

# 2025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)

2025年02月12日



- 1 2025年3月期 第3四半期決算サマリー
- 2 2025年3月期 第3四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3四半期決算サマリー

2025年  
3月期  
第3四半期業績

- 第3四半期の売上高は2,540百万円（前年同期比+8.8%）となり、第3四半期の中では過去最高で着地
- 営業利益は6百万円（前年同期比+10.3%）となり、第2四半期から黒字化を継続
- EBITDAも第3四半期累計で403百万円（前年同期比+416百万円）となり、順調に推移

AIプロダクト  
事業

- 企業における生成AI利活用やDX人材育成の引き合いが非常に強く、exaBase DXアセスメント&ラーニングおよびexaBase 生成AIが好調に推移し、第3四半期の売上高は833百万円（前年同期比+83.0%）で着地
- セグメント利益は199百万円（前年同期比+233百万円）、営業利益率は23.9%（前年同期比+31.4pt）となり、AIプラットフォームに比肩する利益を創出しうる事業セグメントに成長

AIプラット  
フォーム  
事業

- AIプラットフォーム事業発のプロダクトとしてのexaBase ロープレやexaBase 面談要約、認知症向けAI医療機器への開発先行投資、exaBase Studioを中心とした案件ポートフォリオの組み換えを推進するなど、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
- こうした変革の中、第3四半期の売上高は1,323百万円（前年同期比▲7.4%）で着地も、AIプラットフォームとして昨年度と同等の売上規模を目指す期初方針通りに推移
- 一方、プロダクトへの投資など一時的に費用が増加した結果、セグメント利益は313百万円（前年同期比▲190百万円）で着地も、第4四半期には改善の見込み

その他  
サービス事業

- 第3四半期の売上高は474百万円（前年同期比+5.2%）、セグメント利益は36百万円（前年同期比+34百万円）と堅調に推移
- コールセンター向けAIプロダクト「Dr.Tel」は、CENTRICとの業務提携やコールセンター大手各社での導入が進むなど順調な滑り出し

ビジネス・  
アップデート

- AIエージェント元年と評されるように、2025年は国内企業のAI投資意欲が高く、市場環境は当社にとって追い風
- exaBase StudioやAIエージェントを介し、顧客データと当社のAIモデル/AIプロダクトを組み合わせた価値訴求が可能になり、当社グループならではの付加価値を最大化できる絶好の好機

# AIプロダクトは市場からの引き合いが非常に強く、今後も大きな成長を期待 AIプラットフォームも事業方針通りに推移し、4Q以降で変革の成果を刈り取れる見込み

## 第3四半期の業績要因

## 今後の見立て

### 第4四半期

### 来期に向けての方針

#### AI プロダクト 事業



生成AIを”使う”ことが前提の市場となり、成長が加速

- 様々なLLM対応、特定領域への特化、職種ごとの使いやすさの追求などサービス品質向上/機能拡張を継続
- DX人材育成も依然として強いニーズ



顧客からの強い引き合いが継続し、引き続き高い成長率を期待



AIプロダクトの強い成長とAIプラットフォーム事業の変革が合わさり、顧客への提供価値が最大化

- 既存のAIプロダクトに加え、新規サービスを順次リリース
- exaBase Studio上で、顧客がより簡易にAIアプリケーションが作れるよう支援
- 企業との業務提携/アライアンスによる共同サービス開発を加速

#### AI プラットフォーム 事業



事業方針に基づく基盤固めは順調に進行

- 昨年と同水準の売上規模を維持
- 既存顧客と深い関係性構築が進行
- 営業の「型」化が進展し、Studio案件数は34件と増加(2Q対比+8件)



exaBase Studio関連の案件は引き続き増加

- 来期に大型化する顧客の拡大

exaBase ロープレ/面談要約の顧客獲得で先行投資分の回収を開始

売上/営業利益ともに3Q対比で回復見込み

以下事由で昨対比で減収減益になるも、今後の”種植え”として想定通りの進捗

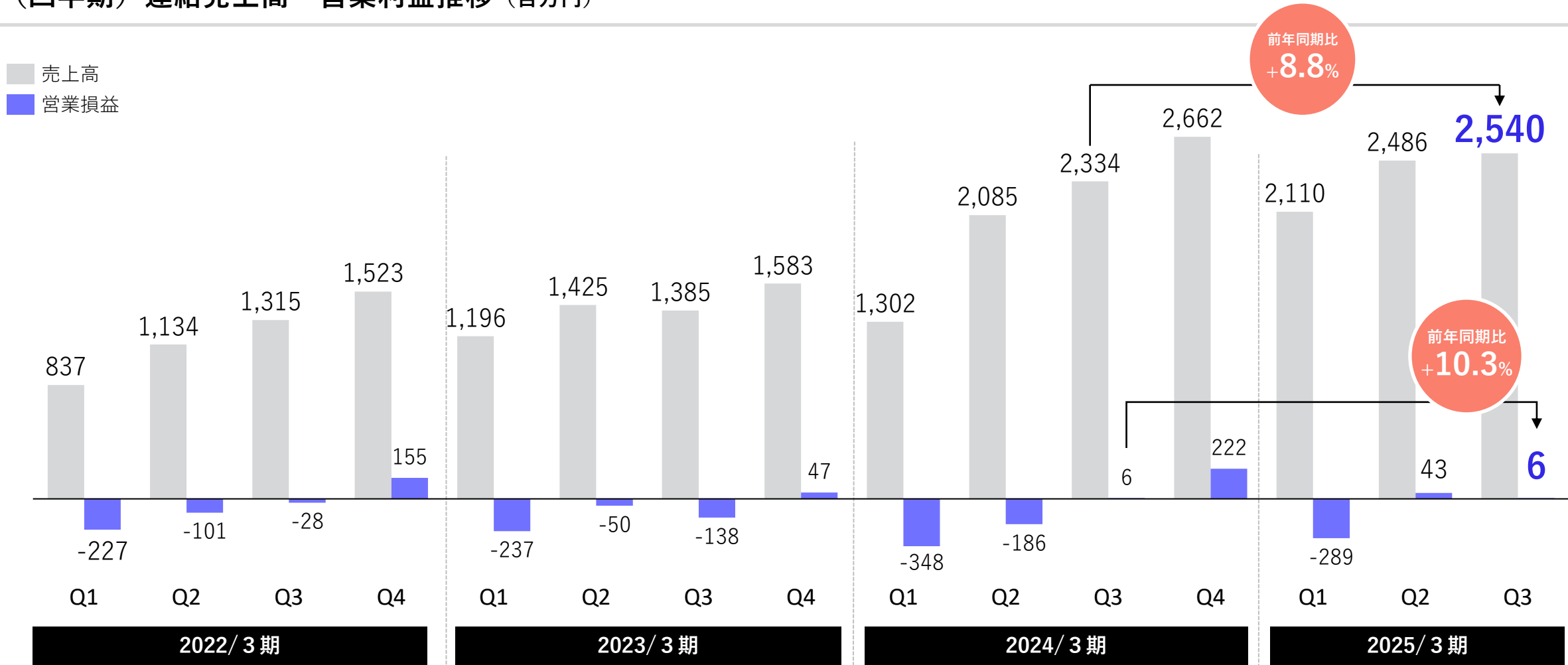
- 複数プロジェクトの開始が期ズレ
- 高単価を見込める基幹システムとStudioの連携を見据えたPoCが増え、案件単価が減少
- プロダクト<sup>(1)</sup>成長への開発先行投資

# 2025年3月期 第3四半期連結業績の概況



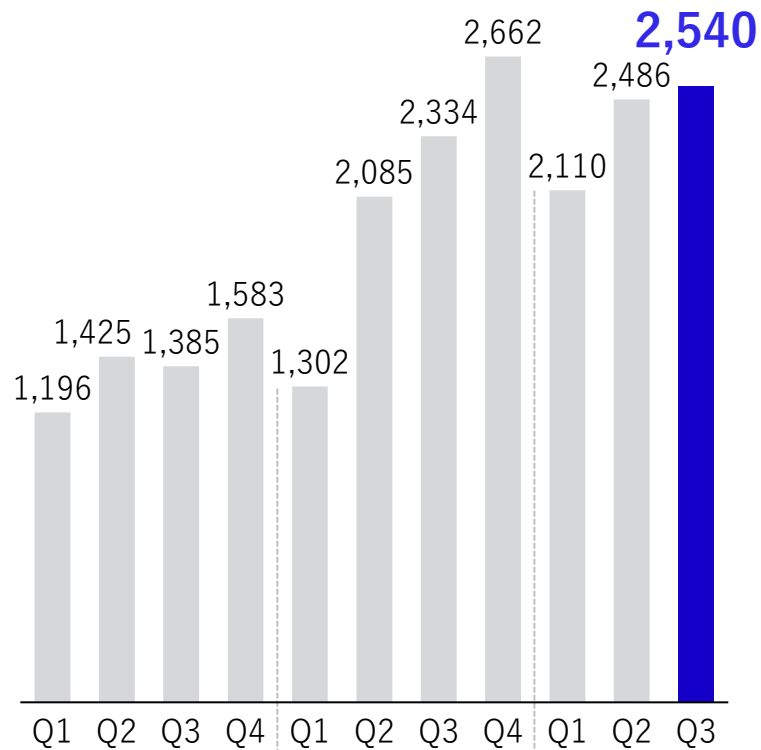
売上高2,540百万円(前年同期比+8.8%)、営業利益は6百万円(前年同期比+10.3%)と堅調に推移

(四半期) 連結売上高・営業利益推移 (百万円)



EBITDA<sup>(1)</sup>は順調に推移し、当期累計で403百万円(前年同期比+426百万円)で着地

売上高 (百万円)

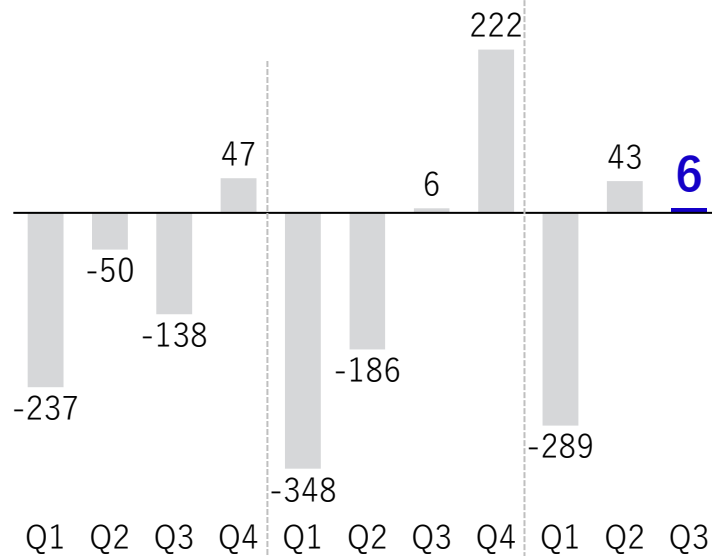


2023/3期

2024/3期

今期

営業利益 (百万円)

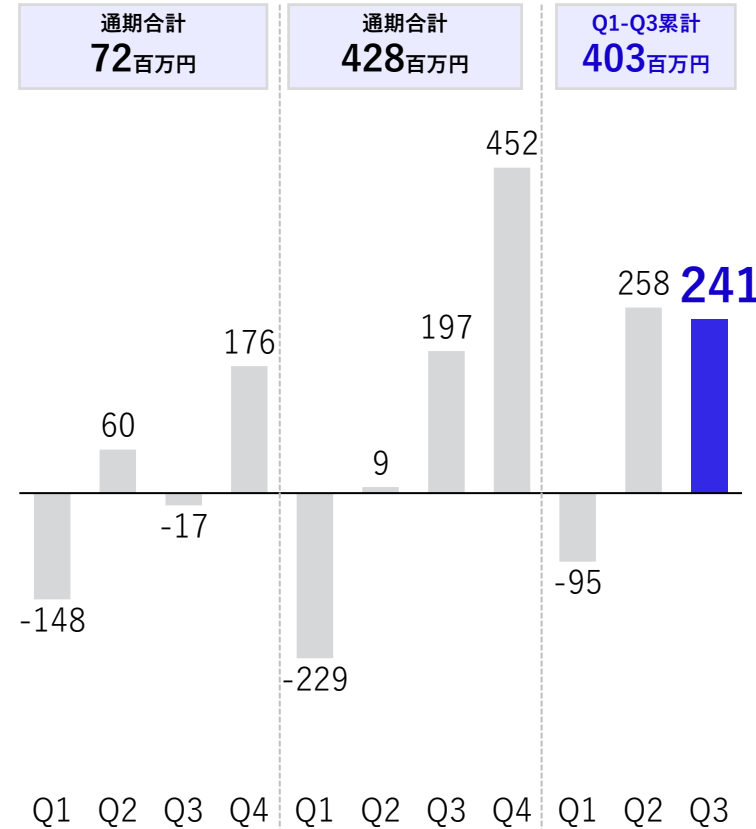


2023/3期

2024/3期

今期

EBITDA (百万円)



2023/3期

2024/3期

今期



# 2025年3月期 第3四半期 連結損益計算書

(百万円)	2025年3月期 第3四半期			2025年3月期 第3四半期累計		
	実績	2024年3月期 3Q実績	前年同期比 成長率/差分	実績	2024年3月期 3Q実績	前年同期比 成長率/差分
売上高	2,540	2,334	① +8.8%	7,137	5,722	+24.7%
売上原価	1,108	993	+11.5%	3,177	2,615	+21.5%
売上総利益	1,432	1,340	+6.8%	3,959	3,106	+27.4%
売上総利益率	56.4%	57.4%	-1.0pt	55.5%	54.3%	+1.2pt
販売費及び一般管理費	1,425	1,334	+6.8%	4,198	3,635	+15.5%
営業利益	② 6	6		-238	-528	-
営業利益率	0.3%	0.3%	+0.0pt	-3.3%	-9.2%	+5.9pt
営業外収益	1	0	+177.9%	8	3	+146.8%
営業外費用	6	18	-63.7%	21	29	-25.0%
経常利益	1	-12		-252	-554	-
特別利益	70	-	+100.0%	71	0	+8,025.0%
特別損失	③ 62	9	+548.7%	207	255	-18.9%
税金等調整前四半期純利益	9	-21	-	-388	-808	-
法人税等合計	92	5	-	99	4	-
四半期純利益	-82	-27	-	-487	-813	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	-90	-20	-	-508	-788	-

## 第3四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+8.8%の成長
- ② 主にAIプラットフォーム事業でコストが増加した影響で費用が増加するも、当期の営業利益は6百万円と黒字を維持
- ③ 保育・教育業界向けにAI写真サービスを展開していた100%子会社VisionWizのコードモンへの譲渡による特別利益、ならびにソフトウェア資産の減損を計上

# セグメント別 業績概況

# 主にAIプロダクト事業が前年同期比83.0%増で全社の成長を牽引

(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3Q			2025年3月期3Q			2025年3月期3Q		
	実績	2024年 3月期3Q実績	前年同期比 成長率	実績	2024年 3月期3Q実績	前年同期比 成長率	実績	2024年 3月期3Q実績	前年同期比 成長率
売上高	833	455	+83.0%	1,323	1,428	▲7.4%	474	450	+5.2%
売上原価	212	172		629	581		274	232	
売上総利益	621	282	+119.7%	694	846	▲17.9%	200	218	▲8.4%
売上総利益率	74.6%	62.1%	+12.5pt	52.5%	59.3%	▲6.8pt	42.2%	48.5%	▲6.3pt
販売費および一般管理費	422	316		381	342		164	216	
営業利益	199	-34		313	504		36	2	
営業利益率	23.9%	-7.5%	+31.4pt	23.7%	35.3%	▲11.6pt	7.7%	0.5%	+7.2pt

- 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83.0%の売上高、営業利益は199百万円と黒字化達成
- 売上総利益率は70%超え、営業利益率はAIプラットフォームに比肩する水準に成長

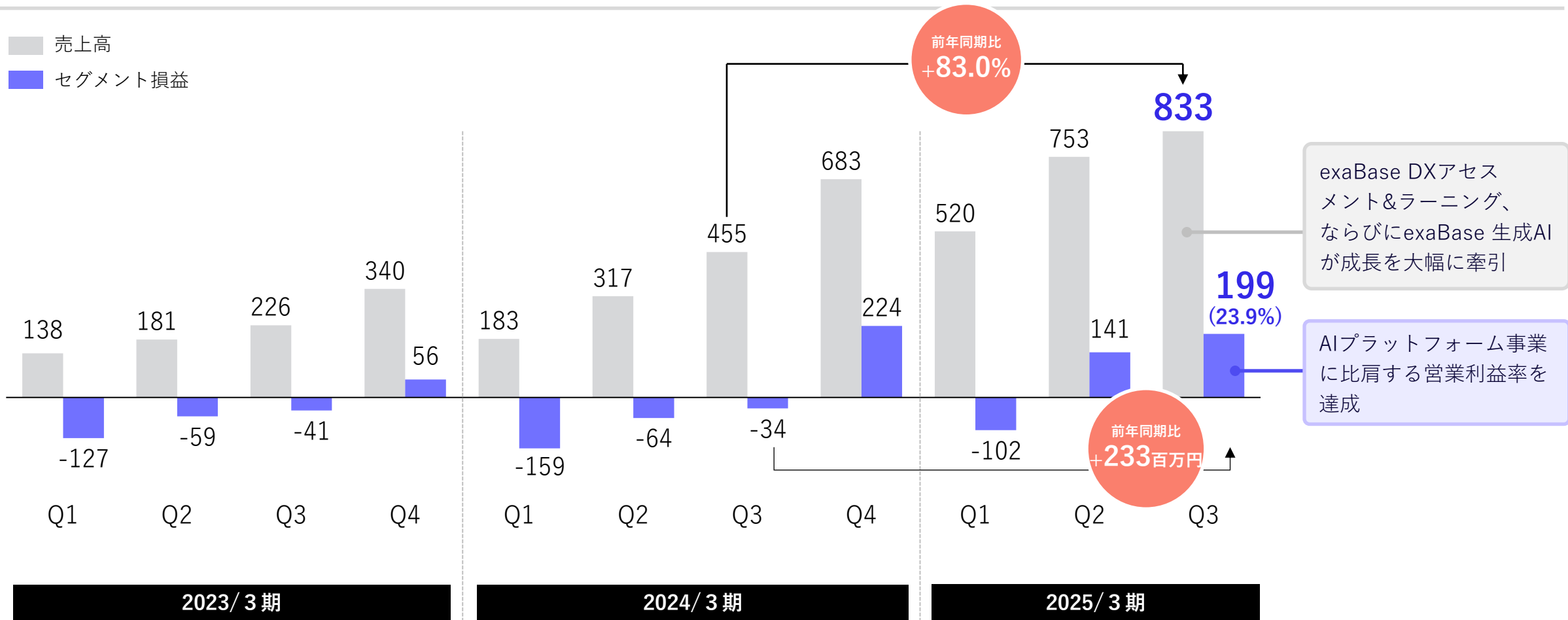
- 前年と同水準の売上規模を維持する方針のもと、売上高は減収も概ね想定通りの水準で着地
- AIプラットフォーム発のプロダクトへの開発先行投資や外部リソース増強に伴う費用増により営業利益は減少
- 4Qは売上高/営業利益ともに改善見込

- 前年同期を超える水準で着地
- Dr.Telはコールセンター大手への導入が決まるなど事業の立ち上がりが順調
- 顧客の事業環境に左右されやすい営業代行中心のビジネスモデルからの転換中

## AIプロダクト事業：四半期業績推移

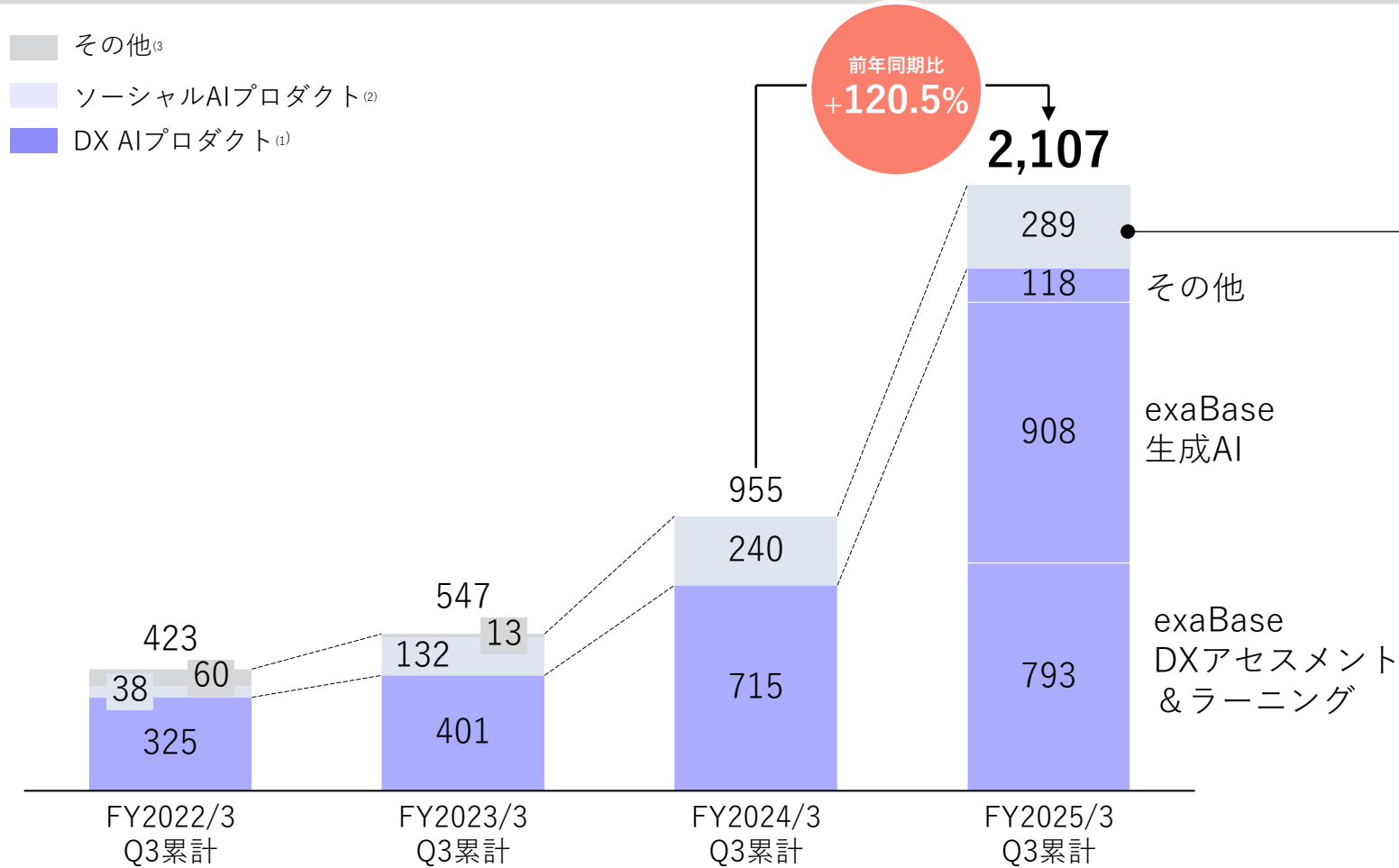
売上高は過去最高の833百万円(前年同期比+83.0%)と前年比約2倍のペースで引き続き急伸  
セグメント利益も199百万円(前年同期比+233百万円)と安定して黒字創出できる事業セグメントに成長

(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2倍以上のペースで成長しており、ソーシャル領域も順調に拡大

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）



## ソーシャルAIプロダクトの動き

保育 ICT 最大手のコドモンと業務提携

- AI 写真サービスの「とりんく」をコドモンへ譲渡
- 両社の強みを相互に補完し、AIにより保育・教育業界への貢献を一層強化



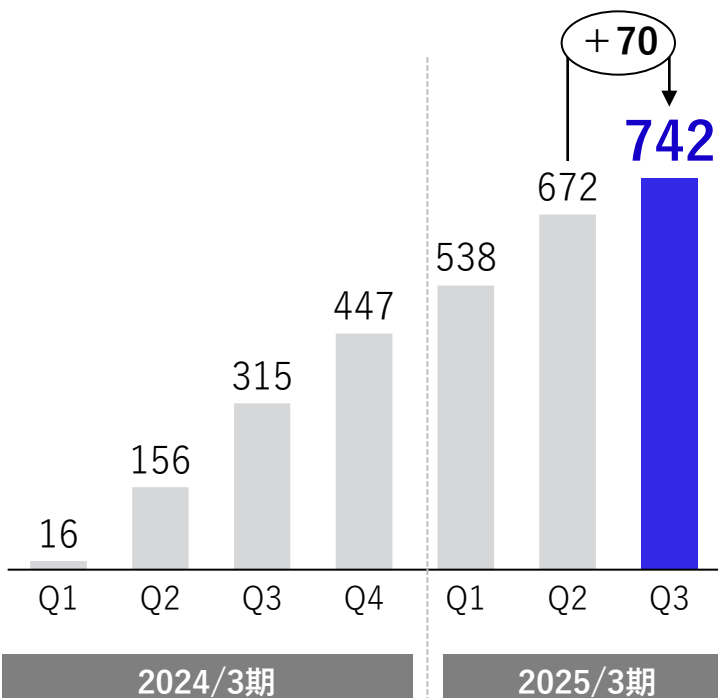
CareWizは利用施設が1,250施設を突破

- TAISコードも取得し、今後さらに認知・活用の拡大を見込む

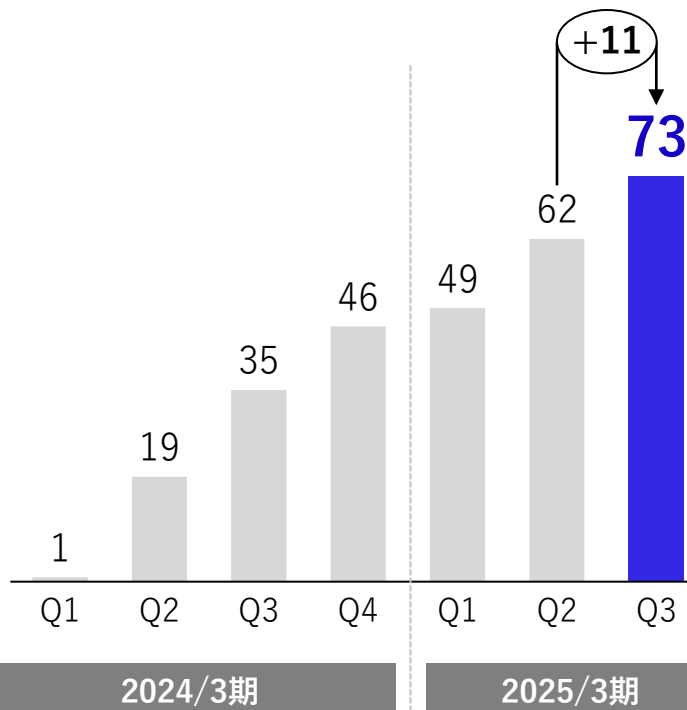


## 社数/ユーザー数が順調に推移し、ARRは約14億円規模に成長

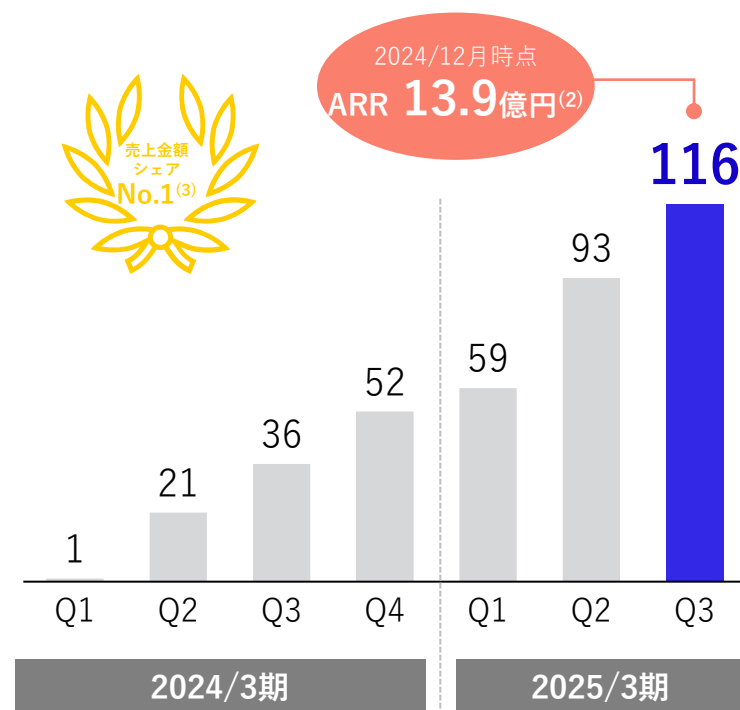
### 導入社数 (社)



### ユーザー数 (千人)



### MRR<sup>(1)</sup> (百万円)



- 直販のみならず、代理店も積極活用
  - 代理店では、日鉄ソリューションズ経由でマブチモーターに導入。3か月で9,500時間以上の業務時間を削減
- 自治体からも好評で53自治体が利用中

- 2Qと同ペースで3Qもユーザー数が伸長

- MRRが1億円を突破
- ARRは約14億円に到達

# 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
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	o3-mini
	o1
	4o
	4o-mini
	3.5 Haiku
	3.5 Sonnet
	3 Opus
	1.5 Flash
	1.5 Pro
	DeepSeek <sup>(1)</sup>

□：第3四半期以降で対応した機能拡張

## 細かなニーズに対応

exaBase 生成AI for 自治体

exaBase 生成AI for アカデミー

exaBase 生成AI for 店舗

exaBase 生成AI for 人事

exaBase 生成AI for セールス

## 第3四半期の顧客導入事例（一部）



など様々な職域ごとのサービスも展開



# IRアシスタントにはAIエージェント機能を搭載し、大手企業を中心に60社以上が利用中

## AIエージェントによる機能拡張



### exaBase IRアシスタントの特徴

- 膨大な議事録から投資家の質問傾向を自律的に分析
- 投資家面談の件数、地域、属性、ミーティング規模を定量的に分析
- フィードバックを元に継続的な追加機能を実装

## 第3四半期における顧客導入事例

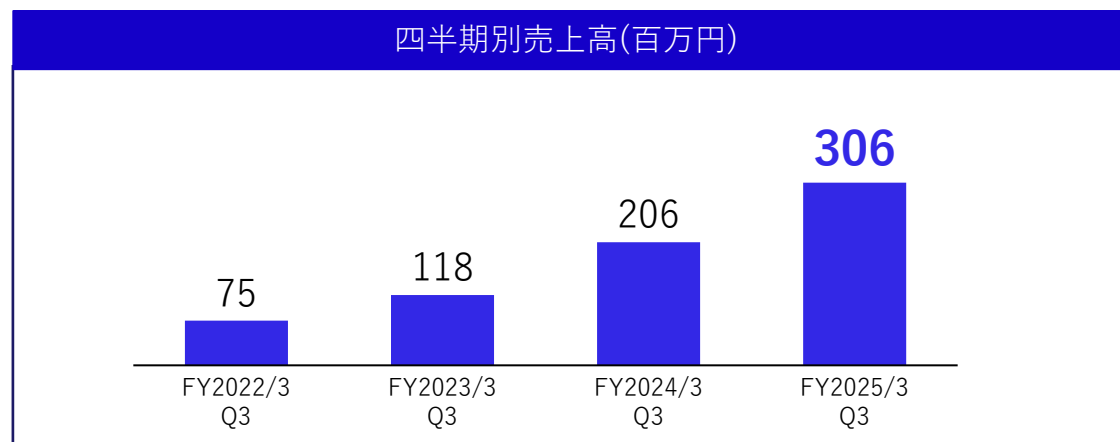
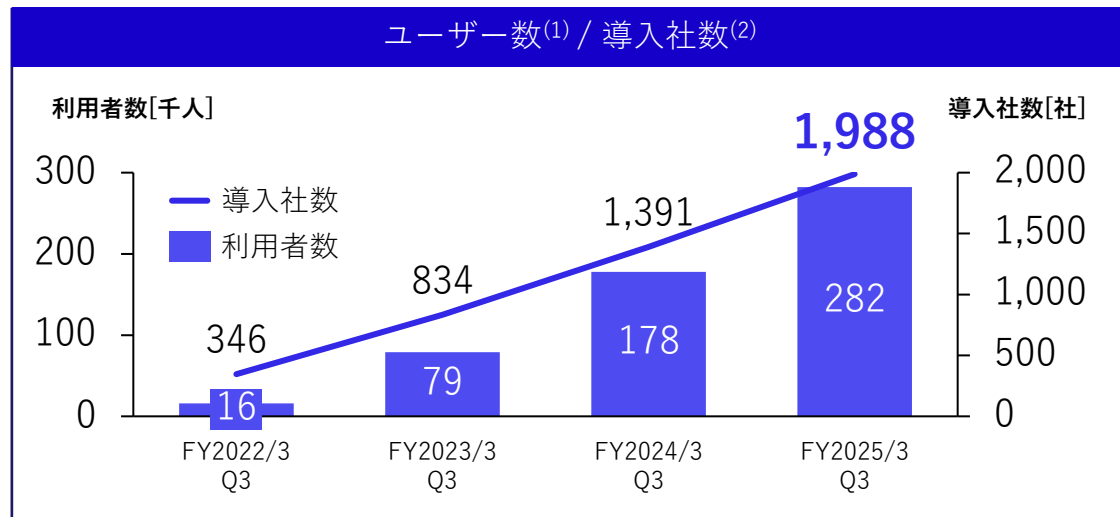
### 導入事例（一部抜粋）



大手企業を中心に利用が拡大し、**60**社以上が現在利用中  
(2024年12月末時点)

導入社数は約2,000社/ユーザー数は約28万人に至り、第3四半期単体で売上高3億円を突破

## 主要KPI推移



## 第3四半期の主な進捗



EXAWIZARDS

エクサウィザーズ  
自治体向けにDXリテラシー・DX推進スキルを可視化できる

**「DIA for 自治体」を開始**

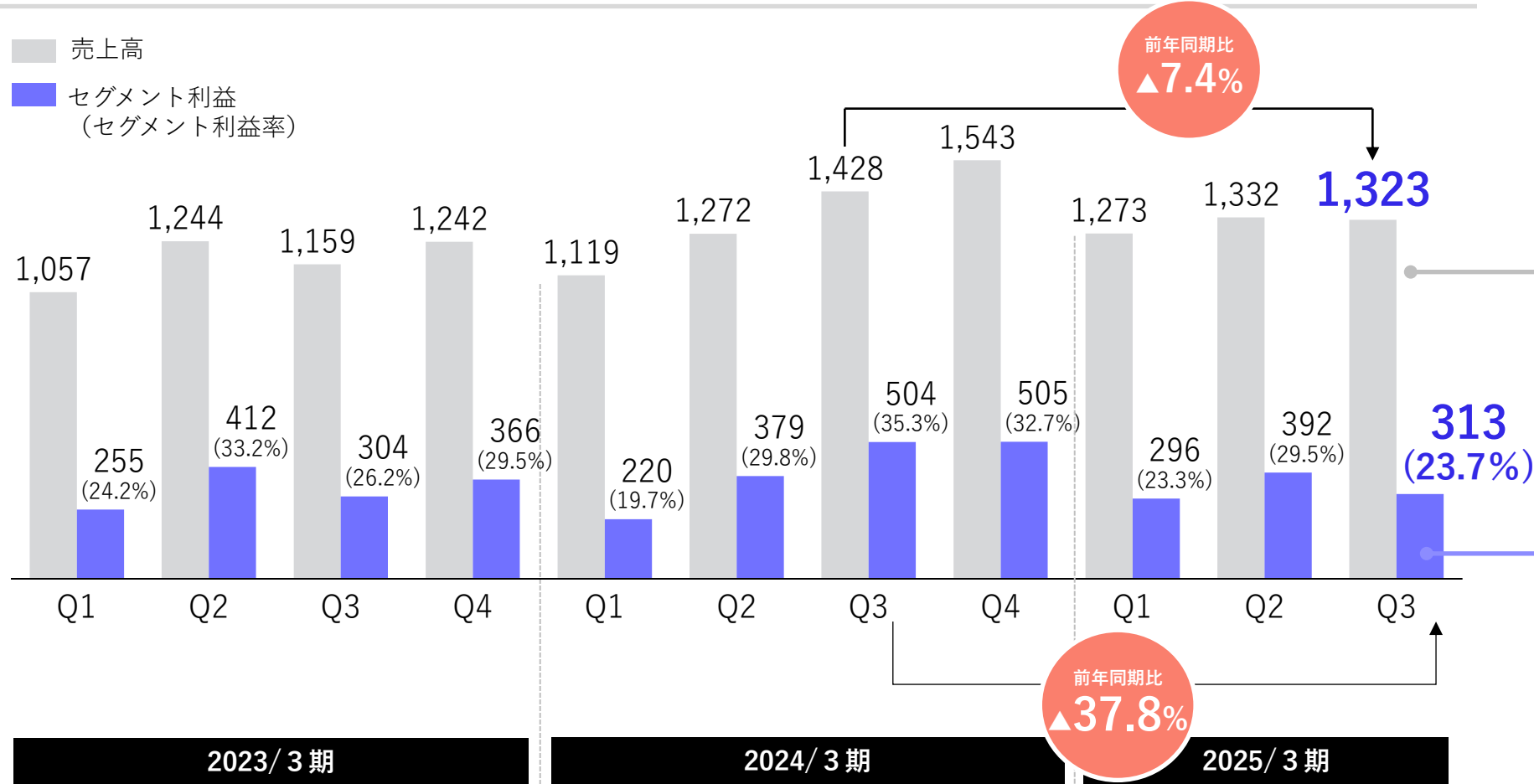
総務省の「自治体DX全体手順書」に対応した  
自治体における目指すべきDX人材像の項目とレベルを提供

exaBase 生成AIを導入している自治体を皮切りにDIAの対象顧客を拡大

# AIプラットフォーム事業：四半期業績推移

売上高は1,323百万円(前年同期比▲7.4%)とQ2と同水準で着地  
セグメント利益は、一時的な費用増の影響を受け313百万円(前年同期比▲37.8%)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)



営業の「型」化が順調に進み、exaBase Studioを活用した案件も34件(2Q対比で+8件)と増加

一方、以下により売上高は減少

- 3Q開始を見込んでいた複数プロジェクトが4Qに期ズレ
- 3Q開始のStudio案件の多くがシステム開発前の初期導入PoCであり、案件単価が減少(システム連携フェーズに移行すれば案件単価は上昇)

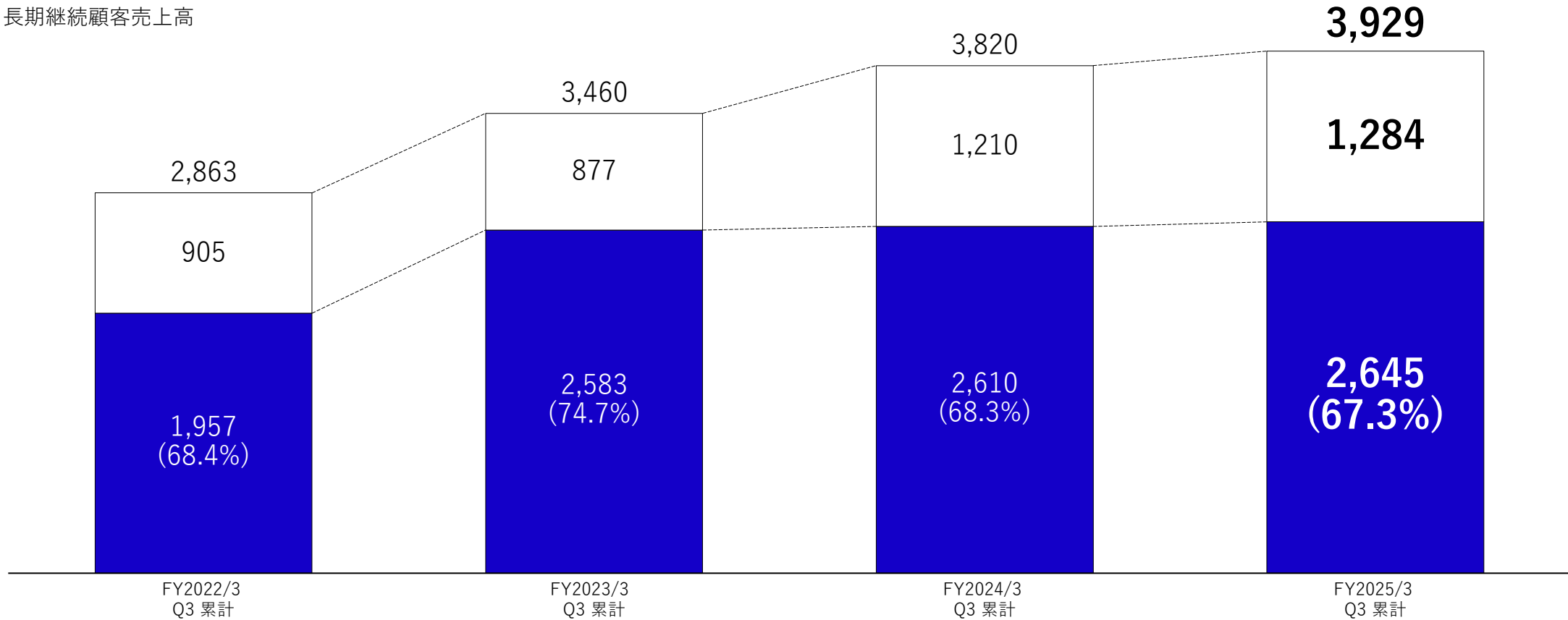
以下2点を主要因に費用が増加

- exaBase ロープレ/面談要約/ソフトウェア医療機器のグロースに向けた開発先行投資
- 外部パートナーの協力が必要なシステム開発案件が発生

# 長期継続顧客による売上<sup>(1)</sup>は継続して70%水準を維持

AIプラットフォーム事業の第3四半期累計売上高推移（百万円）

- その他
- 長期継続顧客売上高





# AIシステム開発を起点に「exaBase 面談要約」を正式リリース exaBase ロープレと組み合わせた高付加価値の提供が可能に

顧客とのAIシステム開発を起点に  
「exaBase 面談要約」をサービス化

「exaBase ロープレ」 × 「exaBase 面談要約」で新たな付加価値を提供開始

EXAWIZARDS YMfg

エクサウィザーズ、山口フィナンシャルグループ傘下の銀行の法人営業担当者に面談音声から自動で面談記録を作成するAIシステムを提供

生成AIに独自に構築したAIを組み合わせて山口銀行、北九州銀行、もみじ銀行の生産性向上を支援

開発したAIシステムで成果が創出できたため、「exaBase 面談要約」としてサービス提供開始

EXAWIZARDS

AIで記録し、要約・分析する

exaBase 面談要約 を提供開始

生成AIが顧客との対話を記録、レポート作成に加えて改善点や次のアクションを提案

## 連携イメージ



保険・銀行・製薬業界を中心に導入が進行

# 自由会話音声で認知症を診断するAI医療機器が「世界に先駆けた医療機器」として厚生労働省の革新的プログラム医療機器指定制度の優先審査(ファストトラック)対象に指定

## 開発中のプログラム医療機器

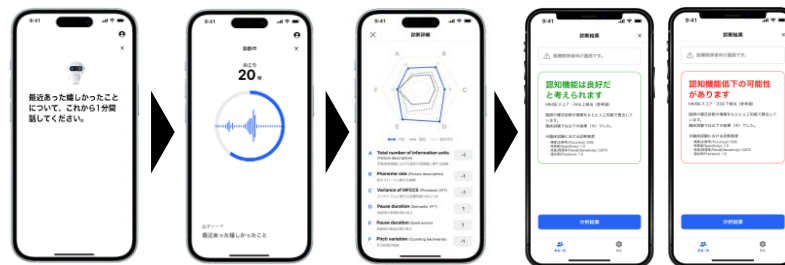
### 認知症の推定患者数

国内  
1,000万人<sup>(1)</sup>

世界  
1億5,000万人<sup>(2)</sup>

### 30秒の自由会話で認知症の診断を3つのAIがサポート

30秒×2  
の発話



AI 認知症診断モデル

AI 重症度推定モデル

AI 音声特徴量分析  
モデル

## 革新的プログラム医療機器指定制度の優先審査内容

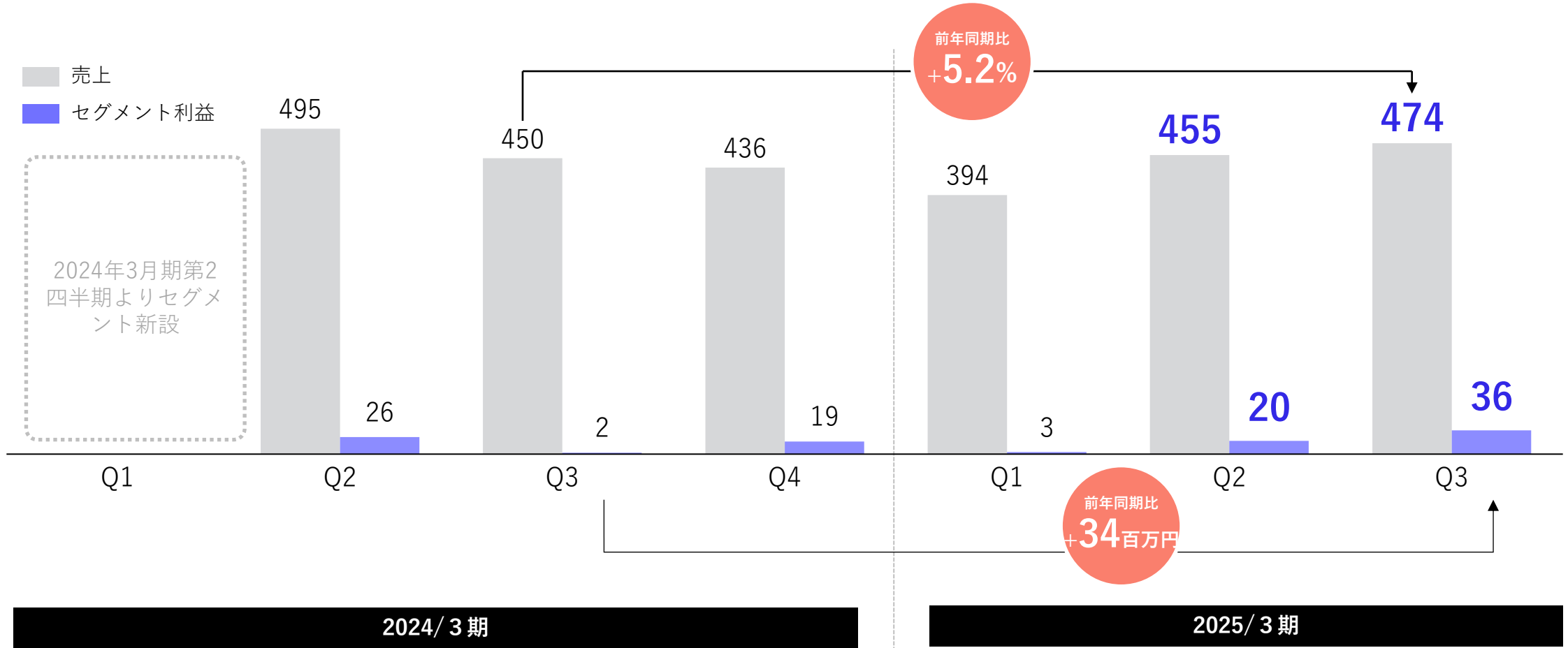
- ✓ 優先相談：  
PMDA<sup>(3)</sup>の対面助言等で**他の医療機器等に優先した取り扱いを受ける**事が可能
- ✓ コンシェルジュ設置：  
PMDAで指名される**コンシェルジュより承認申請における支援を受ける**事が可能
- ✓ 事前評価：  
**コンシェルジュへの事前相談**が可能
- ✓ 優先審査：  
PMDAにおける審査自体を**優先的に実施**

本指定により製造承認（リリース）の時期が前倒しに

## その他サービス事業：四半期業績推移

# 売上高474百万円、セグメント利益36百万円で着地

(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)



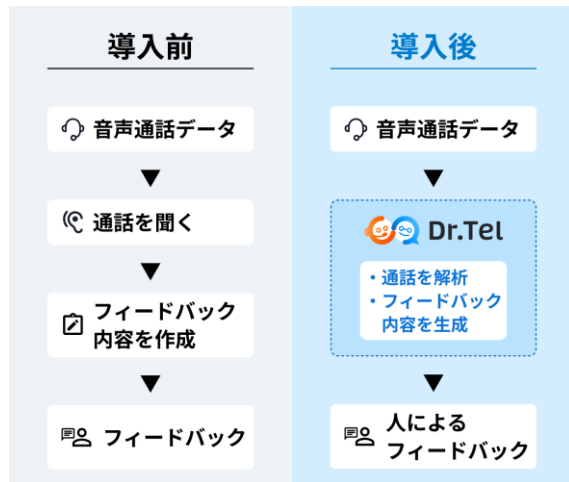


# CENTRICとの業務提携や、コールセンター大手各社での導入が進むなど順調な滑り出し

## 「Dr.Tel for Sales」をリリース

### ■ Dr.Tel for Salesの概要

電話営業の通話内容から確認すべきポイントを生成AIで要約することで、営業マネージャーによる適切なフィードバックを簡単に実現できる支援ツール



## 第3四半期での顧客導入事例

### CENTRICとの業務提携

CENTRICの感情解析技術の知見をスタジアムのDr.Telに実装することで、印象や満足度も客観的な評価が可能



### コールセンター大手での導入が進む



など

トランスコスモス株式会社

04.



# ビジネス・アップデート

# 顧客ニーズが極めて強い生産性向上という社会課題解決に全社として取り組んでいる

社会課題

超高齢化社会に伴う労働人口の減少

当社が顧客に与えたいインパクト

顧客企業のホワイトカラー生産性向上  
・ AIを使った価値創出/コスト削減

当社が取り組むAIぐるぐるモデル

生産性向上に向けて様々な事業・業態の経営課題を解くAIモデル/伴走支援を当社が開発(FTE中心)

エンタープライズ向け/業界特化などの様々なAIプロダクト群をご利用いただく

産業毎のユースケース  
**AIプラットフォーム事業**  
(テーラーメイド)  
革新的なDXを推進

**AIプロダクト**  
(レディメイド<sup>(1)</sup>)  
顧客課題・社会課題を解決

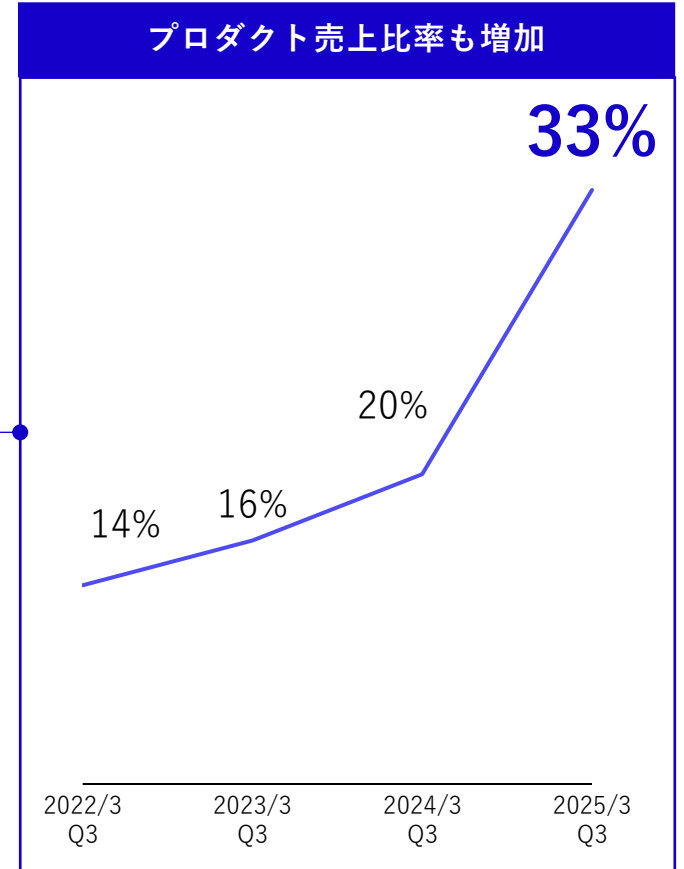
exaBase Studioを使い、顧客自身が自社データを活用しながらAIモデルやAIアプリケーションを構築していく仕組みづくりを支援(サービス中心)

自社データを組み合わせ、よりAIプロダクト群が提供可能な価値を最大化

 **exaBase Studio**

# “AIぐるぐるモデル”が自律し、汎用的なものから業界特化まで様々なプロダクトが誕生

## “AIぐるぐるモデル”の成果としてのプロダクト創出



# AIエージェント元年と評される今年はAIエージェントに対する投資が本格化

## 2025年はAIエージェント元年

”

2025年には、初めてAIエージェントが労働力に加わり、企業のアウトプットを実質的に変える可能性があると考えています。(1)

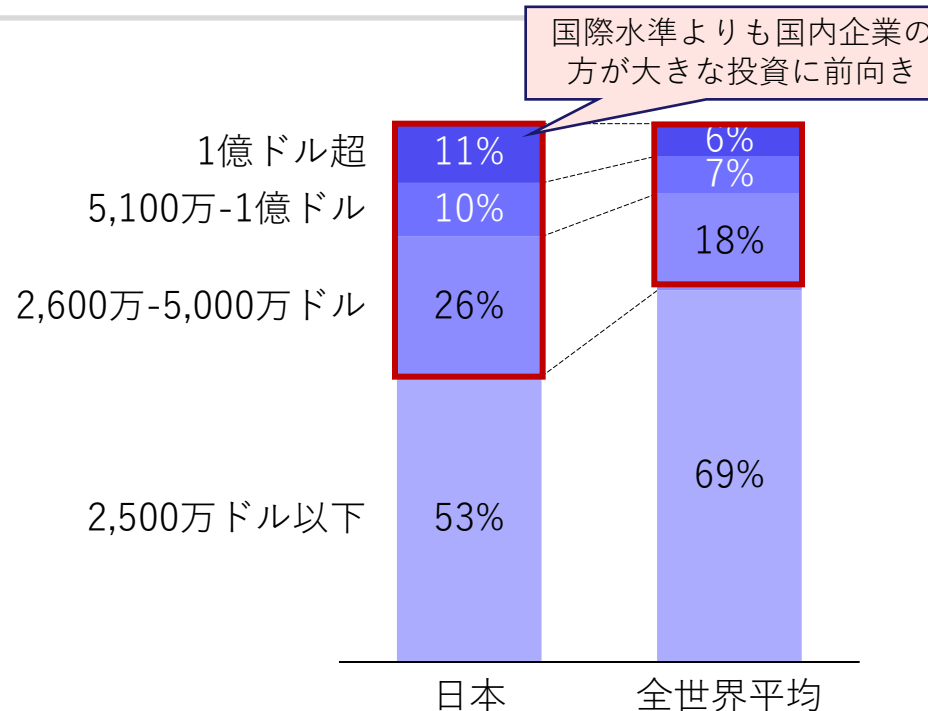
We believe that, in 2025, we may see the first AI agents “join the workforce” and materially change the output of companies.

- サム・アルトマン、OpenAI CEO

## 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



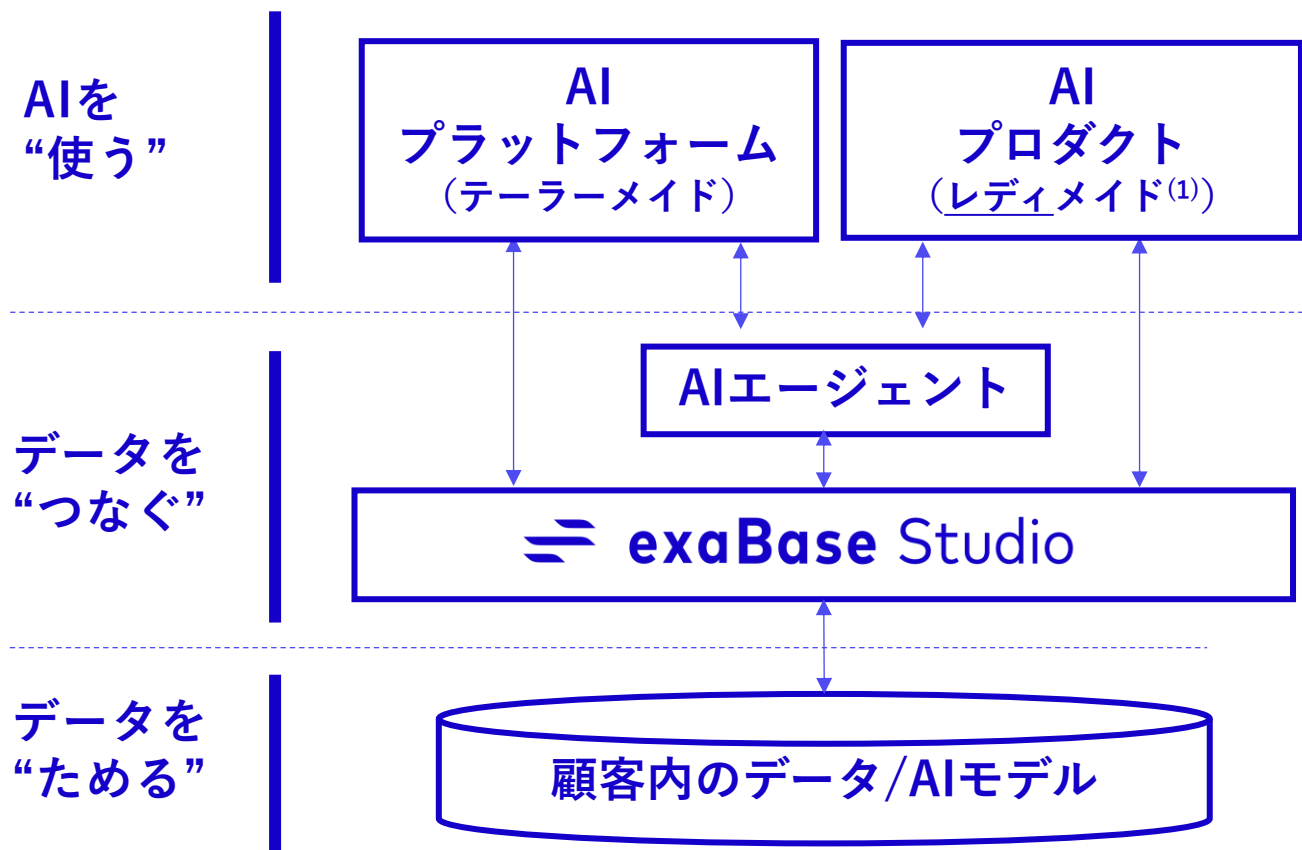
72%

一方、実業務にAIエージェントを組み込んで価値を出すためには基幹システムのデータ連携が重要

## エクサウィザーズの競争優位性

exaBase StudioやAIエージェントを駆使して自社に蓄積されたデータをつなぐことで、AIモデルやAIプロダクトがもたらす効果を最大化することが可能

### エクサウィザーズが実現する世界観



### 事業の方向性

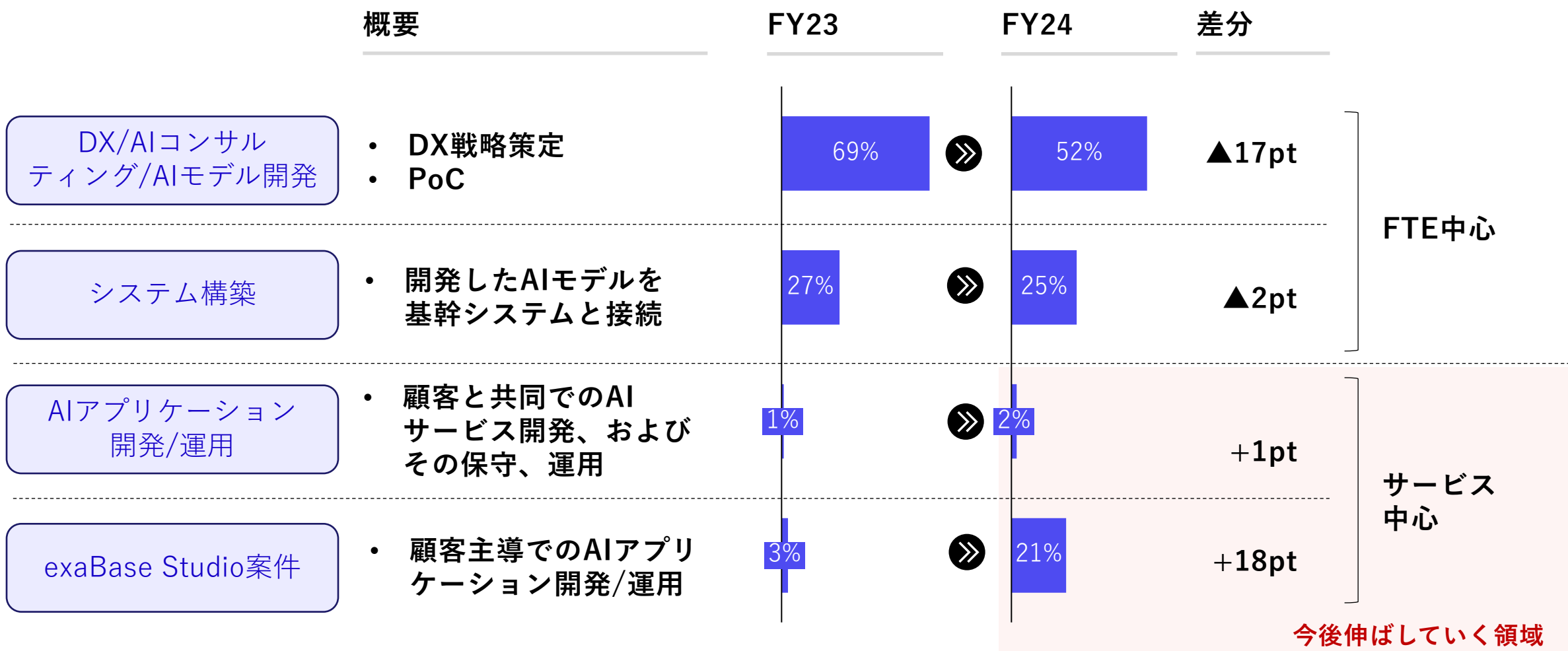
- 1 exaBase StudioやAIエージェントと組み合わせることで、AIが業務にもたらす効果を最大化
- 2 exaBase StudioやAIエージェントを介して基幹システムと連携することで、顧客主導でアプリケーションを開発できるように支援

# ① AIを使う：AIプラットフォーム（テーラーメイド）のビジネスモデル

これまでのFTE<sup>(1)</sup>中心のAIモデル開発から徐々にサービス中心で稼ぐモデルに変容

## AIプラットフォーム事業のオフリング内容

## AIプラットフォーム事業のオフリング別売上構成比<sup>(2)</sup>



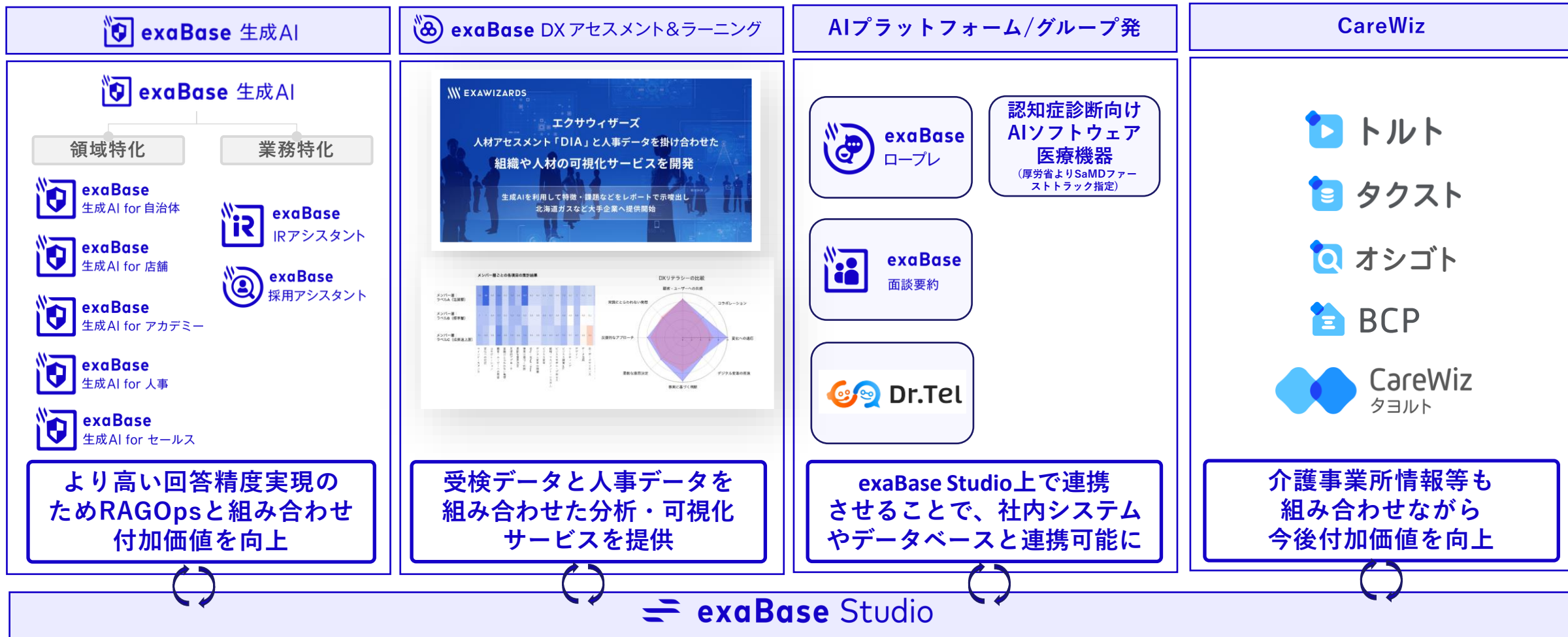


# 1 AIを使う：AIプロダクト（レディメイド）のビジネスモデル

## exaBase Studioを介して顧客データも活用しながら付加価値を高めるラインナップが充実

エンタープライズ/SMB向け

ヘルスケア領域(医療/介護)



## 2 AIをつなぐ：exaBase Studio × exaBase 生成AI

exaBase 生成AIとexaBase Studioを連携することで、顧客側でより簡易にAIアプリケーションの構築を進めていくことが可能に

### exaBase 生成AI × exaBase Studioの実例



exaBase Studioを用いて、庁内で生成AIのユースケースを創出

### 顧客の声（一部抜粋）

”

柔軟なAIアプリの開発ができるという点で導入させていただきました。生成AIが、職員にとっての必須のツールとは言えない中で、業務フローの中のシステムに組み込んだ方が導入効果が高くなるだろうという考えもありました。exaBase Studioを用いて議事録要約アプリを開発し、全庁にリリースしましたが、その他、どの業務を対象にAIアプリを開発していくか検討している最中です。

”

”

議事録要約アプリを作るに当たって、さまざまな改善要望を出させてもらった中で、約3か月ほどで構築が完了したので、スクラッチで作ることを考えると、かなりのスピード感があり柔軟性も高いと感じました。

”

”

「exaBase Studio」と組み合わせることで、SaaSと個別開発両方のいいところ取りができるのが大きいと感じています。

”

出所：<https://exawizards.com/exabase/gpt/case/28787/>

## 2 AIをつなぐ：exaBase 生成AI × 自律型AIエージェント

# exaBase 生成AIも進化を遂げるべく、ブラウザを操作する自律型AIエージェントを用いた検証導入を開始

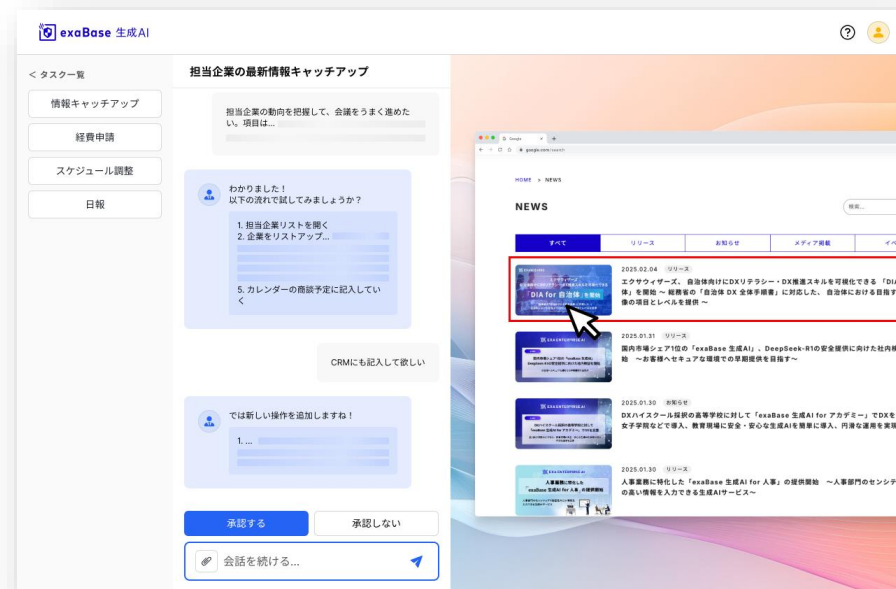
### exaBase 生成AI × 自律型AIエージェントの実例



これまで業務プロセスやシステム仕様が変更された際にはRPAが停止しやすいという課題があったが、ブラウザを操作する自律型AIエージェントはその課題を解決

変化に強い業務自動化の実現ができ、RPAも自動構築することが可能

### ブラウザを操作する自律型AIエージェントの駆動イメージ



exaBase 生成AIに入力したプロンプトを基にブラウザを操作しながらタスクを完了する

今後、exaBase 生成AIへの実装を見据え、架電メモの作成・記入や社内日程調整などの実業務への導入を進める

## 足元はAIプラットフォームで収益を安定させつつ、将来的にはプロダクト中心の事業に変容

### エクサウィザーズの事業モデルの変革



### 今後の事業方針

AIプラットフォームとAIプロダクト両事業のバランスを取りながら中長期的に事業ポートフォリオを最適化

#### 短期

- AIプラットフォームの既存顧客への価値提供とリソース最適化を継続しながら経営の安定性を図る
- 同時にexaBase Studioを活用し、生成AIプロダクト事業の急拡大に向けた基盤強化を推進

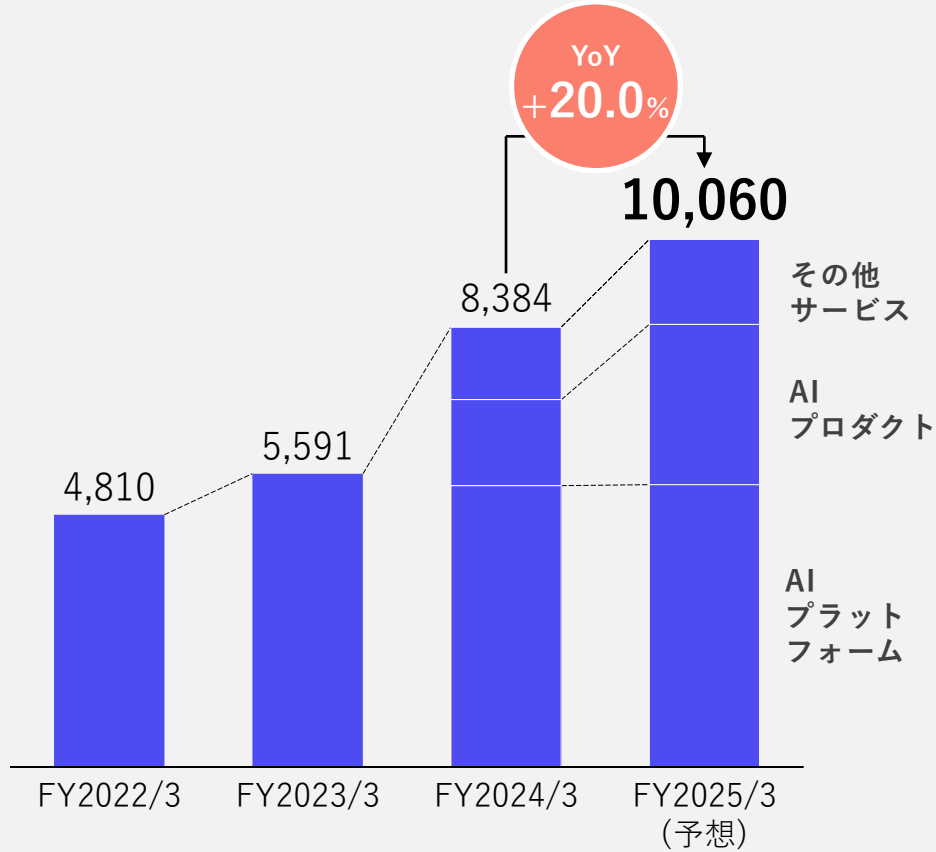
#### 中長期

- 高収益かつスケラブルな生成AIプロダクト事業の比重をあげ、事業の柱に成長

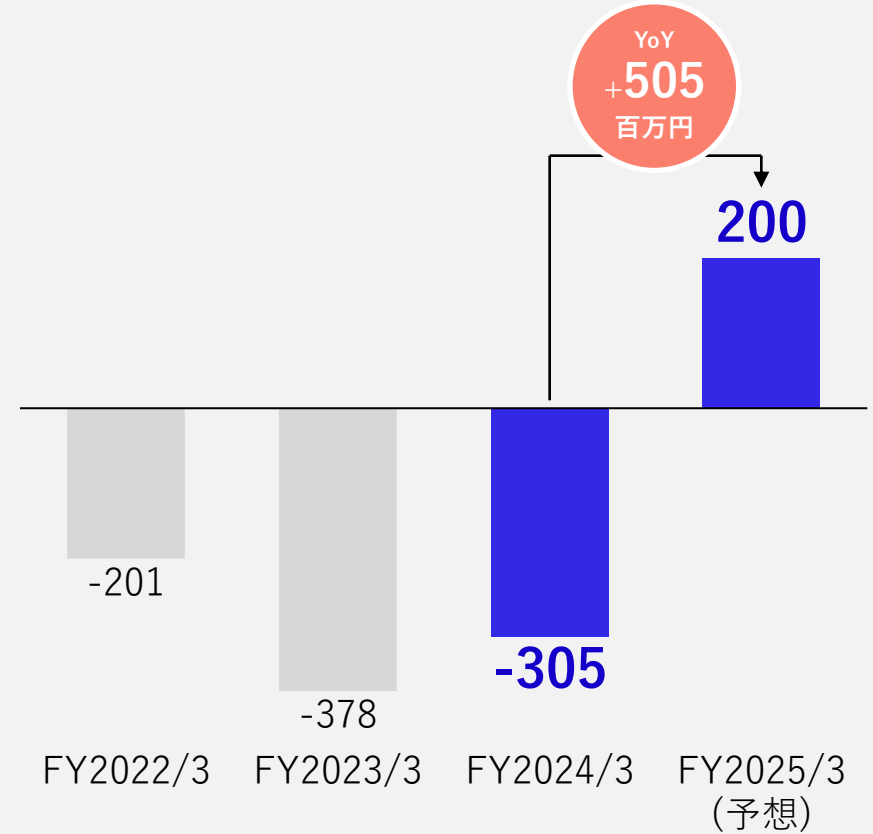


売上高10,060百万円(前年比+20.0%)、営業利益200百万円(前年比+505百万円)を想定

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12月末時点）	
従業員数	593名（連結、2024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 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

### 執行役員

**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

**羽間 康至**

株式会社ExaMD代表取締役社長

- 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

**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 代表取締役社長

- 元 ・ P&G
- 元 ・ マッキンゼー・アンド・カンパニー

**前川 智明**

- 元 ・ ソニー
- 元 ・ ポストンコンサルティンググループ

**半田 頼敬**

- 元 ・ ベネッセコーポレーション
- 元 ・ リクルート

**滝本 賀年**

エクスウェア株式会社  
代表取締役社長

**福田 政史**

- 元 ・ SAPジャパン

**小野 晃司**

- 元 ・ とめ研究所

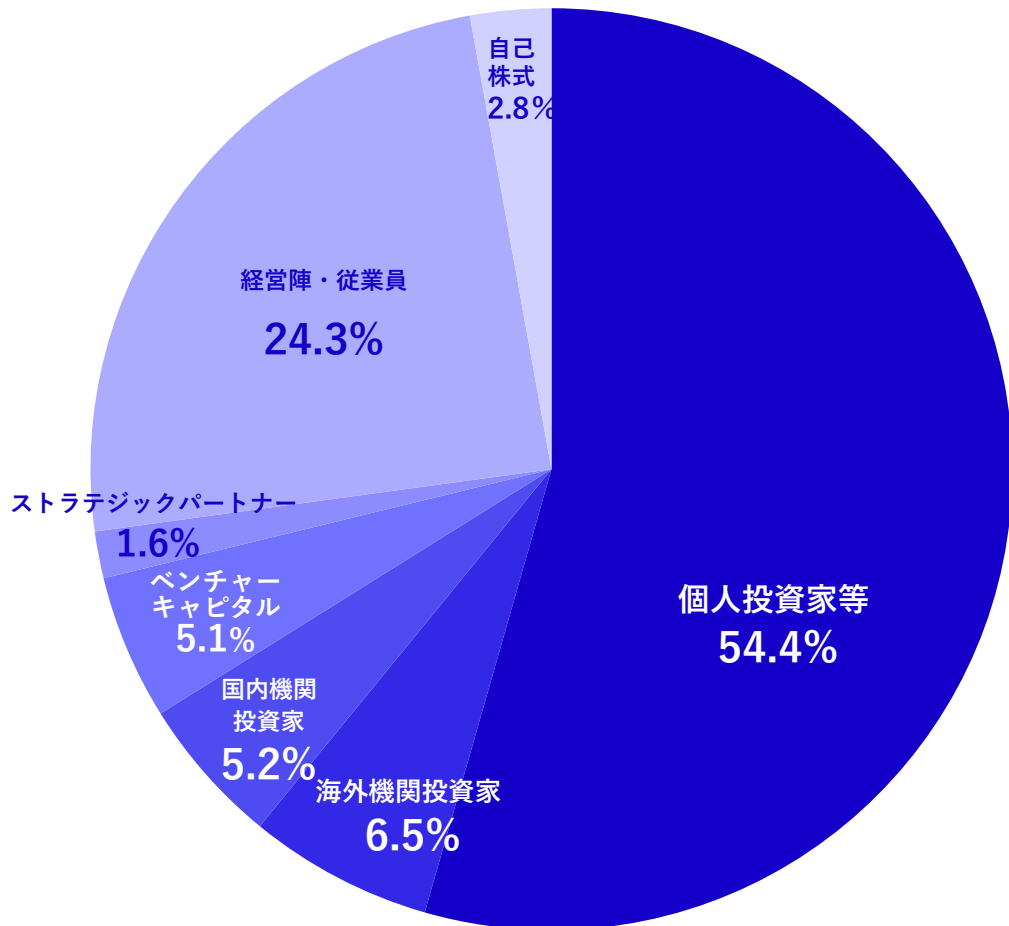
**Coty SAXMAN**

- 元 ・ LINE

**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 <sup>(1)</sup>	持株数 (千株)	持株比率 <sup>(2)</sup> (%)
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。

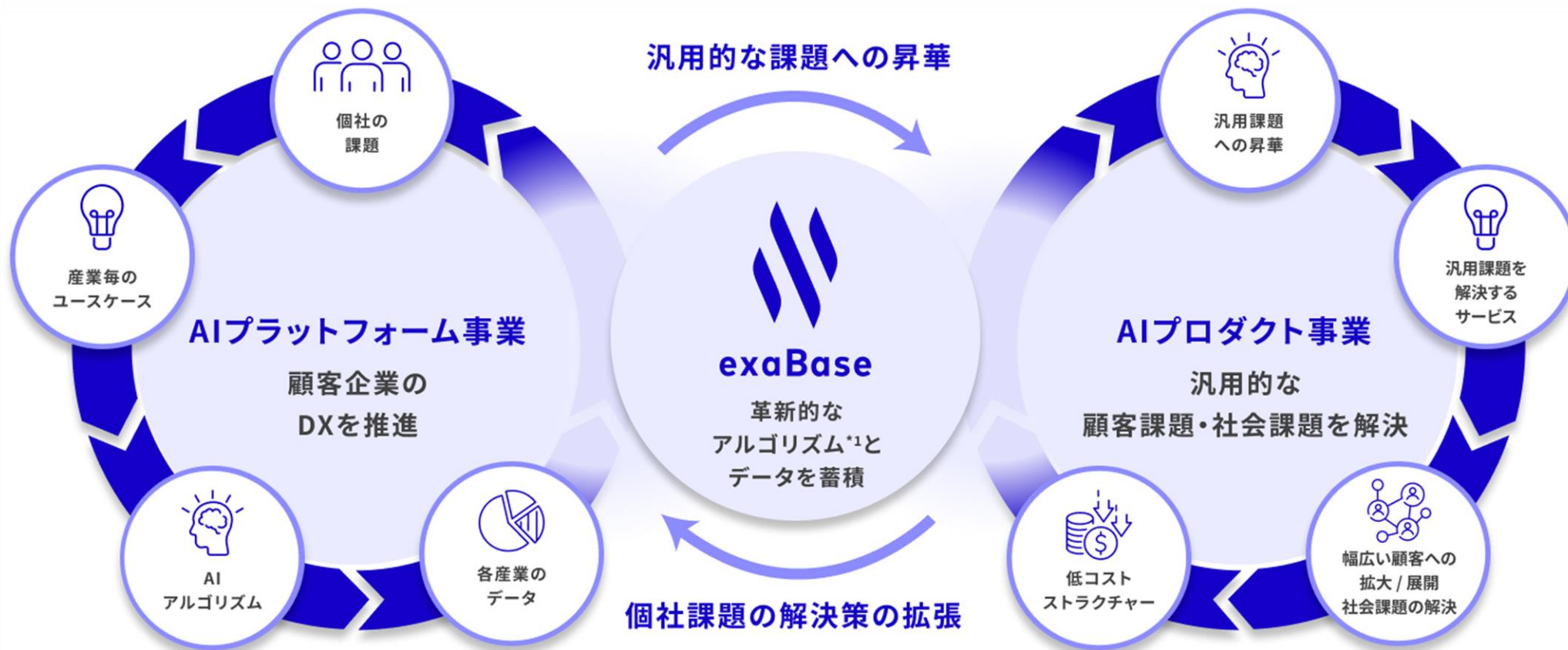
## 2025年3月期 第3四半期 連結貸借対照表

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期 第3四半期
<b>流動資産</b>	<b>6,372</b>	<b>5,518</b>	<b>5,089</b>
現金及び預金	5,231	3,489	3,020
売掛金及び契約資産	1,032	1,851	1,653
その他の流動資産	108	178	415
<b>固定資産</b>	<b>1,567</b>	<b>4,413</b>	<b>4,149</b>
有形固定資産	165	320	305
無形固定資産	1,114	3,544	3,468
のれん	160	894	783
顧客関連資産	-	1,746	1,639
ソフトウェア	954	903	1,045
投資その他の資産	287	548	374
<b>資産合計</b>	<b>7,939</b>	<b>9,931</b>	<b>9,238</b>

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期 第3四半期
<b>流動負債</b>	<b>914</b>	<b>1,806</b>	<b>1,748</b>
1年内返済予定の 長期借入金	10	300	300
未払金	225	660	428
未払費用	304	460	474
その他流動負債	374	385	545
<b>固定負債</b>	<b>406</b>	<b>3,141</b>	<b>2,901</b>
長期借入金 <sup>(1)</sup>	300	2,550	2,325
その他固定負債	106	591	575
<b>純資産合計</b>	<b>6,618</b>	<b>4,983</b>	<b>4,588</b>
資本金	2,337	2,401	2,436
資本剰余金	4,487	4,555	4,584
利益剰余金	-249	-860	-1,369
自己株式	-34	-1,203	-1,182
その他	78	91	117
<b>負債及び純資産合計</b>	<b>7,939</b>	<b>9,931</b>	<b>9,238</b>

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

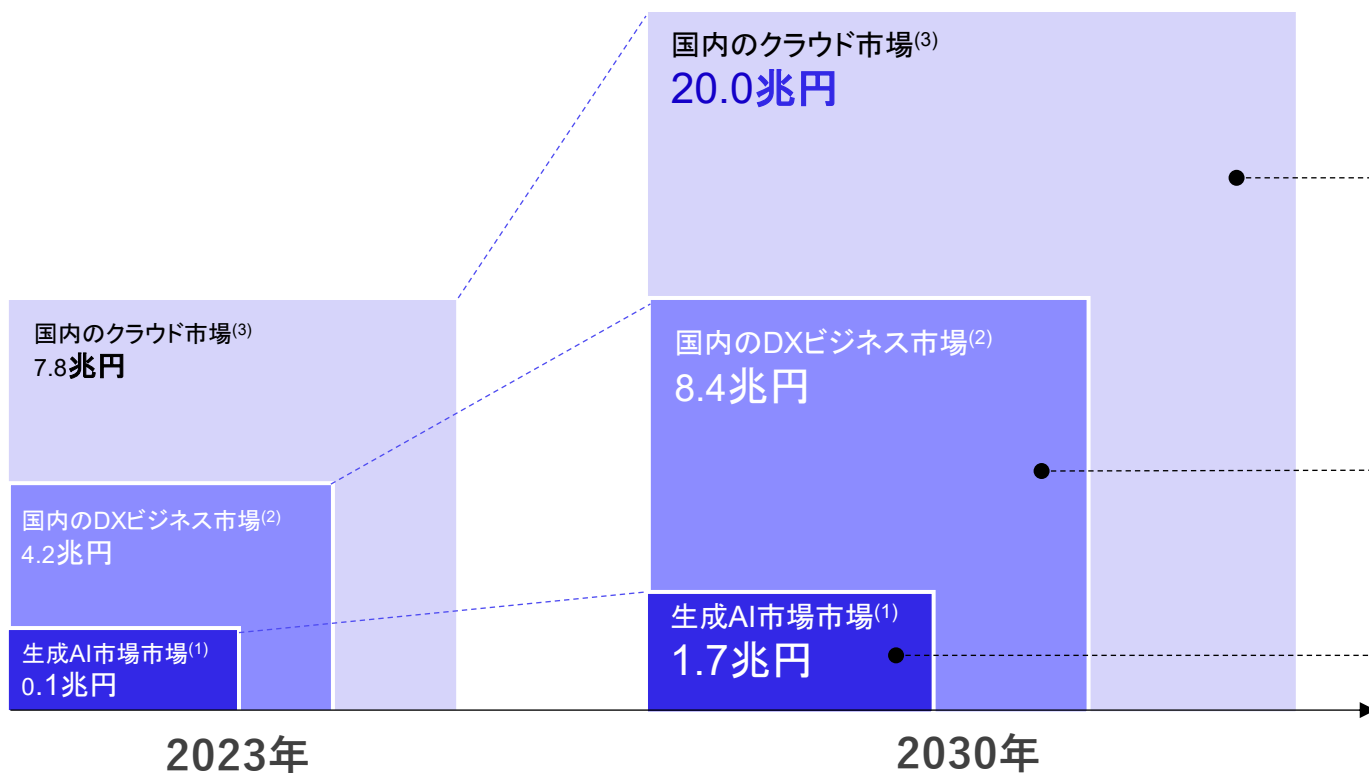
当社は創業来、アルゴリズム・データを蓄積し、汎用的なサービスで社会課題の解決をする“AIぐるぐるモデル”で事業を展開



\*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

## 国内の生成AI市場の拡がりに加え、プライベート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、2023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

## 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方針について

### 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方針

- 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。