

2026年3月期 通期 決算説明資料

株式会社エクサウィザーズ(4259)

2026年5月12日



- 1 2026年3月期 通期決算サマリー
- 2 セグメント別業績概況
- 3 中長期の戦略方針
- 4 2027年3月期通期業績見通し
- 5 Appendix

2026年3月期 通期決算サマリー

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 +13.1pt

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 +13.3pt

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 +10.8pt

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

セグメント別 業績概況

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

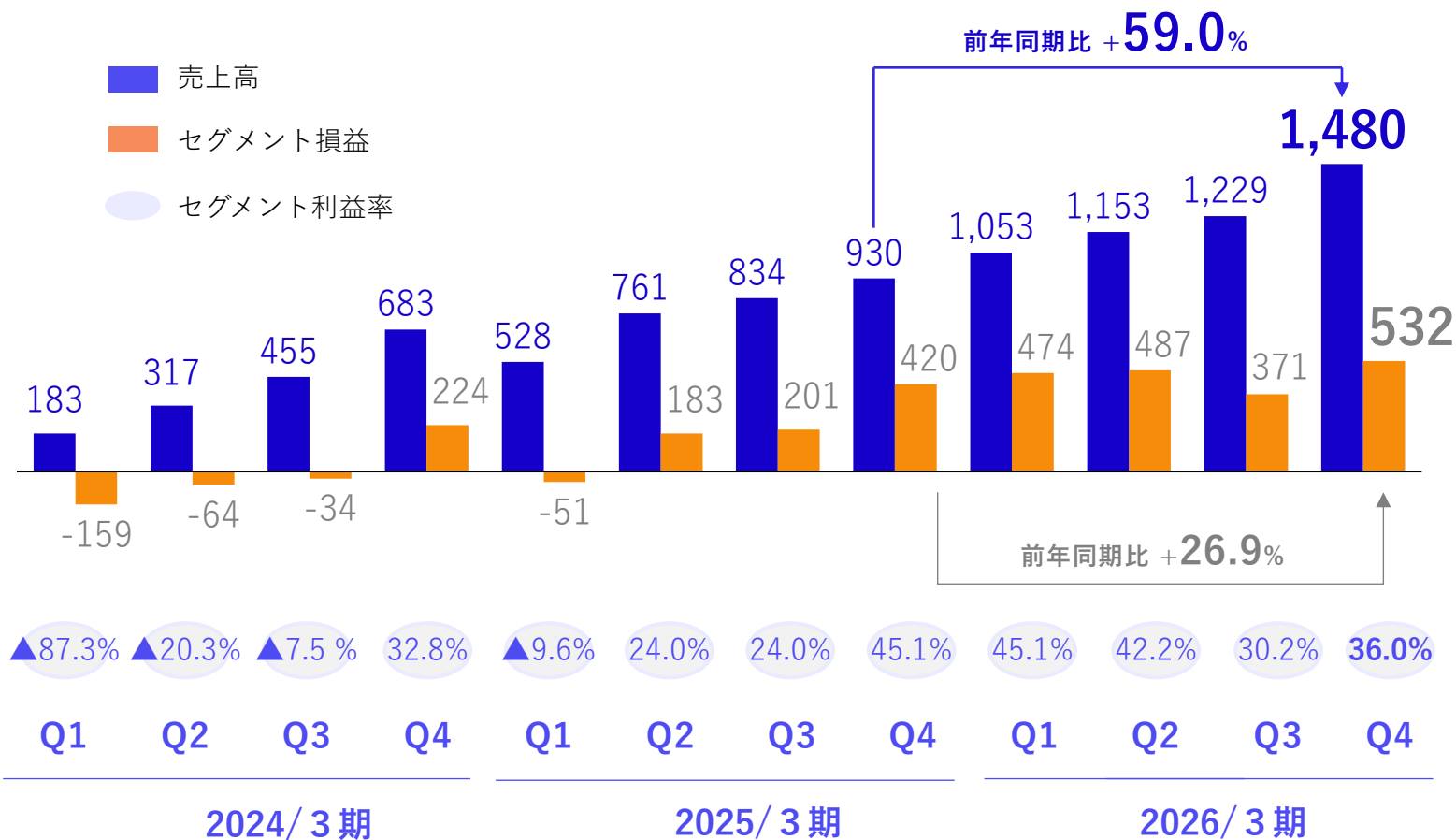
指標	26/3 通期 (単位：百万円)	25/3 通期 (単位：百万円)	YoY成長率/ 差分
売上高	7,238	7,045	+2.7%
売上総利益	4,099	3,652	+12.2%
売上総利益率	56.6%	51.8%	+4.8pt
営業利益	2,217	1,397	+58.7%
営業利益率	30.6%	19.8%	+10.8pt

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

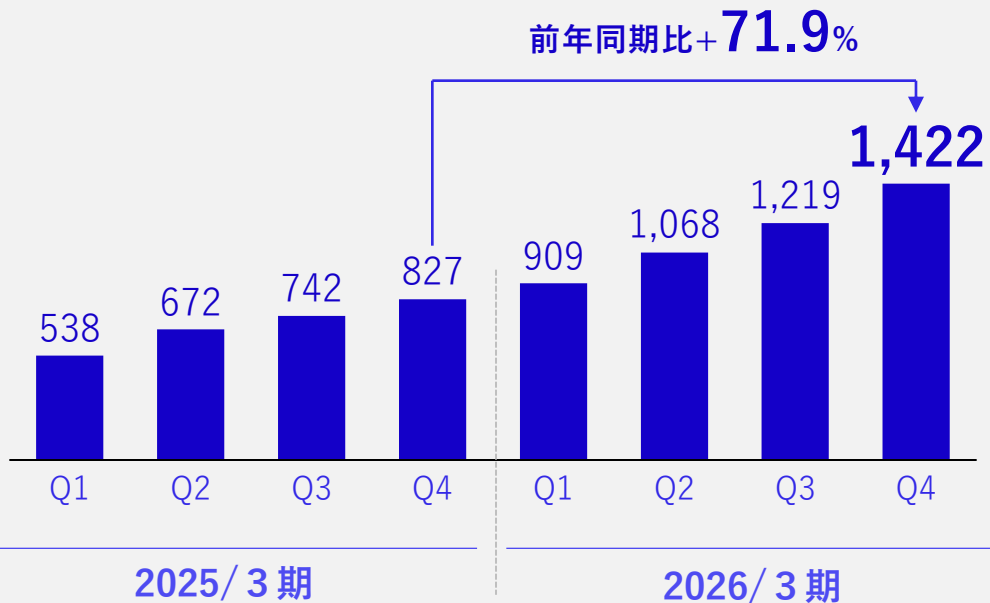
exaBase 生成AIをはじめとする生成AIプロダクト群は成長を牽引。
Sales Techも順調に立ち上がり、来期に向けた顧客・ユーザー基盤を構築。

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)

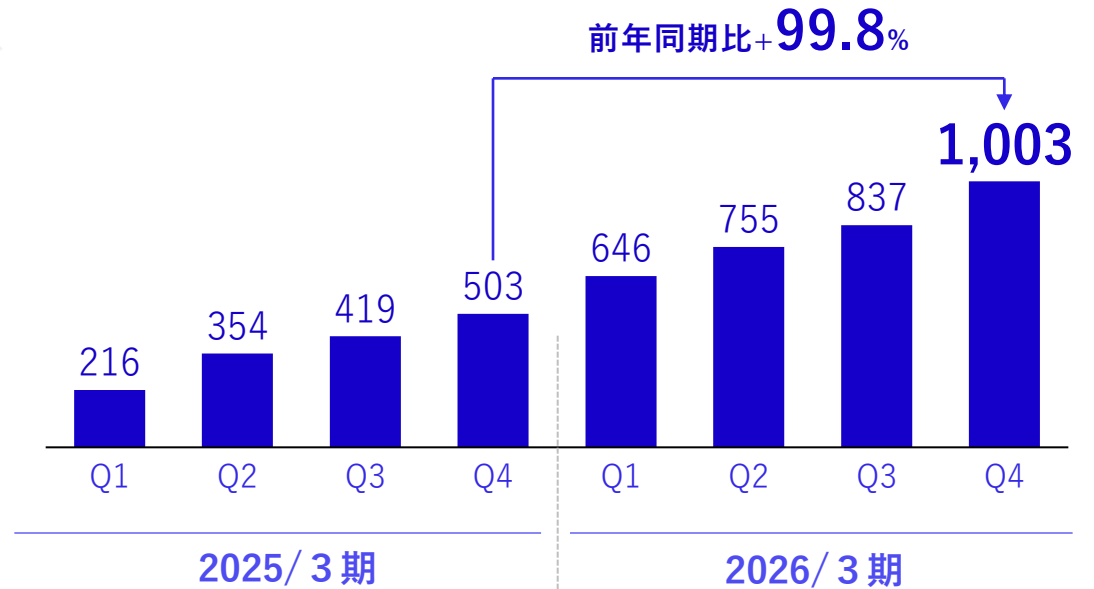
■ Q4の主要トピックス

- 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)

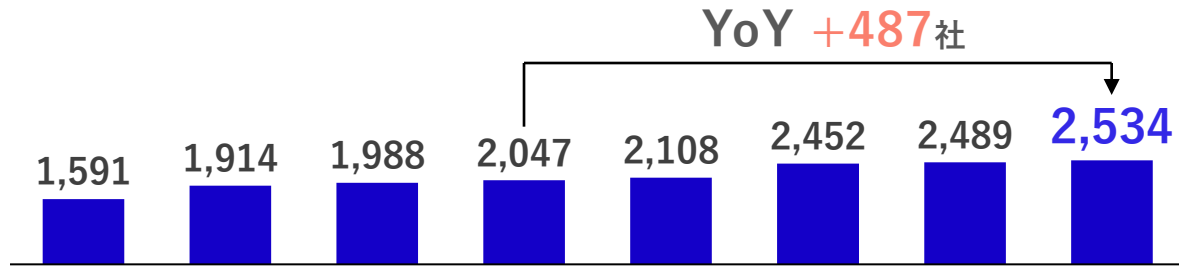
- 現場における生成AIの利活用が進み、従量分が伸長した結果、四半期単位でははじめて1,000百万円超



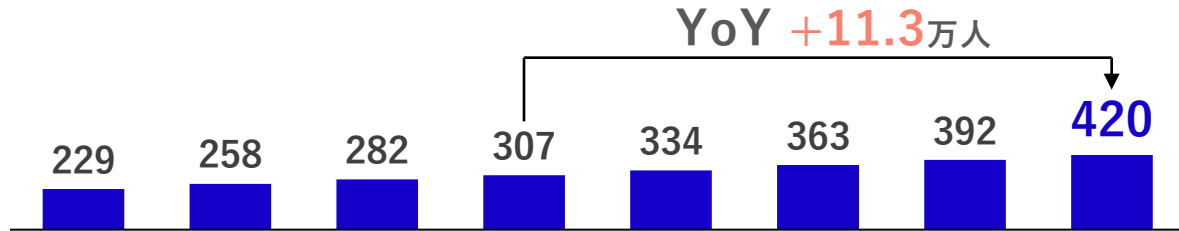
AX人材育成の案件組成が進み、QoQで成長軌道に回復

exaBase DXアセスメント&ラーニングの主要KPI

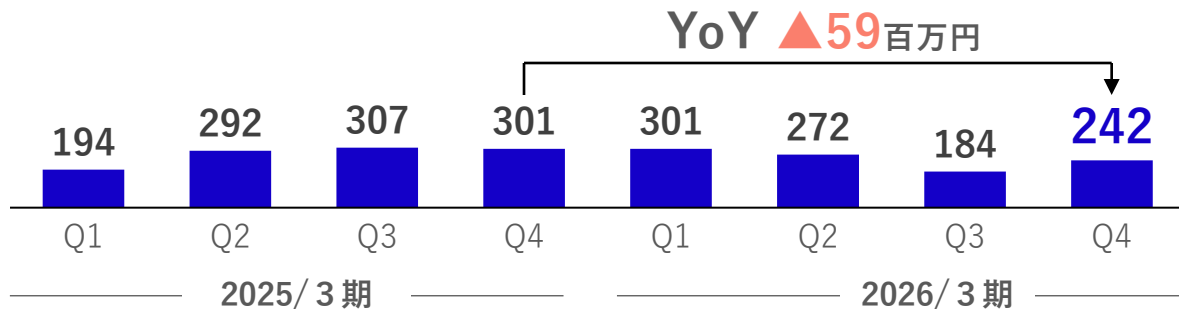
累計
導入社数
(単位: 社) (1)



累計
ユーザー(2)
(単位: 千人)



売上高
推移
(単位: 百万円)



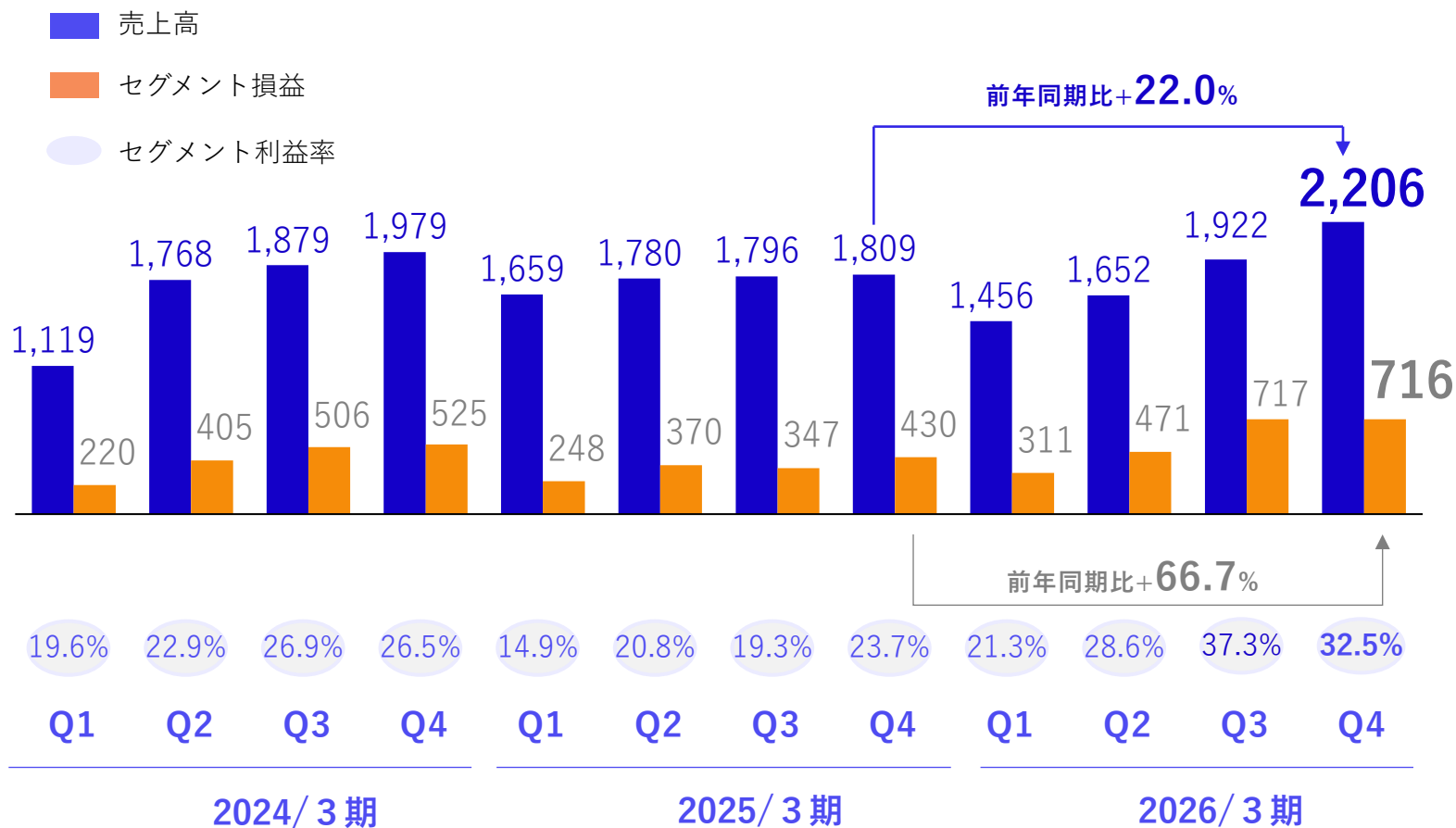
主要ハイライト

- 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

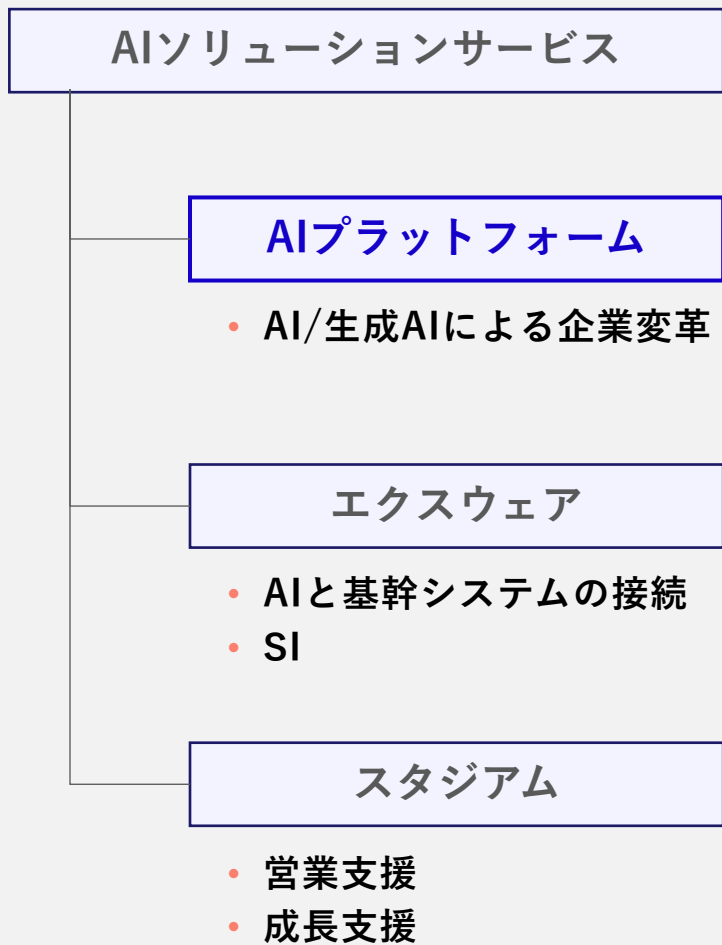
売上高

- 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

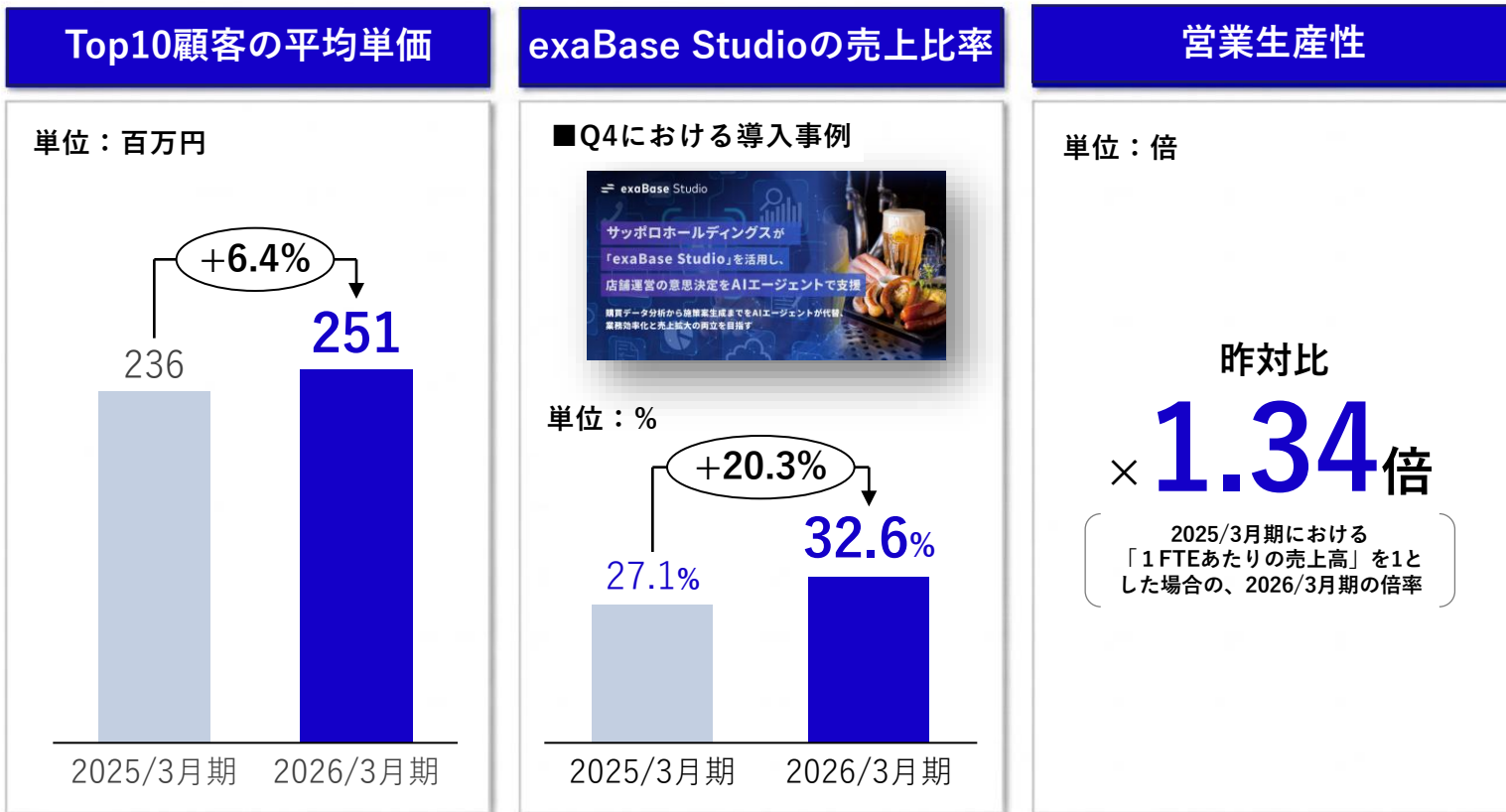
- 前年同期比+66.7%と大幅な増益を達成

セグメントの内訳



構造改革を進めた結果、上位顧客の平均単価、
exaBase Studioによる案件デリバリー比率も増加。

AIプラットフォーム事業に関する主要KPI



03.

中長期の戦略方針

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

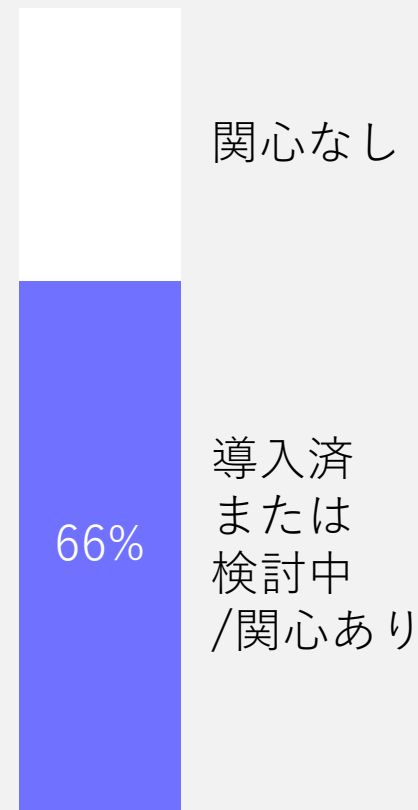
× **2**倍

昨対比での
AIへの投資意欲

1.7%

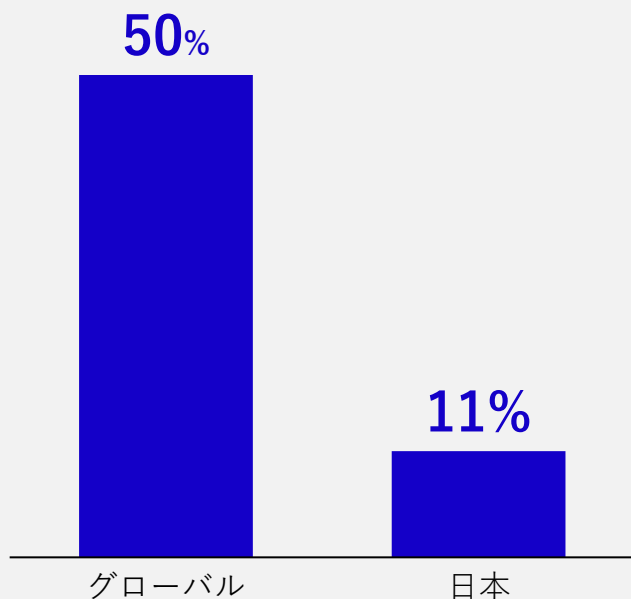
売上高に占める
AIへの投資割合

国内企業の AIエージェント導入状況⁽³⁾



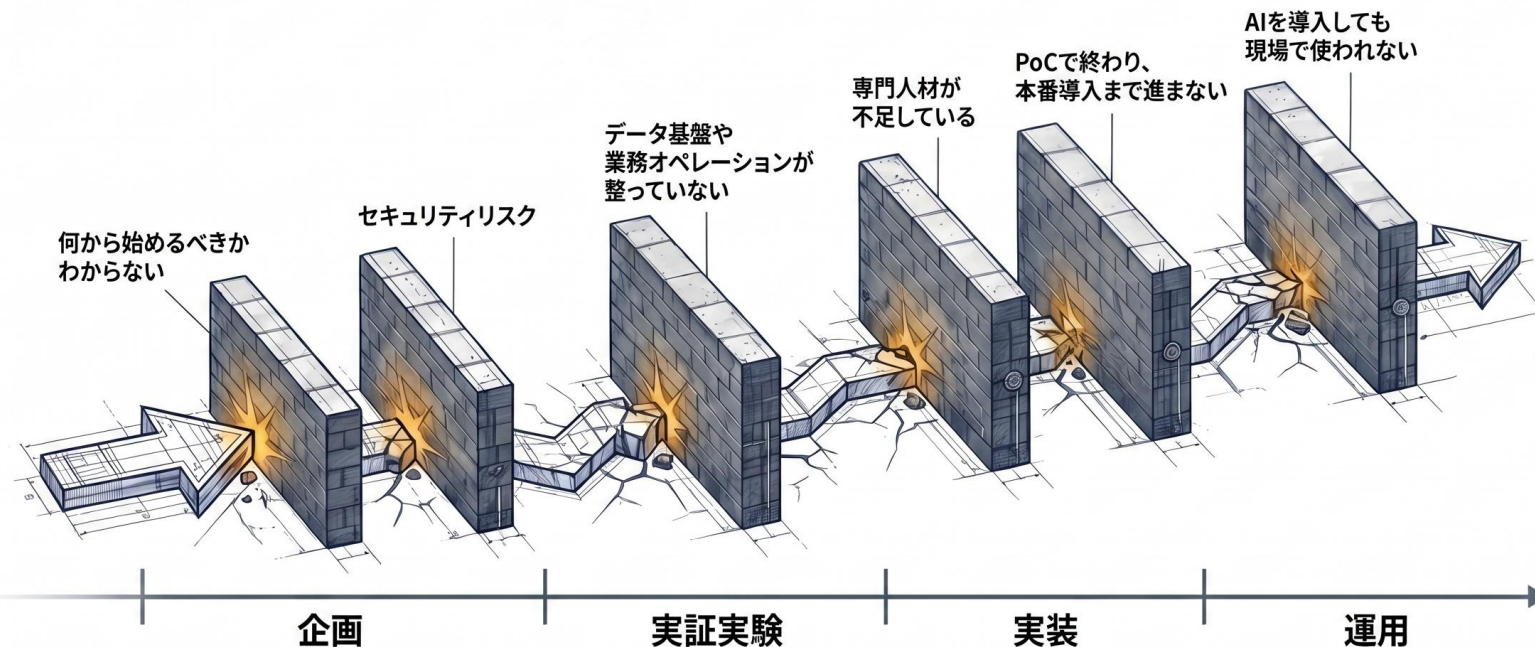
注: (1) 内閣府「経済対策におけるAI施策について（令和7年度補正予算）」、(2) BCG AI RADAR 2026「As AI Investments Surge, CEOs Take the Lead」、
(3) 矢野経済研究所「国内生成AI/AIエージェント利用実態調査」、

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⁾

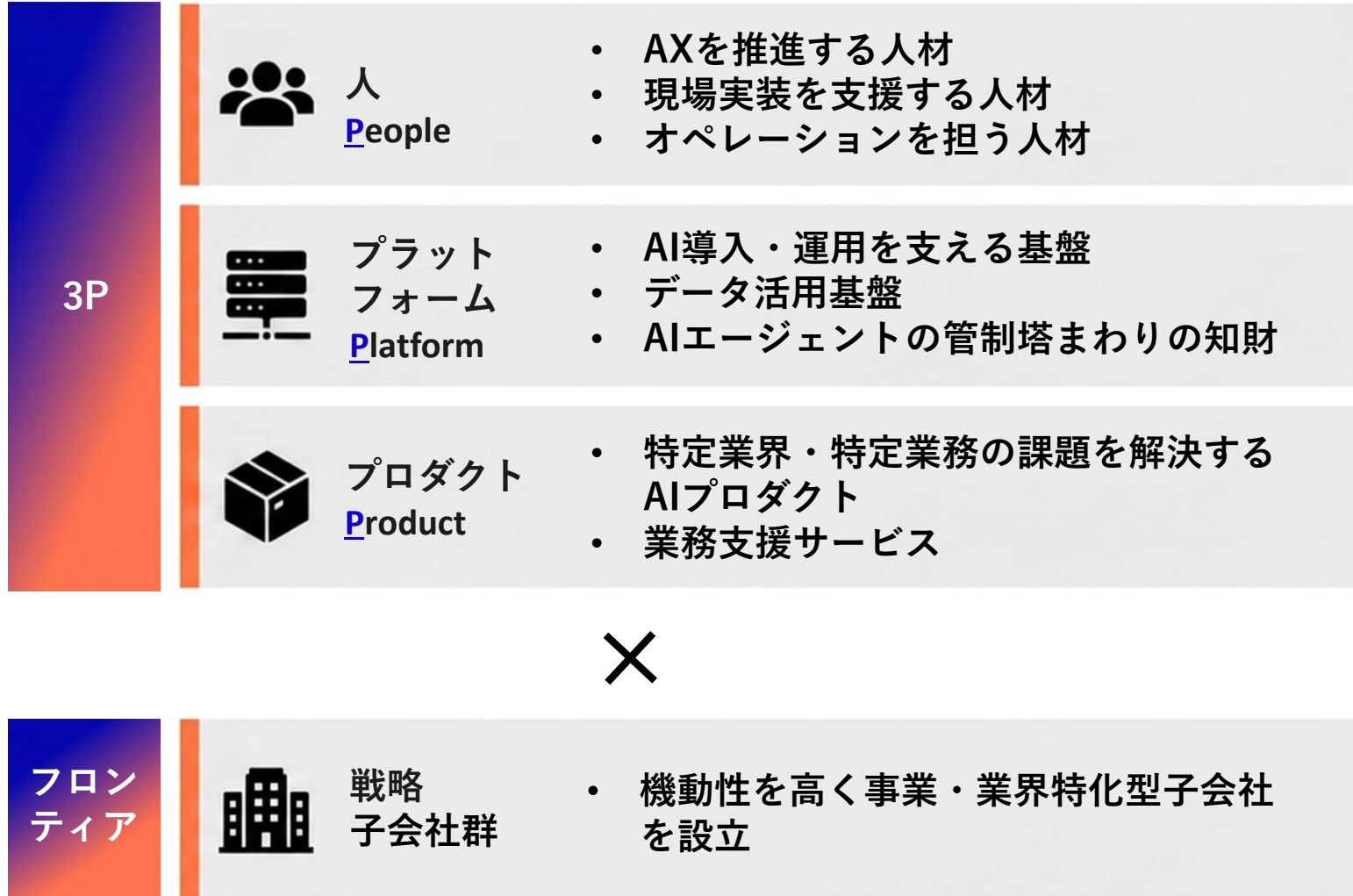


(1)Dynatrace 「2026年版エージェント型AIの動向」
<https://www.dynatrace.com/ja/info/reports/the-pulse-of-agentic-ai-in-2026/>

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。

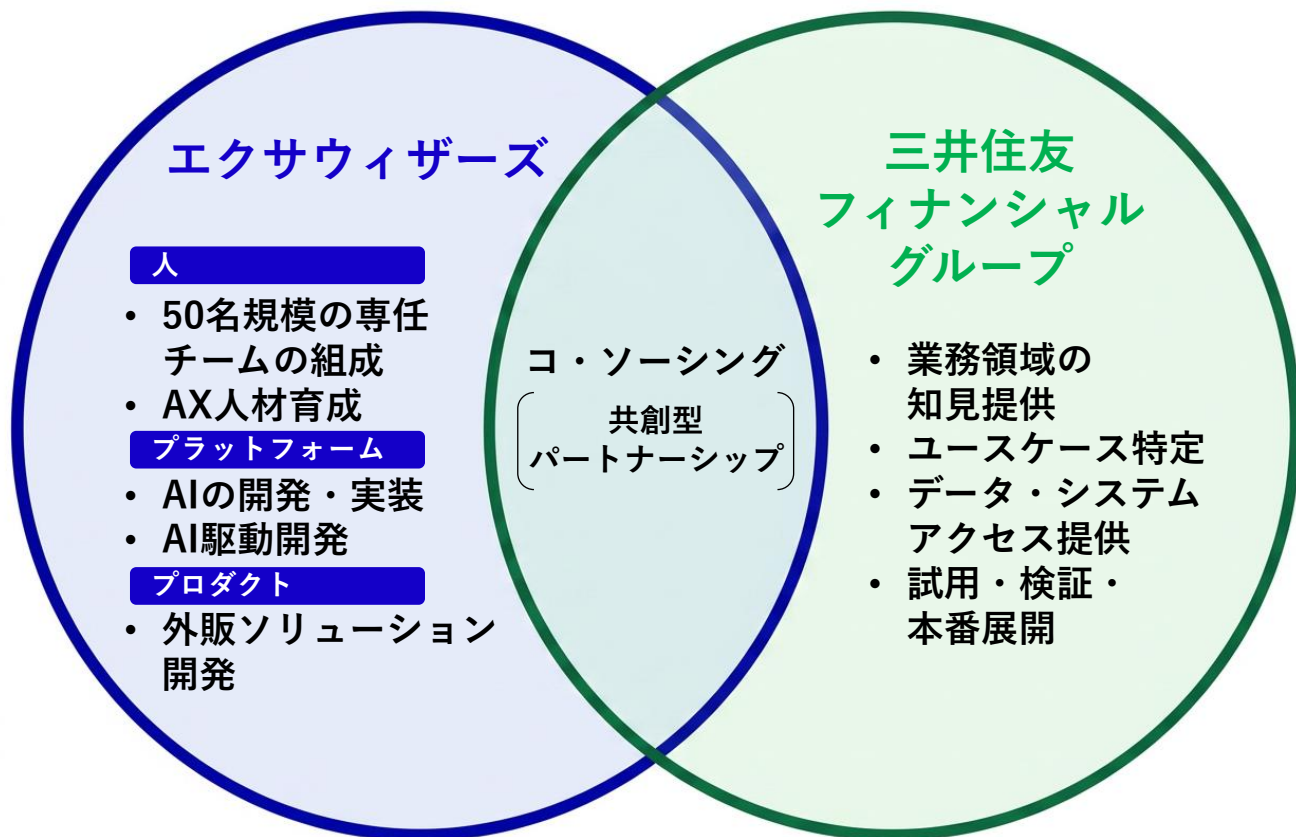


エクサウィザーズグループによる顧客への付加価値

- 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

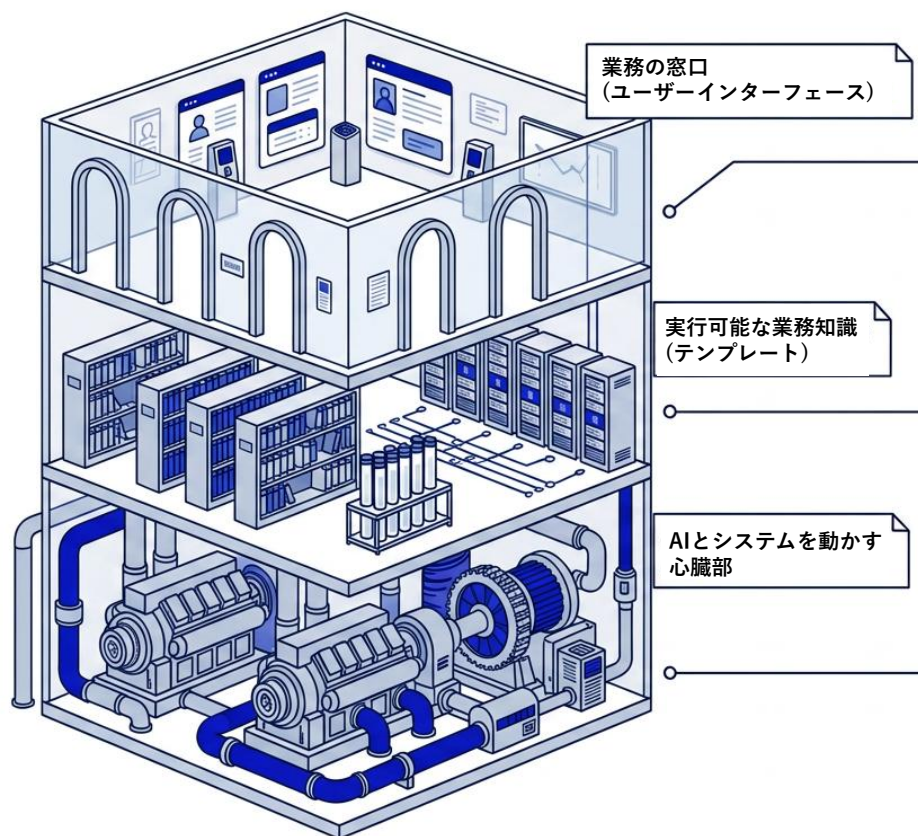
- 事務領域のプロセス可視化・AI自動化実装
- 複数部署に跨る業務改革プロジェクト
- AI駆動による開発ライフサイクルの効率化

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

主な委託先

人が実行

- コンサルティングファーム
- BPR

人が実行

- 常駐型人材派遣

SlerとAlerの分業構造

- AIスタートアップ
- 大手Sler

exaBase Studioのアプローチ

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

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

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

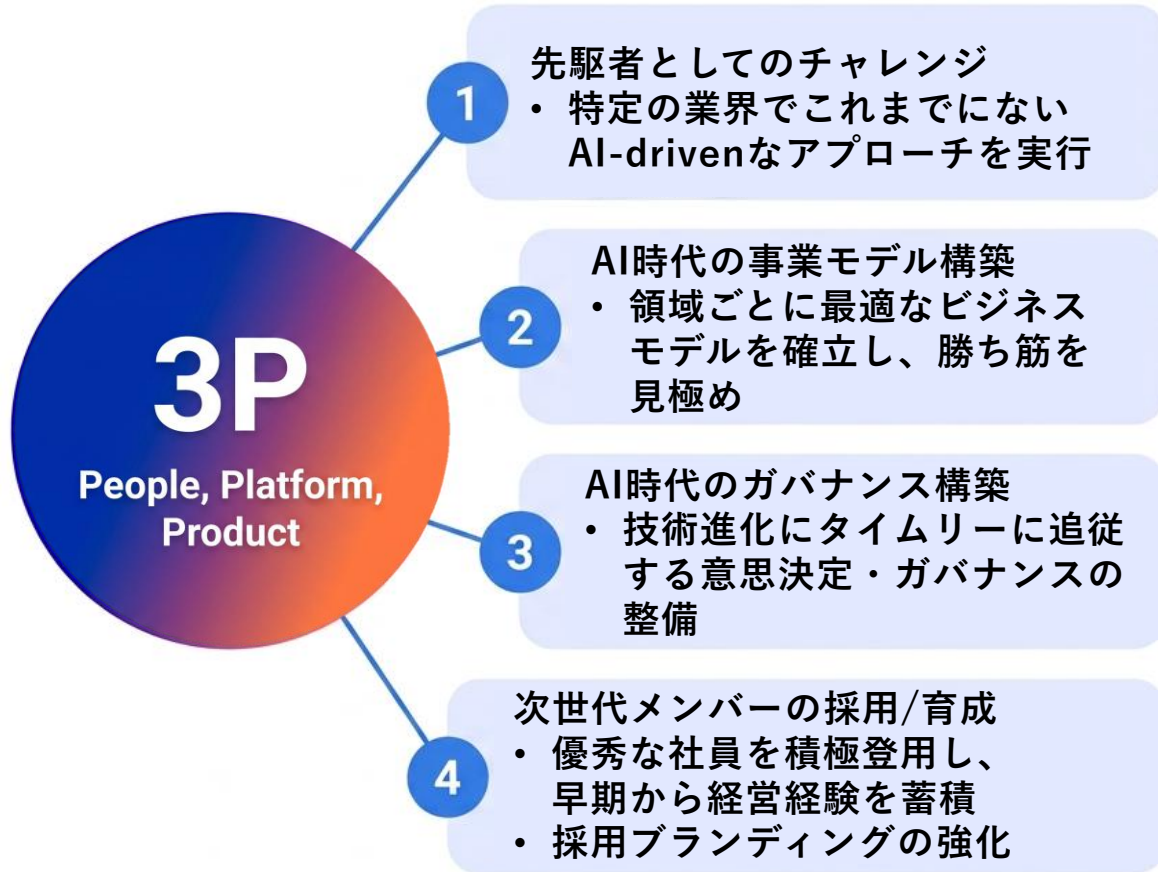
BPR⁽⁵⁾ 1,500億円

”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

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

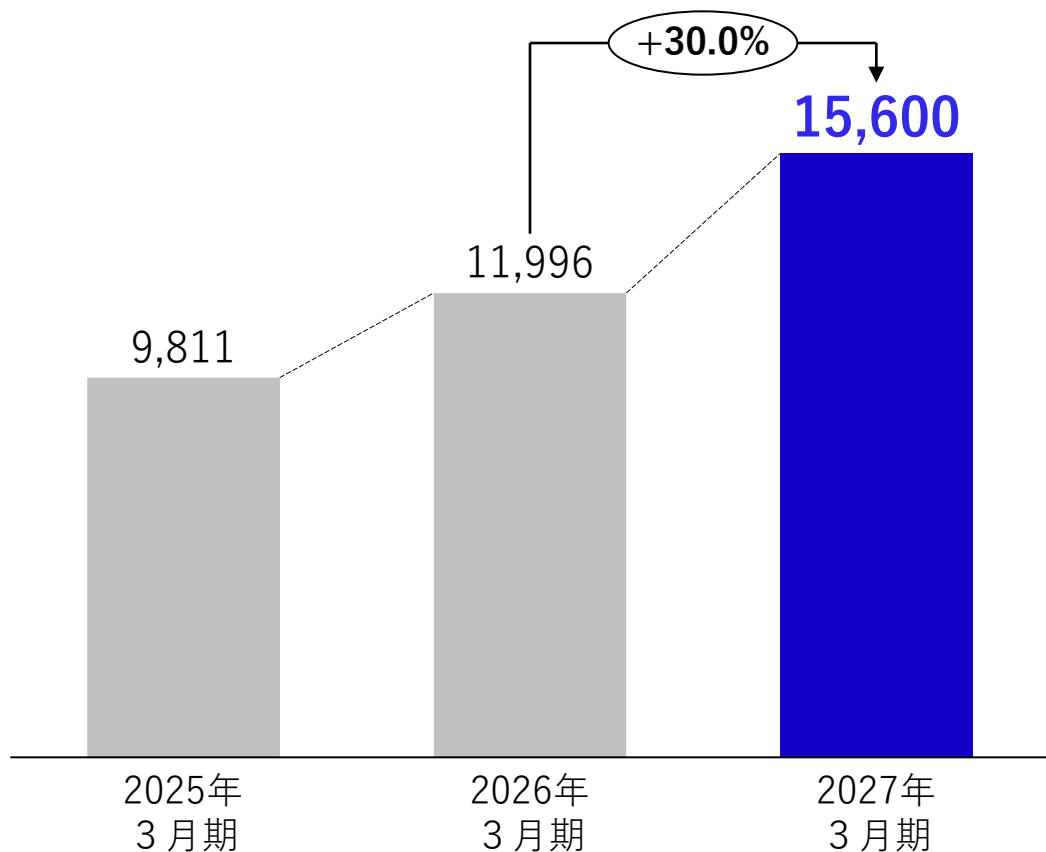
グループシナジーを加速させる領域に対し積極的な戦略投資を実行

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



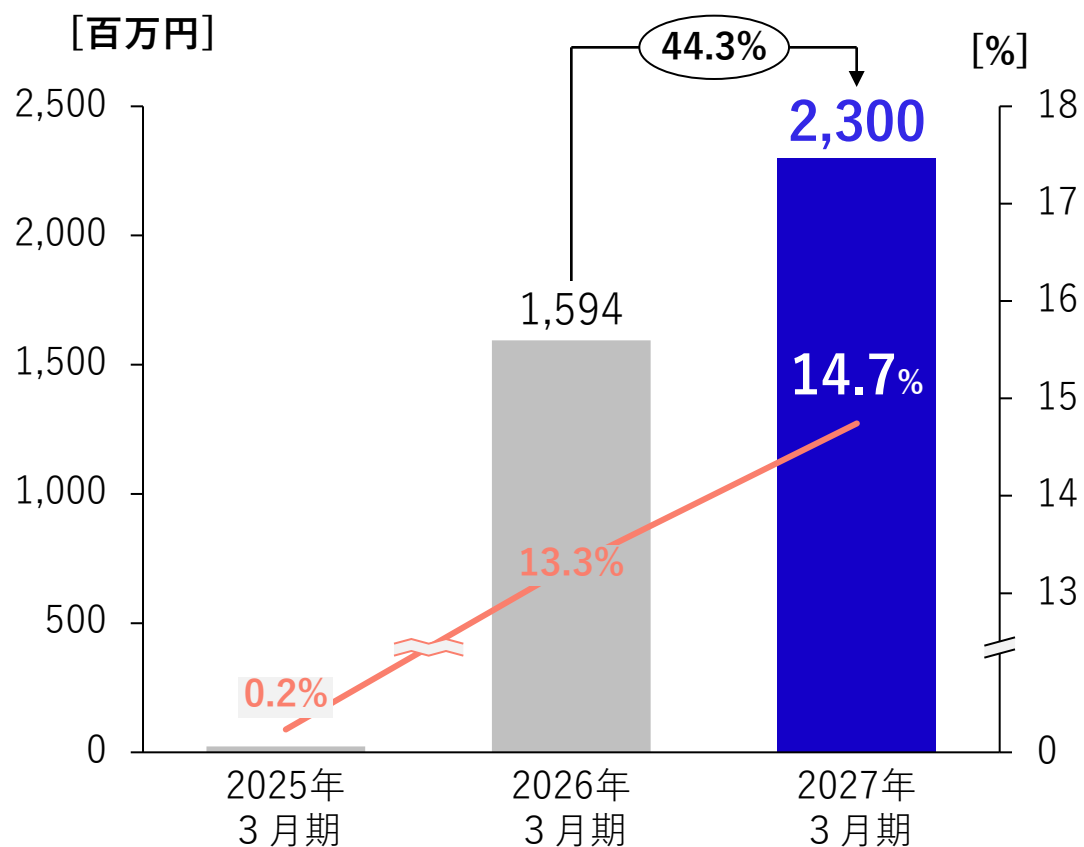
売上高15,600百万円(前年比+30.0%)、営業利益2,300百万円(前年比+44.3%)を想定

売上高：通期 (百万円)



営業利益 (百万円) / 営業利益率(%)：通期

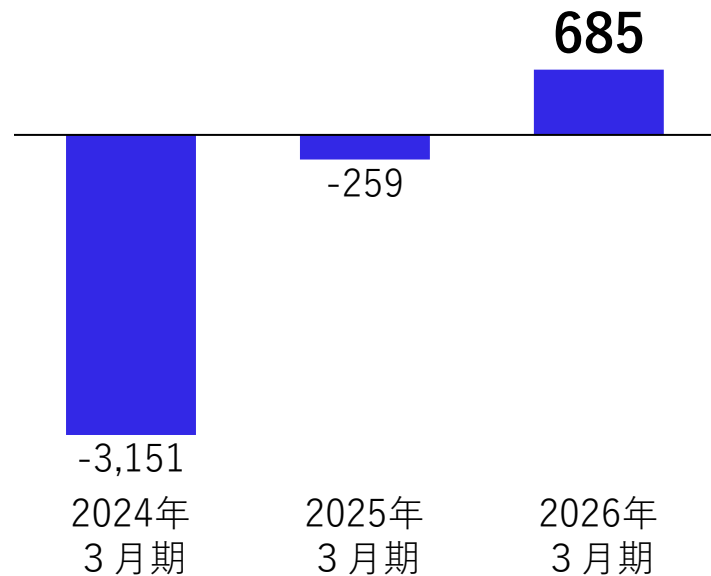
— : 営業利益率
■ / ■ : 営業利益



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

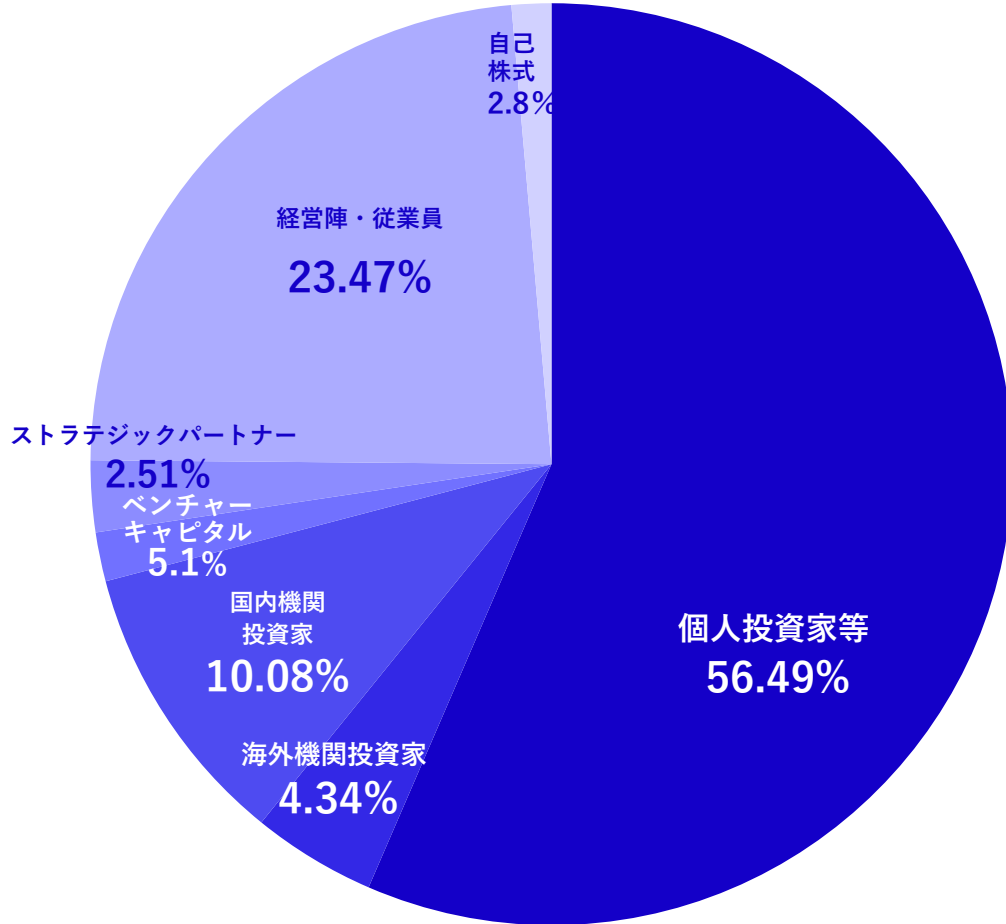
配当に加え、より多様な投資家の組み込みを視野にプライム市場に向けた正式な準備を開始

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、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	18.07%
坂根 裕	3,776	4.33%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,254	3.73%
古屋 俊和	3,215	3.68%
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2,946	3.38%
上田八木短資株式会社	2,000	2.29%
D 4 V 1号投資事業有限責任組合	1,500	1.72%

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1.80%)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9.39%)、株式会社RH(3,000千株、持株比率3.44%)、株式会社KH(3,000千株、持株比率3.44%)の持株数を合算し、再計算しています。

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

IR/SR 活動の基本方針

- 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
- 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
- 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
- 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 |

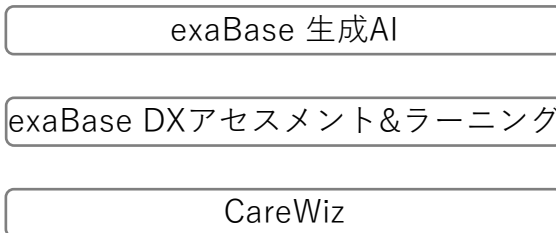
AIプロダクト事業の一層の加速に向けてセグメントを第1四半期より変更

セグメント変更理由

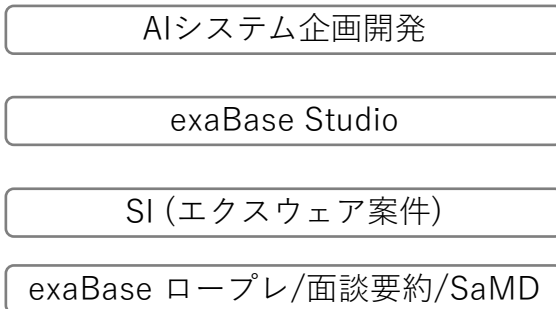
AIプロダクト事業をより一層加速していくため、顧客の現場に深く入り込んでニーズを探索していく事業を集約

旧セグメント(～FY2025.3)

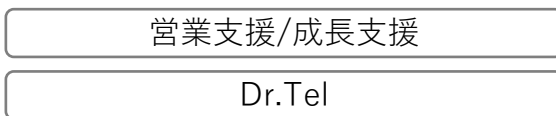
AIプロダクト



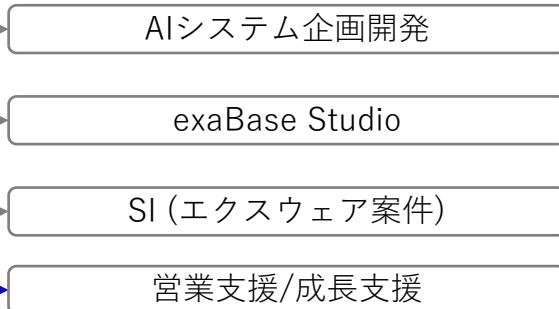
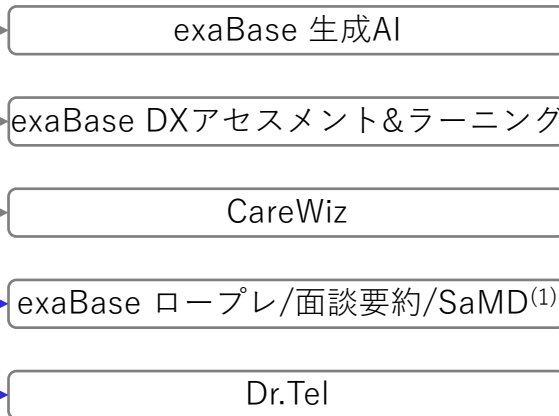
AIプラットフォーム



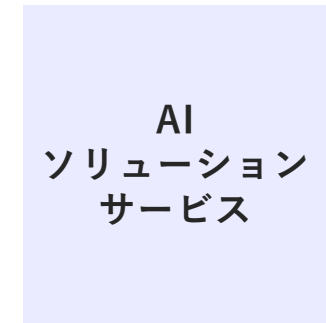
その他サービス



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。
- 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。