

2022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)
2022年2月14日

1 2022年3月期 第3四半期 決算サマリー

2 2022年3月期 第3四半期 業績の概要

3 事業の概要及び今期の進展状況

4 2022年3月期 通期 連結業績見通し

Appendix



2022年3月期 第3四半期 決算サマリー

2022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

第3四半期業績

- 第3四半期累計の売上高は **32.8億円**と前年同期比 **+109.9%増**で大きく成長
- 第3四半期（3か月）の営業損失は **▲0.2億円**と、**売上成長に伴い全社で収支均衡に近づく**

AIプラットフォーム事業

- 第3四半期累計で**売上高は28.6億円**と前年同期比 **+112.1%**で高い成長を継続
- 第3四半期累計の**長期継続顧客の比率は69.2%**、**営業利益率は14.0%**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
- ヤマト運輸様におけるMLOps導入、NTT Com様との協業による閉域網とのセキュアな接続手法の開発、スギ薬局様との”棚割りAI”の開発など、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

- 第3四半期累計の**売上高は4.2億円**と前年同期比 **+96.0%**で着実に成長
- 既存プロダクトの成長に加え、新卒採用向けのDXアセスメント”DIA for new grads”をはじめ、AIプラットフォームで蓄積された知見をもとにプロダクトの拡充も継続（Appendix参照）

通期業績見通し

- 売上高は、通期計画47.3億円に対する進捗率は69.4%と、商習慣から第4四半期に売上が集中することをふまえると、通期業績予想に対して順調に推移しており**現時点で変更なし**
- 営業利益は、人員拡大に向けた投資をさらに加速しつつも、第4四半期は営業黒字を想定しており、**現時点で変更なし**

業績サマリー

連結業績

第3四半期累計売上

32.8億円
(YoY +109.9%)

AIプラットフォーム事業

第3四半期累計売上

28.6億円
(YoY +112.1%)

長期継続顧客売上比率⁽¹⁾

69.2%
(YoY +23.2pt)

第3四半期累計
売上総利益率

66.1%

第3四半期累計
営業利益率

14.0%

AIプロダクト事業

第3四半期累計売上

4.2億円
(YoY +96.0%)

DX AIプロダクト
第3四半期累計売上

3.2億円
(YoY +102.1%)

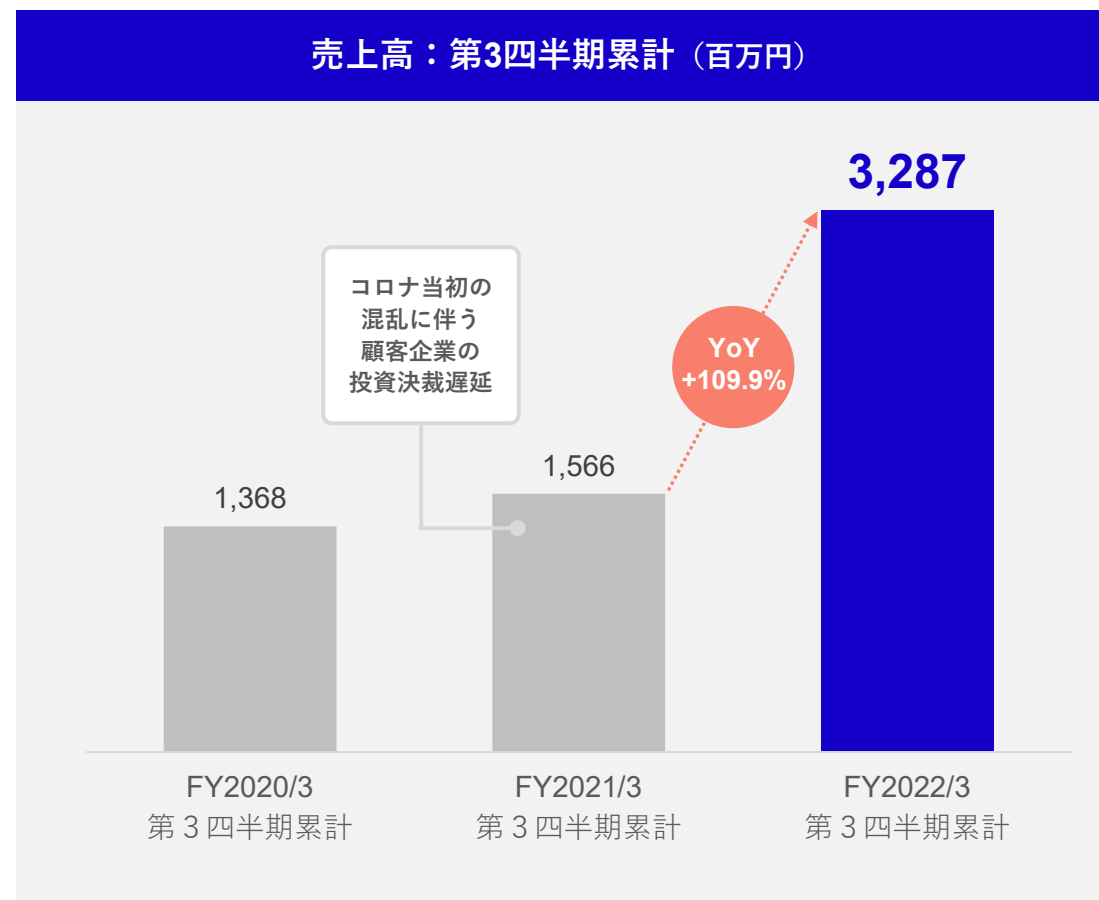
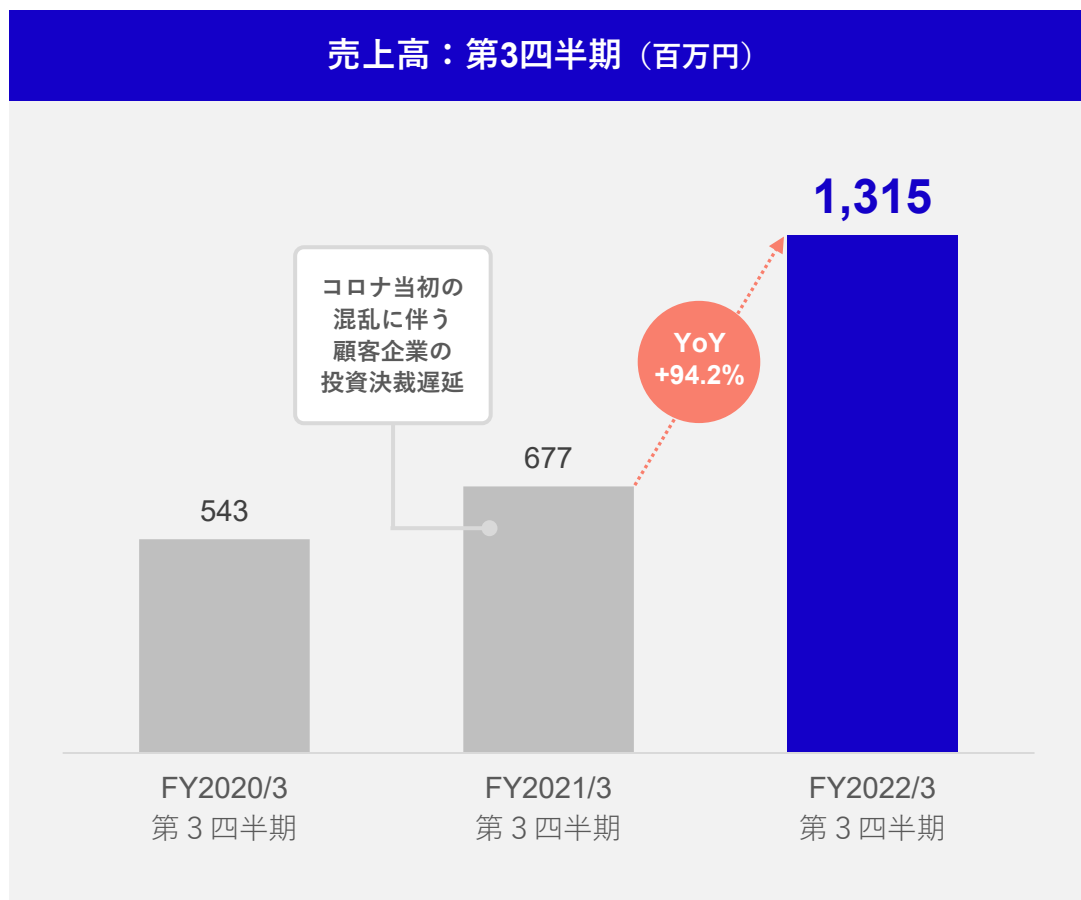
注記：(1) AIプラットフォーム事業の売上高に占める、当社が4四半期以上連続で契約している顧客からの売上高の割合、exaBase コミュニティによる収益等を除く (2) DX AIプロダクトにはexaBase DX アセスメント&ラーニング、exaBase 予測・分析、exaBase 1on1、exaBase FAQ、exaBase 企業検索、exaBase ウェルビーイングを含む



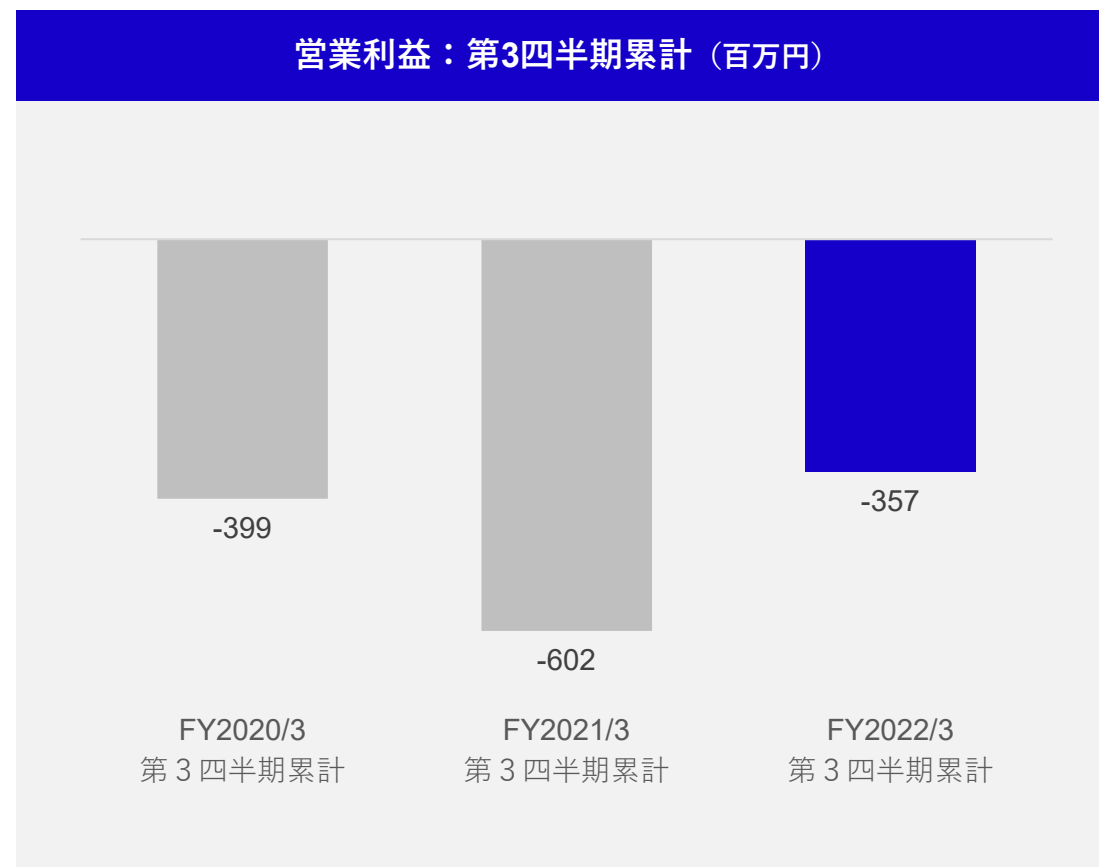
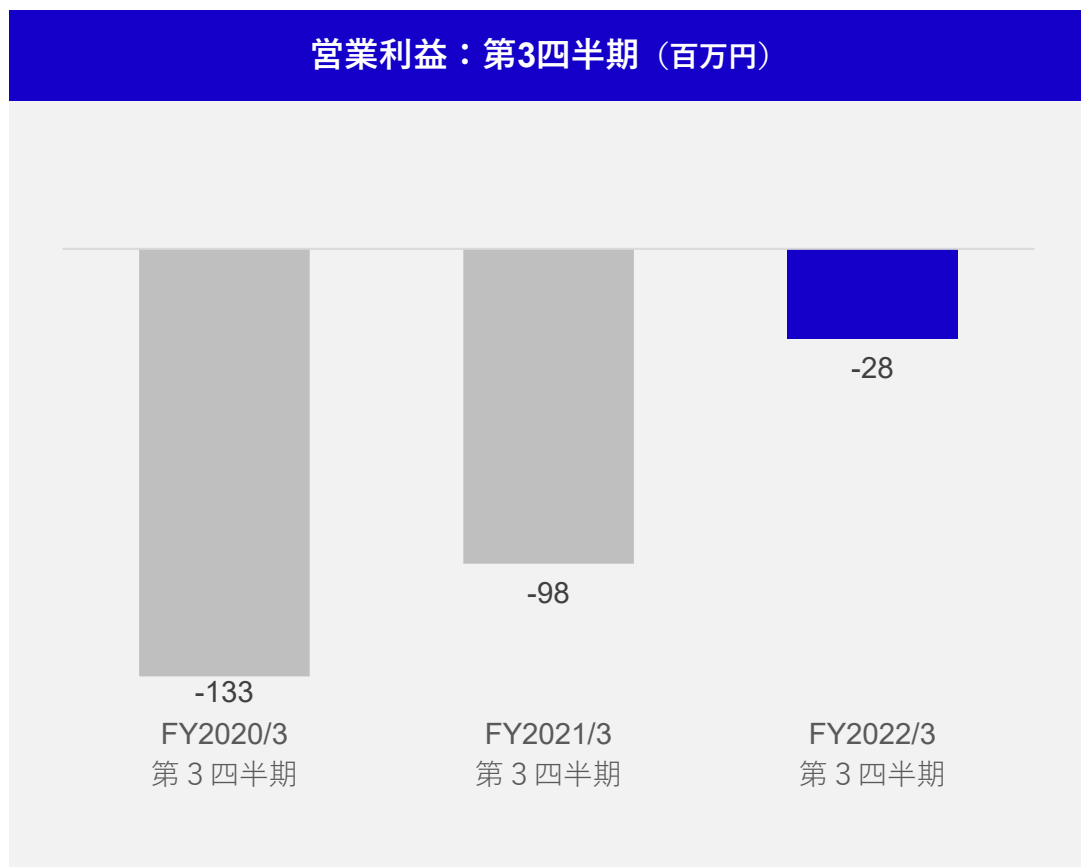
2022年3月期 第3四半期 業績の概要

2022年3月期 第3四半期 業績推移

第3四半期売上高は13.1億円と前年同期比+94%、同累計は32.8億円と+110%の成長



第3四半期の営業損失は▲0.2億円、累計では▲3.5億円と赤字幅は縮小傾向



2022年3月期 第3四半期 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	677	1,315	1,566	3,287
成長率	—	+94.2%	—	+109.9%
売上原価	243	467	566	1,251
売上総利益	433	848	999	2,036
売上総利益率	64.0%	64.5%	63.8%	61.9%
販売費及び一般管理費	531	876	1,602	2,393
営業利益	-98	-28	-602	-357
営業利益率	-14.5%	-2.1%	-38.5%	-10.9%
営業外収益	0	57	0	59
営業外費用	4	45	8	54
経常利益	-102	-16	-610	-352
特別利益	0	0	0	0
特別損失	0	0	0	45
税金等調整前四半期純利益	-102	-16	-611	-398
親会社株主に帰属する四半期純損失	-104	-7	-618	-395

2022年3月期 第3四半期 連結貸借対照表

新規上場に伴う公募増資により、現金及び預金が増加、短期借入金返済により負債は減少

(百万円)	2021年3月期	2022年3月期 第2四半期	2022年3月期 第3四半期
流動資産	3,081	2,498	6,430
現金及び預金	2,337	1,793	5,533
受取手形及び売掛金	603	644	803
その他の流動資産	140	60	93
固定資産	604	1,123	1,152
有形固定資産	71	146	136
無形固定資産	392	728	766
のれん	0	238	225
ソフトウェア	392	490	540
投資その他の資産	141	248	250
資産合計	3,686	3,622	7,583

(百万円)	2021年3月期	2022年3月期 第2四半期	2022年3月期 第3四半期
流動負債	998	1,138	780
短期借入金	500	500	0
未払金	185	198	250
未払費用	177	238	272
その他流動負債	135	201	257
固定負債	304	417	410
長期借入金	300	322	316
その他固定負債	4	94	94
純資産合計	2,383	2,066	6,392
資本金	100	100	2,270
資本剰余金	2,885	2,885	5,056
利益剰余金	-606	-994	-1,002
その他	4	76	67
負債及び純資産合計	3,686	3,622	7,583

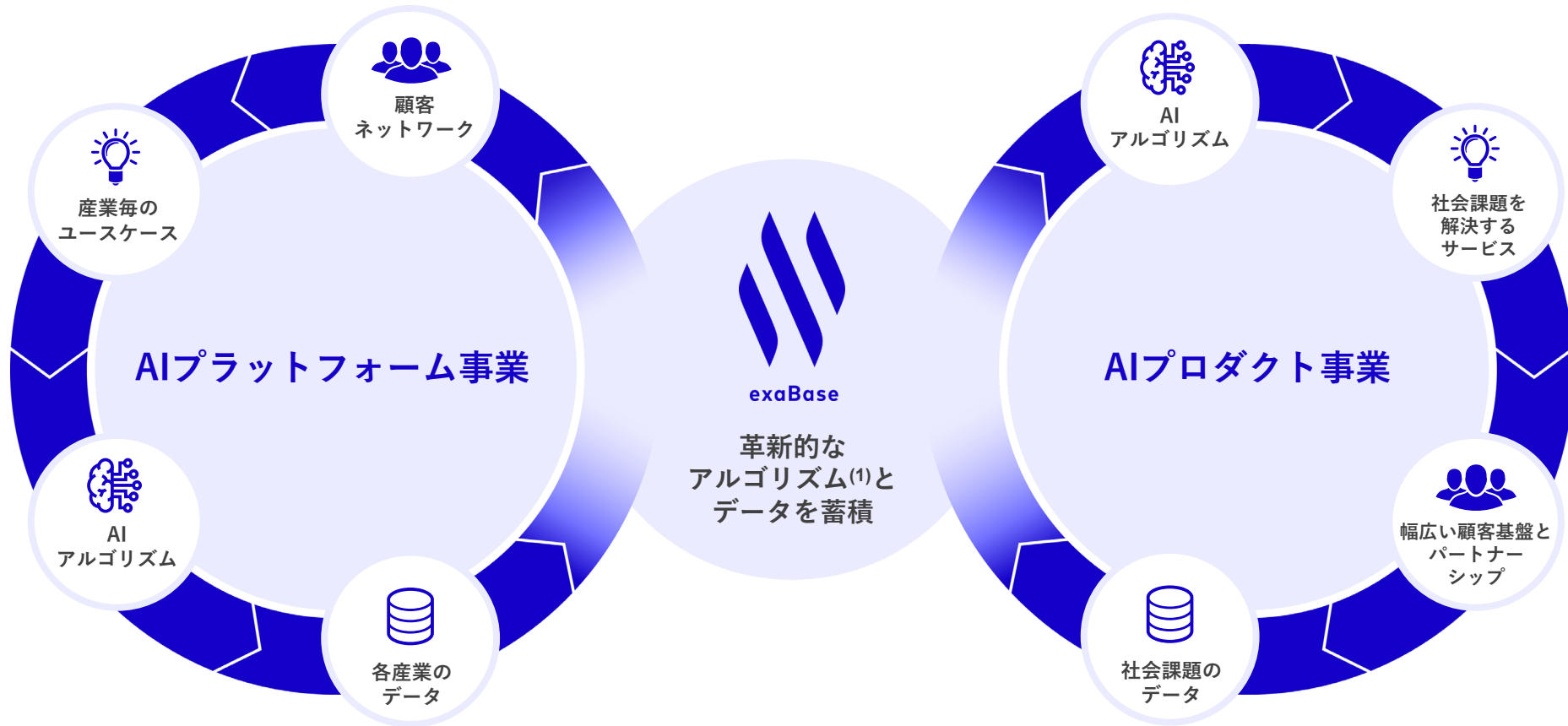


事業の概要及び今期の進展状況

事業の内容

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



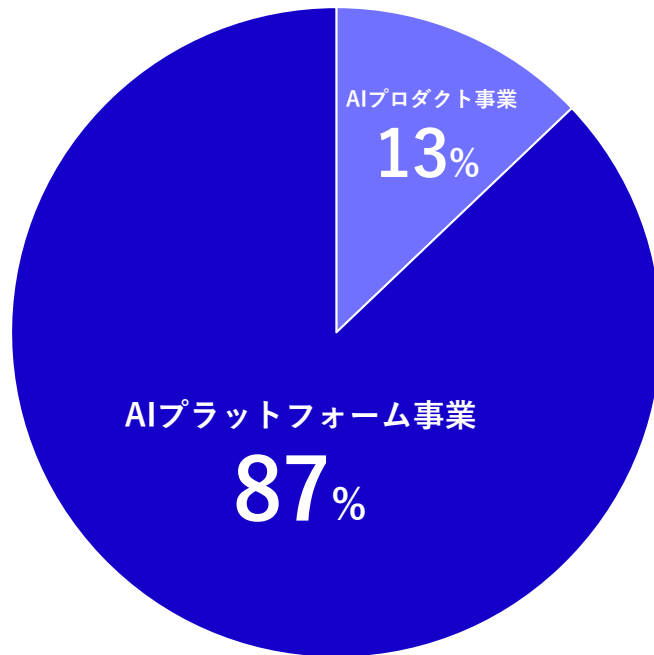
注記：(1) コンピュータ上における問題を解くための手順・解き方

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 第3四半期売上高

3,287百万円



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 (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



2022年3月期 第3四半期 セグメント別業績概況

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3四半期	第3四半期	第3四半期 (累計)	第3四半期 (累計)
AIプラットフォーム事業				
売上高	574	1,127	1,350	2,863
成長率	—	+96.3%	—	+112.1%
売上原価	141	364	293	971
売上総利益	433	762	1,056	1,892
売上総利益率	75.4%	67.7%	78.2%	66.1%
販売費及び一般管理費	286	571	860	1,490
営業利益	146	191	196	401
営業利益率	25.5%	17.0%	14.5%	14.0%
AIプロダクト事業				
売上高	103	188	216	423
成長率	—	+82.3%	—	+96.0%
売上原価	102	102	273	279
売上総利益	0	85	-56	143
売上総利益率	0.5%	45.3%	-26.4%	33.9%
販売費及び一般管理費	245	304	741	902
営業利益	-244	-219	-798	-758
営業利益率	-236.9%	-116.7%	-369.5%	-179.1%

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

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

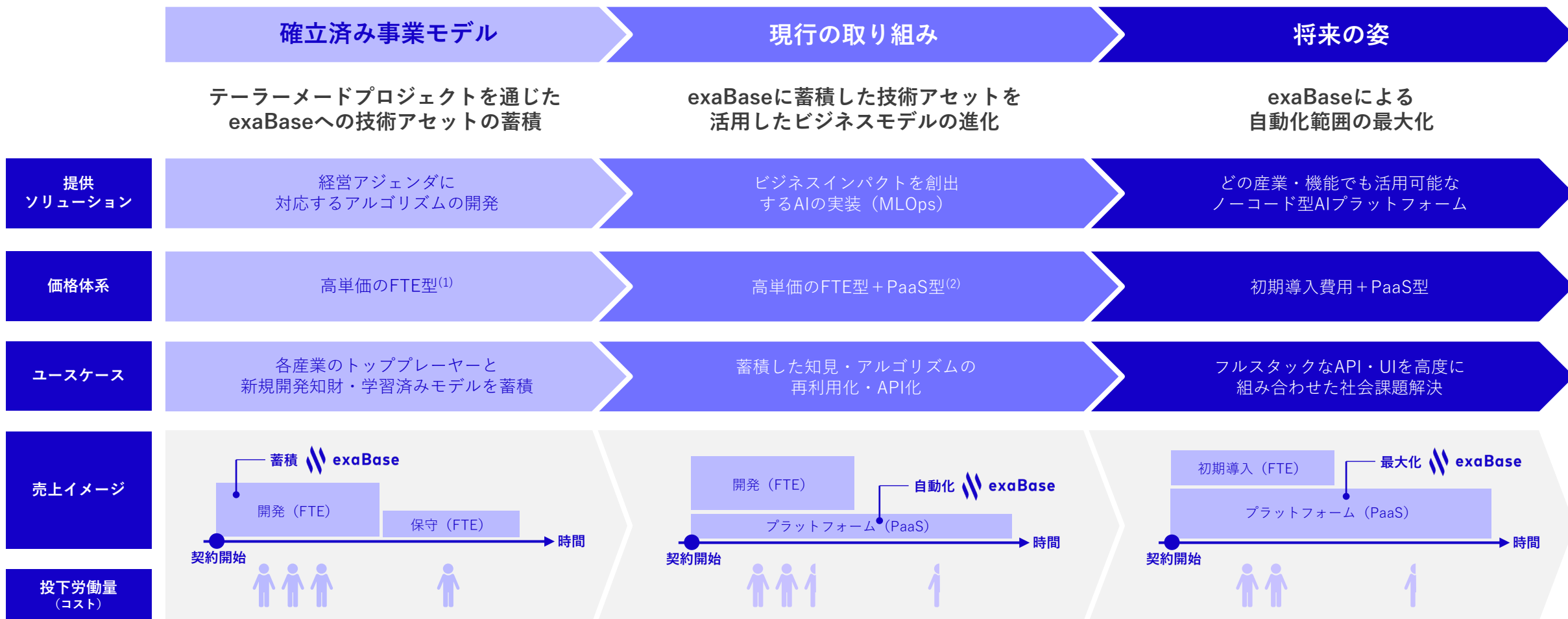


注記：(1) 2021年12月末時点 (2) 2021年3月期の数値 (3) 2021年4月時点 (4) 2021年6月時点 (5) 2021年9月末時点 (6) MLOps: Machine Learning Operations (機械学習オペレーション) の略。顧客の動作環境下にある機械学習モデルの継続運用を標準化・効率化することを目的とした、モデルの開発・実装から運用までのサイクル



AIプラットフォーム事業 中期的な戦略

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

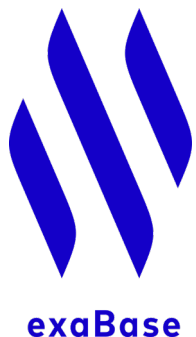


注記:(1) FTE: Full Time Equivalent、フルタイムのスタッフの労働量換算の意味で、その単位時間に比例して価格を算定する
 (2) PaaS: Platform as a Service、事業者が顧客に提供するプラットフォームサービス (当社の場合は「exaBase」) の使用条件・状況に応じて価格を算定する



AIプラットフォーム事業：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

当社独自のAIプラットフォーム「exaBase」により顧客企業のDX・AI導入を一気通貫でサポート



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					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



ユースケース

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

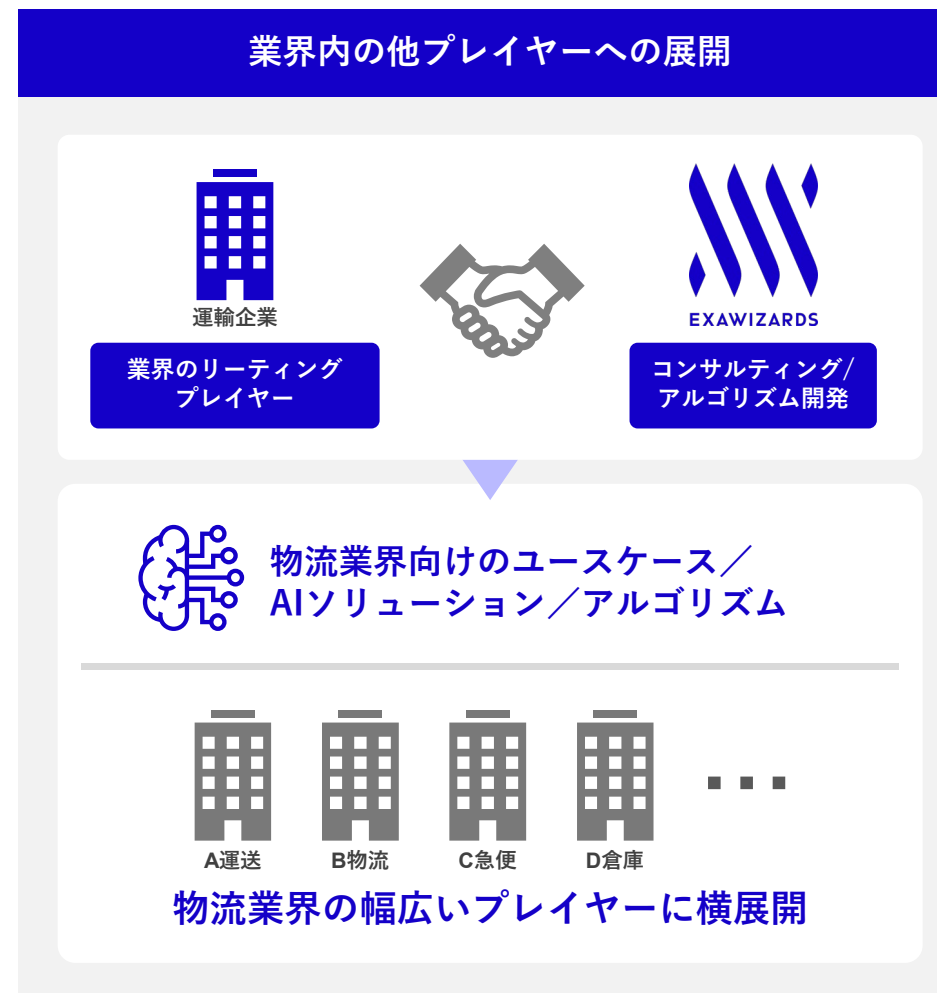
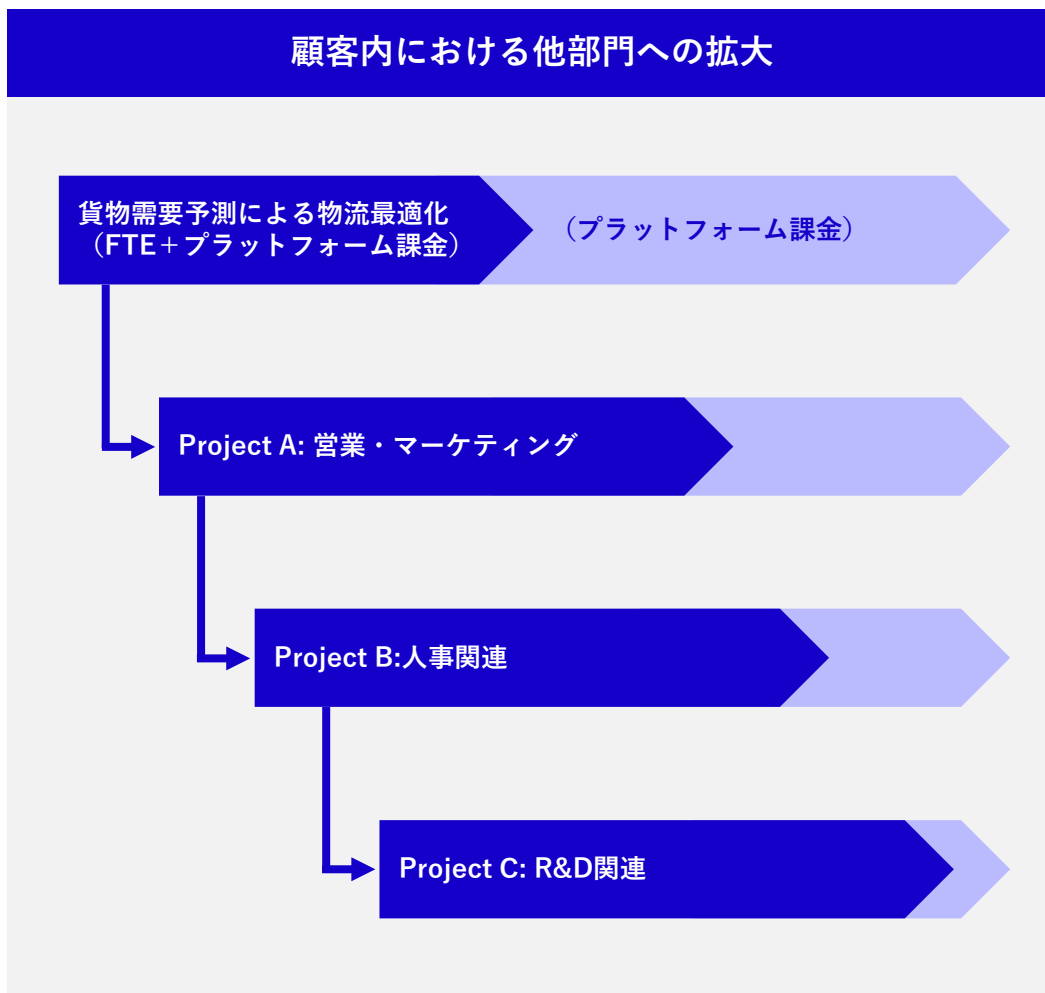


注記：(1) Chief x Officerの略。いわゆるCEO・CFO・CIO・CTO等、企業の各業務における執行責任者の総称 (2) アフラック統合報告書2021より、2020年度経常収益のうち保険料等収入の金額の概数 (3) 顧客企業からのヒアリングに基づく



AIプラットフォーム事業：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

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

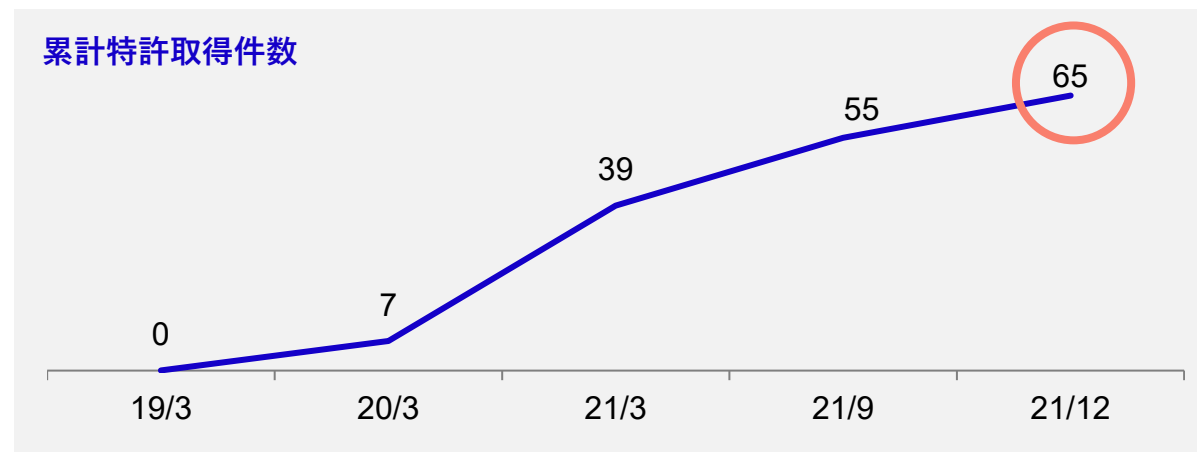
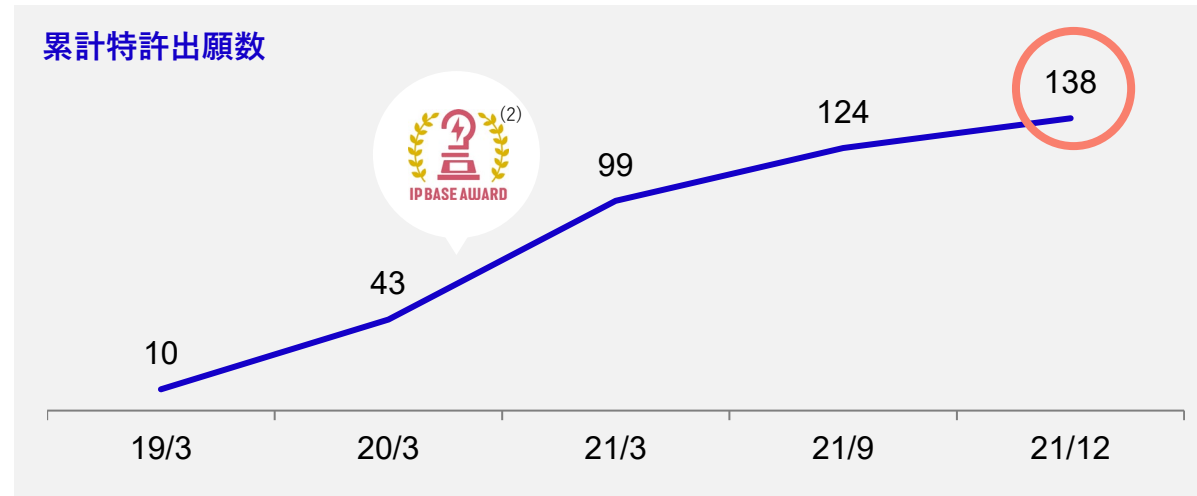


AIライブラリ・特許の蓄積による技術的優位性

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250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	●	●	●	●	●



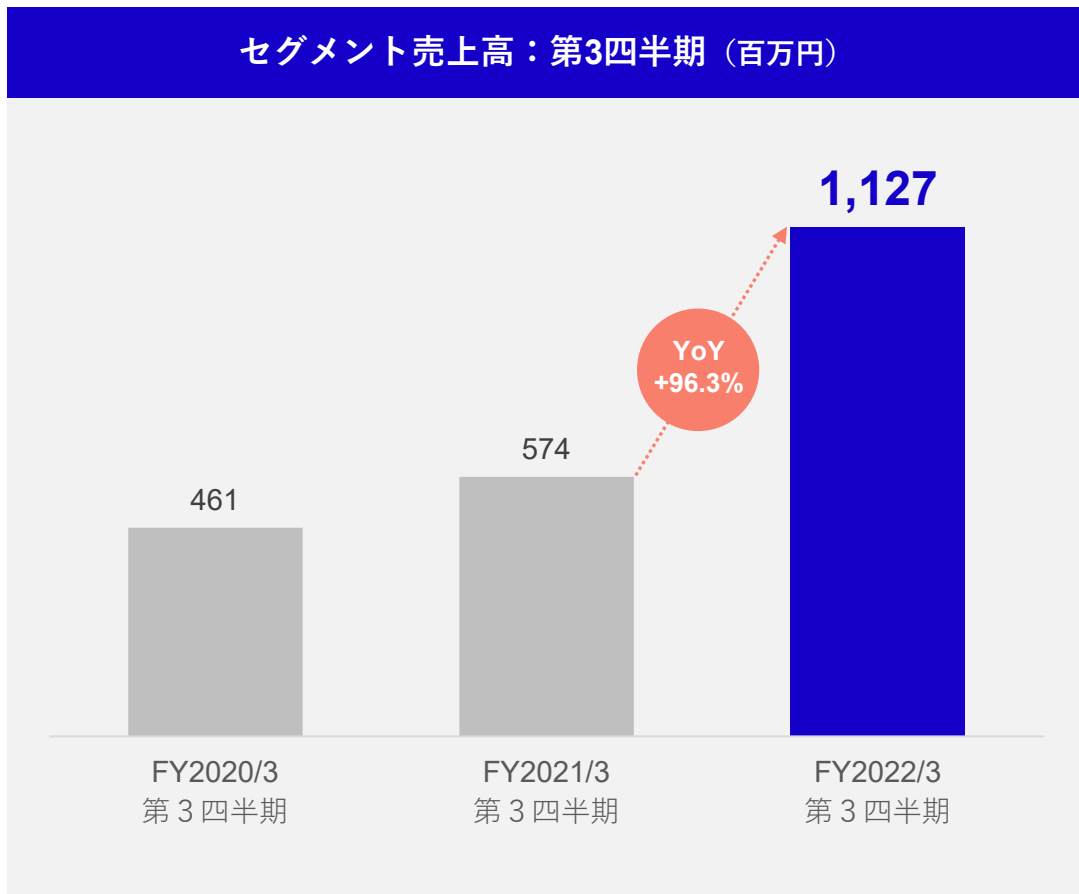
注記：(1) 2021年3月期の数値 (2) 当社は戦略的IPの獲得で最も優れているスタートアップとして「IP Base Award」を特許庁より2020年3月に受賞



AIプラットフォーム事業：2022年3月期第3四半期 実績

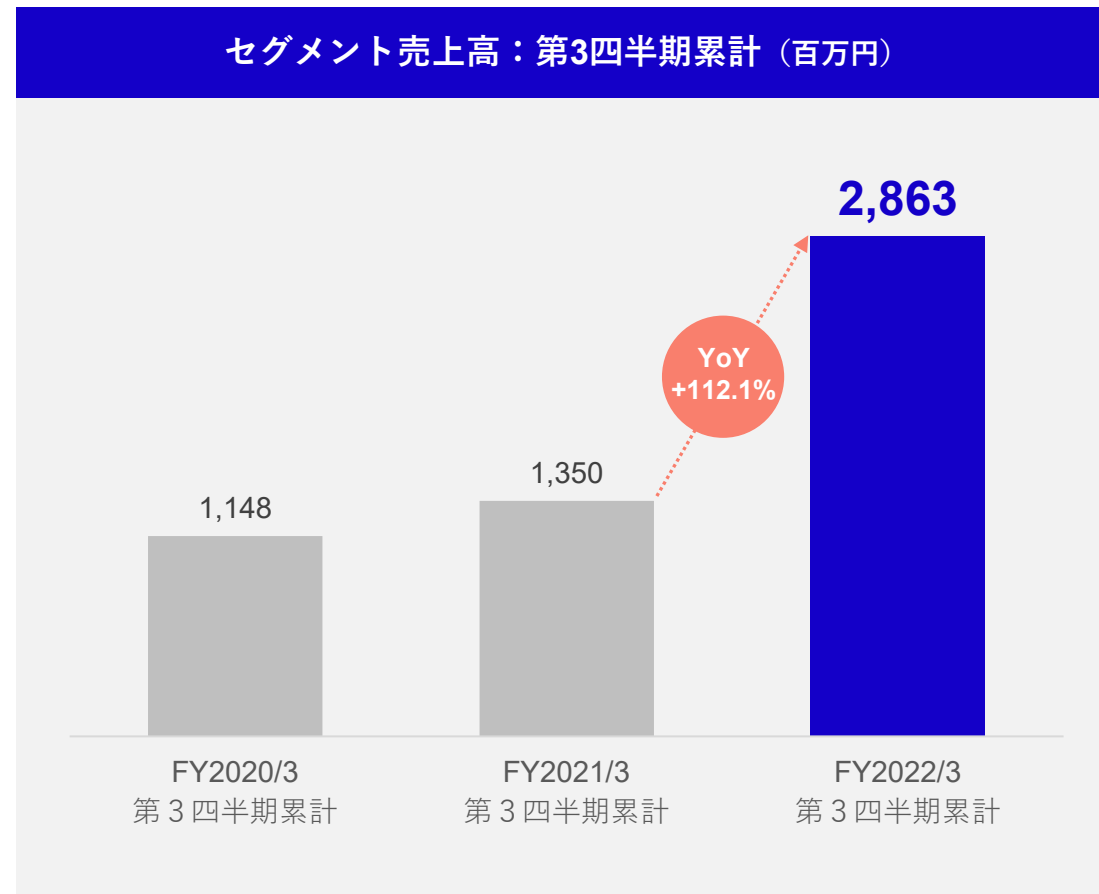
第3四半期累計、3か月ともに高成長を維持

セグメント売上高：第3四半期（百万円）



(注) 当第3四半期でのXware子会社化に伴う影響額は 240百万円

セグメント売上高：第3四半期累計（百万円）

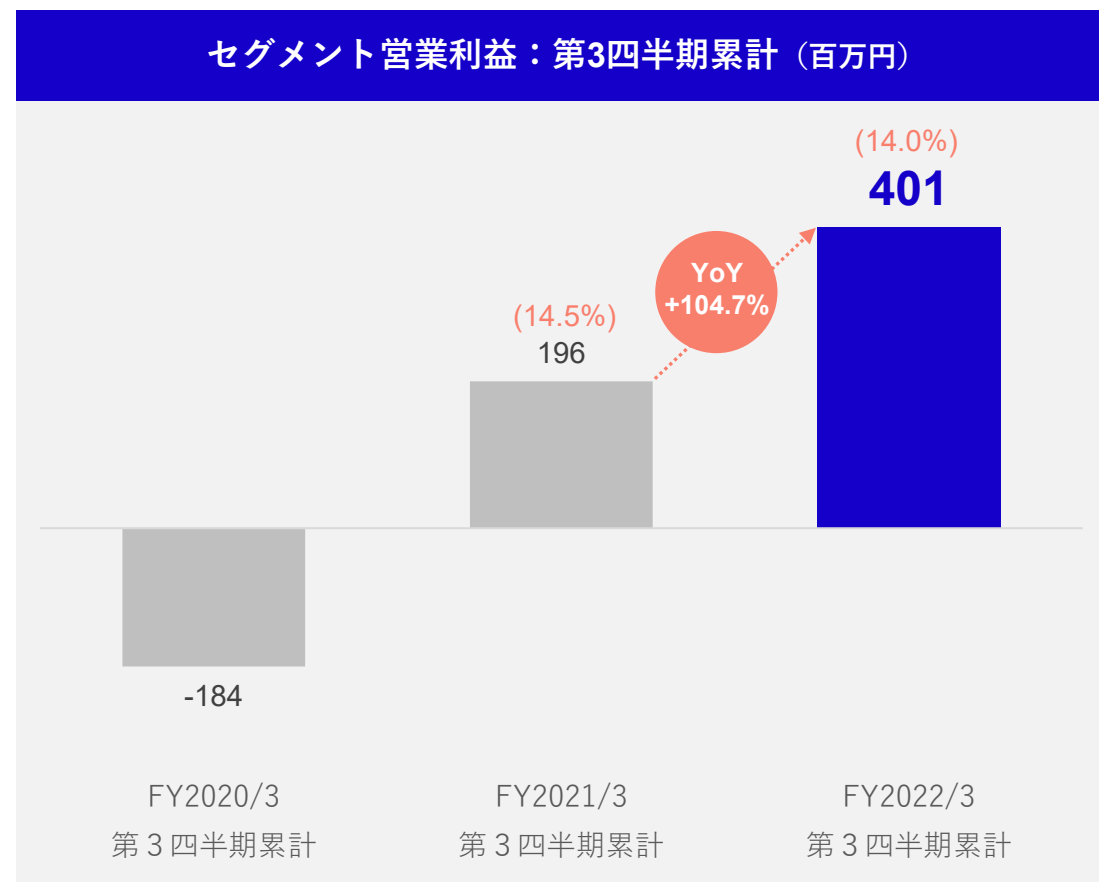
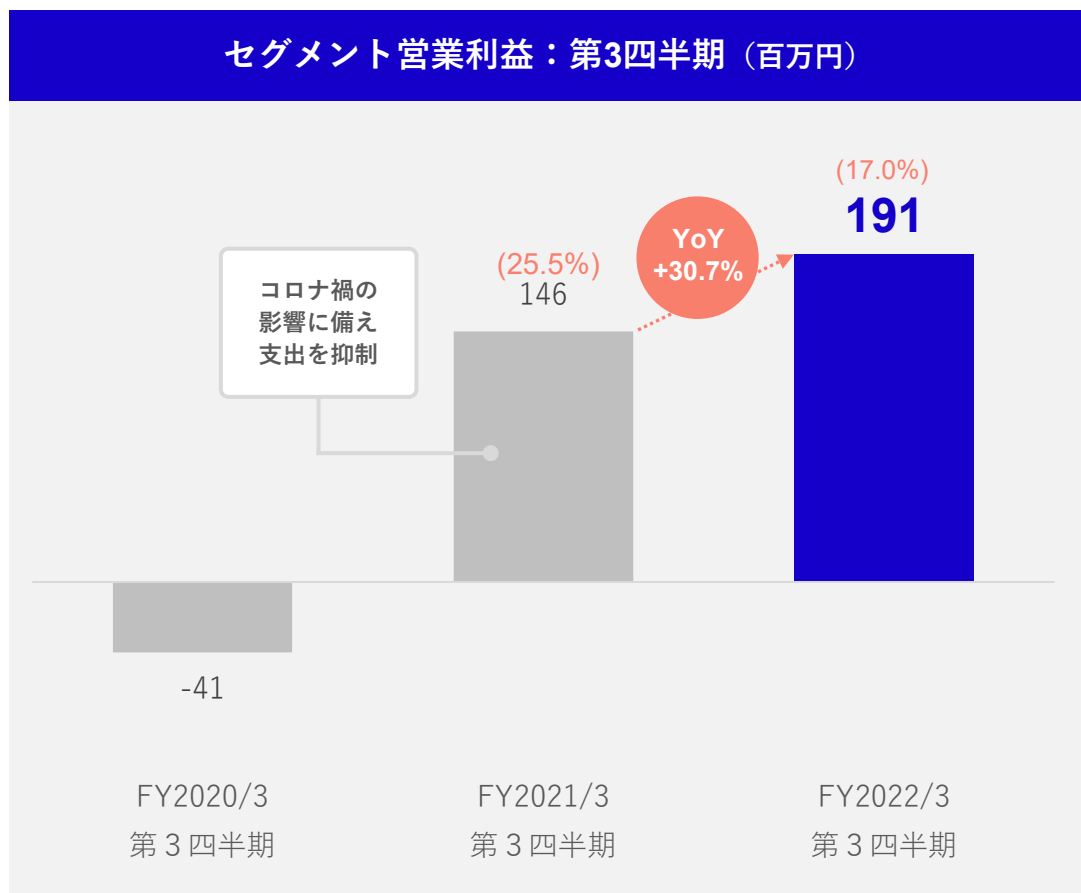


(注) 当第3四半期累計でのXware子会社化に伴う影響額は 600百万円



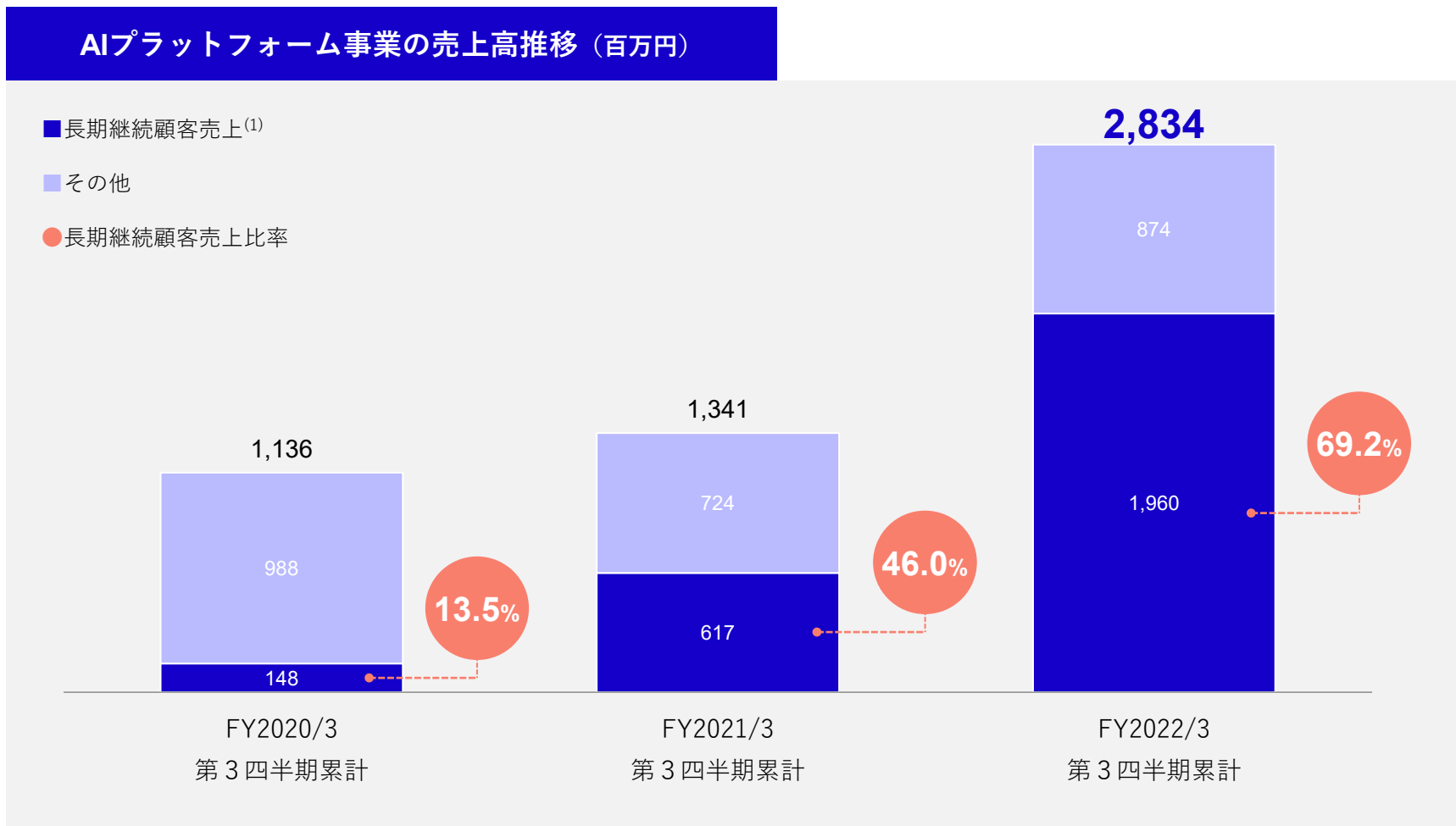
AIプラットフォーム事業：2022年3月期第3四半期 実績

第3四半期3か月では営業利益率17.0%、累計では14.0%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



AIプラットフォーム事業：2022年3月期第3四半期 長期継続顧客

長期継続顧客も順調に増加



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）



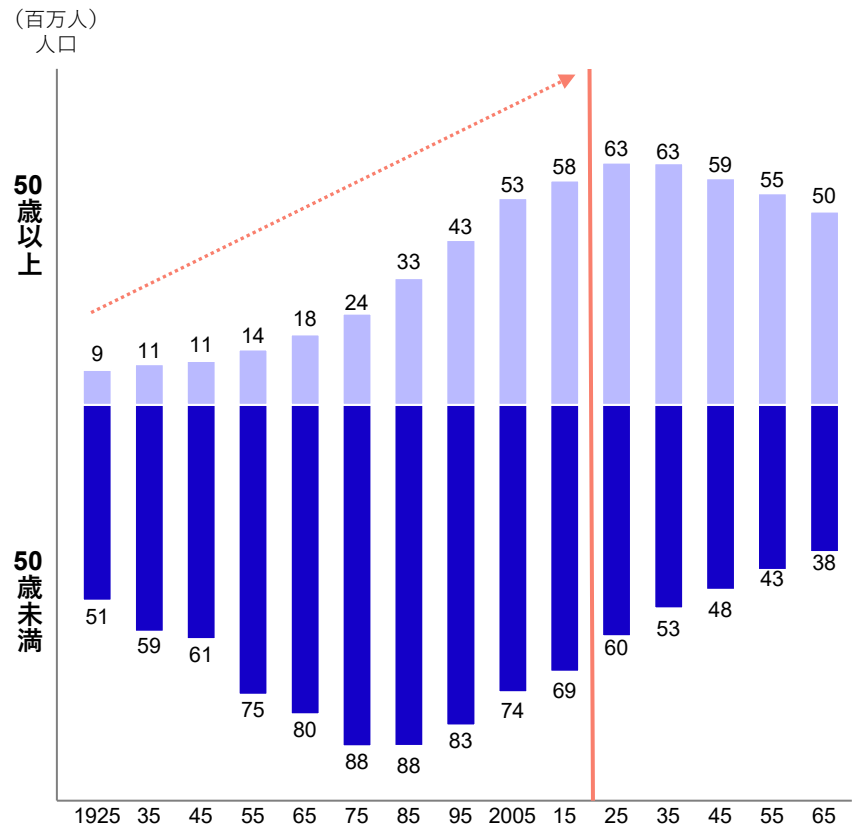
事業の概要及び今期の進展状況

AIプロダクト事業

AIプロダクト事業：概要

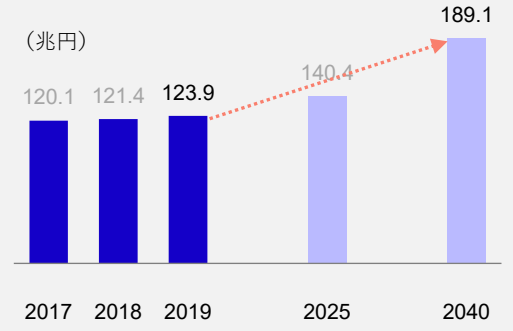
超高齢化に伴い深刻化する日本の社会課題に対し、AIプロダクトを提供し解決を図る

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

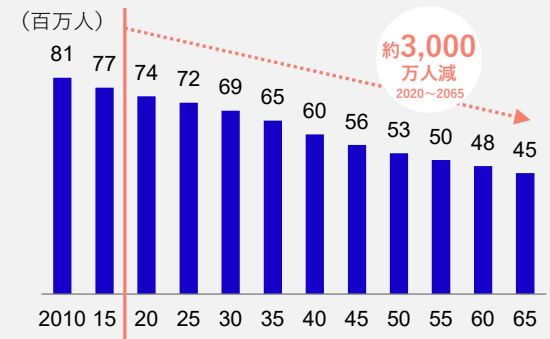
介護関連プロダクト

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



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、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

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

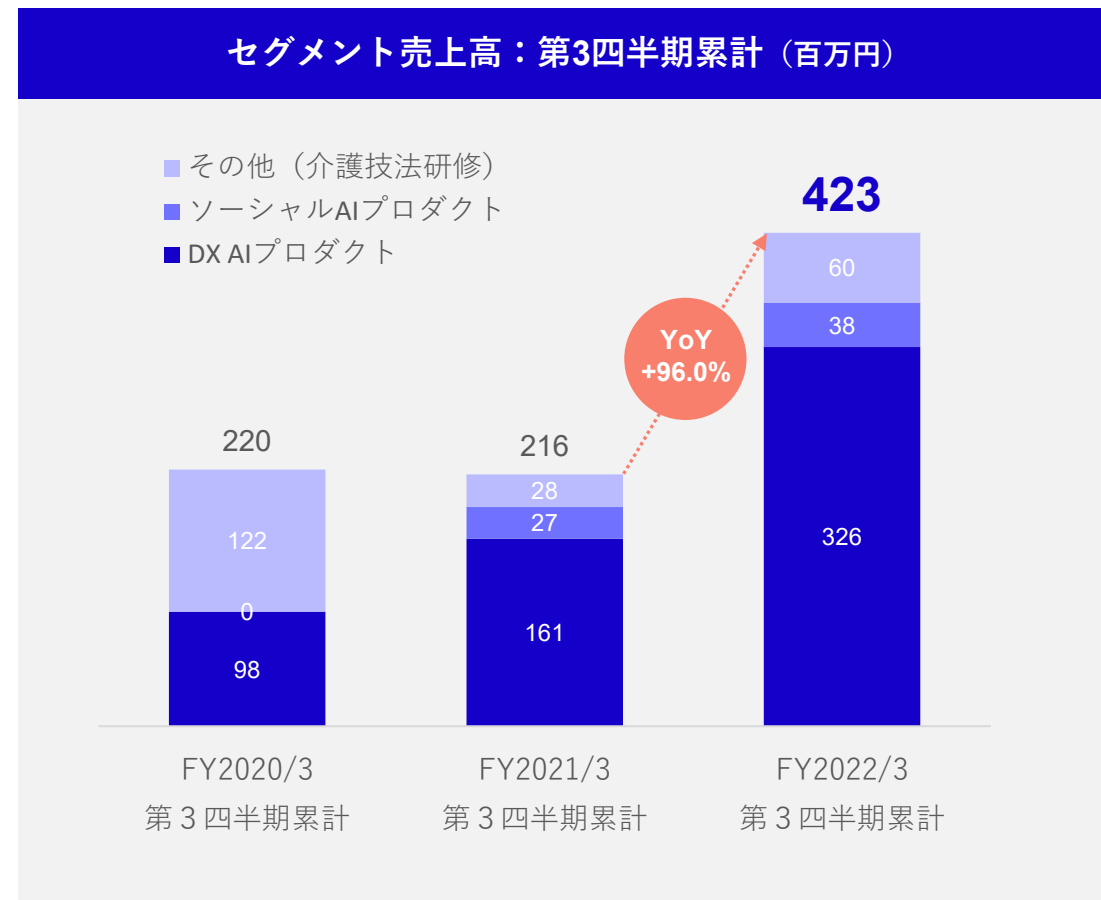
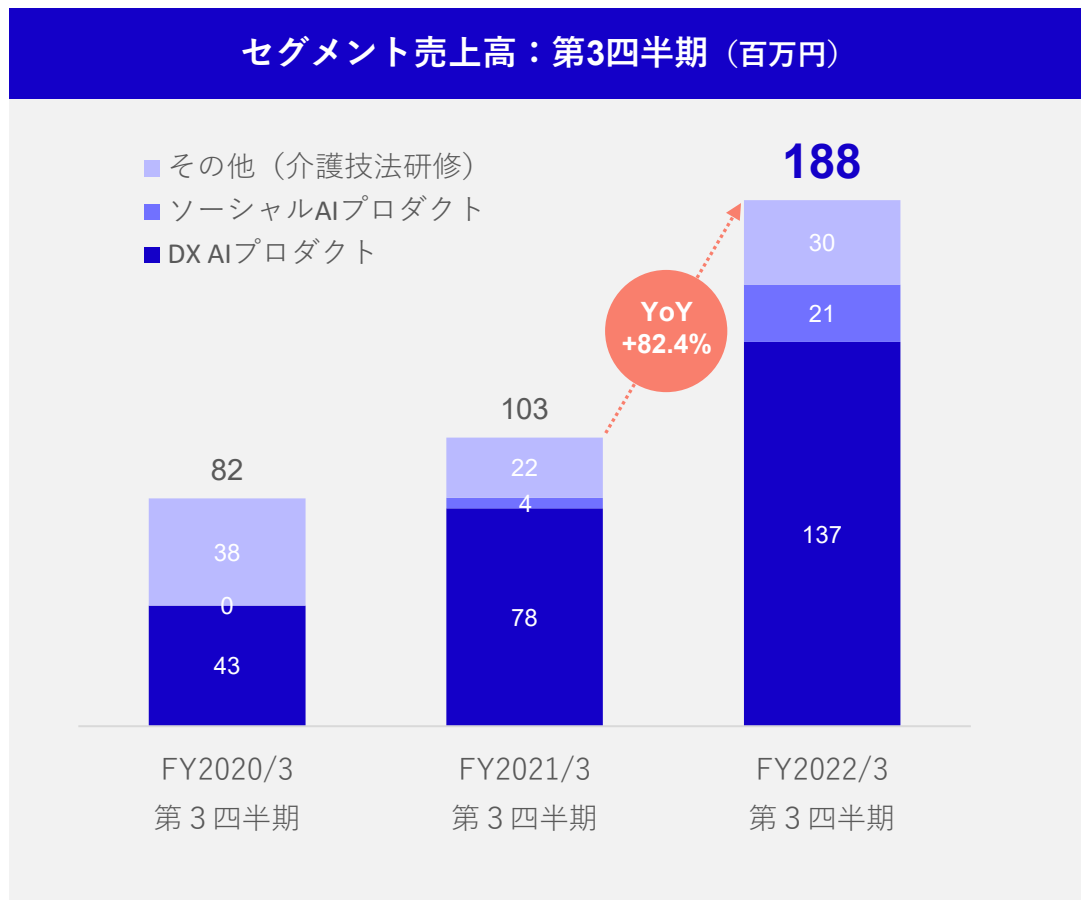
- 介護施設あたり月26,000円⁽³⁾
- ハナスト → CARE KARTe 12,000施設⁽²⁾
- 将来的に約27,000施設⁽⁴⁾まで拡大する可能性



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)



第3四半期累計、3か月ともにDX AIプロダクト⁽¹⁾を中心に高成長を維持



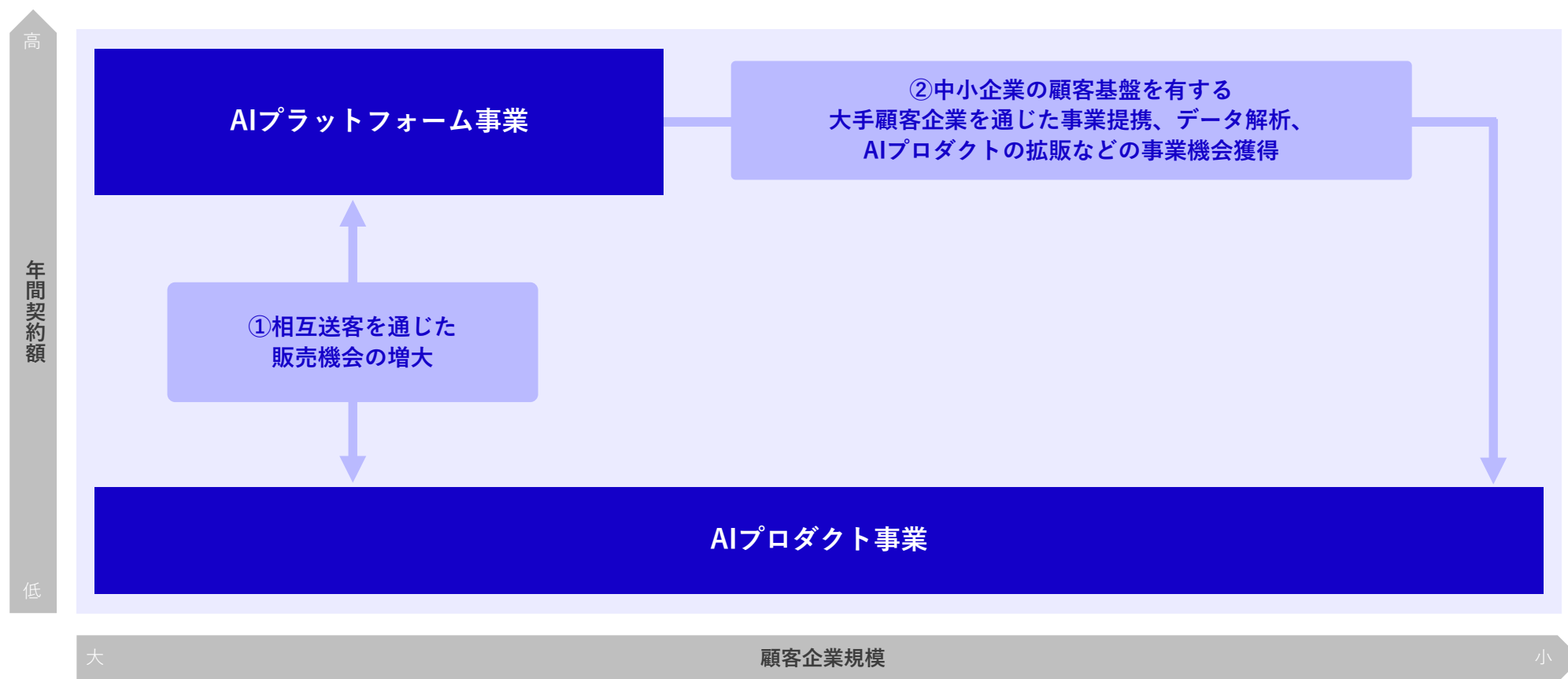
注記：(1) DX AIプロダクトにはexaBase DX アセスメント&ラーニング、exaBase 予測・分析、exaBase 1on1、exaBase FAQ、exaBase 企業検索、exaBase ウェルビーイングを含む



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



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

在宅及び介護施設



動画による
歩容解析AIアプリ



(株) ヤマシタ
日本No.1の福祉用具レンタル、
販売者⁽¹⁾

福祉用具による
サービス提供

数万人規模のデータ解析により在宅介護を支援

介護施設



音声による
記録自動化アプリ



CARE CONNECT JAPAN
株式会社ケアコネクトジャパン

(株) ケアコネクトジャパン
電子介護記録システムメーカー

介護記録・請求ソフト

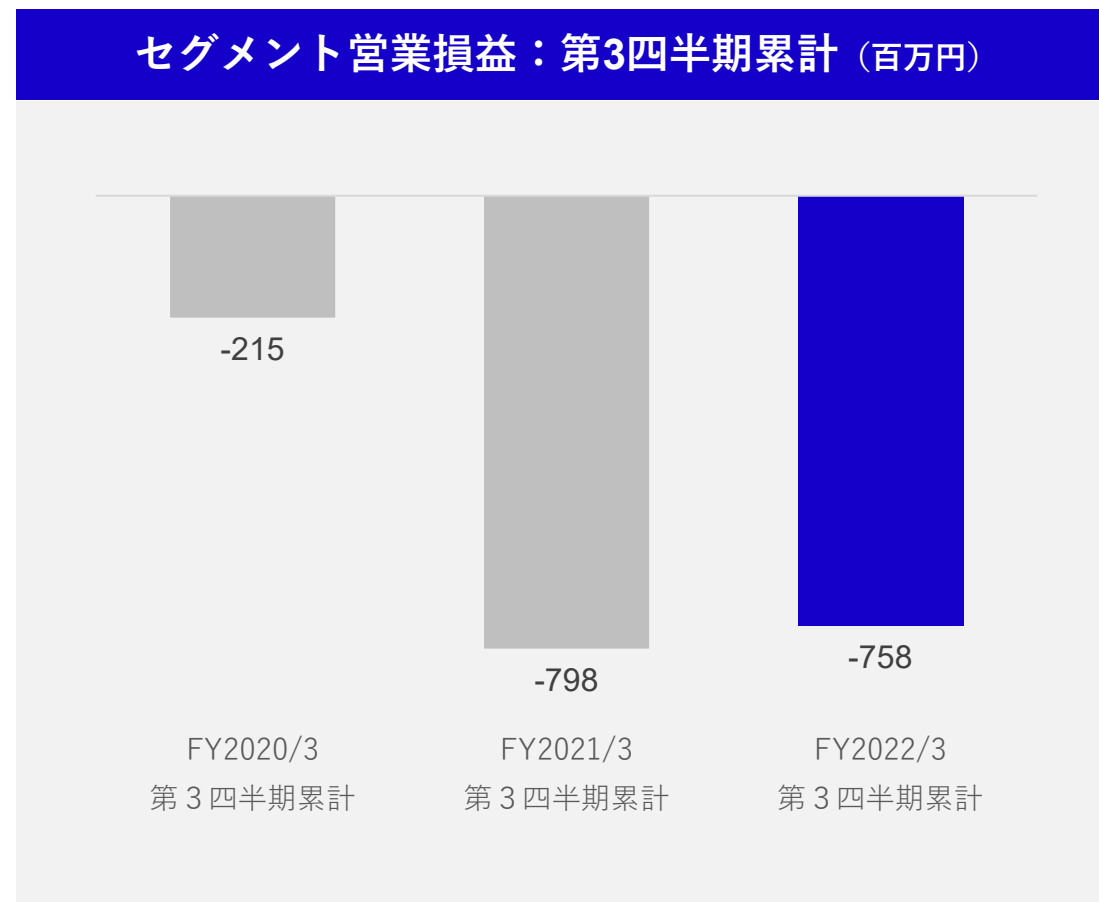
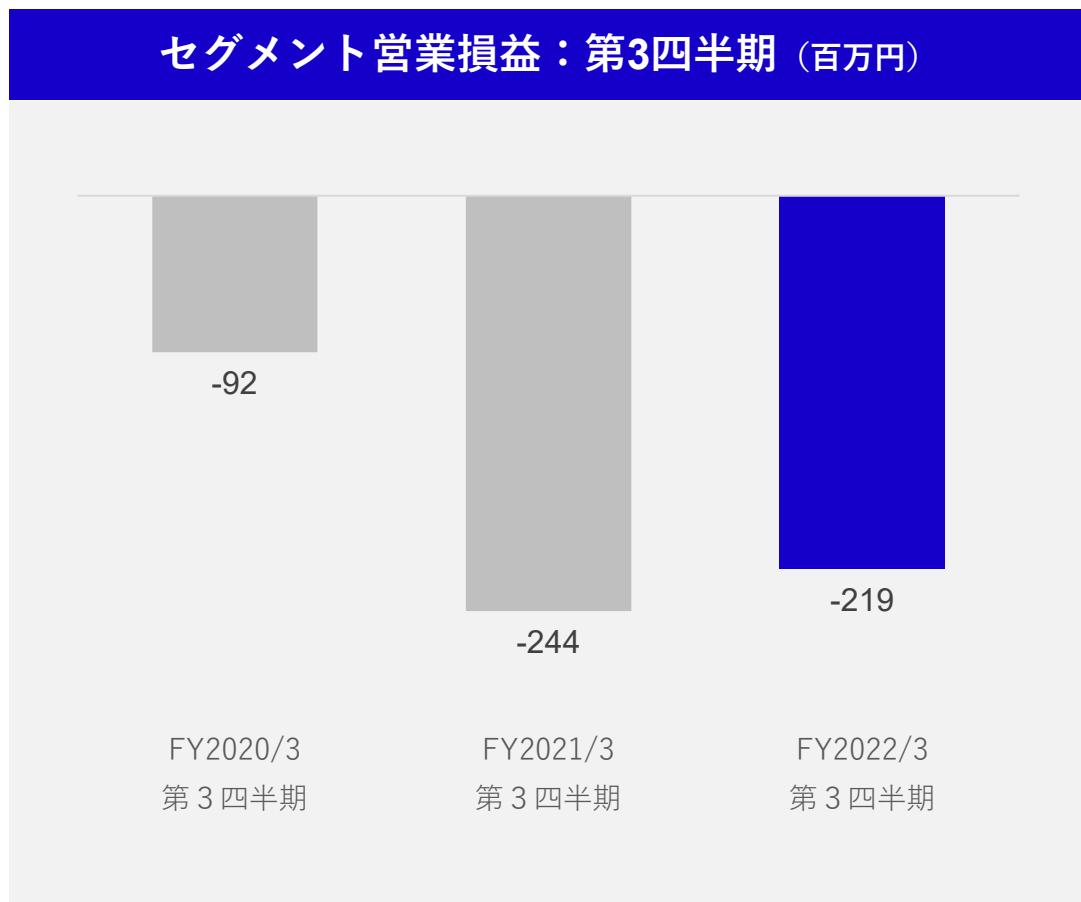
12,000の介護サービス事務所に「1日40分」の
時間削減を実現⁽²⁾

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

引き続き投資を継続



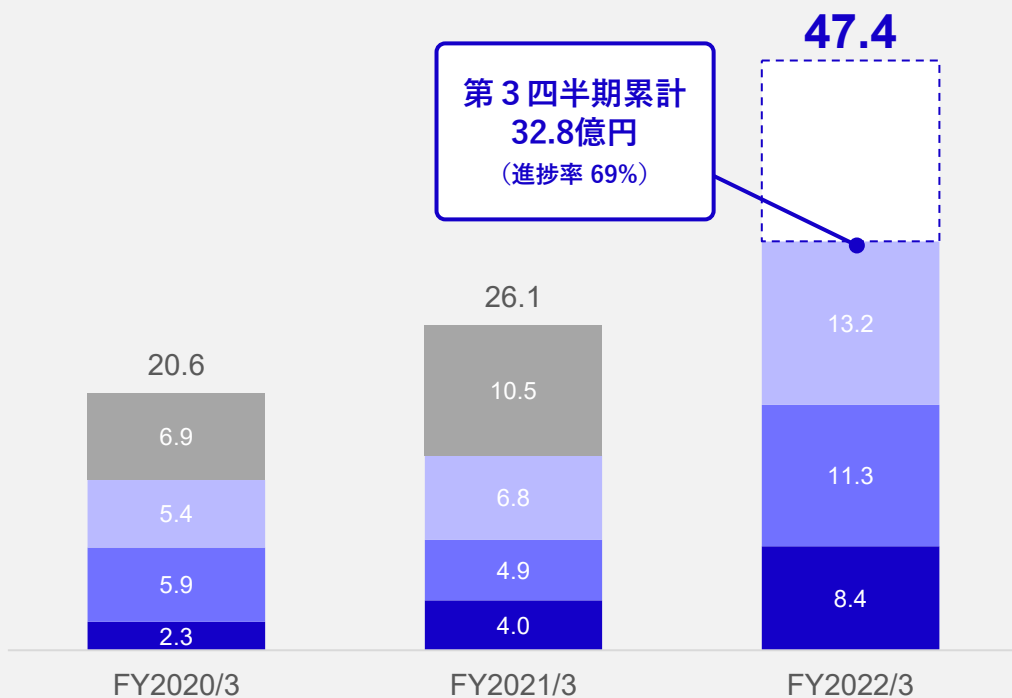
2022年3月期 通期 連結業績見通し

2022年3月期 業績予想

通期業績予想に変更なし

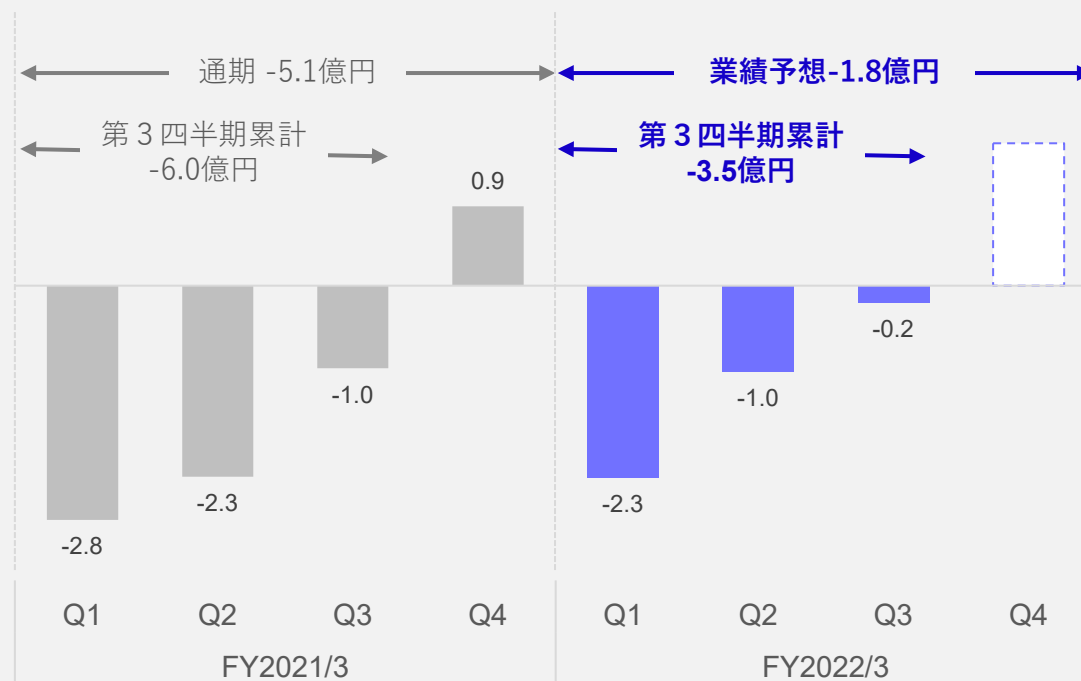
売上高 (億円)

進捗率 69%と、商習慣から第4 四半期に売上が集中することから、通期業績予想に対して順調に推移

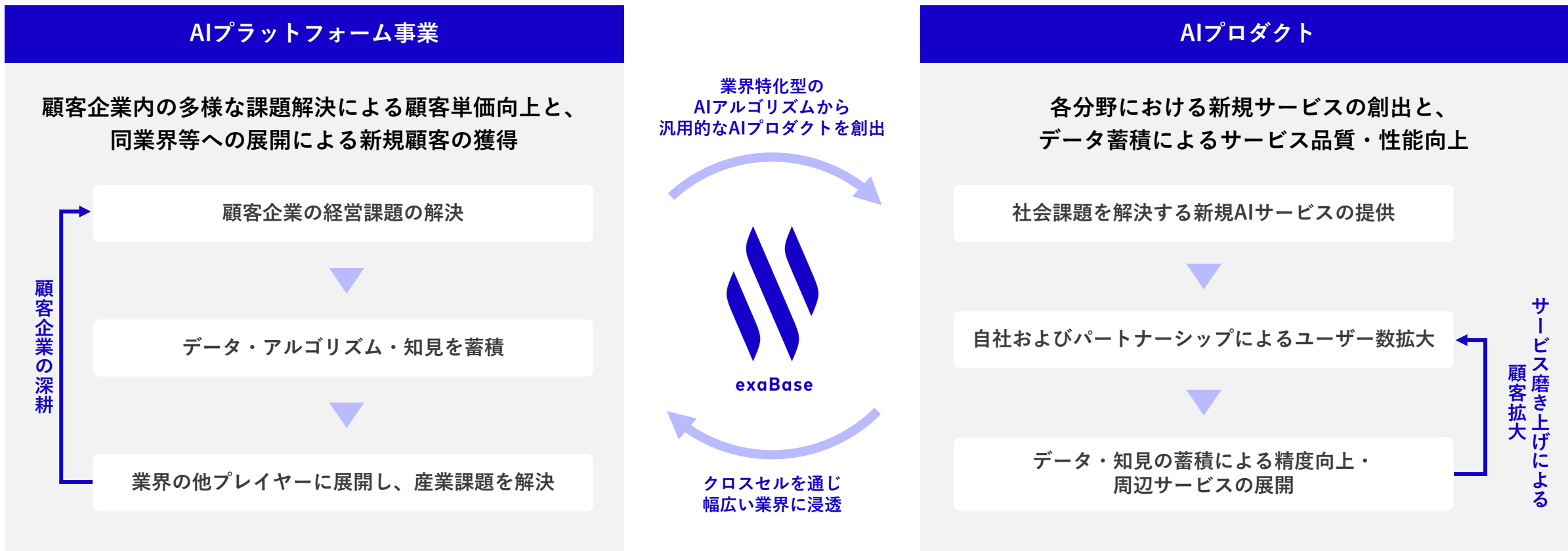


営業損益 (億円)

人員拡大に向けた投資をさらに加速しつつも、第4 四半期は営業黒字を想定しており、現時点で業績予想については変更なし



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



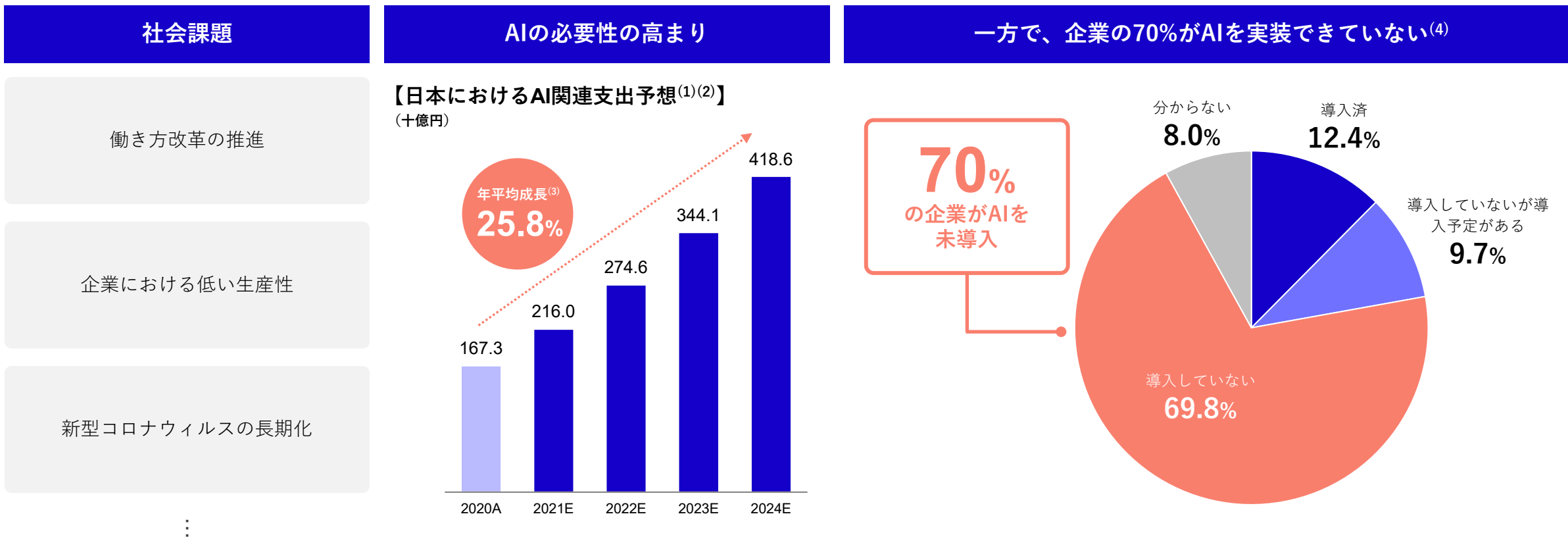
Appendix

Appendix

AIプラットフォーム事業

AIプラットフォーム事業：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

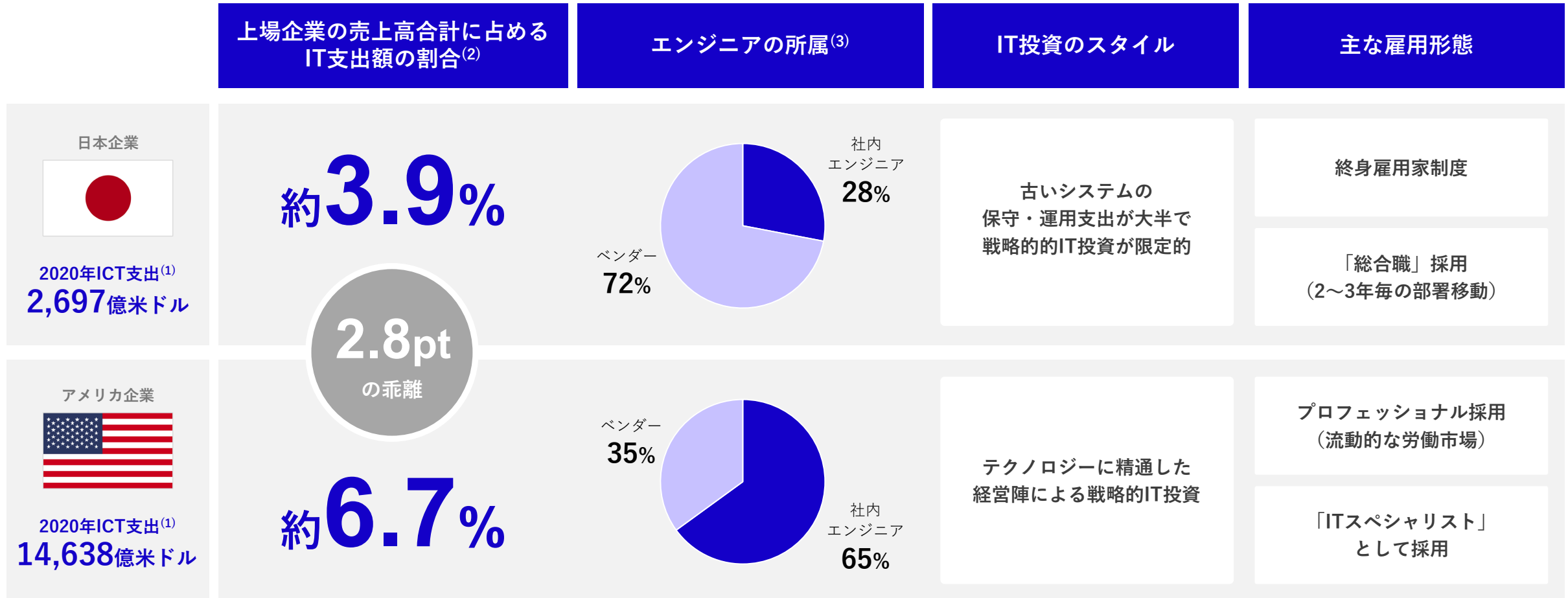


注記：(1) IDCが“Worldwide Artificial Intelligence Spending Guide”で定めるSoftware及びServices分野に係るAI支出を当社にて合算したものを「AI関連」として表記* (2) 1米ドル=109円にて換算 (3) 2020~2024の年平均成長率 (4) 2020年9月時点。総務省が“令和2年通信利用動向調査報告書（企業編）”で記載しているIoTやAIなどのシステムやサービスの導入状況を「AIの実装状況」として表記**
出所：* IDC “Worldwide Artificial Intelligence Spending Guide”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



AIプラットフォーム事業：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



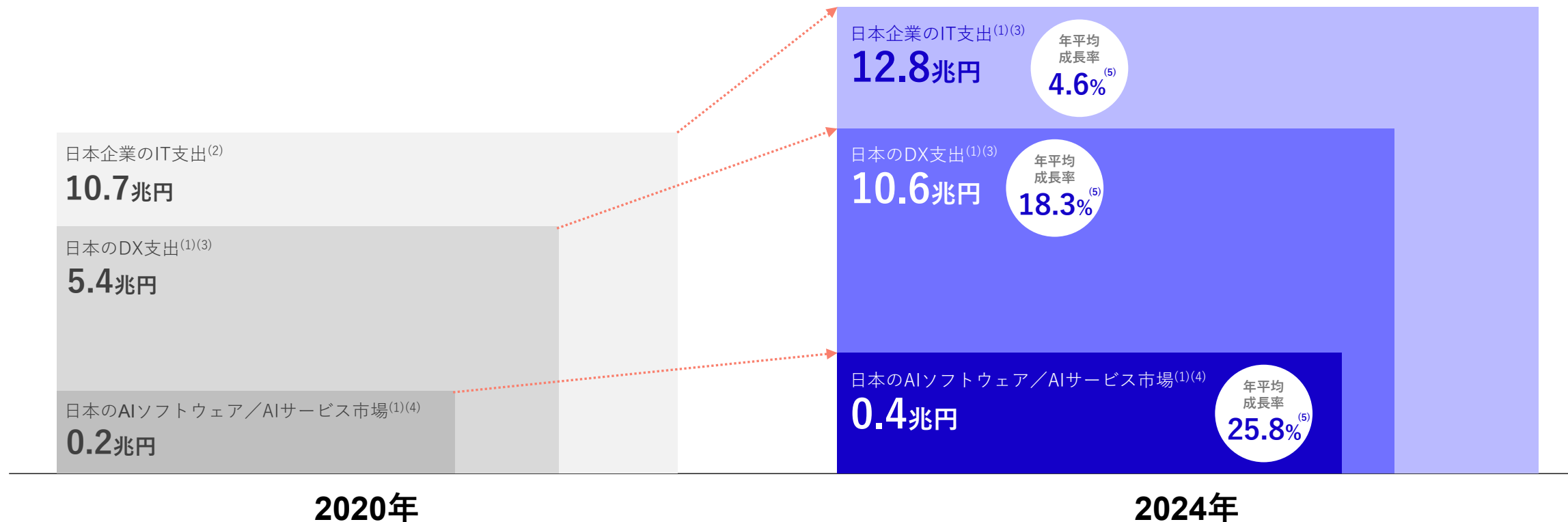
注記：(1) IDCが"Worldwide ICT Spending Guide by Industry and Company Size"で定めるHardware, Software, IT and Business Services, Telecom Servicesの規模を当社にて合算したものを「ICT支出」として表記*(2)2021年10月時点の日本の主要証券取引所(東京、札幌、名古屋、福岡)及び米国(American Stock Exchange, Nasdaq, NYSE)の上場企業全体の直近会計年度の総売上高**及び(1)で定めた「ICT支出」を基に当社にて推計(3)2015年時点。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)



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)



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

日本企業のIT支出

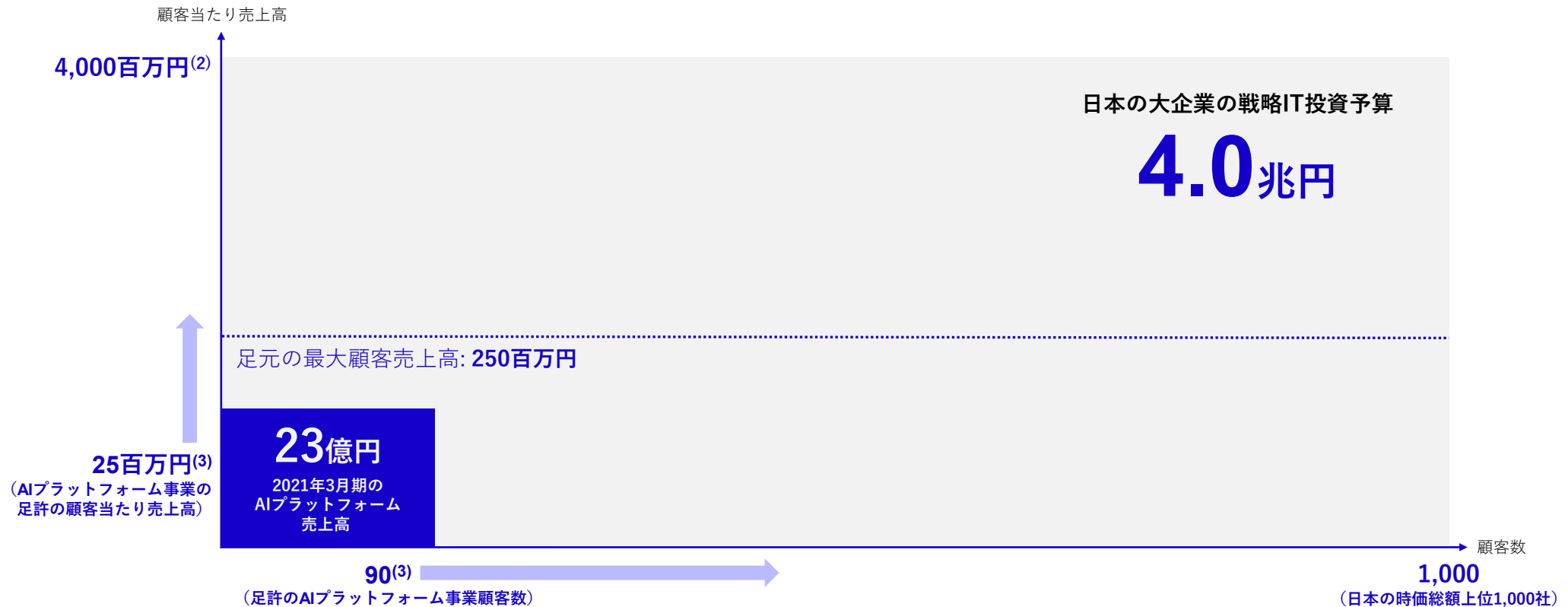


注記：(1) IDC Japanが「国内クラウド市場予測、2021年～2025年」で定めるクラウド及び従来型IT分野の支出規模を当社にて合算したものを「IT支出」として表記(2) IDC Japanの「国内クラウド市場予測、2021年～2025年」記載のクラウド分野の合計支出を「戦略的IT投資」と当社にて定義*(3) IDC Japanの「国内クラウド市場予測、2021年～2025年」記載の従来型ITの支出を「伝統的IT支出」と当社にて定義*(4) BPO：Business Process Outsourcingの略。顧客企業の業務プロセスを委託するサービス
出所：* IDC「国内クラウド市場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

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

AIプラットフォーム事業のボトムアップ型TAM⁽¹⁾



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



AIプラットフォーム事業：(Topics 1) ヤマト運輸のMLOps環境を構築し、機械学習パイプラインを自動化

ヤマト運輸の業務量予測を行う機械学習モデル運用自動化・高速化を実現

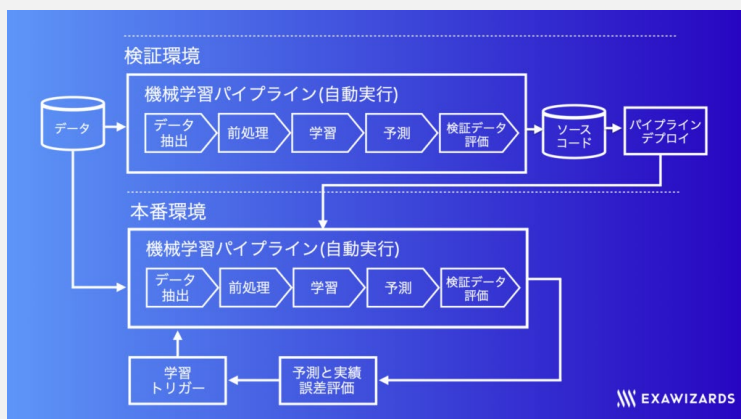
ユースケース

約6,500店ある宅急便センターの数ヶ月先の業務量予測による、需要に応じた効率的な経営資源の最適配置とコスト適正化

取り組み概要

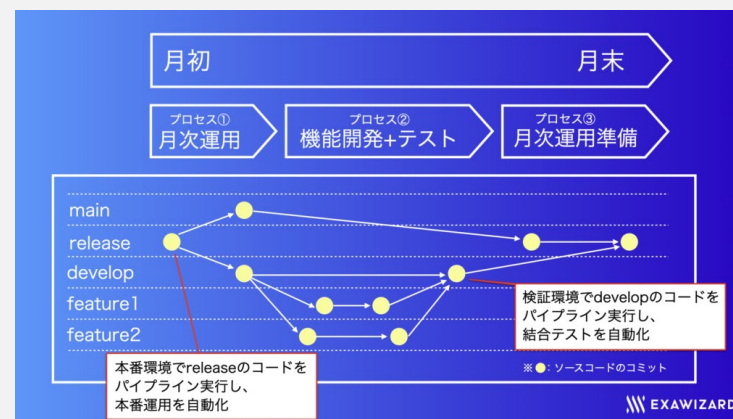
MLOps環境の構築

膨大なデータと複数の機械学習モデルの運用について、「データ抽出→前処理→学習→予測→評価」などの一連のプロセス（機械学習パイプライン）を自動化。継続的な機能開発・精度改善を可能に。



ソースコードの運用プロセス刷新

新しいソースコードの運用とMLOps環境の機械学習パイプラインを組み合わせることで、月次運用の安定化（プロセス①）と新規機能開発の並走（プロセス②）を同時に実現

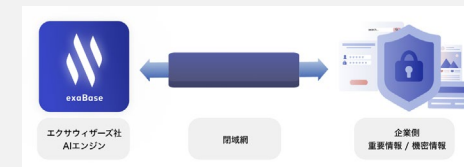


AIプラットフォーム事業：(Topics 2) NTT Comと協業し、顧客環境と閉域網で接続可能に

「exaBase」と顧客環境の間に閉域ネットワークを構築し、より幅広い大手企業の顧客向けにセキュアかつ高速にAIサービスの提供・開発を行うことが可能に

協業の目的

NTTコミュニケーションズ(NTT Com)が提供する「FIC」(注)等を活用し、顧客の様々な環境と「exaBase」の閉域ネットワークを構築することで、顧客データをフル活用したセキュアで高速なAIサービスの提供・開発を行う



協業の内容

exaBaseにおける閉域網を活用した顧客環境との接続

閉域接続を実現する「FIC」等のネットワークを活用し、当社は「exaBase」と顧客環境を直接接続し、顧客環境とは独立した形でのAIサービスの開発・提供をセキュアかつ高い効率で実現可能

NTT Comの閉域網でexaBase活用AIサービスの提案

NTT Comは「FIC」等と「exaBase」を組み合わせることで、ネットワークのみの提供に留まらず、ネットワーク上で活用できるAIサービスを提案

共同ソリューション開発

「exaBase」と、「FIC」等のNTT Comの閉域網のネットワークのノウハウを組み合わせ、新たなAI・DXソリューションの提供を検討

今後の展開

- 住友生命保険相互会社
 - 現在“Well-being Tech”領域で当社と業務提携、協業中
 - 協業プロジェクトでの相互の迅速なデータ連携を目的として、本件導入検討が進行中
- この他顧客にも順次展開予定

注：「Flexible InterConnect」は、NTT Comが提供する次世代インターコネクトサービスです。データ活用によるDX実現を加速させるプラットフォーム「SDPF」のサービスであり、社内外のクラウドサービスやデータセンター等のさまざまなICTサービスを閉域網でセキュアに接続します。

AIプラットフォーム事業：(Topics 3) スギ薬局と「品揃え最適化AI」を共同開発

数理最適化技術により「品揃えパターン生成」と「代替可能性分析」機能を提供、小売業の目線に立った「最適な品揃えの追及」を実現

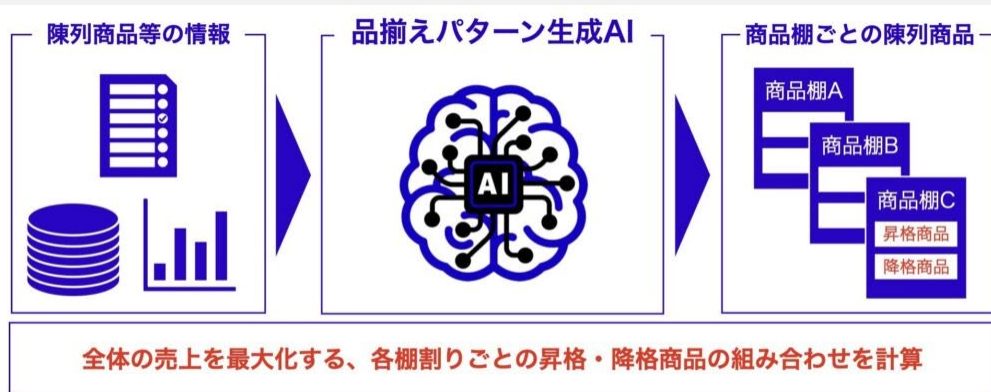
ユースケース

小売店における売り場生産性の向上・より良い顧客体験の提供を支援する棚割り最適化による売上増加

取り組み概要

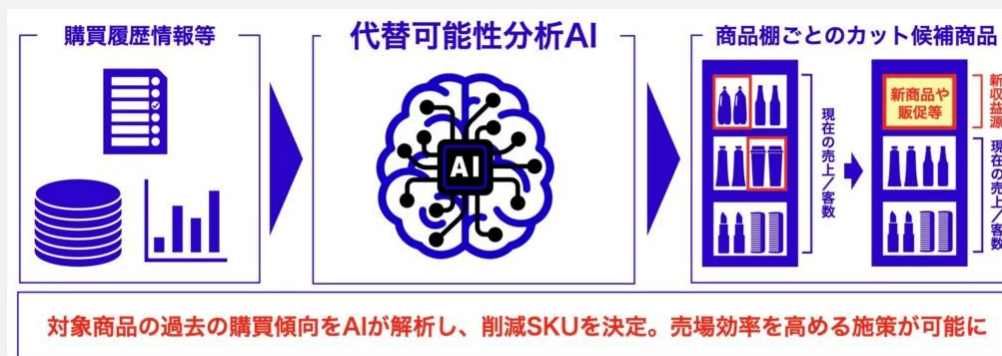
品揃えパターン生成AI

対象商品リストや売上情報などを元に、売上効率を上げる商品の組み合わせを自動で算出、売場生産性を向上



代替可能性分析AI

対象商品の過去の購買傾向を解析し、類似した商品特定し、ある商品に対して別の商品を購入する可能性を算出。カットしても売上が減少しづらい商品構成を実現し、売場効率を向上



AIプラットフォーム事業：(Topics 4) NTTデータと医療リアルワールドデータ活用サービスを共同開発

NTTデータと「千年カルテ」データを活用した新規AIサービスの共同開発を通じて、製薬企業の研究開発部門や医療現場への提供に取り組む

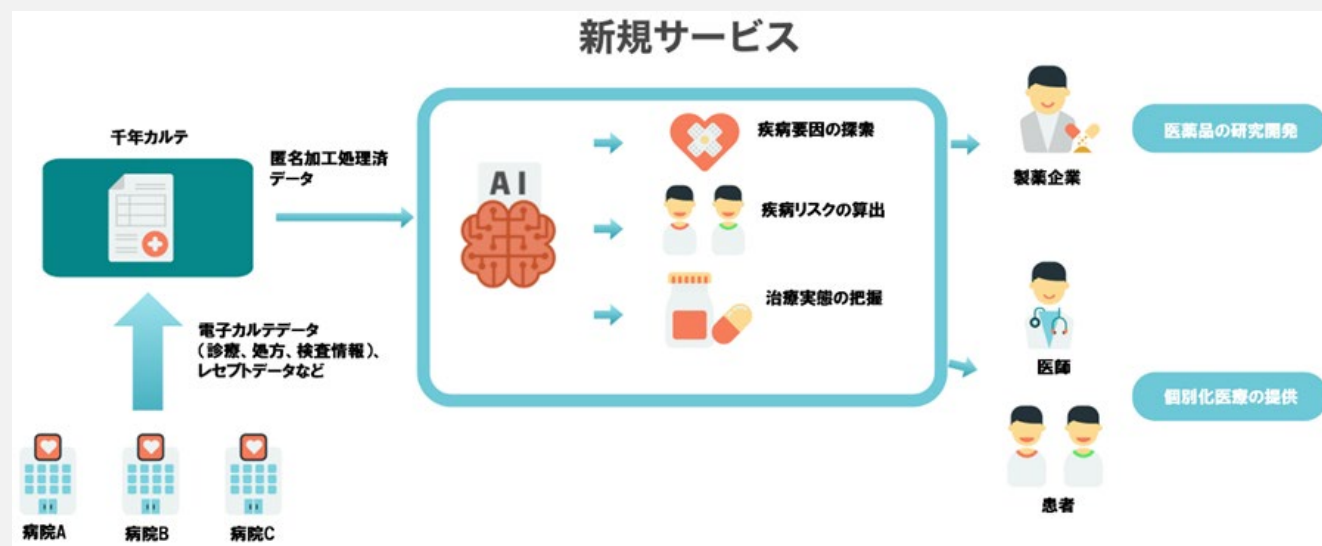
協業の目的

- 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ（NTTデータ）の医療情報プラットフォーム「千年カルテ」に蓄積された実際の患者の医療リアルワールドデータと、当社のAI技術と医療領域の専門性を掛け合わせることで、日本の医療、産業、社会の課題の解決を目指す
- 協業により、疾患の発生と患者の既往歴や検査結果との関係性医薬品の使用による安全性・有効性の分析が可能となり、製薬企業における新薬の研究開発や、医療機関における患者への個別化医療の提供に役立てられる可能性がある

主な適用領域

両社で検討中だが、以下のような活用方法を想定

- 製薬業界において、革新的な医薬品の研究開発や育薬に貢献する疾患・治療実態や治療効果に関する分析
- 医療機関において、一人ひとりの患者個別に最適化した医療の提供に貢献する、疾患の早期発見や診断を支援する分析



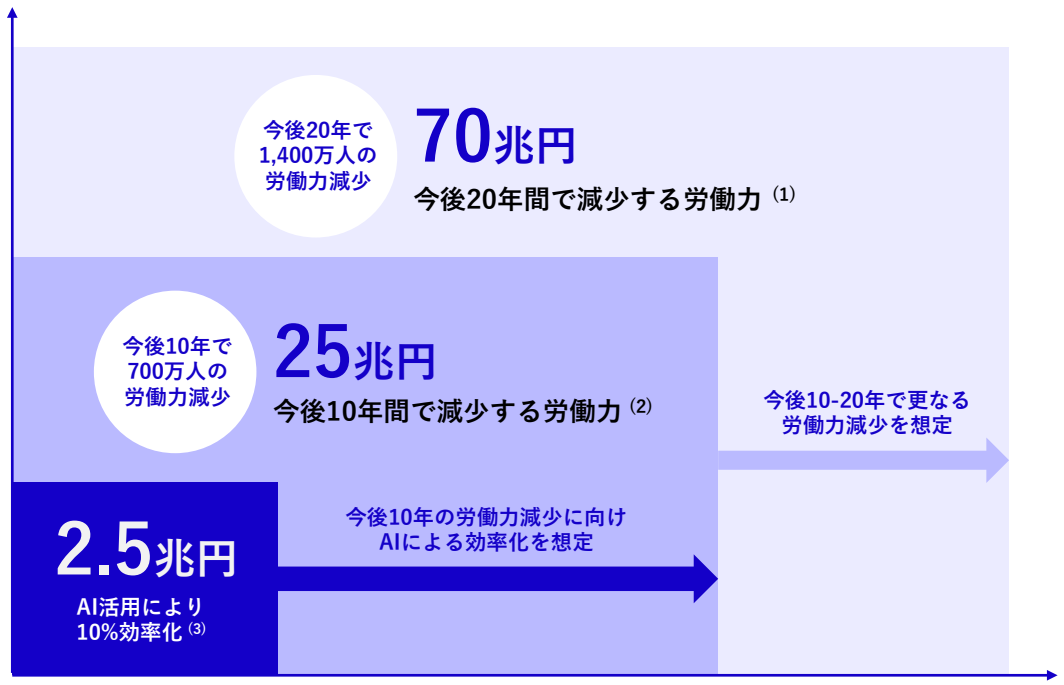
Appendix

AIプロダクト事業

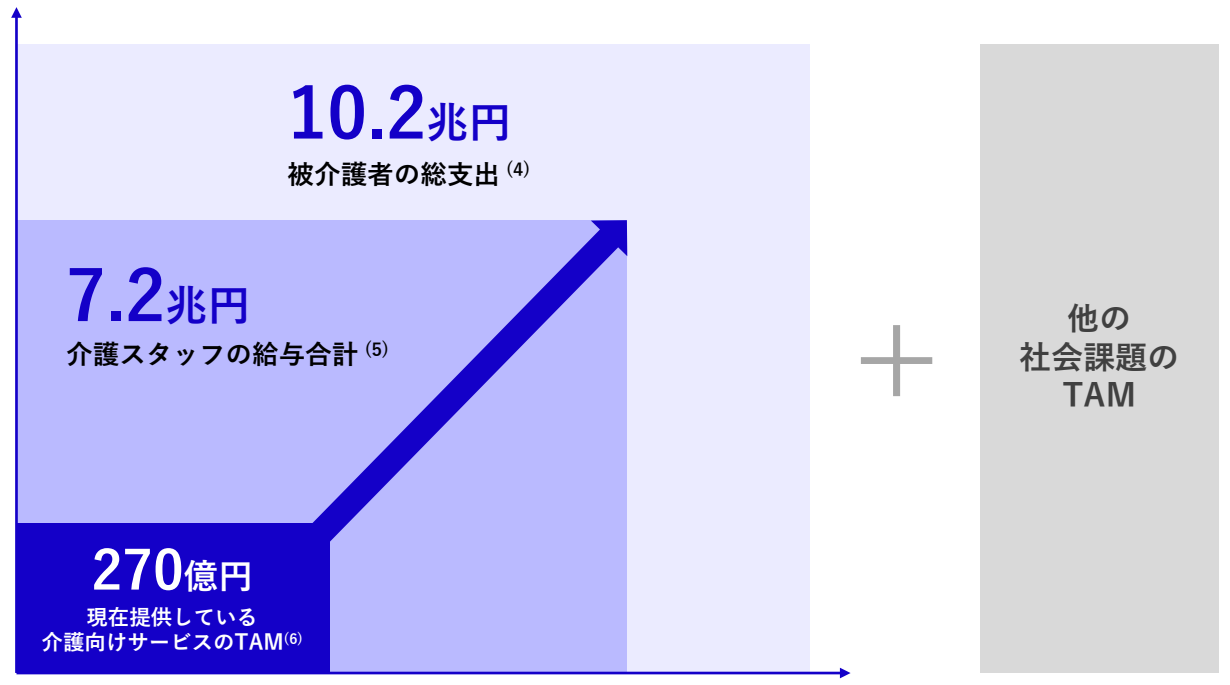
AIプロダクト事業の拡大による今後の成長可能性

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

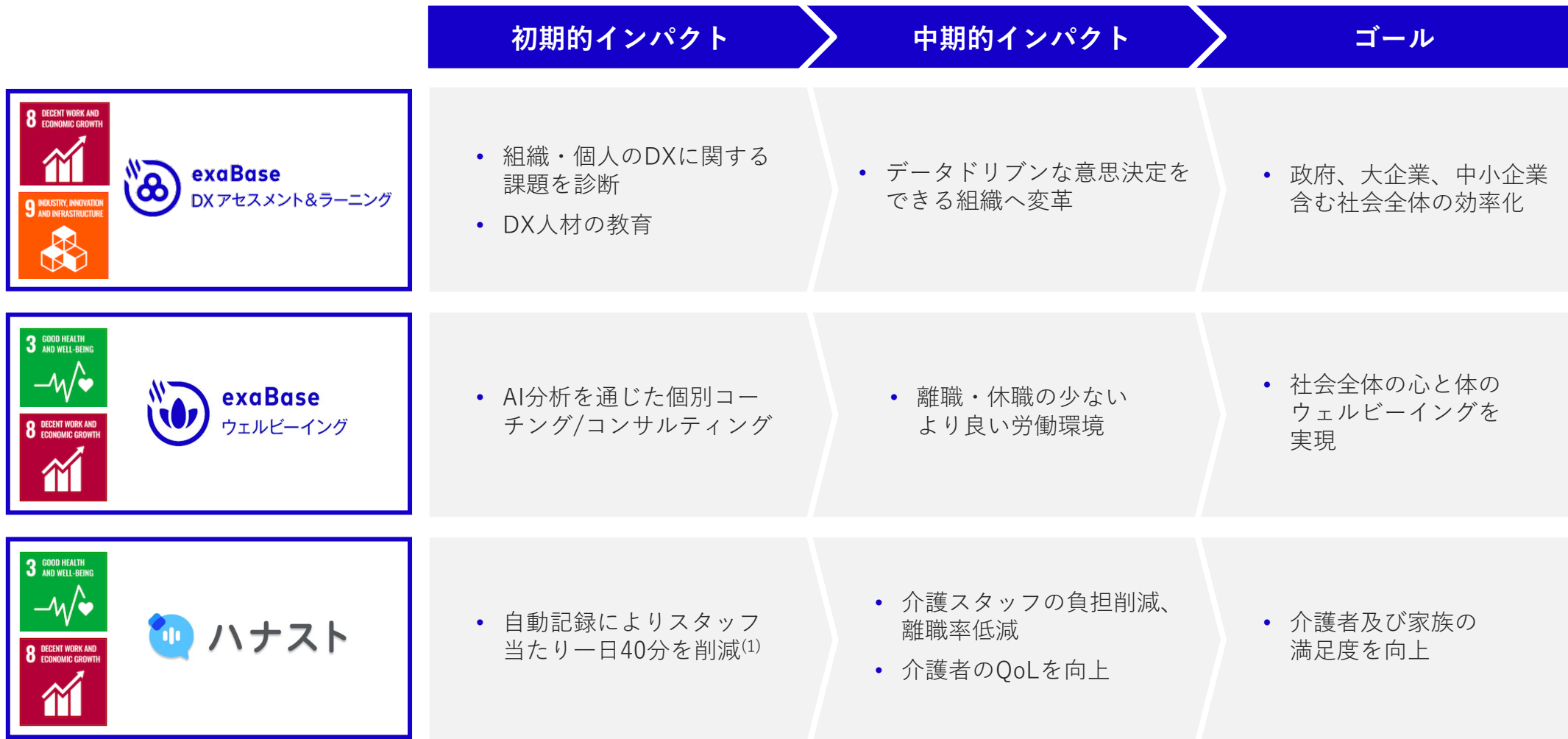


注記：(1) 国立社会保障・人口問題研究所の2020年～2040年の予想（約1,400万人の労働力減少）及び国税庁民間給与実態統計調査（2019年）による労働者の平均給与（5.03百万円）を掛け合わせ当社にて推計(2)国立社会保障・人口問題研究所の2020年～2030年の予想（約500万人の労働力減少）及び国税庁民間給与実態統計調査（2019年）による労働者の平均給与（5.03百万円）を掛け合わせ当社にて推計(3) 当社DX AIプロダクトにより10%稼働率が上昇する想定(4)厚生労働省「令和元年度介護保険事業状況報告」（2021年8月）に基づく介護を必要とする日本人の支出総額、(5)厚生労働省「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



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



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プロダクト事業：(Topics 1) 新たなDX AIプロダクトをリリース

新卒採用候補者向けのデジタルイノベータースキル・素養可視化サービス「DIA for New Grads」を2月24日にリリース

「DIA for New Grads」特徴

- サービス展開中のDX人材発掘・育成サービス「exaBase DXアセスメント & ラーニング」を新卒採用候補者向けに最適化し、従来の新卒採用評価では取りこぼしていたDX/デジタル人材を定量的に特定可能
- 入社後は受検者のスキルに応じた様々な育成コースを活用することで、アセスメント以後の着実なDX/デジタル人材育成までをワンストップで実現する

開発の背景にある社会課題

- 労働人口の減少の一方でIT/デジタル人材の不足数は加速し、中途採用による人材確保は今後ますます困難となる
- 一方、日本の転職入職者数の約34%を占める新規学卒者採用(注)は、現状ではデジタルリテラシーを重視を掲げながらも、出身大学や出身学部等の外形的な基準や、従来のエントリーシートや適正検査でスクリーニングを実施されているケースが多い

DIA for New Grads

2022年2月24日リリース

未来のデジタルイノベーターを発見する 新卒採用アセスメントサービス

- ✓ 企業のDX推進に不可欠な未来のデジタルイノベーターのスキルと素養を可視化
- ✓ DIAのノウハウを新卒採用候補者向けに最適化、受検者の実力を精度高く測定
- ✓ DX先進企業、同業種・業界、職種別、既存社員比較など、さまざまな軸でスコア比較が可能

注記：厚生労働省「令和2年雇用動向調査結果の概況」より(<https://www.mhlw.go.jp/toukei/itiran/roudou/koyou/doukou/21-2/dl/gaikyou.pdf>)

AIプロダクト事業：(Topics 2) 「CareWiz ハナスト」受賞

厚労省・文科省・経産省等が後援する「エイジテック2021アワード」で、「CareWiz ハナスト」が優秀賞を受賞



出典：<https://www.wellaging-forum.org/general-6>

ハナスト

「話す」だけで、
介護の仕事を
シンプルに。

ハナストは、介護記録、連絡、申し送りなど、
介護スタッフの間接業務をAI x 音声入力でサポートする、
現場の声から生まれたAIアプリです。



Appendix

会社概要

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（2021年12月時点）			
従業員数	322名（2021年12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

経験豊富な経営陣

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 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
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
オリンパス（2022年6月予定）
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



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

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
ポストンコンサル
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
コンサルティング

羽間 康至

執行役員

元 A.T.カーニー

前川 知也

執行役員

元 ポ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



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⁾

コンサルタント

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

デザイン・ プロダクトマネジメント エキスパート

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

AI/機械学習 エキスパート

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

ドメイン エキスパート⁽²⁾

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



2022年3月期 業績予想

(百万円)	2021年3月期	2022年3月期	2022年3月期	
	実績	業績予想	第3四半期 (累計)	(進捗率)
売上高	2,612	4,738	3,287	69.4%
成長率	-	+81.3%	+109.9%	-
売上総利益	1,661	2,819	2,036	72.2%
売上総利益率	63.6%	59.5%	61.9%	-
営業利益	-508	-180	-357	-
営業利益率	-	-	-	-
経常利益	-451	-75	-352	-
親会社株主に帰属する四半期純損失	-592	-95	-395	-

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。