EXAWIZARDS

Integrated Report 2024

株式会社エクサウィザーズ

統合報告書 2024

Message

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

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

CONTENTS

コンテンツ

Chapter 1 PROFILE

05 ミッション
06 トップメッセージ
08 財務実績ハイライト
09 非財務実績ハイライト
10 エクサウィザーズの歩み

Chapter 2 エクサウィザーズの価値創造

12 価値創造プロセス
13 当社やAIを取り巻く環境の変化
14 事業・サービスの内容
15 外部環境と当社グループの事業領域

Chapter 3 事業戦略

18 エクサウィザーズのAIサービス群
19 AIプロダクト事業
26 事業間の連携
27 AIプラットフォーム事業
35 販売戦略

Chapter 4 経営基盤

37 知的財産戦略
39 人事戦略
45 財務戦略

Chapter 5 ESG

48 コーポレート・ガバナンス
53 経営陣
57 コンプライアンス
59 リスクマネジメント
61 サステナビリティ
63 マテリアリティ

Chapter 6 Fact & Data

66 財務データ
69 会社概要
71 編集方針

Chapter 1

05 ミッション

06 トップメッセージ

08 財務実績ハイライト

09 非財務実績ハイライト

10 エクサウィザーズの歩み

PROFILE

Mission
Values
Credos

私たちは、「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」として掲げています。
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。

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

Values

Empathy
Cultivate Collective Awareness

Execute
Above and Beyond Expectations

Mission-Driven Teamwork

Evolve
Elevate Your Craft

Tackle the Biggest Challenges

Credos

Top Message

トップメッセージ

生成AIで加速するAIの民主化
誰もが課題発見に参加し実現する時代

2024年現在、当社の事業の根幹を成すAI技術は、これまで以上に目覚ましいスピードで進化を遂げています。
人工知能に関する研究は1950年頃から始まりましたが、現代に至るまでの急速な発展は、トロント大学のジェフリー・ヒントン教授が画像認識コンペティションで大きな成果を上げた2012年頃から本格化しました。この時期から画像AIやディープラーニングが再び脚光を浴び、多くの人々にAIの可能性が広く知られるようになりました。
もっとも深層学習モデルの進化に伴い、さまざまな場所でAIが活用されるようになりましたが、実際に活用するのは難しい、コストがかかりすぎるといった見方がありました。
こうしたなか、2022年末にオープンAIから生成AIの「ChatGPT」がリリースされて、状況が一変しました。マイクロソフトがオープンAIに出資し、自社のクラウドサービスを通じて世界中でAPIを利用できるようにしています。企業内でも、社員から経営者まで、ChatGPTなど生成AIを活用するのが珍しい光景ではなくなりました。結果として、AIの可能性を再認識し、各所でAIを活用しようという機運が高まってきています。

当社が2023年6月に投入した法人向けのChatGPT「exaBase 生成AI」は1年で約5万人のユーザーにご利用いただくまでになりました。外部の調査会社によって、国内の法人向け生成AIプロダクトで売り上げシェア1位との認定もいただきました。
生成AIがこれまでのAIと違うところは、質問する側の意図を汲み取ってくれることです。ある程度ラフに質問しても「こういう質問意図かな」と推測し、それに対する答えを返してくれます。多少間違った命令であっても、それを修正して正しい答えを返します。
AIの民主化という観点で、こうした生成AIの特徴は企業内でのAI活用に大きな変化をもたらすと考えています。例えば、経営企画の担当者が業績をまとめようとすると、従来はExcelファイルやシステム、データベースなど、それぞれのファイル名や場所を正確に指定する必要がありました。
これに対して生成AIは、各ファイルのありかや内容を把握しており、「ここ1カ月のA事業の損益と人件費を出して」といった依頼への返答も容易になってくるでしょう。生成AI同士が自律的なエージェントとなって必要なデータや情報を集めて統合してくれる世界も夢ではありません。

生成AIで顧客の各業務を変革

我々は生成AIでお客様の各業務を変革していきたいと考えています。例えば、IR業務に特化した生成AIサービスも開発し、提供を始めました。その名の通り「アシスタント」であり、株主総会のQ&Aを生成したり、投資家とのインタビューの内容を文字起こししてアシストしてくれるものです。
これがさらにアシスタントからエージェントへと昇華することで、投資家からの質問に自律的に答えてくれる時代がくるかもしれません。採用業務の分野でも生成AIの活用を始めています。
生成AIによって、こうした世界がすぐ近くまで引き寄せられたと言え、本当にわくわくしています。もちろん人間はより重要な意思決定をしていくようになると思います。IR業務の支援では、生成AIが提示したQ&Aの内容が想定したものになっているかどうか、担当者がプロセスの中に入ってチェックし修正する「ヒューマン・イン・ザ・ループ」の仕組みを備えています。

ExaWizardsの循環モデルも加速

当社は設立当初から、個々のお客様の課題を汎用的な課題に昇華させ、より多くのお客様の課題を解決するサービスを創り出すことを目標にしてきました。多くのお客様にご利用いただくことで、より効率的に顧客課題を解決でき、当社の運営においてもコスト効率が向上する仕組みです。我々は「exaBase」のプラットフォームにアルゴリズムやデータなどの知的財産として、蓄積し磨き上げてきています。
生成AIの登場は、まさにこの循環モデルを加速させるものと考えています。というのも生成AIによって、より多くの人々がAIを活用して解決することができる課題を見いだせるようになりました。
それらが個別企業や各業種や業務の課題解決に役立つのはもちろんのこと、エージェントとして連携することでより大きな成果を生み出していく可能性があります。2023年末、「Competing In the Age of AI」というAIによる価値創造にフォーカスした、米ハーバード・ビジネス・スクールの教授らの著書が、「AIファーストカンパニー」として日本で出版されました。

そこでは企業内に「AIファクトリー」という、AIアルゴリズムやデータの企画・開発、管理を行う組織や仕組みを導入することで、AIによる価値向上を実現し加速できると提案しています。
現在は生成AIによってAIファクトリーのAIアルゴリズムの開発の多くの部分を任せられるようになってきており、まさにAIファーストカンパニーを実践する環境が整ってきたと言えます。我々は、AIファクトリーのような形でexaBaseやお客様の資産を生かすため、AIシステム開発環境のexaBase Studioの開発を進めてきており、2023年末から本格提供を始めています。
exaBase Studioはここまで述べてきたような、生成AIによる社内外のリソースを連携するためのインフラになります。現在、生成AIでは社内情報を容易に反映できるRAGと呼ぶ手法が注目されていますが、Studio上にRAGによる回答精度を継続的に改善していくことができる仕組みを実装しました。これにアマゾン ウェブ サービスやNTTコミュニケーションズのような日米の大手ICT企業に注目いただき、ソリューションの開発や販売で連携を進めているところです。

専用AIで進む社会課題解決

もちろん全てが生成AIに置き換わるわけではありません。我々のAIエンジニアは、用途に応じて専用のAIも開発しています。例えば、エネルギー分野では、水力発電や太陽光発電など再生可能エネルギーにおける、発電や蓄電の最適化に取り組んでいます。既に火力発電の稼働を引き下げるなどの効果が得られています。
また、現在開発中の音声により認知症を診断するAIは、医療機器でありながらスマートフォンで簡易に利用できることを目指しています。企業が消費者に提供する用途にも提供予定で、スマホ以外にも様々な機器に組み込めるコンパクトなAIです。

AI・DX活用の人材育成を支援

お客様の社内におけるDXやAI・生成AIを活用する体制の確立も重要な課題です。当社は、DX人材の発掘と育成を支援する「exaBase DXアセスメント&ラーニング」というサービスを提供していますが、ここにきて全社でご利用いただくケースが増えています。IT部門以外にも営業など全社の各部門にいるDX推進のスキルや素養を持つ人材を見える化したいというニーズが出てきています。そうした人材が生成AIを活用することでお客様の社内において真のDXが進んでいくと期待しており、当社はそうした取り組みをAIサービスやテクノロジーの提供、各業界・業務に詳しいコンサルタントによって支援しています。
今後は、exaBase アセスメント&ラーニングの機能をタレントマネジメントの分野に拡張し、人材戦略により深く関与していくことも考えています。日本でも人材の流動化が始まっており、外部から入ってきた方も含めて組織の持つケイパビリティを常に最新の情報で把握しておく必要があるからです。

「つなぐ」「つかう」「ためる」で、Wizardの力を結集

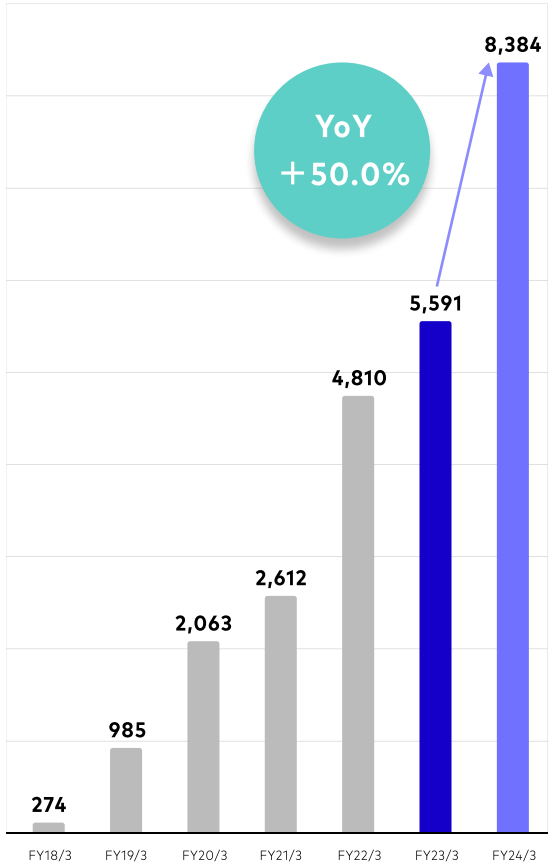
エクサウィザーズは、創業時より高齢化や人口減少といった日本の課題解決に取り組んできました。介護分野だけでなく、企業においても様々な業務においてベテランの退職に伴って、生産性の向上、そして技術やノウハウの次世代への継承が喫緊の課題となっています。こうした様々な課題解決を実現するのが、全社や必要な外部とAIシステムを接続する「つなぐ」、DX人材のスキルアップも含めて効果を創出する「つかう」、データや生成AIのプロンプトを蓄積して活用する「ためる」の3つのステップであると考えています。お客様と対話しながら、AIプロダクトや開発環境、業種・業務のコンサルティングを組み合わせて、実現していきます。また、必要な分野ではパートナーとの連携も行っていきます。
当社の社名である「エクサウィザーズ」は、多くの専門家や知見を持つ人材＝ウィザードが集まり、その能力を結集する場という意味を持っています。生成AIの登場という追い風を受け、社員だけでなく、グループ会社やパートナー企業の皆様、それぞれの領域における課題の解決に挑んでいるお客様といった多くのウィザードの能力を結集し、社会課題の解決をより広く、速く進め、幸せな社会の実現を目指していきます。今、新しいアイデアが次々と生まれ、実現され始めています。

EXAWIZARDS
代表取締役社長
春田 真

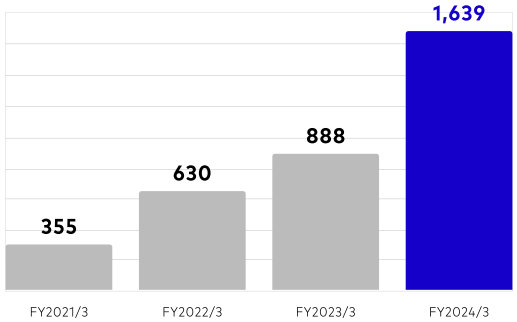
Highlights

財務実績ハイライト

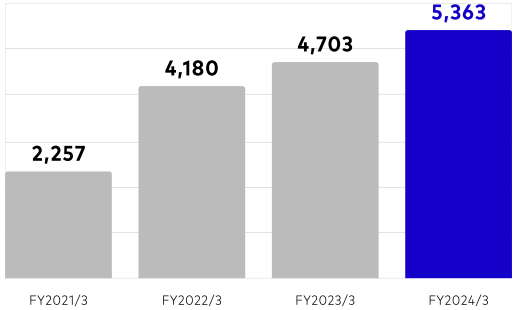
連結売上高：通期（百万円）*1



AIプロダクト事業*2売上高：通期（百万円）



AIプラットフォーム事業売上高：通期（百万円）



主要KPI

連結業績

通期売上
8,384 百万円
（YoY + 50.0%）

AIプロダクト事業

通期売上
1,639 百万円
（前年比＋84.5%）

ソーシャルAIプロダクト通期売上
377 百万円
（前年比＋43.8%）

DX AIプロダクト通期売上
1,262 百万円
（前年比＋106.5%）

exaBase 生成AI ARR*
6.2 億円
*2024/3月時点のMRRを12倍した場合の年間想定売上高

AIプラットフォーム事業

通期売上
5,363 百万円
（前年比＋14.0%）

顧客数
178 社
（前年比＋36社）

通期 営業利益率
30.0 %
（前年比 +1.5pt）

売上高上位10顧客の平均売上高
2.57 億円
（前年比＋12.2%）

*1 2020年3月期以前の業績は未監査　*2 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 FAQ、exaBase 企業検索などを含む

Highlights

非財務実績ハイライト

人材多様性

多様なバックグラウンドと専門性を有した人材が国内外から結集

連結正社員数*1	正社員の出身国*2	エンジニア比率*2
548 名	26 ヶ国	41.5 %

正社員の平均年齢*2

35.2 歳

年齢構成

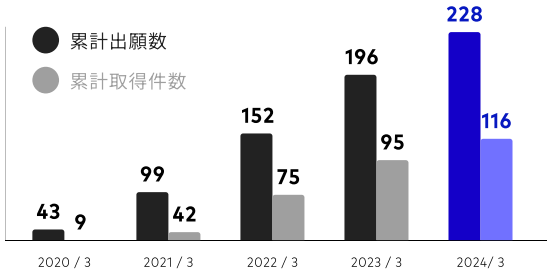
20代	78名	24%
30代	162名	49.8%
40代	75名	23.1%
50代	8名	2.5%
60代	0名	0.0%

日本企業の生産性向上・人的資本活用*3

	導入社数	利用者数
exaBase DXアセスメント&ラーニング	1,467 社超	約 20 万人
exaBase 生成AI	447 社	約 4万6千人

知的財産

特許取得件数はAIベンチャーにおいてNo.1*4



累計特許出願数 228

累計特許取得数 116

コーポレート・ガバナンス

独立社外取締役比率 50.0*2 %

女性役員比率 16.7 %

情報セキュリティ

主要拠点において ISMS認証を取得*5

ISMS認証取得事業所数 8 拠点

*1 2024年3月末時点の当社グループ連結での集計結果

*2 2024年3月末時点の当社単体での集計結果

*3 当社調べ。2024年3月末時点

*4 2024年3月末時点当社調査、日経業界地図2023年版「AIベンチャー」に記載されている企業について、J-PlatPatより「国内文献＞特許(特開・特表(A)、再公表(A1)、特公・特許(B))、特許発明明細書(C)、登録日ありで絞り込む」での検索時の件数

*5 当社グループにおいてJIS Q 27001:2023(ISO/IEC 27001:2022)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、株式会社エクサホームケア、株式会社Exa Enterprise AI、株式会社ExaMD、エクスウェア株式会社 東京本社、エクスウェア株式会社 島根支社）

History

エクサウィザーズの歩み

2016
エクサインテリジェンス　設立

2017
exaBase　提供開始
exaBase　DXアセスメント&ラーニング提供開始
デジタルセンセーションと経営統合、
現エクサウィザーズに

2018

2019
CareWiz　シリーズ トルト提供開始

2020

2021
エクスウェア　グループ会社化
VisionWiz　設立
エクサホームケア　設立
東証マザーズ上場（現グロース市場）

2022
とりんく　提供開始

2023
exaBase　生成AIなど生成AIプロダクト提供開始
スタジアム　グループ会社化
Exa Enterprise AI　設立
exaBase Studio　提供開始

2024
ExaMD　設立
exaBase　生成AIのユーザー数 5万人突破（7月）

AIプラットフォームexaBaseの展開開始

・「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」とのミッションを掲げ、
エクサウィザーズを創業
・AIプラットフォーム「exaBase」の提供を開始
・デジタルセンセーションと合併し、エクサウィザーズに

大手企業との協業、サービスラインアップの拡充

・超高齢社会における社会課題の解決、人事・人材領域におけるサービス開発等を目的とした
大手企業との資本業務提携、協業を拡大
・AIプロダクトの開発を加速、提供サービスを拡充

グループ化・子会社設立による販売体制の強化

・AIプラットフォーム事業の強化のため、エクスウェアを子会社化
・「CareWiz トルト」事業拡大に向け、福祉用具レンタル・販売No.1のヤマシタと、
エクサホームケアを設立
・「とりんく」の事業拡大に向け、VisionWizを設立

生成AIプロダクトによる企業の生産性向上パートナー連携の強化

・Exa Enterprise AIを設立し、生成AIプロダクトの企画・開発・販売を推進
・企業システム開発の内製化を推進する「exaBase Studio」を発表
・日鉄ソリューションズをはじめ強固な顧客基盤を有する企業と業務提携
・スタジアムのグループ化を通じ、プロダクトサービスの販売体制を拡大
・医療・ヘルスケア分野のAIプロダクトを開発するExaMDを設立

EXAWIZARDS

exaBase

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

AIプロダクトラインアップ

exaBase 生成AI
exaBase IRアシスタント
exaBase DX アセスメント&ラーニング
とりんく
CareWiz

グループ会社

EXA ENTERPRISE AI
EXA HOMECARE
XWARE
株式会社VisionWiz
STADIUM
EXAMD

Chapter

2

12 価値創造プロセス
13 外部環境と当社グループの事業領域
14 事業・サービスの内容
15 外部環境と当社グループの事業領域

エクサウィザーズの価値創造

Value Creation

価値創造プロセス

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います。

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 548名
エンジニア比率 41.5%
外国籍エンジニア比率 34.3%

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 228
累計特許取得数 116

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 56.6%
長期継続顧客売上比率 69.4%

- 健全な財務基盤

自己資本比率 49.3%

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 53.6億円
長期継続顧客による売上 37.2億円（69.4%）

AIプロダクト事業

連結売上 16.3億円
DX AIプロダクト 売上 12.6億円
ソーシャルAIプロダクト 売上 3.7億円

当社やAIを取り巻く環境の変化

AIシステムの市場は継続的に拡大

2000年以降のインターネットの普及によるビッグデータの蓄積と、2012年頃から本格化した深層学習技術に代表されるアルゴリズムの発展により、AIサービスは様々な産業において利用されるようになりました。足元では、2022年の終わりにChatGPTが提供され、一般の人々の間でも広く活用されるようになるなど、生成AIの領域が大きく進展しています。その結果、現在ではAIに対する注目はますます高まり、技術の進化、発展のスピードはこれまで以上に増しています。

AIを取り巻く環境の変化

国内AIシステム市場

前年比
31.2%増の
9000億
6300 万円

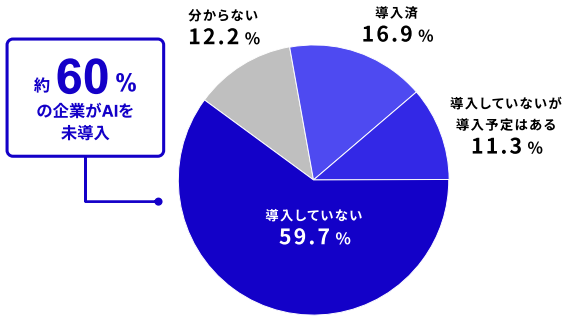
年平均成長率
30.0%
2028年まで

2028年に
2兆5433億
6200 万円

出所：IDC Japan「2024年 国内AIシステム市場予測を発表」

企業のAI利用率

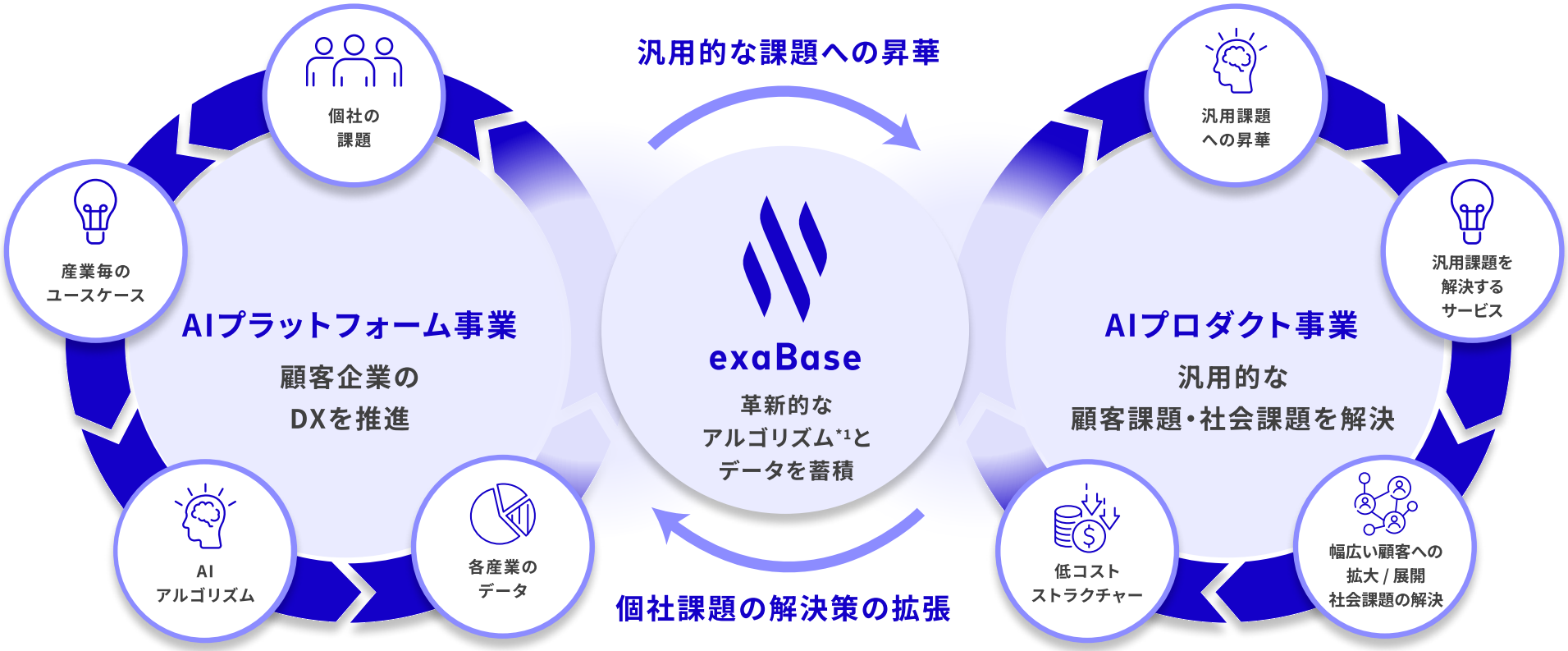
一方で、企業の60%がAIを実装できていない*1



*1 2023年8月時点。総務省が“令和5年通信利用動向調査報告（企業編）”で記載しているIoTやAIなどのシステムやサービスの導入状況を「AIの実装状況」として表記
出所：総務省 “令和5年通信利用動向調査（企業編）（2024年6月）”

事業・サービスの内容

AIプラットフォーム及びAIプロダクト事業の両輪からなる”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



*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

当社は、独自のAIプラットフォーム「exaBase」をフル活用して、AIプラットフォーム事業、AIプロダクト事業の両輪からなる”AIぐるぐるモデル”を回すことで、企業における課題の解決を通じてアルゴリズム・データを蓄積し、その中で生まれた汎用的なサービスで社会課題を解決しています。私たちの目標は、個々の企業の課題を汎用的な課題に昇華させ、それを解決するサービスを創り出すことです。汎用的な課題を解決するサービスを多くのお客様にご利用いただければ、結果として自社の運営コストも抑えることができると考えています。そのため、まず左側の輪に示したように、個々の企業の課題に対する解決策を提供しています。これにより、新しいAIモデルやデータが徐々に蓄積されていきます。また、個別の企業の課題解決の中で、業界全体や社会全体に共通する課題が抽出できる場合があります。右側の輪は、個別の企業の課題から抽出した社会全体の課題に対して、汎用的なプロダクトの提供によって解決を図り、社会全体に貢献するとの考えを表しています。当社は、このサイクルをぐるぐると継続的に回してきました。

Business Domain

外部環境と当社グループの事業領域

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[*1]、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、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。

*1 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

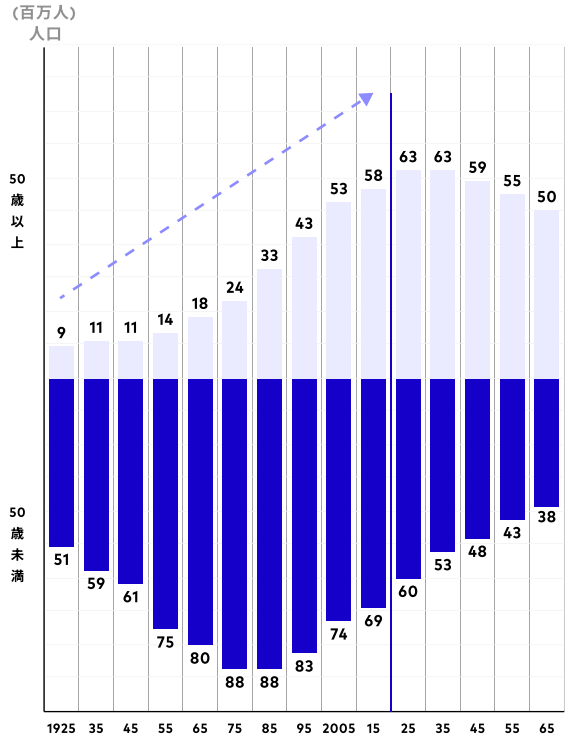
Business Domain

外部環境と当社グループの事業領域

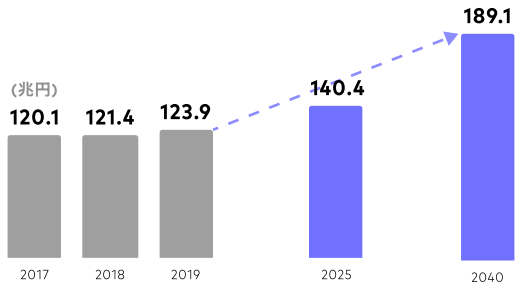
AIプロダクト事業

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。

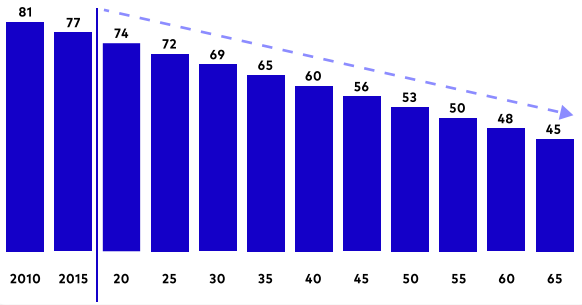
超高齢社会の進展*



社会保障費の増大**



労働人口の減少***



多数の社会課題を誘発

医療・介護の課題解決

企業のDX化を推進

「ソーシャル」AIプロダクト

介護関連プロダクト

CareWiz

保育・教育関連プロダクト

とりくく

「DX」AIプロダクト

exaBase 生成AI

exaBase IRアシスタント

exaBase DXアセスメント&ラーニング

etc...

出所：* 総務省「長期時系列データ・我が国の推計人口（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 ** 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 *** 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

Chapter

3

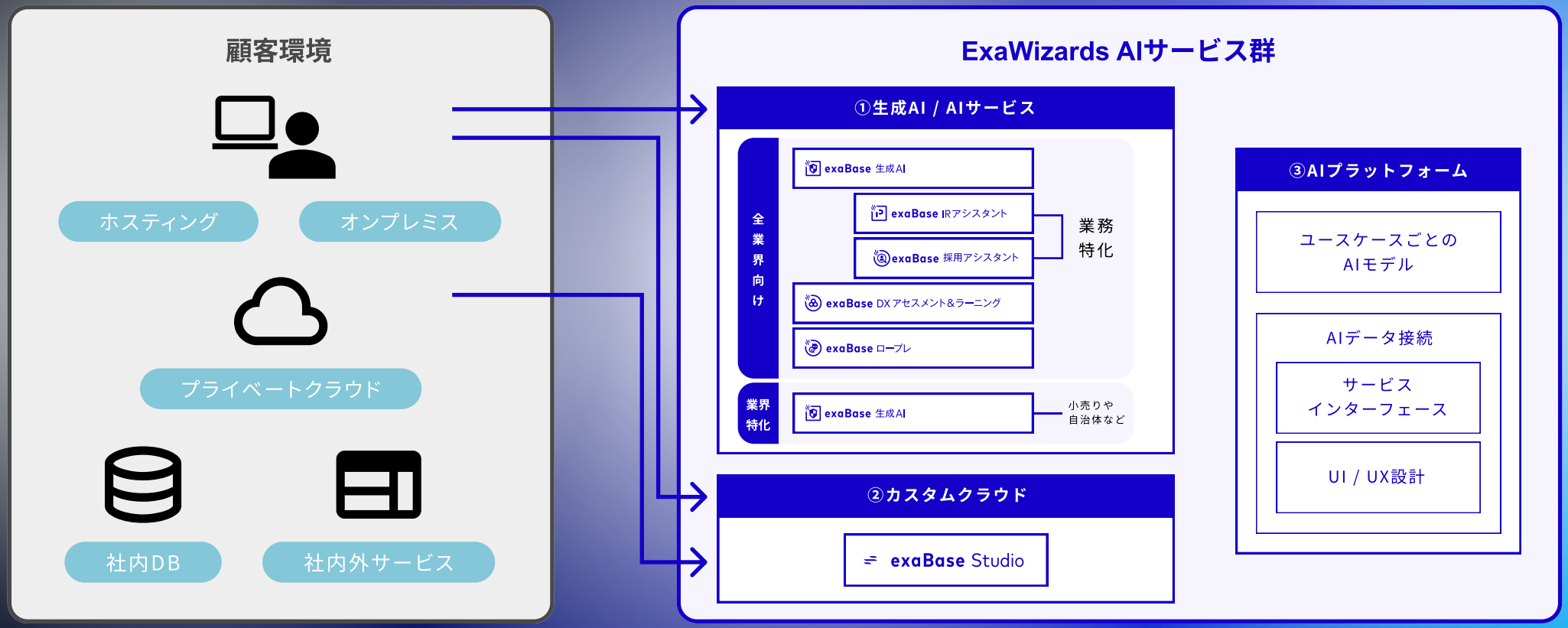
18 エクサウィザーズのAIサービス群
19 AIプロダクト事業
26 事業間の連携
27 AIプラットフォーム事業
35 販売戦略

事業戦略

エクサウィザーズのAIサービス群

顧客の様々なシステム環境に対応するため、生成AI／AI、AIシステム開発環境を「ExaWizards AI サービス群」として整備し、拡充を続けています。

当社グループは、蓄積してきたAIモデルなどのアセットを、AIプラットフォームを活用して個別のお客様のプロジェクトに提供すると同時に、各業界、業務特化のサービスをAIプロダクトとして提供してきました。
2024年に入って、AIシステム開発環境「exaBase Studio」の提供を本格化しており、顧客自身での内製開発やカスタマイズも強力に支援しています。また、「exaBase DXアセスメント&ラーニング」によって、これらのサービスやテクノロジーを全社や組織全体で活用するための支援も行っています。
こうした「ExaWizards AI サービス群」の経営資源を活用することで、様々なIT環境を持つ顧客にソリューションを提供。企業の生産性向上や新事業創造、社会課題の解決などに取り組んでいます。
当社の顧客に直接提供するほか、豊富な顧客基盤を有するパートナー企業とも協業・提供することで、さらに多くの企業の生産性向上や新事業創出に貢献していきます。

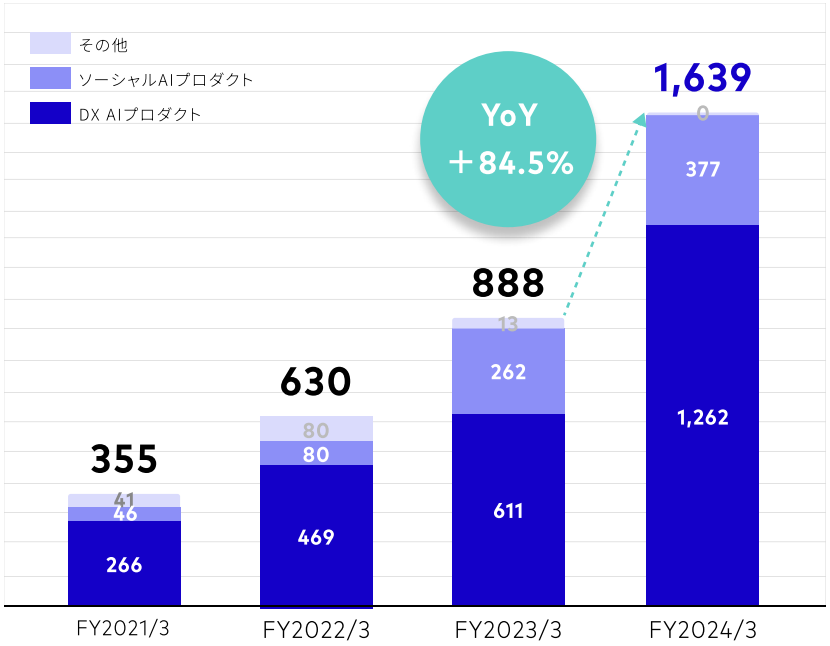


AIプロダクト事業

AIプロダクト事業では、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ソフトウエア群を継続課金方式等により提供しています。

2024年度は、既存プロダクトの販売拡大に加え、AIプラットフォーム事業によって得られた知見をもとに、生成AI等の活用をはじめとした、企業の生産性向上に資するサービス開発に取り組んでまいりました。
DX AIプロダクト群では、企業・自治体向けDX人材育成「exaBase DXアセスメント&ラーニング」は、導入社数が2024年3月時点で1,467社となり、利用者数が20万人を突破するなど、好調に推移しました。また、法人向けChatGPTサービス「exaBase 生成AI」は、導入社数が2024年３月時点で447社、約5万ユーザーにご利用いただけるまでに成長しました。大手企業への導入が進み、業務効率削減のインパクトを創出したり、販売店契約により販路を順調に拡張しています。
ソーシャルAIプロダクト群では、マーケティング活動による商談獲得が寄与し、「CareWiz トルト」を中心に好調に推移しました。介護特化の対話型AIサービス「CareWiz タヨルト」のLINE友だち登録者数が2万人を突破（2024年9月時点）、生成AIを活用した介護事務領域の支援サービス「CareWiz タクスト」β版の提供を開始するなど、積極的に事業を推進しています。

AIプロダクト事業の売上高 種類別推移 通期（百万円）



*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（FY2023Q2まで）、とりんくを含む

ソーシャルAIプロダクト

CareWiz
とりんく

DX AIプロダクト

exaBase DXアセスメント&ラーニング
exaBase 予測・分析
exaBase FAQ

生成AIプロダクト

exaBase 生成AI
exaBase IRアシスタント

生成AI活用を通じた業務変革

ー事務職・ホワイトカラーの生産性向上ー

exaBase 生成AIを司令塔として活用し、exaBase StudioやAIアシスタントシリーズを通じて顧客企業内の既存データやシステムをより効率的に活用することで、顧客企業における業務変革を実現するサービスへの進化を目指しています。

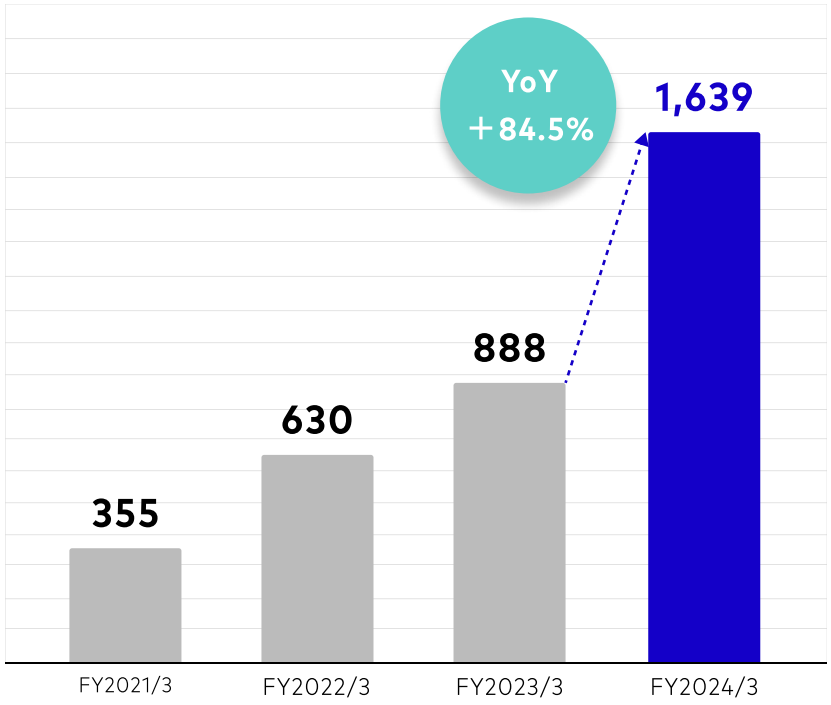
生産性向上を目指した業務変革のイメージ

AIプロダクト事業 2024年3月期業績

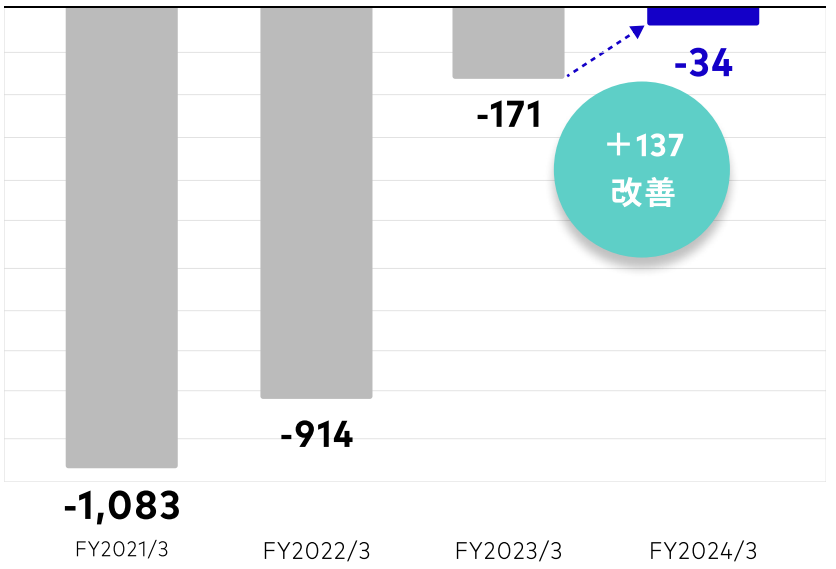
当連結会計年度においては、既存プロダクトの販売拡大に加え、AIプラットフォーム事業によって得られた知見をもとに、新たなサービス開発にも取り組んできました。

DX AIプロダクト群では、企業・自治体向けDX人材育成「exaBase DXアセスメント&ラーニング」は、導入社数が2024年3月時点で1,467社となり、利用者数が20万人を突破するなど、好調に推移しました。DX AIプロダクト群の中でも生成AIプロダクトでは、「exaBase 生成AI」は導入社数が2024年3月時点で447社となり、好調に推移しました。ソーシャルAIプロダクト群では、マーケティング活動による商談獲得が寄与し、「CareWiz トルト」を中心に好調に推移しました。このような旺盛な需要に応えるために、新規プロダクトの開発に係る先行投資に伴い、売上原価・販管費ともに、人件費及び業務委託費が増加しました。販管費においては、マーケティング活動を一定行ったことで、広告宣伝費が増加しました。この結果、売上高は1,639百万円(前期比＋84.5%)、売上総利益は1,018百万円(前期比＋176.9%)、売上総利益率は62.1%(前期比＋20.7pt)、営業損失は34百万円(前年度は171百万円の営業損失)となりました。

売上高：通期（百万円）



営業利益：通期（百万円）



生成AI活用を通じた業務変革

デロイト トーマツ ミック経済研究所の「法人向け生成AI導入ソリューションサービス市場動向 2024年度版」調査において、市場シェアNo.1を獲得した「exaBase 生成AI」

「exaBase 生成AI」は法人向けChatGPTで、2023年6月の有料サービス開始以来、約550社、5万以上のユーザーにご利用いただいています（2024年7月時点）。デロイト トーマツ ミック経済研究所の「法人向け生成AI導入ソリューションサービス市場動向 2024年度版」調査において、市場シェアNo.1を獲得しています。
法人が生成AIを利用するうえで課題となっているセキュリティやコンプライアンス面に配慮しており、管理者側で利用状況の把握、禁止ワードの登録などに対応しています。また、それぞれのユーザーが、生成AIの利用でどの程度の生産性を向上させたのかを推定しており、画面からグラフ形式で確認できます。
生成AIを自社独自のデータを基に活用することも可能です。利用者や管理者が自社独自のファイルをアップロードしたうえで、その内容を基にして対話・生成が利用できる機能も実装しています。

生成AI利用におけるセキュリティ・コンプライアンスを確保

exaBase 生成AI

(1) 国内完結のデータ処理とセキュリティ機能で、生成AIの適切な運用を実現
Azure OpenAIの国内リージョンを独自に提供し、国内でのデータ処理の完結を実現。個人情報や機密情報の流出を心配することなく、RAGやチャットも安心して使えます。さらに、Microsoft社との専用帯域の契約により、ピーク時でも高速かつ安定したスピードで生成が可能です。

(2) データ取り込み機能やテンプレートの展開で、早期構築・活用が可能
社内データとの高精度な連携（RAG）により、企業知識を最大限に活用できます。
Excel、PowerPoint、Word、PDF、CSV、txtなど、多様な形式のファイルに対応し、社内規定や各種資料を格納・連携が可能です。
「すぐに使える」ことを重視したサービス設計で、AIの専門家が作成したプロンプトテンプレート集も提供。

(3) 実運用での活用や成果創出につながる手厚いサポートを提供
550社以上の導入実績にもとづく手厚いサポートを提供。生成AIの基本的な理解を深める基礎講習会や、日常業務での活用を支援する業務定着化支援など、基礎～応用まで幅広いプログラムを展開しています。専任担当者を設置して、運用設計や活用促進などを一定期間伴走してご支援することも可能です。

生成AI活用を通じた業務変革

ー事務職・ホワイトカラーの生産性向上ー

AIアシスタントシリーズ

当社では、exaBase 生成AIを開発する中で、株主総会や決算説明会などのIR業務が生成AIによって効率化できると考え、「exaBase IRアシスタント」を開発し、2023年５月に発表しました。加えて、採用業務効率化サービス「exaBase 採用アシスタント 」をリリースしています。

今後も、人事・経理・総務といった幅広い領域の業務に特化したAIアシスタントを開発し、業務を簡易に自動化・効率化できる環境の提供を進めていきます。

exaBase IRアシスタント

- 国内の上場企業数3,899社*1のうち、IR専任担当を設置している企業は61%程度*2にとどまり、IR業務の効率化へのニーズは強い
- 決算関連文書から想定質問・回答を自動生人と生成AIの相互フィードバックで生成
- 人と生成AIの相互フィードバックで生成、精度向上を可能にするインターフェース （特許出願中）
- 日英書き起こし機能を実装（2024年9月）

*1: 日本取引所グループHP https://www.jpx.co.jp/listing/co/index.html より

*2: 一般社団法人 日本IR協議会 第31回 IR活動の実態調査

exaBase 採用アシスタント

- 採用領域の業務効率化支援サービス
- 生成AIを活用し、企業概要・業務内容・求める人物像・応募要件・ポジションの魅力などを生成し、求人票を自動作成することが可能
- 特徴

  1.短時間で効率的に求人票を自動作成

  2.担当者の能力、知識、経験に影響されない

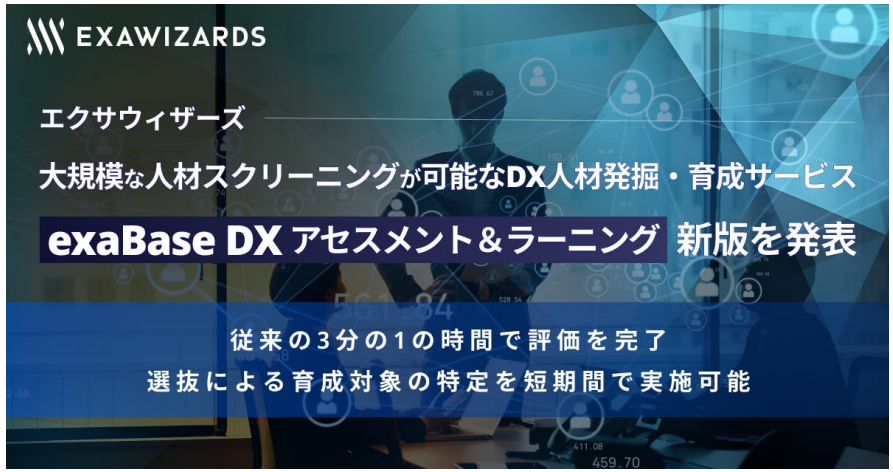
  3.ハイパフォーマデータを活用し、個社ごとの活躍人材の要件を求人票に表現

DX推進人材の育成

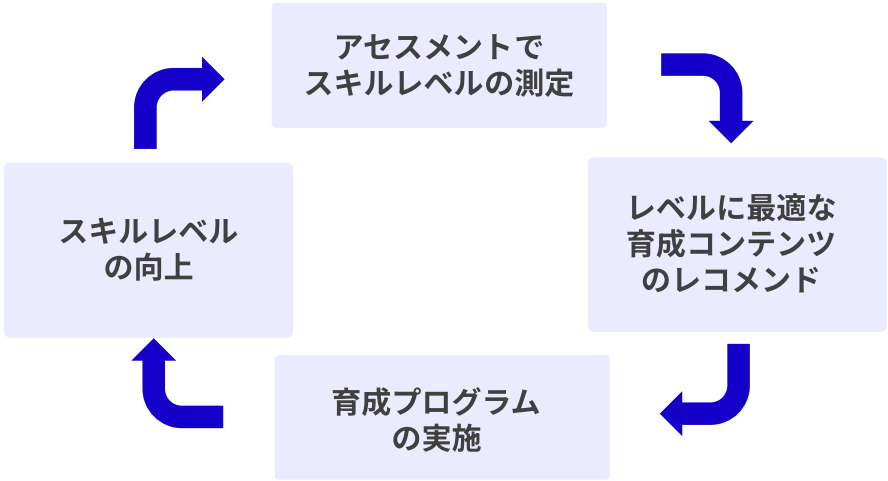
ー事務職・ホワイトカラーの生産性向上ー

企業が自社内でシステム開発を行い、DXを推進していくためには、社内のデジタル人材の発掘、育成が必要です。この課題に対し、当社は、経済産業省と情報処理推進機構（IPA）が定義した、デジタル領域での個人の学習や企業の人材育成・採用の指針である「デジタルスキル標準（DSS）*1」に基づく評価と、それぞれのスキルレベルに合った育成プログラムを提案できる、exaBase DXアセスメント＆ラーニングを提供しています。

DIA3.0 Short版



exaBase DXアセスメント＆ラーニングの人材アセスメント機能は「DIA」（Digital Innovator Assesment）として提供しております。2024年夏に大規模な組織での受検版を「DIA3.0 Short版」として提供を始め、従来バージョンを「DIA3.0」として提供しています。
DIA3.0 Short版は、回答数が少なくても各スコアを精度高く算出するAIモデルを利用することで、従来の3分の1の15～20分程度でのアセスメントを実現しました。これにより、大規模な企業において、育成対象者を特定するファーストステップとして活用いただいています。
一方、DIA3.0をご利用いただくと、より詳細な育成計画を立てることが可能となります。例えば、1,000人の企業で、100人のDX推進担当のスキルや素養のある人材を選抜し、その100人に対する育成計画を立てるために活用するようなケースが挙げられます。



exaBase DXアセスメント＆ラーニングでは、各企業は自社内のスキルレベルを把握すると同時に、周囲との関係性や業界全体のレベルについても理解することができます。スキルレベルの判定、判定結果に基づいた適切な育成コンテンツのレコメンド、育成プログラムの実施により、受検者のスキルが向上します。また、その結果を改めてアセスメントすることで、持続的なスキルの成長を促すサイクルが形成されます。この仕組みを広く普及させることにより、顧客企業のDX人材育成に貢献するとともに、exaBase DXアセスメント＆ラーニングによるアセスメント及びコンテンツレコメンドのロジックを継続的に進化させることも可能となります。

サービスサイトはこちら
https://exawizards.com/exabase/assess-learning/training/

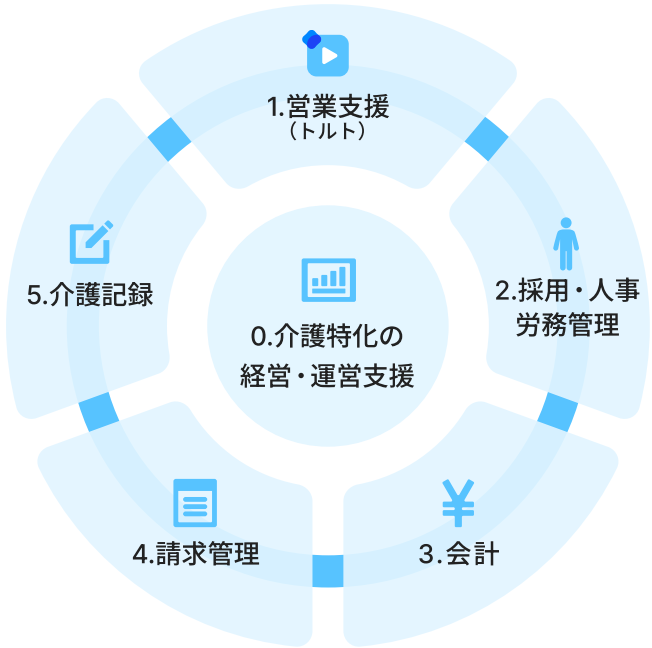
*1:独立行政法人情報処理推進機構「デジタルスキル標準 ver.1.0」
<https://www.ipa.go.jp/jinzai/skill-standard/dss/ps6vr700000083ki-att/000106872.pdf>

介護の現場における生産性の向上

ーCareWizシリーズによる社会課題の解決ー

当社グループは、CareWizシリーズのミッション「AIと仕組みで、多様性のある超高齢社会を実現する」に基づき、テクノロジーを活用したサービス提供を行うことで、ケアに関わる多くの方が人に向き合える・介護業務に集中できる環境を提供しています。
介護施設における大きな課題には、介護従事者の不足が挙げられます。介護従事者の方がバックオフィス業務に対応することも多く、業務量は膨大なものとなっています。
その中で当社グループは、以前から提供しているAIによる身体機能分析アプリ「CareWiz トルト」を活用した営業支援を行うとともに、介護業界におけるトッププレーヤーとの提携・協業を通じ、彼らの持つ大きな顧客基盤を活用することで、幅広い介護施設にAIプロダクトを展開していきます。
併せて、現在開発中の人事管理、介護保険の請求管理など、介護施設のバックオフィス業務に必要な要素を持ったプロダクトの提供を含め、トータルで介護施設の方々をサポートしていきます。

CareWizが目指す世界



トルトは約 1,000 事業所以上が導入

生成AIを活用した各種サービスを展開

0. 介護特化の経営・運営支援

CareWiz タヨルト

- LINEx生成AIで各事業所に合った報酬改定や事業所運営情報を簡易に取得可能
- LINEの友達登録者数20,000人突破(2024/7時点)

BCP

- 義務化されたBCP策定をアンケートに答えるだけで最短5分で作成可能。作成から運用までサポート、さらに実地指導にも対応

2. 採用・人事労務管理

オシゴト

- ハローワークに掲載されている約30万件の介護・福祉の求人情報をLINEx生成AIで自分が望む職場候補を簡単に検索可能

4. 請求・会計業務

タクスト

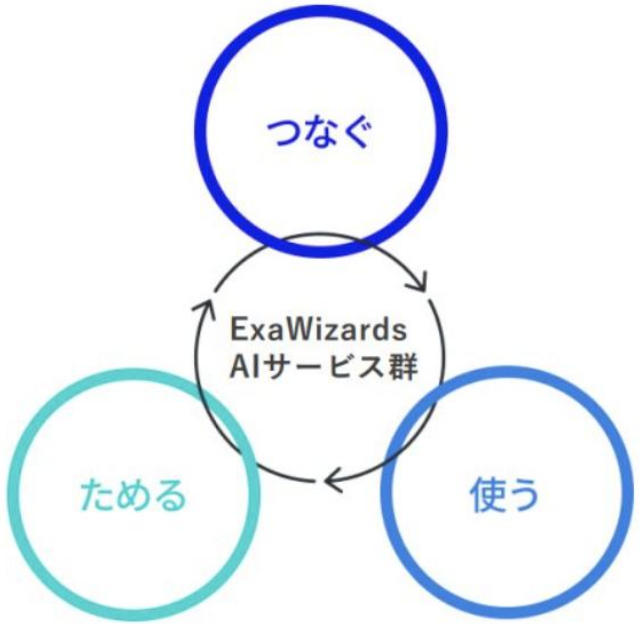
- 生成AIを活用し、情報集約・整理、請求書の発行・送付・管理、会計仕訳支援までの業務を効率化

事業間の連携

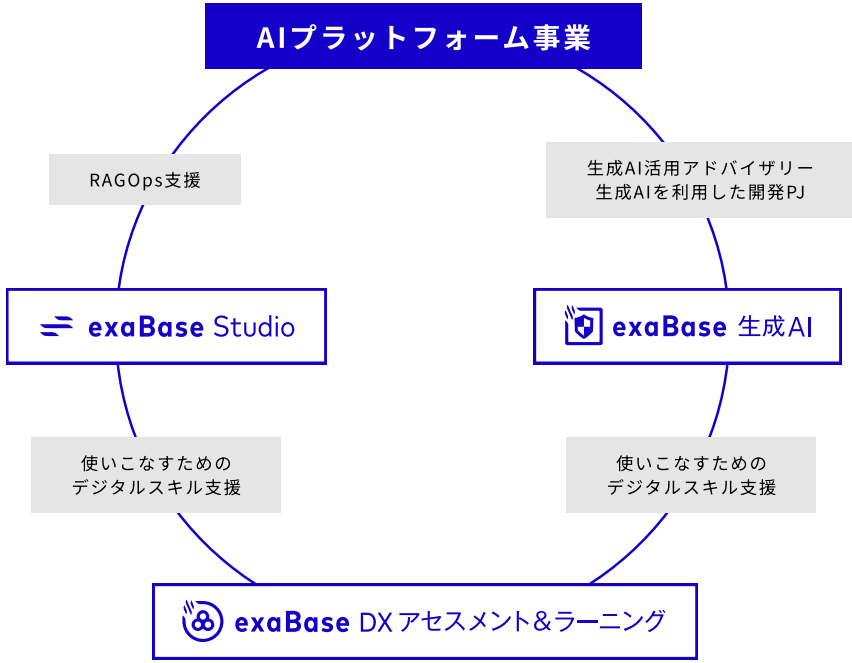
ExaWizards AIサービス群は、システムやデータの「つなぐ」「ためる」「使う」のプロセスを回すことで、顧客や社会の生産性を高めていくことを目指しています。
AIプロダクト、AIプラットフォームの各事業やサービスを有機的に連動させる取組みを進めています。

AIプロダクト、AIプラットフォームの両事業のExaWizards AIサービス群は、全社や必要な外部とAIシステムを接続する「つなぐ」、DX人材のスキルアップも含めて効果を創出する「つかう」、データや生成AIのプロンプトを蓄積して活用する「ためる」の3つのステップで、顧客や社会の生産性を高めていくことを目指しています。
AIプラットフォーム事業では、当社グループのAIプラットフォーム「exaBase」に蓄積されたアセットを活用して、顧客ごとに異なる課題を解決してきました。特に、AIシステム開発環境の「exaBase Studio」は2023年11月に本格提供を開始し、生成AIを自社にカスタマイズして導入するため、金融・保険業において、採用が進んでいます。一方、2023年度は、「exaBase 生成AI」をはじめとするプロダクト事業が大きく成長しました。プロダクト事業のもう一つの柱である、「exaBase DXアセスメント&ラーニング」は、AIやDXを推進する上で必須となるスキルを獲得するため、全社など大規模に導入する顧客企業が増えています。
これらの各事業やサービスを有機的に連動させることで、顧客への価値の最大化に取り組んでいます。

生産性を高めるプロセス



事業・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

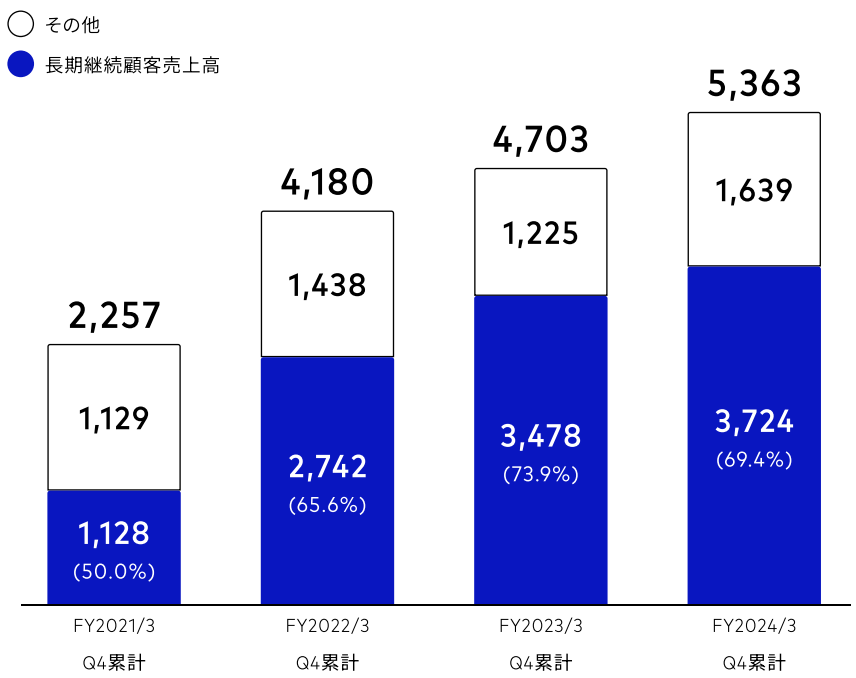


AIプラットフォーム事業

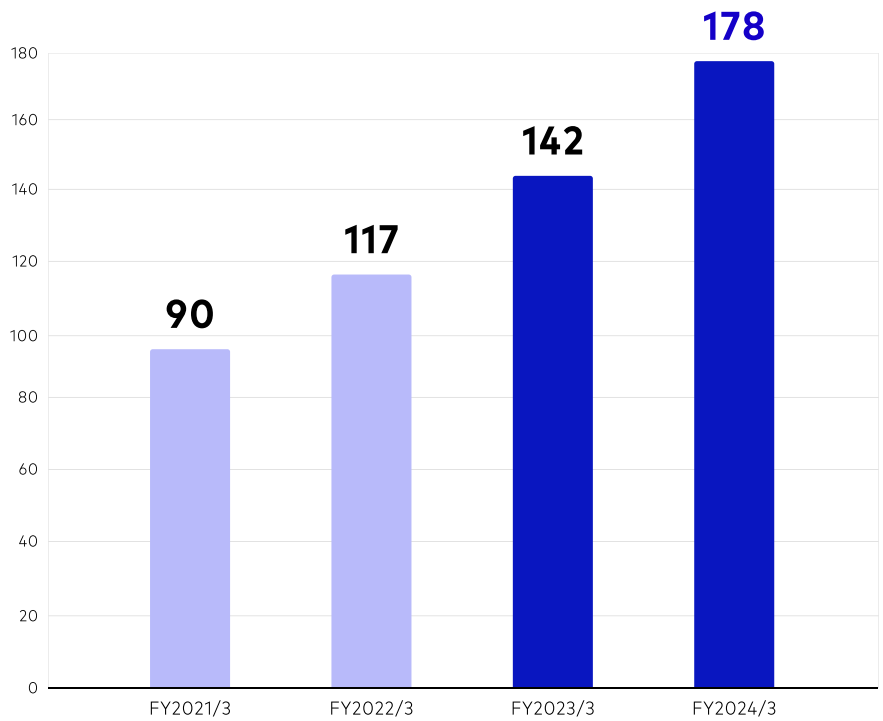
AIプラットフォーム事業は、日本における時価総額上位1,000社を中心とした大手企業を顧客とし、当社グループのAIプラットフォーム「exaBase」に蓄積されたデータ基盤を用いたコンサルティング、アルゴリズム・ソフトウエア開発を通じて、顧客企業のデジタル・AI戦略やDX等の推進体制の立案・実行及び投資効果の最大化を支援しています。

AIプラットフォーム事業は、日本における時価総額上位1,000社を中心とした大手企業を顧客とし、当社グループのAIプラットフォーム「exaBase」に蓄積されたデータ基盤を用いたコンサルティング、アルゴリズム・ソフトウエア開発を通じて、顧客企業のデジタル・AI戦略やDX等の推進体制の立案・実行及び投資効果の最大化を支援しています。
当社グループには、幅広い事業・業界固有のドメイン知識が豊富な専門家・研究者等を始めとした競争力の高いエンジニア・コンサルタント・デザイナーといった人材が在籍しています。このような人材の能力や経験知を結集することで、それぞれの顧客企業が直面する経営課題の特定から、業務・サービスの理想的な姿の検討、実装、投資対効果の最大化まで、顧客企業のデジタル化とAI利用による成長を支援します。
生成AIの活用が進む中、多くの企業がこれを活用した業務効率化に関心を寄せています。しかし、日常業務において生成AIを活用している企業はまだ少数にとどまっています。このような状況において、現在当社グループは、生成AIの活用により顧客企業の業務プロセス改革を強力に推進し、顧客企業の生産性向上に貢献しています。また、顧客企業との協働により生成AIを活用したサービスの開発も進めていきます。

長期継続顧客推移（百万円）



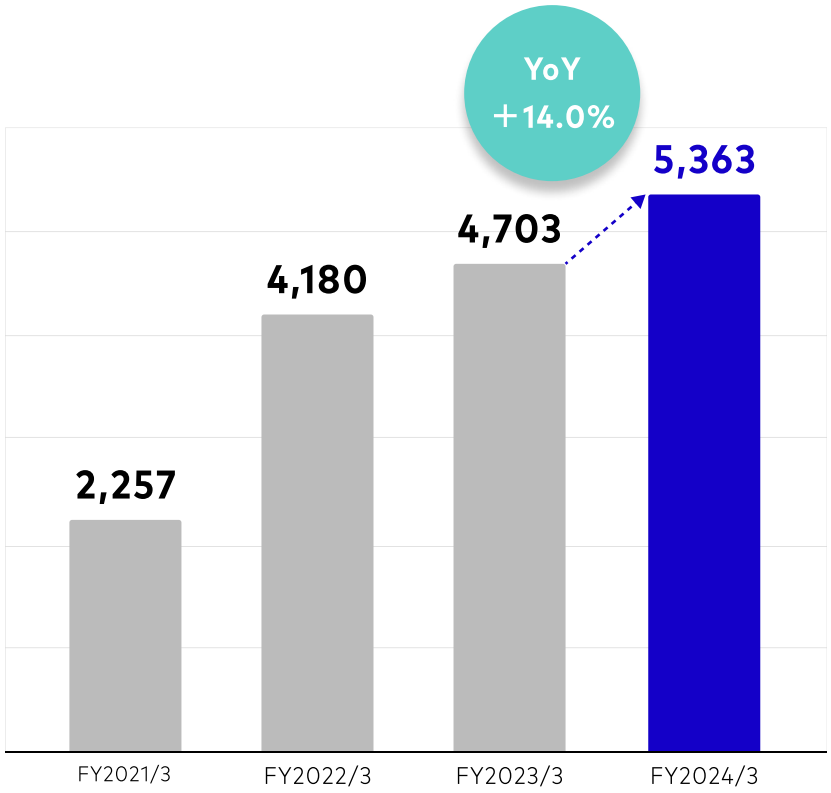
AIプラットフォーム事業 取引顧客数



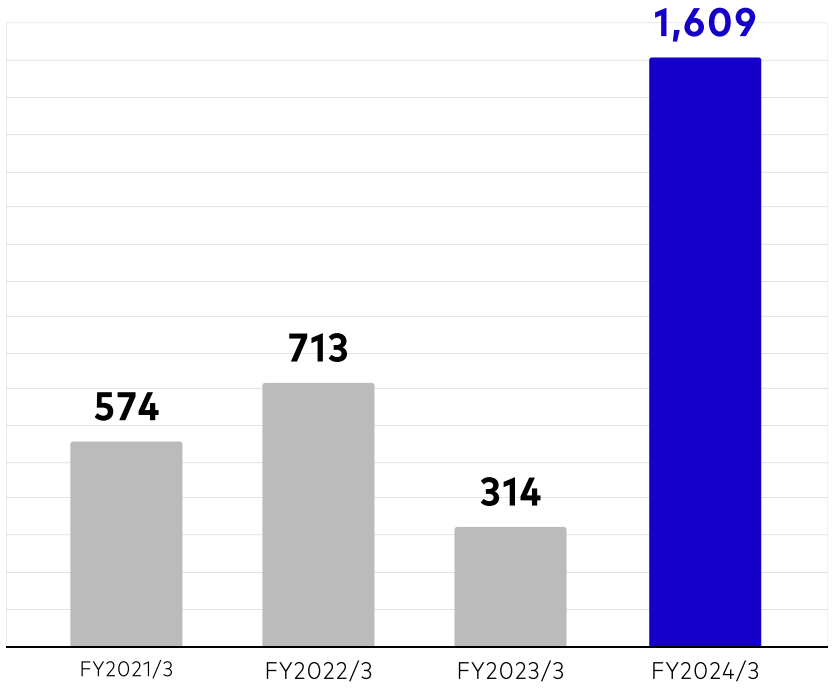
AIプラットフォーム事業 2024年3月期業績

2024年3月期においては、製薬分野における長期継続顧客との取組み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となっております。この結果、売上高は5,363百万円（前期比＋14.0%）、売上総利益は3,035百万円（前期比＋9.7%）、売上総利益率は56.6%（前期比-2.3pt）、営業利益は1,609百万円（前期比＋20.2%）となりました。

売上高：通期（百万円）



営業利益：通期（百万円）



AIプラットフォーム事業

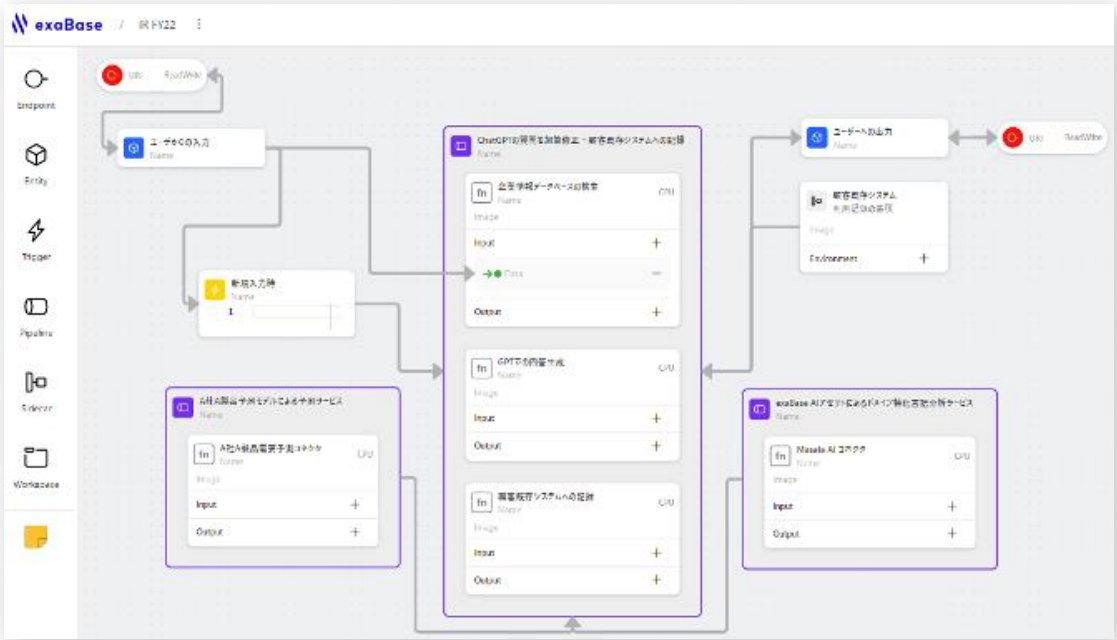
ー事務職・ホワイトカラーの生産性向上ー

企業によるシステム開発の内製化

当社では、システム開発の内製化・生産性向上の実現のため、AIシステム開発環境である「exaBase Studio」の提供によって、エンジニアはもとより、非エンジニアの方々でも開発に取り組める環境を整えることを目指しています。
exaBase Studioでは、エンジニアと現場のメンバーが集まり、お互いのやりたいことや作業の状況を把握できるような開発方法を目指しています。また、さまざまなAIモデルを視覚的に組み合わせることが可能なため、プログラミングに詳しくない非エンジニアの方々でもシステム開発を進めることが可能となります。
2024年5月には、社内ドキュメントなどを活用した情報生成である「RAG」を高度化する「RAGOps」を発表しました。生成AIが出力した情報に満足できない場合、管理者に改善を要求するループを実現します。

ノーコード・ローコード型開発のGUI上で、生成AIとも簡単に接続可能

exaBase Studio



非エンジニアでも直感的にわかる
ノーコード・ローコード型開発

顧客側とexaBaseに蓄積された
AIアセットを組み合わせ可能な
カスタマイズ性の高さ

生成AIのデータ連携精度を
継続的に改善する
RAGOpsテンプレートを提供

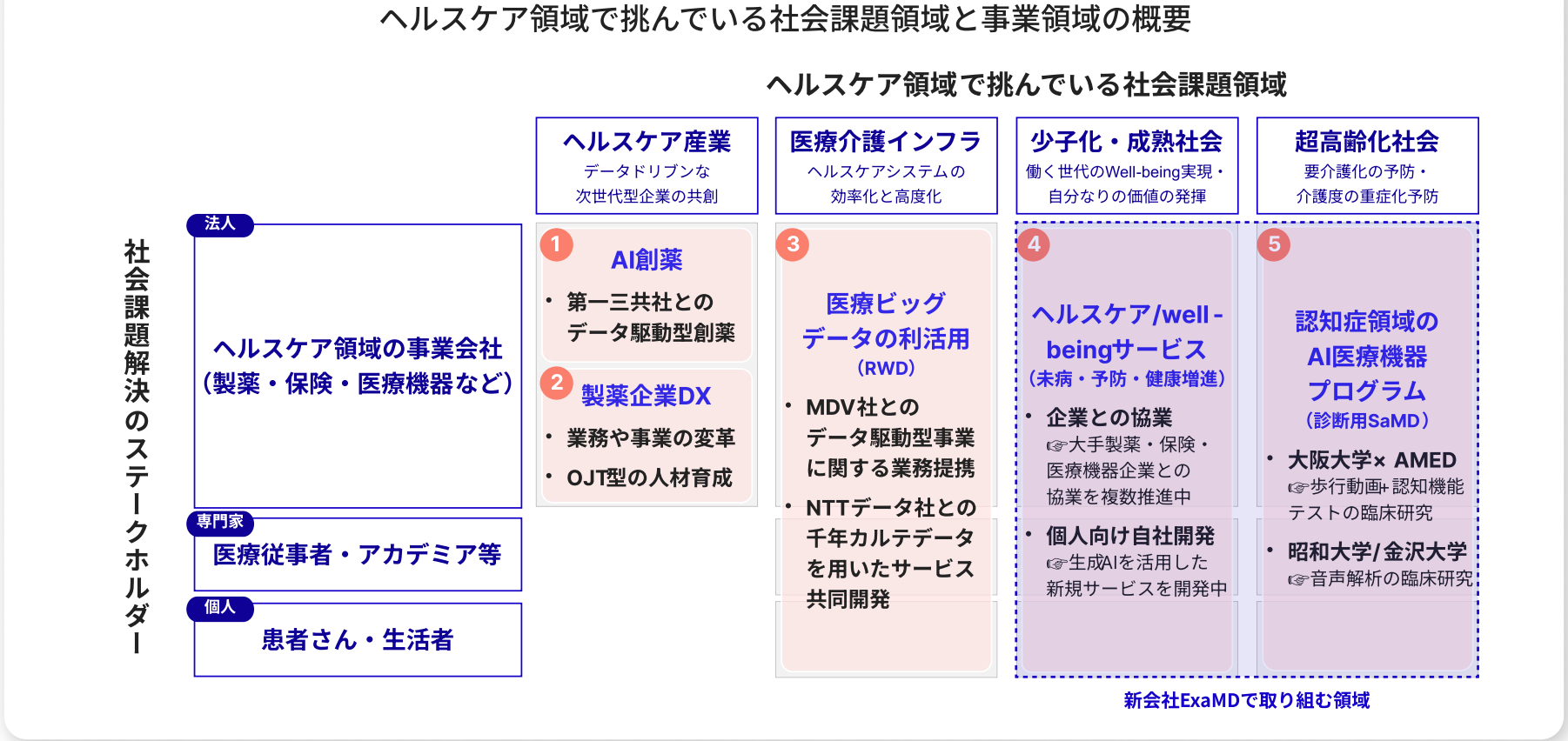
AIプラットフォーム事業

個社課題の解決を通じた社会課題の解決 ー事例：データを活用したヘルスケア領域における社会課題解決ー

現在、医療ヘルスケア分野のお客様が向き合っている代表的な社会課題は、「創薬のスピード向上」「ヘルスケアシステムの効率化や高度化」「少子化・高齢化社会における働く世代のWell-beingの実現」「要介護化の予防」など多岐にわたります。また、これらの社会課題には、ヘルスケア領域の事業会社や医療従事者、アカデミアなどの専門家、患者さんや一般生活者など多様なステークホルダーがいます。そのような中、当社はヘルスケア産業を対象に、データ駆動型創薬やDXを活用した製薬ヘルスケア事業の効率化、医療ビッグデータのビジネスへの利活用や、生成AIを活用したwell-beingの実現など、ヘルスケア領域において革新性が高く汎用的なサービスを生み出すことで、これらの社会課題解決に貢献します。

2024年2月には健康・医療分野に特化したAIサービスを提供する 新会社ExaMDを設立し、認知症診断などのソフトウェア医療機器を開発し提供していく体制を整えました。ソフトウェア医療機器はSaMD（Software as Medical Device）とも呼ばれ、AIアプリケーションなどのソフトウェアで実装する医療機器です。

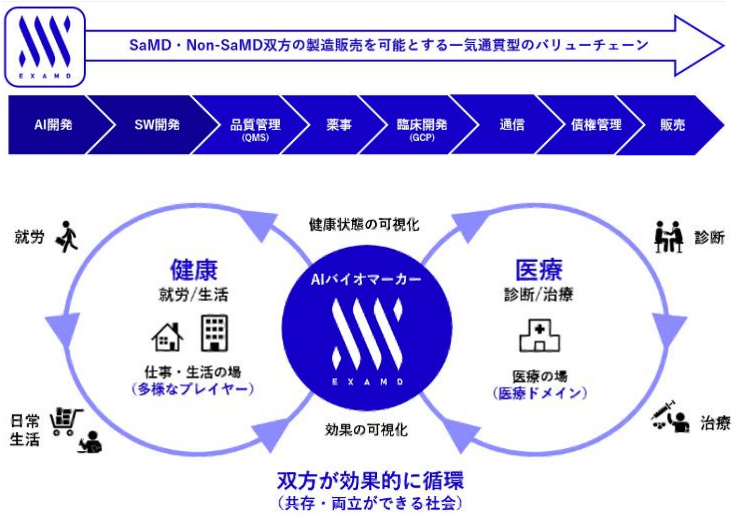
AIプラットフォーム事業の個別戦略例 / ヘルスケア領域の社会課題解決



AIプラットフォーム事業

個社課題の解決を通じた社会課題の解決 ー事例：データを活用したヘルスケア領域における社会課題解決ー

大学・研究機関との協力による取組みとして、当社は、認知症分野を対象にAIを活用したソフトウェアによるプログラム医療機器（SaMD）の開発を開始しています。特にセンサーなどから取得したデータをAIで分析して、健康状態や効果を可視化する「AIバイオマーカー」の活用を推進しています。
こうした企画・開発体制のバリューチェーンを強固にするため2024年2月には、健康・医療分野に特化したAIサービスを提供する 新会社ExaMDを設立しました。まず初めの取組みとして、認知症診断の早期発見や診断支援、早期治療を通じて、超高齢社会における課題の1つである認知症問題の解決に貢献することを目指しています。



医療のデジタル化が進展する中で、医療用ソフトウェア市場は年々拡大し続けており、中でもAIを搭載したSaMDの開発は、欧米を中心に飛躍的な拡大をみせています。SaMDの世界市場は2027年には800億ドル以上に拡大し、年平均成長率（CAGR、2020-27年）は20%以上と、同期間における医療機器市場全体のCAGRの3倍にもなると見込まれています（日本医療ベンチャー協会 調べ）。一方、日本におけるSaMDの開発は、技術的な問題に加え海外との諸制度の違いも影響し、思うように進んでいないのが現状です。

国内における認知症患者数は、2040年に認知症高齢者数が584万人と、65歳以上の高齢者の約7人に1人になるとされています。将来的に日本における認知症の社会的コストは20兆円を超すと推定されており、超高齢化社会における介護や社会保障費の拡大が懸念されています。発症初期の診断が難しいことや、経済的負担に加え有効な治療薬が乏しいこと、介護者や家族の身体的、精神的な負担も大きいことが大きな課題となっています。

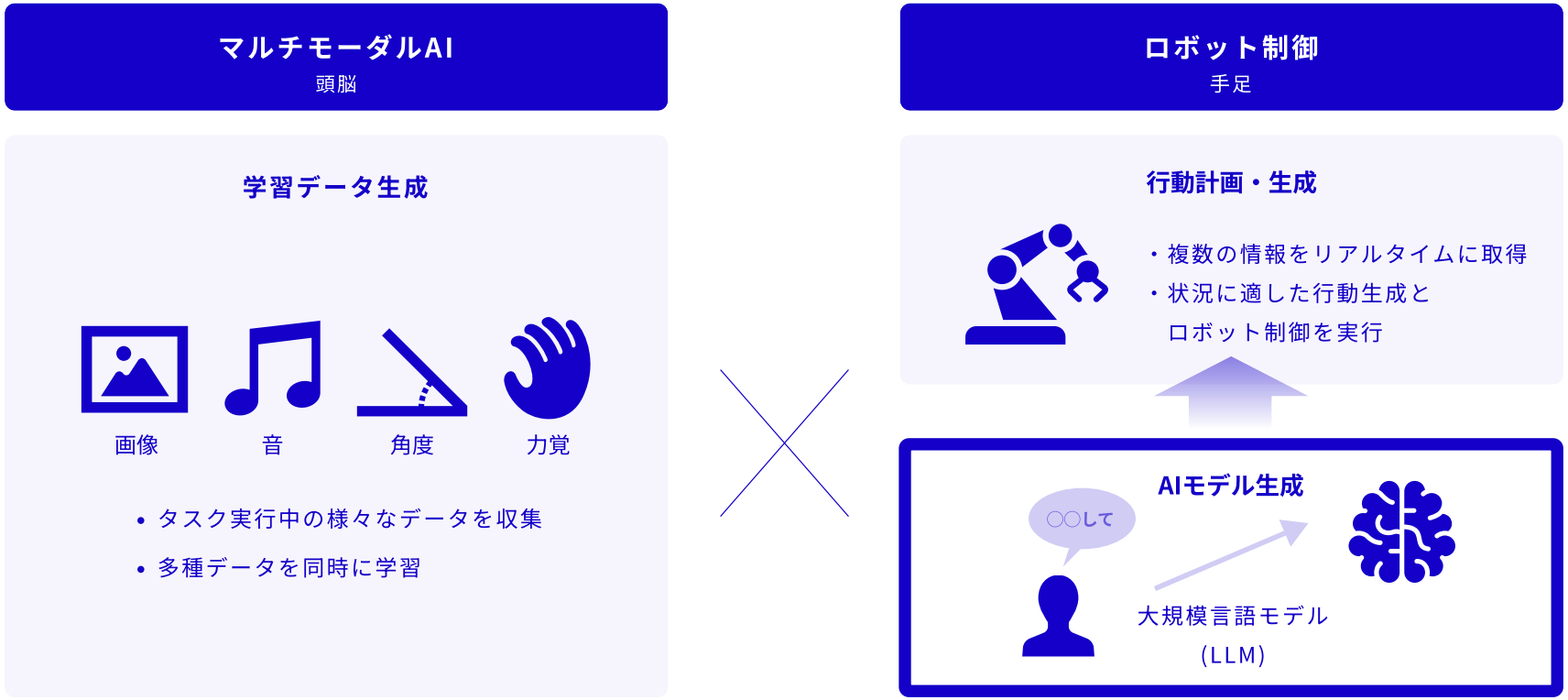
こうした状況下で、世界に先駆けて新規性の高いSaMDの開発が重要な課題となっています。デジタル化や情報化社会の進展に伴い、さまざまなデータが取得可能となってきており、当社が保有するこれら多様なデータに対応する「マルチモーダルAI」や「AIバイオマーカー」のテクノロジーは、高性能かつ使いやすいSaMDの開発にとって重要性が増しています。

当社と大阪大学産業科学研究所は、認知症診断を支援するAIアプリケーションの医療機器の開発と販売について基本合意しました。これにより、大阪大学産業科学研究所が保有する特許と当社のAI技術を活用し、認知症の早期診断・治療の実現を目指しています。
また、昭和大学病院脳神経内科との協働により、当社の開発したAI音声モデルを活用したSaMDの開発も進めています。この取組みでは、高い診断精度を保ちながら1分程度の迅速な認知症診断を可能にし、スマートフォンやタブレットで利用できる診断ツールの実現を目指しています。

AIプラットフォーム事業

個社課題の解決を通じた社会課題の解決 ー事例：マルチモーダルAIによる現場の生産性向上ー

高齢化や人口減少といった社会課題の顕在化の中で、熟練労働力の確保や大規模な労働力の確保が難しくなっており、企業に対しこれらの課題への対応が求められています。当社にも、製造業の現場を中心としたお客様から、ロボットの活用等について多くのご相談をいただいています。
当社は、製造現場を中心とした高齢化・人材不足に伴う課題の解決のため、マルチモーダルAIを用いたサービスである「exaBase ロボティクス」を提供し、さまざまな企業の現場での実践を積み重ね、技術開発を行ってきました。
マルチモーダルAIとは、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AIモデルであり、製造現場における熟練技術の再現等に適した技術です。ここに生成AIに用いられる大規模言語モデルを組み合わせることで、将来的には、ロボットの制御を発話によって行えるようになり、より普及が進むことが予想されます。私たちが過去の取組みで培ってきた技術と、生成AIを組み合わせることで、新たな進化が実現できることを期待しています。



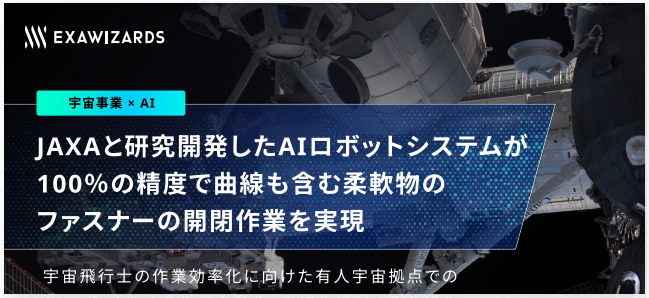
将来的には、ロボット制御は発話等で行う未来が訪れ、より普及が進むと考えられる
exaBase ロボティクスは大規模言語モデルの発展とともに事業成長が見込める領域

AIプラットフォーム事業

個社課題の解決を通じた社会課題の解決 ー事例：マルチモーダルAIによる現場の生産性向上ー

少子高齢化に伴う人手不足や製造現場での技能伝承の課題を背景として、産業基盤のＤＸによる「遠隔化・自動化」の推進が喫緊の課題となっています。
「exaBase ロボティクス」とは、当社のAIプラットフォーム「exaBase」のロボット向けAIとして、対象物の画像データ、現場機器・ロボット制御データやシミュレータ生成データ等、様々なマルチモーダルデータを活用して工程の自動化・最適化を可能にするロボットAIソリューションです。単純作業の代替や熟練者の動作再現等、様々なシーンで活用することができます。
不定形物の把持、粉体秤量、熟練者の動作再現や危険な場所での作業の自動化等といった製造業を中心とした企業の現場で、exaBase ロボティクスの導入が始まっています。

化粧品、医薬品、食品や化学業界では、製造工程・品質検査工程や研究開発工程において粉体を定常的に秤量する業務が多数存在しており、AIやロボットを活用した自動化による生産性の向上が課題になっています。ただ、専用機器を使った自動化では、特性の異なる複数種類の粉体や、多様な形の容器を用いた秤量工程の自動化が難しいといった課題がありました。一般的なAIロボットアームのように一本のアームを用いて秤量の自動化を行う場合、ボトルの把持や薬さじによる秤量をシングルタスクで実行する必要があり、ボトル搬送、秤量、秤量後のボトル搬送までの作業において人手の1.5倍程度の時間を要していました。
このような課題を解決するため、エクサウィザーズとカワダロボティクスは、製造業における粉体秤量工程の高速自動化を実現する「exaBase ロボティクス 粉体秤量 for NEXTAGE」を共同開発しました。多様な容器を用いた特性の異なる複数種類の粉体の秤量自動化を実現するエクサウィザーズのマルチモーダルなロボットAIソリューション「exaBase ロボティクス」と、双腕を用いることでボトルの把持と秤量を同時に行うことを可能にする、カワダロボティクスのヒト型双腕ロボット「NEXTAGE」により、ボトル搬送、秤量、秤量後のボトル搬送までの工程全体にかかる所要時間を従来のAIロボットアームを用いた方法と比較して約30%短縮、高精度な秤量を自動で行うことが可能になりました。



国際宇宙ステーション（ISS）では宇宙飛行士による船外作業のリスク低減や、作業の効率化に寄与する船外ロボットアームが活躍しています。
将来的にロボットによる作業の補助の幅を更に広げ、船内でも宇宙飛行士をサポートするためには、人の手による取り扱いを前提とした柔軟な素材の操作が必要となります。しかし、従来のロボット技術では物資輸送用バッグ（Cargo Transfer Bag、以下CTB）やケーブル類といった形状が変化する対象を通信の遅延がある環境で操作することは困難であるほか、操作対象のサイズや質量が作業の精度に影響を与えやすいという課題がありました。
当社は上記のような課題の解決に向け、「exaBase ロボティクス」の技術アセットを活用することで、さまざまな用途に合わせて学習できる汎用性の高い模倣学習プラットフォームを開発しました。これを活用して構築したAIロボットシステムにより、従来のロボットでは自律操作が困難だったCTBのファスナー開閉等を対象に、適用性の評価および実機におけるデモンストレーションを可能としました。
ロボットが柔軟物のファスナーを開閉する作業を、高い精度で遂行可能となっています。今後は、同作業の宇宙での適用に向けて、対象物の場所や形だけでなく、重力環境が変化する状況下においてもさらに高い精度で作業が実施できるよう、開発を進める予定です。

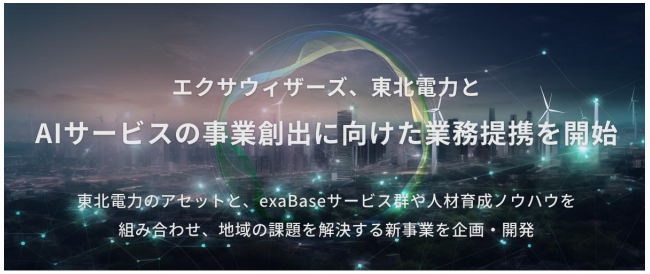
自動車の外装検品は、経験や技術の違いによる検品結果の揺らぎがあり、効率性と均質性の課題がありました。
エクサウィザーズは、一般的なカメラで車の周囲を撮影・アップロードするだけで、AIがパーツごとの傷や凹みを自動検出するシステムを開発しました。画像とともに車のメーカー名、モデル名、グレード名などの情報を同時にアップロードすることでより精緻な識別も可能です。
自動車オーナーにとっては、AIが検出した損傷情報を画像データと統合してデータベースに保存するため、車両引き渡し後の査定環境において意図しない損傷が生じた場合にも検知が可能です。より公正な査定を受けることが可能となります。一方、査定事業者にとっては、専門知識を有したスタッフや大規模な設備・システムの導入を必要とせず、車両の査定を実施することが可能になります。これにより、効率性と均質性の両面から業務をより高度化することが可能です。
本AIモデルは画像のセグメンテーションモデルおよび言語と画像のマルチモーダル基盤モデル「Clip」等の大規模モデルを活用することにより、データセット作成から独自AIモデル開発までの一連のプロセスを高速で実現しています。これにより、さまざまな領域において用途に適したAIモデルのスピーディーな開発が可能です。お客様のニーズや要求水準に対して精度をチューニングすることもできます。

AIプラットフォーム事業

個社課題の解決を通じた社会課題の解決 ー事例：資源・エネルギー利用の最適化によるGX（グリーントランスフォーメーション）の実現ー

脱炭素社会の実現に向け、再生可能エネルギーの利活用とその高度化に注目が集まっています。一方、太陽光や風力などの自然の影響を受けやすく出力が不安定になりやすい再生可能エネルギー電源の増加により、エネルギー利用の最適化、安定的な電力供給が課題になっています。当社は、AIを活用することでエネルギーや資源利用の最適化に取り組み、GXの実現と社会課題の解決を目指しています。

東北電力 様



当社と東北電力は、東北電力の有する各種データや顧客基盤等の事業アセットと、エクサウィザーズが有するデジタル・AI領域における技術力及び事業開発力並びに人材育成ノウハウ、ドメイン知見を相互に持ち寄り、東北6県および新潟県の企業や団体などが抱える人材不足などの課題解決に向けた新規事業を検討しています。
東北電力は、エクサウィザーズのDX人材育成ノウハウやAI関連のサービス群などを活用し、エネルギー事業の新たな事業価値創出に取り組む予定です。
東北電力は、経営理念として「地域社会との共栄」を掲げ、2030年代のありたい姿として「地域の一員として電気・エネルギーを中心とした事業展開を通じて社会を支える使命を果たすことで、地域・お客さまとともに価値を共創し続ける」ことを掲げています。これを支える変革のドライバーの一つとしてグループ全体でのデジタル技術の活用やプラットフォームの構築推進を掲げており、またAIやスマートデバイスによる設備管理やデータ事業などの新たなビジネスをDXで加速していくこととしています。
当社は、「exaBase 生成AI」や、AIシステム開発環境「exaBase Studio」を適用した検証、それらの活用に向けた利用者研修やアイデアソンなど、東北電力のDX推進を支援してきました。

中国電力 様

当社と中国電力は、水力発電の効率化を目指し、AIを用いた運転計画システムを共同開発し、2023年度から本格運用を開始しました。このシステムでは、AIが電力需給や市場価格を考慮に入れた運転計画を立てることで、熟練者レベルの精密な制御を行います。
導入目的は、脱炭素社会実現に向けた水力発電の効率化であり、水力発電所の運転における複雑な電力需給の動向をAIが予測し最適化することで、安定的な事業運営と技術の継承を促進します。
共同開発ではディープラーニングと最適化手法を組み合わせ、中国電力の長年にわたる運用ノウハウや暗黙的な知識を明確化し、AIモデルに組み込みました。試運用では佐々並川ダムと周布川ダムの水力発電所を対象に行い、需要の高い時間帯に発電力を集中させる計画を策定することができることが実証されました。これにより、水力発電の有効活用と脱炭素効果が見込まれます。
当社と中国電力は、他のダムへの展開や試運用で明るみに出た課題の改善に引き続き取り組むとともに、再生可能エネルギー全体へのAI技術の応用も検討しています。

販売戦略

ーパートナーとの協業、M&A・分社化による開発スピードの加速ー

当社はこれまで、主にソーシャルAIプロダクトの開発・販売において、関連領域のトッププレーヤーとの連携を進めてきました。
2023年度以降は、生成AIプロダクトをはじめとした各種AIプロダクトの販売に際しても、豊富な顧客基盤を有するパートナーとの協業を通じて、さらに多くの生産性向上に貢献しています。
また、M&Aや分社化により当社グループ全体として開発体制・販売体制を強化するとともに、プロダクト開発のスピードアップを目指しています。2023年度には、デジタル・DX商材の販売拡大に知見を持つスタジアムをグループに迎え、AIプロダクトの販売力を底上げしています。

主として顧客基盤を有するパートナーとの提携・連携

exaBase 生成AIを、全国96拠点、約1万9000のパートナーを持つ、ダイワボウ情報システムと連携して販売

東京エレクトロンデバイスが自社のexaBase 生成AI活用のノウハウを基に、利用促進サービスも提供

AI・生成AIの現場活用ノウハウを持つパートナーの担当者が、顧客におけるexaBase生成AIの導入・活用を支援

自治体向けのDX商材の導入・活用にノウハウを持つパートナーと連携し、全国の自治体へのexaBase 生成AI導入を推進

主としてサービスや商材の連携を基にしたパートナーとの提携・連携

NTTコミュニケーションズと連携し、exaBase Studioを活用した生成AIソリューション、プロダクトサービスを提案

AWSと連携し、exaBase StudioのRAGソリューションとAWSの生成AIサービスをそれぞれの顧客に提案

宝印刷と実施した、exaBase IRアシスタントの連携を深化させ、API連携によるサービス連携を開始

法人顧客より要望の多いBoxと、exaBase生成AIの連携を開始。Boxのコンテンツを対象にしたRAGの活用を可能に

Chapter 4

37 知的財産戦略
39 人事戦略
45 財務戦略

経営基盤

知的財産戦略

当社グループでは、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、パテント・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。そして、これらの戦略のもと、様々な事業領域において培ったノウハウを集積し、権利化すべきものについては戦略的に出願し、登録に結びつけています。日本特許については、出願数228件、保有特許116件（2024年3月末時点）を様々な領域において有しており、2023年には、特許取得件数が国内AIベンチャーにおいてNo.1となりました*1。一方、外国特許についても、国際特許を出願しポートフォリオを強化しつつ、年々保有件数を増加させています。技術的卓越性の可視化と権利化を通じて競争優位性を高めるため、盤石な知財体制の構築を目指しています。

パテント・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、パテント・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

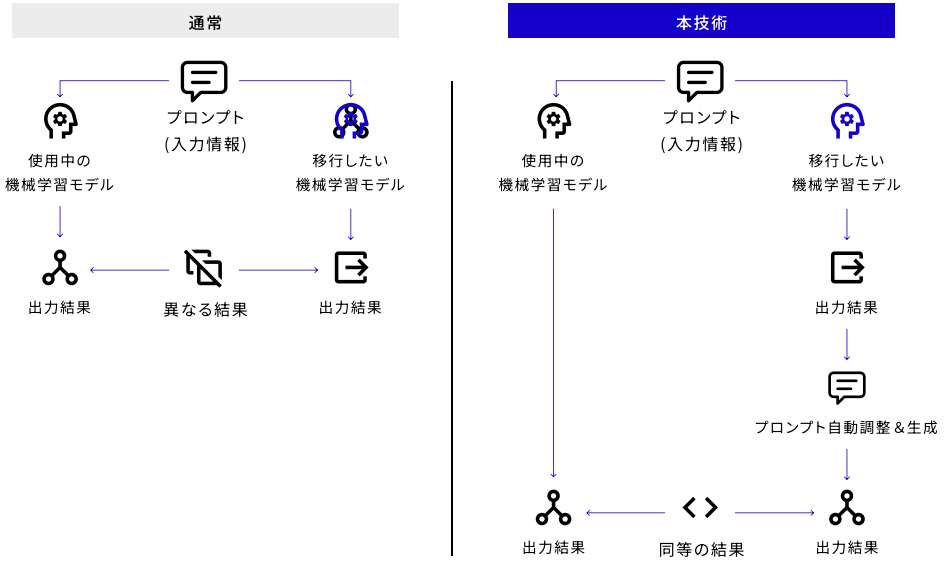
AIの活用により事業の拡大やよりよい社会の実現を目指す企業や自治体、大学等と多くの共同プロジェクトを行っています。また、共同プロジェクトで創出した知的財産を当社と外部パートナーの両者が今後も有効に活用していくため、経済産業省による「AI・データの利用に関する契約ガイドライン」に基づき、学習済みのAIモデルやアルゴリズムの知的財産権を当社に帰属するものとして保護・管理しています。

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
各業界の事業者との連携強化や、大学、医療機関のほか、
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

*1 2023年2月20日時点当社調査日経業界地図2023年版「AIベンチャー」に記載されている企業について、J-PlatPatより「国内文献＞特許(特開・特表(A)、再公表(A1)、特公・特許(B))、特許発明明細書(C)、登録日ありで絞り込む」での検索時の件数

特許技術を活用した事例

LLM間の切り替え利用の最適技術



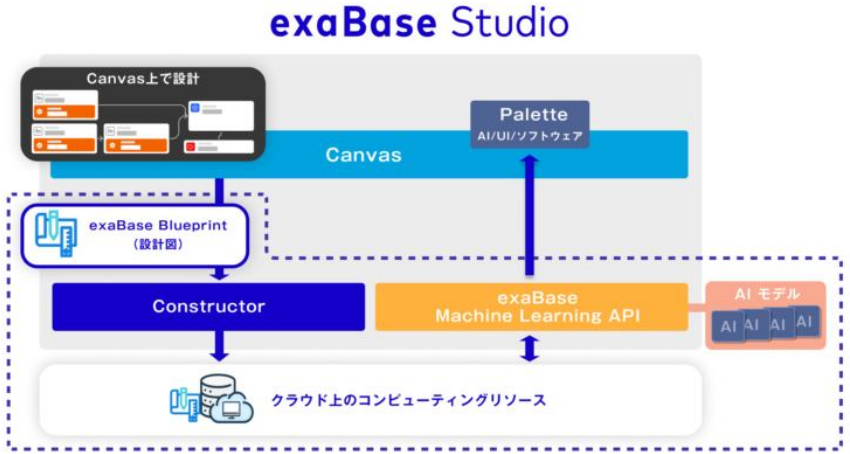
https://exawizards.com/archives/27264/

異なるLLMへの切り替え時に、同一プロンプトからのアウトプットの変動を最小限に抑えることを目的として、コンピュータがプロンプトの調整を行う特許(特許第7471044号)を取得。この技術により、現在利用しているLLMがサービス終了などで利用できなくなった場合や、コストメリットの観点から他のLLMに切り替える際にも、それまで利用していたLLMとほぼ同等の出力が得られます。これにより、安定的かつ継続的なシステム運用が可能となります。

想定するユースケース

・ユーザに対して一貫した応答品質と安定運用が求められるチャットボットや翻訳システム
・財務データや市場ニュースを解析し、一貫した評価基準を維持する金融リスク評価システム
・生成するコンテンツの品質と一貫性が重視されるコンテンツ生成システム

AIソフト開発環境「exaBase Studio」の基本特許



AIシステム開発環境「exaBase Studio」の基本特許

https://exawizards.com/archives/21737/

AIソフトウェアの処理の流れをユーザーインターフェース(UI)上に図示すると、その内容を基にアーキテクチャの設計図を自動生成し、クラウドを含めたコンピューティング環境上にシステムが動作する基盤を自動で構築するという、exaBase Studioの基本的な機能に関する特許(特許第7170157号)を取得。顧客企業が内製主導で設計・開発、運用を行うことが可能となり、実行環境の構築に必要な時間と費用、運用時の負担を、外注時と比較して費用対効果を引き上げることができます。

想定するユースケース

システムの部品にあたるコンポーネントの画像アイコンをUIの画面上に配置して、ソフトウェア/システムの全体構造を設計可能。
コンポーネントを後から随時追加したり、新たなコンポーネントをプログラミングして追加したりすることも可能なため、開発の自由度を高めることができます。このようにして設計した内容を基に、クラウドなどにシステム基盤を自動的に構築することも可能となります。

人事戦略

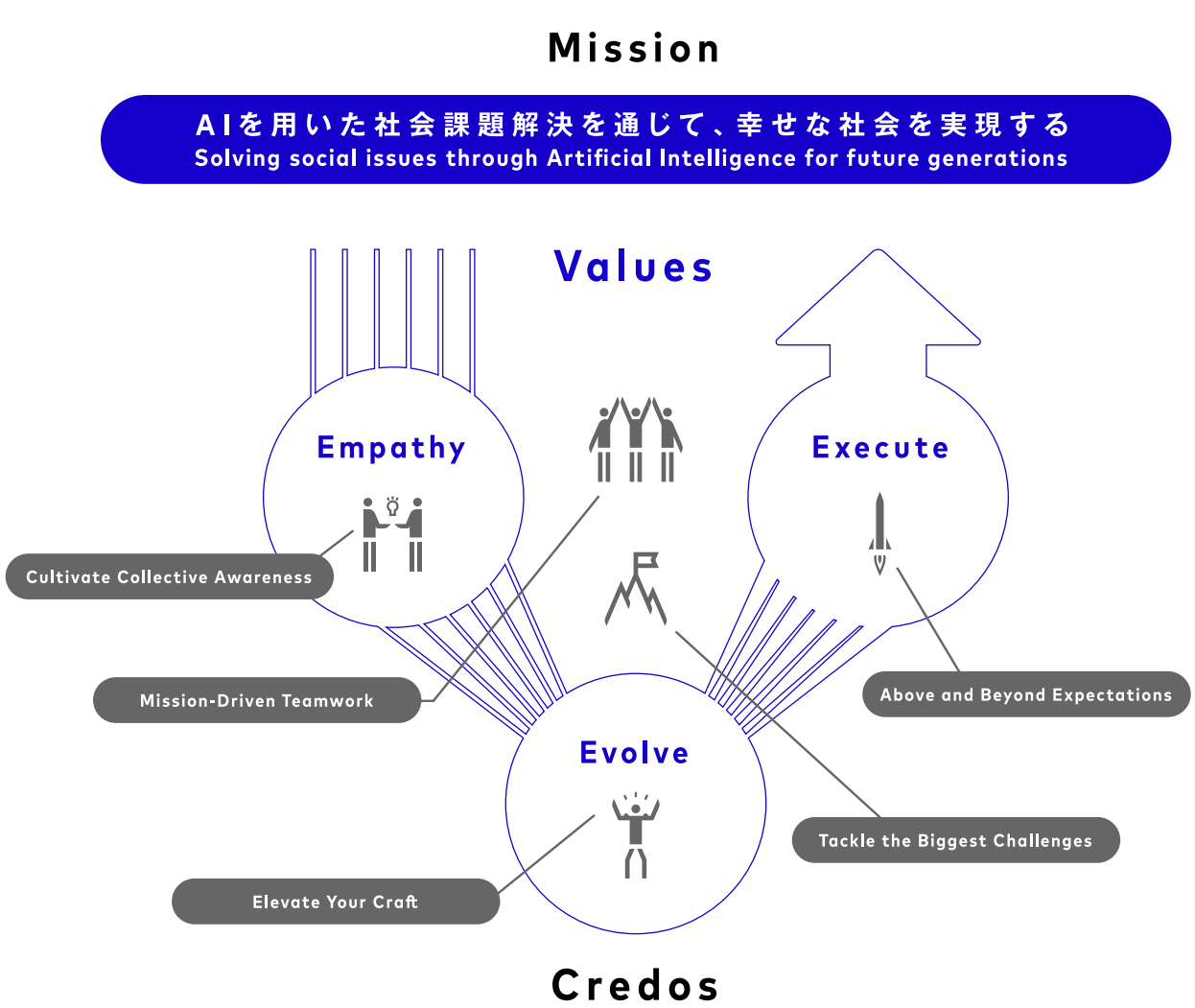
当社は、「AIを用いた社会課題解決を通じて、幸せな社会を実現する」というミッションの達成には、社会課題の解決のためにAI技術によって解くべき課題を発見・設定し、個々の課題から社会一般汎用的な課題を見出し、それを解決するサービス・プロダクトを創り出すことが必要不可欠であると考えています。そのため、国籍、年齢、性別等にかかわらず、社会課題解決への強い想いを持ち、高度な能力を有する多様な人材、社名の由来でもある“10の18乗の魔法使い”が集まり、お互いを高めあう組織を目指しています。

エクサウィザーズのミッション	ミッション達成に向けた組織戦略	組織戦略推進のための活動	活動の成果を測る指標
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** マルチセクター・マルチモーダルでAI技術を活用し、社会課題を解決するサービス・プロダクトを連続的に生み出す	**AIを用いた社会課題の解決を担う“10の18乗の魔法使い"が集まる組織を目指す** ・社会課題解決への強い想いを持つ人材 ・国籍、年齢、性別等に関わらず多様な専門能力を有する人材 ・それぞれが持つ能力の結集	**採用** ・ミッション共感性 ・スキル多様性 ・若手人材 **育成・タレントマネジメント** ・若手の早期戦力化 ・ハイブリッド人材の育成 ・次世代経営人材の育成 **インナーコミュニケーション** ・ビジネスとエンジニアのコラボレーション促進 **D&Iの浸透** ・事業成長に資する多様性の維持	**社会課題解決に強い意欲を持ち、行動できている状態** 「自社をどれだけ他人へ勧められるか（eNPS）」および「どれだけ仕事に没頭・熱中しているか（ワークエンゲージメント）」を測定 ※2023年1月より測定項目変更のため目標は設けず結果数値としてモニタリング **人材の多様性** **スキルの多様性の確保** ・多様な社会課題に挑むため、属性およびスキルの多様性を確保する ・DXアセスメントを活用したデジタルスキル、マインドの見える化 ・女性従業員、外国籍従業員比率の維持と向上

既存事業の成長・新たな社会課題領域への挑戦

Credo、D&I Statementをベースとした人事戦略

当社は、人事・組織に関する基本的な方針及び考え方を示したCredoとD&I Statementを制定し、これらに基づく取組みを推進しています。Credoの各項目は、社会課題に気づき（Cultivate Collective Awareness）、課題に対しチームで挑むことで（Mission-Driven Teamwork）、社会課題解決の過程を自社や従業員自身の成長にもつなげていく（Elevate Your Craft）という、当社の社会課題探索と解決の考え方に対応しています。また、難易度の高い課題に挑み続け、期待を超えた成果を生み出すという、当社及び従業員のありたい姿（Tackle the Biggest-Challenges, Above and Beyond Expectations）を表しています。



Mission

エクサウィザーズが果たすべき使命

Values

使命達成のために果たすべき強み

Credo

- CCA Cultivate Collective Awareness
- MDT Mission-Driven Teamwork
- EYC Elevate Your Craft
- TBC Tackle the Biggest Challenges
- ABE Above and Beyon Expectations

Diversity & Inclusion

当社は、Credoの実践を企業価値につなげるため、多様な人材一人一人が能力を最大化できる環境を作り、組織全体としてのパフォーマンスを向上することを目的としてD&I Statementを定め、D&Iを実現するための重要な取組みとして、機会の提供、支援の提供、ベースとなる文化の醸成、オープンな環境の整備の４点を推進しています 。

3つの多様性と約束

EXAWIZARDS D&I

【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。

戦略推進のための取組み

当社では、採用、育成及びタレントマネジメント並びに、社内のインナーコミュニケーション及びD&I（Diversity & Inclusion）の浸透を重点施策として、以下の取組みを行っています。
当社は、これらの取組みを通じて、新たな社会課題領域に挑戦し、それを解決するサービス・プロダクトを連続的に生み出せる組織を作っていきます。

採用

当社のミッションへの共感性の高い人材を前提に、スキル多様性を確保するための専門人材の採用を推進しています。特に現在は新卒を中心とした若手人材の採用に重点的に取り組んでいます。

育成及びタレントマネジメント

当社は、新卒社員を中心に若手人材へ多様な成長機会を提供しています。特に、ビジネスとテクノロジーの双方に精通したハイブリッド人材の育成に力を入れており、自社開発のDXアセスメント＆ラーニングを活用して、社員一人ひとりのスキルと伸ばすべき領域を可視化し、能力開発を推奨しています。

インナーコミュニケーション及びD&Iの浸透

事業成長のために必要な人材を幅広い層から集めるため、国籍、年齢、性別やバックグラウンドの異なるメンバーが、それぞれの強みを最大限に発揮できる体制及び職場環境の構築に取り組んでいます。
特に、エンジニア及びビジネス職につきましては、業界全体として男性の比率が高いなど外部要因による属性の偏りが生じていますが、多様性確保の観点から、女性従業員比率の維持・向上への課題認識を深め、社内制度の拡充等を通じて対応を行っています。
また、属性やバックグラウンドの異なるそれぞれのメンバーが持つ知見や考えを会社の共通の価値とするべく、全社会やオフサイトミーティング、社内勉強会等をはじめとした部門間交流や情報共有の場を設け、「組織内の誰が何を知っているか・考えているか」をメンバー同士が知る機会を作っています。

指標及び目標

当社では、戦略推進のための取組みの成果を以下の指標によって測定、評価しています。

社会課題解決に強い想いを持つ人材の採用、活躍

当社では、多様な人材を集めながらも一体感ある組織運営を目指すべく、組織の現状把握と課題発見のためのアセスメントのひとつとして、四半期ごとの従業員エンゲージメント調査を2018年から継続して行っています。エンゲージメント調査は、会社への信頼度や、会社が目指す方向と従業員自身の志向とのマッチング等に関する設問に対して従業員が10段階で評価しその理由等を記述する方法、従業員自身の考えや想いに当てはまる項目を選択する方法等を組み合わせて行っています。
当社では、この調査の分析結果から得られる示唆をもとに、その維持と向上を目指しています。

多様な人材の確保

当社のミッションである「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」に強く共感する人材を国籍や性別といった属性に拘らず広く採用しています。
多様な人材の確保のために、エンジニア職種比率・女性従業員比率・外国籍エンジニア比率の人員割合について目安値を定めて組織運営をしています。

多様性の確保[*1]

エンジニア職・女性従業員・外国籍エンジニアの比率

エンジニアの職種比率

2024年3月期実績

41.5%

女性従業員比率

2024年3月期実績

25.7%

外国籍エンジニア比率

2024年3月期実績

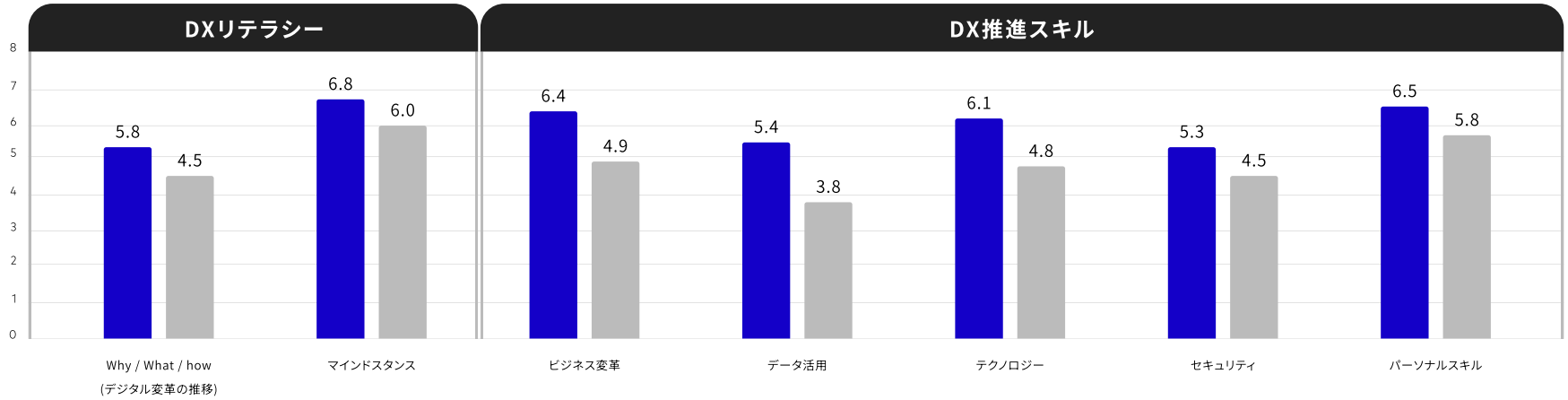
34.3%

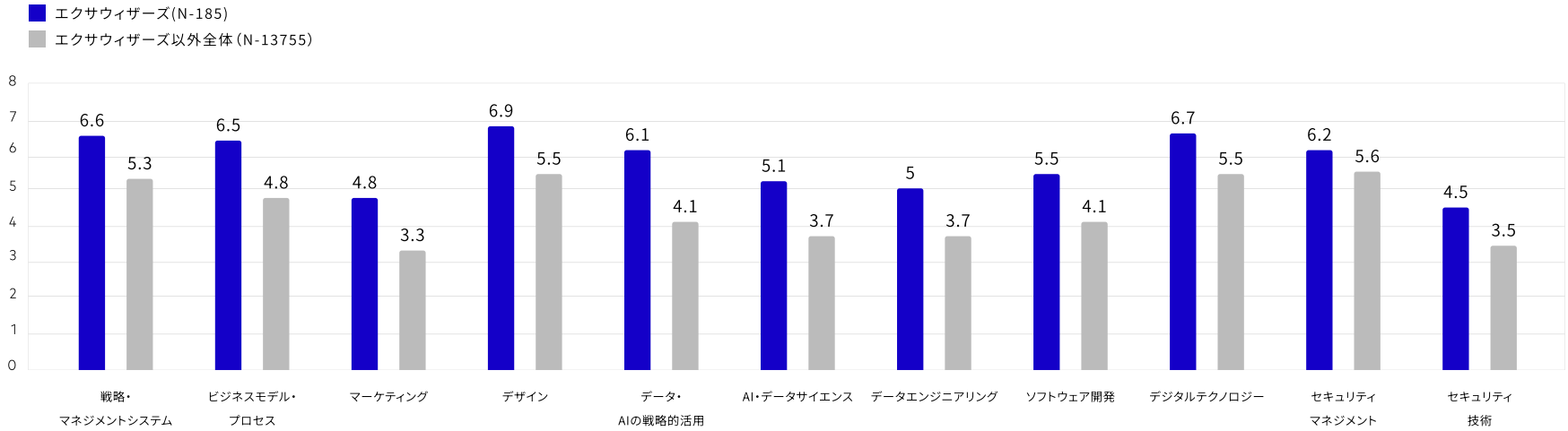
*1 在籍出向者を含む

指標及び目標

スキルの多様性の確保

当社では、タレントマネジメントの一環として、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」を全社員が定期的に受験しています。その結果と「exaBase DXアセスメント＆ラーニング」を過去に提供した企業との結果を比較すると、デジタルプロダクト開発・販売及びDX推進支援においてスキル、リテラシーの高い人材が在籍していることが分かります。
また、全てのDX推進スキルにおいて他社全体よりも高いスコアとなっています。業態上、素養のある人材が入社を希望していることに加え、採用・オンボーディング、育成場面での自社プロダクトの活用、定常的に行われる社内技術勉強会などの施策が影響していると考えられます。





財務戦略

2024年3月期の振り返り ー AIプロダクト事業及びAIプラットフォーム事業において、当社サービスの利用数が増加

2024年3月期の連結業績は、売上高8,384百万円(前期比＋50.0%)、営業損失は305百万円(前年度は378百万円の営業損失)、親会社株主に帰属する当期純損失は、610百万円(前年同期は141百万円の親会社株主に帰属する当期純損失)となりました。

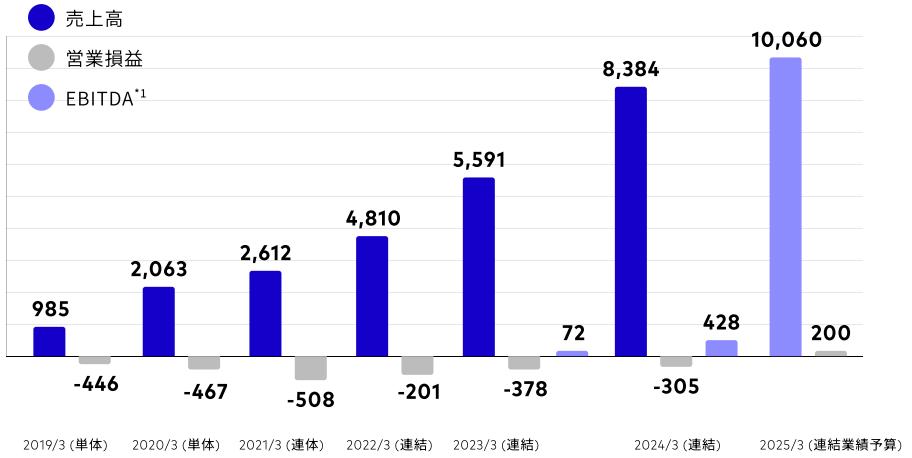
セグメント別では、AIプロダクト事業においては、既存プロダクトの販売拡大に加え、AIプラットフォーム事業によって得られた知見をもとに、生成AI等の活用をはじめとした、企業の生産性向上に資するサービス開発に取り組んでまいりました。
DX AIプロダクト群では、企業・自治体向けDX人材育成「exaBase DXアセスメント＆ラーニング」は、導入社数が2024年3月時点で1,467社となり、利用者数が20万人を突破するなど、好調に推移しました。「exaBase 生成AI」は導入社数が2024年３月時点で447社となり、好調に推移しました。
ソーシャルAIプロダクト群では、マーケティング活動による商談獲得が寄与し、「CareWiz トルト」を中心に好調に推移しました。
このような旺盛な需要に応えるために、新規プロダクトの開発に係る先行投資に伴い、売上原価・販管費ともに、人件費及び業務委託費が増加しました。販管費においては、マーケティング活動を一定行ったことで、広告宣伝費が増加しました。
この結果、売上高は1,639百万円(前期比＋84.5%)、売上総利益は1,018百万円(前期比＋176.9%)、売上総利益率は62.1%(前期比＋20.7pt)、営業損失は34百万円(前年度は171百万円の営業損失)となりました。

AIプラットフォーム事業においては、引き続きAIプロジェクトによるイノベーション創出を多数の大手企業と取り組んでまいりました。AI・DX支援に関する企業の強いニーズも後押しとなり、新規顧客及び長期継続顧客ともに売上高が増加しました。一方で、案件稼働にかかる業務委託費が増加し、当事業に係るソフトウエア資産に関連する減価償却費が増加しました。この結果、売上高は5,363百万円(前期比＋14.0%)、売上総利益は3,035百万円(前期比＋9.7%)、売上総利益率は56.6%(前期比－2.3pt)、営業利益は1,609百万円(前期比＋20.2%)、売上高に占める長期継続顧客売上(注)の比率は69.4%となりました。

また、2024年3月期末における現金及び預金は3,489百万円となり、事業拡大に向けた投資資金、運転資金を勘案し、引き続き潤沢なキャッシュ・ポジションを保っています。

2025年３月期における連結業績予想としては、売上高10,060百万円、営業利益200百万を見込んでおります。

売上高および営業損益の推移



*1 EBITDA ＝ 経常利益＋支払利息＋のれん償却費＋減価償却費（ソフトウエア等） 2024年３月期計画より算出及び開示を実施。2023年３月期実績は参考値。

資金の投資先及び株主還元の考え方

当社は、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してまいります。

	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 ・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

2024年3月期は、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ってきました。

2025年3月期の基本方針としては、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してまいります。

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に、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、統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

Chapter

5

48 コーポレート・ガバナンス

53 経営陣

57 コンプライアンス

59 リスクマネジメント

61 サステナビリティ

63 マテリアリティ

ESG

Corporate Governance

コーポレート・ガバナンス

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ます。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断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。

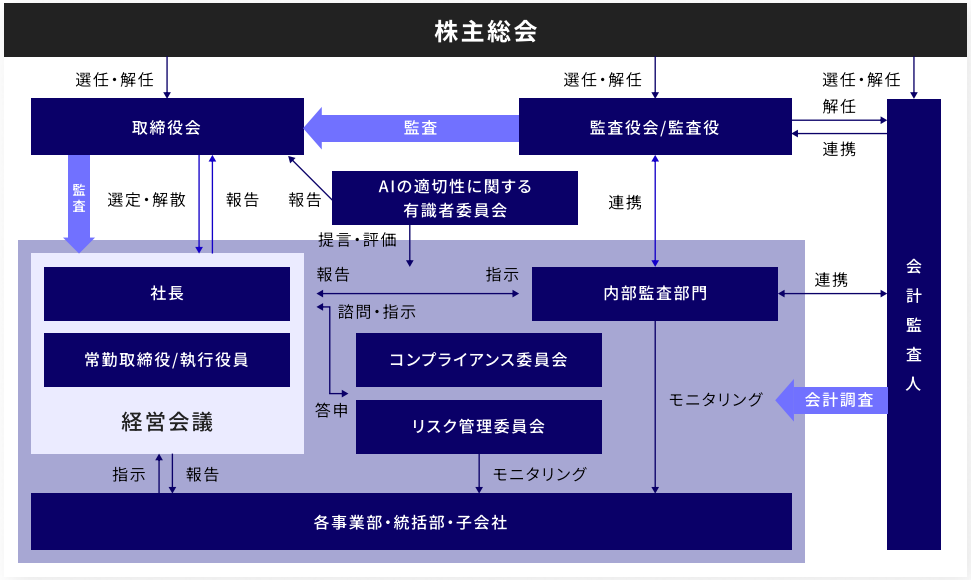
5. 株主との対話

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

＊ 2024年3月末時点

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 春田 真
取締役	任期	2年
	取締役の人数	6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
独立役員の人数		6名
2024年3月期 取締役会開催状況	開催回数	13回
	取締役出席率	100%
	監査役出席率	100%
2024年3月期 監査役会開催状況	開催回数	14回
	監査役出席率	85%
会計監査人		EY新日本有限責任監査法人



ガバナンス体制の概要

経営上の重要事項の決定については、社外取締役を含む取締役会で行うことにより意思決定の透明性・健全性を確保することとし、さらに取締役会から独立した監査役及び監査役会が取締役会に対する監査機能を担うことで、より適切なガバナンス体制を構築しています。

取締役会

当社取締役会は、取締役6名（うち社外取締役3名）で構成しております。会議は、議長を社長とし、原則として月1回の定時取締役会のほか、必要に応じ臨時開催しています。
取締役会は、重要な意思決定並びに取締役の業務執行状況及び業績のモニタリングを行うほか、取締役会で定めたコーポレート・ガバナンスの基本方針に従い経営戦略、中長期的な事業計画及び内部統制体制等の審議に注力しています。

取締役会で審議された主な内容（2024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・グループ経営に関する事項、組織・人事に関する事項、サステナビリティに関する事項等）
- 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（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、取締役会運営等）

上記取締役会の活動とは別に、取締役及び監査役による戦略討議会を定期的に開催し、中長期的成長戦略ほか、取締役会が取り組むべき重要事項に取り組めて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います。

監査役会

当社監査役会は、常勤監査役1名及び非常勤監査役の2名の計3名で構成され、全員が社外監査役です。会議は、議長を常勤監査役とし、月1回の定時監査役会のほか、必要に応じ臨時の監査役会又は会計監査人、内部監査部門及び社外取締役等とのミーティングを実施しています。

- 常勤監査役は、取締役会その他の当社の重要な会議体及び委員会への出席並びに当社グループの役員、執行役員及び主要な従業員との定期的なミーティング等を通じ業務執行状況を把握し、必要に応じ意見を述べるとともに、監査役会の議長として議案の立案又は取りまとめ、定期的な常勤監査活動の報告を行っています。
- 各監査役は、独立した立場から経営に対する適正な監視を行い、監査役会において情報を共有・審議し、必要に応じて取締役に対して提言・助言を行うなど、実効性ある監査を行っています。z

監査役会で審議された主な内容（2024年3月期）

決議事項：9件
会計監査人の再任、監査役会監査報告の決定、常勤監査役・監査役会議長の選定、
監査方針・監査計画の決定、会計監査人の報酬への同意など
報告事項：19件
常勤監査役の監査活動報告、内部監査の実施結果・体制・計画の共有、会計監査の実施結果
(期末監査及び四半期レビュー)・体制・計画の共有、リスク管理委員会・コンプライアンス委員
会の活動報告など
その他 ：取締役・執行役員との意見交換・インタビュー
これらの監査役会には内部監査担当者がその全ての回に出席しており、また四半期ごとを目安として会計監査人が出席することで、相互の情報・意見交換を行っています。

経営会議

経営会議は、常勤の取締役及びコーポレート統括部の担当執行役員を議決権のある構成員とし、執行役員は原則として出席し、自己の担当業務に関する説明・意見等を述べるものとしております。会議は、議長を社長とし、原則として週1回の定時経営会議のほか、必要に応じ臨時開催しています。
経営会議は、迅速かつ効率的な経営を行うための執行機関として、取締役会から委譲された業務執行に関する決議及び審議を行うことにより事業戦略の策定や各事業部門の目標達成に向けた具体的な施策を決定・実行する役割を担っております。また、グループ全体のリスクマネジメントを統括・推進する主体として、サステナビリティ活動を通じたリスク・機会の識別及び管理も重要な議題として取り上げることで、全社的なリスクマネジメントの実現を目指しています。

内部監査部門

社長直轄の内部監査室に担当者1名を置き内部監査を実施しております。内部監査は、社長の承認を受けた内部監査計画に基づき実施し、監査結果は社長のほか、取締役会及び監査役会にも直接報告することとしています。

コンプライアンス委員会

コンプライアンス委員会は、常勤の取締役の中から社長が指名する者並びにコーポレート統括部及び人事企画部の担当執行役員にて構成しております。会議は、議長を社長とし、四半期に一度定時会を開催するほか、必要に応じて適宜開催しています。
コンプライアンス委員会は、社長の諮問機関であり、当社グループのコンプライアンスに関する各種施策の検討のほか、個別のコンプライアンス・リスク事案の対応について審議し、答申しています。

リスク管理委員会

リスク管理委員会は、具体的なリスク管理活動及び緊急時対応に関する役割を担う執行機関として経営会議下に設置される機関であり、常勤の取締役の中から社長が指名する者、コーポレート統括部の担当執行役員及びCISO（情報セキュリティ統括管理者兼個人情報保護管理者）にて構成しています。会議は、議長を社長とし、四半期に一度定時会を開催するほか、必要に応じて適宜開催しております。
リスク管理委員会は、当社のコーポレート・ガバナンスを支える内部統制上の重要性の観点から、情報セキュリティリスク、リーガルリスク及びレピュテーションリスク分野の組織横断的なリスク管理及びクレーム・インシデント事案の対応をする役割を担っており、これらのリスク管理のための具体的施策の検討並びに個別のリスク事案のうち重要なものに関する対応検討及びリスク事案のうち重要でないものに関する情報共有を行っています。また、緊急事態発生時においては、対応策に関する決定・指示機関として機能することを予定しています。

AIの適切性に関する有識者委員会

AIの適切性に関する有識者委員会は、AIの技術に係る専門家の他、公共政策、倫理、法律、社会学、人文科学などの外部の専門家にて構成しております。会議は、年に2回程度の頻度で開催するほか、必要に応じて適宜開催することを予定しております。
AIの適切性に関する有識者委員会は、当社のAI基本ポリシーの運用、各プロダクトやプロジェクトにおけるAIの利活用についての適切性評価基準の策定やその運用に対する提言を行うことを目的として、当社内の特定の機関や部門の傘下には属さない独立した組織として設置されており、当社は、取締役会や経営会議等の経営プロセスに対して本委員会の提言を活かしていきます。

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います。

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断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9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います。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・果断な意思決定が行われています。

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います。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います。

(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います。

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います。

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

当社の取締役の報酬は、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ものとし、基本報酬及び業績連動報酬から構成されるものとしています。ただし、社外取締役は業績連動報酬の対象としないものとしております。また、当社の監査役の報酬は、各監査役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ものとし、基本報酬のみから構成されるものとしています。

基本報酬

金銭報酬で、月額固定で支給されるものです。役職の有無及び常勤と非常勤の別に応じて定める基準額に基づき、各役員の役割及び職責並びに会社の業績、従業員の給与体系のほかその時における社会経済情勢等を勘案のうえ年次で支給額を決定することとしています。
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、取締役会の決議に基づき、代表取締役社長に対して個別の支給額の決定を委任しています。
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、監査役の協議で決定することとしています。

業績連動報酬

企業価値や業績とのアライメントを強め、目的達成に対し高い報酬で報いることで企業価値及び業績の向上にむけた健全なインセンティブとして機能するよう設計する業績連動型金銭報酬及び業績連動型株式報酬から構成されるものです。
業績連動型金銭報酬は、株主総会で決定された報酬総額を限度とし、毎年一定の時期に、役職の有無に応じて定める基準額並びに取締役会が定める基準に基づき、支給額を決定することとしています。取締役会は、代表取締役社長に対して個別の支給額の決定を委任しております。業績連動型株式報酬は、株主総会で決定された報酬総額及び付与上限数を限度とし、就任時（再任時を含みます。）に取締役会決議に基づき付与することとしています。

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数　2024年3月期

役員区分	報酬等の総額（百万円）	報酬等の種類別の総額（百万円）			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	55	43	―	11	4
社外取締役	24	24	―	―	3
社外監査役	15	15	―	―	4

*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

使用人兼務役員の使用人分給与のうち重要なもの　2024年3月期

総額（百万円）	対象となる役員の員数（人）	内容
17	1	使用人としての給与であります

取締役会の実効性向上のための取組み

当社では、取締役会の実効性を向上させるため、年に1回の実効性評価アンケートを実施しています。当事業年度の実施概要は次のとおりです。

実施方法

(1) 全ての取締役及び監査役を対象に記名式のアンケートを実施（以下「アンケート」といいます）
(2) 取締役会事務局にてアンケート結果を集計し、取締役会議長である社長に結果を報告し、当該結果に基づき、優先的に取り組むべき事項及び会議運営の改善点について取りまとめ
(3) 2024年4月18日開催の取締役会（全ての取締役及び監査役が参加）において、取締役会事務局よりアンケート結果を報告し、(2) において取りまとめた内容及び今後のアクションプランについて意見交換

アンケートの項目

当事業年度は、①取締役会が果たすべき役割・責務の観点から今後注力すべき事項や課題を抽出し、取締役会として優先的に取り組む事項を検討すること、及び②取締役会事務局による会議運営の改善を図ることを重点ポイントとして、次のような項目を設定しました。ⅠとⅡは課題と感じる事項を選択式で、ⅢとⅣは現状に対する評価（3段階）を選択式でそれぞれ問い、また各設問に自由記述欄を設けて意見を募りました。

Ⅰ取締役会の議題について
Ⅱ取締役会の運営について
Ⅲ取締役会の構成（資質の多様性、規模など）について
Ⅳ社外役員に対する支援体制について

評価結果の概要

アンケート項目のうち多く意見があった事項の概要は次のとおりです。
①取締役会においてより一層の議論が必要であると考える議題は何か、という趣旨の質問に対しては次のテーマに複数の指摘がありました。
・技術・イノベーションの動向と中長期的な競争優位性
・中長期的な競争状況・市場の動向
・企業文化
・サクセッション・プラン(社長の後継者に関する計画)
・環境・社会問題をはじめとするサステナビリティに関する方針・課題
・mission, values, credoの浸透
また、自由記述回答として、「当社の現状を踏まえた必要な議題については、網羅的に議論ができている」といった意見がありました。

②取締役会の運営に課題を感じている点は何か、という趣旨の質問に対しては次のような点に意見が寄せられました。
・議論の準備のための、事前の十分な時間と情報
・決議・協議後の執行状況や結果のフォローアップ
・議題の内容と量
・議案説明と議論の時間配分
また自由記述回答として、「闊達な討議とそれに対する執行サイドの的確な対処が行われている」「昨年度対比で取締役会の運営は効率的になったと考えるが、事前資料の配布時間をもう少し早める余地があるのではないか」といった意見がありました。

③その他「社外役員としての役割・責務果たす観点で当社として行うべき取組みは何か」といった質問に対しては、自由記述回答として、「現場の社員の方との意見交換の場があるとよい」「技術的に大きな変化が起きている経営環境を考えると、中長期的な競争状況・市場の動向、技術・イノベーションの動向については、定期的にアップデートし、社外取締役に対してのレクチャーをお願いしたい」といった意見がありました。

実効性向上に向けた取り組み

取締役会の実効性評価の結果を踏まえ、取締役会及び取締役会事務局は以下の取組みを行うこととし、各取組みによる効果の振り返りを翌事業年度末日までに実施することといたしました。
・課題として認識された「中長期的な競争状況・市場の動向」や「技術・イノベーションの動向」に関する情報のアップデートについては、戦略討議会などの取締役会以外の議論の場で取り上げられるよう、議題及び付議スケジュールを作成する他、必要に応じて勉強会の実施やサマリーレポートの作成を行う。
・取締役会運営については事務局運営の見直し・工夫により引き続き改善の余地があるため、事前配布する取締役会資料の優先順位づけや定型化を図り重要な情報を迅速かつ簡潔に共有する、取締役会用の情報共有ツールを活用することで事前質問の受付や執行状況・結果のフォローアップなどの効率化を図る。

Management Team

経営陣

取締役

代表取締役社長

春田 真

取締役会出席回数 13/13 (100%)

取締役在任期間 ８年５か月

略歴

京都大学法学部卒業。株式会社住友銀行入行。同行退職後、株式会社ディー・エヌ・エー入社。同社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、取締役会長就任、2023年4月、代表取締役社長に就任。

選任理由

多種多様な事業会社における財務戦略責任者・経営者としての豊富な経験と高い見識を有していることに加え、当社の創業者として経営の重要事項の決定及び業務執行の監督に十分な役割を果たしてきました。これらの経験及び見識に基づき、当社の更なる事業拡大及び経営全般に対する適切な役割を期待しています。

主な兼職の状況

株式会社ベータカタリスト 代表取締役
株式会社TBSホールディングス 社外取締役
パナソニック株式会社 社外取締役

常務取締役

大植 択真

取締役会出席回数 13/13 (100%)

取締役在任期間 ４年

略歴

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、ボストンコンサルティンググループに入社。事業成長戦略、事業変革、DX推進、新規事業立ち上げなどの多数のプロジェクトに従事した後に2018年、エクサウィザーズ入社。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。企業の経営層や管理職向けDX研修の講師実績が多数ある。2020年6月に取締役就任。2023年6月に常務取締役就任。兵庫県立大学客員准教授。兵庫県ChatGPT等生成AI活用検討プロジェクトチーム アドバイザー。

選任理由

デジタル/AI領域やDXに関する戦略の立案から実装までの豊富な経験と高い見識に基づき、年間数百件のAI導入・DX実現を担当する等、当社の事業拡大を牽引してきました。これらの経験及び見識に基づき、当社の更なる事業拡大及び経営全般に対する適切な役割を期待しています。

主な兼職の状況

株式会社Exa Enterprise AI　代表取締役

取締役

坂根 裕

取締役会出席回数 13/13 (100%)

取締役在任期間 ６年１０か月

略歴

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。ユマニチュード認定インストラクター。

選任理由

ソフトウェアエンジニアリングにおける豊富な経験と高い見識に基づき、技術分野の責任者として当社の技術部門を牽引するとともに、特許発明の発掘・出願やその利活用等の全社的な知的財産戦略の策定と実行に寄与してきました。これらの経験及び見識に基づき、当社の更なる事業拡大及び経営全般に対する適切な役割を期待しています。

主な兼職の状況

ー

社外取締役

社外取締役

新貝 康司

取締役会出席回数 13/13 (100%)

取締役在任期間 ６年

略歴

京都大学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、89年、同社ニューヨーク事務所所長代理就任。90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。91年から6年間、米国NASDAQ上場バイオベンチャー企業Cell Genesys,Inc.社外取締役を兼任。2005年、JT取締役執行役員財務責任者に就任。06年、JT International社副社長に就任。11年、JT代表取締役副社長就任。18年3月、同社取締役退任。19年第一生命ホールディングス株式会社、21年西日本電信電話株式会社、22年オリンパス株式会社、各社社外取締役に就任。その他、株式会社リクルートホールディングス、アサヒグループホールディングス株式会社、三菱UFJフィナンシャル・グループ、各社の社外取締役などを歴任。

選任理由

グローバル企業における経営者としての豊富な経営経験のほか、複数の事業会社で社外取締役を務めた経験、及び企業財務やＭ＆Ａに関する高度かつ専門的な見識を有しております。これらの経験及び見識に基づく、監督、監視及び助言を通じ、取締役会の実効性向上に貢献いただくことを期待しています。

主な兼職の状況

第一生命ホールディングス株式会社 社外取締役
西日本電信電話株式会社 社外取締役

社外取締役

火浦 俊彦

取締役会出席回数 13/13 (100%)

取締役在任期間 ５年

略歴

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、ベイン・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。アルヒ株式会社の社外取締役などを歴任する。

選任理由

日欧米の幅広い領域における経営コンサルタントとしての豊富な経験、戦略立案やＭ＆Ａに関する幅広い見識を有しております。これらの経験及び見識に基づく、監督、監視及び助言を通じ、取締役会の実効性向上に貢献いただくことを期待しています。

主な兼職の状況

ー

社外取締役

宗像 直子

取締役会出席回数 13/13 (100%)

取締役在任期間 ２年１０か月

略歴

東京大学法学部卒業。ハーバードビジネススクールMBA修了。経済産業省（入省時、通商産業省）で、新しい通商交渉の立上げ（日本初の自由貿易協定や環太平洋パートナーシップ交渉への日本の参加）、スタートアップや中小企業の知財支援、知財訴訟制度の強化、行政へのデザインの導入（「デザイン経営宣言」）など、貿易自由化、イノベーション促進、経済活性化に従事。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、Transforming East Asia (Brookings Institution Press)を出版。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。2021年4月より現職、イノベーションガバナンスの講座を担当。

選任理由

経済・貿易、知的財産などの行政分野における豊富な経験に加え公共政策の専門家としての幅広い見識を有しております。これらの経験及び見識に基づく、監督、監視及び助言を通じ、取締役会の実効性向上に貢献いただくことを期待しています。

主な兼職の状況

東京大学公共政策大学院 教授
株式会社村田製作所 社外取締役（監査等委員）

監査役

常勤社外監査役

都留 茂

取締役会出席回数 4/13 (100%)
監査役会出席回数 5/14 (100%)

略歴

東京大学卒業。1985年４月、株式会社住友銀行(現・株式会社三井住友銀行)に入行。2012年、SMBC日興証券株式会社執行役員海外業務副担当、16年、株式会社三井住友銀行東アジア統括部長、17年、株式会社パロマ取締役常務執行役員国際部長、18年、同社常務執行役員経営企画部グローバル戦略室長、20年、SMBCオペレーションサービス株式会社取締役副社長を務め、23年10月、当社顧問、23年11月に当社常勤監査役に就任。

選任理由

金融機関における豊富な経験及び多様な企業における経営者としての経験と高い見識を有しております。また、当社の常勤監査役として監査役監査を主導し、業務執行体制・内部統制体制の健全性及び適法性を確保するための監査を実施いただいている実績から、内部統制体制の改善強化及びコンプライアンス等の観点からの監督、監視及び助言を通じ、当社取締役会の実効性向上に貢献いただくことを期待しています。

主な兼職の状況

ー

社外監査役

飯田 善

取締役会出席回数 13/13 (100%)
監査役会出席回数 14/14 (100%)

略歴

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。

選任理由

金融機関における豊富な経験、並びに上場会社を含む多数の企業における監査役及び弁護士として培われた法律に関する高い見識を有しております。これらの経験及び見識に基づく、業務執行体制・内部統制体制の健全性及び適法性を確保するための監査を実施いただくとともに、内部統制体制の改善強化、適法性及びコンプライアンスの観点からの監督、監視及び助言を通じ、当社取締役会の実効性向上に貢献いただくことを期待しています。

主な兼職の状況

飯田経営法律事務所 代表弁護士
いちごホテルリート投資法人 監督役員（非常勤）

社外監査役

佐藤 学

取締役会出席回数 13/13 (100%)
監査役会出席回数 14/14 (100%)

略歴

東京大学法学部卒業。ハーバードビジネススクールMBA修了。経済産業省（入省時、通商産業省）で、新しい通商交渉の立上げ（日本初の自由貿易協定や環太平洋パートナーシップ交渉への日本の参加）、スタートアップや中小企業の知財支援、知財訴訟制度の強化、行政へのデザインの導入（「デザイン経営宣言」）など、貿易自由化、イノベーション促進、経済活性化に従事。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、Transforming East Asia (Brookings Institution Press)を出版。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。2021年4月より現職、イノベーションガバナンスの講座を担当。

選任理由

経済・貿易、知的財産などの行政分野における豊富な経験に加え公共政策の専門家としての幅広い見識を有しております。これらの経験及び見識に基づく、監督、監視及び助言を通じ、取締役会の実効性向上に貢献いただくことを期待しています。

主な兼職の状況

PwCアドバイザリー合同会社 パートナー

スキルマトリックス

取締役会・監査役会の構成及び各取締役・監査役の専門性、及び各取締役・監査役の有する知見・経験のうち、取締役会として特に発揮することを期待するスキルを表したものです。

特記すべき専門分野

当社がミッションとして掲げている社会課題の解決には、多様な分野の知見を蓄積し活用する必要があると考えており、各役員が卓越した知見を有する分野を特記すべき専門分野として記載しています。

主要なスキル

経営環境、事業戦略及び当社グループが対処すべき課題に照らし、複数の役員によりカバーされることが望ましいスキルを主要なスキルとして記載しています。

なお取締役の全員は、高いAI技術力・ビジネス適用力を活かして社会課題を解決することをミッションとする当社の事業戦略の立案と実行を担う観点から、テクノロジーに関する知見を有しかつそれを当社経営に活かすことを期待しています。また社外取締役及び監査役の全員は、内部統制・ガバナンスの知見を有しかつ経営への監督機能を発揮することを期待しています。

	氏名	特記すべき専門分野	テクノロジー	内部統制・ガバナンス	企業経営	事業開発	マーケティング・営業	国際性・グローバル戦略	エンジニアリング・情報セキュリティ	財務会計	法務コンプライアンス
取締役	春田真	IT、エンタメ、金融	◎	◎	◎	◎				◎	◎
	大植択真	DX、AI戦略	◎			◎	◎		◎		
	坂根裕	エンジニアリング、AI開発、介護	◎		◎	◎			◎		
	新貝康司	グローバル経営、ガバナンス	◎	◎	◎	◎		◎		◎	◎
	火浦俊彦	経営戦略、組織	◎	◎	◎		◎	◎			
	宗像直子	公共政策、国際情勢、知的財産戦略	◎	◎				◎			
監査役	都留茂	内部統制、金融		◎				◎		◎	
	飯田善	企業法務、金融		◎						◎	◎
	佐藤学	財務会計、金融		◎						◎	

Compliance

コンプライアンス

コンプライアンスに関する基本的な考え方

当社グループでは、法令、条例、社内規則等明文化されたルールのほか職業倫理、社会通念上求められる規範等を遵守し、社会倫理に適合した誠実かつ適切な行動を実践することを「コンプライアンス」と定義しています。また、役職員一人一人が、社会的責任を深く自覚し、社会から信頼される存在となることなくして、「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」というミッションの達成はできないとの考えのもと、国、地域に関係なく、当社が開発し提供するプロダクト、サービスその他の全ての企業活動において、役職員一人一人がMission、Value、Credoを体現するための基礎となる、もっとも基本的な考え方及び行動の指針を示すものとしてコンプライアンス・コードを制定し、コンプライアンス規程ほか各種規程に基づきコンプライアンス活動を推進しています。

コンプライアンス体制

当社グループでは、「コンプライアンス規程」において、コンプライアンス体制について次の通り定めています。
なお、後述のコンプライアンス委員会は、代表取締役社長、常勤の取締役、コーポレート統括部門を所管する執行役員及び人事部門を所管する執行役員にて構成しております。会議は、議長を社長とし、四半期に一度定時会を開催するほか、必要に応じて適宜開催しております。
コンプライアンス委員会は、社長の諮問機関であり、当社グループのコンプライアンスに関する各種施策の検討のほか、個別のコンプライアンス・リスク事案の対応について審議し、答申しています。

コンプライアンス統括責任者

1. 当社グループのコンプライアンスの推進について責任を負うコンプライアンス統括責任者を当社社長とし、その役割及び権限を次の通りとする。
(1) 当社グループのコンプライアンス施策の立案及び実施を統括する
(2) コンプライアンス委員会の設置及び運営
(3) コンプライアンス違反事案への対応
2. コンプライアンス統括責任者は、コンプライアンスに関する施策の実施状況等を定期的に当社取締会に報告する。

コンプライアンス委員会

当社は、当社グループのコンプライアンスの状況を把握し、コンプライアンスに関する啓発活動の推進及びコンプライアンス違反事案に対する適切な対応のために、コンプライアンス統括責任者の諮問機関としてコンプライアンス委員会を設置しています。
コンプライアンス委員会の運営に関する詳細は経営会議で決定します。

コンプライアンス責任者

1. 当社の執行役員及びグループ会社の代表取締役は、コンプライアンス責任者として、当社のコンプライアンス統括責任者及びコンプライアンス委員会の方針及び指示に従い、自組織内におけるコンプライアンスを統括します。
2. コンプライアンス責任者は、直接またはコンプライアンス委員会の事務局を通じ、コンプライアンス統括責任者及びコンプライアンス委員会に、自組織におけるコンプライアンス施策の実施状況及び内部通報窓口にあった通報・相談事案の概要を定期的に報告するものとする。

部門の責任者

各部・室の長は、当該部門の責任者として、担当部門のコンプライアンスの徹底を図り、所属員を指導しなければならないとしています。

コンプライアンスの徹底に向けた取組み

内部通報制度

当社グループ各社では、通報者の保護・報復行為の禁止等を明記した「内部通報規程」を制定し、役職員等がコンプライアンス違反行為又はその疑いがある行為が行われていることに気づいた場合に、その情報を所定の窓口に直接提供するための内部通報制度を設けています。内部通報窓口は社内のほか、外部の法律事務所内にも設置されています。
また、内部通報制度とは別に定期的なコンプライアンスアンケートも実施しており、社内のコンプライアンスの状況をモニタリングしています。

反社会的勢力排除に向けた取組み

当社グループでは、「反社会的勢力対応規程」を制定し、反社会的勢力との関係を排除するため基本方針及び組織的対応を行うために必要な事項を定めています。また、「反社会的勢力調査・対応マニュアル」に基づき、取引先や役職員等に対する反社会的勢力に関する調査、契約書等における反社会的勢力排除条項の導入などを行っています。

贈収賄防止に関する取組み

当社グループは、「コンプライアンス・コード」において、公務員又はそれに準ずる立場の者に対して違法な政治献金、利益供与、贈賄を行わないこと、各国又は地域に適用される全ての贈収賄規制を遵守し、政治及び行政との間に常に健全で透明な関係を維持すること等を定めています。なお、政治献金、各種団体等への寄付行為などを行う場合及び公務員又はそれに準ずる立場の者に対する接待又は贈答を行う場合には、関係法令はもとより、社内規程に従った対応を行うものとし、関係法令のほか職務権限規程・接待管理マニュアルといった社内規程に基づき、適切な手続のもとに実施するものとしています。

研究開発におけるコンプライアンス徹底のための取組み

当社では、AIに関する新規技術の研究開発を多数行っています。そのため、「研究活動上の不正行為の防止及び対応に関するガイドライン」を制定し、特に公的資金を用いた研究活動における不正行為の防止及び不正行為が生じた場合の対応について定めています。また、AIシステムの開発及び運用に際して、公平性と公正性の追求、プライバシー保護等に関する基本的な方針を定めた「AI基本ポリシー」を制定しています。

コンプライアンス研修・教育啓発活動

当社では、コンプライアンスに関する事項及び情報管理に関する事項について、定期的なe-ラーニングや新入社員向け研修を行っています。また、コンプライアンスニュースの発信を通じて、日常業務においてコンプライアンスの観点から留意が必要な事項や法令等の動向等についても周知を行っています。

Risk Management

リスクマネジメント

当社グループのリスク管理体制

当社グループのリスク管理を統合管理する主体は経営会議とし、統括する責任者を社長としてリスク管理にあたっています。
当社グループでは、「リスク管理規程」において、リスク管理体制を以下の通り定めています。

リスク管理体制

1. 当社グループ全体のリスク管理を統合管理する主体は経営会議とし、統括責任者は社長とする。
2. 当社の執行役員、技術専門役員及びグループ会社の代表取締役は、リスク管理責任者として、取締役会の定めるサステナビリティ基本方針及びリスク管理規程に従い、自組織のリスク管理を統括する。
3. 経営会議は、当社グループのリスクマネジメントの実現のために、リスクマネジメントに関する諮問機関又は執行機関を設置することができる。
4. グループ会社の代表取締役は、各グループ会社の事業及び組織の状況に応じ、リスク管理規程を運用するために必要な社内ルールを整備する。
5.当社の情報資産に対するリスクマネジメントは、情報セキュリティマネジメントシステム（ISO/IEC 27001（JISQ 27001））、ISMSクラウドセキュリティ認証に関する要求事項（JIP- ISMS 517）、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（JISQ 27017））及びパブリッククラウドで個人を特定できる情報を保護するための実践の規範（ＩＳＯ２７０１８）に対応した ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）を導入するものとし、リスク管理規程によるほかISMSの規程に従って行うものとし、必要に応じグループ会社にも適用する。

リスク管理委員会

1.当社のコーポレート・ガバナンスを支える内部統制上の重要性の観点から、業務上の事故、ミス、システム障害、不正、災害時対応等の日常のオペレーションにおける事象から生じる情報セキュリティリスク、リーガル・コンプライアンスリスク及びレピュテーションリスクについては、リスク管理委員会を置いてマネジメントするものとする。
2. リスク管理委員会は社長を委員長とし、その運営の詳細については経営会議で決定するものとする。

リスク事案発生時の対応

1. 当社の役職員等は、リスク事案を認知し、または発生するおそれがあると思料するときは、直ちに上長及びリスク管理事務局に報告し、その指示に従うものとする。勤務時間外であっても同様とする。
2. グループ会社の役職員等は各グループ会社が定める報告先を通じて当社のリスク管理事務局に報告するものとする。
3. リスク管理事務局は、前項の報告を受けた場合、次のとおり対応する。
（1）緊急事態に該当すると判断した場合（緊急事態に該当するか否かの判断が困難な場合を含む）には、直ちに経営会議（その他、リスク管理規程に定める諮問機関又は執行機関がある場合にはこれらの機関とする。）及びリスク管理責任者に報告する。また、併せて弁護士等の外部専門家、外部機関等への連携を要請する。
（2）緊急事態に該当しないリスク事案は、リスク管理責任者と連携し必要な対応を行うとともに、遅滞なく経営会議に経過の報告を行う。必要な対応措置の指示を受けた関係部門及びグループ会社は、その措置の経過及び結果を遅滞なくリスク管理事務局に報告する。

緊急事態発生時の対応

1. 経営会議は、緊急事態に該当する事案の報告を受けた場合、次のとおり対応する。
（1）特に重大かつ緊急を要する場合は、対策本部を設置する。
（2）対策本部の設置に至らない場合は、経営会議が必要な対応を行う。
2. 対策本部を設置する場合は、当社社長が本部長となる。当社社長に差支えがある時は、取締役会においてあらかじめ定めた順序により、他の取締役がこれに当たる。
3. 対策本部又は経営会議は、緊急事態の対応については、リスク管理事務局、関係部門、弁護士等の外部専門家及び外部機関等と連携しながら進めるものとする。

リスク事案処理後の報告

1. リスク事案対応・処理を所管した部門の長は、速やかに処理の経過及び結果についてリスク管理事務局に報告しなければならない。
2. リスク管理事務局は、役職員等から報告を受けた内容について経営会議にて報告しなければならない。
3. 経営会議は、リスク事案の発生・処理状況その他リスク管理に関する活動等について、定期的に取締役会に報告するものとする。

リスク管理の監査

リスク管理の施策の実施状況等については、内部監査部門の監査の対象とするものとする。

業務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	• 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	• 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	• 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	• 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	• 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	• 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
合弁事業、出資・買収による事業拡大	• 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	• 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、合弁・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
無形固定資産(ソフトウェア)の減損リスク	• 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	• 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	• 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	• 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	• 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	• 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	• 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	• 営業、提案活動を通じたヒアリング • お問い合わせ窓口の設置 • WEBサイトでの情報発信

Sustainability

サステナビリティ

サステナビリティに関する考え方

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います。
また、当社は、サステナビリティに関する課題を経営上の重要課題として、それに関わるリスク及び機会の把握につとめ、損失の低減と同時に社会課題解決につながるビジネスモデルの創出を図っていくことが、当社のミッション及び中長期的な成長持続の実現のために重要であると認識し、以下のとおりサステナビリティ推進体制を構築し、サステナビリティに関する取組みを実施しています。

サステナビリティ体制

ガバナンス

＜取締役会＞
取締役会は、広範なサステナビリティの課題へ積極的かつ適切に対応していくため、サステナビリティ重要課題であるマテリアリティの特定を行い、サステナビリティに関するリスク及び機会について監視し、管理するための統制及び枠組みを定めたサステナビリティ基本方針の決定を行います。マテリアリティの特定は、以下のプロセスを経て行っています。
(ⅰ)事業環境下の諸課題を各種国際規格や主要なESG評価項目などを参考に検討、抽出
(ⅱ)ステークホルダー視点での重要性、及び当社が社会や環境に与えうるインパクト・当社にとっての重要性の二つの軸で事業活動を整理する
(ⅲ)取締役会での議論を経て、マテリアリティを特定する

＜経営会議＞
代表取締役社長を議長とする経営会議が、取締役会が決定したサステナビリティ基本方針に基づき、当社グループ全体におけるサステナビリティに関する活動を統括します。
サステナビリティに関する具体的な活動は、経営会議の指揮命令のもと、マテリアリティに関連する各領域を担当する執行役員及び技術担当役員を中心に、または必要に応じ各領域に関する委員会を組成し行っております。
また、サステナビリティに関する活動を円滑に進めるため、コーポレート統括部に事務局を置き、事務局にてサステナビリティ活動に関する報告を取締役会へ行うと共に、サステナビリティに関する情報開示を行います。

リスク管理

当社グループは、リスク管理を統合管理する主体を経営会議とし、サステナビリティの活動を通じたリスク管理を実施していくものとしています。経営会議の指揮命令のもと、各執行役員及び技術役員は、各部門やプロジェクトのリスク・機会の識別及び管理等を行うものとし、経営会議は、各部門やプロジェクトにおいてリスクの特性や状況に応じた適切な対策がなされていることをモニタリングしています。
また、当社のコーポレート・ガバナンスを支える内部統制上の重要性の観点から、取締役会で定める規程に従い経営会議の下位組織としてリスク管理委員会及びコンプライアンス委員会を設置し運用しています。
サステナビリティに関するリスクは潜在的なものを含め多岐にわたり、中長期的な対応を要することから、その管理については事業の状況に照らし優先順位付けを行った上で実施しています。

サステナビリティ体制図

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。

サステナビリティに関する基本的な考え方

- 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、すべての活動の基本とします
- 当社グループは、サステナビリティに関する課題を経営上の重要課題と考え、社会課題解決につながるビジネスモデルを創出していきます

マテリアリティを特定し、そのリスク及び機会を監視し、管理するためのガバナンスの基本方針を定める

取締役会

事務局：法務

報告等 ▼ ▲ 監督

取締役で定める基本方針のもと、具体的なサステナビリティに関する活動を指揮命令し、全体を統括する

経営会議

事務局：経営企画

コーポレート統括部

サステナビリティに係る活動の事務局機能

社長

マテリアリティ

- 多様な人材の活躍
- 技術的優位性の確保、向上
- 幅広い産業分野への事業展開
- 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

課題領域

- 人的資源の確保と活用
- 知的財産の創出と保護
- D&Iの推進
- 地域や各業界のリーダーとの協働
- マルチセクターへのサービス提供、課題解決
- 情報セキュリティの信頼性向上
- 透明性、実効性あるガバナンス・リスク管理体制

担当執行役員(補完組織として各委員会)

マテリアリティに関連する各地域におけるサステナビリティ活動を推進する
サステナビリティ関連のリスク及び機会を識別し管理する

Materiality

マテリアリティ

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

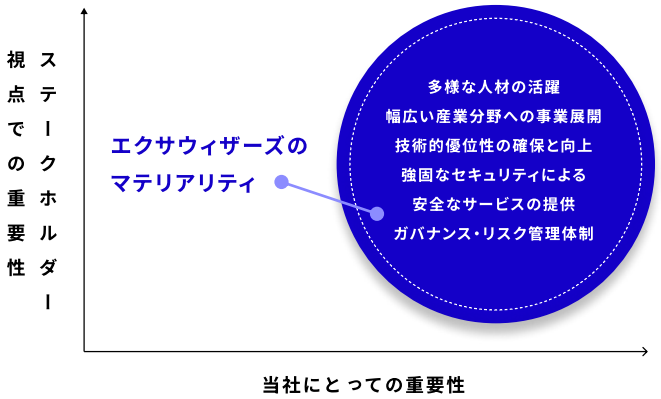
02 マトリクスのマッピング

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



	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	• 人的資源の確保と活用 • Diversity & Inclusion（D&I）の推進
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	• マルチセクターへのサービス提供、課題解決 • 地域や各業界のリーダーとの協働
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	• 知的財産の創出と保護
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	• 情報セキュリティの信頼性向上
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	• 透明性、実効性あるガバナンス・リスク管理体制

当社グループは、事業を通じた社会課題の解決のためには、社内外のステークホルダーの期待に応え成長を継続していくこと、またそのための環境を構築することが不可欠と考えております。このためステークホルダーの観点と、当社グループの持続的な成長基盤の構築への重要性の観点から事業環境下の諸課題を検討し、そこから当社グループとステークホルダーの両者にとって特に重要と考えられる課題を特定し、取締役会による議論を経て、以下の5つをマテリアリティとして定義しました。当社グループはこれらのマテリアリティに基づく企業活動を通じ、サステナビリティの推進と持続的な企業価値向上に取り組んでいきます。

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	• 営業、提案活動を通じたヒアリング • お問い合わせ窓口の設置 • WEBサイトでの情報発信 • ユーザー会での情報交換	• 新たな顧客課題、社会課題の発見と解決 • 信頼に基づく関係の構築 • サービス品質の向上、新たなサービスや機能の提供
株主・投資家	• 定時株主総会 • 決算説明会 • 国内外機関投資家との個別対話 • 個人投資家向けイベントでの対話 • WEBサイトでの情報発信	• 適時適切な情報提供 • 建設的な対話を通じた経営の質の向上 • 株主還元 • IR活動の充実
従業員	• 定期的な全社会および開かれた経営会議の実施 • 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 • 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 • 従業員エンゲージメント調査等の実施	• 企業文化の醸成、職場風土の改善 • 人事、労務にかかる施策の立案 • 多様性の尊重 • 雇用の維持
地域・社会	• 官民共同プロジェクトへの参画 • 経済/業界団体への参加 • 環境保全の取組み	• 新たな社会課題の発見と解決 • 国、地域全体の持続性向上のための施策提案 • AI実装を通じた地球環境保全

Chapter 6

66 財務データ
69 会社概要
71 編集方針

Fact & Data

Financial Data

財務データ

連結損益計算書

(単位:百万円)

(In millions of yen)		FY2020/03(単体)	FY2021/03(連結)	FY2022/03(連結)	FY2023/03(連結)	FY2024/03(連結)
Net sales	売上高	2,063	2,612	4,810	5,591	8,384
Cost of sales	売上原価	738	951	1,761	2,455	3,696
Gross profit	売上総利益	1,325	1,661	3,049	3,135	4,688
Selling, general and administrative expenses	販売費及び一般管理費	1,793	2,169	3,250	3,513	4,993
Operating profit	営業利益	-467	-508	-201	-378	-305
Ordinary profit	経常利益	-422	-451	-97	-375	-330
Profit attributable to owners of parent	親会社株主に帰属する当期純利益	-469	-592	-137	-141	-610

連結貸借対照表

(単位:百万円)

(In millions of yen)		FY2020/03(単体)	FY2021/03(連結)	FY2022/03(連結)	FY2023/03(連結)	FY2024/03(連結)
Current assets	流動資産	2,030	3,081	6,636	6,372	5,518
Non-current assets	固定資産	452	604	1,229	1,567	4,413
Total assets	資産合計	2,483	3,686	7,865	7,939	9,931
Current liabilities	流動負債	449	998	824	914	1,806
Non-current liabilities	固定負債	47	304	408	406	3,141
Total liabilities	負債合計	497	1,302	1,232	1,321	4,948
Total net assets	純資産合計	1,985	2,383	6,633	6,618	4,983

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)		FY2020/03(単体)	FY2021/03(連結)	FY2022/03(連結)	FY2023/03(連結)	FY2024/03(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	71	-197
Cash flows used in investing activities	投資活動によるキャッシュ・フロー	-293	-572	-701	-483	-2,953
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	105	1,409
Cash and cash equivalents at the end of periods	現金及び現金同等物の期末残高	-	2,337	5,537	5,231	3,489

ESGデータ

環境

温室効果ガス排出量[t-CO2]	2023年3月期	2024年3月期
計	88.9	111.3
スコープ 1 (燃焼等による直接排出)	0	0
スコープ 2 (購入した電力の使用に伴う間接排出)*1	88.9	111.3

*1:ロケーション基準で算定。

社会

人事		2023年3月期		2024年3月期	
連結正社員数		(名)	(割合)	(名)	(割合)
	全体	373	—	548	—
	AIプロダクト事業	53	14.2%	122	22.3%
	AIプラットフォーム事業	157	42.1%	172	31.4%
	その他サービス事業	0	0%	113	20.6%
	全社共通部署	163	43.7%	141	25.7%
執行役員数*1		(名)	(割合)	(名)	(割合)
	全体	13	—	10	—
	男性	12	92.3%	10	100%
	女性	1	7.7%	0	0%
平均年齢*2		36.6歳	—	35.2歳	—
平均勤続年数*2		2.3年	—	2.4年	—

社員の年齢構成*2		2023年3月期		2024年3月期	
		(名)	(割合)	(名)	(割合)
	20代	89	23.9%	78	24.0%
	30代	177	47.5%	162	49.8%
	40代	95	25.5%	75	23.1%
	50代	12	3.2%	8	2.5%
	60代	0	0.0%	0	0.0%
育児休業取得率*3			(割合)		(割合)
	全体		28.6%		82.35%
	男性		28.6%		76.92%
育児休業取得後復職率*3			(割合)		(割合)
	男性		75.0%		70.0%
	女性		(対象者なし)		(対象者なし)

*1:2024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
*2:2024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
*3:2023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		2023年3月期	2024年3月期
ISMS認証取得事業所数*1		5	8

*1: 当社グループにおいてJIS Q 27001:2023(ISO/IEC 27001:2022)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、株式会社エクサホームケア、株式会社Exa Enterprise AI、株式会社ExaMD、エクスウェア株式会社 東京本社、エクスウェア株式会社 島根支社)

特許		2023年3月期	2024年3月期
累計特許出願数*1		196	228
累計特許取得数*1		95	116

*1:2024年3月末時点

ガバナンス

取締役・監査役

		2023年3月期	2024年3月期
取締役数 (名)	社内	3	3
	女性	0	0
	男性	3	3
	社外	3	3
	女性	1	1
	男性	2	2
	総計	6	6
独立社外取締役比率		50.0%	50.0%
女性取締役比率		16.7%	16.7%
取締役の平均年齢 (歳)*1		54.7	55.5
取締役任期 (年)*1		2	2
取締役平均在任年数 (年)*1		4.5	5.0
取締役会開催回数 (回)		13	13
取締役会出席率75%以下取締役数 (名)		0	0
平均出席率		100%	100%
監査役数 (名)	社内	0	0
	女性	0	0
	男性	0	0
	社外	3	4
	女性	0	0
	男性	3	4
	総計	3	4
監査役会開催回数 (回)		13	14
監査役会出席率75%以下監査役数 (名)		0	1
平均出席率		100%	85%

報酬

		2023年3月期	2024年3月期
取締役報酬 (百万円)*2 (うち社外取締役)	基本報酬	70(18)	67(24)
	ストックオプション	-	11
	業績連動賞与	-	-
	業績連動型株式報酬	-	-
	計	70(18)	79(24)
監査役報酬 (百万円) (うち社外監査役)	基本報酬	14(14)	15(15)
	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	14(14)	15(15)
監査公認会計士等に対する報酬 (百万円)	監査証明業務に基づく報酬	25	49
	非監査業務に基づく報酬	-	-
	計	25	49
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) (百万円)	監査証明業務に基づく報酬	-	-
	非監査業務に基づく報酬	-	-
	計	-	-

Company Profile

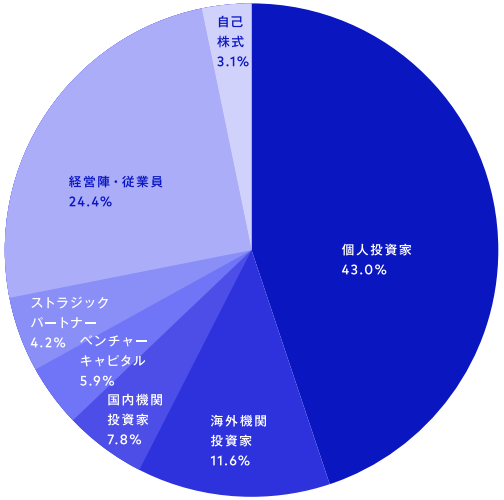
会社概要

会社情報

会社名	株式会社エクサウィザーズ
所在地	〒108-0023 東京都港区芝浦4丁目2-8 住友不動産三田ファーストビル5階
その他拠点	浜松、大阪、福岡
設立	2016年2月
資本金	24億円（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を利活用したサービス開発による 産業革新と社会課題の解決
役員	代表取締役社長　春田 真 常務取締役　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 社外取締役　宗像 直子 常勤社外監査役　都留 茂 社外監査役　飯田 善 社外監査役　佐藤 学

株式情報

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人



株主名	持株数(千株)	持株比率*1
株式会社ベータカタリスト	8,185	9.93
春田 真	7,412	8.99
GIC PRIVATE LIMITED - 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

*1　持株比率は自己株式（2,654千株）を控除して計算しております。
なお、株式付与ESOP信託分（456千株）は自己株式に含んでおりません。

Company Profile

グループ会社情報

株式会社Exa Enterprise AI

商号	株式会社Exa Enterprise AI
所在地	〒108-0023 東京都港区芝浦4丁目2−8 住友不動産三田ファーストビル5階
設立	2023年10月
資本金	3億円（準備金含む）
事業内容	生成AI等のテクノロジーを利用したプロダクト・サービス等の企画・開発・販売による企業の生産性の向上
役員	代表取締役 大植 択真 取締役 齊藤 匡人 林 光洋 査役役 中里 静

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	〒108-0023 東京都港区芝浦4丁目2−8 住友不動産三田ファーストビル5階
設立	2021年5月
資本金	9,100万円
事業内容	AIを利用した介護・福祉用具関連サービスの開発、販売
役員	代表取締役 石野 悟史 取締役 山下 幸彦 松下 祥也 査役役 中里 静

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	〒108-0023 東京都港区芝浦4丁目2−8 住友不動産三田ファーストビル5階
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
役員	代表取締役 滝本 賀年 取締役 代田 淳平 古家 麻美 上馬場 誠 査役役 前川 智明

株式会社スタジアム

商号	株式会社スタジアム
所在地	〒107-0052 東京都港区赤坂3-4-3 赤坂マカベビル6F
設立	2012年8月
資本金	20億円（準備金含む）
事業内容	営業支援、ビジネスプロセスアウトソーシング、Webサービス・アプリ・システムの企画・開発・販売の事業企画・運営
役員	代表取締役 石野 悟史 取締役 前川 智明 李 志竜 査役役 中里 静

株式会社VisionWiz

商号	株式会社VisionWiz
所在地	〒108-0023 東京都港区芝浦4丁目2−8 住友不動産三田ファーストビル5階
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 前川 智明 取締役 大植 択真 山中 健太郎 査役役 中里 静

株式会社ExaMD

商号	株式会社ExaMD
所在地	〒108-0023 東京都港区芝浦4丁目2−8 住友不動産三田ファーストビル5階
設立	2024年2月
資本金	5,000万円
事業内容	認知症をはじめとする健康・医療テーマに関する社会課題解決を目的とした、マルチモーダルAI技術を用いたプロダクトやサービス等の企画・開発・販売・アライアンス（プログラム医療機器を含む）
役員	代表取締役 羽間 康至 取締役 高橋 真人 前川 智明 査役役 中里 静

Editorial policy

編集方針

■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　2023年４月１日～2024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　経営企画部　https://exawizards.com/contact
- 発行時期　2024年９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、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてもこれらを保証するものではありません。

EXAWIZARDS

Integrated Report 2024

発行年月 2024.09
https://exawizards.com/