

# 2024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)

2023年11月14日

- 1 2024年3月期 第2四半期決算サマリー
- 2 2024年3月期 第2四半期 連結業績の概況
- 3 セグメント別業績概況
- 4 ビジネス・アップデート
- 5 Appendix

01.

# 2024年3月期 第2四半期決算サマリー

## 2024年3月期 第2四半期累計業績

- 当第2四半期よりスタジアム社の連結開始。売上高は2,085百万円となり四半期では過去最高の売上高、営業損失は△186百万円と当第1四半期比で改善しており、赤字幅が縮小傾向
- 結果として、第2四半期累計の売上高は3,388百万円（前年同期比+29.2%）と高成長を実現、営業損失は△534百万円（前年同期は△287百万円）

## AIプロダクト事業

- 当第2四半期より、好調なexaBase DX アセスメント&ラーニングに加えて、exaBase生成AIの立ち上がりも貢献し、売上高は317百万円（前年同期比+74.7%）、営業損失は△64百万円（当第1四半期比+95百万円の改善）と、赤字幅が改善傾向
- 結果として、第2四半期累計の売上高は500百万円（前年同期比+56.1%）と高成長を実現、セグメント損失は△224百万円（前年同期は△187百万円）

## AIプラットフォーム事業

- 当第2四半期の売上高は1,272百万円（前年同期比+2.3%）と前年同期比並ながら、四半期単位では最大の売上高を実現、営業利益は379百万円
- 結果として、第2四半期累計の売上高は2,392百万円（前年同期比+3.9%）、セグメント利益は599百万円（前年同期は668百万円）、セグメント利益率は25.1%
- 長期継続顧客による第2四半期累計の売上高は1,668百万円(売上高比69.7%)と高水準を維持
- 生成AIを絡めたDX案件や生成AI×exaBase Studioによる内製化支援案件が増加した結果、TOP10顧客平均売上高も第2四半期累計で122百万円とCAGR10.1%（3カ年）で成長

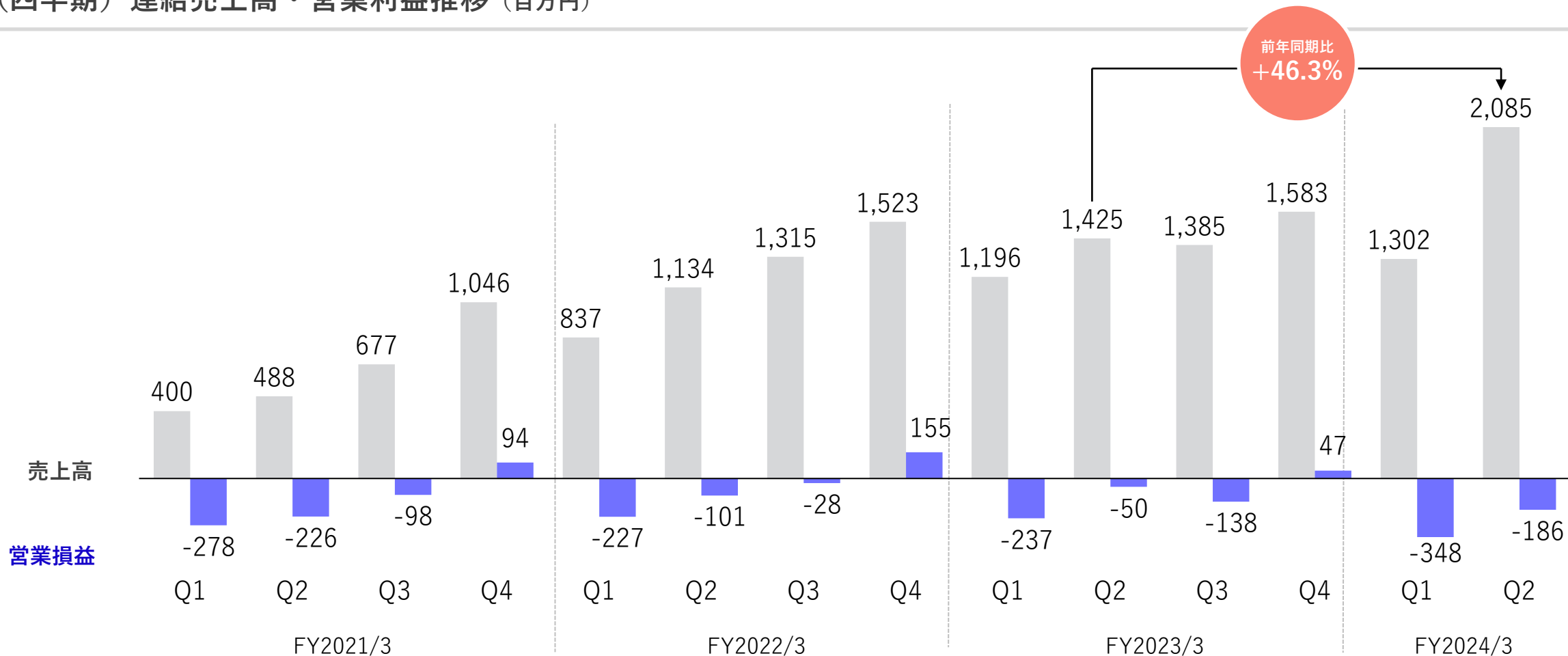
## その他サービス事業 （新セグメント）

- 当第2四半期よりスタジアム社の事業数値を集約した「その他サービス事業」セグメントを新設
- 売上高は495百万円、セグメント利益はのれん償却費も含みながら26百万円と黒字化

# 2024年3月期 第2四半期 連結業績の概況

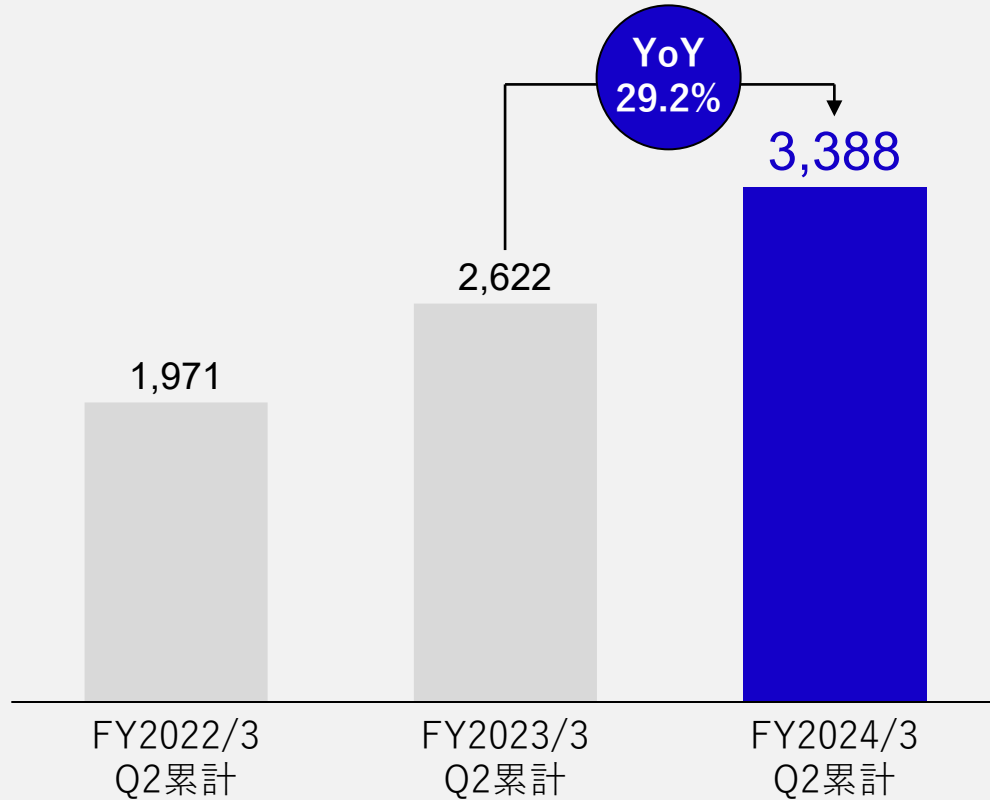
第2四半期の売上高は2,085百万円（前年同期比+46.3%）と成長、  
営業利益△186百万円で第1四半期より赤字幅が縮小

（四半期）連結売上高・営業利益推移（百万円）

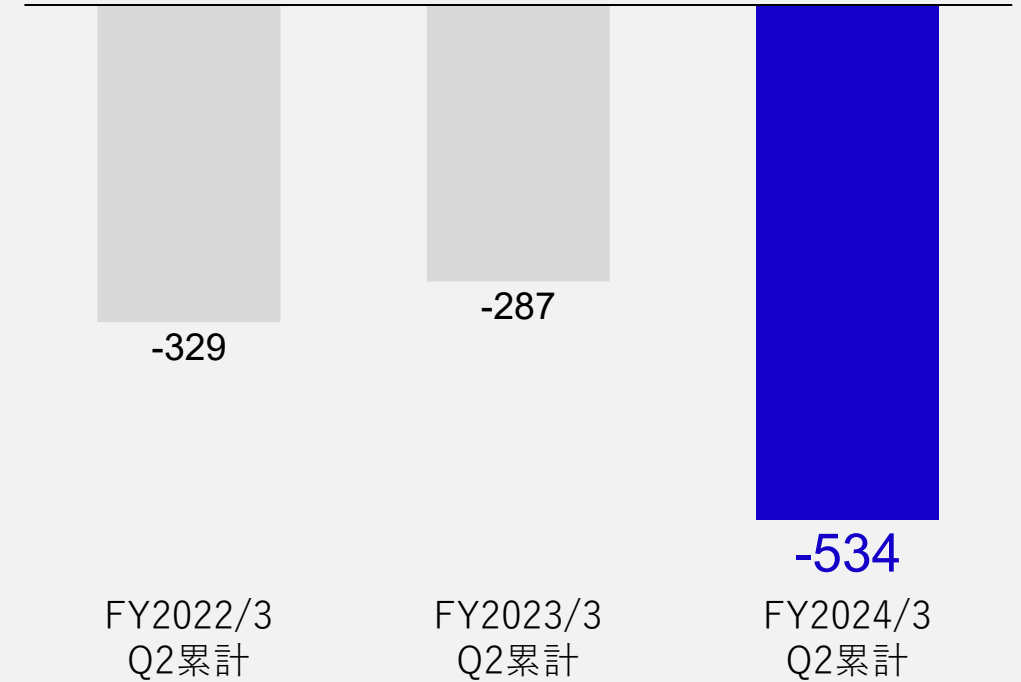


第2四半期累計の売上高は3,388百万円(前年同期比+29.2%)と高い成長。

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)



## 2024年3月期 第2四半期 連結損益計算書

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期	2023年3月期	2024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	1,425	<b>2,085</b>	<b>2,622</b>	<b>3,388</b>
成長率	+25.7%	+46.3%	+33.0%	+29.2%
売上原価	596	960	1,131	1,622
売上総利益	829	<b>1,125</b>	<b>1,490</b>	<b>1,766</b>
売上総利益率	58.2%	53.9%	56.8%	52.1%
販売費及び一般管理費	880	1,311	1,777	2,301
営業利益	-50	<b>-186</b>	<b>-287</b>	<b>-534</b>
営業利益率	-3.5%	-8.9%	-11.0%	-15.8%
営業外収益	1	1	2	2
営業外費用	0	5	0	10
経常利益	-49	<b>-190</b>	<b>-285</b>	<b>-542</b>
特別利益	-	0	13	0
特別損失	-	203	-	245
税金等調整前四半期純利益	-49	<b>-392</b>	<b>-272</b>	<b>-787</b>
法人税等合計	6	-15	11	-1
四半期純利益	-56	<b>-377</b>	<b>-284</b>	<b>-785</b>
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-48	<b>-368</b>	<b>-272</b>	<b>-768</b>

### 売上高/売上原価

- グループ化したスタジアム社の売上高を2Qより連結

### 販売費及び一般管理費

- スタジアム社人件費等が増加

### 特別損失

- ソフトウェア資産の減損損失を計上



## 2024年3月期 第2四半期 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2四半期末
<b>流動資産</b>	<b>6,636</b>	<b>6,372</b>	<b>5,413</b>
現金及び預金	5,537	5,231	4,094
売掛金及び契約資産	914	1,032	1,146
その他の流動資産	183	108	172
<b>固定資産</b>	<b>1,229</b>	<b>1,567</b>	<b>4,343</b>
有形固定資産	126	165	184
無形固定資産	807	1,114	3,672
のれん	212	160	921
顧客関連資産	-	-	1,817
ソフトウェア	594	954	933
投資その他の資産	295	287	486
<b>資産合計</b>	<b>7,865</b>	<b>7,939</b>	<b>9,757</b>

・ のれん・顧客関連資産：スタジアム子会社化に伴う増加・計上

(百万円)	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期 第2四半期末
<b>流動負債</b>	<b>824</b>	<b>914</b>	<b>1,792</b>
1年内返済予定の 長期借入金	29	10	300
未払金	212	225	509
未払費用	254	304	428
その他流動負債	327	374	554
<b>固定負債</b>	<b>408</b>	<b>406</b>	<b>3,238</b>
長期借入金	310	300	2,700
その他固定負債	97	106	538
<b>純資産合計</b>	<b>6,633</b>	<b>6,618</b>	<b>4,727</b>
資本金	2,274	2,337	2,361
資本剰余金	5,059	4,487	4,515
利益剰余金	-744	-249	-1,018
自己株式	-	-34	-1,203
その他	44	78	70
<b>負債及び純資産合計</b>	<b>7,865</b>	<b>7,939</b>	<b>9,757</b>

・ その他固定負債：スタジアム子会社化の取得原価配分額の確定により、繰延税金負債（567百万円）を計上

2024年3月期第2四半期  
セグメント別業績概況

## セグメント開示方法の変更

# 2024年3月期第2四半期より「その他サービス事業」セグメントを新設

### 旧セグメント（2023年3月期第1四半期まで）

	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

### 新セグメント（2024年3月期第2四半期以降）

	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	その他 サービス 事業		
売上高	XXX	XXX	XXX	-	XXX
セグメント損益 (営業損益)	XXX	XXX	XXX	△XXX	XXX

スタジアム  
既存事業

変更点

#### 変更内容

- スタジアムの既存事業を、「その他サービス事業」セグメントにて整理

#### 理由

- スタジアム既存事業は、従来のAIプラットフォーム/AIプロダクトとは異なる事業モデルを展開しているため

# AIプロダクト事業で売上高56.1%成長、AIプラットフォーム事業は前期比と同水準で着地。 新設したその他サービス事業は495百万円の売上高

		(単位：百万円)		2023年3月期	2024年3月期	2023年3月期	2024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	第2四半期累計	第2四半期累計
AIプロダクト事業	売上高	181	317	320	500		
	成長率	-	74.7%	-	56.1%		
	売上原価	116	140	216	269		
	売上総利益	65	176	104	230		
	売上総利益率	36.0%	55.8%	32.5%	46.1%		
	販売費および一般管理費	125	241	291	455		
	営業利益	▲59	▲64	▲187	▲224		
	営業利益率	▲32.9%	▲20.4%	▲58.5%	▲44.9%		
AIプラットフォーム事業	売上高	1,244	1,272	2,301	2,392		
	成長率	-	2.3%	-	3.9%		
	売上原価	479	567	915	1,093		
	売上総利益	764	705	1,386	1,298		
	売上総利益率	61.4%	55.4%	60.2%	54.3%		
	販売費および一般管理費	351	325	717	699		
	営業利益	412	379	668	599		
	営業利益率	33.2%	29.8%	29.1%	25.1%		
その他サービス事業	売上高	-	495	-	495		
	成長率	-	-	-	-		
	売上原価	-	249	-	249		
	売上総利益	-	245	-	245		
	売上総利益率	-	49.6%	-	49.6%		
	販売費および一般管理費	-	218	-	218		
	営業利益	-	26	-	26		
	営業利益率	-	5.4%	-	5.4%		

**売上高**

- 既存のプロダクトが好調に推移しているのに加え、2023/5にリリースしたexaBase生成AIの売上が好調

**販管費**

- 生成AI関連プロダクトへの先行投資（人件費）を進めた結果、販管費が増加

**売上原価**

- 社会実装が進み、システム開発案件が増加したことに伴い、影響で人件費、外注費増加

**売上高/売上原価**

- グループ化したスタジアムの事業収益

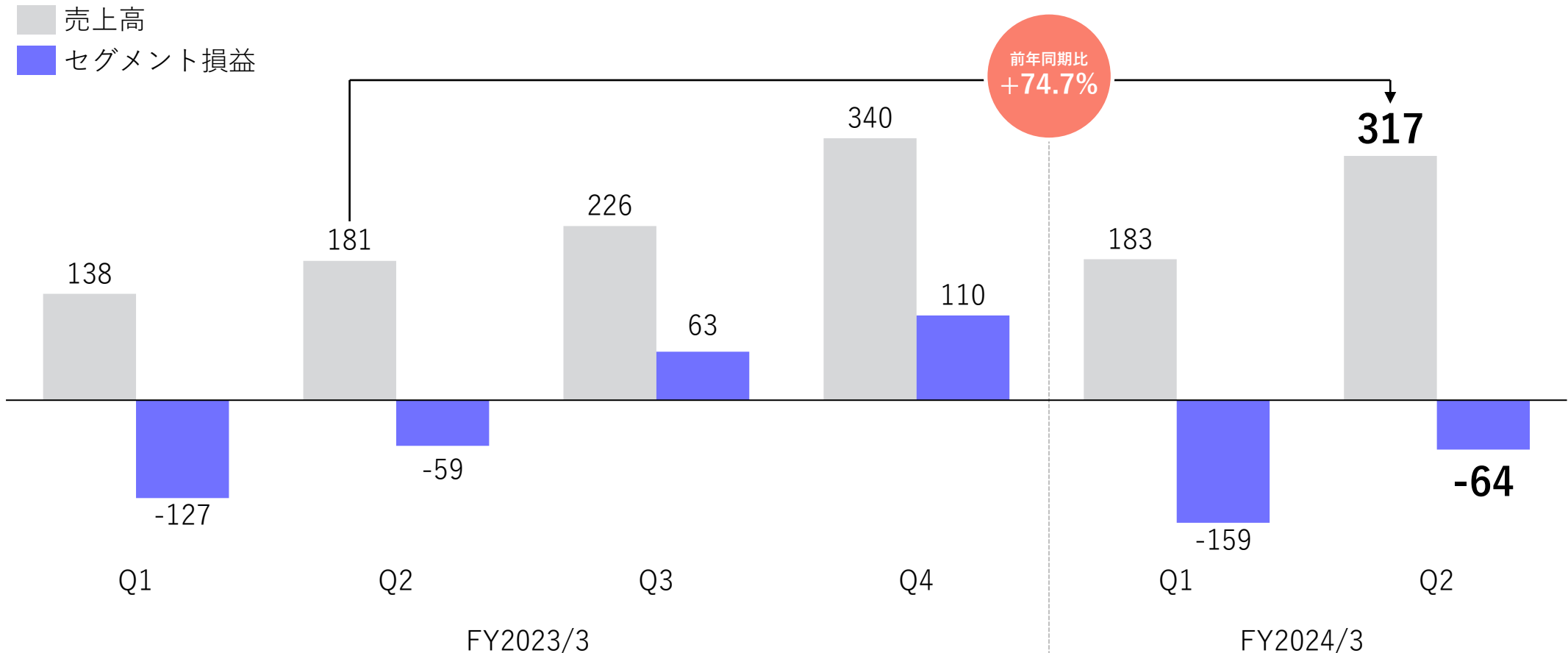
**販売費および一般管理費**

- スタジアムののれん償却費が該当

## AIプロダクト事業：四半期業績推移

売上高は317百万円と前年同期比74.7%の成長。セグメント損益は△64百万円とQ1より縮小

(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)

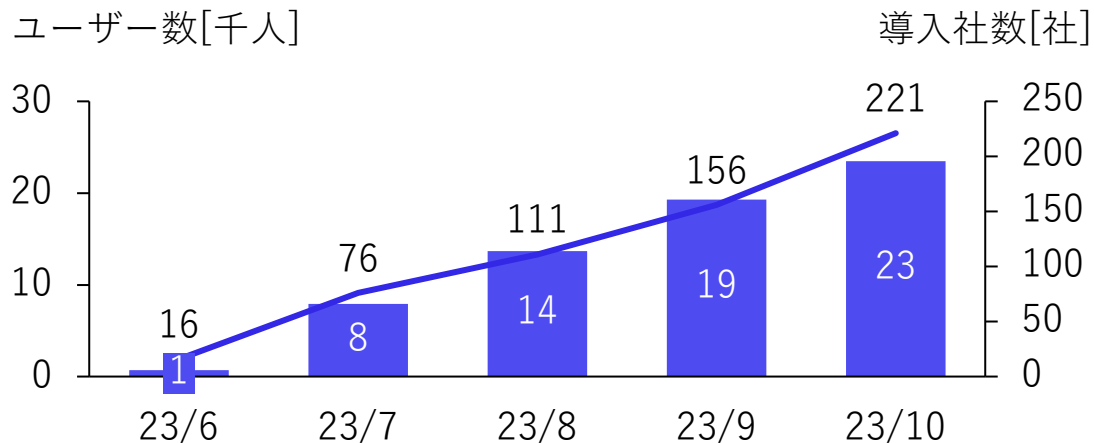


# exaBase生成AIならびにexaBase DXアセスメント&ラーニングが成長を牽引

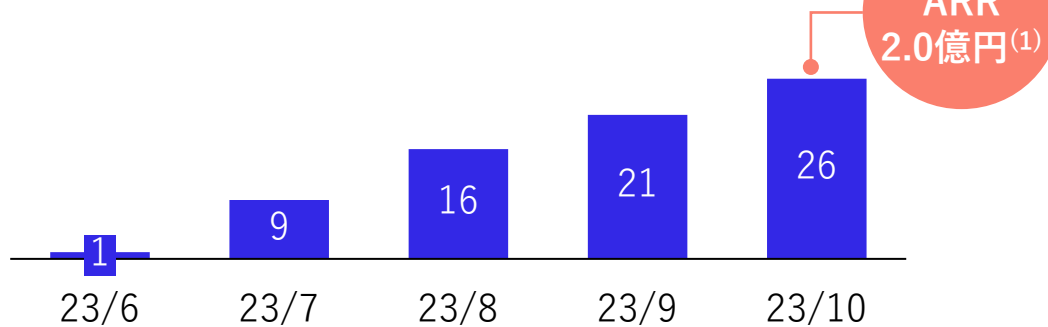
## exaBase 生成AI powered by GPT-4

ユーザー数/導入社数

— 導入社数 ■ ユーザー数



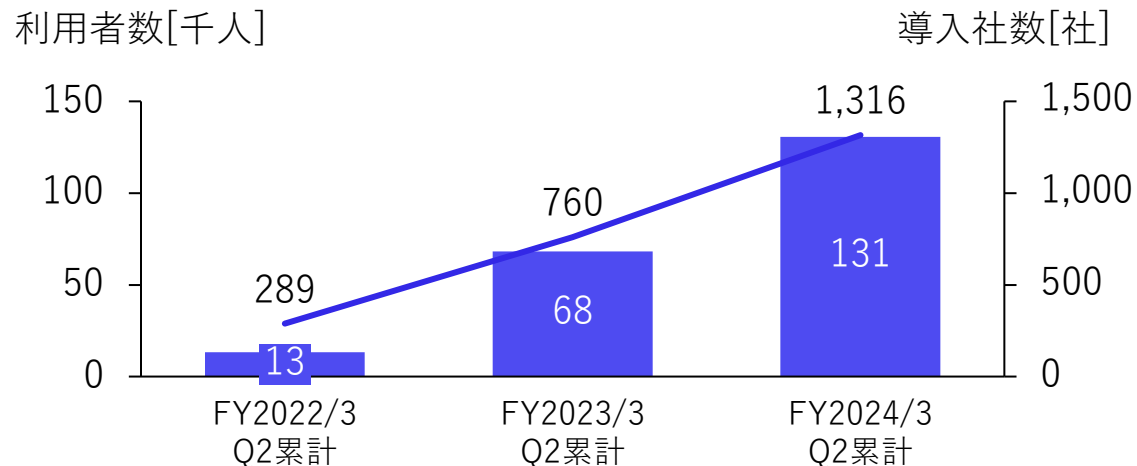
MRR(百万円)



## exaBase DXアセスメント&ラーニング

利用者数<sup>(2)</sup>/導入社数<sup>(3)</sup>

— 導入社数 ■ 利用者数

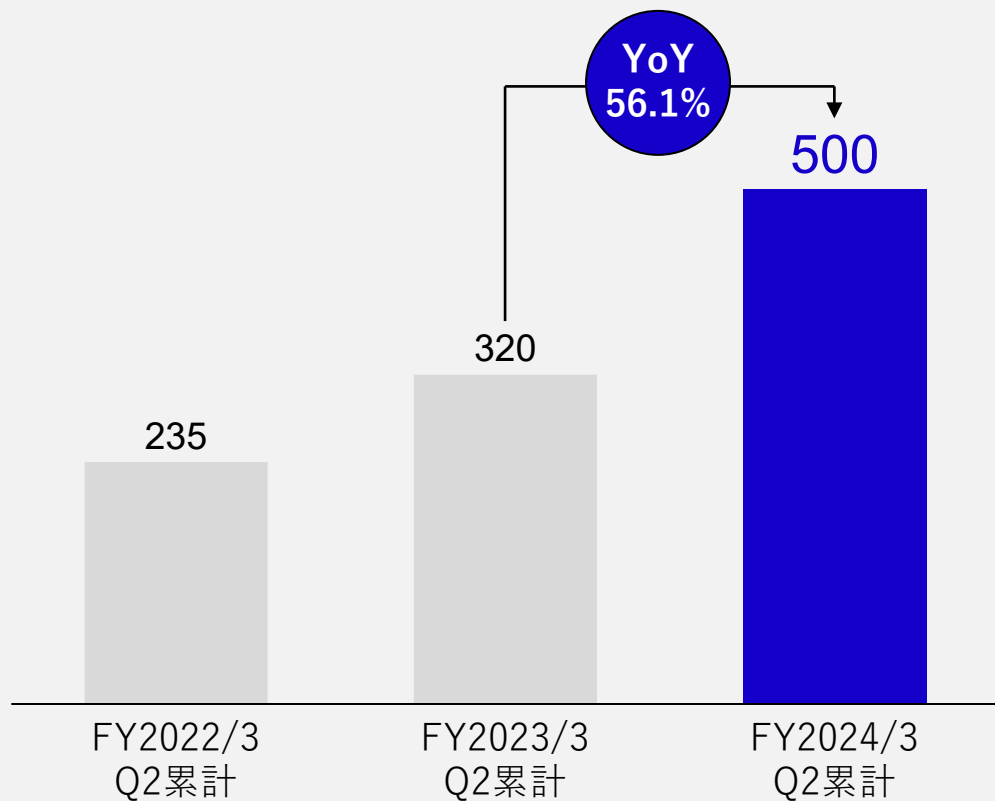


売上高(百万円)

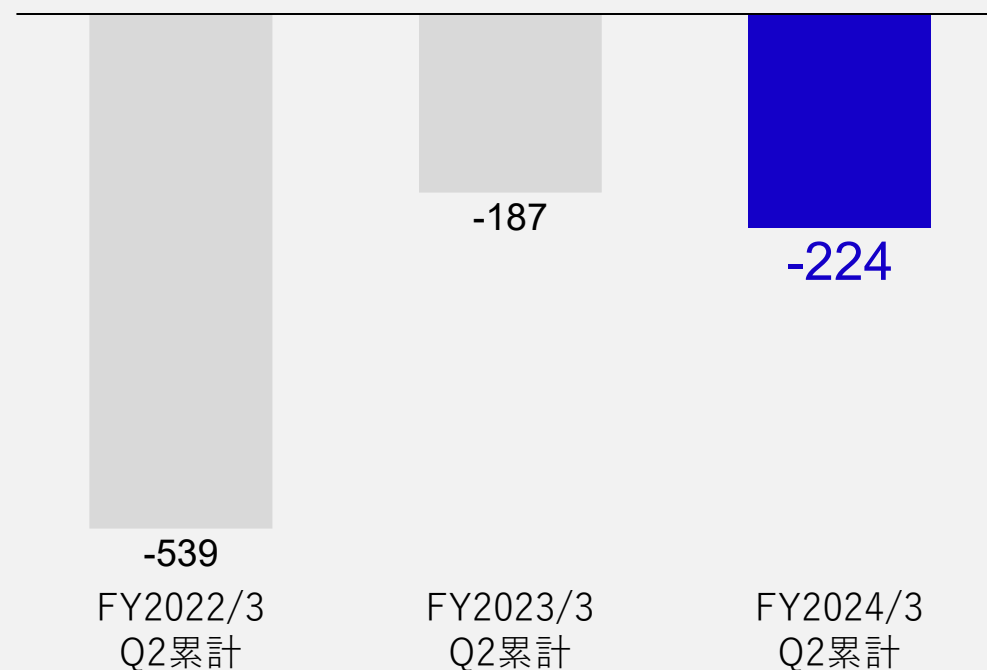


第2四半期累計の売上高は500百万円(前年同期比+56.1%)と高い成長。セグメント損失は224百万円

売上高：第2四半期累計(百万円)



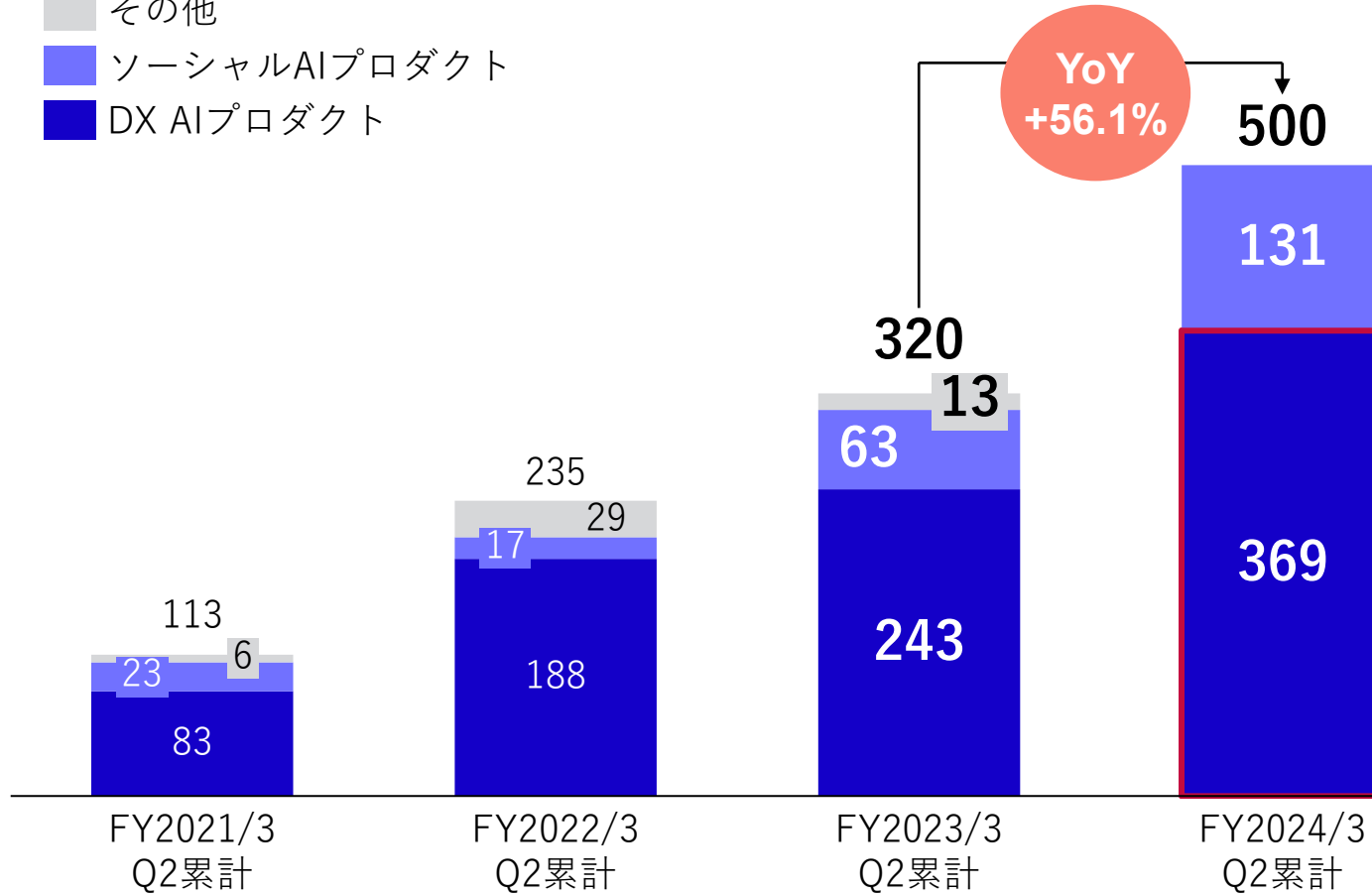
セグメント利益：第2四半期累計(百万円)



# DX AIプロダクト<sup>(1)</sup>が成長を牽引、ソーシャルAIプロダクト<sup>(2)</sup>も着実に成長

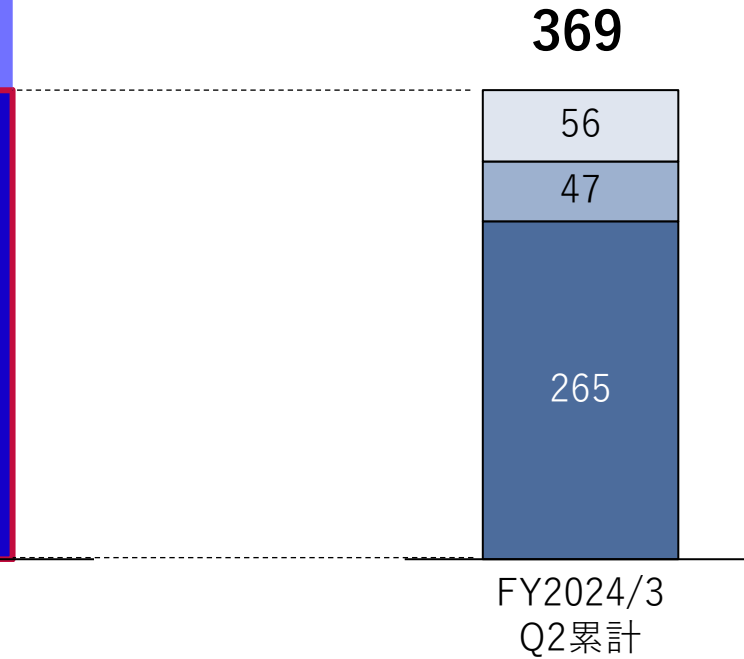
AIプロダクト事業の売上高 種類別推移 第2四半期累計 (百万円)

- その他
- ソーシャルAIプロダクト
- DX AIプロダクト



DX AIプロダクトの売上高内訳(百万円)

- その他(exaBase予測分析、1on1など)
- exaBase 生成AI
- exaBase DXアセスメント & ラーニング

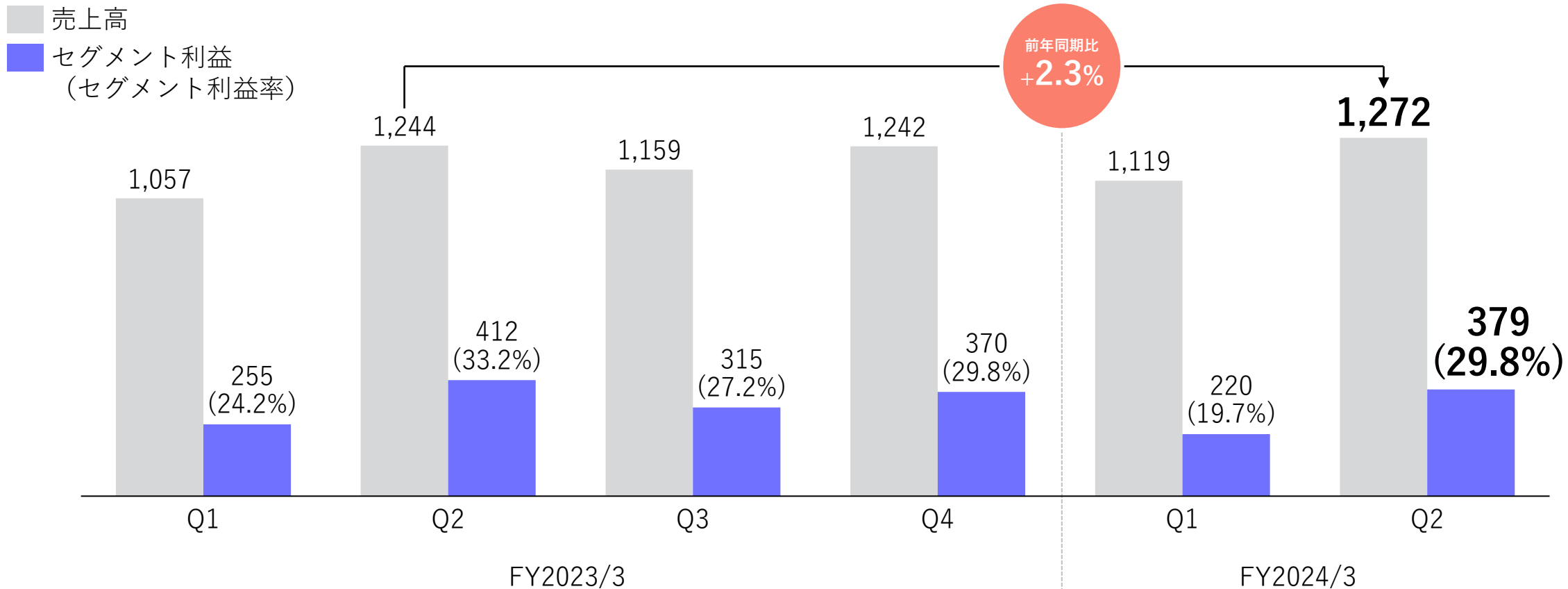


注記：(1) DX AIプロダクトにはexaBase生成AI、exaBase DXアセスメント & ラーニング、exaBase 予測・分析、exaBase 1on1、exaBase FAQ、exaBase 企業検索、exaBase ウェルビーイングを含む  
 (2) ソーシャルAIプロダクトにはCareWizトルト、CareWizハナスト (FY2023/3 Q2まで)、とりんくを含む



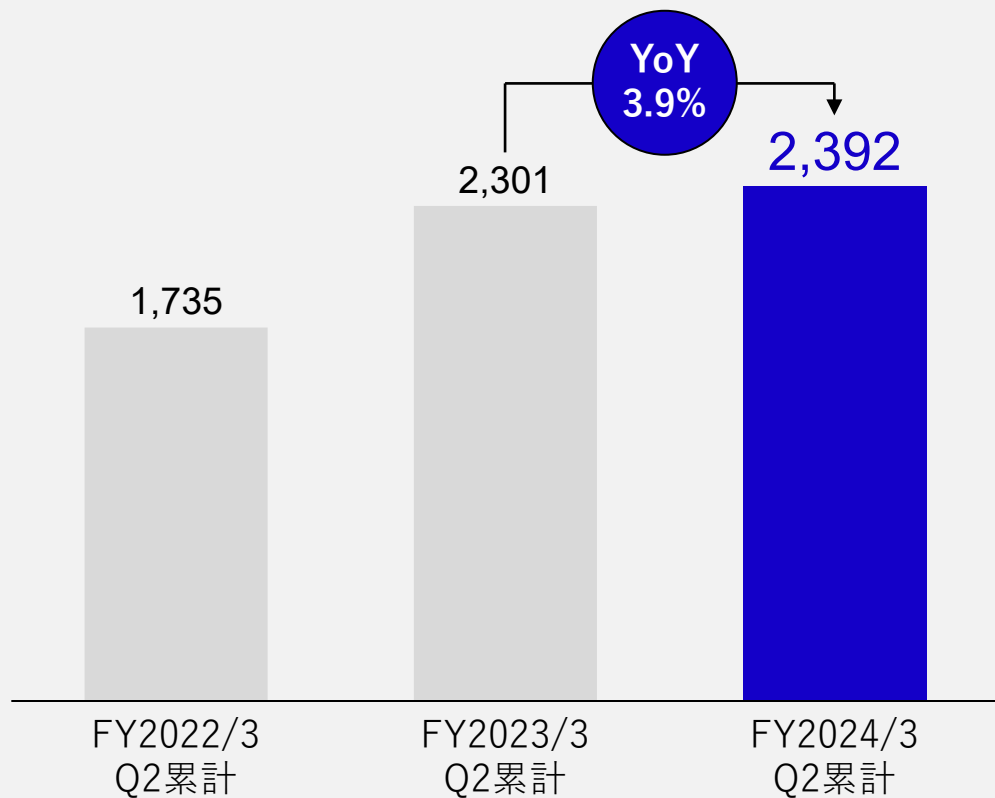
売上高は前年度と同水準で、期初想定通りの推移。四半期単位では売上は過去最高

(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)

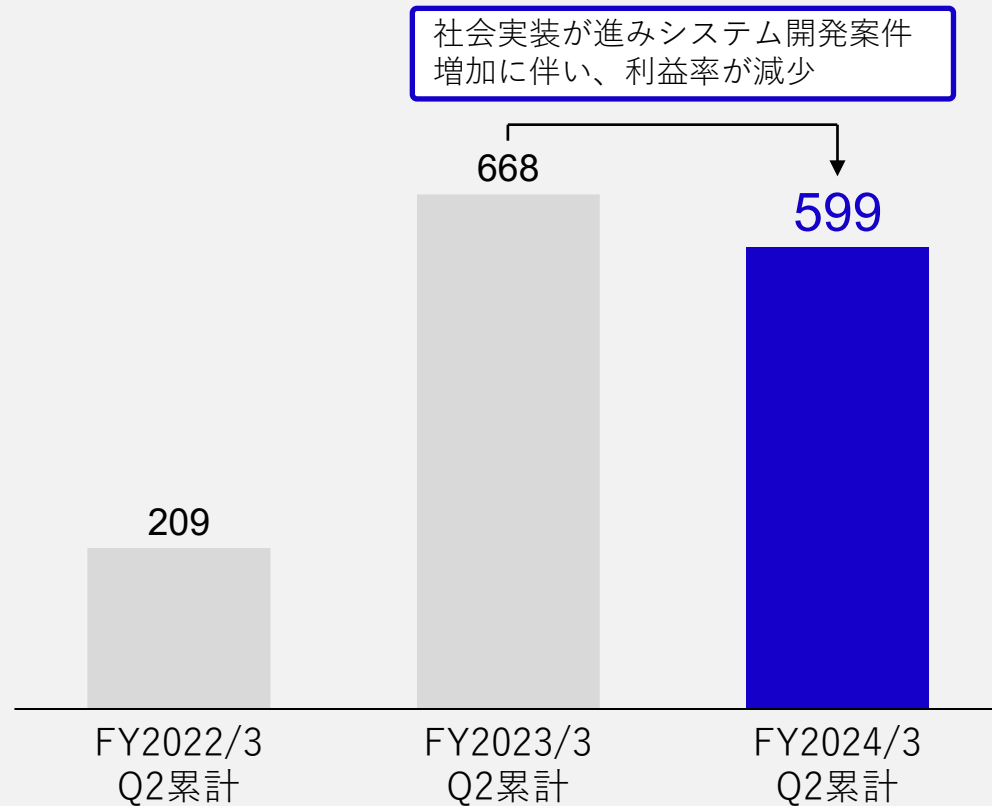


第2四半期累計の売上高は2,392百万円(前年同期比+3.9%)  
セグメント利益は599百万円で通期業績予想通りに進捗。

売上高：第2四半期累計(百万円)



セグメント利益：第2四半期累計(百万円)

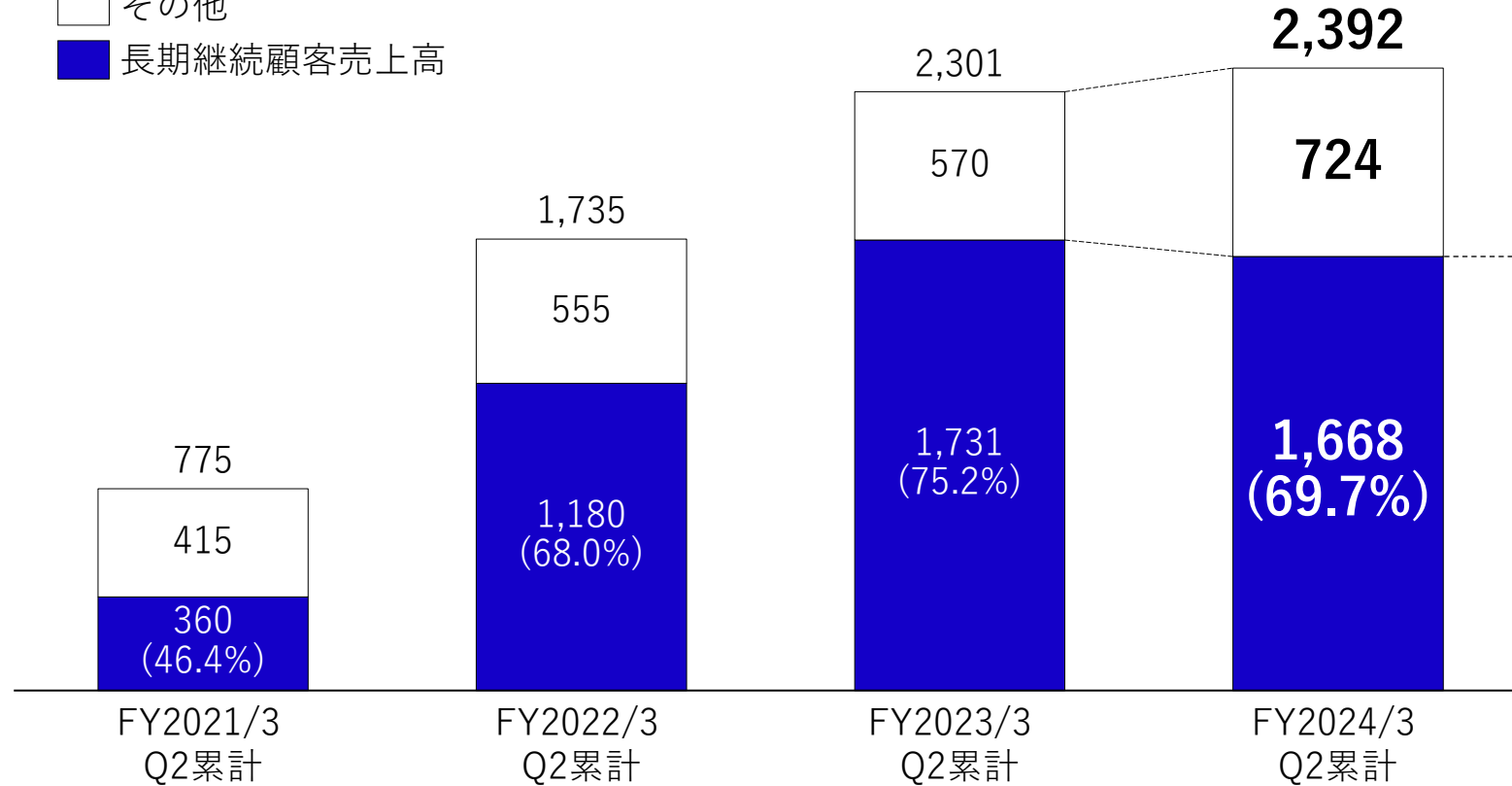


## AIプラットフォーム事業：長期継続顧客売上高

今期は新規顧客の引き合いが増えており、相対的に長期継続顧客の割合が減少するも長期継続顧客による売上<sup>(1)</sup>は1,668百万円、約7割と高い水準を維持

AIプラットフォーム事業の売上高推移（百万円）

□ その他  
■ 長期継続顧客売上高



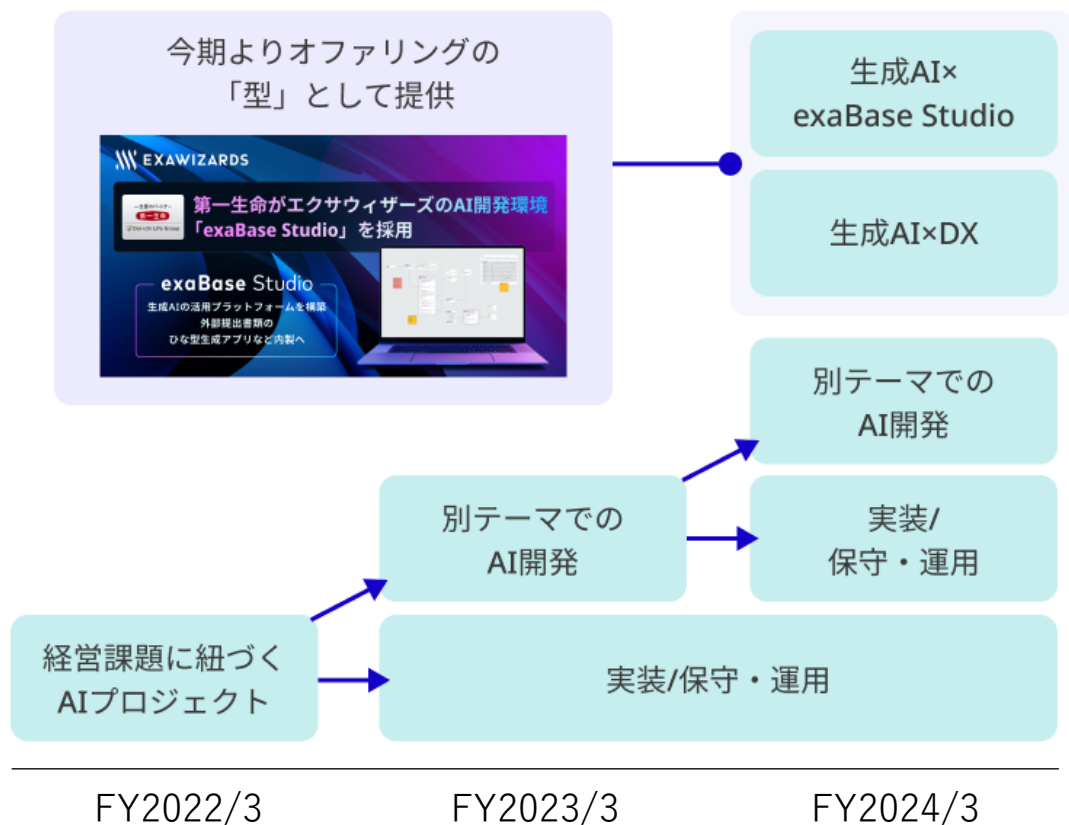
昨年同期比との環境変化

- FY2023/3 Q3に剥落した大型案件相当に成長しうる新規顧客<sup>(2)</sup>が増加
- 生成AI利活用に向け、今期から新規取引を開始した顧客も増加
- FY2023/3 Q3に剥落した大型案件の売上が、Q2時点では残存していた（約100百万円が該当）

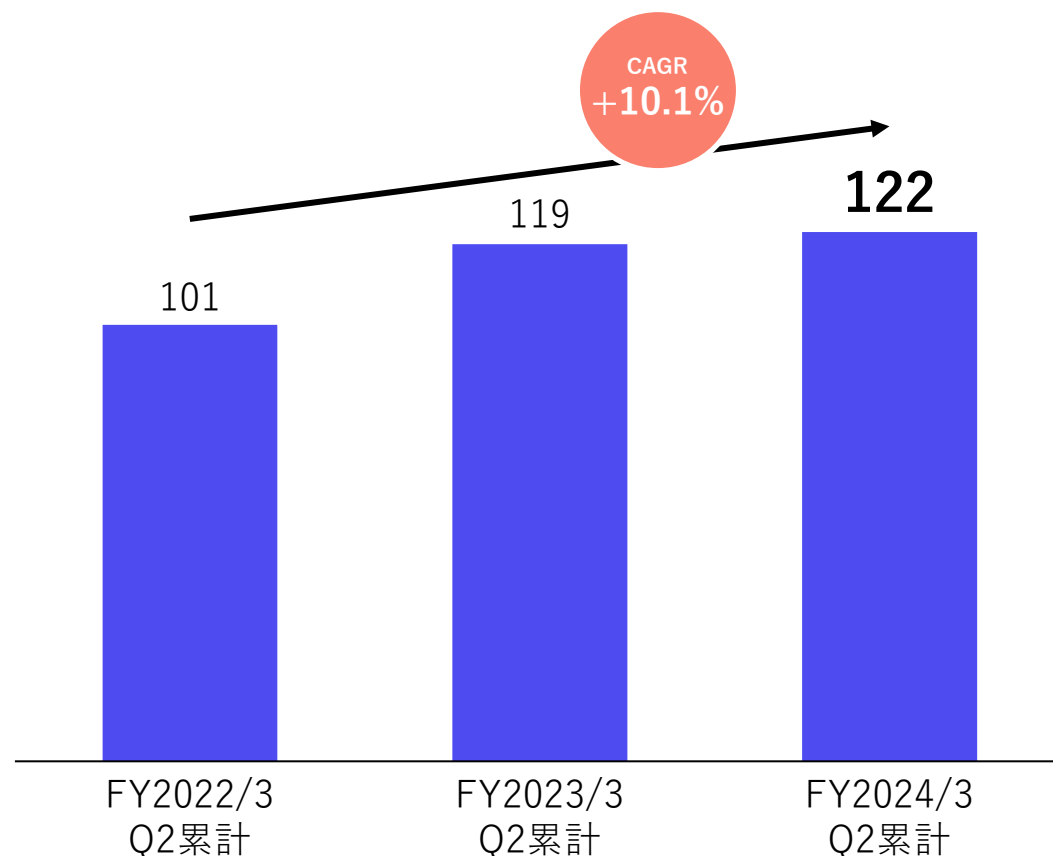
## AIプラットフォーム事業： AIプラットフォーム事業累計 Top10顧客単価

生成AIニーズやexaBase Studioの実用化に伴い、提供可能なオフリングの型が拡張。  
結果、上位10社の顧客単価は年平均成長率10%で伸長

年度ごとに提供可能な提供価値が拡大



Q2累計でのTop10顧客単価(百万円)

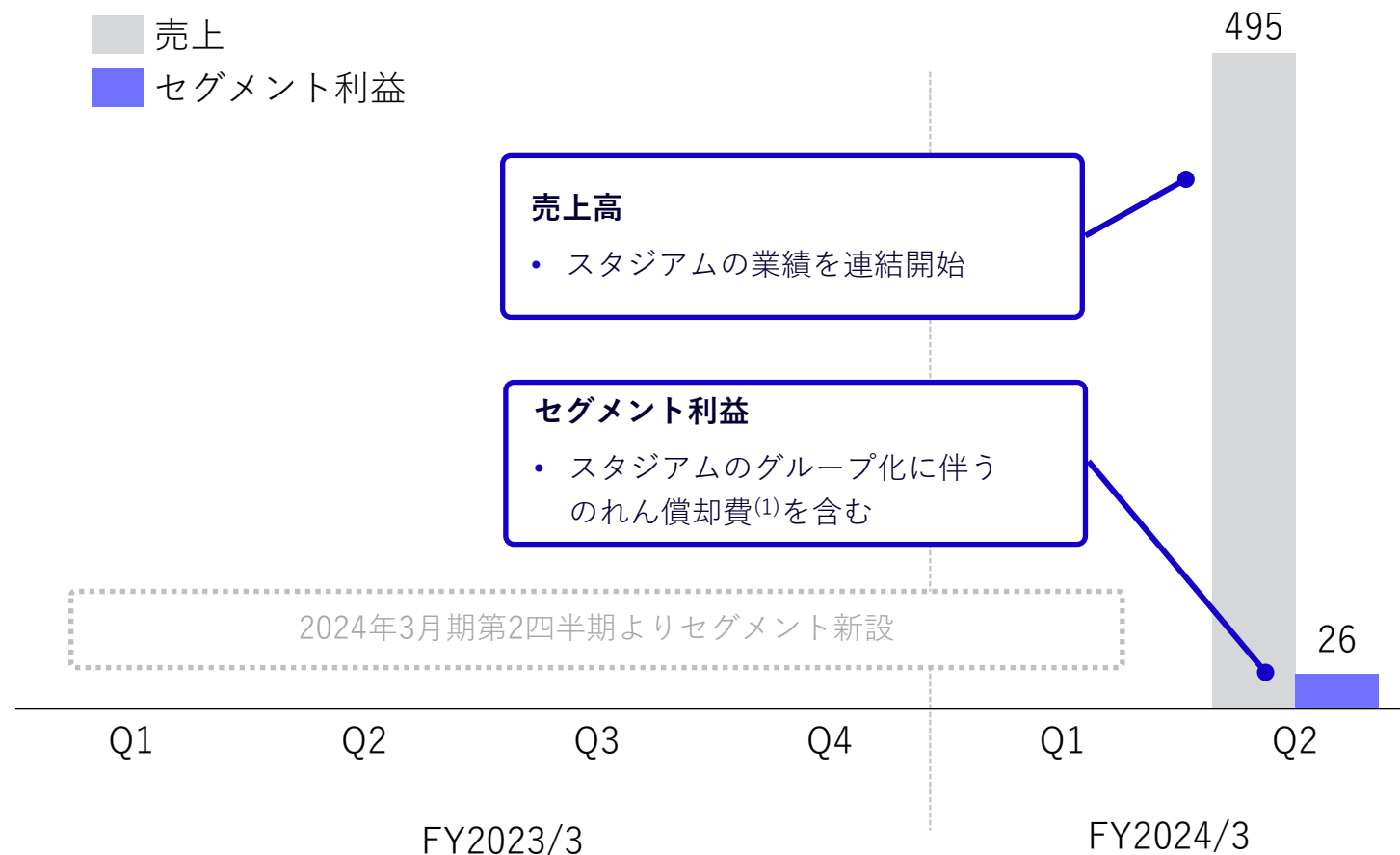


## 第2四半期は売上高495百万円、セグメント利益は26百万円

### その他サービス事業の内訳

- **営業代行**
  - SaaS商材/IT商材などの営業課題にリソース提供
  - 営業チームの内製化まで一気通貫でご支援
- 今後、システムを絡めた戦略・戦術策定などの上流過程に進出予定

### (四半期) その他サービス事業 売上高・セグメント利益推移 (百万円)



注記:(1)スタジアムの子会社化に係るのれんは804百万円、顧客関連資産が1,853百万円となりました。のれんは9年の均等償却、顧客関連資産は13年の均等償却となります

03-1.

---

2024年第2 四半期

# ビジネス・アップデート

# 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プロダクト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寄与

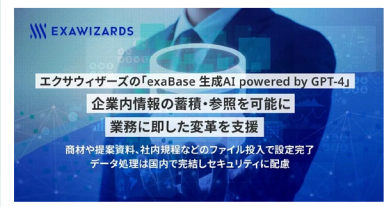
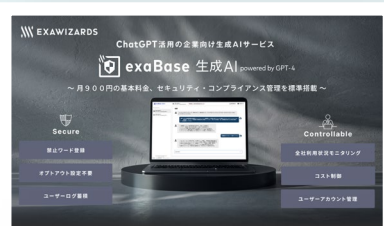
### 積み上げてきたアセット

AIプラットフォーム  
事業における取引者数  
(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で提供するサービス群

#### 企業ポータルとしての生成AI



#### 今後の拡張機能

生産性向上可視化

マルチモーダル対応

グループ管理機能

#### 生成AI研修

- プロンプト研修
- 業界別活用促進セミナー

#### AXスプリント

- ChatGPT × デザイン思考を活用した新規事業立案

#### AIプラットフォームサービス


- 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

 exaBase DX アセスメント&ラーニング

AI導入支援

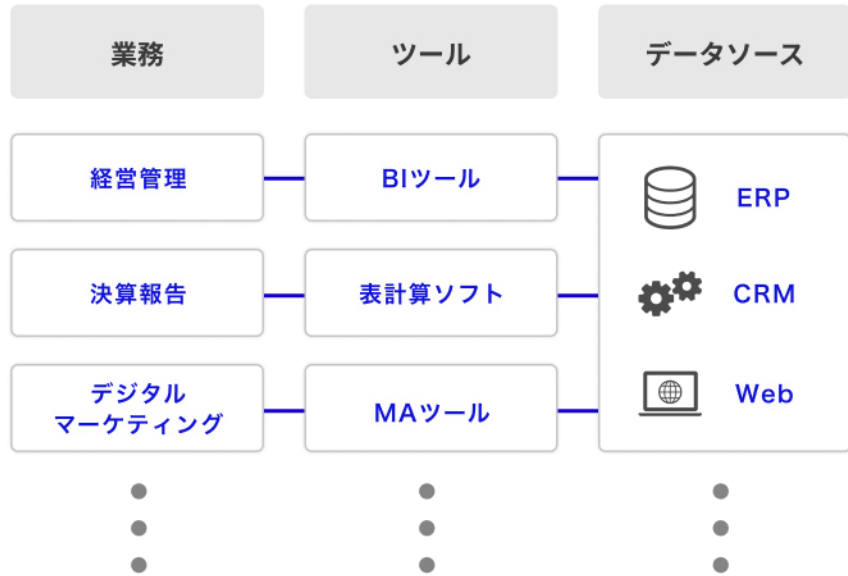
業務変革

システム開発  
内製化支援

人材育成

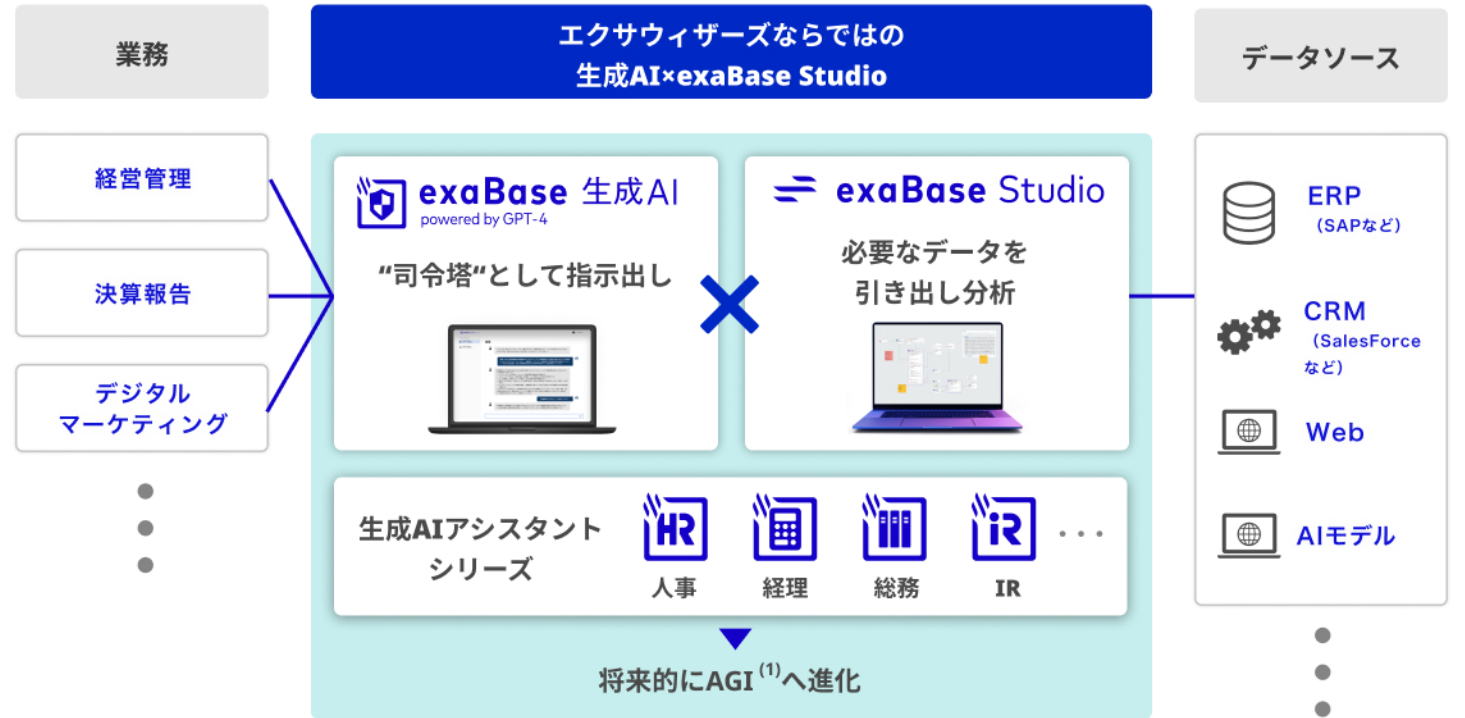
# 生成AIが司令塔としてexaBase Studioとも連携しつつ、既に企業内に存在するシステム/モデル/データを最大限活用しながら生産性向上を実現できるのが当社ならではの強み

## 企業の生産性向上を阻んでいる現状



ツール面での制約等で既存のシステムやデータソースを活用しきれていない

## 生成AI×exaBase Studioで実現する未来



生成AIをチャットベースで活用しながら、exaBase Studioが多様なデータソースを連携・分析



# 第一生命と生成AI × exaBase Studioの利用による生産性向上の取り組みが開始

## 第一生命との取り組み



### ユースケース例

生成AI × exaBase Studioが各種法令、社内ガイドライン、過去の書類等を参照し、行政などに提出するドキュメント作成を支援

約50%の開発効率向上を見込む<sup>(1)</sup>

## 第一生命の「AI活用プラットフォーム」における生成AI × exaBase Studioの連携イメージ



### 社内のあらゆるシステム/データソースと接続可能

- 生成AIと組み合わせ、業務やデータ分析の自由度/スピードが向上

### エンジニアリングスキルによらず、容易にAIモデル開発が可能

- 設計したAIモデル、ソフトウェアなどを実行環境上に設定し、アプリケーションとして各種のクラウドサービス上に自動でデプロイ
- 生成AI実装において安全かつ効率的に活用する機能として、利用ログ・入出力データの記録やハルシネーションチェック等をテンプレートとして提供
- 直感的なUI

多様なLLMに対応（本取組では、Microsoft Azure OpenAI Serviceと連携）

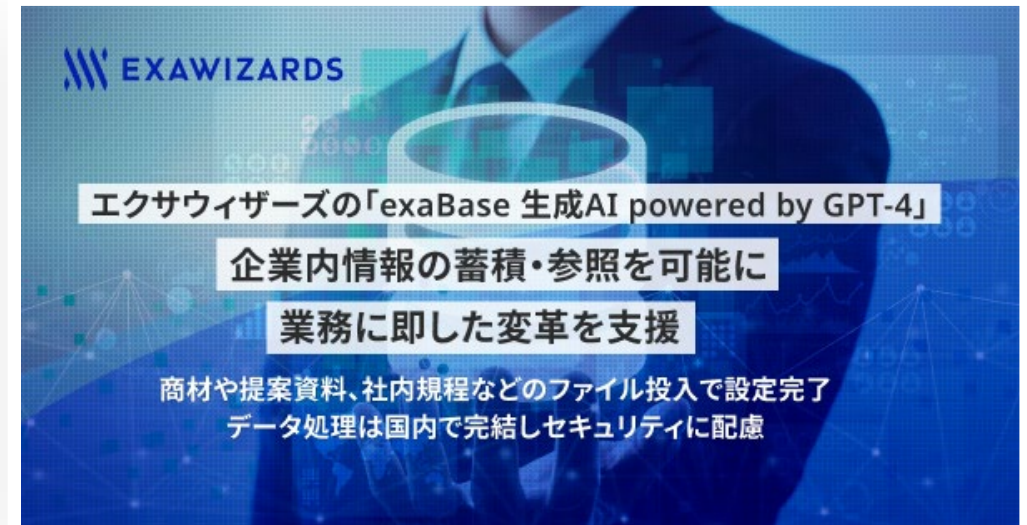
# exaBase生成AIも全社単位での導入を進めつつ機能拡張や連携を通じてプレゼンスを向上

## 第2四半期での導入事例



官民間問わず、様々な企業での全社導入が進捗

## 機能拡張/連携

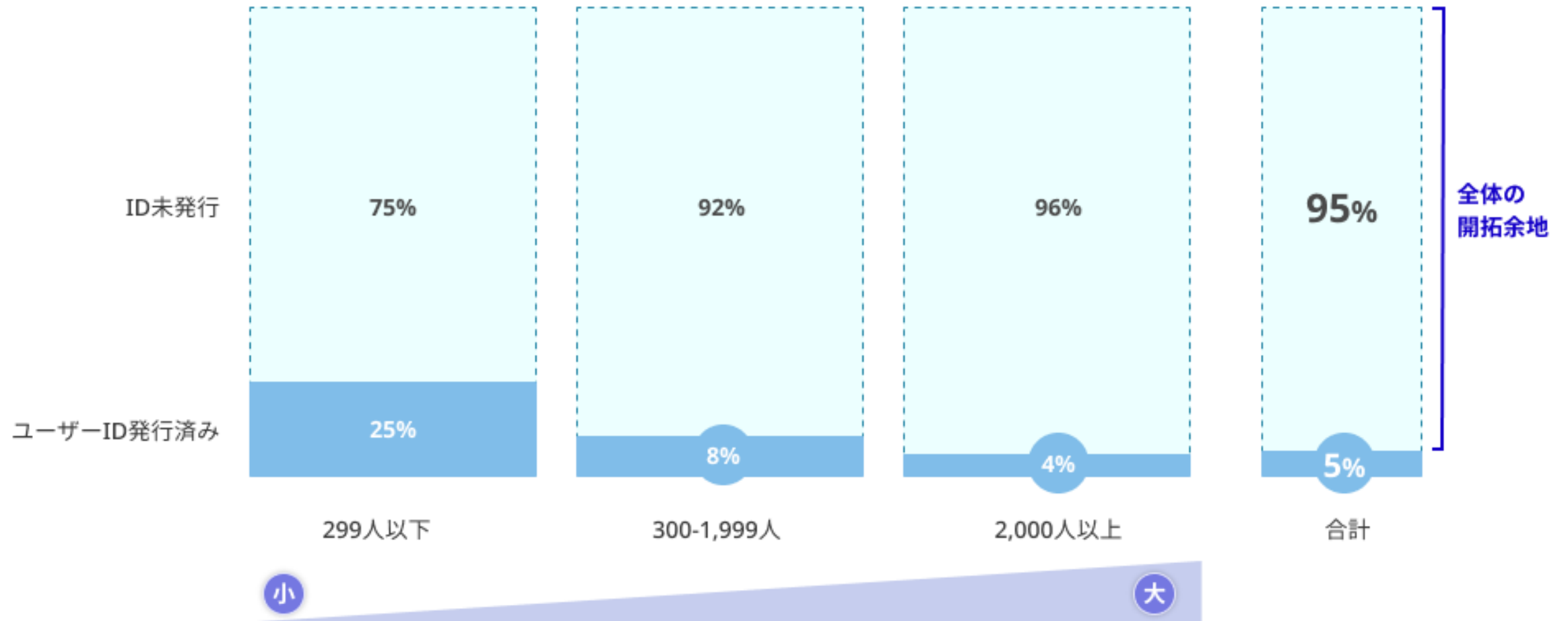


今後もニーズに応じた機能拡張<sup>(1)</sup>や  
他社サービスとの連携を予定

既存契約顧客の全従業員に対するユーザーID発行比率はまだ5%であり、95%の開拓余地あり

既存契約社(従業員別)におけるexaBase 生成AI ユーザーID利用率

合計



# IRアシスタントは宝印刷/みずほ信託銀行との業務提携が進行し、商用利用も開始

 **exaBase IRアシスタント** powered by ChatGPT API

拡販に向けた業務提携

製品版の正式リリース



- ・ 上場会社の約半数が顧客
- ・ IR事業には30年の歴史



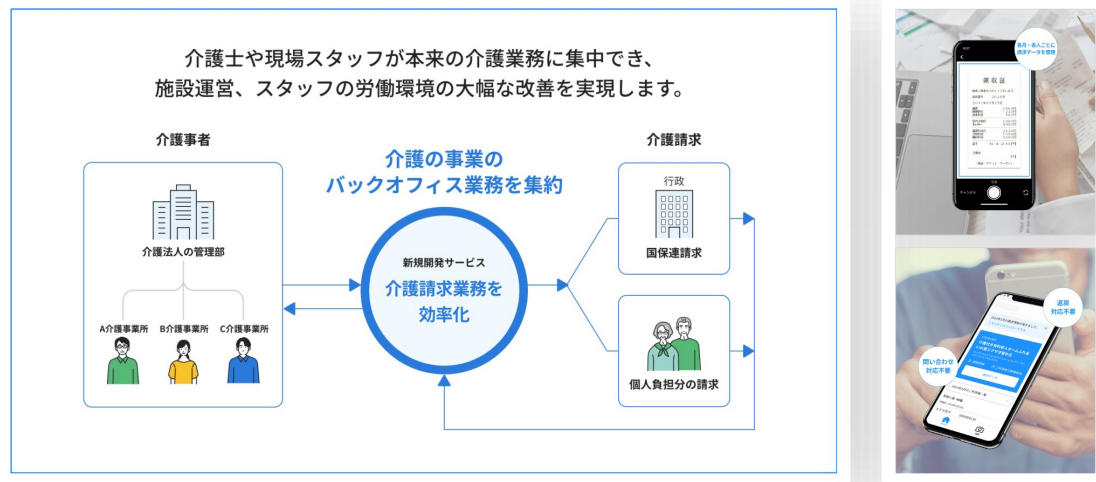
同行による顧客企業に対する株主戦略の立案やIR/SR領域における機能拡充の検討等で協業



IR領域のみならず、採用・経理などの業務におけるアシスタントシリーズを今後順次リリース予定

# 大和証券グループのグッドタイムリビングとの業務提携やスターコンサルティンググループとの協業を通じて生成AIを活用した新規サービスに参入

## グッドタイムリビングと提携した 介護事業所のバックオフィス業務集約化サービス



現場スタッフがレシートやサービス提供表などの利用実績がわかる書類をアップロードするだけで、請求書作成から実際の請求までの一連の請求業務を生成AIを活用して代行

## ChatGPTとLINEを活用した 介護領域特化の対話型AIサービス 「CareWiz タヨルト powered by ChatGPT API」を提供開始



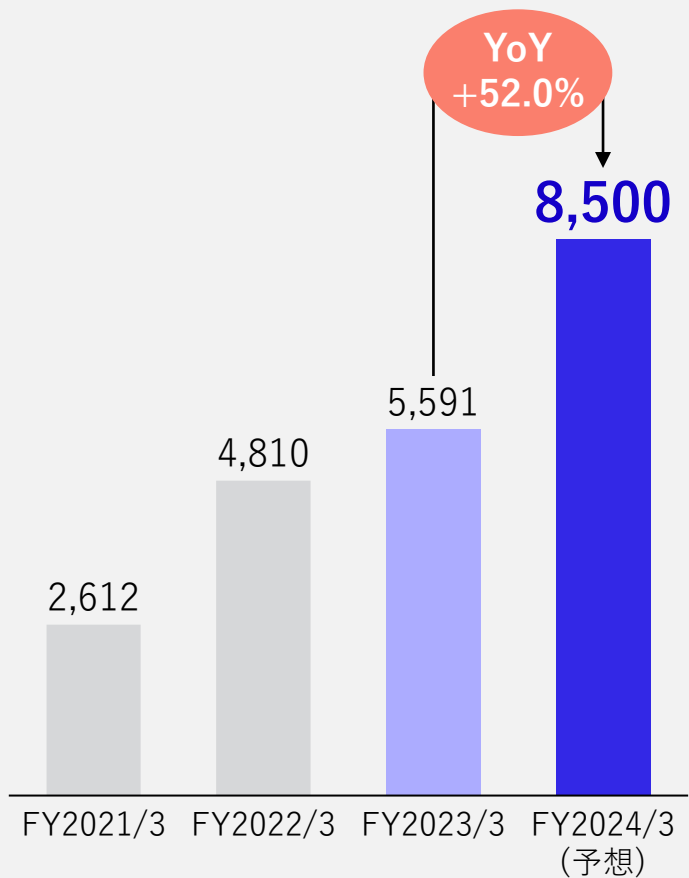
スターコンサルティンググループがもつ介護経営の知識をChatGPTに学習させることで、今までにない手軽で画期的な情報収集体験を可能にし介護経営をサポート

約25万を超える国内の介護事業所、約200万人の介護職員を対象とした約3,000億円<sup>(1)</sup>の市場に参入

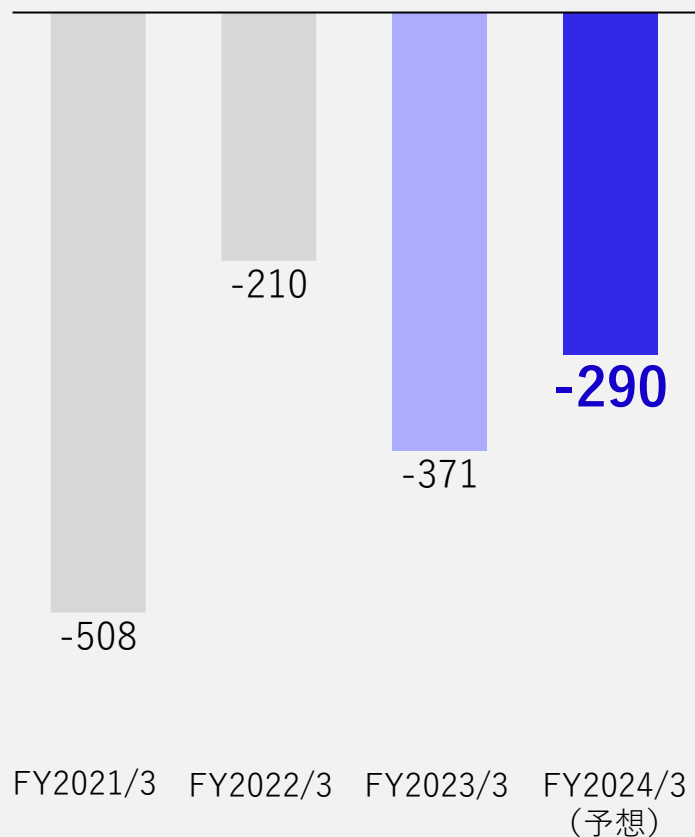
## 2024年3月期 通期 業績予想（変更なし）

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

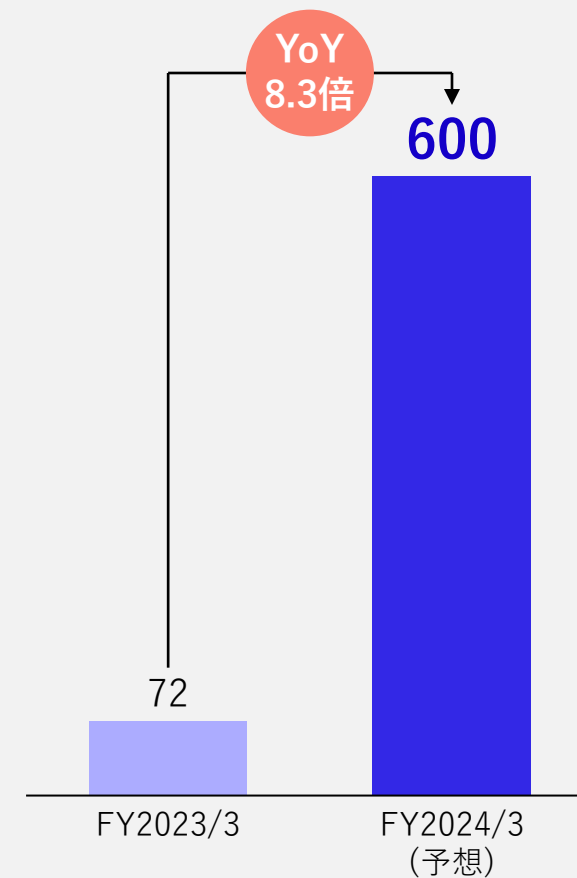
売上高：通期（百万円）



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)

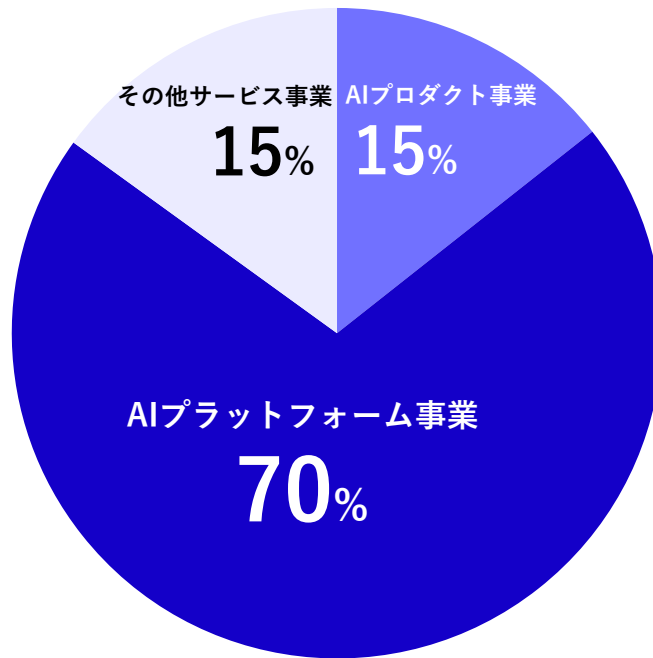
# Appendix

## 事業セグメント

主に大企業向け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2四半期 売上高

3,388百万円



### 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

### その他サービス事業

- ✓ デジタルソリューションセールス事業を中心としたスタジアムの業績

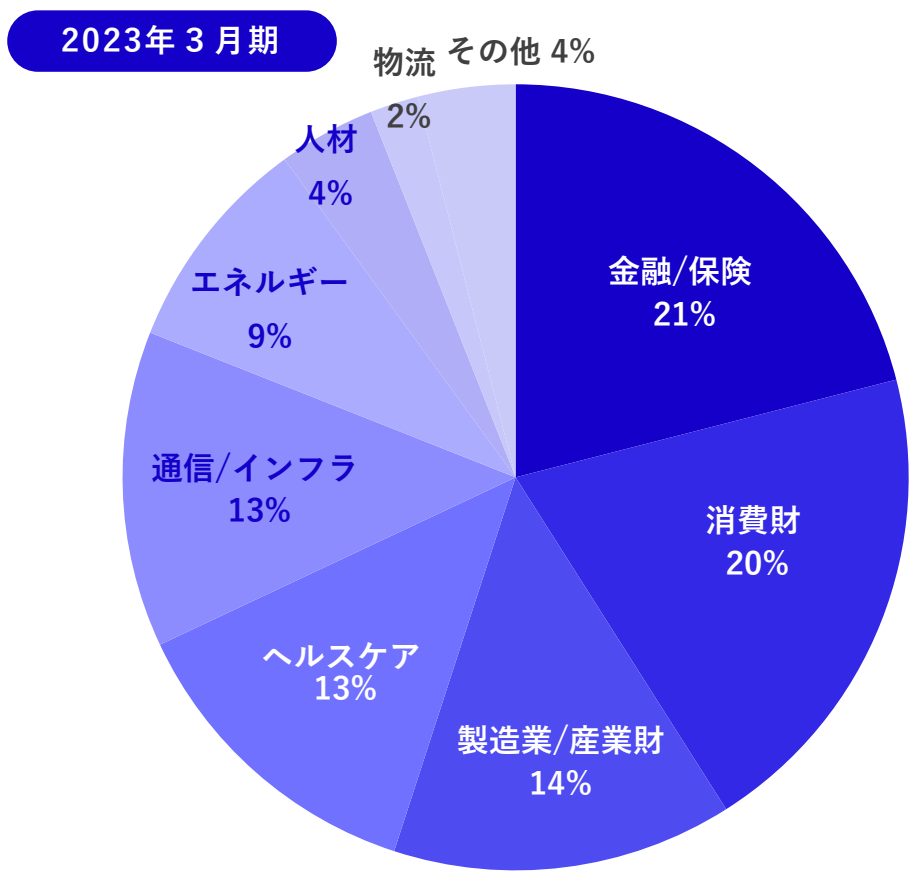
注記：(1) FTE (Full Time Equivalent)。フルタイム換算でプロフェッショナルサービスを顧客に課金 (2) Platform as a Serviceの略。クラウド上にあるプラットフォーム機能（当社においては「ExaBase」）を顧客が利用できるサービス



# AIプラットフォーム事業：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

## 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、取得終了済み）

- 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 : 累計で3,111,700株、1,199百万円を取得し、2023年8月17日に取得終了

# 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・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9月期末における現金及び預金は約40億円
- 銀行との当座貸越契約については、15億円の未使用枠を確保
- 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9月末時点）	
従業員数	524名（連結、2023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 常務取締役 取締役 社外取締役 社外取締役 社外取締役 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 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  
株式会社Exa Enterprise AI 代表取締役

- 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

**滝本 賀年**

エクスウェア株式会社  
代表取締役社長

**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

**前川 智明**

株式会社VisionWiz 代表取締役

- 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

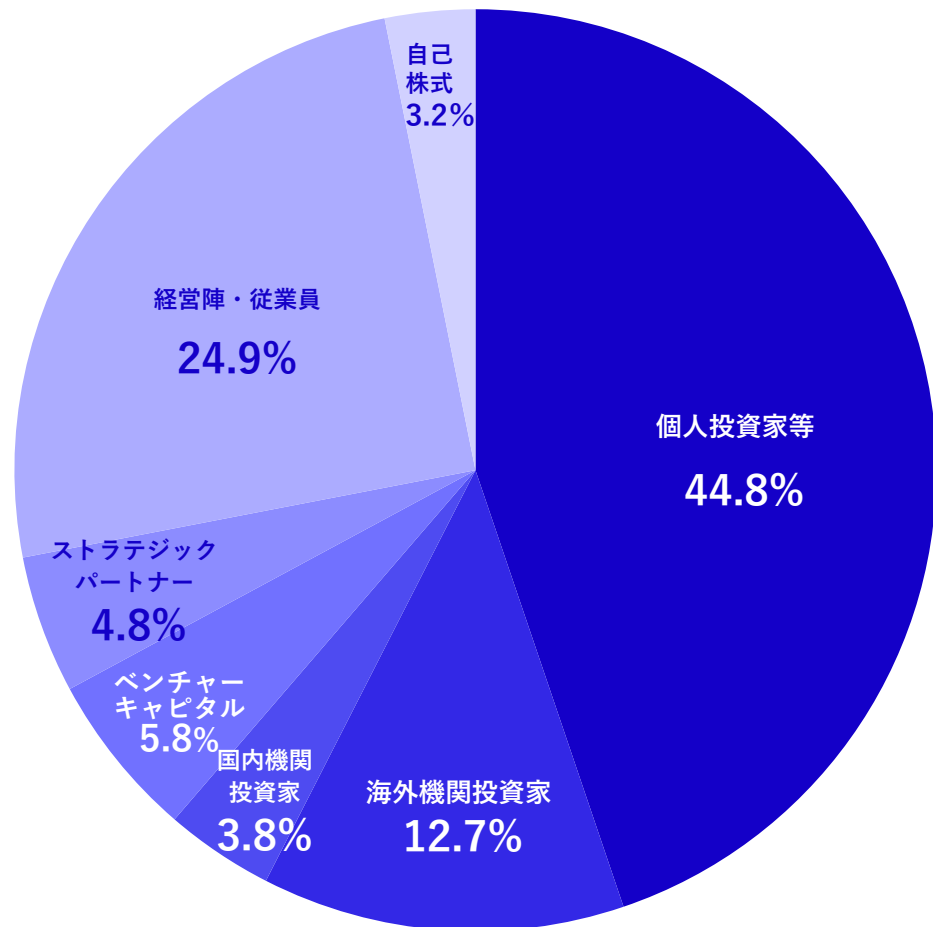
**佐藤 正規**

- 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 83,977,900株  
 株主数 20,378名

株主名 <sup>(1)</sup>	持株数 (千株)	持株比率 <sup>(2)</sup> (%)
株式会社ベータカタリスト	8,185	10.07
春田 真	7,412	9.11
G I C P R I V A T E L I M I T E D - C	3,823	4.70
坂根 裕	3,776	4.64
M L I F O R C L I E N T G E N E R A L O M N I N O N C O L L A T E R A L N O N T R E A T Y - P B	3,479	4.28
古屋 俊和	3,454	4.25
鳴釜 (石山) 洸	3,020	3.71
アイエスジーエス1号投資事業有限責任組合	2,293	2.82
D 4 V 1 号投資事業有限責任組合	2,166	2.66
住友生命保険相互会社	1,620	1.99

注記: (1) 参考: 2023年9月30日時点での当社保有自己株式数は2,654千株 (2) 発行済株式(自己株式を除く。)の総数に対する所有株式数の割合

## 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。