

2026年6月11日

各位

会社名 株式会社 plus zero  
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2四半期決算に関するQ&Aおよびオンライン説明会動画 公開のお知らせ

2026年6月10日に公表した当社の2026年10月期第2四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2四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	<a href="https://youtu.be/2RBZ73wlfkM">https://youtu.be/2RBZ73wlfkM</a>

質問 1. 株価が急落していますが、その要因分析と今後の対策について説明して下さい。

回答 1.

要因は大きく二つです。自社要因としては、営業分野におけるAIの本格活用プロジェクトに関するIR・PRを早期に実施できていないことが主因です。外部要因としては、「SaaS is Dead」の流れによるソフトウェアセクター全体の株価下落、生成AIエンジン側へ価値の源泉が移るとの市場観測、日経平均の強さによる個別銘柄からの資金流出なども影響しています。今後の対策としては、エンタープライズ向けAI導入の成果を最速のタイミングでオープンにし、それを起点に積極的なマーケティングを展開します。営業利益率約40%を維持しながら成長投資を継続できている財務基盤を活かし、売上成長率のスケラビリティを高めていく方針です。

質問 2. AEIオペレーターが稼働しましたが、対応する業務が非常に限られていて不安です。今後、対応する業務は増えていくのですか？

回答 2.

対応業務は確実に拡大していきます。現在は証券会社での個人情報ヒアリングなど日本初の高難度業務を実現しており、高い信頼性が求められるためリソースを慎重に配置しています。顧客ごとに業務難易度や席数規模が異なるため、優先順位をつけながら対応しています。当該技術が普及すれば、コールセンター業界の未来は変わり、あらゆる顧客接点においてAIが業務を完結できる時代が訪れると確信しています。

**質問 3. IR/PR の遅延は株価に悪影響を与えていると思います。その要因と改善策は？**

回答 3.

当社単独でできる努力は最大限実施しています。一方、当社の AI 開発においては顧客・パートナーをはじめ複数のステークホルダーが存在し、特に顧客側が取り組む内容は戦略的重要性が高く、情報公開のタイミングについて非常にデリケートな対応が求められます。今後は実績・数字がオープンになるにつれ株価への反映が進むと考えています。また、サービス比率・AI 比率の向上によりリカーリングレベニューが厚みを増すことで、業績の下振れリスクも低減されます。投資家の皆様の投資効率を高めるべく、情報の先行開示についても引き続き努力してまいります。

**質問 4. AEI オペレーターの対応が丁寧すぎて遅いという意見を聞いたことがありますか？**

回答 4.

顧客にはせっかちな方も、丁寧なやり取りを好む方も様々いらっしゃいます。顧客タイプに応じて AI オペレーターの話速や説明の省略を調整するなど、対応を洗練させていく余地は十分にあります。ありがたいご指摘として今後対応してまいります。

**質問 5. Microsoft に在籍していたとのことでの質問です。少し前に Microsoft 社の日本の AI に対する巨額投資のニュースがありましたが、Microsoft 社から何らかの話や、アプローチはありましたか？**

回答 5.

大手企業とのアライアンスについては、代表と社長の森が中心となって戦略的に検討しています。大手パートナーとの交渉においては、当社が圧倒的な実績をオープンにできた状態で臨む方が、対等かつ有利な条件での提携が実現できると考えています。現時点では自社の独自路線で成長を加速させることを最優先とし、アライアンスや M&A は常に視野に入れつつ、実績が揃ったタイミングで本格的な提携交渉に臨む方針です。

**質問 6. 導入準備中について質問します。導入準備中の 1 つの案件に対して、何名のチームで取り組まれているのですか？導入準備中のプライム企業で、時価総額 1,000 億円の企業は何社ですか？**

回答 6.

チーム規模は案件ごとに異なり、開示対象外となります。プライム企業の時価総額に関する情報についても、現時点では最も開示がデリケートな情報の一つであり、回答を差し控させていただきます。導入準備中の会社様についてはできる限り早期の情報開示に努めてまいります。

**質問 7. AEI オペレーターを実際に使ったユーザーの声は届いていますか？その内容は？評判は？**

回答 7.

ホリイフードサービス様・東海東京証券様からは、個人情報へのヒアリング精度が高いなど良い評価をいただいています。今後の IR・PR 展開においても、顧客の声を直接的にオープンにすることが信頼性訴求の核心と考えており、顧客の声を集約して皆様にお伝えできる形にする取り組みを現在進めているところです。

**質問 8. AI コールセンター「miraio」の顧客満足度を 10 点満点で採点してください。**

回答 8.

現時点では定量的なスケールでの満足度測定を実施していないため、数値での回答は控させていただきます。定性的には良好な評価をいただいていることはお伝えできます。

**質問 9. 成長のスピードをもっと上げてもらいたい。売上 30 億円、50 億円、100 億円突破はいつ頃を目標にしていますか？**

回答 9.

できる限り早期の実現を目指しています。現在、自社の武器となるサービスが固まり、利益率も向上しており、調達資金・每期創出利益・追加調達余力という三つの成長カードを保有しています。これらを活用し M&A も含めた爆発的な成長を実現すべく検討中です。具体的な時期については、現在策定中の新中期経営目標の発表時に可能な範囲でお示しする予定です。

**質問 10. 導入スピードについて、率直に遅いと感じます。ANTHROPIC や OpenAI など、生成 AI の成長スピードは非常に早く、AEI が活躍する間もなく淘汰されるのではと思うほどです。導入・普及スピードをあげて早く市場を獲得しないと今後の利益成長は厳しいと思いますが、スピードアップについてどのように考えられていますか？**

回答 10.

展開スピードは自己評価でもまだ上げられると考えています。一方、Anthropic・OpenAI は当社の 100～1,000 倍規模の投資をしながら、信頼性の求められる領域では当社が日本初の成果を出しています。数百倍の投資をしている他社ができていないことを実現している点は一定の評価に値すると考えています。スピードアップは最重要課題であり、導入生産性の向上に全力で取り組んでまいります。

**質問 11. 東証プライム 3 社への導入準備公表から 9 ヶ月が経過しました。miraio は対応する範囲を定義すれば動くと思うのですがなぜここまで時間がかかっているのでしょうか。**

回答 11.

時間がかかっている主な要因は、顧客システムとの接続、CTI（コンピュータテレフォニーインテグレーション）連携の調整、および業務難易度です。他社がスピーディーに展開しているのは AIVR のように明らかに機械とわかるシステムであり、当社の高信頼性・高難度の業務自動化とは本質的に異なります。コンペ勝率は良好に保てていると認識しています。

**質問 12. 現在残業時間が短く抑えられている余力を活かし、トップラインの成長にぜひ注力していただきたいと期待しております。その上で、2Q 時点の売上成長率が+6.8%と、通期予想（+30%）と比較して低い進捗となっている最大の要因について教えてください。**

回答 12.

これは意図的な計画です。下期重点配分の理由として、miraio・Brain Plus for Sales・AI コーディング生産性向上のため、上期はエンジニア・サイエンティストのリソースをサービス開発に優先投下しました。本来であれば受託業務に充てることで売上は上がりましたが、先行投資を選択した構図です。この結果、通期計画対比で売上は約 98%進捗、営業利益・純利益はともに 20～30%超で計画を上回っており、これは最初から意識的に立てた計画通りの結果です。

**質問 13. 最重要プロジェクトが、元々中計で掲げていた業績目標に近づけるための肝だったと思います。それが遅延したということは、中計目標に近づくことはほぼ不可能になったという理解で良いでしょうか。**

回答 13.

今期中に元の中計目標数値に近づくことは正直難しくなっていると認識しています。ただし、他社比較でも魅力的な業績数値の達成は引き続き可能と考えています。遅延はプロジェクト内容の遅延ではなく、IR・PR を公表できるタイミングの調整が完了していないことによるものです。プロジェクト自体の進捗は順調であり、本格稼働・売上利益への反映に変化はありません。

質問 14. 電力や計算資源の制約等により、メインで利用している LLM のパフォーマンスが一時的に低下したり障害が起きた場合、それに引きずられて AEI 全体の能力も落ちてしまう構造なんでしょうか。それとも、御社のシステムはルールベース推論がメインであり、基盤モデルに一定以上の能力があれば問題なく稼働を維持できるようなものになっているのでしょうか。

回答 14.

AEI は複数の LLM に対応できる構造となっており、LLM はある意味コモディティ化しています。全体のモデル管理・状態管理においてルールベースやモデル化の役割が大きいため、特定の LLM がスローダウンした場合でも別の LLM に切り替えることでリカバーできる設計です。特定の LLM に致命的に依存する構造にはなっていません。

質問 15. miraio の実運用について、東海東京証券様もホリイフードサービス様もスモールスタートで開始されています。これは、扱う業務が『ミッションクリティカル』な領域であるが故の導入企業様の慎重なアプローチなんでしょうか。それとも、まだ現場で使いながら改善（チューニング）しなければならない技術的・運用的な課題が多く残っているからなんでしょうか。

回答 15.

前者です。信頼性が求められる金融機関がいきなり AI に全業務を任せることへの慎重さが主因であり、確実な領域から段階的に拡大していくことが全体戦略です。各社様との協議の中で段階的導入を実践しており、今後対象領域はどんどん広がっていきます。

質問 16. 現在、OpenAI やアンソロピック（Claude）などの汎用基盤モデル自体の精度が劇的に向上し、モデル単体でのハルシネーション減少や、高信頼性分野への進出トレンドが見られます。メガテックとの競争に巻き込まれる懸念についてはどのようにお考えでしょうか

回答 16.

実際のビジネス競合においては、信頼性を求められる領域でのコンペでメガテックのエンジンを使う企業に対しても圧勝している状況です。LLM のネクストトークン予測・インストラクション学習・アライメントという三つの学習だけでは、コールセンターオペレーション完結のような高信頼性業務の実現は技術的に困難と考えています。常に市場・顧客の反応を見ながら機動的に対応する方針であり、どんな変化があっても高い利益率で走り切れる集団であると自信を持っています。

質問 17. 実際に miraio を体験してみて、AI が対応する範囲を絞りすぎていると感じました。「人間が対応している」ように感じるにはかなり距離があると思います。もちろん正確なやり取りが生命線ではありますが、もう少し対応範囲を広げてはいかがでしょうか。

回答 17.

おっしゃる通りで、対応範囲は今後どんどん広げていく計画です。客観的なご指摘は大変ありがたく、誰から見ても「人間の代わりとして全業務をこなせる」と感じてもらえる状態に、世界で最も早くたどり着けるよう取り組んでまいります。

質問 18. メガテックにはない御社の最大の強みは、開発の前段において『企業の固有の課題や暗黙知を、言語化するプロセス』にあると思っています。しかし、これが必須となる場合、単純な SaaS 型の提供は難しく、実態としては導入コンサルから DX 化までをセットで伴走する『労働集約的なモデル』にならざるを得ないような気がするのですが、今後 AEI を爆発的に普及させていくための方策について教えてください。例えばルール化の部分も AEI に任せたり、言語化の部分までパッケージ化してしまえるものは労働集約的な部分は他社（パートナー）に任せるといったような考えもあるのでしょうか。

回答 18.

ご指摘の通りで、解決策として三つのアプローチを取っています。①業界ルールの言語化を積み重ねる

ことで経験曲線効果が生まれ、開発生産性が向上しています。②言語化・ルール化プロセス自体の AI 化・自動化を社内で推進しています。③コンサル会社などパートナーに業務ヒアリング部分を担ってもらうことで生産性を高めることも検討しています。コピーされない競争優位の根幹となる技術部分を守りながら、それ以外の生産性を経験曲線・AI 活用・アライアンスで高める方策を総合的に実行してまいります。

**質問 19. 次期中計のチャレンジ内容にある自己成長する AI についてですが、ルールを AEI 自身が書き換えるという理解でよいでしょうか。**

回答 19.

最終形はまさにその通りです。現在は人間とコラボしながらルールを更新する中間段階を経由しながら進化しています。自己成長 AI の実現には、知能・ルールを可視化・言語化することが大前提であり、それを効率的に更新できる仕組みの構築が自己成長 AI の核心となります。ディープラーニング系 AI と根本的に異なる点は、原理原則がモデル化・言語化されて起点となっている点です。

**質問 20. Brain Plus for Sales の導入先企業を公表できないのはなぜでしょうか。**

回答 20.

ダイレクトリンク株式会社とファーストパートナーズ様については既に公表済みです。その他の導入先については、まさに「営業分野における AI の本格活用プロジェクト」の会社様であり、IR・PR のタイミング調整が完了していないことから現時点での公表を差し控えています。

**質問 21. AEI の最重要プロジェクトと連動して本格的な PR&広告宣伝等のマーケティング活動を開始予定と 1Q の決算でお聞きして、それが今回当初予定より遅延になったと理解しています。1Q から 2Q にかけて AEI サービス導入準備中ユーザーがほとんど増えていないことをみても非常に重要だと考えていますが、可能な限り具体的な時期を教えてください。**

回答 21.

最大限の努力をしていますが、大規模顧客が関係するため当社単独では時期を確約できない状況です。プラスゼロとして最速でオープンにできるよう全力を尽くしています。ゼロ回答となることをお詫び申し上げます。

**質問 22. Brain plus for sales に関して、前 Q から導入準備中の数が増えておらず利用ユーザー数も 2 社のままです。顧客からの評価は高いとのことですが、実際の導入実績推移と乖離があると考えますがいかがでしょうか？**

回答 22.

mirai が先行している一方で Brain Plus for Sales の進捗が遅れているように見えるのは事実です。営業分野の AI 本格活用プロジェクトがオープンになれば、マーケティング効率が大幅に向上すると見ており、そのタイミングを起点に一気に攻勢をかける計画です。

**質問 23. ①AEI の営業状況で導入準備が 1Q から 1 件も増えていないが原因を教えてください (1Q 決算時に、導入実績があれば説得力が出て引き合いが増えるという説明をされていたと思います)。②株価がグロース株の中でも率先して売り込まれており、セクター要因だけでは説明できないことをご認識いただいていると思いますが、これほど売られている原因をどう分析しているか聞かせてください。③3Q は順調だが着地は 2Q を超えるかはわからないとのことだが、通期の目標達成はかなり厳しいとみて間違いないでしょうか。④現中期目標がすでに達成できなかったところで、市場はかなり懐疑的になっています。新中期経営目標の売上は現実的なものにしていただきたいです。**

回答 23.

①導入準備中のものを導入済みにする事に最大限のエネルギーを注いでいるためです。ボトルネック解消という観点から最もスマートな方法と考えています。

②個社要因としては、大型プロジェクトに関する IR・PR の遅延によるがっかり感が主因と分析しています。

③中期経営目標レベルでは厳しい状況ですが、業績予想の達成については利益額について十分達成可能で、売上も基本的に達成できると考えています。

④新中期経営目標については、現実的な数字とチャレンジング目標を社内で立てた上で、投資家の皆様にとどのレベルをお示しするかを慎重に検討してまいります。目標数値ではなく実績で期待に応える運営への転換も検討中です。

質問 24. 東海東京証券様への導入についてお伺いします。現時点では新規口座開設・解約・住所変更のみの対応にとどまっているとのことですが、その範囲の実現に数ヶ月を要している理由を教えてください。また、「導入準備中」とはどのような契約段階を指すのでしょうか。契約において納期は設定されているのでしょうか

回答 24.

納期は明確に存在します。「住所変更しかできない」との見方については、個人情報ヒアリングできる金融 AI オペレーターは日本でまだ実現していない領域であり、信頼性リスクが高い金融機関において確実な業務から段階的に拡大する戦略は正しいアプローチです。コールセンターシステムは CTI 連携など多くのシステムが絡む複雑な構造であり、人間の業務を AI で置き換えることは容易ではありません。これはイノベーションの生みの苦しみとご理解いただければ幸いです。

質問 25. AEI は第 4 世代 AI と位置づけられていますが、メディアや記事での露出が少なく、他社 AI と比べて認知度が低い印象があります。今後 ChatGPT や Claude のように広く話題になる見通しはありますか？また、前回の説明会で「爆発的」という表現がありましたが、具体的にはいつ頃を想定していますか？

回答 25.

認知度が上がらない理由は、事例をオープンにしていないこと、それに対するマーケティング費用をまだ投下していないことにあります。ChatGPT や Claude は事業規模が当社の 100~1,000 倍の会社が展開しており、話題の差があるのは当然です。限られた投資余力を最大の効果で使うため、営業分野の AI 本格活用プロジェクトの公開を起点にインパクトのある形でマーケティングを展開する予定です。

質問 26. IR 活動を含めた情報発信の充実については前回の決算説明会でも指摘がありましたが、改善が進んでいない理由をお聞かせください。

回答 26.

IR 回数の少なさや当初予定からの遅延について反省しております。一方で、株価を動かすためだけの提灯記事的な情報開示は行いません。真に投資家の方々に有意義な情報とは、プロジェクトを確実に実現しそれを最速でオープンにすることだと考えています。最終的には利益を出し続けている会社の強さが証明されます。IR の重要性は十分認識しており、顧客・パートナーとの調整を最大限加速させながら最速で情報開示してまいります。

質問 27. IRPR は遅くてもいつぐらいになりそうですか？最悪のスケジュールをご教示いただきたいと思えます

回答 27.

当社単独で完結する話ではなく、複数の会社様が関係するため、この場で最悪のタイミングをお示しすることが難しく、ご理解いただけますと幸いです。

**質問 28. アンソロピックやオープン AI などの海外勢がプラスゼロの営業領域に影響を与えてきているというようことはありますか？あるとするなら、御社の勝機はどこにあると考えますか？**

回答 28.

ビジネスの実態としては、当社はむしろ彼らのエンジンを活用する立場であり、実際の営業への影響はほぼありません。株価への影響としては、メガテックが直接ソリューション提供に乗り出すとの懸念が市場に流れた局面はありましたが、当社業績への影響は一切ありません。当社の強みは LLM をコモディティとして活用しながら高信頼性の業務完結を実現する技術にあり、LLM の延長線上ではこの水準の信頼性実現は困難と考えています。

**質問 29. AI オペレーターの導入準備社数が 1Q から増えていないのは何故ですか？**

回答 29.

導入準備中に関しては、1 社増加となっております。また、契約に至っていないものの、見込み顧客は着実に増加しております。現状は、導入準備中の案件を導入済みに移行させることにエネルギーを最大限注いでいるためです。新規導入準備中を増やすよりも、既存の導入準備中を確実に導入済みへ移行させることが、全体のボトルネック解消という観点から最もスマートな方針と考えています。

**質問 30. AEI が世の中で一般的になるのは何年後になるのでしょうか。これまでの進捗やリソースに限りがある現状では 5 年たっても達成できなそうですし、そのころには新たな AI 技術や導入の速い技術に取り残されていくのではないのでしょうか。**

回答 30.

miraio・Brain Plus for Sales とともに、局地的な市場では競争に勝っています。売上規模を考慮すると 3~5 年でかなりの認知度向上を見込んでいます。世界規模で競争が激化する中でも、当社は高い利益率を維持できるソリューション提供力を持つ集団として、どんな技術が台頭しても機動的に対応してサバイブできると自信を持っています。

**質問 31. AEI、例えばコールセンター型や Brain Plus for Sales を OEM で提供しているのでしょうか？**

回答 31.

はい、一形態として実施しています。例えばアップセルテクノロジーズ様が miraio の AI 技術を活用してコールセンターサービスを展開しており、これが OEM 提供の一つの形です。当社の技術はパートナー経由で OEM 的に世の中に届けることについて、今後必要があれば積極的に進めていく方針です。

**質問 32. 前回中期経営目標数値の達成可能性は 30% 程度と仰られていたと記憶しています。現時点での達成可能性はいかがでしょうか？**

回答 32.

マーケティングの当初予定からの遅延により、元の目標数字への到達は厳しい状況です。達成可能性は 5% 程度まで落ちてしまったかと考えています。ただし、プロジェクト自体は順調に進んでおり、規模感・収益性への到達に向けた足固めは着実に進んでいます。

**質問 33. 自社株買いについて 3 月~5 月実施時より株価が下落している状況で、御社が株価が不当に安くなっていると考えるのであれば、2 回目の自社株買いを考えるべきではないでしょうか？**

回答 33.

現在の株価水準は検討に値するという認識はあります。ただし社内での協議は未実施であり、現時点で

は未検討の状態です。おっしゃる通り一つの方策としては考えられる状況と認識しています。

**質問 34. 今期中に積極的な IR/PR は開始されるのでしょうか？**

回答 34.

今期中の積極的な IR・PR 実施を目指しています。営業分野の AI 本格活用プロジェクトの公開を最優先としつつ、そうでなくても既存顧客の声を集める取り組みなど、積極的な IR・PR を今期中に実施したいと考えています。

**質問 35. mirai の導入準備期間が長い割に、導入時の機能面、規模感のスケールがあまりにも小さすぎると思います。**

回答 35.

LLM にプロンプトを入れるだけで AI サービスを展開している企業とは一線を画す、本物のエンタープライズ AI を開発しています。スケール感の小ささは高信頼性とのトレードオフであり、導入生産性を上げることでこの課題に対応していきます。他社のスピードの速さは難易度の低い一問一答型システムを LLM で構築しているに過ぎず、業績の利益率がその差を証明しています。

**質問 36. 2Q の新規顧客が少なくなっているように見えますがなぜですか？**

回答 36.

導入準備中の案件を導入済みに移行させることに注力しているため、既存顧客へのフォーカスが強くなっています。新規顧客が少なくなる現象は起きていますが、既存顧客の積み上がりにより収益性は向上しており、リカーリング型のビジネスモデルへの転換が進んでいます。

**質問 37. ①生成 AI の品質向上に伴う AEI 品質向上の寄与、開發生産性の寄与が、利益にどれだけ還元するか②有償 S0 の償却についての補足**

回答 37.

①生成 AI の品質向上は当社利益に大きく寄与します。サービス化が進むことで既存顧客からの積み上がり収益が増え、生産性向上の利益への還元率が高まる構造です。AI コーディングによる生産性向上も先行して取り組んでおり、利益率の高さに反映されています。

②有償 S0 の償却については、価値算定会社と監査法人の見解の相違により、リスク回避のため消却を決定しました。

**質問 38. エンタメ系の IR は今月中でしょうか？**

回答 38.

近々を予定しています。ご指摘いただいたレベルでそれほど遅くはならないという認識でご理解いただければ幸いです。

**質問 39. AEI の需要は最大どのくらいあると思いますか？**

回答 39.

顧客接点業務全般が置き換えの対象と考えており、国内の顧客対応業務に従事する労働者の 10~20%程度が対象市場と試算しています。さらに自己成長 AI・フィジカル AI との連携が実現すれば、対象市場は大幅に広がります。

質問 40. 有償ストックオプションは改めて実施予定ですか？

回答 40.

はい、改めて実施予定です。

質問 41. 営業支援の大規模案件が遅れている具体的理由の説明と開示できる見込みをはっきり明言してください。散々期待を持たせる含みの発言の割に、あまりにも株価対策を軽視していませんか？

回答 41.

回答は変わらず、プロジェクトは進めているが IR・PR のタイミング調整が別問題として残っているという状況です。期待を持たせた上で遅延していることについては大変申し訳なく思っています。時期が 100%確定していない段階でも情報の非対称性の観点からフェアな開示をしようとした結果でしたが、今後は具体的なコミットメントについてより慎重に判断してまいります。

質問 42. 有償ストックオプションの取得と消却について、説明をお願いいたします。

回答 42.

価値算定会社と監査法人の見解が一致しなかったためです。算出方法についてコメントをいただき、そのリスクを排除するため消却を決定しました。

質問 43. 長期保有株主への還元策について、現時点でのお考えをお聞かせください。

回答 43.

組織的にオーソライズされた還元策は現時点ではありませんが、常にトータルリターンを最大化を念頭に置いています。サービス体質への転換が進むタイミングで、投資継続か配当かの最適配分を真剣に検討します。以前ほど「投資のみ、配当はしない」という固定的なスタンスではなくなってきており、状況の変化に合わせて柔軟に対応する姿勢です。

質問 44. 現在ご紹介いただいた以外に、AEI の活用が見込まれる分野はございますか？

回答 44.

多数あります。現在は導入準備中のものを導入済みにすることにリソースを集中していますが、生産性がさらに向上すれば様々な分野への展開が加速します。

質問 45. 大規模 LLM の開発と比較した場合、AEI の開発投資は大幅に抑えられていると思われませんが、その仕組みをわかりやすくご説明ください。また、技術的に模倣されるリスクについてもお聞かせください。

回答 45.

LLM はデータ量・パラメータ数・コンピューティング資源のべき乗則に基づく規模競争であり、Google 等のプロフィット基盤を持つ大企業しか採算が合いません。また年間 10 倍規模のコンピューティング資源増加とオープンソース化により、LLM 投資の価値は毀損されやすい構造です。当社は当初からこの競争には不参加と決定し、LLM をコモディティとして活用する方向で AEI を開発しました。LLM が学んでいるのはネクストトークン予測・インストラクション学習・アライメントの三つに過ぎず、これだけではコールセンター業務完結は技術的に不可能です。AEI はルール・知識の言語化・モデル化という総合知的格闘技であり、当社メンバーの高い学術的バックグラウンドが参入障壁となっており、真似されにくい構造です。

質問 46. 導入開始前の 3 社については、慎重にご対応されていることと存じます。「導入開始前」という段階は、AEI 導入自体は決定済みとの理解でよろしいでしょうか。

回答 46.

現時点では導入がなくなるようなネガティブな要素はないと認識しています。

質問 47. 他社製品と miraio の性能差が外部からは分かりにくい状況にある中で、自己評価と市場評価のギャップが株価低迷の一因になっているとお考えでしょうか。

回答 47.

初期リリースで業務範囲を絞っている段階では他社製品との差が見えにくくなることは認識しており、必要悪と考えています。導入過程で致し方ない面ですが、対象業務を広げていく中で差別化が明確になります。

質問 48. IR・PR の発表が遅延している理由をお聞かせください。また、発表時期について具体的な目途をお示しいただくことはできますか？

回答 48.

遅延理由については先述の通りです。複数の会社様が関係するため、当社単独での時期確約が困難な状況です。

質問 49. コンペティションで優位に立っているとのこと説明にもかかわらず、AEI オペレーターの導入準備社数が増加していない理由をお聞かせください。

回答 49.

コンペの絶対数が多いわけではないこと、また金融機関等では選定プロセスに非常に長い時間がかかることが理由です。

質問 50. AEI が日本初・先駆けとのこと説明でしたが、市場において十分に必要とされている技術であるとお考えでしょうか。技術的優位性がありながらも、他の要因でデメリットが生じ、引き合いが増えていない状況はないでしょうか。

回答 50.

そのような状況にはなっていません。開発段階からお金をいただき、この利益率を実現していることが、強いニーズの存在を証明しています。実装に時間がかかることが現時点での課題であり、そこを改善していくことに注力しています。

質問 51. 残業時間の削減は評価できますが、AEI オペレーターの導入準備期間が長期化している点は、生産性向上が図られているとは受け取りにくい状況です。この点についてはどのようにお考えでしょうか。

回答 51.

難しい課題にチャレンジしているためですが、改善の余地は十分あります。今後さらに生産性を向上させていけると考えており、全力で取り組んでまいります。

質問 52. 株主の立場から、株価パフォーマンスへの懸念を申し上げます。今後の株主価値向上に向けた具体的な取り組みをお聞かせください。

回答 52.

ありがたいご指摘です。一つ一つの大会（決算発表等）で結果を出し、実力で勝負していくしかありません。スピード感は重要なキーワードとして全社一丸で意識してまいります。

質問 53. 株価が低迷している時期には、特に経営陣からの積極的な情報発信が求められると感じています。今後のコミュニケーション強化についてお聞かせください。

回答 53.

ありがとうございます。株価低迷時こそ積極的な情報発信が重要であることは認識しています。引き続きオープンなコミュニケーションに努めてまいります。

質問 54. AEI は官公庁や政府系機関の業務効率化においても有効と考えますが、公共部門への展開はお考えでしょうか。

回答 54.

十分な可能性があると考えています。ただし現時点では、導入準備中の案件を導入済みにすることにリソースが逼迫しているため、優先順位としては上位にいない状況です。

質問 55. ソフトブレン・サービス社の資料には大規模案件の内容が記載されていましたが、御社においても同程度の情報を開示しない理由をお聞かせください。

回答 55.

当社とソフトブレン・サービス社が連携しながら調整しており、最終的には当社の判断として現在の開示範囲としています。

質問 56. 開発リソースへの集中が商談増加を妨げているのご説明でしたが、営業部門と開発部門は独立した体制で運営されているのでしょうか。また、商談はあるものの成約に至っていない状況ではないでしょうか。

回答 56.

受注に至るためには業務内容の評価に開発メンバーも関与する必要があり、そのため開発リソースが商談にも影響します。導入準備に入れない段階での商談を進めることは現時点では得策でないとの判断からです。

質問 57. LLM をツールとして活用されているとのことですが、昨今の LLM 利用料値上げが続いた場合、利益率への影響度合いはどの程度とお考えでしょうか。

回答 57.

常に試算していますが、利益率に悪影響が出るような状況にはなっていません。当社の LLM 活用方法は他社と異なる部分が多く、利用料値上げの影響が大きくなるような構造ではないため、現時点では懸念していません。

質問 58. 保有株式の損益率がマイナス 60%を超えている状況ですが、引き続き御社の成長を期待しております。業績改善に向けた具体的な見通しをお聞かせください。

回答 58.

ありがとうございます。スピード感を全社的なキーワードとして意識し、スケラビリティの実現に全力で取り組んでまいります。

**質問 59. 国産 AI への国の本格投資に関するニュースが報じられていますが、御社として何らかの形で国の施策に参画・アピールしていく可能性はございますか。**

回答 59.

フィジカル AI との連携など、国の重点施策と当社の方向性が重なる部分は協力していきたいと考えています。ただし国産 LLM モデルへの過度な投資については個人的にはネガティブなスタンスであり、当社が技術的に正しいと考える方向での貢献を目指してまいります。

**質問 60. ソフトブレン・サービス社の資料に記載されていた大規模案件について、御社からも改めて開示いただけますか。また、次回の新株予約権発行においても、同水準の強制行使価格を設定できるとのお考えでしょうか。**

回答 60.

大規模案件の開示については、エンドユーザー様のご意向が最優先であり、ふさわしい内容とタイミングで開示してまいります。次回の新株予約権については、監査法人に最初から承認いただいた算出方式で発行する予定であり、前回と同じ価格にはならない見込みです。

**質問 61. 信託銀行が株主総会向け AI を開発しているとのニュースがありましたが、これは AEI の得意分野に合致すると思われまます。こうした領域への展開についてはいかがでしょうか。**

回答 61.

確かに得意分野と言える領域ですが、上場企業数は約 4,000 社で年 1 回の株主総会に限定されるため、投資対象としての優先順位という観点では上位にはなりにくいと考えています。当社では常に投資対効果を試算しながら、売上・利益への貢献度が高い領域に優先的にリソースを配分しています。

## <ご参考>

- ・ 2026 年 10 月期第 2 四半期 決算短信〔日本基準〕（非連結）
- ・ 2026 年 10 月期第 2 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 6 月公表の 2026 年 10 月期第 2 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あります。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。