

2026年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社エクサウィザーズ(4259)

2025年08月12日



- 1** 2026年3月期 第1四半期決算サマリー
- 2** 2026年3月期 第1四半期連結業績の概況
- 3** セグメント別業績概況
- 4** ビジネス・アップデート
- 5** Appendix

01.

2026年 3 月期 第 1 四半期決算サマリー

2026年3月期
第1四半期業績

AIプロダクト
事業

- 第1四半期の売上高は2,446百万円（前年同期比 +15.9%）、営業利益は144百万円（前年同期比 +433百万円）で着地となり、創業来初の第1四半期での黒字化を実現

- exaBase 生成AIが好調に推移し約10万ユーザーに到達、exaBase DXアセスメント & ラーニングも前年4Q水準の売上を維持するなどAIプロダクト事業のセグメント成長に貢献
- 結果として、売上高は1,053百万円（前年同期比 +99.1%）、営業利益は474万円（前年同期比 +525百万円）で前年同期比約2倍のペースで成長

AI
ソリューション
サービス事業

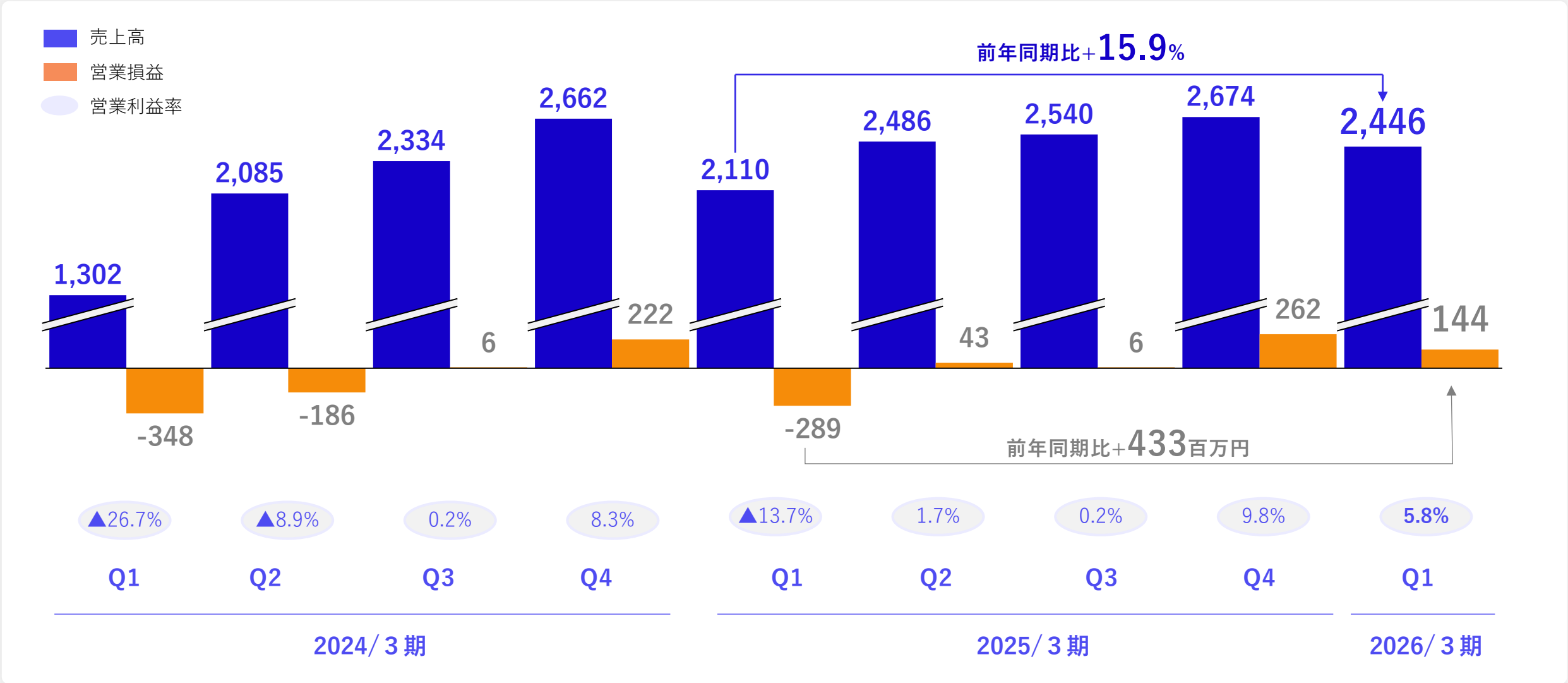
- AIプロダクトを生み出していく動きを加速するため、当第1四半期より事業セグメントを変更（AIプラットフォーム事業とその他サービス事業の一部を統合）
- 売上高は1,456百万円（前年同期比▲12.2%）、営業利益は311百万円（前年同期比+25.2%）と減収増益で推移

ビジネス・
アップデート

- 生成AI市場が急成長している中で、国内企業におけるAIエージェント導入の機運が上昇
- かかる市場動向の中、当社のAIエージェント戦略を策定。
 - ✓ ①exaBase Studioを基盤としたAIエージェントの構築・運用環境の提供
 - ✓ ②顧客ニーズ起点のAIエージェントの開発・提供
 - ✓ ③顧客へのAIエージェント導入から人材育成までを担うAIエージェント運営支援
 - ✓ ④AIドリブン経営への変革

2026年3月期 第1四半期連結業績の概況

売上高2,446百万円(前年同期比+15.9%)、営業利益144百万円(前年同期比+433百万円)の着地となり、第1四半期では創業来初の黒字化を達成



2026年 3 月期 第 1 四半期 連結損益計算書

2026年 3 月期 第1四半期			
(百万円)	実績	2025年 3 月期 Q1連結実績	YoY 成長率/差分
① 売上高	2,446	2,110	+15.9%
売上原価	773	1,019	
② 売上総利益	1,672	1,091	+581百万円
売上総利益率	68.4%	51.7%	+16.7pt
販売費及び一般管理費	1,528	1,380	
③ 営業利益	144	-289	+434百万円
営業利益率	5.9%	-13.7%	+19.6pt
営業外収益	2	1	
営業外費用	7	7	
④ 経常利益	139	-295	+435百万円
特別利益	1	0	
特別損失	-	1	
⑤ 税金等調整前四半期純利益	140	-296	+437百万円
法人税等合計	68	0	
⑥ 当期純利益	72	-297	+398百万円
親会社株主に帰属する 四半期純利益	66	-303	+397百万円

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+15.9%の成長
- ②
AIプロダクト事業が黒字化したことに伴い、連結の売上総利益/売上総利益率が向上
- ② ③ ④ ⑤ ⑥
段階利益がすべて黒字化するのは創業来初

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

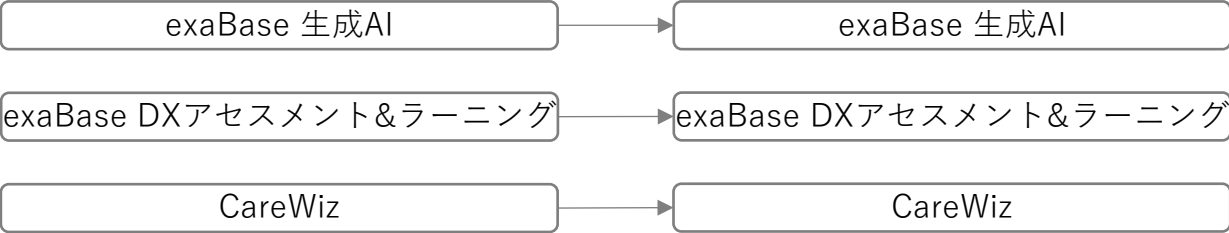
AIプロダクト事業をより一層加速していくため、顧客の現場に深く入り込んでニーズを探索していく事業を集約

旧セグメント(～FY2025.3)

新セグメント(FY2026.3～)

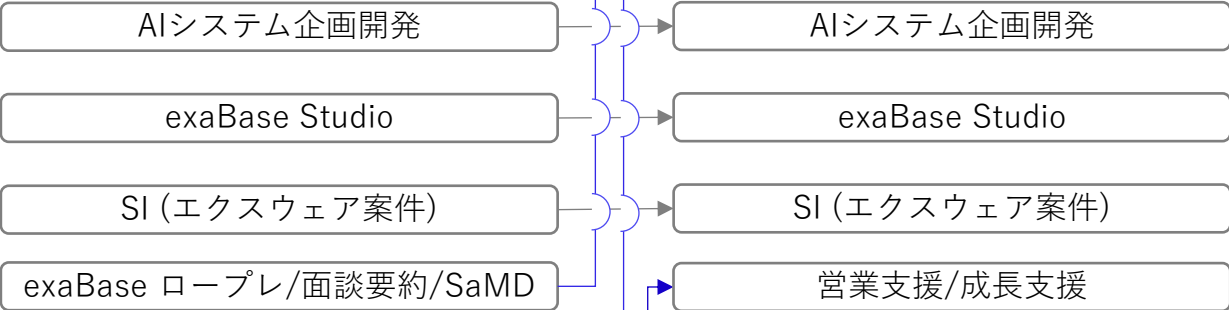
セグメント名

AI
プロダクト



AI
プロダクト

AIプラット
フォーム



AI
ソリューション
サービス

その他
サービス



各セグメントの事業上の位置づけを明確化

事業の位置づけ

AI プロダクト

- 全社成長の牽引役
 - YoYで売上高+67%
 - 新規プロダクトの企画・開発



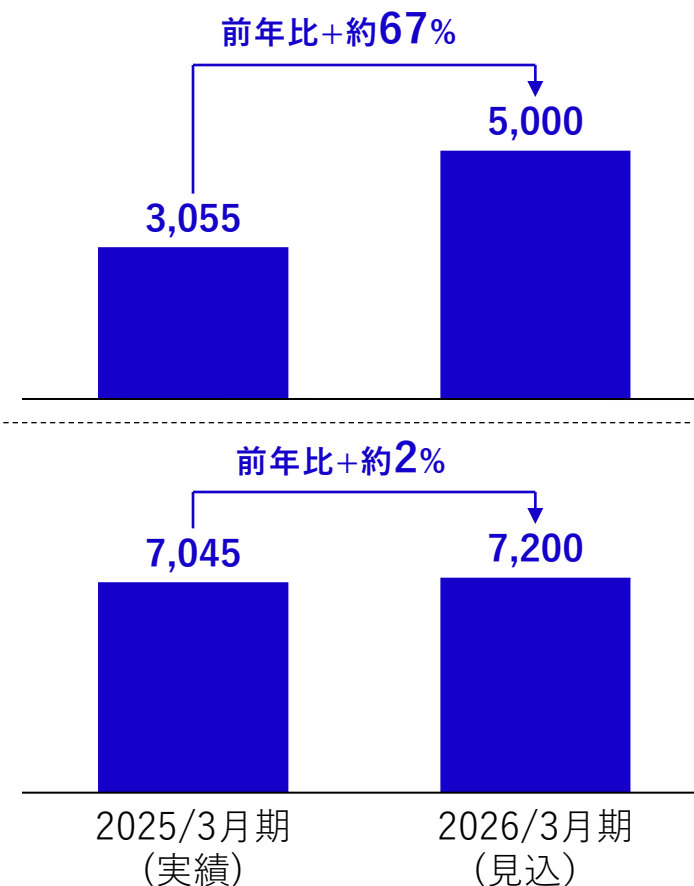
AI ソリューション サービス

- トップライン成長は過度に追わず、案件の”質“を追求
 - exaBase Studioの展開
 - 顧客との関係性を強化し、現場で協働・伴走
- 利益創出による全社貢献する位置づけ



セグメント別の売上高⁽¹⁾見通し(単位：百万円)

注記：(1)連結調整額を除いた数値のため、合算数値は連結数値と異なる



セグメント別 業績概況

AIプロダクト事業のリソースを増強することでYoYで約2倍の成長。
AIソリューションサービス事業は減収も、生産性改善により営業利益率は良化。

(百万円)	AIプロダクト事業			AIソリューションサービス事業		
	2026年3月期 1Q実績	2025年3月期 1Q実績	YoY 成長率/差分	2026年3月期 1Q実績	2025年3月期 1Q実績	YoY 成長率/差分
売上高 ⁽¹⁾	1,053	528	+99.1%	1,456	1,659	▲12.2%
売上原価	114	197		655	820	
売上総利益	938	331	+182.7%	801	839	▲4.6%
売上総利益率	89.1%	62.7%	+26.4pt	55.0%	50.6%	+4.4pt
販売費および一般管理費	463	383		489	590	
営業利益	474	▲51	+525百万円	311	248	+25.2%
営業利益率	45.1%	▲9.7%	+54.8pt	21.4%	15.0%	+6.4pt



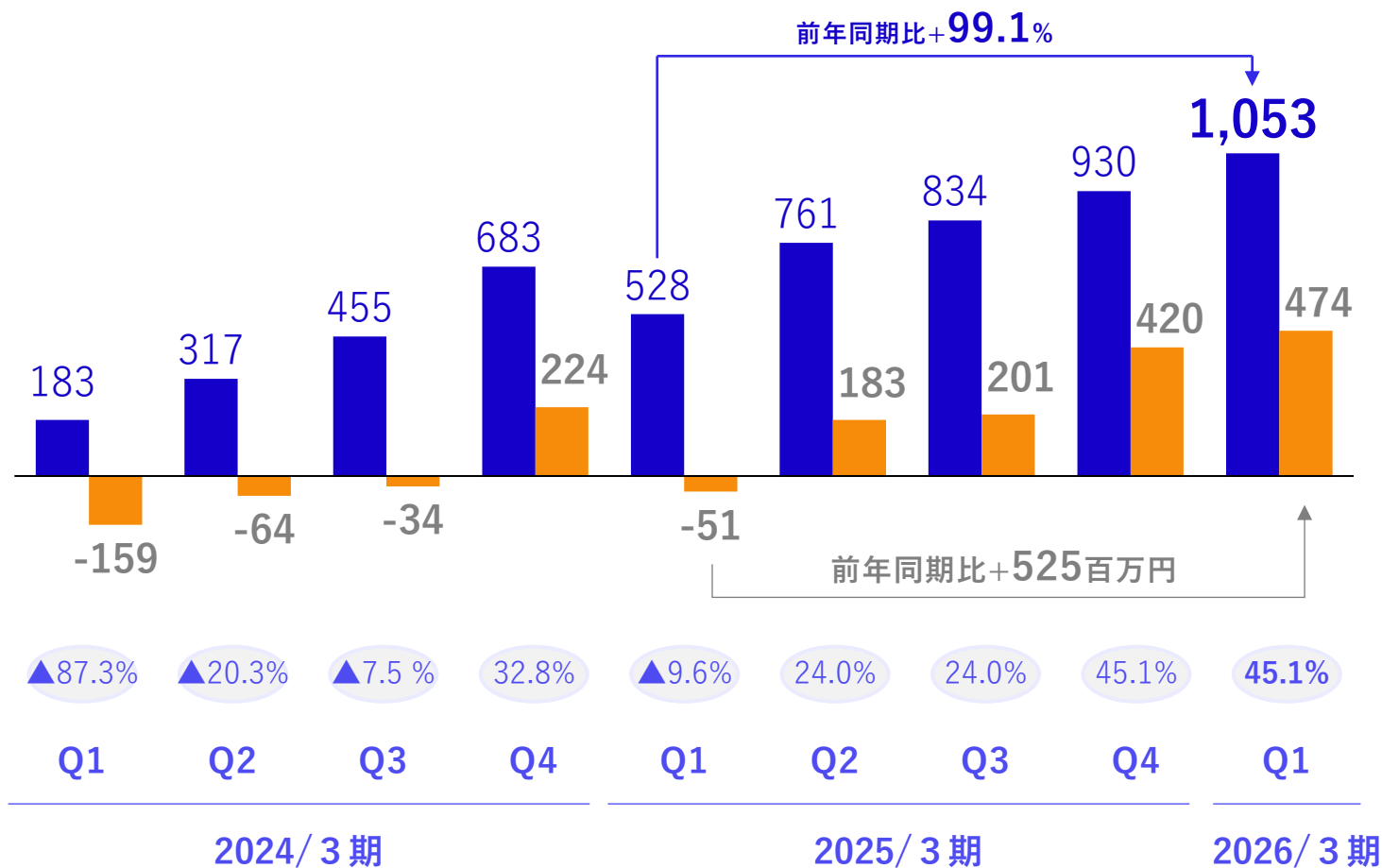
- 前年同期比で約2倍の成長
- 粗利率も約90%という高い水準に到達
- 営業利益も黒字転換し、収益の柱としての事業セグメントに成長



- AIプロダクト事業へのリソースシフト、ならびに案件の精査をした結果、売上高はマイナス成長
- 他方、営業生産性の向上は進み、営業利益率は良化

売上高は前年同期比で約2倍成長の1,053百万円と過去最高で着地。
セグメント利益も474百万円、営業利益率45.1%と前期Q4と同水準の高い利益率を達成。

売上高推移(単位：百万円) ■ 売上高 ■ セグメント損益 ● セグメント利益率



■ 売上高

- 前年同期比+99.1%成長
- これまで季節性要因でQ4→Q1にかけて売上高は下落傾向であったものの、リカーリング売上の積み上げにより今回はQ4→Q1にかけて成長を実現

■ 営業利益

- 前年同期比+525百万円の改善
- 営業利益率もQ4水準を維持

exaBase 生成AI/exaBase DXアセスメント&ラーニングが成長を牽引

売上高(単位：百万円)

第1四半期のトピックス

プロダクト	2026年3月期 1Q実績	2025年3月期 1Q実績	YoY 成長率/差分	
 exaBase 生成AI ⁽¹⁾	645	193	+210.3%	サービス提供開始から2年で約10万ユーザーに到達
 exaBase DXアセスメント&ラーニング	301	194	+55.2%	第10回 HRテクノロジー大賞において ラーニングサービス部門優秀賞受賞 
 CareWiz	91	80	+13.8%	CareWizトルトを活用して、厚生労働省の実証実験 に参画⁽³⁾
その他 ⁽²⁾	43	61	▲29.5%	- リソースをexaBase 生成AI/DIAに集中 させるべく過去のプロダクトを整理・清算 - 第2四半期以降で、exaBase ロープレ/面談要約 の売上が計上見込
合計	1,053	528	+99.0%	

ユーザー数は10万ユーザーを突破し、ARRは約26億円規模に成長

導入社数 (単位：社)



■ YoYで69%成長

- 直販のみならず、代理店経由での受注数も増加
- 73自治体が利用中(2025/6末時点)

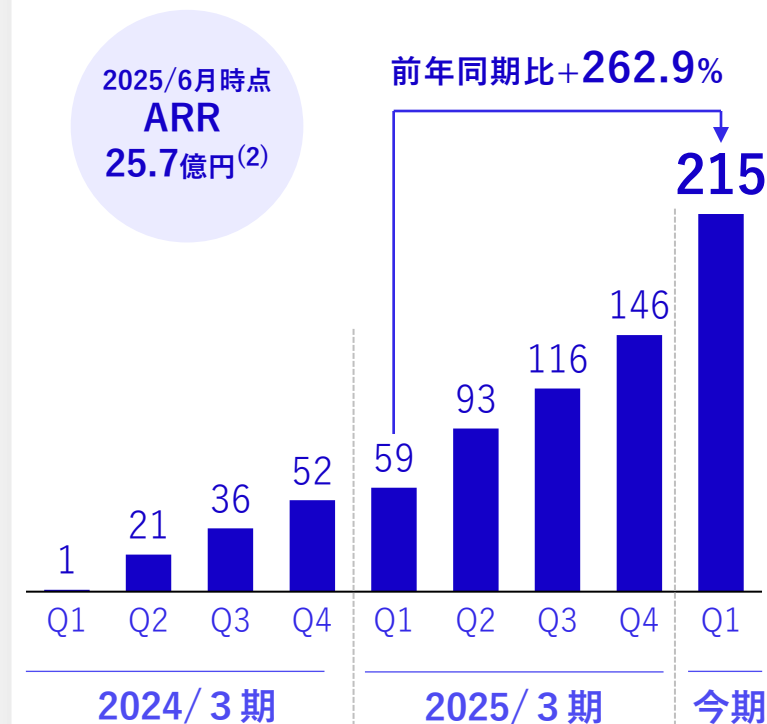
ユーザー数 (単位：千ユーザー)



■ YoYで97%成長

- 現場での利活用が進み、既存顧客におけるアカウント数が増加
- 新規獲得も好調

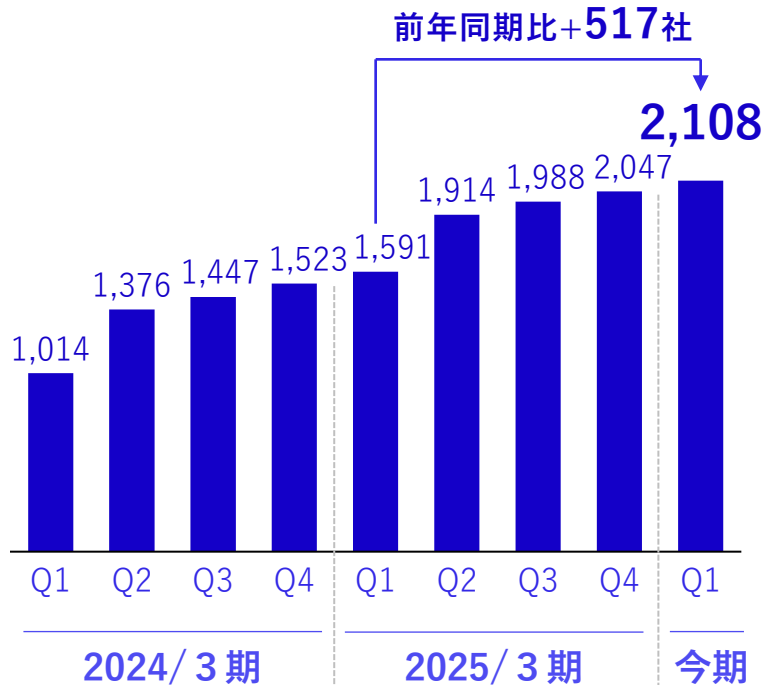
MRR⁽¹⁾ (単位：百万円)



■ YoYで262%成長

- WAU⁽³⁾が50%を超える水準で利用が進んでおり、従量課金分が増加

導入社数/ユーザー数が順調に伸び、季節変動もなく売上高は前年Q4と同水準を維持

累計導入社数⁽¹⁾ (単位：社)

■ YoYで+517社増加

- 前年度下期からの導入社数増加ペースを維持

累計ユーザー数⁽²⁾ (単位：千ユーザー)

■ YoYで+10.4万人増加

- 前年度下期からのユーザー数増加ペースを維持

四半期売上高 (単位：百万円)



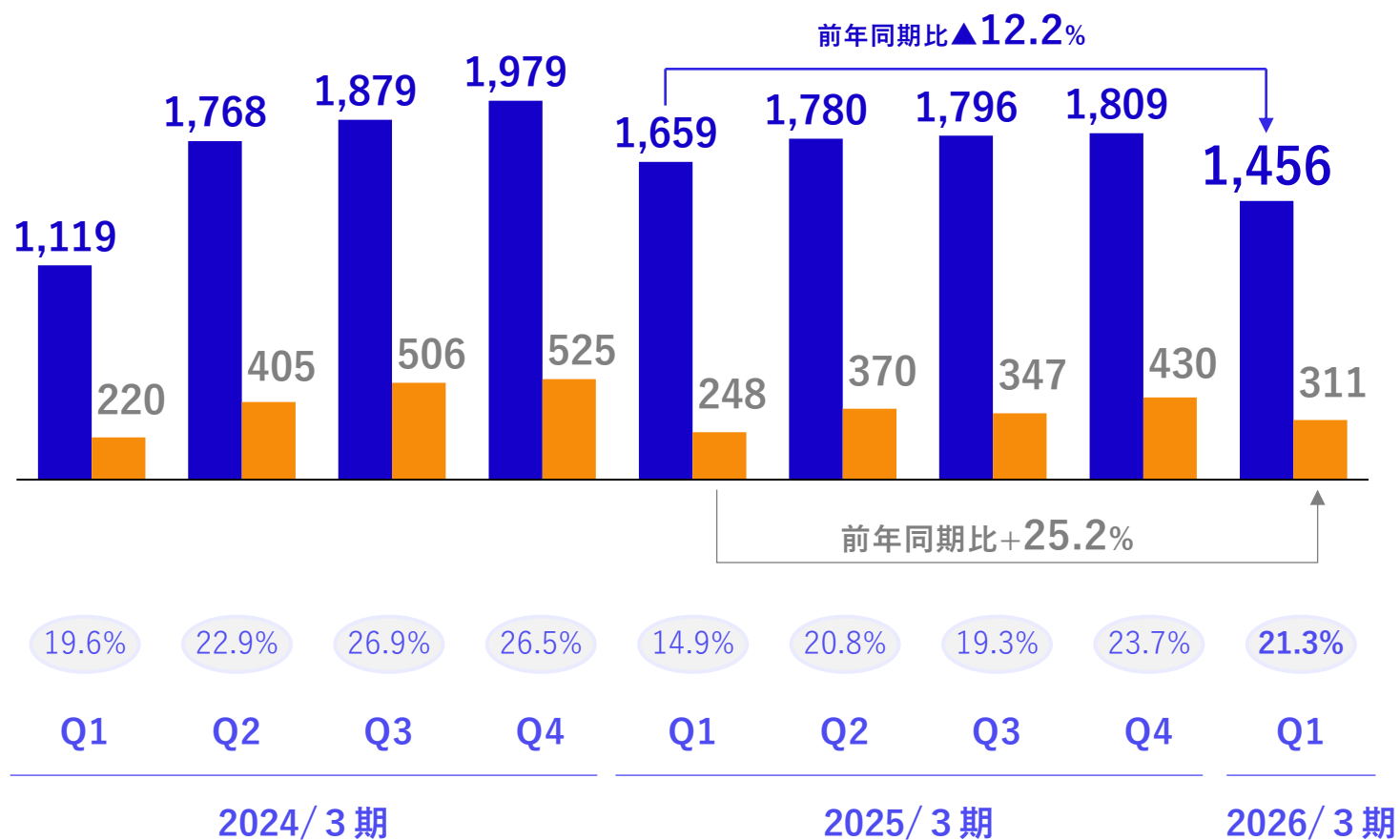
■ YoYで55%成長

- 季節変動要素が薄まり、Q4から売上が落ち込むことなくQ1も成長を維持

売上高は1,456百万円と減収も、営業生産性の向上により営業利益は311百万円と増益

売上高推移(単位：百万円)

■ 売上高 ■ セグメント損益 ● セグメント利益率



■ 売上高

- ・ リソースのAIプロダクト事業へのシフト、ならびに受託案件の精査により前年同期比▲12.2%と減収

■ 営業利益

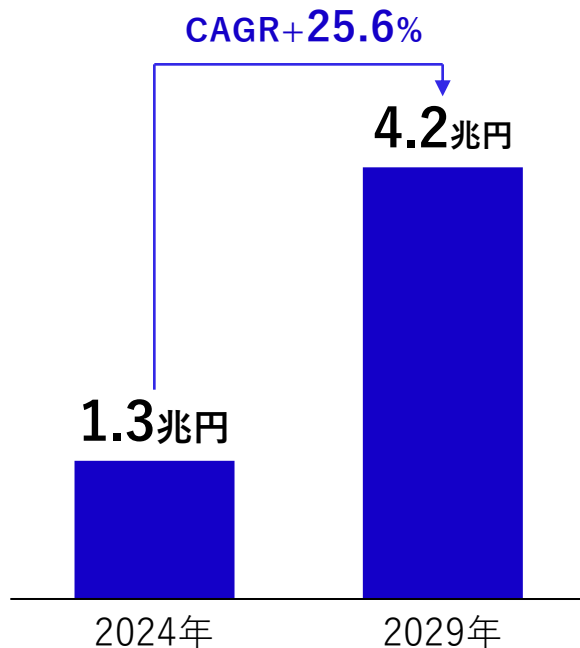
- ・ 営業生産性の向上、ならびに減価償却費の減少により前年同期比+25.2%の増益

04.

ビジネス・アップデート

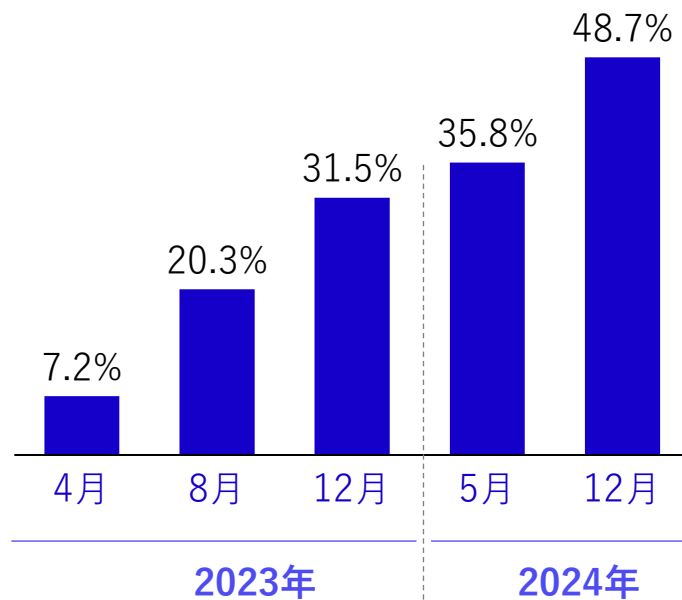
生成AI市場は急拡大しており、生成AIを日常的に使う企業も約半数に到達

国内AIシステム市場予測⁽¹⁾

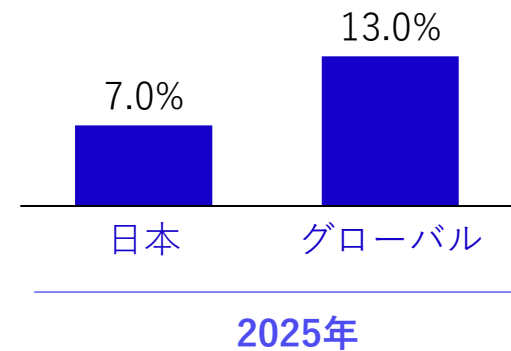


国内における生成AI/AIエージェント普及率

日常的に生成AIを利用する企業の割合⁽²⁾



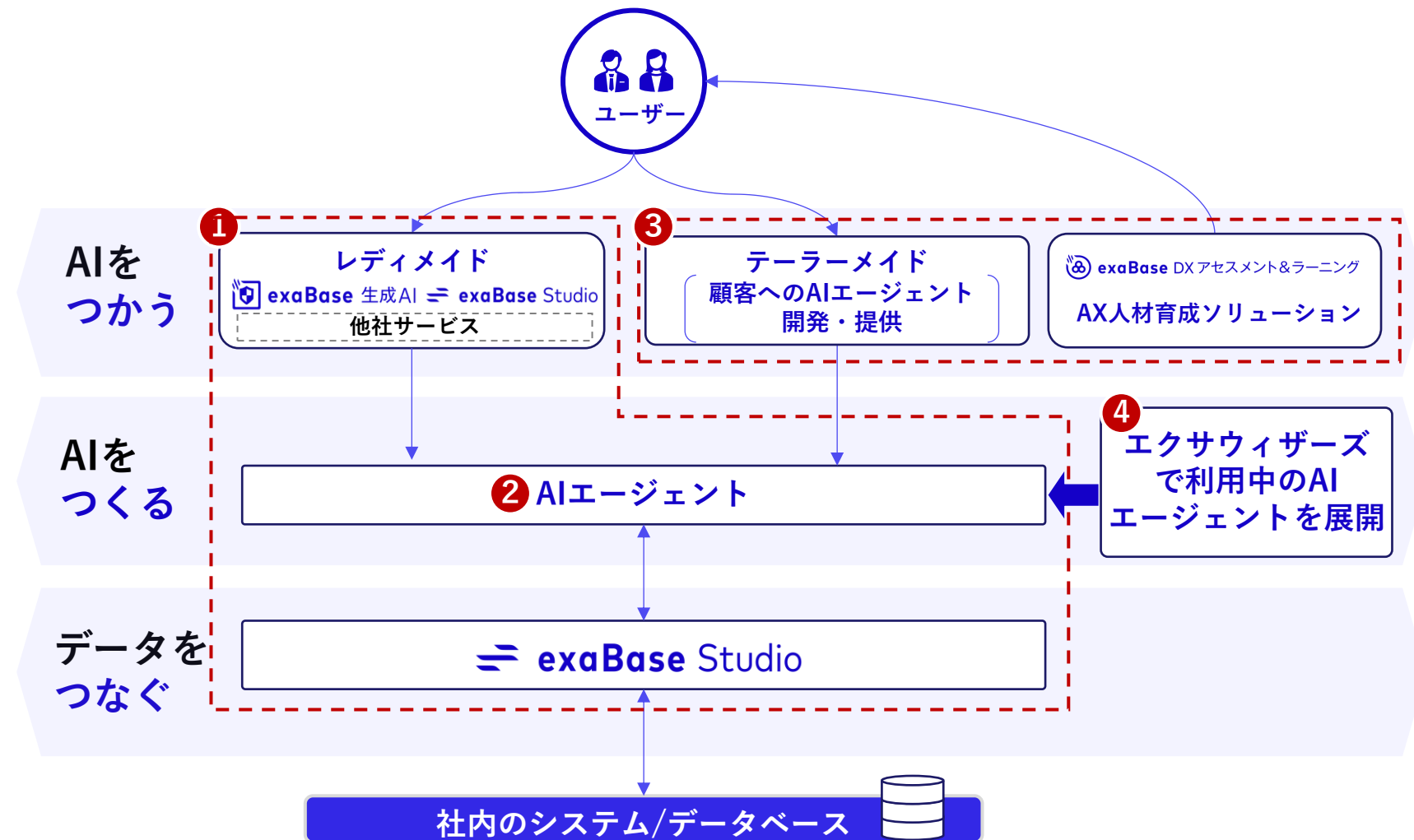
AIエージェントの現場導入率⁽³⁾



AIエージェント元年として、AIエージェントの現場導入はここからが本番

顧客自らAIエージェントを構築し、業務の生産性を上げる世界を実現する

AIエージェントを構築するエクサウィザーズのサービスラインナップ



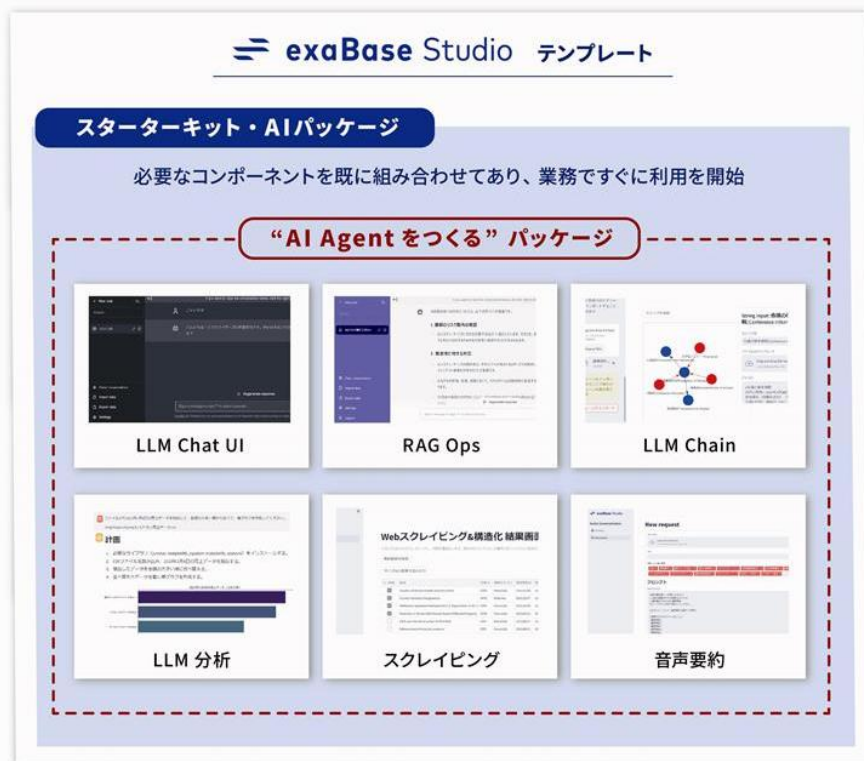
AIエージェント戦略

- ① exaBase Studioを基盤としたAIエージェントの構築・運用環境の提供**
 - exaBase Studioが様々なSaaS/チャット等と連携
- ② 顧客ニーズ起点のAIエージェントの提供**
 - 業務提携先との連携強化により開発を加速
- ③ 顧客へのAIエージェント導入から人材育成までを担うAIエージェント運営の包括的支援**
 - AIエージェント導入、ならにに導入後のサポート、保守・運用
 - AIエージェントを使いこなすAX人材育成
- ④ AIドリブン経営への変革**
 - 当社内でAIエージェントを利活用し、生産性を向上

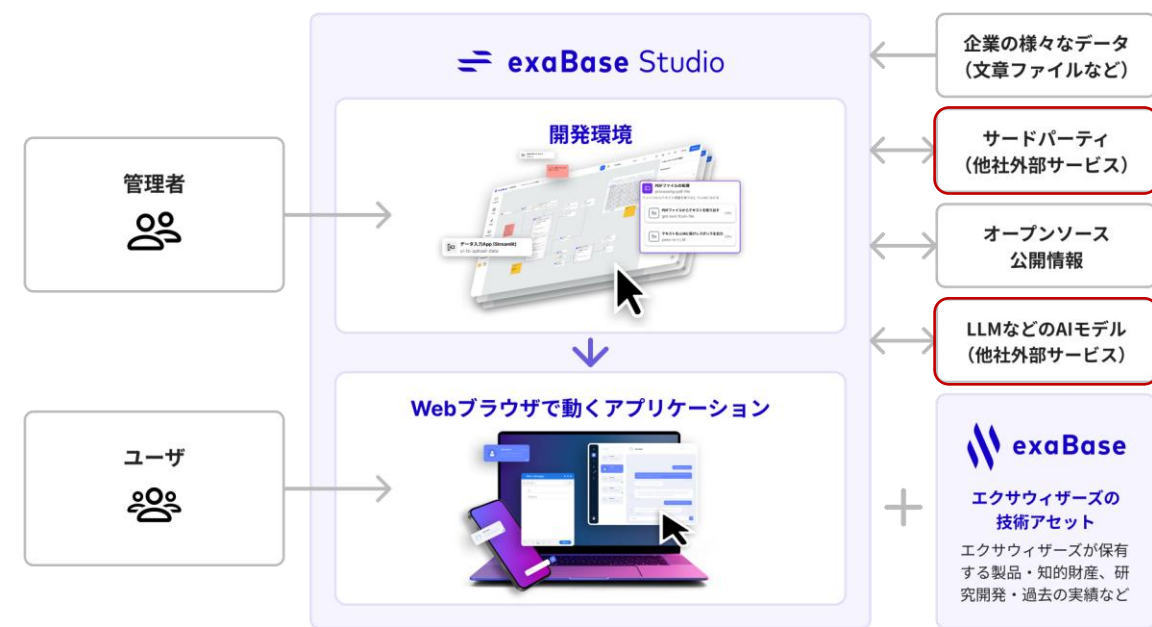
顧客自らがAIエージェントを構築し、外部サービスとの接続を容易にできる環境を提供

exaBase 生成AIの機能拡張

AIエージェントパッケージで、すぐに作れる状態に



様々なサードパーティ/LLMなどのAIモデルと接続可能



今後も順次接続可能な他社外部サービスを拡張

業務に特化した20種のAIエージェントを皮切りに、2026年には200種を展開予定

業務プロセスに組み込み可能な
AIエージェントの開発

業務を理解した
AIエージェント

業界別



金融



製造



物流



小売



公共/インフラ

20種 ×

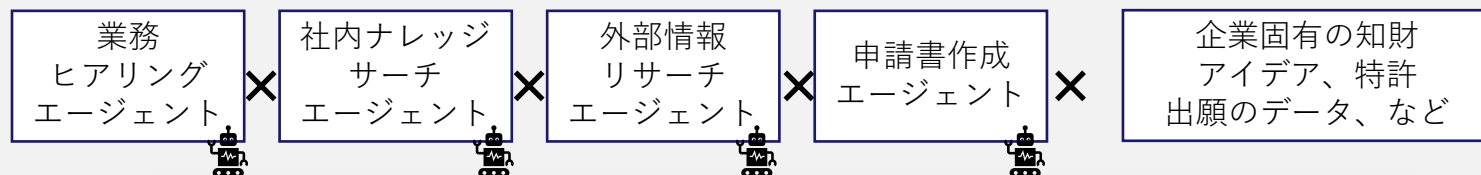
NTTドコモビジネスのサービスと組み合わせることで、専門性/機密性の高い情報を扱う業務向けのAIエージェントの提供が可能

AIエージェント例：

知財文書作成エージェントが特許となりうるポイントを整理

それぞれのタスクをこなすAIエージェント

業界仕様にカスタマイズ



知財文書作成エージェント

実行中 2025年4月14日 5:01
特許明細書自動作成システム
経過時間：たった今

アイデアをまとめた音声データから、特許明細書案の作成を行うシステムを開発しようとしています。明細書を1ステップで作成するのではなく、複数のステップに分解し、それぞれのステップを人、システム、AIエージェントに担当させる仕組みを持つシステムです。

特許化できるポイントの決定
経過時間：たった今 1/3

特許化できるポイントの提案
● LLMによる生成
結果を見る

知財文書作成業務をステップに分解し順に実行

特許出願に必要な観点を理解した業務ヒアリングエージェントが人と対話しながら特許化できるポイントを整理

特許化できる主要ポイント（知財観点から）

- 段階的処理アーキテクチャ：明細書作成を複数のステップに分解し、それぞれを最適な担当（人、システム、AIエージェント）に割り当てるアーキテクチャ設計。これにより効率化と品質向上を実現する方法。
- 音声データからの構造化抽出技術：発明者の音声データから特許関連要素（課題、解決手段、効果など）を抽出・構造化する特殊な処理技術。
- ハイブリッド協調システム：人間とAIの強みを組み合わせた協調ワークフローの具体的な実装方法。特に各ステップでの役割分担と連携方法の独自性。
- 特許要件適合性評価機能：生成された明細書案が特許要件（新規性、進歩性、産業上の利用可能性等）を満たしているかを評価・改善するアルゴリズム。
- 適応型プロセス最適化：過去の明細書作成プロセスからの学習に基づき、各発明の特性に応じて最適なワークフロー・担当者配置を自動的に調整する仕組み。

これらのポイントは、技術的な新規性と進歩性を持ち、具体的な実装方法を示すことで特許化の可能性が高いと考えられます。さらに詳細な検討や各ポイントの展開方法についてご質問があれば、お知らせください

明細書の自動作成 0/1

明細書の出力 0/2

メンテナンスの負荷なく誰でもRPA運用が可能なexaBase だれでも自動化をリリース予定

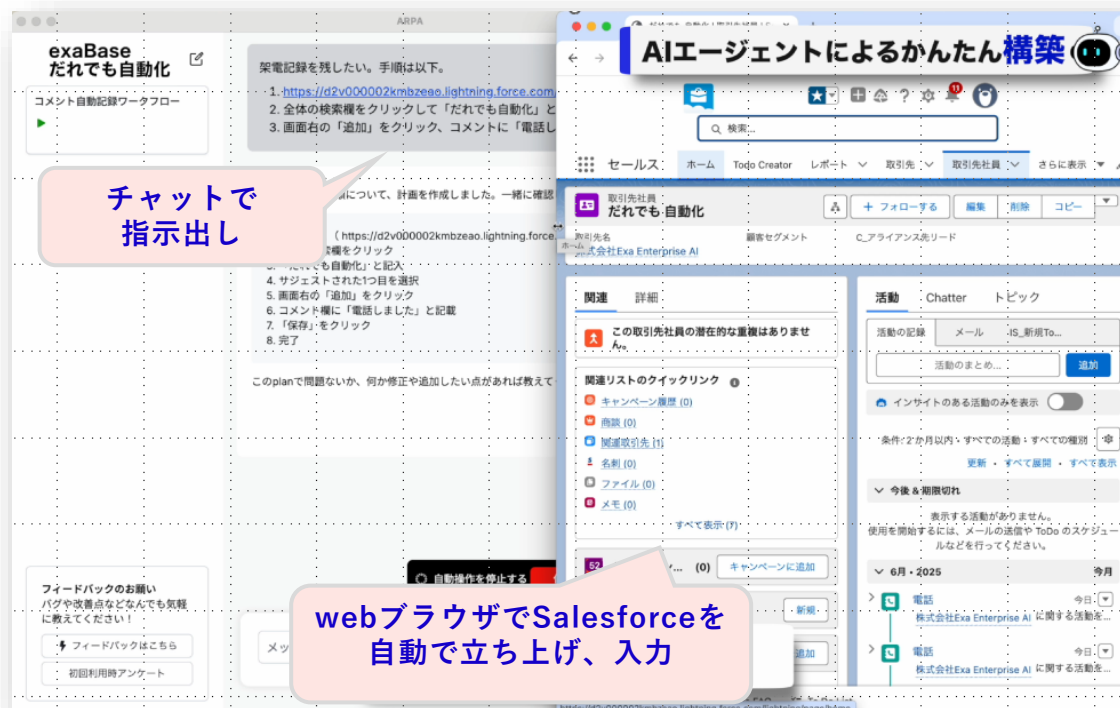
exaBase だれでも自動化



- ☑ 画面とのやり取りをみせるだけでAIが業務手順を理解し、RPAを自動で構築
- ☑ 業務のやり方が変わっても、テキストだけで変更可能
- ☑ システムのUIが変わってもAIが自動修正でき、最小限のメンテナンスでRPA運用が可能

具体的なRPAの構築例

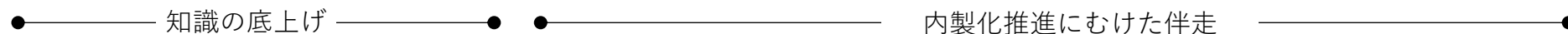
■ Salesforceに架電記録を残すRPAを作りたい場合



6月にβ版の予約を開始。既に100社以上が申込済。

顧客が自らAIエージェントを構築できるような伴走支援を提供

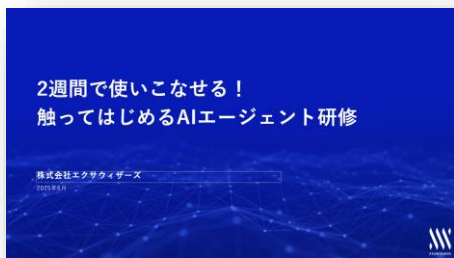
AIエージェント運営支援のオファリング全体像



活用促進

環境セットアップ

AIエージェント構築



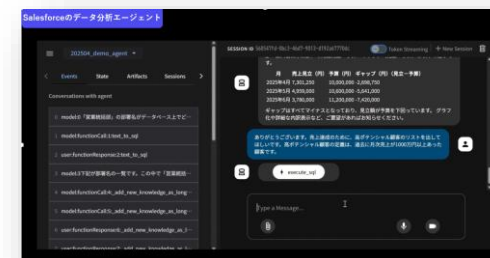
AIエージェント研修

- AIエージェントの基礎知識から具体的に使いこなすTipsまでを共有



exaBase Studioの環境設定

- 顧客の環境下でexaBase Studioを活用できるよう準備



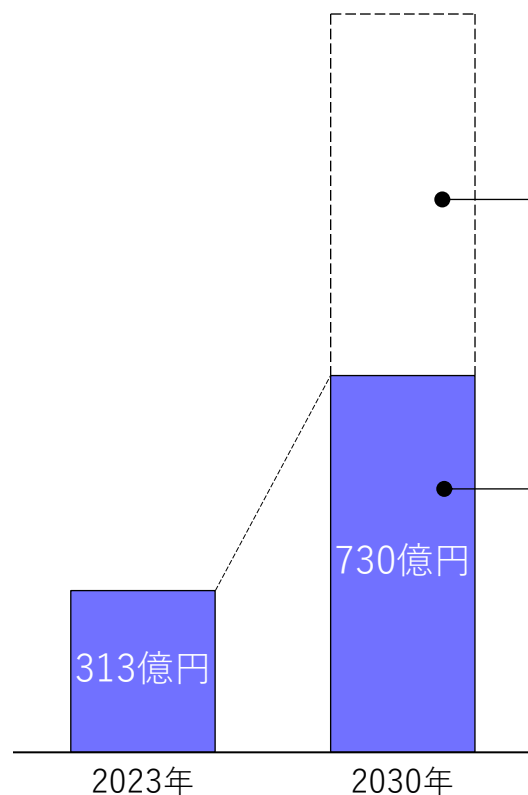
AIエージェントを構築

- 現場ニーズを踏まえたAIエージェントを開発
- 開発済のAIエージェント(以下参照)も活用することでクイックな導入が可能
 - ✓ Salesforceデータ分析
 - ✓ 営業資料作成
 - ✓ 契約書チェック
 - ✓ 与信チェック
 - ✓ DX伴走エージェントなど

顧客の業務自体を代行可能な
”AIエージェント”
が付加価値の中心となる
ビジネスモデルにシフト

AX(AI Transformation)人材育成へ高まるニーズに対応するサービスを順次展開

DX/AX 人材育成市場規模の推移



AX人材育成ニーズの高まり

- 生成AIを使うのが前提の中での社員に求める動き方の変化
- AIエージェント時代に求められるスキルの習得が必要

DX人材育成市場

- CAGR12.9%で成長⁽¹⁾
- 堅調に推移も、大企業におけるDX人材育成ニーズが一巡

人材育成サービスのうちAX支援のサービスを充実

実践

- AXアイディエーション
- AIエージェント作成伴走支援⁽²⁾

座学/

- AXに関するe-learning
- AIエージェント実践研修⁽²⁾

育成計画策定

- AX人材要件定義
- AX組織設計
- 育成メニューの決定

現状の可視化

- アセスメント結果と人事データを連携

 exaBase DX アセスメント&ラーニング

人事データ連携

当社内で生成AI/AIエージェントを積極活用し、AIドリブンな経営/オペレーションにシフト

AIドリブン経営の全体像

経営

AIエージェント
戦略策定

AIエージェント
サービス部
の設立

AI利活用KPI/KGI
の設定

DIAを活用した
AI活用人材
育成

事業

平均**4万**時間/月⁽¹⁾
以上の時間を捻出
し、より付加価値の
高い業務に注力

売上向上

営業

- 提案資料作成AI
- AIロープレ/面談要約
- 日報・週報分析AI
- ・・・and more

デリバリー

- コーディング
エージェント
- Deep Research
- ・・・and more

コスト削減

経営企画

- 事業KPI集計AI
- 競合分析AI
- ・・・and more

知財・法務

- 契約書チェックAI
- 知財調査AI
- ・・・and more

採用

- AI採用アシスタント
- DIA×人事データ分析
- ・・・and more

経理

- 与信管理AI
- 予実差分析AI
- ・・・and more

人事

- 従業員満足度調査AI
- 問い合わせ対応AI
- ・・・and more

広報・IR

- PR作成AI
- IRアシスタント
- ・・・and more

社内で成果が
出たものは順次
サービスとして
外販していく

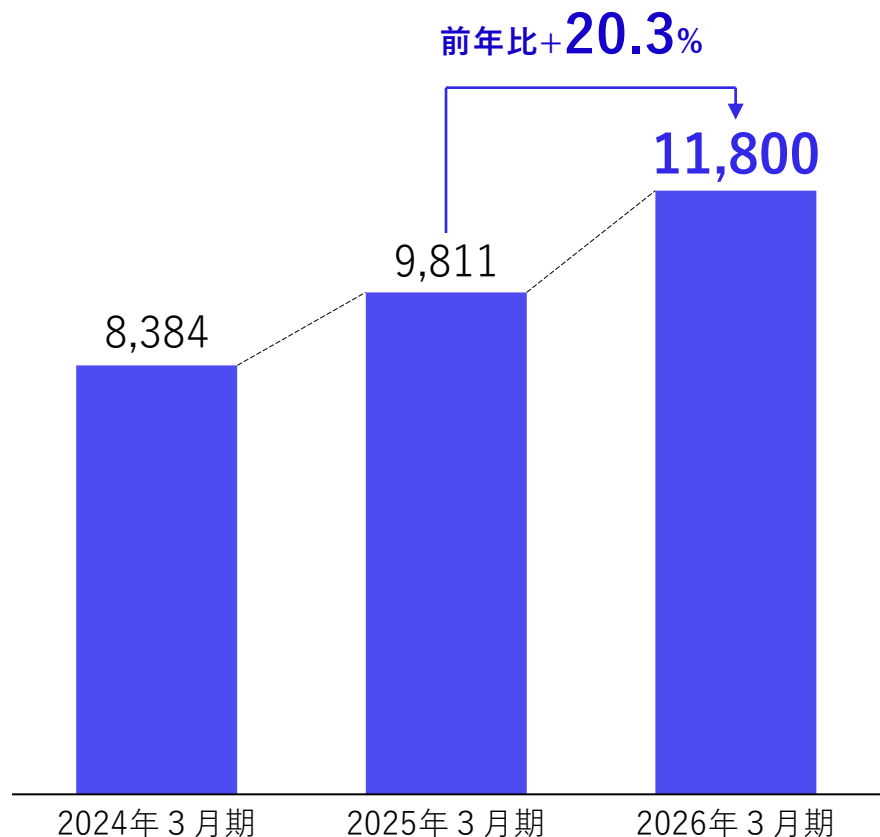
インフラ

自社サービス :  exaBase 生成AI  exaBase Studio

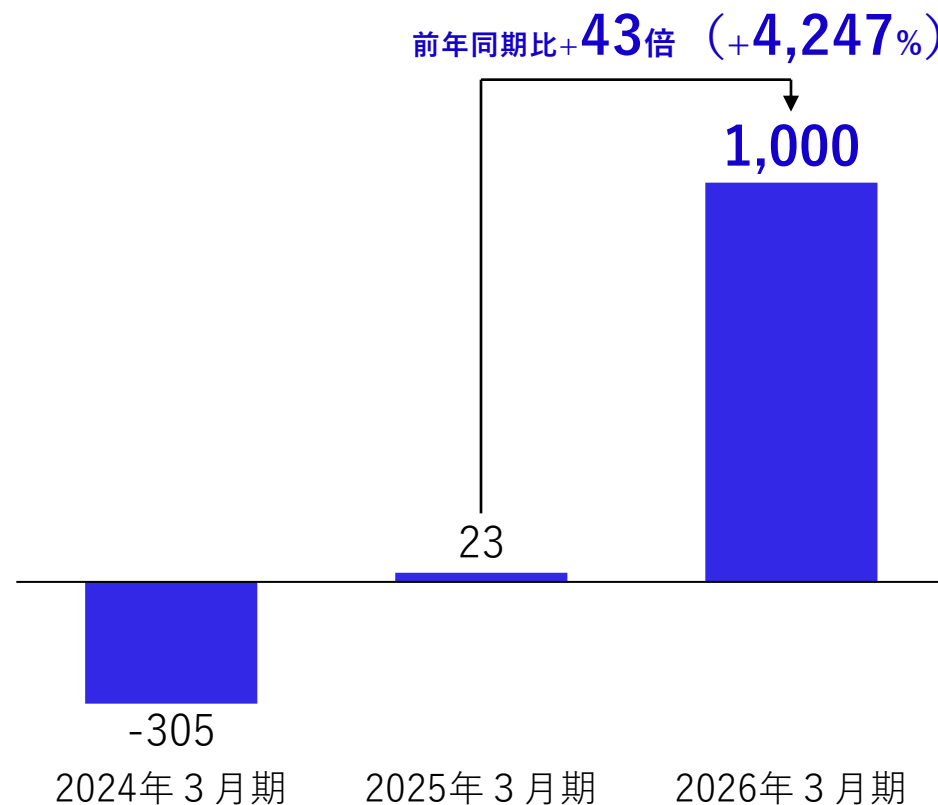
他社サービス（コーディングエージェント、ワークフローツールなど）

売上高11,800百万円(前年比+20.3%)、営業利益1,000百万円(前年比+4,247%)の予想を据え置き

売上高：通期（百万円）



営業利益：通期（百万円）

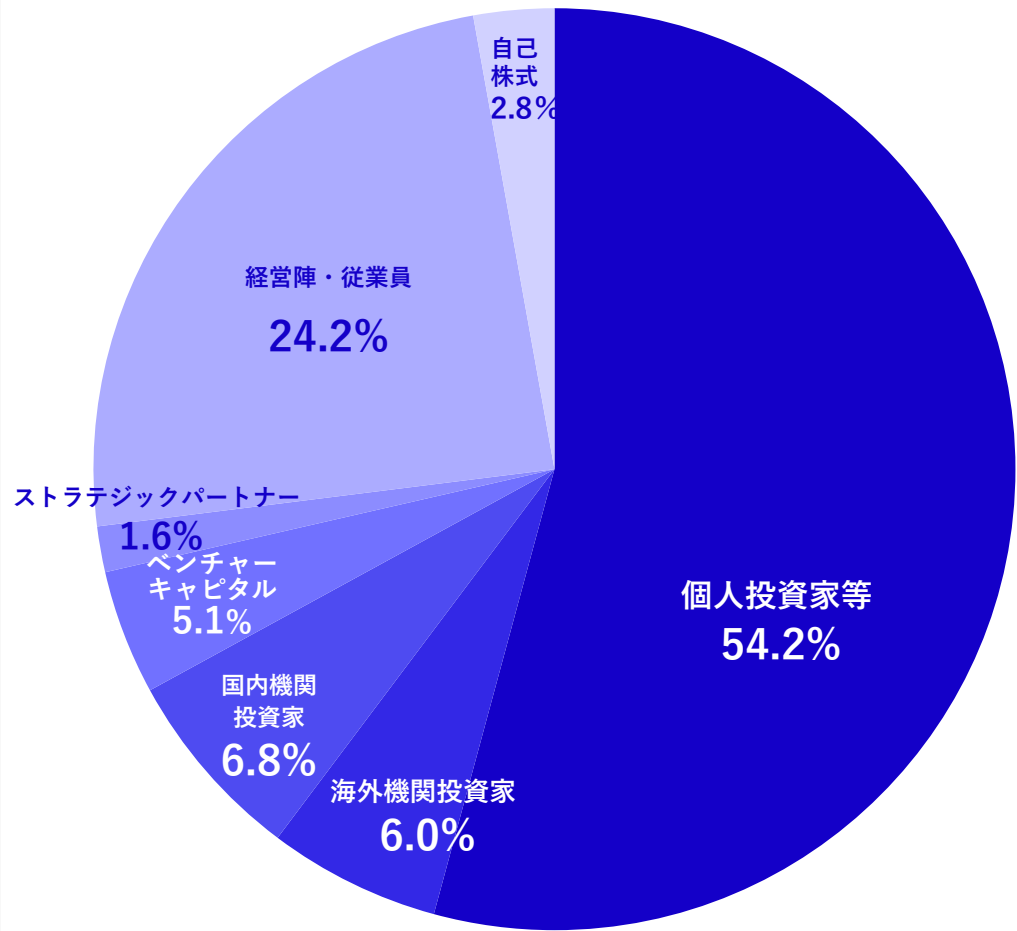


Appendix



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、大阪、福岡	
設立	2016年2月	
資本金	24億円（2025年3月末時点）	
従業員数	587名（連結、2025年3月末時点/正社員）	
事業内容	AIを利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 渡邊 雅之 都留 茂 飯田 善 渥美 優子

株主構成(2025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 85,804,200株
株主数 27,784名

株主名 ⁽¹⁾	持株数 (千株)	持株比率 ⁽²⁾ (%)
春田 真 ⁽³⁾	15,757	18.91
坂根 裕	3,776	4.53
古屋 俊和	3,403	4.08
鳴釜（石山） 洸	2,860	3.43
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	2,333	2.80
D 4 V 1 号投資事業有限責任組合	2,166	2.60
アイエスジーエス 1 号投資事業有限責任組合	1,392	1.67

注記：(1) 参考：2025年3月31日時点での当社保有自己株式数は2,424千株。(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(645千株)は自己株式に含めておりません。
(3) 春田 真氏の持株数は、春田氏名義の持株数（1,572株、持株比率1.83%）に加え、株式会社ベータカタリスト（8,185株、持株比率9.53%）、株式会社RH（3,000株、持株比率3.49%）、株式会社KH（3,000株、持株比率3.49%）を合算し、持株比率も再計算しています。

2026年3月期 第1四半期 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 第1四半期
流動資産	5,518	5,229	5,519
現金及び預金	3,489	3,008	3,852
売掛金及び契約資産	1,851	1,870	1,403
その他の流動資産	178	349	263
固定資産	4,413	1,795	1,943
有形固定資産	320	10	24
無形固定資産	3,544	1,754	1,539
のれん	894	56	43
顧客関連資産	1,746	1,030	1,007
ソフトウェア	903	319	487
投資その他の資産	548	377	378
資産合計	9,931	7,024	7,462

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期 第1四半期
流動負債	1,806	2,065	2,021
1年内返済予定の 長期借入金	300	600	600
未払金	660	350	334
未払費用	460	432	469
その他流動負債	385	682	617
固定負債	3,141	2,419	2,331
長期借入金 ⁽¹⁾	2,550	1,950	1,875
その他固定負債	591	469	456
純資産合計	4,983	2,539	3,109
資本金	2,401	2,440	2,448
資本剰余金	4,555	4,588	4,599
利益剰余金	-860	-3,437	-3,370
自己株式	-1,203	-1,182	-706
その他	91	129	138
負債及び純資産合計	9,931	7,024	7,462

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

持続的な企業価値向上に向けて、当面は事業への投資を優先的に実行する

資金の投資先や株主還元の考え方

- 当社は現時点では事業の一層の拡大に注力し、売上高の成長を実現することにより、企業価値を向上させることを優先課題としています
- このため資金の投資先としては、事業成長に資する人材採用、既存プロダクトの強化、新規プロダクト開発、M&Aやパートナーとの提携等を想定しています

成長投資に対する考え方

- 非連続な成長投資（M&Aの実施、ビジネスモデル・プロダクトの開発等）に向けては、強固な財務基盤のもと、自己資金、金融機関からの借入れ、社債及びエクイティファイナンス、その他をはじめとする、戦略的かつ柔軟な調達手法を検討
- 様々な可能性について探索しつつ、収益性、財務健全性及び当社の経営ポリシーに鑑みて案件を精査

- 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。
- 当社は、本資料の発表日以降、本資料に含まれる情報に変更または変動があった場合であっても、本資料の記述を更新または改訂し公表する義務を負うものではありません。
- 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。



EXAWIZARDS

AIで、ひとに力を。よりよい社会を。