



2025年12月15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 浅川燿佑  
(TEL. 03-6407-0212)

### 2025年10月期通期決算に関するQ&Aおよびオンライン説明会動画公開のお知らせ

2025年12月10日に公表した当社の2025年10月期通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

#### 2025年10月期 通期決算説明会動画

発表者	視聴 URL
代表取締役会長兼 CEO 小代義行	<a href="https://youtu.be/GFXmiNcVGJA">https://youtu.be/GFXmiNcVGJA</a>

質問1. AIオペレーター採用企業の稼働開始に時間がかかり過ぎていないか。

回答1.

AIが直接対応し、かつ人間同等レベルの品質を実現することは難易度が高く、他社も実現できません。その中でリスク選好度が高くないプライム企業などに導入できていること自体をポジティブに捉えており、持続的競争優位につながると考えております。

質問2. 中期経営目標から業績予想が下がったが、当初の目標が無茶な目標だったのではないか。

回答2.

無茶な予想だとは考えておらず、達成確率は一定以上あると考えております。しかし、業績予想として公表すると投資家のミスリードになる可能性があるため修正いたしました。高い目標を掲げたからこそ高い利益率を出せているとポジティブに捉えておりますが、今後の見せ方は工夫が必要だと考えております。

質問3. 中期経営目標との乖離と株価対策についてどう考えているか。

回答3.

乖離については今回発表した内容に基づき埋めていきたいと考えております。株価対策については、情報の非対称性をなくし、業績インパクトの大きい情報を正確に開示することが究極の対策と考えております。今回発表した営業AIのPoCなどはインパクトが大きいため開示いたしました。実態のないIRを連発する予定はございません。

質問 4. プライム企業 3 社の名前が公表できるのはいつ頃か。

回答 4.

個別具体的な調整になりますが、運用開始や数値を出すタイミングなどで発表できるのではないかと考えております。競争上の理由もあり、顧客のタイミングに左右されますため、当社だけでコントロールできない部分がございます。

質問 5. 「miraio」の売上は、今期のどの四半期から入ってくるか？

回答 5.

初期開発分は既に売上になっております。利用料課金については顧客が本格利用を意思決定したタイミングによります。5 社のうちエンドユーザーレベルで検証しているものもあり、今期の早い段階で話せる可能性もございますが、顧客判断によるためコミットはいたしかねます。

質問 6. 営業向け AI プロジェクトのパートナー企業の情報を可能な限り教えてほしい。

回答 6.

金融系の企業であり、エンドユーザーも金融系でございます。ただし、営業系ソリューション自体は金融以外にも展開しております。大きな PoC は大手金融に向けて進む傾向がございます。

質問 7. 起爆剤となる AI 製品導入はいつ頃の予定か。また企業名は明かせないのか。

回答 7.

利用料課金を開始しているものもございます。大規模 PoC の最終段階にある案件の時期は顧客の意思決定次第ですが、そう遅くはございません。顧客の声からも一気にいける可能性が高いです。企業名についても、インパクトのある形で公表できるよう準備を進めております。

質問 8. AI とロボットの相性は良いと思うが、フィジカル AI への参入やロボットの検討はしているか。

回答 8.

中長期的には意識しており、人材確保や過去のハードウェア開発実績もございます。しかし、ハードウェア投資は巨額の資金が必要なため、現在は「頭脳（AI）」を徹底的に鍛え、OEM 的に提供する戦略をとっております。現時点ではフィジカル AI よりエンタープライズ AI 等の方が投資対効果が良いと考えております。

質問 9. 導入予定のプライム 3 社は、今期の売上予定に含まれているか。

回答 9.

想定しております。

質問 10. AI オペレーターのサービス開始はいつ頃を想定しているか。

回答 10.

各社ごとに異なり、意思決定すれば早い企業もありますし、数ヶ月かかる企業もございます。準備はできておりますが、開始時期は顧客次第でございます。

質問 11. 国内外の機関投資家からの面談はどの程度あるか。

回答 11.

ゼロではなく問い合わせはあり、通訳を入れたり社長自身が英語で対応したりしております。IR 対応可能なメンバーで分担し、国内外問わず機関投資家からの面談依頼は基本的にすべて受けております。

質問 12. 大企業の競合から市場を奪われる危惧はないか。

回答 12.

競合とぶつかることはございますが、最終的にはビジネス的な制約や品質への要求水準に帰着します。当社は高品質なエージェントをコスト競争力を持って提供できます。需要が供給を上回っている状態ですので、競争を過度に意識せず、自社の供給能力向上に注力いたします。

質問 13. 2026 年 10 月期の中期経営目標から業績予想が下がった理由は？予想に近づく確度は？

回答 13.

達成確度は一定以上あると考えております。中計目標をそのまま業績予想とするのは乱暴であり、上場企業として堅い数字（達成可能なもの）を出すべきだと判断いたしました。大きな案件が前期中に決まっていればそのまま中計の数字を使えた可能性もございましたが、苦労した分は持続的競争優位につながると考えております。

質問 14. 経産省（NEDO）の GENIAC 等の政府支援プロジェクトに応募する計画はあるか？

回答 14.

国家レベルの貢献には意欲があり、経済団体での活動も始めております。しかし、独自モデル作成に巨額の資金を投じるよりも、産業ごとの高いレベルの適用事例を作るべきと考えております。圧倒的な事例（AI オペレーターや営業 AI）を作り、それをベースに政府へ働きかけを行いたいと考えております。

質問 15. 株式分割、配当、市場変更の予定はあるか？

回答 15.

いずれも現時点で予定はございません。配当より AI への投資によるキャピタルゲインで還元したいと考えております。市場変更については、グロース市場の基準等は気にせず、海外機関投資家の対象となるような事業展開を目指しております。

質問 16. 資産運用と言うのはインフレで現金が目減りしていくことが予想されるので、株やゴールド、不動産等の資産で回していくということか。

回答 16.

流動性を担保しつつ高いリターンを上げる専門家のノウハウを AI 化し、実際に運用するプロジェクトがパートナーと動いております。然るべきタイミングで開示できると考えております。

質問 17. 今後の AI オペレーターの IR 開示（実名か匿名か）の方針は？

回答 17.

顧客が良いと言えば実名で、ダメなら匿名で開示するシンプルな基準でございます。キャズムを超えるためにも、できるだけ多くの成功事例を開示していきたいと考えております。

質問 18. 競合の GPT リアルタイムを使ったコールセンターと、御社のコスト面での違いは？

回答 18.

コスト感覚は全く異なり、当社の方が人間より安く運用可能でございます。具体的なコスト構造は競争戦略上の秘密ですが、他社がダンピングしない限りコスト競争力はございます。

質問 19. AI を金融機関向け営業に使用するイメージを具体的に教えてほしい。
回答 19. 競争戦略上の理由から、現時点では具体的に開示できません。然るべきタイミングで説明いたします。
質問 20. ボラティリティの大きさや不信感を払拭するための IR 対策等は行うか？
回答 20. 流動性向上のために貸借銘柄を選んだ結果、空売り等の需給要因でボラティリティが出ている面がございます。会社としては成長に強い自信を持っており、高い収益性を実現しております。情報を隠さず開示し続けることが唯一の対策と考えております。
質問 21. 情報開示頻度が低く、2026 年 10 月期の中期経営目標から業績予想が下がったことで不信感がある。情報開示についての考えは？
回答 21. 開示頻度が低かった点はご指摘の通り反省しております。今後はサービスの認知拡大フェーズに入るため、マーケティング強化と合わせて IR/PR にも力を入れ、改善していきたいと考えております。
質問 22. 営業マン比率は？IR・PR 特化の社員はいるか？SNS 発信も強化してほしい。
回答 22. 営業比率は非開示ですが、営業・マーケティング体制の強化が必要なのは認識しております。IR/PR 専任社員はおらず兼務ですが、上場来 PR 専門会社と連携して戦略的に進めております。
質問 23. GAFA 等の汎用人工知能 (AGI) の進化により、既存 AI 企業が淘汰される懸念についてどう考えるか？
回答 23. 我々は「汎用」とは戦っておらず、特定領域（金融営業など）での「高信頼性・高戦略性」を定義して実現しております。LLM 単体（次単語予測等）だけでは解けないタスクに対し、論理モデル等を組み合わせる手法をとっているため、汎用 AI に全て淘汰されるとは考えておりません。
質問 24. エージェンティック AI 領域で CRM や SFA ベンダーと組む話はあるか？
回答 24. 可能性は十分ございます。AI エージェントには長期記憶 (DB) が必要であり、CRM ベンダーはそのデータを持っております。連携方法はプロトコル連携など含め、目的に応じて検討いたします。
質問 25. 大手食品業界への AI 導入予定はあるか？
回答 25. 戦略的にターゲットにしており、ドライブスルーのデモ動画なども作成しております。
質問 26. AI コーディングは SaaS 提供か？
回答 26. コンサルティングを通じたノウハウ提供と、ツールによる SaaS 提供を組み合わせて、収益が最大化する形で提供する予定でございます。

質問 27. 今後、日本語以外の言語モデルでコールセンター型を展開する予定や時間軸は？

回答 27.

技術的には言語非依存なので可能ですが、今期すぐに展開する予定はございません。現実的な戦略を構築した上で将来的に組み込んでまいります。

質問 28. 足元の今期の手応えは？

回答 28.

最重要プロジェクト（営業 AI 等）が順調に進捗しており、手応えを感じております。市場環境の変化も速いため、油断せずに適応してまいります。

質問 29. 大手と協業して一気に加速する戦略は考えられないか？

回答 29.

十分考えられます。大手との協業による一気展開は最重要戦略の一つとして可能性を追っており、一定レベルになれば報告できる可能性がございます。

質問 30. AGI/ASI の実現にはかなり時間がかかるという考えに変わりはないか？

回答 30.

明確な定義が難しいですが基本的には時間がかかるという考えに変わりはございません。今はエンタープライズ領域で具体的な実用例を作ることが重要であると考えております。

質問 31. AI コーディングと高戦略 AI エージェントの具体的な事業内容は？

回答 31.

AI コーディングはコンサル+SaaS ツール提供でございます。高戦略 AI エージェントは、営業シミュレーター（SaaS）や、仮想人材派遣（月額課金）などを想定しております。M&A や資産運用など柔軟な収益モデルも検討中でございます。

質問 32. 「miraio」の一社あたりの平均導入期間は？

回答 32.

汎用的なパッケージ（予約など）なら数週間、個別カスタマイズやシステム連携が必要なものは数ヶ月かかります。年単位でかかるようなものではございません。

<ご参考>

・2025年10月期 決算短信〔日本基準〕（非連結） 2025年12月10日公表

・2025年10月期第 決算説明資料 2025年12月10日公表

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、2025年12月10日公表の 2025年10月期通期決算の内容に関して頂戴したご質問等などの内容に基づき、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。

