2026年11月13日

各　位

会社名　Ai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　CFO　坂元　優太
（TEL.03-6809-0142）

通期連結業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2026年11月13日開催の取締役会において、最近の業績動向を踏まえ、2026年５月13日に公表いたしました2027年３月期（2026年４月１日～2027年３月31日）の通期連結業績予想を下記のとおり修正することといたしましたので、お知らせいたします。

記

1.2027年３月期 通期連結業績予想数値の修正（2026年４月１日～2027年３月31日）

	売上高	営業利益	調整後EBITDA	調整後当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円
前回発表予想（A）	56,000 ～60,000	7,500 ～10,000	9,500 ～12,000	5,900 ～7,400
今回修正予想（B）	52,000	6,000	8,000	4,300
増減額（B－A）	△8,000 ～△4,000	△4,000 ～△1,500	△4,000 ～△1,500	△3,100 ～△1,600
増減率（%）	△13.3 ～△7.1	△40.0 ～△20.0	△33.3 ～△15.8	△41.9 ～△27.1
（ご参考）前期実績 （2026年３月期・単体）	29,359	3,802	3,850	2,654

（注）１．前回発表予想はレンジで公表していたため、増減額・増減率は「前回発表予想の上限に対する値～下限に対する値」の順に記載しております。
２．調整後EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋M&Aに伴うのれん等償却費（長期前払費用償却含む）＋M&A関連費用
３．調整後当期純利益＝親会社株主に帰属する当期純利益＋M&Aに伴うのれん等償却費＋M&A関連費用
４．M&A関連費用＝ファイナンシャルアドバイザリー費用＋デューディリジェンス費用
５．前回発表予想の営業利益は、M&Aに伴うのれん等償却費を1,500百万円と仮定した暫定的な数値です。今回修正予想も同様の前提によっております。
６．2026年３月期は連結財務諸表を作成していないため、前期実績は単体の数値を記載しております。

2.修正の理由

当第２四半期連結累計期間の業績は、売上高22,721百万円、営業利益93百万円、調整後EBITDA1,119百万円となりました。売上高は「Yunth」「Brighte」および株式会社ＢＪＣが牽引し、営業利益は、第１四半期の営業損失531百万円に対し、第２四半期連結会計期間（７月～９月）単独で624百万円を計上し、上期累計で黒字を確保しております（金額は百万円未満切捨てのため、四半期の合計と累計は一致しない場合があります）。

一方、通期では、主に以下の要因により、売上高・各利益ともに前回発表予想を下回る見込みとなったため、通期連結業績予想を修正いたします。

（１）売上高

①　新ブランドの発売延期（影響額：約△4,000百万円）

下期に発売を予定していた新ブランドについて、販売戦略を見直したことにより、発売を延期することといたしました。

② ヘアケアブランド「Straine」の下振れ（影響額：約△4,000百万円）

「Straine」は、シャンプー・トリートメントの主要な販路である店頭卸販売を起点に展開したブランドであり、自社ECでの需要検証を経ずに店頭へ一斉に展開したことから、店頭での継続購入の積み上げに想定以上の時間を要しております。また、初期ラインの継続購入の定着を確認する前にリニューアルを判断したため、初期ラインの在庫消化に向けた価格見直しにより販売単価が下落したほか、店頭での初期ラインとリニューアル品の併存により売上の積み上がりが鈍化いたしました。これらを踏まえ、同ブランドの通期売上計画を6,000百万円から2,000百万円に、売上総利益率の前提を61.7%から50.0%に見直しております。

なお、「Yunth」「Brighte」をはじめとするEC起点のブランドは順調に推移しており、子会社化した株式会社ＢＪＣも想定どおり進捗しております。また、2026年９月に発売した「Brighte」初のサロン専売モデル「ELEKI LIFT PRO」を株式会社ＢＪＣのサロン向け販路で展開するなど、下期の売上拡大に向けた取組みを進めております。

（２）営業利益・調整後EBITDA・調整後当期純利益

① 上記（１）①の新ブランドの発売延期に伴う利益の減少（影響額：約△2,500百万円）

② 上記（１）②の「Straine」の下振れに伴う利益の減少（影響額：約△1,500百万円）

売上高の減少に伴う売上総利益の減少（約△2,470百万円）および価格見直しによる売上総利益率の低下（約△230百万円）に対し、広告宣伝費等の販管費の抑制（約1,200百万円）で一部を補う見込みです。

調整後当期純利益については、上記に加え、支払利息・融資手数料等の営業外費用および税金費用の見直しを反映しております。

（参考）営業利益の主な修正要因（前回発表予想の上限からの増減）

項目	金額（百万円）
前回発表予想の営業利益（上限）	10,000
① 新ブランドの発売延期	△2,500
② 「Straine」の売上高減少に伴う売上総利益の減少	△2,470
③ 「Straine」の売上総利益率低下	△230
④ 「Straine」の販管費抑制	1,200
今回修正予想の営業利益	6,000

3.今後の見通し

今回の修正にあたっては、社外取締役を含む取締役会において議論を重ねました。その結果、今後も高い成長を持続していくため、販売戦略の見直しと行政手続きの状況も踏まえ、新ブランドの投入を急ぐのではなく、まず組織・業務基盤の整備を優先すべきとの判断に至りました。下期は、成長が続く既存ブランドと販路に経営資源を集中するとともに、管理体制の強化を進めてまいります。

売上面では、「販路の拡大」「商品ブランドの強化」「株式会社ＢＪＣとのシナジー」の３つを柱に、店頭卸・コンビニ・サロンへの販路拡大、米国でのEC販売の開始（米国の売上・利益は今回の業績予想には織り込んでおりません）、美顔器「Deep Boost」や新SKUの投入、年末商戦・イベント需要の取り込みを進めてまいります。

利益面では、利益改善の柱となる広告宣伝費・販売促進費の削減が９月時点で計画水準に到達しております。下期計画（売上高29,279百万円、営業利益5,907百万円）は、売上高の伸びを前期の半分以下に置き、全体の売上総利益率はブランド構成比の変化により64.8%を見込んで策定しております。

体制面では、「Straine」の反省を踏まえ、今後立ち上げるブランドは、自社ECで需要と販売データを確かめたうえで店頭へ展開する進め方に統一いたします。あわせて、事業規模の拡大に見合った組織・業務基盤の整備を進め、店頭卸販売における収益構造の確立に取り組んでまいります。

これらの取組みにより、修正後の業績予想の確実な達成を目指してまいります。株主・投資家の皆様には、ご心配をおかけしますことを深くお詫び申し上げます。

なお、期末配当予想（無配）につきましては、前回発表から変更はありません。

（注意事項）

上記の業績予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績は今後の様々な要因により予想数値と異なる可能性があります。

以上