

2025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)

2024年11月12日



- 1 2025年3月期 第2四半期決算サマリー
- 2 2025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 Appendix

01.
—

2025年3月期 第2四半期決算サマリー

2025年 3月期 第2四半期業績

- 第2四半期の売上高は**2,486百万円（前年同期比+19.2%）**となり、**第2四半期の中では過去最高で着地**
- 営業利益は**43百万円（前年同期比+230百万円）**となり、**創業来初の第2四半期での黒字化**
- EBITDAも**第2四半期累計で163百万円**となり、**上半期で初の黒字化**

AIプロダクト事業

- DX人材育成サービスであるexaBase DXアセスメント & ラーニング及びexaBase 生成AIが引き続き成長を牽引し、**第2四半期の売上高は753百万円（前年同期比+137.4%）と大きく成長**
- セグメント利益は141百万円（前年同期比+205百万円）**と**第2四半期での黒字化を達成**。

AIプラットフォーム 事業

- 第2四半期の売上高は1,332百万円（前年同期比+4.7%）、セグメント利益は392百万円（前年同期比+3.4%）**と堅調に推移
- 新たに東北電力とも業務提携を開始するなど**顧客により深く入り込んだ案件が増加**。exaBase Studioの活用も順調に進行しており、**昨年同等の売上規模の維持/利益率の改善が着実に進行**

その他 サービス事業

- 第2四半期売上高は455百万円、セグメント利益は20百万円と回復基調**
- スタジアムのSales Tech領域の新サービスとして、**主にコールセンター/営業業務向けに通話の録音データをもとにAIが顧客の評価基準通りにスコアリングとフィードバックを行う「Dr.Tel」をリリース**

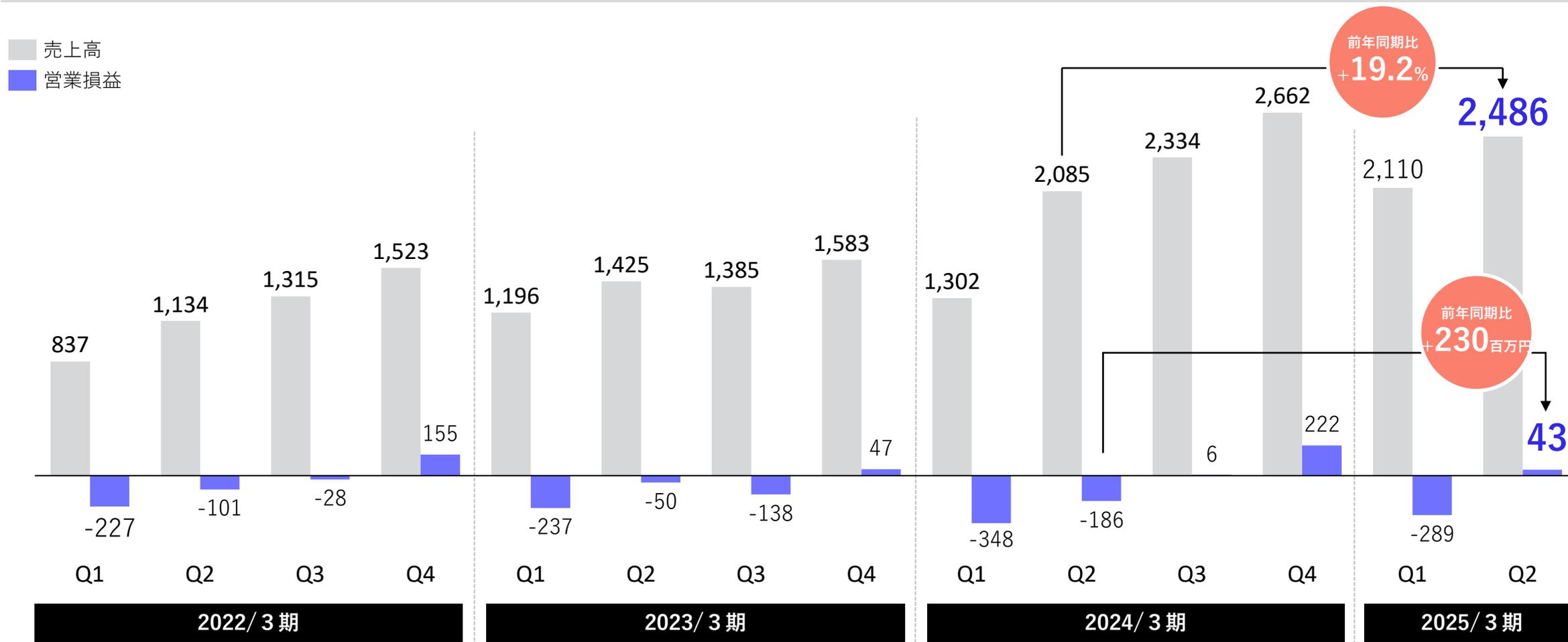
ビジネス・アップデート

- AIプラットフォームでプロダクトの種を探索してプロダクトとしてグロースさせていく“AIぐるぐるモデル”が自律的に回り始めるフェーズに突入。AIプロダクト事業の成長に今後も一層注力

2025年3月期 第2四半期連結業績の概況

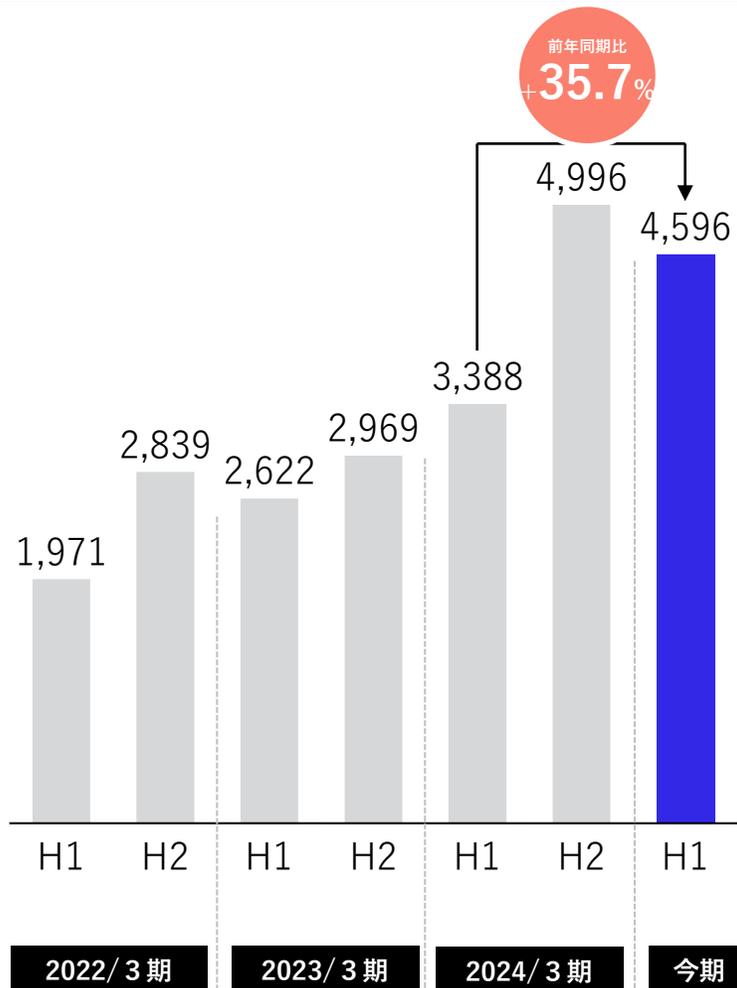
売上高2,486百万円(前年同期比+19.2%)、営業利益は43百万円(前年同期比+230百万円)と創業来初の黒字化

(四半期) 連結売上高・営業利益推移 (百万円)

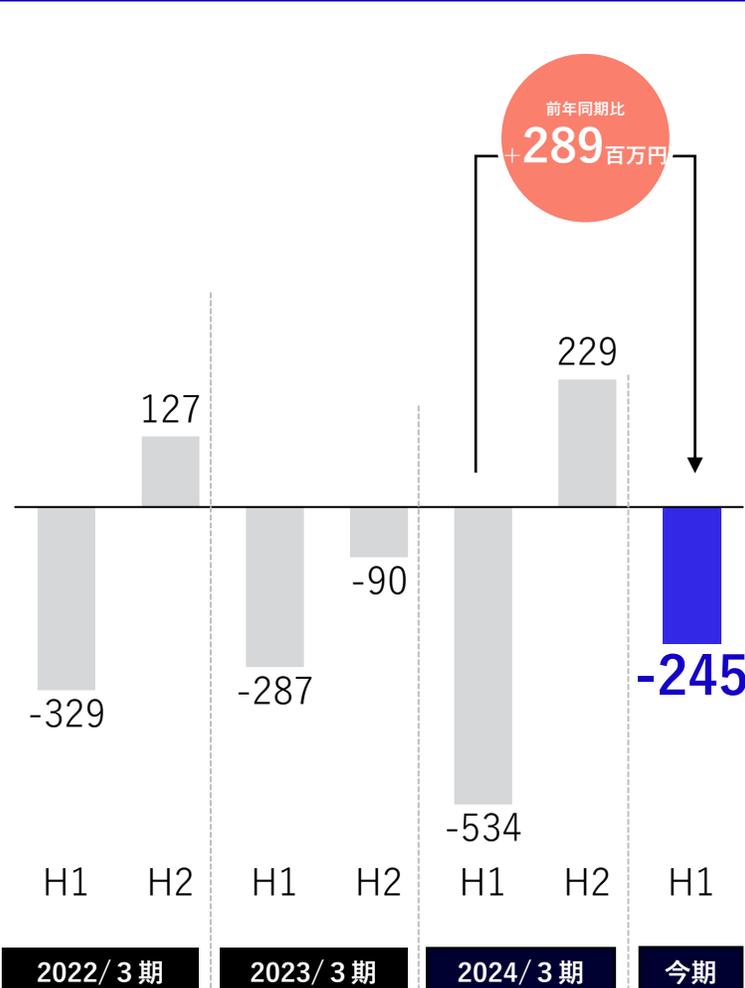


EBITDA⁽¹⁾は上半期初の黒字化達成

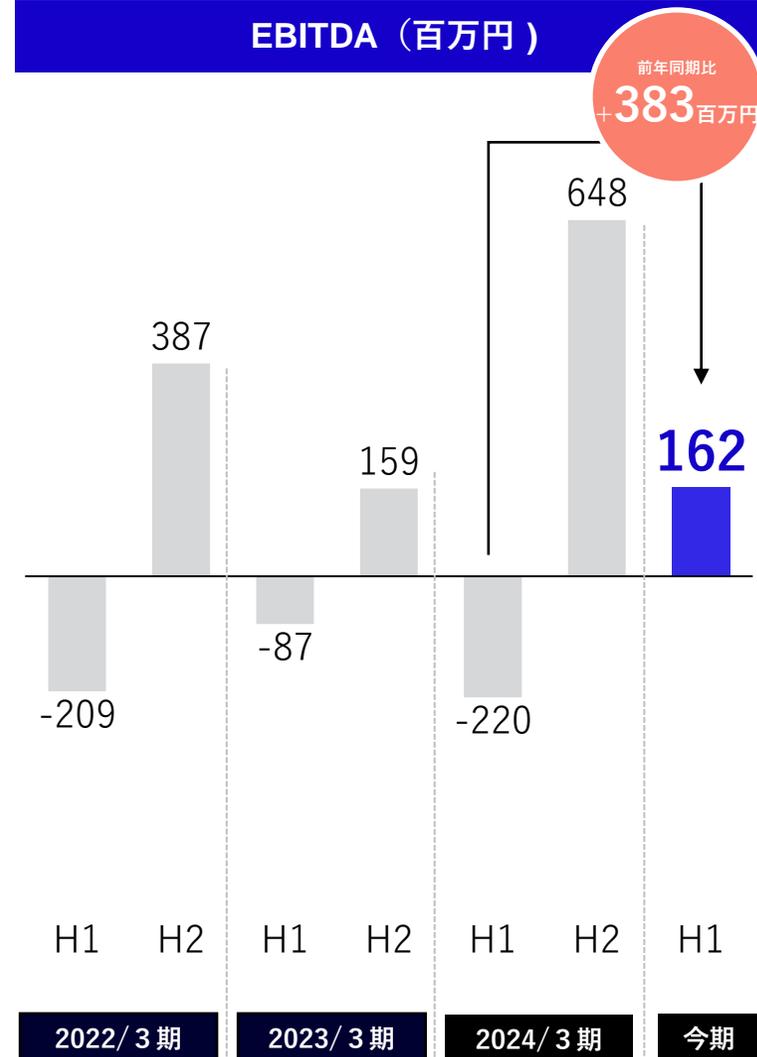
売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



EBITDA (百万円)



2025年3月期 第2四半期 連結損益計算書

(百万円)	2025年3月期 第2四半期			2025年3月期 第2四半期累計		
	実績	2024年3月期 2Q実績	前年同期比 成長率/差分	実績	2024年3月期 2Q実績	前年同期比 成長率/差分
売上高	2,486	2,085	① +19.2%	4,596	3,388	+35.7%
売上原価	1,050	960	+9.4%	2,069	1,622	+27.6%
売上総利益	1,435	1,125	+27.6%	2,526	1,766	+43.1%
売上総利益率	57.7%	53.9%	+3.8pt	55.0%	52.1%	+2.8pt
販売費及び一般管理費	1,391	1,311	+6.1%	2,772	2,301	+20.5%
営業利益	② 43	-186		-245	-534	-
営業利益率	1.8%	-8.9%	+10.7pt	-5.3%	-15.8%	+10.4pt
営業外収益	5	1	+187.4%	6	2	+139.1%
営業外費用	7	5	+30.0%	14	10	+46.2%
経常利益	41	-190		-254	-542	-
特別利益	-	0	-100.0%	0	0	-32.7%
特別損失	③ 143	203	-29.6%	144	245	-41.1%
税金等調整前四半期純利益	-101	-392	-	-398	-787	-
法人税等合計	6	-15	-	6	-1	-
四半期純利益	-107	-377	-	-405	-785	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	-115	-368	-	-418	-768	-

第2四半期の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+19.2%の成長
 - ② 第2四半期における営業利益は43百万円で黒字化達成（創業来初）
 - ③ 当社が保有する投資有価証券¹について、帳簿価額に比べて実質価額が下落したため、特別損失（投資有価証券評価損）を計上
- 2025年3月期3Qにむけては、現時点で事業環境に大きな変化はなく、想定の範囲内で推移中

セグメント別 業績概況

AIプロダクト事業が前年同期比137.4%増と急成長。AIプラットフォーム事業は4.7%成長と堅調に推移。その他サービス事業も第1四半期を底に回復し455百万円の売上高で着地

(百万円)	AIプロダクト事業			AIプラットフォーム事業			その他サービス事業		
	2025年3月期2Q			2025年3月期2Q			2025年3月期2Q		
	実績	2024年 3月期2Q実績	前年同期比 成長率	実績	2024年 3月期2Q実績	前年同期比 成長率	実績	2024年 3月期2Q実績	前年同期比 成長率
売上高	753	317	+137.4%	1,332	1,272	+4.7%	455	495	▲8.0%
売上原価	211	140		579	567		256	249	
売上総利益	541	177	+206.0%	752	705	+6.7%	199	245	▲18.8%
売上総利益率	71.9%	55.8%	+16.1pt	56.5%	55.4%	+1.1pt	43.8%	49.6%	▲5.8pt
販売費および一般管理費	400	241		360	325		179	218	
営業利益	141	-64		392	379		20	26	
営業利益率	18.7%	-20.4%	+39.1pt	29.5%	29.8%	▲0.3pt	4.5%	5.4%	▲0.9pt

- exaBase DXアセスメント&ラーニング、ならびにexaBase 生成AIが好調に推移し、**前年同期比137.4%の売上高、営業利益は141百万円と黒字化達成**
- 売上総利益率は71.9%と高い水準で推移

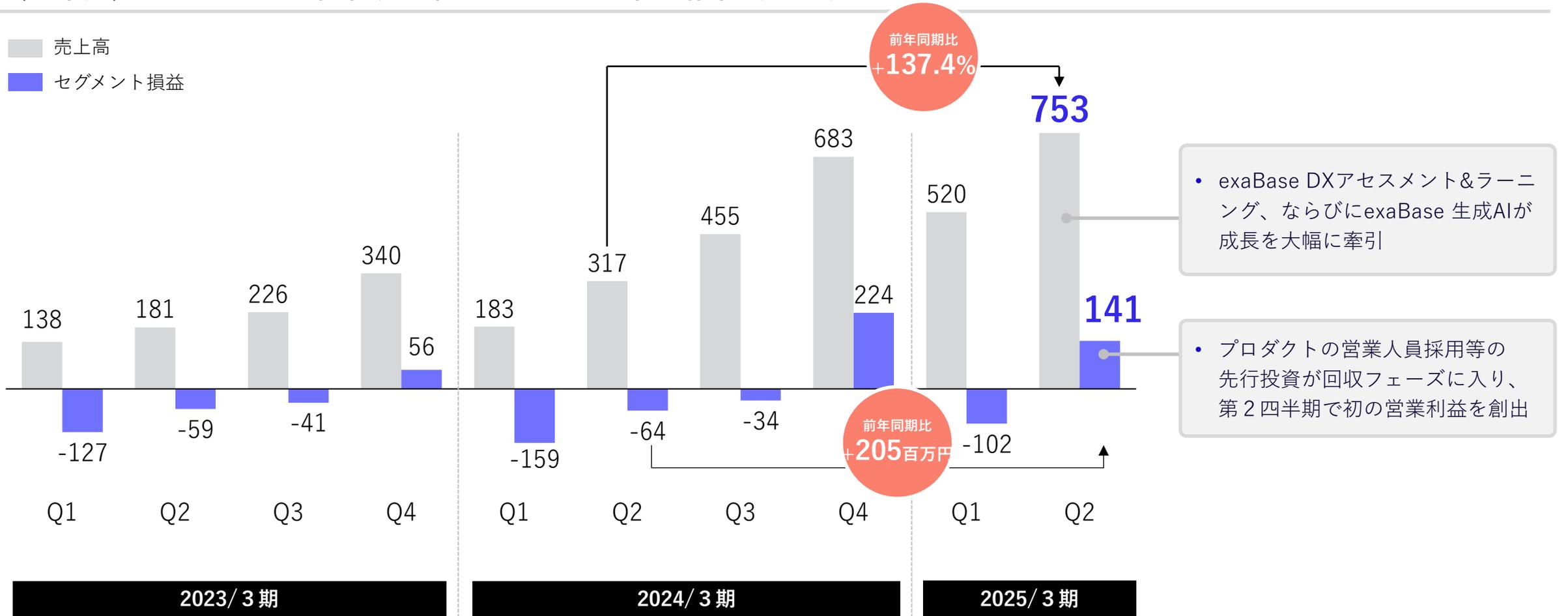
- 営業生産性の向上を継続しており、**売上高/売上総利益率は前年同期比より改善**
- AIプラットフォーム事業からプロダクトを生み出す開発・営業活動の先行投資により営業利益は前年同期と同水準

- 今年度の1Qを底値に**2Qは回復基調**
- 3Q以降に前年同期水準にもう一段回復予定

AIプロダクト事業：四半期業績推移

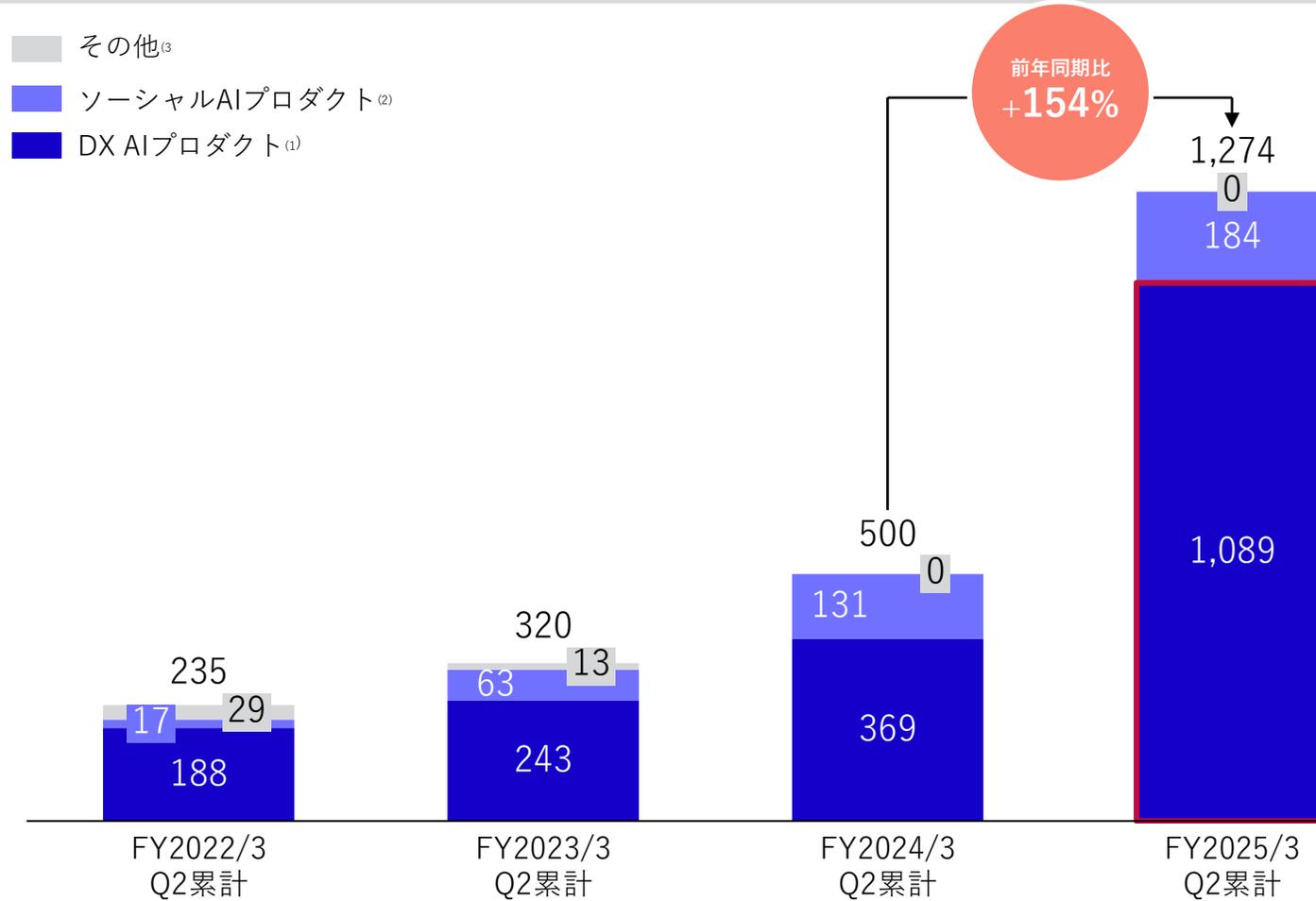
売上高は過去最高の753百万円(前年同期比+137.4%)と前年比約2倍のペースで成長。先行投資分の回収が進み、セグメント利益は141百万円(前年同期比+205百万円)と第2四半期初の黒字化

(四半期) AIプロダクト事業 売上高・セグメント利益推移 (百万円)



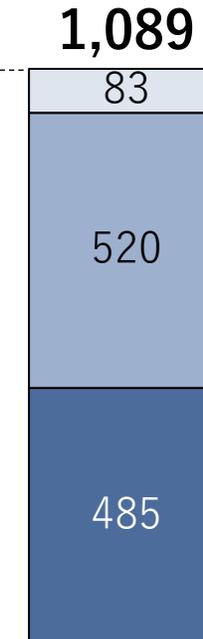
DX AIプロダクトが半期累計で売上高10億円を超える規模に急成長

AIプロダクト事業の売上高 種類別推移 第2四半期累計 (百万円)



DX AIプロダクトの売上高内訳 (百万円)

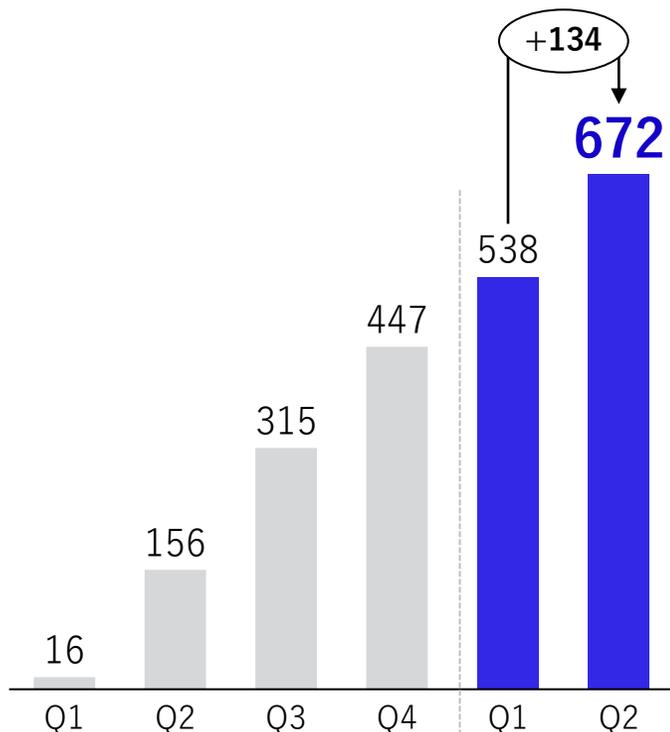
- その他(exaBase予測分析、1on1など)
- exaBase 生成AI
- exaBase DXアセスメント & ラーニング



社数/ユーザー数が順調に推移し、大企業から自治体まで導入が加速

導入社数 (社)

四半期推移(社数)



第2四半期の主な導入実績

民間
企業



…他多数

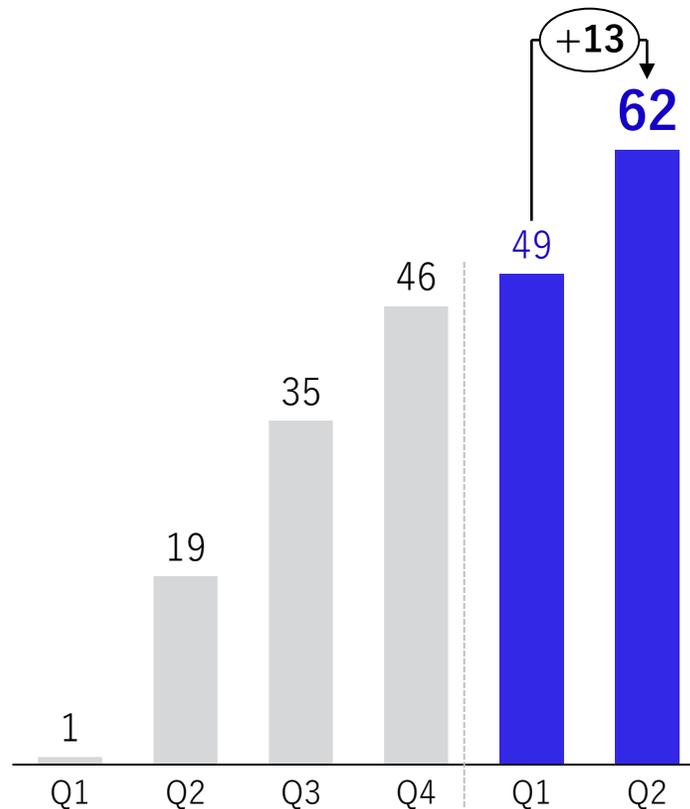
自治体

38 自治体が導入

2024/3期

2025/3期

ユーザー数 (千人)



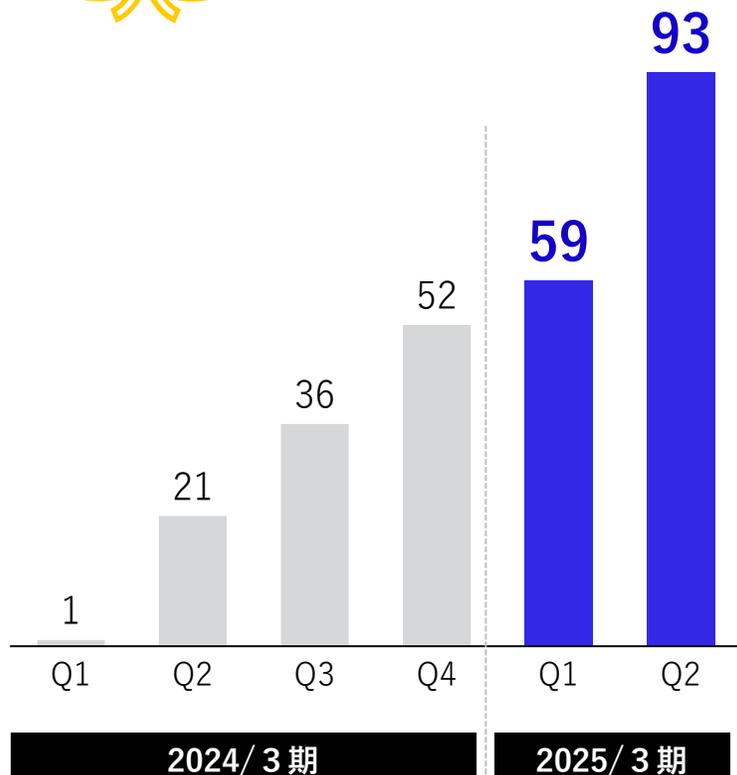
2024/3期

2025/3期

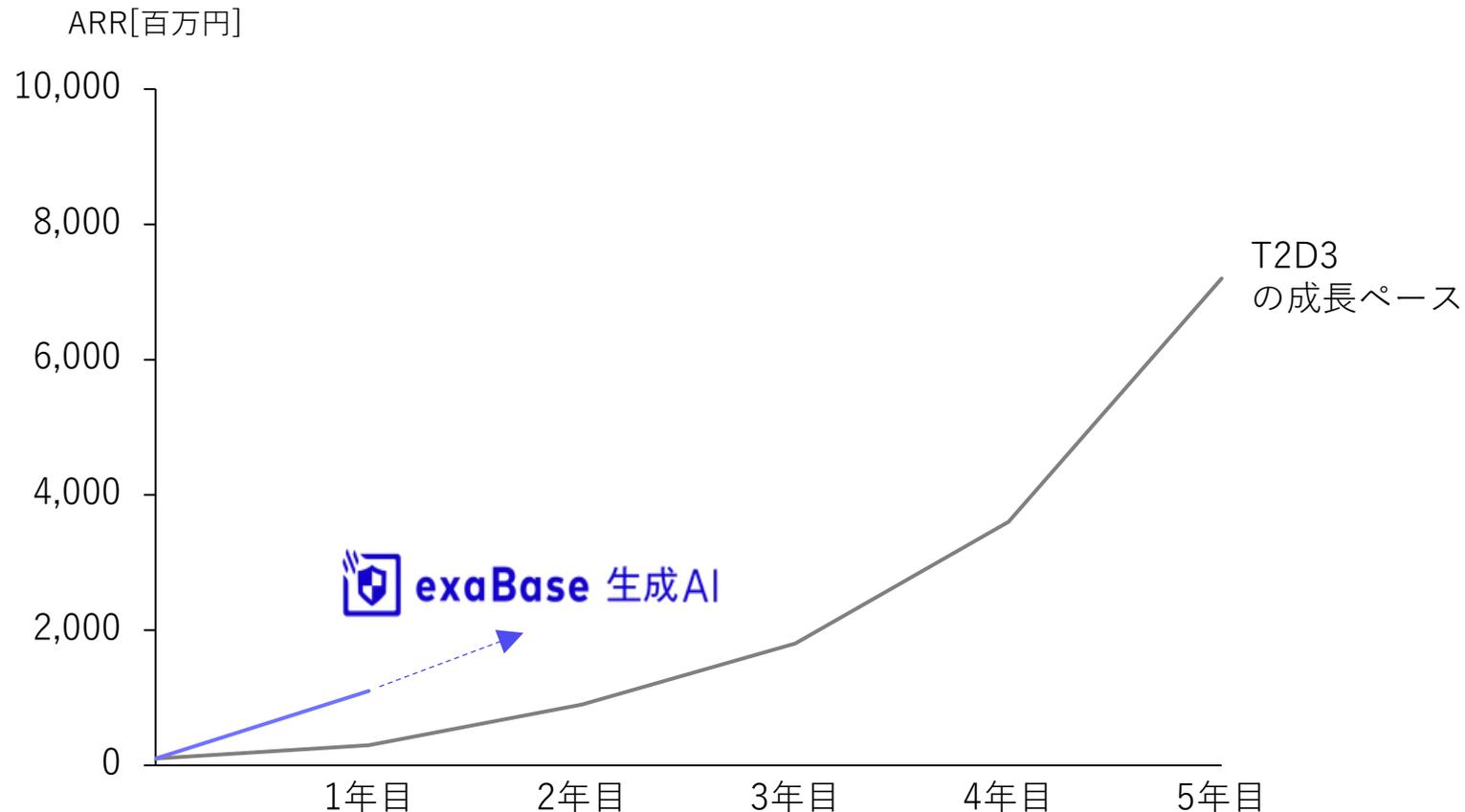
サービスリリース開始1年でARRは10億円を突破し、T2D3⁽¹⁾を超えるペースで急成長

MRR⁽²⁾ (百万円)

ARR
11.0億円⁽³⁾



SaaSの成長モデルT2D3を超える圧倒的ペースで急成長



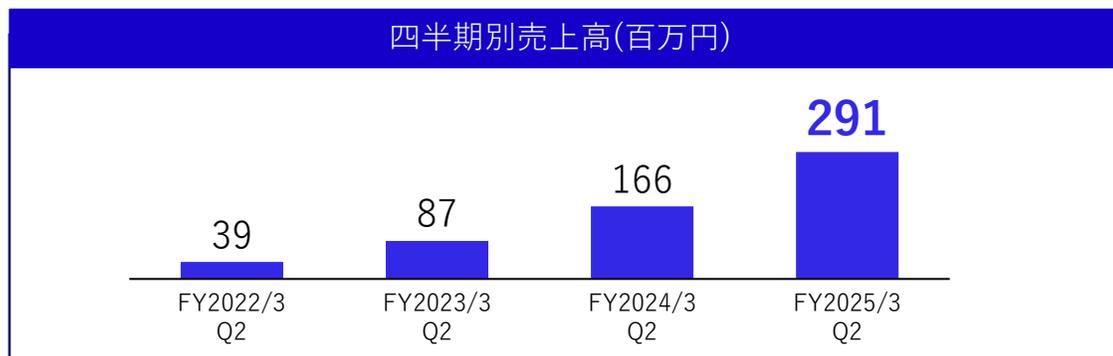
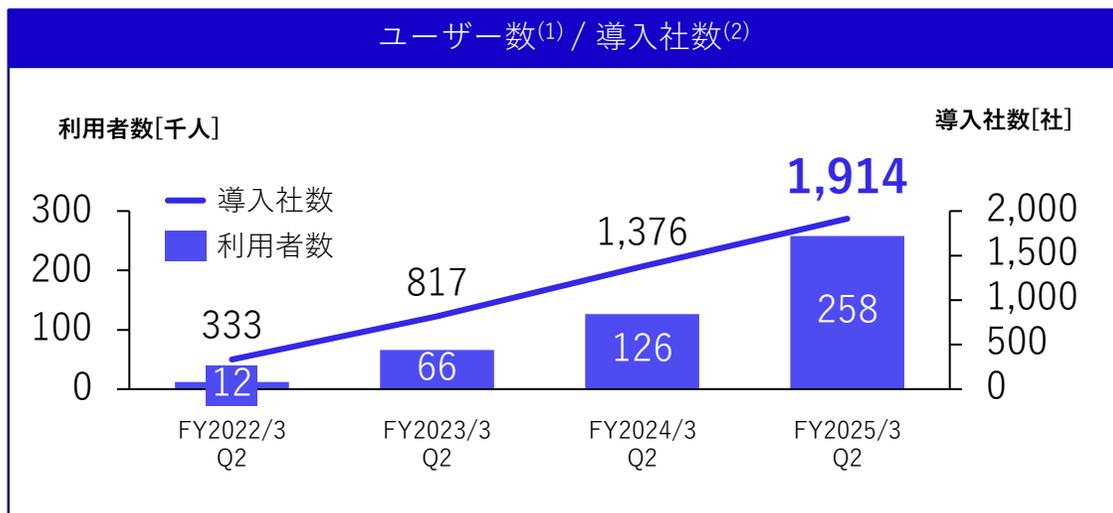
注記：(1) Neeraj Agrawal氏が提唱した、SaaSのスタートアップ企業の成長スピードを測る指標で、「Triple, Triple, Double, Double」の頭文字をとったもの。

(2) プロジェクト、コンサルティング売上、初期費用等を除く売上高、(3) 2024/9月時点のMRRを12倍した場合の年間想定売上高

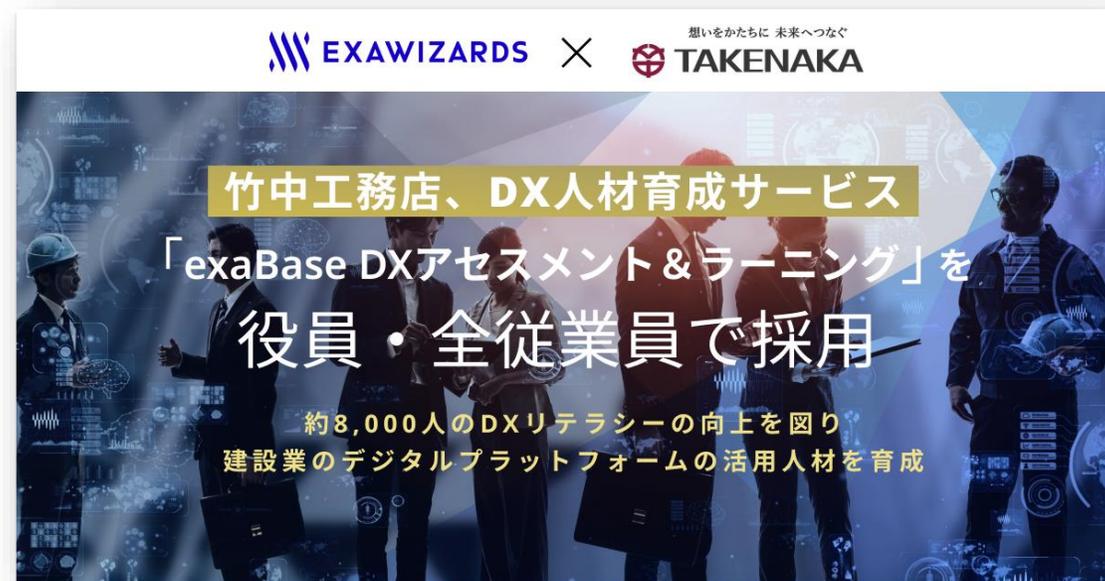
(4) <https://exawizards.com/archives/27919/>、デロイト トーマツ ミック経済研究所「法人向け生成AI導入ソリューションサービス市場動向 2024年度版」(発刊日2024年8月7日)

導入社数は1,900社超、ユーザー数も約26万人に至る水準で引き続き成長しており、第2四半期売上も3億円規模に

EXAWIZARDS exaBase DXアセスメント&ラーニング



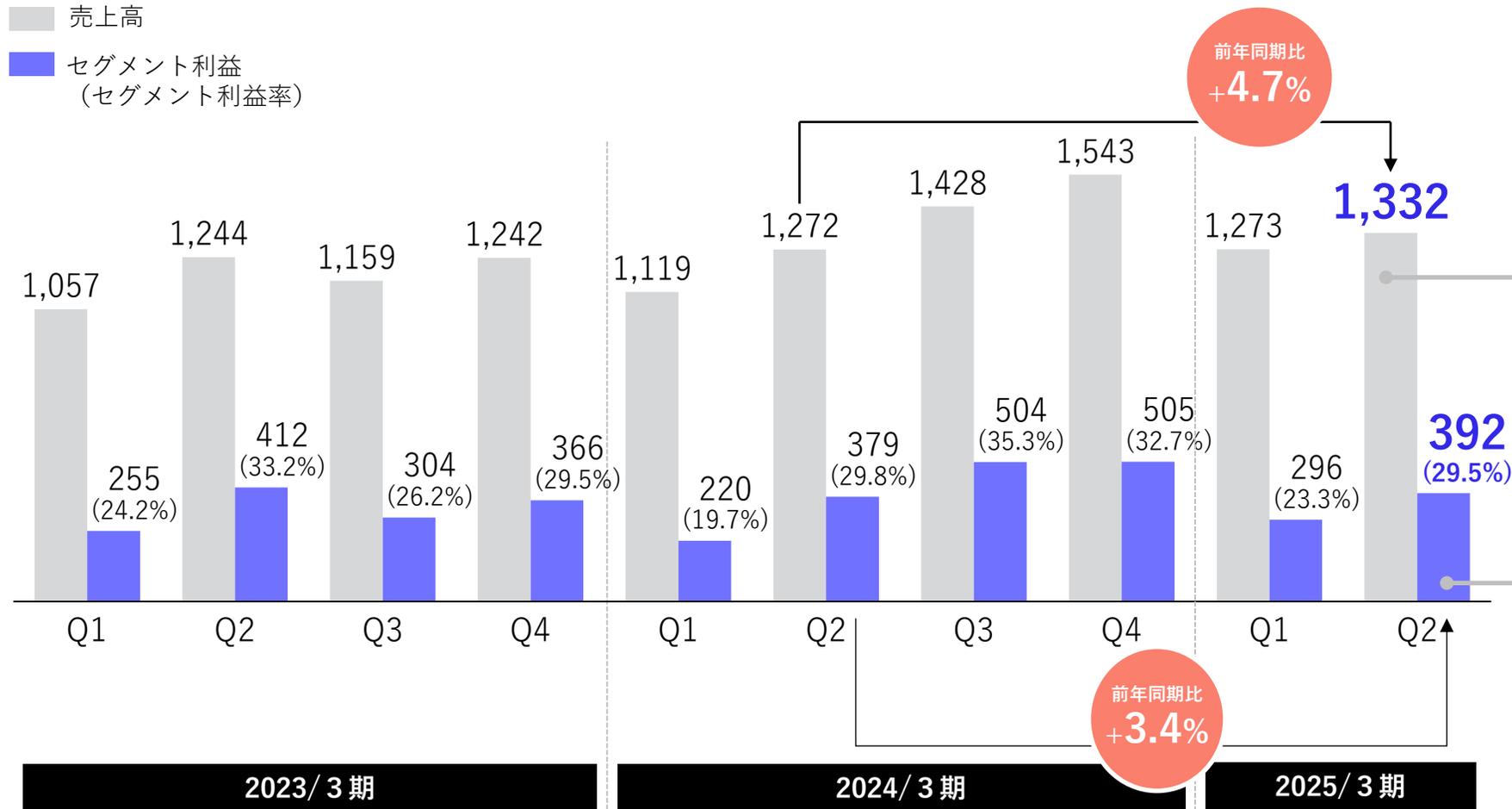
第2四半期の主な導入実績



大手企業を中心に、全社員導入が進む

売上高1,332百万円(前年同期比+4.7%)、セグメント利益も392百万円(前年同期比+3.4%)で着地

(四半期) AIプラットフォーム事業 売上高・セグメント利益推移 (百万円)



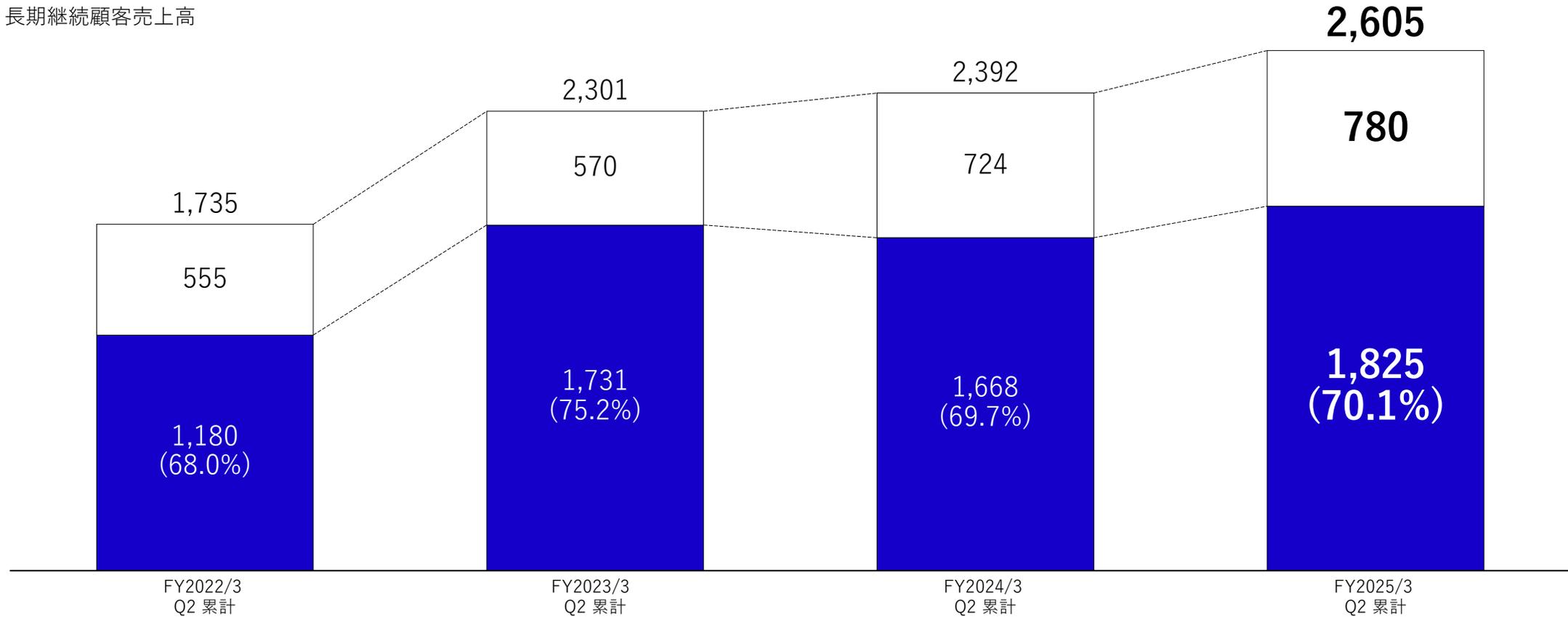
- 業務提携により顧客に深く入り込んだ案件組成が進行
- exaBase Studioを活用した案件は順調に増加
- 1Qから継続して当社100%子会社のエクスウェアのリソースを外部顧客向け案件から内部向け開発(exaBase Studioの機能開発など)に優先的に振り分け

- AIプラットフォーム事業からAIプロダクトを生み出す開発・営業活動(後述)の先行投資により営業利益は前年同期と同水準

長期継続顧客による売上⁽¹⁾は継続して70%水準を維持

AIプラットフォーム事業の第2四半期累計売上高推移（百万円）

□ その他
■ 長期継続顧客売上高



既存の業務提携の取り組みが順調に進行し、新たに東北電力との取り組みも開始

業務提携の取り組み

既存の業務提携先との進捗



2021年8月に“Well-being Tech”領域で業務提携した取り組みの一環としてAI・生成AIを活用した営業職員の育成システムを開発

第2四半期での新規業務提携

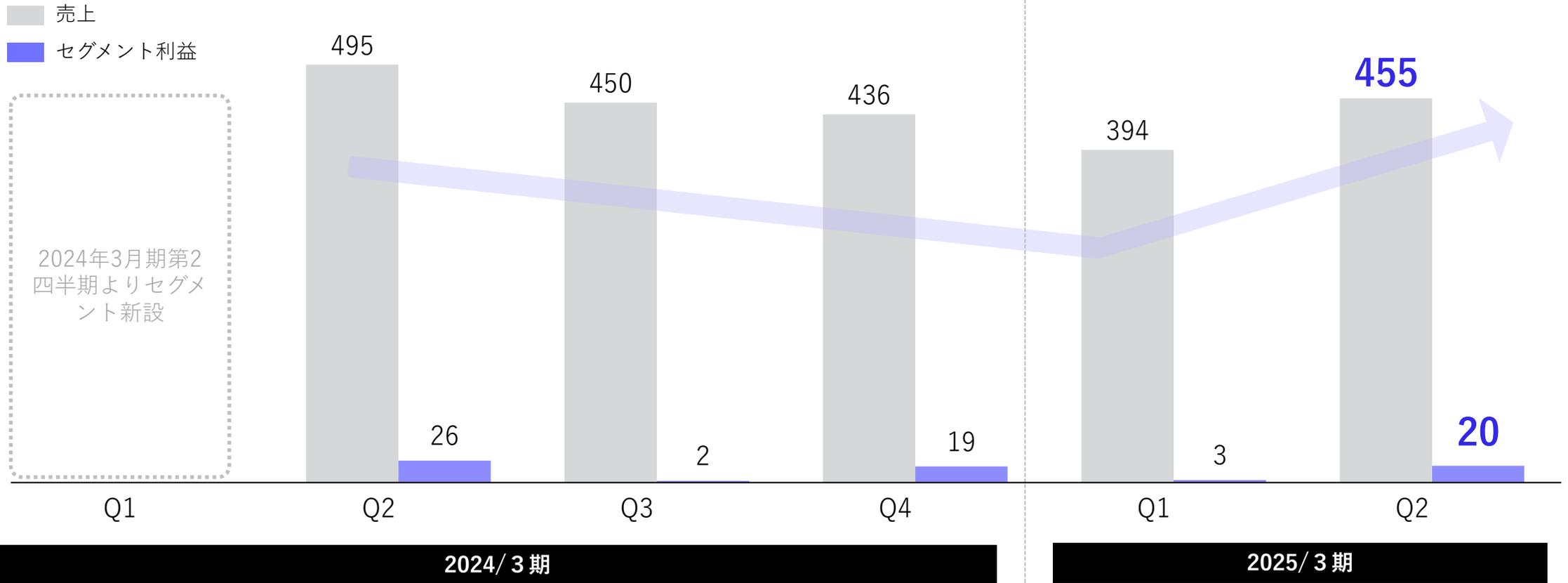


東北電力のアセットと当社のAIサービス群や人材育成ノウハウを組み合わせ、東北地方の課題を解決する新事業を企画・開発

その他サービス事業：四半期業績推移

売上高455百万円、セグメント利益20百万円で着地。1Qを底に今後は事業成長を図る

(四半期) その他サービス事業 売上高・セグメント利益推移 (百万円)

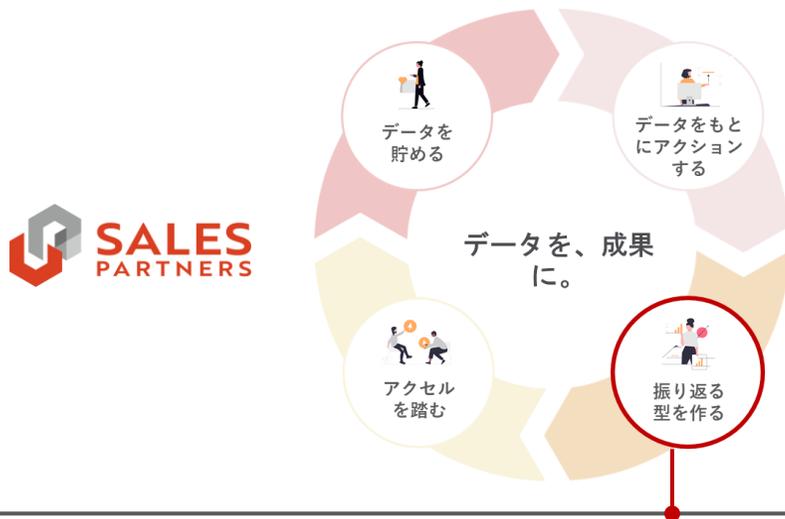


その他サービス事業：Sales Tech領域の新サービス

データを起点にしたセールス活動の領域で全方位的な支援を実施。AIによる電話品質の可視化・向上にむけた「Dr.Tel」もローンチ開始。

スタジアムのSales tech領域の新サービス「 Dr.Tel」

導入事例：オールコネクト社で利用開始



■Dr.Telの概要

通話の録音データをもとに、AIが顧客の評価基準通りにスコアリングとフィードバックを行うクラウドサービス



STADIUM NEWS



ニュース

(株)ALL CONNECTがAI通話品質管理・応対評価システム「Dr.Tel」の運用を開始。

スタジアムは、AI通話品質管理・応対評価システム「Dr.Tel」の特徴である評価項目カスタマイズ・評価基準チューニングの技術を用いて、株式会社ALL CONNECT（本社 福井県福井市、代表取締役社長 岩井 宏太）の通話評価を自動化することに成功したことをお知らせします。

また、同社のコールセンター業務において正式に運用開始いたしましたことをお知らせします。

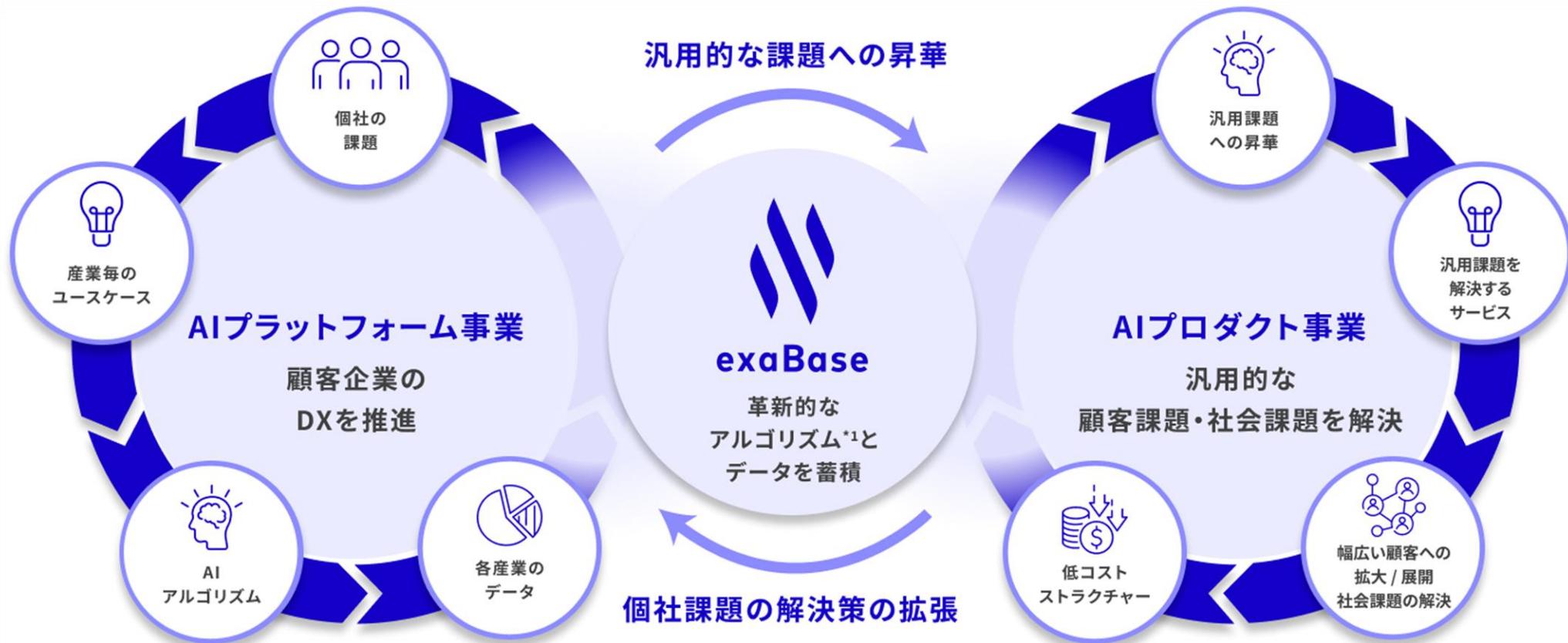
詳細は [こちら](#)

04.

—

ビジネス・アップデート

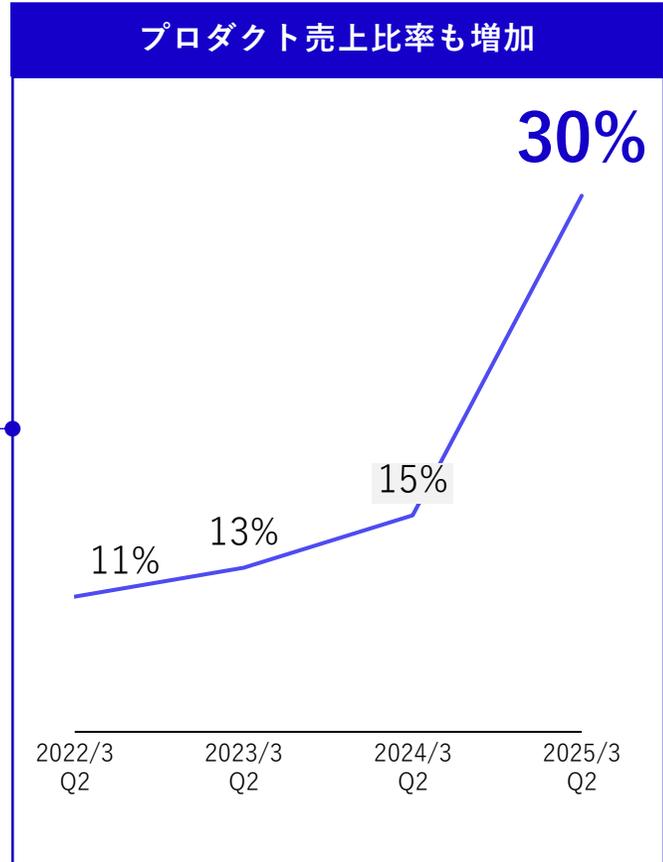
創業来、アルゴリズム・データを蓄積し、汎用的なサービスで社会課題の解決をする
“AIぐるぐるモデル”で事業を展開



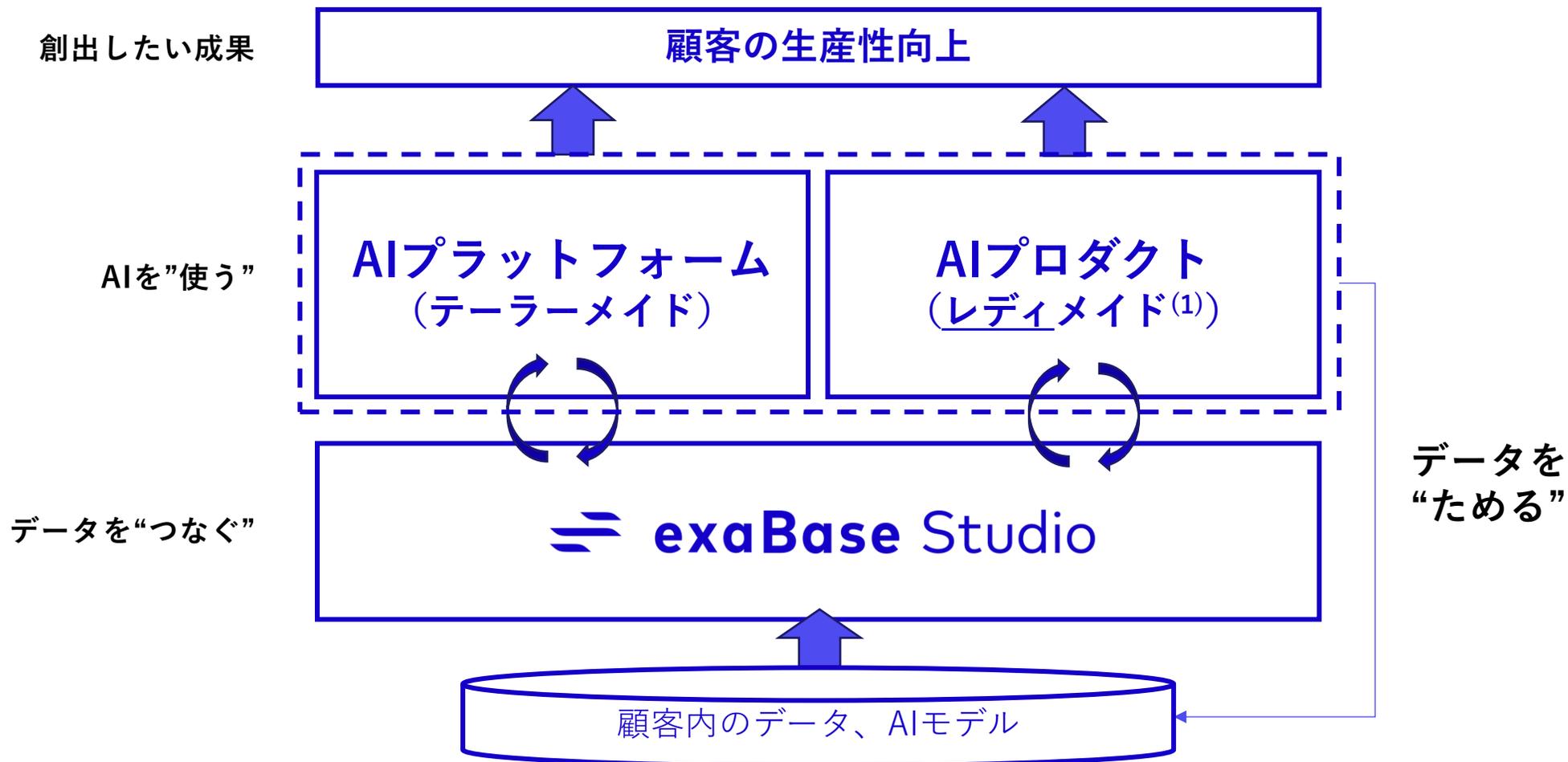
*1 コンピュータ上における問題を解くための手順・解き方

“AIぐるぐるモデル”が高速で回転し、プロダクトが徐々に事業の柱に成長

“AIぐるぐるモデル”が回りだしたことで、多くのプロダクトが誕生



exaBase Studioをハブにデータを”つなぎ”、AIを”使い”、データを”ためる”ループを強化していくことで顧客の生産性向上を実現する





exaBase Studioは顧客のプライベートクラウド環境に対応 あらゆる顧客のデータやシステム連携が可能な体制が整いつつある

第一生命のプライベートクラウド環境に対応

EXAWIZARDS

一生のパートナー
第一生命
Dai-ichi Life Group

第一生命、AIサービス開発環境 「exaBase Studio」の プライベートクラウド版を採用

exaBase Studio

セキュアなAI活用プラットフォーム上で
重要な社内データを活用した自社開発を促進

特徴

- ✓ exaBase Studioを自社のセキュリティポリシーに合致させて運用可能
- ✓ 社内ネットワーク内のシステムと、セキュアな状態で接続したうえで連携が可能
- ✓ 社内の各部門で管理している重要なデータをフルに活用した生成AIやAIのサービスをexaBase Studio上で構築可能

環境基盤構築にむけて、AWSとのパートナーシップも強化



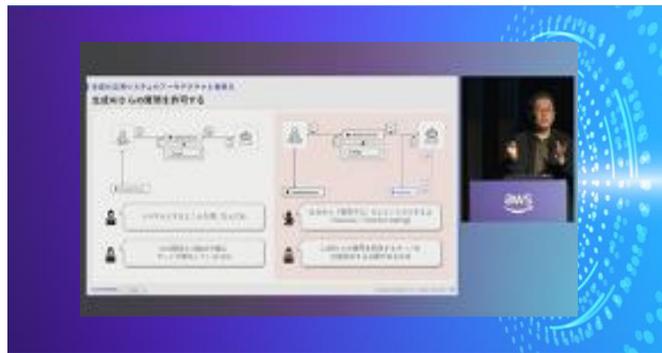
exaBase Studio × AWSの取り組み



- RAGOpsはAWSの生成AIサービス「Amazon Bedrock」にも対応
- exaBase Studio上でのセキュアな独自データ連携で、AWSとも協力して顧客に価値を提供

より広範な領域でAWSとも関係性を強化

AWS AI Day に坂根取締役が登壇



- 現地、オンラインをあわせて約1000名が視聴

AWS アドバンスドティアサービスパートナーに認定



■AWSアドバンスドティアサービスパートナー

- AWSパートナーの高位な資格で、社内にAWSに関する技術体制を持ち、AWSを利用したシステムインテグレーションなどの実績が豊富なパートナーを対象として、認定しています。

将来的にグロースが見込める”AIプロダクトの種”も案件の中で探索



2024年4月リリースの「exaBase ロープレ」は順調に成長



■導入企業例（抜粋）



(OEMで提供)



(OEMで提供)



銀行、保険、証券業界や小売業界を中心に利用が浸透。
OEM提供も開始。

2024年12月中旬「exaBase 面談要約」の提供を開始予定



■「exaBase 面談要約」の主要機能

- AIが面談や商談をリアルタイムに文字起こし、要約、分析することで、素早いフィードバック・改善が可能
- コンプライアンスチェック
- 個人情報のマスキング
- チャットによる面談内容に対する確認・問い合わせ

exaBase ロープレと組み合わせて、組織全体の営業力強化
に貢献 OEM提供も開始予定。



多様なニーズに応じたDIAサービスの展開でユーザーをさらに増やし、中期的には各社の人事データとも連携したタレントマネジメント領域にも進出を目指す

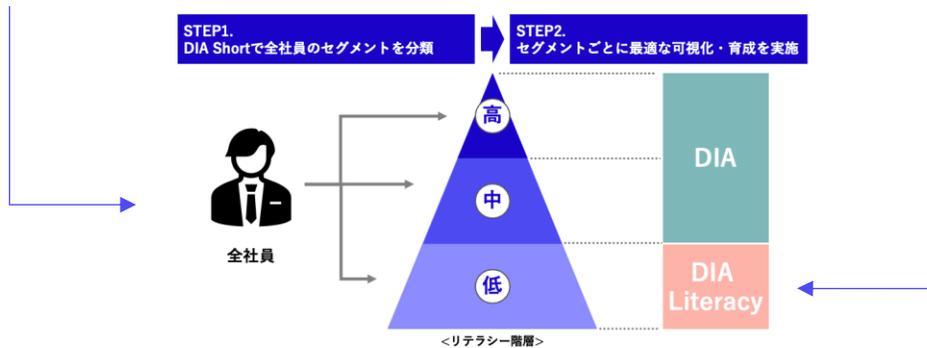
exaBase DX アセスメント&ラーニング

DIA ショート版

EXAWIZARDS
エクサウィザーズ
大規模な人材スクリーニングが可能なDX人材発掘・育成サービス
exaBase DX アセスメント&ラーニング 新版を発表
従来の3分の1の時間で評価を完了
選抜による育成対象の特定を短期間で実施可能

DIA リテラシー版

EXAWIZARDS
エクサウィザーズ、
短時間でDXリテラシーを可視化できる
「DIA Literacy」を開始
約30分でDXリテラシー標準の14項目を測定、
全社の対象に応じたリテラシー底上げとDX推進スキル獲得を可能に



従来よりも、より短時間に、多くの従業員にもアセスメントを受けて頂けるよう、新たに「DIAショート版」「DIAリテラシー版」の提供を開始

今後の拡張方針

アセスメントを起点に、タレントマネジメントシステムへ今後進化を図る

提供済み・短期的に提供を検討

人材要件定義(キャリアパス設計)

求人票作成(採用要件設計)

中長期検討テーマ

タレマネ領域へ

配置計画

後継者管理

オンボーディング管理

目標設定・管理

報酬管理

AI活用による
ToBe設計

×

アセスによる
AsIs可視化

×

GAP
充足管理

exaBase DX アセスメント&ラーニング

人材充足度管理ダッシュボード

育成による充足

Eラーニング

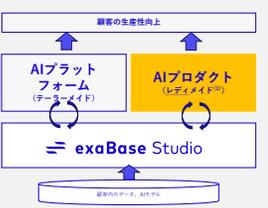
ハンズオン研修

採用による充足

レジュメマッチング

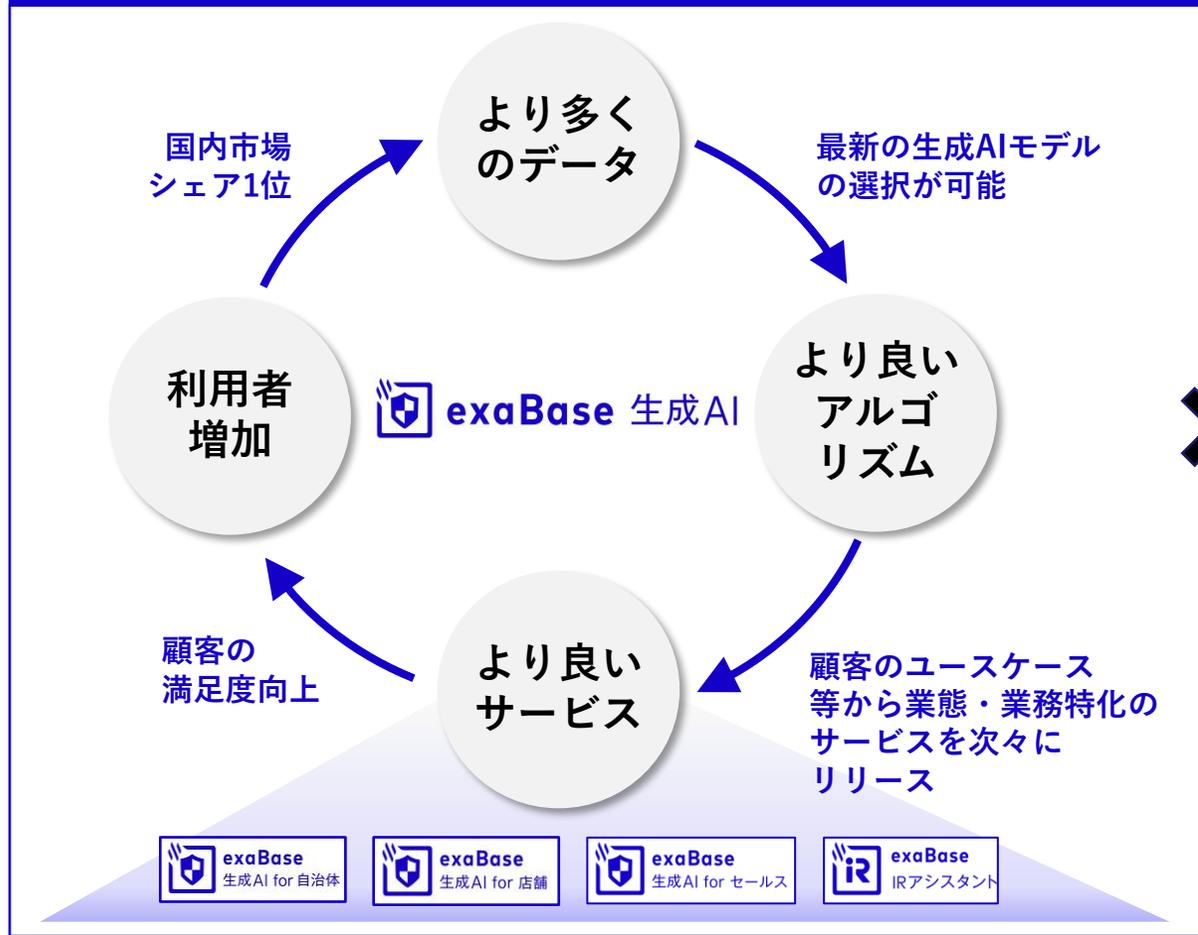
スカウトメール自動化

人事データ連携
(ハイパフォーマー情報/給与/評価etc)



より良いサービスが生まれる正のループに加え、当社ならではのビジネスモデルにより独自の強固なポジショニングを確立

exaBase 生成AIが実現している正のサイクル



当社ならではのビジネスモデル

エンタープライズ向け中心なため、広告宣伝費を大きく投下せずに顧客獲得が可能

- AIプラットフォーム事業の顧客基盤を最大限活用
- 顧客獲得のセミナー/ユーザー会のノウハウが蓄積

当社既存プロダクトとの高い親和性

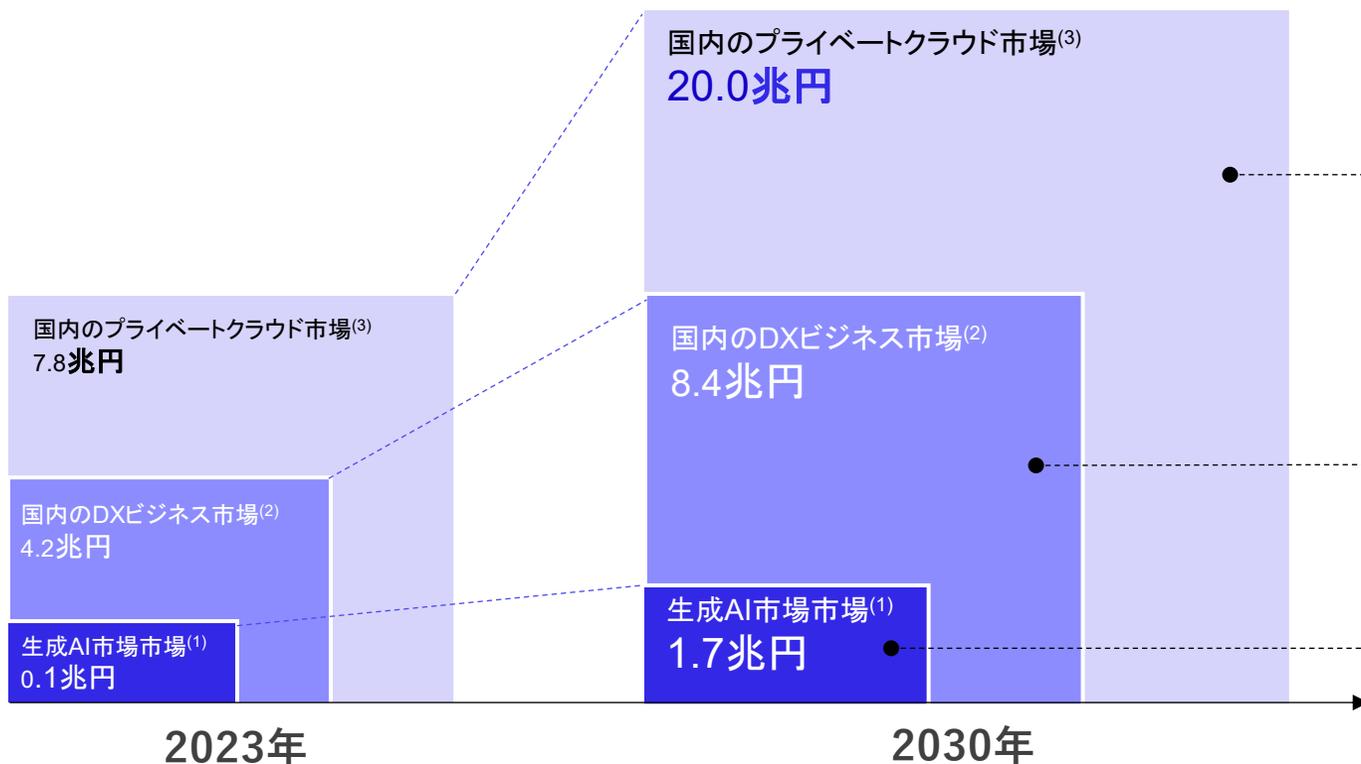
- exaBase StudioやexaBase DXアセスメント&ラーニングなど既に展開済の当社プロダクトと相性がよく、クロスセル・IDアップセルが実現しやすい構造

業務提携も活用したBPaaSの推進強化

- 地方公共団体向け生成AI運用代行・活用支援サービスを担うイマクリエ社や、デジタル人材派遣に強みを有するコク一社との強力な提携による伴走支援のリカーリング化

国内の生成AI市場の拡がりに加え、カスタムクラウド対応で市場を拡大していく

当社がアプローチ可能なマーケット



当社の取り組み

- exaBase Studioのプライベートクラウド対応
- クラウドベンダーと連携し、当社によるクラウド導入支援にも今後進出
- ExaWizards AIサービス群で開拓する市場
- 生成AIプロダクトを中心に開拓する市場

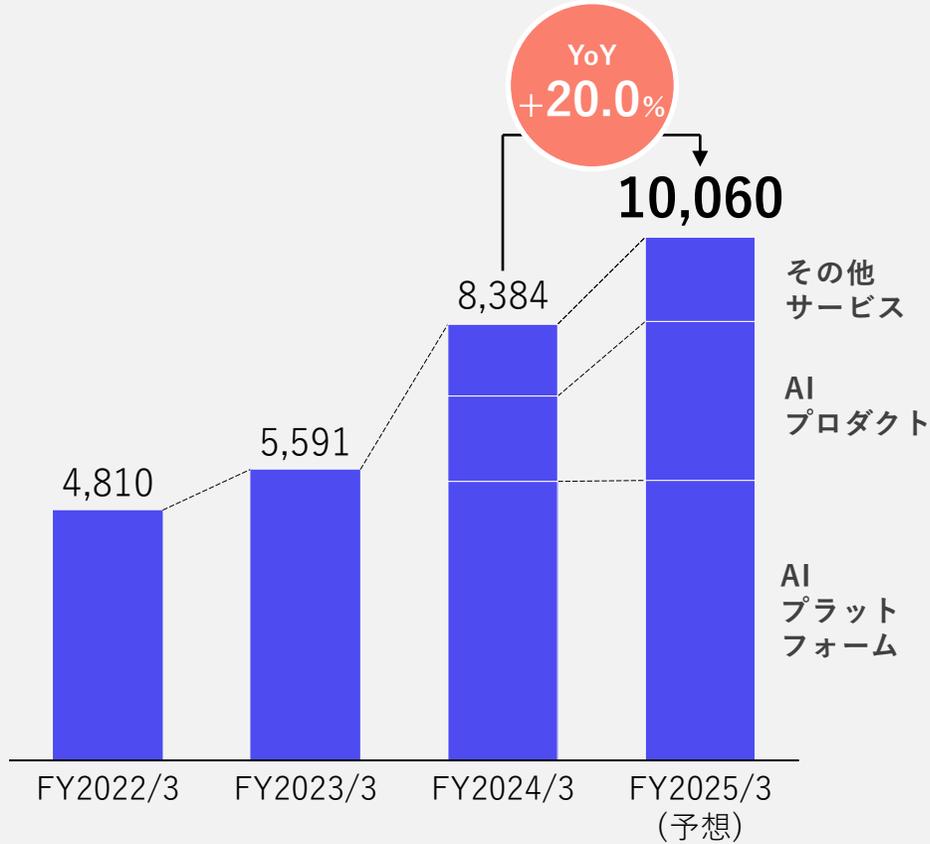
出所：(1)JEITA（電子情報技術産業協会） <https://www.ieita.or.jp/japanese/topics/2023/1221-2.pdf>

(2)富士キメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編／企業編」

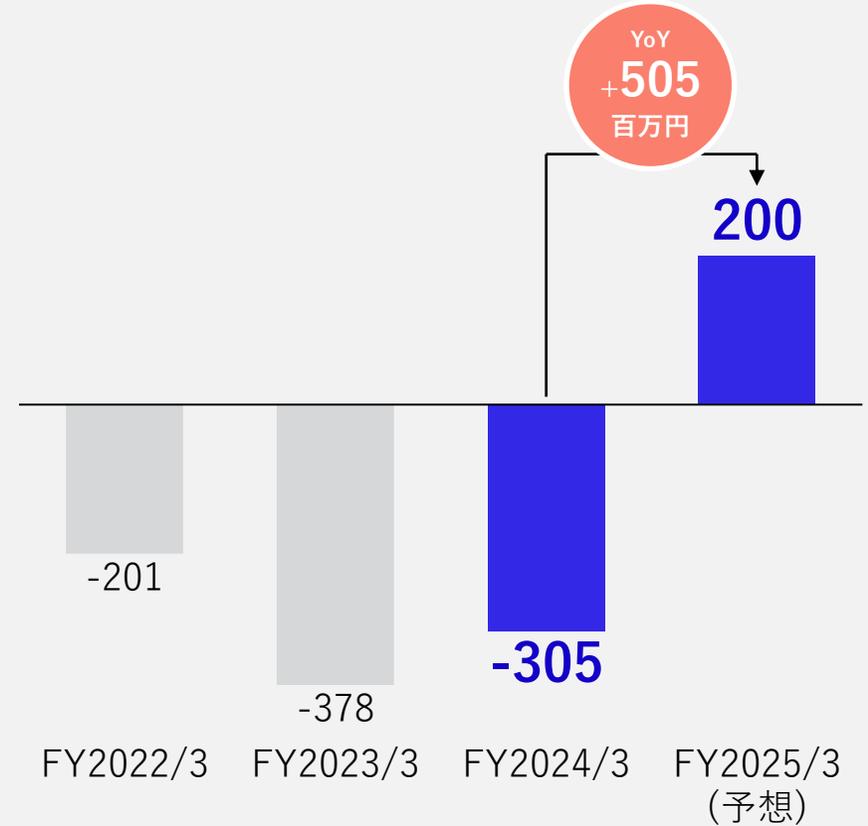
(3) IDC Japan「国内クラウド市場予測、2024年～2028年」より当社作成。2030年の市場規模は2028年以降同様のCAGRが継続するとして推計

売上高10,060百万円(前年比+20.0%)、営業利益200百万円(前年比+505百万円)を想定

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（2024年9月末時点）	
従業員数	574名（連結、2024年9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 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 新貝 康司 火浦 俊彦 宗像 直子 都留 茂 飯田 善 佐藤 学

経営陣

豊富な経営経験と業界知見を有するマネジメント

取締役



春田 真 | 代表取締役社長

- 元 ・ DeNA 取締役会長
- 元 ・ 横浜DeNAベイスターズ オーナー
- 元 ・ 住友銀行(現 三井住友銀行)
- 現 ・ TBSホールディングス
- 現 ・ パナソニック
- 以上、社外取締役



大植 択真

常務取締役兼執行役員
事業統括担当
株式会社Exa Enterprise AI 代表取締役

- 元 ・ ポストンコンサルティンググループ
- 現 ・ 兵庫県立大学 客員准教授
- 現 ・ 兵庫県 ChatGPT等生成AI活用検討プロジェクトチーム アドバイザー



坂根 裕 | 取締役
技術統括担当

- 元 ・ 静岡大学 助手
- 元 ・ デジタルセンセーション



新貝 康司 | 社外取締役

- 元 ・ 日本たばこ産業(JT)代表取締役副社長
- 現 ・ 第一生命ホールディングス
- 現 ・ 西日本電信電話
- 以上、社外取締役



火浦 俊彦 | 社外取締役

- 元 ・ ベイン・アンド・カンパニー 会長
- 現 ・ 聖マリアンナ医科大学 客員教授



宗像 直子 | 社外取締役

- 元 ・ 特許庁 長官
- 元 ・ 通商産業省(現 経済産業省)
- 現 ・ 東京大学公共政策大学院 教授
- 現 ・ 村田製作所 取締役監査等委員

Chief AI Innovator

石山 洸

- 元 ・ リクルートホールディングス
- 元 ・ メディアテクノロジーラボ室長
- 元 ・ Recruit Institute of Technology 推進室 室長
- 元 ・ 東京大学 客員准教授
- 元 ・ 厚生労働省 労働政策審議会メンバー

執行役員

羽間 康至

株式会社ExaMD代表取締役社長

- 元 ・ A.T.カーニー

滝本 賀年

エクスウェア株式会社
代表取締役社長

前川 知也

- 元 ・ ポストンコンサルティンググループ

福田 政史

- 元 ・ SAPジャパン

石野 悟史

株式会社エクサホームケア 代表取締役社長
株式会社スタジアム 代表取締役

- 元 ・ P&G
- 元 ・ マッキンゼー・アンド・カンパニー

小野 晃司

- 元 ・ とめ研究所

前川 智明

株式会社VisionWiz 代表取締役

- 元 ・ ソニー
- 元 ・ ポストンコンサルティンググループ

Coty SAXMAN

- 元 ・ LINE

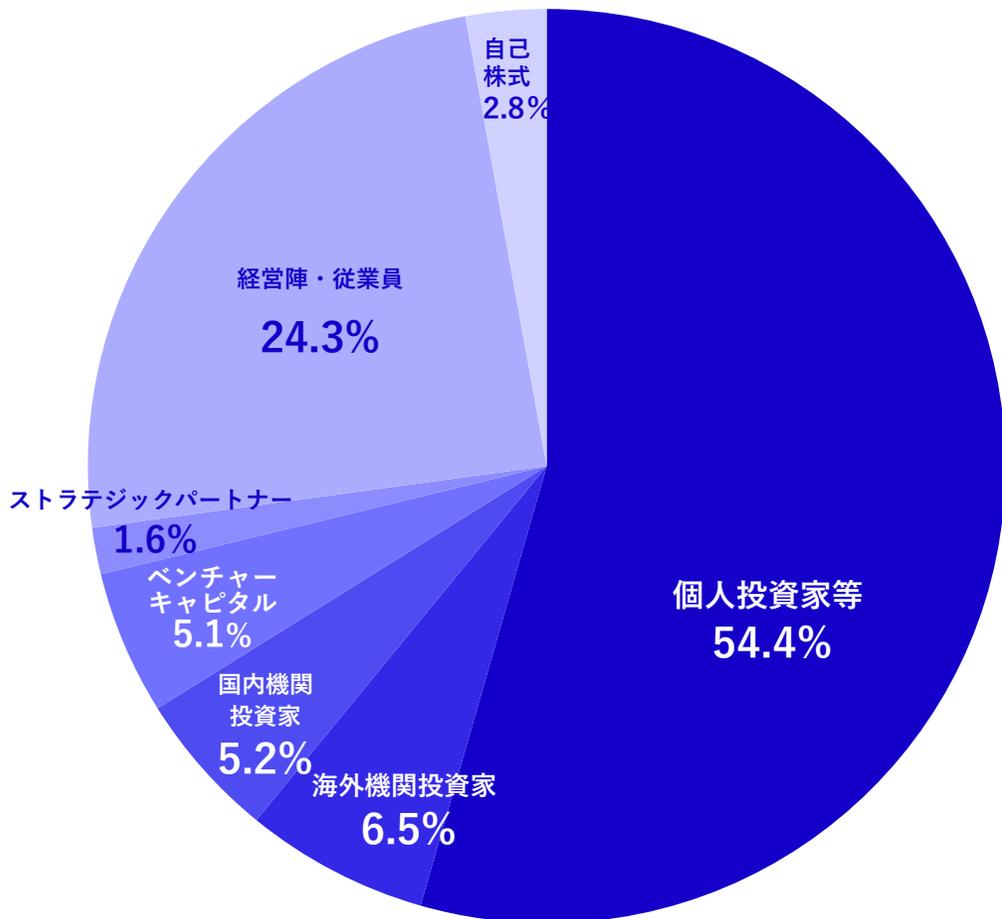
半田 頼敬

- 元 ・ ベネッセコーポレーション
- 元 ・ リクルート

大字 沙織

- 元 ・ 野村総合研究所
- 元 ・ PwCコンサルティング (Strategy &)

株主構成(2024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 85,436,400株
 株主数 27,516名

株主名 ⁽¹⁾	持株数 (千株)	持株比率 ⁽²⁾ (%)
株式会社ベータカタリスト	8,185	9.86
坂根 裕	3,776	4.55
古屋 俊和	3,455	4.16
鳴釜 (石山) 洸	3,020	3.64
株式会社R H	3,000	3.61
株式会社K H	3,000	3.61
K I A F U N D F 1 4 9 (常任代理人 シティバンク、エヌ・エイ東京支店)	2,416	2.91
D 4 V 1 号投資事業有限責任組合	2,166	2.61
アイエスジーエス1号投資事業有限責任組合	1,927	2.32
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	1,806	2.18

注記: (1) 参考: 2024年9月30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(660千株)は自己株式に含めておりません。

2025年3月期 第2四半期 連結貸借対照表

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期 第2四半期
流動資産	6,372	5,518	5,021
現金及び預金	5,231	3,489	2,993
売掛金及び契約資産	1,032	1,851	1,563
その他の流動資産	108	178	462
固定資産	1,567	4,413	4,208
有形固定資産	165	320	313
無形固定資産	1,114	3,544	3,531
のれん	160	894	820
顧客関連資産	-	1,746	1,674
ソフトウェア	954	903	1,035
投資その他の資産	287	548	363
資産合計	7,939	9,931	9,229

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期 第2四半期
流動負債	914	1,806	1,630
1年内返済予定の 長期借入金	10	300	300
未払金	225	660	450
未払費用	304	460	452
その他流動負債	374	385	427
固定負債	406	3,141	2,966
長期借入金 ⁽¹⁾	300	2,550	2,400
その他固定負債	106	591	566
純資産合計	6,618	4,983	4,632
資本金	2,337	2,401	2,420
資本剰余金	4,487	4,555	4,568
利益剰余金	-249	-860	-1,279
自己株式	-34	-1,203	-1,182
その他	78	91	104
負債及び純資産合計	7,939	9,931	9,229

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

生成AI周りに投資は継続しつつも、全社として利益を出していくのが基本方針

2025年3月期の基本方針

- 生成AIの成長、exaBase Studioの導入拡大にむけて積極投資を継続
- 一方、投資をしつつ利益創出できるよう、ビジネスモデルやコスト構造を抜本的に変革

AIプロダクト事業

- exaBase 生成AI及びDX人材育成サービスであるexaBase DXアセスメント&ラーニングが引き続き成長を牽引し、2024年3月期と同水準の事業成長を目指す
- exaBase IRアシスタントに加え、exaBase 採用アシスタントなどの生成AIアシスタントシリーズを順次市場投入していく

AIプラットフォーム事業

- むやみに人員を増やさず、一人当たりの営業生産性を向上させることで、売上規模の維持と利益率の改善を図る
- 主にexaBase Studio、なかでもRAGOpsを利用するような案件を増やすべく、営業の型化を進める
- 案件の中でもexaBase 生成AIやexaBase DX アセスメント&ラーニングを組み合わせるなど、総合的なサービスを提供していくことで顧客への付加価値を最大化していく

その他サービス事業

- 上期はPMIを継続して進めつつ、下期より収益性を高めていきながら事業成長を目指す

資金の投資先や株主還元の考え方について

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

本資料の取り扱いについて

- 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。