



成長戦略説明資料

目次

Mission ミッション	02
Business Model ビジネスモデル	03
Growth Strategy 成長戦略	04
AIを取り巻く環境	05
企業における生産性の向上	06
① 事務職、ホワイトカラーの生産性向上 - 生成AIを活用した新規プロダクト開発 -	07
② 高齢化・人材不足に伴う課題の解決 - マルチモーダルAIによる現場の生産性向上 -	08
③ 企業におけるシステム開発 - 生産性向上のためのAI開発・実行基盤 -	09
④ DX推進人材の育成 - 顧客のデジタル人材育成をサポート -	10
課題解決事例	
① Care & Med Tech領域における課題解決	11
② CareWiz事業における課題解決	12
経営体制の変革	13
投資・株主還元	14

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

私たち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」とのミッションのもとに事業を行っています。

高齢化や人口減少といった社会課題は数多く存在しますが、当社は社会課題と深く関わる企業の生産性に焦点を当て、AIを活用してそれらを解決しています。

具体的には、現場の生産性向上という観点からスタートし、現在は主にホワイトカラーの生産性向上に対し、DX・AI導入を通じて、経営課題の解決を一気通貫でサポートしています。



Business Model

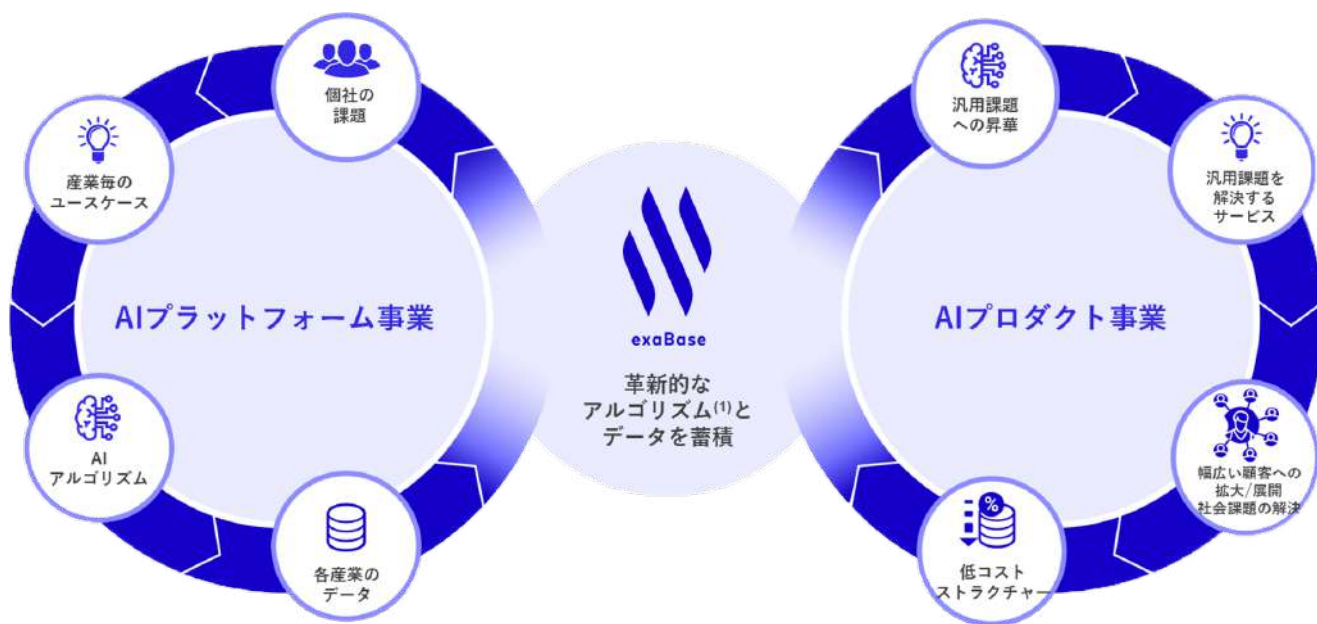
当社は、独自のAIプラットフォーム「[exaBase](#)」をフル活用して、AIプラットフォーム事業、AIプロダクト事業の両輪からなる“AIぐるぐるモデル”を回すことで、企業における課題の解決を通じてアルゴリズム・データを蓄積し、その中で生まれた汎用的なサービスで社会課題を解決しています。

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。

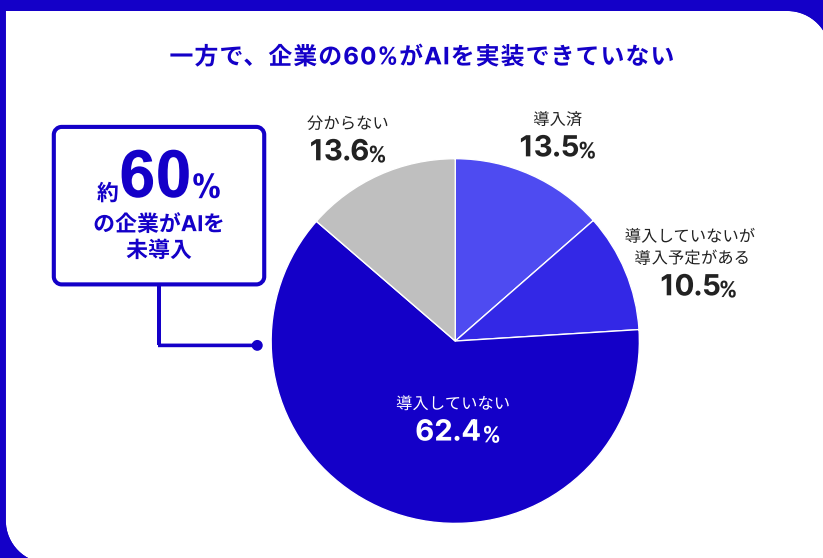
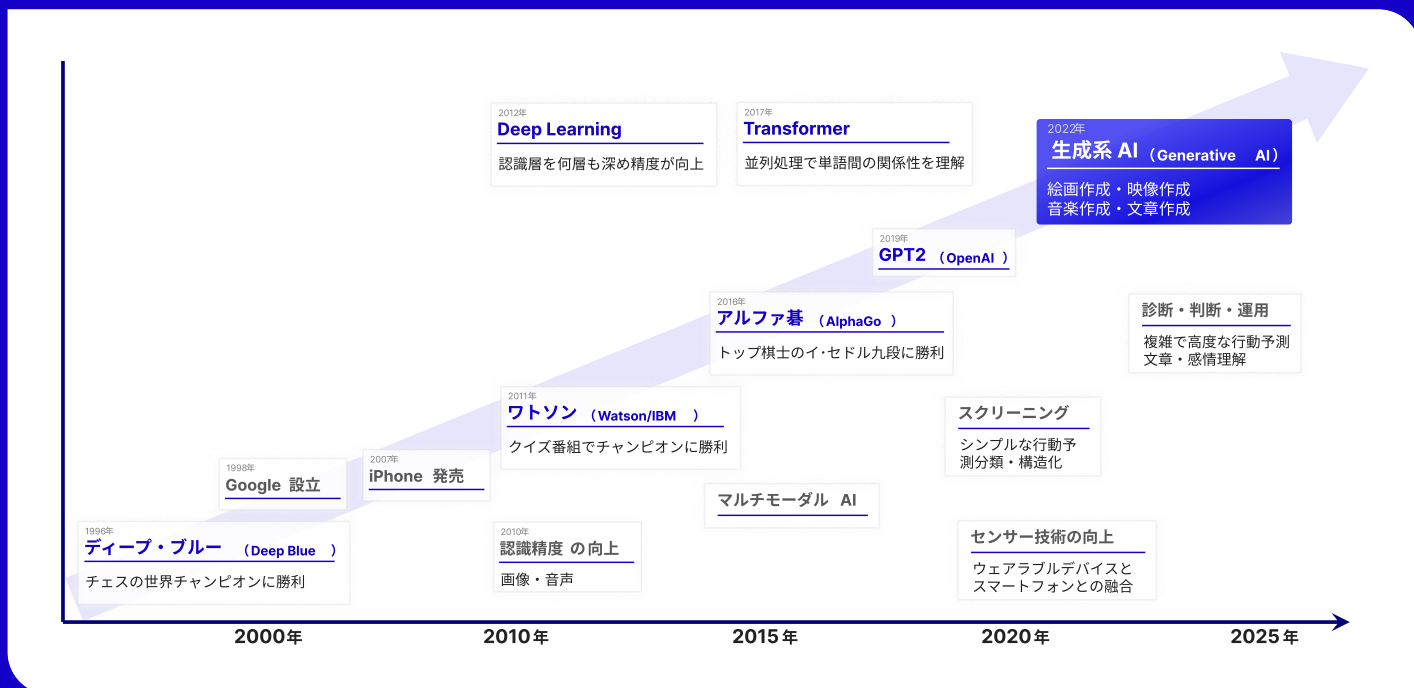
当社は、このサイクルをぐるぐると継続的に回してきました。そして、左側の輪が順調に成長する過程で、さまざまなAIアセットが着実に蓄積されています。



注記：(1) コンピュータ上における問題を解くための手順・解き方

Growth Strategy

AIを取り巻く環境



注記：(1) IDCが“Worldwide Artificial Intelligence Spending Guide”で定めるSoftware及びServices分野に係るAI支出を当社にて合算したものを「AI関連」として表記* (2) 1米ドル=131円で換算 (3) 2022～2026の年平均成長率 (4) 2022年8月時点。総務省が“令和4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**

出典：* IDC “Worldwide Artificial Intelligence Spending Guide” (2022年10月) **総務省 “令和4年通信利用動向調査（企業編）” (2023年5月) ”

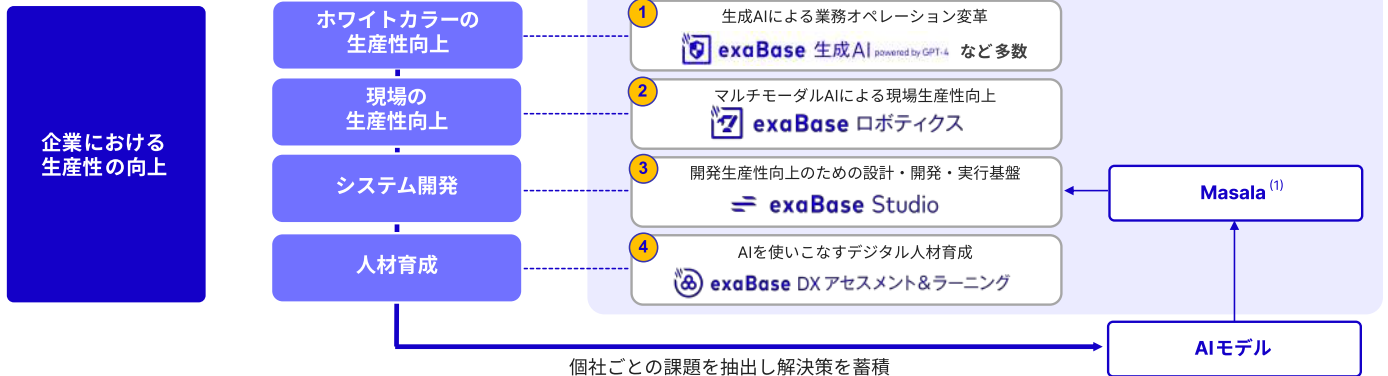
2000年以降のインターネットの普及によるビッグデータの蓄積と、2012年頃から本格化した深層学習技術に代表されるアルゴリズムの発展により、AIサービスは様々な産業において利用されるようになりました。

足元では、2022年の終わりにChatGPTが提供され、一般の人々も利用するようになるなど、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えています。

一方で、多くの日本企業には依然としてAIの導入を先導する組織・人材の不足等の課題が残っており、AIに関する知見や、簡易かつ安全にAIを利用できるサービスへの需要は今後さらに高まっていくでしょう。

企業における生産性の向上

取組んでいる 社会課題



注記：(1) AIモデルを組み合わせたパイプラインのデプロイから実行リソースの調整までを自動化したプラットフォームの社内呼称

私たちが現在注力している「企業における生産性の向上」というテーマは、主に以下の4つのかたまりで捉えることができます。

① 事務職、ホワイトカラーの生産性向上

- 生成AIを活用した新規プロダクト開発 -

企業において最も大きな人材層は事務職、いわゆるホワイトカラーの方々ですが、生成AI技術の具体化により、ホワイトカラーの業務の生産性を大きく向上させることができると考えています。

② 高齢化・人材不足に伴う課題の解決

- マルチモーダルAIによる現場の生産性向上 -

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。

③ 企業におけるシステム開発

- 生産性向上のためのAI開発・実行基盤 -

日本の大手企業ではシステム開発の大部分を外部に任せていることが多く、事業環境の変化や現場のニーズへの臨機応変な対応が難しいという課題があります。当社はこのような課題に対し、昨年発表したexaBase Studioを通じ、顧客企業におけるシステム開発の内製化を支援しています。

④ DX推進人材の育成

- 顧客のデジタル人材育成をサポート -

システム開発の内製化に際しては、社内にDXを推進する人材が必要です。当社では、exaBase DXアセスメント&ラーニングを提供し、DX人材の発見と育成を後押ししています。

① 事務職、ホワイトカラーの生産性向上

- 生成AIを活用した新規プロダクト開発 -

一つ目のテーマであるホワイトカラーの生産性向上について、当社では昨年のChatGPTの発表以降、まずは社内で生成AIを活用し、生産性の向上を行ってきました。

そして、そこで得られた知見を基に、まずは本年5月に「exaBase生成AI powered by GPT-4」を発表しました。また、このプロダクトを開発する中で、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、「IRアシスタント powered by ChatGPT」を開発し、同じく5月に発表しています。

加えて、以前から提供していた金融機関向けの企業検索サービス「exaBase 企業検索」に対し、生成AIを活用した情報分析機能の追加等を行いました。


exaBase 生成AI powered by GPT-4

- ChatGPTを利用したい企業向け
- セキュリティと管理・活用機能を低価格で提供

 [exaBase 生成AI powered by GPT-4 紹介動画](#)

exaBase IRアシスタント powered by ChatGPT

- 決算関連文書から想定質問・回答を自動生成
- 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)

 [exaBase IRアシスタント powered by ChatGPT 操作手順イメージ](#)

exaBase 企業検索 powered by ChatGPT

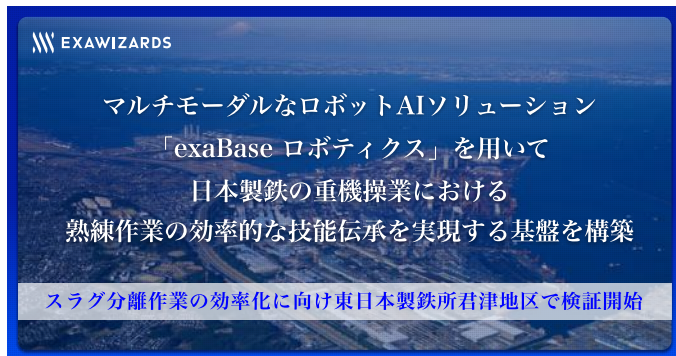
- 有価証券報告書から正確かつ新しい重要情報を抽出して文章化
- 対象の上場企業の経営戦略を簡潔に表示することで、適切・迅速な意思決定を支援

② 高齢化・人材不足に伴う課題の解決

- マルチモーダルAIによる現場の生産性向上 -

exaBase ロボティクス

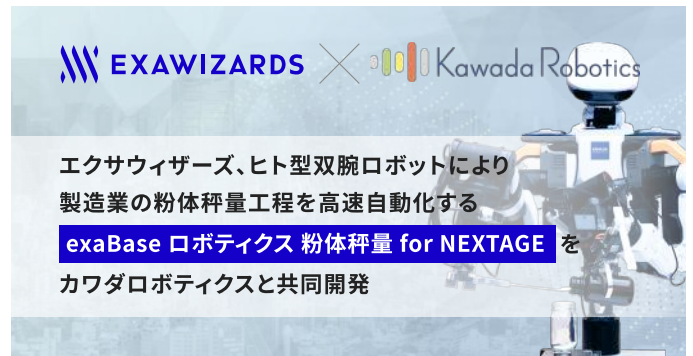
二つ目のテーマ、主に製造現場を中心とした高齢化・人材不足に伴う課題の解決のため、当社はマルチモーダルAIを用いたサービスであるexaBaseロボティクスを提供し、日本製鉄様やJAXA様などと共同で、さまざまな現場での実践を積み重ね、技術開発を行ってきました。



事例.1

日本製鉄株式会社 様


重機操縦における熟練作業の技能伝承
(2022年3月9日)



事例.2

カワダロボティクス株式会社 様

粉体秤量工程の自動化
(2022年11月22日)

 [exaBase ロボティクス 粉体秤量 for NEXTAGE / デモ動画 short ver.](#)



事例.3

国立研究開発法人 宇宙航空研究開発機構 様

有人宇宙拠点内クルー作業の自動化・自律化
(2023年1月16日)



事例.4

ロイヤルホールディングス株式会社 様

熟練調理技術を基にした調理判定の実現
(2023年2月8日)

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。

私たちが過去の取り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共に事業成長が見込める領域

③ 企業におけるシステム開発

- 生産性向上のためのAI開発・実行基盤 -

exaBase Studio

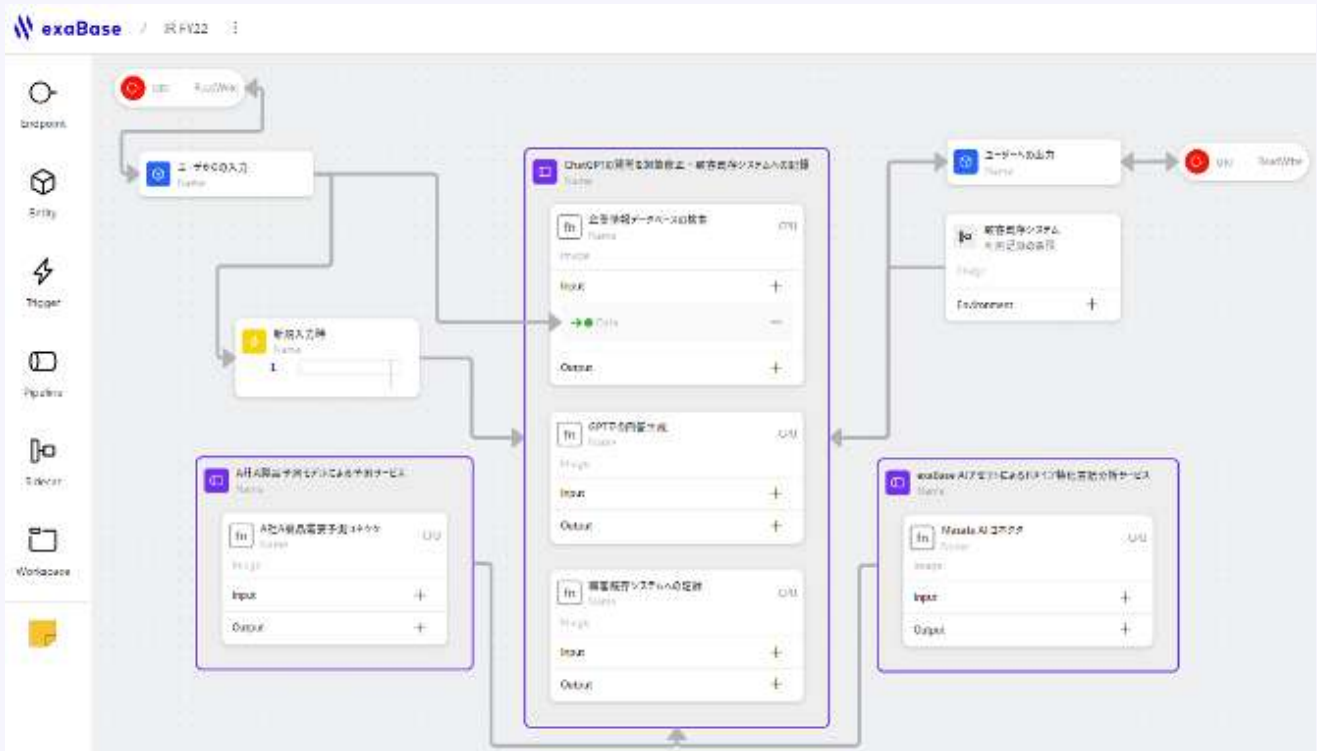
三つ目のテーマとなる企業におけるシステム開発について、当社では、システム開発の内製化・生産性向上の実現のため、AI開発環境である exaBase Studioの提供によって、非エンジニアの方々でも開発に取り組める環境を整えることを目指しています。

exaBase Studioでは、こちらのイメージ図に示されているように、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。

今後、ここに生成AIを組み合わせることで、より使いやすい開発環境を作り出すことを予定しています。当社は、お客様がよりよいサービスを開発できるよう、急いでexaBase Studioの開発を進めています。

ノーコード型開発のGUI上で、生成AIとも簡単に接続可能



特化型GPT+AIアセット デモ開発画面

非エンジニアでも直感的にわかる
ノーコード型開発

GUIベースの開発ツールで
生成AIモデルのカスタマイズ

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

④ DX推進人材の育成

- 顧客のデジタル人材育成をサポート -

exaBase DX アセスメント&ラーニング



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、経済産業省などが推進しているDXリテラシー標準やDX推進スキル標準に基づく評価と、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。現在、このサービスを受検いただいている企業は約900社、受検者は約6万人に上ります。様々な業種の方々に利用されており、当社は各社や各業種におけるスキルレベルに関するデータを蓄積しています。

特徴.1

デジタルスキル標準に完全準拠

経営層を含む全てのビジネスパーソンが身につけるべき能力・スキルである「DXリテラシー標準」、DXを推進する人材に求められる「DX推進スキル標準」の両方に準拠した形で、受検者の能力を可視化

特徴.2

データサイエンス/独自アルゴリズムを活用した高いスコア精度

受検者の実力に合わせて次に出題される設問が変動する適応型のモデルにより、少ない設問数で受検者の能力を精緻に測定可能

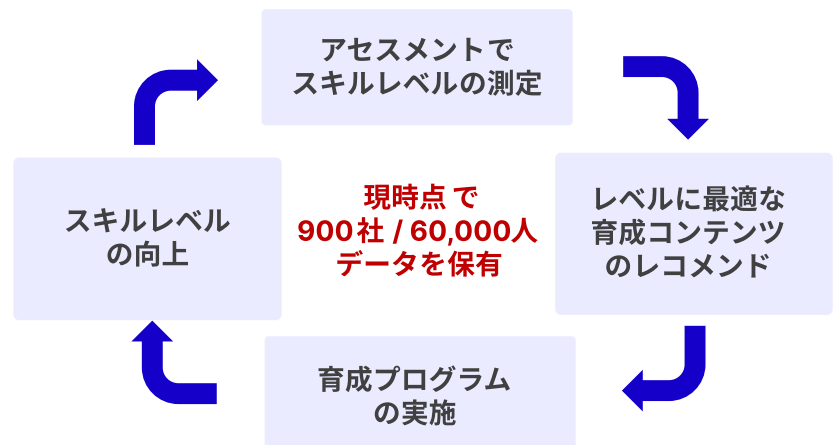
特徴.3

受検後の育成までサポート

DXリテラシー獲得を目指す育成コンテンツを、DXリテラシー標準の各項目を網羅して提供

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。



データ解析を継続的に行い、アセスメント及びコンテンツレコメンドロジックを継続的に進化させ、他社の追随を許さないように進化し続ける

課題解決事例

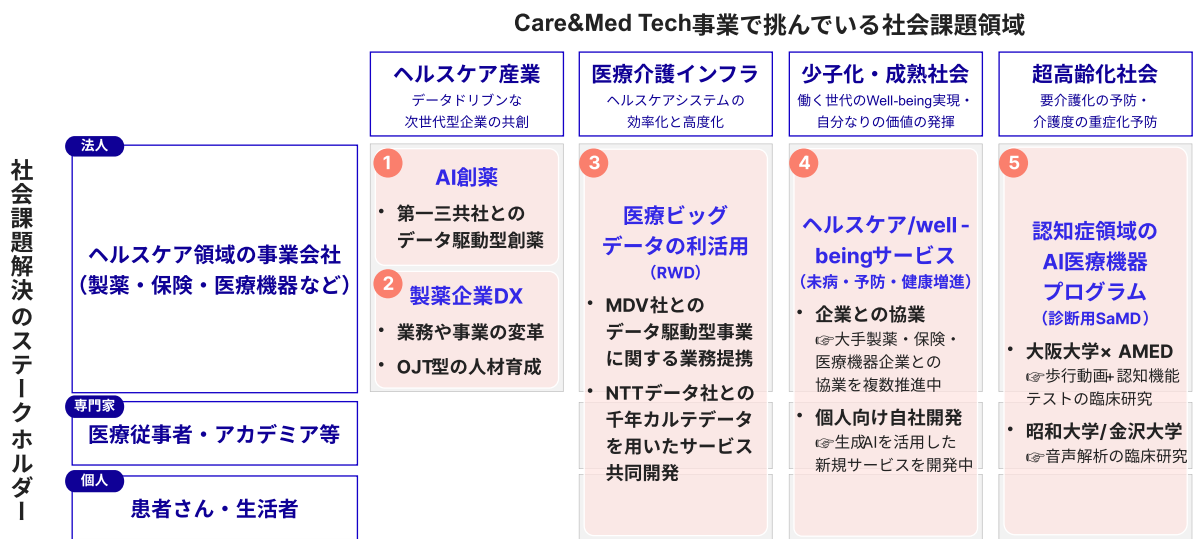
個別の企業・個別の領域に対する課題解決を汎用的な課題解決につなげている例を2つご紹介します。

① Care & Med Tech領域における課題解決

まず、製薬企業の課題解決からスタートしているCareMed領域の例です。

AIプラットフォーム 事業の個別戦略例 | Care&Med 領域の社会課題解決例

Care&Med Tech事業で挑んでいる社会課題領域と事業領域の概要



現在、製薬企業のお客様が向き合っている代表的な社会課題には、「創薬のスピード向上、そのためのデータ活用」「医療現場からのデータの収集など、ヘルスケアシステムの効率化と高度化」「少子化・高齢化の中でのWell-beingの実現」「介護の予防」などがあります。

また、これらの社会課題の関係者として、ヘルスケア領域の事業会社、医療従事者や研究者などの専門家、患者さんをはじめ実際に医療サービスを受ける方といったステークホルダーがいらっしゃいます。

その中で、まず当社は製薬企業におけるデータ駆動型創薬、DXを活用した事業の効率化に取組み、併せて、医療機関と連携した医療ビッグデータの活用を通じ、製薬企業における新薬の研究開発や、医療機関における患者さんへの個別化医療の提供に役立てています。

また、このようにして得られたデータと知見は予防医療などの領域でも活用が可能です。

当社は、保険会社や大学・研究機関とも協力し、ヘルスケア領域における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ています。

次に、特に介護施設にフォーカスしたサービス展開を行っているCareWiz事業の例をご説明します。

介護業界の人材不足課題

約70万人の介護従事者が不足

約30万事業所でバックオフィス業務が発生
(約~30万人相当)



- 介護現場特有のバックオフィス業務をCareWizを提供し業務効率化することで、事務職人員を現場へ再配置、介護人材不足の解消を目指す
- CareWiz利用でシステム投資を効率化し、事業所経営の安定化にも貢献 (約3,000億円の市場)

介護施設における大きな課題として、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。その中で当社は、以前から提供しているAIによる身体機能分析アプリ「トルト」を活用した営業支援を行うと共に、介護記録管理領域のトッププレーヤーであるケアコネクトジャパンとの提携を通じ、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たいと考えています。

CareWizシリーズ 今後のサービス領域



介護施設における人手不足、職員の方への業務負担の問題は非常に大きく、私たちが解決すべき一番大きな課題は、介護施設全体の業務効率の向上と、職員の皆様が働きやすい施設にすることであると考え、解決に向けて新たなサービスの展開を進めていきます。

■ 経営体制の変革

当社では、お客様の生産性向上を進めるにあたり、自社の生産性向上も目指し構造改革を実施しています。一つ目が、大きな柱としてのポートフォリオの見直しと、もう一つは組織体制・業務運営の在り方の見直しです。

事業ポートフォリオについて、社会環境や市場環境、お客様のニーズの中で改善を図っており、2022年度はいくつかのサービスを事業譲渡するなどしています。

構造改革

介護技法研修事業の譲渡

- ・ 第1四半期にAIプロダクト事業に属する介護技法研修事業を譲渡

「CareWiz ハナスト」を譲渡

- ・ 第4四半期に「CareWiz ハナスト」をケアコネクトジャパン株式会社に譲渡、同社主導の開発・販売体制に
- ・ 当社は介護現場のバックオフィス業務効率化に注力

インド子会社を閉鎖

- ・ 当社グループの在外研究開発拠点として運営していたEXAWIZARDS INDIA LLP（非連結子会社）を解散
- ・ 今期に運営コスト約47百万円の軽減、約38百万円の特別損失の計上

組織体制について、事業成長における人員数増加の中でも、常にリーンな体制を目指しています。

また、採用の観点においても、特にエンジニアについては新卒でも十分即戦力になる方も多く、今後は新卒の採用を強化したいと考えています。

組織体制の変革

リーンな運営体制

- ・ 自社業務においても生成AIやexaBase Studioを利活用し業務改革・生産性の向上を推進
- ・ 上記の活動をふまえ全社関連業務の採用は最低限に抑制

業務変革室を新設

- ・ 新たに社長直下、執行役員の管掌により、テクノロジーを活用した社内の業務変革を主導する部門を設立
- ・ 社内exaBaseアセットの活用を始めとして、生成AI等も積極的に組み入れ、AI企業として先進的な事例を生み出す

新卒採用強化

- ・ 社内のマネジメント職も増えてきたため、2024年3月期以降は新卒採用を強化
- ・ 特に、エンジニアは新卒でも即戦力になりうるため注力

■ 投資・株主還元

当社は、このような取組みを通じ、まずは企業価値を上げることが最重要であると考えています。そのためにも様々なプロダクトを積極的に展開し、着実に成果を出してまいります。

その一環として、2023年には自己株式の取得を行いました。取得した株式は今後M&A等でも活用することを検討しており、サービスの展開で業績を拡大することに加えて、財務戦略でも会社を成長させることを目指しています。

当社の経営戦略に関する説明は以上となります。今後とも何卒ご支援のほどお願い申し上げます。

資金の投資先や株主還元の考え方

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

自己株式の取得（2023年3月22日取締役会決議）

- ・ 取得規模：12億円または400万株（自己株式を除く発行済株式数の4.8%）を上限
- ・ 取得期間：2023年3月23日～2023年9月29日
- ・ 自己株式の用途：M&Aや資本提携等の実施に向けた機動性と柔軟性の確保、および従業員の採用・維持に向けたストックオプションへの活用

本資料について

- ・ 本資料は、当社への理解を深めていただくために、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘またはそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。
- ・ 本資料に含まれる業績予想等の将来に関する記述（当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれますが、これらに限られません。）は、本資料の発表日現在における当社の判断及び利用可能な情報等に基づくものであり、将来の業績等を保証するものではなく、様々なリスクや不確実性を内包するものです。実際の業績等は、環境の変化などにより、予想と異なる可能性があることにご留意ください。
- ・ 当社は、本資料の発表日以降、本資料に含まれる情報に変更または変動があった場合であっても、本資料の記述を更新または改訂し公表する義務を負うものではありません。
- ・ 本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれていません。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。