

2023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)

2023年2月14日

- 1** 2023年3月期 第3四半期 決算サマリー
- 2** 2023年3月期 第3四半期 連結業績の概況
- 3** セグメント別概況
- 4** 2023年3月期 通期 業績見通しの修正について
- 5** Appendix

01.

2023年3月期 第3四半期 決算サマリー

エグゼクティブサマリー

2023年3月期 第3四半期業績

- 第3四半期累計の売上高は4,008百万円（前年同期比 +21.9%）、第3四半期（3か月）の売上高は1,385百万円（前年同期比+5.3%）となり、成長を維持
- 第3四半期（3か月）の営業利益は▲138百万円（前年同期比▲110百万円）
- AIプラットフォームの第3四半期売上高・営業利益の実績が想定を下回り、また第4四半期の足元の進捗からカバーが難しい見通しとなったこと、また「Carewiz ハナスト」の事業譲渡による特別利益の計上を見込むことから、通期業績予想を修正する（40ページ）

AIプラットフォーム 事業

- 第3四半期累計の売上高は3,460百万円（前年同期比 +20.8%）、第3四半期（3ヶ月）の売上高は1,159百万円（前年同期比 +2.8%）、当期で一部大型顧客での案件縮小が発生し、想定を下回った
- 第3四半期累計の長期継続顧客売上は2,583百万円（対売上比率 74.7%）と高い水準を維持
- 第3四半期累計の営業利益率は6.4%（前年同期は14.0%）、売上高が想定を下回り、一方で昨対比で人員増による人件費増加により利益率が低下（第2四半期累計では8.1%）

AIプロダクト事業

- 第3四半期累計の売上高は547百万円（前年同期比 +29.1%）、第3四半期（3か月）の売上高は226百万円（前年同期比 +20.5%）と、想定通りの推移
- 介護技法研修を除くAIプロダクト合計での第3四半期累計の売上高成長率は46.8%
- 業務提携先のCCJに出資を検討するとともに、「CareWiz ハナスト」の事業譲渡を決議。当社は介護新領域を開発し、介護記録に強みを持つCCJとの協力関係を深め、介護事業所経営をともにサポートする

連結業績	AIプラットフォーム事業	AIプロダクト事業
第3四半期累計 売上高 4,008 百万円 (前年同期比 +21.9%)	第3四半期累計 売上高 3,460 百万円 (前年同期比 +20.8%)	第3四半期累計 売上高 547 百万円 (前年同期比 +29.1%)
	長期継続顧客 売上比率 ⁽¹⁾ 74.7% (前年同期比 +6.3pt)	
	第3四半期累計 売上総利益率 58.8% (前年同期比 -7.3pt)	DX AIプロダクト 第3四半期累計 売上高 ⁽²⁾ 401 百万円 (前年同期比 +23.3%)
	第3四半期累計 営業利益率 6.4% (前年同期比 -7.6pt)	

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

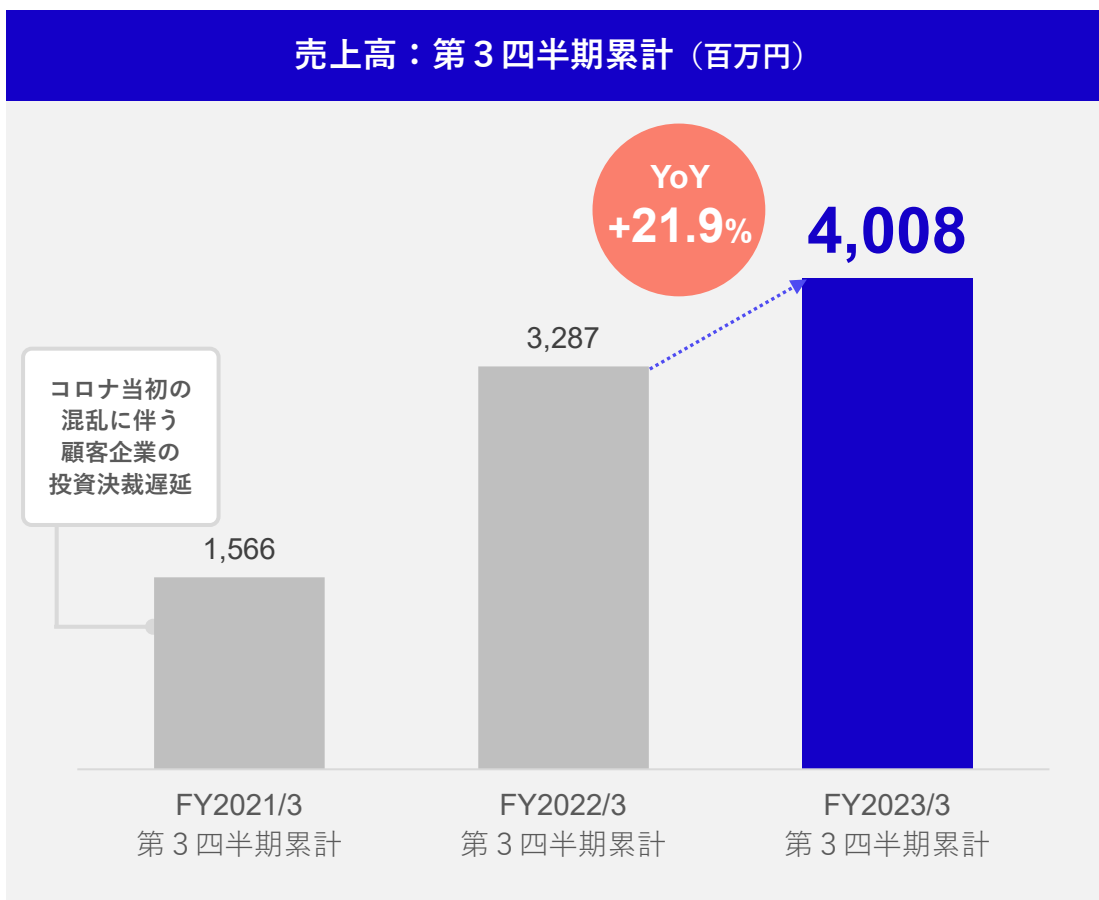
(2) DX AIプロダクトにはexaBase DX アセスメント&ラーニング、exaBase 予測・分析、exaBase 1on1、exaBase FAQ、exaBase 企業検索、exaBase ウェルビーイングを含む

02.

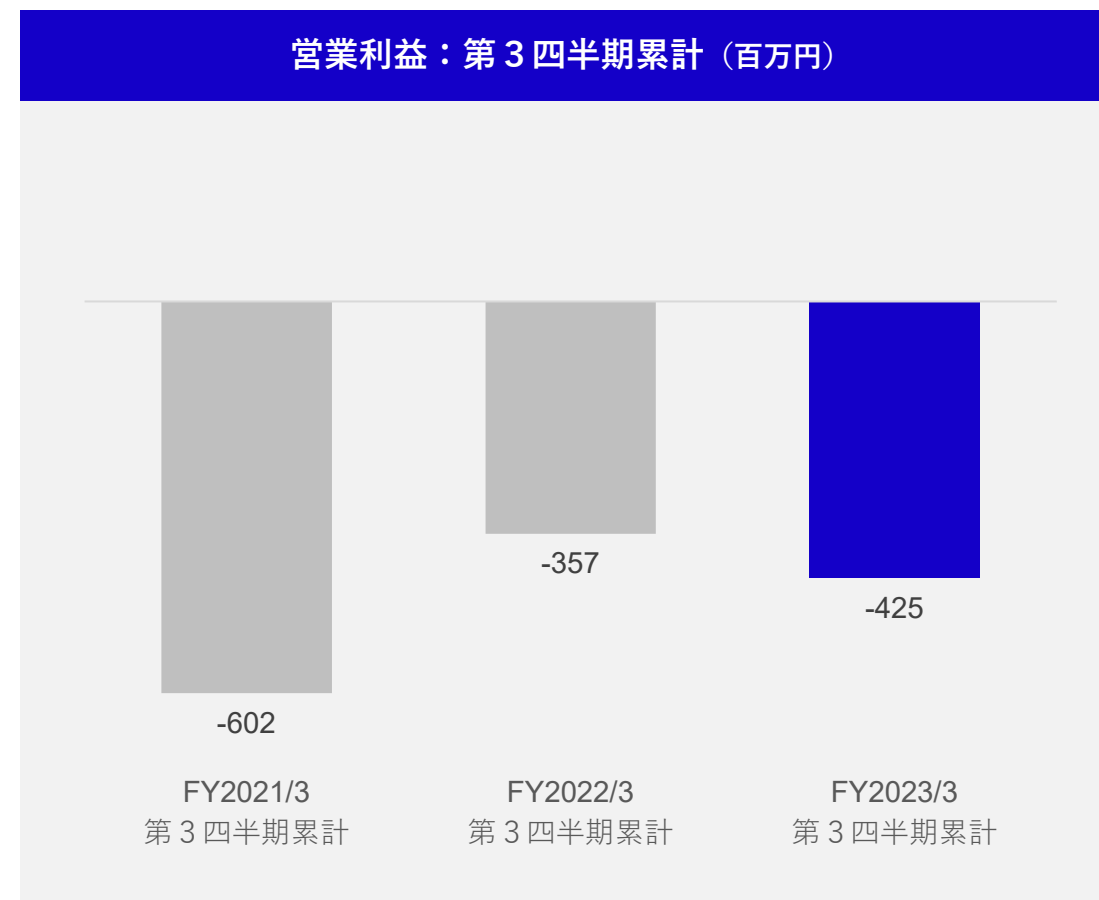
2023年3月期 第3四半期 連結業績の概況

第3四半期累計の売上高は前年同期比+21.9%と成長を維持、営業利益は前年同期比での人件費等の増加により▲425百万円

売上高：第3四半期累計（百万円）

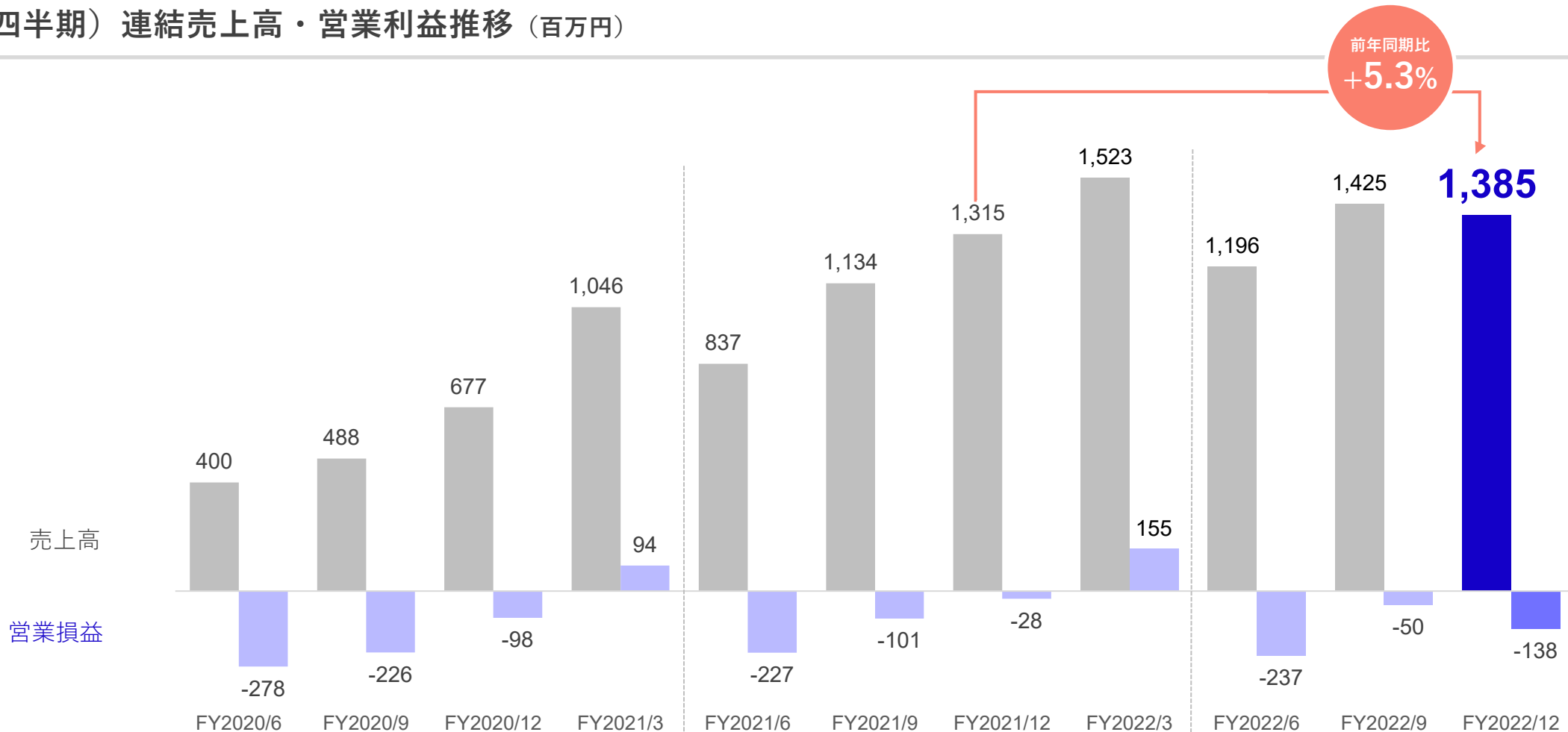


営業利益：第3四半期累計（百万円）



第3四半期(3か月)の売上高は1,385百万円で前年同期比+5.3%、営業利益は主にAIプラットフォーム事業の要因により▲138百万円に留まる

(四半期) 連結売上高・営業利益推移 (百万円)



2023年3月期 第3四半期 連結損益計算書

(百万円)	2022年3月期	2023年3月期	2022年3月期	2023年3月期
	第3四半期	第3四半期	第3四半期累計	第3四半期累計
売上高	1,315	1,385	3,287	4,008
成長率	—	+5.3%	—	+21.9%
売上原価	467	644	1,251	1,776
売上総利益	848	740	2,036	2,231
売上総利益率	64.5%	53.5%	61.9%	55.7%
販売費及び一般管理費	876	879	2,393	2,656
営業利益	-28	-138	-357	-425
営業利益率	-2.1%	-10.0%	-10.9%	-10.6%
営業外収益	57	0	59	2
営業外費用	45	0	54	1
経常利益	-16	-137	-352	-423
特別利益	-	-	-	13
特別損失	0	-	45	-
税金等調整前四半期純利益	-16	-137	-398	-410
法人税等合計	0	7	11	19
四半期純利益	-16	-145	-410	-429
親会社株主に帰属する 四半期純損失	-7	-140	-395	-413

・ 特別利益：介護技法研修事業の譲渡益

・ 当年度の法人税はグループ通算制度の適用により黒字子会社の法人税を相殺

2023年3月期 第3四半期 連結貸借対照表

(百万円)	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期 第3四半期
流動資産	3,081	6,636	5,900
現金及び預金	2,337	5,537	4,885
売掛金及び契約資産	603	914	896
その他の流動資産	140	183	118
固定資産	604	1,229	1,639
有形固定資産	71	126	171
無形固定資産	392	807	1,143
のれん	0	212	173
ソフトウェア	392	594	969
投資その他の資産	141	295	324
資産合計	3,686	7,865	7,540

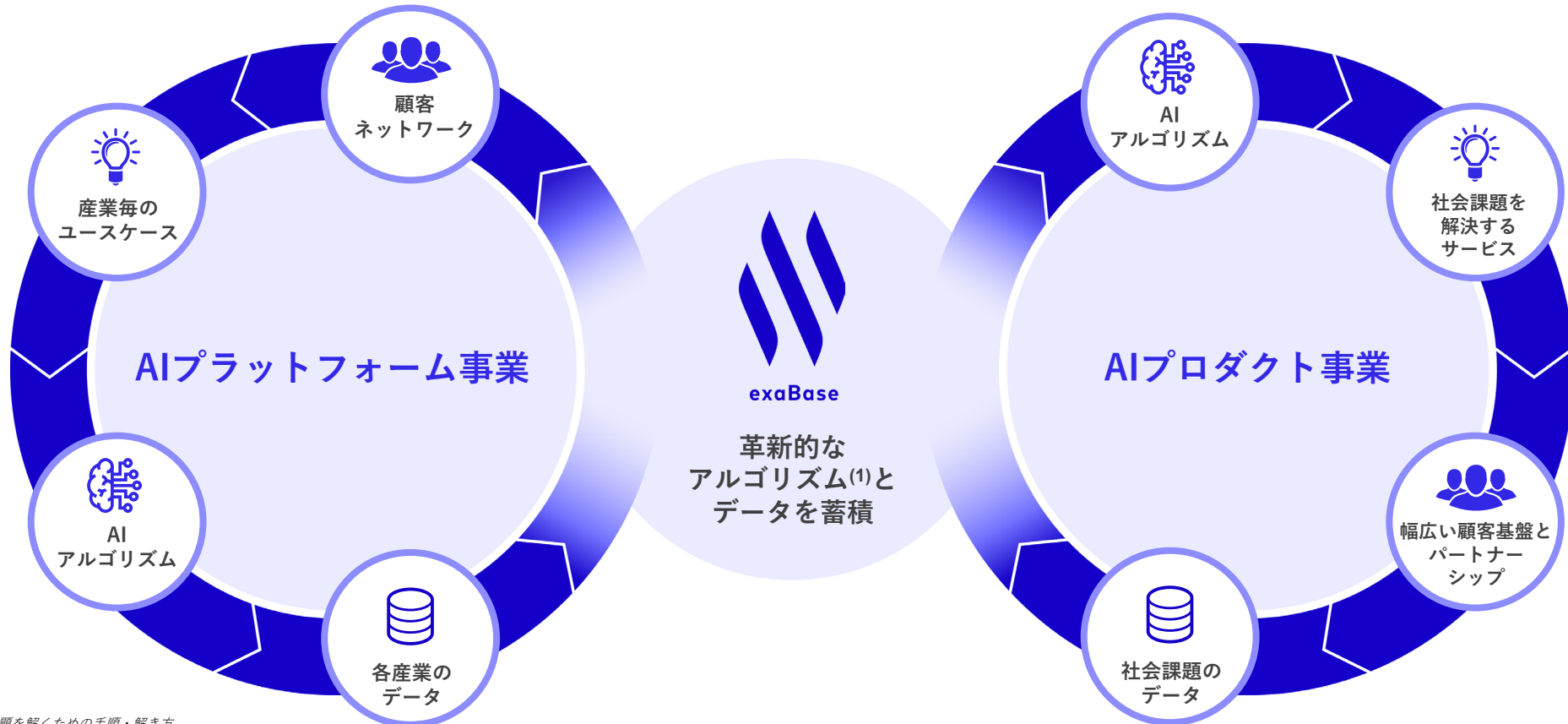
(百万円)	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期 第3四半期
流動負債	998	824	837
短期借入金	500	-	-
未払金	185	212	242
未払費用	177	254	331
その他流動負債	135	356	263
固定負債	304	408	397
長期借入金	300	310	300
その他固定負債	4	97	97
純資産合計	2,383	6,633	6,305
資本金	100	2,274	2,325
資本剰余金	2,885	5,059	4,474
利益剰余金	-606	-744	-521
その他	4	44	27
負債及び純資産合計	3,686	7,865	7,540

03.

セグメント別概況

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

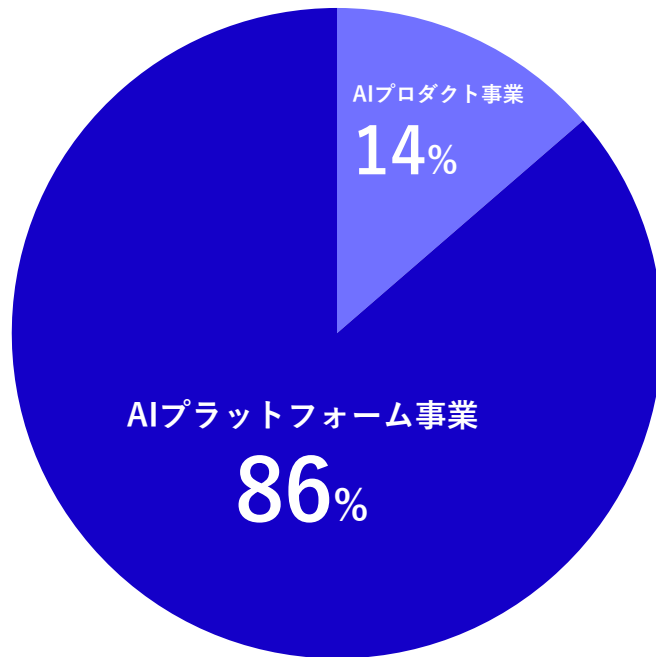


注記: (1) コンピュータ上における問題を解くための手順・解き方

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社会実装の2つのビジネスモデルを展開

2023年3月期 第3四半期累計 売上高

4,008百万円



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⁽¹⁾及びPaaS⁽²⁾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 (Full Time Equivalent)。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

第3四半期累計で、AIプラットフォーム事業は+20.8%、AIプロダクト事業では29.1%の成長

(百万円)	2022年3月期 第3四半期	2023年3月期 第3四半期	2022年3月期 第3四半期累計	2023年3月期 第3四半期累計
AIプラットフォーム事業				
売上高	1,127	1,159	2,863	3,460
成長率	—	+2.8%	—	+20.8%
売上原価	364	507	971	1,427
売上総利益	762	651	1,892	2,033
売上総利益率	67.7%	56.2%	66.1%	58.8%
販売費及び一般管理費	571	617	1,490	1,812
営業利益	191	33	401	221
営業利益率	17.0%	2.9%	14.0%	6.4%
AIプロダクト事業				
売上高	188	226	423	547
成長率	—	+20.5%	—	+29.1%
売上原価	102	137	279	349
売上総利益	85	89	143	197
売上総利益率	45.3%	39.6%	33.9%	36.1%
販売費及び一般管理費	304	261	902	844
営業利益	-219	-172	-758	-647
営業利益率	-116.7%	-75.9%	-179.1%	-118.2%

03.

セグメント別概況

AIプラットフォーム事業

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12月末時点 (2) 2022年3月期の数値 (3) 「エンジニア」にはデザイナー等を含む (4) 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⁽¹⁾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⁽²⁾

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

パートナーに外注

デジタルコンサルティング
ファーム

顧客にて担当

パートナーに外注

BPO

顧客にて担当

AIスタートアップ

顧客にて担当

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

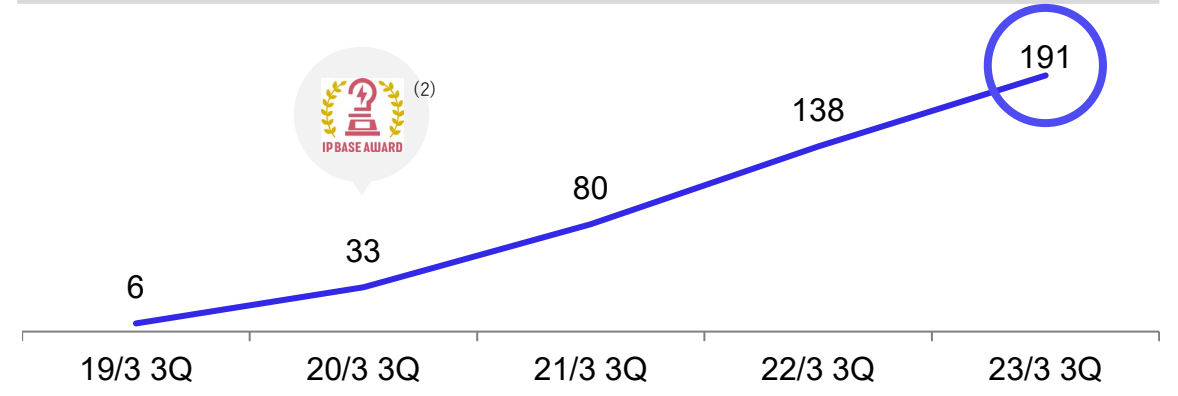
AIプラットフォーム事業：AIライブラリ・特許の蓄積による技術的優位性

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

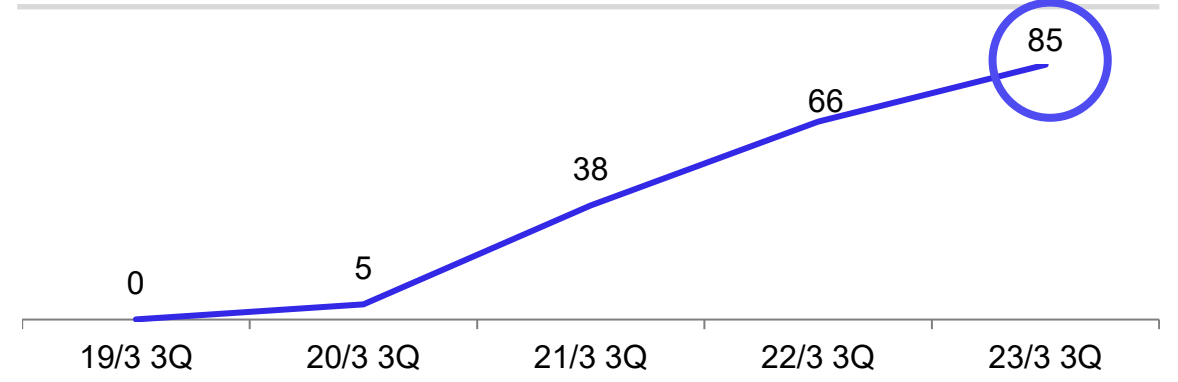
年間117社⁽¹⁾、幅広い業界の顧客とのプロジェクト

		マルチモーダル				
		可視化	検出・分類	予測／生成	最適化	異常検知
マルチセクター	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	●	●	●	●	●

累計特許出願数

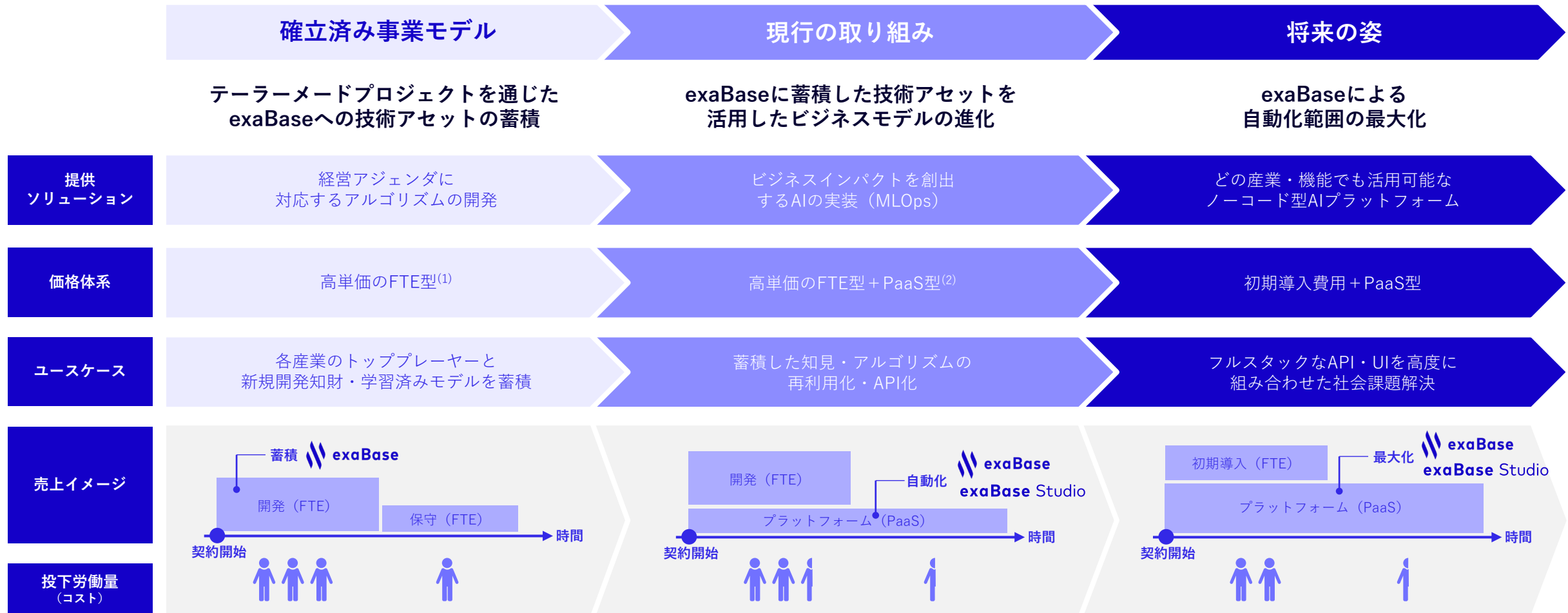


累計特許取得件数



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

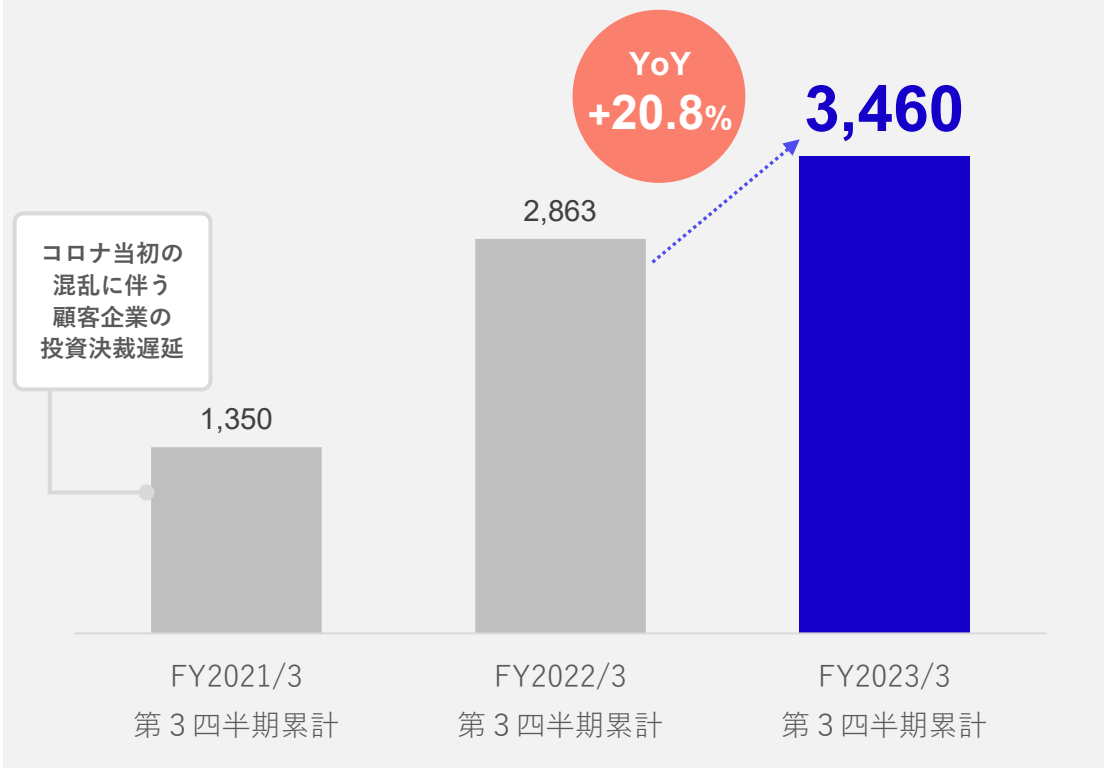
将来の事業拡大に向けて、案件効率を飛躍的に向上させる事業モデルへ進化



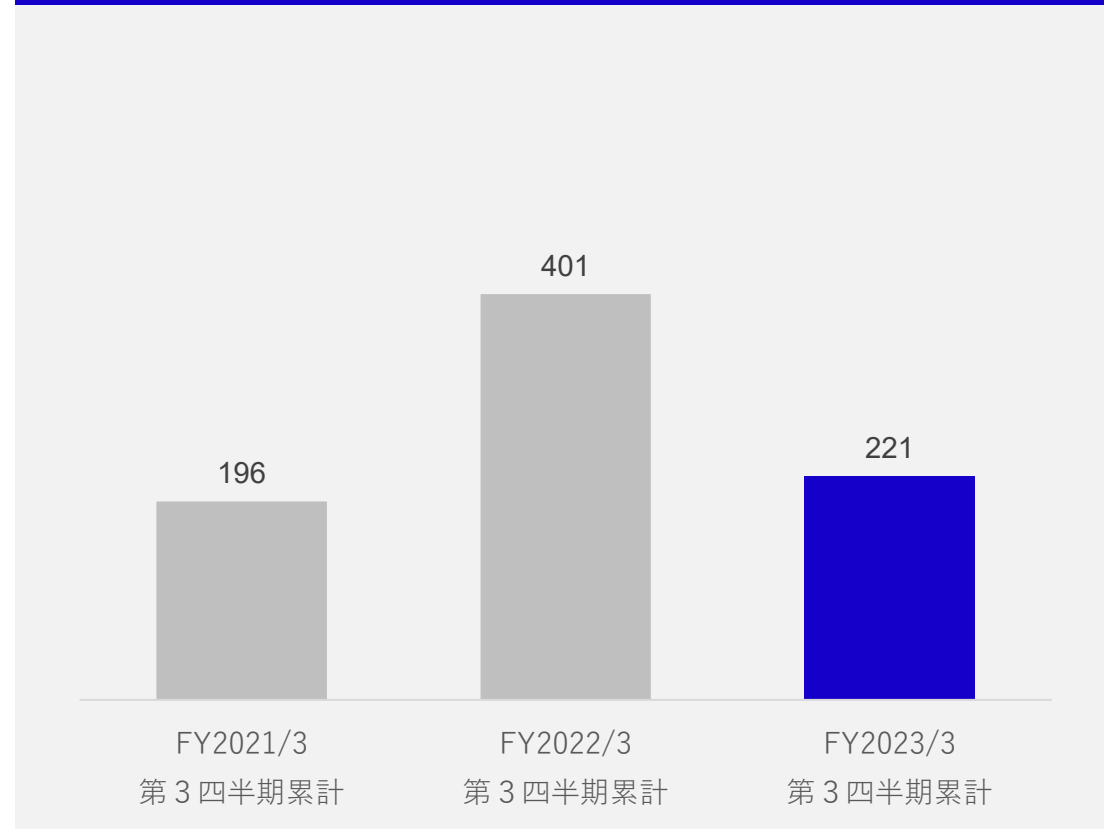
注記:(1) FTE: Full Time Equivalent、フルタイムのスタッフの労働量換算の意味で、その単位時間に比例して価格を算定する
 (2) PaaS: Platform as a Service、事業者が顧客に提供するプラットフォームサービス(当社の場合は「exaBase」)の使用条件・状況に応じて価格を算定する

第3四半期累計の売上高は3,460百万円で前年同期比+20.8%、第3四半期（3ヶ月）での売上高・営業利益が想定を下回った

売上高：第3四半期累計（百万円）



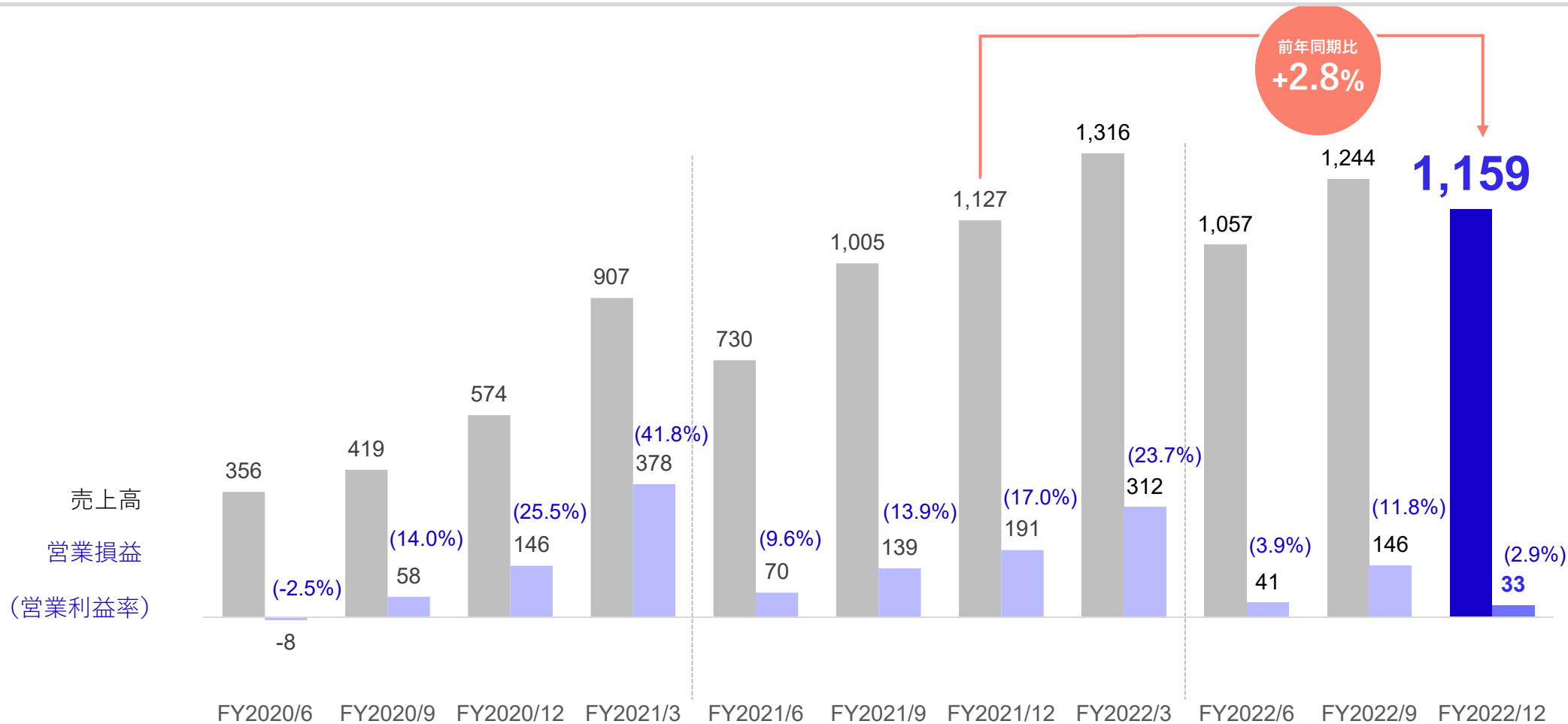
営業利益：第3四半期累計（百万円）



AIプラットフォーム事業：四半期業績推移

当第3四半期で予定していた一部大型顧客での案件縮小および人件費等の増加により、売上高・営業利益が想定を下回った

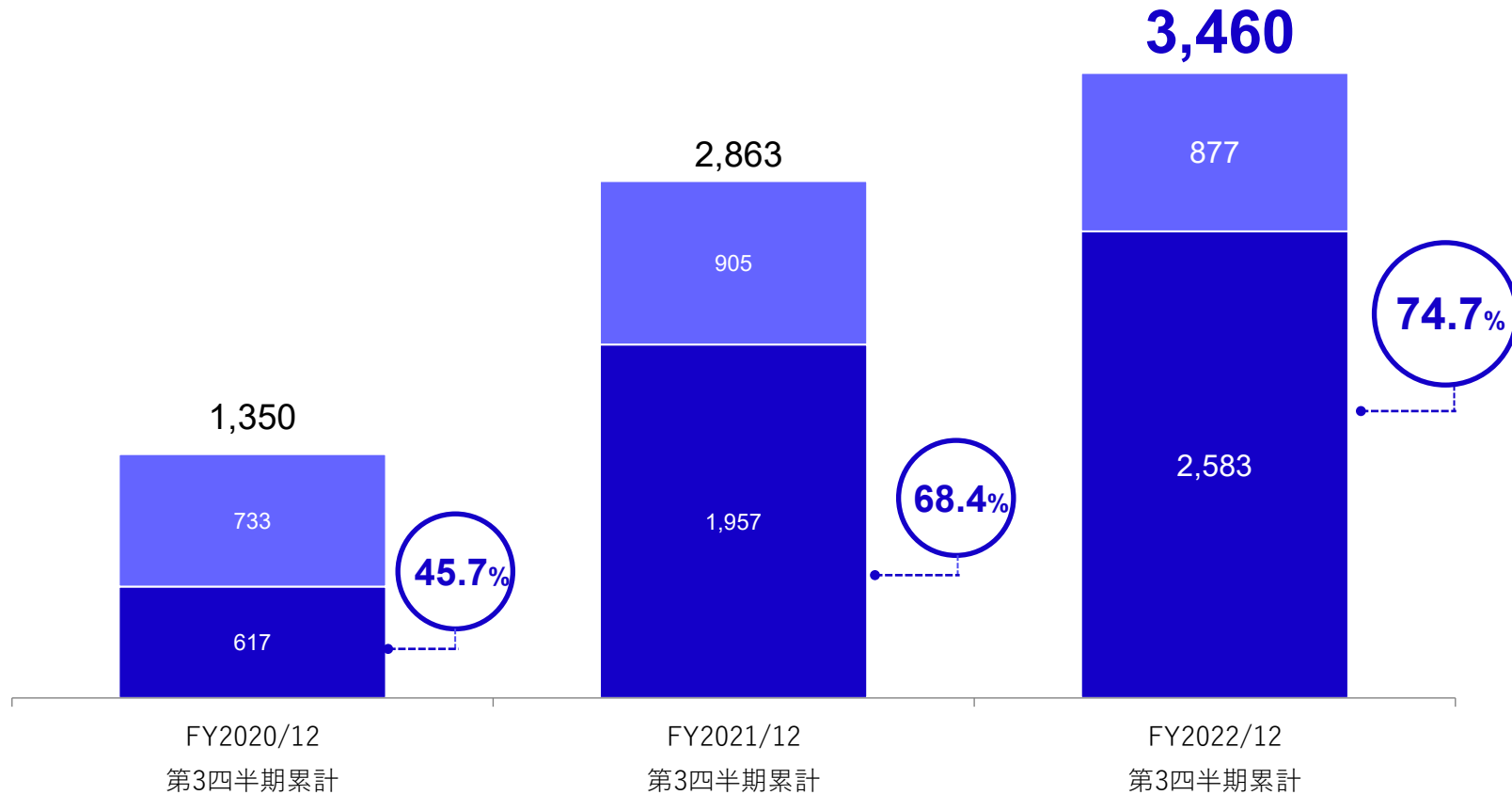
(四半期) AIプラットフォーム事業 売上高・営業利益推移 (百万円)



長期継続顧客による売上は2,583百万円に拡大、新規顧客も安定的に確保

AIプラットフォーム事業の売上高推移（百万円）

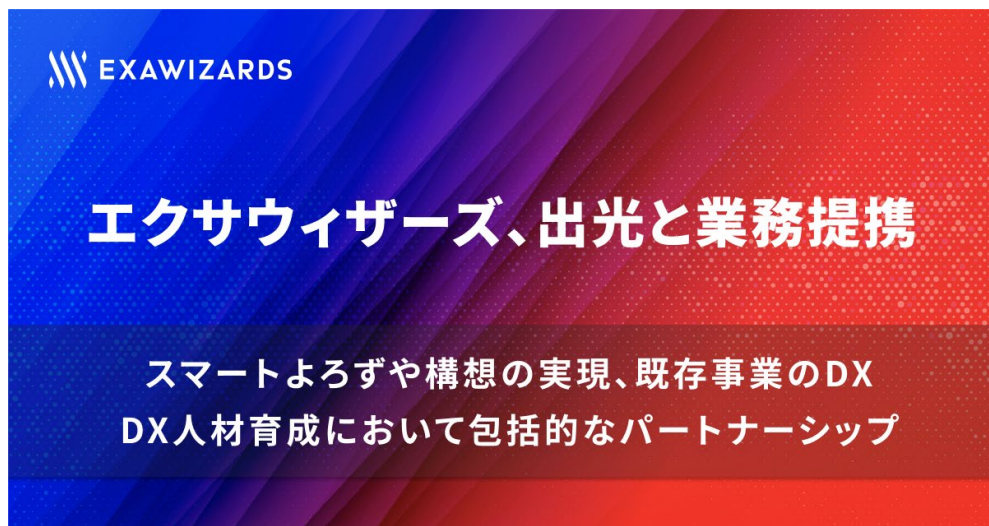
- 長期継続顧客売上⁽¹⁾
- その他
- 長期継続顧客売上比率



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

(2) 2022年3月期第3四半期では継続顧客の算定上、除外していた売上が一部ありましたが、影響が今後も軽微であることから、第4四半期より除外せず計算する方法に変更しました。当該変更による金額・割合影響は僅少です

出光興産の中期経営計画における「スマートよろずや」構想、DXによる事業生産性向上、人材育成等に協働で取り組む業務提携を発表



プレスリリース詳細：<https://exawizards.com/archives/21844>

事業提携の内容

業務提携により、出光興産（以下、出光）の豊富な事業データ・顧客基盤と、当社のデジタル・AI技術、事業開発力、人材育成ノウハウを活かし、主に以下の分野で協業

1. 出光の「スマートよろずや」構想の開発・実装

- 出光の全国約6,200カ所のエネルギー供給拠点に、「exaBase」の技術知見を実装し、サービスステーションを中心としたより付加価値の高いサービスを実現
- 幅広いエコシステム構築を視野に、地域固有の課題を解決するために、介護や育児関連のAIプロダクト提供を検討

2. DXの高度利用による事業の生産性向上

3. 出光のDXを支える人材育成

- 当社の「exaBase アセスメント & ラーニング」や人材育成ノウハウを活用し、出光のDX人材をよりスピーディーに育成し、既存事業のDX推進をサポート

※本業務提携に伴い、出光は当社株式354,000株を取得

AIプラットフォーム事業：＜ヘルスケア領域＞ 具体的な発表事例（2022年4月以降）

グローバル及び国内大手企業に対するAI開発及び実装が、exaBase利活用と共に順調に進捗

アストラゼネカ：食事 × 生活習慣病



高カリウム血症をはじめとした、カリウム値が気になる方の食事・栄養管理を可視化するためのアプリケーションを開発

アステラス製薬：歩行 × 運動器疾患



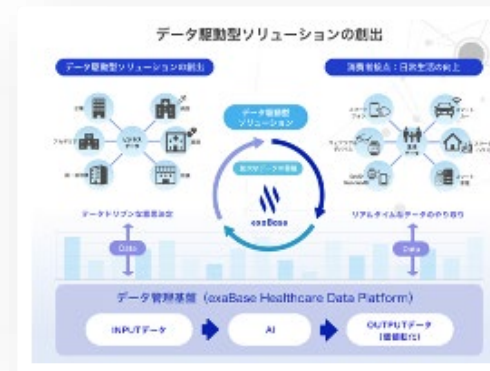
動画から骨格の動きを捉え、AIが歩行機能を自動で評価

Zen Place：フィットネス × 美容・健康



AIによる動画解析技術を活用したピラティス・ヨガレッスンサポートシステム「背骨ムーブメント解析」の共同開発

第一三共：トータルケアエコシステム構想 コアパートナー



トータルケアエコシステム・プラットフォームの構築、“Healthcare as a Service”実現に向けたコアパートナーとして参画

大手金融機関との取組みが順調に進捗し、幅広い領域でのAIサービスを開発

顧客企業

銀行（メガバンク・地銀・ネット銀）・証券・保険・リース・カード・信販・M&A仲介など
金融領域の業種を幅広くカバレッジ

取組みテーマ

与信スコアリングAI・M&A/ビジネスマッチングAI・コンプライアンス規制対応AI（Reg Tech）など
金融機関の攻めのDX・守りのDXの双方でサービスを提供

地銀向けAI：exaBase企業検索 for 地銀サービス提供

地銀が独自に保有する企業データと、当社の保有する全国450万法人のデータを掛け合わせることで、融資先企業の事業承継やビジネスマッチングの候補をAIで可視化



プレスリリース詳細：<https://exawizards.com/archives/20585>

RegTech：一橋大学大学院経営管理研究科の客員教授 佐々木清隆氏のアドバイザー就任及び共同研究

変化の激しい金融規制に本邦の金融機関が適切に対応できるよう、AIを活用したRegTechソリューション開発に向けた共同研究を開始



佐々木 清隆 氏

- 1983年に東京大学法学部を卒業後大蔵省に入省
- 金融庁の前身である金融監督庁の設立後、20年余り金融行政に従事し、金融庁総括審議官、総合政策局長を歴任
- またOECD、IMFでの国際機関勤務のほかバーゼル銀行監督委員会等国際会議にも多数参加
- 2019年7月に退官後、一橋大学大学院経営管理研究科の客員教授に就任し、同大学院においてグローバル金融規制研究フォーラムを設立
- 現在も金融規制に関する最新動向の研究に従事

ロボット領域においても、exaBaseを通じた価値創出が順調に進展

JAXA：有人宇宙拠点 x 自動化・自律化

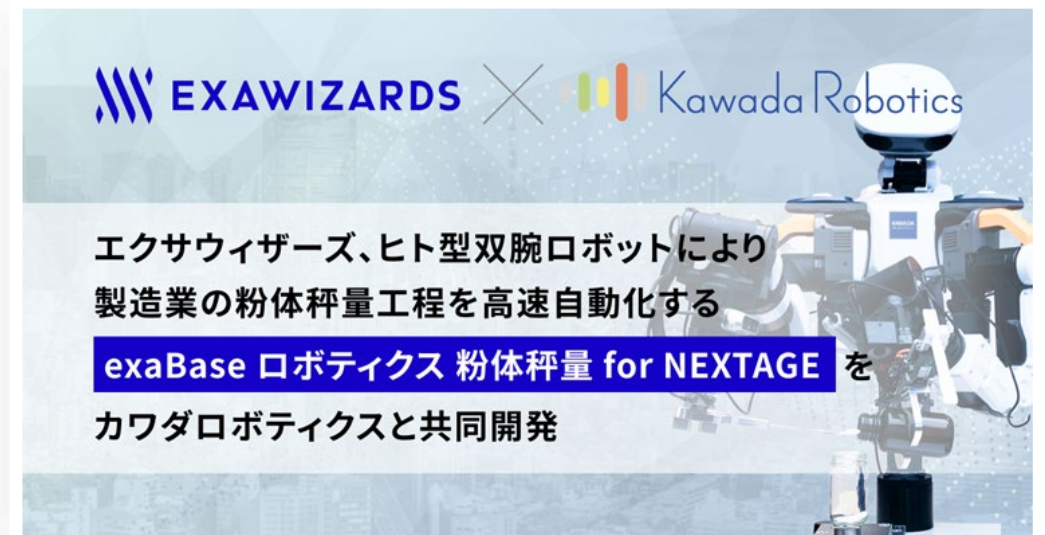
不定形作業に対応できるマルチモーダルなロボットAI技術により、従来ロボット化することが困難だった物資輸送工程の自動・自律化を支援



プレスリリース詳細：<https://exawizards.com/archives/22322>

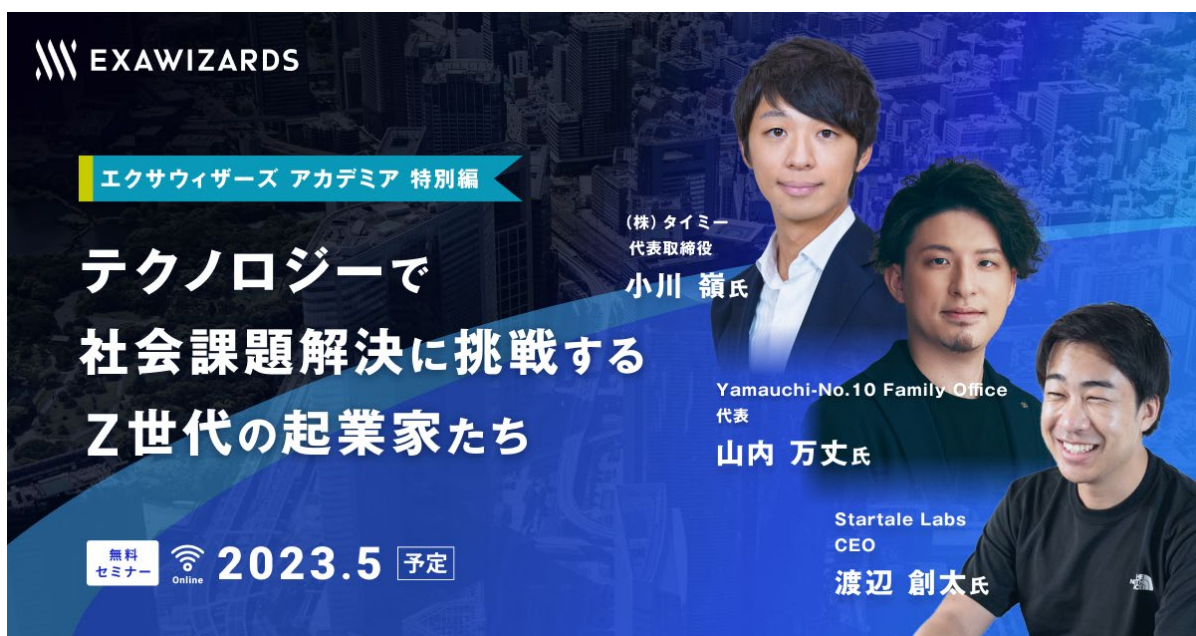
カワダロボティクス：秤量工程全体の所要時間を約30%短縮

特性の異なる複数種の粉体・容器による秤量を一台で、人と同程度の所要時間での秤量を実現



プレスリリース詳細：<https://exawizards.com/archives/21909>

大好評を博したエクサウィザーズ アカデミアの「特別編」を5月に開催予定 学生や若手社会人を中心に”AIで社会を変える”教室を開講し、次世代リーダーを募集



エクサウィザーズ アカデミア特別編 開催概要

- 開催日時：2023年5月予定
- 参加対象：学生・若手社会人の中で起業や新規事業を志し、社会課題解決にチャレンジしたいと考える人材
- 目的： 3人の登壇者が、異なる事業領域（働き方、次世代への投資、Web3）で「社会課題の解決」を目指し活躍していることに着目。同世代の「世界を変える起業家」から学べる機会を創出しチャレンジする人材を募集したい

主要登壇者 氏名（役職）	略歴
小川 嶺氏 （（株）タイミー 代表取締役）	立教大学経営学部在学中。高校生の時に起業に関心を持ち、リクルート/サイバーエージェントでのインターンを経験。2017年8月にアパレル関連事業の株式会社Recolleを立ち上げるも1年で事業転換を決意。2018年8月10日よりスキマバイトアプリ「タイミー」のサービスを開始
山内 万丈氏 （Yamauchi-No.10 Family Office 代表）	2011年、早稲田大学入学。卒業後、2016年4月より博報堂に勤務。退社後、2019年3月に株式会社山内の取締役執行役員に就任。2020年6月、Yamauchi-No.10 Family Office を設立。2021年9月、山内財団を設立。その後、専務理事に就任
渡辺 創太氏 （Astar Networkファウ ンダー、Startale Labs CEO）	日本発のパブリックブロックチェーンAstar Networkファウンダー。Startale Labs CEO。Next Web Capital、博報堂キースリーファウンダー。日本ブロックチェーン協会理事や丸井グループ、GMO Web3、電通 web3 Clubなどのアドバイザーを務める。2022年、Forbes誌の選出するテクノロジー部門アジアの30歳以下の30人に選出

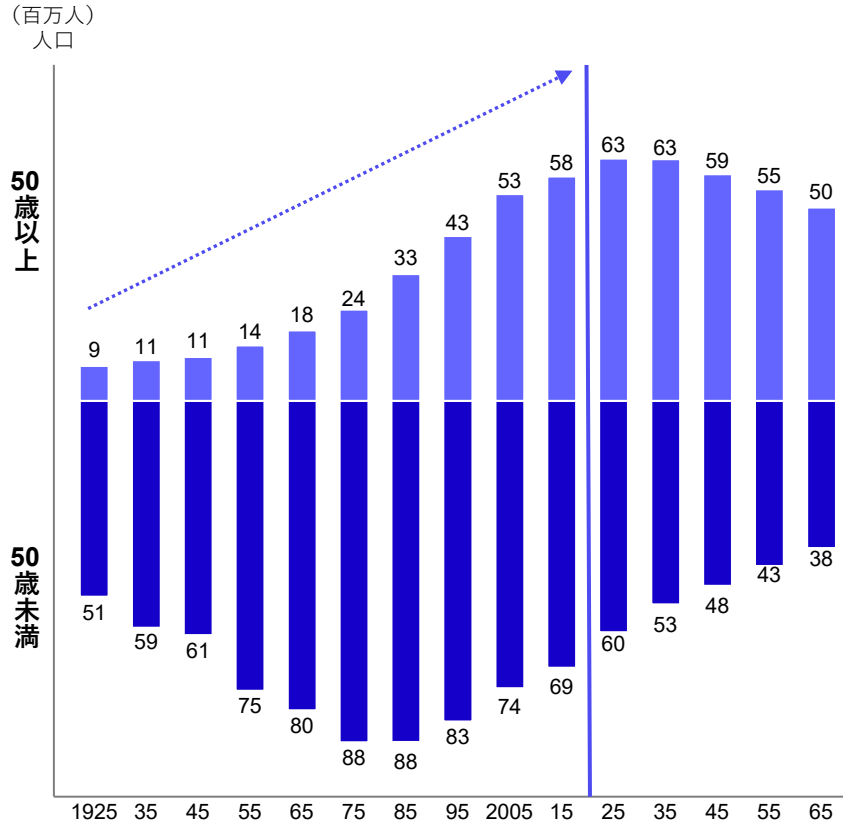
03.

セグメント別概況

AIプロダクト事業

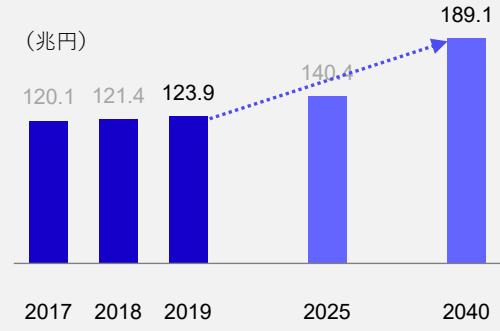
超高齢化に伴い深刻化する日本の社会課題に対し、AIプロダクトを提供し解決を図る

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

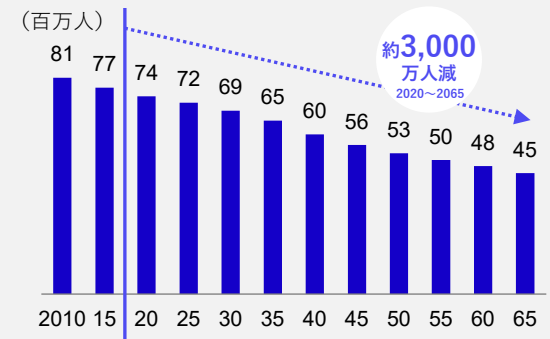
介護関連プロダクト

トルト ハナスト

保育・教育関連プロダクト

とりにく

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

AIプロダクト事業：サービスラインナップ

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800社⁽¹⁾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



注記：(1)2022年12月末時点
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)

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⁽²⁾

主要KPI

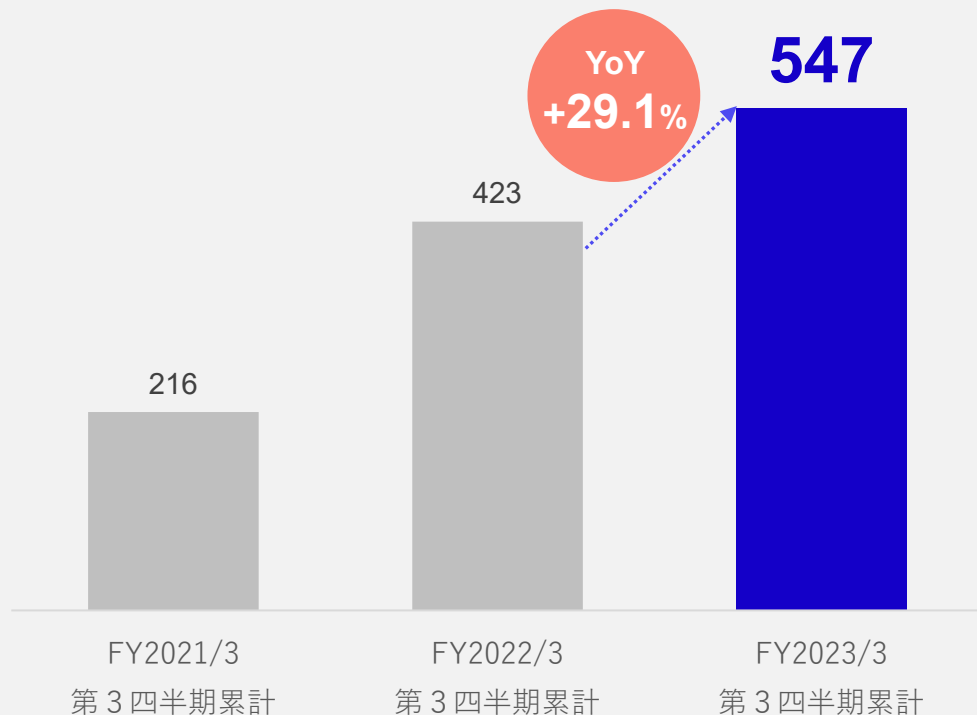
- 介護施設あたり月26,000円⁽⁴⁾
- ハナスト → CARE KARTE 12,000施設⁽³⁾
- 将来的に約27,000施設⁽⁵⁾まで拡大する可能性



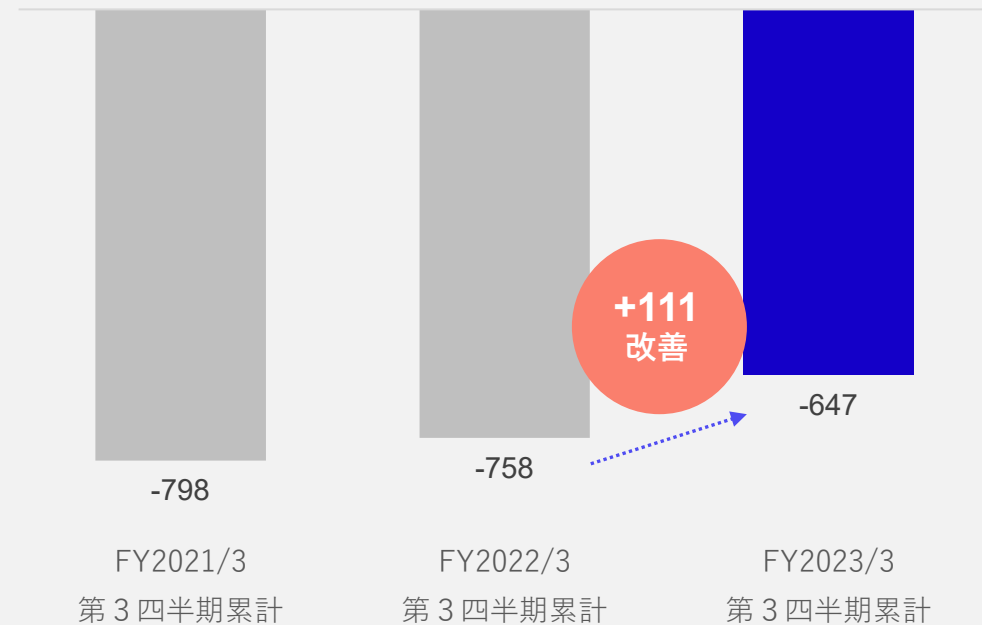
注記：(2)当社実施のユーザー調査における利用者評価より推定 (3) 2021年3月時点。提携先のケアコネクトジャパンの有する施設数 (4) 介護施設当たりの想定入居者数に基づく当社推計 (5) 厚生労働省の「介護サービス施設・事業所調査」における2019年時点の介護関連施設数に基づく当社推計** 出所：**厚生労働省「令和元年介護サービス施設・事業所調査の概況」(2019年10月)

第3四半期累計の売上高は547百万円と前年同期比+29.1%の成長、営業損失も改善傾向を継続

売上高：第3四半期累計（百万円）



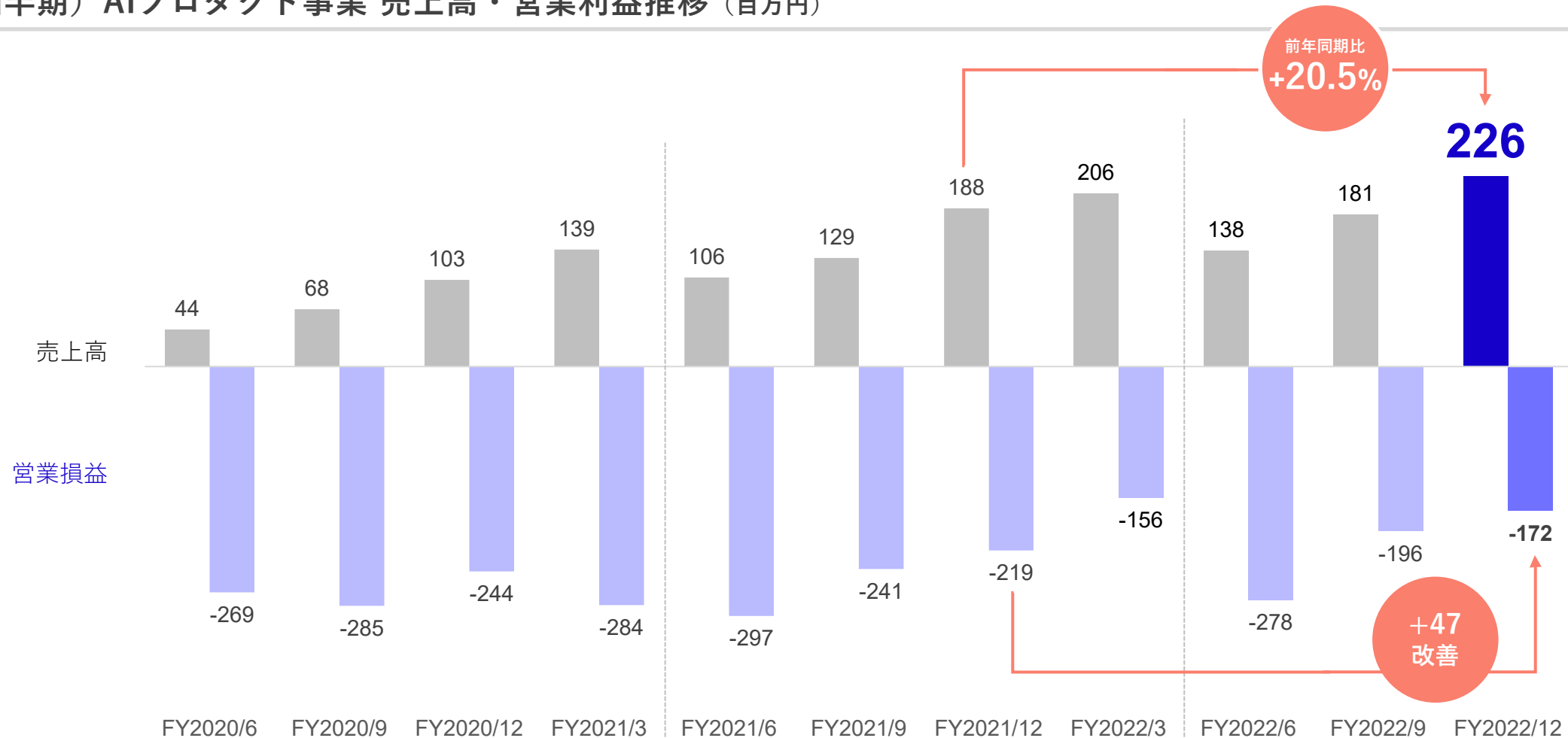
営業利益：第3四半期累計（百万円）



AIプロダクト事業：四半期業績推移

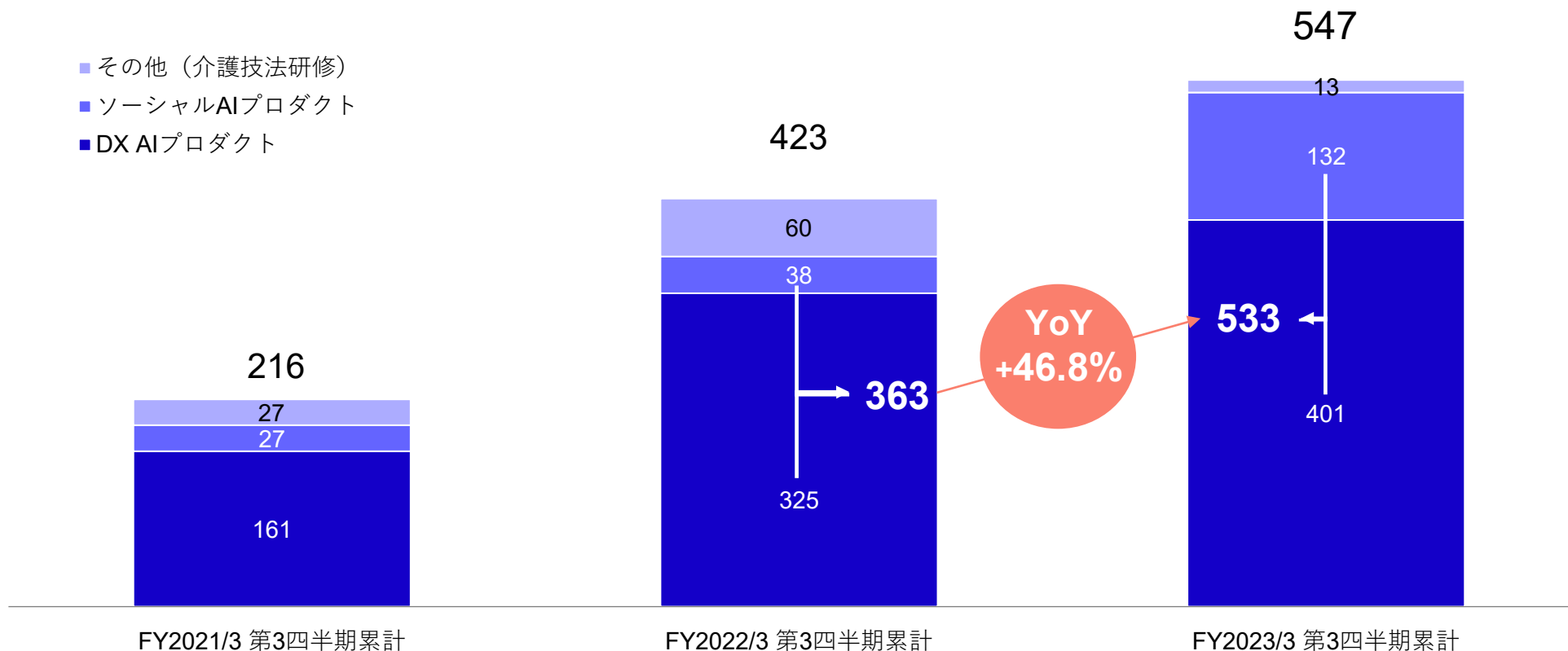
第3四半期（3か月）の売上高は226百万円と前年同期比+20.5%の成長、
営業損失も改善傾向を継続。

(四半期) AIプロダクト事業 売上高・営業利益推移 (百万円)



DX AIプロダクト⁽¹⁾、ソーシャルAIプロダクトともに着実に成長、事業譲渡した「その他」を除いた売上高成長率は46.8%

AIプロダクト事業の売上高 種類別推移 第3四半期累計 (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

AIプロダクト事業 <Topics> 幅広い業界で「exaBase DXアセスメント&ラーニング」の大型導入が進む

「exaBase DX A&L」はアセスメント、e-ラーニング/研修等の個別サービス導入に留まらず、人材要件定義・スキルレベル可視化・育成実施までの全体プロセスを一気通貫で全社導入頂くケースが増加

SBI新生銀行グループ

「exaBase DXアセスメント&ラーニング」を始めとして、顧客ニーズに応じた幅広いプログラムを提供し、社員6,500人のDX人材育成を伴走サポートする



プレスリリース詳細：<https://exawizards.com/archives/22791>

中部国際空港

「exaBase DXアセスメント&ラーニング」の提供や、選抜メンバーへの応用研修を通じて、DXスキルの習得と業務改善やサービス向上等の取組みを自律的に推進できる組織体制の構築を目指す

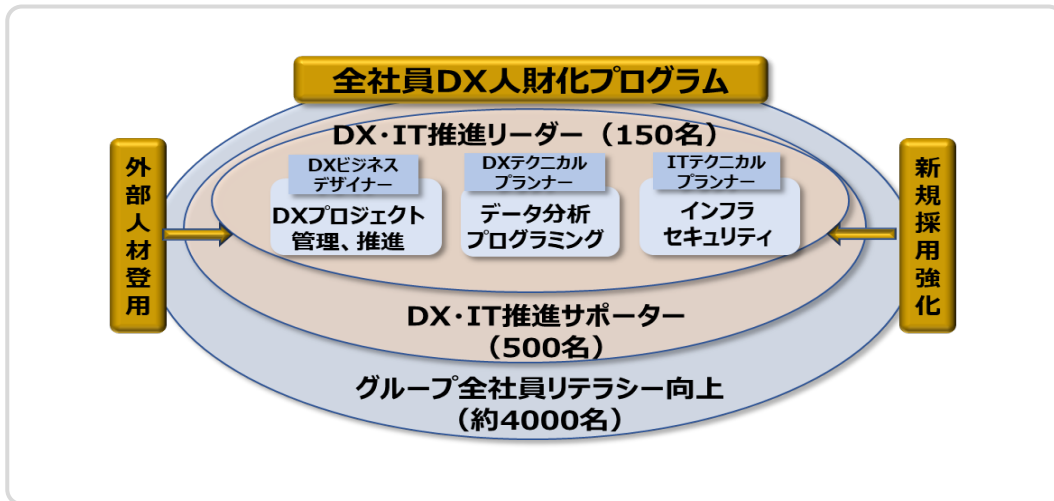


プレスリリース詳細：<https://exawizards.com/archives/22729>

「exaBase DXアセスメント & ラーニングを
全社4,000人に導入、150名のDXリーダーを選出
新規ビジネス創出への具体的取組みを開始」



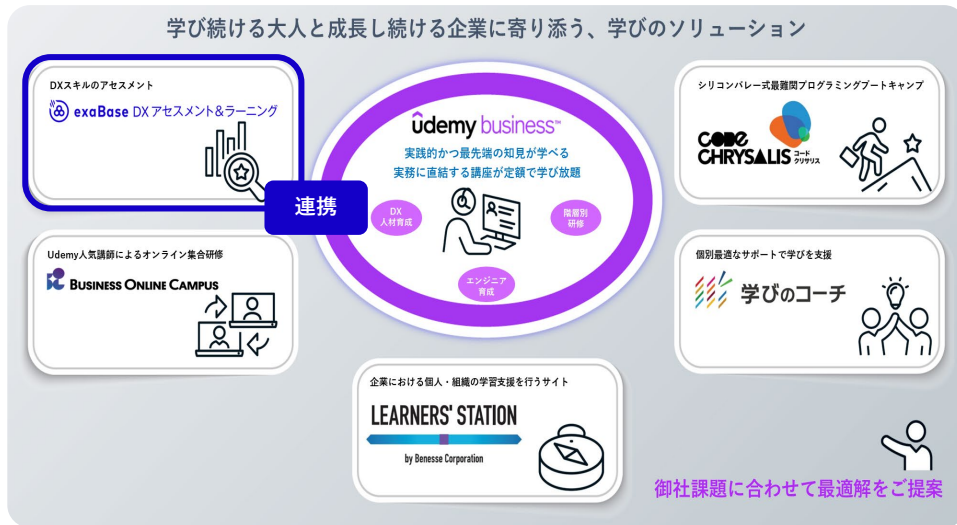
サッポロホールディングス株式会社
IT統括部・DX企画グループリーダー
サッポロビール株式会社
改革推進部・DX推進グループリーダー
安西 政晴 氏



「利用者の7割が本サービスでレコメンドされた講座の継続受講を希望⁽¹⁾。個別最適な学習を実施でき、育成と測定のサイクルを回せることが **exaBase DXアセスメント&ラーニングの強み**」

株式会社ベネッセコーポレーション

社会人教育事業部
(Udemy日本事業責任者)
飯田 智紀 氏



注記：(1)試験運用参加受講者全43名からのアンケート結果

ケアコネクトジャパンの株式の取得を通じ、介護事業領域での両社の協力体制を一層強化するとともに、「CareWiz ハナスト」を同社に事業譲渡し、当社は介護新領域を開発する

事業譲渡及び 出資検討の背景

- 当社は2021年4月の「CareWiz ハナスト」のリリース以降、介護記録・請求ソフトに強みを持つ株式会社ケアコネクトジャパン（CCJ）と協力を開始し、また2022年5月にはこの取組をさらに強化する業務提携を開始、介護事業者向けのサービスの創出と提供で協業してきた
- このたび、相互の介護領域における事業戦略について検討を進め、当社からCCJへの出資検討を含めて一層協力関係を深めること、その一環として「CareWiz ハナスト」事業をCCJに譲渡し、当社は介護分野における新領域に注力することで、介護事業者の経営に係る幅広い業務を両社のサービスでサポートする戦略を協力して推進することに合意した

CCJ社の株式の取得

- 2023年4月を目処に、CCJ社に対してマイノリティ出資を予定

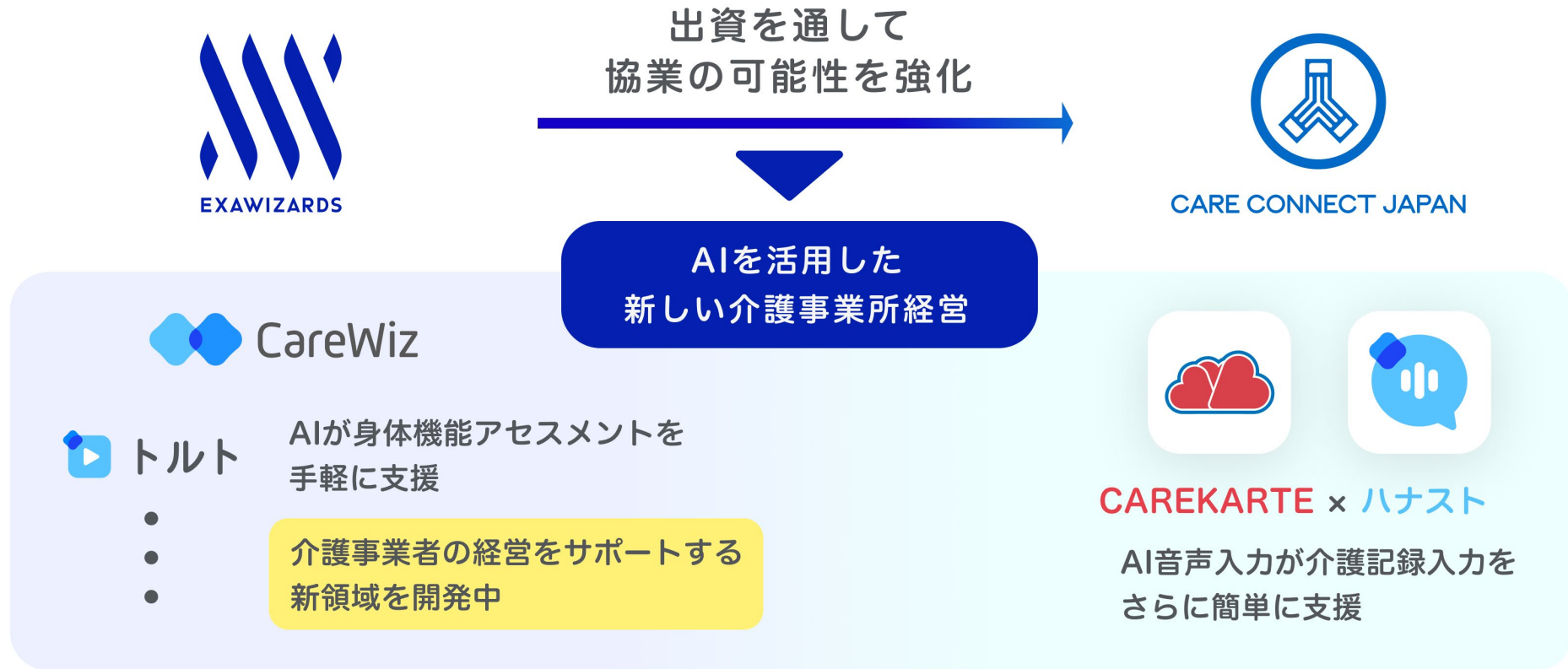
事業譲渡の概要

- 譲渡期日：2023年2月28日（予定）
- 譲渡価額：400百万円
- 事業譲渡に係る特別利益の計上額：約**280百万円**（譲渡価額から「CareWiz ハナスト」事業に係る帳簿価額を差し引いた金額、当第4四半期に計上予定）

適時開示資料

- 詳細は <https://exawizards.com/ir/news/> をご参照下さい

CCJへの出資を通じて協力関係を深めつつ、事業譲渡によって当社は新領域に注力し、今後は介護事業所経営の幅広い業務を両社のサービスでサポートする



2023年3月期
通期 業績見通しの修正について

主にAIプラットフォーム事業で想定を下回る進捗となったことにより、業績予想を修正する

2023年3月期 業績予想の修正

1. 売上高

- AIプラットフォーム事業において、一部の既存大型顧客の案件が縮小したこと、及び第4四半期足元の見通しで引き続き同顧客案件からの売上が見込めず、またこれをカバーする新規案件の追加獲得が難しい見込みとなり、予想を修正する
- AIプロダクト事業は計画通り推移

2. 営業利益

- AIプラットフォーム事業において、1, 売上高 に記載の通り売上計画が未達となる見通しとなり、一方で主な費用である人件費等は期中の人員数増加に伴い増加し、コストコントロール施策は行ったが減収額を補うには至らない見込みとなり、予想を修正する
- AIプロダクト事業は計画通り推移

3. 経常利益

- 営業利益が当初予想を下回る見込みのため、予想を修正する

4. 親会社株主に帰属する当期純利益

- 「CareWiz ハナスト」の事業譲渡により特別利益約280百万円を計上する予定
- 経常利益までの修正計画と本件譲渡益を勘案し、予想を修正する

2023年3月期通期 業績予想修正の概要

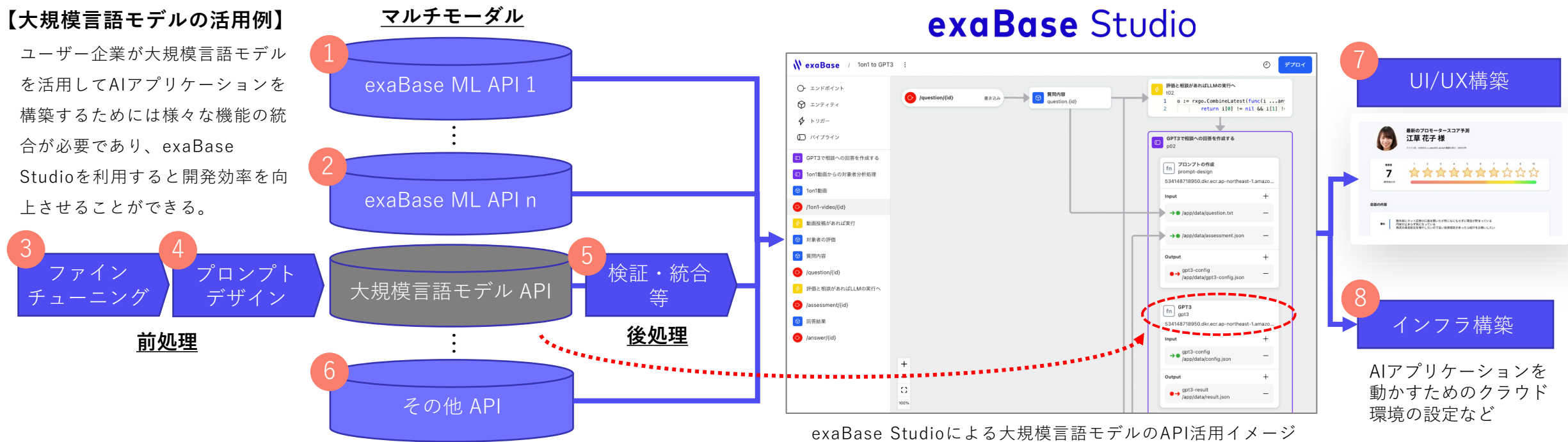
(百万円)	2021年3月期 2022年3月期		2023年3月期		差額	期初業績予想からの変動要因
	実績	実績	期初予想	修正予想		
売上高	2,612	4,810	6,500 ~ 7,000	5,570	-930 ~ -1,430	AIプラットフォーム事業 <ul style="list-style-type: none"> 大型顧客の予算縮小により、3Q売上高が想定を下回る
成長率	-	+84.1%	35.1 ~ 45.5%	15.8%	-19.3pt ~ -29.7pt	<ul style="list-style-type: none"> 4Qの足元の見通しとして、同顧客案件からの売上が見込めず、またカバーする新規案件の追加獲得が難しい見込み
営業利益	-508	-201	1 ~ 50	-410	-411 ~ -460	AIプラットフォーム事業 <ul style="list-style-type: none"> 売上計画が未達となる見通し
営業利益率	-	-	0 ~ 0.8%	-	-	<ul style="list-style-type: none"> 一方で人件費等は人員数増加に伴い増加、コストコントロール施策は行ったが減収額を補うには至らない見込み
経常利益	-451	-97	1 ~ 50	-410	-411 ~ -460	
親会社株主に帰属する 当期純利益	-592	-137	1 ~ 50	-120	-121 ~ -170	「CareWiz ハナスト」の事業譲渡を決議し、4Qで特別利益として事業譲渡益280百万円を計上する予定

- 2023年3月期通期決算は5月11日（木）に発表予定です
- 足元では遺憾ながら大型顧客での案件縮小があり計画未達となりましたが、「FTE型課金中心からPaaS型課金中心へのモデル進化」（本資料19ページ）の基本戦略は着実に実行中です
- 通期の決算説明会では以下の事業戦略等について説明する予定です
 - PaaS型課金モデルへの進化を推進するキープロダクトとなるexaBase Studioについて
（足元では予定通り開発は進捗中で、2024年3月期より商用版リリース予定）
 - 事業拡大を遂げているexaBaseアセスメント&ラーニングを始めとして、各事業での戦略・取組状況について
 - 2024年3月期業績見通し及び以降の売上成長・利益と事業投資のイメージについて

ChatGPT等の大規模言語モデルを活用したサービスの登場は、exaBase Studioの利用価値を向上させるため、当社にとってポジティブな影響が生まれ始めている

【大規模言語モデルの活用例】

ユーザー企業が大規模言語モデルを活用してAIアプリケーションを構築するためには様々な機能の統合が必要であり、exaBase Studioを利用すると開発効率を向上させることができる。



【大規模言語モデルの活用例】

- exaBase ML API、画像生成、大規模言語モデルを複合的に用いたサービス開発
- 複数の大規模言語モデルを比較・併用したサービス開発
- 要約系タスクに対して、生成系と抽出型アプローチを比較・併用したサービス開発
- 大規模言語モデル関連のワークショップ開催による顧客・採用の両面でのリード獲得

※ 現時点で掲載可能な研究・利用事例を記載します。具体的な案件に係わる情報はありません。また、今後この研究結果を用いた何らかのサービスの提供をお約束する趣旨の情報ではありません。

Appendix

05.

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

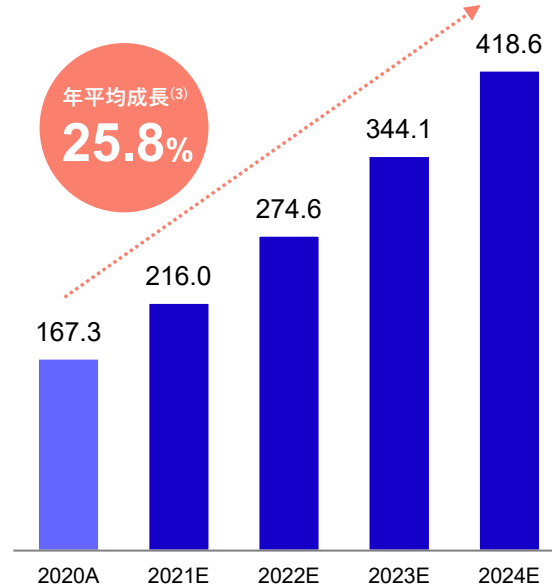
企業における低い生産性

新型コロナウイルスの長期化

⋮

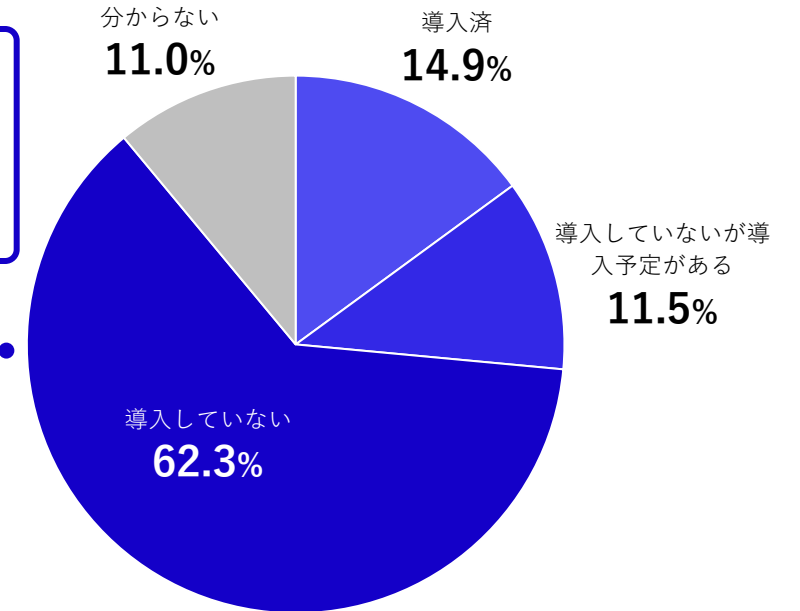
AIの必要性の高まり

【日本におけるAI関連支出予想⁽¹⁾⁽²⁾】
(十億円)



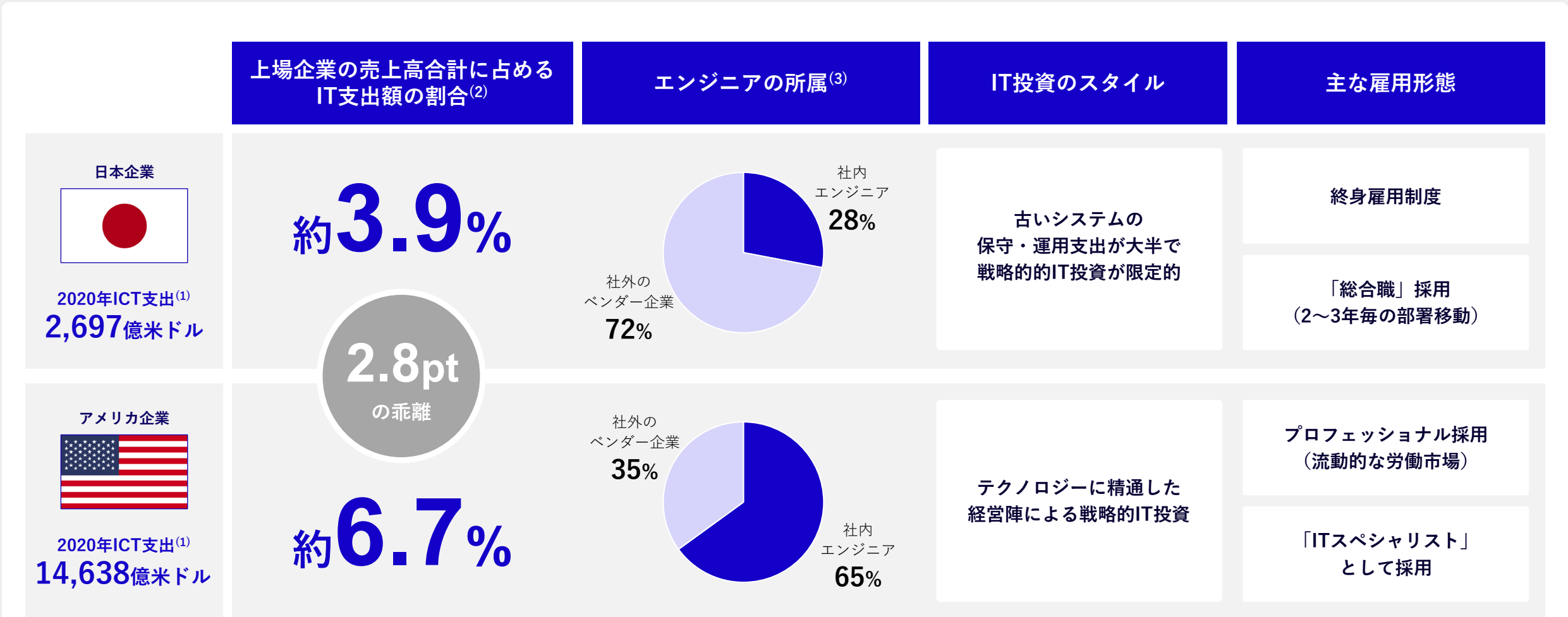
一方で、企業の60%がAIを実装できていない⁽⁴⁾

約**60%**
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3年通信利用動向調査報告（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3年通信利用動向調査（企業編）” (2022年5月) ”

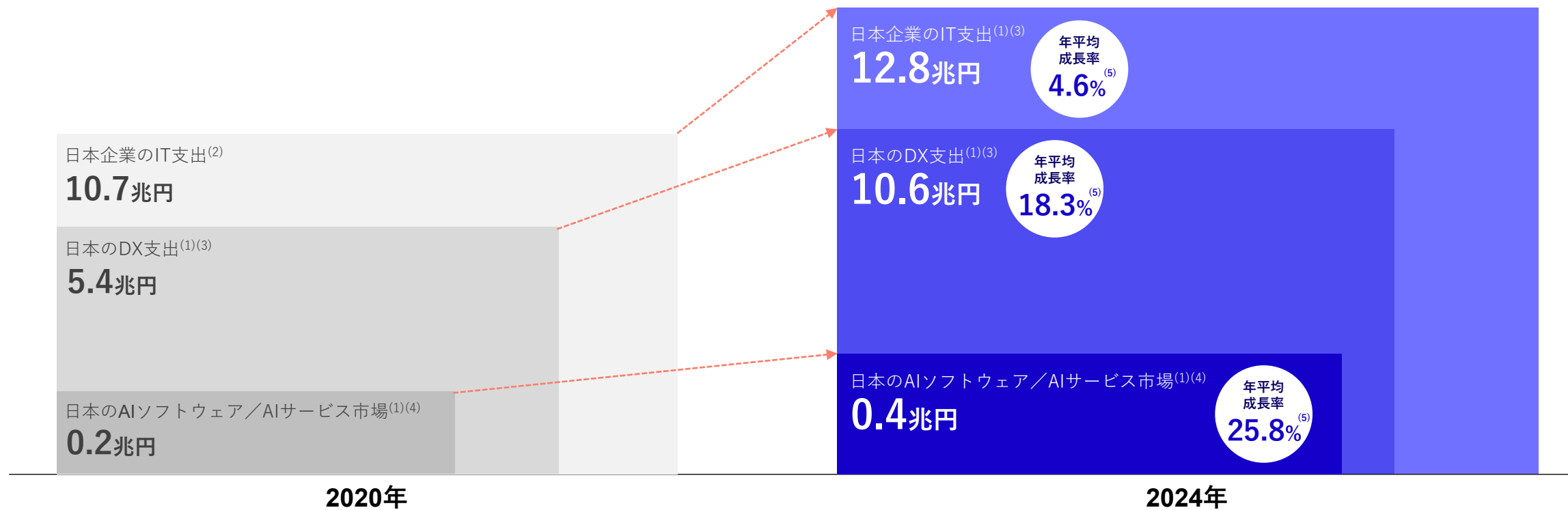
社内エンジニアの質・量両面での不足が日本企業におけるAI導入停滞の背景に存在



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

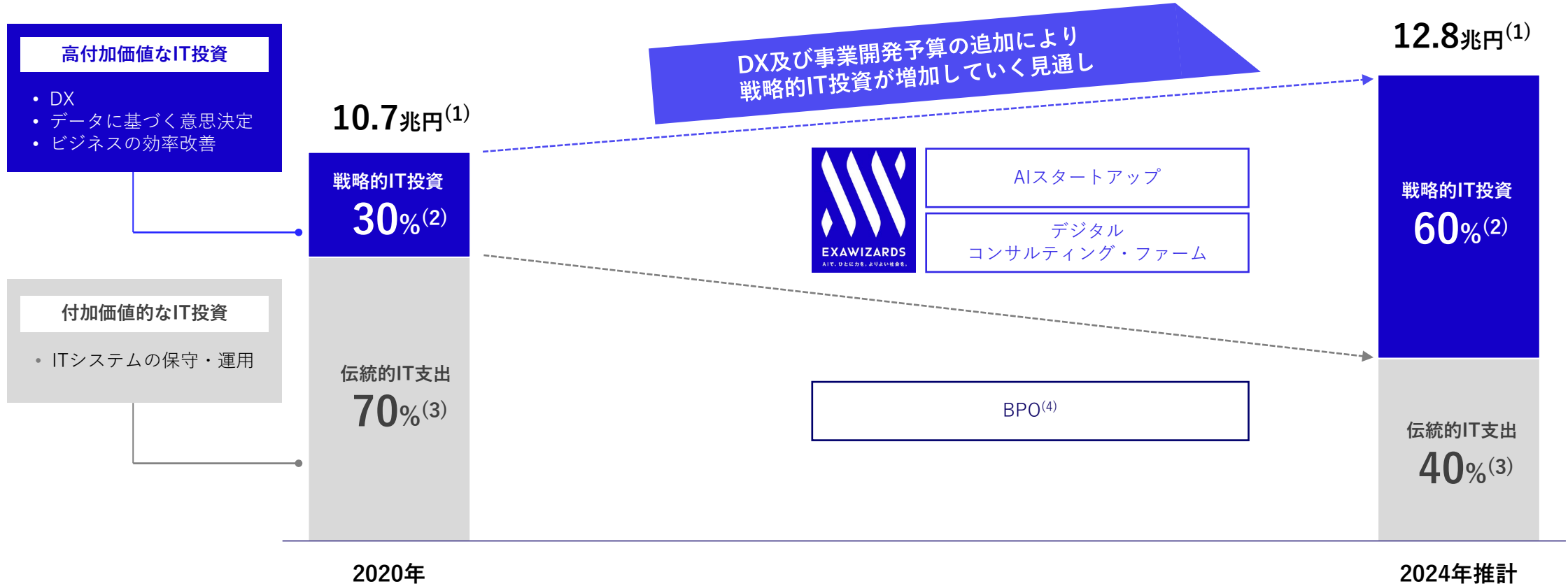
出所：* IDC “国内クラウド市場予測、2021年～2025年” (2021年6月)

** 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

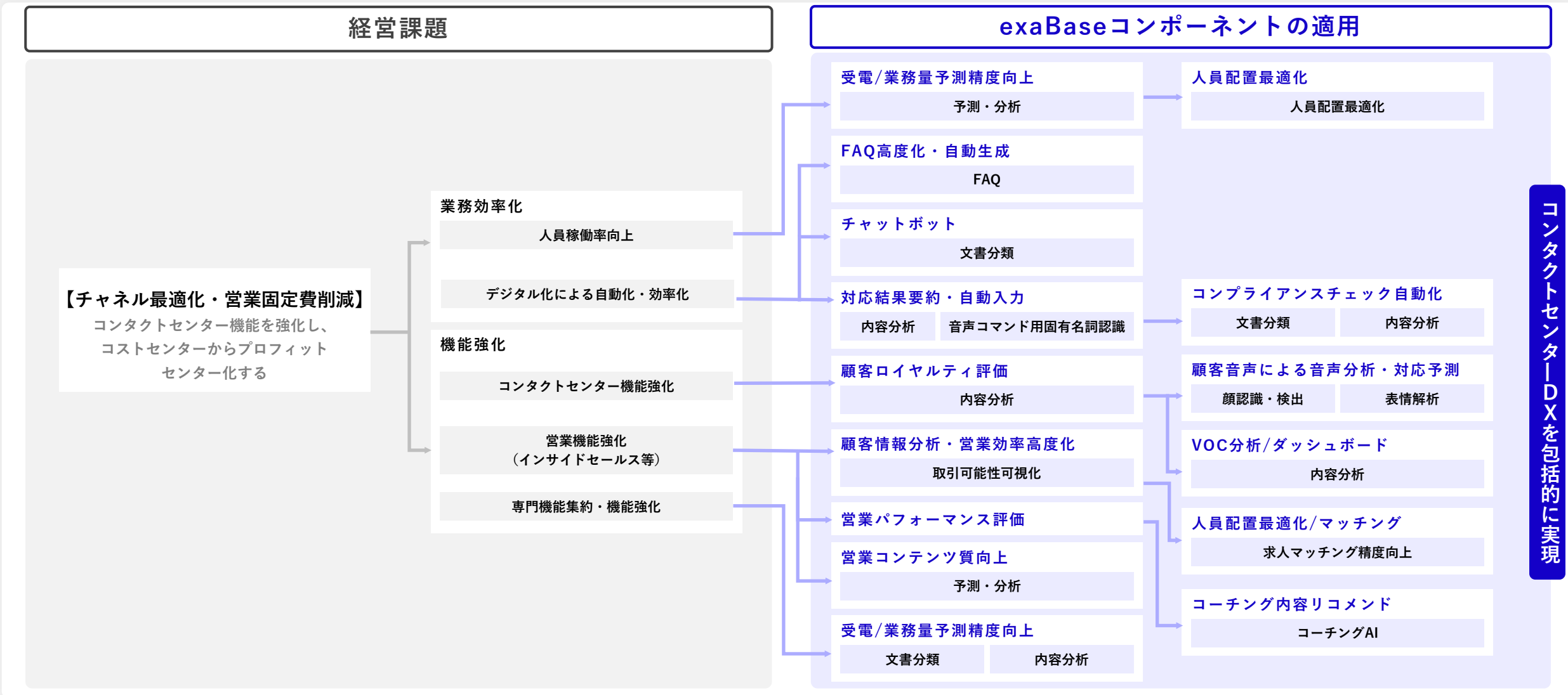
日本企業のIT支出



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

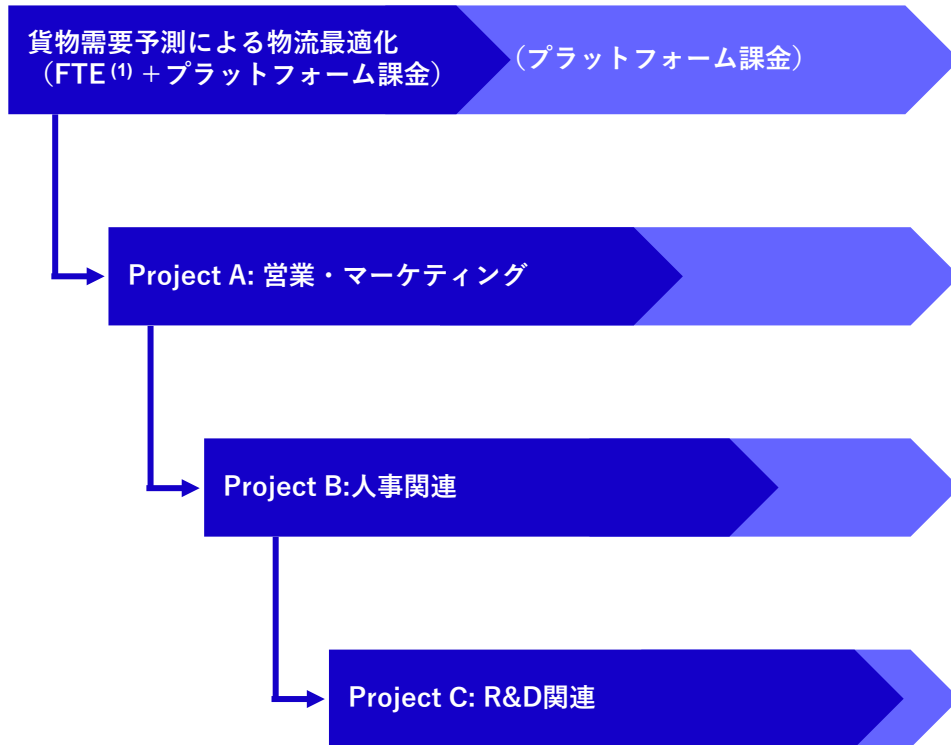
出所：* IDC “国内クラウド市場予測、2021年～2025年”(2021年6月)

顧客の経営課題をexaBaseの様々なコンポーネントの利活用によって包括的に経営陣のKPI達成をサポートする



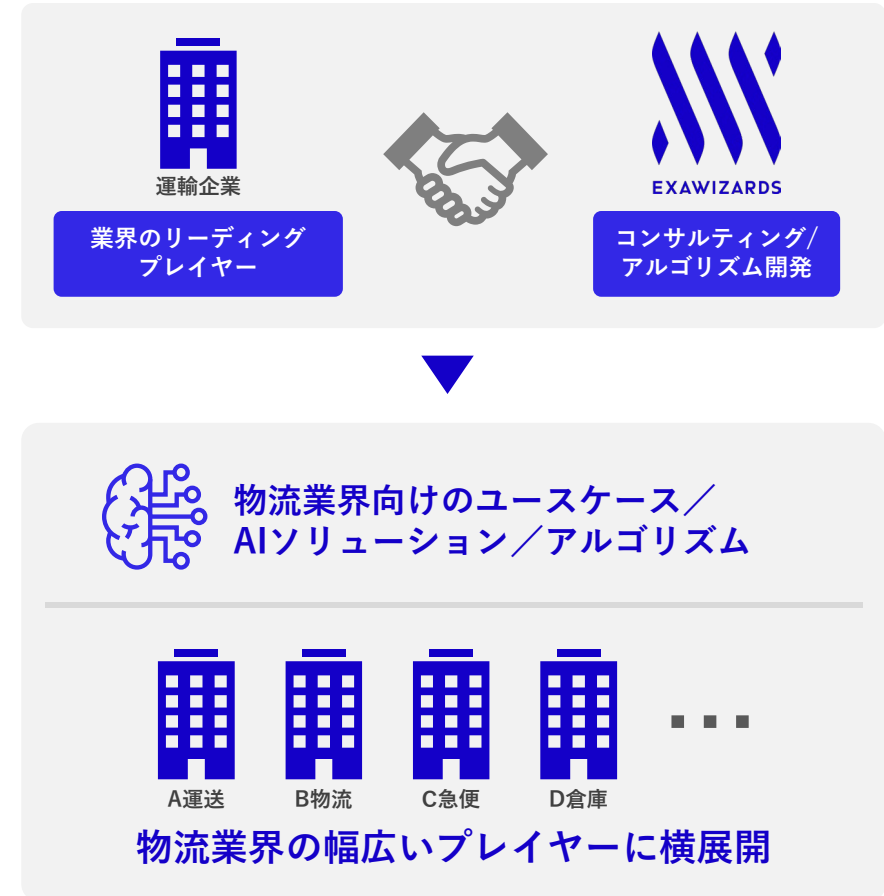
顧客内での深耕、他企業への横展開の両面での事業拡大により成長を図る

顧客内における他部門への拡大



注記：(1) FTE (Full Time Equivalent)。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

業界内の他プレイヤーへの展開



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)

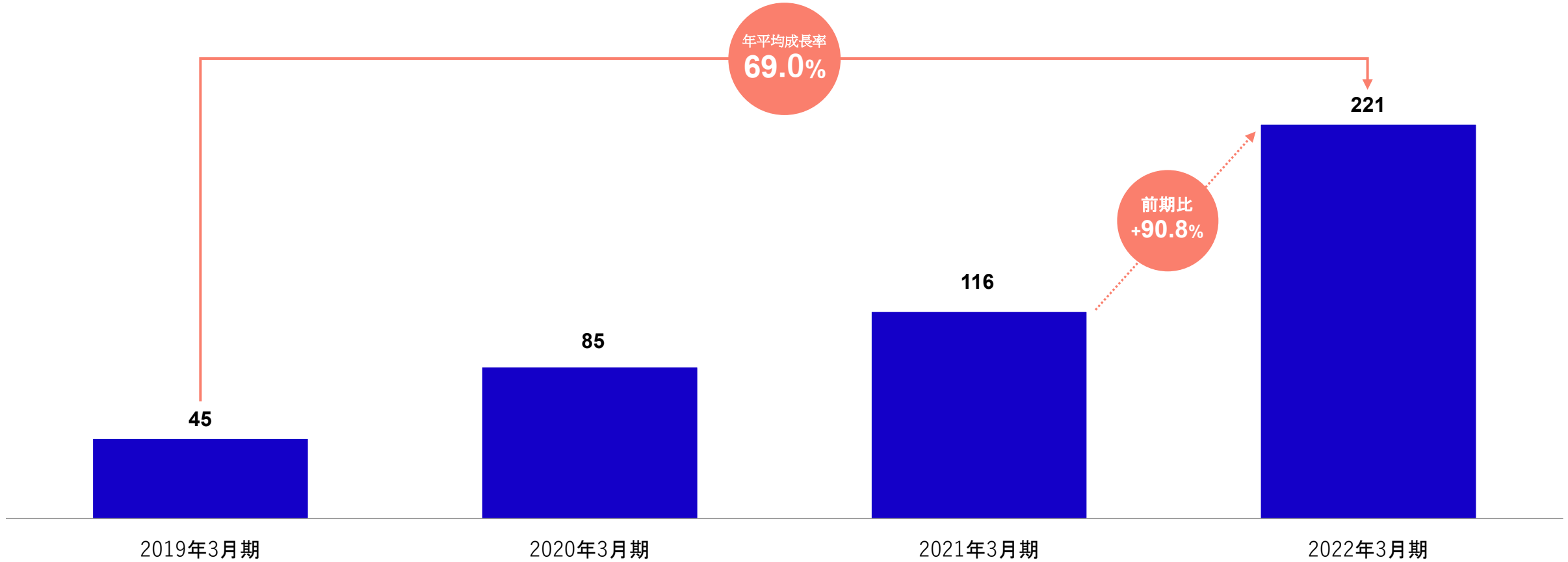
(3) AIプラットフォーム事業顧客数及び顧客あたり売上高について、2022年3月期より、Xwareの子会社化に伴い年間取引額100万円以下の顧客を控除して算出しております

出所：*開示資料

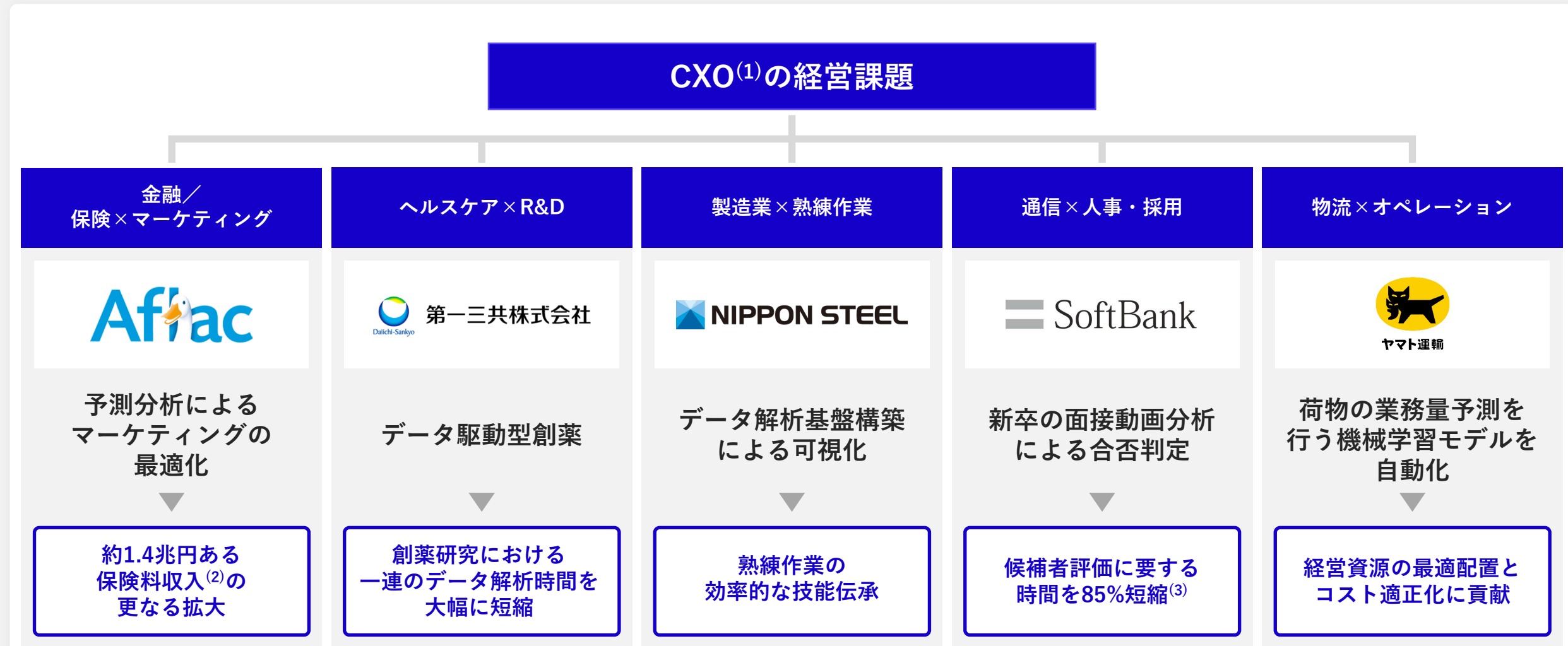
**一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会 (JUAS) 企業IT動向調査報告書 ～ユーザー企業のIT投資・活用の最新動向 (2020年度調査) (2021年3月)

上位10顧客の平均売上高は、前年度比+90.8%の221百万円と大きく進展

【年度別】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）



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

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⁽¹⁾と各業界の主要顧客（業界別50音順、敬称略）

25%	金融／保険	アフラック生命保険	SMBC日興証券	住友生命保険		
19%	製造業／産業財	シチズン時計	デンソー	日本製鉄	パナソニック	日立金属
18%	消費財	JT	吉野家			
14%	ヘルスケア	アステラス製薬	第一三共	ツムラ		
8%	通信／インフラ	NTT	NTTデータ	NTT西日本	ソフトバンク	
4%	エネルギー	関西電力	JERA			
3%	人材	スタジアム	パーソル ホールディングス			
3%	物流	ヤマト ホールディングス				

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

売上高合計に占める割合

企業のDX担当者向けに、次のアクションに繋がる具体的かつ専門的な情報提供を行う「DXコラム」の運営を開始



運営サイト：<https://exawizards.com/column/>

DXコラムについて

当社内のドメインスペシャリストが監修した自社制作記事を中心に、以下のコンテンツを定期的に更新・提供する

1. ノウハウ記事

DXの基本的な理解を深めつつ、具体的な事例を紹介

<https://exawizards.com/column/article>

2. 経営者インタビュー

先進企業の詳細なDX戦略推進事例を紹介

<https://exawizards.com/column/management-interview>

3. セミナーレポート

当社主催イベントでの講演内容等の要旨を公開

<https://exawizards.com/column/seminar-report>

4. お役立ち資料

上記以外でこれまで公開してきた、DXを成功に導くための資料がダウンロード可能

<https://exawizards.com/column/ebook>

当社が提唱する「BASICsフレームワーク」を活用した課題解決手法を中心に解説する「Web3時代のAI戦略」と題した書籍を出版

出版概要



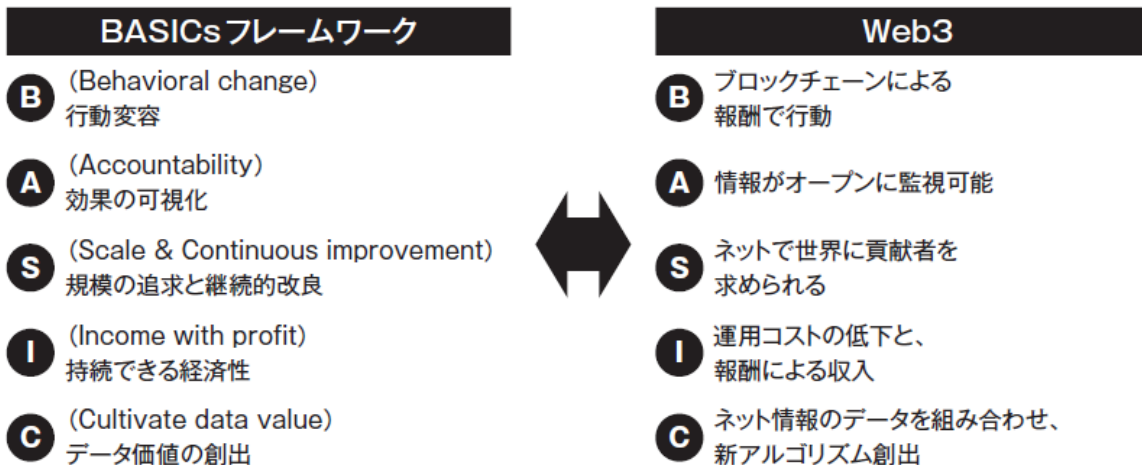
書籍タイトル	Web3時代のAI戦略 社会課題解決を成長ビジネスに変える正のスパイラル
著者	エクサウィザーズ 取締役 大植 択真
発行	日経BP
出版予定時期	2022年8月26日

書籍コンセプト

今後、社会課題解決は、公共セクターだけでなく、民間企業にもより重要となっていく。本書はAI・DX、Web3をどのように活用していくべきか、必要なテクノロジー、ノウハウ、組織、マインド、エクサウィザーズで推進した実例などを紹介していく。

また課題解決に取り組む上で有効なチェックリストとなる「BASICs」フレームワークも紹介する。

当社の提唱する社会課題解決フレームワーク「BASICs」とWeb3の関係



エンタープライズCxOとの新規接点創出を目的とした大規模セミナーを開催

2022年8月18日 開催 オンラインイベント



早稲田大学MBA教授の入山先生をゲストスピーカーに招き、Web3×経営をテーマに、経営観点でのWeb3の捉え方、また今後DX推進においてWeb3をどのように考慮すべきかについて解説。

後援：一般社団法人 日本経済団体連合会（経団連）

2022年10月19日 開催 「ExaWizards Forum 2022」

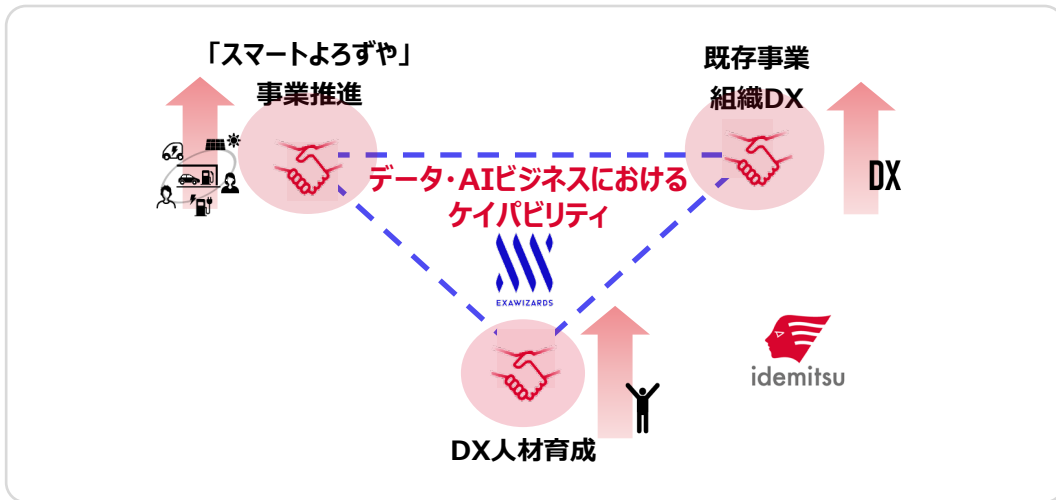


- 昨年度第1回を実施し、約1,800名に視聴登録頂いた大規模イベントを、2022年は10月に実施予定。
- オンラインとオフサイトのハイブリッドでの開催を予定し、オフラインではエンタープライズCxOを招待し、パイプラインを強固なものとする。

「出光のDXに関する3つの領域をエクサウィザーズのAIの知見により加速させ、共に社会課題を解決する」



出光興産株式会社
執行役員 CDO・CIO
デジタル・ICT推進部管掌
三枝 幸夫 氏



「今回の取組みで、ピラティスで重要な背骨の動きなどのデータを画像から取得し、動画でフィードバックすることも可能となり、顧客体験の向上につながった」



株式会社 ZEN PLACE
代表取締役
尾崎 成彦 氏

ピラティスにおいて重要な「背骨の流動性」

エクザウィザーズのAI動作解析モデル
「骨格座標」を用いて

「肩」「お腹周り」「腰」「膝」「足」
の位置座標を特定し、変動を解析することで

「背骨の屈曲率」×「動作速度」
= 「背骨の流動性」の評価・可視化を実現

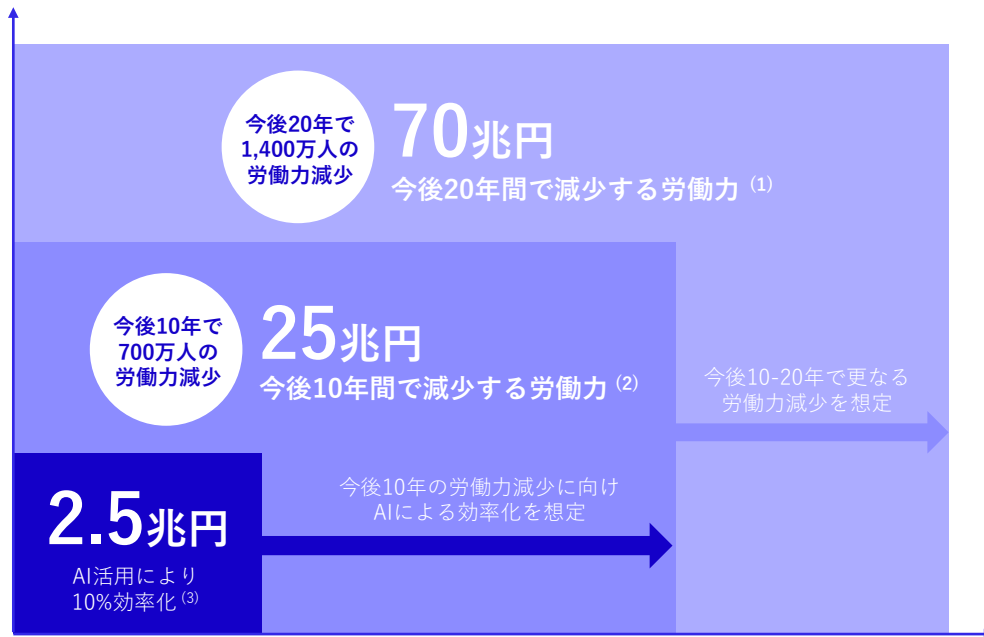


Appendix

AIプロダクト事業

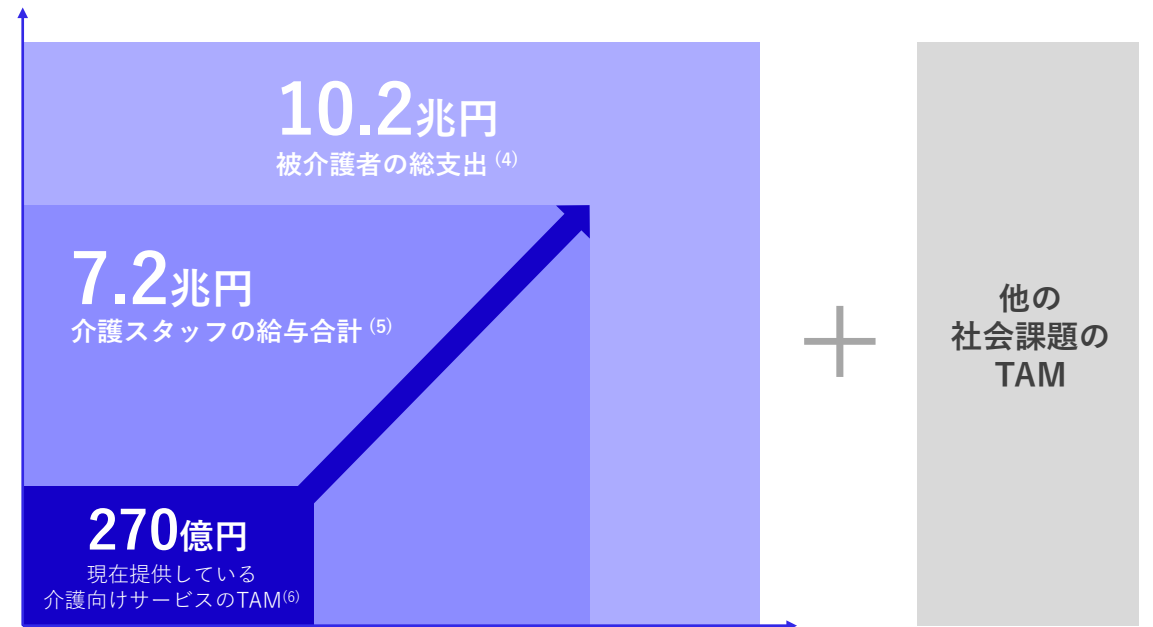
デジタル化や介護領域における課題解決による、広大な市場へのアクセス可能性

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



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

AIプロダクト事業TAM 増大する社会保障費への対応

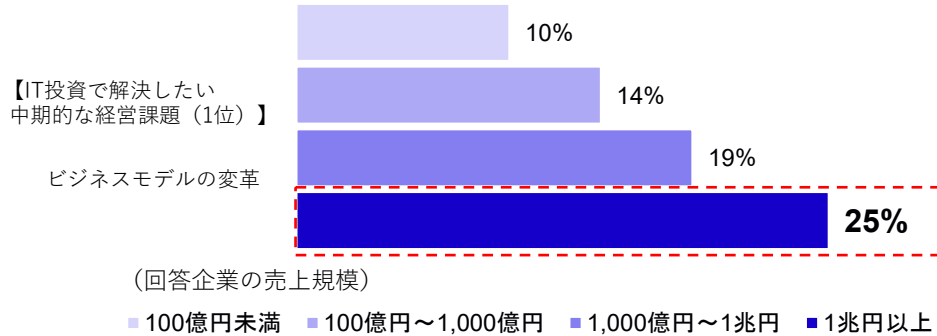


注記：(4) 厚生労働省「令和元年度介護保険事業状況報告」（2021年8月）に基づく介護を必要とする日本人の支出総額
 (5) 厚生労働省「介護サービス施設・事業所調査」（2019年10月）による国内の介護職員数及び「厚生労働省令和2年度介護従事者処遇状況等調査結果の概要」（2021年2月）による国内の介護職員の平均年収を掛け合わせ当社にて推計
 (6) 厚生労働省「令和元年度社会福祉施設等調査」2020年10月）及び2021年3月期の当社介護関連サービスの売上高を掛け合わせ当社にて推計

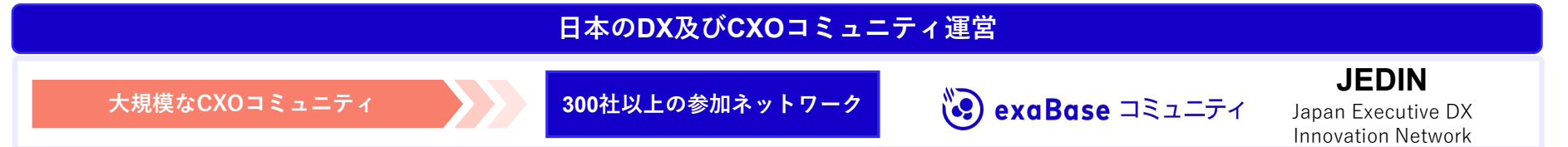
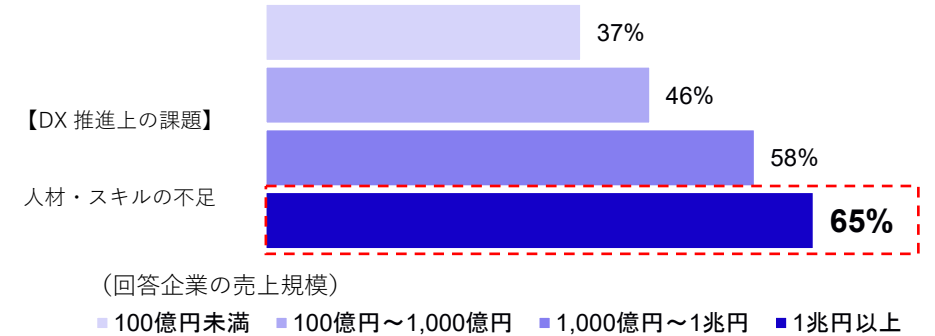
CXOが抱える経営課題の解決策の立案から、初期のデータ整備・活用、DX組織・人材育成までを当社で一手に提供

日本企業の課題

大企業において、ビジネスモデル転換は重要な経営課題となっている⁽¹⁾



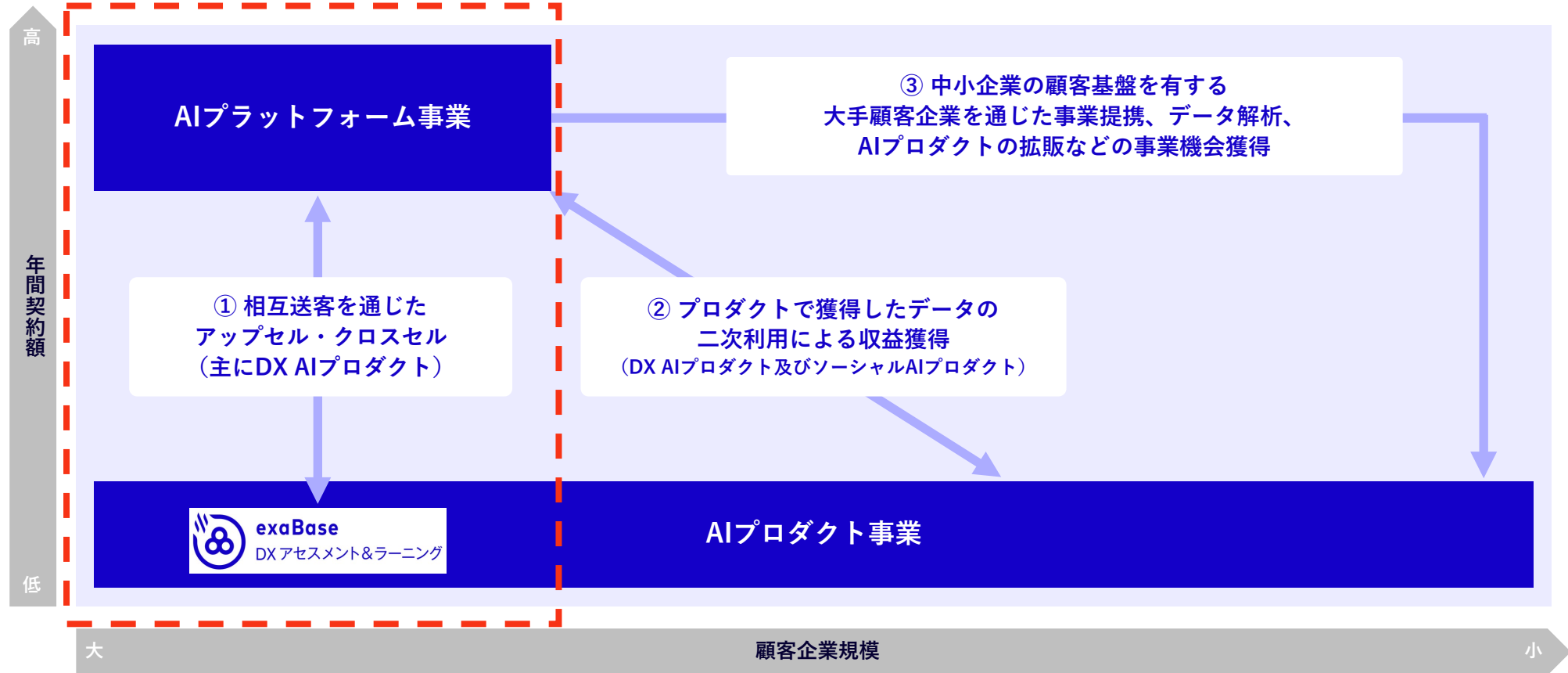
...一方で、その推進上は人材・スキル不足等の課題を抱える⁽¹⁾



出所：(1) 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2022」（2022年3月）の調査結果を基に当社作成

AIプロダクト事業とAIプラットフォーム間のクロスセルの強化

多数の大手企業が課題を抱える人材教育をフックに、DX AIプロダクトを中心に企業顧客基盤を活用した相互送客を通じて、セグメント間シナジーを強化



05.

Appendix

exaBaseプラットフォームについて

exaBase Studioは基本特許も取得し、引き続き開発は順調に進捗している

exaBase Studioの基本的機能の特許を取得



プレスリリース詳細：<https://exawizards.com/archives/21706>

開発状況

- 開発は順調に進捗しており、この過程でexaBase Studioの基本特許を取得
- 現在は当社が独自に開発した、AIを用いたデータ処理の流れや実行条件の記述に関するドメイン特化言語である「exaBase Blueprint」を元に、AIソフトウェアの実行プログラムを自動生成する機能のトライアル提供を開始、引き続きノーコードで「exaBase Blueprint」を自動生成する「Canvas」と呼ぶUIツールの完成度を高めている

リリース時期や形態について

- 当初公表通り、2024年3月期（来期）での商用版のリリースを予定
- 現時点でexaBase Studioのライセンス形態や料金は未定

顧客への導入状況

- AIソフトウェア開発の内製化を目指す複数の顧客企業やSIerにて、試験的な導入・利用を開始している
- これ以外にも10社以上の企業と導入の検討中

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

NO SYSTEM

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

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



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で即座にMLOps環境を構築

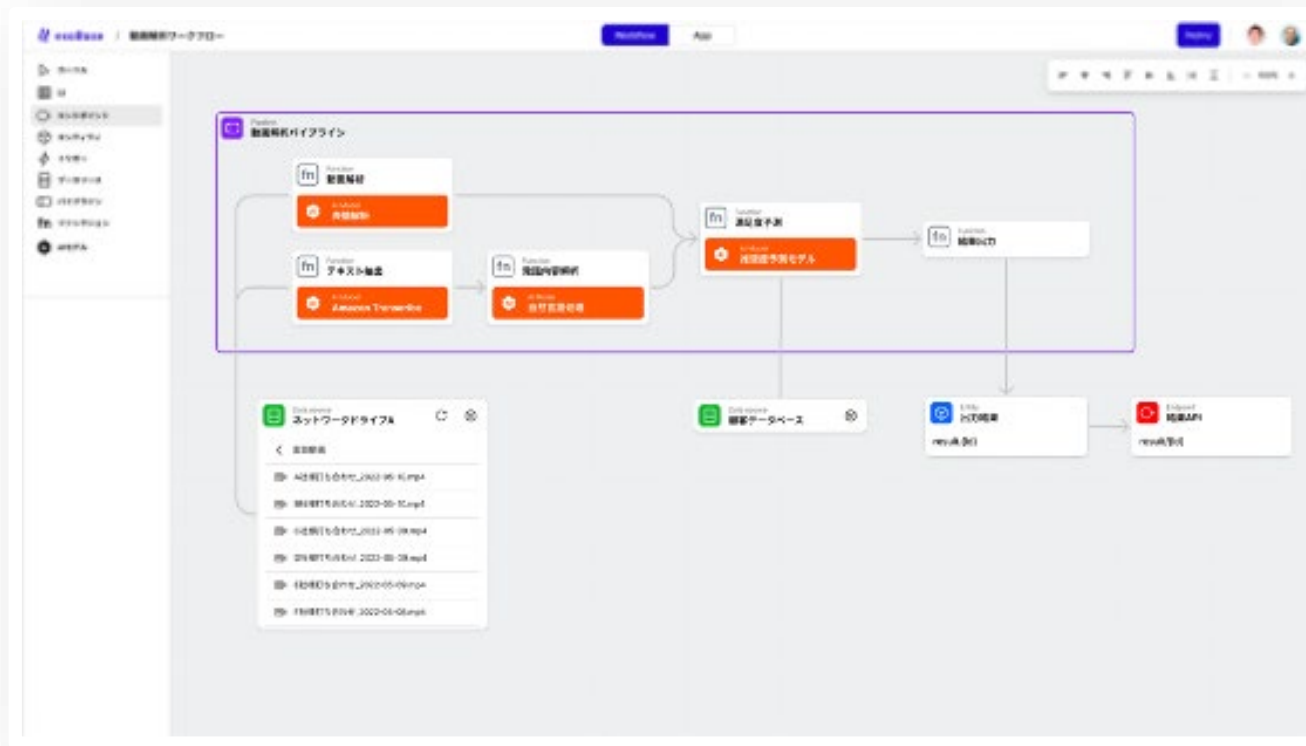
exaBase Machine Learning API ← 自動制御

*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

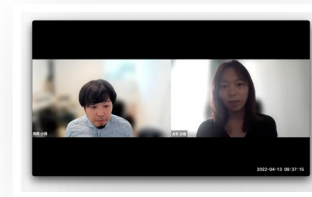


開発されたアプリケーション



- **アウトプット例**
AIによる顧客満足度の予測結果

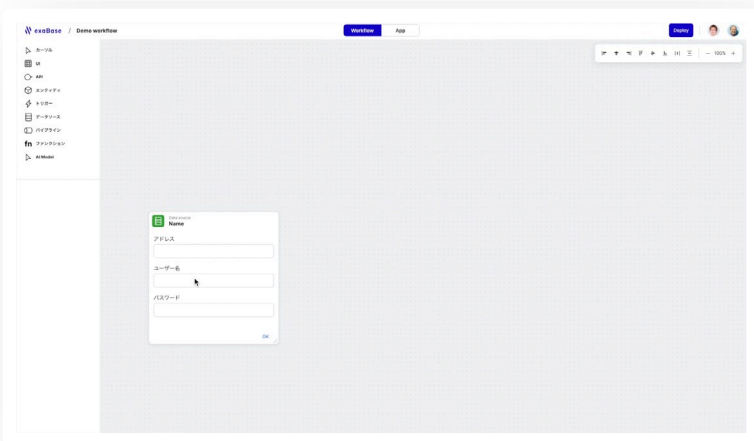
▲ 動画をアップロードすると…



- **インプット例**
商談動画

exaBase 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

exaBase Studio

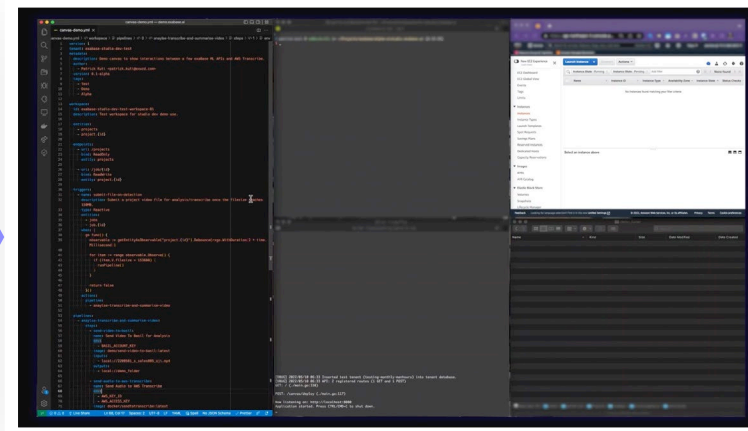


自動生成



自動制御

exaBase BlueprintのConstructor(Go)



■ 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は表計算ソフトとは違い…

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

All trademarks are the property of their respective owners.



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

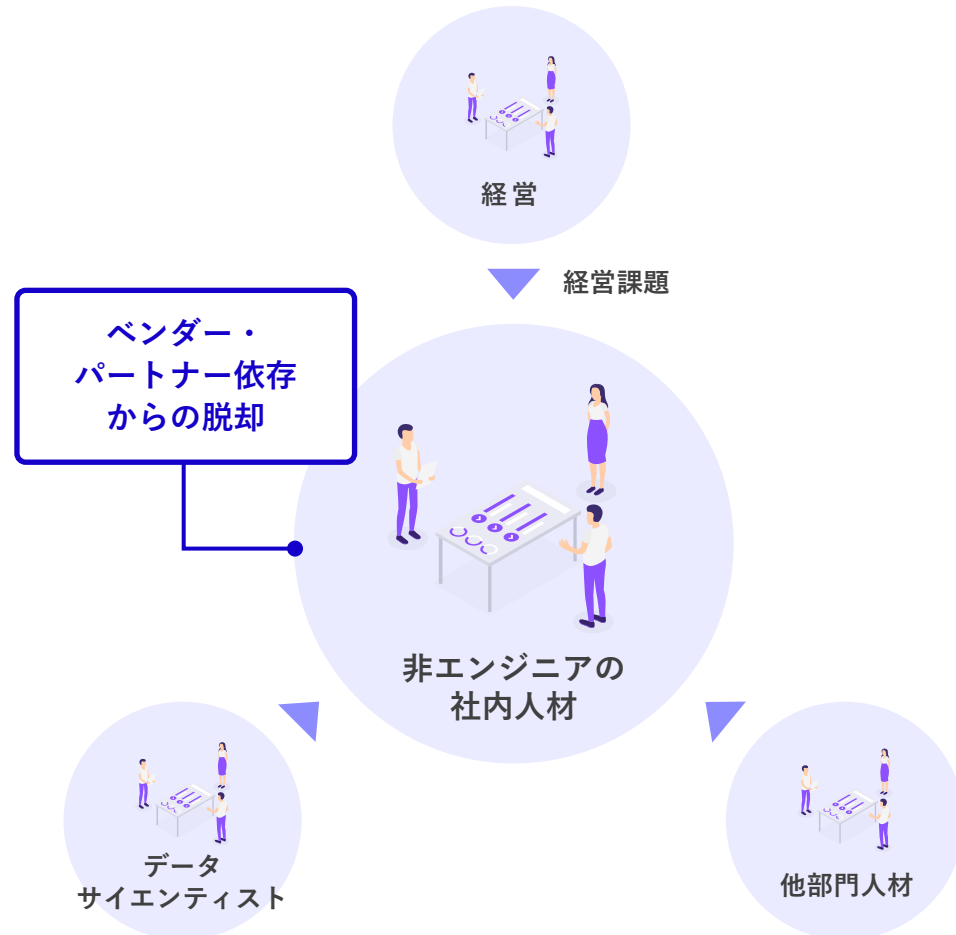
exaBase Machine Learning APIを始め、3rd PartyのAIも制御
マルチモーダルなAIを呼び出し、MLOpsで本番運用



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による経営課題の解決を現場主導で内製化



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



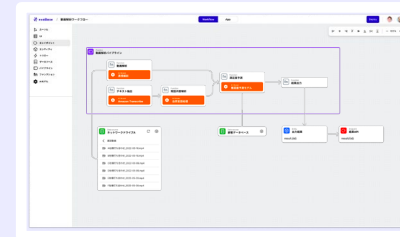
全社でアジャイルにPDCAを回しデータドリブン経営のROIを最大化



DXによる経営課題解決を自動化+ROI最大化

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

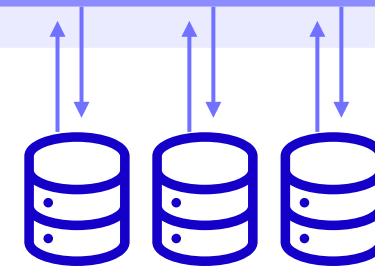


UI/UX as Code

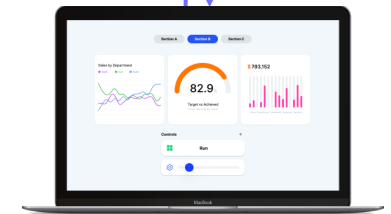
Machine Learning as Code

Infrastructure as Code

exaBase Studio



既存システム



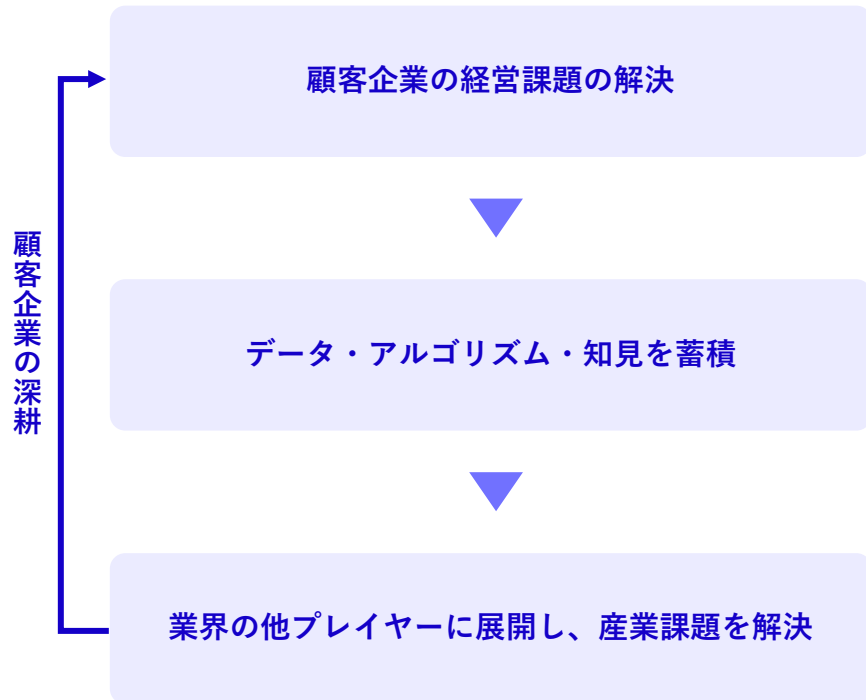
ダッシュボード
ROIを可視化・最大化

Appendix
成長戦略

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



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



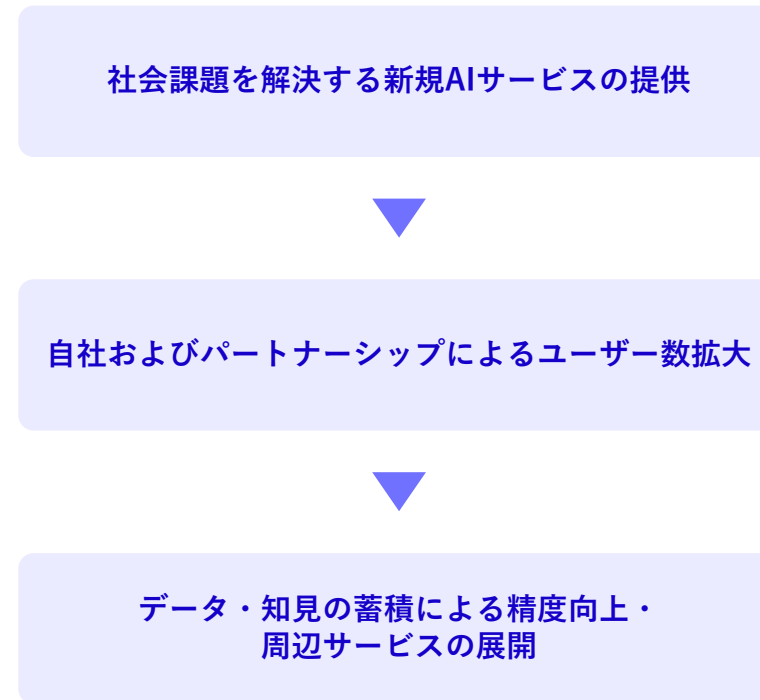
exaBase

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

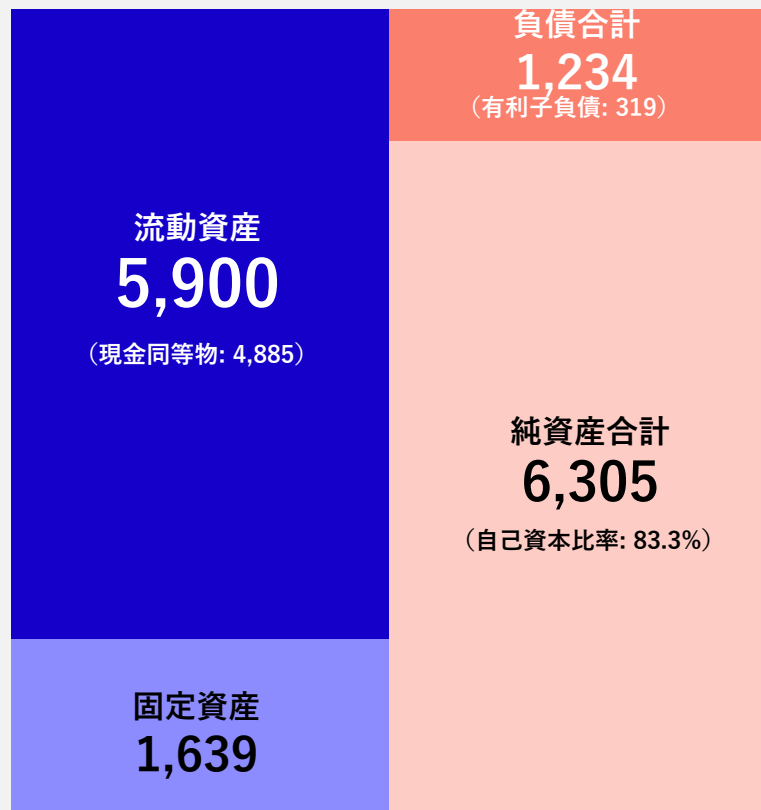


サービス磨き上げによる
顧客拡大

非連続な事業拡大に向けて、機動的な対応力を有する健全なバランスシート

連結貸借対照表 概要(2022年12月末)

単位：(百万円)



成長投資に対する考え方

- 非連続な成長投資 (M&Aの実施、ビジネスモデルの開発等) に向けては、強固な財務基盤に基づき、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

強固なキャッシュ・ポジション

- 2023年3月期第3四半期末における現金及び預金は48億円
- 銀行との当座貸越契約については、当第2四半期より5億円から10億円まで枠を拡大
- 事業拡大に向けた投資資金、運転資金を勘案した潤沢なキャッシュ・ポジション

Appendix
会社概要

当社初の統合報告書を公開

企業価値向上への取組みと財務・非財務情報のさらなる開示充実を目指す

2022年11月9日にサステナビリティページを開設し、統合報告書「ExaWizards Integrated Report 2022」を公開



サステナビリティページ : <https://exawizards.com/sustainability>

概要

- 当社の重要課題（マテリアリティ）として「多様な人材の活躍」「幅広い産業分野への事業展開」「技術的優位性の確保と向上」「強固なセキュリティによる安全なサービスの提供」「ガバナンス・リスク管理体制」の5つを定め、それらの課題への取組状況を軸に、当社の価値創造プロセスや事業戦略についてお伝えすることを目的として制作。
- 制作にあたっては、国際統合報告評議会（IIRC）による「国際統合報告フレームワーク」等のフレームワークや、SASB・GRIといった非財務開示に関する国際基準等を参照しています。
- 今後も当社の持続的な成長と企業価値向上への取組みを実践するとともに、株主・投資家をはじめとする幅広いステークホルダーの皆さまに当社の取組みをより深くご理解いただくため、財務情報及び非財務情報の開示の充実を図ってまいります。



会社名	株式会社エクサウィザーズ	
所在地	〒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	23億円（2022年12月末時点）	
従業員数	379名（連結、2022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	石山 洸
	取締役会長	春田 真
	取締役	大植 択真
	取締役	坂根 裕
	社外取締役	新貝 康司
	社外取締役	火浦 俊彦
	社外取締役	宗像 直子
	常勤監査役	加藤 健一
	社外監査役	飯田 善
	社外監査役	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)
- 現
 - ・東京放送ホールディングス(現 TBSホールディングス)
 - ・パナソニック株式会社 以上、社外取締役



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
 - ・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



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
 - ・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
 - ・西日本電信電話
 - ・オリンパス 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
 - ・ポ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
 - ・ポ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

藤原 弘卓

- 元
 - ・トーマツ
 - ・新生銀行

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

- 元
 - ・エクスウェア株式会社 代表取締役社長

石野 悟史

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

Nishanth Koganti

- 元
 - ・ExaWizards India LLP Designated Partner
 - ・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(1)

AIコンサルタント

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
ボ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

デザイナー・ 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

AI/サービスエンジニア

- **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(2)

- **金融/保険**
アフラック生命/SMBC日興証券/ゴールドマン・サックス/新生フィナンシャル/第一生命/大和証券/プルデンシャル生命/マネーパートナーズ/みずほ銀行/三井住友銀行/三井住友カード/MUFG/ライフネット生命
- **ヘルスケア**
IQVIA/アステラス製薬/エーザイ/エスエムエス/エムスリー/興和/シンバイオ/武田薬品工業/中外製薬/ラボコープグループ/厚生労働省
- **製造業/産業財**
キーエンス/ソニー/デンソー/日本電産/日本特殊陶業/日本HP/パナソニック/三菱電機/村田製作所/
- **エネルギー**
イーレックス/東京電力/JAPEX
- **通信/インフラ**
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/HR Techスタートアップ 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

経営層向け、AI導入/DX推進リーダー向けのコミュニティを運営

JEDIN

Japan Executive DX Innovation Network

各業界をリードする取締役/執行役員の方に
限定したエグゼクティブ向けDX推進ネットワーク



※JEDINはエクサウィザーズの登録商標です

exaBase コミュニティ

各業界のDX推進リーダーが集う
国内最大規模コミュニティ



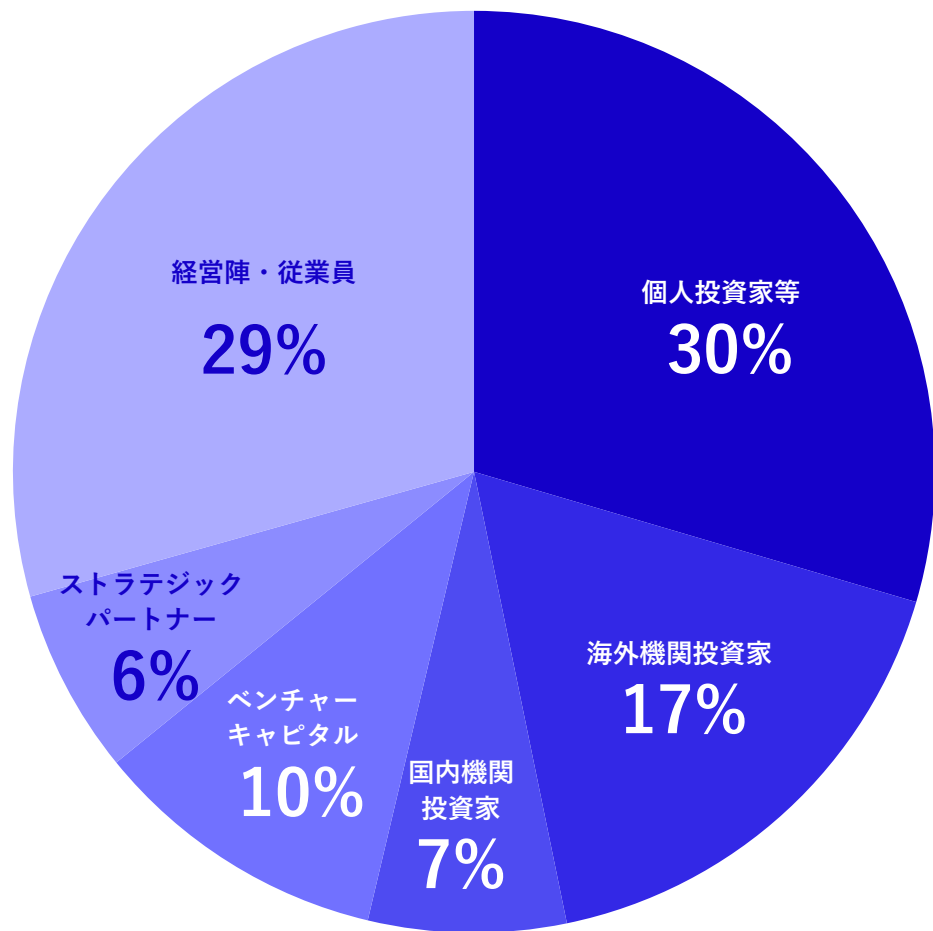
■ セミナーや交流会の開催

経営的な視点のものから実務担当者向け、業界特化型、初心者向けなどDX推進に必要なテーマでセミナーを開催。

■ AI新聞

海外の最新論文や研究発表の翻訳記事、日本語未訳の海外ベストセラーのレビュー記事など、他では手に入らないエクサウィザーズ独自コンテンツを発信。

株主構成(2022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 81,481,200株
 株主数 14,713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	10.04
春田 真	7,412	9.09
アイエスジーエス1号投資事業有限責任組合	4,043	4.96
古屋 俊和	3,886	4.76
坂根 裕	3,776	4.63
MLI FOR CLIENT GENERAL OMNI NON COLLATERAL NON TREATY - PB	3,478	4.26
GIC PRIVATE LIMITED - C	3,403	4.17
鳴釜(石山) 洸	3,234	3.96
D4V1号投資事業有限責任組合	3,166	3.88
竹林 洋一	2,380	2.92

- 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。