

# 2023年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社エクサウィザーズ(4259)

2022年8月10日

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

01.



# 2023年3月期 第1四半期 決算サマリー

# エグゼクティブサマリー

## 2023年3月期 第1四半期業績

- 第1四半期の業績は**当初計画どおり順調に推移**
- 第1四半期の**売上高は1,196百万円と前年同期比 +42.9%増**
- 第1四半期の営業利益は一層の事業拡大に向けた採用費・人件費等の先行投資を積極的に実施し**▲237百万円**（前期は**▲227百万円**）

## AIプラットフォーム 事業

- 第1四半期の**売上高は1,057百万円と前年同期比 +44.7%**で高い成長を継続
- 第1四半期の**長期継続顧客売上は757百万円（対売上比率 71.6%）**と高い水準を維持
- 第1四半期の**営業利益率は3.9%**と、積極的な先行投資等による影響もあり一時的に低下したが、第2四半期以降に良化を見込む

## AIプロダクト事業

- 第1四半期の**売上高は138百万円と前年同期比 +30.3%**で着実に成長。
- 顧客の課題に沿った大型の導入事例、パートナーとより踏み込んだ事業連携の強化、プロダクト販売手法の多様化など、各プロダクトともに一層の事業拡大に向けて市場開拓を進行中

連結業績	AIプラットフォーム事業	AIプロダクト事業
第1四半期売上 <b>1,196</b> 百万円 (前年同期比 +42.9%)	第1四半期売上 <b>1,057</b> 百万円 (前年同期比 +44.7%)	第1四半期売上 <b>138</b> 百万円 (前年同期比 +30.3%)
	長期継続顧客 売上比率 <sup>(1)</sup> <b>71.6%</b> (前年同期比 +0.3pt)	
	第1四半期 売上総利益率 <b>58.7%</b> (前年同期比 -5.8pt)	DX AIプロダクト 第1四半期売上 <sup>(2)</sup> <b>105</b> 百万円 (前年同期比 +20.1%)
	第1四半期 営業利益率 <b>3.9%</b> (前年同期比 -5.7pt)	

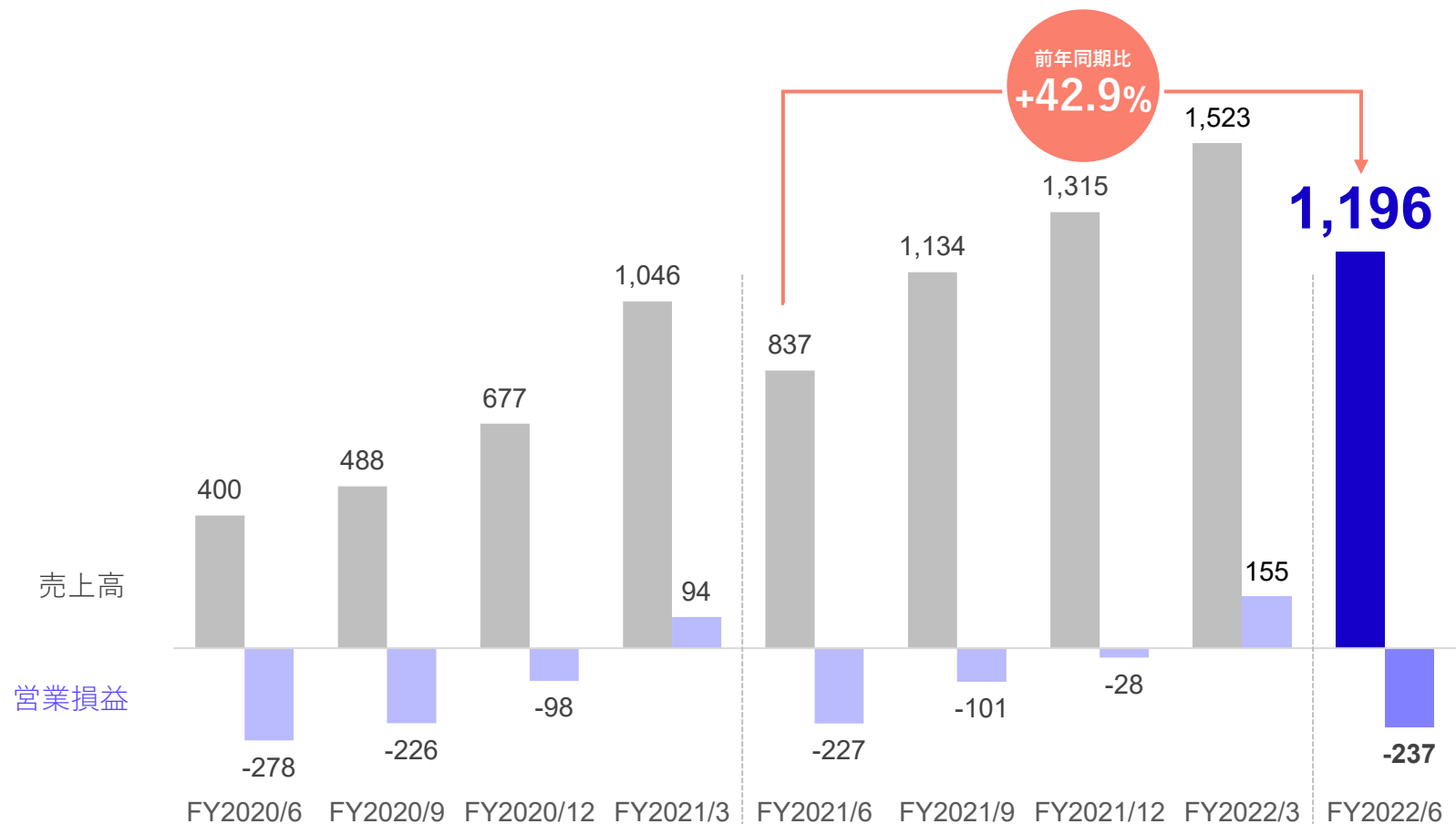
注記：(1) AIプラットフォーム事業の売上高に占める、当社が4四半期以上連続で契約している顧客からの売上高の割合、exaBase コミュニティによる収益等を除く  
(2) DX AIプロダクトにはexaBase DX アセスメント & ラーニング、exaBase 予測・分析、exaBase 1on1、exaBase FAQ、exaBase 企業検索、exaBase ウェルビーイングを含む

02.

# 2023年3月期 第1四半期 連結業績の概況

第1四半期の売上高は1,196百万円で前年同期比+42.9%増と高い成長を継続、営業利益は一層の事業拡大に向けた採用費・人件費等の先行投資を積極的に実施し-237百万円

(四半期) 連結売上高・営業利益推移 (百万円)



## 2023年3月期 第1四半期 連結損益計算書

(百万円)	2022年3月期 第1四半期	2023年3月期 第1四半期
売上高	837	1,196
成長率	—	+42.9%
売上原価	346	535
売上総利益	490	660
売上総利益率	58.6%	55.2%
販売費及び一般管理費	718	897
営業利益	-227	-237
営業利益率	-27.1%	-19.8%
営業外収益	1	1
営業外費用	4	0
経常利益	-230	-236
特別利益	-	13
特別損失	39	-
税金等調整前四半期純利益	-269	-222
法人税等合計	14	4
四半期純利益	-284	-227
親会社株主に帰属する四半期純損失	-282	-223

・ 特別利益：介護技法研修事業の譲渡益

・ 当年度の法人税はグループ通算制度の適用により黒字子会社の法人税を相殺



## 2023年3月期 第1四半期 連結貸借対照表

(百万円)	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期 第1四半期
<b>流動資産</b>	3,081	6,636	<b>6,268</b>
現金及び預金	2,337	5,537	<b>5,473</b>
売掛金及び契約資産	603	914	<b>705</b>
その他の流動資産	140	183	<b>88</b>
<b>固定資産</b>	604	1,229	<b>1,365</b>
有形固定資産	71	126	<b>147</b>
無形固定資産	392	807	<b>922</b>
のれん	0	212	<b>199</b>
ソフトウェア	392	594	<b>723</b>
投資その他の資産	141	295	<b>295</b>
<b>資産合計</b>	<b>3,686</b>	<b>7,865</b>	<b>7,633</b>

(百万円)	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期 第1四半期
<b>流動負債</b>	998	824	<b>789</b>
短期借入金	500	-	-
未払金	185	212	<b>227</b>
未払費用	177	254	<b>292</b>
その他流動負債	135	356	<b>269</b>
<b>固定負債</b>	304	408	<b>402</b>
長期借入金	300	310	<b>304</b>
その他固定負債	4	97	<b>97</b>
<b>純資産合計</b>	2,383	6,633	<b>6,441</b>
資本金	100	2,274	<b>2,292</b>
資本剰余金	2,885	5,059	<b>5,077</b>
利益剰余金	-606	-744	<b>-967</b>
その他	4	44	<b>40</b>
<b>負債及び純資産合計</b>	<b>3,686</b>	<b>7,865</b>	<b>7,633</b>

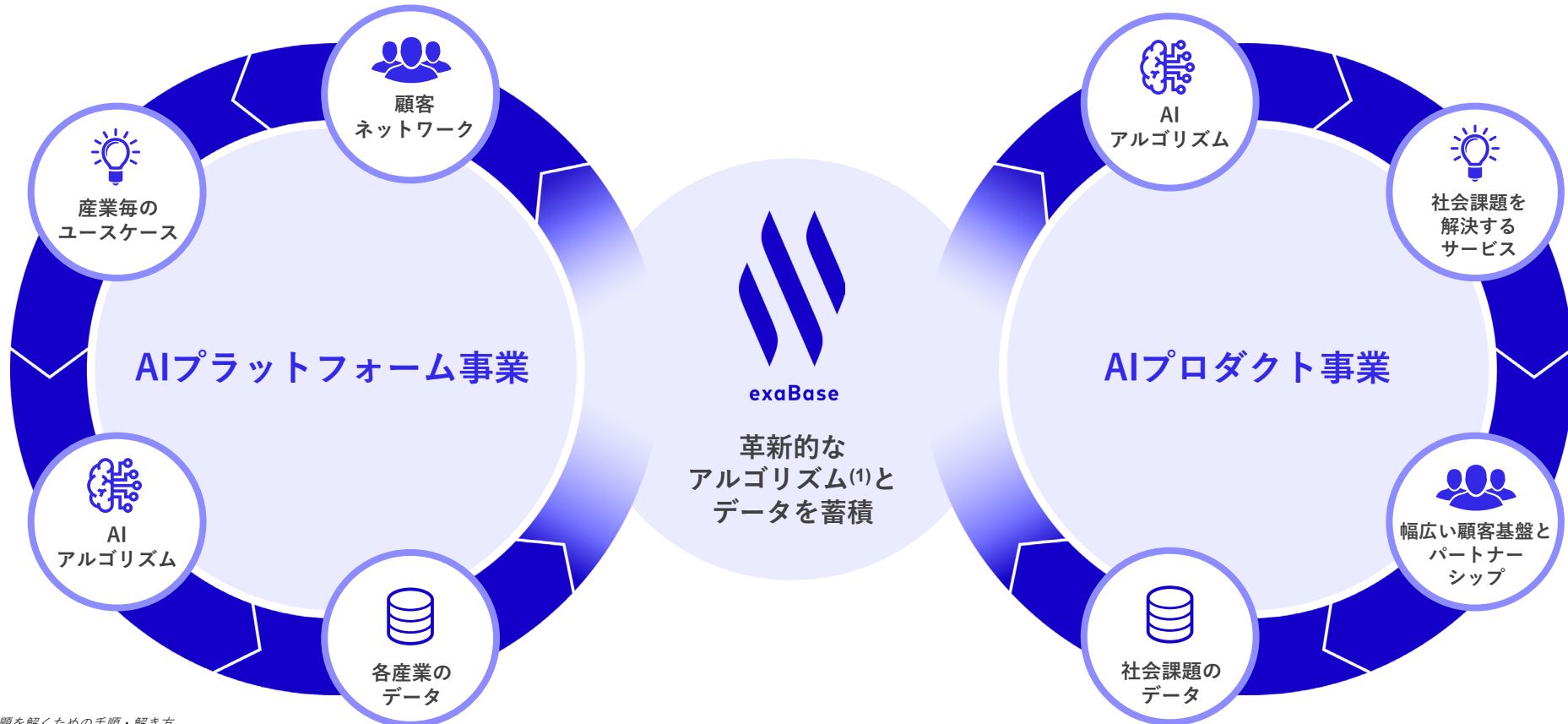
03.

---

# セグメント別概況

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

MISSION | AIを用いた社会課題解決を通じて、幸せな社会を実現する

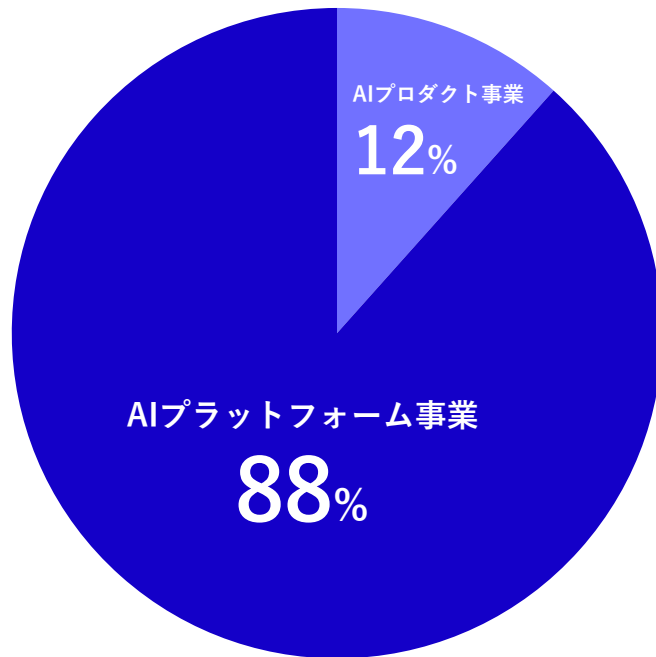


注記：(1) コンピュータ上における問題を解くための手順・解き方

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

2023年3月期 第1四半期 売上高

1,196百万円



### 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<sup>(1)</sup>及びPaaS<sup>(2)</sup>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

通期の業績予想の達成に向けて、AIプラットフォーム事業は+44.7%増、AIプロダクト事業では30.3%と高成長を維持

(百万円)	2022年3月期 第1四半期	2023年3月期 第1四半期
<b>AIプラットフォーム事業</b>		
売上高	730	1,057
成長率	—	+44.7%
売上原価	259	437
売上総利益	471	620
売上総利益率	64.5%	58.7%
販売費及び一般管理費	401	579
営業利益	70	41
営業利益率	9.6%	3.9%
<b>AIプロダクト事業</b>		
売上高	106	138
成長率	—	+30.3%
売上原価	87	98
売上総利益	19	40
売上総利益率	18.1%	28.9%
販売費及び一般管理費	316	318
営業利益	-297	-278
営業利益率	-279.4%	-200.6%

- 採用費、人件費の先行投資による影響もあり、一時的に低下したが、第2四半期以降は良化を見込む



セグメント別概況

# AIプラットフォーム事業

## AIプラットフォーム事業：概要

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



注記：(1) 2022年6月末時点 (2) 2022年3月期の数値 (3) 「エンジニア」にはデザイナー等を含む (4) MLOps: Machine Learning Operations (機械学習オペレーション) の略。顧客の動作環境下にある機械学習モデルの継続運用を標準化・効率化することを目的とした、モデルの開発・実装から運用までのサイクル

# 当社独自のAIプラットフォーム「exaBase」により、DX・AI導入による経営課題の解決を一気通貫でサポート



exaBase

## オールインワン型のプラットフォーム

PoC<sup>(1)</sup>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<sup>(2)</sup>

課題特定

仮説構築

デザイン・  
モデル開発

PoC

実装

保守・運用

コンサルティング  
ファーム

パートナーに外注

デジタルコンサルティング  
ファーム

顧客にて担当

パートナーに外注

BPO

顧客にて担当

AIスタートアップ

顧客にて担当

注記：(1) PoC：Proof of Conceptの略。新たなアイデアやコンセプトの実現可能性やそれによって得られる効果などについて検証すること (2) 上記は当社の分析に基づくイメージ図



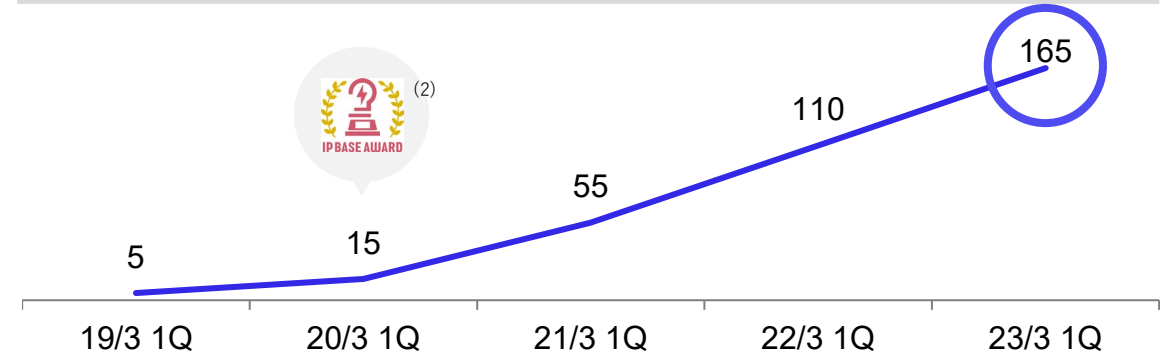
# AIプラットフォーム事業：AIライブラリ・特許の蓄積による技術的優位性

マルチセクター・マルチモーダル戦略により多様なアルゴリズム・データ及び特許を蓄積しており、プラットフォームの強化及びさらなるプロダクト開発の両面に寄与

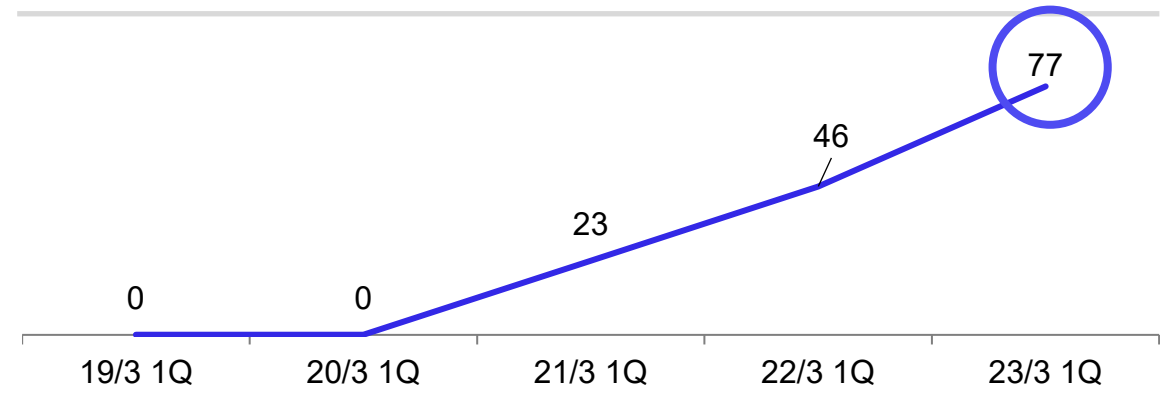
年間117社<sup>(1)</sup>、幅広い業界の顧客とのプロジェクト

		マルチモーダル				
		可視化	検出・分類	予測／生成	最適化	異常検知
マルチセクター	金融／保険	●	●	●	●	●
	ヘルスケア	●	●	●	●	●
	製造業／産業財	●	●	●	●	●
	エネルギー	●	●	●	●	●
	通信／インフラ	●	●	●	●	●
	消費財	●	●	●	●	●
	人材	●	●	●	●	●
	物流	●	●	●	●	●
不動産／建設	●	●	●	●	●	

累計特許出願数



累計特許取得件数

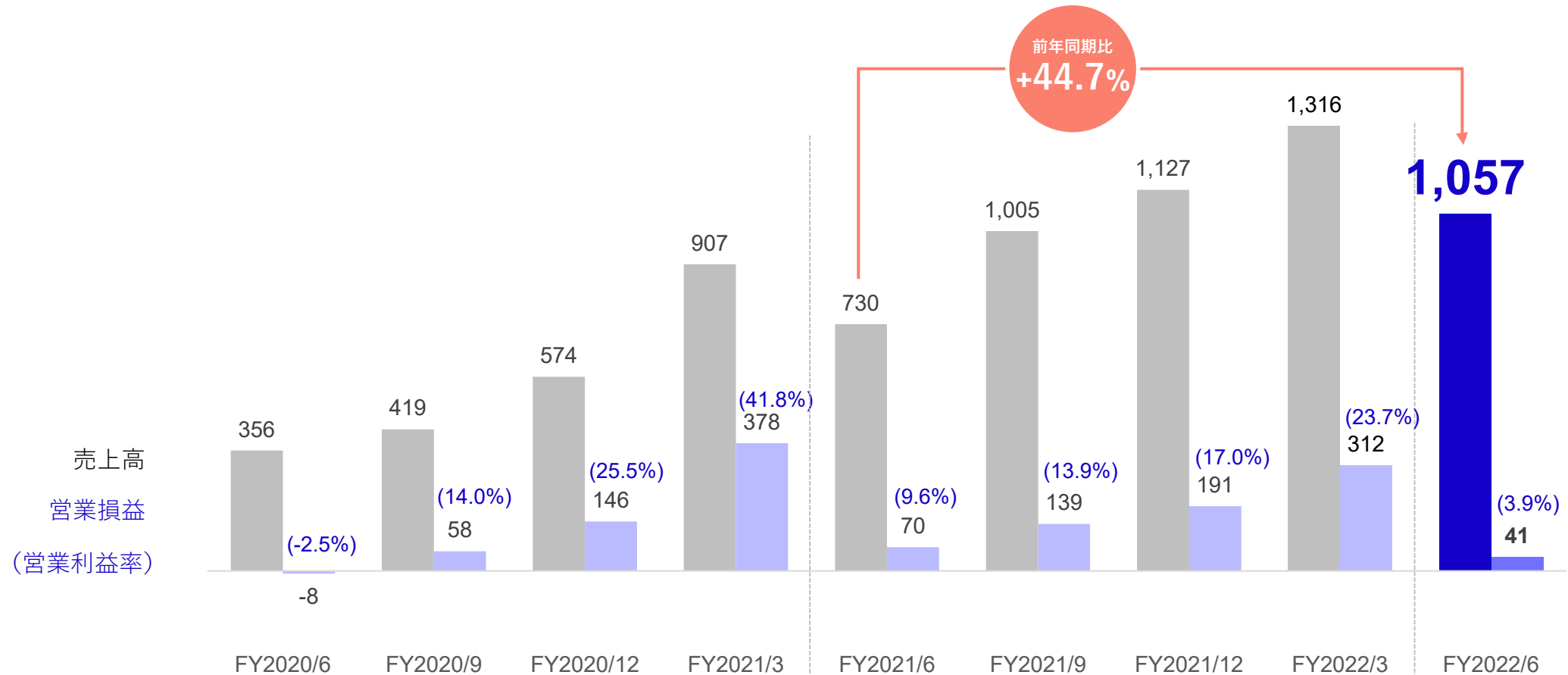


注記：(1) 2022年3月期の数値 (2) 当社は戦略的IPの獲得で最も優れているスタートアップとして「IP Base Award」を特許庁より2020年3月に受賞

## AIプラットフォーム事業：四半期業績推移

第1四半期の売上高は1,057百万円で前年同期比+44.7%増、営業利益率は一層の事業拡大に向けた積極的な先行投資の影響があるが、第2四半期以降は良化を見込む

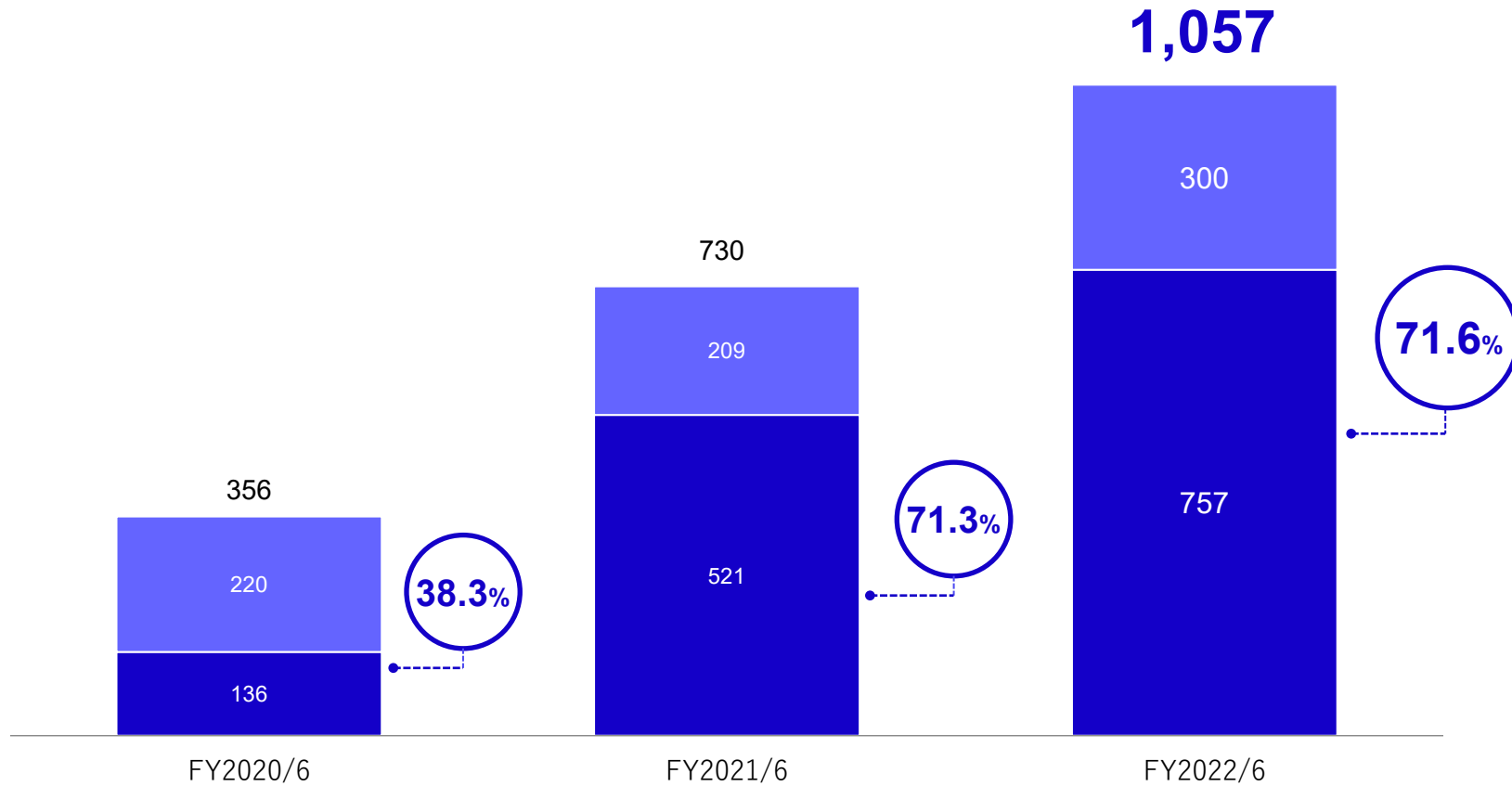
(四半期) AIプラットフォーム事業 売上高・営業利益推移 (百万円)



# 長期継続顧客による売上は757百万円に増加、新規顧客の獲得も順調に進展

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<sup>(1)</sup>
- 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）

# 当社が提唱する「BASICsフレームワーク」を活用した課題解決手法を中心に解説する「Web3時代のAI戦略」と題した書籍を8月下旬に出版予定

## 出版概要



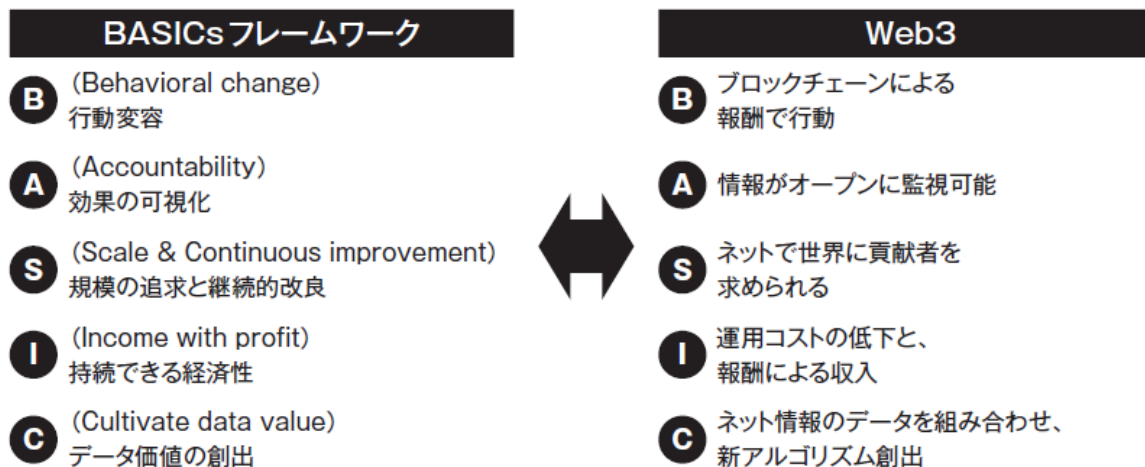
書籍タイトル	Web3時代のAI戦略 社会課題解決を成長ビジネスに変える正のスパイラル
著者	エクサウィザーズ 取締役 大植 択真
発行	日経BP
出版予定時期	2022年8月末（予定）

## 書籍コンセプト

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

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

### 当社の提唱する社会課題解決フレームワーク「BASICs」とWeb3の関係



## エンタープライズCxOとの新規接点創出を目的とした大規模セミナーを開催予定

2022年8月18日 開催予定 オンラインイベント

EXAWIZARDS Keidanren  
Policy & Action

経営者として  
**Web3** 時代に  
どのように  
DXに向き合うか？

後援：一般社団法人 日本経済団体連合会

早稲田大学大学院経営管理研究科  
早稲田大学ビジネススクール  
教授

株式会社エクサウィザード  
取締役

無料  
セミナー  
Online **8/18** 木 12:00 - 13:00

入山 章栄 氏 大植 択真

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

後援：一般社団法人 日本経済団体連合会（経団連）

2022年10月19日 開催予定 「ExaForum2022」

EXAWIZARDS

2030年に向けたAI活用の最先端を発信する。

**ExaForum 2021**  
エクサフォーラム 2021

2021.5.18 [Tue], 19 [Wed]

「社会課題解決×AI」をテーマに国内外の第一人者が集結

Steve Brown 氏 Nina Xiang 氏 Mauro Guillen 氏 Eric Topol 氏 楠本建 氏 暦本純一 氏 谷本有香 氏

- 昨年度第1回を実施し、約1,800名に視聴登録頂いた大規模イベントを、2022年は10月に実施予定。
- オンラインとオフサイトのハイブリッドでの開催を予定し、オフラインではエンタープライズCxOを招待し、パイプラインを強固なものとする。
- Web×AIをテーマに著名なゲストを招待、現時点でイェール大学准教授成田悠輔氏の登壇が決定。

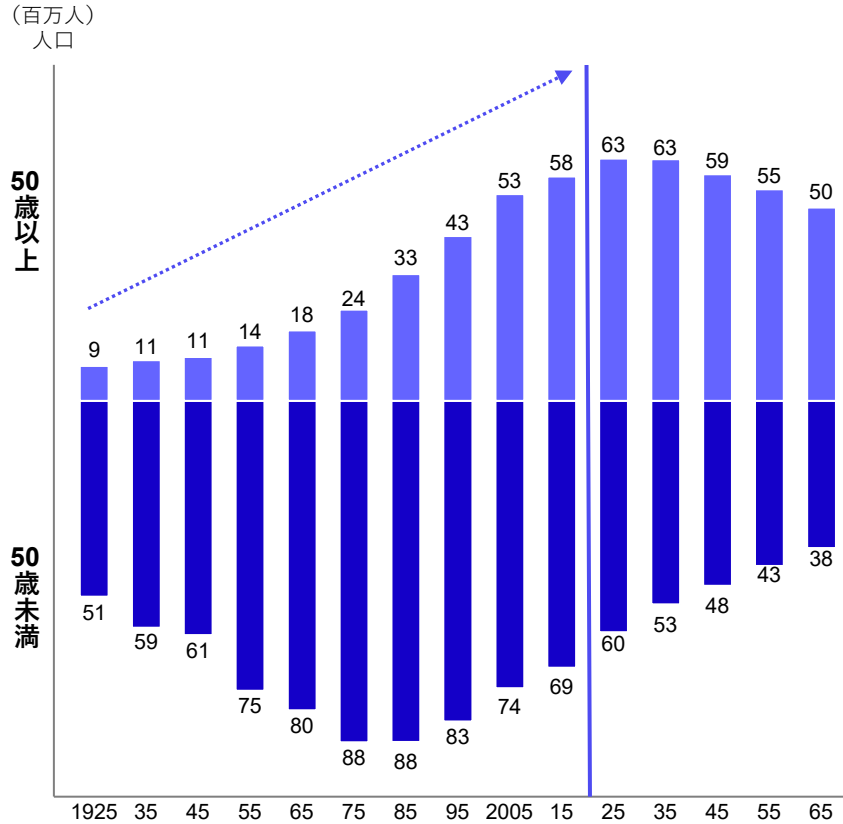
※画像は昨年実施のもの

セグメント別概況

# AIプロダクト事業

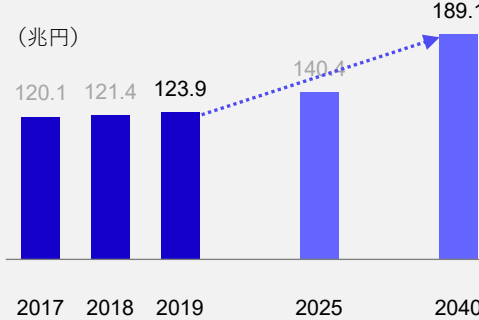
# 超高齢化に伴い深刻化する日本の社会課題に対し、AIプロダクトを提供し解決を図る

## 超高齢化社会の進展\*



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

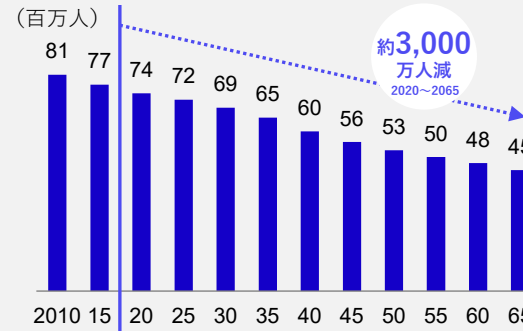
介護関連プロダクト

トルト ハナスト

保育・教育関連プロダクト

とりにく

## 労働人口の減少\*\*\*



企業のDX化を推進

## 「DX」AIプロダクト

exaBase  
DX アセスメント&ラーニング

exaBase  
予測・分析

exaBase  
ウェルビーイング

exaBase  
FAQ

exaBase  
1on1

exaBase  
企業検索

出所：\* 総務省「長期時系列データ・我が国の推計人口（大正9年～平成12年）」（2013年1月）、「長期時系列データ（平成12年～平成27年）」（2017年6月）、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成29年推計）」（2017年4月）を基に当社作成 \*\* 実績値は国立社会保障・人口問題研究所「令和元年度 社会保障費用統計」（2021年8月31日公表）、予測値は内閣官房・内閣府・財務省・厚生労働省「2040年を見据えた社会保障の将来見通し」（計画ベース・経済ベースラインケース）（2018年5月）を基に当社作成 \*\*\* 2010年の数値は総務省「平成22年国勢調査」（2012年11月）、2015年以降の数値は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成29年推計）」（2017年4月）を基に当社作成

# AIプロダクト事業：サービスラインナップ

## 各領域で複数のAIプロダクトをリリースしており、初期的なインパクトを創出

### DX AIプロダクト



DX AIプロダクト提供により社会的価値を実現、約400社<sup>(1)</sup>に導入済

- ✓ 公的機関、大企業、中小企業含む社会全体の効率性を改善

日本のDXをリード可能なIT人材不足\*

430,000人

2025年以降に予想される経済的損失\*

年間12兆円



注記：(1)2022年3月末時点  
出所：\* 経済産業省「DXレポート～ITシステム「2025年の崖」克服とDXの本格的な展開～」(2019年9月)

### ソーシャルAIプロダクト



介護スタッフの労働環境を改善

- ✓ 話すだけで介護内容を記録
- ✓ 1日当たり平均40分の労働時間を削減<sup>(2)</sup>

#### 主要KPI

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



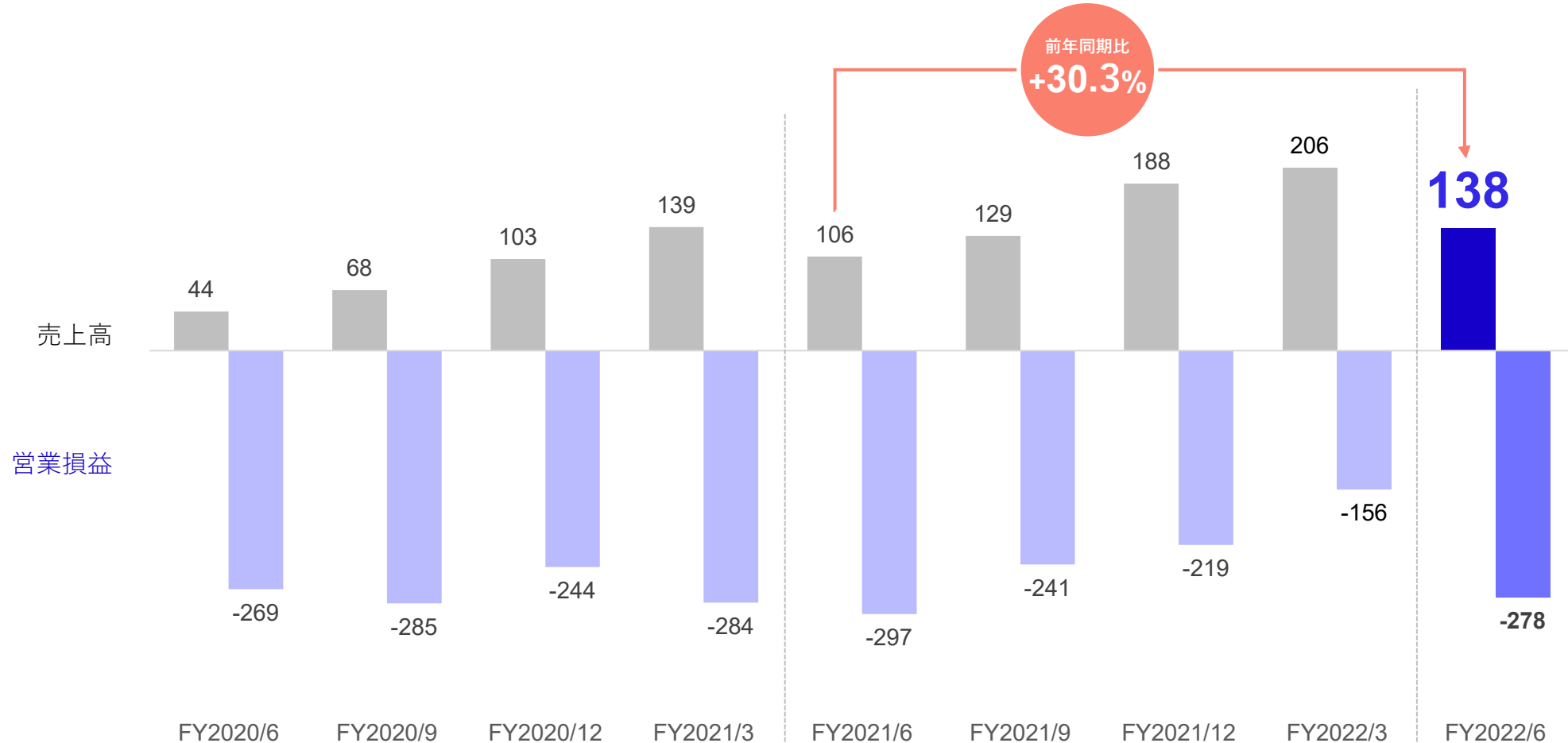
注記：(2)当社実施のユーザー調査における利用者評価より推定 (3) 2021年3月時点。提携先のケアコネクトジャパンの有する施設数 (4) 介護施設当たりの想定入居者数に基づく当社推計 (5) 厚生労働省の「介護サービス施設・事業所調査」における2019年時点の介護関連施設数に基づく当社推計\*\* 出所：\*\*厚生労働省「令和元年介護サービス施設・事業所調査の概況」(2019年10月)



## AIプロダクト事業：四半期業績推移

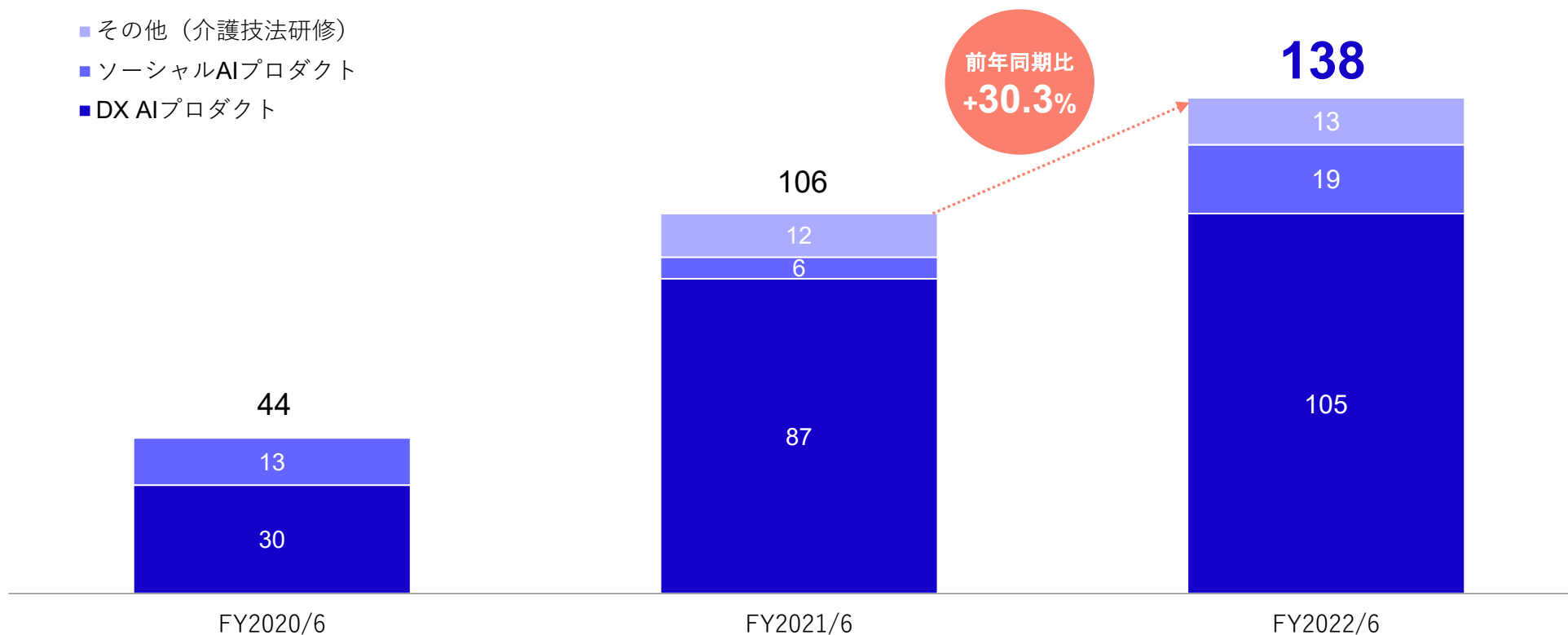
第1四半期の売上高は138百万円、前年同期比+30.3%と順調に成長。それに伴い損失も改善傾向。前期4Qとの比較では期末駆け込み需要の落ち着きもあって減収

(四半期) AIプロダクト事業 売上高・営業利益推移 (百万円)



# DX AIプロダクト<sup>(1)</sup>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 種類別推移 第1四半期 (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

# ケアコネクトジャパンと業務提携し、新システムの共同開発とサービスバンドル提供を推進 導入事業所拡大とスムーズなサービス導入に向け、一層連携を強化



プレスリリース詳細：<https://exawizards.com/archives/19739>

## 業務提携の内容

介護記録ICT化No.1のケアコネクトジャパン（以下、CCJ）と提携し、

1. 介護ビッグデータを活用し、介護現場をアシストしてADL※維持や自立支援促進等のアウトカムにつなげる新システム創出に向けて共同開発を開始
2. 当社の「CareWiz ハナスト（以下、ハナスト）」と、CCJの介護記録ソフト「CAREKARTE」をバンドル提供し介護記録環境の現場導入負担を削減

※：ADLとはActivities of Daily Livingのことで、日常生活動作を指す。日常生活を送るために最低限必要な日常的な動作で、「起居動作・移乗・移動・食事・更衣・排泄・入浴・整容」動作のこと。高齢者や障害者の方の身体能力や日常生活レベルを測るための重要な指標として用いられている。

## 「ハナスト」事業の見通し

提携を通じ、新たに音声入力×AIの訪問系サービス向け展開に向けてシステム強化も行い、より多くの介護サービス事業者の皆様へ介護記録環境を整備することで、ハナストについて

- 2023年3月期に約1,000の導入
- 長期的に導入事業所数で2万事業所以上

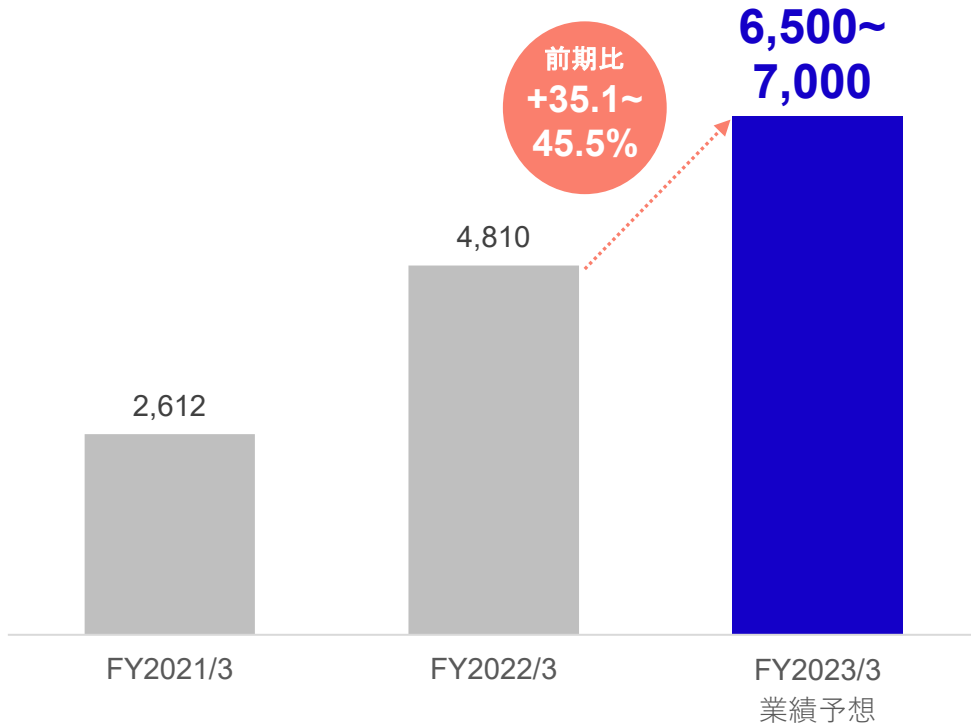
を目指して事業を推進

# 2023年3月期 通期 業績見通し

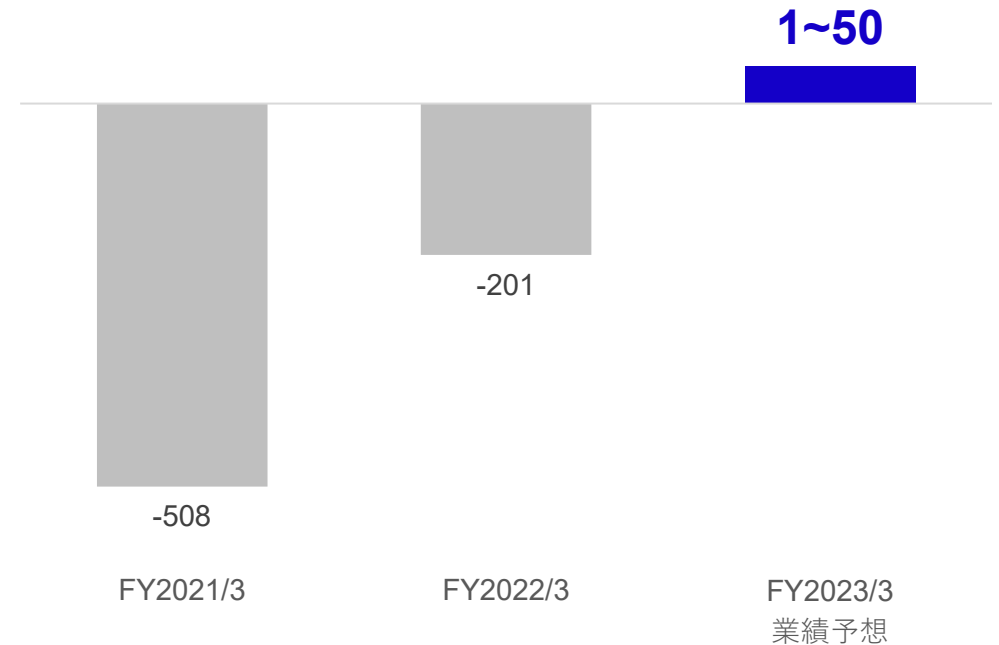
## 2023年3月期 業績予想（変更なし）

業績予想に変更なし。営業利益は第2四半期までは引き続き損失を見込むが、第3四半期より黒字化する想定

売上高（百万円）

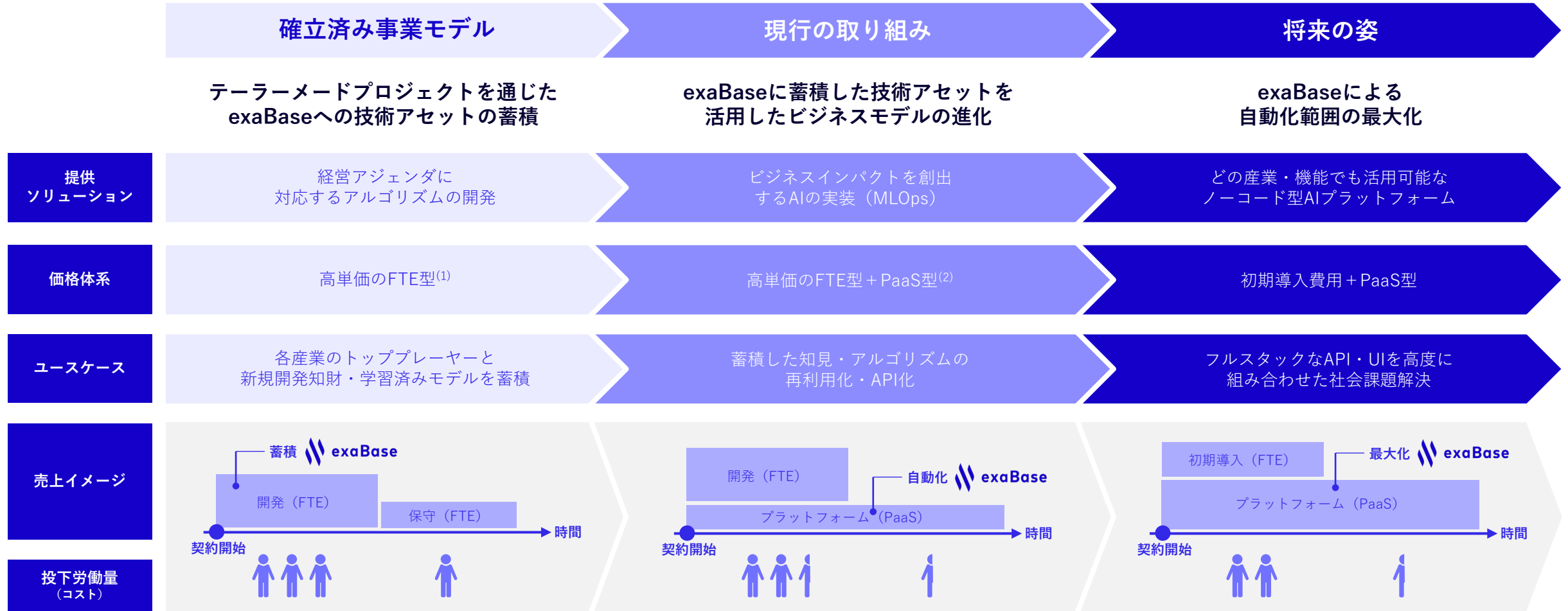


営業損益（百万円）



(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

# 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

# Appendix



05.

---

Appendix

# AIプラットフォーム事業

## 社会課題を背景にAIの必要性が高まっているものの、日本企業におけるAI導入は停滞

### 社会課題

働き方改革の推進

企業における低い生産性

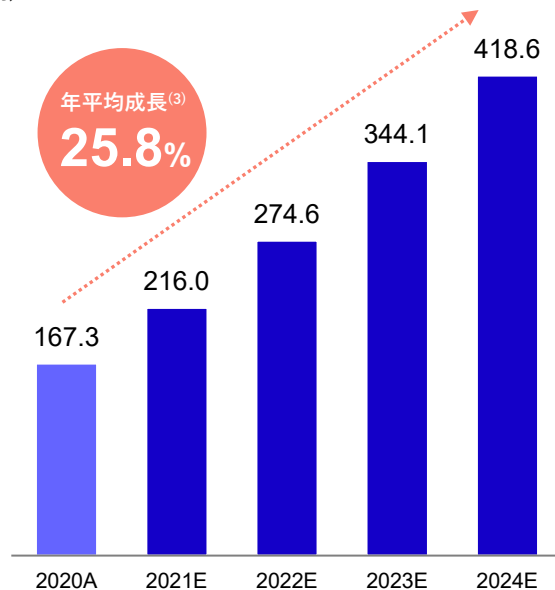
新型コロナウイルスの長期化

⋮

### AIの必要性の高まり

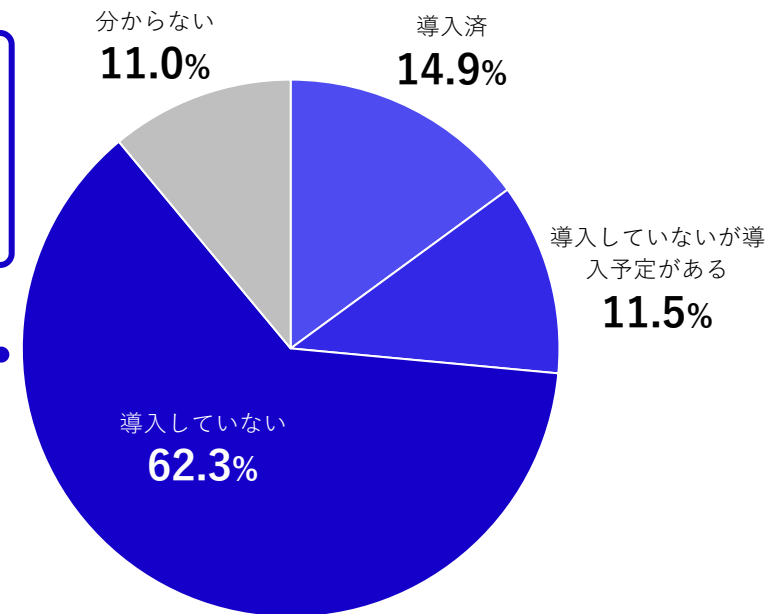
#### 【日本におけるAI関連支出予想<sup>(1)(2)</sup>】

(十億円)



### 一方で、企業の60%がAIを実装できていない<sup>(4)</sup>

約**60%**  
の企業がAIを  
未導入



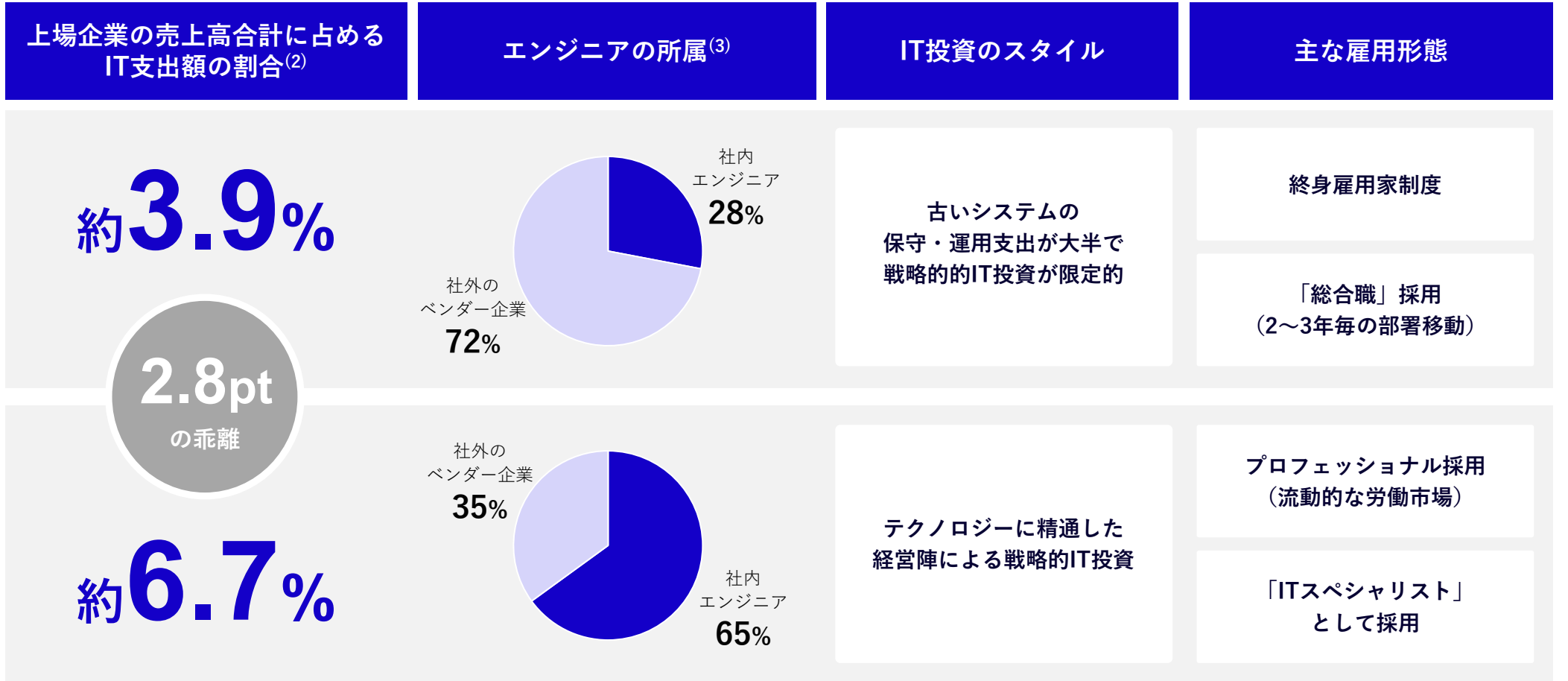
注記：(1) IDCが“Worldwide Artificial Intelligence Spending Guide”で定めるSoftware及びServices分野に係るAI支出を当社にて合算したものを「AI関連」として表記\*

(2) 1米ドル=109円にて換算 (3) 2020～2024の年平均成長率 (4) 2020年9月時点。総務省が“令和3年通信利用動向調査報告（企業編）”で記載しているIoTやAIなどのシステムやサービスの導入状況を「AIの実装状況」として表記\*\*

出所：\*IDC “Worldwide Artificial Intelligence Spending Guide” (2021年8月)

\*\*総務省 “令和3年通信利用動向調査（企業編）” (2022年5月)”

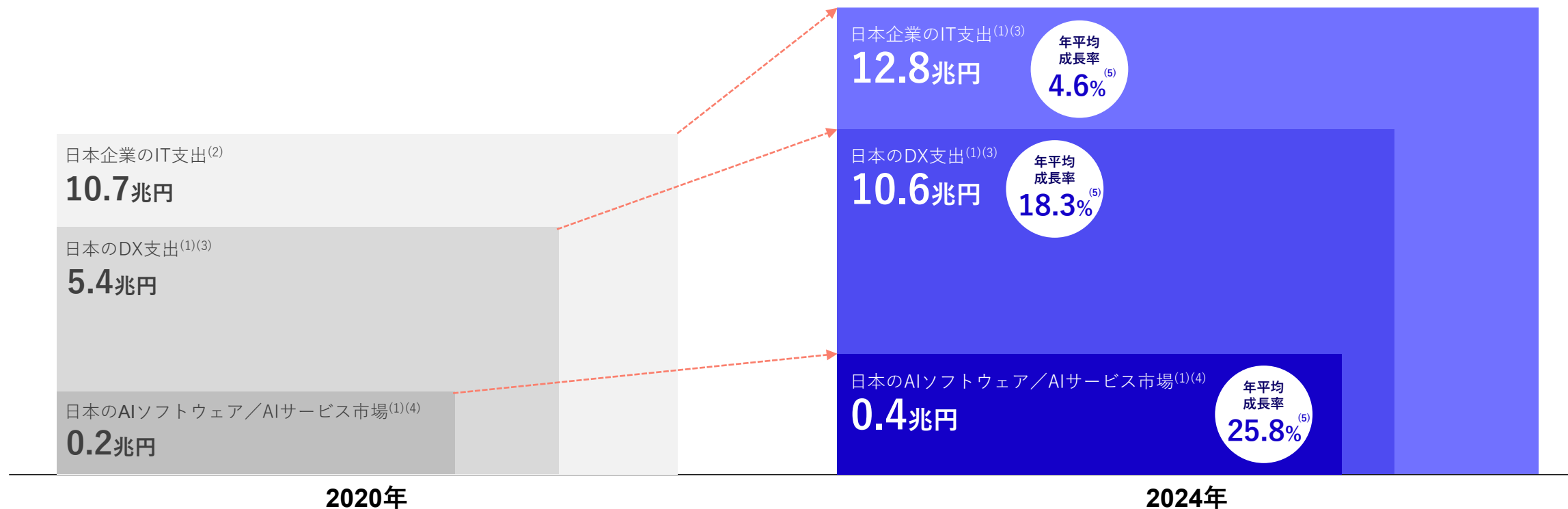
# 社内エンジニアの質・量両面での不足が日本企業におけるAI導入停滞の背景に存在



注記：(1) IDCが"Worldwide ICT Spending Guide by Industry and Company Size"で定めるHardware, Software, IT and Business Services, Telecom Servicesの規模を当社にて合算したものを「ICT支出」として表記  
 (2) 2021年10月時点の日本の主要証券取引所（東京、札幌、名古屋、福岡）及び米国（American Stock Exchange, Nasdaq, NYSE）の上場企業全体の直近会計年度の総売上高\*\*及び(1)で定めた「ICT支出」を基に当社にて推計  
 (3) 2015年時点。情報処理推進機構「IT人材白書2017」を基に作成\*\*\*  
 出所：\* IDC "Worldwide ICT Spending Guide: Industry and Company Size" (2021年6月V2) \*\* 開示資料 \*\*\* 総務省"情報通信白書平成30年版" (2018年7月)

## AI市場に加え、DX支出や戦略的IT支出の取り込みにより、広大なTAMにアクセス可能

### 大企業向けAIプラットフォームのTAM（市場調査ベース）



注記：(1) 1米ドル=109円にて換算

(2) IDC Japanが“国内クラウド市場予測、2021年～2025年”で定めるクラウド及び従来型IT分野の支出規模を当社にて合算したものを「IT支出」として表記\*

(3) IDCが“Worldwide Digital Transformation Spending Guide”で定めるSoftware及びServices分野のDX関連支出を当社にて合算したものを「DX支出」として表記\*\*

(4) IDCが“Worldwide Artificial Intelligence Spending Guide”で定めるSoftware及びServices分野に係るAI支出を当社にて合算したものを「AIソフトウェア/AIサービス市場」として表記\*\*\* (5) 2021年～2024年の年平均成長率

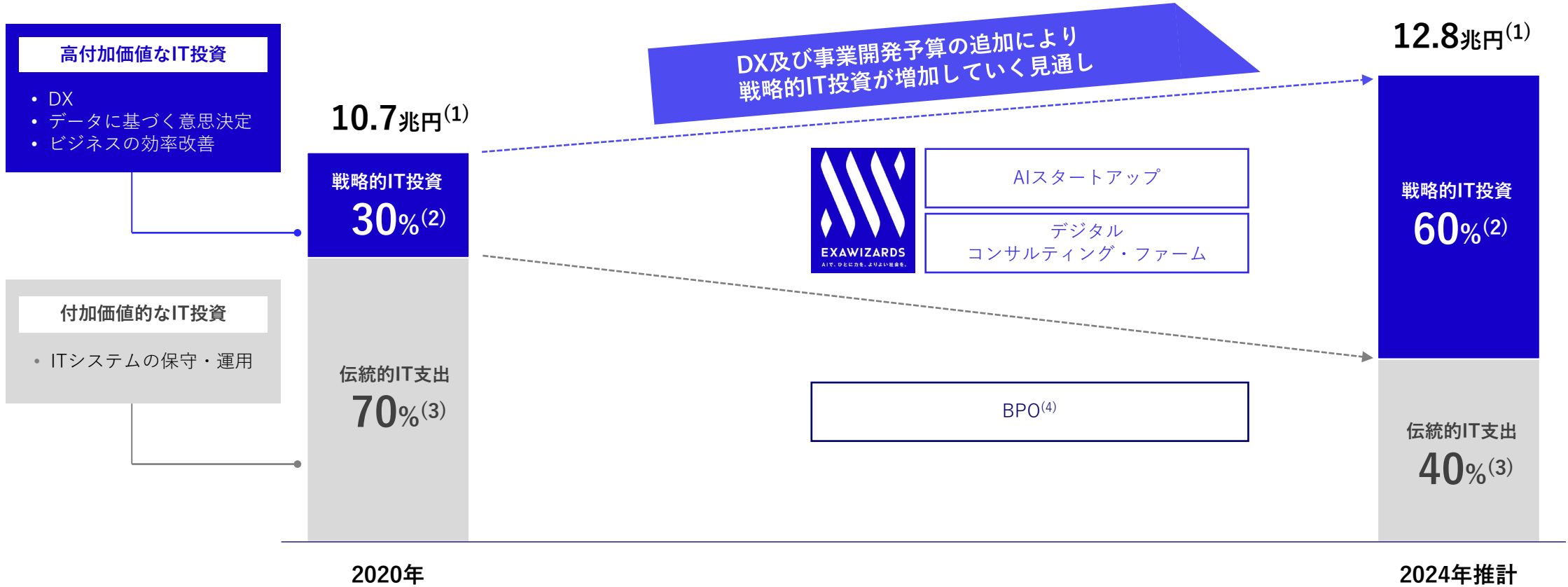
出所：\* IDC “国内クラウド市場予測、2021年～2025年” (2021年6月)

\*\* IDC “Worldwide Digital Transformation Spending Guide” (2021年10月)

\*\*\* IDC “Worldwide Artificial Intelligence Spending Guide” (2021年8月)

## 特に、戦略的IT投資の予算は今後数年で約2.4倍へ急拡大する見通し

### 日本企業のIT支出



注記：(1) IDC Japanが“国内クラウド市場予測、2021年～2025年”で定めるクラウド及び従来型IT分野の支出規模を当社にて合算したものを「IT支出」として表記

(2) IDC Japanの“国内クラウド市場予測、2021年～2025年”記載のクラウド分野の合計支出を「戦略的IT投資」と当社にて定義\*

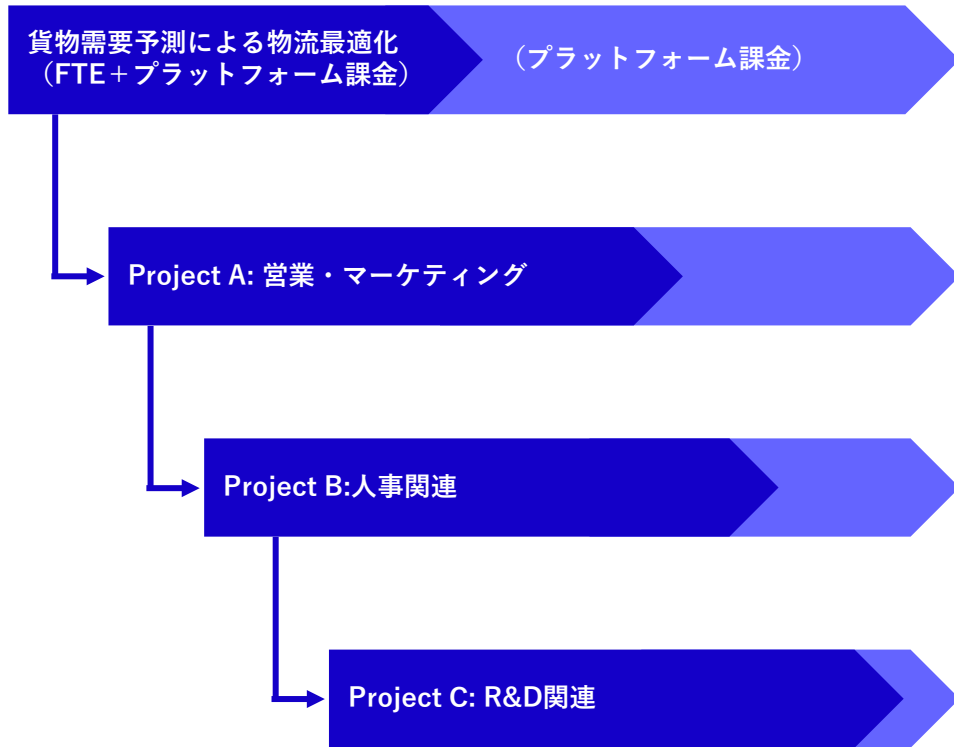
(3) IDC Japanの“国内クラウド市場予測、2021年～2025年”記載の従来型ITの支出を「伝統的IT支出」と当社にて定義\*

(4) BPO：Business Process Outsourcingの略。顧客企業の業務プロセスを委託するサービス

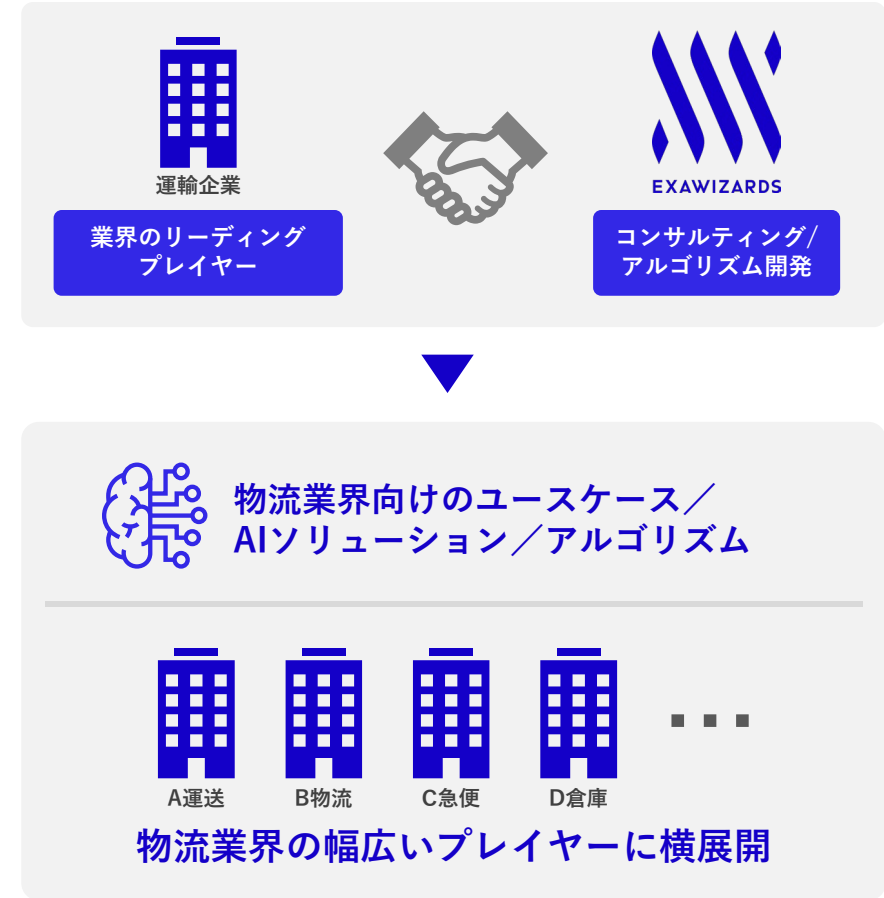
出所：\* IDC “国内クラウド市場予測、2021年～2025年”(2021年6月)

# 顧客内での深耕、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



## 業界内の他プレイヤーへの展開



# AIプラットフォーム事業：成長ポテンシャルと足元の事業進捗

## 4兆円のTAMに向け、顧客数・顧客あたり売上高ともに順調に進展



注記：(1) TAMはTotal Addressable Marketを表し、あるサービス・プロダクトにおいてさまざまな条件が満たされたときに実現する最大の市場規模を意味しています。このため当社が掲載するTAMの数値は当社が本書提出日現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示すものではありません。当社の提供する各種サービス・プロダクトのTAMは、外部の統計資料や公表資料を基礎として、当社社内の事業進捗や知見に基づく一定の前提を用いて当社が推計した金額であるため、高い不確実性を伴うものであり、今後実際に実現する市場規模は大きく変動する可能性があります

(2) \*2021年10月現在の日本の時価総額上位1,000社の平均直近年度売上高(約6,600億円) × \*\*JUASによる日本企業のIT予算収益の割合(2.2%) × \*\*\*前頁記載の戦略的投資が日本のIT支出合計に占める割合(30.0%) (当社推定)

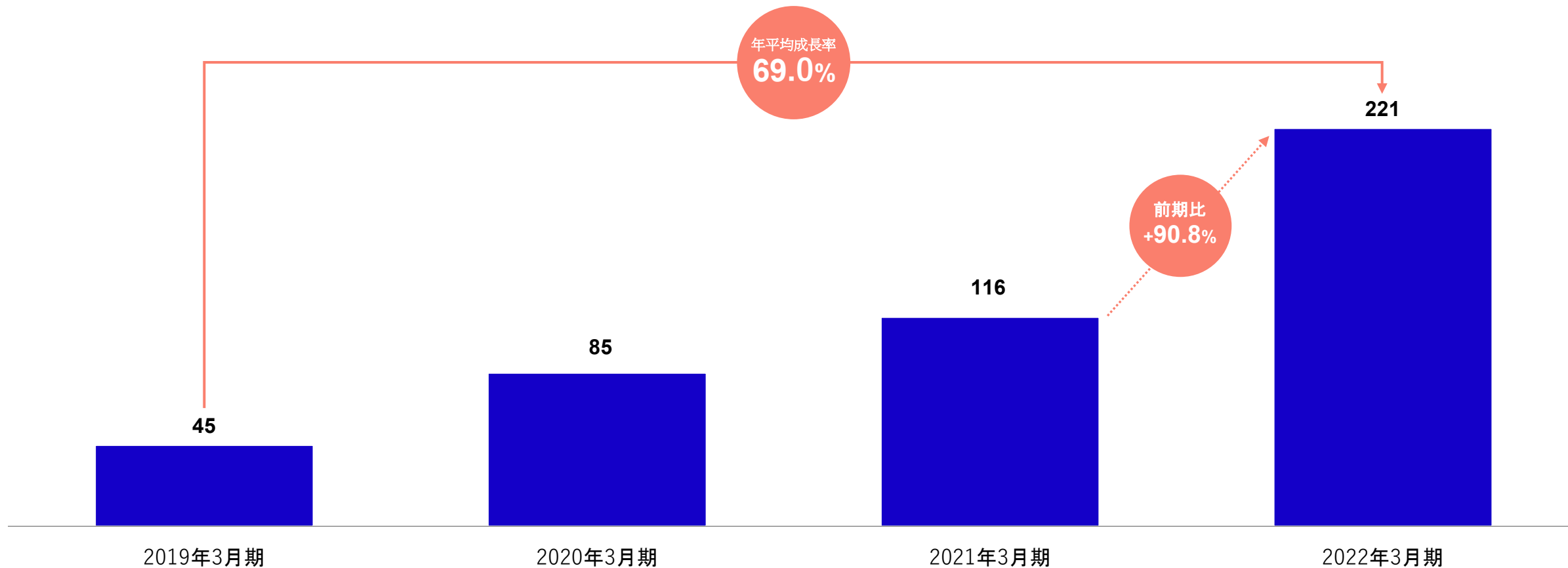
(3) AIプラットフォーム事業顧客数及び顧客あたり売上高について、2022年3月期より、Xwareの子会社化に伴い年間取引額100万円以下の顧客を控除して算出しております

出所：\*開示資料

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

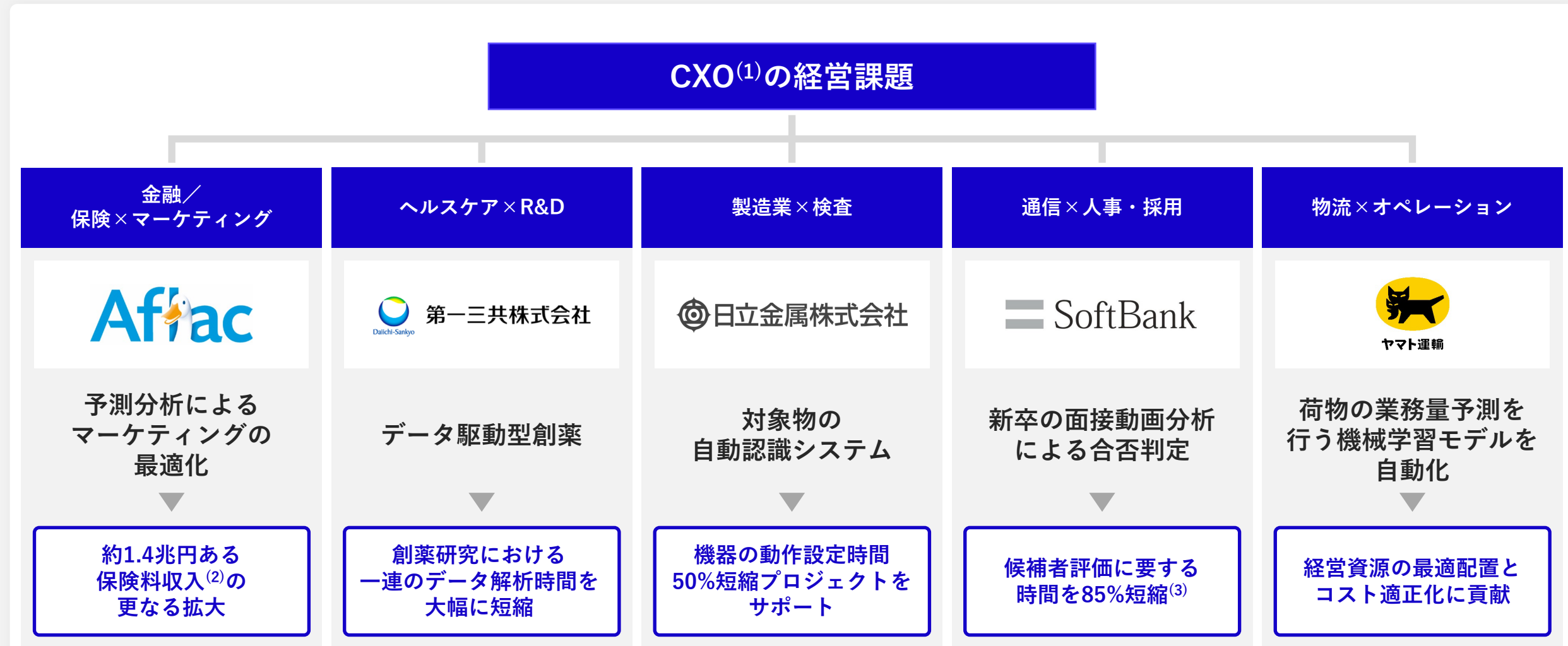
## 上位10顧客の平均売上高は、前年度比90.8%増の221百万円と大きく進展

【年度別】AIプラットフォーム事業の売上高上位10顧客の平均売上高（百万円）





# 各産業における重要課題にAIを実装することで、具体的なリターンを創出



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

# 各業界を代表する優良企業に対する強固なプレゼンス

業界別売上高構成比<sup>(1)</sup>と各業界の主要顧客（業界別50音順、敬称略）

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

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

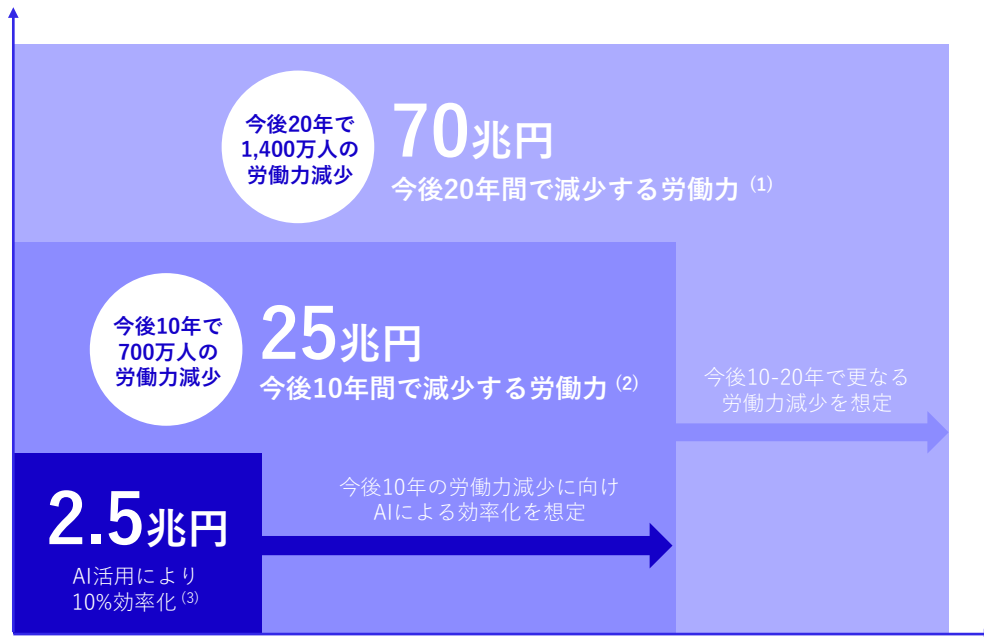
売上高合計に占める割合

Appendix

# AIプロダクト事業

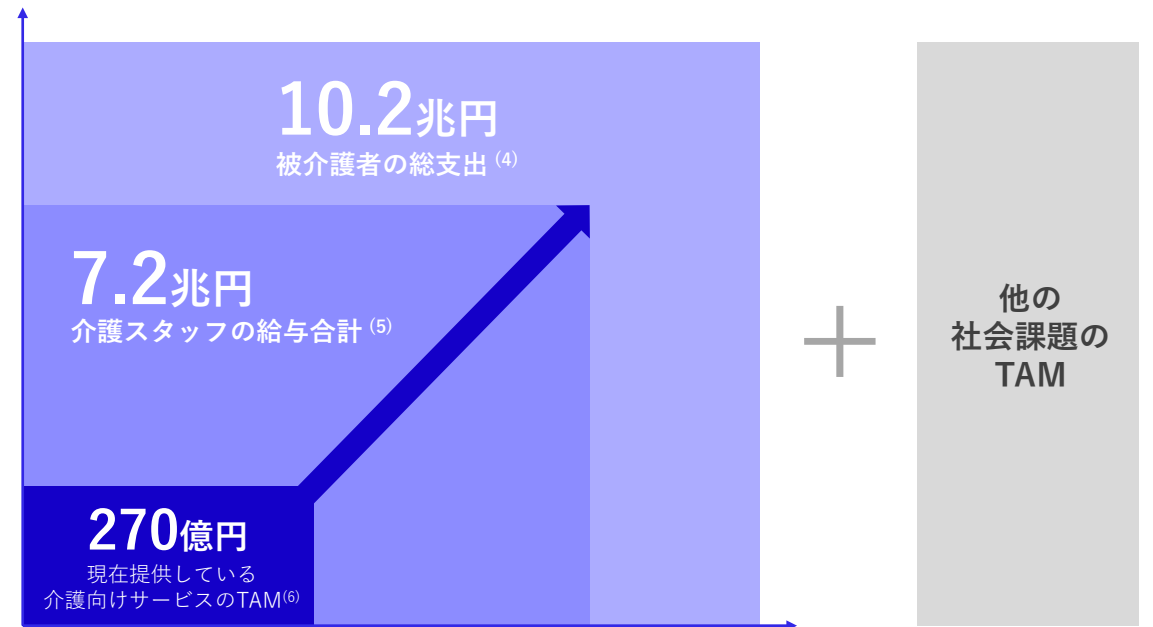
# デジタル化や介護領域における課題解決による、広大な市場へのアクセス可能性

## AIプロダクト事業TAM デジタル化による労働力減少への対応



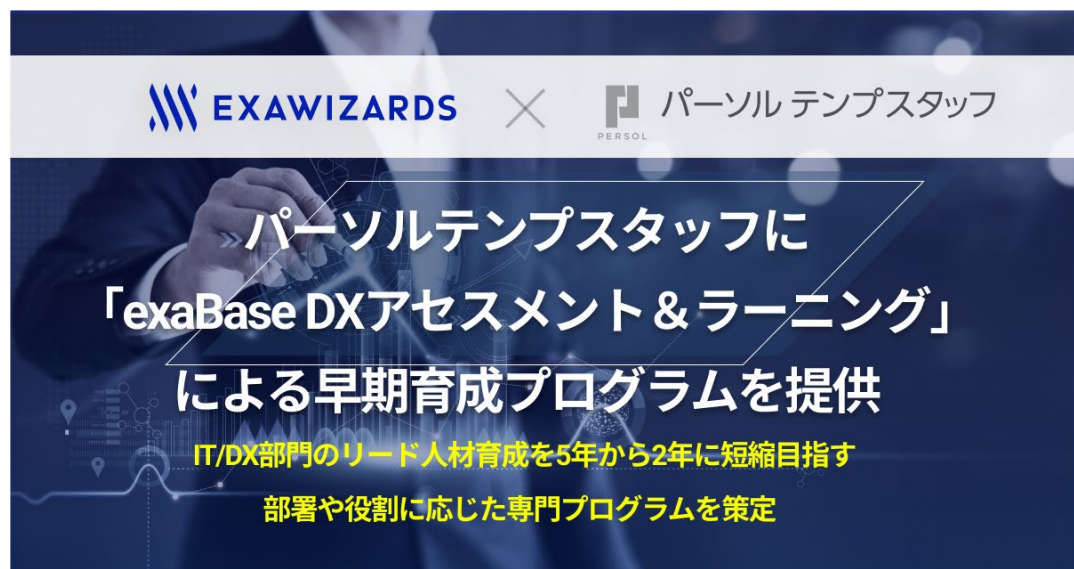
注記：(1) 国立社会保障・人口問題研究所の2020年～2040年の予想（約1,400万人の労働力減少）及び国税庁民間給与実態統計調査（2019年）による労働者の平均給与（5.03百万円）を掛け合わせ当社にて推計  
 (2) 国立社会保障・人口問題研究所の2020年～2030年の予想（約500万人の労働力減少）及び国税庁民間給与実態統計調査（2019年）による労働者の平均給与（5.03百万円）を掛け合わせ当社にて推計  
 (3) 当社DX AIプロダクトにより10%稼働率が上昇する想定

## AIプロダクト事業TAM 増大する社会保障費への対応



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

# 「exaBase DXアセスメント&ラーニング」を中核にDX人材早期育成プログラムを提供しDX人材戦略の推進をサポート



プレスリリース詳細：<https://exawizards.com/archives/20024>

## 提供する育成プログラムの内容

パーソルテンプスタッフ（以下、PTS）の人材戦略推進に向け、「早期育成・戦略化プログラム」で協働し、当社はexaBase DXアセスメント&ラーニング（以下、exaBase DX A&L）を中核にした以下のサービスを提供

1. exaBase DX A&Lのアセスメントサービス
  - ・ 異動者・新卒者ともに年4回のアセスメント実施
2. exaBase DX A&Lのeラーニング
  - ・ DXマインド醸成、リテラシー獲得のコンテンツを提供
  - ・ 個別カスタマイズし、通常より期間を短縮して運用
3. exaBase DX A&Lの個別講座
  - ・ DXスペシャリスト育成
  - ・ 企画力・コミュニケーション力向上研修

## 目指す成果

当社のexaBase DX A&Lおよびコンサルティングサービスを通じ、PTSにおいて通常は5年以上要するIT/DX部門のリード人材の育成期間を、2年に短縮する。

# 「CareWiz トルト」を初めてOEM方式で他社・他業種に提供開始 フレアスにOEM提供するとともに、今後データ解析を通じて新規サービスを開発予定



プレスリリース詳細：<https://exawizards.com/archives/20068>

## OEM提供の内容

- これまで高齢者対象の介護事業者向けに展開していたAI歩行解析ツール「CareWiz トルト」について、他社・他業種向けOEM提供を決定
- 初の提供先として、業界大手である株式会社フレアスの直営店・フランチャイズ加盟店約350拠点に、訪問型の鍼灸マッサージ施術提案用にカスタマイズした「CareWiz トルト」のOEM版を順次開始

## データ活用の展望

- AI技術、理学療法士の知見、介護領域のデータを蓄積した「CareWiz トルト」の他業種連携・OEM提供を推進し、今後様々な産業において科学的根拠に基づく質の高い提案を可能にするサービスの開発を支援
- フレアスとは同社社内に蓄積されたデータを解析し、AIによる訪問マッサージの施術プラン問診からのプラン作成、API連携など、利用者に最適な提案を可能にするサービスの共同開発を推進する予定

# 「exaBase 予測・分析」が採用管理システムシェアNo.1の「i-web」と連携 定量的な判断基準に基づき録画面接の意思決定を支援し、採用DXを促進



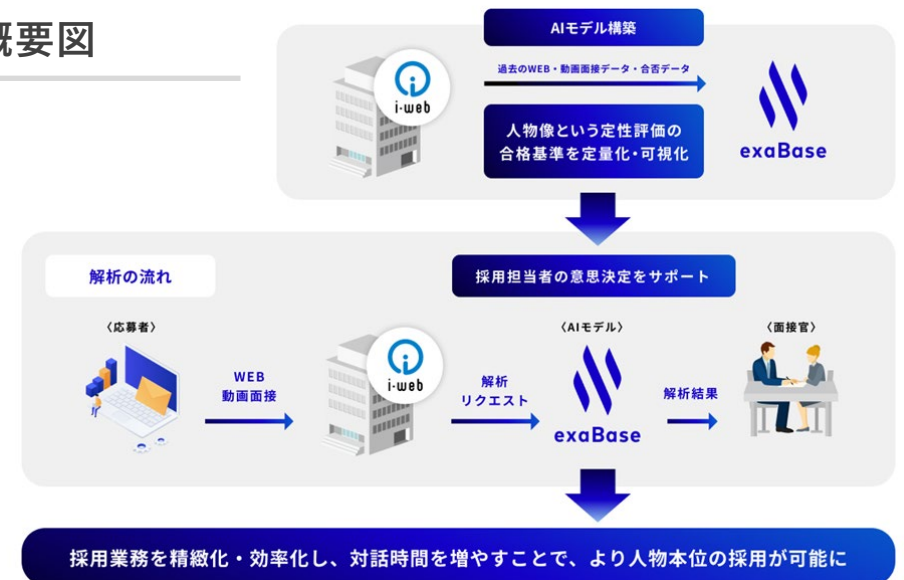
プレスリリース詳細：<https://exawizards.com/archives/20155>

注記：(1) ヒューマネージ調べ。「就職希望企業ランキング」の上位企業における採用管理システムのシェア（2010卒～2016卒は日本経済新聞社、2017卒～2023卒ディスコ調べ、2016卒～2019卒は上位100社、それ以外は上位130社）

## 機能連携の内容

- 採用管理システムではシェアNO.1<sup>(1)</sup>となっている株式会社ヒューマネージの「i-web」と当社「exaBase 予測・分析」が機能連携
- 「exaBase 予測・分析」に動画解析アルゴリズムを組み合わせ、定性的で属人的な判断になりがちな合格基準を定量化・可視化し、各社の基準に準拠したAIモデルを作成、担当者の精緻な採用意思決定をサポート

## サービス概要図



05.

---

Appendix

# exaBaseプラットフォームについて



# 単なる機械学習の自動化ではなく、DX・AI開発全体をワンストップで自動化&ノーコード化

一般的なAIプラットフォーム

NO SYSTEM

## 1. Machine Learningの自動化

シングルモーダルなAPIでPoCを実行

VS



## 3. ノーコード型開発による支援

exaBase Blueprintを自動生成

自動生成 exaBase Studio



+

## 2. Machine Learningを搭載したソフトウェア開発全体の自動化



DX/AIに特化したドメイン特化言語\*

exaBase Blueprint

exaBase Blueprintを書くだけで、

1. クラウド環境を自動構築
2. AIを自動制御
3. UIを自動制御

+

## 1. Machine Learningの自動化

マルチモーダルなAPIで即座にMLOps環境を構築

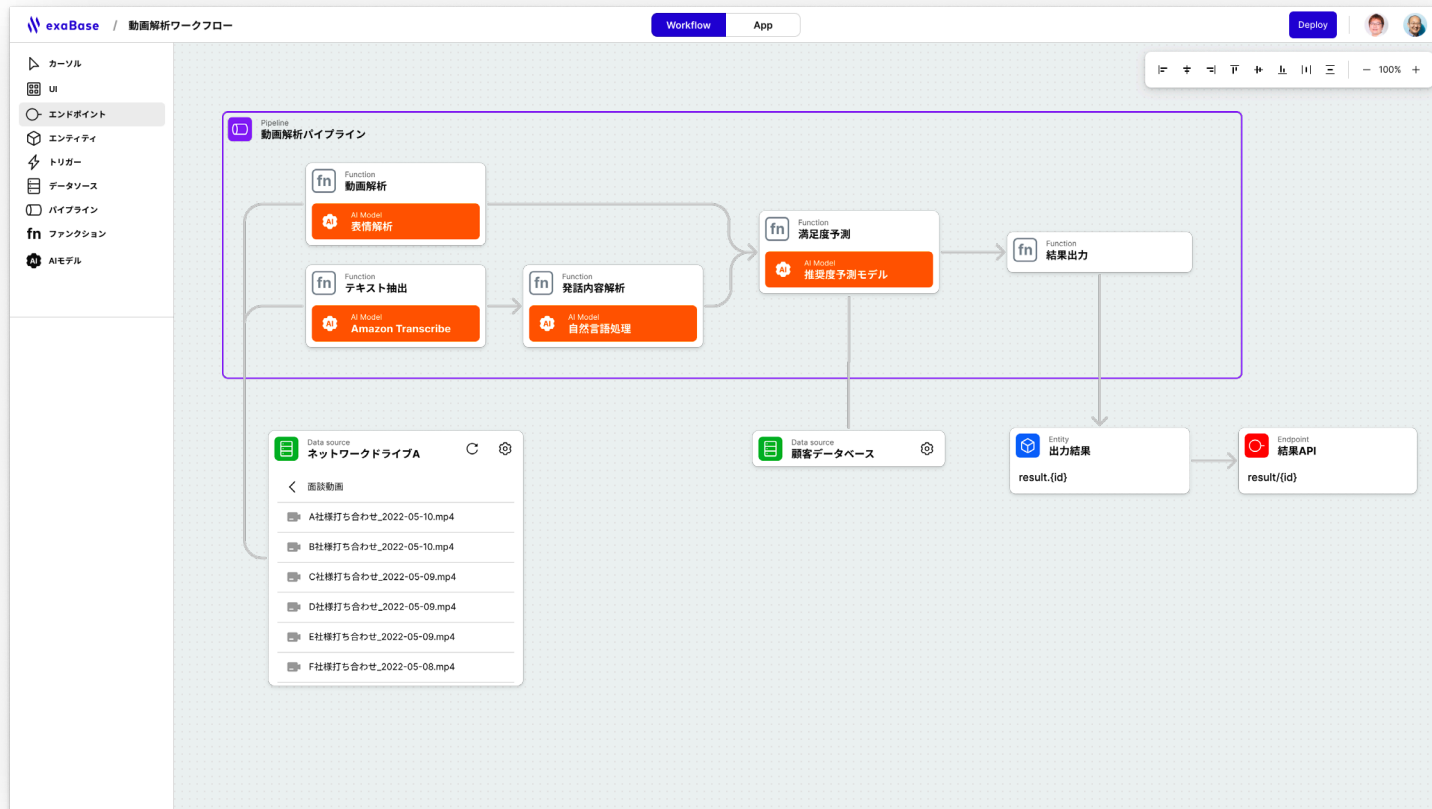
exaBase Machine Learning API ← 自動制御

\*データベース分野でのSQLに代表されるような特定のタスク処理に特化したコンピューター言語

# exaBase Studioの活用でマルチモーダルAIのアプリケーションを簡単に開発 + 本番運用

## exaBase Studioの開発画面

### ノーコード型での開発

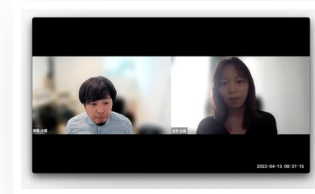


## 開発されたアプリケーション



### ■ アウトプット例 AIによる顧客満足度の予測結果

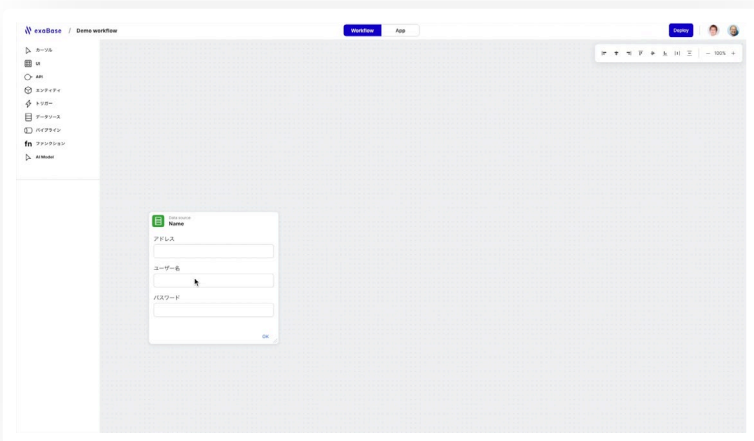
▲ 動画をアップロードすると...



### ■ インプット例 商談動画

# exaBase Blueprintは、DX・AIのアプリケーション開発のための新しいドメイン特化言語

## exaBase Studio

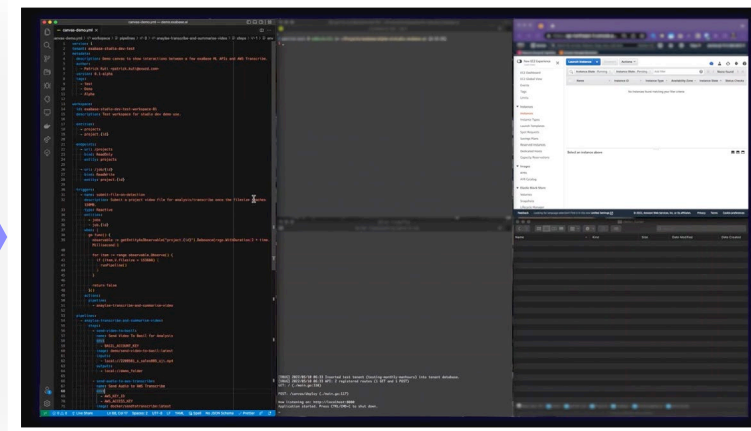


自動生成



自動制御

## exaBase BlueprintのConstructor(Go)



### ■ exaBase BlueprintによるReactive Programming

表計算ソフトを例としたイメージ

- **Endpoint** 表計算ソフトのSheetのようにローデータを格納する場所
- **Entity** EndpointのSheetを参照し、簡易に加工した後、特定のセルにデータ格納
- **Trigger** Entityのセルの状態に応じてIF文で分岐を管理
- **Function** Triggerの分岐に応じて特定のML APIを実行し、出力結果をEndpointに反映

▼ exaBaseは表計算ソフトとは違い…

動画を含むマルチモーダルなデータや、機械学習等の複雑な関数を扱える

All trademarks are the property of their respective owners.



### 1. クラウド環境を自動構築

Amazon Web Services™, Google Cloud Platform™, Microsoft Azure™ 等の様々なクラウド環境を自動構築  
加えて、ロボットAI等でのシミュレーション、画像合成、エッジ処理も整備



### 2. AIを自動制御

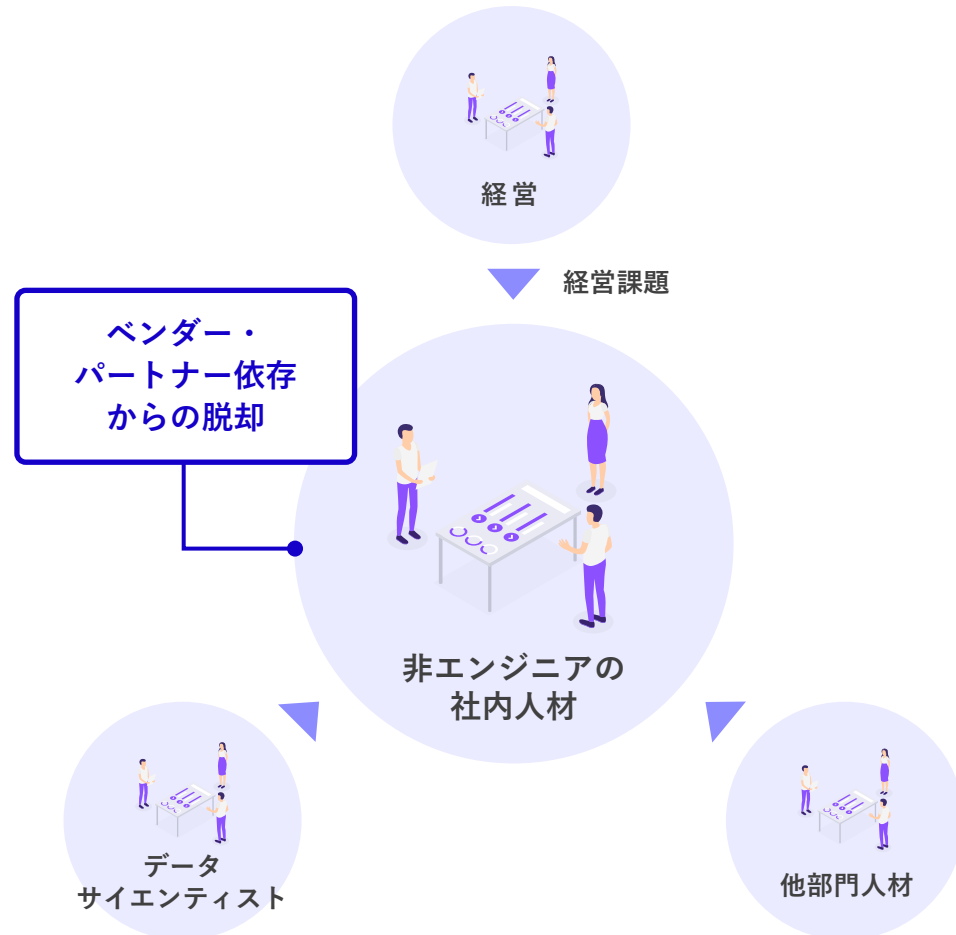
exaBase Machine Learning APIを始め、3rd PartyのAIも制御  
マルチモーダルなAIを呼び出し、MLOpsで本番運用



### 3. UIを自動制御

プリセットのデザインテンプレートでUIも自動構築&制御  
参照先のEndpointを変更するだけで再利用可能

## DXによる経営課題の解決を現場主導で内製化



経営課題を解決する  
DX・AIの  
アプリケーションを  
現場主導で設計・改善

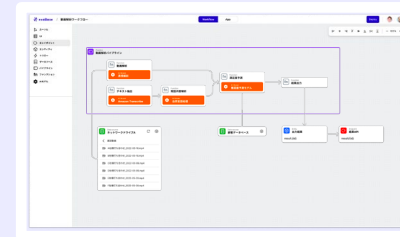


全社でアジャイルに  
PDCAを回し  
データドリブン経営の  
ROIを最大化

## DXによる経営課題解決を自動化+ROI最大化

### DX as Code

経営課題を解決するDX・AIアプリケーションの開発の自動化

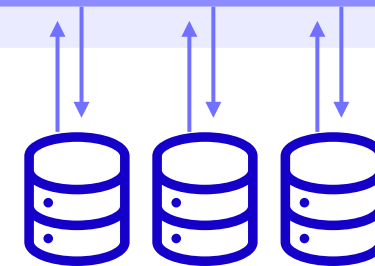


UI/UX as Code

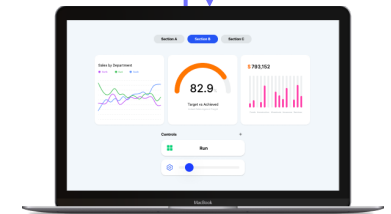
Machine Learning as Code

Infrastructure as Code

exaBase Studio



既存システム



ダッシュボード  
ROIを可視化・最大化

Appendix  
成長戦略

採用戦略：〈Topics〉 学生向けに当社最新技術と知見を提供し、未来のデジタルイノベーターを育成

# AIの社会実装、事業家マインドを学べる学生向け無料講座「エクサウィザーズ アカデミア」を開講



エクサウィザーズ アカデミア： <https://recruit.exawizards.com/exawizards-academia>



## 実施概要

- 開催期間：2022年10～12月
- 費用：無料
- 募集人数：「DIA for New Grads」を使用し、約30名を応募者より選抜（選抜されなかった方にも診断レポート、eラーニングを提供し成長支援）
- 講師・テーマ（予定）：当社社内外役員陣、社員、当社アドバイザーを各回の講師に迎え、AI×ビジネスの知見に加え、視座の高い事業家としてのマインド獲得を目指し、講義や対話、交流会を開催

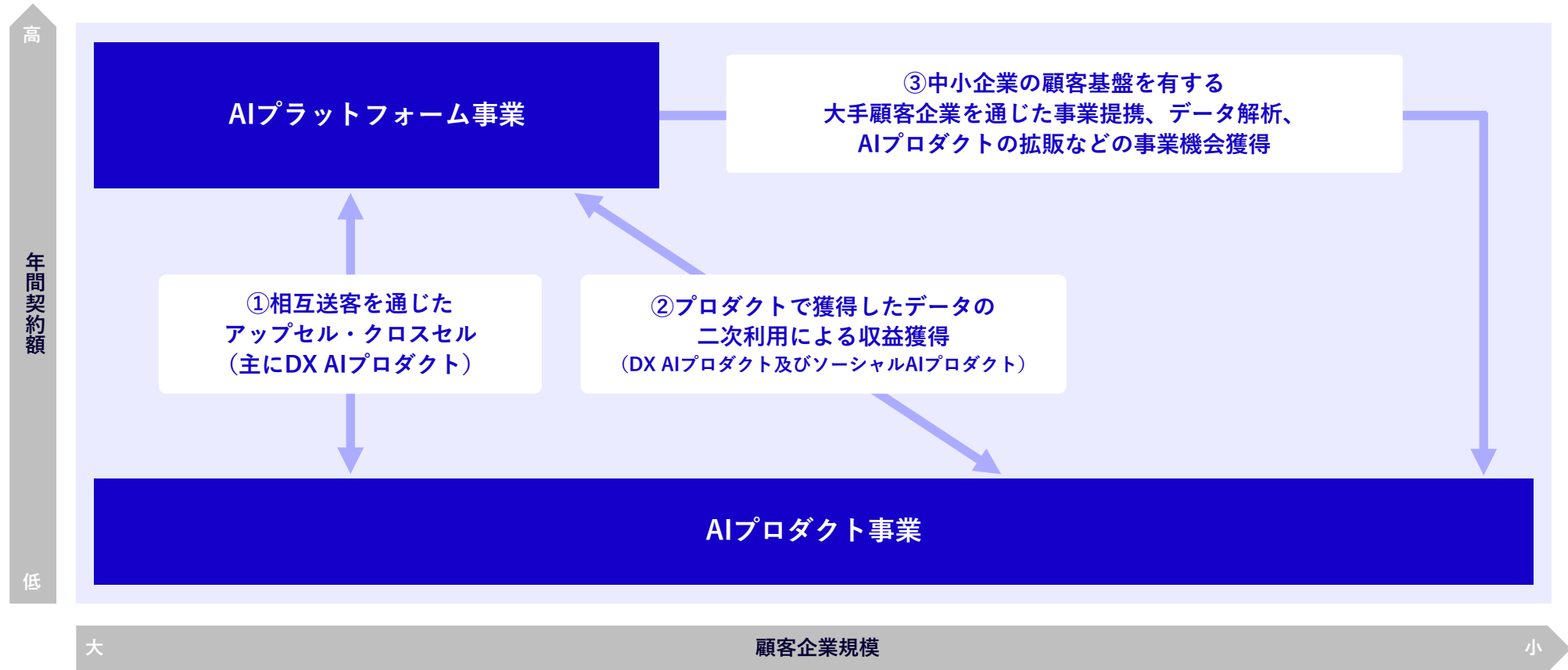
## 開講の背景

多くの企業において社員1人1人がデジタルスキルを活用し、生産性の向上やイノベーションの創出を目指すことが求められています。しかし、IT/デジタル人材の不足は深刻化し、2030年には45万人が不足すると予測されています。企業内で活躍する次世代のデジタルイノベーター候補者の育成は不可欠です。

一方で、2024年卒業予定の大学生は20年の入学と同時に“withコロナ”の大学生活となり、キャリア選択をする上で重要な社会人との接点が限られている状況です。そこで24年卒の大学生のキャリア支援、エクサウィザーズの採用活動、大学生のデジタルイノベーターの育成を目的として、学生向けの無料講座「エクサウィザーズ アカデミア」を設立します。

## AIプロダクト事業の拡大による今後の成長可能性

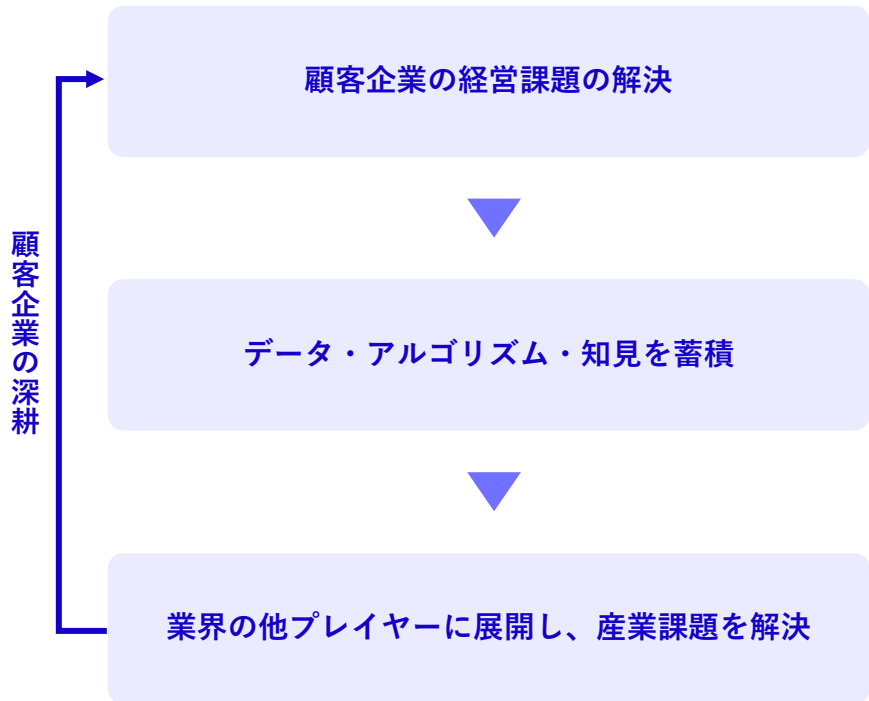
両セグメントにおける企業顧客基盤を活用した相互送客などを通じて、セグメント間シナジーを実現



# 各事業の強化に加え、セグメント間での継続的なシナジー創出により成長を加速

## AIプラットフォーム事業

顧客企業内の多様な課題解決による顧客単価向上と、  
同業界等への展開による新規顧客の獲得



業界特化型の  
AIアルゴリズムから  
汎用的なAIプロダクトを創出



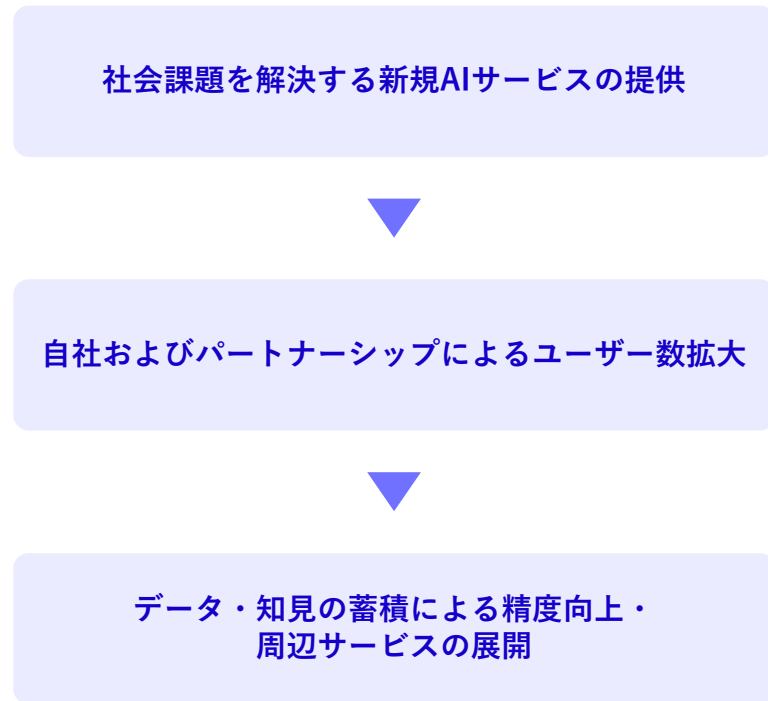
exaBase



クロスセルを通じ  
幅広い業界に浸透

## AIプロダクト

各分野における新規サービスの創出と、  
データ蓄積によるサービス品質・性能向上



サービス磨き上げによる  
顧客拡大





Appendix  
会社概要



会社名	株式会社エクサウィザーズ	
所在地	〒105-0021 東京都港区東新橋1丁目9-2 汐留住友ビル 21階	
その他拠点	京都、浜松、名古屋、インド、米国	
設立	2016年2月	
資本金	22億（2022年6月末時点）	
従業員数	383名（2022年6月末時点/正社員）	
事業内容	AIを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 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	石山 洸 春田 真 大植 択真 坂根 裕 新貝 康司 火浦 俊彦 宗像 直子 加藤 健一 飯田 善 佐藤 学

# 豊富な経営経験と業界知見を有する経営陣

## 取締役



**石山 洸** | 代表取締役社長

- 元 ・ リクルートホールディングス  
メディアテクノロジーラボ室長
- 元 ・ Recruit Institute of Technology  
推進室 室長
- 元 ・ 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
- 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 ・ 東京放送ホールディングス  
(現 TBSホールディングス)
- 現 ・ パナソニック株式会社  
以上、社外取締役



**坂根 裕** | 取締役

- 元 ・ 静岡大学 助手  
デジタルセンセーション



**大植 択真** | 取締役兼執行役員  
事業統括部長

- 元 ・ ポストンコンサルティング  
グループ
- 現 ・ 兵庫県立大学 客員准教授



**新貝 康司** | 社外取締役

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



**火浦 俊彦** | 社外取締役

- 元 ・ ベイン・アンド・カンパニー 会長
- 現 ・ アルヒ 社外取締役



**宗像 直子** | 社外取締役

- 元 ・ 特許庁 長官
- 元 ・ 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
- 現 ・ 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
- 元 ・ ポストンコンサルティング  
グループ

**長谷川 大貴**

- 元 ・ 東京電力
- 元 ・ デロイトトーマツコンサル  
ティング

**羽間 康至**

- 元 ・ A.T.カーニー

**前川 知也**

- 元 ・ ポストンコンサルティング  
グループ

**大谷 直史**

- 元 ・ 日本IBM
- 元 ・ 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
- 元 ・ SAP ・ リクルート ・ GREE

**大字 沙織**

- 元 ・ 野村総合研究所
- 元 ・ PwCコンサルティング  
(Strategy &)

**木村 友彦**

- 元 ・ Google ・ Leomo
- 元 ・ 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
- 元 ・ DeNA ・ 西友 ・ メルカリ

**半田 頼敬**

- 元 ・ ベネッセコーポレーション
- 元 ・ 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
- 元 ・ 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
- 元 ・ 奈良先端科学技術大学院大学

## 多様なバックグラウンドを有するメンバーが集結<sup>(1)</sup>

### AIコンサルタント

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

### デザイナー・ プロダクトマネジメント

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

### AI/サービスエンジニア

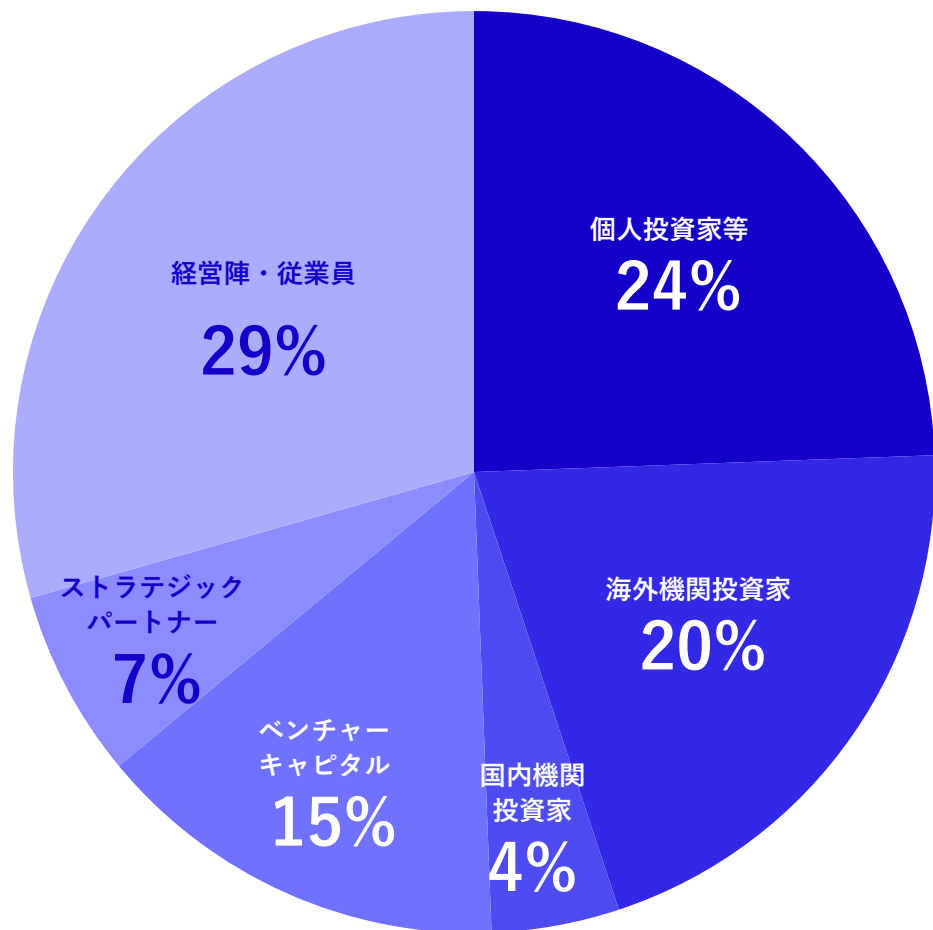
- **機械学習エンジニア**  
IBM東京基礎研究所／Google／東京大学／京都大学／理化学研究所  
他、国内外アカデミアや研究施設等多数
- **ソフトウェアエンジニア**  
DeNA／マイクロソフト (米国) ／ヤフー／LINE／楽天グループ 他多数
- **インフラストラクチャー・エンジニア**  
Grab (星) ／ゴールドマン・サックス／セールスフォース／DHL Supply Chain (英) ／日本HP／三菱電機 情報技術総合研究所 他多数

### ドメインエキスパート<sup>(2)</sup>

- **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

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 (石山 洸)	2,689	3.36

- 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。