PKSHA TECHNOLOGY

2026年9月期 決算説明資料

株式会社 PKSHA Technology
（東証プライム 3993）

2026年11月12日

本資料に記載された予測、見通し、意見などは、2026年11月12日現在において、一般的に認識されている経済・社会等の情勢並びに当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、その情報の正確性を保証するものではありません。これらは、様々な要因の変化等の事由により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があります。

© PKSHA Technology All rights reserved.

CONTENTS

1. 2026/9期 通期業績
2. ビジネス・アップデート
3. 事業方針と2027/9期予想

© PKSHA Technology All rights reserved.

エグゼクティブ・サマリー
AI進化を追い風に３セグメントのシナジー/複利 で大幅増収増益を継続

PKSHA TECHNOLOGY

2026/9期 通期業績（IFRS）

売上 386億円(YoY+77.7%)、調整後EBITDA 77億円(YoY+41.9%)、事業利益 60億円(YoY+55.2%) 着地

- AI Research & Solution事業では、 ソリューション案件の堅調さの継続等から、**YoY+33.7%と売上が高成長**
- AI SaaS事業では、 **調整後EBITDAマージン 40.2%**と収益率を維持し、**ARRは 116.9億円超（YoY +25.1%）**へ
- AI Powered Worker事業では、AIマッチング効率の向上を背景に、**売上高は 136億円（Adjusted[1] YoY +24.1%）**と高成長

ビジネス・アップデート

AI技術の更なる進展を受け、**用途/個社特化型のAIに強みを持つ PKSHA AI ３事業**への追い風が継続

1. **AI R&S [探索]:** 企業との共同研究から生まれる**“価値”ベースのライセンス型モデル（人工型ベースではない）**
   - **エンプラ企業の大半（時価総額上位の約 8 割）**がPKSHA AIの顧客。「PKSHA Dialogue」「PKSHA Private AI Agents」提供
2. **AI SaaS [拡販]: 業界横断で複数顧客の学習データが複利的に蓄積、結果的に収益性が高まる構造**
   - **NRRは 106.0%**と高成長維持。**CX/EX両領域で既存AI SaaS間の親和性を活かしクロス/アップセルが進展。**エンプラ導入加速
   - **5,000社・10,000体超 のAIが稼働。**稼働数が増えるほど精度が向上、後発プレイヤーや単独企業の内製AIに対し競争優位性
3. **AI Powered Worker [拡張]:** 人×AIの**組み合わせ/ハイブリッド型**でAIを提供(働くほどマッチング精度/収益性向上)
   - 巨大なBPO市場で人手に依存してきた業務ニーズを、**人×PKSHA AIで取り込む「AI BPO」サービス**を開始

事業方針と 2027/9期予想

AI技術の進展を受け、PKSHA AIは「探索 × 拡販 × 拡張」 の ３事業のシナジー/ 複利 を通じ成長加速

- PKSHAの**アルゴリズムモジュールを組み合わせることで、多様なAIソフトウエアを効率的 / 高速に構築可能**

2027/9期は 増収増益を予想。3事業の成長継続と、中長期の収益性向上に向けた投資を両立

- **売上460億円(YoY+18.9%)、調整後EBITDA 91億円(YoY+17.8%) 、事業利益 74億円(YoY+23.0%)**予想

全産業へのAI社会実装を加速、売上 1,000億円・EBITDA 300億円という社会インパクトを視野に拡大

© PKSHA Technology All rights reserved.

注）1.前年中の新規連結企業が、前年期首から連結されていたと仮定して算出したプロフォーマベースの比較

1

2026/9期 業績

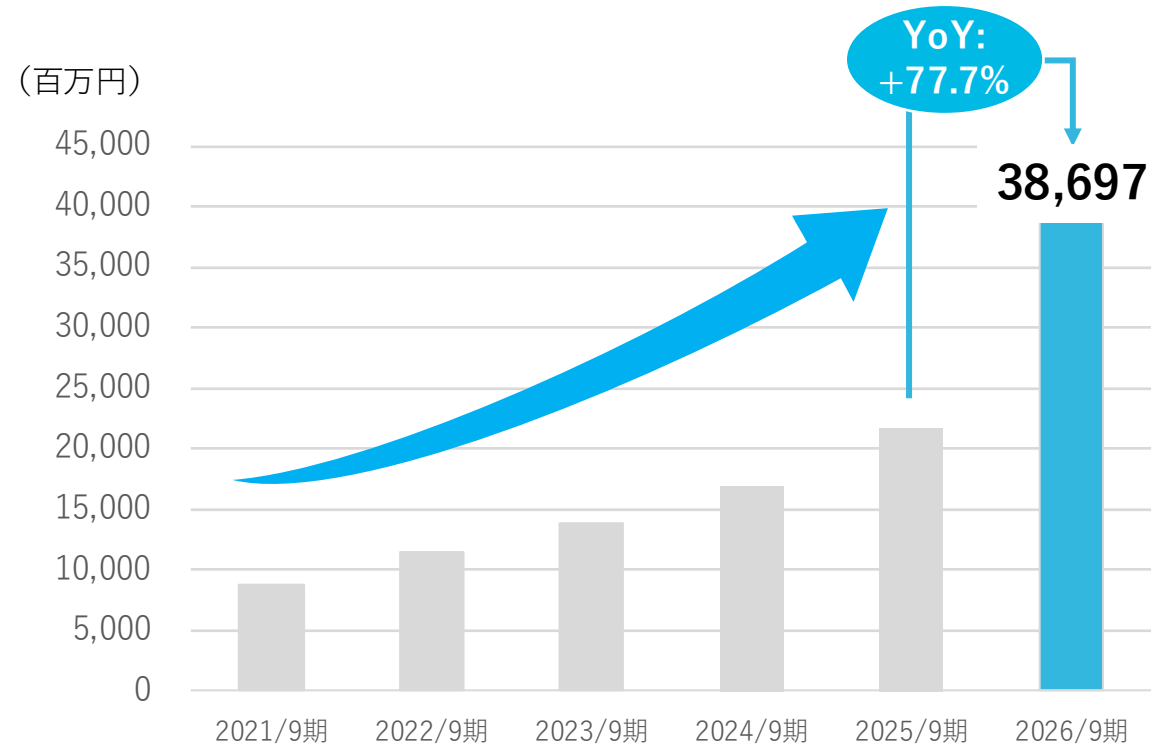
© PKSHA Technology All rights reserved.

2026/9期 通期業績サマリー：
AI技術進化・AI市場成長を受け、売上・利益ともに「成長が加速」

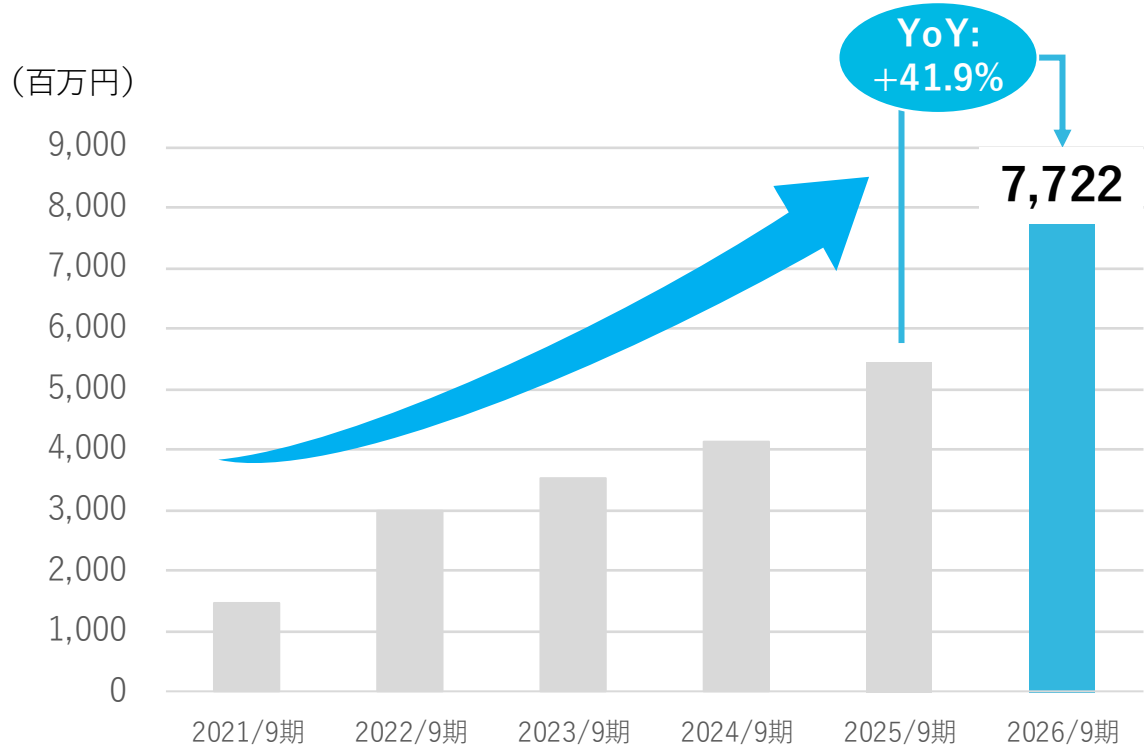
PKSHA TECHNOLOGY

既存事業の堅調な伸長に加え、資本を活用したグループイン企業のシナジー創出が成長を牽引
調整後EBITDAは、売上拡大に伴う増加により、先行投資の影響はあるものの大幅増益

売上収益の推移



調整後[1]EBITDAの推移[2]



注）1.EBITDAから株式報酬費用・有給休暇引当金繰入・過年度に計上した信託型ストックオプション関連損失の見積り変更に伴う差益を控除したもの
2.2025年９月期第３四半期及び2026年９月期第１四半期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2025年９月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させている

© PKSHA Technology All rights reserved.

2026/9期 通期業績サマリー：
AI技術進化・AI市場成長を受け、「大幅な増収増益を継続」

PKSHA TECHNOLOGY

PKSHA連結（IFRS）

売上収益
38,697百万円
（前年同期比：+77.7%）

調整後[1]EBITDA
7,722百万円
（前年同期比：+41.9%）

事業利益
6,017百万円
（前年同期比：+55.2%）

AI SaaSセグメント[2]

ARR
11,693百万円
（前年同期比：+25.1%）

NRR
106.0%
（前年同期比：-2.2%pt）

顧客数
5,030社
（前年同期比：+565社）

注）1. EBITDAから株式報酬費用・有給休暇引当金繰入を控除したもの
2. AI SaaSセグメントにおいて、ARR、NRR及び顧客数はストック型売上を対象に算出

© PKSHA Technology All rights reserved.

連結：2026/9期 通期業績（IFRS）

AI Research & Solution、AI SaaS、AI Powered Workerの3事業とも堅調な売上成長
調整後EBITDA / 事業利益は、売上拡大に伴う増加により、先行投資の影響はあるものの増益
既存事業も堅調な売上成長、収益性向上を実現
税引前当期利益 / 親会社の所有者に帰属する当期利益は、前年の特殊要因を除けば実質増益

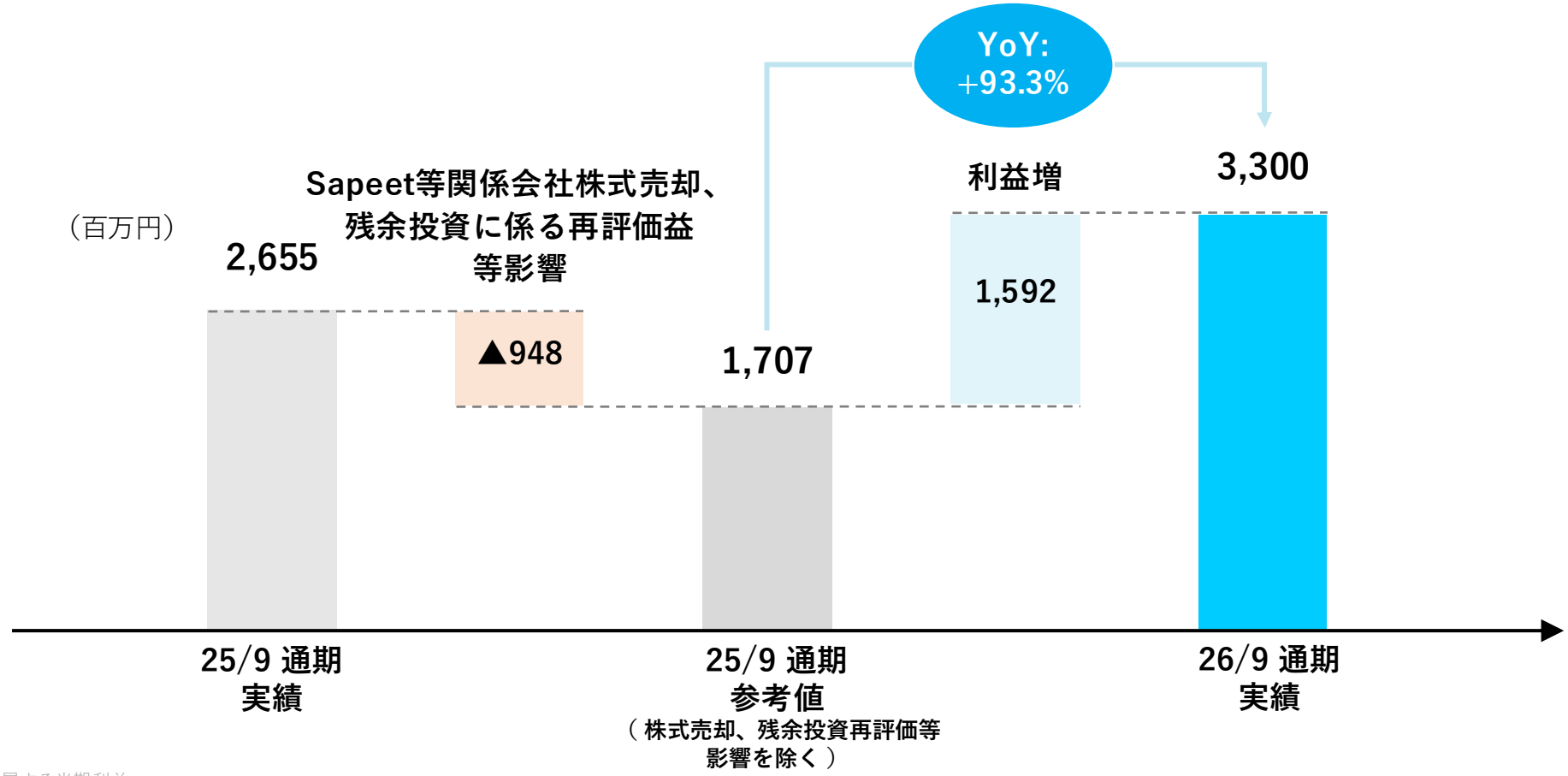
（百万円）	2025/9期 通期 (IFRS)	**2026/9期 通期 (IFRS)**	**前年同期比**	前年同期比 特殊要因[3]除く	通期業績 予想	**進捗率**
売上収益	21,771	**38,697**	**+77.7%**	**-**	35,000	**110.6%**
調整後[1]EBITDA	5,443	**7,722**	**+41.9%**	**-**	6,700	**115.3%**
事業利益	3,876	**6,017**	**+55.2%**	**-**	5,000	**120.4%**
税引前当期利益[2]	4,630	**5,214**	**+12.6%**	**+57.9%**	-	**-**
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,655	**3,300**	**+24.3%**	**+93.3%**	2,850	**115.8%**

注）1. EBITDAから株式報酬費用・有給休暇引当金繰入を控除したもの
2. 2025年９月期通期のその他の収益に関係会社株式売却益（382百万円）、残余投資に係る再評価益等（944百万円）を計上している
3. 過年度に計上した関係会社株式売却益、残余投資に係る再評価益等は一過性の性質（特殊要因）につき、それを排した実質の成長率として表記
2025年９月期第３四半期及び2026年９月期第１四半期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2025年９月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させている

© PKSHA Technology All rights reserved.

（参考）2026/9期 通期当期利益[1]の増減要因（対前年同期比）

Sapeet等関係会社株式売却、残余投資再評価等の影響[2]を除いた事業関連での利益成長は+93%程度の増益を実現



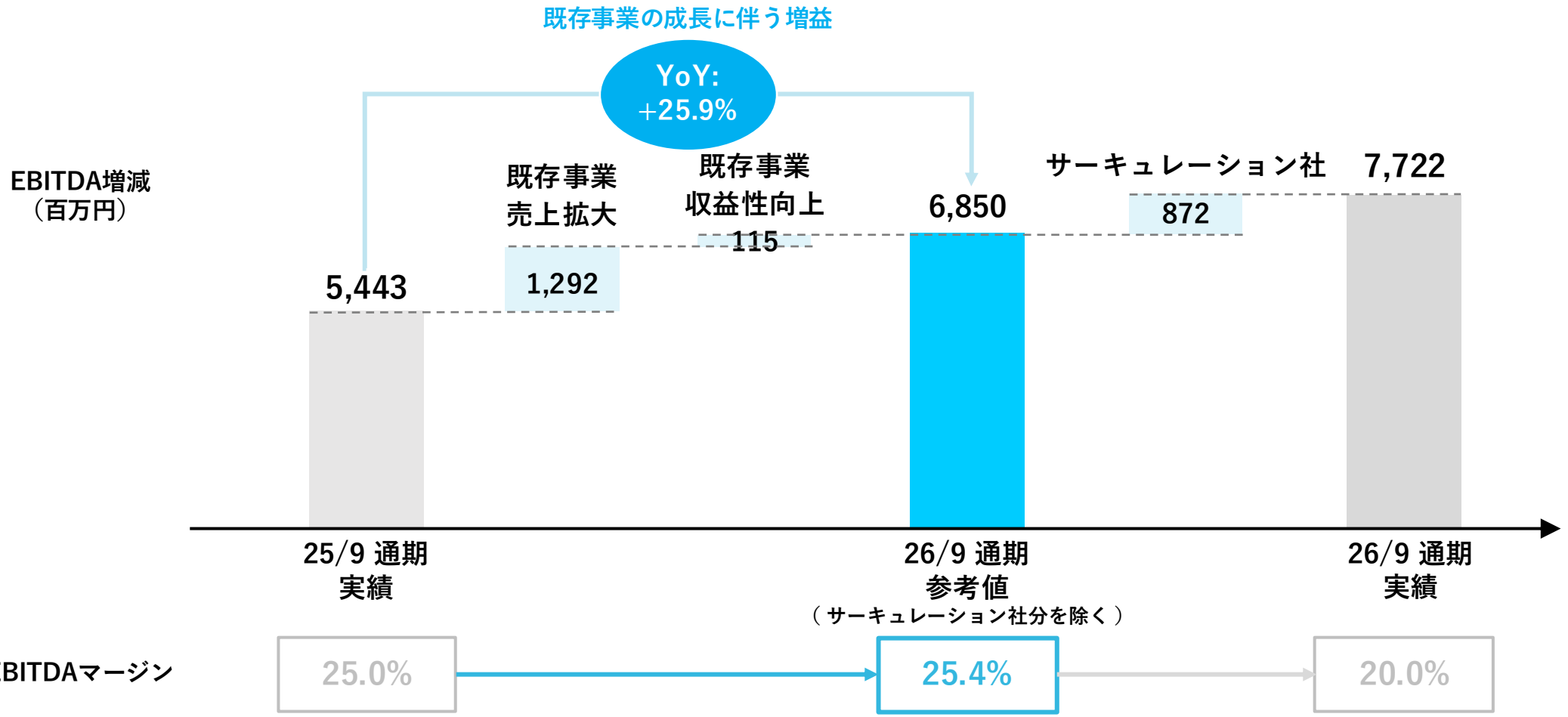
注）1. 親会社の所有者に帰属する当期利益
2. 2025年9期 通期のその他/金融収支にて、特殊要因として一過性の株式売却等関連益（税後：250百万円）、残余投資に係る再評価益等（税後：698百万円）を計上

© PKSHA Technology All rights reserved.

（参考）既存事業[1]の調整後[2]EBITDA成長（対前年同期比）

PKSHA TECHNOLOGY

事業構造の異なるグループイン企業の影響を除いた既存事業の増益率は+25.9%
売上拡大に加え収益性も向上する構造



注）1.サーキュレーション社を除いたAI Research & Solution事業、AI SaaS事業、トライアンフ社を指す
2. EBITDAから株式報酬費用・有給休暇引当金繰入を控除したもの

© PKSHA Technology All rights reserved.

セグメント別：2026/9期 通期業績（IFRS）

AI Research & Solution：前年同期比で売上成長と大幅な増益を達成
- 生成AI/LLMの追い風による強い引き合い等から、ソリューション案件の好調が継続

AI SaaS：ARRが前年同期比+25.1%とストック売上を着実に積み上げ
- 事業進捗を踏まえ、人材採用や開発等への積極的な戦略投資も進めながら高い収益率と成長を引き続き両立

AI Powered Worker：売上高は136億円（前年グループジョイン企業の通期連結を仮定したプロフォーマベースの前年同期比+24.1%）
- 独自のデータ利活用による高速マッチングを実現。マッチング効率の向上を背景に、売上伸長

（百万円）		25/9期通期（IFRS）	**26/9期通期[2]（IFRS）**	前年同期比
AI Research & Solution	売上収益	10,259	**13,716**	**+33.7%**
	セグメント利益	2,349	**3,346**	**+42.4%**
	調整後[1]EBITDA	2,818	**3,613**	**+28.2%**
	調整後[1]EBITDAマージン	27.5%	**26.3%**	**▲1.1%pt**
AI SaaS	売上収益	9,049	**11,796**	**＋30.4%**
	セグメント利益	3,109	**3,749**	**+20.6%**
	調整後[1]EBITDA	3,960	**4,742**	**+19.7%**
	調整後[1]EBITDAマージン	43.8%	**40.2%**	**▲3.6%pt**
AI Powered Worker	売上収益	2,657	**13,631**	**＋412.9%**
	セグメント利益	171	**789**	**＋359.4%**
	調整後[1]EBITDA	303	**1,135**	**+273.8%**
	調整後[1]EBITDAマージン	11.4%	**8.3%**	**▲3.1%pt**
セグメント利益調整額		▲1,753	**▲1,866**	—

注）1. EBITDAから株式報酬費用・有給休暇引当金繰入を控除したもの
2. 2026年９月期第１四半期より、企業結合に伴う全社費用の配賦方法の変更をAI R&S、AI SaaSセグメント間で実施しております

© PKSHA Technology All rights reserved.

上場来初となる配当を実施 – 強固な収益基盤の確立を背景に、AIの社会実装への力強い成長投資と、株主還元の両立へ

PKSHA TECHNOLOGY

資本効率のさらなる向上を目的として、上場来初となる配当を実施
2026年9月期の期末配当（予定） 1株当たり10円00銭

期末配当の内容

	今回予定額	直近の配当予想 （2026年7月31日公表）	前期実績 （2025年9月期）
1株当たり配当金	**10円00銭**	10円00銭	0円00銭

2027年9月期 配当予想：1株当たり 10円00銭

成長投資と株主還元の考え方

上場来

成長投資へ優先的に充当

- 獲得した利益を研究開発の推進、優秀な人材の獲得、ならびに非連続な成長を実現するためのM&Aなど

強固な収益基盤を確立

- 事業が順調に拡大し、AIアルゴリズムの提供やAI SaaS製品を始めとする継続的かつ安定的なストック収益を実現

今後

成長投資と、株主還元の両立へ

- AIの社会実装への力強い成長投資を継続
- 株主の皆様への直接的な利益還元も、並行して実施へ

© PKSHA Technology All rights reserved.

2

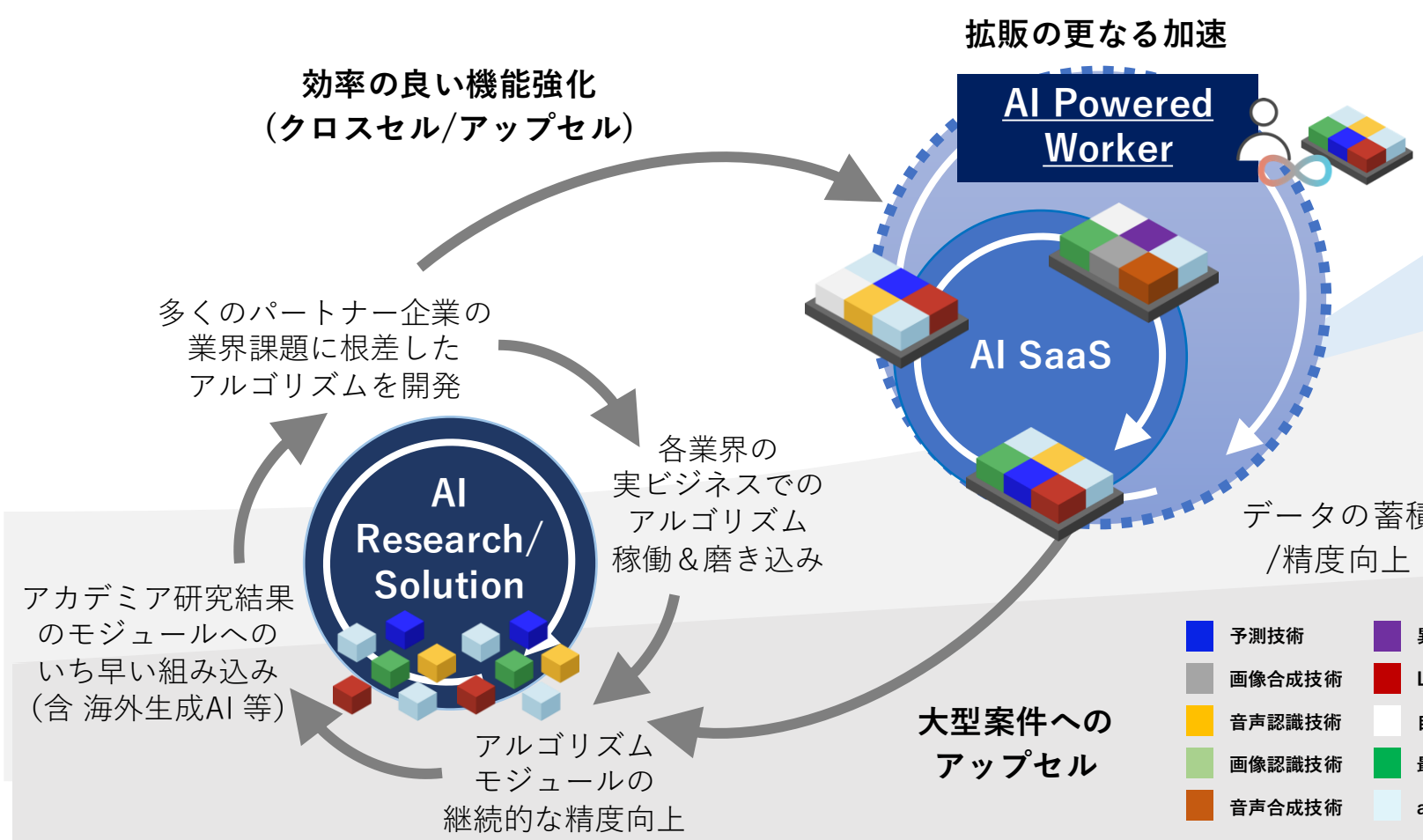
ビジネス・アップデート

© PKSHA Technology All rights reserved.

AI Research & Solution / AI SaaS / AI Powered Worker
PKSHA AI ３セグメントのシナジー/ 複利 を通じ成長加速

PKSHA TECHNOLOGY

PKSHA AI SaaSをワーカー向けにカスタマイズし
AI Powered Worker という新たな提供形態に進化し、提供価値が増幅





© PKSHA Technology All rights reserved.

PKSHA AIは時価総額上位の上場企業の”約８割” に導入済

PKSHA TECHNOLOGY



注）当社グループとの取引実績がある企業を掲載しております

© PKSHA Technology All rights reserved.

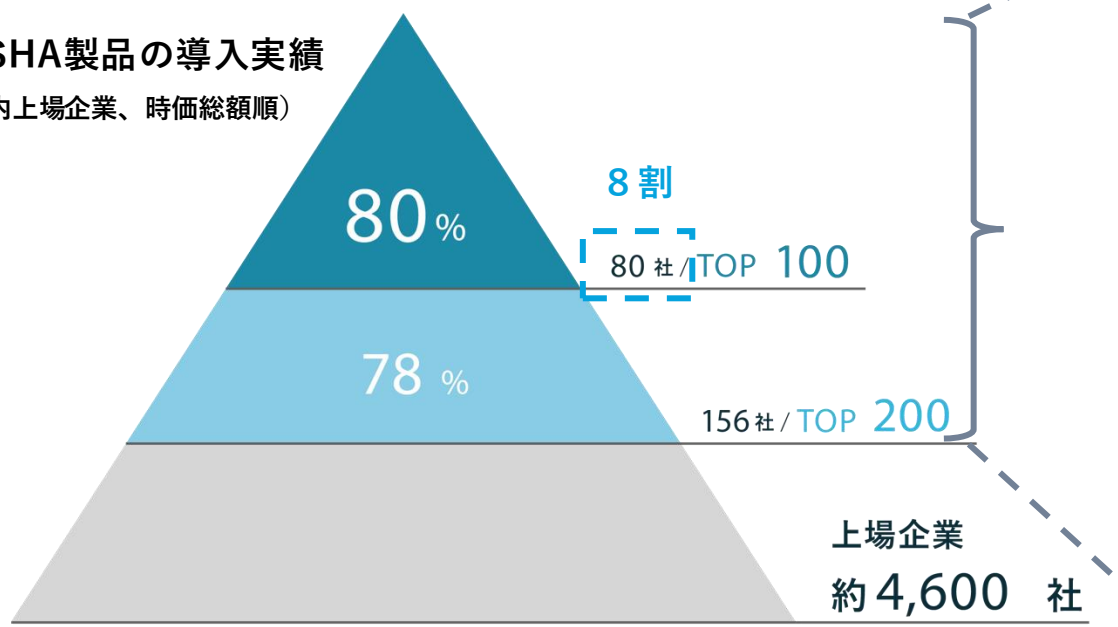
PKSHA AIは時価総額上位の上場企業の約８割に導入済
加えて、依然大きな未開拓領域が存在（→ 今後引き続き拡大）

PKSHA TECHNOLOGY

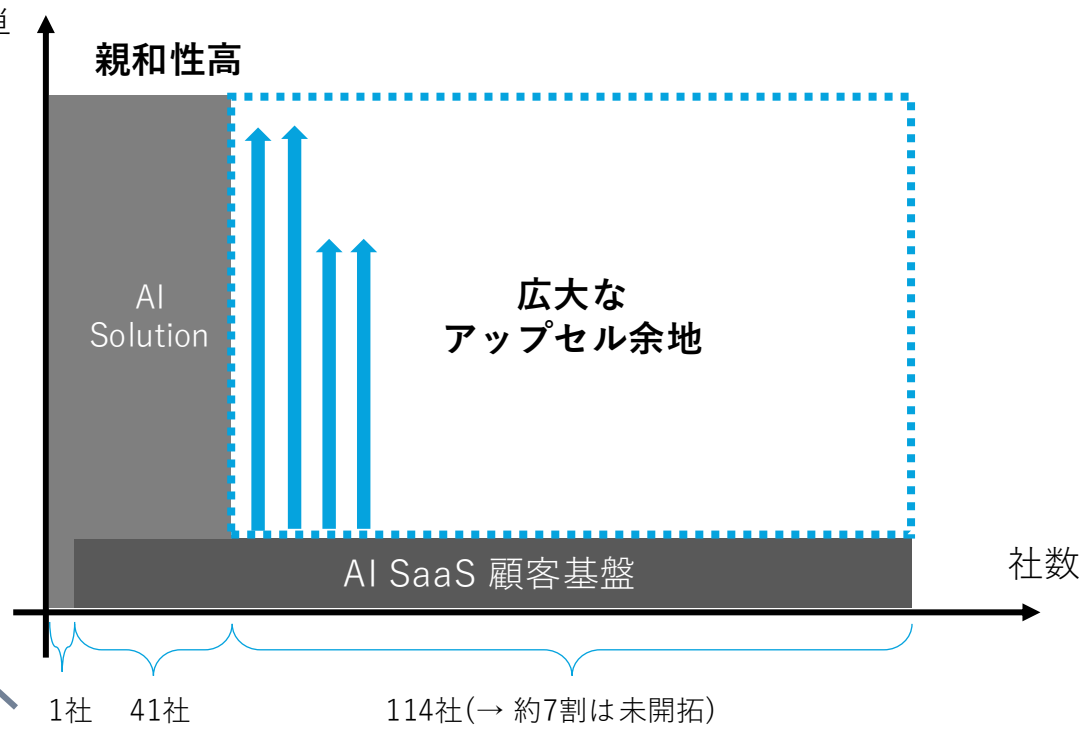
AI活用の余地が特に大きいエンタープライズ中心に顧客基盤が積み上がる
AI Research & SolutionとAI SaaSの事業連携により提供価値を更に重ねることが可能

上位顧客の８割に導入しているが…

PKSHA製品の導入実績
（国内上場企業、時価総額順）



アップセル余地は広大
①: AI R&S / AI SaaS両セグメントの親和性は極めて高い
②: AI SaaSのみの未開拓顧客は、依然多く存在



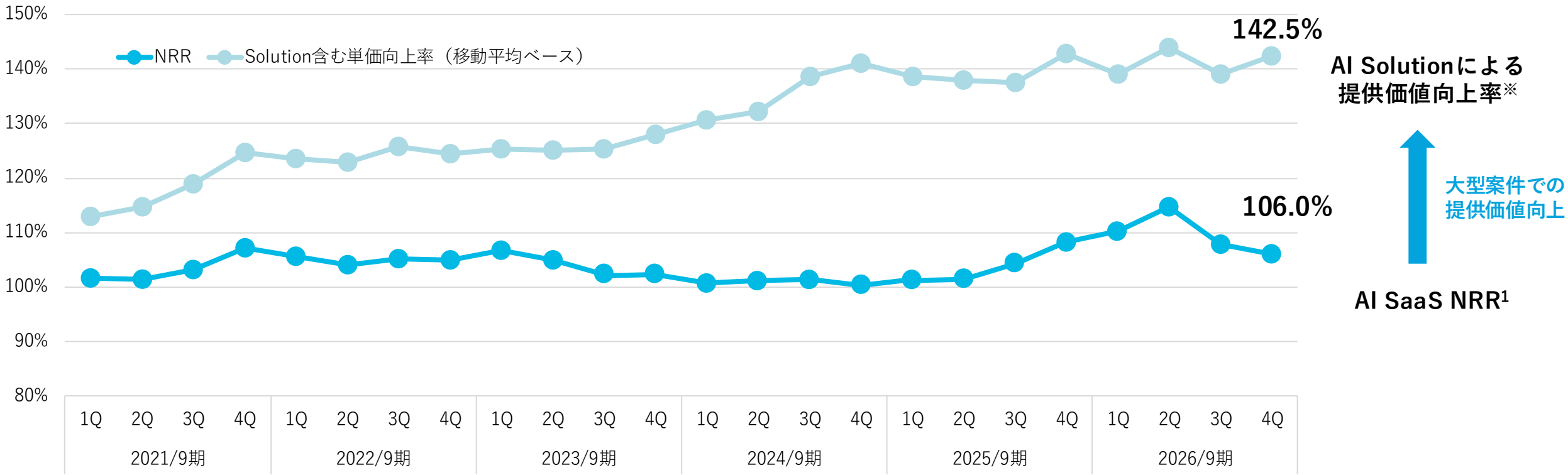
注）2026年9月期通期にPKSHAグループのAIソリューションおよびAI SaaSの販売実績があった会社

© PKSHA Technology All rights reserved.

広大なアップセル余地を残すAI SaaS顧客基盤へのAI Solution提供
AI Solution/SaaS両セグメントの親和性は極めて高い

PKSHA TECHNOLOGY

NRRは106.0%と成長維持、既存AI SaaS間の親和性を活かしクロス/アップセルが進展すると共に、AI Solutionでも顧客への提供価値を重ねる独自のモデルが積み上がっている



※ AI Solutionへのクロスセルによる提供価値向上率[2]：昨年同月にARR計上がある顧客についての（当月ARR + 当月AI Solution売上）/（昨年同月ARR）

注）1. AI SaaSセグメント全体での集計で、四半期毎の数値は対象期間内の月次NRRの平均としております
例えば、2023年12月のNRRは、2022年12月にストック型売上が計上された顧客における売上総額と、同一顧客による2023年12月の売上総額を比較対象としており、その他の月も同様の計算をしております
2. AI SaaSのストック型売上が前年同月に計上された顧客における、（当月のAI SaaS ストック型売上とAI Solution 売上の合計額）/（前年同月のAI SaaS ストック型売上）を当月の AI Solutionによる提供価値向上率と定義しております
四半期毎の数値は当社連結対象期間内の月次数値の平均としております。また、試算に用いる当月のAI Solutionの売上は季節性控除のため過去12カ月平均を使用しております
3. 事業実態をより正確な本指標への反映のため一部調整して算出しております
4. 2025年9月期第2四半期より株式会社PKSHA infinity（旧名：アーニーMLG株式会社）を、2026年9月期第4四半期よりVideoTouch株式会社を集計対象として含んでおります

© PKSHA Technology All rights reserved.

2-1

AI Research & Solution セグメント

© PKSHA Technology All rights reserved.

パートナー顧客・売上は堅調に成長
日本を代表する企業との共同研究により作られる先端AIエージェント

PKSHA TECHNOLOGY

企業や大学との共同研究を通して、全業界・産業におけるAI社会実装を着実に推進
顧客内部の様々な領域で、PKSHA AI R&Sにより作られたAIエージェントが日々動き続けている

共創パートナー企業と探索業界が広がり

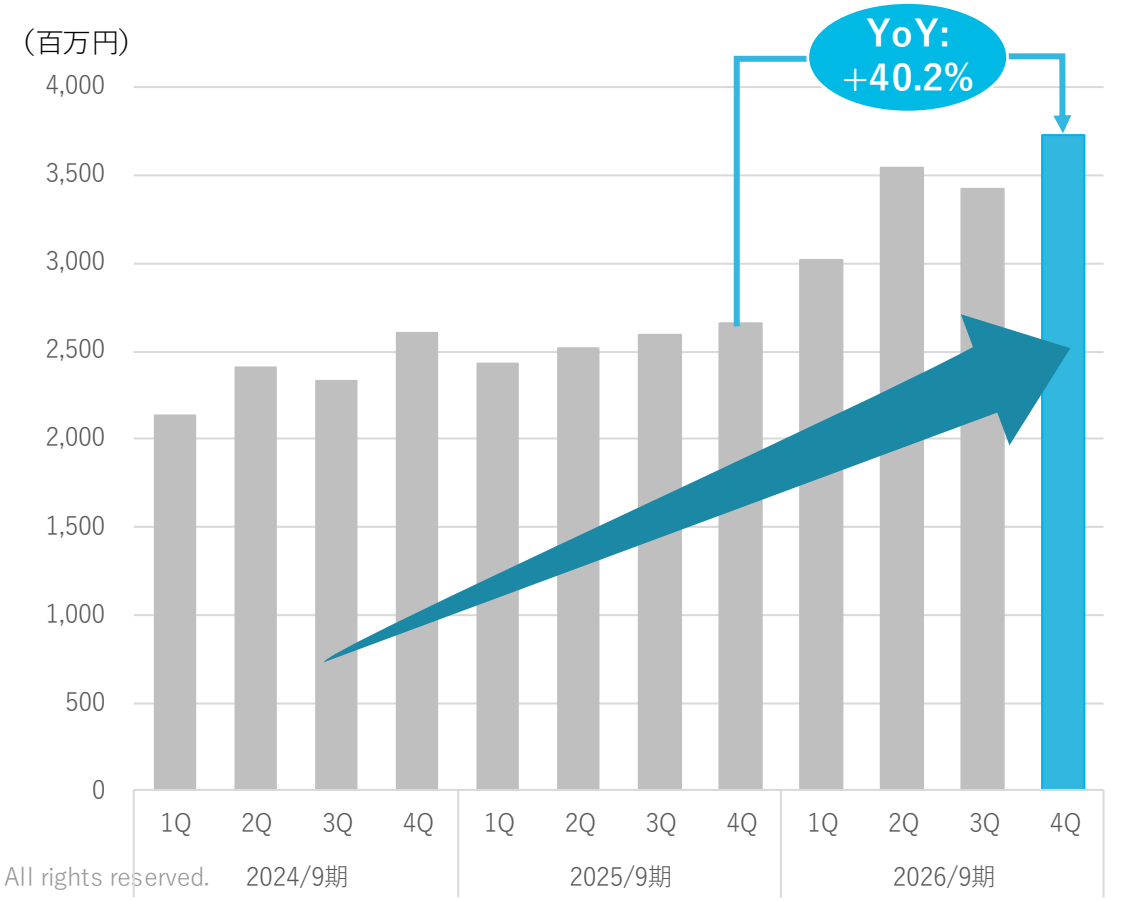
業界の広がり

小売	銀行	製造	官庁
広告/マーケ	信販	教育	エンタメ
医療/製薬	損害保険	警備/見守り	総合商社
航空/物流	生命保険	不動産	通信
モビリティ	インターネットメディア	証券	電力

共創パートナーの広がり

旭化成／ANA／SMBC／SMBC日興証券／NTTドコモ／キヤノン
KDDI／JR東日本／ジェーシービー／資生堂／住友不動産
ソニーグループ／損害保険ジャパン／第一生命保険／デンソー
東京海上グループ／東京ガス／トヨタ自動車／日本経済新聞社
日本製鉄／日本マイクロソフト／日立製作所
ベネッセコーポレーション／みずほフィナンシャルグループ
三井住友海上火災保険／三井住友銀行／三井住友トラストグループ
三井のリパーク／三菱自動車／三菱地所
三菱UFJ銀行／村田製作所／リコー

売上が着実に成長



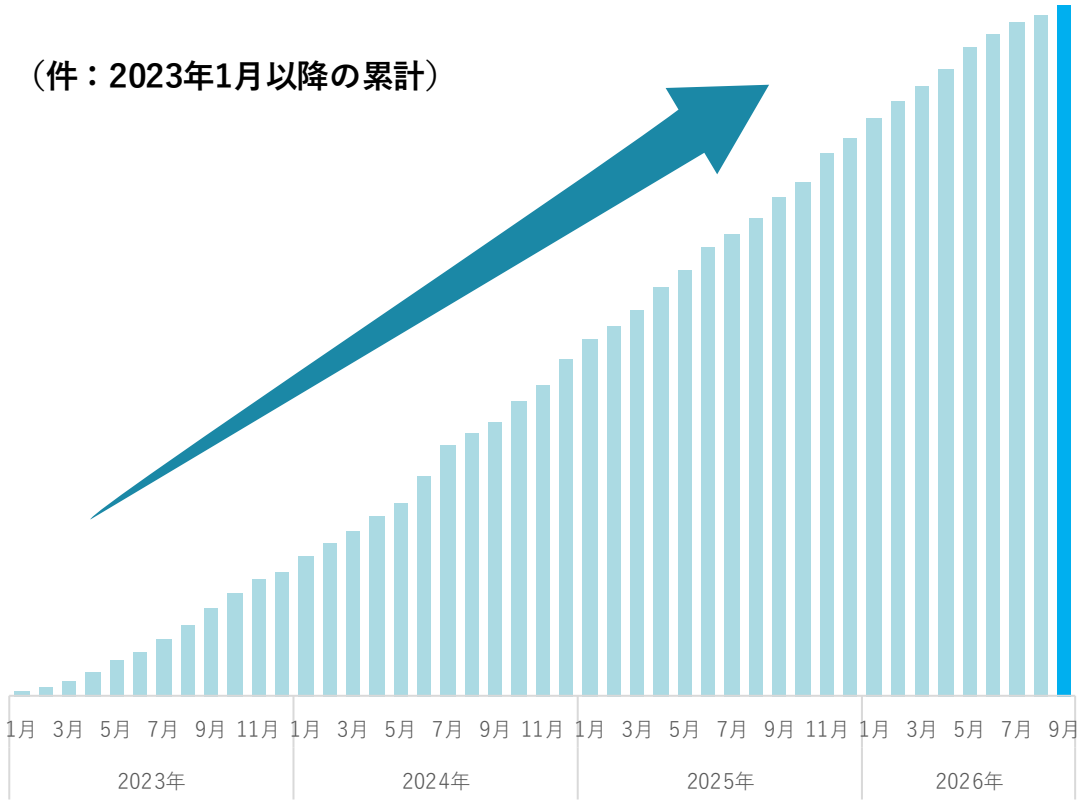
© PKSHA Technology All rights reserved.

AI技術進化を追い風に、
PKSHA AI Solutionの顧客リードは継続的に積み上がる

PKSHA TECHNOLOGY

AIプレイヤー（含 PKSHA）にSIer予算＋内製化予算が流入（大きな機会）
大規模・かつ複雑なエンプラ業務フローにAIを実装するPKSHAの技術力が求められる

AI Solutionリードの積み上がりが継続



PKSHAが選ばれる理由

顧客側での、SIer人工型モデルへの疑問/再検討が勃発

- AI進化/Coding AIの出現により、**人工型から価値ベースへ転換**
- 人工型がSIerの大前提。価値ベースへの転換をすると売上が絞られるというイノベーションのジレンマが存在

時価総額上位８割の顧客から認められるPKSHA AI社会実装力

- 元来より、価値ベースのライセンス課金であるPKSHAには追い風
- 日本の商習慣や言語を深く理解した上での、業界知識×業務オペレーション×日本語×継続学習 を一体化した**業界特化型AIの構築力**

内製化は限定的。共同研究による新たなAIエージェント開発

- 大規模・かつ複雑業務においては、技術力・AI実装力・ガバナンス（セキュリティ、アクセス権等）担保の側面等から、自社で完遂困難
- **AIエージェント開発力を有するPKSHAとの共同研究が進む**

© PKSHA Technology All rights reserved.

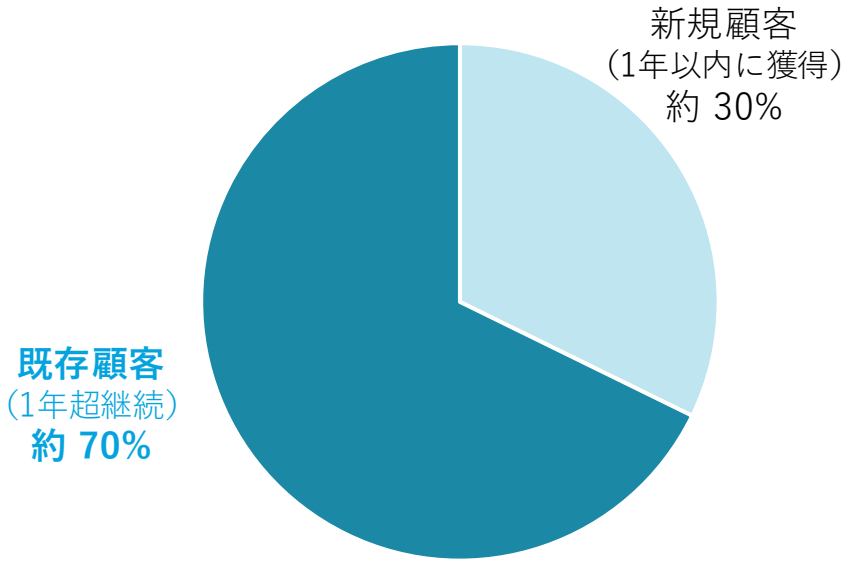
PKSHA AI Solutionは
高い継続率と、価値ベースのライセンス課金型モデルのストック事業

PKSHA TECHNOLOGY

AI Solutionは長期継続顧客が多い積上モデル収益構造
ストック事業としての特性から、売上拡大局面は中期成長の足場づくりの側面もあり

AI Solutionは積上モデルの収益構造

AI Solutionの顧客継続期間毎の売上構成比[1]
（直近12ヶ月[2]）



ストック事業としてのユニークな特性

導入済みAIエージェントの稼働・成果に応じた売上の伸長

- 顧客のビジネスインパクトに貢献した価値分の対価と、導入済みAIエージェントの稼働に応じたリカーリング型売上の伸長

業務フローに組み込まれるAIエージェントゆえの高い継続率

- AIは生産性を向上する形で業務の裏側に実装されて日々利用される
- データ循環構造のためAIは日々の利用で精度が向上し続ける

既存顧客の増加と共に、収益性が徐々に向上する構造

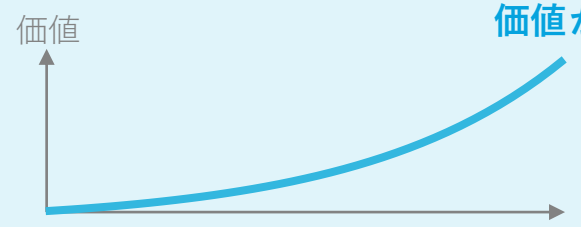
- 顧客に実装済みのAIエージェントは、自律的に駆動継続し、リカーリング型収益が増加
- **AIエージェントの稼働数増加に伴い、収益性が向上する構造**

注）1. 対象期間のAI Solution売上について、顧客を獲得してからの期間で分類した概算となっています
2. 直近12ヶ月間は2026年9月基準で、2025年10月~2026年9月の期間のAI Solution売上に係るものです
3. AI Solutionへのクロスセルによる提供価値向上率：昨年同月にARR計上がある顧客についての（当月ARR + 当月AI Solution売上）/（昨年同月ARR）

© PKSHA Technology All rights reserved.

（参考）Why “PKSHA AI Solution”？：
AI市場進化と共に、ライセンス型モデルは更なる進化を遂げる

PKSHA TECHNOLOGY

	従来型の人月SIer	PKSHAライセンス型
価値提供の推移（イメージ）		
¥ 課金モデル	労働時間・人月	**価値対価、ライセンスフィー** （稼働に応じたリカーリング）
構築手法	要件ごとに個別設計・手組み	**アルゴリズムモジュールの組み合わせ**
開発スピード	スクラッチ開発で長期化	検証済みアルゴリズム資産の再利用で **高速に立ち上げ**
提供価値の推移	納品時がピーク、以降は陳腐化	運用データで**継続学習**し、 **時間とともに性能向上**
AI AI進化による影響	売上減少・自己矛盾 （イノベーションのジレンマ）	**収益性の向上** （AI市場進化自体が、事業の追い風）

AIの進化は、人工型SIerにはジレンマ、PKSHAライセンス型には追い風

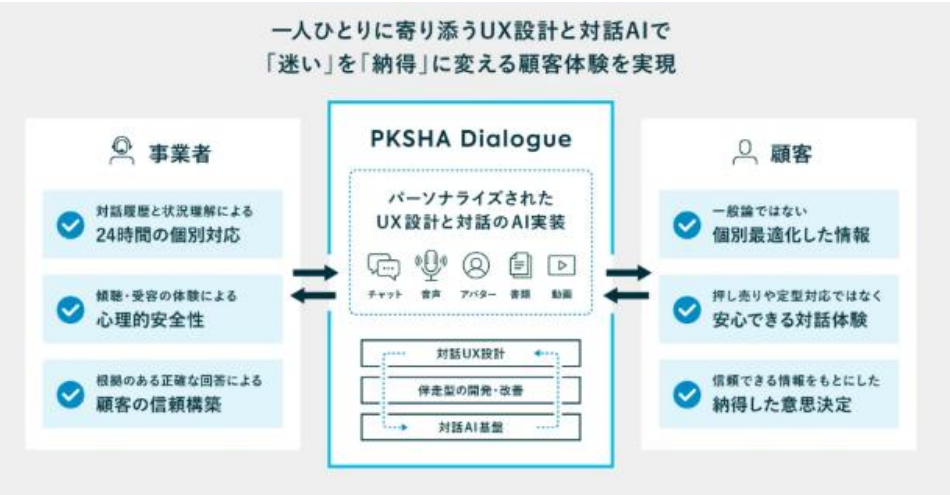
© PKSHA Technology All rights reserved.

トピックス：AI Research & Solution
企業との共同研究の数がさらに広がり、新たなAI社会実装が加速

PKSHA TECHNOLOGY

事例①：「PKSHA Dialogue」の提供を開始

PKSHA Dialogueは、対話UX設計・対話AI基盤・伴走型プロセスを一体で提供することで、以下の3つの価値をもたらします

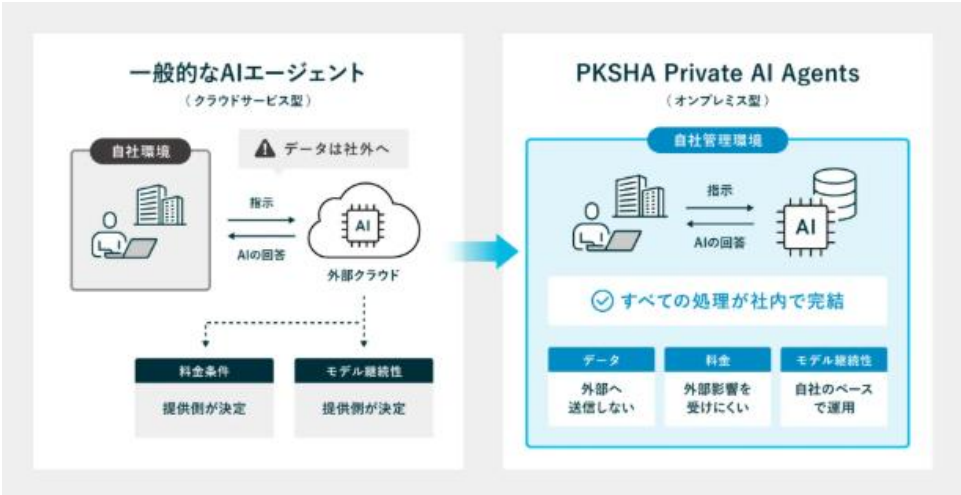


- **概要：**
  不動産購入や保険加入、ヘルスケア領域における傾聴など、専門知識を要し、一人ひとりの文脈に深く関わる「目的達成に向けた深い対話」を提供するソリューション
- **今後の展望：**
  単なる自動応答を超え、24時間365日顧客に寄り添い、一人ひとりが自信を持って選択できる対話体験を実現します

出所）https://www.pkshatech.com/news/20260818/

事例②：「PKSHA Private AI Agents」の提供を開始

「PKSHA Private AI Agents」は、機密性の高い業務領域に対してオンプレミス型AIエージェントを提供するサービスです



- **概要：**
  ソースコードや設計情報を外部に出せない環境でのコーディング支援を主要な利用シーンとして想定。金融機関の基幹系・市場系システム、製造業の工場・製品開発環境、医療・ヘルスケア領域の開発環境 等
- **今後の展望：**
  業務領域ごとに最適化した特化型AIエージェントを順次展開

出所）https://www.pkshatech.com/news/20260909/

© PKSHA Technology All rights reserved.

トピックス：AI Research & Solution
フィジカルAI領域へソリューションが拡張

AI搭載「NNカメラシステム」

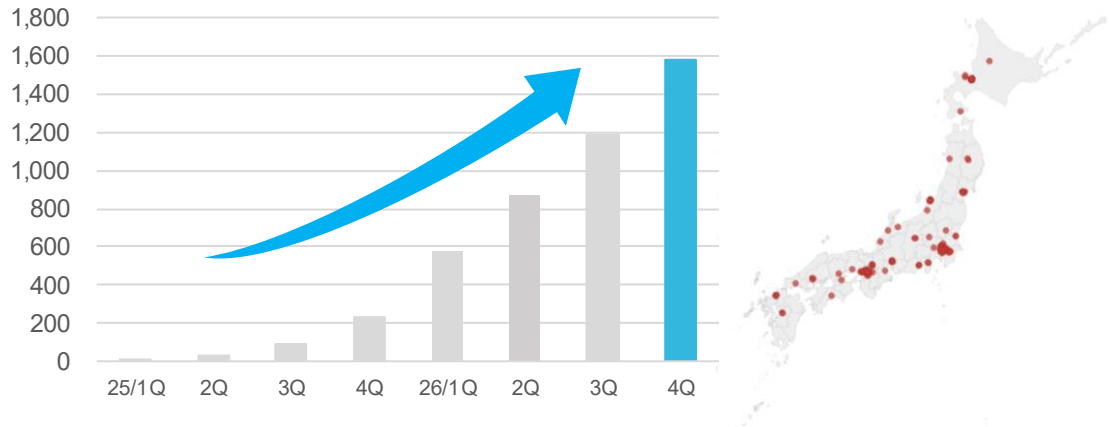


- 4KカメラとPKSHA独自のAIモデルを融合
- 物理空間の全域をカバーする、AIの「目」と「脳」の統合
- 独自のAIアルゴリズムを搭載したエッジデバイスにより、広域な施設や公共空間の状況を克明に把握。場所を選ばず、現場の運用（オペレーション）を自動化・高度化する基盤を提供

施設全体のAX化　例：迷子検知



日本全国に導入が加速（カメラ設置累計数）



積み上げてきた研究開発力とハードウエア/オペレーションの事業経験も活かしながら
AIエージェントを物理世界に展開へ

© PKSHA Technology All rights reserved.

2-2

AI SaaSセグメント

© PKSHA Technology All rights reserved.

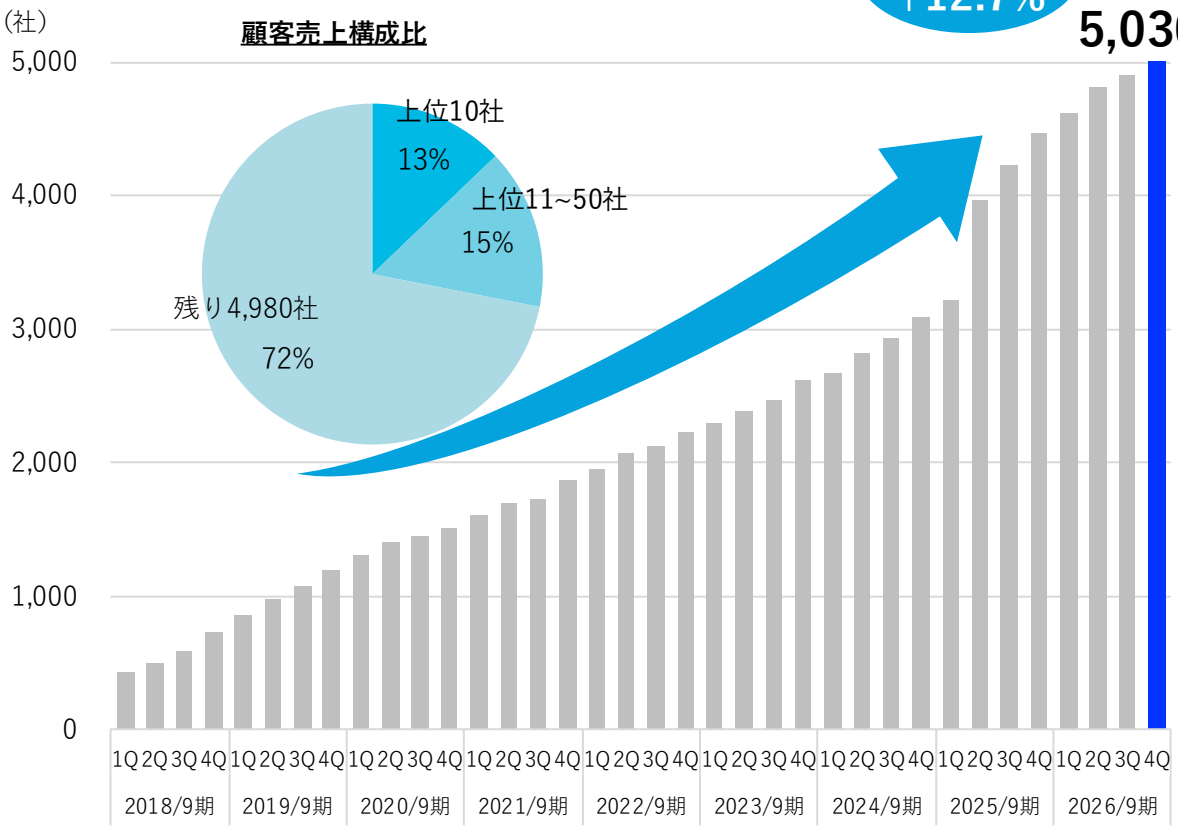
AI SaaS：
顧客基盤 / ARR共に安定的に成長、新規AI SaaSも成長し成長率が向上

PKSHA TECHNOLOGY

競争力の高いAI SaaSプロダクトが5,000社以上の企業で稼働
各事業間の連携強化、新プロダクトが奏功し、年間ARRは116.9億円へ拡大

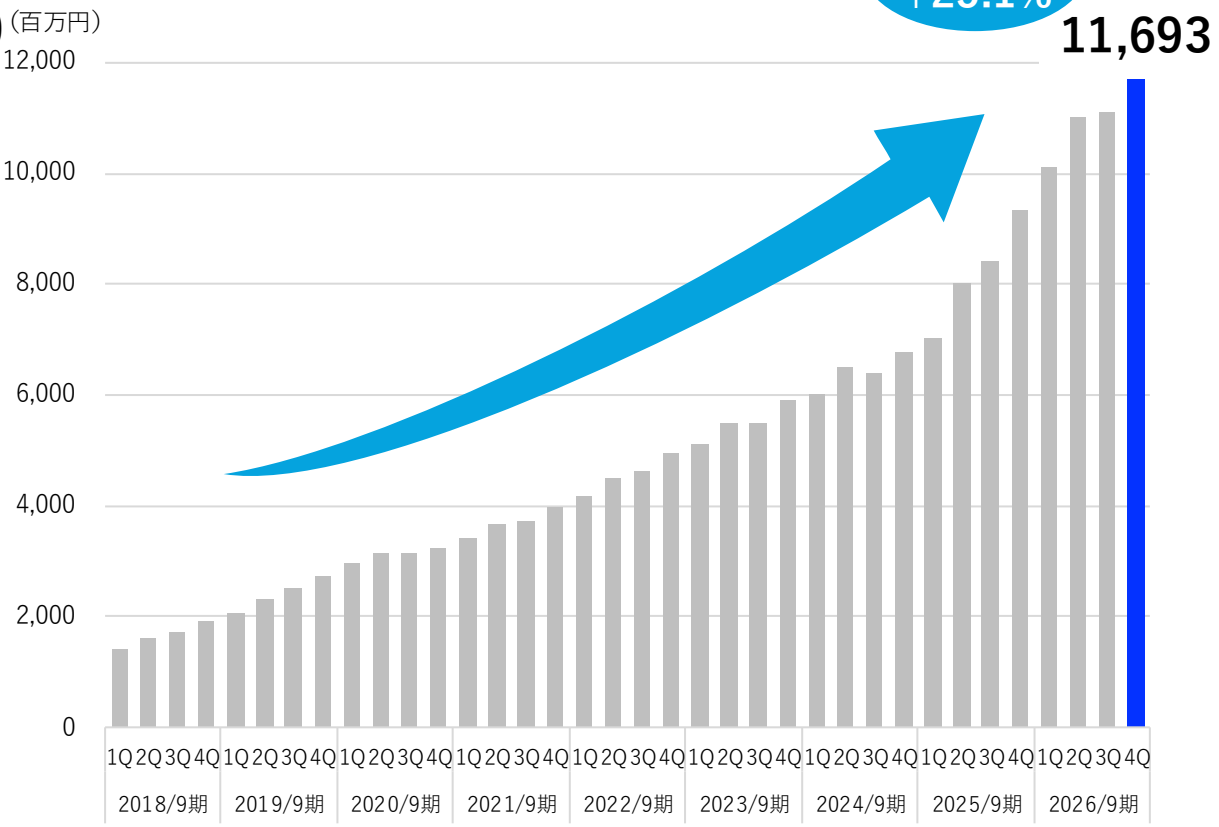
顧客数の推移

YoY: +12.7%



ARRの推移

YoY: +25.1%



© PKSHA Technology All rights reserved.

PKSHA AI SaaS： 人の言葉を話す「コミュニケーションAI」が多くの企業で様々な業務を遂行中

PKSHA TECHNOLOGY

PKSHA AI SaaS

（パッケージ型）



コンタクトセンター業務・ 社内ヘルプデスク業務・ 様々な業務で 24時間365日稼働

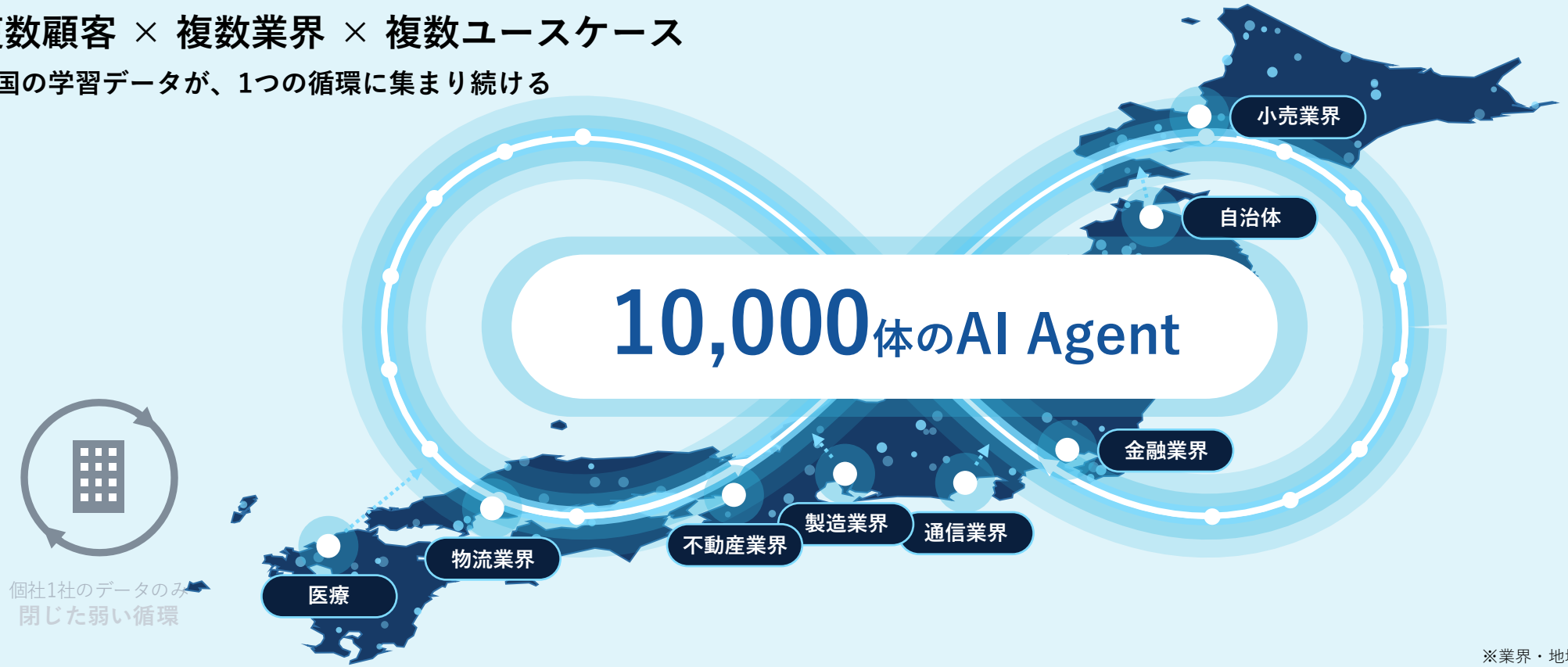
© PKSHA Technology All rights reserved.

PKSHAの構造的優位性：
日本全国で稼働する10,000体のPKSHA AI Agent

PKSHA TECHNOLOGY

複数顧客 × 複数業界 × 複数ユースケース

全国の学習データが、1つの循環に集まり続ける



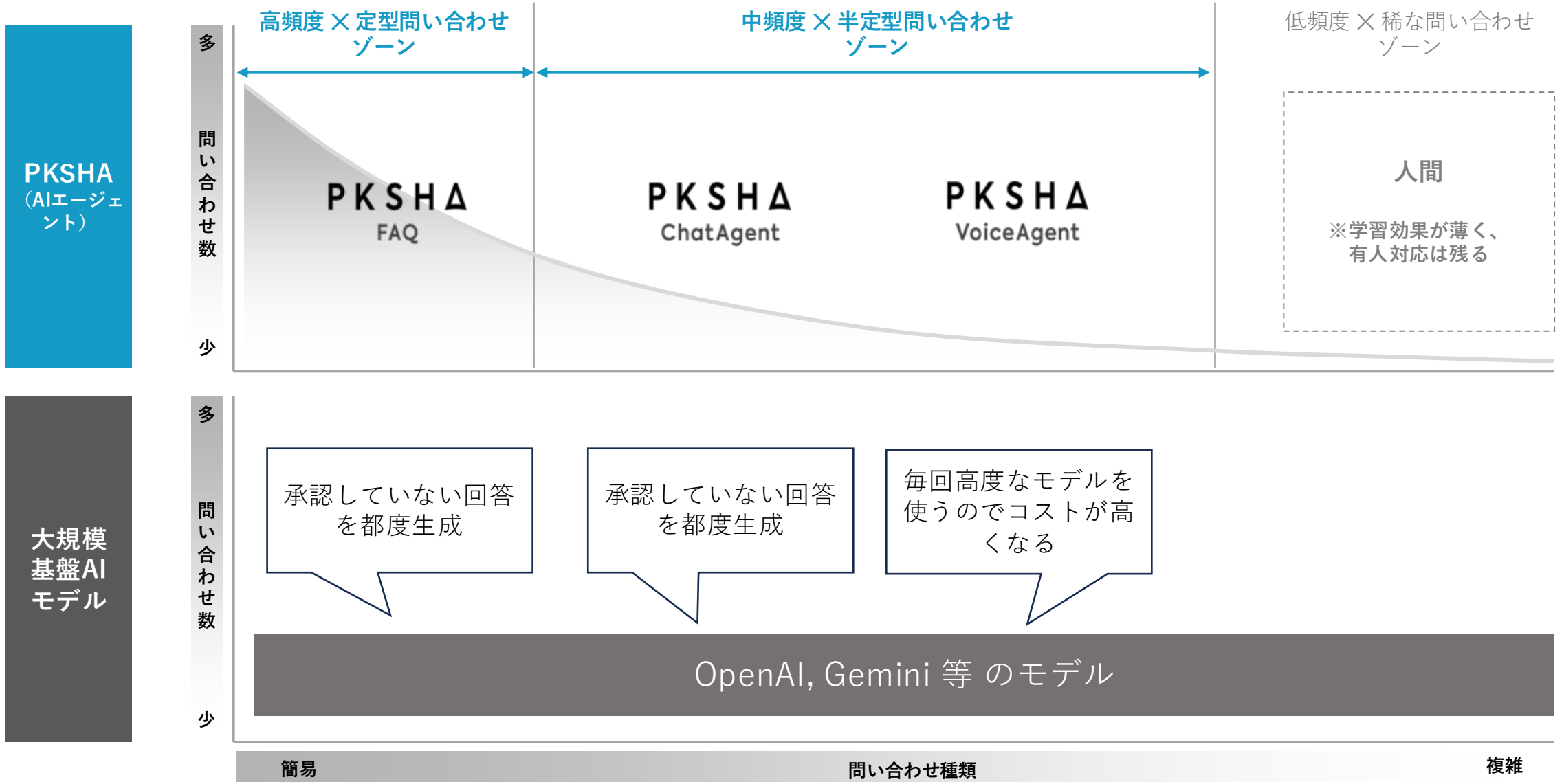
※業界・地域の配置はイメージ

個社1社のデータ蓄積ではなく、業界横断で複数顧客の学習データが複利的に蓄積
稼働数が増えるほど精度が向上、後発プレイヤーや単独企業の内製AIに対し圧倒的競争優位性

© PKSHA Technology All rights reserved.

（参考）学習し続けるPKSHA AIエージェントのプロダクト品質/ROI は大規模基盤AIモデルを凌駕

PKSHA TECHNOLOGY

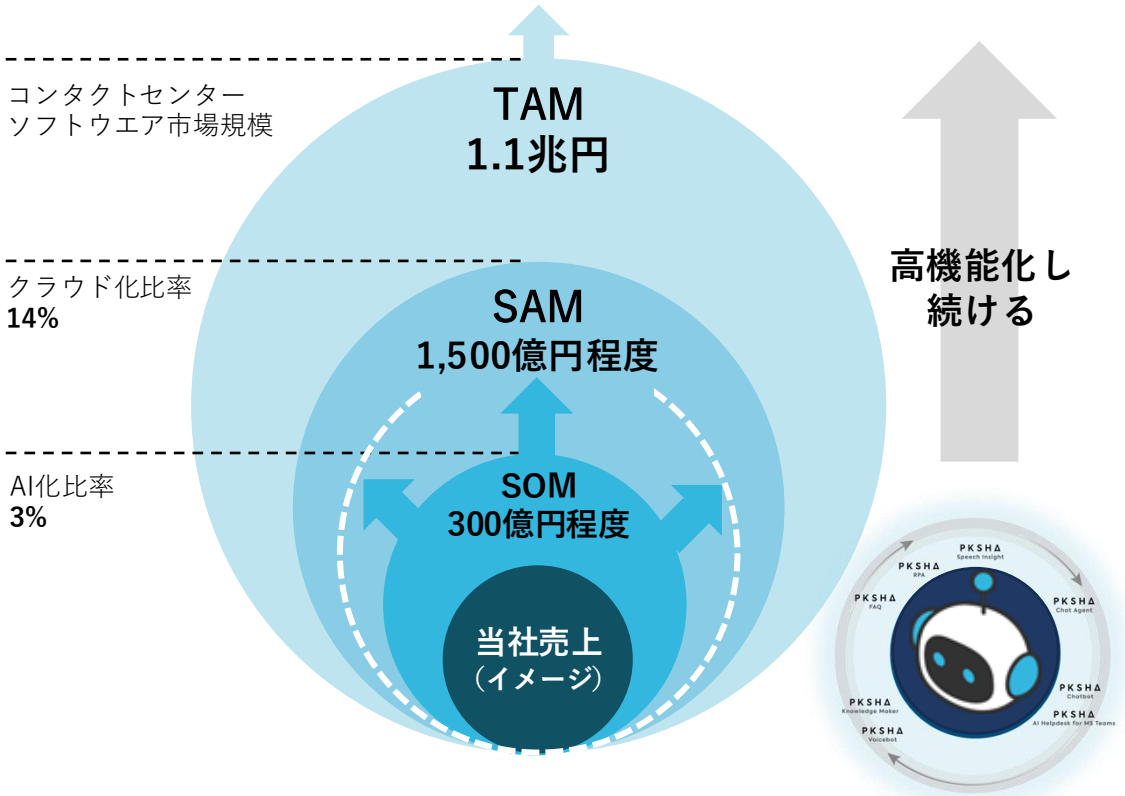


© PKSHA Technology All rights reserved.

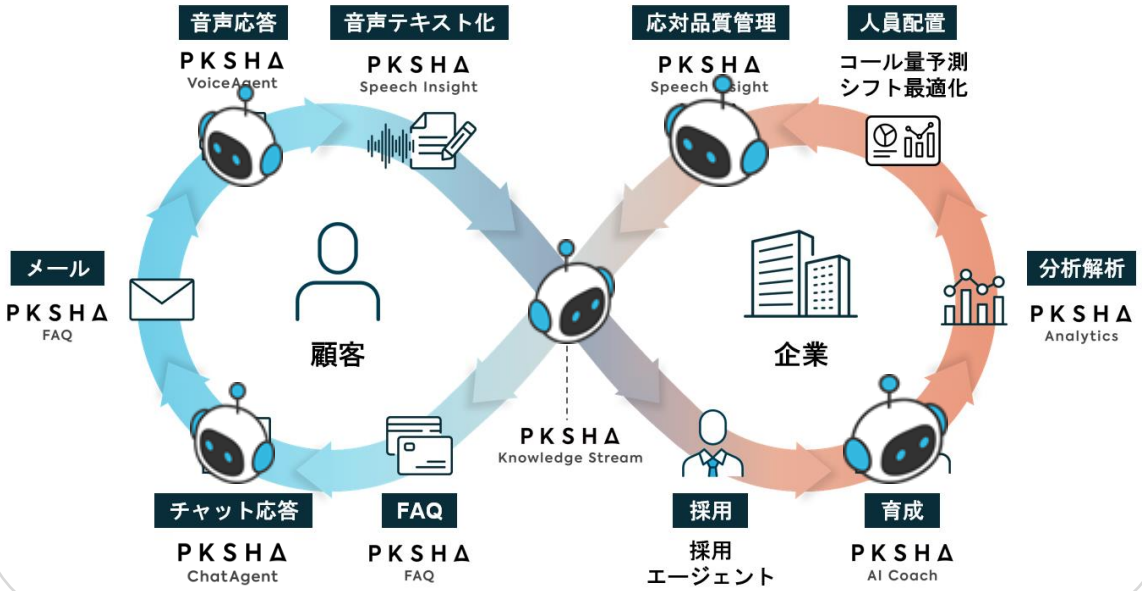
PKSHAが向き合うコミュニケーション領域の市場は広大であり 注力の「コンタクトセンターAI領域」ではNo.1のポジションを確立済

PKSHA TECHNOLOGY

CX市場（当社認識）：「顧客コミュニケーション」領域



顧客コミュニケーション領域における AI SaaS 主力プロダクト群



今後もAI技術革新に伴い、継続的に当社の市場機会が拡大していく見立て

© PKSHA Technology All rights reserved.

（参考）コンタクトセンターAI領域ではNo.1のポジションを確立済

PKSHA TECHNOLOGY



導入実績

累計1,500サイト以上

PKSHA FAQ



運用が簡単なFAQサイト



対話ログ

累計7.5億回以上

PKSHA ChatAgent



チャットで疑問が解決





自動応答実績

毎月80万以上

PKSHA VoiceAgent



24時間いつでも繋がる



アフターコールワーク

50%削減

※一部のお客様における実績

PKSHA Speech Insight

会話を自動書き起こし



同期可能

連携可能

連携可能

AIで顧客対応の自動化とコミュニケーションの高品質化を支援

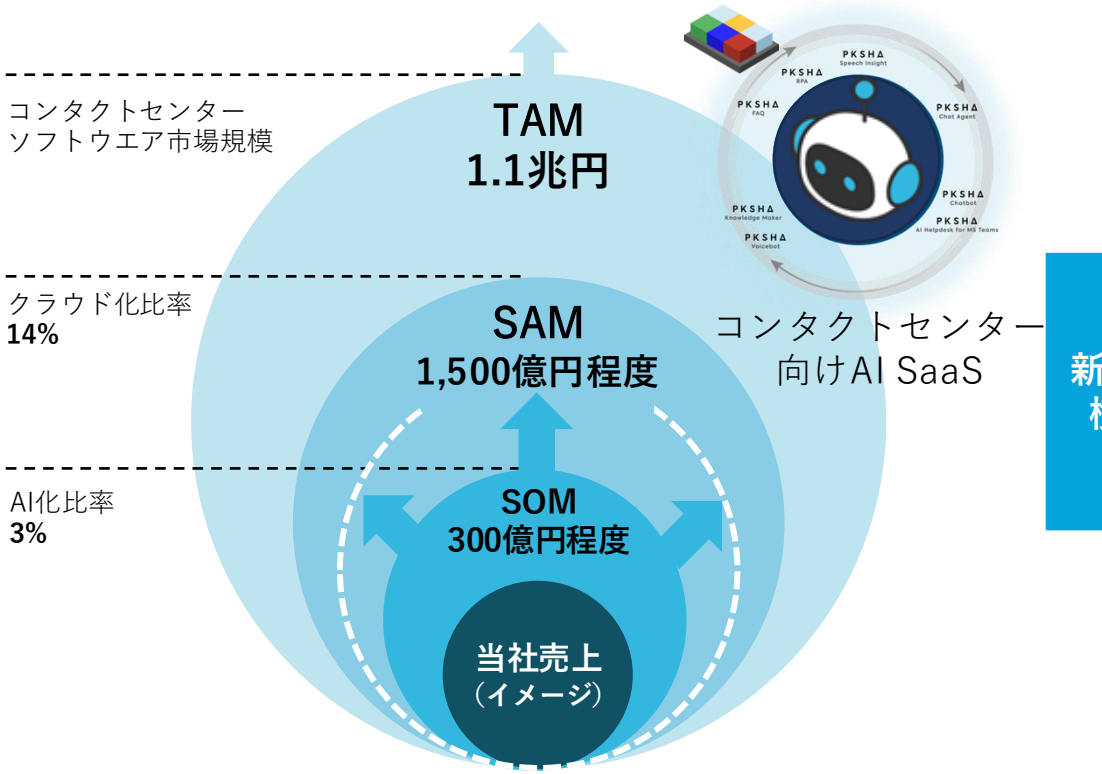
※ 出典：富士キメラ総研「2026 生成AI／AIエージェントで飛躍するAI市場総調査 市場編」

© PKSHA Technology All rights reserved.

領域の横展開： CX 領域において対話品質を磨いたAI SaaSを第２の市場として、新たな市場「社内EX領域」にも導入が横展開

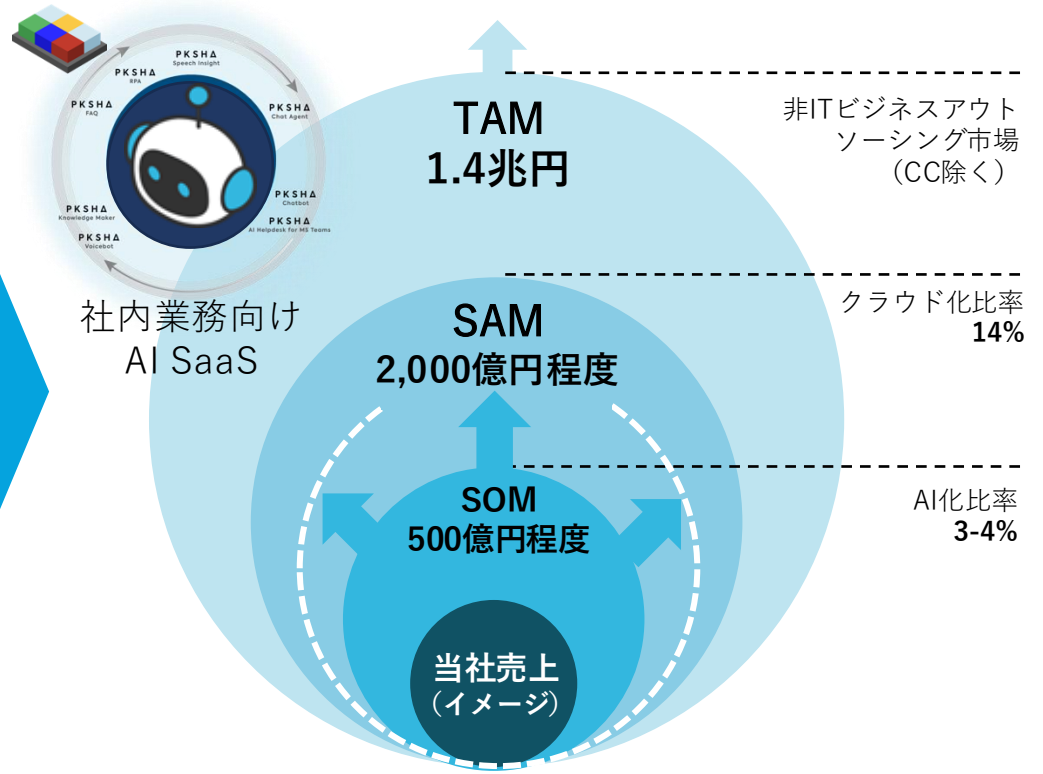
PKSHA TECHNOLOGY

CX市場：「顧客コミュニケーション」領域



新領域に横展開

EX市場：「社内コミュニケーション」領域



コミュニケーションAI技術(対話応答 /音声認識 etc.) は極めて汎用性が高く横展開可能

© PKSHA Technology All rights reserved.

言語処理 / 音声技術に根差した「コミュニケーションAI」で幅広い製品展開とNo.1の導入数。利用の積み上がりにより精度向上が進む

PKSHA TECHNOLOGY

CX / EX領域で幅広く展開される コミュニケーションに関わる AI SaaS 製品群

CX領域

AI SaaS 製品

- PKSHA ChatAgent
- PKSHA VoiceAgent
- PKSHA FAQ
- PKSHA Speech Insight
- PKSHA Knowledge Stream

EX領域

AI SaaS 製品

- PKSHA AI Helpdesk
- PKSHA ChatAgent
- PKSHA Knowledge Maker
- YOMEL by PKSHA

日本語の、言語処理 / 音声技術をコア技術に 導入数 No.1 / 高精度

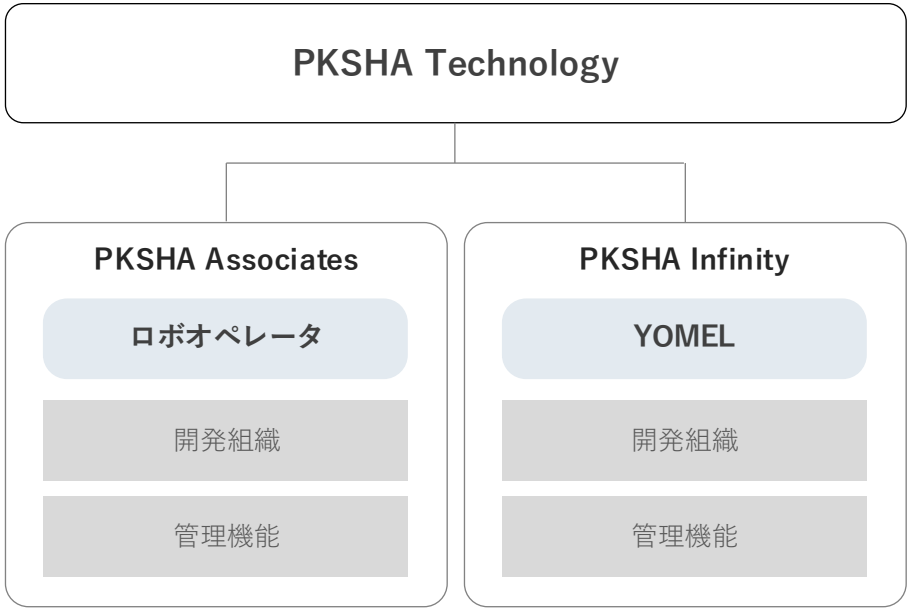


© PKSHA Technology All rights reserved.

トピックス：AI SaaS
グループ2社を吸収合併　更なる拡販加速と収益性向上へ

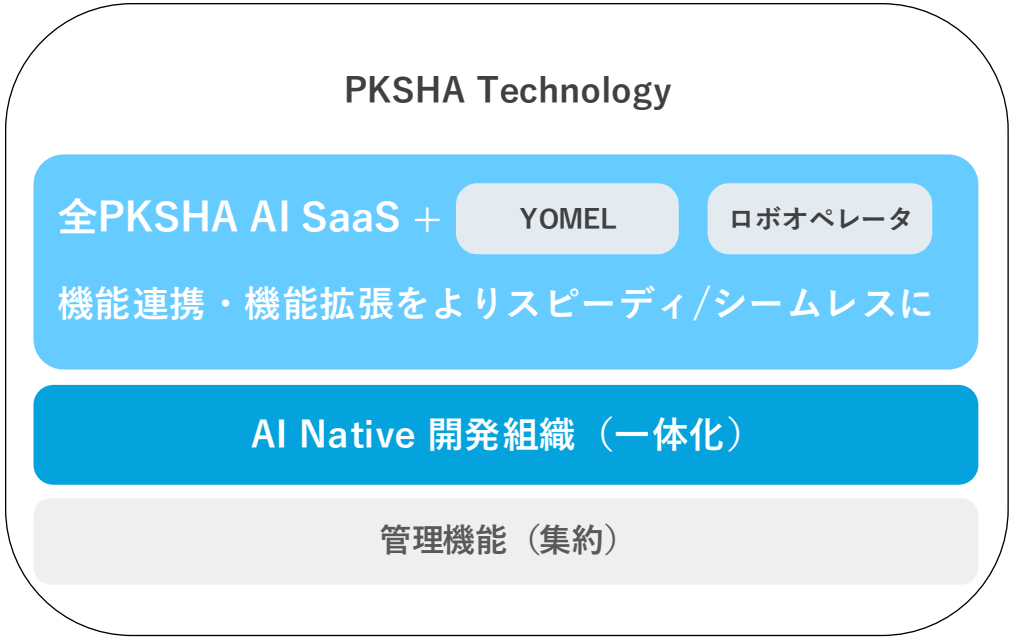
PKSHA TECHNOLOGY

Before　開発・管理機能が3社に分散



吸収合併
2027年1月予定

After　1社に集約し、AI Native開発体制へ



経営資源を集約し、経営の効率化・意思決定の迅速化を促進
AI Native開発体制の増強を通して機能連携・機能拡張を進め、更なる拡販加速と収益性向上を両立

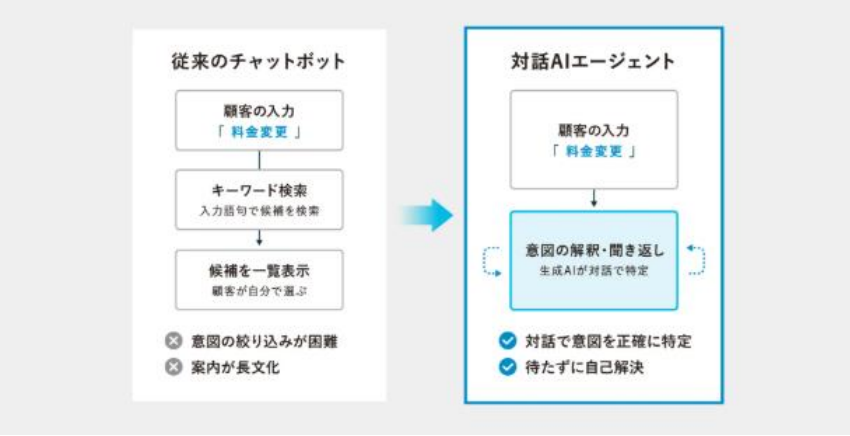
© PKSHA Technology All rights reserved.

トピックス：AI SaaS
コンタクトセンター（CX）領域、社内（EX）領域共に、社会実装が加速

PKSHA TECHNOLOGY

事例①：NTTドコモ様導入実績

NTTドコモ様の契約・料金手続き窓口「オンライン手続きサポート」に、「PKSHA ChatAgent」の対話AIエージェント機能を提供

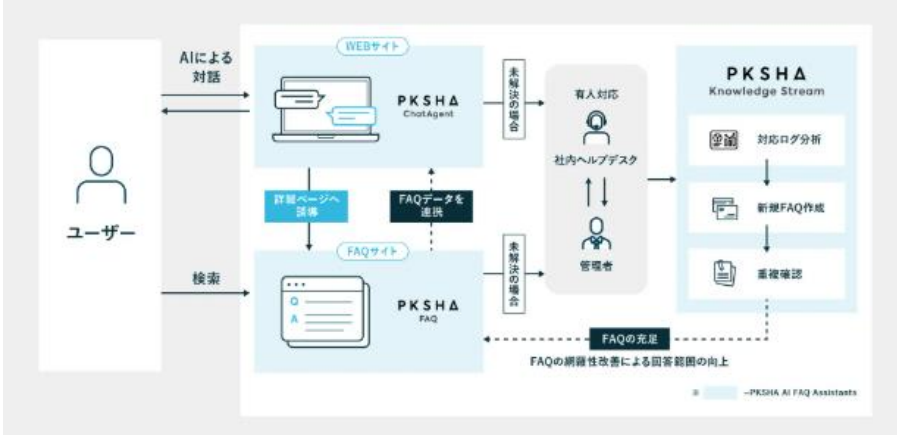


- **概要：**
  対話AIエージェントは、生成AIを用いて顧客と対話しながら質問の意図を解釈し、必要な手続きへ案内する機能。たとえば、「料金変更」といった短い入力でも、対象の回線や希望する変更時期をAIが聞き返し、案内を絞り込みます
- **今後の展望：**
  PKSHAは今後、対話AIエージェントを、通信を始めとする各業界の手続き窓口へ順次展開していく方針です

出所） https://www.pkshatech.com/news/20260924/

事例②：SBI損害保険様導入実績

SBI損害保険様の社内問い合わせ対応に、AI統合パッケージ「PKSHA AI FAQ Assistant」を導入



- **概要：**
  導入済み「PKSHA FAQ」を土台に、「PKSHA FAQ」「PKSHA ChatAgent」「PKSHA Knowledge Stream」の3つのAI SaaSを連携させ、問い合わせ対応の運用サイクルを総合的に支援するパッケージサービスを導入
- **今後の展望：**
  同社では「まずPKSHA FAQを確認する」文化を全社に根付かせるべく、日常的にアクセスしたくなる工夫を継続

出所） https://www.pkshatech.com/news/20260907/

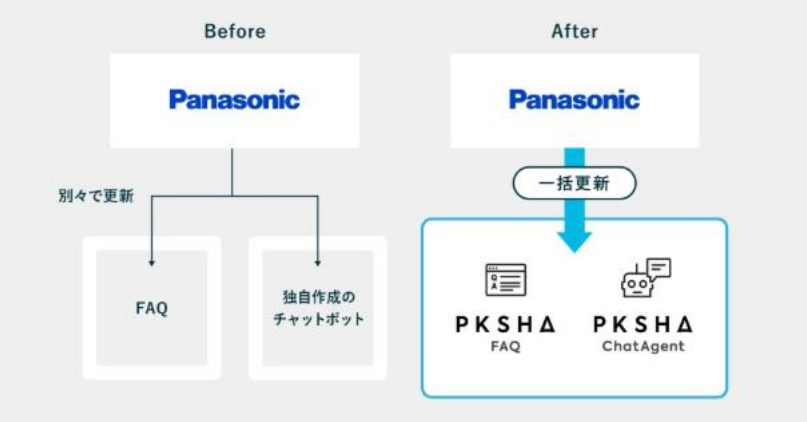
© PKSHA Technology All rights reserved.

トピックス：AI SaaS
コンタクトセンター（CX）領域、社内（EX）領域共に、社会実装が加速

PKSHA TECHNOLOGY

事例③：パナソニック プロジェクター＆ディスプレイ様導入実績

パナソニック プロジェクター＆ディスプレイ様、独自作成のチャットボット/FAQから PKSHA AI SaaS 2製品を同時導入



- **概要：**
  生成AIの普及によって顧客の自己解決志向も高まったことから、同社はFAQとチャットボットを連携させ、AIが製品データを参照して回答できるPKSHA AI SaaSへと刷新。「PKSHA FAQ」と「PKSHA ChatAgent」を同時に導入。
- **今後の展望：**
  PKSHAは導入後もAIの回答精度の向上を支援していきます

出所） https://www.pkshatech.com/news/20260928/

事例④：野村不動産HD様導入実績

野村不動産HD様、約10,000名への全社依頼を「PKSHA AIバックオフィス」で自動配信・進捗管理。「PKSHA AIバックオフィス」は、社内では『しばもん』の愛称で呼ばれています



- **概要：**
  既に導入済みの「PKSHA AIヘルプデスク」に、新たに「PKSHA AI依頼管理」を追加。従業員は、わからないことを聞く窓口と、依頼を受け取る窓口を一つの場所で使えるように
- **今後の展望：**
  PKSHAは、管理部門に共通する業務を一つのプロセス基盤としてまとめ、利用データをもとに自動化できる範囲を広げていく考え方のもと、バックオフィス変革を支援してまいります

出所）https://www.pkshatech.com/news/20260930/

© PKSHA Technology All rights reserved.

トピックス：AI SaaS
コンタクトセンター（CX）領域、社内（EX）領域共に、社会実装が加速

事例⑤：資生堂様導入実績

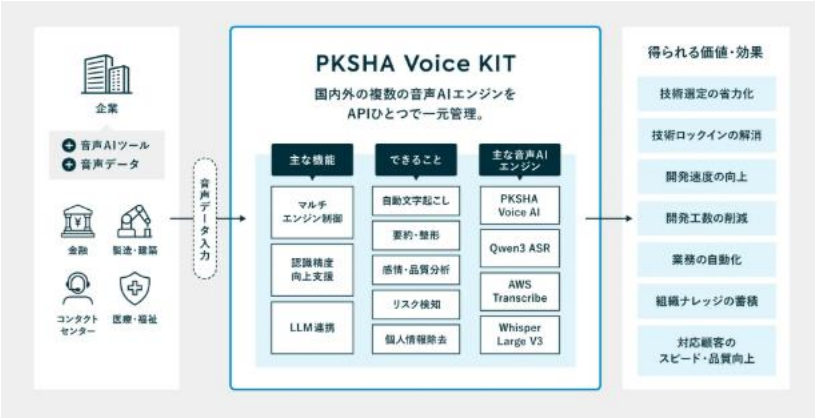
資生堂様、社内問い合わせ対応に「PKSHA AIヘルプデスク」を拡張導入。夜間・早朝に発生する100件以上の問い合わせに対してもAIが即時対応。24時間365日の即時回答体制を構築

- **概要：**
  生成FAQや社内規定などのドキュメントから回答を生成するAIが一次回答を行い、解決に至らない場合は有人オペレーターへ連携する体制を構築。夜間・早朝問い合わせにAIが即時対応。NEC VALWAY社が運用設計および定着化を支援
- **今後の展望：**
  PKSHAは、資生堂との連携をさらに深め、顧客のデジタル戦略推進をサポートしてまいります

出所）https://www.pkshatech.com/news/20260903/

事例⑥：「PKSHA Voice KIT」を提供開始

多様な音声AIエンジンを集約し、選定・活用を最適化するプラットフォーム「PKSHA Voice KIT」を提供開始。2,000社の実装実績から生まれたPKSHA AIの新サービス



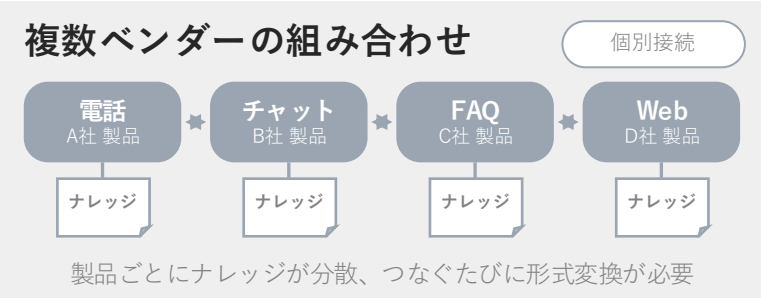
- **概要：**
  PKSHA Voice KITは、国内外の主要音声AIエンジンを単一のAPIで利用・管理できる音声AIマルチエンジン管理プラットフォーム。マルチエンジン制御、認識精度向上支援、PKSHAアルゴリズムモジュール連携により、音声AI基盤を一元管理
- **今後の展望：**
  PKSHAは、業務要件に応じたエンジン評価、辞書設計、後続の要約・分類・ナレッジ化までを含めた音声AI基盤設計を支援

出所）https://www.pkshatech.com/news/20260819/

© PKSHA Technology All rights reserved.

（参考）コンタクトセンター(CX)AI領域でNo.1ポジションを確立済
顧客内のナレッジが自動で蓄積・循環する仕組みを提供

PKSHA TECHNOLOGY

	複数ベンダーの組み合わせ	PKSHA AI SaaS：1社で一気通貫
製品構成のイメージ		
製品間の連携	ベンダーごとに個別接続・保守。 ナレッジも製品ごとに修正	標準機能でつながり、**1つのナレッジが全チャネルに反映**
誤回答/インシデント発生時	原因の切り分けや ベンダー間の調整に時間がかかる	原因の特定から修正・再発防止まで、**1社で完結**
改善のスピード	データ形式の変換が挟まり、 改善サイクルが遅れる	**対話ログ→ナレッジ→反映が自動で回り、人は判断に集中**
顧客から見た価値	接続開発・形式変換・原因調査（作業）	**応対品質の管理とAIの育成**（本質的な価値）

製品群を1社で揃える強みで、応対品質の向上とAIの育成まで担い、No.1ポジションを強化

© PKSHA Technology All rights reserved.

2-3

AI Powered Worker セグメント

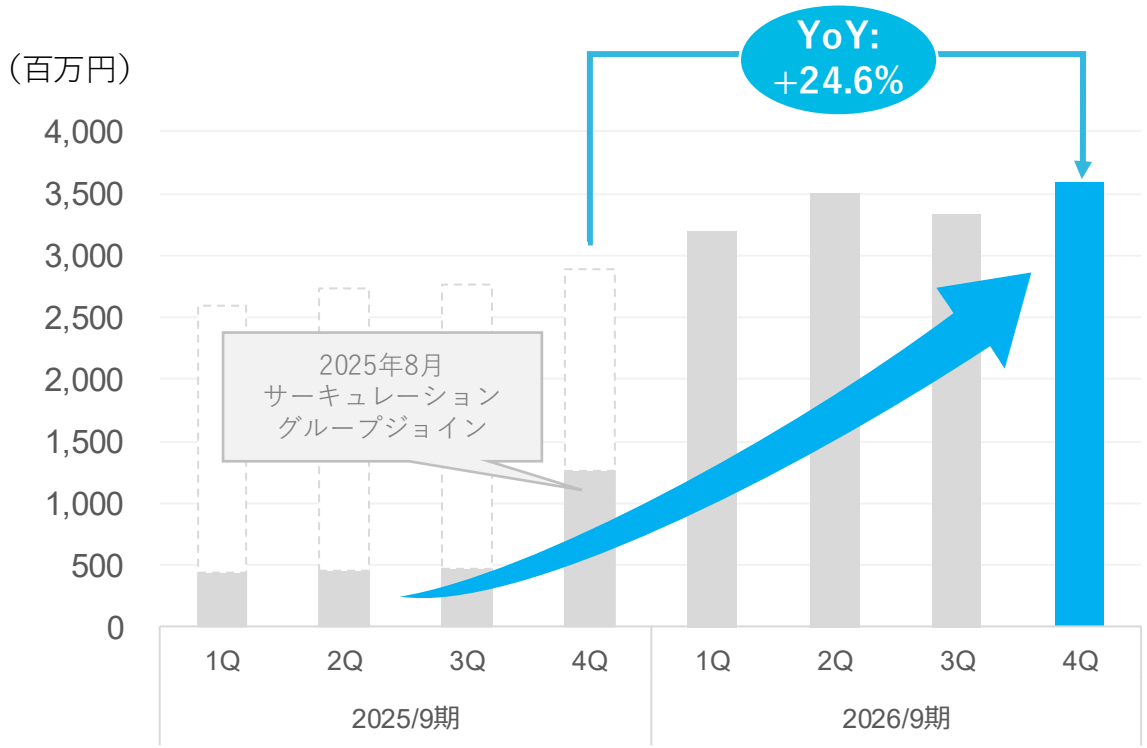
© PKSHA Technology All rights reserved.

AI Powered Worker：
人とAIでの価値提供がグループ連携を通じて拡大していく方向性

PKSHA TECHNOLOGY

プロフォーマ売上高は4Q YoY+24.6%と力強い成長を継続
プラットフォームのAI Powered化により、事業拡大と共に収益性向上を実現する構造が確立

四半期別[1]売上推移（点線：プロフォーマ調整後[2]）



主な売上・収益性向上機会

独自AIプロダクトによる「マッチングの高速・高精度化」

- 「PRONAVI now」等のAI実装を進め、マッチング工程を自動化
- オペレーションが制約とならず、スピード・精度の非連続な進化により生み出される案件成約が堅実に積み上がり、売上が成長

グループの「AI実装技術力」を活かした社内AXの推進

- グループのAI実装技術を活かして、領域・業務プロセス毎に独自のAIを深く組み込む
- 人×AI での価値創出で生産性が最大化された高収益モデルを確立

ネットワーク効果による「高効率な集客・成約サイクル」

- グループブランドも背景にプロ人材と顧客企業が自然に集まるプラットフォームを構築
- 集客効率とマッチング密度を高め、規模拡大と収益性向上を加速

注）1. 四半期別売上の内訳数値について、集計の精緻化に伴い、2026年9月期第2四半期の数値を一部見直しております
2. サーキュレーションが25/9期期初から通期連結を仮定したプロフォーマベース

© PKSHA Technology All rights reserved.

AI Powered Workerとは？：当社定義

PKSHA TECHNOLOGY

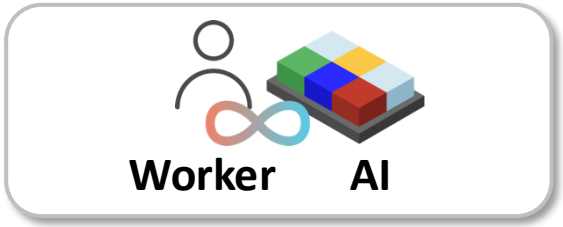
一般的なWorker



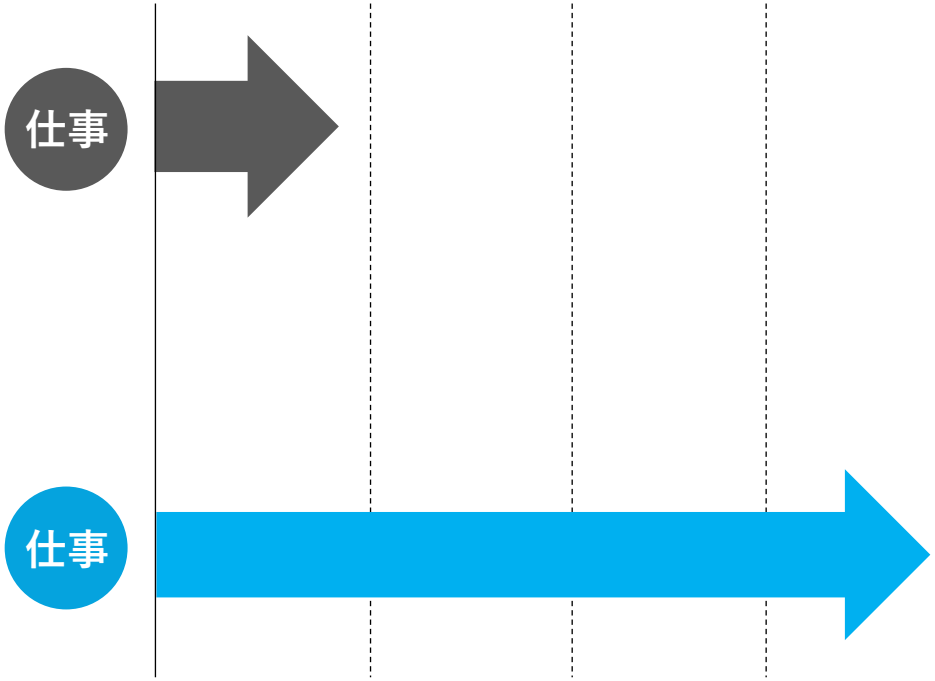
素手で働く

（現状の生産性）

AI Powered Worker（当社定義）



独自のAIの武器を使いこなし働く



AIの武器を持つことで、能力/生産性が拡張された
Advanced Workerであり、人とAIが共進化する未来の働き方
（働けば働くほど、AIの精度が向上し収益性が向上していく見立て）

© PKSHA Technology All rights reserved.

(参考)Why “AI Powered Worker”？：
PKSHAの考えるAI＝仕事における協働を通じて人と共進化するAI

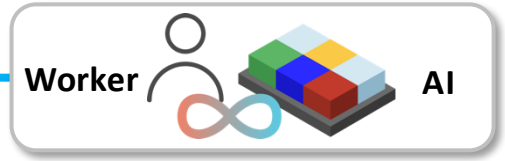
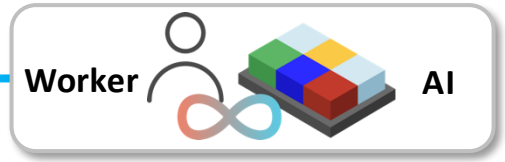
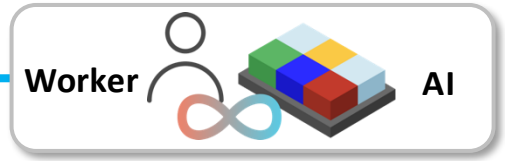
PKSHA TECHNOLOGY

	ステレオタイプのAI （効率化を追求するAI）		PKSHAの考えるAI （人と共進化するAI）
業務生産性	• 仕事（業務遂行）の**主体を人からAIに代替**させることで、同じ業務に関与する**人件費を削減**	⇔	• 人が、**AIを使いこなすことにより、人の業務能力が拡張**。同じ人数で遂行可能な業務の質と量が飛躍的に向上
マッチング	• 業務に稼働を当てはめるマッチング作業を、AIに代替させて**高速でこなすことで成約数を向上**	⇔	• 人と企業（仕事）のマッチングを、**人の能力拡張・企業の事業加速の機会提案**の観点も踏まえて**最適化**
人の学習（能力拡張）	• 人の**業務経験のみを基準に機械的に**教材を提供	⇔	• 仕事（業務遂行）後、 AIが**人の能力拡張/企業の事業加速を踏まえた適切なFBと新たな機会提案**を実施
実現される方向性	• 既存業務について人⇒AIでの代替を通じて効率化が進む	⇔	• 働けば働くほど、人の能力拡張/企業の事業加速と、AIの精度向上が進む、**人とAIの共進化構造**

© PKSHA Technology All rights reserved.

AI Powered Worker:
想定顧客毎に最適な PKSHA AI Suiteを開発していく

PKSHA TECHNOLOGY

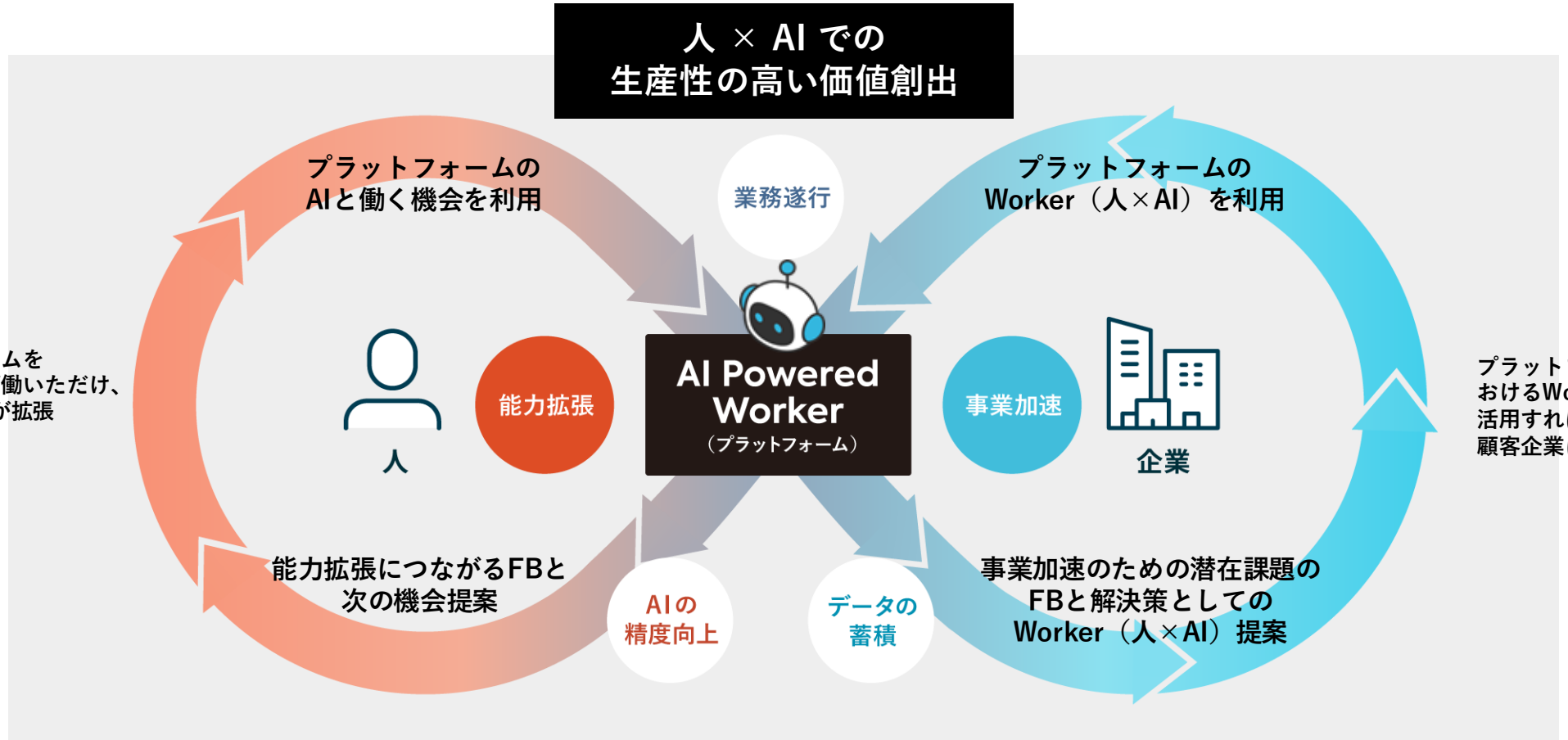
想定顧客		PKSHA AI SaaS / AI Powered Worker
人事		PKSHA AI Suite for HR
製造		PKSHA AI Suite for Manufacturing
保険		PKSHA AI Suite for Life Insurance
and more...		

PKSHA AI SaaS がカスタマイズされた AI Suiteを通じ、
AI Powered Workerへ進化。独自の高い生産性を実現
（働けば働くほど、AIの精度が向上し収益性が向上していく見立て）

© PKSHA Technology All rights reserved.

AI Powered Workerの好循環構造：利用を通じてAIの精度に加えてプラットフォームの（人材・仕事に対する）獲得力が向上し続ける

PKSHA TECHNOLOGY



データの蓄積 / AIの精度向上（マッチング・提案等）とプラットフォームのネットワーク効果

© PKSHA Technology All rights reserved.

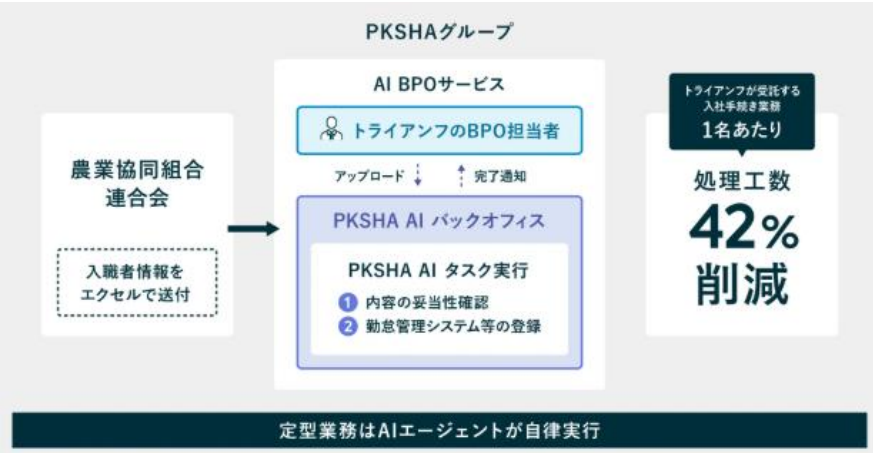
トピックス：AI Powered Worker
人×AIがより複雑な顧客課題解決の端緒となり、拡販を加速へ

PKSHA TECHNOLOGY

AIエージェントが定型タスクを判断・実行、人は例外対応に向き合うAI BPOサービスの開始
「PKSHA AIバックオフィス」をBPO事業者が業務遂行に活用する、人×AIの新たな形態

農業協同組合連合会様へのご支援内容

- トライアンフが農業協同組合連合会様から受託する入社手続き業務を対象に「PKSHA AIバックオフィス」の運用を開始
- 農業協同組合連合会様の入社手続きで、処理工数が42%減、BPO担当者様は判断と例外対応に集中



PKSHA AI BPOサービスの特徴

「PKSHA AIタスク実行」上で、依頼から完了確認までが完結

- BPO担当者は「PKSHA AIタスク実行」上で作業を完結
- 複数システムを行き来する手入力作業から解放、依頼から完了確認までを同じ画面で行えるため、業務の切り替えに伴う負荷も減少

AIエージェントが複数のシステムを横断的に処理

- 入社手続きでは、労務管理システムや勤怠管理システムなど複数システムを操作する必要があり、BPO担当者の作業工数が増大
- AIエージェントが複数システムを横断して処理。人の作業を代替

AIが定型判断を担い、人は例外対応に専念

- 例外的なケースや処理が複雑な申請では、BPO担当者がAIから引き継いで対応
- AIが定型処理を引き受け、人は判断と例外対応に専念することで、処理品質を落とさずに、対応できる業務量を拡張

出所）https://www.pkshatech.com/news/20260916/

© PKSHA Technology All rights reserved.

3

事業方針と2027/9期予想

© PKSHA Technology All rights reserved.

環境認識：AIの競争は、2つのゲームへ
クラフトマンシップのゲーム にこそ、価値 / 勝ち筋がある

PKSHA TECHNOLOGY

スケーリング（規模）のゲーム

発明するAI（LSM※）

▲ 巨大化

行動するAI（LAM※）

▲ 巨大化

物知りなAI（LLM※）

クラフトマンシップ（現場）のゲーム

用途特化の AI

アプリ / デバイス

LAM

LLM

特定の用途に
創り込む / 磨き込む

モデルの巨大化だけでは、AIは社会の価値にならない PKSHA見立て
現場に溶け込み、最後の1mまで届けるクラフトマンシップこそがAI社会実装において重要

(*) LSM：Large science Model ：大規模科学モデル。科学的探索や発見を担う段階のAI
(*) LAM：Large Action Model ：大規模アクションモデル。Webアプリの操作やツール実行、タスク達成までを自律的に行うAI
(*) LLM：Large Language Model：大規模言語モデル。膨大なテキストデータを学習し、人間の様な自然な文章の理解・生成・会話を行うAI

© PKSHA Technology All rights reserved.

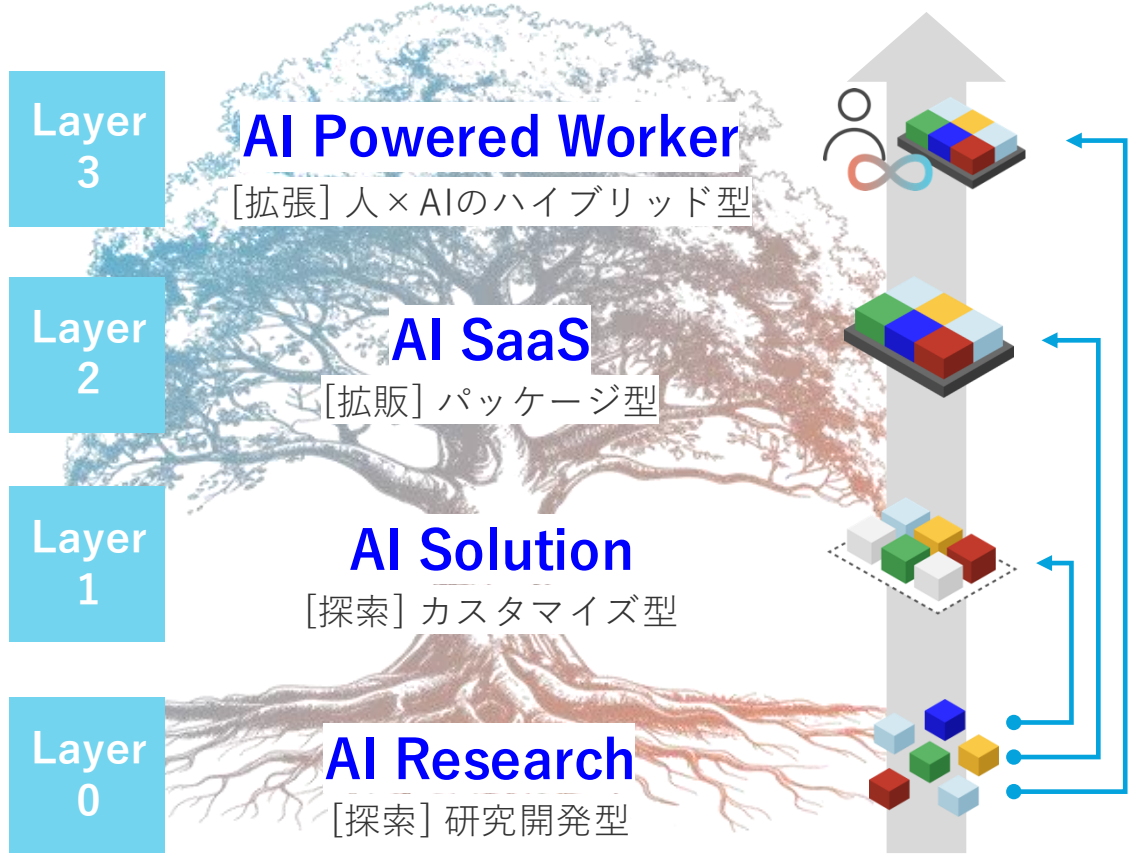
強み：PKSHAのアルゴリズムモジュールを組み合わせることで レイヤー構造の異なる 多様なAIソフトウエアを効率的 / 高速に構築可能

PKSHA TECHNOLOGY

AI社会実装を加速、事業を伸長

アルゴリズム(AI)の組み合わせにより
多様な AIソフトウエア を構築し

クラフトマンシップのゲームを主戦場に



Layer 0～3 が相互に磨き合う共進化構造こそが、PKSHAの社会実装力の源泉

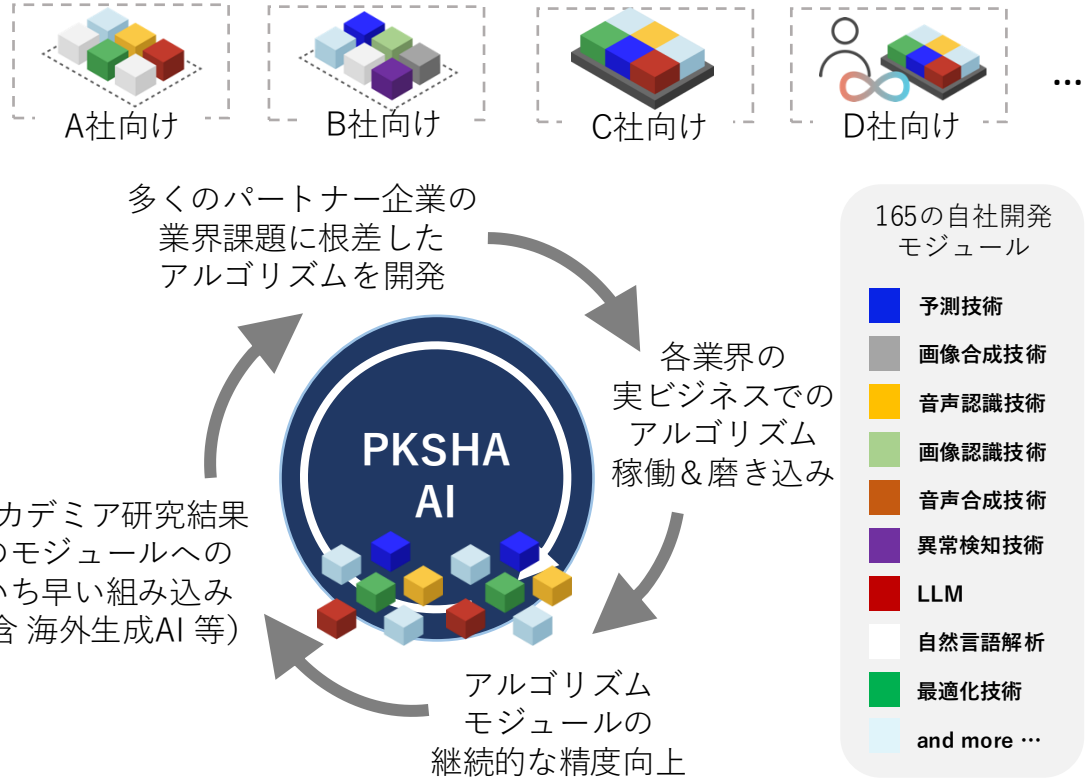
© PKSHA Technology All rights reserved.

（参考）旧来のSIerとの根本的な違い：複数のアルゴリズム(AI)を組み合わせ、多様なニーズに応えられる

PKSHA TECHNOLOGY

アルゴリズムモジュールを用途／個社毎に最適に組み合わせ、多様なAIエージェント・ソリューションを構築できるビジネスモデル

AIを用途／個社毎に最適に組み合わせる



PKSHAならではの強み

研究開発を通して資産化した165のアルゴリズムモジュール

- 2012年創業以来、自社内で研究開発を継続
- アルゴリズムモジュールの継続的な精度向上

社内外問わず 先端AI技術の組み合わせによるソリューション

- 海外Big techの先端AIテクノロジーも全世界からリサーチ
- 企業との共同研究の現場において実践活用

用途／個社別に AI SoI／AI SaaS／AI Powered Worker構築

- 顧客課題に対するAI技術の組み合わせ方に、深い見識を有する

© PKSHA Technology All rights reserved.

AI Research & Solution / AI SaaS / AI Powered Worker
PKSHA AI ３セグメントのシナジー/ 複利 を通じ成長加速

PKSHA TECHNOLOGY

エンタープライズ企業中心に5,000社を超える企業に提供

顧客の社内業務においてAIエージェントとAIでエンパワーされた人材が働き、価値を提供

データ循環
/精度向上

データ循環
/精度向上

販売

販売・サービス提供

PKSHA AI Solution
（カスタマイズ型）

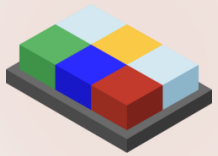


研究・開発を通じ、
個別の業務高度化を実現

新規機能追加

アップ/クロスセル

PKSHA AI SaaS
（パッケージ型）

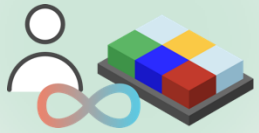


プロダクトを通じ、
DX・業務の高度化を実現

アップ/クロスセル

アップ/クロスセル

PKSHA
AI Powered Worker
（人×AIのハイブリッド型）



人とAIでのサービスを通じ、
人材の能力拡張を実現

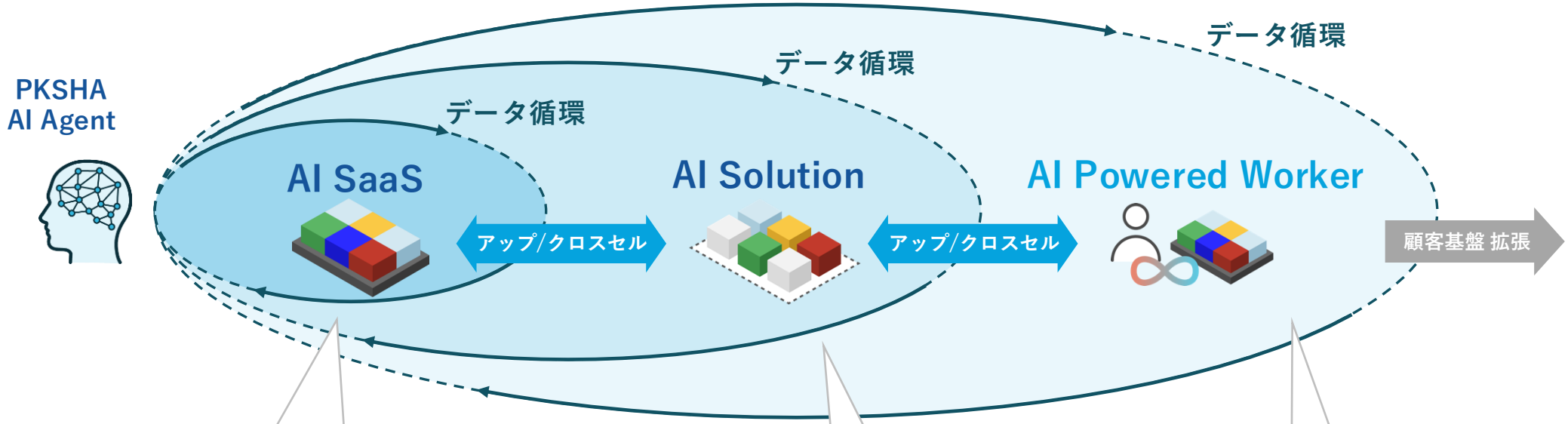
連携・アップ/クロスセル

連携・アップ/クロスセル

© PKSHA Technology All rights reserved.

PKSHAならではのシナジー/ 複利構造：
データ循環を通じ 顧客に価値を重ね、販売効率/価値提供効率 を高める

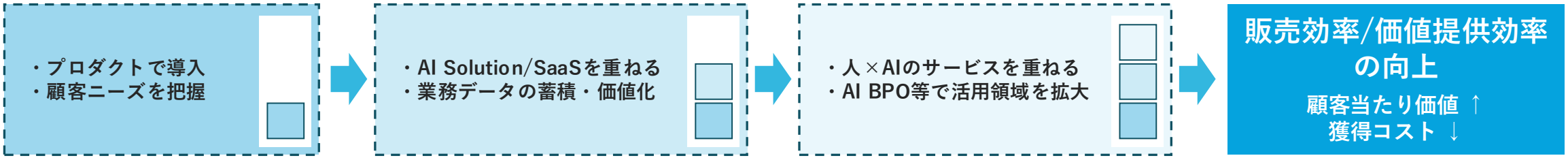
PKSHA TECHNOLOGY



1 AI SaaSで顧客基盤を構築
導入しやすいプロダクトで5,000社超へ

2 AI Solutionで価値を重ねる
共同研究でAIエージェントを構築

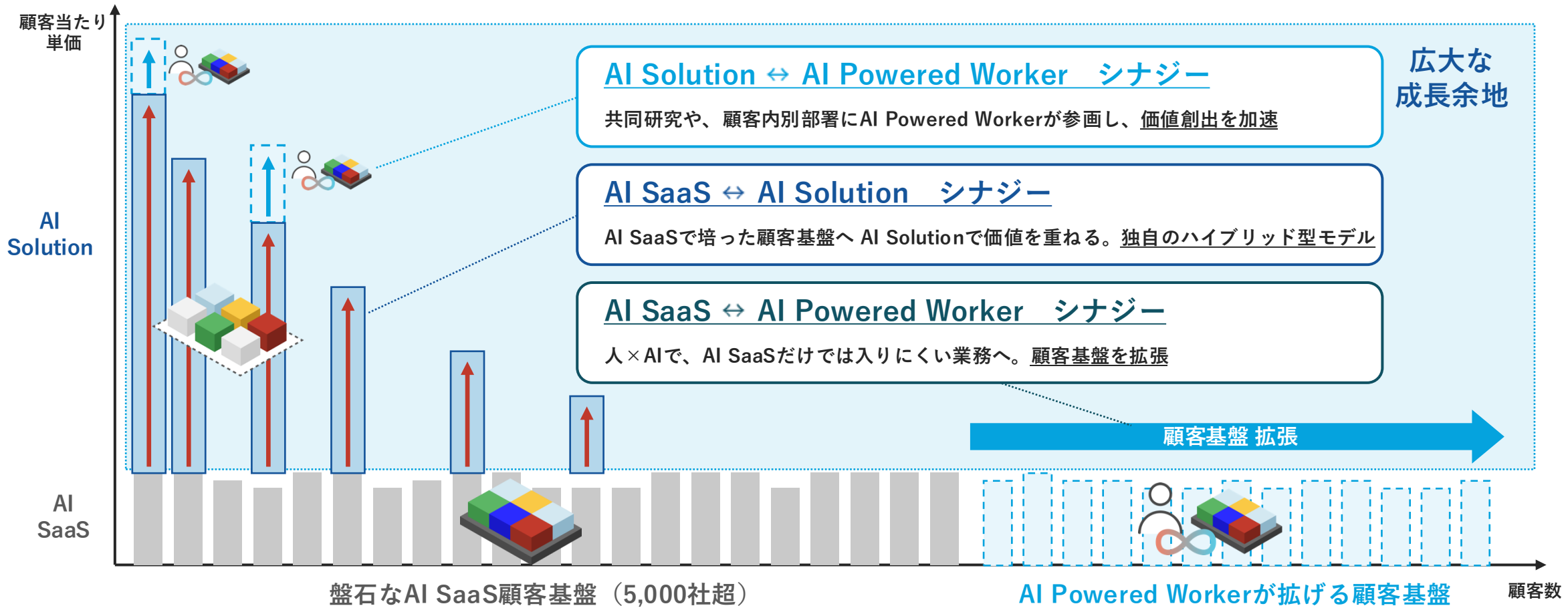
3 AI Powered Workerで拡張
グループ顧客接点に人 × AIを実装



■ 顧客当たり価値の積み上がり（イメージ）

© PKSHA Technology All rights reserved.

(参考)PKSHA AI 3事業の好循環構造：3つの異なるAI社会実装形態を通して、アップセル / クロスセル が加速



AI SaaSの顧客基盤を、AI Powered Workerが横へ拡げ、AI Solutionが縦に伸ばす
3事業のシナジー / 複利で、顧客数 × 顧客当たり単価を拡大できる構え

© PKSHA Technology All rights reserved.

連結：2027/9期 通期業績予想（IFRS）　更なる増収増益を見込む

PKSHA TECHNOLOGY

AI Research & Solution、AI SaaS、AI Powered Workerの3事業とも堅調な売上成長を予想
3事業の成長継続と、中長期の収益性向上・事業規模最大化に向けた投資を両立しつつ
売上の伸びを上回る事業利益 / 当期利益 成長を見込む

（百万円）	2026/9期 通期実績 (IFRS)	2027/9期 通期予想 (IFRS)	前年同期比
売上収益	38,697	46,000	+18.9%
調整後[1]EBITDA	7,722	9,100	+17.8%
事業利益	6,017	7,400	+23.0%
税引前当期利益	5,214	-	-
親会社の所有者に帰属する当期利益	3,300	4,100	+24.2%

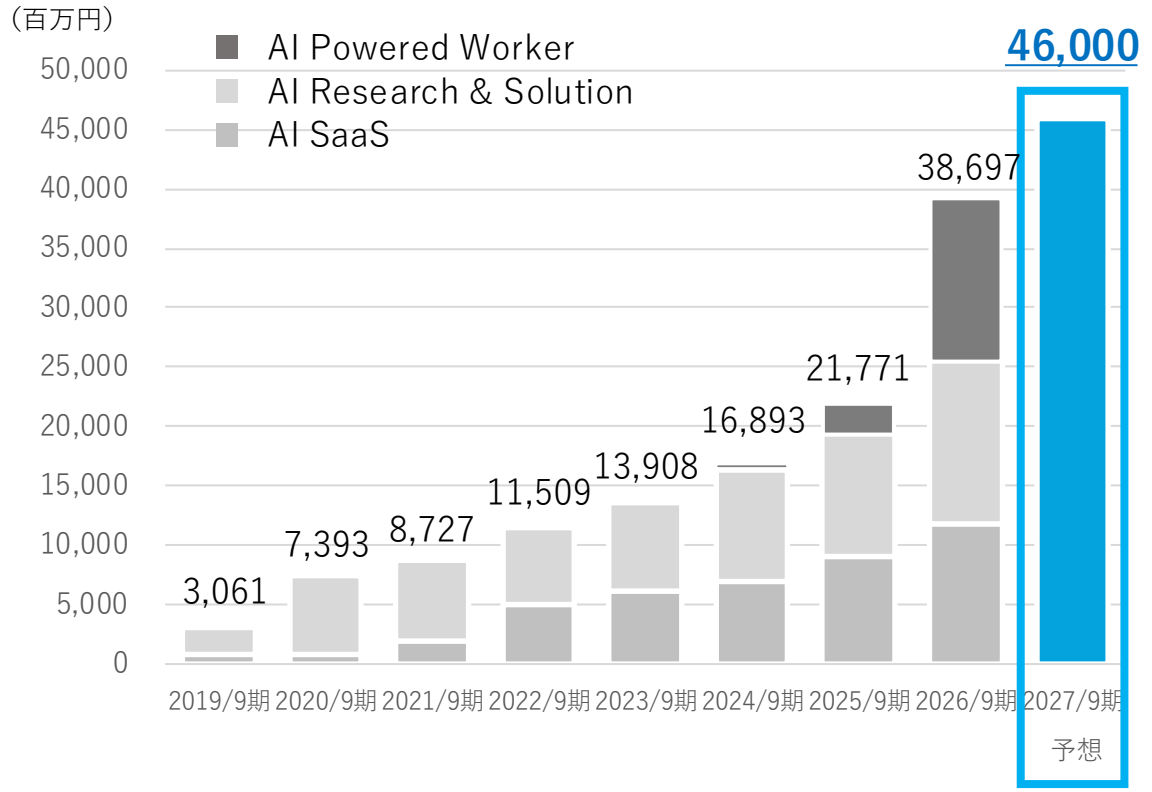
注）1. EBITDAから株式報酬費用・有給休暇引当金繰入を控除したもの

© PKSHA Technology All rights reserved.

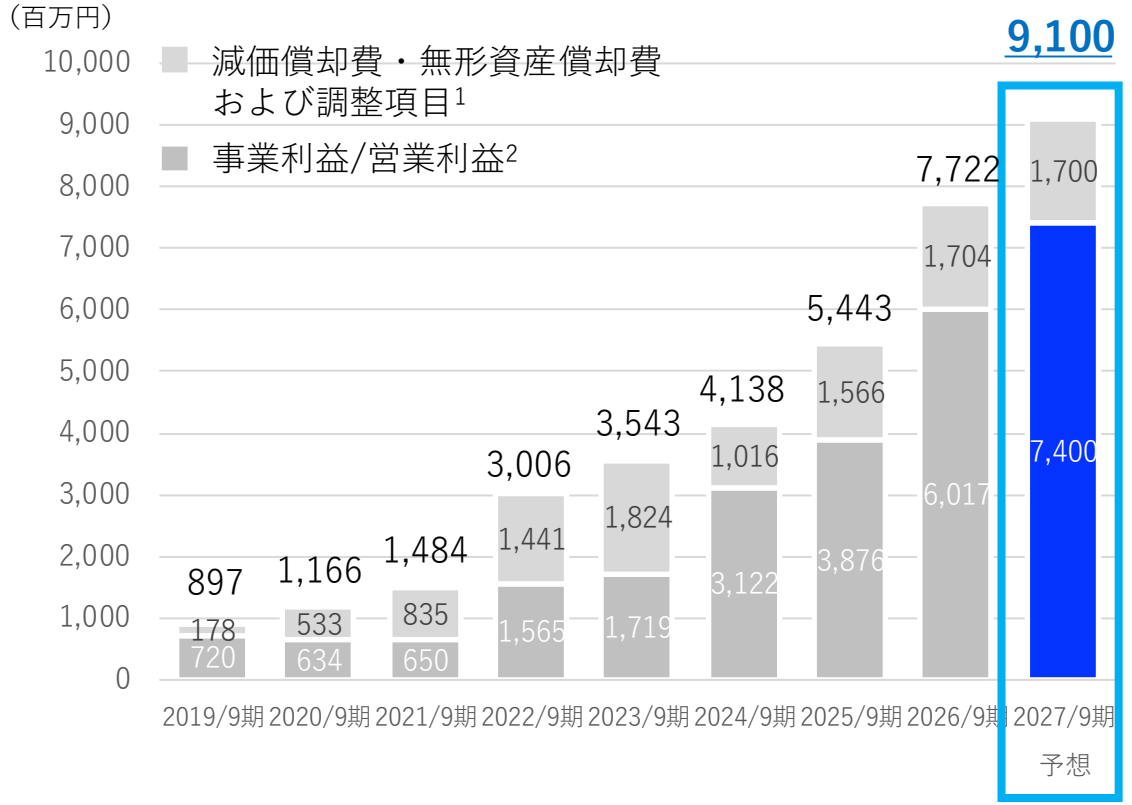
先行投資を継続しつつ、収益額も拡大

各事業が成長ドライバーとして収益拡大を牽引する構図へ
中長期での利益成長に向けて、AI Powered Workerも含めた事業間シナジーを創出しながら
AIの技術進化を捉えた先行投資で成長ポテンシャルの拡大を狙う

売上収益の推移



調整後[1]EBITDAの推移



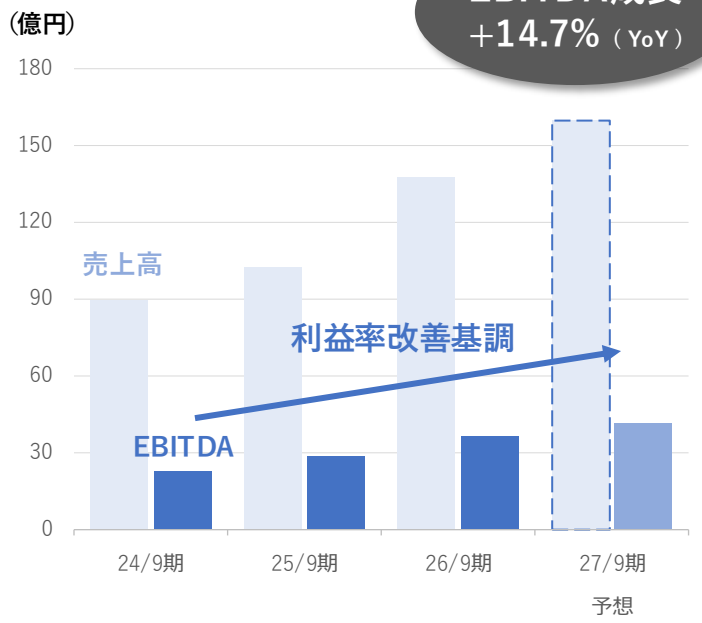
注）1.EBITDAから株式報酬費用・有給休暇引当金繰入・過年度に計上した信託型ストックオプション関連損失の見積り変更に伴う差益を控除したもの
2.2025年９月期第３四半期及び2026年９月期第１四半期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2025年９月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させている

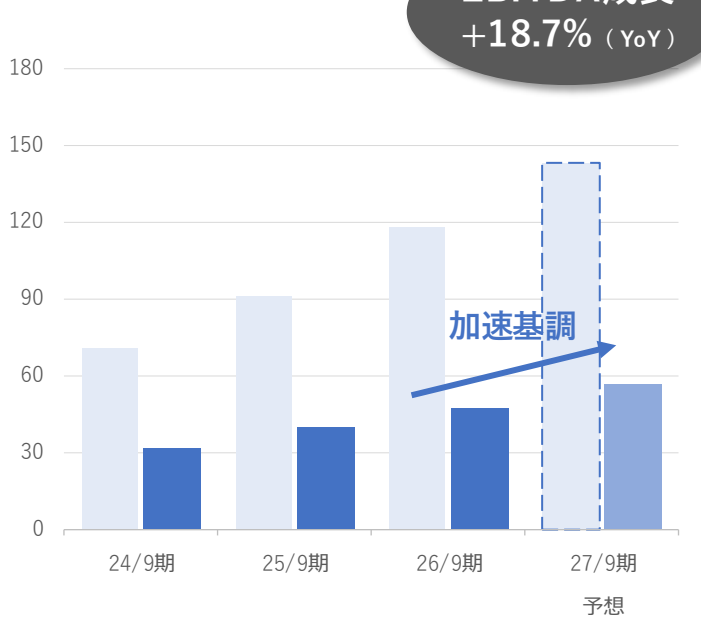
© PKSHA Technology All rights reserved.

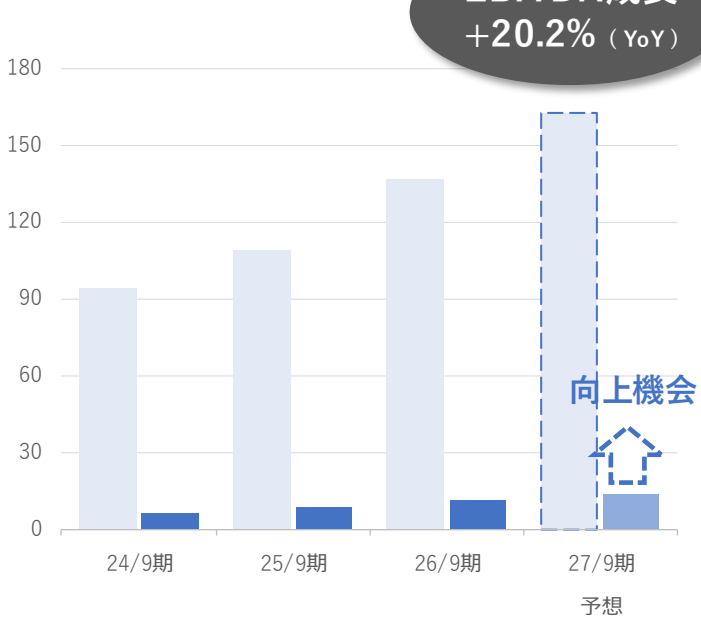
収益構造：事業毎の特色に応じた 業績伸長を追求することで 全社での安定成長と 中長期の事業ポテンシャル拡張を両立する

PKSHA TECHNOLOGY

セグメント	1 AI Solution事業	2 AI SaaS事業	3 AI Powered Worker事業
業績傾向	利益率改善を伴った成長	高利益率を維持しながら安定成長	売上・収益性向上機会
業績推移 売上高 & EBITDA	EBITDA成長 +14.7%（YoY）	EBITDA成長 +18.7%（YoY）	EBITDA成長 +20.2%（YoY）
EBITDAマージン	26.0%	39.4%	8.4%
収益構造	一定の研究開発投資を継続	ストック型が中心	人×AIのハイブリッド型で拡張/効率化機会あり







注）1. 現AI Research & Solutionセグメントから Sapeetを控除した参考値
2. 現AI SaaSセグメントから不変
3. サーキュレーション（旧7月決算）とトライアンフ（9月決算）のグループイン前も含んだ単純合算の参考値

© PKSHA Technology All rights reserved.

(参考)AI Solution: AIエージェントの自律的稼働の拡がりにより リカーリング型収益も増加。中長期的に、収益性が高まる構造

PKSHA TECHNOLOGY

共同研究構築フェーズ

企業との共同研究中
（AIエージェントはまだ稼働していない）

PKSHAの関与	深い
PKSHAの収益	研究投資

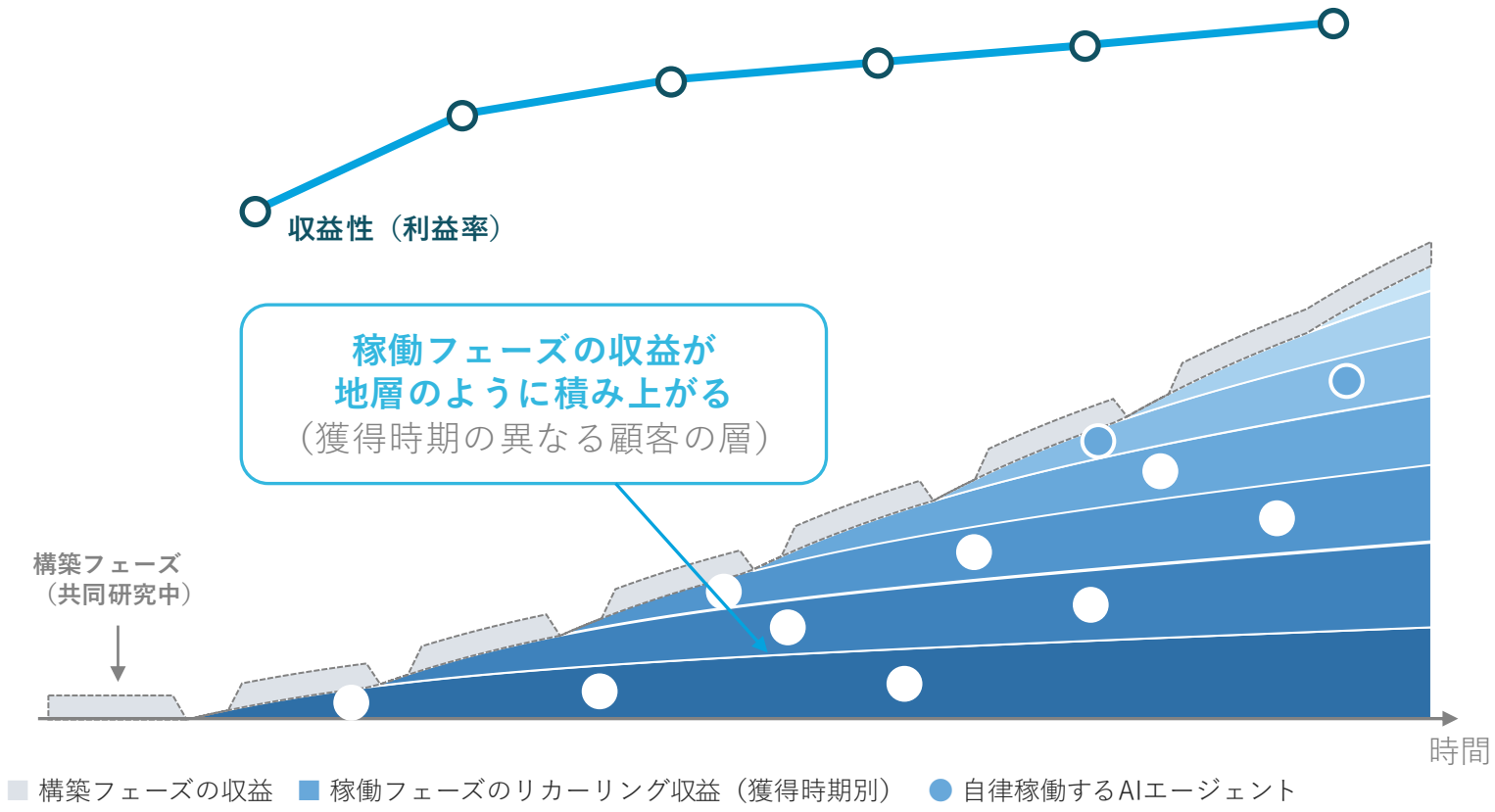
導入・稼働開始

AIエージェント稼働フェーズ

導入後は顧客内で自律的に稼働し続ける
使われるほど、リカーリングフィーが入る

PKSHAの関与	※ AIが自律的に駆動開始
PKSHAの収益	価値対価と、ライセンスフィー（使われるほど拡がり続ける）

事業全体の収益構造（イメージ）



構築を終えたAIエージェントが自律的に稼働開始
リカーリング収益が地層のように積み上がることで、収益性が高まる

© PKSHA Technology All rights reserved.

探索 × 拡販 × 拡張 の 3 事業のシナジー/ 複利 を通じAI社会実装を加速
売上 1,000億円・EBITDA 300億円という社会インパクトを視野に事業を拡大

PKSHA TECHNOLOGY

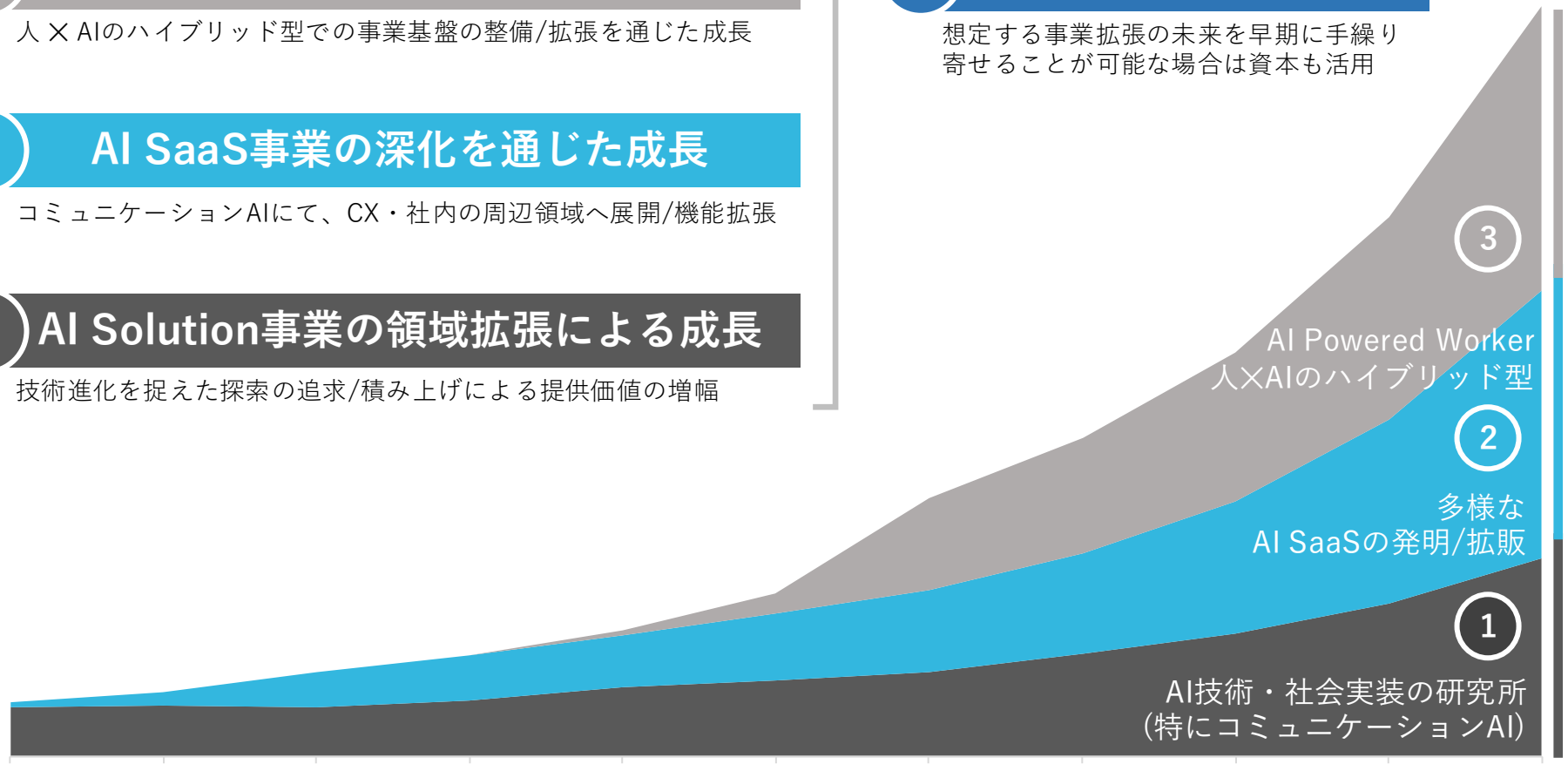
3 事業の好循環を活かしたオーガニックな成長に加えて、独自の事業開発構造や資本も活用しながら更なる成長を目指す

3 AI Powered Worker事業での成長
人 × AIのハイブリッド型での事業基盤の整備/拡張を通じた成長

2 AI SaaS事業の深化を通じた成長
コミュニケーションAIにて、CX・社内の周辺領域へ展開/機能拡張

1 AI Solution事業の領域拡張による成長
技術進化を捉えた探索の追求/積み上げによる提供価値の増幅

4 資本も活用した成長
想定する事業拡張の未来を早期に手繰り寄せることが可能な場合は資本も活用



AI Powered Worker 事業 [拡張]

AI SaaS 事業 [拡販]

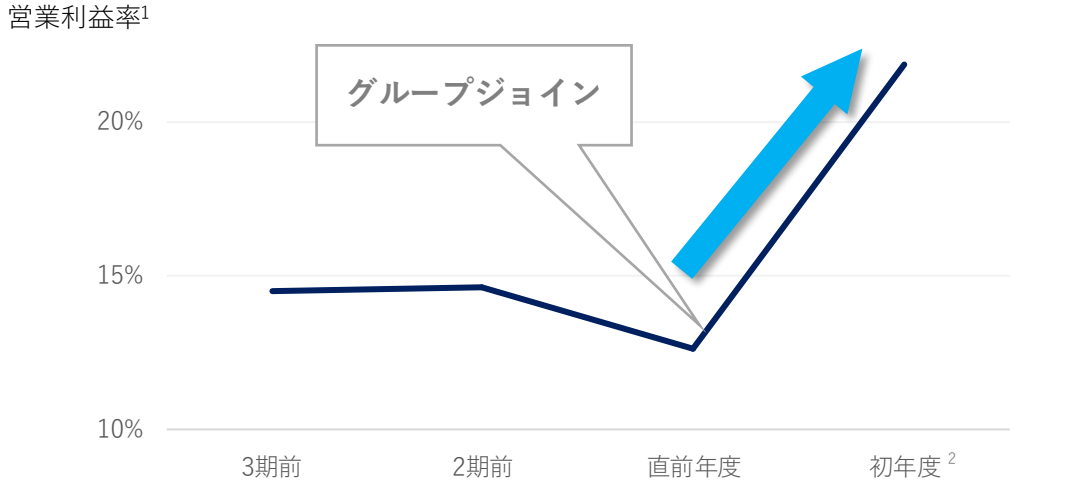
AI Solution 事業 [探索]

© PKSHA Technology All rights reserved.

グループインに伴うPKSHA AIを通じた収益性向上結果

**グループジョインにより拡張された事業については、事業連携に加えて、
各種グループリソースの活用による、人×AIでの独自の価値創出も推進**

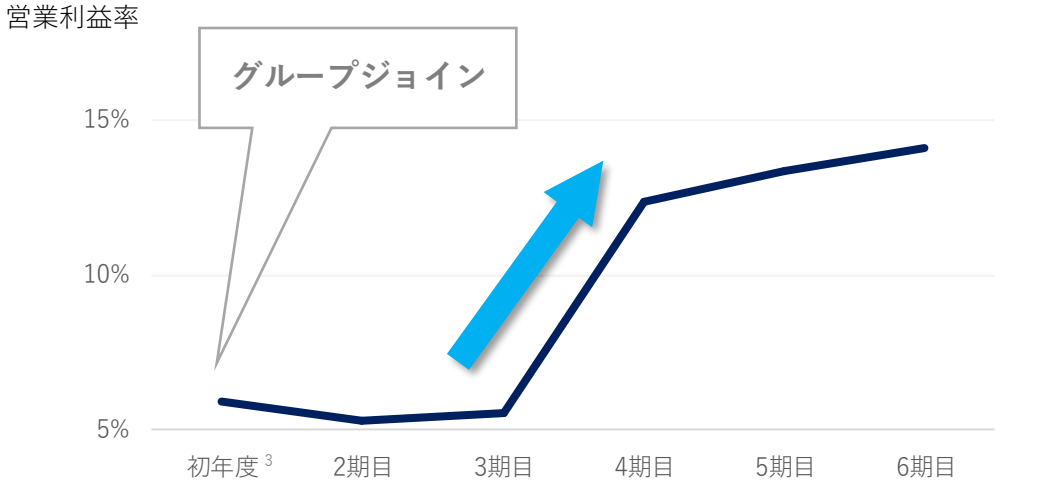
A事業の収益性推移



価値向上策例

1：PKSHA Researchとの連携を通じた技術開発活動の事業化
2：AI Solution事業と連携したソリューション提案による提供価値の拡張
3：業務プロセスにおけるAI活用等を通じた付加価値の拡大
4：グループ連携による事業管理体制の進化による生産性の向上

B事業の収益性推移



価値向上策例

1：AI/ソフトウェア技術の拡張による内製化進展を通じた生産性/競争力の向上
2：ソフトウェアと組み合わせた価値設計によるストック収益の拡大加速
3：ソリューション提案の強化を通じたエンプラ顧客の拡充
4：グループ連携による業界へのAI SaaS拡販とそれに伴う顧客基盤の更なる強化

注）1. 非継続事業関連コストを控除した調整後営業利益率
2. 初年度はグループイン以降の9ヶ月間
3. 初年度はグループイン直後の決算期変更後の初年度

© PKSHA Technology All rights reserved.

PKSHA AI ３セグメントのシナジー/ 複利 をより増幅

AIによる業態進化を希求する、優良企業との
事業起点での資本提携 / M&Aの協議が加速している

資本連携を議論しているパイプライン例

ソフトウエア開発企業
A社

顧客接点領域 総合ソリューション提供企業
B社

DXソリューション提供企業
C社

:

ホットなパイプラインが加速している背景

事業上のパートナー企業から
AI活用/事業開発や資本業務提携の相談が舞い込む
（多くの企業はAI開発チームを内製化できない）

議論を通じたシナジーの創出を通じて
事業価値が上がる複数のシナリオ明確になる
（より事業連携ニーズが強まる）

結果として、M&A市場にいない優良企業と
グループジョインや資本提携の協議につながる

© PKSHA Technology All rights reserved.

PKSHA AIの事業開発：AI Solutionを起点にAIの実装形態を進化させる構造
人×AIで価値を提供するAI Powered Workerが新たに確立中

PKSHA TECHNOLOGY

四大リソース

社会実装を支える技術力のある組織

エンジニアを中心に人材は増加

全従業員数 **1,241人**

技術的研鑽する文化

- 各分野での**論文成果**
- **kaggle等の入賞歴**

データ蓄積/循環

累計対話数 **14億**

顧客の日々の利用を通じてコミュニケーションデータが蓄積し、AI SaaSの品質が上昇し続けている

エンタープライズ中心の幅広い顧客基盤

エンタープライズを中心に積み上がる顧客数

5,000社

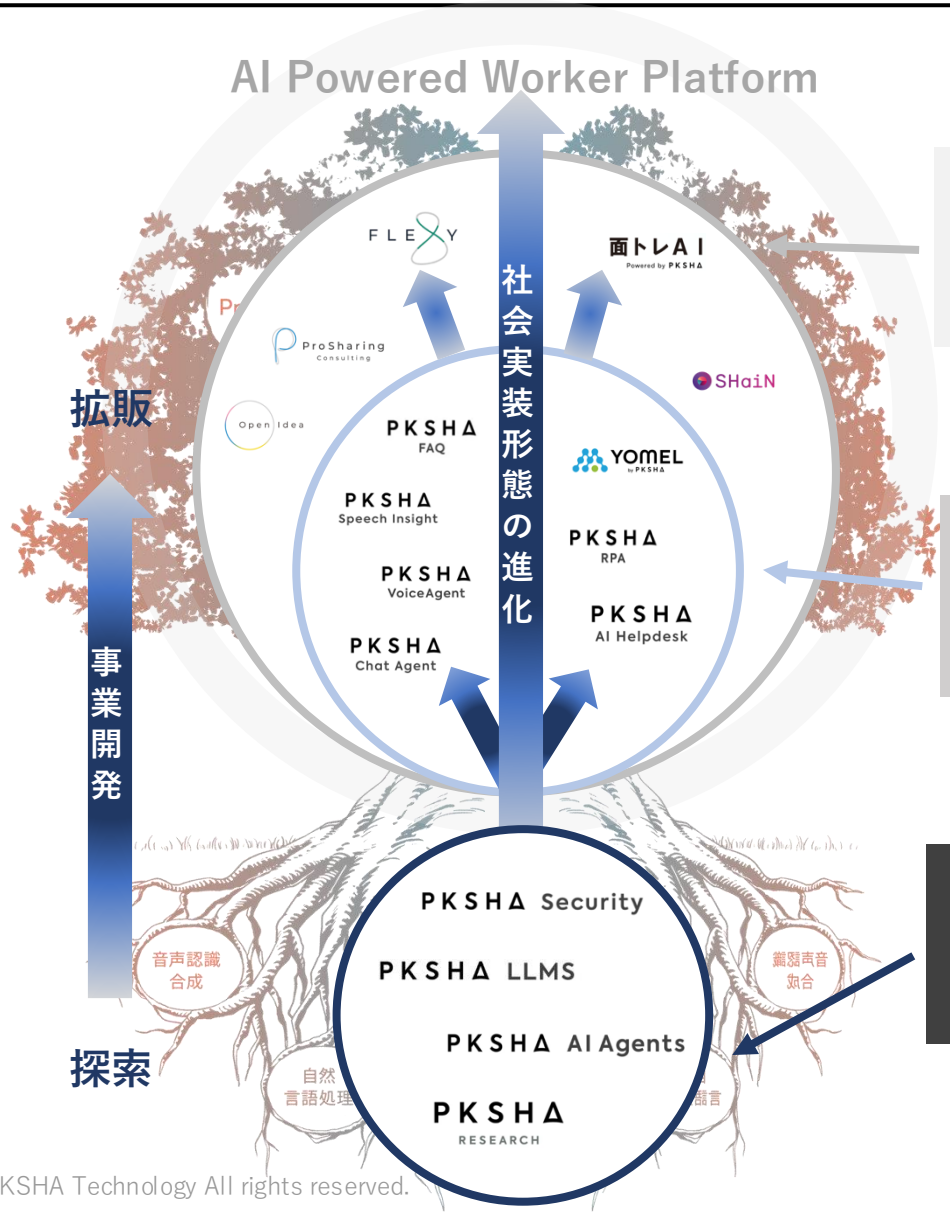
単価向上余地の大きな時価総額上位の企業における導入率

80%

アルゴリズムモジュール

導入数 **165**

創業以来、研究開発で積み上がるアルゴリズムが、顧客内部の様々な領域で日々動き続けている



AI Powered Worker
（人×AIのハイブリッド型）

人とAIによる価値提供を通じ、DX・業務の高度化を実現

AI SaaS
（パッケージ型）

プロダクトを通じ、DX・業務の高度化を実現

AI Research & Solution
（カスタマイズ型）

研究・開発を通じ、個別の業務高度化を実現

© PKSHA Technology All rights reserved.

中長期の方向感：これまで培ったAI技術+社会実装技術を武器に 全産業に AI Firstな事業 / AI プロダクトを創造する企業グループへ

PKSHA TECHNOLOGY

潜在規模から考えるとまだAI市場は黎明期という現状
AIによる社会課題解決の重要度が増していく中で、
共進化型の未来提案・社会実装を進め、成長を加速させる

1000億規模へ

AI技術の研究所

- 祖業であるAI Solution事業とAI SaaS事業の独自の共進化構造でAI の社会実装を積み上げ
- 成長性と収益性を維持しながら複数領域でNo1へ

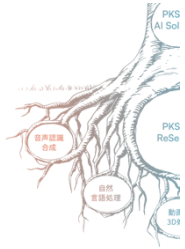
労働不足の課題を解決する多様なAI SaaS/Solutionの発明企業

- 共進化構造を活かして顧客基盤へ価値を重ね、ポジションをより強固に
- AIを社会課題解決につなげ、共進化型社会を提案

AI プラットフォーマーへ（未公開）

- 共進化型AIであらゆる産業進化を創出する企業へ先行する社会課題への対応経験を活かし日本発AIを海外へ展開







XXX
XXX
PKSHA Security
Mobility (I-Tech)
TRIUMPH
Circulation

CX: 顧客接点
150億規模へ
Weave Trust
PKSHA FAQ
PKSHA Speech Insight
PKSHA Chat Agent
PKSHA VoiceAgent

EX: 社内業務
働く人の知恵とつながりを企業の力に
150億規模へ
PKSHA AI Helpdesk
YOMEL by PKSHA
PKSHA Infinity
PKSHA RPA
PKSHA Associates

次世代CC
XXXX

パートナー企業との共創 未来コンセプトの創造

Biz Dev AI Dev Biz

Solution 探索/横展開

予測
異常探知
LLM and more...
最適化
音声合成

© PKSHA Technology All rights reserved.

Appendix

© PKSHA Technology All rights reserved.

業績補足データ（IFRS）

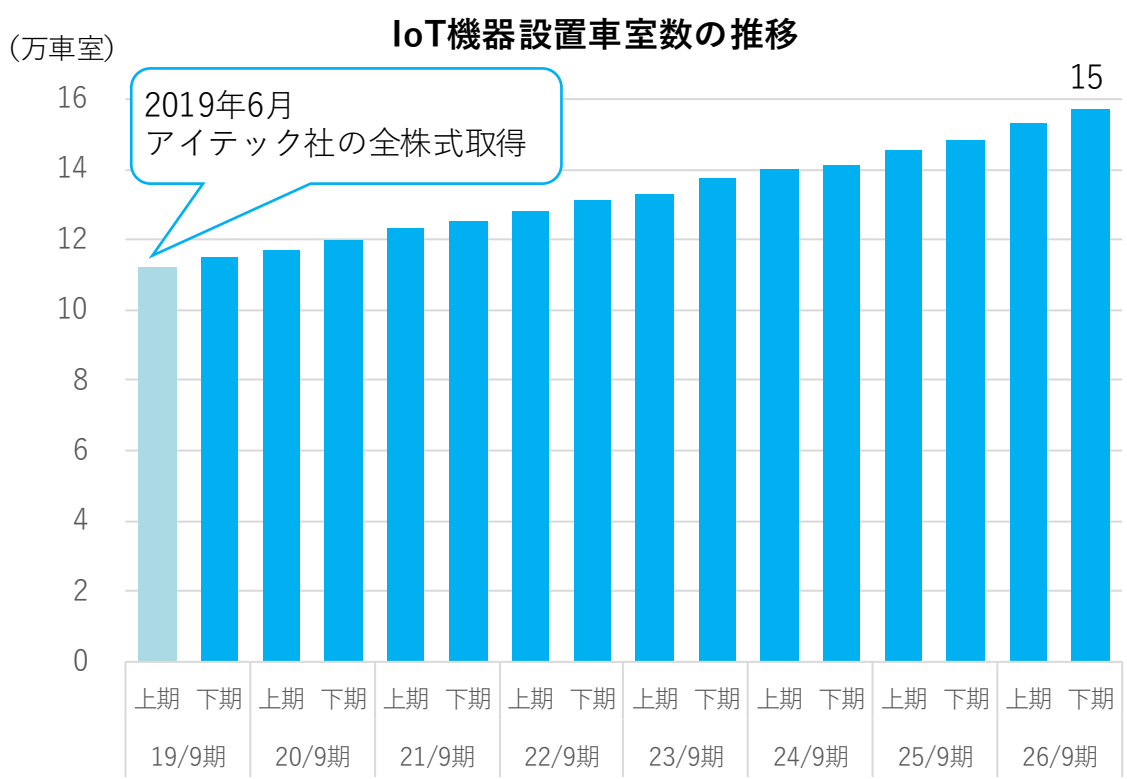
（百万円）		2024/9期 1Q	2Q	3Q	4Q	2025/9期 1Q	2Q	3Q	4Q	**2026/9期** 1Q	2Q	3Q	4Q	前年同期比
PKSHA連結														
売上収益		3,864	4,258	4,179	4,590	4,864	5,207	5,316	6,382	8,862	9,850	9,625	**10,359**	**+62.3%**
事業利益		784	1,235	435	666	1,019	1,125	1,077	653	1,619	1,781	1,313	**1,303**	**+99.3%**
調整後EBITDA		1,055	1,195	797	1,090	1,339	1,480	1,442	1,180	2,066	2,187	1,742	**1,726**	**+46.2%**
調整後EBITDAマージン		27.3%	28.1%	19.1%	23.8%	27.5%	28.4%	27.1%	18.5%	23.3%	22.2%	18.1%	**16.7%**	**▲1.8%pt**
セグメント別														
AI R&S	売上高	2,247	2,525	2,469	2,766	2,493	2,515	2,590	2,659	3,020	3,543	3,424	**3,727**	**+40.2%**
	セグメント利益	323	721	392	492	571	609	648	520	919	966	633	**826**	**+59.0%**
	調整後EBITDA	436	677	519	660	663	706	769	678	970	1,011	715	**916**	**+35.1%**
	EBITDAマージン	19.4%	26.8%	21.0%	23.9%	26.6%	28.1%	29.7%	25.5%	32.1%	28.5%	20.9%	**24.6%**	**▲0.9%pt**
AI SaaS	売上高	1,675	1,753	1,769	1,833	1,974	2,264	2,287	2,522	2,697	2,916	2,985	**3,197**	**+26.8%**
	セグメント利益	731	764	472	527	709	815	799	785	942	913	983	**908**	**+15.8%**
	調整後EBITDA	887	826	673	734	888	1,039	1,009	1,022	1,145	1,152	1,214	**1,228**	**+20.2%**
	EBITDAマージン	53.0%	47.2%	38.1%	40.1%	45.0%	45.9%	44.1%	40.5%	42.5%	39.5%	40.7%	**38.4%**	**▲2.1%pt**
AI Powered Worker	売上高					447	460	479	1,269	3,196	3,506	3,331	**3,597**	**+183.3%**
	セグメント利益					57	62	56	▲4	188	348	143	**109**	**-**
	調整後EBITDA					83	83	73	63	339	434	198	**162**	**+157.8%**
	EBITDAマージン					18.7%	18.1%	15.3%	5.0%	10.6%	12.4%	6.0%	**4.5%**	**▲0.4%pt**
AI SaaS関連KPI※1														
ARR		6,018	6,503	6,413	6,789	7,007	8,019	8,408	9,348	10,108	11,007	11,097	**11,693**	**+25.1%**
NRR		101.2%	103.6%	101.3%	100.4%	101.4%	101.5%	104.3%	108.2%	110.2%	114.7%	107.7%	**106.0%**	**-**
顧客数（社）		2,669	2,803	2,927	3,088	3,223	3,968	4,223	4,465	4,618	4,812	4,906	**5,030**	**+565**

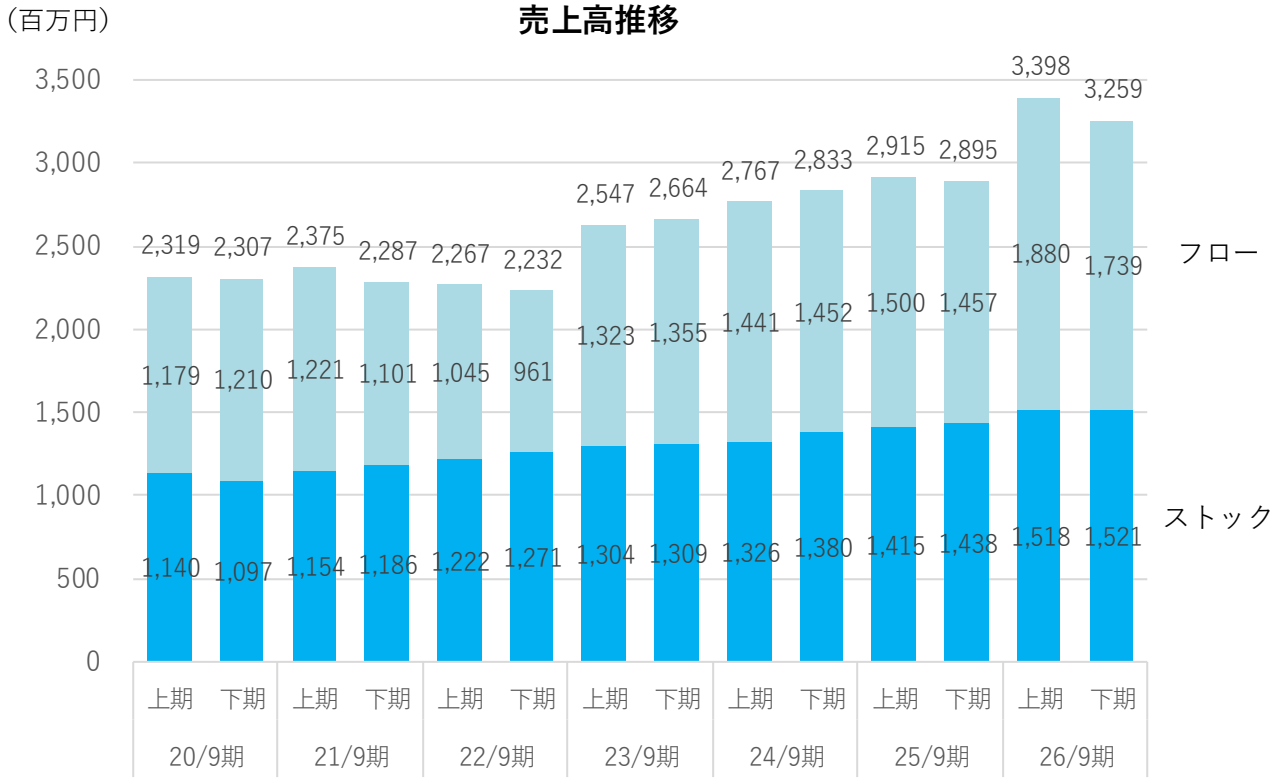
注）1. AI SaaSにおけるARR、NRR、顧客数はストック型売上を対象に集計しております。24/9期3Qおよび25/9期4QにはM&Aに係る一過性の費用が含まれております
2. 一部顧客名称の変更等に伴い過去数値についてもAI SaaS関連KPIの調整をしております
3. 過年度に計上した信託ストックオプション関連損失について、支払実務の進捗に伴う金額精緻化により差益（2024/9月期第2四半期において事業利益段階：342百万円、税引前当期利益段階：438百万円）を計上しております
4. 2025年９月期第３四半期及び2026年９月期第１四半期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2025年９月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております
5. AI Powered Worker事業の25/9期 4Q以降のセグメント利益には、サーキュレーションの連結に伴う顧客関連資産償却費用（ 25/9期 4Q 61百万円、26/9期 1Q 125百万円、2Q 55百万円、3Q 22百万円、4Q 10百万円）が計上しております
6. 2026年９月期第１四半期より、企業結合に伴う全社費用の配賦方法の変更をAI R&S、AI SaaSセグメント間で実施しております

© PKSHA Technology All rights reserved.

AI Research & Solution：モビリティ事業の業績推移

2019年6月にアイテック社がグループイン、IoT機器設置車室数は約37%増加
フィジカルAI領域へのソリューションが拡張し、機器販売等が増加



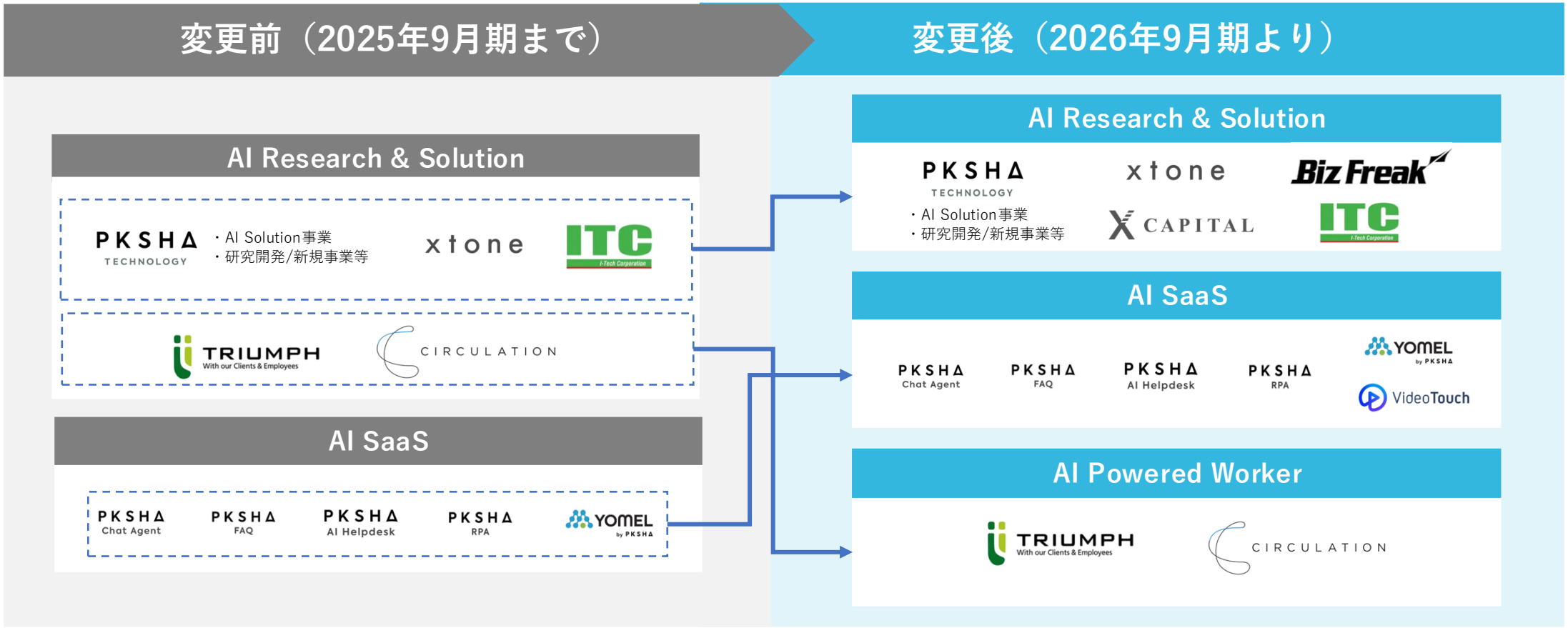


注）IoT機器設置車室数は、アイテック社の製品を設置した自動車および二輪車用駐車場および駐輪場における車室数の合算となります。

© PKSHA Technology All rights reserved.

（参考） ３事業セグメントへの変更

2026年9月期より「AI Research & Solution」と「AI SaaS」と「AI Powered Worker」へセグメント区分を変更



© PKSHA Technology All rights reserved.

会社概要

社名	株式会社 PKSHA Technology
英文名	PKSHA Technology Inc.
所在地	東京都文京区本郷 2-35-10 本郷瀬川ビル
代表者	代表取締役　上野山　勝也
創業	2012年10月
事業内容	AI Research & Solution事業、AI SaaS事業、AI Powered Worker事業
従業員数	1,241人（連結）2026年9月末現在
グループ会社	• 株式会社PKSHA Associates • 株式会社PKSHA Infinity • 株式会社アイテック • 株式会社トライアンフ • 株式会社エクストーン • 株式会社サーキュレーション • 株式会社X Capital • 株式会社Biz Freak • VideoTouch株式会社 • 合同会社PKSHA Technology Capital

沿革

2012	• 機械学習技術を用いたデータ解析事業を事業目的とした株式会社AppReSearchを設立
2013	• アルゴリズムモジュール「予測モジュール_Predictor」、「行動解析モジュール_Logger」、「強化学習モジュール_Agent」を開発
2014	• 東京大学工学系研究科 特任准教授 松尾 豊氏が技術顧問に就任 • アルゴリズムモジュール「推薦モジュール_Recommender」、「異常検知モジュール_Detector」、「テキスト理解モジュール_Dialogue_1」を開発 • 「株式会社AppReSearch」から「株式会社PKSHA Technology」に商号変更
2015	• アルゴリズムモジュール「画像/映像解析モジュール_Recognizer」、「対話理解モジュール_Dialogue_2」を開発 • CRM 領域のアルゴリズムソフトウエア「CELLOR」をリリース
2016	• BEDORE事業を会社分割により子会社化。株式会社BEDORE（現・株式会社PKSHA Workplace）を設立
2017	• 東京証券取引所グロース（旧マザーズ）市場に株式を上場
2019	• 株式会社Sapeetの株式を取得し子会社化 • 株式会社アイテックの全株式を取得し子会社化
2021	• 株式会社アシリレラ（現・株式会社PKSHA Associates）の株式を取得し子会社化、株式会社PRAZNA（現・株式会社PKSHA Communication）の全株式を取得し子会社化
2022	• 「株式会社PRAZNA」を「株式会社PKSHA Communication」に、「株式会社BEDORE」を「株式会社PKSHA Workplace」に商号変更。当2社を中心にAI SaaSセグメントの組織統合・再編を開始 • 東京証券取引所スタンダード市場に株式を上場
2023	• 株式会社アシリレラを「株式会社PKSHA Associates」へ商号変更 • 株式会社PKSHA Communicationと株式会社PKSHA Workplaceの2社間のAI SaaSセグメントの組織統合・再編の完了
2024	• 株式会社トライアンフの株式を取得し子会社化 • 東京証券取引所プライム市場に株式を上場 • 株式会社アーニーMLGの株式を追加取得し子会社化
2025	• 株式会社エクストーンの株式を取得し子会社化 • 株式会社アーニーMLGを「株式会社PKSHA Infinity」へ商号変更 • 株式会社サーキュレーションの株式を取得し子会社化
2026	• 株式会社X Capitalの株式を取得し子会社化 • 株式会社Biz Freakの株式を取得し子会社化 • VideoTouch株式会社の株式を取得し子会社化

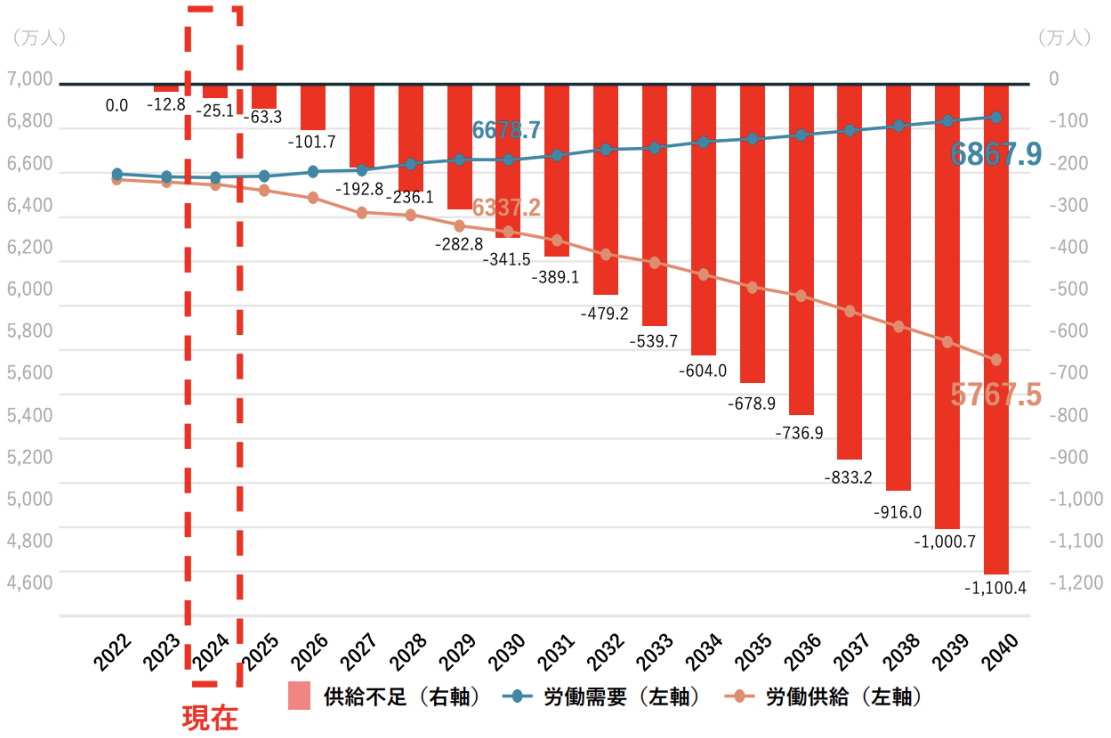
© PKSHA Technology All rights reserved.

労働人口不足問題の解決策としての PKSHA AI SaaS
約10,000体の「AI Agent」が日本全国 / 津々浦々で日々業務を遂行中

PKSHA TECHNOLOGY

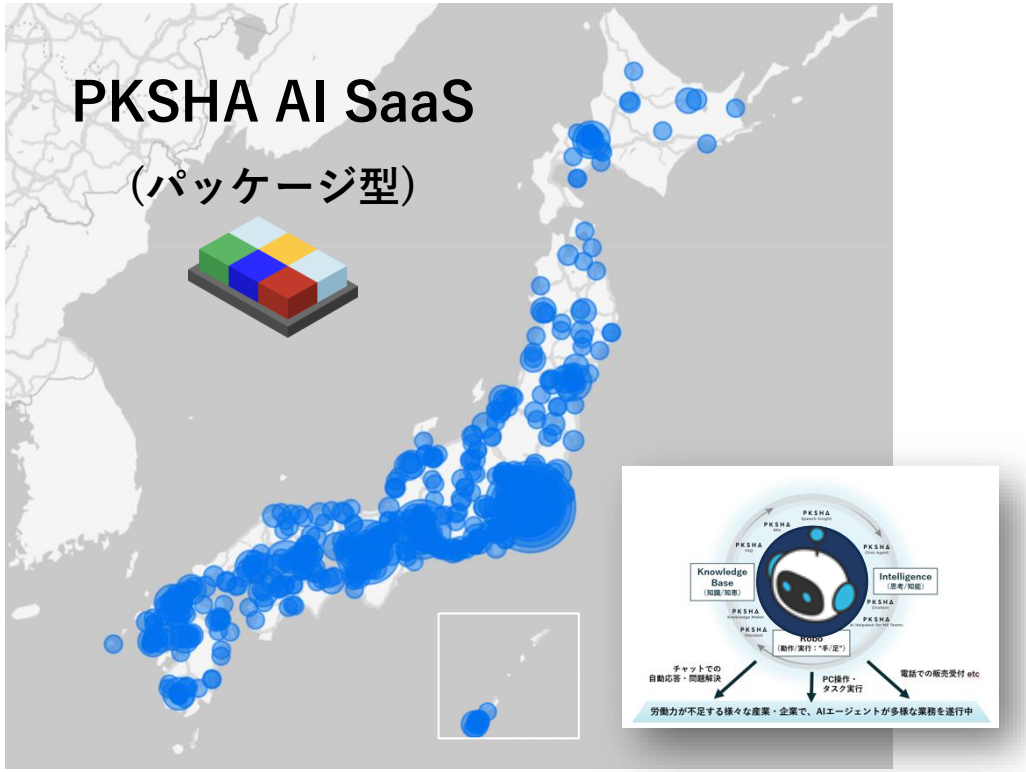
深刻な人材不足は拡大し続ける

労働需給ギャップ シミュレーション



解決策としての「AI Agent」

AI SaaSの展開エリア



出所）リクルートワークス研究所　Works Report：未来予測2040　労働供給制約社会がやってくる（https://www.works-i.com/research/works-report/item/forecast2040.pdf）

「AI Agent」が日々精度を向上させながら、業務の質と幅を広げ続けている

© PKSHA Technology All rights reserved.

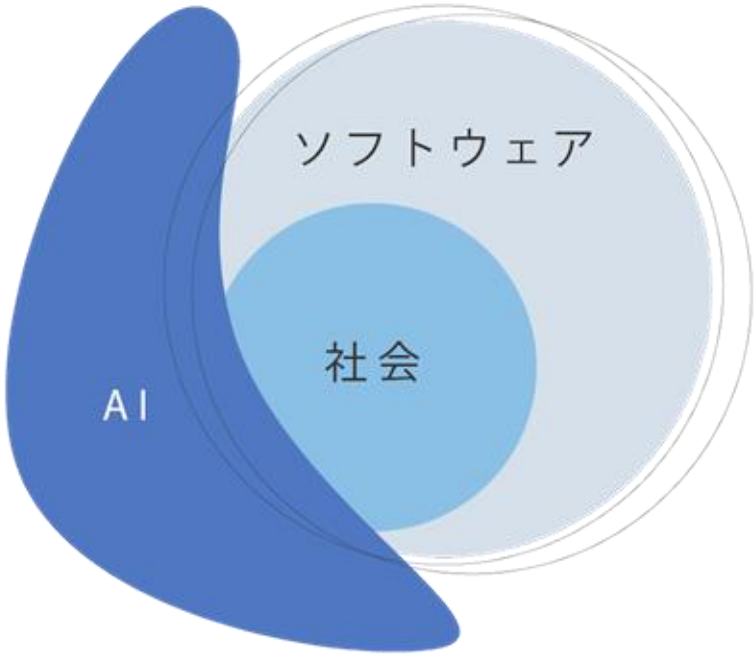
環境認識（マクロな時代認識）：
未来、全産業はソフトウエア産業化する。全ソフトウエアはAI化する

PKSHA TECHNOLOGY

Software is eating the world,
and AI is eating the Software.

創業から10年

次の10年



来るべき人工知能時代に向け、国産のAIソフトウエア技術企業を創造する

© PKSHA Technology All rights reserved.

PKSHA 創業の背景(1)： 創業者が学生時代にシリコンバレーに訪問した際の未来のソフトウエアの可能性への気づきを元に、2012年本郷に創業

PKSHA TECHNOLOGY



Mission

未来のソフトウエアを形にする

「未来のソフトウエアはどうあるべきか」を問い、
自らの手で創造と実装をし続けることで、
人と社会の進化に価値をもたらします

Vision

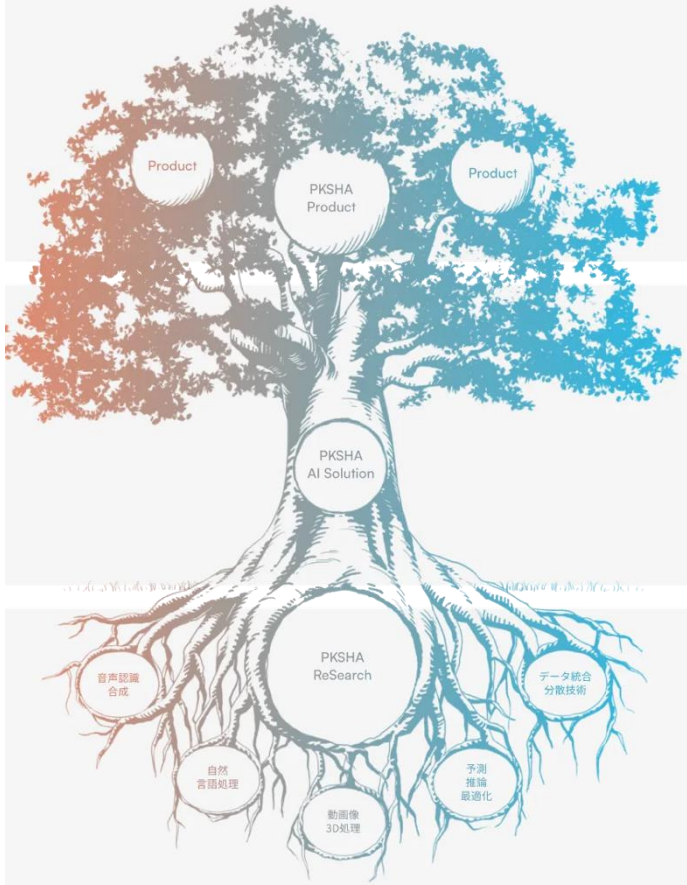
人とソフトウエアの共進化

私たちは人とソフトウエアが対話し共に進化する「人と共進化する未来のソフトウエア」を社会に実装していきます

PKSHA 創業の背景(2)：大学近くの文京区本郷の樹齢300年の巨木の下に、未来のソフトウエアを形にすべくアルゴリズム/AIの社会実装研究所として設立

PKSHA TECHNOLOGY





Layer 2 PKSHA /AI SaaS（果実）

社会との共進化

PKSHA AI SaaS

業界や経済活動の共通課題を解くソフトウエアを、
SaaSとして社会全体に実装していきます

PKSHA COMMUNICATION　PKSHA WORKPLACE

Layer 1 PKSHA /AI Solution（幹）

クライアントとの共進化

PKSHA AI Solution

日本を代表する企業との共創を通じ、業界全体の未来をデジタルバリューチェーンにアップデートします

PKSHA TECHNOLOGY

Layer 0 PKSHA /ReSearch（根）

仲間との共進化

PKSHA Research

PKSHAには、自然言語処理分野、画像処理分野の先端情報技術者を筆頭に、
様々な才能が集い、異なる専門分野（Δ)が交わり、未来思考で挑戦しています

本郷の地に深く根をはり(PKSHA ReSearch)、幹を太く(PKSHA AI Solution)し、
枝分かれし様々な果実(PKSHA AI SaaS)を社会に実装していく装置としてPKSHA Technology を設立

© PKSHA Technology All rights reserved.

PKSHA 創業から10年までの流れ：本郷の地に根を深く張り、幹を太くし、様々な業界にAIプロダクト/事業を創造



大学の研究室メンバーで
2012年東京大学内、
本郷の地に創業

創業
2012年

Phase1.0：
パートナー企業との共創

Phase2.0：
事業創造

売上
200億
規模

日本を代表する
メガベンチャーを
目指す

企業共創×事業創造

創業から国内の大手企業と共同研究しながら研究を進め
プロダクトとして広く拡販を開始

創業
（2012年）

上場
（2017年）

Phase2.0：
AI SaaS
＜“果実”＞

Phase1.0：AI Solution
＜事業の“幹”＞

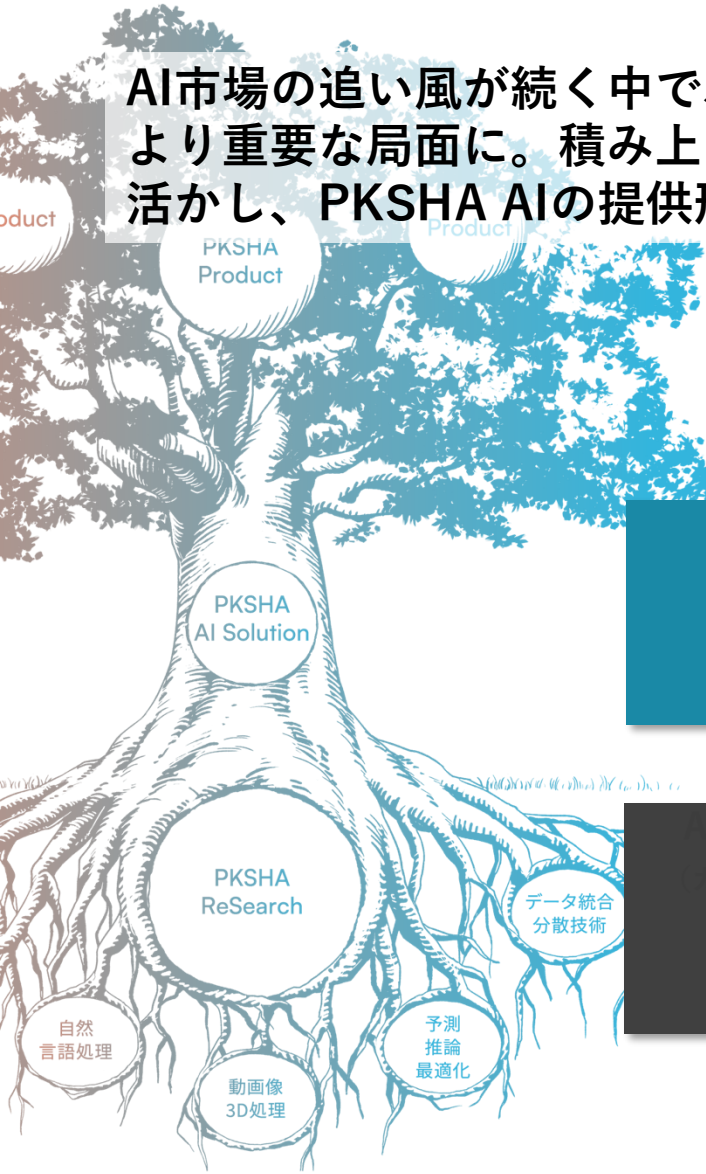
Phase 0：R&D ＜事業の“根っこ”＞
人工知能技術分野の研究チームを2012年に切り出し
（コア技術：音声・言語・画像領域の機械学習技術）

© PKSHA Technology All rights reserved.

PKSHA AIの提供形態の深化・拡張：Phase3.0（3事業体制）へ

PKSHA TECHNOLOGY

AI市場の追い風が続く中で、AIアプリケーション構築力がより重要な局面に。積み上げてきた独自の事業開発構造を活かし、PKSHA AIの提供形態を深化・拡張



AI SaaS
（パッケージ型）

AI Research & Solution
（カスタマイズ型）

Phase2.0
（2事業体制）

新たな深化・拡張の方向性

3 **AI Powered Worker**
（人×AI の ハイブリッド型への拡張）

2 **AI SaaS**
＋ AI Native
（AI First Operation前提の開発/展開の深化）

1 **AI Research & Solution**
＋ Physical AI
（物理空間との接続するAIへの領域拡張）

Phase3.0
（3事業体制）

© PKSHA Technology All rights reserved.

PKSHAのパラダイムシフト：
フェーズに応じた事業開発によりAIの社会実装形態が継続的に進化

PKSHA TECHNOLOGY

自らの手でプロダクト・ソリューションを開発する、AIの社会実装技術に強みを有しています。
この強みを軸に、事業開発の戦略をアップデートしながら、価値提供の形態や収益構造や事業投資等について、フェーズ毎に最適なアプローチでAIの社会実装形態を継続的に進化

2012年～

1 AI Solution事業

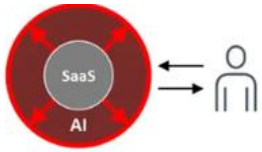
エンタープライズとの共同で研究開発を推進

2012	
事業タイプ数	1
展開事業数（事業タイプ×領域）	1
ARR (億円)	-
売上 (億円)	1

2021年～

2 AI SaaS事業

パッケージ型（プロダクト）で拡販

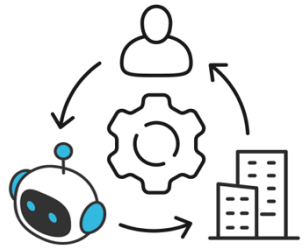


2021	
事業タイプ数	3
展開事業（事業タイプ×領域）	5
ARR (億円)	39
売上 (億円)	87

2025年～

3 AI Powered Worker事業

人×AI での価値提供（AI Powered Worker）含むハイブリッド型へ



2025	
事業タイプ数	5
展開事業（事業タイプ×領域）	14
ARR (億円)	93
売上 (億円)	217





© PKSHA Technology All rights reserved.

PKSHAの価値創造モデル：技術を軸とする独自のリソースを活用して高い収益性を実現しながら価値を創出している

PKSHA TECHNOLOGY

事業目的

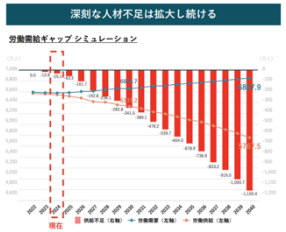
未来のソフトウェアを形にする

「未来のソフトウエアはどうあるべきか」を問い、
自らの手で創造と実装をし続けることで、
人と社会の進化に価値をもたらします

PKSHA TECHNOLOGY

加速する不可逆な潮流 ～社会課題と技術進化～

深刻化する労働需給ギャップという社会課題



技術進化に伴い急拡大するAIの実装機会



来るべき人工知能時代に向け、国産のAIソフトウエア技術企業を創造する

労働人口不足と技術進化という
加速する大きな潮流の交差点において
AIの社会実装を通じた課題解決に向き合っている

グループの四大リソース

高い収益性を実現

PKSHAグループならではの価値を
社会実装することで課題を解決

- 社会実装を支える技術力のある組織
- エンタープライズ中心の幅広い顧客基盤
- データ蓄積/循環
- アルゴリズムモジュール

財務業績/非財務インパクト

主な非財務インパクト

シェアNo1 SaaS数
3製品

FAQ
11.3億累積PV

Chat Agent/AI Help desk
延べ4億人との累積対話

累計登録プロ人材
39,700人

財務指標

売上収益
386億円

調整後EBITDA
77億円

調整後EBITDAマージン
20.0%

ARR
116.9億円

© PKSHA Technology All rights reserved.

PKSHAの人的資本経営：共進化構造が人を活かすという基本思想



PKSHA AI SaaS
社会との共進化

業界や経済活動の共通課題を解くソフトウエアを
SaaSとして社会全体に実装

顧客からのFBループ

PKSHA AI Solution
クライアントとの共進化

日本を代表する企業との共創を通じて業界全体の
未来をデジタルバリューチェーンにアップデート

顧客からのFBループ

PKSHA Research
仲間との共進化

自然言語処理分野等の先端情報技術者を筆頭に
様々な才能が集い、異なる専門分野を交えながら、
未来志向で挑戦

SWE　Biz　AE

外部からの
フィードバック

データ
フィードバック

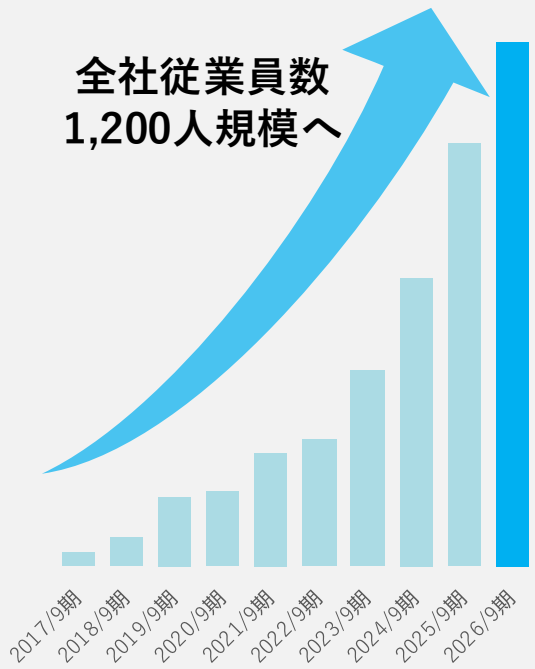


社内でも　AIソフトウエアで人材育成 / 生産性向上プロセスを構築

© PKSHA Technology All rights reserved.

PKSHAの人的資本：事業成長の過程で共進化する技術人材が蓄積

エンジニア人材の増加



顧客との信頼関係



- “いろんな企業と働いたが、 PKSHAは全く他社と違う.特にビジネス理解度とアルゴリズム理解の深さ.全店導入できて嬉しい” (大手流通企業幹部)
- “数社の製品でPoCを行った結果、PKSHAのソリューションの精度が際立って高いことが分かった”
(大手カード会社幹部)

：

技術的研鑽&Community

- 各分野での論文成果
- kaggle等のコミュニティでの入賞歴多数
- 定期的なエンジニア社内イベントによる技術交流(毎回100人超の技術者が参加)



顧客との共進化を通じ蓄積した人的資本が代替不可能性のある最重要無形資産の一つ
→　AI化の加速局面でより大きな競争力へ

© PKSHA Technology All rights reserved.