

事業計画及び成長可能性に 関する説明資料

株式会社エクサウィザーズ(4259)

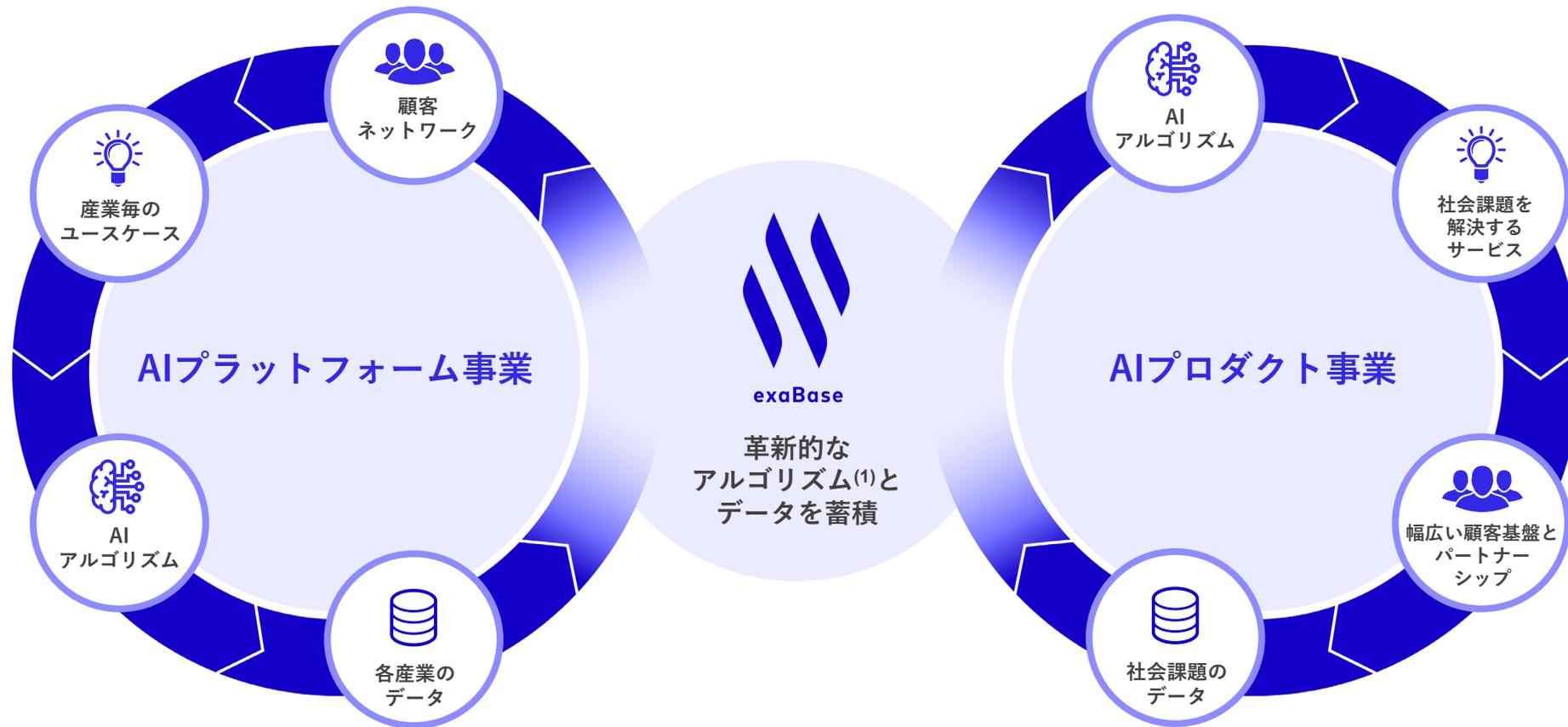
2022年5月27日

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

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

MISSION | AIを用いた社会課題解決を通じて、幸せな社会を実現する



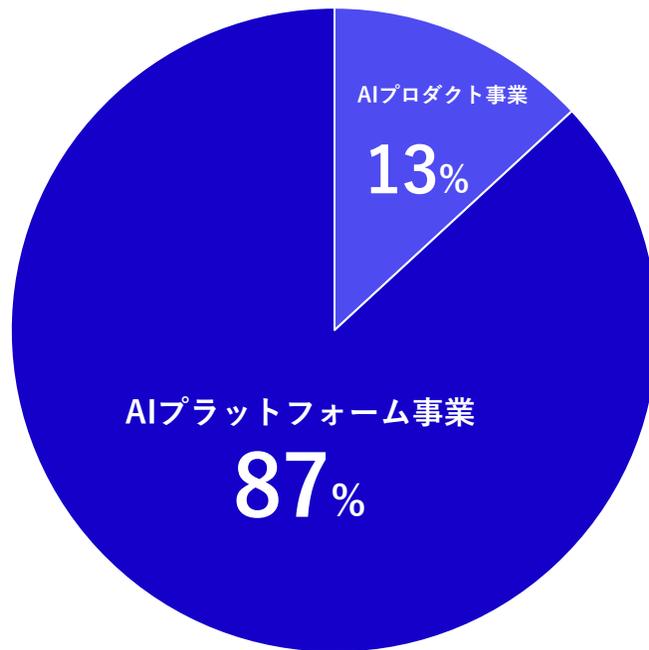
注記: (1) コンピュータ上における問題を解くための手順・解き方

2つのビジネスモデル

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

2022年3月期 売上高

4,810百万円



AIプラットフォーム事業

- ✓ オールインワンAIプラットフォームを大企業に提供
- ✓ プロジェクト毎のFTE型モデル⁽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

AIプラットフォーム事業：概要

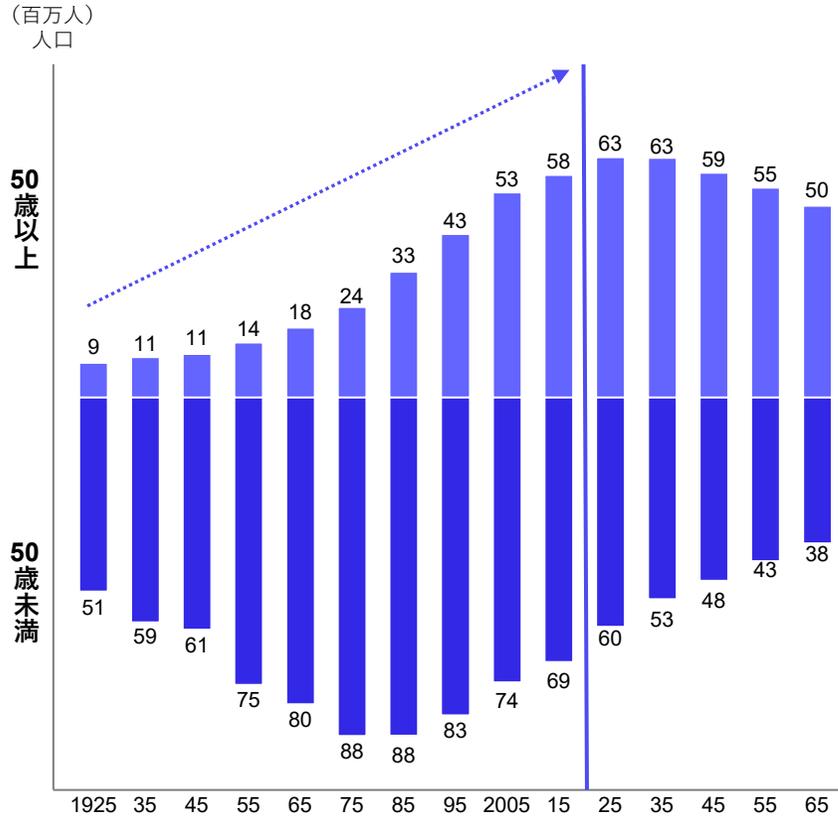
オールインワン型のプラットフォーム提供によって顧客オペレーションへAIを実装し、各業界の産業課題に対しビジネスインパクトを創出



注記：(1) 2022年3月末時点 (2) 2022年3月期の数値 (3) 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

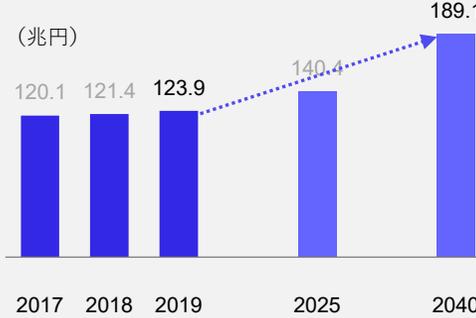
超高齢化に伴い深刻化する日本の社会課題に対し、AIプロダクトを提供し解決を図る

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

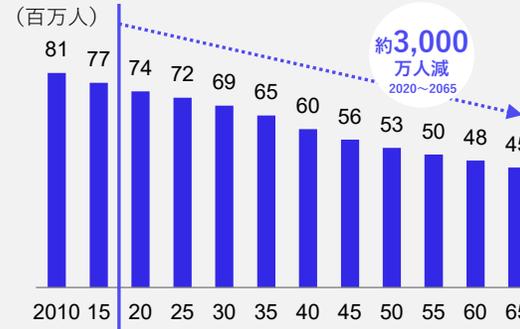
介護関連プロダクト

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

連結業績	AIプラットフォーム事業			AIプロダクト事業
<p>FY2022/3 通期売上</p> <p>48.1億円</p>	<p>通期売上</p> <p>41.8億円 (YoY +85.2%)</p>	<p>顧客数</p> <p>117社 (前年度 90社)</p>	<p>売上高上位10顧客の 平均年間売上高</p> <p>2.21億円 (YoY +90.8%)</p>	<p>通期売上</p> <p>6.3億円 (YoY +77.4%)</p>
<p>売上高年平均成長率 (FY2019/3~FY2022/3)⁽¹⁾</p> <p>69.6%</p>	<p>長期継続顧客売上比率⁽²⁾</p> <p>65.6% (YoY +15.6pt)</p>	<p>売上総利益率</p> <p>66.7%</p>	<p>営業利益率</p> <p>17.1%</p>	<p>DX AIプロダクト 通期売上⁽³⁾</p> <p>4.6億円 (YoY +75.9%)</p>

注記：(1) FY2019/3は単体数値。連結財務諸表はFY2021/3より作成、(2) 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 (3) 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



会社ハイライト

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

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

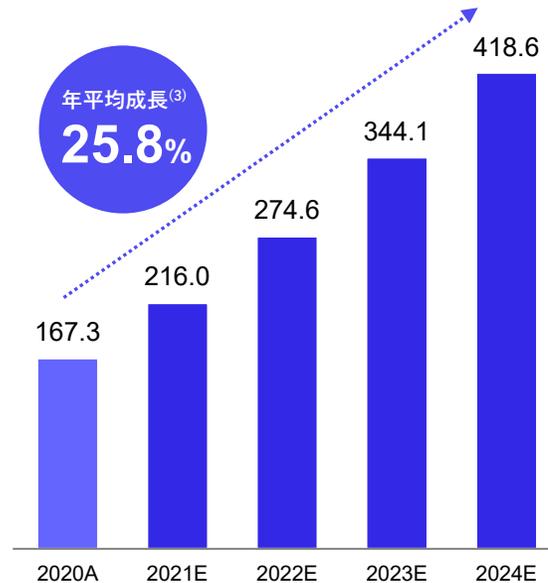
新型コロナウイルスの長期化

⋮

AIの必要性の高まり

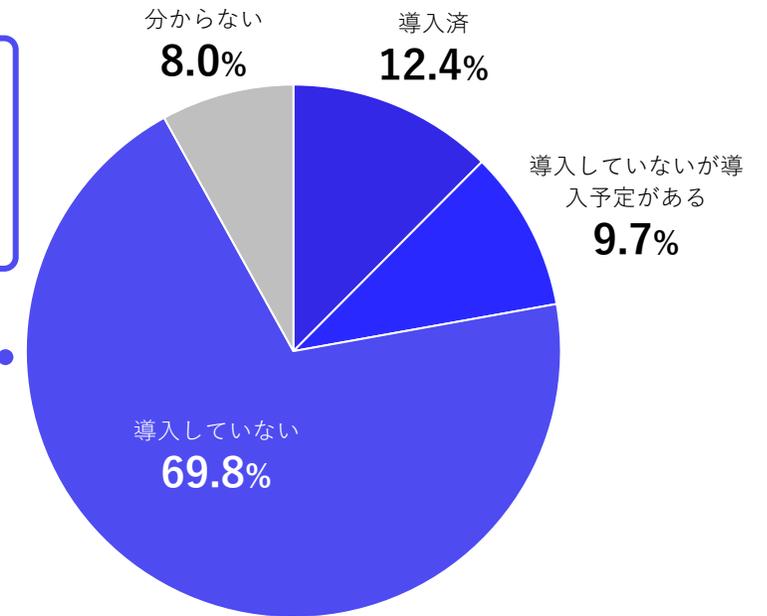
【日本におけるAI関連支出予想(1)(2)】

(十億円)



一方で、企業の70%がAIを実装できていない⁽⁴⁾

70%
の企業がAIを
未導入

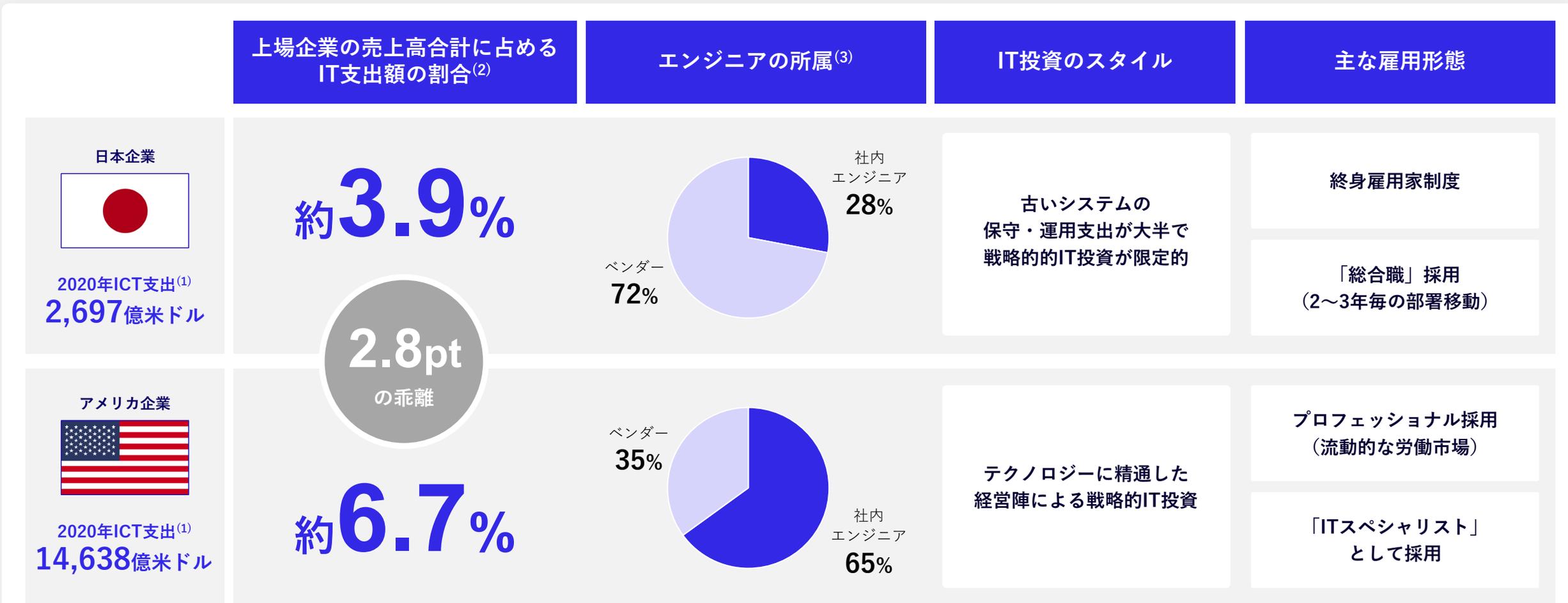


注記：(1) IDCが“Worldwide Artificial Intelligence Spending Guide”で定めるSoftware及びServices分野に係るAI支出を当社にて合算したものを「AI関連」として表記* (2) 1米ドル=109円にて換算 (3) 2020~2024の年平均成長率 (4) 2020年9月時点。総務省が“令和2年通信利用動向調査報告書（企業編）”で記載しているIoTやAIなどのシステムやサービスの導入状況を「AIの実装状況」として表記**

出所：* IDC “Worldwide Artificial Intelligence Spending Guide” (2021年8月) **総務省 “令和2年通信利用動向調査報告書（企業編）” (2021年6月) ”

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



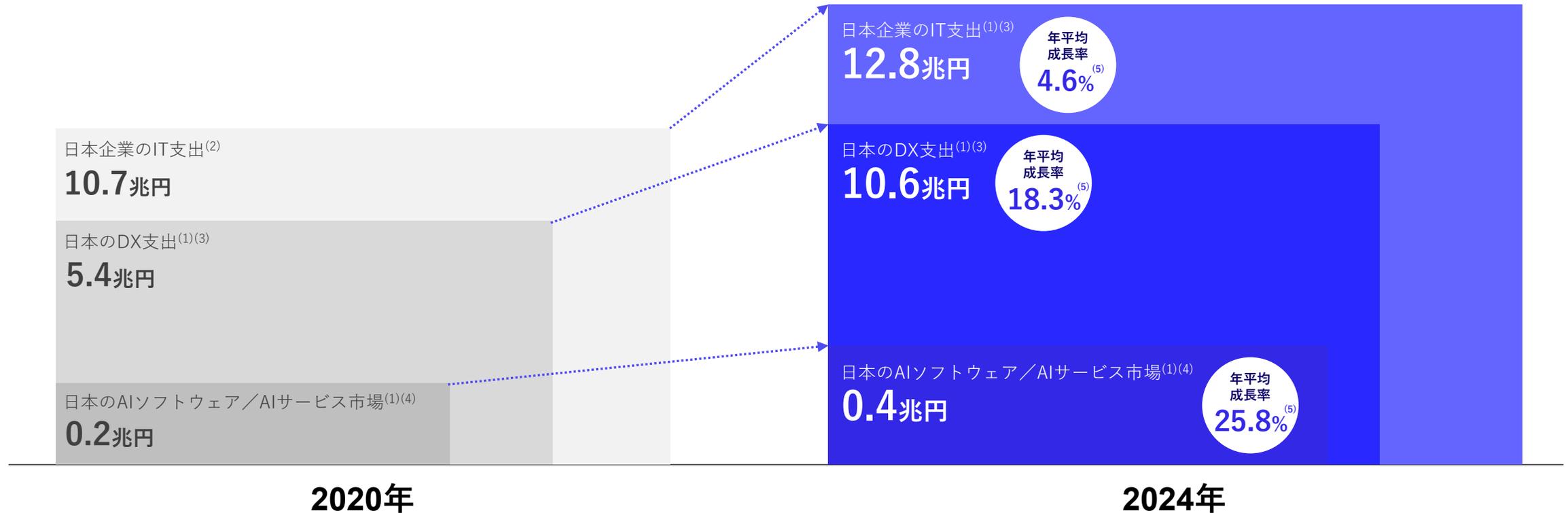
注記：(1) IDCが"Worldwide ICT Spending Guide by Industry and Company Size"で定めるHardware, Software, IT and Business Services, Telecom Servicesの規模を当社にて合算したものを「ICT支出」として表記* (2)2021年10月時点の日本の主要証券取引所(東京、札幌、名古屋、福岡)及び米国(American Stock Exchange, Nasdaq, NYSE)の上場企業全体の直近会計年度の総売上高**及び(1)で定めた「ICT支出」を基に当社にて推計 (3) 2015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

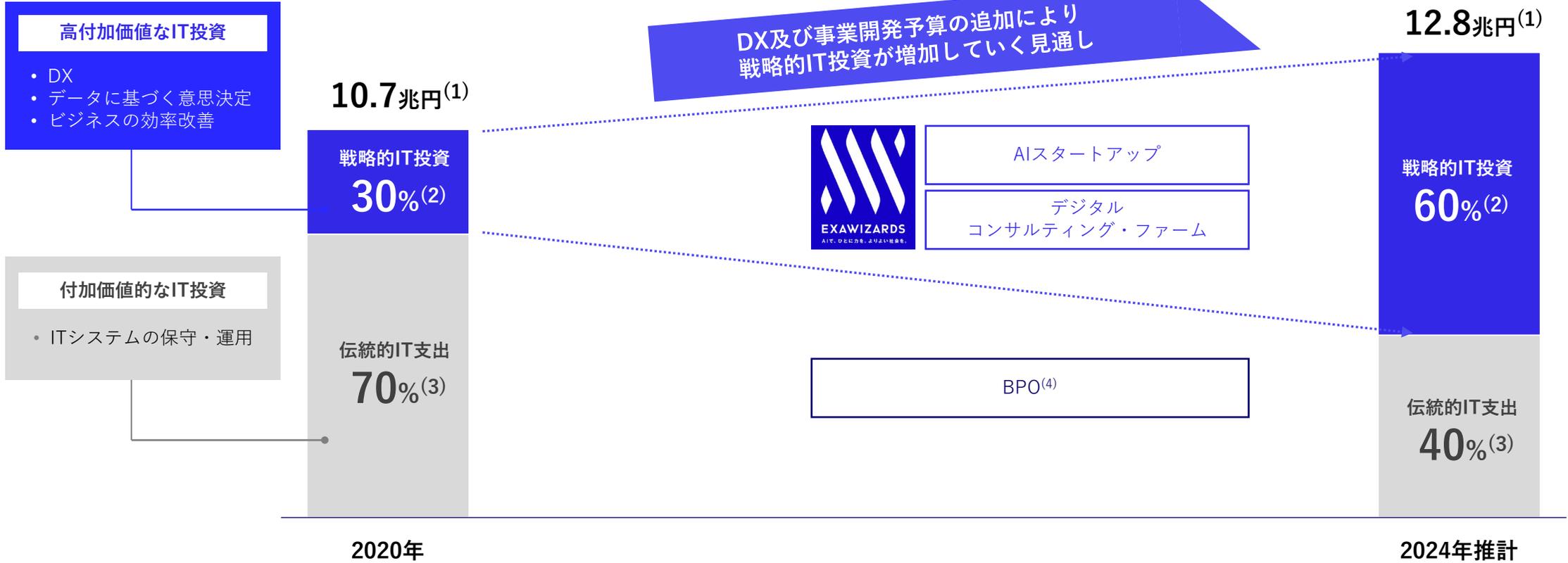


注記：(1) 1米ドル=109円にて換算 (2) IDC Japanが「国内クラウド市場予測、2021年～2025年」で定めるクラウド及び従来型IT分野の支出規模を当社にて合算したものを「IT支出」として表記 (3) IDCが「Worldwide Digital Transformation Spending Guide」で定めるSoftware及びServices分野のDX関連支出を当社にて合算したものを「DX支出」として表記 (4) IDCが「Worldwide Artificial Intelligence Spending Guide」で定めるSoftware及びServices分野に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

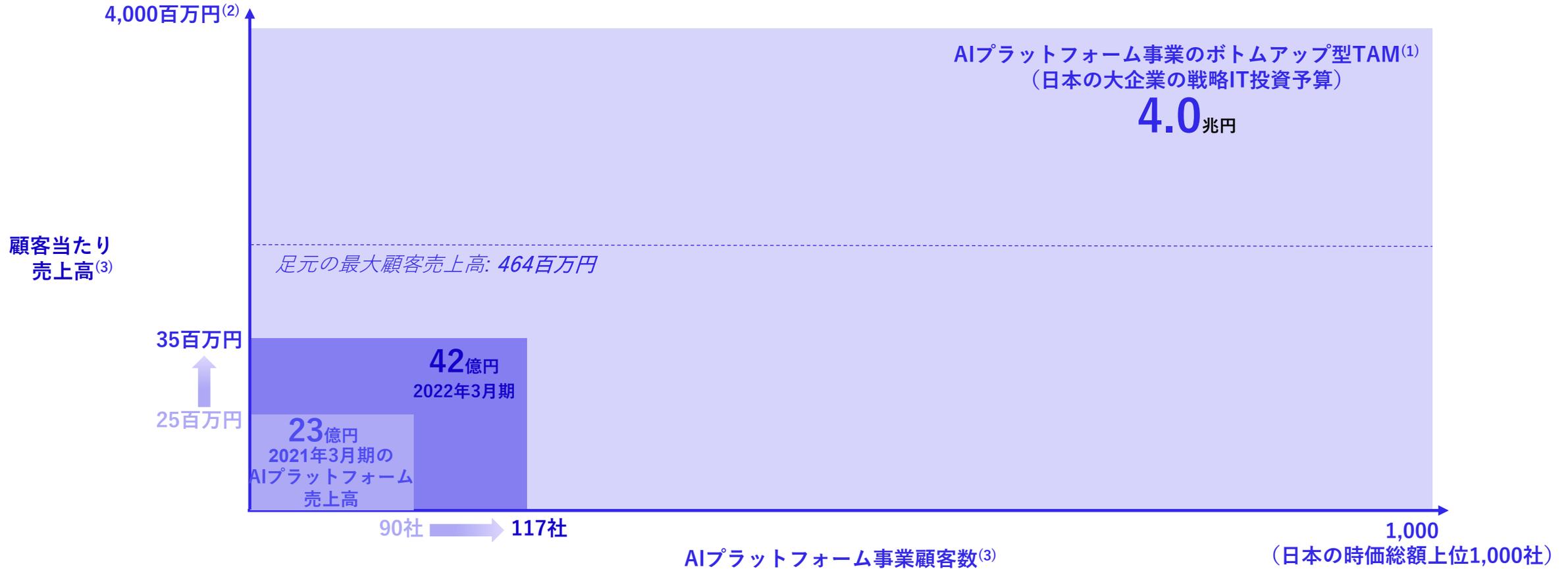
日本企業のIT支出



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)

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



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

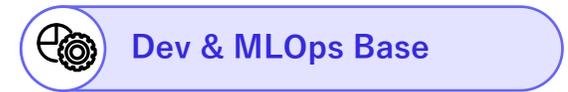
1 魅力的な大企業向けAI市場における差別化されたポジショニング

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



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



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

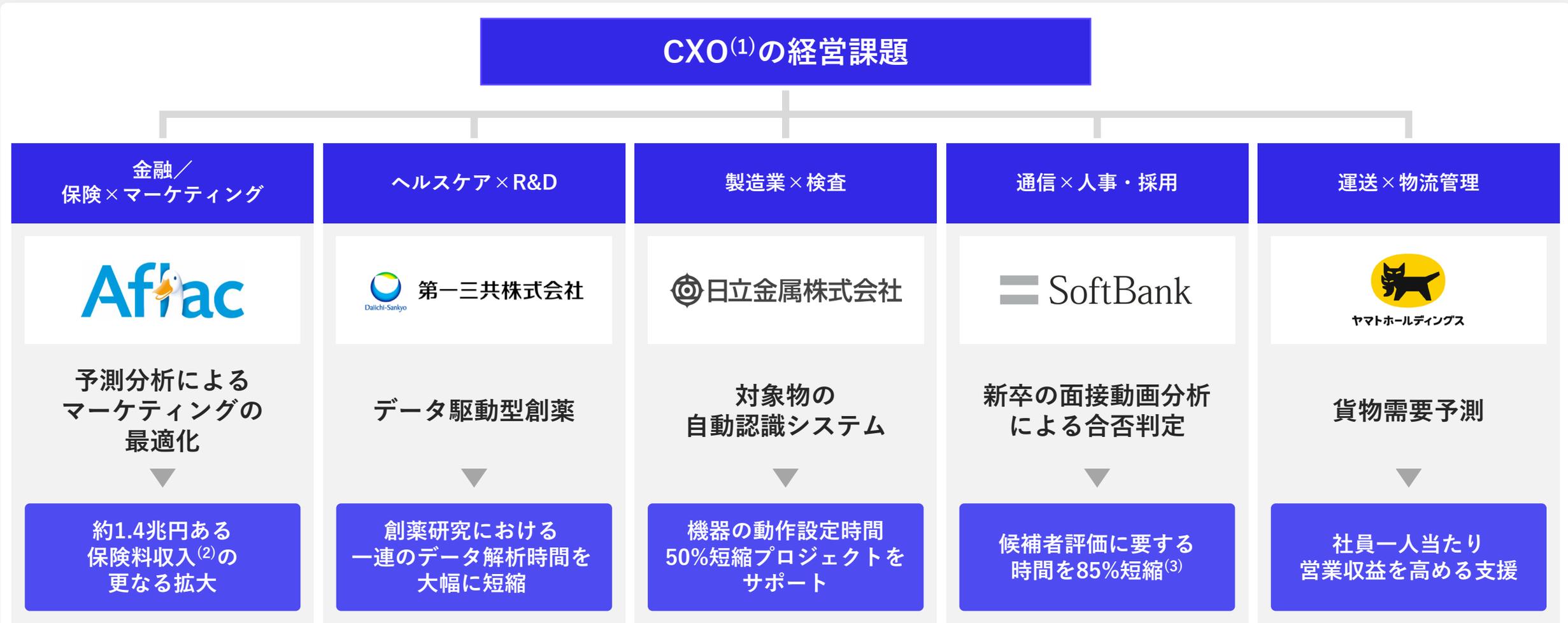
保守・運用

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

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



運輸企業



業界のリーディング
プレイヤー



EXAWIZARDS

コンサルティング/
アルゴリズム開発



物流業界向けのユースケース/
AIソリューション/アルゴリズム



A 運送



B 物流



C 急便



D 倉庫

...

物流業界の幅広いプレイヤーに横展開

AIプラットフォーム事業

- 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

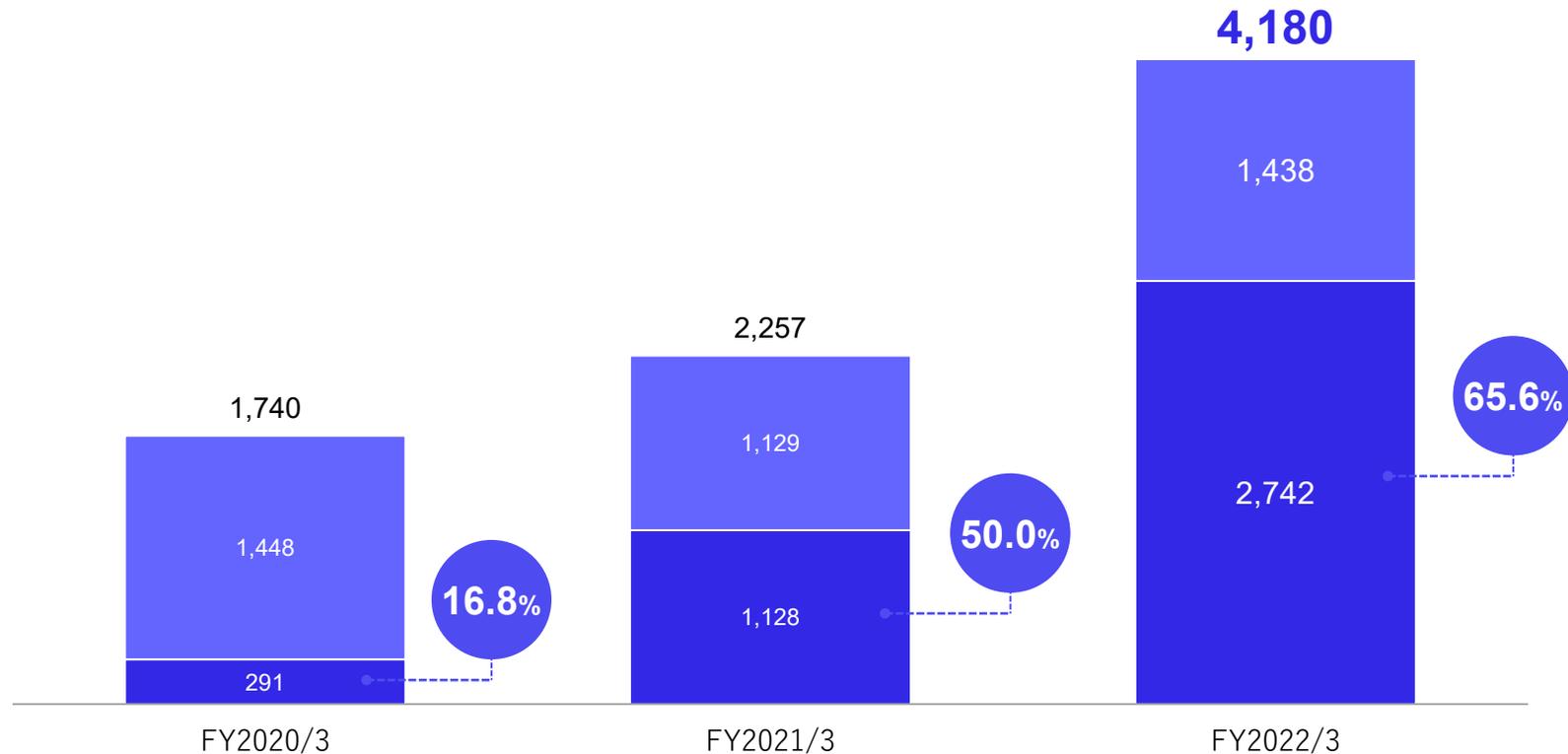
- 5 経験豊富な経営陣と、各分野の精鋭が集った多様性あるチーム

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）

- 長期継続顧客売上⁽¹⁾
- その他
- 長期継続顧客売上比率

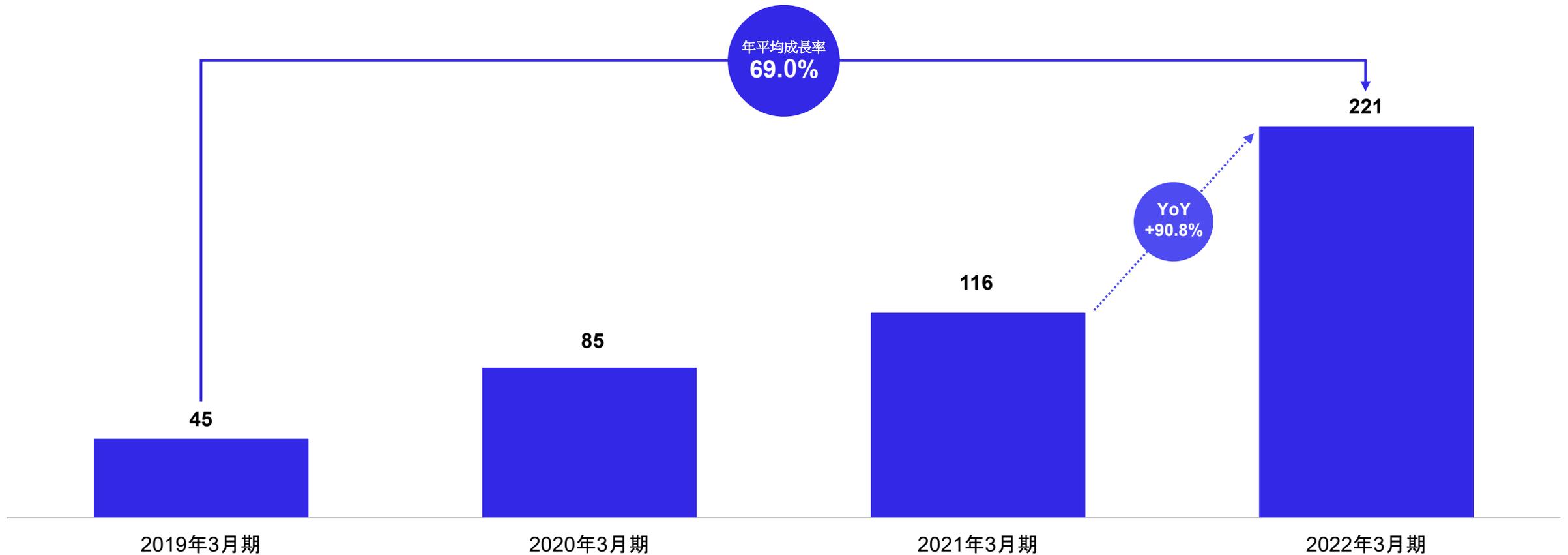


注記：(1) AIプラットフォーム事業の売上高に占める、当社が4四半期以上連続で契約している顧客からの売上高の割合（exaBase コミュニティによる収益等は売上高の母数から除く）

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）

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				

■ 売上高合計に占める割合

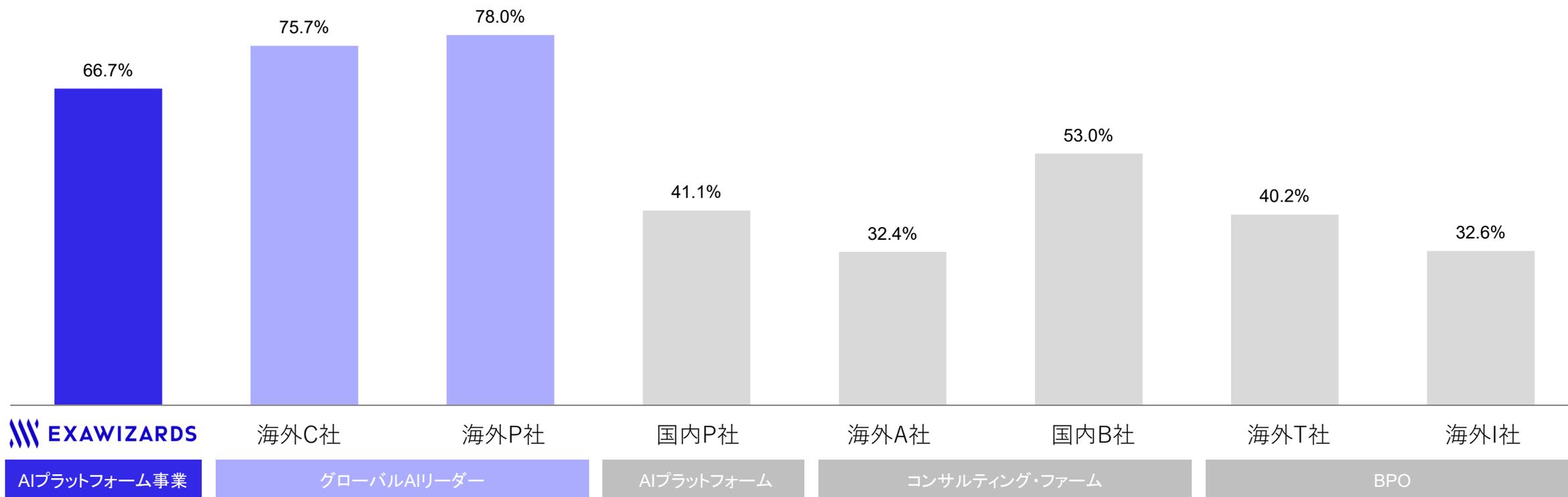
注記：(1) 2022年3月期のAIプラットフォーム事業における顧客別売上高に基づく業界毎の内訳

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2021年12月期、国内P社は2021年9月期、海外A社は2021年8月期、国内B社は2022年2月期、その他は2022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

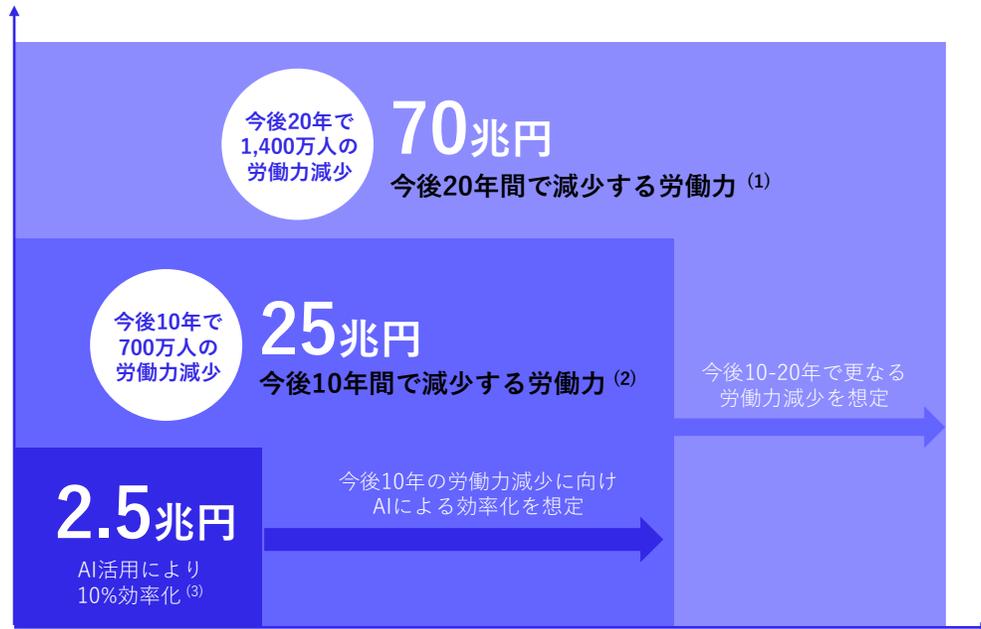
- 5 経験豊富な経営陣と、各分野の精鋭が集った多様性あるチーム

③ AIプロダクト事業の拡大による今後の成長可能性

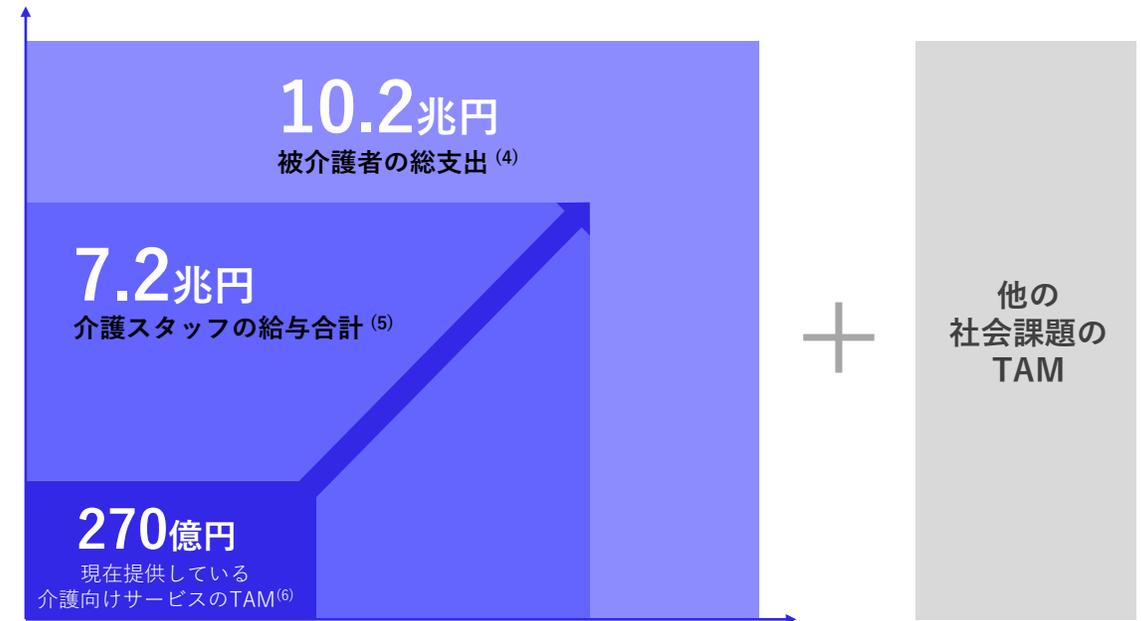


デジタル化や介護領域における課題解決による、広大な市場へのアクセス可能性

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



DX AIプロダクト提供により
社会的価値を実現、
約400社に導入済

✓ 公的機関、大企業、中小企業含む
社会全体の効率性を改善

日本のDXをリード可能なIT人材不足*



430,000人

2025年以降に予想される経済的損失*

年間12兆円

ソーシャルAIプロダクト



介護スタッフの労働環境を改善

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

主要KPI

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



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

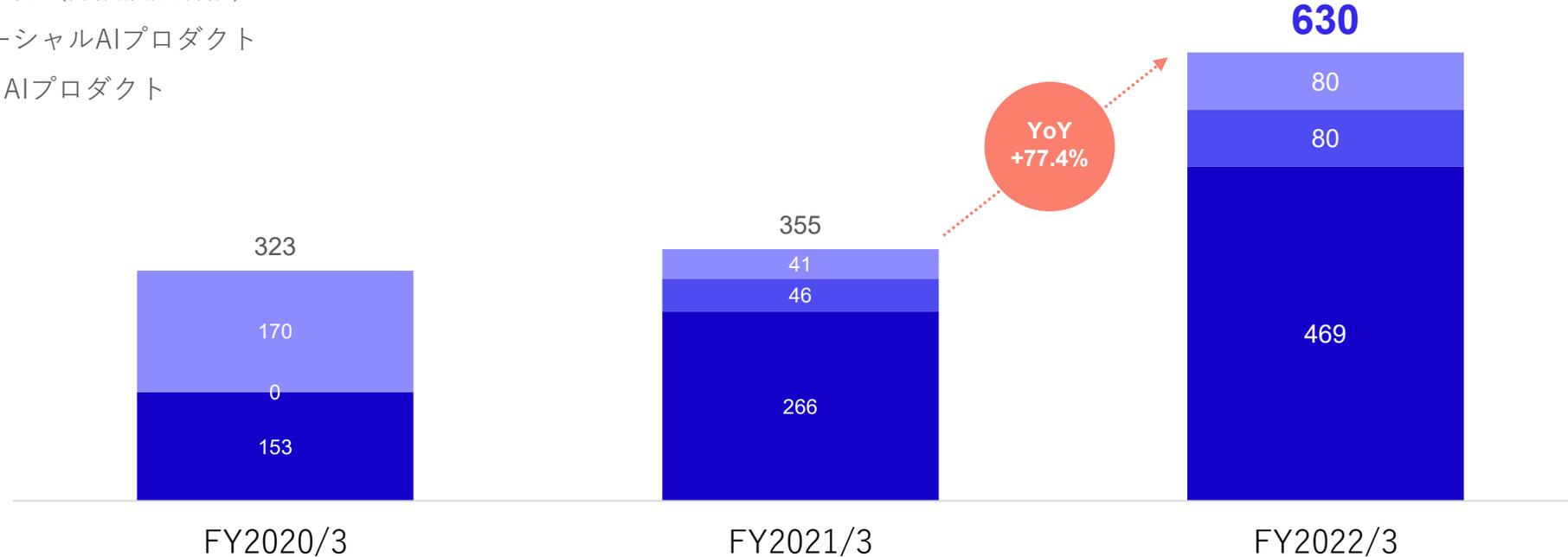
③ AIプロダクト事業の拡大による今後の成長可能性



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

AIプロダクト事業の売上高推移（百万円）

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

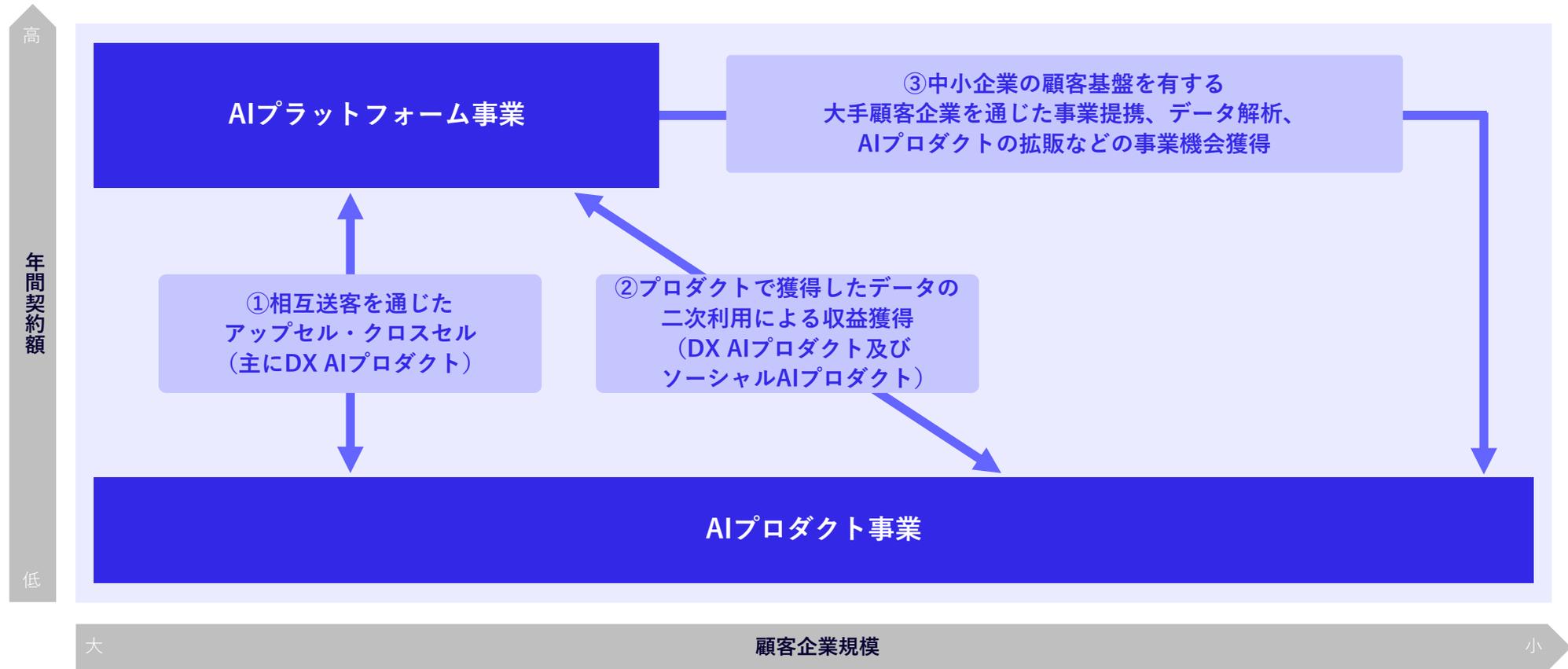


注記：(1) DX AIプロダクトにはexaBase DX アセスメント & ラーニング、exaBase 予測・分析、exaBase 1on1、exaBase FAQ、exaBase 企業検索、exaBase ウェルビーイングを含む

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



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



(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

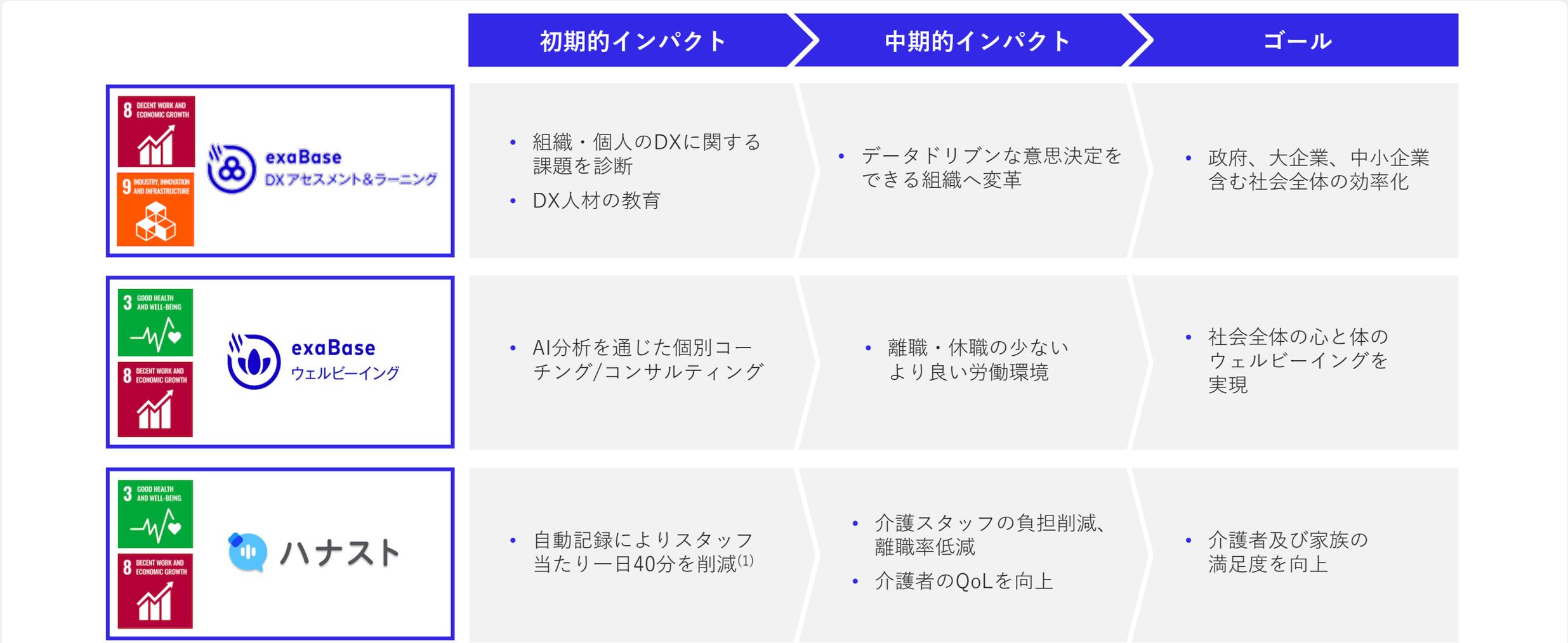
データを活用した新規ビジネスによる介護品質向上・社会保障費の最適化

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

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



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

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

マルチセクター

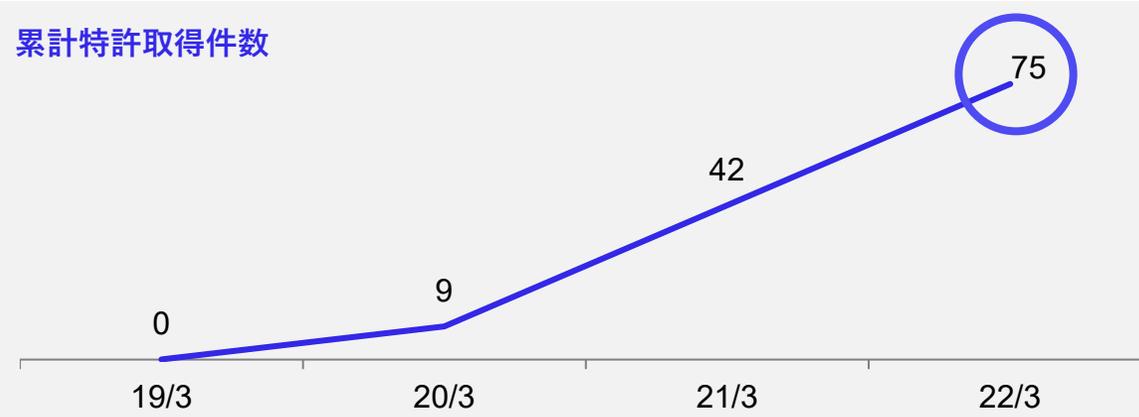
	可視化	検出・分類	予測／生成	最適化	異常検知
金融／保険	●	●	●	●	●
ヘルスケア	●	●	●	●	●
製造業／産業財	●	●	●	●	●
エネルギー	●	●	●	●	●
通信／インフラ	●	●	●	●	●
消費財	●	●	●	●	●
人材	●	●	●	●	●
物流	●	●	●	●	●
不動産／建設	●	●	●	●	●

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

累計特許出願数



累計特許取得件数



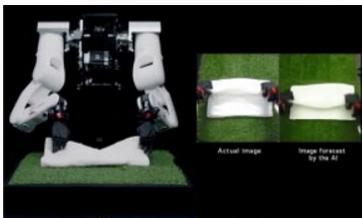
4 AIライブラリ・特許の蓄積による技術的優位性

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⁾、
フロー生成及びに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



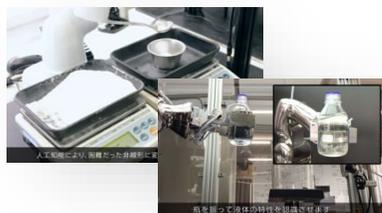
サラダを盛り付け



不定形物をつかむ



粉体・液体の計量



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

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カメラが
つくる未来



ミルクューブは、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ることで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：(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
Recruit Institute of Technology
推進室 室長
東京大学 客員准教授
- 現 厚生労働省 労働政策審議会メンバー



春田 真

取締役会長

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



坂根 裕

取締役

- 元 静岡大学 助手
デジタルセンセーション



大植 択真

取締役兼執行役員
事業統括部長

- 元 ボストンコンサルティンググループ
- 現 兵庫県立大学 客員准教授



新貝 康司

社外取締役

- 元 日本たばこ産業（JT）代表取締役副社長
三菱UFJフィナンシャル・グループ
第一生命ホールディングス
- 現 西日本電信電話
オリンパス（2022年6月就任予定）
以上、社外取締役



火浦 俊彦

社外取締役

- 元 ベイン・アンド・カンパニー 会長
- 現 アルヒ 社外取締役



宗像 直子

社外取締役

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

執行役員

前川 智明

- 元 ソニー
ボストンコンサルティング
グループ

長谷川 大貴

- 元 東京電力
デロイトトーマツ
コンサルティング

羽間 康至

- 元 A.T.カーニー

前川 知也

- 元 ボストンコンサルティング
グループ

大谷 直史

- 元 日本IBM
アクセンチュア

出村 太晋

- 元 コーポレート・ディレクション
SAP リクルート GREE

大字 沙織

- 元 野村総合研究所
PwCコンサルティング
(Strategy &)

木村 友彦

- 元 Google Leomo
ミドクラ マネーツリー

奥野 浩平

- 元 デロイトトーマツ
コンサルティング
DeNA 西友 メルカリ

半田 頼敬

- 元 ベネッセコーポレーション
リクルート

河井 浩一

- 元 ゴールドマン・サックス証券

滝本 賀年

エクスウェア株式会社
代表取締役社長

石野 悟史

株式会社エクサホームケア
代表取締役社長

- 元 P&G
マッキンゼー・
アンド・カンパニー

Nishanth Koganti

ExaWizards India LLP
Designated Partner

- 元 東京大学
奈良先端科学技術大学院大学

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

多様なバックグラウンドを有するメンバーが集結⁽¹⁾

ビジネス

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

デザイン・ プロダクトマネジメント

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

エンジニア

機械学習エンジニア

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

ソフトウェア・エンジニア

DeNA/マイクロソフト(米国)/ヤ
フー/LINE/楽天グループ他多数

インフラストラクチャー・エンジニア

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

ドメイン エキスパート⁽²⁾

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

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

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

エネルギー: イーレックス、東京電力

通信/インフラ: NTTデータ/NTTドコモ
/ソフトバンク

消費財: カルビー/P&G/ロレアル

人材: パーソルキャリア/リクルートホー
ルディングス/文部科学省 他多数

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

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



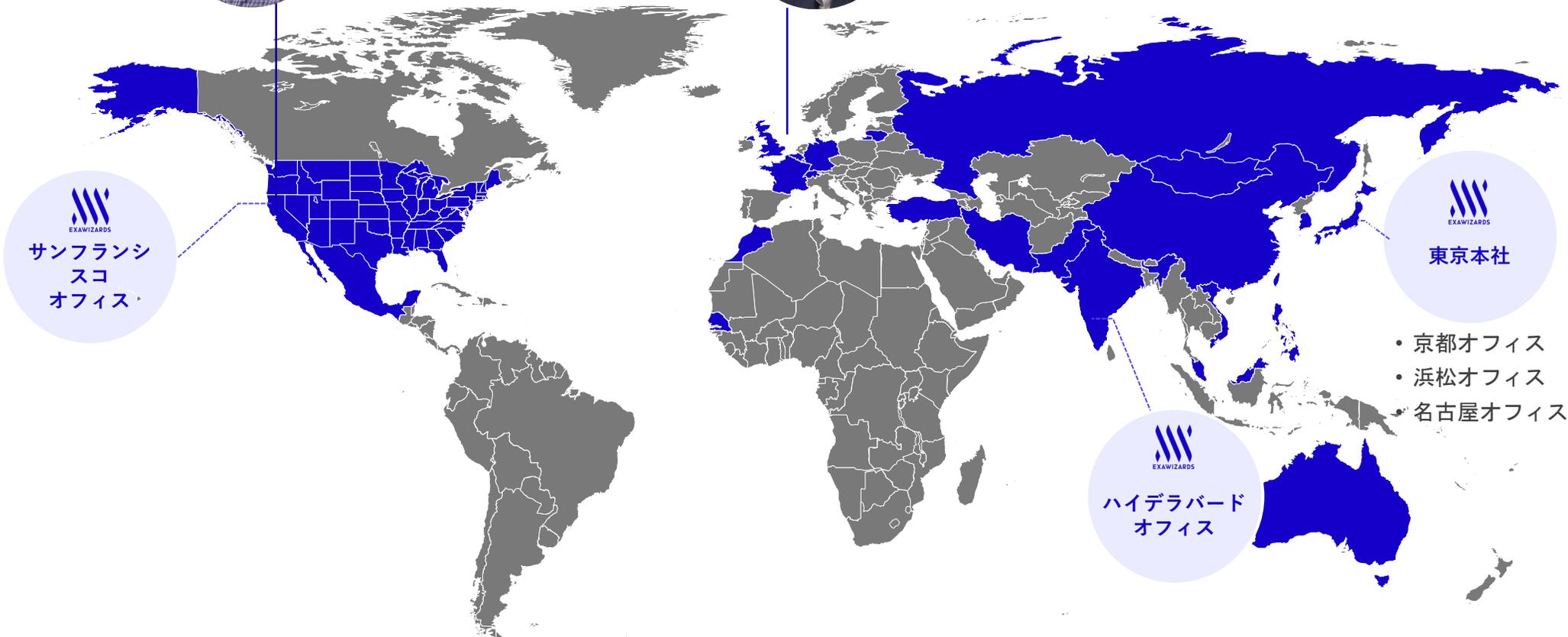
Alon Halevy

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



AIリーダーとしての実績

DATA
SCIENCE
AWARD

2019

LinkedIn
TOP
STARTUPS
Japan

2019/2020
2021

Forbes
JAPAN'S
START-UP
OF THE YEAR

2020

AI 2021
100
CBINSIGHTS

2021

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2022年3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。表彰の出所は、Data Science Award (<https://www.datascientist.or.jp/activity/award/award2019/>)、LinkedIn (<https://lnkd.in/dBJzhNg>及 <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



応募人数: 4,783

面接人数: 826

採用人数: 135

(採用合格率: 2.8%)

注記: 採用管理システムに2020年4月から2022年3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

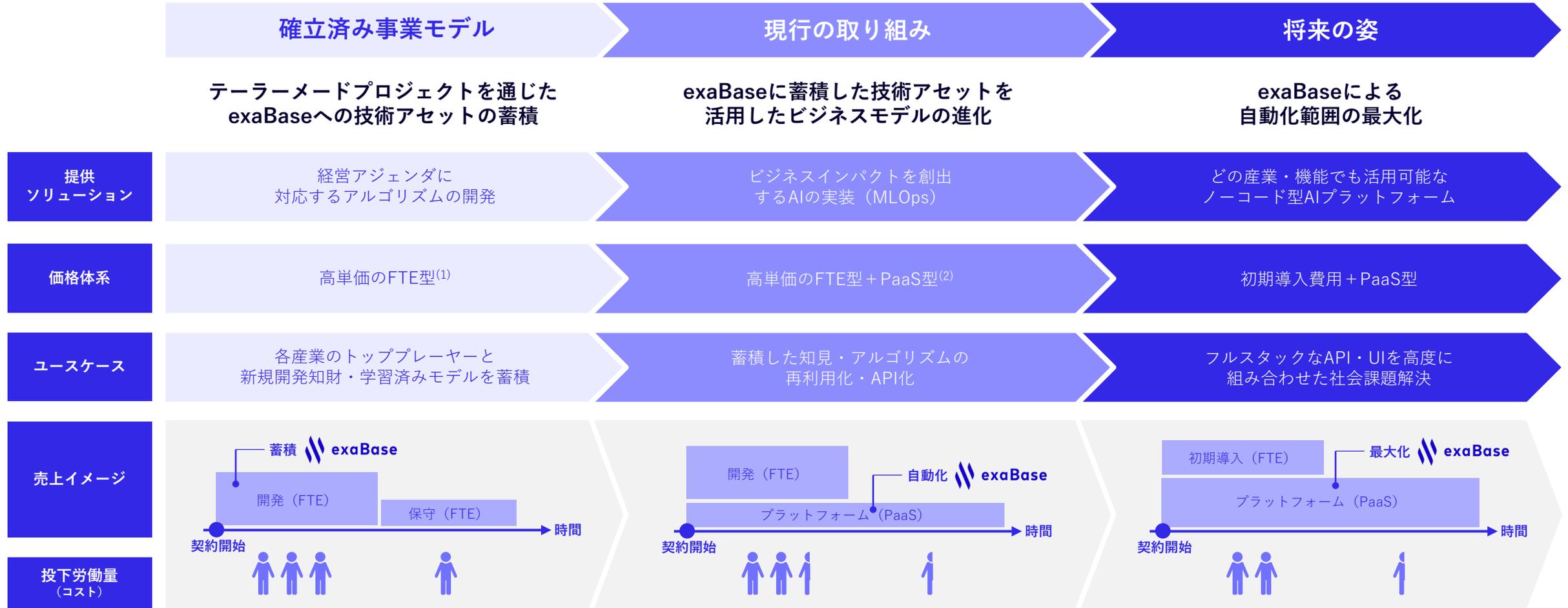
社会課題を解決する新規AIサービスの提供

自社およびパートナーシップによるユーザー数拡大

データ・知見の蓄積による精度向上・
周辺サービスの展開

サービス磨き上げによる
顧客拡大

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

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
投資領域	主要KPI	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 売上高成長率（2023年3月期は40%前後の成長） ▪ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 売上高成長率（2023年3月期は40%前後の成長） （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）
	販売費	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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
	研究開発費・開発投資	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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
	出資・M&A	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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（I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（I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"> 人的ミスや事故、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

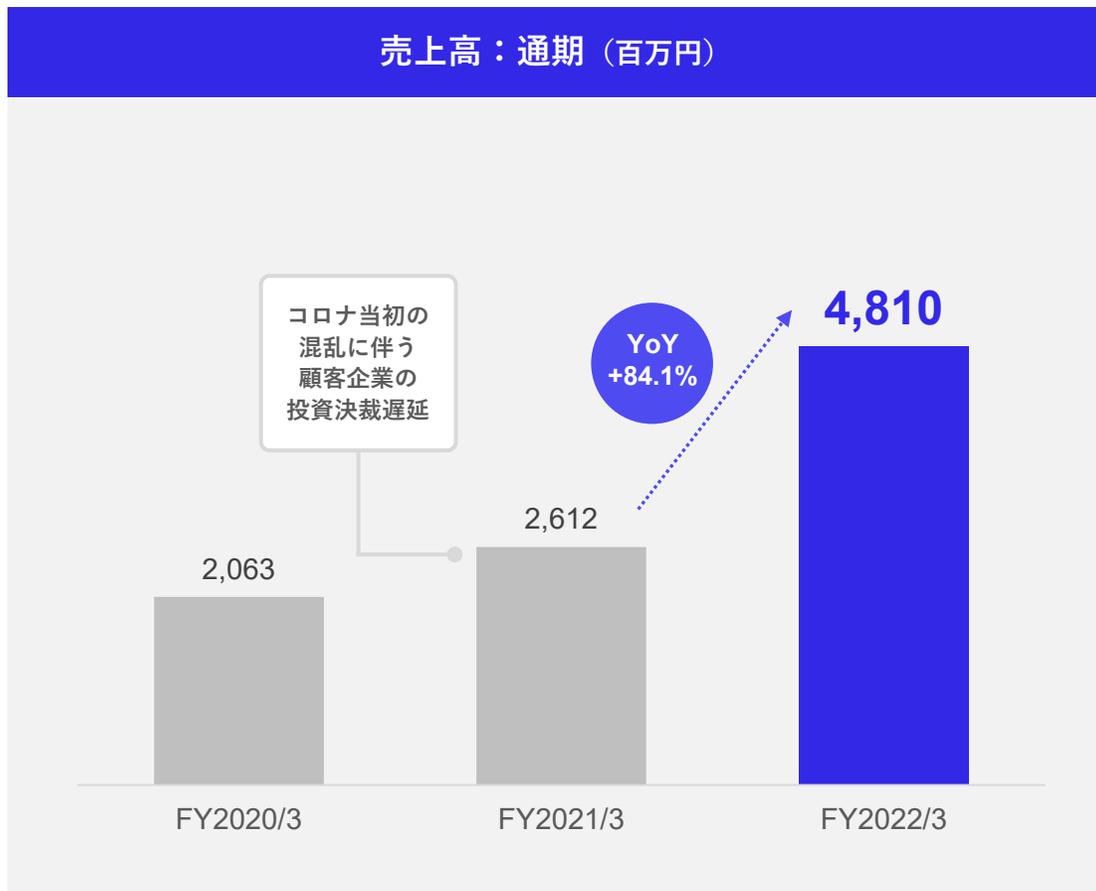
※ 上記の「主要なリスク」は、顕在化の可能性は低～中確度、また顕在化する時期は中長期と推定しています。いずれも現段階において危急のリスクではなく、掲載した対応策により日常的にリスク管理しています



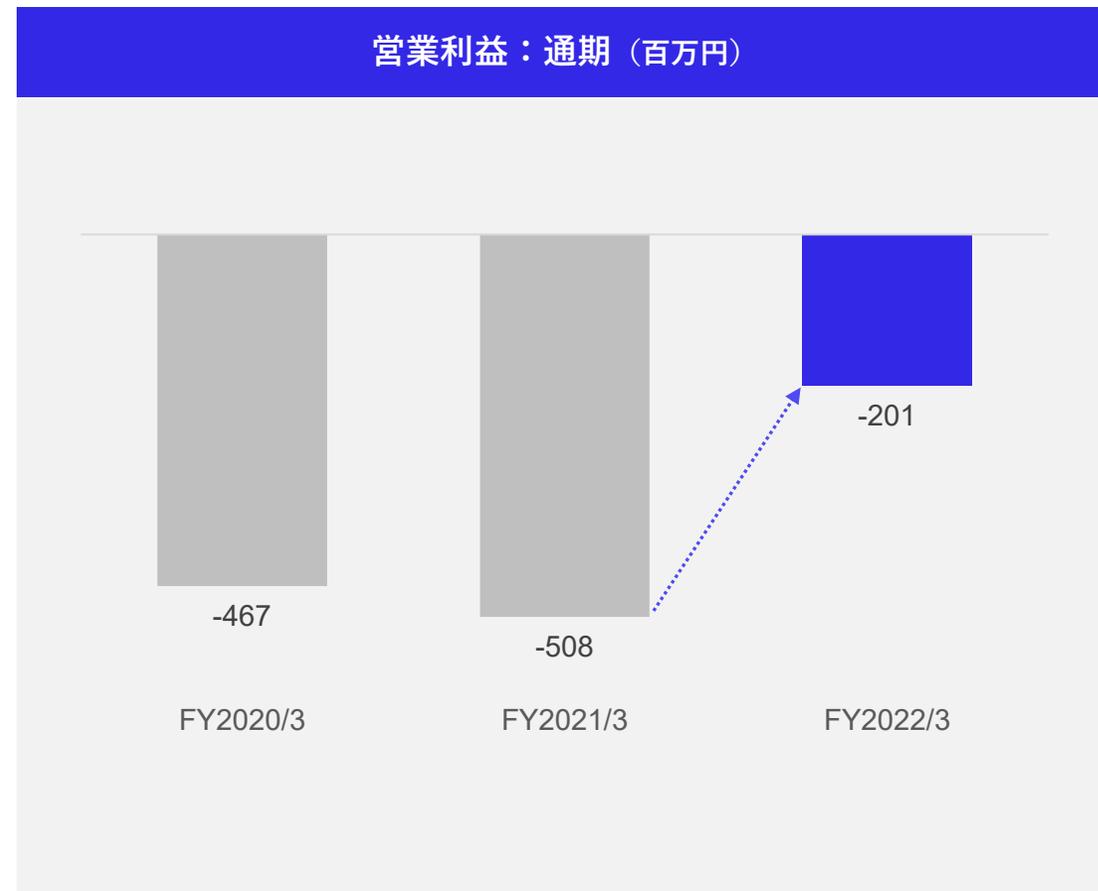
財務情報

通期売上高は計画を上回る48.1億円と+84%の成長。営業損益は▲2.0億円と、採用及びexaBase強化への投資を先行させつつも赤字幅は前期より大きく縮小

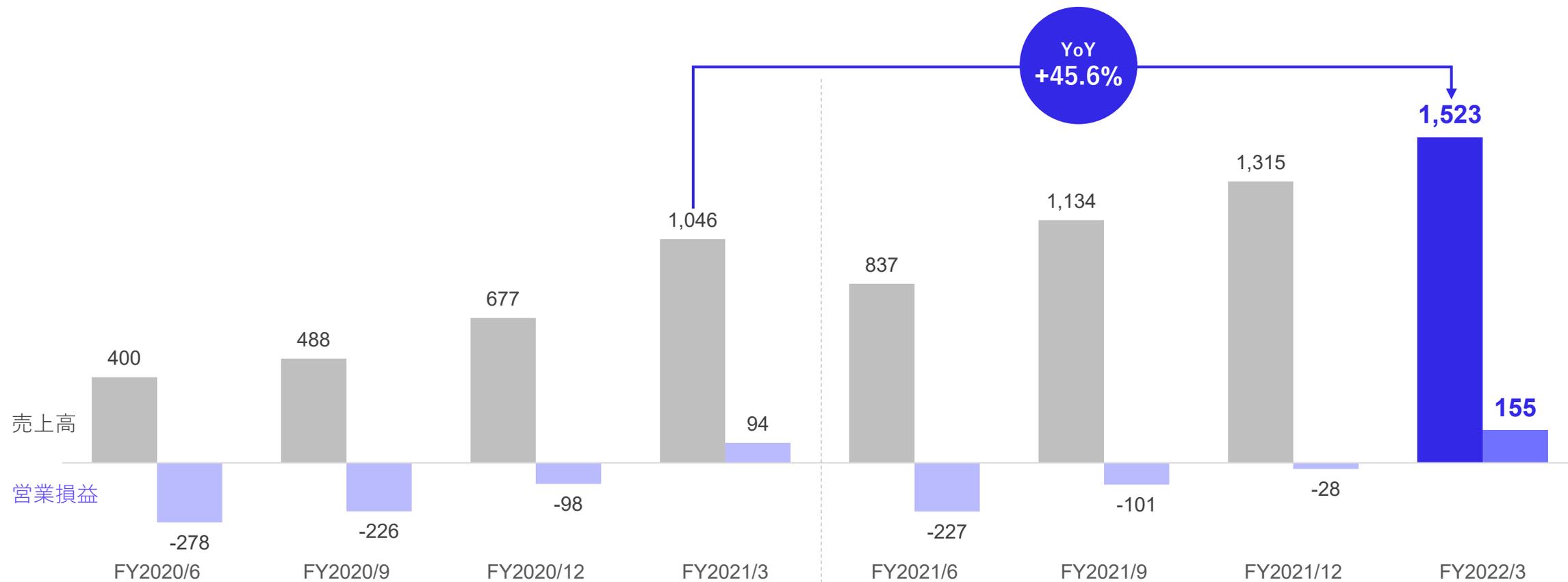
売上高：通期（百万円）



営業利益：通期（百万円）



2022年3月期 第4四半期の売上高は15.2億円と前年同期比+46%と継続的に成長。
営業利益も1.5億円と過去最高の四半期営業利益を実現



2022年3月期 連結損益計算書

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

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

2022年3月期 連結貸借対照表

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

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

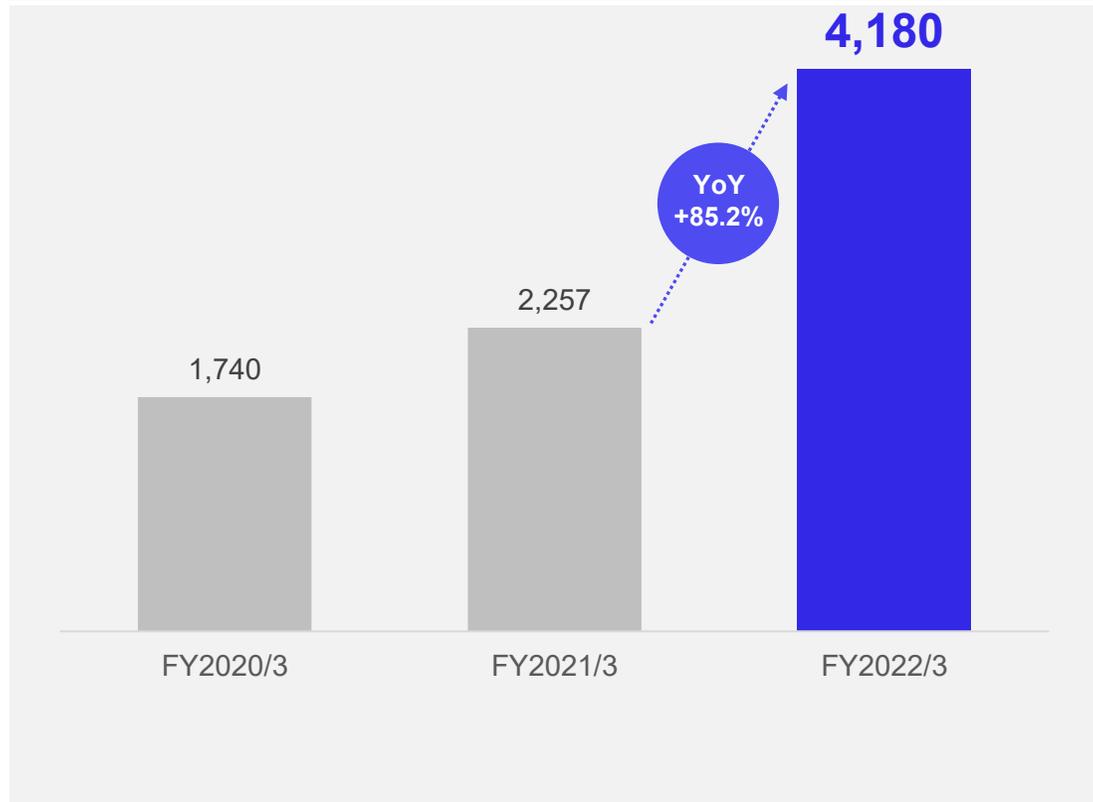
注記：2022年3月期において、AIプロダクト事業における事業用資産のうち収益性の低下した一部のソフトウェア及び遊休資産について、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、53,493千円の減損損失を計上しております

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

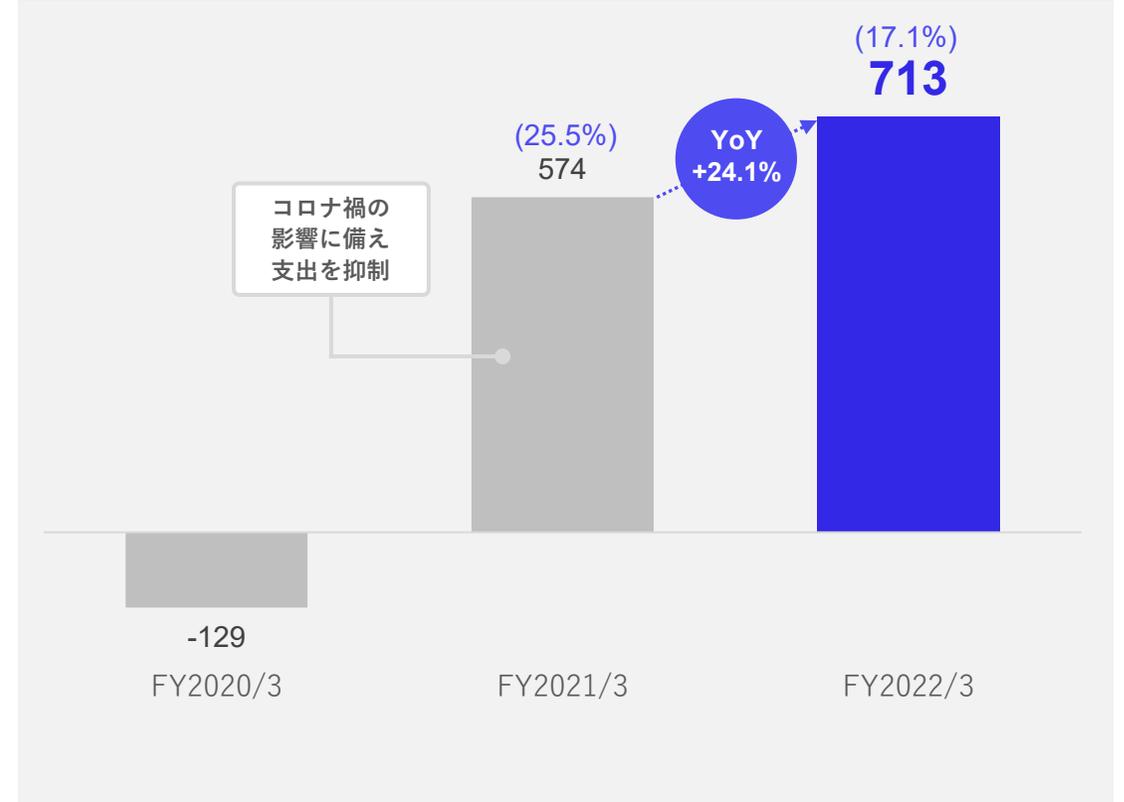
通期売上高は41.8億円と前年度比+85%の成長。営業利益についても、採用・新規ユーザーケースをはじめとしたexaBaseの開発を積極的に行いつつも、高い収益性を維持

セグメント売上高：通期（百万円）

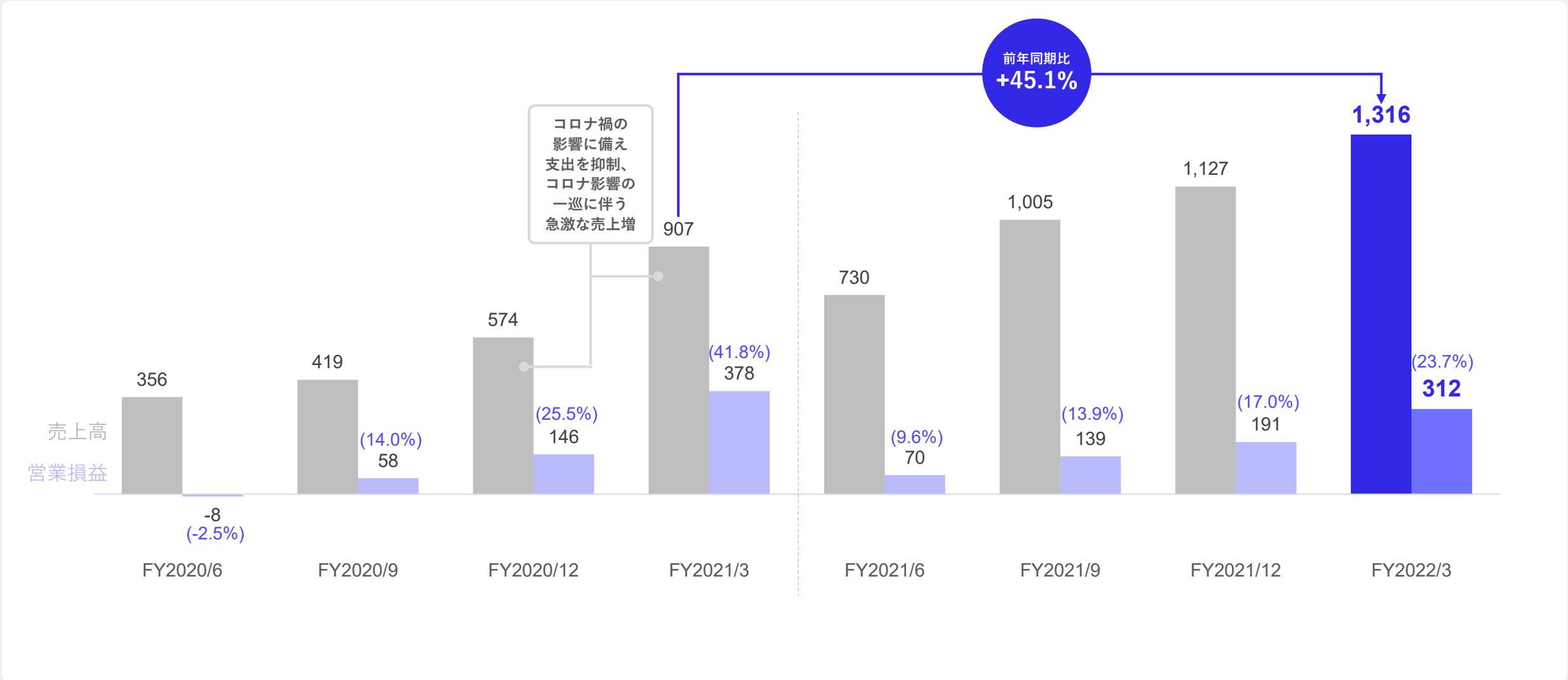


(注) FY2022/3 通期でのXware子会社化に伴う影響額は 883百万円（グループ内取引による内部消去分を含む）

セグメント営業利益：通期（百万円）

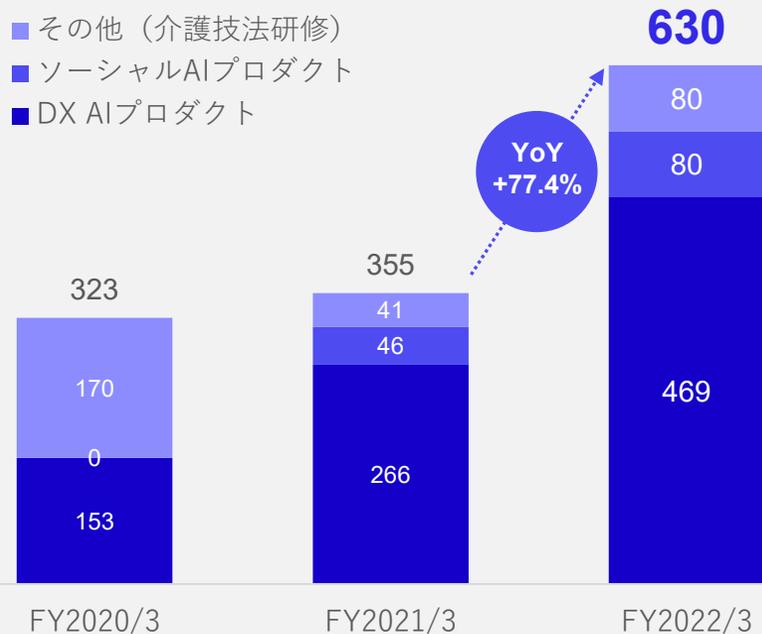


第4四半期の売上高は13.1億円と前年同期比+45%で継続的に成長

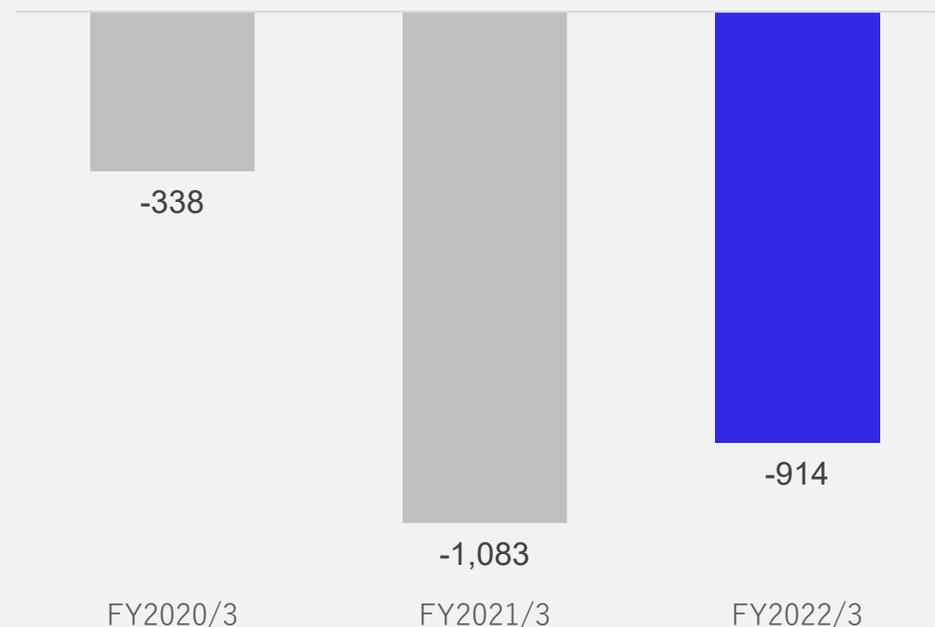


DX AIプロダクト⁽¹⁾の継続的な成長に加え、 ソーシャルAIプロダクトの売上も立ち上がりつつある

セグメント売上高：通期（百万円）

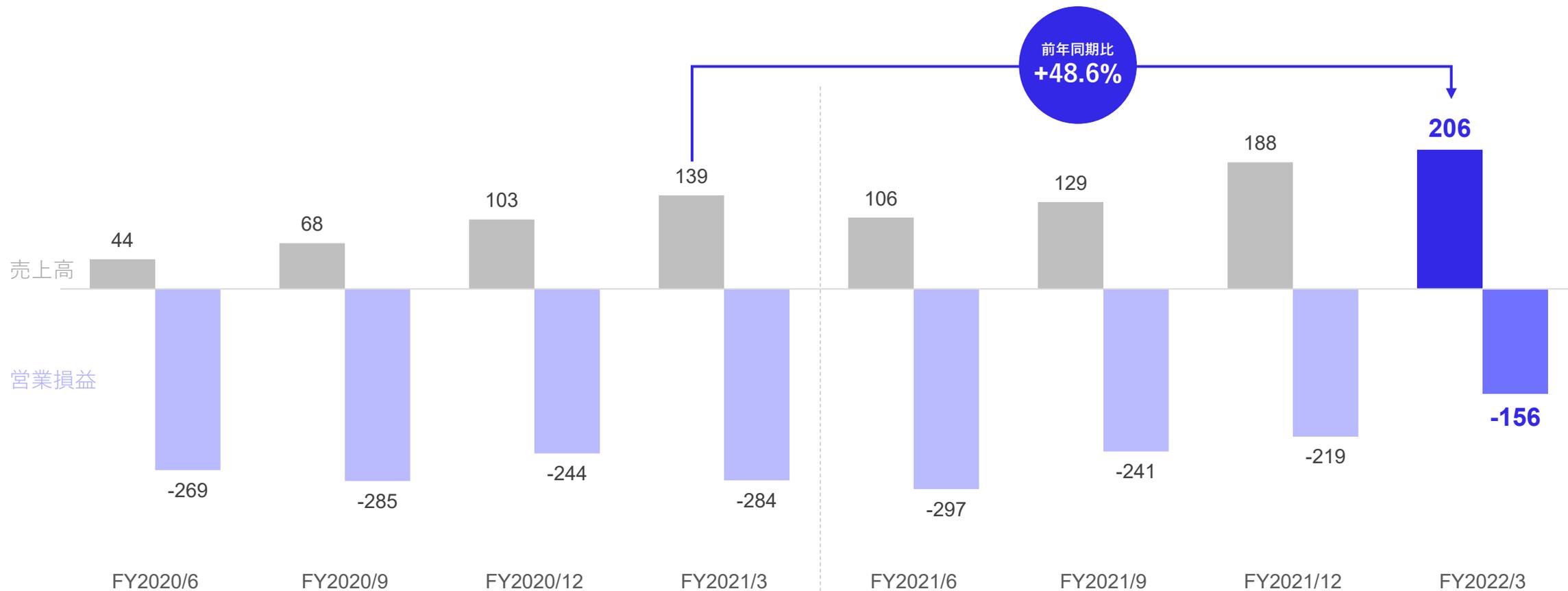


セグメント営業損益：通期（百万円）



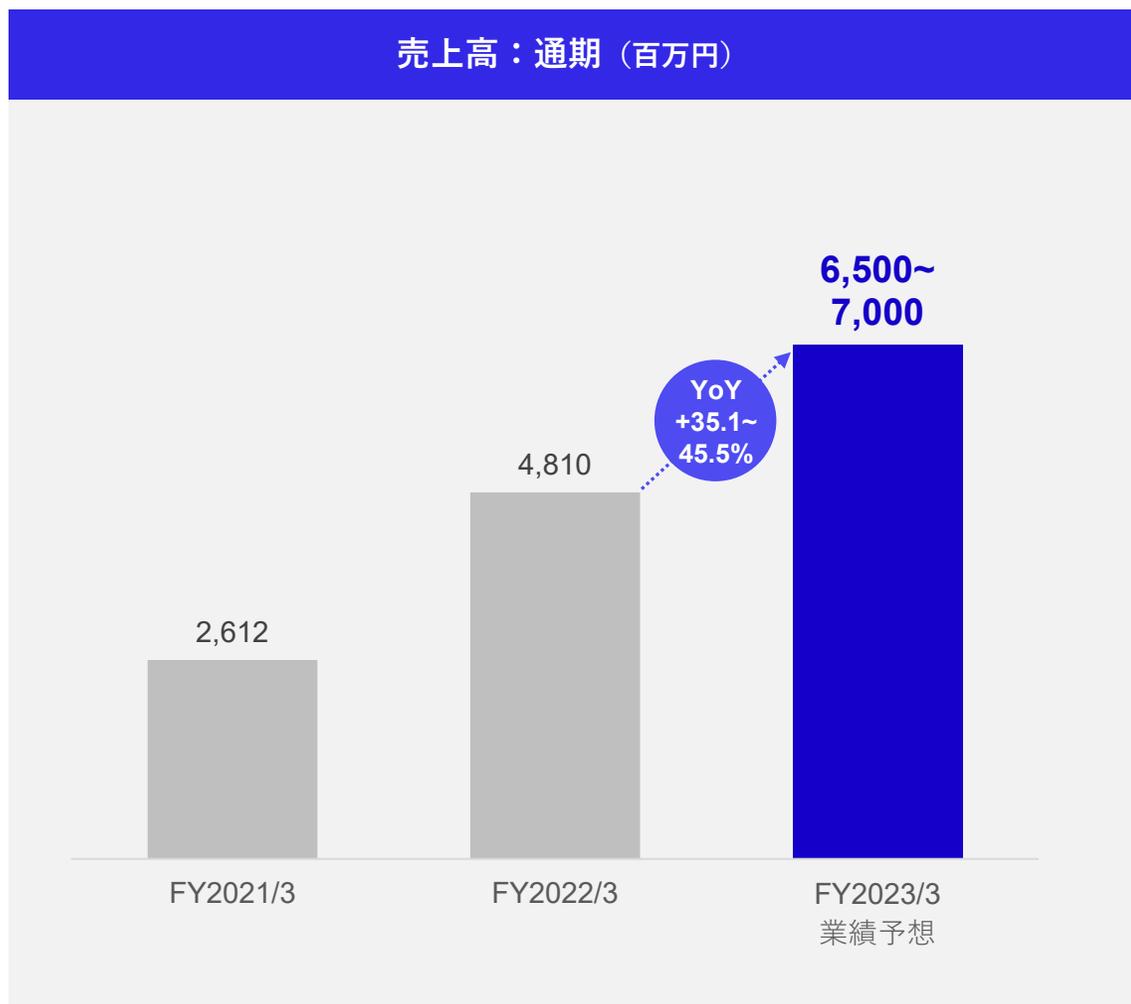
注記：(1) DX AIプロダクトにはexaBase DX アセスメント & ラーニング、exaBase 予測・分析、exaBase 1on1、exaBase FAQ、exaBase 企業検索、exaBase ウェルビーイングを含む

第4四半期の売上高は2.0億円、前年同期比+49%と順調に成長

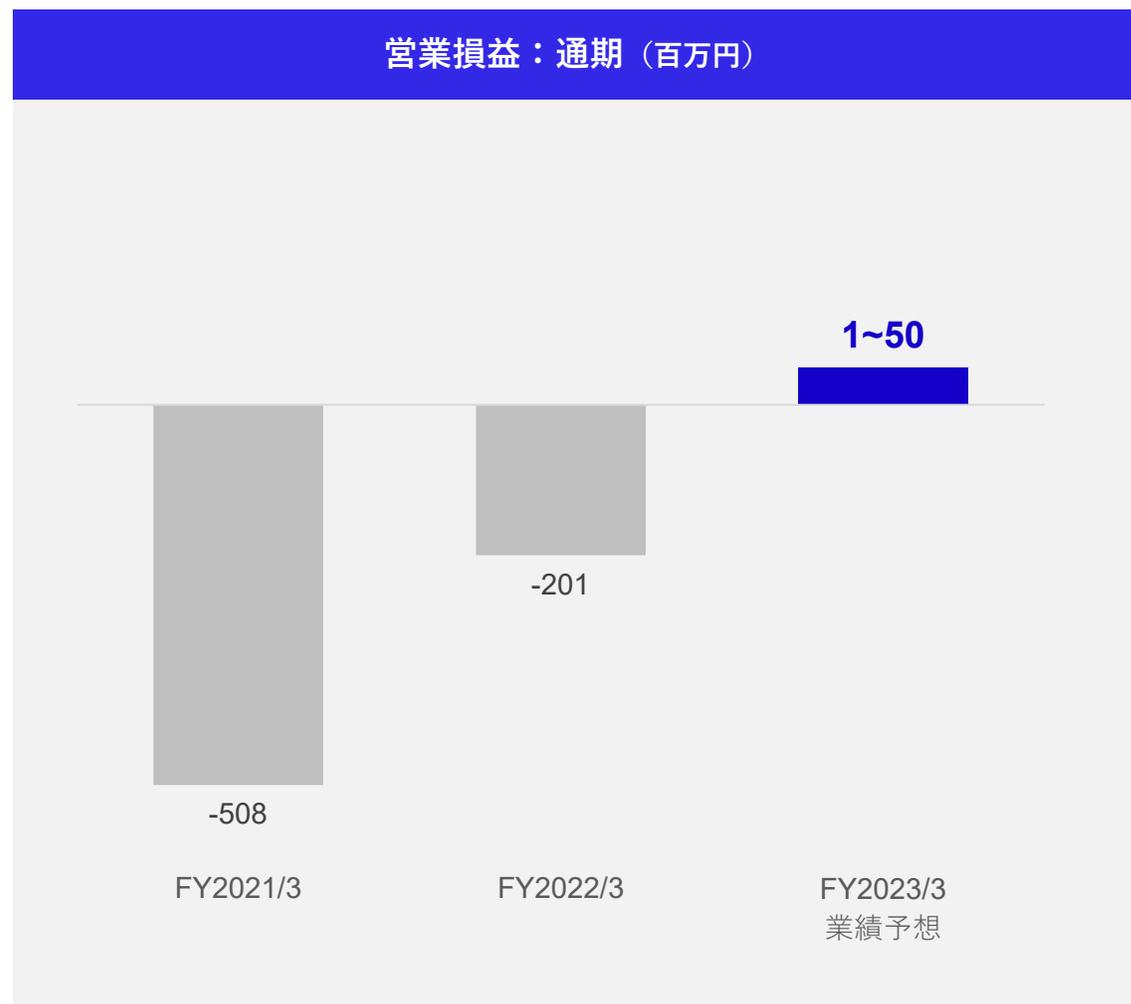


売上高は65~70億円と昨年度比40%前後の成長。営業損益は、AIプラットフォーム事業は収益性を維持しつつAIプロダクト事業に投資を行い、セグメント合算後で黒字をめざす

売上高：通期（百万円）



営業損益：通期（百万円）



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

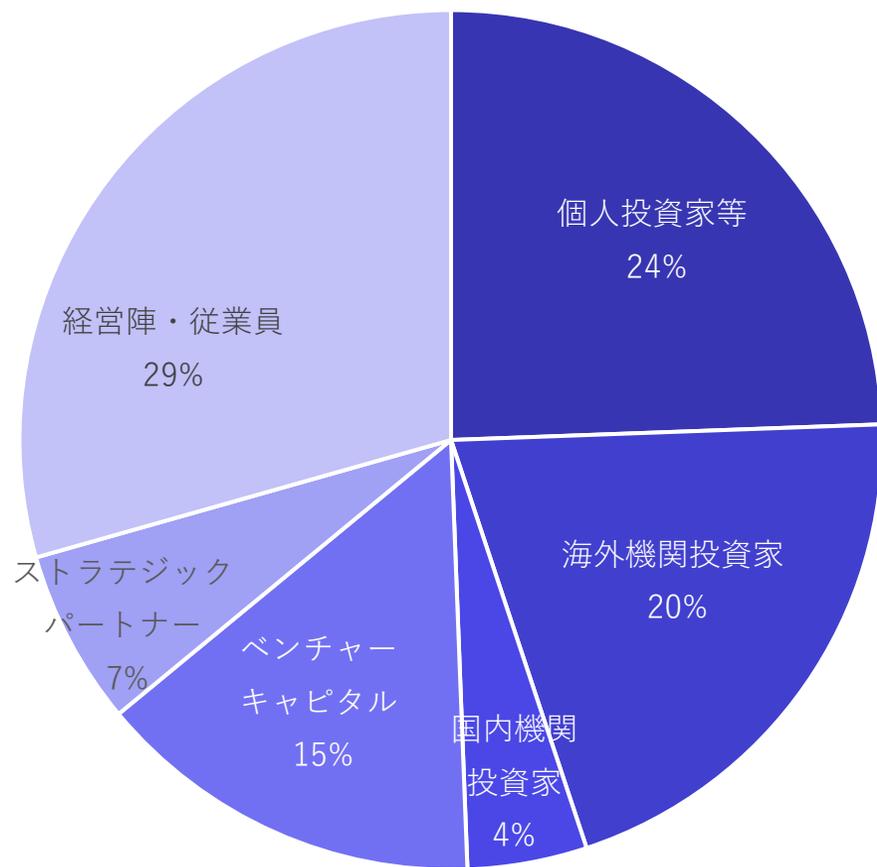


參考資料

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
	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
	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
	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
	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 トルト）を提供開始
	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
	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
	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
	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
	4月	介護記録AIアプリ「CareWiz ハナスト」をリリース
	4月	企業経営幹部のためのDX推進ネットワーク「JEDIN」設立
	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
	5月	本社を東京都港区東新橋に移転
	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
	5月	「CareWiz トルト」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
	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
	12月	東京証券取引所マザーズ市場に上場

会社名	株式会社エクサウィザーズ			
住所	〒105-0021 東京都港区東新橋1丁目9-2 汐留住友ビル21階			
その他拠点	京都、浜松、名古屋、インド、米国			
設立	2016年2月			
資本金	22億円（2022年3月時点）			
従業員数	351名（2022年3月時点/正社員）			
事業内容	AIを利活用したサービス開発による産業革新と社会課題の解決			
経営陣	代表取締役社長 取締役会長 取締役 取締役	石山 洸 春田 真 大植 択真 坂根 裕	社外取締役 社外取締役 社外取締役 常勤監査役 社外監査役 社外監査役	新貝 康司 火浦 俊彦 宗像 直子 加藤 健一 飯田 善 佐藤 学

2021年12月23日に東証マザーズ市場（現：グロース市場）に上場



発行可能株式総数 301,232,000株
 発行済株式の総数 79,928,400株
 株主数 12,696名

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

本資料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。
- 本資料のアップデートは今後、定時株主総会後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。