

# 2024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)

2023年8月14日

- 1** 2024年3月期 第1四半期決算サマリー
- 2** 2024年3月期 第1四半期 連結業績の概況
- 3** セグメント別業績概況
- 4** 2024年3月期 通期 業績見通しの修正
- 5** Appendix

01.

# 2024年3月期 第1四半期決算サマリー

# 2024年3月期 第1四半期 エグゼクティブサマリー

## 2024年3月期 第1四半期 業績

- 当第1四半期は売上・利益ともに期初想定通りの業績推移となった
- 売上高は1,302百万円（前年同期比 +8.9%）、営業損益は△348百万円（前年同期は△237百万円）、人件費、ソフトウェアの減価償却費が増加
- 特別損失としてインド子会社の清算に係る関係会社整理損等42百万円を計上
- 株式会社スタジアムを子会社化。当第1四半期よりBS連結、PLは7月（第2四半期）より取り込みの予定。現時点でのれんは2,284百万円、償却期間7～10年を想定

## AIプラットフォーム事業 （新セグメント基準）

- 売上高は1,119百万円（前年同期比 +5.9%）
- セグメント利益は220百万円（前年同期比-13.9%）
- 長期継続顧客売上は822百万円（対売上比率 73.5%）と高い水準を維持

## AIプロダクト事業 （新セグメント基準）

- 売上高は183百万円（前年同期比 +31.8%）と高成長を達成
- セグメント損失は△159百万円（前年同期は△127百万円）

## 2024年3月期 通期業績 修正予想

- 新たな業績予想は、通期売上高8,500百万円（前期比 +52.0%）、営業利益△290百万円（前期比 +80百万円改善）、EBITDA600百万円
- 主に子会社化したスタジアムの業績取り込み、生成AI系の新規サービスの立ち上がり、事業リソースの再配分による効率化などを反映
- 今後も積極的なM&Aを推進すること、及びソフトウェア等の減価償却費も規模が大きくなっていくことから、EBITDAの算出・開示を開始

## 連結業績

第1四半期 売上高

**1,302**百万円

(前年同期比 +8.9%)

## AIプラットフォーム事業

第1四半期 売上高

**1,119**百万円

(前年同期比 +5.9%)

第1四半期  
売上総利益率<sup>(2)</sup>

**53.0%**

(前年同期比 -5.8pt)

長期継続顧客  
売上比率<sup>(1)</sup>

**73.5%**

(前年同期比 +1.9pt)

第1四半期  
セグメント利益率<sup>(2)</sup>

**19.7%**

(前年同期比 -4.5pt)

## AIプロダクト事業

第1四半期 売上高

**183**百万円

(前年同期比 +31.8%)

DX AIプロダクト  
第1四半期 売上高<sup>(2)</sup>

**129**百万円

(前年同期比 +22.1%)

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) 2024年3月期からの新セグメント基準で算出

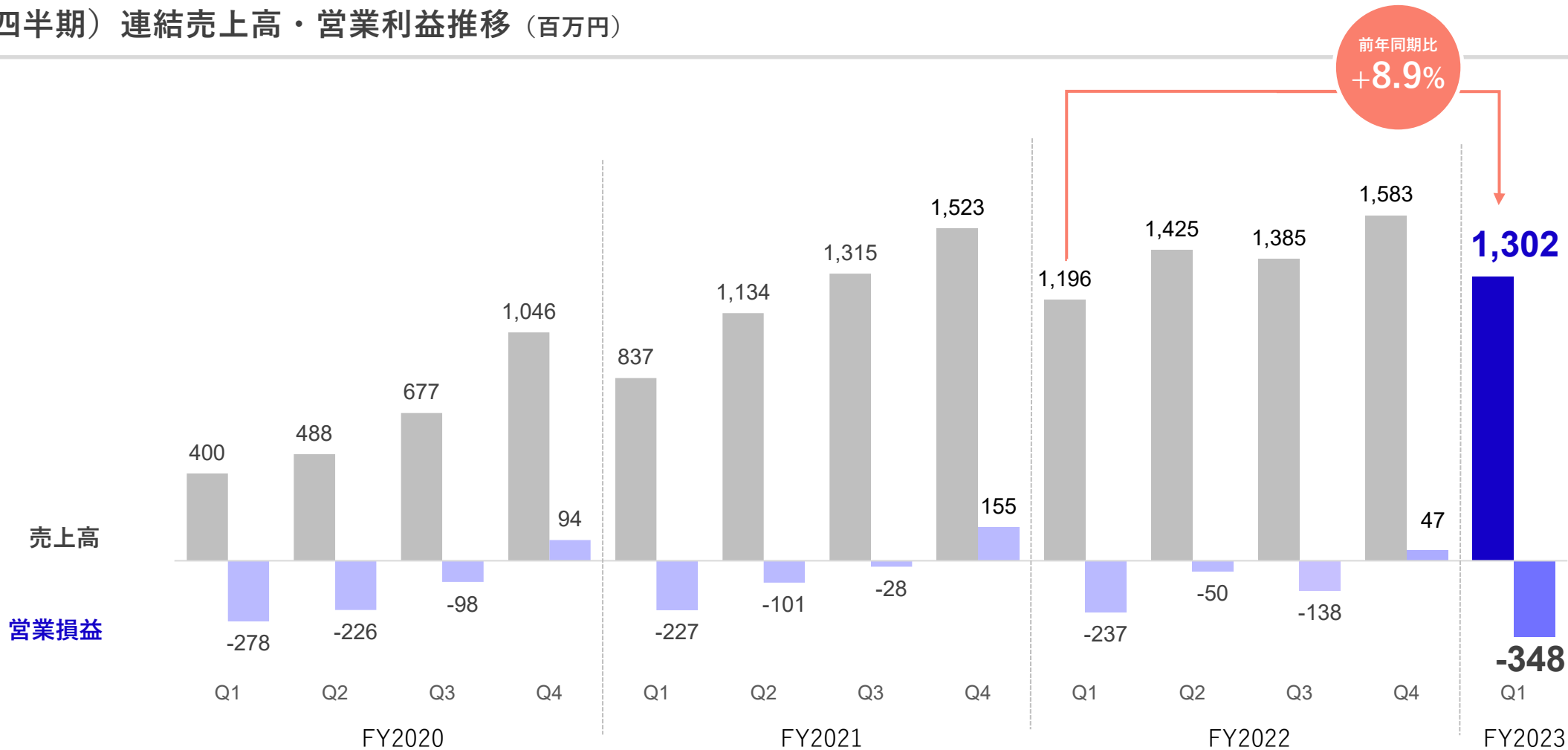
(3) DX AIプロダクトにはexaBase DX アセスメント&ラーニング、exaBase 予測・分析、exaBase 1on1、exaBase FAQ、exaBase 企業検索、exaBase ウェルビーイングを含む

# 2024年3月期 第1四半期 連結業績の概況

## 2024年3月期 四半期業績推移 売上高・営業利益

第1四半期の売上高は1,302百万円（前年同期比+8.9%）で回復基調、人件費等の先行投資により営業利益△348百万円

（四半期）連結売上高・営業利益推移（百万円）





# 2024年3月期 第1四半期 連結損益計算書

(百万円)	2023年3月期 第1四半期	2024年3月期 第1四半期
売上高	1,196	<b>1,302</b>
成長率	+42.9%	+8.9%
売上原価	535	661
売上総利益	660	<b>641</b>
売上総利益率	55.2%	49.2%
販売費及び一般管理費	897	989
営業利益	-237	<b>-348</b>
営業利益率	-19.8%	-26.8%
営業外収益	1	0
営業外費用	0	4
経常利益	-236	<b>-352</b>
特別利益	13	-
特別損失	-	42
税金等調整前四半期純利益	-222	<b>-394</b>
法人税等合計	4	13
四半期純利益	-227	<b>-408</b>
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-223	<b>-400</b>

## 売上原価

- ・ 人件費等およびソフトウェアの減価償却費が増加

## 販売費及び一般管理費

- ・ 人件費等が増加

## 特別損失

- ・ インド子会社の清算に伴い、関係会社整理損等を計上



## 2024年3月期 第1四半期 連結貸借対照表

(百万円)	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期 第1四半期末
<b>流動資産</b>	<b>6,636</b>	<b>6,372</b>	<b>4,342</b>
現金及び預金	5,537	5,231	3,025
売掛金及び契約資産	914	1,032	902
その他の流動資産	183	108	413
<b>固定資産</b>	<b>1,229</b>	<b>1,567</b>	<b>4,256</b>
有形固定資産	126	165	226
無形固定資産	807	1,114	3,475
のれん	212	160	2,431 <sup>(1)</sup>
ソフトウェア	594	954	1,043
投資その他の資産	295	287	554
<b>資産合計</b>	<b>7,865</b>	<b>7,939</b>	<b>8,598</b>

注記：(1) 株式会社スタジアムの子会社化に伴い、1Q末時点でのれん2,284百万円を計上

(百万円)	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期 第1四半期末
<b>流動負債</b>	<b>824</b>	<b>914</b>	<b>2,821</b>
短期借入金	-	-	1,000 <sup>(2)</sup>
未払金	212	225	496
未払費用	254	304	401
その他流動負債	356	384	923
<b>固定負債</b>	<b>408</b>	<b>406</b>	<b>461</b>
長期借入金	310	300	352
その他固定負債	97	106	108
<b>純資産合計</b>	<b>6,633</b>	<b>6,618</b>	<b>5,315</b>
資本金	2,274	2,337	2,351
資本剰余金	5,059	4,487	4,500
利益剰余金	-744	-249	-650
自己株式	-	-34	-959
その他	44	44	72
<b>負債及び純資産合計</b>	<b>7,865</b>	<b>7,939</b>	<b>8,598</b>

注記：(2) 株式会社スタジアムの子会社化に伴い、銀行借入を実行

2024年3月期第1四半期  
セグメント別業績概況

# セグメント開示方法の変更（再掲）

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

# 2024年3月期 第1四半期 セグメント別業績概況（新セグメント基準）

売上高はAIプラットフォーム事業で5.9%成長、AIプロダクト事業で31.8%成長

(百万円)	2023年3月期 第1四半期	2024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	1,057	1,119
成長率	44.7%	5.9%
売上原価	435	525
売上総利益	622	593
売上総利益率	58.8%	53.0%
販売費及び一般管理費	366	373
セグメント利益	255	220
セグメント利益率	24.2%	19.7%
<b>AIプロダクト事業</b>		
売上高	138	183
成長率	30.3%	31.8%
売上原価	100	129
売上総利益	38	53
売上総利益率	27.8%	29.3%
販売費及び一般管理費	166	213
セグメント利益	-127	-159
セグメント利益率	-	-

## （前期1Q）売上高成長率

子会社（エクスウェア）業績が期中通して寄与

## 売上原価

- 人件費、減価償却費、外注費（※）等の増加
- ※年間契約の案件の中で、開発スコープの関係上、今期Q1で外注費が増大。Q2以降は該当案件の利益率は改善の見込み

## 販管費

- 採用費、広告宣伝費（CareWiz トルト、exaBase DX アセスメント&ラーニング向け）等の増加

03-1.

---

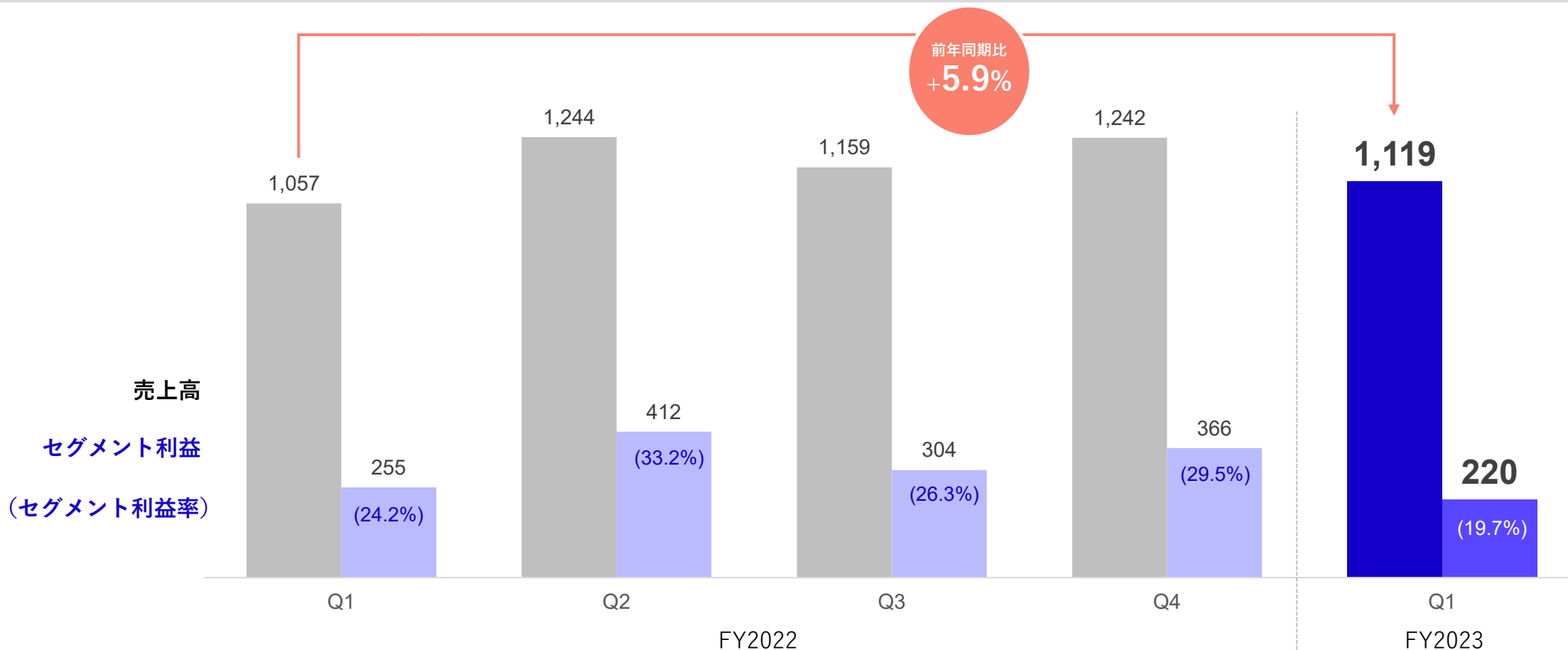
セグメント別概況

# AIプラットフォーム事業

## AIプラットフォーム事業：四半期業績推移（新セグメント基準）

季節性の影響はあるものの、前年度における一部大型案件の縮小から売上高は回復傾向、足元では期初想定通りの推移

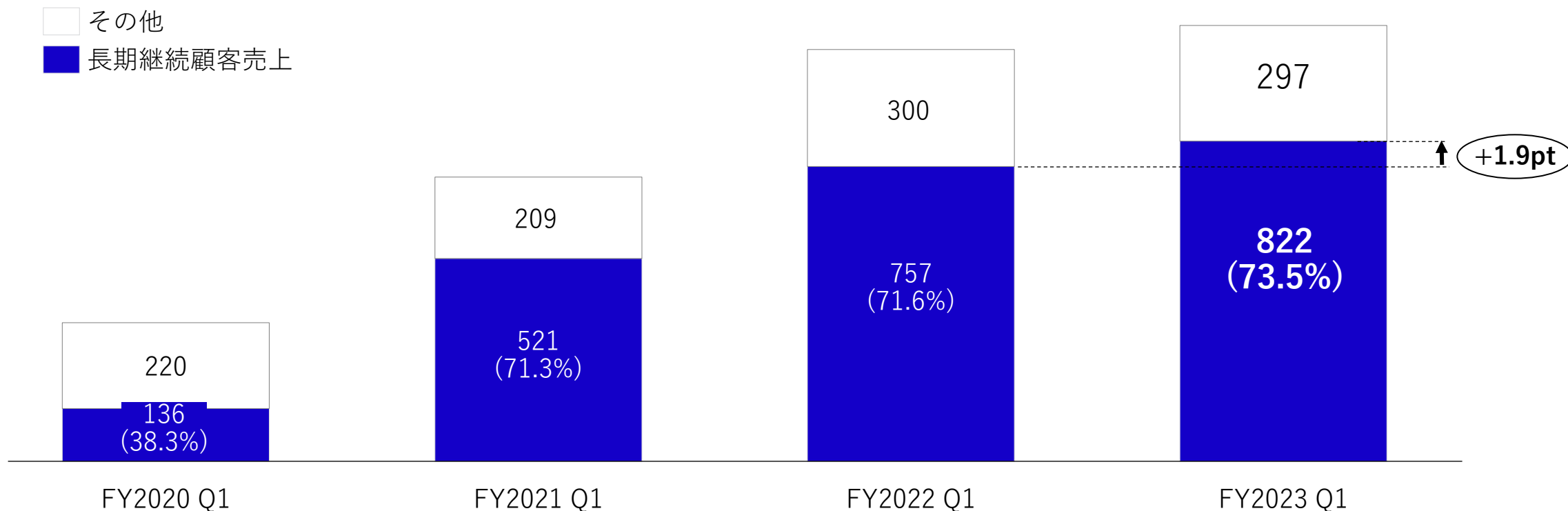
（四半期）AIプラットフォーム事業 売上高・セグメント利益推移（百万円）



# 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822百万円、73.5%と高い水準を維持

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

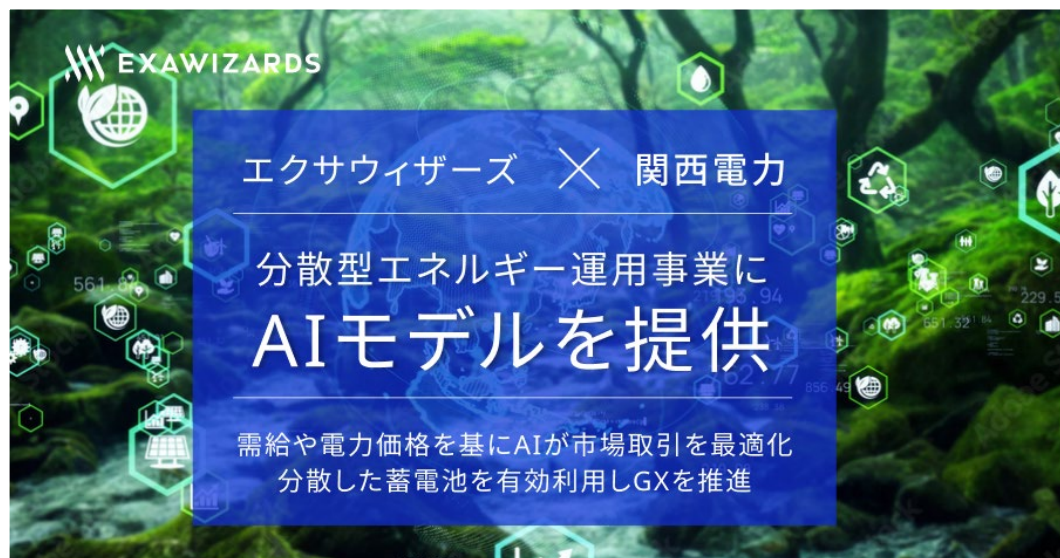
(3) 2021年3月期は、コロナ当初の混乱に伴って顧客企業の投資決裁の遅延が多く発生しました



# AIプラットフォーム事業：電力業界の生産性向上

## 電力業界の生産性向上に資するAIモデルの社会実装を加速

関西電力グループ：  
分散型エネルギー運用事業にAIモデルを提供しGX推進



プレスリリース詳細  
<https://exawizards.com/archives/24799>

中国電力：  
AIによる水力発電所の運転計画システムを本格運用へ



プレスリリース詳細  
<https://exawizards.com/archives/24552>

# AIプラットフォーム事業：SaMD<sup>(1)</sup>領域の取り組み

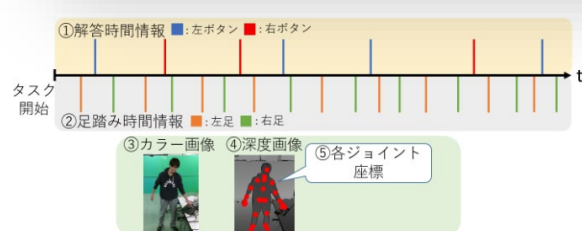
## アカデミアと連携し、自社でプログラム医療機器の開発を開始

### 【プログラム医療機器：SaMD】動画AI×認知症

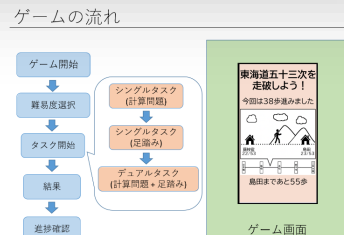
EXAWIZARDS × 大阪大学 OSAKA UNIVERSITY

エクサウィザーズと大阪大学 産業科学研究所  
認知症診断支援のプログラム医療機器 (SaMD) を事業化

医学的評価の特許を基にした  
AIアプリケーションの独占的開発、販売で基本合意



足踏みとテストを同時に施行



ゲーミング要素の導入

画像等参照元  
<http://www.am.sanken.osaka-u.ac.jp/research/abst/wu.html>

プレスリリース詳細  
<https://exawizards.com/archives/24279>

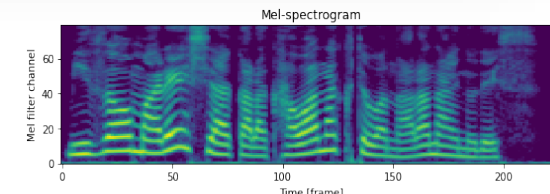
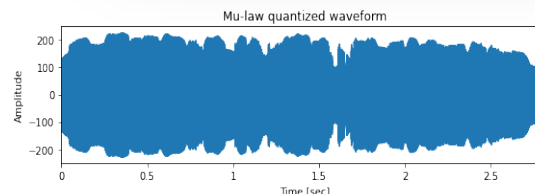
### 【プログラム医療機器：SaMD】会話音声AI×認知症

EXAWIZARDS

エクサウィザーズ  
会話音声で認知症を診断する  
AI医療機器 (SaMD) の開発に着手

昭和大学と連携し臨床レベルの精度を確認

スマホを使い数分で診断可能に



非構造化情報（音声情報）の構造化

プレスリリース詳細  
<https://exawizards.com/archives/24821>

03-2.

---

セグメント別概況

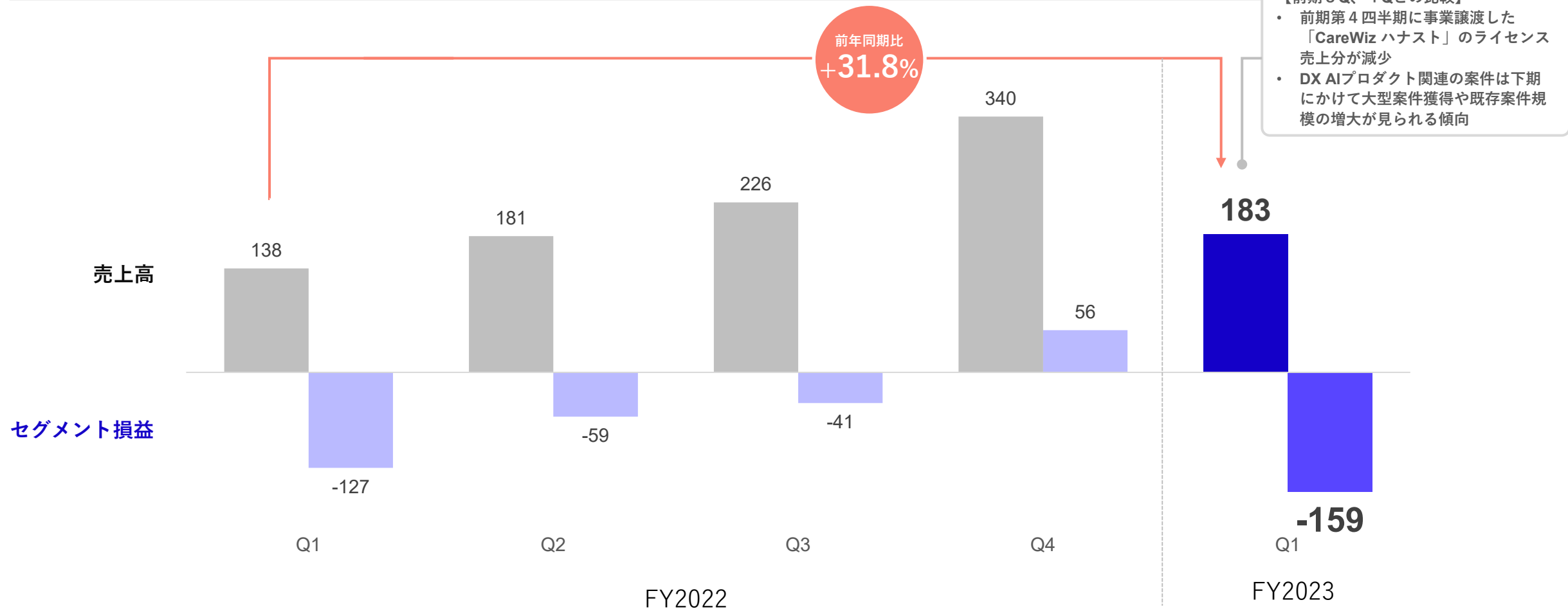
# AIプロダクト事業



# AIプロダクト事業：四半期業績推移（新セグメント基準）

## 売上高は183百万円と前年同期比31.8%の成長

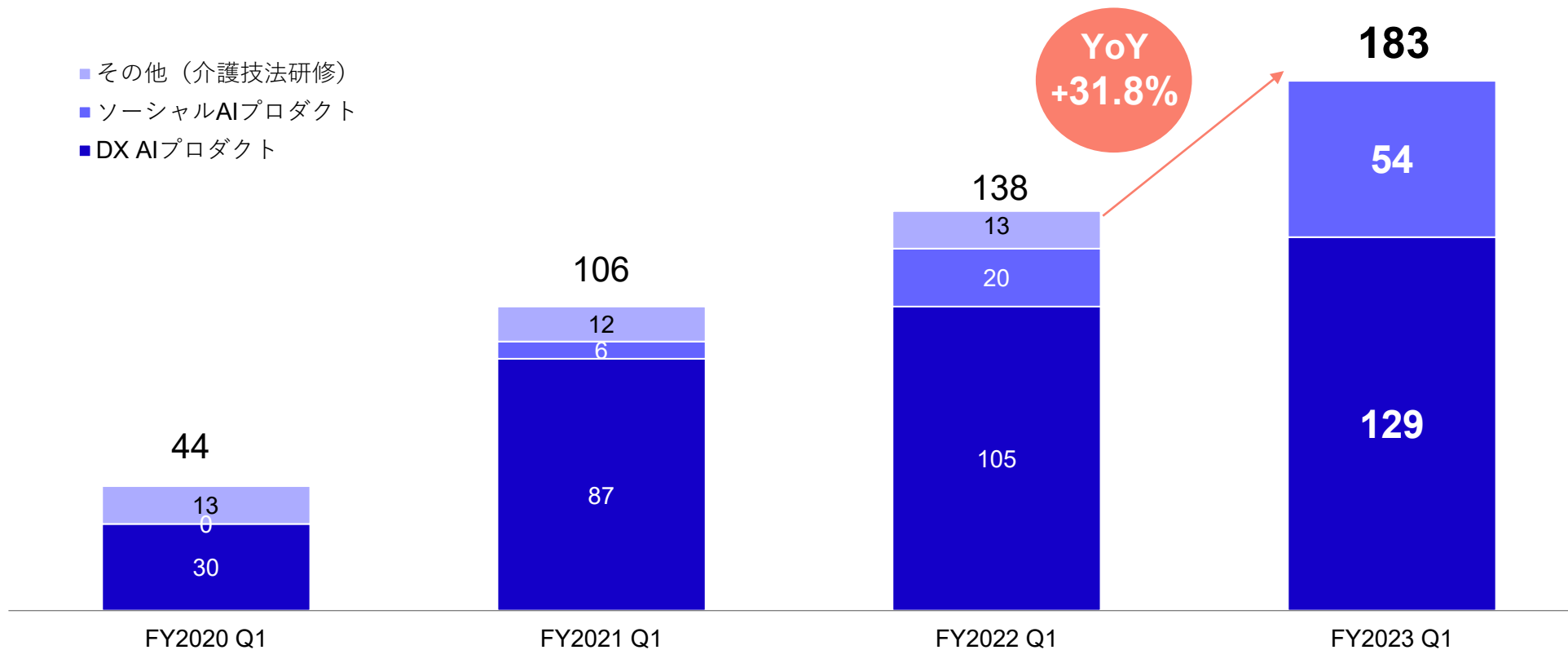
（四半期）AIプロダクト事業 売上高・セグメント利益推移（百万円）



# AIプロダクト事業：2024年3月期 第1四半期 プロダクト種類別実績（新セグメント基準）

## 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 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

# DX AIプロダクト：exaBase DXアセスメント&ラーニング

## 全社導入も順調に進んでおり、実績を評価されe-ラーニング大賞も受賞

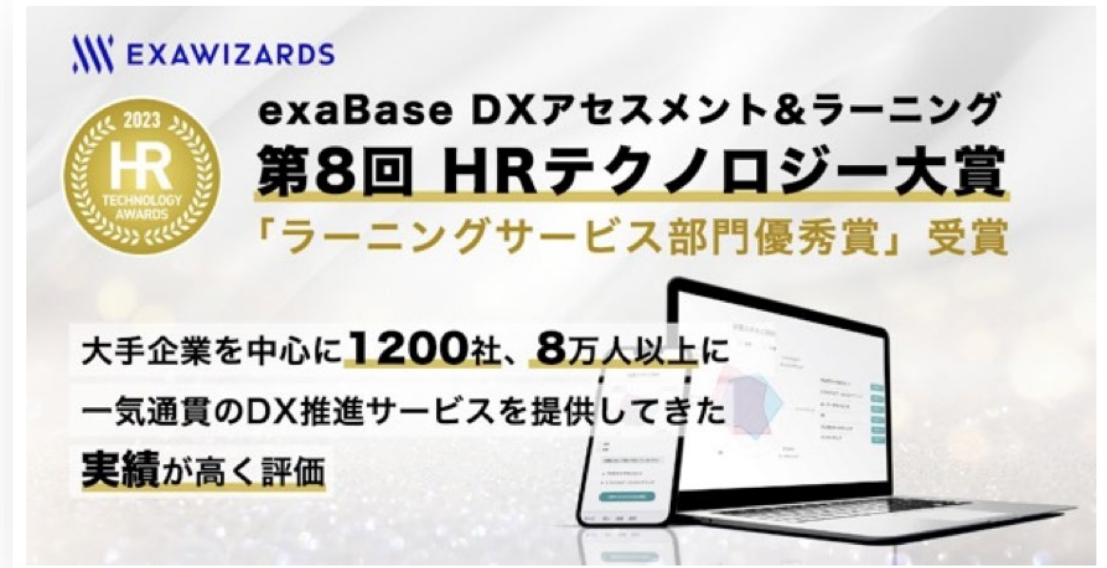
経済産業省「デジタルスキル標準」完全準拠の  
exaBase DXアセスメント&ラーニングDIA3.0をリリース



### 導入実績(一部)



HRテクノロジー大賞  
「ラーニングサービス部門優秀賞」受賞

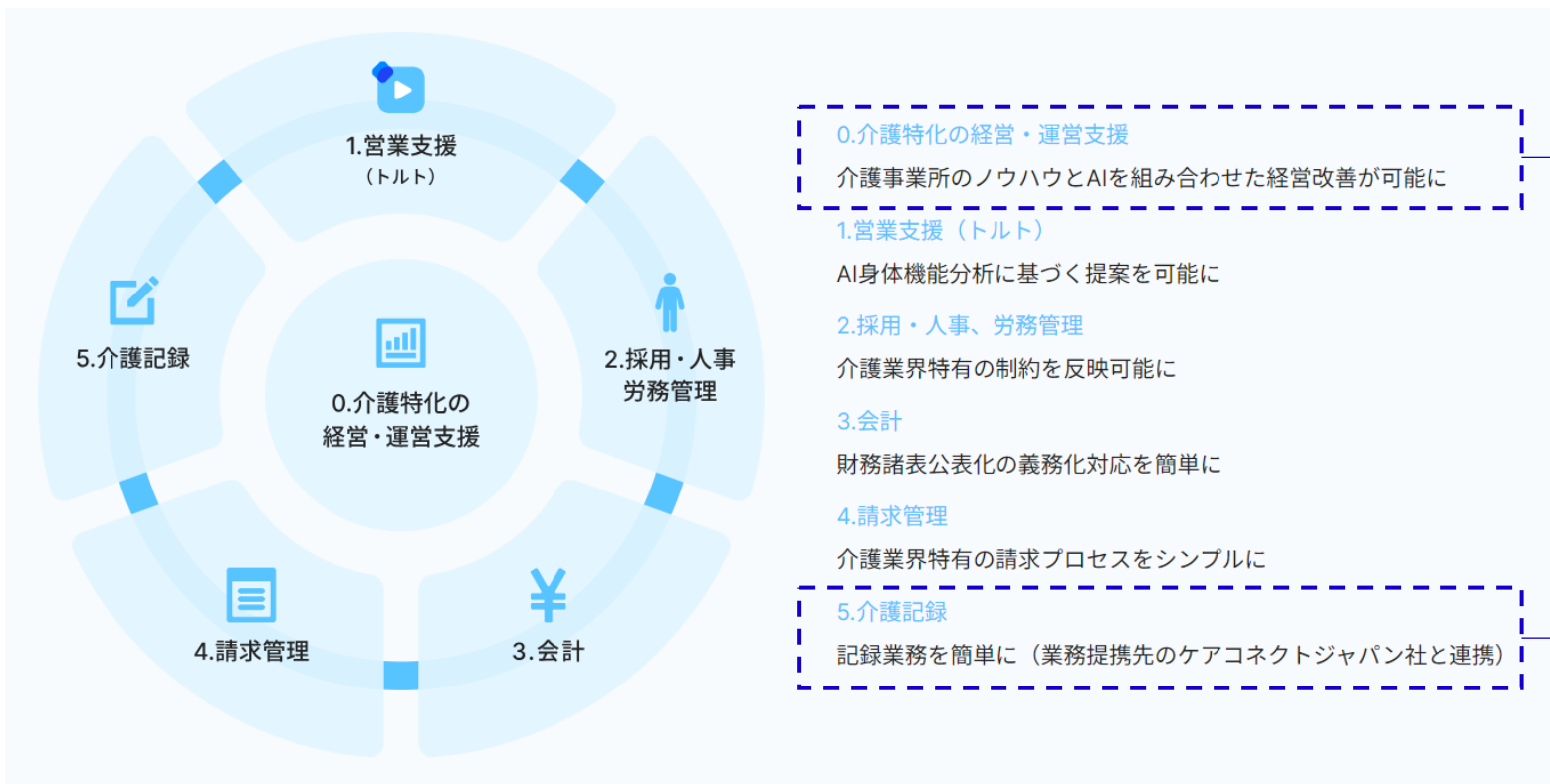


# ソーシャルAIプロダクト事業：CareWizの取り組み

## CareWizシリーズの目指す姿の実現にむけ、介護領域におけるパートナーとの関係性を強化

### 介護業界の生産性向上に寄与する新規プロダクトを迅速に開発・展開

### パートナーとの関係性



全国500法人以上の介護事業者経営をサポートする株式会社スターコンサルティンググループと業務提携<sup>(1)</sup>

EXAWIZARDS



エクサウィザーズ、介護事業所経営をサポートする  
スターコンサルティンググループと業務連携

— 生成AIも活用し、介護事業所の経営改善をAIで支援 —

業務提携先のケアコネクトジャパン(CCJ)との連携強化

- ・ エクサウィザーズよりCCJに出資



CARE CONNECT JAPAN

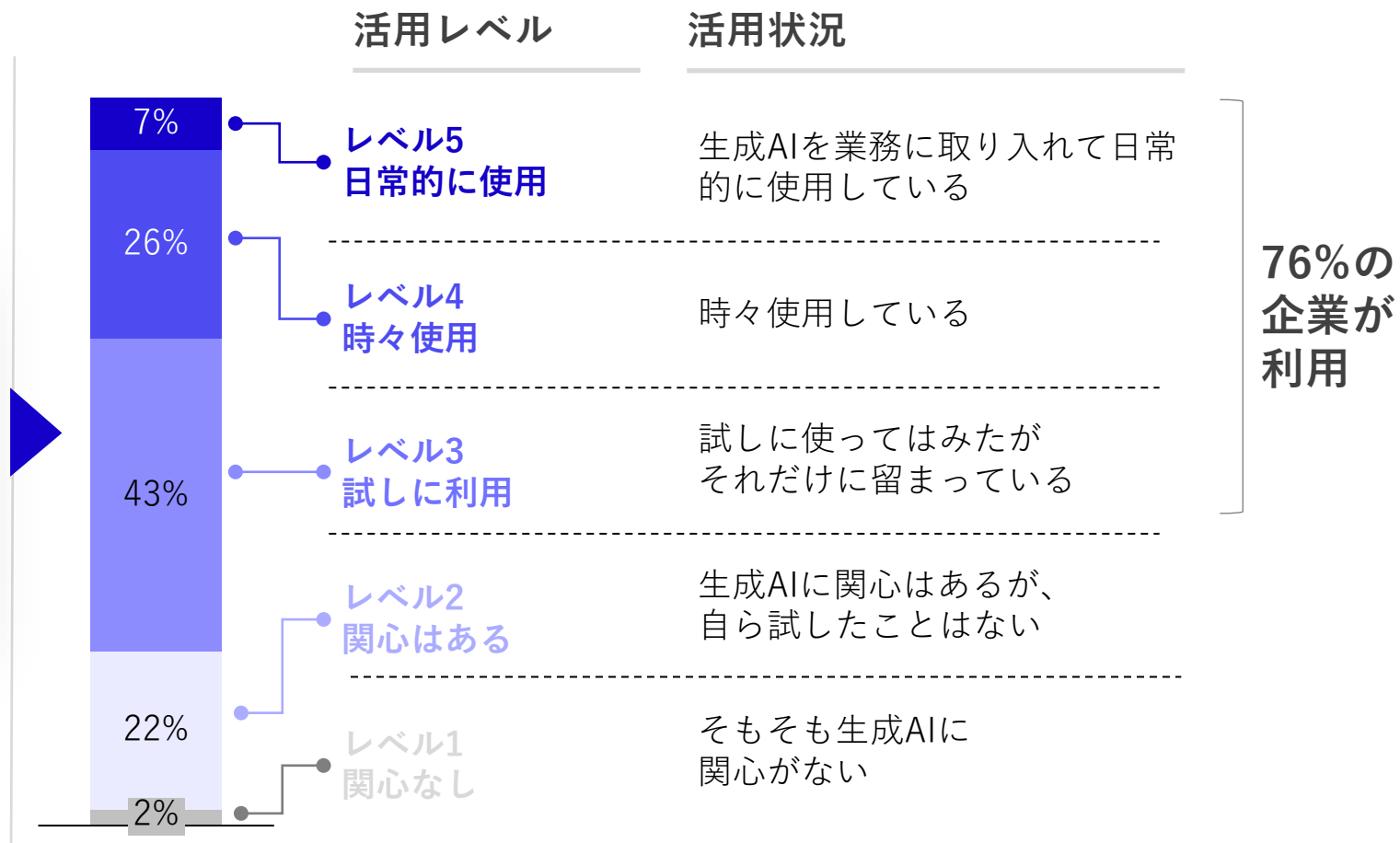


# 2024年3月期通期 業績見通しの修正

# 市場環境(1/2)：生成AIの利用状況

## 生成AIは約8割の企業が少なくとも試してみる状況にまで浸透

当社独自のアンケート調査による利用実態（274社514名の回答結果）



## 市場環境(2/2)：生成AIの利用状況

リリースからわずか2か月弱で大企業から自治体まで導入が進みユーザー数1万人を突破

### exaBase 生成AI powered by GPT-4のユーザー数

exaBase 生成AI powered by GPT-4

ChatGPT活用の企業向け生成AIサービス

**exaBase 生成AI**  
powered by GPT-4

資料を請求 無料トライアル申込

業界最高水準\*  
コストパフォーマンス

月額 **900円**~/ユーザー

Secure

- 禁止ワード登録
- オプトアウト設定不要
- 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

© 2023年5月時点 当社調べ



ユーザー数 **10,000人** を突破  
(2023年8月8日時点)

### 導入事例

#### 企業向け

EXAWIZARDS

エクサウィザーズの  
**exaBase 生成AI powered by GPT-4** を  
東京ガスが採用

管理機能が充実した生成AIサービス、  
グループ全体での利用を開始

#### 自治体向け

EXAWIZARDS

エクサウィザーズの  
**「exaBase 生成AI powered by GPT-4」** を兵庫県が採用

生成AIサービスを公共機関にも提供  
研修サービスも提供し業務効率化や政策立案まで多角的に支援

# エクサウィザーズグループの今後の目指す方向性

## 生成AI活用を中心とした業務プロセス改革を強力に推進し、大企業の生産性向上に資する

積み上げてきたアセット

AIプラットフォーム  
事業における取引社数  
(年間取引額1百万円以上)

142社<sup>(1)</sup>

エクサウィザーズ  
グループとしての  
ケイパビリティ

XWARE

STADIUM

エクサウィザーズグループで、点に留まらず多面的に企業の業務改革を支援する

提供するサービス群

拡販の方針

企業ポータルとしての生成AI



今後の拡張機能

SSO 認証

社内ドキュメントの  
読み込み/FAQ化

プロンプト  
テンプレート

グループ管理機能

生成AI研修

AXスプリント

AIコンサルティング

- AIコンサルタントによる個社ごとの経営課題抽出/課題解決

AIアシスタントシリーズ<sup>(2)</sup>

- 業務オペレーションの深い理解に基づく特定業務課題の代替
- IRアシスタントを皮切りに様々な領域へ展開

Microsoft Azure/基幹システム等への連携

- exaBase Studioを利用した基幹システム連携
- グループ会社のエクスウェアの開発力もフル活用

AI導入支援

業務変革

システム開発  
内製化支援

- 1 "面"をおさえる  
パートナーとの提携
  - NSSOL
  - 宝印刷

- 2 スタジアム社の  
営業ケイパビリティ

- 3 開発スピードを加速  
する分社化



## ① ”面”をおさえるパートナーとの提携:NSSOL

日鉄ソリューションズの有する販売ネットワークも生かしexaBase Studioや生成AI製品の拡販を加速化

### 日鉄ソリューションズ(NSSOL)との業務提携



#### Top Reseller Partner Award WorldWide<sup>(1)</sup>

- DataRobot社より世界No.1代理店として認定



#### Innovative Partner of the Year (APAC)<sup>(2)</sup>

- データ分析プラットフォームのTalend社（米国）より

適時開示詳細

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4259/tdnet/2289926/00.pdf>

### 当社製品の拡販

 exaBase Studio

 exaBase 生成AI powered by GPT-4

 exaBase DX アセスメント&ラーニング

•  
•  
•

その他、これからローンチ予定の  
生成AI製品群

## ① ”面”をおさえるパートナーとの提携:宝印刷

### IR Tech、Disclosure Tech推進に向け、宝印刷との業務提携を開始

#### IRアシスタントのポテンシャル

国内の上場企業数

**3,899**社<sup>(1)</sup>

IR専任担当がいる  
上場企業

**57**%<sup>(2)</sup>

#### 上場企業の開示支援システムを提供する宝印刷と業務提携を開始



宝印刷は上場企業の2,226社、約6割をカバー（2022年5月期実績）

適時開示詳細

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4259/tdnet/2326215/00.pdf>

今後も各業務領域における業務変革にむけて様々なパートナーとの提携を進めていく

出典：

- (1) 日本取引所グループHP <https://www.jpx.co.jp/listing/co/index.html>
- (2) 一般社団法人 日本IR協議会 第29回 IR活動の実態調査

## 2 スタジアム社の営業ケイパビリティ

# 6月末にスタジアム社をグループ化。特に主たる事業であるDSS事業のケイパビリティを生かして自社プロダクトの拡販を狙う

### 6月末にスタジアム社をグループ化

2023.06.30 [リリース]

#### エクサウィザーズ、株式会社スタジアムを完全子会社化

営業のプロフェッショナルを多数擁するスタジアムを当社グループに迎え、AIプロダクト事業の拡大を加速



#### スタジアム社の主たる事業

##### デジタルソリューションセールス事業

- 営業の総合プロフェッショナル集団として、営業面から事業の拡大・強化を支援するサービス

##### インタビューメーカー事業

- オンライン採用の高度化・効率化ツール「インタビューメーカー」の提供

##### その他事業 (新規事業)

- サブスクリプション型営業育成ロールプレイングシステム「トレキャン」の提供

### デジタルソリューションセールス(DSS)事業の強み

#### 若手の人材採用

- 様々な採用チャネルや地域からネットリテラシー・ポテンシャルの高い人材
- 平均年齢28.8歳の採用が可能

#### 早期育成による戦力化

- 蓄積された営業ノウハウ・ナレッジを活用した教育体制により営業人材を1~2か月で戦力化

#### 高い生産性を 実現する組織運営

- 徹底した情報共有と最短化されたPDCAサイクルを回すことで高い生産性を実現

他社に提供してきたDSS事業の強みを自社プロダクトの拡販にも活用



### 3 開発スピードを加速する分社化

既存の生成AIプロダクトに加え、生成AIに絡む新規プロダクト開発も担う

生成AIを扱う新会社「Exa Enterprise AI」を設立



100%出資

Exa Enterprise AI

#### 新会社の概要

事業  
内容

**既存の生成AIプロダクトの開発・拡販**

- exaBase 生成AI
- exaBase IR アシスタント

**新規生成AIプロダクトの企画・開発**

- 業務変革を実現するアシスタント  
シリーズ（例：採用・経理領域など）

設立日

- 2023/10/2（予定）

代表  
取締役

- 大植 択真

資本金

- 3億円（準備金含む）

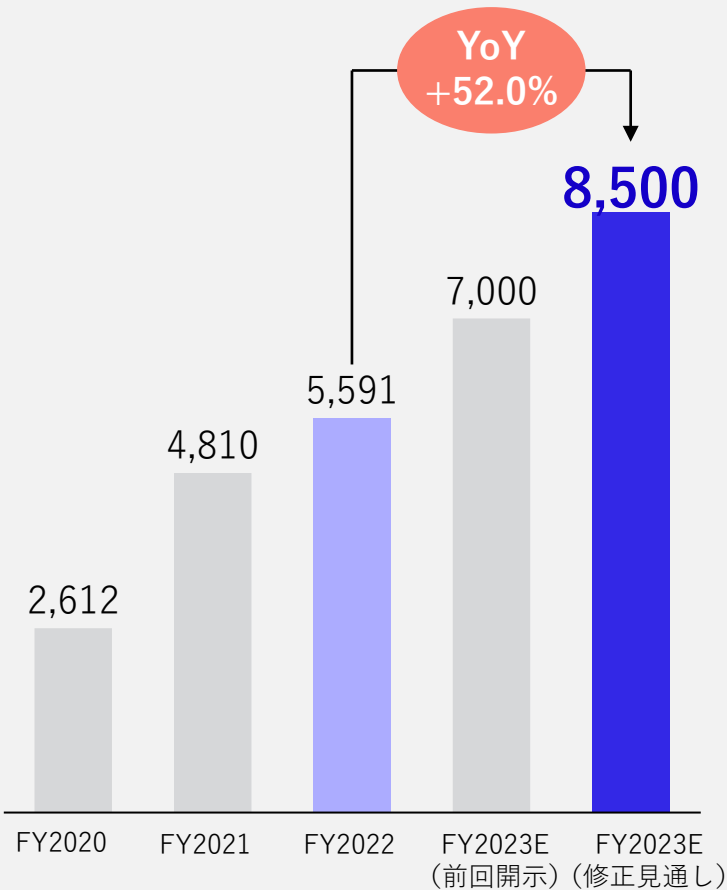
設立時  
従業員数

- 20名程度  
✓ 全員、エクサウィザーズからの出向

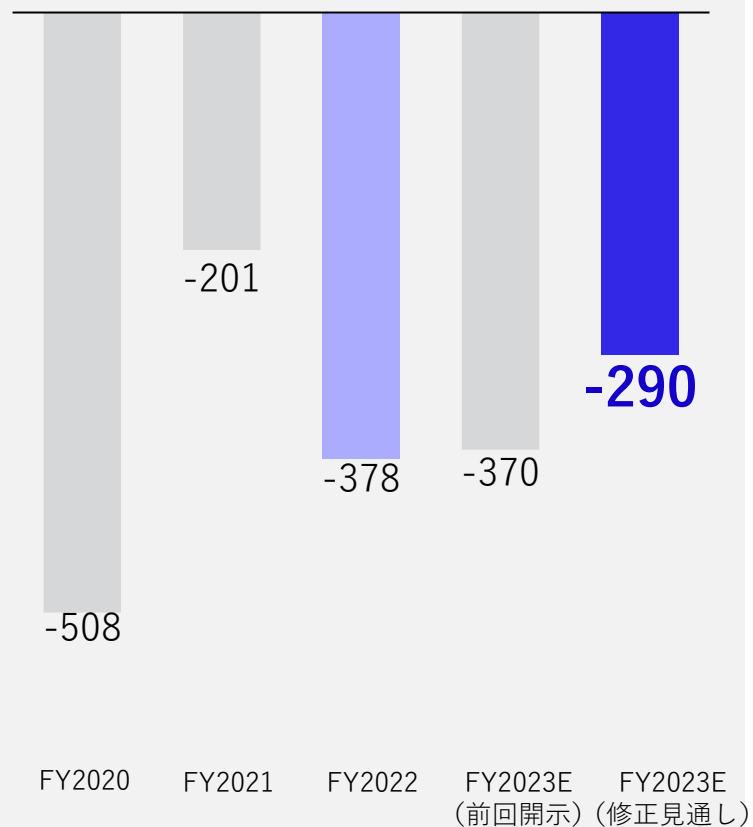
# 2024年3月期 通期 業績予想の修正

売上高8,500百万円(前年比+52.0%)、営業利益▲290百万円、EBITDA600百万円を想定

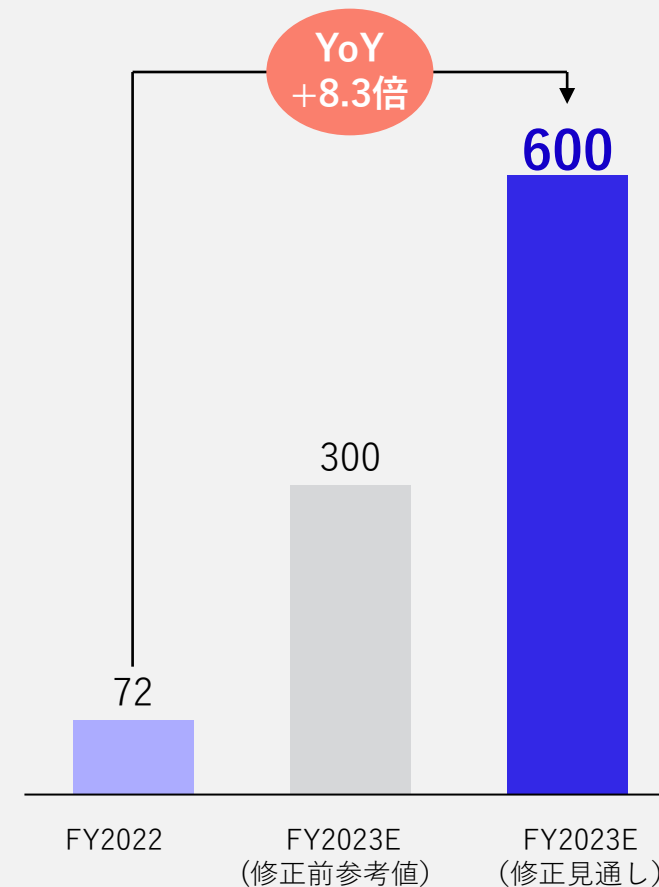
売上高：通期（百万円）



営業利益：通期（百万円）



EBITDA：通期（百万円）



(注) EBITDA = 経常利益 + 支払利息 + のれん償却費 + 減価償却費 (ソフトウェア等)

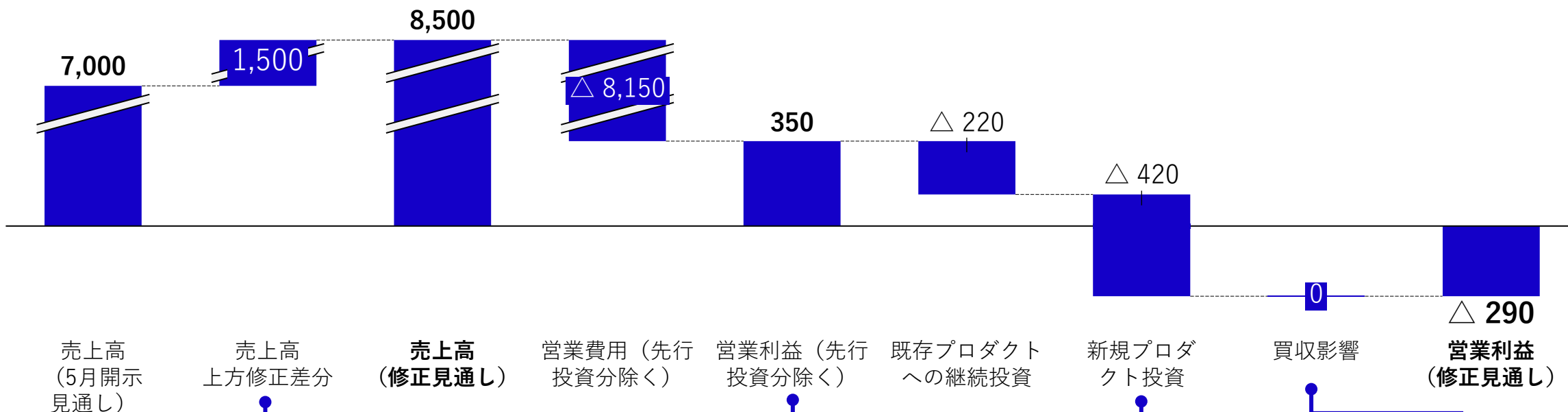
# 2024年3月期業績予想の変更要因および事業投資規模

先行投資分を除くと350百万円の利益、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640百万円の積極投資

## 2024年3月期の収支構造

先行投資除く収支は黒字運営

⊕ 来期以降への先行投資 ⊕ 買収影響 ⊖ 営業利益



- スタジアムの9カ月分の売上高取り込み (2023/7-2024/3)
- 生成AIプロダクト等の売上高見込みを反映
- この他、期中での売上高への一定のリスクを織り込み

- 運営効率化により+200改善

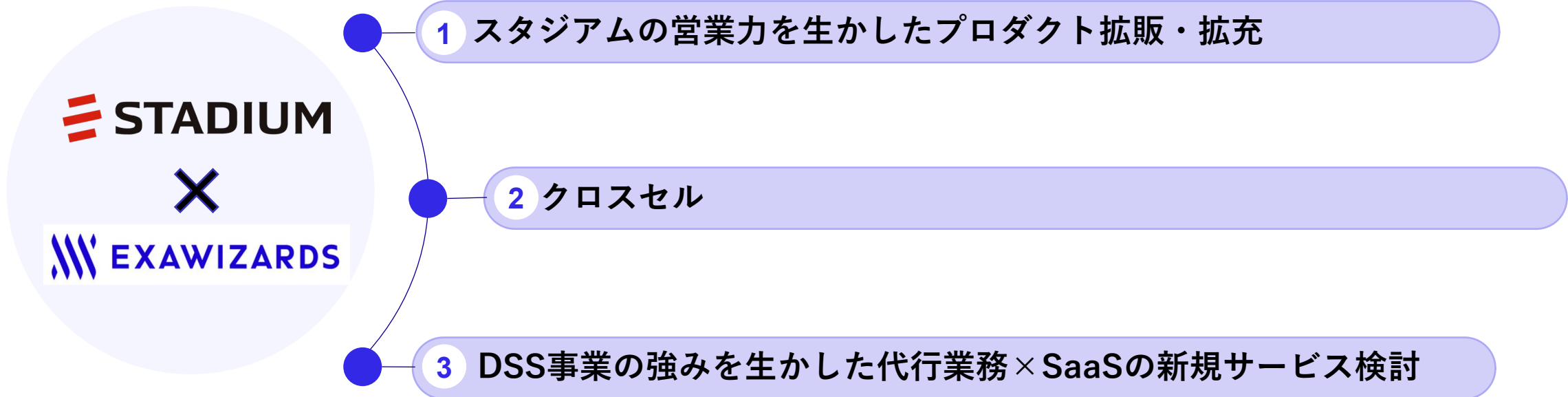
- 生成AI需要を背景とした新規事業投資をさらに一段加速
- 期初△300から△420に増額

- 今期はのれん影響で収支イーブン

# Appendix

# 株式会社スタジアムのグループ化によるシナジー（2023年6月30日発表）（1/2）

## DSS<sup>(1)</sup>/im<sup>(2)</sup>事業の既存シナジーに加え、新規事業でもシナジー創出を企図



注記：（1）デジタルソリューションセールス事業 （2）インタビューメーカー事業

# 株式会社スタジアムのグループ化によるシナジー（2023年6月30日発表）（2/2）

## DSS<sup>(1)</sup>事業で培った強みを生かし、代行業務×SaaS事業の開発を進めていく

### 両社のシナジー



営業の総合プロフェッショナル集団として、営業面から事業の拡大・強化を支援してきた経験を活かし、多くの代行スタッフを管理可能なモデルに昇華



深いコーポレート業務知見とAI利活用したバックオフィス効率化SaaSサービスの開発、展開を図る

注記：(1) デジタルソリューションセールス事業

### 代行業務×SaaS事業の展開によるBusiness Process as a Service

#### 機能

これまで

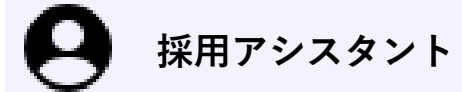
これから

営業



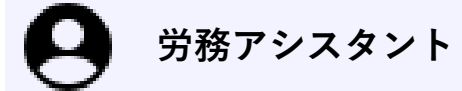
スタジアムが持つ強み

採用



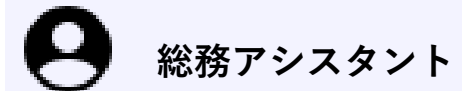
採用アシスタント

労務



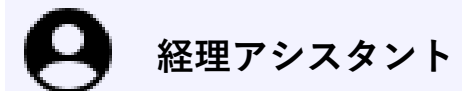
労務アシスタント

総務



総務アシスタント

経理



経理アシスタント

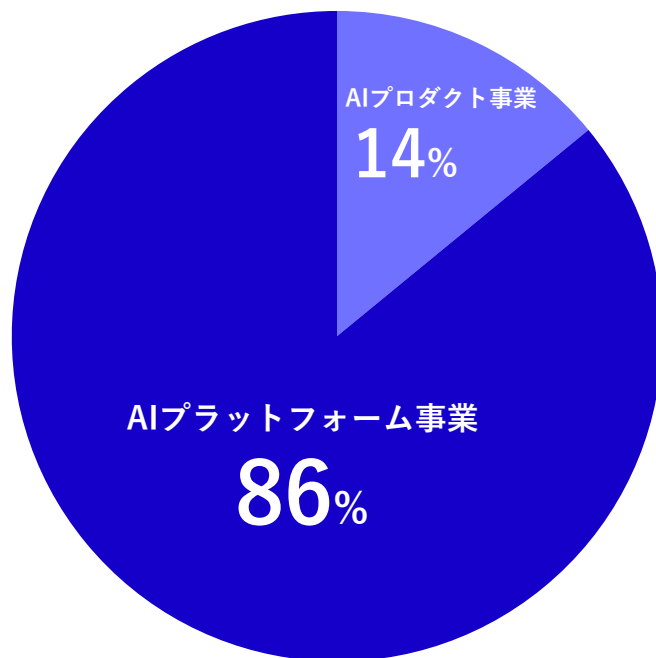
両社で強化していく強み

## 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

2024年3月期第1四半期 売上高

1,302百万円



### 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
- ✓ ChatGPT等の生成AI等も活用し、企業の業務生産性向上をサポート

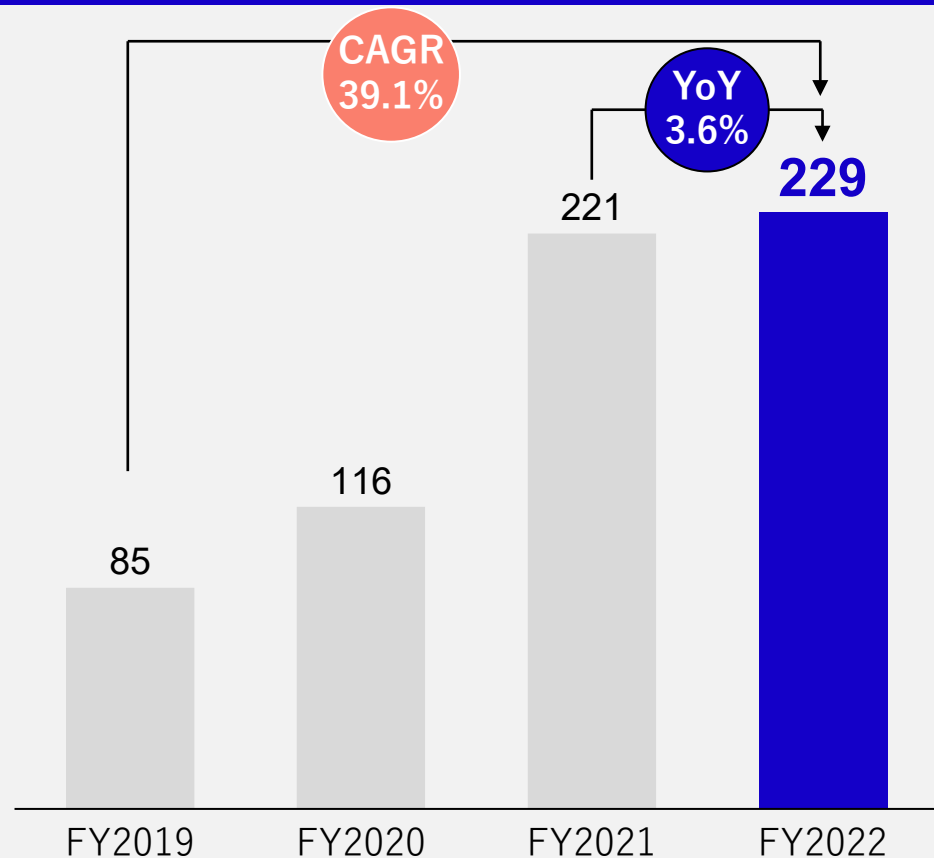
注記：(1) FTE (Full Time Equivalent)。フルタイム換算でプロフェッショナルサービスを顧客に課金 (2) Platform as a Serviceの略。クラウド上にあるプラットフォーム機能（当社においては「ExaBase」）を顧客が利用できるサービス



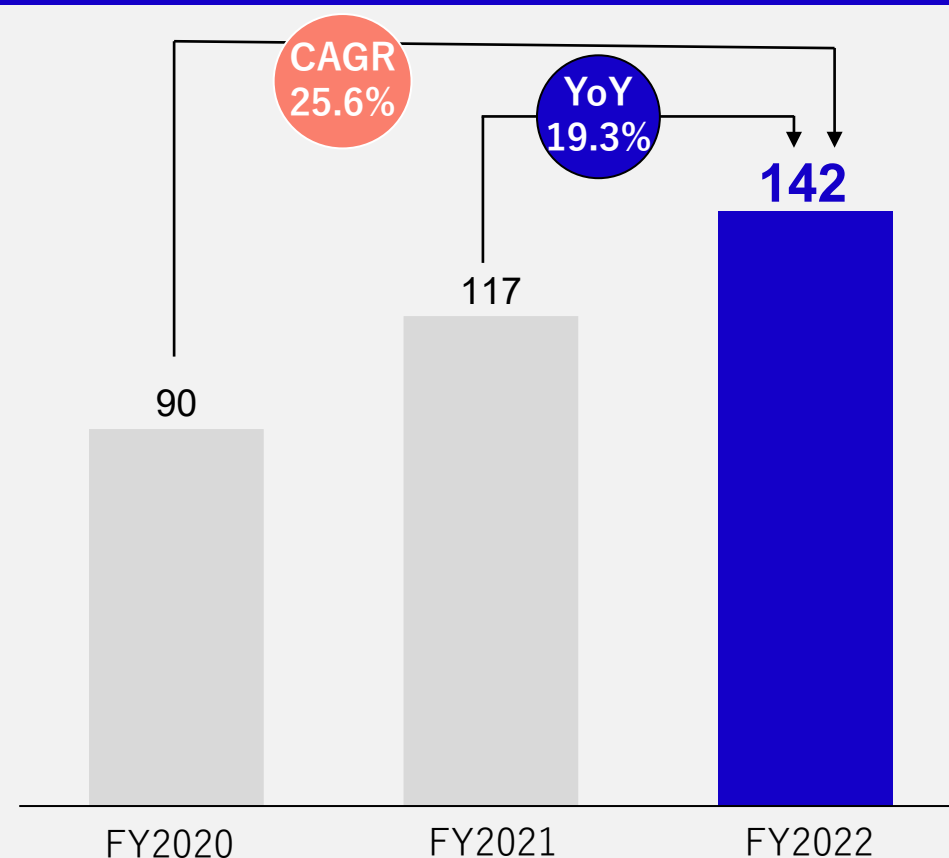
## AIプラットフォーム事業：上位顧客平均売上高、顧客数（通期推移）

- 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）

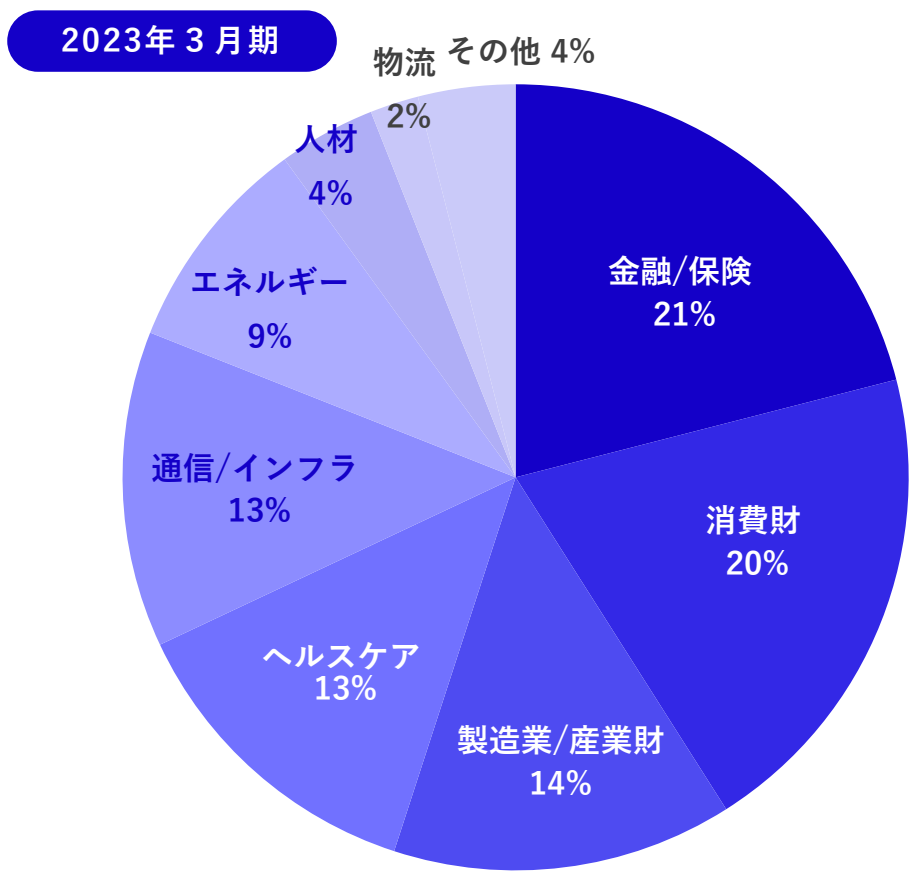


注記：AIプラットフォーム事業の取引社数は2021年3月期以降の実績から開示しています

# AIプラットフォーム事業：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>



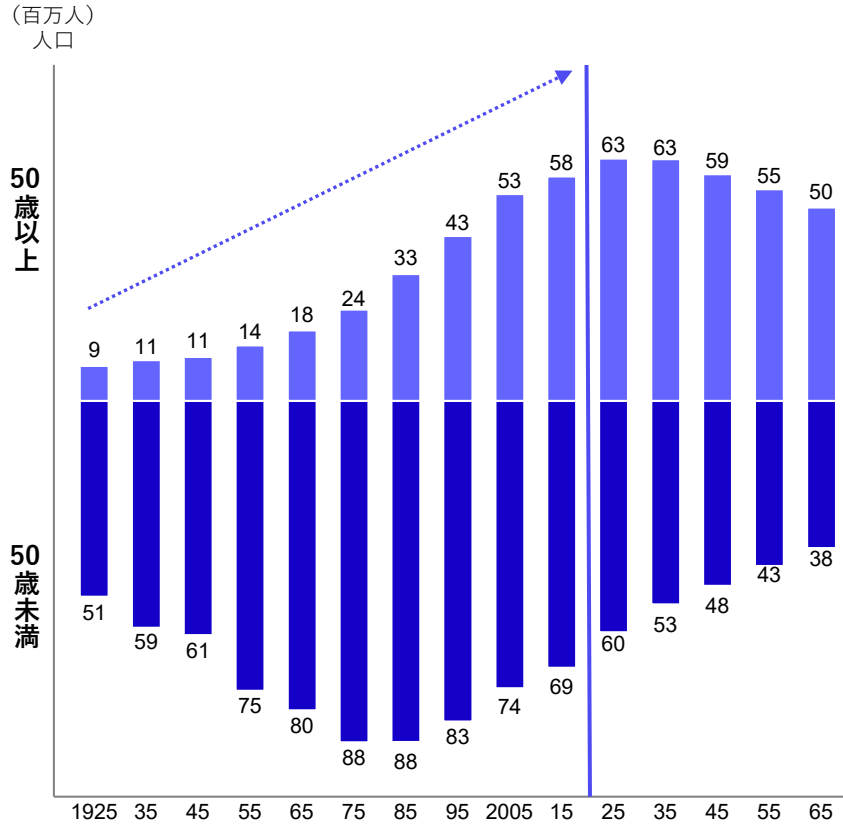
	FY2022/3	FY2023/3
金融/保険	25%	21%
消費財	18%	20%
製造業・産業財	19%	14%
ヘルスケア	14%	13%
通信/インフラ	8%	13%
エネルギー	4%	9%
人材	3%	4%
物流	3%	2%
その他	6%	4%

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

# AIプロダクト事業：概要

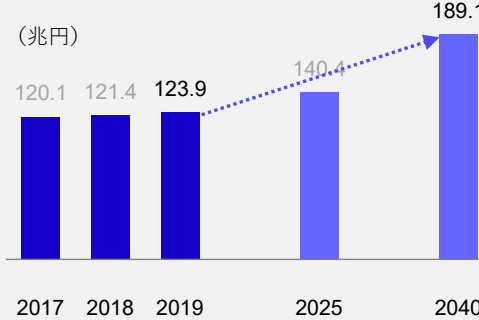
## 超高齢化に伴い深刻化する日本の社会課題に対し、AIプロダクトを提供し解決を図る

### 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

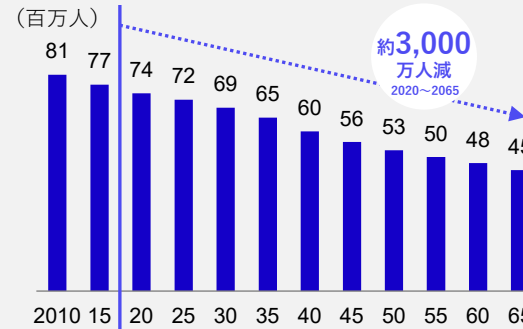
介護関連プロダクト



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



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：主要サービスラインナップ

## 各領域でAIプロダクトをリリース、順調にユーザー数が拡大中

### DX AIプロダクト



- アセスメントとeラーニングのセットで現状の人材を可視化し、最適なDX人材育成を提供

- ✓ 公的機関、大企業、中小企業含む社会全体の効率性を改善



導入社数<sup>(1)</sup>

955社

受検人数<sup>(1)(2)</sup>

81,000人

注記：(1)2023年6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

## 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7月末時点で、2,834,600株、1,078百万円を取得済

## (参考) スタジアムのBS連結について

スタジアムの2023年6月末のBSを今期から取り込み開始  
 同社分ののれんは2,284百万円、7~10年償却を現時点で想定

旧エクサウィザーズ連結BS概要(2023年6月末)

(百万円)	2024年 3月期 1Q末	(百万円)	2024年 3月期 1Q末
<b>流動資産</b>	<b>3,453</b>	<b>流動負債</b>	<b>2,259</b>
現金及び預金	2,325	短期借入金	1,000
売掛金及び契約資産	739	未払金	398
その他の流動資産	388	未払費用	341
		その他流動負債	518
<b>固定資産</b>	<b>4,520</b>	<b>固定負債</b>	<b>400</b>
有形固定資産	161	長期借入金	300
無形固定資産	1,191	その他固定負債	99
のれん	147	<b>純資産合計</b>	<b>5,315</b>
ソフトウェア	1,043	資本金	2,351
投資その他の資産	3,167	資本剰余金	4,500
		利益剰余金	-650
		自己株式	-959
		その他	72
<b>資産合計</b>	<b>7,974</b>	<b>負債及び純資産合計</b>	<b>7,974</b>

スタジアムBS概要(2023年6月末)

(百万円)	2024年 3月期 1Q末	(百万円)	2024年 3月期 1Q末
<b>流動資産</b>	<b>897</b>	<b>流動負債</b>	<b>571</b>
現金及び預金	699	短期借入金	-
売掛金及び契約資産	166	未払金	98
その他の流動資産	31	未払費用	59
		その他流動負債	412
<b>固定資産</b>	<b>92</b>	<b>固定負債</b>	<b>61</b>
有形固定資産	64	長期借入金	52
無形固定資産	-	その他固定負債	8
のれん	-	<b>純資産合計</b>	<b>416</b>
ソフトウェア	-	資本金	100
投資その他の資産	87	資本剰余金	1,926
		利益剰余金	-1,610
		自己株式	-
		その他	0
<b>資産合計</b>	<b>1,048</b>	<b>負債及び純資産合計</b>	<b>1,048</b>



新エクサウィザーズ連結BS概要(2023年6月末)<sup>(1)</sup>

(百万円)	2024年 3月期 1Q末	(百万円)	2024年 3月期 1Q末
<b>流動資産</b>	<b>4,342</b>	<b>流動負債</b>	<b>2,821</b>
現金及び預金	3,025	短期借入金	1,000
売掛金及び契約資産	902	未払金	496
その他の流動資産	413	未払費用	401
		その他流動負債	923
<b>固定資産</b>	<b>4,256</b>	<b>固定負債</b>	<b>461</b>
有形固定資産	226	長期借入金	352
無形固定資産	3,475	その他固定負債	108
のれん	2,431	<b>純資産合計</b>	<b>5,315</b>
ソフトウェア	1,043	資本金	2,351
投資その他の資産	554	資本剰余金	4,500
		利益剰余金	-650
		自己株式	-959
		その他	72
<b>資産合計</b>	<b>8,598</b>	<b>負債及び純資産合計</b>	<b>8,598</b>

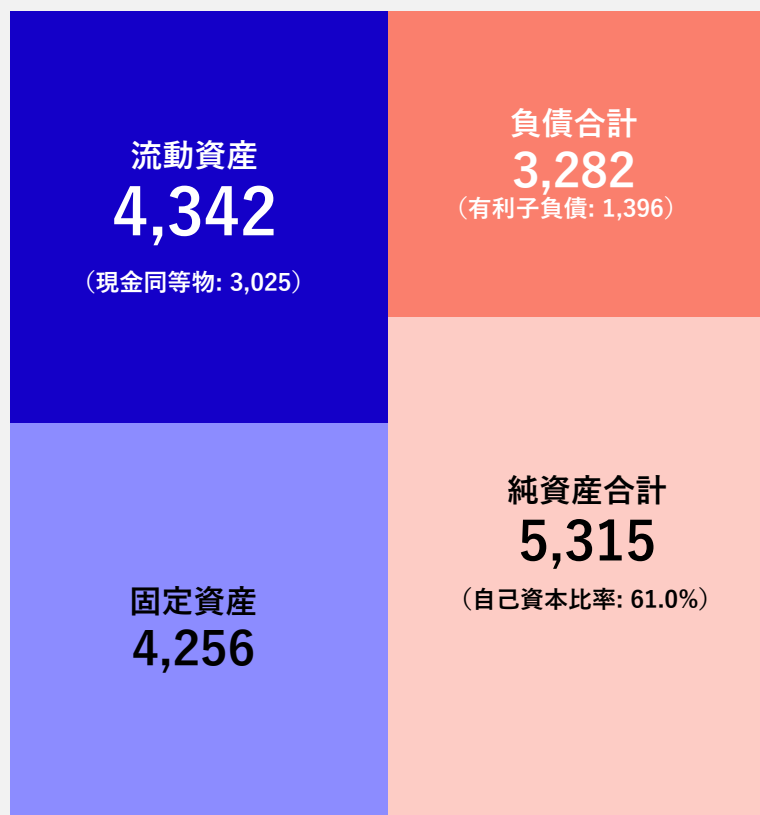
注記：(1)左記の合算及び連結調整を行ったBS

# 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6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・プロダクトの開発等) に向けては、強固な財務基盤のもと、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6月期末における現金及び預金は30億円
- 銀行との当座貸越契約については、15億円の枠を確保 (未使用残高5億円)
- 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





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6月末時点）	
従業員数	399名（連結、2023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 常務取締役 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



# 経営陣

## 豊富な経営経験と業界知見を有するマネジメント

### 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** | 常務取締役兼執行役員  
事業統括担当

- 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  
・ 兵庫県 ChatGPT等生成AI活用検討  
プロジェクトチーム アドバイザー



**坂根 裕** | 取締役  
技術統括担当

- 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nbas  
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

**石山 洸**

Chief AI Innovator

- 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  
・ 厚生労働省 労働政策審議会メンバー

**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  
株式会社スタジアム 代表取締役

- 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

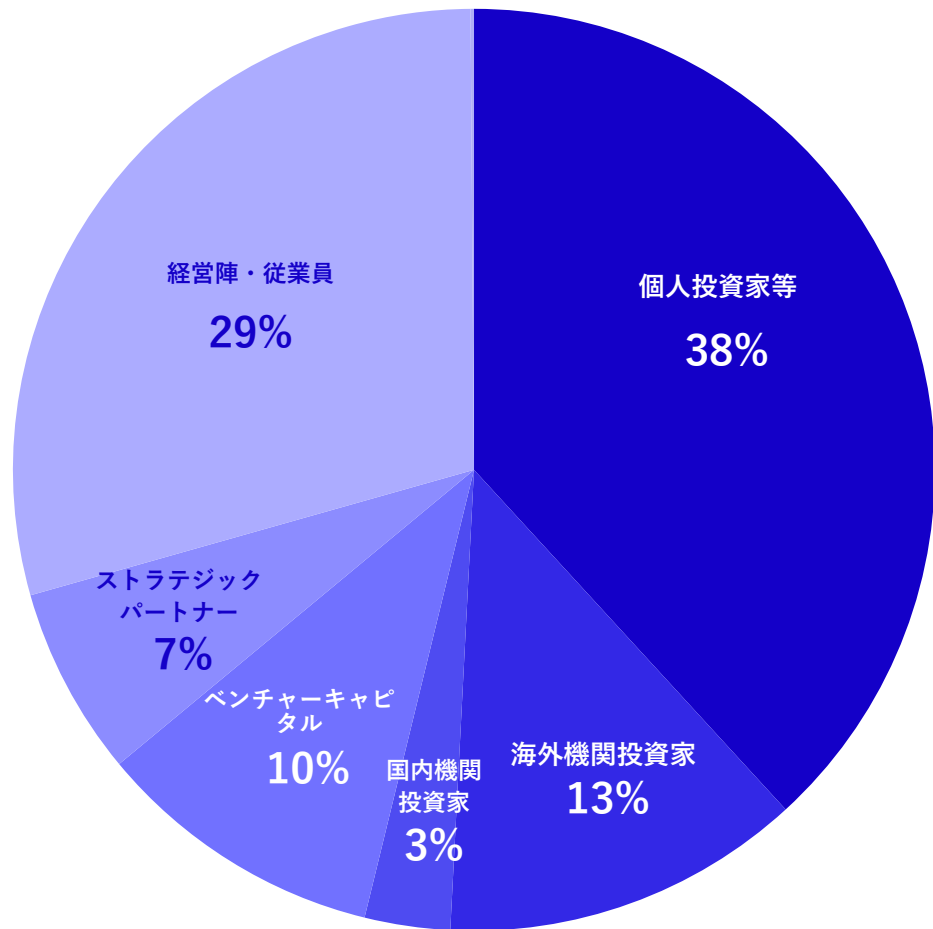
**佐藤 正規**

- 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

# 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。
- 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。