



2026年5月21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 決算説明会の質疑応答要約及びアーカイブ動画配信のお知らせ**

当社は、2026年5月13日（水）18時に開催いたしました「2026年3月期 決算説明会」について、  
質疑応答要約及びアーカイブ動画を配信いたしましたので、お知らせいたします。

1. 実施日： 2026年5月13日（水）18時～19時30分
2. スピーカー： 代表取締役社長 龍川 誠
3. 動画視聴方法： 以下URLより視聴いただけます。  
[https://www.youtube.com/watch?v=rp\\_jeIw7nyU](https://www.youtube.com/watch?v=rp_jeIw7nyU)
4. 要約について： 別紙をご参照ください。

以上

(別紙)

## 決算説明会の質疑応答及びQ&A要旨

皆さんこんにちは。本日はお集まりいただき、誠にありがとうございます。

Aiロボティクス株式会社 代表の龍川です。本日はよろしく願いいたします。

本日は2026年3月期通期決算の説明会を開催いたします。冒頭、今回営業利益のところで10億円下回ってしまい、株主・投資家の皆様大変ご心配・ご迷惑をおかけしたことを深くお詫び申し上げます。これは事業上の課題が発生したのではなく、当社が判断した戦略的投資によるものです。本日はこの判断の背景と今後の見通しについて、しっかりご説明してまいります。

### 通期業績と10億円下振れの背景

通期売上は293億円（前年比+106%）で計画比達成、営業利益は38億円で計画比80%（10億円下振れ）という着地となりました。売上自体は280億円の予算に対して13億円上回っており、売上総利益は8億円増加しているにもかかわらず、営業利益が下がった理由は、4Qに18億円の戦略的投資を実行したためです。

当社が今、最も投資すべきは「卸販売チャネルへの構造転換」だと判断しました。本来であれば前もって投資家の皆様にお伝えした上で実施したかったのですが、上場企業として機動的な判断とその都度の説明を両立させる難しさがあり、結果として事前説明なしで進めてしまったことは率直にお詫びします。ただ、明確な戦略的判断のもと実施したものですので、ぜひ趣旨をご理解いただきたく存じます。

### 販売チャネルの大転換 — EC中心から店頭卸モデルへ

日本の美容品市場のEC比率はわずか8.8%、店頭比率は91.2%です。当社は主にこの8.8%の中で戦ってきたわけですが、1,000億・2,000億・5,000億・1兆円という規模を目指すには、店頭卸販売の市場を早急に取りに行く必要があると判断しました。

上場時に約10%だった店頭卸販売比率は、通期で34%まで上昇。さらに2026年3月期の4Qでは50%を超えています。今後70~80%まで引き上げていく方針です。売上総利益率はECの方が高いのですが、その分広告費負担も大きく、店頭卸販売は販管費の負担が軽いため、最終的な営業利益率はほぼ変わらない水準で運用できる見込みです。

4Qに投じた18億円は、店頭販売でも自社AIマーケティングシステム「SELL」を活用しデータドリブンで店舗での販売を強化させるための実証実験コストです。どのようなマーケティング施策でどれだけ来店が増え、何と一緒に何を買ったか等、分析できる体制が整いつつあります。3月発売のYunthシートマスク（700円~800円）は初速SKUとして過去最高水準で売れ、店頭在庫が品切れするほどの反応となりました。この投資は2027年3月期1Qまでは継続しますが、一過性のもので、2Q以降は利益貢献に転じます。

### 通期業績予想（2027年3月期）

売上は560億~600億円、営業利益は75億~100億円というレンジで設定させていただきました。BJCを連結子会社化したことで全体感が大きく変わりますが、時価総額1兆円という長期目標は何も変わりません。

「なぜこんなにレンジが広いのか」というご意見はその通りで、私自身も上限の100億円達成を目指す所存です。ただ、通期計画の営業利益を10億円下回ってしまった以上、保守的に75億円という下限値を設定していることをご理解いただけますと幸いです。75億円を100億円に押し上げる主因は「卸の上振れ」で、売上40億円の振れが発生すれば、利益は卸の粗利率を乗じた分の約25億円増加いたします。なお、ブランド別ではYunth 200億円、Brighte 150億円、Straine 60億円、BJC 150億円で合計560億円となり、前述の「卸の上振れ」40億円の余地、その他新ブランド（2ブランド）により40億円の売上利益の追加要素もございます。

### 卸販路拡大の構造転換費の実施判断

4Q時点において、2027年3月期の予算達成の蓋然性を高めるため、さらにBJCの買収確度が増していたことに伴いオフラインへの構造転換に伴う投資を検討し、段階的に「SELL」の店頭適用に向けて、POSデータと広告運用データを掛け合わせた分析体制の構築を順次実行しておりました。

結果として、決算発表のタイミングでのご報告となり、事前のご説明が十分にできなかった点については、改

(別紙)

善すべき余地があったと真摯に受け止めております。今後は、蓋然性が高まった段階で速やかに開示する体制を徹底してまいります。

## BJC買収と単体業績の見方

BJCを257億円で買収し、4月頭に連結子会社化しました。当社と決算期は異なりますが、BJCの2025年10月期の売上は108億円・営業利益30億円、2027年3月期の業績計画は売上150億円・営業利益43.6億円で、これは当社とのシナジーを織り込んでいない数字です。なお、シナジーとしては、BJCの約4万サロン網に当社ブランドである「Brighte」の美顔器、ドライヤー、ヘアアイロン等を展開すること及びECノウハウの提供によるEC売上利益の増加並びに当社とBJCの商品共同開発によるサロン専売品の新商品開発による展開を見込んでおります。BJCが提携する高単価美容商材を取り扱うサロンは日本に約8万店あり、そのうち約4万店をすでにおさえています。3年程度で8万店への倍増ポテンシャルを見込んでおります。

当期営業利益予算75億円のうち、BJC連結後のれん償却後利益が30億円程度含まれます。すなわちAiロボティクス単体では45億円という計算になります。予算75億円は、あくまで下限の数字で、実際には100億円の達成を目指してまいります。

## キャッシュフローと財務

営業キャッシュフローが一時的にマイナス58億円程度となっていますが、これは4Q末付近での納品増加による売掛金の増加（1Q内で回収）、每期成長を2倍にしていくために必要な棚卸資産の増加が主要因となります。運転資金については、各金融機関よりご支援頂くことになっております。

BJC買収に係る借入255億円がバランスシートに乗ってくるため、1Qの自己資本比率は一時的に約10%程度まで低下する見込みです。BJC買収に係る資金について増資はせず、2Q以降の利益計上により、自己資本比率は計画通り改善していく見通しです。

## KPIの見直し

これまで開示してきた「定期会員数」のKPIは、今回をもって最終とさせていただきます。「卸販売チャネルへの構造転換」により、今後、EC比率が30%、20%へと低下していく中で、定期会員数をKPIとして掲げ続けることは本質的ではないという判断です。2027年3月期はブランド別売上・売上総利益をKPIとして設定しております。

## 株価・株主還元について

株価につきましては、業績による信頼回復を図っていく覚悟です。寄せられた厳しいご意見にも目を通しており、皆様のお気持ちは真摯に受け止めております。

自己株式取得につきましては、現時点の資金状況を踏まえると優先順位は高くないと判断しております。同等の資金を成長投資に充当する方が、中長期的な株主価値向上につながると考えております。株主優待については、1商品（生AZ美容液）追加し拡充させていただきました。

## 予想EPS非開示の理由

2027年3月期の業績予想において、予想EPSを開示していない理由は、業績予想の利益指標を「当期純利益」から「調整後当期純利益」に変更したことにあります。当期は、BJC連結初年度にあたるため、のれん等償却費やM&A関連費用という一過性費用が当期純利益に影響するため、事業の実力値を適切に示す観点から調整後当期純利益を開示しております。

調整後当期純利益をベースとした調整後EPSを開示することも検討しましたが、過去実績のEPS（当期純利益ベース）と調整後EPSとでは、算定基礎となる利益の定義が異なるため、両者を並列で示した場合、同一基準で比較できる成長率であるかのような誤解を招くリスクがあることから、開示を控えさせていただきました。

(別紙)

## IFRS適用について

当社は現在、日本基準に基づく財務報告を行っておりますが、のれんの非償却や国際的な資本市場における比較可能性の向上の観点から、IFRS任意適用を検討しております。ただし、IFRSへの移行には、会計方針の全面見直し、情報システムの改修、社内管理体制の整備が必要となります。一般的に移行完了まで2～3年程度を要し、監査報酬を含む外部コストが相当程度増加することから、コスト増加の規模と便益のバランスを慎重に見極めた上で移行時期を判断してまいります。

## 最後に

予算未達のご報告となり、皆様には心からお詫び申し上げます。一方で、4Qに踏み込んだ投資は当社の将来のために必要不可欠な決断であったと確信しており、今期の業績はそれを証明するものになると信じています。なお、当社及びBJCの事業進捗状況に問題はございません。日々お寄せいただくご指導・ご意見につきましても、すべて私のもとに届いておりますので、全身全霊で改善と成長に取り組んでまいります。可能な限りのご理解と、引き続きのご応援をどうぞよろしくお願い申し上げます。本日はありがとうございました。

※本資料に記載されている業績見通し、目標、戦略等の将来に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき当社の判断のもと作成しております。実際の業績等は様々な要因により、これら将来に関する記述とは大きく異なる可能性があります。