

株式会社エクサウィザーズ

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2021年12月

Mission



EXAWIZARDS

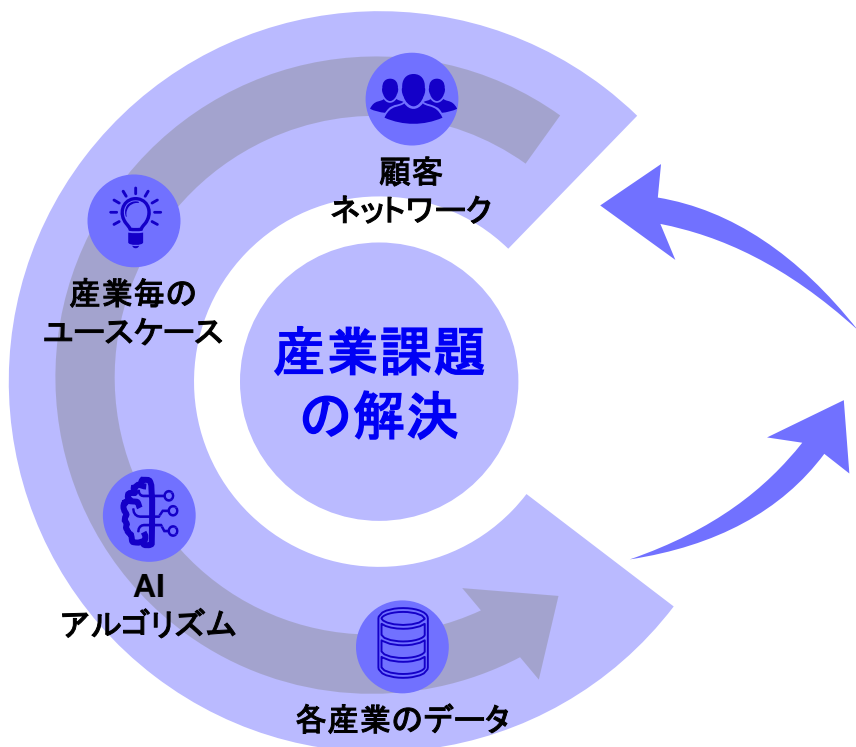
AIで、ひとに力を。よりよい社会を。

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

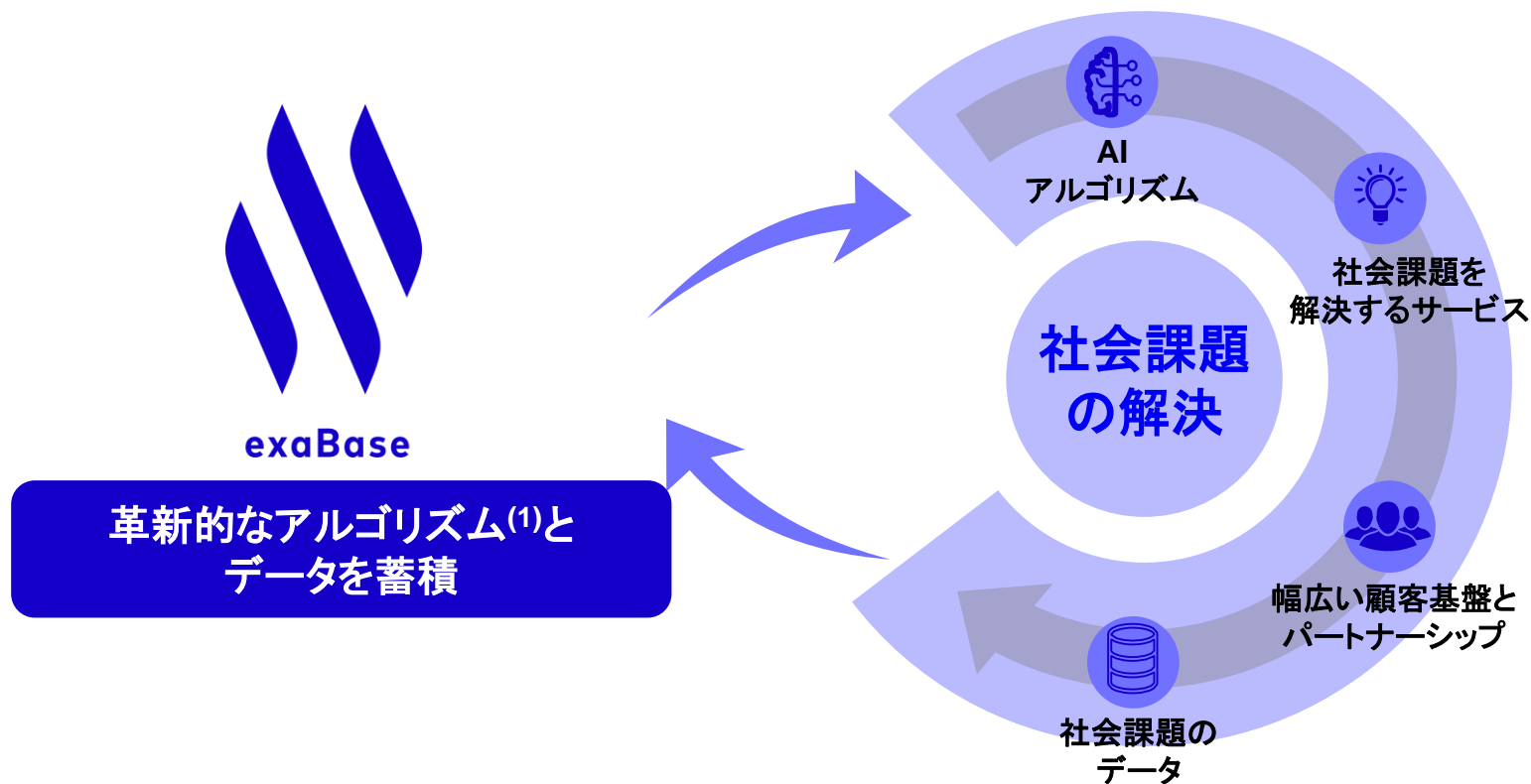
事業の内容

AIプラットフォームによる産業課題の解決、AIプロダクトによる社会課題の解決の両輪を回すことでアルゴリズム・データを蓄積し、加速度的な事業成長をめざす

AIプラットフォーム事業



AIプロダクト事業



exaBase

革新的なアルゴリズム⁽¹⁾とデータを蓄積

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の社会実装の2つのビジネスモデルを展開

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

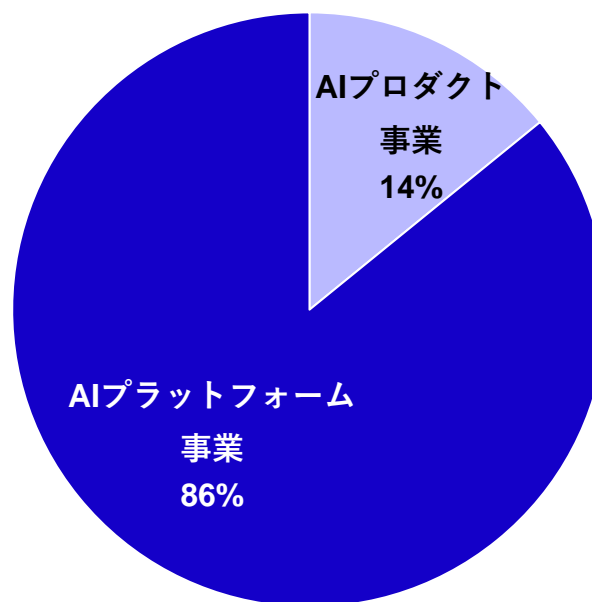
AIプロダクト事業

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

2021年3月期 売上高
2,612百万円



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の概要

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

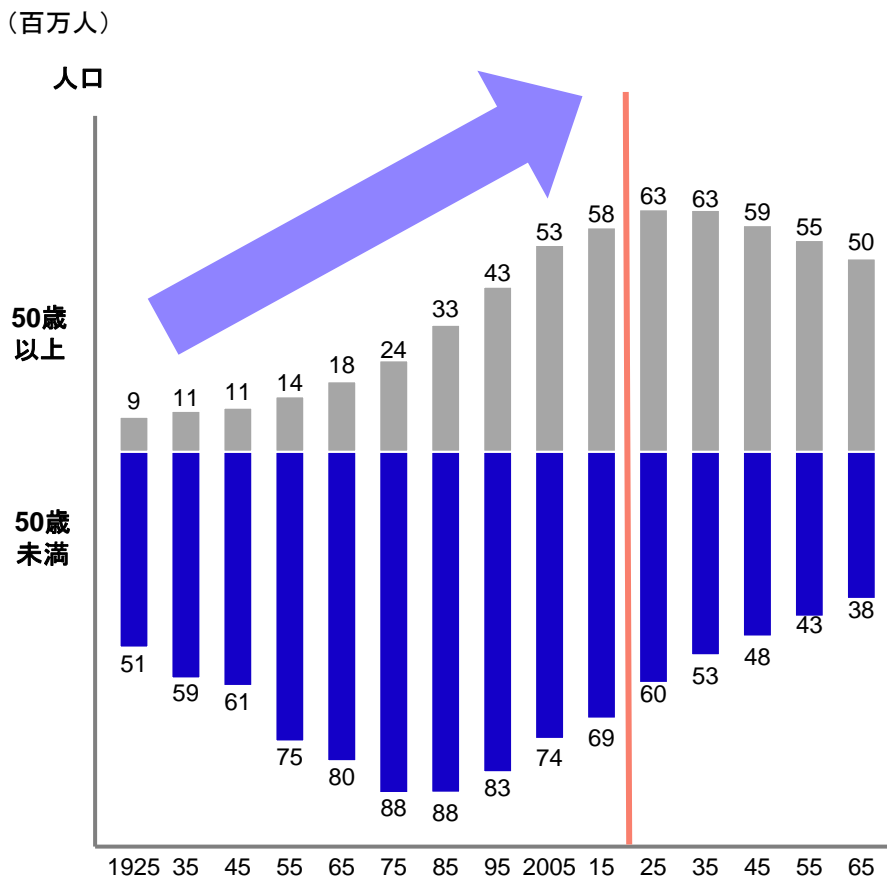


注記: (1) 2021年9月末時点 (2) 2021年3月期の数値 (3) 2021年4月時点 (4) 2021年6月時点 (5) 2021年9月末時点 (6) MLOps: Machine Learning Operations (機械学習オペレーション)の略。顧客の動作環境下にある機械学習モデルの継続運用を標準化・効率化することを目的とした、モデルの開発・実装から運用までのサイクル

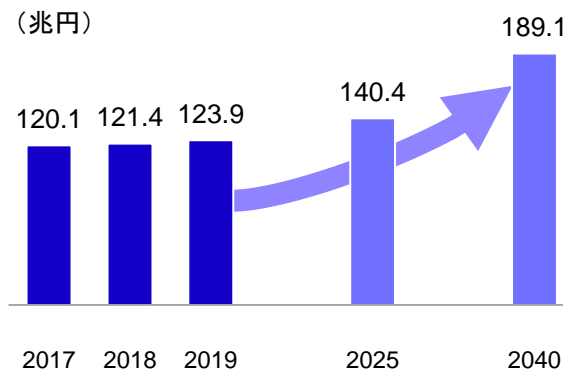


超高齢化に伴い深刻化する日本の社会課題に対し、AIプロダクトを提供し解決を図る

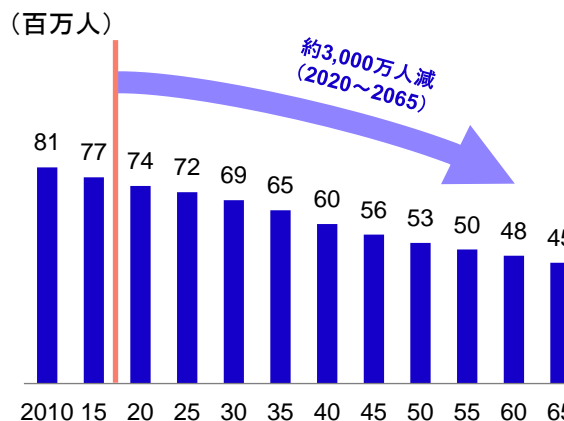
超高齢化社会の進展*



社会保障費の増大**



労働人口の減少***



多数の社会課題を誘発

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



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
分析・予測



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



エクサウィザーズ

112%

売上高年平均成長率
(2018年3月期/～
2021年3月期)⁽¹⁾

AIプラットフォーム事業

90社

2021年3月期
顧客数⁽²⁾

75%

2021年3月期
売上総利益率

AIプロダクト事業

約300社

exaBase アセスメント
&ラーニング
導入企業数
(2021年9月末時点)

1.16億円

2021年3月期
売上高上位10顧客の
平均年間売上高

50%

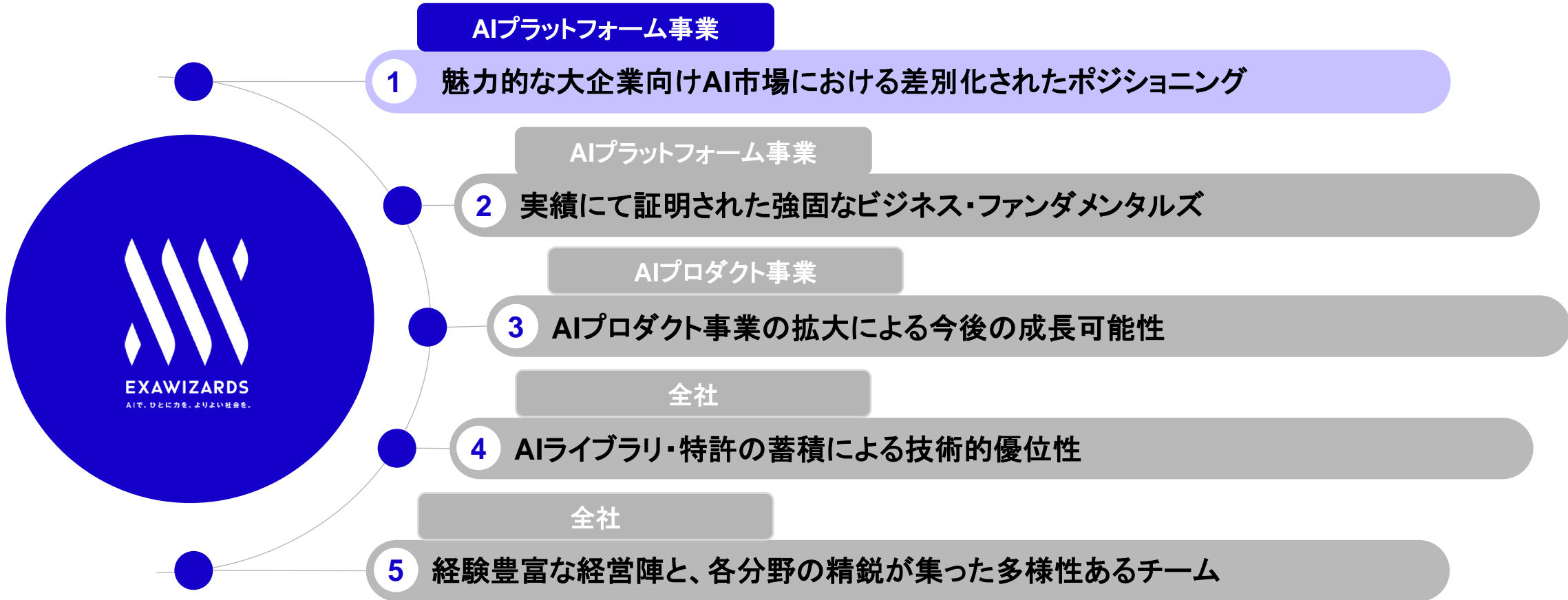
2021年3月期
長期継続顧客
売上比率⁽³⁾

87%

2021年3月期
下半期の
DXプロダクト⁽⁴⁾
売上高成長率

注記: (1) 単体数値。連結財務諸表はFY2021/3より作成、(2) FY2021/3に売上を計上した顧客数 (3) 4四半期以上連続で契約している顧客の売上高の割合、(4) DXプロダクトにはexaBase アセスメント&ラーニング(旧HR君DIA)、exaBase 予測・分析(旧HR君アナリティクス)、旧HR君haichi、exaBase 1on1(旧HR君1 on 1)、exaBase FAQ(旧Qontextual)、exaBase 企業検索(旧AnyInc)を含む

会社ハイライト



1 魅力的な大企業向けAI市場における差別化されたポジショニング

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

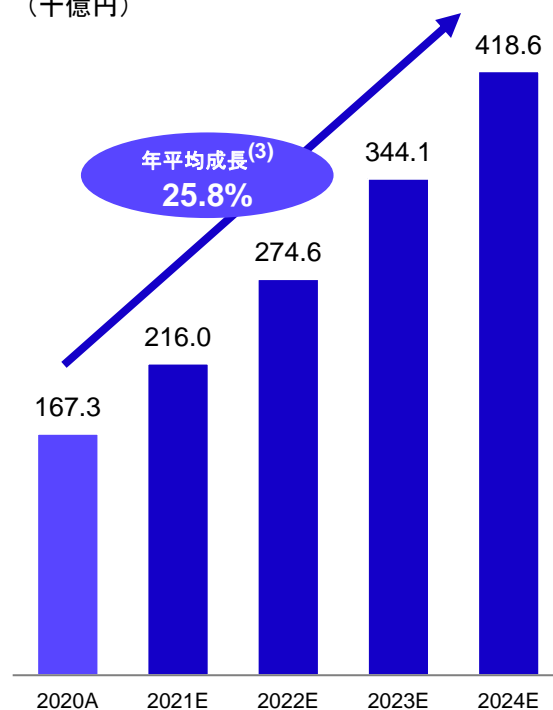
企業における低い生産性

新型コロナウイルス
の長期化

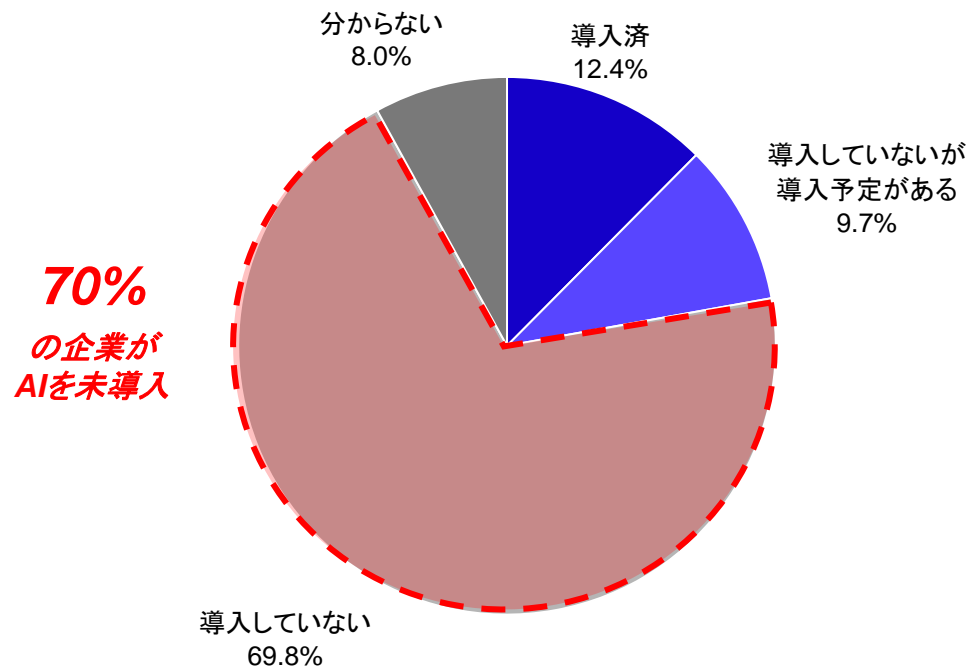
⋮

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70%がAIを実装できていない⁽⁴⁾

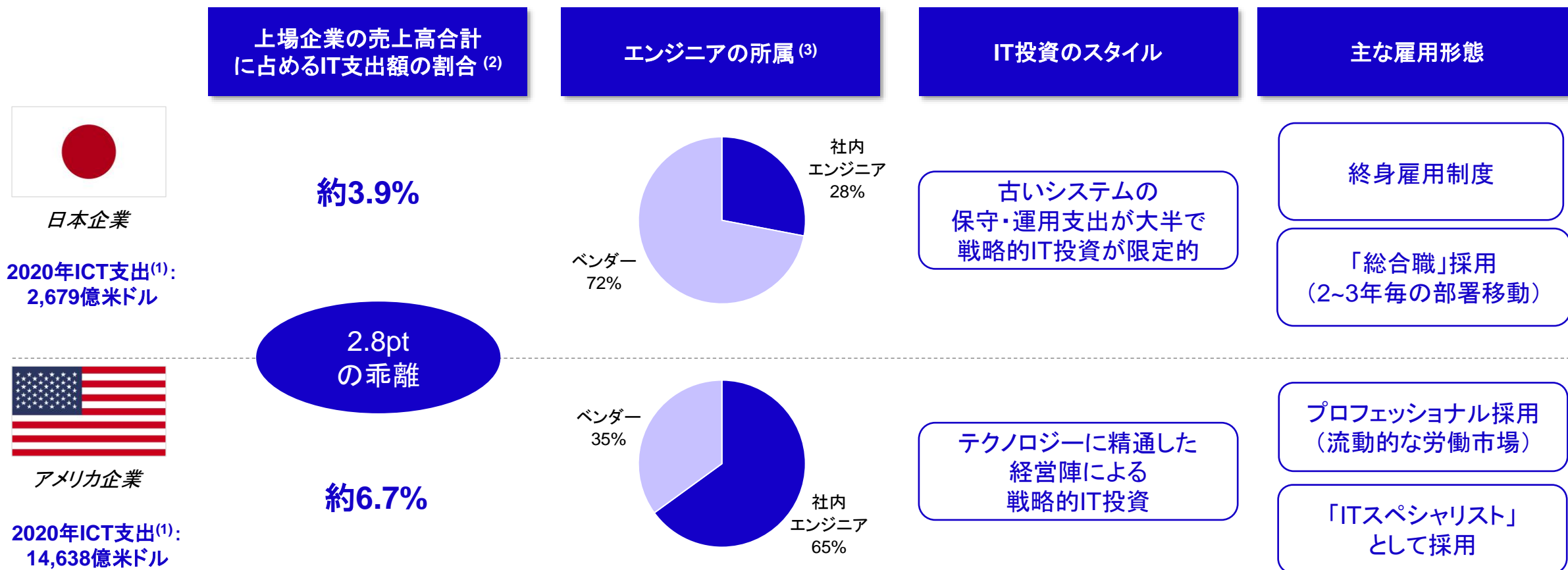


注記: (1) IDCが“Worldwide Artificial Intelligence Spending Guide”で定めるSoftware及びServices分野に係るAI支出を当社にて合算したものを「AI関連」として表記* (2) 1米ドル=109円にて換算 (3) 2020~2024の年平均成長率 (4) 2020年9月時点。総務省が“令和2年通信利用動向調査報告書(企業編)”に記載しているIoTやAIなどのシステムやサービスの導入状況を「AIの実装状況」として表記**
出所: * IDC “Worldwide Artificial Intelligence Spending Guide”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



① 魅力的な大企業向けAI市場における差別化されたポジショニング

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***

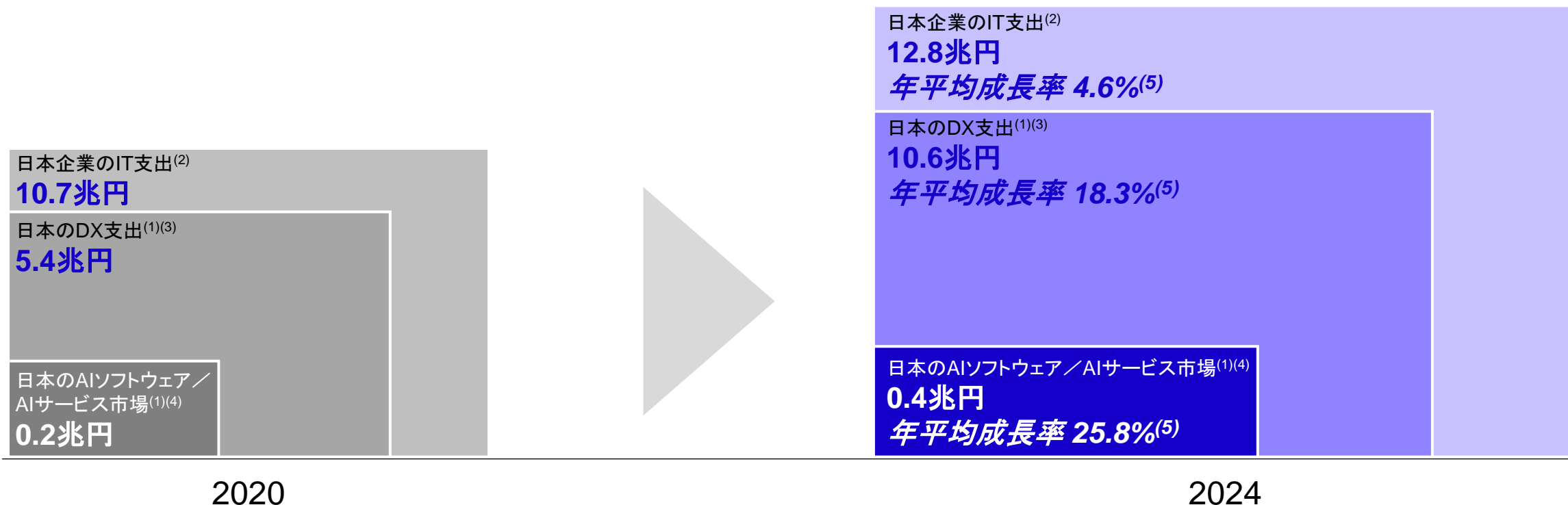
出所:* IDC “Worldwide ICT Spending Guide: Industry and Company Size” (2021年6月V2) ** 開示資料 *** 総務省“情報通信白書平成30年版” (2018年7月)



① 魅力的な大企業向けAI市場における差別化されたポジショニング

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)

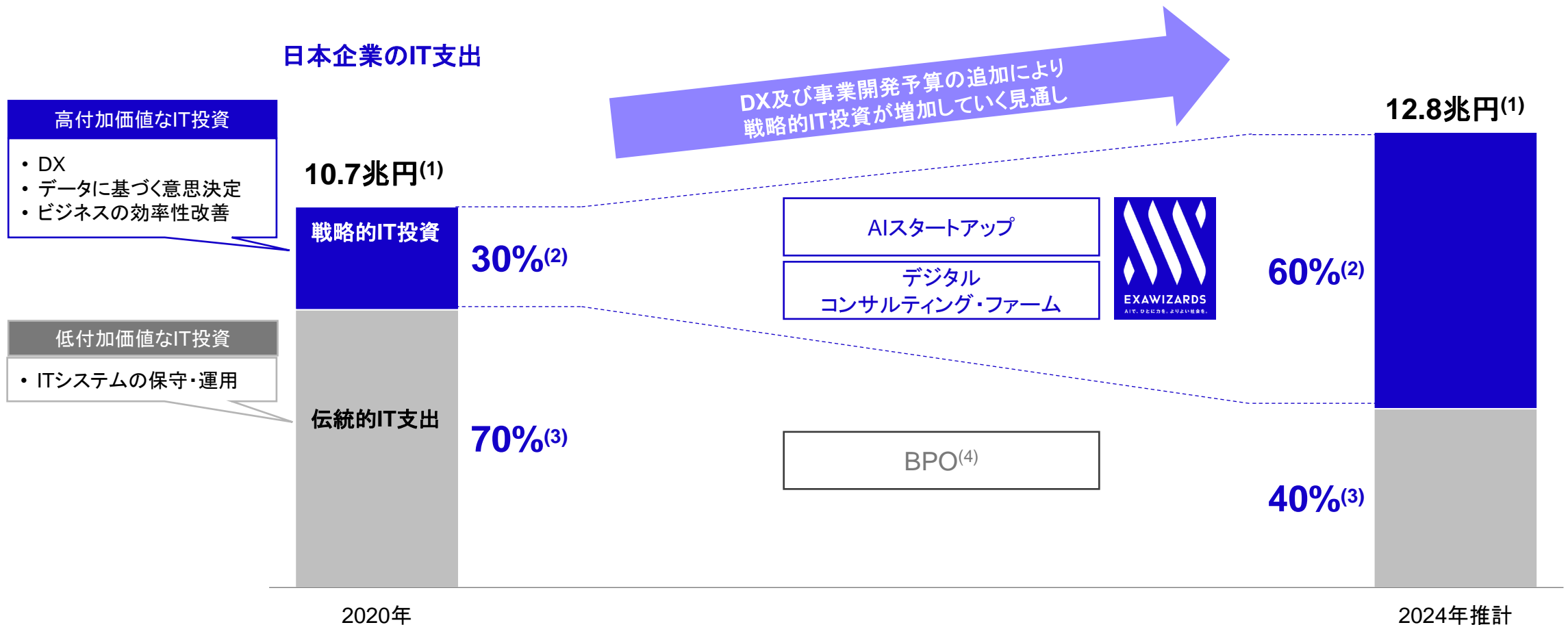


注記: (1) 1米ドル=109円にて換算 (2) IDC Japanが「国内クラウド市場予測、2021年～2025年」で定めるクラウド及び従来型IT分野の支出規模を当社にて合算したものを「IT支出」として表記* (3) IDCが「Worldwide Digital Transformation Spending Guide」で定めるSoftware及びServices分野のDX関連支出を当社にて合算したものを「DX支出」として表記** (4) IDCが「Worldwide Artificial Intelligence Spending Guide」で定めるSoftware及びServices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)

1 魅力的な大企業向けAI市場における差別化されたポジショニング

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



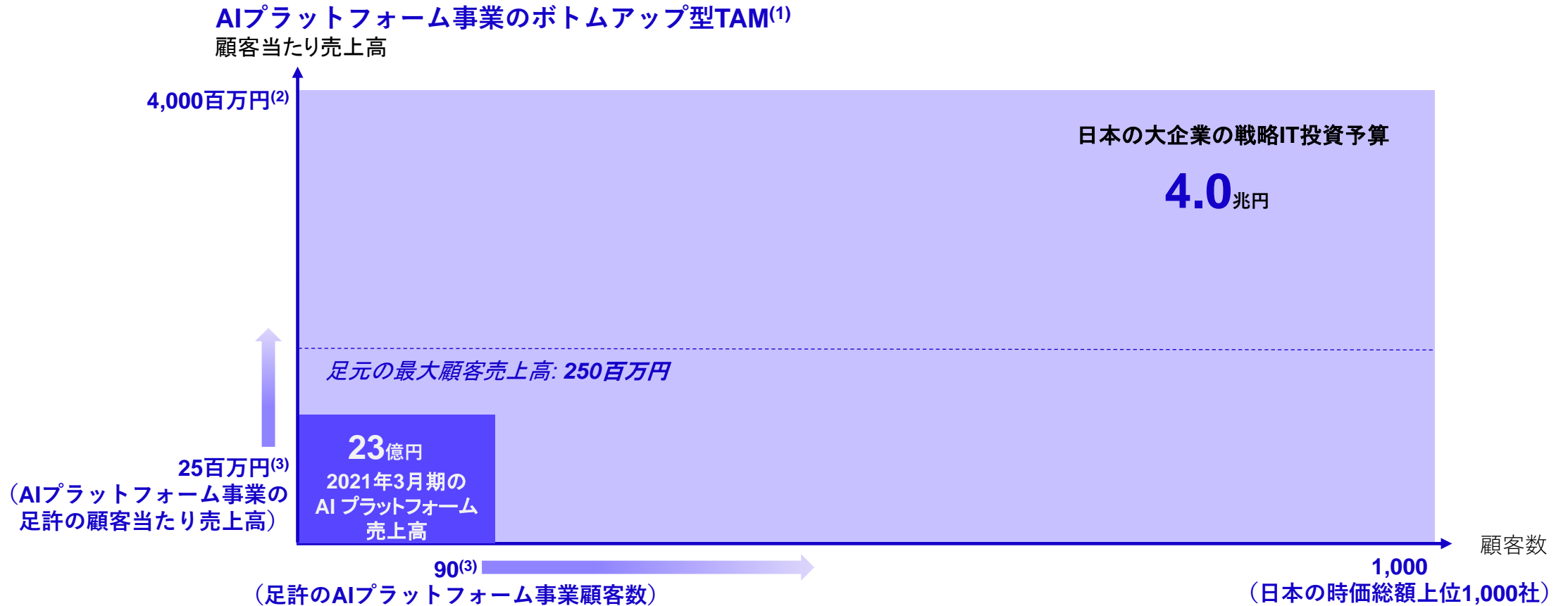
注記: (1) IDC Japanが「国内クラウド市場予測、2021年～2025年」で定めるクラウド及び従来型IT分野の支出規模を当社にて合算したものを「IT支出」として表記 (2) IDC Japanの「国内クラウド市場予測、2021年～2025年」記載のクラウド分野の合計支出を「戦略的IT投資」と当社にて定義* (3) IDC Japanの「国内クラウド市場予測、2021年～2025年」記載の従来型ITの支出を「伝統的IT支出」と当社にて定義* (4) BPO: Business Process Outsourcingの略。顧客企業の業務プロセスを委託するサービス

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



1 魅力的な大企業向けAI市場における差別化されたポジショニング

ボトムアップ・アプローチでも裏付けられるAIプラットフォーム事業の成長ポテンシャル



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)

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) 2021年3月期の数値

① 魅力的な大企業向けAI市場における差別化されたポジショニング

オールインワン型のプラットフォームにより顧客企業のDX・AI導入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

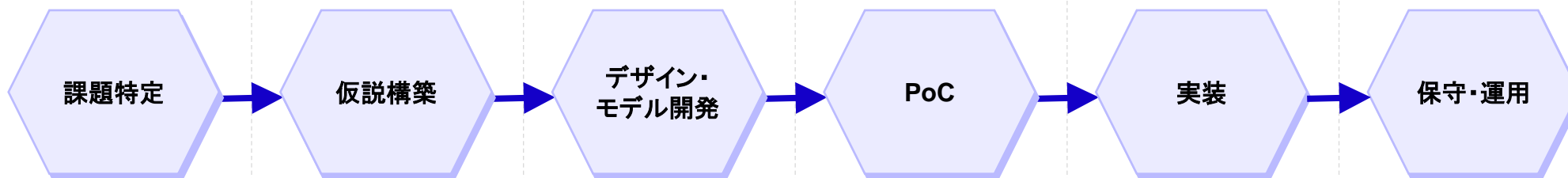


AI Base



Dev & MLOps Base

一気通貫型のAIサービス⁽²⁾



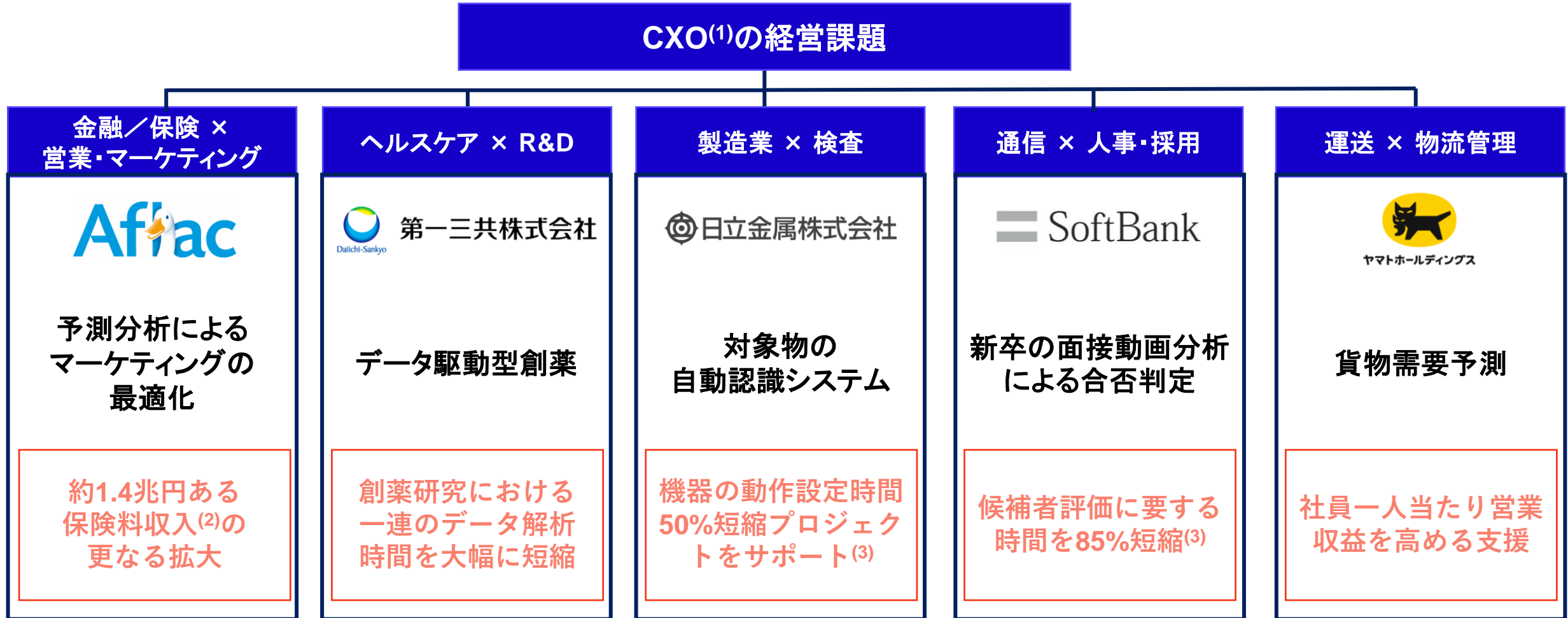
コンサルティング ファーム						ベンダーに外注
デジタルコンサル ティングファーム	顧客にて担当					ベンダーに外注
BPO	顧客にて担当					
AIスタートアップ	顧客にて担当					

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



① 魅力的な大企業向けAI市場における差別化されたポジショニング

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



① 魅力的な大企業向けAI市場における差別化されたポジショニング

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

業界のリーディングプレイヤー

コンサルティング/アルゴリズム開発

運輸企業



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

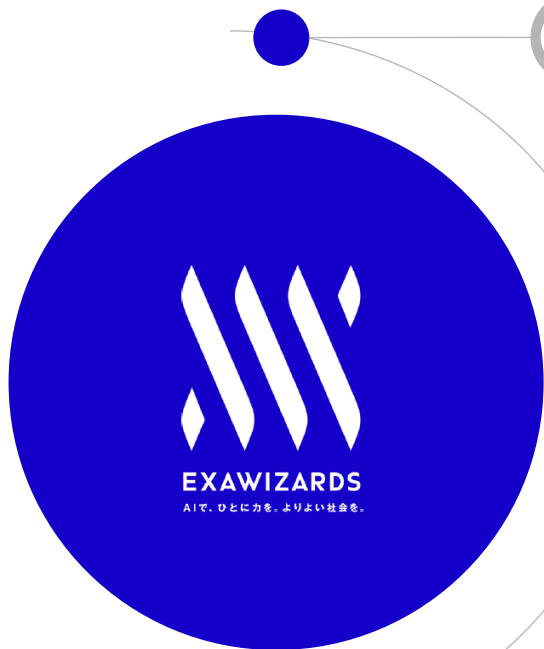
B 物流

C 通運

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

1 魅力的な大企業向けAI市場における差別化されたポジショニング
- AIプラットフォーム事業

2 実績にて証明された強固なビジネス・ファンダメンタルズ
- AIプロダクト事業

3 AIプロダクト事業の拡大による今後の成長可能性
- 全社

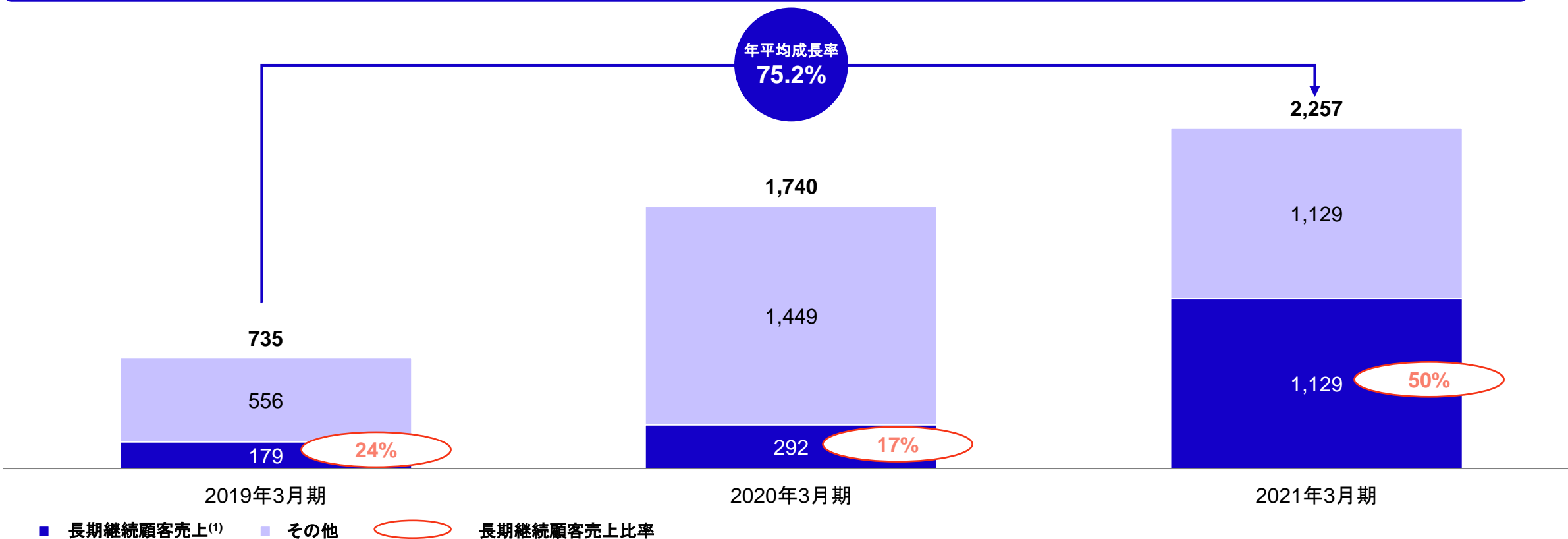
4 AIライブラリ・特許の蓄積による技術的優位性
- 全社

5 経験豊富な経営陣と、各分野の精鋭が集った多様性あるチーム

② 実績にて証明された強固なビジネス・ファンダメンタルズ

新規獲得顧客の長期継続顧客化、並びに大型化を軸に、持続的な売上成長を実現

AIプラットフォーム事業の売上高推移 (百万円)



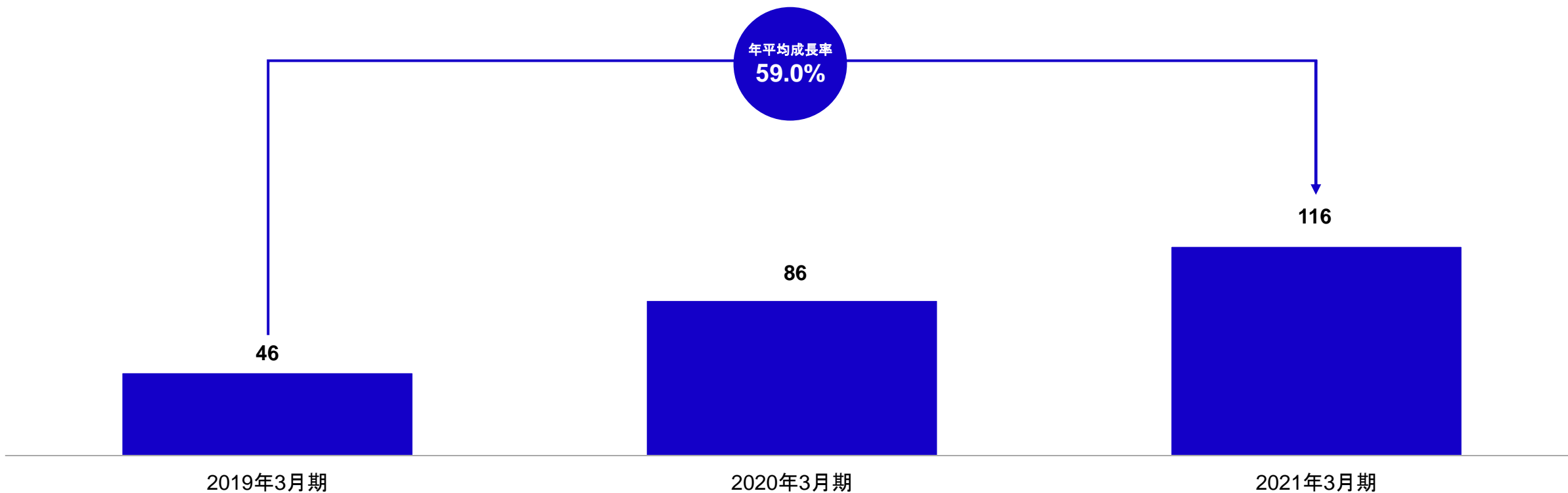
注記:(1) 当社が4四半期以上連続で契約を締結している顧客からの継続的な収益



② 実績にて証明された強固なビジネス・ファンダメンタルズ

特に売上高上位10顧客とは経営の重要課題で協働することで、顧客あたり売上高は大きく成長

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）



2 実績にて証明された強固なビジネス・ファンダメンタルズ

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)

23%	金融／保険	アフラック生命保険	SMBC日興証券	住友生命保険	SOMPO ホールディングス	三菱UFJフィナン シャル・グループ		
22%	ヘルスケア	アステラス製薬	第一三共	ツムラ	理化学研究所			
18%	製造業／産業財	NEC	シチズン時計	豊田通商	デンソー	パナソニック	日立金属	
8%	エネルギー	関西電力	JERA	日揮				
6%	通信／インフラ	NTT	NTTデータ東海	NTT西日本	ソフトバンク			
6%	消費財	アサヒビール	JT	吉野家				
5%	人材	スタジアム	パーソル ホールディングス					
4%	物流	ホンダロジコム	ヤマト ホールディングス					

売上高合計に占める割合

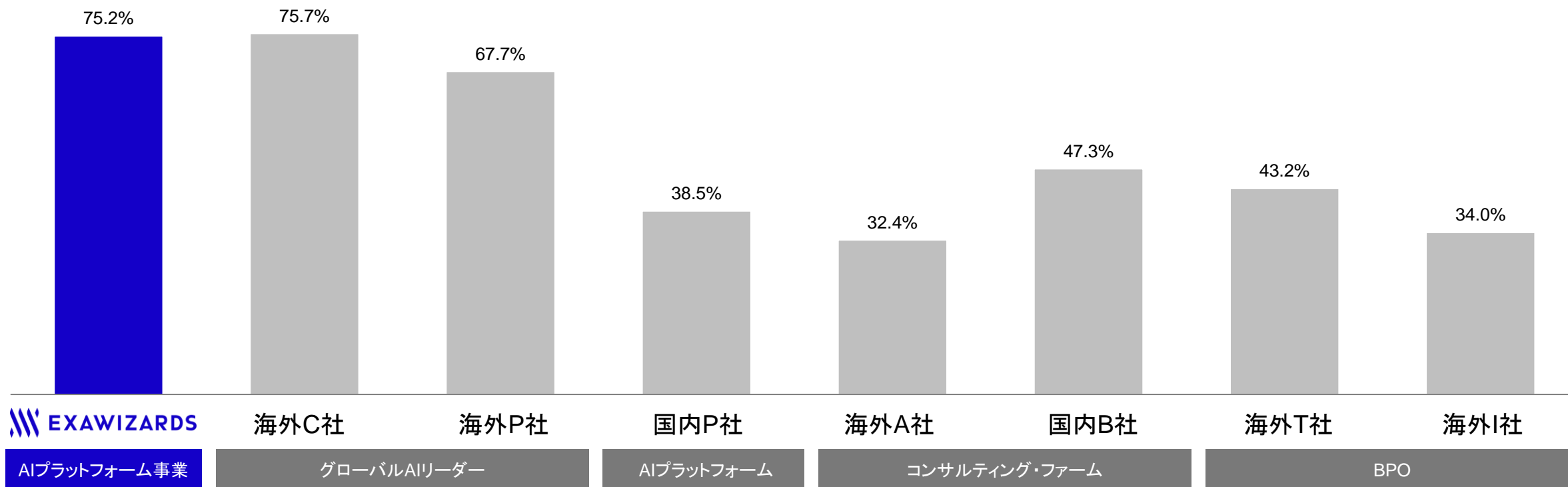
注記: (1) 2021年3月期の顧客別売上高に基づく業界毎の内訳

② 実績にて証明された強固なビジネス・ファンダメンタルズ

高付加価値なソリューションを効率的に提供することで、高い収益性を実現

競合他社との売上総利益率比較

直近年度の売上総利益率⁽¹⁾



出所: 会社開示資料

注記: (1) 海外C社は2021年4月期、海外P社は2020年12月期、国内P社は2020年9月期、海外A社は2021年8月期、国内B社は2021年2月期、その他は2021年3月期の数値





- AIプラットフォーム事業

1 魅力的な大企業向けAI市場における差別化されたポジショニング
- AIプラットフォーム事業

2 実績にて証明された強固なビジネス・ファンダメンタルズ
- AIプロダクト事業

3 AIプロダクト事業の拡大による今後の成長可能性
- 全社

4 AIライブラリ・特許の蓄積による技術的優位性
- 全社

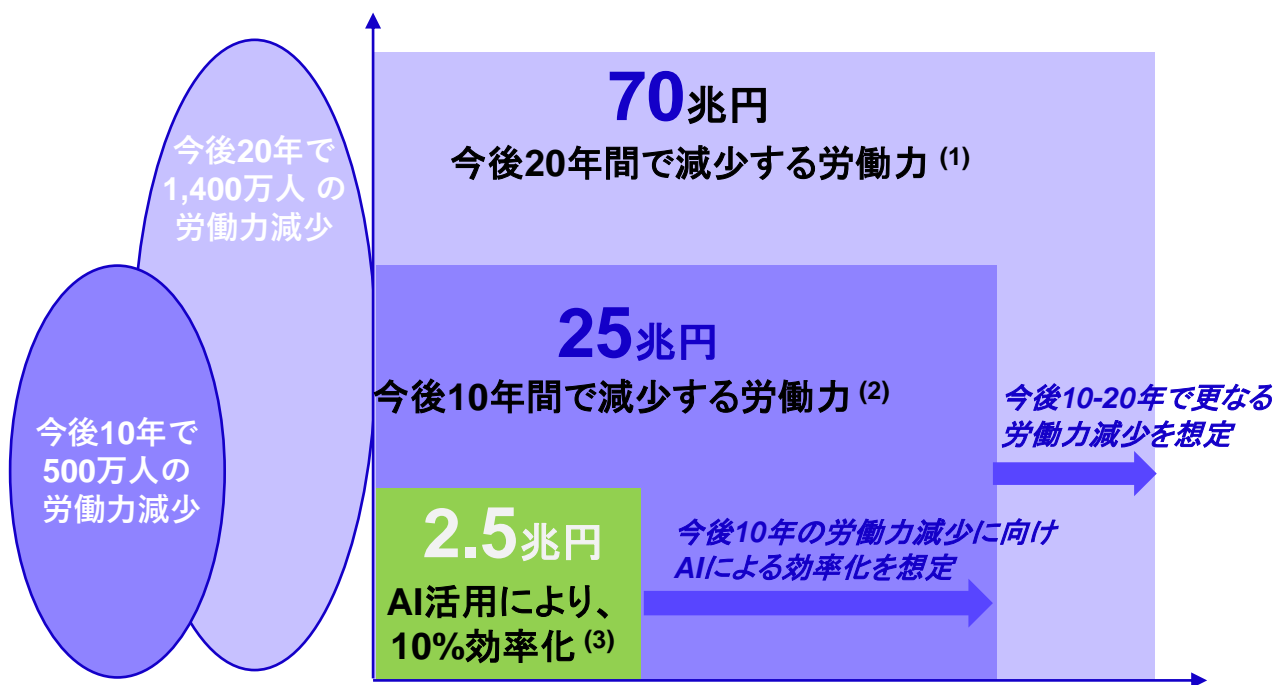
5 経験豊富な経営陣と、各分野の精鋭が集った多様性あるチーム



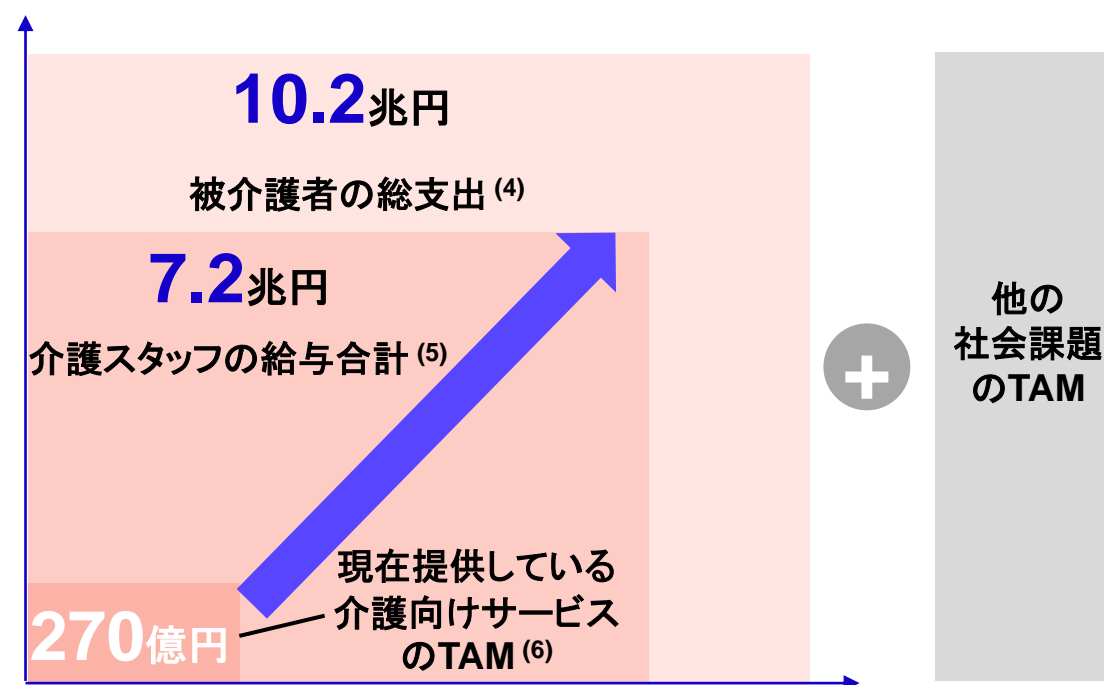
③ AIプロダクト事業の拡大による今後の成長可能性

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



③ AIプロダクト事業の拡大による今後の成長可能性

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



ソーシャル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、
2年で約350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人材の不足*

430,000人

2025年以降に予想される経済的損失*

年間12兆円



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
- 一日当たり平均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



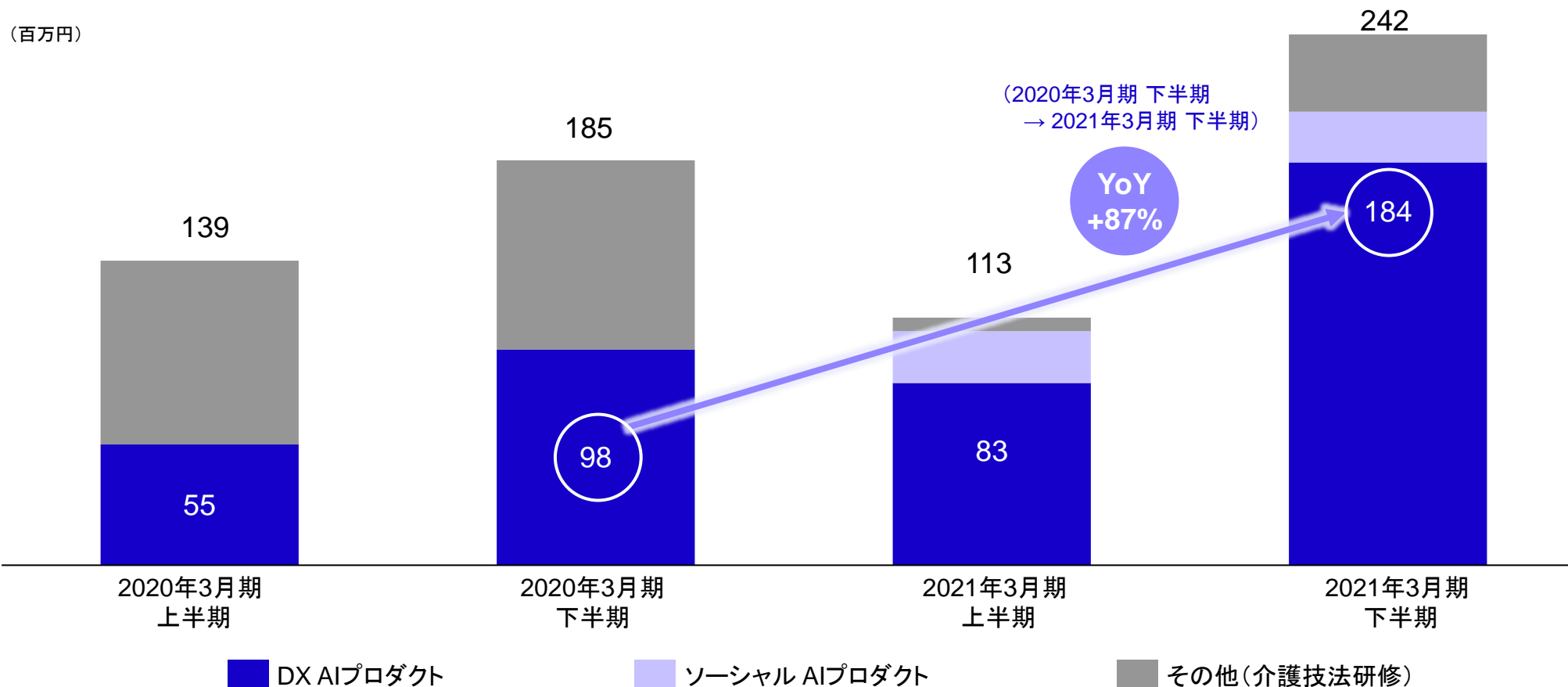
注記:(1)当社実施のユーザー調査における利用者評価より推定 (2) 2021年3月時点。提携先のケアコネクティブの有する施設数 (3) 介護施設当たりの想定入居者数に基づく当社推計 (4) 厚生労働省の「介護サービス施設・事業所調査」における2019年時点の介護関連施設数に基づく当社推計**

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)

③ AIプロダクト事業の拡大による今後の成長可能性

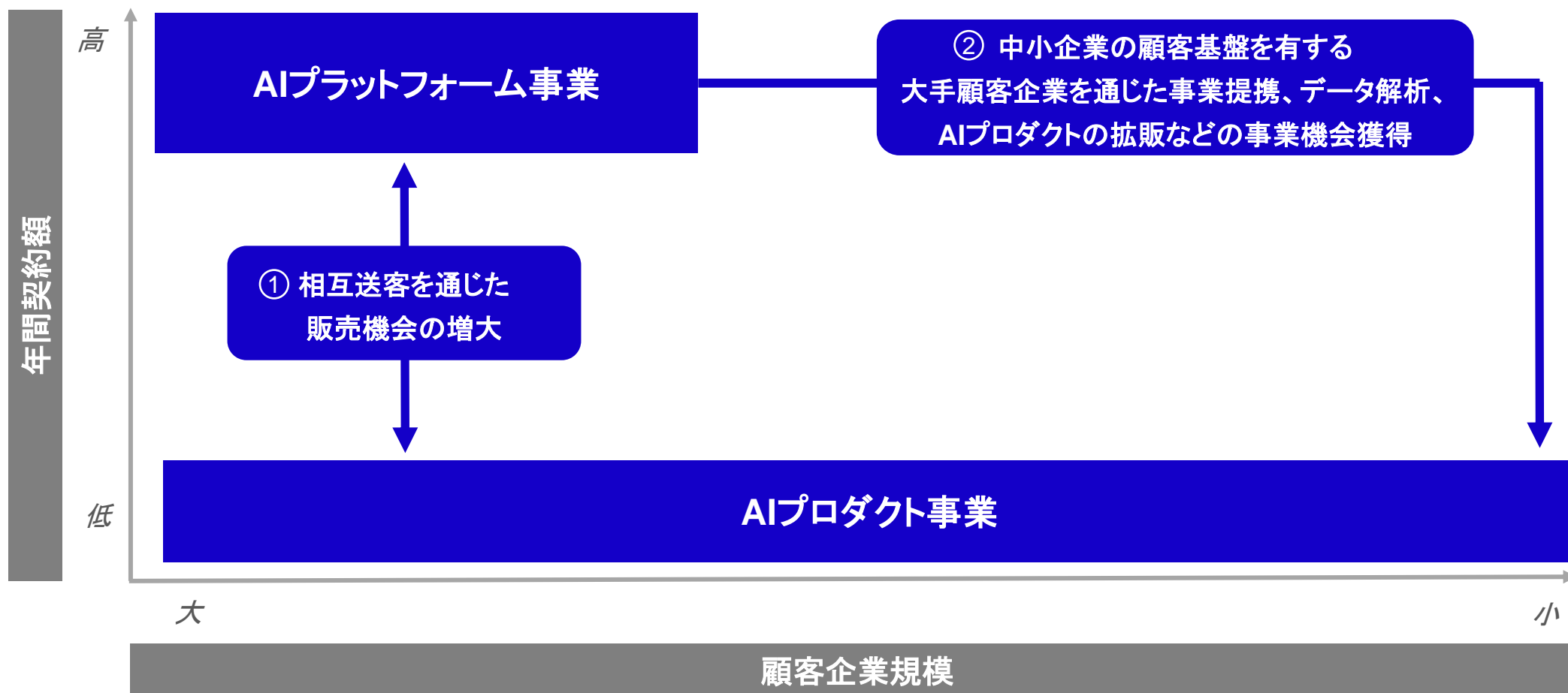
DX AIプロダクトを中心に、AIプロダクト事業の売上は大きく増加

AIプロダクト事業の売上高推移



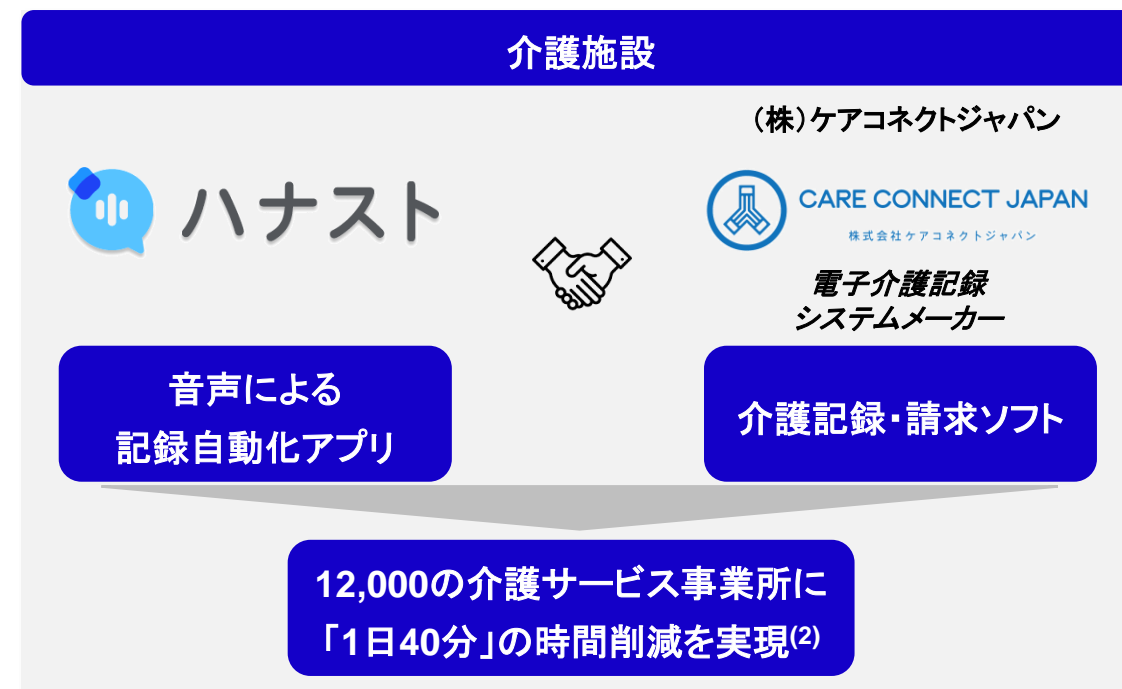
③ AIプロダクト事業の拡大による今後の成長可能性

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



③ AIプロダクト事業の拡大による今後の成長可能性 - 成長戦略

介護業界のリーダーとのパートナーシップを通じた拡販を行い、データを蓄積



介護サービスの提供を通じてデータを蓄積







データを活用した新規ビジネスによる介護品質向上・社会保障費の最適化

注記:(1)株式会社ヤマシタの2017年における調査によると、ケアマネジャーの使用率No.1 (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



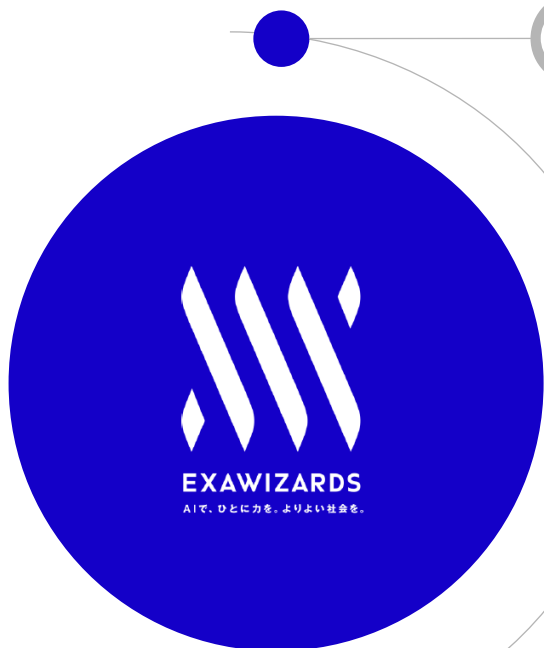
③ AIプロダクト事業の拡大による今後の成長可能性

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

	初期的インパクト	中期的インパクト	ゴール
 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 組織・個人のDXに関する課題を診断 ■ DX人材の教育 	<ul style="list-style-type: none"> ■ データドリブンな意思決定をできる組織へ変革 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 政府、大企業、中小企業含む社会全体の効率化
 	<ul style="list-style-type: none"> ■ AI分析を通じた個別コーチング／コンサルティング 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 離職・休職の少ないより良い労働環境 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 社会全体の心と身体のウェル・ビーイングを実現
 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 自動記録によりスタッフ当たり一日40分を削減⁽¹⁾ 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 介護スタッフの負担軽減、離職率低減 ■ 介護者のQoLを向上 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 介護者及び家族の満足度を向上

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





AIプラットフォーム事業

1 魅力的な大企業向けAI市場における差別化されたポジショニング

AIプラットフォーム事業

2 実績にて証明された強固なビジネス・ファンダメンタルズ

AIプロダクト事業

3 AIプロダクト事業の拡大による今後の成長可能性

全社

4 AIライブラリ・特許の蓄積による技術的優位性

全社

5 経験豊富な経営陣と、各分野の精鋭が集った多様性あるチーム



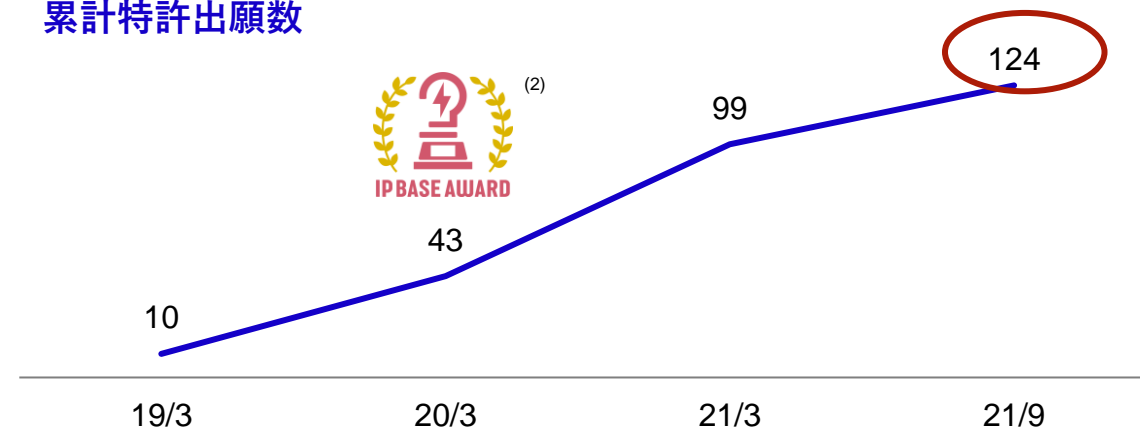
4 AIライブラリ・特許の蓄積による技術的優位性

多数のプロジェクト経験を通じて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

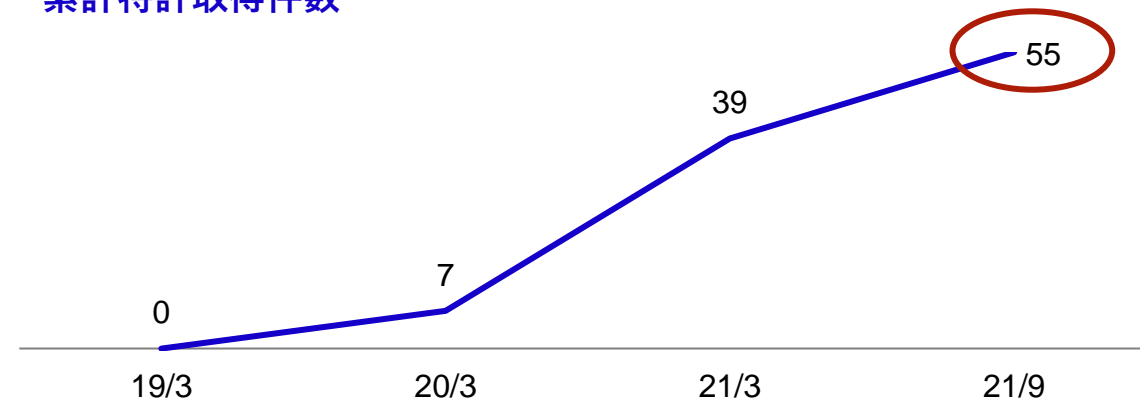
年間250プロジェクト⁽¹⁾

	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	●	●	●	●	●

累計特許出願数



累計特許取得件数



注記:(1) 2021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



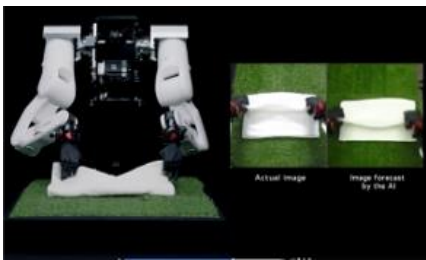
4 AIライブラリ・特許の蓄積による技術的優位性

ロボット、AIカメラ等のハードウェア領域においても先進技術を保有

exaBase Robotics

マルチモーダルAI技術によるコンプライアンス制御⁽¹⁾、フロー生成及び模倣動作学習が可能なロボット自動学習システム

タオルをたたむ



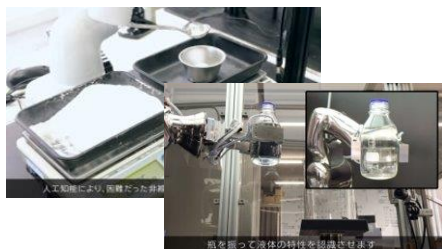
不定形物をつかむ



サラダを盛り付け



粉体・液体の計量



exaBase Edge Camera

NVIDIA Jetsonプラットフォーム搭載による複数アルゴリズムのエッジ処理⁽²⁾が可能な自社開発高性能AIカメラ

アルゴリズムと次世代AIカメラによって
つくられる未来



ミルキューブは、暮らしやビジネスを変える可能性を秘めたエクサウィザーズの新しいサービス。「たくさん (Million)」の未来を「見る」ことができる10cm四方のキューブ型AIカメラです。AIアルゴリズムを組み合わせて実行できるハードウェアとカスタマイズできる高性能カメラで「こんなことができれば便利」を実現します。これは、人とテクノロジーの新しいカタ

注記:(1)複数種類の入力情報を利用するAIによって、物体の柔らかさに応じて能動的にロボットを制御する技術のこと (2)データ処理をユーザーに近い端末等で分散して行うことにより、上位システムの計算負荷や通信遅延を解消する方式



- AIプラットフォーム事業

1 魅力的な大企業向けAI市場における差別化されたポジショニング
- AIプラットフォーム事業

2 実績にて証明された強固なビジネス・ファンダメンタルズ
- AIプロダクト事業

3 AIプロダクト事業の拡大による今後の成長可能性
- 全社

4 AIライブラリ・特許の蓄積による技術的優位性
- 全社

5 経験豊富な経営陣と、各分野の精鋭が集った多様性あるチーム

5 経験豊富な経営陣と、各分野の精鋭が集った多様性あるチーム

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

現

- 東京大学 客員准教授
- 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

現

- アサヒグループホールディングス
- 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
- NTT西日本
- 以上、社外取締役



火浦 俊彦

社外取締役

元

- ペイン・アンド・カンパニー 会長



宗像 直子

社外取締役

元

- 特許庁 長官
- 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

石野 悟史

執行役員

元

- P&G
- マッキンゼー・アンド・カンパニー

前川 智明

執行役員

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

執行役員

元

- 東京電力
- デロイトトーマツコンサルティン

羽間 康至

執行役員

元

- A.T.カーニー

前川 知也

執行役員

元

- ボストンコンサルティンググループ

木村 友彦

執行役員

元

- グーグル
- ミドクラ
- Leomo
- マネーツリー

奥野 浩平

執行役員

元

- デロイトトーマツコンサルティング
- DeNA
- 西友
- メルカリ

5 経験豊富な経営陣と、各分野の精鋭が集った多様性あるチーム

多様な分野における一流のチームメンバーが集結(1)

- アクセンチュア
- A.T.カーニー
- Strategy &
- 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
- 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

- Coincheck
- DMM.com
- BCG Digital Venture
- BeBit
- Pivotal Labs
- ローソン

コンサルタント

AI/機械学習
エキスパート

デザイン・
プロダクト
マネジメント
エキスパート

ドメイン
エキスパート(2)

- IBM
- Indeed
- 京都大学
- Google
- 東京大学
- マイクロソフト
- LINE
- 理化学研究所

- エーザイ
- 厚生労働省
- 国立国際医療研究センター
- 聖路加国際病院
- 武田薬品工業
- 東急イーライフデザイン
- 東京医療センター
- 東京新宿メディカルセンター
- 日本赤十字 武蔵野赤十字病院
- パナソニックエイジフリー
- 文部科学省

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

5 経験豊富な経営陣と、各分野の精鋭が集った多様性あるチーム

AI領域における最先端の知見を有する「ウィザード」⁽¹⁾が集結



Alon Halevy
元Google研究者、
Facebook AI
ディレクターACMフェロー



Michael A. Osborne
オックスフォード
大学教授

京都大学

東京大学

早稲田大学

日本の大学及び地方自治体



サンフランシスコ
オフィス

ハイデラバード
オフィス

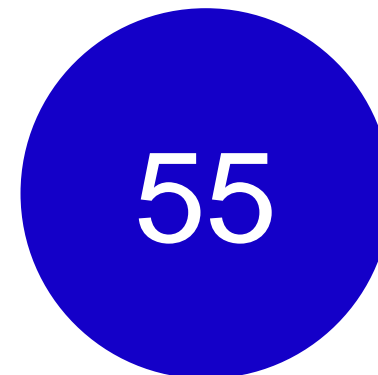
東京本社

世界レベルのAIエンジニアリング能力

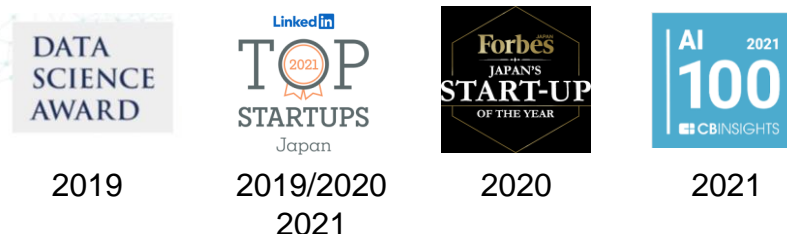
エンジニア数⁽²⁾



特許数⁽²⁾



AIリーダーとしての実績



注記:(1)魔法使いの意味で、コンピュータシステムに関する高い問題解決能力を有する人物を評して、当社ではウィザードと呼称する

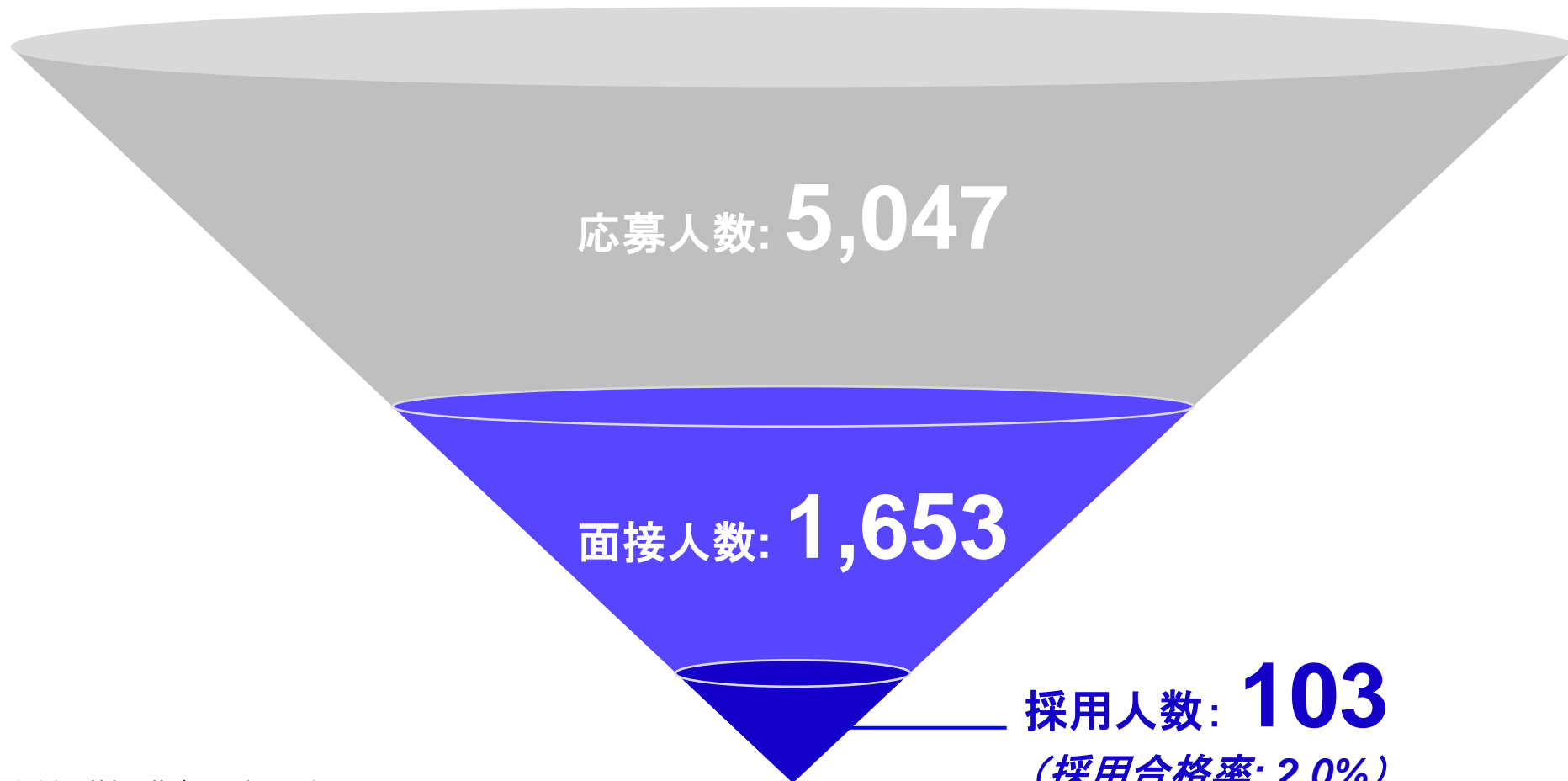
(2) ハイライトされている国は2021年4月末時点での当社のフルタイム従業員であるエンジニア及びデザイナーの国籍を示す。海外子会社及びグループ会社の従業員は除く。エンジニア数は2021年4月末のエクサウィザーズ(東京及びインド)及びエクスウェア株式会社の合計値。特許数は2021年9月末。表彰の出所は、Data Science Award (<https://www.datascientist.or.jp/activity/award/award2019/>)、LinkedIn (<https://lnkd.in/dBJzhNg>)及び <https://bit.ly/3yDdkhX>)、Forbes (<https://forbesjapan.com/feature/startup/>)、CB Insights (<https://www.cbinsights.com/research/report/artificial-intelligence-top-startups/>)に基づく



5 経験豊富な経営陣と、各分野の精鋭が集った多様性あるチーム

優れた採用競争力により、グローバルで優秀なエンジニアを獲得

LinkedInのランキングで
3年連続上位選出



注記: 採用管理システムに2019年6月から2021年5月に記録された情報に基づくエンジニアの採用ファネル



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

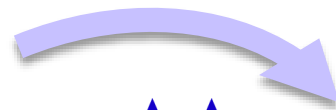
顧客企業の経営課題の解決

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

自社及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

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



継続的な売上成長を最重視しつつ、規律を維持しながら必要領域への投資を行う

AIプラットフォーム事業

AIプロダクト

主要KPI

- 売上高成長率
 - 顧客・産業へのビジネスインパクト：
「顧客あたり売上高」
 - 事業の継続性：長期継続顧客売上比率
- 提供サービスの付加価値：売上高総利益率

- 売上高成長率
(一定規模となったプロダクトについて、
将来的に詳細KPIの開示を予定)

投資領域
販売費

- **exaBase コミュニティ・JEDIN等のネットワークによる新規顧客獲得** ※効率的な顧客獲得を維持

- 各分野において有力な顧客基盤を有する企業との提携、代理店契約
- (一部領域)マーケティングによる顧客獲得

投資領域
研究開発費
・開発投資

- **exaBase プラットフォームへの新規アルゴリズム追加、新機能追加**

- 既存プロダクトの精度向上・新機能追加
- 新規プロダクト開発

投資領域
出資・M&A

- **exaBase プラットフォームの強化に資する周辺機能・人材の獲得等**

- 各分野において有力な顧客基盤を有する企業との強固なパートナーシップ



リスク情報

事業計画遂行上の重要なリスクと対応方針(1/2)

以下には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券報告書(1の部)「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書(1の部)「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

項目	主要なリスク	リスク対応策
技術革新	<ul style="list-style-type: none"> ■ 技術革新のスピードやこれに伴う新たなビジネスモデルの出現を含む市場環境の変化に、当社グループが適時適切に対応できないリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ■ グローバル及び国内のアドバイザー等を通じた技術動向のキャッチアップ ■ 技術革新に対応できる人材の確保
競合の動向	<ul style="list-style-type: none"> ■ 競合他社や新規参入事業者の資金力、技術開発力、価格競争力、顧客基盤、営業力、ブランド、知名度などにおいて、当社グループが劣勢に立たされ、期待通りのサービスを提供できない、または顧客を獲得・維持できないリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ■ これまで培ってきたAI技術・ビジネス活用の知見を活かした顧客のニーズに合致したAIサービスの開発を継続
新規事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ システム投資や人件費等、追加的な支出が発生し、利益率が低下するリスクや、新規事業の拡大・成長が予測通りに進まないリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ■ これまで培ってきた新規事業立ち上げの知見を活かした最速かつ効率的な顧客・市場検証の実施 ■ 既存事業の収益性を勘案した投資水準の決定
合併事業、 出資・買収による 事業拡大	<ul style="list-style-type: none"> ■ 意図していたシナジー効果が得られないリスク、予期せぬ偶発債務の発生や未認識債務など事前調査で把握できなかった問題が判明するリスク、買収後の事業展開等が計画通りに進まず、のれんの減損処理を行わざるを得ないリスク、関連するファイナンスにより当社グループの業績・財政状態に影響を及ぼすリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 対象企業の財務、税務、法務及び事業の状況等についての社内外の専門家との詳細な審査によるリスクの検討 ■ 実効性の高い事業計画の立案と、合併・出資・買収後のシナジーを創出するためのガバナンス体制の整備



事業計画遂行上の重要なリスクと対応方針(2/2)

以下には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券報告書(1の部)「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書(1の部)「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

項目	主要なリスク	リスク対応策
無形固定資産(ソフトウェア)の減損リスク	<ul style="list-style-type: none"> 市場や競合状況の急激な変化などにより、今後ソフトウェアの利用が見込めなくなった場合や、収益性の低下により投資額の回収が見込めなくなった場合には、除却あるいは減損の対象となるリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客・市場検証の進捗をふまえた、段階的な投資の意思決定
人材の採用及び育成	<ul style="list-style-type: none"> 事業規模の拡大に応じた外部からの優秀な人材の採用や、当社グループ内における人材育成が計画通りに進まず、必要な人材を確保できないリスク 	<ul style="list-style-type: none"> これまで他社に依存せず自社で培ってきた多様かつ優秀な人材の採用するための知見の活用、更なる磨き上げ 入社後の研修やOJTによる人材育成
情報管理	<ul style="list-style-type: none"> 人的ミスや自己、災害、悪意をもった第三者による不正アクセス、その他予期せぬ要因により情報漏洩が発生し、多額の費用負担を負う可能性や、顧客の信用を失うことにより取引関係が悪化し、当社の事業及び業績に影響を与えるリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ISMSを取得、情報管理に関する諸規定の整備を定めており、当該方針に従って情報資産を適切に管理、保護
資金使途	<ul style="list-style-type: none"> 急激に変化する事業環境により柔軟に対応するため、現時点における計画以外の使途にも充当される可能性や、計画に沿って資金を使用した場合でも想定通りの投資効果を上げられないリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 市場や自社の状況をふまえ、重要かつ投資対効果が最も大きい領域に投資

※ 上記の「主要なリスク」は、顕在化の可能性は低～中確度、また顕在化する時期は中長期と推定しています。いずれも現段階において危急のリスクではなく、掲載した対応策により日常的にリスク管理しています

財務諸表

財務諸表

損益計算書

(単位:千円)

	2020年3月期	2021年3月期
売上高	2,063,876	2,612,944
成長率(%)	109.5%	26.6%
AIプラットフォーム事業	1,740,089	2,257,499
AIプロダクト事業	323,787	355,444
売上原価	738,319	951,343
売上総利益	1,325,557	1,661,600
売上総利益率(%)	64.2%	63.6%
販売費及び一般管理費	1,793,402	2,169,940
営業利益	(467,844)	(508,339)
営業利益率(%)	(22.7%)	(19.5%)
AIプラットフォーム事業	(129,316)	566,773
セグメント営業利益率(%)	(7.4%)	25.1%
AIプロダクト事業	(338,528)	(1,075,113)
セグメント営業利益率(%)	(104.6%)	(302.5%)
税引前当期純利益	(422,900)	(589,122)
法人税等合計	46,744	3,566
当期純利益	(469,644)	(592,688)
当期純利益率(%)	(22.8%)	(22.7%)

貸借対照表

(単位:千円)

	2020年3月期	2021年3月期
流動資産合計	2,030,858	3,081,804
現金及び現金同等物	1,552,252	2,337,698
固定資産合計	452,165	604,376
資産合計	2,483,023	3,686,180
流動負債合計	449,482	998,681
短期借入金	0	500,000
1年内返済予定の長期借入金	0	15,000
固定負債合計	47,852	304,204
長期借入金	15,000	300,000
負債合計	497,334	1,302,886
純資産合計	1,985,688	2,383,294
負債純資産合計	2,483,023	3,686,180

キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

	2020年3月期	2021年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	(340,729)	(528,129)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(293,751)	(572,566)
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,579,484	1,800,260
現金及び現金同等物の増減額	945,004	698,076
現金及び現金同等物の期首残高	607,249	1,552,252
現金及び現金同等物の期末残高	1,552,252	2,337,698

注記: 2021年3月期より連結財務諸表を作成しており、それ以前については単体財務諸表に基づく



參考資料

時期	沿革
2016年2月	東京都文京区において株式会社エクサインテリジェンスを設立
2017年8月	人工知能モデルのプラットフォーム「exaBase」を提供開始
2017年10月	デジタルセンセーション株式会社を経営統合、同時に商号を株式会社エクサウィザーズに変更
2017年11月	人工知能を活用した人事サポートAIプロダクト「HR君」(現 exaBase 予測・分析)を提供開始
2018年3月	超高齢社会における社会的課題の解決に向けて共同で取り組むことを目的に、SOMPOホールディングス株式会社と資本業務提携
2019年4月	企業のAI利活用リーダーへ情報・交流の場を提供する法人向け会員サービス「exaCommunity」(現 exaBase コミュニティ)を提供開始
2019年7月	人事・人材領域における研究やサービス開発に共同で取り組むことを目的に、パーソルホールディングス株式会社と資本業務提携
2019年9月	介護現場などに向けた動画コミュニケーションアプリ「ケアコチ」(現 CareWiz 撮って記録)を提供開始
2019年12月	プログラミング不要でロボットに動作を学習させるマルチモーダルAI「COREVERY」(現 exaBase ロボティクス)を提供開始
2020年1月	AIの研究開発拠点として、インド ハイデラバードにEXAWIZARDS INDIA LLPを設立
2020年1月	AIが質問の文脈に合わせて回答するFAQエンジン「Qontextual」(現 exaBase FAQ)を提供開始
2020年8月	高性能2眼レンズ搭載のエッジAIカメラ「ミルキューブ」(現 exaBase エッジカメラ)を提供開始
2021年3月	米国カリフォルニア州にEXAWIZARDS LLCを設立
2021年3月	保険事業及び全社DXの推進、新規事業開発を目的として、アフラック生命保険株式会社と業務提携、またアフラック・インコーポレーテッドがその傘下のファンドを通じて当社に出資
2021年4月	介護記録AIアプリ「CareWiz 話すと記録」をリリース
2021年4月	企業経営幹部のためのDX推進ネットワーク「JEDIN」設立
2021年4月	AIプラットフォーム事業の強化を目的として、エクスウェア株式会社(現・連結子会社)の株式を取得し、子会社化
2021年5月	本社を東京都港区東新橋に移転
2021年5月	「とりんく」の事業拡大に向け東京都港区東新橋に株式会社VisionWiz(現・連結子会社)を設立
2021年5月	「CareWiz 撮って記録」の事業拡大に向け、福祉用具レンタル・販売の株式会社ヤマシタと合併により東京都港区東新橋(現在地)に株式会社エクサホームケア(現・連結子会社)を設立
2021年8月	Well-being Tech領域での新事業・新サービスの創出に取り組むことを目的として、住友生命保険相互会社と業務提携、また同社のCVCファンドが当社株式を取得



経営陣

取締役



石山 洸
代表取締役社長

2006年4月 (株)リクルート入社
2014年4月 (株)リクルートホールディングスR&D本部
メディアテクノロジーラボ 室長
2015年4月 同社R&D本部 Recruit Institute of Technology
推進室 室長
2017年3月 デジタルセンセーション(株)取締役
2017年10月 当社 代表取締役(現任)
2018年4月 国立大学法人東京大学未来ビジョン研究センター
客員准教授(現任)



坂根 裕
取締役

2002年1月 国立大学法人静岡大学情報学部 助手
2004年10月 デジタルセンセーション株式会社代表取締役
2017年10月 当社 取締役(現任)



春田 真
取締役会長

1992年4月 (株)住友銀行(現(株)三井住友銀行)入社
2000年2月 (株)ディー・エヌ・エー入社
2011年6月 同社 取締役会長兼執行役員
2015年4月 (株)ベータカタリスト 代表取締役CEO(現任)
2016年2月 当社(旧商号:(株)エクサインテリジェンス)
代表取締役
2017年10月 当社 代表取締役会長
2018年11月 当社 取締役会長
2020年6月 (株)TBSホールディングス 社外取締役(現任)



大植 択真
取締役兼執行役員
事業統括部長

2013年4月 (株)ボストンコンサルティンググループ入社
2018年1月 当社 入社
2019年4月 当社 執行役員
2020年6月 当社 取締役兼執行役員(現任)

経営陣（社外取締役）

取締役



新貝 康司
社外取締役

1980年4月 日本専売公社（現・日本たばこ産業（株））入社
2004年7月 同社 執行役員財務責任者
2005年6月 同社 取締役執行役員財務責任者
2006年6月 同社 取締役
JT International S.A. Executive Vice President
2011年6月 日本たばこ産業（株）代表取締役副社長
2014年6月 （株）リクルートHD 社外取締役
2018年1月 日本たばこ産業（株）取締役
2018年3月 アサヒグループHD（株）社外取締役（現任）
2018年6月 当社 社外取締役（現任）
（株）三菱UFJフィナンシャル・グループ 社外取締役（現任）
2019年6月 第一生命HD（株）社外取締役（現任）
2021年6月 西日本電信電話（株）社外取締役（現任）



火浦 俊彦
社外取締役

1983年4月 （株）日本興業銀行（現・（株）みずほ銀行）入社
1986年2月 ベイン・アンド・カンパニー・ジャパン・
インコーポレイテッド入社
1997年1月 同社 パートナー
2008年1月 同社 代表パートナー
2014年7月 同社 会長
2017年7月 アルヒ（株）社外取締役（現任）
2019年6月 当社 社外取締役（現任）



宗像 直子
社外取締役

1984年4月 通商産業省（現・経済産業省）入省
2013年6月 同省大臣官房審議官（通商政策局担当） 兼
内閣官房内閣審議官
2014年7月 同省貿易経済協力局長
2015年7月 内閣総理大臣秘書官
2017年7月 特許庁長官
2019年11月 （株）第一生命経済研究所 顧問
2020年6月 （株）村田製作所 取締役監査等委員（現任）
2021年4月 東京大学公共政策大学院 教授（現任）
2021年9月 当社 社外取締役（現任）

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	1億円(2021年11月時点)			
従業員数	約370名(2021年11月時点/グループ会社含む)			
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	社外取締役	新貝 康司
	取締役会長	春田 真	社外取締役	火浦 俊彦
	取締役	坂根 裕	社外取締役	宗像 直子
	取締役	大植 択真	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

本資料の取り扱いについて

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、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。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。当社は、本資料の日付以降事象及び状況の変動があった場合にも、本資料の記述を更新または改訂する予定はありません。

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これを保証するものではありません。

なお、当資料のアップデートは今後、本決算の発表時期を目途として開示を行う予定です。





EXAWIZARDS

AIで、ひとに力を。よりよい社会を。