

事業計画及び成長可能性に 関する説明資料

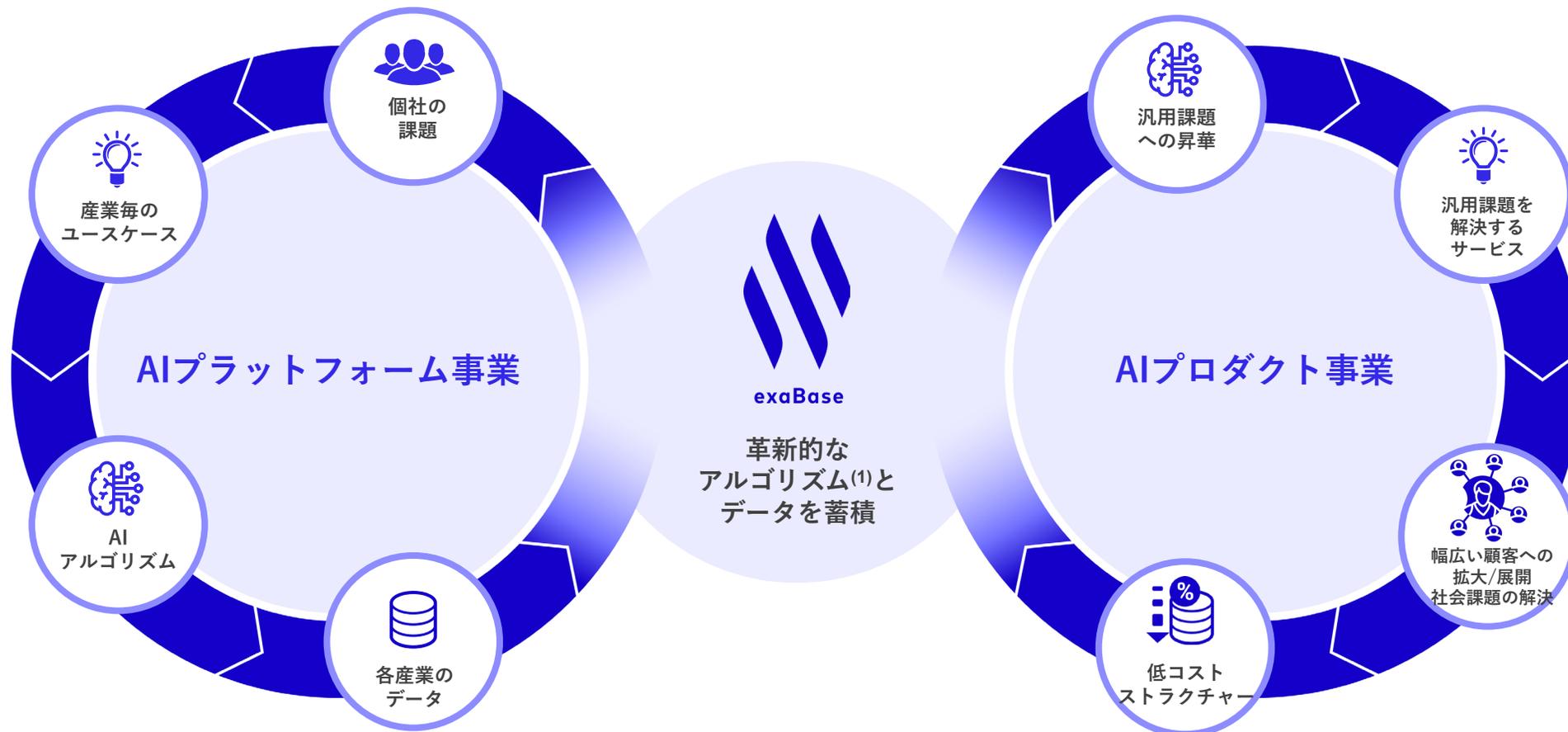
株式会社エクサウィザーズ(4259)

2024年6月28日

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

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

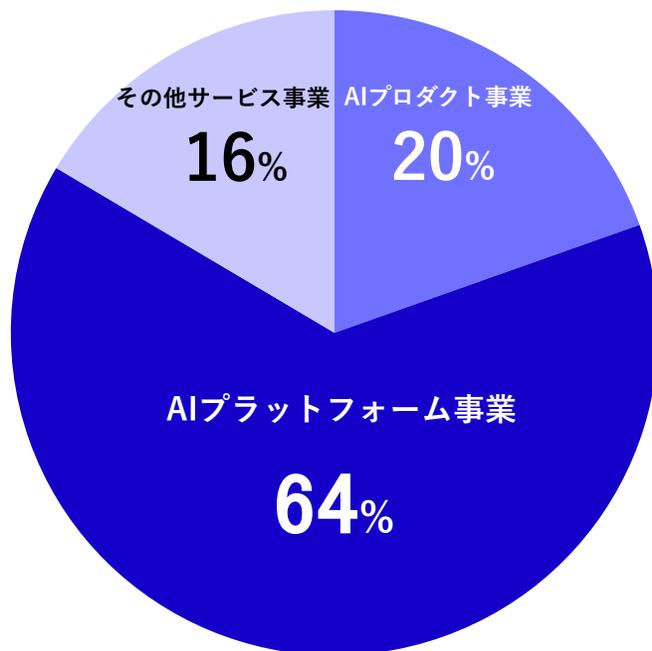


注記: (1) コンピュータ上における問題を解くための手順・解き方

「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月期通期 売上高

8,384百万円



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⁽¹⁾及びPaaS⁽²⁾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

2024年3月期 通期業績

AIプロダクト事業

- 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
- 結果として通期は、期初予想の売上高7,000百万円、営業利益▲370百万円に対して、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）で着地

AIプラットフォーム事業

- 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
- 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

01.



会社ハイライト

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

エクサウィザーズグループで提供するサービス群

AIプラットフォーム
事業における取引社数

178社⁽¹⁾



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アシスタントシリーズ⁽²⁾

- ・ 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

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

Microsoft Azure/基幹システム 等への連携

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



AI導入支援

業務変革

システム開発
内製化支援

DX人材育成

exaBase DX アセスメント&ラーニング

AIプロダクト事業：主要サービスラインナップ

各領域で順調にユーザー数が拡大中

DX AIプロダクト



- 法人向けにChatGPTサービスを提供し、企業の生産性向上に貢献
 - ✓ 大企業でも安心して利用できるセキュリティ
 - ✓ 低価格のコストで利用可能（1ユーザーあたり月額900円）
 - ✓ 組織の生産性アップのための様々な機能と手厚いサポートを提供

- アセスメントとeラーニングのセットで現状の人材を可視化し、最適なDX人材育成を提供
 - ✓ 公的機関、大企業、中小企業含む社会全体の効率性を改善



導入社数⁽¹⁾

447社

ユーザー数⁽¹⁾

46,714人

導入社数⁽¹⁾

1,467社

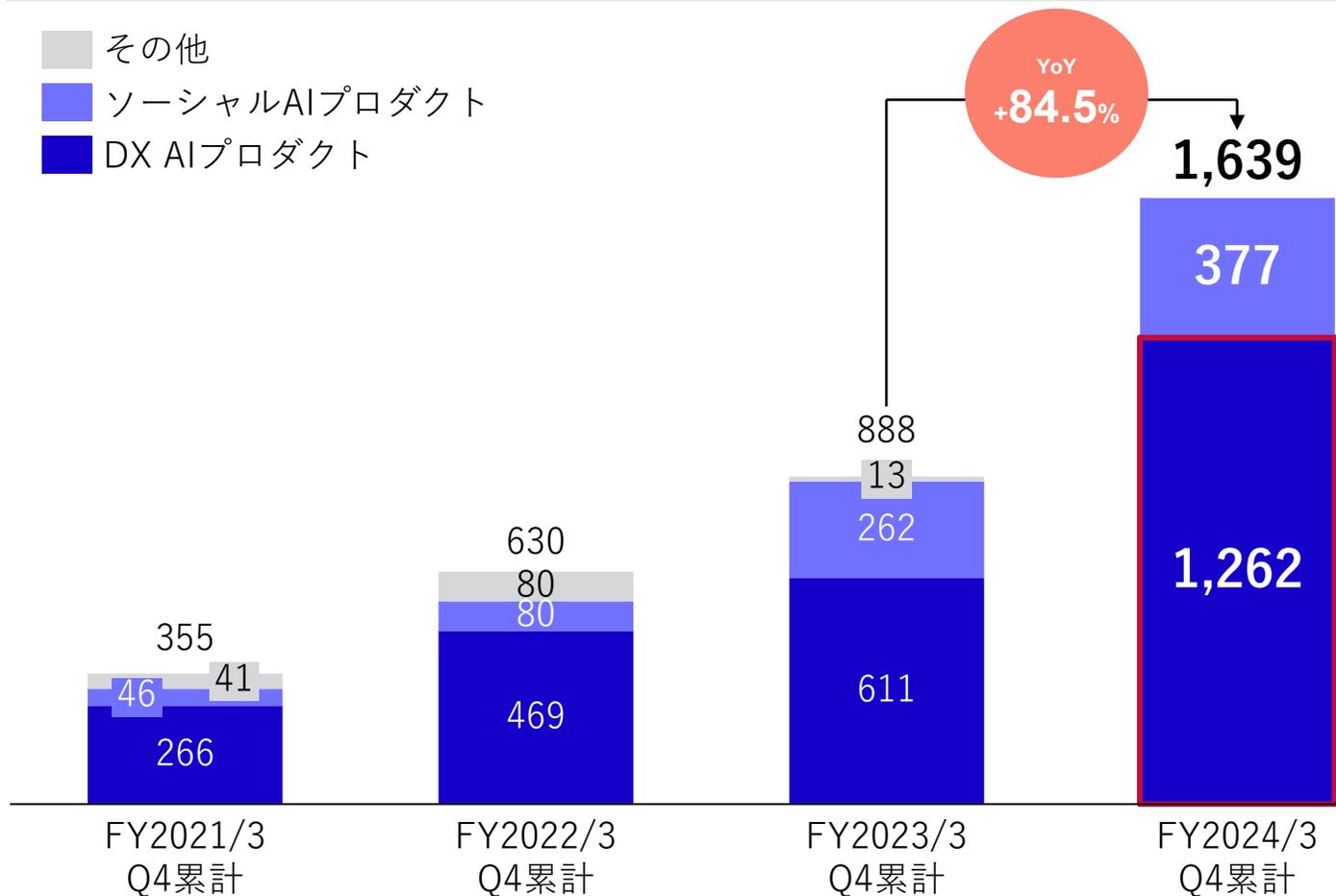
受検人数⁽¹⁾⁽²⁾

200,988人

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

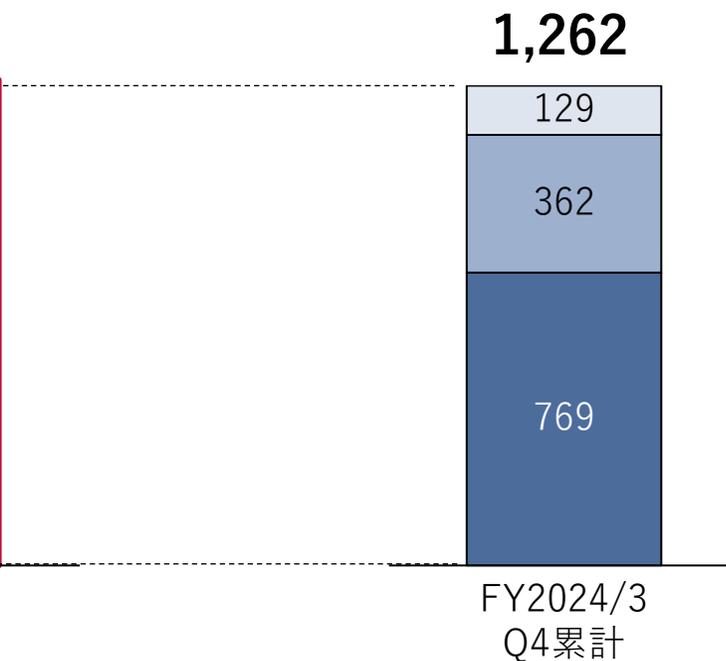
AIプロダクト事業の売上高 種類別推移 第4 四半期累計 (百万円)

- その他
- ソーシャルAIプロダクト
- DX AIプロダクト



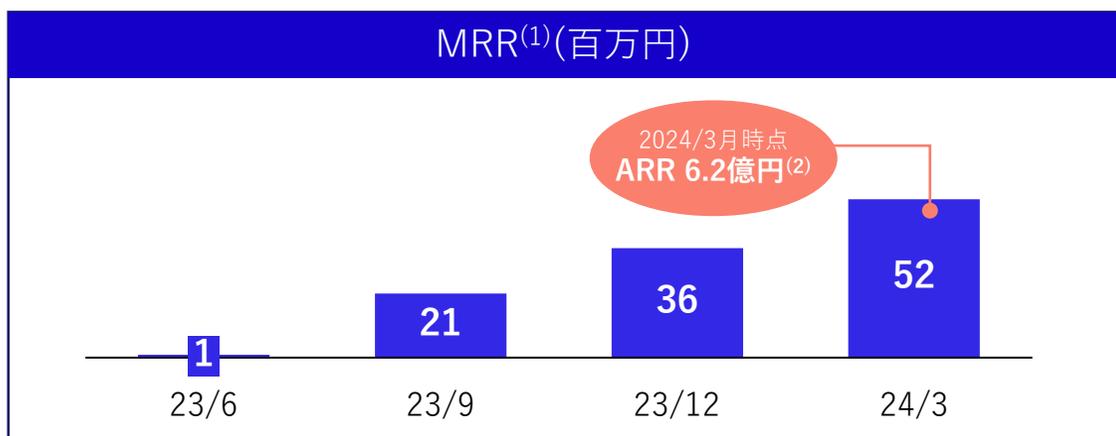
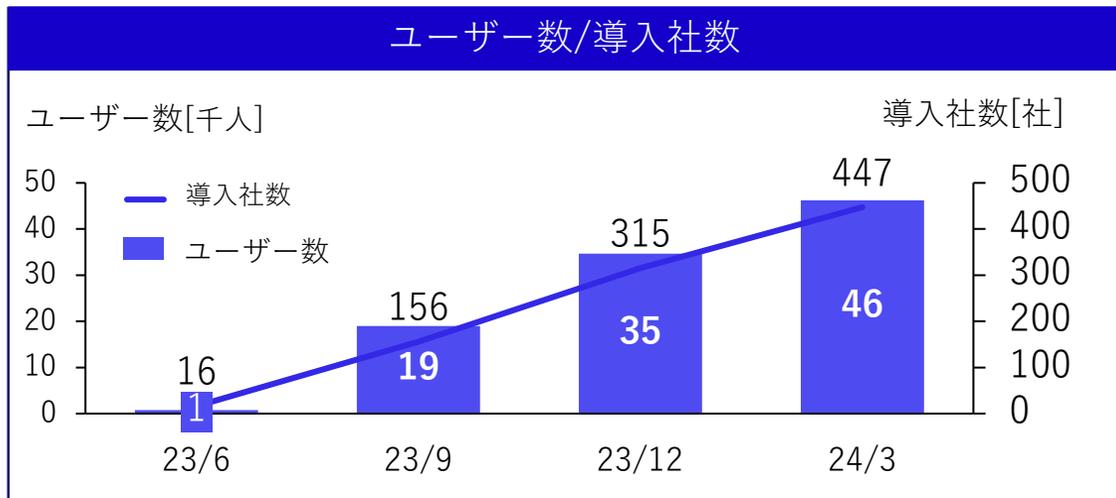
DX AIプロダクトの売上高内訳(百万円)

- 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



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



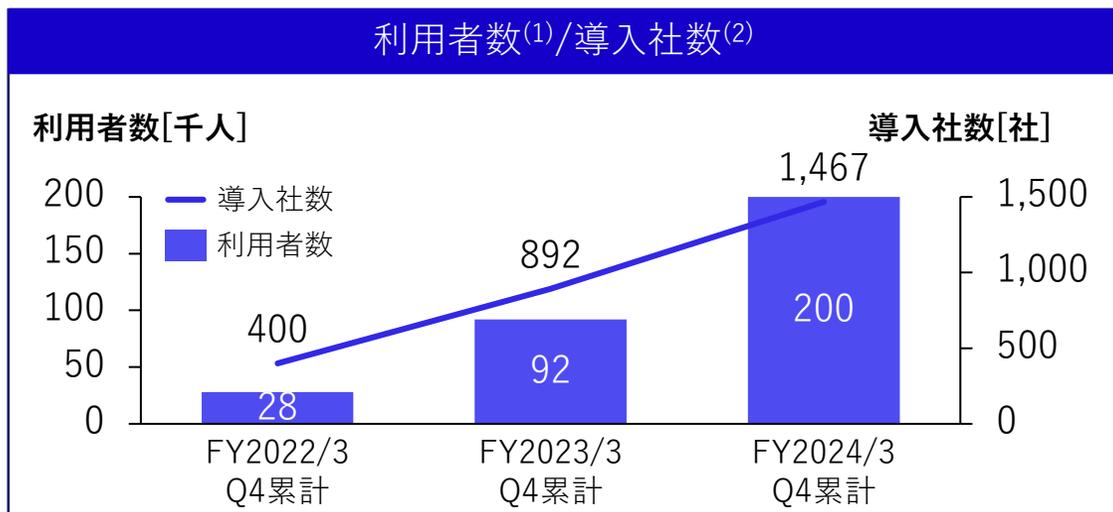
官公庁/自治体

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

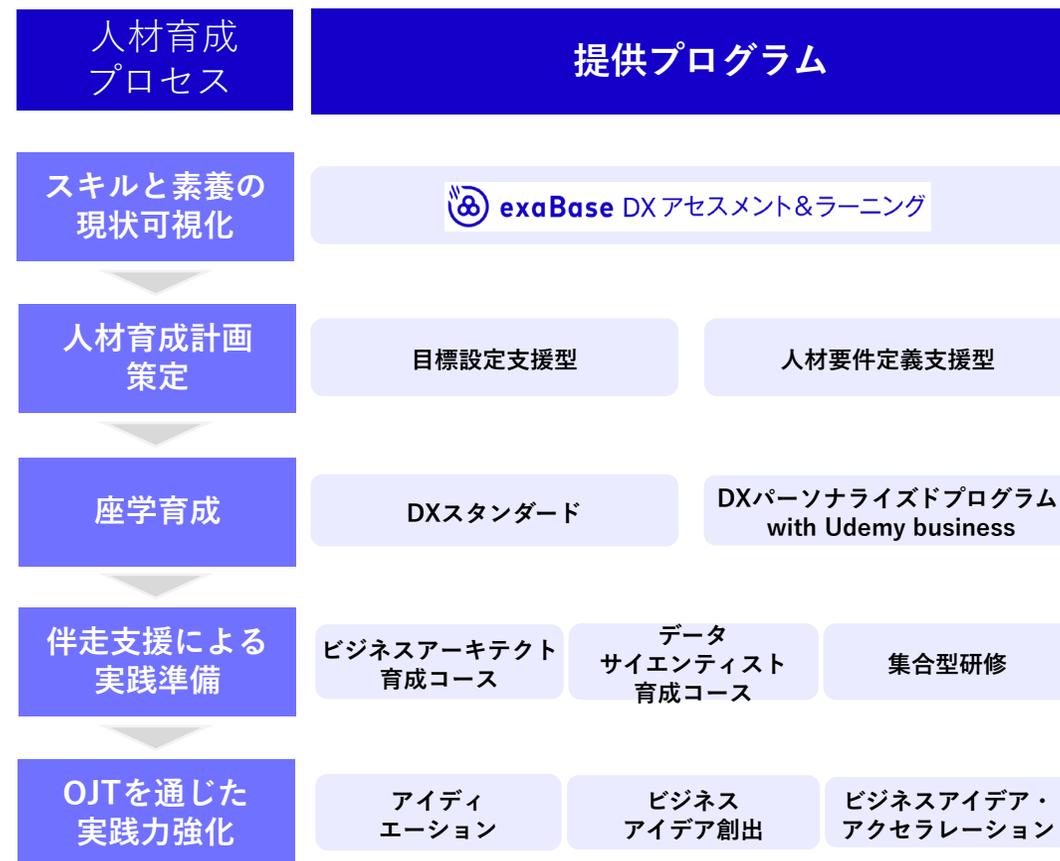


DX人材育成サービス「exaBase DXアセスメント&ラーニング」は利用者数20万人を突破。 スキルと素養の可視化を起点に、企業の包括的なDX人材育成が活況

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



大手企業や自治体での生成AIプロダクトの導入が進む

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

EXA ENTERPRISE AI

ファミリーマートが「exaBase 生成AI」を導入
関連業務時間を最大50%削減

Exa Enterprise AIが入力プロンプト改善やテンプレート化を支援し
利用定着と成果創出を後押し

EXA ENTERPRISE AI × 東京エレクトロンデバイス

東京エレクトロンデバイスが
「exaBase 生成AI」を導入
販売店契約を締結し、自社の活用ノウハウを
支援サービスに活用

主要顧客の製造業・メーカーへ販売
2024年上期に1000IDの獲得を目指す

自治体向け

EXAWIZARDS

EXA ENTERPRISE AI

エクサウィザードズグループ

都立学校向け生成AI利用サービスの構築業務を提供へ

「exaBase 生成AI」を用いた独自の活用環境を構築
19校で教育での実践や校務に利用

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

exaBase IRアシスタント

EXA ENTERPRISE AI × muRata

村田製作所が
「exaBase IR アシスタント」を採用

業務特化型の生成AIを活用し
付加価値の高い情報開示に注力できる体制の実現を図る

EXA ENTERPRISE AI × TOYODA GOSEI

豊田合成が
「exaBase IR アシスタント」を採用

生成AIのテクノロジーを資料作成等の業務変革に活用
より付加価値の高い情報開示へ注力できる体制構築へ

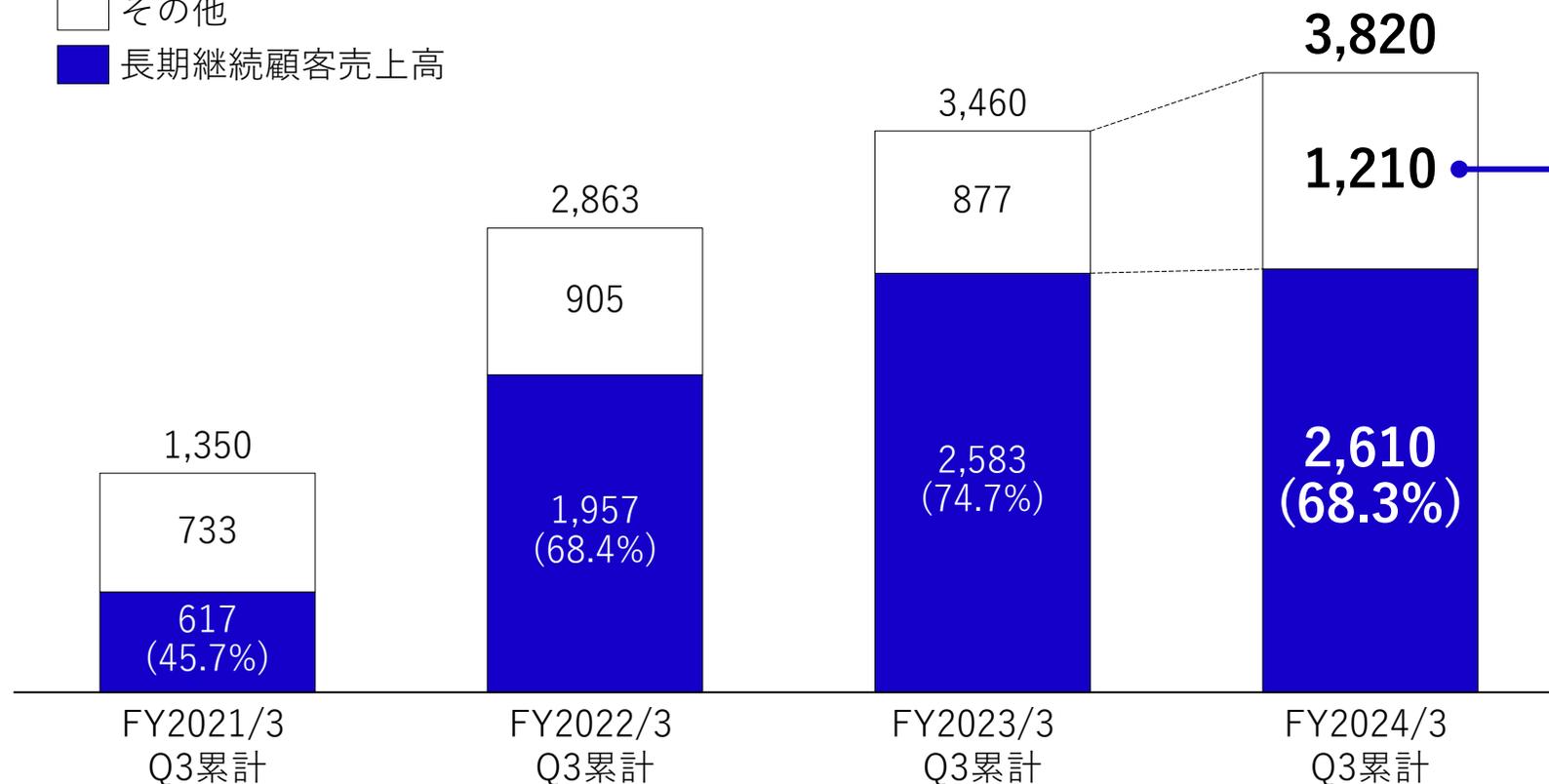
AIプラットフォーム事業：長期継続顧客売上高

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⁽¹⁾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）

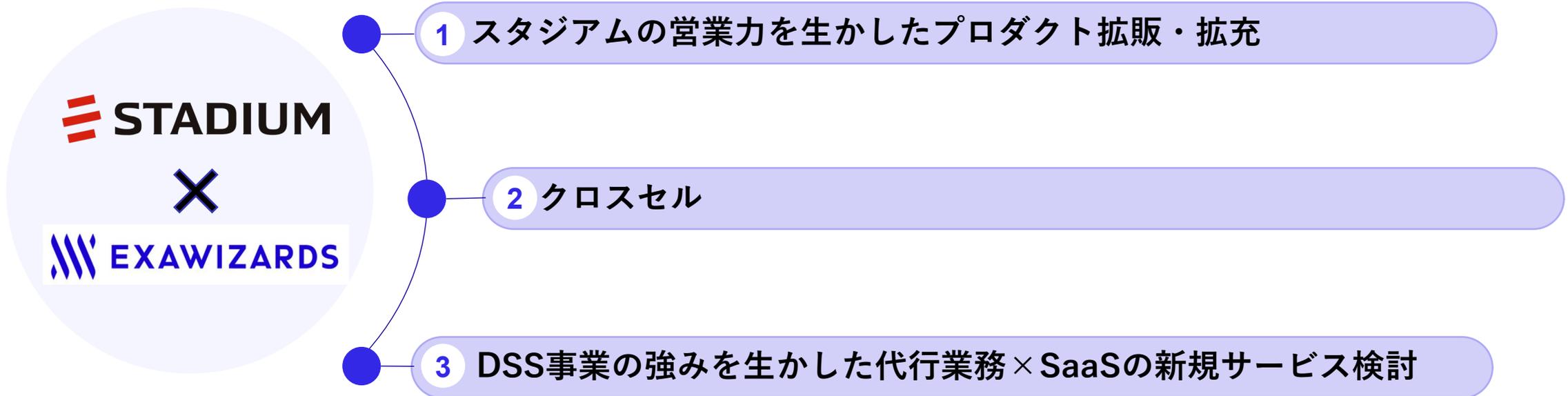
□ その他

■ 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

DSS⁽¹⁾事業の既存シナジーに加え、新規事業でもシナジー創出を企図



注記：(1) デジタルソリューションセールス事業

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

両社のシナジー



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



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

注記：(1) デジタルソリューションセールス事業

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

機能

- 営業
- 採用
- 労務
- 総務
- 経理

これまで



これから



- 採用アシスタント
- 労務アシスタント
- 総務アシスタント
- 経理アシスタント

スタジアム
が持つ強み

両社で強化
していく強み

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

前川 知也

- 元 ・ ポストンコンサルティンググループ

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

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

半田 頼敬

- 元 ・ ベネッセコーポレーション
- 元 ・ リクルート

滝本 賀年

エクスウェア株式会社
代表取締役社長

福田 政史

- 元 ・ SAPジャパン

小野 晃司

- 元 ・ とめ研究所

Coty SAXMAN

- 元 ・ LINE

大字 沙織

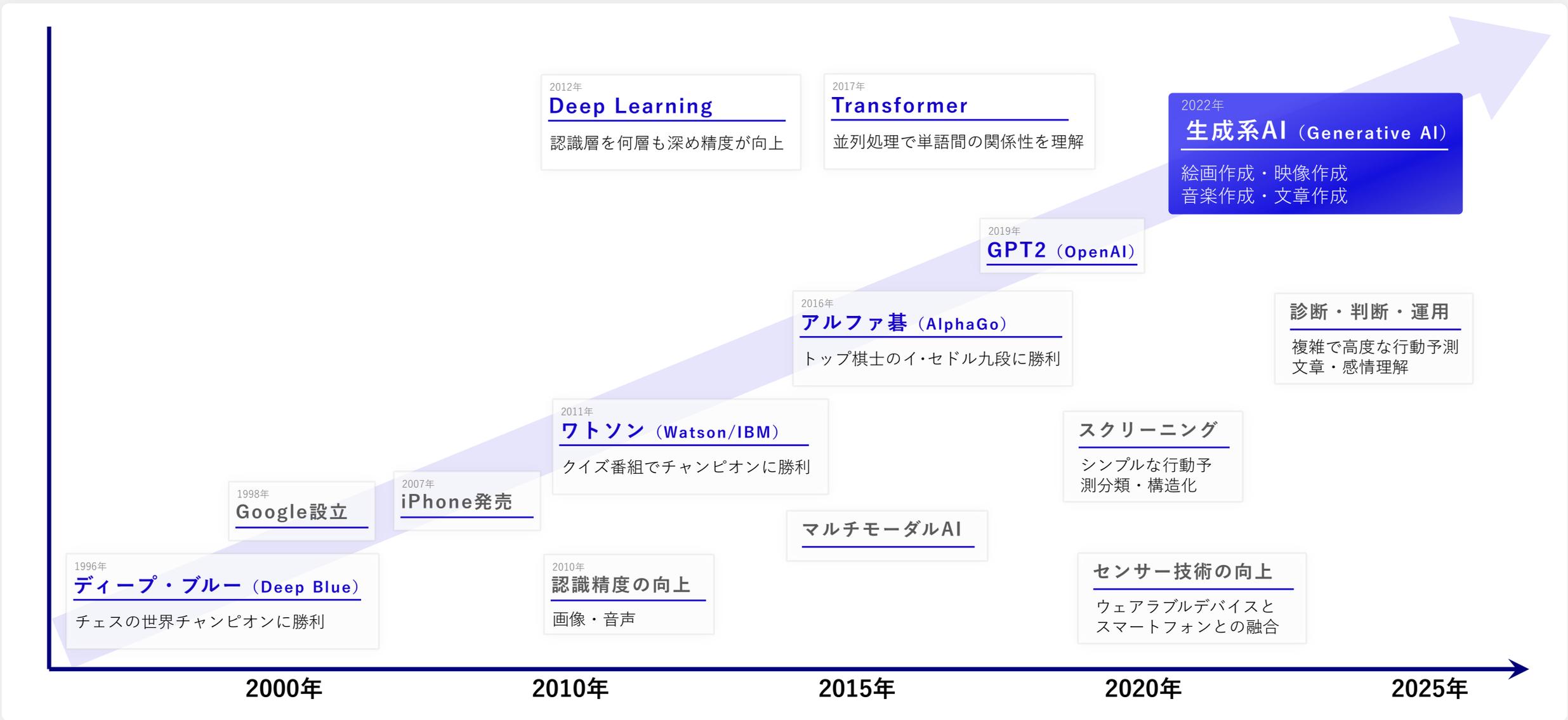
- 元 ・ 野村総合研究所
- 元 ・ PwCコンサルティング
(Strategy &)

02.



成長戦略

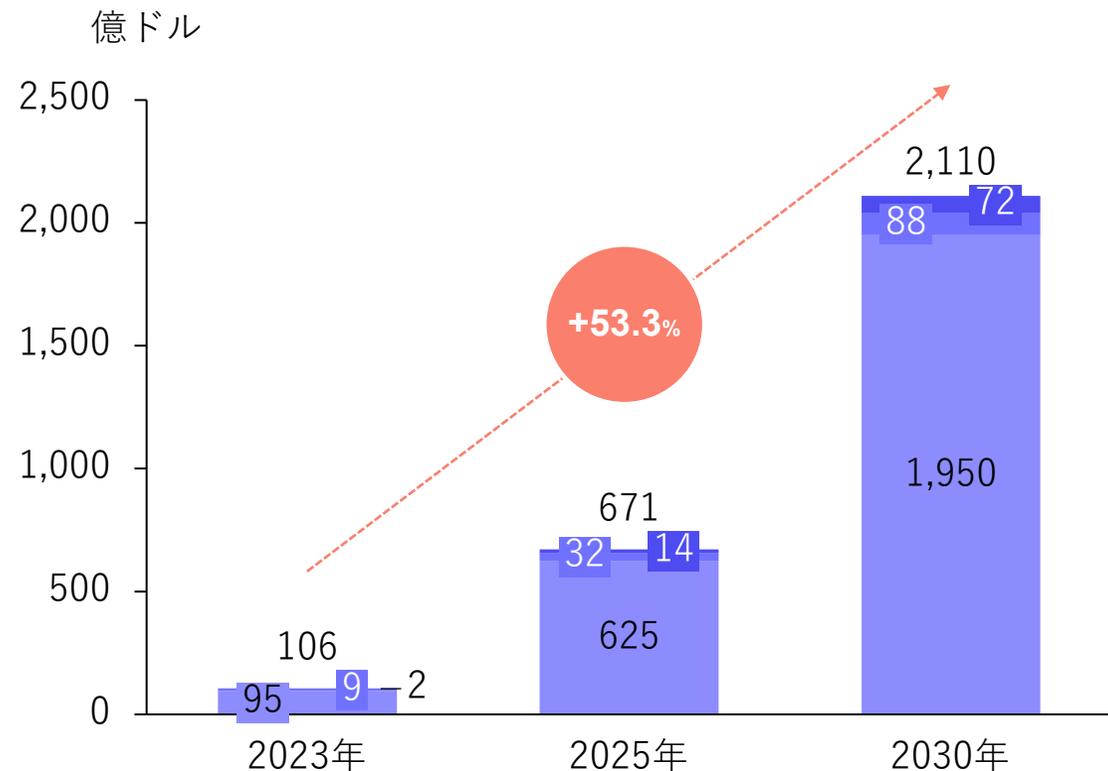
技術進化の結果、2022年から数多くの生成系AIが登場して話題に



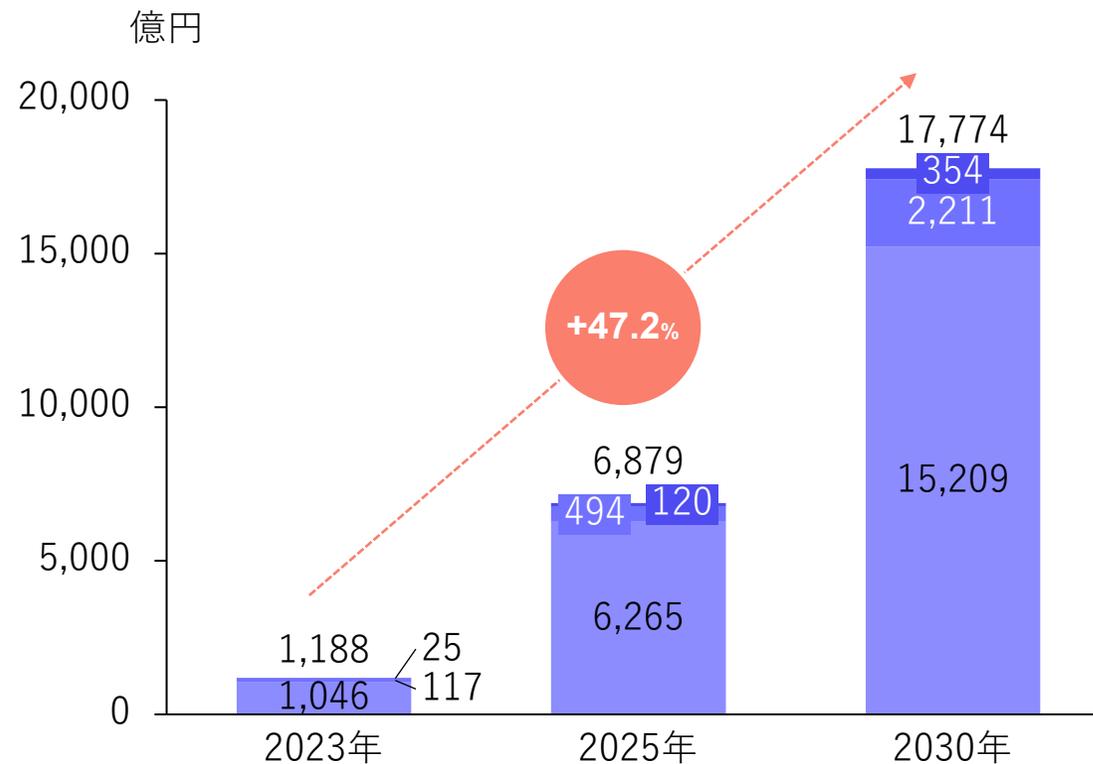
生成AI市場は国内外ともに年率約50%で成長し、2030年には国内で1.7兆円に達する見込み

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

グローバル市場



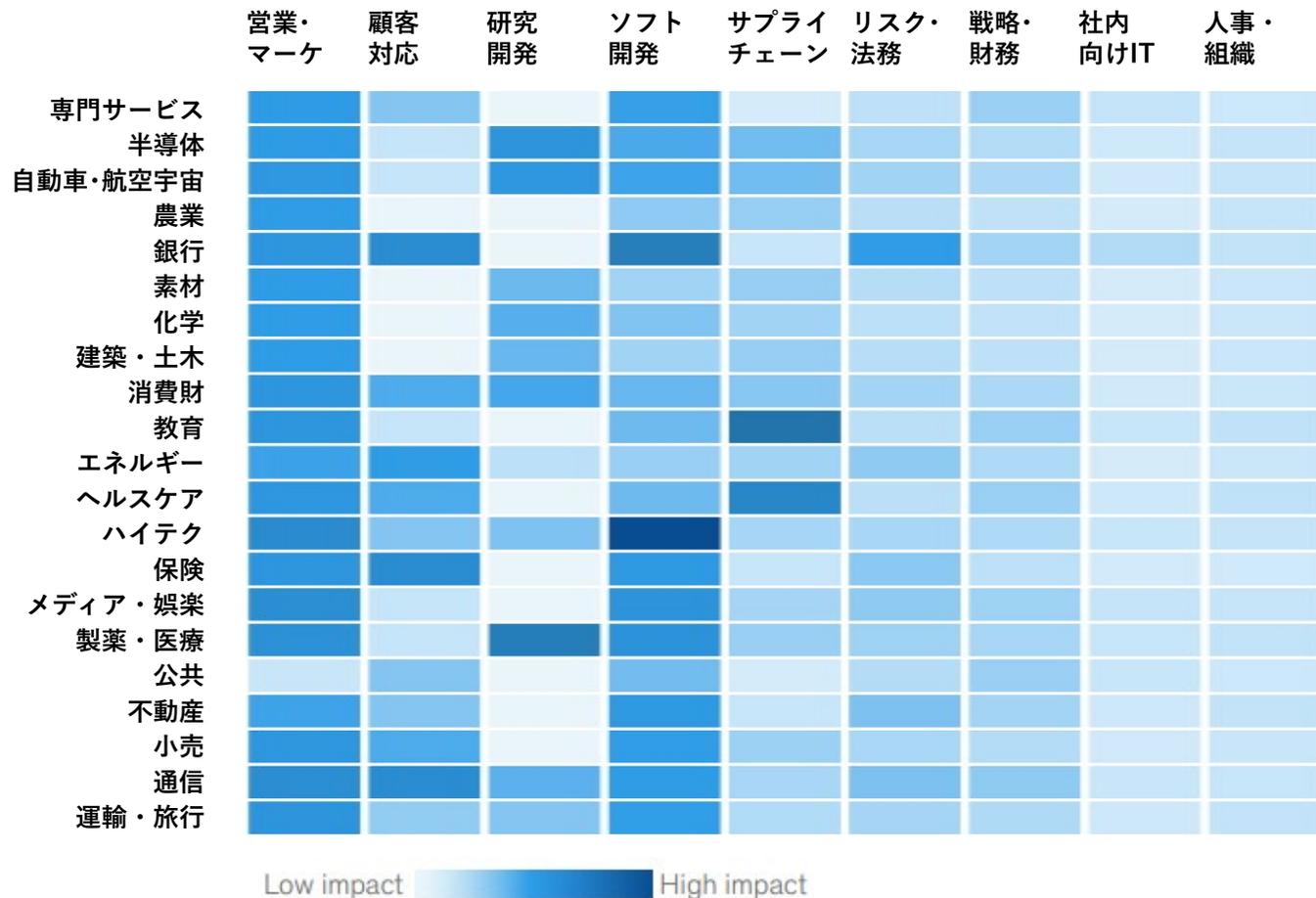
国内市場



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

生成AIを用いることによる全業種/業務における生産性改善のポテンシャル

生成AIによる業種別 x 業務別の経営インパクト⁽¹⁾



生成AI導入により、
**幅広いセクター・職
種で業務生産性の向
上が期待**されている

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 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

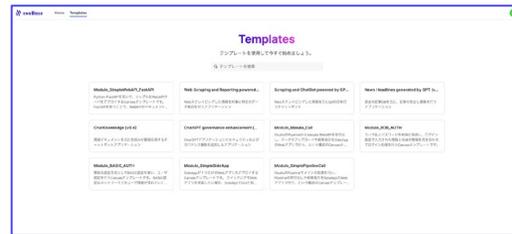
業務変革トレンド

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

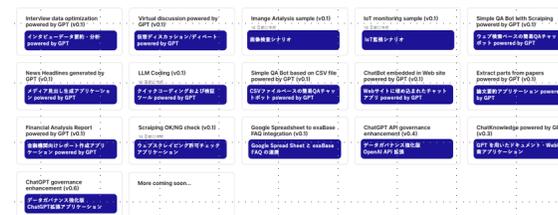
RAG⁽¹⁾による 業務変革案件が増加

- 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

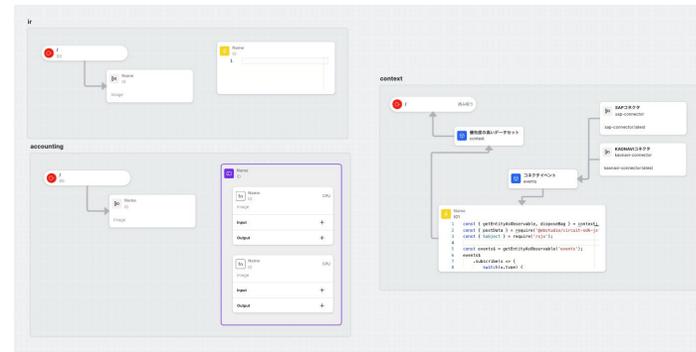
ユースケース別テンプレート



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⁽²⁾(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

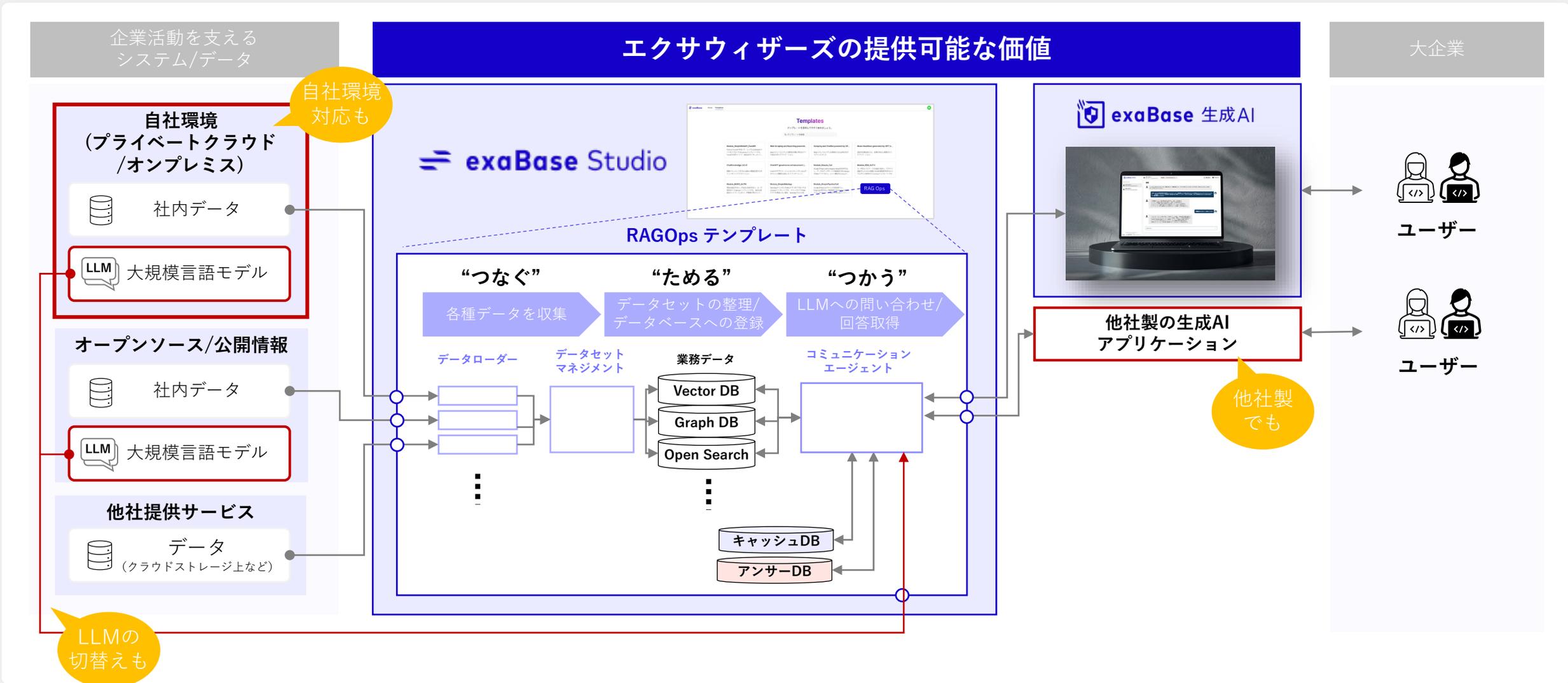
注記：(1) Retrieval-Augmented Generation(RAG)の略。検索拡張生成。検索拡張生成とは、外部の知識ベースから事実を検索し、最新の正確な情報に基づいて大規模言語モデル (LLM) に回答を生成させることで、ユーザーの洞察をLLMの生成プロセスに組み込むというAIフレームワーク。

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

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

EXAWIZARDS

エクサウィザーズの「RAGOps」が
AWSの生成AIサービス「Amazon Bedrock」に対応

AWSの協力のもとビジネス機会拡大を目指す

exaBase Studio
AIアプリ開発環境
「exaBase Studio」上での
セキュアな独自データ連携を支援

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らすことなくプライベートな接続を確立

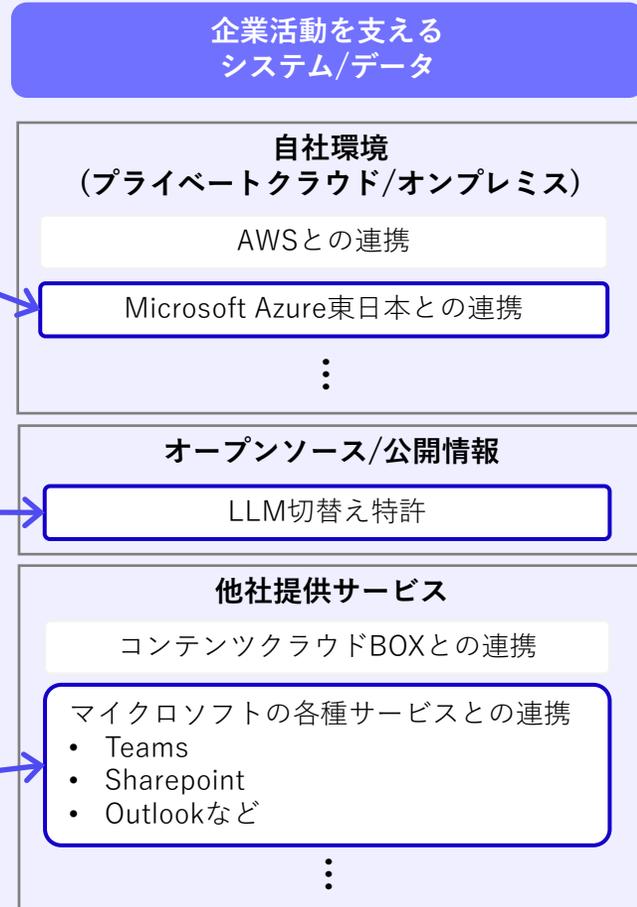
¹)AI21 Labs、Anthropic、Cohere、Meta、Stability AI、Amazonなどが提供する生成AI基盤モデル

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

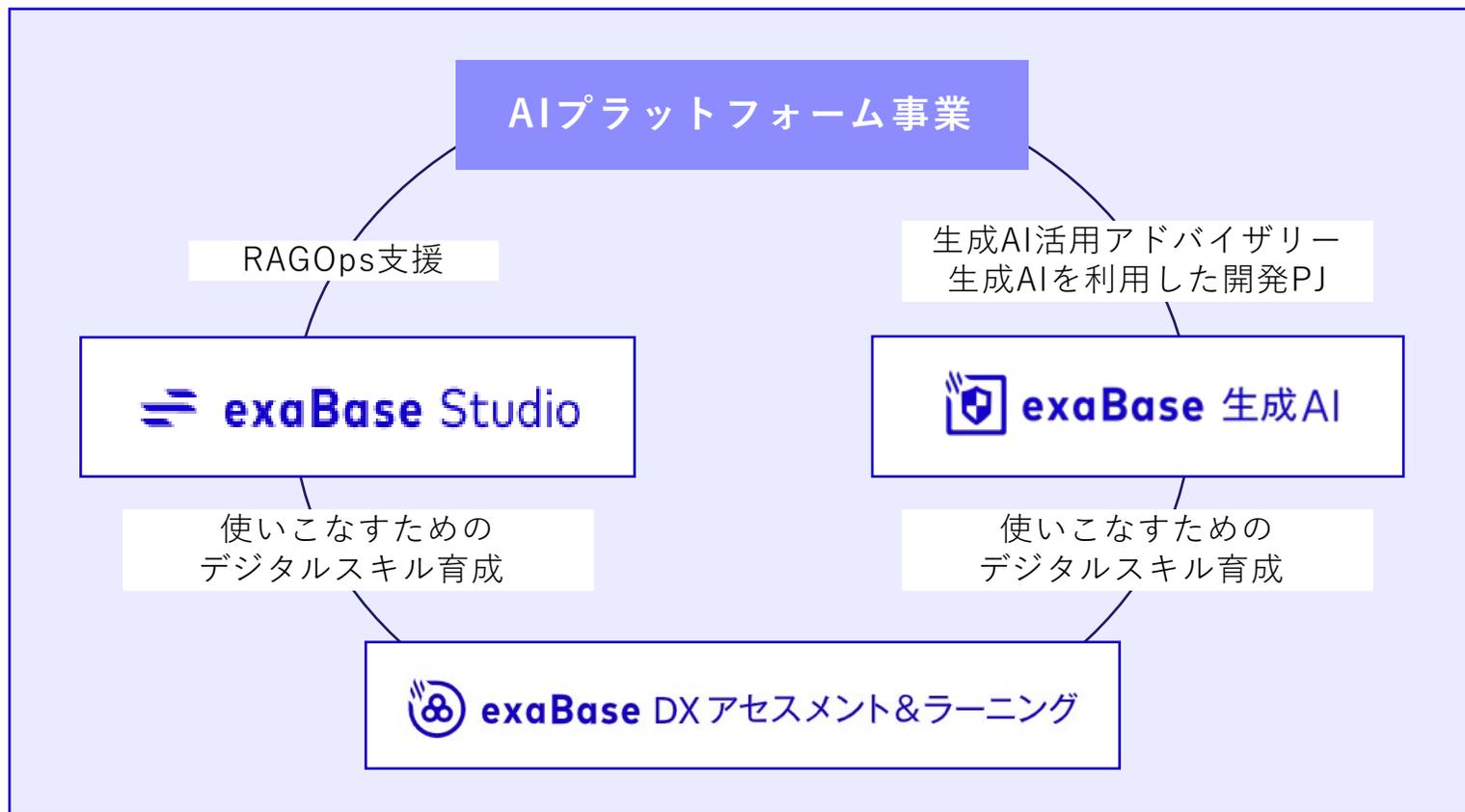
自社環境内でより多くの情報がつながり、



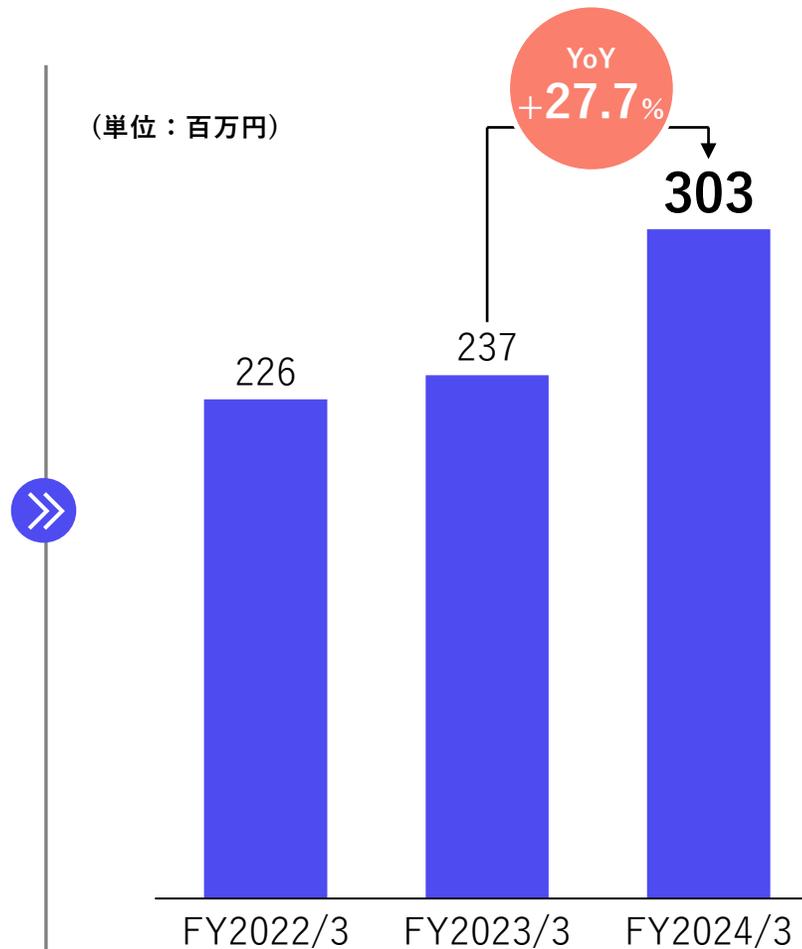
より、ユーザーにとって使いやすいサービスに

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



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

AIプロダクト事業

AIプラットフォーム事業

主要KPI

- 売上高成長率の維持
 - 2024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

- 売上高規模の維持
 - 2024年3月期並の53億円程度を目指す
- 顧客あたり売上高
- 長期継続顧客売上比率
- セグメント利益率

投資・注力領域

- exaBase 生成AI、exaBase DXアセスメント&ラーニングを中心に販売拡大に注力
- 先端的な生成AI技術をいち早く取り入れる強力な開発体制の維持・強化
- プロダクトの旺盛な需要に応える営業人員の採用と組織体制の強化

- exaBase Studio × 生成AI × RAGOpsを利用する案件・ユースケースの創出
- コンサルティング、exaBase 生成AI、exaBase DXアセスメント&ラーニングを組み合わせ、顧客への総合的なサービス提供で付加価値を最大化
- 上記のビジネスモデル・営業スタイルの型化による営業生産性の向上

【共通施策】

新卒採用の推進・強化（2023年4月入社6名→2024年4月入社：12名）

03.



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（1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（1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。

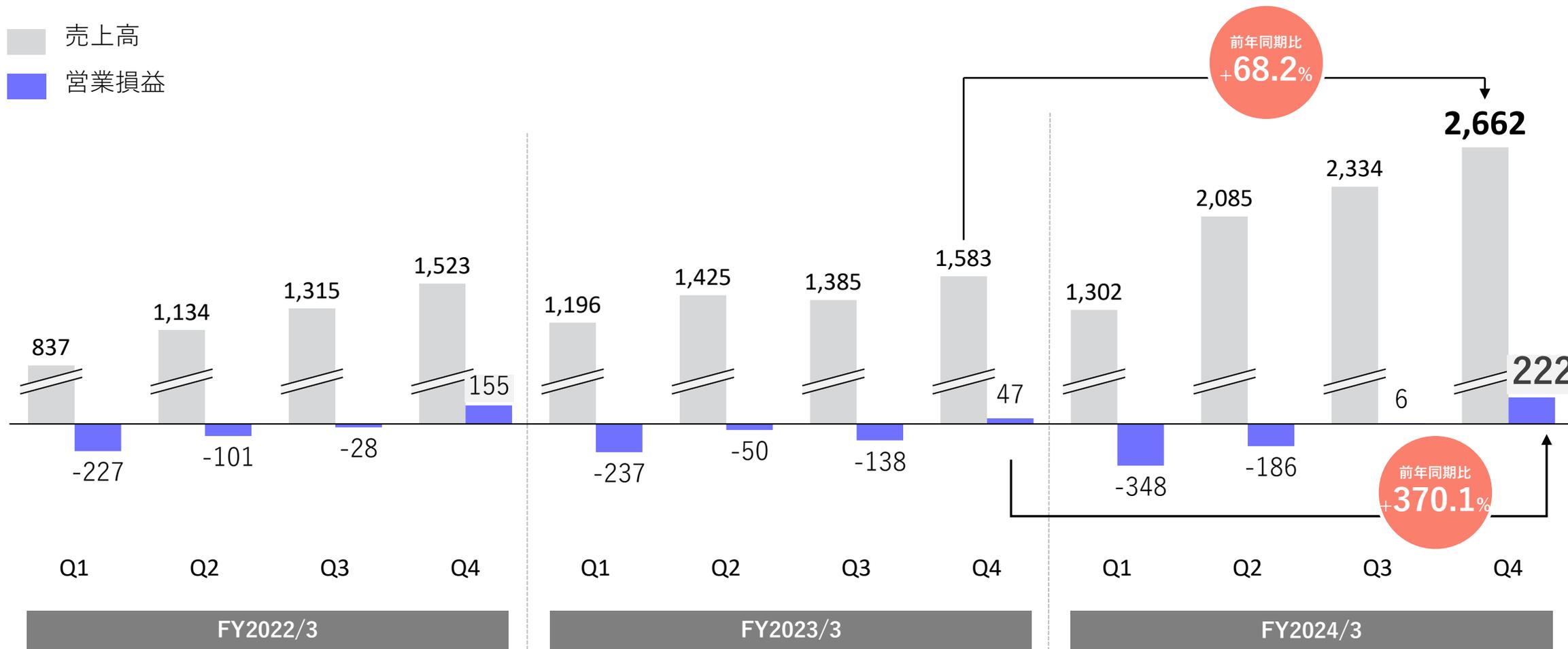
項目	主要なリスク	リスク対応策
無形固定資産 (ソフトウェア) の減損リスク	<ul style="list-style-type: none"> 市場や競合状況の急激な変化などにより、今後ソフトウェアの利用が見込めなくなった場合や、収益性の低下により投資額の回収が見込めなくなった場合には、除却あるいは減損の対象となるリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客・市場検証の進捗をふまえた、段階的な投資の意思決定
人材の採用 及び育成	<ul style="list-style-type: none"> 事業規模の拡大に応じた外部からの優秀な人材の採用や、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

財務情報

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

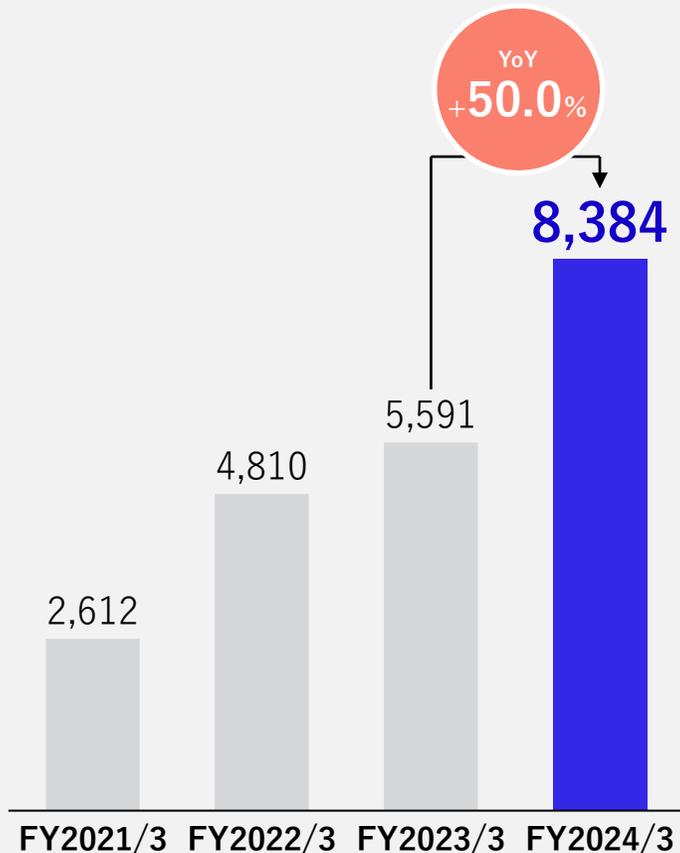
(四半期) 連結売上高・営業利益推移 (百万円)



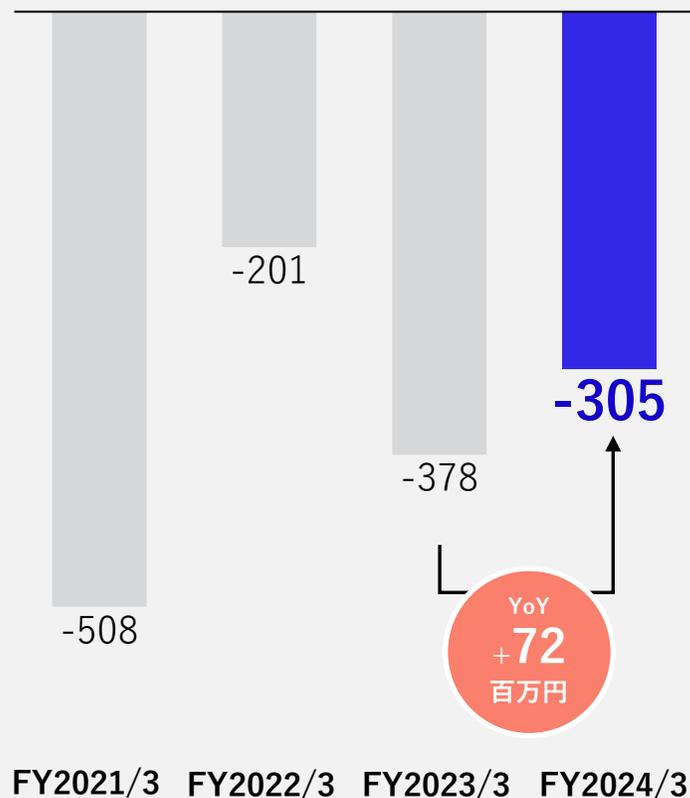
2024年3月期 通期連結業績

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

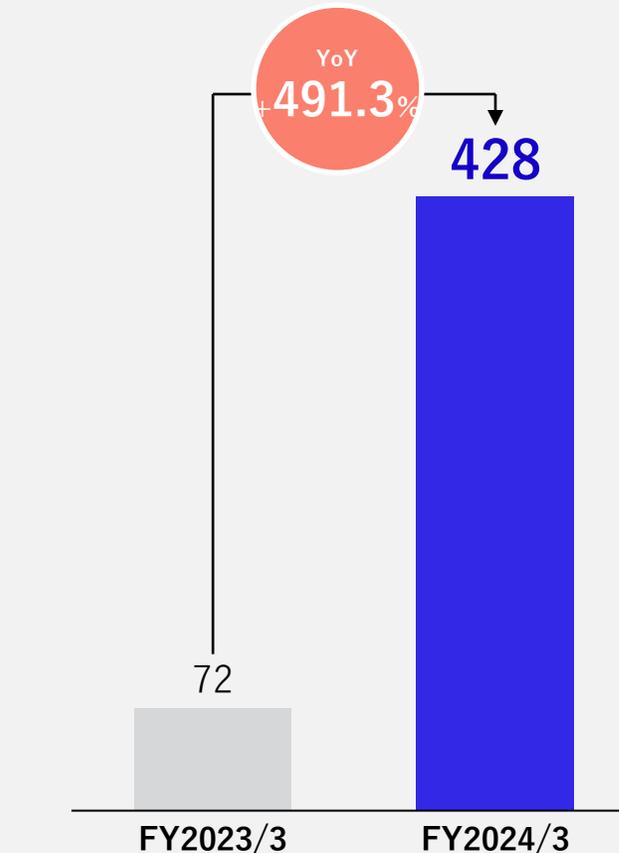
売上高：通期（百万円）



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

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	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

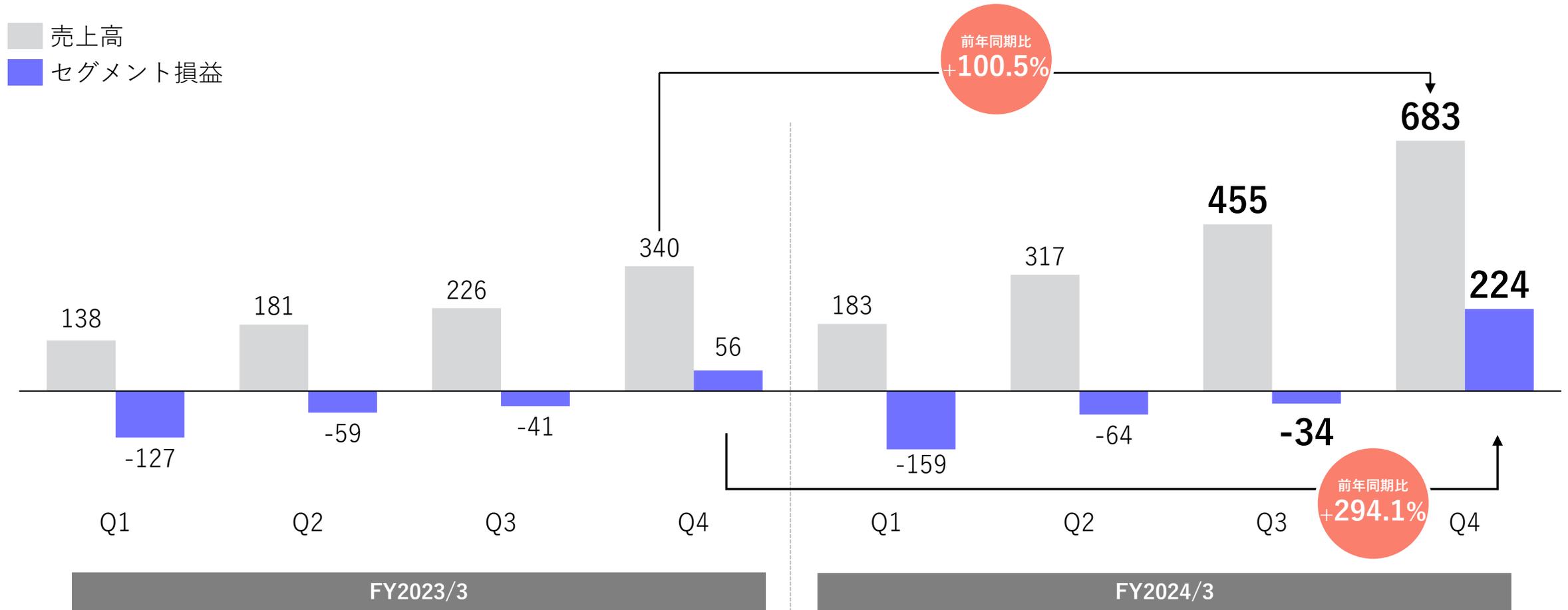
販売費および一般管理費

- 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

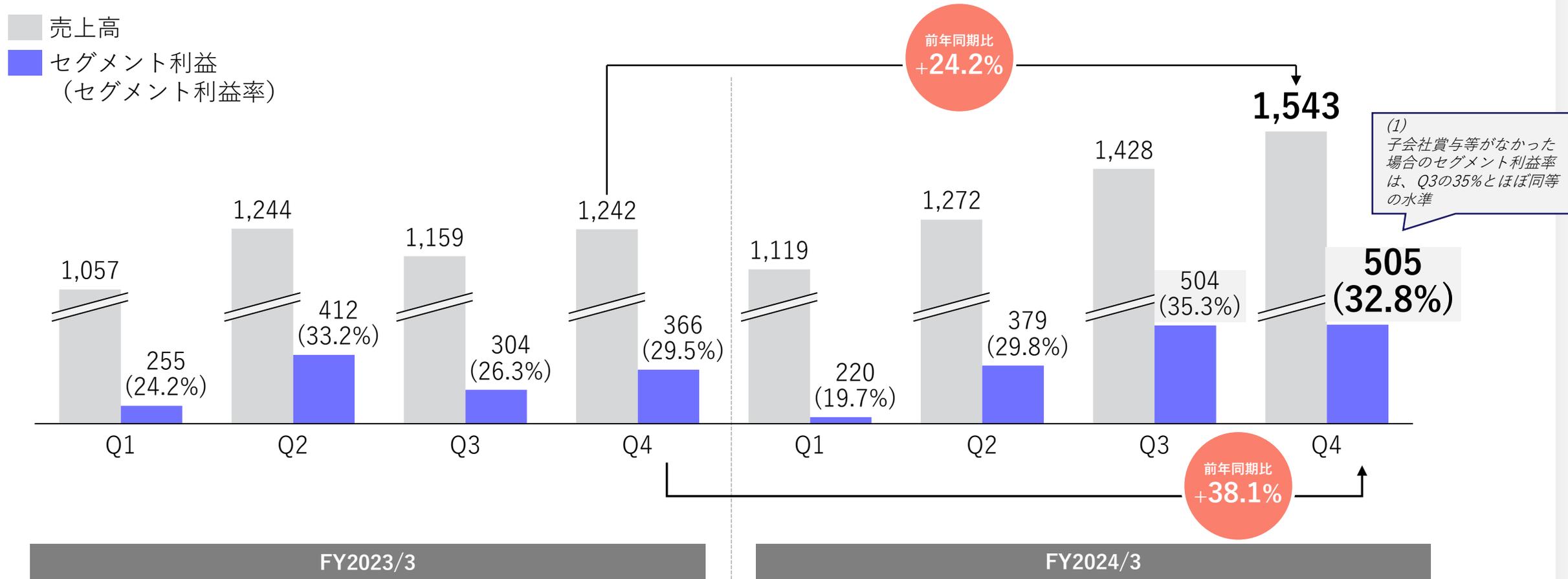
(四半期) AIプロダクト事業 売上高・セグメント利益推移 (百万円)



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)



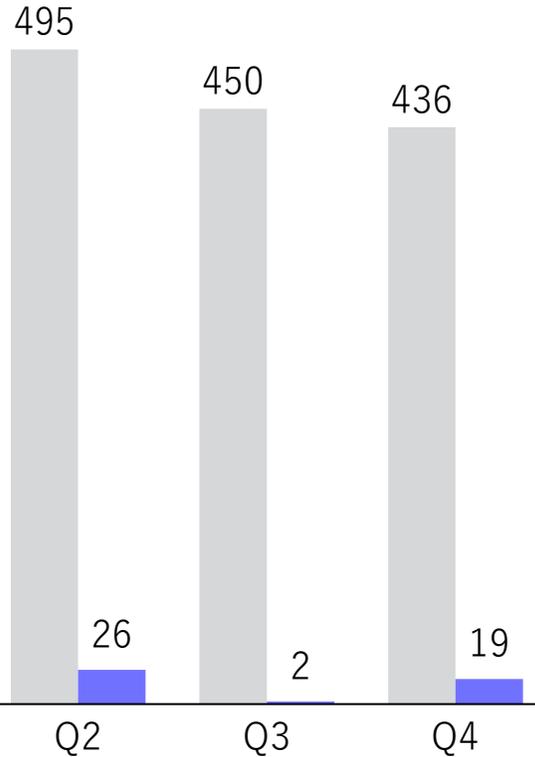
その他サービス事業：概況

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画し、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直接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。

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

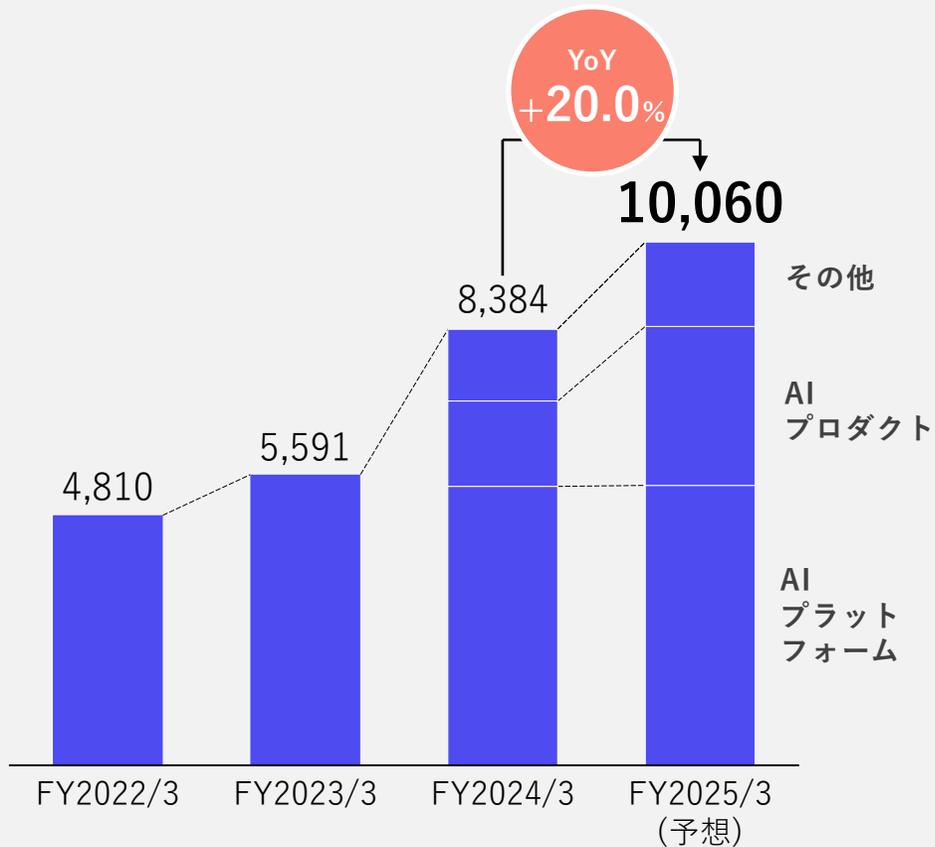
- むやみに人員を増やさず、一人当たりの営業生産性を向上させることで、売上規模の維持と利益率の改善を図る
- 主にexaBase Studio、なかでもRAGOpsを利用するような案件を増やすべく、営業の型化を進める
- 案件の中でもexaBase 生成AIやexaBase DX アセスメント&ラーニングを組み合わせるなど、総合的なサービスを提供していくことで顧客への付加価値を最大化していく

その他事業

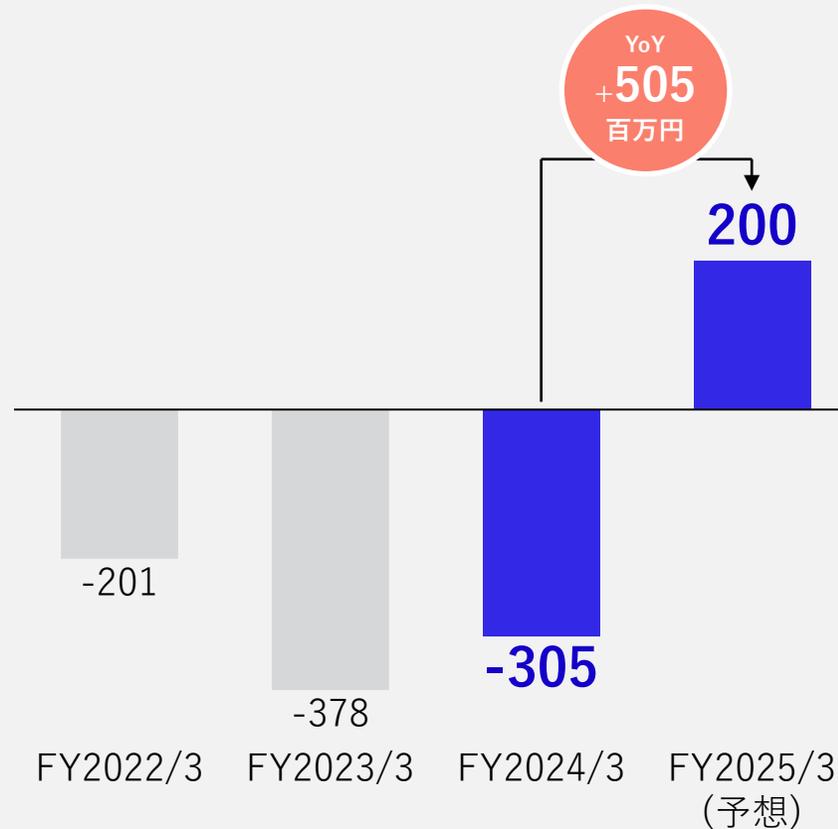
- 上期はPMIを継続して進めつつ、下期より収益性を高めていきながら事業成長を目指す

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）



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

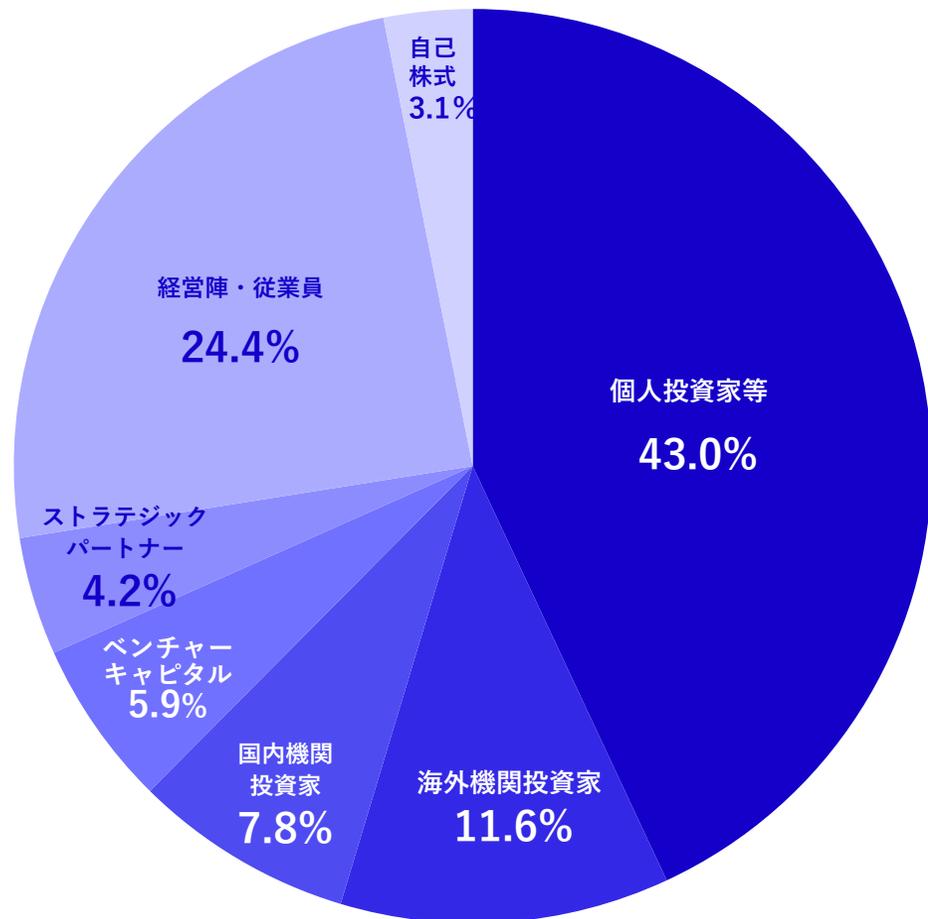
參考資料

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	「とりんく」の事業拡大に向け東京都港区東新橋に株式会社VisionWiz（現・連結子会社）を設立
	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



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

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。
- 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。