

2026年3月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社エクサウィザーズ(4259)

2026年2月12日



- 1 2026年3月期 第3四半期決算サマリー
- 2 2026年3月期 第3四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 3 四半期決算サマリー

第3四半期業績

売上高	営業利益	営業利益率
3,116 百万円	481 百万円	15.5%
YoY +22.7%	YoY +6965.3%	YoY +15.2pt

セグメント別業績

AIプロダクト事業

売上高
1,229 百万円
YoY +47.4%

営業利益
371 百万円
YoY +84.9%

AIソリューションサービス事業

売上高
1,922 百万円
YoY +7.0%

営業利益
717 百万円
YoY +106.3%

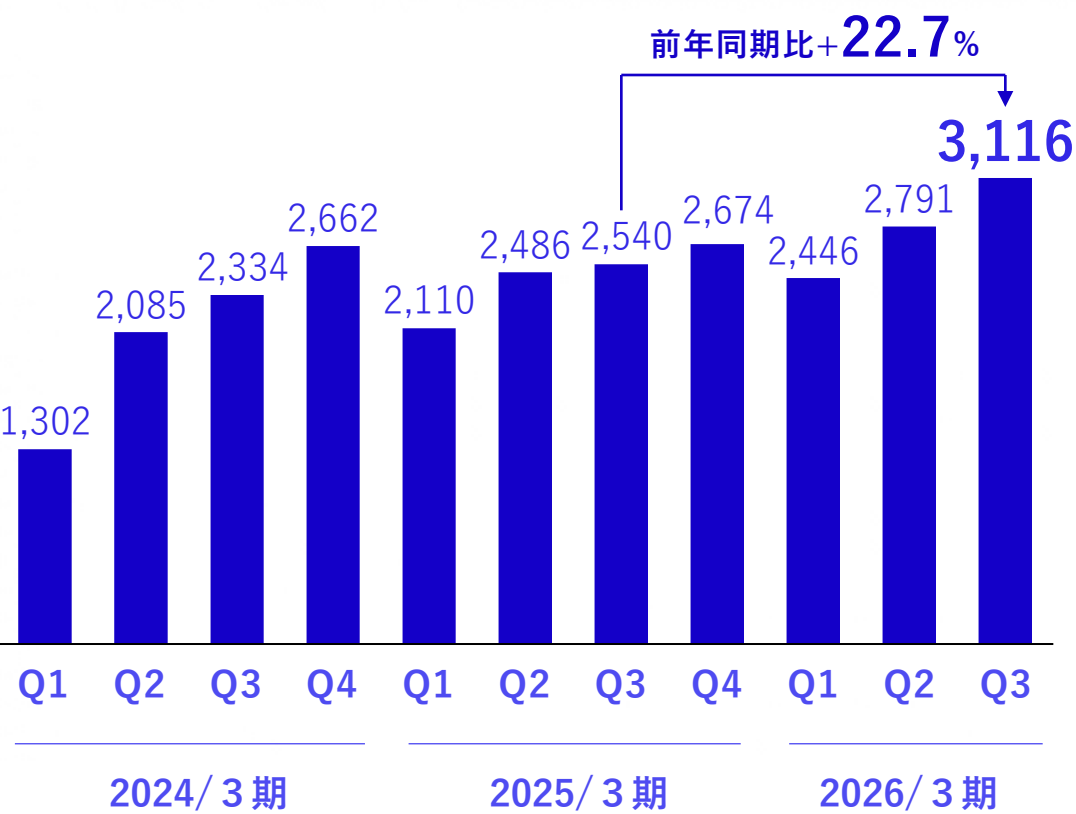
Q3主要トピックス

- 四半期単位で過去最高の業績
売上高/営業利益ともに過去最高を更新
- AIプロダクト事業の拡大
exaBase 生成AIが市場シェア1位を獲得
するなど好調に推移⁽¹⁾
- AIソリューションサービス事業
が成長軌道に回復
複数の大型案件が開始し売上成長に貢献
- ビジネス・アップデート
exaBase コーポITエージェントや
Dirbatoとの業務提携を
通じてAIエージェントの現場実装を加速

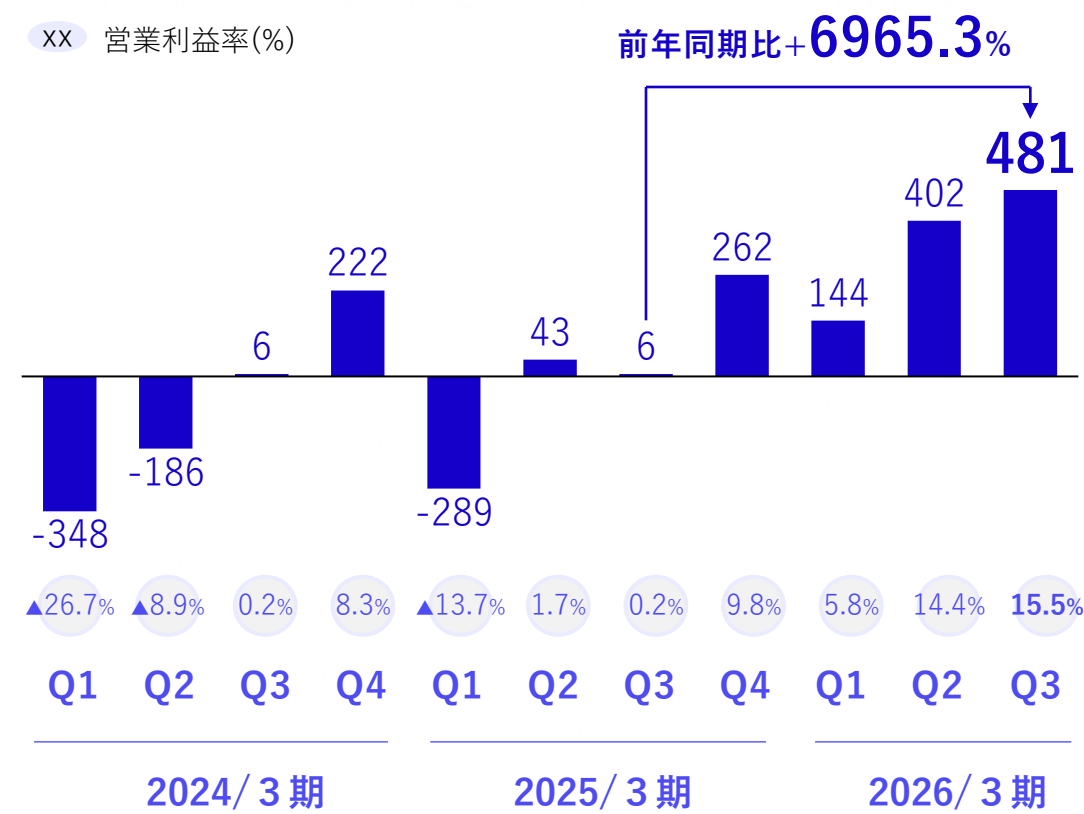
2026年 3 月期 第 3 四半期連結業績の概況

売上高3,116百万円、営業利益481百万円となり、
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: %）



	2026/3 Q3 連結累計実績	2025/3 Q3 連結累計実績	YoY成長率/差分
1 売上高	8,354	7,137	+17.1%
売上原価	2,690	3,177	-
2 売上総利益	5,663	3,959	+43.1%
売上総利益率	67.8%	55.5%	+12.3pt
販売費及び一般管理費	4,636	4,198	-
3 営業利益	1,027	-238	+1,266百万円
営業利益率	12.3%	-3.3%	+15.6pt
営業外収益	11	8	-
営業外費用	27	21	-
4 経常利益	1,011	-252	+1,263百万円
特別利益	2	71	-
特別損失	0	207	-
5 税金等調整前四半期純利益	1,013	-388	+1,401百万円
法人税等合計	288	99	-
6 四半期純利益	724	-487	+1,212百万円
7 親会社株主に帰属する四半期純利益	695	-508	+1,203百万円
a EBITDA	1,349	404	+945百万円

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+17.1%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回復してきた結果、連結売上総利益/営業利益が成長
- 2 3 4 5 6 7
第2四半期に引き続き段階利益も**すべて黒字化**
- a
EBITDAも **+333.9%成長**となり着実にキャッシュを創出

第3四半期までの進捗は極めて順調。第4四半期は積極的な投資を継続するため、第2四半期で上方修正した通期見通しを据え置き

業績見通しに対する進捗状況

売上高 進捗率

70.8%



Q3累計実績: 8,354百万円/通期見通し: 11,800百万円

営業利益 進捗率

76.1%



Q3累計実績: 1,027百万円/通期見通し: 1,350百万円

第4四半期の主な投資方針

事業成長投資

- AIプロダクトのユーザー獲得を加速させる広告宣伝費
- デリバリー体制強化のための採用費/パートナーへの業務委託費
- 新規プロダクト開発への投資
(exaBase コーポITエージェント、ソフトウェア医療機器の治験費用など)

コーポレートアクション

- AIコーディングツールなど社内システム等への投資
- オフィス増床
- 子会社賞与
- (必要に応じて) M & Aへの準備

セグメント別 業績概況

AIプロダクト事業はYoYで約1.6倍の成長。AIソリューションサービス事業も売上水準が回復し、大幅増益で成長軌道に回復

AIプロダクト事業

指標	26/3 Q3累計 (単位：百万円)	25/3 Q3累計 (単位：百万円)	YoY成長率/差分
売上高	3,436	2,124	+61.8%
売上総利益	2,920	1,527	+91.2%
売上総利益率	85.0%	71.9%	+13.1pt
営業利益	1,333	332	+300.6%
営業利益率	38.8%	15.7%	+23.1pt

概況

- ・粗利率は85%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

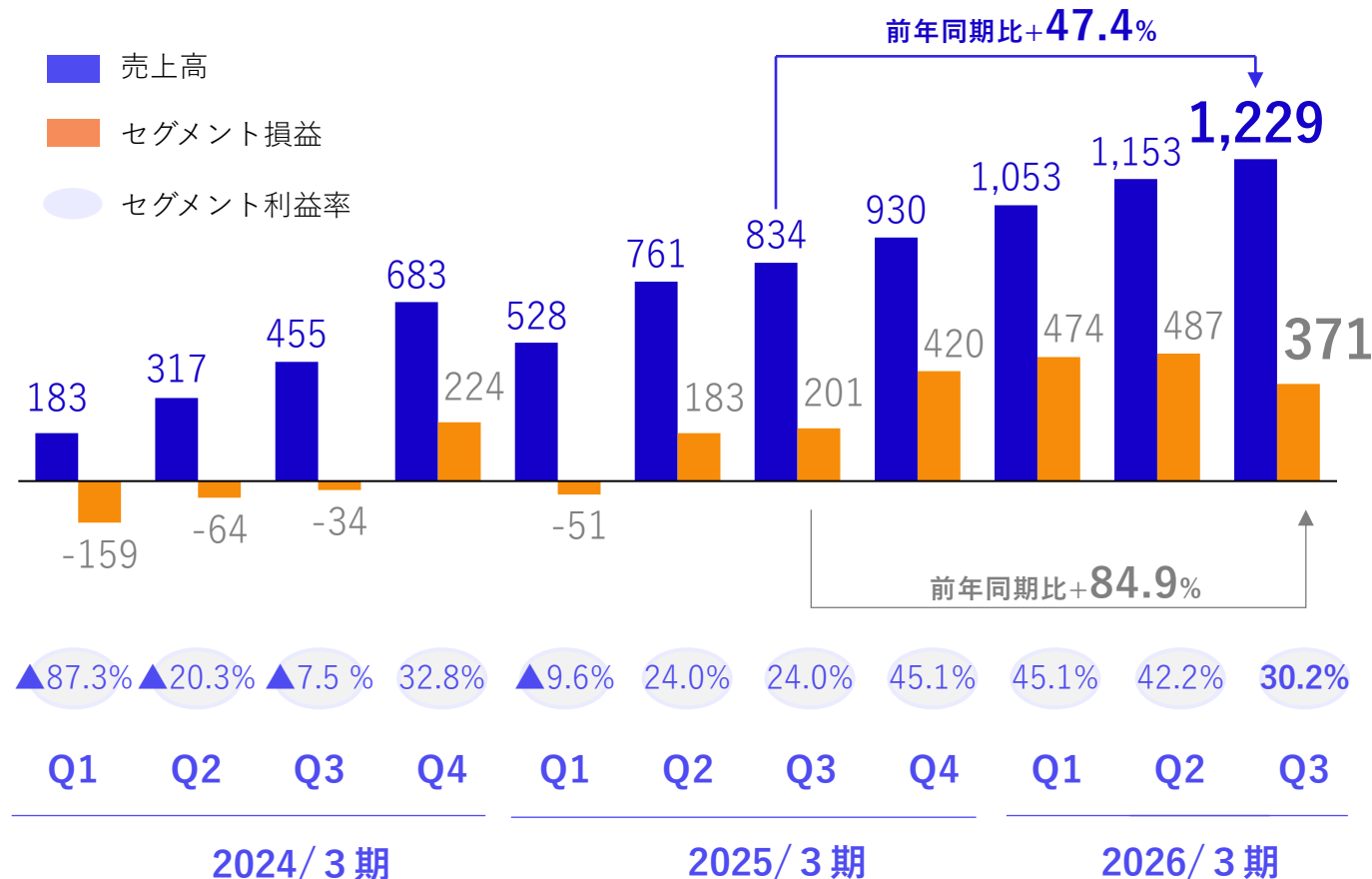
指標	26/3 Q3累計 (単位：百万円)	25/3 Q3累計 (単位：百万円)	YoY成長率/差分
売上高	5,031	5,236	-3.9%
売上総利益	2,859	2,653	+7.8%
売上総利益率	56.8%	50.7%	+6.1pt
営業利益	1,500	967	+55.2%
営業利益率	29.8%	18.5%	+11.3pt

概況

- ・売上高は昨年度水準に回復
- ・大型案件の増加、生産性向上により営業利益は約1.5倍に

売上高は1,229百万円、投資を継続しつつ営業利益は371百万円と前年同期比約85%の増益

売上高推移（単位: 百万円）



Q3業績分析

売上高: 前年同期比+47.4%

- exaBase 生成AIが好調に推移
- AI Innovators Forum2025の収入も寄与

AX人材育成サービスへの転換

AX人材育成サービスへの転換を優先したため、Q4以降で本格的な売上貢献に寄与していく予定

営業利益: 前年同期比+84.9%

一方、AI Innovators Forum2025開催に伴う広告宣伝費の増加に加え、exaBase DXアセスメント&ラーニングの減収影響により、営業利益はQoQで一時的に低下

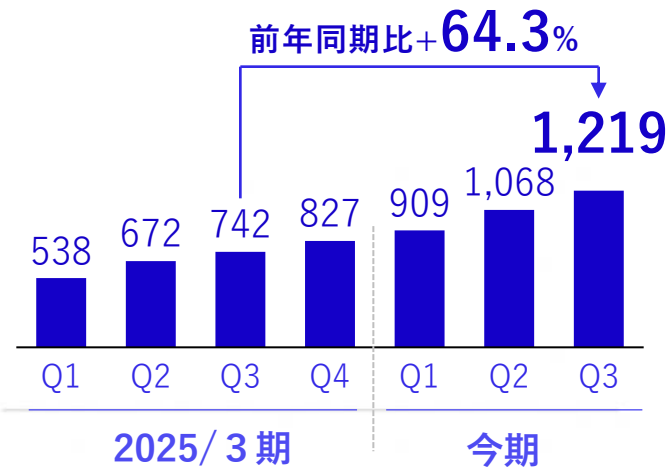
exaBase 生成AIをはじめとする生成AIプロダクト群は成長を牽引

区分	主要プロダクト	2026/3 Q3累計 (単位：百万円)	2025/3 Q3累計 (単位：百万円)	YoY	主要トピックス
生成AI プロダクト群	<div>・ exaBase 生成AI</div> <div>・ exaBase IRアシスタント</div> <div>・ exaBase だれでも自動化</div>	2,244	990	+126.7%	<div>・ AI Innovators Forum2025に約5,000名が参加</div> <div>・ 富士キメラ総研の市場調査にて「国内シェア1位」の評価を獲得⁽²⁾</div>
人事: HR Tech	<div>・ exaBase DXアセスメント & ラーニング</div> <div>・ AX人材育成ソリューション</div>	746	813	-8.2%	<div>・ AX人材育成にシフトする中で一時的に減収</div> <div>・ AX人材育成として「AIリテラシーコース」の提供を開始</div>
営業: Sales Tech	<div>・ exaBase ロープレ</div> <div>・ exaBase セールスエージェント</div>	79	-	-	<div>・ 導入50社/ユーザー1.3万人超</div>
ヘルスケア: Care/Med Tech	<div>・ CareWiz</div> <div>・ 認知機能測定AI（認知症予防）</div> <div>・ 歩行機能測定AI（リハビリ等）</div>	336	269	+24.9%	<div>・ 革新的プログラム医療機器指定制度の優先審査対象へ指定された認知機能AI診断支援アプリは治験開始にむけた治験届の提出完了</div>
AIプロダクト合計 ⁽¹⁾		3,436	2,124	+61.8%	

社数は前年同期比約64%の成長で1,200社超え、売上高も前年比約2倍の高成長

exaBase 生成AI導入社数

(単位: 社数)



概況

- エンタープライズ領域に加え、自治体への導入も加速
- 今期Q1まで開示していたユーザー数換算では11.5万人超に増加

生成AIプロダクト売上高

(単位: 百万円)

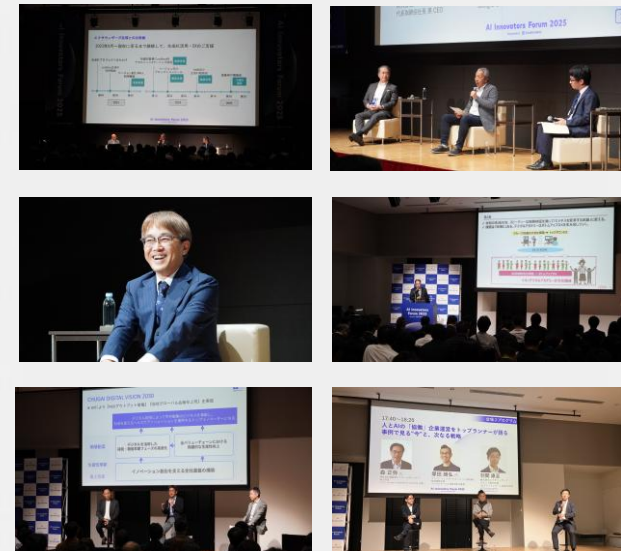


概況

- エージェントコレクションが好調で従量費が伸長
- AI Innovators Forum2025開催に伴うスポンサー収入も売上増に貢献

AI Innovators Forum2025開催

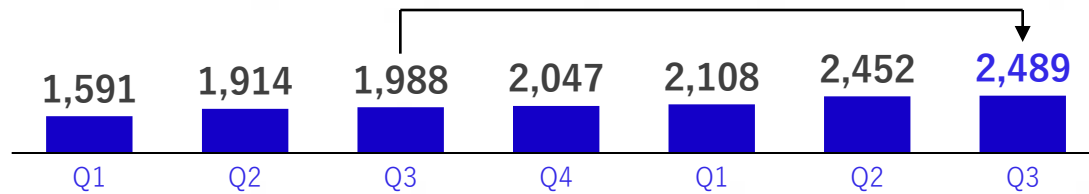
AIの最前線を伝える自社カンファレンスを開催。経営層やDX推進リーダーなど、約5,000名が申し込み大盛況。



第3四半期もAX人材育成への構造改革を推進中。Q3は減収もQ4では回復見込み

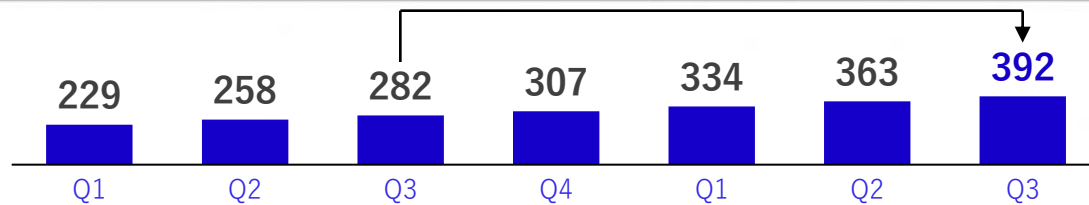
累計導入社数（単位：社）⁽¹⁾

YoY +501社



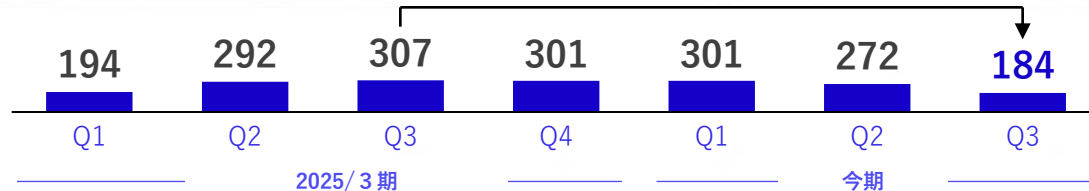
累計ユーザー数（単位：千人）

YoY +11.0万人



売上高推移（単位：百万円）

YoY -123百万円



組織体制のアップデート

2026年4月1日～
HR Tech事業をExa Enterprise AIに移管

AI利活用を加速する組織体制に変更しシナジーの最大化と事業成長のモメンタムが狙い

シナジーの最大化

生成AIからAX人材育成までを一体で提供することで、企業のAXを加速

事業成長のモメンタム

exaBase 生成AIの事業成長の組織文化をAX人材育成にも適用

複数の大型案件が成約し、売上高は1,922百万円と前年同期比+7.0%成長。
売上成長とAI利活用による生産性向上に伴い、営業利益は717百万円と大幅増益

売上高推移（単位: 百万円）



Q3業績分析

売上高は4期ぶりにプラス成長

• 複数の大型案件組成が好影響

営業利益は前年同期比+106.3%と大幅増益

• 高単価案件へのシフト
• AI活用による生産性向上も寄与

04.

ビジネス・アップデート

生成AI市場は順調に拡大しており、企業の約半数が日常的に使うまでに浸透

国内AIシステム市場規模予測（2024-2029）



出所: IDC「国内AIシステム市場予測、2024年～2029年」

企業の生成AI利用フェーズ（日常利用率）

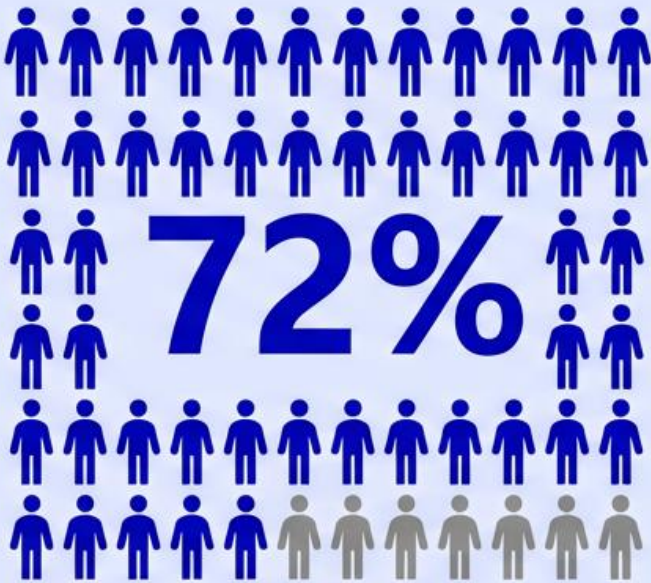


出所: (2) 生成AIの利用実態調査レポート 2024年12月版（エクサウィザーズ）
日常的に生成AIを使用と回答した企業の割合

AIエージェントは経営アジェンダになっており、投資と期待リターンが高まってきている



意思決定の主導権



CEOの72%が、自身がAIエージェント導入の主な意思決定者と認識

AI投資の定着と拡大

94%

利益未創出でも「投資継続」。将来の競争力維持のために不可欠

2倍

AI投資増加率。実用・拡大フェーズ移行で予算倍増

1.7%

売上高に対するAI投資比率。主要な資本投下項目として定着

期待されるリターンとコミットメント

90%

AIエージェントのROIを確信。抜本的な価値創出を期待

50%

「自分の職」がかかっている。AI戦略の成否が進退に直結と認識

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

		これまで	今後の新規事業方針	戦略のポイント
エンタープライズ領域	汎用	<ul style="list-style-type: none">AIソリューションサービスexaBase StudioexaBase 生成AIプロダクト群DX人材育成	<ul style="list-style-type: none">AIエージェントAX人材育成exaBase だれでも自動化exaBase コーポITエージェント New!	
	業務特化	営業：exaBase ロープレ、 exaBase セールスエージェント 人事：exaBase 採用アシスタント IR：exaBase IRアシスタント	<ul style="list-style-type: none">AI×マーケティング	
ソーシャル領域	医療	—	<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">CareWiz トルト	<ul style="list-style-type: none">CareWiz タクスト	



パートナリングを通じたAIエージェントの実運用支援



AIエージェントの現場実装を加速する新プロダクトのリリース



AIドリブン経営の成果をプロダクト化



巨大なTAMが見込める領域で事業展開

業界のリーディングカンパニーとともに、エネルギー業界のAXも強力に推進

AX事例：関西電力送配電との取り組み

取り組みの背景

- レジリエンス強化や
系統利用ニーズ多様化
- 既存設備の高経年化
・ 作業員減少
- 『エネルギープラット
フォーマー』への進化

エクサウィザーズの包括的支援

【文化醸成】DXブートキャンプ



- 社長自らのコミットメント
- 経営層・部長クラスが全員参加
- DX/AXに対する意識が「やらねば」に変化

【人財育成】 全役員・全社員対象のDXアセスメント



- exaBase DXアセスメント&ラーニングを
全役員・全社員向けに提供
- ボトムアップでの課題解決の機運を後押し

【現場構築】 exaBase Studioによる現場主導変革



- exaBase Studioを活用したSmall
Successプロジェクトが社内で組成
- AX推進人材がAIエージェントを開発できる
環境を構築

効果

トップダウン×
ボトムアップの
文化定着

全従業員がDX/AXの
担い手となる体制

現場主導のAI活用
による自動化・効率化

エネルギープラット
フォーマーへの進化

各社をとりまく課題

AIの進化が加速する中、
セキュリティと業務効率化
の両立が問われている



技術変化のスピード
に追いつくのに限界



セキュリティ審査と
ガバナンスの限界



データ活用と
安全保障のジレンマ



ポリシーやガバナンス
ルールの策定・運用、継続
的なチェック体制の維持
は困難な状況に

exaBase コーポITエージェントを 今春トライアル開始予定

第一弾はセキュリティチェック領域において最初のポリシー
策定から日々の審査業務までをAIエージェントが包括的にカバー

①自社独自の審査基準 への対応

セキュリティポリシー自体の
策定から各社のセキュリティ
基準に沿った回答案を
AIエージェントが策定

②根拠条文の提示による 正確性の担保

AIによる回答には、その根拠
条文が必ずセットで提示

③数百ページにおよぶ 文書精査の負担を軽減

大量の情報源から必要な情報
を抜き出すため、時間を大幅
に短縮

④導入後の定期的な 再評価をサポート

規約の改定など定期的に
情報を更新し、リスクを把握



今後の展開

セキュリティチェック
以外をサポートする
機能も拡張し、各社の
インフラ系ツールや
AIエージェント、SaaS
等のシステム管理の
“司令塔”として機能
させていく

認知機能AI診断支援アプリは国内における治験開始にむけた届出をPMDAに提出完了



製品概要

スマートフォン等を通じて取得した
「音声」から認知機能进行分析するSaMD⁽¹⁾



音声で分析



1分間の自由会話



精度95%⁽²⁾



スマホで完結



背景

- ・ 超高齢化への進展と新薬の承認などによる認知症検査への需要拡大
- ・ 厚労省より「優先審査対象品目」に指定
- ・ 実用化への確実な道筋のもと、承認取得に向けた治験を開始



本治験の特徴

- ・ 診断系SaMDに最適化した治験デザイン
- ・ プロセスの極小化（検査項目の絞り込み、来院回数1回で治験参加者の負担を軽減）
- ・ 最短期間・低コスト



今後の展望

- ・ 優先審査を活用し、2026年度内の承認取得・社会実装を目指す

継続した事業成長に向けて注目いただきたい4つのポイント



1. 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
- 大企業の全社変革から現場に入り込むFDE¹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



2. 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



3. 強固なパートナーシップ

- NTTドコモビジネスに加え、Dirbatoとの業務提携も開始
- 業界のリーディングカンパニーとの協業も今後推進
- 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



4. 年々拡大するTAMポテンシャル

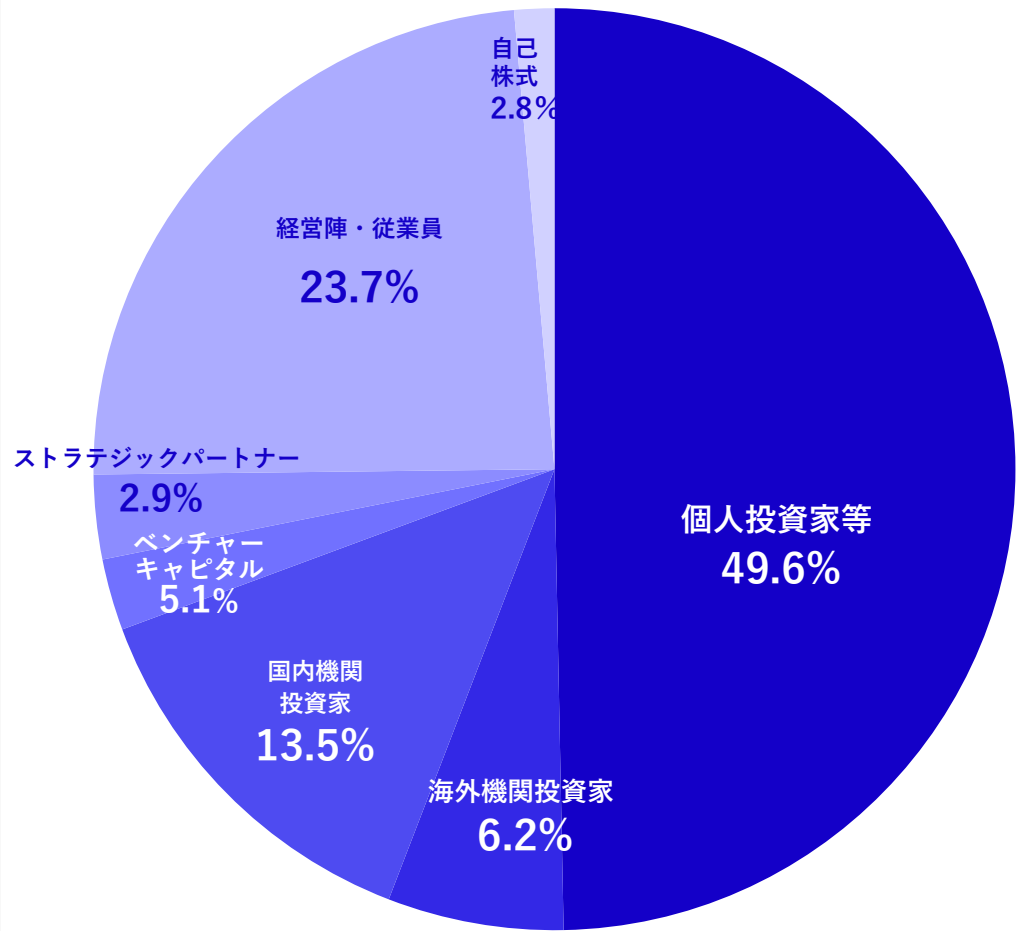
- いま見えているだけでも、当社事業の対象市場は拡大
- "AI is eating Software"
- 既存SaaSとしての戦い方でなく、これから更に拡大していくAIプロダクト/サービスに向き合う挑戦者として事業を展開

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（2025年12月末時点）	
従業員数	613名（連結、2025年12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 3 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 3 四半期
流動資産	5,518	5,229	6,032
現金及び預金	3,489	3,008	3,442
売掛金及び契約資産	1,851	1,870	2,126
その他の流動資産	178	349	462
固定資産	4,413	1,795	2,308
有形固定資産	320	10	39
無形固定資産	3,544	1,406	1,800
のれん	894	56	17
顧客関連資産	1,746	1,030	962
ソフトウェア	903	319	821
投資その他の資産	548	377	467
資産合計	9,931	7,024	8,340

(百万円)	2024年 3 月期	2025年 3 月期	2026年 3 月期 第 3 四半期
流動負債	1,806	2,065	2,013
1 年内返済予定の 長期借入金	300	600	300
未払金	660	350	425
未払費用	460	432	471
その他流動負債	385	682	816
固定負債	3,141	2,419	2,461
長期借入金 ⁽¹⁾	2,550	1,950	2,025
その他固定負債	591	469	436
純資産合計	4,983	2,539	3,866
資本金	2,401	2,440	2,477
資本剰余金	4,555	4,588	4,629
利益剰余金	-860	-3,437	-2,742
自己株式	-1,203	-1,182	-693
その他	91	129	195
負債及び純資産合計	9,931	7,024	8,340

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

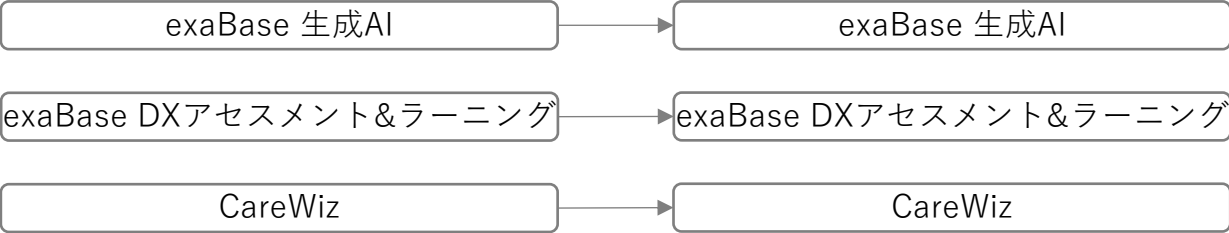
AIプロダクト事業をより一層加速していくため、顧客の現場に深く入り込んでニーズを探索していく事業を集約

旧セグメント(～FY2025.3)

新セグメント(FY2026.3～)

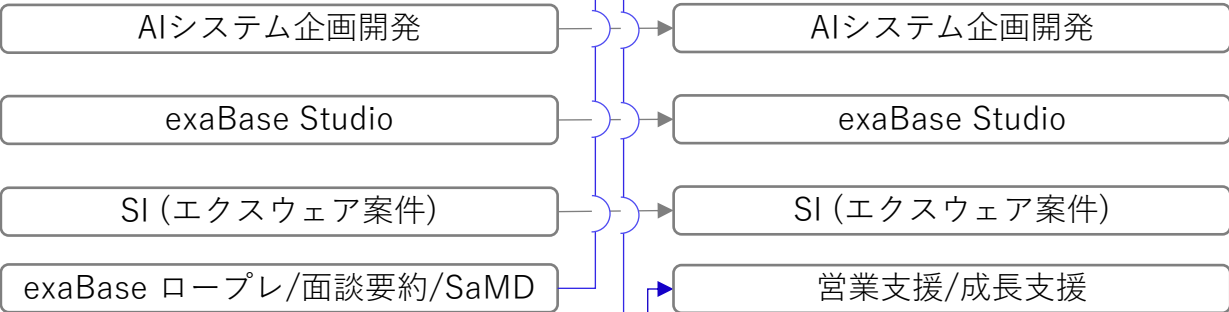
セグメント名

AI
プロダクト



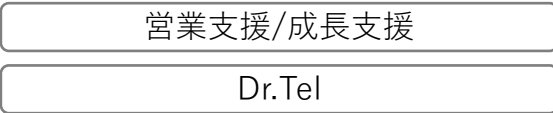
AI
プロダクト

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



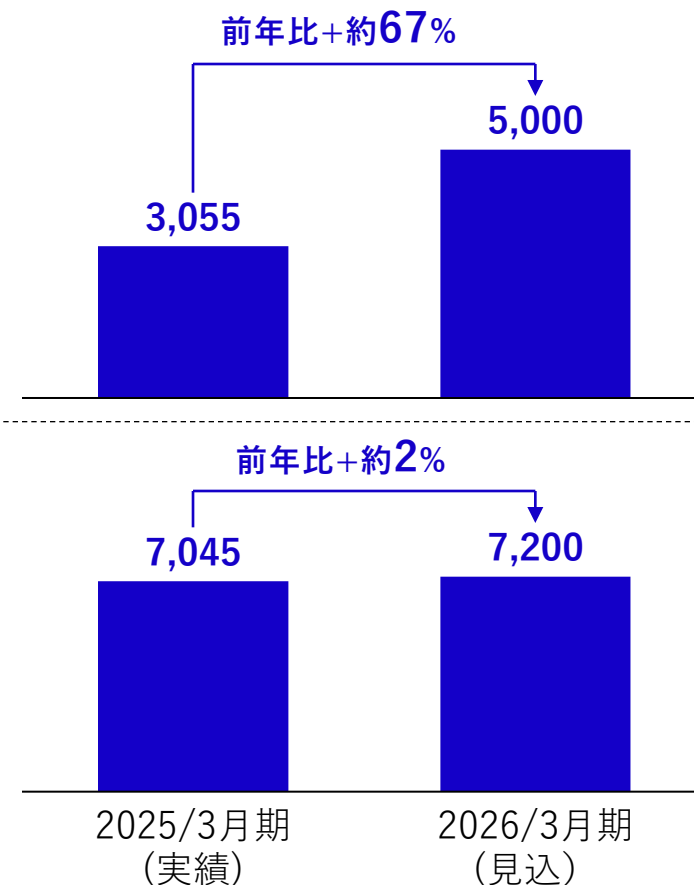
AI ソリューション サービス

- 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、金融機関からの借り入れ、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。