

# 2022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)

2022年5月11日

1 2022年3月期 通期決算サマリー

2 2022年3月期 通期業績

3 今後の成長戦略

4 2023年3月期 通期業績見通し

Appendix

01.



# 2022年3月期 通期決算サマリー

# 2022年3月期 通期決算サマリー

## エグゼクティブサマリー

### 2022年3月期 通期業績

- 通期累計の売上高は **48.1億円**と前年比 **+84.1%増**で大きく成長
- 第4四半期（3か月）の営業利益は1.5億円と、**売上増に伴い黒字化**、通期の**営業損失は▲2.0億円**

### AIプラットフォーム事業

- 通期累計で**売上高は41.8億円**と前年比 **+85.2%**で高い成長を継続
- 通期での**顧客数は117社**（前年度 90社）、**顧客単価は35百万円**（前年度 25百万円）と量・質両面で成長
- 通期累計の**長期継続顧客売上は27.4億円**（対売上比率 **65.6%**）、**営業利益率は17.1%**と、新規ユースケースへの投資を行いつつも、高い収益性を維持
- 日本製鉄へのexaBaseロボティクス提供など、他企業への展開に向けた知見の蓄積も進展（Appendix参照）

### AIプロダクト事業

- 通期累計の**売上高は 6.3億円**と前年同期比 **+77.4%**で着実に成長
- DX AIプロダクトはexaBase DXアセスメント&ラーニングでサッポロホールディングスへの全社導入など順調に拡大したほか、ソーシャルAIプロダクトにおいても、CareWizにおけるパートナーシップの形成・強化が進捗し成長への土台が整った

### 2023年3月期 通期業績見通し

- 売上高は、**65 ~ 70億円**と前年比**35.1 ~ 45.5%**の高い成長をめざす
- 営業利益は、**0 ~ 0.5億円**と通期・セグメント合算で**初の黒字化**をめざす
- AIプラットフォーム事業は、高い成長率・収益性を維持しつつ、**exaBase studio等のリリース**を皮切りにPaaS型のサービス提供を大きく拡大
- AIプロダクト事業は、昨年度大きく進捗したプロダクト群について、将来の収益の柱とすべく積極投資を継続

連結業績	AIプラットフォーム事業			AIプロダクト事業
<p>通期売上</p> <p><b>48.1</b> 億円</p> <p>(YoY +84.1%)</p>	<p>通期売上</p> <p><b>41.8</b> 億円</p> <p>(YoY +85.2%)</p>	<p>顧客数</p> <p><b>117</b> 社</p> <p>(前年度 90社)</p>	<p>売上高上位10顧客の 平均年間売上高</p> <p><b>2.21</b> 億円</p> <p>(YoY +90.8%)</p>	<p>通期売上</p> <p><b>6.3</b> 億円</p> <p>(YoY +77.4%)</p>
	<p>長期継続顧客売上比率<sup>(1)</sup></p> <p><b>65.6%</b></p> <p>(YoY +15.6pt)</p>	<p>売上総利益率</p> <p><b>66.7%</b></p>	<p>営業利益率</p> <p><b>17.1%</b></p>	<p>DX AIプロダクト 通期売上<sup>(2)</sup></p> <p><b>4.6</b> 億円</p> <p>(YoY +75.9%)</p>

注記：(1) AIプラットフォーム事業の売上高に占める、当社が4四半期以上連続で契約している顧客からの売上高の割合、exaBase コミュニティによる収益等を除く (2) DX AIプロダクトにはexaBase DX アセスメント&ラーニング、exaBase 予測・分析、exaBase 1on1、exaBase FAQ、exaBase 企業検索、exaBase ウェルビーイングを含む

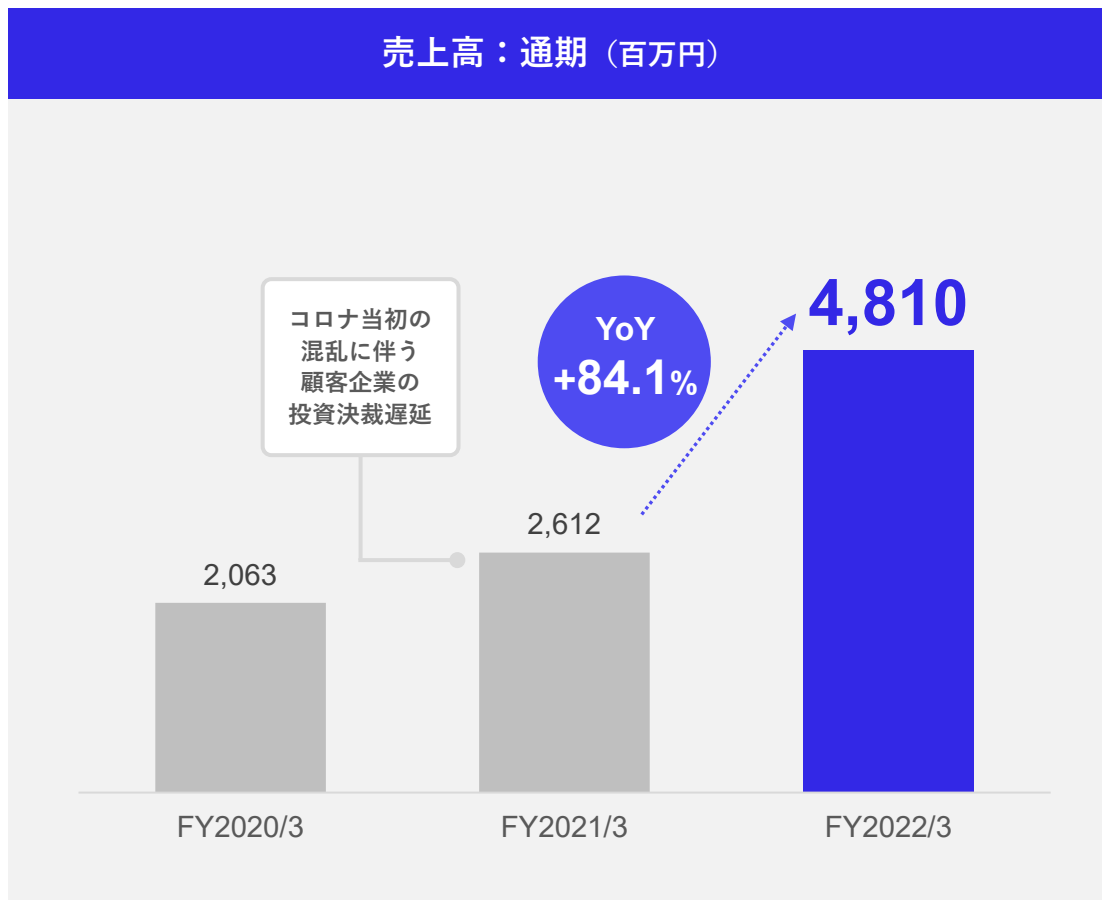
02.



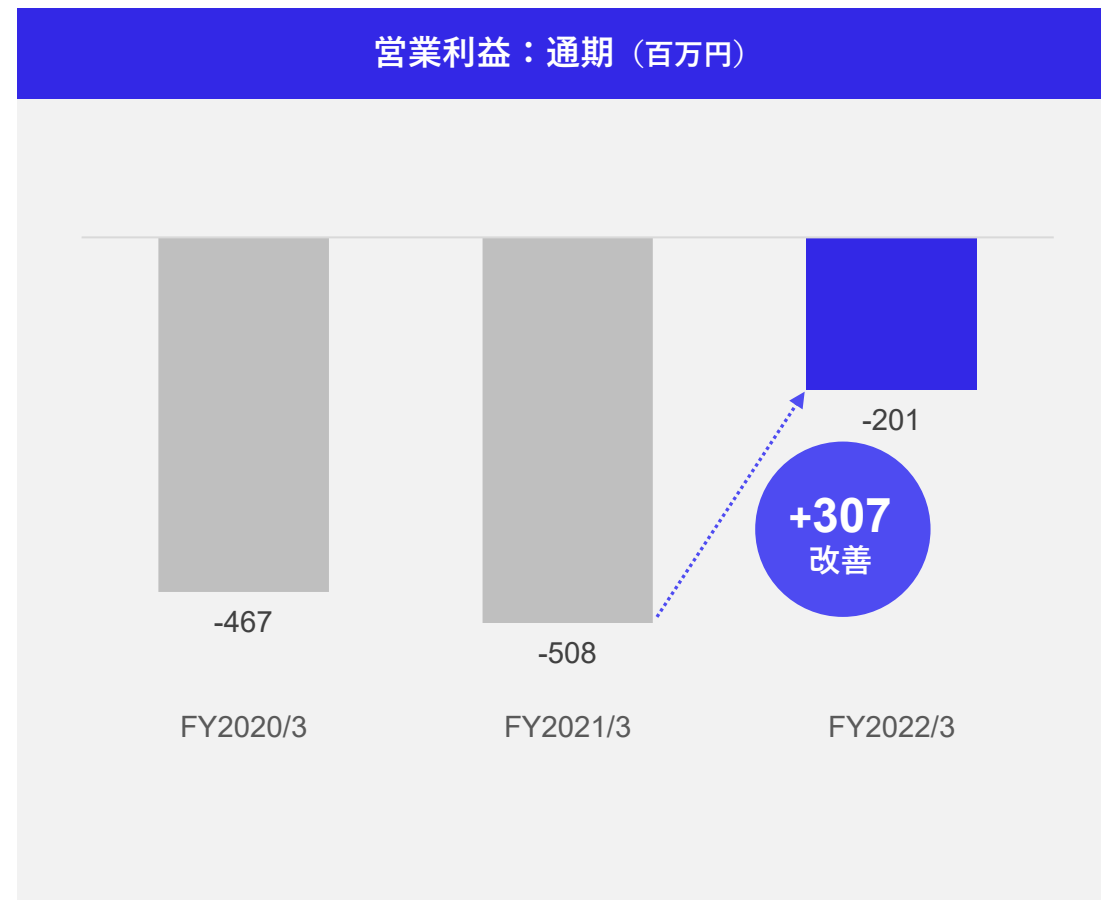
# 2022年3月期 通期業績

通期売上高は計画を上回る48.1億円と+84%の成長。売上高成長に向け採用及びexaBase強化への先行投資を実施しつつも、営業損益は▲2.0億円と赤字幅は前期より大きく縮小

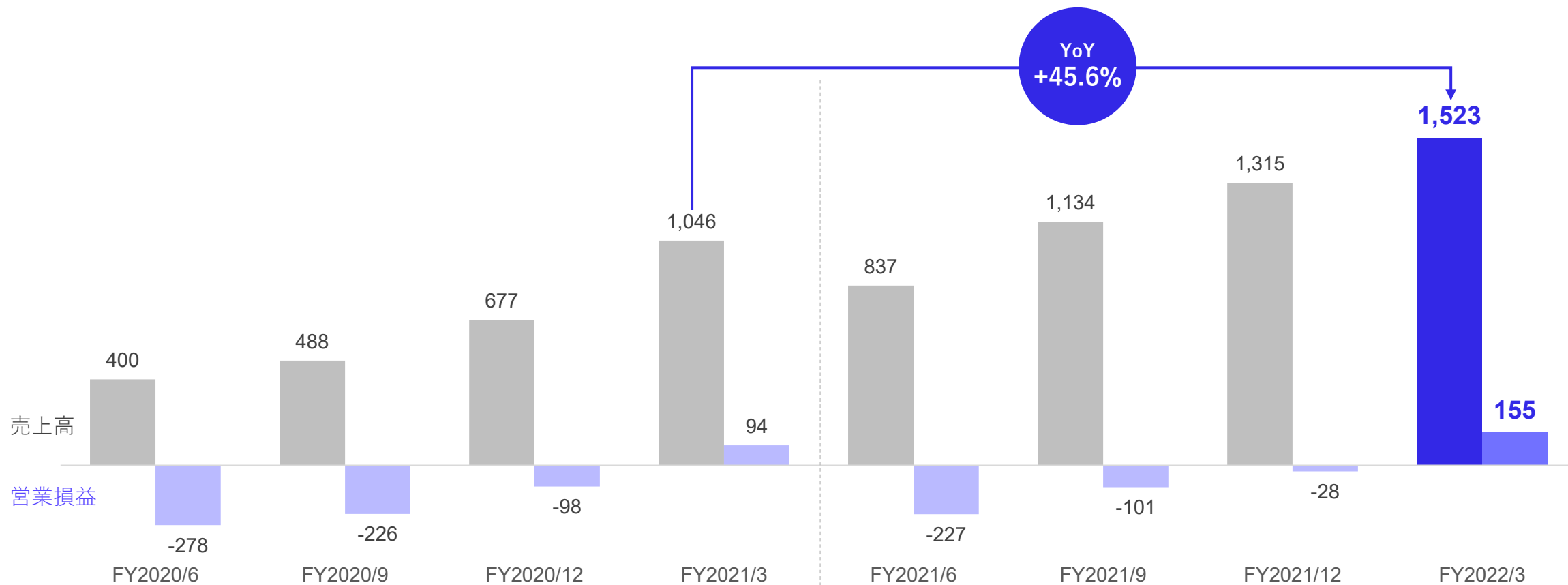
売上高：通期（百万円）



営業利益：通期（百万円）



第4四半期の売上高は15.2億円と前年同期比+46%と継続的に成長。  
営業利益も1.5億円と過去最高の四半期営業利益を実現





## 2022年3月期 連結損益計算書

(百万円)	2021年3月期	2022年3月期	2021年3月期	2022年3月期
	第4四半期	第4四半期	通期	通期
売上高	1,046	<b>1,523</b>	2,612	<b>4,810</b>
成長率	—	<b>+45.6%</b>	—	<b>+84.1%</b>
売上原価	384	<b>510</b>	951	<b>1,761</b>
売上総利益	661	<b>1,013</b>	1,661	<b>3,049</b>
売上総利益率	<b>63.3%</b>	<b>66.5%</b>	<b>63.6%</b>	<b>63.4%</b>
販売費及び一般管理費	567	<b>857</b>	2,169	<b>3,250</b>
営業利益	94	<b>155</b>	-508	<b>-201</b>
営業利益率	<b>9.0%</b>	<b>10.2%</b>	<b>-19.5%</b>	<b>-4.2%</b>
営業外収益	68	<b>99</b>	68	<b>159</b>
営業外費用	2	<b>0</b>	11	<b>55</b>
経常利益	159	<b>254</b>	-451	<b>-97</b>
特別利益	0	<b>0</b>	0	<b>0</b>
特別損失	137	<b>51</b>	137	<b>96</b>
税金等調整前四半期純利益	22	<b>203</b>	-589	<b>-194</b>
親会社株主に帰属する四半期純損失	26	<b>258</b>	-592	<b>-137</b>

注記：2022年3月期において、AIプロダクト事業における事業用資産のうち収益性の低下した一部のソフトウェア及び遊休資産について、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、53,493千円の減損損失を計上しております

## 2022年3月期 連結貸借対照表

(百万円)	2021年3月期	2022年3月期	2022年3月期
		第3四半期	第4四半期
<b>流動資産</b>	3,081	6,430	<b>6,636</b>
現金及び預金	2,337	5,533	<b>5,537</b>
売掛金及び契約資産	603	803	<b>914</b>
その他の流動資産	140	93	<b>183</b>
<b>固定資産</b>	604	1,152	<b>1,229</b>
有形固定資産	71	136	<b>126</b>
無形固定資産	392	766	<b>807</b>
のれん	0	225	<b>212</b>
ソフトウェア	392	540	<b>594</b>
投資その他の資産	141	250	<b>295</b>
<b>資産合計</b>	<b>3,686</b>	<b>7,583</b>	<b>7,865</b>

(百万円)	2021年3月期	2022年3月期	2022年3月期
		第3四半期	第4四半期
<b>流動負債</b>	998	780	<b>824</b>
短期借入金	500	0	<b>0</b>
未払金	185	250	<b>212</b>
未払費用	177	272	<b>254</b>
その他流動負債	135	257	<b>356</b>
<b>固定負債</b>	304	410	<b>408</b>
長期借入金	300	316	<b>310</b>
その他固定負債	4	94	<b>97</b>
<b>純資産合計</b>	2,383	6,392	<b>6,633</b>
資本金	100	2,270	<b>2,274</b>
資本剰余金	2,885	5,056	<b>5,059</b>
利益剰余金	-606	-1,002	<b>-744</b>
その他	4	67	<b>44</b>
<b>負債及び純資産合計</b>	<b>3,686</b>	<b>7,583</b>	<b>7,865</b>

注記：2022年3月期において、AIプロダクト事業における事業用資産のうち収益性の低下した一部のソフトウェア及び遊休資産について、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、53,493千円の減損損失を計上しております

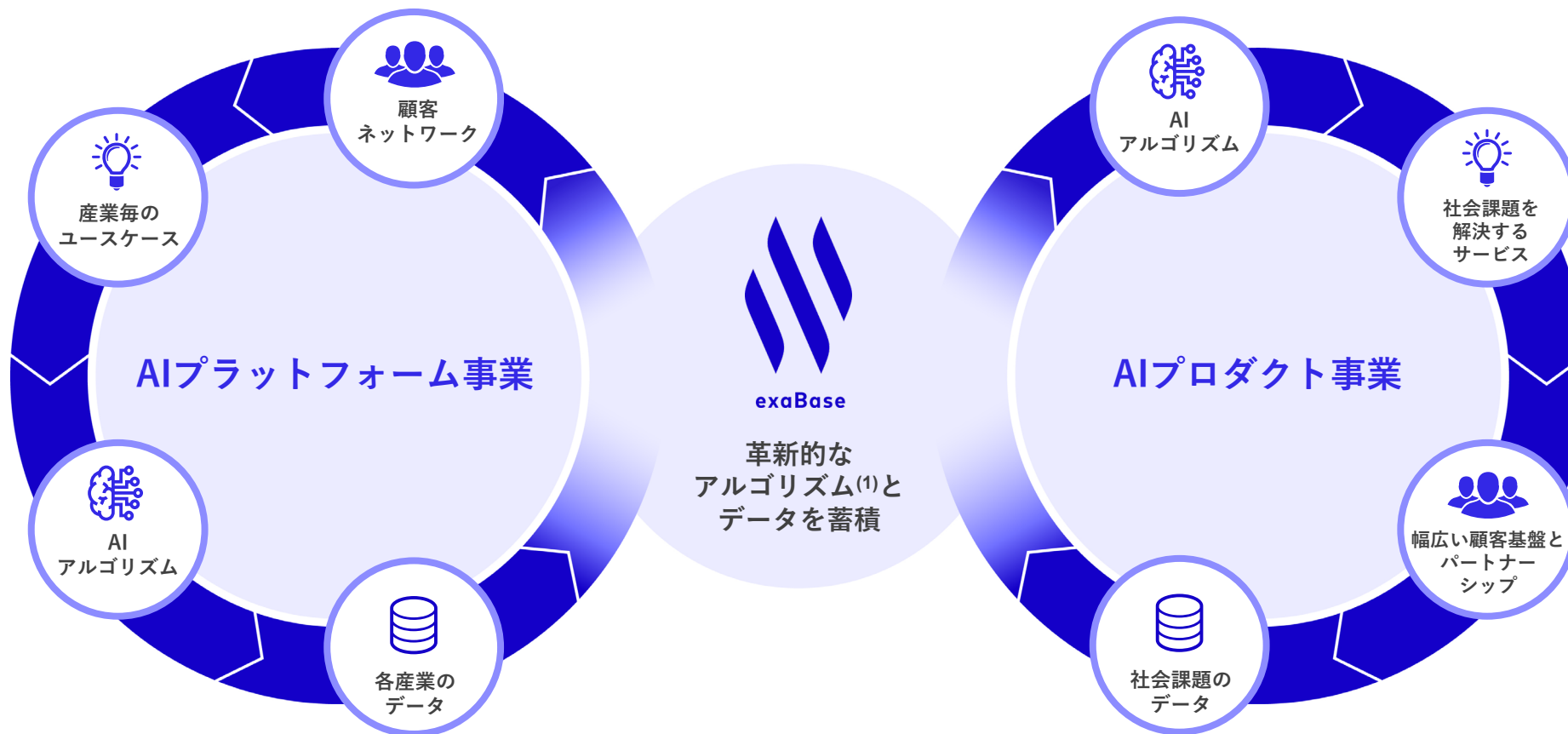
## 02. 2022年3月期 通期業績

---

# セグメント別 事業の概要及び 2022年3月期の進展状況

# AIプラットフォーム及びAIプロダクト事業の両輪を回すことでアルゴリズム・データを蓄積し、社会課題を解決

MISSION | AIを用いた社会課題解決を通じて、幸せな社会を実現する



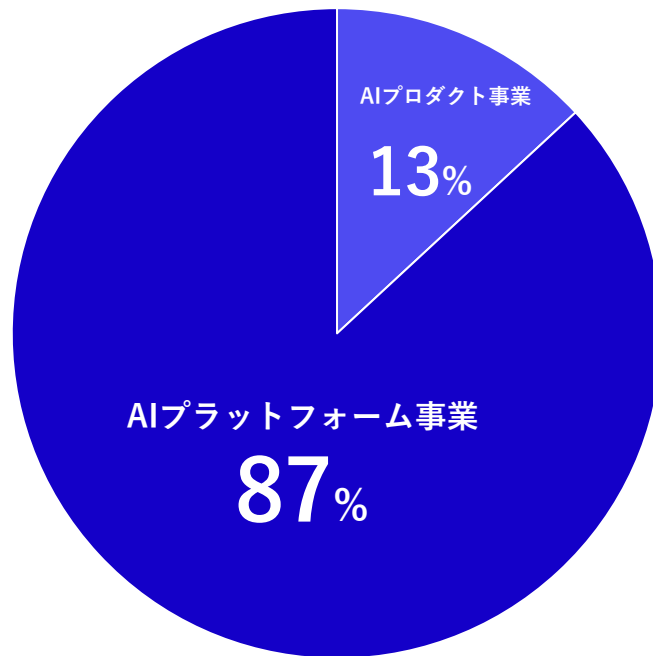
注記: (1) コンピュータ上における問題を解くための手順・解き方

## 2つのビジネスモデル

大企業向けAIプラットフォームの提供によるAIの産業実装と、各領域に特化したAIプロダクトの提供によるAIの社会実装の2つのビジネスモデルを展開

2022年3月期 売上高

4,810百万円



### AIプラットフォーム事業

- ✓ オールインワンAIプラットフォームを大企業に提供
- ✓ プロジェクト毎のFTE型モデル<sup>(1)</sup>及びPaaS<sup>(2)</sup>モデル
- ✓ 各産業で創出したソリューションを同業界内へ広範に展開し拡大

### AIプロダクト事業

- ✓ 特定の領域・テーマに特化したAIプロダクトを提供
- ✓ SaaSモデル
- ✓ 特定領域におけるサービス垂直展開、新たな領域への水平展開により拡大

注記：(1) FTE (Fulltime Equivalent Charge)。フルタイム換算でプロフェッショナルサービスを顧客に課金 (2) Platform as a Serviceの略。クラウド上にあるプラットフォーム機能（当社においては「exaBase」）を顧客が利用できるサービス

# AIプラットフォーム事業は既に高い収益性を有しており、その収益をもとにAIプロダクト事業へ投資

(百万円)	2021年3月期	2022年3月期	2021年3月期	2022年3月期
	第4四半期	第4四半期	通期	通期
<b>AIプラットフォーム事業</b>				
売上高	907	<b>1,316</b>	2,257	<b>4,180</b>
成長率	—	<b>+45.1%</b>	—	<b>+85.2%</b>
売上原価	258	<b>419</b>	551	<b>1,390</b>
売上総利益	648	<b>897</b>	1,705	<b>2,789</b>
売上総利益率	71.5%	<b>68.2%</b>	75.6%	<b>66.7%</b>
販売費及び一般管理費	270	<b>585</b>	1,130	<b>2,076</b>
営業利益	378	<b>312</b>	574	<b>713</b>
営業利益率	41.8%	<b>23.7%</b>	25.5%	<b>17.1%</b>
<b>AIプロダクト事業</b>				
売上高	139	<b>206</b>	355	<b>630</b>
成長率	—	<b>48.6%</b>	—	<b>+77.4%</b>
売上原価	126	<b>91</b>	399	<b>370</b>
売上総利益	13	<b>115</b>	-43	<b>259</b>
売上総利益率	9.3%	<b>56.0%</b>	-12.4%	<b>41.2%</b>
販売費及び一般管理費	297	<b>272</b>	1,039	<b>1,174</b>
営業利益	-284	<b>-156</b>	-1,083	<b>-914</b>
営業利益率	-204.3%	<b>-75.5%</b>	-304.8%	<b>-145.1%</b>

## 02. 2022年3月期 通期業績

---

# AIプラットフォーム事業 事業の概要及び今期の進展状況

## AIプラットフォーム事業：概要

# オールインワン型のプラットフォーム提供によって顧客オペレーションへAIを実装し、各業界の産業課題に対しビジネスインパクトを創出



注記：(1) 2022年3月末時点 (2) 2022年3月期の数値 (3) MLOps: Machine Learning Operations (機械学習オペレーション) の略。顧客の動作環境下にある機械学習モデルの継続運用を標準化・効率化することを目的とした、モデルの開発・実装から運用までのサイクル



# 当社独自のAIプラットフォーム「exaBase」により、DX・AI導入による経営課題の解決を一気通貫でサポート



exaBase

## オールインワン型のプラットフォーム

PoC<sup>(1)</sup>重視の労働集約型のビジネスモデルではなく、集約したデータ・知見・特許を活用した効率的なAIサービスを構築



Data & Knowledge Base



AI Base



Dev & MLOps Base

## 一気通貫型のAIサービス<sup>(2)</sup>

課題特定

仮説構築

デザイン・  
モデル開発

PoC

実装

保守・運用

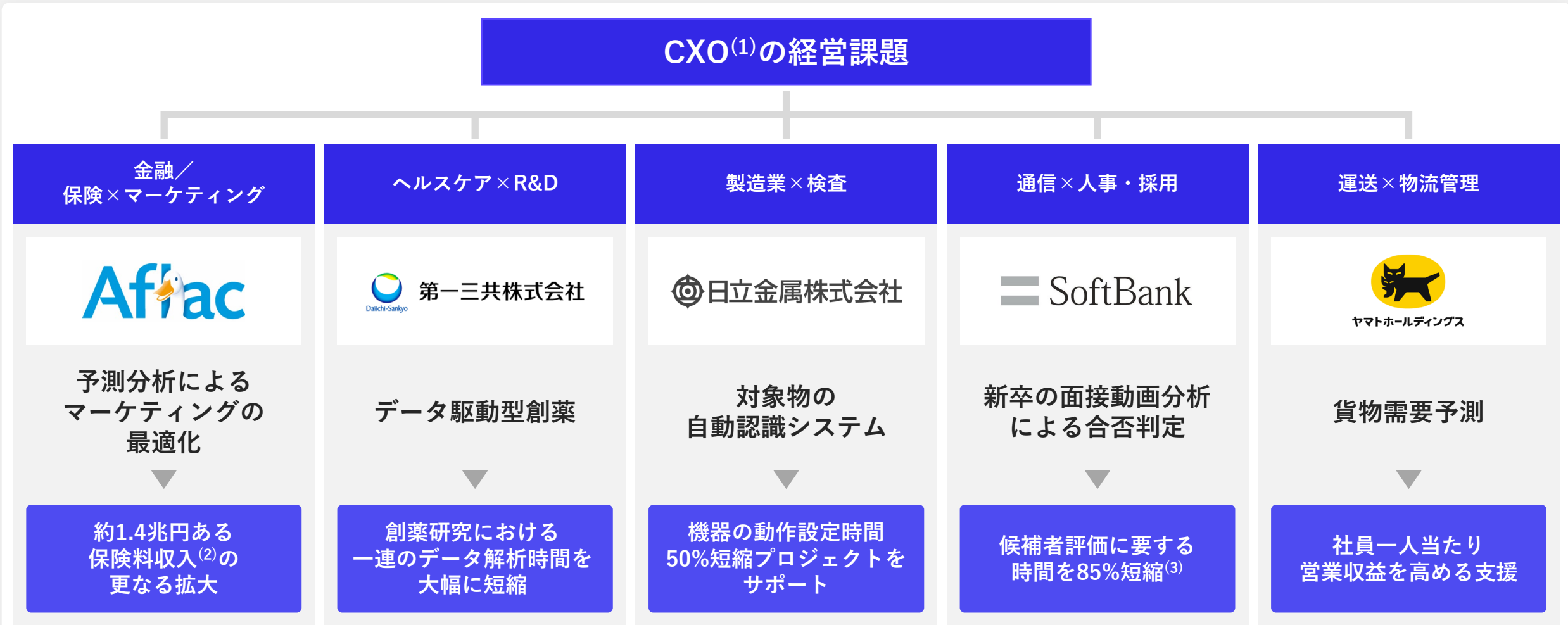
コンサルティング ファーム						
デジタルコンサルティング ファーム		顧客にて担当				
BPO		顧客にて担当				
AIスタートアップ		顧客にて担当				

ベンダーに外注

ベンダーに外注

注記：(1) PoC：Proof of Conceptの略。新たなアイデアやコンセプトの実現可能性やそれによって得られる効果などについて検証すること (2) 上記は当社の分析に基づくイメージ図

# 各産業における重要課題にAIを実装することで、具体的なリターンを創出



注記：(1) Chief x Officerの略。いわゆるCEO・CFO・CIO・CTO等、企業の各業務における執行責任者の総称 (2) アフラック統合報告書2021より、2020年度経常収益のうち保険料等収入の金額の概数 (3) 顧客企業からのヒアリングに基づく

## 顧客内での深耕、他企業への横展開の両面での事業拡大により成長を図る

### 顧客内における他部門への拡大

貨物需要予測による物流最適化  
(FTE+プラットフォーム課金)

(プラットフォーム課金)

Project A: 営業・マーケティング

Project B: 人事関連

Project C: R&D関連

### 業界内の他プレイヤーへの展開



運輸企業



業界のリーディング  
プレイヤー



EXAWIZARDS

コンサルティング/  
アルゴリズム開発



物流業界向けのユースケース/  
AIソリューション/アルゴリズム



A 運送



B 物流



C 急便



D 倉庫

...

物流業界の幅広いプレイヤーに横展開

# AIプラットフォーム事業：AIライブラリ・特許の蓄積による技術的優位性

マルチセクター・マルチモーダル戦略により多様なアルゴリズム・データ及び特許を蓄積しており、プラットフォームの強化及びさらなるプロダクト開発の両面に寄与

年間117社<sup>(1)</sup>、幅広い業界の顧客とのプロジェクト

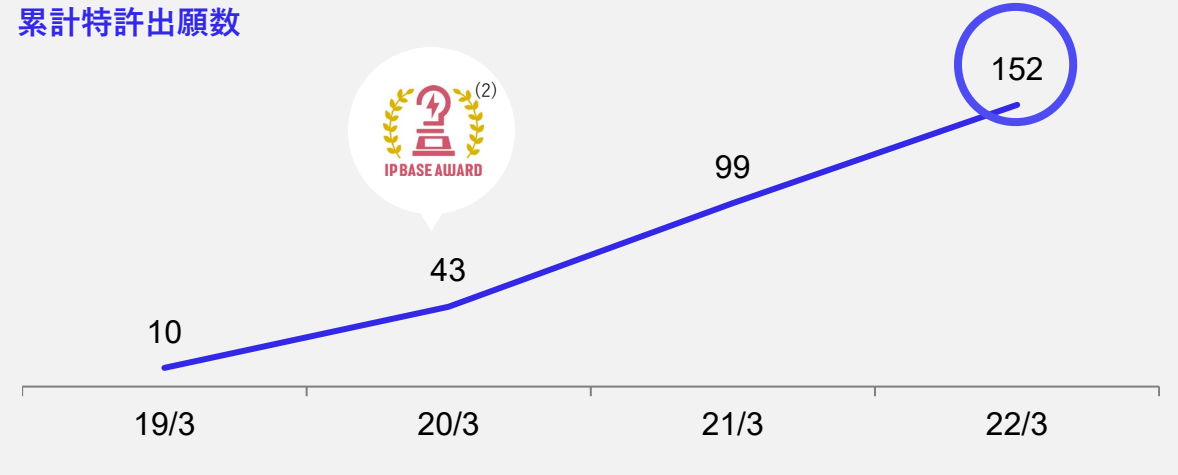
## マルチモーダル

マルチセクター

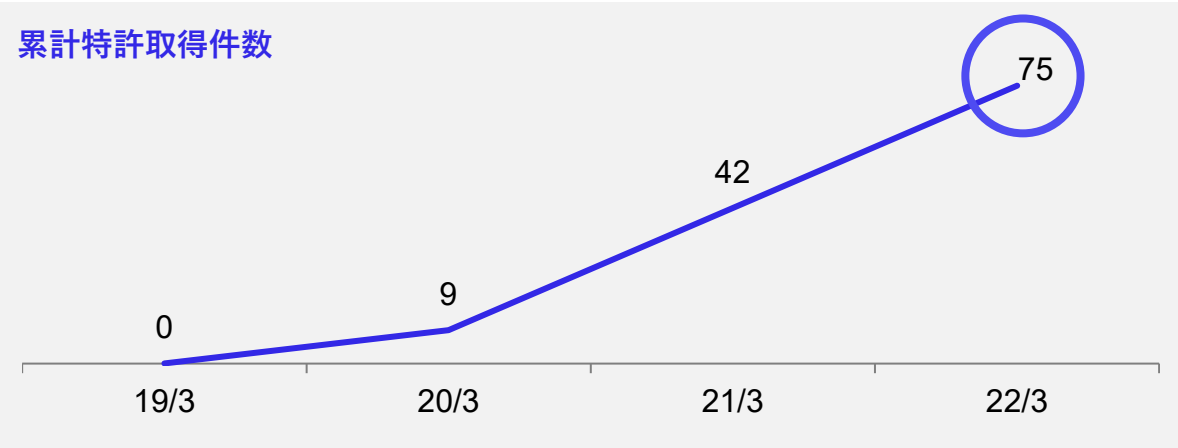
	可視化	検出・分類	予測／生成	最適化	異常検知
金融／保険	●	●	●	●	●
ヘルスケア	●	●	●	●	●
製造業／産業財	●	●	●	●	●
エネルギー	●	●	●	●	●
通信／インフラ	●	●	●	●	●
消費財	●	●	●	●	●
人材	●	●	●	●	●
物流	●	●	●	●	●
不動産／建設	●	●	●	●	●

注記：(1) 2022年3月期の数値 (2) 当社は戦略的IPの獲得で最も優れているスタートアップとして「IP Base Award」を特許庁より2020年3月に受賞

## 累計特許出願数

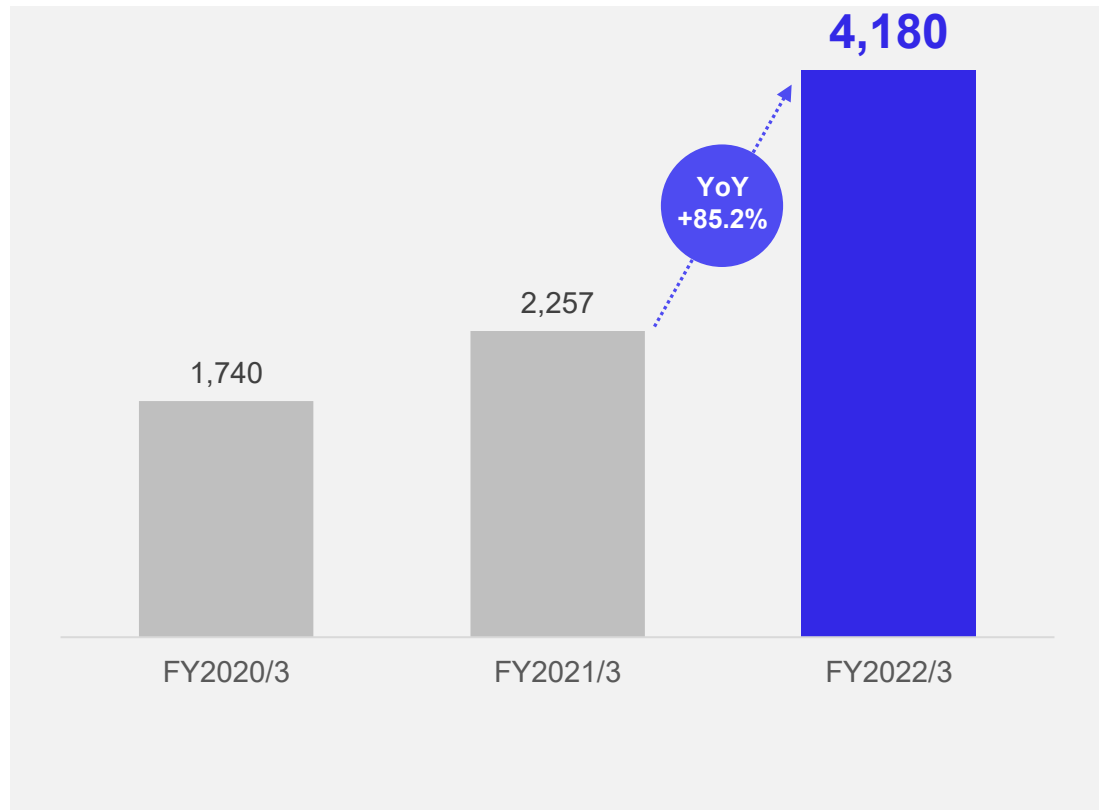


## 累計特許取得件数



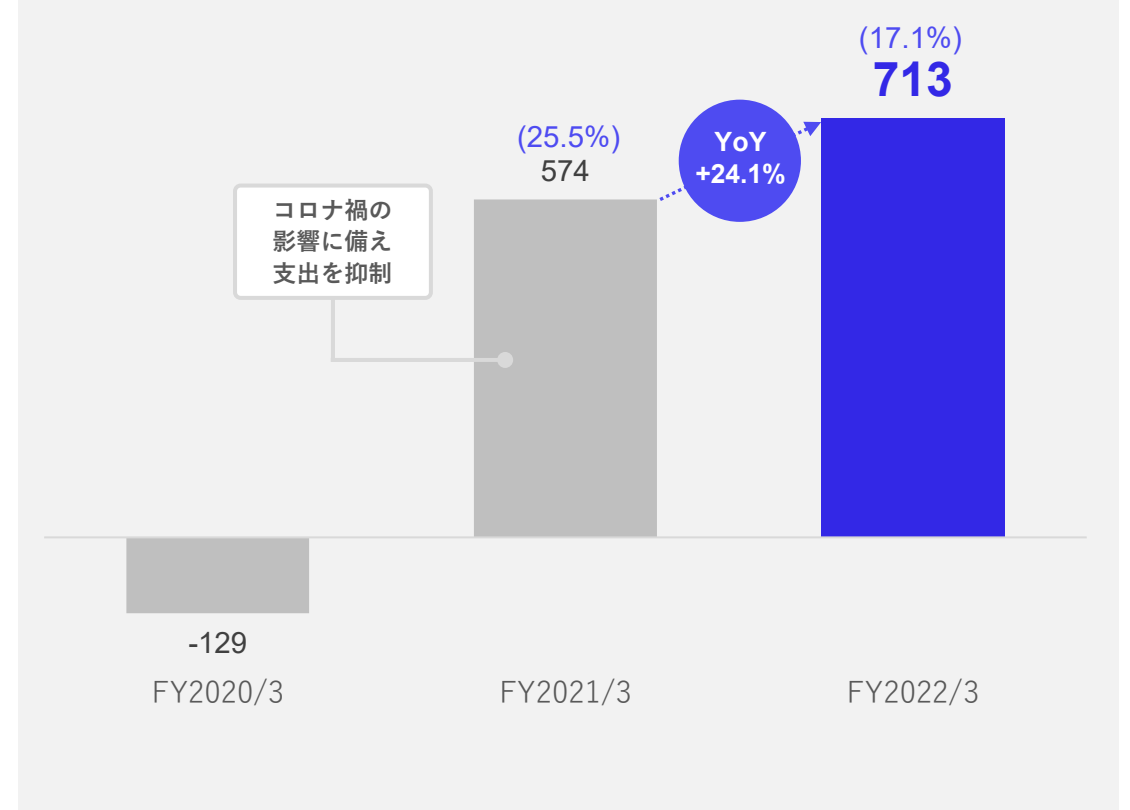
通期売上高は41.8億円と前年度比+85%の成長。営業利益についても、採用・新規ユースケースをはじめとしたexaBaseの開発を積極的に行いつつも、高い収益性を維持

セグメント売上高：通期（百万円）

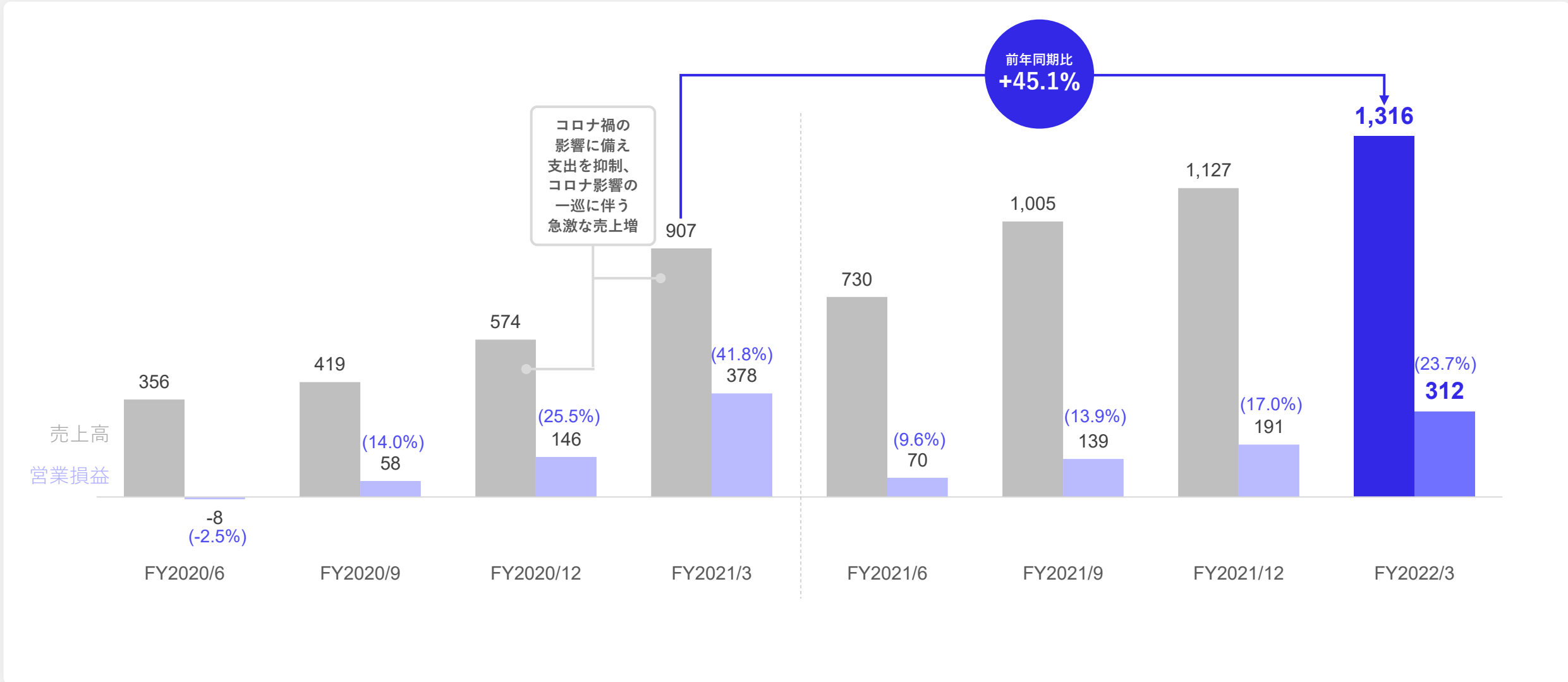


(注) FY2022/3 通期でのXware子会社化に伴う影響額は 883百万円（グループ内取引による内部消去分を含む）

セグメント営業利益：通期（百万円）



## 第4四半期の売上高は13.1億円と前年同期比+45%で継続的に成長



# AIプラットフォーム事業：成長ポテンシャルと足元の事業進捗

## 4兆円のTAMに向け、顧客数・顧客あたり売上高ともに順調に進展

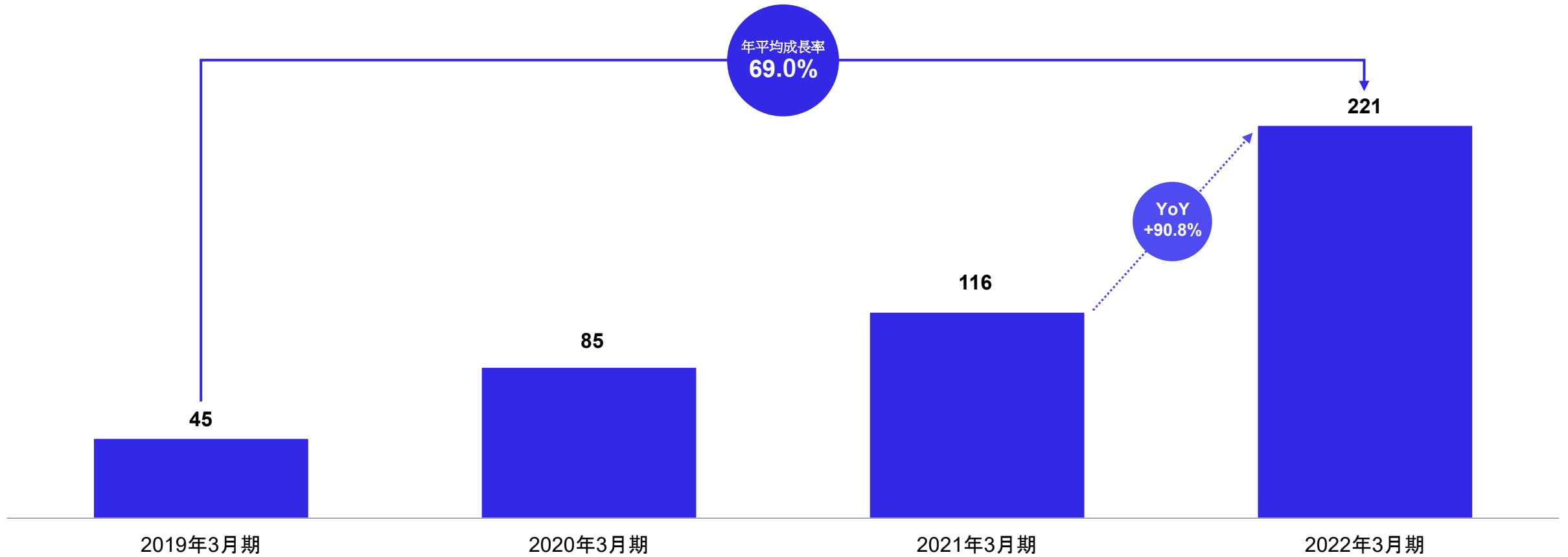


注記：(1) TAMはTotal Addressable Marketを表し、あるサービス・プロダクトにおいてさまざまな条件が満たされたときに実現する最大の市場規模を意味しています。このため当社が掲載するTAMの数値は当社が本書提出日現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示すものではありません。当社の提供する各種サービス・プロダクトのTAMは、外部の統計資料や公表資料を基礎として、当社社内の事業進捗や知見に基づく一定の前提を用いて当社が推計した金額であるため、高い不確実性を伴うものであり、今後実際に実現する市場規模は大きく変動する可能性があります(2) \*2021年10月現在の日本の時価総額上位1,000社の平均直近年度売上高(約6,600億円) × \*\*JUASによる日本企業のIT予算収益の割合(2.2%) × \*\*\*前頁記載の戦略的投資が日本のIT支出合計に占める割合(30.0%) (当社推定) (3) AIプラットフォーム事業顧客数及び顧客あたり売上高について、2022年3月期より、Xwareの子会社化に伴い年間取引額100万円以下の顧客を控除して算出しております

出所：\*開示資料、\*\*一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会 (JUAS) 企業IT動向調査報告書 ~ユーザー企業のIT投資・活用の最新動向 (2020年度調査) (2021年3月)

# 上位10顧客による売上高は、前年度比90.8%増の2.2億円と大きく進展

AIプラットフォーム事業の売上高上位10顧客の平均売上高（百万円）



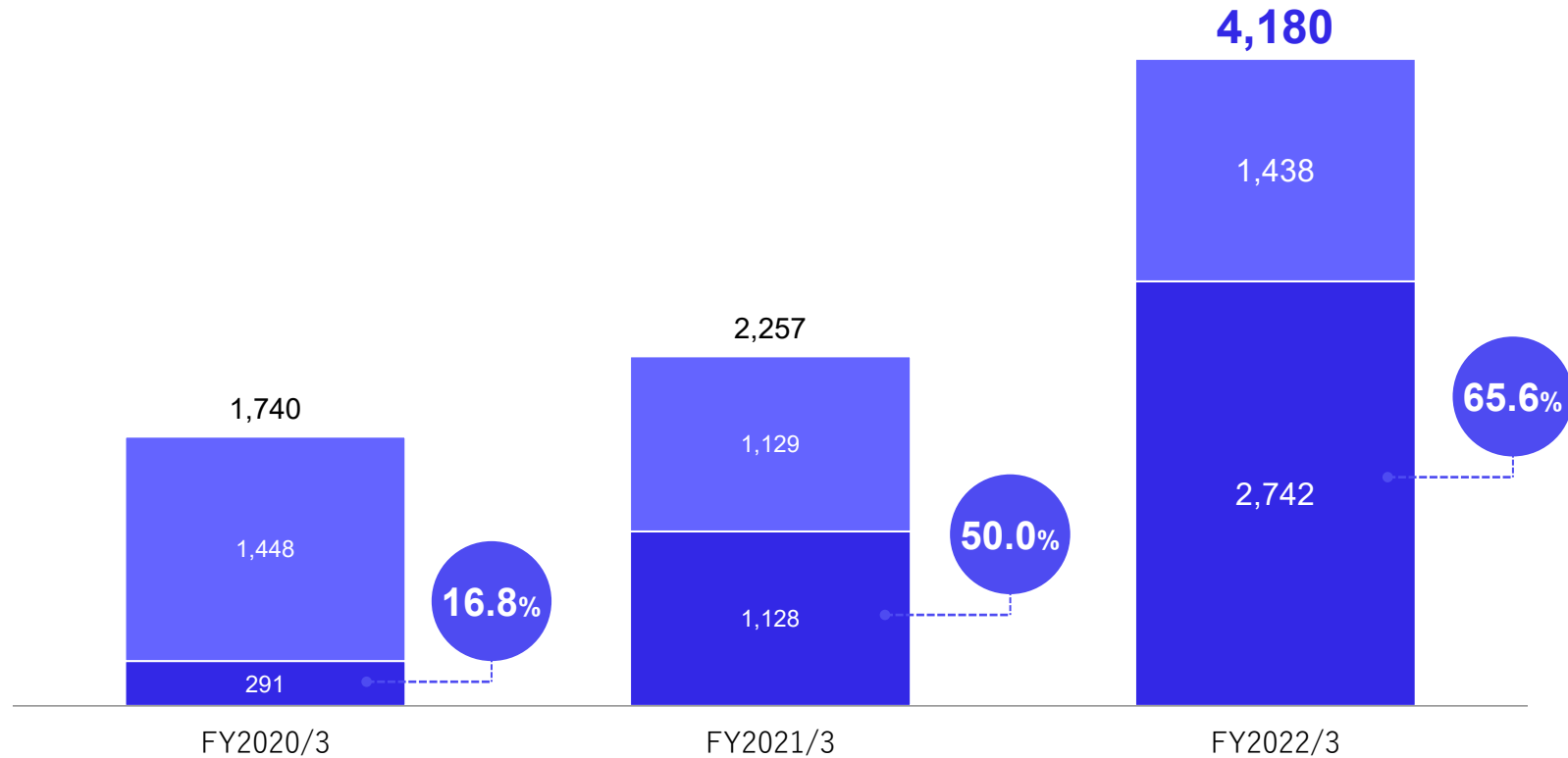


## AIプラットフォーム事業：長期継続顧客売上高

長期継続顧客による売上は27億円へ大きく増加したほか、新規顧客の獲得も順調に進展

### AIプラットフォーム事業の売上高推移（百万円）

- 長期継続顧客売上<sup>(1)</sup>
- その他
- 長期継続顧客売上比率



注記：(1) AIプラットフォーム事業の売上高に占める、当社が4四半期以上連続で契約している顧客からの売上高の割合（exaBase コミュニティによる収益等は売上高の母数から除く）

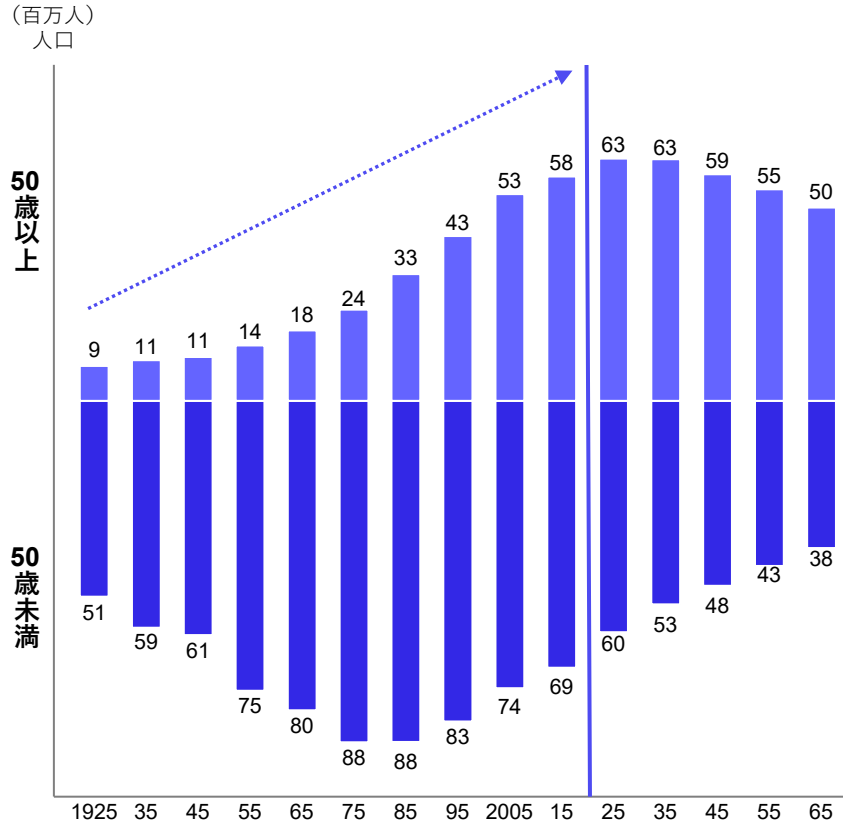
## 02. 2022年3月期 通期業績

---

# AIプロダクト事業 事業の概要及び今期の進展状況

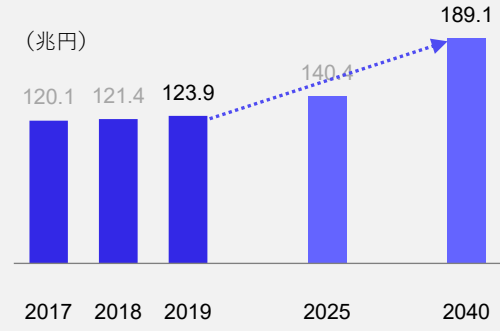
# 超高齢化に伴い深刻化する日本の社会課題に対し、AIプロダクトを提供し解決を図る

## 超高齢化社会の進展\*



多数の社会課題を誘発

## 社会保障費の増大\*\*



医療・介護の課題解決

### 「ソーシャル」AIプロダクト

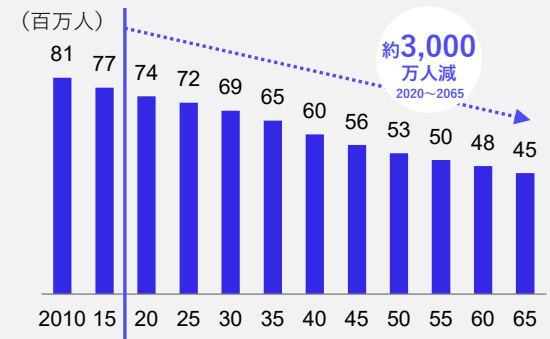
介護関連プロダクト

トルト ハナスト

保育・教育関連プロダクト

とりくん

## 労働人口の減少\*\*\*



企業のDX化を推進

### 「DX」AIプロダクト

exaBase  
DX アセスメント&ラーニング

exaBase  
予測・分析

exaBase  
ウェルビーイング

exaBase  
FAQ

exaBase  
1on1

exaBase  
企業検索

出所：\* 総務省「長期時系列データ・我が国の推計人口（大正9年～平成12年）」（2013年1月）、「長期時系列データ（平成12年～平成27年）」（2017年6月）、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成29年推計）」（2017年4月）を基に当社作成 \*\* 実績値は国立社会保障・人口問題研究所「令和元年度 社会保障費用統計」（2021年8月31日公表）、予測値は内閣官房・内閣府・財務省・厚生労働省「2040年を見据えた社会保障の将来見通し」（計画ベース・経済ベースラインケース）（2018年5月）を基に当社作成 \*\*\* 2010年の数値は総務省「平成22年国勢調査」（2012年11月）、2015年以降の数値は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成29年推計）」（2017年4月）を基に当社作成

各領域で複数のAIプロダクトをリリースしており、初期的なインパクトを創出

DX AIプロダクト



DX AIプロダクト提供により社会的価値を実現、約400社に導入済

✓ 公的機関、大企業、中小企業含む社会全体の効率性を改善

日本のDXをリード可能なIT人材不足\*



430,000人

2025年以降に予想される経済的損失\*

年間12兆円

ソーシャルAIプロダクト



介護スタッフの労働環境を改善

- ✓ 話すだけで介護内容を記録
- ✓ 1日当たり平均40分の労働時間を削減(1)

主要KPI

- 介護施設あたり月26,000円(3)
- ハナスト → CARE KARTe 12,000施設(2)
- 将来的に約27,000施設(4)まで拡大する可能性

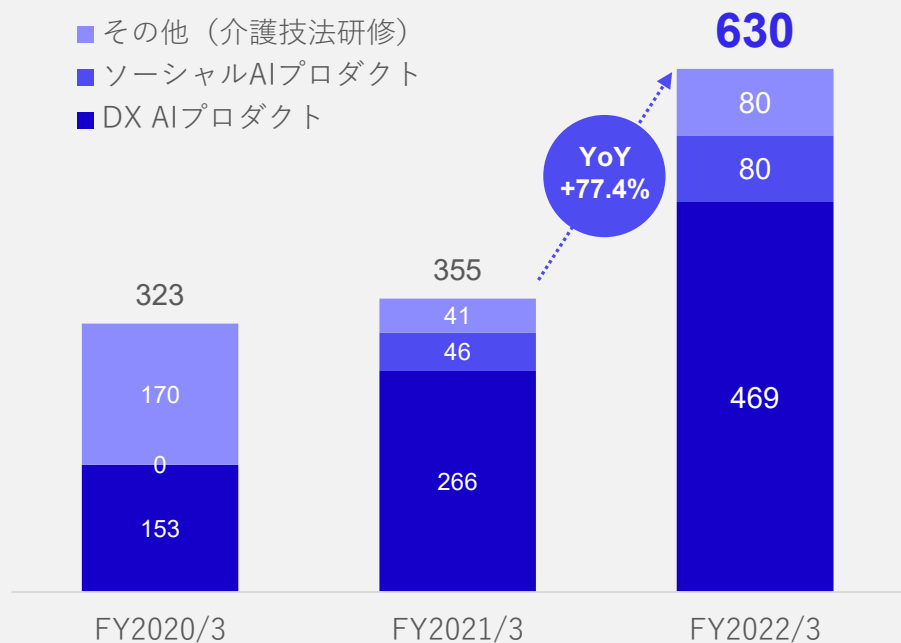


注記：(1)当社実施のユーザー調査における利用者評価より推定 (2) 2021年3月時点。提携先のケアコネクトジャパンの有する施設数 (3) 介護施設当たりの想定入居者数に基づく当社推計 (4) 厚生労働省の「介護サービス施設・事業所調査」における2019年時点の介護関連施設数に基づく当社推計\*\*  
出所：\* 経済産業省「DXレポート～ITシステム「2025年の崖」克服とDXの本格的な展開～」(2019年9月) \*\*厚生労働省「令和元年介護サービス施設・事業所調査の概況」(2019年10月)

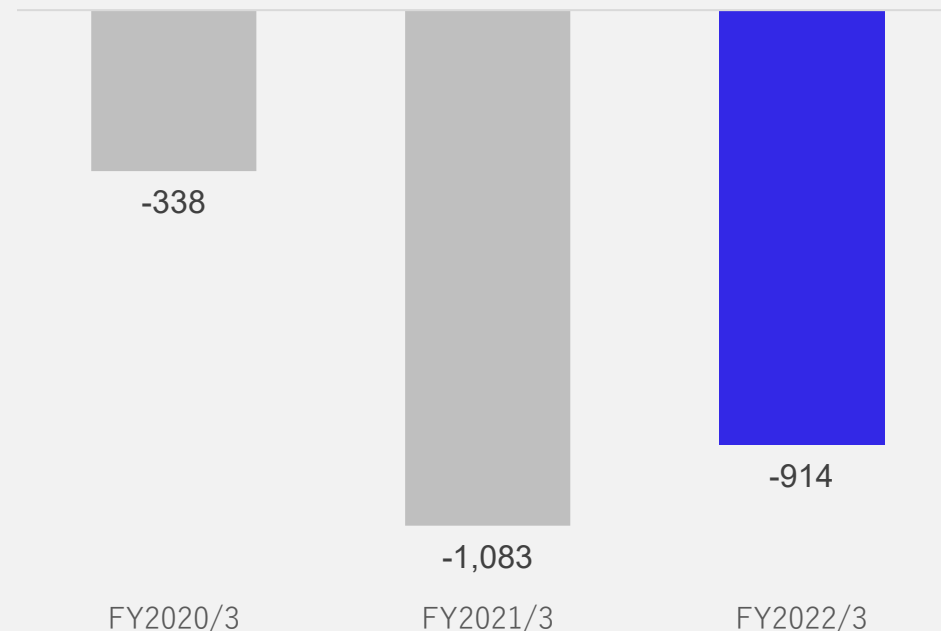
# DX AIプロダクト<sup>(1)</sup>の継続的な成長に加え、ソーシャルAIプロダクトの売上も立ち上がりつつある

セグメント売上高：通期（百万円）

- その他（介護技法研修）
- ソーシャルAIプロダクト
- DX AIプロダクト

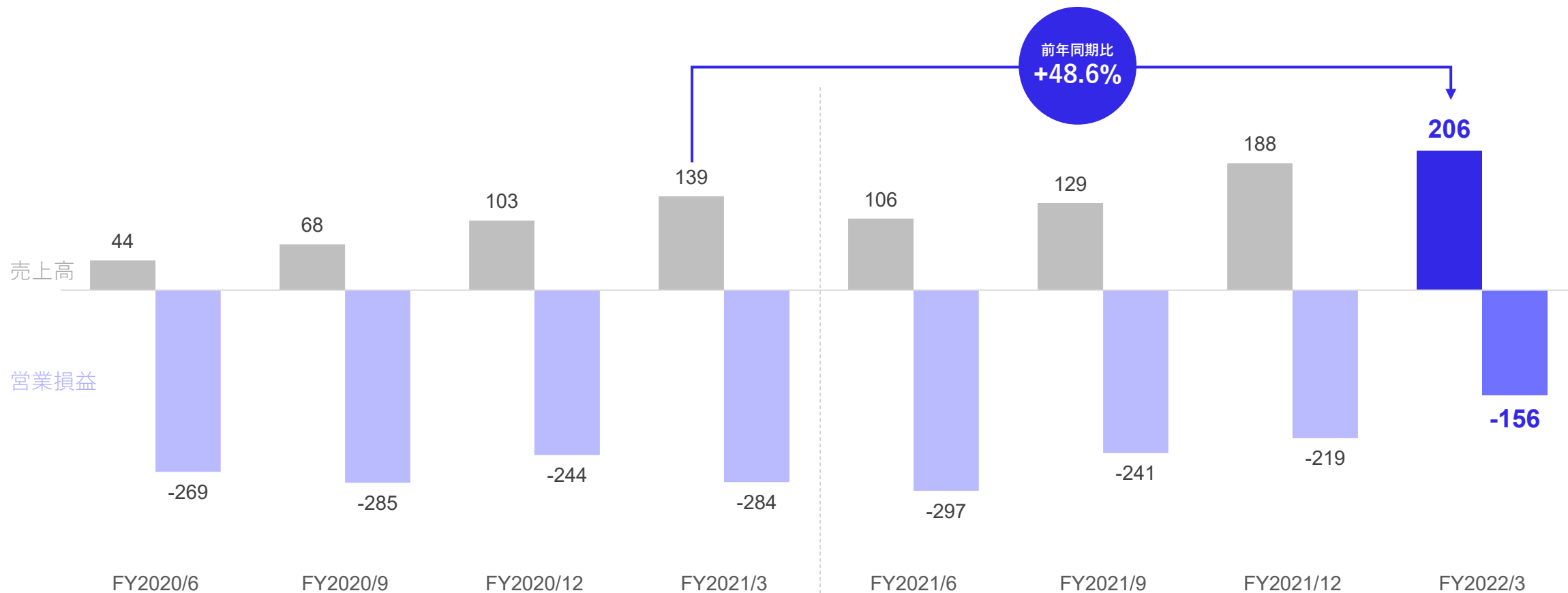


セグメント営業損益：通期（百万円）



注記：(1) DX AIプロダクトにはexaBase DX アセスメント&ラーニング、exaBase 予測・分析、exaBase 1on1、exaBase FAQ、exaBase 企業検索、exaBase ウェルビーイングを含む

## 第4四半期の売上高は2.0億円、前年同期比+49%と順調に成長



## サッポロホールディングスをはじめとする大手企業での全社導入等が進捗



**exaBase**

DX アセスメント&ラーニング

- 全社員4,000名へのeラーニングの提供
- DX・IT案件を推進/支援する素養のある人財約500名、さらに選抜した推進人財約150名への専門教育、eラーニングによる育成

EXAWIZARDS × ★ SAPPORO

サッポロホールディングスが  
DX人材発掘・育成サービスを採用

全社員4000人へのeラーニング

150人のDX・IT推進人材の育成に活用

# 介護領域向けCareWizシリーズでは、周辺プレーヤーとのパートナーシップを拡大することで、ユースケース・データの拡充及びデータユーザーの開拓が進展



高齢者の歩行解析を通じて介護事業者同士の連携効率化をサポート  
在宅高齢者の基礎情報+歩行解析データを蓄積

### 自治体連携／新たな導入モデル



デジタルを活用した非接触での新しい多職種連携の実現に向けた共同実証事業

介護現場の間接業務の短縮、タイムリーかつわかりやすい情報連携による在宅医療・介護サービスの質の向上を図る

### ユースケース・ビジネスモデル拡大



AI活用のリハビリで術後成果を向上させる実証を開始

消化器がん患者の周術期にAIを活用したリハビリ支援プログラムを提供、術後のアウトカム向上の有用性を検証する実証を開始。  
検証後に幅広いがんへの適用可能性、医療だけでなく製薬や保険などでの活用も検討。



介護スタッフ向けの間接介護業務効率化をサポート  
介護施設入居者の詳細生活データを蓄積

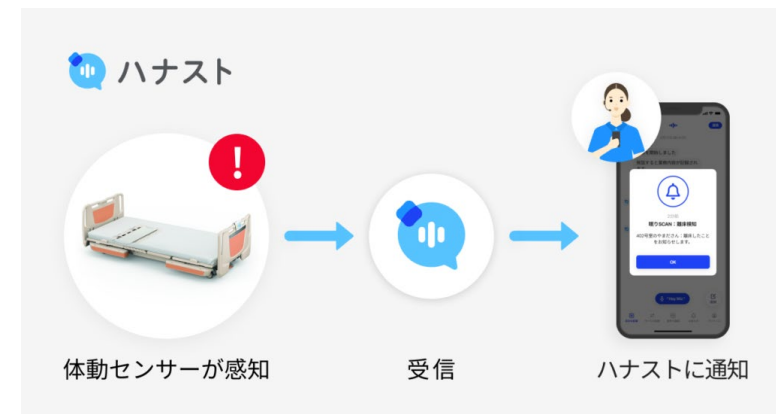
### データ／プラットフォーム連携



パラマウントベッド (株)  
医療用・介護ベッド国内シェアNo.1

パラマウントベッドの「見守り支援システム」と連携

体動センサーの様々な情報を、ハナストのアプリで受け取ることが可能となり、スタッフが逐一利用者の居室に向いて状況を確認する回数を削減



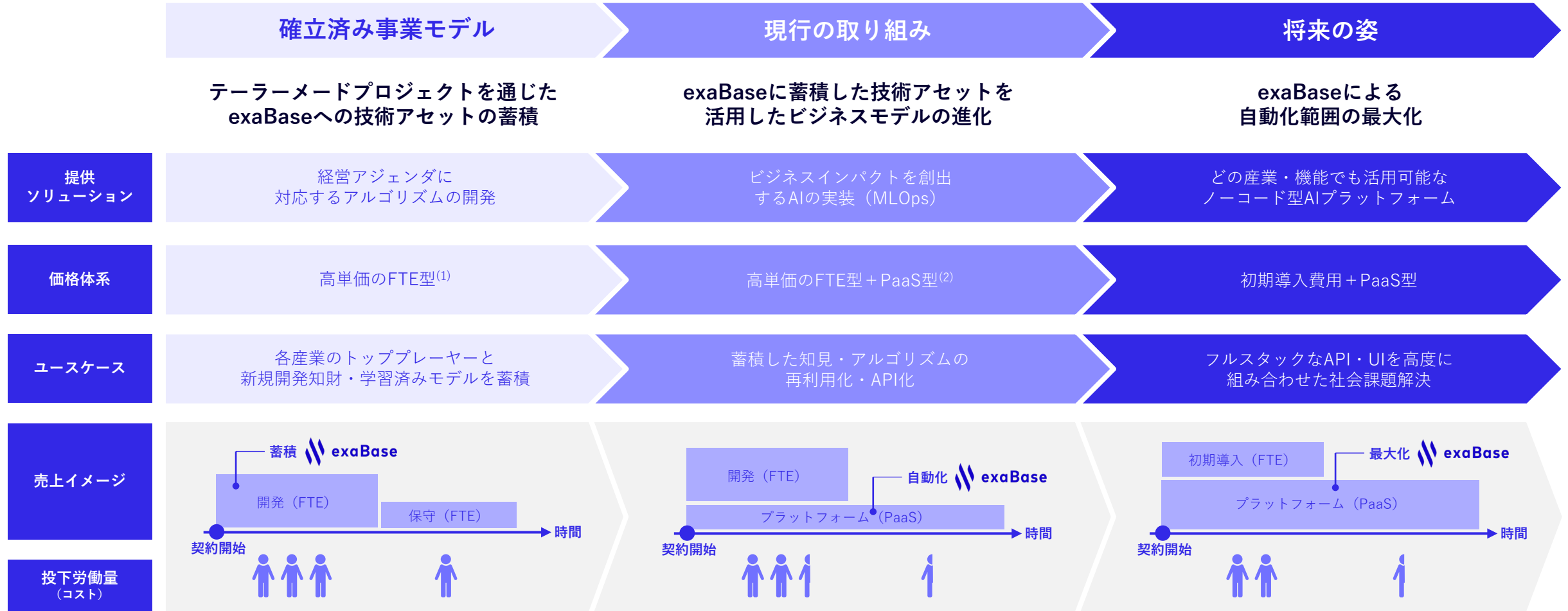


03.



# 今後の成長戦略

# 将来の事業拡大に向けて、投下労働力以上の成長を可能にする事業モデルへ進化



注記:(1) FTE: Full Time Equivalent、フルタイムのスタッフの労働量換算の意味で、その単位時間に比例して価格を算定する  
 (2) PaaS: Platform as a Service、事業者が顧客に提供するプラットフォームサービス (当社の場合は「exaBase」) の使用条件・状況に応じて価格を算定する

# 単なる機械学習の自動化ではなく、DX・AI開発全体をワンストップで自動化&ノーコード化

一般的なAIプラットフォーム

## ① Machine Learningの自動化

シングルモーダルなAPIでPoCを実行

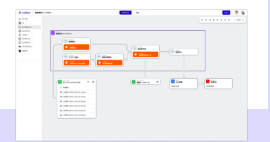
VS



## ③ ノーコード型開発による支援

exaBase Blueprintを自動生成

exaBase Studio



## ② Machine Learningを搭載したソフトウェア開発全体の自動化

New

DX/AIに特化した  
ドメイン特化言語\*



exaBase  
Blueprint

exaBase Blueprintを書くだけで、  
(1) クラウド環境を自動構築  
(2) AIを自動制御  
(3) UIを自動制御

## ① Machine Learningの自動化

マルチモーダルなAPIで即時にMLOps環境を構築

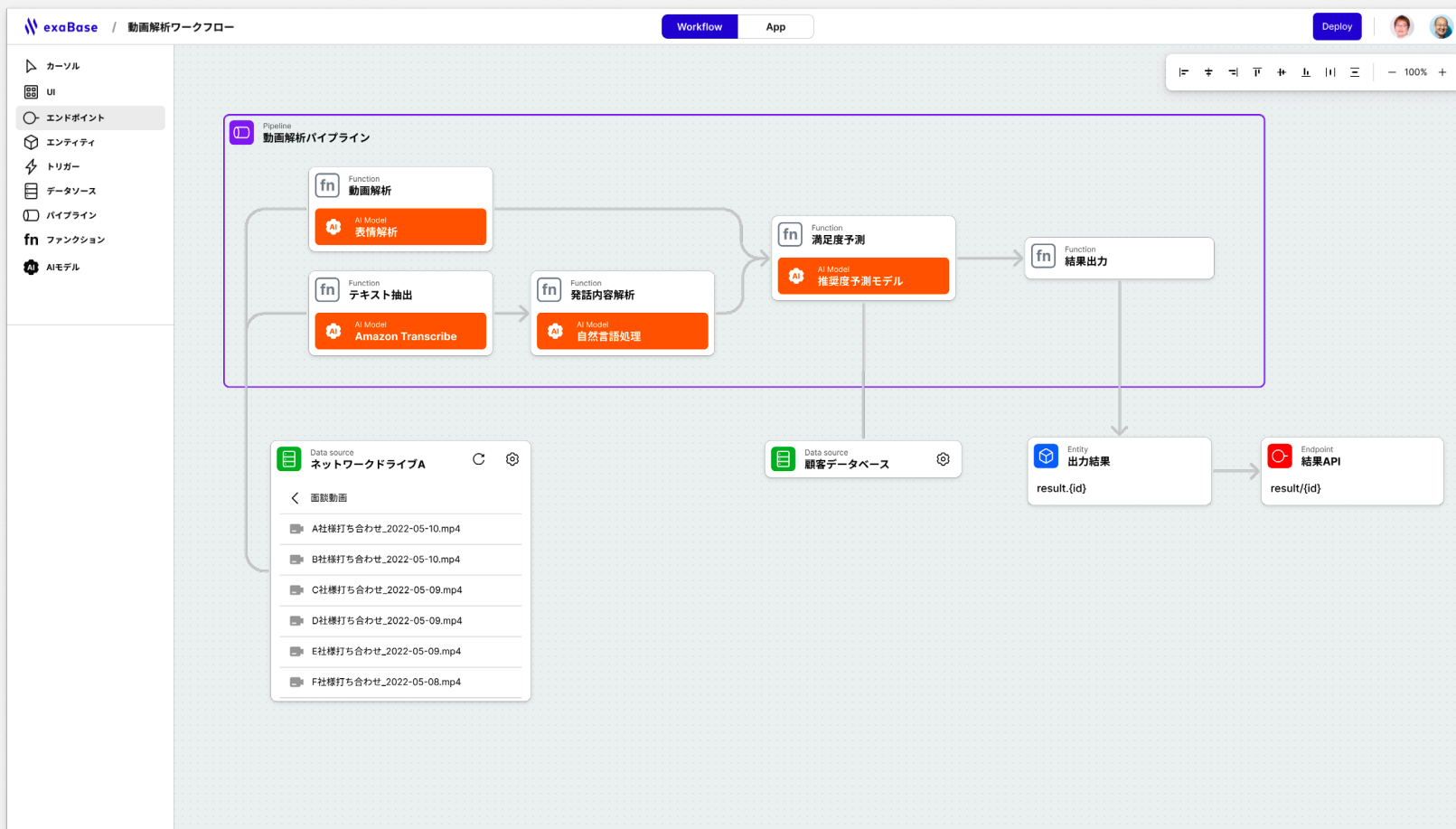
exaBase Machine Learning API

自動  
制御

\* データベース分野でのSQLに代表されるような特定のタスク処理に特化したコンピューター言語

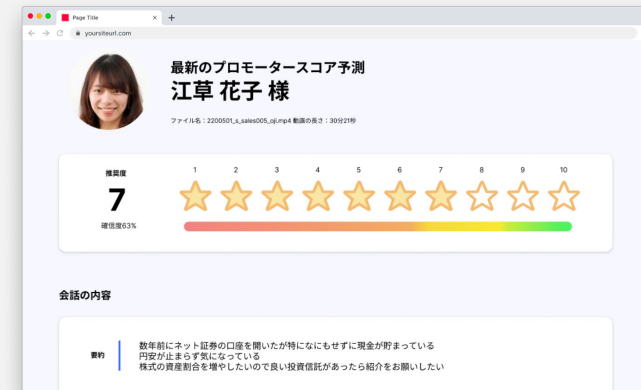
# exaBase Studioの活用でマルチモーダルAIのアプリケーションを簡単に開発 + 本番運用

## exaBase Studioの開発画面



ノーコード型での開発

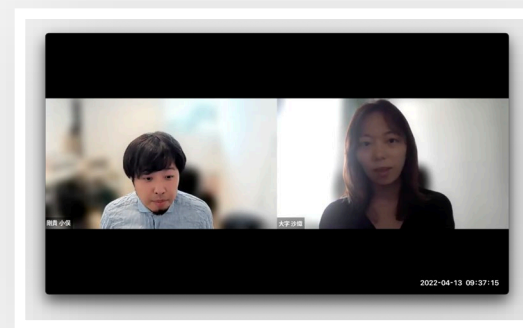
## 開発されたアプリケーション



### アウトプット例

AIによる顧客満足度の予測結果

動画をアップロードすると

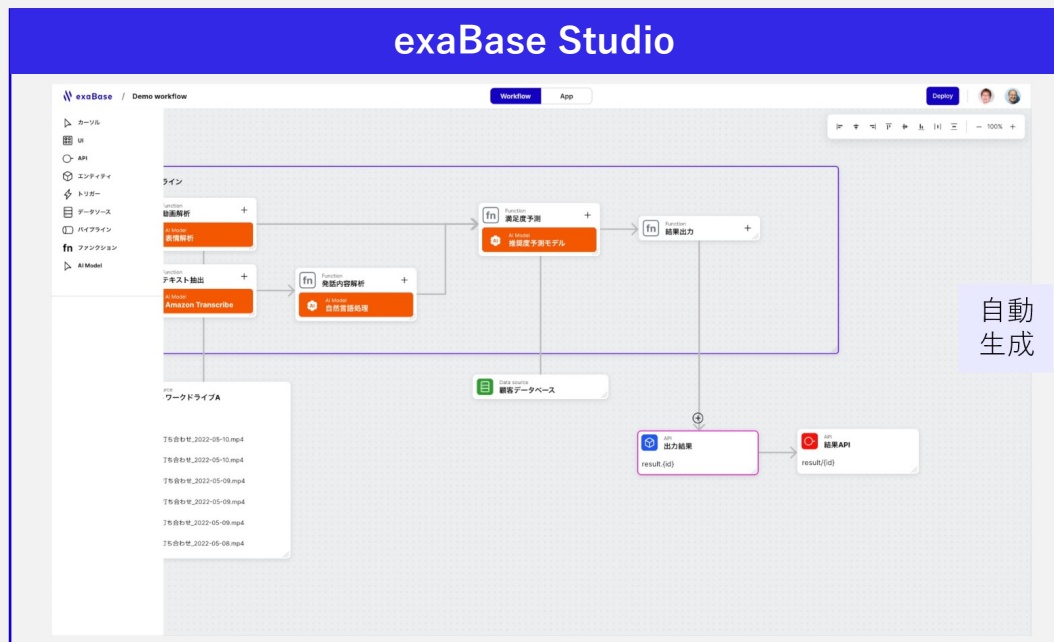


### インプット例

商談動画

# exaBaseのプラットフォームの新しい機能（現行の取り組み）

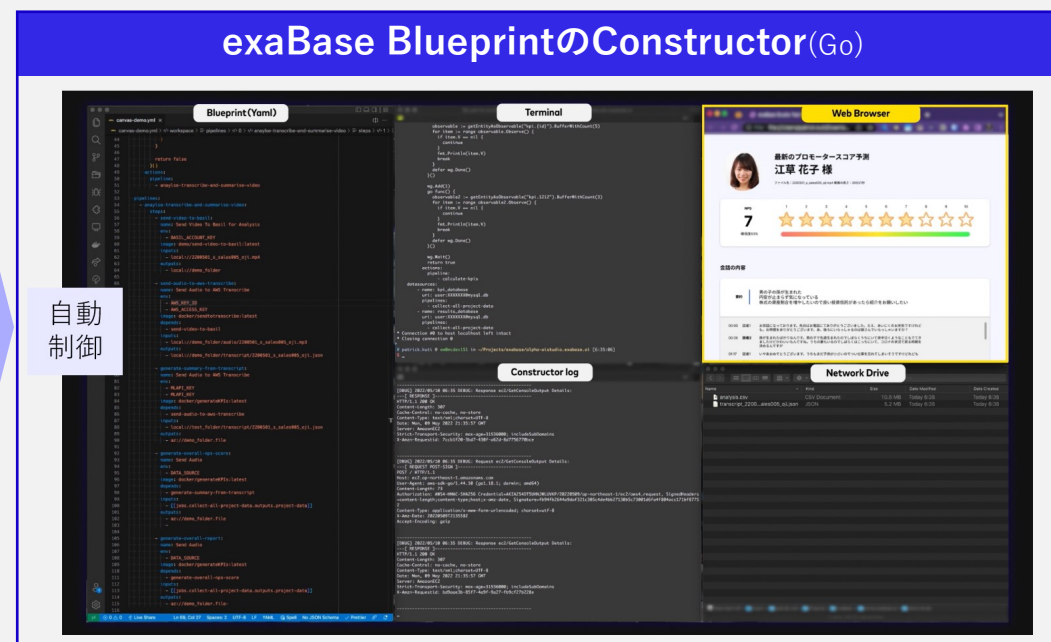
## exaBase Blueprintは、DX・AIのアプリケーション開発のための新しいドメイン特化言語



自動生成

exaBase Blueprint (YAML)

自動制御



### exaBase Blueprintによる Reactive Programming

表計算ソフトを例としたイメージ

- **Endpoint:** 表計算ソフトのSheetのようにローデータを格納する場所
- **Entity:** EndpointのSheetを参照し、簡易に加工した後、特定のセルにデータ格納
- **Trigger:** Entityのセルの状態に応じてIF文で分岐を管理
- **Function:** Triggerの分岐に応じて特定のML APIを実行し、出力結果をEndpointに反映

exaBaseは、表計算ソフトと違い...

動画を含むマルチモーダルなデータや、機械学習等の複雑な関数を扱える



更新



### (1) クラウド環境を自動構築

Amazon Web Services™, Google Cloud Platform™, Microsoft Azure™ 等の様々なクラウド環境を自動構築  
加えて、ロボットAI等でのシミュレーション、画像合成、エッジ処理も整備

### (2) AIを自動制御

exaBase Machine Learning APIを始め、3rd PartyのAIも制御  
マルチモーダルなAIを呼び出し、MLOpsで本番運用

### (3) UIを自動制御

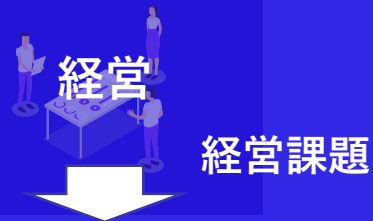
プリセットのデザインテンプレートでUIも自動構築&制御  
参照先のEndpointを変更するだけで再利用可能

# DX・AIによる経営課題の解決を、ワンストップで内製化+自動化+ROI最大化

DXによる経営課題の解決を現場主導で内製化

×

DXによる経営課題解決を自動化+ROI最大化



非エンジニアの社内人材

経営課題を解決する  
DX・AIの  
アプリケーションを  
現場主導で設計・改善



全社でアジャイルに  
PDCAを回し  
データドリブン経営の  
ROIを最大化

ベンダー依存  
からの脱却

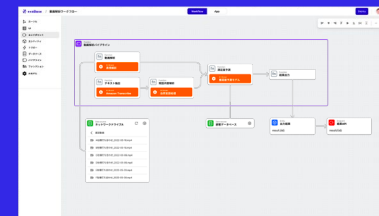


データ  
サイエンティスト

他部門人材

DX as Code

経営課題を解決するDX・AIアプリケーションの開発の自動化

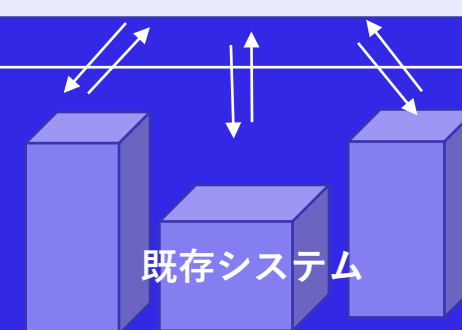


UI/UX as Code

Machine Learning as Code

Infrastructure as Code

exaBase Studio



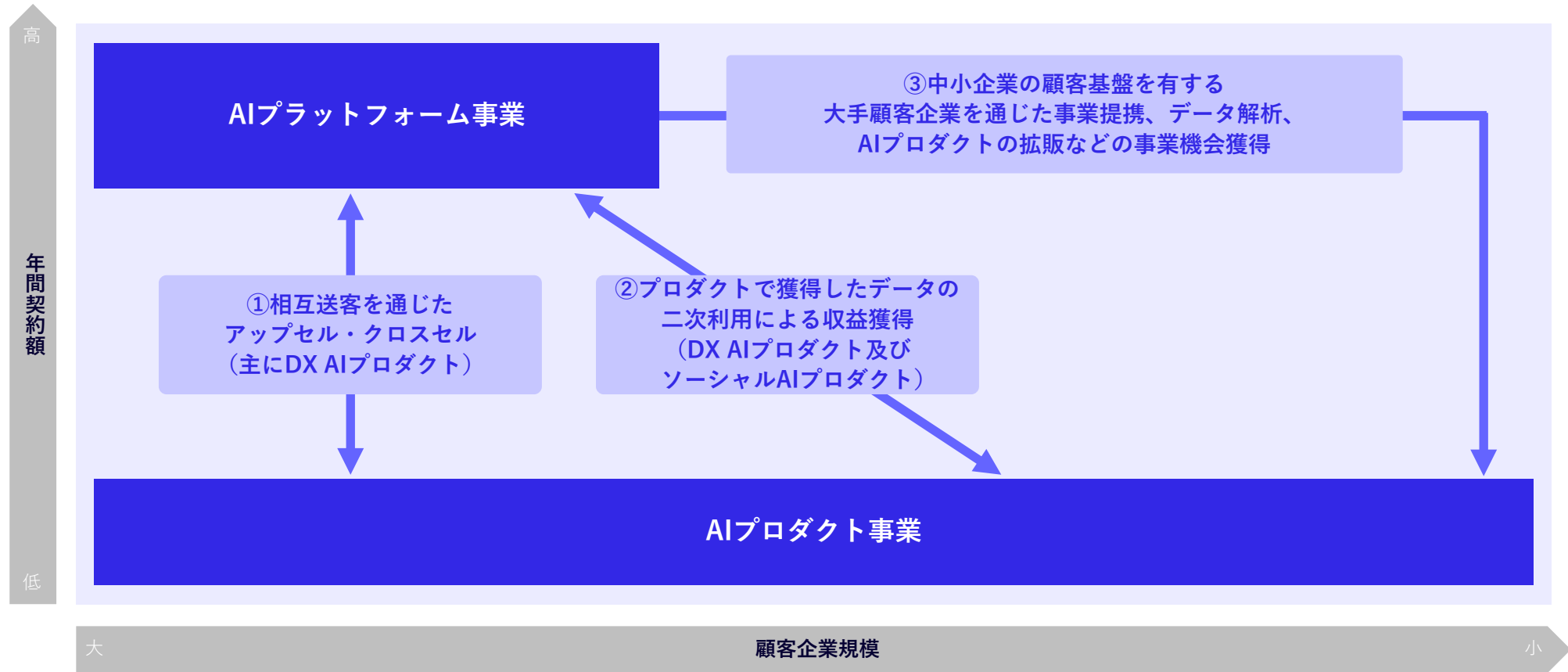
ダッシュボード



ROIを可視化・最大化

## AIプロダクト事業の拡大による今後の成長可能性

両セグメントにおける企業顧客基盤を活用した相互送客などを通じて、セグメント間シナジーを実現



# 各事業の強化に加え、セグメント間での継続的なシナジー創出により成長を加速

## AIプラットフォーム事業

顧客企業内の多様な課題解決による顧客単価向上と、  
同業界等への展開による新規顧客の獲得

顧客企業の経営課題の解決

データ・アルゴリズム・知見を蓄積

業界の他プレイヤーに展開し、産業課題を解決

顧客企業の深耕

業界特化型の  
AIアルゴリズムから  
汎用的なAIプロダクトを創出



exaBase

クロスセルを通じ  
幅広い業界に浸透



## AIプロダクト

各分野における新規サービスの創出と、  
データ蓄積によるサービス品質・性能向上

社会課題を解決する新規AIサービスの提供

自社およびパートナーシップによるユーザー数拡大

データ・知見の蓄積による精度向上・  
周辺サービスの展開

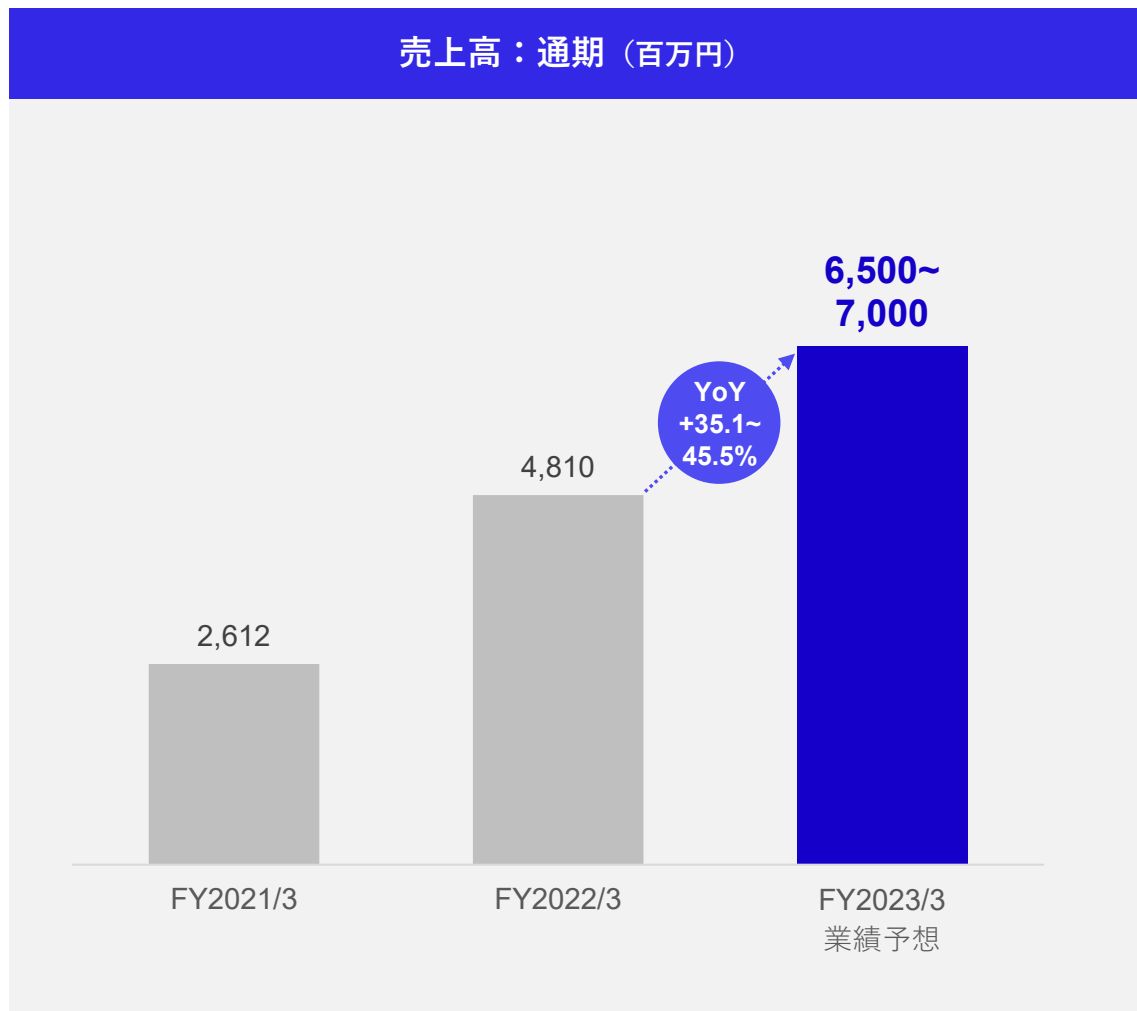
サービス磨き上げによる  
顧客拡大



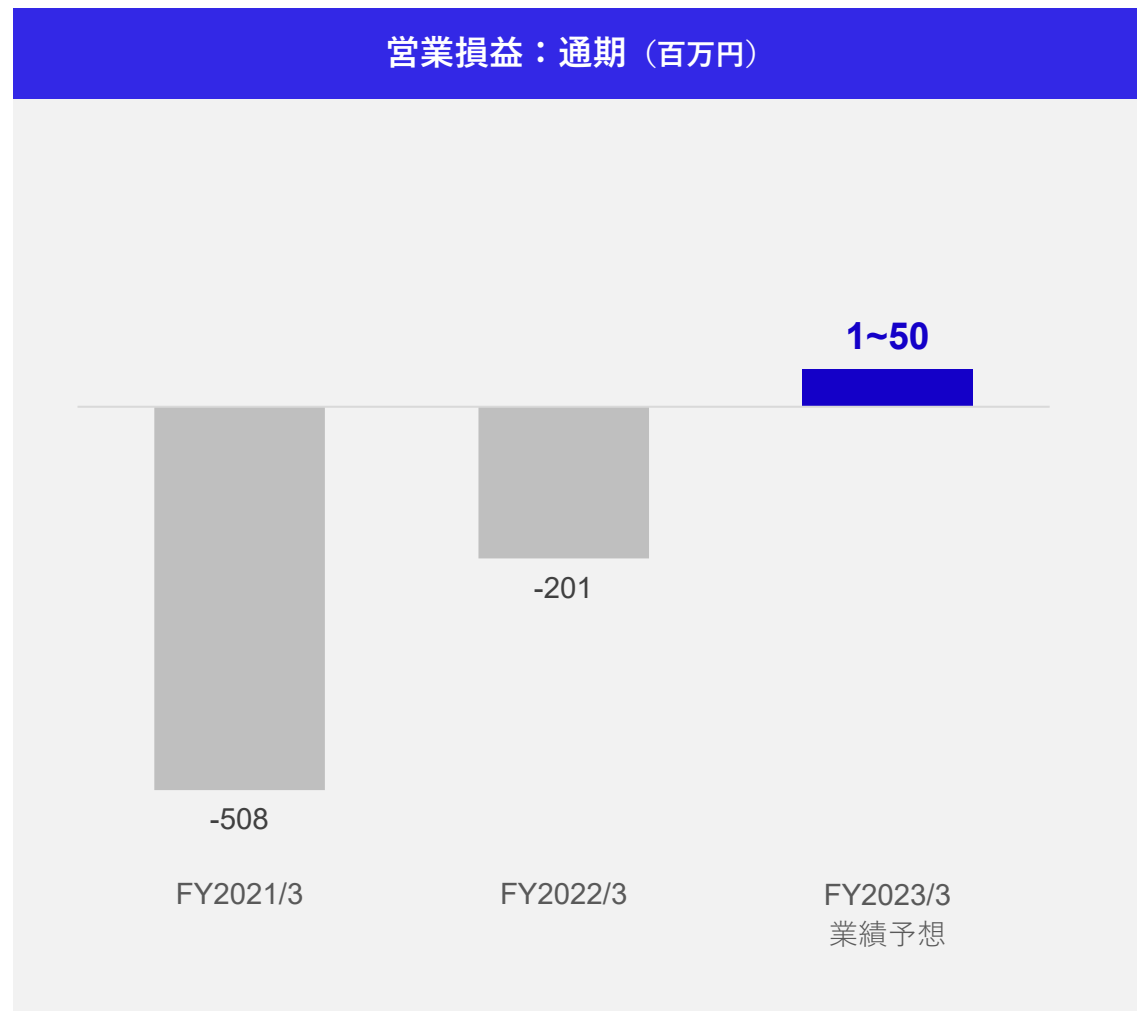
# 2023年3月期 通期業績見通し

売上高は65~70億円と昨年度比40%前後の成長、営業損益は連結ベースでの黒字をめざす  
(両セグメント合算後)

売上高：通期（百万円）



営業損益：通期（百万円）



(百万円)	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
	実績	実績	業績予想
売上高	2,612	4,810	<b>6,500 ~ 7,000</b>
成長率	-	+84.1%	<b>35.1 ~ 45.5%</b>
営業利益	-508	-201	<b>1 ~ 50</b>
営業利益率	-	-	<b>0 ~ 0.8%</b>
経常利益	-451	-97	<b>1 ~ 50</b>
親会社株主に帰属する当期純利益	-592	-137	<b>1 ~ 50</b>



# Appendix

## AIプラットフォーム事業

## 社会課題を背景にAIの必要性が高まっているものの、日本企業におけるAI導入は停滞

### 社会課題

働き方改革の推進

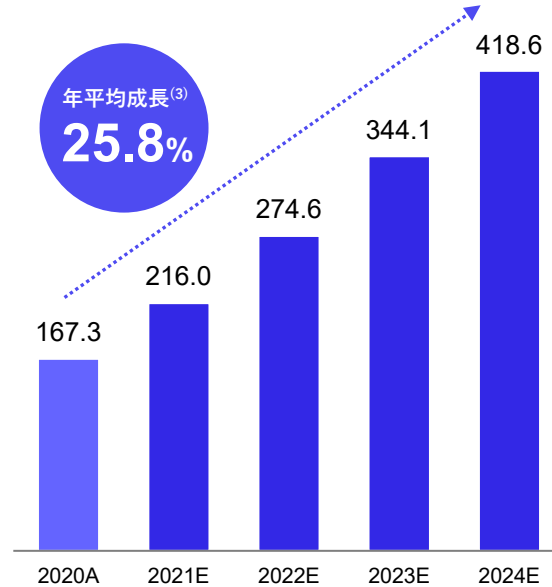
企業における低い生産性

新型コロナウイルスの長期化

⋮

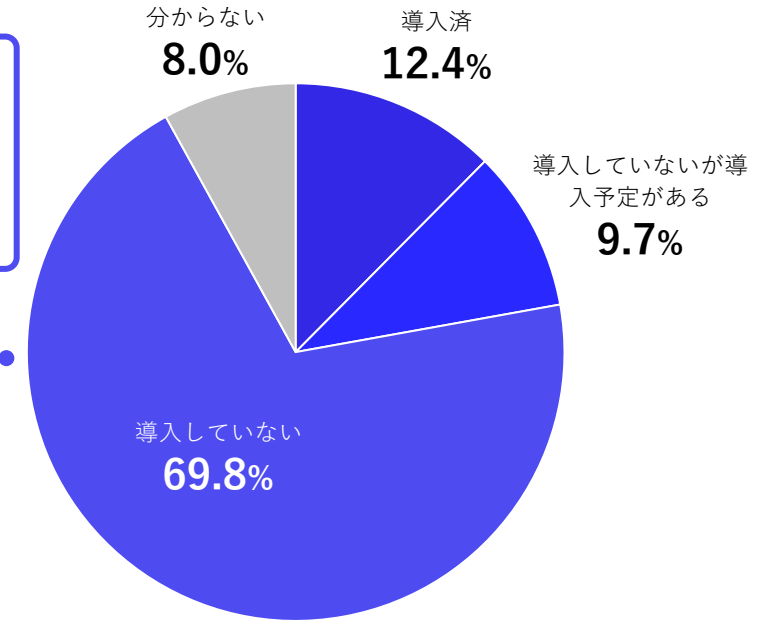
### AIの必要性の高まり

【日本におけるAI関連支出予想<sup>(1)(2)</sup>】  
(十億円)



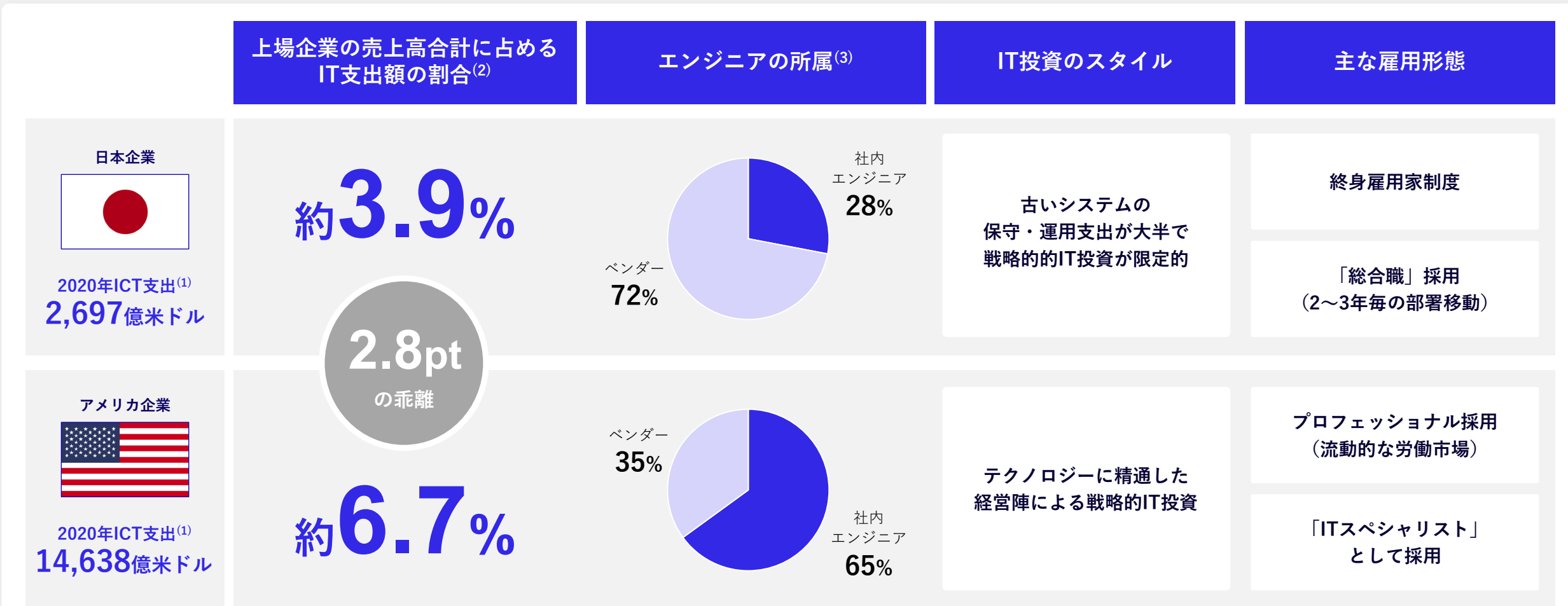
### 一方で、企業の70%がAIを実装できていない<sup>(4)</sup>

**70%**  
の企業がAIを  
未導入



注記：(1) IDCが“Worldwide Artificial Intelligence Spending Guide”で定めるSoftware及びServices分野に係るAI支出を当社にて合算したものを「AI関連」として表記\* (2) 1米ドル=109円にて換算 (3) 2020~2024の年平均成長率 (4) 2020年9月時点。総務省が“令和2年通信利用動向調査報告書（企業編）”で記載しているIoTやAIなどのシステムやサービスの導入状況を「AIの実装状況」として表記\*\*  
出所：\* IDC “Worldwide Artificial Intelligence Spending Guide” (2021年8月) \*\*総務省 “令和2年通信利用動向調査報告書（企業編）” (2021年6月) ”

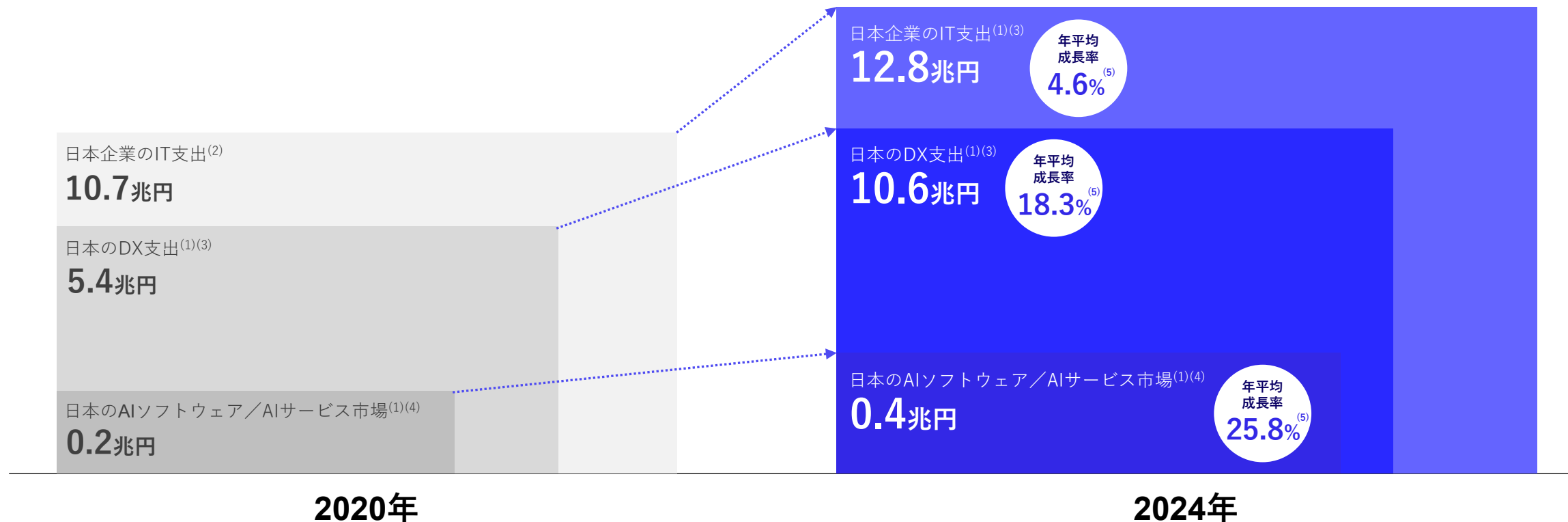
# 社内エンジニアの質・量両面での不足が日本企業におけるAI導入停滞の背景に存在



注記：(1) IDCが"Worldwide ICT Spending Guide by Industry and Company Size"で定めるHardware, Software, IT and Business Services, Telecom Servicesの規模を当社にて合算したものを「ICT支出」として表記\* (2)2021年10月時点の日本の主要証券取引所(東京、札幌、名古屋、福岡)及び米国(American Stock Exchange, Nasdaq, NYSE)の上場企業全体の直近会計年度の総売上高\*\*及び(1)で定めた「ICT支出」を基に当社にて推計 (3) 2015年時点。情報処理推進機構「IT人材白書2017」を基に作成\*\*\*  
出所：\* IDC "Worldwide ICT Spending Guide: Industry and Company Size" (2021年6月V2) \*\* 開示資料 \*\*\* 総務省"情報通信白書平成30年版" (2018年7月)

## AI市場に加え、DX支出や戦略的IT支出の取り込みにより、広大なTAMにアクセス可能

### 大企業向けAIプラットフォームのTAM（市場調査ベース）



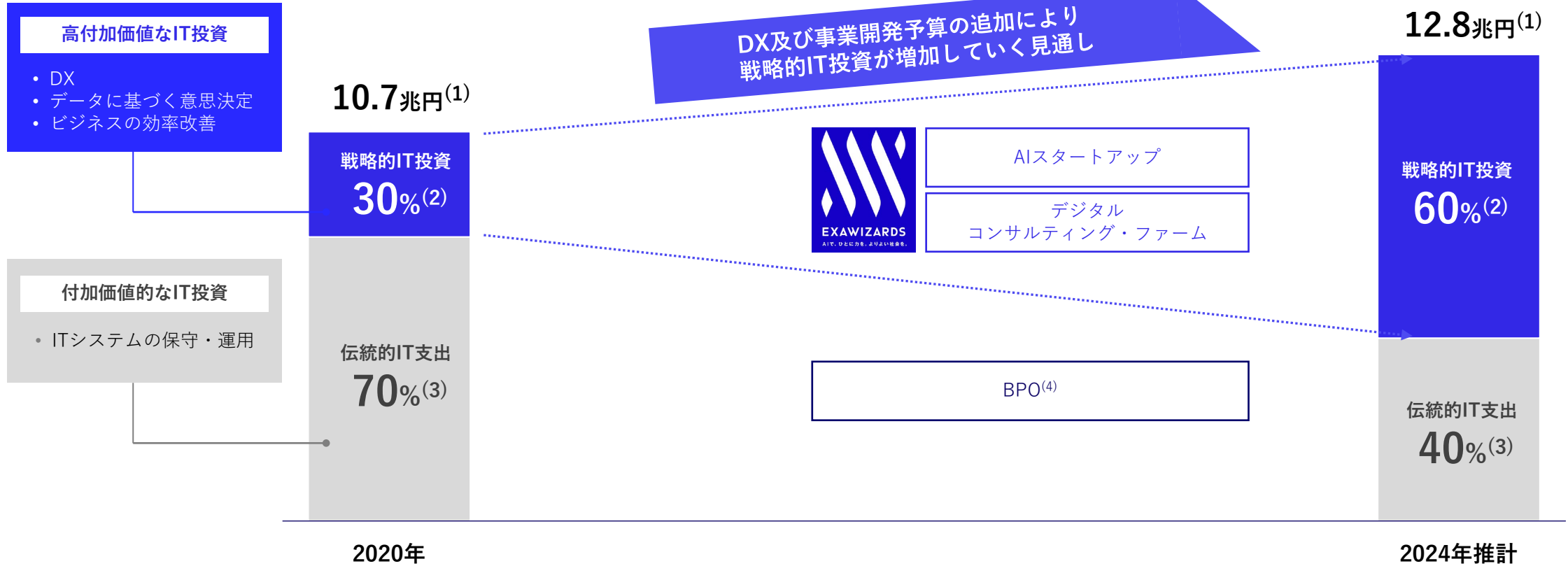
注記：(1) 1米ドル=109円にて換算 (2) IDC Japanが“国内クラウド市場予測、2021年～2025年”で定めるクラウド及び従来型IT分野の支出規模を当社にて合算したものを「IT支出」として表記 (3) IDCが“Worldwide Digital Transformation Spending Guide”で定めるSoftware及びServices分野のDX関連支出を当社にて合算したものを「DX支出」として表記\*\* (4) IDCが“Worldwide Artificial Intelligence Spending Guide”で定めるSoftware及びServices分野に係るAI支出を当社にて合算したものを「AIソフトウェア/AIサービス市場」として表記\*\*\* (5) 2021年～2024年の年平均成長率

出所：\* IDC “国内クラウド市場予測、2021年～2025年” (2021年6月) \*\* IDC “Worldwide Digital Transformation Spending Guide” (2021年10月) \*\*\* IDC “Worldwide Artificial Intelligence Spending Guide” (2021年8月)



## 特に、戦略的IT投資の予算は今後数年で約2.4倍へ急拡大する見通し

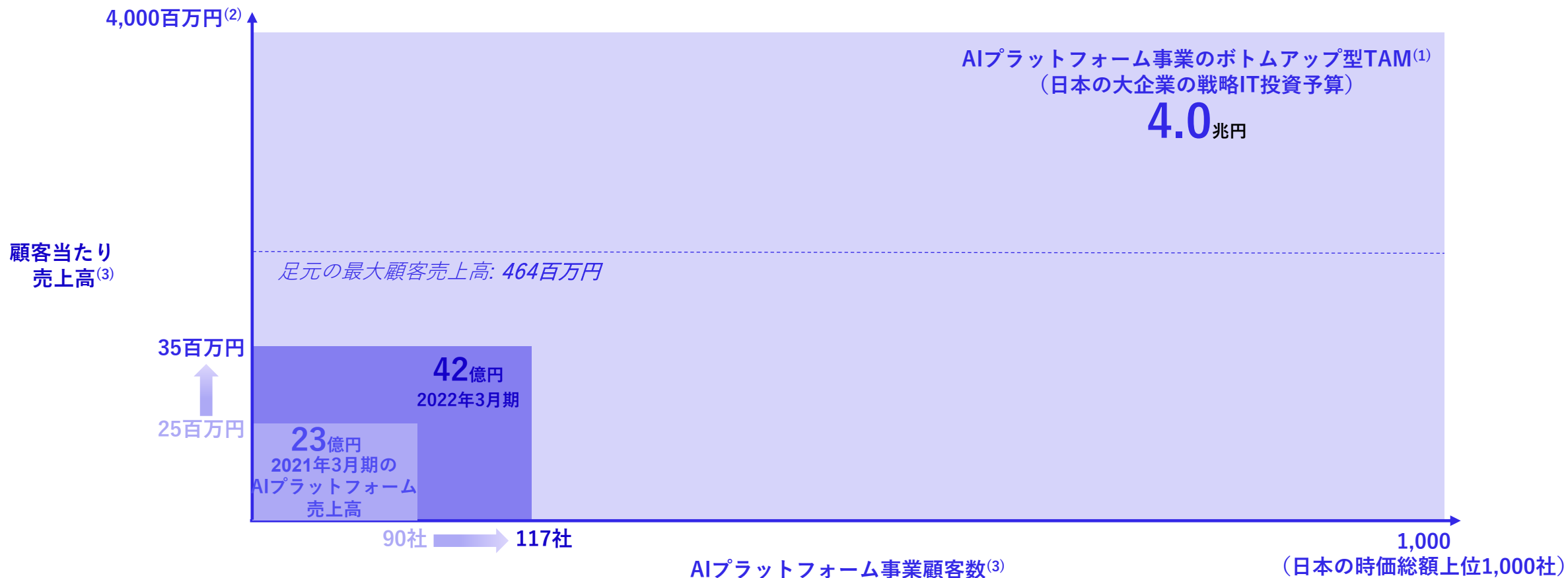
### 日本企業のIT支出



注記：(1) IDC Japanが「国内クラウド市場予測、2021年～2025年」で定めるクラウド及び従来型IT分野の支出規模を当社にて合算したものを「IT支出」として表記 (2) IDC Japanの「国内クラウド市場予測、2021年～2025年」記載のクラウド分野の合計支出を「戦略的IT投資」と当社にて定義\* (3) IDC Japanの「国内クラウド市場予測、2021年～2025年」記載の従来型ITの支出を「伝統的IT支出」と当社にて定義\* (4) BPO：Business Process Outsourcingの略。顧客企業の業務プロセスを委託するサービス  
出所：\* IDC「国内クラウド市場予測、2021年～2025年」(2021年6月)

# AIプラットフォーム事業：ボトムアップ・アプローチによるTAM

## 顧客数、顧客当たり売上高の両面において高い成長ポテンシャルを有する



注記：(1) TAMはTotal Addressable Marketを表し、あるサービス・プロダクトにおいてさまざまな条件が満たされたときに実現する最大の市場規模を意味しています。このため当社が掲載するTAMの数値は当社が本書提出日現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示すものではありません。当社の提供する各種サービス・プロダクトのTAMは、外部の統計資料や公表資料を基礎として、当社社内の事業進捗や知見に基づく一定の前提を用いて当社が推計した金額であるため、高い不確実性を伴うものであり、今後実際に実現する市場規模は大きく変動する可能性があります(2) \*2021年10月現在の日本の時価総額上位1,000社の平均直近年度売上高(約6,600億円) × \*\*JUASによる日本企業のIT予算収益の割合(2.2%) × \*\*\*前頁記載の戦略的投資が日本のIT支出合計に占める割合(30.0%) (当社推定)(3) AIプラットフォーム事業顧客数及び顧客当たり売上高について、2022年3月期より、Xwareの子会社化に伴い年間取引額100万円以下の顧客を控除して算出しております  
出所：\*開示資料、\*\*一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会 (JUAS) 企業IT動向調査報告書 ～ユーザー企業のIT投資・活用の最新動向(2020年度調査)(2021年3月)

# 「exaBase ロボティクス」を用いて日本製鉄の重機操業における熟練作業の効率的な技能伝承を実現する基盤を構築

## ユースケース

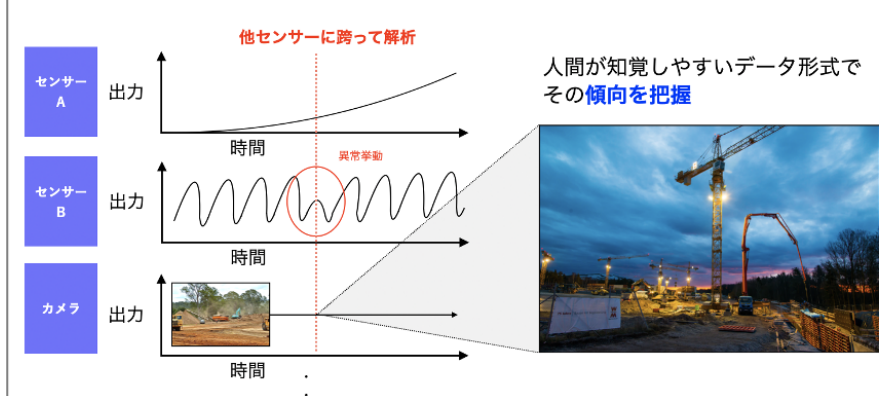
重機操業における作業状況を可視化し、熟練作業の効率的な技能伝承を実現

## 取り組み概要

### 熟練作業者の操業技術の明確化

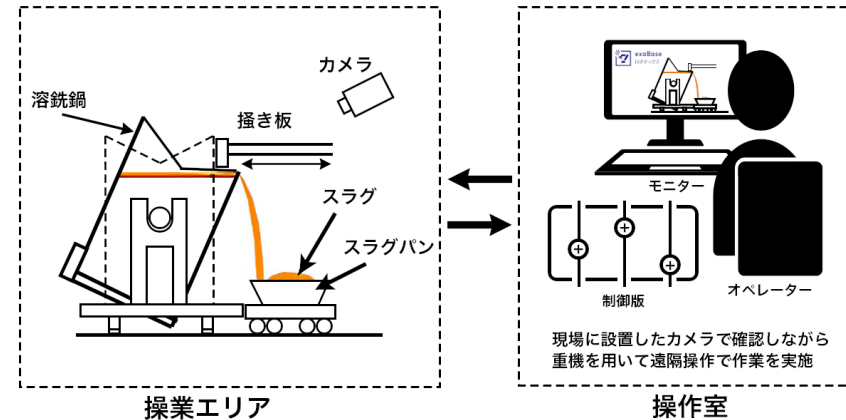
「exaBase ロボティクス」を用いて重機操業における熟練作業の技能伝承を実現するデータ解析基盤を構築。  
様々なデータの可視化を実現するとともに、作業における熟練要素の解析を行うことで、勤続10年以上のオペレーターに現れる操業技術を明確化

単一のセンサーだけでは把握できない挙動を複数系統で解析し、発見



### 新人オペレーター向けのサポートソフトウェアの実装

新人オペレーターにおいても熟練オペレーターと同様の操業が行えるようにAIが作業者に向けた要点を提示することで補佐するソフトウェアを敷設、作業の効率化および均質性をめざす



## 各業界を代表する優良企業に対する強固なプレゼンス

業界別売上高構成比<sup>(1)</sup>と各業界の主要顧客（業界別50音順、敬称略）



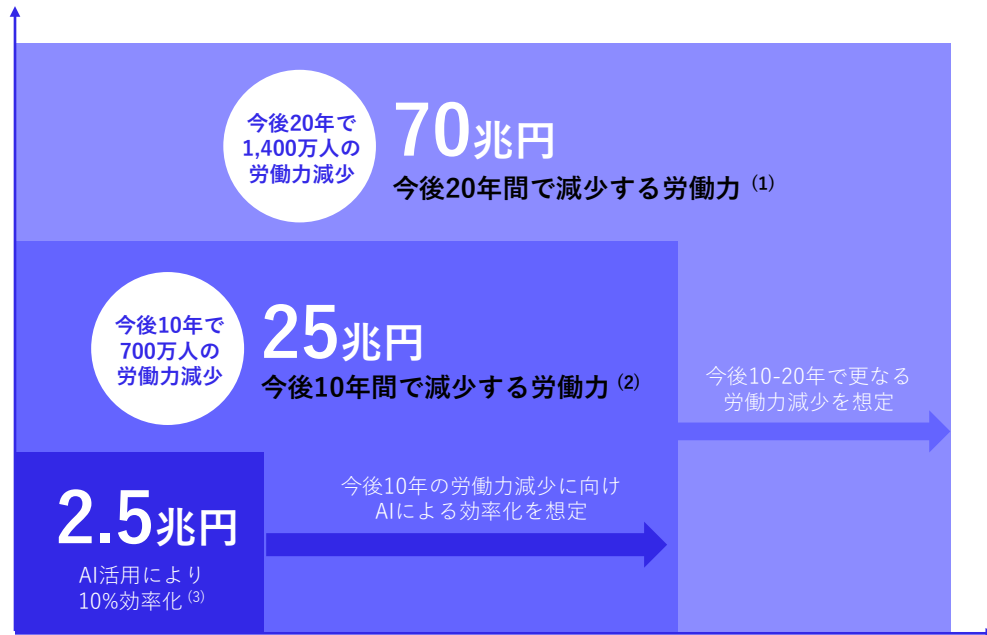
■ 売上高合計に占める割合

注記：(1) 2022年3月期のAIプラットフォーム事業における顧客別売上高に基づく業界毎の内訳

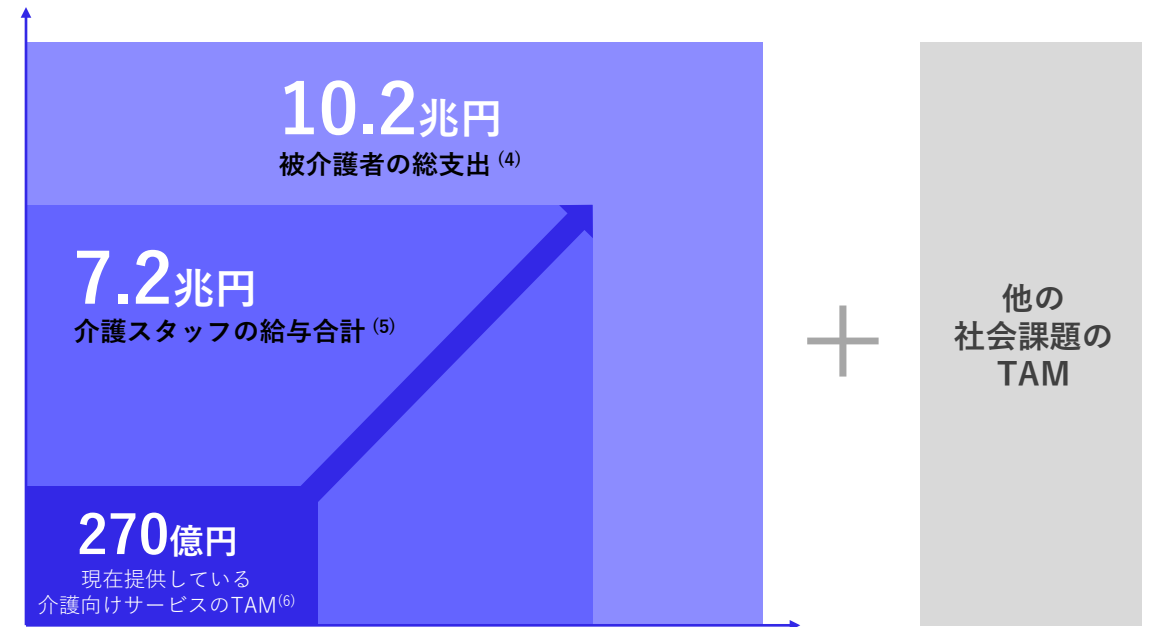
## AIプロダクト事業

# デジタル化や介護領域における課題解決による、広大な市場へのアクセス可能性

## AIプロダクト事業TAM：デジタル化による労働力減少への対応

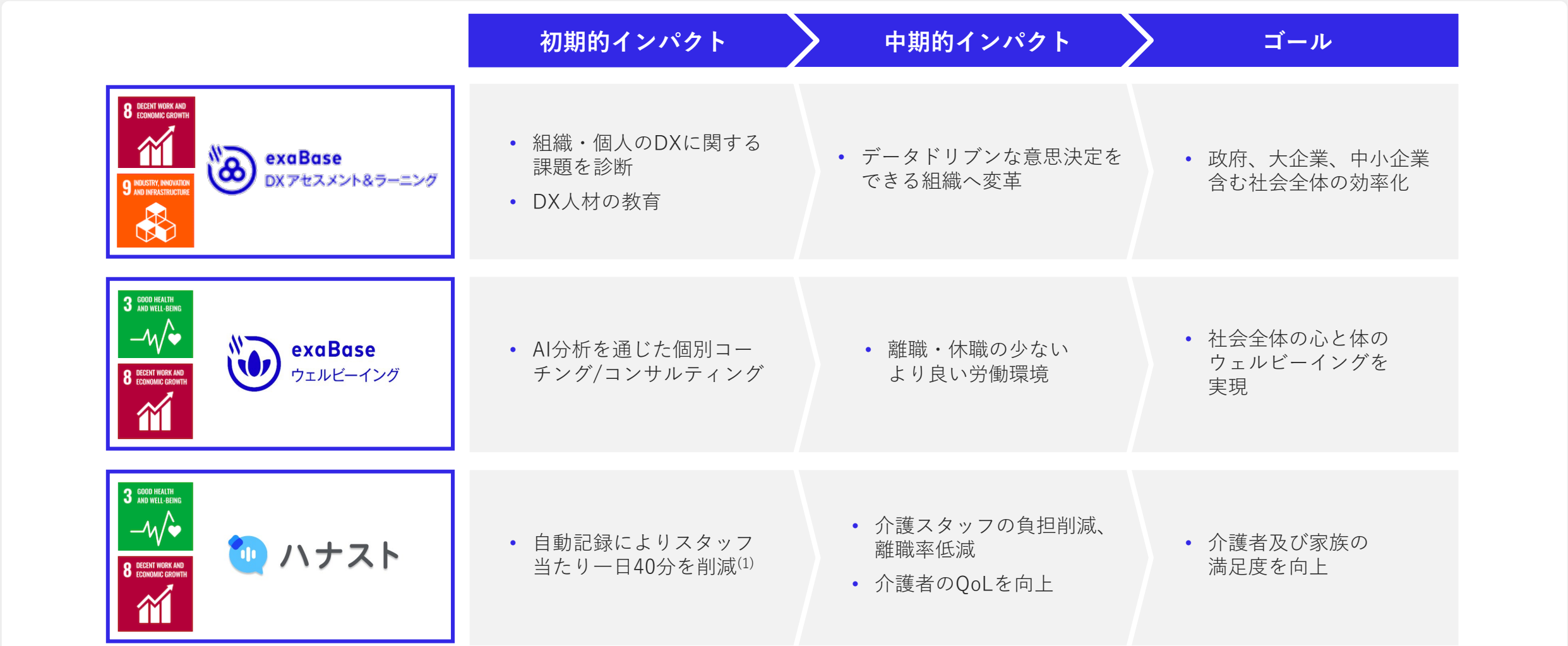


## AIプロダクト事業TAM：増大する社会保障費への対応



注記：(1) 国立社会保障・人口問題研究所の2020年～2040年の予想（約1,400万人の労働力減少）及び国税庁民間給与実態統計調査（2019年）による労働者の平均給与（5.03百万円）を掛け合わせ当社にて推計(2)国立社会保障・人口問題研究所の2020年～2030年の予想（約500万人の労働力減少）及び国税庁民間給与実態統計調査（2019年）による労働者の平均給与（5.03百万円）を掛け合わせ当社にて推計(3) 当社DX AIプロダクトにより10%稼働率が上昇する想定(4)厚生労働省「令和元年度介護保険事業状況報告」（2021年8月）に基づく介護を必要とする日本人の支出総額、(5) 厚生労働省「介護サービス施設・事業所調査」（2019年10月）による国内の介護職員数及び「厚生労働省令和2年度介護従事者処遇状況等調査結果の概要」（2021年2月）による国内の介護職員の平均年収を掛け合わせ当社にて推計(6)厚生労働省「令和元年度社会福祉施設等調査」2020年10月）及び2021年3月期の当社介護関連サービスの売上高を掛け合わせ当社にて推計

# 更なる機能強化・世の中への浸透により、将来的なSDGsの実現をサポート



注記：(1)当社実施のユーザー調査における利用者評価より推定

# 日本M&Aセンターの全コンサルタントを対象に、企業情報に特化した検索エンジン「exaBase 企業検索」の導入を開始

## ユースケース

コンサルタントが日本で登録されている約450万法人のデータを自由な切り口で検索・リスト化することで、網羅的かつ適切な取引先を発見。将来的にはM&A成約期間の短縮や生産性の向上を見込む

## 「exaBase企業検索」概要

### ウェブに情報公開しているほぼすべての日本企業を検索可能

日本で登記されている約450万社の情報が掲載されています。スタートアップなどの非上場企業も豊富に掲載されているため、従来アプローチできなかった企業の発見にも繋がります。

### 企業分類に縛られず、企業の特徴と検索キーワードの「近さ」で検索

「マスク 不織布」や「ブロックチェーン」など、あらゆるキーワードで企業リストを作成することが可能です。また、「似た会社のリスト」や「この地域のリスト」などの切り口での検索も行えるため、誰もアプローチしていない会社の発見も可能です。

### 社内で保有する独自の企業データやCRM/SFAデータとの接続も可能

社内のデータと接続することで、検索して見つけた企業との社内の過去の商談履歴をクイックに確認したり、各社の詳細ページに独自の財務分析を掲載したりすることができます。

### 検索結果は様々な項目での絞込・並替も可能で見やすくリスト化。営業リスト作成やM&A候補先リスト作成等に活用可能

検索結果は、一覧性高くリスト形式で表示されます。また、上記で表示されたリストを、売上・住所・利益などで絞込・並替を行うこともできるほか、エクセル形式にてダウンロードが可能です。



## 会社概要

会社名	株式会社エクサウィザーズ			
住所	〒105-0021 東京都港区東新橋1丁目9-2 汐留住友ビル21階			
その他拠点	京都、浜松、名古屋、インド、米国			
設立	2016年2月			
資本金	22億円（2022年3月時点）			
従業員数	351名（2022年3月時点/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 取締役会長 取締役 取締役	石山 洸 春田 真 大植 択真 坂根 裕	社外取締役 社外取締役 社外取締役 常勤監査役 社外監査役 社外監査役	新貝 康司 火浦 俊彦 宗像 直子 加藤 健一 飯田 善 佐藤 学

# 豊富な経営経験と業界知見を有する経営陣

## 取締役



**石山 洸**  
代表取締役社長

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



**春田 真**  
取締役会長

**元** DeNA 取締役会長  
横浜DeNAベイスターズ オーナー  
住友銀行（現 三井住友銀行）



**坂根 裕**  
取締役

**元** 静岡大学 助手  
デジタルセンセーション



**大植 択真**  
取締役兼執行役員  
事業統括部長

**元** ボ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



**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  
三菱UFJフィナンシャル・グループ  
第一生命ホールディングス  
**現** 西日本電信電話  
オリンパス（2022年6月就任予定）  
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** アルヒ 社外取締役



**宗像 直子**  
社外取締役

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

## 執行役員

**前川 智明**

**元** ソニー  
ボストンコンサルティング  
グループ

**長谷川 大貴**

**元** 東京電力  
デロイトトーマツ  
コンサルティング

**羽間 康至**

**元** A.T.カーニー

**前川 知也**

**元** ボストンコンサルティング  
グループ

**大谷 直史**

**元** 日本IBM  
アクセンチュア

**出村 太晋**

**元** コーポレート・ディレクション  
SAP リクルート GREE

**大字 沙織**

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

**木村 友彦**

**元** Google Leomo  
ミドクラ マネーツリー

**奥野 浩平**

**元** デロイトトーマツ  
コンサルティング  
DeNA 西友 メルカリ

**半田 頼敬**

**元** ベネッセコーポレーション  
リクルート

**河井 浩一**

**元** ゴールドマン・サックス証券

**滝本 賀年**

エクスウェア株式会社  
代表取締役社長

**石野 悟史**

株式会社エクサホームケア  
代表取締役社長  
**元** P&G  
マッキンゼー・  
アンド・カンパニー

**Nishanth Koganti**

ExaWizards India LLP  
Designated Partner  
**元** 東京大学  
奈良先端科学技術大学院大学

## 多様なバックグラウンドを有するメンバーが集結<sup>(1)</sup>

### ビジネス

アクセンチュア  
A.T.カーニー  
KPMGコンサルティング  
デロイトトーマツコンサルティング  
ドリームインキュベータ  
野村総合研究所  
PwCコンサルティング(Strategy &)  
ベイン・アンド・カンパニー  
ポストンコンサルティンググループ  
マッキンゼー・アンド・カンパニー  
他多数

### デザイン・ プロダクトマネジメント

IMJ (現：アクセンチュア)  
ウォルト・ディズニー・ジャパン  
サイバーエージェント  
大日本印刷  
DMM.com  
BCG Digital Ventures  
BeBit  
Pivotal Labs  
ローソンデジタルイノベーション  
LINE  
楽天グループ  
他多数

### エンジニア

#### 機械学習エンジニア

IBM東京基礎研究所／Google／東京大学、京都大学、理化学研究所他、国内外アカデミアや研究施設等多数

#### ソフトウェア・エンジニア

DeNA／マイクロソフト (米国) ／ヤフー／LINE／楽天グループ他多数

#### インフラストラクチャー・エンジニア

Grab (星) ／ゴールドマン・サックス／セールスフォース／DHL Supply Chain (英) ／日本HP／三菱電機 情報技術総合研究所他多数

### ドメイン エキスパート<sup>(2)</sup>

金融／保険: アフラック生命／ゴールドマン・サックス／第一生命／三井住友銀行／三菱UFJモルガン・スタンレー

ヘルスケア: IQVIA／エーザイ／エムスリー／興和／武田薬品工業／中外製薬 厚生労働省

製造業／産業財: キーエンス／ソニー／デンソー／日本特殊陶業／日本HP／パナソニック／村田製作所

エネルギー: イーレックス、東京電力

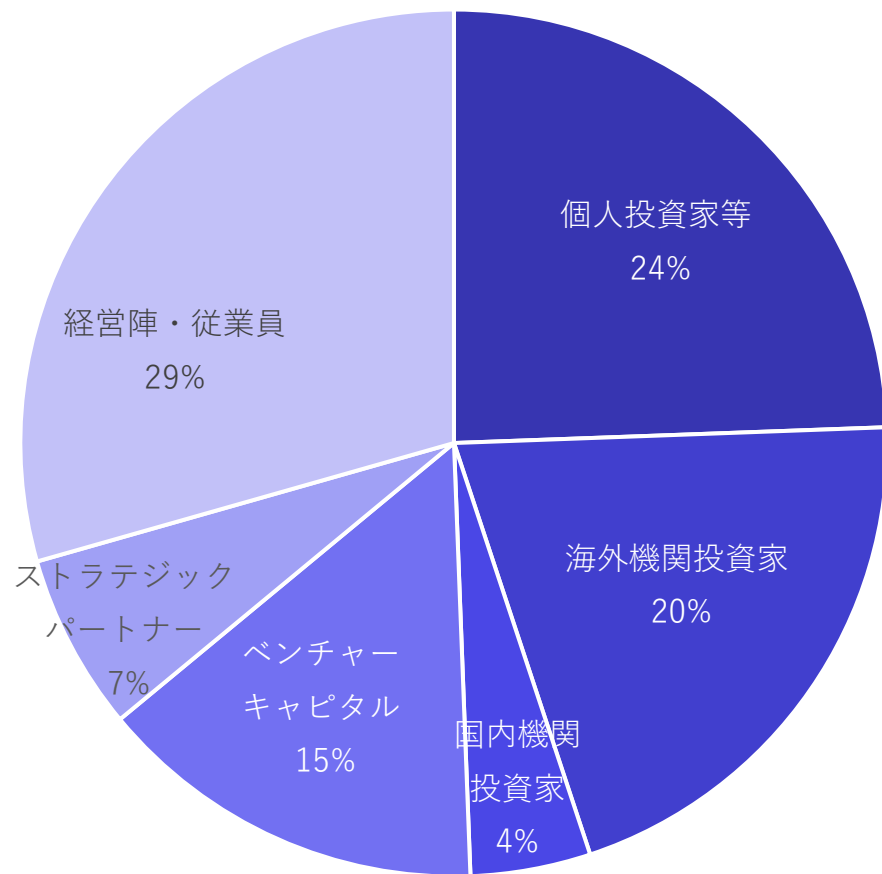
通信／インフラ: NTTデータ／NTTドコモ／ソフトバンク

消費財: カルビー／P&G／ロレアル

人材: パーソルキャリア／リクルートホールディングス／文部科学省 他多数

注記：(1) 社名は従業員の出身企業を示す、職種別に50音順 (2) 特定事業・業務領域に関する専門知識を豊富に有しており、その知見に関連する当社サービス・プロダクト設計・開発に携わるスタッフ

2021年12月23日に東証マザーズ市場（現：グロース市場）に上場



発行可能株式総数 301,232,000株

発行済株式の総数 79,928,400株

株主数 12,696名

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
株式会社ベータカタリスト	8,185	10.24
春田 真	7,412	9.27
アイエスジーエス1号投資事業有限責任組合	5,293	6.62
古屋 俊和	3,886	4.86
坂根 裕	3,776	4.72
D4V1号投資事業有限責任組合	3,667	4.58
MLI FOR CLIENT GENERAL OMNI NON COLLATERAL NON TREATY - PB	3,479	4.35
GIC PRIVATE LIMITED - C	3,403	4.25
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	3,383	4.23
鳴釜 洸	2,689	3.36

- 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。