



# Integrated Report 2022



さあ、始めよう。

世界を、

少しでも幸せを感じられる社会にするために。

### Top Message

トップメッセージ	4
----------	---

### Highlights

財務・非財務ハイライト	8
-------------	---

### Value Creation

#### エクサウィザーズの価値創造

Mission・Values・Credo	10
----------------------	----

外部環境と当社グループの事業領域	11
------------------	----

価値創造プロセス	16
----------	----

### Growth Strategy

#### 成長戦略

成長戦略	18
------	----

AIプラットフォーム事業の成長戦略	19
-------------------	----

AIプロダクト事業の成長戦略	22
----------------	----

財務戦略	24
------	----

### Materiality

#### マテリアリティ

マテリアリティ	27
---------	----

マテリアリティの特定プロセス	28
----------------	----

ステークホルダーとのコミュニケーション	29
---------------------	----

### People

多様な人材の活躍	31
----------	----

### Multi-sector & Multi-modal

幅広い産業分野への事業展開	36
---------------	----

金融・保険	41
-------	----

ライフサイエンス・ヘルスケア	46
----------------	----

製造業	50
-----	----

エネルギー	54
-------	----

リテールサービス	57
----------	----

人材	61
----	----

介護	62
----	----

保育・教育	64
-------	----

パートナーシップ拡大への取組み	65
-----------------	----

### Technology & Patents

技術的優位性の確保と向上	67
--------------	----

知的財産の創出プロセス	68
-------------	----

知的財産戦略	69
--------	----

### Security Management

強固なセキュリティによる 安全なサービスの提供	72
----------------------------	----

### Governance & Risk Management

#### ガバナンス・リスク管理体制

コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方	75
----------------------	----

役員、執行役員の指名にかかる方針・手続	76
---------------------	----

取締役会の実効性	77
----------	----

事業計画遂行上の重要なリスクと対応方針	78
---------------------	----

### Fact & Data

経営陣	81
-----	----

財務データ	83
-------	----

ESGデータ	84
--------	----

会社概要	86
------	----

沿革	87
----	----

編集方針	88
------	----

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

代表取締役社長

石山 洸



## 統合報告書について

私たちエクサウィザーズは、創業以来、「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」をミッションに掲げ、お客様や投資家の皆様を始めとしたステークホルダーの皆様のご支援のもと、事業を行ってまいりました。

また、昨年12月には、東京証券取引所マザーズ市場（現・グロース市場）に上場いたしました。日頃より支えていただいている皆様に、改めて心より感謝申し上げます。

さて、この度、当社は初めて統合報告書を発行いたします。

この報告書は、SASBやGRI等が定める国際基準を参照し、取締役会での議論を経て決定した「多様な人材の活躍」「幅広い産業分野への事業展開」「技術的優位性の確保と向上」「強固なセキュリティによる安全なサービスの提供」「ガバナンス・リスク管理体制」という5つのマテリアリティを軸に、当社の価値創造や事業戦略について統合報告のフレームワークに沿ってご案内するものです。

## 多様な社会課題に情熱を持って挑んでいく

エクサウィザーズは、2017年の10月に2つのAIベンチャーが合併することで設立された会社です。当時、それぞれの会社取り組んでいた領域には、ロボット、創薬、介護などのテーマがあり、私たちの社会課題解決はこれらの分野からスタートしました。例えば、超高齢社会の社会課題に対しては、ロボットは労働人口の減少に、創薬や介護は高齢者の増加に対して貢献することができます。

その後、事業領域を拡大し、現在では多様な社会課題に対して、多様な人材（ウィザード=専門家集団）が、多様な幸せを実現するために、日々取り組んでいます。

## 2つの事業による社会課題の解決

私たちは「AIプラットフォーム事業」と「AIプロダクト事業」という2つの事業を柱として社会課題の解決に取り組んでいます。

まず、「AIプラットフォーム事業」は、国内時価総額トップ1,000社をターゲットに、大企業が影響力を持つ分野での社会課題の解決を中心に行っています。例えば「脱炭素社会」の実現について考えてみましょう。CO2の排出には、エネルギーセクターの大企業が大きな影響力を持っています。そして、それらの大企業も脱炭素社会に向けて大きな変革を迫られています。こういった状況においては、大きな転換期にあるエネルギーセクターの大企業と一緒にエネルギー業界に直接変化を起こし、CO2の排出を減らしていくのが一番の近道です。

この際、考えられるAI活用のユースケースとしては、AIで電力需給を予測しエネルギー利用のムダをなくすことや、自然エネルギーを活用した発電装置のメンテナンスや運転をAIで管理し、大幅に発電効率を上げること等、様々な活用の方法が挙げられます。エクサウィザーズが保有するAIプラットフォームには、このようなユースケースを実現するためのAIアルゴリズムや開発環境が整備されており、当社の戦略コンサルタントやAIエンジニアが、各社の経営陣と一緒に、現場と一体となって実行していきます。この結果、電力会社のKPI（重要業績評価指標）が改善するとともに、発電効率の向上に貢献することで、社会全体のCO2の削減に貢献することができます。

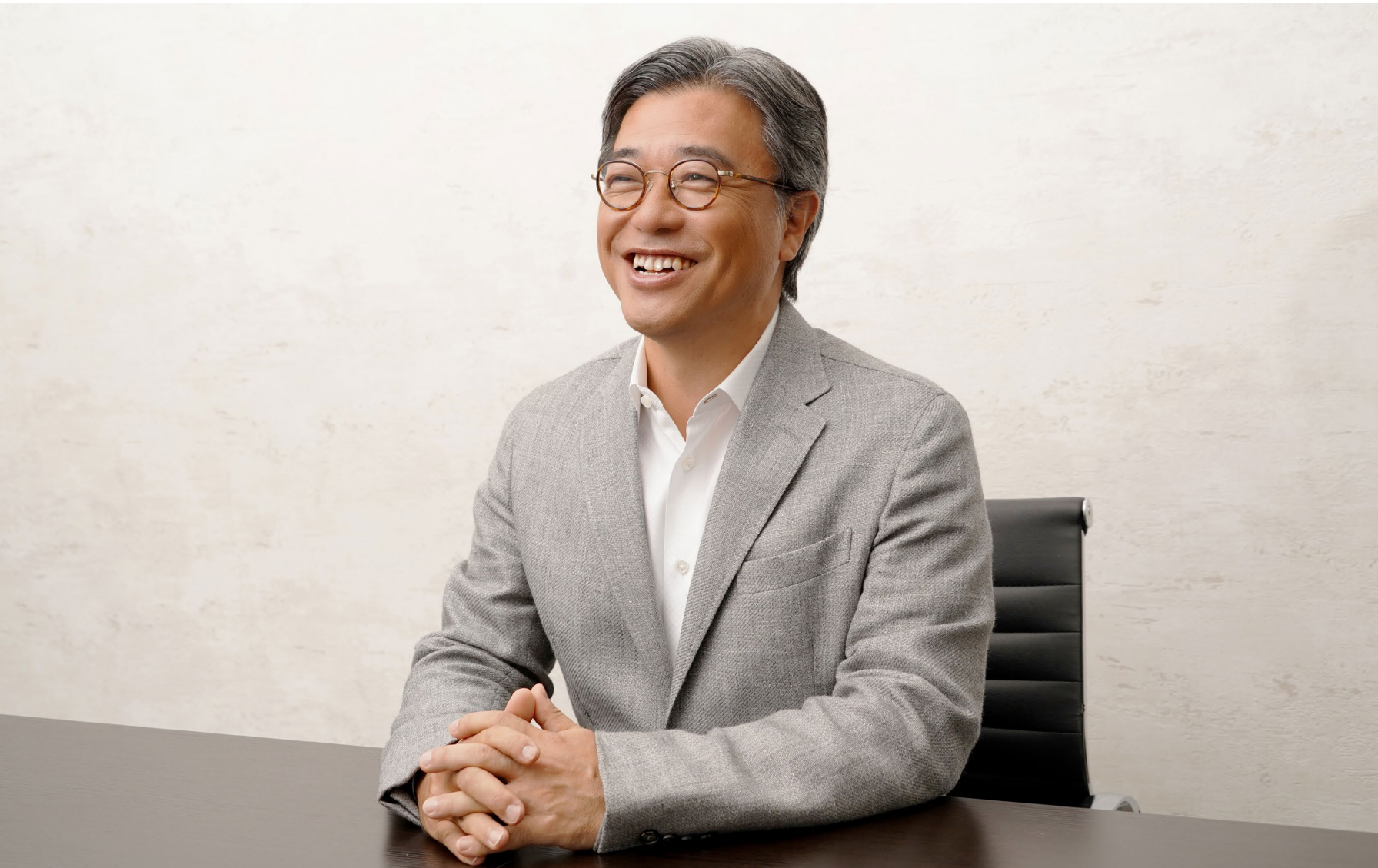
一方、大企業だけでは変えられない課題もあります。代表例が、今、日本が直面している「介護の人手不足」です。AIの力でより科学的な介護を行って人手不足を補おうとしても、介護施設や在宅ケアが必要な世帯数は全国に数十万以上もあり、個別に対応するのが難しい。このようなケースでは、各社共通で活用できるプロダクトを開発し、普及させるアプローチが効率的です。そのためがあるのが、「AIプロダクト事業」です。

少数の大企業が影響力を持つ分野では、パートナーとAIプラットフォームを活用して事業の改善に取り組んでいき、小さい事業主が多数いる分野では、AIプロダクトを広く普及させる。また、各事業におけるユースケースから得た知見を組み合わせれば、例えば「介護の現場のデータを活用し、超高齢社会で持続可能な新しい保険商品をつくる」といった、2つの事業、小さな企業と大きな企業をつなぐサービス・プロダクトに挑戦することも可能になります。このようにAIプラットフォーム事業とAIプロダクト事業の両輪を回すことで、当社は社会課題を解決していきます。

## AIが作る「新結合」

今、世界のAIを取り巻く状況は、第3ラウンドに入ったと考えています。第1ラウンドは、AIの研究開発で論文の数を競っていた時代。第2ラウンドは、米国や中国の大手テクノロジー企業がAIを使ったビジネスで競争していた時代。そして第3ラウンドは、みんながAIを使ってウェルビーイングを高めたり、社会課題を解決したりする時代です。ここでは、AI研究とビジネスを率いてきた米国、中国でもまだベストプラクティス（最適解）が見つかっていません。だからこそ、エクサウィザーズが取り組む価値があると考えています。

私たちエクサウィザーズは、これまで社会課題の解決と一緒に取り組むことがなかった様々な才能を持ったウィザードたちの「新結合」を生み出し、新しいAIプラットフォームやAIプロダクトを開発・普及させることで、これまで解決することができなかった地球規模の社会課題の解決に取り組んでいます。



難解な社会課題を  
新たなテクノロジーで  
解決していく  
それがエクサウィザーズの  
存在理由

取締役会長

**春田 真**

## 会社の未来に投資することは、結果的に社会の未来への投資につながる

私たちエクサウィザーズは、2021年12月23日に東京証券取引所マザーズ市場（現・グロース市場）に上場いたしました。まず初めに、お客様、投資家の皆様を始めとする日頃当社を支えてくださる皆様に改めて感謝申し上げます。

上場したということは、株主の皆様を始め、より多くの方々のご協力を得て会社を経営していくということでもあります。では、経営者としてやるべきこととは何か。これは大きく五つに分けられると思っています。一つ目が売上を上げること、二つ目はコストを下げること、三つ目は人を採用すること、四つ目が組織をつくること。そして何よりも大事なのが、五つ目の「未来に投資する」ことです。「未来に投資する」とは、経営というスコープの中の話において、会社の未来への投資です。どうしたら会社を成長・持続させ続けられるのかについて考えるということ。世の中の変化のスピードが早くなる中で、どこに投資をすればいいのか見極めるのはどんどん難しくなっています。特に上場をすると、自分たちの収益をずっと上げ続けなければならない中で、現時点で収益源となっている事業から、別の事業に投資する判断をするのはとても難しい。なぜなら、収益を落とすかもしれないからです。

しかし、今会社が伸びればそれで良いのかというと当然そうではありません。私たちも、私たちのお客様を始めとした様々な企業も、事業を伸ばし続けていくためには、超高齢社会における働き手の不足や資源の枯渇など、将来的に事業成長の障害となる課題を解決し、チャンスに変えていかなくてはならない。今やるべきことをしっかりと見据えながら、将来のことも考えていくことが必要です。また、近年ではESG投資のような形で、サステナブルな社会を作るための事業が社会から求められています。これからの社会で会社の未来に投資するということは、社会全体の抱える課題を解決し、持続可能な社会を作るための事業に投資することとも言えるでしょう。会社の未来に投資することは、結果的に社会の未来への投資につながるのだと私たちは考えています。

## 異なる才能を集め、新たな視点を生み出していく

さて、先に未来のお話をしましたが、エクサウィザーズがどうやって生まれたかについてもお話しさせていただきます。

私は前職である株式会社ディー・エヌ・エーに2000年に入社しました。今ではメガベンチャーと呼ばれる会社ですが、当時はまだ会社を育てていくフェーズにありました。そこで、まずは会社が大きくなることで社会に貢献できると考え、会社を大きくすることに邁進しました。

それから20年近く経ち、次の挑戦をしてみたいと考えたときに、これまでの経験を使い、より直接的に社会貢献をしたいと思うようになりました。また、当時は現在ほどディープラーニング等のAI関連技術が発達しておらず、これをどのように活用すれば世の中にインパクトを与えることができるかに興味を湧きました。

そこでまず、AIによる画像解析等を主な事業とするエクサインテリジェンスという会社を作りました。ここには当初から異なる専門性を持つメンバーが集まってくれたので、彼らの専門性を掛け合わせることで、初期の段階から個々のお客様の課題を解決できるようになりました。しかし、汎用的な課題を見つけて解決していくビジネスを行いたいという想はずっとあり、そんな中で、当時リクルートAI研究所に在籍し、AIを介護の世界で活用しようとしていた石山さん（現・当社代表取締役）、デジタルセンセーションという会社を立ち上げてAIを医療や介護の現場に実装しようとしている坂根さん（現・当社取締役）と出会い、医療や介護という超高齢社会における汎用的な課題をAI技術を使って解決していく、という新たな視点を得ることができました。

石山さんと坂根さん、そしてエクサインテリジェンスのメンバーとの出会いから異なる才能を持つ人々を集めれば、難しい課題に対して新たな解決策を生み出すことができるという経験をしたことで、領域を絞らずに広く社会に貢献する会社を作れるのではないかと考え、「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」というミッションを掲げ、エクサインテリジェンスとデジタルセンセーションを合併、2017年にエクサウィザーズを立ち上げました。

## 存在理由を持ち続けるため、組織として強くなる

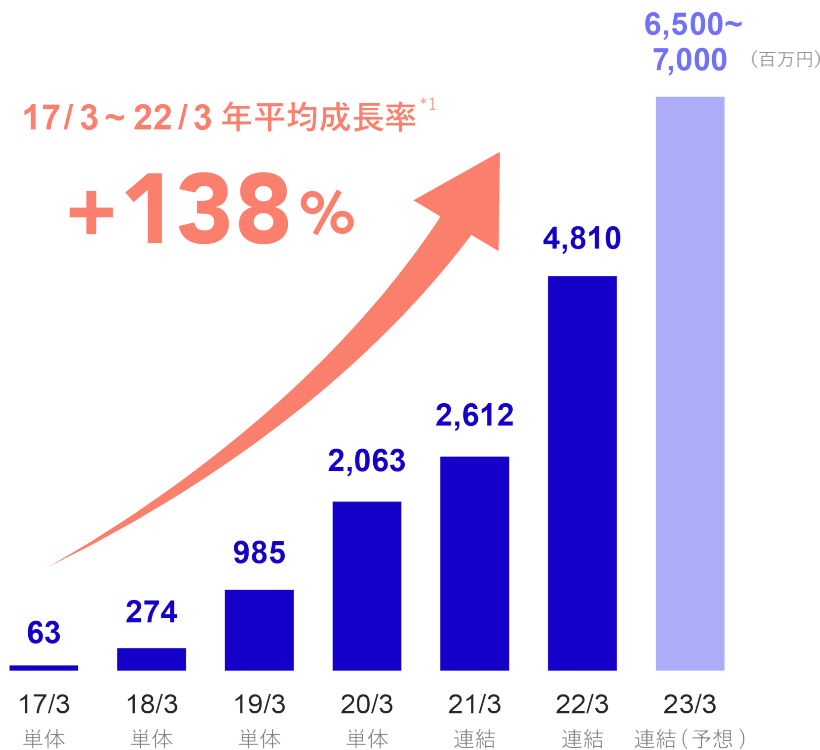
このように、当社は社会課題を新たなテクノロジーで解決していくために生まれた会社です。また、当社のミッションは、聞いた方皆さんが是としてくださる内容だとは思いますが、当初に掲げた目的、ミッションにおいて本当に結果を出すこと、やり続けることは難しい。経験や能力の不足、様々なリソースの不足が壁となって目的を果たせなくなってしまう会社もあると思います。また、社会貢献とビジネスはややもすると離れた概念として捉えられてしまっていますが、当初の想い、存在理由を持ち続けるためには、成果を出してお客様、従業員、株主の皆様といったステークホルダーにしっかり還元すること、そしてそれを継続するための環境づくりを行うことが不可欠です。ビジネスとしてきちんと収益を上げ、組織としての力を発揮することによってしか解決できない課題はたくさんあると思っています。

私たちは、さまざまな社会課題を私たち自身の課題ととらえ、解決のための仕組みをつくり、これを確実に収益化していくことで、当社を支えてくださる皆様と、当社に集まってくれたメンバーの想いを実現し続けていきたい、エクサウィザーズという会社を社会課題解決の器にしていきたいと考えています。

# 財務・非財務ハイライト (2022年3月期)

17/3~22/3年平均成長率<sup>\*1</sup>

**+138%**



連結業績	AIプラットフォーム事業			AIプロダクト事業
通期売上 <b>48.1億円</b> (YoY + 84.1%)	通期売上 <b>41.8億円</b> (YoY + 85.2%)	顧客数 <b>117社</b> (前年度 90社)	売上高上位10顧客 平均年間売上高 <b>2.21億円</b> (YoY + 90.8%)	通期売上 <b>6.3億円</b> (YoY + 77.4%)
	長期継続顧客売上比率 <sup>*2</sup> <b>65.6%</b> (YoY + 15.6%)	売上総利益率 <b>66.7%</b>	営業利益率 <b>17.1%</b>	DX AIプロダクト 通期売上 <sup>*3</sup> <b>4.6億円</b> (YoY + 75.9%)
人材			知的財産	
従業員数 <b>351名</b>	社員出身国数 <b>25カ国</b>	エンジニア・ デザイナー比率 <b>57.6%</b>	累計特許出願数 <b>152</b>	累計特許取得件数 <b>75</b>

\*1 2020年3月期以前の業績は未監査 \*2 AIプラットフォーム事業において、当社が4四半期以上連続で契約している顧客（exaBase コミュニティによる収益等を除く）

\*3 DX AIプロダクトには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



# エクサウィザーズの価値創造

Mission・Values・Credo **10**

外部環境と当社グループの事業領域 **11**

価値創造プロセス **16**

# Mission・Values・Credo

当社グループでは、「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」を「Mission」として掲げております。

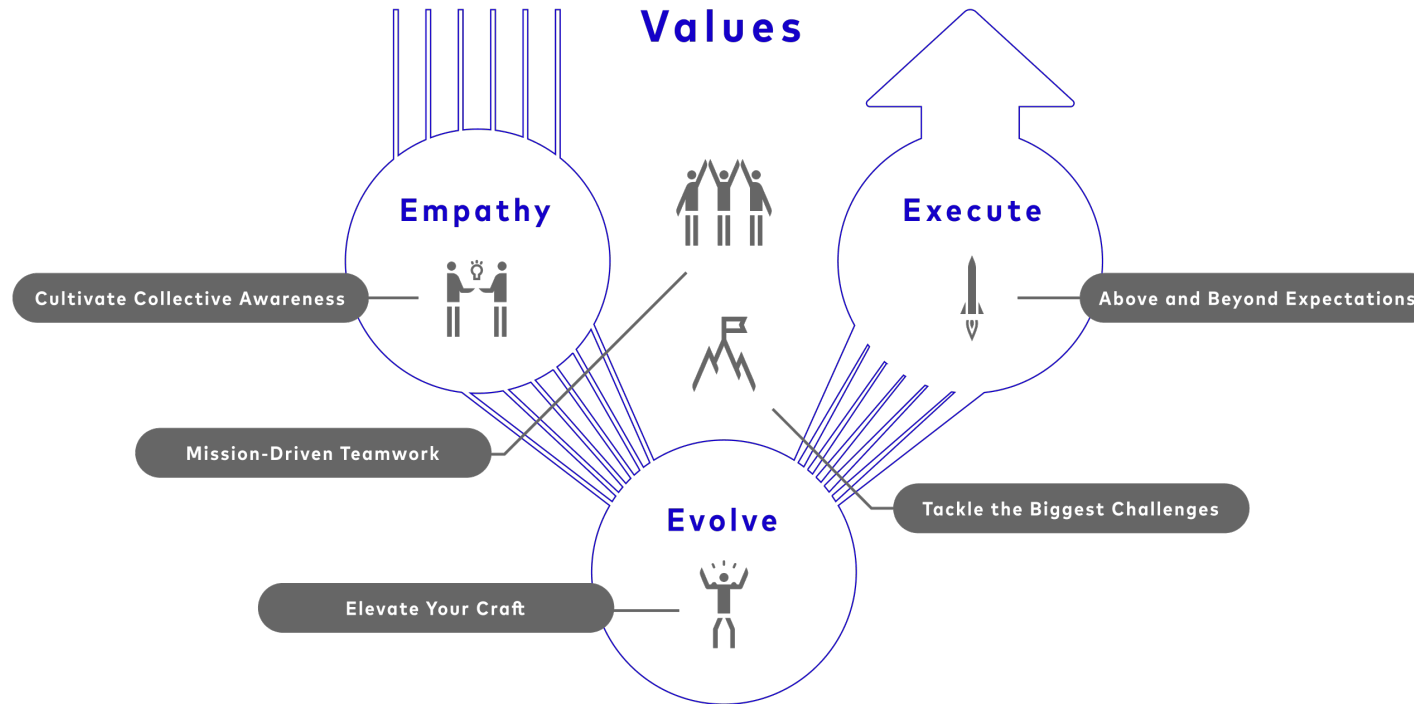
その達成に向け、発揮すべき強みである「Values」と、その強みを具現化するための行動指針「Credo」を制定し、グループ全体でその理解・浸透・体現をすべく取り組んでいます。

エクサウィザーズの果たすべき使命

## 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  
Solving social issues through Artificial Intelligence for future generations

使命達成のために発揮すべき強み



強みを具現化する行動指針

## Credo

# Business Overview

## 事業・サービスの内容

顧客企業のデジタル・AI化を推進するAIプラットフォーム事業と、広範な顧客に向けて業務プロセスに簡易に導入・活用可能なAIソフトウェアを提供するAIプロダクト事業を展開しています。マルチセクター・マルチモーダル戦略として、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ことで多様なアルゴリズム・データを蓄積。それらの組み合わせにより創造的なソリューションを生み出し、社会課題を解決しています。

### AI Platform



AI・DXで成果を創出する国内最大級のサービスプラットフォーム

### 汎用的な課題の抽出



### 個社課題の解決策の拡張

### AI Products



医療・介護・保育などの社会課題、DXに関する事業課題にアドレスする自社開発AI SaaSプロダクト

## 外部環境と当社グループの事業領域 (AIプラットフォーム事業)

近年では、高齢化や少子化、気候変動などの社会課題が一層深刻化し、社会構造の変化も急速に進んでいます。このような変化の中で、企業に対する顧客や従業員、投資家といったステークホルダーからの要請も変化し、企業活動は社会課題の観点抜きには語ることができなくなっています。また、これらの課題を解決するためにデジタルトランスフォーメーション（DX）の推進が急務となっており、日本企業における戦略的IT投資は今後数年で2.4倍に急拡大する見通しとなっていますが\*、DXのコアテクノロジーとされるAIに関する知見を持つ社内エンジニアは不足しています。「AIプラットフォーム事業」では、国内時価総額トップ1,000社をターゲットに、主要な産業分野における事業課題の解決を通じて、それらの産業分野と深く関係する社会課題の解決を行っています。また、各企業におけるDX推進・AI活用における戦略策定から実装までのサービスを提供するとともに、顧客企業内でのAIソフトウェア開発の自動化・内製化を支援しています。

### 社会課題



### 関連する主要産業



- DX戦略策定支援から現場への実装までを一気通貫で提供
- 特許申請数152、特許登録数75：マルチモーダルにまたがる技術アセット群
- exaBase Studio：顧客企業におけるDX推進・AIソフトウェア開発の内製化を支援

\*IDC Japanの「国内クラウド市場予測、2021年～2025年」記載のクラウド分野の合計支出を「戦略的IT投資」と当社にて定義\*

## AIプラットフォーム事業：概要

AIプラットフォーム事業では、AIプラットフォーム exaBaseを用いて、当社戦略コンサルタントが顧客企業のCxOの経営課題の解決を行うため、再利用可能な形で蓄積されたAIアルゴリズム等の技術アセットを活用し効率的なサービス提供を行っています。さらに、exaBase Studio等を通じた優れたUI/UXの提供により、継続利用が可能な形でサービスを展開しています。オールインワン型のプラットフォーム提供によって顧客オペレーションへAIを実装し、各業界の産業課題に対しビジネスインパクトを創出しています。



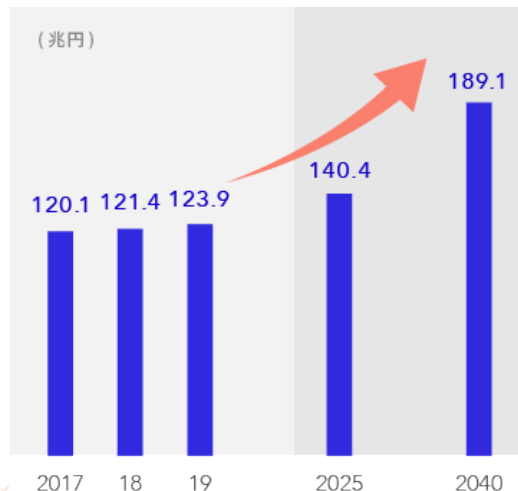
\*1 MLOps : Machine Learning Operations (機械学習オペレーション) の略。顧客の動作環境下にある機械学習モデルの継続運用を標準化・効率化することを目的とした、モデルの開発・実装から運用までのサイクル

\*2 2022年3月末時点 \*3 2022年3月期の数値 \*4 エンジニアにはデザイナー等を含む

# 外部環境と当社グループの事業領域 (AIプロダクト事業)

超高齢社会の進展による社会保障費の増大、労働人口の減少といった社会課題に対し、ソーシャルAIプロダクトの提供による医療・介護領域を中心とした課題解決と、DX AIプロダクトの提供による幅広い企業のDX推進を行っています。

社会保障費の増大\*2



医療・介護の課題解決

### ソーシャル AIプロダクト

介護関連

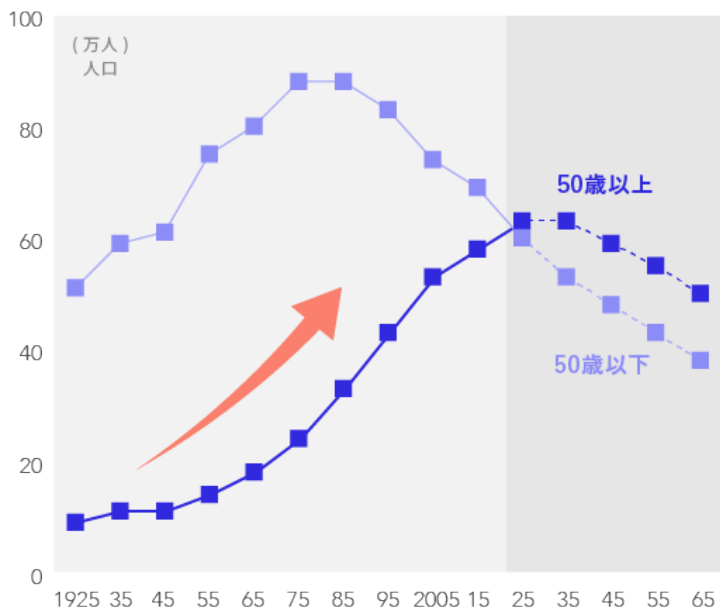
トルト

ハナスト

保育・教育関連

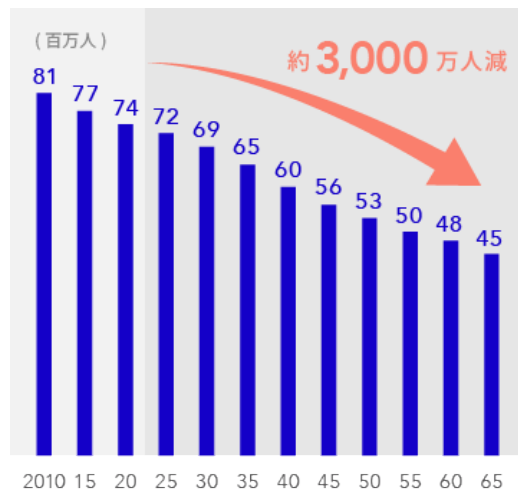
とりくん

超高齢社会の進展\*1



多数の社会課題を誘発

労働人口の減少\*3



企業のDX化を推進

### DX AIプロダクト

exaBase DX アセスメント&ラーニング

exaBase 企業検索

exaBase ウェルビーイング

exaBase FAQ

exaBase 1on1

exaBase 予測・分析

\*1 総務省「(大正9年~平成12年)」(2013年1月)、「長期時系列データ(平成12年~平成27年)」(2017年6月)、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成29年推計)」(2017年4月)を基に当社作成 \*2 実績値は国立社会保障・人口問題研究所「令和元年度 社会保障費用統計」(2021年8月31日公表)、予測値は内閣官房・内閣府・財務省・厚生労働省「2040年を見据えた社会保障の将来見通し」(計画ベース・経済ベースラインケース)(2018年5月)を基に当社作成 \*3 2010年の数値は総務省「平成22年国勢調査」(2012年11月)、2015年以降の数値は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成29年推計)」(2017年4月)を基に当社作成

## AIプロダクト事業：概要

カスタマーサポートや人材育成など、業界を問わない汎用的な課題に対し簡易に導入・活用可能なAIアプリケーション群である「DX AIプロダクト」、介護領域・保育領域などの事業領域に特化したSaaS型AIサービスである「ソーシャルAIプロダクト」の2つの軸で事業を展開しています。  
それぞれの領域で複数のAIプロダクトをリリースしており、初期的なインパクトを創出しています。

### DX AIプロダクト



exaBase

DX アセスメント&ラーニング



exaBase

ウェルビーイング



exaBase

1on1



exaBase

予測・分析



exaBase

FAQ



exaBase

企業検索



exaBase

DX アセスメント&ラーニング

DX AIプロダクト提供により  
社会的価値を実現、約400社に導入済

- ✓ 公的機関、大企業、中小企業含む  
社会全体の効率性を改善

日本のDXをリード可能なIT人材不足\*

430,000人

2025年以降に予想される経済的損失\*

年間12兆円



### ソーシャルAIプロダクト



介護スタッフの  
労働環境を改善

- ✓ 話すだけで介護内容を記録
- ✓ 1日当たり平均40分の労働時間を削減\*1

#### 主要KPI

- 介護施設あたり月26,000円\*2
- ハナスト → CARE KARTe 12,000施設\*3
- 将来的に約27,000施設\*4まで拡大する可能性



\*1 当社実施のユーザー調査における利用者評価より推定 \*2 介護施設当たりの想定入居者数に基づく当社 \*3 推計 2021年3月時点。提携先のケアコネクトジャパンの有する施設数 \*4 厚生労働省の「介護サービス施設・事業所調査」における2019年時点の介護関連施設数に基づく当社推計\*\*  
出所：\*経済産業省「DXレポート～ITシステム「2025年の崖」克服とDXの本格的な展開～」(2019年9月) \*\*厚生労働省「令和元年介護サービス施設・事業所調査の概況」(2019年10月)

# Value Creation

## 価値創造プロセス

エクサウィザーズでは、社会課題解決というミッションの実現のため、多様な資本を活用した事業活動を通じ、継続的に様々な成果を創出してまいります。

### Input

#### 人的資本

- 多様な能力やバックグラウンド、想いを持った人材が集結
- 豊富な経営経験と業界知見を有する経営陣
- 高い技術を持つアドバイザー

従業員数 351名  
エンジニア・デザイナー比率 57.6%  
外国籍メンバー比率 16.0%

#### 知的資本

- AI技術へのR&D投資
- 革新的なアルゴリズム、データ、事例の蓄積 (exaBase)
- ハードウェア領域における先進技術
- 特許による技術的優位性

累計特許出願数 152  
累計特許取得数 75

#### 社会・関係資本

- マルチセクターにまたがる優良企業による顧客基盤
- 各業界リーダー/国/自治体とのパートナーシップ、共同研究

#### 財務資本

- AIプラットフォーム事業の高い収益性

売上総利益率 66.7%  
営業利益率 17.1%

- 健全な財務基盤

自己資本比率 83.8%



### Business Activities

#### AIプラットフォーム事業

- オールインワンAIプラットフォームを大企業に提供
- プロジェクト毎のFTE型モデル及びPaaSモデル
- 各産業で創出したソリューションを同業界内へ広範に展開し拡大

#### AIプロダクト事業

- 特定の領域・テーマに特化したAIプロダクトを提供
- SaaSモデル
- 特定領域におけるサービスの垂直展開、新たな領域への水平展開により拡大

### Output

#### AIプラットフォーム事業

連結売上 41.8億円

顧客数 117社  
売上高上位10顧客の  
平均年間売上高 2.21億円

#### AIプロダクト事業

連結売上 6.3億円

- DX AIプロダクト  
売上 4.6億円
- ソーシャルAIプロダクト  
売上 0.8億円



# 成長戦略

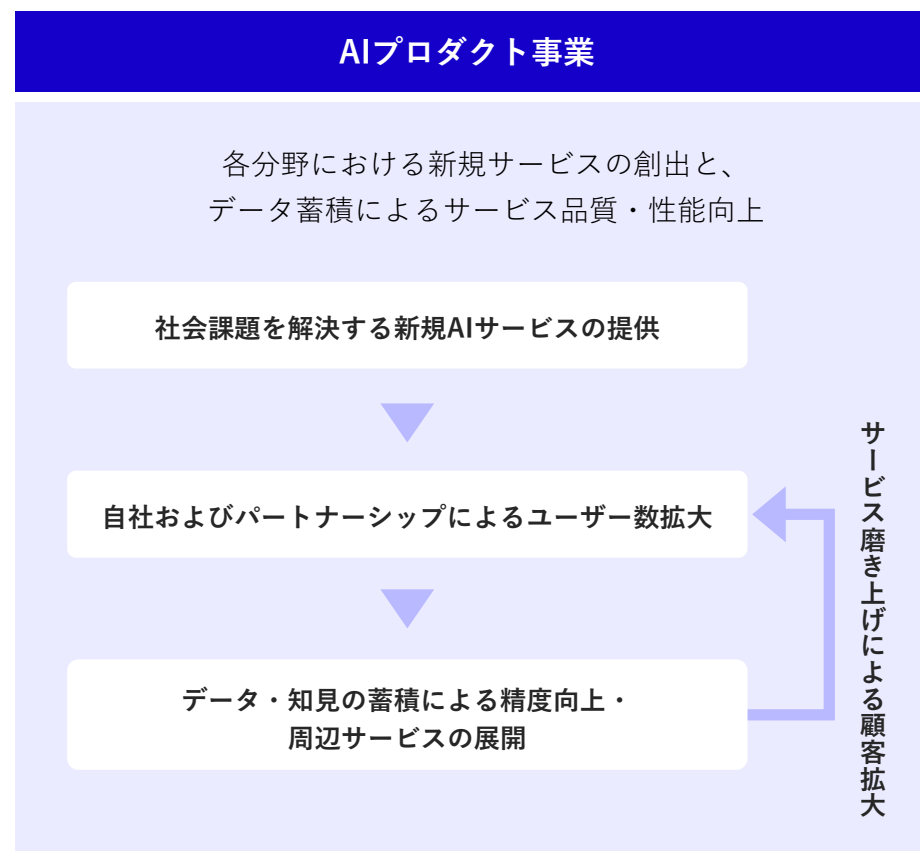
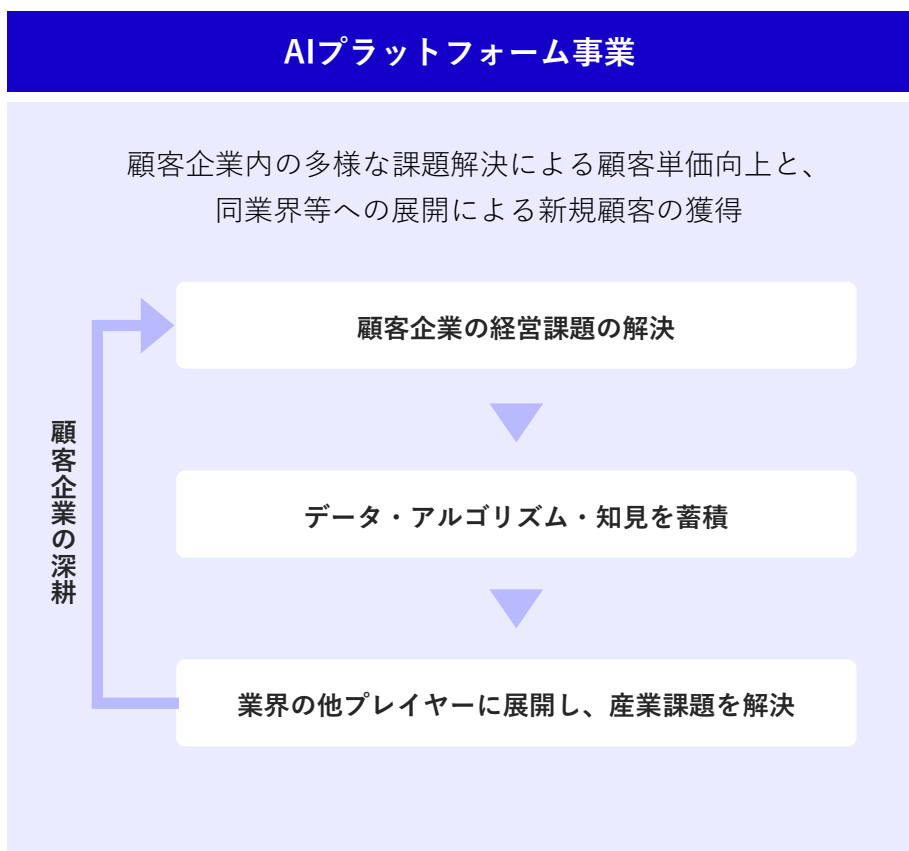
成長戦略 **18**

AIプラットフォーム事業の成長戦略 **19**

AIプロダクト事業の成長戦略 **22**

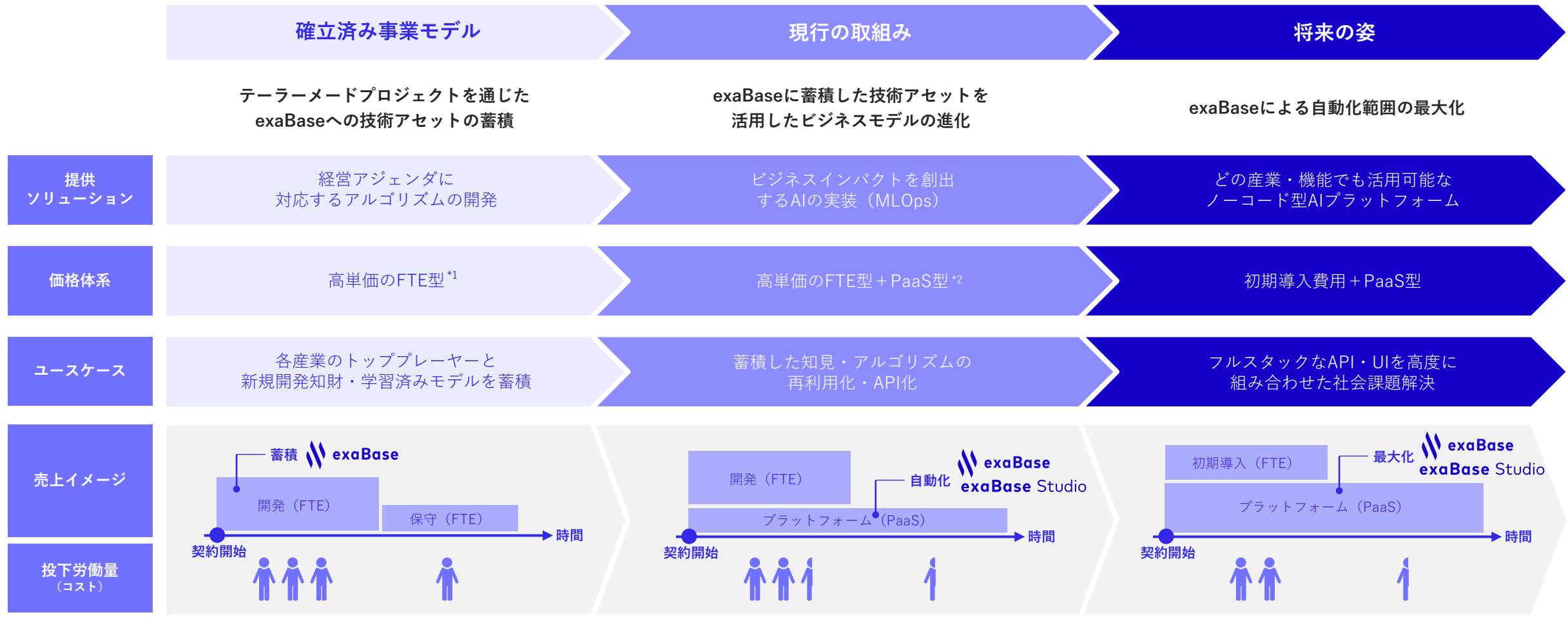
財務戦略 **24**

## 各事業の強化に加え、セグメント間での継続的なシナジー創出により成長を加速



## AIプラットフォーム事業の成長戦略

将来の事業拡大に向けてこれまで蓄積してきた技術アセットの活用から一層進展し、現在はexaBase Studioを中心に据えた顧客側でのAIソフトウェア開発の内製化を可能とする取り組みを推進しており、当社の案件提供効率を飛躍的に向上させる事業モデルへと、ビジネスモデルの発展を加速しています。



<sup>\*1</sup> FTE: Full Time Equivalent、フルタイムのスタッフの労働量換算の意味で、その単位時間に比例して価格を算定する  
<sup>\*2</sup> PaaS: Platform as a Service、事業者が顧客に提供するプラットフォームサービス（当社の場合は「exaBase」）の使用条件・状況に応じて価格を算定する

社会課題を背景にAIの必要性が高まっているものの、日本企業におけるAI導入は停滞。日本企業における社内エンジニアの質・量両面での不足が顕著化している中、2022年5月には、exaBaseプラットフォームへ、AIソフトウェア開発の自動化やそのためのノーコード型開発の支援機能を追加いたしました。

これにより、非エンジニアの方にも、ノーコードでクラウド環境の構築、AIの自動制御、UIの作成などを含めたAI搭載のソフトウェア開発ができるようになります。

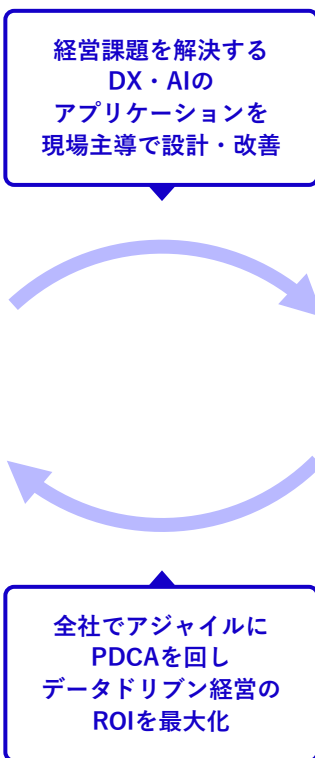
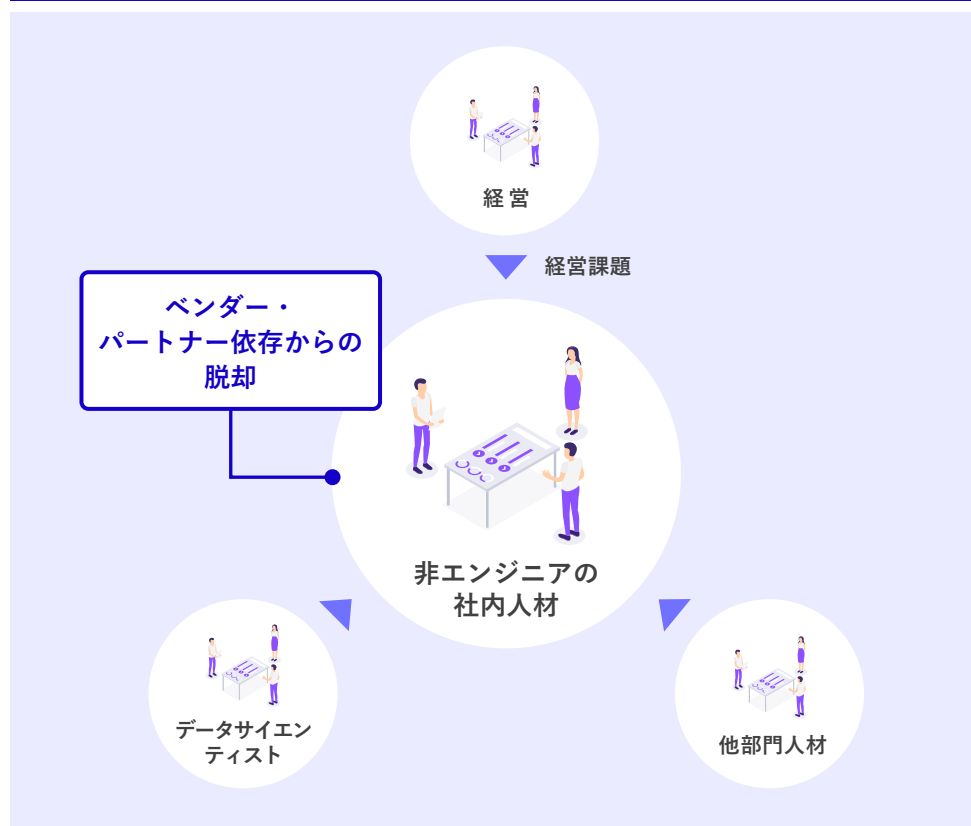


\*1 ドメイン特化言語：データベース分野でのSQLに代表されるような特定のタスク処理に特化したコンピューター言語 \*2 API（アプリケーション・プログラミング・インターフェース）：ソフトウェアやプログラム、Webサービスの間をつなぐ窓口となる機能。

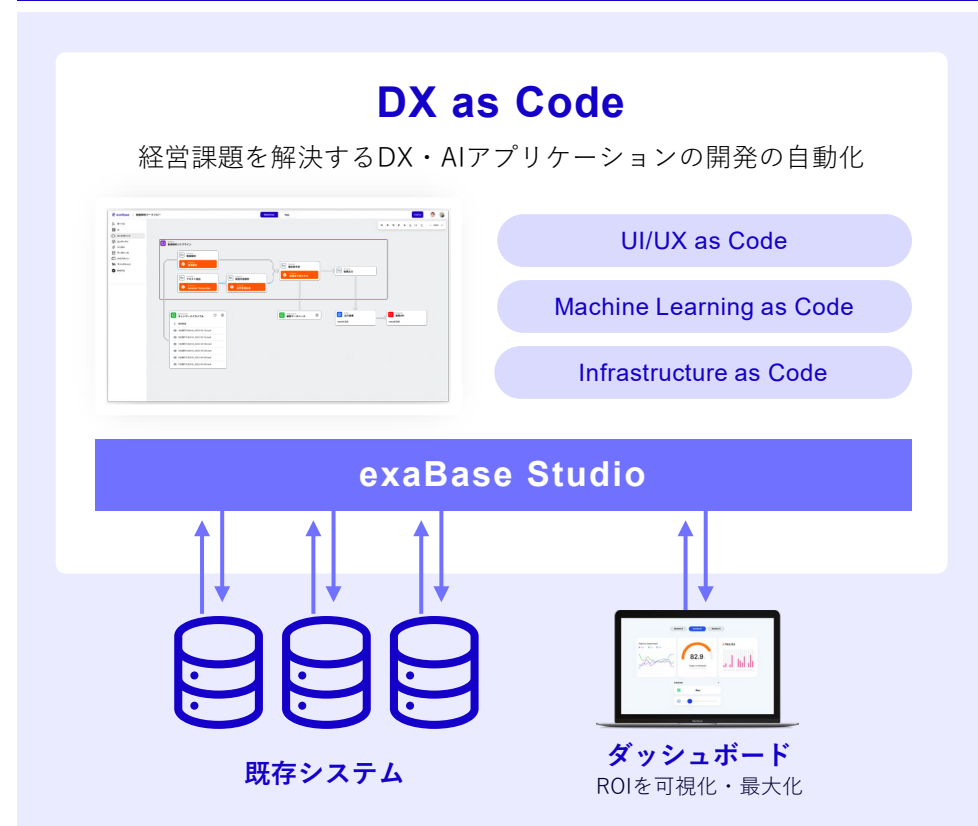
「exaBase Studio」により、顧客企業における非エンジニアの社内人材を中心に、経営とIT/DX部門と各部門の人材が協働して内製でDXを進めることができ、従来のベンダー・パートナー依存からの脱却が図れます。さらに、開発したアプリケーションを利用することで、これまでの人手によるオペレーションが自動化され、経営面でのKPIの改善度合いもダッシュボードで確認できるようになります。その数値を見ながら、さらにソフトウェアを改善していくことでKPIの継続的な改善が見込まれます。

このように顧客の経営課題解決や顧客のROI最大化によって、当社グループのサービスの継続率や単価が向上するほか、当社グループのエンジニアの生産性が向上し、売上総利益率も改善させていくことを目指しております。

## DXによる経営課題の解決を現場主導で内製化



## DXによる経営課題解決を自動化+ROI最大化



# AIプロダクト事業の成長戦略

AIプロダクト事業においては、多くの企業に共通した業務課題に向けて、顧客の業務プロセスに簡易に導入・活用可能なAIソフトウェア群を提供しております。

当社グループでは、AIプラットフォーム事業における顧客企業へのAI導入を通じて、多様なユースケースでのAI導入実績を有しています。この中でより広範に多くの企業に共通して提供可能と判断したAIアルゴリズムについて、周辺機能を作り込むことでソフトウェア化。AIプロダクトとして継続課金方式等により広範な顧客へ提供しております。このように当社グループは研究開発の成果を最大限活用し、企業のニーズに即した新たなAIプロダクトを継続的に創出できる体制を構築しています。

DX AIプロダクトとしては、企業のDX・AI化のための人材育成（exaBase DXアセスメント&ラーニング）や、企業が保有するデータをGUI\*ベースで簡単に分析可能なexaBase 予測・分析などのプロダクトを中心に提供しています。AIプラットフォーム事業との相互送客によるアップセル・クロスセルや、AIプラットフォーム事業における顧客と協働した中小企業等へのAIプロダクトの拡販により成長を図ってまいります。



\*GUI（グラフィカル・ユーザー・インターフェース）コンピュータへ出す指示を、マウスなどを利用して画面上で直感的に入力できる操作方法。

ソーシャルAIプロダクトにおいては、介護領域向けのCareWizシリーズ「トルト」「ハナスト」、教育・保育領域向けの写真撮影・選別サービス「とりんく」などを提供しております。介護や教育・保育といった領域は全国の数多くの中小事業者によって支えられており、提供先となる事業所も各地に分散しておりますが、株式会社ヤマシタや株式会社ケアコネクトジャパン等をはじめとした当該領域において高いシェアを有するプレーヤーと提携・連携することで、効果的・効率的に多くの事業所へ展開を進めてまいります。また、プロダクトの提供を通じて蓄積したデータを活用することで、AIプラットフォーム事業における顧客（例：製薬・保険業界等）向けの新規ビジネスの創出と、それを通じたさらなる社会課題の解決に取り組んでまいります。



\*1 株式会社ヤマシタの2017年における調査によると、ケアマネジャーの使用率No.1 \*2 当社実施のユーザー調査における利用者評価より推定

## 2022年3月期の実績 – 売上高は48.1億円と前期比+84%で大きく成長

2022年3月期の連結の業績は、売上高4,810百万円（前期比+84.1%）、営業損失201百万円（前期は508百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失194百万円（前期は592百万円の損失）と、順調な売上成長に伴い、収益性も大きく改善いたしました。

セグメント別では、AIプラットフォーム事業においては、売上高4,180百万円（前期比+85.2%）と継続的に大きく成長しているほか、売上総利益2,789百万円（売上総利益率66.7%）、営業利益713百万円（営業利益率17.1%）と、引き続き高い収益性を維持しております。これは、AIを用いたDX支援やAIプロジェクトによるイノベーション創出案件を多数の大手企業と取り組んだことにより、長期継続顧客を中心に顧客単価が向上したことによるものです。

AIプロダクト事業においても、売上高は630百万円（前期比+77.4%）、営業損失914百万円と、投資フェーズながらも売上高は順調に成長しております。これは、exaBase DXアセスメント&ラーニングをはじめとする企業向けのDX AIプロダクトの順調な成長及びサービス拡張に加え、介護領域向けプロダクトであるCareWizシリーズ「トルト」「ハナスト」のサービス・パートナーシップの拡大などが寄与しております。

また、2021年5月には、AIや情報システムの開発、実装から運用までを手掛けるエクスウェア株式会社を子会社化いたしました。これにより、これまでエクサウィザーズが顧客へ提供・蓄積してきた様々なAIアルゴリズムを、顧客企業のIT環境に実装し、継続的に提供していくことが当社グループ内で一気通貫でできることとなりました。

## 2023年3月期事業計画と今後の成長方針 – 継続的な売上成長を志向。2023年3月期は両セグメント合算後での黒字をめざす

2023年3月期見通しについては、売上高6,500～7,000百万円（2022年3月期比で40%前後の成長）、営業利益1～50百万円と、AIプラットフォーム事業・AIプロダクト事業の両セグメント合算後での黒字化を想定しております。

それ以降も、継続的な売上成長を重要視して経営をまいりますが、売上成長率のみならず、収益性も高い「プロフィタブル・グロース企業」であることを意識し、強固な経営管理を徹底してまいります。

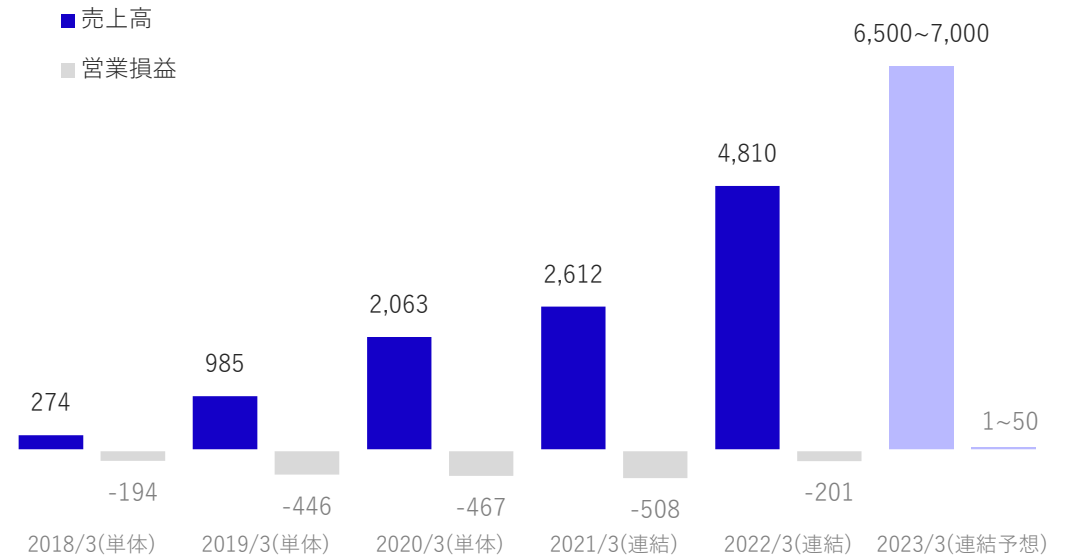
## 東京証券取引所マザーズ（現・グロース）市場への上場

当社グループは、2021年12月23日に東京証券取引所マザーズ（現・グロース）市場へ上場いたしました。これはひとえに、これまで当社グループを支援して下さった株主の皆様、また当社の上場に際し新たに株主となっただいた皆様をはじめとした多様なステークホルダーの方々のご支援によるものであると深く感謝申し上げます。

本上場による資金調達、また今後の資金調達におけるコストの低減を通じて、当社グループの企業価値最大化に向けた経営戦略の機動性を高めることができるものと考えております。上場にあたり調達した資金4,329百万円の主な用途は、事業拡大のための採用費及び人件費、及びAIプラットフォームexaBaseやAIプロダクトのソフトウェア開発投資などを中心に予定しております。

当社グループが事業を展開するDX及びAI活用に係る領域では、DXの推進にむけての企業投資意欲が高まっており、両セグメントでより一層の成長を図ることで、企業価値の向上につなげてまいりたいと考えております。

売上高および営業損益の推移（百万円）





投資領域とガバナンス – 収益性を重視しながらもマーケティング・開発投資・M&A等の成長投資を実施

当社グループは創業して間もない会社であり、かつ当社を取り巻く市場は高い成長を継続しています。このことから当社グループとしては高い売上高成長を継続することを第一に取り組んでおります。

AIプラットフォーム事業は既に黒字化し高い収益性を有しております。この収益性の維持向上を念頭に置きながら、新規顧客獲得のためのマーケティングやexaBase プラットフォームの強化のための開発投資、周辺機能や人材獲得のためのM&Aなどを検討してまいります。AIプロダクト事業については、SaaS型の事業モデルが中心であることもあり、現在の売上規模では赤字に留まっておりますが、中長期的な当社の成長にあたっては重要な将来基盤の構築に向けた投資であると考えております。プロダクトの機能追加や新規開発、各分野における顧客基盤を有する企業との提携・M&Aなども含め継続的に施策を検討してまいります。これらの新規事業やM&Aなどの投資にあたっては、上場企業における経営経験が豊富な取締役会によるガバナンスを中心に、リスク・リターンの精査やその対策検討なども含め十分に議論を行い、実施してまいります。

		AIプラットフォーム事業	AIプロダクト事業
投資領域	主要KPI	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 売上高成長率</li> <li>■ 顧客・産業へのビジネスインパクト：「顧客数」「顧客あたり売上高」</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 売上高成長率</li> </ul>
	販売費	exaBase コミュニティ・JEDIN等*のネットワークによる新規顧客獲得	各分野において <b>有力な顧客基盤を有する企業との提携、代理店契約</b>
	研究開発費・開発投資	exaBase プラットフォームへの新規アルゴリズム追加、新機能追加	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 既存プロダクトの<b>精度向上・新機能追加</b></li> <li>■ <b>新規プロダクト開発</b></li> </ul>
	出資・M&A	exaBase プラットフォームの強化に資する周辺機能・人材の獲得等	各分野において <b>有力な顧客基盤を有する企業との強固なパートナーシップ</b>

配当政策 – 当面は成長投資のための内部留保を優先

当社は、株主に対する利益還元を経営上の重要課題の一つとして位置付けておりますが、創業して間もないことから、財務体質の強化に加えて事業拡大のための内部留保の充実等を図り、事業拡大のための投資に充当していくことが株主に対する最大の利益還元につながると考えております。今後においても当面の間は内部留保の充実を図る方針であります。

将来的には、各期の経営成績及び財政状態を勘案しながら株主に対する利益還元を検討していく方針ですが、現時点において配当実施の可能性及び実施時期等については未定であります。

なお、剰余金の配当を行う場合、中間配当と期末配当の年2回の剰余金の配当を行うことを基本としており、中間配当を行うことができる旨を定款で定めております。

資本市場との対話と経営への反映

株主をはじめとした資本市場の皆様との対話は当社グループの成長に極めて重要だと考えております。対話を通じていただいたご意見は、定期的に取り締役会等の場で経営陣にフィードバックすることで、資本市場の視点もふまえた経営ができるよう取り組んでおります。

また、投資家の皆様に当社グループの戦略や実績をよく理解していただき適正な評価をいただくために、適時かつ公平な開示が重要と考えております。例えば決算発表においては、決算説明会の開催や事後の資料・動画の掲載に加え、FAQやデータシートなどの開示も行っております。併せて、英語での決算説明会の開催、日本語と同水準かつ適時性を備えた英文開示を徹底することで、海外投資家の皆様にも十分な情報提供ができるよう取り組んでおります。

今後も資本市場の皆様との継続的な対話を行い、いただいたご意見を当社の経営に取り入れることで、より一層の企業価値の向上をはかってまいります。

\*当社が主催する、DX推進のためナレッジや取組みの共有等を目的とした法人向けコミュニティ。

# マテリアリティ

マテリアリティ **27**

マテリアリティの特定プロセス **28**

ステークホルダーとのコミュニケーション **29**

多様な人材の活躍 **31**

幅広い産業分野への事業展開 **36**

技術的優位性の確保と向上 **67**

強固なセキュリティによる安全なサービスの提供 **72**

ガバナンス・リスク管理体制 **74**

事業を通じた社会課題の解決のための重要性と、当社グループの持続的な成長の基盤としての重要性の両方の観点から、当社グループとステークホルダーが価値を生み出し続けるために必要な以下の5つのマテリアリティを定義しています。

マテリアリティ		取り組むべき課題
多様な人材の活躍	多様な社会課題を解決するために、多様な能力やバックグラウンドを持った人材を結集し、その能力を最大化する	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 人的資源の確保と活用</li> <li>● Diversity &amp; Inclusion (D&amp;I) の推進</li> </ul>
幅広い産業分野への事業展開	マルチセクター・マルチモーダルでの事業展開により、ユースケース・アルゴリズムを蓄積・改善し、水平展開する	<ul style="list-style-type: none"> <li>● マルチセクターへのサービス提供、課題解決</li> <li>● 地域や各業界のリーダーとの協働</li> </ul>
技術的優位性の確保と向上	AIライブラリ・特許の蓄積により技術的優位性を高める	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 知的財産の創出と保護</li> </ul>
強固なセキュリティによる安全なサービスの提供	安全性の高いサービスを提供することで、顧客企業の発展に寄与し収益機会を維持拡大する	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 情報セキュリティの信頼性向上</li> </ul>
ガバナンス・リスク管理体制	事業の持続可能性を高め、透明・公正かつ迅速・果断な意思決定を行うための体制を強化する	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 透明性、実効性あるガバナンス・リスク管理体制</li> </ul>

## マテリアリティの特定プロセス

様々な社会課題についてSASBやGRI等が定める国際基準を参照し、ステークホルダー視点での重要性を縦軸、当社が社会や環境に与えるインパクト・当社にとっての重要性を横軸に置いて事業活動を整理。取締役会による議論を経て、当社の5つのマテリアリティを特定しました。

### 01 課題候補項目の特定

サステナビリティに関する各種国際規格や主要なESG評価項目などを参考に

- ・当社が経済、環境、社会に著しいインパクトを与える事項
- ・当社の価値創造能力に実質的な影響を与える事項
- ・当社の経営成績、財務状況に影響を与える事項

等の事項を中心に、ステークホルダーからの期待と当社の事業活動をもとに当社が取り組むべき課題候補項目を選定する

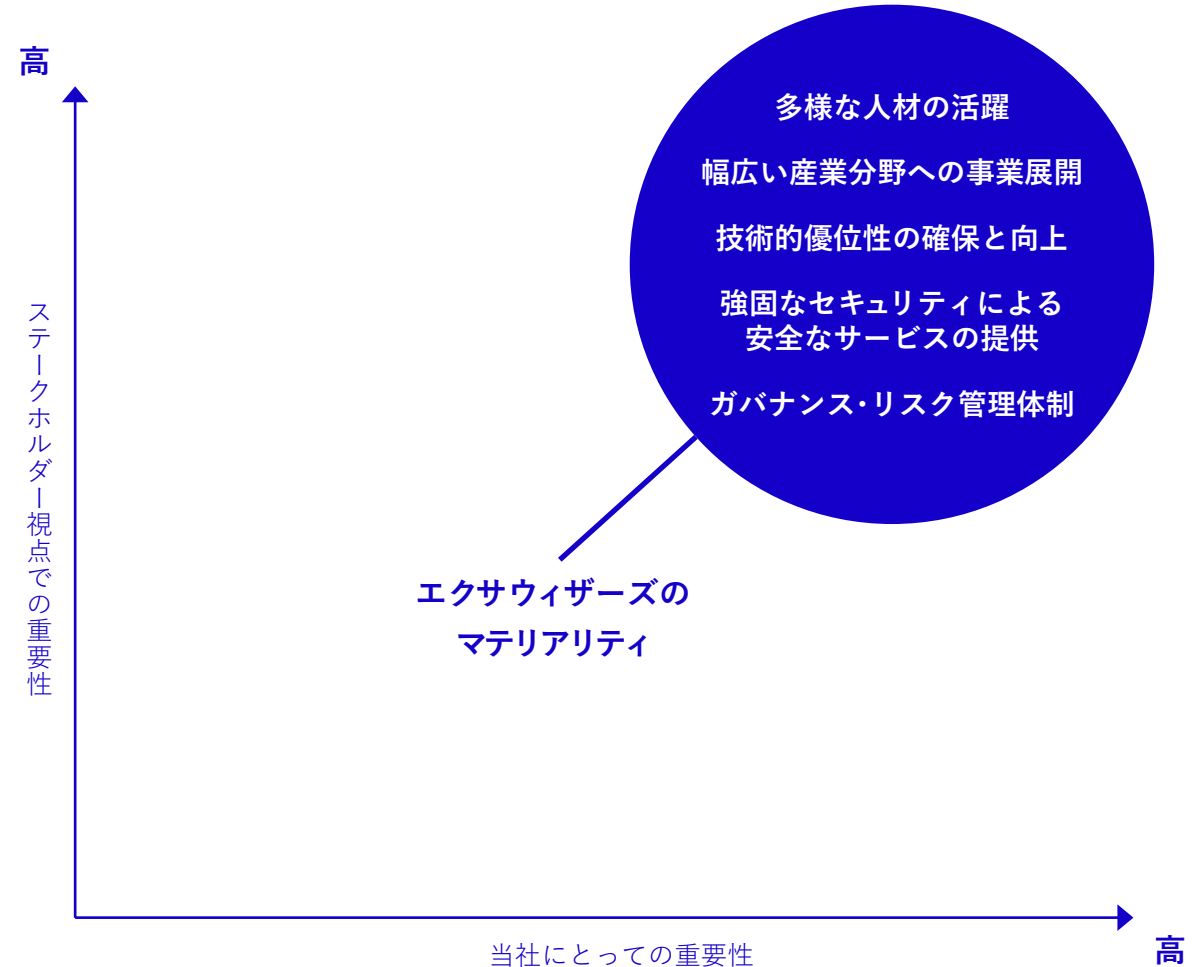
### 02 マトリクスにマッピング

STEP1で洗い出した各項目について、当社とステークホルダーのそれぞれから見た重要性を軸にマッピングする

### 03 マテリアリティ案を作成

STEP2のマッピングを参考に、当社・ステークホルダーの双方にとって重要な事項を中心にマテリアリティ案を作成する

### 04 取締役会での議論を経て、マテリアリティを特定する



## ステークホルダーとのコミュニケーション

当社グループを取り巻くステークホルダーの皆様と積極的、直接的に対話し、マテリアリティの推進と持続的な企業価値の向上につなげていきます。

ステークホルダー	主な対話の機会・取組み	企業活動への反映
お客様	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 営業、提案活動を通じたヒアリング</li> <li>● JEDIN、exaBase コミュニティ等での講演、情報交換</li> <li>● お問い合わせ窓口の設置</li> <li>● WEBサイトでの情報発信</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新たな顧客課題、社会課題の発見と解決</li> <li>● 信頼に基づく関係の構築</li> <li>● サービス品質の向上、新たなサービスや機能の提供</li> </ul>
株主・投資家	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 定時株主総会</li> <li>● 決算説明会</li> <li>● 国内外機関投資家との個別対話</li> <li>● 個人投資家向けイベントでの対話</li> <li>● WEBサイトでの情報発信</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 適時適切な情報提供</li> <li>● 建設的な対話を通じた経営の質の向上</li> <li>● 株主還元</li> <li>● IR活動の充実</li> </ul>
従業員	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 定期的な全社会および開かれた経営会議の実施</li> <li>● 社内イントラサイト、コーポレートサイトを通じた情報発信</li> <li>● リモートワークやフレックスタイム制等自由度の高い就業形態の導入</li> <li>● 従業員エンゲージメント調査等の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業文化の醸成、職場風土の改善</li> <li>● 人事、労務にかかる施策の立案</li> <li>● 多様性の尊重</li> <li>● 雇用の維持</li> </ul>
地域・社会	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 官民共同プロジェクトへの参画</li> <li>● 経済/業界団体への参加</li> <li>● 環境保全の取組み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新たな社会課題の発見と解決</li> <li>● 国、地域全体の持続性向上のための施策提案</li> <li>● AI実装を通じた地球環境保全</li> </ul>

## People 多様な人材の活躍

エクサウィザーズの「エクサ」は「10の18乗」を表す単位です。  
また、コンピュータシステムに関わる高い問題解決能力を有する達人のことを、AI業界では「ウィザード(魔法使い。特殊な技能の使い手を指す)級プログラマー」などと言うことがあります。しかし、ウィザードに含まれるのはエンジニアだけではありません。  
例えば介護や医療、金融などの専門家(ドメイン専門家)も、私たちにとってはウィザードです。

設立以降、当社にはAIエンジニア、戦略コンサルタント、さまざまな社会課題に精通したドメイン専門家といったウィザードたちが世界各国から集まってきました。  
それまで結合することがなかった人たちが結合し、新しい付加価値が生まれて、それをプロダクトに搭載する。このように新たな結合を生み出し、その結合を価値に変えていくことで、エクサウィザーズは社会課題を解決していきます。



## 個の強さだけでなく、組織として強くなるために

私たちは、一人一人の従業員が持つ強みを活かし、組織として価値を生み出すことで、Missionを果たすことができると考えています。

難易度の高い課題に挑み続ける強い組織を作るため、人事・組織に関する基本的な方針・考え方としてCredoとD&I Statementを定め、それらをベースとした人事戦略を推進しています。

### Credoをベースとした人事戦略

それぞれのCredoは、従業員全員が「社会課題に気づこう」という意識を持ち（Cultivate Collective Awareness）、みんなで集めた課題にチームで挑むことで（Mission-Driven Teamwork）、社会課題を解決していく過程を自分の成長にもつなげていく（Elevate Your Craft）、というエクサウィザーズの社会課題探索と解決の順番に対応しています。

「難問に挑戦していることは大変だけど、カッコイイ。社会課題解決の先にある、ポジティブな世界を実現していこう」（Tackle the Biggest Challenges, Above and Beyond Expectations）という、創業時からの私たちのありようも表しています。

### Diversity & Inclusion

当社は幅広い領域の社会課題に対応していくために、国籍、人種、性別、年齢、また、資格や職歴においても多様なバックグラウンドを持つメンバーが集結した組織です。

このような多様な人材が集まる組織において、「多様な人材一人ひとりが、より高いパフォーマンスをあげられる環境を作り、組織全体としてのパフォーマンスをあげていくために、エクサらしいD&Iを着実に推進していくこと」を目的として、当社は2021年7月にD&I委員会を立ち上げました。

D&I委員会は代表取締役を委員長とし、各部門の部門長で構成され、D&Iの重要課題と優先事項を議論し、D&Iの取組みを自組織／全社に浸透させることにコミットする「D&I浸透ボード」と、部門横断的なメンバーが集まり、重要なテーマごとの分科会に分かれて具体的な取組み・施策を主体的に推進する「D&I推進チーム」で組織されています。

現在は重要課題として、①ポリシー&トレーニング、②働き方の多様化・相互理解、③ Multiculture、④採用におけるD&Iの4つの分科会を立ち上げ、D&Iに関する方針の策定や従業員への研修・相互理解セッション等の実施、社内コミュニケーションの多言語化の推進、定期的なエンゲージメントサーベイを通じた効果検証などを行っています。



2021年12月に「ミッション達成のためには一人ひとりが持つ独自の価値を活かして能力を発揮し、組織全体で最大の成果を生むべきである」との考えのもと、「D&I Statement」を策定しました。

当社のミッションは「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」ことですが、社会課題も幸せの尺度もそれ自体がとても多様なものです。また当社は、ミッション実現のためには多様な人材の知恵を結集する必要があると考えています。

なぜD&Iを推進するのか、何に取り組むのかを社内外のステークホルダーに明確にお伝えし、D&Iの推進にコミットするため、D&I Statementにおいて「社会課題の多様性」「人材の多様性」「幸せの多様性」を掲げ、これら3つの多様性と約束を実現するための取組みを定めています。

私たちエクサウィザーズは、多様な能力やバックグラウンドを持ったウィザードが結集し（Diversity）、一人ひとりが持つ独自の価値を活かして能力を発揮できる（Inclusion）環境作りを取組み、組織全体で最大の成果を目指していきます。



奥野 浩平

執行役員  
人事統括部 統括部長

### 3つの多様性と約束

#### 【社会課題の多様性】

社会課題は、それ自体がとても多様です。私たちは多様な社会課題に向き合い、その解決に取り組んでいきます。

#### 【人材の多様性】

多様な社会課題を解くために、多様な能力やバックグラウンドを持った人材を結集します。その考え方は、「エクサウィザーズ」という私たちの社名にも込められています。

#### 【幸せの多様性】

何が幸せかというのも一人ひとり異なり、とても多様なものです。私たちは多様な幸せが同居する社会を実現していきます。

### 3つの多様性と約束を実現するための取組み

#### 機会の提供

多様な人材一人ひとりに能力発揮の機会を提供していきます。

#### 支援の提供

能力発揮のために必要なサポートやフィードバックを提供していきます。

#### ベースとなる文化の醸成

組織の一人ひとりがD&Iを実践する組織文化を醸成していきます。

#### オープンな環境の整備

絶えず自分たちを振り返り、未来に進んでいくために、多様な意見・考えを表明することができるオープンな環境を整備していきます。



## 採用力の源泉

エクサウィザーズでは、リファラル採用への重点的な取り組みや、採用イベントをはじめとした会社の理念や文化を伝えるイベントの積極的な実施を通じて、ミッションや事業内容、組織文化に共感する人材を集めています。また、様々な業種・職種のエキスパートを採用するため、採用担当のバックグラウンドも多様なものとなっています。

### 多様なメンバーを集める多様な採用チーム

エクサウィザーズは2016年に設立したまだ若いスタートアップですが、当初から幅広いセクターのスペシャリストや外国籍のエンジニアの採用に舵を切っていました。マルチセクター、マルチモーダルにおける課題を解決するという事業の特性上、優秀なエンジニアに会社の魅力を正確に伝え、選考プロセスを英語のみで完結できる採用チームの組成が不可欠だったからです。エクサウィザーズの採用チームには外国籍のメンバー、元エンジニアのメンバーなど、人事や採用以外のバックグラウンドを持ったメンバーが集まっており、採用チームそのものが多様性のある組織となっています。

### 全員で取り組む「妥協しない採用」

経営陣や事業部のメンバーも含めた全員が、エクサウィザーズのカルチャーを楽しんでくれる人、ここで最大限に活躍できる人と一緒に働きたいという意思が強く、採用は全員で取り組むものという姿勢があることが、私たちの採用活動における大きな強みです。

2018年ごろからは採用広報に力を入れており、会社の資産・ブランドとして残るメディアであるnoteでの発信と蓄積を続けています。即効性のある取り組みではありませんが、どのようなメンバーがどのような想いを持って働いているかを発信し、採用候補者の母数を増やすとともに、入社を検討している方自身が幸せに働ける環境なのかを吟味いただくことで、優秀かつカルチャーにマッチした方に入社していただけていると考えています。

また、採用の状況を事業部も含めて毎週共有する、スカウトやイベントも事業部の主導で行うなど、本質的かつ継続が難しい取り組みを実直に続けることで、会社も採用候補者の方も納得できる、妥協しない採用活動を目指しています。このような一朝一夕で効果が出ない施策に対し、継続的に力を入れて取り組み続けている企業は多くないのではないでしょうか。

これらの採用への取り組みにより、優秀なエンジニアが希少である中、過去2年間において5,000人弱の方に応募をいただいています。また、人材採用の質や勢いを測定したLinkedIn TOP Startupsランキングにおいて、エクサウィザーズは3年連続入賞を果たしています。

加えて現在の事業拡大スピードを考慮すると、早い段階で採用チームをよりスケーラブルな体制にする必要が出てくるとも考えています。

このような状況に対応すべく「採用Ops」を立ち上げ、採用手法に自社のAIモジュールを活用するなど、採用活動の自動化・高度化を進めています。このノウハウをサービスとして他社に販売できるレベルまで引き上げることを目指しています。

人事が人事に閉じることなく、事業とのシナジーを持ちトップラインの向上に参加しているというところも私たちの強みであり、面白いところだと思っています。



**半田 頼敬**

執行役員  
人事統括部 副統括部長  
兼 採用部 部長

## 持続可能な組織作りと人材開発

社会課題の解決という大きなミッションを実現するには、組織としての力を活かし、長期的に取り組んでいく必要があります。エクサウィザーズでは、個々のメンバーがCredoに基づきその力を発揮することで強い組織を作っていけると考えています。メンバーの持つ力の最大化とその組織化のために、以下をはじめとする人材開発・働き方の多様性確保のための取り組みを行っています。

### 基本的な考え方

目標の設定と達成状況への評価を通じ、会社と各従業員との期待値をすり合わせ、それを軸に、評価・報酬や、育成プランに結びつけています。

そのために、各マネージャーとメンバーとで四半期ごとの目標設定面談、半期ごとのCredo面談を行い、業務上の目標のみならず、「業務を通じて気づいた自身の強み」「それを伸ばすためのアクションプラン」「他者や組織に貢献できること」といった個人と組織の成長に資するテーマについて議論し、実際のアクションにつなげることを促しています。

また、週次での1on1や定期的なコンディションサーベイの実施を通して、こまめに各メンバーの状況の把握とフィードバックを実施し、能力の最大化のための環境を作っています。

### 人材開発・働き方の多様性確保のための取り組み

従業員一人ひとりがライフスタイルに合わせた働き方を実現し、能力を最大限に活かすため、働く時間・場所を自由に選択できるフレックスタイム制・ハイブリッドワークを全社員に適用しています。また、育児や介護といったライフイベントに関するサポート制度の充実とともに、D&Iの浸透を通じて、一人ひとりの幸せな働き方を尊重する文化が醸成されています。

また、従業員の能力開発を支援するため、博士課程進学支援制度をはじめとする学習支援制度を設けているほか、多様なメンバーが持つ知見をつなぎ、新たな発見と成長の機会を得られるよう、全従業員が参加できる勉強会やコンサルタントのベーシックスキルを学ぶ研修プログラムを、従業員自らが講師となって実施しています。

### 従業員エンゲージメントの向上

当社には現在グループ会社を含めると20カ国以上から300人を超える従業員が集まっており、

エンジニアから介護士まで多様な人材が在籍しています。このようなフェーズにおいて一体感ある組織運営を目指すには、チームやメンバー個人の課題を把握し、タイムリーな打ち手をとる必要があります。

当社では、組織の現状を把握し、課題を見つけて会社を良くするためのアセスメントのひとつとして、社員が80人を超えた2018年から定期的な従業員エンゲージメント調査を開始しました。また、2020年には従業員体験の向上を推進するEX（エンプロイー・エクスペリエンス）チームを発足し、エンゲージメント向上のための施策を推進してきました。

組織状態の把握と改善スピードの向上のため、3か月に1度の頻度で定期的に調査を実施し、調査結果を全社にタイムリーに共有。人事部門が個々のメンバーのコンディション分析や各部門へのサポート等を行っています。

### 主な取り組みの例

#### 働く環境

- フレックスタイム
- リモートワーク
- シャッフルランチ制度
- オフサイトMTG

#### 学習支援・社員への投資

- 博士課程進学支援
- 職務発明制度
- 外部イベント、国内外の学会への参加支援

#### ライフサポート

- 介護休業、介護見舞金
- オンライン医療相談
- ベビーシッター利用補助制度
- 子の入園入学祝金



### 加藤 優子

事業統括部 事業推進室 室長  
兼 人事統括部 人事総務部  
組織開発担当



# Multi-sector & Multi-modal

幅広い産業分野への事業展開

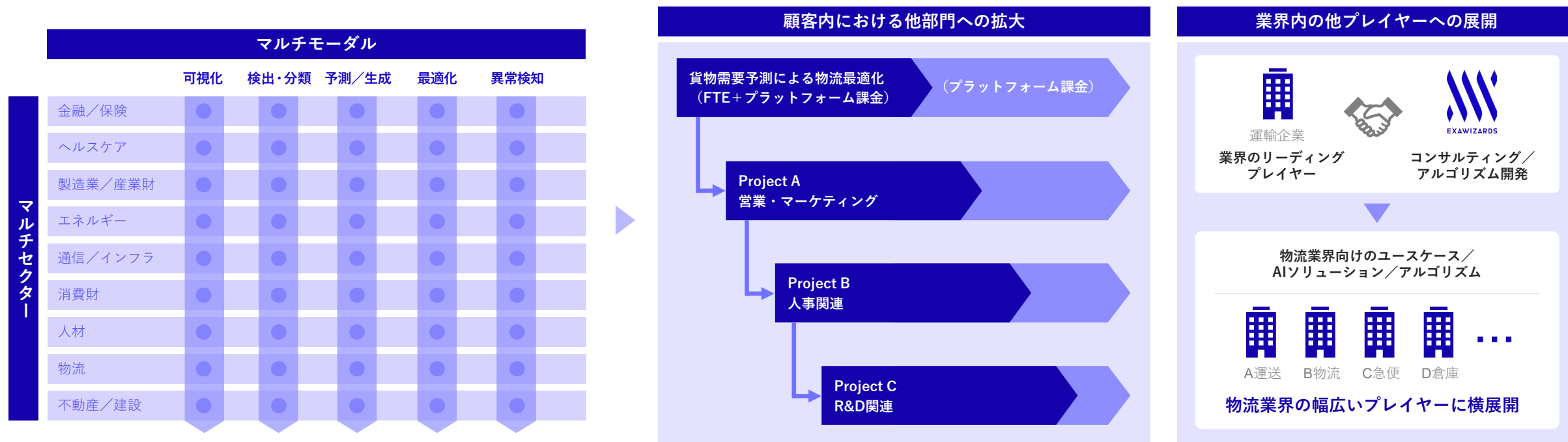
## 大企業向けAIプラットフォームの提供と、各領域に特化したAIプロダクトの提供という2つのビジネスモデルを展開 プラットフォーム「exaBase」にアルゴリズムとデータを蓄積し、社会課題の解決を加速

これまで、社会課題の解決は公共主導で行われることが多かったかもしれません。

しかし、超高齢社会における労働人口の減少、災害や気候変動といった環境の変化、消費者行動の変容やインパクト投資の拡大等の市場変化が起こる中、社会における課題は、業種を問わずあらゆる企業における事業課題に関連しています。このような課題は企業にとっての新たなビジネスチャンスになりうると私たちは考えています。

幅広いセクターにまたがる企業が抱えるこのような課題に対し、エクサウィザーズは特定の分野にこだわらずにソリューションを提供しています。

マルチセクター・マルチモーダルでのソリューション提供を通じて蓄積された知見と技術アセットの組合せは、顧客企業内での多部門展開や同業種・隣接業種の顧客への展開等を通じて、さらなる事業課題・社会課題の解決を促進していきます。

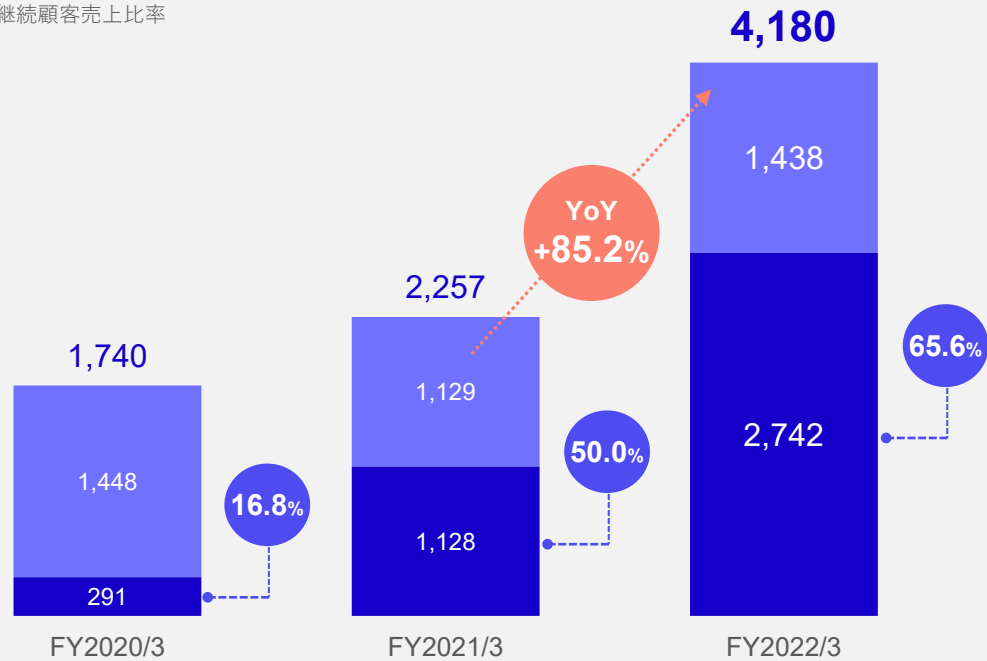


## AIプラットフォーム事業：2022年3月期 実績

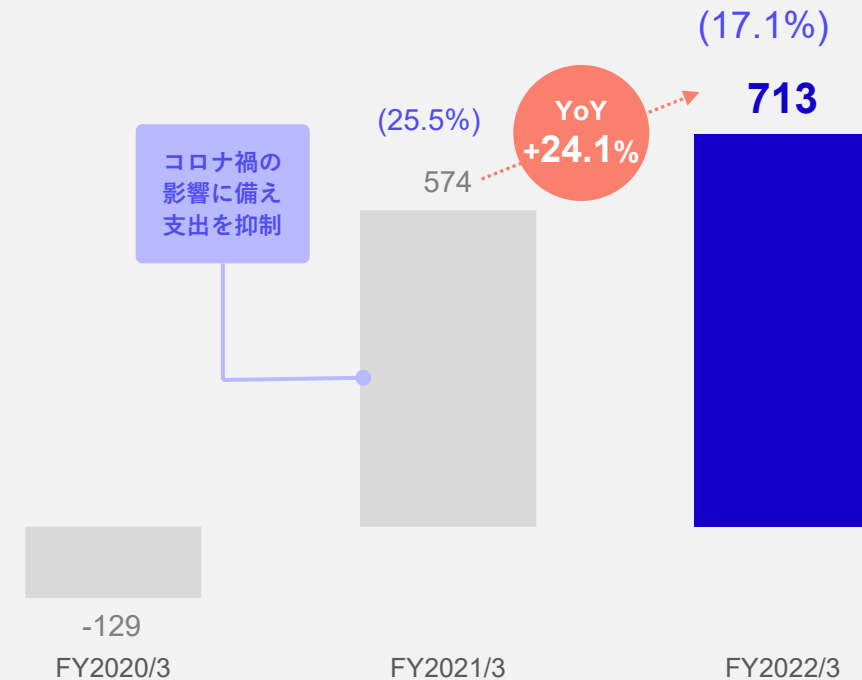
通期累計で売上高は41.8億円と前年比 +85.2%と高い成長を継続しています。通期累計の長期継続顧客売上は27.4億円（対売上比率 65.6%）、営業利益率は17.1%と、新規ユースケースへの投資を行いつつも、高い収益性を維持しています。

### AIプラットフォーム事業の売上高推移 (百万円)

- 長期継続顧客売上
- その他
- 長期継続顧客売上比率



### セグメント営業利益 (百万円)



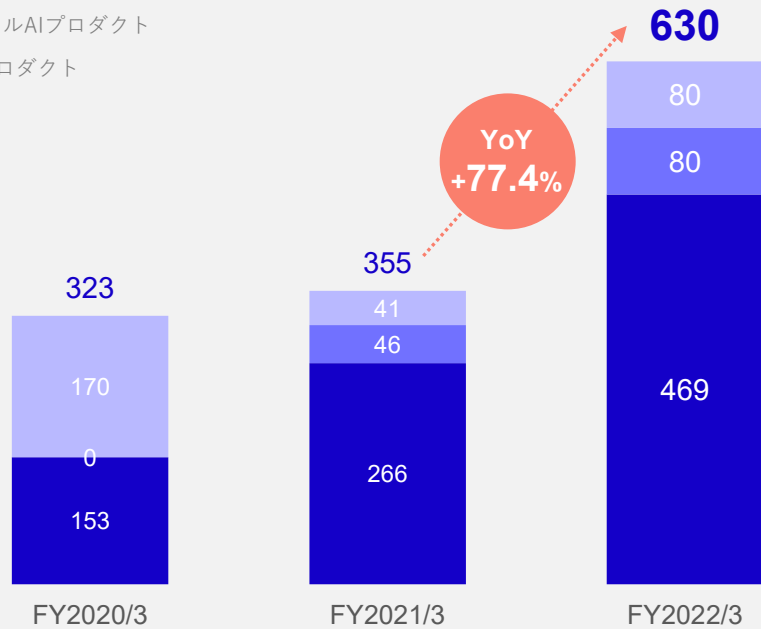
\*FY2022/3 通期でのエクスウェア子会社化に伴う影響額は 883百万円（グループ内取引による内部消去分を含む）

## AIプロダクト事業：2022年3月期 実績

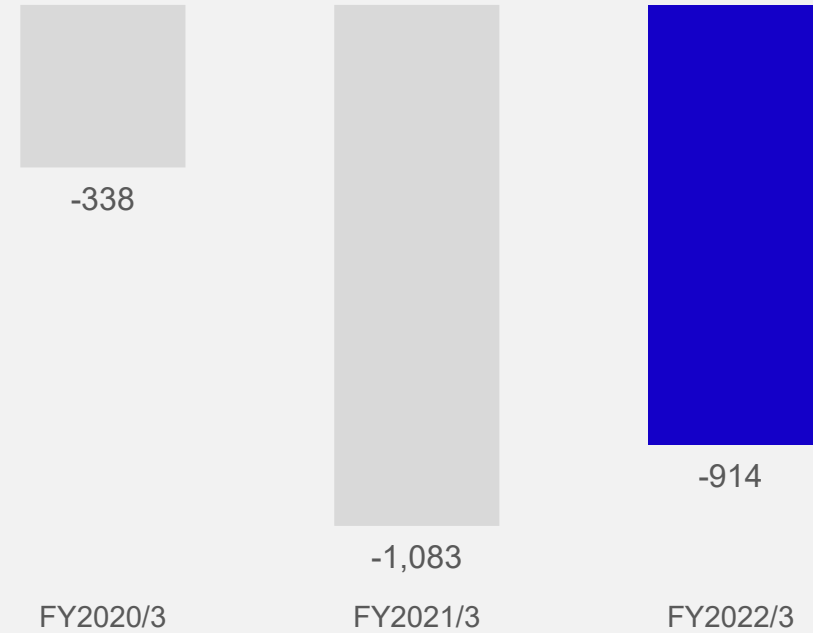
通期累計の売上高は 6.3億円と前年同期比 +77.4%で着実に成長。DX AIプロダクトはexaBase DXアセスメント&ラーニングが順調に拡大したほか、ソーシャルAIプロダクトにおいても、CareWizシリーズにおけるパートナーシップの形成・強化が進捗し成長への土台が整いました。

### セグメント売上高：通期（百万円）

- その他（介護技法研修）
- ソーシャルAIプロダクト
- DX AIプロダクト



### セグメント営業損益：通期（百万円）



## 「ソーシャル」と「ビジネス」が融合する時代

エクサウィザーズでは2022年8月に「Web3時代のAI戦略～社会課題解決を成長ビジネスに変える正のスパイラル」（日経BP）という書籍を出版いたしました。国連が定めた17の持続可能な開発目標（SDGs）をベースに10の重要課題を設定し、それぞれの課題においてデジタル・AIを活用した約30のユースケースを紹介しました。

ここで分かったのが、国や自治体など公共セクターが中心となって取り組んできたソーシャル（社会）領域と、民間企業のビジネス領域が、デジタル・AI、Web3などの技術革新によってこれまでにないほどに重なりつつあるということです。

近年では、高齢化や少子化、気候変動などの社会課題が一層深刻化し、また、社会構造の変化や働き方の変化、そして、それらを踏まえた顧客や投資家からの要請もあり、企業活動はESG（環境・社会・企業統治）やSDGsを抜きには語るができなくなっています。また、公共セクターでも民間企業のようにデジタルやAIを活用して生産性を上げたりイノベーション創出に取り組んだりしないと、残された難易度の高い社会課題を解くことが難しい状況となっています。

エクサウィザーズは「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」をミッションに掲げて事業を展開しています。アプローチする業界を絞らずマルチセクターでAIサービスを提供し、AIプラットフォームのexaBaseにマルチモーダル（複数技術）なアルゴリズムを蓄積、活用するサイクルを回すことで、我々の持つサービス、アセットを課題解決に取り組む企業や公共機関に活用いただき、日本の競争力の底上げに寄与しております。

また、それらを容易に呼び出してAIソフトウェアを構築できる開発環境である「exaBase Studio」の開発と提供にも取り組んでいます。AIソフトウェア開発の民主化を実現することで、社会課題解決を更に加速できると確信しています。



**大植 択真**

取締役  
(事業統括担当)

## 社会課題解決フレームワーク「BASICS」

この度、エクサウィザーズは社会課題解決フレームワーク「exaBase BASICS」を開発しました。これは、考案したサービスや製品が、データ・AIを軸に非線形な成長を実現することができ、かつ将来的に持続可能かどうかを確認するために重要な考え方です。前述の書籍「Web3時代のAI戦略」でもご紹介しておりますが、まさに「ソーシャルとビジネスが融合する時代」を反映したものとなっています。

BASICSはそれぞれ、Behavioral change（行動変容）、Accountability（効果の可視化）、Scale& Continuous improvement（規模の追求と継続的改良）、Income with profit（持続できる経済性）、Cultivate data value（データ価値の創出）の5つの頭文字を取ったものです。例えば、S（規模の追求と継続的改良）は成長を持続するためには欠かせないものです。AIアルゴリズム再学習の自動化（MLOps）によって改善スピードをこれまでにないほどに引き上げることも不可能ではありません。

なお、最後の「s」はB・A・S・I・Cのフル活用によって、顧客の成功（カスタマーサクセス、Customer Success）を実現させていきたい、さらに社会の成功（Society Success）に結び付けたいという思いを込めたものです。

### 顧客に行動変容を促し、社会課題の解決を加速

「exaBase BASICS」のなかでも特に重要なのがB（行動変容）です。AIを活用したりDXを実現することで、対象とする顧客やユーザーの行動をいかに変容させるのかがポイントとなっています。

例えば、本報告書内でもご紹介している当社のAIプロダクト「CareWiz トルト」が好例です。トルトはAIで高齢者の方の歩行状態を認識し、0~20ポイントで評価するサービスです。これによって、転倒の可能性の度合いを客観的に把握。普段の歩行に注意したり、杖などの歩行補助具を利用したりするきっかけにさせていただいています。サービス内では歩行能力を回復するための運動についても、分析結果から個別にご提案しています。

これらのAIによる支援が転倒による骨折や入院のリスクを回避し、健康寿命の延長や社会保障費の削減につながると考えています。

行動変容は、AIが歩行を評価しポイント化するというA（効果の可視化）によって実現されており、当社も蓄積したデータを基にAIアルゴリズムを継続的に改良しております。これはS（規模の追求と継続的改良）に当たります。

企業のDX分野でもBASICSの考え方は重要です。本報告書内で紹介している日本製鉄の案件では、AIを活用することで熟練技能者の方の暗黙知になっていた工程内での操作を可視化（S）。それを基にAIが経験の浅い方に適切な操作を伝え、より適切な行動を支援する取り組みです。こうしたAIの活用によって、企業内の各所に蓄積した技能伝承という各社が直面するであろう課題を解決したいと考えています。

エクサウィザーズは、このようにサービスを提供するのみならず、サービスをご利用いただく方の行動も変えていくことで、社会や産業における様々な課題の解決を加速していきます。

<b>B</b>	<b>Behavioral change</b>	<b>行動変容</b>		課題を抱える当事者の行動変容を促進する仕組み
<b>A</b>	<b>Accountability</b>	<b>効果の可視化</b>		施策の効果が可視化され、測定できること
<b>S</b>	<b>Scale &amp; continuous improvement</b>	<b>規模の追求と継続的改良</b>		常に改善し広く展開し続けること
<b>I</b>	<b>Income with profit</b>	<b>持続できる経済性</b>		自己持続性が担保される経済性を満たす
<b>C</b>	<b>Cultivate data value</b>	<b>データ価値の創出</b>		単体で価値を持たないデータを組み合わせて価値を創出する
<b>Success</b>		<b>成功</b>		



金融・保険業界は、あらゆる産業と人々の生活を支える重要な社会基盤です。

働き方の幅が広がり、産業のグローバル化も進む中で、資金調達や保険商品に対するニーズは多様化しています。一方で業界に対する規制は頻繁に変更・更新されており、世界中で7分に1回の頻度で何らかのアップデートが発生しているといわれています\*。またテクノロジーの進展に伴い異業種からの参入等も加速し、業界をとりまく環境は日々めまぐるしく変化しています。そういった状況下において、エクサウィザーズでは次の観点を重視して、金融機関や保険会社とのAI活用に取り組んでいます。

- ・老若男女を問わず誰もが安心して金融・保険サービスを利用できる環境の構築（個人ビジネス領域）
- ・金融・保険サービスを通じた我が国の企業成長と産業発展の実現（法人ビジネス領域）
- ・最新のグローバルでの規制に対応した信頼ある金融システムの維持（コンプライアンス領域）
- ・労働人口減少に対応する金融機関・保険会社の経営強化（生産性改善領域）

個人ビジネスの領域では、若年層の金融リテラシー向上やシニア層の金融サービスへのアクセス確保等にAIを活用しています。特にシニア層に対しては、ヘルスケアや老齢学など異なる領域の知見も活用することで、高齢者の口座見守りサービス等、新たなサービス企画・開発にも努めています。

法人ビジネスの領域では、金融機関の抱える顧客間のビジネスマッチングやM&AにAIを活用し、各社の業績拡大と資金需要の新規創出に貢献しています。AIを活用することで、優れた技術やノウハウを持ちながらも隠れている企業を発掘し、市場からの投資活性化にもつなげることが出来ます。こうした取り組みには、当社独自の法人データベース「exaBase企業検索」も活用することで、高い精度を実現します。

コンプライアンスの領域では、2022年9月より初代金融庁総合政策局長・現一橋大学客員教授の佐々木清隆氏をアドバイザーに迎えました。規制への対応は金融機関にとって必要不可欠な取り組みですが、規制が頻繁に変更・更新される中でこれまで同様、人手で情報を収集していくことには限界があります。同氏が知見を有しておられるグローバルの金融規制の最新動向と、当社が保有するAIの技術・ノウハウを掛け合わせることで、日本の金融機関が効率的・効果的に規制のアップデートに対応できるソリューションの開発を進めます。

また金融機関・保険会社の経営基盤の強化に向けて、営業や人事等、様々な部門でAIを活用した生産性向上の支援を進めています。働き手の人口が減少の一途を辿る中、金融機関経営のトランスフォーメーションに貢献します。



金融セクターへのアプローチ



保険セクターへのアプローチ



### 住友生命保険相互会社

住友生命は、「一人ひとりのよりよく生きる＝ウェルビーイング（Well-being<sup>\*1</sup>）」に貢献することで、「なくてはならない」生命保険会社を目指しています。この目標を実現するために、Vitality健康プログラムを中心とするWaaS（Well-being as a service）<sup>\*2</sup>エコシステムを構築し、様々なWell-beingサービスでお客さまとつながり、そこから得られる多様なデータを活かして、一人ひとりのお客さまにより適したサービス、最適な保障をお届けすることを目指しています。

<sup>\*1</sup> Well-being：人生100年・成熟化する社会で台頭してきた「健康」に対する新たな価値観であり、『身体的・精神的・社会的・経済的に、幸せを感じる状態』ひいては、『そうあるための行動、選択、ライフスタイルを積極的に追求すること』  
<sup>\*2</sup> WaaS（Well-being as a service）：Well-beingに資するサービスエコシステム  
<sup>\*3</sup> Well-being Tech：社会全体のWell-being実現に向けた、AI・データ活用による新事業・新サービス

## WaaS構想実現プロジェクト

住友生命では、お客さまの健康増進を支えることに加えて、「病」があっても自分らしく豊かに生きるためのサービス（Disease Management）、長い「シニア」期間を自分らしく豊かに生きるためのサービス（Well-Aging）、「加齢」に伴う様々な課題にポジティブに向き合い自分らしく豊かに生きるためのサービス（Wellness Life）等のWell-beingに関わる幅広いサービスが連動したWaaSエコシステムの実現を目指しています。

今後、エクサウィザーズの幅広い領域におけるAI技術・知見と住友生命の豊富な顧客基盤・データ等のアセット、さらには様々なパートナーのサービスを掛け合わせることでWell-being Tech<sup>\*3</sup>を推進し、様々なWell-beingサービスを共創していきます。



開発中のサービスイメージ図

## 営業職員体制の進化プロジェクト

営業職員の活動データなど様々なデータを解析し、AIを活用することで、従来とは異なるアプローチ・視点を取り入れ、お客さまに提供する価値の向上・業務運営の高度化・営業職員の活動・教育・働きがいの向上を図ります。これらの取組みを通じて、将来に亘り持続的にお客さまのお役にたてる営業職員体制へと一層の進化を図り、「住友生命「Vitality」」を中核として、お客さまのよりよく生きる＝Well-beingを支えていきます。

## 多様なデータを活かして、一人ひとりのお客さまにより良いサービスを

住友生命では、Vitalityプログラムを中心とするWaaS（Well-being as a service）エコシステムを構築し、様々な「Well-being」サービスでお客さまとつながり、そこから得られる多様なデータを活かして、一人ひとりのお客さまにより適したサービス、最適な保障をお届けしていきたいと考えております。今般、AI・データ利活用に関して豊富な実績と知見を有するエクサウィザーズと業務提携することにより、従来とは異なる新たなアプローチ・視点も取り入れて、Well-being Tech領域での新事業・新サービスを創出していきます。



藤本 宏樹 様

上席執行役員  
兼新規ビジネス企画部長

## テクノロジーの力で一人ひとりのWell-beingに貢献する

エクサウィザーズは幸せな社会の実現を目指し、AIを用いて超高齢社会における社会課題の解決に取り組んでいます。中でも金融領域とヘルスケア領域は、それぞれのデータを新結合させることで、これまでにない新たな課題解決のアプローチが期待できるものと考えています。現在、住友生命の掲げる「長く健康に、そして自分らしく幸せに生きる時代」のステートメントに共感し、Well-being領域でAIを用いた次世代サービスの開発を進めています。弊社の強みであるAI開発基盤exaBaseを活用することで、既に取り組み成果も見え始めています。今後も、住友生命との取り組みを通じて、一人ひとりの健康と幸せに貢献していきます。



前川 知也

執行役員  
事業統括部 FinTech事業部  
事業部長



### 株式会社日本M&Aセンター

日本M&Aセンターは東京本社、大阪支社、名古屋支社、福岡支店、広島支店、札幌営業所、沖縄営業所の7拠点で全国をカバーしています。また、シンガポール現地法人、インドネシア駐在員事務所、ベトナム現地法人、マレーシア現地法人、タイ駐在員事務所を開設しています。

また、専門コンサル600名体制で、全国の地方銀行9割・信用金庫の8割、1,050の会計事務所等と国内最大級のネットワークを構築しており、日本全国、殆ど全ての業種でのM&Aを支援しています。

## Overview

全国の地方銀行9割、信用金庫8割、1,050の会計事務所と提携しM&A仲介で成約実績No.1の実績を有する日本M&Aセンターは、全コンサルタントを対象に企業情報に特化した検索エンジン「exaBase 企業検索」の導入を開始しました。本サービスの導入により、同社のコンサルタントが日本で登記されている約450万法人のデータを自由な切り口で検索し、リスト化することができるようになるため、従来の方法よりも網羅的かつ適切に候補先企業を見つけることが可能になります。そしてこれにより、将来的にはM&A成約期間の短縮や生産性の向上を見込んでいます。

## 課題

これまでも企業をリスト化するサービスは存在しましたが、業種や売上規模、従業員数といった限られた条件での検索に留まったり、検索対象の企業数が限られたりするという課題がありました。

## 解決

「exaBase 企業検索」では、企業のほか医療法人や学校法人なども含む約450万法人のデータを収録。また各社の公式ホームページの情報を独自のAI技術で特徴量化しているため、一般的な業種等の分類に縛られることが無く、「マスク 不織布」や「ブロックチェーン」といった自由なキーワードでも検索することができ、関連企業を幅広く見つけることができます。また、同サービスでは各社が独自に保有する企業データや営業支援システム（例：CRM/SFA）のデータを取り込んで利用することができるため、社内の営業やマーケティングのオペレーションにシームレスに組み込むことができます。検索したリストはエクセル形式にてダウンロードができるため、候補先企業リストとしてすぐに活用することが可能です。

## 今後の「exaBase 企業検索」の展開について

エクサウィザーズが金融業界におけるプロジェクトで培った経験に基づくAI/DXの戦略コンサルティングと、情報プラットフォーム導入による幅広い技術アセットがワンストップで利用可能です。この約450万法人のデータを収録する「exaBase 企業検索」を活用し、ビジネスの実現に必要なAIモデルと、ビジネス化に必要な知見やリソースを各行の状況やニーズに合わせて提供いたします。各金融機関は独自のデータを取り込んで利用することが可能なため、他行との差別化や、新たな収益源を確立することが可能となります。またビジネス要件に応じて、個別のAIの開発やデータ活用にも対応。大手金融機関、主要地域金融機関、M&Aコンサルティング企業等に提供していきます。

## マッチング条件の制度向上により、M&A成約件数を増加

M&Aでは、いかに最適なお相手企業を引き合わせるかが重要となります。当社は単独のデータベースで130万社の情報を保有しており、今回の「exaBase 企業検索」導入で、より高い検索機能で効率よく企業検索をすることが可能となりました。例えば運送業界であれば、トラックの種類（ウィング車・平ボディなど）のワードでセグメントを切るなど、よりマッチング条件に即した候補先企業探しができるようになっていきます。今回の導入を通じて、生産性を一層向上させながら、さらなるM&A成約件数の増加を目指してまいります。



菊地原 拓 様

日本M&Aセンター 執行役員

## M&A領域でのAI活用により我が国の事業承継問題の解決に貢献

経営者の高齢化に伴い後継者不在の中小企業が全国で6割を超える中、適切な企業同士のM&Aの促進は、我が国の産業と雇用を支える上で非常に重要なテーマです。一方で全国には数百万社の企業が存在することから、事業承継先の候補企業の検索には課題がありました。

今回、本領域において豊富な経験とノウハウを持つ日本M&Aセンターのコンサルタントの皆様「exaBase企業検索」を利用頂くことで、我が国の事業承継問題の解決に一層貢献していきます。



池田 晴彦

事業統括部 FinTech事業部  
Fintech部長

\*株式会社帝国データバンクによる「全国企業『後継者不在率』動向調査（2021年）」によると、2021年の全国・全業種約26万6000社のうち後継者がいないもしくは未定と回答した企業は61.5%

高齢化による社会保障増大、薬価の引き下げ圧力が継続していく中、従来の主要領域であった生活習慣病に対する医薬品開発は成熟し、がんや中枢神経、加齢性疾患や希少疾患等の領域へシフトしています。

創薬技術も低分子からバイオ医薬品へと領域が多様化していることや、新薬開発の成功率の低下と開発コストの上昇等から、製薬企業の創薬ハードルはますます高まっており、仮説検証の効率化・高度化を目指したデータ駆動型創薬の実現が課題となっています。

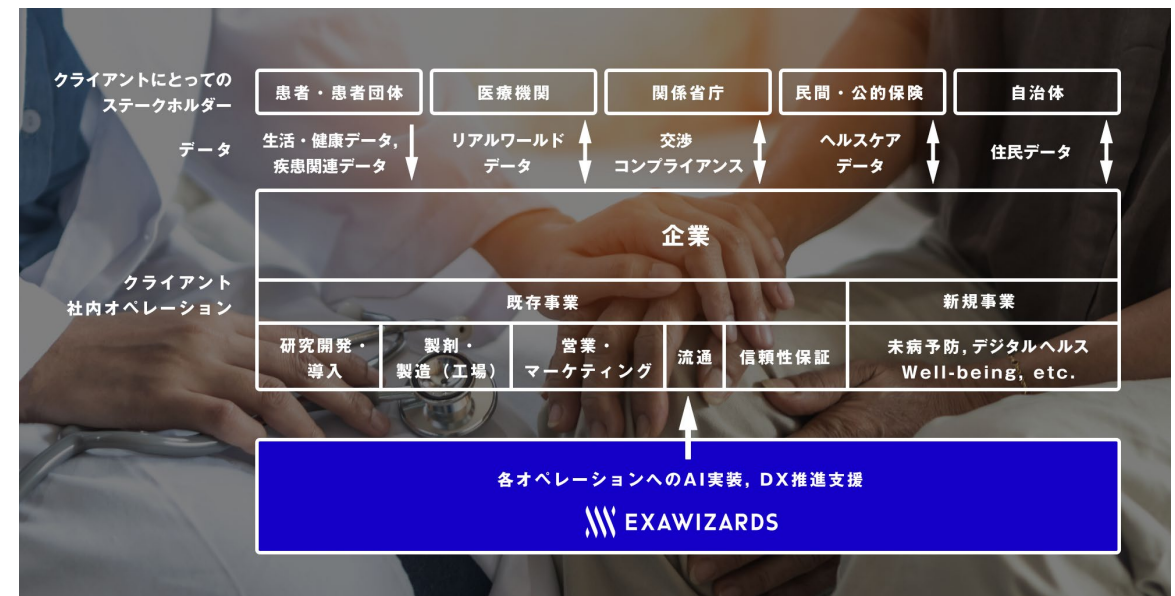
営業・マーケティングは、デジタル技術を活用した生産性の高いモデルへのシフトが加速しています。研究・開発や営業・マーケティング以外の機能も含め、デジタル技術の活用はバリューチェーン横断的に進展しています。

海外では、デジタル技術やAIを用いた医薬品の有効性・安全性を示すためのさまざまな取組みを進める一方、保険制度や規制環境の違い等も影響し、各社が取組みを模索している状態です。

また、より適切かつ患者に個別化されたペイシェントジャーニーの実現に向けて、疾患の早期検知・スクリーニングや、個別化医療・精密医療を実現するための診断技術・個別化技術の研究開発や、リアルワールドデータの活用による科学的な打ち手の立案や効果検証が求められています。

エクサウィザーズは、皆それぞれにとって価値のあるヘルスケアの実現を通じて、自分らしく生きられる世界を目指しています。データとAIを活用したプロセスと仕組みを構築し、DXを推進することで、より良い意思決定と行動を支援。右記の8つの視点から、社会的課題解決にアプローチしています。

1. データ駆動型の創薬研究・開発プロセスの構築：Data-Driven Drug Discovery AI Factory
2. AI・デジタル技術を活用した従業員のエンパワーメントによる次世代型の営業マーケティングモデルの構築
3. デジタルヘルスサービスやデジタルバイオマーカー開発、既存事業へのデータ価値還元型プラットフォームの構築
4. がんや認知症、運動器疾患等の早期検知や予後・将来予測、重症化予防の仕組み構築
5. 人々のウェルビーイング実現に向けたデジタル技術・AIと人のブレンド型伴走サービスの構築
6. 医療介護リアルワールドデータの活用推進
7. 自治体や国家機関との協業を通じた、次世代の社会保障を支えるデータ活用や地域社会の持続
8. 可能性と共生社会の実現に向けたデジタルプロダクトの社会実装の推進



ライフサイエンス・ヘルスケアセクターへのアプローチ

Use Case

# 画像解析 AIデジタルヘルスプロダクト×運動器 を挺にデータエコシステム構築へ

## アステラス製薬株式会社

日本のみならず世界の医薬品市場で十分な競争力を有する新しい会社を創生するという考え方のもと、2005年に誕生した医療用医薬品を中核事業とするグローバル製薬企業。「変化する医療の最先端に立ち、科学の進歩を患者さんの『価値』に変える」をVISIONとして掲げている。デジタルトランスフォーメーションを経営計画達成のための要の1つと位置づけ、データ駆動型創薬を始めとするデータ利活用を推進している。



## Overview

アステラス製薬とエクサウィザーズは、2019年からAIで身体機能を解析するスマートフォンアプリの企画・開発・現場実証に取り組んでいます。2021年には、国立長寿医療研究センター 荒井理事長、順天堂大学スポーツロジックセンターを含む四者の協業によって、高齢者の歩行の様子を撮影した動画から歩行速度を含む歩行能力を多角的に評価できるAIスマートフォンアプリを開発、実証実験を開始しました。このアプリを通じて得たデータやデジタル接点を活かし、事業価値を創造するデータエコシステムの構築を目指しています。

## 課題

- ・ 超高齢社会における介護予防・重症化予防に向けて、運動器疾患・フレイル・ロコモティブシンドローム等の早期検知・介入の重要性が高まっていますが、世の中にまだ仕組みが確立されていません。
- ・ 医薬品の研究開発において、臨床医療データであるリアルワールドデータの活用が進んでいますが、データソースやプラットフォームの多様性に欠ける面があり、医療のデジタル化を機会としてより高度なリアルワールドデータの創造と活用が求められています。

## 解決

エクサウィザーズが保有していた独自の歩行評価AIを活用し、高齢者の歩行の様子を撮影した動画から、歩行速度を含む複数の歩行状態を可視化・評価できるAIアルゴリズムとスマートフォンアプリを構想企画段階から協業し、開発しました。

共同開発は、機械学習エンジニア、ソフトウェアエンジニア、UX/UIデザイナーと共に現場に足を運び医療従事者や高齢者の方の声を聞き、プロダクトの仕様や機能、デザインに反映していくアジャイル式を進め、国立長寿医療研究センター荒井理事長監修のもとでアルゴリズムを高度化していきました。

アプリを利用した実証実験において、医療従事者からは高評価を獲得しており、今後は本アプリの普及活動を推進していきます。

## 協業の背景

超高齢社会を迎えている日本において、要介護状態になる前から支援に取り組む「介護予防」の重要性が高まっています。要介護状態となる要因の中で、関節疾患や骨折・転倒などの運動器疾患が24%を占めており\*1、要介護状態と健常状態の間であるフレイルや、要介護リスクの高い状態としてロコモティブシンドロームのような運動器疾患に起因する概念にも注目が集まっています。

運動器の機能の中でも、歩行機能は日常生活の質の維持において中核的指標であり、機能低下と様々な運動器の疾患リスクや死亡率との関連性も示されていることから\*2、高齢者の歩行機能を把握することは要介護リスクのみならず、高齢者の健康リスクやQOLを評価するうえでも重要な位置を占めます。

## 協業の目的

単なるアプリ開発に留まるのではなく、データの価値・ポテンシャルを最大化するためのプラットフォーム開発や医薬品事業に対する複層的な価値創造、多様なステークホルダーとの連携を通じたデータエコシステムの構築を目指します。

主に運動機能に課題を持つ高齢者のケアを担当する医療従事者が利用するプロダクトとして設計・開発され、歩行機能指標の自動評価・分析、身体の痛みの記録、リハビリテーションやトレーニング結果などの記録と可視化を通じて、リハビリテーションやトレーニングへのモチベーションの維持・向上につなげることを狙っています。

歩行機能以外の評価や歩行機能との関連が示されている疾患の啓発機能も実装。高齢者の運動機能ケアに必要な情報を統合的に収集・記録し、関連する疾患における適切かつ適時的な治療の啓発を支援するツールとして活用されることを第一段階の目的として開発しました。

## 今後の取組み

アカデミアとの協業によりエビデンス構築を進めるとともに、回復期リハビリテーション病院を中心にプロダクトの導入・推進を進めていきます。患者さんや医療従事者の利用満足度の向上に努めながら、疾患啓発機能の効果検証やリアルワールドデータの蓄積を進めます。将来的には、獲得したデータやデジタル接点を活かして、医薬品の研究開発やエビデンス構築に資する取組みを企画・実行していきます。

- 高齢者の運動機能ケアに必要な情報を統合的に収集・記録・可視化 -

本アプリは、主に運動機能に課題を持つ高齢者のケアを担当する医療従事者が利用するプロダクトとして設計・開発され、エクサウィザーズ独自のAIアルゴリズムによる歩行動画の解析と歩行機能指標の自動評価・分析、身体の痛みの記録、リハビリテーションやトレーニング結果の記録ができます。歩行データの可視化を通じて、リハビリテーションやトレーニングへのモチベーションの維持・向上につなげることを狙っています。

\*1 内閣府「令和3年版高齢社会白書」 \*2 公益財団法人長寿科学振興財団「健康長寿ネット」および、厚生労働省「健康日本21（身体活動・運動）」



## ライフサイエンス・ヘルスケア

### データをより広い視野でとらえ、医療の新たなエコシステムを作っていく

エクサウィザーズ様とは、将来のヘルスケアの姿を議論し、それを実現するための大きいビジョンを互いに共有したうえで協業を進めてきたので、アジャイルでありながら大きい軸をぶらすことなくデジタル医療領域のプロジェクトを進めてくることができました。

医療領域でのデジタルテクノロジーの進化やデータ活用の多様化が進み、このような取組みが多業種で広がることで、最終的に医療の新たなエコシステムが機能するようになればと思います。

( アステラス製薬株式会社 アドバンストインフォマティクス&アナリティクス 課長 梅田 暢大様 )

### Physical Health構想実現に向け、 医療におけるプラットフォーム機能を強化

エクサウィザーズのCare & Med Tech事業部では、その立ち上げ当初からPhysical Health構想を掲げています。

超高齢社会における介護予防/重症化予防のために、要介護状態となる要因としても重要度が高く、またAIの得意な動画解析と相性のよい運動器に着目し、データ・AIを活用した新たなペイシェントジャーニーの構築を目指しておりました。その一環として、アステラス製薬様とAIプロダクトの協業に至れたことを大変嬉しく思っています。

社会課題を解決するためのAIのフルポテンシャルの発揮に向けて、単にアプリ開発をするだけでなく、多様なステークホルダーとの協業による社会実装の推進や、データを蓄積・活用するプラットフォーム機能の強化を進めていきます。

( 株式会社エクサウィザーズ Care & Med Tech事業部長 執行役員 羽間 康至 )



写真左から

アステラス製薬株式会社 アドバンストインフォマティクス&アナリティクス 與澤 智佳様

アステラス製薬株式会社 アドバンストインフォマティクス&アナリティクス 新村 直哉様

アステラス製薬株式会社 アドバンストインフォマティクス&アナリティクス 課長 梅田 暢大様

株式会社エクサウィザーズ 技術統括部 ソフトウェアエンジニア コーティ・サックスマン

株式会社エクサウィザーズ Care & Med Tech事業部プロダクトマネージャー 柿沼 誠

株式会社エクサウィザーズ Care & Med Tech事業部長 執行役員 羽間 康至

## 製造業

近年、組み立てからサービスへと付加価値がシフトし、ハード・モノの“売り切り”でなく、売った後の“顧客体験”を提供し収益を確保する流れが強まっています。

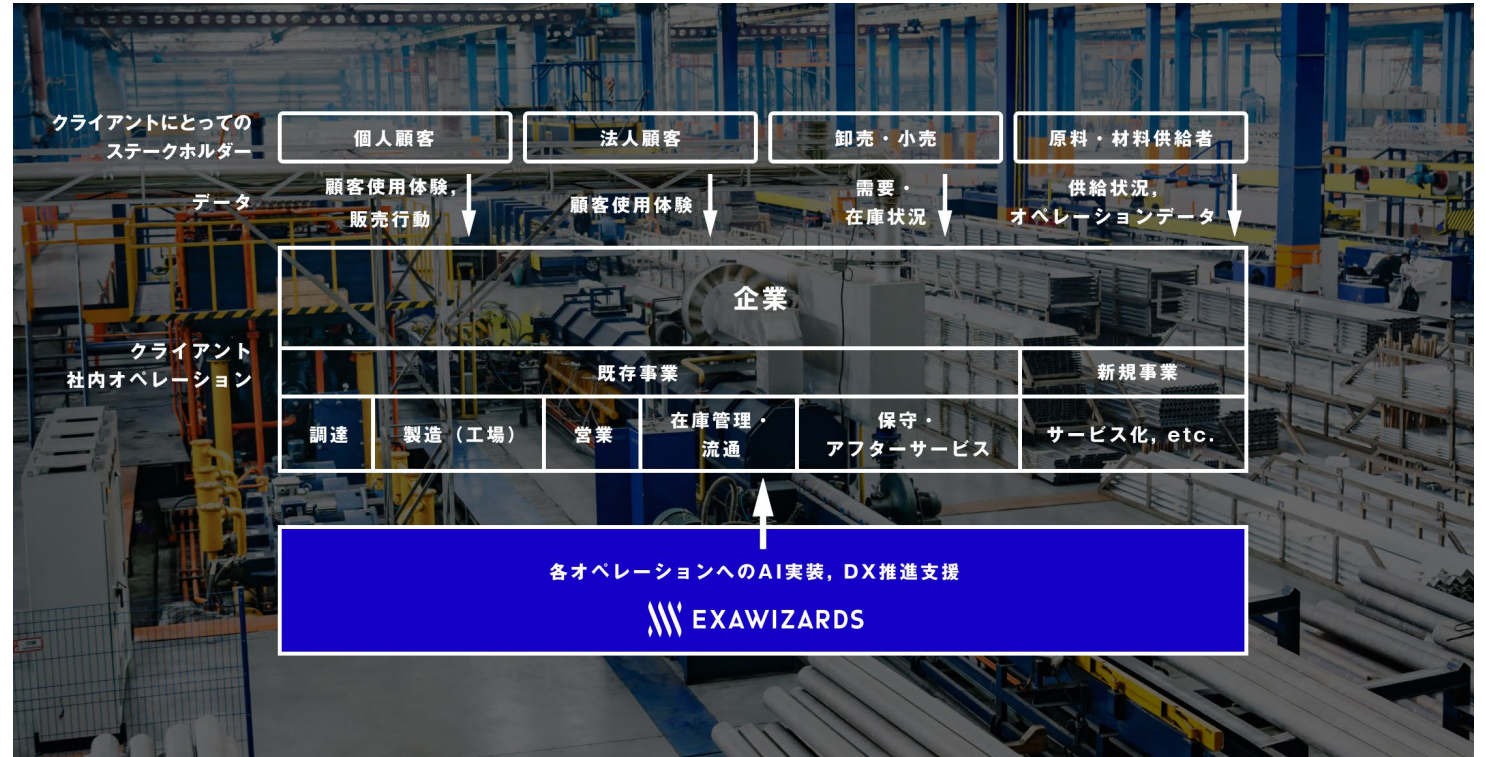
また、「顧客と直接繋がり、ソフトの更新で顧客体験をバージョンアップしていく」コンセプトをハード開発にも転用する企業が急成長しており、開発段階からの顧客接点構築・顧客理解の重要性が高まっています。

日本企業の価値の源泉である匠の技と現場のカイゼンによる生産性の高さがデジタル化の進展で急速にキャッチアップされつつありますが、同時にデジタル化による改善余地も限定的な状況です。

エクサウィザーズでは、バリューチェーンが長く、多くのデジタル技術活用機会を有する製造業界において、インパクトが大きなAI導入を目指しています。

1. 「スマートファクトリー化により、センサー・カメラ等デジタル機器から得たデータをAIが分析し、抽出した課題に対しエキスパートがカイゼンアクションを実行する」というデータドリブン型カイゼンへの進化による既存事業の生産性向上
2. 調達及び流通のデータを統合したサプライチェーン全体の最適化
3. 消費者とメーカーを直接つなぎ、顧客使用体験・行動データを可視化してその知見をエンジニアリングチェーンに組み込むことによるR&D及びマーケティングの高度化

といった主な3つの視点を持ち、本業界の技術実装と社会課題解決に取り組んでいます。



製造業セクターへのアプローチ

Use Case

# ロボットAIソリューションにより、 熟練作業の効率的な技能伝承を実現

## 日本製鉄株式会社

製鉄事業、エンジニアリング事業、化学事業、システムソリューション事業など4つの事業を有する日本最大手の鉄鋼メーカー。鉄鋼業におけるデジタル先進企業を目指し、データとデジタル技術を駆使して生産プロセスおよび業務プロセス改革に取り組むとともに、意思決定の迅速化、課題解決力の抜本的強化のため、デジタルトランスフォーメーションを推進している。



## Overview

少子高齢化に伴う人手不足や製造現場での技能伝承課題を背景に、産業基盤のDXによる「遠隔化・自動化」の推進は喫緊の課題です。

日本製鉄とエクサウィザーズは、「exaBase ロボティクス」「exaBase スキルトランスファー」によるロボットAIソリューションを用いて、熟練作業者の作業状況を可視化するデータ解析基盤を構築。製鉄現場の重機操業における効率的な技能伝承を実現に向けた取り組みを行っています。

## 課題

製鉄現場では、溶けた鉄の成分と品位調整をする際に発生する、スラグと呼ばれる副産物を分離する作業が必要になります。この作業では1,000度を超える高温溶融物を扱うため、オペレーターは現場に設置したカメラで高温溶融物を確認しながら、重機を用いた遠隔操作で作業を実施しています。高温溶融物の状況が変化する中での作業には、オペレーターの知識・経験に基づく判断が重要であり、効率的に技能伝承を進めるためには、実作業の指標化や熟練したオペレーターのスキル・ノウハウを形式知化することが難しいという課題がありました。

## 解決

製鉄製造現場での重機操業においてこれまでデジタル化が十分でなかった様々なデータの可視化を実現するとともに、作業における熟練要素の解析を行うことで、勤続10年以上のオペレーターに現れる操業技術を明確にすることができました。また同時に、新オペレーターにおいても熟練オペレーターと同様の操業が行えるよう、AIが作業者に向けた要点を提示することで補佐するソフトウェアを敷設したため、今後、同作業の効率化および均質性の向上が期待されます。

## 製造業

本プロジェクトにおいては、模倣学習の技術を用いて人間の動きをロボットで再現する「exaBase ロボティクス」に蓄積されたノウハウやアルゴリズムを人から人への技術承継のサポートに応用した「exaBase スキルトランスファー」を開発し、製造業の現場に実装しています。

「exaBase スキルトランスファー」は、産業基盤のDXを推進し、「遠隔化・自動化」「カンやコツの可視化」を通じ、ものづくりの現場で培われた熟練の技術を次世代に伝えていきます。

### exaBase ロボティクス

人間の五感のように、複数のセンサーから得られた情報を学習データとするマルチモーダルAIです。

「exaBase ロボティクス」を利用することで、従来のプログラミングによるロボット制御とは異なり、学習データの収集において、ダイレクトティーチングやVRティーチングなどの方法を用いて、人間が直感的に行った動作をデータ化することが可能です。

また、粉体を量り取る、不定形物を掴むなど、今までプログラミングでの実現が難しいとされていた制御、柔軟性の高い対処が可能です。

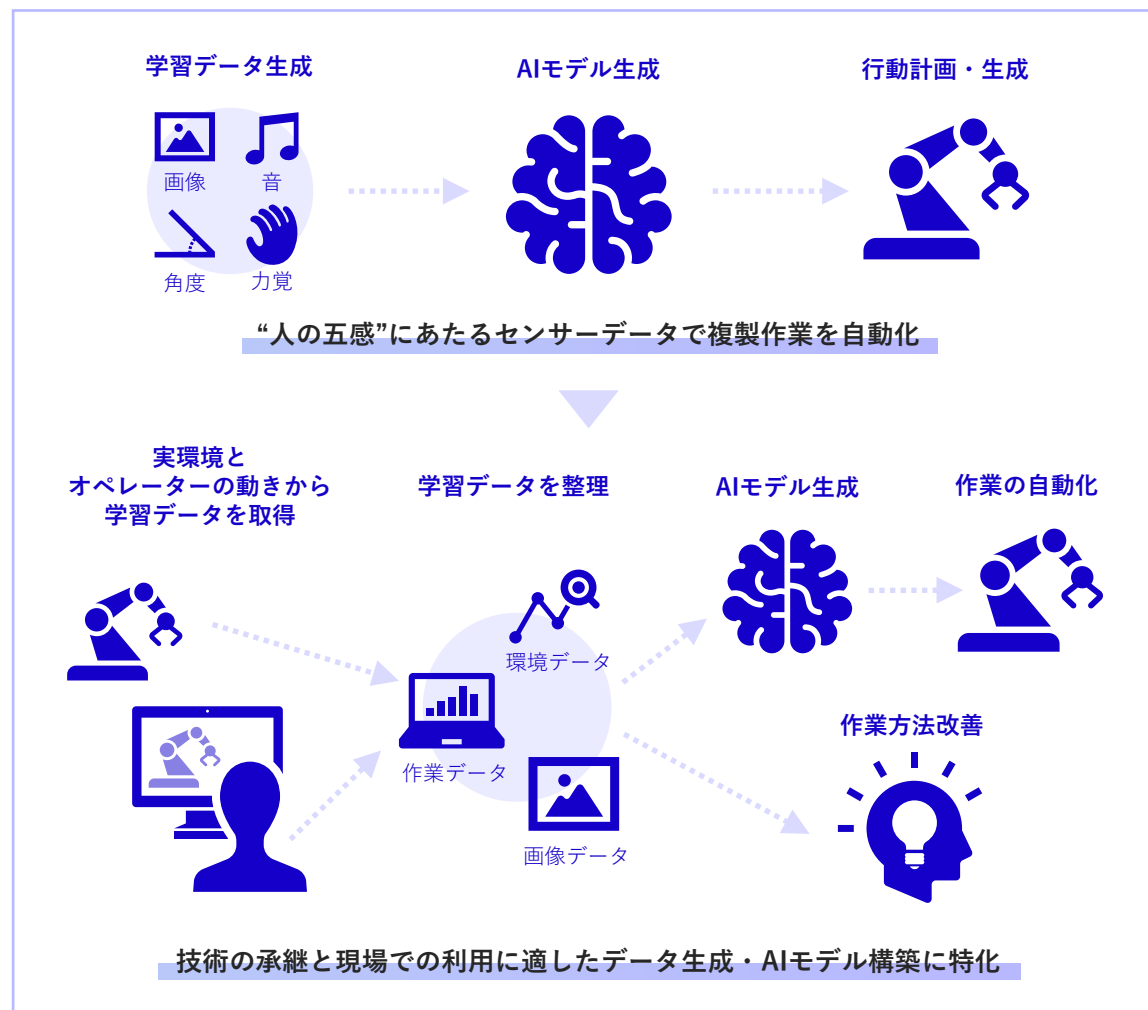
### exaBase スキルトランスファー

「exaBase スキルトランスファー」は、最終的な熟練作業の可視化や自動化を見据え、必要となるデータやプロセスの構想設計からデータ収集および前処理、可視化までをワンストップで提供し、オペレーション変革やマシンガイダンス作成、制御条件の最適化・自動化などによって経営課題の円滑な解決を支援するサービスです。

このサービスの主な強みは、①構想策定、②データ収集・前処理、③熟練技能に紐づくデータの可視化の3点です。

②に関しては、これまでのロボティクス技術ではデータに含まれるノイズや取得データの偏り、センサーごとのデータ取得頻度の違い等から前処理に時間やコストがかかり、実装が難しい側面がありました。これに対して、exaBase スキルトランスファーでは最終的な可視化・自動化を見据えデータ収集の方法や分析プロセスを設計します。さらにexaBase ロボティクスの開発・運用におけるロボットAI制御の知見を応用しデータのノイズ除去等を行い、実際に使えるデータの収集・分析を行います。

③については、実際の作業におけるオペレーターの感覚や動きとそれに紐づくアウトプットを複数のセンサーを組み合わせることで定量的に可視化します。最適な操作を推計することで、いわゆるカンやコツの見える化を行えます。経験の浅いオペレーターが作業することを想定した場合、その作業の自動化が必要なのか、作業の管理を厳格化するといった別の方法を用いるべきかといった現場での検討も併せて行います。



## 製造業

### 鉄鋼業におけるデジタル先進企業を目指して

現場の熟練技能をいかに伝承していくかは、製造業全般における共通課題です。今回、製鉄の現場に「exaBase ロボティクス」を導入することで、様々な設備や製造物の状態と作業者の行動を、画像や数値などのデータで関連付けて正確に記録、解析することが可能となり、熟練技能の可視化を迅速に進めることができました。この仕組みは、技能伝承の課題解決に役立つフレームワークになると考えます。今後も日本製鉄では、データとデジタル技術を駆使して、生産プロセスおよび業務プロセスの改革を推進し、鉄鋼業におけるデジタル先進企業を目指し取り組んでまいります。

### 赤木 俊夫 様

日本製鉄株式会社  
技術開発本部 プロセス研究所  
インテリジェントアルゴリズム研究センター  
主席研究員

### データ×現場の経験知で技能を次世代へ

重機の操業の可視化というこれまで前人未至な領域ではありますが、顧客企業との密な協力のもと、データ起点で抽出した課題とオペレーターの方へのヒアリング内容を突合することで様態が見えてまいりました。

今回の取組みは当初、当社の既存プロダクト「exaBase ロボティクス」を用いて行っていましたが、この度熟練技能に対する取組みの体系化として「exaBase スキルトランスファー」として再定義いたしました。これにより、重機操業以外にも、製造業における機器制御の可視化・技能伝承に対し、エクサウィザーズのロボットAIソリューションを展開することが可能になります。

今後も製造業の現場における幅広い領域において技能伝承に寄与し、効率化と均質性の向上に向けて取り組んでいく所存です。



### 前川 智明

株式会社エクサウィザーズ  
AIプラットフォーム事業部  
事業部長  
執行役員



### 直野 廉

株式会社エクサウィザーズ  
AIプラットフォーム事業部  
ロボット企画部  
ビジネスディベロップメントリード

## エネルギー

エネルギー業界では、各社の戦略決定に国の政策が影響しますが、直近の政策トレンドは、電力自由化による競争環境変化とCO2削減に向けたエネルギーミックス最適化の2つとなっています。従来は発電・送配電・販売を1社が担ってきましたが、電力自由化により構造が大きく変化し、機能特化のプレイヤーも現れました。販売事業ではシェア獲得競争、発電事業では石炭火力廃止・再生エネルギー・原発再稼働への追加コストが発生し、大手事業者にとっては収益性悪化のリスクが高くなっています。

短期では収益構造を改善し、中長期の投資原資を創出する必要があります。販売事業におけるサービスメニューの開発・顧客体験の提供、発電事業における発電効率の改善、また送配電事業における保守点検等のオペレーション効率の向上が求められています。中長期では再生エネルギー比率を高め、分散電源を組み込んだ制御へと高度化するなど、電力大手各社を中心に取り組み始めています。

エクサウィザーズでは、政策トレンドなど環境変化の中での持続的な成長のための技術活用を志向しています。以下の視点で社会的な課題解決に取り組んでいます。

1. 従来システムのデータ・環境要因・ベテランのノウハウ等のアルゴリズムを利用した電力供給のスマート化による既存オペレーションの生産性向上
2. 節電提案・CO2可視化/削減提案といった顧客データの高度利用によるUXの向上
3. 環境センサーや各種のビッグデータを通じた再エネの発電効率化・分散型電源の発電予測による需給最適化等を機能として持つ分散電源の制御・ネットワーク最適化
4. 発電設備保守点検サービスのBtoB展開、地域の生活プラットフォームへの展開など既存アセットを活用したデジタル化による新規事業やR&Dの加速



エネルギーセクターへのアプローチ

Use Case

# 脱炭素社会の実現に向け 水力発電用ダムの運転計画を最適化 水資源を高効率で活用する

## 中国電力株式会社

中国地方5県を中心に電力を供給している電力会社。従来の電気事業の枠にとらわれず、「電気事業のイノベーション」と「地域の課題解決」を柱に、デジタル技術を積極的に活用した電気事業の生産性向上や、オープンイノベーションによる新規事業の開発を推進している。

## Overview

従来から安定的に活用されてきた再生可能エネルギーである水力発電において、水資源を高効率で活用すること、それにより電力会社の収益性の向上を実現することを目的としたプロジェクト。これまでは水力発電用ダムの運用に際し、長年の運用で獲得した技術や制約条件を踏まえて、現場スタッフが運転計画を作成していました。ダムの運転計画は、天候やそれに応じた水の流入量を考慮し、電力需給の動向などの制約を分析し、条件を組み合わせて作る非常に複雑なものです。エクサウィザーズでは、運転計画の作成においてこれまで暗黙知となっていた様々なノウハウを明確化。データ主導で最適化した運転計画の作成をサポートしています。

## 課題

限りある資源の効率的な利用のため、再生可能エネルギーの活用がこれまで以上に重視されています。また、電力会社における安定的な事業運営のため、技術伝承と事業運営の効率化を推進していく必要があります。

このような課題を解決するためには、ダムへの水の流入量予測だけでなく、現実世界における様々な制約条件を基にしたAIモデルの構築と現場での運用が求められます。

## 解決

ダムの運転計画は複雑な条件を踏まえて作成するため、ディープラーニング等の機械学習的アプローチによる予測・分析のみでは十分な効率化が行えません。エクサウィザーズではこうした課題に対処するため、ダムへの水の流入量予測に、これまでに蓄積されたデータや現場のベテラン担当者と議論し洗い出した制約条件などを組み合わせました。

複数のAIモデルについて二人三脚でモデル構築・テスト・更新のサイクルを回すことで、実際の運転計画策定に対応できるAIモデルを開発し、試運用を始めました。今後さらなる効率性の向上と脱炭素社会の実現を目指していきます。

## エネルギー

### 歴史ある技術とAIを組み合わせ、環境課題に継続的にチャレンジしていく

エクサウィザーズ様とは、貯水池式水力発電のより効率的な運用を目指した取組みを進めています。保有されている高い技術力に加えて、お互いの密なコミュニケーションにより、柔軟性とスピード感がある開発を進めることができていると感じています。

水力発電はかなり歴史のある技術ですが、カーボンニュートラル社会の実現やエネルギー需給状況の変化といった今日的な課題の解決に大きく貢献できる技術でもあります。エクサウィザーズ様の新しい技術と我々の培ったノウハウとを組み合わせ、それらの課題に継続的にチャレンジしていきたいと考えています。



河内 友一 様

中国電力株式会社  
エネルギー総合研究所  
土木グループ マネージャー

### AI技術を活用し、電力産業のカーボンニュートラルの実現に取り組む

脱炭素社会の実現に向けて、再生可能エネルギーの最大限活用が必要不可欠です。ただ再生可能エネルギーは天候に大きく左右され、電力需給のバランスをとり必要な時に必要なエネルギーを供給するのが難しいのが現状です。

我々はAI技術を活用し予測や最適化で課題を解決し、電力産業のカーボンニュートラルの実現など喫緊の社会課題解決に取り組んでいきたいと考えています。そのためには既に大規模にエネルギー事業を展開されている電力会社様を中心とした企業とのコラボレーションが必須と考えており、今回のケースからスピード感を持ってエネルギー業界の課題解決を推進します。



長谷川 大貴

株式会社エクサウィザーズ  
執行役員  
技術統括部 AIインキュベーション室 室長  
兼 事業統括部 地域DX推進部  
兼 事業統括部 エネルギーグループ



## リテールサービス

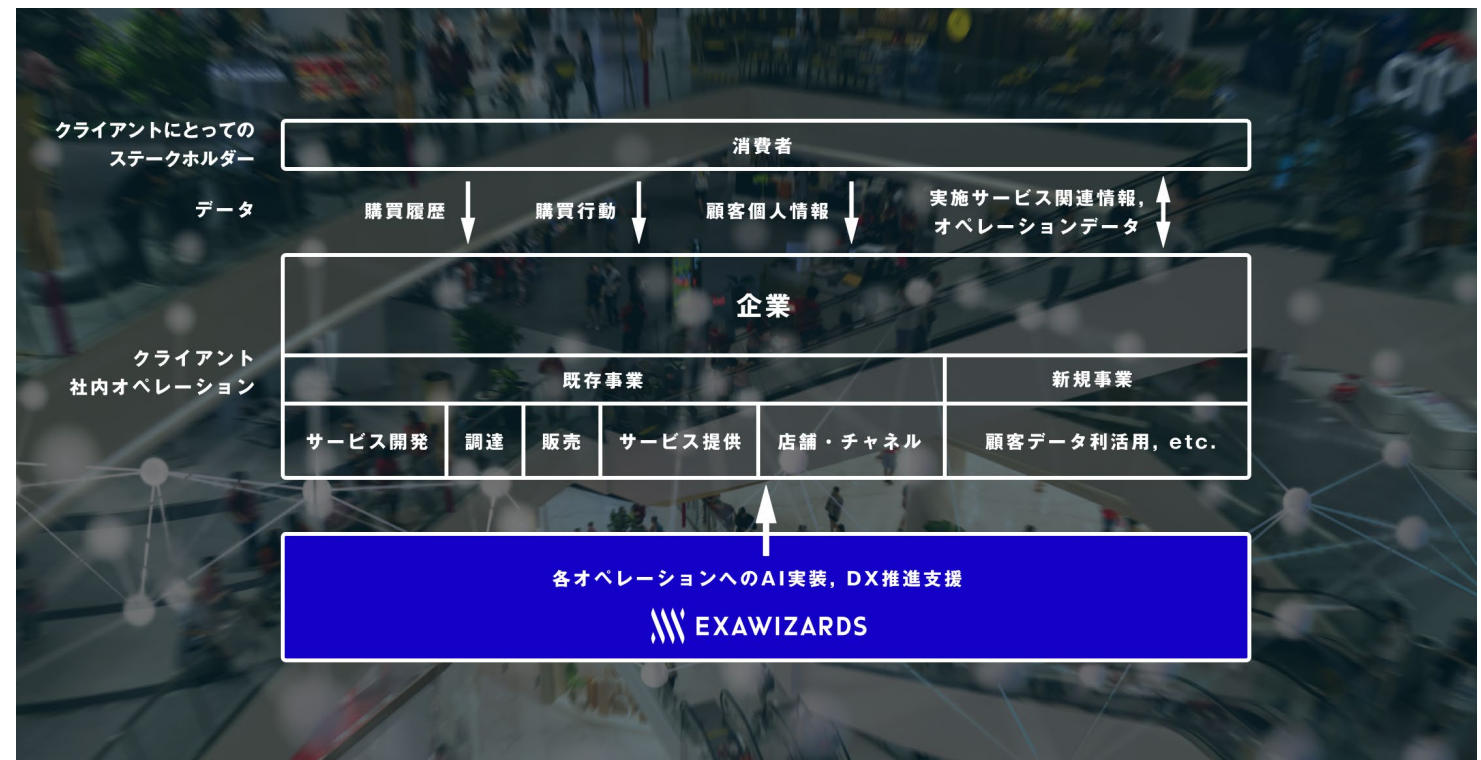
チェーンストアのシェア拡大、小商圏型のコンビニエンスストアやディスカウントストア等による店舗数の増加が続く一方、労働力不足・店舗過剰による市場低迷、フランチャイズオーナーとの利益シェアなど、従来型事業成長モデルの構造的な課題が顕在化してきました。

また、コロナ禍で一気にEC化が加速し、従来のあり方を根本的に見直す契機にもなっています。例えば食の領域では、調理ロボット導入等の店舗オペレーション改善、決済の自動化・効率化、アプリによる注文受取等デジタルをテコに事業モデルの変換を図るプレーヤー、接触リスクを低減させる多様なデリバリーモデル登場などによるDX進展などが挙げられます。そして、その他の生活領域にも同様に拡大していくことが予想されます。

また、非来店型消費の拡大を受けて店舗網の見直しが進む一方、人との接触が減ることで渴望されるリアルな良さをデジタルで実装するサービスも出現しています。

エクサウィザーズでは、トレンドの変化が早く、プレイヤーの参入も多いリテールサービス領域においても、広いインパクトを創出できる技術活用を志向しています。特に、次の3つの視点を持ち、リテールサービス領域の課題解決に取り組んでいます。

1. 顔認証・AIカメラ・ECとの連動から得た購買履歴と店内顧客行動といった消費のリアルな行動データを可視化することによる生産性向上
2. 行動データからAIがベテランスタッフのノウハウを可視化・標準化することによるデータドリブンでの買物体験のイノベーション・UXの向上
3. 体験型店舗・リアルとデジタルの統合営業拠点といったリアル店舗の役割再定義を通じた新たな買い物・サービス体験を可能にするR&Dの加速



リテールサービスセクターへのアプローチ

Use Case

# 数理最適化技術により、 「最適な品揃えの追求」を実現

## 株式会社スギ薬局

全国で1,500を超える店舗を展開する大手ドラッグストアチェーン。調剤併設型ドラッグストアのリーディングカンパニーとして、利用者の利便性が高い郊外を中心に店舗している。中期経営計画において「DX活用による顧客体験の変革」を掲げ、顧客体験の進化・データに基づく経営・コスト構造の改革を始めとした戦略を推進している。



## Overview

対象商品リストや売上情報などを元に、数理最適化技術を用いることで、売上効率を上げる商品の組合せを自動で算出、売場生産性を向上する「品揃え最適化AI」をスギ薬局と共同開発いたしました。

膨大な商品数から売上効率を上げる商品の組合せを自動算出できるようにする「品揃えパターン生成」と、過去の商品の購買情報を基に商品の代替可能性を分析し、カットしても売上に影響しづらい商品を決定する「代替可能性分析」の2つの機能により、小売業の目線に立った「最適な品揃えの追求」を実現しました。

## 課題

小売業において、日々変化する顧客のニーズや購買行動の変化などに対応するため、様々な店舗の特性・売場面積に合った品揃え・棚割にかかる業務量は増え続けています。棚割とは、利用客の購買行動や地域特性、商品ごとの売れ行きなど複数の条件からカテゴリごとに数百種におよぶ商品の昇格・降格を判断し、陳列スペースの入れ替え・配分等を行う業務のことです。店舗ごとに棚の数や棚割のパターンなどの条件が異なることから、棚割のマニュアル化は難しく、属人的な判断とならざるを得ず、担当者ごとのスキル差によるバラつきが発生していました。売上効率を向上できる完成度の高い棚割を作成し続けるため、業務改革が必須となっていました。

## 解決

全国のスギ薬局店舗においてシミュレーションを実施。人手で行っていた棚割パターンの作成において、データベース化とAI活用による省力化を行い、お客様ニーズにあった品揃えと商品の配置を実現。これにより一定の売上増加が期待できることがわかりました。この結果を踏まえ、今後はスギ薬局全店舗において同AIを活用した陳列商品の最適化を行っていくことで、売場の生産性、効率の向上を図っていきます。

## リテールサービス

### 品揃えパターン生成AIにより売上増加と業務標準化を実現する

数理最適化技術を用いることで、膨大な商品数から売上効率を上げる商品の組合せを自動算出できるようにする「品揃えパターン生成」と、過去の商品の購買情報を基に商品の代替可能性を分析し、他の商品と交換しても売上に影響しづらい商品を決定する「代替可能性分析」の2つの機能により、小売業の目線に立った「最適な品揃えの追求」を実現します。

### 品揃え最適化AIシステムの概要

#### ● 機能1：品揃えパターン生成

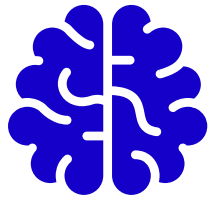
数理最適化技術を用いて、対象商品リストや売上情報などを元に、売上効率を上げる商品の組合せを自動で算出します。ドラッグストアをはじめ、小売店で取り扱う多種多様な商品カテゴリーに対応しており、小売業の実際の業務に即した考え方を反映させながら、売場生産性を向上させることができます。

全体の売上を最大化する、  
各棚割ごとの昇格・降格商品の組合せを計算

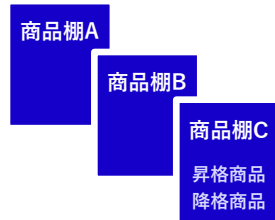
陳列商品等の情報



品揃えパターン生成AI



商品棚ごとの陳列商品



#### ● 機能2：代替可能性分析

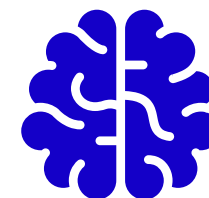
対象商品の過去の購買傾向をAIが解析し、類似した商品を特定するとともに、ある商品に対して別の商品を購入する可能性を算出します。それによって、カットしても売上が減少しづらい商品構成を実現し、売れ行きが高い商品を増やすなど、売場効率を高める施策が実施できるようになります。

対象商品の過去の購買傾向をAIが解析し、削減SKU\*を決定。  
売場効率を高める施策が可能に

購買履歴情報等



代替可能性分析AI



商品棚ごとのカット候補商品



\*受発注・在庫管理を行う際の最小の管理単位

## リテールサービス

### AIの活用により、生産性向上を実現

店舗や商品の売れ行きによって採用するSKUが多岐に渡り、想定しうる棚割パターンも膨大なものとなっていました。

AIによる品揃えパターン生成を利用することで、これまで見えにくかった売上実績の良い商品に気づくことができ、棚割の精度をこれまでより上げることができました。

代替分析においては、売れ筋の商品と売れ行きの鈍い商品が明確になることで、棚の最前面に置くべき商品の種類・数量を確保しながらも品揃えの充実を図ることができました。棚割全体の売上を落とすことなく、採用SKUの最適化、店舗作業の効率化を図ることができました。

AIの活用により、売場における生産性の向上を実現できたと感じています。



**五百川 篤史 様**

スギ薬局株式会社  
店舗活性本部  
業態開発部  
MD業務課

### 複雑な判断を伴う業務をAIで実現

扱う商品カテゴリ毎に異なる品揃えの考え方をいかにAIに落とし込むかは、非常に難しい問題です。当システムを実現する上で、スギ薬局様の品揃えに対する考え方や判断基準を概念化した上で、具体的なロジックに落とし込むというプロセスを踏みました。人が行っている複雑な判断を伴う業務を、AIの強み・特徴をうまく活かし、効率化／自動化を実現できたシステムであると考えております。

当システムはすでに実運用のフェーズに入っておりますが、さらなる改善点や機能拡張の方向性も見えてきております。引き続き顧客体験の向上、及び棚割業務の効率化を目指して、当システムの付加価値向上に努めていきたいと考えております。



**継田 政哲**

株式会社エクサウィザーズ  
事業統括部 AIプラットフォーム事業部  
地域DX推進部 部長

労働人口減少による働き手不足が様々な業界において顕在化する中、国内の人材業界における主要な事業である労働者派遣事業と職業紹介事業を合わせた市場規模は8兆円を超え、このうち労働者派遣事業によるものが9割を超えています。一方、職業紹介事業の手数料収入も、景気動向の影響を受けながらもこの10年で3倍程度に伸びています\*1。

IT技術の向上やSNS等の普及により、職業紹介や求人メディアといった従来の雇用仲介サービスに留まらない新しい形態のサービスが登場し、企業によるダイレクトリクルーティングも活発になっています。

また、コロナ禍においてオンラインでの採用活動を行う企業や、オフィスへの出社を前提としない働き方にシフトする企業が急激に増加。従業員の採用、管理、パフォーマンスの向上といった企業の人事課題へのアプローチにも変革が求められており、DXやそれを実現する人材が必須となっています。

エクサウィザーズではこのような環境変化に対して、AIによる動画・音声解析、データを活用した育成施策の効果検証や育成方針の検討・意思決定をサポートするサービスを提供し、人材領域における課題解決を推進しています。



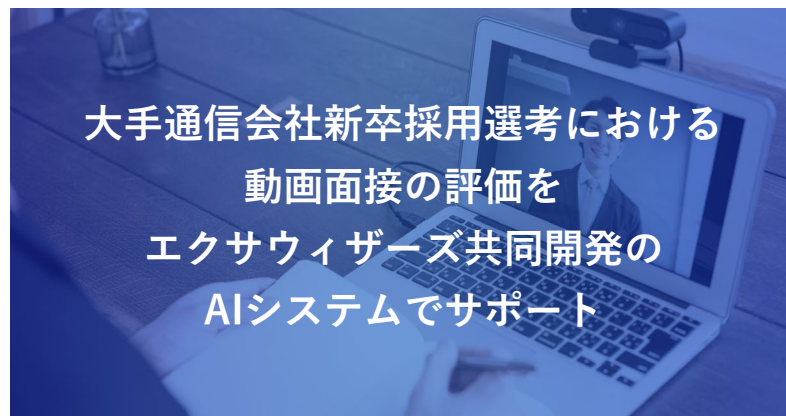
### Use Case : exaBase DXアセスメント&ラーニング

労働人口の減少やグローバル化による競争激化などビジネスを取り巻く環境は変化し、収益の確保や競争力維持の鍵となるDXを推進する人材が注目を集めています。しかし、DX領域の専門的な教育を社内で行えている企業は36%\*2と未だ少なく、DXのコアテクノロジーとされるAIに関わる人材は2030年に12.4万人不足する\*3と推測されています。

当社はDX人材に必要な「スキル・素養」をWeb上で診断し、DX人材・組織の現状を可視化したり、診断結果に合わせたトレーニングを行ったりできる「exaBase DXアセスメント&ラーニング」を独自に開発し提供しています。

食品メーカー、金融機関、IT企業等幅広い業種のお客様に提供しており、診断の受検者数は2021年3月末時点で3万人を超えています。

また、大手の人材派遣事業者と提携し、所属するITエンジニアに対するDX/AI人材としてのリスクリングの機会を提供しています。



### Use Case : 新卒採用選考における動画面接の評価をAIシステムでサポート

オンライン面接が一般化するなか、提出された動画を読み込ませると、評価を算出して選考の参考とするAIシステムを大手通信会社向けに共同開発いたしました。

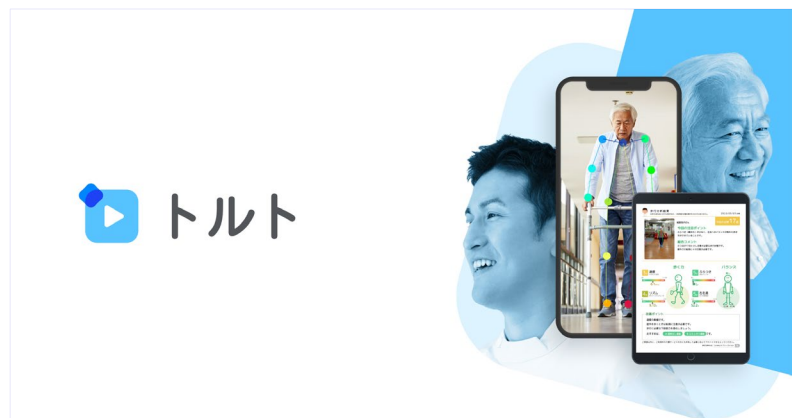
評価には、熟練の採用担当者の観点を学習させた動画解析のAIモデルを活用しています。

これによって、動画面接の選考作業に掛かる時間を約70パーセント削減し、就労体験型のインターンシップの拡充など、応募者とのマッチングを促進するための新たな取組みに充てることが可能となりました。倫理的な側面を担保するため、AIシステムが合格基準を満たさないと判断した動画についてすべて人事担当者が確認することで運用しています。

当社ではこの開発実績を、動画面接の評価サポートだけでなく、HR領域のさまざまな業務、さらに営業など他の領域にも横展開を図っていきます。

世界でもいち早く超高齢社会が訪れている日本において、介護現場は厳しい人手不足の状態が続いています。また、社会保障費のうち介護費用が約10.2兆円\*を占めるなど、将来にわたって財政面の大きな課題にもなっています。介護現場における業務は多岐に渡ります。実際に利用者の方に接する介護業務やリハビリ業務だけでなく、ケアプランや報告書の作成、レセプトデータの作成など、多くの事務的な業務も発生します。

エクサウィザーズでは、AIを用いたアプリケーションによって介護現場における様々な業務の質を下げることなく効率化。介護事業者の事業運営を持続可能にし、介護スタッフと施設利用者の方、その家族・関係者の皆様の人間的な幸福と満足度を高めていきたいと考え、CareWizシリーズ「トルト」「ハナスト」を提供しています。



### CareWiz トルト

トルトは、AIによる歩行分析と関係者間での情報連携により、ご利用者さまへのより良い提案を支援するサービスです。トルトを使って利用者の歩行シーンの動画を撮るだけで、利用者の歩く速度、リズム、バランスなどのレポートを出力し、利用者の歩行状態の変化を見える化します。これにより、利用者に対し科学的な提案を行うことが可能となります。利用者や家族の満足度向上、またスタッフ間で動画を通じた意思疎通を図ることで情報連携の円滑化が実現します。



### CareWiz ハナスト

ハナストは、介護記録、連絡、申し送りなど、介護スタッフの間接業務をAI x 音声入力でサポートするサービスです。スマホをポケットに入れたまま「〇〇さん、朝食全量摂取」など、利用者の名前と状態や介助の内容を声に出して発話するだけでアプリがそれを記録します。記録した内容はケアカルテなどの介護ソフトに連携し、法定の介護記録として利用・保管できるなど、施設全体の効率化を実現します。

## 介護

私たちは現在、介護事業者向けに施設の経営改善をサポートするサービスを提供しております。

- ・科学的な提案をサポートする「トルト」：AIによる歩行分析と関係者間での情報連携により、ご利用者さまへのより良い提案を支援するサービス
  - ・間接介護業務の代表格である記録業務の効率化をサポートする「ハナスト」：AI x 音声入力での介護スタッフの間接業務を支援するサービス
- といったものです。

介護事業者の方々から「利用者の方と向き合う」ことに集中したいが、煩雑なアナログ業務が多く、一方で解消するための良いICTサービスも少なく、現場は本来すべき業務以外に追われてしまっているという声をお聞きします。

エクサウィザーズは、AIの力を持って介護事業所のスタッフに寄り添い、今までになかった経験を提供することで、業務負担軽減だけでなく、利用者の方と向き合う時間をもっと増やせるようになることを目指しています。

介護業界は中小事業所に支えていただいている業界で、業界の動向やニーズに関する情報収集手段が限られています。効率的なマーケティングの確立が難しい業界において、認知活動のスピードを早め、早期に多くの介護事業者にサービスを導入いただきたいと考えています。そのために介護業界のリーディングプレーヤーや自治体をはじめとする周辺プレーヤーとのパートナーシップを拡大し、ユースケースや利用できるデータの拡大、ユーザーの開拓を進めています。

超高齢社会に突入した日本で持続可能な仕組みを構築するには、質を落とさずに、いかに効率的に介護事業を展開するかが鍵となります。しかし、アナログな働き方のままでは変革が難しい状況です。エクサウィザーズがAIを提供することで、介護事業者や利用者の皆様に新しい気づきや感動を提供、持続可能な超高齢社会を実現していきたいと考えています。



**石野 悟史**

執行役員  
事業統括部 CareWiz事業部  
事業部長

株式会社エクサホームケア  
代表取締役



**松下 祥也**

株式会社エクサホームケア  
事業部 トルト担当



## AIでつくる新しい見守りのかたち

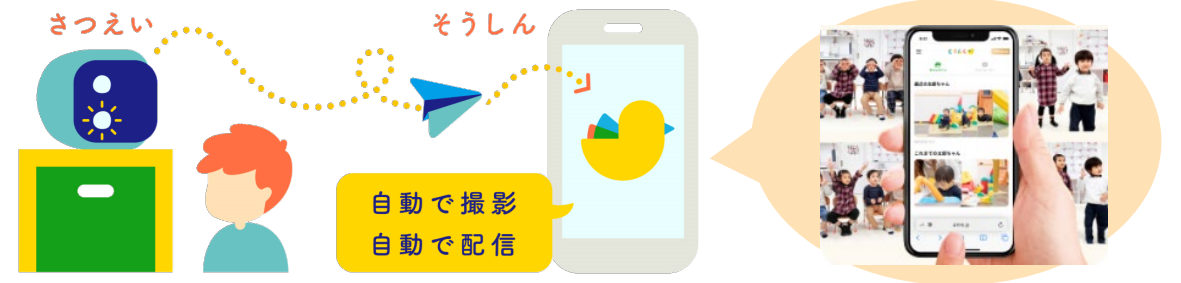
### 保育・教育の場での活用に特化した自動写真サービス「とりんく」

とりんくは、様々なビジネスの現場において蓄積されたAIアルゴリズムを活用し、保育園、幼稚園といった保育・教育の場に特化、「離れている時間のお子様のことを教えてくれる」自動写真サービスです。

「我が子を預けている時間の様子を知りたい」という保護者様の声から生まれたとりんくは、サービスを導入された園や学校でのお子様の様子を自動撮影、お子様毎の写真選び、保護者様への連絡といった業務を自動で行い、日々の写真を保護者様のスマホにお届けします。

とりんくの導入により、保護者様はお子様と離れている時間の思い出や成長をたくさんの写真で実感することができます。また、園においては、写真の整理や配布にかかる負担が軽減されるとともに、満足度の高いサービスを保護者様に提供できるようになります。

今後も、導入いただける施設の拡大と共に、お子様の成長を実感できるサービスの拡充を行っていき、お子様と保護者様の思い出の質と量を高め、幸せな時間を増やすことに貢献していきます。



保育園や幼稚園でのお子様の様子を自動で撮影・選別・仕分けして保護者様にお届けします



写真サービスにかかる業務負担を軽減、保育サービスの満足度を向上します



## パートナーシップ拡大への取り組み

当社は、イベントの実施や講演・メディア出演、研究活動等を通じて、各業界リーダー/国/自治体とのパートナーシップを深め、DX推進の輪を広げています。

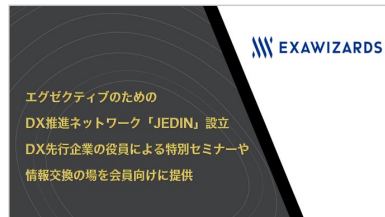
### イベント主催



#### ExaWizards Forum 2021

「社会課題をAIで解決する」をテーマに、2030年に向けたAI活用の最先端を発信するイベントとして2021年5月開催。国内外の各分野で知見をもつ第一人者の皆様、顧客企業などにゲストとして登壇いただきました。

### コミュニティ



#### JEDIN

各業界をリードする経営管理層（取締役・執行役員）のためのDX推進ネットワークとして発足。2021年の設立以来、50名以上の大企業経営管理層に参加いただき、ご登壇でDXの取り組みを紹介いただいています。



#### exaBaseコミュニティ

「日本のDXを劇的に加速化させる」をコンセプトに“知る”“学ぶ”“相談する”場を提供するコミュニティ。大企業からスタートアップまで、DXを現場で推進する方々を中心に、300社以上にご参加いただいています。

### 講演・出展

- 2021.10 「日経認知症シンポジウム2021」
- 2021.3 「国際ロボット展」
- 2021.9 「超DXサミット」 等

### メディア出演

- 2021.10 NIKKEI LIVE 「起業家のリアル」 出演
- 2021.11 Forbes JAPAN 「日本の起業家ランキング2022」 3年連続ランクイン
- 2022.1日経CNBC 「IPO社長に聞く」 出演
- 2022.1 BSテレ東 「日経モーニングプラスFT」 出演
- 2022.9 日経CNBC 「攻めのIR」 出演 等

### 研究活動

#### はたらく AI&DX 研究所

- はたらく AI&DX 研究所

2022.2 レポート「DX人材はどこにいる？ 社内に埋もれるDXポテンシャル人材をどう発見・育成するのか？」を発行

- HRにおけるパーソナルデータ・テクノロジーの利活用研究会

2022.1 第2回調査「就職活動におけるデータ利活用についての意識調査」 「学生はメリット明示で75%賛成、反対は5%弱」発表

### 書籍出版



- 2021.2 「次世代AI戦略2025」 出版
- 2022.8 「Web3時代のAI戦略」 出版（ともに日経BPより）

# Technology & Patents

## 技術的優位性の確保と向上

エクサウィザーズでは、多様な業種のお客様とのプロジェクトを通じ、様々なアルゴリズム・AIモデルをAPIやSaaS等の形で蓄積しています。また、これらの知的財産を競争力の源泉ととらえ、事業戦略と知的財産戦略を一体化して推進しています。

## AIの民主化を、手触り感のあるものに

情報技術分野における新しい技術は、バズワードとともに注目を浴び、さまざまな基礎研究や開発が行われ可能性が広がっていきます。しかしながら、これら「特別な技術」が世の中に定着するか否かは、それが「当たり前の技術」として現場で受け入れられるかにかかっています。当社は「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」と標榜しており、これまで特定のセクターに限定せず、多種多様なAI開発に携わってきました。要素技術開発や概念実証（PoC）にとどまらず、AIを現場で活用するプロダクト開発・運用も行っています。成果物であるコードやサービス、コンテンツなどは、exaBaseと呼ぶプラットフォームに蓄積し続けており、技術開発や社会実装を加速させる仕組みの整備を並行しています。加えて、現場×技術の組合せで創造できる価値を、特許などの知的財産として網羅的に発掘・取得しています。

AIを活用したサービス設計、開発、運用の全フェーズを俯瞰すると、対象領域のスペシャリストやビジネス、デザイナー、エンジニアなど、さまざまな専門家の高度な連携が欠かせません。エンジニアの中にも、機械学習エンジニアやソフトウェアエンジニア、インフラエンジニアなど分化しています。サービス開発は、全ての専門家の成果物をひとつに組み上げていく作業です。多種多様な専門家の連携が求められる場合、「高品質なパーツ（部分）」を作ることは比較的容易であっても、「高品質な全体」をバランス良く組み上げる難易度は高くなります。

上記課題に対し、exaBaseに蓄積した資産を有効活用しながら、各専門家が思い描くシステムを「共通の設計図」として実体化することで、各々が全体構造を把握しつつ専門領域の設計・開発に専念できるexaBase Studioの開発を進めています。設計図は単なるビジュアルではなく、現場業務のユースケースからデータフロー、データ変換のためのコードに至るまでシームレスに繋がっており、顧客を含めた全ての関係者に対して、AIを含むシステム全体をホワイトボックス化します。企業のDX推進にexaBase Studioを活用することで、「何が開発されているのか／されていないのか」や「何が稼働しているのか」など具体的に把握でき、無理なく段階的に業務を最適化できるようになるでしょう。

またexaBase Studioは、描かれた設計図を実行可能なものとする基盤システムの自動構築機能も備えています。顧客視点で考えると、ある業務を支援するために異種のAIを高度に連携させることも必要になるでしょう。業務の文脈を把握しつつ、非同期実行するAIを多数内包するシステム設計や開発はとても複雑で、拡張性や可用性、安全性なども考慮するとなると芸術作品を創るようなものです。当社の優れたエンジニアがこれまでの経験で得た知見を自動生成する基盤に組み込むことで、実践的で質の高い足場を手軽に構築できるようになるでしょう。

私たちは、今回のブームでAIが「当たり前の技術」に進化すると考えています。当社が進めている社会課題解決のためのプラットフォーム作りが、AIの民主化を手触り感のあるものへと発展させ、あらゆるセクターに大きな成長を促す基盤になると期待しています。



坂根 裕

取締役  
(技術統括担当)

## 知的財産の創出プロセス

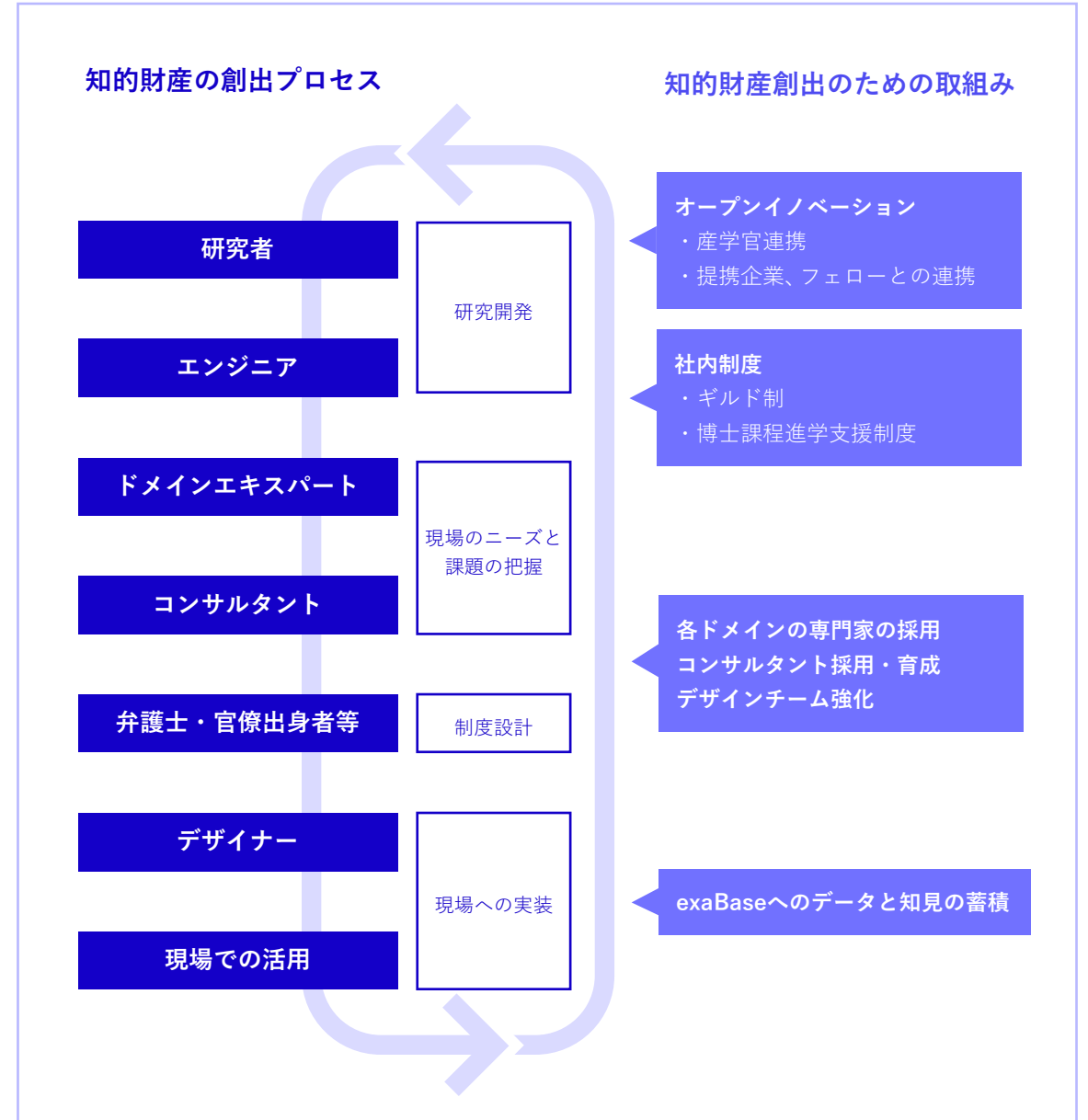
知的財産の創出とビジネスの現場での活用について、エクサウィザーズでは研究開発～事業への実装を、異なる専門性を持った5階層のチームと、課題解決までの道筋をデザインし実装するデザインチームを中心として取り組んでいます。

まず、研究開発のフェーズにおいては、第1階層として大学など外部の協力機関も含む研究者、第2階層に当社で開発を担当するエンジニアがおり、新規技術の研究開発を行っています。

ビジネスへの実装においては、第3階層となるドメインエキスパート、例えば、介護や医療の領域であれば、介護士・看護師・理学療法士といった各ドメインの専門知識を持つ人材と、第4階層としてビジネスへの知見を有するコンサルタントが集まり、現場のニーズと課題を把握します。そして第5階層目として、官僚出身者を中心としたチームで制度設計を、デザインチームが「問題がどう解決につながっていくか」をデザインし、その道筋を各サービスやプロダクトに組み込んでいます。

このように現場に実装されたサービスやプロダクトを通じて得た膨大なデータと知見はexaBaseに蓄積され、新たな研究開発に活用されていきます。

また、機械学習の研究者や大学の准教授等が数多く在籍する当社では、博士課程進学支援制度やギルド制の採用を通じて、メンバーが在職中も教育機関等での研究を続けることを推奨しており、プロジェクトの中で得た知見を研究に活かし、新たな知的財産を創出し続けることができる体制を推進しています。



## 知的財産戦略

当社では、事業戦略の実現のための「未来を見据える知的財産戦略」として、特許・ポートフォリオを積極的に構築・活用すること、外部パートナーと協働し、オープンイノベーションを推進することに注力しています。

### 特許・ポートフォリオの構築と活用

各プロジェクトで生まれた技術を当社の資産として蓄積し、プロダクト開発の促進とプラットフォームの強化を行うとともに、特許・ポートフォリオ構築の仕組み化によって将来的な競争力を強化することを目指しています。

そのため、知財部門と技術部門、コンサルタントが協働し

- (1) 各プロジェクトと並走し、プロジェクト内で使われる技術の見極め
- (2) 知財部門がハブとなり、部門間・グループ間での技術共有の促進を行っています。

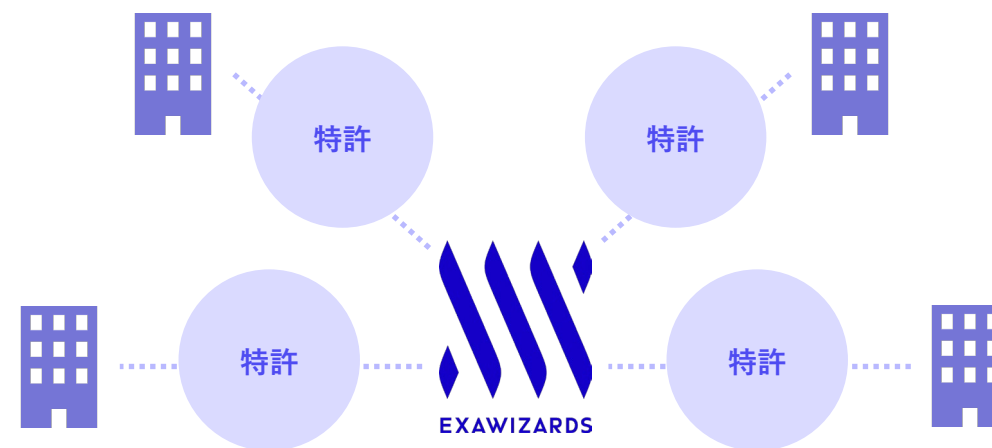


アプリケーション内で利用する各種の領域にまたがる技術を整理し、幅広い範囲をカバーした特許を取得します

### オープンイノベーションの推進

AIの活用により事業の拡大やよりよい社会の実現を目指す企業や自治体、大学等と多くの共同プロジェクトを行っています。

また、共同プロジェクトで創出した知的財産を当社と外部パートナーの両者が今後も有効に活用していくため、経済産業省による「AI・データの利用に関する契約ガイドライン」に基づき、学習済みのAIモデルやアルゴリズムの知的財産権を当社に帰属するものとして保護・管理しています。



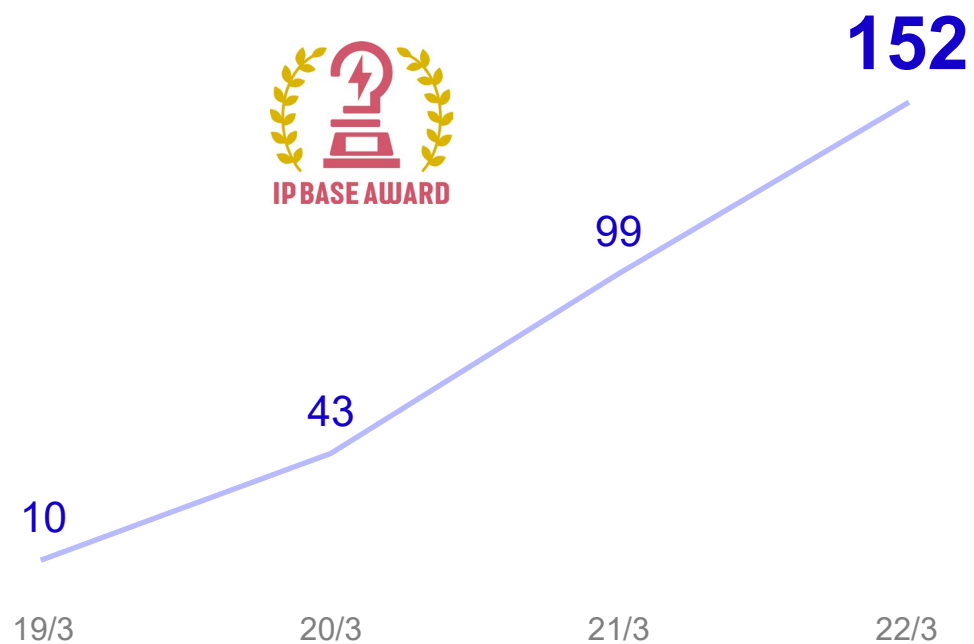
他者による類似アプリケーションの開発・販売を防ぎながら  
介護関連事業者との連携強化や、大学、医療機関、ヘルスケア領域のDXを  
推進したい企業等とのコラボレーションを有利に進めることが可能です

当社ではこれらの戦略のもと、発明報奨金制度の整備、社内での知財勉強会の開催などを通じて社内での知的財産に関する意識を高めるとともに、知財情報を知財担当者を集める仕組みを構築。知財担当者による特許性判断と技術担当取締役による事業性評価を実施することで、事業を通じて得られた知見やアイデアを知的資本として活用しています。

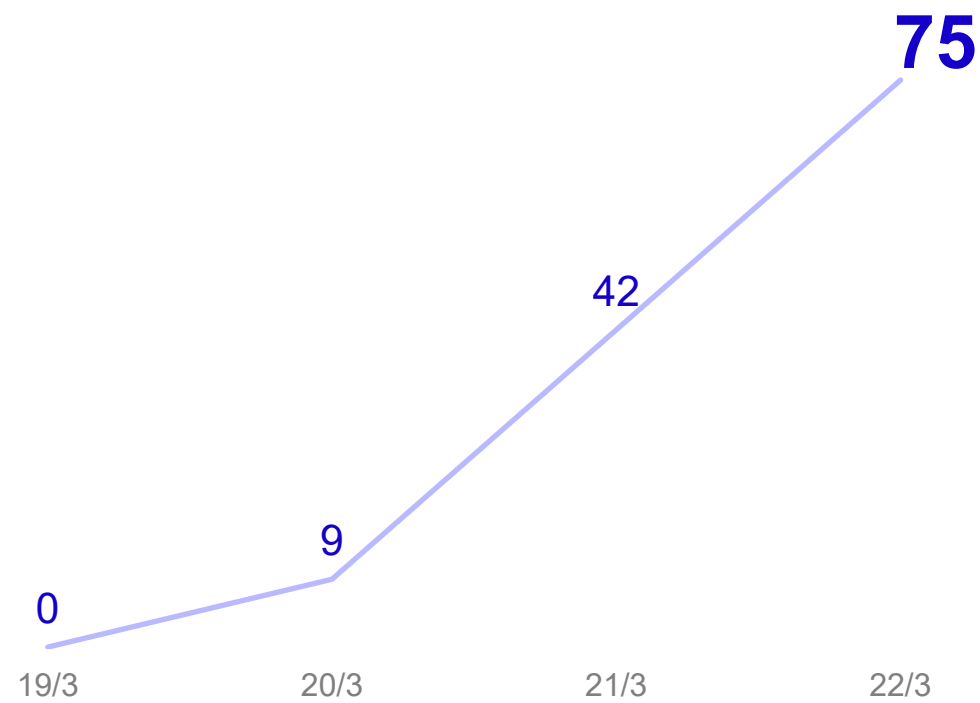
このように戦略的に知財取得・活用に社内全体で取り組んでいる点が評価され、2020年3月には戦略的特許の獲得で最も優れているスタートアップとして「IP Base Award」を特許庁より受賞しています。

なお、2022年3月末には累計特許出願数は152件、累計特許取得数は75件となりました。

累計特許出願数



累計特許取得件数



# Security Management

## 強固なセキュリティによる安全なサービスの提供

当社グループは、顧客企業やAIアプリケーション利用者の方の大切な情報資産を多数お預かりする事業を展開しており、全社的に高水準のセキュリティ要件を満たす社会的責任を負っていると考えます。

お客様から信頼され、満足され、かつ継続的に発展することができるAI技術やICTの提供のため、当社グループでは情報セキュリティ基本方針及び個人情報保護基本方針を定めるとともに、情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）に基づき情報セキュリティの確保と向上に資するマネジメント体制を構築し、各年度毎に情報セキュリティ目標と達成計画を設定しています。

また、すべての役職員がセキュリティに対する適切な知識と高い意識を持った組織となるよう、全社に対して定期的な情報セキュリティ研修を行っています。

## 総合セキュリティ施策による Sustainable Business Infrastructure の提供

情報セキュリティの確保は、当社グループの提供するAIやICTの活用がお客さまから信頼され、満足され、かつ継続的に発展するために、確実に対応しなければならない経営課題であるとともに、社会的責任であると認識しております。

以下の情報セキュリティ基本方針及び個人情報保護基本方針を定めるとともに、情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）に基づき情報セキュリティの確保と向上に資するマネジメント体制を構築し、各年度毎に情報セキュリティ目標と達成計画を策定しております。また、すべての役職員が適切なセキュリティ知識と高いリスク意識を持った組織となるよう、定期的に情報セキュリティ教育及び実習を実施しております。

### 情報セキュリティ基本方針 <https://exawizards.com/security>

当社グループは、情報システムの「信頼性」「安全性」「機密性」の観点からお客さまを支えることを当社グループの基本とし、本情報セキュリティ基本方針を定めます。

当社グループは、お客さまの情報セキュリティに係わる契約事項及び要求事項、及び情報セキュリティマネジメントシステム（ISO/IEC 27001（JIS Q 27001））、ISMSクラウドセキュリティ認証に関する要求事項（JIP-ISMS517）、クラウドサービスのための情報セキュリティ管理策の実践の規範（ISO/IEC 27017（JIS Q 27017））、プライバシー情報マネジメントのためのISO/IEC27001及びISO/IEC27002への拡張要求事項及び指針（ISO/IEC27701）を統合した情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）を導入し、確立し、実施し、維持し、継続的に改善します。

1. 情報セキュリティ基本方針に基づいた施策の実現のため、情報セキュリティ組織体制を構築し、セキュリティポリシー（マニュアル及び規程類）を整備し、明確かつ具体的な役割と権限をCISO（Chief Information Security Officer）に割当て、資源の投入を行い、当社グループ事業における情報資産の機密性、完全性、可用性の確保を図ります。
2. 適用対象の役員及び従業員に対し教育を継続的に実施し、情報セキュリティに関する理解と管理の必要性を周知し、明確な意思のもと、当社グループ提供のサービス及びソリューション等に係る情報セキュリティの保護並びに管理を行い、事業継続を維持します。
3. 業務遂行に関わる全ての情報資産について分類し、リスクアセスメントを定期的に行い、リスクの程度に応じた情報セキュリティ管理策を計画し、実施します。また、クラウドサービスの利用、提供及びデータ処理に関しても、固有のリスクに応じた情報セキュリティ管理策を実施します。
4. 著作権法、不正アクセス行為の禁止等に関する法律、不正競争防止法、個人情報保護に関する法律、一般データ保護規則（GDPR）、その他情報セキュリティに関連する法令及び規範、業界のガイドライン及び顧客との契約上の情報セキュリティを遵守します。
5. リスクコミュニケーションを常に実施し、情報セキュリティインシデント、セキュリティ事象及び不適合等の発生を的確に把握し、それらの原因を分析し、速やかに是正処置を行います。情報セキュリティ管理策の有効性を定期的にレビューし、必要に応じた管理策の見直しと継続的な改善を行います。

### 個人情報保護基本方針 <https://exawizards.com/privacy>

当社グループは、日本をはじめとした多国籍市場において利害関係者（お客さまを含む事業関係者一切を含みます。）の大切な個人情報（個人を特定できる情報であり、以下、「PII（Personally Identifiable Information）」といいます。）を取扱います。PII保護の社会的責任を果たしていくために、本基本方針を定め、PIIの適切な保護と管理策の実施及び意識向上に努めます。

国が定める個人情報の取扱いに関する法令、指針、その他の規範、GDPRを含めた国際的なデータ保護法（以下、「法令等」といいます。）及び顧客との契約事項を遵守します。

1. PIIの利用目的を明らかにし、また法令等で定める利用目的に則り、適正に取得し、利用します。また、本人の同意無く若しくは法令等の定める規制等に反して第三者への提供は致しません。
2. PIIの利用目的の範囲を超えて、PIIを取扱わないこととし、そのための措置を講じます。保有するPIIを常に正確かつ最新の状態を保持するよう努めます。
3. PIIへの不正アクセス、漏えい、滅失又は棄損等を防止し、合理的な管理策を講じ、必要に応じて是正及び予防措置を行います。
4. PIIの取扱いを委託する場合、管理体制を十分に整えた事業者を選定し、監督します。
5. PIIの処理を受託し、PIIプロセッサ（PII処理者）として機能する場合は、適切な管理策を講じます。
6. PIIに関する利用目的の通知、開示、内容の訂正、追加又は削除、利用の停止、消去及び第三者への提供の停止のお申し出には、法令等の定める場合を除き、遅滞なくかつ誠実に対応します。
7. PIIに関する苦情及び相談のお申し出に、迅速かつ誠実に対応します。
8. PII保護のための教育を計画し、従業員に定期的に適切な教育を実施します。
9. 情報セキュリティ及び個人情報保護体制を構築し、個人情報保護管理者を置き、PII保護に努めるとともに継続的改善に取り組みます。



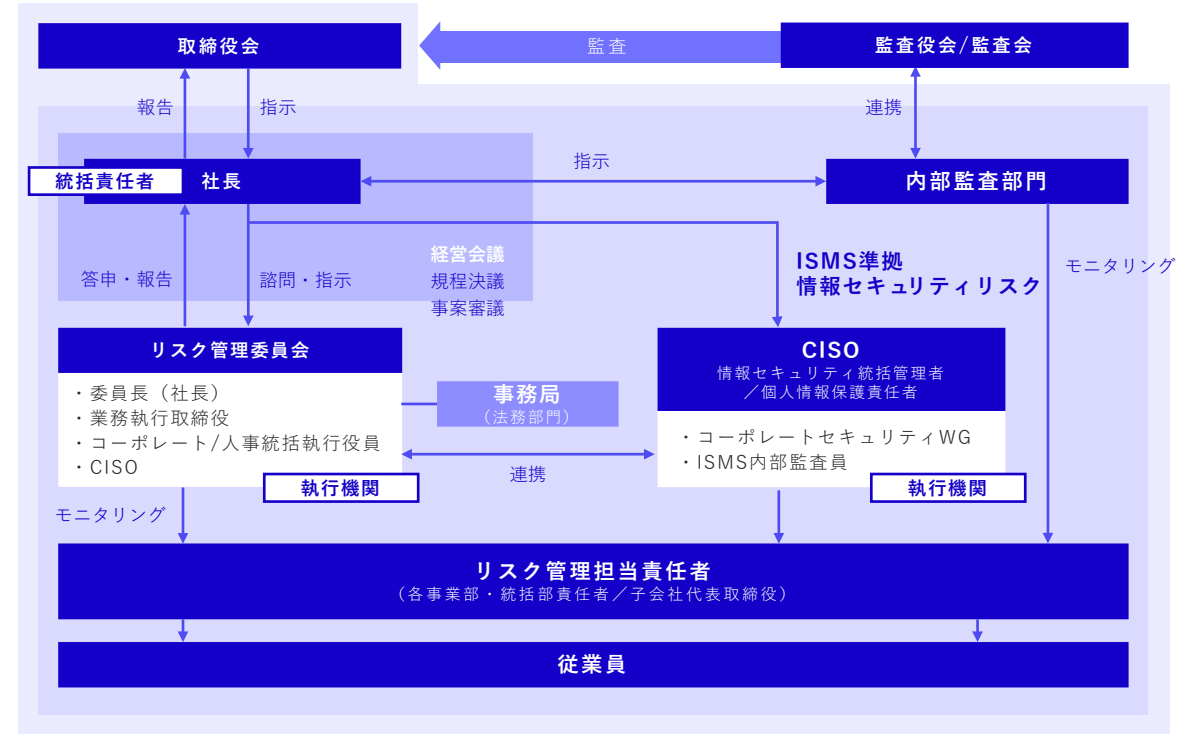
## 総合セキュリティ施策による Sustainable Business Infrastructure の提供

### 当社グループの情報資産に対するリスクマネジメント体制

当社グループで定めた「情報セキュリティ基本方針」及び「個人情報保護基本方針」のもと、事業活動に想定されるリスク全般を考慮して、情報セキュリティ及びプライバシー情報管理体制の確立、計画、支援、運用、評価、維持及び継続的な改善を実行するに当たっては、以下の国内外の規格群を引用及び参考としております。

これらの規格群をベースに、PIIを含む情報資産を保護する為に充分かつバランスの取れた適切な情報セキュリティ管理策及びプライバシー管理策を総合的に策定し、当社グループの利害関係者の皆様に対して安心と信頼の得られる持続可能なマネジメントシステムを日々運用・改善しております。

1. JIS Q 27000 : 2014 (ISO/IEC 27000 : 2014) 「情報技術－セキュリティ技術－情報セキュリティマネジメントシステム－概要及び用語」
2. JIS Q 27001 : 2014 (ISO/IEC 27001 : 2013) 「情報技術－セキュリティ技術－情報セキュリティマネジメントシステム－要求事項」
3. JIS Q 27002 : 2014 (ISO/IEC 27002 : 2013) 「情報技術－セキュリティ技術－情報セキュリティマネジメントシステム－情報セキュリティ管理策の実践のための規範」
4. JIS Q 27017 : 2016 (ISO/IEC 27017 : 2015) 「情報技術－セキュリティ技術－JIS Q 27002に基づくクラウドサービスのための情報セキュリティ管理策の実践の規範」
5. JIP-ISMS517-1.0 : 2016 「ISO/IEC27017:2015に基づくISMSクラウドセキュリティ認証に関する要求事項」
6. JIS X9401 : 2016 「ISO/IE17788(2014) : 「情報技術－クラウドコンピューティング－概要及び用語」
7. ISO/IEC27701 : 2019 : 「プライバシー情報マネジメントのための ISO/IEC 27001 及び ISO/IEC 27002 への拡張」
8. JIS X 9250 : 2017 (ISO/IEC29100 : 2011) 「情報技術－セキュリティ技術－プライバシーフレームワーク（プライバシー保護の枠組み及び原則）」
9. JIS Q 19011:2019 (ISO/IEC 19011 : 2018) 「マネジメントシステム監査のための指針」
10. JIS Q 31000:2019 (ISO/IEC 31000:2018) 「リスクマネジメント－原則及び指針」
11. JIS Q 15001:2017 「個人情報保護マネジメントシステム－要求事項」
12. JIS Q 22301:2020 (ISO22301:2019) 「社会セキュリティ－事業継続マネジメントシステム－要求事項」
13. ISO/IEC27018 : 2019 「情報技術－セキュリティ技術－PIIプロセッサとして機能するパブリッククラウドで個人を特定できる情報 (PII) を保護するための実践規範」



齊藤 匡人

CISO  
技術専門役員  
技術統括部  
インフラ & セキュリティ部長

# Governance & Risk Management

ガバナンス・リスク管理体制



## コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

当社グループは「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」をミッションとし、当社のすべての活動の基本としております。当社取締役会は、このミッションを実現するための実効性あるガバナンス体制を構築するため、次のとおりコーポレート・ガバナンスに関する基本方針を定めております。

なお、当社はコーポレートガバナンス・コードのすべての基本原則を実施しております。

### 1. 株主の権利・平等性の確保

当社グループの利益及び株主共同の利益に反する懸念があるコーポレート・アクション及び取引は、取締役会でその必要性・合理性を審議のうえ判断します。

株主の議決権行使その他の権利の重要性を十分に認識し、株主による権利行使が適切かつ円滑に行えるよう、権利行使のための環境整備、適切な情報発信、少数株主の権利への配慮等、具体的な施策を絶えず検討し、実行します。

### 2. 株主以外のステークホルダーとの適切な協働

当社グループが有する科学技術は、社会をより良くするために用いるものであり、地域社会、さらには地球規模で生じる気候変動、自然災害、貧困・格差問題、不平等などの社会課題の解決に資する目的で利用します。当社グループのビジネス及びソリューションは、持続可能な社会に貢献することを第一とします。

当社グループは、国連人権理事会において採択された「ビジネスと人権に関する指導原則」に則り、全ての企業活動において、国際的に認められた人権を尊重します。

また、当社グループは、企業活動に関わる国・地域の文化や慣習、多様な背景と価値観を理解し、従業員、お客様、取引先、地域社会等の当社事業を継続するうえで重要なステークホルダーとの適切な協働関係を構築するものとし、そのために必要な施策を実行します。

### 3. 適切な情報開示と透明性の確保

当社は、経営方針・戦略、経営計画、その他社会的責任を果たすための活動などの非財務情報を主体的かつ積極的に発信することで、ステークホルダーへの説明責任を果たし、経営の公正性・透明性を確保します。

### 4. 取締役会の責務

当社は、監査役設置会社制度を選択します。社外取締役を含む取締役会を企業戦略や重要な業務執行の意思決定をするとともに各取締役の業務執行を監督する機関と位置づけ、監査役及び監査役会は、独立した客観的立場から取締役会の意思決定及び取締役の職務執行を監査するものとし、

当社取締役会は、中長期の経営方針・戦略について大局的見地から方針を示すこと、及び経営陣幹部による目的達成のための果敢なリスクテイクを促す仕組みの構築を主な責務とし、これらの責務を果たすために必要な議論に十分な時間を確保するとともに、その決定は、社外取締役及び社外監査役の意見及び助言を最大限尊重し反映します。

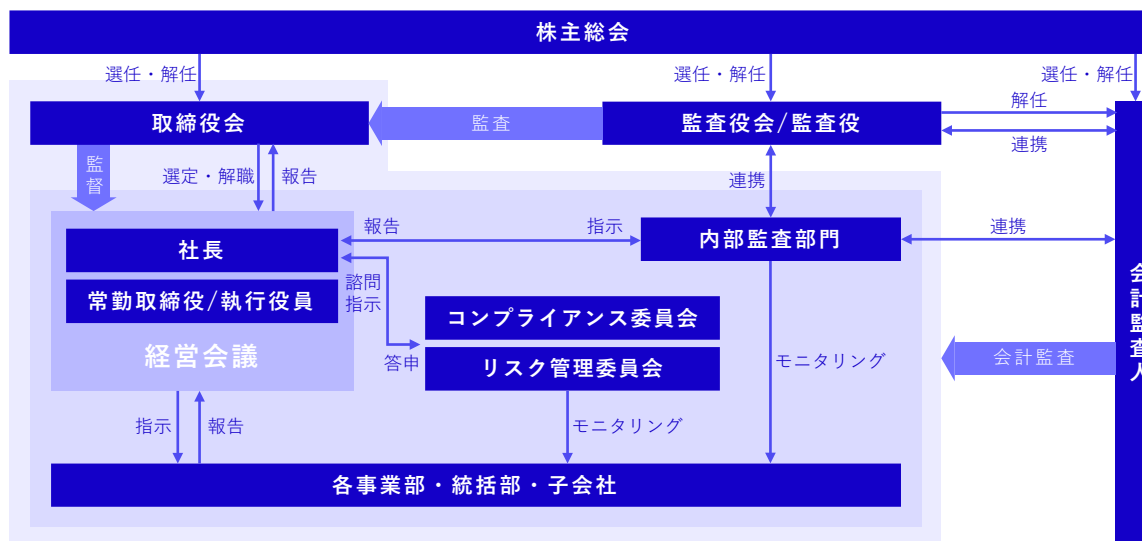
### 5. 株主との対話

当社は、IR部門を中心に、経営企画、広報、経理、法務等の関連部門が密に連携し、適時適切な情報開示を行う体制を構築すると同時に、社長及び執行役員等による国内外の株主・投資家との直接の対話を通じ、当社の経営方針・戦略への理解を得た上で、株主・投資家の目線からの分析・意見を当社の持続的成長と企業価値向上のために活かすこととします。

## コーポレート・ガバナンス体制

\* 2022年3月末時点

主な項目	内容	
組織形態	監査役会設置会社	
取締役会議長	代表取締役社長 石山 洸	
取締役	任期	2年
	取締役の人数	7名
	女性	1名
	社外取締役	3名
監査役	任期	4年
	監査役の人数	3名
	社外監査役	3名
独立役員の数	6名	
執行役員の数	7名	
2022年3月期 取締役会開催状況	開催回数	15回
	取締役出席率	100%
	監査役出席率	100%
2022年3月期 監査役会開催状況	開催回数	15回
	監査役出席率	100%
会計監査人	EY新日本有限責任監査法人	



## 役員、執行役員の指名にかかる方針・手続

当社の取締役、監査役及び執行役員は、企業人として高潔な倫理観（Integrity）をもって職務を遂行する者とし、かつその職責に応じて次の方針と手続に従い指名することとしております。

### 1. 取締役会の構成

「中長期の経営方針・戦略について大局的見地から方針を示すこと、及び経営陣幹部による目的達成のための果敢なリスクテイクを促す仕組みの構築」との責務を果たすため、当社の取締役会は、当社事業に精通する業務執行者を中心として構成しつつも、取締役会の構成員全体としては、監査役を含む10名のうち社外取締役が3名及び社外監査役が3名と、社外役員の割合が高い構成としております。また、社外取締役及び社外監査役各々の多様な知見や経験に基づく意見・助言により実質的な議論がなされ、透明・公正かつ迅速・果敢な意思決定が行われております。

### 2. 役員、執行役員の指名の方針及び手続

#### (1) 経営陣幹部の選解任の方針と手続

当社グループの取締役（社内）及び執行役員は、革新志向と現場へ強いこだわりをもって事に当たり、オーナーシップマインドをもって全社視点で戦略を構築し行動し、かつ当社のCredoを体現することで組織を率いることができ、もって自身の執行領域で求められる成果を着実に実現することができると期待される者を指名する方針としております。

この方針に基づき、いずれも社長が候補者を指名し、取締役については取締役会において決議のうえ株主総会にその選任を諮るものとし、執行役員については取締役会において選任決議をするものとしております。

#### (2) 社外取締役・監査役候補の指名の方針と手続

社外取締役及び監査役は、豊富な経験に基づく高い見識又は高度な専門性を有する企業経営者、上場企業における取締役・監査役の経験者又は学識経験者等であり、独立した客観的立場から当社の中長期成長戦略や、業務執行体制及び内部統制体制の改善強化等への必要な監督、監視、助言を通じ取締役会の実効性確保への貢献ひいては企業価値向上への貢献が期待できる候補者を指名する方針としております。

この方針に基づき、いずれも社長が候補者を指名し、取締役会において決議のうえ株主総会にその選任を諮るものとしております。

### 3. 独立役員の独立性の基準

当社は、独立役員の独立性については、東京証券取引所が定める独立性の基準に加え、次のいずれかに該当する者は独立性を有しない者としております。なお、①～⑤は現在及び過去3年間のいずれかの期間においても該当しないことを要件とします。

- ① 当社の主要株主（議決権保有割合10%以上）又はその業務執行者
- ② 当社グループの取引先（取引における支払額又は受領額が相互の連結売上高の2%以上）の業務執行者
- ③ 当社グループの借入先（借入額が当社の連結総資産の2%以上）の業務執行者
- ④ 当社グループから役員報酬以外に、弁護士、公認会計士、コンサルタント等専門的なサービスを提供する者として年間1,000万円以上の金銭その他の財産上の利益を得ている者（当該サービスを提供する者が法人、組合等の団体である場合は、当該団体に所属する者をいう。）
- ⑤ 当社グループの会計監査人の代表社員又は社員
- ⑥ 在任期間が8年を超える者

## 役員の報酬を決定するに当たっての方針と手続

当社の役員報酬は、中長期的な業績向上と企業価値向上への貢献意欲を高めることを基本とし、各役員の職務と責任に見合った公正な処遇であり、かつ競争力のある報酬水準及び構成とすることを基本方針としております。役員報酬は、別途取締役会が定める役員報酬規程において役職に基づき定める基準額に各役員の役割及び職責を反映した基本報酬（固定報酬）と、株主との利害を一致させ株主の目線に立った経営への意欲向上を図る目的で付与する株式報酬により構成するものとしております。

取締役の基本報酬は、株主総会で決定された報酬総額を限度とし、役員報酬規程に定める基準に従い、社長が個別の支給額を決定することとしております。

監査役の基本報酬は、株主総会で決定された報酬総額を限度とし、役員報酬規程に定める基準に従い、監査役の協議で決定することとしております。

株式報酬は、株主総会で決定された内容の範囲内において、個別の割当につき取締役会で決定することとしております。但し、監査役に対して割り当てる場合は、予め監査役の協議で決定した内容を踏まえるものとしております。

なお、上記の他業績連動報酬等は採用しておりません。

役員区分	報酬等の総額 (千円)	報酬等の種類別の総額（千円）			対象となる 役員の員数（人）
		固定報酬	業績連動報酬	非金銭報酬等	
社内取締役	52,800	52,800	-	-	4
社外取締役	17,056	17,056	-	-	3
社外監査役	11,800	11,800	-	-	3

\*1 使用人兼務取締役1名の使用人分給与に相当する金額を除きます

\*2 当社の監査役はすべて社外監査役です

## 取締役会の実効性

### 取締役会で審議された主な内容（2022年3月期）

- ・役員、執行役員に関する事項（代表取締役の選定、取締役報酬、執行役員の選任等）
- ・経営全般に関する事項（事業計画の策定、事業進捗の報告、M&A・子会社設立等グループ経営に関する事項、組織・人事に関する事項、資金調達に関する事項等）
- ・決算に関する事項（月次決算報告、四半期・年度決算承認）
- ・その他の事項（内部監査に関する報告、コンプライアンス委員会・リスク管理委員会報告、ESGに関する協議、D&I Statementの策定、取締役会運営の振り返り等）

### 取締役会の実効性向上のための取組み、役員トレーニング

当社は、取締役会とは別に、取締役及び監査役による戦略討議会を定期的に開催し、中長期事業戦略ほか、取締役会が取り組むべき重要事項に取り組んでいるかなど取締役会の実効性の観点から重要なテーマについて討議を行っております。

このほか、社内の業務執行取締役及び執行役員に対する就任時研修の実施、並びに取締役及び監査役が、当社事業をより深く理解し、その職務遂行上必要かつ有益な知識習得の機会を確保するべく、当社が扱うサービス、AIその他の情報技術に関する勉強会等を行うなど実効性向上のための取組みをしております

## 事業計画遂行上の重要なリスクと対応方針

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「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「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"> <li>■ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ グローバル及び国内のアドバイザー等を通じた技術動向のキャッチアップ</li> <li>■ 技術革新に対応できる人材の確保</li> </ul>
競合の動向	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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、知名度などにおいて、当社グループが劣勢に立たされ、期待通りの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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ これまで培ってきたAI技術・ビジネス活用の知見を活かした顧客のニーズに合致したAIサービスの開発を継続</li> </ul>
新規事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ これまで培ってきた新規事業立ち上げの知見を活かした最速かつ効率的な顧客・市場検証の実施</li> <li>■ 既存事業の収益性を勘案した投資水準の決定</li> </ul>
合併事業、 出資・買収による事業 拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 対象企業の財務、税務、法務及び事業の状況等についての社内外の専門家との詳細な審査によるリスクの検討</li> <li>■ 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</li> </ul>

\*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

## 事業計画遂行上の重要なリスクと対応方針

項目	主要なリスク	リスク対応策
<b>無形固定資産 (ソフトウェア)の減損リスク</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
<b>人材の採用及び育成</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>これまで他社に依存せず自社で培ってきた多様かつ優秀な人材の採用するための知見の活用、更なる磨き上げ</li> <li>入社後の研修やOJTによる人材育成</li> </ul>
<b>情報管理</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ISMSを取得、情報管理に関する諸規程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</li> </ul>
<b>資金使途</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>急激に変化する事業環境により柔軟に対応するため、現時点における計画以外の使途にも充当される可能性や、計画に沿って資金を使用した場合でも想定通りの投資対効果を上げられないリスク</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>市場や自社の状況をふまえ、重要かつ投資対効果が最も大きい領域に投資</li> </ul>

\*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

# Fact & Data

経営陣 **81**

財務データ **83**

ESGデータ **84**

会社概要 **86**

沿革 **87**

編集方針 **88**



### 取締役



#### 石山 洸 代表取締役社長

東京工業大学大学院総合理工学研究科知能システム科学専攻修士課程修了。2006年4月、株式会社リクルートホールディングスに入社。同社のデジタル化を推進した後、新規事業提案制度での提案を契機に新会社を設立。事業を3年で成長フェーズにのせ売却した経験を経て、2014年4月、メディアテクノロジーラボ所長に就任。2015年4月、リクルートのAI研究所であるRecruit Institute of Technologyを設立し、初代所長に就任。2017年3月、デジタルセンセーション株式会社取締役COOに就任。2017年10月の合併を機に、現職就任。



#### 春田 真 取締役会長

京都大学卒業。1992年4月、株式会社住友銀行（現・三井住友銀行）に入行。2000年2月、株式会社ディー・エヌ・エーに入社、同年9月に取締役に就任。2008年7月、常務取締役に就任。2011年6月、取締役会長に就任。DeNAの上場を主導するとともに大手企業とのJV設立や横浜DeNAベイスターズの買収等M&Aを推進。2011年12月、横浜DeNAベイスターズのオーナーに就任。2016年2月、株式会社エクサインテリジェンス（現・株式会社エクサウィザーズ）設立。2017年10月の合併を機に代表取締役会長に就任。2018年11月より現職。また、2020年より株式会社東京放送ホールディングス（現・株式会社TBSホールディングス）社外取締役に務めている。



#### 大植 択真 取締役

京都大学工学部卒業。京都大学工学研究科修了（都市計画、AI・データサイエンス）。2013年、株式会社ポストンコンサルティンググループに入社。事業成長戦略、企業変革、DX推進、新規事業立上げなどの多数のプロジェクトに従事した後、2018年に株式会社エクサウィザーズに入社。2019年4月より、AI事業管掌執行役員として年間数百件のAI導入・DX実現を担当。2020年6月に取締役就任。兵庫県立大学客員准教授。



#### 坂根 裕 取締役

大阪大学大学院工学研究科情報システム工学専攻博士前期課程修了。2002年1月、静岡大学情報学部助手。2004年10月、デジタルセンセーション株式会社を設立し代表取締役社長に就任。2017年10月、合併にて現職就任。父の影響で3歳からプログラミングを始める。

### 社外取締役



#### 新貝 康司 社外取締役

京都大学大学院工学研究科電子工学専攻修士課程修了。1980年 日本専売公社（現・日本たばこ産業株式会社、以下JT）に入社し、1989年 同社ニューヨーク事務所所長代理就任。1990年 JT America Inc. 社長に就任。以後6年にわたり、米国の製薬・バイオベンチャーと数々の共同研究開発案件を発掘し、提携を推進。1991年から6年間、米国NASDAQ上場バイオベンチャー企業Cell Genesys, Inc. 社外取締役に兼任。2004年 JT 執行役員財務責任者に就任。2005年 同社取締役に就任、2006年 JT International社副社長に就任。2011年JT代表取締役副社長就任。2018年3月 同社取締役退任。2018年6月 三菱UFJフィナンシャル・グループ社外取締役就任（現任）。2019年6月より第一生命ホールディングス株式会社（現任）、同月、当社社外取締役に就任。2021年6月より西日本電信電話株式会社（現任）。2022年6月よりオリンパス株式会社の社外取締役に務める。その他、株式会社リクルートホールディングス社外取締役、アサヒグループホールディングス株式会社社外取締役などを歴任。



#### 火浦 俊彦 社外取締役

東京大学教養学部卒業、ハーバード大学経営大学院修士課程（MBA）修了。1983年4月、株式会社日本興業銀行（現・株式会社みずほ銀行）入社。同行退職後、1986年2月、ペイン・アンド・カンパニーに入社。30年以上にわたり、様々な分野における日米欧の企業に対するコンサルティング活動に携わり、2008年1月同社東京オフィス代表パートナー、2014年4月会長に就任。2017年7月よりアルヒ株式会社社外取締役、2019年6月より当社社外取締役に務める。



#### 宗像 直子 社外取締役

東京大学法学部卒業、ハーバード大学経営大学院修士課程（MBA）修了。1984年に通商産業省（現・経済産業省）入省、アジア太平洋の経済協力、貿易自由化やイノベーション促進、経済活性化などに従事。米国ブルッキングズ研究所等で、東アジアの経済統合、米国のアジア政策等を研究。貿易経済協力局長、内閣総理大臣秘書官、特許庁長官を経て、2019年退職。2020年6月より村田製作所社外取締役監査等委員、2021年4月より東京大学公共政策大学院教授。2021年9月より当社社外取締役。

## 監査役



### 加藤 健一 常勤社外監査役

東京大学卒業。1978年4月、株式会社電通に入社。2013年3月同社執行役員、2016年3月に同社取締役（監査等委員）に就任。2019年1月に当社社外監査役に就任、同年6月より現職。



### 飯田 善 社外監査役

京都大学卒業。1989年4月、株式会社住友銀行（現・三井住友銀行）に入行。ペンシルベニア大学法科大学院修士課程修了、一橋大学法科大学院終了ののち2009年12月に弁護士登録。増田パートナーズ法律事務所を経て2011年7月に飯田経営法律事務所を設立した。また、同年6月に株式会社ディー・エヌ・エー社外監査役に就任、2012年4月より青山学院大学大学院ビジネス法務専攻非常勤講師、2015年7月よりいちごホテルリート投資法人監督役員を務める。2019年6月に当社社外監査役に就任。



### 佐藤 学 社外監査役

京都大学経済学部卒業。1988年4月、株式会社住友銀行（現・三井住友銀行）入行。1992年、英国London School of Economics and Political Science 修士課程（MSc.in Accounting and Finance）修了。株式会社三井住友銀行経営企画部金融調査室長、名古屋法人営業第三部長、株式会社三井住友フィナンシャルグループ企画部部長を経て、2019年1月よりPwCアドバイザー合同会社 パートナー。同年6月に当社社外監査役に就任。公認会計士。一橋大学大学院経済学研究科講師（2014、2015年）。経済産業省「有限責任事業組合制度に関する研究会」委員（2004年）。

## 執行役員

### 前川 智明 執行役員

元 ソニー  
ポストンコンサルティング  
グループ

### 長谷川 大貴 執行役員

元 東京電力  
デロイトトーマツ  
コンサルティング

### 前川 知也 執行役員

元 ポストンコンサルティング  
グループ

### 石野 悟史 執行役員

株式会社エクサホームケア  
代表取締役社長

元 P&G  
マッキンゼー・アンド・カンパニー

### 大字 沙織 執行役員

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

### Nishanth Koganti 執行役員

ExaWizards India LLP  
Designated Partner

元 東京大学  
奈良先端科学技術大学院大学

### 半田 頼敬 執行役員

元 ベネッセコーポレーション  
リクルート

### 大谷 直史 執行役員

エクスウェア株式会社  
取締役

元 日本IBM  
アクセンチュア

### 羽間 康至 執行役員

元 A.T.カーニー

### 出村 太晋 執行役員

元 コーポレート・ディレクション  
SAP リクルート GREE

### 木村 友彦 執行役員

元 Google Leomo  
ミドクラ マネーツリー

### 滝本 賀年 執行役員

エクスウェア株式会社  
代表取締役社長

### 奥野 浩平 執行役員

元 デロイトトーマツ  
コンサルティング  
DeNA 西友 メルカリ

### 河井 浩一 執行役員

元 ゴールドマン・サックス証券

### 藤原 弘卓 執行役員

元 有限責任監査法人トーマツ  
新生銀行

# Financial Data

## 財務データ

### 連結損益計算書

(単位：百万円)

(In millions of yen)

		FY2017(単体)	FY2018(単体)	FY2019(単体)	FY2020(連結)	FY2021(連結)
Net sales	売上高	274	985	2,063	2,612	4,810
Cost of sales	売上原価	107	496	738	951	1,761
Gross profit	売上総利益	167	489	1,325	1,661	3,049
Selling, general and administrative expenses	販売費及び一般管理費	362	935	1,793	2,169	3,250
Operating profit	営業利益	-194	-446	-467	-508	-201
Ordinary profit	経常利益	-195	-386	-422	-451	-97
Profit attributable to owners of parent	親会社株主に帰属する当期純利益	-199	-353	-469	-592	-137

### 連結貸借対照表：年度別(日本基準)

(単位：百万円)

(In millions of yen)

		FY2017(単体)	FY2018(単体)	FY2019(単体)	FY2020(連結)	FY2021(連結)
Current assets	流動資産	1,070	882	2,030	3,081	6,636
Non-current assets	固定資産	323	339	452	604	1,229
Total assets	資産合計	1,394	1,222	2,483	3,686	7,865
Current liabilities	流動負債	144	328	449	998	824
Non-current liabilities	固定負債	21	17	47	304	408
Total liabilities	負債合計	165	346	497	1,302	1,232
Total net assets	純資産合計	1,228	875	1,985	2,383	6,633

### 連結キャッシュ・フロー計算書：年度別(日本基準)

(単位：百万円)

(In millions of yen)

		FY2019(単体)	FY2020(連結)	FY2021(連結)
Cash flows provided by operating activities	営業活動によるキャッシュ・フロー	-340	-528	24
Cash flows used in investing activities	投資活動によるキャッシュ・フロー	-293	-572	-701
Cash flows provided by (used in) financing activities	財務活動によるキャッシュ・フロー	1,579	1,800	3,878
Free Cash Flow	フリー・キャッシュ・フロー	-634	-1,100	-676

### 環境

	[t-CO2]
温室効果ガス排出量 計	81.2
スコープ1 (燃烧等による直接排出)	0
スコープ2 (購入した電力の使用に伴う間接排出)*1	81.2

集計期間：2022年3月期（2021年4月～2022年3月）

\*1：ロケーション基準で算定。

### 社会

#### 人事

	(名)	(割合)	2021年度
連結従業員数	351	—	
全体 男性 女性	277	78.9%	
外国籍メンバー*1 エンジニア デザイナー	74	21.1%	
臨時雇用(連結従業員数全体に含まない)*2 従業員出身国(地域)数*3	56	16.0%	25ヶ国
執行役員数*4 全体 男性 女性	181	51.6%	
平均年齢*5 平均勤続年数*5	21	6.0%	
	39	—	
	7	—	
	7	100%	
	0	0%	
			35.3歳
			2.1年

社員の年齢構成*5	(名)	(割合)
20代	94	26.8%
30代	165	47.0%
40代	78	22.2%
50代	13	3.7%
60代	1	0.3%
育児休業取得率*6		(割合)
男性		41.2%
女性		100.0%
育児休業取得後復職率*6		(割合)
男性		100.0%
女性		100.0%

\*1：日本以外の国籍を有する社員数（職種を問わず）

\*2：2022年3月末時点の、アルバイト・インターン・契約社員数

\*3：株式会社エクサウィザーズ単体の集計結果

\*4：2022年3月末時点の執行役員数 株式会社エクサウィザーズ単体

\*5：2022年3月末時点の正社員（執行役員含）+ 出向者の集計結果 株式会社エクサウィザーズ単体

\*6：2021年度中に育児休業を取得した人数に対する割合 株式会社エクサウィザーズ単体

#### 情報セキュリティ

	2021年度
ISMS認証取得事業所数*1	5

\*1：当社グループにおいて JIS Q 27001:2014(ISO/IEC 27001:2013)認証を取得済みの事業所数  
(東京本社、浜松オフィス、京都オフィス、名古屋オフィス、株式会社エクサホームケア本社)

#### 特許

	2021年度
累計特許出願数*1	152
累計特許取得数*1	75

\*1：2022年3月末時点

## ガバナンス

### 取締役会・監査役会

		2021年度
取締役数(名)	社内	4
	女性	0
	男性	4
	社外	3
	女性	1
	男性	2
	総計	7
	独立社外取締役比率	42.9%
女性取締役比率	14.3%	
取締役の平均年齢(歳)* <sup>1</sup>	51.4	
取締役任期(年)* <sup>1</sup>	2	
取締役平均在任年数(年)* <sup>1</sup>	3.4	
取締役会開催回数(回)	15	
取締役会出席率75%以下取締役数(名)	0	
平均出席率	100%	
監査役数(名)	社内	0
	女性	0
	男性	0
	社外	3
	女性	0
	男性	3
	総計	3
	監査役会開催回数(回)	15
監査役会出席率75%以下監査役数(名)	0	
平均出席率	100%	

すべて株式会社エクサウィザーズ単体の集計結果

\*1：2022年3月末時点

\*2：使用人兼務取締役1名の使用人分給与に相当する金額を除く

### 報酬

		2021年度
取締役報酬(千円)* <sup>2</sup> (うち社外取締役)	基本報酬	69,856(17,056)
	ストックオプション	-
	業績連動賞与	-
	業績連動型株式報酬	-
	計	69,856(17,056)
監査役報酬(千円) (うち社外監査役)	基本報酬	11,800(11,800)
	ストックオプション	-
	業績連動賞与	-
	業績連動型株式報酬	-
	計	11,800(11,800)
監査公認会計士等に対する報酬(千円)	監査証明業務に基づく報酬	23,500
	非監査業務に基づく報酬	1,500
	計	25,000
監査公認会計士等と同一のネットワークに 属する者に対する報酬(上記を除く)(千円)	監査証明業務に基づく報酬	-
	非監査業務に基づく報酬	-
	計	-

# 会社概要

# Company Profile

## 会社情報

商号 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  
設立 2016年2月  
資本金 22億7408万円（2022年3月末時点）  
従業員数 351名（2022年3月末時点。グループ会社含む）  
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  
その他拠点 京都、浜松、名古屋、品川、島根、インド、米国

役員 代表取締役社長 石山 洸  
取締役会長 春田 真  
取締役 大植 択真  
取締役 坂根 裕  
社外取締役 新貝 康司  
社外取締役 火浦 俊彦  
社外監査役 宗像 直子  
常勤監査役 加藤 健一  
社外監査役 飯田 善  
社外監査役 佐藤 学

グループ会社 エクスウェア株式会社  
株式会社エクサホームケア  
株式会社VisionWiz

海外現地法人 EXAWIZARDS INDIA LLP（インド）  
EXAWIZARDS LLC（アメリカ）

## グループ会社情報

### ■ エクスウェア株式会社

商号 エクスウェア株式会社  
所在地 〒140-0002 東京都品川区東品川4-10-17 住友不動産品川ビル 13階  
設立 1995年3月  
資本金 1,000万円  
事業内容 1. エンタープライズ基盤事業(高信頼性システム基盤の設計、開発)  
2. システム開発アウトソーシング事業(Webシステムから基幹システムまで全般)  
3. モバイル事業  
4. ロボティクス事業  
5. AI事業  
6. 顔人認証ソリューション事業  
7. フードテック

### ■ 株式会社エクサホームケア

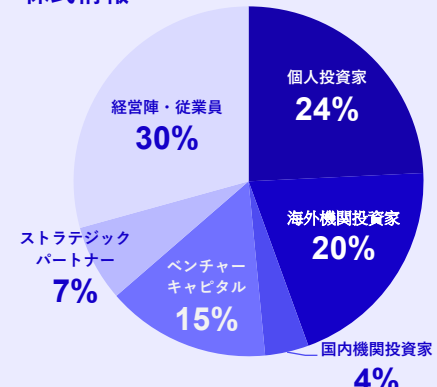
商号 株式会社エクサホームケア  
所在地 〒105-0021 東京都港区東新橋1丁目9-2 汐留住友ビル 21階  
設立 2021年5月  
資本金 4,100万円  
事業内容 AIを活用した介護・福祉用具関連サービスの開発、販売  
役員 代表取締役社長 石野 悟史  
取締役 石山 洸  
取締役 山下 幸彦  
監査役 加藤 健一

### ■ 株式会社VisionWiz

商号 株式会社VisionWiz  
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  
設立 2021年5月  
資本金 1,000万円  
事業内容 画像認識AIを活用したコンテンツ配信  
役員 代表取締役社長 池 知慎一  
取締役 大植 択真  
取締役 石野 悟史  
監査役 加藤 健一



## 株式情報



発行可能株式総数 301,232,000株  
発行済株式の総数 79,928,400株  
株主数 12,696名

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社ベータカタリスト	8,185	10.24
春田 真	7,412	9.27
アイエスジーエス1号投資事業有限責任組合	5,293	6.62
古屋 俊和	3,886	4.86
坂根 裕	3,776	4.72
D4V1号投資事業有限責任組合	3,666	4.58
MLI FOR CLIENT GENERAL OMNI NON COLLATERAL NON TREATY-PB	3,478	4.35
GIC PRIVATE LIMITED - C	3,403	4.25
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	3,382	4.23
石山 洸 (戸籍名：鳴釜 洸)	2,689	3.36

\* 2022年3月末時点

\* 2022年10月1日時点

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
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
	11月	人工知能を活用した人事サポートAIプロダクト「HR君」（現・exaBase 予測・分析）を提供開始
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	4月	企業のAI活用リーダーへ情報交流の場を提供する法人向け会員サービス「exaCommunity」（現・exaBase コミュニティ）を提供開始
	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
	9月	介護現場などに向けた動画コミュニケーションアプリ「ケアコチ」（現・CareWiz トルト）を提供開始
	12月	プログラミング不要でロボットに動作を学習させるマルチモーダルAI「COREVERY」（現・exaBase ロボティクス）を提供開始
2020年	1月	AIの研究開発拠点として、インド ハイデラバードにEXAWIZARDS INDIA LLPを設立
	1月	AIが質問の文脈に合わせて回答するFAQエンジン「Qontextual」（現・exaBase FAQ）を提供開始
	8月	高性能2眼レンズ搭載のエッジAIカメラ「ミルキューブ」（現・exaBase エッジカメラ）を提供開始
2021年	3月	米国カリフォルニア州にEXAWIZARDS LLCを設立
	3月	保険事業及び全社DX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
	4月	介護記録AIアプリ「CareWiz ハナスト」をリリース
	4月	企業経営幹部のためのDX推進ネットワーク「JEDIN」設立
	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（現在地）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（現在地）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

## 編集方針

本報告書は、株式会社エクサウィザーズ及びグループ会社を対象として、業績、事業戦略、中長期の価値創造などの財務情報と非財務情報をステークホルダーの皆様に向けて1年に一度統合的にご報告するものです。編集にあたっては、国際統合報告評議会（IIRC）の「国際統合報告フレームワーク」等のフレームワーク、ガイドラインを参照しています。

## 情報開示について

当社のディスクロージャーポリシーについてはこちらをご覧ください <https://exawizards.com/ir/company/disclosure>

### ■ 財務情報

適時開示や決算説明資料などの財務関連情報はIRサイトにて開示しております。

IR情報 <https://exawizards.com/ir>

### ■ 非財務情報

非財務関連情報については主に下記WEBサイトにて開示しております。

コーポレート・ガバナンス <https://exawizards.com/ir/company/governance>

サステナビリティ <https://exawizards.com/sustainability>

## 報告の対象

- 対象範囲 : 株式会社エクサウィザーズ及びグループ会社（連結ベース）
- 対象期間 : 2021年4月1日～2022年3月31日（ただし、一部に対象期間以前・以降の内容を含みます）
- お問い合わせ先：株式会社エクサウィザーズ IR部 <https://exawizards.com/contact>
- 発行時期 : 2022年11月

- 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。





AIで、ひとに力を。よりよい社会を。