

# 2024年3月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社エクサウィザーズ(4259)

2024年2月13日

- 1 2024年3月期 第3四半期決算サマリー
- 2 2024年3月期 第3四半期 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3四半期決算サマリー

2024年3月期  
第3四半期 業績

- 売上高は四半期単位で過去最高となる2,334百万円（前年同期比+68.4%）
- 営業利益は6百万円(前年同期比+144百万円)の着地、第3四半期として初めて黒字化

AIプロダクト事業

- exaBase DXアセスメント&ラーニング/exaBase 生成AIが引き続き成長を牽引し、第3四半期売上高は455百万円（前年同期比+100.7%）と2倍のペースで拡大
- 第3四半期のセグメント損失は△34百万円（当第2四半期比+30百万円）と赤字幅が縮小

AIプラットフォーム  
事業

- 第3四半期の売上高は1,428百万円（前年同期比+23.2%）と成長が回復
- 第3四半期のセグメント利益は504百万円（前年同期比+65.6%）と成長。利益率も35.3%（当第2四半期比+5.5pt改善）となり収益性が改善
- 長期継続顧客による第3四半期累計の売上高は2,610百万円(売上高比68.3%)と高水準を維持。同時に、年間で100百万円以上の売上高を見込める新規顧客も順調に開拓

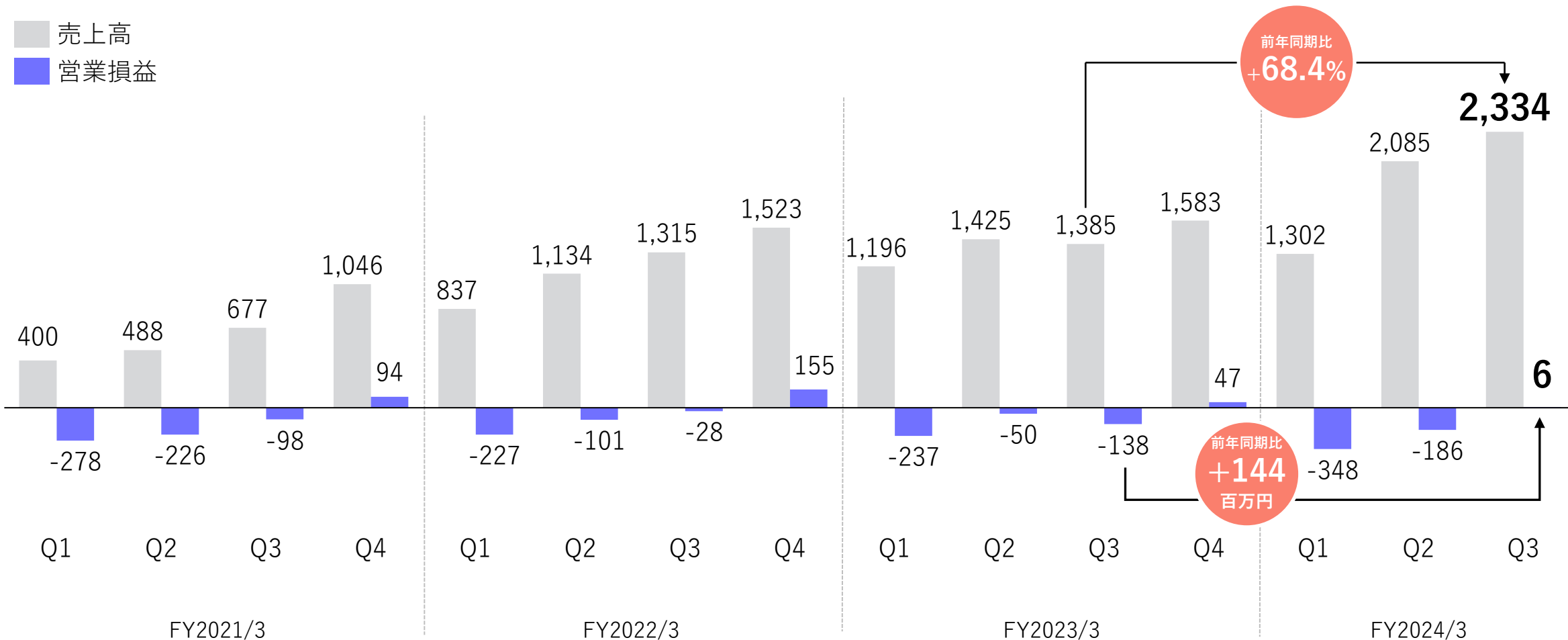
その他サービス事業

- スタジアムは季節変動要素の少ない事業展開をしており、第3四半期売上高は450百万円、セグメント利益は2百万円と第2四半期より微減で着地
- PMIの一環として構造改革を進行中

# 2024年3月期 第3四半期 連結業績の概況

売上高は過去最高の2,334百万円(前年同期比+68.4%)、営業利益6百万円で3Qで初の黒字化

(四半期) 連結売上高・営業利益推移 (百万円)



# 2024年3月期 第3四半期 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3四半期	第3四半期	第3四半期 累計	第3四半期 累計
売上高	1,385	<b>2,334</b>	<b>4,008</b>	<b>5,722</b>
成長率	+5.3%	+68.4%	+21.9%	+42.8%
売上原価	644	993	1,776	2,615
売上総利益	740	<b>1,340</b>	<b>2,231</b>	<b>3,106</b>
売上総利益率	53.5%	57.4%	55.7%	54.3%
販売費及び一般管理費	879	1,334	2,656	3,635
営業利益	-138	<b>6</b>	<b>-425</b>	<b>-528</b>
営業利益率	-10.0%	0.3%	-10.6%	-9.2%
営業外収益	0	0	2	3
営業外費用	0	18	1	29
経常利益	-137	<b>-12</b>	<b>-423</b>	<b>-554</b>
特別利益	-	-	13	0
特別損失	-	9	-	255
税金等調整前四半期純利益	-137	<b>-21</b>	<b>-410</b>	<b>-808</b>
法人税等合計	7	5	19	4
四半期純利益	-145	<b>-27</b>	<b>-429</b>	<b>-813</b>
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-140	<b>-20</b>	<b>-413</b>	<b>-788</b>

## 売上高/売上原価

- AIプロダクト/AIプラットフォーム事業ともに順調に成長
- グループ化したスタジアムも安定した売上を確保
- 売上原価にはスタジアムの原価含む

## 販売費及び一般管理費

- スタジアム人件費等が増加

## 特別損失

- ソフトウェア資産の減損損失、ならびにインド/米国拠点閉鎖に伴う関連費用



## 2024年3月期 第3四半期 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3四半期末
<b>流動資産</b>	<b>6,636</b>	<b>6,372</b>	<b>5,189</b>
現金及び預金	5,537	5,231	3,614
売掛金及び契約資産	914	1,032	1,421
その他の流動資産	182	108	152
<b>固定資産</b>	<b>1,229</b>	<b>1,567</b>	<b>4,424</b>
有形固定資産	126	165	207
無形固定資産	807	1,114	3,740
のれん	212	160	931
顧客関連資産	-	-	1,781
ソフトウェア	594	954	1,027
投資その他の資産	295	287	476
<b>資産合計</b>	<b>7,865</b>	<b>7,939</b>	<b>9,613</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3四半期末
<b>流動負債</b>	<b>824</b>	<b>914</b>	<b>1,643</b>
1年内返済予定の 長期借入金	29	10	300
未払金	212	225	448
未払費用	254	304	429
その他流動負債	327	374	465
<b>固定負債</b>	<b>408</b>	<b>406</b>	<b>3,210</b>
長期借入金	310	300	2,625
その他固定負債	97	106	585
<b>純資産合計</b>	<b>6,633</b>	<b>6,618</b>	<b>4,759</b>
資本金	2,274	2,337	2,385
資本剰余金	5,059	4,487	4,539
利益剰余金	-744	-249	-1,038
自己株式	-	-34	-1,203
その他	44	78	77
<b>負債及び純資産合計</b>	<b>7,865</b>	<b>7,939</b>	<b>9,613</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（505百万円）を計上



# 2024年3月期第3四半期 セグメント別業績概況

AIプロダクト事業で売上高100.7%成長、AIプラットフォーム事業は23.2%成長といずれも着実に成長。その他サービス事業は450百万円の売上高

		(単位：百万円)			
		2023年3月期 第3四半期	2024年3月期 第3四半期	2023年3月期 第3四半期累計	2024年3月期 第3四半期累計
AIプロダクト 事業	売上高	226	455	547	955
	成長率	20.5%	100.7%	29.1%	74.6%
	売上原価	139	172	355	442
	売上総利益	87	282	191	513
	売上総利益率	38.7%	62.1%	35.0%	53.7%
	販売費および 一般管理費	128	316	420	772
	営業利益	▲41	▲34	▲228	▲258
	営業利益率	▲18.1%	▲7.5%	▲41.7%	▲27.1%
AIプラットフォーム 事業	売上高	1,159	1,428	3,460	3,820
	成長率	2.8%	23.2%	20.8%	10.4%
	売上原価	505	581	1,421	1,675
	売上総利益	653	846	2,039	2,145
	売上総利益率	56.4%	59.3%	58.9%	56.2%
	販売費および 一般管理費	348	342	1,066	1,041
	営業利益	304	504	973	1,103
	営業利益率	26.3%	35.3%	28.1%	28.9%
その他サービス 事業	売上高	-	450	-	945
	成長率	-	-	-	-
	売上原価	-	232	-	481
	売上総利益	-	218	-	463
	売上総利益率	-	48.5%	-	49.0%
	販売費および 一般管理費	-	216	-	435
	営業利益	-	2	-	28
	営業利益率	-	0.5%	-	3.1%

**売上高**

- exaBase DX アセスメント & ラーニング/exaBase 生成 AIの売上が引き続き好調

**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、販管費が増加するも、営業利益の赤字幅は縮小傾向

**売上原価/売上総利益**

- 長期継続顧客からの大型案件発注・追加案件の獲得に伴う案件単価の向上、exaBase studioを活用した案件受注開始による生産性向上が寄与し、3Q単体での売上総利益は昨対比で改善傾向

**売上高/売上原価**

- グループ化したスタジアムの事業収益

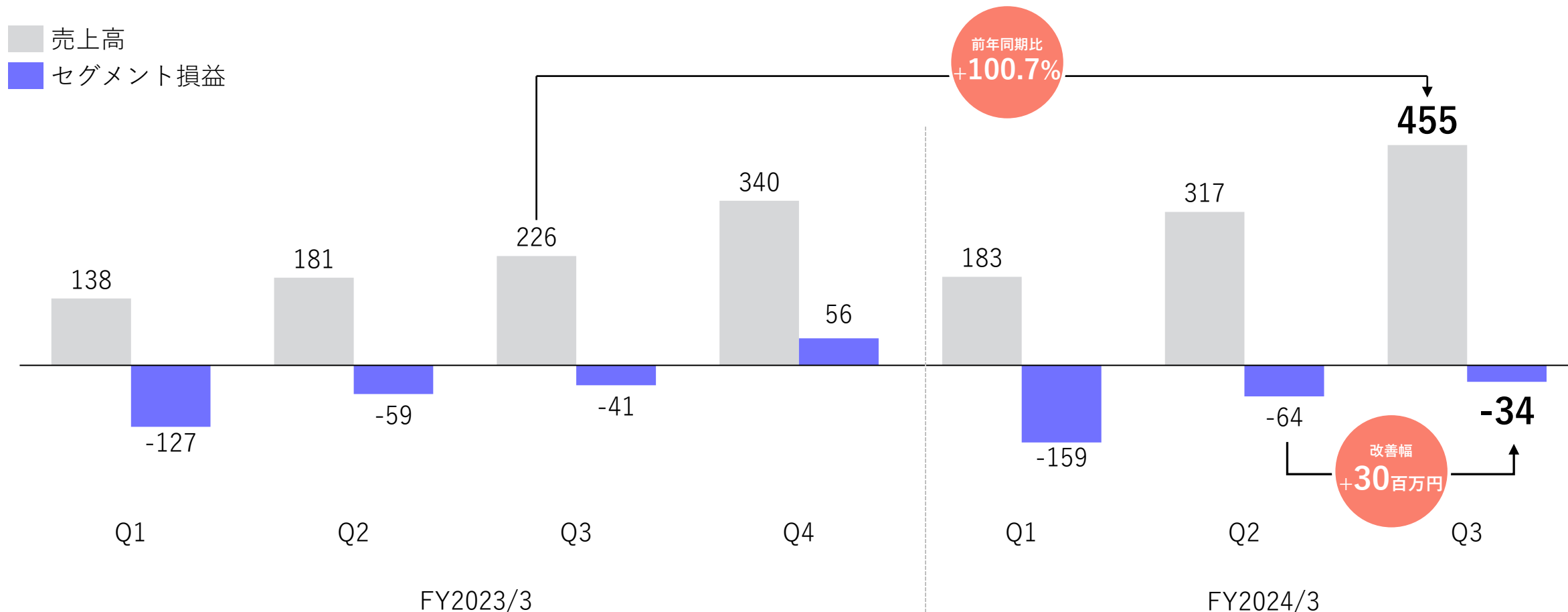
**販売費および一般管理費**

- 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

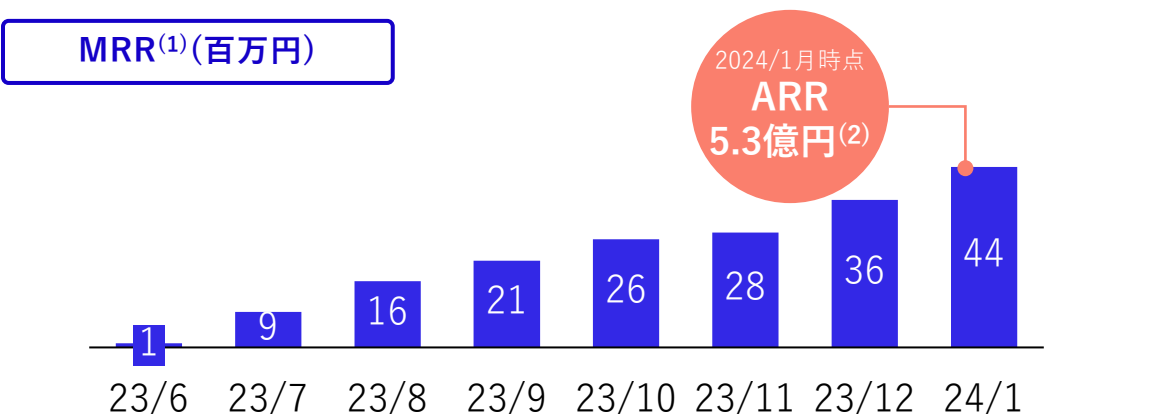
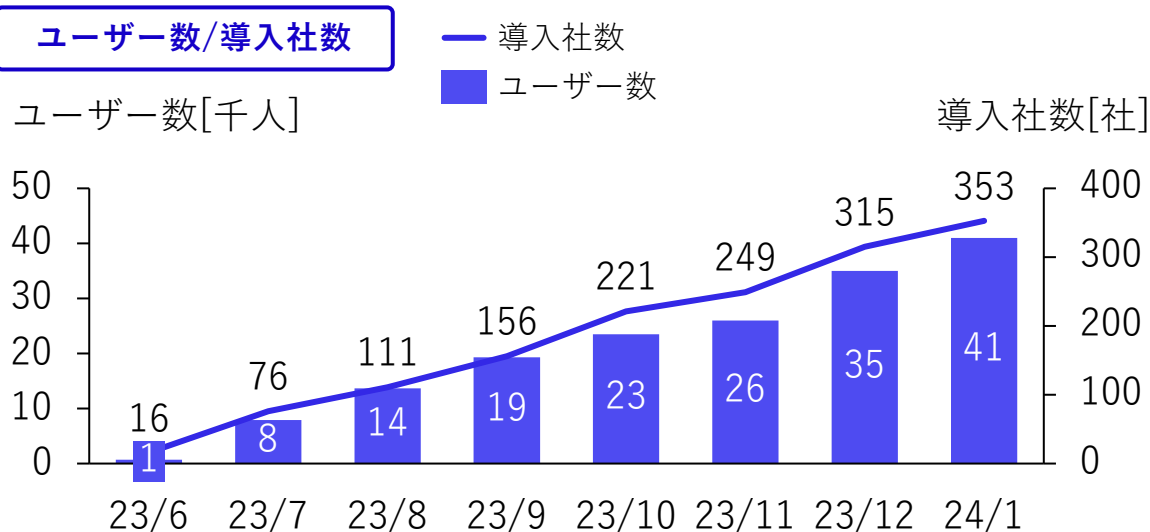
売上高は455百万円(前年同期比+100.7%)と前年比倍のペースで成長  
セグメント損失も当第2四半期対比で30百万円改善

(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)

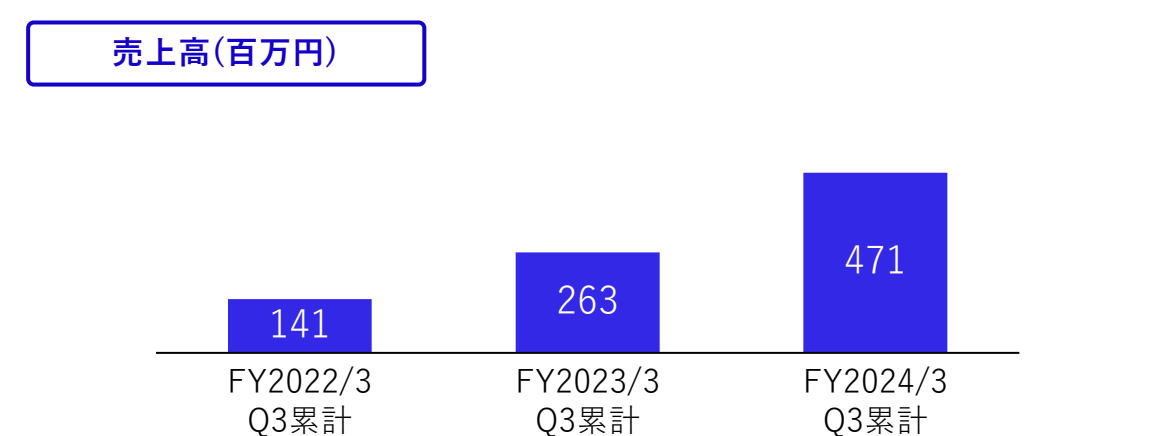
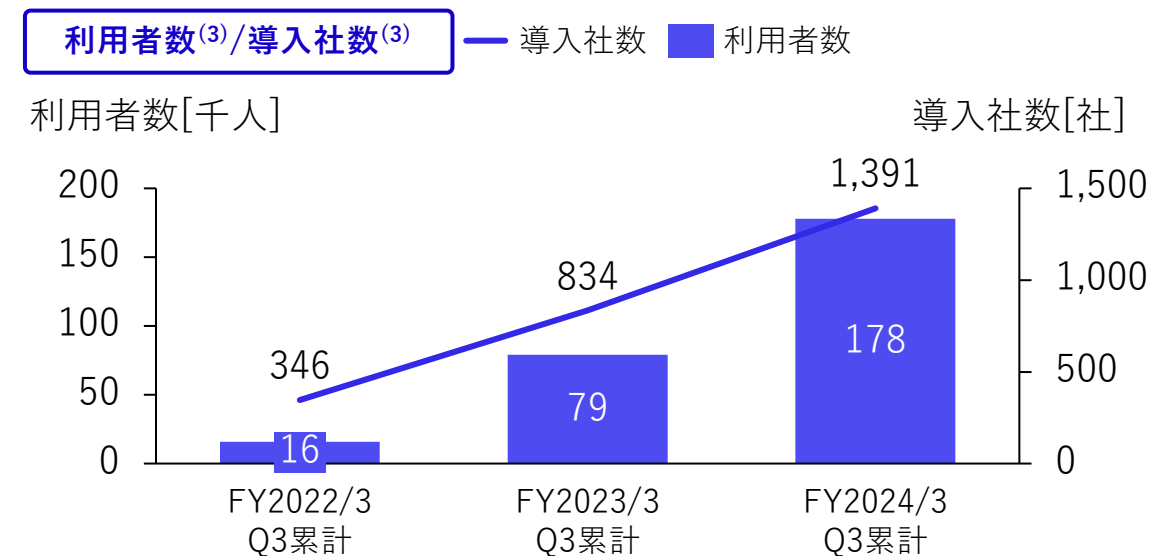


# exaBase 生成AIならびにexaBase DXアセスメント&ラーニングが成長を牽引

## exaBase 生成AI powered by GPT-4



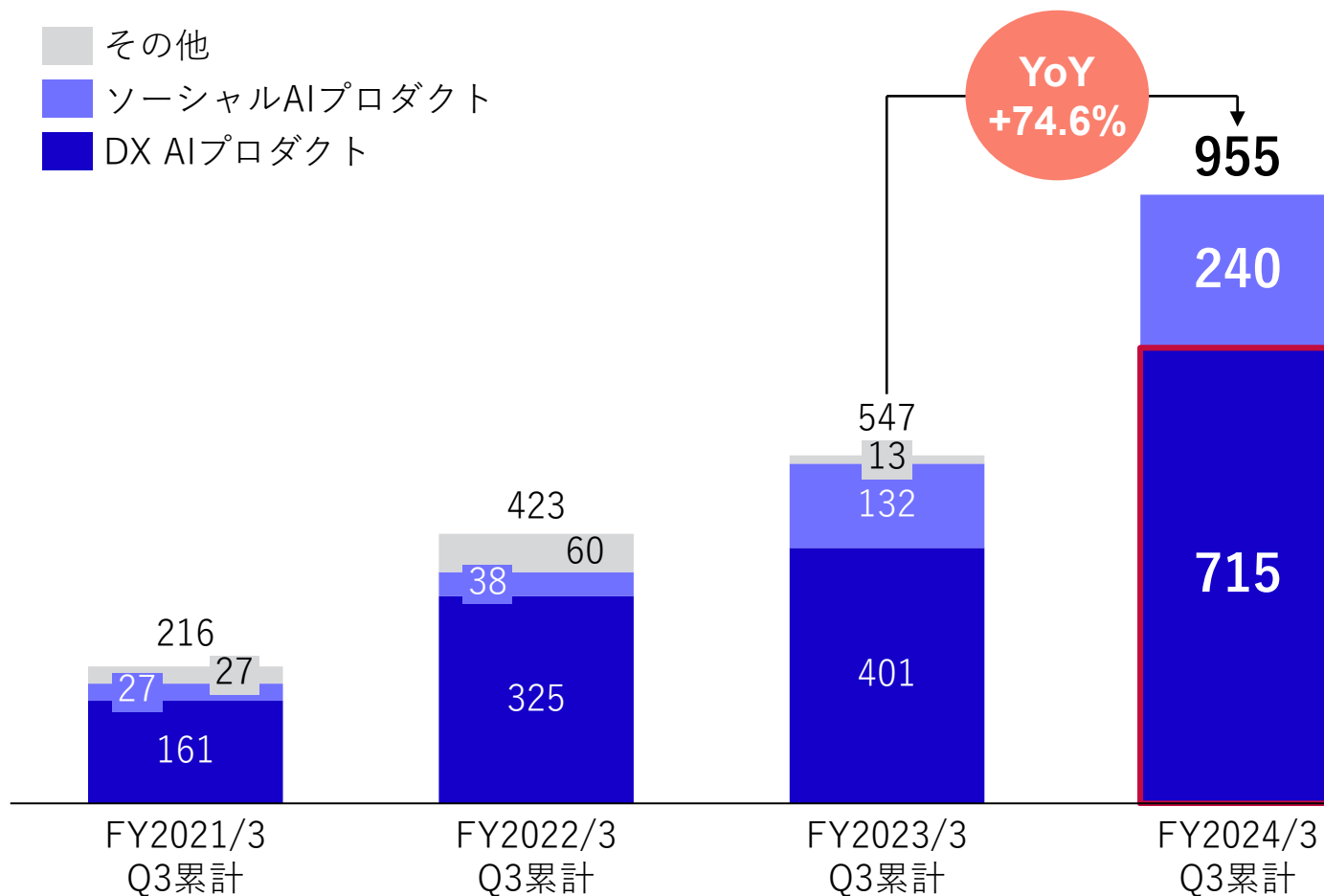
## exaBase DXアセスメント&ラーニング



# 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

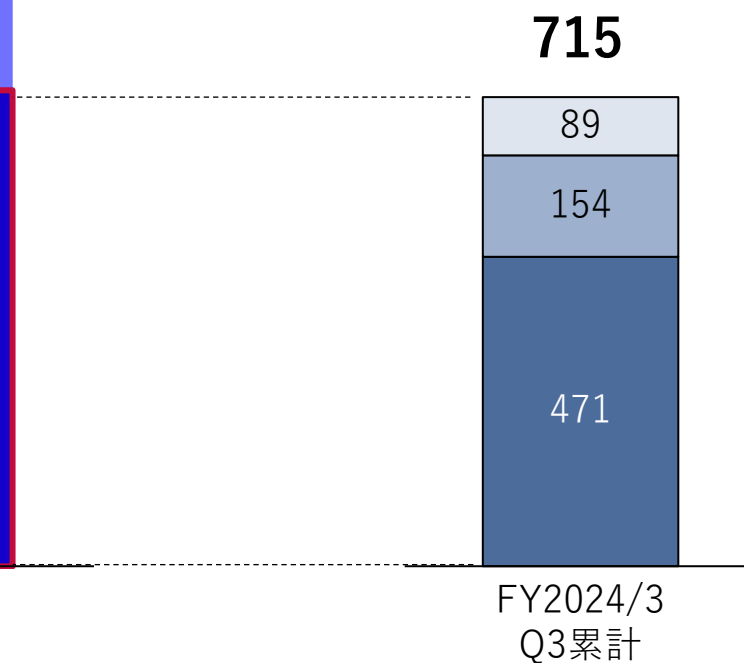
AIプロダクト事業の売上高 種類別推移 第3四半期累計 (百万円)

- 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

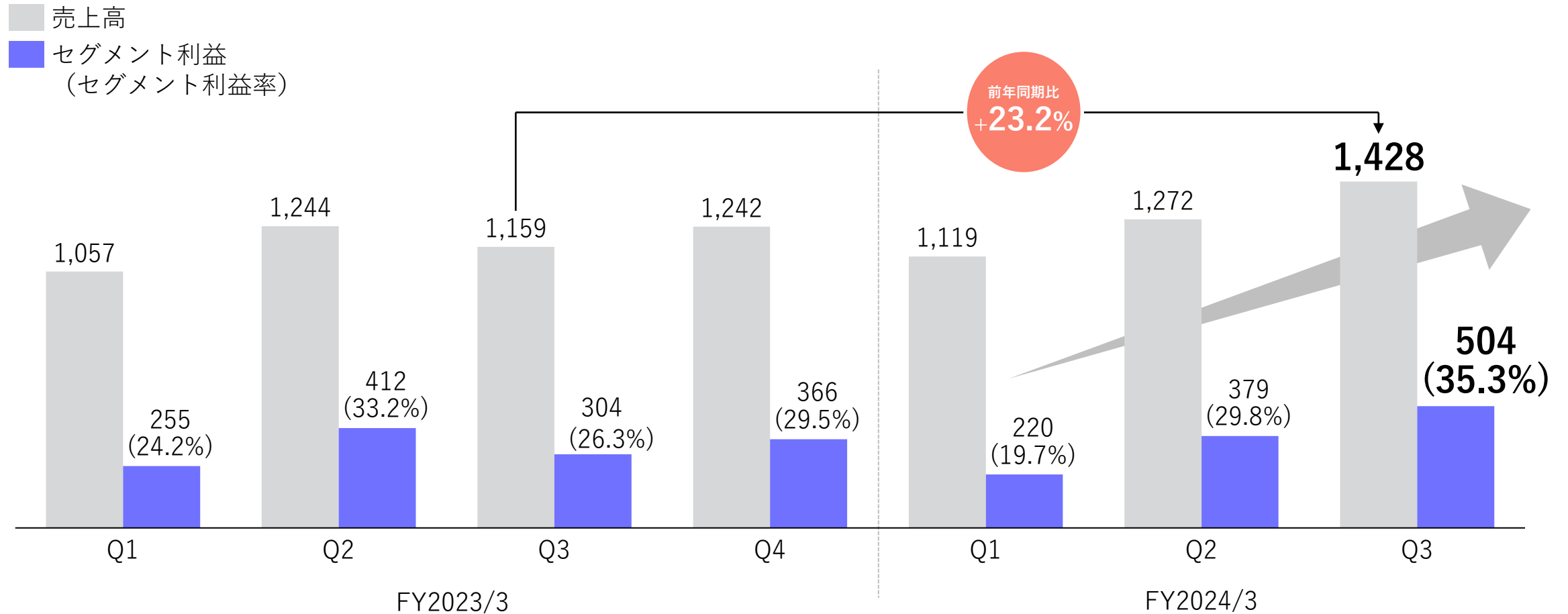


注記：(1) DX AIプロダクトにはexaBase生成AI、exaBase DXアセスメント & ラーニング、exaBase 予測・分析、exaBase 1on1、exaBase FAQ、exaBase 企業検索、exaBase ウェルビーイングを含む  
 (2) ソーシャルAIプロダクトにはCareWizトルト、CareWizハナスト (FY2023/3 Q2まで)、とりんくを含む

## AIプラットフォーム事業：四半期業績推移

売上高は1,428百万円(前年同期比+23.2%)と成長が回復。セグメント利益額/利益率ともに過去最高を記録。

(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)



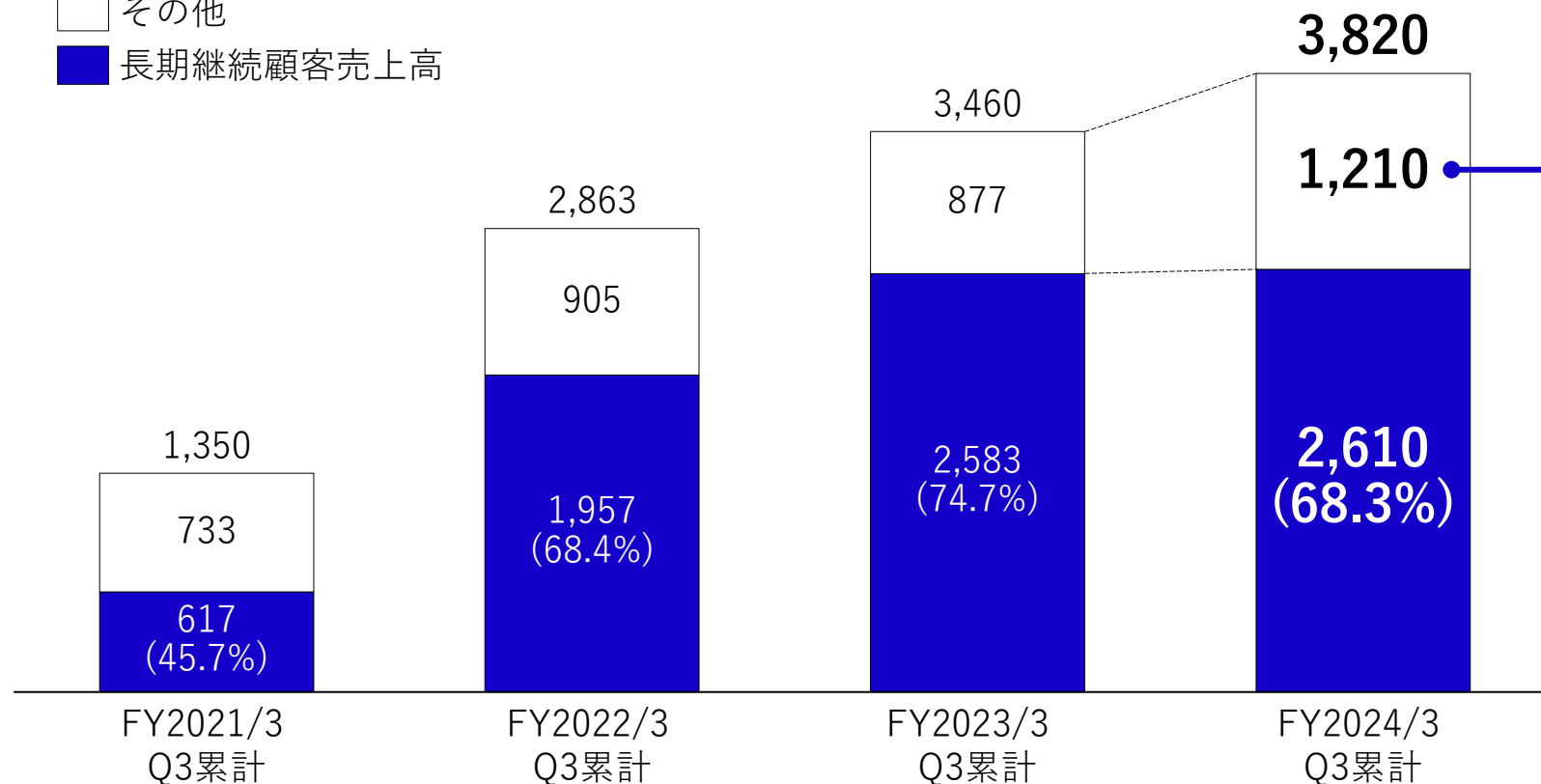
## AIプラットフォーム事業：長期継続顧客売上高

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2,610百万円と約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



- 年間100百万円を見込める新規顧客が増加
- 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

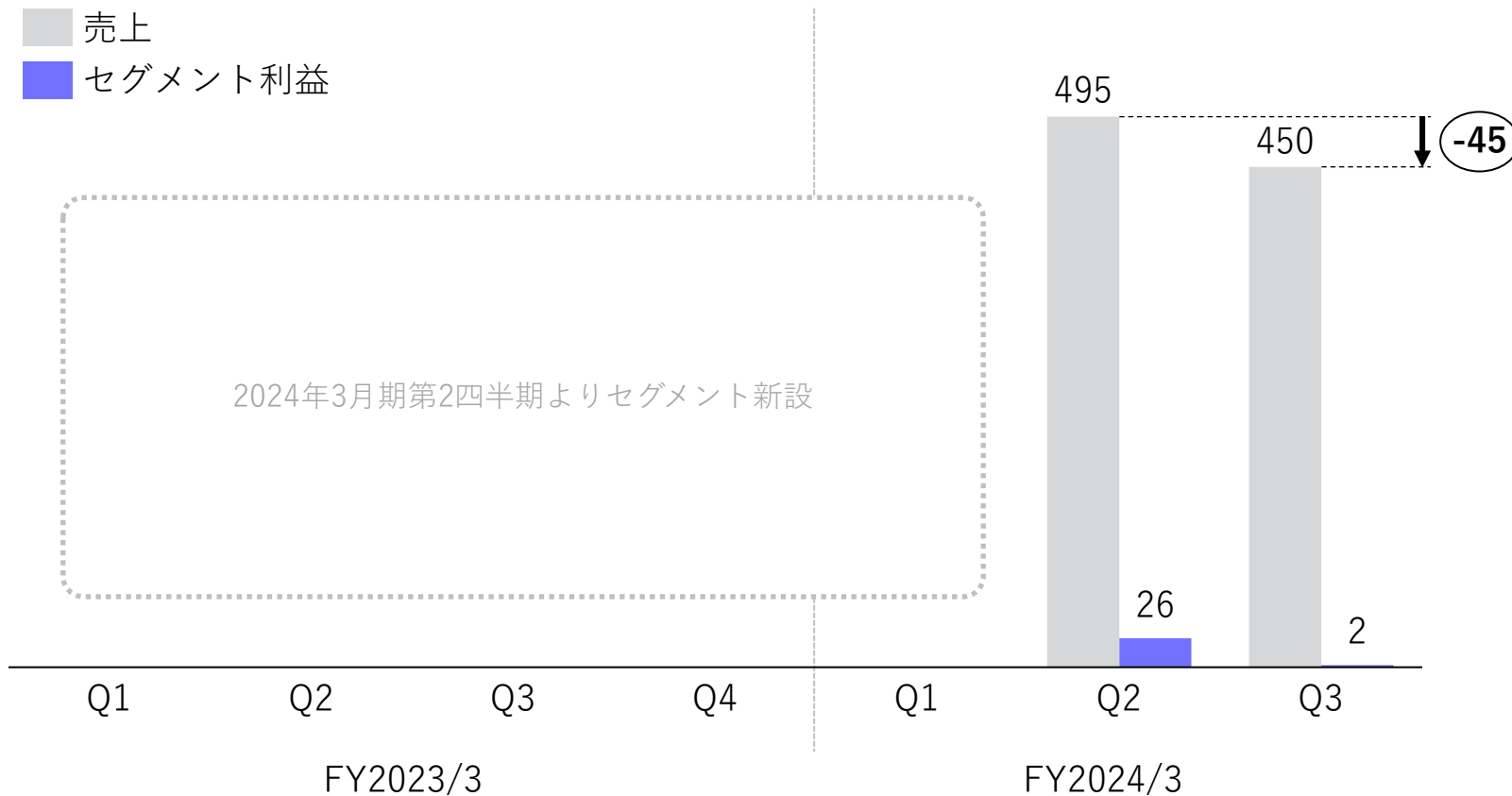


## その他サービス事業：概況

季節変動要素の少ない事業展開をしており、第2四半期より売上/利益ともに微減で着地。  
PMIの一環として構造改革を始めている。

(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)

■ 売上  
■ セグメント利益



PMIのステータス

既存の営業代行と親和性の高い Sales Techサービスを加速させるべく、サービスポートフォリオの見直し開始

04.

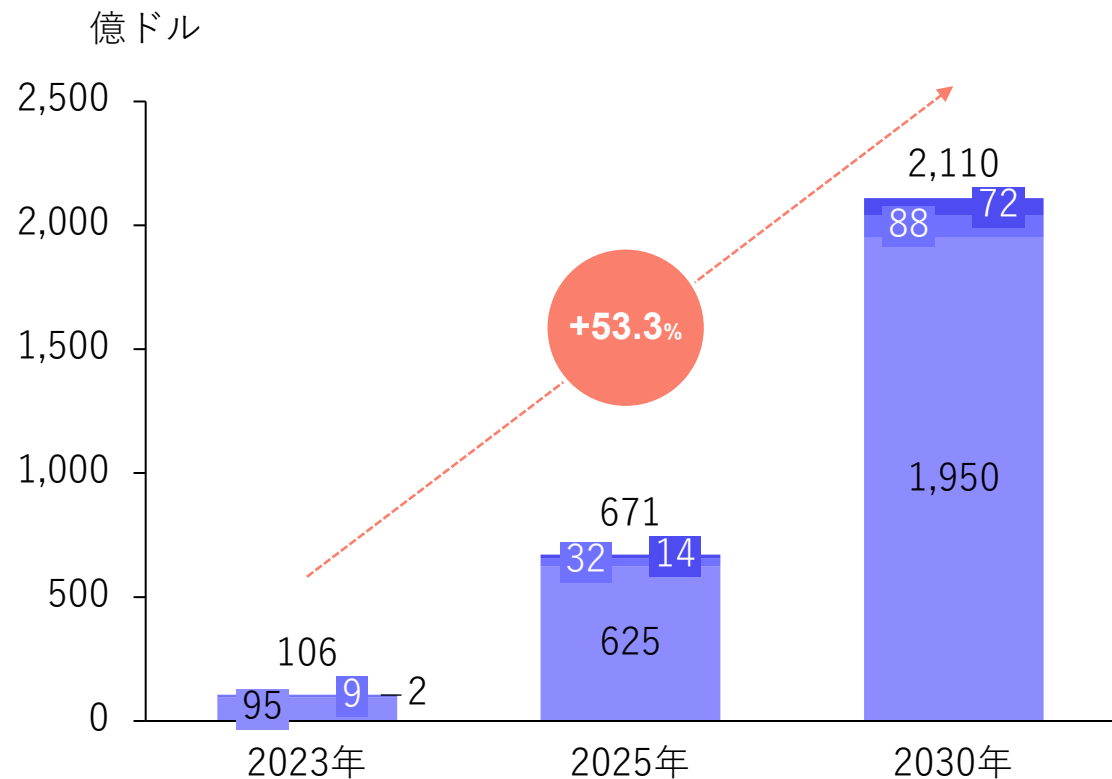


# ビジネス・アップデート

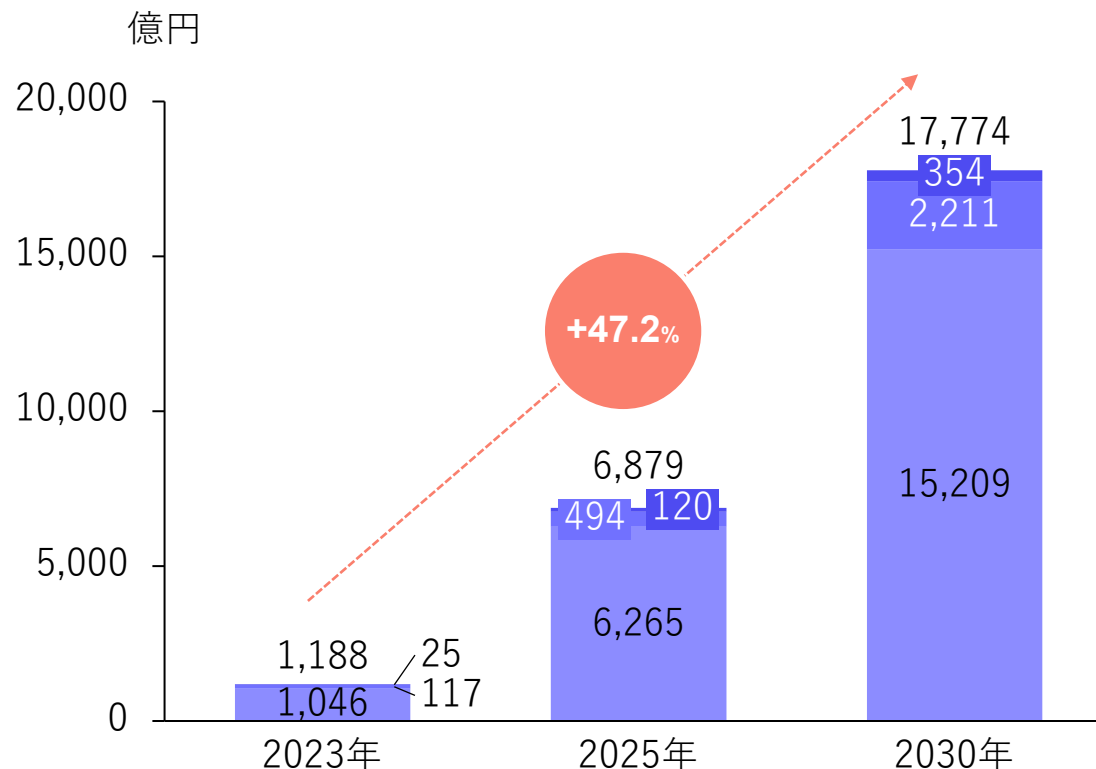
## 生成AI市場は国内外ともに年率約50%で成長し、2030年には国内で1.7兆円に達する見込み

生成AI市場の需要額見通し ■ 生成AI基盤モデル<sup>1</sup> ■ 生成AI関連ソリューションサービス<sup>2</sup> ■ 生成AI関連アプリケーション<sup>3</sup>

### グローバル市場



### 国内市場



1. 生成AI基盤モデル: 基盤モデル自体の提供
2. 生成AI関連ソリューションサービス: 生成AIの活用を支援するSI/上流サービス(リスク対策、個別開発、体制構築、人材育成等)
3. 生成AI関連アプリケーション: 生成AI基盤モデルを活用したアプリケーション、開発を実現するプラットフォーム

# 大手企業や自治体でのexaBase 生成AIの導入が進み、IRアシスタントもアライアンスが進捗

## exaBase 生成AIの大手企業/自治体等への導入が順調に推移

### 大企業向け導入事例

EXAWIZARDS × SAPPORO

**サッポロホールディングスが「exaBase 生成AI」を採用**

グループの企画・管理系700人で検証  
独自プロンプトで年間1万時間の削減効果を見込む

### 自治体向け

EXA ENTERPRISE AI

**「exaBase 生成AI」が4万ユーザーを突破  
自治体向けの新サービスを提供開始**

自治体標準のLGWANに対応し、同時アクセスで課金する新ライセンス  
イマクリエ社との提携で自治体の生成AIサービス運営を支援

AEON DIGITAL ACADEMY × EXA ENTERPRISE AI

**イオンデジタルアカデミーが「exaBase 生成AI」を採用**

イオングループ全業態90社・約1000人で利用開始  
店舗運営、商品開発、マーケティング、市場調査、人事、顧客対応など幅広く活用を検討

EXA ENTERPRISE AI

**東京都教育委員会が「exaBase 生成AI」を採用**

9校の都立学校で各生徒と教員にIDを発行  
AIリテラシーの指導、各科目での授業で活用

## exaBase IRアシスタント

EXA ENTERPRISE AI × logmi Finance

**Exa Enterprise AI、生成AIによるIR支援で  
Sansanグループのログミー株式会社と提携**

「exaBase IRアシスタント」における営業協業とサービス連携で合意  
決算発表会のテキスト情報の連携や、生成AIによる投資家情報の提供が可能に

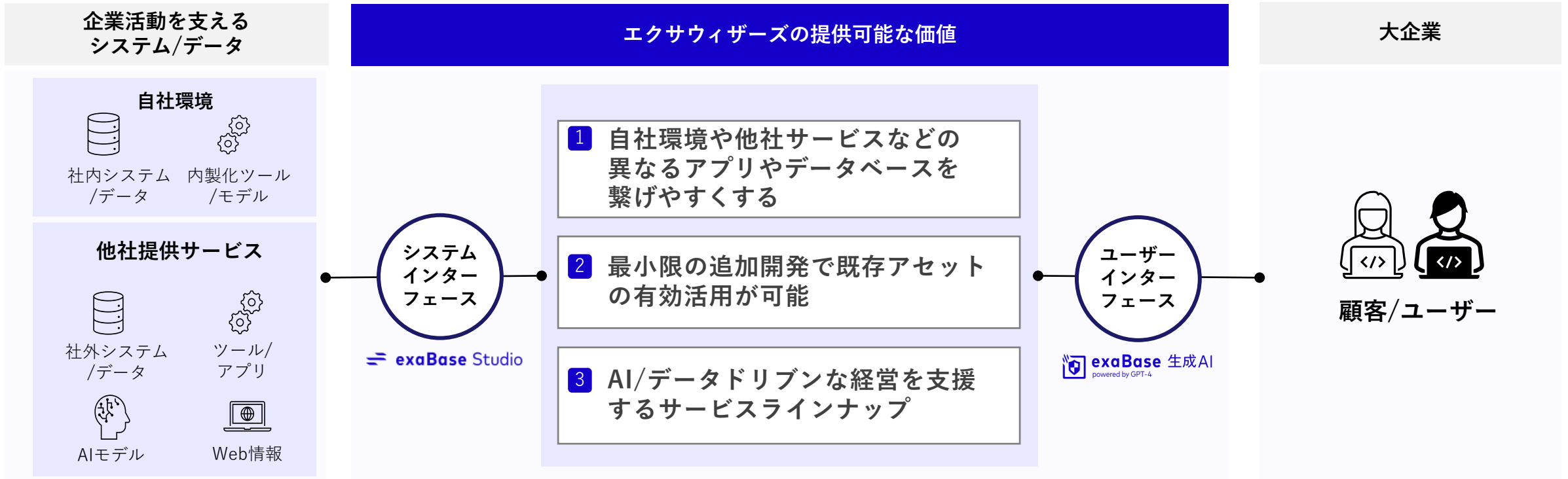
EXA ENTERPRISE AI × JR東日本

**JR東日本が  
「exaBase IRアシスタント」の試験導入を開始**

生成AIのテクノロジーを資料作成等の業務変革に試験利用

## 生成AIとexaBase Studioを組み合わせることで企業内のシステム/データを最大限活用しながら生産性向上を実現するのが当社の強み

### エクサウィザーズの立ち位置



内製のシステムや他社とのアプリケーションとも連動しながら生産性を高めていく活動を担う



## 1 異なるアプリやデータベースの接続：Boxとの連携

# 日系約16,000社が利用するBoxとの連携でexaBase 生成AI/exaBase Studioの提供を加速

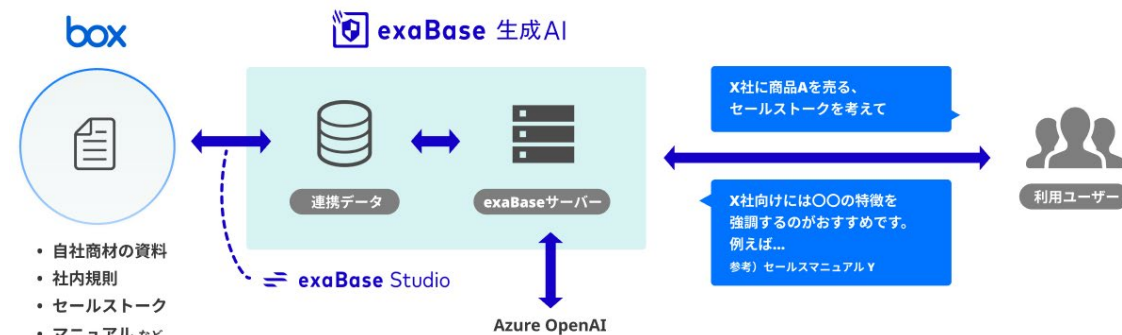
### exaBase生成AIとBoxの連携



Boxの「エコシステムソリューション<sup>(1)</sup>」としての公式な取り組みであり、同社による**日本の生成AI事業者では初**

### Boxとの連携で可能になること

#### 連携イメージ



#### 提供可能なメニュー

- **生成AIの導入からBoxとのデータ連携まで支援**  
企業におけるexaBase 生成AIの導入からBox活用まで、exaBase Studioの機能も活用しBox内データを活用する環境構築を支援
- **Box上のファイルをデータ連携による生成の対象に**  
exaBase 生成AIからBoxのクラウドに格納しているデータを取り込み、対話や情報の生成を可能
- **情報へのアクセス権も連携**  
Boxにおけるアクセス設定に対応した生成が可能

# exaBase 生成AI × exaBase Studio連携の取り組みが様々な業界大手の中で開始

## exaBase Studioを用いたexaBase 生成AIの応用事例

### 業務変革トレンド

#### RAG<sup>(1)</sup>による 業務変革案件が増加

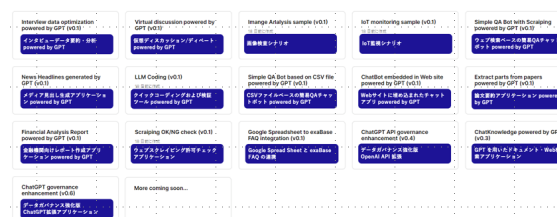
- 社内資料/規制/法規・制度文書/製品情報などを読み込ませ、高精度な要約またはアウトプット等を実現

### ユースケースごとの豊富なテンプレートにより実用化を加速

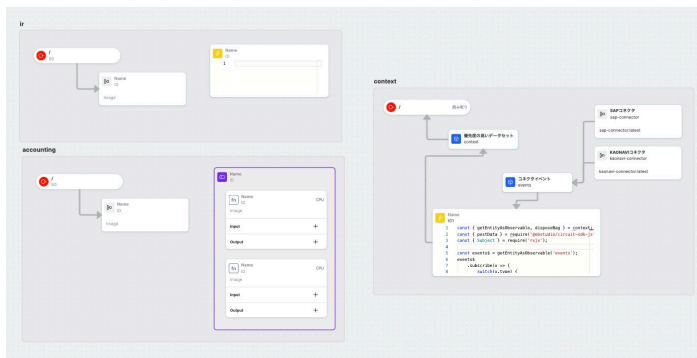
#### ユースケース別テンプレート



#### 生成AI向けテンプレート



#### 利用しているGUIイメージ



### ユーザー<sup>(2)</sup>(一部)



一生のパートナー  
**第一生命**



みずほ銀行



みずほリース



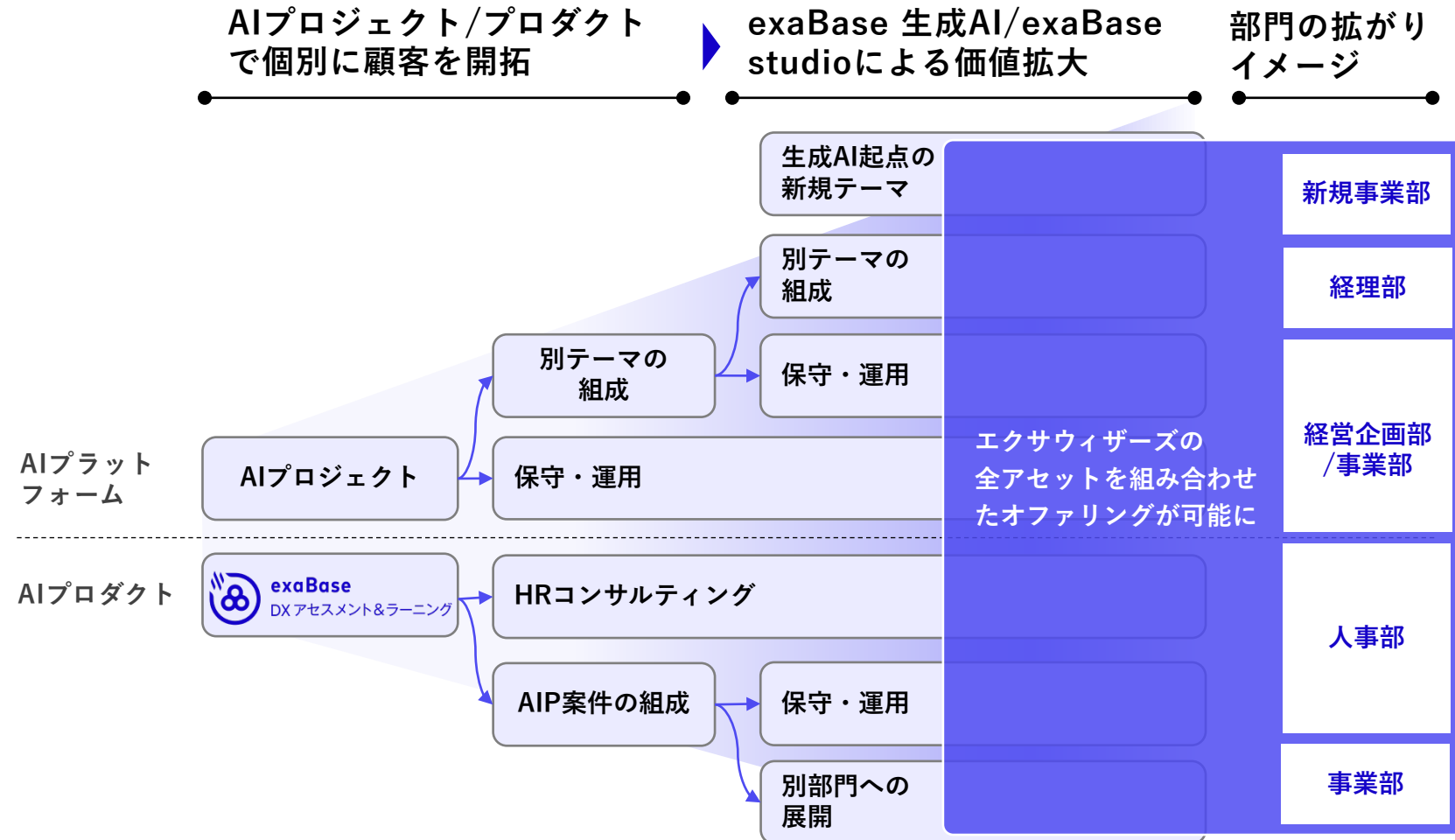
注記：(2) 五十音順、本番導入予定企業、有償でのトライアル-PoC利用の顧客含む



### 3 AIドリブンな経営を支援するサービスラインナップ

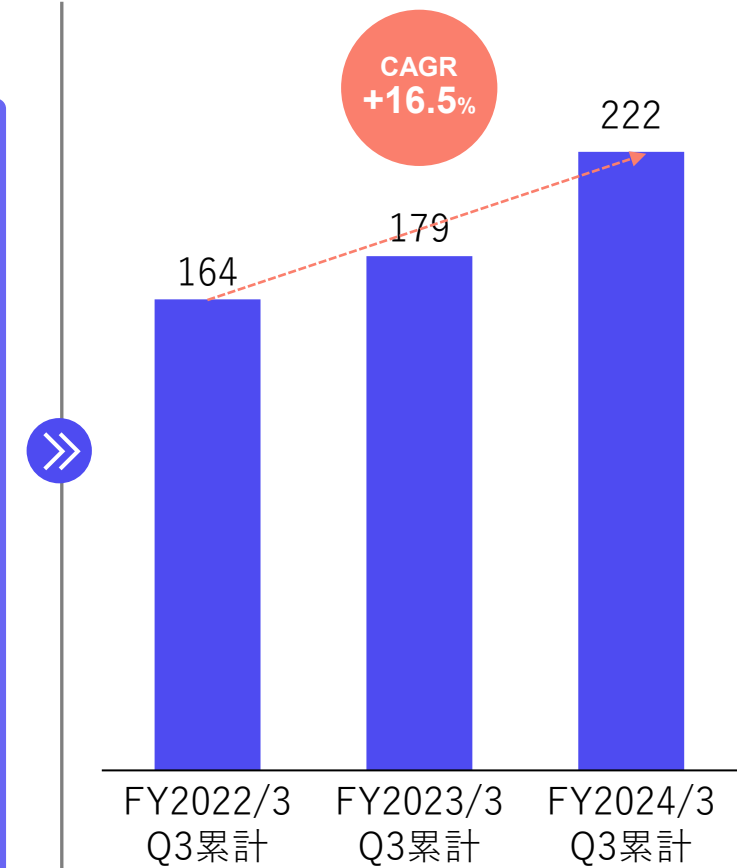
## 当社のプロダクト/サービスを総合的に組み合わせることで変革が全社的に展開

#### エクサウィザーズの提供価値の拡がり



価値拡大の結果として、売上上位10顧客の平均単価<sup>(1)</sup>も上昇

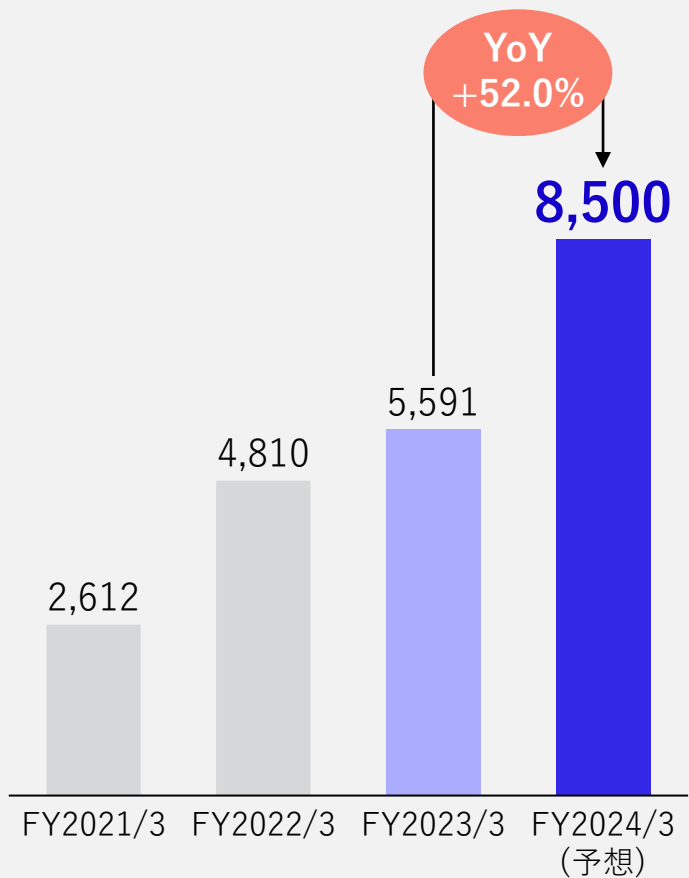
(単位：百万円)



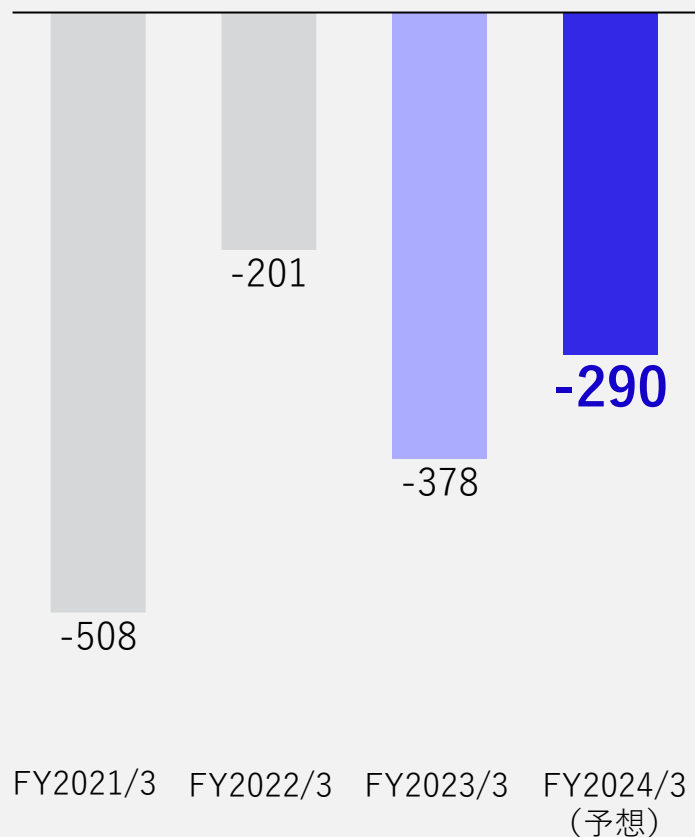
## 2024年3月期 通期 業績予想

売上高8,500百万円(前年比+52.0%)、営業利益▲290百万円、EBITDA600百万円に向け、現時点では想定の範囲内で業績は推移

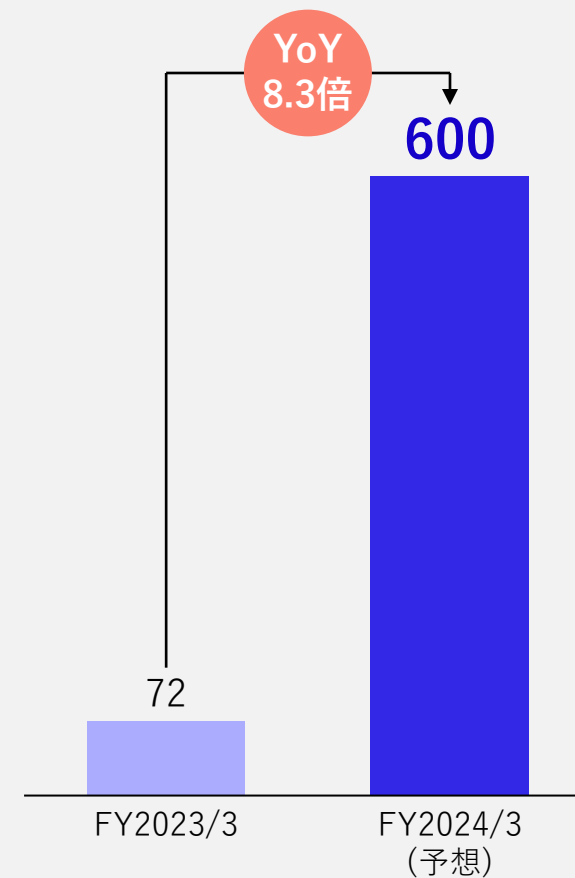
売上高：通期（百万円）



営業利益：通期（百万円）



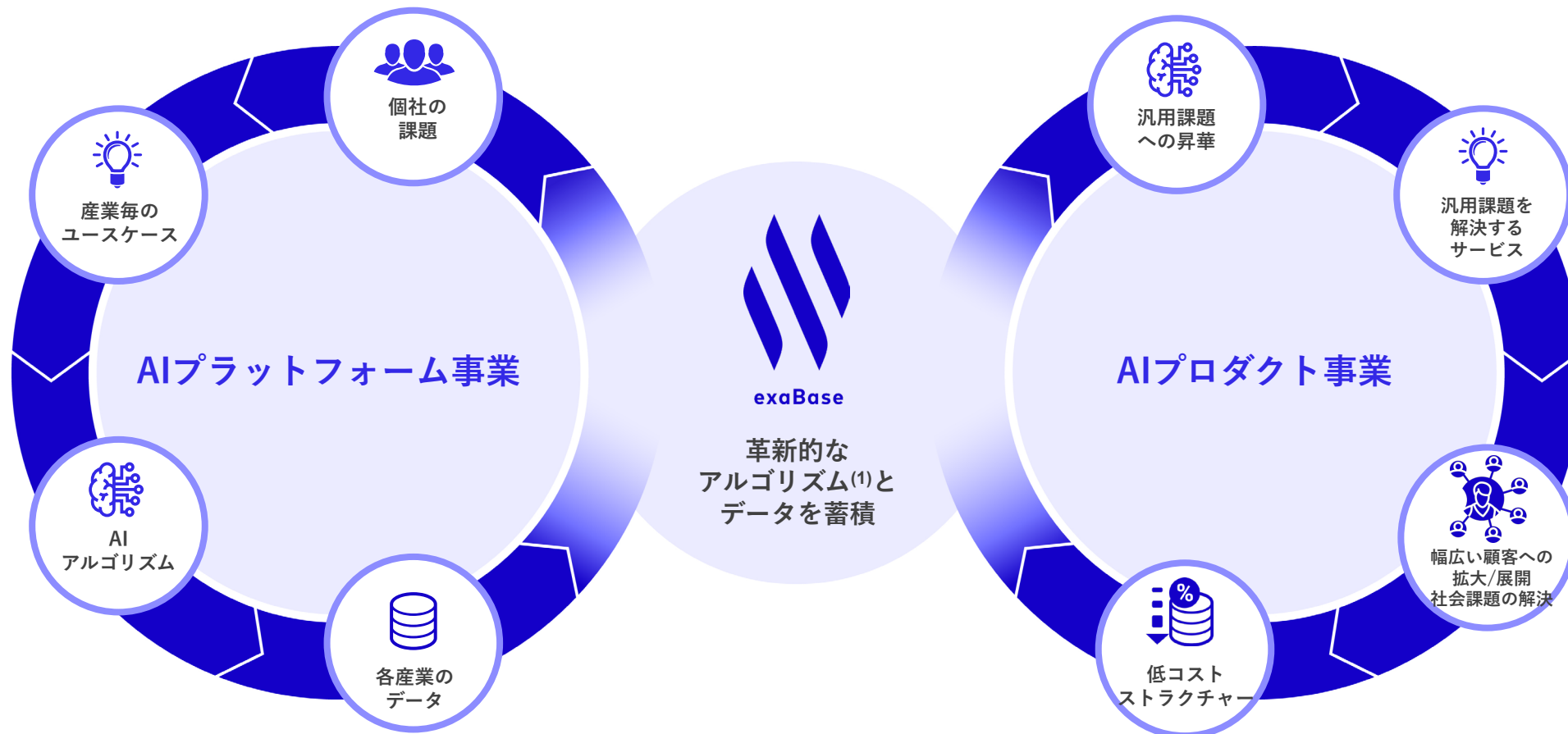
EBITDA：通期（百万円）



(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

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



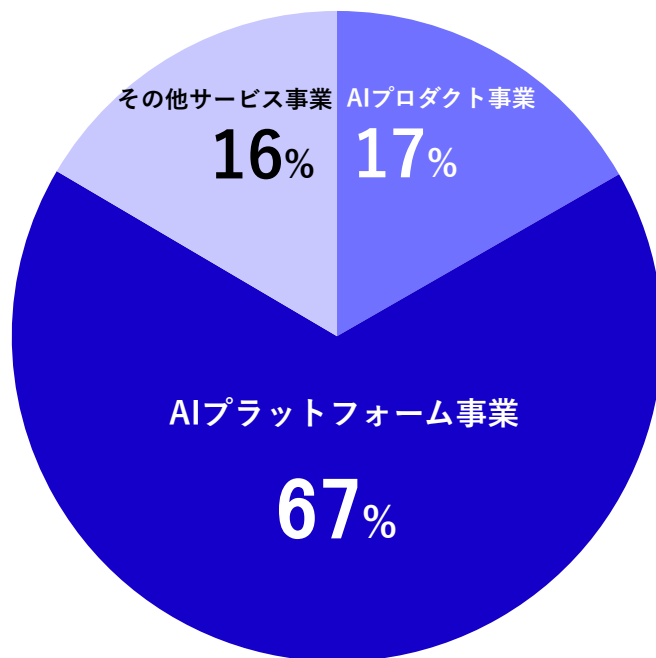
注記：(1) コンピュータ上における問題を解くための手順・解き方

## 事業セグメント

「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」ため、3つの事業を展開

2024年3月期第3四半期 売上高

5,722百万円



### AIプロダクト事業

- ✓ SaaSモデル
- ✓ 生成AI等を活用した特定領域向けのプロダクトで、業務生産性の向上を支援
- ✓ 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

### AIプラットフォーム事業

- ✓ 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
- ✓ オールインワンAIプラットフォームを大企業に提供
- ✓ 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

### その他サービス事業

- ✓ SaaS商材やIT商材などの営業課題に人的リソース提供を行う事業等を展開

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

# 企業価値向上の考え方

## 持続的な価値向上に向け、健全なバランスシートを維持し、事業投資を優先的に実行

### 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が優先的な課題
- 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

### 成長投資に対する考え方

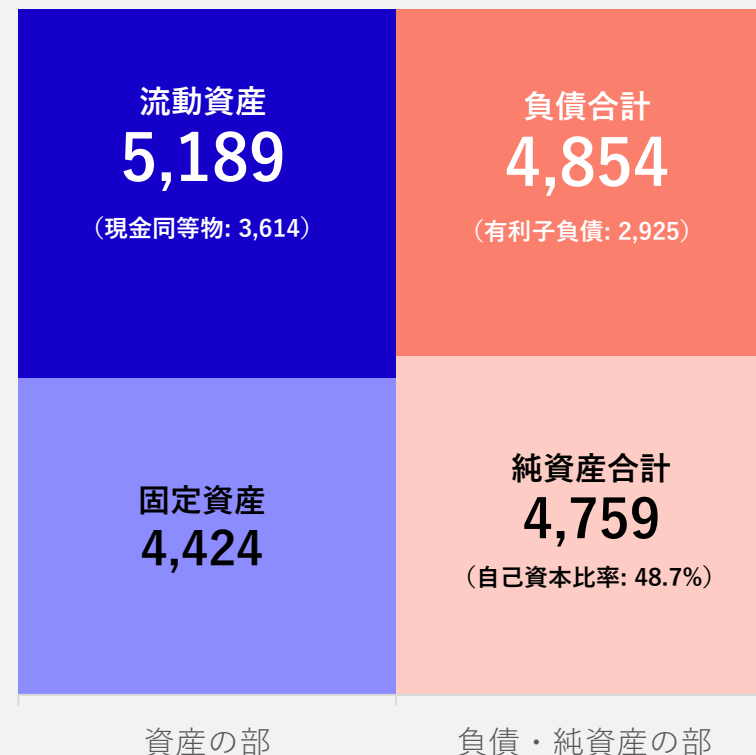
- 非連続な成長投資（M&Aの実施、ビジネスモデル・プロダクトの開発等）に向けては、強固な財務基盤のもと、自己資金、金融機関からの借り入れ、社債及びエクイティファイナンス、その他をはじめとする、戦略的かつ柔軟な調達手法を検討
- 様々な可能性について探索しつつ、収益性、財務健全性及び当社の経営ポリシーに鑑みて案件を精査

### 強固なキャッシュ・ポジション

- 2023年12月期末における現金及び預金は約36億円
- 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

### 連結貸借対照表 概要(2023年12月末)

単位：(百万円)







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 ※2024年3月18日付で、 東京都港区芝浦4丁目2-8住友不動産三田ツインビル東館5階に移転予定	
その他拠点	浜松、名古屋、京都、大阪、福岡	
設立	2016年2月	
資本金	23億円（2023年12月末時点）	
従業員数	548名（連結、2023年12月末時点/正社員）	
事業内容	AIを利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 常勤社外監査役 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 都留 茂 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  
・ 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

**羽間 康至**

株式会社ExaMD代表取締役社長

- 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  
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**

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

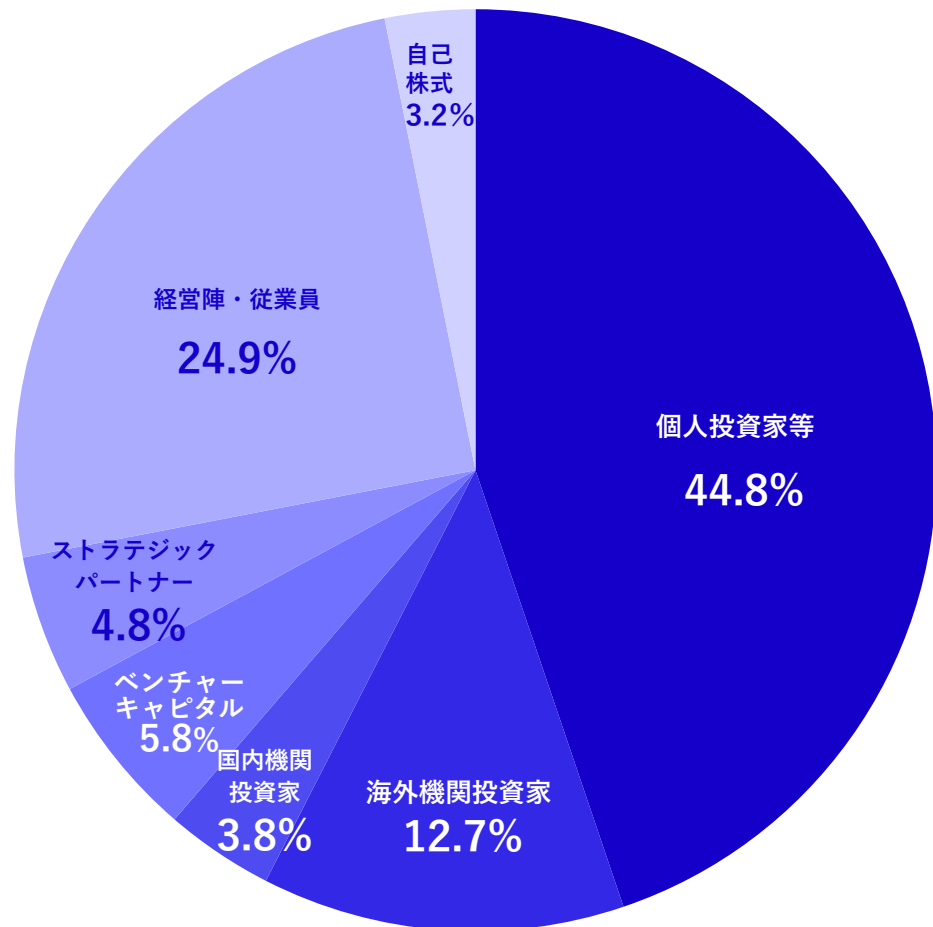
**佐藤 正規**

- 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。