

2026年3月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社エクサウィザーズ(4259)

2025年11月11日



- 1 2026年3月期 第2四半期決算サマリー
- 2 2026年3月期 第2四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 2026年3月期 通期見通しの上方修正
- 6 Appendix

01.

2026年 3 月期 第 2 四半期決算サマリー

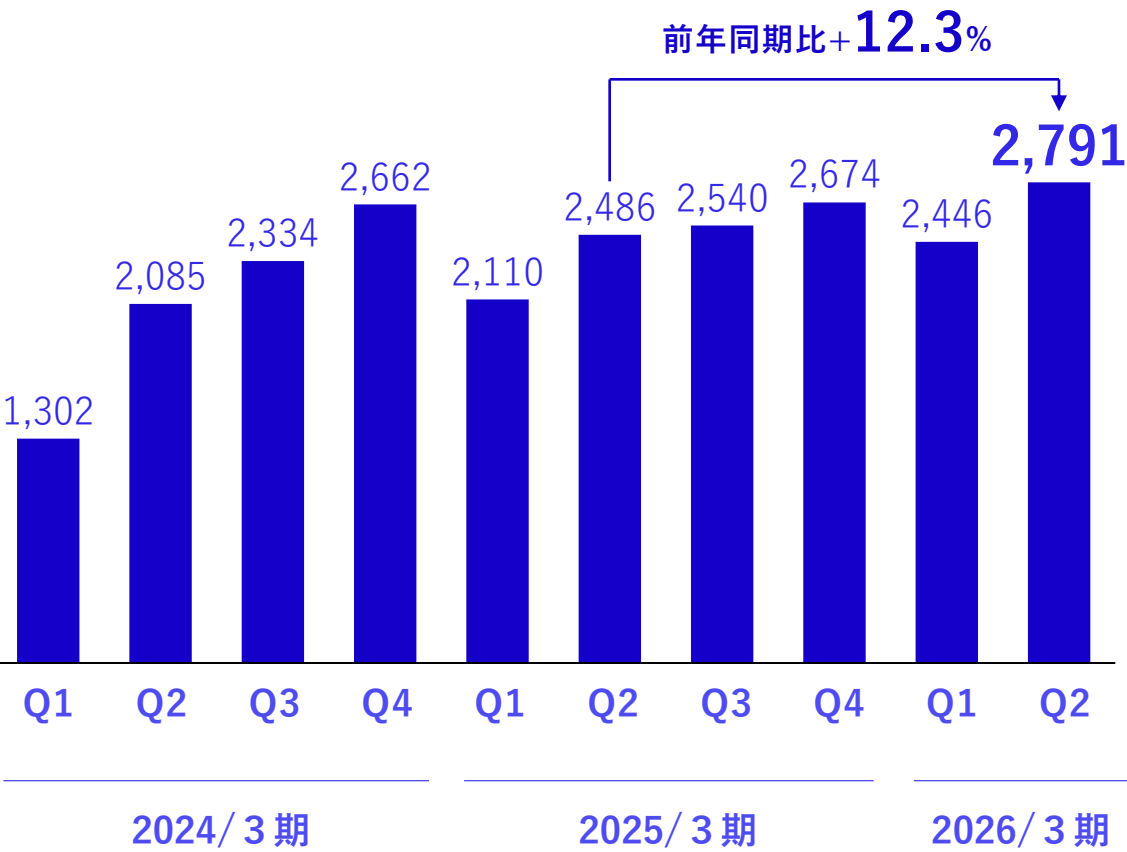
2026年3月期
第2四半期業績AIプロダクト
事業AI
ソリューション
サービス事業
(AISS)ビジネス・
アップデート

- 第2四半期の売上高は2,791百万円（前年同期比 +12.3%）、営業利益は402百万円（前年同期比 +818.3%）となり、ともに四半期単位で過去最高の数値で着地
 - 上期累計で営業利益が546百万円（前年同期比 +791百万円）となり、創業来初の上期黒字化を達成
 - 好調な上半期の業績を受け、通期業績予想の売上高は11,800百万円で据え置くも、営業利益は1,350百万円に上方修正
-
- exaBase 生成AIをはじめとする生成AI系プロダクト群が引き続き好調に推移
 - 売上高は1,153百万円（前年同期比 +51.6%）、営業利益は487百万円（前年同期比 +166.0%）となり、引き続き前年同期比約1.5倍のペースで成長
-
- exaBase Studioを活用したAIエージェント構築案件へのニーズが高まり、受託案件の見直し/精査が順調に進行
 - 売上高は1,652百万円（前年同期比▲7.1%）、営業利益は471百万円（前年同期比+27.3%）と減収増益で推移も、第1四半期対比+13.4%成長で成長軌道に回復
-
- 生成AI市場が急成長する中で、各企業におけるAIエージェント開発・導入ニーズが加速
 - 高まる生成AI/AIエージェントニーズを受け、既存プロダクトに加え、新規投資も行うことでエンタープライズ/ソーシャル領域でのプロダクトラインナップを拡充
 - ✓ TAMが大きくAIエージェントとも親和性の高いAI×RPA、営業・人事領域の新規開発
 - ✓ AIエージェントを現場主導で構築するためにexaBase Studioの機能拡張に加え、AIを使いこなす人材を増やすためのAX人材育成ソリューションの提供

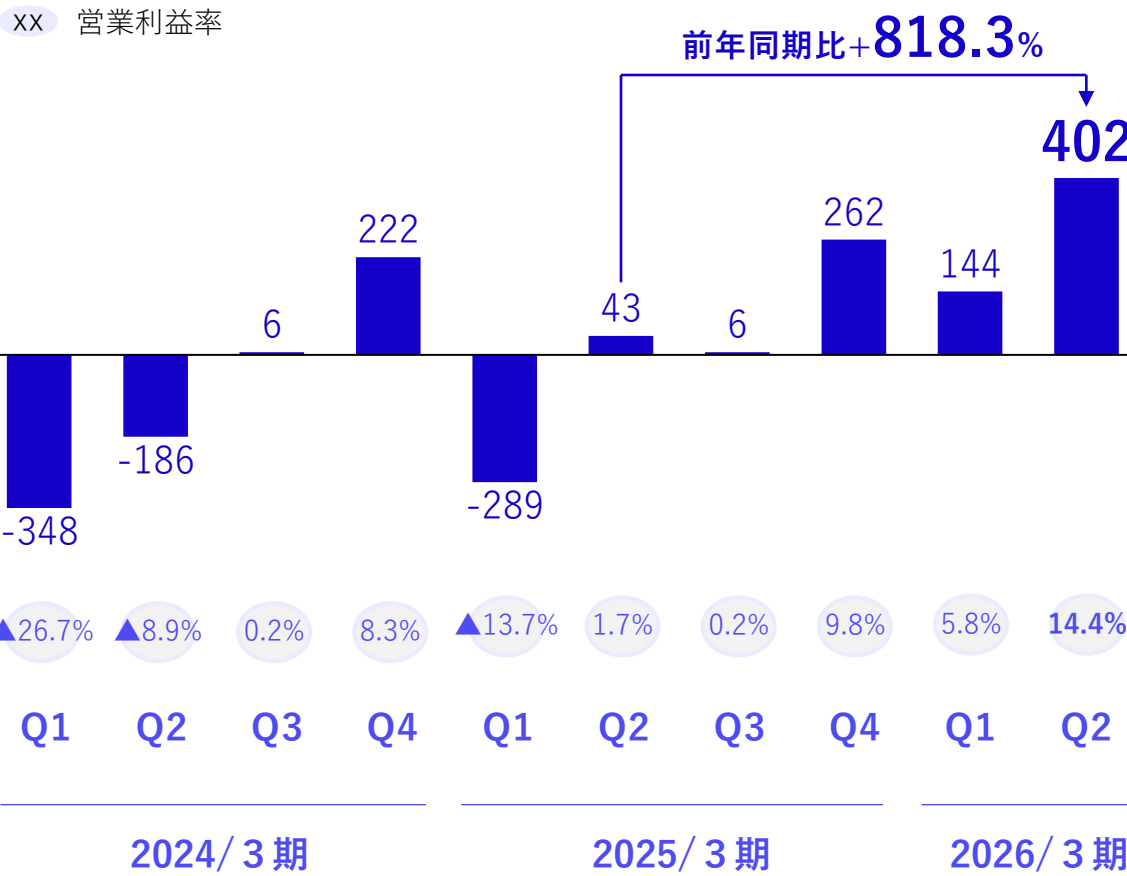
2026年3月期 第2四半期連結業績の概況

売上高2,791百万円(前年同期比+12.3%)、営業利益402百万円(前年同期比+818.3%)の着地となり、
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 (百万円)



営業利益 (百万円)



	2026年 3 月期 Q2連結実績	2025年 3 月期 Q2連結実績	YoY 成長率/差分
① 売上高	5,238	4,596	+14.0%
売上原価	1,633	2,069	
② 売上総利益	3,604	2,526	+42.6%
売上総利益率	68.8%	54.9%	+13.8pt
販売費及び一般管理費	3,058	2,772	
③ 営業利益	546	-245	+791百万円
営業利益率	10.4%	-5.3%	+15.8pt
営業外収益	10	6	
営業外費用	19	14	
④ 経常利益	537	-254	+792百万円
特別利益	1	0	
特別損失	-	144	
⑤ 税金等調整前中間純利益	539	-398	+937百万円
法人税等合計	133	6	
⑥ 中間純利益	406	-405	+811百万円
⑦ 親会社株主に帰属する 中間純利益	385	-418	+804百万円
Ⓐ EBITDA	742	161	+581百万円

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+14.0%の成長
- ② ③
AIプロダクト事業の伸長に伴い、連結の売上総利益/営業利益が向上
- ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
第 1 四半期に引き続き段階利益もすべて黒字化
- Ⓐ
EBITDAも+358.8%成長となり着実にキャッシュを創出

上半期の好調な業績を受け、営業利益の通期見通しを1,350百万円に上方修正

上方修正の背景

上半期

期初計画通りに推移

- AIプロダクトが順調に成長

下半期(現時点見立て)

期初計画通りの見込み

- AIソリューションサービスも成長軌道

売上高

費用

営業利益

想定より支出が抑制

- AIによる生産性の向上
- 採用減にともなう採用費の減少

期初想定より投資を加速

- 詳細はP.27参照

期初計画から上振れ

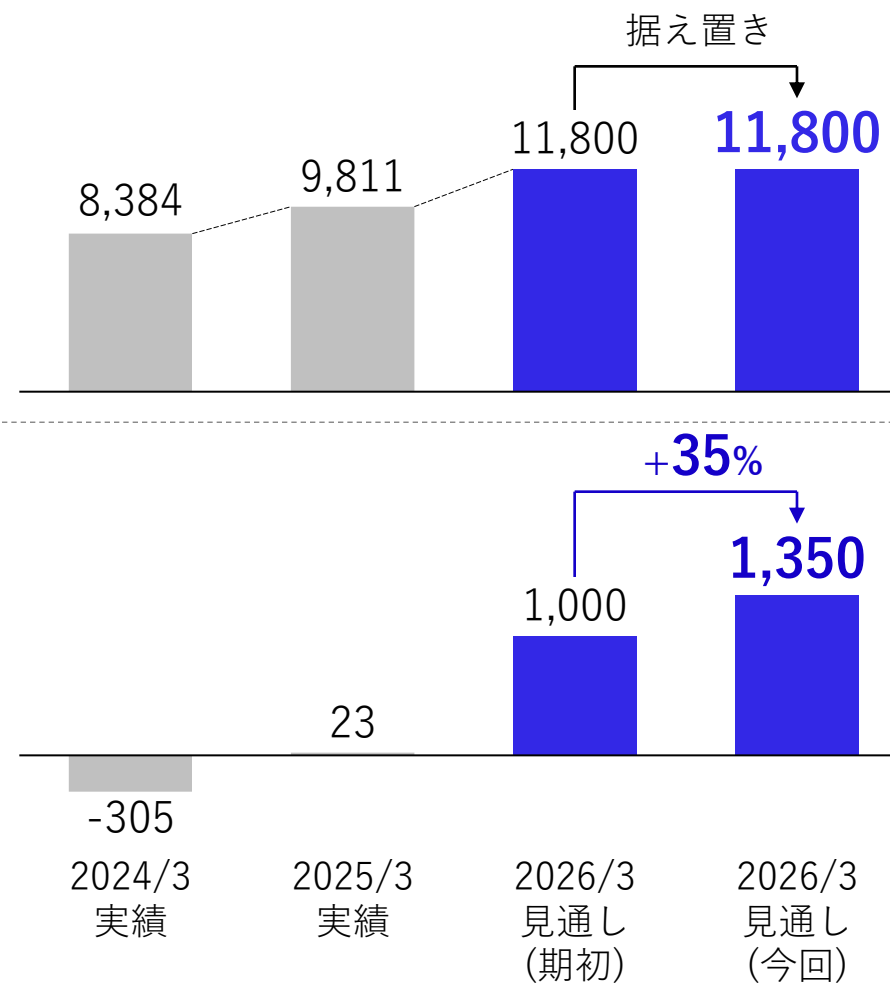
上方修正

- 投資を行う一方、上期の好調な業績を踏まえ、着地想定は上振れる見込み

2026年3月期通期見通しの上方修正 (百万円)

売上高

営業利益



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1.7倍の成長。
AIソリューションサービス事業は減収も、案件の見直しが順調に進み営業利益率は良化。

	AIプロダクト事業			AIソリューションサービス事業		
(百万円)	2026年3月期 Q2累計	2025年3月期 Q2累計	YoY 成長率/差分	2026年3月期 Q2累計	2025年3月期 Q2累計	YoY 成長率/差分
売上高 ⁽¹⁾	2,206	1,290	+71.1%	3,109	3,413	▲8.9%
売上原価	263	379		1,379	1,686	
売上総利益	1,943	910	+113.4%	1,729	1,727	+0.1%
売上総利益率	88.1%	70.6%	+17.5pt	55.6%	50.6%	+5.0pt
販売費および一般管理費	981	778		946	1,134	
営業利益	961	131	+629.2%	783	593	+32.0%
営業利益率	43.6%	10.2%	+33.4pt	25.2%	17.4%	+7.8pt



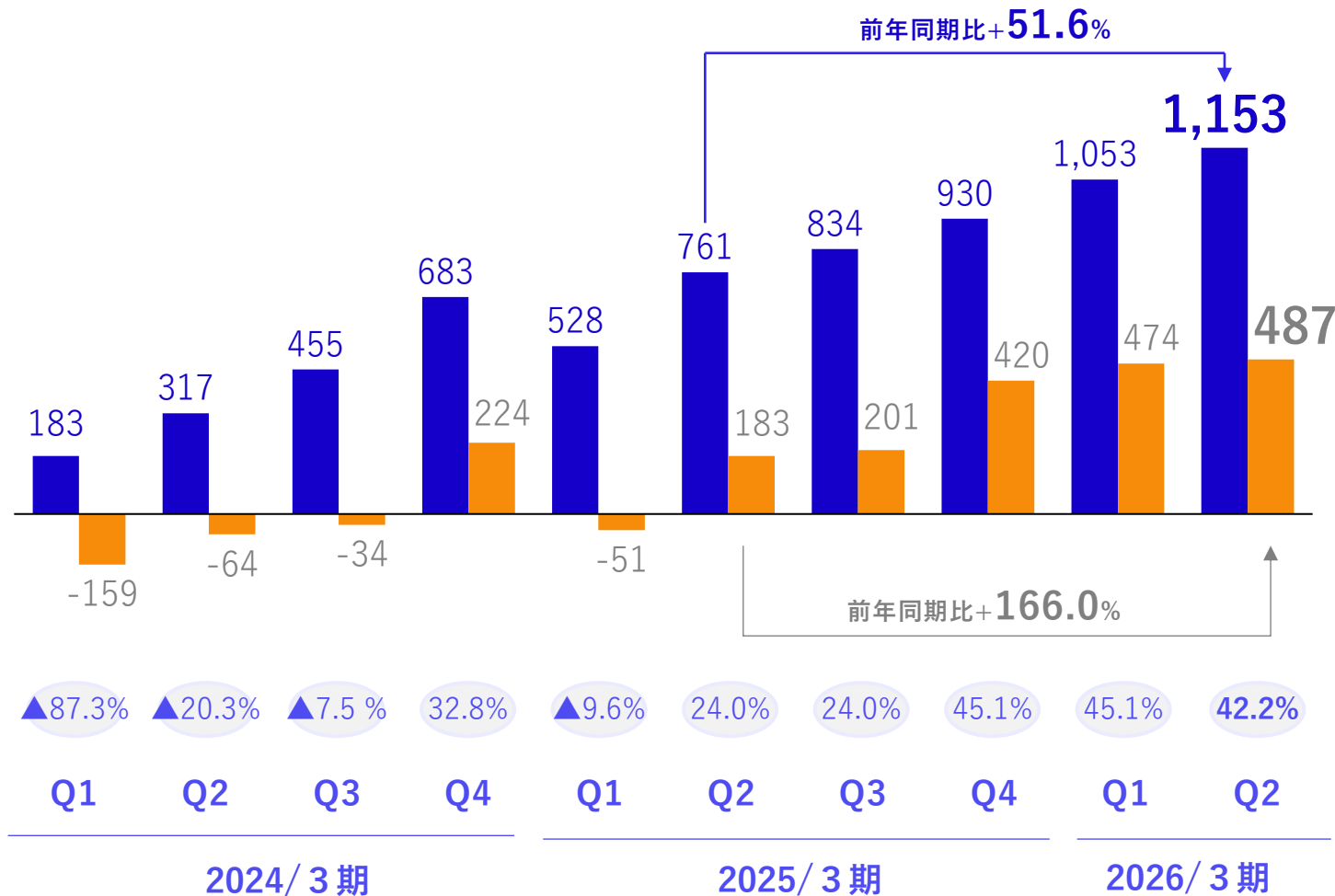
- 前年同期比で約1.7倍の成長
- 粗利率も88%という高い水準に到達
- 営業利益も事業成長に伴い、大幅に増加



- 売上高はマイナス成長も案件の見直しは順調に進行し、粗利率・営業利益率ともに改善

売上高は1,153百万円、セグメント利益487百万円とともに過去最高で着地

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+51.6%成長
- 主に、exaBase 生成AIを中心とする生成AIプロダクト群が好調に推移しQoQでも着実に成長

■ 営業利益

- 前年同期比+166.0%の急成長
- 営業利益率は、東海地区における試験的な広告宣伝費投下の影響でQ1比で微減も、40%を超える高い水準で引き続き推移

exaBase 生成AIをはじめとする生成AIプロダクト群が成長を牽引

主要プロダクト		売上高(単位：百万円)		第2四半期のトピックス
		2025/3 Q2累計	2026/3 Q2累計	
1	生成AI プロダクト群 - exaBase 生成AI - exaBase IRアシスタント - exaBase 採用アシスタント - exaBase だれでも自動化	570	1,401	- エージェントコレクションやAI×RPA事業の「exaBase だれでも自動化」のサービスを展開 - 単なるSaaSから、exaBase 生成AIを中心とした生成AIの総合ソリューションに進化
2	人事： HR Tech - exaBase DX アセスメント&ラーニング - exaBase Empower	486	573	DX人材育成からAX人材育成にシフト
3	営業： Sales Tech - exaBase ロープレ - exaBase セールスエージェント		60	exaBase ロープレは導入社数42社、ユーザー数は1万人を突破
4	ヘルスケア： Care/Med Tech CareWiz	172	202	- 導入施設数は1,500超 - CareWizカンファレンス開催(約7,000人が参加)
AIプロダクト 合計 ⁽¹⁾		1,290	2,206	

AIプロダクト事業：exaBase 生成AI関連の主要KPI

社数は前年同期比約60%の成長で1,000社超え、生成AIプロダクトの売上高は113%と高成長

exaBase 生成AIの提供価値
/付随サービスが拡大してきた
ことに伴い、事業KPIを再定義

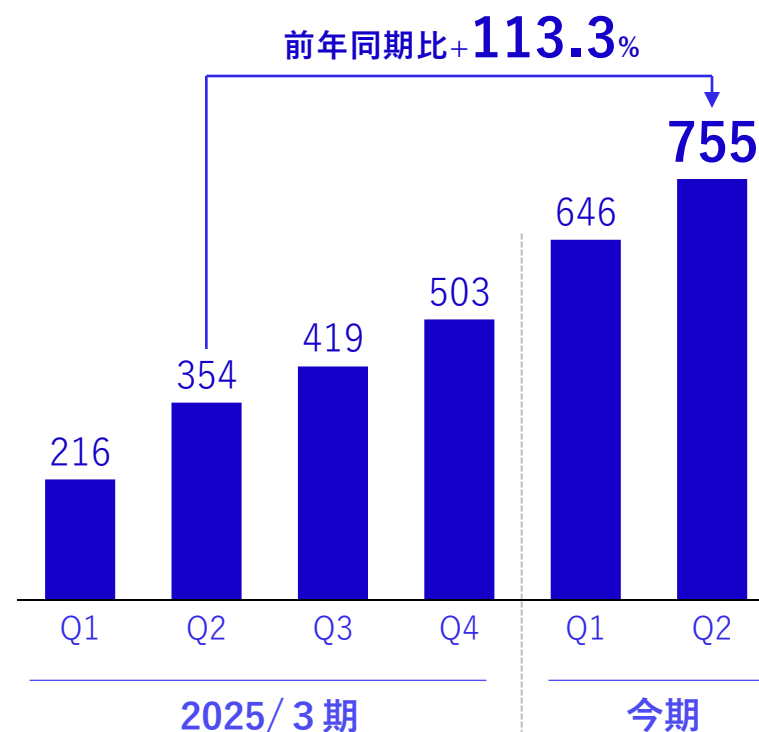
for
自治体for
人事エージェント
コレクションIR
アシスタント採用
アシスタントだれでも
自動化exaBase
生成AI

exaBase 生成AI の導入社数



■ 導入社数はYoYで58.9%成長

- 自治体における都道府県庁シェアは11月時点で42.5%
- 今期Q1まで開示していたユーザー数換算では11万人超

生成AI系プロダクト売上高⁽¹⁾(単位：百万円)

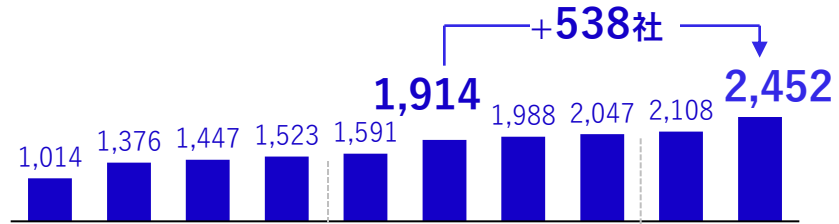
■ YoYで113.3%成長

- ユーザー伸長に伴い、リカーリングでの売上は伸長
- 従量費の値下げの影響で、従量料金分はQ1程度にとどまるも想定内

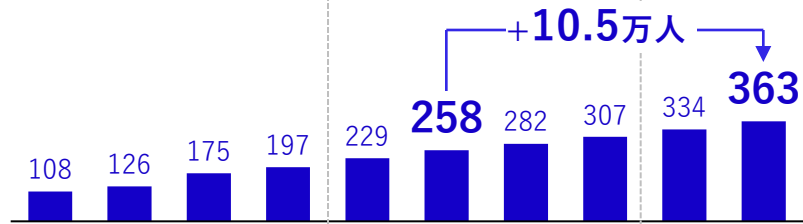
第2四半期はDX人材育成からAX人材育成へ完全にシフト。DIAの導入社数/ユーザー数も着実に増えており、蓄積されたデータを活用した高い付加価値が提供可能に

exaBase DX アセスメント&ラーニング (DIA) の主要KPI

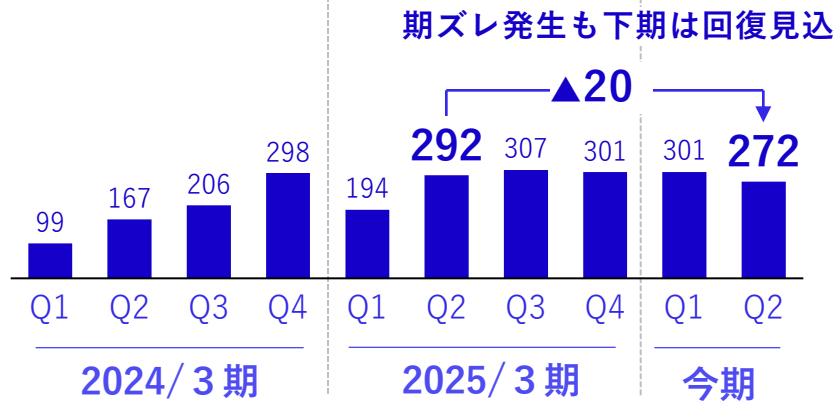
累計 導入社数⁽¹⁾



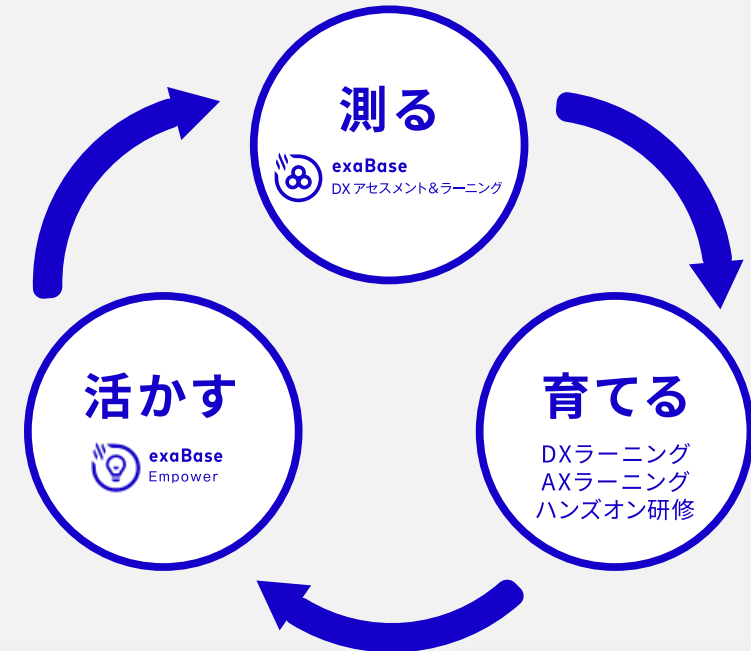
累計 ユーザー数⁽²⁾ (単位：千人)



売上高 (単位：百万円)



DX人材育成からAX人材育成へ



EXAWIZARDS

exaBase Empower

人事データ分析や人事戦略立案を支援する
AIプロダクト「exaBase Empower」をリリース

データドリブな採用候補・マネージャー候補の見極め、
人材配置の最適化などを実現、最大6ヶ月の無料トライアルを提供

EXAWIZARDS

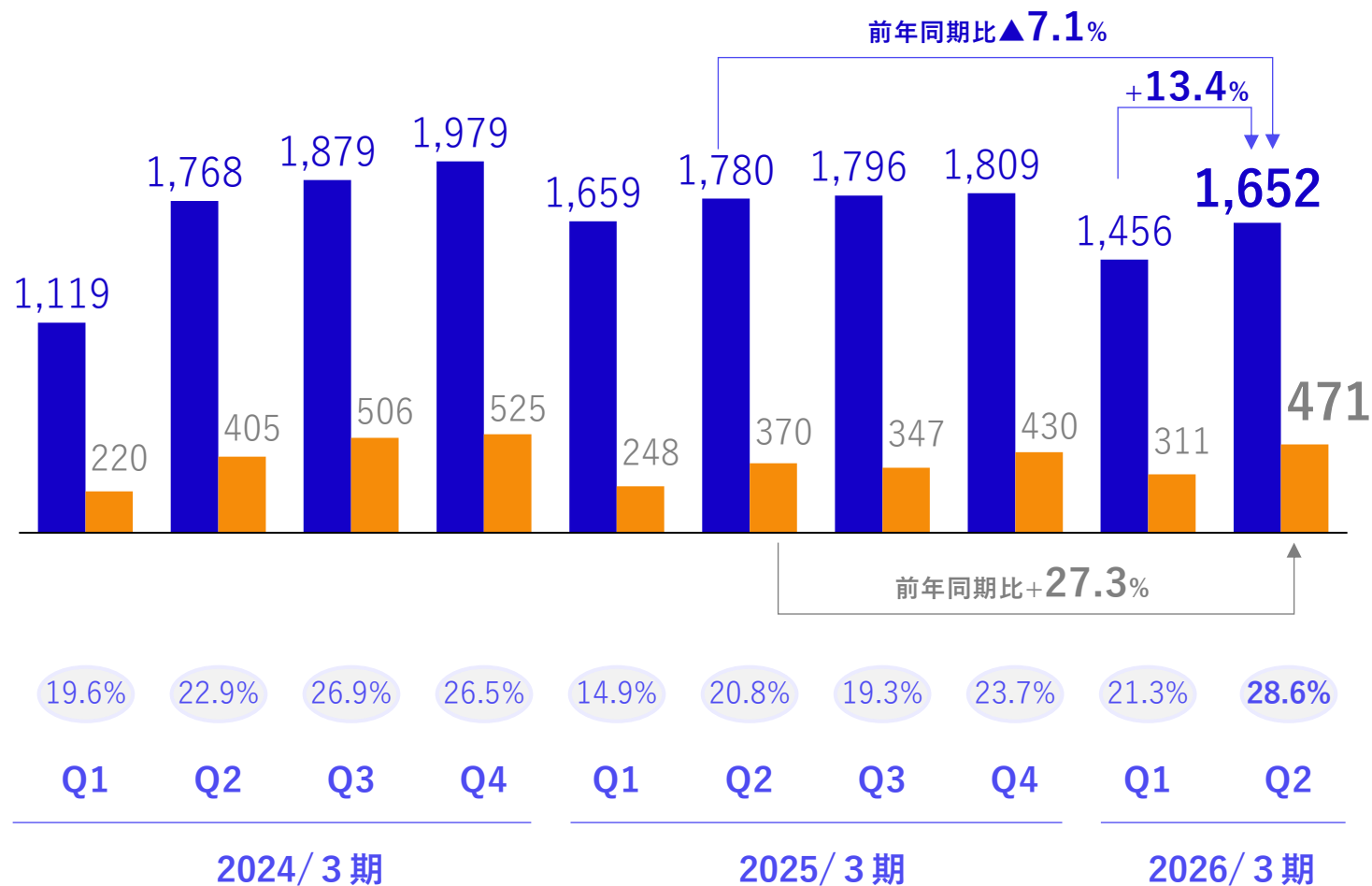
AI人材を育成するAX研修を
経営層から新卒社員まで全社員に向けて提供開始

企業のAX化を加速、AIエージェントを活用した企業変革を支援

売上高は1,652百万円と減収も、営業生産性の向上により営業利益は471百万円と増益

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

- AIエージェント構築のニーズの高まりを受け、**exaBase Studio**を活用した開発案件の開拓に注力
- 前年同期比▲7.1%と減収も、QoQでは+13.4%成長と回復基調
- 下期にむけて、案件の引き合いも増加傾向

■ 営業利益

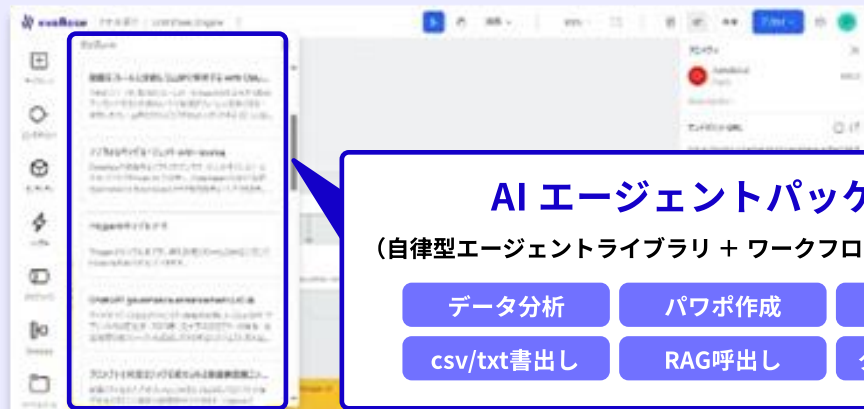
- 営業生産性の向上、ならびに減価償却費の減少により前年同期比+27.3%の増益
- 第2四半期として過去最高の利益水準

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

exaBase Studioを活用したAIエージェント構築イメージ

すぐにつかえるテンプレートアプリを元に、
各部署固有の業務に特化させたエージェントの作成が可能

exaBase Studio



AI エージェントパッケージ

(自律型エージェントライブラリ + ワークフロー型エージェント)

データ分析

パワポ作成

Python実行

csv/txt書出し

RAG呼出し

タスク連続実行

自社固有の業務データ



業務関連
ファイル



各種SaaS
のデータ



データレイク



業務システム



...

第2四半期での顧客事例



- 生成AIのフロントエンドは7Bank-Brainを使用し、バックエンドとして exaBase StudioのAIエージェントを接続
- セブン銀行環境下のデータベースとも接続する形で実装し、9月から全社的に導入開始

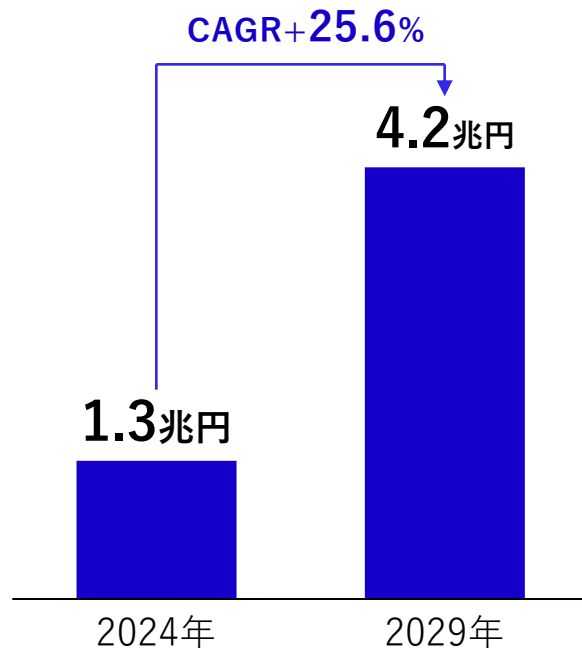
セブン銀行の社員は、日頃活用している7Bank-Brainから社内のデータについて自然言語による分析が可能に

04.

ビジネス・アップデート

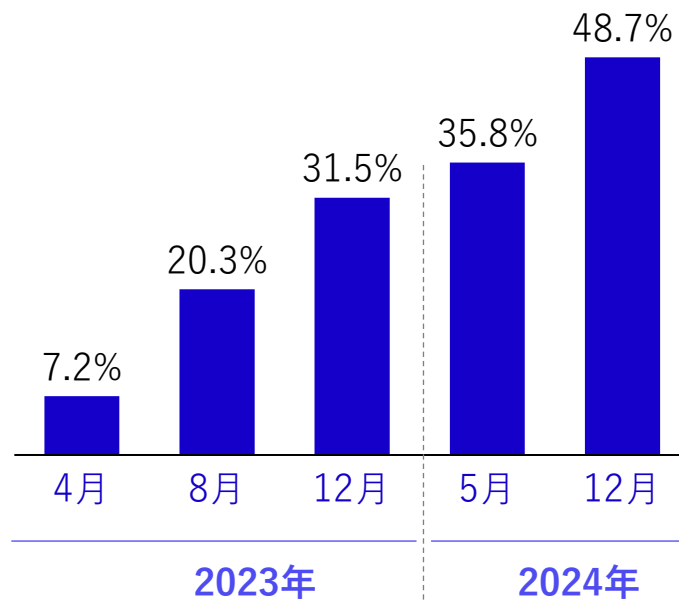
生成AI市場は急拡大しており、生成AIを日常的に使う企業も約半数に到達

国内AIシステム市場予測⁽¹⁾

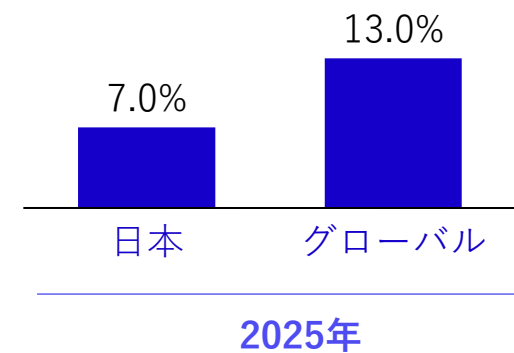


国内における生成AI/AIエージェント普及率

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⁾



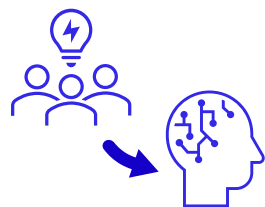
AIエージェント元年として、AIエージェントの現場導入はここからが本番

AIエージェントの導入検討が加速する中で、企業側のニーズも変化

経営層の

72%

がAIエージェント
の活用に向き⁽¹⁾



投資は”ヒト”から”AI”へ

増員ありきのオペレーション設計からの脱却



生成AI時代に適したセキュリティポリシーの策定

矢継ぎ早に来るAIの新サービスを
タイムリーに導入するインフラ・セキュリティの整備



AX人材育成が急務

これまでのDX人材の素養に加え、
よりAIを日常的に使いこなすスキルが必須に

高まるAIエージェントへの機運を受け、エンプラ/ソーシャル領域でサービスを広範に展開

当社の事業領域		新規事業への方針	
これまで		今後の新規事業群 ⁽¹⁾	
エンタープライズ領域	汎用	- AIソリューションサービス ✓ exaBase Studio の導入 - 生成AI利活用： exaBase 生成AI - DX人材育成： exaBase DX アセスメント&ラーニング	- AIエージェント事業 - AX人材育成ソリューション事業 - AI×RPA事業： exaBase だれでも自動化
	業務特化	- 営業： exaBase ロープレ exaBase 面談要約 - 人事： exaBase 採用アシスタント - IR： exaBase IRアシスタント	- 営業： exaBase セールスエージェント - 人事： exaBase Empower - 複数部門に対する新規プロダクトを構想中
ソーシャル領域	医療	—	- 認知機能測定AI（認知症予防） - 歩行機能測定AI（リハビリ・フレイル予防）
	介護	CareWiz トルト	- 介護施設向けDX：CareWiz タクスト - 採用支援：CareWiz オシゴト

- A

誰もがAI/生成AIを業務で使えるようサービスを拡張し、AIエージェントの実運用を支援
- B

生成AI/AIエージェントと親和性の高い業務領域に新サービスを順次投入
- C

AIドリブン経営の成果をプロダクト化
- D

巨大なTAMが見込める領域で事業展開

顧客の社員がAIエージェントを使いこなせるよう機能を拡張

「エージェントコレクション」を提供開始



■エージェントコレクションでできること

- 第1弾として、Deep Research、ウェブ検索、画像生成、RAG（社内データ連携）を組み合わせた10種類のAIエージェントを提供

各業界、業種に”ローカライズ”したすぐに使えるエージェント（エクサエージェント）を順次提供

AI×RPA事業「exaBase だれでも自動化」を正式リリース



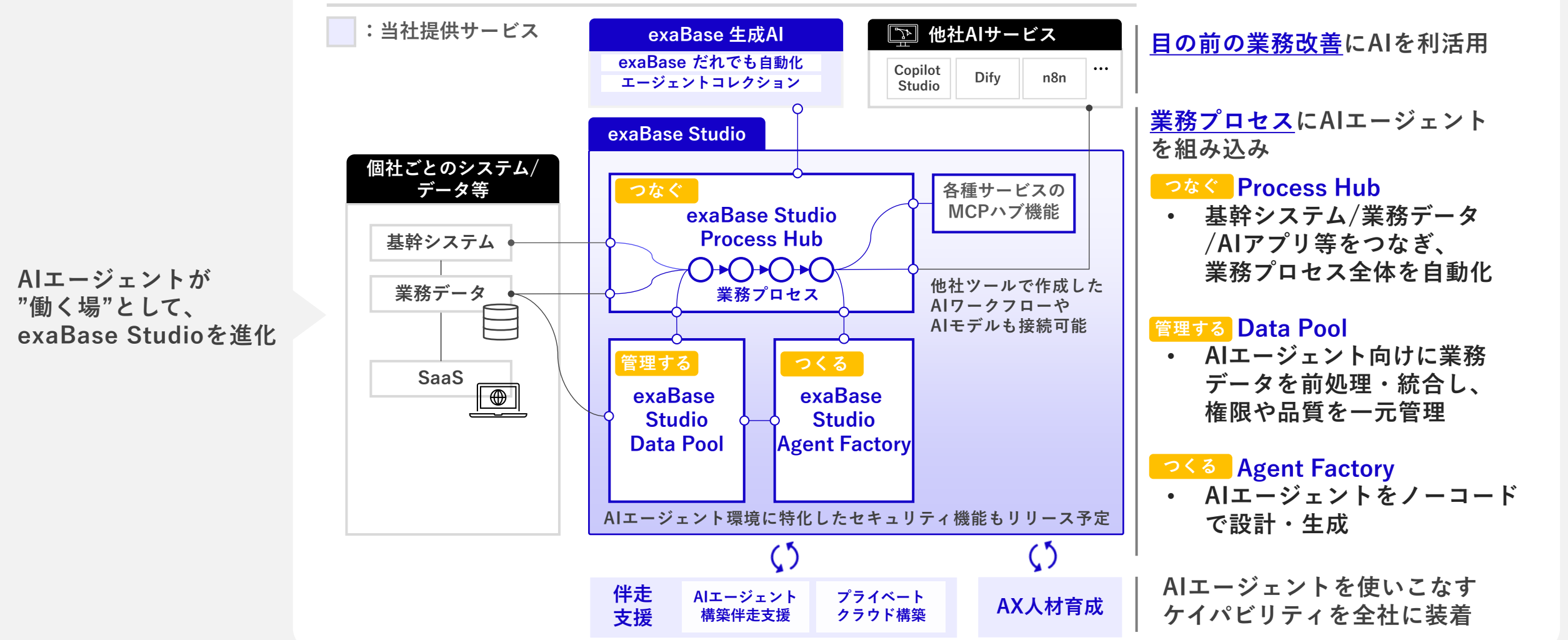
■exaBase だれでも自動化

- AIが自ら考え・判断し、RPAのシナリオ構築やエラー修正を代行する**自律型AIエージェント**
- 従来のRPAツールのように人が詳細なシナリオを定義する必要はなく、業務の操作を“見せる・伝える”だけでAIが目的を理解し、必要な手順を自動的に構築・実行

実運用での成功事例創出を通じて、自律型AIエージェントによる業務自動化の社会実装をさらに推進

exaBase Studioは、基幹システム/業務データ/AIモデル等を”つなぎ”、AI活用を前提とした”データの管理”を行い、AIエージェントを誰でも”作れる”環境構築を実現

exaBase Studioが果たす役割



目の前の業務改善にAIを利活用

業務プロセスにAIエージェントを組み込み

つなぐ **Process Hub**

- 基幹システム/業務データ/AIアプリ等をつなぎ、業務プロセス全体を自動化

管理する **Data Pool**

- AIエージェント向けに業務データを前処理・統合し、権限や品質を一元管理

つくる **Agent Factory**

- AIエージェントをノーコードで設計・生成

AIエージェントを使いこなす
ケイパビリティを全社に装着

AIを活用した変革ニーズの強い営業/人事領域それぞれに新規プロダクトを投入

営業領域：  **exaBase セールスエージェント**



■搭載されるAIエージェント(2025年冬頃から順次提供)

- 商談準備の自動化：案件サマリ、過去接点の抽出、想定Q&Aの自動生成
- 商談中のリアルタイム支援：顧客の課題や懸念の自動抽出、必要なアクションの即時提案
- 商談後の業務効率化：CRM更新案の自動作成、フォローアップメール草案の生成、次回提案書の骨子作成、営業ロープレの実施支援、など

人事領域：  **exaBase Empower**



■主な機能

- 社内に散らばる人事データをexaBase Empowerに集約し、生成AIが高度な分析を開始
- 断片的なデータでは見えてこなかった、組織の現状や課題を一目で把握可能なダッシュボードの提供
- 戦略とのギャップや施策の優先度を可視化し、改善ポイントの判断を支援

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

採用

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

人事

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

知財・法務

- 契約書チェック AI
- 知財調査 AI
... and more

経理

- 与信管理 AI
- 予実差分分析 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
外部に展開

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

継続した事業成長にむ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

- エンタープライズ/ソーシャル領域における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エージェントを組み込むことが可能
- 現場業務に深く入り込み、AI/AIエージェントを業務に装着する伴走支援
- AIを使いこなす社員を増やすAX人材育成ソリューション

02. AIドリブン経営による 変革とサービス品質向上

- 自社をAIエージェントの実験場として、社内業務プロセスにAIエージェントを活用
- 自社で業務効率化/コスト削減を実現すると同時に効果が見込めたAIエージェントは新規プロダクトとしてローンチが可能

03. 強固な パートナーシップ

- N T T ドコモビジネスとの資本業務提携が順調に進行中
 - ✓ 両社共同での営業活動が奏功し、自治体での大型案件が受注（滋賀県全庁6,000名に導入）

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
 - ✓ 国内のAIシステム市場は2029年には4兆円規模に成長⁽¹⁾
 - ✓ 国内DXビジネス市場も、2030年には8.4兆円に到達⁽²⁾
 - ✓ exaBase Studioでリーチ可能なプライベートクラウド市場も2030年には20兆円規模に⁽³⁾
- "AI is eating Software"のうねりの中で、更なる拡大のポテンシャル
 - ✓ AIの急激な進化により、既存のソフトウェア業界に大きなパラダイムシフトが到来

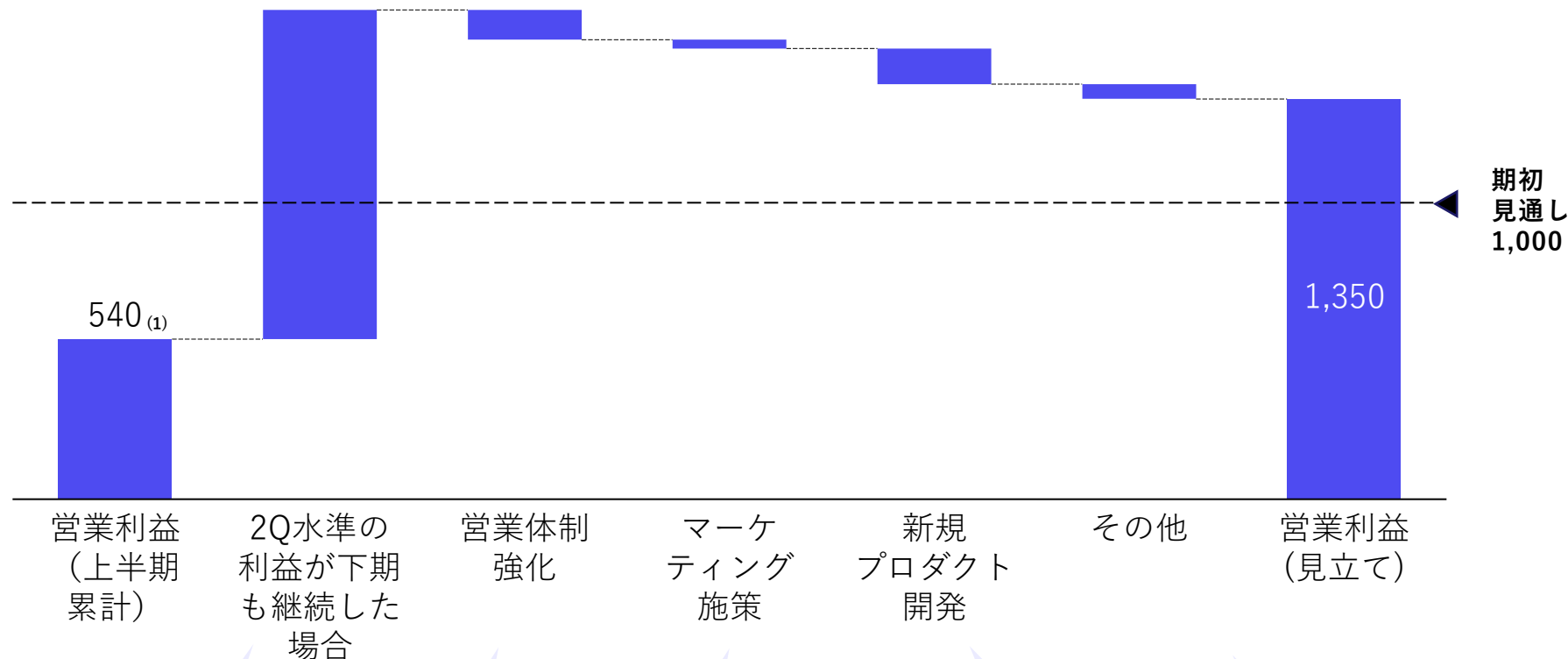
2026年3月期 通期見通しの上方修正

好調な上半期の業績を受け、事業成長にむけた投資をしつつも目標の営業利益は上方修正

下期投資方針

- 足元の地固め、
ならびに来期以降
の成長を見据えて
創出する利益
の一部を先行投資

下期の投資方針イメージ(単位：百万円)



下期の売上見立てに対し、営業利益も上昇する想定

AISSのデリバリー人員、AIプロダクト事業における営業を中心に採用活動に投資

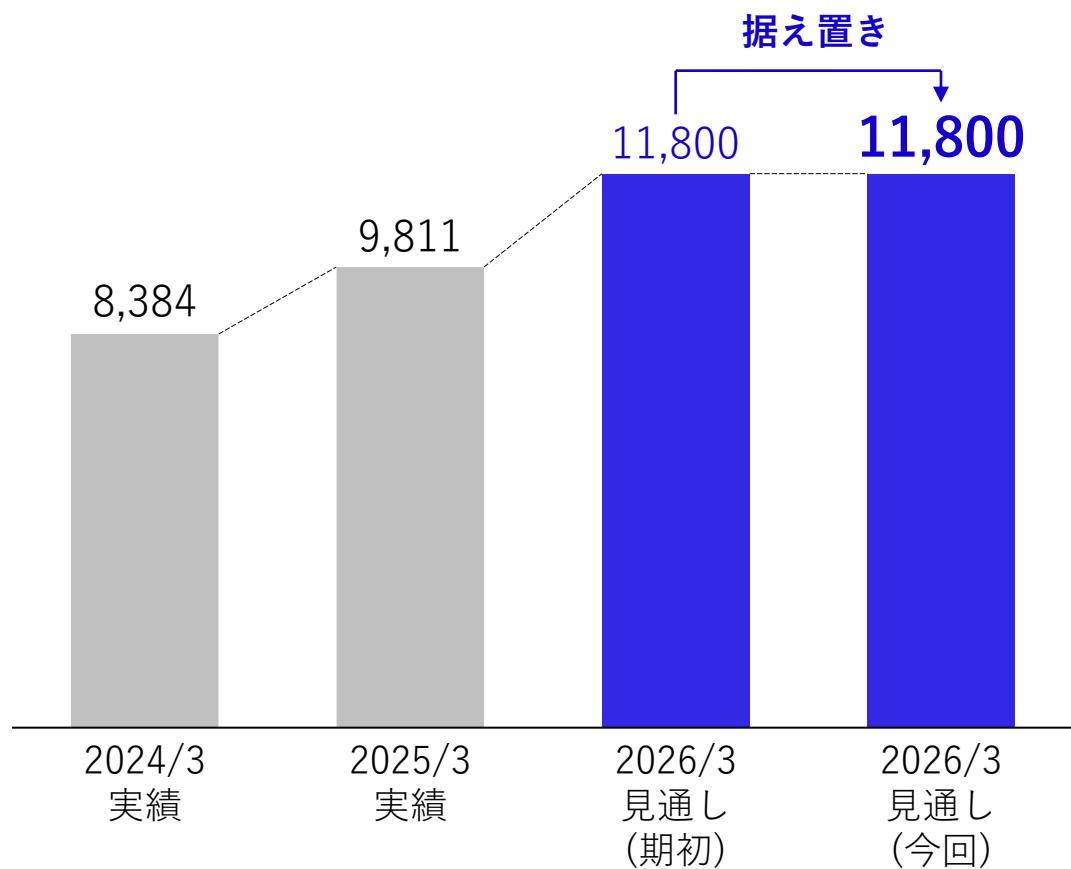
AIプロダクト事業においてユーザー獲得に資する広告活動に投資

来期の成長の柱になるAIプロダクト/AIエージェント群の開発活動に投資

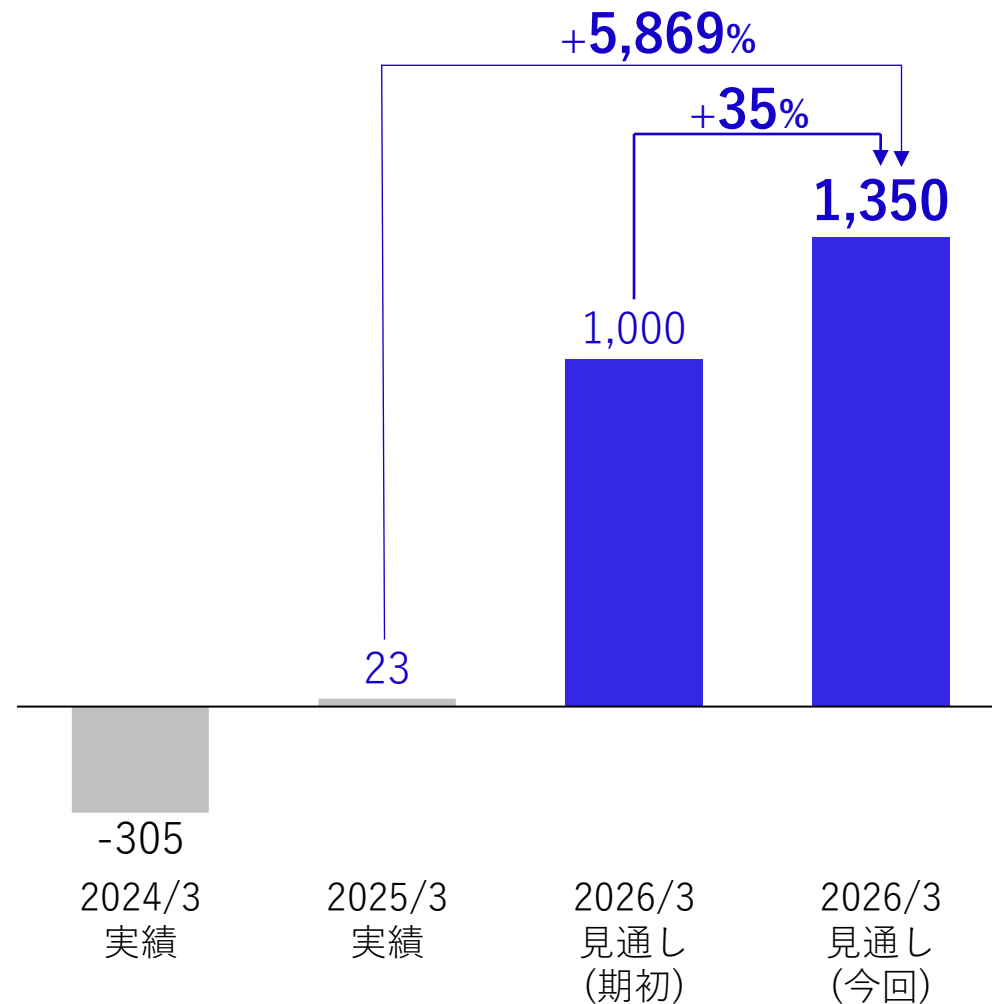
全社AIツール導入、オフィス増床などのコーポレートアクションに活用

売上高11,800百万円(前年比+20.3%)、営業利益1,350百万円(前年比+5,869%)の予想に上方修正

売上高：通期（百万円）



営業利益：通期（百万円）

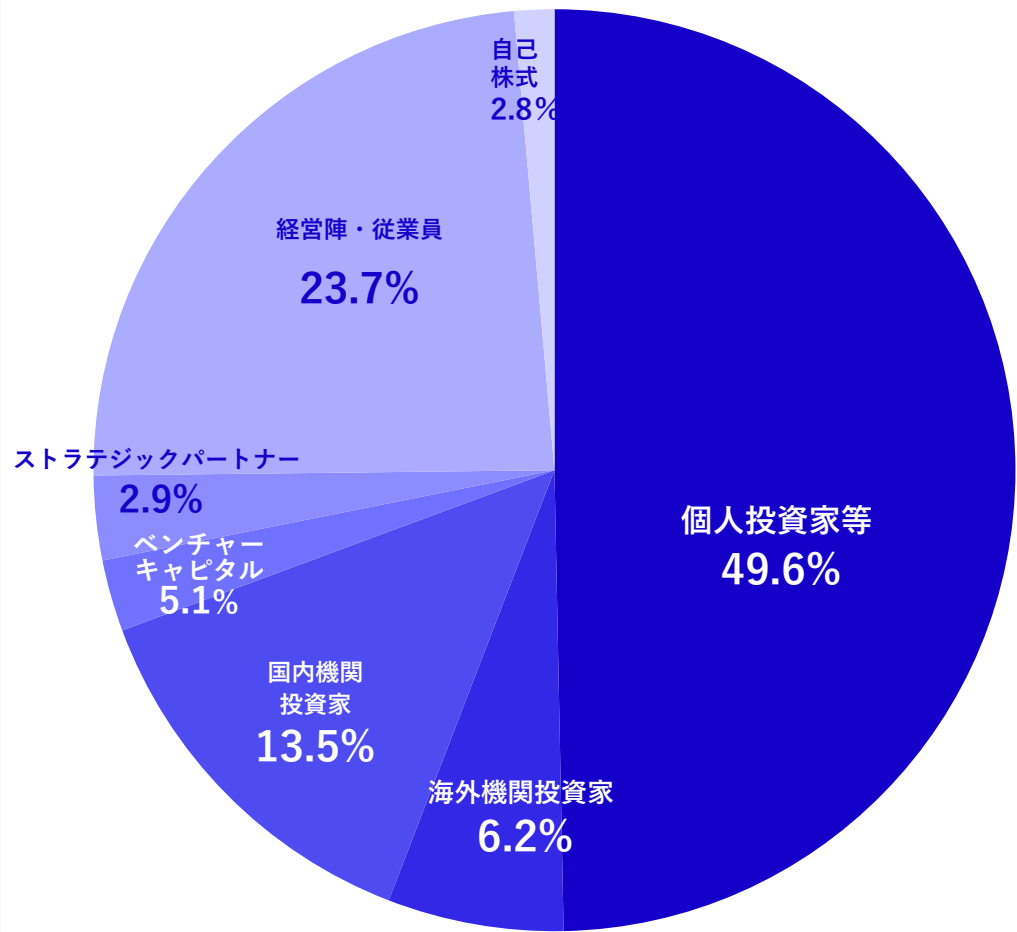


Appendix



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9月末時点）	
従業員数	621名（連結、2025年9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9月30日現在)



発行可能株式総数 301,232,000株
発行済株式の総数 86,486,100株
株主数 26,318名

株主名 ⁽¹⁾	持株数 (千株)	持株比率 ⁽²⁾ (%)
春田 真 ⁽³⁾	15,757	18.48%
坂根 裕	3,776	4.43%
古屋 俊和	3,272	3.84%
楽天証券株式会社	2,876	3.37%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	2,604	3.05%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	2,359	2.76%
鳴釜（石山） 洸	2,260	2.65%
D 4 V 1 号投資事業有限責任組合	2,166	2.54%

注記：(1) 参考：2025年9月30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(595千株)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1.84%）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9.6%）、株式会社RH（3,000千株、持株比率3.52%）、株式会社KH（3,000千株、持株比率3.52%）の持株数を合算し、再計算しています。

2026年3月期 第2四半期 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2四半期
流動資産	5,518	5,229	5,741
現金及び預金	3,489	3,008	3,506
売掛金及び契約資産	1,851	1,870	1,656
その他の流動資産	178	349	578
固定資産	4,413	1,795	2,115
有形固定資産	320	10	28
無形固定資産	3,544	1,406	1,688
のれん	894	56	30
顧客関連資産	1,746	1,030	985
ソフトウェア	903	319	672
投資その他の資産	548	377	398
資産合計	9,931	7,024	7,857

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期 第2四半期
流動負債	1,806	2,065	2,149
1年内返済予定の 長期借入金	300	600	600
未払金	660	350	396
未払費用	460	432	436
その他流動負債	385	682	717
固定負債	3,141	2,419	2,217
長期借入金 ⁽¹⁾	2,550	1,950	1,800
その他固定負債	591	469	417
純資産合計	4,983	2,539	3,489
資本金	2,401	2,440	2,457
資本剰余金	4,555	4,588	4,608
利益剰余金	-860	-3,437	-3,051
自己株式	-1,203	-1,182	-694
その他	91	129	169
負債及び純資産合計	9,931	7,024	7,857

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

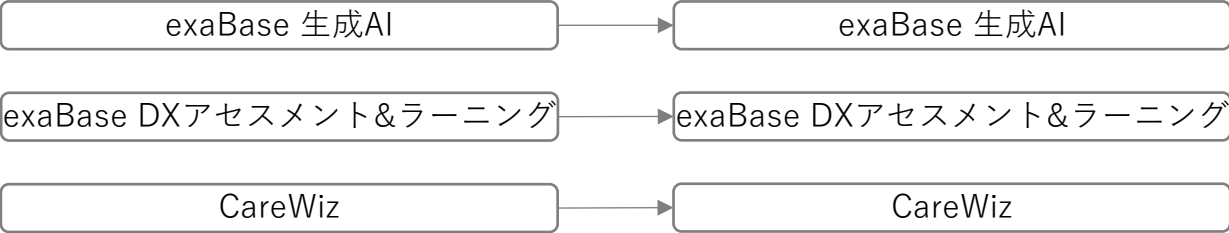
AIプロダクト事業をより一層加速していくため、顧客の現場に深く入り込んでニーズを探索していく事業を集約

旧セグメント(～FY2025.3)

新セグメント(FY2026.3～)

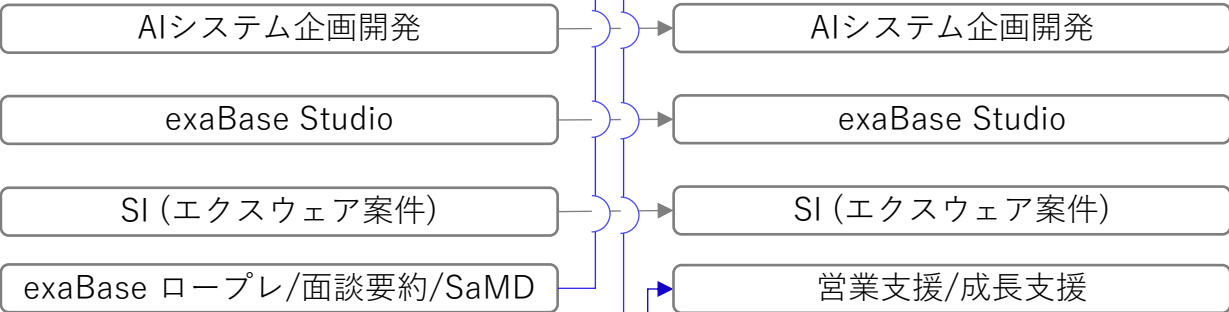
セグメント名

AI
プロダクト



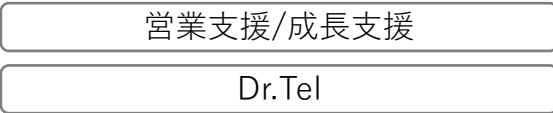
AI
プロダクト

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



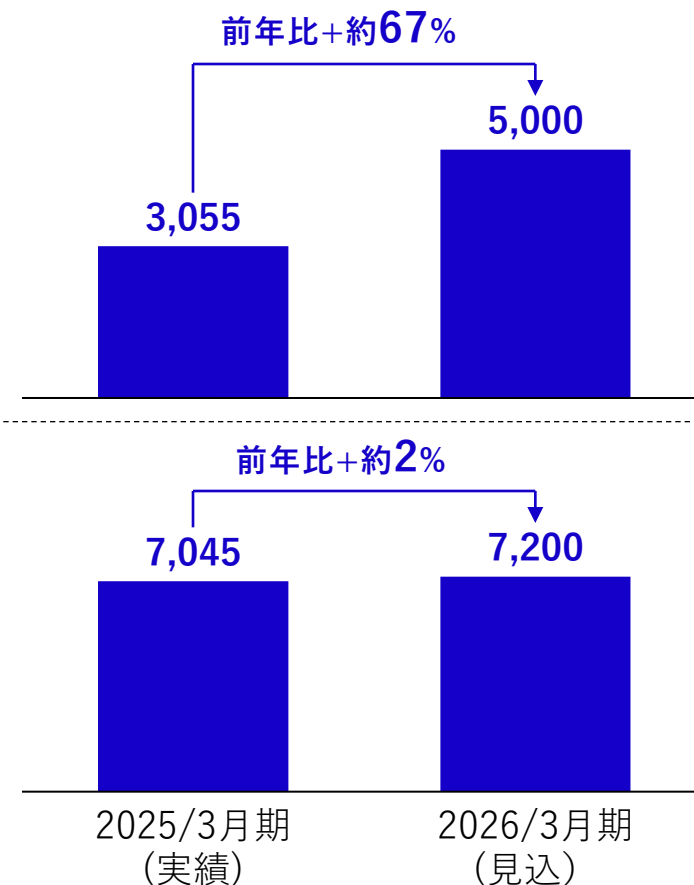
AI ソリューション サービス

- 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



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。