

2027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)

2026年8月12日



1 2027年3月期 第1四半期決算サマリー

2 セグメント別業績概況

3 ビジネス・アップデート

4 2027年3月期 通期業績見通し

5 Appendix

01.

2027年 3 月期 第 1 四半期決算サマリー

2027年3月期第1四半期連結業績

売上高	営業利益
3,448 百万円 (YoY + 41.0 %)	200 百万円 (YoY + 39.0 %)

セグメント別業績

AIプロダクト事業

売上高	営業利益
1,585 百万円 (YoY + 50.6 %)	518 百万円 (YoY + 9.1 %)

AIソリューションサービス事業

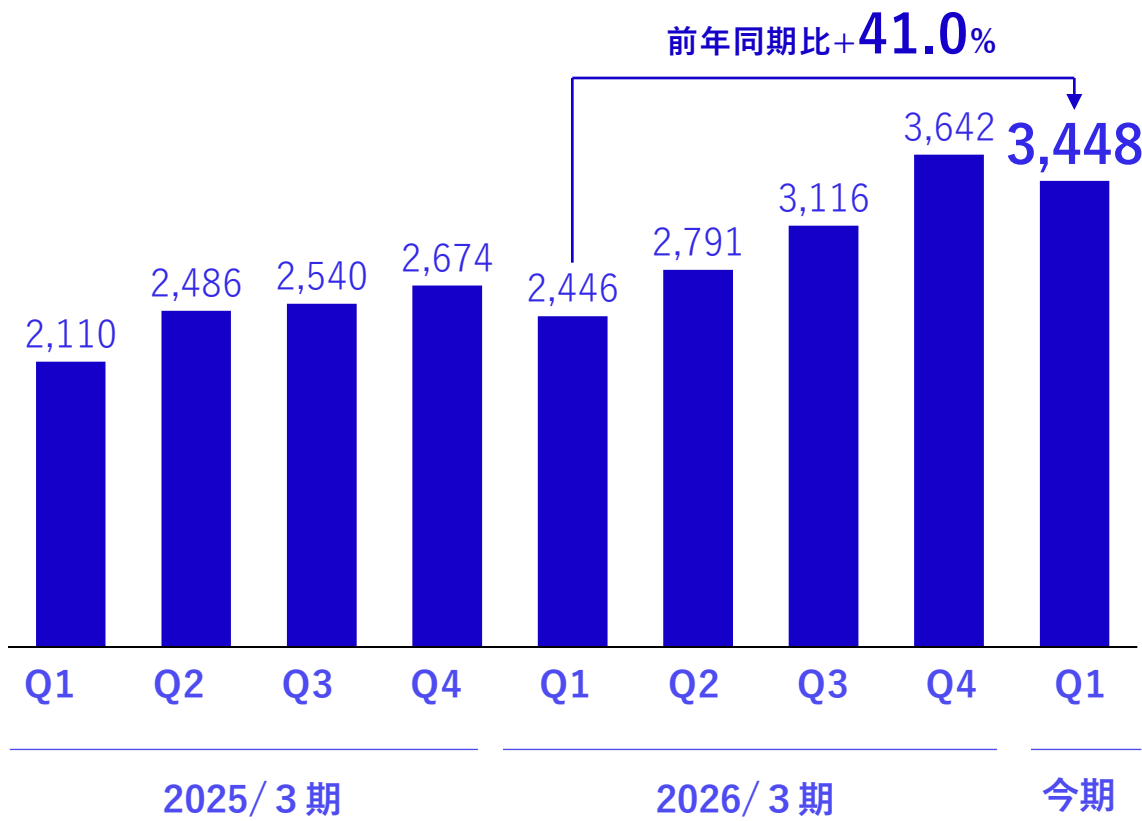
売上高	営業利益
1,909 百万円 (YoY + 31.1 %)	450 百万円 (YoY + 44.6 %)

Q1主要トピックス

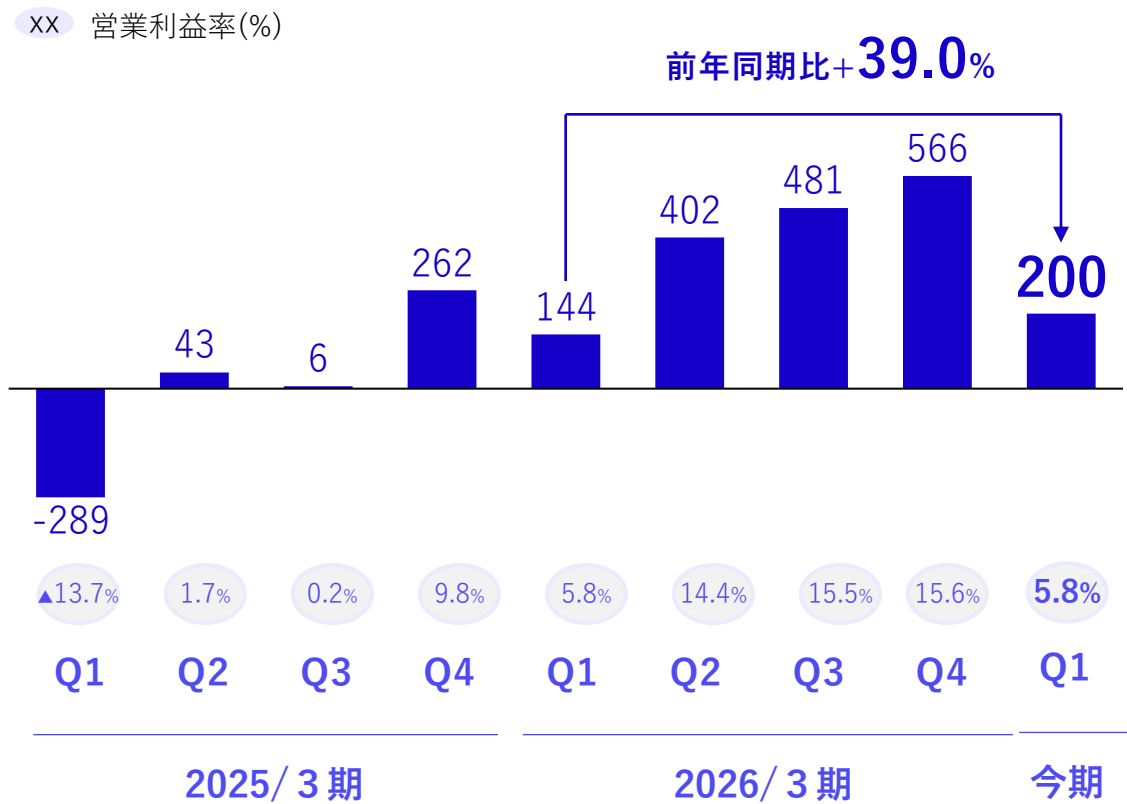
- 売上高/営業利益ともに第1四半期として過去最高の着地
- MS&ADグループとJVを組成 (MS&AD AX)
- 戦略子会社を順次立ち上げ
 - Exa Frontier EdgeにおいてもAIネイティブSIの開発案件を受注開始
 - 福岡を拠点にAIエージェントの社会実装を担う新会社「エクサフォワード九州」を設立
 - 未来に先駆けたAI技術開発を担う「Exa Interaction Design Lab」を設立

売上高3,448百万円(前年同期比+41.0%)、営業利益200百万円(前年同期比+39.0%)となり、第1四半期での売上高/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: %）



AIプロダクト事業の成長、
AIソリューションサービス
事業における
長期契約が増加した結果、
Q1の売上高のベースライン
が上昇

季節性の影響を受けていたQ4からQ1への減収トレンドが縮小。
Q1単体としての売上高は過去最高で順調な滑り出し

売上高のQoQ推移

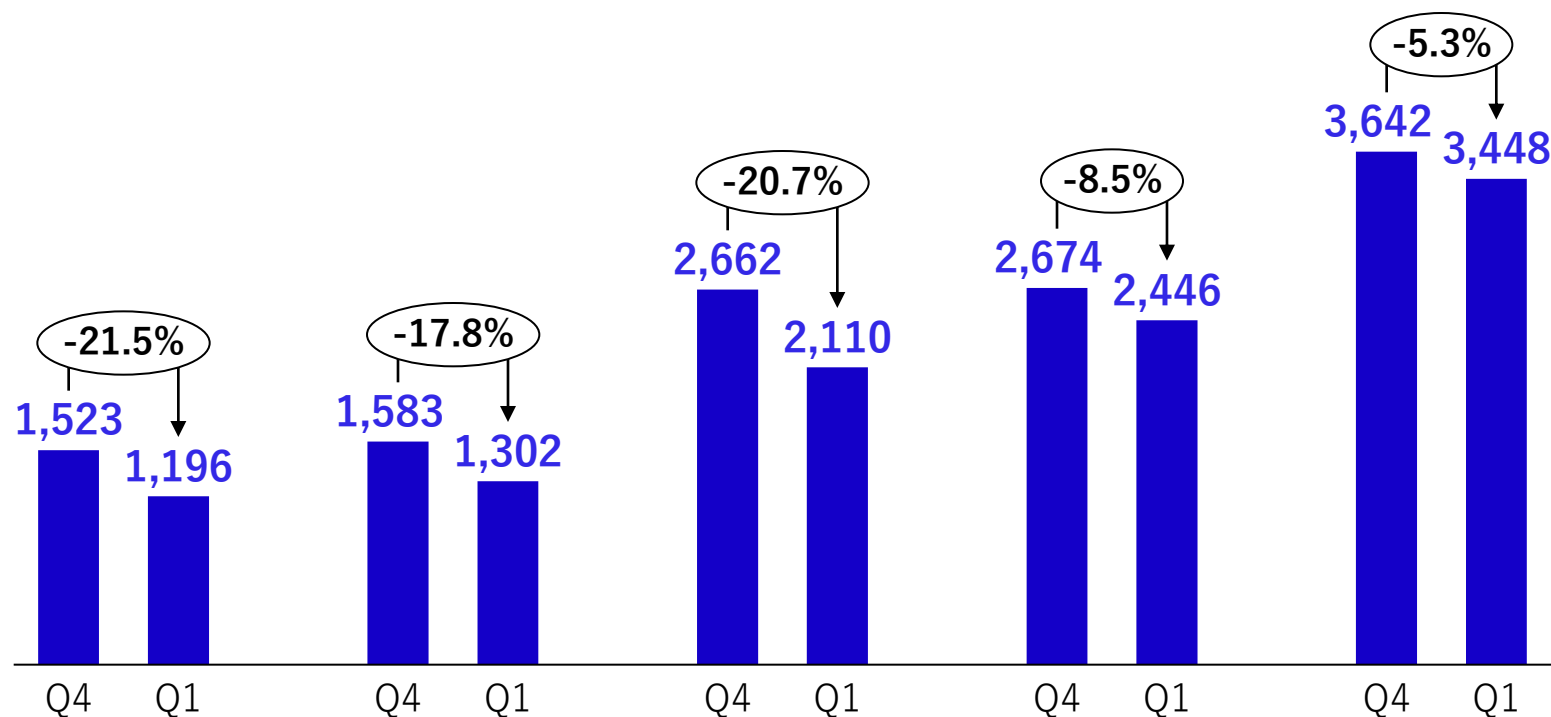
'22/3 ⇒ '23/3

'23/3 ⇒ '24/3

'24/3 ⇒ '25/3

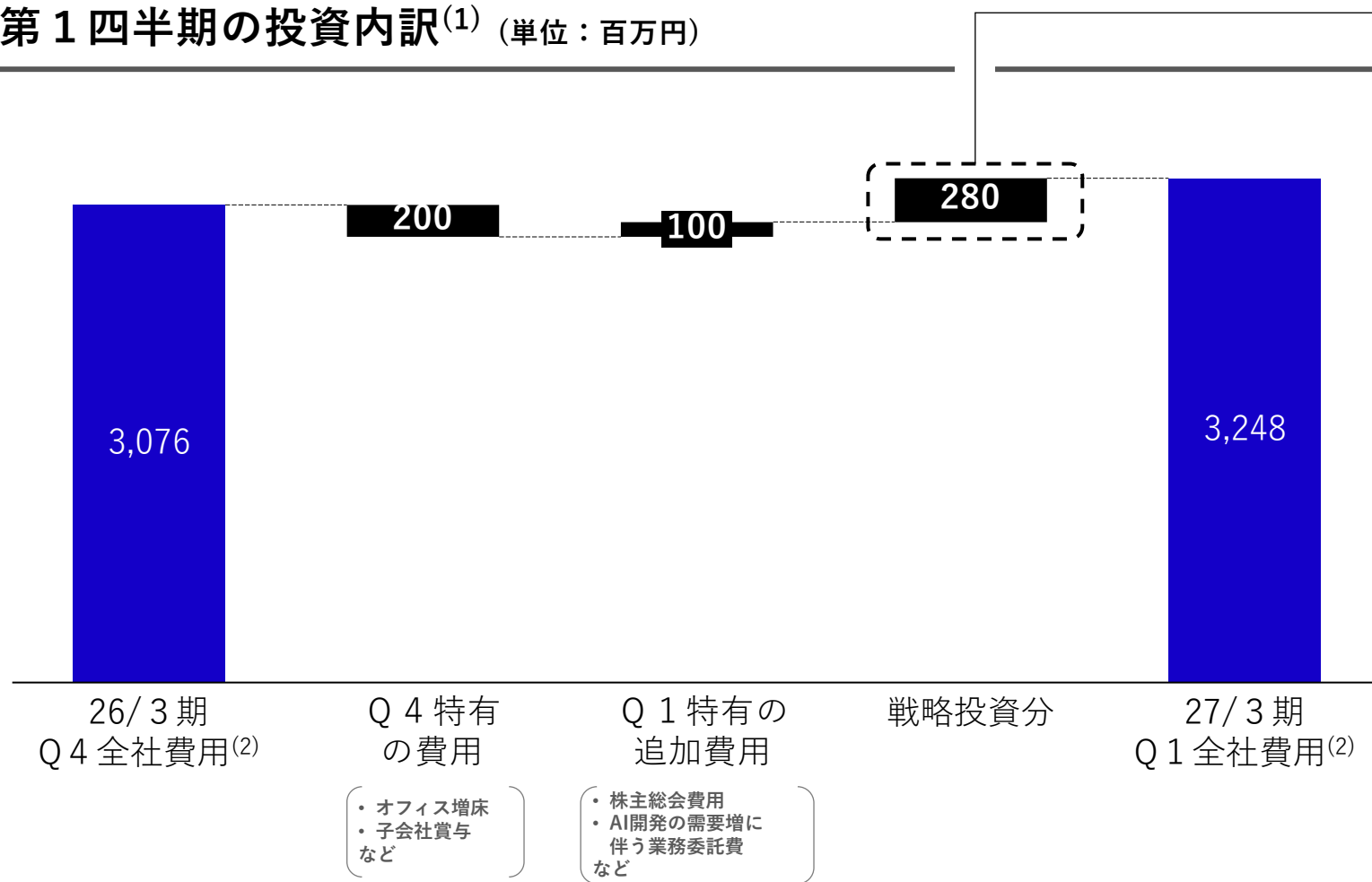
'25/3 ⇒ '26/3

'26/3 ⇒ '27/3



攻めと守りを盤石にすべく、Q1で戦略的な投資を実行

第1四半期の投資内訳⁽¹⁾ (単位：百万円)



Q1における戦略投資の内訳

- 全社セキュリティの強化
 - ・ クラウド環境のセキュリティ監視・脆弱性管理を目的としたツールを導入
- AIコーディングエージェント
 - ・ Claude team planの導入
- LLMコスト最適化の研究開発
 - ・ Exa Interaction Design LabにおけるR&D投資
- 人件費増加
 - ・ 新卒・中途の採用増
 - ・ 賞与制度の導入
- コーポレートアクション
 - ・ 子会社/JV設立
 - ・ プライム市場移行準備

(単位：百万円)		2026/6 連結累計実績	2025/6 連結累計実績	YoY成長率/差分
1	売上高	3,448	2,446	+41.0%
	売上原価	1,463	773	-
2	売上総利益	1,984	1,672	+18.7%
	売上総利益率	57.6%	68.4%	-10.8pt
	販売費及び一般管理費	1,784	1,528	-
3	営業利益	200	144	+56
	営業利益率	5.8%	5.8%	0 pt
	営業外収益	0	2	-
	営業外費用	32	7	-
4	経常利益	168	139	+29
	特別利益	0	1	-
	特別損失	0	0	-
5	税金等調整当期純利益	168	140	+27
	法人税等合計	78	68	-
6	当期純利益	89	72	+16
7	親会社株主に帰属する当期純利益	87	66	+20
a	EBITDA	329	235	+94

連結業績トピックス

- 1
引き続き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+41.0%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
段階利益も着実に黒字を計上
- a
EBITDAも前年同期比+94百万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1.5倍超の成長に加え、AIソリューションサービス事業も+31.1%の高成長。需要増に対する業務委託費の増加で粗利率は一時的に悪化もQ2には改善見込み

AIプロダクト事業

指標	27/3 Q1 (単位：百万円)	26/3 Q1 (単位：百万円)	YoY成長率/ 差分
売上高	1,585	1,053	+50.6%
売上総利益	1,139	938	+21.4%
売上総利益率	71.8%	89.1%	▲17.2pt
営業利益	518	474	+9.1%
営業利益率	32.6%	45.1%	▲12.5pt

概況

- 売上高は50%超の成長率
- 広告宣伝費の増加に加え、主にセールステック領域における開発費の増加に伴い、利益率はYoYでは減少も今後改善の見込

AIソリューションサービス事業

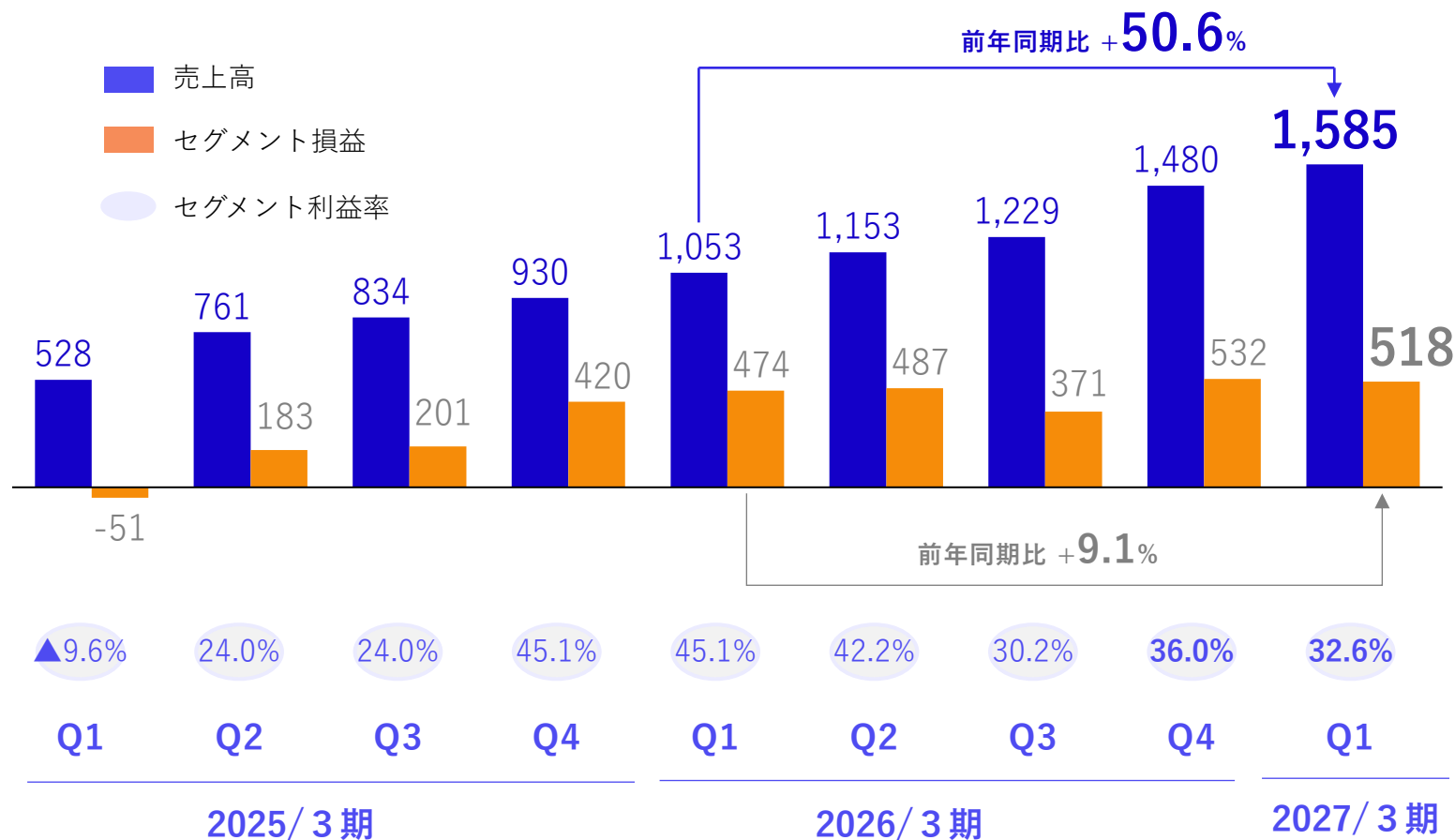
指標	27/3 Q1 (単位：百万円)	26/3 Q1 (単位：百万円)	YoY成長率/ 差分
売上高	1,909	1,456	+31.1%
売上総利益	889	801	+11.0%
売上総利益率	46.5%	55.0%	▲8.5pt
営業利益	450	311	+44.6%
営業利益率	23.5%	21.3%	+2.2pt

概況

- 売上高は30%超の成長となり、全社の成長を牽引
- AI開発の需要増に伴い、業務委託費が増加するも採用を進めることで今後改善の見込

売上高は1,585百万円、営業利益は518百万円で着地

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+50.6%
- エクサベース AI⁽¹⁾が好調

営業利益

- 前年同期比+9.1%
- 広告宣伝費の投下、セールステック領域における人員増の影響もありQoQで微減

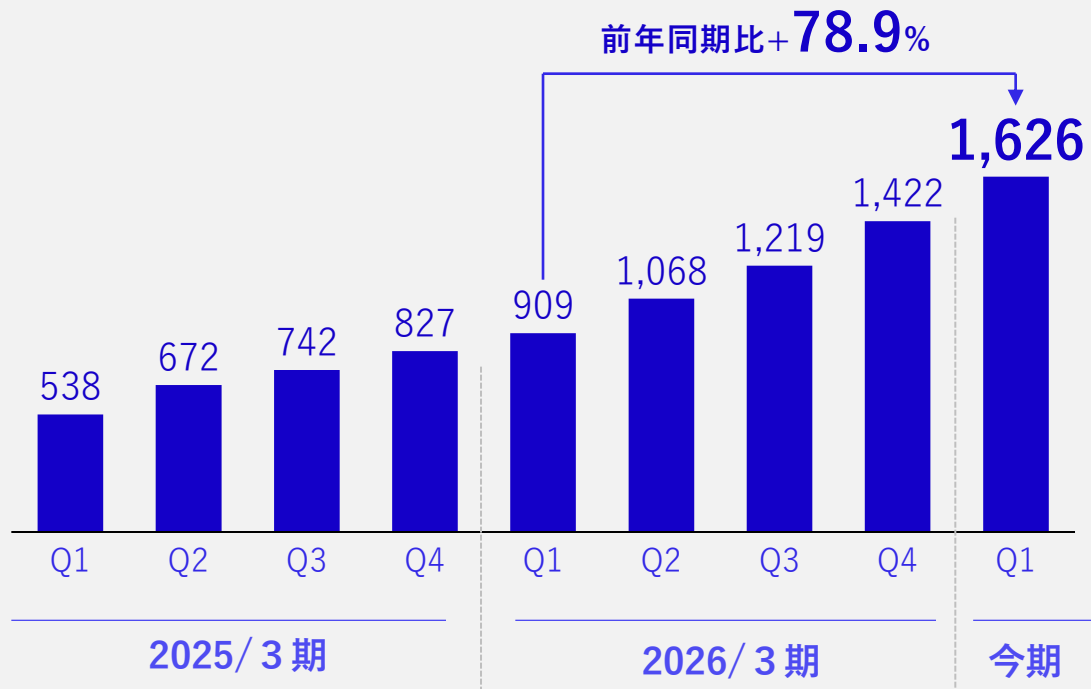
エクサベース AIをはじめとする生成AIプロダクト群は成長を牽引。
Sales Techは金融機関を中心に引き続き顧客基盤を拡大

区分	主要プロダクト	2027/3期 Q1 (単位：百万円)	2026/3期 Q1 (単位：百万円)	YoY	主要トピックス
生成AI プロダクト群	・ エクサベース AI ・ エクサベース IRアシスタント ・ その他	1,053	646	+63.0%	・ エクサベース AIが順調に成長 ・ ユーザー数は15万人を突破(2026/7時点) ・ 都道府県庁シェアは約60%
人事: HR Tech	・ エクサベース DXアセスメント & ラーニング ・ 生成AI活用テスト ・ AXハンズオン研修	270	301	-10.4%	・ 生成AI活用テストやAXハンズオン研修などが好評 ・ 昨年度のQ3を底に、売上高も右肩上がりに
営業: Sales Tech	・ エクサベース ロープレ ・ エクサベースセールスエージェント	105 ⁽¹⁾	28	+274.2%	・ りそな銀行、京都中央信用金庫、旭化成セラピューティクスなどに導入 ・ 特定顧客向け開発案件も増収に寄与
ヘルスケア: Care/Med Tech	・ 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）	101	91	+32.9%	・ 国内初⁽³⁾となる「在宅型」会話音声認知症AI診断支援アプリ（SaMD）の承認申請に向け臨床開発を開始
AIプロダクト合計 ⁽²⁾		1,585	1,053	+50.6%	

エクサベース AIの導入社数推移 (単位：社)

概況

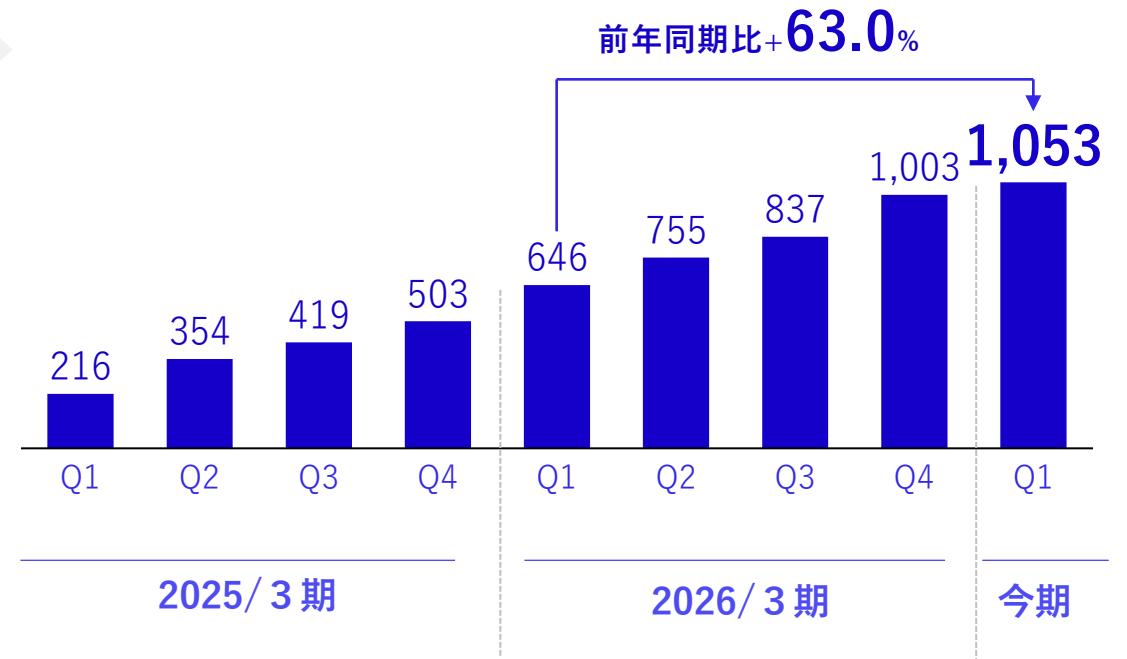
- 導入社数は、NTTドコモビジネス・ダイワボウを中心に代理店経由で特に地方の中堅中小企業の獲得が加速
- 官公庁自治体への導入も順調に推移し、都道府県庁シェアは約60%に到達



生成AIプロダクト群の売上高推移⁽¹⁾ (単位：百万円)

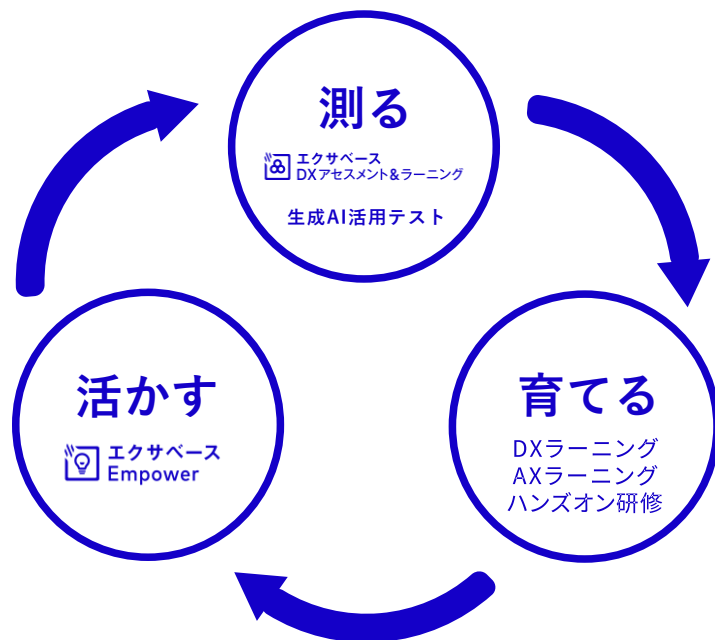
概況

- 売上高はYoYで63%成長となり、引き続きエクサウィザーズグループ全体の成長を牽引



AX人材育成のサービスラインナップ

測る→育てる→活かすの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

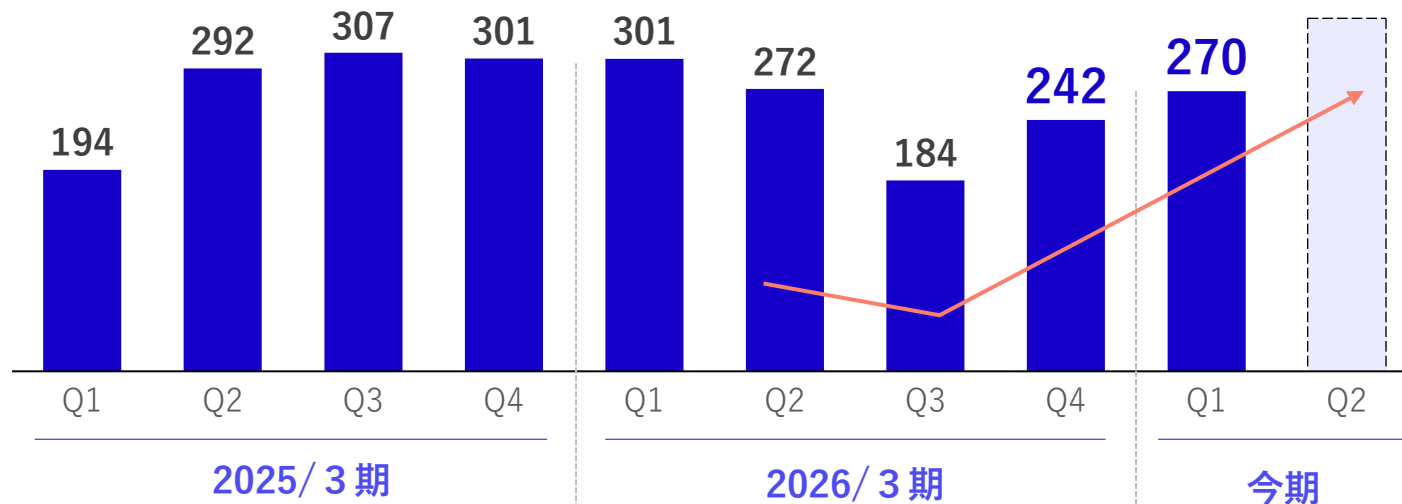


AX人材育成の案件組成が進み、QoQで成長軌道に回復

HR系サービスの売上高推移⁽¹⁾ (単位：百万円)

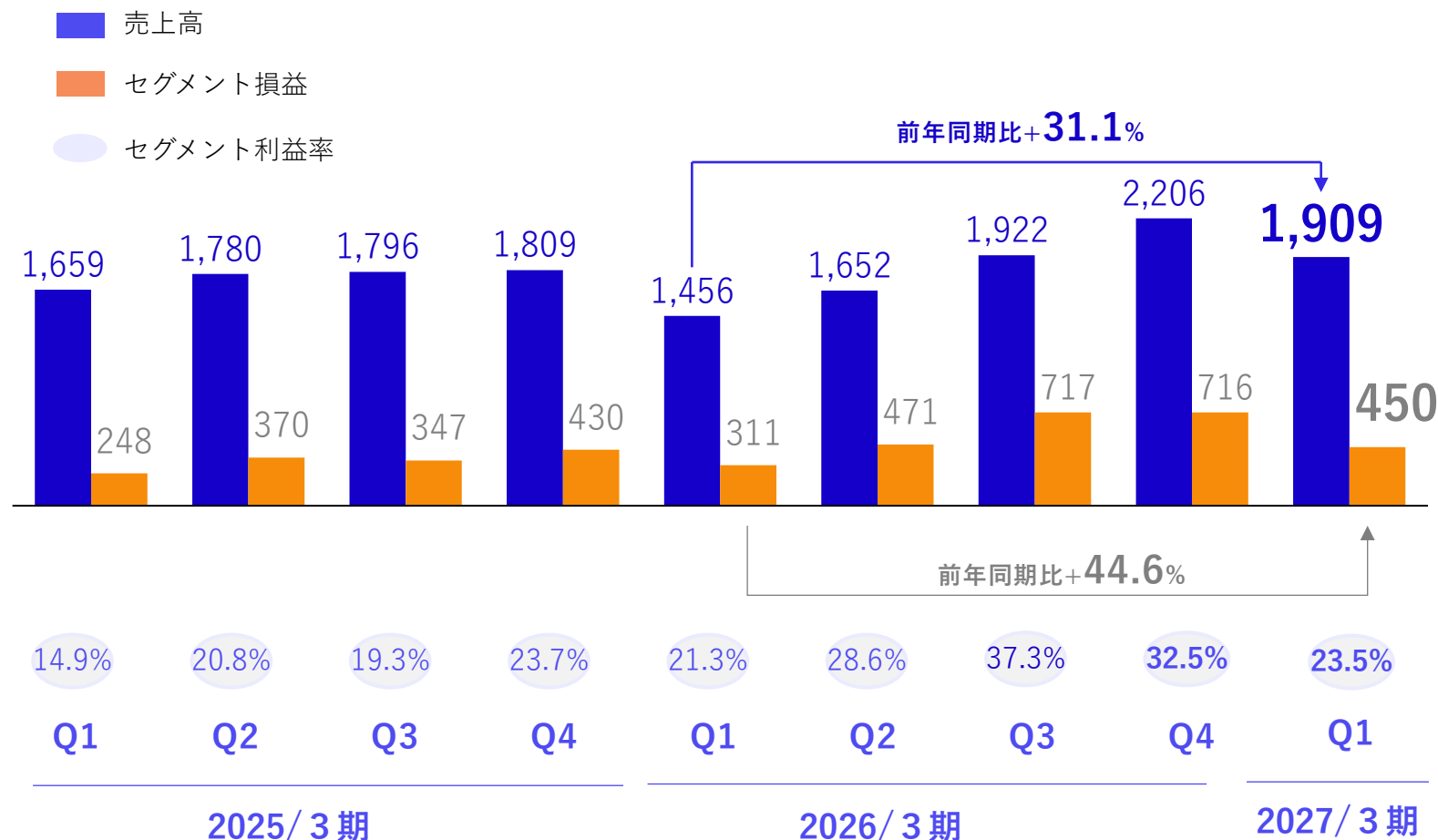
概況

- エクサベース DXアセスメント & ラーニングの累計ユーザー数は43.8万人、導入社数は2,500社を突破
- 生成AI活用テスト、ハンズオン研修などの立ち上がりは好調
- Q2は好調に推移しており、過去最高の売上高となる見込み



売上高は1,909百万円、営業利益は450百万円となり
第1四半期として過去最高の数値で着地

売上高推移（単位: 百万円）



主要ハイライト

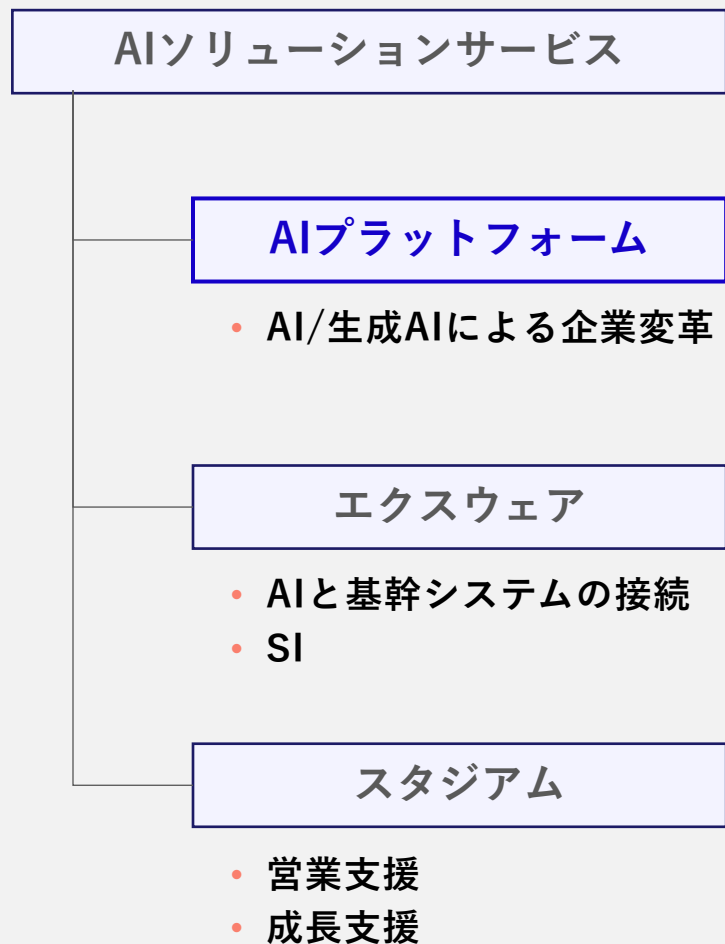
■ 売上高

- ・ 前年同期比 + 31.1%
- ・ 前年度下期に引き続き大型案件組成が順調
- ・ Q2も順調に進行中

■ 営業利益

- ・ 前年同期比+44.6%と大幅な増益を達成
- ・ AI開発の需要増に伴い業務委託費が増加するも、採用強化/業務提携（後述）で今後改善見込み

セグメントの内訳



長期にわたり関係を構築している顧客ほど案件単価が上昇。

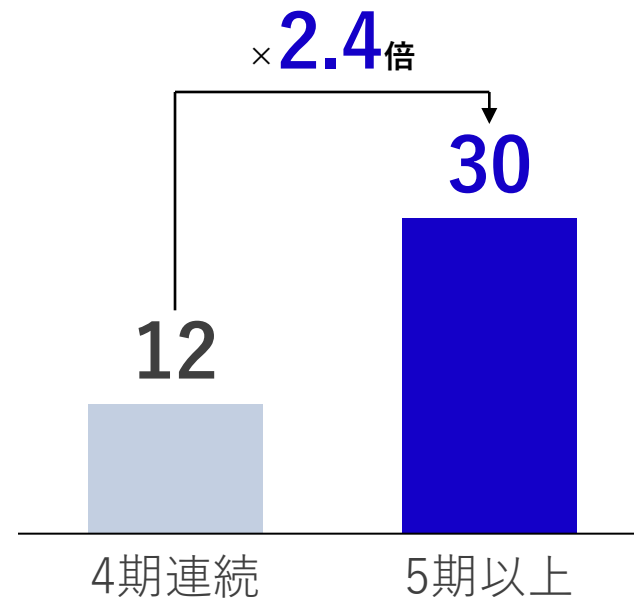
長期継続顧客⁽¹⁾の動向

長期継続顧客による
売上高シェア

65%

長期継続期間別の平均案件単価

(単位：百万円)



AISSの利益率のさらなる向上に向けて、2つのドライバに対してアクションを継続中

■ ドライバ ① リソース確保

打ち手

外部パートナーのみに頼らない体制の構築

採用

約40名を採用予定

- うち25名は7月末までに入社済であり、Q2以降案件に順次アサイン可能な見込

業務提携

テクノプロとAX人材育成にかかる業務提携にむけた基本合意書を締結（後述）

M&A

積極的なソーシングを実施中

■ ドライバ ② AI利用の最適化

打ち手

営業活動からデリバリーまで AIの徹底的な利活用による業務工数の削減/付加価値創出時間の捻出



03.

ビジネス・アップデート

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

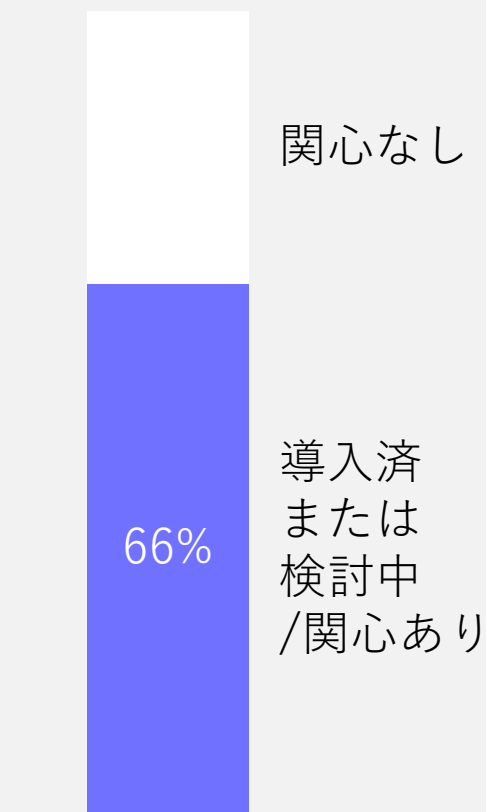
× **2**倍

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」、

AIエージェントが普及した未来では「業務変革」「安心・安全なガバナンス設計」「AIユニットエコノミクス」が成り立つ企業こそが優位性を持てる世界に進化

企業の優位性



業務変革



安心・安全な
ガバナンス設計



AIユニット
エコノミクス

1 業務変革

AI-NATIVE WORKFLOW

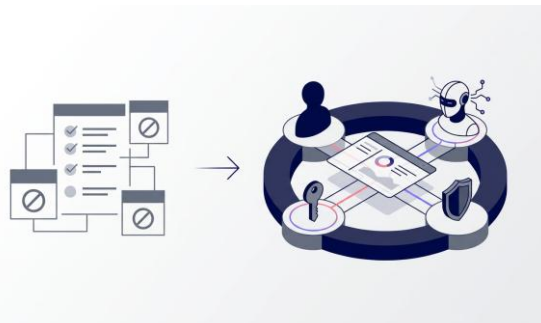
個別最適なPoCから、
AIを前提とした業務プロセス改革へ



2 安心・安全なガバナンス設計

AI WORKFORCE GOVERNANCE

利用ルール・禁止事項の整備から
人・AI・権限・責任の統合



3 AIユニットエコノミクス

AGENT FINOPS / AI UNIT ECONOMICS

トークン消費のコスト管理から
成果とAI総コストの継続最適化



人が担う役割

対話する、問いを立てる、AIユニットをマネジメントする、責任をとる

当社のサービスラインナップ

AIぐるぐるモデル+exaBase Studio

- AIソリューションサービス
- 汎用的なAI/生成AIプロダクト群

AI現場実装支援

エクサフォワード九州

AIネイティブSI

エクサフロンティアエッジ

AX人材育成

AIセキュリティ

エクサセキュリティ

研究開発

エクサイインタラクション
デザインラボ

1 業務変革

AI-NATIVE WORKFLOW



AIファーストカンパニー
への変革



AI開発内製化



AI駆動開発



AIを使いこなす人材
育成

2 安心・安全な
ガバナンス設計

AI WORKFORCE GOVERNANCE



AIをマネジメント
するスキルの獲得



AI/生成AI時代の守り
の構築

3 AIユニット
エコノミクス

AI UNIT ECONOMICS



AIをマネジメント
するスキルの獲得



LLMコスト最適化

来たる未来に向けて、AIそのものだけでなく、
AIを現場に実装していくきめ細やかな部分も支援しながら企業の変革を進めている

Living Spec生成サービスを提供開始

EXA FRONTIER EDGE

Exa Frontier Edge、
AIがソースコードを起点に仕様書を復元する
「Living Spec 生成サービス」を提供開始

ブラックボックス化した既存システムを解析し、
属人化した仕様理解を形式知として復元。
保守コストとセキュリティ対応の負荷を軽減。

課題感

- レガシーシステムにおいて仕様書がない、あるいは実態と乖離した運用が散見
- 開発経緯・知見の引き継ぎもなく、保守コスト・セキュリティ対応の負荷は増大

サービス概要

既存システムのコード等をAIが分析し、
実態に即した仕様書を作成するサービス

- AIがソースコードを解析し、仕様書を逆生成
- 逆生成した仕様書を周辺情報で補完

関西電力グループの「モアクト」とプロジェクトを実施

ソースコードから最新仕様書を自動復元し、
企画からリリースまでの高速化を目指すプロジェクトを開始

ソースコード
から仕様書を
高速で復元

バックエンド
ソースコード

Living Spec
生成AI

機能要件
データ要件
外部IF
画面
バッチ
通知
利用者権限
非機能要件
8領域/100ユースケース

復元した仕様書を
起点にした
取り組み

テスト環境の短期立ち上げ [完了]
モックAPIを一週間で構築
バックエンドを待たず検証

開発プロセス全体の再設計 [着手]
AI：調査・分析・文書化
人：レビュー・判断・承認

仕様書の継続更新 [構築中]
コード変更に従って
実装と仕様の乖離を防止

インパクト

3ヶ月から3週間へ

■ 今後期待される効果¹⁾

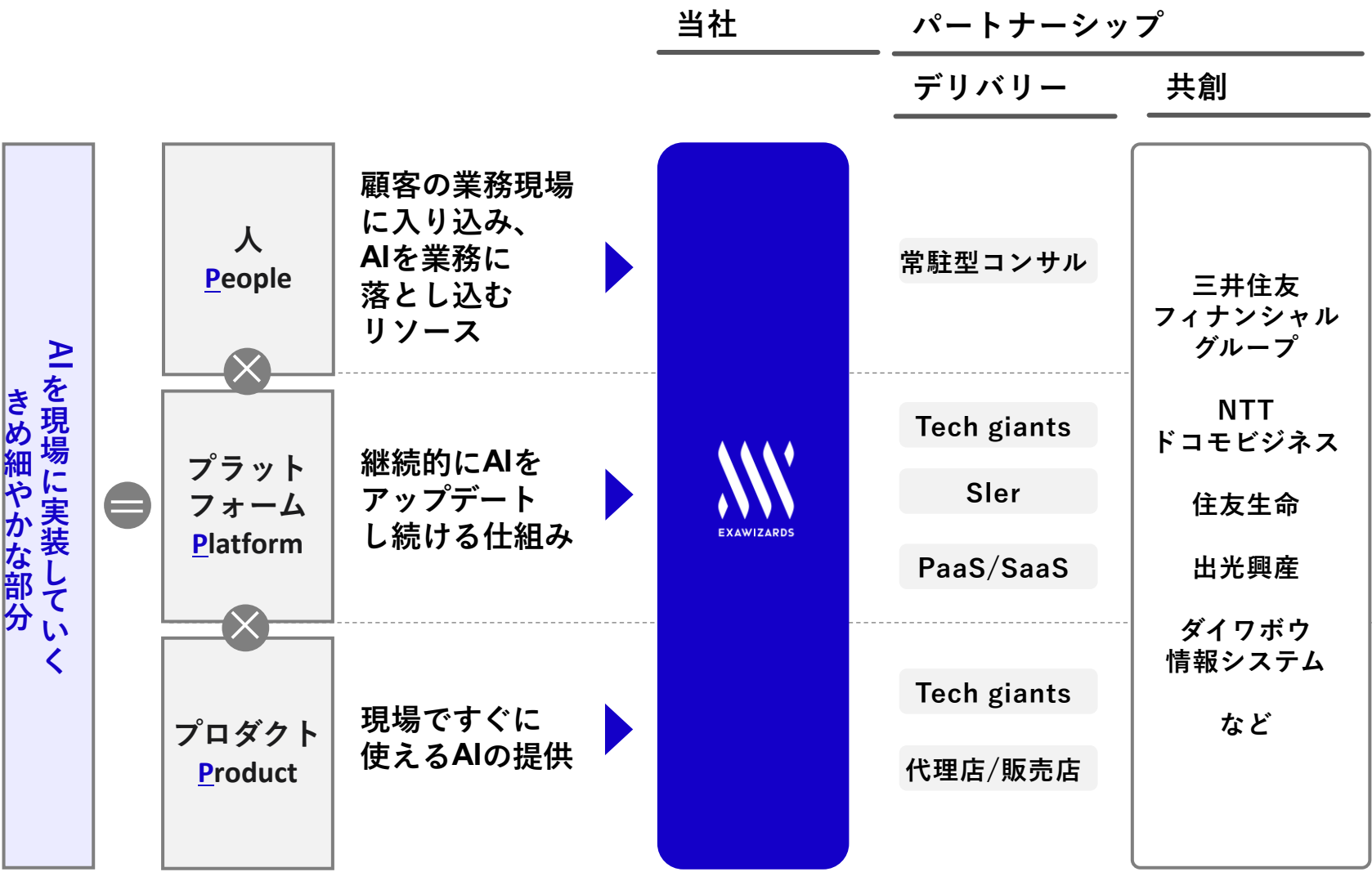
リリース期間
1/2

仕様に基づく初期回答
80%以上

要件定義を大幅短縮

仕様の常時最新化

当社とパートナーの強みを組み合わせ、AI実装の付加価値を強化



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
- 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
- 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

3P戦略の進捗：テクノプロ・ホールディングスと戦略的提携を合意

国内最大規模の技術系人材サービスを提供するテクノプロ・ホールディングスと戦略的提携に向けた基本合意書を締結



■ 両社のシナジー

EXAWIZARDS

- 旺盛な大企業向けのAI開発需要
- スキル判定、育成を体系化したAI/生成AIエンジニアの育成ノウハウ

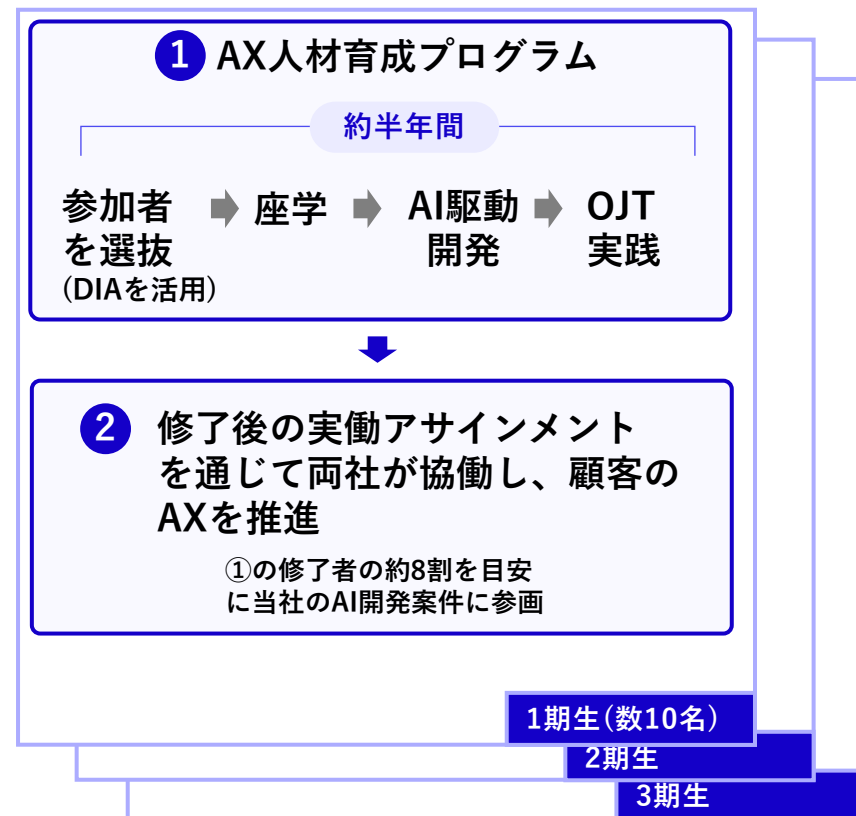


TECHNOPRO

- 日本最大級のエンジニアを有するSES
- エンジニア育成に向けた豊富なキャリアパス

基礎スキルの習得からOJTを通じた実案件までを一気通貫で行い、両社で企業のAI実装を加速

取り組み概要



今後の展望

1期生の取り組み結果も踏まえ、将来的にはテクノプロの約30,000名のエンジニアをAX人材として育成することも視野

資本業務提携先との取り組みも順調に進捗しており、Q1ではMS&ADグループともJVを組成

資本業務提携先との取り組み進捗状況

過去の取り組みは着実に成果を創出

出光興産

- 「AI活用の日常化」から「業務プロセス変革による定量成果の創出」へと進展
- 外航船配船の最適化モデルシステムを共同開発し、2025年4月より運用開始
 - 計画立案時間を最大4割減、年間最大数億円規模の運航コスト削減見込み

住友生命保険

- AIを活用した営業職員のロールプレイングシステムの現場運用が継続中
- 様々なお客さまを想定したAIアバターと、台本のない自由なロールプレイングが可能なAIロープレを現場で活用

NTT
ドコモビジネス

- AIエージェントの構築のみならず、AIプロダクトの拡販まで幅広く連携
- 約200種の「AIエージェント」を共同で構築し、ドコモビジネスの通信基盤とセットで拡販
 - エクサベースAI、エクサベース ロープレを自治体や金融機関等を皮切りに販売

三井住友
フィナンシャル
グループ

- 共創型パートナーシップとして資本業務提携を締結
- SMBCグループ内の業務改革による 業務効率化・高度化
 - AX人材育成の推進と新規ビジネス 創出

MS&ADグループとも取り組みを開始

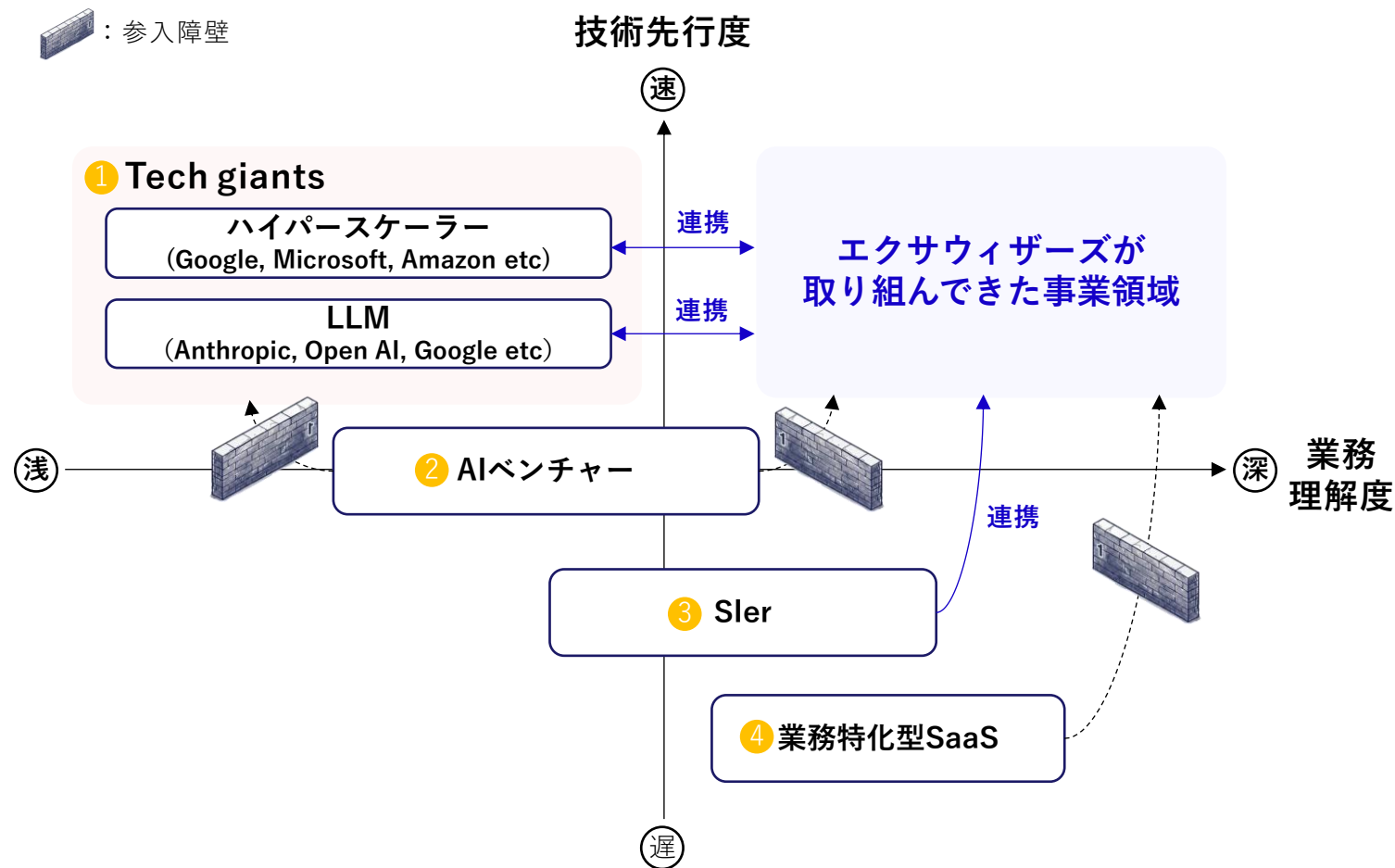


設立会社の役割

- 幅広い保険業務領域において AIユースケースの検討からPoC、開発・運用までを一気通貫
- AIソリューションの共創
AI開発環境および社内ガバナンスの構築
 - AIプロフェッショナル人財の育成

先進的な技術と深い業務理解を組み合わせることで事業優位性を獲得

エクサウィザーズのポジショニング



戦略的意味合いと当社の優位性

- ① 世界を先導するTech giantsはローカルプレイヤーと組んで国内にAI浸透を図る方針
⇒ 顧客基盤、AI導入実績において信頼・実績のある当社は最善の相手先
- ② 規模・業態・業務スコープが限定的ゆえにTech giantsとの連携が相対的に弱い
- ③ AI駆動開発時代のビジネスモデル変革を迫られ、単独でなく、AI専門の会社とも連携しながら現場実装を推進
- ④ 業務改善の一部のスコープに限られるためAIエージェントなどに代替されうるリスク

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

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

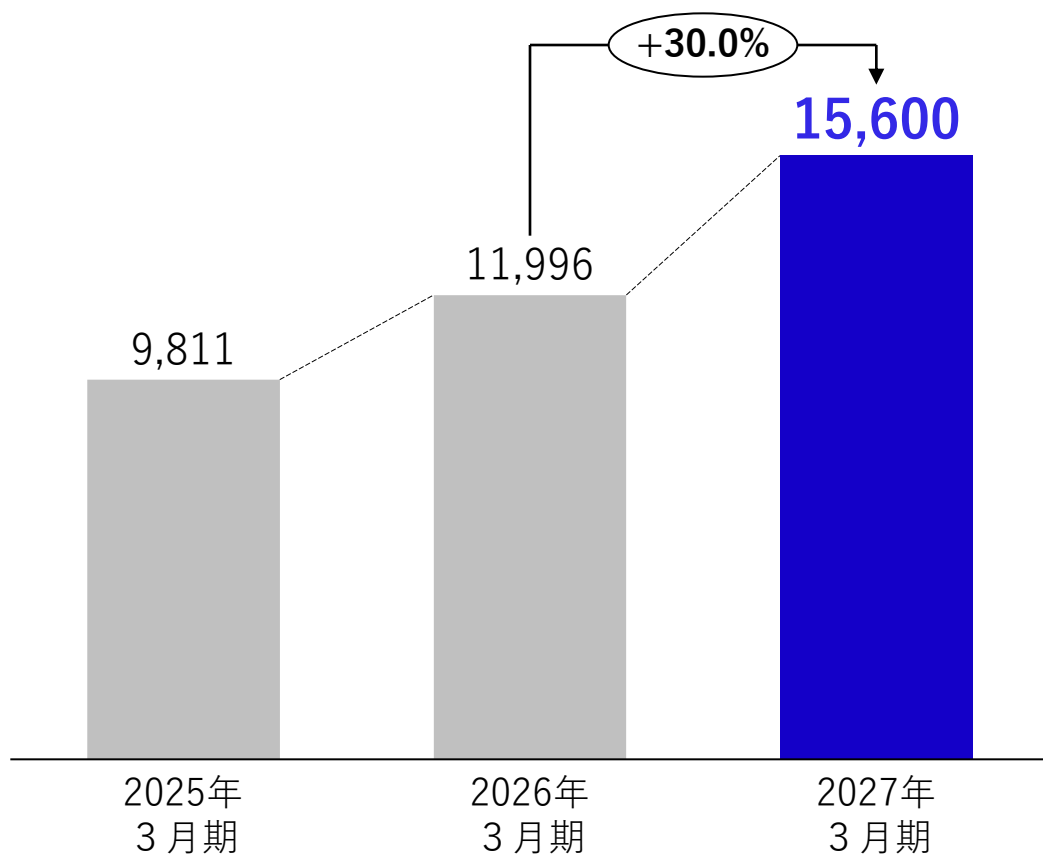
03

株主還元の強化

株主還元の強化 &
プライム市場への移行

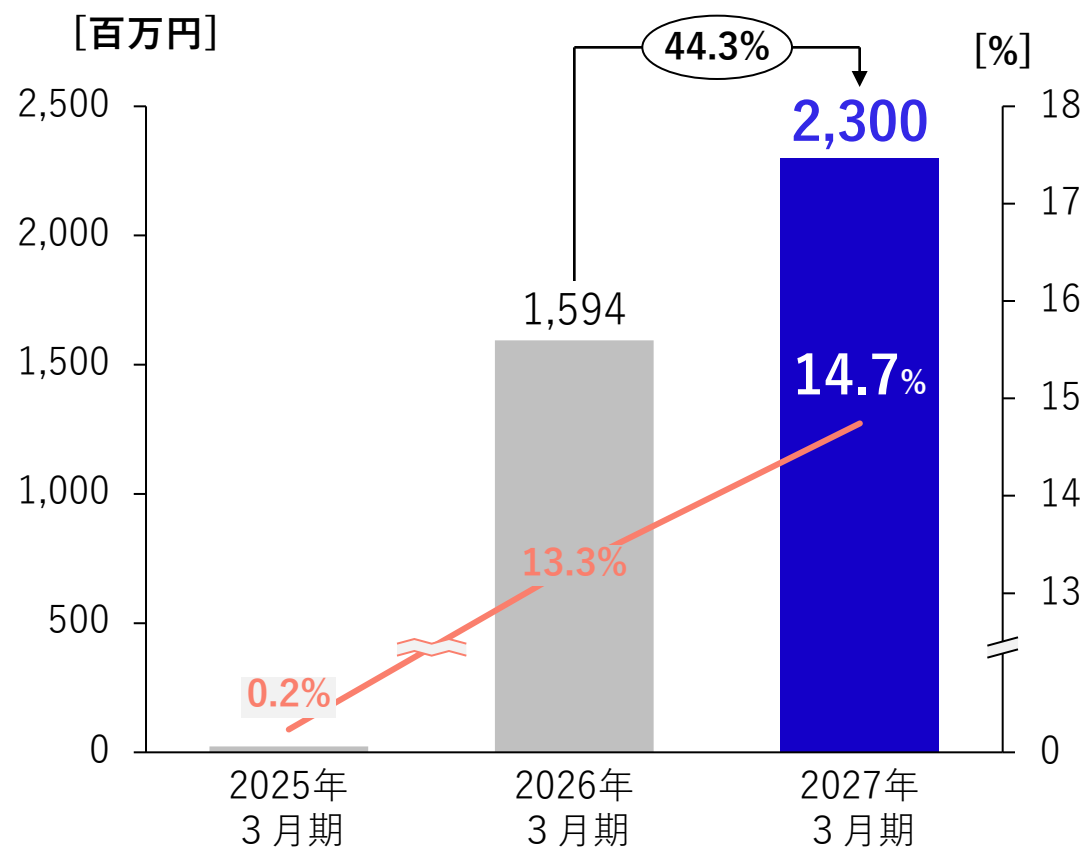
売上高15,600百万円(前年比+30.0%)、営業利益2,300百万円(前年比+44.3%)を想定

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

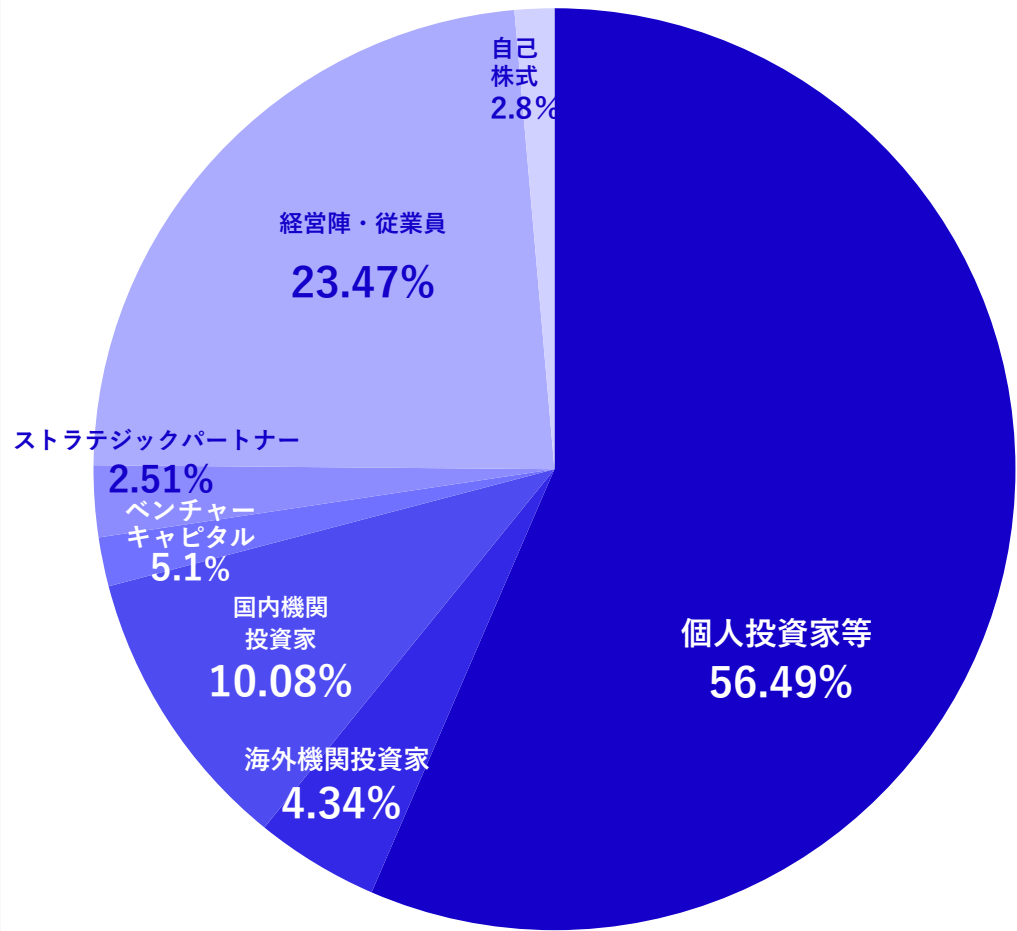


Appendix



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	52億円（2026年6月末時点）	
従業員数	659名（連結、2026年6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。

2027年 3 月期 第1四半期 連結貸借対照表

(百万円)	2025年 3 月期	2026年 3 月期	2027年 3 月期 第 1 四半期
流動資産	5,229	6,812	11,489
現金及び預金	3,008	3,979	9,194
売掛金及び契約資産	1,870	2,355	1,950
その他の流動資産	349	477	344
固定資産	1,795	2,624	2,852
有形固定資産	10	122	201
無形固定資産	1,406	1,895	2036
のれん	56	4	0
顧客関連資産	1,030	939	916
ソフトウェア	319	951	1,119
投資その他の資産	377	606	615
資産合計	7,024	9,436	14,342

(百万円)	2025年 3 月期	2026年 3 月期	2027年 3 月期 第 1 四半期
流動負債	2,065	2,606	2,190
1 年内返済予定の 長期借入金	600	360	360
未払金	350	775	679
未払費用	432	451	458
その他流動負債	682	1,018	693
固定負債	2,419	2,079	1,989
長期借入金 ⁽¹⁾	1,950	1,875	1,785
その他固定負債	469	204	204
純資産合計	2,539	4,750	10,161
資本金	2,440	2,491	5,202
資本剰余金	4,588	4,638	7,322
利益剰余金	▲3,437	▲1,904	▲1,816
自己株式	▲1,182	▲685	▲661
その他	129	210	114
負債及び純資産合計	7,024	9,436	14,342

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

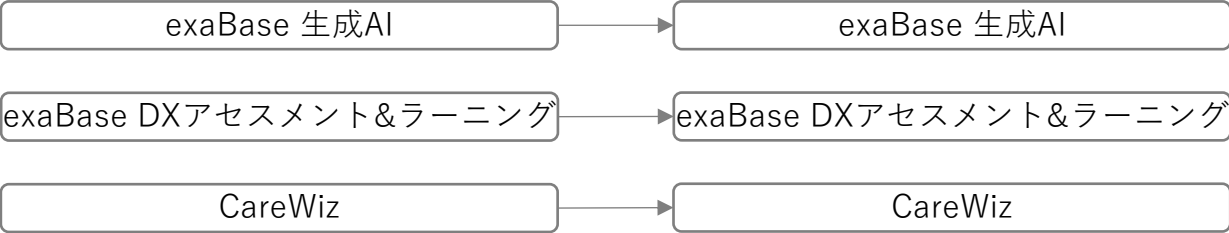
AIプロダクト事業をより一層加速していくため、顧客の現場に深く入り込んでニーズを探索していく事業を集約

旧セグメント(～FY2025.3)

新セグメント(FY2026.3～)

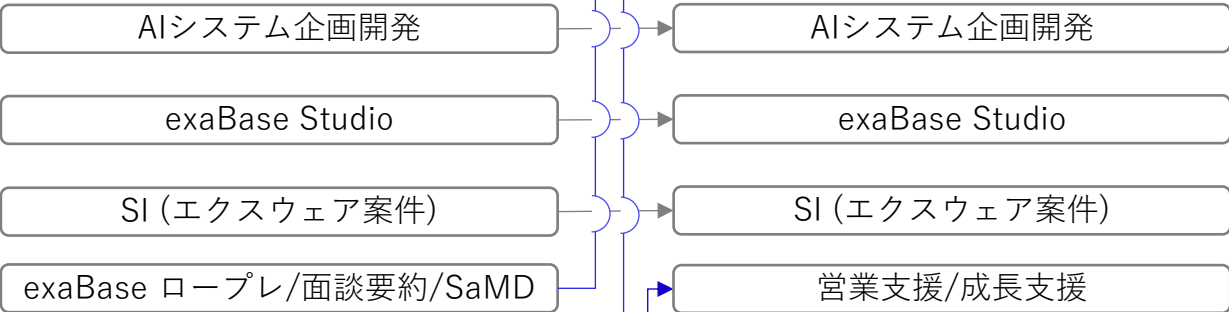
セグメント名

AI
プロダクト



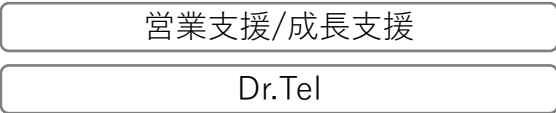
AI
プロダクト

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



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

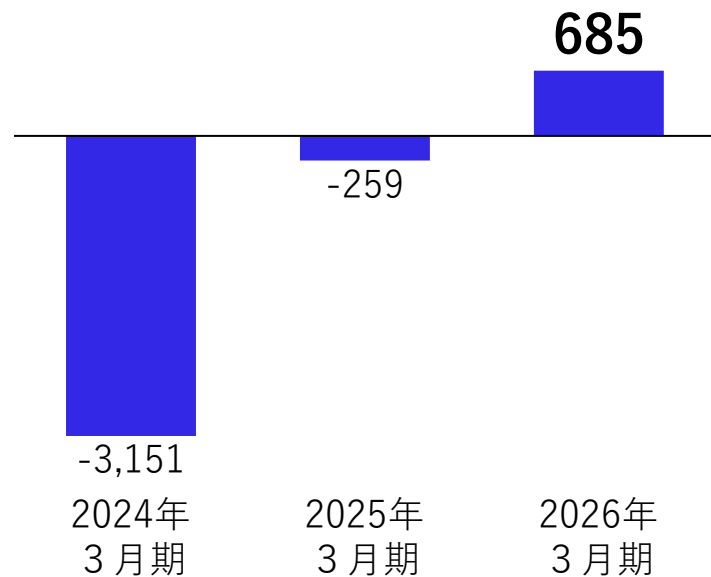
04 年々拡大する TAMポテンシャル

- 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

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

- 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。



EXAWIZARDS

AIで、ひとに力を。よりよい社会を。