

2024年3月期 通期 決算説明資料

株式会社エクサウィザーズ(4259)

2024年5月14日

- 1** 2024年3月期 通期決算サマリー
- 2** 2024年3月期 通期業績の概況
- 3** セグメント別業績概況
- 4** 今後の成長戦略
- 5** 2025年3月期 通期業績見通し
- 6** Appendix

01.

2024年3月期 通期期決算サマリー

2024年3月期 通期業績

- 第4四半期の売上高は2,662百万円（前年同期比+68.2%）、営業利益は222百万円（前年同期比+370.1%）の着地となり、ともに四半期単位では過去最高を記録
- 結果としての通期は売上高8,384百万円（前年比+50.0%）、営業利益は▲305百万円（前年比+72百万円）で想定通りの水準で着地

AIプロダクト事業

- DX人材育成サービスであるexaBase DXアセスメント&ラーニング及びexaBase 生成AIが引き続き成長を牽引し、第4四半期売上高は683百万円（前年同期比+100.5%）、セグメント利益は224百万円（前年同期比+294.1%）と順調に成長
- exaBase DXアセスメント&ラーニングは約1,500社/20万人を突破、exaBase生成AIもリリースから1年に満たない中で約450社/約5万人のユーザーにご利用いただくなど現場での生成AI利用が着実に進捗

AIプラットフォーム 事業

- 第4四半期の売上高は1,543百万円（前年同期比+24.2%）、セグメント利益は505百万円（前年同期比+32.8%）と順調に成長
- 製薬分野における長期継続顧客との取組の成果創出と同時に、exaBase 生成AI×exaBase StudioによるAIシステム開発の新規案件が増えてきており、良好な顧客ポートフォリオを組成できつつある状況

その他サービス事業

- 構造改革の一環として、インタビューメーカー事業を売却
- 第4四半期売上高は436百万円/セグメント利益は19百万円と、第3四半期に比して売上高は微減ながら利益額は改善しており、構造改革の成果が徐々に発現

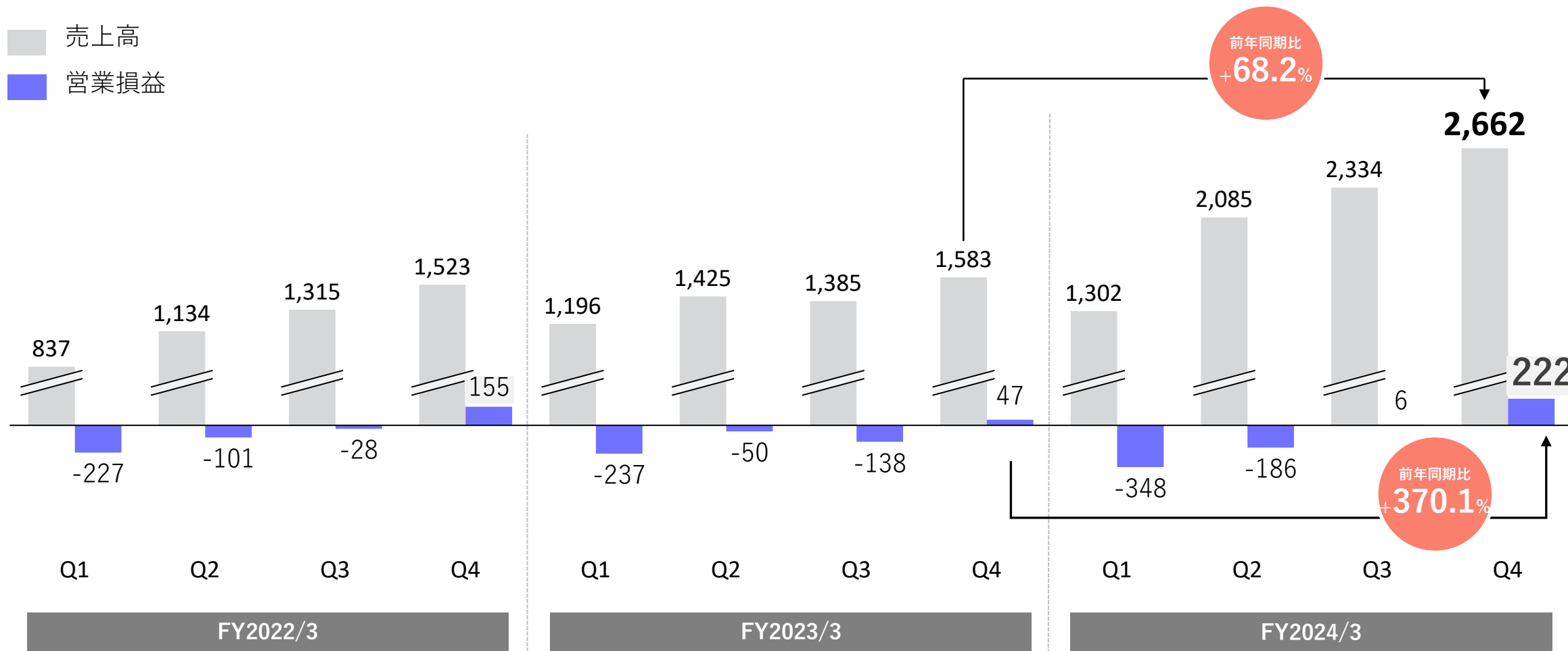
2025年3月期 業績見通し

- AIプラットフォームはRAGOps⁽¹⁾を中心とするexaBase Studio案件の拡充、AIプロダクトは既存プロダクトに加えIR/採用アシスタントシリーズなどへの投資も継続しながら、利益を創出する企業体質に変革
- 売上高10,060百万円（前年比+20.0%）、営業利益200百万円（前年比+505百万円）の見通し

2024年3月期 通期 連結業績の概況

売上高2,662百万円(前年同期比+68.2%)、営業利益222百万円(前年同期比+370.1%)とともに過去最高

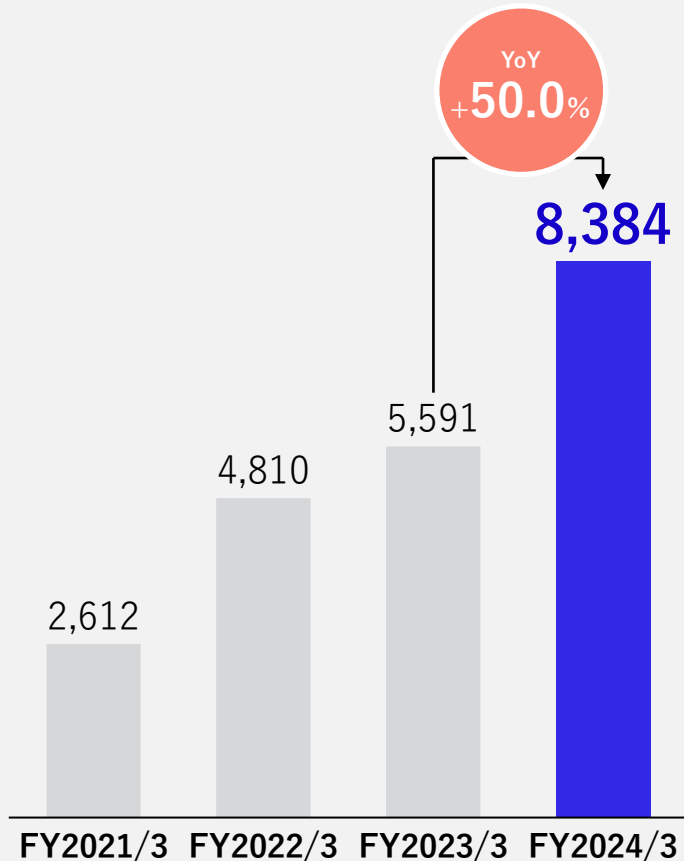
(四半期) 連結売上高・営業利益推移 (百万円)



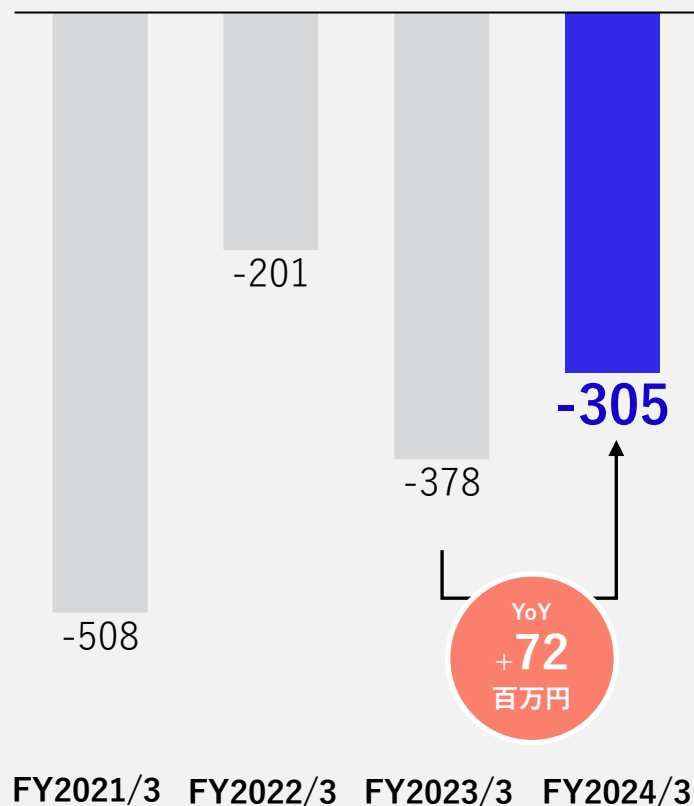
2024年3月期 通期連結業績

通期では売上高8,384百万円（前年比+50.0%）、営業利益▲305百万円（前年比+72百万円）と順調に成長。EBITDAも428百万円（前年比+491.3%）と着実にキャッシュを創出

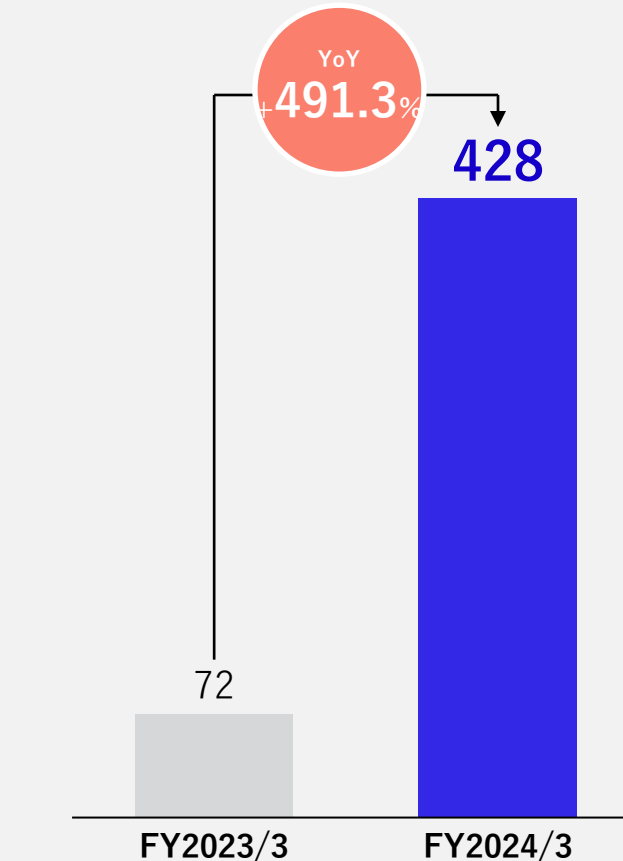
売上高：通期（百万円）



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 通期 連結損益計算書

(百万円)	FY2023/3	FY2024/3	FY2023/3	FY2024/3
	4Q	4Q	4Q累計	4Q累計
売上高	1,583	2,662	5,591	8,384
成長率	+3.9%	+68.2%	+16.2%	+50.0%
売上原価	678	1081	2,455	3,696
売上総利益	904	1,581	3,135	4,688
売上総利益率	57.1%	59.4%	56.1%	55.9%
販売費及び一般管理費	856	1,358	3,513	4,993
営業利益	47	222	-378	-305
営業利益率	3.0%	8.4%	-6.8%	-3.6%
営業外収益	1	2	4	5
営業外費用	0	1	1	30
経常利益	47	224	-375	-330
特別利益	280	74	293	75
特別損失	6	181	6	437
税金等調整前四半期純利益	322	116	-88	-692
法人税等合計	47	-63	67	-59
四半期純利益	274	180	-155	-633
親会社株主に帰属する 四半期純利益	271	178	-141	-610

売上高

- 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

- 業務委託単価の上昇
- 為替の影響によりAWS等のクラウドコストが上昇した影響含む

販売費及び一般管理費

- 昨対比でスタジアム人件費等が上乘せ
- 4Q特有の子会社賞与等含む

特別損失

- 前年度はユマニチュード/ハナストの事業譲渡により特別利益を計上
- 今年度は構造改革として、スタジアムのインタビューメーカー事業を譲渡した一方、ソフトウェア資産の減損及びインド/US子会社の清算にともない特別損失を計上

2024年3月期 通期 連結貸借対照表

(百万円)	FY2022/3	FY2023/3	FY2024/3
流動資産	6,636	6,372	5,518
現金及び預金	5,537	5,231	3,489
売掛金及び契約資産	914	1,032	1,851
その他の流動資産	182	108	175
固定資産	1,229	1,567	4,413
有形固定資産	126	165	320
無形固定資産	807	1,114	3,544
のれん	212	160	894
顧客関連資産	-	-	1,746
ソフトウェア	594	954	903
投資その他の資産	295	287	548
資産合計	7,865	7,939	9,931

・ 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)	FY2022/3	FY2023/3	FY2024/3
流動負債	824	914	1,806
1年内返済予定の長期借入金	29	10	300
未払金	212	225	660
未払費用	254	304	460
その他流動負債	327	374	385
固定負債	408	406	3,141
長期借入金	310	300	2,550
その他固定負債	97	106	591
純資産合計	6,633	6,618	4,983
資本金	2,274	2,337	2,401
資本剰余金	5,059	4,487	4,555
利益剰余金	-744	-249	-860
自己株式	-	-34	-1,203
その他	44	78	91
負債及び純資産合計	7,865	7,939	9,931

・ 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

セグメント別 業績概況

通期では、AIプロダクト事業で売上高84.5%と順調に成長、AIプラットフォーム事業は14.0%成長と昨年より改善。その他サービス事業も1,382百万円の売上高で着地

		(単位：百万円)			
		FY2023/3	FY2024/3	FY2023/3	FY2024/3
		4Q	4Q	4Q累計	4Q累計
AIプロダクト事業	売上高	340	683	888	1,639
	成長率	64.7%	100.5%	40.8%	84.5%
	売上原価	164	178	520	620
	売上総利益	175	504	367	1,018
	売上総利益率	51.6%	73.9%	41.4%	62.1%
	販売費および一般管理費	118	280	539	1,052
	営業利益	56	224	▲171	▲34
	営業利益率	16.7%	32.9%	▲19.3%	▲2.1%
AIプラットフォーム事業	売上高	1,242	1,543	4,703	5,363
	成長率	▲5.6%	24.2%	12.5%	14.0%
	売上原価	514	653	1,935	2,328
	売上総利益	728	889	2,767	3,035
	売上総利益率	58.6%	57.7%	58.9%	56.6%
	販売費および一般管理費	362	384	1,428	1,425
	営業利益	366	505	1,339	1,609
	営業利益率	29.5%	32.8%	28.5%	30.0%
その他サービス事業	売上高	-	436	-	1,382
	成長率	-	-	-	-
	売上原価	-	220	-	702
	売上総利益	-	215	-	679
	売上総利益率	-	49.4%	-	49.2%
	販売費および一般管理費	-	195	-	630
	営業利益	-	19	-	48
	営業利益率	-	4.6%	-	3.5%

売上高

- DX人材育成サービスのexaBase DX アセスメント & ラーニング及びexaBase 生成AI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
- 一方、業務委託費の高騰や為替の影響もあり、売上総利益率は微減

売上高/売上原価

- グループ化したスタジオの事業収益

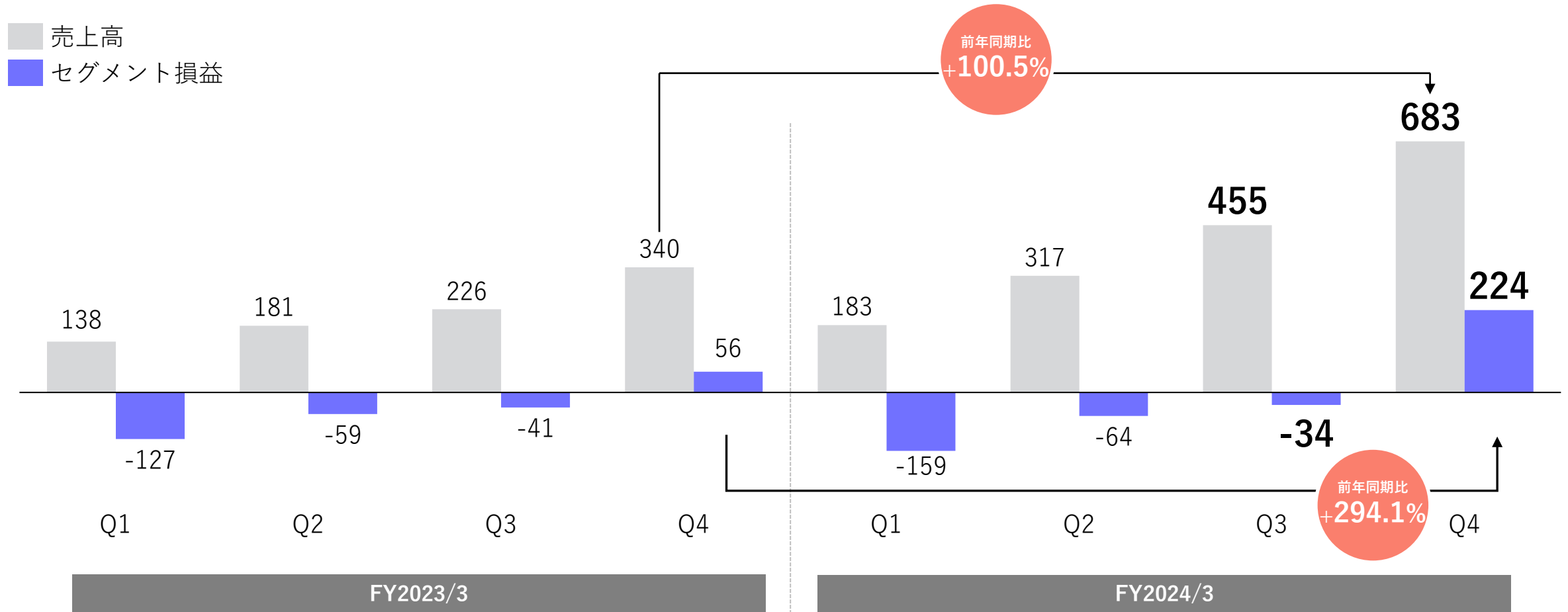
販売費および一般管理費

- スタジオ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683百万円(前年同期比+100.5%)と前年比倍のペースで引き続き成長
セグメント利益も224百万円(前年同期比+294.1%)と過去最高

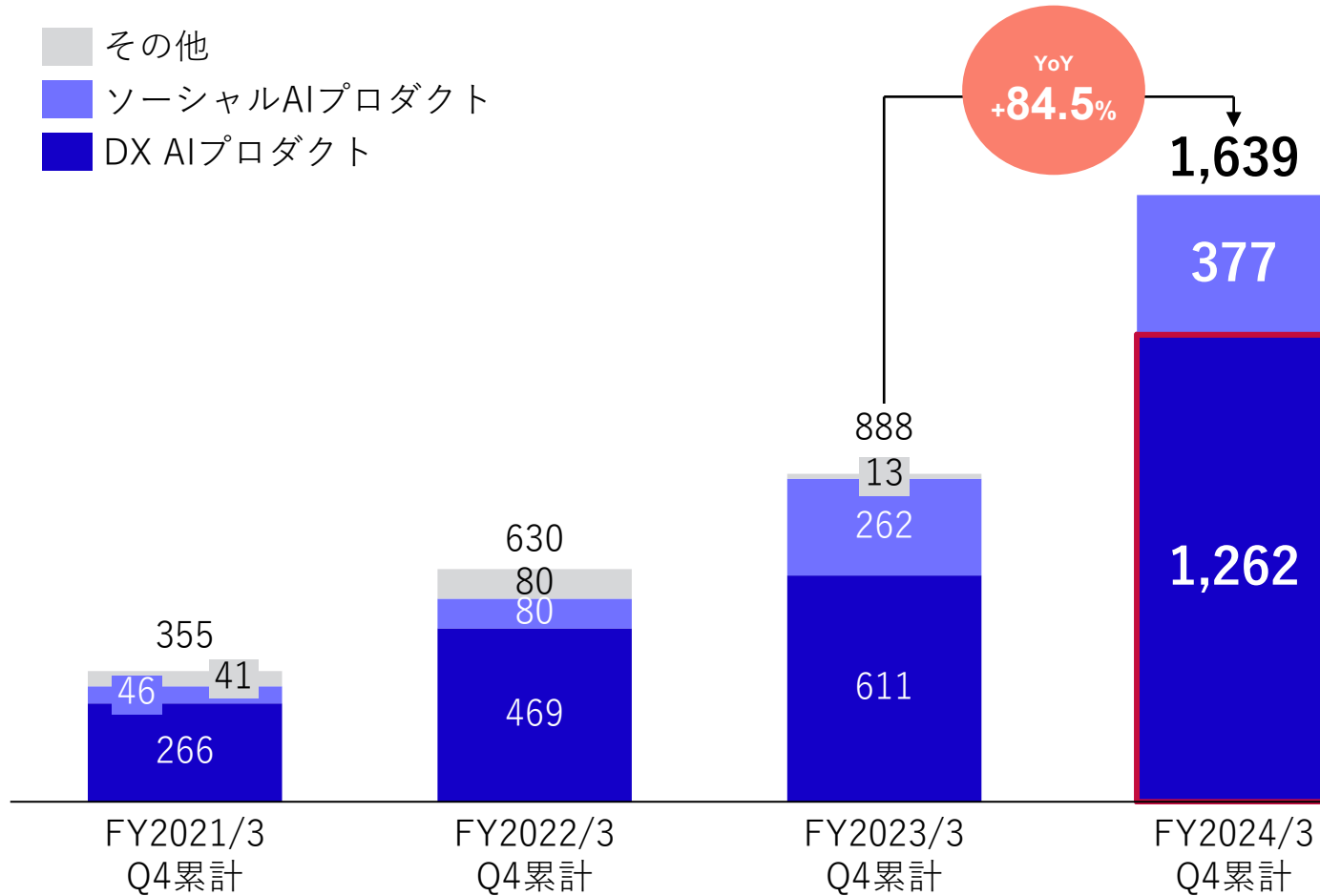
(四半期) AIプロダクト事業 売上高・セグメント利益推移 (百万円)



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

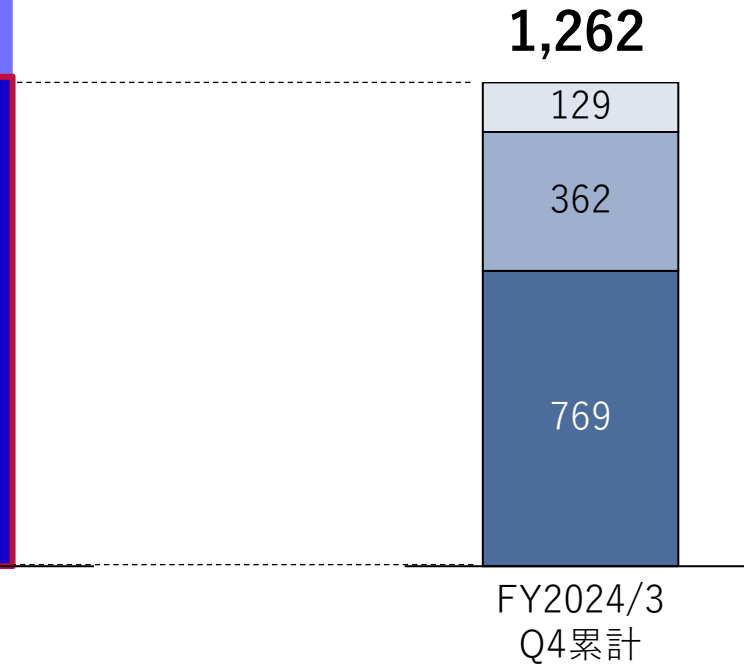
AIプロダクト事業の売上高 種類別推移 第4四半期累計 (百万円)

- 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)

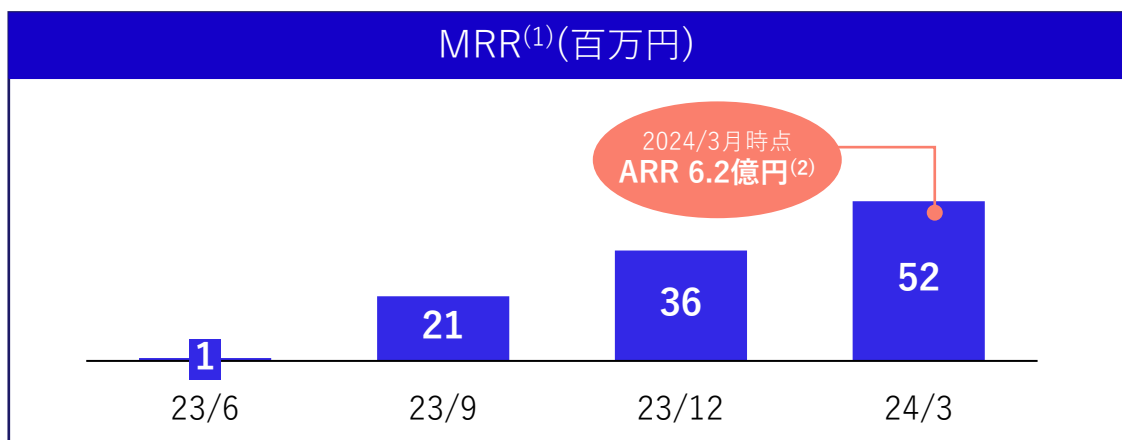
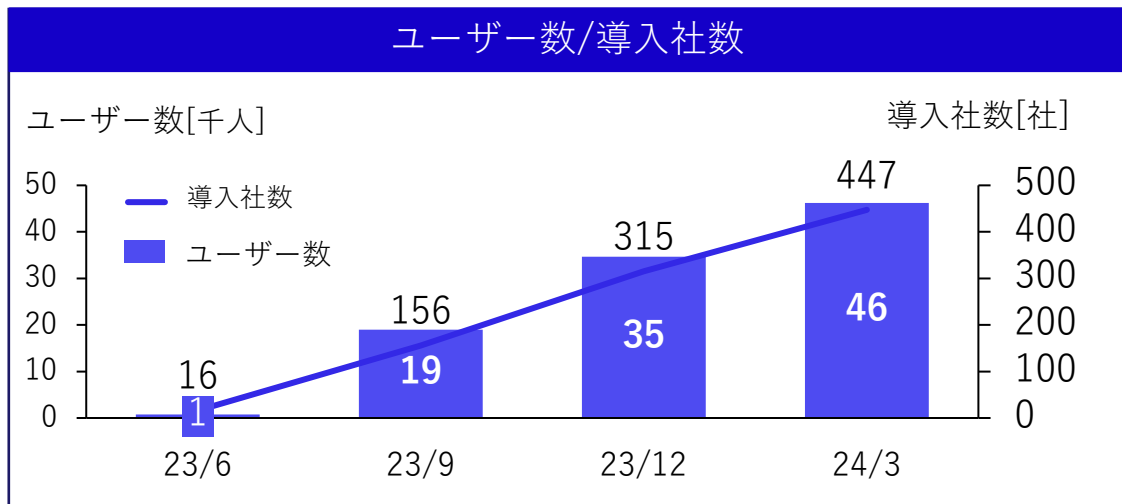
- その他(exaBase予測分析、1on1など)
- exaBase 生成AI
- exaBase DXアセスメント & ラーニング



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

約1年間で民間から自治体/官公庁まで約450社/約5万ユーザーに利用いただけるまでに成長

exaBase 生成AI



第4四半期における主な導入事例

民間企業

大手への導入が進み、業務効率削減のインパクトを創出
また、大手企業との販売店契約も進み、販路を順調に拡張



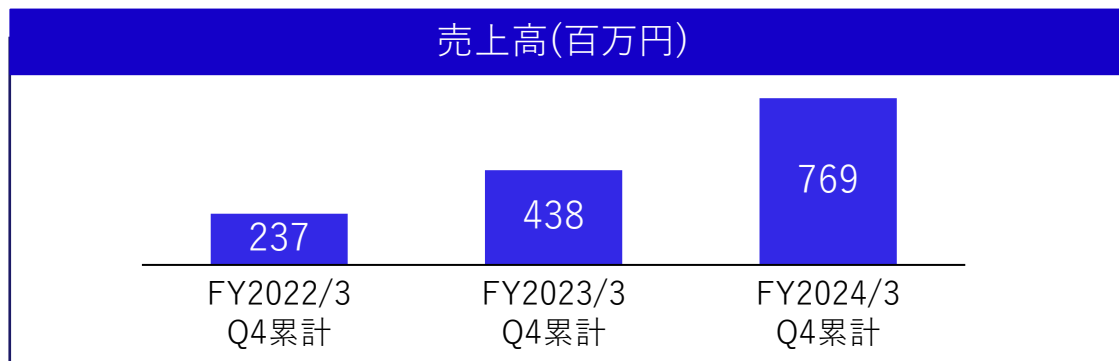
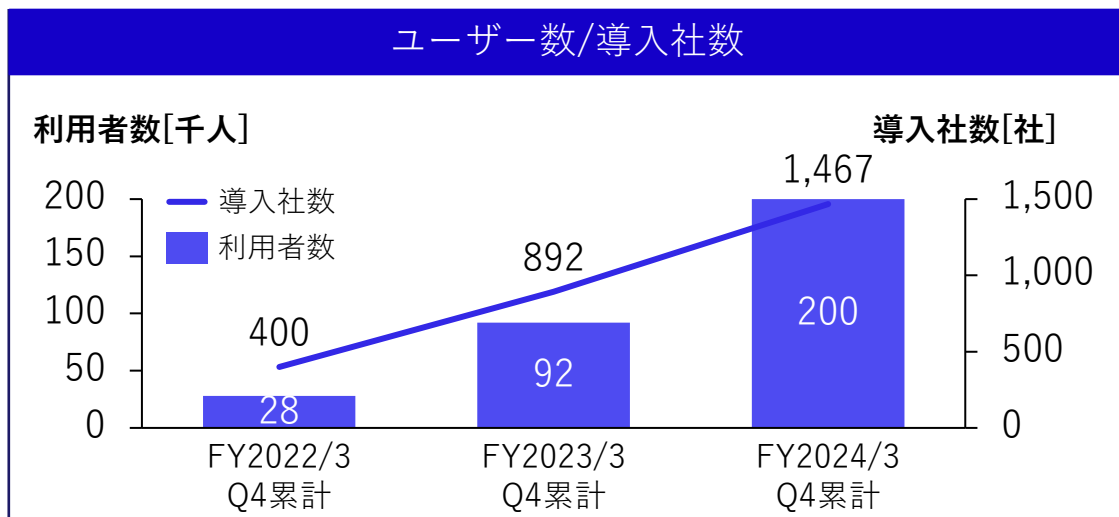
官公庁/自治体

都立学校現場や、自治体業務に
実際に活用いただけるシーンが増加

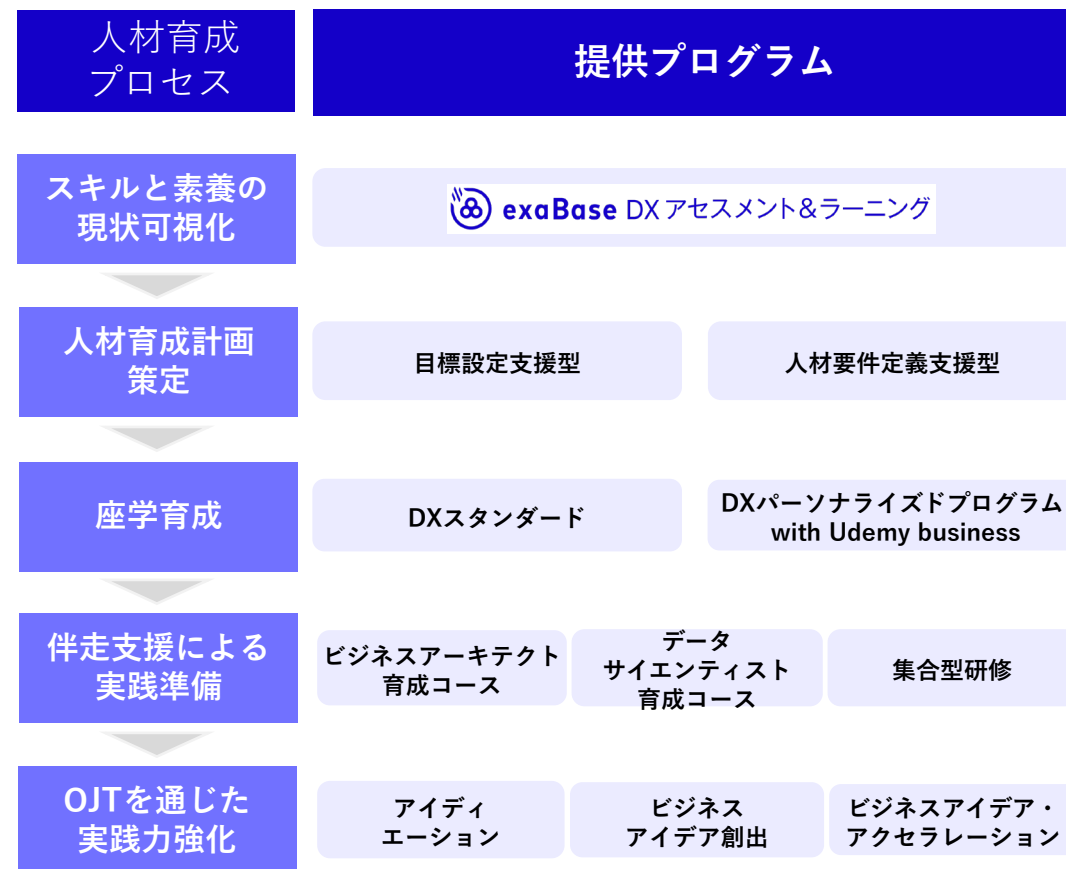


DX人材育成サービス「exaBase DXアセスメント&ラーニング」は利用者数20万人を突破。 スキルと素養の可視化を起点に、企業の包括的なDX人材育成が活況

 exaBase DXアセスメント&ラーニング



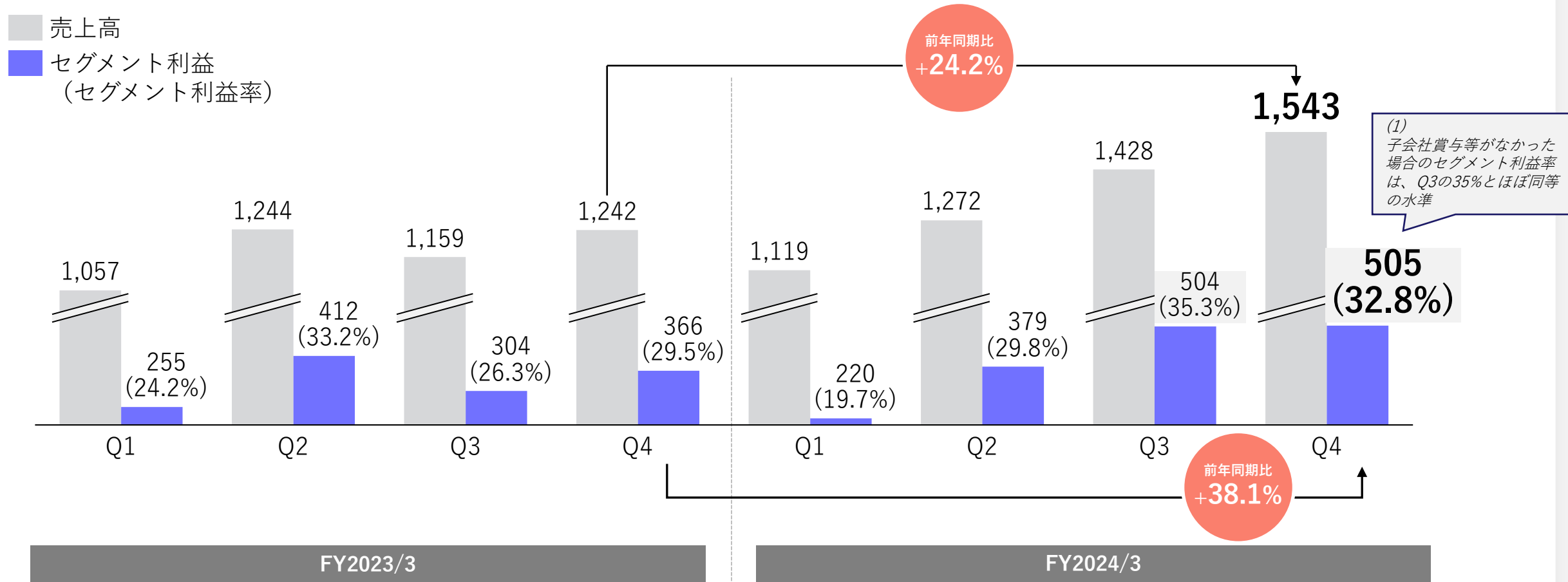
現状を可視化し、DX化の実現までを伴走支援



AIプラットフォーム事業：四半期業績推移

売上高は1,543百万円(前年同期比+24.2%)と成長が回復。セグメント利益は、主にQ4特有の子会社賞与等の影響⁽¹⁾はあるものの505百万円(前年同期比+38.1%)と過去最高を記録。

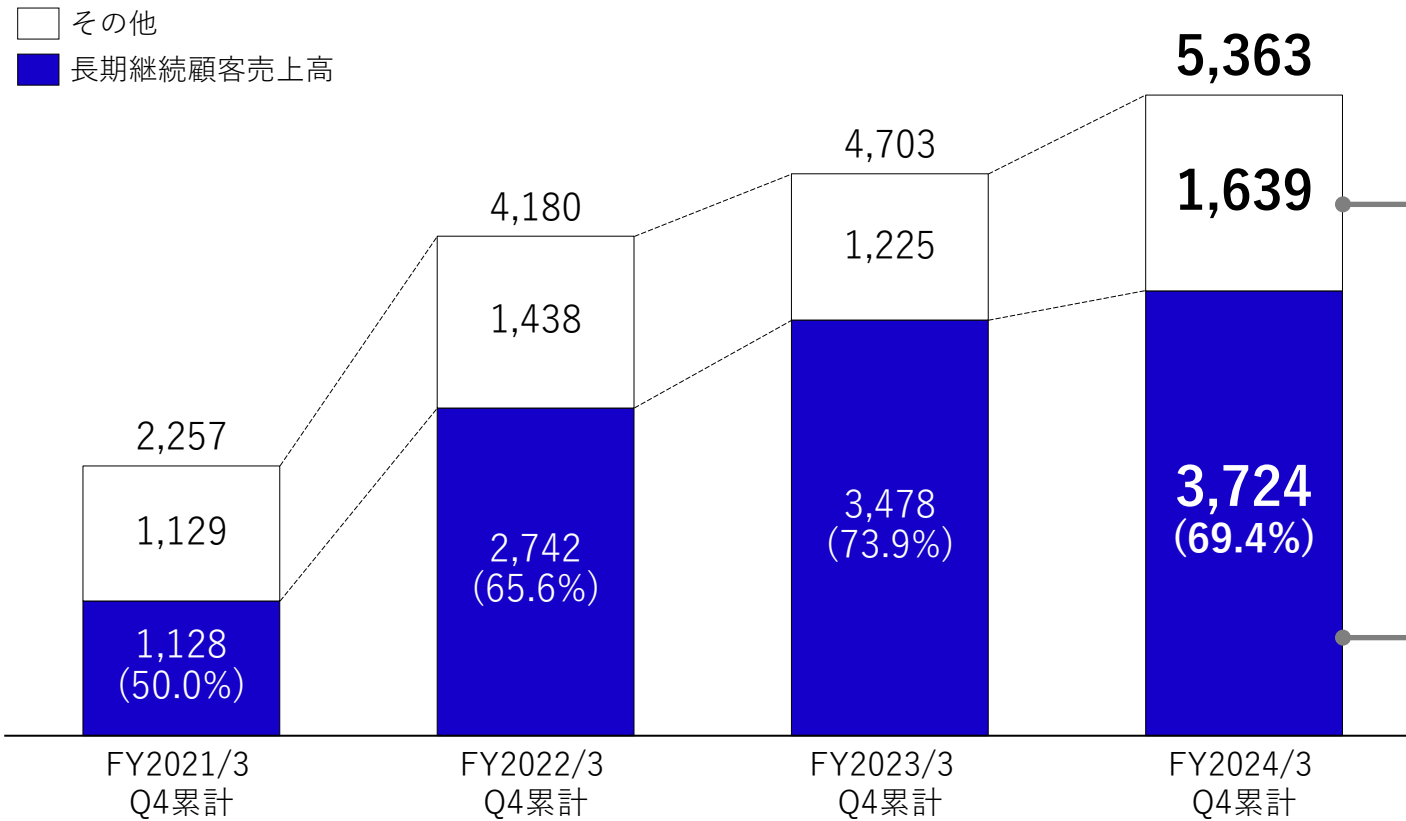
(四半期) AIプラットフォーム事業 売上高・セグメント利益推移 (百万円)



AIプラットフォーム事業：長期継続顧客売上高

長期継続顧客による売上⁽¹⁾は約7割と高い水準を維持。長期的な関係構築による成果創出に加え、新規は生成AI×exaBase Studioによる開発プロジェクトが増加

AIプラットフォーム事業の第4四半期累計売上高推移（百万円）



第4四半期における主な公表事例

生成AI×exaBase StudioによるAI開発案件が増加



EXAWIZARDS YMfg
エクサウィザーズ、山口フィナンシャルグループ傘下の銀行の法人営業担当者に面談音声から自動で面談記録を作成するAIシステムを提供
生成AIに独自に構築したAIを組み合わせて山口銀行、北九州銀行、もみじ銀行の生産性向上を支援

(例：山口フィナンシャルグループ)

成果創出に時間のかかる領域での進捗



EXAWIZARDS
エクサウィザーズ
第一三共と実施するAI創薬で成果

難易度の高い標的タンパク質に関するヒット化合物を2カ月の短期で同定

(例：第一三共とは2019年よりプロジェクトを開始)

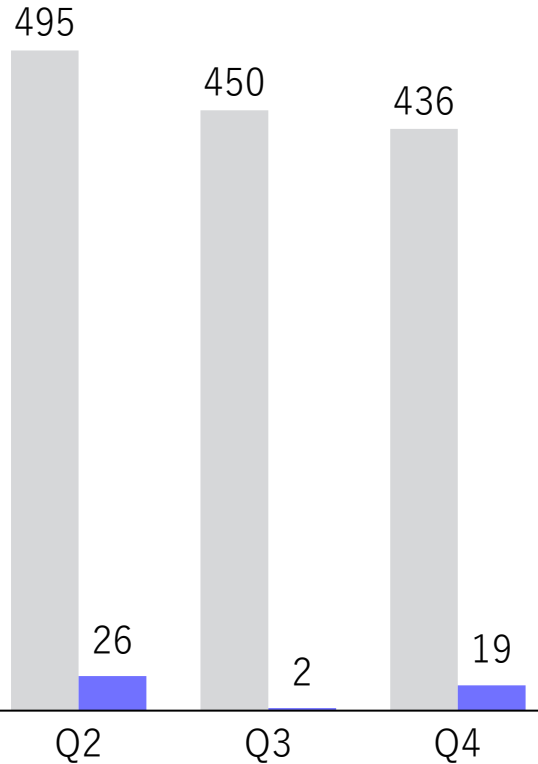
その他サービス事業：概況

第4四半期は、売上436百万円と第3四半期と比較して微減ながら、セグメント利益は19百万円と増益。インタビューメーカー事業の売却などPMIも順調に進捗。

(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

2024年3月期第2四半期よりセグメント新設



PMIのステータス

2024/2/14にインタビューメーカー事業の売却を発表

EXAWIZARDS

2024年2月14日

各位

会社名 株式会社エクスワイザーズ
代表取締役社長 森田 真
(コード番号: 4259 東証グロース)
問合せ先 コーポレート統括部長 棚川 晋明
(Tel: 03-6453-0510)

連結子会社の会社分割 (吸収分割) に伴う事業の承継 (譲渡) 及び特別利益の社上に関するお知らせ

当社は本日開催の経営会議において、連結子会社の株式会社スタジアム (以下、「スタジアム」又は「分割会社」) が営むインタビューメーカー事業を会社分割 (「吸収分割」又は「本会社分割」) し、株式会社ZENKIGEN (以下、「ZENKIGEN」又は「承継会社」) に承継すること (以下、「本吸収分割」) を決議しましたので、下記のとおりお知らせします。

記

1. 当該子会社における本吸収分割の理由

当社の連結子会社であるスタジアムは、顧客企業のデジタル・DX 題材を中心として販売拡大のサポートを、デジタルソリューションセールス事業、採用業務を効率化するインタビューメーカー事業を展開しております。インタビューメーカー事業は、多くの企業の採用業務効率化を支援して参りまして、更なる成長可能性を持つ事業であるものの、当社の営業業務効率化領域 (セールス・テック) の成長に一層注力する経営方針に沿って、この度インタビューメーカー事業の譲渡を決定するに至りました。譲渡先となるZENKIGENは、「テクノロジーを通じて人と企業が全機環境でできる社会の創造に貢献する」を会社ビジョンに掲げており、インタビューメーカー事業がより積極的な相乗効果を得られるパートナーとして同社への事業譲渡を決定しました。

2. 本会社分割の要旨

(1) 本会社分割の日程

経営会議決議日	2024年2月14日
吸収分割契約締結日	2024年2月15日 (予定)
効力発生日	2024年3月28日 (予定)
金銭交付日	2024年3月28日 (予定)

(2) 本会社分割の方式

スタジアムを吸収分割会社、ZENKIGENを吸収分割承継会社とする吸収分割です。

(3) 本会社分割に係る割当ての内容

本会社分割の対価は、分割会社と承継会社が合算した金70百万円としております。

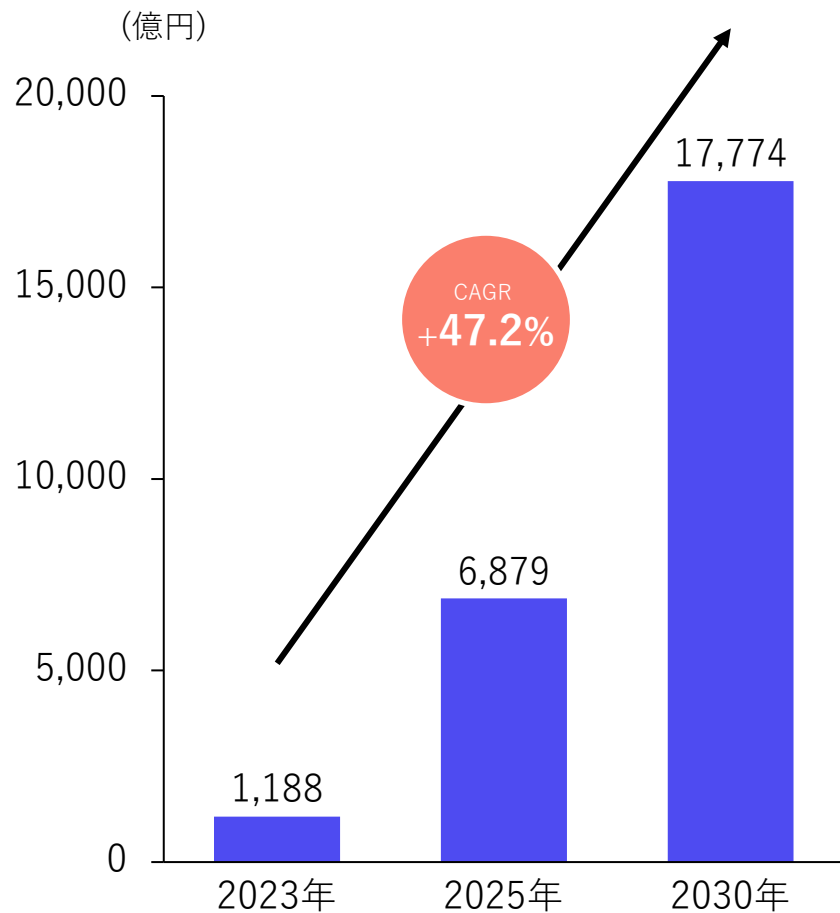
04.



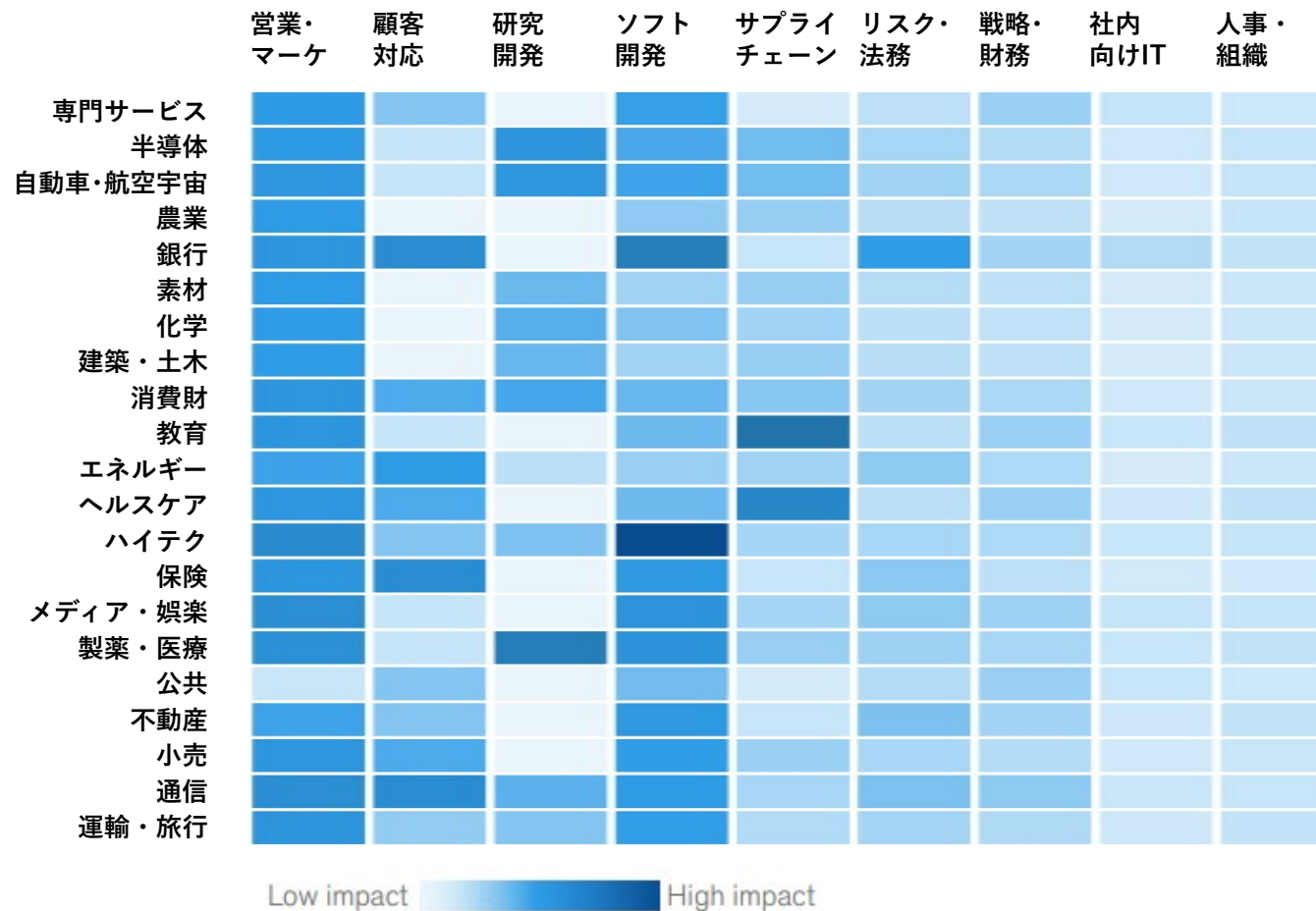
今後の成長戦略

国内の生成AI市場は年率約50%で成長が見込まれ、全業種/業務で生産性改善のポテンシャル

国内生成AI市場の需要額見通し(1)



生成AIによる業種別 x 業務別の経営インパクト(2)



AIによる生産性向上のポイント

AIによる生産性向上のカギは「つなぐ、つかう、ためる」の3ステップ。
エクサウィザーズは3ステップを実現するサービスを幅広く展開中。



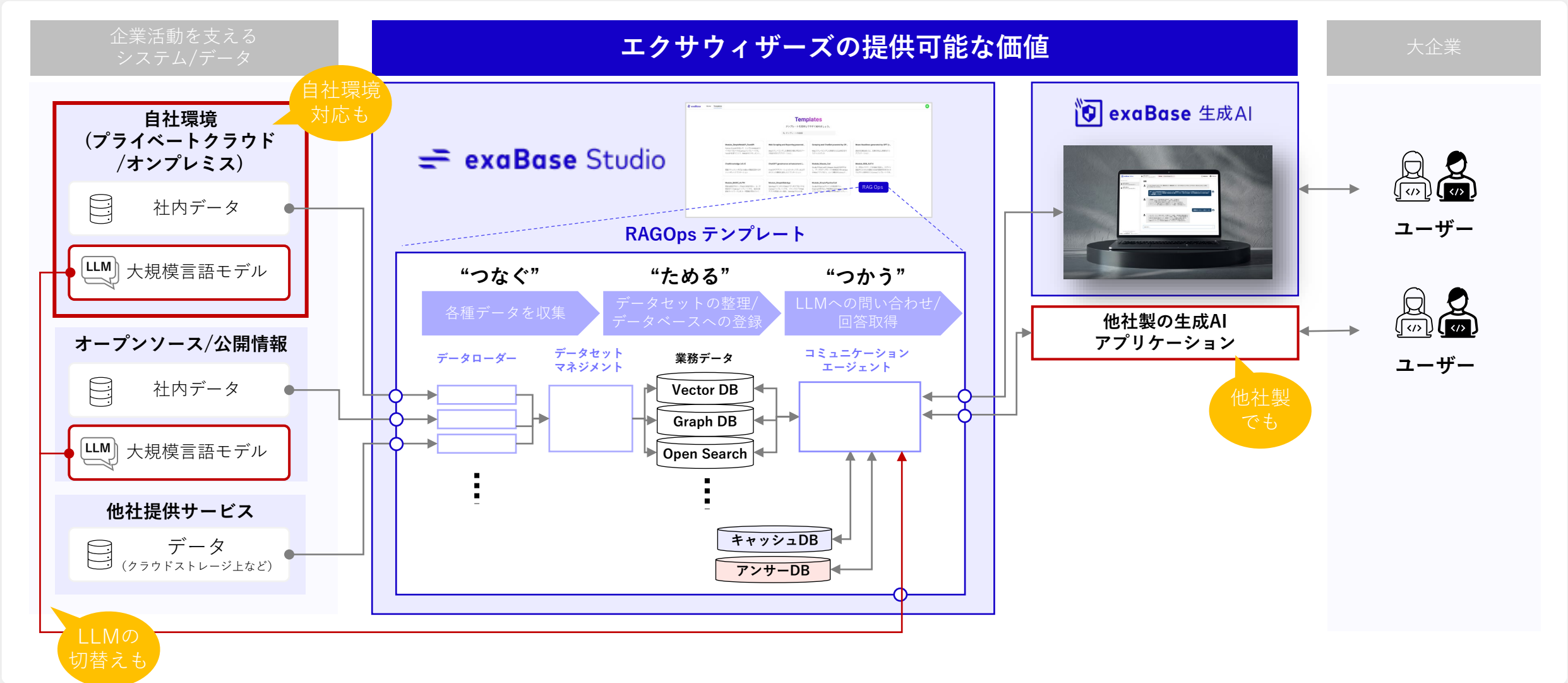
exaBase Studioで企業内のシステム/データを”つなぎ”、生成AIを”つかう”ことで生産性向上を実現できるのがエクサウィザーズの強み



より高速で生産性向上を進められるよう、exaBase Studio上で「RAGOps」テンプレートを提供開始

エクサウィザーズが実現する生産性向上のアプローチ：RAGOps(2/3)：高い汎用性

exaBase Studio上で提供する「RAGOps」は、プライベートクラウド/オンプレミス対応や、複数LLMの切替え、他社の生成AIアプリケーションを利用している場合でも利用可能



RAGOpsはAWSの生成AIサービス「Amazon Bedrock」にも対応。exaBase Studio上でのセキュアな独自データ連携で、AWSとも協力して顧客に価値を提供

AWSの生成AIサービス「Amazon Bedrock」に対応



ユーザーにとっての期待効果

- RAGOpsの精度向上**
 - Amazon BedrockはAPIを介して様々な生成AIの基盤モデル¹を利用できるサービスであり、exaBase Studioユーザーはニーズに応じた基盤モデルの柔軟な選択が可能に
- セキュアかつ一般的なコンプライアンス基準に準拠しており、データの扱いにより留意が必要なユースケースにも対応可能**
 - Amazon Bedrockはセキュアかつコンプライアンスに準拠
 - データと生成AIアプリケーションをセキュアかつ非公開に保護、データは転送時/保管時のいずれでも暗号化
 - SO、SOC、CSA STARレベル2などのコンプライアンス基準、HIPAA/GDPRにも準拠
 - RAGOpsは、exaBase StudioとAmazon Bedrock間のデータ通信を閉域にすることでセキュアに利用可能
 - AWS PrivateLinkを使用することでインターネットにトラフィックをさすことなくプライベートな接続を確立

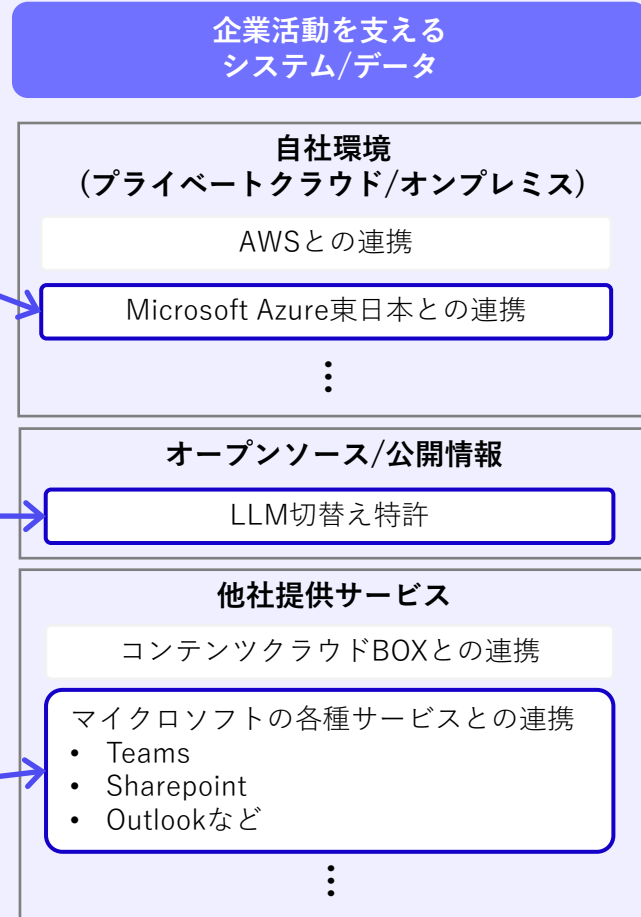
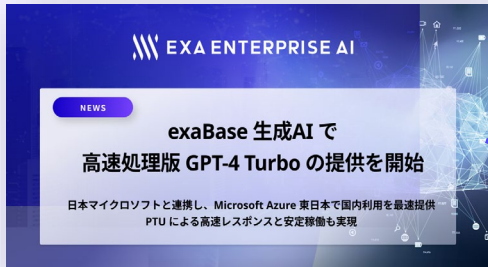
¹)AI21 Labs、Anthropic、Cohere、Meta、Stability AI、Amazonなどが提供する生成AI基盤モデル

AWSとのパートナーシップを今後より強化し、両社顧客への新たな価値提供、ビジネス機会の拡大を目指す

ユーザーの利便性を最大化すべく、AWSとの連携に加え、Boxやマイクロソフトの各種サービスともexaBase Studio/生成AIが接続可能に。今後も各社連携を増やしていく。

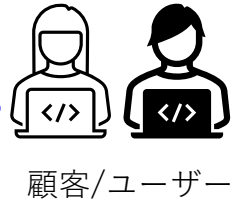
「つなぐ」を強化する各社との連携状況

第4四半期での関連プレスリリース



より使いやすく

自社環境内でより多くの情報がつながり、



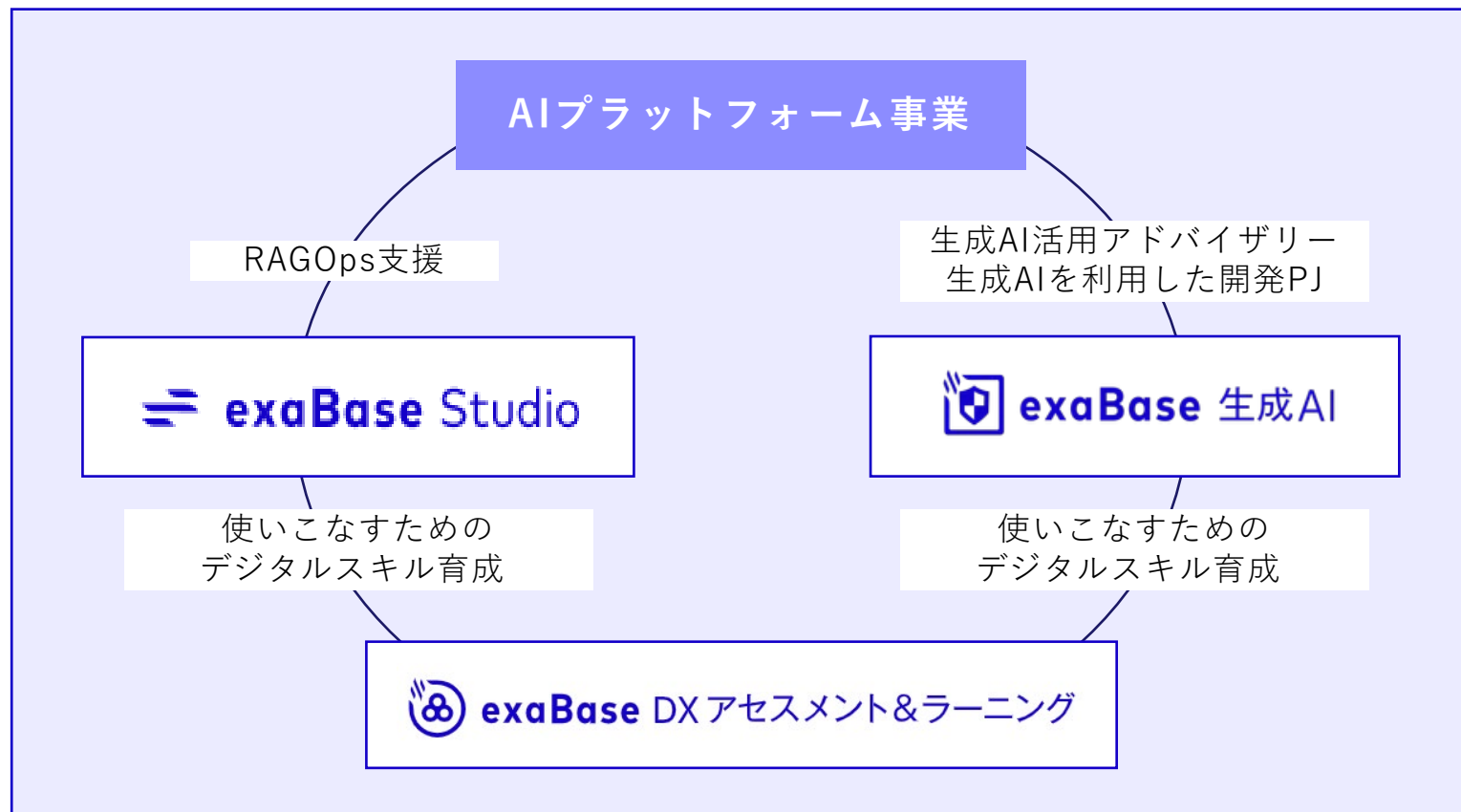
顧客/ユーザー

より、ユーザーにとって使いやすいサービスに

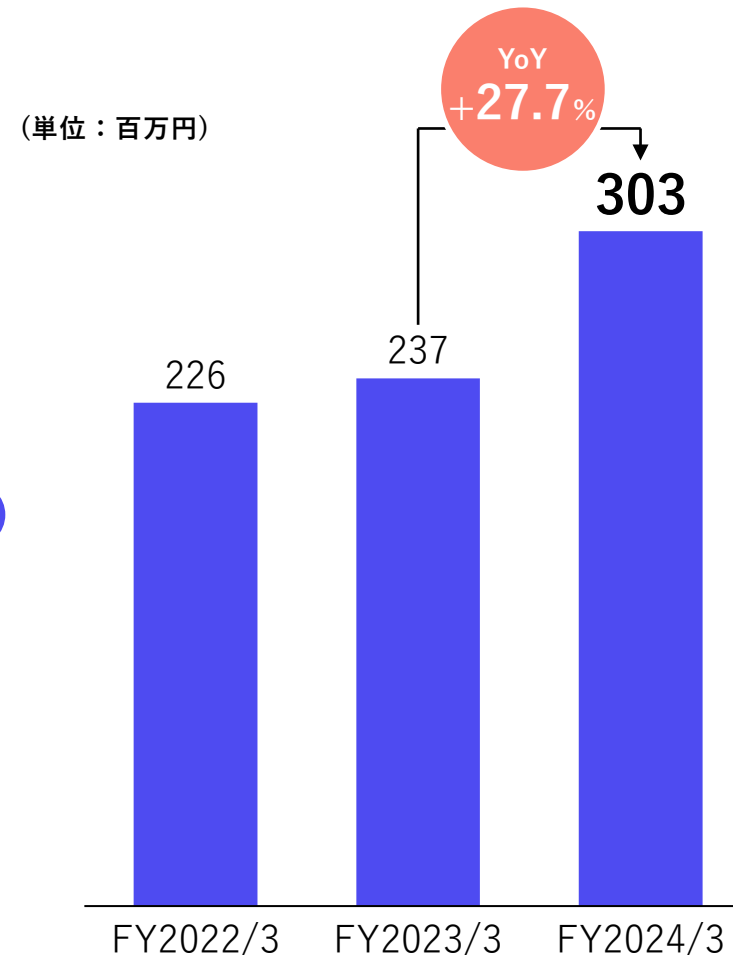
当社が顧客にもたらす総合的な価値

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生産性向上を加速

4つのサービスが有機的に連動しながら顧客への価値を最大化



価値拡大の結果として、売上上位10顧客の平均単価⁽¹⁾も上昇



2025年3月期 通期業績見通し

生成AI周りに投資は継続しつつも、全社として利益を出していくのが基本方針

2025年3月期の基本方針

- 生成AIの成長トレンド、exaBase Studioの導入拡大にむけて積極投資は継続
- 一方、投資をしつつ利益創出できるよう、ビジネスモデルやコスト構造を抜本的に変革

AIプロダクト事業

- exaBase 生成AI及びDX人材育成サービスであるexaBase DXアセスメント&ラーニングが引き続き成長を牽引し、2024年3月期と同水準の事業成長を目指す
- exaBase IRアシスタントに加え、exaBase 採用アシスタントなどの生成AIアシスタントシリーズを順次市場投入していく

AIプラットフォーム事業

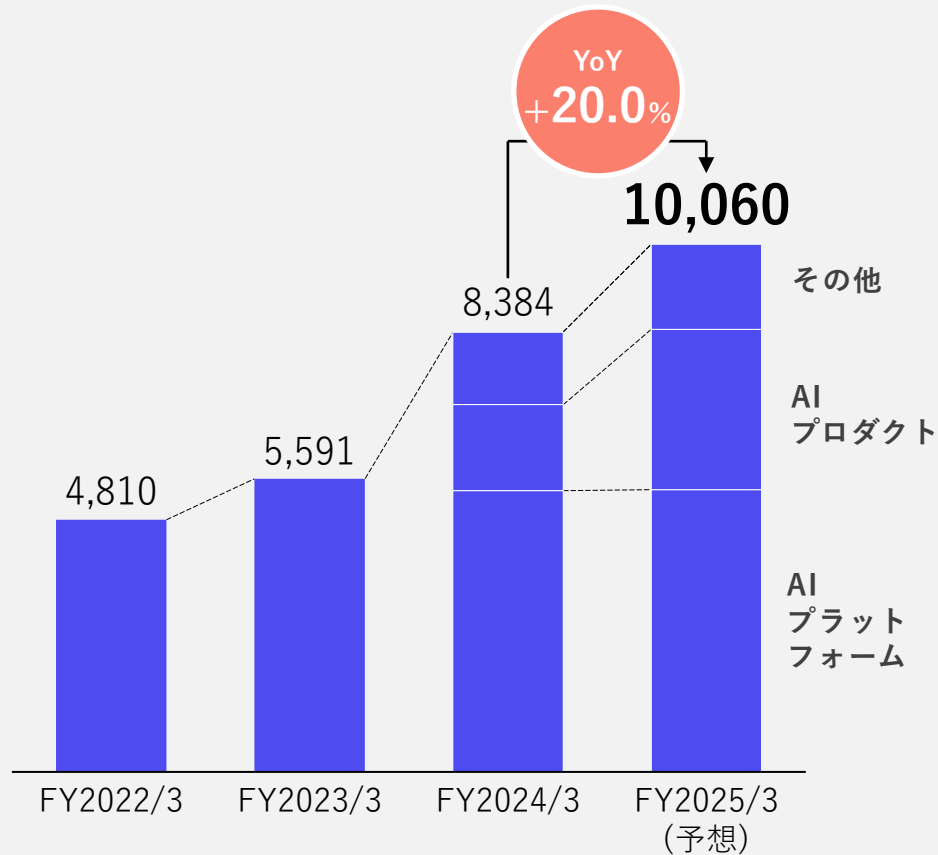
- むやみに人員を増やさず、一人当たりの営業生産性を向上させることで、売上規模の維持と利益率の改善を図る
- 主にexaBase Studio、なかでもRAGOpsを利用するような案件を増やすべく、営業の型化を進める
- 案件の中でもexaBase 生成AIやexaBase DX アセスメント&ラーニングを組み合わせるなど、総合的なサービスを提供していくことで顧客への付加価値を最大化していく

その他事業

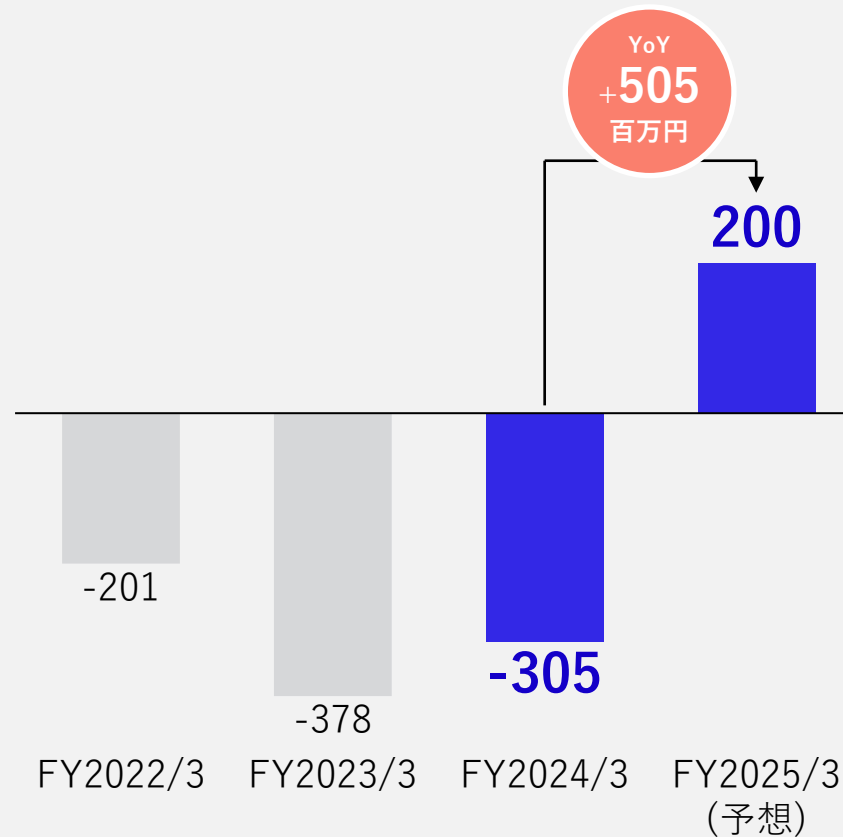
- 上期はPMIを継続して進めつつ、下期より収益性を高めていきながら事業成長を目指す

売上高10,060百万円(前年比+20.0%)、営業利益200百万円(前年比+505百万円)を想定

売上高：通期（百万円）



営業利益：通期（百万円）



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

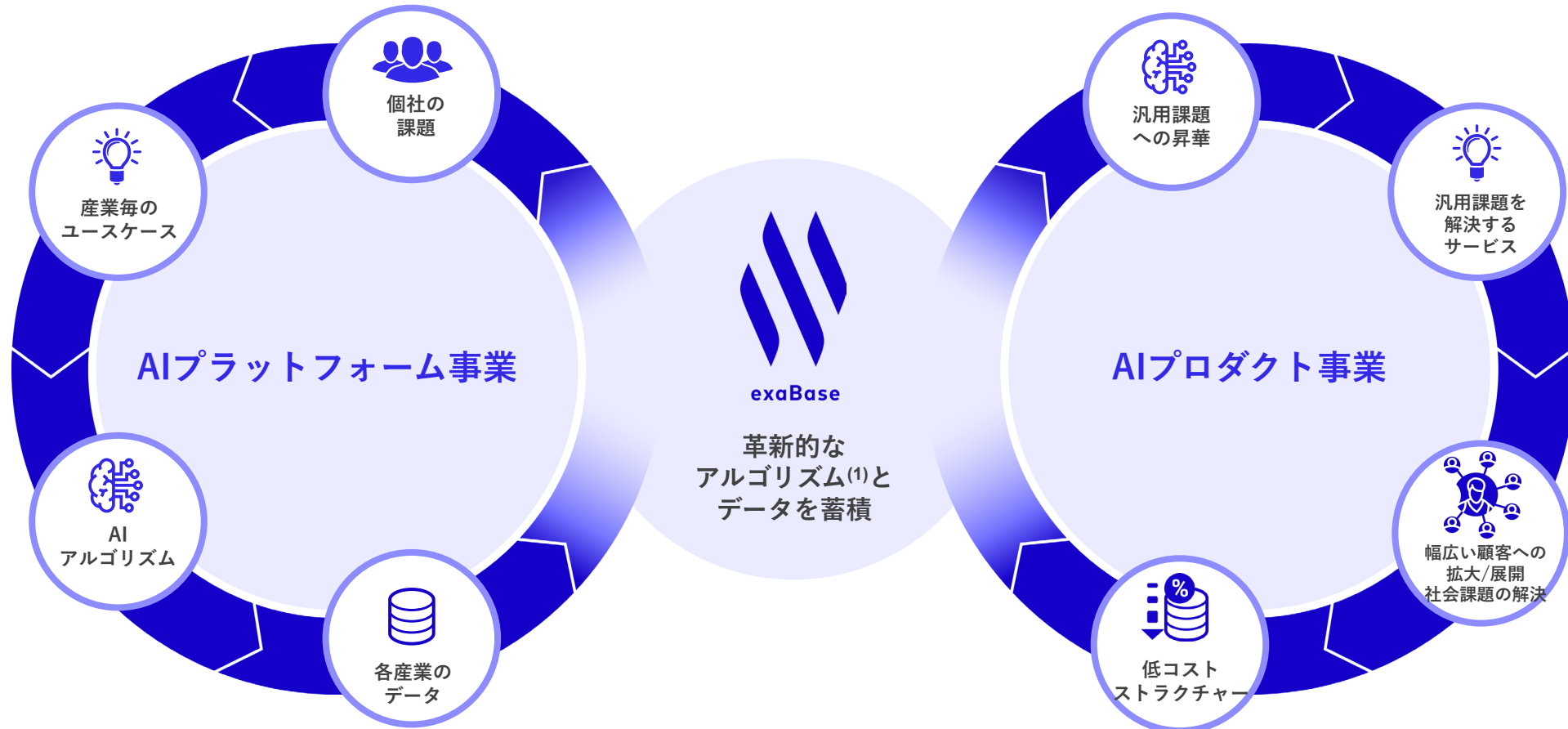
- 当社は現時点では事業の一層の拡大に注力し、売上高の成長を実現することにより、企業価値を向上させることを優先課題としています
- このため資金の投資先としては、事業成長に資する人材採用、既存プロダクトの強化、新規プロダクト開発、M&Aやパートナーとの提携等を想定しています

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

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



会社名	株式会社エクサウィザーズ	
所在地	〒108-0023 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	
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	24億円（2024年3月末時点）	
従業員数	548名（連結、2024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 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
- 元 ・ 横浜DeNAベイスターズ オーナー
- 元 ・ 住友銀行(現 三井住友銀行)
- 現 ・ TBSホールディングス
- 現 ・ 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
- 現 ・ 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
- 元 ・ 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
- 現 ・ 西日本電信電話
- 現 ・ 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
- 元 ・ 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
- 現 ・ 村田製作所 取締役監査等委員

Chief AI Innovator

石山 洸

- 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
- 元 ・ Recruit Institute of Technology
推進室 室長
- 元 ・ 東京大学 客員准教授
- 元 ・ 厚生労働省 労働政策審議会メンバー

執行役員

羽間 康至

株式会社ExaMD代表取締役社長

- 元 ・ A.T.カーニー

滝本 賀年

エクスウェア株式会社
代表取締役社長

前川 知也

- 元 ・ ポストンコンサルティング
グループ

福田 政史

- 元 ・ SAPジャパン

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
- 元 ・ マッキンゼー・
アンド・カンパニー

小野 晃司

- 元 ・ とめ研究所

前川 智明

株式会社VisionWiz 代表取締役

- 元 ・ ソニー
- 元 ・ ポストンコンサルティング
グループ

Coty SAXMAN

- 元 ・ LINE

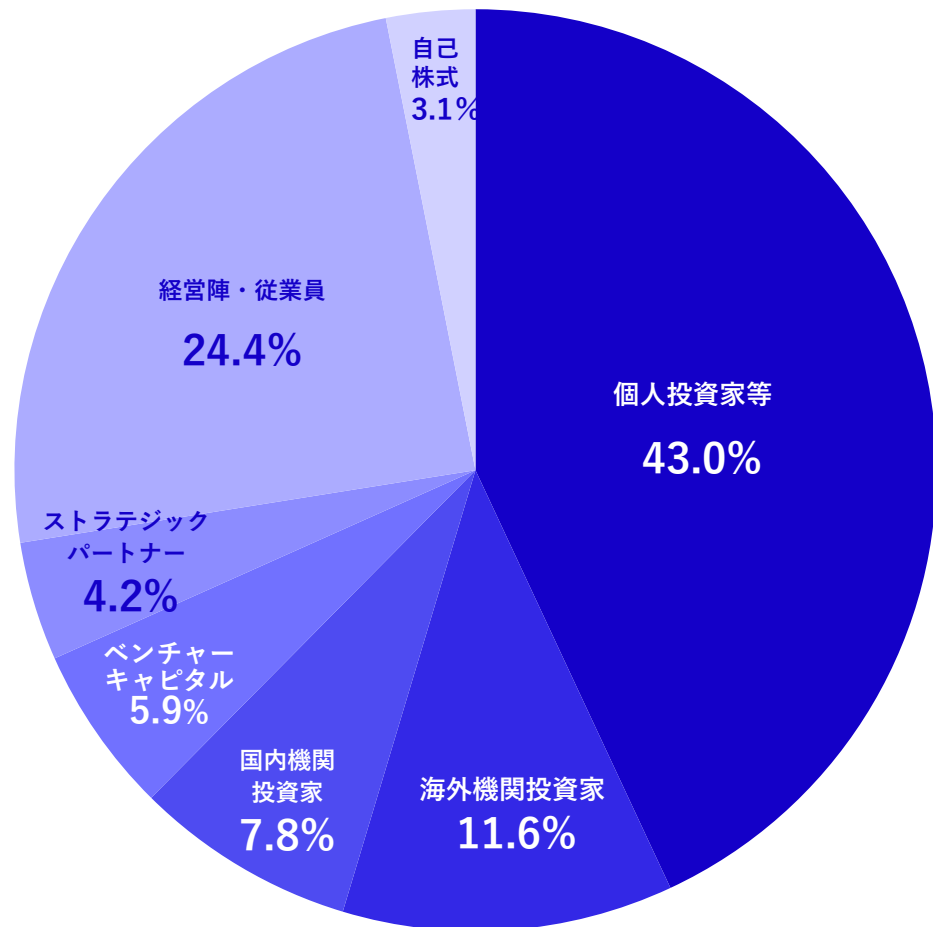
半田 頼敬

- 元 ・ ベネッセコーポレーション
- 元 ・ リクルート

大字 沙織

- 元 ・ 野村総合研究所
- 元 ・ PwCコンサルティング
(Strategy &)

株主構成(2024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 85,121,600株
 株主数 23,650名

株主名 ⁽¹⁾	持株数 (千株)	持株比率 ⁽²⁾ (%)
株式会社ベータカタリスト	8,185	9.93
春田 真	7,412	8.99
G I C P R I V A T E L I M I T E D - C	3,823	4.64
坂根 裕	3,776	4.58
古屋 俊和	3,454	4.19
鳴釜(石山) 洸	3,020	3.66
アイエスジーエス1号投資事業有限責任組合	2,593	3.14
D4V1号投資事業有限責任組合	2,166	2.63
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,783	2.16
住友生命保険相互会社	1,620	1.96

注記: (1) 参考: 2024年3月31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。なお、株式付与ESOP信託分(456,800株)は自己株式に含めておりません。

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。