



2024年12月期決算説明資料

(兼事業計画及び成長可能性に関する事項)

株式会社アイビス

2025年2月



日本企業発のアプリとして

欧米のアクティブユーザー数 5年連続No.1

全世界でも5年連続トップ3以内にランクイン

■P2/P3調査概要

調査方法：モバイルデータ分析ツール「data.ai Intelligence」よりデータを収集

調査対象：iPhone&Android Phone上の全カテゴリの国産アプリ

対象地域：全世界及び国連による世界地理区分に準拠した5州のうち、data.aiで取得できる国（ヨーロッパ州 27か国、アメリカ州 12か国、アジア州 25か国、アフリカ州 3か国、オセアニア州 2か国）が対象。

調査期間：2019年から2024年までの6年間各年の利用状況を集計

調査データ：各年のMAU（月次アクティブユーザー）の平均

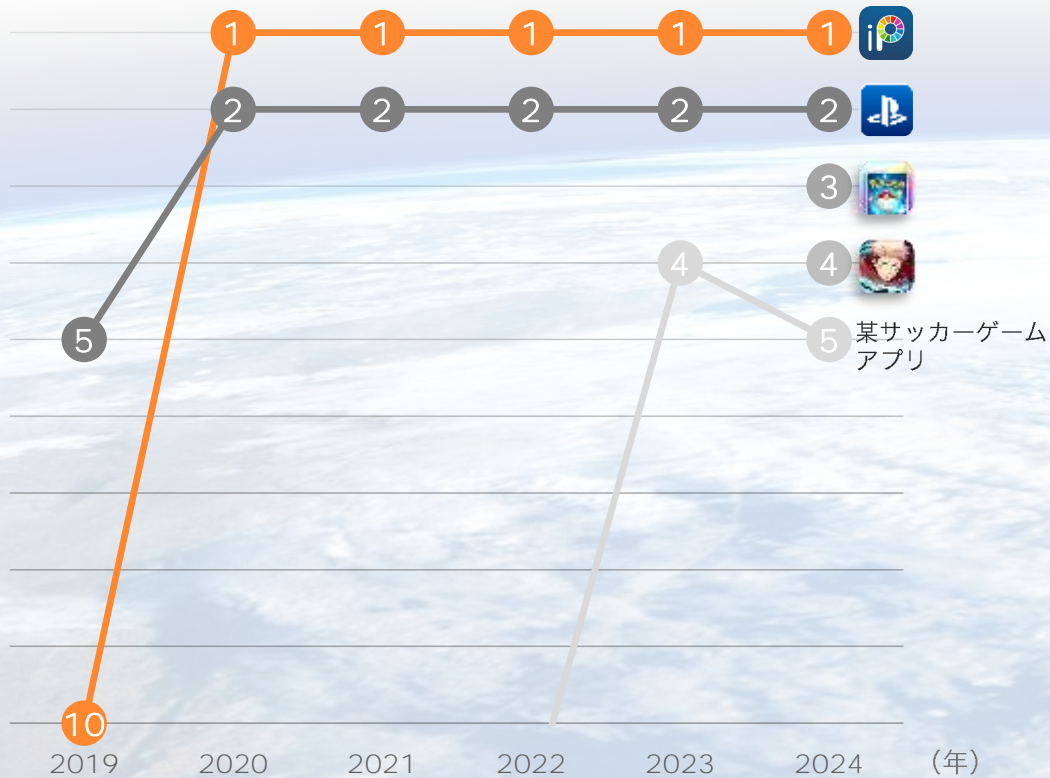
調査日：2025年1月22日

# 栄枯盛衰が激しい世界のアプリ市場の中で当社がMade in Japanを牽引

2024年アクティブユーザー国産上位5アプリの推移

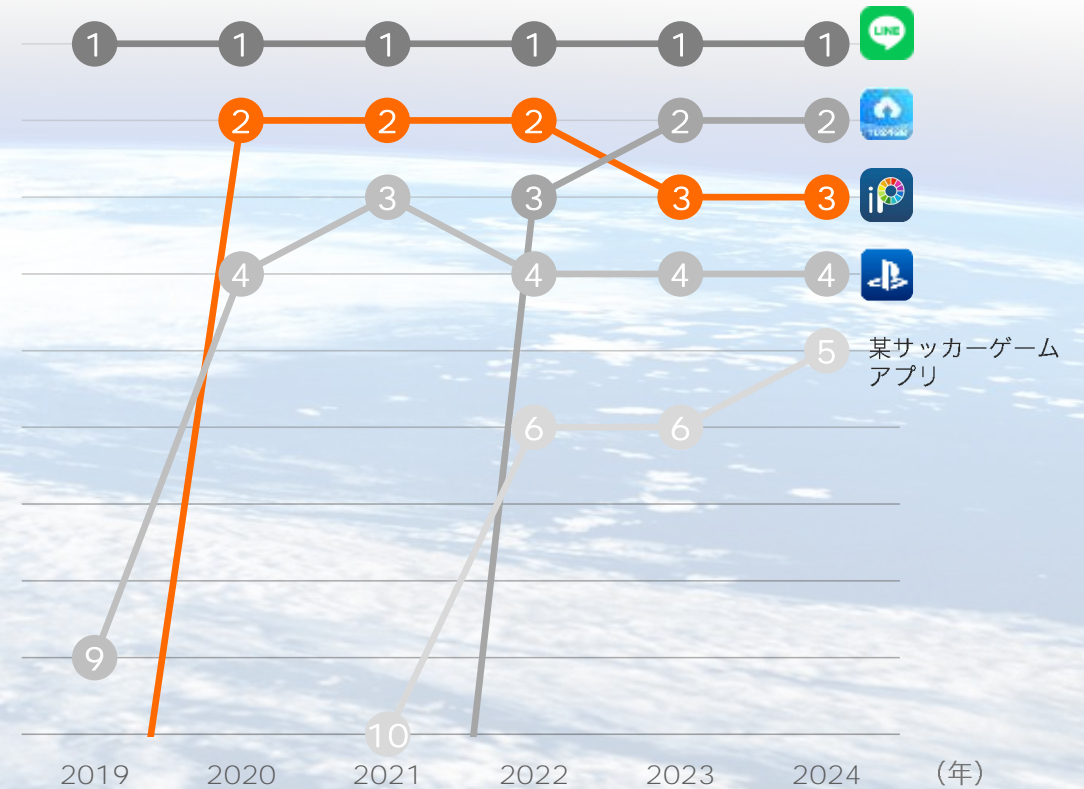
欧米

(順位)



全世界

(順位)



※ アプリ名 (開発企業) : 呪術廻戦 ファントムバレード (株式会社サムザップ)、TeraBox (フレックステック株式会社)、PlayStation App (株式会社ソニー・インタラクティブエンタテインメント)、Pokémon TCG Pocket (株式会社ポケモン)、LINE (LINEヤフー株式会社)、以上アプリ名でのあいうえお順。  
 ※ 調査概要はP2参照。

1. FY2024/12 決算

2. FY2025/12 計画

3. 事業計画及び成長可能性  
に関する事項

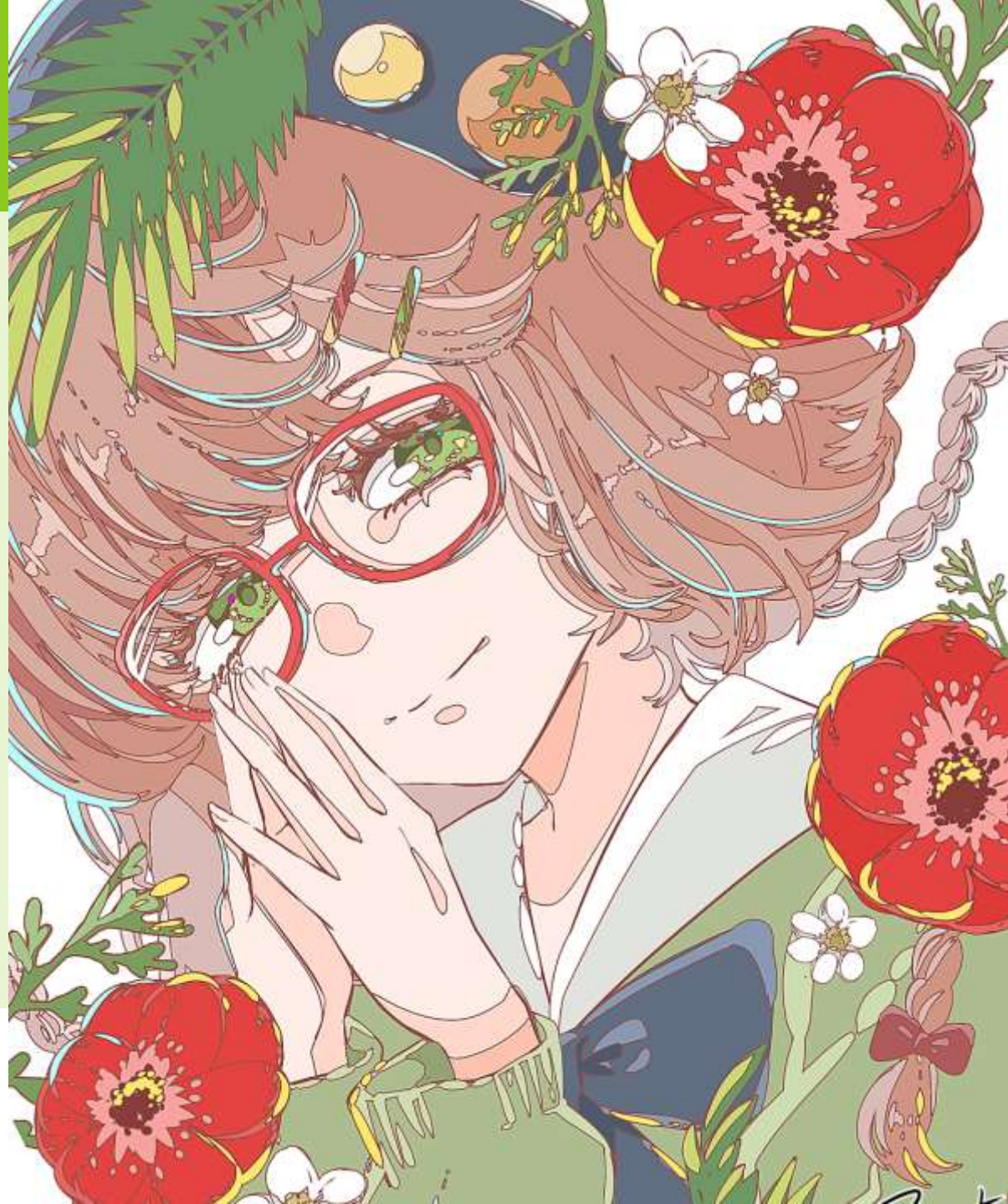
1) 会社概要

2) 事業特徴

3) 市場・競合分析

4) 成長戦略

Appendix



## サブスクのプレゼンスが更に向上し、質の高いビジネスモデルへ着実に進化中

### FY2024/12 実績

- ✓ 営業利益以下の利益の額と率が全て**2倍以上**へ増加、当期純利益のみ**修正計画額超え**
- ✓ モバイルSは、**サブスク売上と契約数が倍増**し、収益の柱としてのプレゼンスが更に向上
- ✓ 反面、アプリ広告売上は一部施策での予期せぬ不具合等が影響し急速に縮小方向へ
- ✓ 前期からの**オーガニック成長**（広告宣伝費1/2）への転換は概ね**奏功**していると判断
- ✓ ソリューションSは、**高収益案件受注**に注力しつつも技術者との案件ミスマッチが顕在化

### FY2025/12 計画

- ✓ 高い各種利益率を保持しながら、引き続き両セグメント共に**増収増益**を確保
- ✓ モバイルSは**サブスク売上が1.6倍**となる見通し、アプリ広告売上は極めて慎重に予想
- ✓ ソリューションSは**質重視**の人材の採用へよりシフトし、売上総利益率をより高めていく
- ✓ 新配当性向（20～25%）を踏まえ、今期配当金は**50円**の予定（前期配当金は40円確定）
- ✓ **2025年1月末テクノスピーチ完全子会社化**（業績精査中のためFY2025/12計画には未考慮）

### 2025 成長可能性に 関する事項

- ✓ モバイルS・ソリューションS・AI歌声合成S（テクノスピーチ）全てを**グロース**させていく
- ✓ 主の成長ドライバーはサブスクリプション、**2年後には課金売上>広告売上**となる見通し
- ✓ **サブスク予備軍200万人**（売上イメージ60億円）に対して課金推進を更に加速させる
- ✓ 高機能戦略も踏襲、プロマーケット開拓のため**1年以内に待望のMac版**をリリース予定
- ✓ ソリューションSは引き続き安定成長、そしてAI歌声合成Sは中長期的な成長の礎を築く

# 1. FY2024/12決算

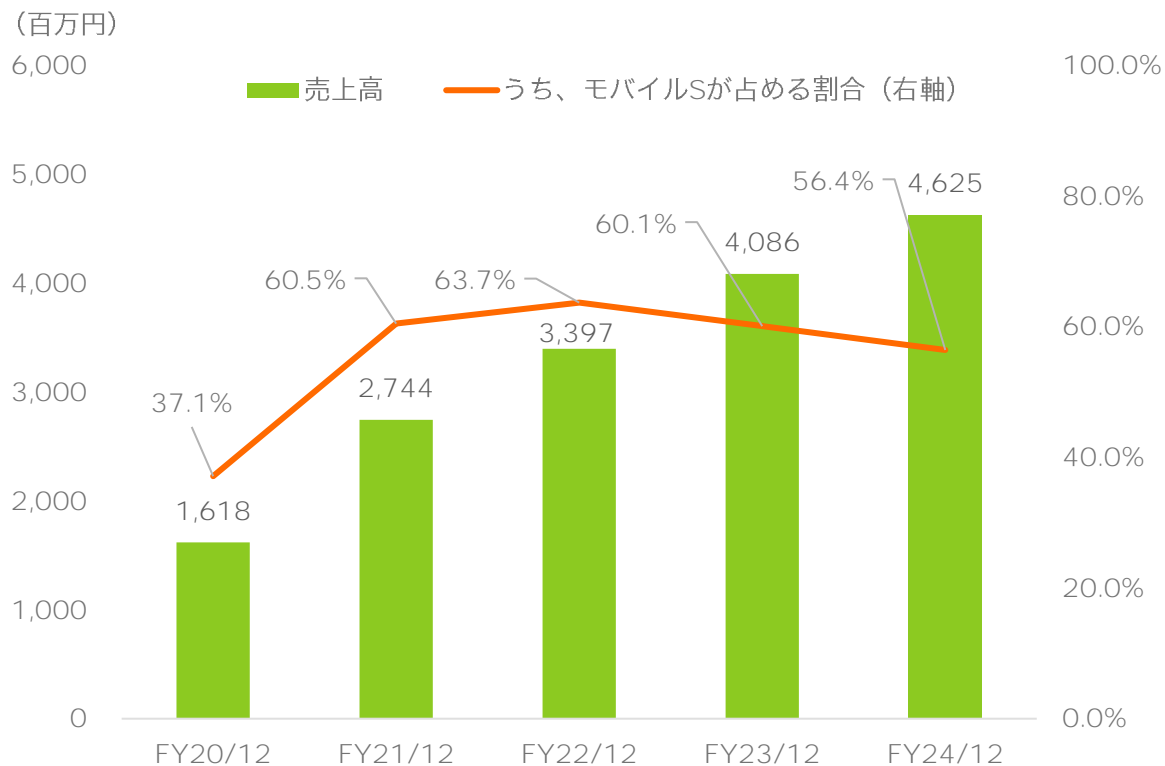
---

## サブスク売上、営業利益額と率が2倍以上へ増加、いずれの数値も過去最高

	FY2023/12 実績	FY2024/12 修正計画	FY2024/12 実績	YoY (修正計画比)
売上高	40.8億円	47.9億円	46.2億円	+17.3% (△3.5%)
営業利益	4.3億円	11.6億円	11.5億円	+168.4% (△0.8%)
営業利益率	10.6%	24.3%	25.0%	+128.7% (+2.8%)
ibisPaintシリーズ サブスク売上	3.3億円	7.1億円	6.8億円	+116.7% (△3.9%)

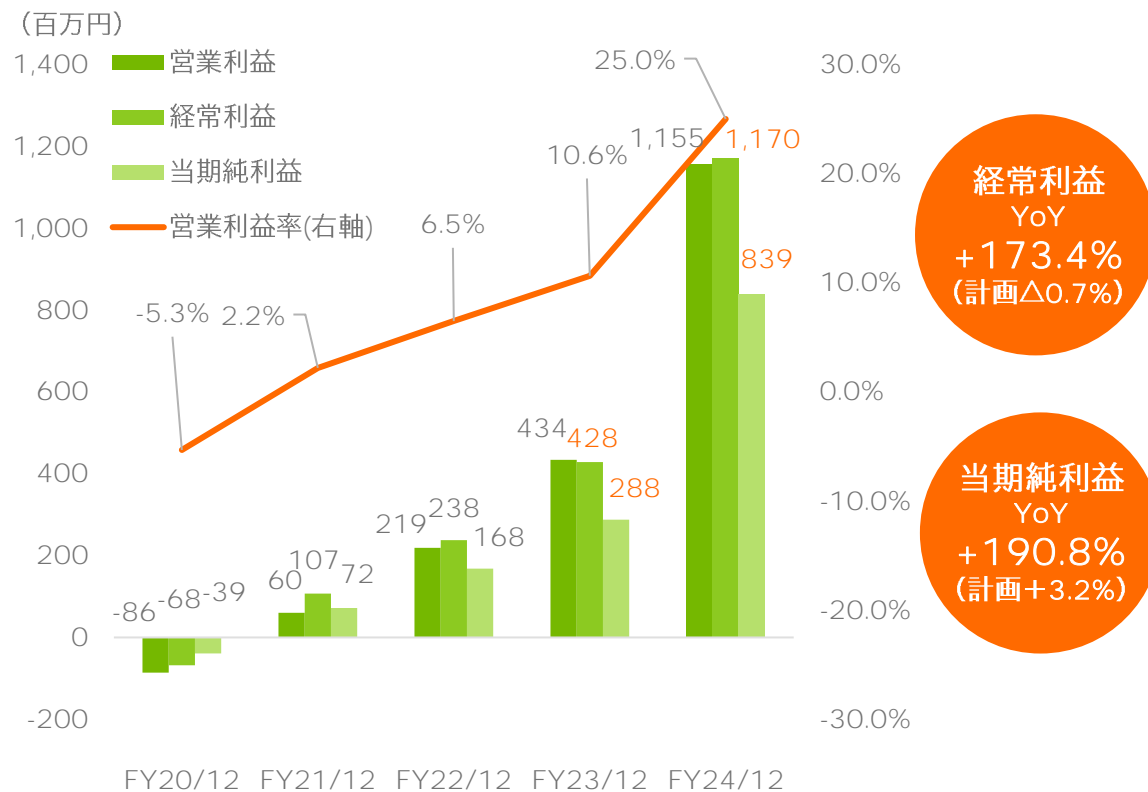
# 利益体質への転換が進み当期純利益は3倍弱に伸長、当期純利益のみ上方修正額を超

## 売上高推移



✓ 全社ベースの累計売上高は46.2億円 (YoY+13.2%)、モバイルSが占める割合は3.7pt下降の56.4%

## 各種利益推移



経常利益  
YoY  
+173.4%  
(計画△0.7%)

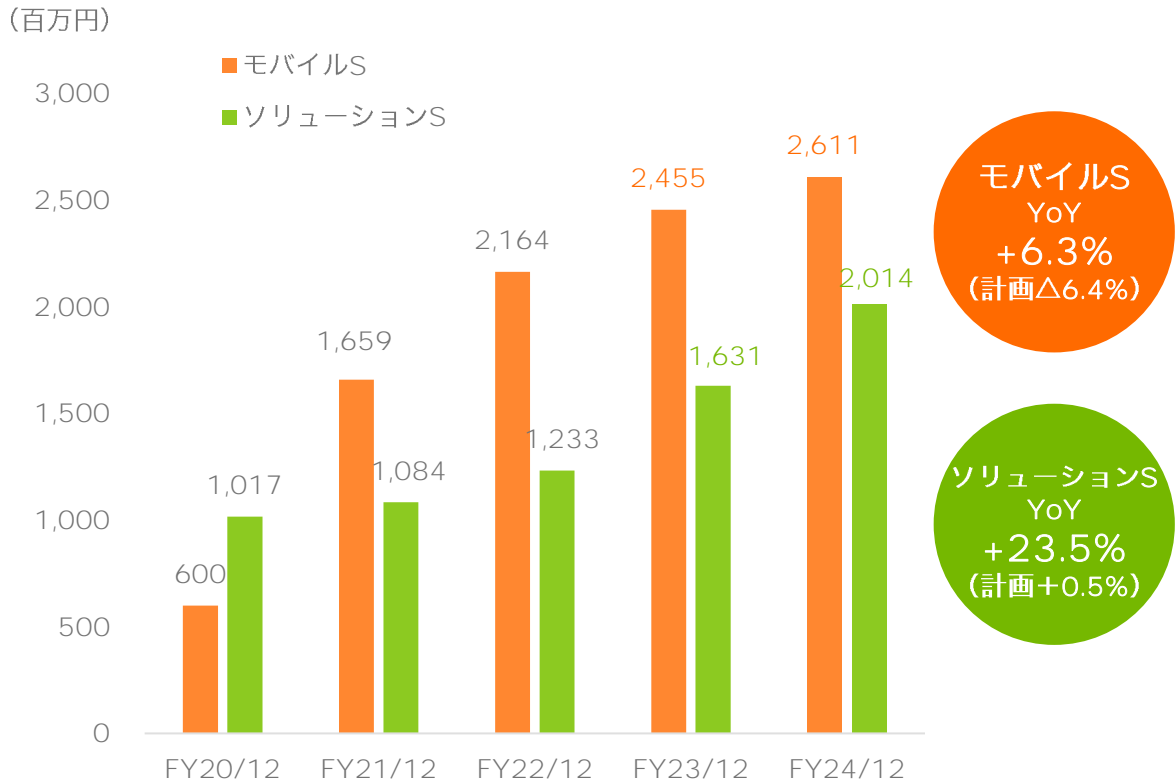
当期純利益  
YoY  
+190.8%  
(計画+3.2%)

- ✓ モバイルSは広告宣伝費、ソリューションSは採用費を抑制することにより、累計営業利益は11.5億円 (YoY+166.1%)、営業利益率は25.0%と14.4ptの大幅な上昇
- ✓ 累計経常利益は11.7億円 (+173.4%)、累計当期純利益は8.3億円 (+190.8%)
- ✓ 売上高・営業利益・経常利益については、上方修正額に対してやや下振れたが、当期純利益は、法人税額の特別控除0.4億円の効果などにより上方修正額以上の額を確保



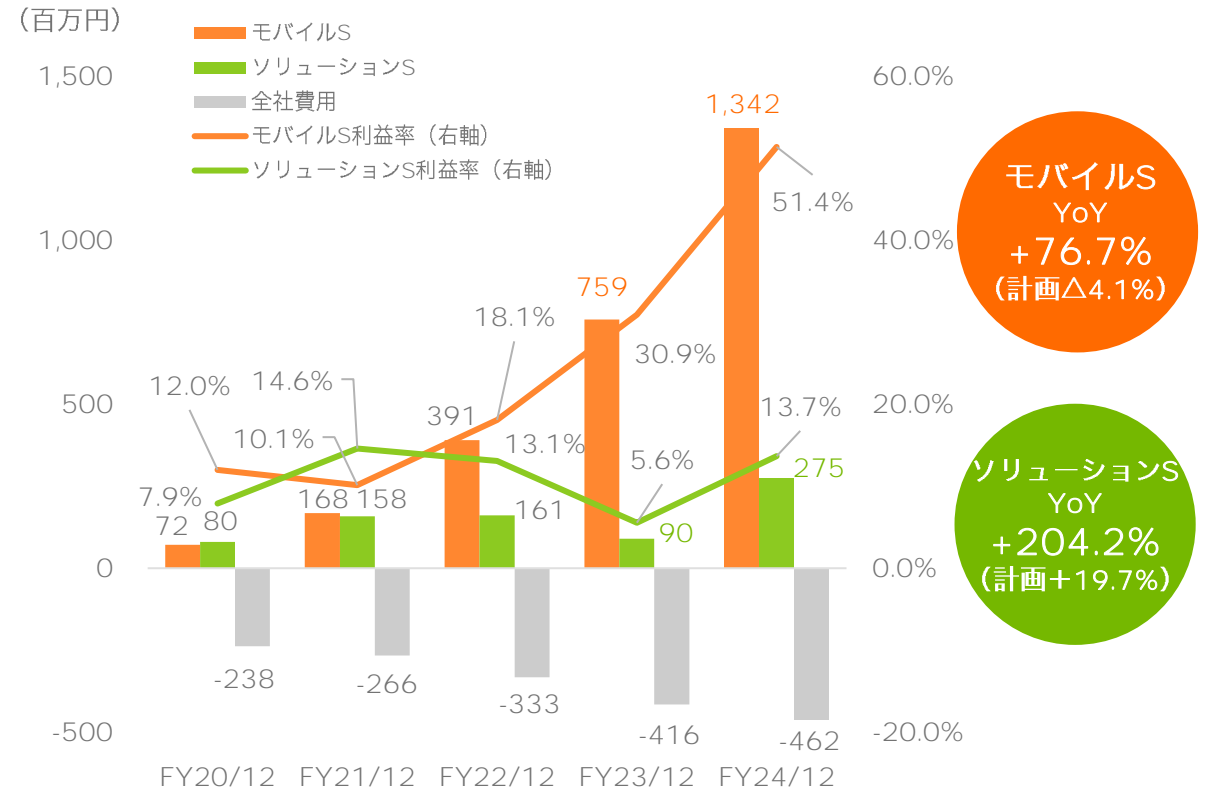
# モバイル・ソリューション共にセグメント利益は売上高を上回る成長率を確保

売上高推移



✓モバイルSの累計売上高は26.1億円 (YoY+6.3%)  
 ✓ソリューションSの累計売上高は20.1億円 (+23.5%)

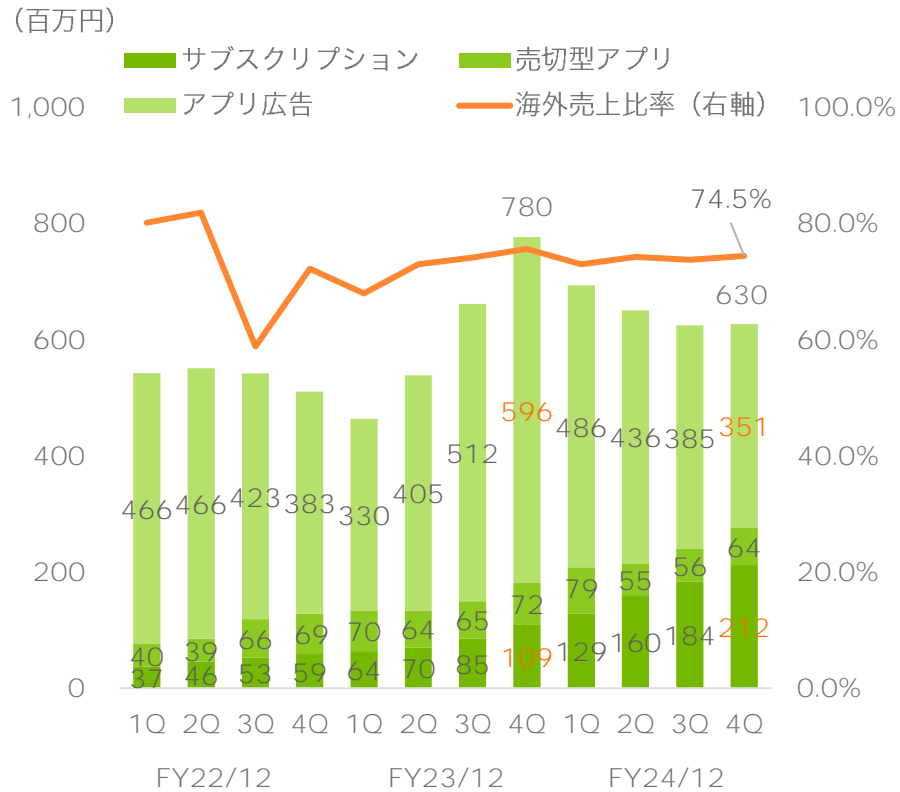
セグメント利益推移



✓モバイルSの累計利益は、オーガニック成長への転換が奏功し13.4億円 (YoY+76.7%)  
 ✓ソリューションSの累計利益は、開発人材採用前倒し効果及び高収益案件獲得効果により2.7億円 (+204.2%)と3倍以上へ急増  
 ✓モバイルS利益率は51.4%と20.5pt上昇、ソリューションS利益率は13.7%と8.1pt上昇  
 ✓全社費用は△4.62億円 (YoY+111.1%)

# サブスク売上が収益の柱へと成長中、売上総利益率は引き続き高い率を堅持

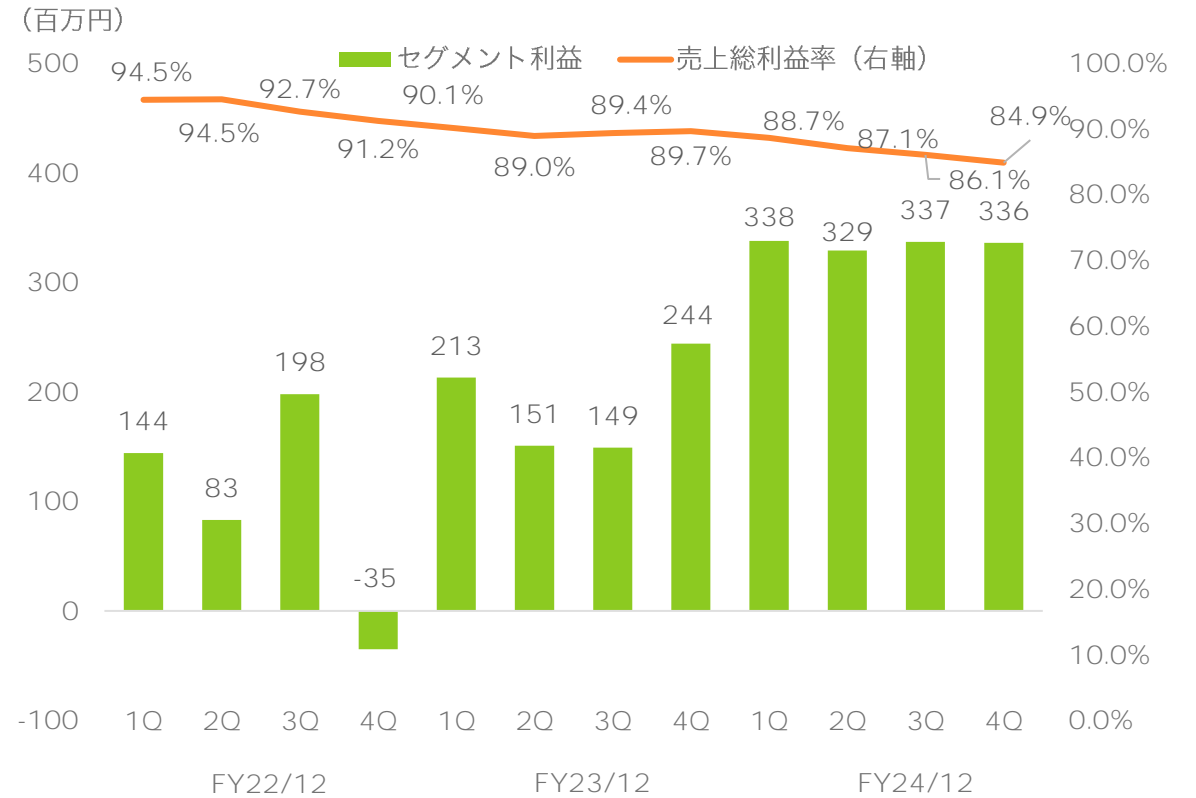
区分別売上高・海外売上比率推移



アプリ広告売上  
YoY  
△41.2%  
(計画△26.4%)

サブスク売上  
YoY  
+94.9%  
(計画△7.1%)

セグメント利益・売上総利益率推移



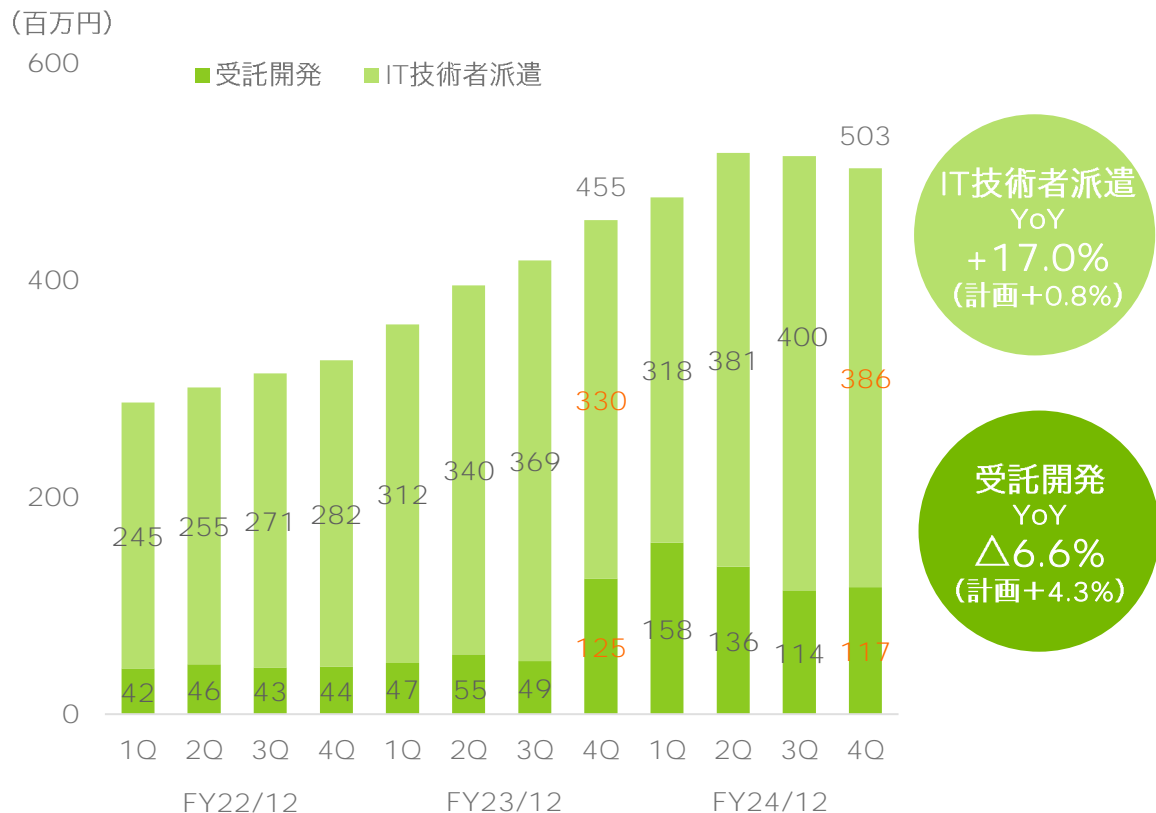
- ✓モバイルSの会計期間セグメント利益は3.3億円 (YoY+37.7%)
- ✓アプリ広告売上不振に伴い、広告宣伝投資を優先度低い分から削減して利益を確保
- ✓売上総利益率は、開発人材投資を進めたこと等によりYoYで4.8pt低下したものの、84.9%と引き続き高い率を堅持

- ✓モバイルSの会計期間売上高は6.3億円 (YoY△19.2%)
- ✓アプリ広告売上は、DAU・impは総じて堅調だったものの、売上向上のための一部施策での予期せぬ不具合等が影響しeCPMが振るわず3.5億円 (YoY△41.2%)と大幅減となる (当該不具合は2024/09/19に改修完了)
- ✓サブスク売上は2.1億円 (+94.9%)、引き続きユーザーの高い支持を獲得し伸長

※ 修正計画値と実績値の差異発生理由：アプリ広告売上はアプリ広告事業の一部施策において実装段階で予期せぬ不具合が生じたことなどによるeCPMの不振。サブスク売上は季節要因の売上増が想定よりも下振れたため。

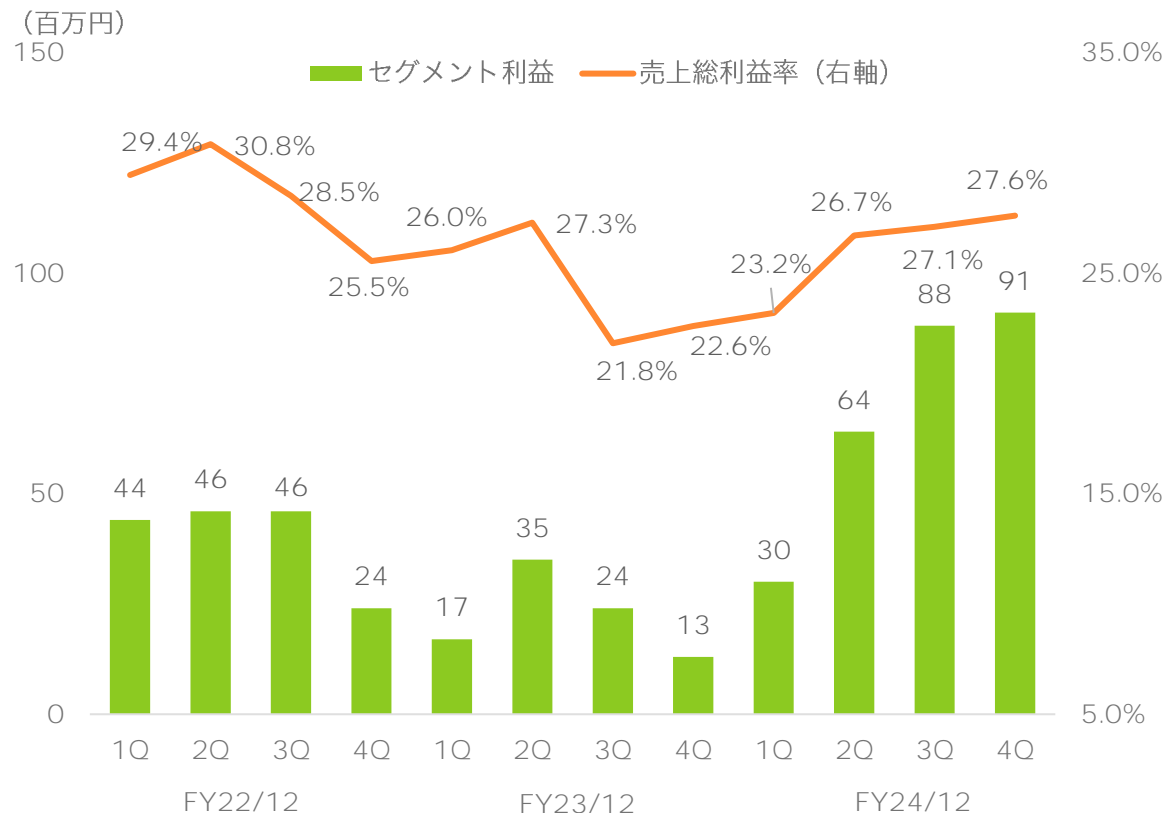
# ITエンジニア採用は一巡も、高収益案件獲得等により利益が大きく増加

区別売上高推移



- ✓ソリューションSの会計期間売上高は5.0億円 (YoY+10.5%)
- ✓引き続き受託案件に拘らず高収益案件の受注に注力した結果、IT技術者派遣売上は3.8億円 (+17.0%) に対して受託開発売上は1.1億円 ( $\Delta$ 6.6%) となるも課題視はせず
- ✓ITエンジニア数の純減による2Q連続しての売上減については、引き続き対策を実行中

セグメント利益・売上総利益率推移

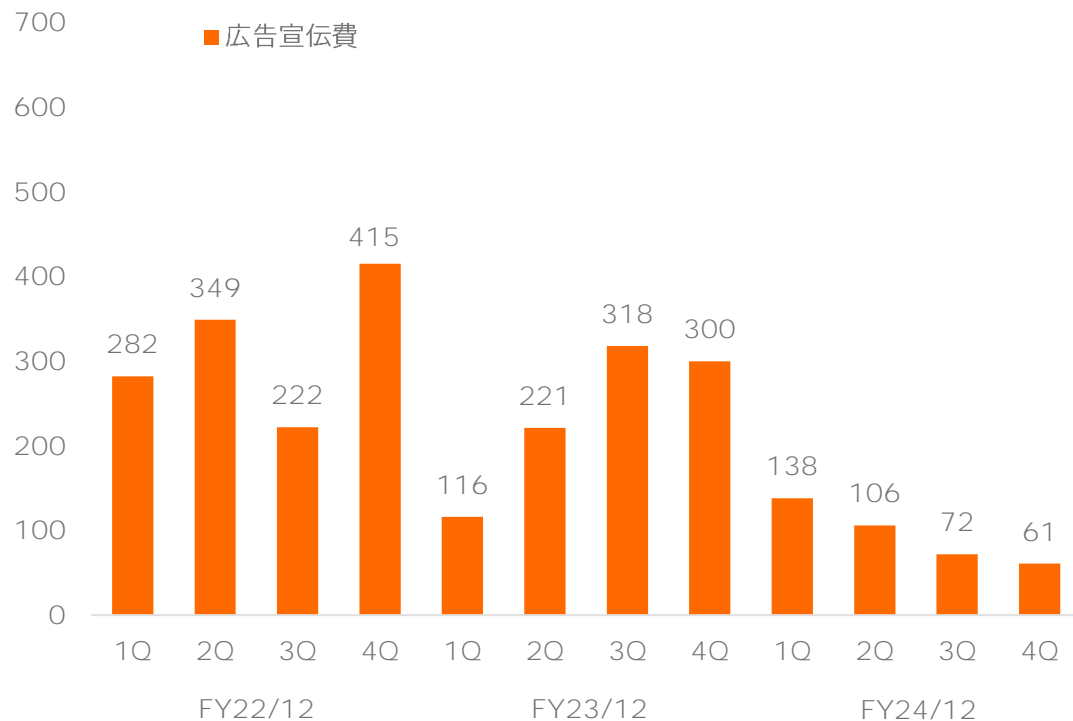


- ✓ソリューションSの会計期間セグメント利益は、採用費の低減等の効果もあり0.9億円 (YoY+592.8%) と過去最高を記録
- ✓売上総利益率は、開発人材投資を進めたことによるコスト増がある一方で、高収益案件の受注に注力したことが奏功し、YoYで5.0ptの大幅な上昇

## 持続的な成長のため、広告宣伝投資・開発人材投資を戦略的に実行

### 広告宣伝投資推移

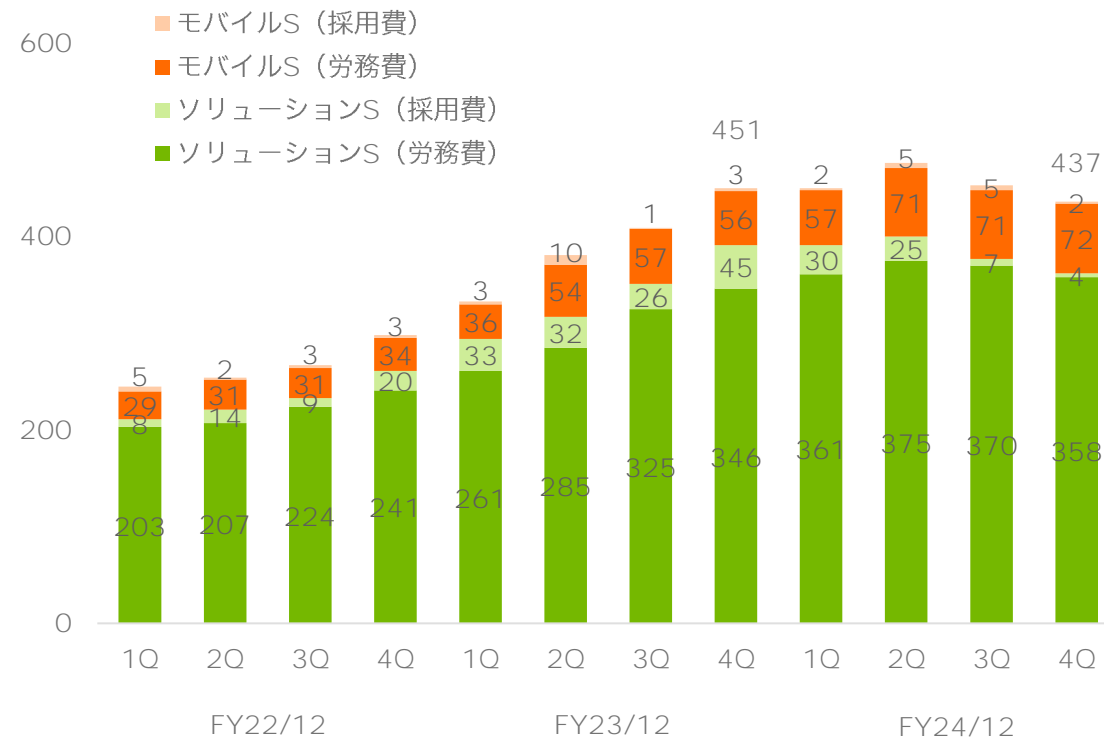
(百万円)



- ✓ 会計期間の広告宣伝費は0.6億円 (YoY△79.4%)、累計期間では3.7億 (YoY△60.3%) と大幅に減少したものの、通期の新規ダウンロード数は77,315千件 (YoY+4.9%) と逆に増加しており、FY2025/12では累計ダウンロード数5億を予定どおり達成する見込み
- ✓ 広告宣伝費はモバイルSで発生、1DAU当たりの売上高を重視し、時機を見た機動的な広告投資を実行

### 開発人材投資推移

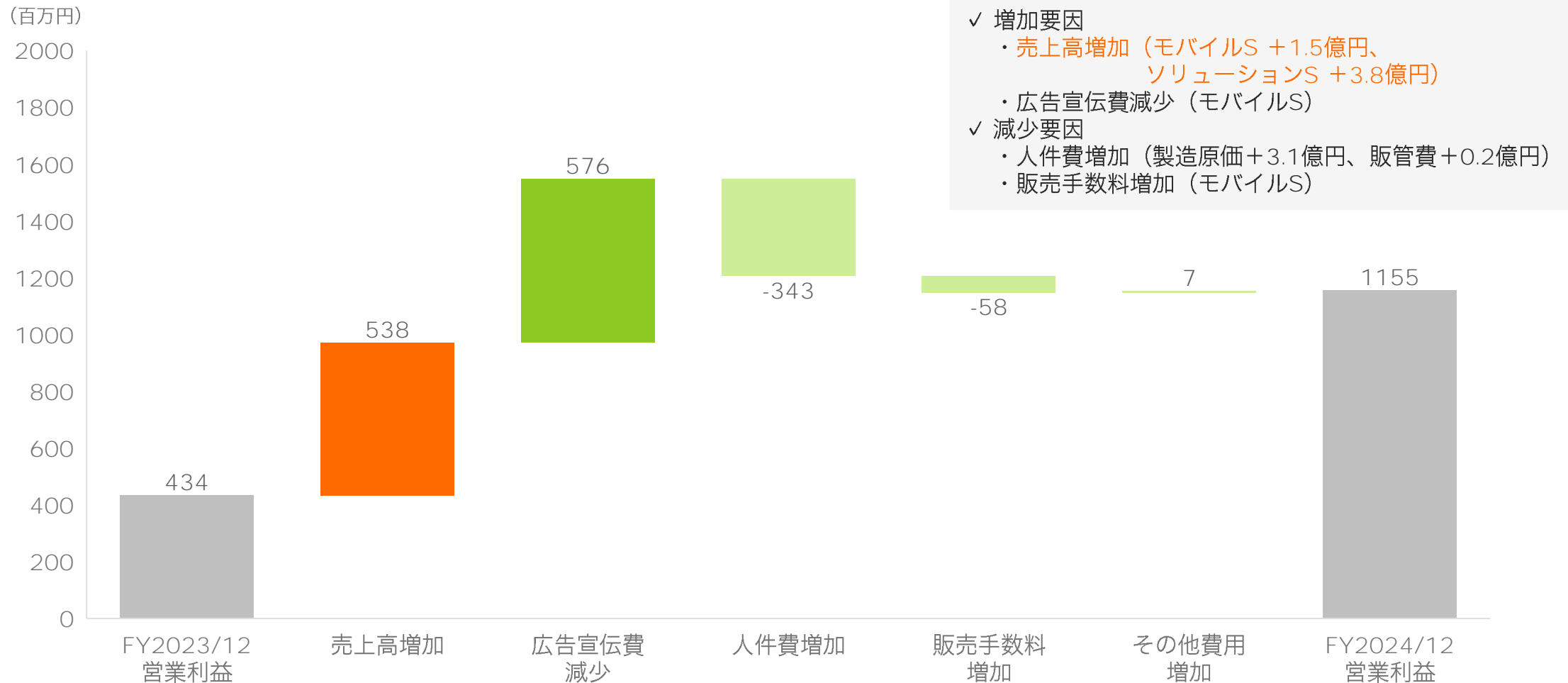
(百万円)



- ✓ 会計期間におけるモバイルSの開発人材投資額は0.7億円 (YoY+25.8%)、累計期間では2.8億円 (YoY+29.7%) と増加
- ✓ ソリューションSの開発人材投資額は3.6億円 (YoY△7.4%)、労務費は増加したものの、政策的な考え方による採用費の大幅減が理由、但し累計期間では15.3億円 (YoY+13.0%) と増加

# 売上高の増加及び広告宣伝費の削減効果により、大幅な増益を達成

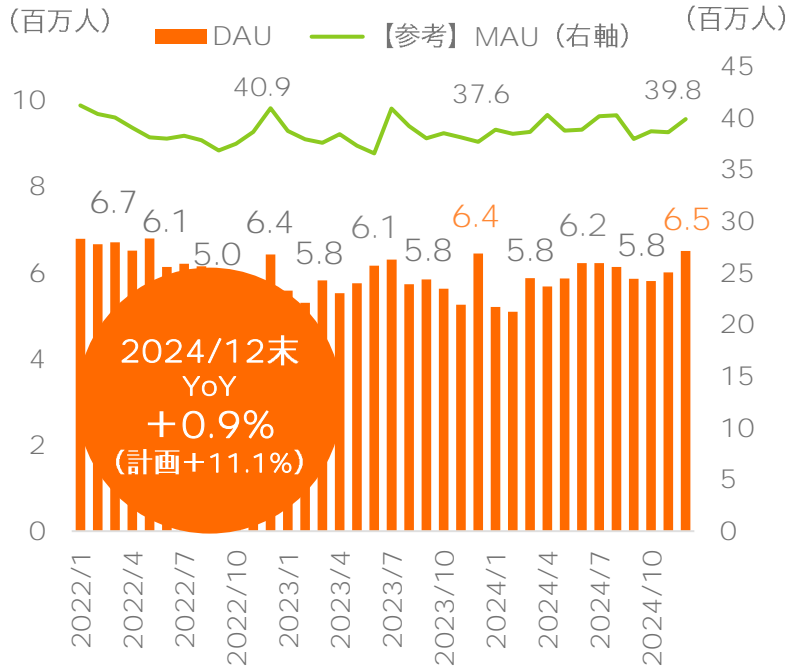
営業利益の増減要因分析（FY2023/12 決算とFY2024/12 決算との比較）



# サブスク契約数は加速度的に増加、DAU・ITエンジニア数はキープ継続

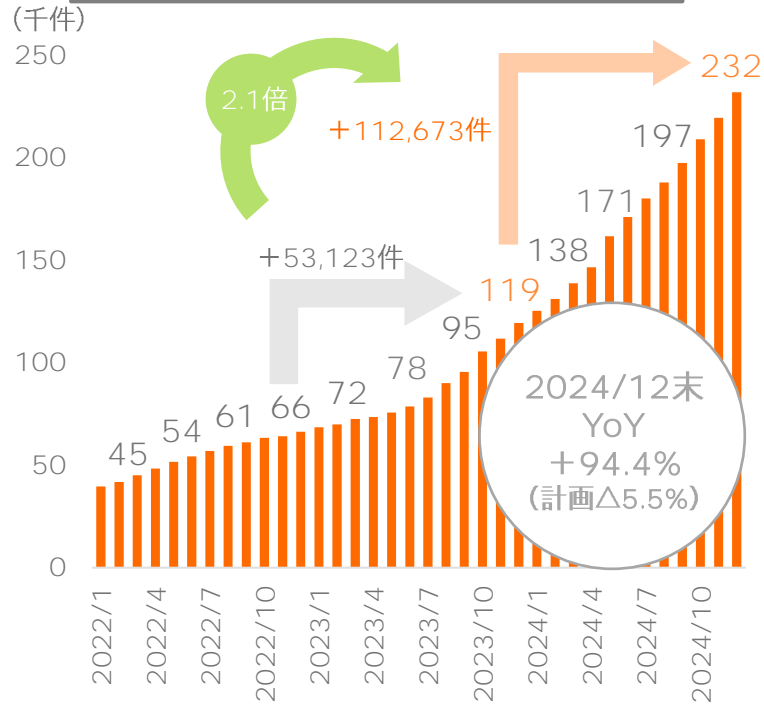
## モバイルセグメント

DAU (日次アクティブユーザー)



✓ 4Q末のDAUは6,506,829人 (YoY+0.9%) と引き続き高い水準を維持しているため、アプリ広告の安定的な売上ベースの創出には問題無し

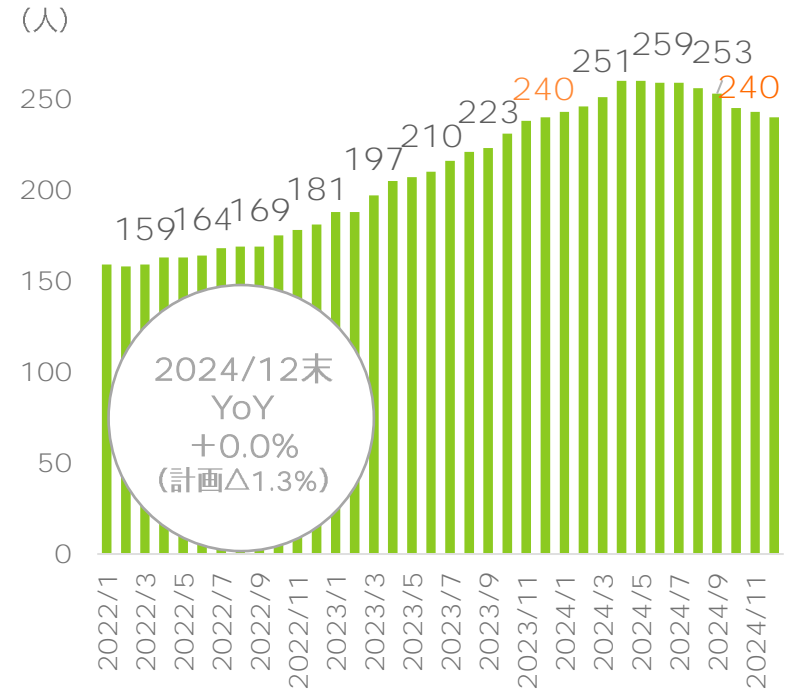
サブスクリプション契約数



✓ 4Q末のサブスク契約数は修正計画対比ではやや下振れたが、実績232,053件 (YoY+94.4%) と1年前と比較すると倍の速度で増加している

## ソリューションセグメント

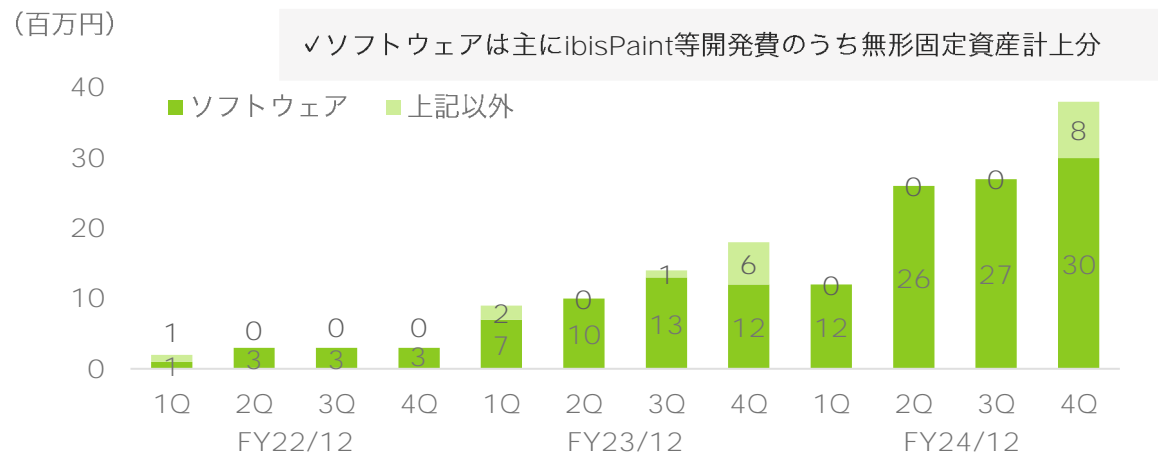
ITエンジニア数



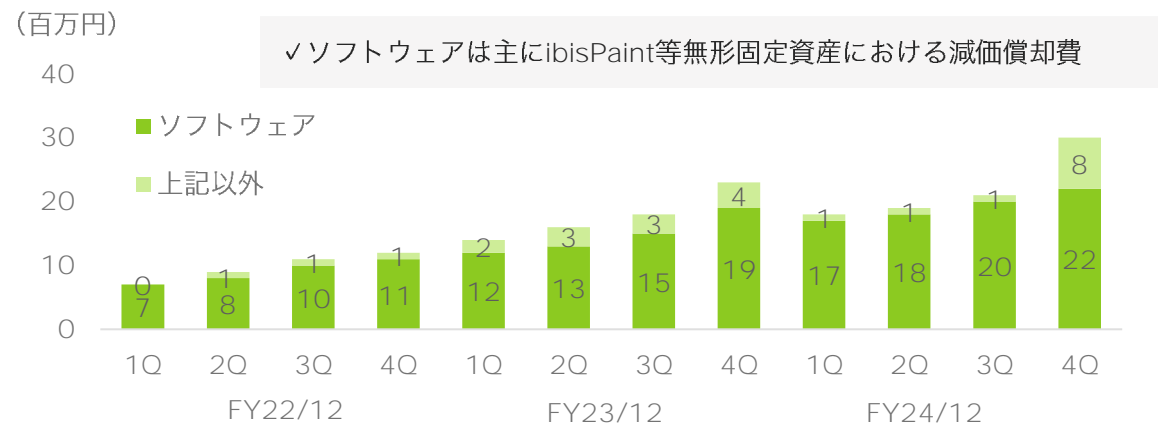
✓ ITエンジニア数は、上半期は採用前倒しにより増加していたものの、下半期は案件ミスマッチ等により退職が生じたことにより、YoYでは人数に増減無し

## 投資の中心はソフトウェア資産、高機能戦略継続のため減価償却は増加傾向

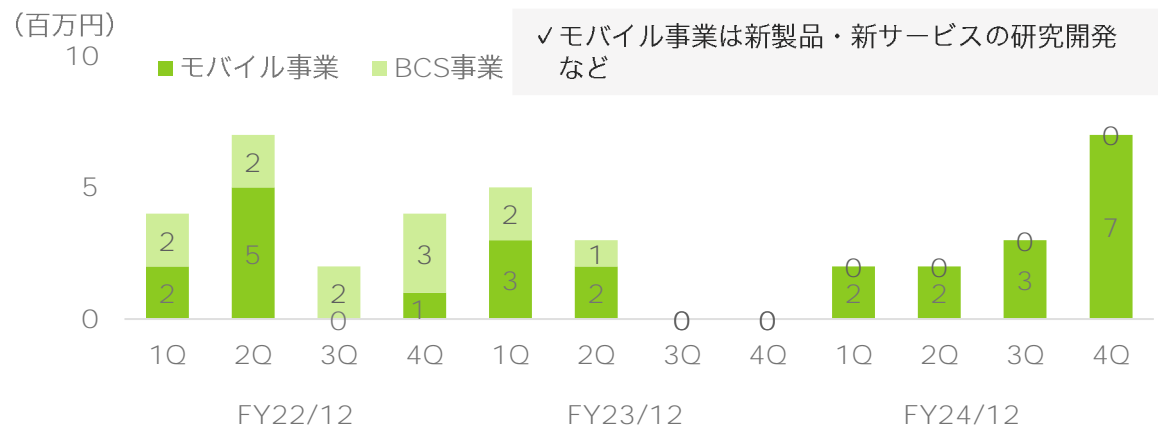
### 設備投資額推移



### 減価償却費推移



### 研究開発費推移



### ドル円為替レート



## 2024年、サブスク契約数の増加に寄与した主なibisPaint新機能

### ベクターレイヤー機能



- ✓ 2024年3月13日のメジャーバージョンアップ、Ver.12.0.0でのリリース
- ✓ 拡大・縮小しても劣化せず、ペンの種類や太さなどを再編集できる機能
- ✓ ユーザーからの要望が多かった機能で、リリース告知のXポストでは、1.5万いいねを記録
- ✓ プロユーザーを多く抱える競合ソフトに追随すべく機能開発を行った

### AI学習妨害機能



- ✓ 2024年5月7日にリリース
- ✓ 画像生成AIによる追加学習（数十枚程度のイラストを学習させて類似の作風やキャラクターによる画像を生成する技術）を妨げるノイズをイラストに付与する機能（ユーザーの作品を保護）
- ✓ ユーザー独自の作風が模倣されるのを防ぐための機能で、ユーザーからも好評を受けた
- ✓ ノイズの濃さはスライダーで調節可能、反映も即時でスマホでの操作性に拘った新機能



## 2. FY2025/12計画

---

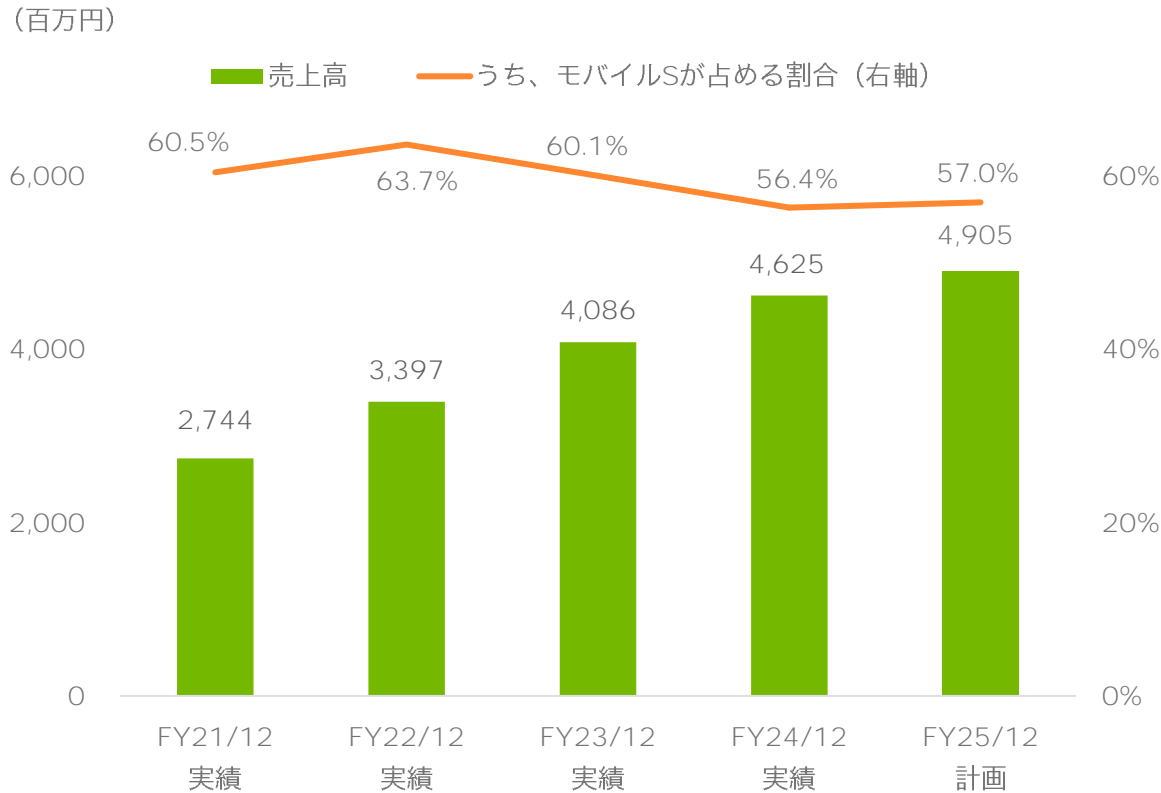
# サブスクリプション売上は1.6倍成長の見通し、更なる増収増益を目指す

	FY2024/12 実績	FY2025/12 計画		YoY
売上高	46.2億円	49.0億円	➔	+6.1%
営業利益	11.5億円	12.5億円	➔	+8.2%
営業利益率	25.0%	25.5%	➔	+2.0%
ibisPaintシリーズ サブスクリプション 売上	6.8億円	11.1億円	➔	+62.2%

※ 本計画には、2025年1月31日付で完全子会社した株式会社テクノスピーチの業績計画は含まれていない。今期の当社連結業績に与える影響については現在精査中であり、今後開示すべき事項が生じた場合には、速やかに開示するものとする。

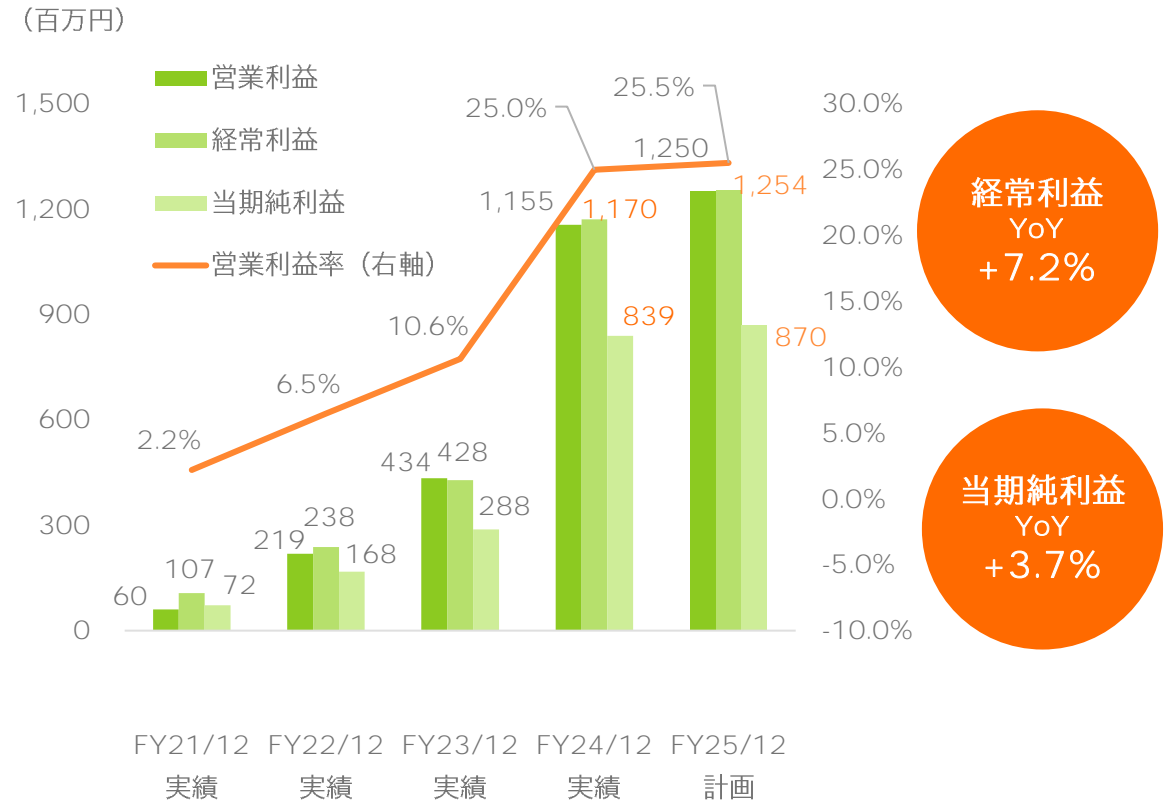
# 高い営業利益率を保持しながら、引き続き増収増益を継続

## 売上高推移



- ✓売上高は49.0億円 (YoY+6.1%) と計画、着実な成長を継続する
- ✓モバイルSが占める割合は50%台後半を堅持

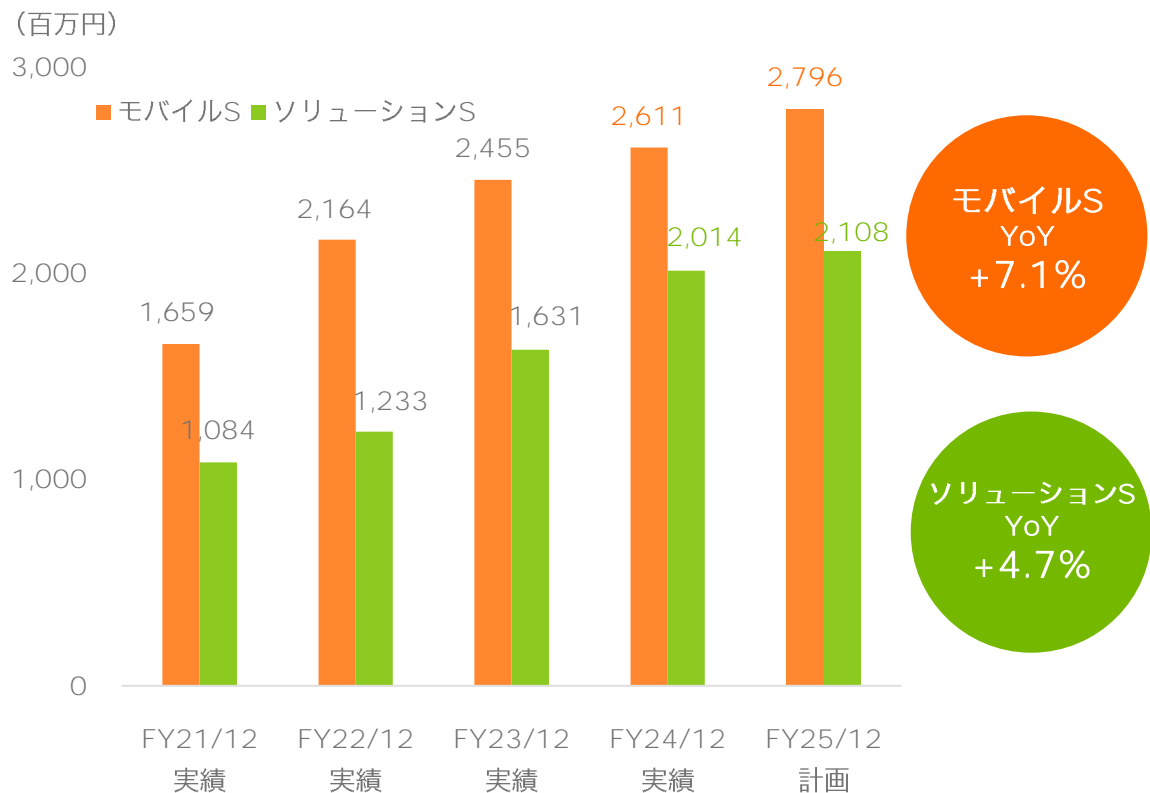
## 各種利益推移



- ✓営業利益は12.5億円 (YoY+8.2%)、経常利益は12.5億円 (+7.2%)、当期純利益は8.7億円 (+3.7%) とそれぞれ計画
- ✓FY2025/12もFY2024/12からのオーガニック成長 (広告宣伝費1/2) の方針を継続
- ※オーガニック成長とは、ibisPaintが全世界ユーザーシェア86.5%と極めて高い占有率を保持し (詳細はP43参照)、今後は口コミでグロースできると判断して前期から実行した方針

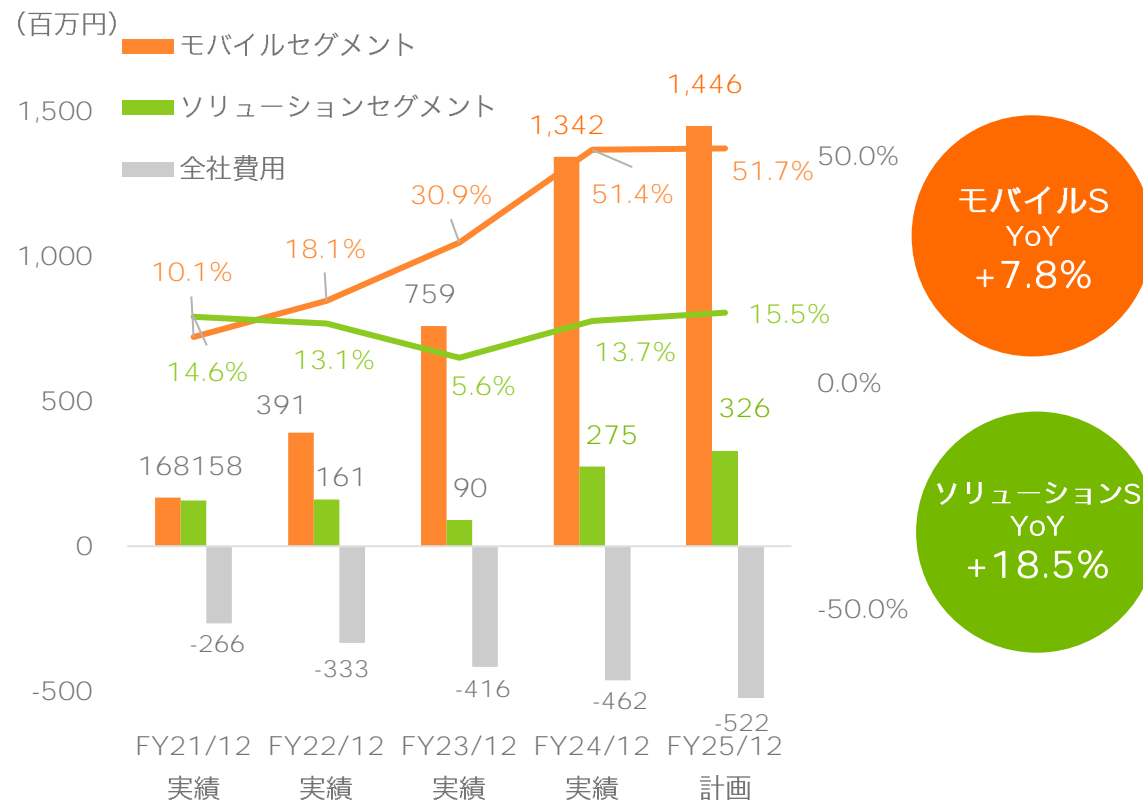
## 両セグメント、売上高・利益共に過去最高を目指す

### 売上高推移



- ✓モバイルSは27.9億円 (YoY+7.1%) と計画、多数のアクティブユーザーの支持を背景に継続的な成長を目指す
- ✓ソリューションSは21.0億円 (+4.7%) と計画、ハイスキルなITエンジニアの採用を進め、高収益案件の獲得を進める

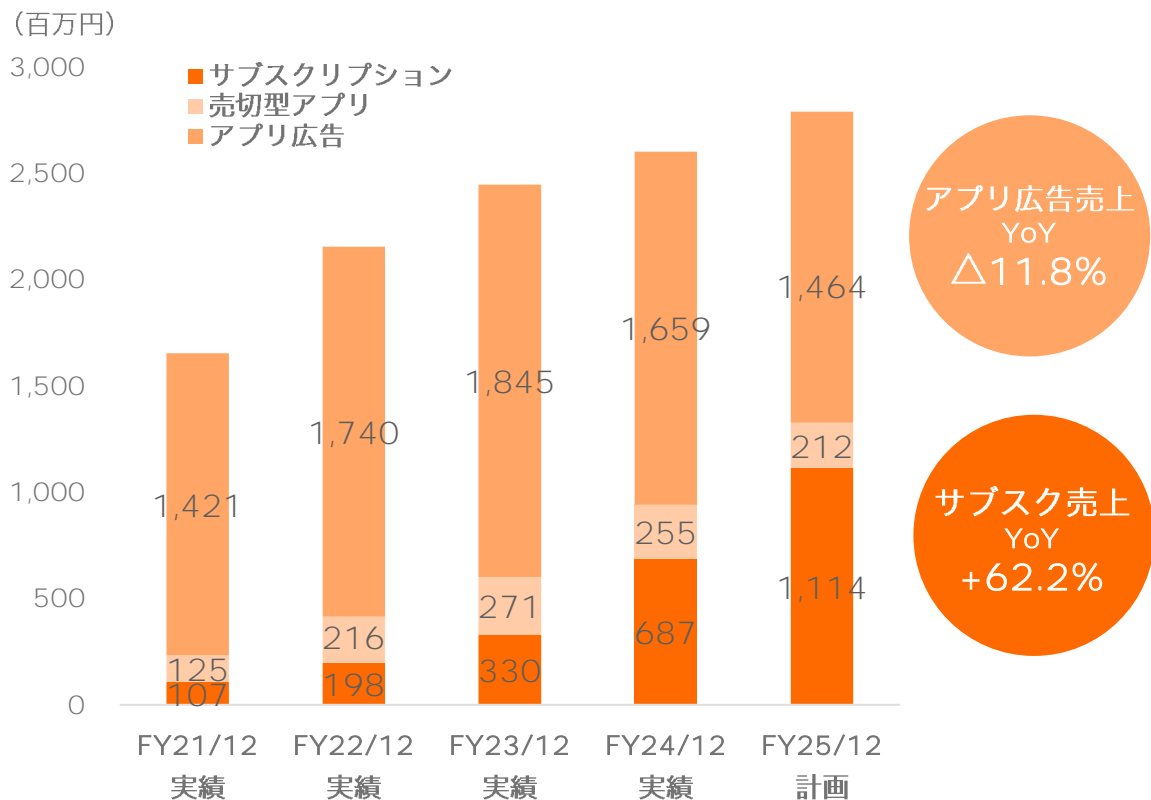
### セグメント利益推移



- ✓モバイルSのセグメント利益は14.4億円 (YoY+7.8%) と計画、より効果的・効率的な広告宣伝投資を継続するため、セグメント利益率は高い水準を維持
- ✓ソリューションSのセグメント利益は3.2億円 (+18.5%) と計画、ハイスキル人材獲得のため人件費等は増加するものの、コスト増を上回る高収益案件の獲得により利益も増加

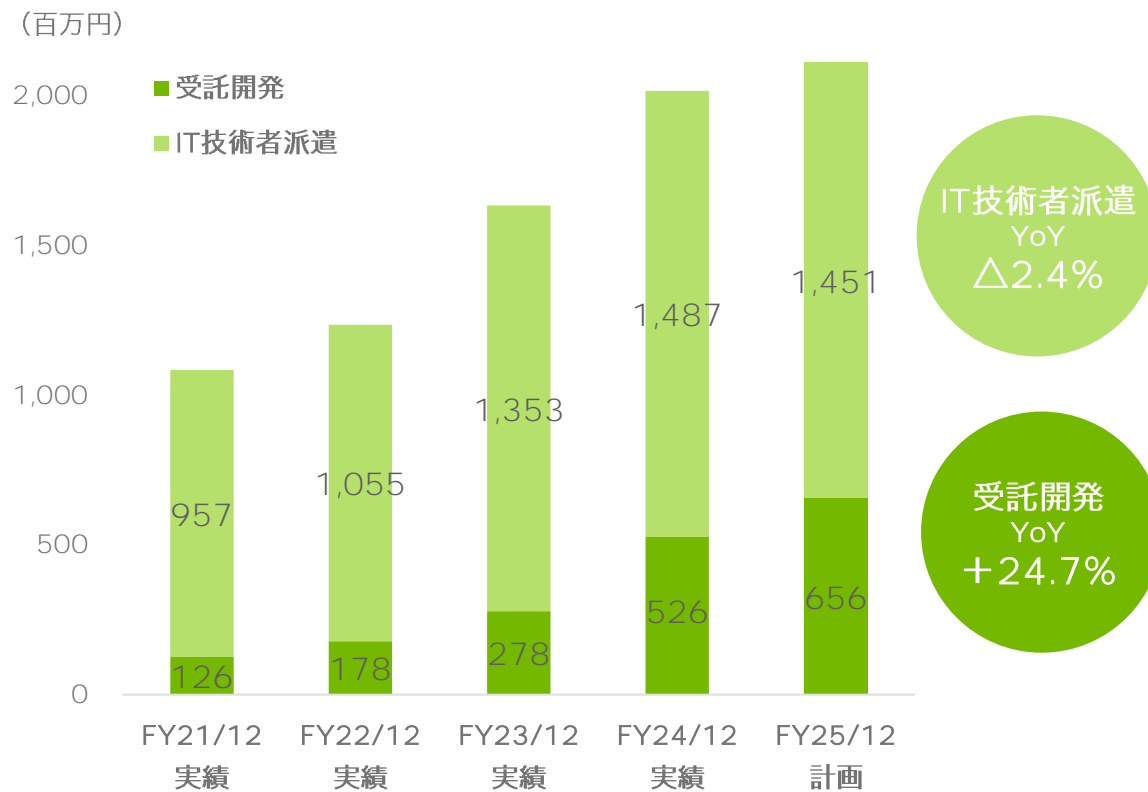
# モバイルはサブスクリプション、ソリューションは受託開発が成長ドライバー

## モバイルセグメント



- ✓サブスク売上は11.1億円 (YoY+62.2%) と初の10億超えとして計画、サブスクは本格的な成長ドライバーへと進化、Windows版サブスクも成長軌道に乗る
- ✓アプリ広告売上は14.6億円 ( $\Delta$ 11.8%) と計画、FY2024/12において、売上向上のための一部施策での予期せぬ不具合が生じた影響が暫く継続するものとして極めて慎重に予想
- ✓モバイルSの通期の想定為替レートは仲値141円 (TTB140円、TTS142円)

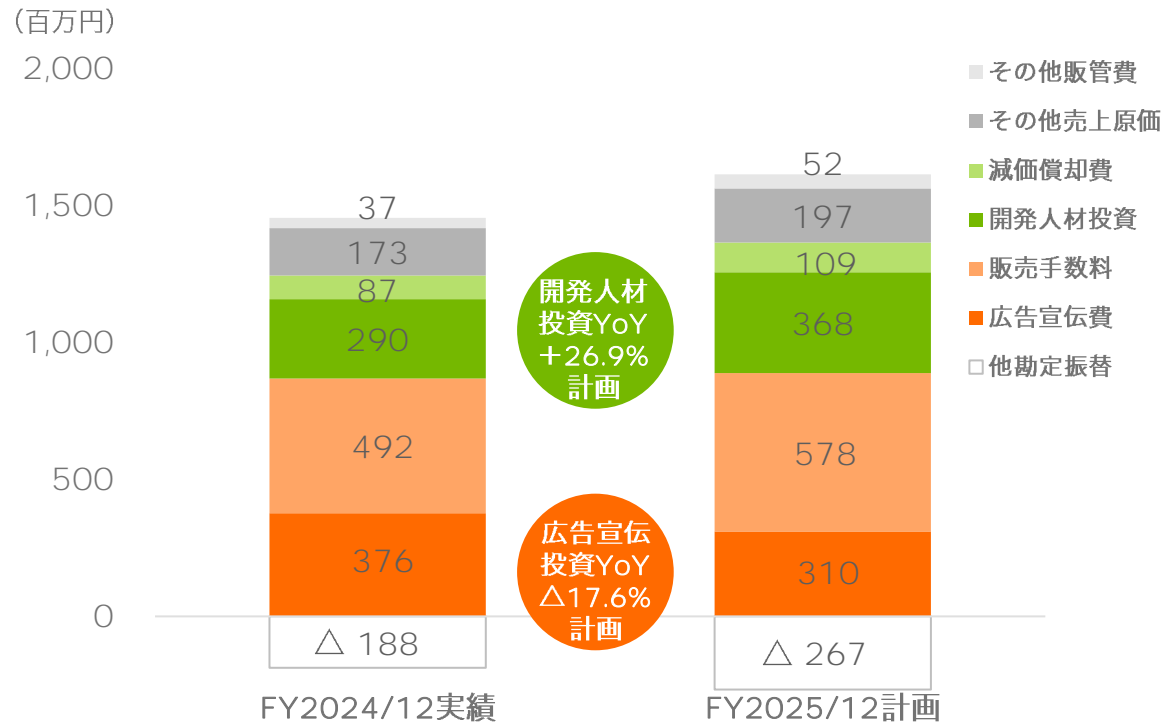
## ソリューションセグメント



- ✓受託開発は6.5億円 (YoY+24.7%)、IT技術者派遣は14.5億円 ( $\Delta$ 2.4%) と計画
- ✓受託開発は、客先常駐で開発を柔軟に支援する準委任契約系サービスを注力
- ✓Sler化に拘りつつも、利益率を最重要視する方針に変更無し

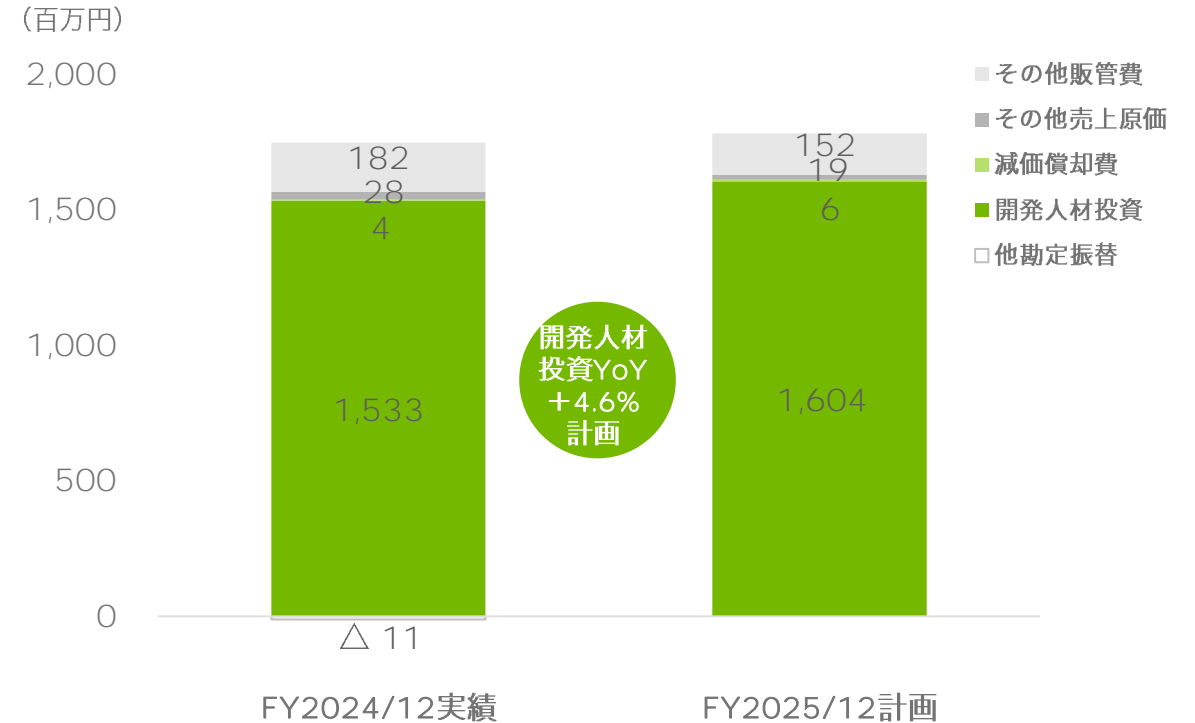
## 両セグメント共に、開発人材投資を引き続き強化

### モバイルセグメント



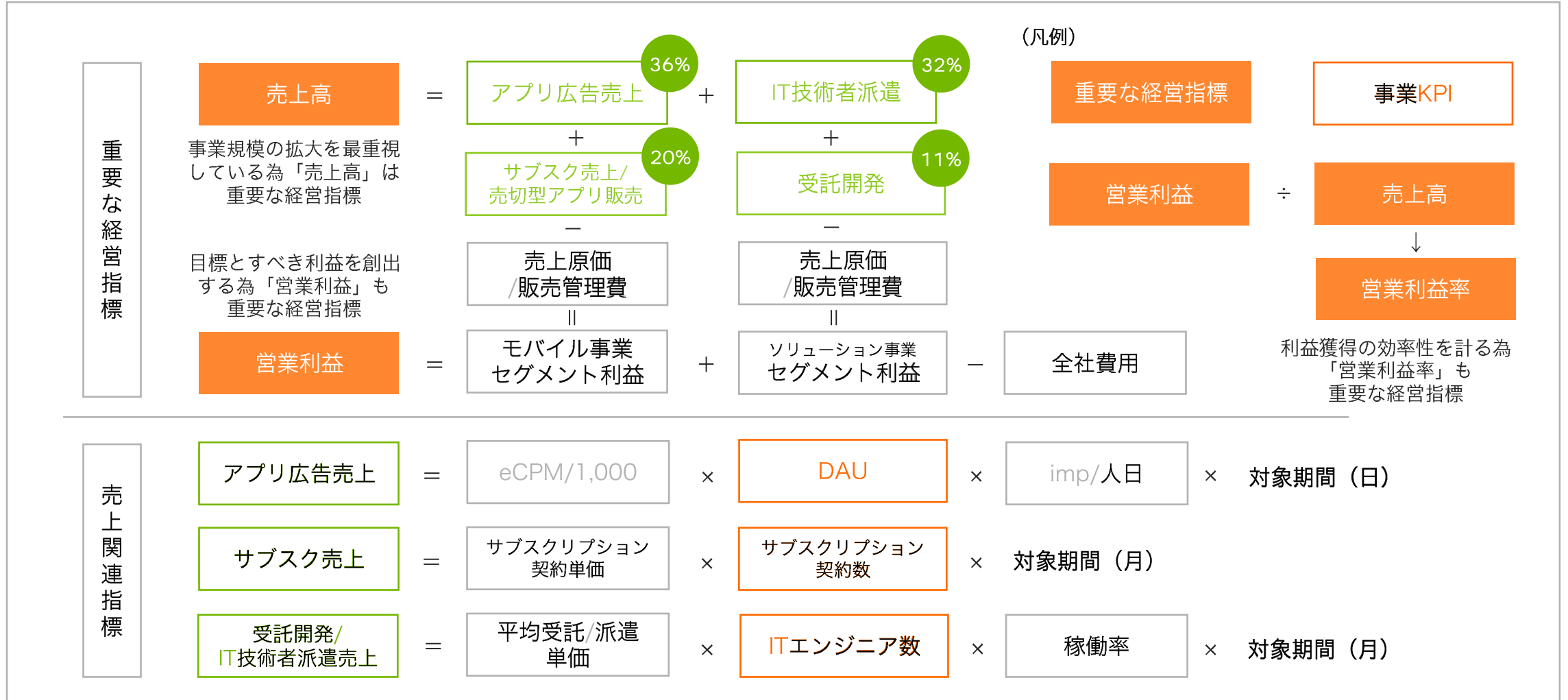
- ✓ FY2024/12からのオーガニック成長への転換方針の継続により、広告宣伝投資は3.1億円 (YoY△17.6%) と更に減少する計画
- ✓ 開発人材投資は引き続き人的基盤の強化を図り3.6億円 (+26.9%) と増加する計画

### ソリューションセグメント



- ✓ 開発人材投資は16.0億円 (YoY+4.6%) と、量よりも質を重視したハイスキル人材の採用へ更にシフトする計画

# シンプルな経営指標と持続的成長のための事業KPI



※ 白抜き丸印のパーセンテージは売上高比率を表し、2024/12期(実績値)の数値。  
 ※ eCPMとは「effective Cost Per Mille」の略で、広告表示1,000回あたりの事実上の費用(当社にとっては売上単価)を指す。  
 ※ DAUは「Daily Active Users」の略で一日あたりのアクティブユーザーを表す。  
 ※ impとは「impression」の略で、広告表示回数のこと。ここでは人日で割り戻した一人あたり且つ一日あたりの広告表示回数を表す。

# 成長の源泉のサブスク契約数は約1.5倍の「34万件」を目指す

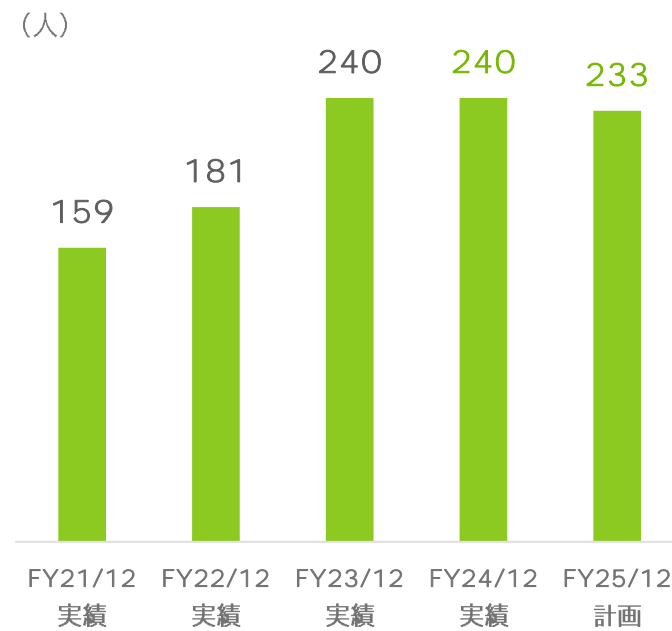
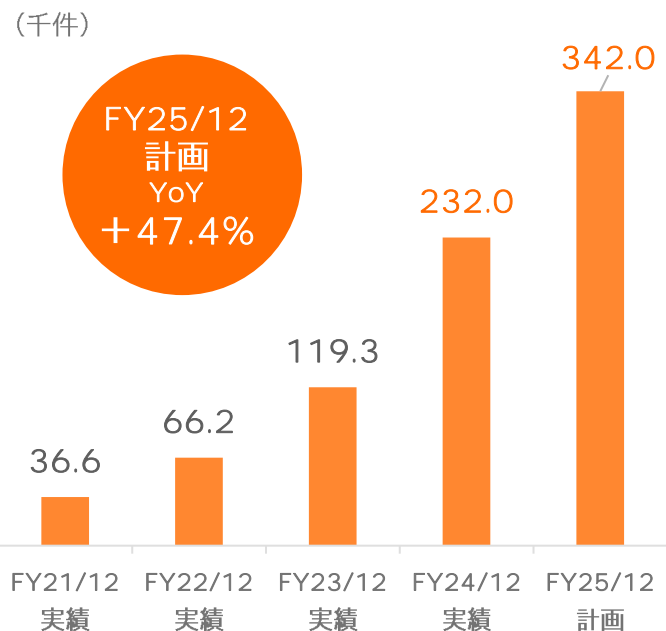
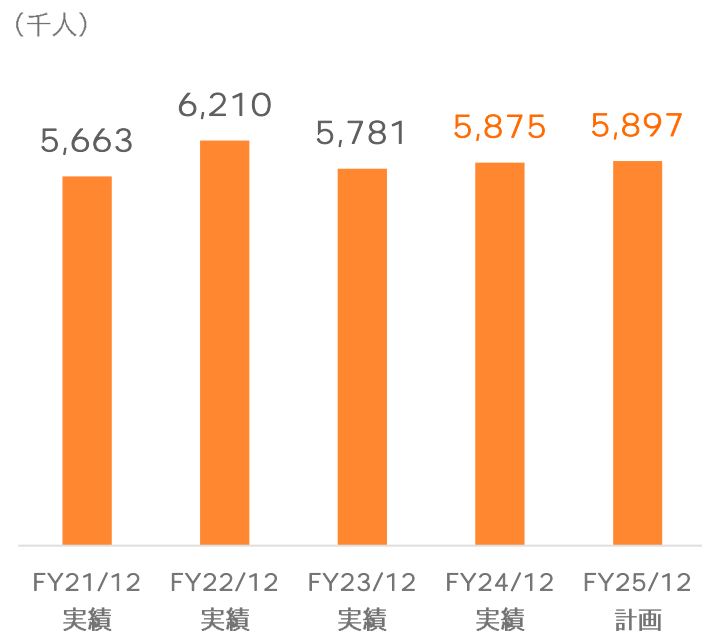
## モバイルセグメント

## ソリューションセグメント

### DAU

### サブスクリプション契約数

### ITエンジニア数



✓DAUは5,897千人 (YoY+0.4%) と安定的な水準を堅持できるものと計画

✓サブスク契約数は342千件 (YoY+47.4%) と引き続き高い成長性を見込む

✓より高収益な案件に対応できるハイスキルな人材を厳選採用する計画であるが、FY2024/12からの退職増が今しばらく続く見通しであるため、ITエンジニア数は233人 (YoY△2.9%) と減少の見込み



# 新たな配当性向（20～25%）を踏まえ、今期配当金は50円の予定

FY2024/12 実績	FY2025/12 計画	YoY
-----------------	-----------------	-----

配当金  
(1株当たり)

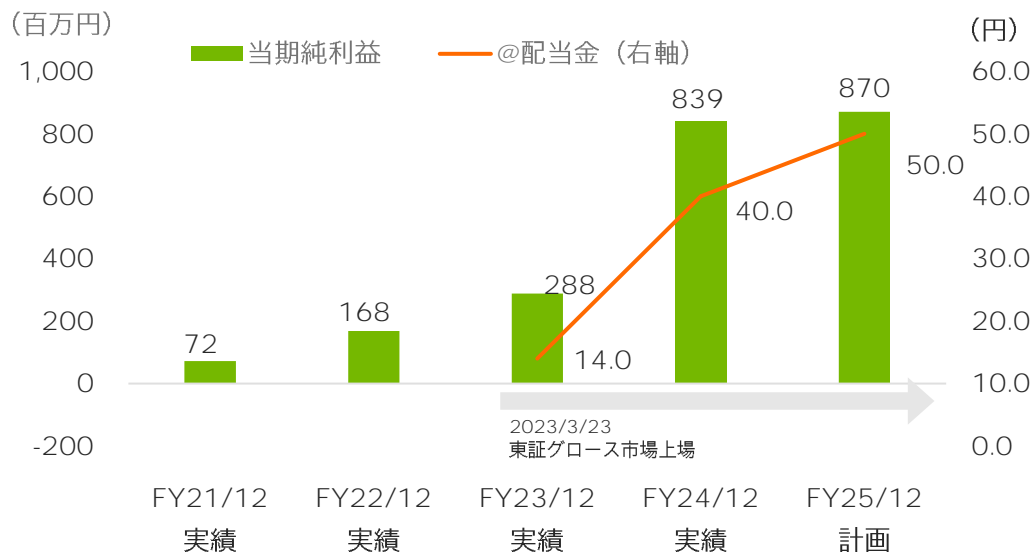
40.0円

50.0円



+25.0%

当期純利益及び@配当金推移



今後も利益成長に応じた  
株主還元（増配）を検討

# 3.事業計画及び成長可能性に関する事項

---

(更新日：2025年2月10日)

# 1) 会社概要

---

MISSION

モバイル**無双**で

世界中に“**ウォ!**”を創り続ける  
delivering **WOW** experience on mobile

アイビスはモバイルに精通した技術者集団

イラストは 言語も 民族も 宗教も ジェンダーも関係ない

モバイルペイントアプリで世界のコミュニケーションを創造する

VISION

**Boost Japanese Tech to the World**

アイビスは世界での Made in Japan のプレゼンスを上げていく

VALUE



**EXPERTS**

高い技術の  
エキスパート集団

最新の技術を習得し続け、  
高度な技術のエキスパート  
集団であるという自覚を持ち、  
社会の課題を解決する



**SPEED**

スピーディな  
意思決定と実行

スピーディに動作するソフト  
ウェアを開発するのみならず、  
スピーディに意思決定を行い  
実行する



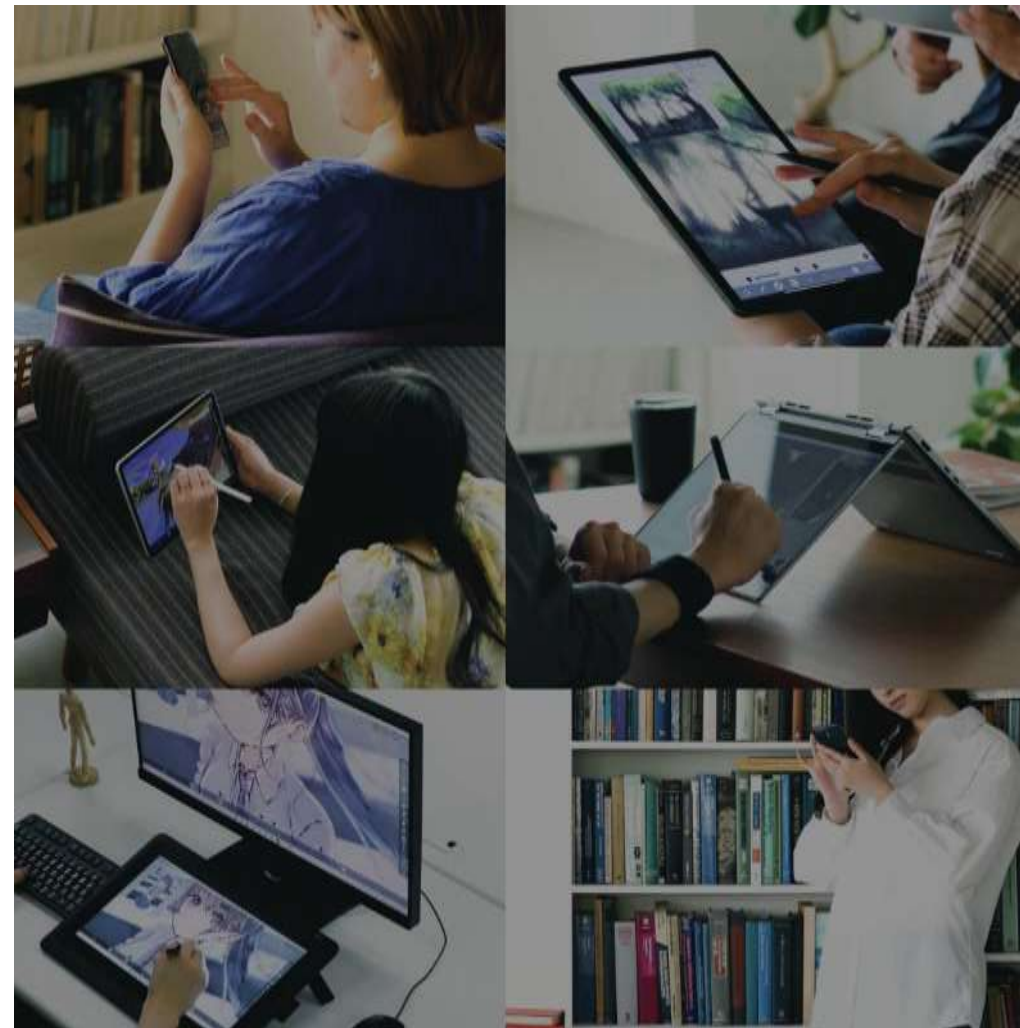
**CHALLENGE**

継続的な  
チャレンジ

スピードを緩めることなく  
チャレンジし続けることにより、  
新しい価値を創り出す

## 会社概要

会社名	株式会社アイビス ibis inc.
設立	2000年5月11日
資本金	390,087,077円
本店所在地	東京都中央区八丁堀一丁目5番1号
従業員数	333名（内、ITエンジニア数281名）
事業内容	モバイル事業、ソリューション事業（受託開発、IT技術者派遣）
許認可	労働者派遣事業 許可番号（派13-317592）
取締役	代表取締役社長：神谷 栄治 常務取締役：村上 和彦 取締役：丸山 拓也 取締役：安井 英和 取締役（監査等委員）：中山 靖之 社外取締役（監査等委員）：宮崎 陽平（公認会計士） 社外取締役（監査等委員）：近藤 直生（弁護士）
上場市場	東京証券取引所グロース市場（証券コード：9343）
決算日	12月末日
主要株主 (持株比率)	神谷 栄治（47.4%）
関係会社 (持株比率)	株式会社テクノスピーチ（100.0%）



## 創業来20年以上、モバイルアプリ開発に注力

2000年5月	静岡県浜松市にて有限会社アイビス設立 (モバイル事業 開始)
2001年4月	愛知県名古屋市で株式会社へ組織変更 (ソリューション事業 受託開発サービス 開始)
2001年12月	特定労働者派遣 (特23-020430) 認定 (ソリューション事業 IT技術者派遣サービス 開始)
2002年10月	東京営業所開設
2005年6月	フィーチャーフォン用フルブラウザアプリ「ibisBrowser」リリース
2005年9月	フィーチャーフォン用フルメーラーアプリ「ibisMail」リリース
2007年3月	資本金を9592万5000円に増資
2008年9月	プライバシーマーク (PMS) 取得
2011年6月	「ibisPaint」の初代バージョンをリリース
2014年4月	大阪支社開設
2018年3月	労働者派遣事業 (派23-302244) 許可取得
2020年10月	「ibisPaint」シリーズの累計ダウンロード数が全世界で1億突破
2021年12月	「ibisPaint」シリーズの累計ダウンロード数が全世界で2億突破
2023年1月	「ibisPaint」シリーズの累計ダウンロード数が全世界で3億突破
2023年3月	東京証券取引所グロース市場上場 (証券コード: 9343)
2023年7月	モバイルペイントアプリ『ibisPaint Edu』リリース
2024年5月	「ibisPaint」ダウンロード数が全世界で4億突破
2024年7月	登記上の本店所在地を名古屋本社から東京本社へ変更
2024年10月	モバイル事業拡大を目的として名古屋事業所営業開始

### 神谷 栄治 / 代表取締役社長



1973年愛知県名古屋市生まれ

名古屋工業大学工学部電気情報工学科卒

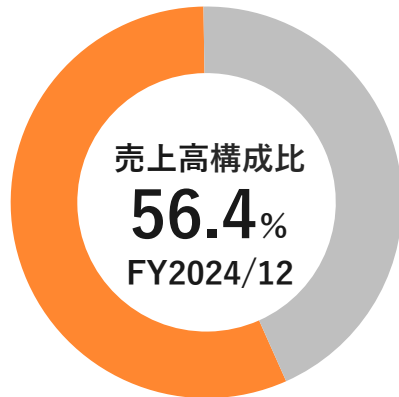
小学生の頃からプログラミングが得意で、学生時代からオリジナルソフトウェアを企画から設計・販売し、起業のための資金を調達する

大学卒業後、開発者として数年間会社員経験をするもNTTドコモからのi-mode登場を機にモバイルの時代が来ることを予感し株式会社アイビスを設立

## 2つの既存事業に加え、M&Aにより新たにAI歌声合成事業をスタート

長年培ってきたモバイル開発技術・ノウハウを源とするモバイル事業とソリューション事業に加え、株式会社テクノスピーチを2025年1月末で完全子会社化し、同社のAI音声合成技術を利用して3つ目の事業を展開

### モバイル事業

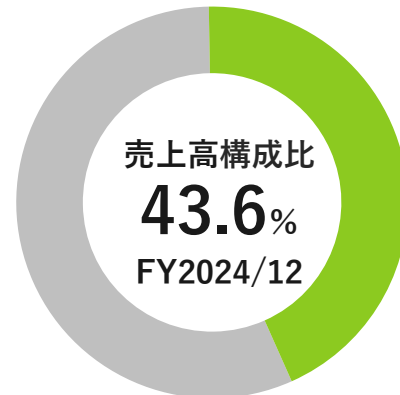


モバイルペイントアプリ  
ibisPaintの開発/運営

収益性を重視した自社製品セグメント

高成長事業

### ソリューション事業



国内企業向けの  
受託開発/IT技術者派遣

創業来高い評価を受けるセグメント

安定成長事業

### AI歌声合成事業

**Techno-Speech, Inc.**

人間の歌い方・話し方をリアルに  
再現するAI音声創作アプリ

VoiSona (ボイソナ) の開発/運営

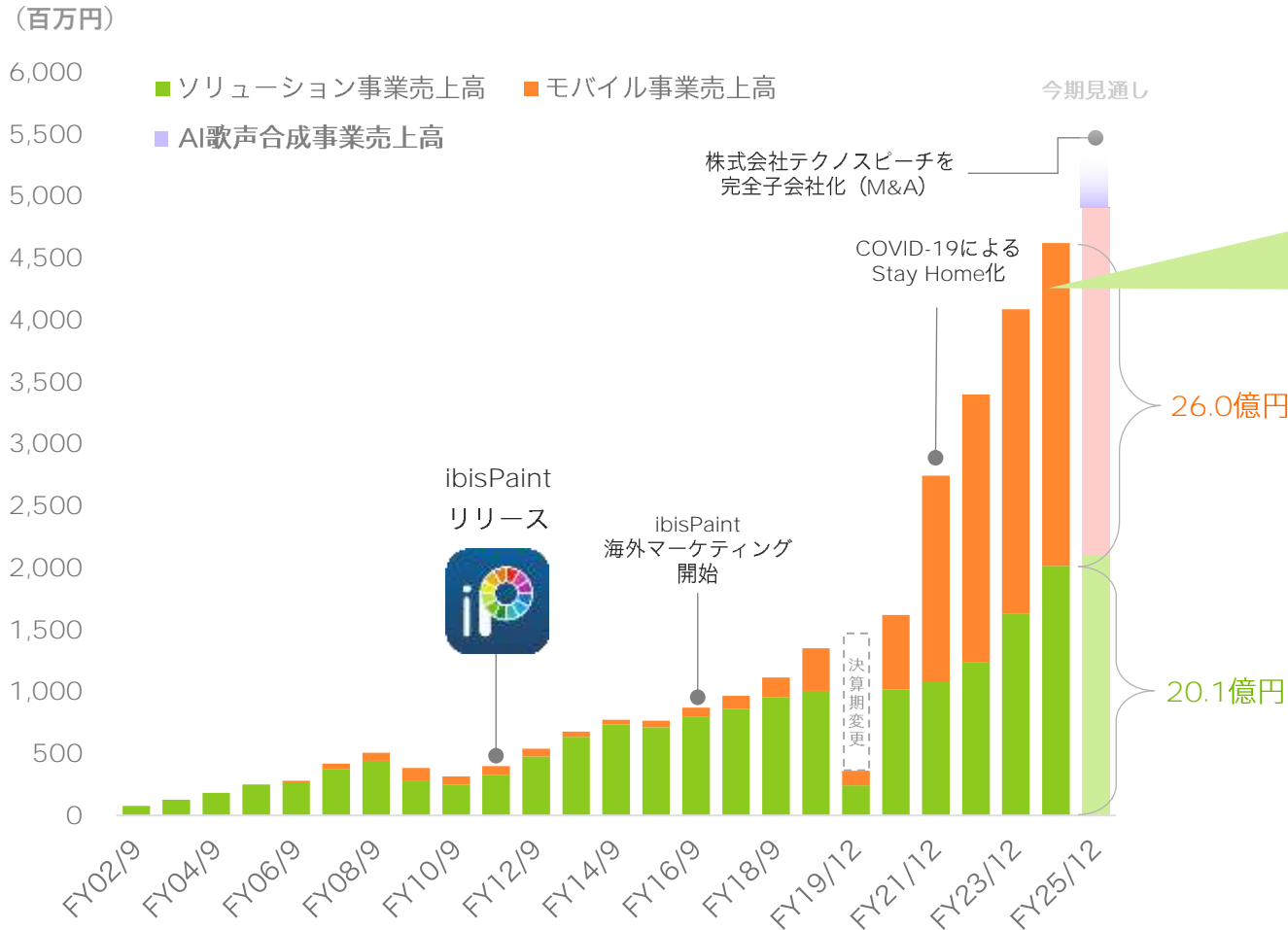
世界最先端の音声関連技術の普及を  
目指す名工大発ベンチャーのセグメント

新成長事業



# 成長ドライバーはモバイル事業のサブスクリプション（とM&A）

売上高の設立来推移



FY2024/12  
売上高  
46.2億円

- ✓ ソリューション事業の安定的な成長に加えて、2011年のibisPaintのリリース、海外ダウンロード数拡大により **モバイル事業が主たる事業へ**
- ✓ 現在の成長ドライバーは **ibisPaintのサブスクリプション、中長期的にはM&Aも寄与**

※ FY2017/9からFY2019/9のモバイル事業売上高については、株式会社アイビスモバイルの売上高を表示（分社化中であったため財務諸表数値には含まれていない）。  
 ※ 株式会社アイビスモバイルは、2016年12月1日に吸収分割契約により当社からモバイル事業に係る権利義務を承継した新設会社であり、2016年12月から2019年9月までモバイルペイントアプリ「ibisPaint」の開発／運営を行っていたが、株式上場を見据え、2019年9月30日に当社があらためて株式会社アイビスモバイルを吸収合併した。  
 ※ FY2019/12は、決算日を9月末から12月末へ変更したことに伴い、当会計期間は12か月間ではなく3か月間となっている。

## 2) 事業特徴

---

モバイルペイントアプリ「ibisPaint」とは【モバイル事業】

「世界中のユーザーに、思い思いの場所・タイミングで自由にイラストを描いてほしい」  
そんな気持ちから、充実した基本機能を無料で提供

新たな収益源としてのibisPaint For Windowsも展開中

2022年6月  
リリース



モバイルペイントアプリNo.1のibisPaintユーザーが更なる作業環境の拡張をする際に使い慣れたUIを選ぶことができる

デジタルイラストのファーストアプリから、次の選択肢もibisPaintとなることを目指す

※製品ラインナップ詳細はAppendix (P65) 参照

## 基本機能は無料で使い放題 さらなる高機能を有料会員へ提供

PC並みの高機能をモバイルに搭載

プロのイラストレーター等が使用するPCのペイントソフト並みの高度な機能を搭載

指で描く直感的な操作性とibisPaintで実現できるクオリティを動画でご確認ください



「ibisPaint」の利用イメージ動画（20秒）

# 人工知能（AI）の最先端の技術を活用し、ユーザーの創造意欲を強力に応援

2011/06/21  
ibisPaint  
リリース

2023/05/10  
AI超解像度機能 リリース  
(ibisPaint Ver.10.1.0)

ディープラーニングの技術を駆使し、  
イラストをワンタップで高画質化する  
機能  
画像の画質とサイズを2倍に向上させる  
ことが可能

2024/05/07  
AI学習妨害機能 リリース  
(ibisPaint Ver.12.1.0)

画像生成AIによる追加学習を妨げるノ  
イズをイラストに付与する機能  
別途のプラグイン不要で待ち時間なし  
でノイズをイラストに反映

この先も続々  
新機能  
リリース予定

2023/09/14  
AI背景透過機能 リリース  
(ibisPaint Ver.11.0.0)

「人工知能」フィルターの一つとして  
背景透過が追加  
タップで指定した対象物を読み取り切  
り抜きを行える

2024/09/05  
AI水彩フィルターリリース  
(ibisPaint Ver.12.2.0)

「人工知能」フィルターの一つとして、  
ディープラーニング技術を活用し写真  
やイラストを水彩画の風合いで加工で  
きる機能

19言語に翻訳され、世界200以上の国と地域にユーザーを持つ  
指一本で本格的なイラストが描けるスマホ/タブレット端末用ペイントアプリ

## 基本機能は無料

無料の基本機能はお絵描きユーザーのファーストアプリとして。有料会員にはさらに高度な機能を提供し、無料版との差別化も図る

## コミュニティ

ユーザーが制作したイラストを自由に投稿できる

「ibispaint.com」でイラストを見てもらう喜びから更なるエンゲージメントを創出



## 海外ユーザー数

累計ダウンロード数の9割以上は海外からの利用。イラストの非言語的コミュニケーションで国境を越えて利用されるアプリ

## Z世代

始めてスマホを持つ中高生の最初のイラストアプリに。お絵描きだけでなく写真の加工や推し活など新しいトレンドにもマッチする

## 高品質な無料ペイントアプリが多方面で高評価を得る

「スマホを使って指で描く」というペイントアプリの新しい常識を打ち立てたibisPaintはユーザーの高い顧客満足度を実現し、さらに関連媒体での高評価や事業に対する賞を受賞



「ibisPaint」  
アプリストア評価

AppStore 4.7 /5

Google Play 4.6 /5  
※1



「ibisPaint」  
YouTube登録者数

295万人  
突破  
※2



内閣府 クールジャパン・  
プラットフォームアワード  
2023

優秀賞  
受賞  
※3

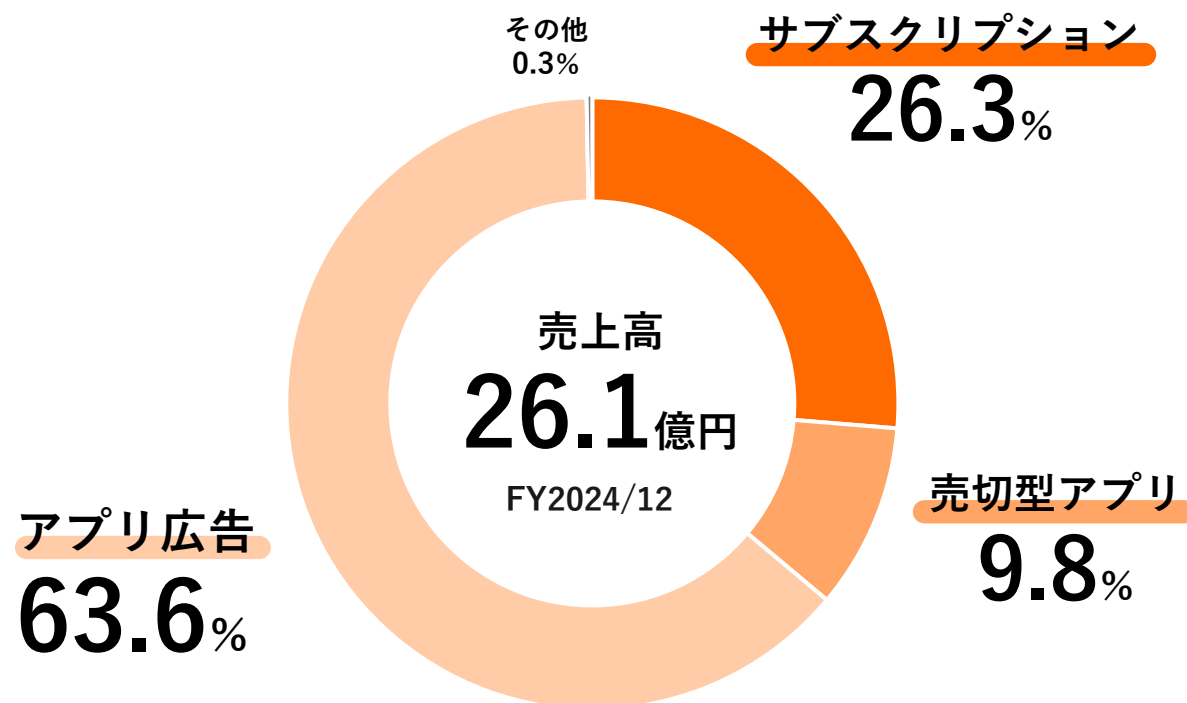


EOY 2023 Japan  
東海・北陸地区

Accelerating部門  
大賞  
受賞  
※4

## フリーミアムモデルからアプリ課金モデルへと絶賛シフト中

### モバイル事業売上構成



#### サブスクリプション

- ✓ 広告非表示機能を含む追加機能や追加素材等が利用できるサブスクリプション型（プレミアム会員）サービスの提供
- ✓ ユーザー課金による収益化

#### 売切型アプリ

- ✓ 広告非表示機能付有料版アプリの提供
- ✓ 無料版アプリにおける広告除去機能アドオンの提供
- ✓ ユーザー課金による収益化

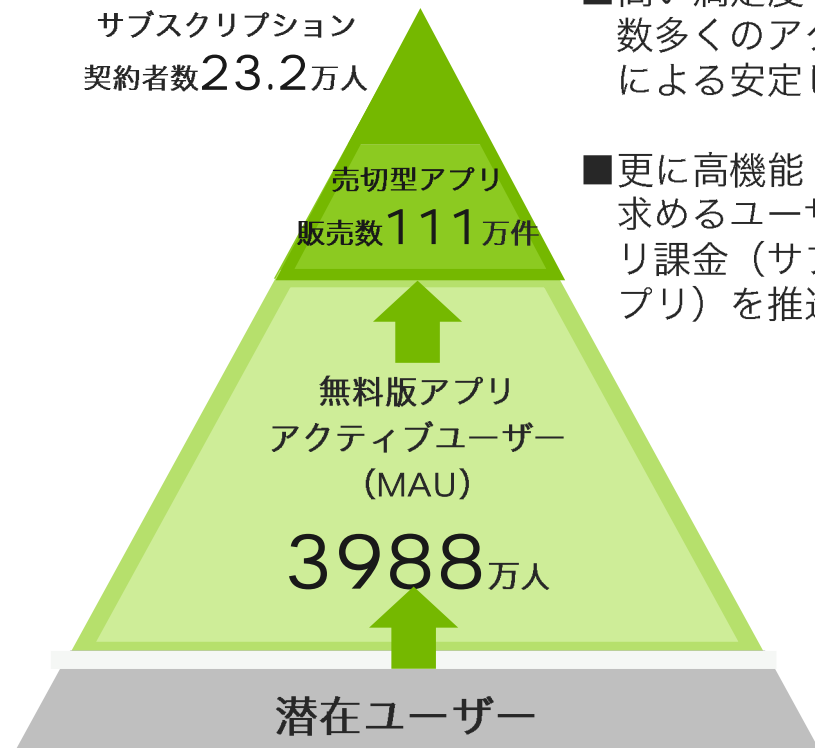
#### アプリ広告

- ✓ 無料版アプリ上において、複数のSSP（Supply Side Platform）事業者からバナー広告や動画広告等を表示することによる収益化

※製品ラインナップ詳細はAppendix（P65）参照

# フリーミアムモデルからアプリ課金モデルへと絶賛シフト中

## ユーザー構成



- 高い満足度で獲得した数多くのアクティブユーザーによる安定した広告収入
- 更に高機能・高サービスを求めるユーザーに対してアプリ課金（サブスク・売切型アプリ）を推進

## フリーミアムモデルの仕組み

原則無料のフリーミアムモデルだからこそ、アプリ広告売上を得られるため、高い費用をユーザーから徴収しなくても豊富な機能を提供できる

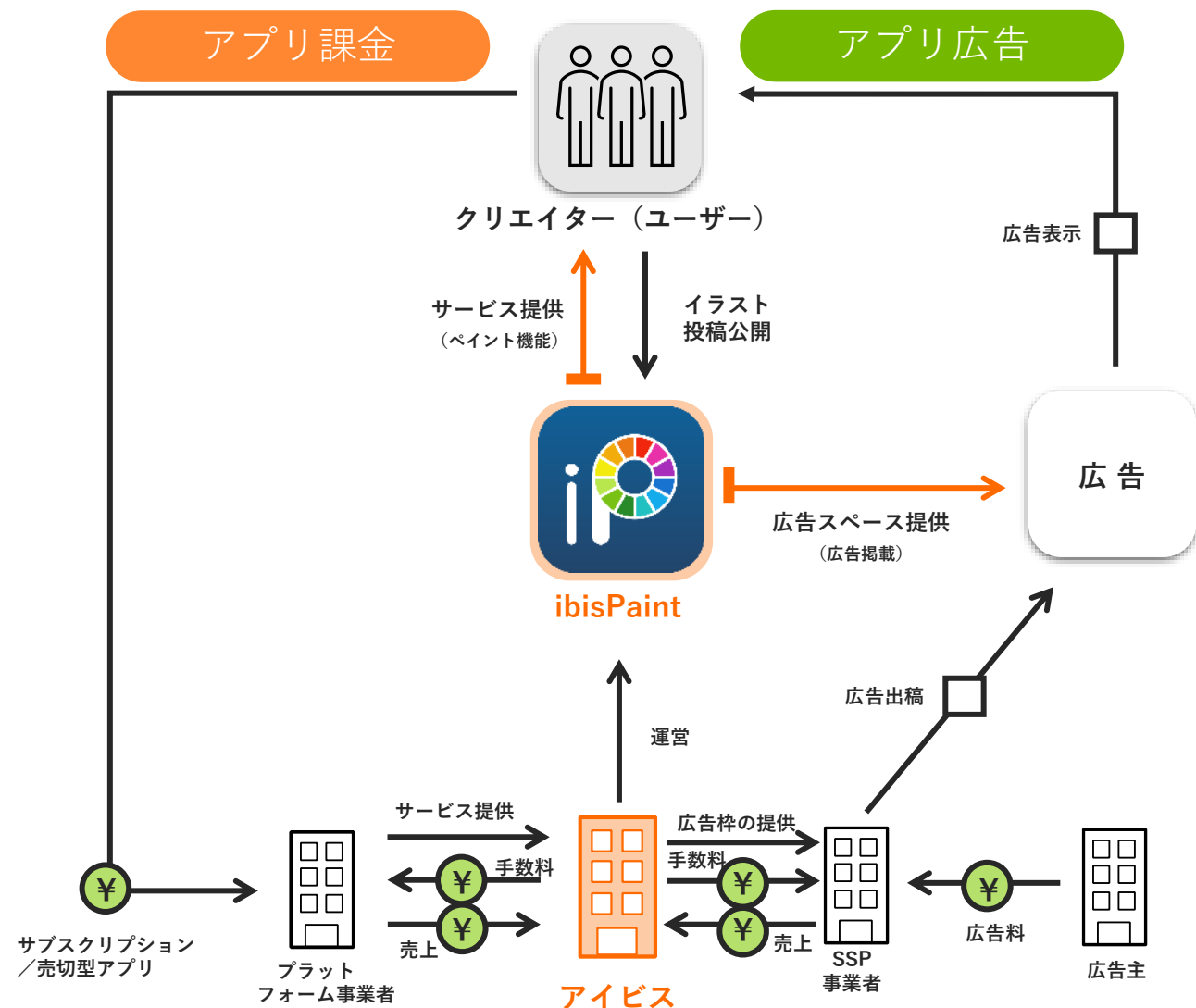
高い満足度がさらなるアプリダウンロードに繋がり安定的な広告収入をもたらす

## アプリ課金へのシフト

サブスクを中心にアプリ課金率増を促進



## アプリ課金収入とアプリ広告売上のふたつが収益源



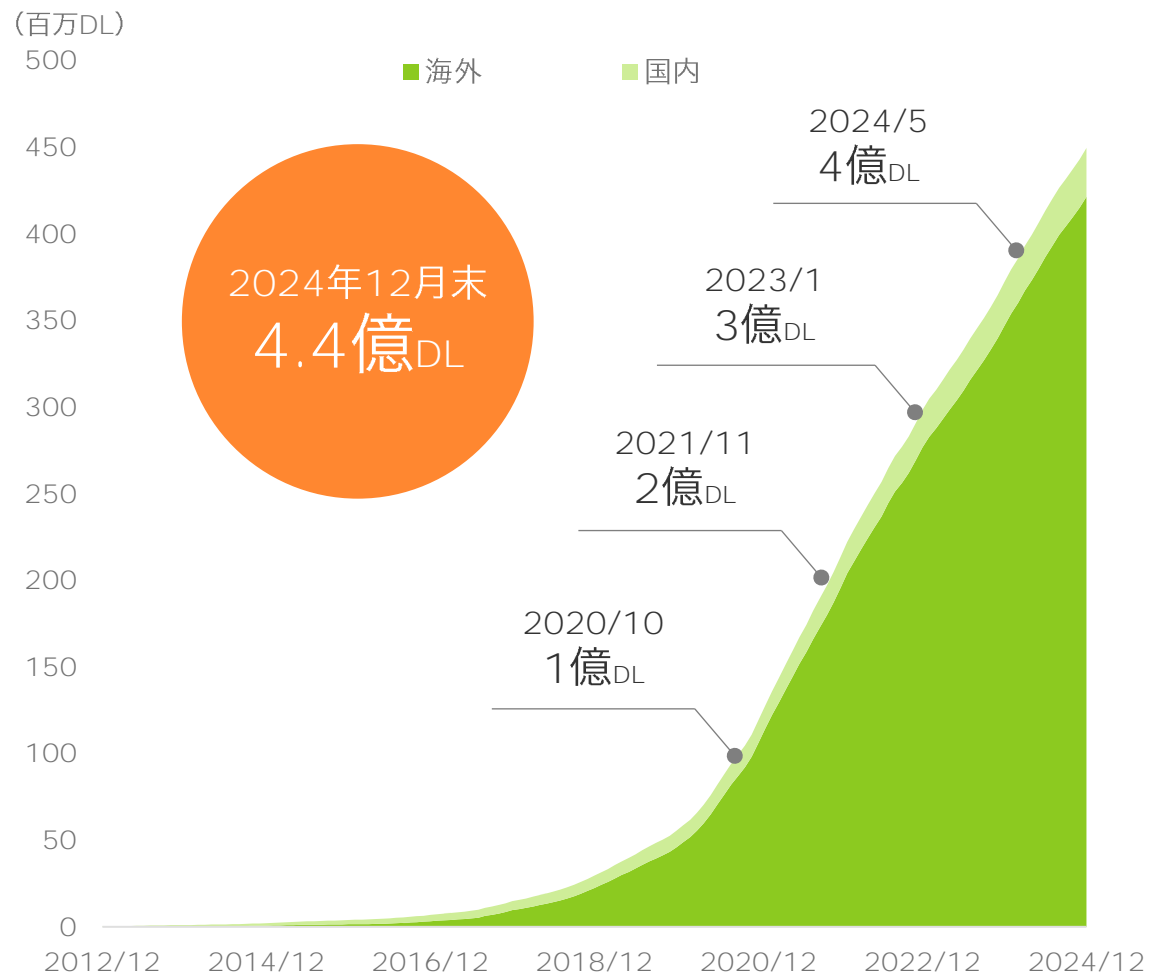
無料版向けの**アプリ広告売上**だけでなく、  
 プレミアム会員サービスの**サブスクリプション売上**や**売切型アプリ販売**などの**アプリ課金収入**もあり、  
 収益源の多様化を実現

### ■ 主な取引先

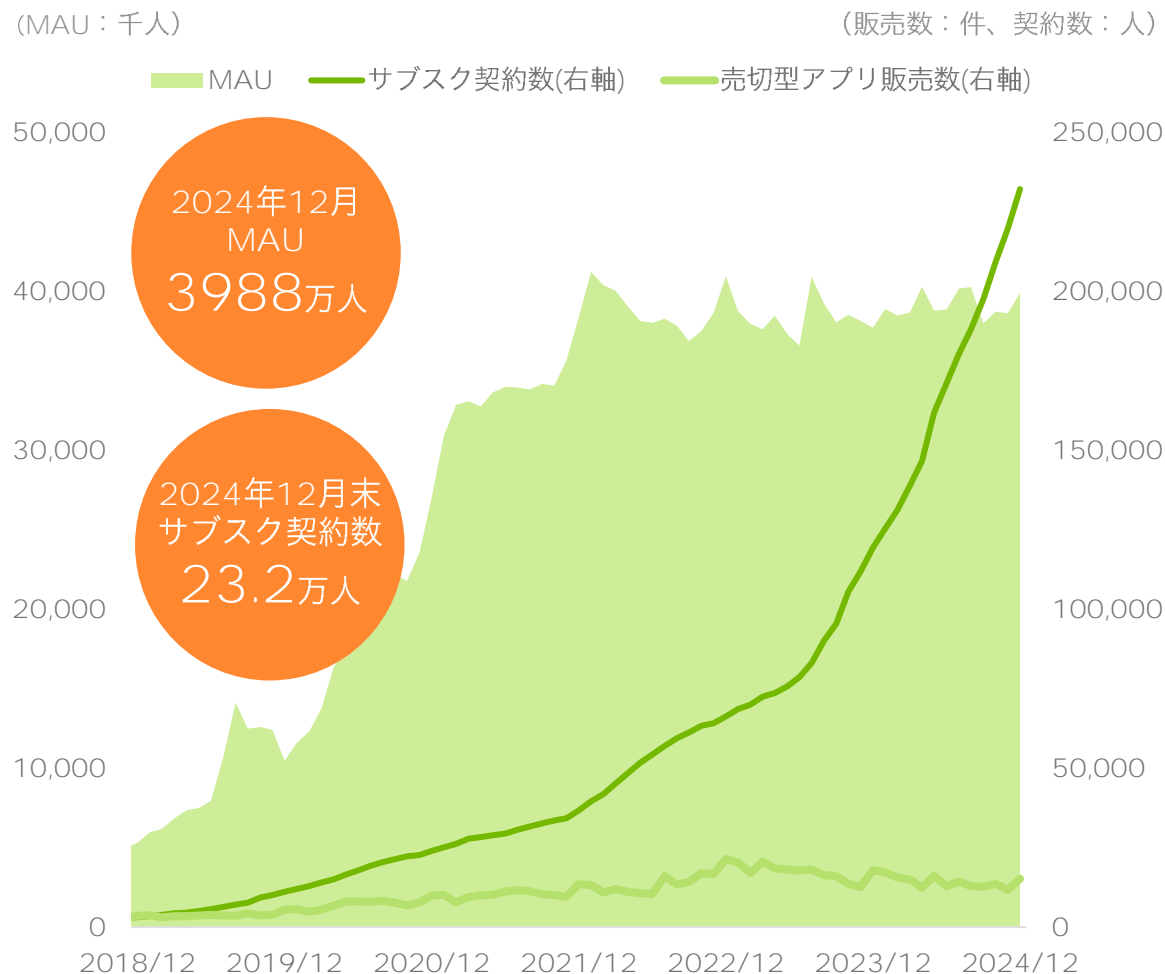
- Google
- Apple
- GMOペイメントゲートウェイ株式会社

## コアなデジタルペイントユーザーの獲得・維持が収益の源泉

シリーズ累計ダウンロード数



MAU、サブスク契約数、売切型アプリ販売数



# ユーザーはZ世代が中心・25歳未満のアクティブユーザーシェアNo.1

ibisPaint ユーザー属性



趣味としてイラストを愛好するユーザー（ノンプロ）が中心

25歳未満ユーザーシェア

参考：全世界ユーザーシェア



## Z世代に支持されていることの利点

- Z世代のSNS等の発信力を活用して口コミによるユーザー増加を見込める
- ペイントアプリの中では、「ibisPaint」がZ世代のファーストアプリとしてダウンロードされることが多い  
また、ペイントアプリは一度使い始めるとアプリ特有の操作方法を習熟して使い込むため、他社アプリへの乗換が起きにくい

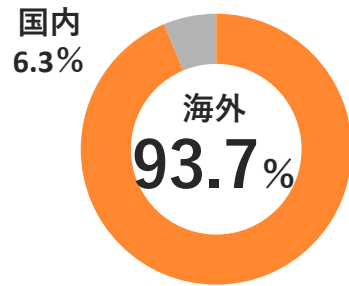


これからの消費動向を左右するZ世代からの長期的な収益が見込める

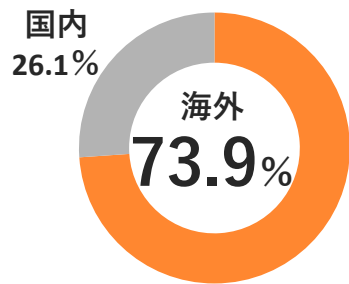
# 海外での積極的なプロモーションの結果、海外売上高が7割以上を占める

## 海外比率

### 累計DL数

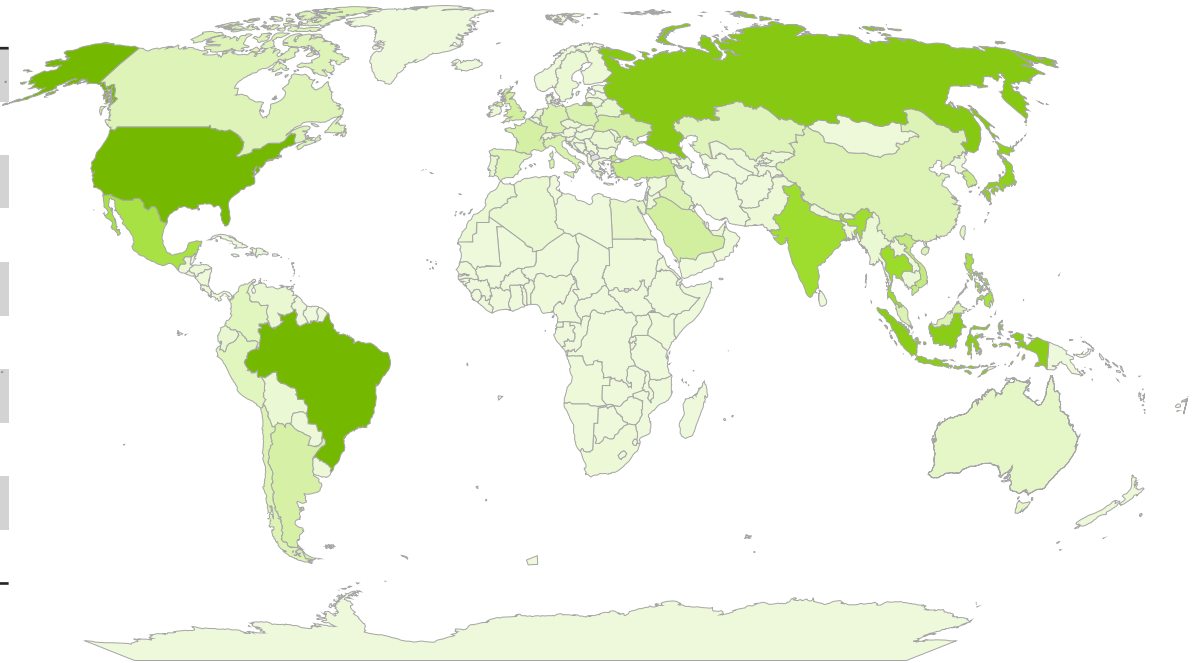


### 売上高



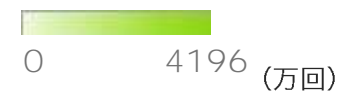
## 累計ダウンロード数

順位	国名	累計DL数
1	アメリカ	4196万
2	ブラジル	4193万
3	EU (27か国)	3827万
4	ロシア	3306万
5	インドネシア	3069万
6	日本	2821万
7	タイ	2218万
8	インド	2071万
9	フィリピン	1830万
10	メキシコ	1812万



提供元: Bing  
© Australian Bureau of Statistics, GeoNames, Geospatial Data Edit, Microsoft, Navinfo, Open Places, OpenStreetMap, TomTom, Zenrin

累計DL数 (2024.12末)



## 最新の技術を駆使したモバイルアプリ開発支援が強み

### 最新の技術

スマートフォンやタブレットなどのモバイル端末だけでなく、パソコンなどインターネット端末全般におけるアプリケーション開発支援において**最新の技術**を提供

### クラウド環境

クラウドコンピューティング技術等の急速な進化の後押しもあり、**クラウドサーバ構築・移行**（サーバレス環境構築を含む）の支援が得意

### 高い顧客満足度

**多岐にわたる法人や地方自治体**からのアプリケーション開発の受注が増加し、いずれも**高い顧客満足度**を実現

### エンジニア成長力

基礎から高度な技術まで幅広い分野をマスターするための**多種多様な教育カリキュラム**を提供し、**OJT**で実践

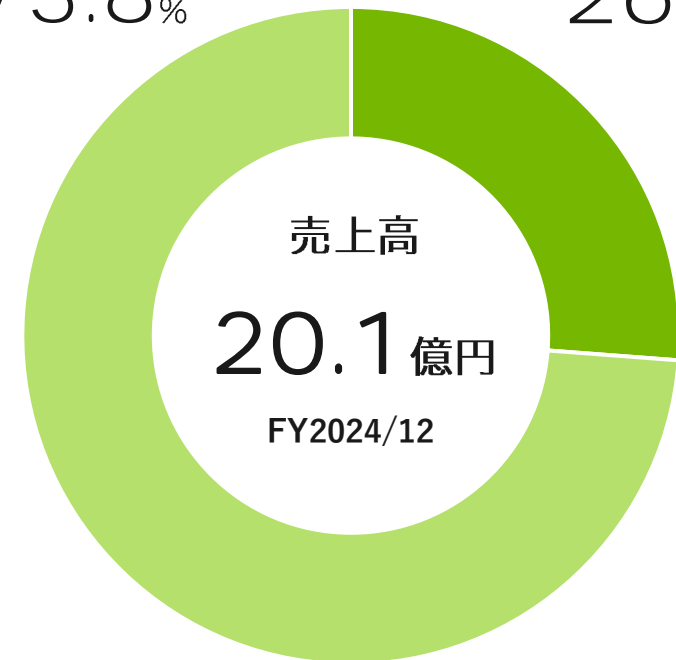
### ソリューション事業売上高内訳

IT技術者派遣

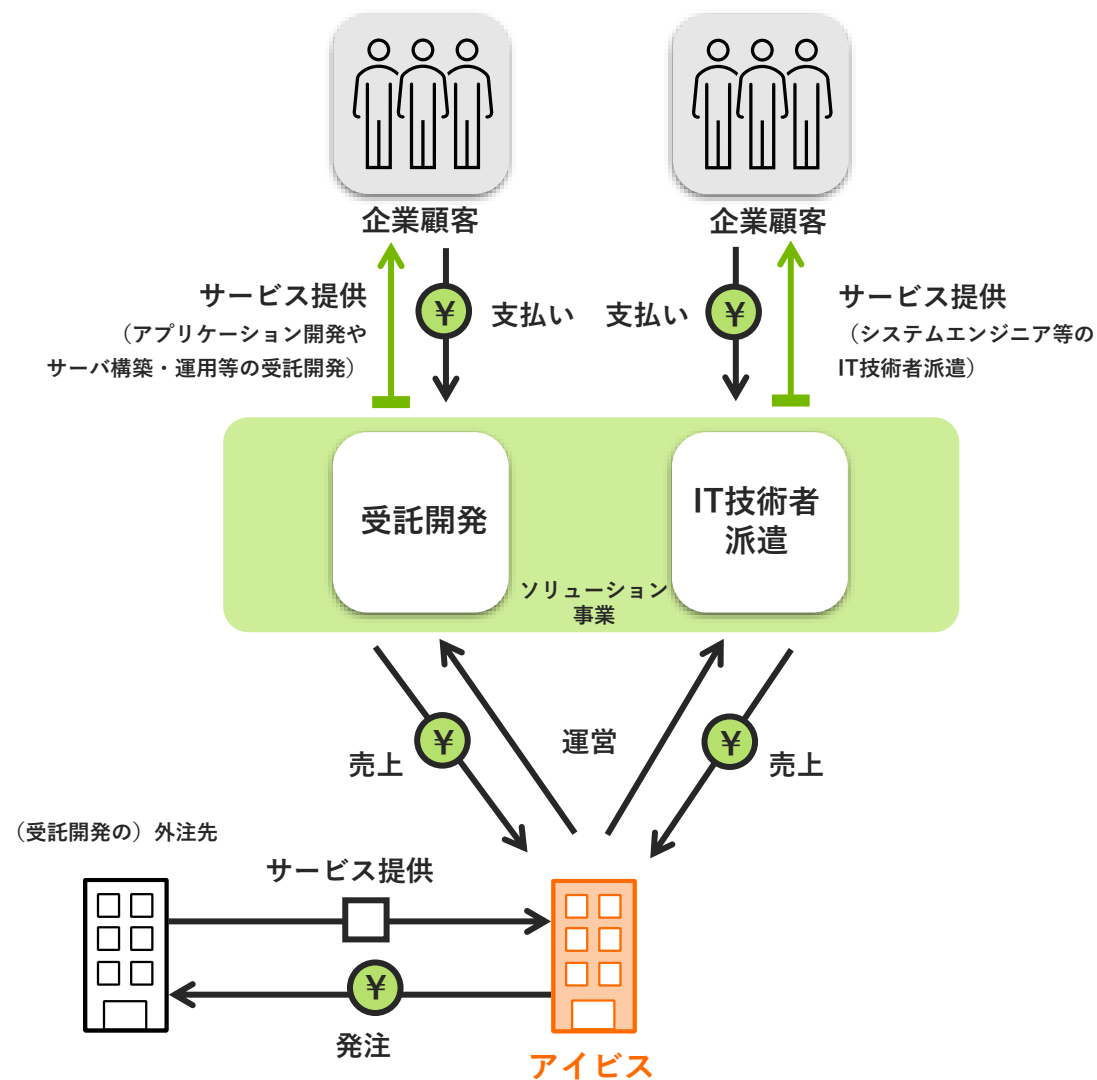
受託開発

73.8%

26.2%



## 創業来高い評価を受ける2つのアプリケーション開発支援



スマートフォンやタブレット、パソコンなどのインターネット端末のアプリケーション開発、クラウドサーバ環境構築及び運用保守等の受託開発、並びにシステムエンジニア等のIT技術者派遣サービスを運営

### ■ 主な取引先

- ・ KDDI株式会社
- ・ 本田技研工業株式会社
- ・ 株式会社本田技術研究所
- ・ 株式会社朝日新聞社
- ・ 株式会社ドワンゴ

# 世界最先端のAI音声関連技術で人々の暮らしを豊かに、世界を楽しませる

名古屋工業大学を中心として開発された世界最先端の音声関連技術の普及を目的として  
2009年11月に設立された株式会社テクノスピーチ、2025年1月31日付で完全子会社化

## Techno-Speech, Inc.

会社名	株式会社テクノスピーチ	役員	代表取締役社長 : 大浦 圭一郎 代表取締役 : 徳田 恵一 取締役(非常勤) : 神谷 栄治 監査役(非常勤) : 宮崎 陽平 (公認会計士)
設立	2009年11月19日	決算日	12月末日 (2025年6月期決算の後の期から適用)
資本金	38,444千円	主要株主 (持株比率)	株式会社アイビス (100.0%)
本店所在地	愛知県名古屋市東区葵一丁目14番13号		
従業員数	29名		
事業内容	AI音声合成技術関連事業		

# 音声合成技術事業のパイオニアであるテクノスピーチ、4つのハイライト

## 1 今後大きく成長が見込まれる音声合成市場

グローバル市場において、2023年に6000億円～8000億円とみられていた市場規模は、2030年には**1兆1600億円～1兆4000億円規模**へ急成長が見込まれている

## 2 世界にも通じる経営陣と技術力、開発力

音声合成領域を研究領域とする大学教授で唯一、**紫綬褒章**を受賞した代表取締役 徳田恵一をはじめ、同教授の研究室卒業生や東京大学卒業の優秀な研究者・開発者を抱え、少数精鋭組織でありその**技術力は日本トップクラス**

## 3 大手企業との太いパイプと取引実績

コナミ、円谷プロダクション、カシオ、河合楽器、ブラザー工業、バンダイナムコエンターテインメント、ソフトバンクグループ、ソニー・ミュージック等の**大手企業との継続的かつ安定的な取引実績**を持つ

## 4 基盤事業であるBtoB事業と今後の成長性が高いBtoC事業

大手企業からの継続的な受託業務をこなすことで技術力、開発力を高めつつ、2012年に参画したCeVIOプロジェクトに加え、2022年にローンチしたAI音声創作アプリ「VoiSona」にて、**B2C領域を中心に事業拡大**を見込んでいる

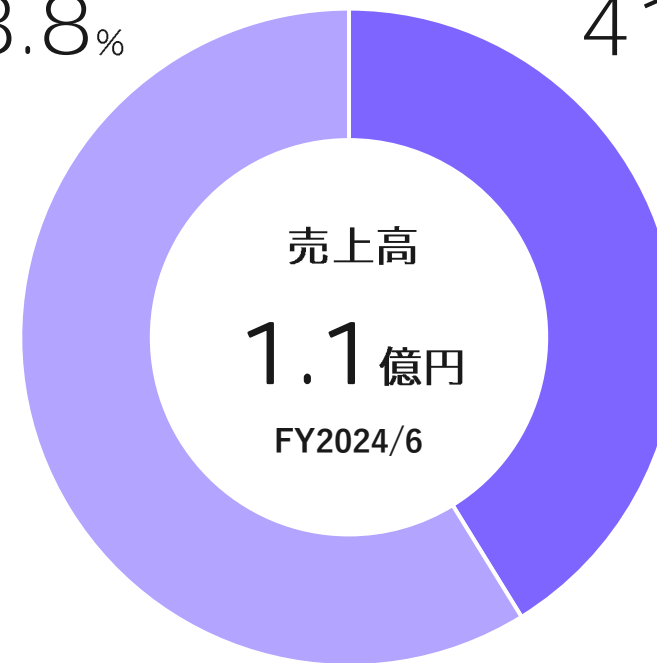
AI歌声合成事業売上高内訳  
(当社の完全子会社化となる直前の決算数値)

受託開発



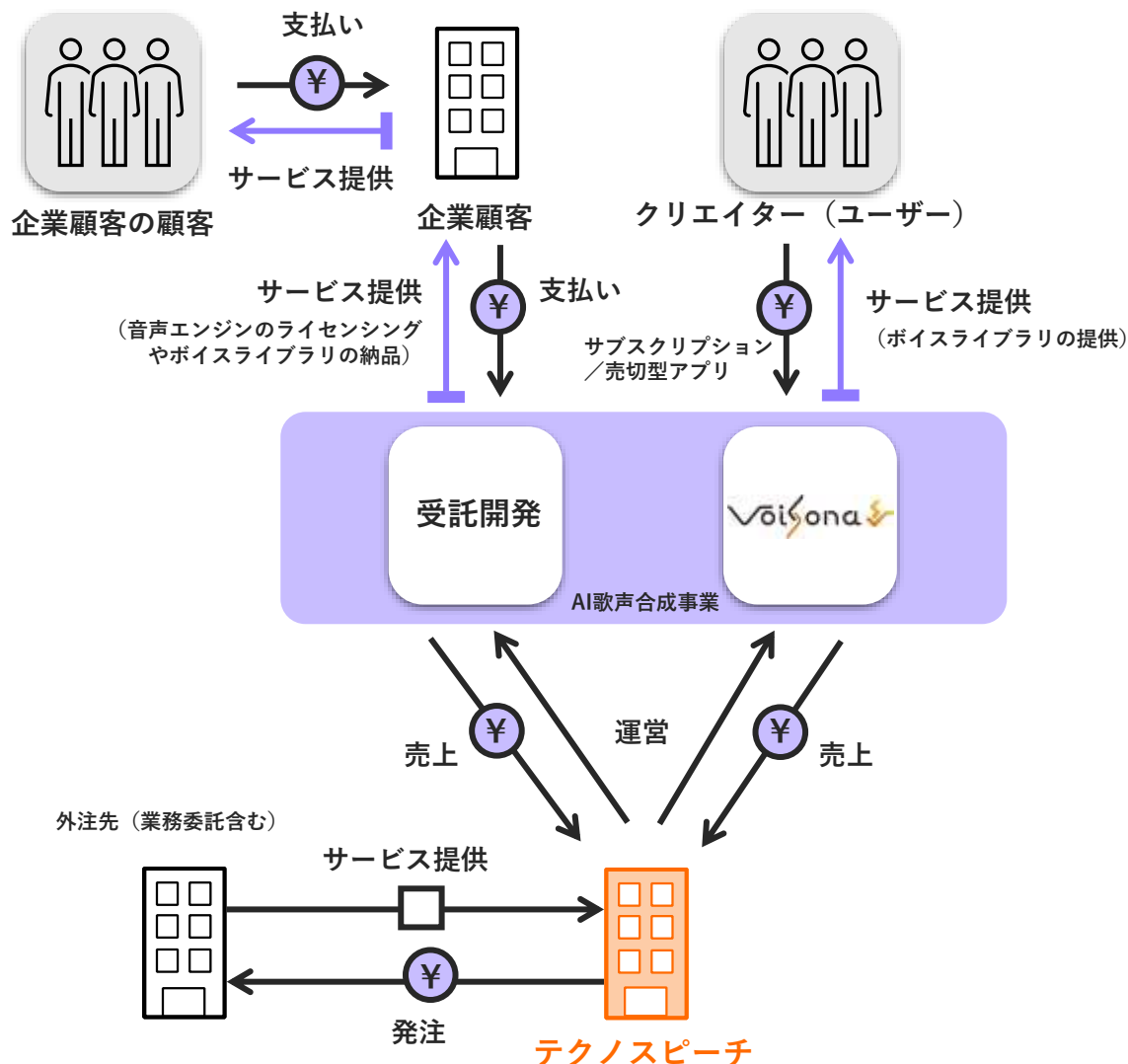
58.8%

41.2%





## 基幹事業の受託開発と成長事業のAI音声創作アプリ「VoiSona」が両輪



- ✓ 音声エンジンのライセンスングや企業ニーズに合ったボイスライブラリの開発納品を行う**受託開発** (BtoB)
- ✓ ユーザーに支持される幅広い品揃え (ボイスライブラリ) を取りそろえグローバル展開を目指す**AI音声創作アプリ「VoiSona」** (BtoC)

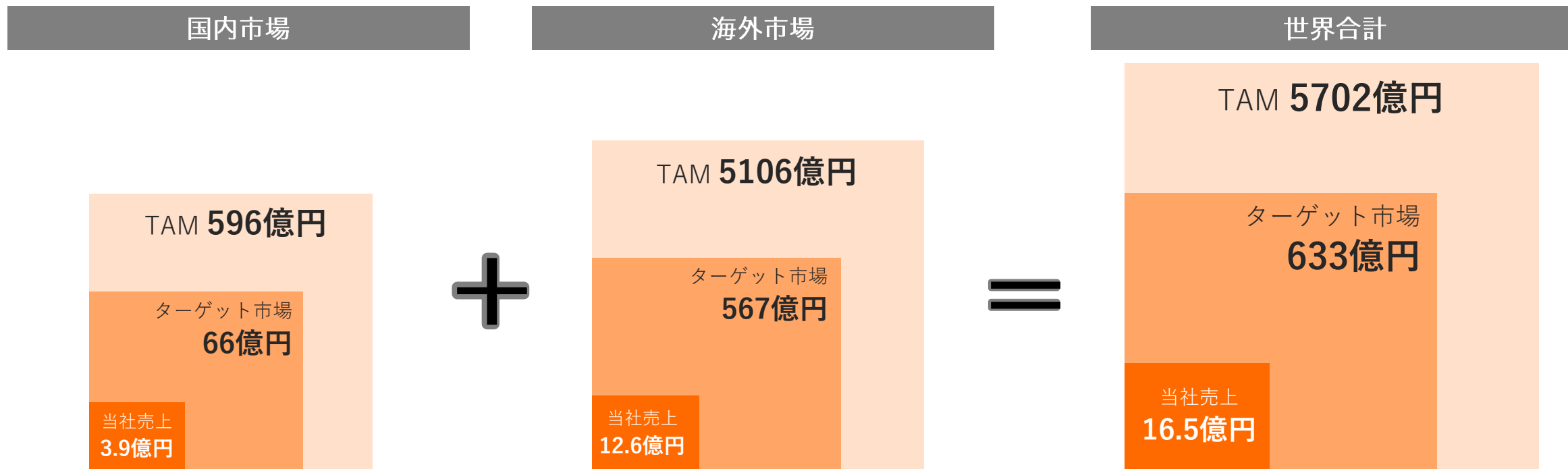
### ■ 主な取引先

- ・株式会社コナミデジタルエンタテインメント
- ・ブラザー工業株式会社
- ・河合楽器製作所
- ・カシオ計算機株式会社
- ・ソフトバンクロボティクス株式会社

# 3) 市場・競合分析

---

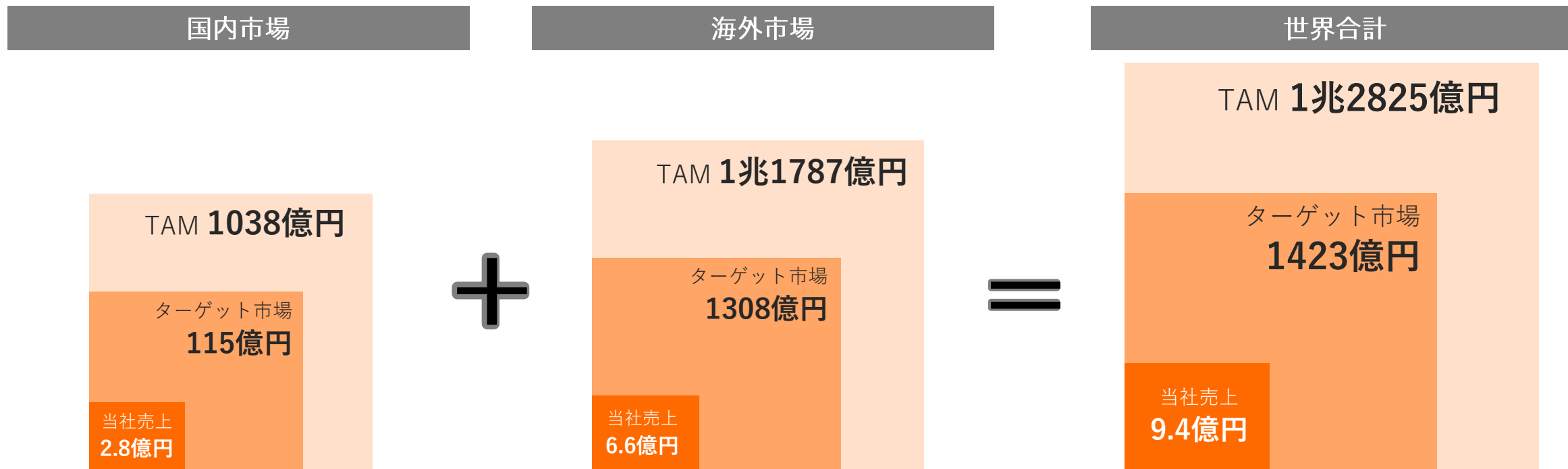
## ペイントアプリ×ネット広告市場の市場規模は大きい



【算出根拠】

- ネット広告市場（国内）におけるTAM※の額596億円は、株式会社電通が発表した調査レポート「2023年日本の広告費」上での2023年の「インターネット広告媒体費」2兆6870億円のうち、ディスプレイ広告7701億円・動画広告6860億円・成果報酬型広告732億円、以上合計1兆5293億円に、総務省が発表した「令和6年版 情報通信白書（第Ⅱ部第1章第11節）」上でのスマートフォンの保有割合78.9%、及び経済産業省が発表した調査レポート「令和5年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」上での2023年の「デジタル系分野のBtoC-EC市場規模 > ⑤その他」の割合5.0%の乗算結果3.9%を掛けて算出。又、ターゲット市場の額66億円は、2022/3/25～2022/3/28に株式会社クロス・マーケティング経由で実施した日本でのイラストアプリに関するアンケート調査上で、母集団（N=5,154）のうち、デジタルイラストを描く顕在層・潜在層の割合11.1%をネット広告市場（国内）におけるTAMの額に掛けて算出。
- ネット広告市場（海外）におけるTAMの額5106億円は、International Market Analysis Research and Consulting Groupが発表した「In-app Advertising Market Report by Advertising Type, Platform, Application, and Region 2024-2032」25兆6518億円（USD 163.2billion。円へは2024/12/31時点のTTB157.18円で換算）に、便宜上、1. の2023年の「インターネット広告媒体費」に対する前述の媒体費3種類の割合57.0%、及び乗算結果3.9%を掛けて算出した額5702億円から国内のTAMの額596億円を差し引いて算出。又、ターゲット市場の額567億円は、前述のデジタルイラストを描く顕在層・潜在層の割合11.1%をネット広告市場（海外）におけるTAMの額に掛けて算出。

## ペイントアプリ×アプリ課金市場の市場規模は大きい



【算出根拠】

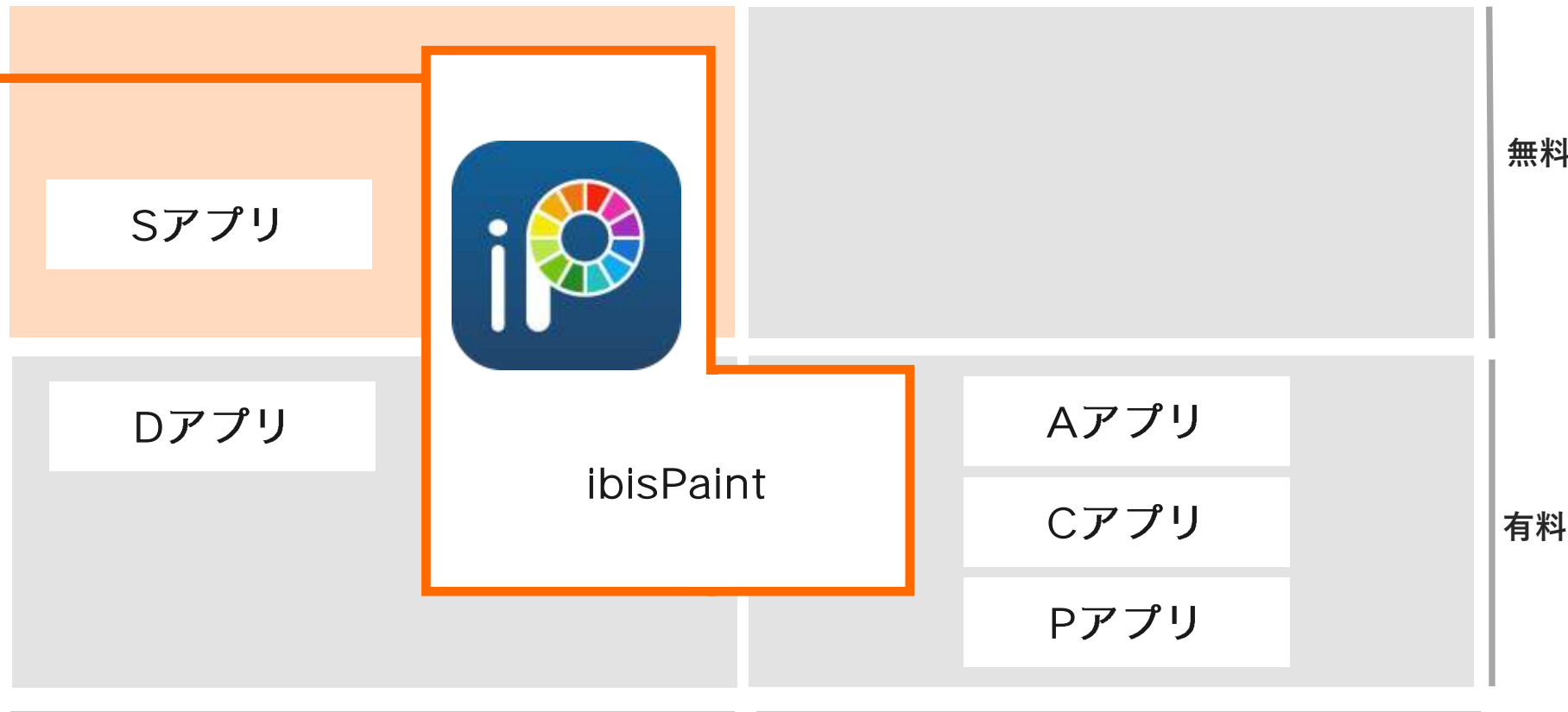
- アプリ販売市場（国内）におけるTAMの額1038億円は、経済産業省が発表した調査レポート「令和5年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」上での2023年の「デジタル系分野のBtoC-EC市場規模 > ⑤その他」1316億円の、総務省が発表した「令和6年版 情報通信白書（第II部第1章第11節）」上でのスマートフォンの保有割合78.9%を掛けて算出。又、ターゲット市場の額115億円は、前ページのデジタルイラストを描く顕在層・潜在層の割合11.1%をアプリ販売市場（国内）におけるTAMの額に掛けて算出。
- アプリ販売市場（海外）における1兆1787億円は、International Market Analysis Research and Consulting Groupが発表した「In-app Advertising Market Report by Advertising Type, Platform, Application, and Region 2024-2032」25兆6518億円（USD 163.2billion。円への換算方法は前ページと同じ）から、便宜上、前ページの2023年の「デジタル系分野のBtoC-EC市場規模 > ⑤その他」の割合5.0%を掛けて算出した額1兆2826億円から国内のTAMの額1038億円を差し引いて算出。又、ターゲット市場の額1308億円は、前ページと同様、デジタルイラストを描く顕在層・潜在層の割合11.1%をアプリ販売市場（海外）におけるTAMの額に掛けて算出。

# 今後はプロユースをはじめとする課金ユーザーをコアターゲットへ

無料アプリでイラストを気軽に始めたいユーザー層の開拓はほぼ完了

## 「ibisPaint」の優位性

- 無料アプリで、気軽にお絵描きを始めたいユーザー層を開拓、取り込み
- アプリ広告で収益を得ているため、高機能のアプリを無料で提供できる
- 顧客満足度が高いため、口コミなど自然流入のアプリダウンロードが多かつMAUが高い
- 無料版だけでなく有料版（サブスク、売切型）を展開し、プロユースにも耐えられる機能・サービスも提供



低い

高い

ユーザーにおけるプロのイラストレーターの比率

# モバイルネイティブ、優秀な人材、スピードへのこだわりが三位一体となって、 経営・開発力・サービス運営で差別化

## モバイル最適化



モバイル画面を前提とした  
シンプルかつ使いやすいUI

操作性が高く快適なUX

GPUの活用やデバイス固有の  
メモリ管理など高いアプリ性能

優れたUI/UXや性能で  
他アプリとの競争優位性を創出

## 優秀なエンジニア



画像処理技術を調査・研究・実装  
するための論理的思考力  
及び科学的リテラシー

高い専門性を有する  
理系出身者が数多く在籍

最先端技術を学び、各自が発表  
する勉強会を月1回以上開催

成長を支える人材基盤を形成

## スピードへのこだわり



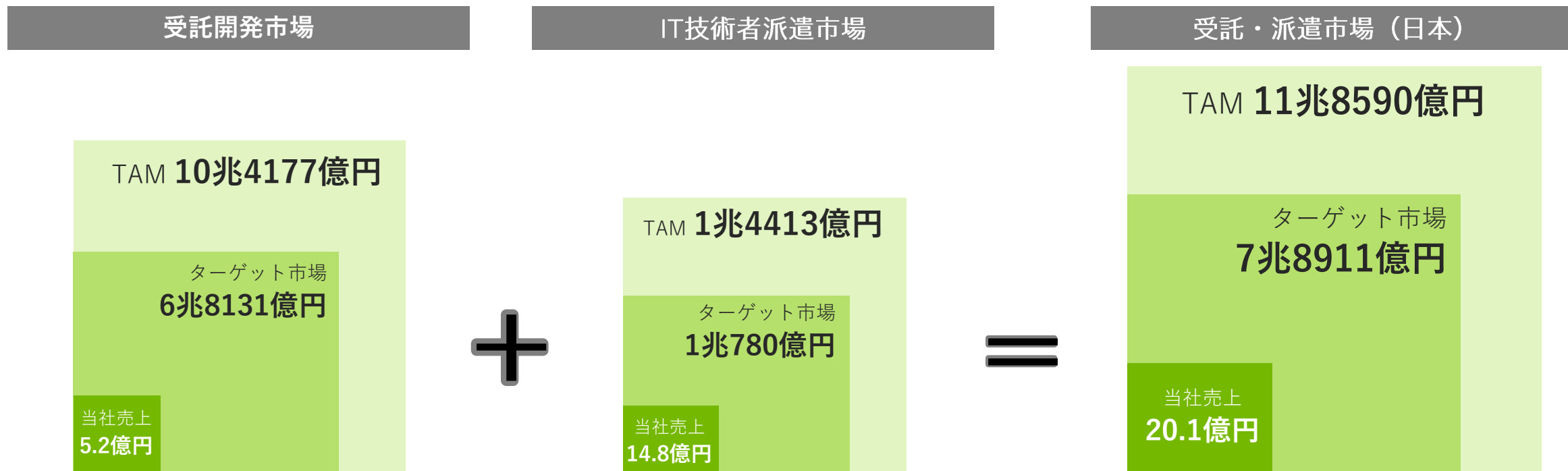
ユーザーからのニーズを把握し、  
製品へ反映するスピード

高機能アプリをサクサク動かす  
ためのスピード

ソーシャル機能を重視し、  
作品や口コミが拡散するスピード

スピーディな対応で  
ユーザーの満足度を向上

## 受託開発・IT技術者派遣市場の市場規模は大きい



【算出根拠】

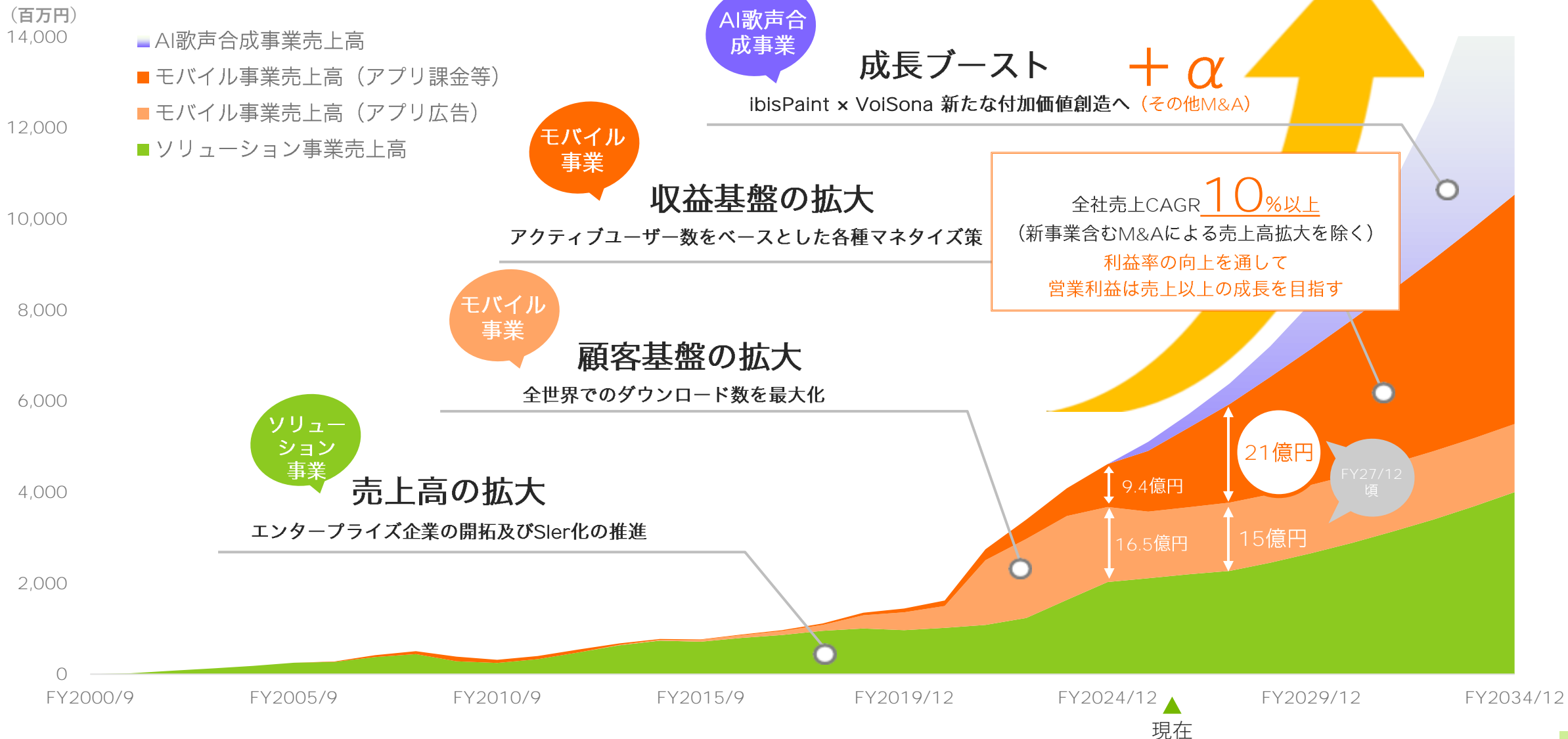
- 受託開発市場におけるTAMの額10兆4177億円は、経済産業省が発表した「特定サービス産業動態統計調査」内の2023年の「受注ソフトウェア」の額より抜粋。又、ターゲット市場の額6兆8131億円は、経済産業省が発表した「平成30年特定サービス産業実態調査（経済産業省）」上の当社の事業所が存在する都道府県の「受注ソフトウェア開発」の年間売上高（東京都4兆7585億円、愛知県6245億円、大阪府1兆4億円）の合計の額6兆3834億円を「受注ソフトウェア開発」の年間売上高9兆7661億円で除して算出した割合65.4%をTAMの額に掛けて算出。
- IT技術者派遣市場におけるTAMの額1兆4413億円は、厚生労働省が発表した「令和4年度 労働者派遣事業報告書の集計結果（速報）」上の情報処理・通信技術者1日当たりの平均派遣料金32,871円を×20日×12ヶ月として算出した額と「労働者派遣事業の令和5年6月1日現在の状況」上の情報処理・通信技術者派遣労働者数182,701人を積算して算出。又、ターゲット市場の額1兆780億円は、前者の資料上の当社の事業所が存在する都道府県の年間売上高（南関東3兆8979億円、東海1兆2846億円、近畿1兆3709億円）の合計の額6兆5534億円を労働者派遣事業に係る総売上高8兆7646億円で除して算出した割合74.8%をTAMの額に掛けて算出。

## 4) 成長戦略

---



# 現成長ドライバーはサブスク、2年後には課金が広告を超えるまでグロース



## サブスクリプション本格強化

サブスク予備軍200万人（売上イメージ60億円）に対して、サブスク独自の新機能を創出し続けることにより、  
売上単価14倍以上のサブスクを自社広告で無料推進し、売上・利益両方の増加を更に加速させる

サブスク売上  
イメージ

190億円

月間平均利用時間が  
サブスク契約者と同じ

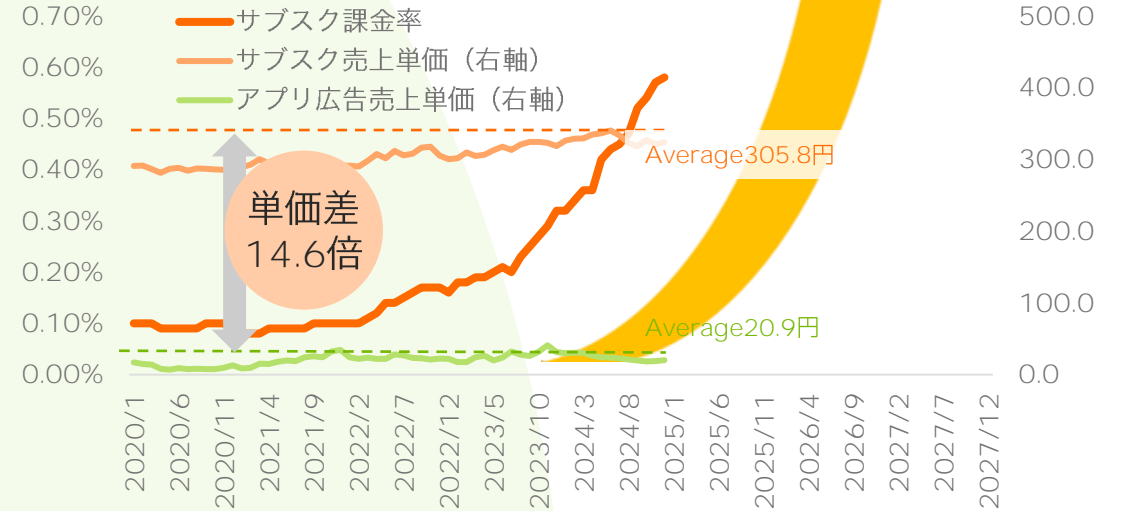
MAU  
3988万人

ヘビーユーザー数  
635万人（課金率15.9%）

サブスク予備軍  
200万人（課金率5.0%）

6.8億円  
サブスク契約数  
23.2万人（課金率0.58%）  
(FY2024/12実績)

サブスク課金率、サブスク・アプリ広告売上単価 推移



$$\text{課金率} = \text{サブスク契約数} \div \text{MAU}$$

※ データは2024/12末時点での数値。

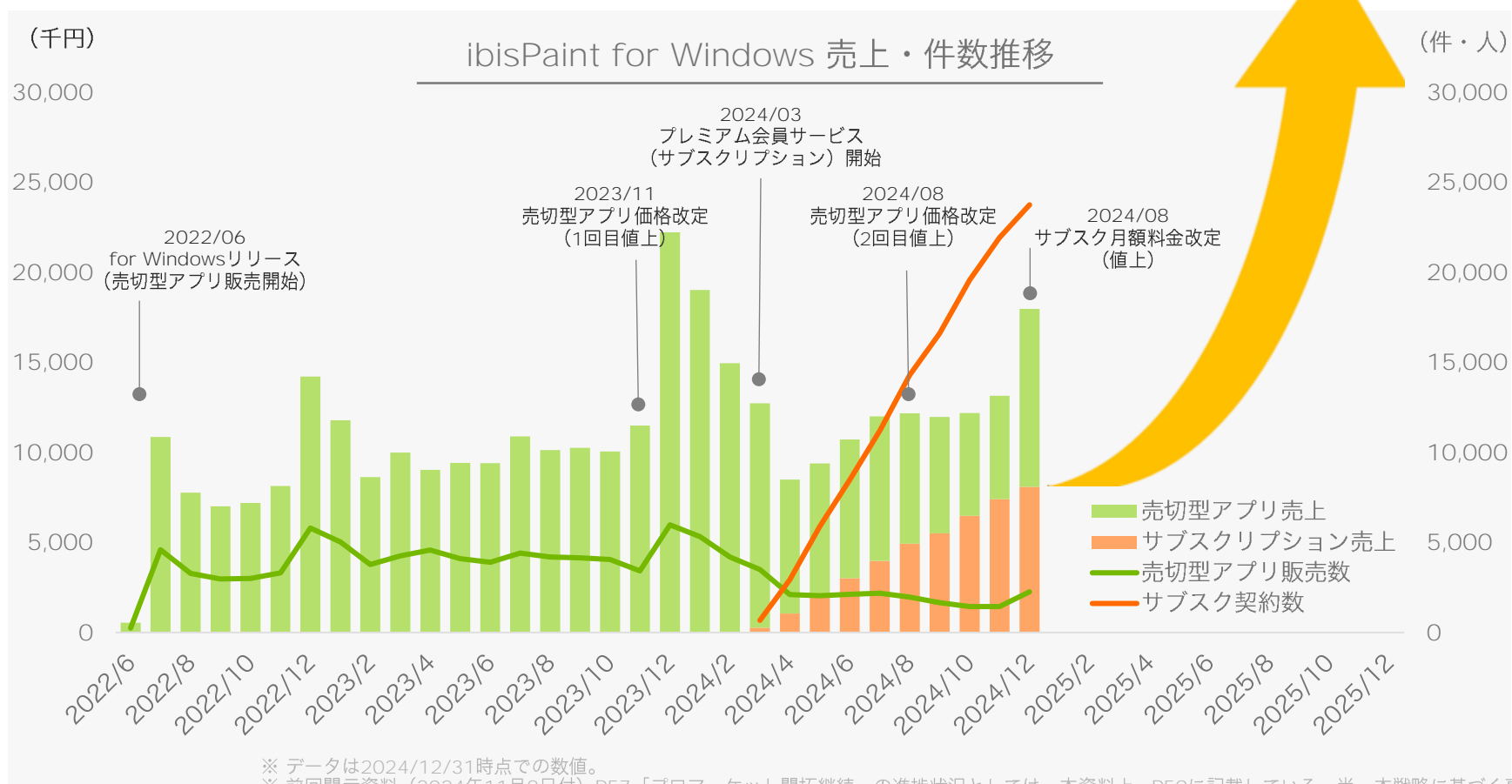
※ ヘビーユーザー数とは、無料広告ユーザーのうち、月間平均利用時間が現サブスク契約者の当該時間以上あるユーザーと定義する。

※ サブスク予備軍とは、無料広告ユーザーのうち、課金率が5%（業界平均3~10%）となる場合のユーザー数と定義する。

※ 前回開示資料（2024年11月8日付）P56「サブスクリプション強化継続」の進捗状況としては、本資料上、P5・P7・P10・P14に記載している。本戦略に基づく事業KPIであるサブスク契約数は、修正計画245.6千件に対して実績232.0千件とやや下振れ。

## プロマーケット開拓本格強化

本格的なプロユースを想定し1年以内には待望の*ibisPaint for Mac*をリリース予定、サブスク予備軍200万人に対して全デバイスで「*ibisPaint*」ブランドを確立させる

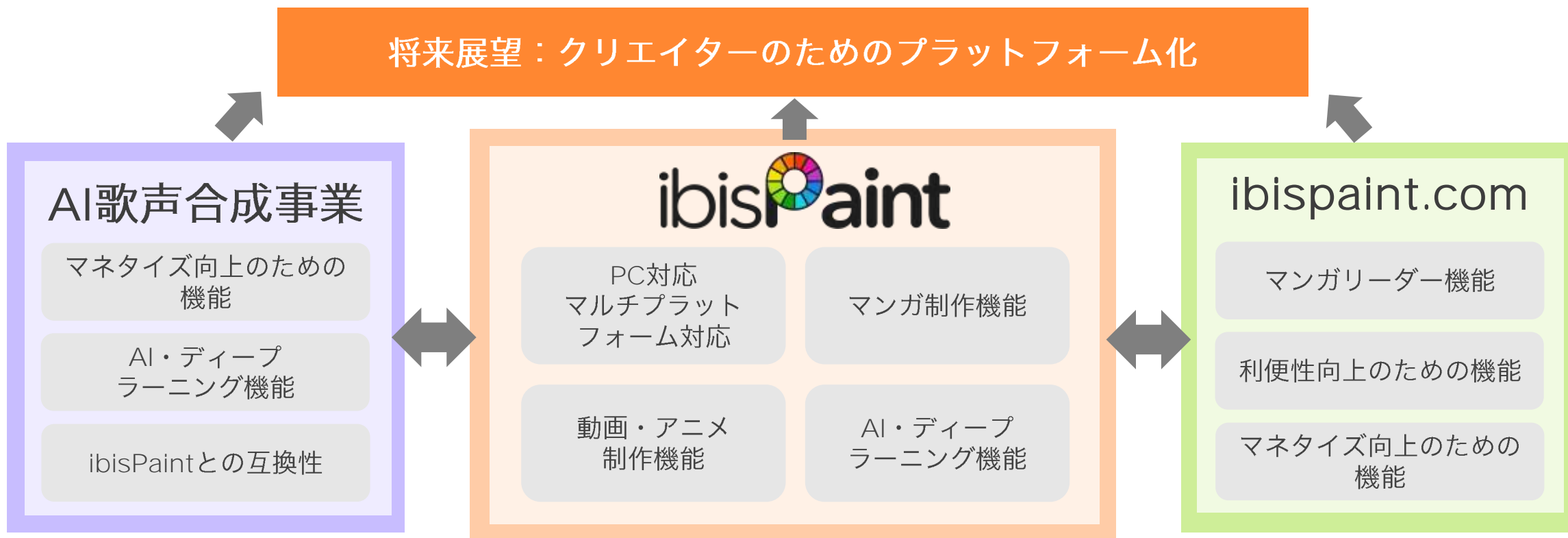


※ データは2024/12/31時点での数値。

※ 前回開示資料 (2024年11月8日付) P57「プロマーケット開拓継続」の進捗状況としては、本資料上、P59に記載している。尚、本戦略に基づく事業KPI等は開示していないため、計画値の達成状況は省略する

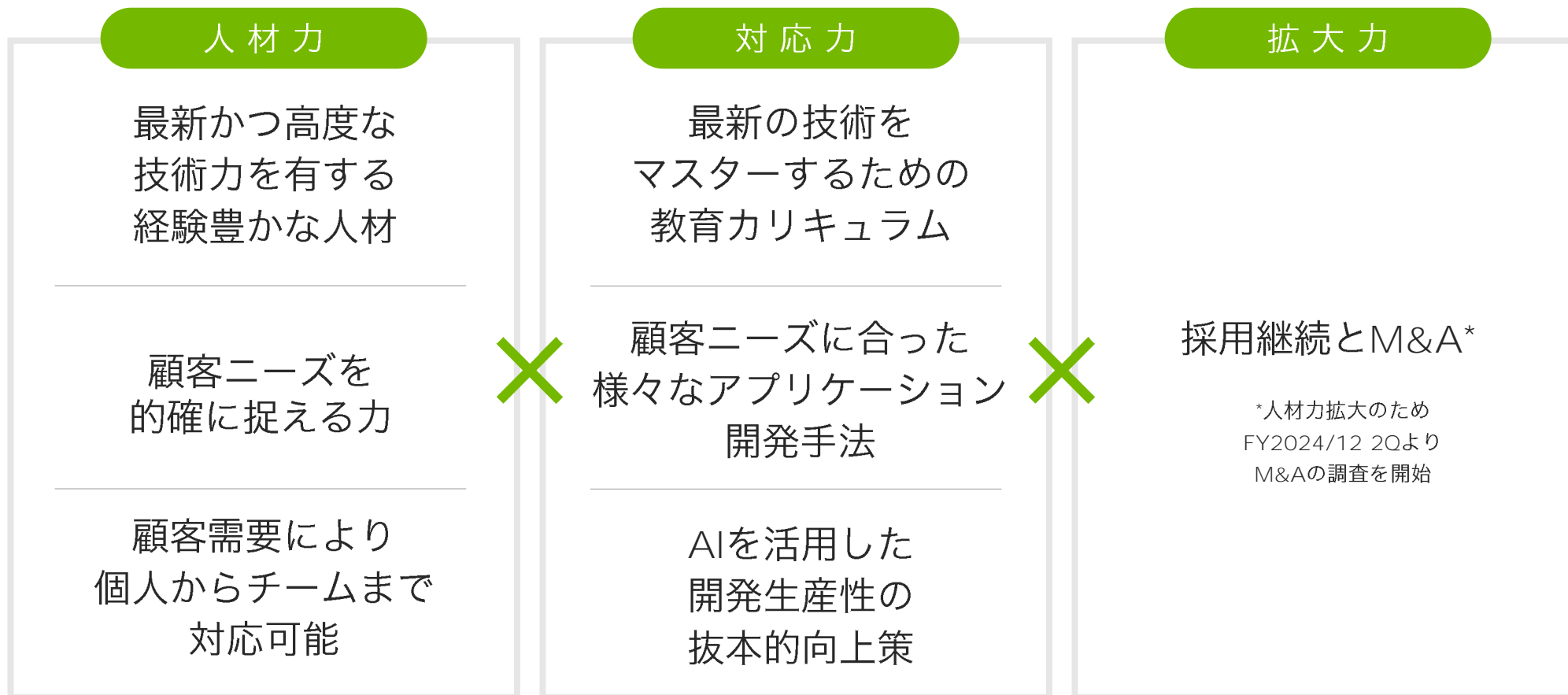
## 高機能開発本格強化

将来展望：クリエイターのためのプラットフォーム化



- ✓ 中長期的にAIやディープラーニングなど最先端且つ**高度な機能・サービスをユーザーへ提供し続けることが必要**
- ✓ そのため、開発人材投資（モバイルアプリ開発エンジニアの労務費+採用費の合計）は同エンジニアの量（人数）及び質（能力及び経験）をいずれも増加させるため、FY2025/12はYoY+26.9%として計画
- ✓ 2025年1月31日付で世界最先端のAI音声合成技術を持つ**株式会社テクノスピーチを完全子会社化**
- ✓ 中長期的に成長の源泉である**開発力の総量**を増やし続けていく

## 採算性の良い案件受注を強化しながら引き続きSI体制の構築を目指す

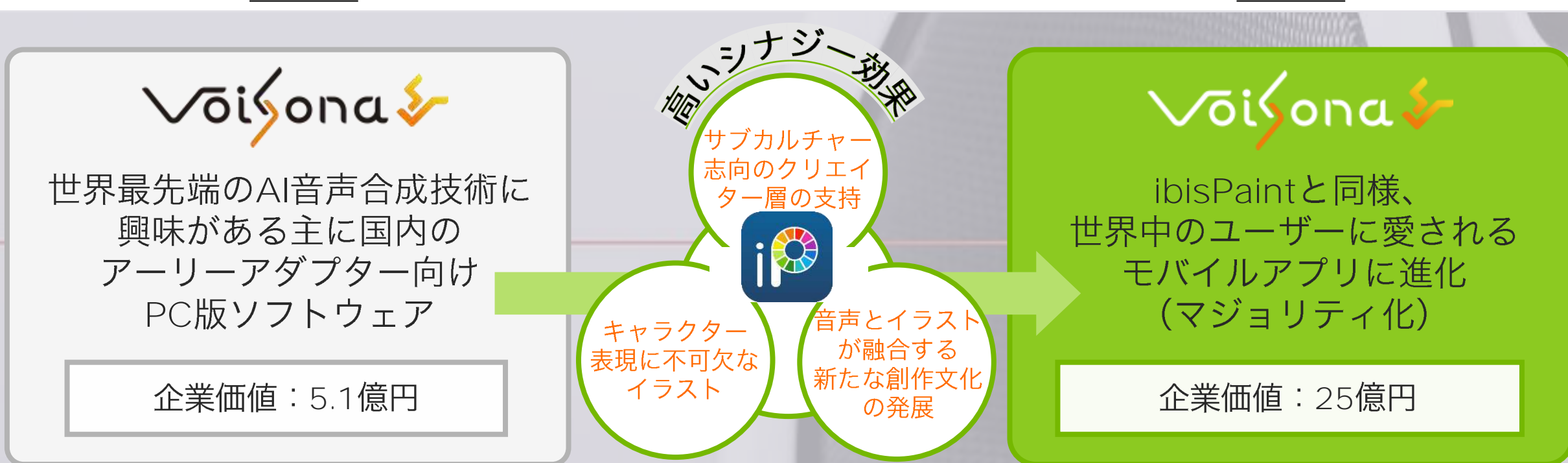


## イラストと音楽の融合を促進し、新しいカルチャーを創生させる

アイビスの持つモバイル開発技術力・グローバルマーケティング力・事業企画力に加え、プロダクトとしても以下の高いシナジー効果が見込めるため、グループの成長を中長期的にブーストできる

M&A前

M&A後



## 認識する主要なリスク及び対応策

主要なリスク	カテゴリ	概要	発生可能性	影響度	対応策
インターネット広告市場動向の変化	モバイル事業	広告市場は市場変化や景気動向の変動による影響を受けやすく、今後、急激な景気の変化等が生じた場合	高	大	広告市場の影響を抑えるような収益構造を目指し、定額課金型であるプレミアム会員サービスへの誘導を強化するプロモーション策を実施する
ユーザー嗜好の変化	モバイル事業	当社の提供するモバイルアプリがユーザーのニーズ及びトレンドの変化にスピーディに対応できなかった場合	中	大	マーケティングによるユーザー嗜好の把握や既存ユーザーからの意見の収集を通じて、最適なアプリの提供に努めることで事業の継続及び拡大を図る
モバイルアプリ市場動向の変化	モバイル事業	当社の予測に反してモバイルアプリ市場が急激に縮小した場合	低	大	当社はソリューション事業についても収益の柱として位置づけており、事業ポートフォリオを拡大することでリスクを分散していく
「ibisPaint」への依存について	モバイル事業	「ibisPaint」の利用を維持・促進することができない場合	中	大	機能改善や新機能の追加、各種プロモーション等によるユーザーの利用の活性化を図る
海外展開について	モバイル事業	ユーザーの嗜好や商慣習等が国ごとに大きく異なることがあり、アプリの提供停止や想定どおりに事業展開できない場合	中	大	海外展開にあたっては左記のリスクが発現しないように、引き続き、定期的かつ綿密な調査・情報収集、及びサービスの実装等を行う
提供する製品・サービスの重大な不具合について	モバイル事業	各種製品・サービス提供後に、予期せぬバグや欠陥、オペレーションのミスにより、システムに重大な不具合が発生した場合	中	大	開発計画から本番リリースに至るまでの定められた開発プロセスに則り、品質のチェックを十分に行った上で本番へリリースするよう努める
M&A、資本業務提携について	全社	対象企業の事業が計画通りに進捗せず投下資金の回収が困難となった場合及びDDにおいて発見することが困難であった財務・法務等の問題が発覚した場合	中	大	専門家を含めたDDを実施し、対象企業の業績、財政状況、競争優位性、当社事業とのシナジー効果やリスク分析結果等を十分に考慮した上で進めていく
法的規制	全社	不正競争防止法、労働者派遣法、国内外の個人情報保護法など当社に關係する法的規制に抵触し想定どおりに事業展開できない場合	中	大	関連する法令等の情報を適宜収集し、定期的な内部監査やコンプライアンス研修により法令順守に努める

# Appendix

---



	モバイル向け			PC (Windows) 向け		
	無料版	有料版		無料版	有料版	有料版
収益区分	アプリ広告	売切型アプリ	サブスクリプション	-	プロアドオン (売り切り)	サブスクリプション
サービス分類	無料版アプリ	有料版アプリ 広告除去アドオン	プレミアム会員 サービス	無料体験モード	プロアドオン	プレミアム会員 サービス
利用時間	無制限	無制限	無制限	1日1時間まで	無制限	無制限
広告	有	無	無	無	無	無
基本機能	○	○	○	○	○	○
プレミアム機能	×	×	○	×	△ (一部のプレミアム 機能のみ利用可能)	○
プレミアム素材	×	×	○	×	×	○
クラウド ストレージ	64MB	64MB	20GB	64MB	64MB	20GB
ユーザー費用	無料	1,500円~1,600円 (ストアによる)	月額300円 年額3,000円	無料	4,800円	月額480円 年額2,950円

※実際の価格はアプリストアおよび国と地域によって異なります。アプリ内での表示をご確認ください。

新P36 (情報追加)



- ✓ 前ページに表記されていた「モバイルペイントアプリ「ibisPaint」とは」上のAIに関する説明を、過去実装したAI機能における詳細情報を追加して「ibisPaintのAI戦略」ページとして独立化。

新P47-49 (情報追加)



- ✓ 2025年1月31日付で完全子会社化した株式会社テクノスピーチ (=AI歌声合成事業) について、以下情報をそれぞれ追加
  - ・P47 会社概要 (左記のSS)
  - ・P48 売上構成と特長
  - ・P49 収益構成図

新P58 (情報修正)



- ✓ 成長戦略「サブスクリプション強化継続」について、以下の情報に差し替えて、あらためて「成長の展望①」として公開を行うもの。
  - ・サブスク予備軍などのTAMやターゲット市場に準ずる情報
  - ・サブスク課金率、サブスク・アプリ広告売上単価推移のグラフ

新P59 (情報修正)



- ✓ 「成長戦略「プロマーケット開拓継続」について、以下の情報に差し替えてあらためて「成長の展望②」として公開を行うもの。
  - ・Mac版リリースに関する情報
  - ・リリース済であるWindows版における売切型・サブスク各々の売上と件数の実数推移のグラフ

新P60 (情報修正)



- ✓ 成長戦略「高機能戦略と開発人材投資継続」について、以下の情報を付加してあらためて「成長の展望③」として公開を行うもの。
  - ・AI歌声合成事業とのシナジー効果のイメージ

新P62 (情報追加)



- ✓ 2025年1月31日付で完全子会社化した株式会社テクノスピーチの成長戦略に関する情報を「成長の展望⑤」として新たに追加

# 免責事項

別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の作成時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。また、当社以外の事項に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しており、当社はそのような一般に公知の情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

次回の本資料のアップデートは2025年12月期決算発表（2025年8月）を目途として開示を行う予定です。



delivering **WOW** experience on mobile