

事業計画及び成長可能性に 関する説明資料

株式会社エクサウィザーズ(4259)

2026年6月25日

01. 会社概要
02. ビジネスモデル
03. AIソリューションサービス事業
04. AIプロダクト事業
05. 2026年3月期業績ハイライト
06. 今後の成長戦略
07. リスク情報
08. Appendix

01.



会社概要

Mission

AIを用いた
社会課題解決を通じて、
幸せな社会を実現する

エクサウィザーズグループの全体像

EXAWIZARDS



※1 今後設立予定

概要

代表取締役社長 春田 真

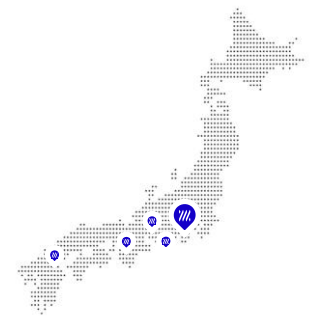
所在地 東京都港区芝浦4丁目2-8
住友不動産三田ファーストビル5階

設立 2016年2月

資本金 24億円 (2026年3月末時点)

従業員数 624名
(連結、2026年3月末時点/正社員)

拠点 東京本社
浜松オフィス
名古屋オフィス
大阪オフィス
福岡オフィス



株式公開市場 東京証券取引所グロース市場
証券コード：4259
上場日：2021年12月23日

エクサウィザーズグループ概要

取引社数

2,500 社超

※2026年3月末通期、複数プロダクト利用の場合も1社として集計

累計特許出願数/取得数

310 件 / 154 件

※2026年3月末時点

情報セキュリティ



※認証範囲は、当社ウェブサイトをご確認ください。

主要取引先（一部抜粋）



ROYAL

経営陣



代表取締役社長

春田 真
MAKOTO HARUTA

- 元・ディー・エヌ・エー 取締役会長
- 横浜DeNAベイスターズ 球団オーナー



常務取締役（執行役員）

大植 択真 TAKUMA OUE

- 元・ポストンコンサルティンググループ
兵庫県立大学 客員准教授
- 現・兵庫県 生成AI活用アドバイザー
- Exa Enterprise AI代表取締役



取締役

坂根 裕 YUTAKA SAKANE

- 元・静岡大学 助手
- デジタルセンセーション社長



社外取締役

宗像 直子 NAOKO MUNAKATA

- 元・特許庁 長官
- 通商産業省（現 経済産業省）
- 現・村田製作所 取締役監査等委員
- 住友林業 社外監査役
- 東京大学公共政策大学院 特任教授



社外取締役

佐藤 学 MANABU SATO

- 元・三井住友フィナンシャルグループ
- 当社 社外監査役
- 現・PwCアドバイザリー シニアアドバイザー



社外取締役

杉田 浩章 HIROAKI SUGITA

- 元・ポストンコンサルティンググループ
日本代表
- 現・ユニ・チャーム 社外取締役
- 早稲田ビジネススクール 教授
- ポストンコンサルティンググループ
シニアアドバイザー
- カルビー 社外取締役



社外取締役

渡辺 雅之 MASAYUKI WATANABE

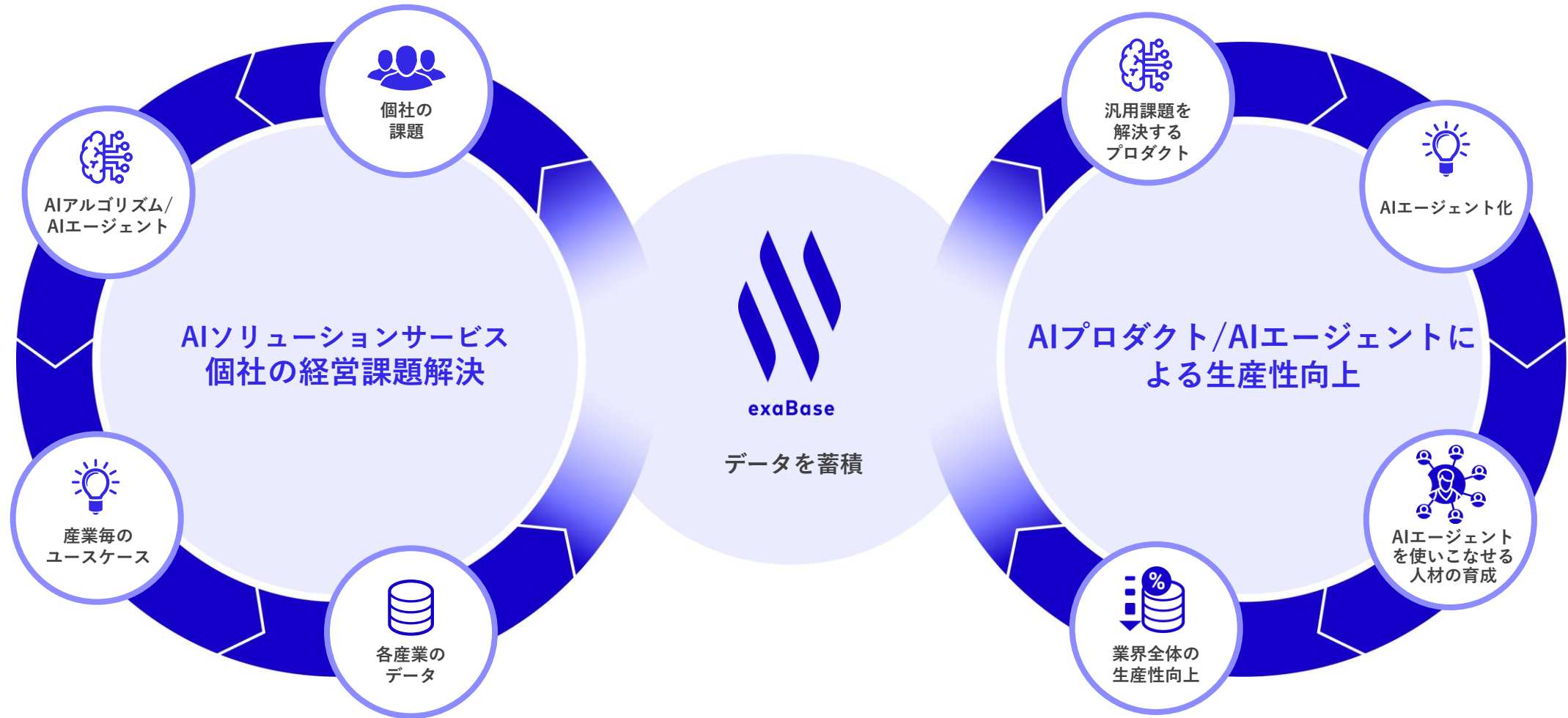
- 元・Quipper Ltd. (UK) CEO
- タイミー 社外取締役
- 現・FOODCODE 取締役

02.



ビジネスモデル

個社の経営課題解決とAIプロダクト/AIエージェントによる課題解決を両輪で回していく



エクサウィザーズのサービス群



現場で
AI/AIエージェント
を使いこなし、
生産性向上を実現

AIソリューションサービス事業

経営課題・事業における重要課題に対して様々な領域でインパクトを創出

経営課題・事業における重要課題

業務提携/アライアンス

ヘルスケア×R&D

電力×最適化

金融/保険/通信×exaBase Studio



EXAWIZARDS

エクサウィザーズ
NTTコミュニケーションズと資本業務提携を締結



EXAWIZARDS

エクサウィザーズ
第一三共と実施するAI創業で成果
難易度の高い標的タンパク質に関する
ヒット化合物を2カ月の短期で同定



EXAWIZARDS

エクサウィザーズ × 中国電力
AIによる水力発電所の
運転計画システムを本格運用へ
需給も考慮し熟練者と同等の運転計画を策定
水資源の有効活用で脱炭素を後押し




EXAWIZARDS

第一生命、AIサービス開発環境
「exaBase Studio」の
プライベートクラウド版を採用
exaBase Studio
セキュアなAI活用プラットフォーム上で
重要な社内データを活用した自社開発を促進



EXAWIZARDS × FFG 福岡フィナンシャルグループ

エクサウィザーズ、
福岡フィナンシャルグループと
AIエージェントを活用した変革推進で
業務提携
AIエージェント開発・運用プラットフォームの
exaBase Studioを活用し
新たな銀行モデル創出に向け価値共創



EXAWIZARDS

エクサウィザーズ
三井住友フィナンシャルグループと
資本業務提携契約を締結



EXAMD

エクサウィザーズグループのExaMD
医療機関向けの
歩行分析AIアプリを
開発・販売
スマホで歩行機能を
簡単に可視化
順天堂大学との共同開発を開始



EXAWIZARDS

エクサウィザーズ、関西電力グループの
系統用蓄電池における運用事業でAIモデルが本格稼働
分散した蓄電池の有効利用で
需給や価格を基にAIが複数の電力市場との取引を最適化



EXAWIZARDS

エクサウィザーズとNTT Com
AI開発環境「exaBase Studio」を活用し
tsuzumi対応の生成AIソリューションを共同展開

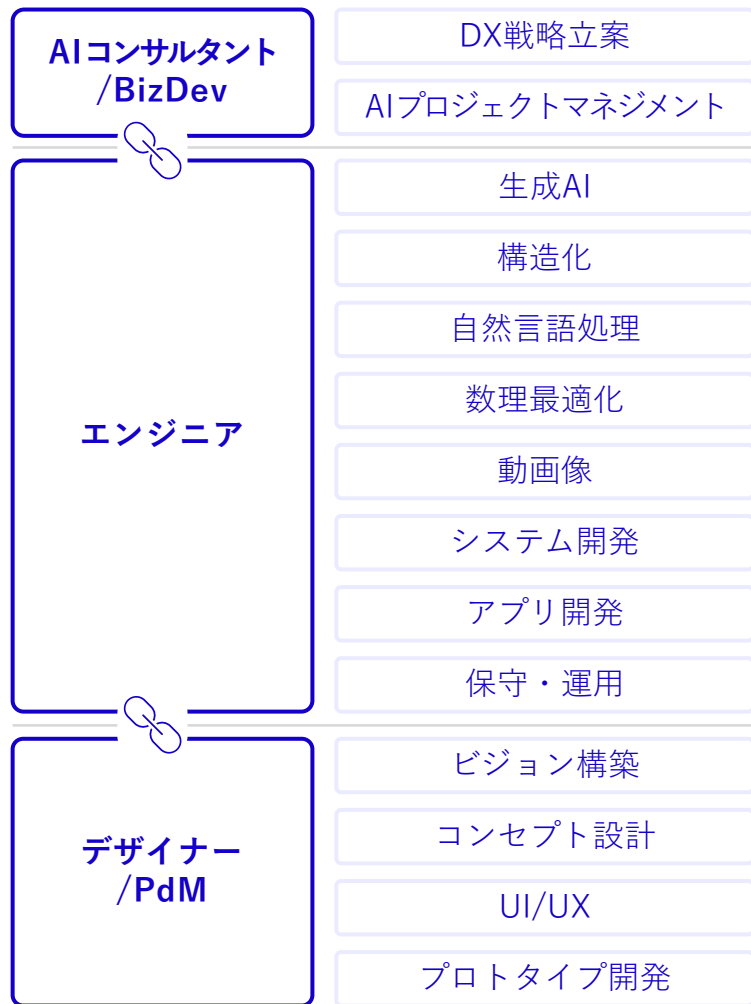


EXAWIZARDS × セブン銀行

セブン銀行が
「exaBase Studio」を導入し、
社内の分析・レポート業務に
AIエージェントを適用
第一弾として企画業務の中で自然言語でのデータ分析を実現し、
迅速な意思決定を支援

AIコンサルタント/エンジニア/デザイナーが連携して産業ごとの業務変革を推進

三位一体での価値提供



提供可能なオフリング



※ XWARE 中心



■ 設立の背景

- 生成AI/エージェント進化により、AIネイティブが既存SI市場を根本から代替する変化が急加速
- 既存組織への「追加」では不十分。しがらみのない環境でゼロから構築するAIネイティブな発想が必須
- 自らSI構造を打破し、次世代AIネイティブSI市場を創出

■ AI駆動型システム開発：圧倒的スピード×コストで「作る」

- 要件定義～運用の**全工程をコーディングエージェント**が一気通貫で遂行、**開発リードタイムを大幅短縮**
- **コードレビュー・脆弱性診断・回帰テストを自動化**
- 「AIができること」と「人間が判断すべきこと」を明確に分離。専門家はAI出力の検証・最適化と高度判断に集中し、エンタープライズ基準を担保

■ 内製化支援：AI駆動開発を「自社の力」に

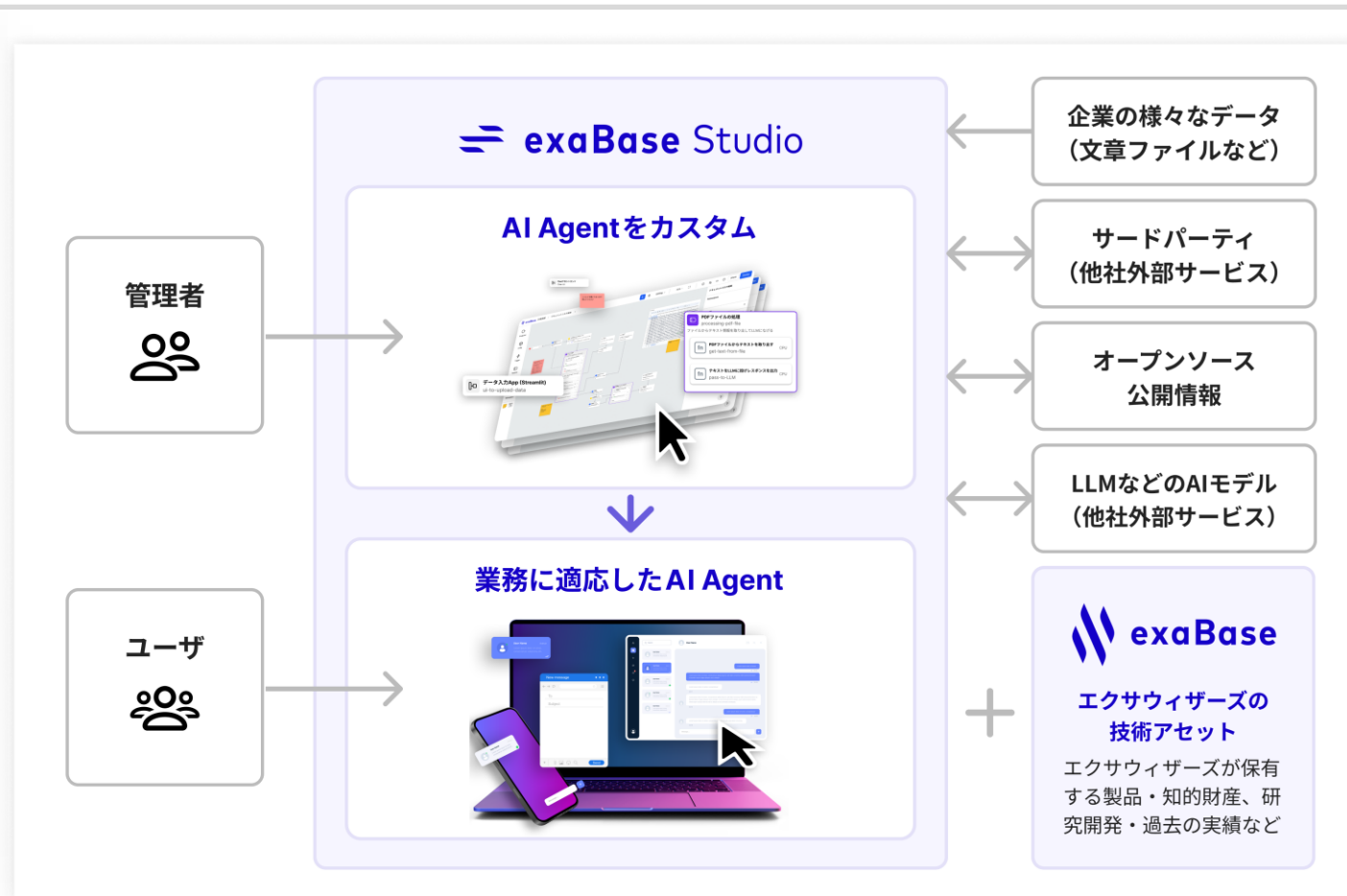
- **非エンジニアでも業務アプリ開発可能な環境**（現場が自ら業務改善）
- **既存システム/データ基盤(M365等)との接合**：
情シスとの技術合意は専門家が主導、
検証済のデータ連携アセットで個別開発を最小化
- **即時本番稼働可能なエンタープライズ実行環境を同梱**

■ グループ還元・市場創出

- 実践知を exaBase Studio に反映、グループ全体へ還元
 - AIエージェント活用ベストプラクティス
 - AIアプリ開発の新しい方法論
 - AI前提の業務設計ノウハウ
- **顧客企業のAIネイティブ化も同時支援**
- 人手・工数依存型SI構造を根底から変革し、
市場リーダーシップを確立

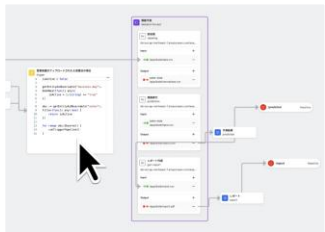
AIサービス/AIエージェント開発運用プラットフォーム「exaBase Studio」を展開

exaBase Studio上に様々なファイルやデータなどを集約し、ユーザーは容易にAIエージェントやAIアプリケーションの制作が可能



「exaBase Studio」が選ばれる5つの理由

01 GUIでシステム設計



- データと処理フローをビジュアルに設計
- マイクロサービス全体のバランスを見通し
- 業務にあわせた表現力の高いデザインを支援するリアクティブコンポーネント

02 ワンクリックでインフラ自動構築



- 作ったものをすぐに現場に展開できる
- マルチクラウド/プライベートクラウドでのKubernetes実行環境自動構築
- システム設計に基づくリソースの自動最適化

03 多様なモデルの組み込み/外部サービスとの連携可能



- 社内モデルのみならず、世界中のモデルやデータを自由にサービスに組み込み
- 他社ツールで作成したAIワークフローやAIモデルも接続可能

04 本番運用への対応と運用支援



- ログとステータスの監視機能
- アプリケーションのデプロイ先は当社のAWS環境、またはお客様のプライベートクラウドのいずれも選択可能
- プロフェッショナルサービスによるアプリケーション運用支援

05 豊富なテンプレートをご用意



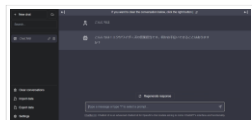
- 必要なコンポーネントがすでに組み合わさり、すぐに業務に使えるAIエージェントパッケージを提供
- ユーザーからのフィードバックをもとに回答精度を高める機能を有するRAGOpsテンプレートも提供
- 複数のLLMが協力して段階的にタスク処理することで複雑なタスクの実現を可能に

幅広いサービスラインナップがあり、フェーズや規模に合わせて選択可能

よりパッケージに近い形

より業務フローに合わせた形

exaBase Studio スターターパッケージ



LLM Chat UI

生成AIのチャットアプリ
会話履歴・いいね履歴を保存して
管理者側で確認
生成AIに特定のチャットを送らないがパ
ナンス機能も自由に追加



RAG Ops

RAGのスターターアプリ
RAGのチューニング機能を網羅的に搭
載
運用の中で、業務の暗黙知をデータ化
し「育てるRAG」を実現する



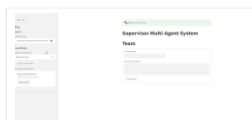
LLM Chain

複数のLLMを連携させて、
異なるタスクを処理させるアプリ
各LLMが協力して段階的にタスク処理
し、複雑なタスクが可能に



LLM 分析

専門的な知識がなくても、生成AIにア
シストして買いつながら、データ分析を柔軟
かつ簡単に実行。



Multi-Agent

タスクの設計をスーパーバイザーLLMに
任せ、LLM同士がタスクの状況をシェア
し合いながらタスクを完了させるア
プリケーション



Web スクレイピング

Webサイト情報をスクレイピングし、翻
訳や要約をした結果を出力するWebア
プリケーション
情報分類のカスタムも可能



面談要約

音声データをテキスト化し、要約するア
プリケーション
個人情報や機微情報をブロックしLLM
に送らないカスタムも可能



RAGエージェント

様々なニーズに合わせたパッケージを元に
クイックな検証を実施が可能なトライアルパッケージ

テーラーメイド型の開発



ログイン機能
追加開発

UI/デザイン
カスタマイズ

検索機能
拡張

外部サービス
/DB連携

負荷対策

API機能追加

exaBase StudioとAPI経由で
システムと連携し拡張が可能

プライベートクラウド対応



エクサウィザーズのクラウドと
お客様の環境を連携



社内システムと連携し
より重要データを利用可能

レディメイド型のサービス利用からパターンオーダー型～フルカスタム型まで幅広に対応

AIファーストカンパニーに向けて、クイックウィンの獲得からご支援し、内製化を促進

“三重奏”サービス

AI
×
レディメイド型
プロダクトサービス

AI
×
パターンオーダー型
サービス

AI
×
フルカスタム型
サービス

クイックウィン

全般：業務・業界

exaBase 生成AI

営業・接客

exaBase ロープレ
exaBase セールスエージェント

コーポレート：採用, IR, ..

exaBase 採用アシスタント
exaBase IRアシスタント

AI/DX人材育成, 人事

exaBase DXアセスメント&トレーニング
exaBase Empower
AX人材育成ソリューション

アプリテンプレート+貴社向けチューニング

営業・顧客データ分析 レポート・資料作成 AI-OCR & RPA
文書レビュー 照会対応 外部情報調査・分析

AIサービス開発運用基盤 **exaBase Studio**

↑ ↓
アセットやノウハウ活用、連携

貴社システム環境内の構築

Azure, AWS, GCP, オンプレ等

他社ツール活用PoC

Dify, n8n, その他主要ツール

コンサルティング・AI開発

企画支援、データ分析・AI開発

講演・ワークショップ

経営層～管理職～現場向け

内製化促進

現場での
利活用促進

人材育成

環境構築・強化

業務の再設計

AIファーストカンパニー

高い生産性

継続強化される
AIエージェント

データ蓄積・駆動

AIプロダクト事業

エンタープライズ領域/ソーシャル領域でサービスを広範に展開



エンタープライズ領域



ソーシャル領域

汎用

業界問わず
多様な課題に対応

生成AI

 exaBase 生成AI

業務特化

特定業務に対する
効率化を実現

営業

 exaBase ロープレ

 exaBase セールスエージェント

コーポレート

 exaBase IRアシスタント

 exaBase 採用アシスタント

コールセンター

 Dr.Tel

人材育成

DX/AXを推進する
人材育成を支援

アセスメント

 exaBase
DXアセスメント&ラーニング

人事戦略

 exaBase Empower

育成・伴走

AX人材育成ソリューション

生成AI活用テスト

医療

超高齢化社会における
2大課題を解決

フレイル予防

認知症予防

 LocoStep

Cogni Talk

介護

AIと仕組みで、多様性の
ある超高齢社会を実現

 CareWiz

国内No.1シェアのexaBase 生成AIが選ばれる3つの理由

売上金額
シェア No.1⁽¹⁾

 exaBase 生成AI



1,200社超²が導入

11万人以上²が利用中

01 セキュアで高精度な国内完結型サービス

- データ処理国内完結のGPT5/Claude/Geminiを提供
- LLMの進化に即時対応しつつ、多様な顧客ニーズに対応
- 高精度なRAG機能が標準搭載
- 現場で磨いたプロンプトの共有機能/貴社独自のプロンプトテンプレート機能
- 活用状況分析ダッシュボード

02 2,000社を超える支援実績とノウハウ

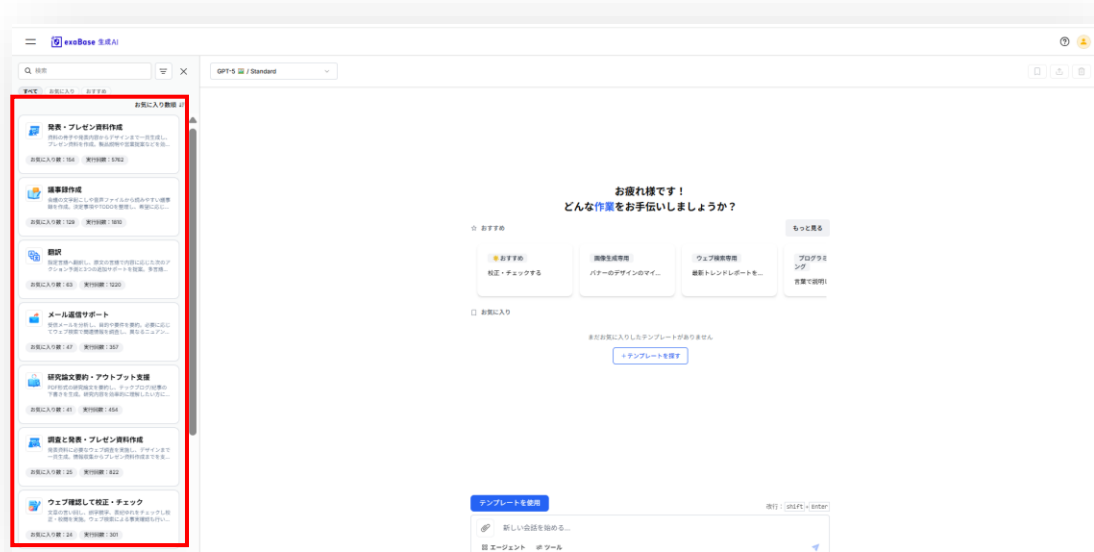
- 創業からのAI支援実績のノウハウ
- 汎用型SaaSの伴走から個別の要望に合わせた開発まで一気通貫での手厚いサポート

03 業界最高水準のコストパフォーマンス

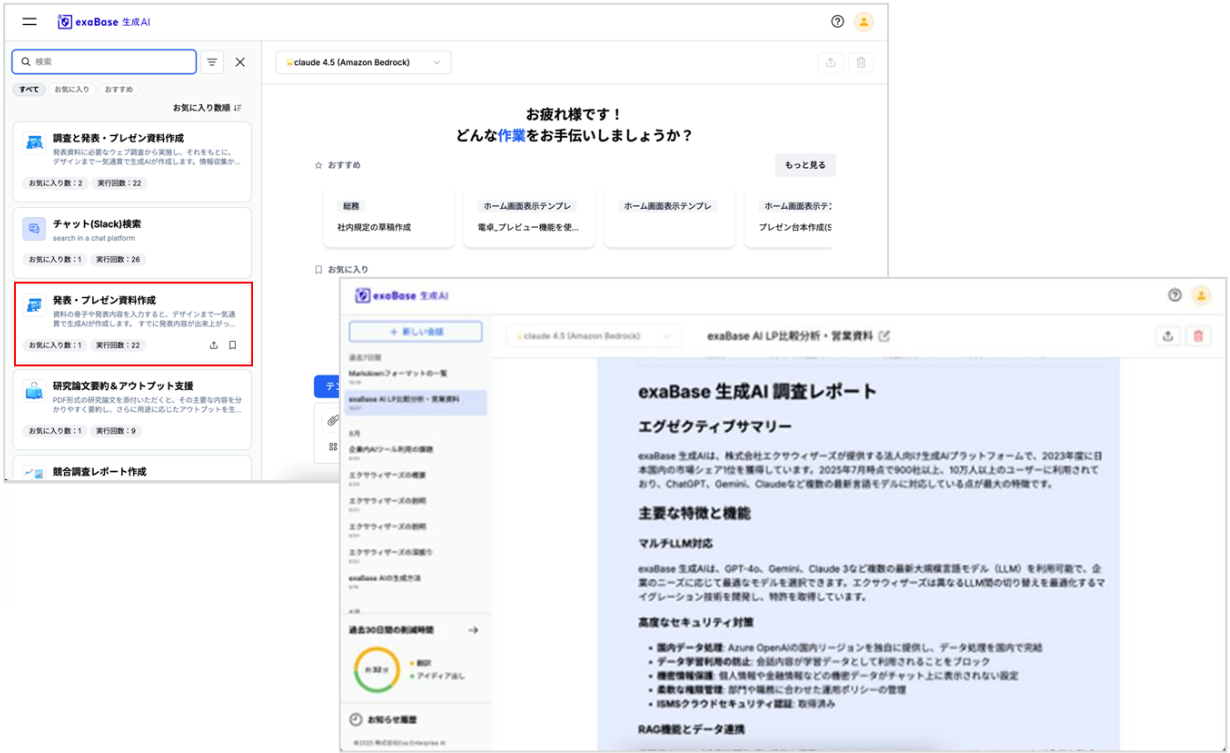
- 最安1人あたり 900円/月額
- 複数LLMを従量費無料で開始可能
- 利用料の上限設定が可能
- 上申や報告にそのまま使える業務生産性向上量の可視化機能
- 利用状況モニタリング

「エージェントコレクション」では、様々な専門エージェントを追加料金なしで利用可能

exaBase 生成AIの「エージェントコレクション」



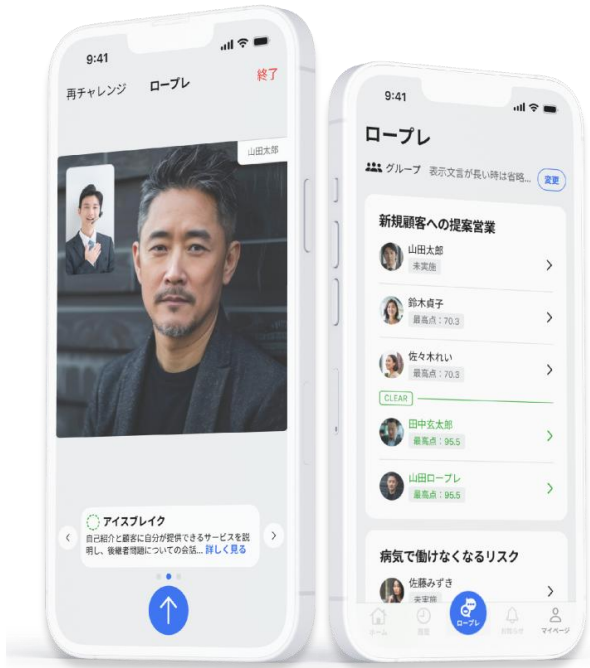
例：発表・プレゼン資料作成



プレゼン資料作成、議事録作成、競合調査レポート作成
などのAIエージェントが利用可能
今後も”使える”エージェントを順次拡大

- ① AIエージェントからの指示に従って作成したい資料の情報を入力
- ② AIエージェントが指示に従い資料作成のための調査を開始、レポートを作成
- ③ HTMLで再現された資料はSVGダウンロードでき、PowerPointの編集も可能

AIアバターとの実践的な営業トレーニングで、営業力・組織力を強化



金融機関の導入実績多数

発話技術・会話評価の特許技術あり

01 シナリオ・アバター設計の柔軟さ

- シナリオ・アバターの作成と編集を **自社で完結**
- 追加費用なしで、**無制限に作成可能**
- アバターの年齢・性別・性格・関心を自由に設定し、シナリオには自社商品情報や社内ルールも反映可能



02 高精度フィードバック


- 評価結果を数値化**し、強み・弱みを見える化
- 会話単位で示す**評価の根拠**を提示
- 次に繋がる**具体的な改善アクション提案**



03 購入しやすい時間チケット制

- 月額固定や利用IDではなく、**使った時間で課金**
- チケットを使い切るまで追加課金なし**

フィールドセールスに特化した営業AIエージェント


exaBase セールスエージェント

準備は短く、成果は大きく、成功は再現可能に
～データドリブンな営業組織（AX）を実現～



自律型 営業AIエージェント

現場優先の モバイルファースト設計

営業プロセス全体をカバーする「4つのAIエージェント」

商談準備

- ・ 事前リサーチ
- ・ 商談プラン

AIが顧客情報と戦略を提示。万全な状態で商談に挑めます



商談中

- ・ 商談書き起こし
- ・ 商談要約

メモ取り不要。AIが商談を記録するから、目の前のお客様に集中できます



商談後

- ・ 商談レビュー
- ・ SFA連携

AIが商談をフィードバック。SFA/CRMに自動連携で、商談データが確実に蓄積



振り返り

- ・ ナレッジ共有
- ・ 勝因敗因分析

個人の経験を、チームの資産へ。育成とナレッジ化を同時に実現



セールステック領域のプロダクトを組み合わせ、より高い付加価値を提供可能



コーポレート領域の業務効率化を支援するサービスも拡大

ir exaBase IRアシスタント



導入実績



※各業界における企業ロゴの掲載順序は、exaBase IRアシスタントの導入に関する当社リリースに基づく順序となっております。

導入企業数 **130**社超え

時価総額1兆円超えの大手企業の約**15%**が導入

東証33業種中、約**80%**が利用

コールセンターの品質管理・対応評価を自動化するAIプロダクト「Dr.Tel」



品質管理・対応評価自動化ツール

Dr.Tel

AIに評価させたら、
SVの仕事はこう変わった。

ALL CONNECT trans cosmos CENTRIC PLUS takagi
Q&A SCSK infomart DAIKEN
MED Communications R&C TS-PRO ビック Panasonic

契約継続率
インハウス導入社数
BPO 導入社数

No.1
2026
JMR

2026年4月期 コールセンターの対応評価自動化サービスにおける市場調査 調査機関：日本マーケティングリサーチ機構
調査期間：2026年2月12日～2026年4月8日 調査手法：主要5社（当社調べ）への個別聞き取り調査
備考：2026年4月時点の実績値/効果効能等や優位性を保証するものではありません。

評価工数の削減：作業時間 60h > 8h

評価の標準化による売上影響：成約率+41%

Dr.Telでコンタクトセンターの課題を解消

- 納得感の醸成と受容性向上**
 専門家監修を受けた事実と根拠に基づく腹落ちするFBで、オペレーターが前向きに改善に取り組む
- 準備工数を「ゼロベース」へ**
 音声連携からフィードバックレポートまで自動化。AIが重要箇所を自動抽出し評価・生成まで行うため、SVの負担激減
- 充実したフィードバック支援**
 SV向けのフィードバックのサポートから、オペレーター向けの研修、ロープレツールの提供まで確実に行動改善につながる支援



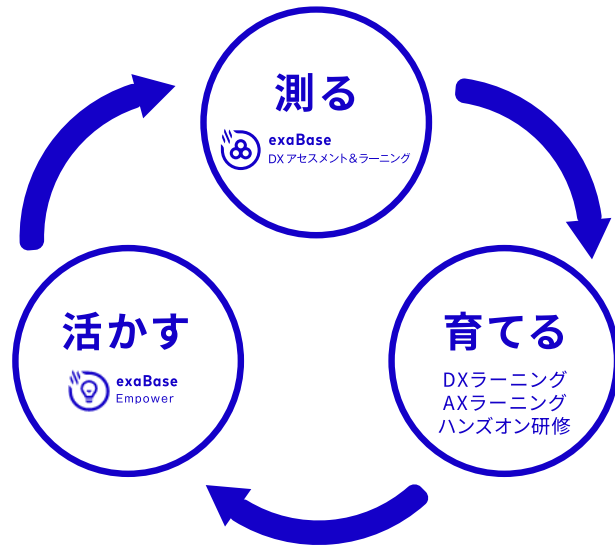
本質的改善をもたらすセンターKPIの成果

顧客満足度向上 / CVR向上 / 解約抑止

DX人材育成からAX人材育成まで幅広い育成領域におけるサービスを展開

AI人材育成のニーズの高まり

👉 測る → 育てる → 活かす
3ステップで、データに基づく
継続的な人材育成と
組織変革を実現



各ステップにおけるサービスを展開

測る



exaBase
DXアセスメント&ラーニング
生成AI活用テスト

- 約60分でDXリテラシー、DX推進スキルの両方を測定
- 回答者のレベルに合わせて動的に質問パターンを変える
- 生成AIの実務活用レベル評価する「生成AI活用テスト」をリリース



育てる

AX人材育成ソリューション

- AIの基礎を学べる「AIリテラシーコンテンツ」を提供
- 経営層/中核リーダー/全社員向けへの階層別研修で効果的に学習
- AIエージェントを業務に実装する実務ハンズオン/Copilot Studio・Dify・n8n等

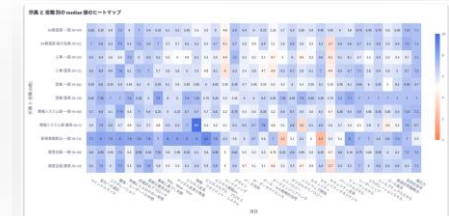


活かす



exaBase Empower

- 人事データを集約、生成AIが高度な分析を開始
- 現状や課題を可視化する統合ダッシュボードの提供



DSS準拠スキルの可視化結果から育成の方向性の検討や人材の発掘、最適配置の推進が可能

exaBase DXアセスメント&ラーニング



累計**2,500**社超¹が導入

累計**42**万人以上¹が利用中



生成AI活用テスト

生成AIの実務活用レベルを測定組織全体のAIリテラシー向上とAIガバナンス強化を支援

- 基礎知識** → 生成AIの基本理解
- リスク管理力** → AIガバナンス
- 成果創出力** → プロンプト設計

- DIA ver3.0と組み合わせでStep0-5まで一気通貫評価
- 結果は階層別研修・eラーニングへ直結

約**20**分
想定受験時間

3段階
レベル評価
(Step0-2)

アセスメントでのスキルの可視化・人材発掘、研修・育成実施までを主要な5つのステップに沿いサービスを展開



生成AIによるデータ分析と伴走支援により、人材の潜在能力や組織の強み・課題をデータで可視化



特徴 1

多角的なダッシュボードで“一目でわかる”

組織のリアルな現在地を瞬時に“見える化”
戦略・目標とのギャップも明確に

特徴 2

AIとの対話で“打ち手”や“戦略”が見え、アクションを昇華

人事戦略や採用・配置・育成などの特定課題
など質問を投げかけるとデータをもとに
深い洞察や示唆を提供



インプット

アウトプット



- ・ アセスメントデータ (DIA3.0)
- ・ 各社の人事データ
- ・ 関連人事データ
- ・ 異動配置の最適化
- ・ サクセッションプラン
- ・ 採用
- ・ ・ ・ and more

組織のAX化を支援する際にも活用可能

人事データに加えて、組織文化・ガバナンス・評価制度・経営戦略との連動など
個人のAIスキル以外の要素まで射程に入れた、組織全体のAX化を伴走支援する際にも活用可能です

医療機関やアカデミアとも連携し、認知症/フレイル領域からソリューション開発にも着手

超高齢化社会における**2大社会課題**と ExaMDのソリューション



認知機能障害 (認知症等)

約 1,000万人へ (MCI含む)

会話音声AI

認知症診断支援アプリ
治験中

革新的プログラム
医療機器への指定



運動機能低下 (フレイル等)

約 1,000万人へ

歩行動画AI

歩行機能分析アプリ
販売中

国内初の
AIスマホ医療機器



販売名：歩行分析ツール ロコステップ (LocoStep)
一般的名称：歩行分析計
届出番号：13B2X10629000001

ケアに関わる多くの方が人に向き合える・介護業務に集中できるサービスを提供

トルト

スマホで撮るだけでAIが
身体分析、リハビリ提案、計画書支援



歩行機能分析AI

口腔機能分析AI

実績

- ・導入数 1,000事業所突破
- ・TAISコード番号：02177-000001
- ・令和4年度「good digital award」
健康／医療／介護部門 部門最優秀賞

タクスト

介護福祉特化で郵送物を電子化
紙・転記・封入時間がなくなる



電子化可能な書類

実績

- ・リリース1年で導入数 500事業所突破

CareWiz タヨルト

介護保険制度に特化したAIが
制度や運営について回答



利用者の
増やし方は？

スタッフの
指導方法は？

ケアマネとの
トークは？

利用者が
喜ぶレクは？

実績

- ・ユーザー数 2万人突破
- ・北九州市 対話型AIを活用した介護事業所の
生産性向上事業

03.

2026年3月期業績ハイライト

2026/3月期連結業績

売上高

11,996 百万円YoY + **22.3%**

営業利益

1,594 百万円YoY + **1,570**百万円

営業利益率

13.3 %YoY + **13.1**pt

セグメント別業績

AIプロダクト事業

売上高

4,916 百万円YoY + **60.9%**

営業利益

1,866 百万円YoY + **147.9%**

営業利益率

38.0 %YoY + **13.3**pt

AIソリューションサービス事業

売上高

7,238 百万円YoY + **2.7%**

営業利益

2,217 百万円YoY + **58.7%**

営業利益率

30.6 %YoY + **10.8**pt

Q4 主要トピックス

- 売上高/営業利益ともに四半期単位で過去最高
- 連結業績は上方修正した業績予想を上回る水準で着地
- 生成AI/AIエージェントが急加速する時代にいち早く対応すべく Exa Frontier Edge を設立
- 53億円超の第三者割当増資により三井住友フィナンシャルグループと資本業務提携契約を締結

売上高3,642百万円(前年同期比+36.2%)、営業利益566百万円(前年同期比+116.1%)となり、四半期単位での売上高/営業利益額ともに過去最高で着地

売上高 (単位: 百万円)



営業利益 (単位: 百万円) / 営業利益率 (単位: %)



2026年3月期 通期連結累計損益計算書/EBITDA

(単位：百万円)	2026/3 連結累計実績	2025/3 連結累計実績	YoY成長率/差分
1 売上高	11,996	9,811	+22.3%
売上原価	3,994	4,143	-
2 売上総利益	8,002	5,667	+41.2%
売上総利益率	66.7%	57.8%	+8.9pt
販売費及び一般管理費	6,408	5,644	-
3 営業利益	1,594	23	+1,570百万円
営業利益率	13.3%	0.2%	+13.1pt
営業外収益	14	11	-
営業外費用	42	32	-
4 経常利益	1,566	2	+1,564百万円
特別利益	2	71	-
特別損失	22	2,579	-
5 税金等調整当期純利益	1,546	-2,505	+4,052百万円
法人税等合計	-18	45	-
6 当期純利益	1,564	-2,550	+4,115百万円
7 親会社株主に帰属する当期純利益	1,533	-2,576	+4,109百万円
a EBITDA	2,051	903	+1,147百万円

連結業績トピックス

1

主にAIプロダクト事業の成長が連結業績を牽引し、**前年同期比+22.3%の成長**

2 3

AIプロダクト事業に加え、AIソリューションサービス事業も昨対比で成長した結果、連結売上総利益/営業利益が成長

2 3 4 5 6 7

段階利益も**すべて黒字化**。繰延税金資産の計上に伴い、**税後利益も15億円を突破**

a

EBITDAも**+11億円**となり着実にキャッシュを創出

2026年3月期 通期 連結貸借対照表

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
流動資産	5,518	5,229	6,812
現金及び預金	3,489	3,008	3,979
売掛金及び契約資産	1,851	1,870	2,355
その他の流動資産	178	349	477
固定資産	4,413	1,795	2,621
有形固定資産	320	10	122
無形固定資産	3,544	1,406	1,895
のれん	894	56	4
顧客関連資産	1,746	1,030	939
ソフトウェア	903	319	951
投資その他の資産	548	377	606
資産合計	9,931	7,024	9,436

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
流動負債	1,806	2,065	2,606
1年内返済予定の長期借入金	300	600	360
未払金	660	350	775
未払費用	460	432	451
その他流動負債	385	682	1,018
固定負債	3,141	2,419	2,079
長期借入金 ⁽¹⁾	2,550	1,950	1,875
その他固定負債	591	469	204
純資産合計	4,983	2,539	4,750
資本金	2,401	2,440	2,491
資本剰余金	4,555	4,588	4,638
利益剰余金	-860	-3,437	-1,904
自己株式	-1,203	-1,182	-685
その他	91	129	210
負債及び純資産合計	9,931	7,024	9,436

注記：(1)全額固定金利とし調達をしており、市場金利の変動による影響を最小化しております

AIプロダクト事業はYoYで1.6倍超の成長。

AIソリューションサービス事業もプラス成長に転じ、両セグメントが増収増益の好循環に突入

AIプロダクト事業

指標	26/3 通期 (単位：百万円)	25/3 通期 (単位：百万円)	YoY成長率/ 差分
売上高	4,916	3,055	+60.9%
売上総利益	4,068	2,300	+76.9%
売上総利益率	82.8%	75.3%	+7.5pt
営業利益	1,866	753	+147.9%
営業利益率	38.0%	24.7%	+13.3pt

概況

- 粗利率は82.8%という高い水準を維持
- 事業成長に向けた投資を行う中でも営業利益は大幅に増加

AIソリューションサービス事業

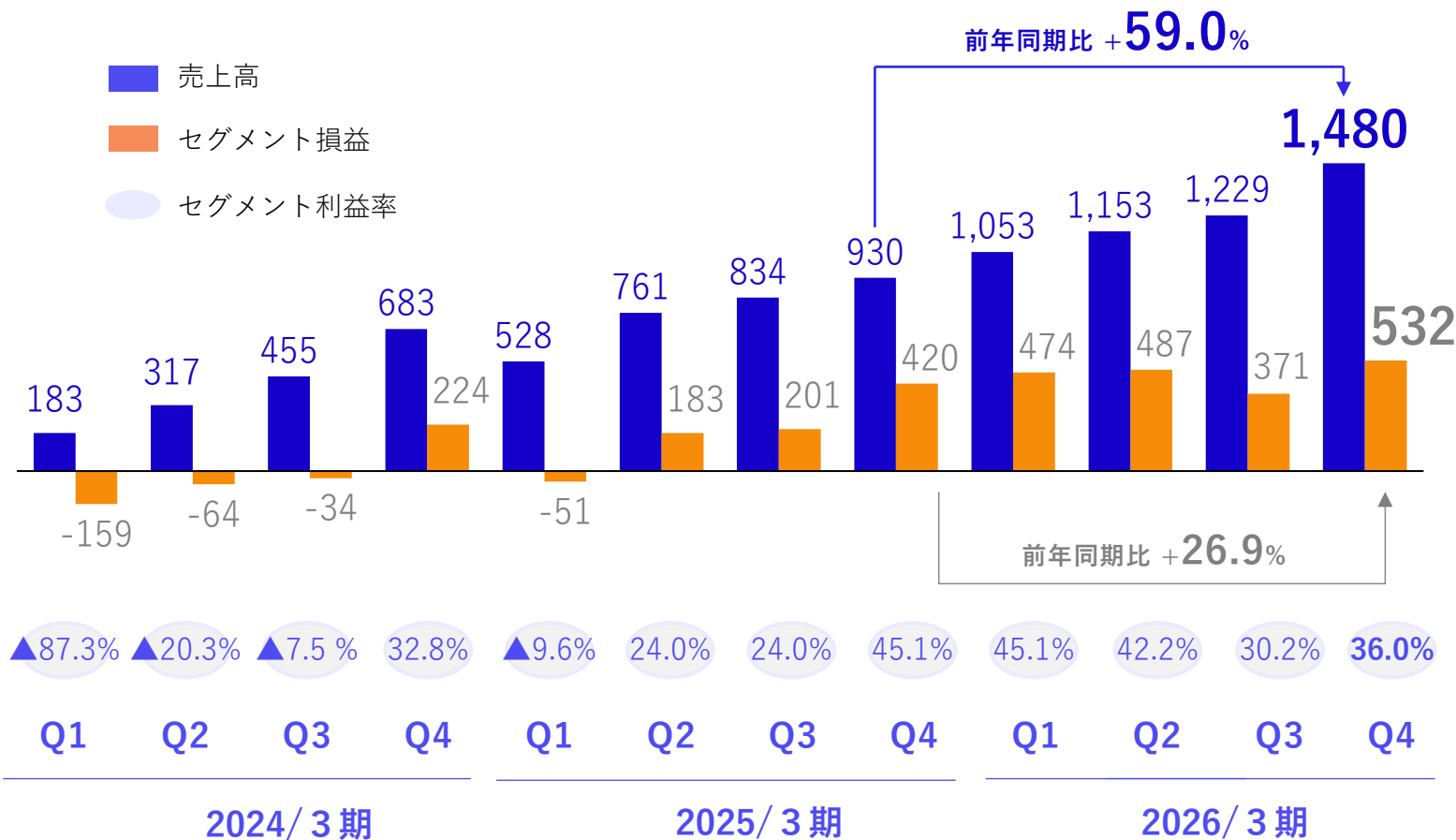
指標	26/3 通期 (単位：百万円)	25/3 通期 (単位：百万円)	YoY成長率/ 差分
売上高	7,238	7,045	+2.7%
売上総利益	4,099	3,652	+12.2%
売上総利益率	56.6%	51.8%	+4.8pt
営業利益	2,217	1,397	+58.7%
営業利益率	30.6%	19.8%	+10.8pt

概況

- 売上高は昨年度を上回る水準で着地
- 大型案件の増加、AIの利活用による生産性向上により売上成長を上回るペースで営業利益が増加

売上高は1,480百万円、営業利益は532百万円と増収増益で着地

売上高推移 (単位: 百万円)



主要ハイライト

売上高

- 前年同期比+59.0%
- exaBase 生成AIが好調
- AX人材育成サービスへの転換が進展

営業利益

- 前年同期比+26.9%
- 安定的な帯域を確保するために一時的にシステム投資をするも、営業利益は過去最高

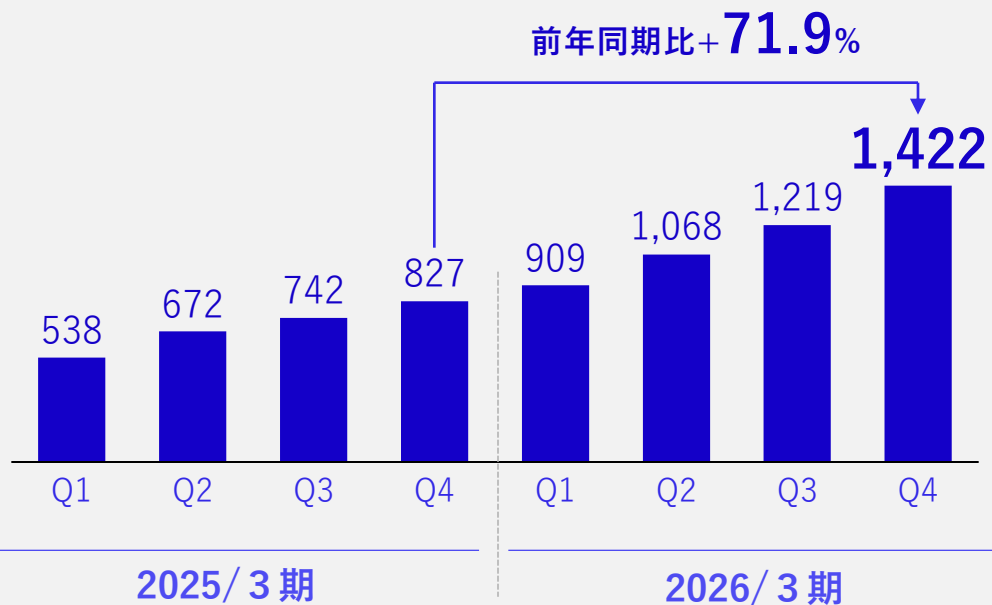
exaBase 生成AIをはじめとする生成AIプロダクト群は成長を牽引。
Sales Techも順調に立ち上がり、来期に向けた顧客・ユーザー基盤を構築。

区分	主要プロダクト	2026/3通期 (単位:百万円)	2025/3通期 (単位:百万円)	YoY	主要トピックス
生成AI プロダクト群	<ul style="list-style-type: none"> exaBase 生成AI exaBase IRアシスタント exaBase だれでも自動化 	3,172	1,493	+112.4%	<ul style="list-style-type: none"> 全国53%にあたる25の都道府県庁で導入 Microsoft製品・Box・Slackとの連携ツールを提供開始
人事: HR Tech	<ul style="list-style-type: none"> exaBase DXアセスメント & ラーニング AX人材育成ソリューション 	999	1,115	-10.4%	<ul style="list-style-type: none"> 生成AI活用テストをリリース
営業: Sales Tech	<ul style="list-style-type: none"> exaBase ロープレ exaBase セールスエージェント 	166	-	-	<ul style="list-style-type: none"> ユーザー数3.6万人超
ヘルスケア: Care/Med Tech	<ul style="list-style-type: none"> CareWiz 認知機能測定AI (認知症予防) 歩行機能測定AI (リハビリ等) 	505	380	+32.9%	<ul style="list-style-type: none"> CogniTalk APIを法人向けに提供開始 AI歩行分析アプリ「LocoStep」を用いた共同研究を神戸大学と開始
AIプロダクト合計 ⁽¹⁾		4,916	3,055	+60.9%	

exaBase 生成AIの導入社数推移 (単位：社)

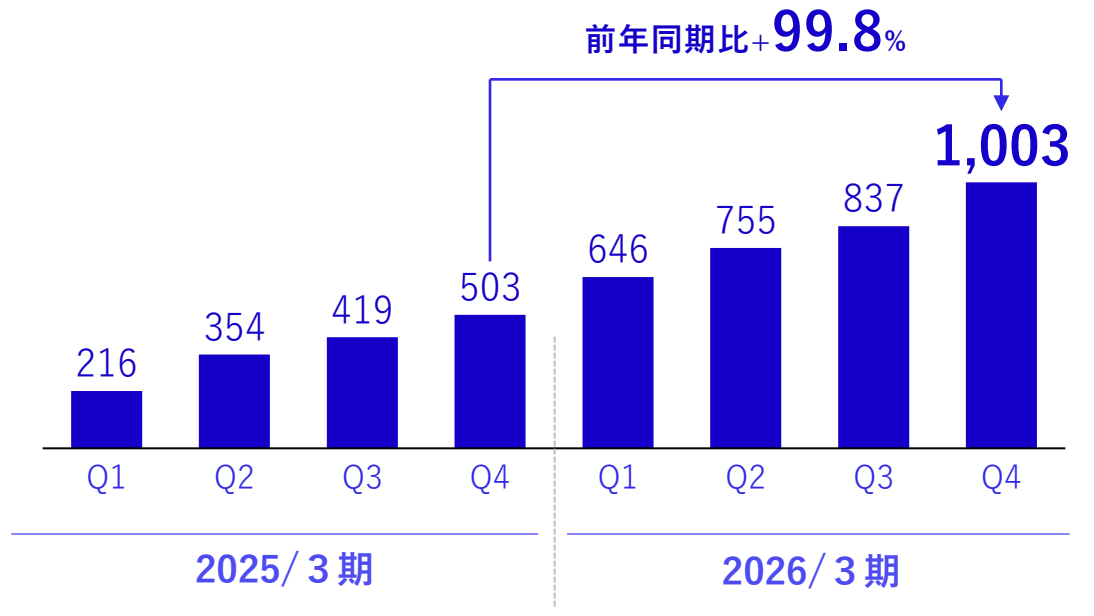
■ Q4の主要トピックス

- 地方企業への導入が拡大
- 官公庁自治体への導入は200を超え
都道府県庁シェアは53%超



生成AIプロダクト群の売上高推移⁽¹⁾ (単位：百万円)

- 現場における生成AIの利活用が進み、従量分が伸長した結果、四半期単位でははじめて1,000百万円超



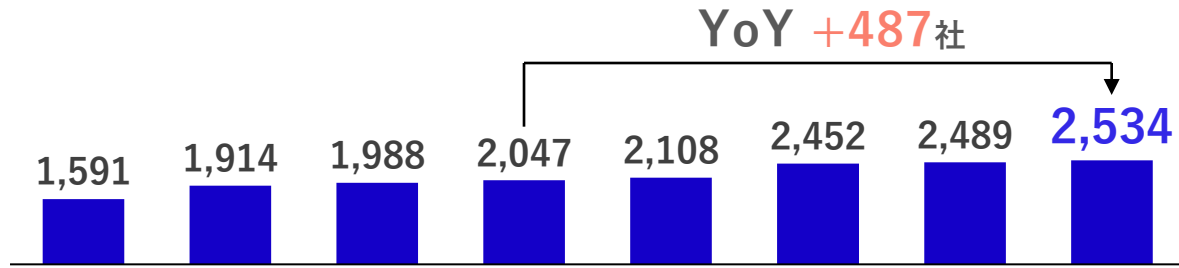
注記：(1) 内部取引調整後の数値

(2) exaBase 生成AIのユーザー数及びMRRについては、一般とは料金体系が異なるexaBase 生成AI for 自治体の利用増加により、これまでと同じ定義での集計が困難なことから2026年3月期第2四半期より公表を取りやめました。

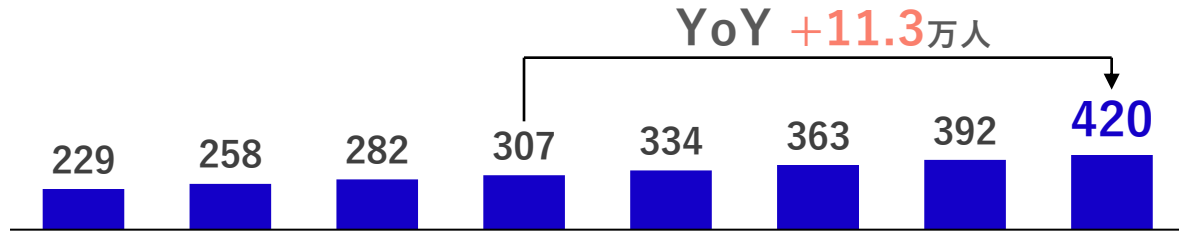
AX人材育成の案件組成が進み、QoQで成長軌道に回復

exaBase DXアセスメント&ラーニングの主要KPI

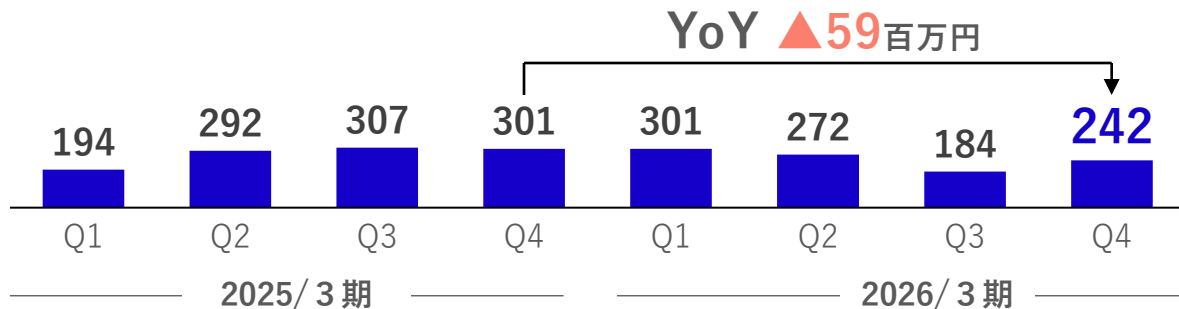
累計
導入社数
(単位: 社) (1)



累計
ユーザー(2)
(単位: 千人)



売上高
推移
(単位: 百万円)



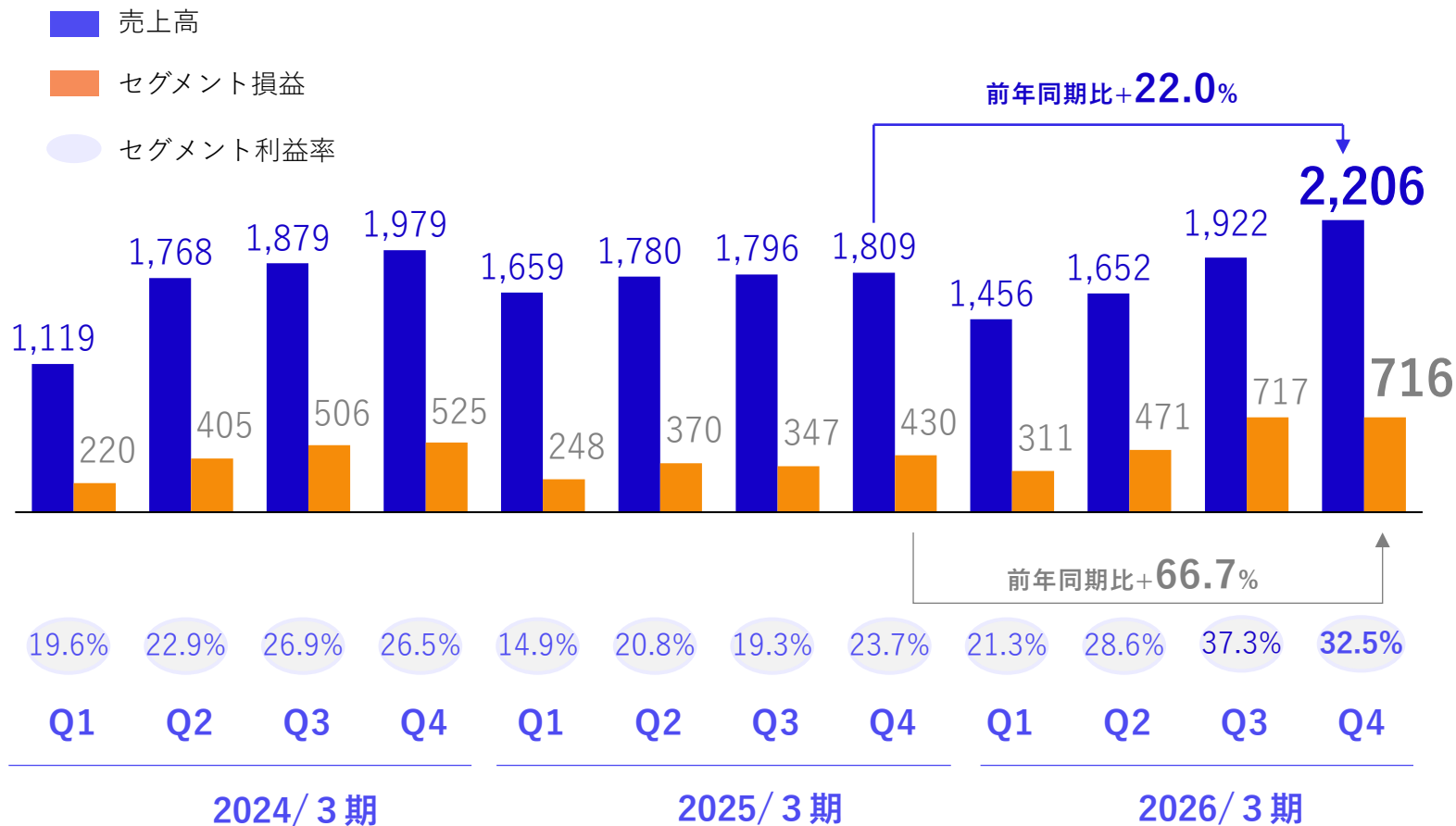
主要ハイライト

- 生成AIの実務活用レベルを評価する「生成AI活用テスト」の提供を開始



売上高は2,206百万円、営業利益は716百万円で増収増益となり
四半期最高水準の数値着地

売上高推移 (単位: 百万円)



主要ハイライト

売上高

- 前年同期比+22.0%
- 第3四半期に引き続き大型案件組成が順調

営業利益

- 前年同期比+66.7%と大幅な増益を達成

今後の成長戦略

国内でもAIに対する投資意欲は高く、
7割近くの企業がAIエージェント導入を推進していくと想定

AIに対する投資意向

AIは”国家競争力の源泉”

2025年度の補正予算

4,380億円⁽¹⁾

民間企業においても
CEOアジェンダに⁽²⁾

72%

CEOのうち、自身が
AIエージェント導入の
意思決定者として認識して
いる割合

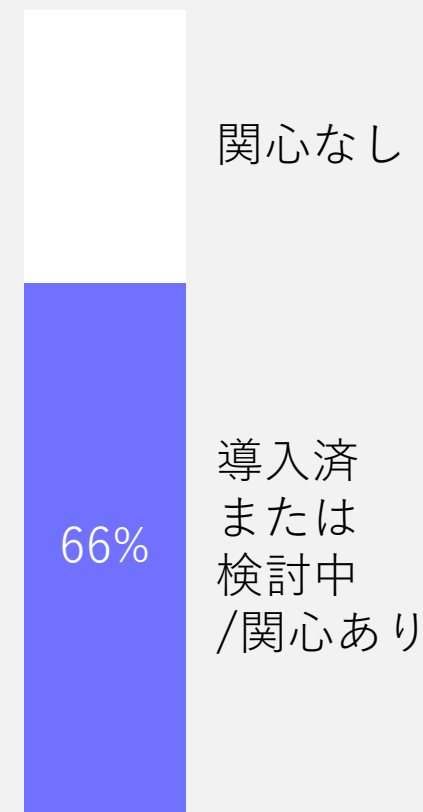
× **2**倍

昨対比での
AIへの投資意欲

1.7%

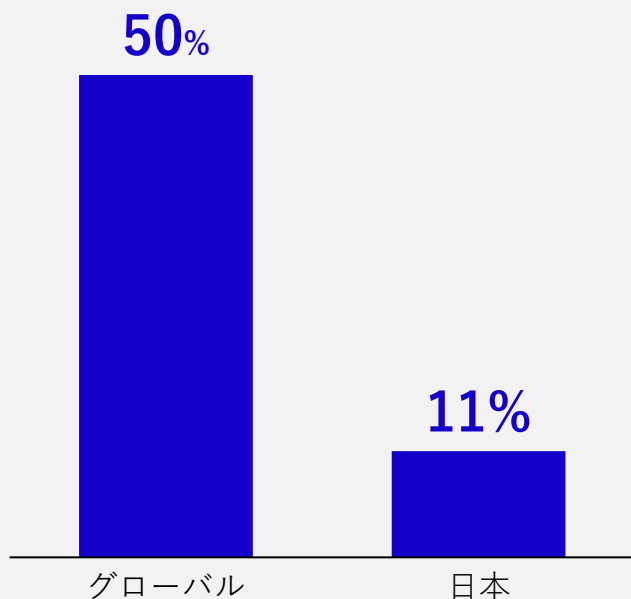
売上高に占める
AIへの投資割合

国内企業の AIエージェント導入状況⁽³⁾



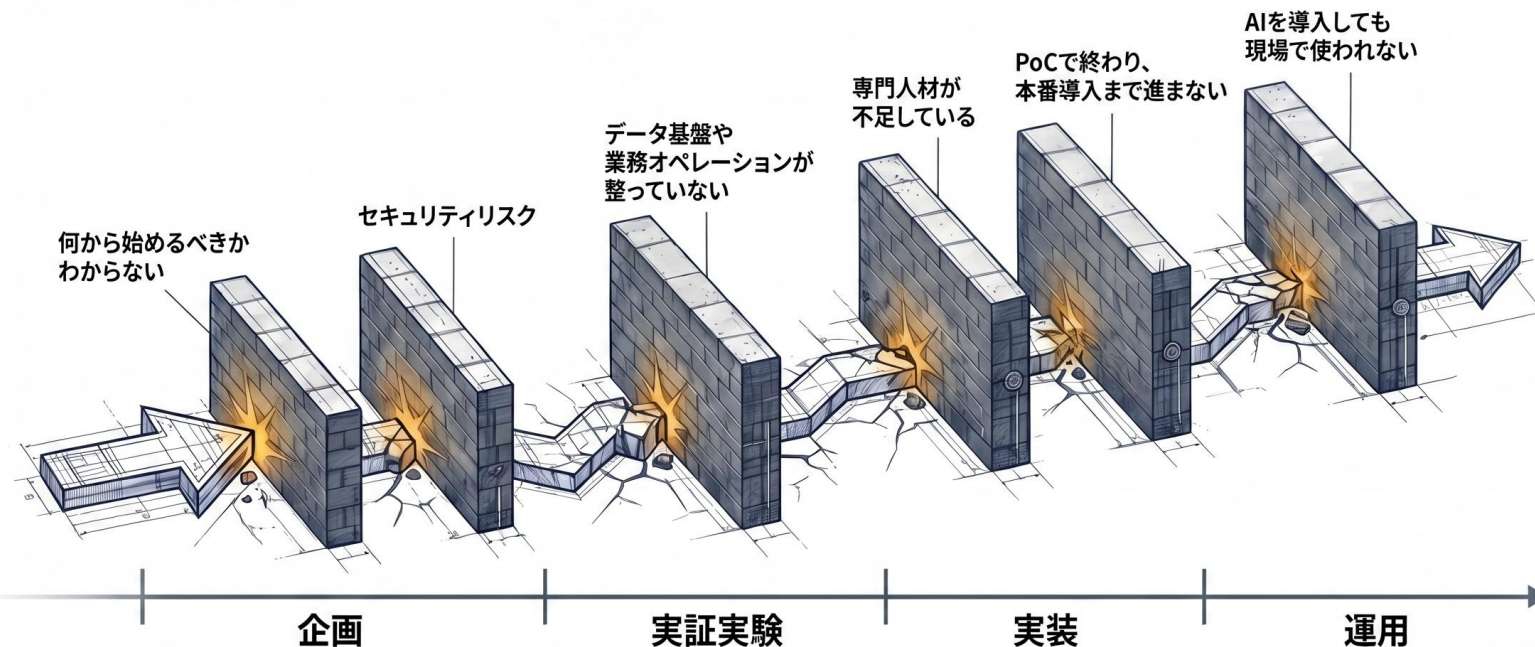
注: (1) 内閣府「経済対策におけるAI施策について（令和7年度補正予算）」、(2) BCG AI RADAR 2026「As AI Investments Surge, CEOs Take the Lead」、
(3) 矢野経済研究所「国内生成AI/AIエージェント利用実態調査」、

社内および社外の両方の用途でAIエージェントを利用している割合⁽¹⁾

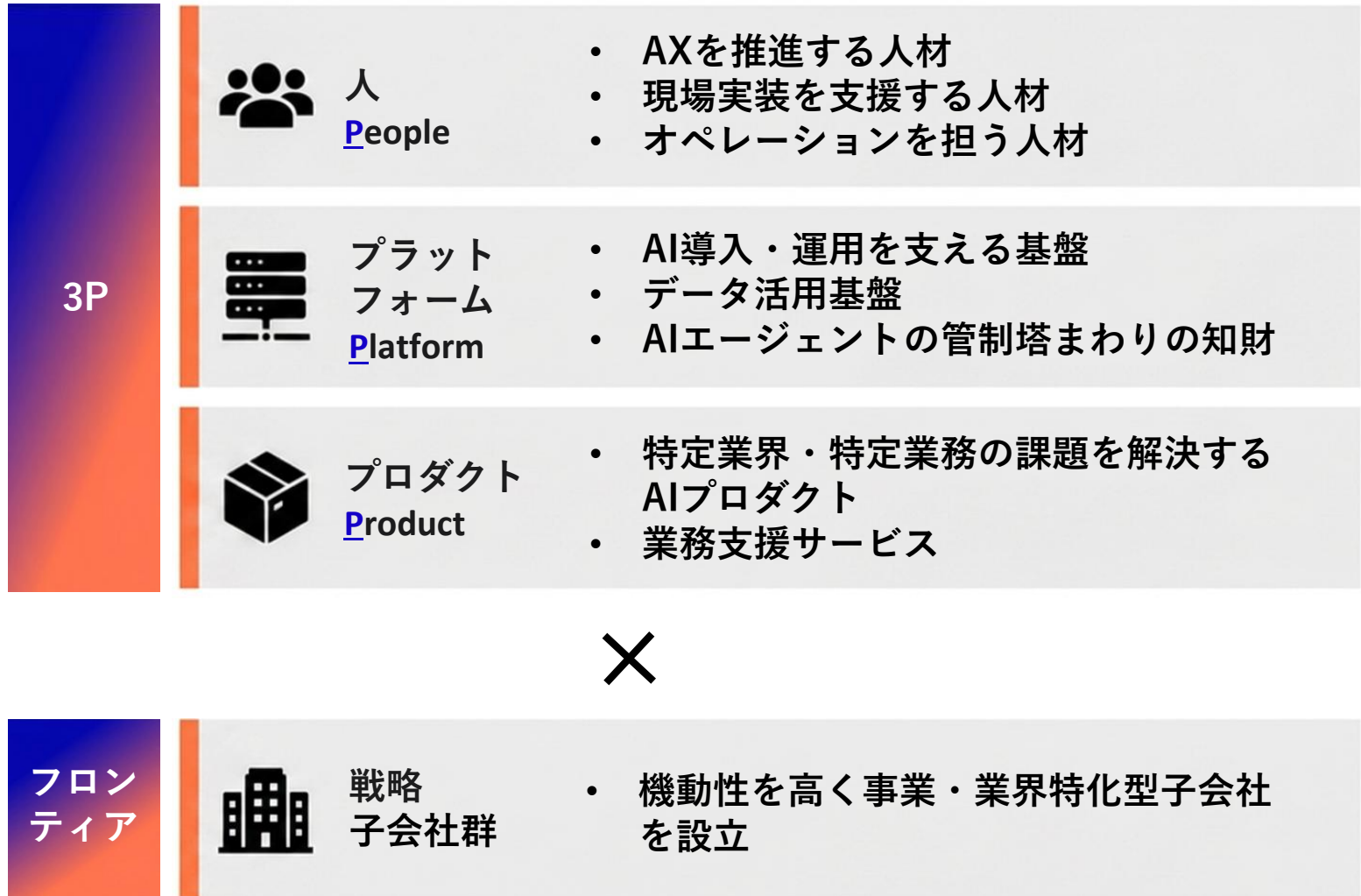


(1)Dynatrace 「2026年版エージェント型AIの動向」
<https://www.dynatrace.com/ja/info/reports/the-pulse-of-agentic-ai-in-2026/>

理想と現実のギャップ： AIを阻む6つの壁



当社のグループシナジー戦略：3P×フロンティア



エクサウィザーズは
「企業変革を実現する
AIを実装する会社」
として変革に貢献

当社とパートナーの強みを組み合わせて複層的に付加価値を強化。
 パートナーの成長とともに、付加価値を上げていく仕組みを構築。

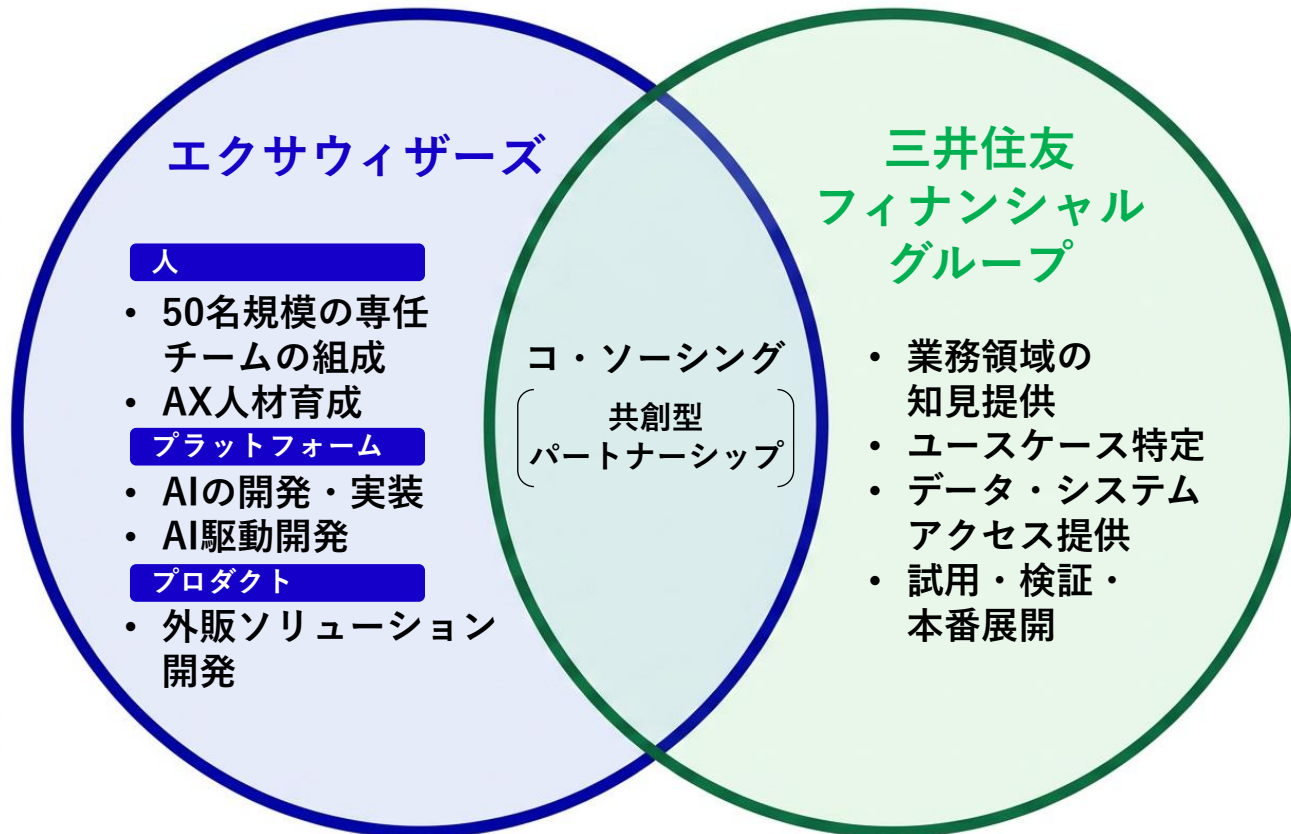


エクサウィザーズグループによる顧客への付加価値

- 顧客自らの変革・実装をフルスコープで支援
 - 課題特定からBPR、AI開発・実装、運用のルール設計まで一気通貫で支援
- 当社独自プロダクトの導入のみならず、顧客に最適なAI技術を選定・導入
- デリバリーパートナーのネットワークも生かした横展開
 - 大企業のAX変革事例を数多くの企業へ拡げていく
- AI駆動開発で顧客の自走化を支援
 - 人月単価ビジネスからの転換によるSI市場の再定義

三井住友フィナンシャルグループと資本業務提携契約を締結。
AIを活用した業務変革とプロダクト開発を中心とした 中長期的なAI活用・DXの推進を加速

共創型パートナーシップとしての資本業務提携



主な取り組み内容

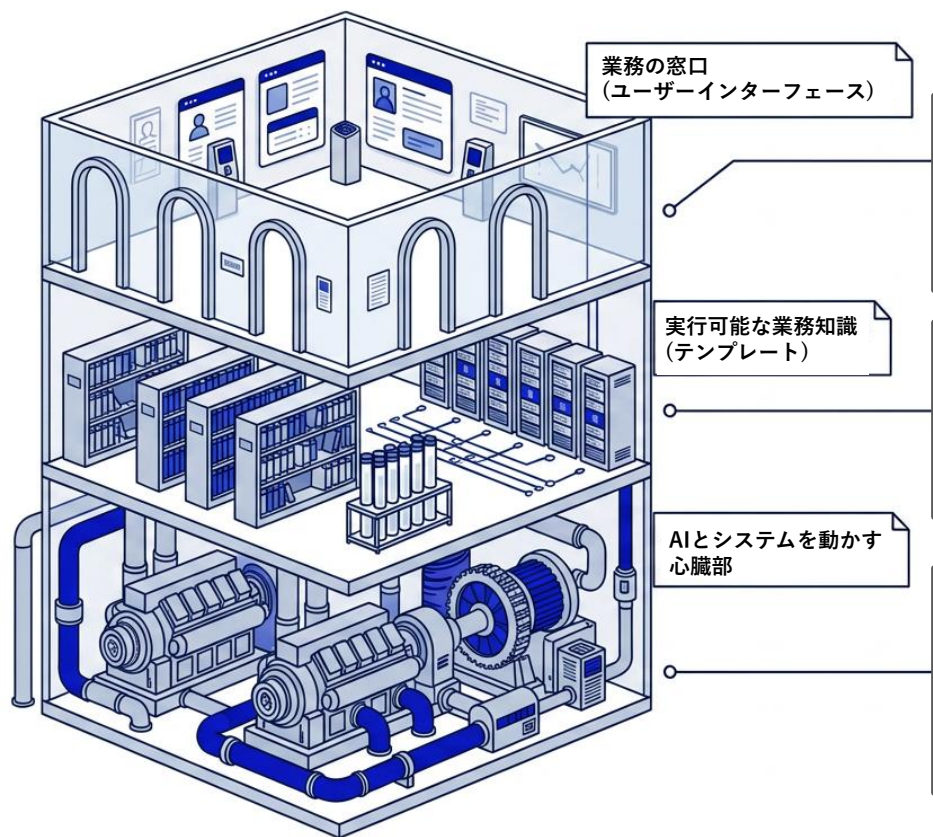
1 SMBCグループ内の業務改革による業務効率化・高度化

- 事務領域のプロセス可視化・AI自動化実装
- 複数部署に跨る業務改革プロジェクト
- AI駆動による開発ライフサイクルの効率化

2 AX人材育成の推進と新規ビジネス創出

- アジャイル型内製開発体制構築とリテラシー向上
- 蓄積されたノウハウに基づく外販ソリューション展開

exaBase Studioにより「業務プロセスそのものをAIで構築・運用すること」を可能にするユニークなポジショニングを確立。結果として対応可能なスコープが広がりTAMが拡大。



これまで

exaBase Studioのアプローチ

主な委託先

人が実行

- コンサルティングファーム
- BPR

みんなで開発

- ユースケース探索から開発まで、DX/AXの導線そのものをexaBase Studio上で実現

人が実行

- 常駐型人材派遣

テンプレートアプリケーション

- 暗黙知から形式知化されたテンプレートで、業務ノウハウを”AIが理解できる”形式で蓄積

SlerとAlerの分業構造

- AIスタートアップ
- 大手Sler

exaBase Studioプラットフォーム

- exaBase StudioがAI駆動経営の実行基盤として、マルチAIエージェントやRAG等を安定稼働させる実行基盤

AIエージェントはこれまでのAI/IT市場のみならず、 BPO/BPR市場までをカバーしうるポテンシャル

これまでのビジネス市場

BPO⁽¹⁾ (業務委託) 5.7兆円

SI⁽²⁾ (受託開発) 8.7兆円

AIシステム⁽³⁾ 4.2兆円

システム保守・運用⁽⁴⁾ 3.3兆円

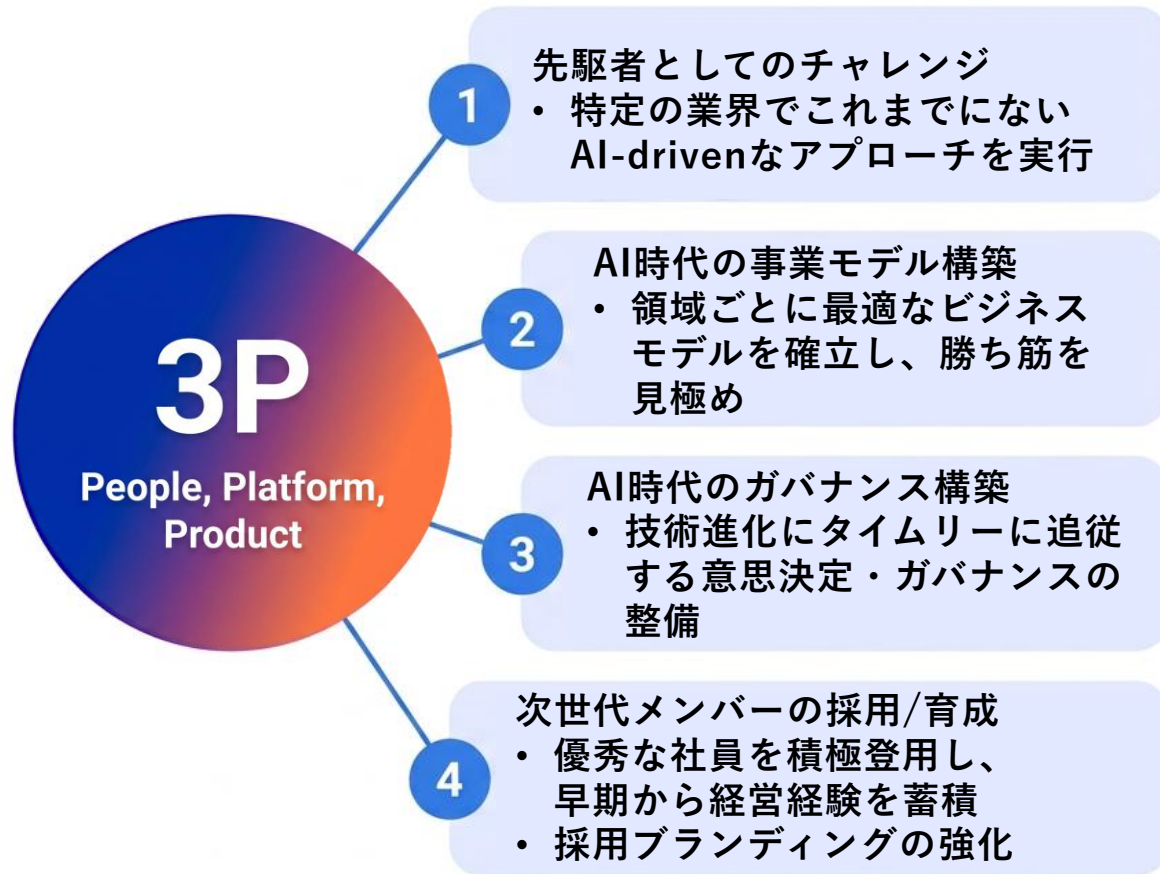
BPR⁽⁵⁾ 1,500億円

”AI is eating Software”

エクサウィザーズグループが
アプローチ可能な市場が拡大

人材派遣や業務委託も
人からAIエージェントに
※「AIエージェント派遣」の商標も取得済

エクサウィザーズグループのアセットをフルに活用しながら機動力の高い戦略子会社を設立



Exa Frontier Edge

- AI駆動の「システム開発」と「開発プラットフォーム」を提供
- 「人月単価」ビジネスからの転換によるSI市場の再定義

ExaMD

- 今年度より介護領域のプロダクトも統合し、医療・介護領域を一手に担うヘルスケア特化子会社として事業運営を開始

… and more

- 今後も新規プロダクト事業の戦略的独立、重点地域における戦略拠点、研究機関など目的に応じて様々な企業体を設立予定

今後のエクサウィザーズグループの成長に向けて注目いただきたい4つのポイント

01
AIエージェント時代に適した
事業ポートフォリオ

- 幅広いプロダクトラインナップ
- exaBase Studioにより業務プロセスにAIエージェントの組み込みが可能
- AI/AIエージェントを業務に装着する伴走支援
- 全社変革から現場に入り込むFDE⁽¹⁾モデルまで幅広いAIニーズに対応可能なAIソリューションサービス
- AIを使いこなす社員を増やすAX人材育成

02
AIドリブン経営による変革と
サービス品質向上

- 自社がAIエージェントの実験場
- 社内で成果の出たAI/AIエージェントはAIプロダクトとして順次リリース

03
強固なパートナーシップ

- NTTドコモビジネスに加え、SMFGとも資本業務提携
- 業界のリーディングカンパニーとの協業も今後推進
- Dirbatoグループをはじめとするデリバリーパートナーシップの展開
- M&Aを通じたエクサウィザーズグループとしての事業成長

04
年々拡大する
TAMポテンシャル

- いま見えているだけでも、当社事業の対象市場は拡大
- "AI is eating Software"
- 既存SaaSとしての戦い方でなく、これから更に拡大していくAIプロダクト/サービスに向き合う挑戦者として事業を展開

注記：(1) FDE：Forward Deployed Engineerの略。AIや複雑なシステムを顧客の現場へ導入する際、最前線に入り込んで要件定義・実装・運用・定着まで一気通貫で支援するエンジニア職

市場環境をふまえ、2026年3月期以降の中長期方針を策定。
結果として20%以上の成長を実現しながら、営業利益をさらに生み出せる組織に変容。

当社の中長期方針 (更新)

市場環境

- LLMの進化も早く、業務に組み込まれる前提で生成AIの利活用やAIエージェントの開発が加速
- AI/生成AIの有用性が実感を持って広がっており、国内各社もAI/生成AIに対して投資意欲を向上

中期方針⁽¹⁾ (更新)

グループシナジー戦略：3P×フロンティア

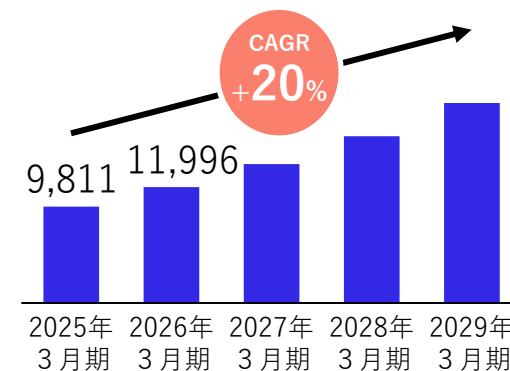
- 人 (People)**
変革を牽引し、現場実装とオペレーションを担う体制の強化
- プラットフォーム (Platform)**
AI導入・業務変革を支える基盤の進化とセキュリティ強化
- プロダクト (Product)**
特定課題を解決するAIプロダクト群の拡充とエージェント化
- フロンティア (Frontier)**
機動的な事業展開と戦略的パートナーシップの構築

今後の成長目標

考え方

- 最低20%成長を維持
- 5年以内には200億円を超える水準に

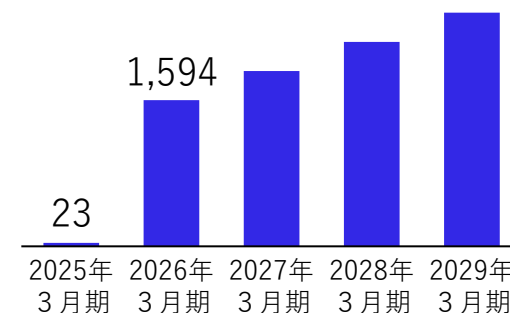
成長イメージ (単位：百万円)



売上高

営業利益

- 来期は利益水準をもう一段引き上げ
- その先もAIプロダクトの成長を軸に、安定して利益を伸ばせる構造に



注記：(1) 2025年3月期末に策定した中長期方針のうち、「①exaBase 生成AIでAIエージェントを駆動・管理できる仕組みの構築」は2026年6月3日発表のプレスリリースの通り、仕組みが導入されました。
(<https://exawizards.com/archives/32037/>) 「②AIプロダクト群のAIエージェント化」および「③exaBase Studio×データ連携におけるセキュリティ強化」については、LLMのめざましい進化に順応させるため見直しを行い、3Pのうちプロダクトとプラットフォームにそれぞれの取り組みは継承されています。

04.



2027年3月期 通期業績見通し

01

戦略的投資/M&A強化

AI業界のスピードに対応
すべく、戦略的な投資/
M&Aを強化

02

成長へのコミット

同時に、売上高/営業利益
の成長へコミット

03

株主還元の強化

株主還元の強化 &
プライム市場への鞍替え

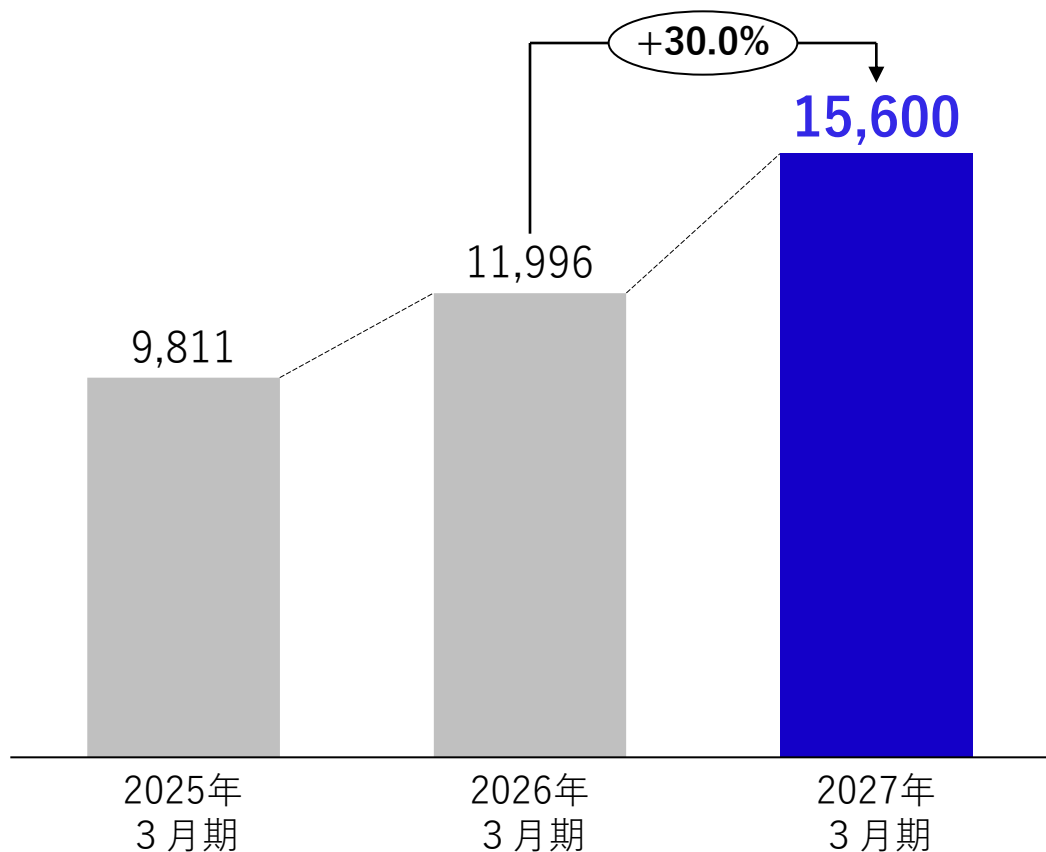
グループシナジーを加速させる領域に対し積極的な戦略投資を実行

エクサウィザーズのグループシナジー戦略：3P×フロンティア



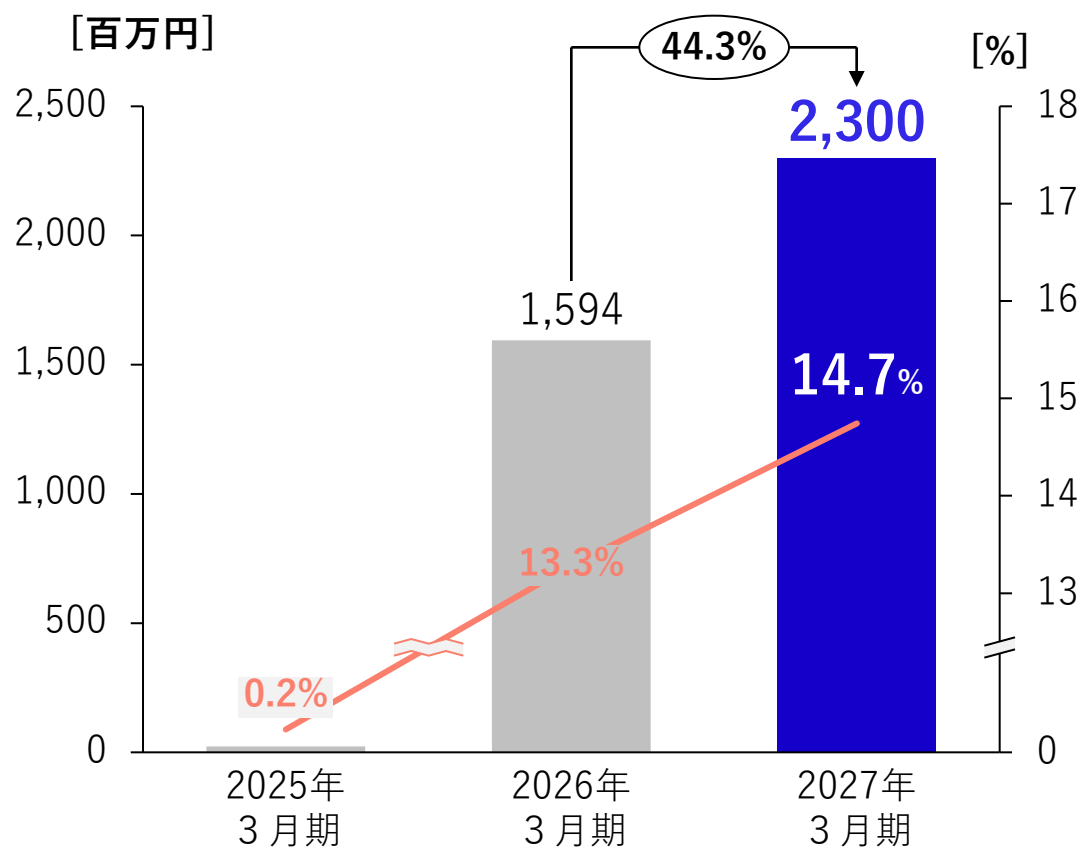
売上高15,600百万円(前年比+30.0%)、営業利益2,300百万円(前年比+44.3%)を想定

売上高：通期 (百万円)



営業利益 (百万円) / 営業利益率(%)：通期

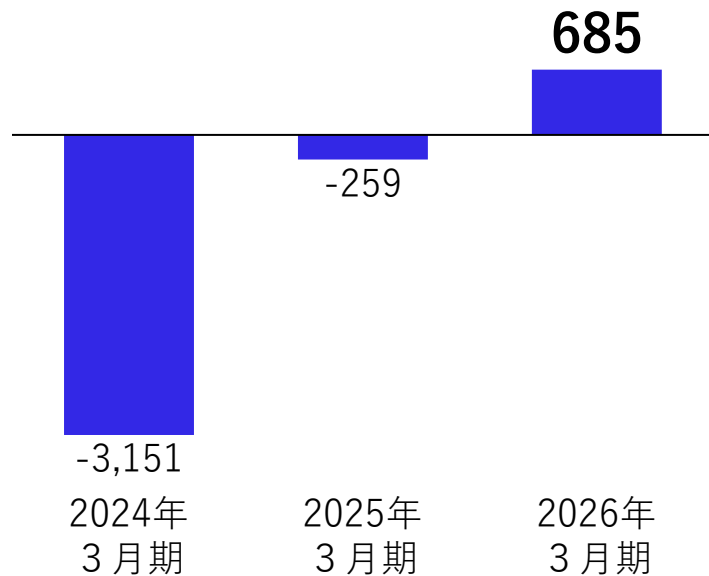
— : 営業利益率
 ■ / ■ : 営業利益



FCF黒字化に伴い、株主の皆様へも利益還元が開始できるフェーズに入ったと判断。
 成長投資を最優先にしつつ、投資家層の拡大を目的とした配当を2027年3月期より開始予定。

フリーキャッシュフロー⁽¹⁾の推移

(単位：百万円)



注記：(1) 営業活動によるキャッシュ・フローと投資活動によるキャッシュ・フローの合算

配当方針

事業成長にむけた投資方針

- 中長期的な企業価値の向上に資する投資にキャッシュフローは優先的に分配

配当方針

- キャッシュフロー創出力の向上に合わせ、成長投資を阻害しない範囲で株主への利益還元を開始
- 機関投資家の組み入れ促進、及び個人投資家の長期保有の促進を企図し、安定的かつ継続的な株主還元の実施

配当予想 (2027年3月期)

- 中間配当：-
- 期末配当：5.00円

配当に加え、より多様な投資家の組み込みを視野にプライム市場に向けた正式な準備を開始

リスク情報

事業計画遂行上の重要なリスクと対応方針（1/2）

以下には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券報告書（1の部）「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書（1の部）「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

項目	主要なリスク	リスク対応策
技術革新	<ul style="list-style-type: none"> ■ 技術革新のスピードやこれに伴う新たなビジネスモデルの出現を含む市場環境の変化に、当社グループが適時適切に対応できないリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 技術革新に対応できる人材の確保・社内教育の充実 ■ グローバル及び国内のアドバイザー等を通じた最新技術動向のキャッチアップ
競合の動向	<ul style="list-style-type: none"> ■ 競合他社や新規参入事業者の資金力、技術開発力、価格競争力、顧客基盤、営業力、ブランド、知名度等で、当社グループが劣勢に立たされ、期待通りのプロダクト・サービスを提供できない、または顧客を獲得・維持できないリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ■ これまで培ってきたAI資産、プロダクト、ビジネス活用の知見・ノウハウを活かし、顧客のニーズに合致したAIプロダクト・サービスの開発を継続
新規事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ システム投資や人件費等、追加的な支出が発生し、利益率が低下するリスクや、新規事業の拡大・成長が予測通りに進まないリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新規事業立ち上げの知見を活かし、最速かつ効率的な顧客・市場検証の実施と顧客開拓 ■ 既存事業の収益性を勘案した投資水準の決定
合併事業、出資・買収による事業拡大	<ul style="list-style-type: none"> ■ 意図していたシナジー効果が得られないリスク、予期せぬ偶発債務の発生や未認識債務など事前調査で把握できなかった問題が判明するリスク、買収後の事業展開等が計画通りに進まず、のれんの減損処理を行わざるを得ないリスク、関連するファイナンスにより当社グループの業績・財政状態に影響を及ぼすリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 対象企業の財務、税務、法務及び事業の状況等について、社内外の専門家との詳細な審査によるリスクの検討 ■ 実効性の高い事業計画の立案と、合併・出資・買収後のシナジーを創出するためのガバナンス体制の整備

事業計画遂行上の重要なリスクと対応方針（2/2）

以下には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券報告書（Iの部）「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書（Iの部）「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

項目	主要なリスク	リスク対応策
無形固定資産 (ソフトウェア) の減損リスク	<ul style="list-style-type: none"> 市場や競合状況の急激な変化などにより、今後ソフトウェアの利用が見込めなくなった場合や、収益性の低下により投資額の回収が見込めなくなった場合には、除却あるいは減損の対象となるリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客・市場検証の進捗をふまえた、段階的な投資の意思決定
人材の採用 及び育成	<ul style="list-style-type: none"> 事業規模の拡大に応じた外部からの優秀な人材の採用や、当社グループ内における人材育成が計画通りに進まず、必要な人材を確保できないリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 多様かつ優秀な人材を新卒・中途で採用する知見の活用と、更なる採用戦略の磨き上げ 入社後の研修・勉強会やOJTによる人材育成
情報管理	<ul style="list-style-type: none"> 人的ミスや事故、災害、悪意をもった第三者による不正アクセス、その他予期せぬ要因により情報漏洩が発生し、多額の費用負担を負う可能性や、顧客の信用を失うことにより取引関係が悪化し、当社の事業及び業績に影響を与えるリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ISMSを取得、情報管理に関する諸規定の整備を定めており、当該方針に従って情報資産を適切に管理、保護
特定の顧客企業における投資行動の変化等のリスク	<ul style="list-style-type: none"> 顧客企業におけるIT投資行動の変化や経営変動、特定業種における事業環境の急変、制度変更等が当社グループの経営成績や営業活動に影響を与えるリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客数の増大とともに、顧客層や業種・セクターの多様化を推進し、顧客基盤の安定性を強化する

※ 上記の「主要なリスク」は、顕在化の可能性は低～中確度、また顕在化する時期は中長期と推定しています。いずれも現段階において危急のリスクではなく、掲載した対応策により日常的にリスク管理しています



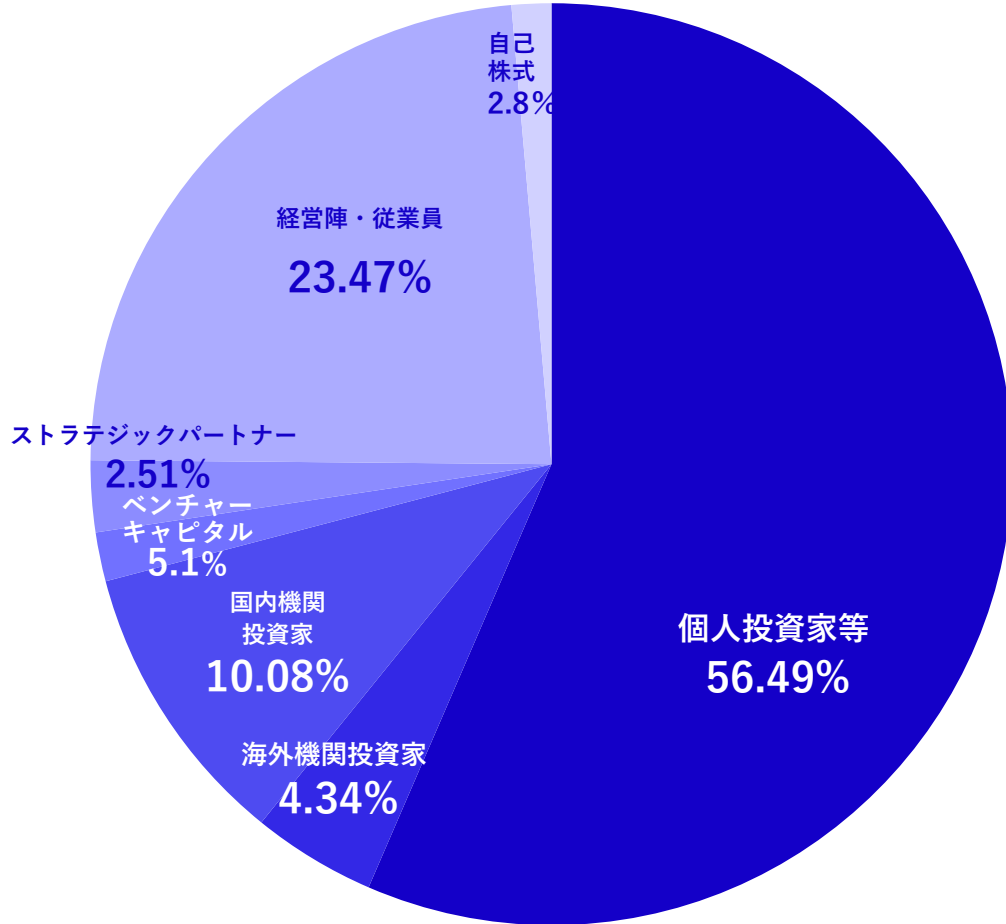
Appendix

2016年	2月	東京都文京区において株式会社エクサインテリジェンスを設立
	8月	京都府左京区に京都オフィス開設
2017年	8月	人工知能モデルのプラットフォーム「exaBase」を提供開始
	10月	デジタルセンセーション株式会社を経営統合、同時に商号を株式会社エクサウィザーズに変更
	12月	本社を東京都港区浜松町に移転
2018年	3月	超高齢社会における社会的課題の解決に向けて共同で取り組むことを目的に、SOMPOホールディングス株式会社と資本業務提携
2019年	7月	人事・人材領域における研究やサービス開発に共同で取り組むことを目的に、パーソルホールディングス株式会社と資本業務提携
2020年	3月	保険事業及び全社DXの推進、新規事業開発を目的として、アフラック生命保険株式会社と業務提携、 またアフラック・インコーポレーテッドがその傘下のファンドを通じて当社に出資
2021年	4月	AIプラットフォーム事業（現・AIソリューションサービス事業）の強化を目的として、エクスウェア株式会社（現・連結子会社）の株式を取得し、子会社化
	12月	東京証券取引所マザーズ市場（現：グロース市場）に上場
2022年	4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所のマザーズ市場からグロース市場に移行
	11月	出光興産株式会社の中期経営計画に定める「スマートよろずや」構想の開発・社会実装等を目的として、同社と業務提携、また同社が当社株式を取得
2023年	6月	幅広い顧客へのプロダクト・サービスの提供拡大を目的として、株式会社スタジアム(現・連結子会社)の株式を取得し、子会社化
	10月	生成AI等に関するプロダクト・サービスの事業拡大に向け、東京都港区東新橋に株式会社Exa Enterprise AIを設立
2024年	2月	健康・医療に関するプロダクト・サービスの事業拡大に向け、株式会社ExaMDを設立
	3月	本社を東京都港区芝浦(現在地)に移転
2025年	6月	デジタル・AI領域における技術力および事業開発力を相互に活かすことを目的として、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社（現・NTTドコモビジネス株式会社）と資本業務提携、また同社が当社株式を取得
	8月	exaBase 生成AIの拡販と顧客の生成AI活用の定着および生産性向上を目的として、企業のデジタル支援等を提供するコクー株式会社との合併会社、AIスマートワーク株式会社を設立
2026年	4月	AI駆動開発を基盤としたAIエージェントを前提とする開発・運用プロセスを持つ、株式会社Exa Frontier Edgeを設立
	4月	SMBCグループにおけるAXを支援し、そこで得たノウハウを横展開することで金融および周辺領域におけるAI活用・DX推進を加速させることを目的として、株式会社三井住友フィナンシャルグループと資本業務提携、また同社が当社株式を取得
	6月	MS&ADグループにおけるAXを支援し、そこで得たノウハウを横展開することで保険・生保領域におけるAI活用・DX推進を加速させることを目的として、MS&AD インシュアランスグループホールディングス株式会社と合併会社、MS&AD AX株式会社を設立



会社名	株式会社エクサウィザーズ	
所在地	〒108-0023 東京都港区芝浦4丁目2-8 住友不動産三田ファーストビル5階	
その他拠点	浜松、名古屋、大阪、福岡	
設立	2016年2月	
資本金	24億円（2026年3月末時点）	
従業員数	624名（連結、2026年3月末時点/正社員）	
事業内容	AIを活用したサービス開発による 産業革新と社会課題の解決	
経営陣	代表取締役社長 常務取締役 取締役 社外取締役 社外取締役 社外取締役 社外取締役 常勤社外監査役 社外監査役 社外監査役	春田 真 大植 択真 坂根 裕 宗像 直子 佐藤 学 杉田 浩章 渡辺 雅之 都留 茂 飯田 善 渥美 優子

株主構成(2026年3月31日現在)



発行可能株式総数 301,232,000株
 発行済株式の総数 87,156,500株
 株主数 40,504名

株主名 ⁽¹⁾	持株数 (千株)	持株比率 ⁽²⁾ (%)
春田 真 ⁽³⁾	15,757	18.34%
坂根 裕	3,776	4.40%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	3,254	3.79%
古屋 俊和	3,215	3.74%
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	2,946	3.43%
上田八木短資株式会社	2,000	2.33%
D 4 V 1号投資事業有限責任組合	1,500	1.74%

注記: (1) 参考: 2026年3月31日時点での当社保有自己株式数は1,210千株。(2) 発行済株式(自己株式を除く)の総数に対する所有株式数の割合。なお、株式付与ESOP信託分(564千株)は自己株式に含めておりません。

(3) 春田真氏の持株数及び持株比率は、春田氏名義の持株数(1,572千株、持株比率1.83%)に加え、同氏の資産管理会社である株式会社ベータカタリスト(8,185千株、持株比率9.53%)、株式会社RH(3,000千株、持株比率3.49%)、株式会社KH(3,000千株、持株比率3.49%)の持株数を合算し、再計算しています。

IR/SR 活動の基本方針

- 1 株主の権利・平等性の確保**
議決権行使環境の整備、少数株主への配慮等を継続的に実施
- 2 ステークホルダーとの協働**
株主のみならず、事業を継続する上で重要なステークホルダーとの協働関係の構築
- 3 適切な情報開示と透明性**
財務・非財務情報を主体的に発信し、説明責任を遂行
- 4 株主・投資家との積極対話**
CEO・CFOが直接対話し、分析・意見を企業価値向上に活用

IR/SR/PR 推進体制



2026年3月期 活動実績

機関投資家 面談数

154件

2025年4月～2026年3月（スモール・レンジMTG含む）

うち海外投資家面談

20件

海外機関投資家との直接面談

プレスリリース

139件

適時開示・PR活動を通じた情報発信

個人投資家説明会

1回

2025年12月開催

発行物

発行物名	発行日
Integrated Report 2025（統合報告書）	2025年10月20日
エクサウィザーズレポート	2ヵ月に1回

IR/SR/PR活動におけるAI活用事例

- | | |
|----------------|--------------------|
| ・プレスリリースドラフト作成 | ・面談議事録作成（IRアシスタント） |
| ・SNS投稿文自動作成 | ・投資家質問分析（IRアシスタント） |
| ・決算発表スライドの生成 | ・AIによる決算発表 |

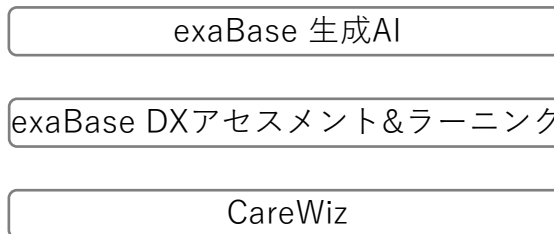
AIプロダクト事業の一層の加速に向けてセグメントを第1四半期より変更

セグメント変更理由

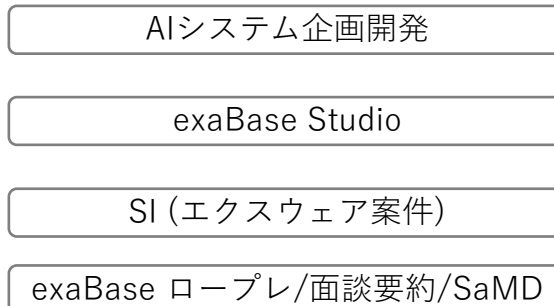
AIプロダクト事業をより一層加速していくため、顧客の現場に深く入り込んでニーズを探索していく事業を集約

旧セグメント(～FY2025.3)

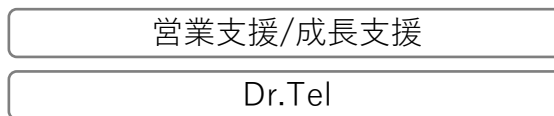
AIプロダクト



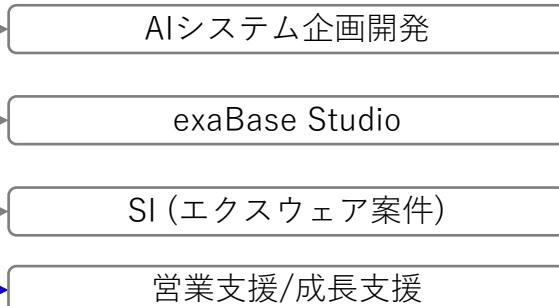
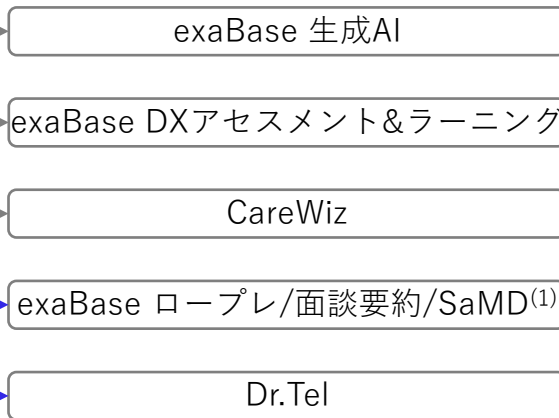
AIプラットフォーム



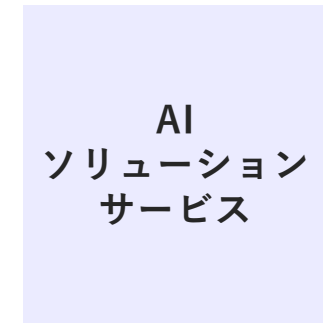
その他サービス



新セグメント(FY2026.3～)



セグメント名



- 本資料は、当社への理解を深めていただくために、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘またはそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。
- 本資料に含まれる業績予想等の将来に関する記述（当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれますが、これらに限られません。）は、本資料の発表日現在における当社の判断及び利用可能な情報等に基づくものであり、将来の業績等を保証するものではなく、様々なリスクや不確実性を内包するものです。実際の業績等は、環境の変化などにより、予想と異なる可能性があることにご留意ください。
- 本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてもこれらを保証するものではありません。
- 本資料のアップデートは今後、定時株主総会後（6月下旬）を目途として開示を行う予定です。



EXAWIZARDS

AIで、ひとに力を。よりよい社会を。