報のご案内や CRM との連携によるお客様一人ひとりに合わせた対応の拡充などを想定しています。また、当社が提供する営業系の AEI サービスとの連携についても、積極的にご提案していきたいと考えています。

質問 20. 大規模案件の IR/PR に期待して投資してきましたが現状期待外れです。遅延の理由について可能な範囲で詳細を説明ください。

回答 20.

要因は大きく 2 つあると考えています。1 つは、上場企業の経営者として、今後の業績へのインパクトの大きさから、確実性を持てる段階より前に開示を先行させてしまったという経営判断の是非です。この点は反省しており、より確実性を持ったタイミングで開示すべきだったと捉えています。もう 1 つは、金融分野において各社とも数百億円規模の投資を行う中核業務への適用であるがゆえに、お客様社内での調整に相応の時間を要していることです。イノベーション自体は着実に前進しており、リスク許容度の低い金融機関という業界でありながら前向きに取り組んでいただけていることには感謝しておりますが、開示できる内容・タイミングの調整に時間を要しているというのが正直な現状です。

質問 21. 前回の説明会で、大規模案件の進捗にかかわらず PR は今期中に実施するとおっしゃられていたと記憶していますが変更はないでしょうか？

回答 21.

この点についてのお答えは控えさせていただきます。大型案件の IR・PR と切り離して広告宣伝のみを先行して実施するという判断はしたくないと考えており、大型案件の開示を起点に一気にマーケティング投資を加速させたいという方針自体に変更はありません。

質問 22. 大規模 PoC の案件が失注する可能性はどの程度あるのか？

回答 22.

導入に向けた検討が着実に進んでいる状況であり、経営者として、失注する可能性は基本的にないと言い切れるステータスにあると認識しています。

質問 23. miraiio に関しては 2 Q の時点で対応範囲を限定しすぎているという課題が出ていたと思いますが改善されているのでしょうか？

回答 23.

社内的には、東海東京証券様との取り組みが「2 合目」からさらに前進しているほか、その他の案件についても着実に進捗しており、対応範囲の拡大は確実に進んでいます。一方で、それが外部から見て分かる形で開示できているかという点では、案件ごとに開示のタイミングにばらつきがあるのが実情です。

質問 24. 協業や M&A の計画はあるのでしょうか？

回答 24.

協業パートナーについては随時様々な検討・対話を進めています。M&A についてもソーシングを継続的に行っていますが、時期や対象について現時点で決まっているものはなく、具体化した段階で速やかに開示してまいります。

質問 25. 流動性確保を目的とした売却した時期から大きく株価を下げているが、代表他の方での株の購入や自社株買いを考えていないのか？

回答 25.

経営陣による流動性確保を目的とした協調的な株式放出については、一区切りをつけています。今後の経営陣を含めた株式の取り扱いについては、各自の自由意志に委ねる形になります。自社株買いについては、財務基盤は盤石であり必要と判断すれば選択肢から排除するつもりはありませんが、現時点で具体的な計画はありません。株価水準については、ソフトウェアセクター全体の調整の影響を受けた面もありますが、大型案件の進捗等により回復していくと考えており、現状はフェアバリューよりもやや低い水準にあると個人的には見えています。

質問 26. 7 月の売上 1.91 億円は、継続可能な水準か？また人月単価が上昇する一方、3Q の粗利率が低下した理由は？

回答 26.

今後もこうした水準を維持できるよう努めていきたいと考えています。3Q の粗利率が低下した理由としては、大型案件の一部についてパートナー企業様が担っている部分の原価構造が影響したことが主因であり、全プロジェクトに共通するような構造的な粗利率低下の要因は生じていません。

質問 27. 中期経営計画から今期の計画数値を引き下げた中、3Q までの累計進捗率が 70% を下回っています。現時点における今期売上目標の達成確度は何%程度と認識されていますか。受注見込み案件や大型案件のパイプラインの状況も踏まえ、具体的な根拠をお聞かせください。

回答 27.

中期経営計画からの下方修正を経た今期業績予想の重要性については、経営陣一同、重く受け止めています。一方で、達成確度を具体的な数値でお示しすることや、受注見込み案件の詳細を開示することは、この場にご参加いただいている投資家の皆様とそうでない投資家の皆様との間に情報格差を生じさせてしまうため、控えさせていただきたいと考えています。来期からの新しい中期経営計画の策定にあわせて、業績予想の開示のあり方についても経営陣内で多角的に議論を重ねており、引き続き投資家の皆様に信頼していただけるよう努めてまいります。

質問 28. AI コーディングで削減できた工数を、追加案件の受注、自社サービス開発、外注削減のどこ

に振り向けていますか。現在の成長制約は、開発人員・顧客獲得・顧客側の導入準備のどれでしょうか？

回答 28.

AI コーディングによって削減できた工数は、主に高い利益率の実現に寄与しています。成長制約という観点では、サービス化が進展していく中でのマーケティング効率の向上が最も重要と認識しており、ユニットエコノミクス（LTV と CAC の関係等）に着目しながら効率を高めていくことが課題です。開発人員面や顧客側の導入準備における生産性については、着実に改善が進んでいます。

質問 29. スライド 19 ページで『行政機関 1 機関』が miraio 導入準備中とあります。行政機関（自治体等）の窓口対応は全国ではほぼ共通の定型的な業務が多く、一度成功事例を作れば『自治体向け横展開パッケージ』として一気に面を取れる、極めてスケーラビリティが高い領域だと考えますが、いかがでしょうか。

回答 29.

全くご指摘の通りだと考えています。これまで行政機関に対する営業活動を積極的に強化してきたわけではなく、当社にとって大きな伸びしろがある領域だと認識しています。イノベーションに前向きに取り組んでいただけるパートナー企業様との協業を優先的に進めてきた結果、実績が積み上がってきている状況であり、この実績を横展開していくことは非常に魅力的な打ち手だと考えています。行政機関への展開は今後本格的に取り組んでいきたい領域です。

質問 30. スライド 19 ページの『その他』領域におけるパートナー社数が、以前の 5 社から今回 3 社へと減少している点について何かネガティブな要因があったのでしょうか。

回答 30.

ネガティブな要因はございません。個々の商談が具体化していく過程での増減であり、重要な案件が破談になりパートナーを失ったといった事実は一切ありません。その他の領域についても幅広く活動を継続しており、優先順位をつけながら前向きな取り組みを進めています。

質問 31. 『資産運用の AI ファンド化』について、全自動のシステムトレードを目指すのか、人間のファンドマネージャーによる意思決定を支援するシステムを想定しているのか、具体的な運用イメージを教えてください。

回答 31.

現時点では全自動のシステムトレードと、人間による意思決定を支援する形の両方の可能性を見据えており、どちらか一方に決め打ちして進めているわけではありません。専門家の方の知見・ノウハウを言語化し、AEI を用いて活用していく取り組みは既に進んでおり、先行事例も参考にしながら、ビジネスとして確立していく必要があると認識しています。

質問 32. 社員数が減少し退職者が全社員の 5% 超と高い水準ですが、退職理由は把握されていますか。また、大型案件に連動するマーケティング費用は今期予想にどの程度織り込んでおり、実施が来期になった場合その費用はどう扱われるのでしょうか。

回答 32.

退職理由については、一人ひとり把握・トラッキングしています。当社は経営者を 50 名以上輩出してきた実績があり、起業のための修行の場として当社を選んでもくださる社員もいるため、そうした独立については積極的に応援しています。一方で、エンジニアを中心に市場環境が急速に変化する中、当社が目指す技術的な方向性と本人が関心を持つ方向性（例えばディープラーニング寄りの技術志向等）が一致しないケースで離職を選ばれる例もあると認識しています。それ以外の人員体制については、先にご説明した採用方針の通りです。また、大型案件に連動するマーケティング費用については、案件ごとに

投資のタイミング・規模が変動するため、現時点で具体的な織り込み水準をお示しすることは差し控えます。実施時期が翌期にずれる場合には、その時点の状況を踏まえて必要な投資判断を行っていく方針です。

質問 33. トップ人材は、外資系 IT や大手コンサルファームとの激しい獲得競争になるかと思いますが、御社独自の採用の強みや具体的な獲得戦略についてご教示ください。

回答 33.

当社はこれまで、インターンからの正社員転換を軸に、学生時代から早期にアプローチし入社いただく採用が、どこの会社よりも機能してきたと自負しています。また、若手の早期抜擢という点でも、経営の最前線に早期に立てる文化・カルチャーが根付いています。これまでこうした強みを積極的に発信してこなかった面がありますが、今後は採用市場において積極的にアピールし、優秀な方が誰よりも早く経営の最前線に立てる場であることを訴求していきたいと考えています。

質問 34. 経営陣として、現在の株価水準の認識、株価評価改善に重要な KPI・マイルストーン、市場評価とのギャップが縮小する時期の見通し、新中期経営計画でも時価総額の桁が変わることを目標とする方針に変わりはないかをお聞かせください。

回答 34.

現在の株価水準は、フェアバリューよりもやや低い状況にあると認識しています。株価評価の改善に向けては、情報の非対称性を解消する意味でも大型案件の IR・PR を確実に行うことが重要と考えており、あわせて、既に他社と比較して優位にある営業利益率に加え、売上規模のスケラビリティを戦略的・実質的に実現していくことが重要な要素になると考えています。市場評価とのギャップが縮小する時期は大型案件の進捗次第ではありますが、そう遠くない時期になると見ています。新中期経営計画においても、時価総額の桁が変わることを目標とする意識に変わりはありませんが、それを開示情報として明示するかどうかは別途検討してまいります。

質問 35. IR の開示速度・頻度について、以前から改善を求める声が続いています。現状に課題があると認識されていますか。また、開示体制や情報発信の頻度・スピードを改善する具体的な方針はありますか。

回答 35.

現在、機関投資家の皆様からいただいた面談のご要望については、会長と COO の森で分担して対応させていただいており、個人投資家の皆様に対しても適切な形で開示を行っていく必要があると認識しています。一方で、IR を専門に担う体制については、他の機能と比較して兼務の度合いが高く、この点で IR 体制が優等生であるとは言えないというのが率直な自己認識です。今後 M&A が本格化していく中で、株式交換等を見据えると時価総額がフェアバリューであることの重要性が一層高まると考えており、それに応じて IR 体制への人材確保・投資を進めていきたいと考えています。同様のご指摘を継続的にいただいていることは真摯に受け止めており、できる限りの改善に取り組んでまいります。

質問 36. 森社長が顧問をされている Various Robotics が GMO グループの子会社となりました。GMO グループとの提携などは考えていないでしょうか？

回答 36.

(森より回答) Various Robotics の顧問については、様々にご相談をいただく中で最終的にお引き受けた経緯があり、実際に訪問等を通じて長期的に協働できる可能性を感じています。一方で、ロボティクスやフィジカル AI の領域は実用化までなお時間を要すると考えており、直近で具体的に何かを一緒に行うといった計画は現時点ではありません。今後も良好な関係性を築いていければと考えています。

質問 37. 有償ストックオプションは改めて実施予定であると 2Q 決算説明会で明言されましたが、未だ実施されていません。いつ頃に実施する予定でしょうか。

回答 37.

来期から展開する新しい中期経営計画にあわせて、有償ストックオプションを含む役員・従業員向けのインセンティブプラン全体を現在最終設計している段階であり、これが固まることが実施の前提条件になります。実施時期については現時点で決まっておらず、適切なタイミングで判断してまいります。

質問 38. サカナ AI との差別化はありますか

回答 38.

（森より回答）サカナ AI 社は複数の小さな AI を組み合わせることで創発的な知性を実現しようとするアプローチであり、生成 AI のオーケストレーションに近い領域に注力していると認識しています。当社は新しいアーキテクチャやモデルの探求よりも、生成 AI が様々な課題を解決していく中で後回しになりがちな領域に着目し、先回りして取り組むアプローチを取っています。目指す社会貢献という思いの部分は近いものがありますが、着目している技術領域・ターゲットは異なると考えています。

質問 39. 以前に再度発表すると話していた有償ストックオプションは株価が上がってから発表するのか？現時点に近い株価で発表したら前よりかなり有利な額の有償ストックオプションになるかと思うが。

回答 39.

ご指摘の通りの側面はあると認識しています。活躍している役員・従業員に対するインセンティブとして、相応のタイミングでの発行を志向していますが、株価についてはインサイダー規制の観点から意図的にコントロールできるものではありません。先にご説明した中期経営目標の策定等の状況を踏まえ、インサイダー上問題のないタイミングで発行することになると考えています。

質問 40. 以前、中期計画を日本代表の W 杯優勝を目指すようなものと例えられていましたが、次期中期計画はどの程度の達成確度を想定していますか。W 杯優勝レベルか、未踏の決勝トーナメントレベルか、予選突破レベルか教えてください。

回答 40.

現在まさに役員間で議論している最中です。さすがにワールドカップ優勝レベルということではなく、未踏の決勝トーナメント進出レベルか予選突破レベルかという幅の中で検討しています。投資家の皆様から継続的に信頼していただける水準であることと、当社が挑戦しているイノベーションにふさわしいリアリティのある水準であることの両立を重視しており、これまでに積み上げてきた実績も踏まえながら総合的に判断してまいります。12 月の発表に向けて解像度を上げ、投資家の皆様の期待にお応えできる内容にしていきたいと考えています。

<ご参考>

- ・2026 年 10 月期第 3 四半期 決算短信〔日本基準〕（非連結）
- ・2026 年 10 月期第 3 四半期 決算説明資料

以 上

免責事項

本資料は、当社の企業説明、決算説明に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証

券への投資を勧誘することを目的としたものではありません。本資料は、2026年9月公表の2026年10月期第3四半期決算の内容に関して頂戴したご質問等の内容に基づき、一部表現を修正して公表するものです。本資料に記載される情報は、いわゆる見通し情報を含んでおり、当該情報は本資料公表時点における当社の見解であり、将来に関する記述につきましては、今後様々な要因により変動する可能性があることをご承知おきください。