

# 2023年3月期 通期 決算説明資料

株式会社エクサウィザーズ(4259)

2023年5月11日

- 1** 2023年3月期 通期決算サマリー
- 2** 2023年3月期 通期業績
- 3** 今後の成長戦略
- 4** 2024年3月期 通期業績見通しについて
- 5** Appendix

01.  
—

# 2023年3月期 通期決算サマリー

# 2023年3月期 エグゼクティブサマリー

## 2023年3月期 業績

- 通期売上高は5,591百万円（前年比 +16.2%）、第4四半期（3か月）の売上高は1,583百万円（前年同期比 +3.9%）
- 第4四半期（3か月）の営業利益は47百万円と黒字化
- 特別利益として事業譲渡益293百万円を計上（第1四半期に介護技法研修事業：13百万円、第4四半期に「CareWiz ハナスト」：280百万円）

## AIプラットフォーム 事業

- 通期売上高は4,703百万円（前年比 +12.5%）
- 通期の顧客数は142社（前年度117社）、売上高上位10顧客の顧客単価は229百万円（前年度221百万円）となり、着実な成長
- 通期の長期継続顧客売上は3,477百万円（対売上比率 73.9%）と高い水準を維持

## AIプロダクト事業

- 通期売上高は888百万円（前年比 +40.8%）と高成長を達成
- 第4四半期（3か月）の営業損失は45百万円まで縮小

## 2024年3月期 業績予想

- 通期売上高は7,000百万円、営業利益は△370百万円を予想
- 「企業の生産性向上」にむけて事業投資を強化し、生成系AIも活用した新規・既存プロダクト開発を推進

# 業績サマリー

連結業績	AIプラットフォーム事業			AIプロダクト事業
通期 売上高 <b>5,591</b> 百万円 (前年比 +16.2%)	通期 売上高 <b>4,703</b> 百万円 (前年比 +12.5%)	顧客数 <b>142</b> 社 (前年度 +25社)	長期継続顧客 売上比率 <sup>(1)</sup> <b>73.9%</b> (前年比 +8.4pt)	通期 売上高 <b>888</b> 百万円 (前年比 +40.8%)
	通期 売上総利益率 <b>58.6%</b> (前年比 -8.1pt)	売上高上位10顧客の 平均年間売上高 <b>229</b> 百万円 (前年比 +3.6%)	通期 営業利益率 <b>6.7%</b> (前年比 -10.4pt)	DX AIプロダクト 通期 売上高 <sup>(2)</sup> <b>611</b> 百万円 (前年比 +30.3%)

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

(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

02-1.

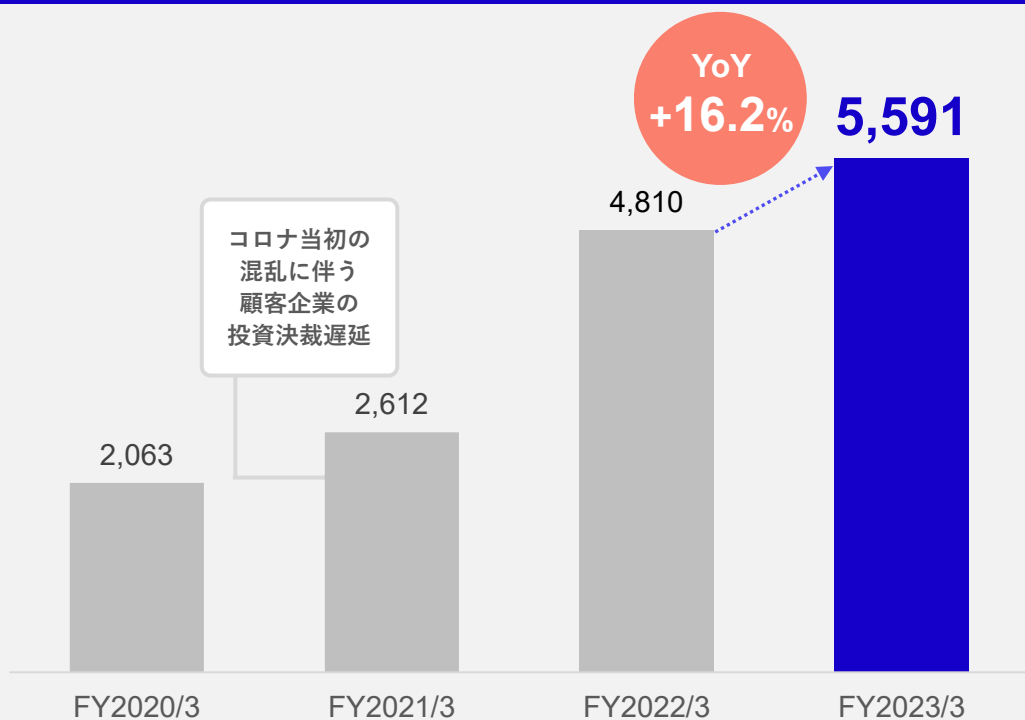
---

# 2023年3月期 通期業績

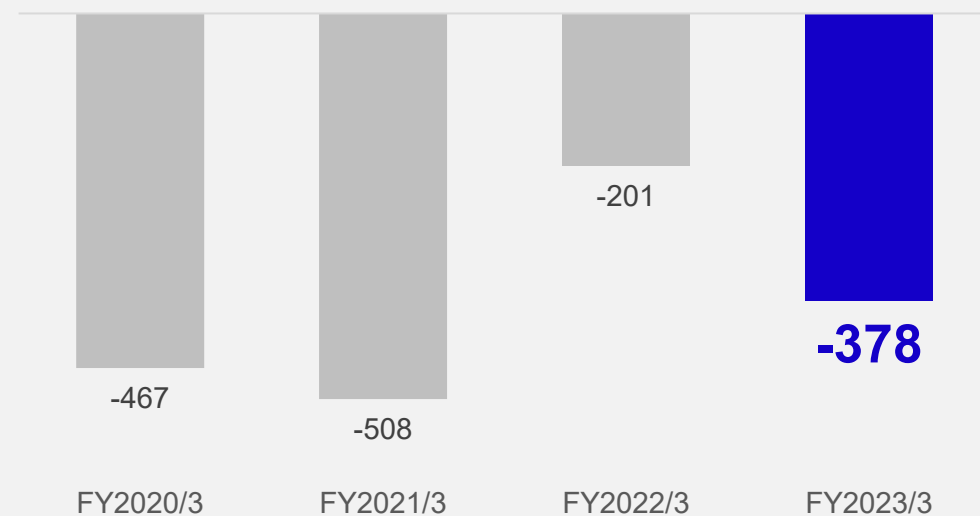
## 2023年3月期 通期 業績推移

連結売上高は5,591百万円（前年比+16.2%）、営業損失は378百万円

売上高：通期（百万円）



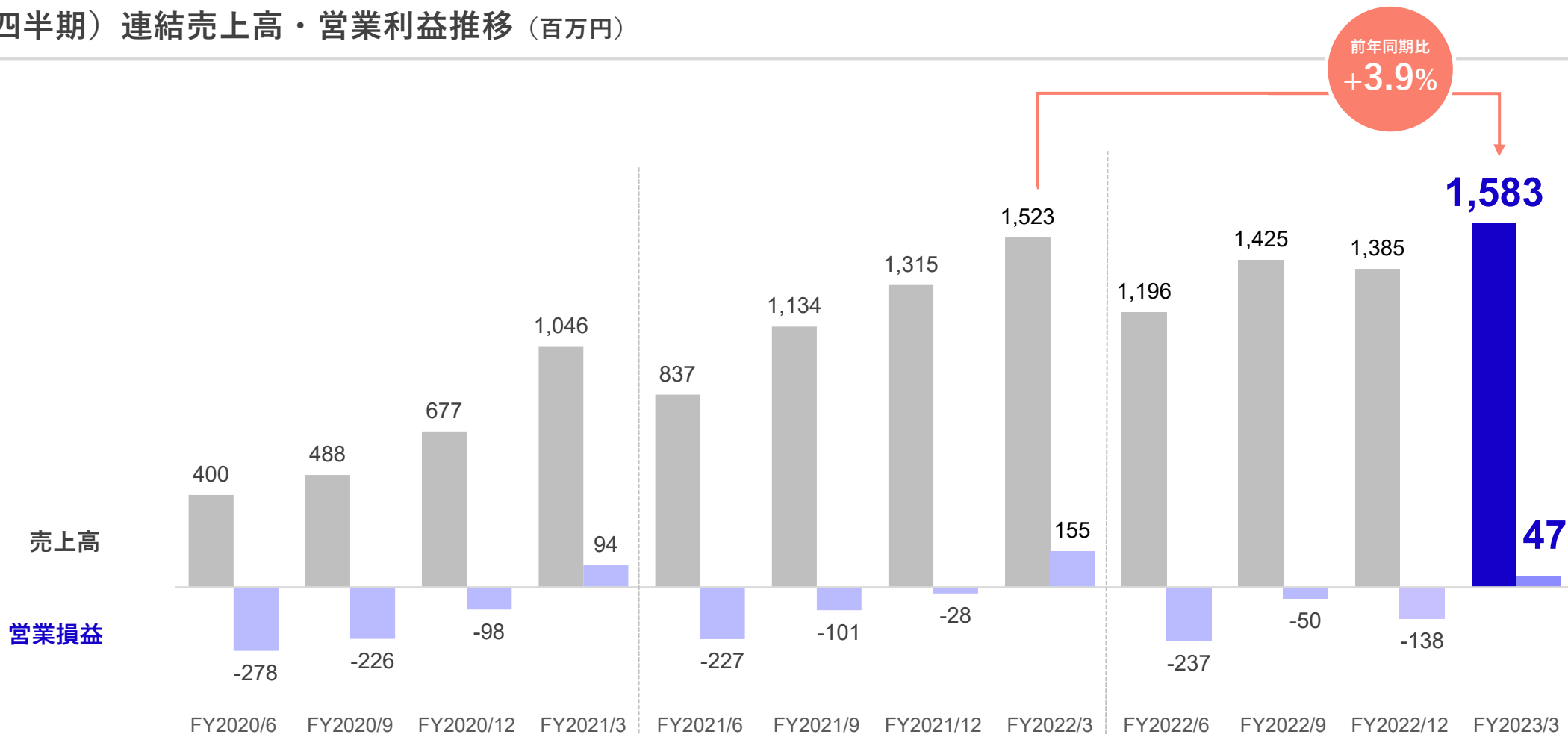
営業利益：通期（百万円）



# 2023年3月期 四半期業績推移

第4四半期（3ヶ月）の売上高は1,583百万円（前年同期比+3.9%）、営業利益は47百万円

（四半期）連結売上高・営業利益推移（百万円）





# 2023年3月期 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4四半期	第4四半期	通期	通期
売上高	1,523	1,583	4,810	5,591
成長率	+45.6%	+3.9%	+84.1%	+16.2%
売上原価	510	678	1,761	2,455
売上総利益	1,013	904	3,049	3,135
売上総利益率	66.5%	57.1%	63.4%	56.1%
販売費及び一般管理費	857	856	3,250	3,513
営業利益	155	47	-201	-378
営業利益率	10.2%	3.0%	-4.2%	-6.8%
営業外収益	99	1	159	4
営業外費用	0	0	55	1
経常利益	254	47	-97	-375
特別利益	0	280	0	293
特別損失	51	6	96	6
税金等調整前四半期純利益	203	322	-194	-88
法人税等合計	-31	47	-19	67
四半期純利益	234	274	-175	-155
親会社株主に帰属する 四半期純利益	258	271	-137	-141

## 特別利益

- 「CareWiz ハナスト」の事業譲渡益
- 介護技法研修事業の譲渡益

## 法人税等合計

- 法人税、住民税及び事業税で31百万円計上
- 繰延税金資産の取り崩しにより法人税等調整額を35百万円

## 2023年3月期 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
<b>流動資産</b>	<b>3,081</b>	<b>6,636</b>	<b>6,372</b>
現金及び預金	2,337	5,537	5,231
売掛金及び契約資産	603	914	1,032
その他の流動資産	140	183	108
<b>固定資産</b>	<b>604</b>	<b>1,229</b>	<b>1,567</b>
有形固定資産	71	126	165
無形固定資産	392	807	1,114
のれん	-	212	160
ソフトウェア	392	594	954
投資その他の資産	141	295	287
<b>資産合計</b>	<b>3,686</b>	<b>7,865</b>	<b>7,939</b>

(百万円)	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
<b>流動負債</b>	<b>998</b>	<b>824</b>	<b>914</b>
短期借入金	500	-	-
未払金	185	212	225
未払費用	177	254	304
その他流動負債	135	356	384
<b>固定負債</b>	<b>304</b>	<b>408</b>	<b>406</b>
長期借入金	300	310	300
その他固定負債	4	97	106
<b>純資産合計</b>	<b>2,383</b>	<b>6,633</b>	<b>6,618</b>
資本金	100	2,274	2,337
資本剰余金	2,885	5,059	4,487
利益剰余金	-606	-744	-249
その他	4	44	44
<b>負債及び純資産合計</b>	<b>3,686</b>	<b>7,865</b>	<b>7,939</b>

02-2.

---

# 2023年3月期通期業績 セグメント別概況

## 2023年3月期 通期 セグメント別業績概況

売上高は、AIプラットフォーム事業では12.5%成長、AIプロダクトは40.8%成長で着地

(百万円)	2022年3月期 第4四半期	2023年3月期 第4四半期	2022年3月期 通期	2023年3月期 通期
<b>AIプラットフォーム事業</b>				
売上高	1,316	1,242	4,180	4,703
成長率	+45.1%	-5.6%	+85.2%	+12.5%
売上原価	419	518	1,390	1,945
売上総利益	897	724	2,789	2,757
売上総利益率	68.2%	58.3%	66.7%	58.6%
販売費及び一般管理費	585	631	2,076	2,443
営業利益	312	93	713	314
営業利益率	23.7%	7.5%	17.1%	6.7%
<b>AIプロダクト事業</b>				
売上高	206	340	630	888
成長率	+48.6%	+64.7%	+77.4%	+40.8%
売上原価	91	160	370	510
売上総利益	115	180	259	377
売上総利益率	56.0%	52.9%	41.2%	42.5%
販売費及び一般管理費	272	225	1,174	1,070
営業利益	-156	-45	-914	-692
営業利益率	-75.5%	-13.4%	-145.1%	-78.0%

02-3.

---

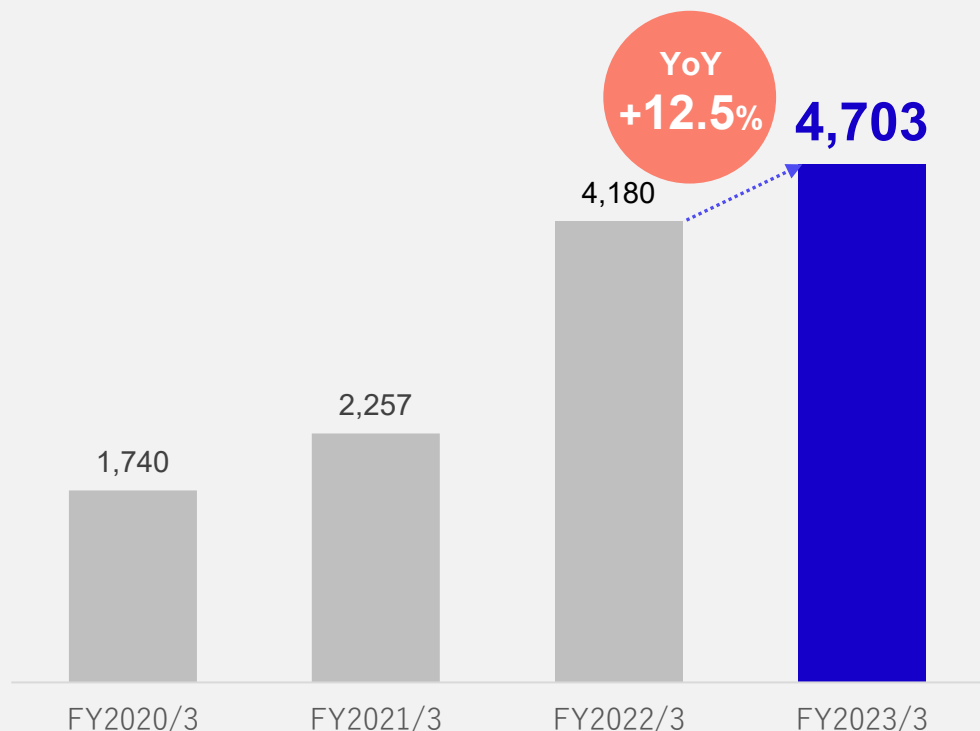
セグメント別概況

# AIプラットフォーム事業

## AIプラットフォーム事業：2023年3月期 通期 業績推移

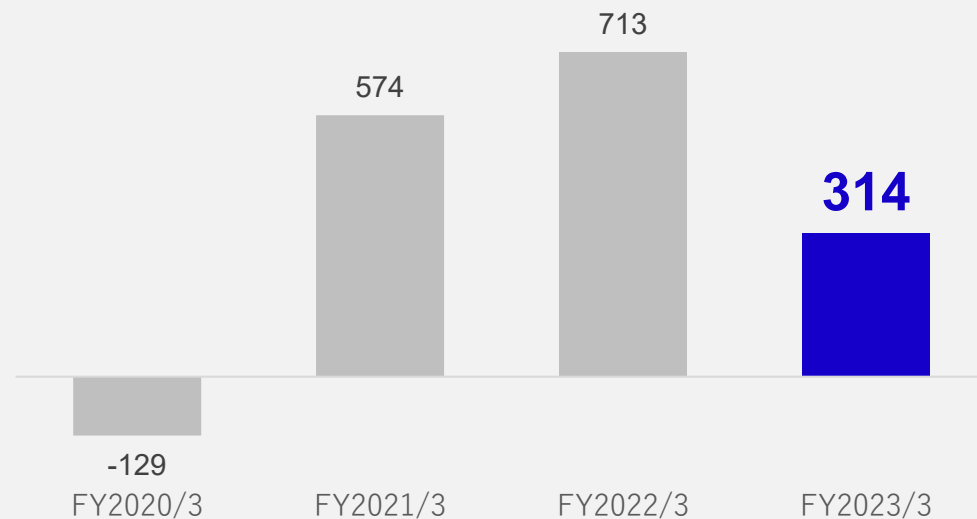
顧客事情により下期に一部大型案件の案件が縮小、一方で期中で事業拡大に向けた人員増により人件費等が増加し減益

売上高：通期（百万円）



注記：2021年3月期は、コロナ当初の混乱に伴って顧客企業の投資決裁の遅延が多く発生しました

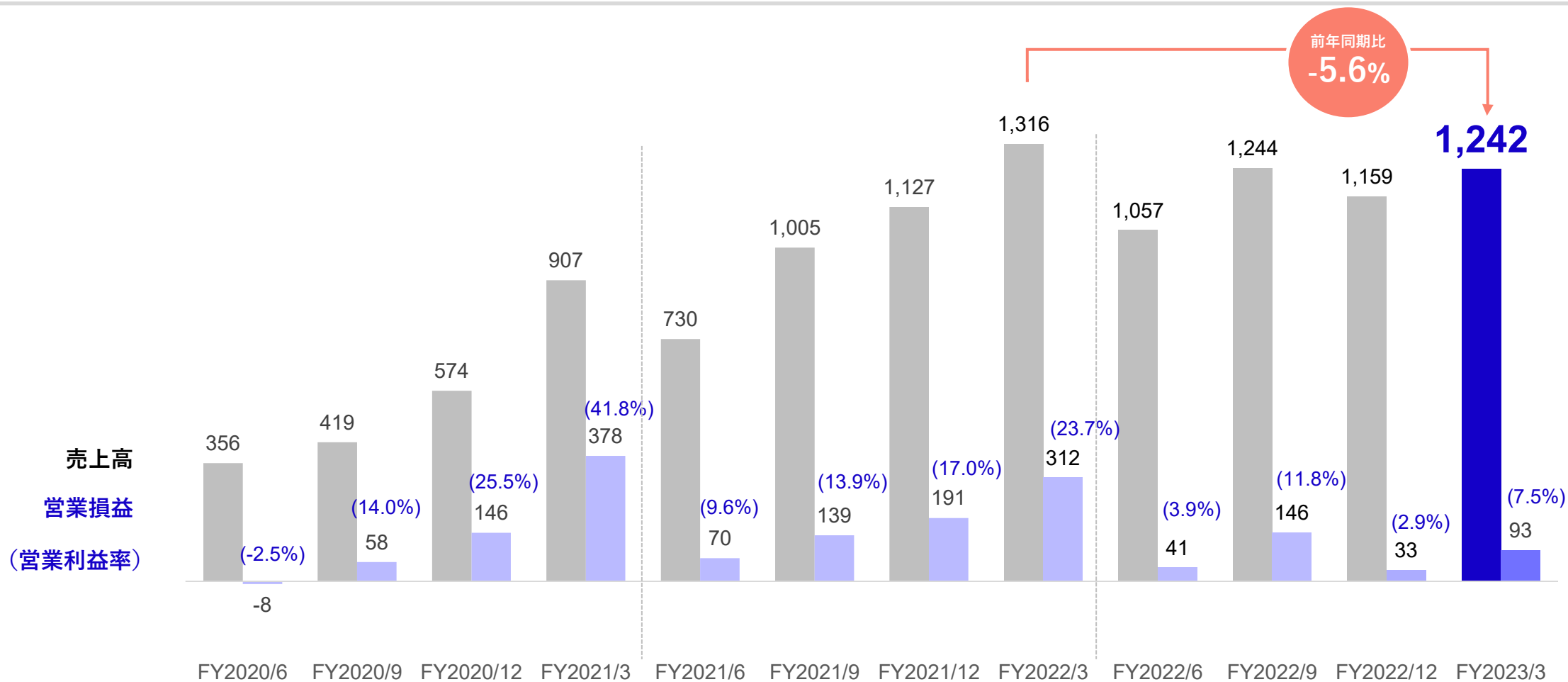
営業利益：通期（百万円）



## AIプラットフォーム事業：四半期業績推移

3Q・4Qに一部大型案件の縮小が影響したが、足元では新規顧客獲得は順調、生成系AI活用の案件相談も増えており当社事業環境は堅調に回復

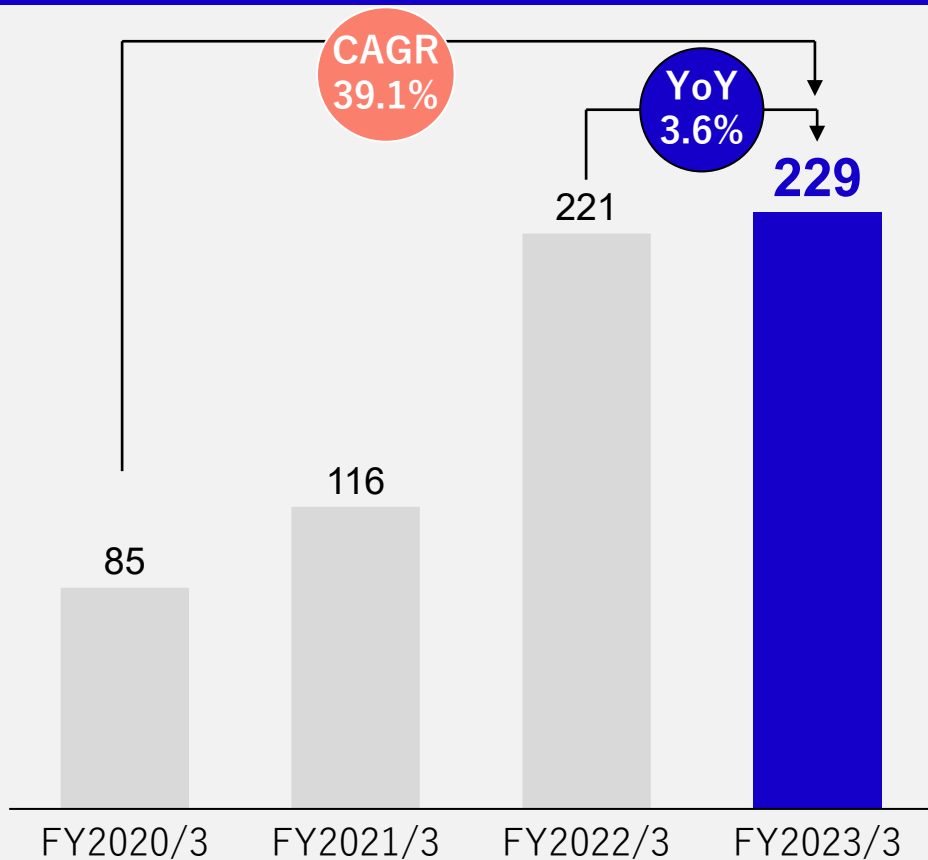
(四半期) AIプラットフォーム事業 売上高・営業利益推移 (百万円)



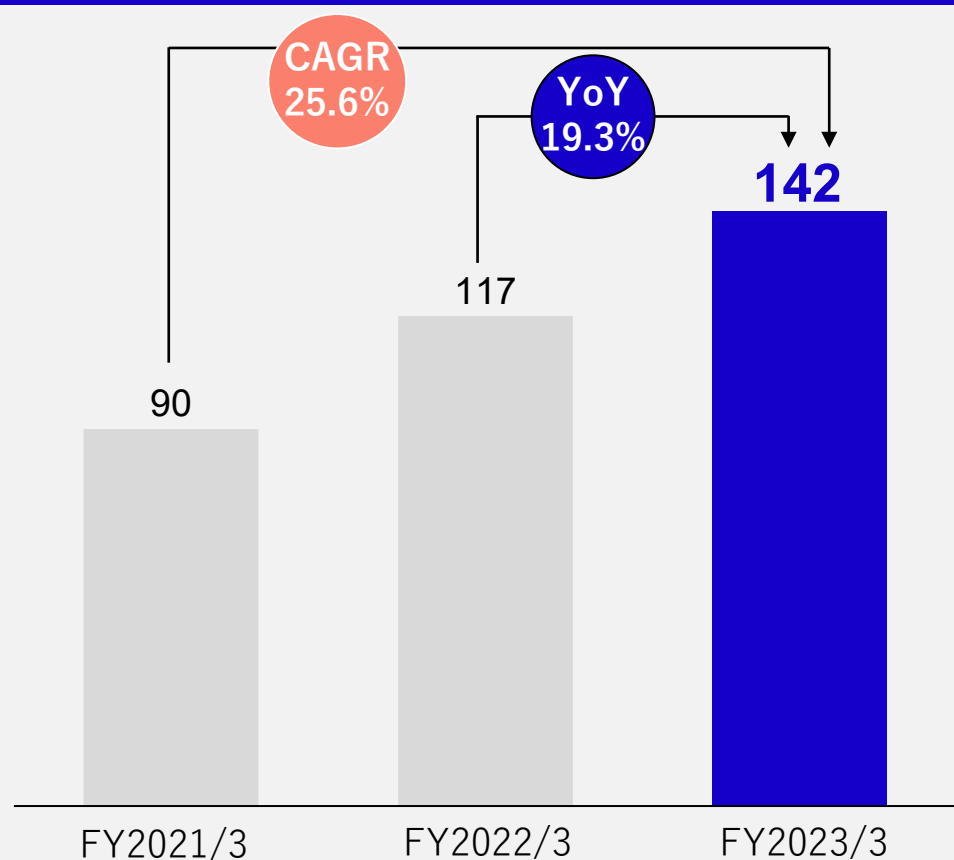
## AIプラットフォーム事業：上位顧客平均売上高、顧客数

- 上位10顧客の平均売上高は、大型案件の縮小があったものの、着実に増大
- 取引社数も、特定1社の売上に大きく依存しないよう前年比+19.3%と順調に伸長

【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）



【年度別】AIプラットフォーム事業の  
AIプラットフォーム事業の取引社数（年間取引額1百万円以上）



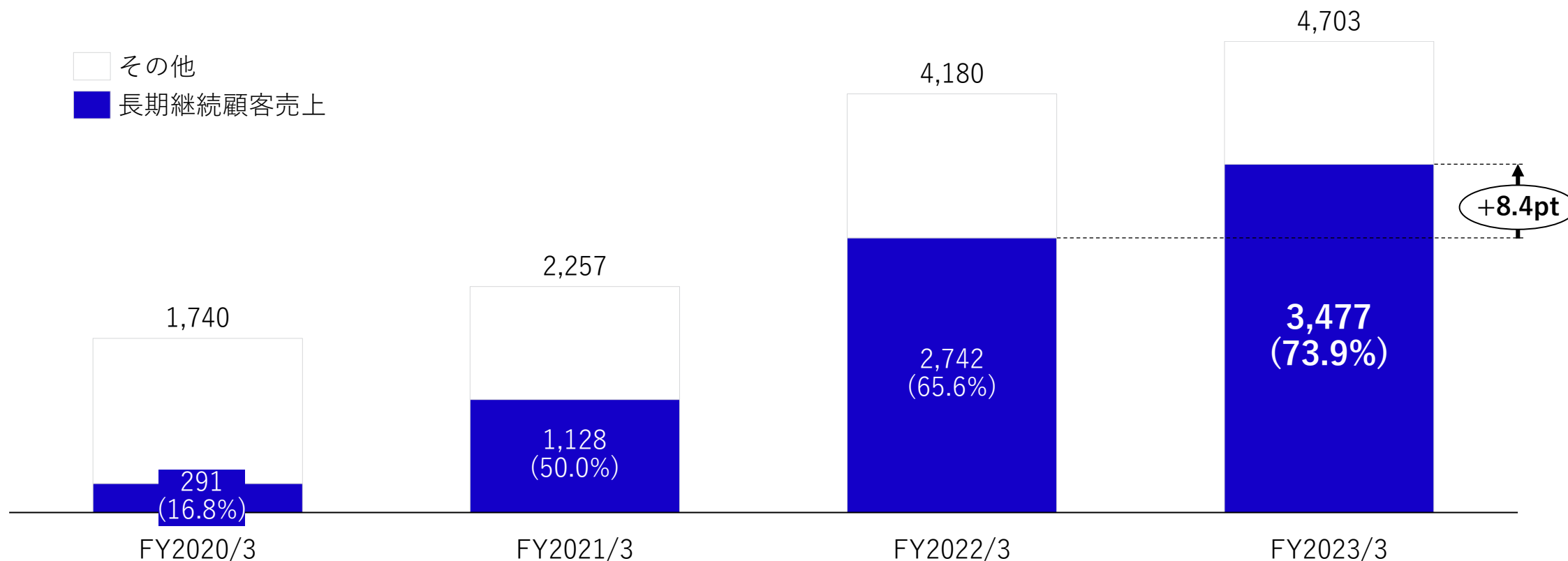
注記：AIプラットフォーム事業の取引社数は2021年3月期以降の実績から開示しています



# AIプラットフォーム事業：長期継続顧客売上高

長期継続顧客による売上<sup>(1)</sup>は3,477百万円に拡大、新規顧客も安定的に確保

AIプラットフォーム事業の売上高推移（百万円）



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

(2) 2022年3月期第3四半期では継続顧客の算定上、除外していた売上が一部ありましたが、影響が今後も軽微であることから、第4四半期より除外せず計算する方法に変更しました。当該変更による金額・割合影響は僅少です

(3) 2021年3月期は、コロナ当初の混乱に伴って顧客企業の投資決裁の遅延が多く発生しました

02-4.

---

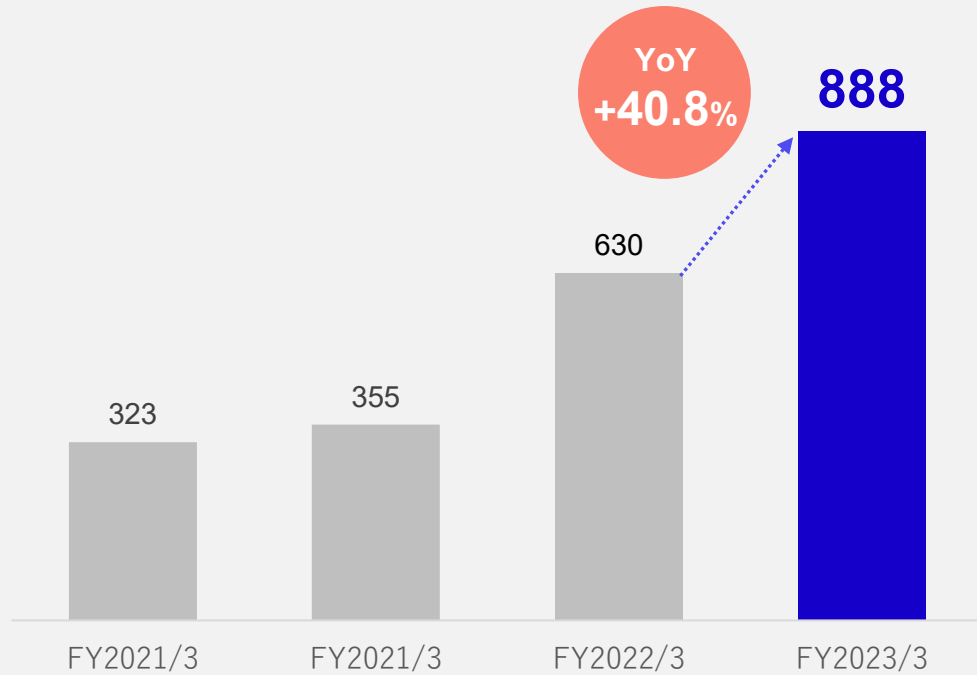
セグメント別概況

# AIプロダクト事業

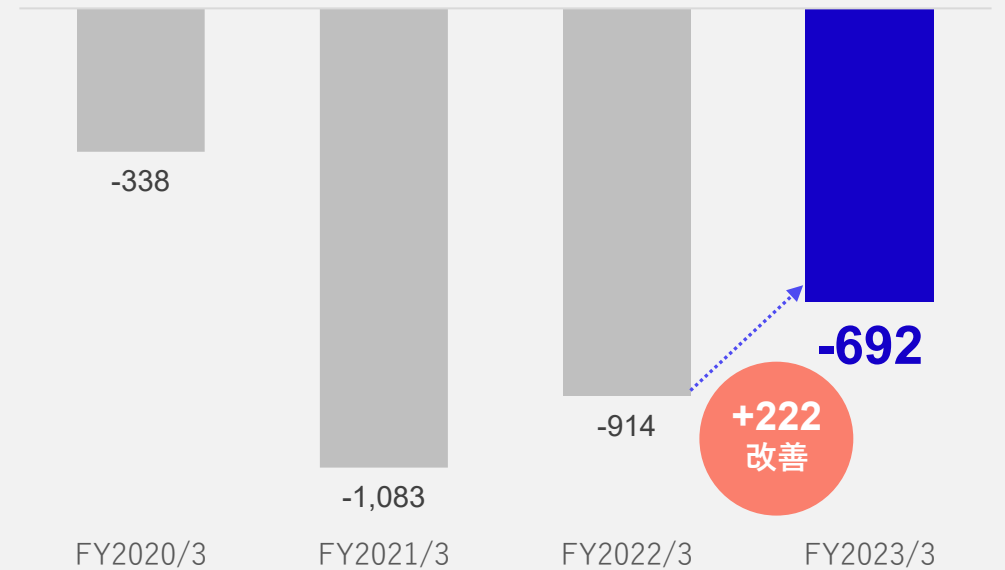
# AIプロダクト事業：2023年3月期 通期 業績推移

売上高は888百万円と前期比40.8%の成長、営業損失も改善傾向

売上高：通期（百万円）



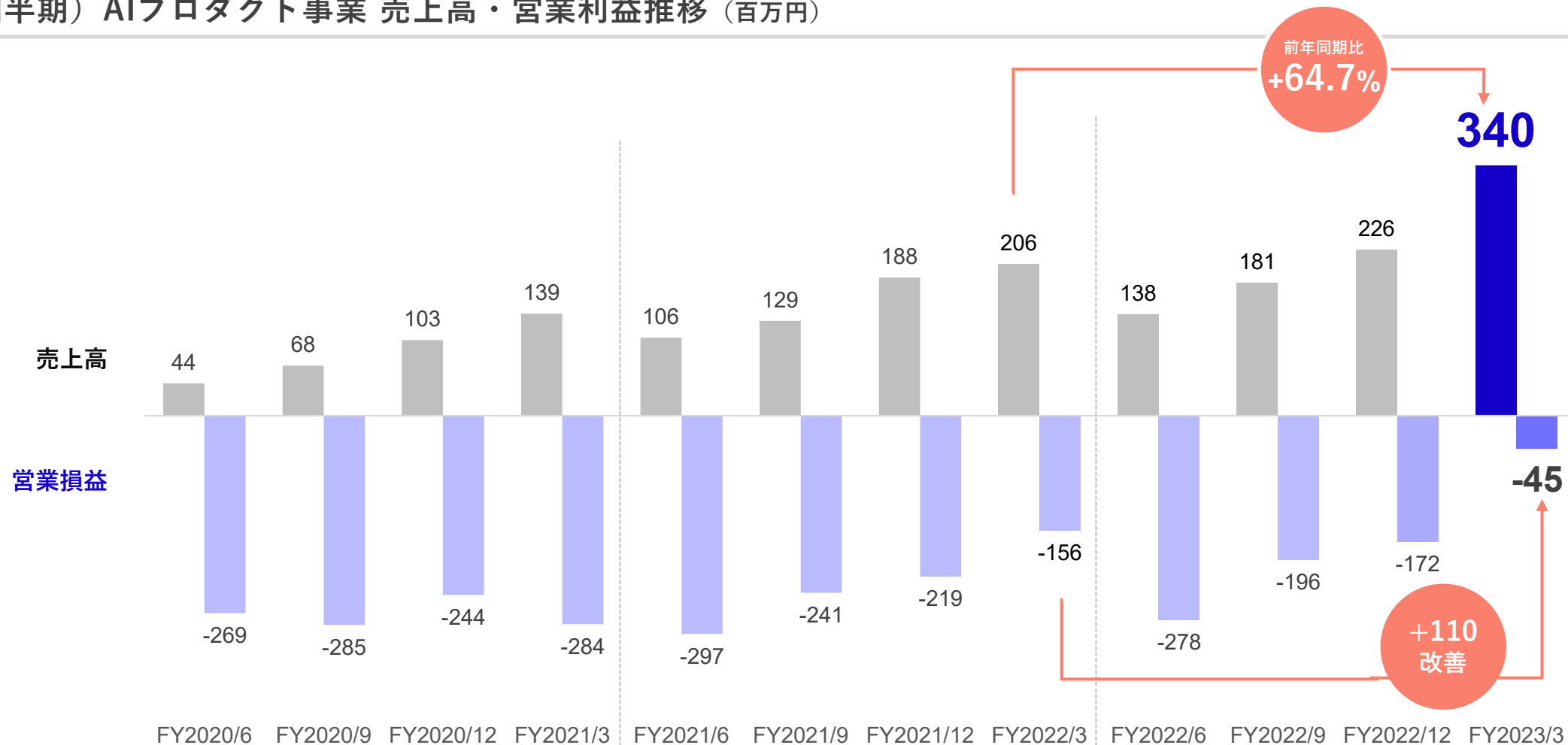
営業利益：通期（百万円）



# AIプロダクト事業：四半期業績推移

第4四半期（3か月）の売上高は340百万円と前年同期比+64.7%の成長となり堅調、  
営業損失も改善幅が拡大

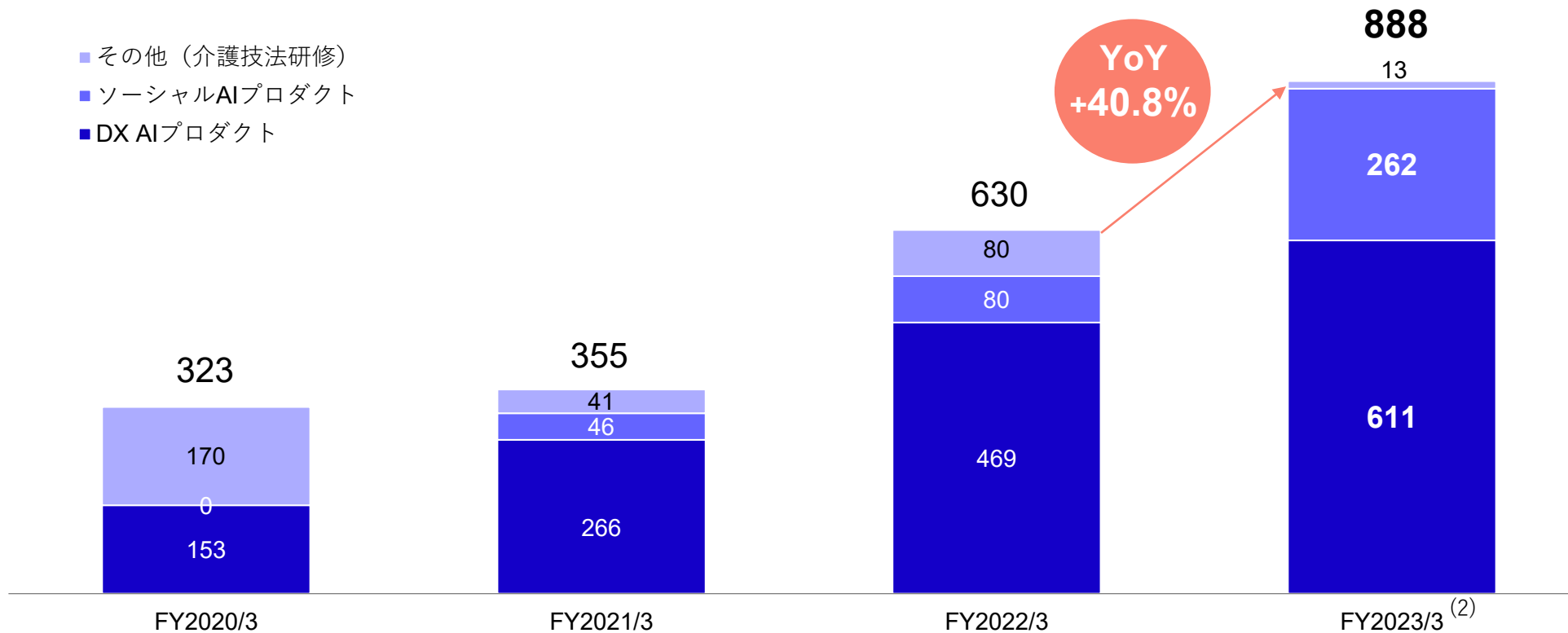
(四半期) AIプロダクト事業 売上高・営業利益推移 (百万円)



# AIプロダクト事業：2023年3月期 通期 プロダクト種類別実績

## DX AIプロダクト<sup>(1)</sup>、ソーシャルAIプロダクトともに着実に成長

AIプロダクト事業の売上高 種類別推移 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 Ion1、exaBase FAQ、exaBase 企業検索、exaBase ウェルビーイングを含む

(2) 2023年3月期の売上高には、それぞれ期中で事業譲渡した介護技法研修事業 (その他) で13百万円、「CareWiz ハナスト」事業 (ソーシャルAIプロダクト) で163百万円の売が含まれています

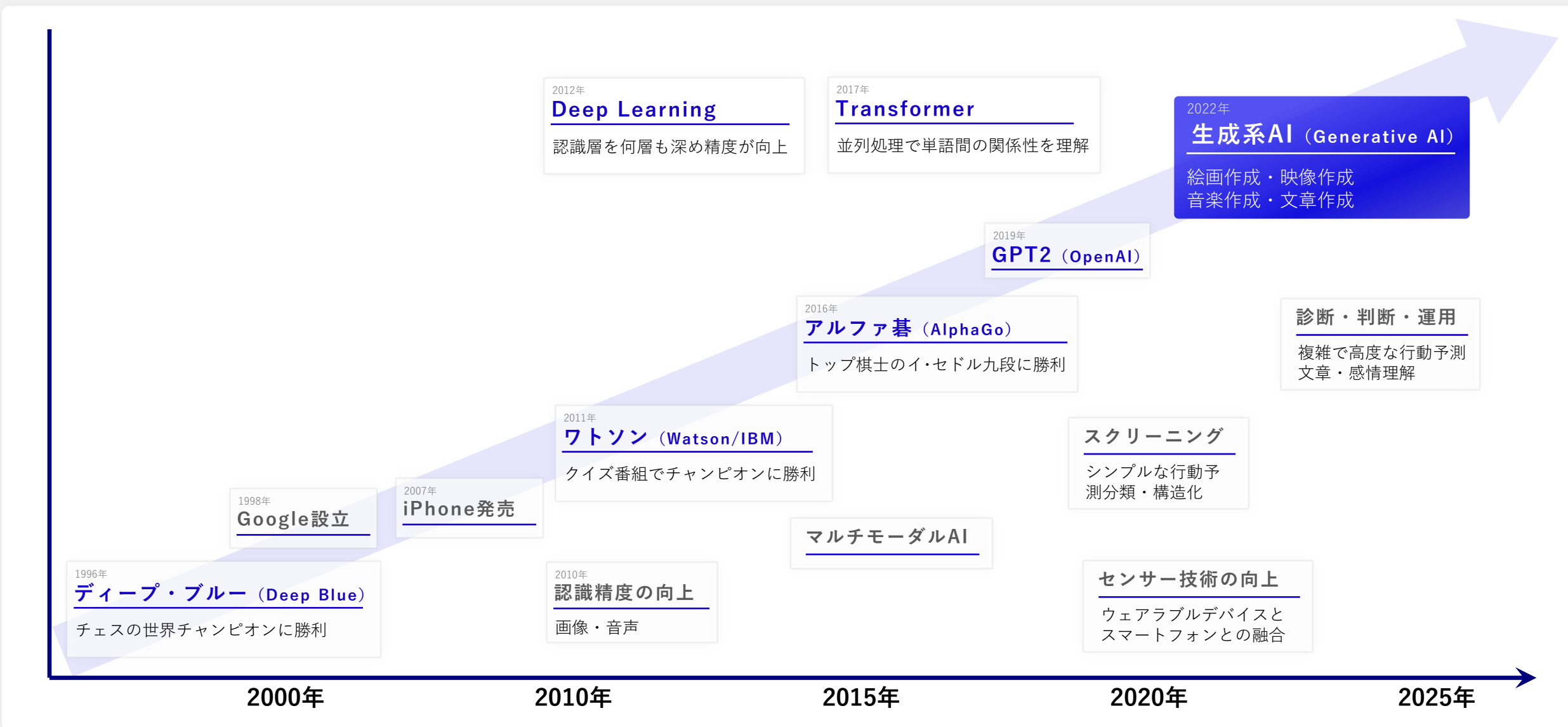
03.



# 今後の成長戦略

# AIを取り巻く環境：生成系AIの登場

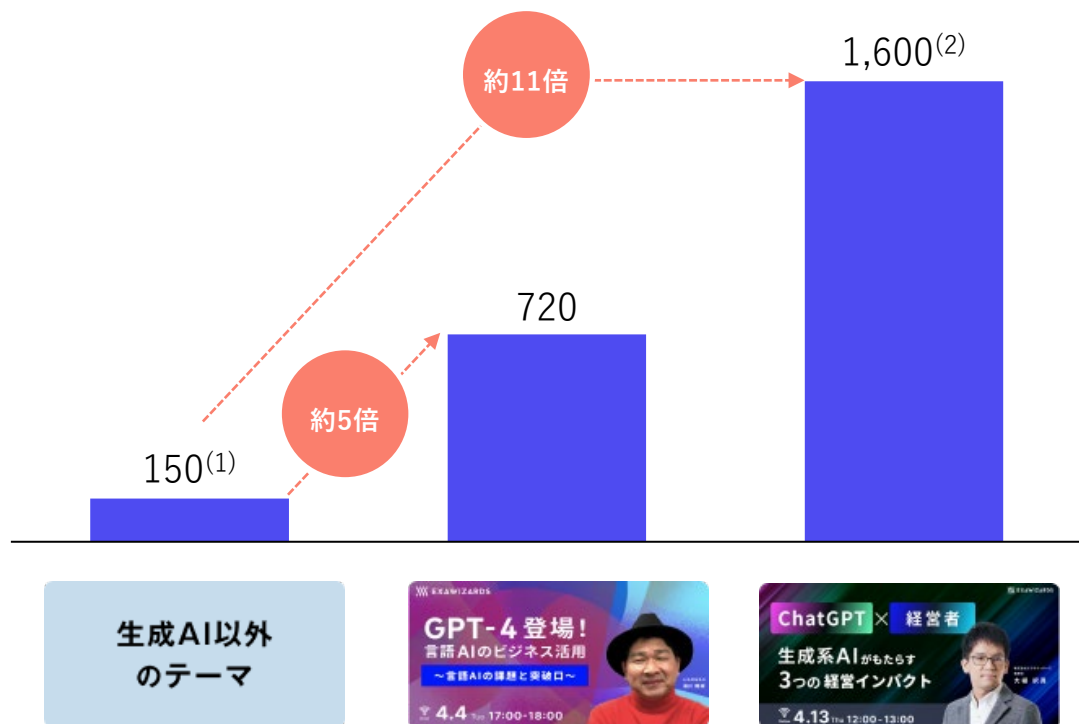
技術進化の結果、2022年から数多くの生成系AIが登場して話題に



# AIを取り巻く環境：生成系AIへのニーズ好調

## 生成AIの熱量は高く、セミナーへの参加者が他テーマと比べ約5~11倍の規模に

### エクサウィザーズ主催セミナーにおける申込者推移



注記：(1) 2023年1月以降でエクサウィザーズが主催した生成AI以外のテーマにおけるイベントの平均集客人数  
(2) 同タイトルのセミナーを4月13日と4月25日の2回開催しており、その合算値

### Japan IT Weekでも約1,400名が参加申込

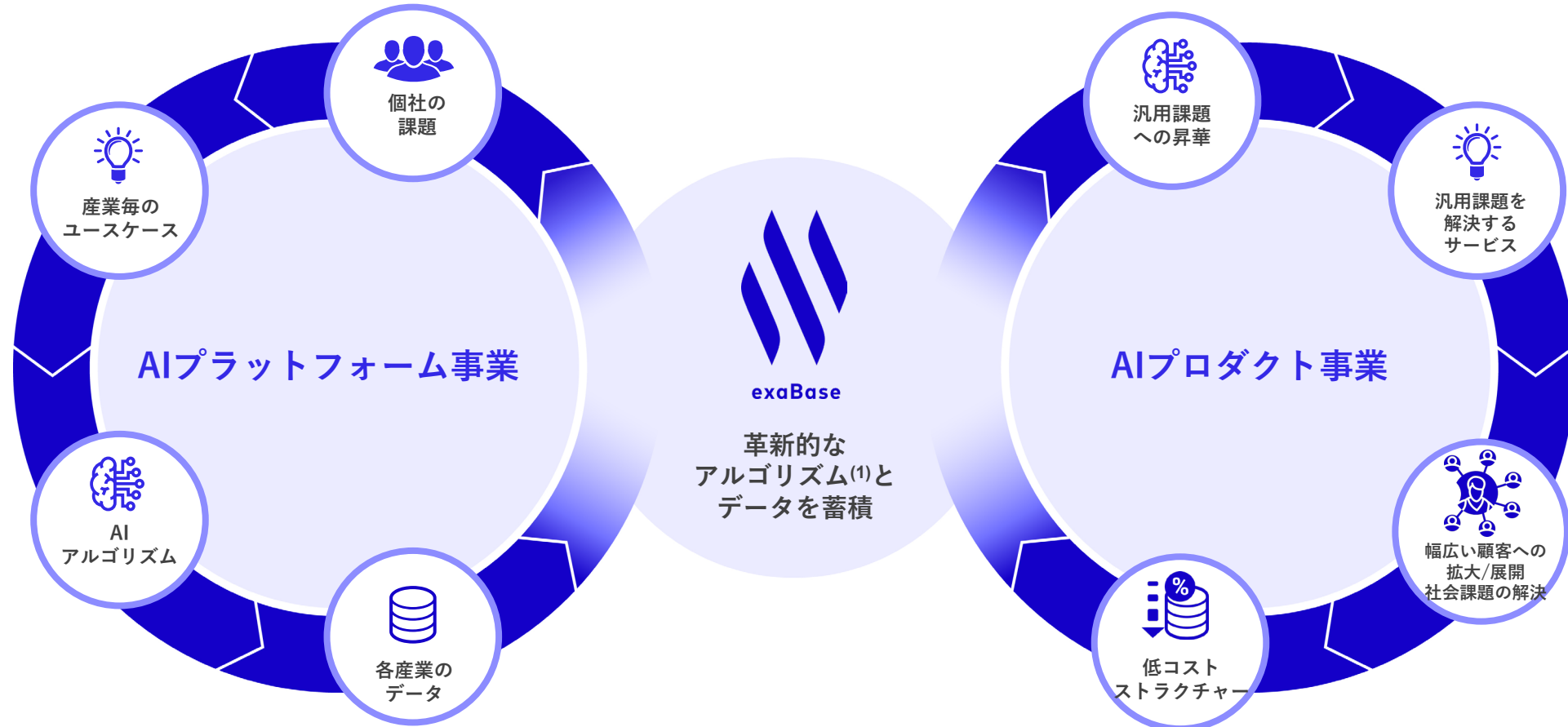


立ち見が出るほどの大盛況



## エクサウィザーズの事業モデル

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”AIぐるぐるモデル”を回すことで  
アルゴリズム・データを蓄積し、汎用的なサービスで社会課題を解決



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

# エクサウィザーズの事業モデル

## 中でも大きな社会課題である「企業の生産性向上」に対してexaBaseをフル活用して解決に取り組んでいる

取り組んでいる社会課題

企業における  
生産性の向上

- ホワイトカラーの  
生産性向上
- 現場の  
生産性向上
- システム開発
- 人材育成

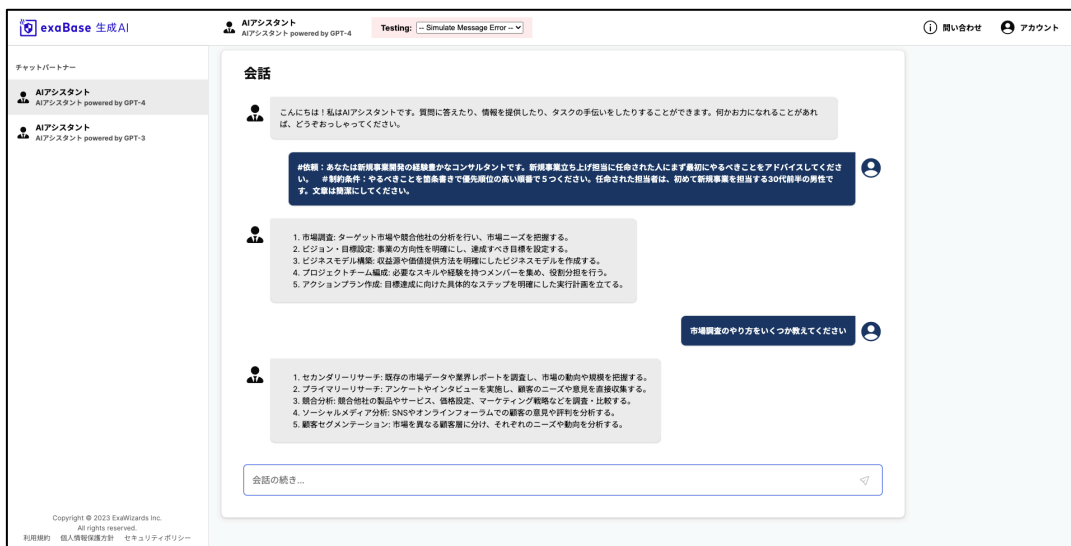


注記：(1) AIモデルを組み合わせたパイプラインのデプロイから実行リソースの調整までを自動化したプラットフォームの社内呼称

# ① 生成AIによる業務オペレーション変革 | 社内環境

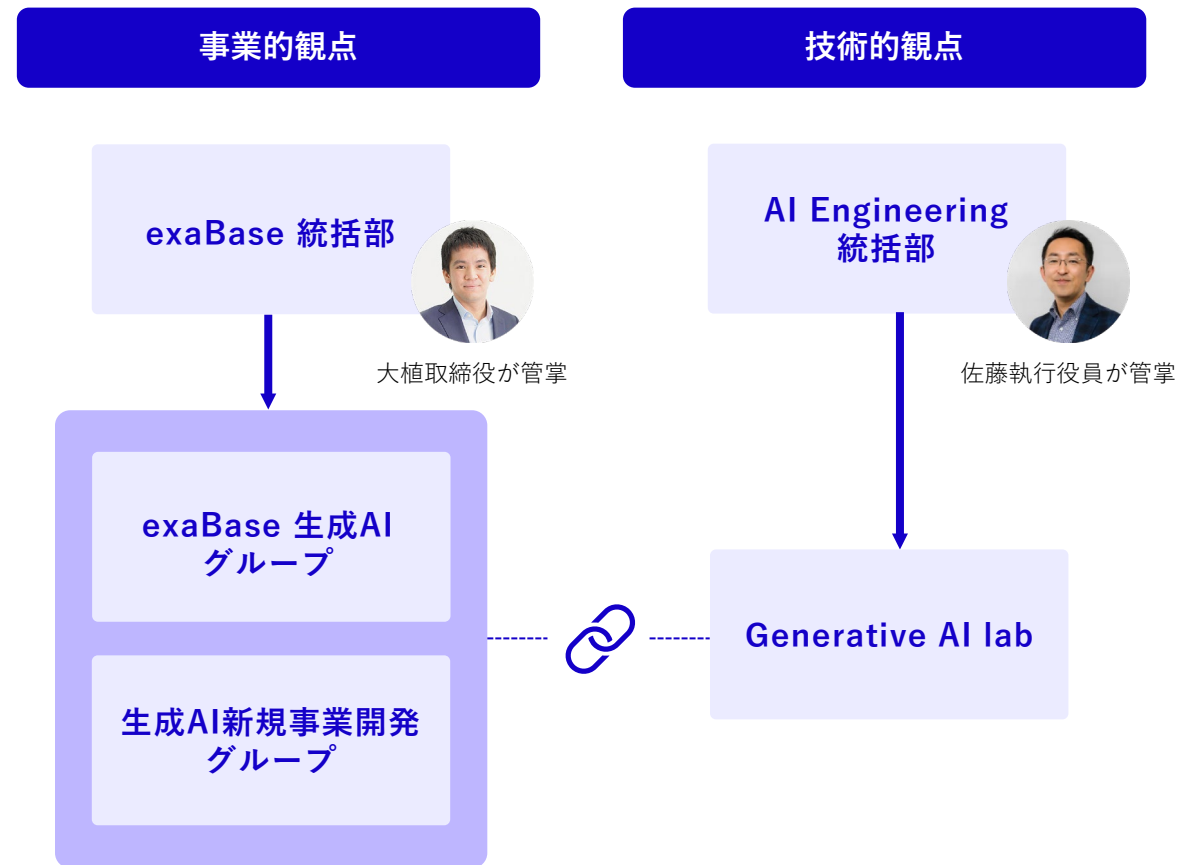
## 全社員にChatGPTをベースにしたサービス利用を可能に、生成AI専任組織下で開発を加速

### 全社員ChatGPTをベースにしたサービス利用を可能に



- ChatGPT社内利用のセキュアなサービス開発
- 全職種での利活用と教育を強力に推進
- 運用のノウハウ・知見を外部向けサービスに昇華し、「exaBase 生成AI powered by GPT-4」として提供準備中

### 取締役/執行役員直下に生成系AIを検討する専任チームを設置



## ① 生成AIを活用した新規プロダクト開発

企業の生産性を向上させる生成AIプロダクトを今後も続々とリリース

### exaBase 生成AI powered by GPT-4

- ChatGPTを利用したい企業向け
- セキュリティと管理・活用機能を低価格で提供

EXAWIZARDS

エクサウィザーズ、ChatGPTの企業向けサービス  
「exaBase 生成AI powered by GPT-4」のサービス開始

~基本料金 月900円、セキュリティ・コンプライアンス管理を標準搭載~

**Secure**

- 禁止ワード登録
- オプトアウト申請不要
- ユーザーログ蓄積

**Controllable**

- 全社利用状況モニタリング
- コスト制御
- ユーザーアカウント管理

### exaBase IRアシスタント powered by ChatGPT

- 決算関連文書から想定質問・回答を自動生成
- 人と生成AIの相互フィードバックで生成精度向上を可能にするインターフェース（特許出願中）

EXAWIZARDS

ChatGPTを活用したIR業務効率化支援サービス  
**exaBase IRアシスタント**  
powered by ChatGPT

β版の予約受付開始

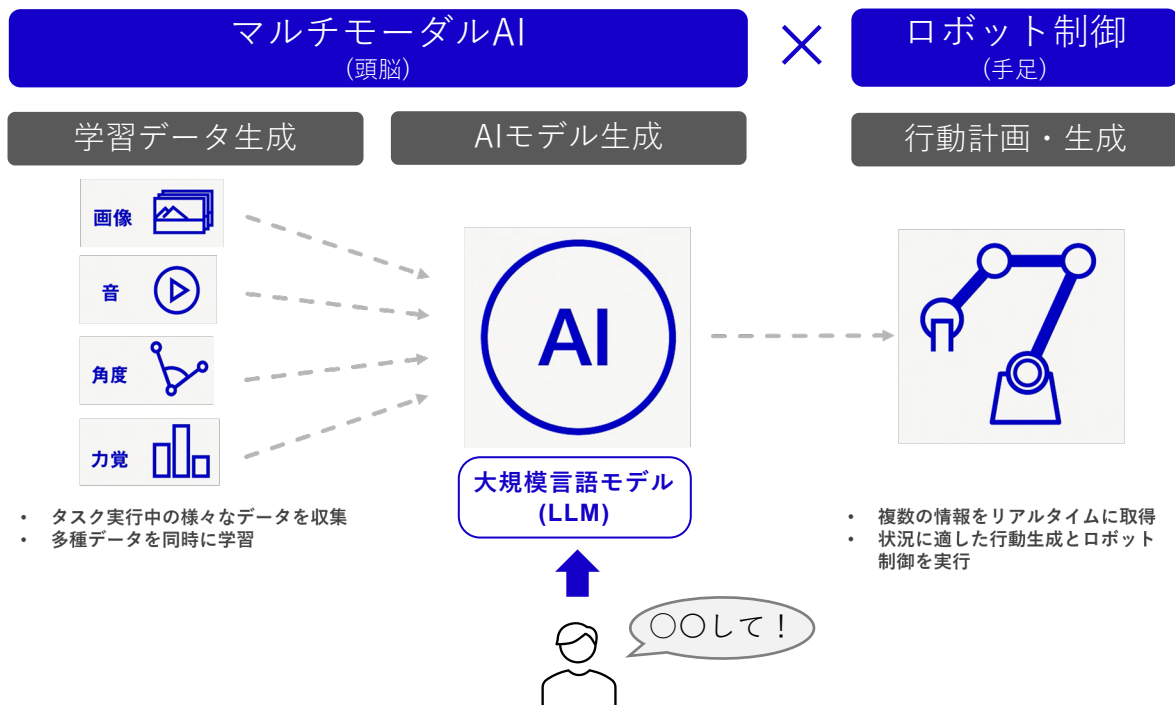
- 特長 1 IR関連書類を用意するだけ
- 特長 2 質問、回答を自動生成
- 特長 3 生成プロセスを可視化し、精度向上

## ② マルチモーダルAIによる現場の生産性向上 | exaBase ロボティクス

exaBase ロボティクスはマルチモーダルAI搭載のロボットであり、様々な業界における現場生産性の改善に取り組み中。発話等での制御と相性が良いLLMも将来的に活用

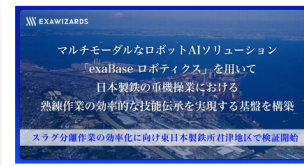


### exaBase ロボティクス



将来的には、ロボット制御は発話等で行う未来が訪れ、より普及が進むと考えられる。exaBaseロボティクスはLLMの発展と共に事業成長が見込める領域

### 事例1：日本製鉄株式会社 様



重機操縦における熟練作業の技能伝承  
(2022年3月9日)

### 事例2：カワダロボティクス株式会社 様



粉体秤量工程の自動化  
(2022年11月22日)

### 事例3：国立研究開発法人 宇宙航空研究開発機構 様



有人宇宙拠点内クルー作業の  
自動化・自律化  
(2023年1月16日)

### 事例4：ロイヤルホールディングス株式会社 様



熟練調理技術を基にした調理判定の実現  
(2023年2月8日)



### ③ 開発における生産性向上のためのAI開発・実行基盤 | exaBase Studio

生成AIモデルもexaBase Studioのキャンバス上で簡単に接続できるため、即座に新しいモデル追加が誰でも可能に

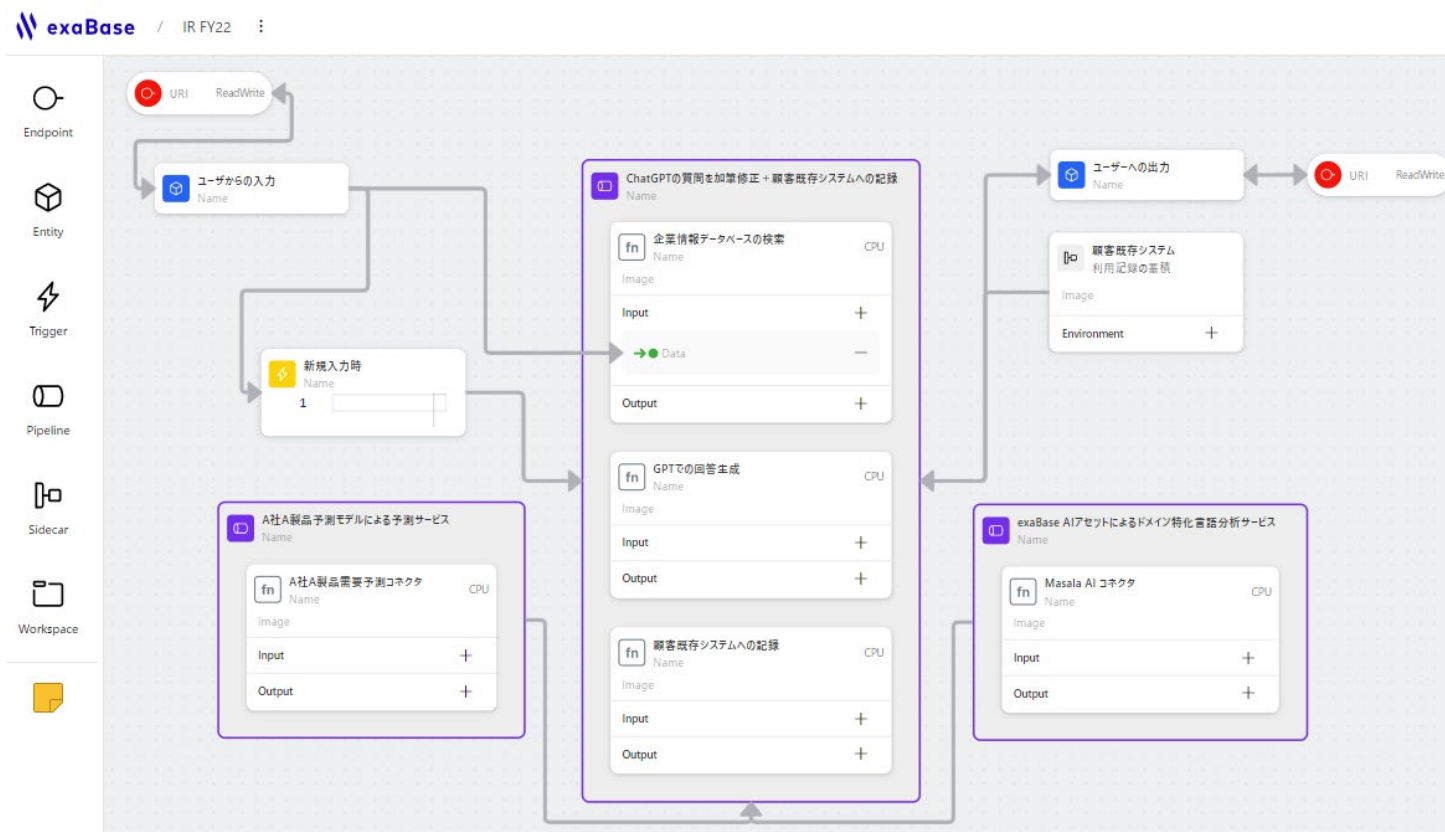
非エンジニアでも直感的にわかる  
ノーコード型開発

GUIベースの開発ツールで  
生成AIモデルのカスタマイズ

顧客側とexaBaseに蓄積された  
AIアセットを組み合わせ可能な  
カスタマイズ性の高さ

ノーコード型開発のGUI上で、生成AIとも簡単に接続可能

特化型GPT+AIアセット デモ開発画面

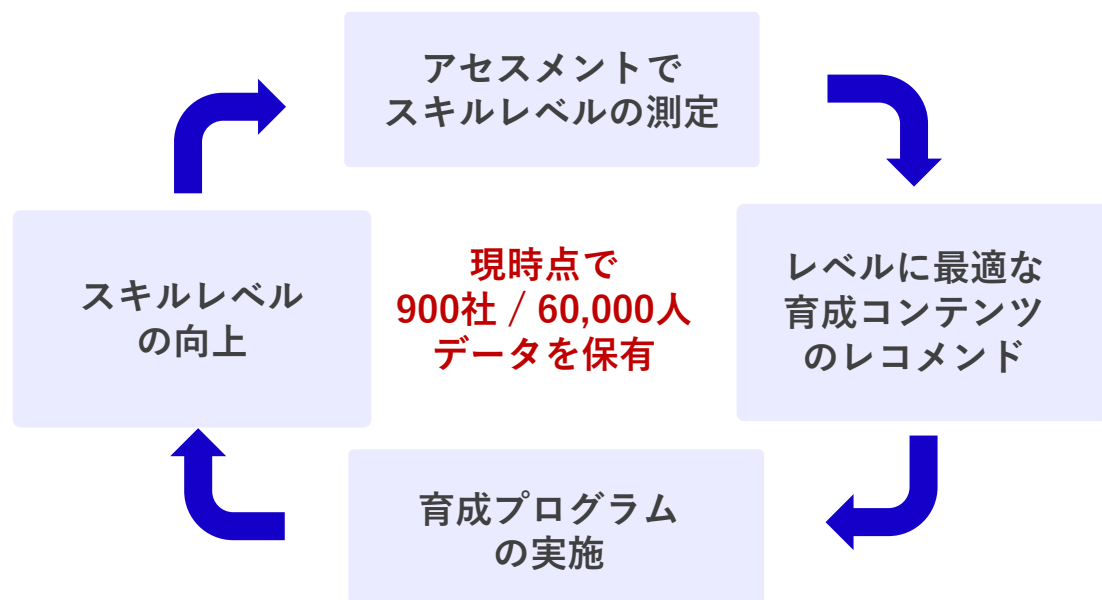


※exaBase Studioの開発ユーザーインターフェースであるキャンバスの画面イメージ

## ④ 顧客のデジタル人材育成をサポート | exaBase DXアセスメント & ラーニング

アセスメント・レコメンドエンジン・多様なコンテンツを搭載するLXP<sup>(1)</sup>を一体的に進化させ続け、競争力を維持・向上し続けられる構造を作る

競争優位性



データ解析を継続的に行い、アセスメント及びコンテンツレコメンドロジックを継続的に進化させ、他社の追随を許さないように進化し続ける

注記：(1) Learning experience platformの略称

「exaBase DXアセスメント & ラーニング」の  
アセスメント「DIA3.0」の今夏リリース



### 特徴1：デジタルスキル標準に完全準拠

経営層を含む全てのビジネスパーソンが身につけるべき能力・スキルである「DXリテラシー標準」、DXを推進する人材に求められる「DX推進スキル標準」の両方に準拠した形で、受検者の能力を可視化

### 特徴2：データサイエンス/独自アルゴリズムを活用した高いスコア精度

受検者の実力に合わせて次に出題される設問が変動する適応型のモデルにより、少ない設問数で受検者の能力を精緻に測定することが可能

### 特徴3：受検後の育成までサポート

DXリテラシー獲得を目指す育成コンテンツを、DXリテラシー標準の各項目を網羅して提供

## Care&Med Tech事業で挑んでいる社会課題領域と事業領域の概要

### Care&Med Tech事業で挑んでいる社会課題領域

社会課題解決のステークホルダー

法人

ヘルスケア領域の事業会社  
(製薬・保険・医療機器など)

個人

消費者・患者さん

専門家

医療従事者・アカデミア等

#### ヘルスケア産業

データドリブンな  
次世代型企業の共創

1

#### AI創薬

- 第一三共社との  
データ駆動型創薬

2

#### 製薬企業DX

- 業務や事業の革新
- OJT型の人材育成

#### 医療介護インフラ

ヘルスケアシステムの  
効率化と高度化

3

#### 医療ビッグ データの利活用 (RWD)

- MDV社との  
データ駆動型事業  
に関する業務提携
- NTTデータ社との  
千年カルテデータ  
を用いたサービス  
共同開発

#### 少子化・成熟社会

働く世代のWell-being実現・  
自分なりの価値の発揮

4

#### ヘルスケア/well- beingサービス (未病・予防・健康増進)

- 企業との協業  
☞大手製薬・保険・  
医療機器企業との  
協業を複数推進中
- 個人向け自社開発  
☞生成AIを活用した  
新規サービスを開発中

#### 超高齢化社会

要介護化の予防・  
介護度の重症化予防

5

#### 認知症領域の AI医療機器 プログラム (診断用SaMD)

- 大阪大学×AMED  
☞歩行動画+認知機能  
テストの臨床研究
- 昭和大学/金沢大学  
☞音声解析の臨床研究



# 介護業界に特化した生産性向上|CareWizシリーズの成長戦略

## AI利活用で介護事業所のバックオフィス業務を減らすCareWizシリーズを機能拡充し、介護業界の生産性向上(=人材不足解消)を実現する

### 介護業界の人材不足課題

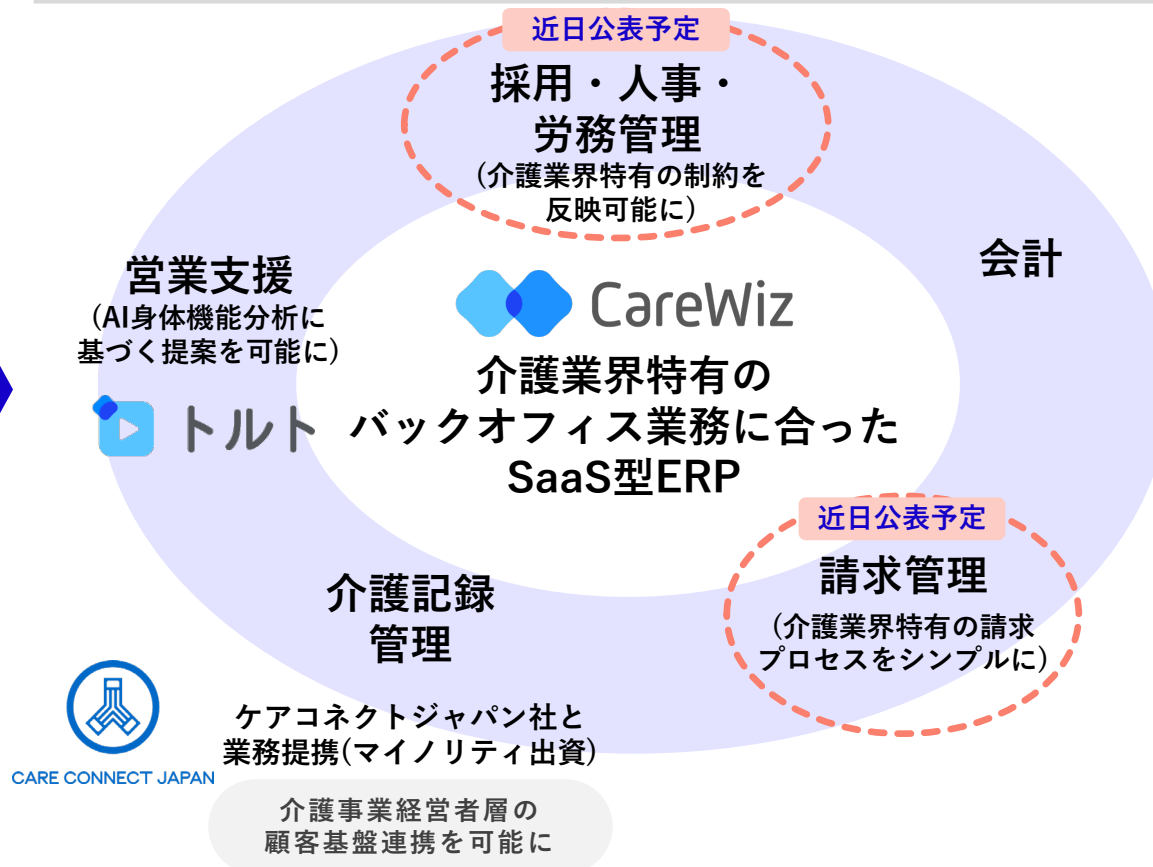
約70万人の  
介護従事者が不足

約30万事業所で  
バックオフィス業務が  
発生(約~30万人相当)



- 介護現場特有のバックオフィス業務をCareWizを提供し業務効率化することで、事務職人員を現場へ再配置、介護人材不足の解消を目指す
- CareWiz利用でシステム投資を効率化し、事業所経営の安定化にも貢献 (約3,000億円の市場)

### CareWizシリーズ 今後のサービス領域



# 経営体制の変革

## 自社の生産性向上を目指し構造改革も実施

### 構造改革（過年度実施分含む）

2022/8/10発表

#### 介護技法研修事業の譲渡

- 第1四半期にAIプロダクト事業に属する介護技法研修事業を譲渡

2023/2/14発表

#### 「CareWiz ハナスト」を譲渡

- 第4四半期に「CareWiz ハナスト」をケアコネクトジャパン株式会社に譲渡、同社主導の開発・販売体制に
- 当社は介護現場のバックオフィス業務効率化に注力

本日発表

#### インド子会社を閉鎖

- 当社グループの在外研究開発拠点として運営していたEXAWIZARDS INDIA LLP（非連結子会社）を解散
- 今期に運営コスト約47百万円の軽減、約38百万円の特別損失の計上

### 組織体制の変革

#### リーンな運営体制

- 自社業務においても生成AIやexaBase Studioを利活用し業務改革・生産性の向上を推進
- 上記の活動をふまえ全社関連業務の採用は最低限に抑制

#### 業務変革室を新設

- 新たに社長直下、執行役員の管掌により、テクノロジーを活用した社内の業務変革を主導する部門を設立
- 社内exaBaseアセットの活用を始めとして、生成AI等も積極的に組み入れ、AI企業として先進的な事例を生み出す

#### 新卒採用強化

- 社内のマネジメント職も増えてきたため、2024年3月期以降は新卒採用を強化
- 特に、エンジニアは新卒でも即戦力になりうるため注力

04.

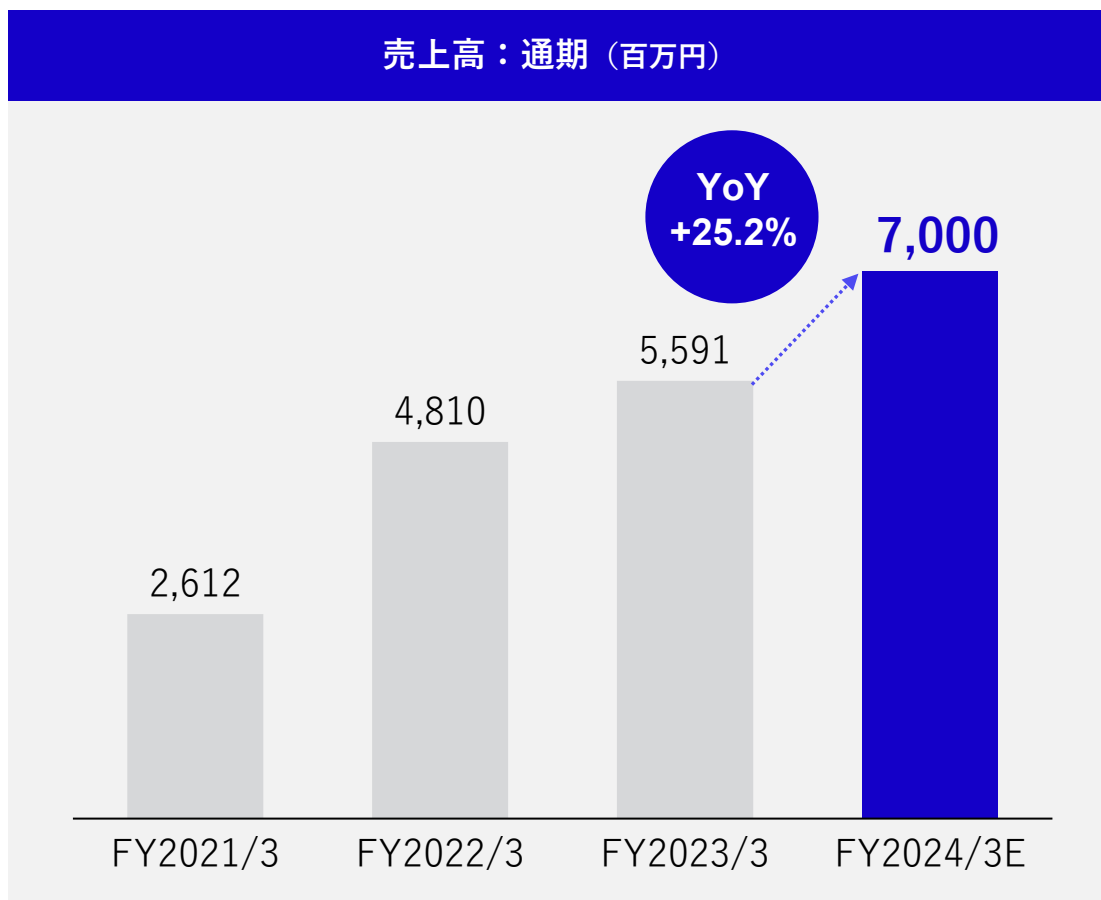


# 2024年3月期 通期 業績見通し

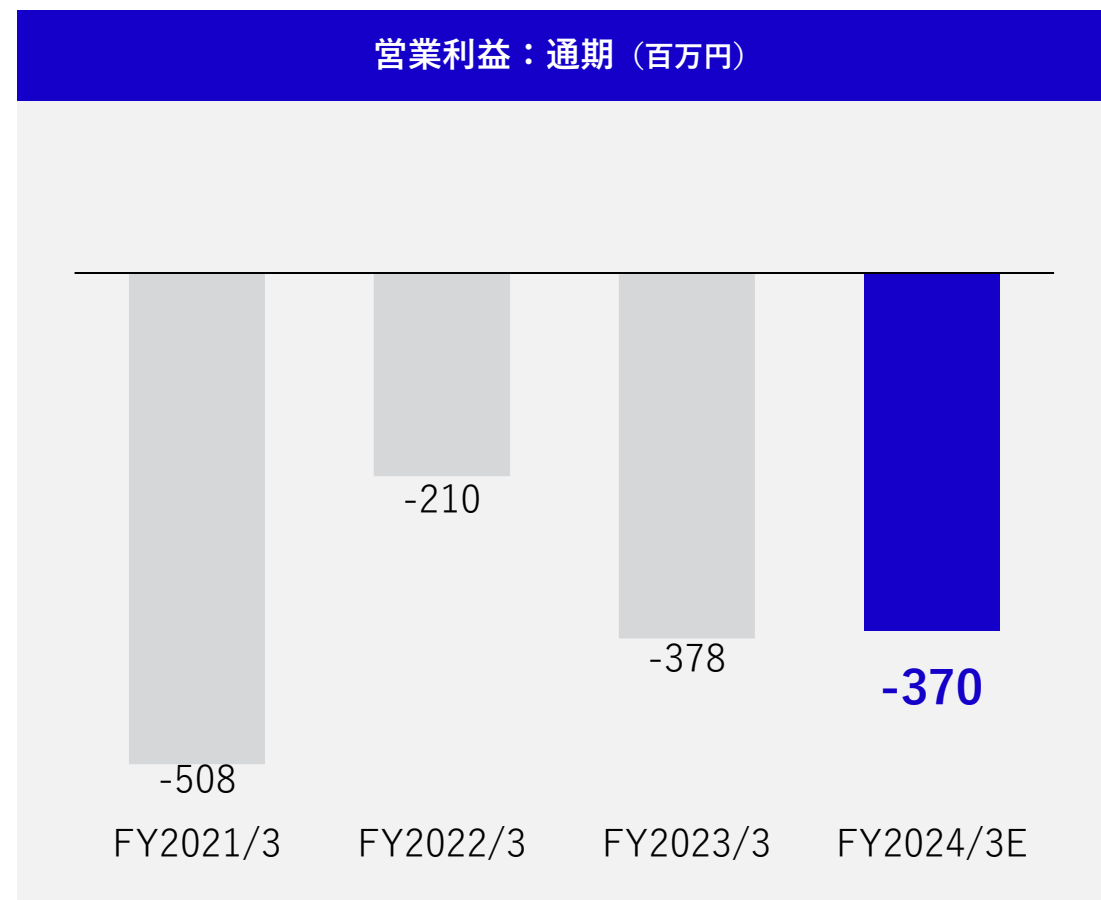
## 2024年3月期 通期 業績予想

売上高7,000百万円(前年比+25.2%)、営業利益▲370百万円を想定

売上高：通期（百万円）



営業利益：通期（百万円）



## 2024年3月期の事業投資規模

先行投資分を除くと150百万円の利益、来期以降の仕込みとして生成AIプロダクト開発/既存プロダクトの機能拡張に520百万円の積極投資

### 2024年3月期の収支構造

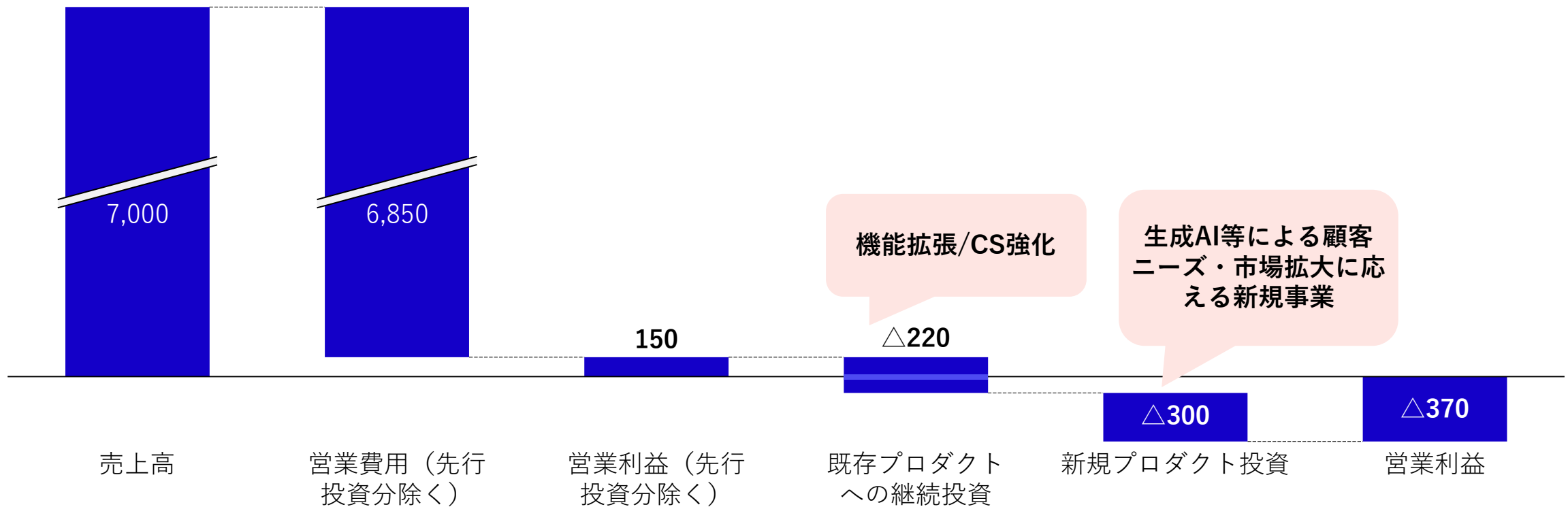
先行投資除く収支は黒字運営



来期以降に向けた先行投資



営業利益



## 資金の投資先や株主還元の考え方について

### 持続的な企業価値向上に向けて、当面は事業への投資を優先的に実行する

#### 資金の投資先や株主還元の考え方

- 当社は現時点では事業の一層の拡大に注力し、売上高の成長を実現することにより、企業価値を向上させることを優先課題としています
- このため資金の投資先としては、事業成長に資する人材採用、既存プロダクトの強化、新規プロダクト開発、M&Aやパートナーとの提携等を想定しています

#### 自己株式の取得（2023年3月22日取締役会決議）

- 取得規模 : 12億円または400万株（自己株式を除く発行済株式数の4.8%）を上限
- 取得期間 : 2023年3月23日～2023年9月29日
- 自己株式の用途 : M&Aや資本提携等の実施に向けた機動性と柔軟性の確保、および従業員の採用・維持に向けたストックオプションへの活用
- 取得状況 : 2023年4月末時点で、1,053,200株、344百万円を取得済



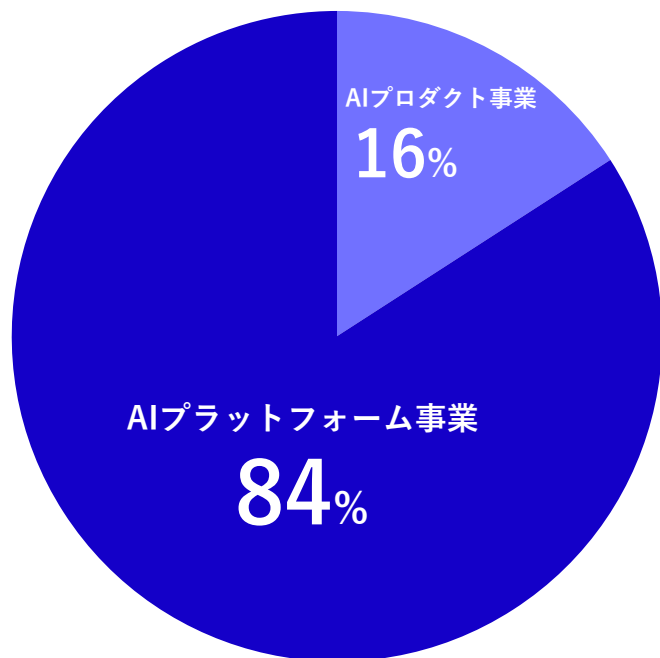
# Appendix

## 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社会実装の2つのビジネスモデルを展開

2023年3月期 売上高

5,591百万円



### 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 (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



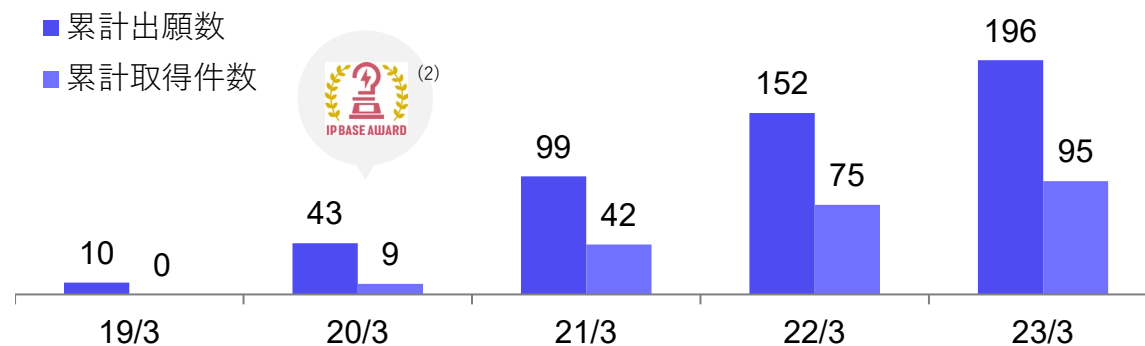
# AIプラットフォーム事業：AIライブラリ・特許の蓄積による技術的優位性

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

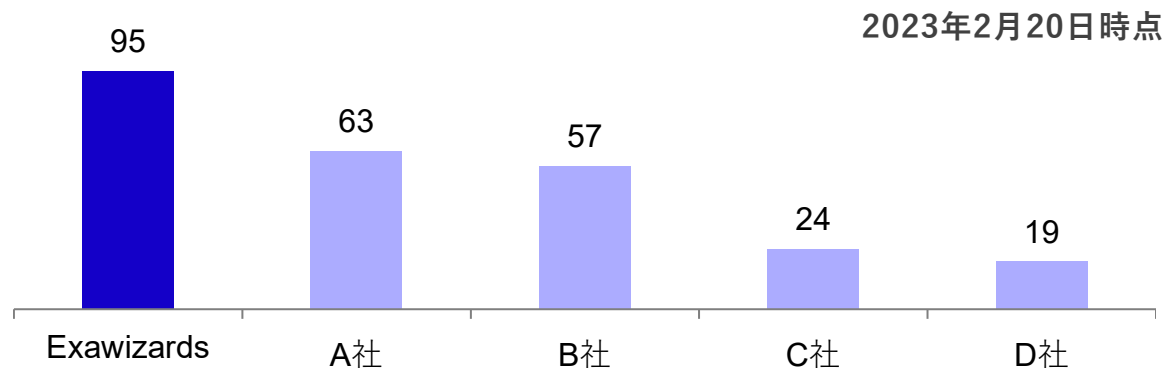
年間142社<sup>(1)</sup>、幅広い業界の顧客とのプロジェクト

マルチセクター	マルチモーダル					
	動画像	テキスト	音声・波形	構造化データ	グラフ	生成系
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・取得件数の年度末推移



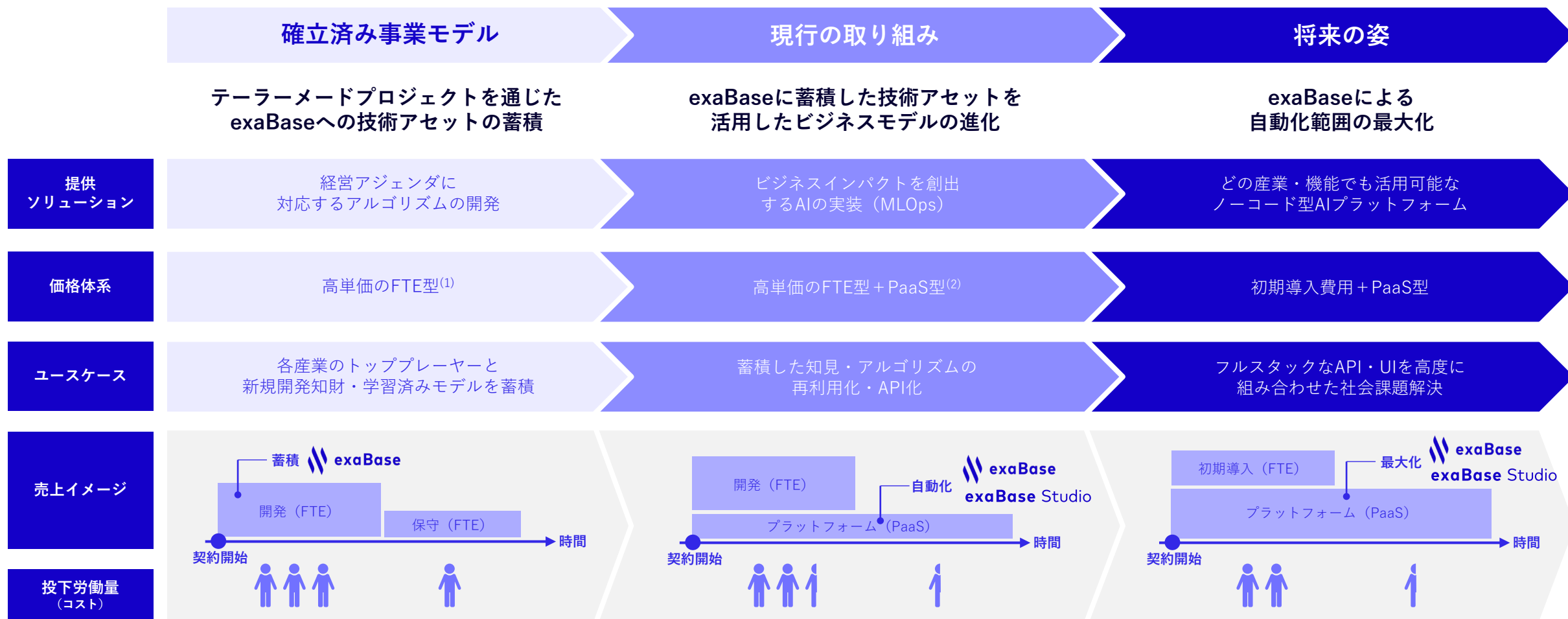
特許取得件数はAIベンチャーにおいてNo.1<sup>(3)</sup>



注記：(1) 2023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」の特許庁より2020年3月に受賞 [国内文献>特許(特開・特表(A)、再公表(A1)、特公・特許(B))、特許発明明細書(C)、登録日ありで絞り込む] での検索時の件数 (3) 2023年2月20日時点当社調査 日経業界地図2023年版「AIベンチャー」に記載されている企業について、J-PlatPatより

# AIプラットフォーム事業：中期的な戦略

## 将来の事業拡大に向けて、案件効率を飛躍的に向上させる事業モデルへ進化

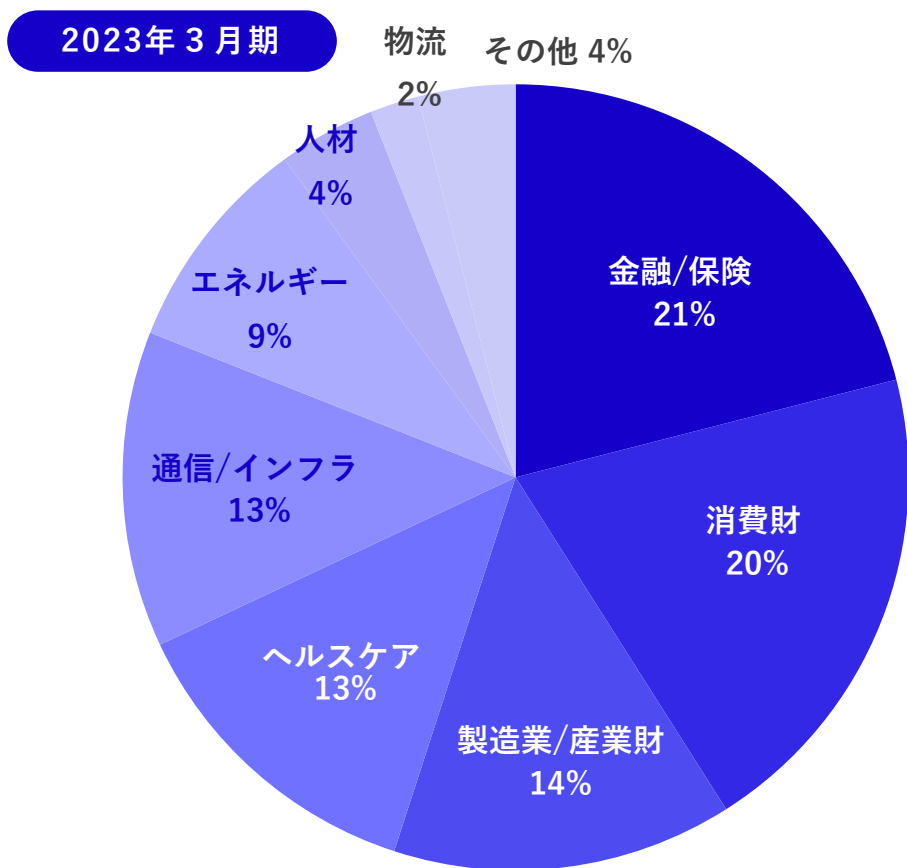


注記:(1) FTE: Full Time Equivalent、フルタイムのスタッフの労働量換算の意味で、その単位時間に比例して価格を算定する  
(2) PaaS: Platform as a Service、事業者が顧客に提供するプラットフォームサービス(当社の場合は「exaBase」)の使用条件・状況に応じて価格を算定する

# AIプラットフォーム事業：業界別売上ポートフォリオ

## 各業界・産業にわたり幅広い顧客へとサービスを提供

業界別売上高構成比<sup>(1)</sup>



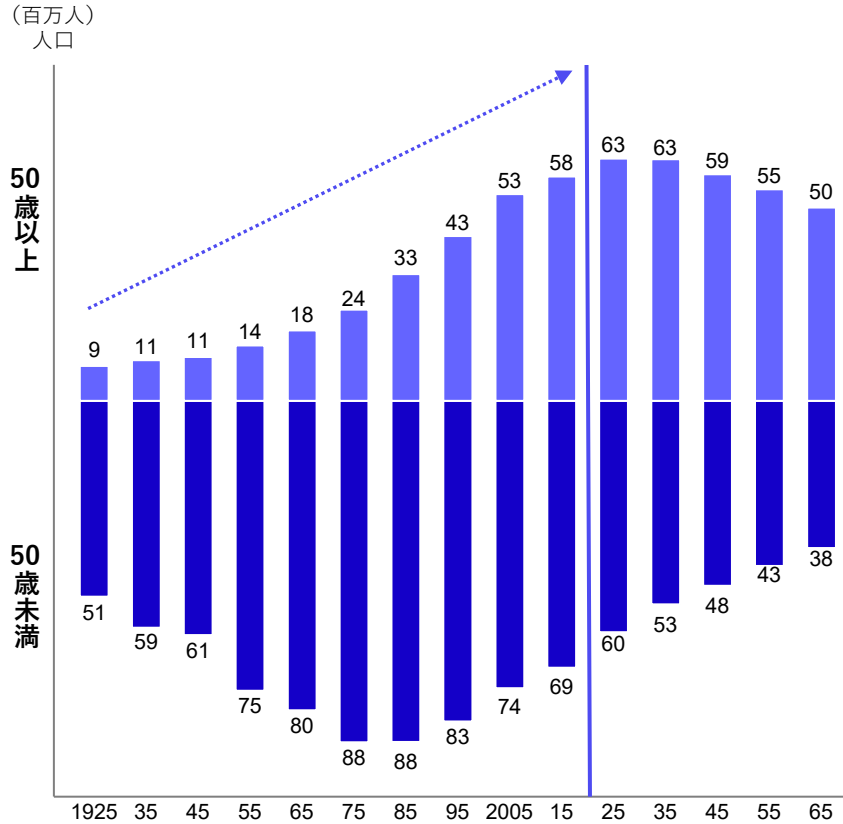
注記：(1) 各年度のAIプラットフォーム事業における顧客別売上高に基づく業界毎の内訳

	FY2022/3	FY2023/3
金融/保険	25%	21%
消費財	18%	20%
製造業/産業財	19%	14%
ヘルスケア	14%	13%
通信/インフラ	8%	13%
エネルギー	4%	9%
人材	3%	4%
物流	3%	2%
その他	6%	4%

# AIプロダクト事業：概要

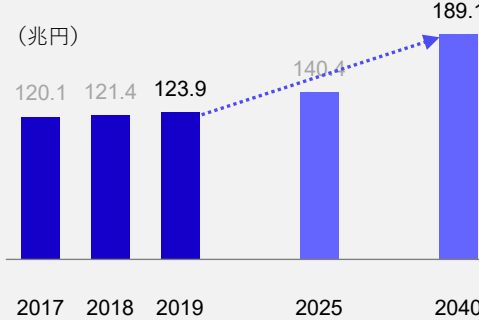
## 超高齢化に伴い深刻化する日本の社会課題に対し、AIプロダクトを提供し解決を図る

### 超高齢社会の進展\*



多数の社会課題を誘発

### 社会保障費の増大\*\*



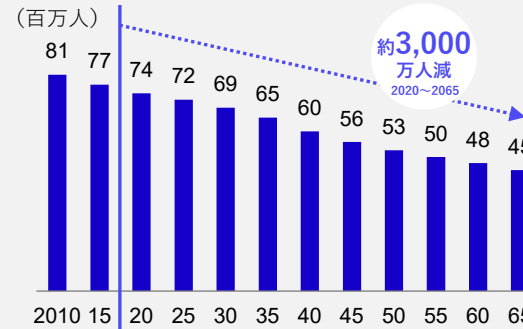
医療・介護の課題解決

### 「ソーシャル」AIプロダクト

介護関連プロダクト

保育・教育関連プロダクト

### 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



exaBase  
DX アセスメント&ラーニング



exaBase  
ウェルビーイング



exaBase  
1on1



exaBase  
予測・分析



exaBase  
FAQ



exaBase  
企業検索



exaBase  
DX アセスメント&ラーニング

- ✓ 公的機関、大企業、中小企業含む  
社会全体の効率性を改善



DX AIプロダクト提供により  
社会的価値を実現

導入社数<sup>(1)</sup>

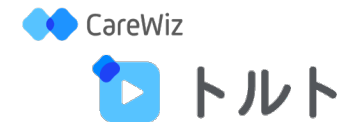
900社

受検人数<sup>(1)(2)</sup>

60,000人

注記：(1)2023年3月末時点 (2) のべ人数

## ソーシャルAIプロダクト



AIで身体機能の変化を可視化。  
提案の「質」を向上



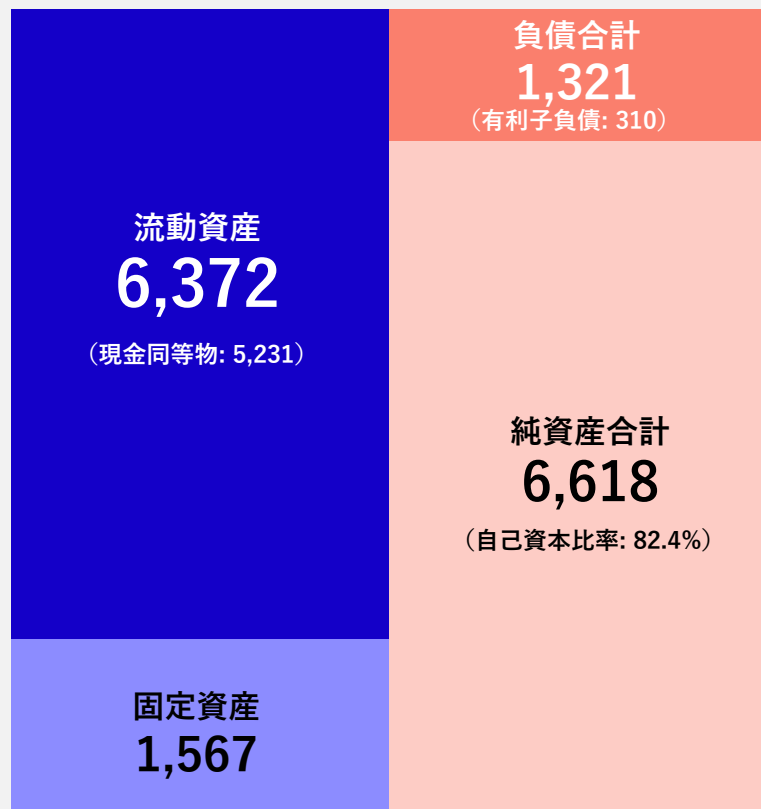
- ✓ スマホで高齢者の様子を動画で「撮る」だけで、身体機能等を見える化
- ✓ 専門家の知見を基に開発されたAIが現場のアセスメントを支援
- ✓ 全国600以上の介護事業所や自治体への導入済
- ✓ CareWizシリーズでは、介護事業所経営全般をサポートすべく、新機能を開発中

# 強固な財務基盤に基づく柔軟な調達手法を検討

## 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(2023年3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、当第3四半期より更に15億円に枠を拡大
- 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

## (参考) セグメント開示方法の変更 (予定)

2024年3月期より ①exaBase StudioをAIプラットフォーム事業からAIプロダクト事業に集計を変更し、また ②全社共通の費用を各事業セグメントへの配賦対象外とする

旧セグメント (2023年3月期まで)

	報告セグメント		連結財務諸表 計上額
	AIプラットフォーム事業	AIプロダクト事業	
売上高	XXX	XXX	XXX
セグメント損益 (営業損益)	XXX	XXX	XXX
集計対象事業	exaBase Studio		

変更点  
①

**変更内容:** exaBase Studioの集計先をAIプロダクト事業に変更

**背景:** プロダクト性の強いサービス形態での提供を予定しているため

新セグメント (2024年3月期以降)

	報告セグメント		調整額 (※)	連結財務諸表 計上額
	AIプラットフォーム事業	AIプロダクト事業		
売上高	XXX	XXX	-	XXX
セグメント損益 (営業損益)	XXX	XXX	△XXX	XXX
集計対象事業	exaBase Studio	exaBase Studio		

変更点  
②

**変更内容:** コーポレート機能等の全社に係る費用を事業の費用配賦対象から除外

**背景:** 各セグメントの事業収益力を可視化

## (参考) セグメント開示方法の変更 (予定)

### 2022年3月期及び2023年3月期の数値を用いてセグメント変更の影響額を試算

旧セグメント			新セグメント		
連結財務諸表 計上額	2022年3月期	2023年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2023年3月期
売上高	4,810	5,591	4,810	5,591	5,591
調整額(※)			-1,198	-1,550	-1,550
営業利益	-201	-378	-201	-378	-378
営業利益率 (%)	-4.2%	-6.8%	-4.2%	-6.8%	-6.8%
報告セグメント			報告セグメント		
AIプラットフォーム	2022年3月期	2023年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2023年3月期
売上高	4,180	4,703	4,180	4,703	4,703
営業利益	713	314	1,392	1,339	1,339
営業利益率 (%)	17.1%	6.7%	33.3%	28.5%	28.5%
AIプロダクト			AIプロダクト		
	2022年3月期	2023年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2023年3月期
売上高	630	888	630	888	888
営業利益	-915	-692	-394	-167	-167
営業利益率 (%)	-145.1%	-78.0%	-62.6%	-18.9%	-18.9%

※2022年3月期の調整額については、現在と異なる組織構成のため、2023年3月期の実績を基準とした一定の合理的な算出方法に基づき仮算定した数値を掲載しています  
 ※当連結会計年度及び前連結会計年度の報告セグメント別の利益水準に関する参考情報のために当社が作成したものであり、未監査の財務諸表です





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、福岡、インド、米国	
設立	2016年2月	
資本金	23億円（2023年3月末時点）	
従業員数	373名（連結、2023年3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	春田 真
	取締役	石山 洸
	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

# 経営陣

## 豊富な経営経験と業界知見を有する経営陣

### 取締役



**春田 真** | 代表取締役社長

- 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)
- 現  
・ 東京放送ホールディングス (現 TBSホールディングス)  
・ パナソニック  
以上、社外取締役



**石山 洸** | 取締役

- 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



**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  
exaBase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
- 現  
・ 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  
・ 西日本電信電話  
・ 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  
・ 聖マリアンナ医科大学 客員教授



**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  
・ 東京大学公共政策大学院 教授  
・ 村田製作所 取締役監査等委員

### 執行役員

**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  
・ 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

**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

**滝本 賀年**

- エクスウェア株式会社  
代表取締役社長

**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

**前川 智明**

- 元  
・ ソニー  
・ ポストンコンサルティング  
グループ

**河井 浩一**

- 元  
・ ゴールドマン・サックス  
証券

**半田 頼敬**

- 元  
・ ベネッセ  
コーポレーション  
・ リクルート

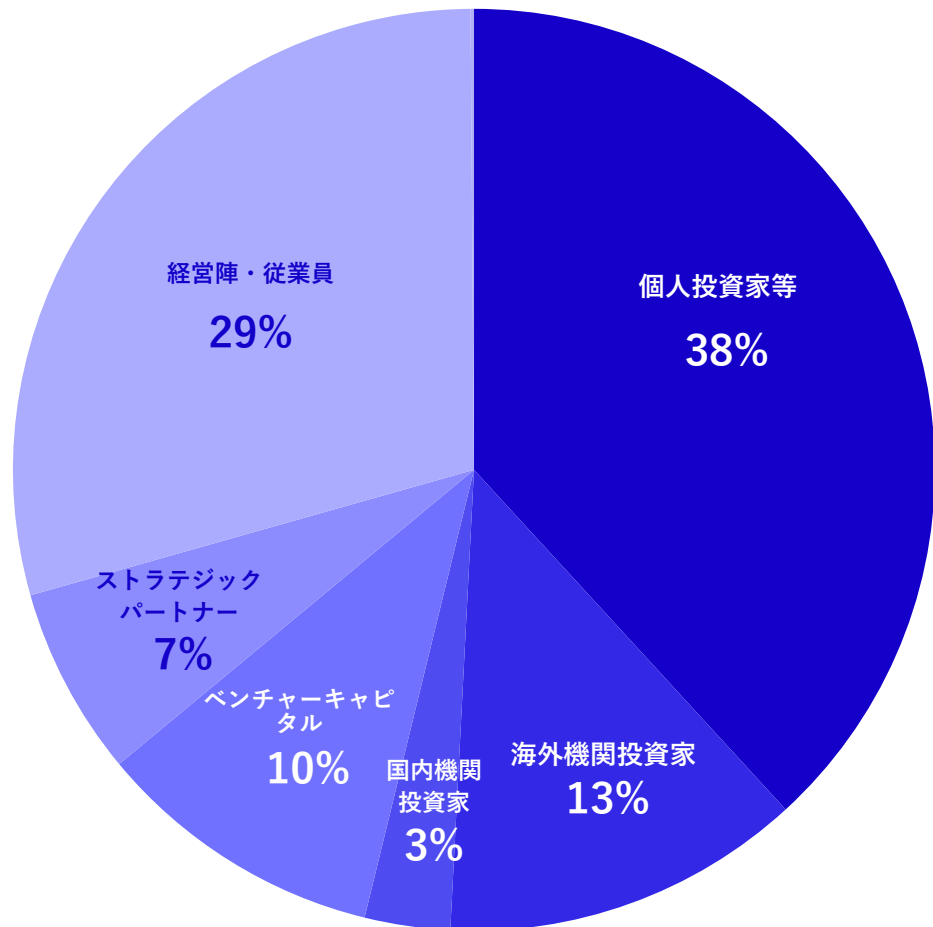
**佐藤 正規**

- 元  
・ キヤノン  
・ アルプス電気  
(現：アルプスアルパイン)

**齊藤 匡人**

- 元  
・ 産業技術総合研究所  
・ 慶應義塾大学

# 株主構成(2023年3月31日現在)



発行可能株式総数 301,232,000株  
 発行済株式の総数 83,383,800株  
 株主数 18,892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	9.81
春田 真	7,412	8.88
アイエスジーエス1号投資事業有限責任組合	4,043	4.84
坂根 裕	3,776	4.52
鳴釜(石山) 洸	3,644	4.37
MLI FOR CLIENT GENERAL OMNI NON COLLATERAL NON TREATY-PB	3,491	4.18
古屋 俊和	3,454	4.14
G I C P R I V A T E L I M I T E D - C	3,403	4.08
D 4 V 1 号投資事業有限責任組合	3,166	3.79
創造する心株式会社	1,355	1.62

## 本資料の取り扱いについて

- 本資料は、当社への理解を深めていただくために、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘またはそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。
- 本資料に含まれる業績予想等の将来に関する記述（当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれますが、これらに限られません。）は、本資料の発表日現在における当社の判断及び利用可能な情報等に基づくものであり、将来の業績等を保証するものではなく、様々なリスクや不確実性を内包するものです。実際の業績等は、環境の変化などにより、予想と異なる可能性があることにご留意ください。
- 当社は、本資料の発表日以降、本資料に含まれる情報に変更または変動があった場合であっても、本資料の記述を更新または改訂し公表する義務を負うものではありません。
- 本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてもこれらを保証するものではありません。





EXAWIZARDS

AIで、ひとに力を。よりよい社会を。