



2026年2月19日

各 位

会 社 名 A i ロ ボ テ ィ ク ス 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 龍 川 誠
(コード番号：247A 東証グロース市場)
問 合 せ 先 取 締 役 管 理 本 部 長 坂 元 優 太
(TEL. 03-6809-0142)

2026年3月期第3四半期決算 Q&A公開に関するお知らせ

日頃より、当社に関心をお寄せいただきありがとうございます。決算発表後に、投資家の皆様より頂いた主なご質問とその回答について、下記の通り公表いたします。詳細につきましては、別紙をご参照ください。

以上

【2026年3月期 第3四半期決算の概要】

Q1. 売上と利益は、計画通りに推移しているのか？

A. 売上・利益ともに計画通りに推移しております。売上の進捗はもちろん、利益も Yunth のアンバサダー起用によるプロモーションコストを吸収したうえで、十分に確保しております。

Q2. 過去開示している四半期毎の売上・利益の棒グラフでは、第3四半期はもっと伸ばしてもよかったのではないのか？

A. 第3四半期の実績は、当社が想定したレンジ内での着地であり、計画通りです。第2四半期決算説明会のQ&Aでもご説明しました通り、当初開示の棒グラフは特定の金額を示すものではなく、一定のレンジ幅を持たせたガイダンスとしてお示ししたものです。

Q3. 卸販売の比率が増加しているがなぜか？その方針は継続するのか？

A. 今後のグローバルブランド展開を見据え、戦略的に全ブランドで店頭卸販売を強化しており、この方針は継続します。各ブランドの状況は以下の通りです。

Yunth: アンバサダー起用によるブランド価値向上をテコに、販売プロモーションや店頭ポップアップを強化。

Brighte: SKU拡充とカラーバリエーション展開により、既存店での棚面積が拡大。さらに好調な販売実績を背景に新規取扱店舗数も増加。

Straine: 取扱店舗数の増加に加え、リピート購入が順調に伸長。

Q4. Yunth の四半期毎の売上推移を見ると微増に留まっているが、アンバサダー起用の効果は限定的なのか？

A. アンバサダー起用の効果は大きく、主要ストアでの店頭卸売上は200%アップするなど顕著な実績が出ています。

また、店頭卸売上は小売価格ではなく「卸値」で計上されるため、金額ベースの伸びは小さく見えますが、実際の「販売数量ベース」では着実に大きな伸長を遂げております。

Q5. 粗利率が減少しているがなぜか？

A. Q3・Q4でもご説明の通り、卸販売比率の上昇が主因です。卸販売は小売価格ではなく卸値での売上計上となるため、EC販売と比較して粗利率は相対的に低下いたします。

一方で、卸モデルは広告宣伝費等の販管費負担が軽い収益構造であることから、販管費が軽減されることにより、「営業利益率」は従来水準を維持しております。

【第4四半期の達成に向けて】

Q6. 年末商戦の第3四半期よりも第4四半期の売上・利益を大きくすることは可能なのか？

A. はい、さらに拡大することを見込んでおります。

当社の成長は、年末商戦などの「季節要因」ではなく、新規取扱店舗の拡大やSKU増加といった「構造的要因」によるものです。卸販売は出荷ベースでの売上計上となるため店頭での販売とのタイムラグが生じますが、現在も大口ロットでの強い引き合いが継続しているため、第4四半期も力強い成長を見込んでいます。(※詳細は決算説明資料 P6 をご参照ください)

Q7. 前期の第3四半期よりも前期の第4四半期は売上減少しているが、当期の四半期推移も同様のトレンドを描くのではないのか？

A. 当期は計画通り毎四半期「右肩上がり」の成長となります。
前期第4四半期の売上減少は、通期業績が計画（2倍成長）を過度に上回らないよう、戦略的にECでの販売を抑制し、意図的にコントロールした結果です。当期においてはそのような抑制フェーズではなく、着実に業績を積み上げてまいります。

Q8. 当期 Straine を 30 億程度と見込んでいると認識しているが、予算に変更はありますか？

A. 変更はございません。

Q9. 第4四半期において海外売上は大幅に増加する予定か？

A. 本格的な売上の急拡大は、翌期を想定しております。
第4四半期より海外EC及び卸売の販路拡大は進めておりますが、ROIを最大化させるための本格的な広告投下のタイミングを翌期に設定しているためです。

Q10. 第4四半期のYunthの定期会員数の予測は？

A. すでに第3四半期時点で通期の獲得KPIを達成しているため、第4四半期は利益の最大化フェーズとなります。具体的には、新規獲得のための広告宣伝費を戦略的に抑制し、利益水準の大幅な向上に寄与させる予定です。

Q11. M&Aプロセス進行中との記載があるがどういう意図か？

A. 現時点においてお伝えできる確定事項はございませんが、プロセス自体は順調に進行しております。今後開示すべき事実が確定次第、適時に公表いたします。

【来期の考え方について】

Q12. 来期も2倍計画に変更はないか？

A. 変更はございません。

既存の3ブランド（Yunth、Brighte、Straine）の成長に加え、新ブランドローンチ及び大型M&Aによる業績の大幅な上乗せを見込んでおります。
既存ブランドの強化につきまして、Yunthでは売上が飛躍的に向上させる複数の新商品と、それに連動した強力なマーケティング施策をすでに準備しており、これらを連続的に市場へ投下してまいります。さらに、Brighteでは新たなる主力商品のローンチを控えており、Straineについても積極的にラインナップを拡充をしていく予定です。

【財務】

Q13. 財務面・資金繰りに問題はありますか？

A. 問題ございません。

現在の資金需要の増加は、「前期比2倍という急成長」に伴う健全な運転資金（棚卸資産、前渡金、売掛金）の増加によるものです。この成長の歩みを止めないため、すでに金融機関と強固に連携し、資金借入やコミットメントライン契約を締結するなど、万全の財務基盤を構築しております。

【個人投資家とのコミュニケーション】

Q14. 龍川社長による決算説明会を開催して欲しい。

A. 従前より本決算、中間決算のタイミングにおいて機関投資家向け説明会を実施しておりました。前回の第2四半期決算においては、機関投資家と個人投資家の情報の格差をなくす施策として個人投資家向け IR ミーティングを追加開催いたしました。毎四半期での説明会開催につきましては、皆様からの貴重なご意見として真摯に受け止め、前向きにタイミングを検討してまいります。

Q15. 株価について社長のコメントは？

A. 株価については、計画通りの順調な会社運営、数字進捗の中、前回同様に株価が大幅に下落し、正直社長である私自身が一番驚いており、同時に皆様に多大なるご心配とご負担をおかけして本当に心苦しく、申し訳ない気持ちでいっぱいです。Ai ロボティクスと龍川を信じて投資してくださる株主皆様のご期待に報いるためには、鮮やかな業績と連続的な成長しかないと重々認識しており、とにかくそこをやり切る一心です。しっかりと通期業績を達成させて、状況を打開してまいります。

以上