

2025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)

2025年05月14日



- 1** 2025年3月期 通期決算サマリー
- 2** 2025年3月期 通期連結業績の概況
- 3** セグメント別業績概況
- 4** 中長期の戦略方針ならびに2026年3月期通期業績見通し
- 5** Appendix

01.
—

2025年3月期 通期決算サマリー

2025年3月期
通期業績

- 第4四半期の売上高は2,674百万円（前年同期比+0.4%）、営業利益は262百万円（前年同期比+17.5%）となり過去最高で着地
- 結果として、通期は売上高は9,811百万円（YoY+17.0%）、営業利益は23百万円（YoY+329百万円）となり創業来初の通期黒字化を達成

AIプロダクト
事業

- exaBase 生成AI/exaBase DXアセスメント&ラーニングが順調な成長をとげ、ともに市場シェア1位⁽¹⁾を獲得
- 通期の売上高は3,023百万円（YoY+84.5%）、セグメント利益648百万円（YoY+683百万円）となり、年間を通じて利益創出に貢献できるセグメントに成長

AIプラット
フォーム
事業

- 第3四半期に引き続き、exaBase Studioをプラットフォーム化して付加価値を提供できるよう、AIプラットフォーム事業のビジネスモデル変革に着手中
- 通期の売上高は5,309百万円（YoY▲1.0%）となり期初想定水準の売上高は実現するも、セグメント利益はビジネスモデル変革の影響が響き1,405百万円（YoY▲12.6%）で着地

その他
サービス事業

- コールセンター向けAIプロダクト「Dr.Tel」は、コールセンター大手各社や金融領域への導入が進捗
- 通期の売上高は1,767百万円（YoY+27.9%）、セグメント利益は96百万円（YoY+96.9%）と堅調に推移

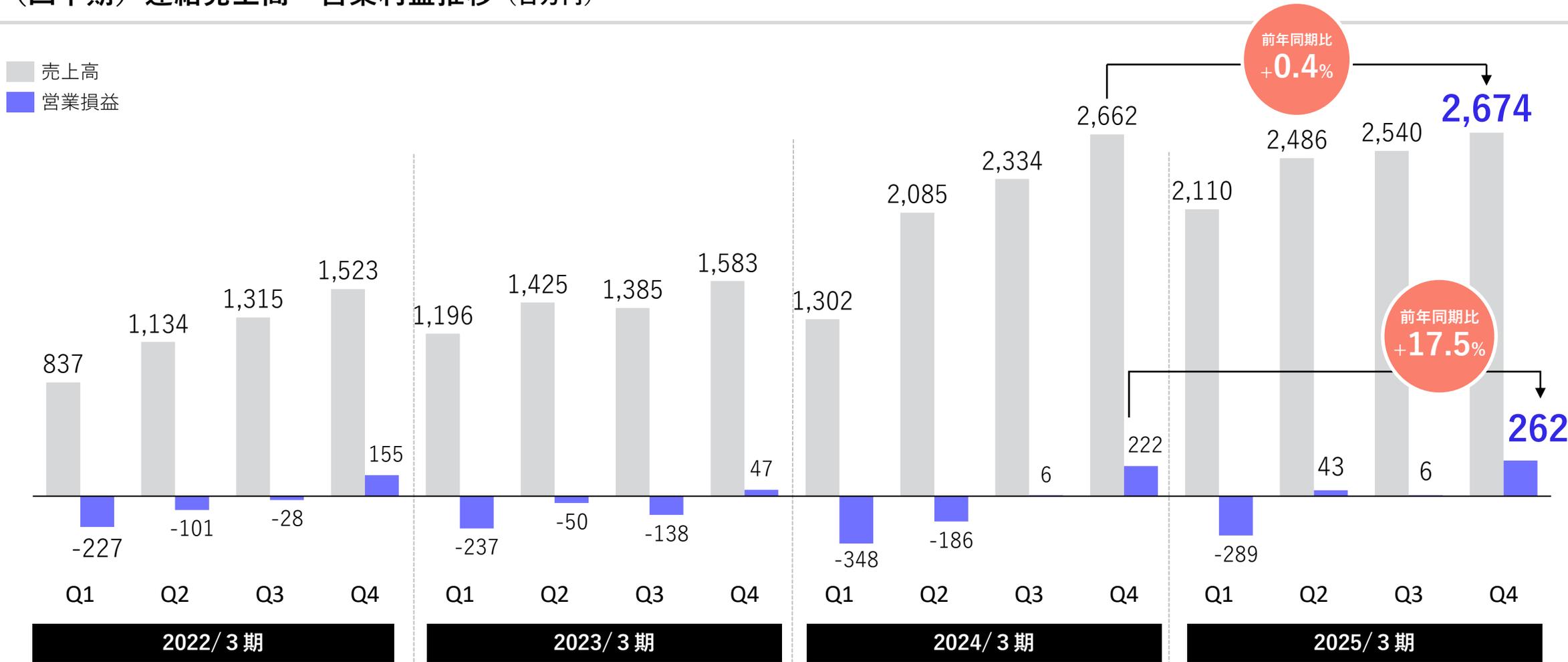
2026年3月期
の見通し

- 生成AI市場は引き続き成長見込みの中で、今後もAIプロダクトを中心に成長を目指しつつ、exaBase StudioはAIエージェントを生み出すプラットフォームとしてユーザーへの価値訴求を高めていく方針
- 2026年3月期は売上高11,800百万円（前年比+20.3%）、営業利益1,000百万円（前年比+4,247%）の見通し

2025年3月期 通期連結業績の概況

売上高2,674百万円(前年同期比+0.4%)、営業利益262百万円(前年同期比+17.5%)ともに四半期では過去最高

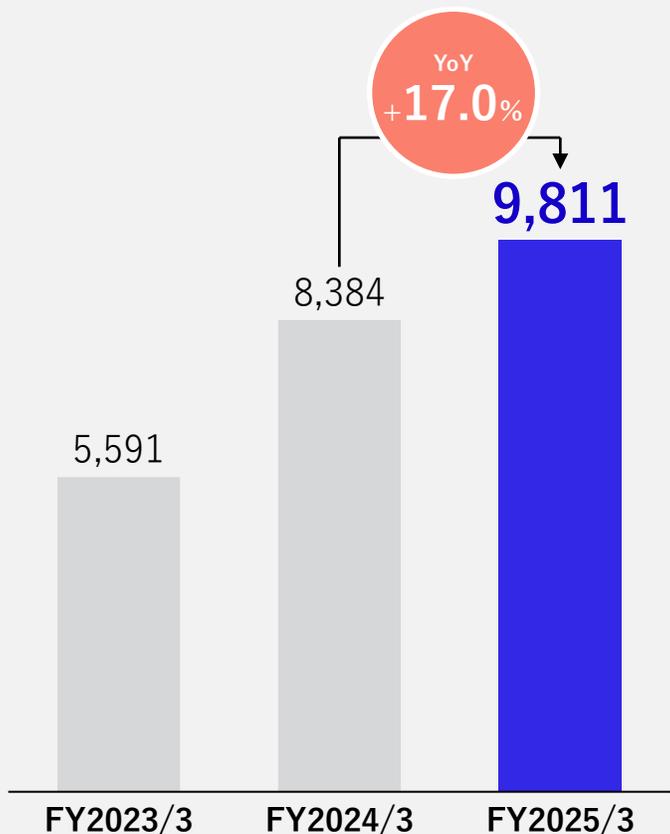
(四半期) 連結売上高・営業利益推移 (百万円)



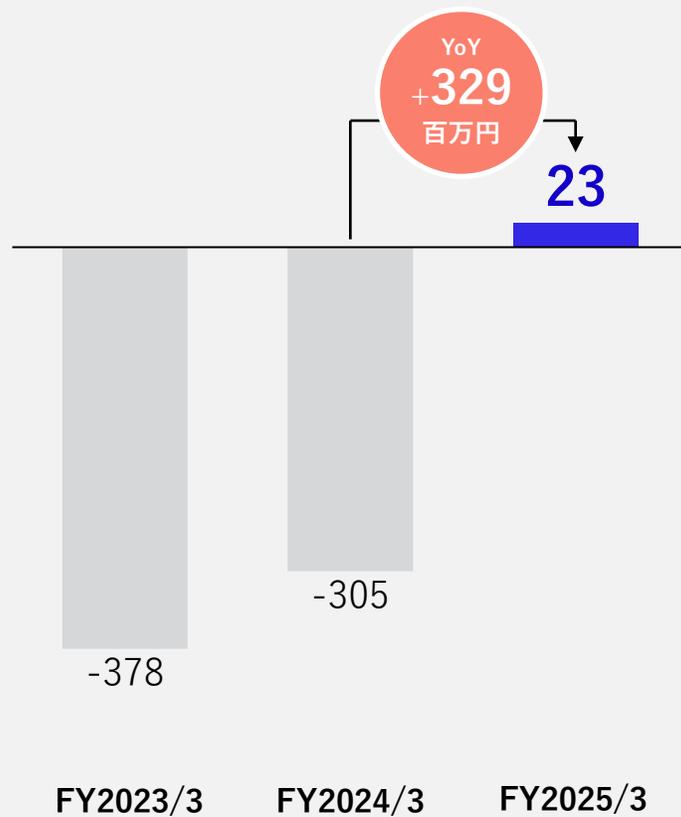
2025年3月期 通期連結業績

通期では売上高9,811百万円（前年比+17.0%）、営業利益23百万円（前年比+329百万円）と創業来初の通期黒字化を達成。EBITDAも906百万円（前年比+111.7%）となり着実にキャッシュを創出

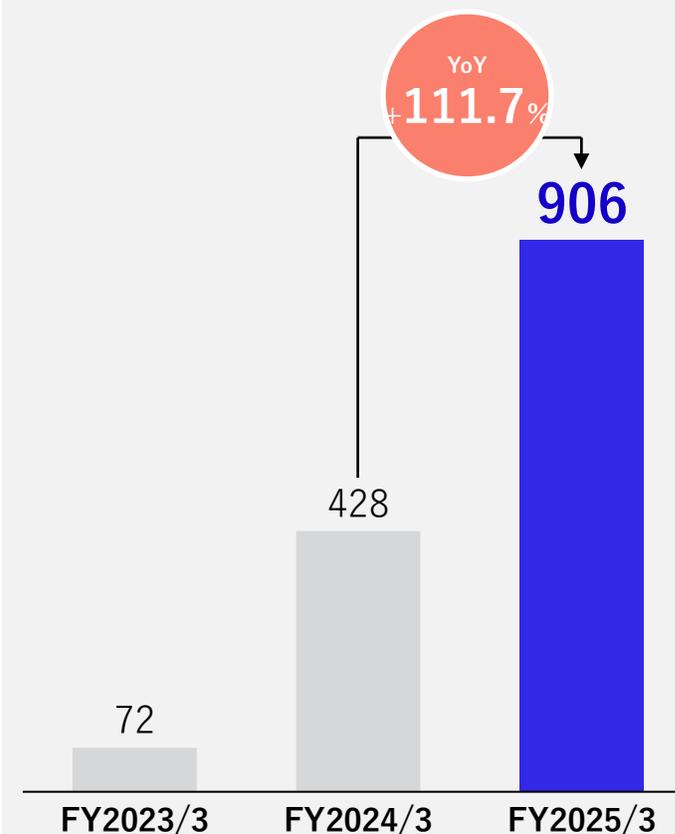
売上高：通期（百万円）



営業利益：通期（百万円）



EBITDA：通期（百万円）



(注) EBITDA

経常利益+支払利息+のれん償却費+減価償却費（ソフトウェア等）

2025年3月期 通期 連結損益計算書

	2025年3月期 累計		
	(百万円) 実績	2024年3月期 連結実績	YoY 成長率/差分
① 売上高	9,811	8,384	+17.0%
売上原価	4,143	3,696	+12.1%
② 売上総利益	5,667	4,688	+20.9%
売上総利益率	57.8%	55.9%	+1.9pt
販売費及び一般管理費	5,644	4,993	+13.0%
③ 営業利益	23	▲305	+329百万円
営業利益率	0.2%	▲3.6%	+3.9pt
営業外収益	11	5	+87.2%
営業外費用	32	30	+7.6%
④ 経常利益	2	▲330	+332百万円
特別利益	71	75	▲5.0%
⑤ 特別損失	2,579	437	+490.1%
税金等調整前四半期純利益	▲2,505	▲692	▲1,813百万円
法人税等合計	45	▲59	+104百万円
当期純利益	▲2,550	▲633	▲1,917百万円
親会社株主に帰属する四半期純利益	▲2,576	▲610	▲1,965百万円

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+17.0%の成長
- ② AIプロダクト事業が黒字化したことに伴い、連結の売上総利益/売上総利益率も改善
- ③ ④ 営業利益、ならびに経常利益は創業来初の通期黒字化を達成
- ⑤ エクサウィザーズ単体における過去の開発資産の見直し、ならびに子会社のスタジアムにかかる減損を約24億円計上（次ページ詳細）

過去アセットの見直しと子会社のスタジアムの事業計画の見直しに伴い、約24億円の減損を計上。現金及び預金は引き続き30億円水準を維持しており、財務健全性は確保。

減損発生 の理由

スタジアムの簿価見直し

- スタジアムの主要事業である営業代行事業の成長が限定的だったことに伴い、このタイミングで簿価を見直し

ソフトウェア資産

- これまでアセット化していたAIアルゴリズムを利活用するより、生成AIを利活用した方が効率的かつ早期にAI実装が可能な事業環境に急速に変化したこと
- こうした市場環境を受け、過去のAIアセット⁽¹⁾活用による期待収益がソフトウェア資産化を開始した当時の見込みを下回ることから、回収可能性を精査した結果として減損処理を実施

(百万円)	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	(百万円)	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期
流動資産	6,372	5,518	5,229	流動負債	914	1,806	2,065
現金及び預金	5,231	3,489	3,008	1年内返済予定の長期借入金	10	300	600
売掛金及び契約資産	1,032	1,851	1,870	未払金	225	660	350
その他流動資産	108	178	349	未払費用	304	460	432
固定資産	1,567	4,413	1,795	その他流動負債	374	385	682
有形固定資産	165	320	10	固定負債	406	3,141	2,419
無形固定資産	1,114	3,544	1,754	長期借入金	300	2,550	1,950
のれん	160	894	56	その他固定負債	106	591	469
顧客関連資産	-	1,746	1,030	純資産合計	6,618	4,983	2,539
ソフトウェア	954	903	319	資本金	2,337	2,401	2,440
投資その他の資産	287	548	377	資本剰余金	4,487	4,555	4,588
資産合計	7,939	9,931	7,024	利益剰余金	-249	-860	-3,437
				自己株式	-34	-1,203	-1,182
				その他	78	91	129
				負債及び純資産合計	7,939	9,931	7,024

注記：(1)AIプラットフォーム事業におけるAIアルゴリズム、プロダクト構想フェーズのCareWizやexaBase Studio、exaBase DXアセスメント&ラーニング(DIA)の過去リリース分にかかるソフトウェア資産が主に該当。

セグメント別 業績概況

全社リソースの最適化を図り、AIプロダクト事業のリソースを増強することでYoYで約2倍の成長。AIプラットフォームはリソースを11%減らしつつ売上を維持

(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月期通期実績	2024年 3月期通期実績	YoY 成長率/差分	2025年 3月期通期実績	2024年 3月期通期実績	YoY 成長率/差分	2025年 3月期通期実績	2024年 3月期通期実績 ⁽¹⁾ (Q2-Q4合算)	(参考)YoY 成長率/差分
売上高	3,023	1,639	+84.5%	5,309	5,363	▲1.0%	1,767	1,382	+27.9%
売上原価	792	621		2,361	2,328		995	702	
売上総利益	2,231	1,018	+119.2%	2,948	3,035	▲2.8%	772	679	+13.7%
売上総利益率	73.8%	62.1%	+11.7pt	55.5%	56.6%	▲1.1pt	43.7%	49.2%	▲5.5pt
販売費および一般管理費	1,583	1,052		1,542	1,425		676	630	
営業利益	648	▲34		1,405	1,609		96	48	
営業利益率	21.4%	▲2.1%	+23.5pt	26.5%	30.0%	▲3.5pt	5.4%	3.5%	+1.9pt
全社員に占めるFTE割合 ⁽²⁾	44.4%	35.9%	+8.5pt	34.0%	45.0%	▲11.0pt			

- ともに市場シェア1位のexaBase DX アセスメント&ラーニング、ならびに exaBase 生成AIが好調を維持し、YoY+84.5%の売上高成長、営業利益は648百万円と黒字化達成
- 売上総利益率は70%を超え、営業利益率も20%を超える事業に成長

- 前年と同水準の売上規模を維持する方針のもと、売上高は減収も概ね期初想定通りの水準で着地
- 一方、AIプラットフォームセグメント発のプロダクトへの開発先行投資や外部リソース増強に伴う外注費増により営業利益は減少

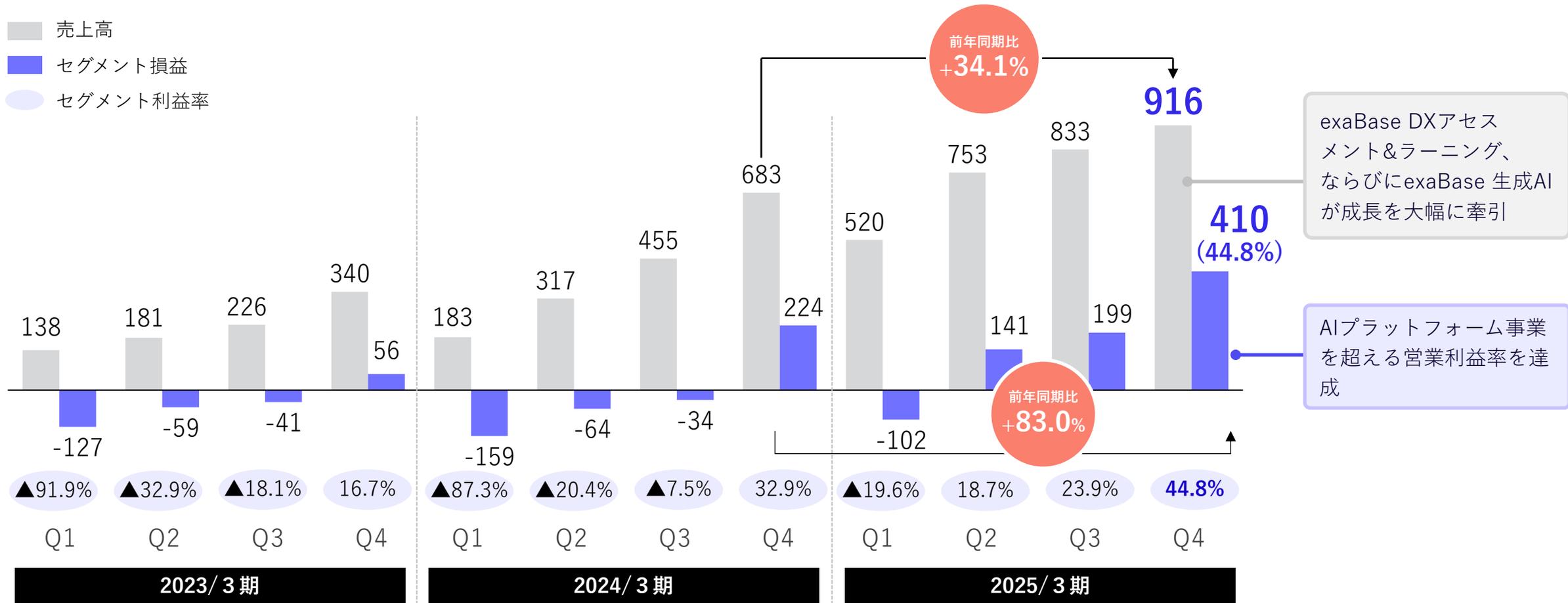
- 従来の営業代行事業は堅調に推移
- Dr.Telはコールセンター大手に加え、金融業界への導入も拡大

AIプロダクト事業：四半期業績推移

売上高は過去最高の916百万円(前年同期比+34.1%)と高成長。

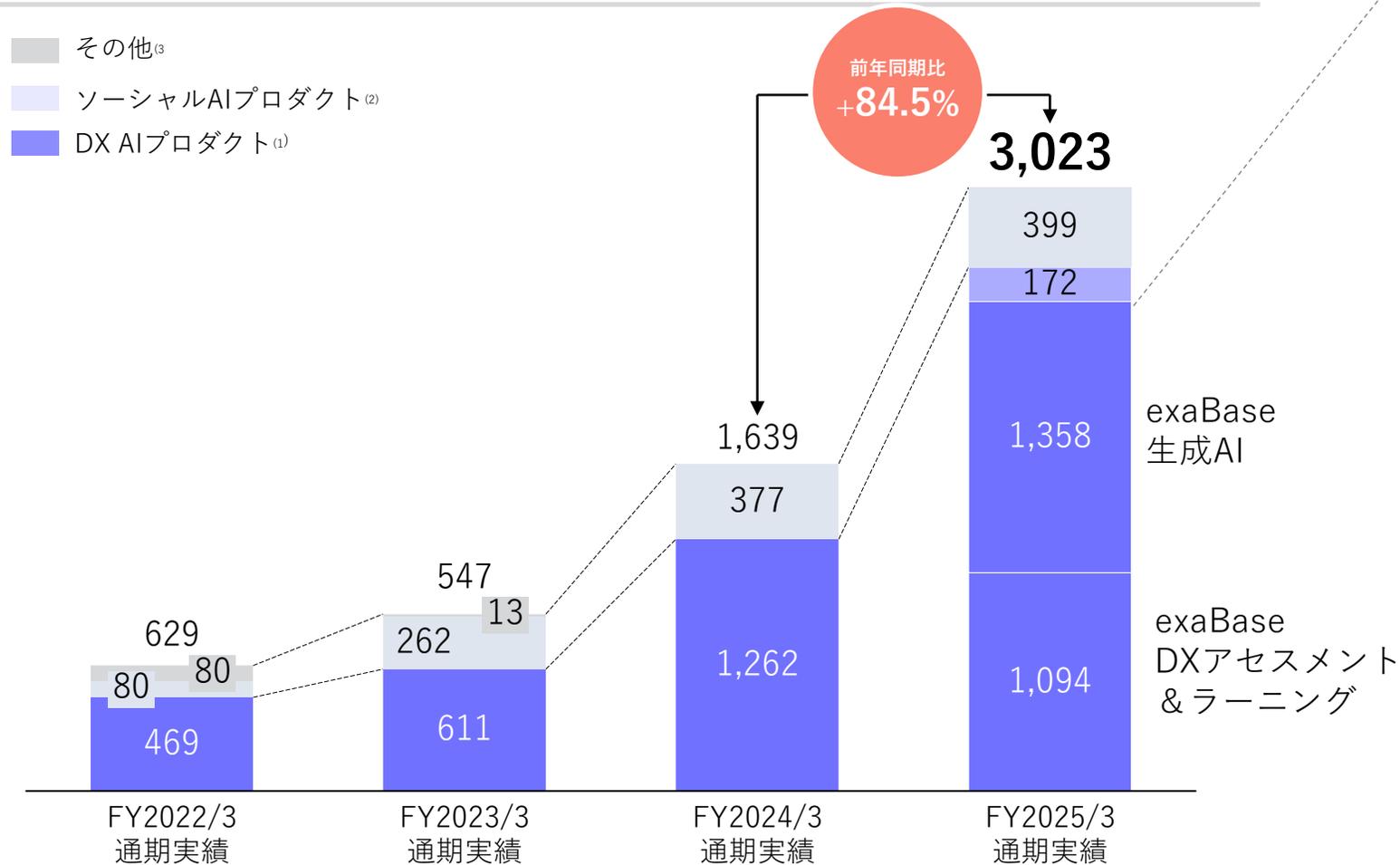
セグメント利益も410百万円(前年同期比+83.0%)、営業利益率44.8%と高い利益率を達成。

(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)



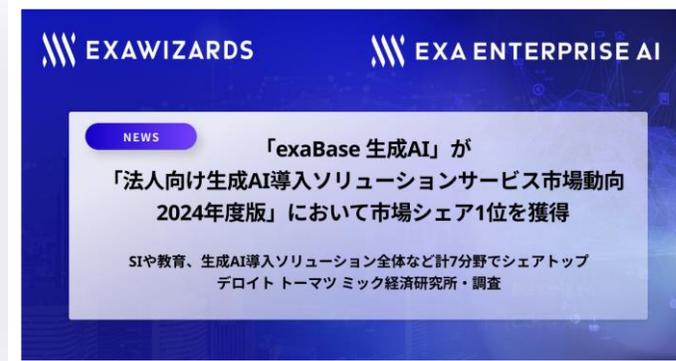
DX AIプロダクトが順調に成長を遂げ、ともに市場シェア1位を獲得

AIプロダクト事業の売上高 種類別推移 通期業績 (百万円)



DX AIプロダクトは、ともに市場シェア1位を獲得

exaBase 生成AI

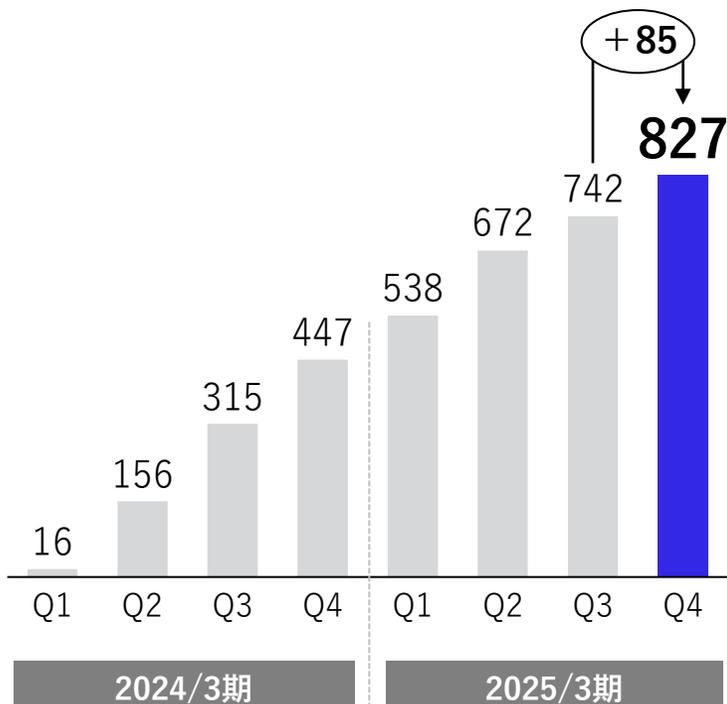


exaBase DX アセスメント&ラーニング

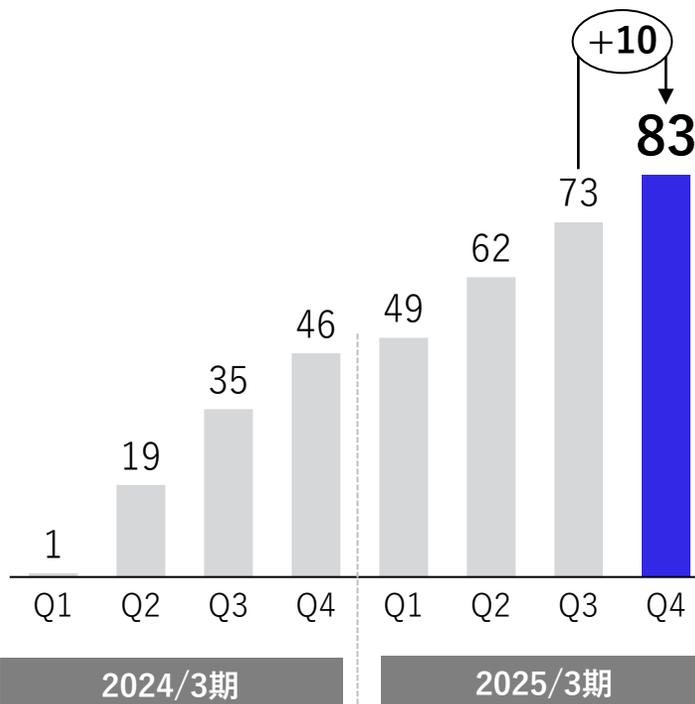


社数/ユーザー数が順調に推移し、ARRは約17億円規模に成長

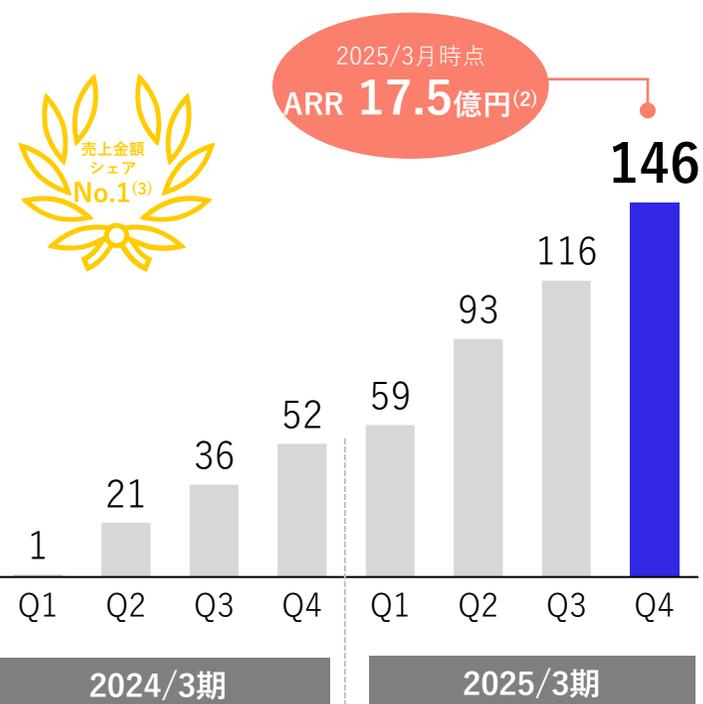
導入社数 (社)



ユーザー数 (千人)



MRR⁽¹⁾ (百万円)



- 直販のみならず、代理店も積極活用
- 自治体からも好評で**61自治体**が利用中

- Q3と同ペースでQ4もユーザー数が伸長

- 顧客においても生成AIを利活用する文化が根付き、従量課金分が増加した影響もあり、MRRが順調に成長
- ARRは**17.5億円**に到達

LLMの進化に即時対応しつつ、多様な顧客ニーズに対応するサービスを順次提供

exaBase 生成AI

AI エージェント	ブラウザを操作する自律型 AIエージェントの検証導入	
分析 エージェント	Advanced Data Analysis (旧Code Interpreter)	
RAG対応	PPT/Word/PDF/Excelなど多様な社内資料フォーマットに対応	
マルチモーダル	テキスト/画像/音声/画像生成	
LLMs	GPT	4.1/4.1 mini/4.1 nano
		o3
		o3-mini
		o1
		4o
		4o-mini
	Claude	3.7 Sonnet
		3.5 Haiku
		3.5 Sonnet
		3 Opus
Gemini	1.5 Flash	
	1.5 Pro	
DeepSeek ⁽¹⁾		

顧客に活用いただいている中で明確な成果が出始めている

名古屋鉄道



出所：日経ビジネス「生成AI大賞2024 名古屋鉄道がグランプリ、グループ100社超で活用推進(2)」

- exaBase 生成AIを利用していただいている名古屋鉄道が2024年度の生成AI大賞を受賞

川崎汽船



「exaBase 生成AI」活用の川崎汽船において活用推進支援により業務削減時間6倍に貢献

半年でユーザー数2倍に、全社導入に向け更なる活用率向上を目指す

- ユーザー数は半年で約2倍となり、全社員の半数以上まで増加
- 業務削減時間は1か月あたり420時間から2770時間へと6倍に増加し、約15人分の業務負担を効率化

exaBase IRアシスタントも順調に顧客数が伸長し、大手企業を中心に100社以上が利用中

exaBase IRアシスタント の導入顧客例

<p>鉄道</p>	<p>製造</p>	<p>サービス</p>			
<p>不動産・建設</p>	<p>金融</p>	<p>情報・通信業</p>	<p>エネルギー</p>	<p>物流</p>	<p>製薬</p>
<p>パートナー企業</p>					

※各業界における企業ロゴの掲載順序は、exaBase IRアシスタントの導入に関する当社リリースに基づく順序となっております。

大手企業を中心に利用が拡大し、**100**社以上が導入
(2025年3月末時点)

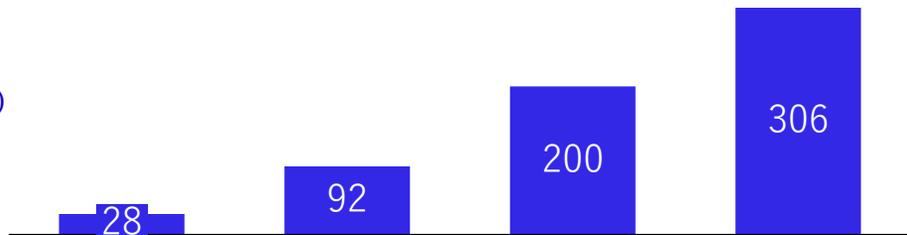
顧客の声（一部抜粋）

- ” 開発スピードが速く、IRの現場が欲しい機能が日々実装されていくのが素晴らしい
- 大手サービス業（東証グロース）
- ” 海外ロードショー一時の取材の英語精度がとてもよく、十分現場で使えるレベル
- 大手製造業（東証プライム）
- ” AIエージェントによるレポート機能などを通じて質問傾向分析が可能になり、今後実装して欲しい機能も多く、とても期待している
- 大手製薬業（東証プライム）

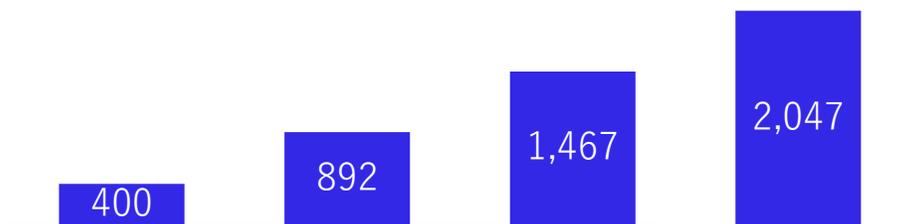
導入社数は2,000社/ユーザー数は30万人を超え、売上高は累計で10億円を突破

主要KPI推移

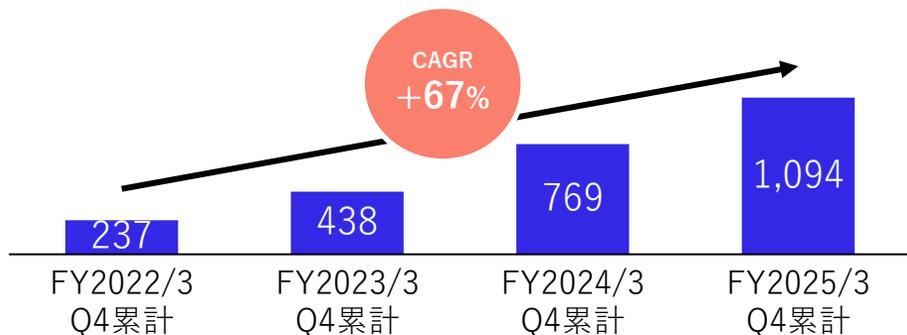
累計
利用者数⁽¹⁾
(千人)



累計
社数⁽²⁾



売上高
(百万円)



今後の展開方針

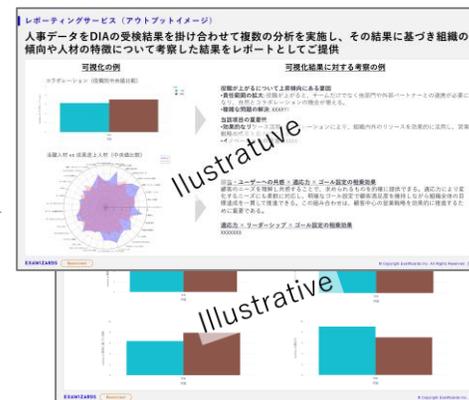


DIA × 人事データ

レポートニング

可視化
DIAと人事データを結合し、
人事評価の高低に基づく特徴を
所属、役職ごとに可視化

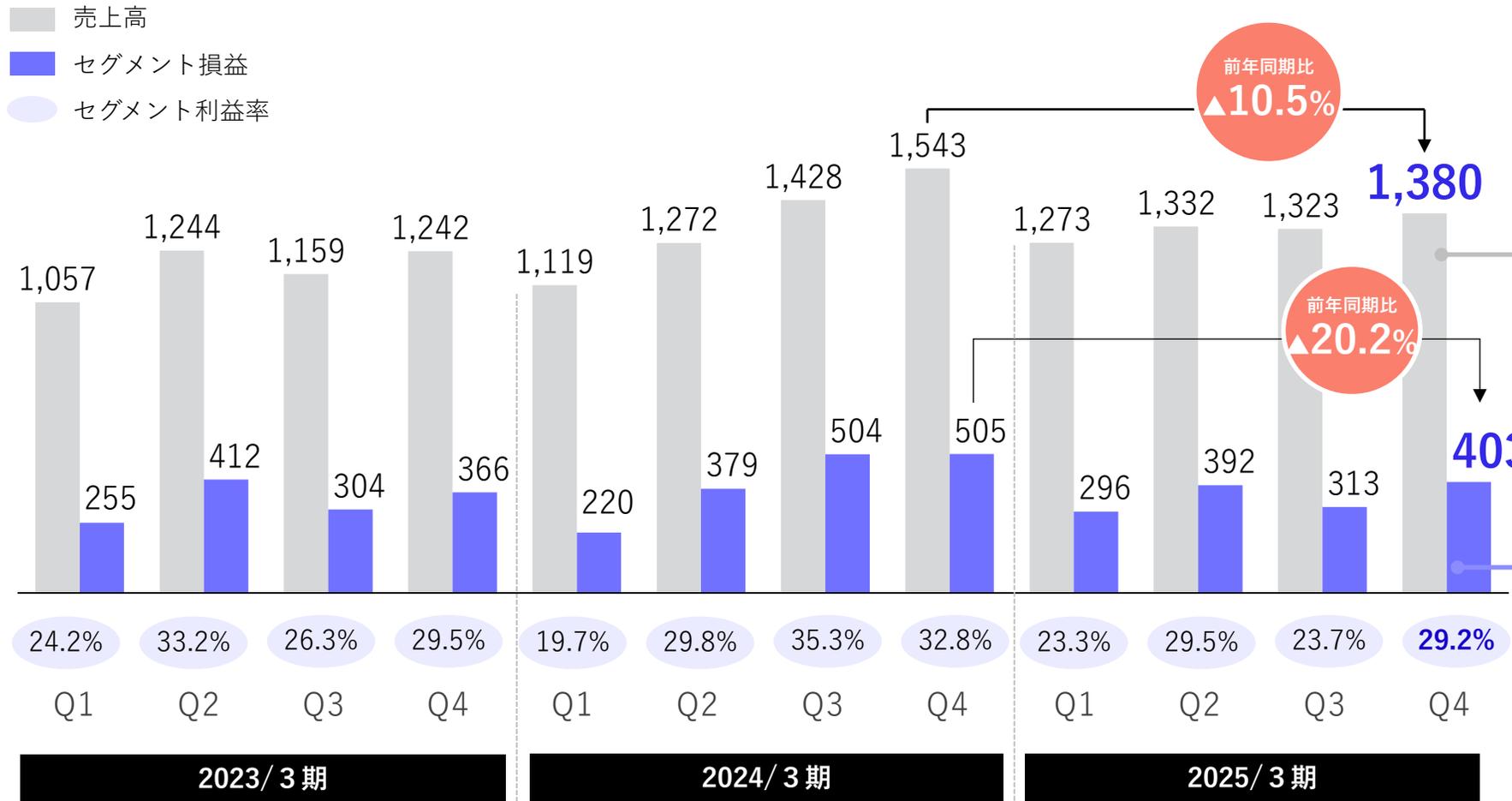
コンサルティングの自動化
生成AIを活用して、可視化結果
を基に考察・示唆出しを自動化



AIプラットフォーム事業：四半期業績推移

売上高は1,380百万円(前年同期比▲10.5%)、セグメント利益は403百万円(前年同期比▲20.2%)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)



売上高は、本年度累計では5,309百万円(YoY▲1.0%)と期初想定通りで推移

営業の「型」化も順調に進捗

利益額ならびに利益率は3Q対比で改善

一方、昨対比では、業務委託費が増加したことに加え、以下のプロダクト開発にかかる先行投資費用が本セグメントに追加された影響もあり、営業利益率は下振れ

- exaBase ロープレ/面談要約/ソフトウェア医療機器

営業生産性/exaBase Studioの導入社数の増加は上手くいった一方、利益率改善は道半ば

今期のAIプラットフォーム事業方針

(2024年3月期通期決算資料より抜粋)

- 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⁽¹⁾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

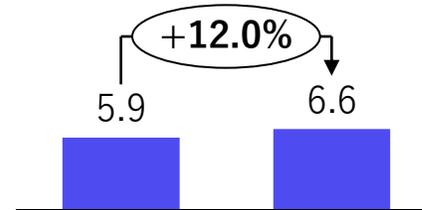
注記：(1) RAGOps：RAG (Retrieval Augmented Generation、検索拡張生成) を継続的に運用、開発、拡張し、回答を改善するための仕組み

2025年3月期通期業績における結果

通期比較

2024/3 2025/3

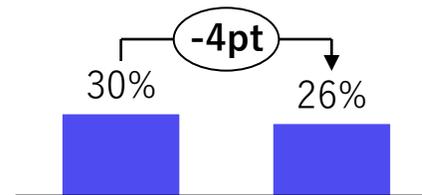
営業生産性⁽²⁾
推移
(単位：百万円/FTE)



振り返り

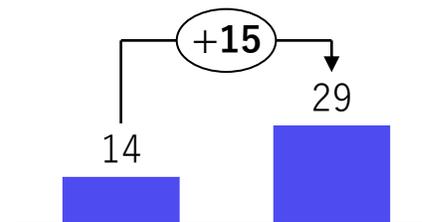
営業の「型」化が進み、生産性は向上

利益率推移
(単位：%)



外注費の増加やAIプラットフォーム発のサービス開発への先行投資が響き、営業利益率は減少

exaBase Studio
利用社数
(単位：社)



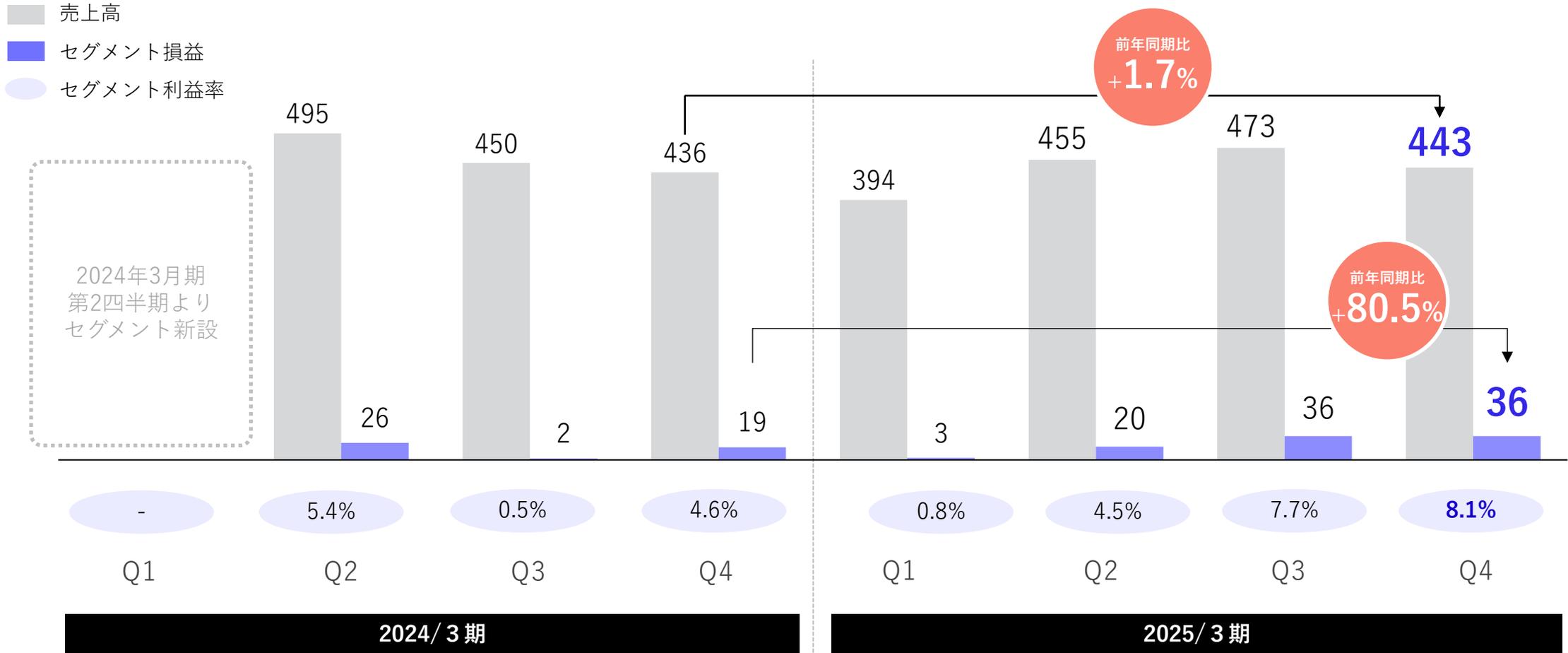
exaBase Studioは金融業界を中心に導入が進むなど順調に成長

注記：(2) AIプラットフォームセグメントのうち、エクスウェア分の売上/FTEを控除し、四半期ごとの売上高÷当該四半期のAIプラットフォーム事業の原価にかかる正社員総FTEで試算

その他サービス事業：四半期業績推移

売上高443百万円(前年同期比+1.7%)、セグメント利益36百万円(前年同期比+80.5%)で着地

(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)



04.

—

中長期の戦略方針

ならびに2026年3月期通期業績見通し

すでに人と同等の論理的思考力を備えたAIが身近にあり、今年はエージェント元年へ

OpenAIが考えるAI進化のロードマップ

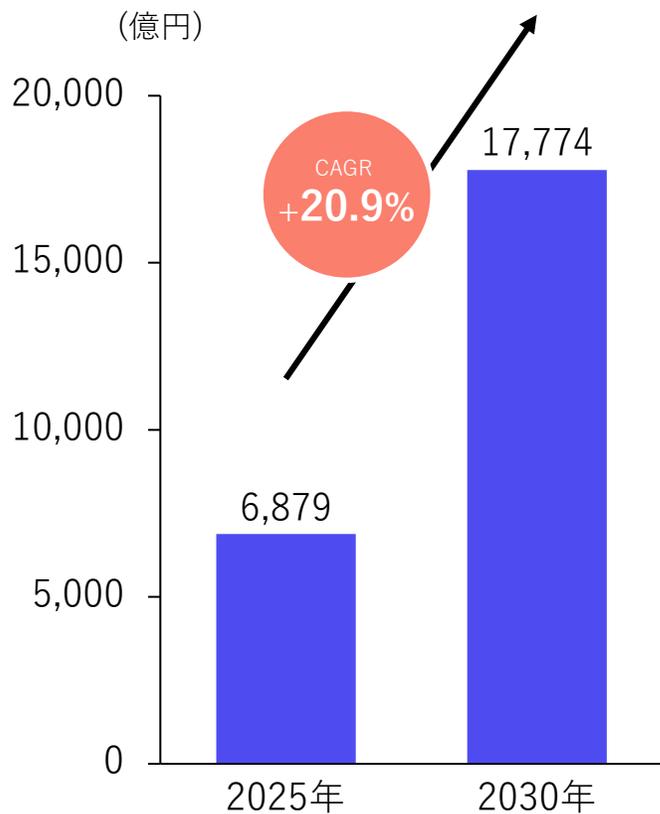


” 私が本当に欲しているのは「**新たな知識の創造**」です。
人間と同等に優秀なAIでなく、**人間にはできないやり方であらゆる問題を解決できるAI**。
これが私が目指している**汎用人工知能 (AGI)**です ”

- Sam Altman, OpenAI CEO

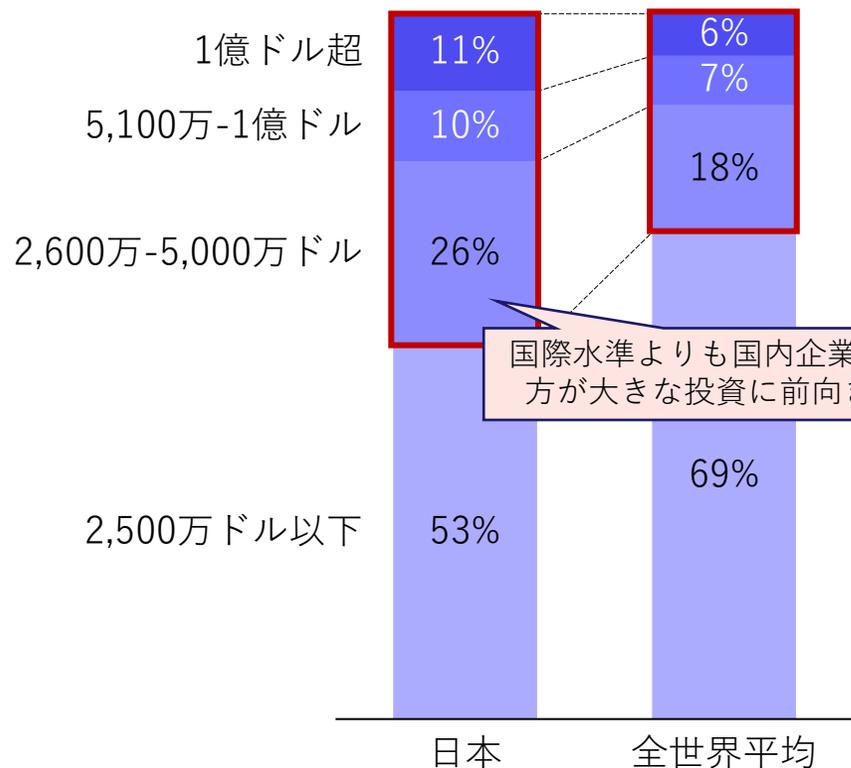
生成AI市場は急拡大しており、各企業の生成AI/AIエージェントへの投資も本格化

国内生成AI市場の需要額見通し⁽¹⁾



国内でもAIエージェント活用に向けた投資が活性化する見込み⁽²⁾

AIに対する2025年の投資予定額



AIエージェントの活用を検討している経営層の割合

左記回答者のうち、

72%の経営層

がAIエージェント活用を検討

企業が自らAIエージェントを作り、使いこなし生産性をあげていく世界を実現する

外部環境

LLMの急速な進化

- 人間と遜色ない推論
- AIエージェントの誕生

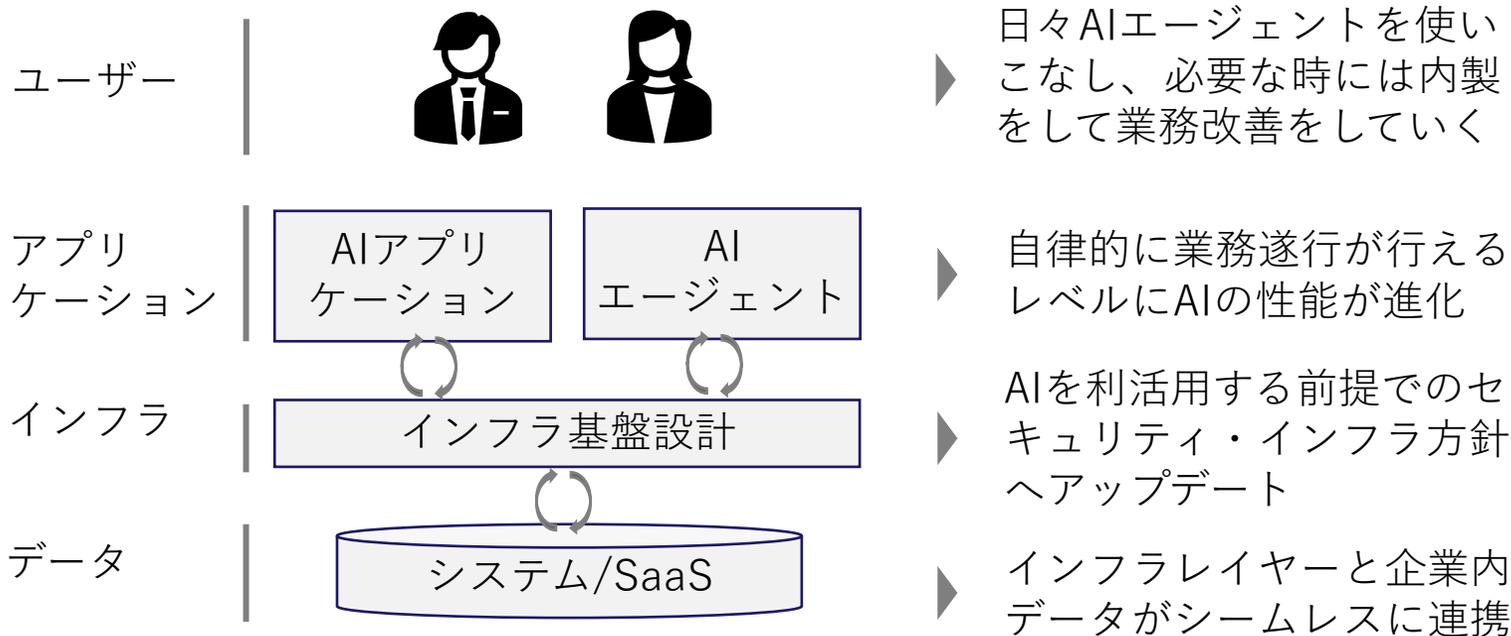


生成AIの現場導入が進み、PoCからAI利活用が前提に



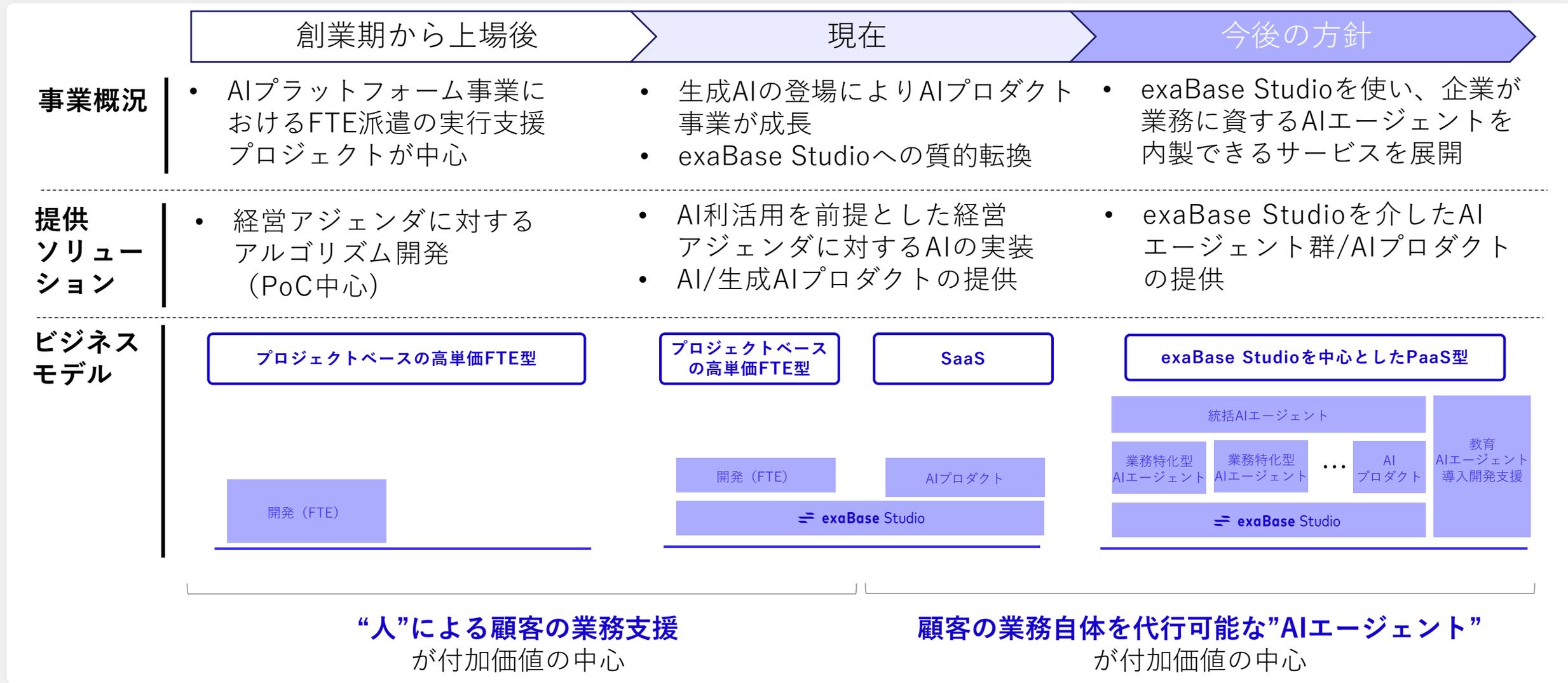
AI利活用前提での企業における生産性向上の取り組みイメージ

生産性向上 = AI/生成AIの利活用を前提とした業務プロセスの再定義



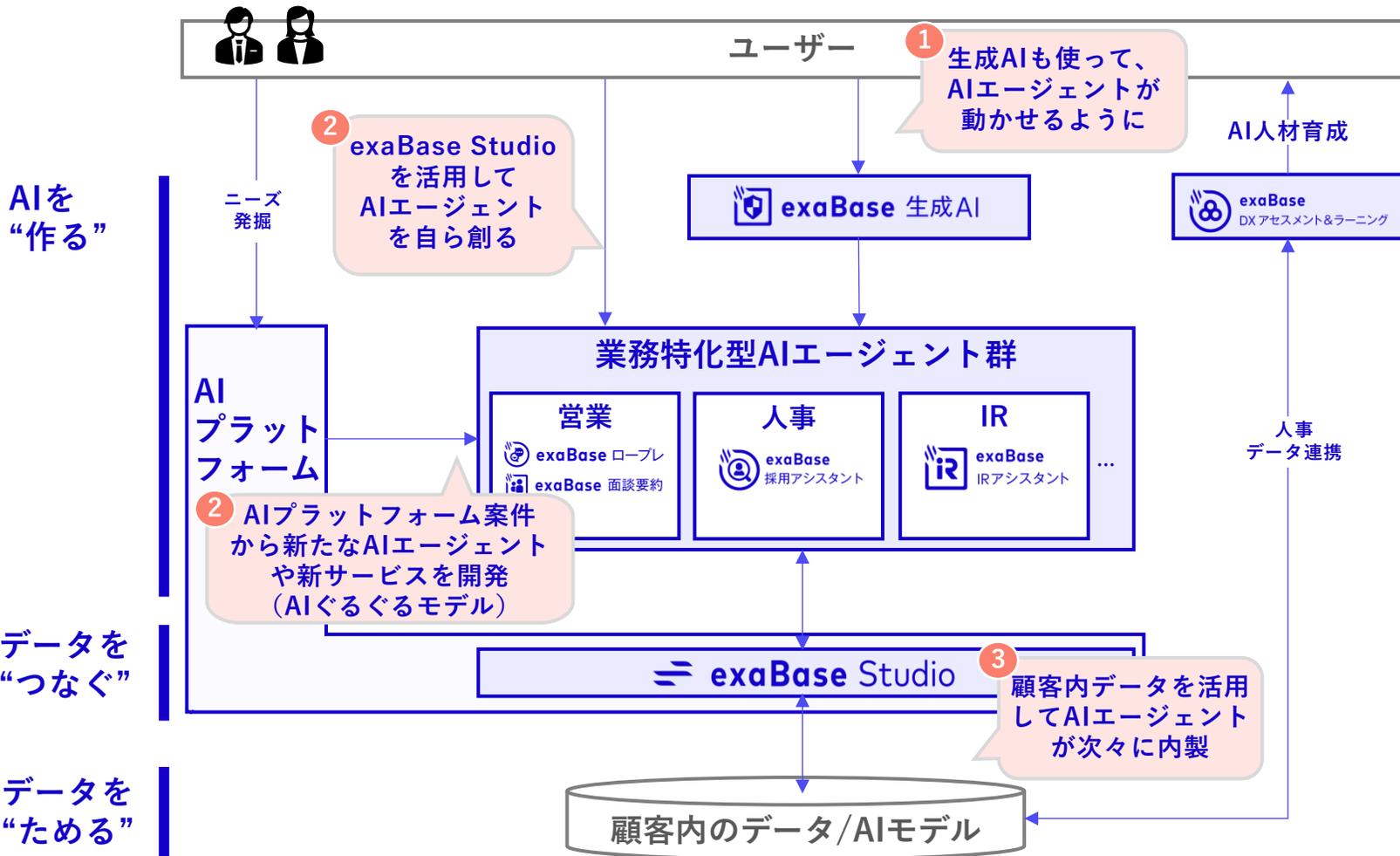
空いた時間を有効活用し、新しい価値創造の実現や、個人としての働き方・生き方をアップデートしていく

業務支援型AIカンパニーから業務代行型AIエージェントサービスカンパニーへビジネスモデルのチェンジ



企業自らがAI/生成AIを使いこなし生産性を向上するために、4つの中長期的な方針を策定

エクサウィザーズが提供する付加価値



中長期方針

- 1 exaBase 生成AIでAIエージェントを駆動・管理できる仕組みの構築**
 - exaBase 生成AIをexaBase Studioと連動させ、AIエージェントを動かす司令塔に
- 2 AIプロダクト群のAIエージェント化**
 - 当社のAIプロダクトにおけるAIエージェント対応に向けた開発強化
 - exaBase Studioを活用し、誰もが容易にAIエージェントを作成できる世界を実現
- 3 exaBase Studio×データ連携におけるセキュリティ強化**
 - 最新のLLMsや内製化したAIエージェントを最大限使いこなすための強固なセキュリティを構築
- 4 戦略的パートナーシップの構築**

1 exaBase 生成AIの統括AIエージェント化

生成AIを入カインターフェースとして、AIエージェントを構築できる環境を整備

ブラウザを操作する自律型AIエージェントの駆動



今後、exaBase 生成AIの実装を見据え、
実業務への導入を進める

exaBase Studio × exaBase 生成AIの連携による AIエージェントの構築イメージ

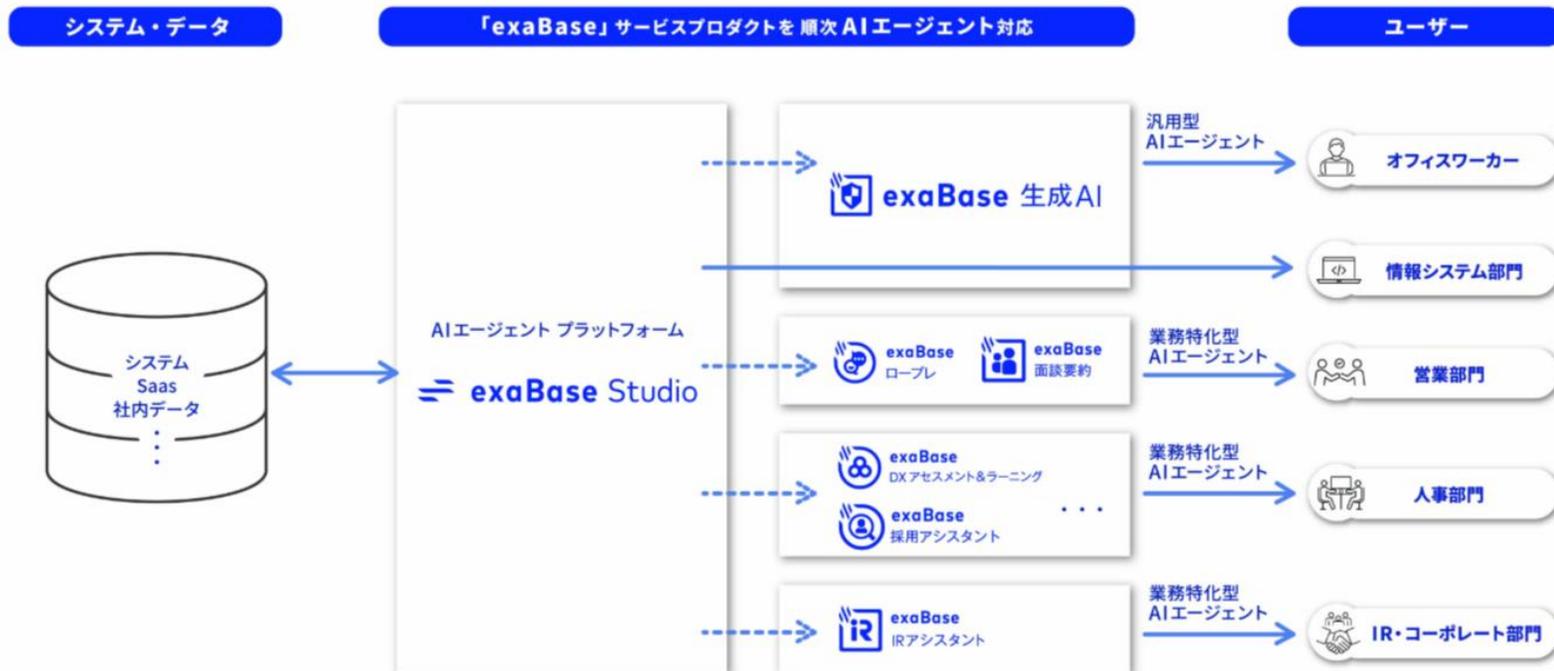


「やりたいこと」をチャットすると、
右画面でAIエージェントのワークフローが構築

2 AIプロダクト群とexaBase Studioの連携

業務種別ごとのニーズをふまえて当社のAIサービスプロダクトをAIエージェント化。
NTTコミュニケーションズとの連携も強化し拡販を加速。

AIプロダクト × exaBase AIの連携/AIエージェント化



NTTコミュニケーションズとも連携



NTTコミュニケーションズが有する約65万社の顧客基盤を生かし、幅広い業務・業態で活用できるエクサウィザーズのAIプロダクト群の販売を拡大



業務特化型のエージェントをexaBase Studioも活用しながら順次リリース

4 戦略的パートナーシップの構築

事業成長をスピーディにしていくために業務提携/JV組成を今後も積極的に実施

ふくおかフィナンシャルグループとの業務提携

EXAWIZARDS × FFG 福岡フィナンシャルグループ

エクサウィザーズ、
ふくおかフィナンシャルグループと
AIエージェントを活用した変革推進で
業務提携

AIサービス開発環境のexaBase Studioを活用し、
新たな銀行モデル創出に向け価値共創



AIエージェントをフル活用した業務の抜本的な変革、
さらには新たな銀行モデルの創出を目指す

ココーとのJV設立

EXAWIZARDS × COCOO

エクサウィザーズ、ココーと
生成AI活用支援サービスを提供する
JVを設立

両社の強みを活かし exaBase 生成AIの成長をさらに加速、
業務の自動化を行うための生成AIサービスの提供を目指す



「exaBase 生成AI」の提供のみならず、RPAと生成AIを
掛け合わせて業務の自動化を行うための生成AIサービスの
提供

市場環境をふまえ、来期以降の中長期方針を策定。 結果として20%以上の成長を実現しながら、営業利益をさらに生み出せる組織に変容。

当社の中長期方針

市場環境

- LLMの進化も早く、業務に組み込まれる前提で生成AIの利活用やAIエージェントの開発が加速
- AI/生成AIの有用性が実感を持って広がっており、国内各社もAI/生成AIに対して投資意欲を向上

中長期方針

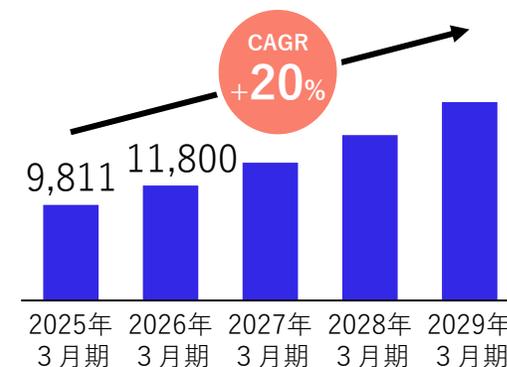
- 1 exaBase 生成AIでAIエージェントを駆動・管理できる仕組みの構築
- 2 AIプロダクト群のAIエージェント化
- 3 exaBase Studio×データ連携におけるセキュリティ強化
- 4 戦略的パートナーシップの構築

今後の成長目標

考え方

- 最低20%成長を維持
- 5年以内には200億円を超える水準に

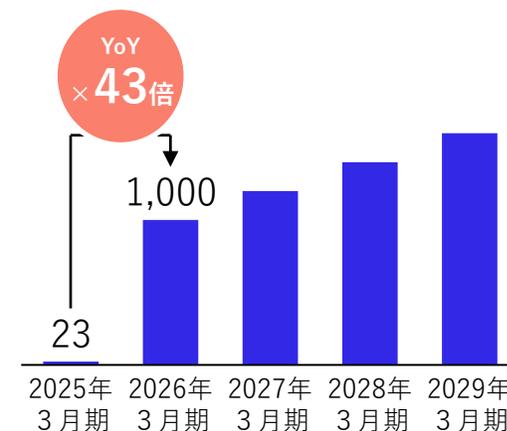
成長イメージ (単位：百万円)



売上高

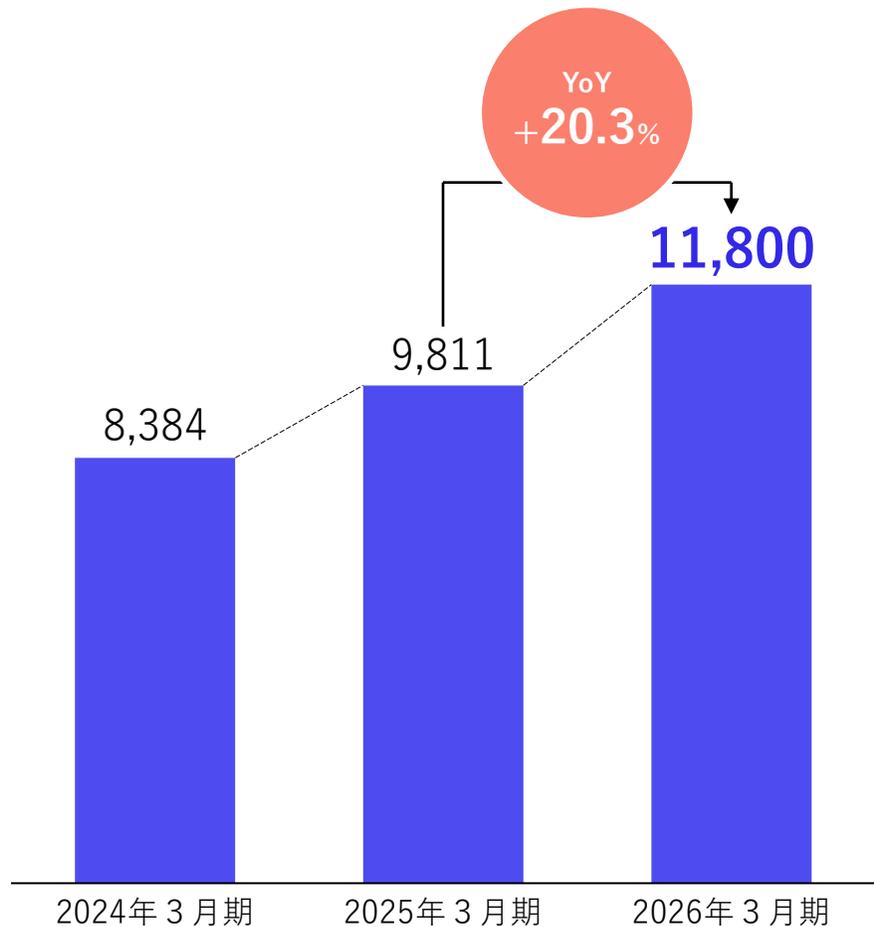
営業利益

- 来期は利益水準をもう一段引き上げ
- その先もAIプロダクトの成長を軸に、安定して利益を伸ばせる構造に

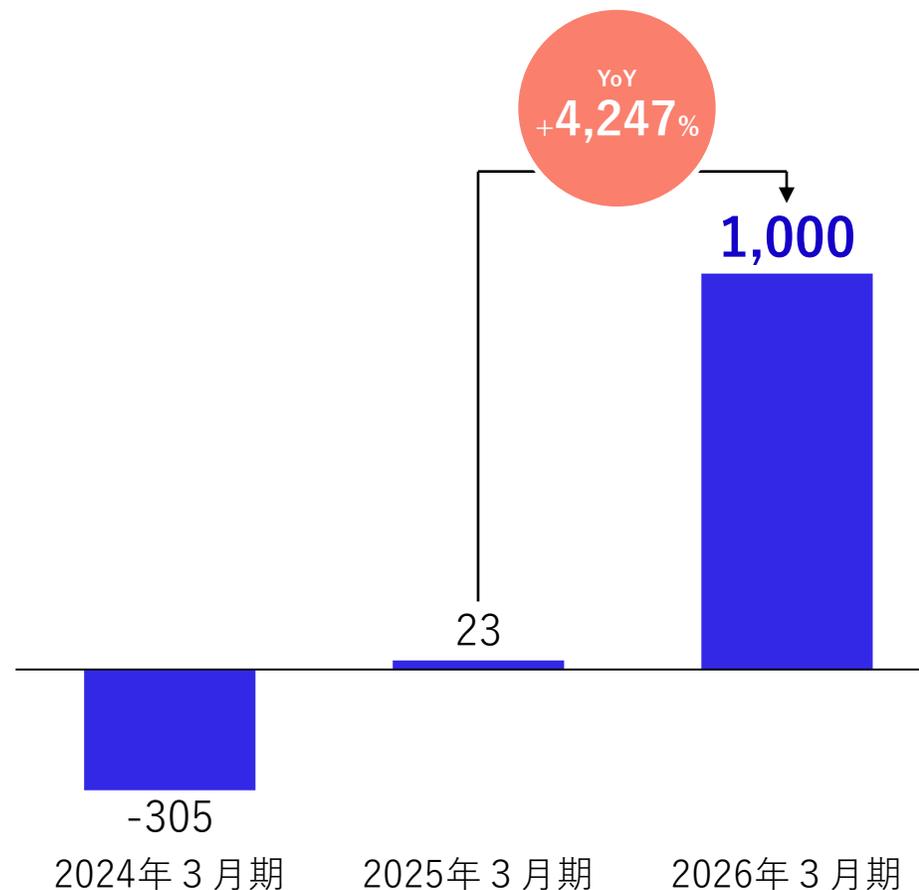


売上高11,800百万円(前年比+20.3%)、営業利益1,000百万円(前年比+4,247%)を想定

売上高：通期 (百万円)



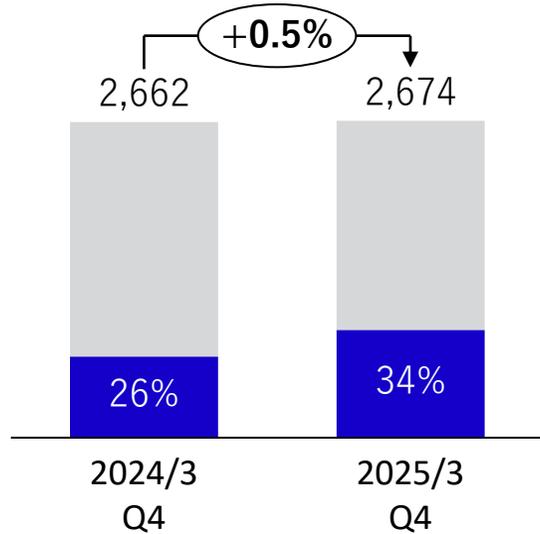
営業利益：通期 (百万円)



AIプロダクトが成長し売上/営業利益の質も変化してきたことを受け、今期のQ1は従来ほどの売上高の下落は起きず、営業利益も黒字化を見込む

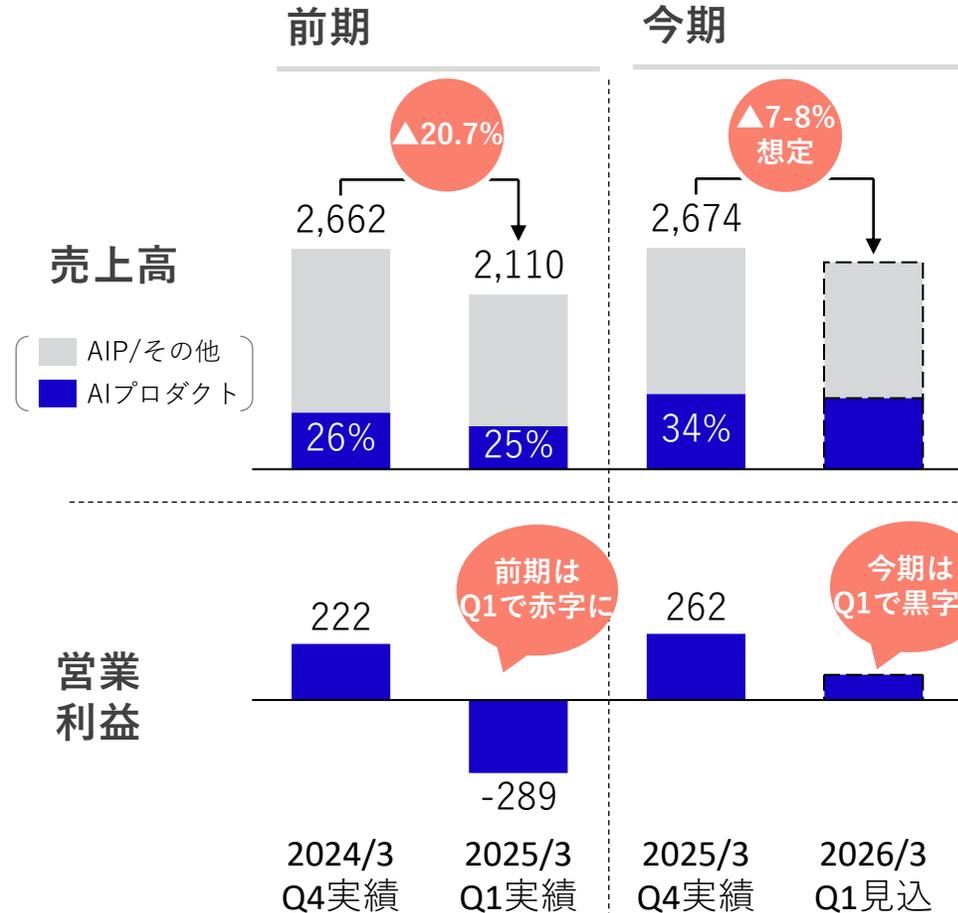
前年同期比の売上高の質的变化

■ AIP/その他 ■ AIプロダクト



AIプロダクトの売上比率が上がり、売上高に占めるリカーリング比率が上昇

Q4からQ1にかけての変化(単位：百万円)



Q4→Q1における売上高の下落率が改善見込み

- AIプロダクト事業はリカーリング売上が積みあがってきておりQ4→Q1での売上高は大きく下振れしない想定
- 売上下落の主な要因は、従来通りAIプラットフォーム事業の季節性によるもの

リカーリング売上増加に伴い、AIプロダクトの利益額が前年よりも向上見込

- 減損に伴う減価償却費の減少も寄与

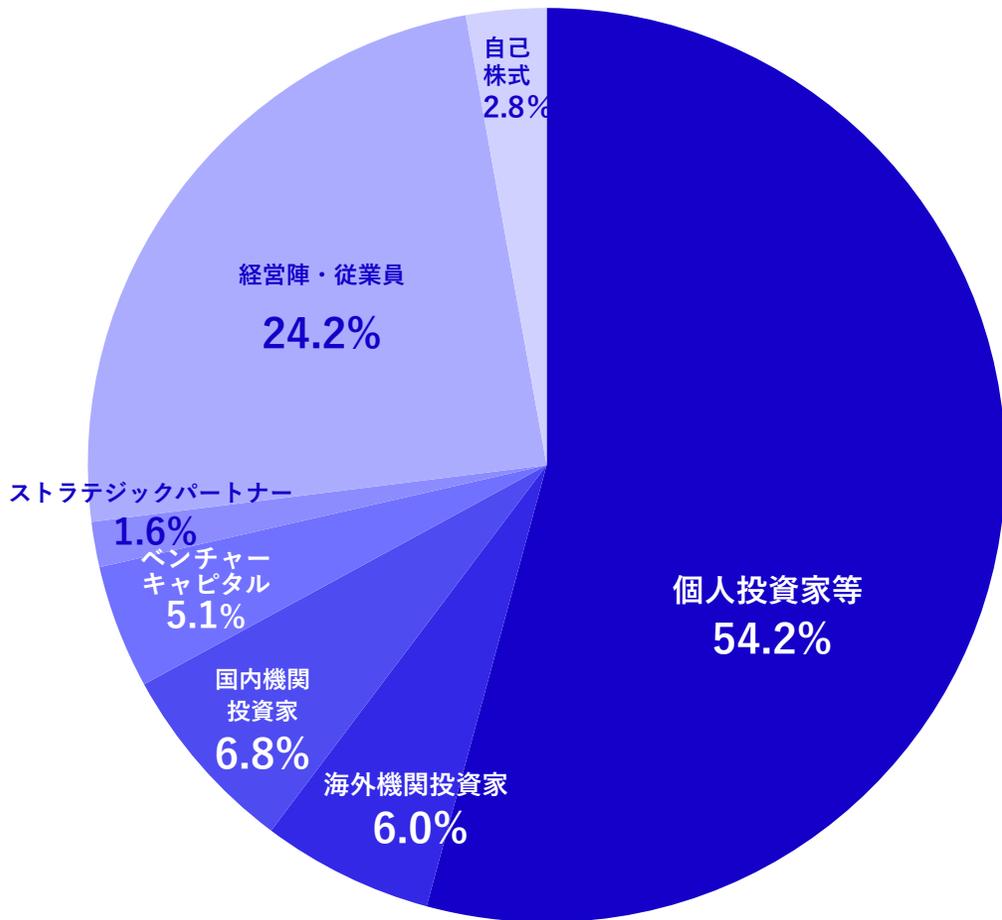


Appendix



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3月末時点）	
従業員数	595名（連結、2025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 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

株主構成(2025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 85,804,200株
 株主数 27,784名

株主名 ⁽¹⁾	持株数 (千株)	持株比率 ⁽²⁾ (%)
春田 真 ⁽³⁾	15,757	18.36
坂根 裕	3,776	4.40
古屋 俊和	3,403	3.96
鳴釜(石山) 洸	2,860	3.33
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2,333	2.71
D 4 V 1号投資事業有限責任組合	2,166	2.52
アイエスジーエス1号投資事業有限責任組合	1,392	1.62

注記：(1) 参考：2025年3月31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(645千株)は自己株式に含めておりません。

(3) 春田 真氏の持株数は、春田氏名義の持株数(1,572株、持株比率1.83%)に加え、株式会社ベータカタリスト(8,185株、持株比率9.53%)、株式会社RH(3,000株、持株比率3.49%)、株式会社KH(3,000株、持株比率3.49%)を合算し、持株比率も再計算しています。

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。