

2023年3月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社エクサウィザーズ(4259)

2022年11月9日

- 1** 2023年3月期 第2四半期 決算サマリー
- 2** 2023年3月期 第2四半期 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2四半期 決算サマリー

エグゼクティブサマリー

2023年3月期 第2四半期業績

- 第2四半期累計の業績は当初計画どおり順調に推移
- 第2四半期累計の売上高は2,622百万円と前年同期比 +33.0%増
- 第2四半期（3か月）の営業利益は▲50百万円（前年同期比+51百万円）まで改善し、第3四半期（3か月）での黒字化に向けて順調に進捗

AIプラットフォーム 事業

- 第2四半期累計の売上高は2,301百万円と前年同期比 +32.6%増で高成長を継続
- 第2四半期累計の長期継続顧客売上は1,731百万円（対売上比率 75.2%）と高い水準を維持
- 第2四半期累計の営業利益率は8.1%（第1四半期は3.9%）と、第1四半期での採用関連の先行投資影響が残るものの、想定通りに良化が進展

AIプロダクト事業

- 第2四半期累計の売上高は320百万円（前年同期比 +36.0%）、第2四半期（3か月）での売上高は181百万円（前年同期比+40.7%）で着実に成長
- ソーシャルAIプロダクトの第2四半期累計の売上高成長率は259.6%となり拡大
- exaBase DXアセスメント&ラーニングを中心にAIプラットフォーム事業とのクロスセルを一層強化し、顧客内での一気通貫のサービス提供を強化

連結業績	AIプラットフォーム事業	AIプロダクト事業
第2四半期累計 売上高 2,622 百万円 (前年同期比 +33.0%)	第2四半期累計 売上高 2,301 百万円 (前年同期比 +32.6%)	第2四半期累計 売上高 320 百万円 (前年同期比 +36.0%)
	第2四半期累計 売上総利益率 60.1% (前年同期比 -5.0pt)	DX AIプロダクト 第2四半期累計 売上高 ⁽²⁾ 243 百万円 (前年同期比 +29.4%)
		長期継続顧客 売上比率 ⁽¹⁾ 75.2% (前年同期比 +7.2pt)
		第2四半期累計 営業利益率 8.1% (前年同期比 -3.9pt)

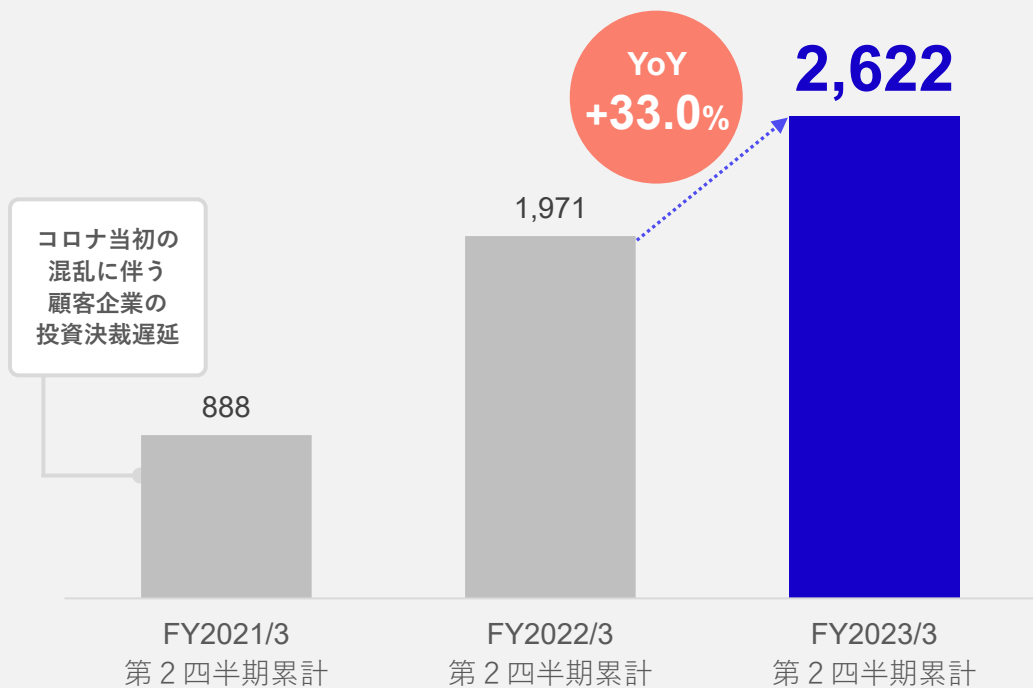
注記：(1) AIプラットフォーム事業の売上高に占める、当社が4四半期以上連続で契約している顧客からの売上高の割合、exaBase コミュニティによる収益等を除く
(2) DX AIプロダクトにはexaBase DX アセスメント & ラーニング、exaBase 予測・分析、exaBase 1on1、exaBase FAQ、exaBase 企業検索、exaBase ウェルビーイングを含む

02.

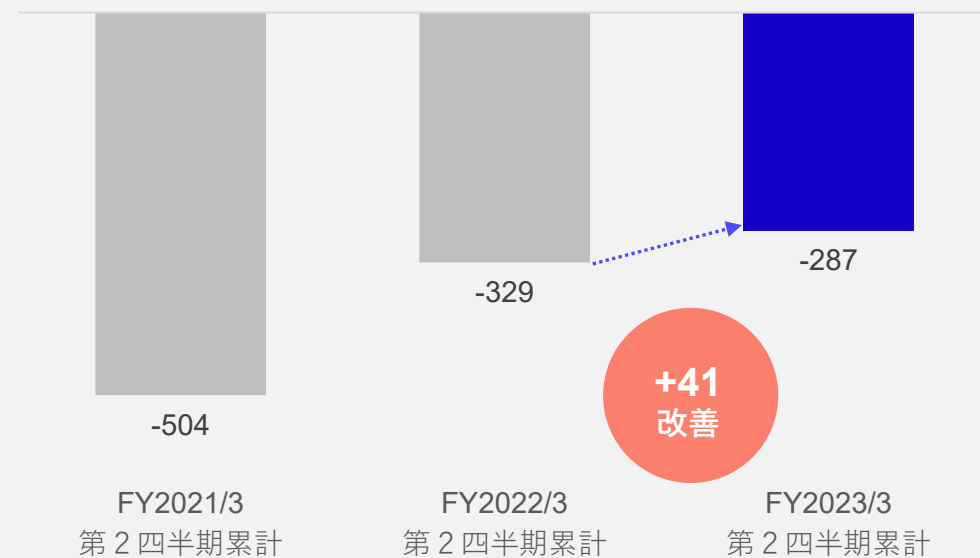
2023年3月期 第2四半期 連結業績の概況

第2四半期累計の売上高は前年同期比+33.0%と高い成長を継続、営業利益も+41百万円の改善

売上高：第2四半期累計（百万円）

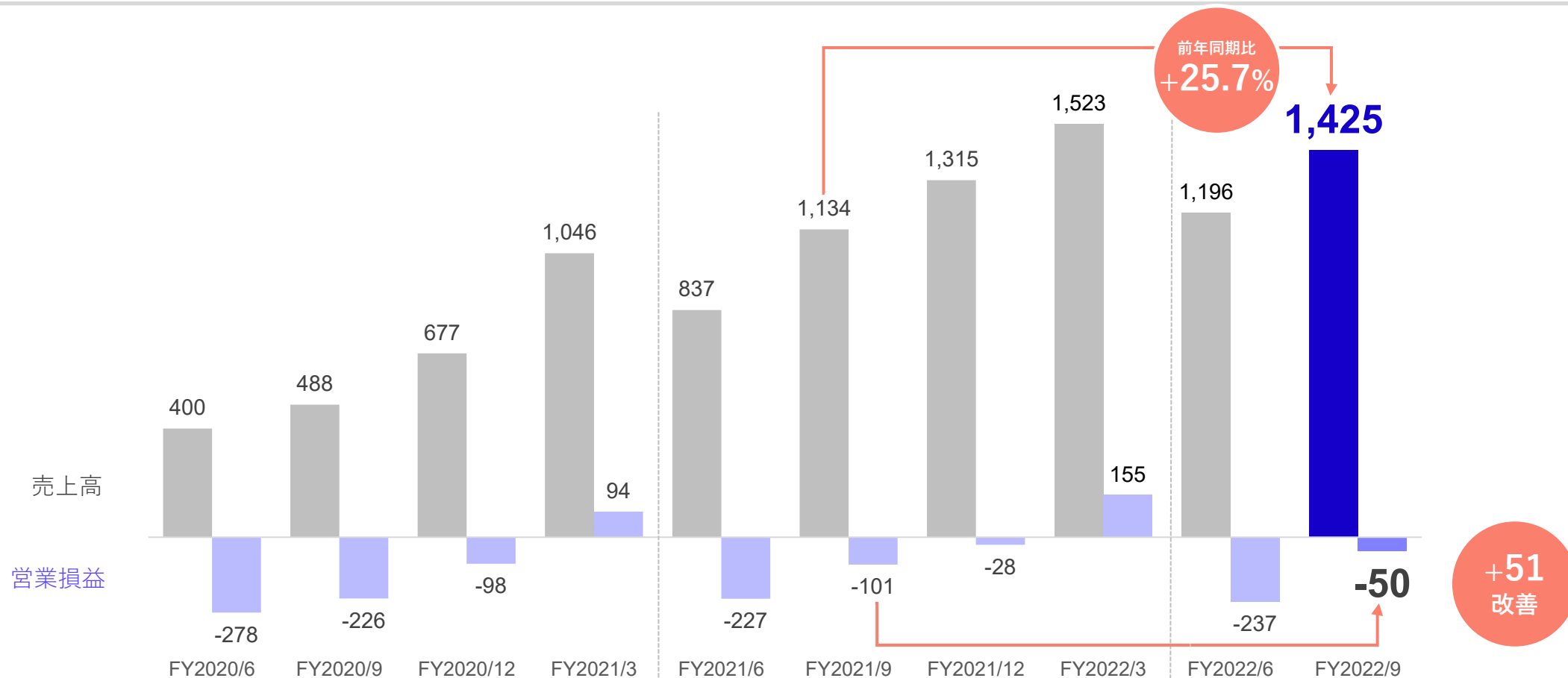


営業利益：第2四半期累計（百万円）



第2四半期(3か月)の売上高は1,425百万円で前年同期比+25.7%増、営業利益は-50百万円と前年同期比51百万円の改善となり、第3四半期での黒字化に向けて着実に進捗

(四半期) 連結売上高・営業利益推移 (百万円)



2023年3月期 第2四半期 連結損益計算書

(百万円)	2022年3月期	2023年3月期	2022年3月期	2023年3月期
	第2四半期	第2四半期	第2四半期累計	第2四半期累計
売上高	1,134	1,425	1,971	2,622
成長率	—	+25.7%	—	+33.0%
売上原価	437	596	783	1,131
売上総利益	697	829	1,187	1,490
売上総利益率	61.5%	58.2%	60.3%	56.8%
販売費及び一般管理費	798	880	1,517	1,777
営業利益	-101	-50	-329	-287
営業利益率	-9.0%	-3.5%	-16.7%	-11.0%
営業外収益	0	1	2	2
営業外費用	4	0	9	0
経常利益	-105	-49	-336	-285
特別利益	-	-	-	13
特別損失	6	-	45	-
税金等調整前四半期純利益	-112	-49	-382	-272
法人税等合計	-2	6	11	11
四半期純利益	-109	-56	-393	-284
親会社株主に帰属する 四半期純損失	-105	-48	-388	-272

・ 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2四半期 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2四半期
流動資産	3,081	6,636	6,131
現金及び預金	2,337	5,537	5,201
売掛金及び契約資産	603	914	839
その他の流動資産	140	183	90
固定資産	604	1,229	1,469
有形固定資産	71	126	150
無形固定資産	392	807	1,021
のれん	0	212	186
ソフトウェア	392	594	835
投資その他の資産	141	295	297
資産合計	3,686	7,865	7,601

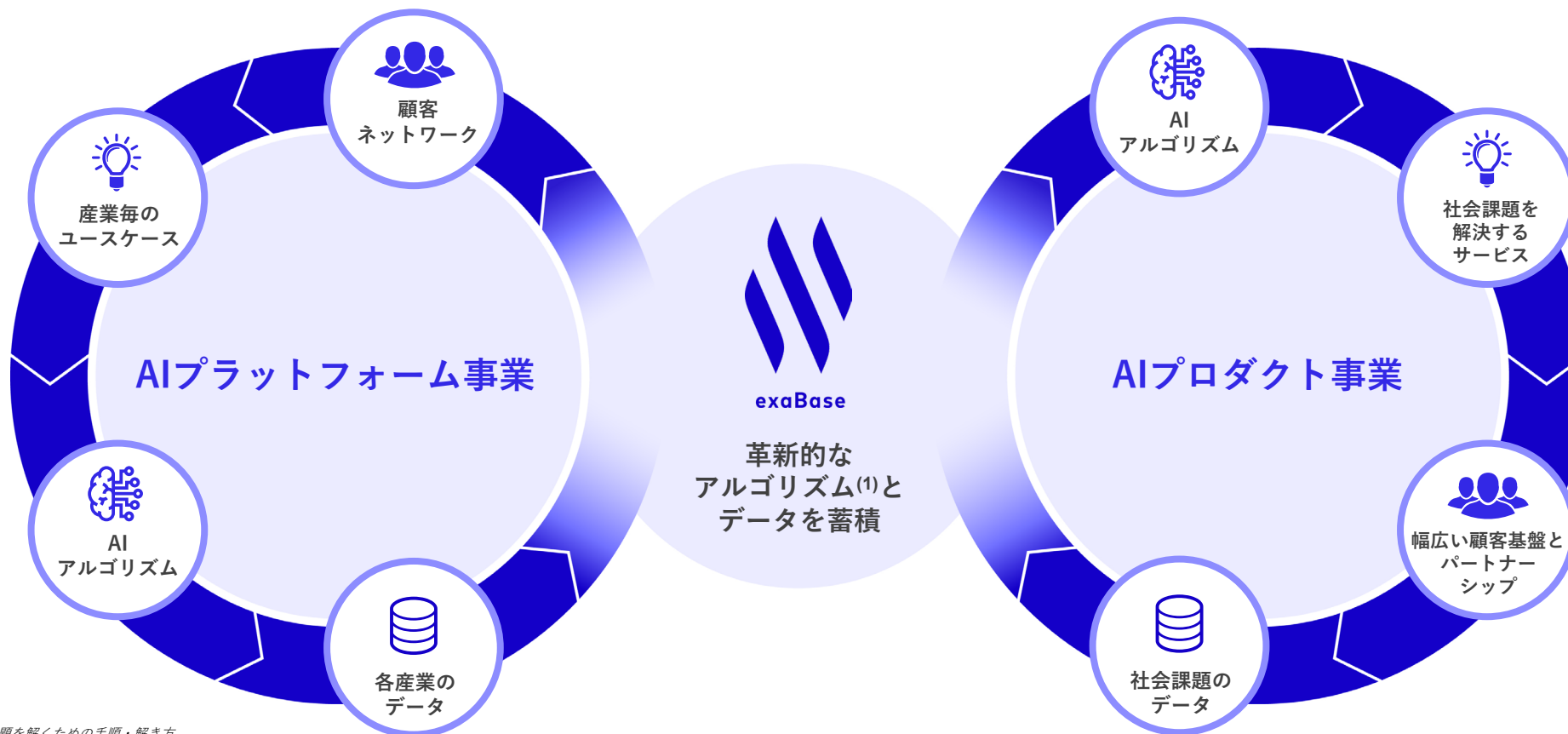
(百万円)	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期 第2四半期
流動負債	998	824	790
短期借入金	500	-	-
未払金	185	212	219
未払費用	177	254	299
その他流動負債	135	356	271
固定負債	304	408	397
長期借入金	300	310	300
その他固定負債	4	97	97
純資産合計	2,383	6,633	6,413
資本金	100	2,274	2,306
資本剰余金	2,885	5,059	4,456
利益剰余金	-606	-744	-381
その他	4	44	32
負債及び純資産合計	3,686	7,865	7,601

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

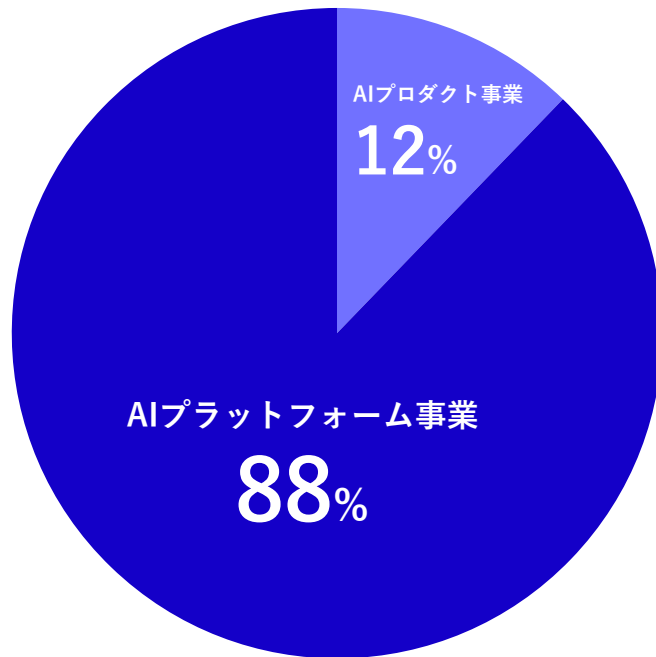


注記: (1) コンピュータ上における問題を解くための手順・解き方

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2四半期累計 売上高

2,622百万円



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 (Full Time Equivalent)。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+32.6%増、AIプロダクト事業では36.0%と高成長を維持

(百万円)	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期累計	2023年3月期 第2四半期累計
AIプラットフォーム事業				
売上高	1,005	1,244	1,735	2,301
成長率	—	+23.8%	—	+32.6%
売上原価	347	482	606	919
売上総利益	657	762	1,129	1,382
売上総利益率	65.4%	61.3%	65.1%	60.1%
販売費及び一般管理費	517	615	919	1,195
営業利益	139	146	209	187
営業利益率	13.9%	11.8%	12.1%	8.1%
AIプロダクト事業				
売上高	129	181	235	320
成長率	—	+40.7%	—	+36.0%
売上原価	89	114	176	212
売上総利益	39	67	58	107
売上総利益率	30.5%	37.2%	24.9%	33.6%
販売費及び一般管理費	280	264	597	582
営業利益	-241	-196	-539	-474
営業利益率	-187.2%	-108.2%	-228.9%	-148.2%

03.



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9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⁽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					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

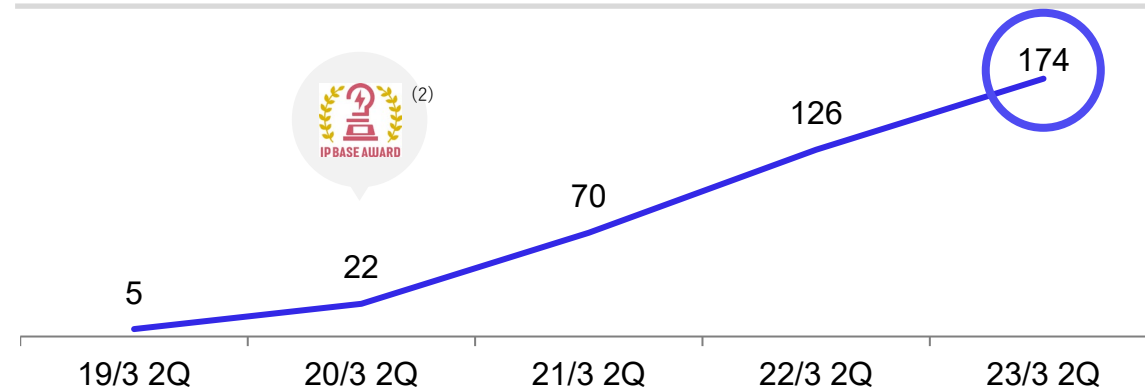
AIプラットフォーム事業：AIライブラリ・特許の蓄積による技術的優位性

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

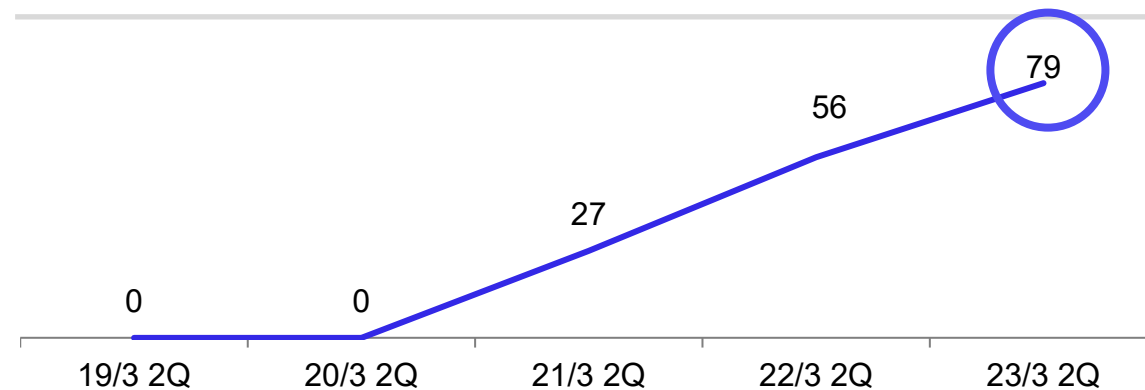
年間117社⁽¹⁾、幅広い業界の顧客とのプロジェクト

		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

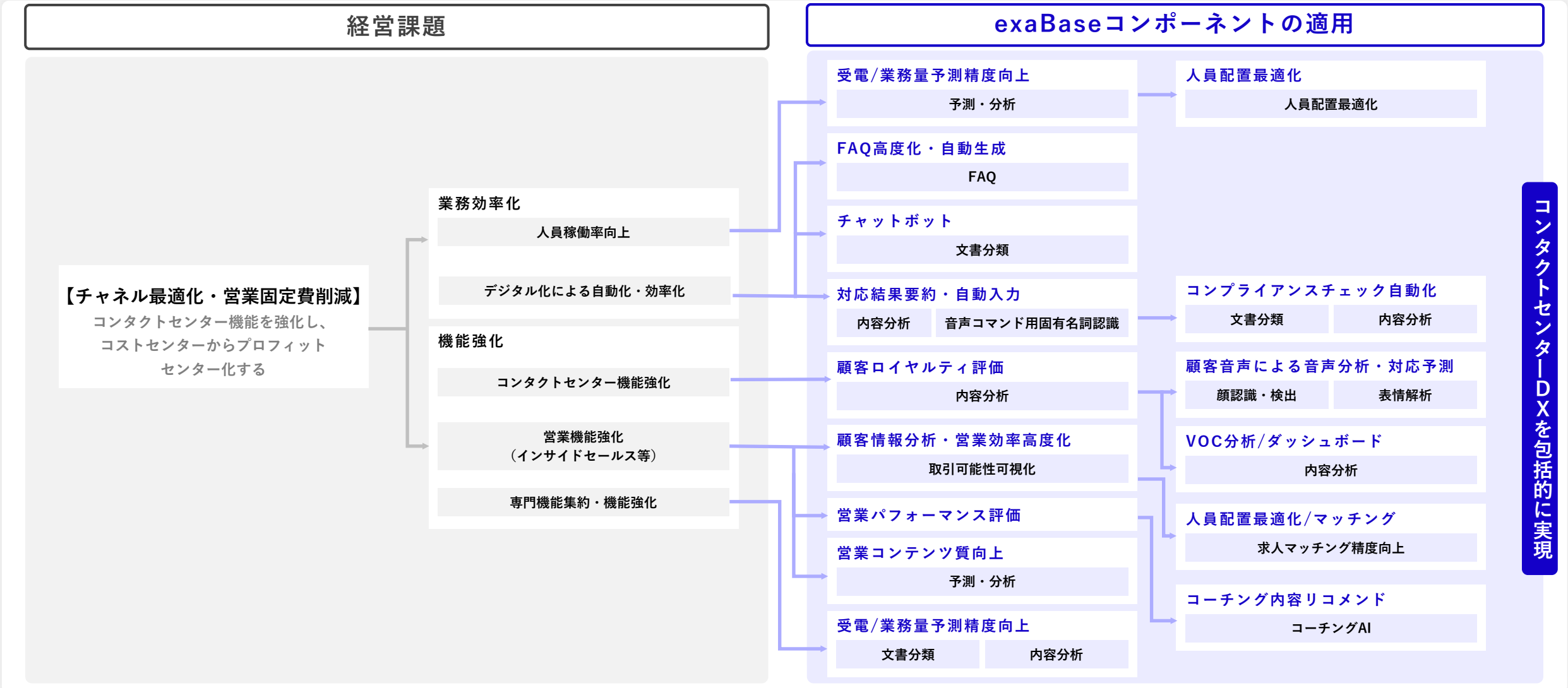


累計特許取得件数

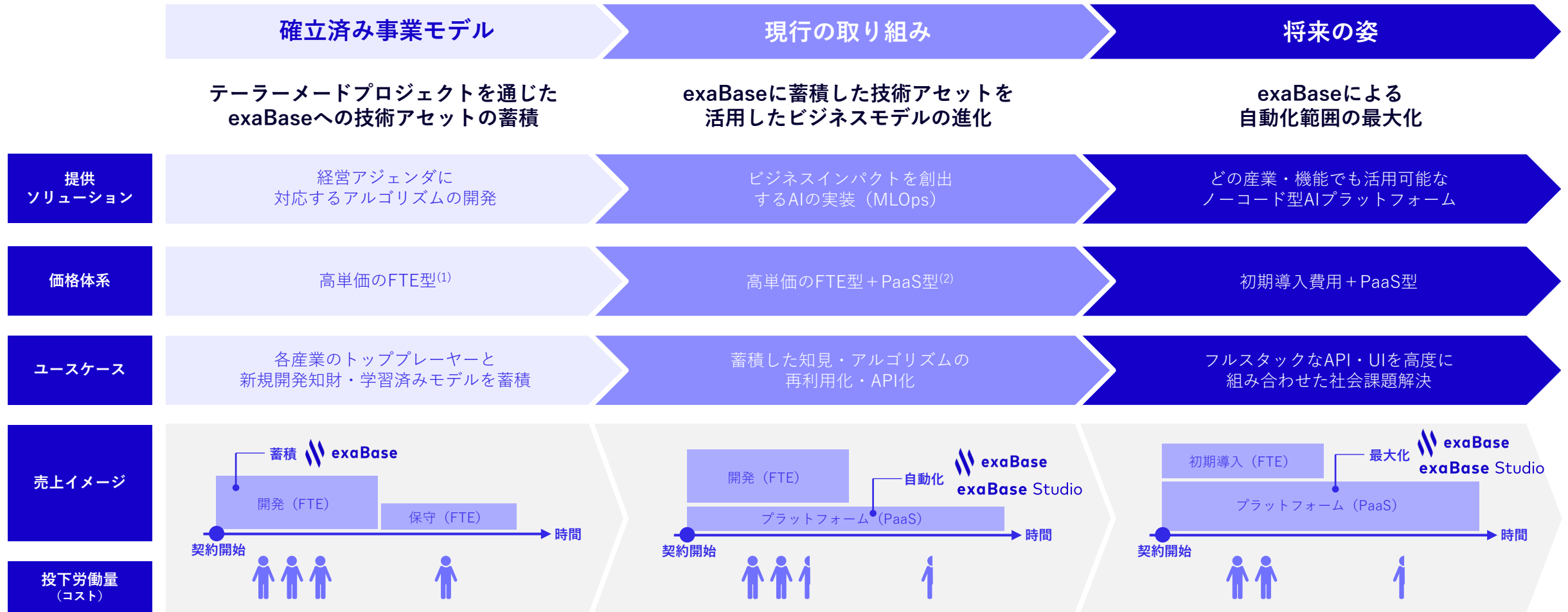


注記：(1) 2022年3月期の数値 (2) 当社は戦略的IPの獲得で最も優れているスタートアップとして「IP Base Award」を特許庁より2020年3月に受賞

顧客の経営課題をexaBaseの様々なコンポーネントの利活用によって包括的に経営陣のKPI達成をサポートする



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

exaBase Studioは基本特許も取得し、引き続き開発は順調に進捗している

exaBase Studioの基本的機能の特許を取得



プレスリリース詳細：<https://exawizards.com/archives/21737>

開発状況

- 開発は順調に進捗しており、この過程でexaBase Studioの基本特許を取得
- 現在は当社が独自に開発した、AIを用いたデータ処理の流れや実行条件の記述に関するドメイン特化言語である「exaBase Blueprint」を元に、AIソフトウェアの実行プログラムを自動生成する機能のトライアル提供を開始、引き続きノーコードで「exaBase Blueprint」を自動生成する「Canvas」と呼ぶUIツールの完成度を高めている

リリース時期や形態について

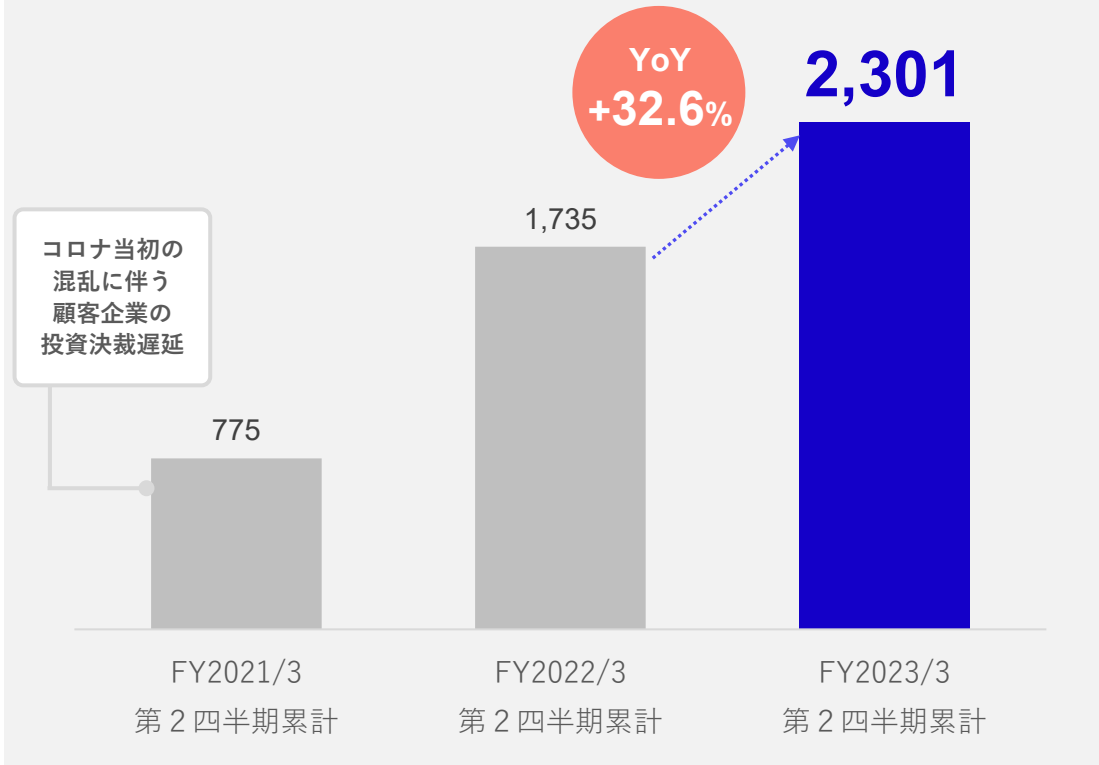
- 当初公表通り、2024年3月期（来期）での商用版のリリースを予定
- 現時点でexaBase Studioのライセンス形態や料金は未定

顧客への導入状況

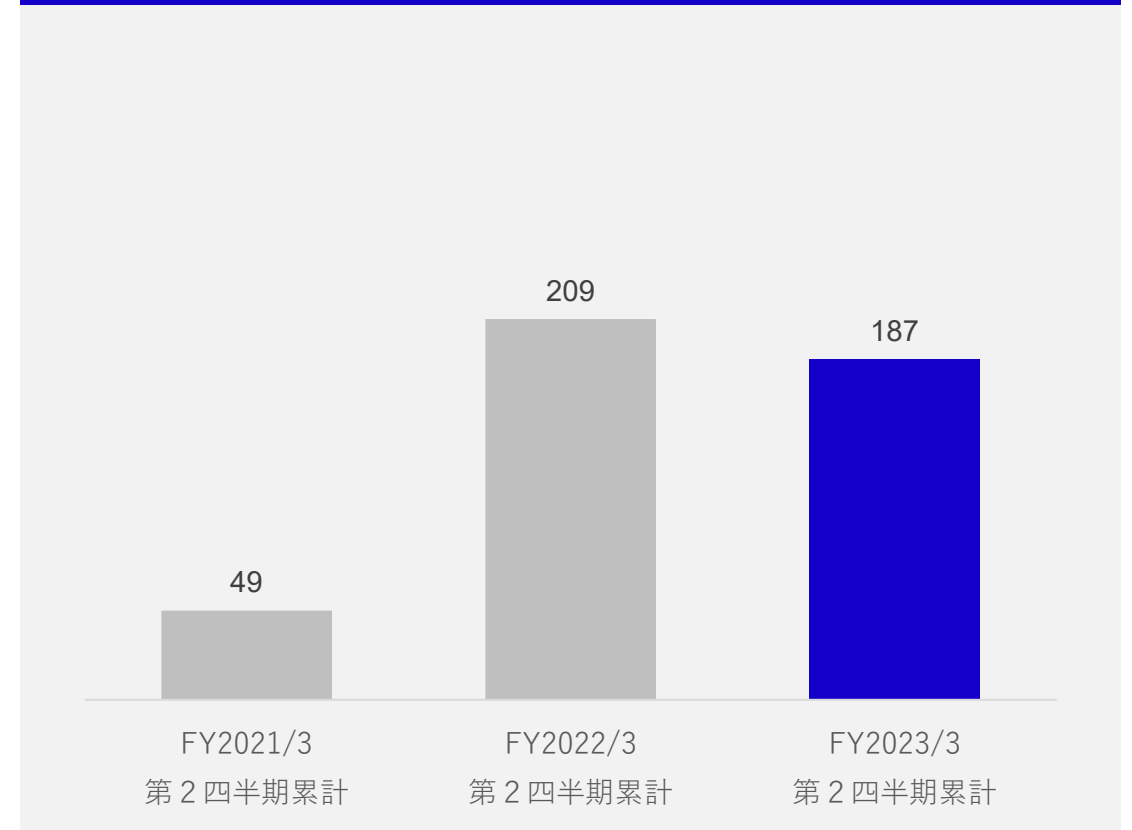
- AIソフトウェア開発の内製化を目指す複数の顧客企業やSIerにて、試験的な導入・利用を開始している
- これ以外にも10社以上の企業と導入の検討中

第2四半期累計の売上高は2,301百万円で前年同期比+32.6%増、営業利益は第1四半期の採用関連での先行投資の影響があるが、187百万円の営業利益を確保

売上高：第2四半期累計（百万円）



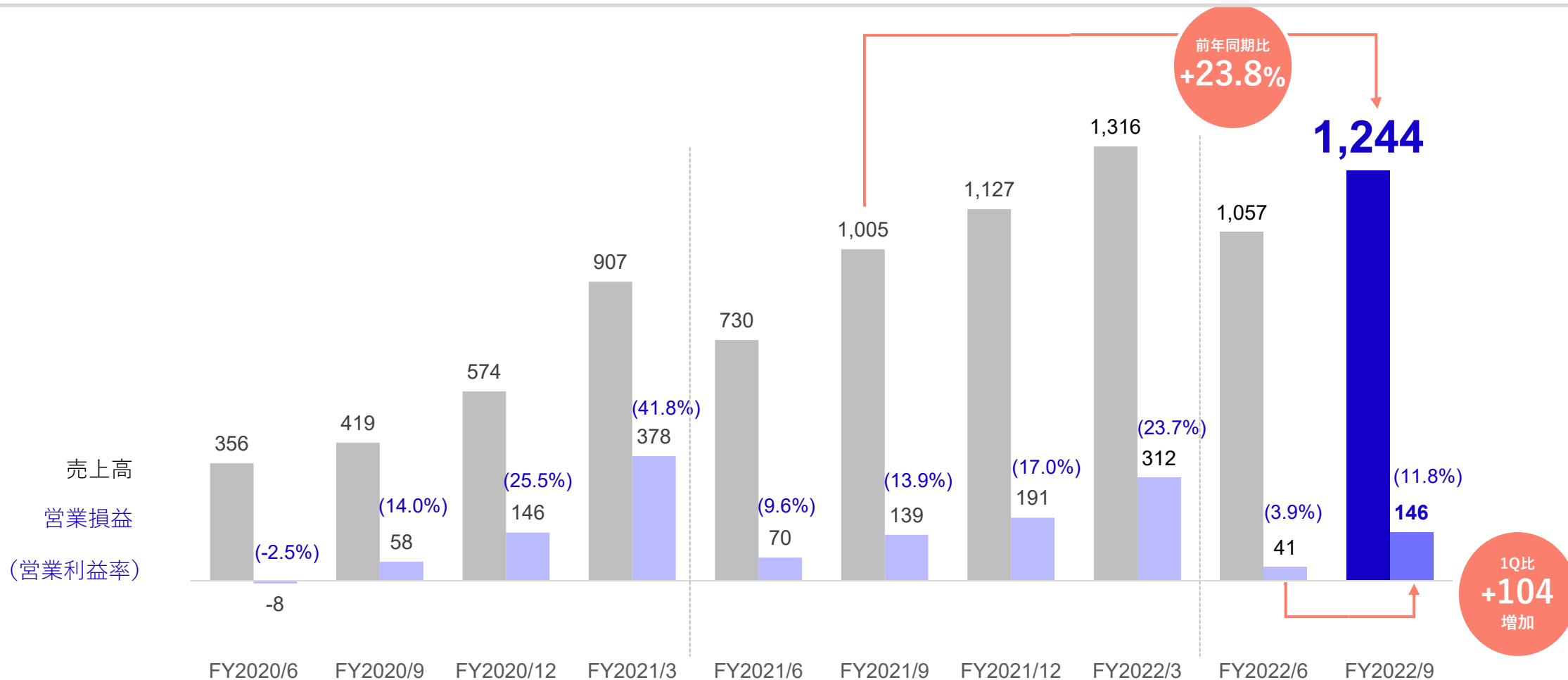
営業利益：第2四半期累計（百万円）



AIプラットフォーム事業：四半期業績推移

第2四半期（3か月）の売上高は1,244百万円で前年同期比+23.8%増、営業利益は146百万円と第1四半期から大きく伸長

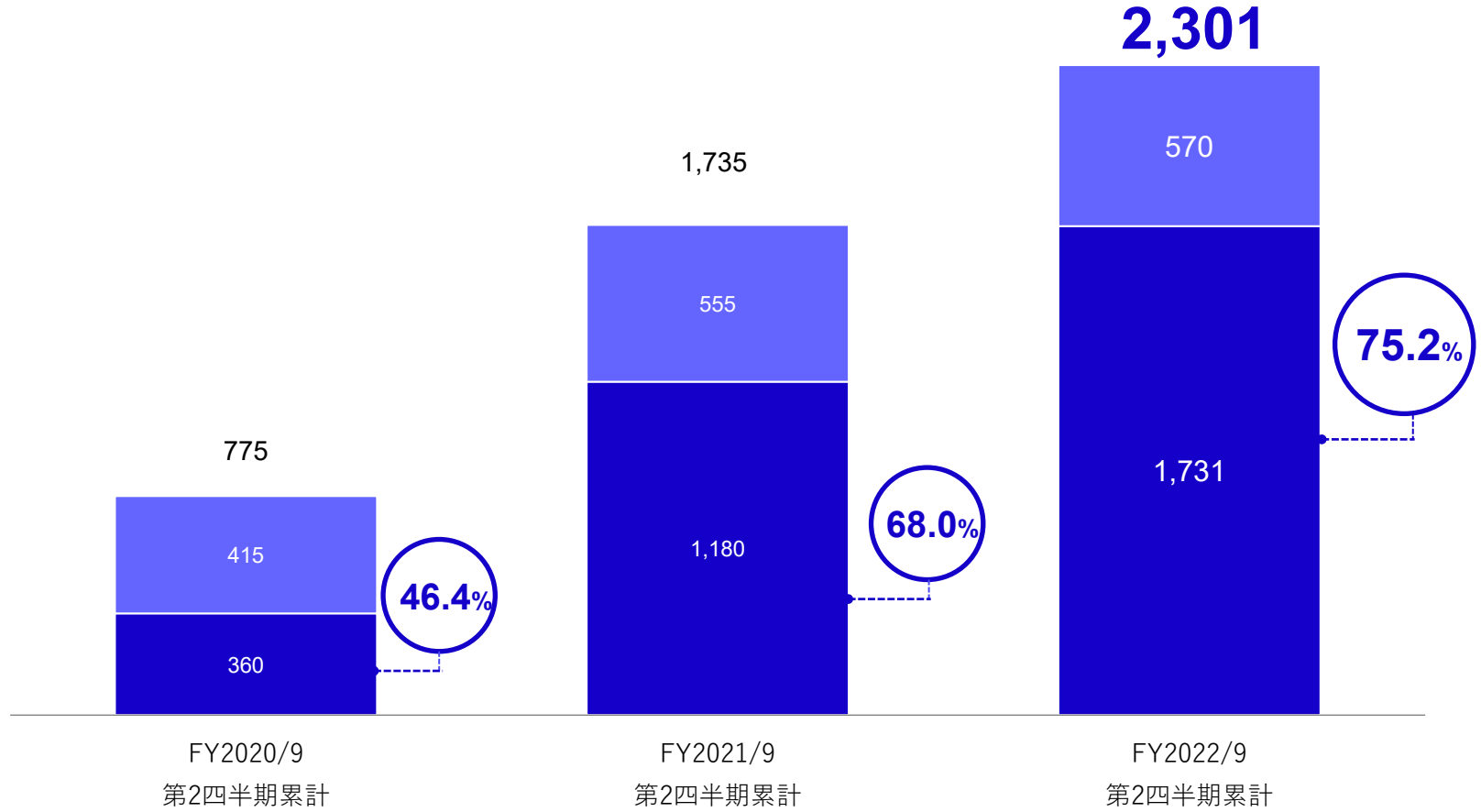
(四半期) AIプラットフォーム事業 売上高・営業利益推移 (百万円)



長期継続顧客による売上は1,731百万円に拡大、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⁽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 (exaBase コミュニティによる収益等は売上高の母数から除く)

AIプラットフォーム事業での「企業の経営課題達成への寄与」の詳細を解説した2社との事例記事を公開

アステラス製薬との案件事例

アステラス製薬×エクサウィザーズ
超高齢化社会の課題をデジタルプロダクトで解決へ

記事詳細：<https://exawizards.com/works/20510>



ヤマト運輸との案件事例

MLOpsで経営リソースの最適配置を実現
「お手本がないものを1から作り上げ、機械学習モデルの
運用安定と高速化を勝ち取った」

記事詳細：<https://exawizards.com/works/20297>



03.

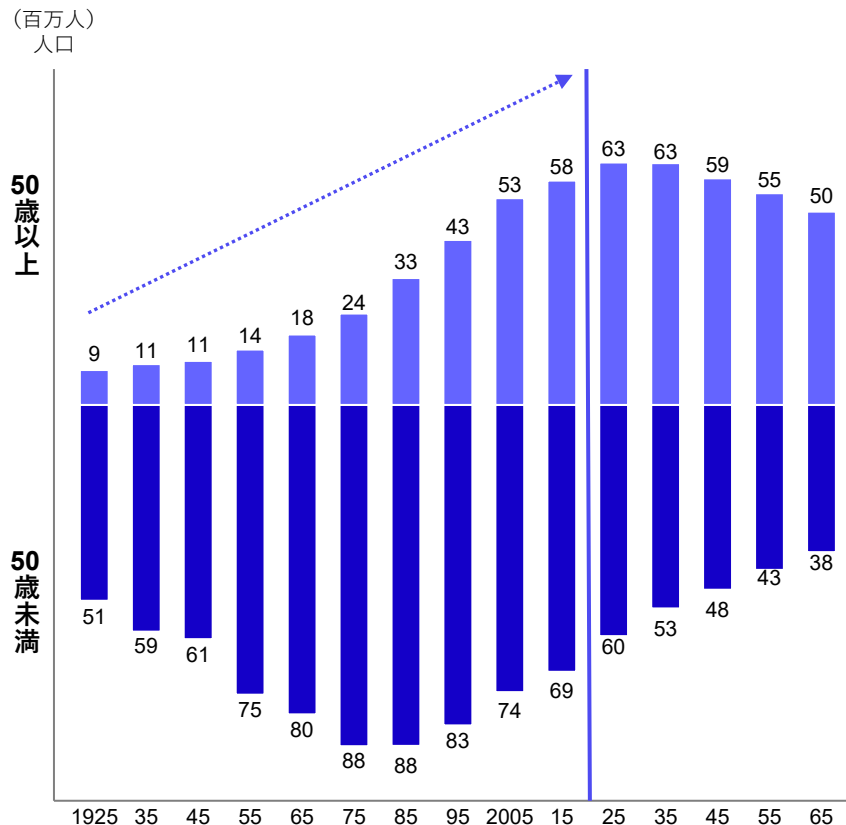


セグメント別概況

AIプロダクト事業

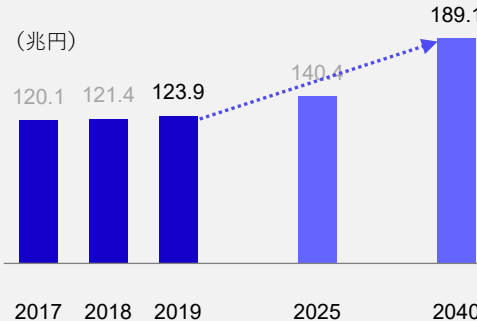
超高齢化に伴い深刻化する日本の社会課題に対し、AIプロダクトを提供し解決を図る

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

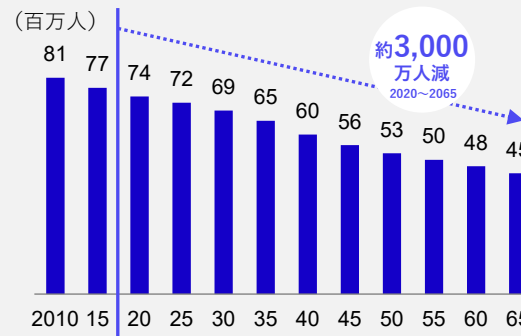
介護関連プロダクト

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、
約700社⁽¹⁾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9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⁽²⁾

主要KPI

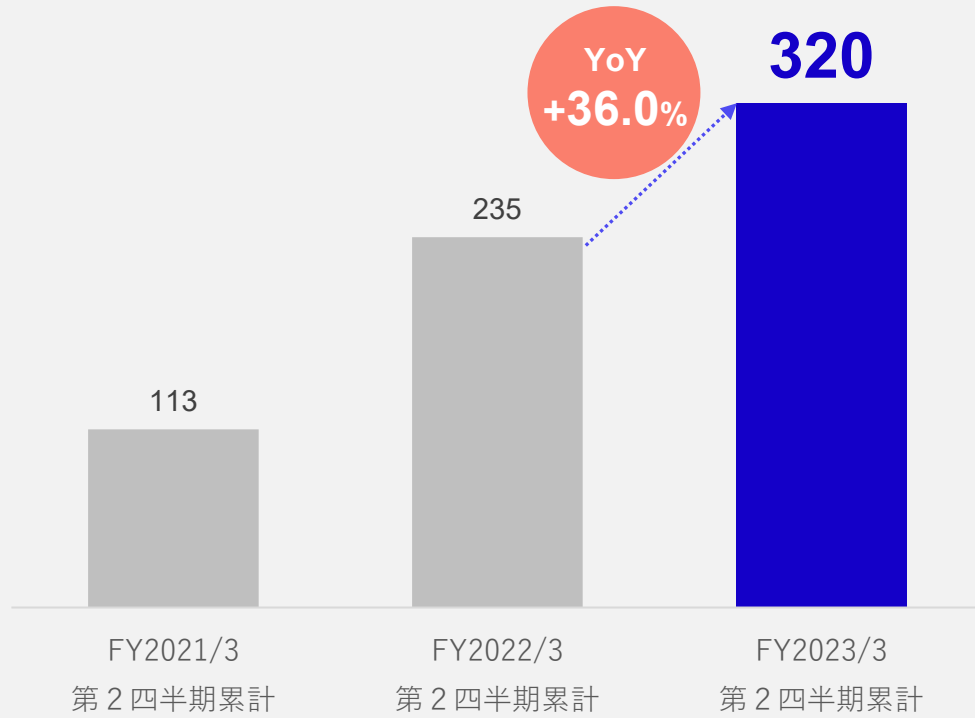
- 介護施設あたり月26,000円⁽⁴⁾
- ハナスト → CARE KARTE 12,000施設⁽³⁾
- 将来的に約27,000施設⁽⁵⁾まで拡大する可能性



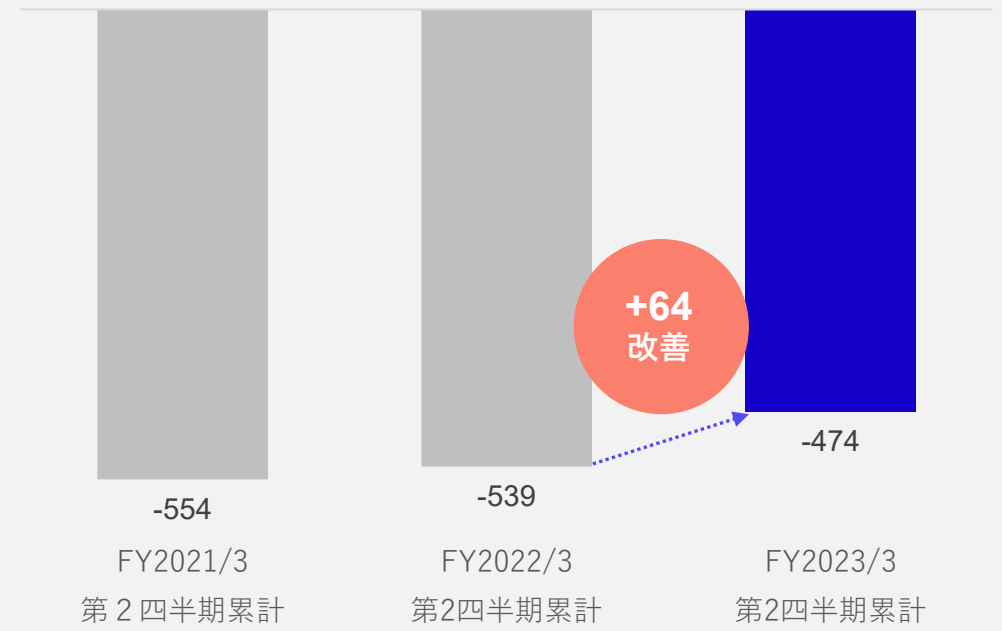
注記：(2)当社実施のユーザー調査における利用者評価より推定 (3) 2021年3月時点。提携先のケアコネクトジャパンの有する施設数 (4) 介護施設当たりの想定入居者数に基づく当社推計 (5) 厚生労働省の「介護サービス施設・事業所調査」における2019年時点の介護関連施設数に基づく当社推計** 出所：**厚生労働省「令和元年介護サービス施設・事業所調査の概況」(2019年10月)

第2四半期累計の売上高は320百万円と前年同期比+36.0%と順調に成長、営業損失も改善傾向を継続

売上高：第2四半期累計（百万円）

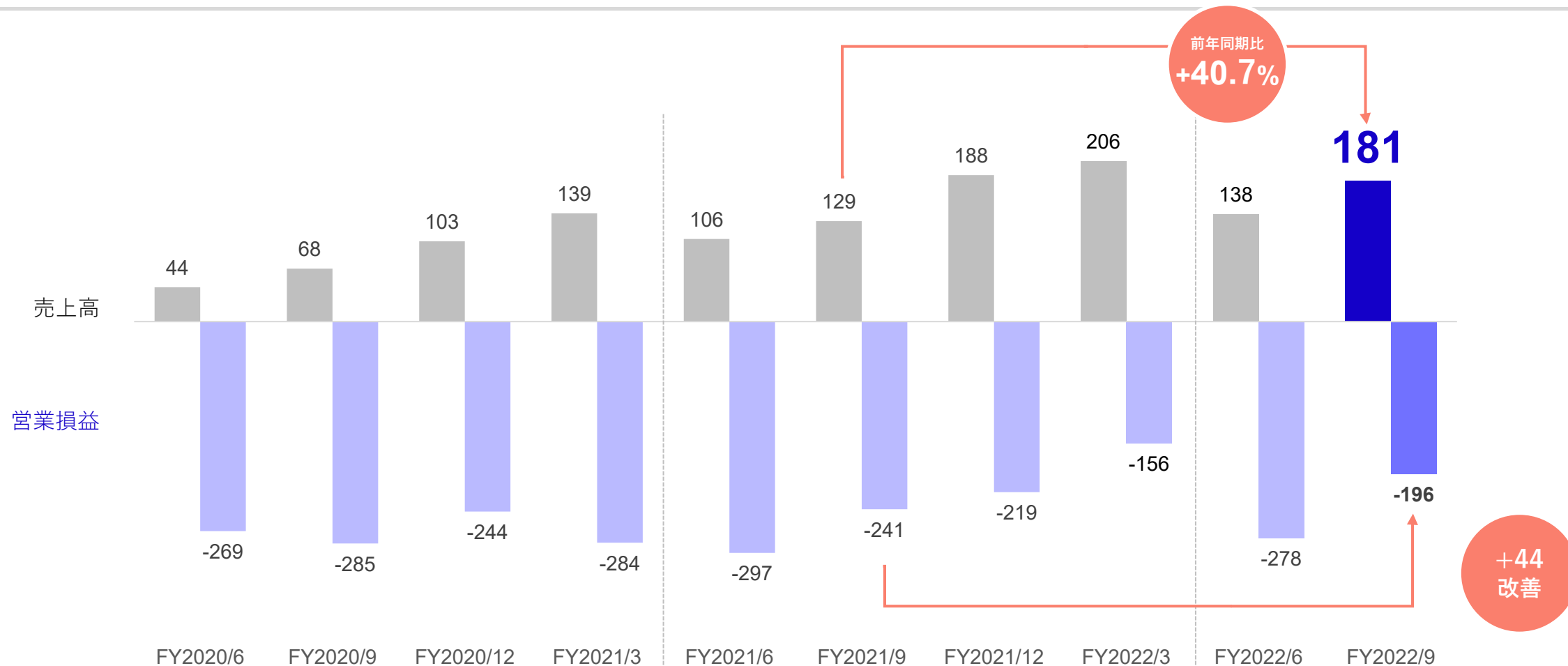


営業利益：第2四半期累計（百万円）



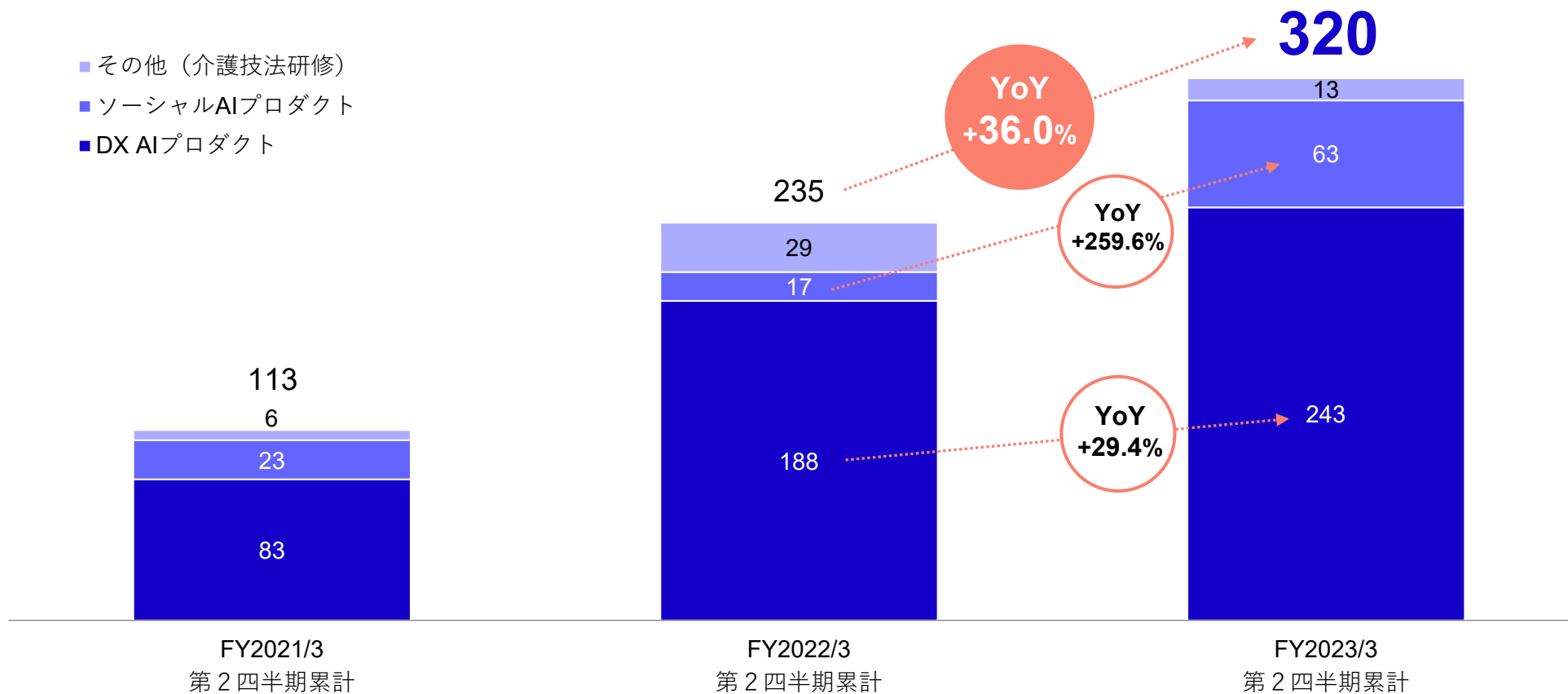
第2四半期（3か月）の売上高は181百万円、前年同期比+40.7%と順調に成長。営業損失も改善傾向を継続。

(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⁽¹⁾の継続的な成長に加え、ソーシャルAIプロダクトの売上成長も着実に拡大

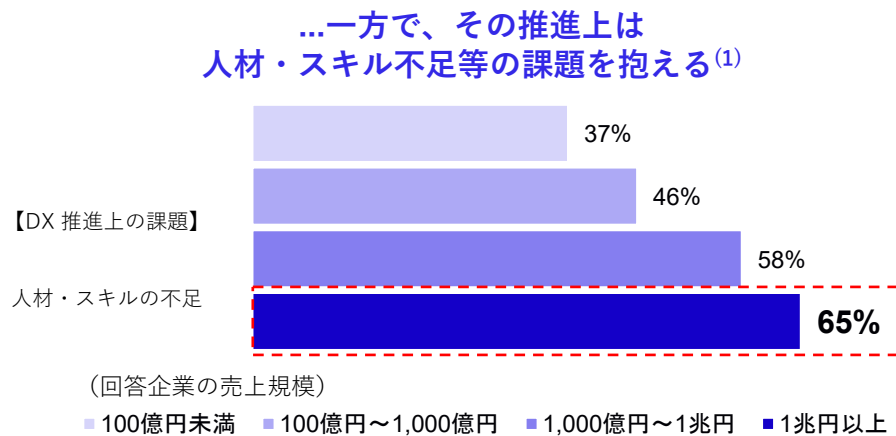
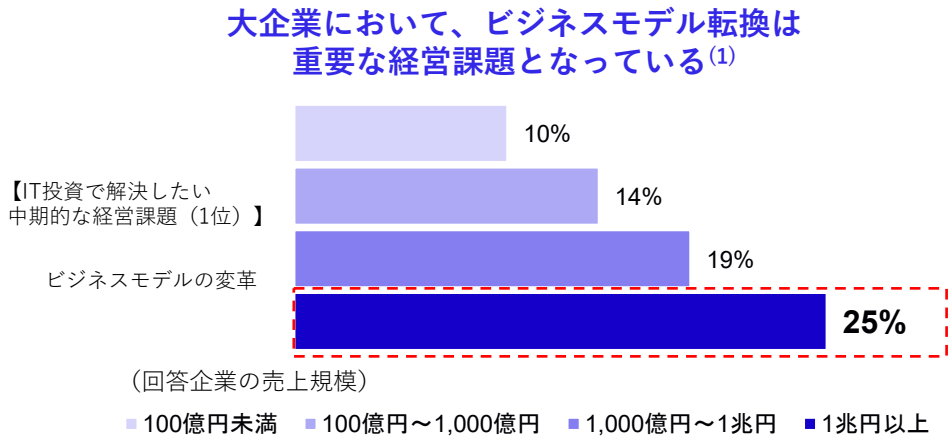
AIプロダクト事業の売上高 種類別推移 第2四半期累計 (百万円)



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

CXOが抱える経営課題の解決策の立案から、初期のデータ整備・活用、DX組織・人材育成までを当社で一手に提供

日本企業の課題



AIプラットフォーム事業

CXOとの全社戦略の立案

年間117社の案件遂行

AI/MLモデルプラットフォーム

AIプロダクト事業

経営幹部・社内人材へのDX教育

DX人材のアセスメント及びEラーニング

exaBase DXアセスメント&ラーニング

日本のDX及びCXOコミュニティ運営

大規模なCXOコミュニティ

300社以上の参加ネットワーク

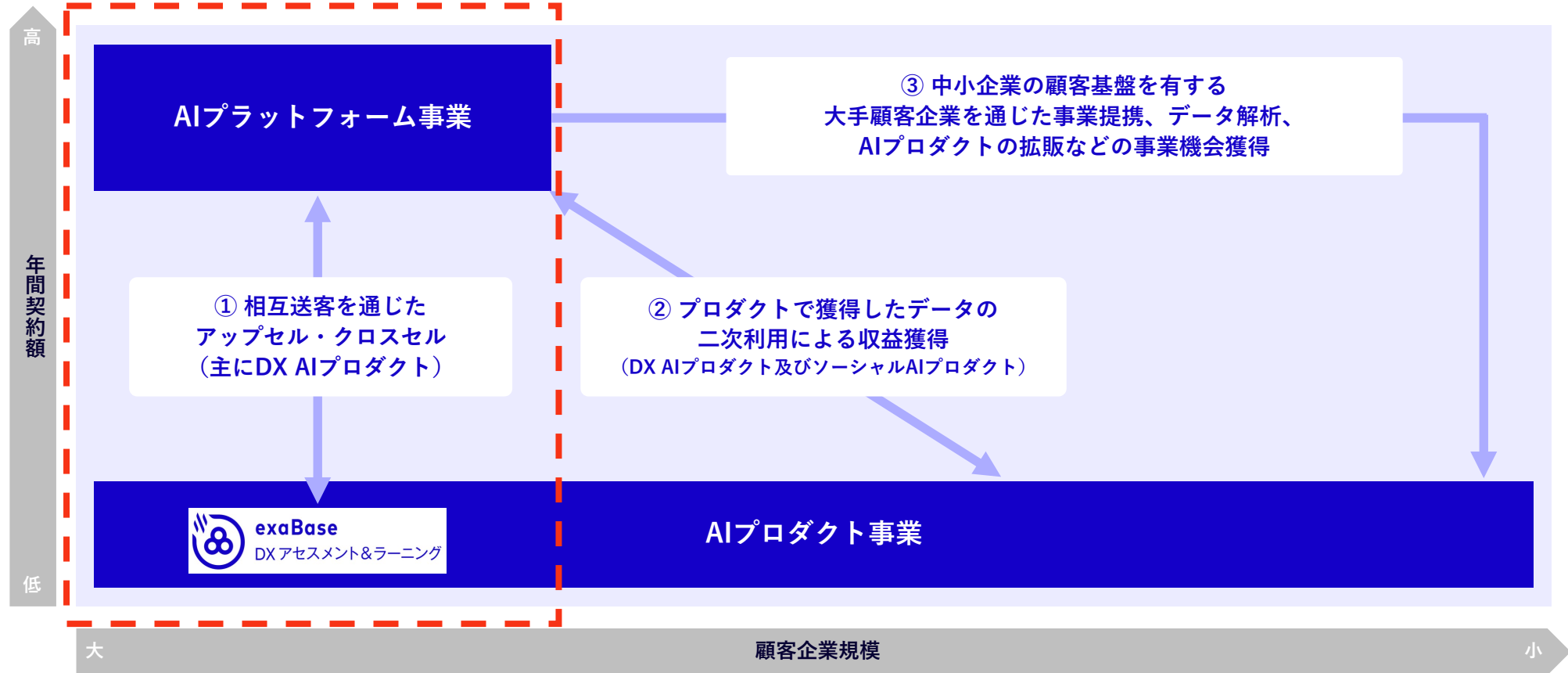
exaBase コミュニティ

JEDIN Japan Executive DX Innovation Network

出所：(1) 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2022」（2022年3月）の調査結果を基に当社作成

AIプロダクト事業とAIプラットフォーム間のクロスセルの強化

多数の大手企業が課題を抱える人材教育をフックに、DX AIプロダクトを中心に企業顧客基盤を活用した相互送客を通じて、セグメント間シナジーを強化



オンライン学習サービス「Udemy Business」と連携することで、 exaBase DX A&L⁽¹⁾の顧客基盤を一層拡大する



プレスリリース詳細：<https://exawizards.com/archives/21524>

注記：

(1) 「exaBase DXアセスメント & ラーニング」を略しています

(2) ベネッセコーポレーションは、Udemy社の日本における独占的事業パートナーです

連携によって、一気通貫のDX人材育成サービス提供

exaBase DX A&LのDX人材アセスメント機能である「DIA(デジタルイノベーターアセスメント)」と、ベネッセ⁽²⁾が国内で展開する法人向けオンライン学習サービス「Udemy Business」の連携により

1. 「DIA」の診断による学習者のスキル・定量的データに基づき、「Udemy Business」の8,800以上の講座から、適切な学習コンテンツを推薦
2. 「DIA」の診断結果で現在地を定量的に把握し、当社コンサルタントが各社ごとに人材育成戦略策定およびゴール設計を支援
3. 実際にDXプロジェクトを推進してきた当社のハンズオン型企業DX支援プログラムの提供

以上を提供し、実務の課題からDXプロジェクトを企画・推進するOJTトレーニングを設計し、当社コンサルタントが伴走することで、人材育成を一気通貫でサポートする

exaBase DX A&Lの導入社数は700社を突破

- exaBase DX A&L は「DXを推進/牽引する人材を継続的に輩出し続ける仕組みの提供」を掲げ、**累計導入社数は2022年9月末で700社以上**となる
- 「Udemy Business」連携により、より早期に高度なDX人材育成サービスに成長

04.

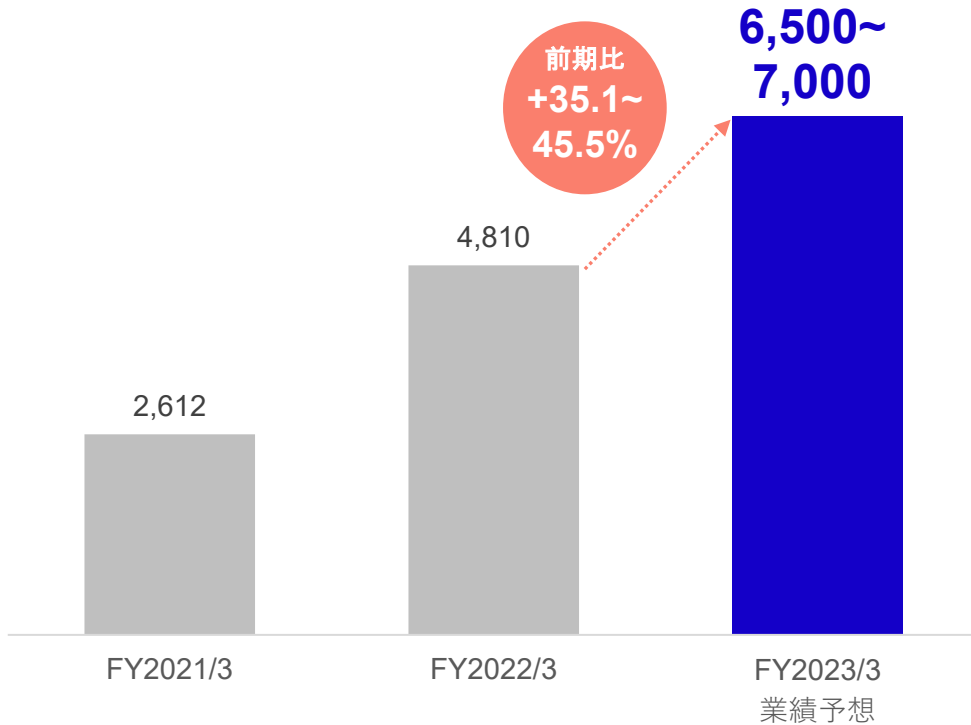


2023年3月期 通期業績見通し

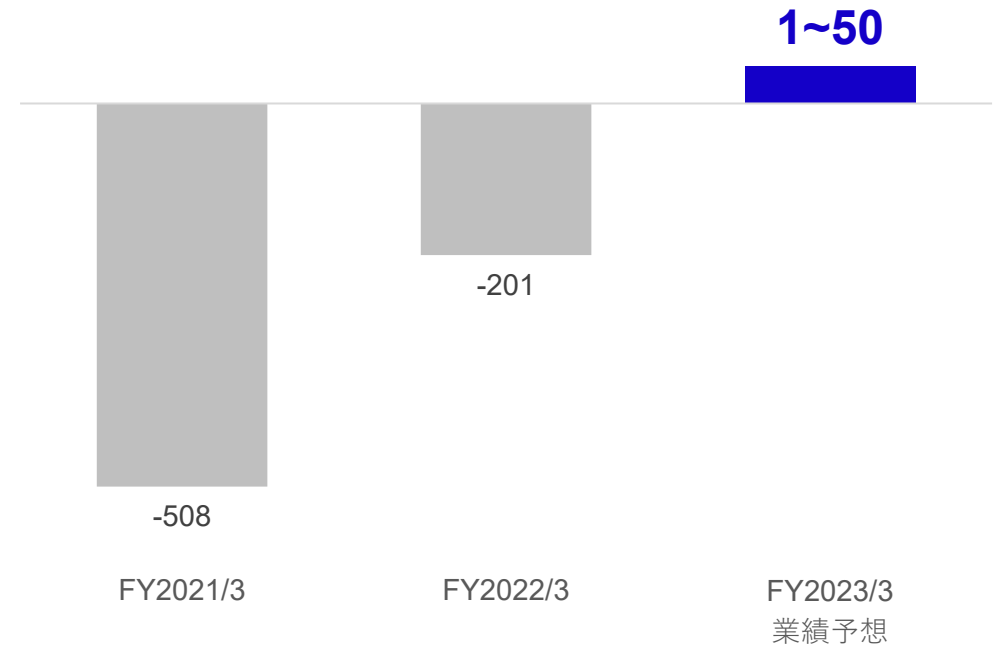
2023年3月期 業績予想（変更なし）

業績予想に変更なし、営業利益は第3四半期より四半期ベースで黒字化する想定。3Q以降に向けては、足元で新規採用が当初計画に対して若干遅れているが、採用も並行して注力しつつ、通期業績の達成に向けて着実に事業展開を進める

売上高（百万円）



営業損益（百万円）



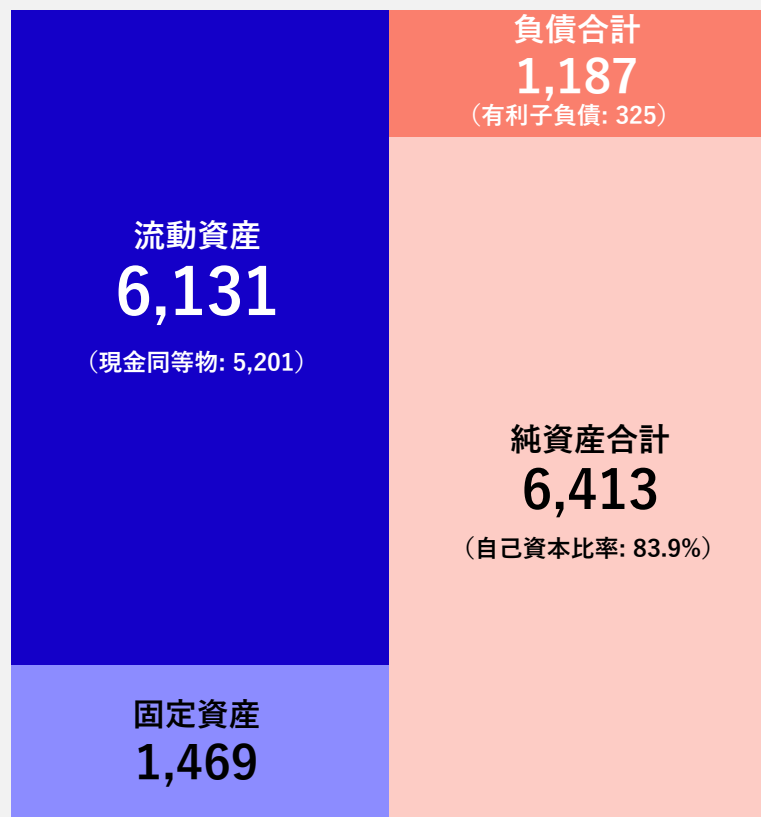
2023年3月期 業績予想（変更なし）

(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

非連続な事業拡大に向けて、機動的な対応力を有する健全なバランスシート

連結貸借対照表 概要(2022年9月末)

単位：(百万円)



成長投資に対する考え方

- 非連続な成長投資（M&Aの実施、ビジネスモデルの開発等）に向けては、強固な財務基盤に基づき、自己資金、金融機関からの借り入れ、社債及びエクイティファイナンス、その他をはじめとする、戦略的かつ柔軟な調達手法を検討
- 様々な可能性について探索しつつ、収益性、財務健全性及び当社の経営ポリシーに鑑みて案件を精査

強固なキャッシュ・ポジション

- 2023年3月期第2四半期末における現金及び預金は52億円
- 銀行との当座貸越契約については、当第2四半期より5億円から10億円まで枠を拡大
- 事業拡大に向けた投資資金、運転資金を勘案した潤沢なキャッシュ・ポジション

当社初の統合報告書を公開 企業価値向上への取組みと財務・非財務情報のさらなる開示充実を目指す

2022年11月9日にサステナビリティページを開設し、統合報告書「ExaWizards Integrated Report 2022」を公開

サステナビリティページ : <https://exawizards.com/sustainability>



概要

- 当社の重要課題（マテリアリティ）として「多様な人材の活躍」「幅広い産業分野への事業展開」「技術的優位性の確保と向上」「強固なセキュリティによる安全なサービスの提供」「ガバナンス・リスク管理体制」の5つを定め、それらの課題への取組状況を軸に、当社の価値創造プロセスや事業戦略についてお伝えすることを目的として制作。
- 制作にあたっては、国際統合報告評議会（IIRC）による「国際統合報告フレームワーク」等のフレームワークや、SASB・GRIといった非財務開示に関する国際基準等を参照しています。
- 今後も当社の持続的な成長と企業価値向上への取組みを実践するとともに、株主・投資家をはじめとする幅広いステークホルダーの皆さまに当社の取組みをより深くご理解いただくため、財務情報及び非財務情報の開示の充実を図ってまいります。



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

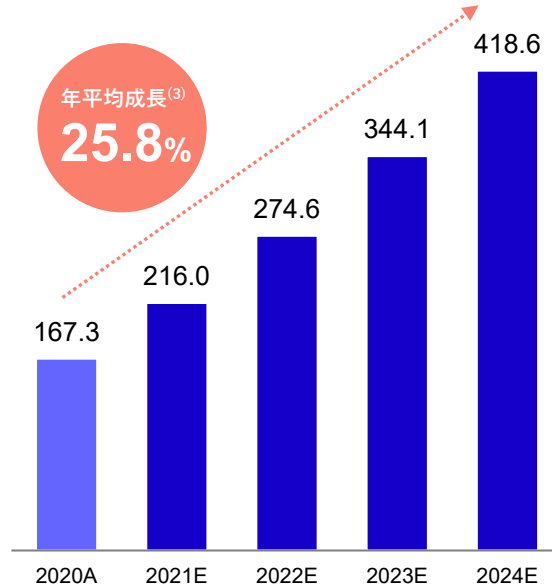
企業における低い生産性

新型コロナウイルスの長期化

⋮

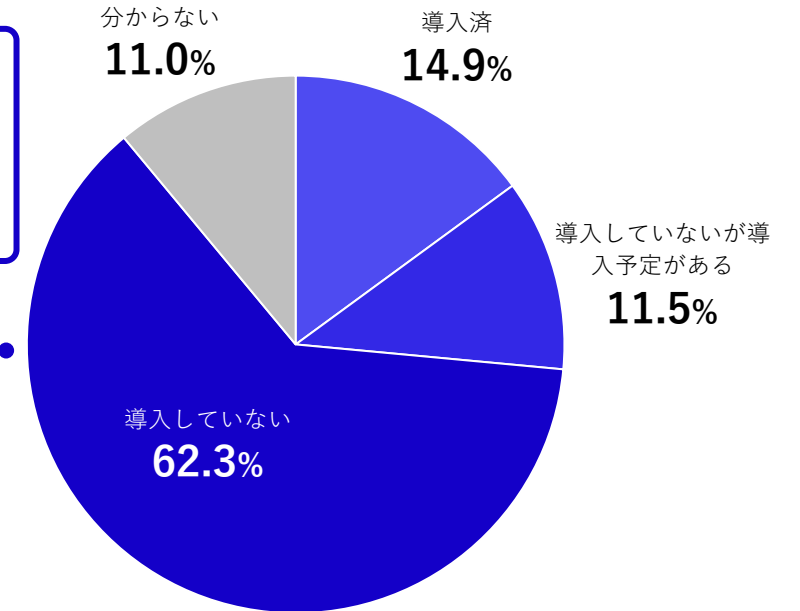
AIの必要性の高まり

【日本におけるAI関連支出予想⁽¹⁾⁽²⁾】
(十億円)



一方で、企業の60%がAIを実装できていない⁽⁴⁾

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

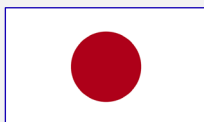
上場企業の売上高合計に占める
IT支出額の割合⁽²⁾

エンジニアの所属⁽³⁾

IT投資のスタイル

主な雇用形態

日本企業

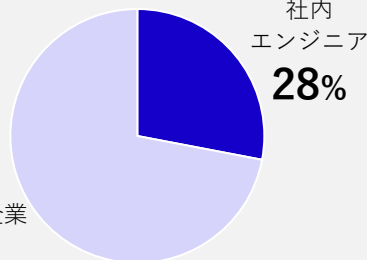


2020年ICT支出⁽¹⁾
2,697億米ドル

約**3.9%**

2.8pt
の乖離

社外の
ベンダー企業
72%



古いシステムの
保守・運用支出が大半で
戦略的IT投資が限定的

終身雇用制度

「総合職」採用
(2~3年毎の部署移動)

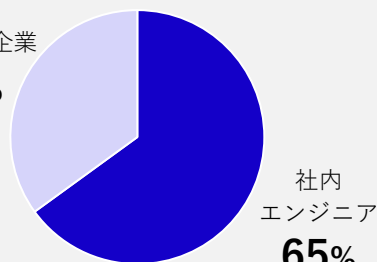
アメリカ企業



2020年ICT支出⁽¹⁾
14,638億米ドル

約**6.7%**

社外の
ベンダー企業
35%



テクノロジーに精通した
経営陣による戦略的IT投資

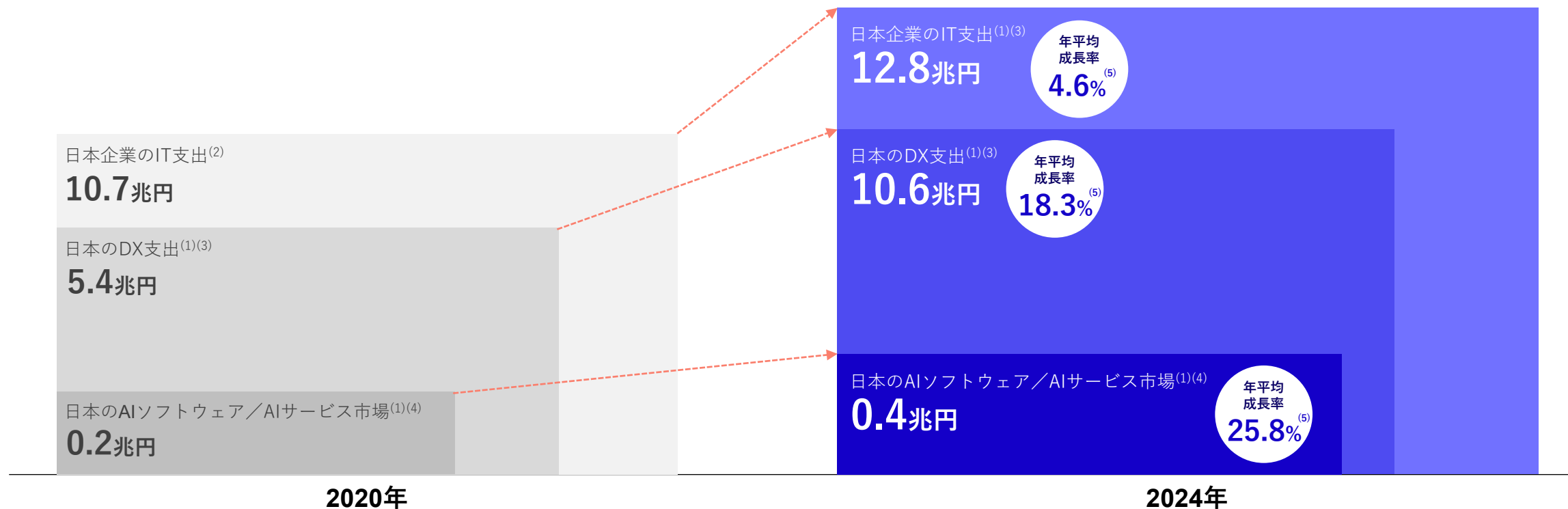
プロフェッショナル採用
(流動的な労働市場)

「ITスペシャリスト」
として採用

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

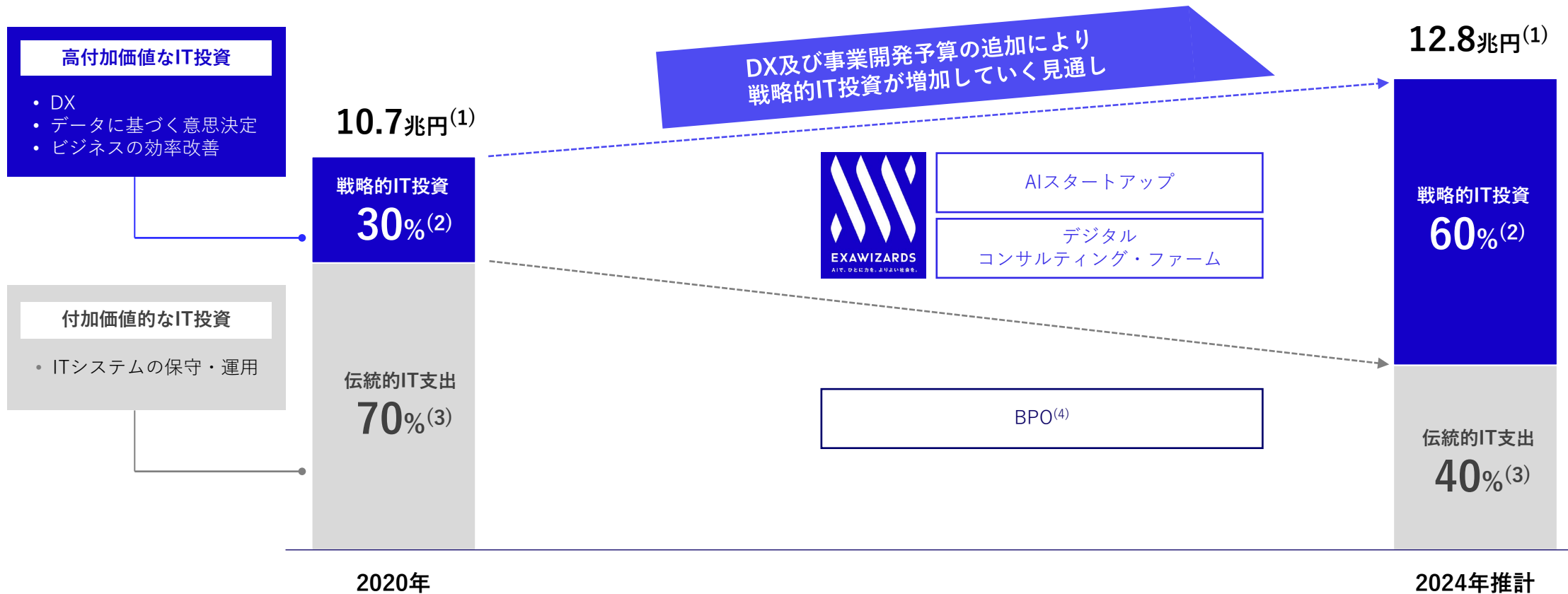
出所：* IDC「国内クラウド市場予測、2021年～2025年」（2021年6月）

** 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*

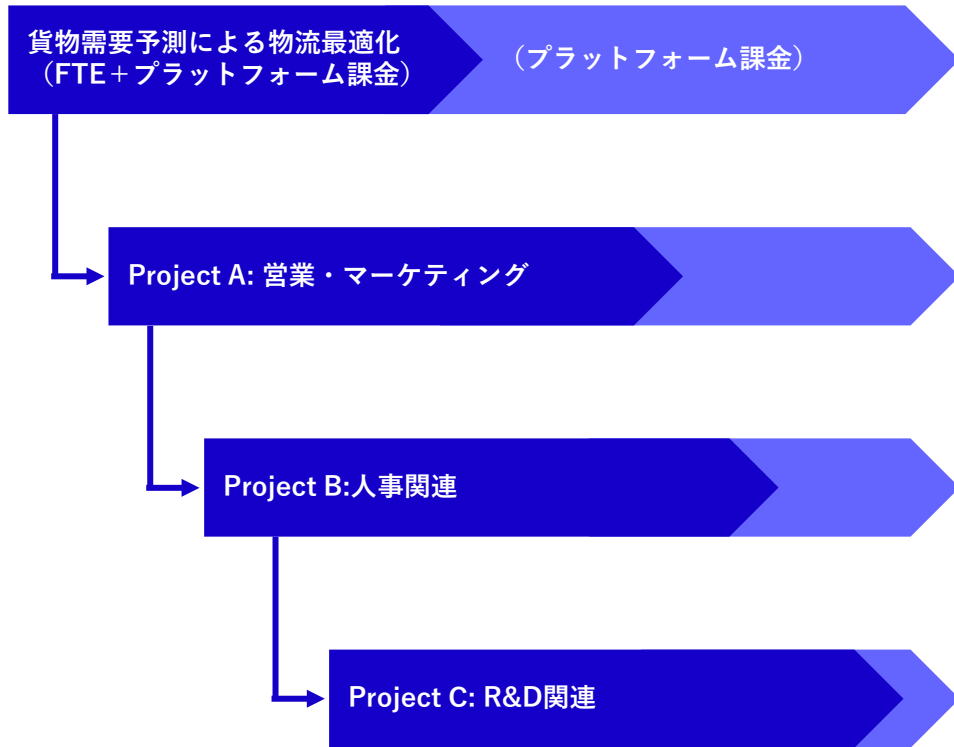
(3) IDC Japanの“国内クラウド市場予測、2021年～2025年”記載の従来型ITの支出を「伝統的IT支出」と当社にて定義*

(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

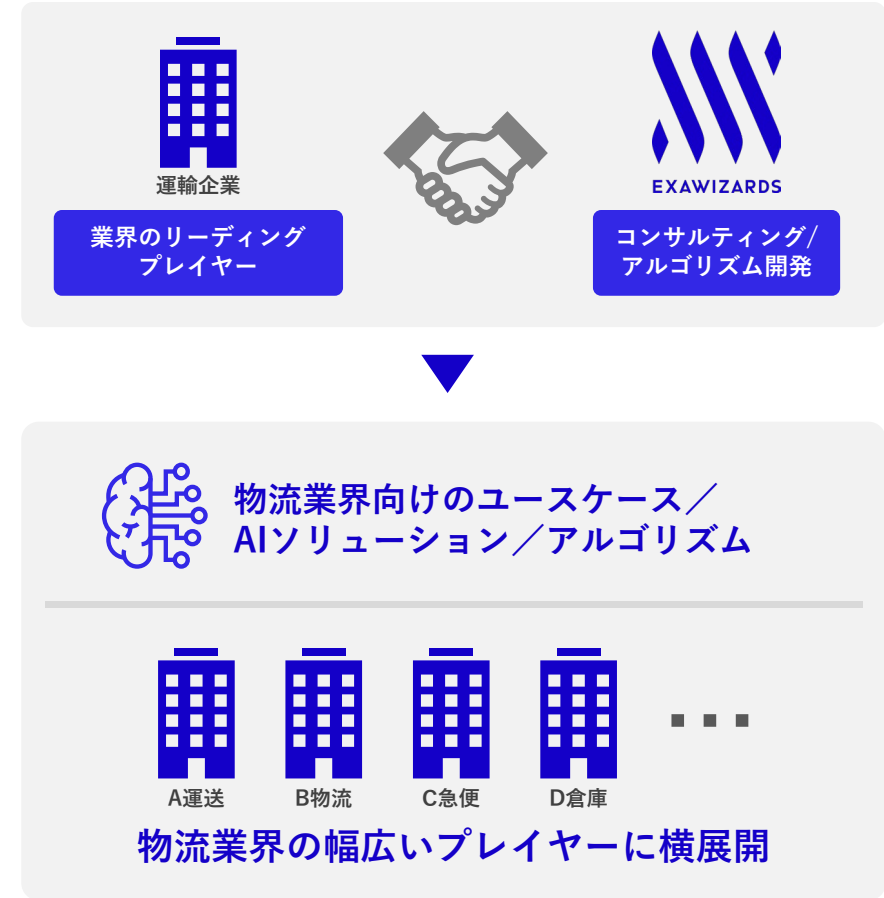
出所：* IDC “国内クラウド市場予測、2021年～2025年”(2021年6月)

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)

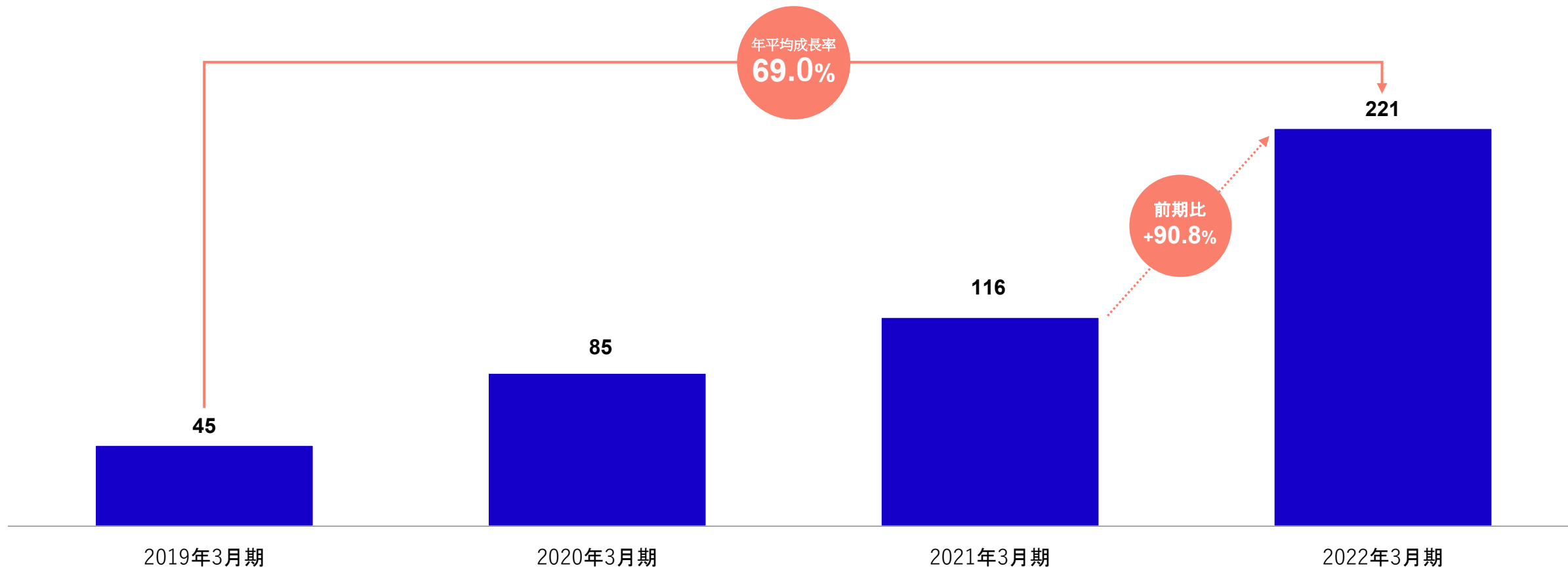
(3) AIプラットフォーム事業顧客数及び顧客あたり売上高について、2022年3月期より、Xwareの子会社化に伴い年間取引額100万円以下の顧客を控除して算出しております

出所：*開示資料

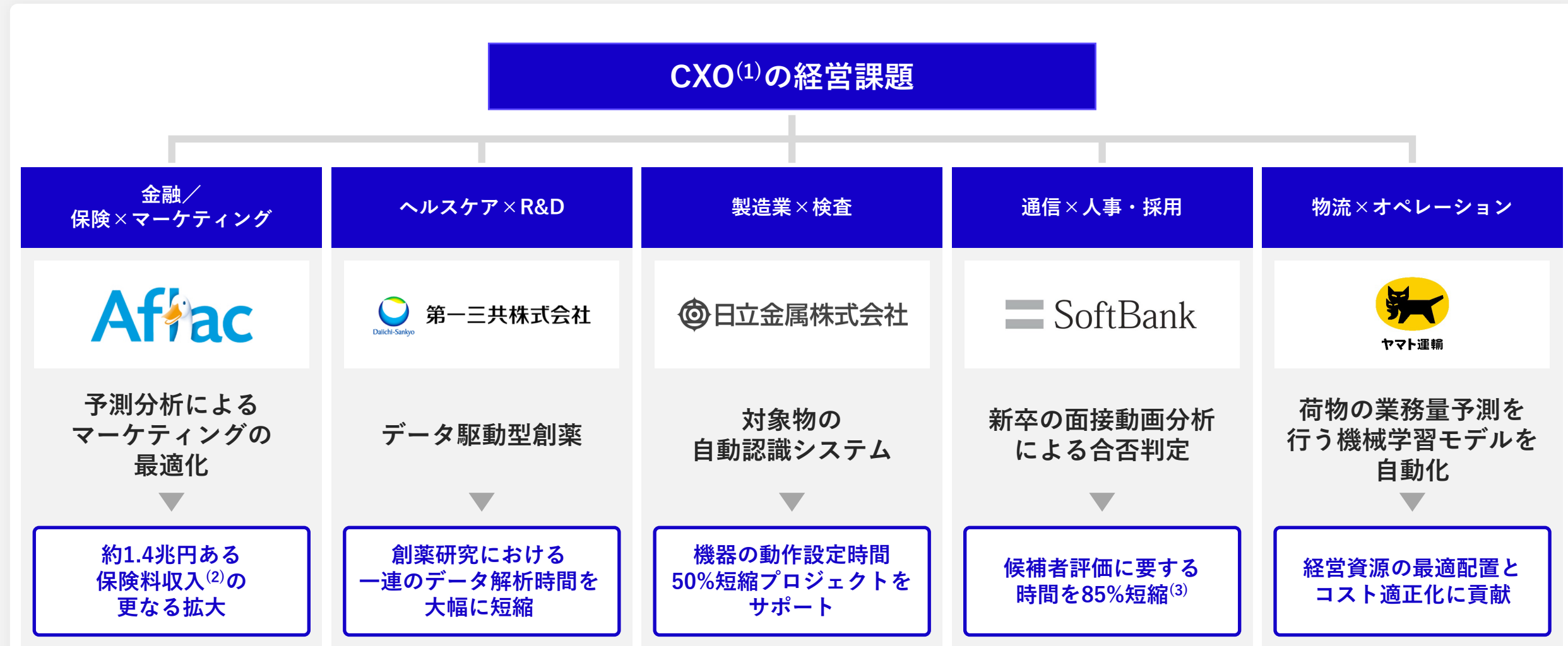
**一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会 (JUAS) 企業IT動向調査報告書 ～ユーザー企業のIT投資・活用の最新動向 (2020年度調査) (2021年3月)

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⁽¹⁾と各業界の主要顧客（業界別50音順、敬称略）

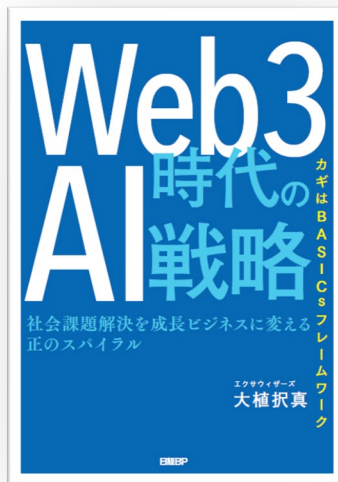
25%	金融／保険	アフラック生命保険	SMBC日興証券	住友生命保険		
19%	製造業／産業財	シチズン時計	デンソー	日本製鉄	パナソニック	日立金属
18%	消費財	JT	吉野家			
14%	ヘルスケア	アステラス製薬	第一三共	ツムラ		
8%	通信／インフラ	NTT	NTTデータ	NTT西日本	ソフトバンク	
4%	エネルギー	関西電力	JERA			
3%	人材	スタジアム	パーソル ホールディングス			
3%	物流	ヤマト ホールディングス				

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

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」と題した書籍を出版

出版概要



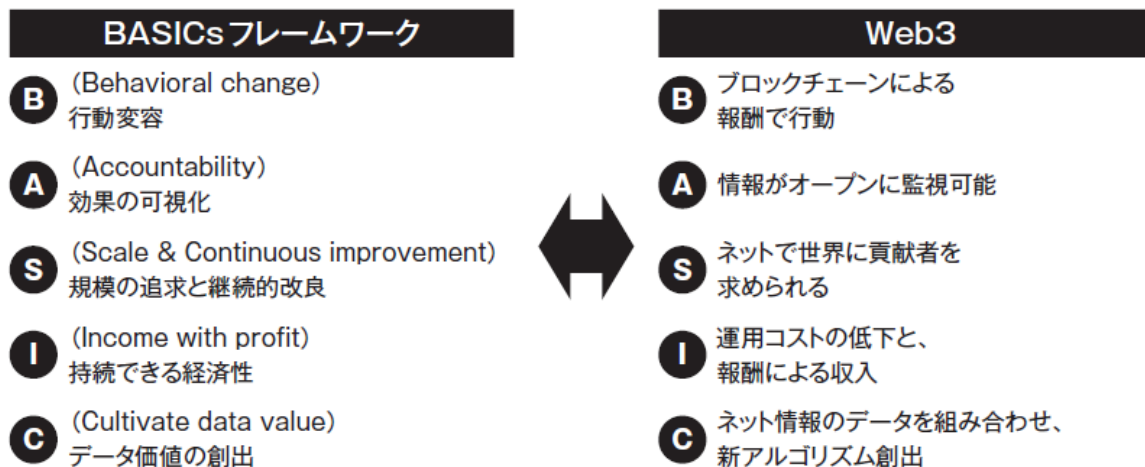
書籍タイトル	Web3時代のAI戦略 社会課題解決を成長ビジネスに変える正のスパイラル
著者	エクサウィザーズ 取締役 大植 択真
発行	日経BP
出版予定時期	2022年8月26日

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 オンラインイベント



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 「ExaWizards Forum 2022」



- 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。

顧客と当社の価値創出事例を紹介する、大企業経営者層向けセミナーをハイブリッドで開催予定

「ExaWizards Collaboration Day」



テーマ

エクサウィザーズと企業顧客等の各ステークホルダーとの様々な協働により創出してきた具体的な案件・価値創出事例にフォーカスして紹介し、

- 顧客企業内でのDX戦略策定プロセス
- AI・DXを通じた新規事業開発
- 社内のDX人材育成

などについて、先行企業の成功事例や推進のフレームワークを共有する

実施概要

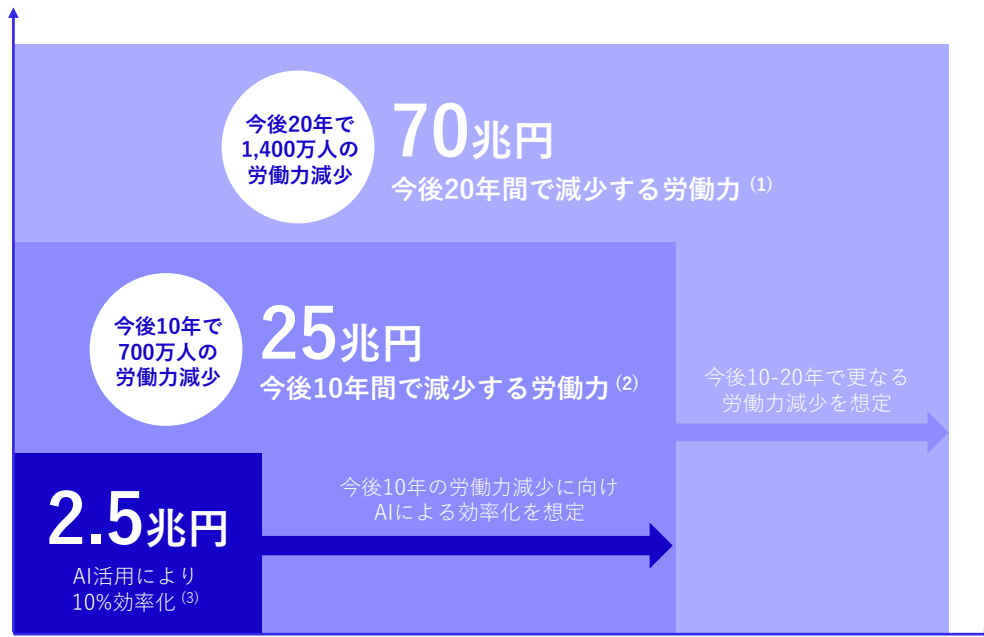
- 開催日時 : 2022年11月30日
- 場所 : 経団連会館（招待のみ）、オンラインのハイブリッド開催
- 後援 : 一般社団法人 日本経済団体連合会（経団連）
- 登壇企業 : サッポロホールディングス、ZEN PLACE
ベネッセコーポレーション、出光興産
（敬称略、11/9時点登壇予定企業のみ掲載）

Appendix

AIプロダクト事業

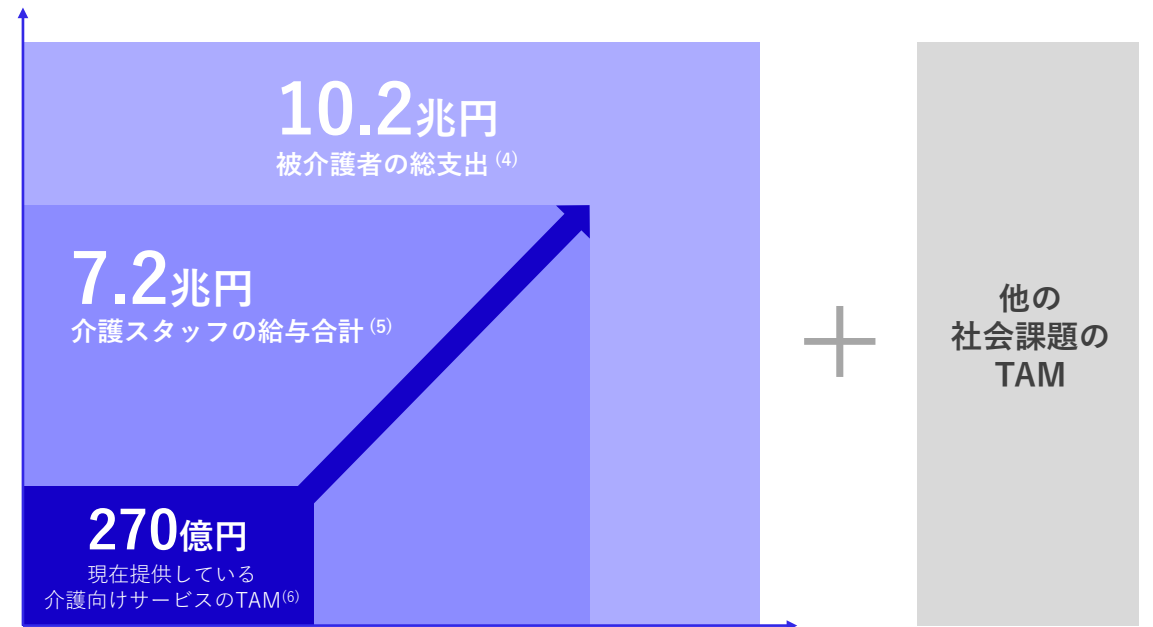
デジタル化や介護領域における課題解決による、広大な市場へのアクセス可能性

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

事業Topics：「働き方」に関するシンクタンクの運営

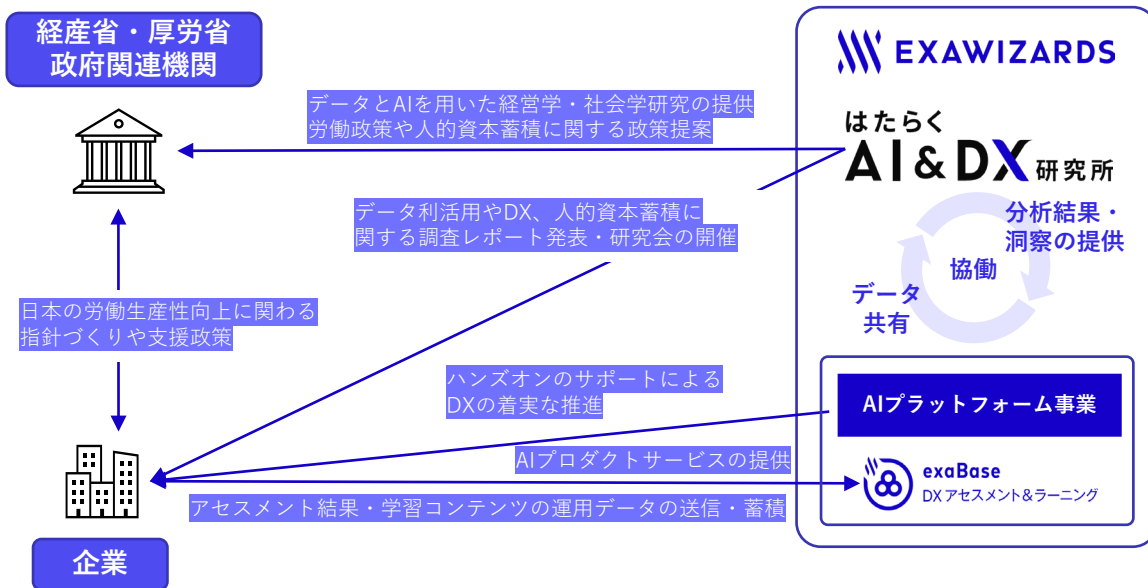
当社事業で蓄積したデータの分析調査等を通じ、研究所よりの的確な政策提言を発信することで、社会課題へと直接アクセスする活動を強化

はたらく AI&DX研究所

<https://aidx-lab.exawizards.com/>

運営目的

人的資本経営を志向する企業および自分らしく働きたい個人と当社の接点を担い、調査研究と情報発信を通じて、働くひとと経営のあいだに存在する課題を特定し、それらをテクノロジーの力で解決する端緒を開く。



代表者



はたらくAI&DX研究所 所長

石原 直子

銀行、コンサルティング会社を経て2001年から2022年3月までリクルートワークス研究所にて人材マネジメントの研究に従事。2015年から2020年まで機関誌『Works』編集長、2017年から2022年まで人事研究センター長を務め、人材マネジメントにかかわる課題を幅広く取り扱った。2022年4月より現職。著書に『女性が活躍する会社』（大久保幸夫氏との共著、日経文庫）がある。近年は、デジタル変革に必要なリスクリングの研究などに注力する。

各種委員会等の兼任

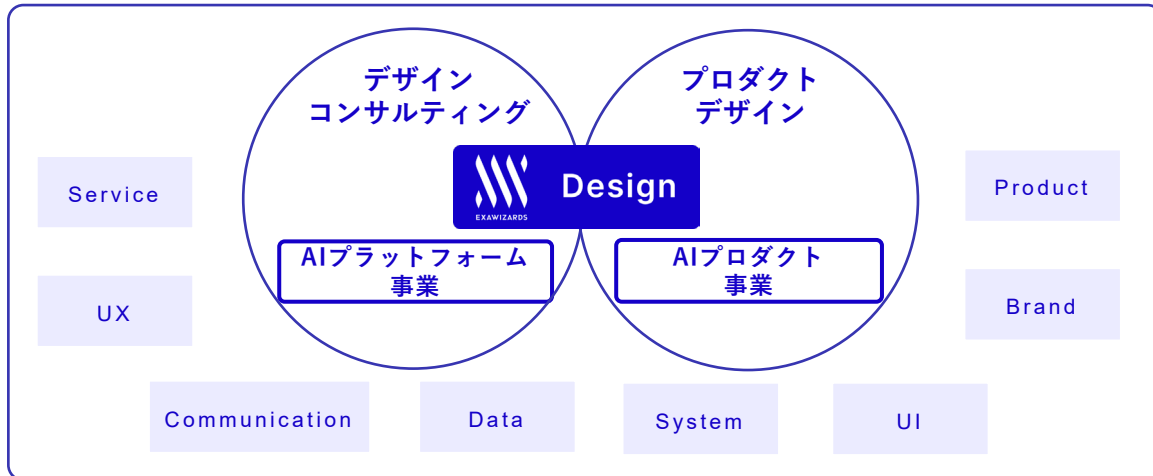
- 2021年 経産省「デジタル時代の人材政策に関する検討会」委員（現任）
- 2021年 経産省「デジタル時代の人材政策に関する検討会」実践的な学びの場WG座長
- 2021年 経産省「デジタル産業への変革に向けた研究会」委員
- 2021年 総務省「地方公共団体における人材マネジメントの方策に関する研究会」委員
- 2021年 科学技術振興機構「世界で活躍できる研究者育成プログラム総合支援事業開発普及委員会」委員（現任）
- 2021年 中央大学ビジネススクール 客員教授（現任）

社会課題解決にはAI技術のみでなく、緻密なUI/UX設計によりユーザーが直感的に使い続けられるソフトウェアデザインが極めて重要な役割を果たす

ExaWizards Design Teamについて



- ExaWizards Design Teamは
 - 企業や組織の持続的な価値提供を支援するデザインコンサルティング
 - インタラクティブなプロトタイプ作りやプロダクトデザイン/マネジメント
 - グラフィックや映像等のコミュニケーションこれら幅広いデザイン業務を、AI等の最新テクノロジーを用いたサービスや体験設計、デザインのスキル・マインド・プロセスを用いて提供する組織である
- 自社・他社問わず社会課題に向き合うプロダクト・サービスを生み出すことを目指す



ExaWizards Design Team : <https://design.exawizards.com/>

「Good Design Award 2022」で3プロダクト受賞



保育と介護の分野の社会課題を解決する3つのプロダクトが
グッドデザイン賞を同時受賞



受賞詳細 : <https://exawizards.com/archives/20932>

- 3プロダクトそれぞれのサービスにおける社会的意義の大きさ、AIを活用した合理性・効率性、そして目的に応じた適切でわかりやすいUI/UX設計が審査員から評価を受け、2022年度グッドデザイン賞を受賞

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

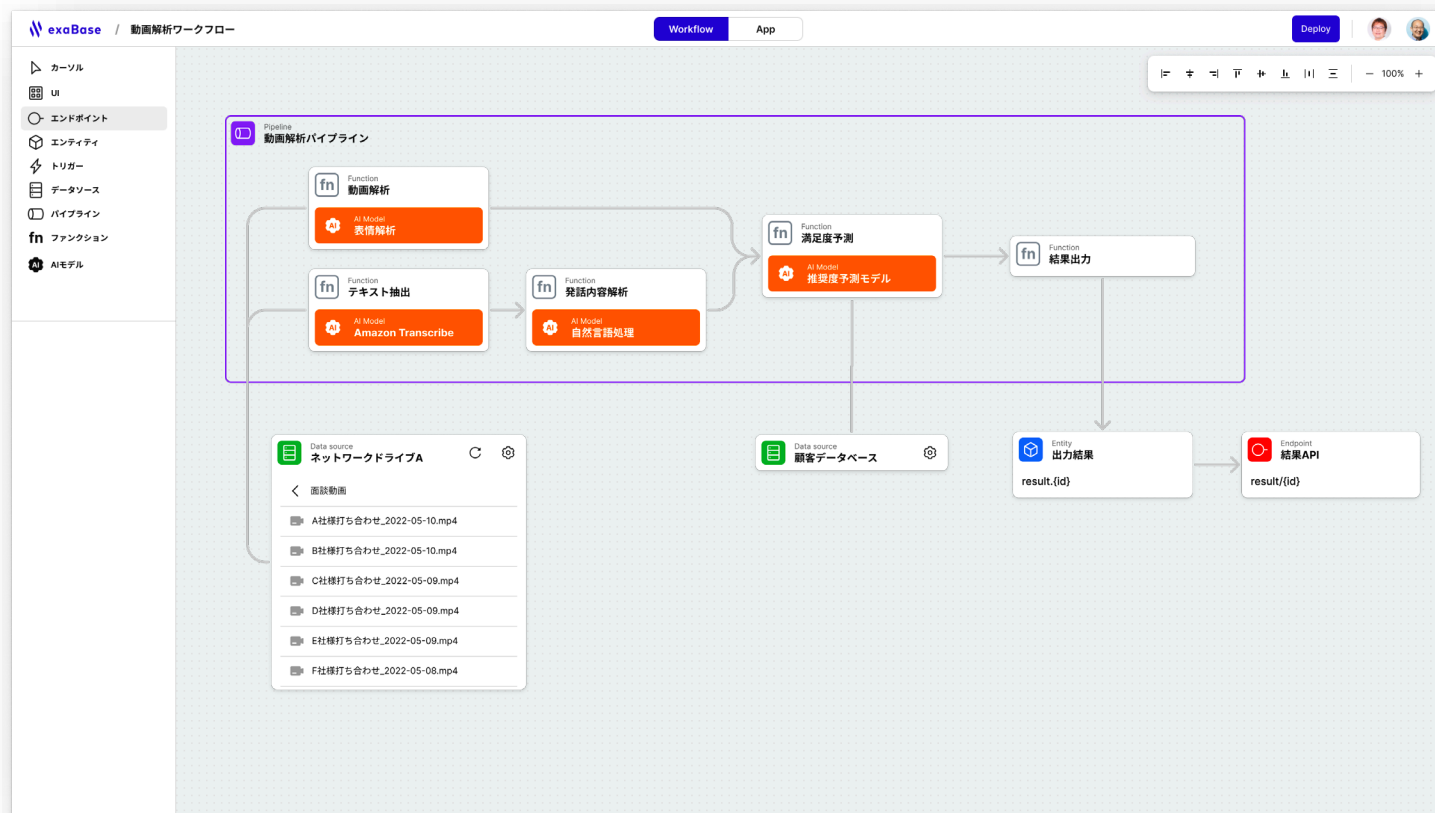
exaBase Machine Learning API ← 自動制御

*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

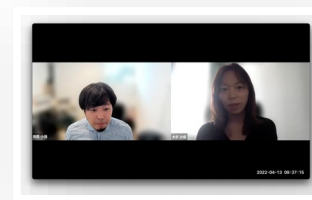


開発されたアプリケーション



■ アウトプット例 AIによる顧客満足度の予測結果

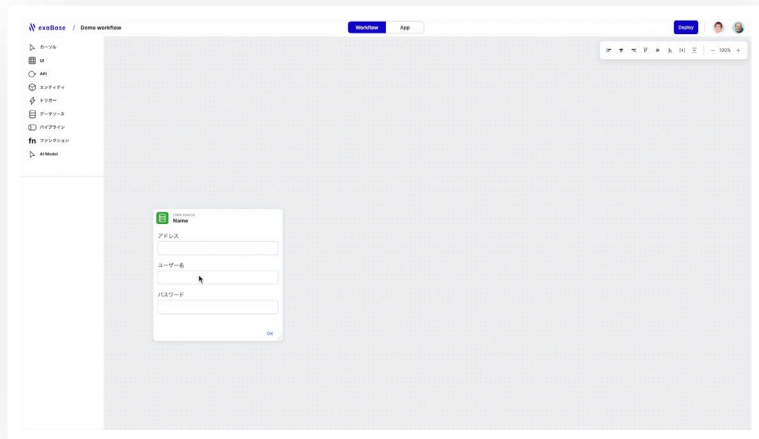
▲ 動画をアップロードすると...



■ 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

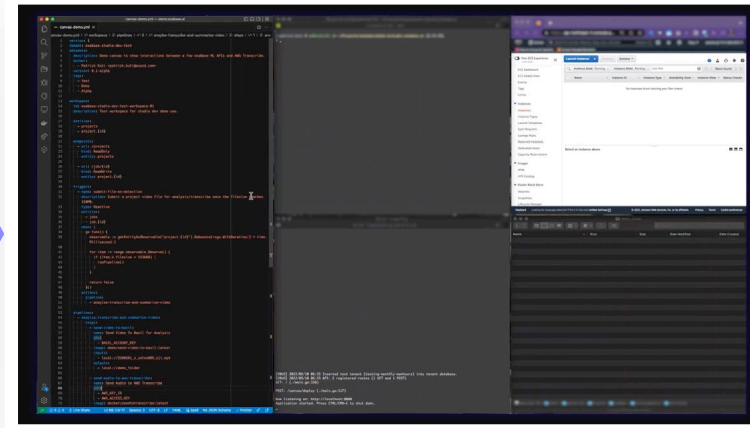


自動生成

exaBase
Blueprint
(YAML)

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.

Endpoint

データ格納・更新

Entity

状態定義

Trigger

状態分岐(RxGo)

Function

ML API制御

更新

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

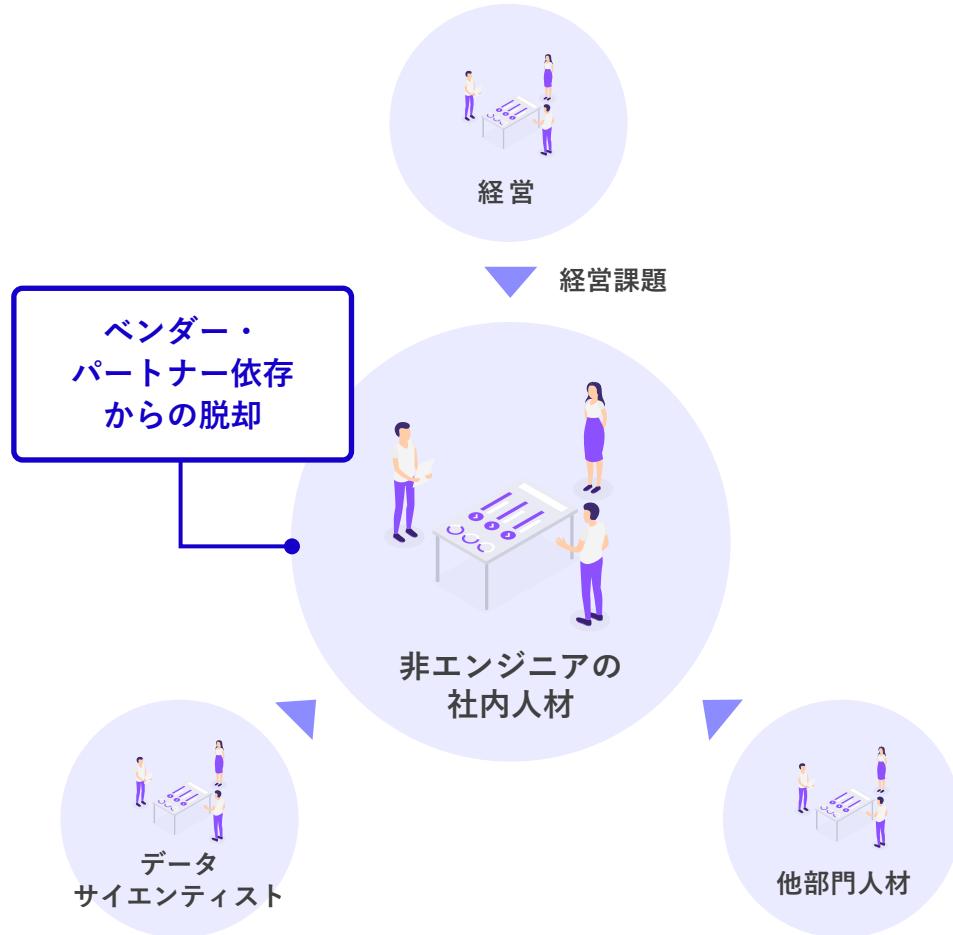
2. AIを自動制御

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

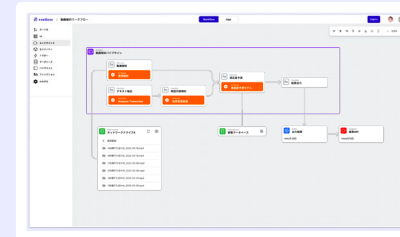


全社でアジャイルに
PDCAを回し
データドリブン経営の
ROIを最大化

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

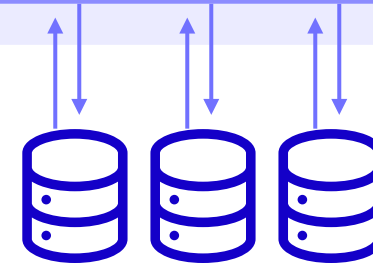


UI/UX as Code

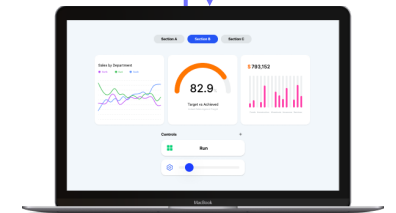
Machine Learning as Code

Infrastructure as Code

exaBase Studio



既存システム



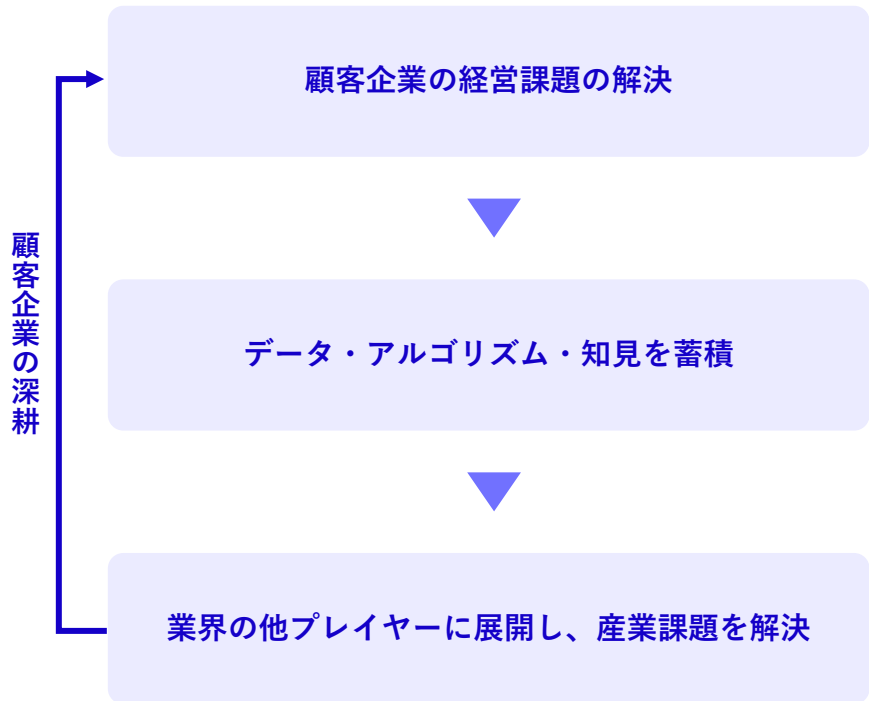
ダッシュボード
ROIを可視化・最大化

Appendix
成長戦略

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



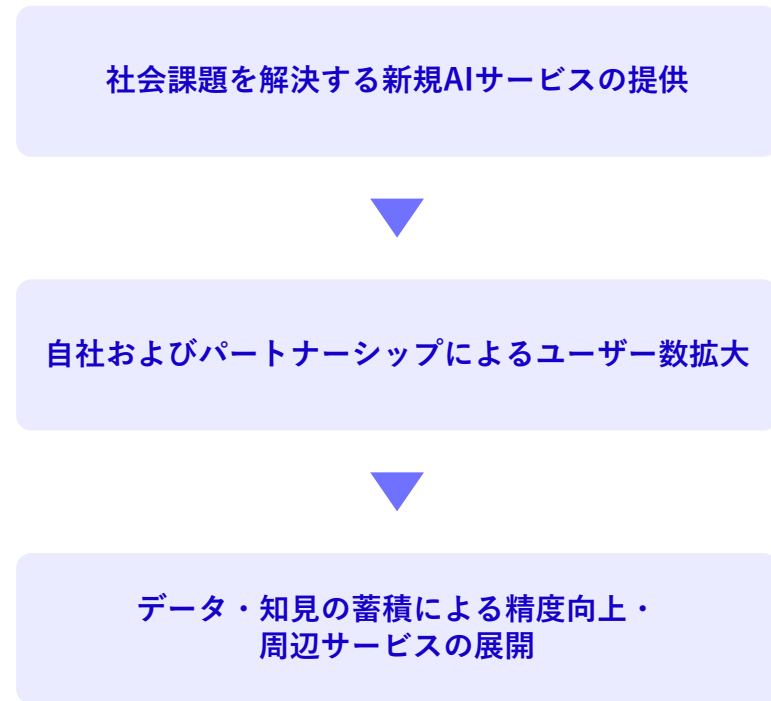
exaBase



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





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	23億円（2022年9月末時点）	
従業員数	374名（連結、2022年9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	石山 洸
	取締役会長	春田 真
	取締役	大植 択真
	取締役	坂根 裕
	社外取締役	新貝 康司
	社外取締役	火浦 俊彦
	社外取締役	宗像 直子
	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

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

藤原 弘卓

- 元 ・ トーマツ
- 元 ・ 新生銀行

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⁽¹⁾

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 &)
ペイン・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⁽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

経営層向け、AI導入/DX推進リーダー向けのコミュニティを運営

JEDIN

Japan Executive DX Innovation Network

各業界をリードする取締役/執行役員の方に
限定したエグゼクティブ向けDX推進ネットワーク



※JEDINはエクサウィザーズの登録商標です

exaBase コミュニティ

各業界のDX推進リーダーが集う
国内最大規模コミュニティ



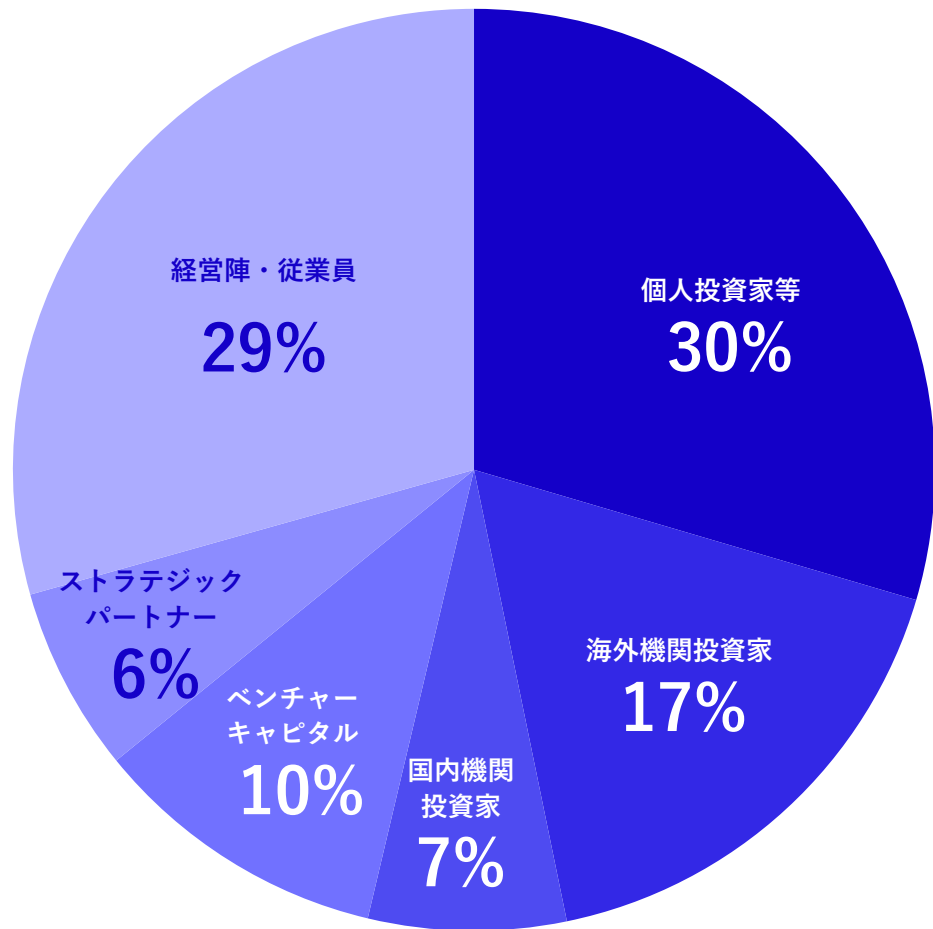
■ セミナーや交流会の開催

経営的な視点のものから実務担当者向け、業界特化型、初心者向けなどDX推進に必要なテーマでセミナーを開催。

■ AI新聞

海外の最新論文や研究発表の翻訳記事、日本語未訳の海外ベストセラーのレビュー記事など、他では手に入らないエクサウィザーズ独自コンテンツを発信。

株主構成(2022年9月30日現在)



発行可能株式総数 301,232,000株
 発行済株式の総数 81,481,200株
 株主数 14,713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	10.04
春田 真	7,412	9.09
アイエスジーエス1号投資事業有限責任組合	4,043	4.96
古屋 俊和	3,886	4.76
坂根 裕	3,776	4.63
MLI FOR CLIENT GENERAL OMNI NON COLLATERAL NON TREATY - PB	3,478	4.26
GIC PRIVATE LIMITED - C	3,403	4.17
鳴釜(石山) 洸	3,234	3.96
D4V1号投資事業有限責任組合	3,166	3.88
竹林 洋一	2,380	2.92

- 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。