

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)

2025年6月25日

- 01.** 会社概要
- 02.** ビジネスモデル
- 03.** 2024年度ハイライト
- 04.** 今後の成長戦略
- 05.** リスク情報
- 06.** Appendix

01.



会社概要

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

エクサウィザーズグループの全体像



概要

代表取締役社長 春田 真

所在地 東京都港区芝浦4丁目2-8
住友不動産三田ファーストビル5階

設立 2016年2月

資本金 24億円（2025年3月末時点）

従業員数 587名
（連結、2025年3月末時点/正社員）

拠点 東京本社
浜松オフィス
大阪オフィス
福岡オフィス



株式公開市場 東京証券取引所グロース市場
証券コード：4259
上場日：2021年12月23日

経営陣



代表取締役社長

春田 真

MAKOTO HARUTA

- 元・ディー・エヌ・エー 取締役会長
- 元・横浜DeNAベイスターズ 球団オーナー



常務取締役（執行役員）

大植 択真 TAKUMA OUE

- 元・ボストンコンサルティンググループ
- 現・兵庫県立大学 客員準教授
- 現・兵庫県 生成AI活用アドバイザー
- 現・Exa Enterprise AI代表取締役



社外取締役

佐藤 学 MANABU SATO

- 元・三井住友フィナンシャルグループ
- 元・当社 社外監査役
- 現・PwCアドバイザリー パートナー



取締役

坂根 裕 YUTAKA SAKANE

- 元・静岡大学 助手
- 元・デジタルセンセーション社長



社外取締役

杉田 浩章 HIROAKI SUGITA

- 元・ボストンコンサルティンググループ 日本代表
- 元・ユニ・チャーム 社外取締役
- 元・早稲田ビジネススクール 教授
- 現・ボストンコンサルティンググループ シニアアドバイザー
- 現・カルビー 社外取締役



社外取締役

宗像 直子 NAOKO MUNAKATA

- 元・特許庁 長官
- 元・通商産業省（現 経済産業省）
- 現・村田製作所 取締役監査等委員
- 現・東京大学公共政策大学院 教授



社外取締役

渡辺 雅之 MASAYUKI WATANABE

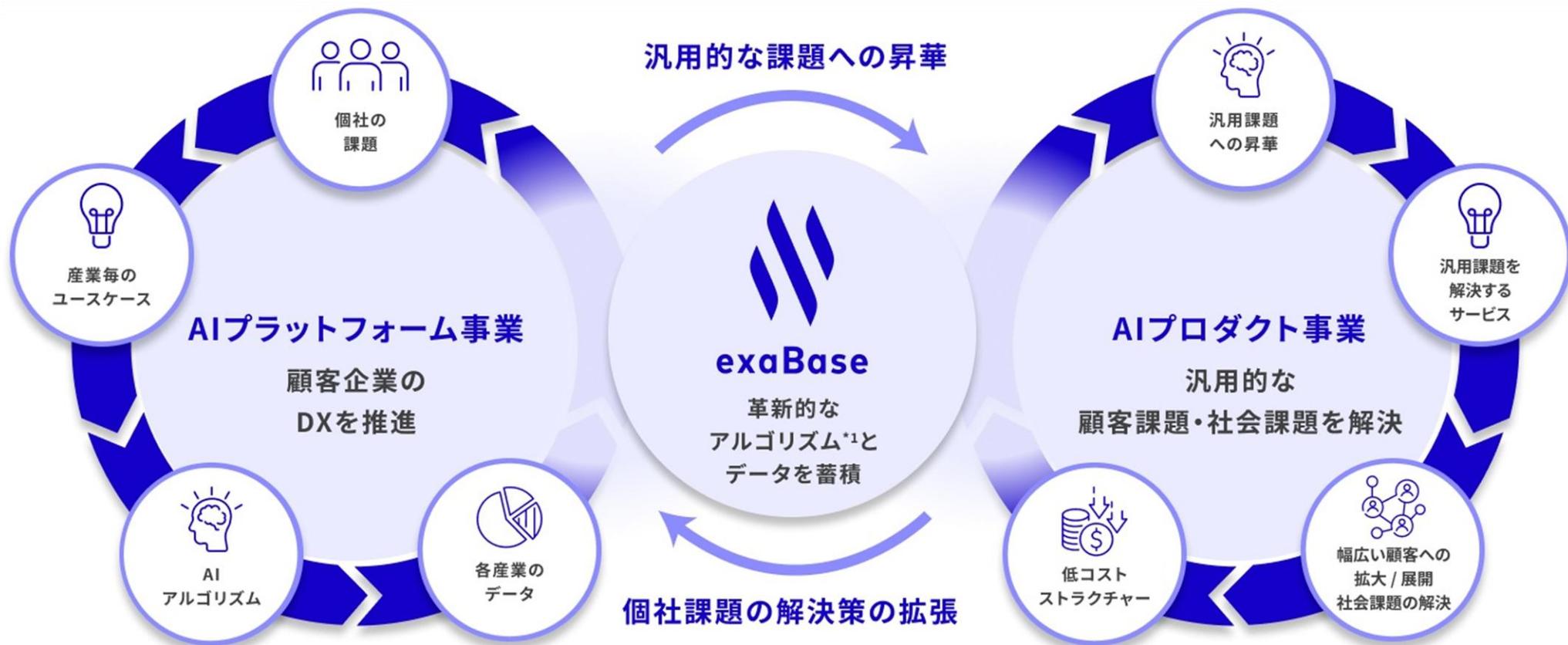
- 元・Quipper Ltd. (UK) CEO
- 現・FOODCODE 取締役
- 現・タイミー 社外取締役

02.



ビジネスモデル

当社は創業来、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の解決をする“AIぐるぐるモデル”で事業を展開



*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

エクサウィザーズグループのビジネスモデルを支える3つの事業セグメントと事業系統

■AIプロダクト事業

広範な顧客向けに、最小限の追加調整で即座に業務で活用可能なAIソフトウェアを提供し、社会課題の解決を目指す

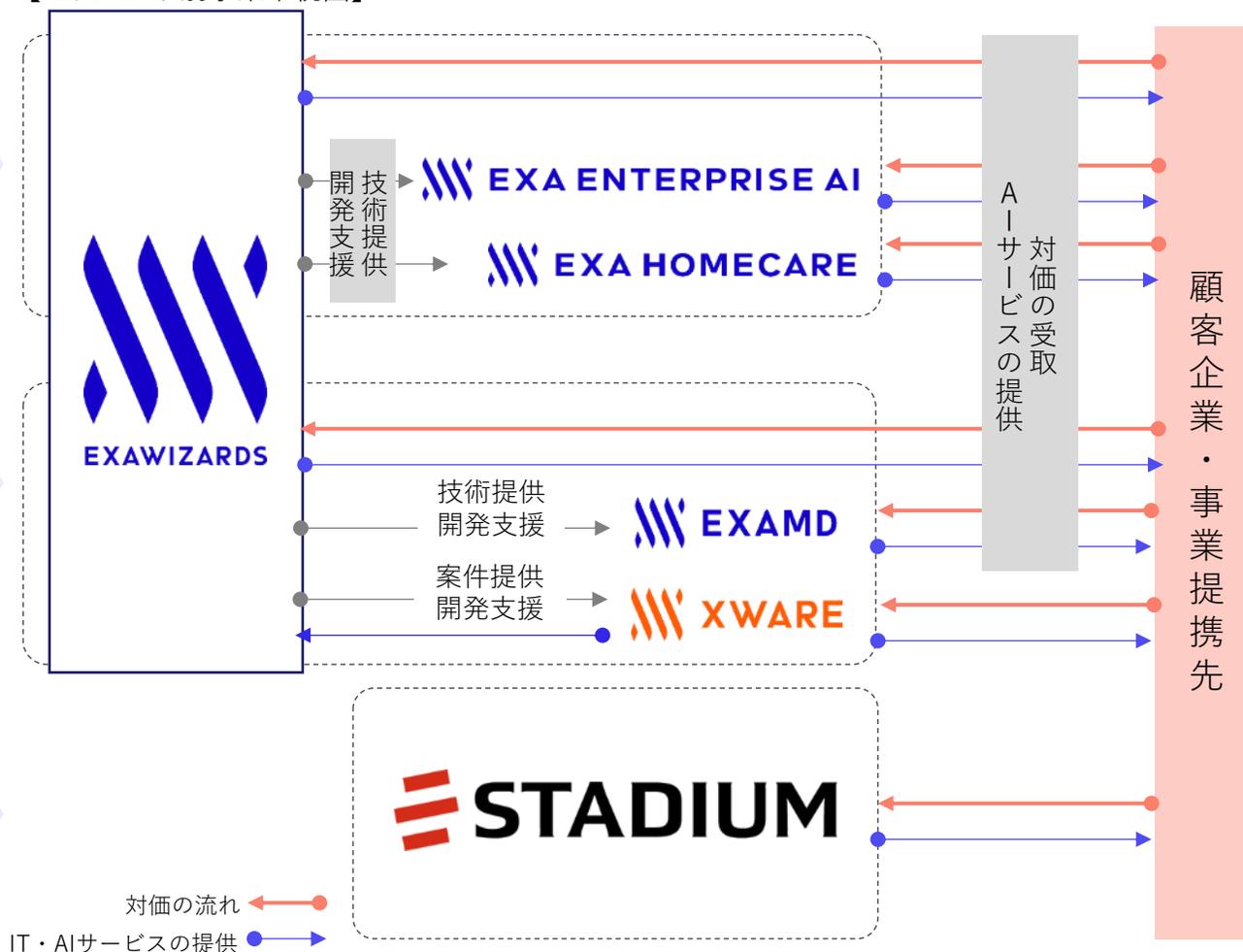
■AIプラットフォーム事業

大企業を中心として、顧客の経営課題解決を通じて、様々な業界の産業・社会課題を発見し、その革新の実現を目指す

■その他サービス事業

子会社であるスタジアムのSaaS商材やIT商材などの営業課題に人的リソースの提供を行う事業等を展開

【セグメント別事業系統図】



03.



AIプロダクト事業

市場シェア1位のDX AIプロダクトやソーシャルAIプロダクトを提供

DX AI プロダクト

生成AIの企業導入に最適なソリューション



企業のDX人材育成サービス



国内シェアNo.1
自社専用のChatGPT

法人向け生成AI 市場シェア No.1
AIエージェント 市場シェア No.1
導入社数 820社
利用ユーザー 8.3万人

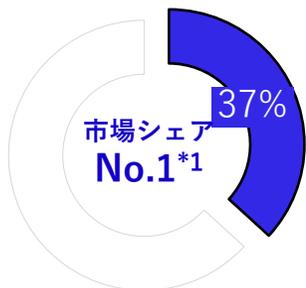
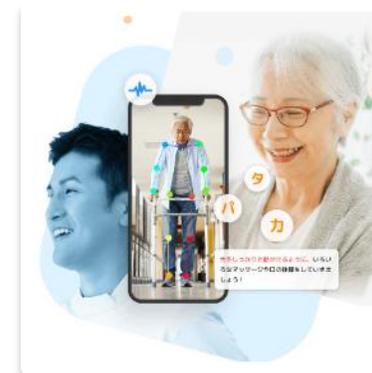
EXAWIZARDS

3か月でDX人材を育てる
スキル診断・マインド醸成・
人材育成を、これひとつで。

exaBase DX アセスメント&ラーニング

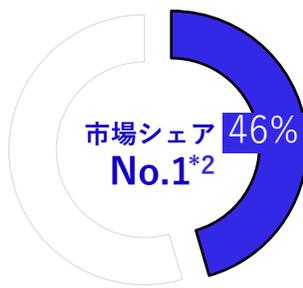
Social AI プロダクト

介護業界向け



約830社が導入

8万人以上が利用中

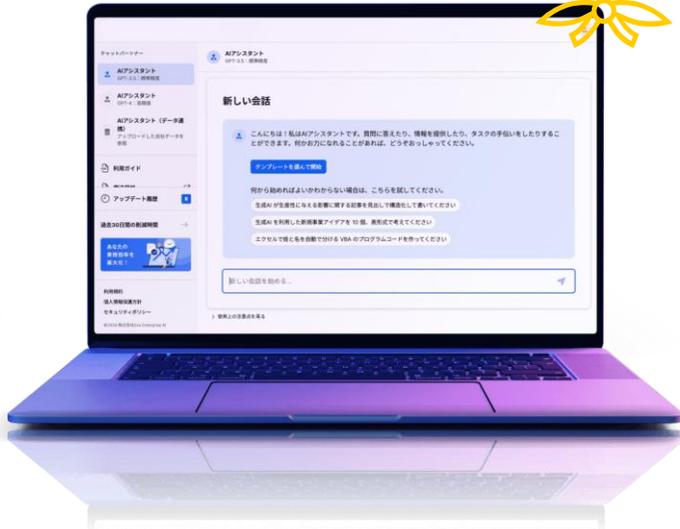


約2,000社が導入

約30万人が利用中

約1,200施設以上が利用

国内No.1シェアのexaBase 生成AIが選ばれる3つの理由



1. デロイト トーマツ ミック経済研究所「法人向け生成AI導入ソリューションサービス市場動向 2024年度版」(発刊日2024年8月7日)

01 セキュアで高精度な国内完結型サービス

- データ処理国内完結のGPT-4o/Claude/Geminiを提供
- LLMの進化に即時対応しつつ、多様な顧客ニーズに対応
- 高精度なRAG機能が標準搭載
- 現場で磨いたプロンプトの共有機能/貴社独自のプロンプトテンプレ機能
- 活用状況分析ダッシュボード

02 2,000社を超える支援実績とノウハウ

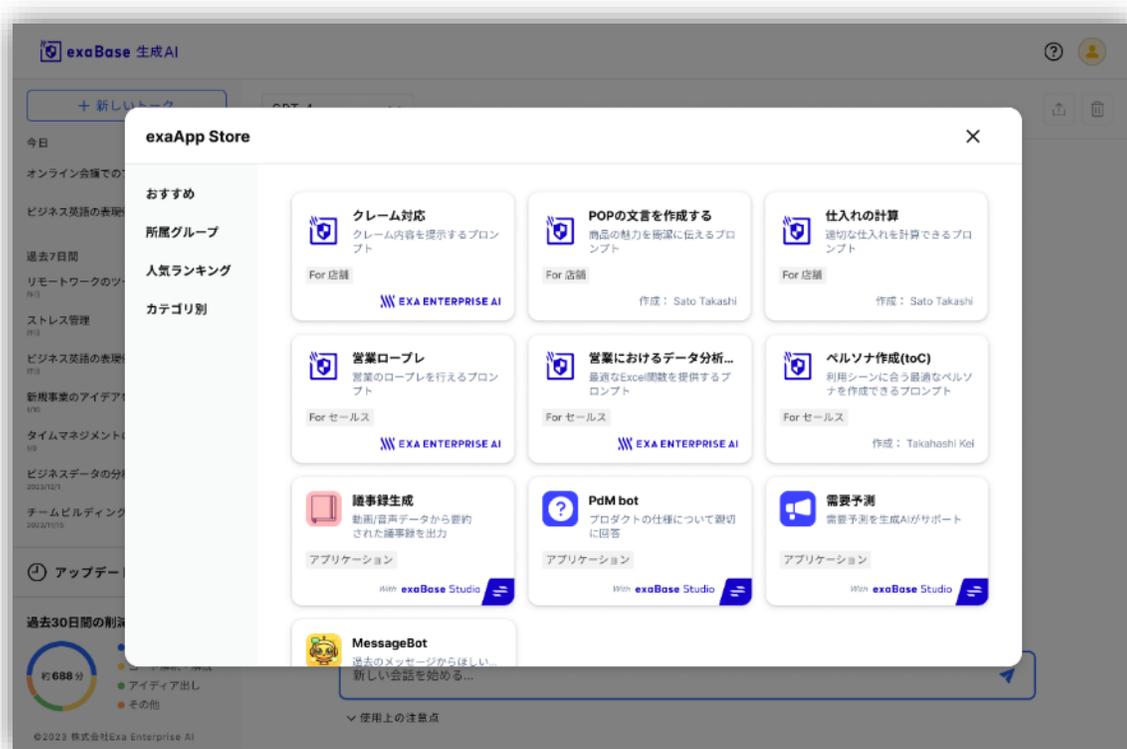
- 創業からのAI支援実績のノウハウ
- 汎用型SaaSの伴走から個別の要望に合わせた開発まで一気通貫での手厚いサポート

03 業界最高水準のコストパフォーマンス

- 最安1人あたり 900円/月額
- 複数LLMを従量費無料で開始可能
- 利用料の上限設定が可能
- 上申や報告にそのまま使える業務生産性向上量の可視化機能
- 利用状況モニタリング

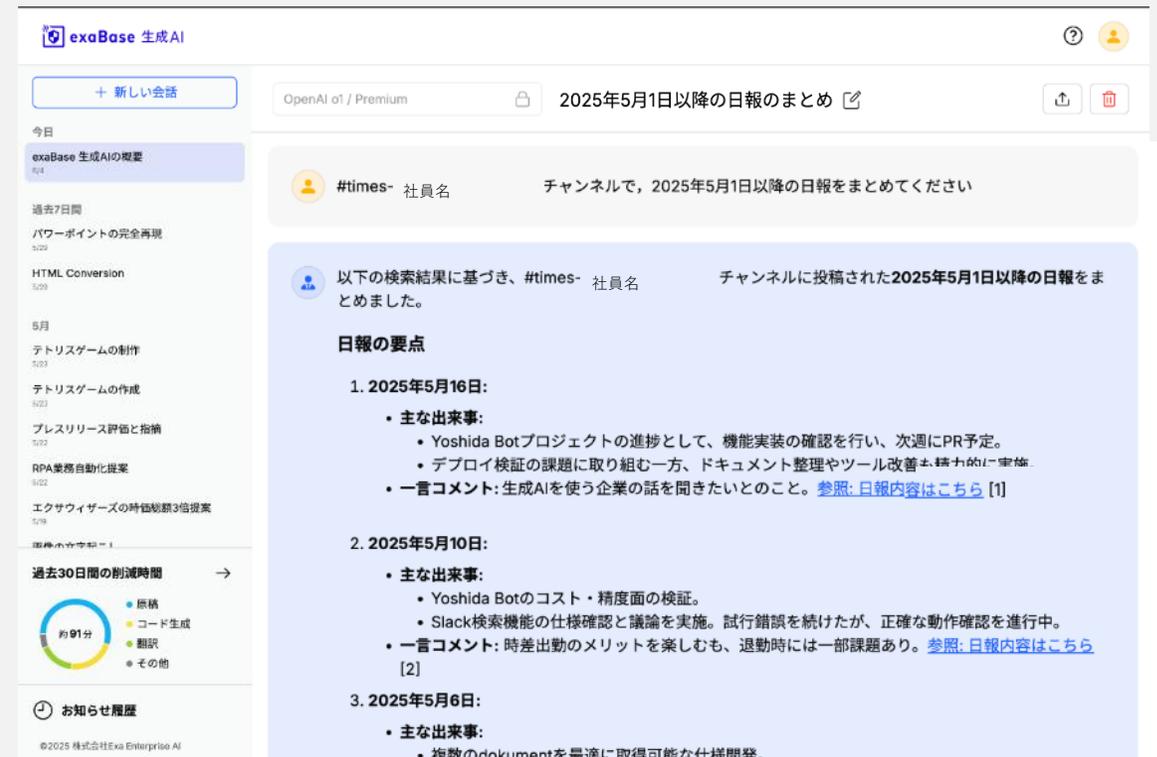
「エージェントコレクション」では、様々な専門エージェントを追加料金なしで利用可能

exaBase 生成AIの「エージェントコレクション」



弊社の知見・ノウハウをフル活用し、
"使える"エージェントを順次拡充

例：社内問い合わせエージェント 複数情報源から、自律的に社内情報を調べてくれる



社内の日報から要点を抽出してとりまとめが可能

exaBase 生成AIとexaBase Studioの連携によるサービスも展開開始

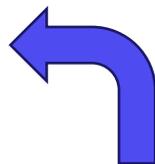
ユーザーの意図を組んだ
”相棒”としてのバディエージェント

バディエージェントがexaBase Studio上で構築した
専門エージェントを束ね、業務を一気通貫でサポート

exaBase 生成AI



exaBase Studioで
構築したエージェントを...



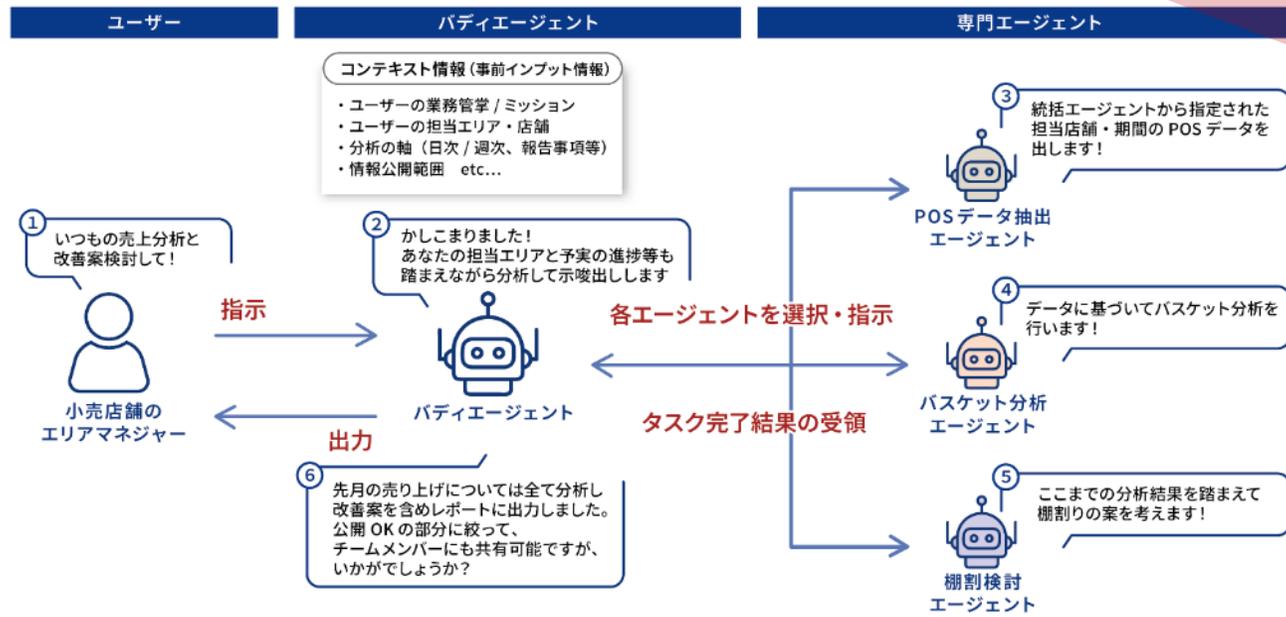
バディエージェント



...exaBase 生成AIの
バディエージェントが操作



利用イメージ



exaBase だれでも自動化

現場で、誰でも。最小限のメンテナンスでRPA構築・運用ができるサービスをβ版としてリリース

exaBase だれでも自動化 β版の申込受付中

exaBase だれでも自動化

1回操作を見せるだけ。
そのあと働くのはAIだけ。

メンテナンスの負担なく、
だれでもRPA運用が可能。



特徴

AIエージェントが RPAを構築

見せるだけで構築

- 人がやってみせて、AIが理解。



AIエージェントが RPAをメンテナンス

話すだけで変更

- 業務変更も自然言語でかんたんに対応。



承認だけでエラー修正

- エラーはAIが自動修復。
- 人間は承認のみ。



exaBase IRアシスタントとは

IR領域の業務効率化を支援するサービスも拡大

ir exaBase IRアシスタント



導入実績

鉄道 JR東日本, MEITETSU, Seibu Holdings, 東急, NANKAI, odakyu	製造 muRata, TOYODA GOSEI, TOPCON, KYOCERA, 三菱重工, Panasonic, IBIDEN, KONICA MINOLTA, TSUBACO, KURIMOTO, TPR, ARAYA	サービス GENDA, HIKARI, PARAMOUNT BED HOLDINGS, ANYTIME FITNESS, Fast Fitness Japan, Bell System24, SEGASammy HOLDINGS			
不動産・建設 住友林業, 鉄建建設	金融 東海東京フィナンシャル・ホールディングス, 琉球銀行	情報・通信業 NS Solutions, ra((oon HOLDINGS	エネルギー idemitsu	物流 Sgh	製薬 SHIONOGI, ROHTO, ONO PHARMA, 日本化薬
パートナー企業 宝印刷, MIZUHO みずほ信託銀行, logmi Finance					

※各業界における企業ロゴの掲載順序は、exaBase IRアシスタントの導入に関する当社リリースに基づく順序となっております。

導入企業数 **100**社超え

時価総額1兆円超えの大手企業の約**15%**が導入

東証33業種中、約**80%**が利用

DX人材に必要な能力・スキルを「デジタルスキル標準」に完全準拠した形でアセスメントし、現状可視化

exaBase DXアセスメント&ラーニング



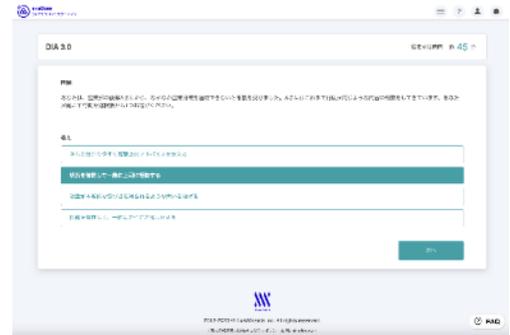
設問の詳細

測定項目



DXリテラシー、DX推進スキルの両方を測定

アセスメント画面



約60分で完了するアセスメント

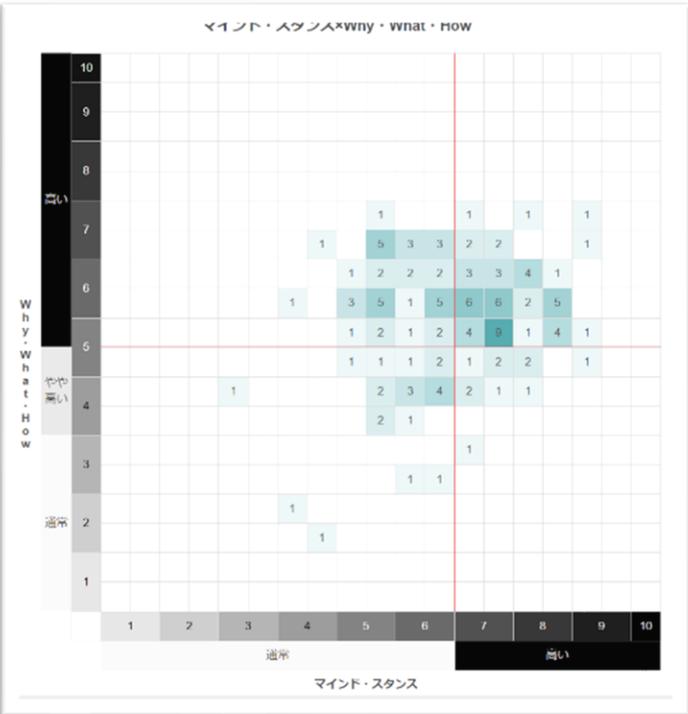
回答者のレベルに合わせて動的に質問パターンを変える独自のアルゴリズムを採用

個人結果は各スキル項目にスコアとして表示 (10点満点) し、DX人材としてのレベル感を把握できます



さまざまな観点で受検結果を確認でき、組織課題がどこにあるのか、また後続の育成戦略について示唆を得ることが可能です

2軸分布図



レベル別人数分布図

Mindset	通常	高い
Mindset	51	52
変化への適応	43	60
コラボレーション	69	34
顧客・ユーザーへの共感	32	71
得意にとらわれない発想	75	28
反発的アプローチ	50	53
柔軟な意思決定	56	47

育成対象者検討

		Mindset	
		通常	高い
Why-What-How	高い	41	57
	やや高い	18	10
	通常	4	1
合計		63	68

部署別平均

DX推進スキル	レベル1	レベル2	レベル3	レベル4
ビジネス変革	25	59	45	2
組織・マネジメント・システム	30	45	35	21
ビジネスモデル・プロセス	54	56	19	2
ビジネス実証 (ビジネスモデル画) / ビジネスアナリティクス / 検証 (ビジネス実証) / プラットフォーム	36	59	32	4
マーケティング	70	39	17	5
デザイン	16	53	41	21
テクノロジー	27	70	30	4
ソフトウェア開発	57	50	17	7
デジタルテクノロジー	23	56	35	17
データ活用	65	53	13	0
AI・データサイエンス	68	49	13	1



人材育成における可視化・戦略策定・育成実行まで一気通貫に支援するプラットフォーム

5つのステップに沿って、DX化の実現までを伴走支援



様々な企業様でDX人材育成サービスを展開中



営業ノウハウをAIアバターで形式知化し、実践トレーニングを通じて営業力を底上げ



特徴



1 顧客に合わせたリアルなシナリオ設計

営業フェーズ・商材に応じて、豊富なロールプレイングシナリオを自由に設計

実際の現場に近い対話体験で、リアルな営業スキルを身につけられます

2 豊富なシナリオテンプレート

各業界・業種に特化した150種類のシナリオやアバターのテンプレートを用意

導入後すぐにご利用いただけるうえ、用途に合わせカスタマイズも可能

3 AIが即時採点&改善フィードバック

AIが会話内容を即時でスコア化し、改善点をフィードバック

主観に依存しない公平な評価で、スキルの定着と改善をサポート

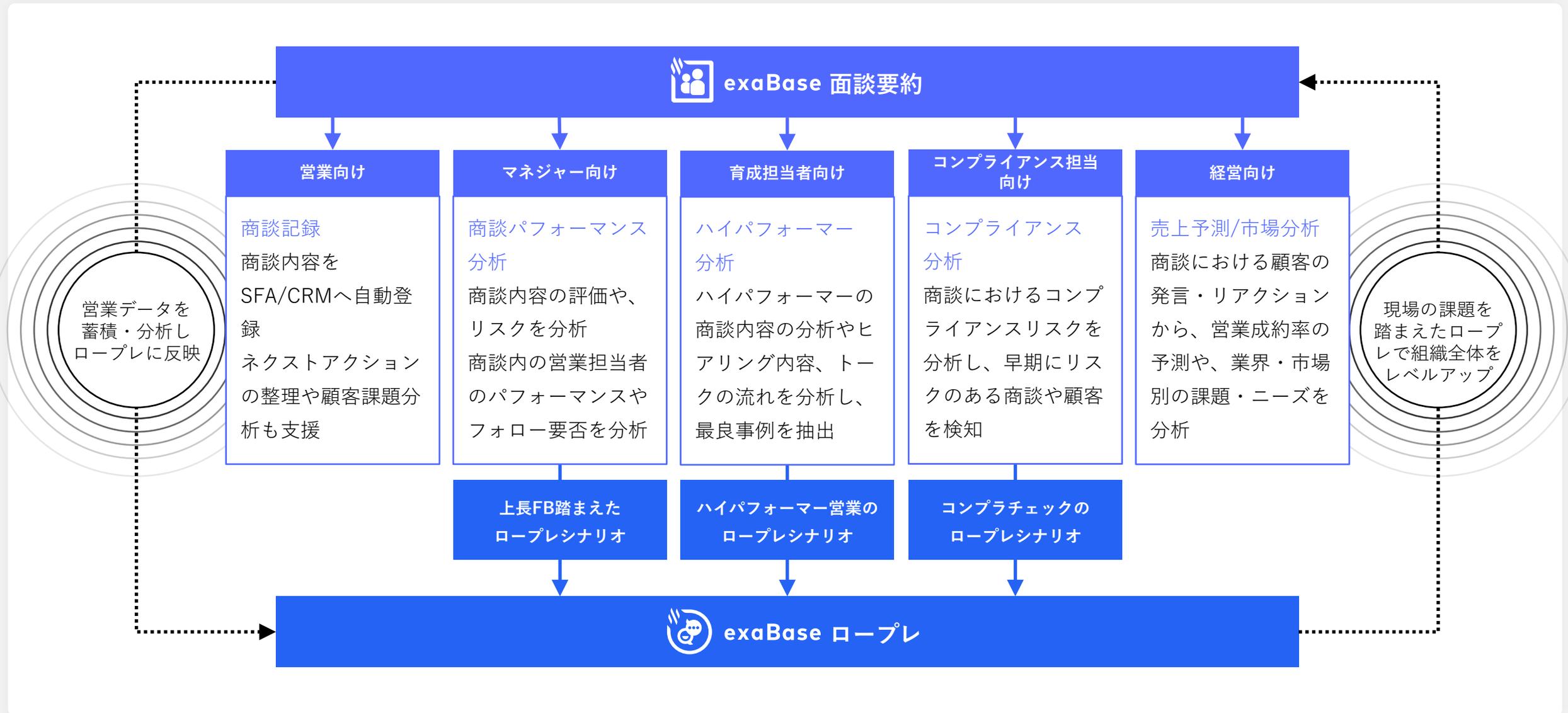
会話を「資産」に変える営業DXの基盤となる面談要約サービス

 exaBase 面談要約

特徴

- 1 柔軟で高精度なテンプレート**
 - 統一フォーマットでの要約・分析が可能
 - 目的に応じた柔軟な運用を実現
- 2 多様な面談形式とユースケースに対応**
 - 対面・Web・録音データなど、様々な形式の面談をスムーズに要約・活用
- 3 CRM/SFA連携**
 - Salesforceなどに面談データを自動連携し、データ入力の手間を削減
- 4 複数商談の横断分析**
 - 面談内容を比較・分析し、FAQや好成績トークの抽出が可能
- 5 高度なセキュリティ対策**
 - マスキング・SSO・暗号化対応で、大手企業にも適合する安全性を確保

セールステック領域のプロダクトを組み合わせ、より高い付加価値を提供可能



ケアに関わる多くの方が人に向き合える・介護業務に集中できるサービスを提供

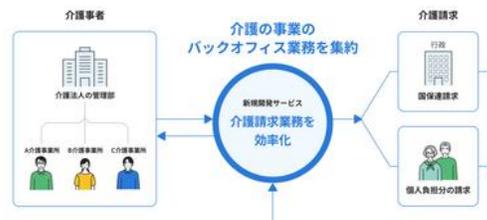
自立支援・重度化予防



- 歩行機能と嚥下機能をスマートフォン一つで簡単に分析することが可能
- 分析した結果を用いて計画書作成、リハビリ提案、他職種連携を支援

1,000施設以上が導入

事務の効率化



- 介護現場の請求・経費処理をAIが介護特化で支援
 - 大規模法人：本部事務のセンター化
 - 小規模法人：センター代行

採用支援



- LINE上で生成AIが資格や住所に基づいておすすめの求人を紹介
- AIを用いることで低コストな採用を実現し、介護事業所のコスト削減を支援

災害対策・BCP浸透



- スムーズなBCP作成、机上訓練、安否確認が可能
- 作成するだけでなく、半年に一度の訓練やBCPを元にしたタスク作成機能があり、活かしたBCP運用を支援

AIがリハビリに関する評価・計画・訓練・連携を一気通貫で支援

AIが歩行機能・口腔機能を評価



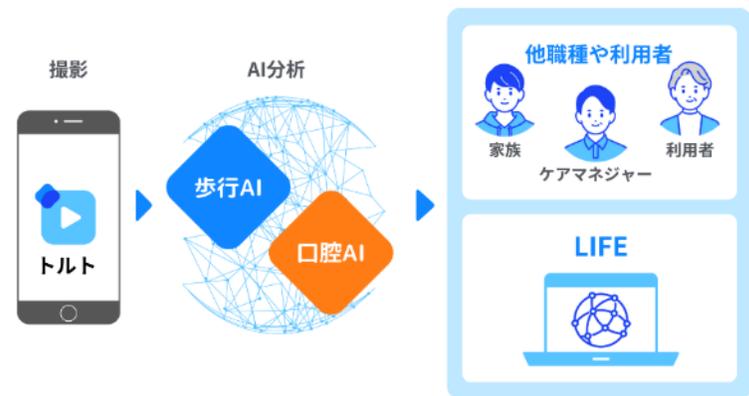
リハビリ計画書を生成AIが作成支援



訓練プログラムをAIがおすすめ



他職種やご家族、LIFEに連携可能



AIプラットフォーム事業

経営課題・事業における重要課題に対して様々な領域でインパクトを創出

経営課題・事業における重要課題

ヘルスケア×R&D

電力×最適化

金融/保険/通信×exaBase Studio

新規事業の共創

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

エクサウィザーズ × 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
需給も考慮し熟練者と同等の運転計画を策定
水資源の有効活用で脱炭素を後押し

EXAWIZARDS
第一生命、AIサービス開発環境
「exaBase Studio」の
プライベートクラウド版を採用
exaBase Studio
セキュアなAI活用プラットフォーム上で
豊富な社内データを活用した自社開発を促進

EXAWIZARDS × **FFG** 福岡フィナンシャルグループ
エクサウィザーズ、
福岡フィナンシャルグループと
AIエージェントを活用した業務推進で
業務提携
AIエージェント開発・運用プラットフォームの
exaBase Studioを活用し
新たな銀行モデル創出に向け積極共創

EXAWIZARDS
ソニーライフ・コミュニケーションズと
将来像の可視化により感動体験を創出する
顧客向け生成AI新サービスを開発
AIと人間の共創で実現、ライフプランナーのスキル強化アプリも開発

EXAMD
エクサウィザーズグループのExaMD
医療機関向けの
歩行分析AIアプリを
開発・販売
スマホで歩行様態を
簡単に可視化
順天堂大学との共同開発を開始

EXAWIZARDS
エクサウィザーズ、関西電力グループの
系統用蓄電池における運用事業でAIモデルが本格稼働
分散した蓄電池の有効利用で
需給や価格を基にAIが複数の電力市場との取引を最適化

EXAWIZARDS **docomo business**
エクサウィザーズとNTT Com
AI開発環境 | **exaBase Studio** | を活用し
tsuzumi対応の生成AIソリューションを共同展開

EXAWIZARDS × **東北電力**
エクサウィザーズ、東北電力との業務提携の第一弾
東北・新潟における生成AIサービスの
本格提供を開始
業務特化のAIソリューションも提供し、
地域法人の業務効率化や課題解決を促進

1 **フルカスタマイズ経営課題解決ソリューション**

2 **exaBase StudioによるAI/DXプロフェッショナルサービス**

3 **AI/生成AIを活用したサービス共創**

1 広範な価値提供を可能にする社内体制

AIコンサルタント/エンジニア/デザイナーが連携して産業ごとの業務変革を推進

三位一体での価値提供

AIコンサルタント/BizDev

- DX戦略立案
- AIプロジェクトマネジメント

エンジニア

- 生成AI
- 構造化
- 自然言語処理
- 数理最適化
- 動画像
- ロボティクス
- アプリ開発
- システム開発/保守・運用

デザイナー/PdM

- ビジョン構築
- コンセプト設計
- UI/UX
- プロトタイプ開発

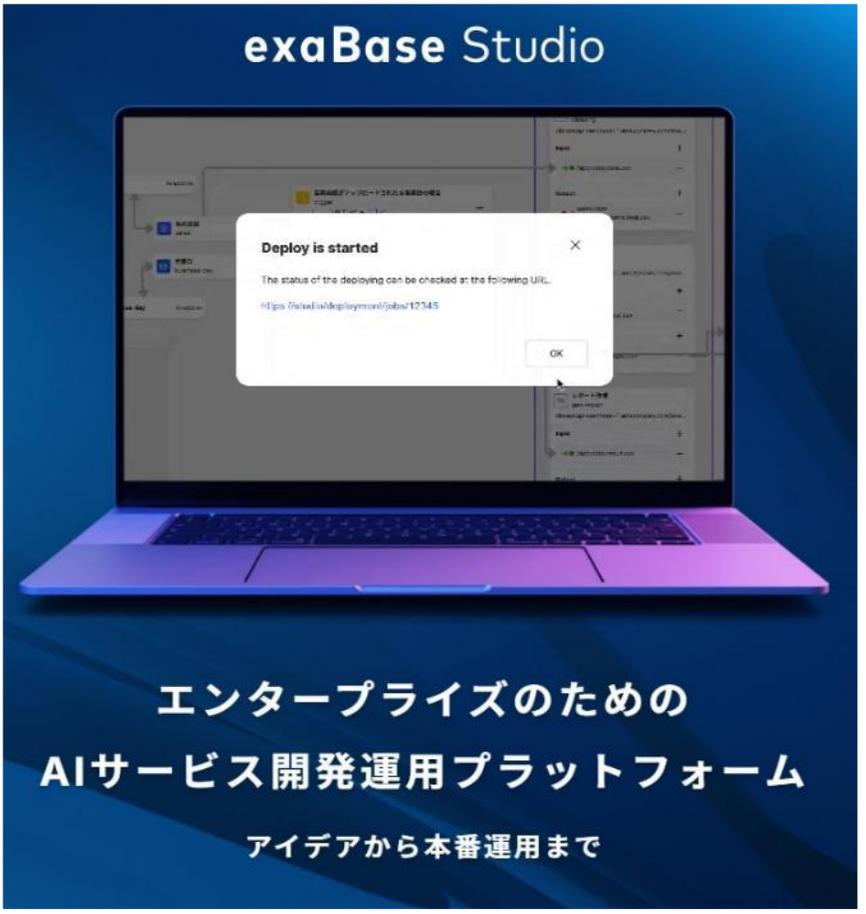
マルチセクター×テーマカットでの業務変革

	マルチセクター							
	金融/保険	ヘルスケア/介護	エネルギー	製造業産業財	通信インフラ	不動産建設	人材/教育	その他
提携/JVによる包括的な変革	● 資本業務提携	● JV	● 資本業務提携		● 資本業務提携		● 資本業務提携	
業界特化ソリューション/サービス開発	●	●	●	●	●		●	
定型オフライン(業界横断)	●	●	●	●	●	●	●	●

生成AIを含むMLモデル/アルゴリズムの蓄積

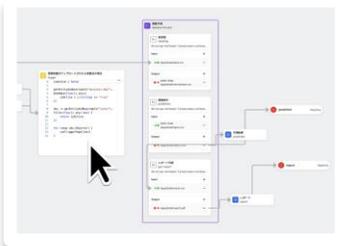
エンタープライズ向けのAIサービス開発運用プラットフォーム「exaBase Studio」を展開

exaBase Studio上に様々なファイルやデータなどを集約し、ユーザーは容易にwebブラウザで動くアプリケーションの制作が可能



「exaBase Studio」が選ばれる5つの理由

01 GUIでシステム設計



- データと処理フローをビジュアルに設計
- マイクロサービス全体のバランスを見通し
- 業務にあわせた表現力の高いデザインを支援するリアクティブコンポーネント

02 ワンクリックでインフラ自動構築



- 作ったものをすぐに現場に展開できる
- マルチクラウド/プライベートクラウドでのKubernetes実行環境自動構築
- システム設計に基づくリソースの自動最適化

03 モデルを組み込んで、すぐに試せる



- 社内モデルのみならず、世界中のモデルやデータを自由にサービスに組み込み
- 既存システム/データとAPIベースで接続し、サービス同士の連携統合が簡単に

04 本番運用への対応と運用支援



- ログとステータスの監視機能
- アプリケーションのデプロイ先は当社のAWS環境、またはお客様のプライベートクラウドのいずれも選択可能
- プロフェッショナルサービスによるアプリケーション運用支援

05 豊富なテンプレートを用意



- 生成AIを活用したアプリケーション構築を容易にする「生成AI活用に特化したコンポーネント」の提供
- ユーザーからのフィードバックをもとに回答精度を高める機能を有するRAGOpsテンプレートも提供
- 複数のLLMが協力して段階的にタスク処理することで複雑なタスクの実現を可能に

幅広いサービスラインナップがあり、フェーズや規模に合わせて選択可能

よりパッケージに近い形

より業務フローに合わせた形

exaBase Studio スターターパッケージ



LLM Chat UI

生成AIのチャットアプリ
会話履歴・いいね履歴を保存して
管理者側で確認
生成AIに特定のチャットを送らないガバ
ナンス機能も自由に追加



RAG Ops

RAGのスターターアプリ
RAGのチューニング機能を網羅的に搭
載
運用の中で、業務の暗黙知をデータ化
し「育てるRAG」を実現する



LLM Chain

複数のLLMを選択させて、
異なるタスクを処理させるアプリ
各LLMが協力して段階的にタスク処理
し、複雑なタスクが可能に



LLM 分析

専門的な知識が無くても、生成AIにア
シストして貰いながら、データ分析を柔軟
かつ簡単に実行。



Multi-Agent

タスクの設計をスーパーバイザーLLMに
任せ、LLM同士がタスクの状況をシェ
アし合いながらタスクを完了させるア
プリケーション



Webスクレイピング

Webサイト情報をスクレイピングし、翻
訳や要約した結果を出力するWebア
プリケーション
情報分類のカスタムも可能



面談要約

音声データをテキスト化し、要約するア
プリケーション
個人情報や機微情報をブロックしLLM
に送らないカスタムも可能



RAGエージェント

様々なニーズに合わせたパッケージを元に
クイックな検証を実施が可能なトライアルパッケージ

テーラーメイド型の開発



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

ログイン機能
追加開発

UI/デザイン
カスタマイズ

検索機能
拡張

外部サービス
/DB連携

負荷対策

API機能追加

exaBase StudioとAPI経由で
システムと連携し拡張が可能

プライベートクラウド対応



EXAWIZARDS
第一生命、AIサービス開発環境
「exaBase Studio」の
プライベートクラウド版を採用

exaBase Studio

セキュアなAI活用プラットフォーム上で
重要な社内データを活用した自社開発を促進

エクサウィザーズのクラウドと
お客様の環境を連携



社内システムと連携し
より重要データを利用可能

exaBase Studio

医療機関やアカデミアとも連携し、認知症/フレイル領域からソリューション開発にも着手

超高齢化社会における2大社会課題と ExaMDのソリューション

 **認知機能障害 (認知症等)**

約1000万人へ (MCI含む)

会話音声AI

認知症診断支援アプリ
開発中

革新的プログラム
医療機器指定制度の
優先審査対象の指定



 **運動機能低下 (フレイル等)**

約1000万人へ

歩行動画AI

歩行機能分析アプリ
販売予定



03.

2024年度ハイライト

過去最高の売上高、創業来初の通期営業利益黒字化達成

売上高
9,811 百万円 
 前年比 **+17.0%**

営業利益
23 百万円 
 前年比 **+329百万円**

EBITDA
906 百万円 
 前年比 **+111.7%**

AIプロダクト事業

売上高⁽¹⁾ 3,023 百万円 前年比 **+84.5%** **セグメント利益 648** 百万円 前年比 **+682百万円**

- exaBase 生成AI/exaBase DXアセスメント & ラーニングが順調な成長をとげ、ともに市場シェア1位⁽²⁾を獲得
- 第4四半期ではAIプラットフォーム事業を超える営業利益率を達成し、年間を通じて利益創出に貢献できるセグメントに成長

AIプラットフォーム事業部

売上高⁽¹⁾ 5,309,百万円 前年比 **-1.0%** **セグメント利益 1,405** 百万円 前年比 **-203百万円**

- 前年と同水準の売上規模を維持する方針のもと、売上高は減収も概ね期初想定通りの水準で着地
- 一方、AIプラットフォームセグメント発のプロダクトへの開発先行投資や外部リソース増強に伴う外注費増により営業利益は減少

その他の事業

売上高⁽¹⁾ 1,767 百万円 前年同期比 **+27.9%** **セグメント利益 96** 百万円 前年比 **+96.9%**

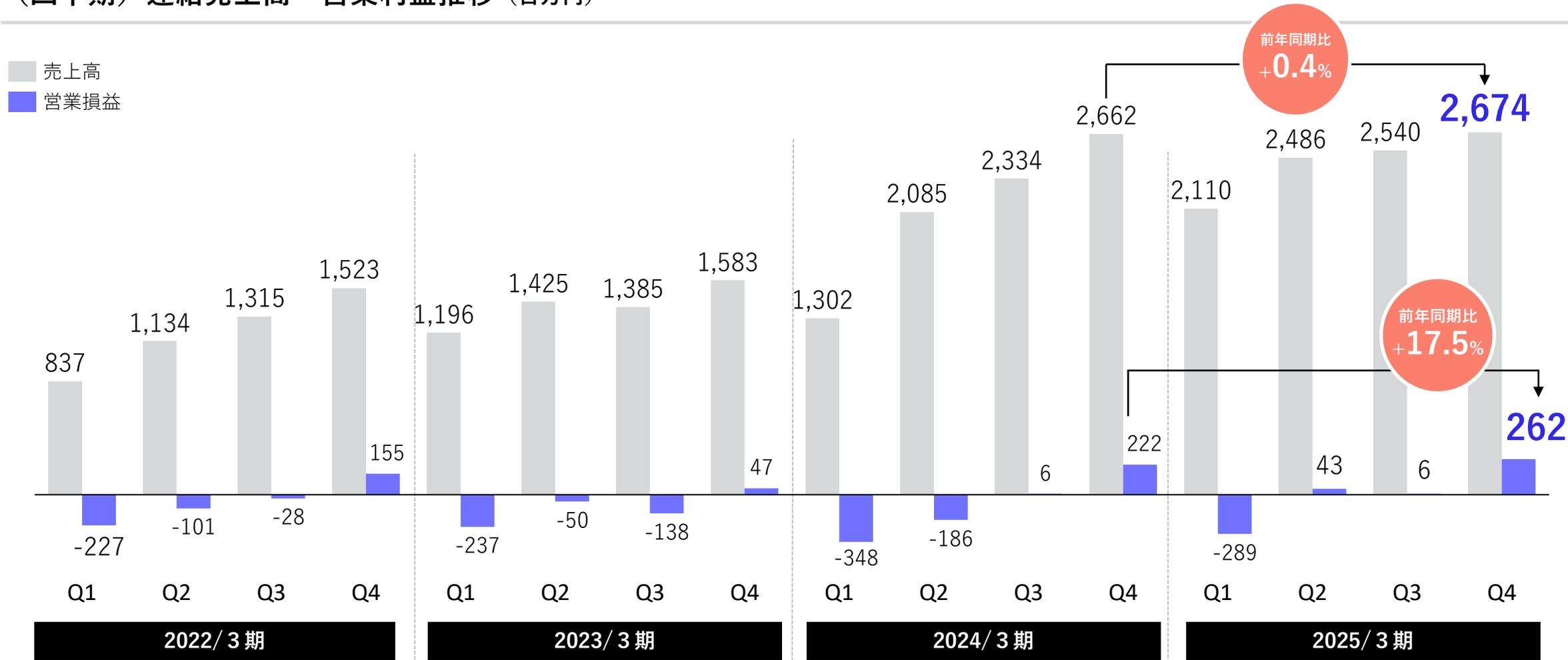
- 従来の営業代行事業は堅調に推移
- コールセンター向けAIプロダクト「Dr.Tel」は、コールセンター大手に加え、金融業界への導入も拡大

注記：(1) 各セグメントの売上高は、セグメント間の内部取引額を含む

(2) 出展 <https://exawizards.com/archives/27919/>、デロイト トーマツ ミック経済研究所「法人向け生成AI導入ソリューションサービス市場動向 2024年度版」（発刊日2024年8月7日）
<https://exawizards.com/archives/29775/>、富士キメラ総研「2025デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望《市場編》、DX人材アセスメントサービス2023年度、サービスを提供しているベンダーごとの売り上げシェアを集計（発刊日2025年3月7日）

売上高2,674百万円(前年同期比+0.4%)、営業利益262百万円(前年同期比+17.5%)ともに四半期では過去最高

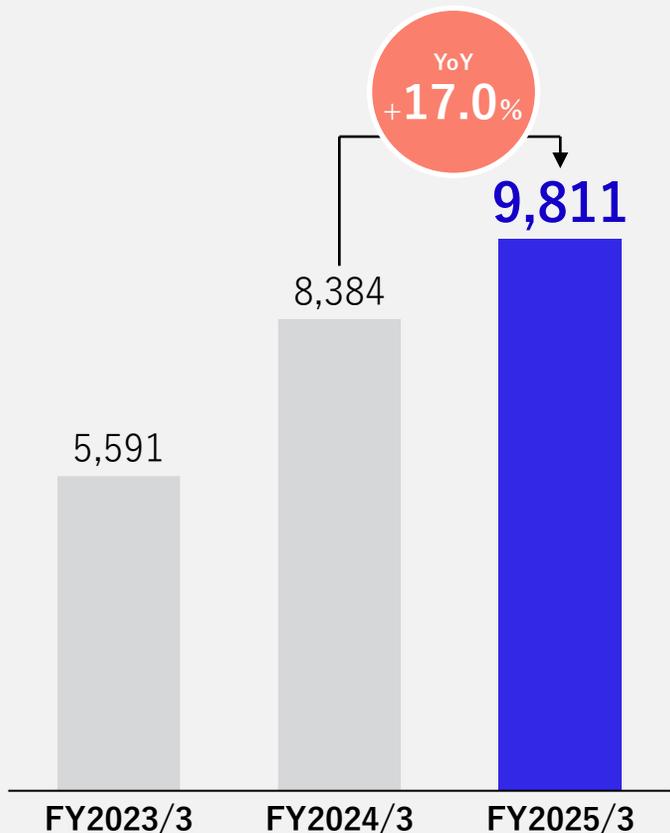
(四半期) 連結売上高・営業利益推移 (百万円)



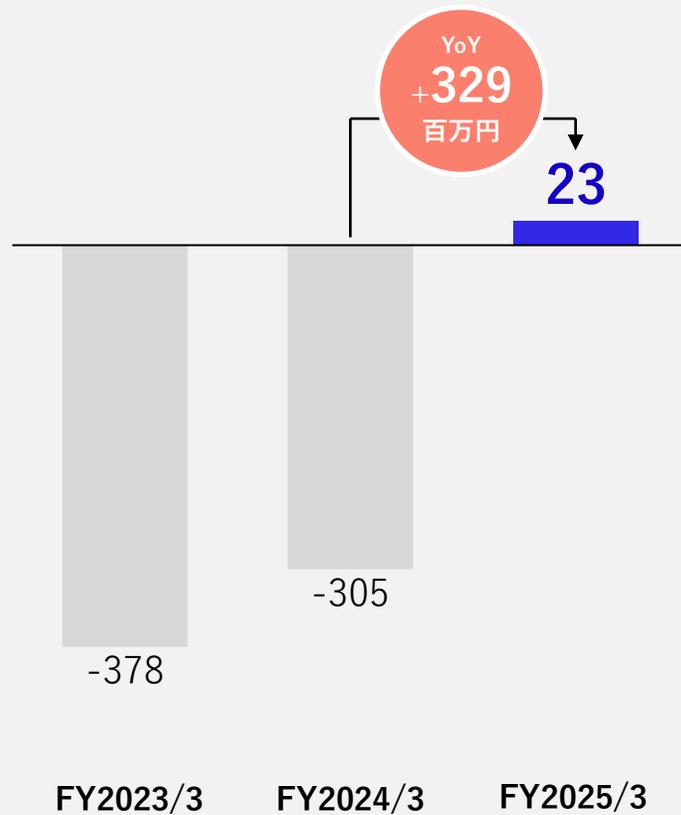
2025年3月期 通期連結業績

通期では売上高9,811百万円（前年比+17.0%）、営業利益23百万円（前年比+329百万円）と創業来初の通期黒字化を達成。EBITDAも906百万円（前年比+111.7%）となり着実にキャッシュを創出

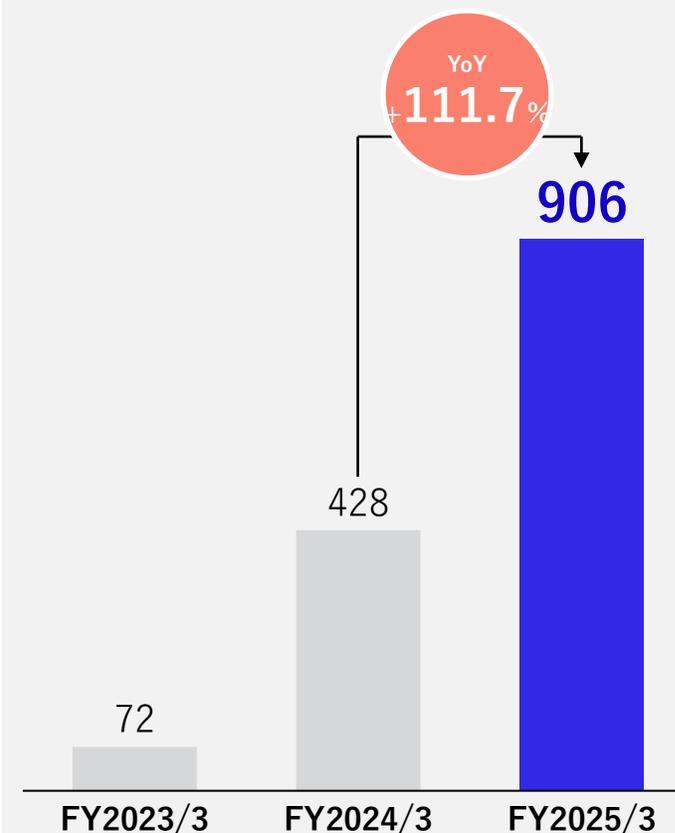
売上高：通期（百万円）



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）

2025年3月期 通期 連結損益計算書

	2025年3月期 累計		
	(百万円) 実績	2024年3月期 連結実績	YoY 成長率/差分
① 売上高	9,811	8,384	+17.0%
売上原価	4,143	3,696	+12.1%
② 売上総利益	5,667	4,688	+20.9%
売上総利益率	57.8%	55.9%	+1.9pt
販売費及び一般管理費	5,644	4,993	+13.0%
③ 営業利益	23	▲305	+329百万円
営業利益率	0.2%	▲3.6%	+3.9pt
営業外収益	11	5	+87.2%
営業外費用	32	30	+7.6%
④ 経常利益	2	▲330	+332百万円
特別利益	71	75	▲5.0%
⑤ 特別損失	2,579	437	+490.1%
税金等調整前四半期純利益	▲2,505	▲692	▲1,813百万円
法人税等合計	45	▲59	+104百万円
当期純利益	▲2,550	▲633	▲1,917百万円
親会社株主に帰属する四半期純利益	▲2,576	▲610	▲1,965百万円

連結業績トピックス

- ① 主にAIプロダクト事業の成長が連結業績を牽引し、前年同期比+17.0%の成長
- ② AIプロダクト事業が黒字化したことに伴い、連結の売上総利益/売上総利益率も改善
- ③ ④ 営業利益、ならびに経常利益は創業来初の通期黒字化を達成
- ⑤ エクサウィザーズ単体における過去の開発資産の見直し、ならびに子会社のスタジアムにかかる減損を約24億円計上（次ページ詳細）

過去アセットの見直しと子会社のスタジアムの事業計画の見直しに伴い、約24億円の減損を計上。現金及び預金は引き続き30億円水準を維持しており、財務健全性は確保。

減損発生 の理由

スタジアムの簿価見直し

- スタジアムの主要事業である営業代行事業の成長が限定的だったことに伴い、このタイミングで簿価を見直し

ソフトウェア資産

- これまでアセット化していたAIアルゴリズムを利活用するより、生成AIを利活用した方が効率的かつ早期にAI実装が可能な事業環境に急速に変化
- こうした市場環境を受け、過去のAIアセット⁽¹⁾活用による期待収益がソフトウェア資産化を開始した当時の見込みを下回ることから、回収可能性を精査した結果として減損処理を実施

(百万円)	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	(百万円)	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期
流動資産	6,372	5,518	5,229	流動負債	914	1,806	2,065
現金及び預金	5,231	3,489	3,008	1年内返済予定の長期借入金	10	300	600
売掛金及び契約資産	1,032	1,851	1,870	未払金	225	660	350
その他流動資産	108	178	349	未払費用	304	460	432
固定資産	1,567	4,413	1,795	その他流動負債	374	385	682
有形固定資産	165	320	10	固定負債	406	3,141	2,419
無形固定資産	1,114	3,544	1,754	長期借入金	300	2,550	1,950
のれん	160	894	56	その他固定負債	106	591	469
顧客関連資産	-	1,746	1,030	純資産合計	6,618	4,983	2,539
ソフトウェア	954	903	319	資本金	2,337	2,401	2,440
投資その他の資産	287	548	377	資本剰余金	4,487	4,555	4,588
資産合計	7,939	9,931	7,024	利益剰余金	-249	-860	-3,437
				自己株式	-34	-1,203	-1,182
				その他	78	91	129
				負債及び純資産合計	7,939	9,931	7,024

全社リソースの最適化を図り、AIプロダクト事業のリソースを増強することでYoYで約2倍の成長。AIプラットフォームはリソースを11%減らしつつ売上を維持

(百万円)	AIプロダクト事業			AIプラットフォーム事業			その他サービス事業		
	2025年 3月期通期実績	2024年 3月期通期実績	YoY 成長率/差分	2025年 3月期通期実績	2024年 3月期通期実績	YoY 成長率/差分	2025年 3月期通期実績	2024年 3月期通期実績 ⁽¹⁾ (Q2-Q4合算)	(参考)YoY 成長率/差分
売上高 ⁽²⁾	3,023	1,639	+84.5%	5,309	5,363	▲1.0%	1,767	1,382	+27.9%
売上原価	792	621		2,361	2,328		995	702	
売上総利益	2,231	1,018	+119.2%	2,948	3,035	▲2.8%	772	679	+13.7%
売上総利益率	73.8%	62.1%	+11.7pt	55.5%	56.6%	▲1.1pt	43.7%	49.2%	▲5.5pt
販売費および一般管理費	1,583	1,052		1,542	1,425		676	630	
営業利益	648	▲34		1,405	1,609		96	48	
営業利益率	21.4%	▲2.1%	+23.5pt	26.5%	30.0%	▲3.5pt	5.4%	3.5%	+1.9pt
全社員に占めるFTE割合 ⁽³⁾	44.4%	35.9%	+8.5pt	34.0%	45.0%	▲11.0pt			

- ともに市場シェア1位のexaBase DX アセスメント&ラーニング、ならびに exaBase 生成AIが好調を維持し、YoY+84.5%の売上高成長、営業利益は648百万円と黒字化達成
- 売上総利益率は70%を超え、営業利益率も20%を超える事業に成長

- 前年と同水準の売上規模を維持する方針のもと、売上高は減収も概ね期初想定通りの水準で着地
- 一方、AIプラットフォームセグメント発のプロダクトへの開発先行投資や外部リソース増強に伴う外注費増により営業利益は減少

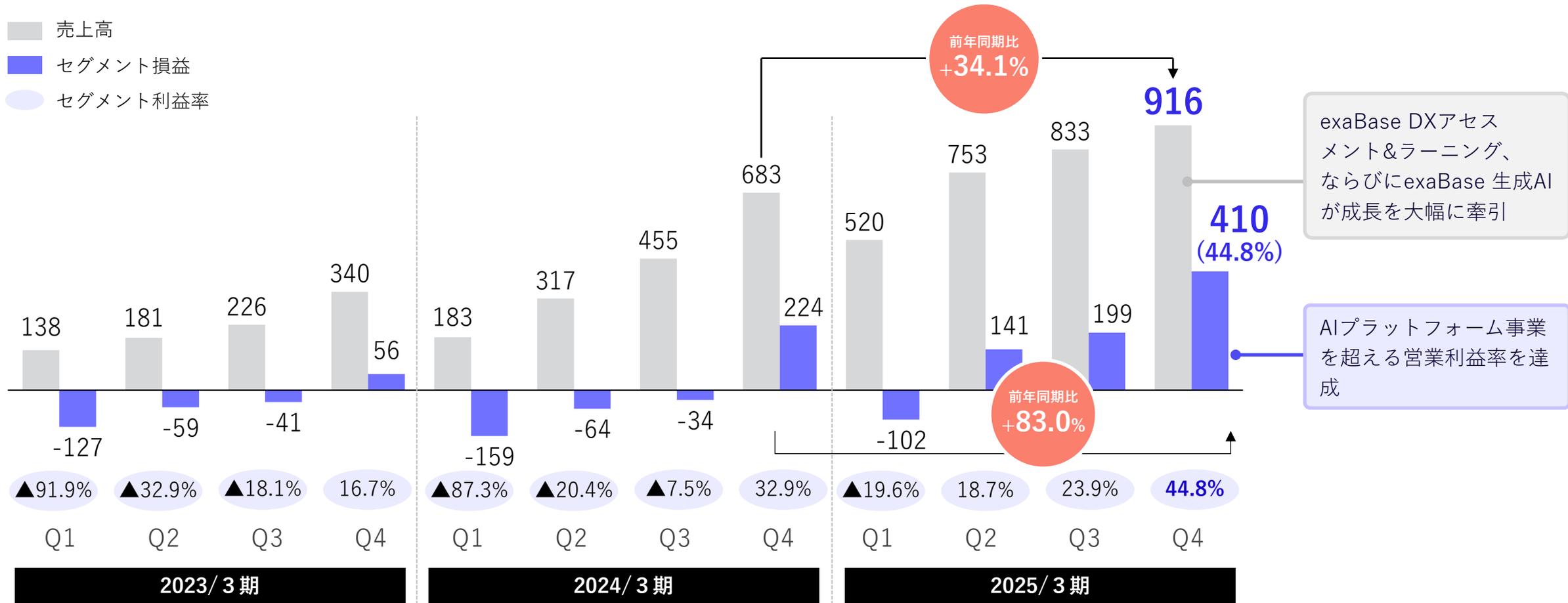
- 従来の営業代行事業は堅調に推移
- Dr.Telはコールセンター大手に加え、金融業界への導入も拡大

注記：(1)前年は第2四半期から連結に取り込み
 (2)各セグメントの売上高は、セグメント間の内部取引額を含む
 (3)エクスウェア、スタジアムを除く各年度の通期における当該セグメントにチャージしている正社員 / エクサウィザードズグループの正社員の割合

AIプロダクト事業：四半期業績推移

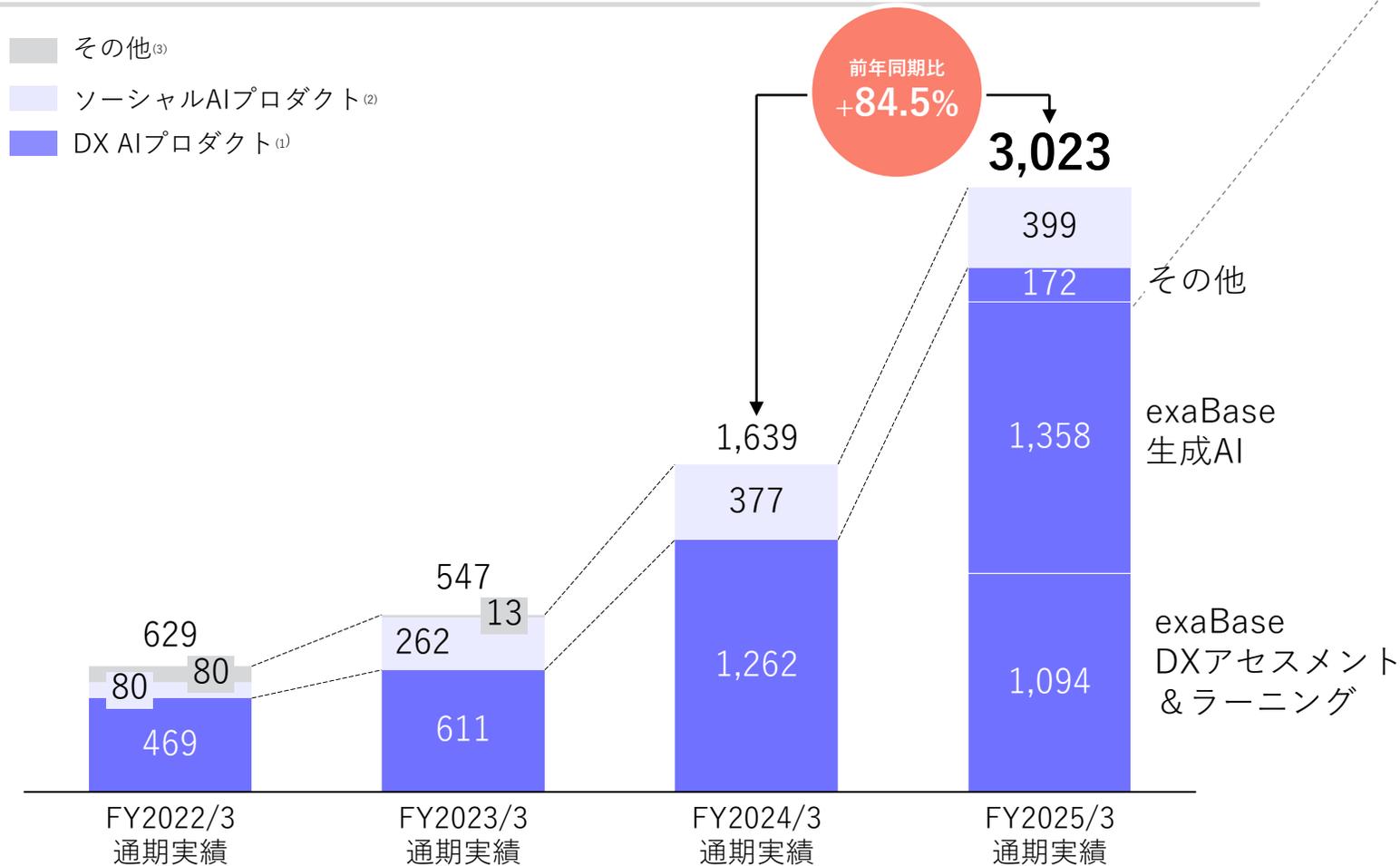
売上高は過去最高の916百万円(前年同期比+34.1%)と高成長。
セグメント利益も410百万円(前年同期比+83.0%)、営業利益率44.8%と高い利益率を達成。

(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)



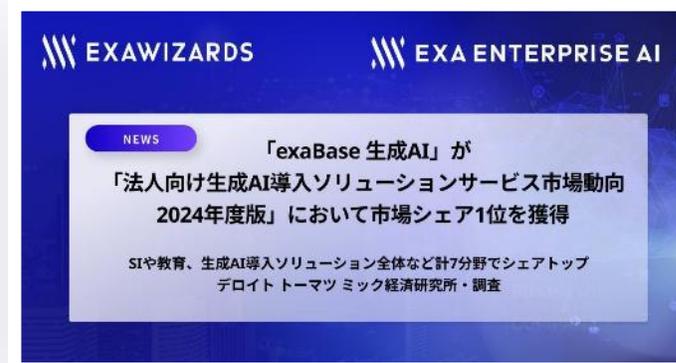
DX AIプロダクトが順調に成長を遂げ、ともに市場シェア1位を獲得

AIプロダクト事業の売上高 種類別推移 通期業績（百万円）



DX AIプロダクトは、ともに市場シェア1位を獲得

exaBase 生成AI

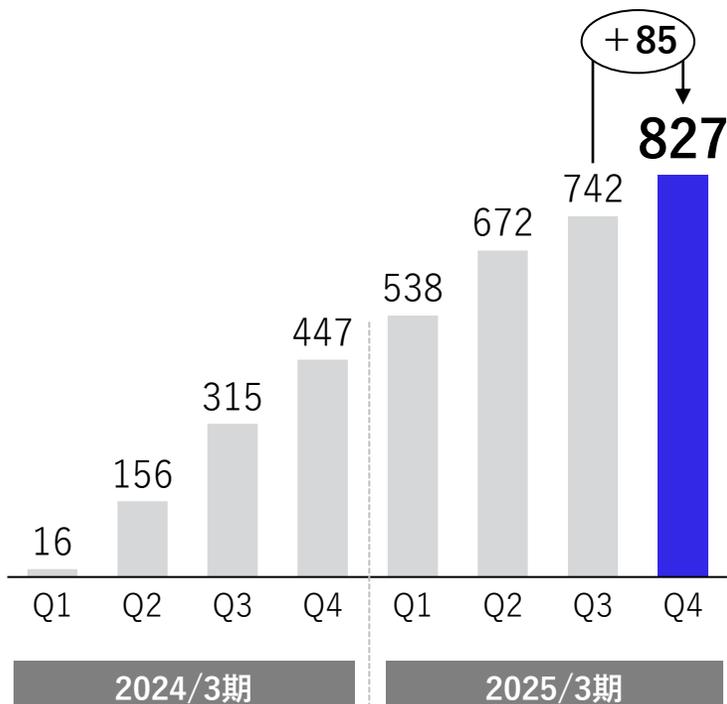


exaBase DX アセスメント&ラーニング

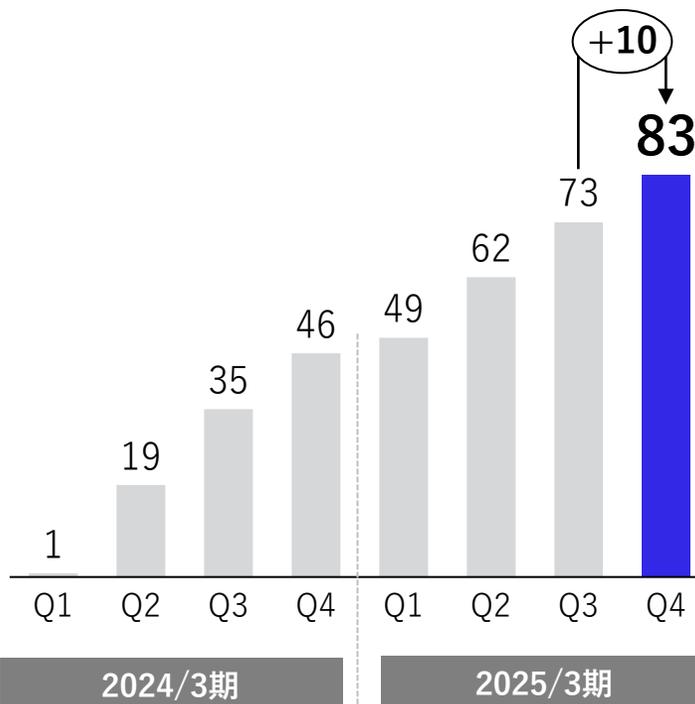


社数/ユーザー数が順調に推移し、ARRは約17億円規模に成長

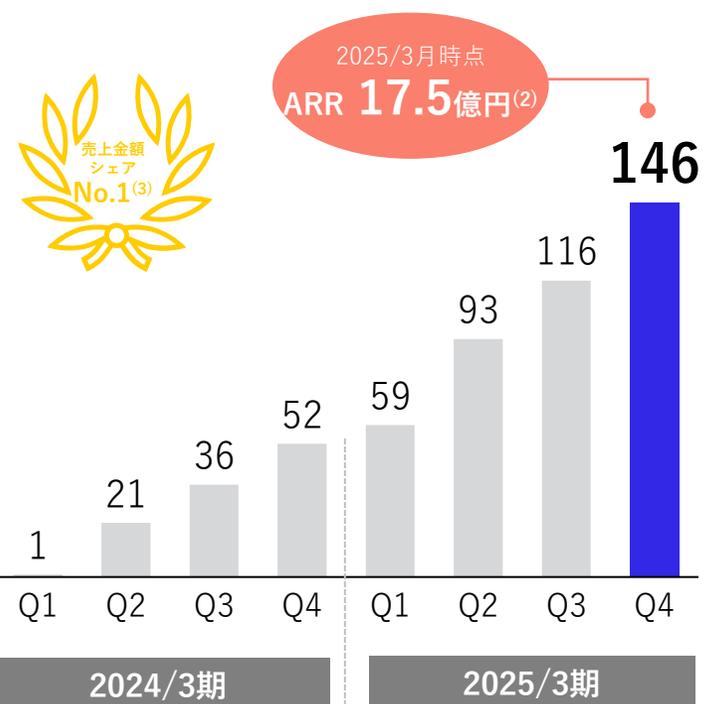
導入社数 (社)



ユーザー数 (千人)



MRR⁽¹⁾ (百万円)



- 直販のみならず、代理店も積極活用
- 自治体からも好評で**61自治体**が利用中

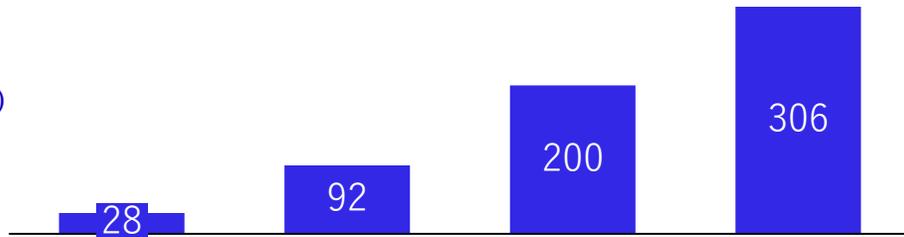
- Q3と同ペースでQ4もユーザー数が伸長

- 顧客においても生成AIを利活用する文化が根付き、従量課金分が増加した影響もあいまり、MRRが順調に成長
- ARRは**17.5億円**に到達

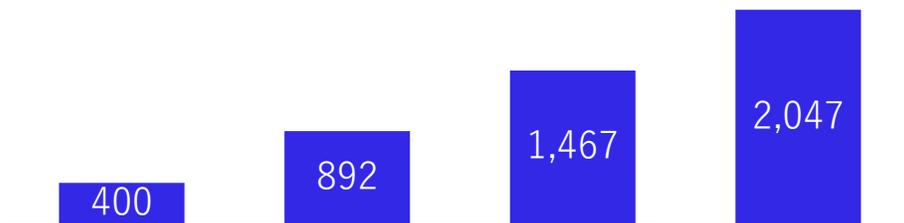
導入社数は2,000社/ユーザー数は30万人を超え、売上高は累計で10億円を突破

主要KPI推移

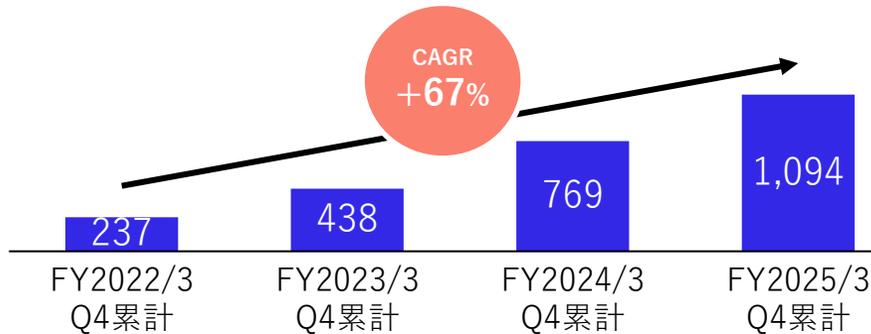
累計
利用者数⁽¹⁾
(千人)



累計
社数⁽²⁾



売上高
(百万円)



注記：(1) ユーザー数：アセスメント受検者数と育成コンテンツ受講者数の累計数
(2) 導入社数：企業・官公庁・団体等で導入済の累計数

今後の展開方針

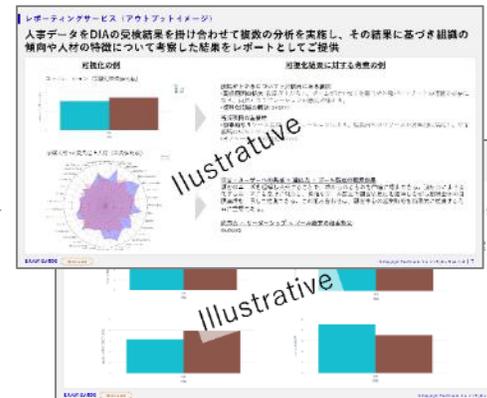


DIA × 人事データ

レポートニング

可視化
DIAと人事データを結合し、
人事評価の高低に基づく特徴を
所属、役職ごとに可視化

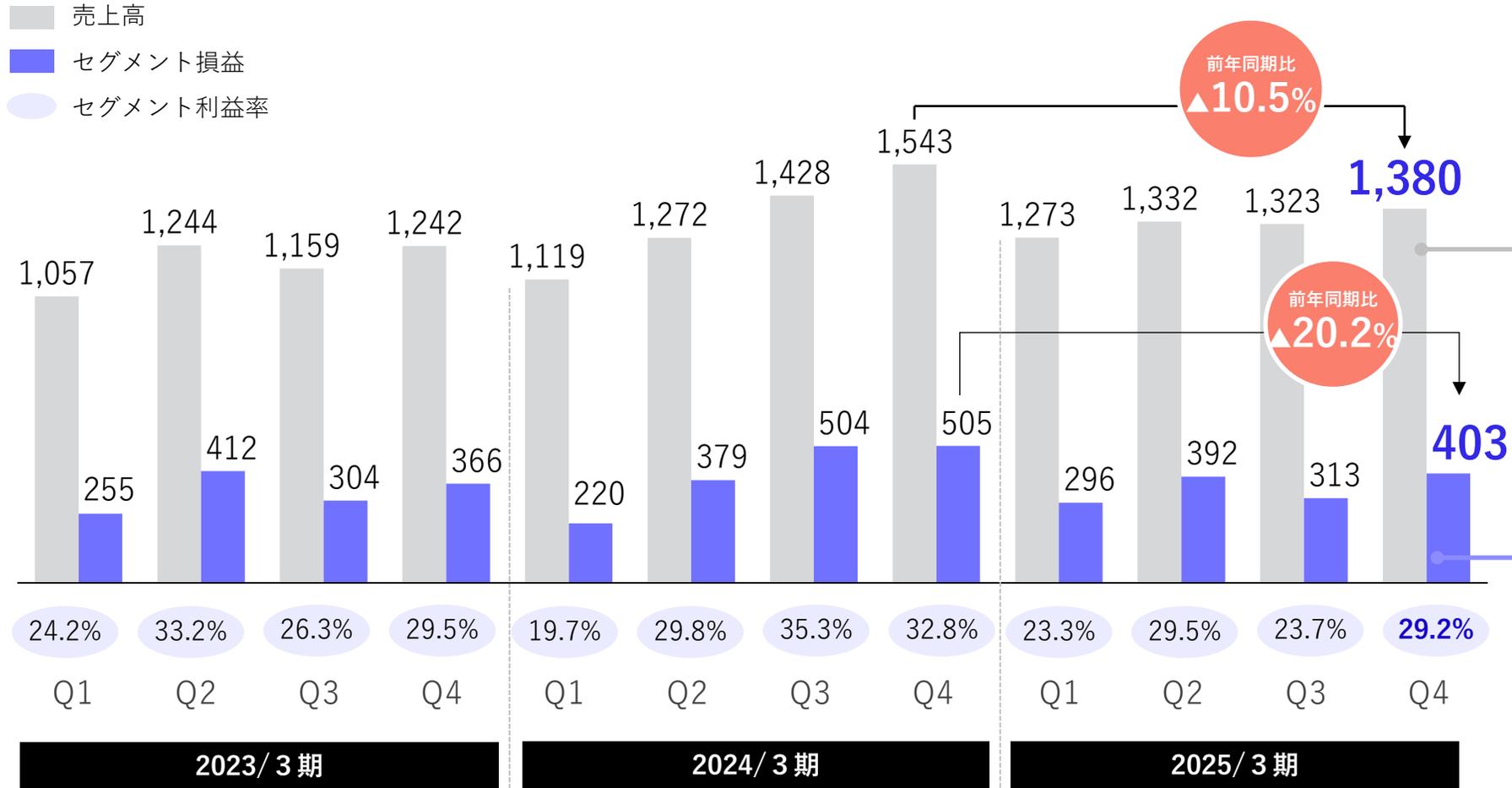
コンサルティングの自動化
生成AIを活用して、可視化結果
を基に考察・示唆出しを自動化



AIプラットフォーム事業：四半期業績推移

売上高は1,380百万円(前年同期比▲10.5%)、セグメント利益は403百万円(前年同期比▲20.2%)で着地

(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)



売上高は、本年度累計では5,309百万円(YoY▲1.0%)と期初想定通りで推移

営業の「型」化も順調に進捗

利益額ならびに利益率は3Q対比で改善

一方、昨対比では、業務委託費が増加したことに加え、以下のプロダクト開発にかかる先行投資費用が本セグメントに追加された影響もあり、営業利益率は下振れ

- exaBase ロープレ/面談要約/ソフトウェア医療機器

営業生産性/exaBase Studioの導入社数の増加は上手くいった一方、利益率改善は道半ば

今期のAIプラットフォーム事業方針

(2024年3月期通期決算資料より抜粋)

- 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⁽¹⁾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

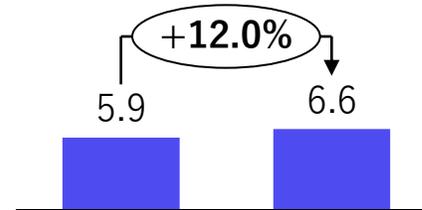
注記：(1) RAGOps：RAG (Retrieval Augmented Generation、検索拡張生成) を継続的に運用、開発、拡張し、回答を改善するための仕組み

2025年3月期通期業績における結果

通期比較

2024/3 2025/3

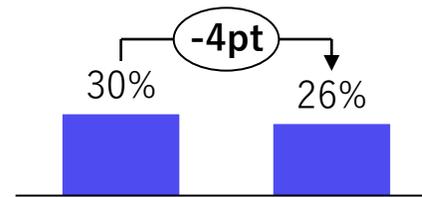
営業生産性⁽²⁾
推移
(単位：百万円/FTE)



振り返り

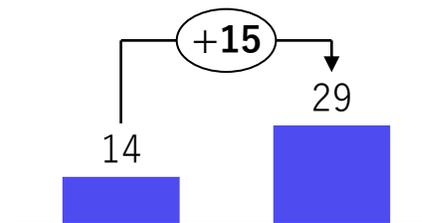
営業の「型」化が進み、生産性は向上

利益率推移
(単位：%)



外注費の増加やAIプラットフォーム発のサービス開発への先行投資が響き、営業利益率は減少

exaBase Studio
利用社数
(単位：社)



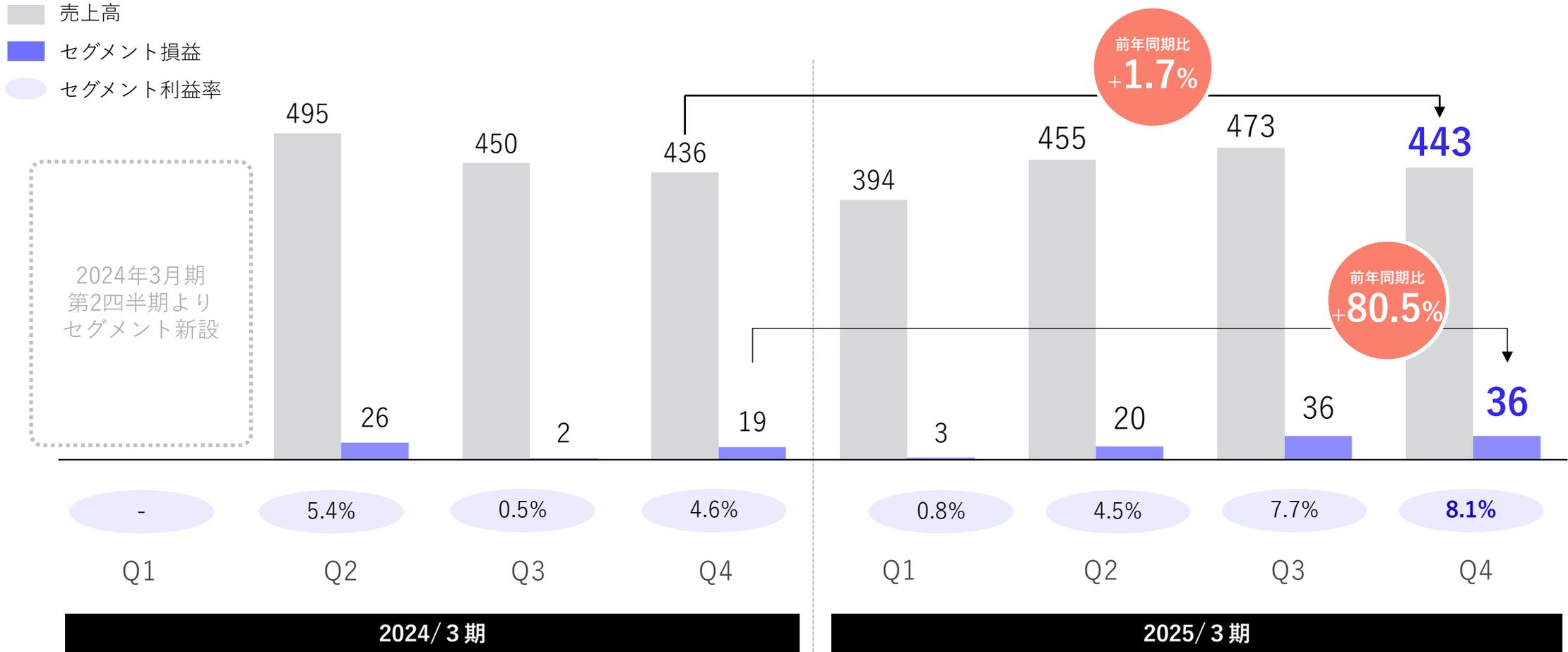
exaBase Studioは金融業界を中心に導入が進むなど順調に成長

注記：(2) AIプラットフォームセグメントのうち、エクスウェア分の売上/FTEを控除し、四半期ごとの売上高÷当該四半期のAIプラットフォーム事業の原価にかかる正社員総FTEで試算

その他サービス事業：四半期業績推移

売上高443百万円(前年同期比+1.7%)、セグメント利益36百万円(前年同期比+80.5%)で着地

(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)



今後の成長戦略

すでに人と同等の論理的思考力を備えたAIが身近にあり、今年はエージェント元年へ

OpenAIが考えるAI進化のロードマップ

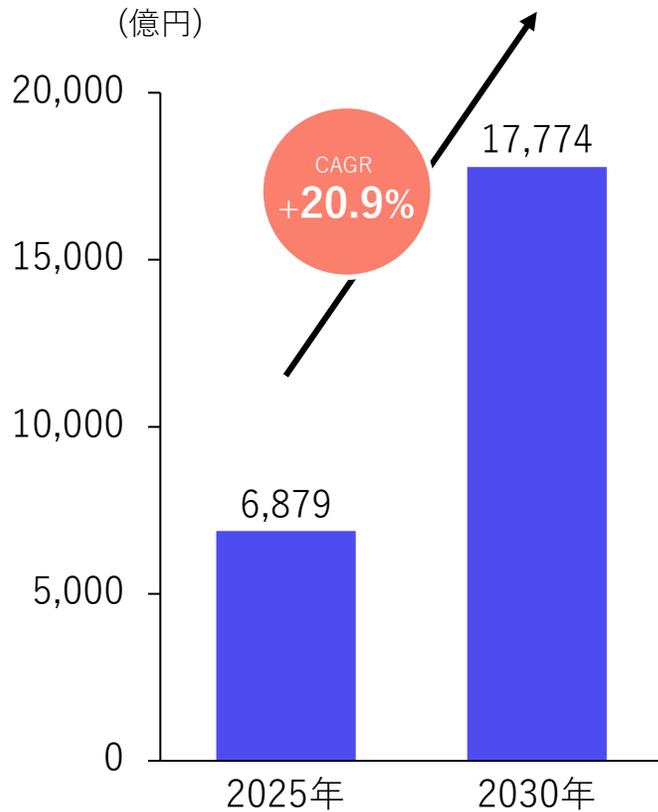


” 私が本当に欲しているのは「**新たな知識の創造**」です。
人間と同等に優秀なAIでなく、**人間にはできないやり方であらゆる問題を解決できるAI**。
これが私が目指している**汎用人工知能 (AGI)**です ”

- Sam Altman, OpenAI CEO

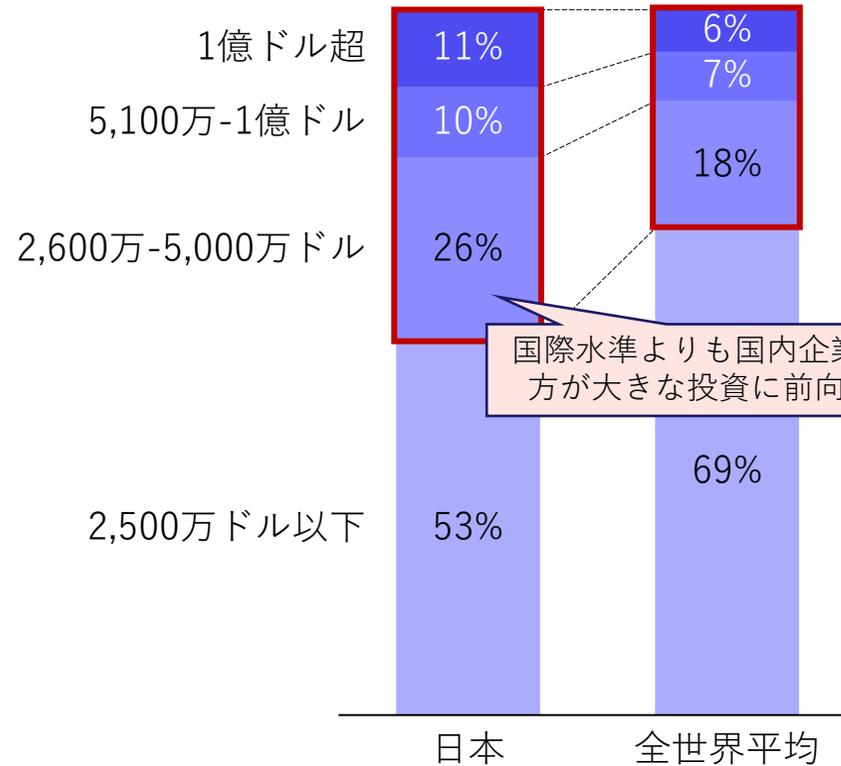
生成AI市場は急拡大しており、各企業の生成AI/AIエージェントへの投資も本格化

国内生成AI市場の需要額見通し⁽¹⁾



国内でもAIエージェント活用に向けた投資が活性化する見込み⁽²⁾

AIに対する2025年の投資予定額



AIエージェントの活用を検討している経営層の割合

左記回答者のうち、

72%の経営層

がAIエージェント活用を検討

企業が自らAIエージェントを作り、使いこなし生産性をあげていく世界を実現する

外部環境

LLMの急速な進化

生成AI市場も2030年には
国内だけで1.7兆円規模に

生成AIの現場導入が進み、
PoCからAI利活用が前提に

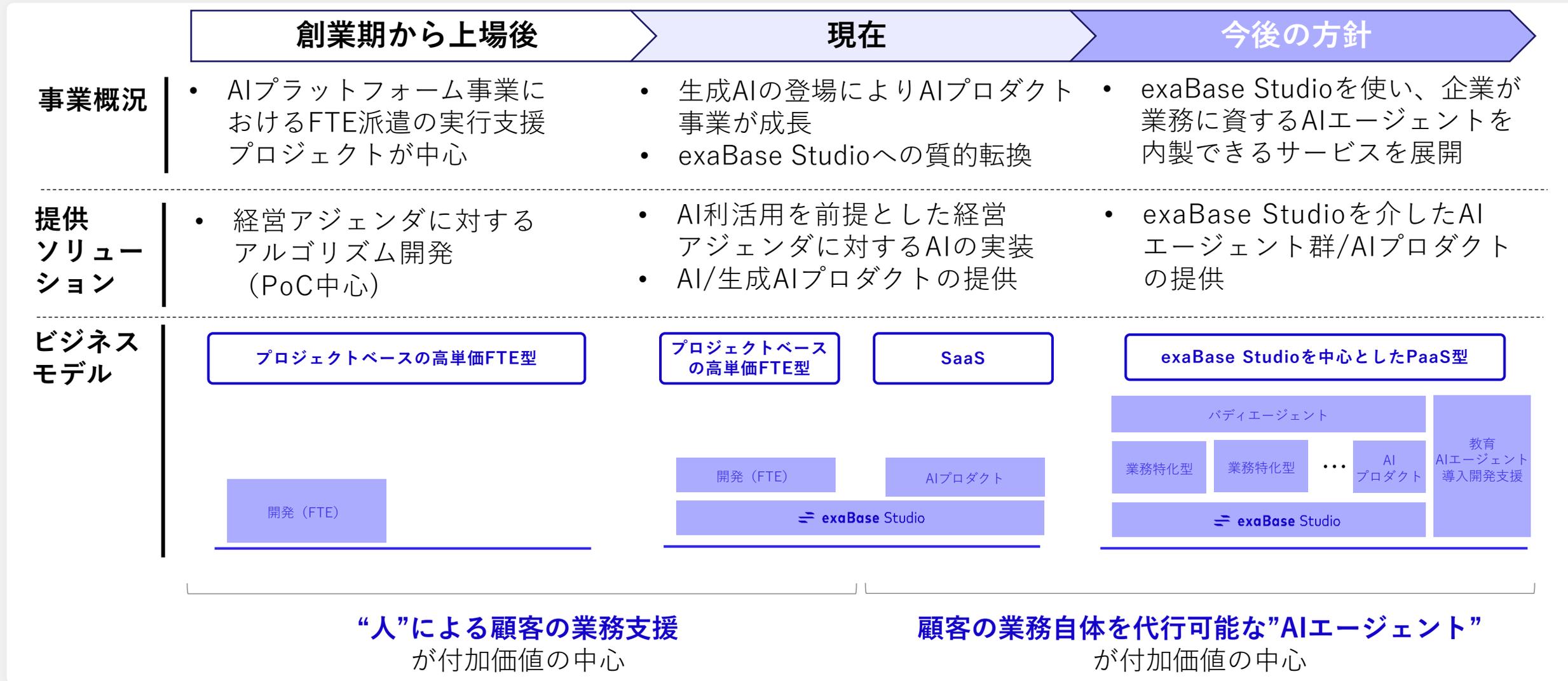
中でも、経営層の多くは
AIエージェントの導入に前向き



企業の社員みずからがAI/AIエージェントを使って
生産性を上げていく世界

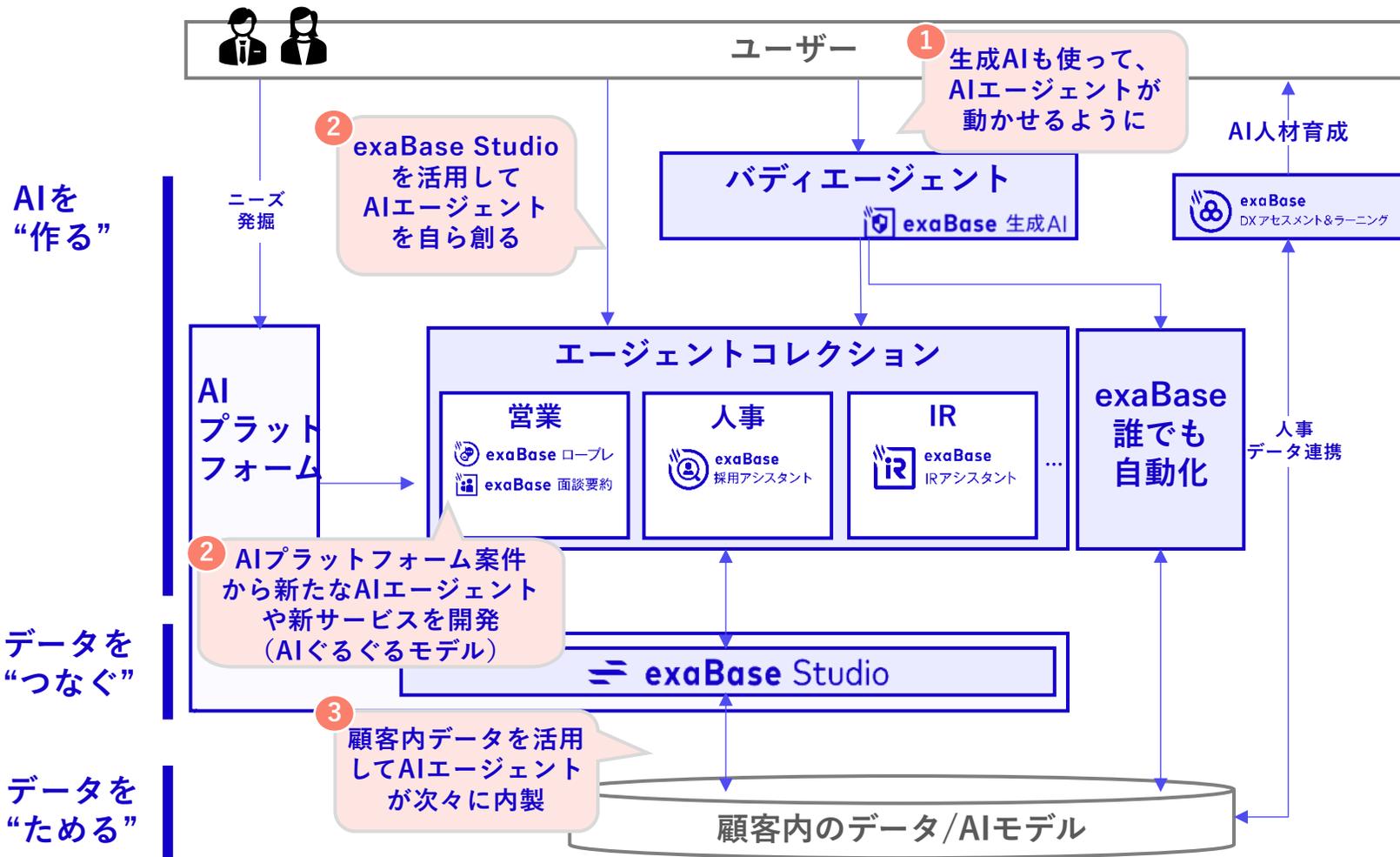
空いた時間を有効活用し、新しい価値創造の実現や、個人としての働き方・生き方をアップデートしていく

業務支援型AIカンパニーから業務代行型AIエージェントサービスカンパニーへビジネスモデルのチェンジ



企業自らがAI/生成AIを使いこなし生産性を向上するために、4つの中長期的な方針を策定

エクサウィザーズが提供する付加価値

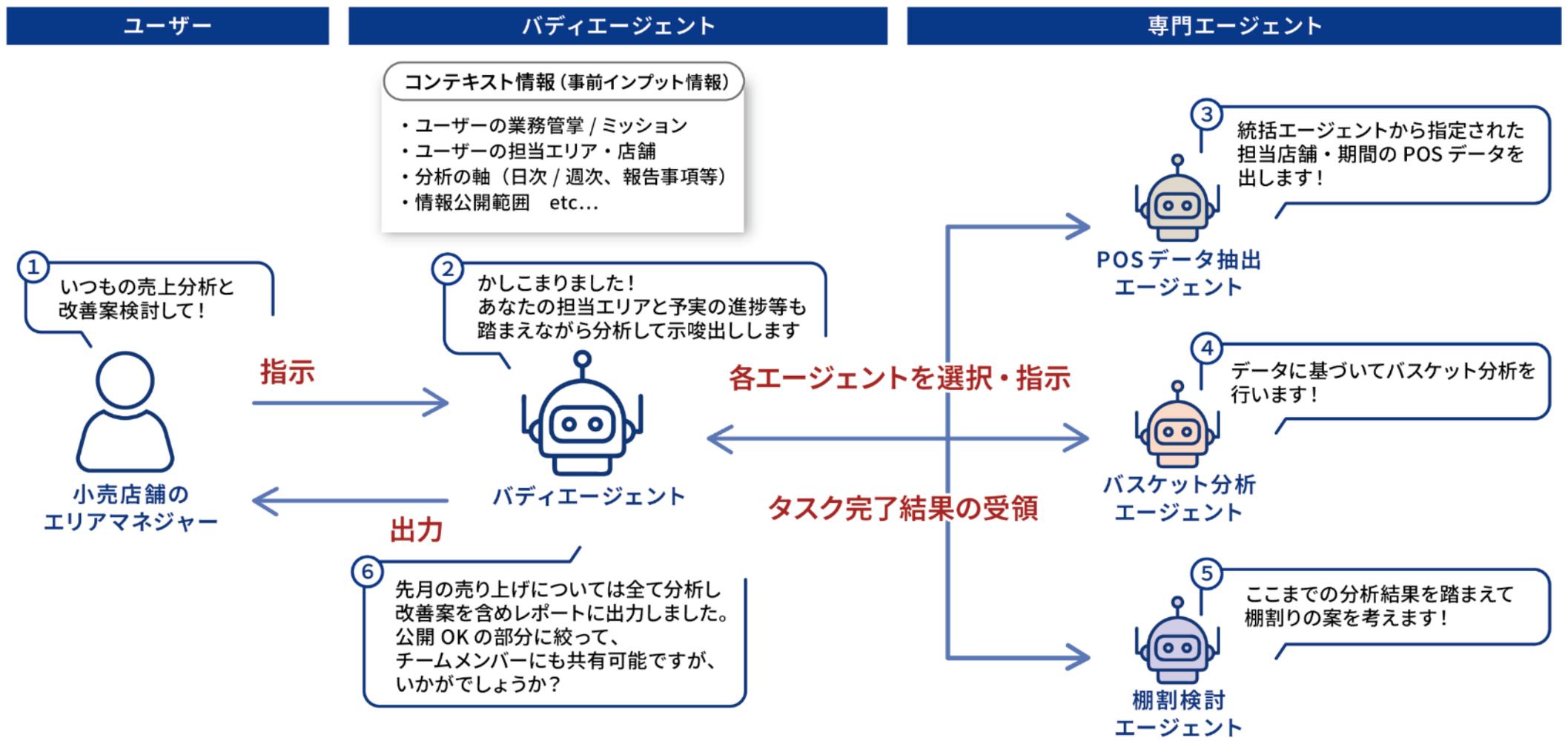


中長期方針

- 1 exaBase 生成AIでAIエージェントを駆動・管理できるボディエージェントの構築
 - exaBase 生成AIをexaBase Studioと連動させ、AIエージェントを動かす司令塔に
- 2 AIプロダクト群のAIエージェント化
 - 当社のAIプロダクトにおけるAIエージェント対応に向けた開発強化
 - exaBase Studioを活用し、誰もが容易にAIエージェントを作成できる世界を実現
- 3 exaBase Studio×データ連携におけるセキュリティ強化
 - 最新のLLMsや内製化したAIエージェントを最大限使いこなすための強固なセキュリティを構築
- 4 戦略的パートナーシップの構築

1 exaBase 生成AI バディエージェント

ユーザーのコンテキストを理解したバディエージェントが業務を一気通貫でサポート



バディエージェントは、弊社の exaBase Studio を用いて開発した個別のエージェントとも接続可能

2 exaBase だれでも自動化

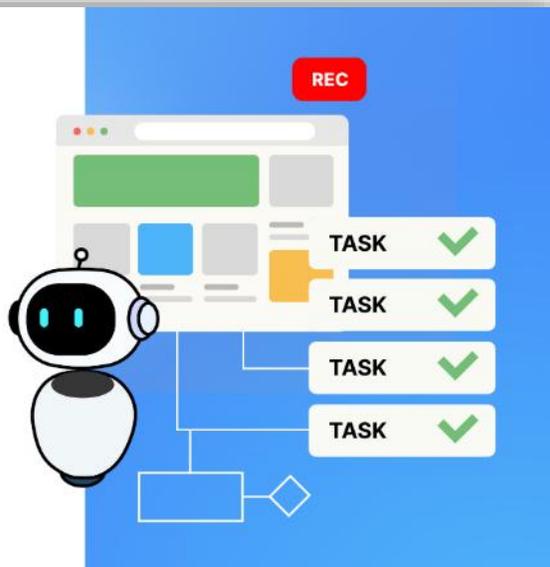
現場で、誰でも。最小限のメンテナンスでRPA構築・運用ができるサービスをβ版としてリリース

exaBase だれでも自動化 β版の申込受付中

exaBase だれでも自動化

1回操作を見せるだけ。
そのあと働くのはAIだけ。

メンテナンスの負荷なく、
だれでもRPA運用が可能。



特徴

AIエージェントが RPAを構築

見せるだけで構築

- ・人がやってみせて、AIが理解。



AIエージェントが RPAをメンテナンス

話すだけで変更

- ・業務変更も自然言語でかんたんに対応。

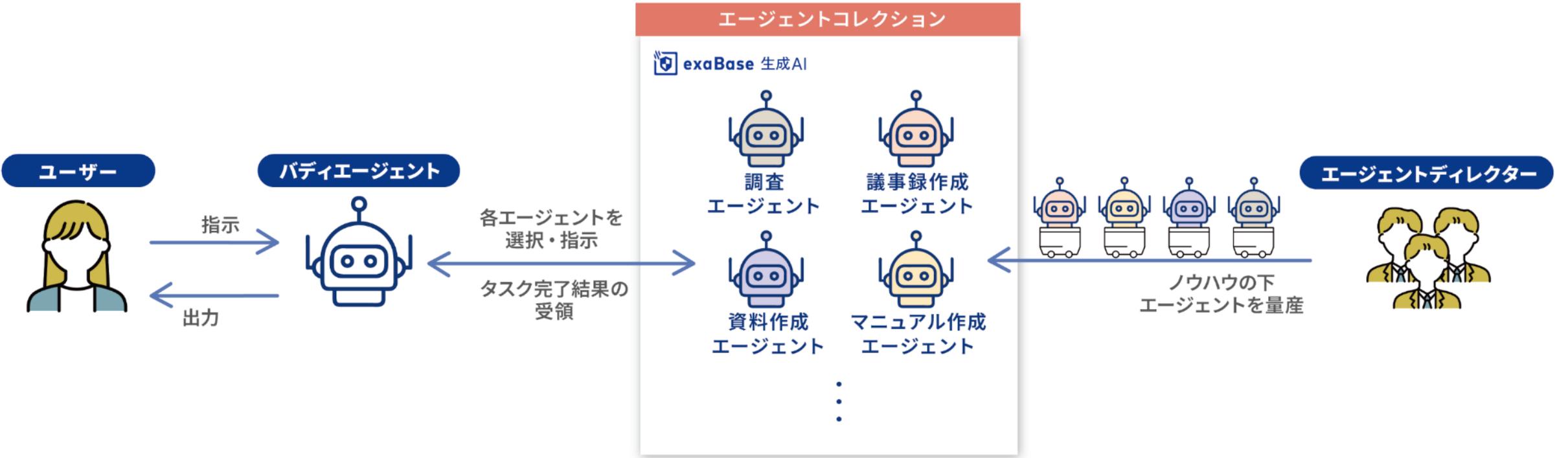


承認だけでエラー修正

- ・エラーはAIが自動修復。
- ・人間は承認のみ。



「エージェントコレクション」では、様々な専門エージェントを追加料金なしで利用できる



弊社の知見・ノウハウをフル活用し、“使える”エージェントを順次拡充

調査エージェント：自律的にウェブ検索を行い、情報をまとめてくれる

The screenshot shows the exaBase AI interface. At the top, there's a search bar with 'exaBase 生成AIの概要' entered. Below the search bar, a chat window displays the following content:

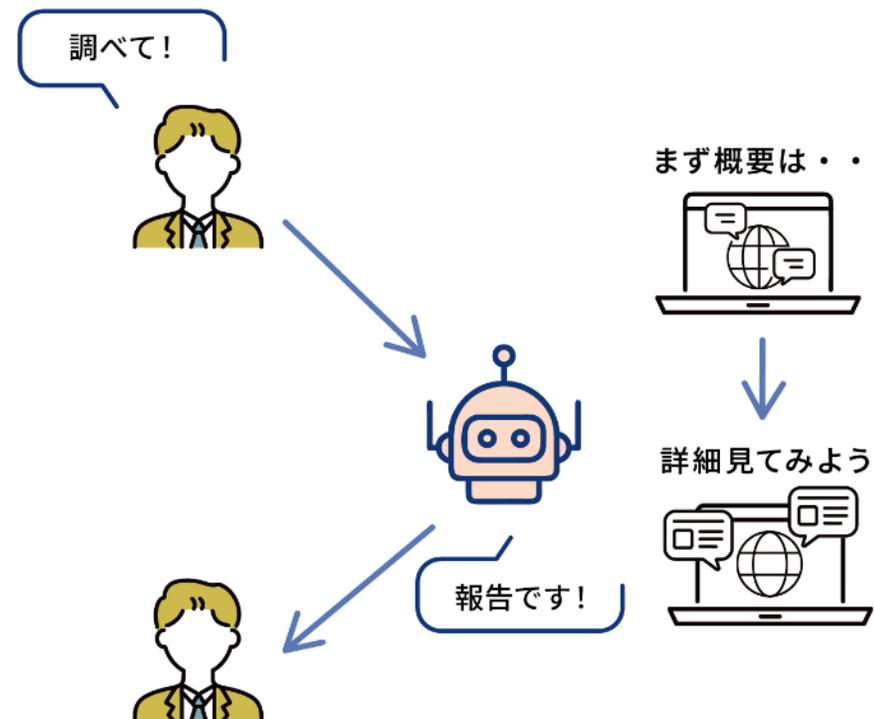
以下のようにまとめてみました。ご参考になれば幸いです。

■ 「exaBase 生成AI」とは？

株式会社Exa Enterprise AI が提供する、国内市場シェアNo.1の法人向け生成AIプラットフォームです。ChatGPT (GPT-4o)をはじめ、Claude や Gemini など複数の大規模言語モデル (LLM) に対応し、企業の業務効率化と生産性向上を支援します。

■ 主な特徴・機能

1. セキュリティとコンプライアンスの強化
 - チャット内容が学習データとして利用されることを防止し、安全な環境での生成AI利用を可能にします。
 - 入力禁止ワードの登録や機密情報ブロック機能、ユーザーログの蓄積・管理など、情報漏洩を防ぐための仕組みを備えています。
 - Microsoft Azure の国内リージョンを利用し、データ処理が国内で完結するため、秘匿性の高い情報も安心して入力できます。



社内問い合わせエージェント：複数情報源から、自律的に社内情報を調べてくれる

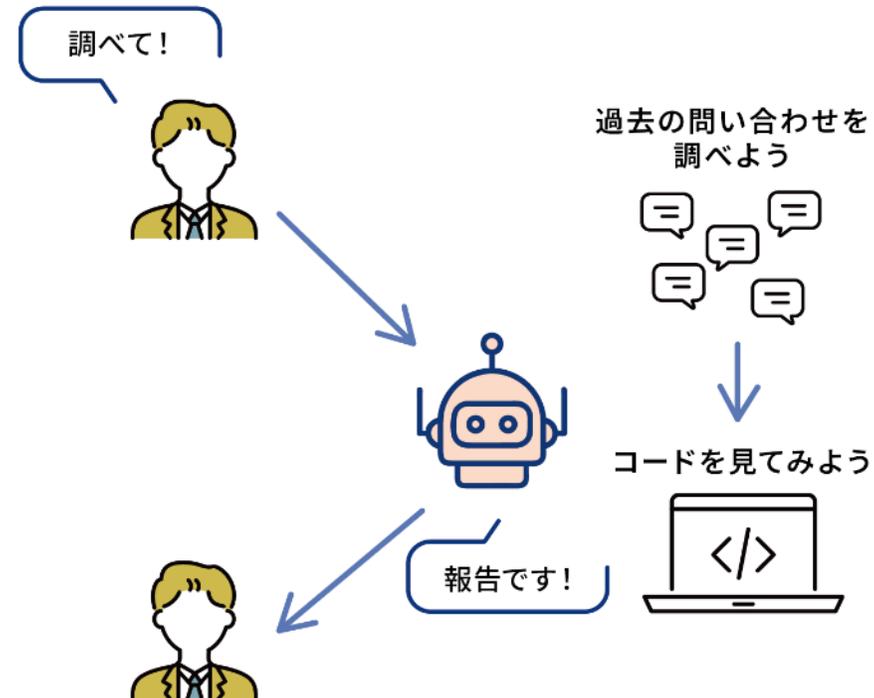
The screenshot shows the exaBase AI interface. At the top, there's a search bar with the query "2025年5月1日以降の日報のまとめ". Below the search bar, a message from "#times- 社員名" says "チャンネルで、2025年5月1日以降の日報をまとめてください". The main content area displays a summary of search results, titled "日報の要点". It lists three dates with their respective main events and comments.

以下の検索結果に基づき、#times- 社員名 チャンネルに投稿された2025年5月1日以降の日報をまとめました。

日報の要点

- 2025年5月16日:**
 - 主な出来事:
 - Yoshida Botプロジェクトの進捗として、機能実装の確認を行い、次週にPR予定。
 - デプロイ検証の課題に取り組む一方、ドキュメント整理やツール改善も精力的に実施。
 - 一言コメント: 生成AIを使う企業の話を聞きたいとのこと。参照: [日報内容はこちら](#) [1]
- 2025年5月10日:**
 - 主な出来事:
 - Yoshida Botのコスト・精度面の検証。
 - Slack検索機能の仕様確認と議論を実施。試行錯誤を続けたが、正確な動作確認を進行中。
 - 一言コメント: 時差出勤のメリットを楽しむも、退勤時には一部課題あり。参照: [日報内容はこちら](#) [2]
- 2025年5月6日:**
 - 主な出来事:
 - 複数のdokumentを最適に取得可能な仕様開発。

部下の日報から要点抽出



例: exaBase 生成AIの仕様を聞けるエージェント

*実際にExa Enterprise AI内で運用されています。

資料作成エージェント：骨子をすり合わせ、体裁を合わせた資料を作成してくれる

応募方法と選考プロセス（新卒採用）SVGフローチャート

以下に新卒向け選考プロセスをSVGフローチャートで作成しました。このSVGコードをお使いのツールに貼り付けてご利用ください。

```
<svg width="800" height="600" xmlns="http://www.w3.org/2000/svg">
  <!-- 背景 -->
  <rect width="800" height="600" fill="#f9f9f9"/>

  <!-- タイトル -->
  <text x="400" y="40" font-family="Arial, sans-serif" font-size="24" text-anchor="middle">
    応募方法と選考プロセス
  </text>

  <!-- ステップ1: エントリー -->
  <rect x="100" y="80" width="200" height="70" rx="10" ry="10" fill="#4285f4" stroke="#2a3748" stroke-width="2" />
  <text x="150" y="100" font-family="Arial, sans-serif" font-size="16" text-anchor="left">
    STEP 1  
    エントリー
  </text>

  <!-- 矢印1 -->
  <path d="M200,150 L200,180" stroke="#666" stroke-width="2" />
  <polygon points="200,190 195,175 205,175" fill="#666" />

  <!-- ステップ2: 書類選考 -->
  <rect x="100" y="190" width="200" height="70" rx="10" ry="10" fill="#4285f4" stroke="#2a3748" stroke-width="2" />
  <text x="150" y="210" font-family="Arial, sans-serif" font-size="16" text-anchor="left">
    STEP 2  
    書類選考
  </text>

  <!-- 矢印2 -->
  <path d="M200,260 L200,290" stroke="#666" stroke-width="2" />
  <polygon points="200,300 195,285 205,285" fill="#666" />

  <!-- ステップ3: Webテスト -->
  <rect x="100" y="290" width="200" height="70" rx="10" ry="10" fill="#4285f4" stroke="#2a3748" stroke-width="2" />
  <text x="150" y="310" font-family="Arial, sans-serif" font-size="16" text-anchor="left">
    STEP 3  
    Webテスト
  </text>

  <!-- ステップ4: 一次面接 -->
  <rect x="300" y="290" width="200" height="70" rx="10" ry="10" fill="#4285f4" stroke="#2a3748" stroke-width="2" />
  <text x="350" y="310" font-family="Arial, sans-serif" font-size="16" text-anchor="left">
    STEP 4  
    一次面接
  </text>

  <!-- ステップ5: 二次面接 -->
  <rect x="400" y="290" width="200" height="70" rx="10" ry="10" fill="#4285f4" stroke="#2a3748" stroke-width="2" />
  <text x="450" y="310" font-family="Arial, sans-serif" font-size="16" text-anchor="left">
    STEP 5  
    二次面接
  </text>

  <!-- ステップ6: 最終面接 -->
  <rect x="400" y="400" width="200" height="70" rx="10" ry="10" fill="#4285f4" stroke="#2a3748" stroke-width="2" />
  <text x="450" y="420" font-family="Arial, sans-serif" font-size="16" text-anchor="left">
    STEP 6  
    最終面接
  </text>

  <!-- ステップ7: 内定 -->
  <rect x="300" y="400" width="200" height="70" rx="10" ry="10" fill="#4285f4" stroke="#2a3748" stroke-width="2" />
  <text x="350" y="420" font-family="Arial, sans-serif" font-size="16" text-anchor="left">
    STEP 7  
    内定
  </text>

  <!-- 応募方法 -->
  <rect x="450" y="150" width="300" height="150" fill="white" stroke="#ccc" />
  <text x="450" y="160" font-size="14" font-weight="bold">応募方法</text>
  <ul style="list-style-type: none; padding-left: 0; margin: 0; font-size: 12px;">
    <li>① 当社採用サイトからエントリー</li>
    <li>② 必要書類の提出</li>
    <li>・履歴書</li>
    <li>・エントリーシート</li>
    <li>・成績証明書</li>
    <li>③ 選考プロセスのご案内</li>
    <li>④ 選考実施</li>
    <li>⑤ 内定通知</li>
  </ul>

  <!-- 選考ポイント -->
  <rect x="300" y="150" width="300" height="150" fill="white" stroke="#ccc" />
  <text x="300" y="160" font-size="14" font-weight="bold">選考ポイント</text>
  <ul style="list-style-type: none; padding-left: 0; margin: 0; font-size: 12px;">
    <li>① 専門性・技術力</li>
    <li>② コミュニケーション能力</li>
    <li>③ チームワーク</li>
    <li>④ 成長意欲・学習能力</li>
  </ul>

  <!-- 応募期間 -->
  <rect x="450" y="350" width="200" height="50" fill="white" stroke="#ccc" />
  <text x="450" y="360" font-size="12" font-weight="bold">応募期間</text>
  <ul style="list-style-type: none; padding-left: 0; margin: 0; font-size: 12px;">
    <li>2024年3月1日～</li>
    <li>2024年6月30日</li>
  </ul>

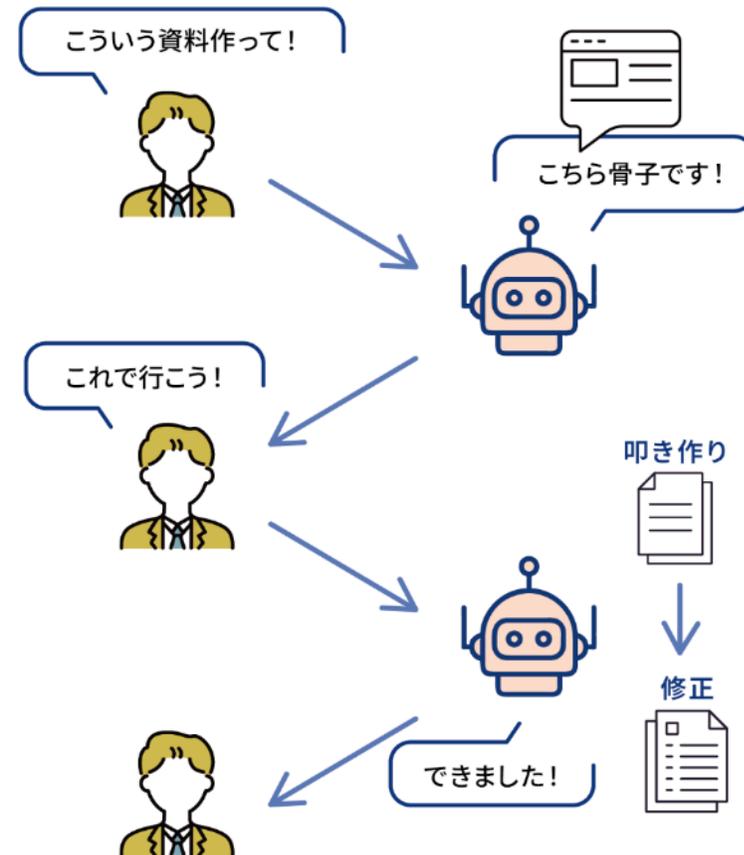
  <!-- 注釈 -->
  <rect x="300" y="500" width="300" height="30" fill="white" stroke="#ccc" />
  <text x="300" y="510" font-size="10" font-style="italic">※選考状況により一部プロセスが省略される場合があります</text>
</pre>
```



デフォルト

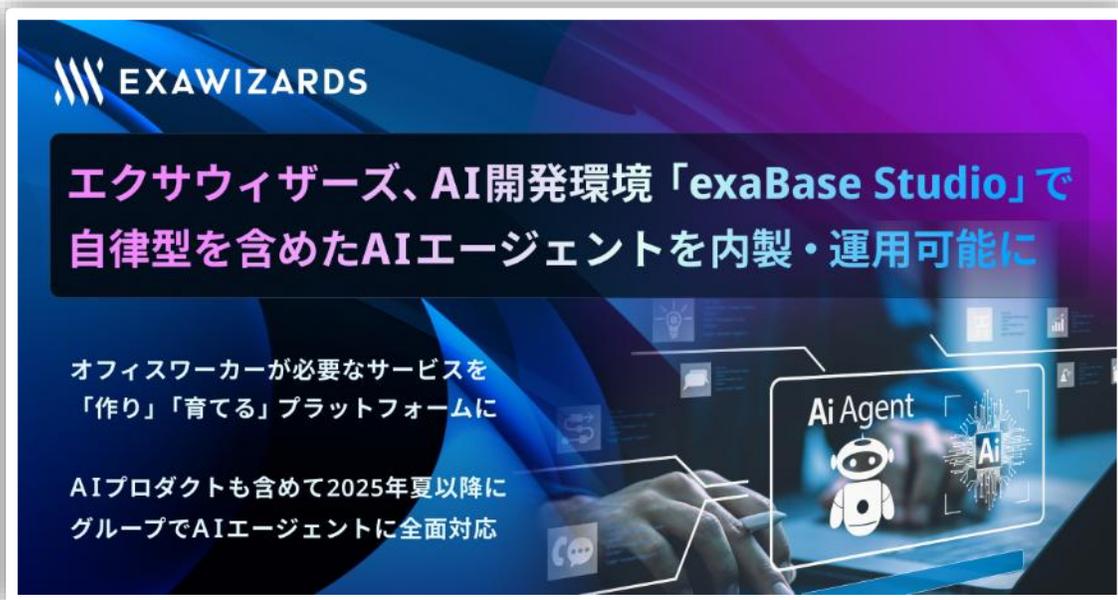
応募方法と選考プロセス

応募期間: 2024年3月1日 ~ 2024年6月30日



exaBase Studioの権限管理機能によりセキュリティ強化

exaBase StudioがAIエージェントのプラットフォームへ



セキュリティ強化の内容

- 外部SaaSやストレージのデータにAIエージェントが直接アクセスするのではなく、exaBase Studioの専用ストレージでデータを処理
- AIエージェントに割り当てられたロールや操作対象リソースの種類に応じて、実行可能なアクションをプラットフォーム側で制御
- 必要に応じて人による確認を行う

⇒意図しないデータの上書きや破損を未然に防ぐことが可能

NTTコミュニケーションズと協力して、企業向けにカスタマイズした信頼性の高いAIエージェントを開発・運用できるセキュアなAIプラットフォームを提供



業務提携の目的

(1) セキュアなAIプラットフォームの共同開発・提供

各企業が保有する機密性の高い業務データ等の情報を各企業のセキュリティポリシーに合わせたセキュアな環境で管理し、業務にあわせてカスタマイズ可能なAIエージェントを搭載したプラットフォームを共同開発・提供予定

(2) 業界・業務特化型AIエージェントの共同開発

高い専門性が求められ、機微な情報の取り扱いを必要とする業界・業務に特化したAIエージェントを共同開発・提供予定

(3) 販売連携

exaBase 生成AI、exaBase 生成AI for 自治体、exaBase 生成AI for アカデミー、exaBase Studio、exaBase 面談要約、gacco ロープレを、NTTコミュニケーションズの業界別ソリューションのラインナップに加え、販売活動をさらに加速

4 戦略的パートナーシップの構築

事業成長をスピーディにしていくために業務提携/JV組成を今後も積極的に実施

ふくおかフィナンシャルグループとの業務提携



エクサウィザーズ、
ふくおかフィナンシャルグループと
AIエージェントを活用した変革推進で
業務提携

AIサービス開発環境のexaBase Studioを活用し、
新たな銀行モデル創出に向け価値共創



AIエージェントをフル活用した業務の抜本的な変革、
さらには新たな銀行モデルの創出を目指す

コクーとのJV設立



エクサウィザーズ、コクーと
生成AI活用支援サービスを提供する
JVを設立

両社の強みを活かし exaBase 生成AIの成長をさらに加速、
業務の自動化を行うための生成AIサービスの提供を目指す



「exaBase 生成AI」の提供のみならず、RPAと生成AIを
掛け合わせて業務の自動化を行うための生成AIサービスの
提供

市場環境をふまえ、来期以降の中長期方針を策定。 結果として20%以上の成長を実現しながら、営業利益をさらに生み出せる組織に変容。

当社の中長期方針

市場環境

- LLMの進化も早く、業務に組み込まれる前提で生成AIの利活用やAIエージェントの開発が加速
- AI/生成AIの有用性が実感を持って広がっており、国内各社もAI/生成AIに対して投資意欲を向上



中長期方針

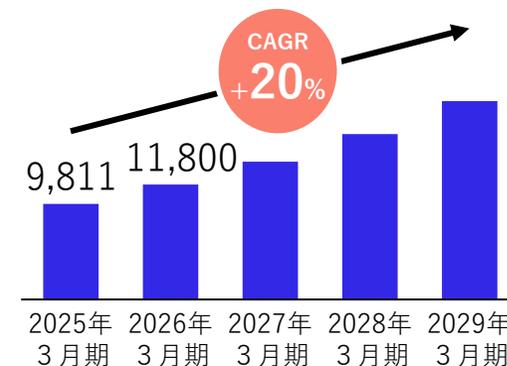
- ① exaBase 生成AIでAIエージェントを駆動・管理できる仕組みの構築
- ② AIプロダクト群のAIエージェント化
- ③ exaBase Studio×データ連携におけるセキュリティ強化
- ④ 戦略的パートナーシップの構築

今後の成長目標

考え方

- 最低20%成長を維持
- 5年以内には200億円を超える水準に

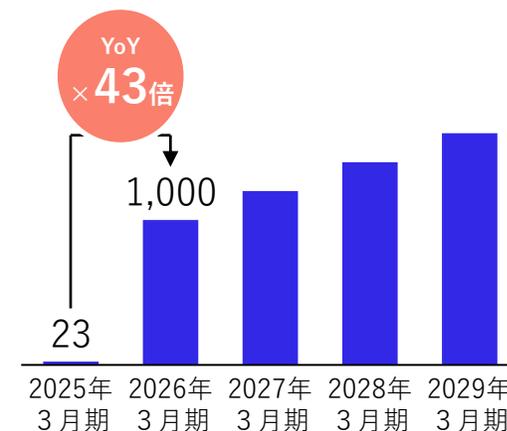
成長イメージ (単位：百万円)



売上高

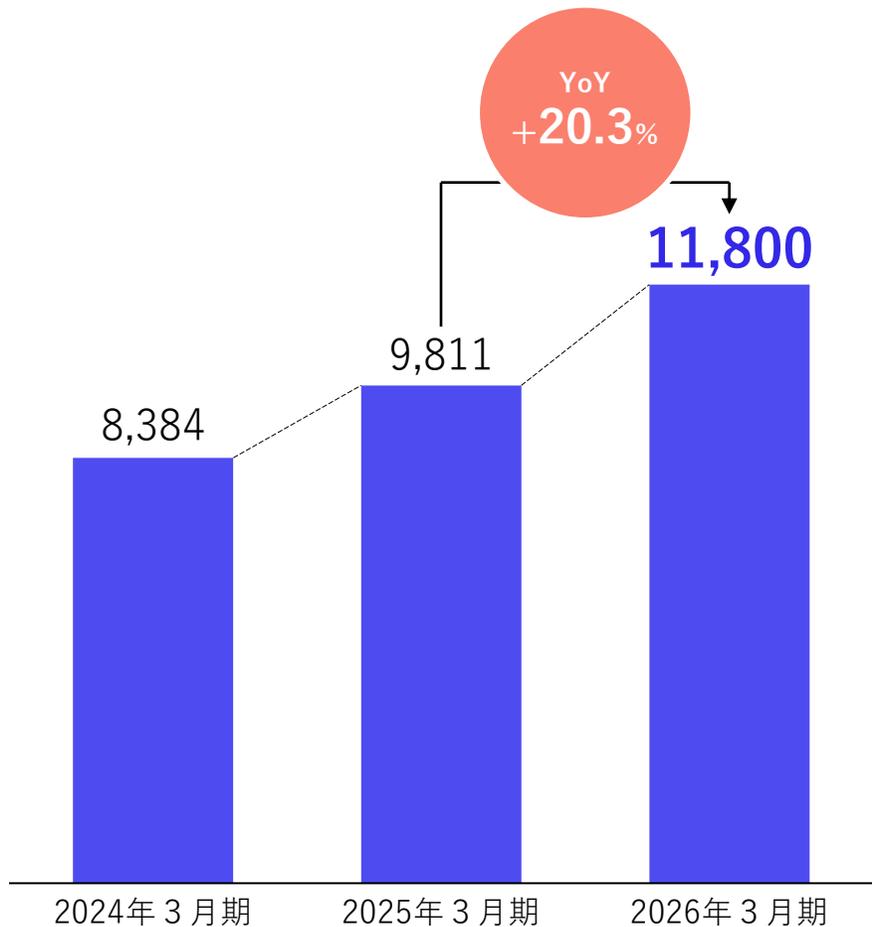
営業利益

- 来期は利益水準をもう一段引き上げ
- その先もAIプロダクトの成長を軸に、安定して利益を伸ばせる構造に

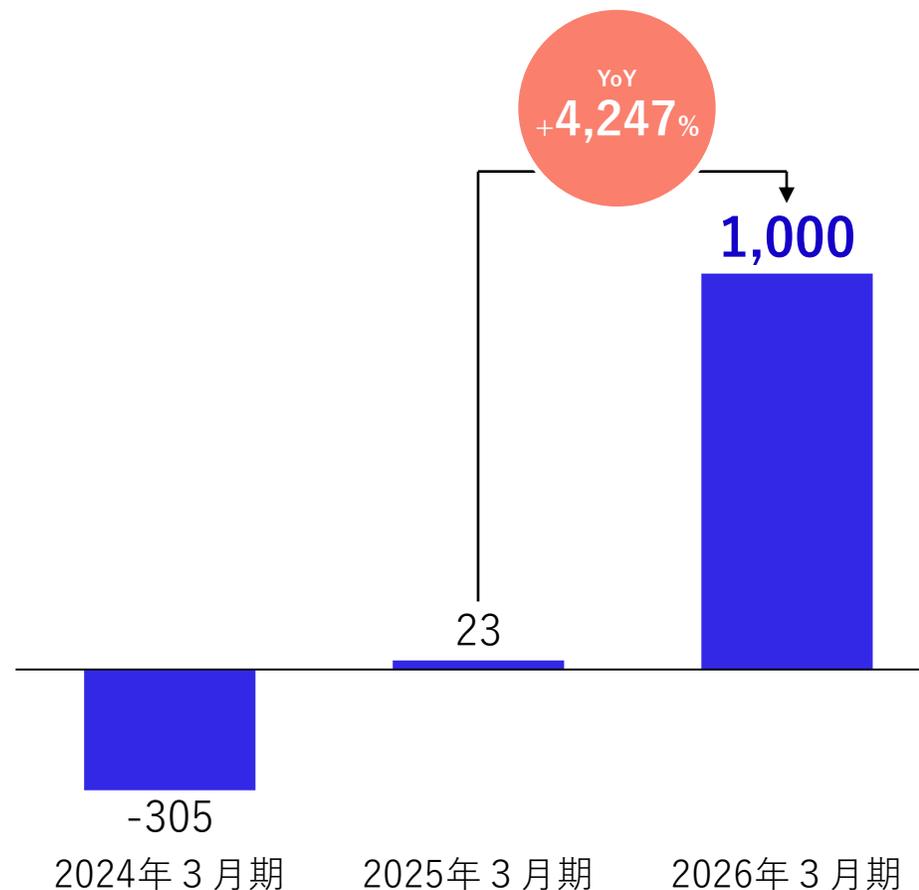


売上高11,800百万円(前年比+20.3%)、営業利益1,000百万円(前年比+4,247%)を想定

売上高：通期 (百万円)



営業利益：通期 (百万円)



継続的な売上成長と利益創出を最重視しつつ、規律を維持しながら必要領域への投資を行う

主要KPI

AIプロダクト事業

- 売上高成長率の維持
 - 2025年3月期（85%）程度の成長率を目指す
- ユーザー数・社数
 - exaBase 生成AI
 - exaBase DXアセスメント & ラーニング

AIプラットフォーム事業

- 売上高規模の維持
 - 2025年3月期並の53億円程度を目指す
- exaBase Studio利用社数

下記のKPIは、AIプラットフォーム事業をこれまでのFTE⁽¹⁾中心からサービス中心の収益構造に改革したことに伴い、公表を中止しました。

- 顧客あたり売上高
- 長期継続顧客売上比率

投資・注力領域

【共通施策】

- exaBase 生成AIでAIエージェントを駆動・管理できるバディエージェントの構築
- AIプロダクト群のAIエージェント化
- exaBase Studio × データ連携におけるセキュリティ強化
- 戦略的パートナーシップの構築
- 新卒採用の推進・強化（2024年4月入社12名→2025年4月入社：26名）

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

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"> ■ 技術革新に対応できる人材の確保・社内教育の充実 ■ グローバル及び国内のアドバイザー等を通じた最新技術動向のキャッチアップ
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、知名度等で、当社グループが劣勢に立たされ、期待通りのプロダクト・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資産、プロダクト、ビジネス活用の知見・ノウハウを活かし、顧客のニーズに合致したAIプロダクト・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"> ■ 新規事業立ち上げの知見を活かし、最速かつ効率的な顧客・市場検証の実施と顧客開拓 ■ 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、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（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
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"> 多様かつ優秀な人材を新卒・中途で採用する知見の活用と、更なる採用戦略の磨き上げ 入社後の研修・勉強会や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"> 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"> 顧客数の増大とともに、顧客層や業種・セクターの多様化を推進し、顧客基盤の安定性を強化する

※ 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

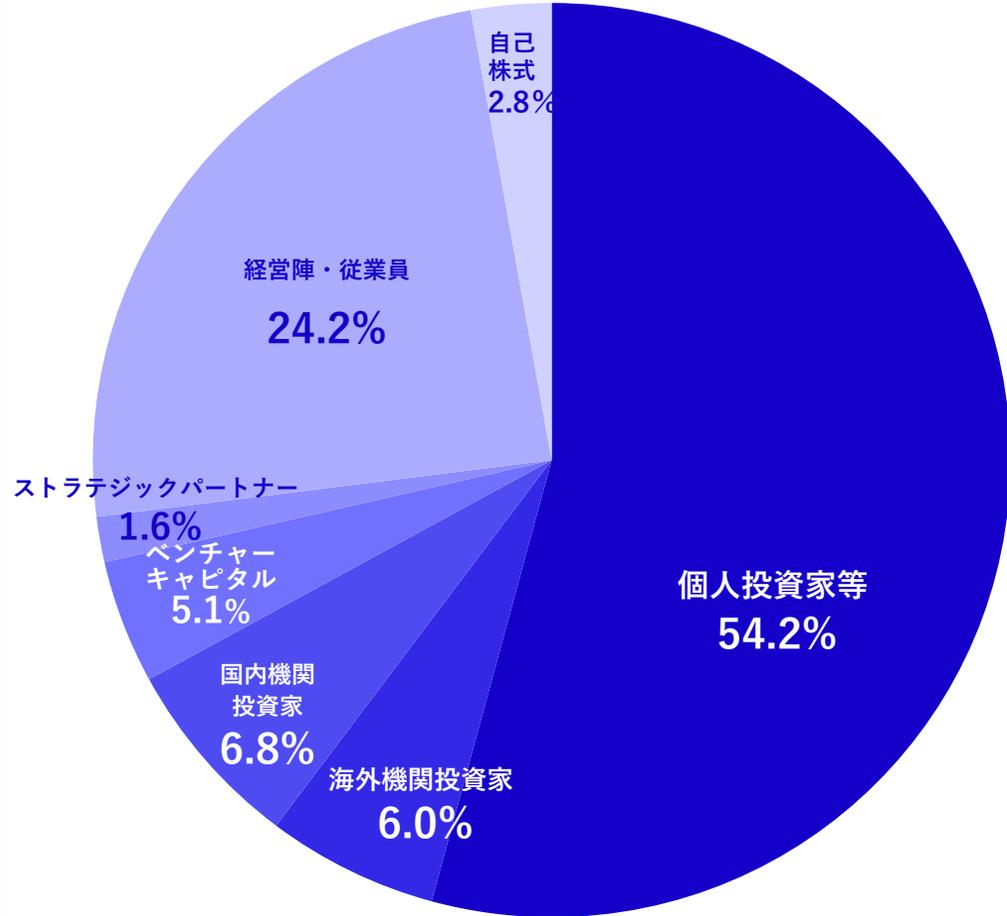
Appendix

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
	8月	京都府左京区に京都オフィス開設
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
	12月	本社を東京都港区浜松町に移転
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	5月	本社を東京都港区浜松町に移転
	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
2020年	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
2021年	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	「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	4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所のマザーズ市場からグロース市場に移行
	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	4月	福岡県福岡市博多区に福岡オフィスを開設
	6月	幅広い顧客へのプロダクト・サービスの提供拡大を目的として、株式会社スタジアム（現・連結子会社）の株式を取得し、子会社化
	10月	生成AI等に関するプロダクト・サービスの事業拡大に向け、東京都港区東新橋に株式会社Exa Enterprise AIを設立
2024年	2月	健康・医療に関するプロダクト・サービスの事業拡大に向け、株式会社ExaMDを設立
	3月	本社を東京都港区芝浦（現在地）に移転
2025年	6月	デジタル・AI領域における技術力および事業開発力を相互に活かすことを目的として、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社と資本業務提携、また同社が当社株式を取得



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 住友不動産三田ファーストビル5階	
その他拠点	浜松、大阪、福岡	
設立	2016年2月	
資本金	24億円（2025年3月末時点）	
従業員数	587名（連結、2025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 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 宗像 直子 佐藤 学 杉田 浩章 渡邊 雅之 都留 茂 飯田 善 渥美 優子

株主構成(2025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 85,804,200株
 株主数 27,784名

株主名 ⁽¹⁾	持株数 (千株)	持株比率 ⁽²⁾ (%)
春田 真 ⁽³⁾	15,757	18.91
坂根 裕	3,776	4.53
古屋 俊和	3,403	4.08
鳴釜(石山) 洸	2,860	3.43
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2,333	2.80
D 4 V 1号投資事業有限責任組合	2,166	2.60
アイエスジーエス1号投資事業有限責任組合	1,392	1.67

注記：(1) 参考：2025年3月31日時点での当社保有自己株式数は2,424千株。(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(645千株)は自己株式に含めておりません。

(3) 春田 真氏の持株数は、春田氏名義の持株数(1,572株、持株比率1.89%)に加え、株式会社ベータカタリスト(8,185株、持株比率9.82%)、株式会社RH(3,000株、持株比率3.60%)、株式会社KH(3,000株、持株比率3.60%)を合算し、持株比率も再計算しています。

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。
- 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。