

事業計画及び成長可能性に 関する説明資料

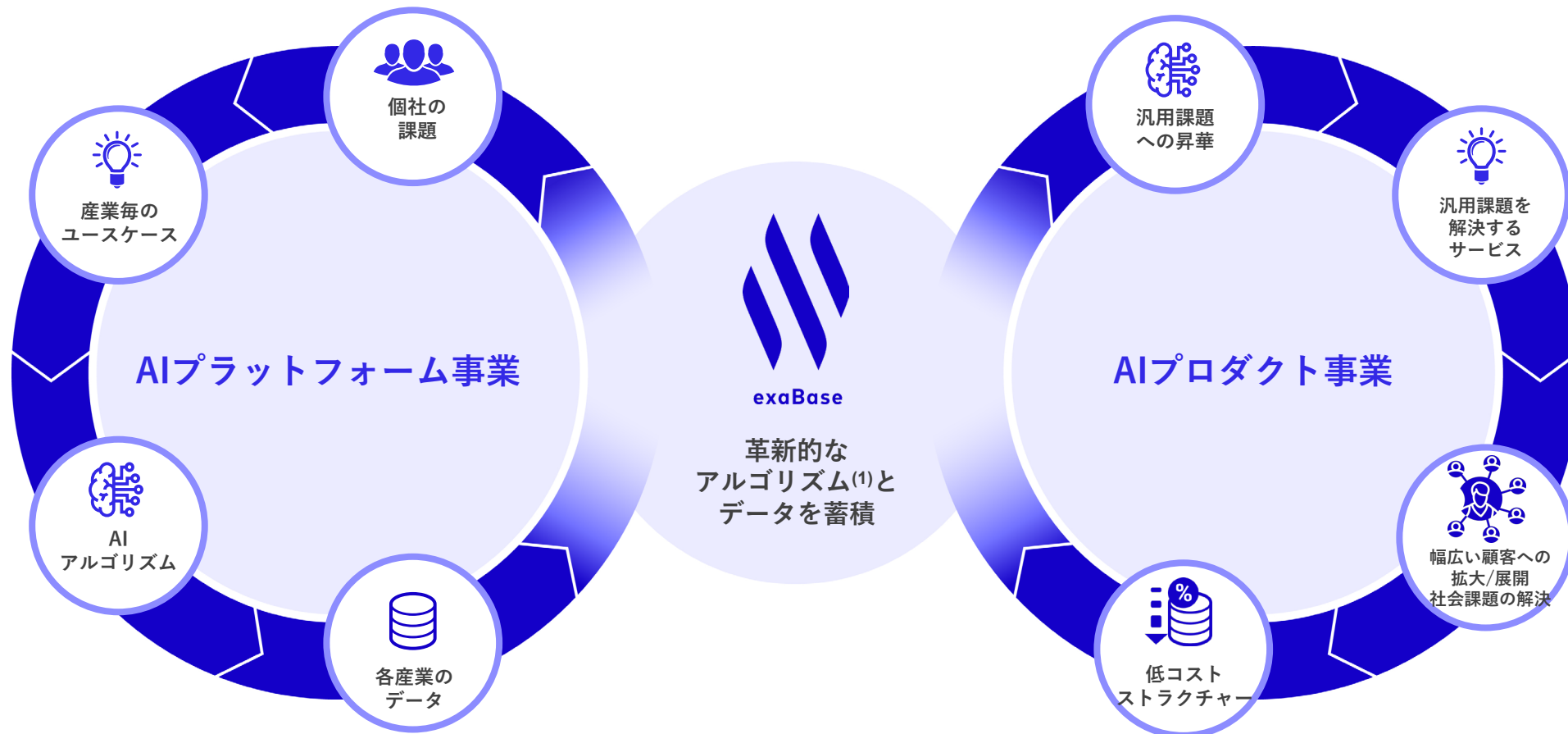
株式会社エクサウィザーズ(4259)

2023年6月29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”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

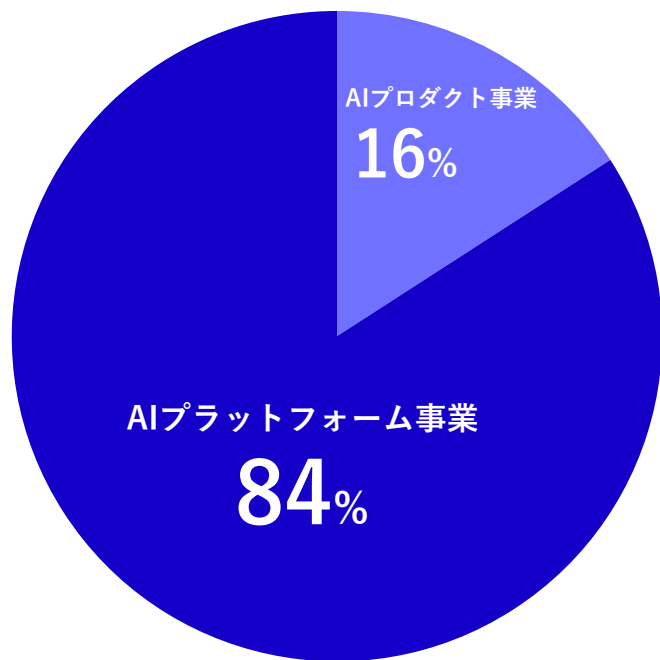


注記: (1) コンピュータ上における問題を解くための手順・解き方

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

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⁽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

AIプラットフォーム事業：概要

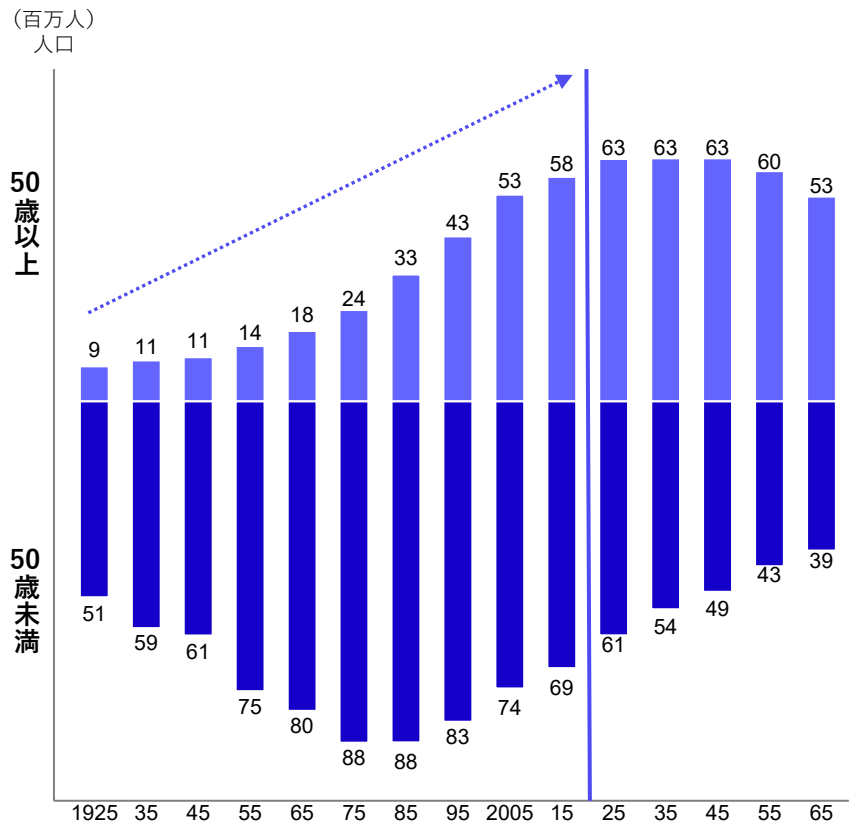
オールインワン型のプラットフォーム提供によって顧客オペレーションへAIを実装し、各業界の産業課題に対しビジネスインパクトを創出



注記：(1) 2023年3月末時点 (2) 2023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

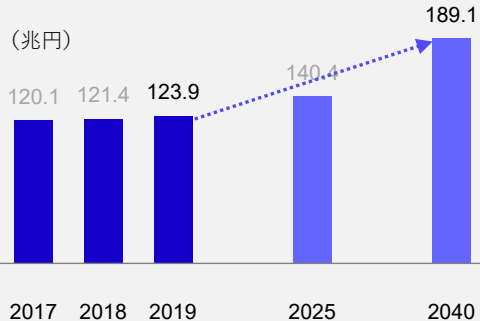
超高齢化に伴い深刻化する日本の社会課題に対し、AIプロダクトを提供し解決を図る

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

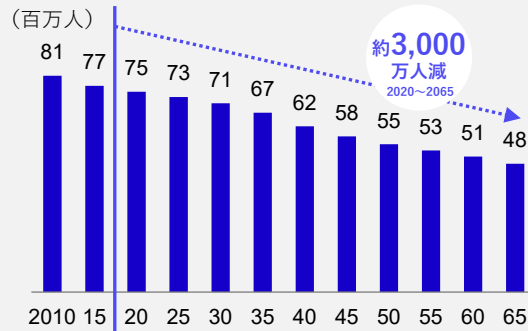
介護関連プロダクト



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



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（2000年～2020年）」（2022年7月）、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和5年推計）」（2023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2年度 社会保障費用統計」（2022年8月公表）、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（令和5年推計）」（2023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
通期 売上高 5,591 百万円 (前年比 +16.2%)	通期 売上高 4,703 百万円 (前年比 +12.5%)	顧客数 142 社 (前年度 +25社)	長期継続顧客 売上比率 ⁽¹⁾ 73.9% (前年比 +8.4pt)	通期 売上高 888 百万円 (前年比 +40.8%)
	通期 売上総利益率 58.6% (前年比 -8.1pt)	売上高上位10顧客の 平均年間売上高 229 百万円 (前年比 +3.6%)	通期 営業利益率 6.7% (前年比 -10.4pt)	DX AIプロダクト 通期 売上高 ⁽²⁾ 611 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

01.



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

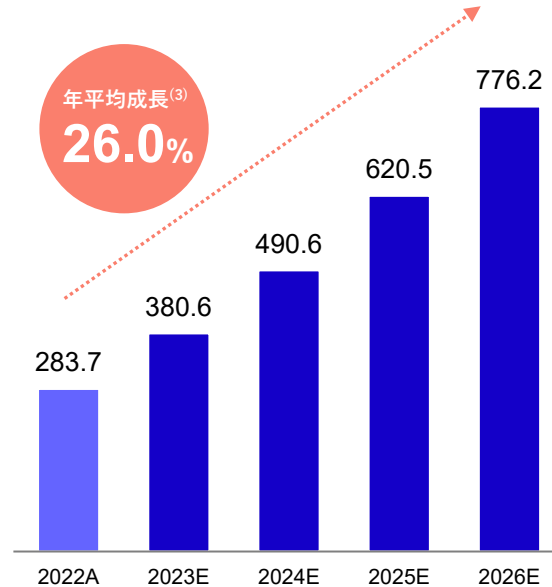
企業における低い生産性

新型コロナウイルスの長期化

⋮

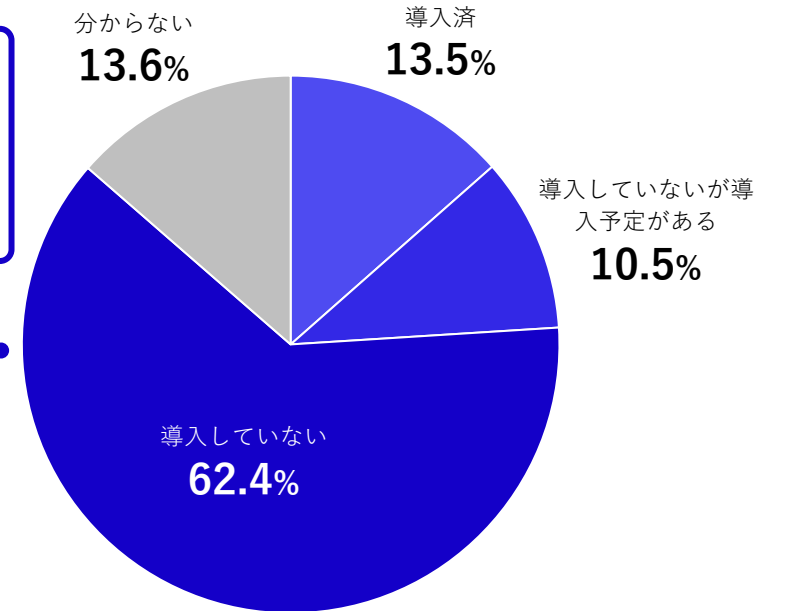
AIの必要性の高まり

【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*

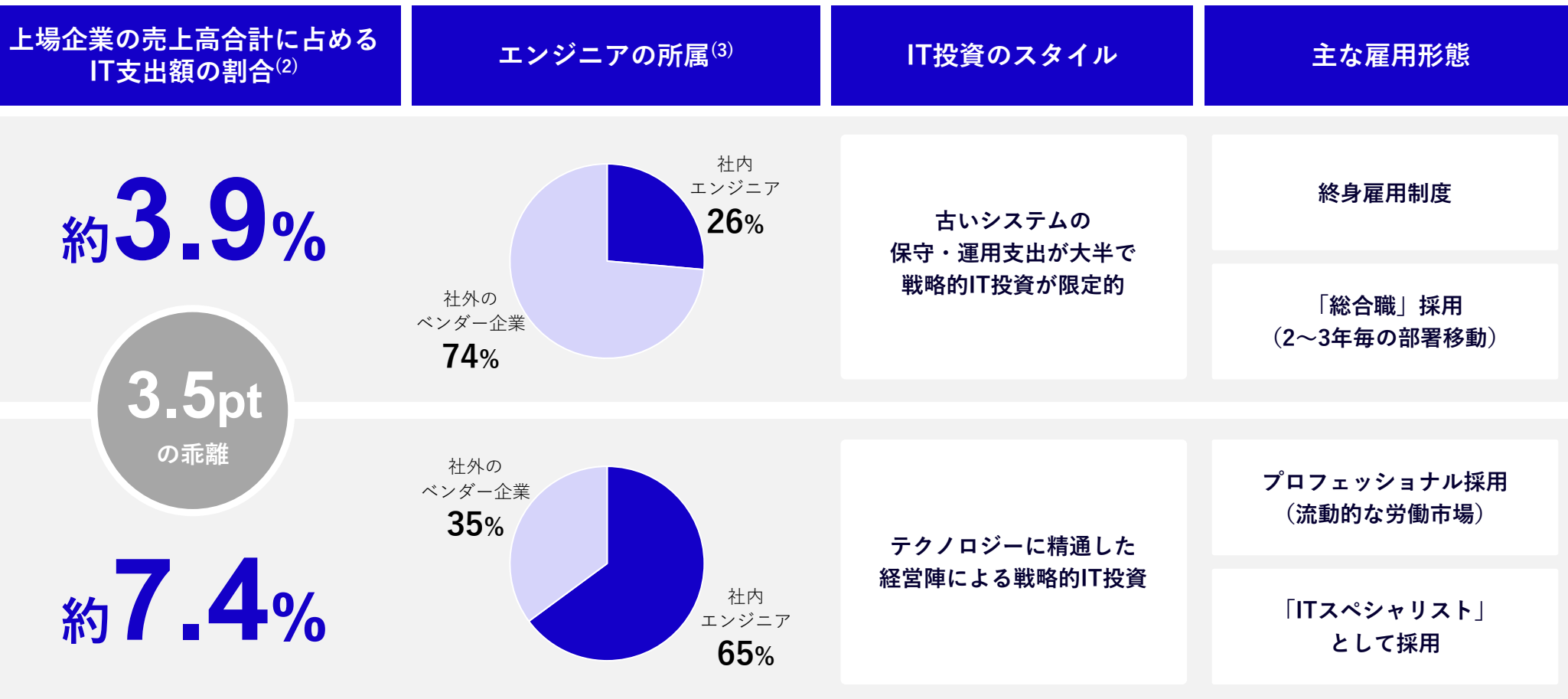
(2) 1米ドル=131円にて換算 (3) 2022～2026の年平均成長率 (4) 2022年8月時点。総務省が“令和4年通信利用動向調査報告（企業編）”で記載しているIoTやAIなどのシステムやサービスの導入状況を「AIの実装状況」として表記**

出所：*IDC “Worldwide Artificial Intelligence Spending Guide” (2022年10月)

**総務省 “令和4年通信利用動向調査（企業編）” (2023年5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

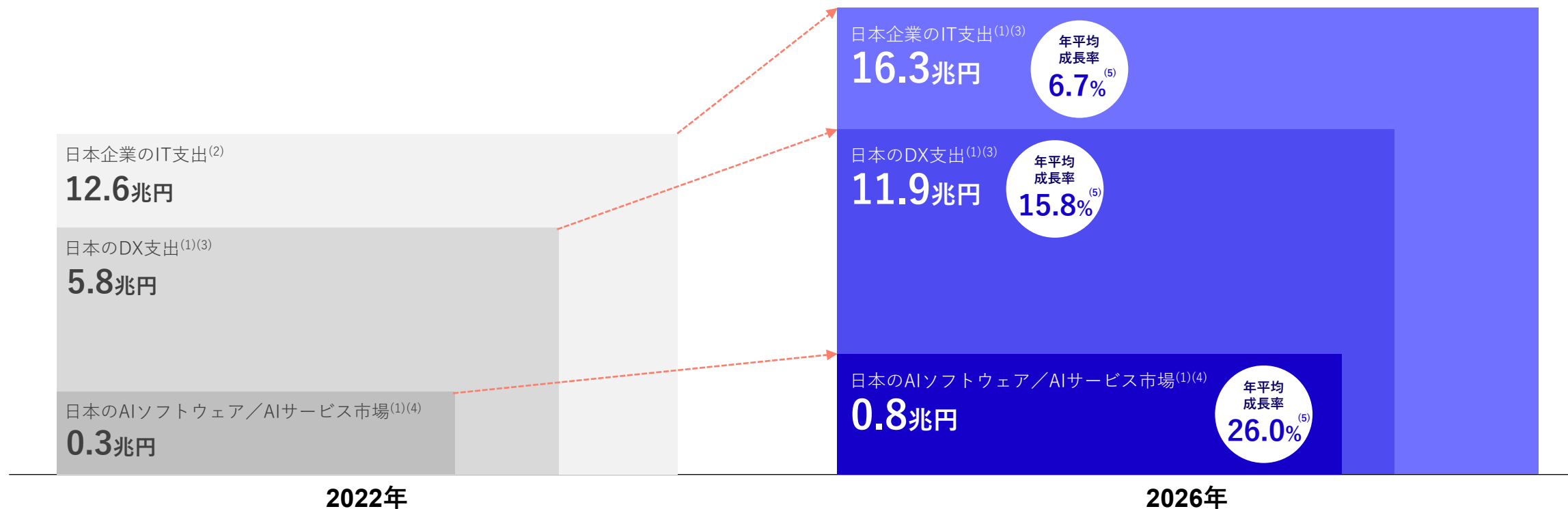


注記：(1) IDCが"Worldwide ICT Spending Guide Enterprise and SMB by Industry"で定めるIT Spending, Other Spending, Telecom Spendingの規模を当社にて合算したものを「ICT支出」として表記
(2) 2022年5月時点の日本の主要証券取引所（東京、札幌、名古屋、福岡）及び米国（American Stock Exchange、Nasdaq、NYSE）の上場企業全体の直近会計年度の総売上高**及び(1)で定めた「ICT支出」を基に当社にて推計
(3) 2020年時点。情報処理推進機構「DX白書2023」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

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=131円にて換算

(2) IDC Japanが“国内クラウド市場予測、2023年～2027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、2023年～2027年” (2023年6月)

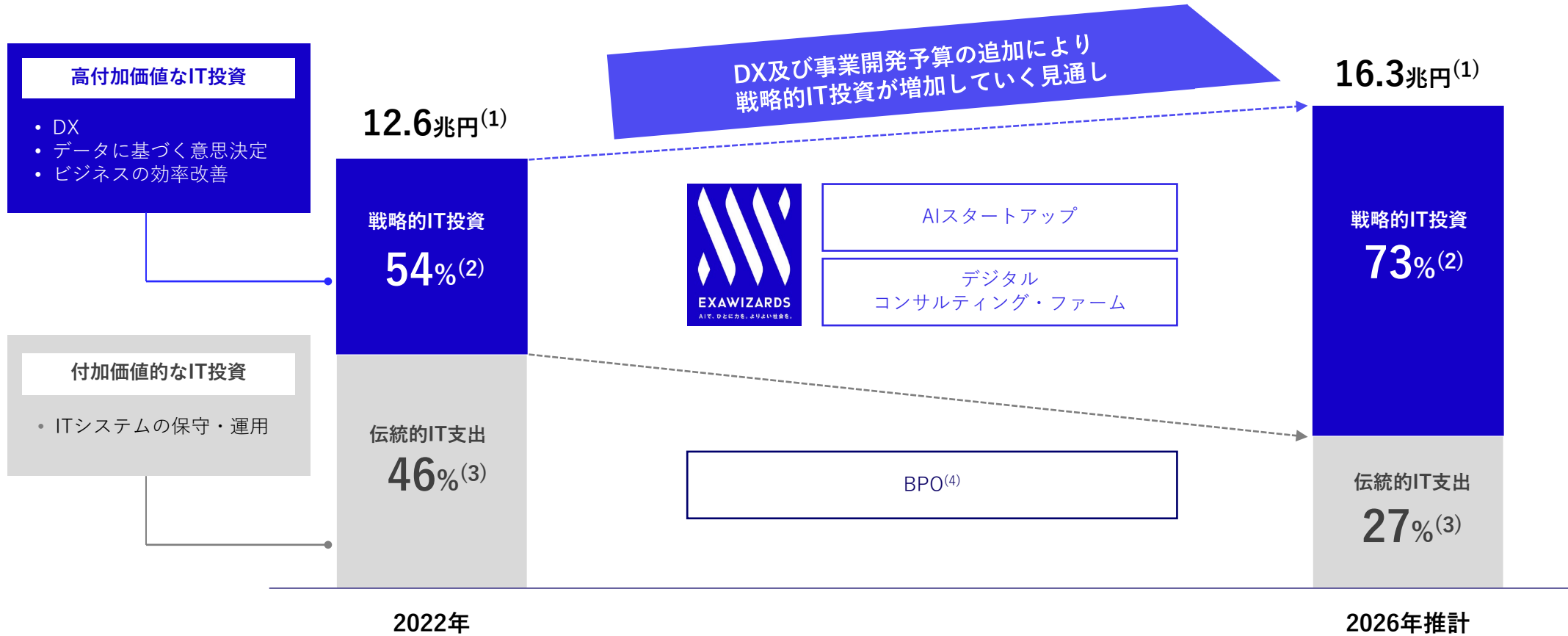
** IDC “Worldwide Digital Transformation Spending Guide” (2022年10月)

*** IDC “Worldwide Artificial Intelligence Spending Guide” (2023年5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倍に拡大する見通し

日本企業のIT支出



注記：(1) IDC Japanが「国内クラウド市場予測、2023年～2027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、2023年～2027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、2023年～2027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、2023年～2027年」(2023年5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

5兆円の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) *2023年6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8,577億円) × **JUASによる日本企業のIT予算収益の割合(2.1%) × ***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 (2022年度調査) (2023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



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

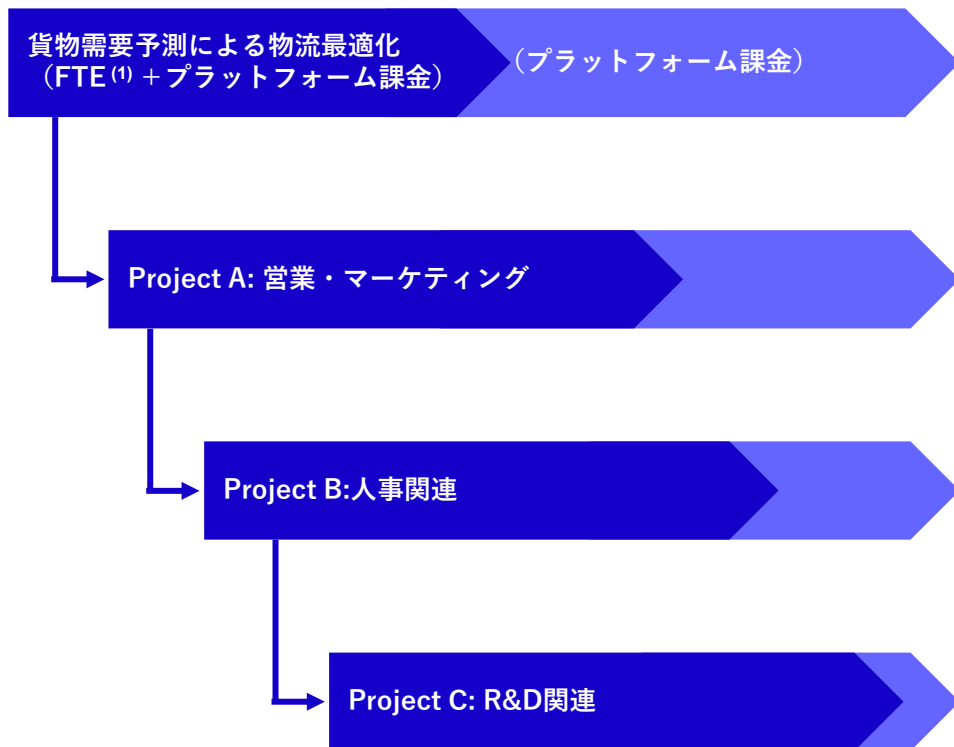
顧客にて担当

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

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

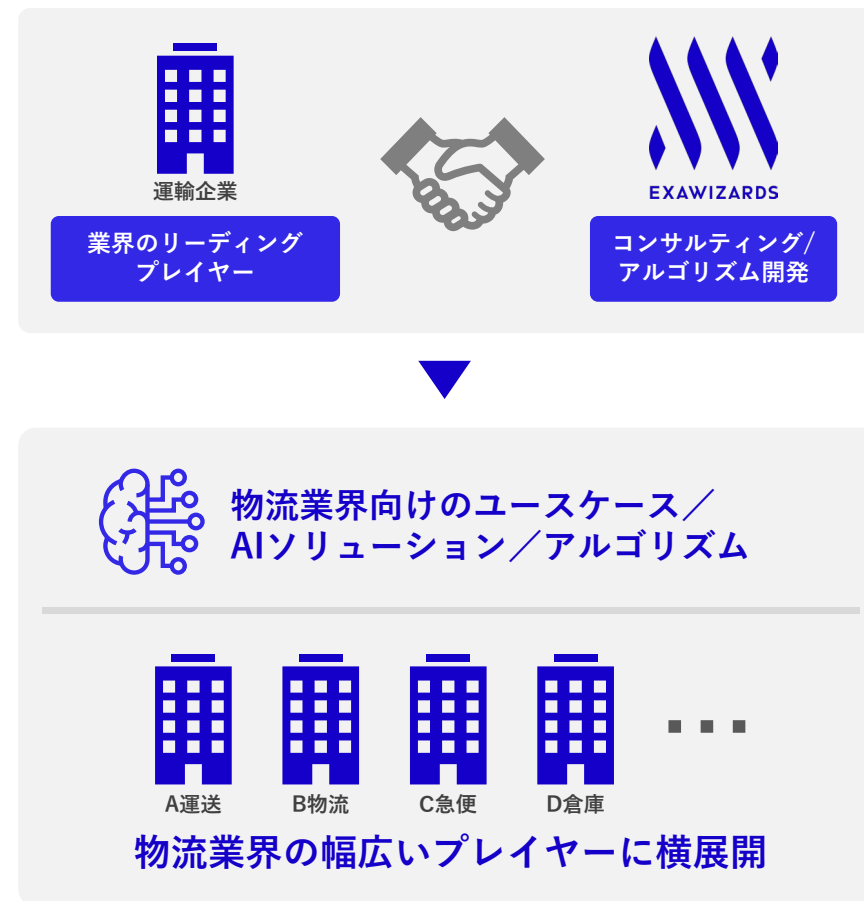
顧客内での深耕、他企業への横展開の両面での事業拡大により成長を図る

顧客内における他部門への拡大



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

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

- 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

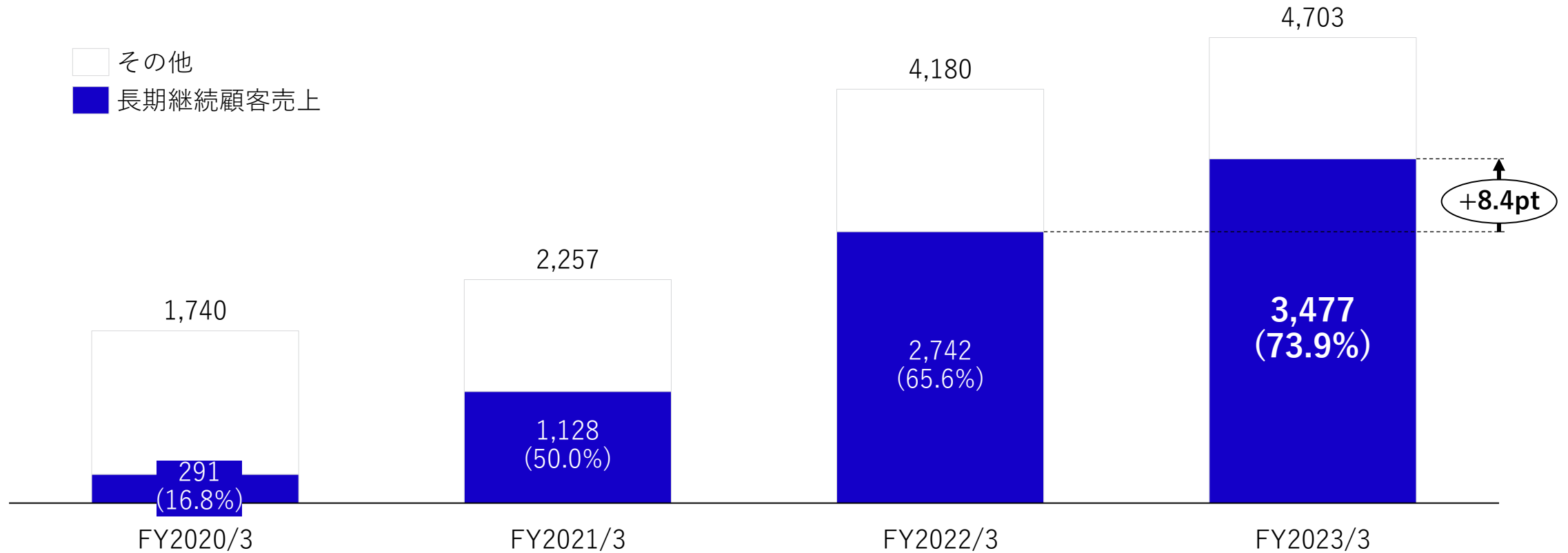
全社

- 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

長期継続顧客による売上⁽¹⁾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

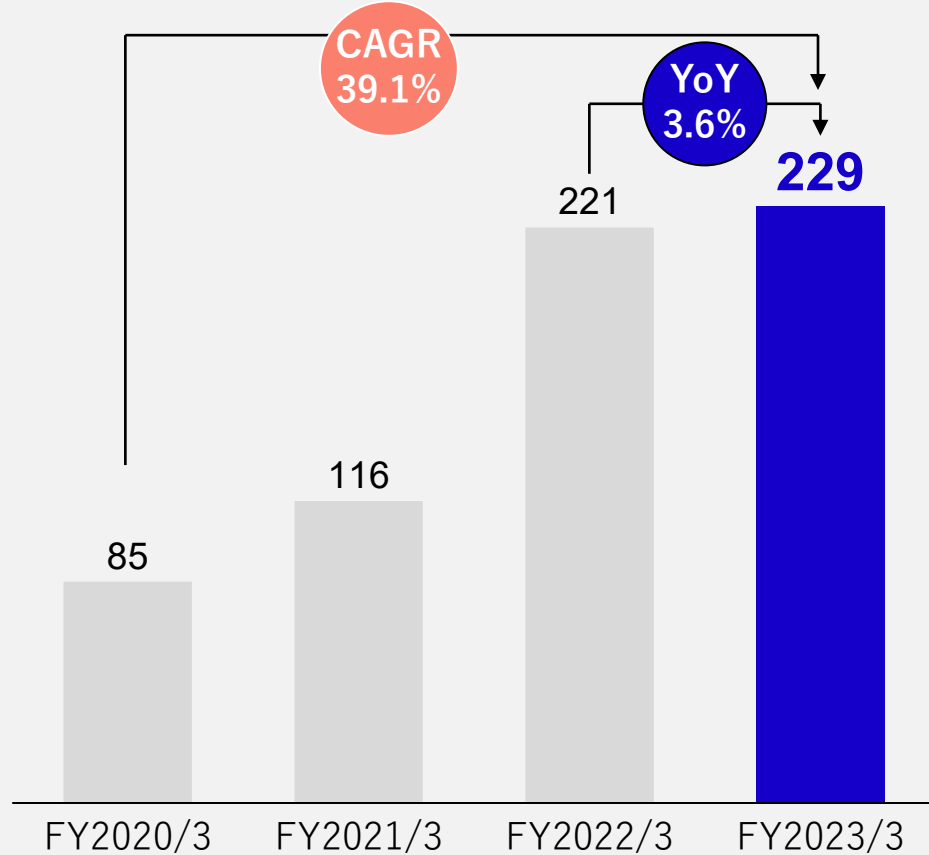
(2) 2022年3月期第3四半期では継続顧客の算定上、除外していた売上が一部ありましたが、影響が今後も軽微であることから、第4四半期より除外せず計算する方法に変更しました。当該変更による金額・割合影響は僅少です

(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

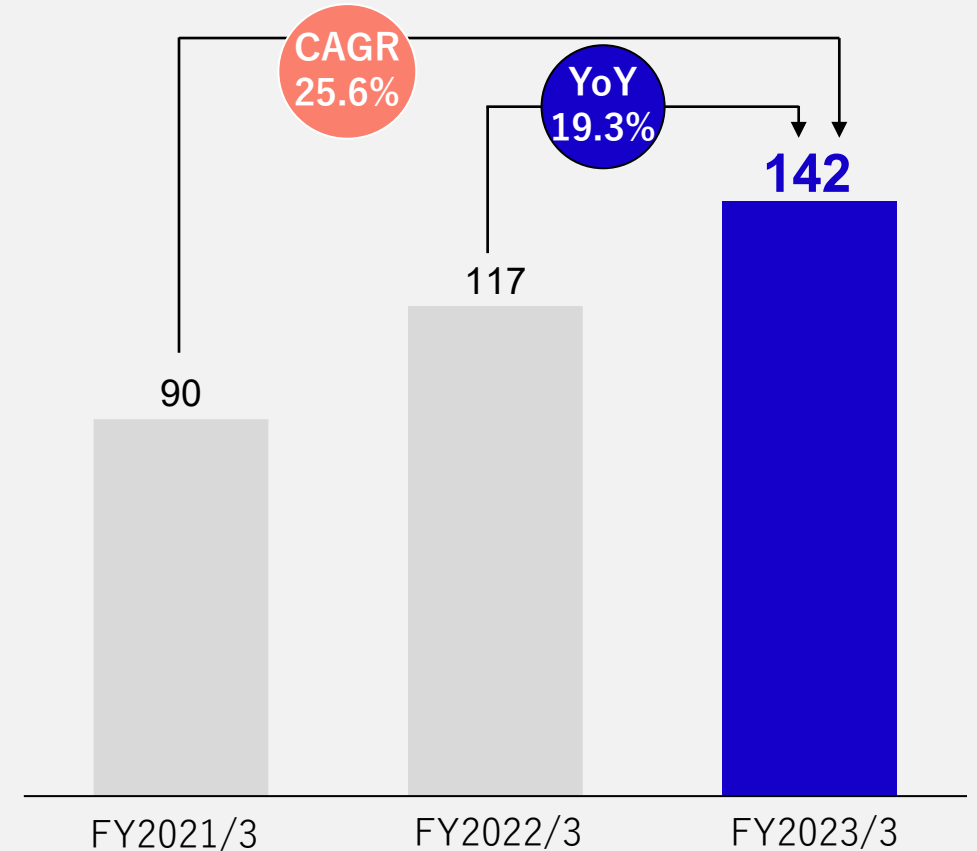
②実績にて証明された強固なビジネス・ファンダメンタルズ

上位10顧客の平均売上高及び取引社数も順調に伸長

【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）

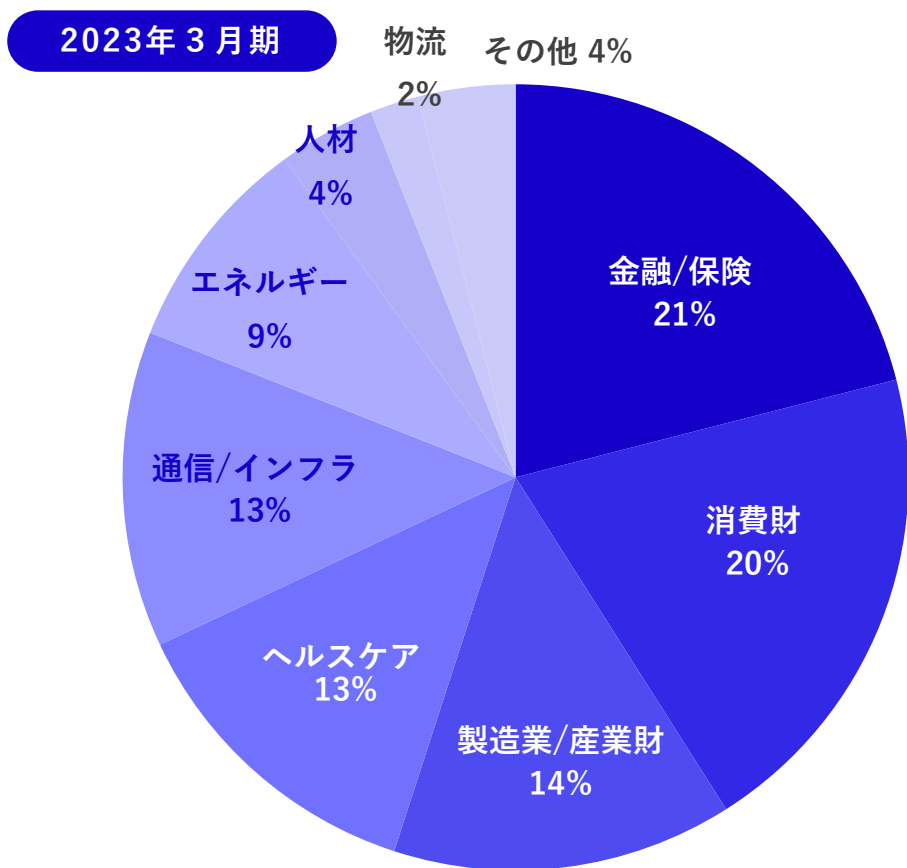


注記：AIプラットフォーム事業の取引社数は2021年3月期以降の実績から開示しています

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・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⁽¹⁾



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

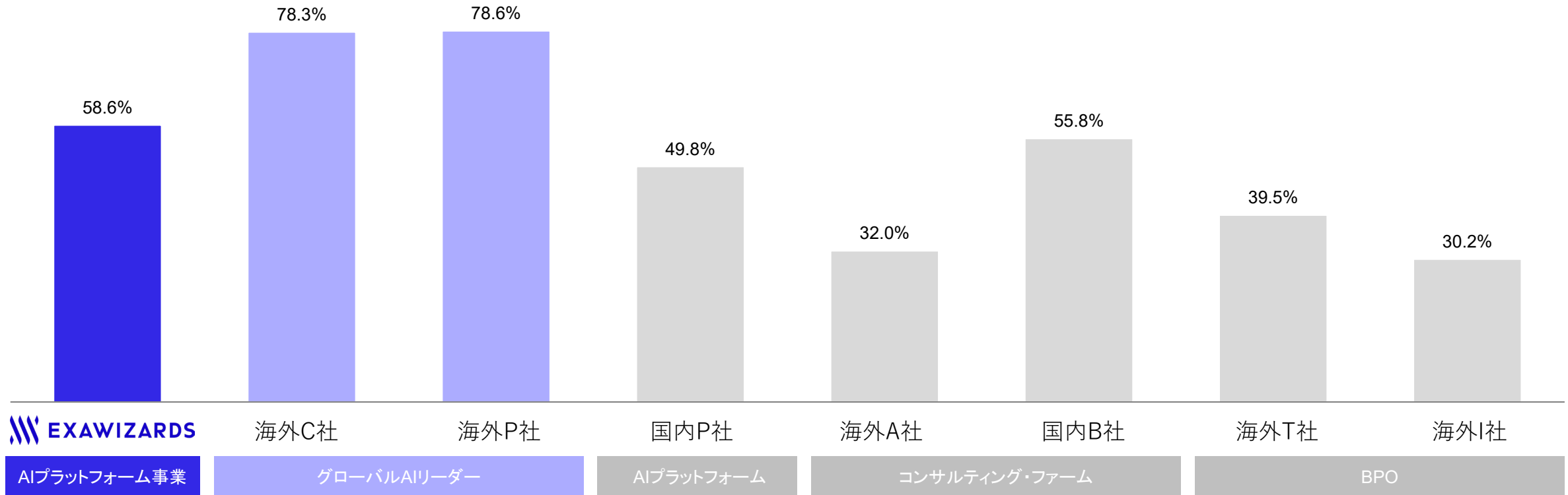
	FY2022/3	FY2023/3
金融/保険	25%	21%
消費財	18%	20%
製造業/産業財	19%	14%
ヘルスケア	14%	13%
通信/インフラ	8%	13%
エネルギー	4%	9%
人材	3%	4%
物流	3%	2%
その他	6%	4%

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2023年4月期、海外P社は2022年12月期、国内P社は2022年9月期、海外A社は2022年8月期、国内B社は2023年2月期、その他は2023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

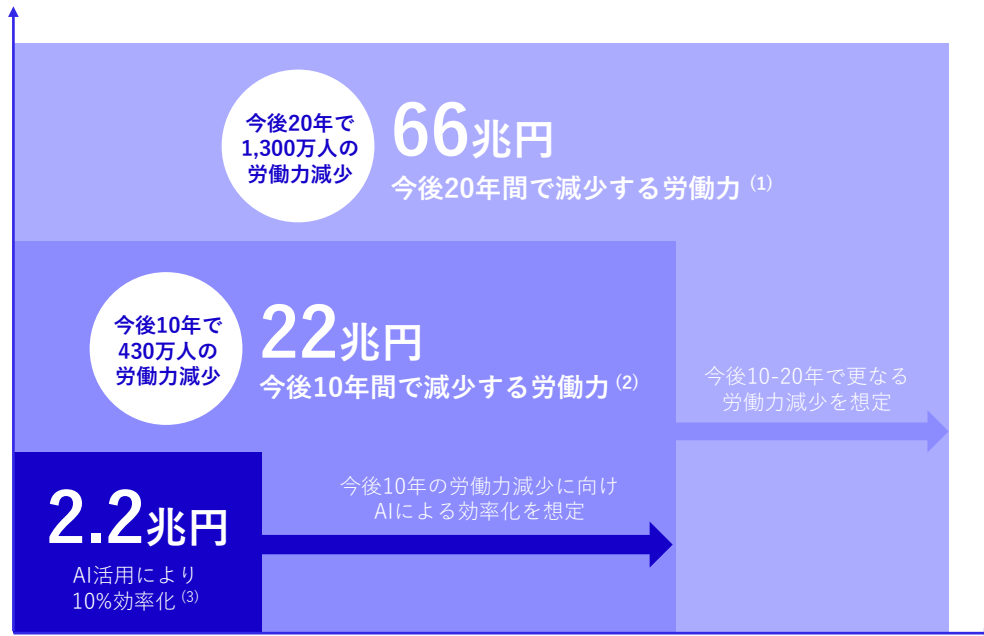
- 5 経験豊富な経営陣と、各分野の精鋭が集った多様性あるチーム

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

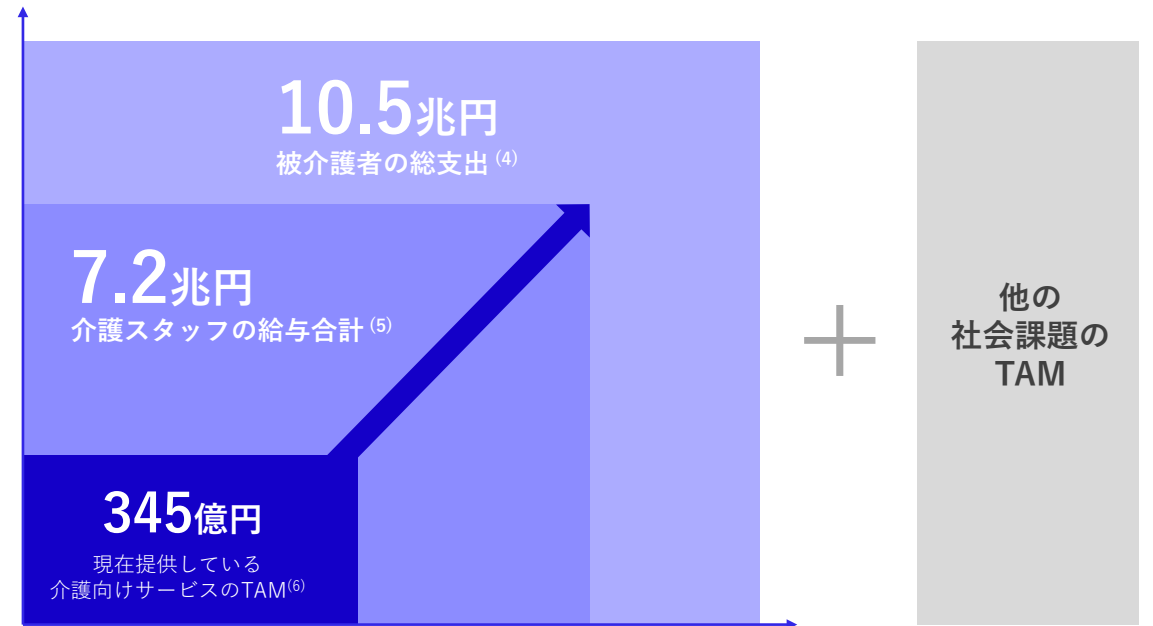
AIプロダクト事業TAM デジタル化による労働力減少への対応



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1,300万人の労働力減少）及び国税庁民間給与実態統計調査（2022年）による労働者の平均給与（5.08百万円）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（2022年）による労働者の平均給与（5.08百万円）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2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」（2021年10月）による国内の介護職員数及び「厚生労働省令和3年度介護従事者処遇状況等調査結果の概要」（2021年10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3年度社会福祉施設等調査」2022年10月）及び2023年3月時点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



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⁽¹⁾

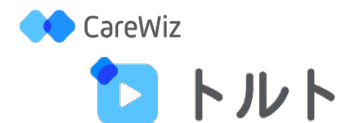
900社

受検人数⁽¹⁾⁽²⁾

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

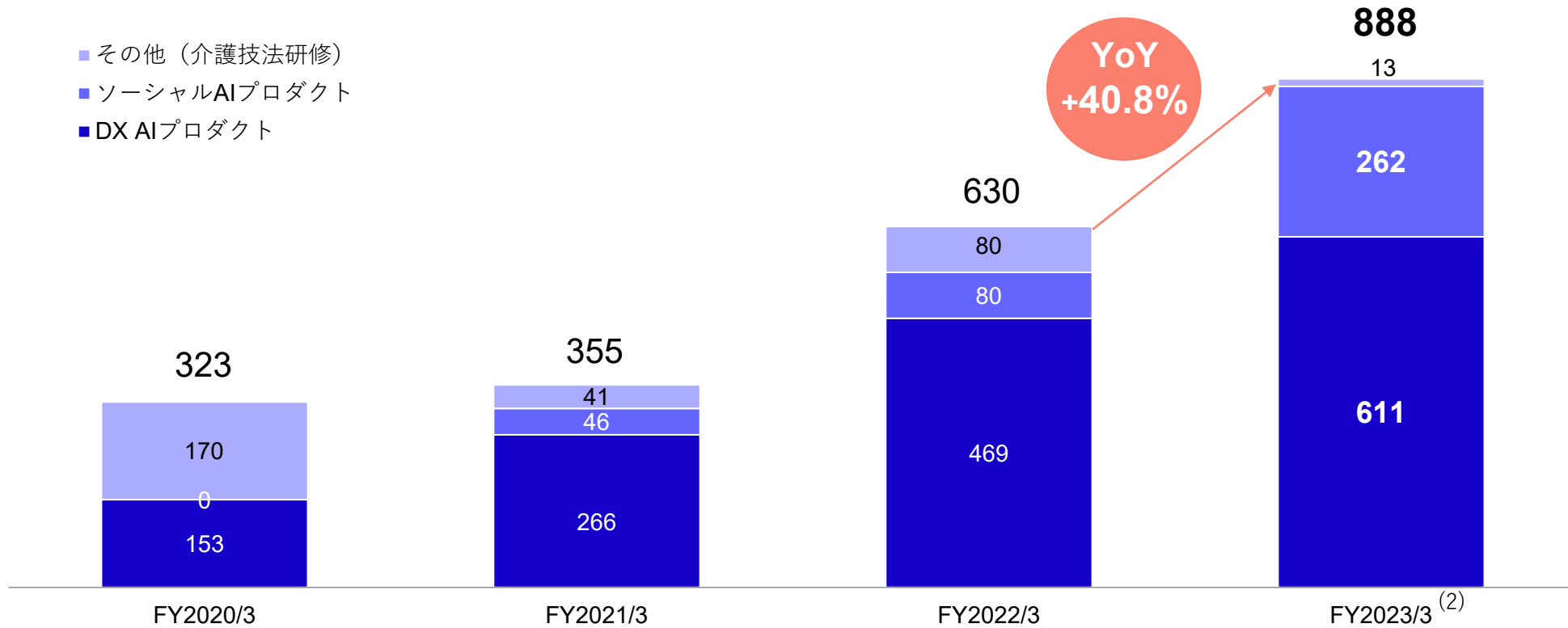


- ✓ スマホで高齢者の様子を動画で「撮る」だけで、身体機能等を見える化
- ✓ 専門家の知見を基に開発されたAIが現場のアセスメントを支援
- ✓ 全国600以上の介護事業所や自治体への導入済
- ✓ CareWizシリーズでは、介護事業所経営全般をサポートすべく、新機能を開発中

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⁾、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)



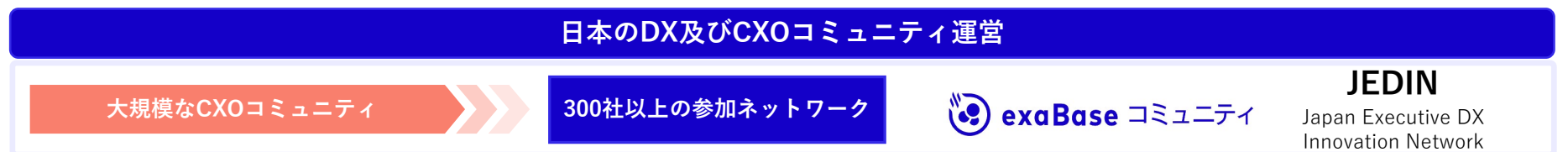
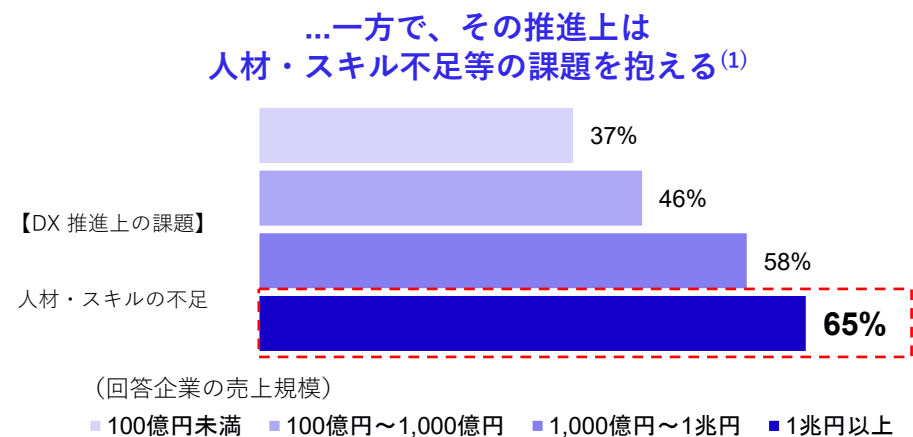
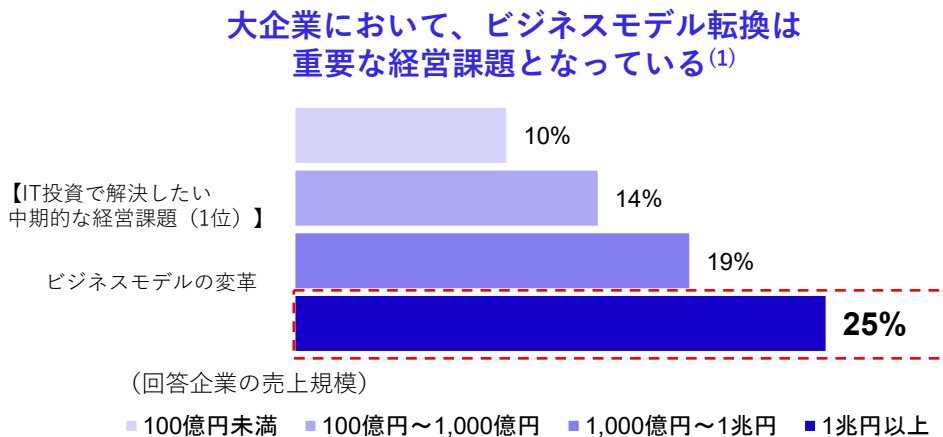
注記：(1) DX AIプロダクトにはexaBase DX アセスメント&ラーニング、exaBase 予測・分析、exaBase Ion1、exaBase FAQ、exaBase 企業検索、exaBase ウェルビーイングを含む

(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163百万円の売上が含まれています

③ AIプロダクト事業の拡大による今後の成長可能性

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

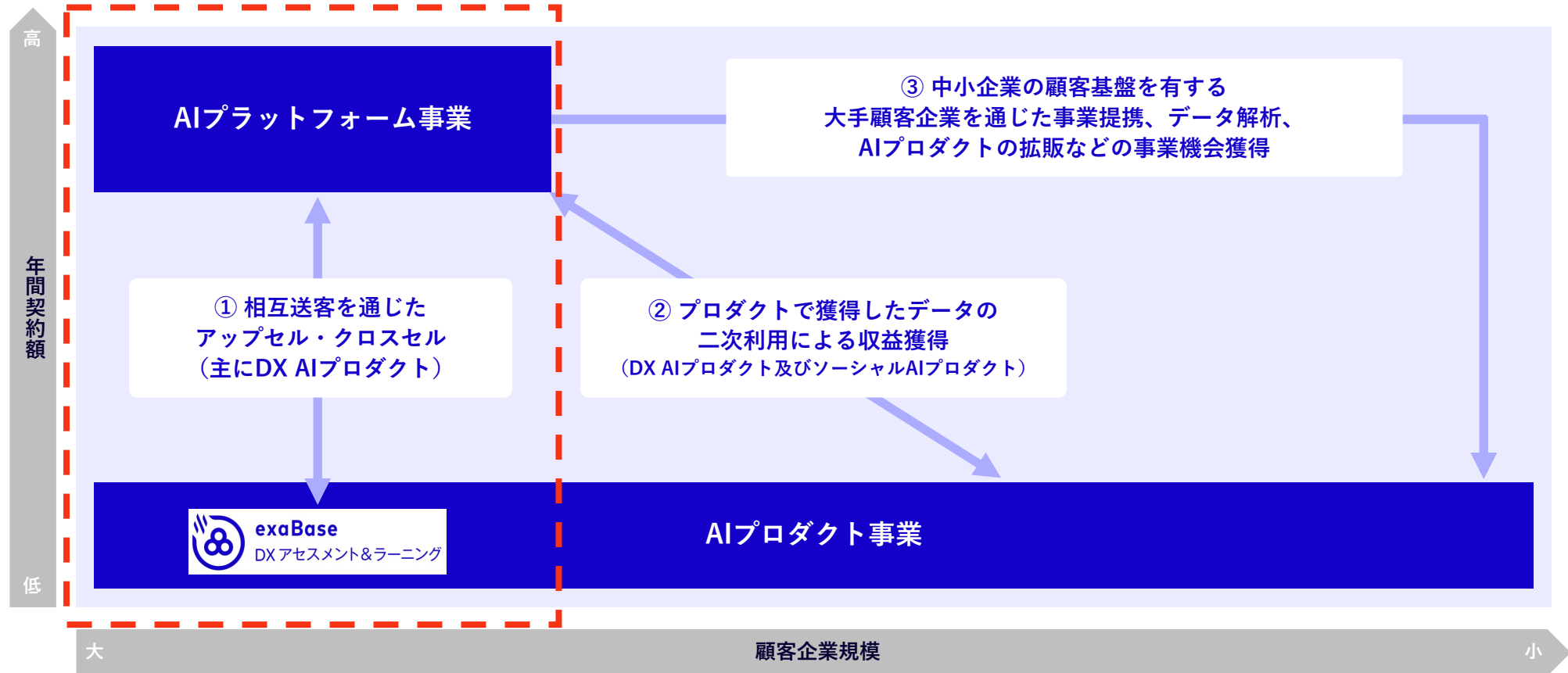
日本企業の課題



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

③ AIプロダクト事業の拡大による今後の成長可能性

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



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

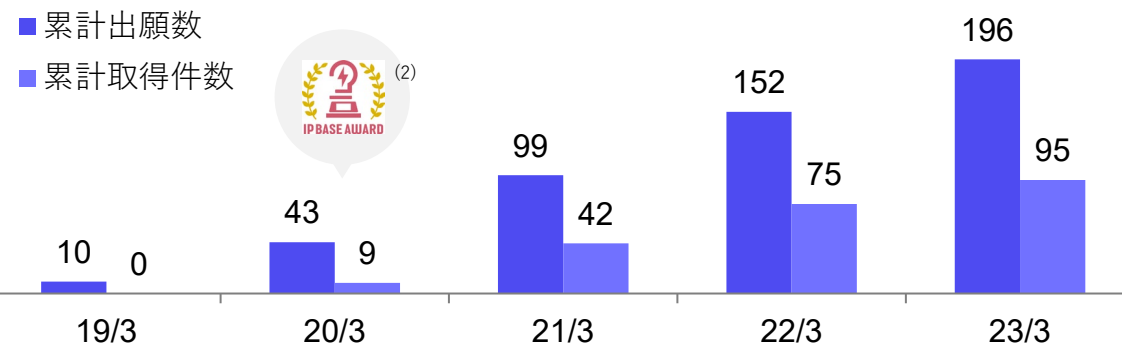
4 AIライブラリ・特許の蓄積による技術的優位性

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

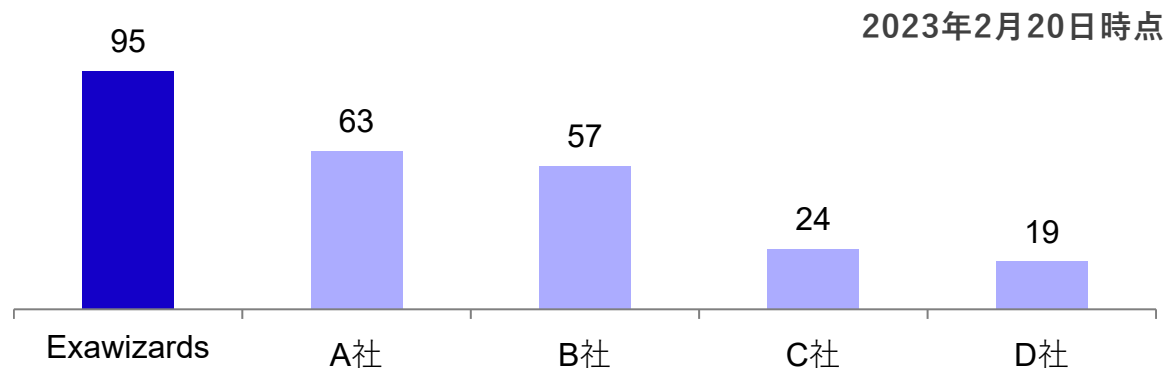
年間142社⁽¹⁾、幅広い業界の顧客とのプロジェクト

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⁽³⁾



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

- 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



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



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



坂根 裕 | 取締役

- 元
・ 静岡大学 助手
デジタルセンセーション



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
・ 第一生命ホールディングス
・ 西日本電信電話
・ 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
・ 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
・ コーポレイト・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

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

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



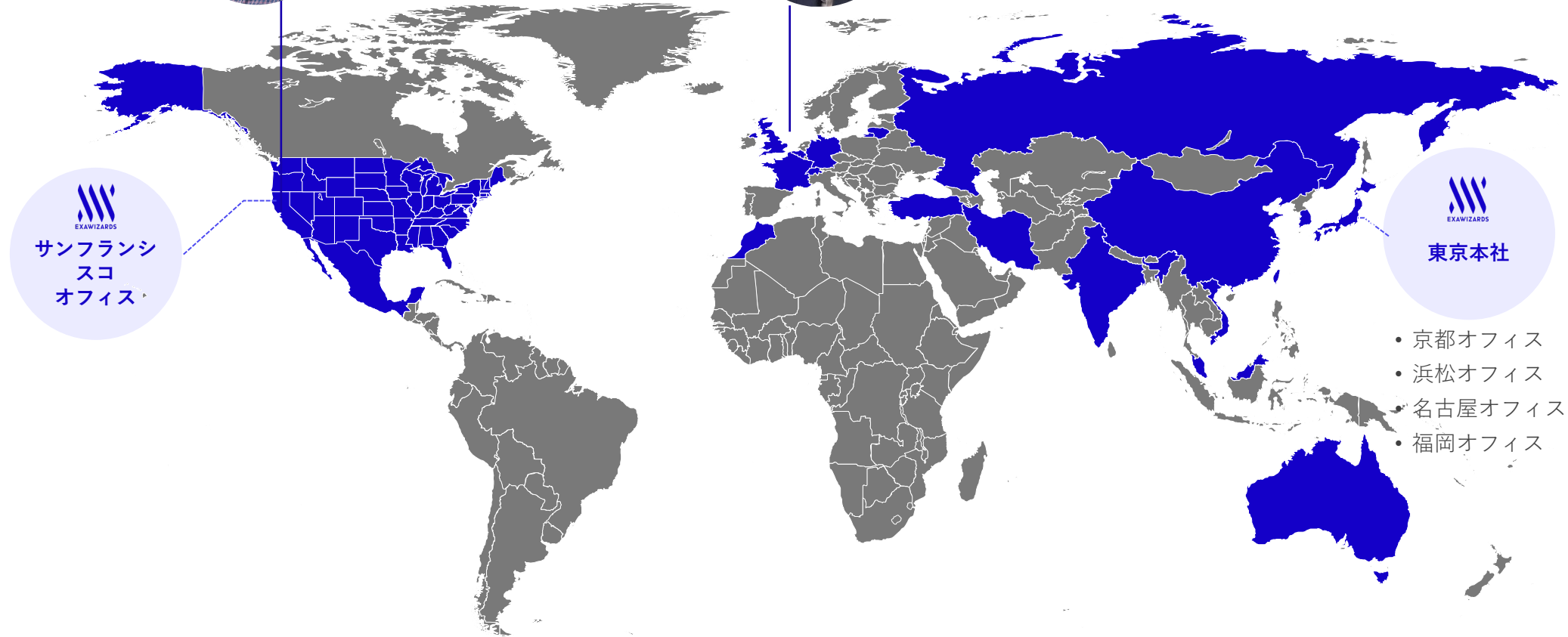
Alon Halevy

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



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。

02.

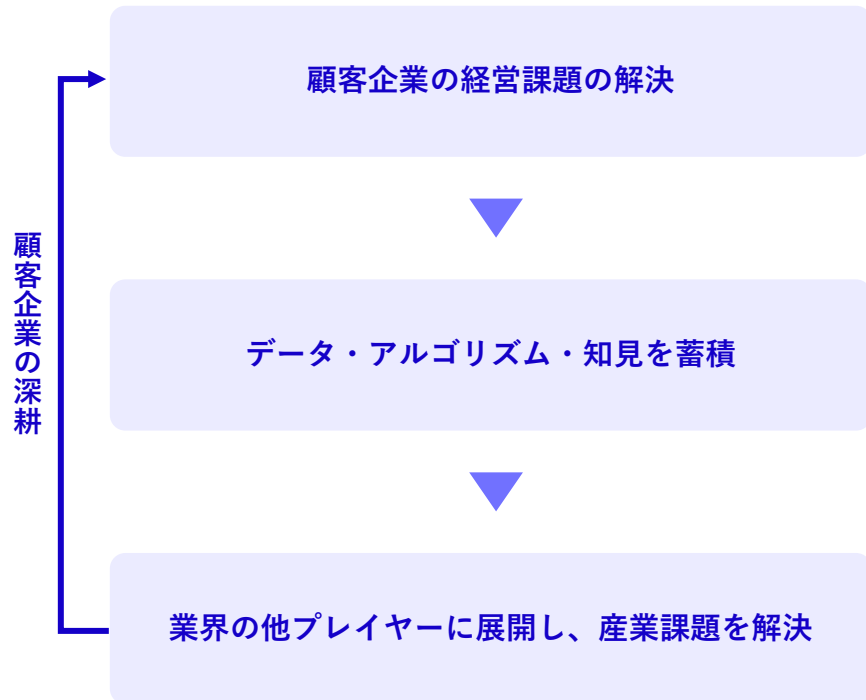


成長戦略

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



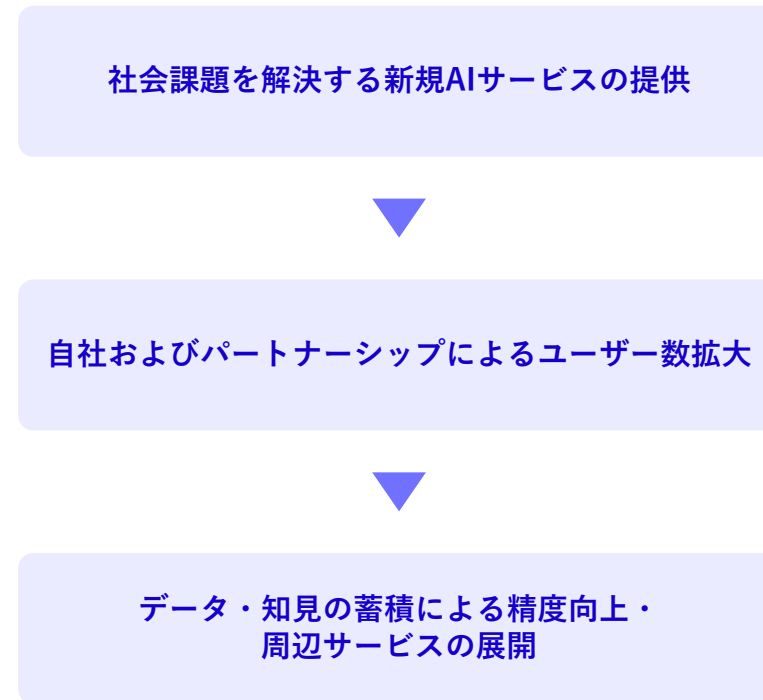
exaBase

クロスセルを通じ
幅広い業界に浸透



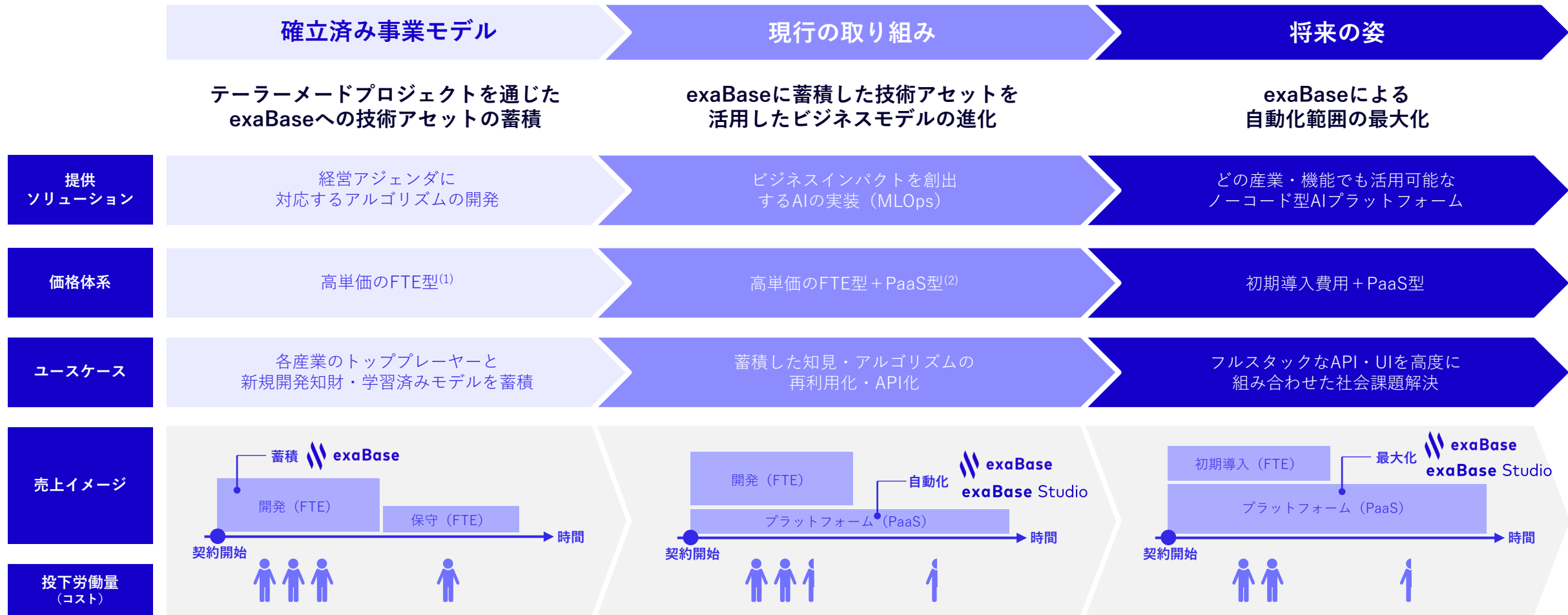
AIプロダクト事業

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



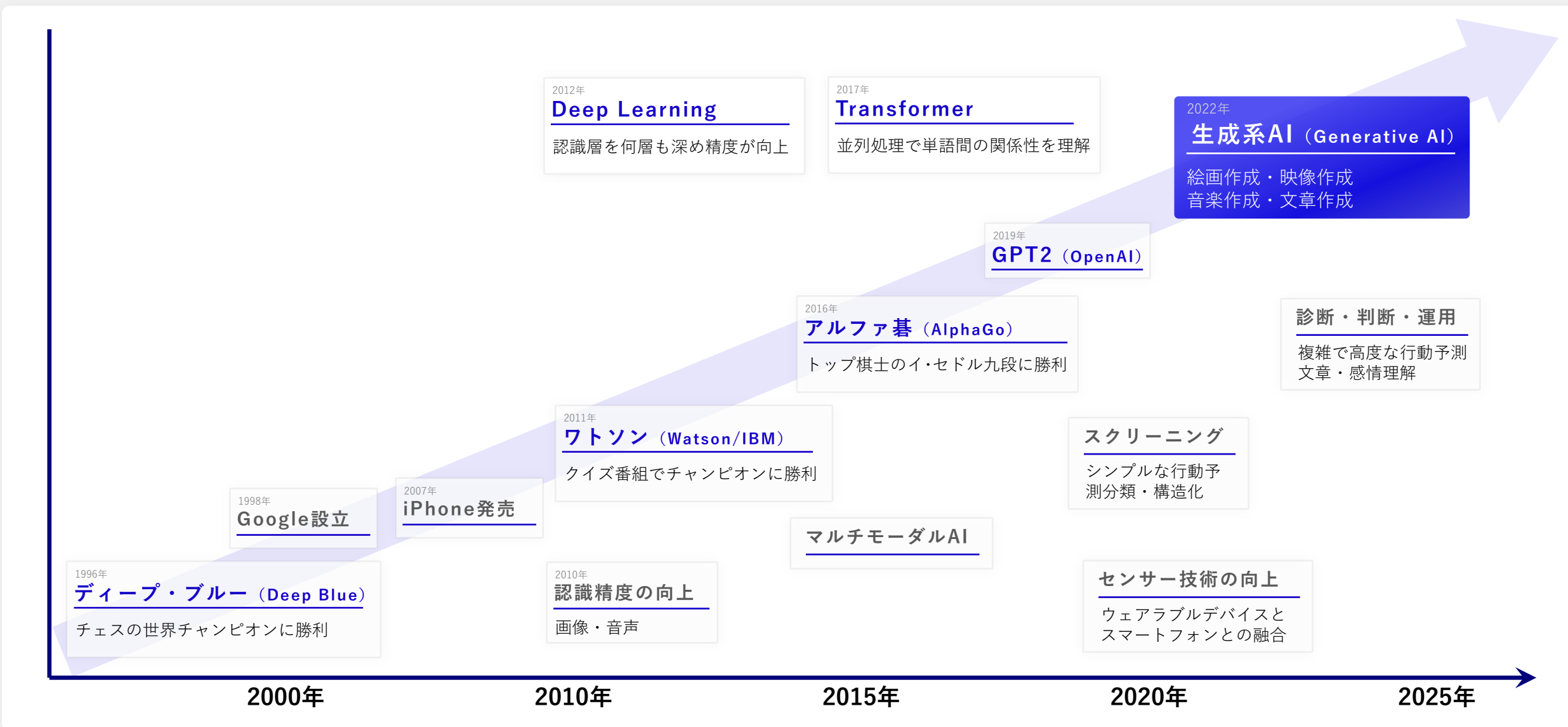
サービス磨き上げによる
顧客拡大

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



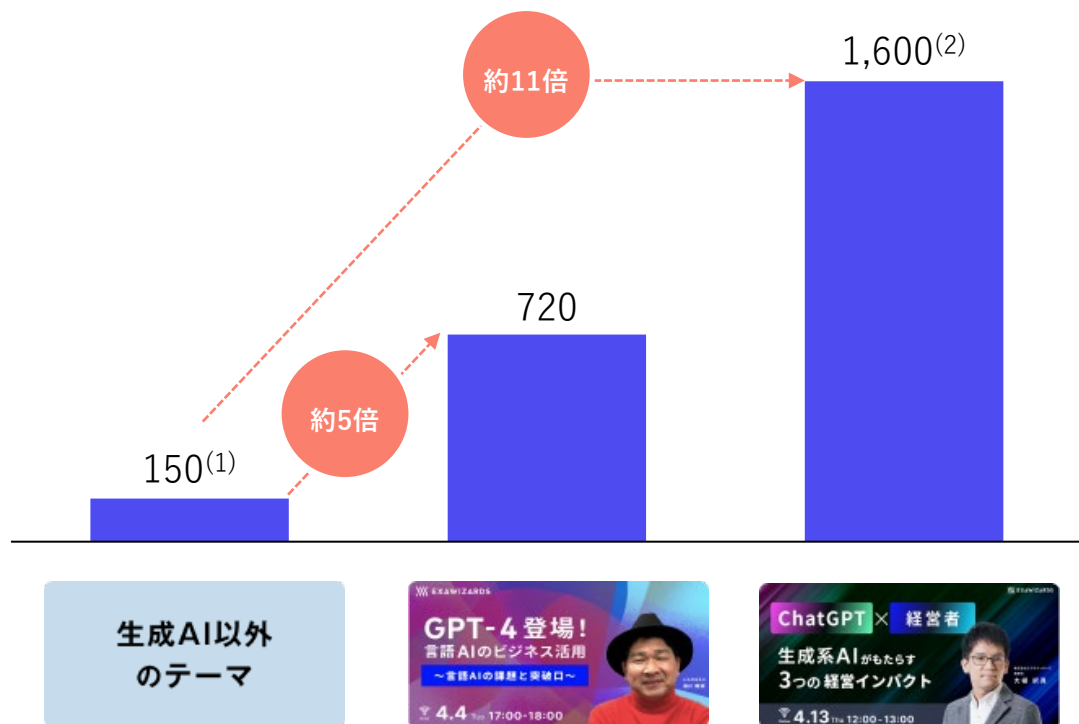
注記:(1) FTE: Full Time Equivalent、フルタイムのスタッフの労働量換算の意味で、その単位時間に比例して価格を算定する
 (2) PaaS: Platform as a Service、事業者が顧客に提供するプラットフォームサービス(当社の場合は「exaBase」)の使用条件・状況に応じて価格を算定する

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



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



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

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

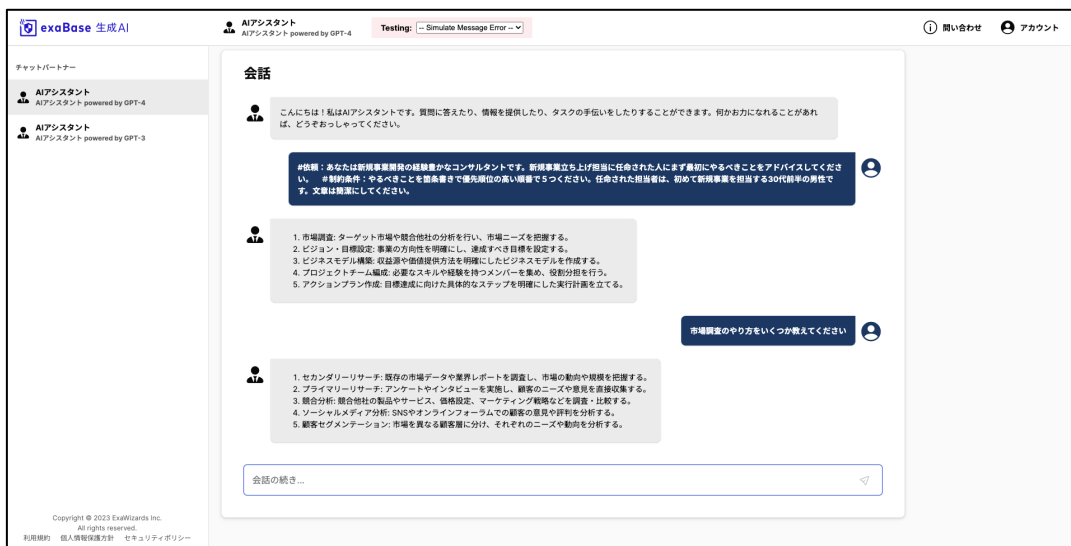


注記：(1) AIモデルを組み合わせたパイプラインのデプロイから実行リソースの調整までを自動化したプラットフォームの社内呼称

① 生成AIによる業務オペレーション変革 | 社内環境

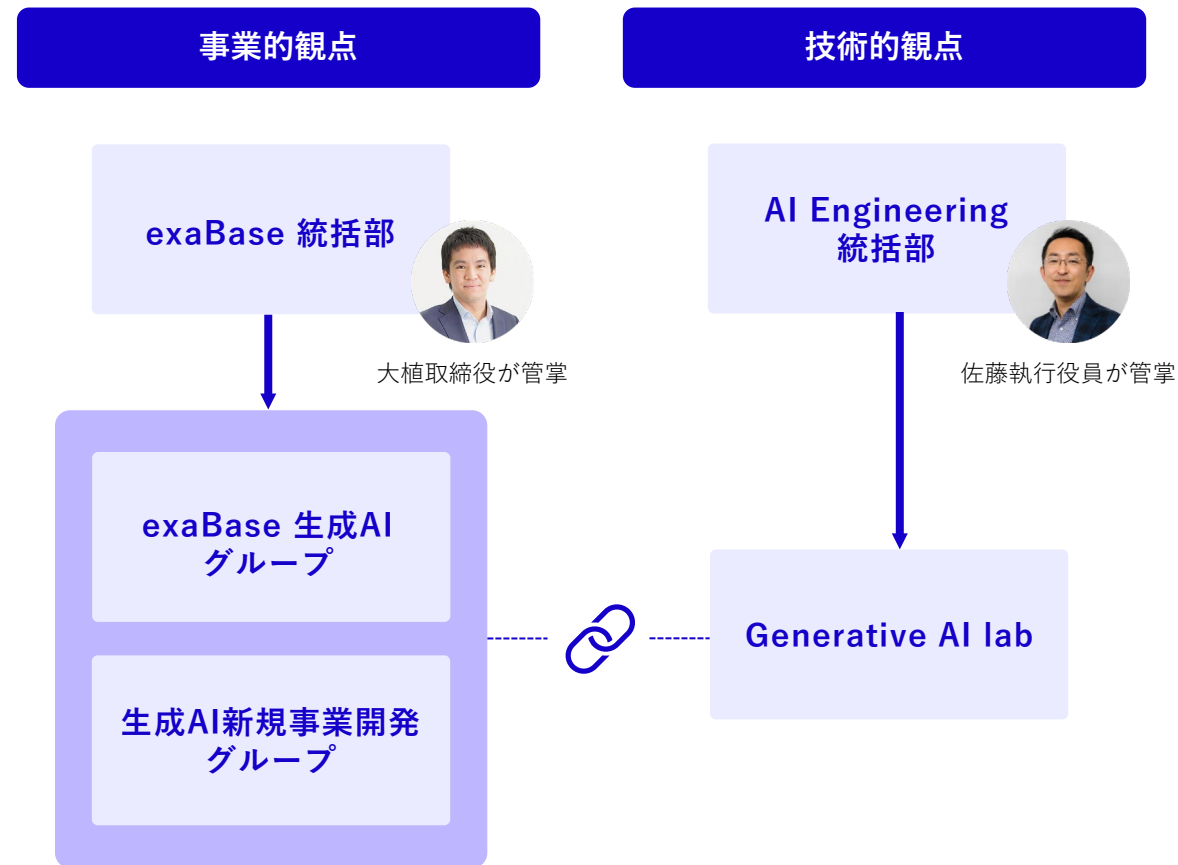
全社員にChatGPTをベースにしたサービス利用を可能に、生成AI専任組織下で開発を加速

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

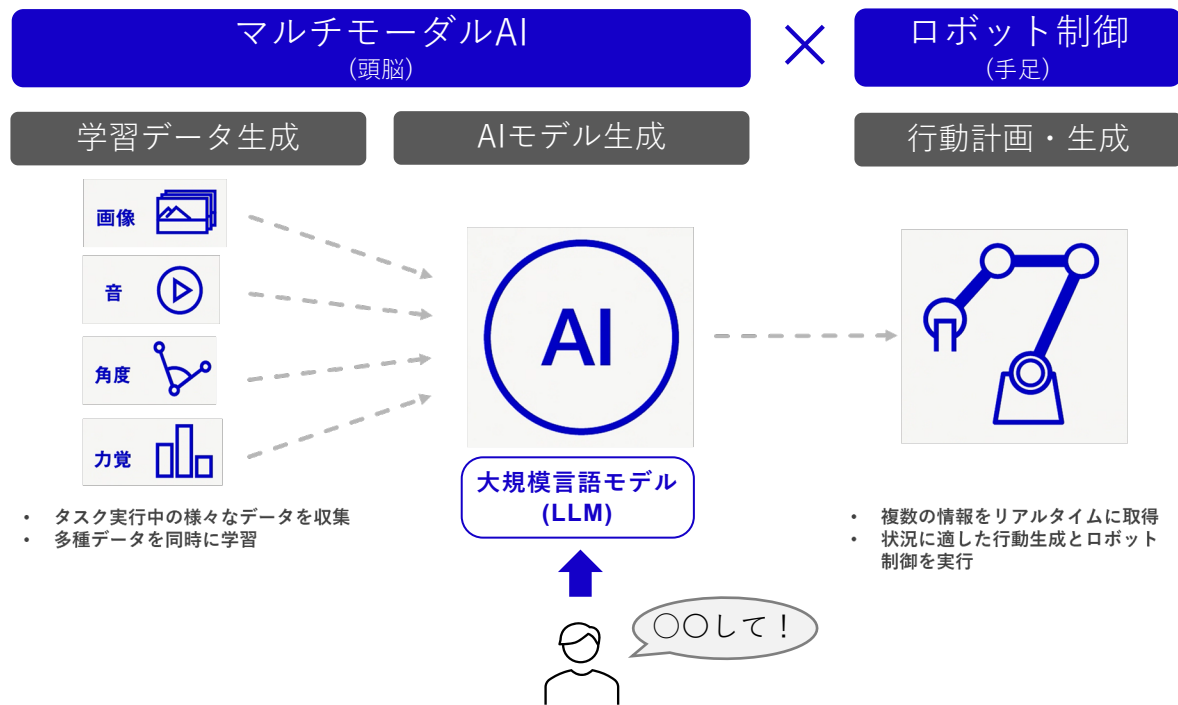
β版の予約受付開始

- 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

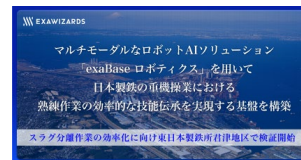
exaBase ロボティクスはマルチモーダルAI搭載のロボットであり、様々な業界における現場生産性の改善に取り組み中。発話等での制御と相性が良いLLM⁽¹⁾も将来的に活用

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

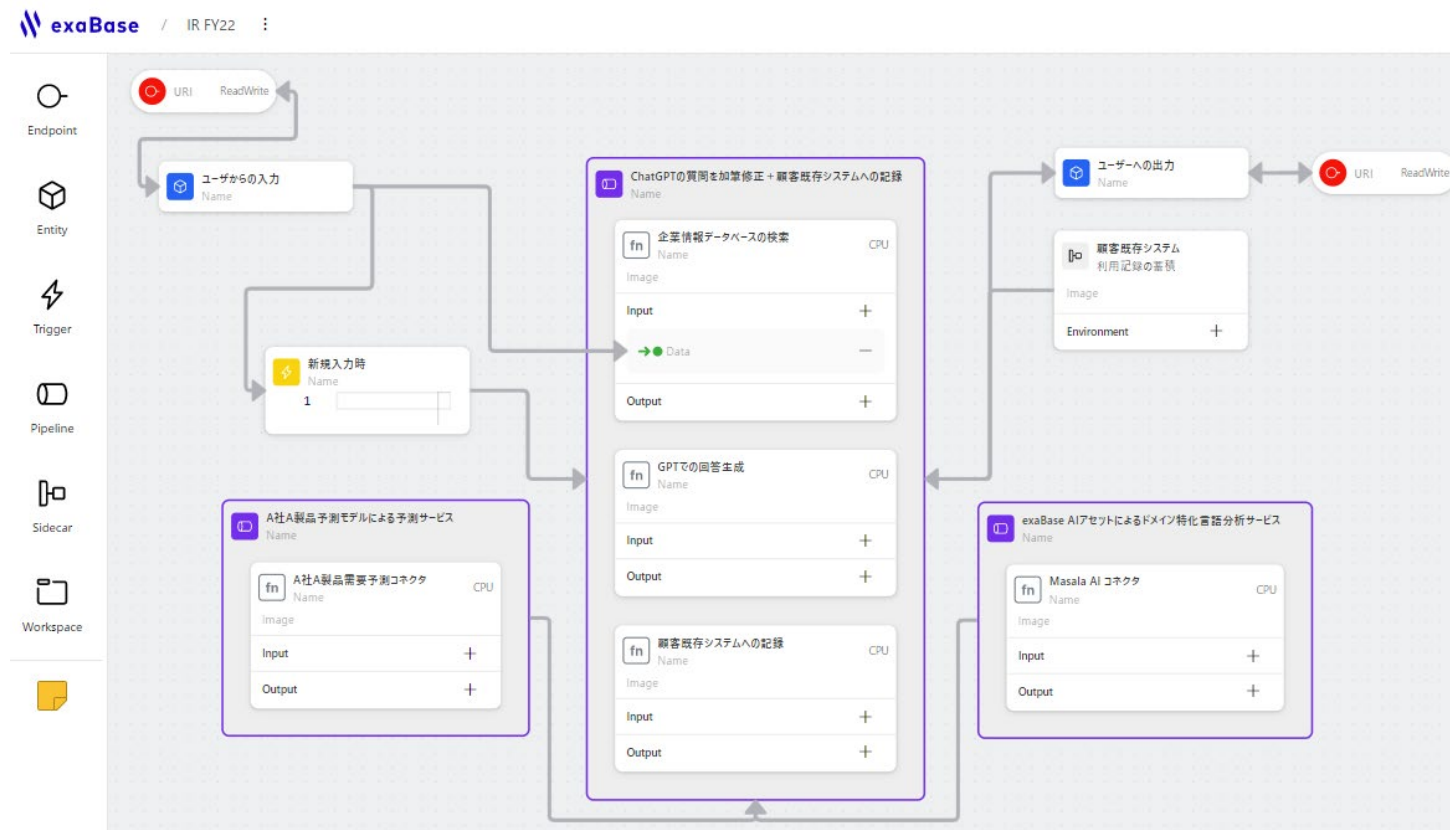
非エンジニアでも直感的にわかる
ノーコード型開発

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

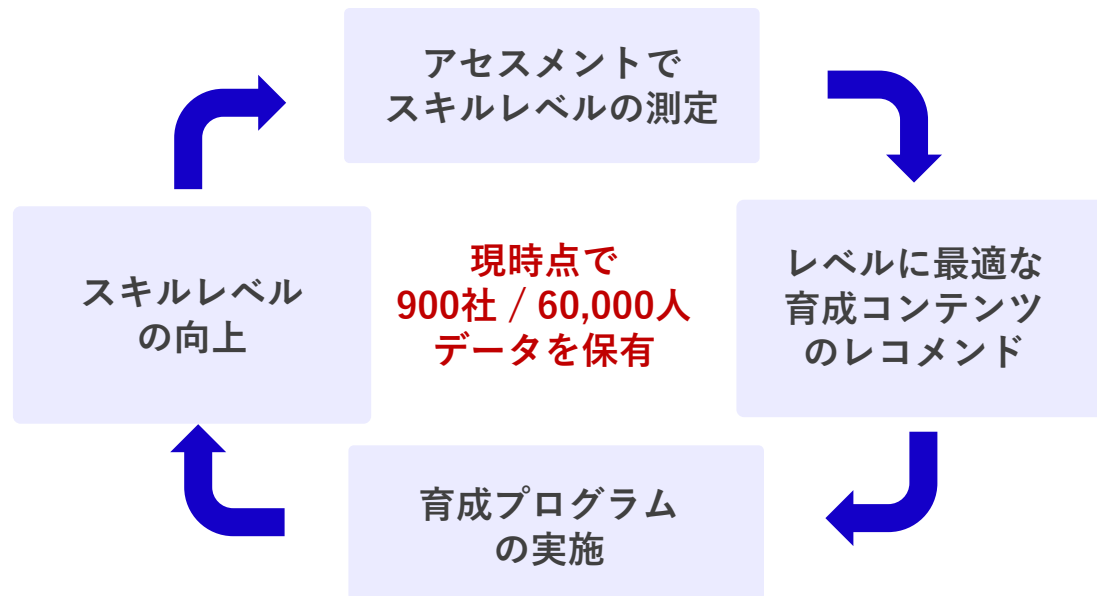


※ exaBase Studio の開発ユーザーインターフェースであるキャンバスの画面イメージ

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⁽¹⁾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

- 業務や事業の变革
- 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

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

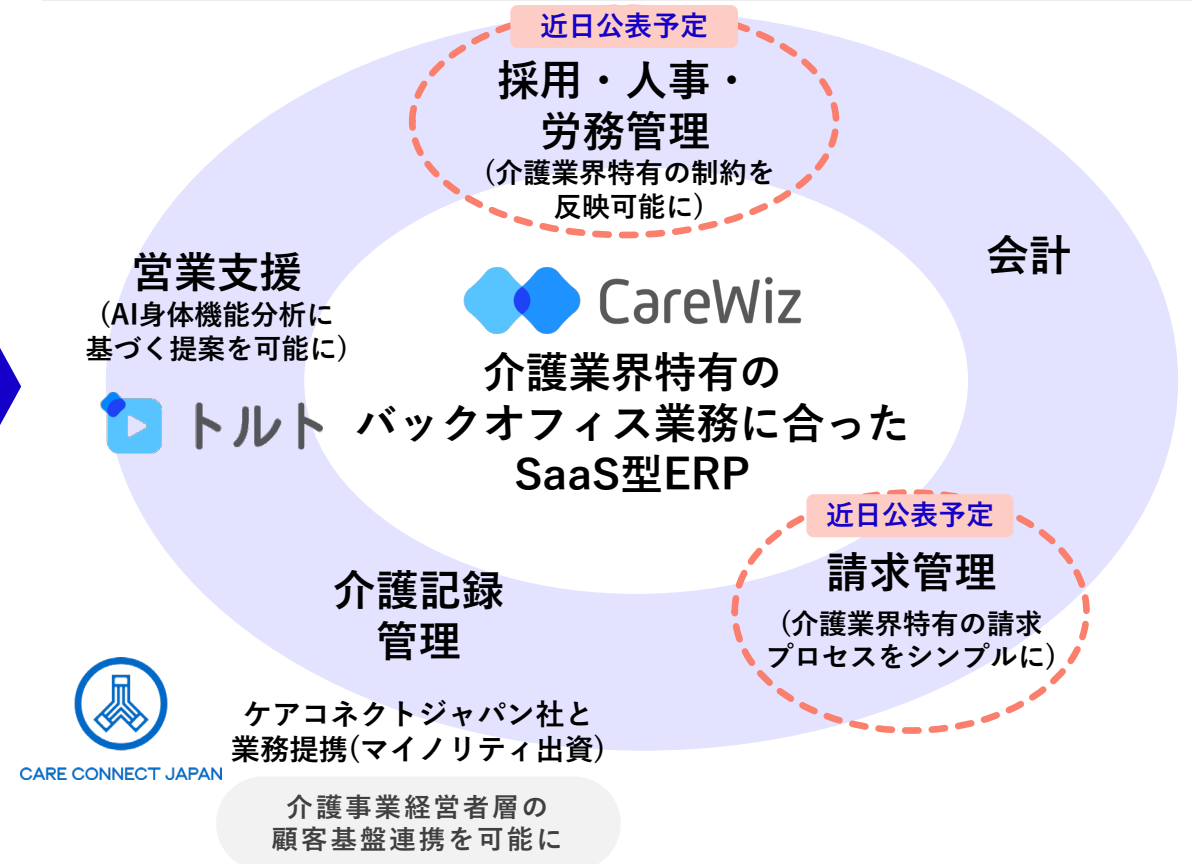
約70万人の
介護従事者が不足

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



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）

2022/6/08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

2023/5/11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

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

主要KPI		AIプラットフォーム事業	AIプロダクト事業
			<ul style="list-style-type: none"> ▪ 売上高成長率（2023年3月期は10%台後半の成長） ▪ 顧客・産業へのビジネスインパクト： <u>「顧客あたり売上高」</u> ▪ 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
投資領域	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 ▪ 生成AI等の活用を中心とした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
特定の顧客企業における投資行動の変化等のリスク	<ul style="list-style-type: none"> 連結売上高の約半分が上位10社からの売上によるものであり、それらの顧客企業におけるIT投資行動の変化や経営変動、特定業種における事業環境の急変、制度変更等が当社グループの経営成績や営業活動に影響を与えるリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客数の増大により個別顧客や業種の多様化を推進し、顧客基盤を強化する

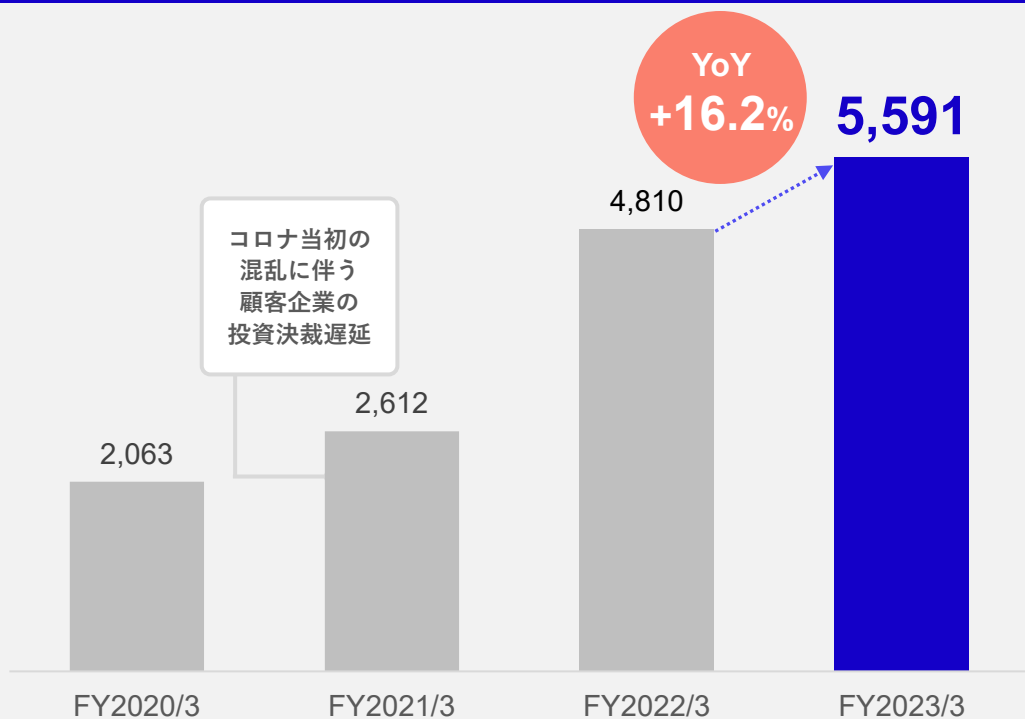
※ 上記の「主要なリスク」は、顕在化の可能性は低～中確度、また顕在化する時期は中長期と推定しています。いずれも現段階において危急のリスクではなく、掲載した対応策により日常的にリスク管理しています

財務情報

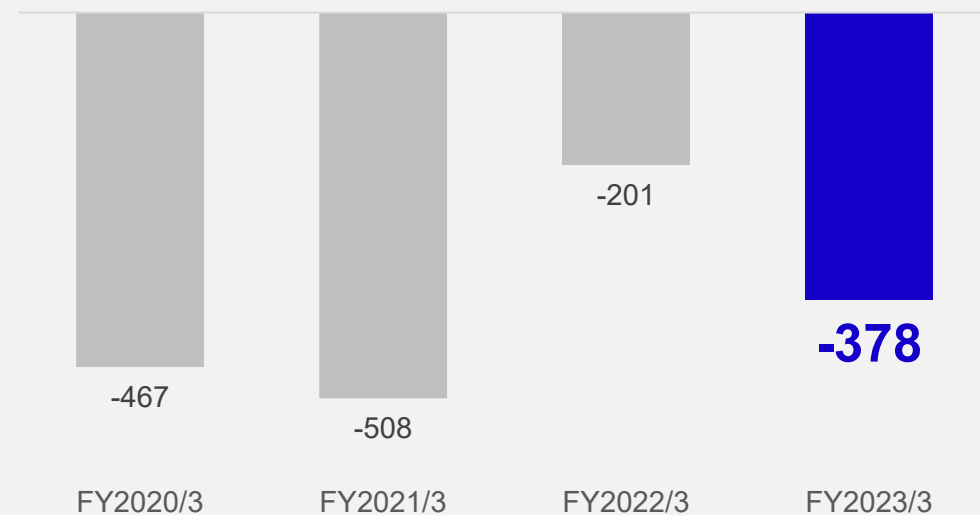
2023年3月期 通期 業績推移

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）



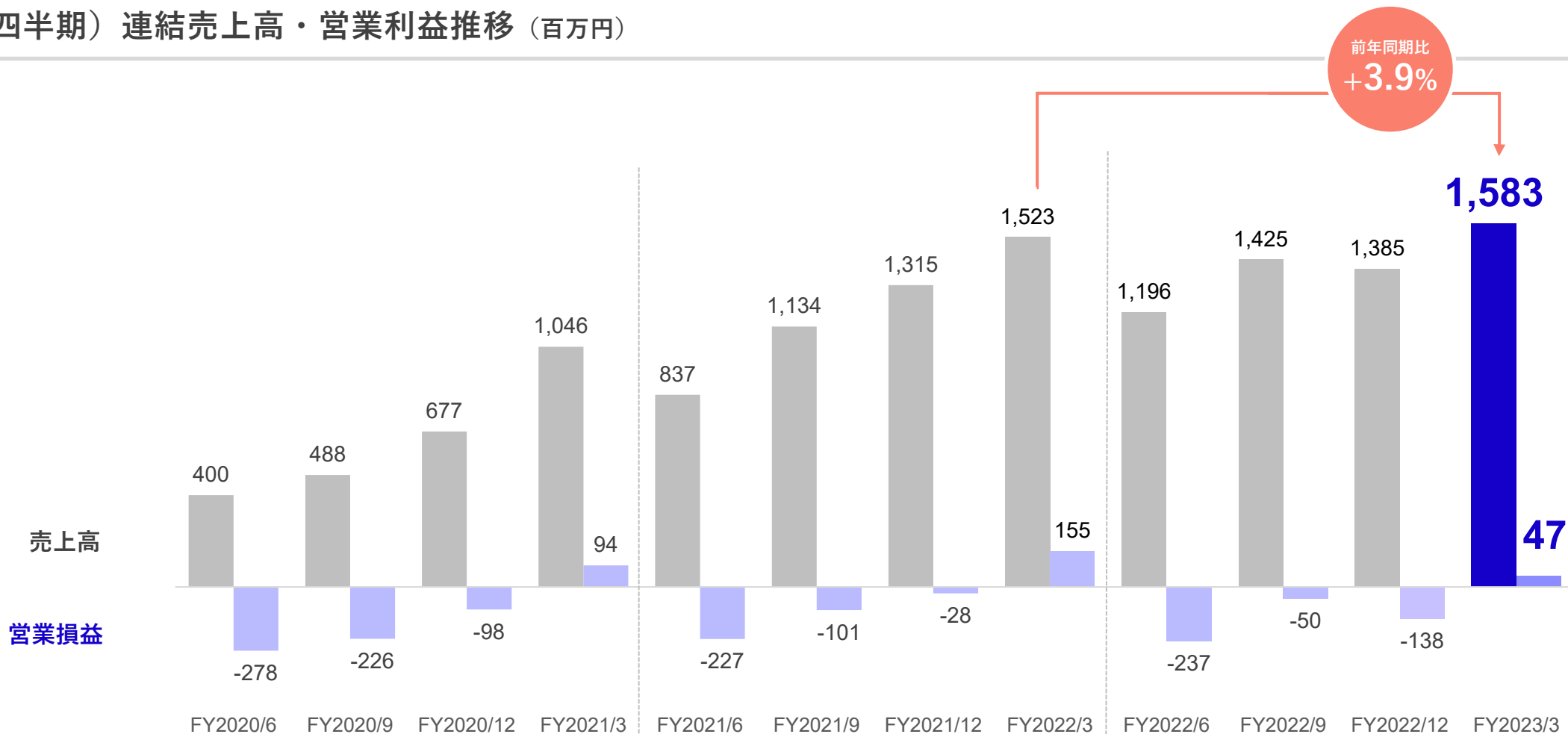
営業利益：通期（百万円）



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
流動資産	3,081	6,636	6,372
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
固定資産	604	1,229	1,567
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
資産合計	3,686	7,865	7,939

(百万円)	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
流動負債	998	824	914
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
固定負債	304	408	406
長期借入金	300	310	300
その他固定負債	4	97	106
純資産合計	2,383	6,633	6,618
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
負債及び純資産合計	3,686	7,865	7,939

2023年3月期 通期 セグメント別業績概況

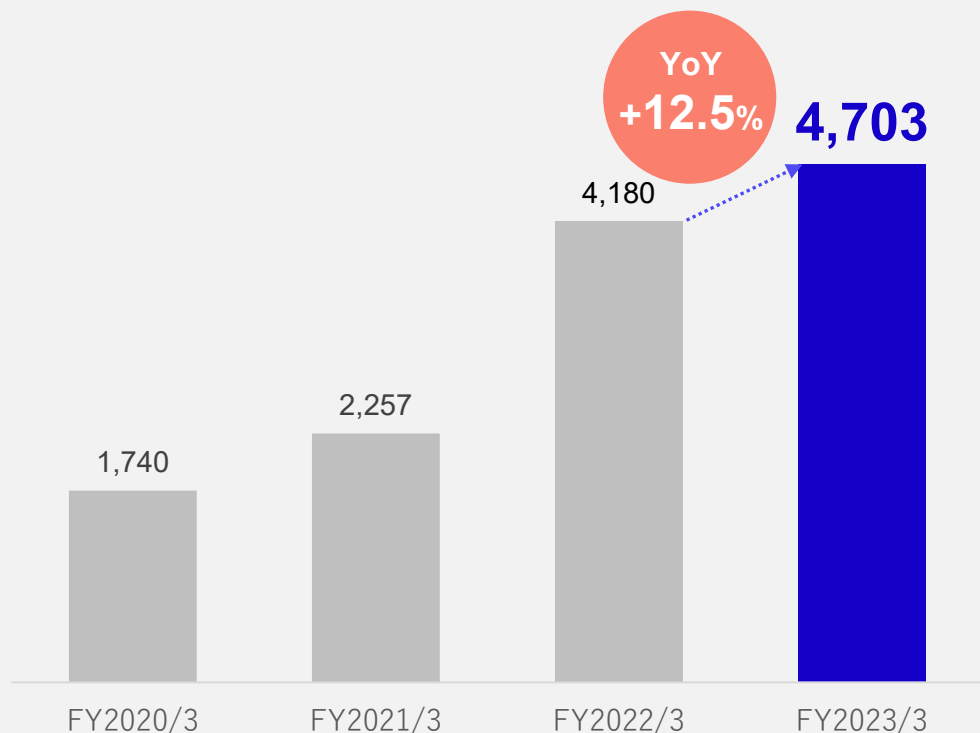
売上高は、AIプラットフォーム事業では12.5%成長、AIプロダクトは40.8%成長で着地

(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
AIプラットフォーム事業				
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%
AIプロダクト事業				
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%

AIプラットフォーム事業：2023年3月期 通期 業績推移

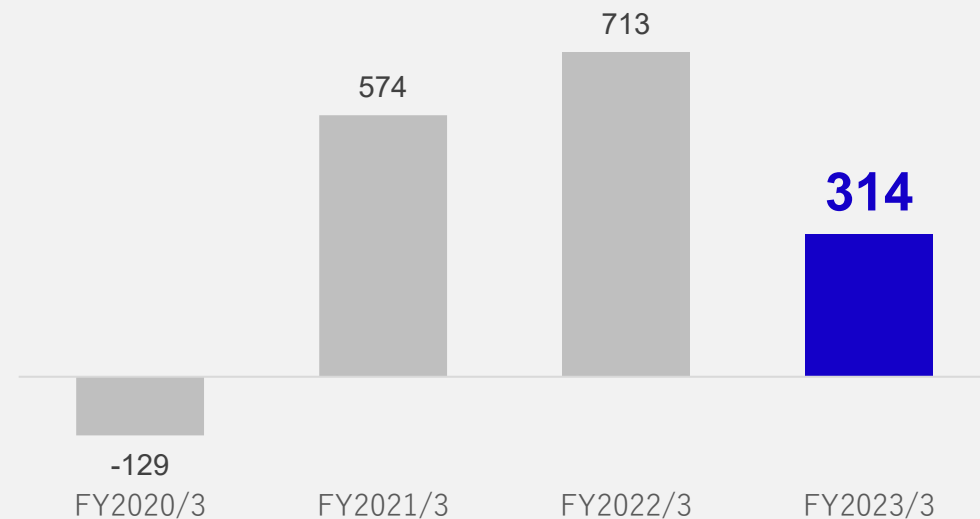
顧客事情により下期に一部大型案件の案件が縮小、一方で期中で事業拡大に向けた人員増により人件費等が増加し減益

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

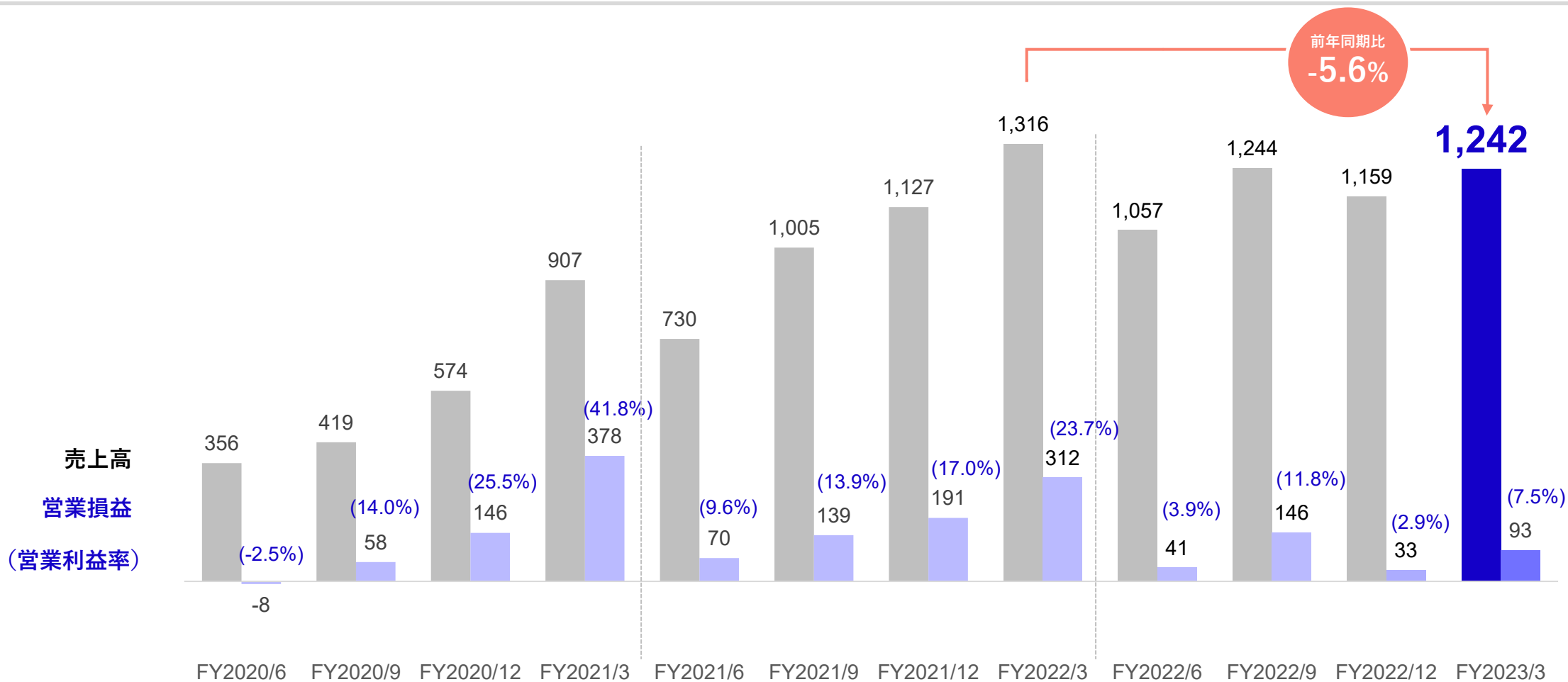
営業利益：通期（百万円）



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

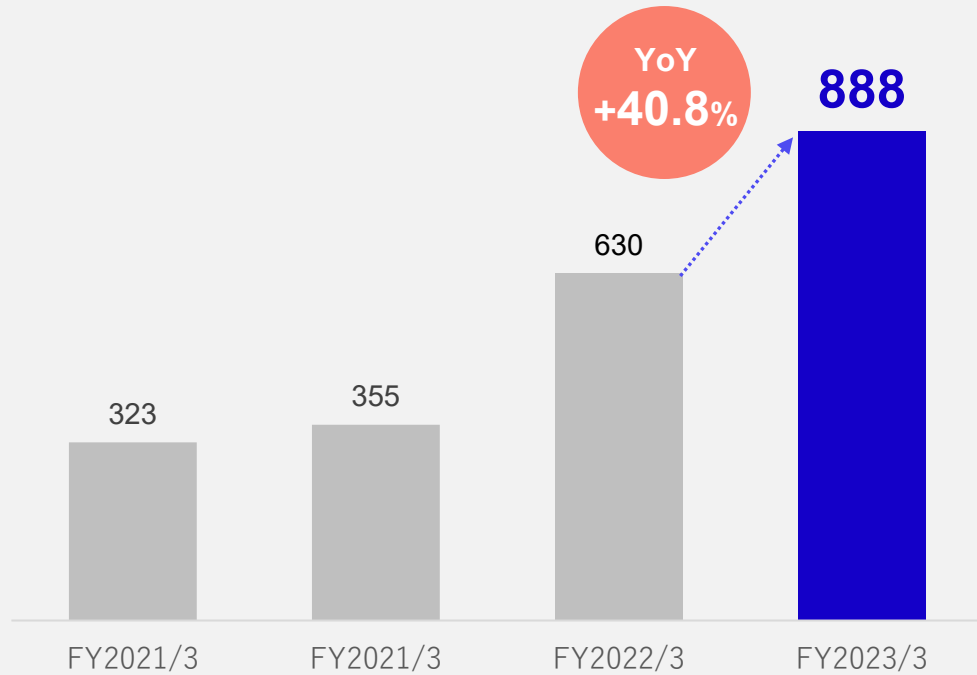
(四半期) AIプラットフォーム事業 売上高・営業利益推移 (百万円)



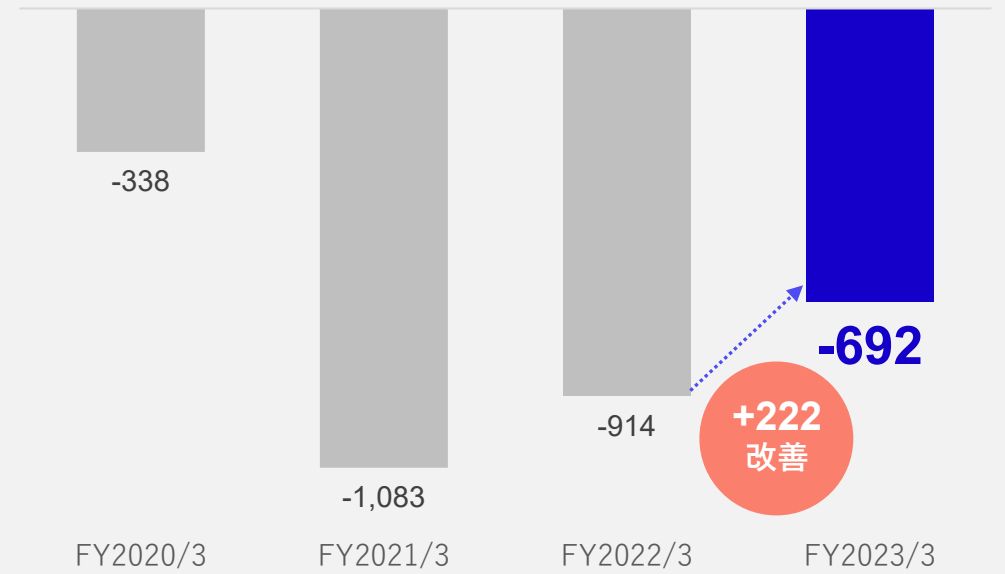
AIプロダクト事業：2023年3月期 通期 業績推移

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）



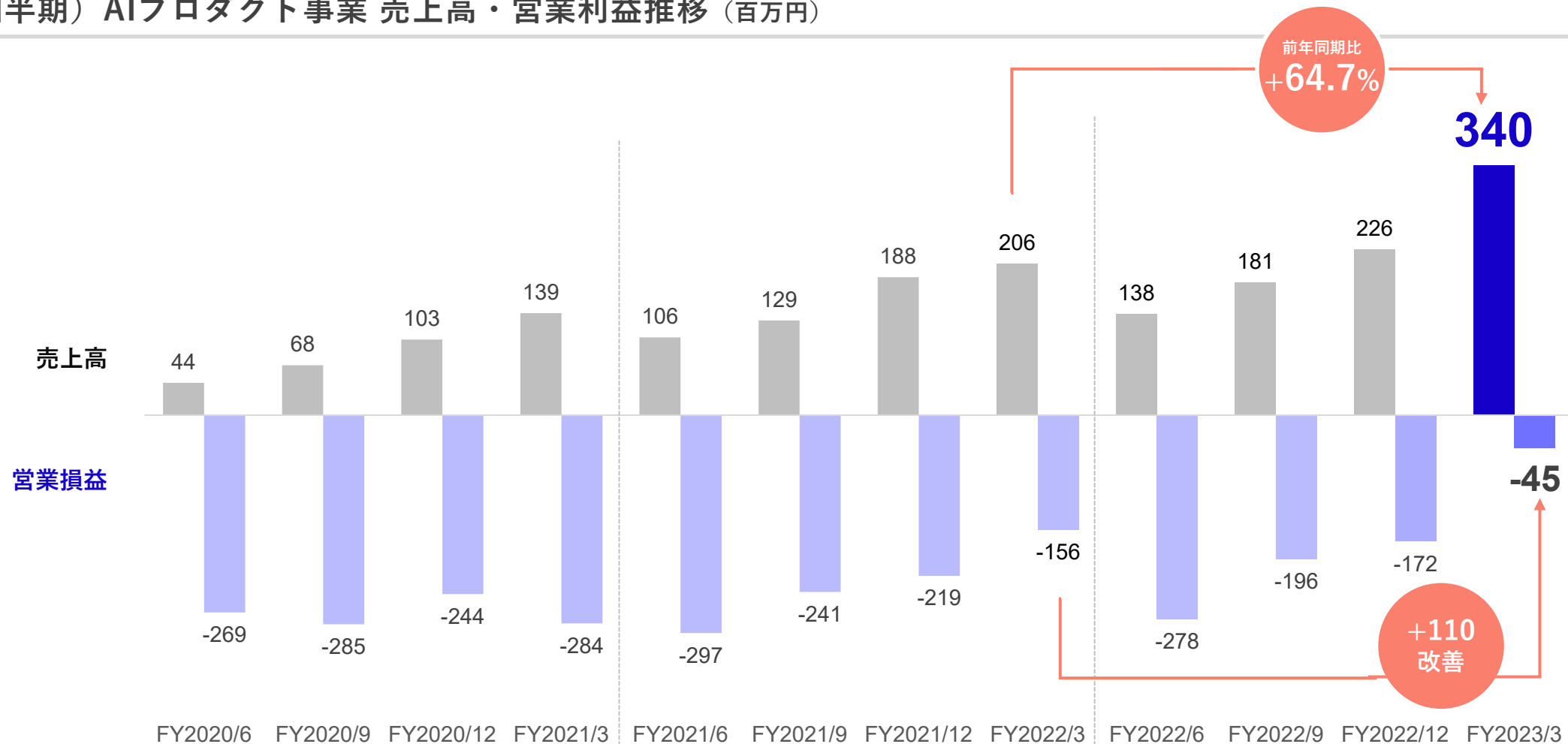
営業利益：通期（百万円）



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)



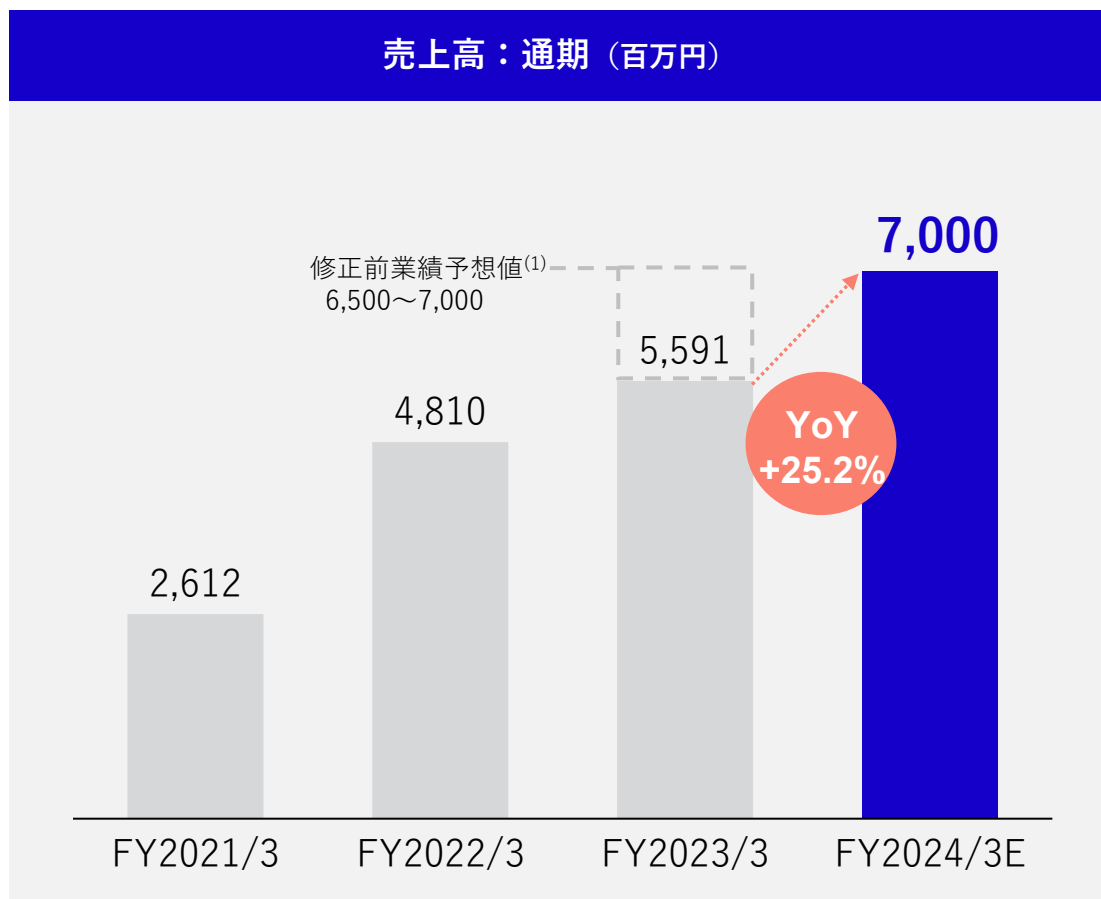
05.

2024年3月期 通期 業績見通し

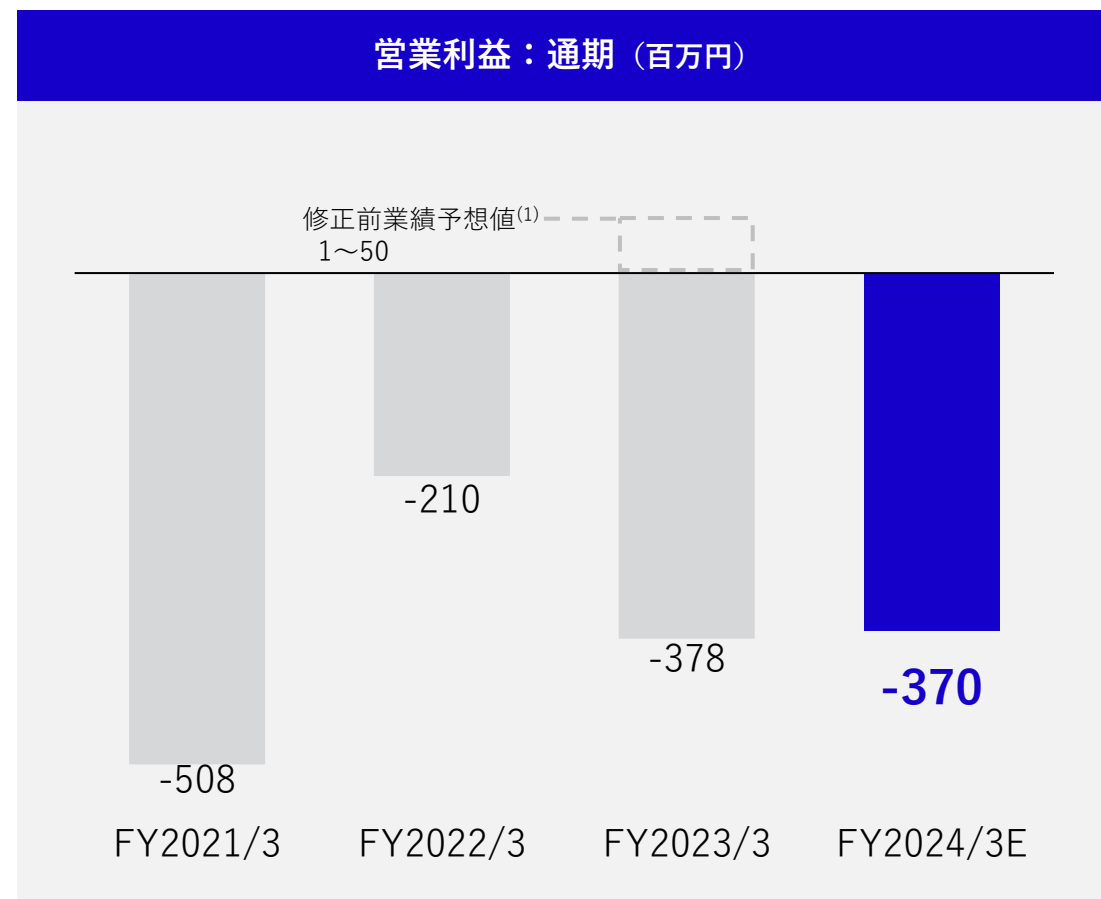
2024年3月期 通期 業績予想

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 (百万円)

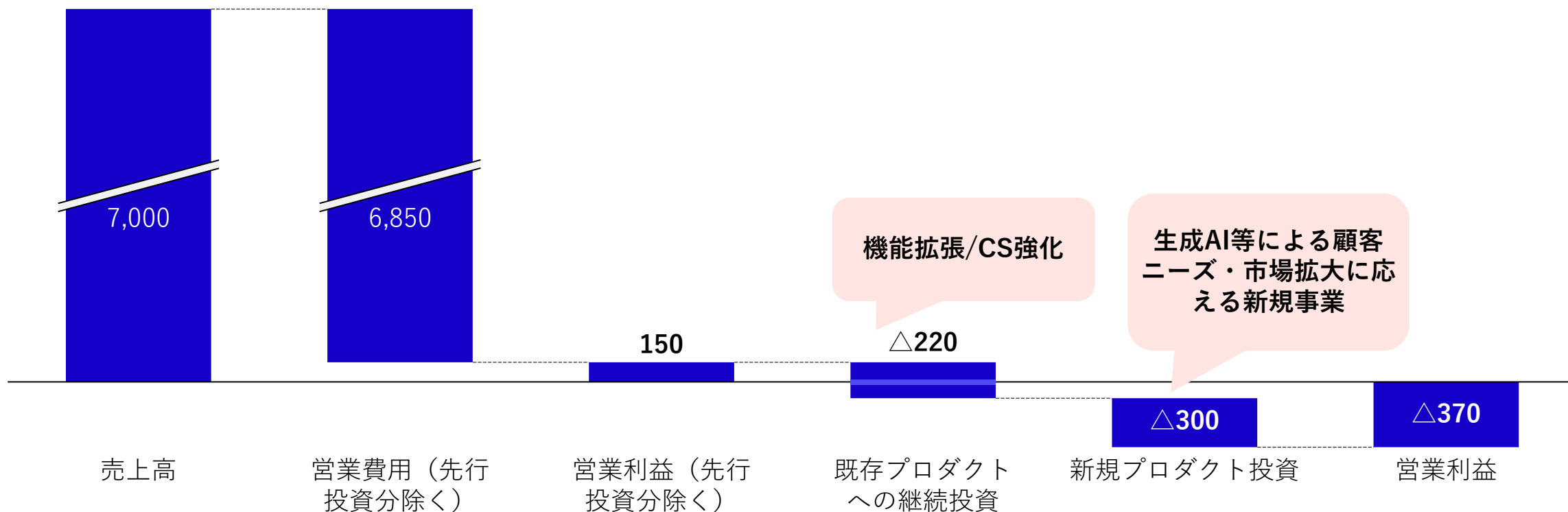
先行投資除く収支は黒字運営



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5月末時点で、2,420,800株、861百万円を取得済

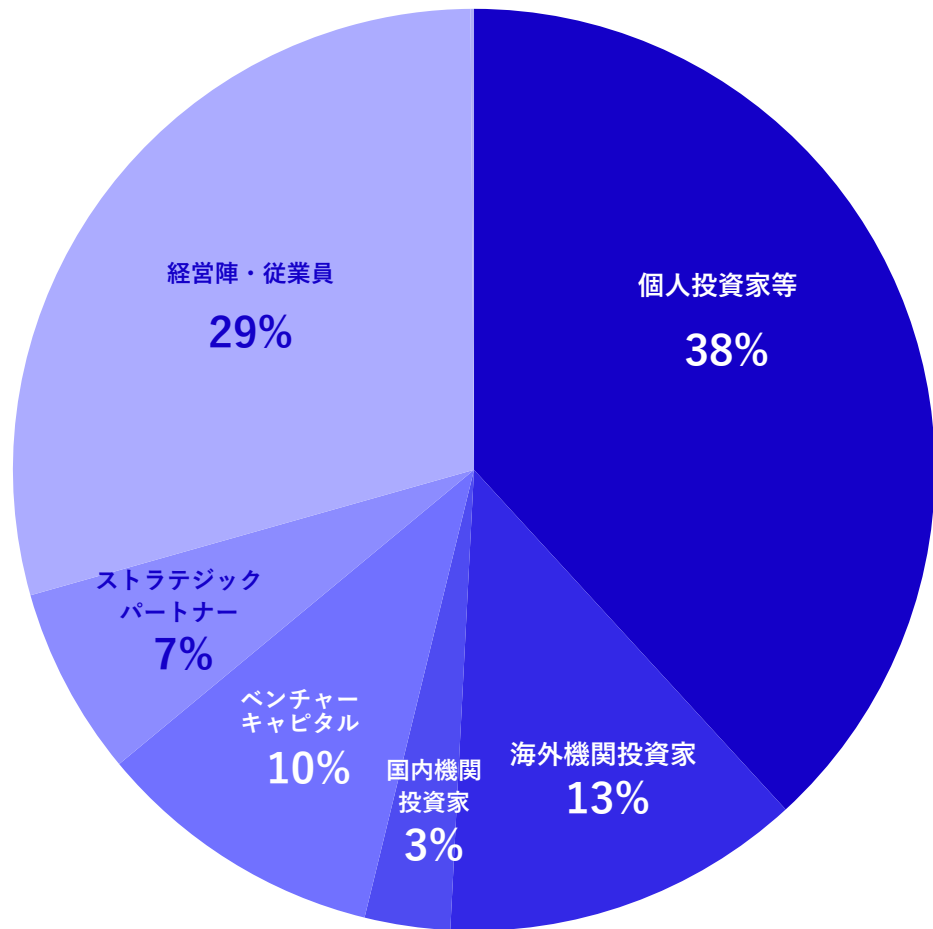
參考資料

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	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（現：グロース市場）に上場
2022年	11月	出光興産株式会社の中期経営計画に定める「スマートよろずや」構想の開発・社会実装等を目的として、同社と業務提携、また同社が当社株式を取得
2023年	5月	日鉄ソリューションズ株式会社と、中長期的な協業・連携の拡大及び両社事業の拡大と日本企業全体の生産性向上を目的として業務提携



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、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 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	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

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
GIC PRIVATE LIMITED - C	3,403	4.08
D4V1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。
- 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（6月下旬）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。