

2025年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社エクサウィザーズ(4259)

2024年8月13日

- 1** 2025年3月期 第1四半期決算サマリー
- 2** 2025年3月期 第1四半期連結業績の概況
- 3** セグメント別業績概況
- 4** ビジネス・アップデート
- 5** Appendix

01.
—

2025年3月期 第1四半期決算サマリー

2025年3月期 第1四半期 業績

- 第1四半期の売上高は2,110百万円（前年同期比+62.0%）となり、第1四半期の中では過去最高で着地
- 採用の先行投資等もあり営業損益は▲289百万円（前年同期比+59百万円）で着地も、前年同期より改善

AIプロダクト事業

- DX人材育成サービスであるexaBase DXアセスメント&ラーニング及びexaBase 生成AIが引き続き成長を牽引し、第1四半期の売上高は520百万円（前年同期比+184.3%）と大きく成長
- セグメント利益は、開発・営業人員の採用を先行した影響により△102百万円（前年同期比+58百万円）の着地となるも、第2四半期以降にむけては黒字化も視野に改善見込み

AIプラットフォーム 事業

- 第1四半期の売上高は1,273百万円（前年同期比+13.8%）、セグメント利益は296百万円（前年同期比+34.5%）と順調に成長
- exaBase Studioを活用した案件も増加しており、また、1人当たりの営業生産性向上も順調に推移しており、昨年同等の売上規模の維持/利益率の改善が着実に進行

その他サービス事業

- 第1四半期売上高は394百万円/セグメント利益は3百万円で着地
- 第2四半期は第1四半期の売上高を上回る見込みであり、今後はセグメント売上高/利益は改善傾向

ビジネス・アップデート

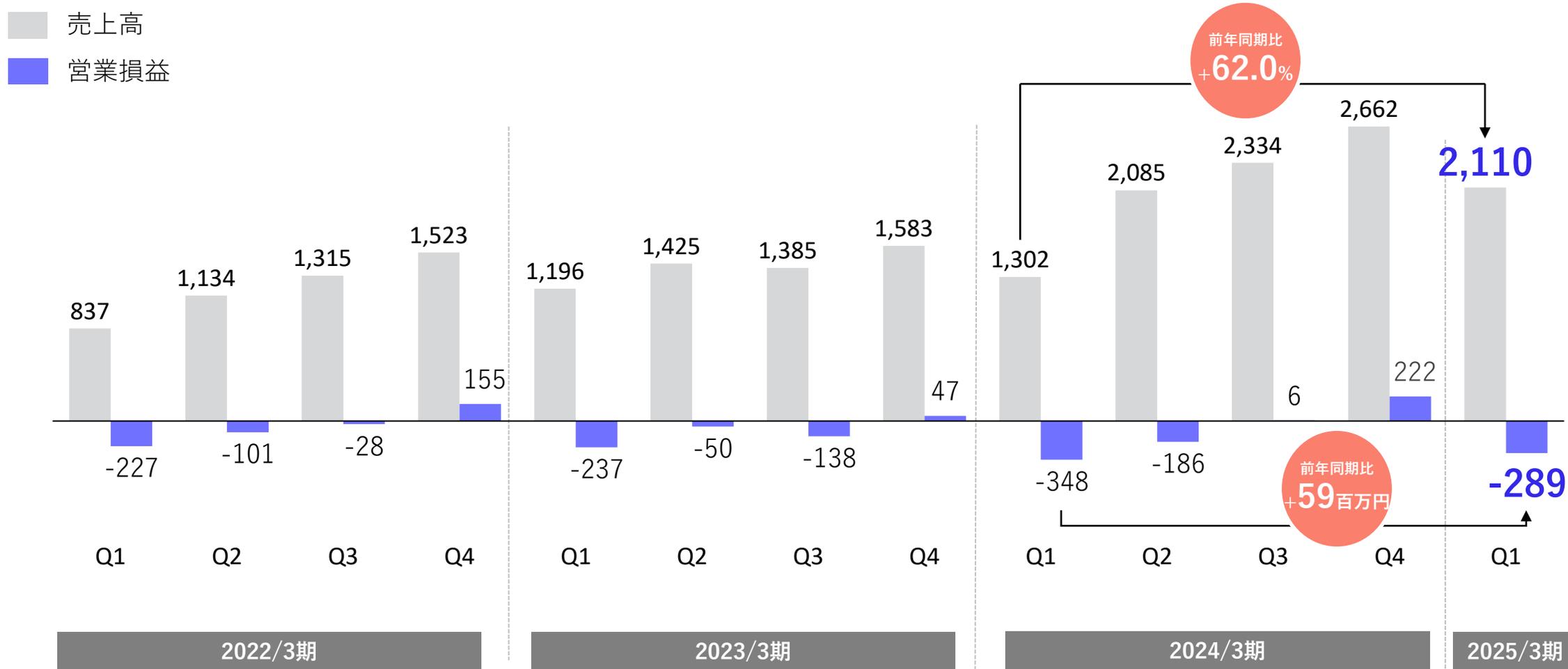
- 売上高に占めるプロダクト事業の比率は24.7%と高まってきており、プロダクト・サービスをコアに展開する事業構造への変革が順調に進行

2025年3月期 第1四半期連結業績の概況

2025年3月期 四半期業績推移 売上高・営業利益

売上高2,110百万円(前年同期比+62.0%)、営業利益▲289百万円(前年同期比+59百万円)で着地

(四半期) 連結売上高・営業利益推移 (百万円)



2025年3月期 第1四半期 連結損益計算書

2025年3月期 第1四半期

(百万円)	実績	2024年3月期 1Q実績	前年同期比 成長率/差分
売上高	2,110	1,302	62.0%
売上原価	1,019	661	54.1%
売上総利益	1,091	641	70.2%
売上総利益率	51.7%	49.2%	+2.5pt
販売費及び一般管理費	1,380	989	39.5%
営業利益	-289	-348	+59
営業利益率	-13.7%	-26.8%	+13.1pt
営業外収益	1	0	
営業外費用	7	4	
経常利益	-295	-352	+57
特別利益	0	-	
特別損失	1	42	-41
税金等調整前四半期純利益	-296	-394	+98
法人税等合計	0	13	
四半期純利益	-297	-408	+111
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-303	-400	+97

第1四半期の連結業績トピックス

- 主にAIプロダクト事業の成長が牽引し、前年同期比+62.0%の成長
 - ✓ 前年の第1四半期においてグループ化前だったスタジアムの売上高を除いた成長率は+37.8%であり、オーガニックも順調に成長
- 昨対比でスタジアム分の人件費の上乗せ、為替影響によるシステム利用料の上昇、業務委託費の高騰等があり費用は全体的に増加
- 2025年3月期2Qにむけては、現時点で事業環境に大きな変化なく、想定範囲内で推移中
 - ✓ 2Q単体での営業損失は1Qより小さくなる見込みで、黒字化も視野

2025年3月期 第1四半期 連結貸借対照表

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期 第1四半期
流動資産	6,372	5,518	5,144
現金及び預金	5,231	3,489	3,647
売掛金及び契約資産	1,032	1,851	1,273
その他の流動資産	108	175	222
固定資産	1,567	4,413	4,377
有形固定資産	165	320	310
無形固定資産	1,114	3,544	3,528
のれん	160	894	857
顧客関連資産	-	1,746	1,710
ソフトウェア	954	903	960
投資その他の資産	287	548	537
資産合計	7,939	9,931	9,521

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期 第1四半期
流動負債	914	1,806	1,750
1年内返済予定の 長期借入金	10	300	300
未払金	225	660	455
未払費用	304	460	468
その他流動負債	374	385	526
固定負債	406	3,141	3,069
長期借入金 ⁽¹⁾	300	2,550	2,475
その他固定負債	106	591	594
純資産合計	6,618	4,983	4,701
資本金	2,337	2,401	2,409
資本剰余金	4,487	4,555	4,557
利益剰余金	-249	-860	-1,163
自己株式	-34	-1,203	-1,192
その他	78	91	90
負債及び純資産合計	7,939	9,931	9,521

注記：(1)全額固定金利とし調達しており、市場金利の変動による影響を最小化しております

セグメント別 業績概況

AIプロダクト事業が前年同期比184.3%増と急成長。AIプラットフォーム事業は13.8%成長と堅調に推移。その他サービス事業も394百万円の売上高で着地

(百万円)	AIプロダクト事業			AIプラットフォーム事業			その他事業		
	2025年3月期1Q			2025年3月期1Q			2025年3月期1Q		
	実績	2024年3月期1Q実績	前年同期比成長率	実績	2024年3月期1Q実績	前年同期比成長率	実績	2024年3月期1Q実績	前年同期比成長率
売上高	520	183	184.3%	1,273	1,119	13.8%	394	前年同期はグループ化前	
売上原価	194	129		588	525		234		
売上総利益	326	53	+507.7%	685	593	+15.4%	159		
売上総利益率	62.7%	29.3%	+33.4pt	53.8%	53.0%	+0.8pt	40.4%		
販売費および一般管理費	428	213		388	373		156		
営業利益	-102	-159		296	220		3		
営業利益率	-19.6%	-87.3%	+67.7pt	23.3%	19.6%	+3.7pt	0.8%		

- exaBase アセスメント&ラーニング、ならびにexaBase 生成AIが成長を牽引
- 売上総利益率が昨対比で+33.4pt上昇しており、全セグメントで最も高い粗利率を実現

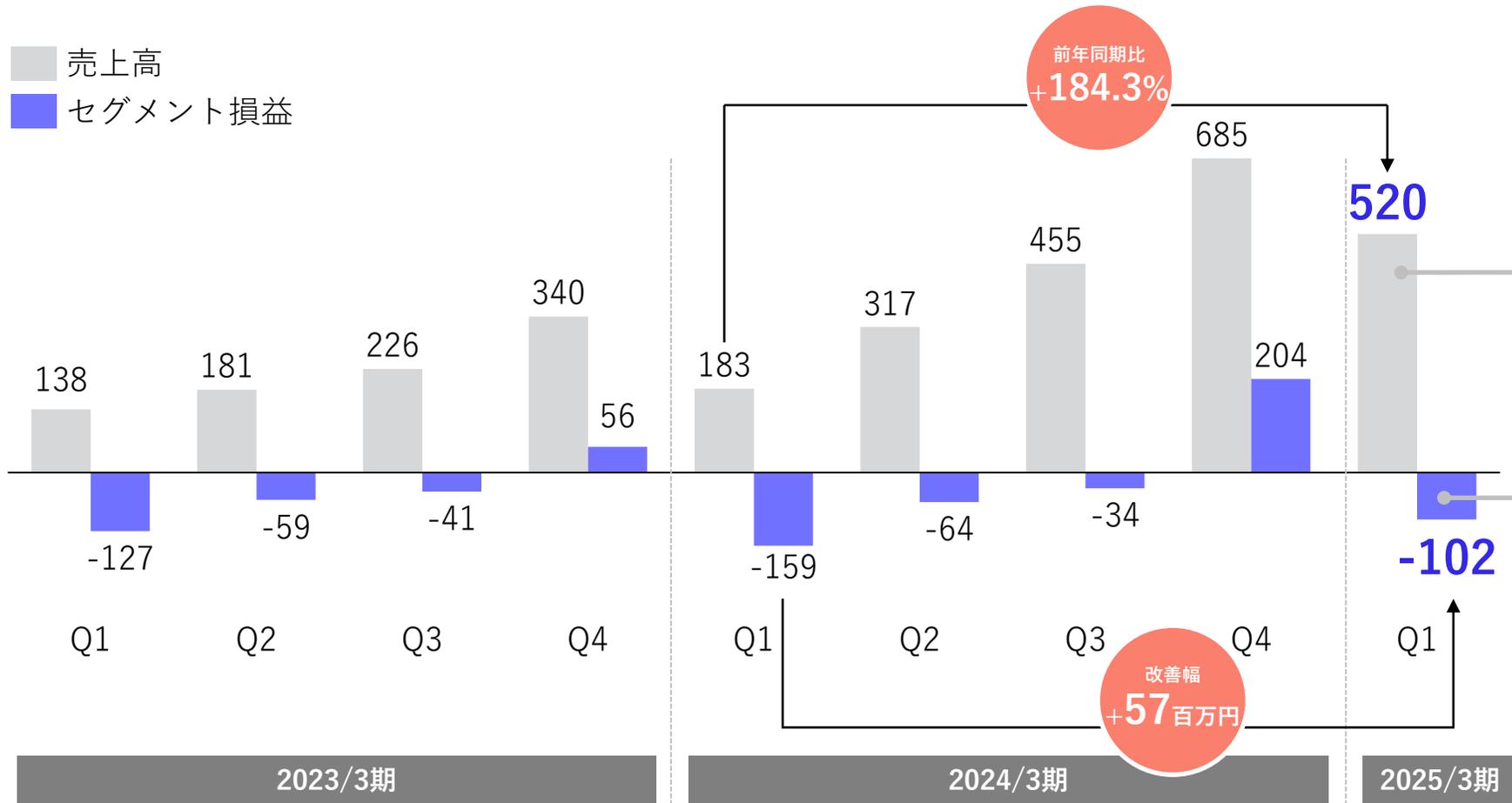
- exaBase Studioを活用した案件が増加
- 営業生産性が向上し、営業利益率は改善
- 一部の開発リソースを外部顧客向け案件から内部向け開発に戦略的に振り分けた影響により売上高の成長は堅調

- 構造改革に一定の目途が立ち、1Qを底値に2Q以降は改善見込み

AIプロダクト事業：四半期業績推移

売上高は520百万円(前年同期比+184.3%)と前年比約3倍のペースで成長。開発・営業人員の採用を中心にした先行投資によりセグメント利益は▲102百万円も前年同期より+57百万円改善

(四半期) AIプロダクト事業 売上高・セグメント利益推移 (百万円)

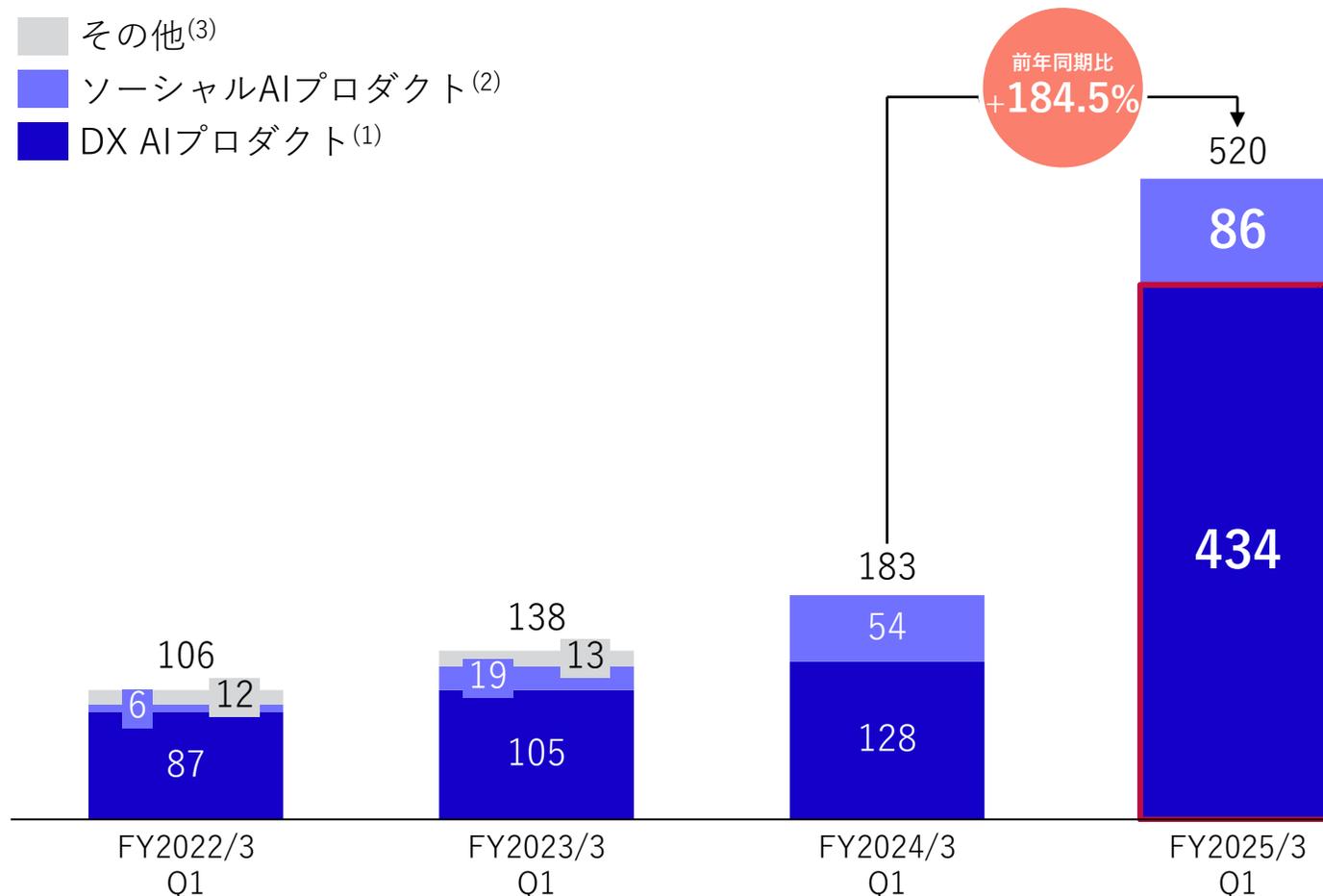


- exaBase DXアセスメント&ラーニング、ならびにexaBase 生成AIが成長を大幅に牽引
- 人材育成サービスであるexaBase DXアセスメント&ラーニングは毎年4Qにニーズが最旺盛になるため、1Qは季節変動の影響あり
- プロダクトの営業人員や機能開発に向けた開発人員（4月入社の新入社員含む）を先行して採用したことによる採用費の影響大
- Q2以降は例年通り改善していく見込み

DX AIプロダクトが四半期単位で売上高4億円を超える規模に急成長

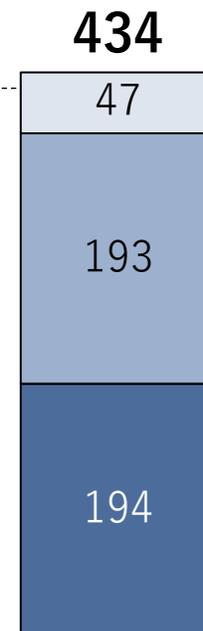
AIプロダクト事業の売上高 種類別推移 第1四半期 (百万円)

- その他⁽³⁾
- ソーシャルAIプロダクト⁽²⁾
- DX AIプロダクト⁽¹⁾



DX AIプロダクトの売上高内訳(百万円)

- その他(exaBase予測分析、1on1など)
- exaBase 生成AI
- exaBase DXアセスメント & ラーニング

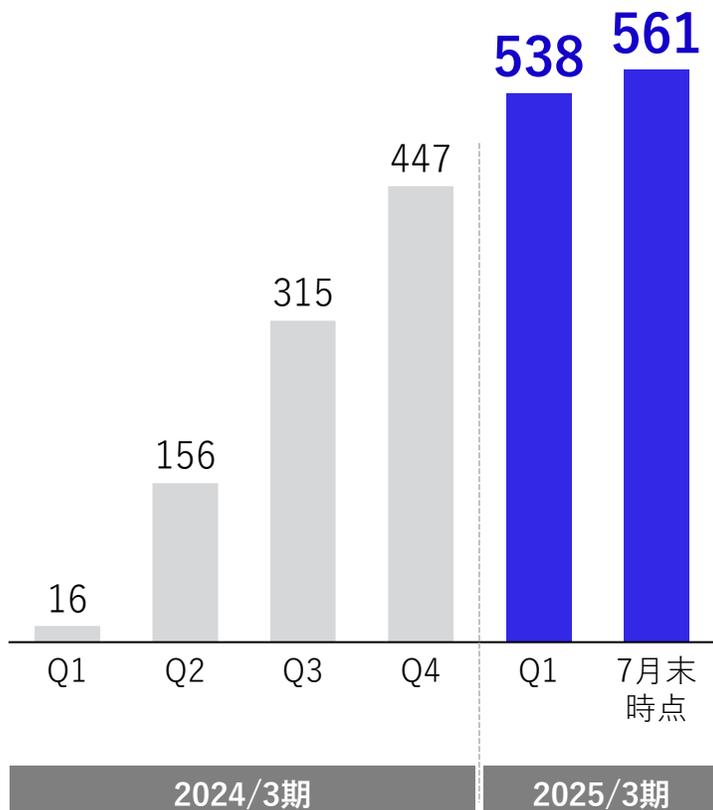


注記：(1) DX AIプロダクトにはexaBase生成AI、exaBase DX アセスメント & ラーニング、exaBase 予測・分析、exaBase 1on1、exaBase FAQ、exaBase 企業検索、exaBase ウェルビーイングを含む
 (2) ソーシャルAIプロダクトにはCareWizトルト、CareWizハナスト (FY2023/3 Q2まで)、とりんくを含む
 (3) FY23までは介護技法研修など、FY24以降はセグメント間の内部売上高を含む

AIプロダクト事業：exaBase 生成AIの主要KPI

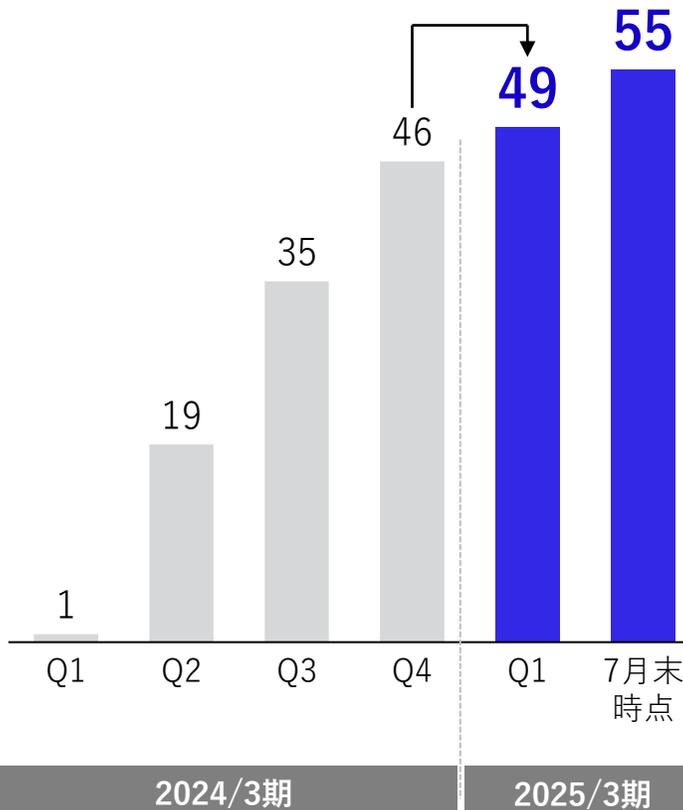
社数/ユーザー数が順調に推移し、サービスリリース開始1年でARRが約9億円規模に急成長。法人向け生成AI導入ソリューションサービス市場でも市場シェア1位⁽³⁾に。

導入社数 (社)



ユーザー数 (千人)

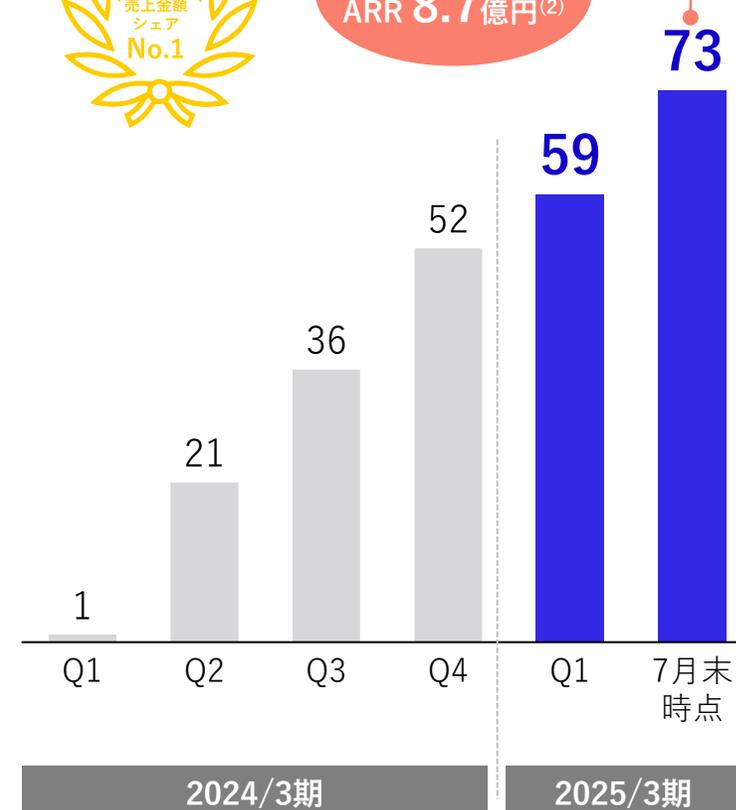
大型アカウント数社 (8,000ID以上) の解約が発生するも、成長は堅調



MRR⁽¹⁾ (百万円)

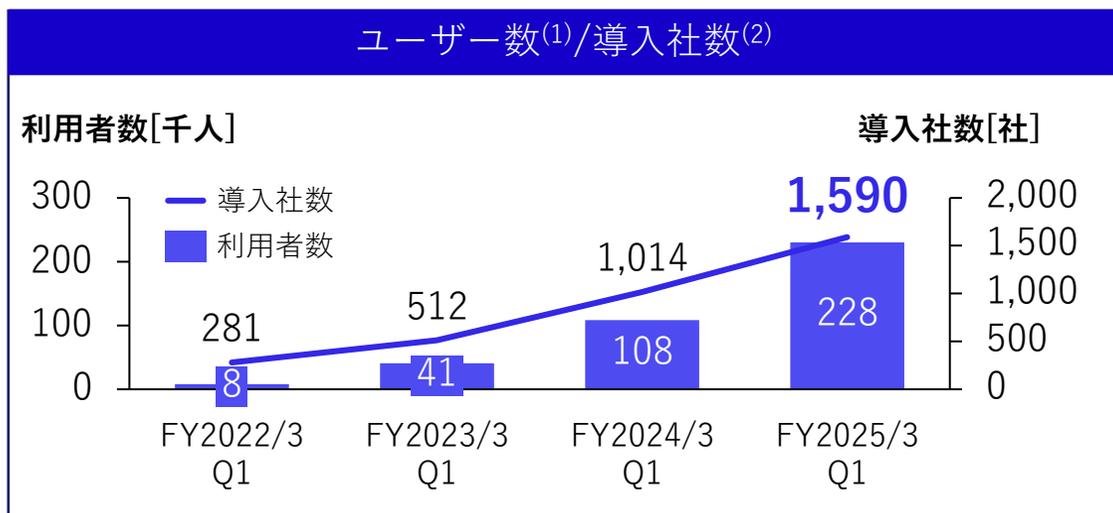


2024/7月時点
ARR 8.7億円⁽²⁾



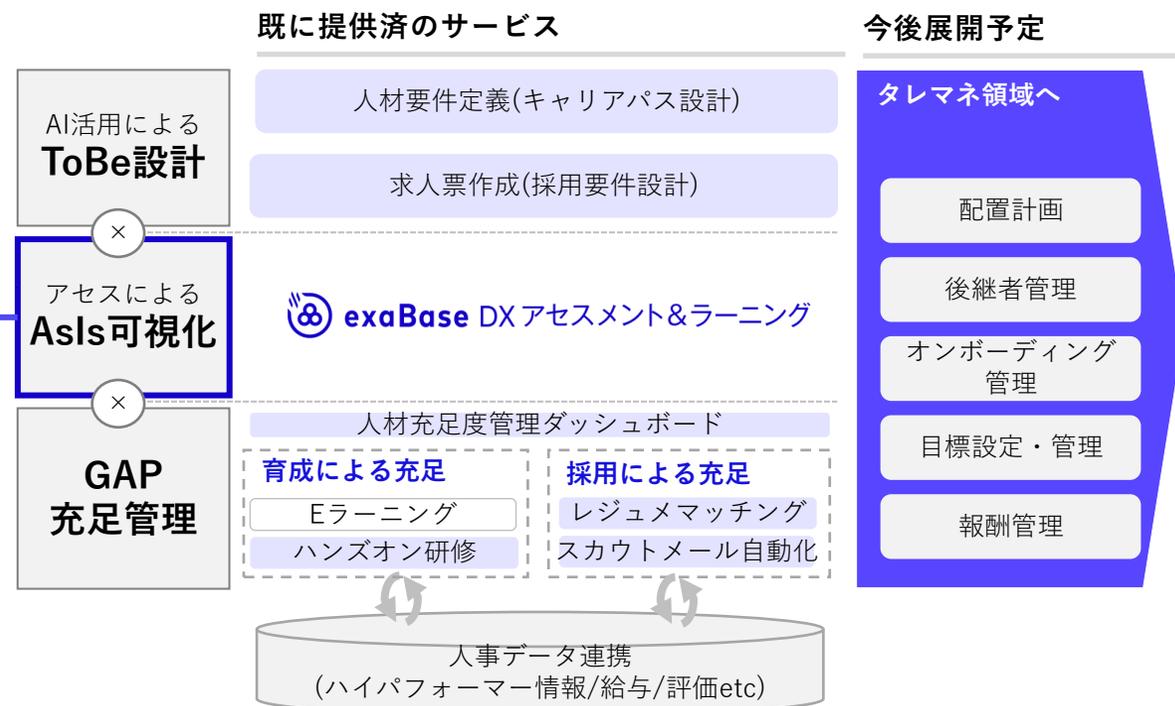
利用者数は約23万人に到達し、導入社数は1,590社、四半期単位での売上も約2億円に到達。今後は、各社の人事データも組み合わせながらタレントマネジメント領域へ事業を拡大。

exaBase DXアセスメント&ラーニング



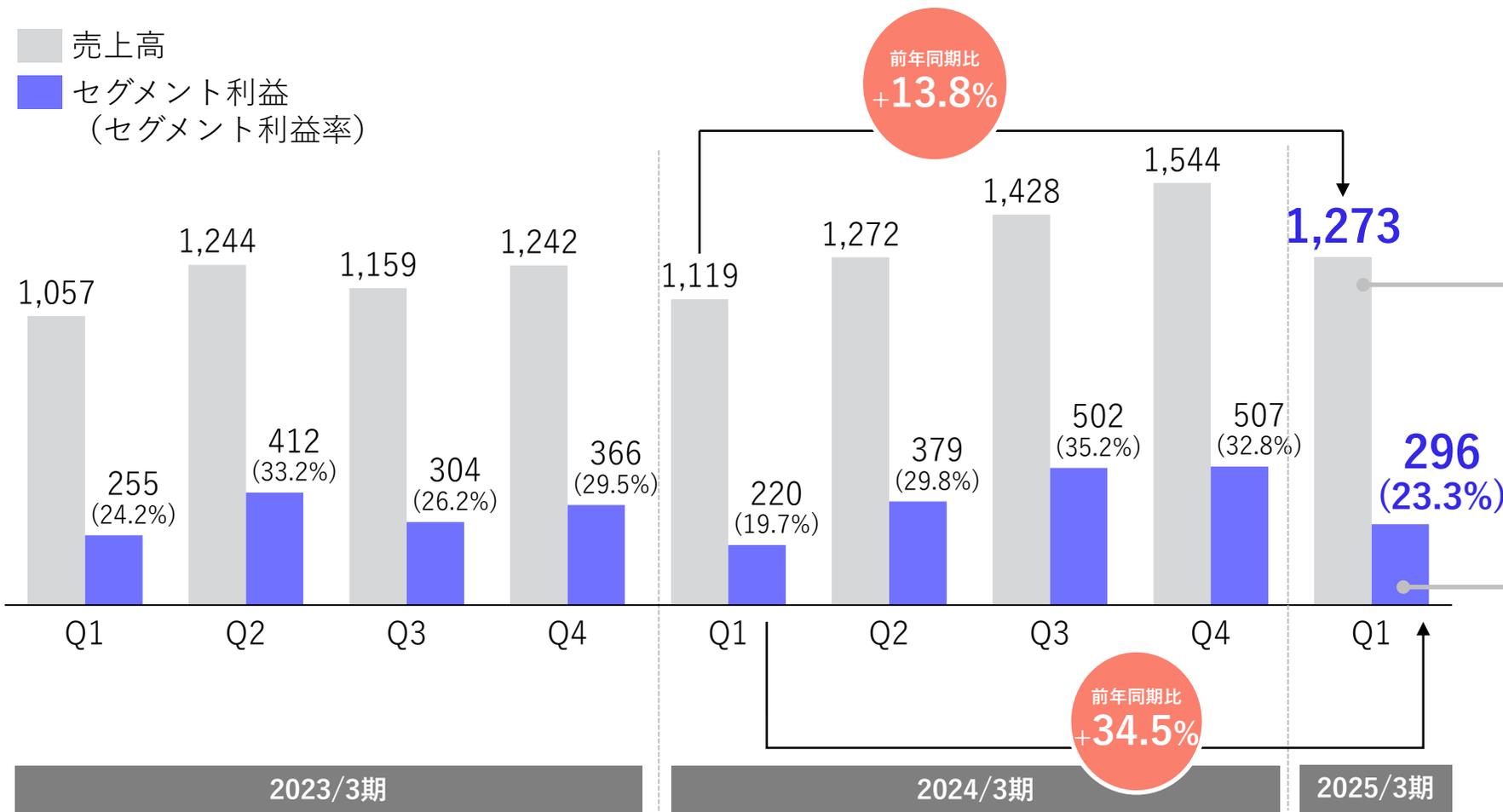
今後の拡張方針

アセスメントを起点に、タレントマネジメントシステムへ今後進化を図る



売上高1,273百万円(前年同期比+13.8%)、セグメント利益額も296百万円(前年同期比+34.5%)で着地

(四半期) AIプラットフォーム事業 売上高・セグメント利益推移 (百万円)



- exaBase Studio案件が増加
- 前年4Qからの差分要因として 当社100%子会社のエクスウェアのリソースを外部顧客向け案件から内部向け開発 (exaBase Studioの機能開発など) に優先的に振り分けた影響が一定発生

- 前年同期比で営業利益額：34.5% 増加/セグメント利益率：+3pt改善
- 上述の内部取引追加に加え、前年の4Qからは主に以下の要因でセグメント利益率が一時的に低下
 - ✓ Studio案件増加に伴うAWS等のシステム利用料の増加
 - ✓ 外注費/業務委託費の単価高騰
- 上記に伴う案件単価の見直しに足元着手しており、下期にかけて利益率は改善見込み

今年度の事業方針に従い、ビジネスモデルの変革が順調に進行

今期のAIプラットフォーム事業方針

(FY24Q4決算資料より抜粋)

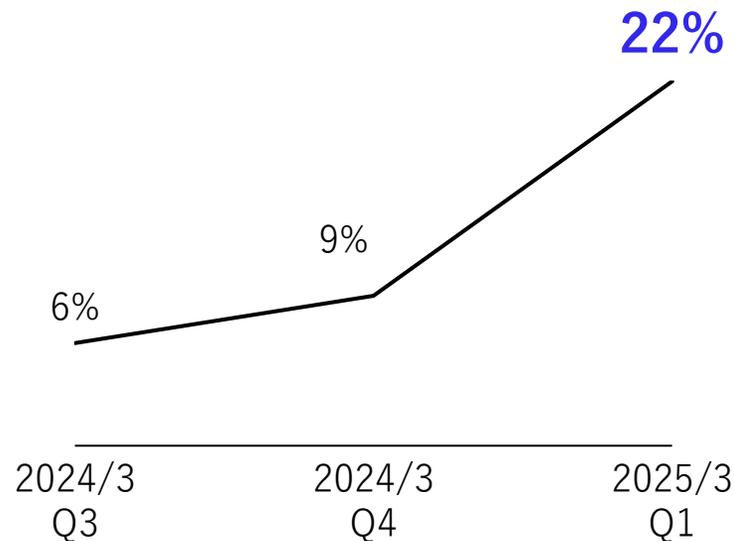
- むやみに人員を増やさず、一人当たりの営業生産性を向上させることで、売上規模の維持と利益率の改善を図る
- 主にexaBase Studio、なかでもRAGOps⁽¹⁾を利用するような案件を増やすべく、営業の型化を進める

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

第一四半期におけるビジネスモデル変革

exaBase Studio案件の導入比率

(金額ベース：%)

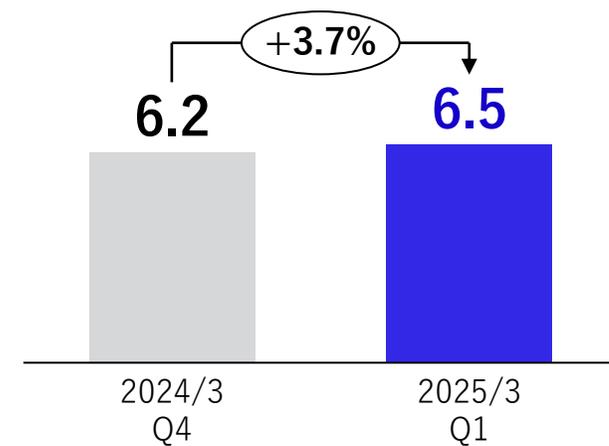


- 主に金融、電力領域を中心に導入が進行
- NTTグループの「tsuzumi」に対応したRAGOpsの提供開始
- 潜在的に長期継続顧客になりうる可能性高

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

四半期毎の営業生産性⁽²⁾推移

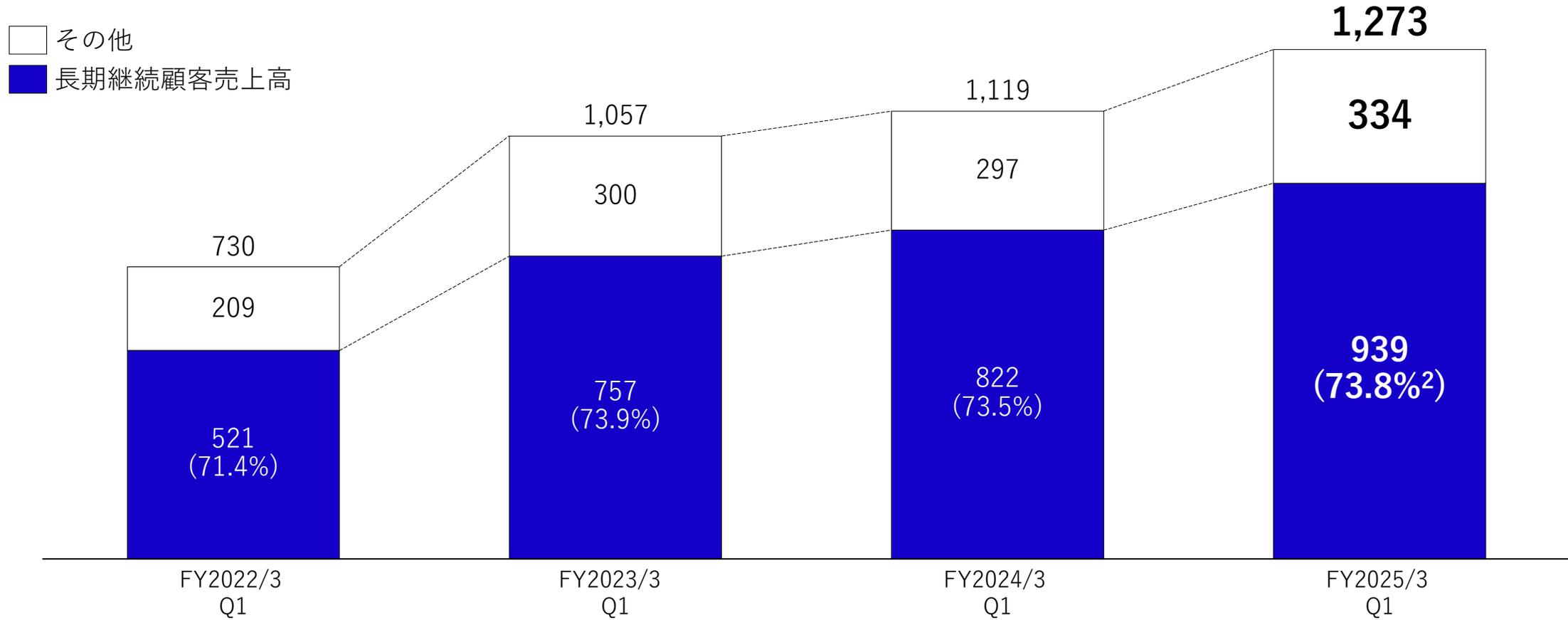
(単位：百万円/FTE)



- 大型案件の組成による1案件あたりの単価上昇
- 営業の型化が順調に進行し、当第1四半期入社メンバーでも案件組成が可能に

長期継続顧客による売上⁽¹⁾は継続して70%超えを維持

AIプラットフォーム事業の第1四半期累計売上高推移（百万円）

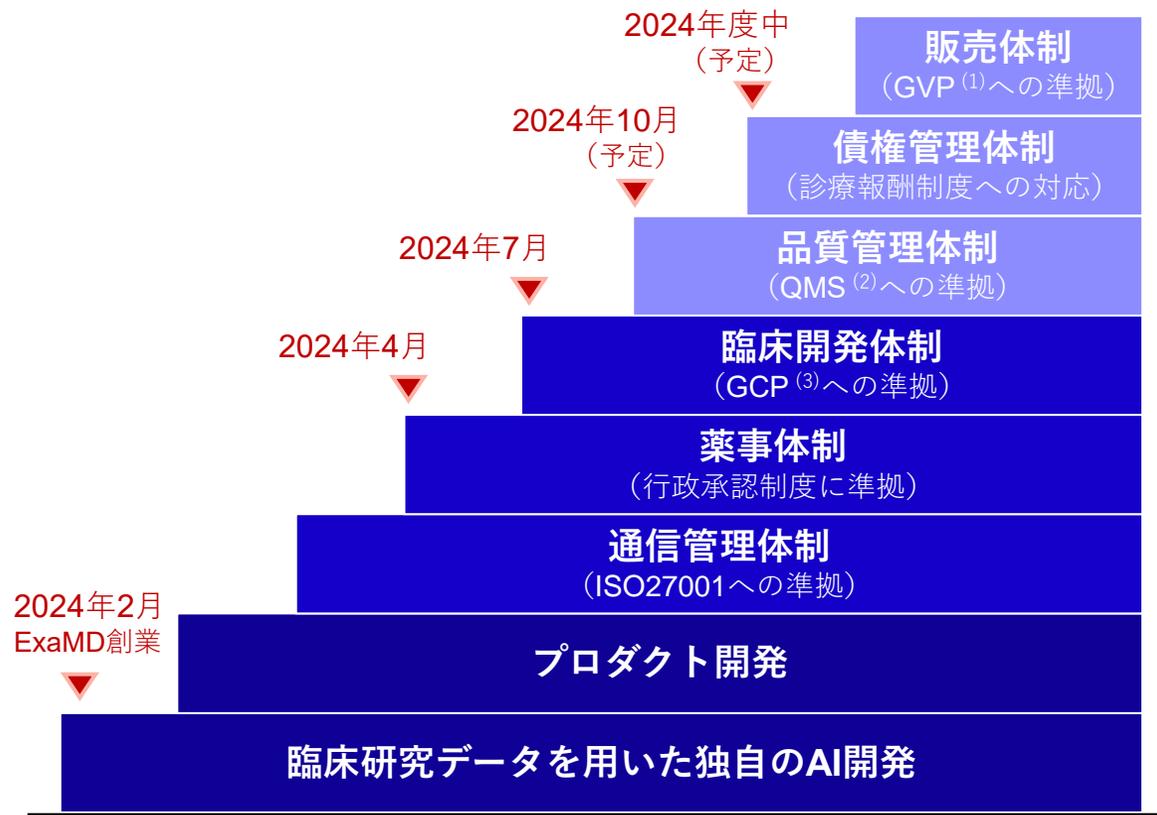


注記：(1) AIプラットフォーム事業の売上高に占める、当社が4四半期以上連続で契約している顧客からの売上高
(2) 顧客との契約から生じる収益（1,273百万円）を分母とした場合の割合。外部顧客への売上高（1,223百万円）を分母にした場合、長期継続顧客の売上高割合は76.8%

新会社ExaMDにて医療機器製造販売業者への体制構築と独自AIプロダクトの開発が進展

医療機器製造販売業への進展

2024年度中に医療機器製造販売業を取得に向け、体制構築を進行中



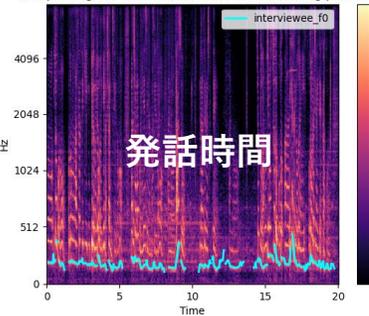
自由な会話音声による認知症診断AIモデル開発・改善

1分の自由会話により認知症を高い精度で診断するAIモデルを開発
追加臨床データの取得によるAIモデルの高度化も進捗中

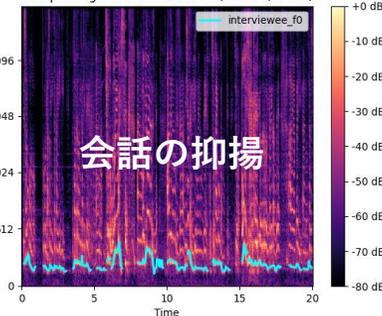
自然会話



melspectrogram & f0 estimation(Normal, thinking pause)

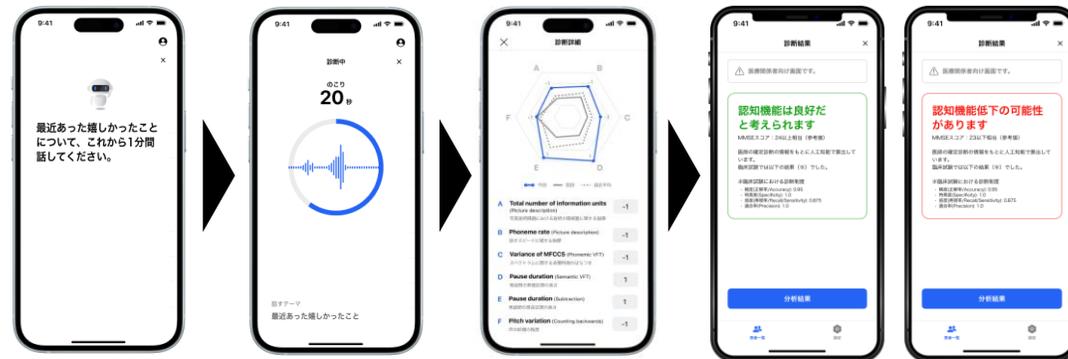


melspectrogram & f0 estimation(Normal, rithm)



医療機器の品質・規格に準拠した初期プロダクト開発

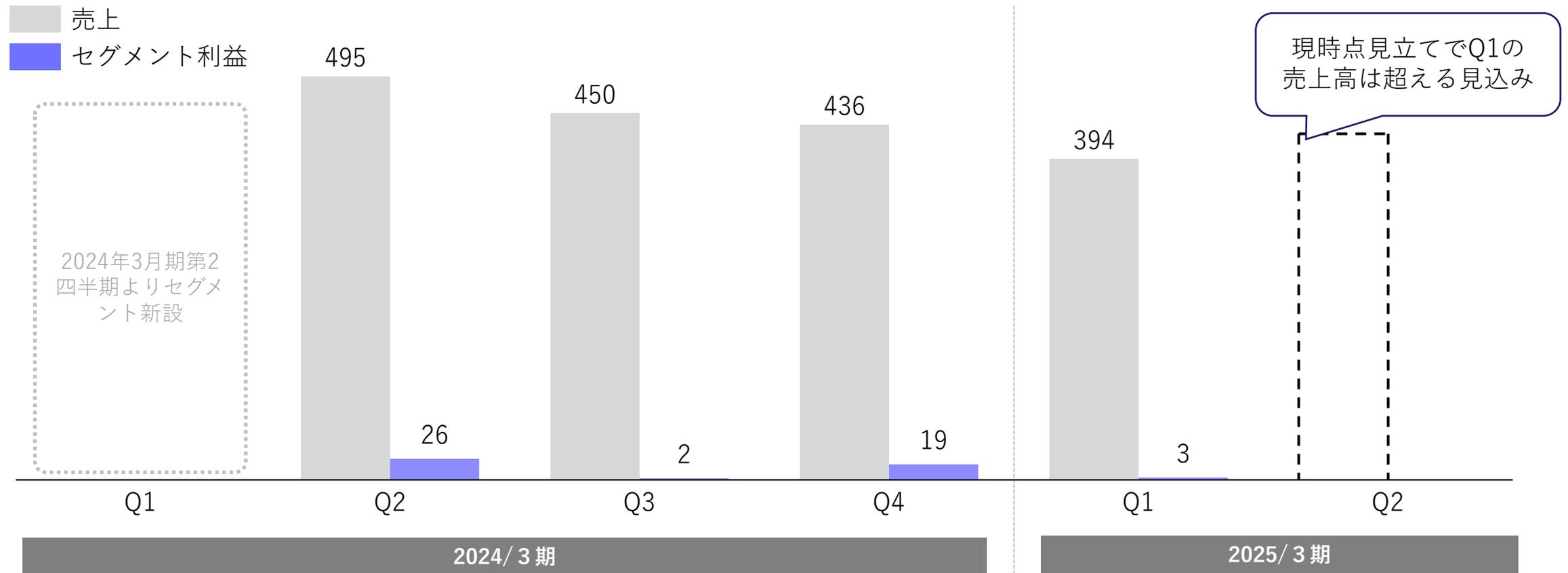
スマートフォンを利用したAI医療機器（アプリ）を開発中



その他サービス事業：四半期業績推移

Q1は売上高394百万円、セグメント利益3百万円で着地。新たなSales Techの事業方針/
新規顧客開拓の型化に目途が立ち、Q2以降は売上高が回復基調になる見通し

(四半期) その他サービス事業 売上高・セグメント利益推移 (百万円)

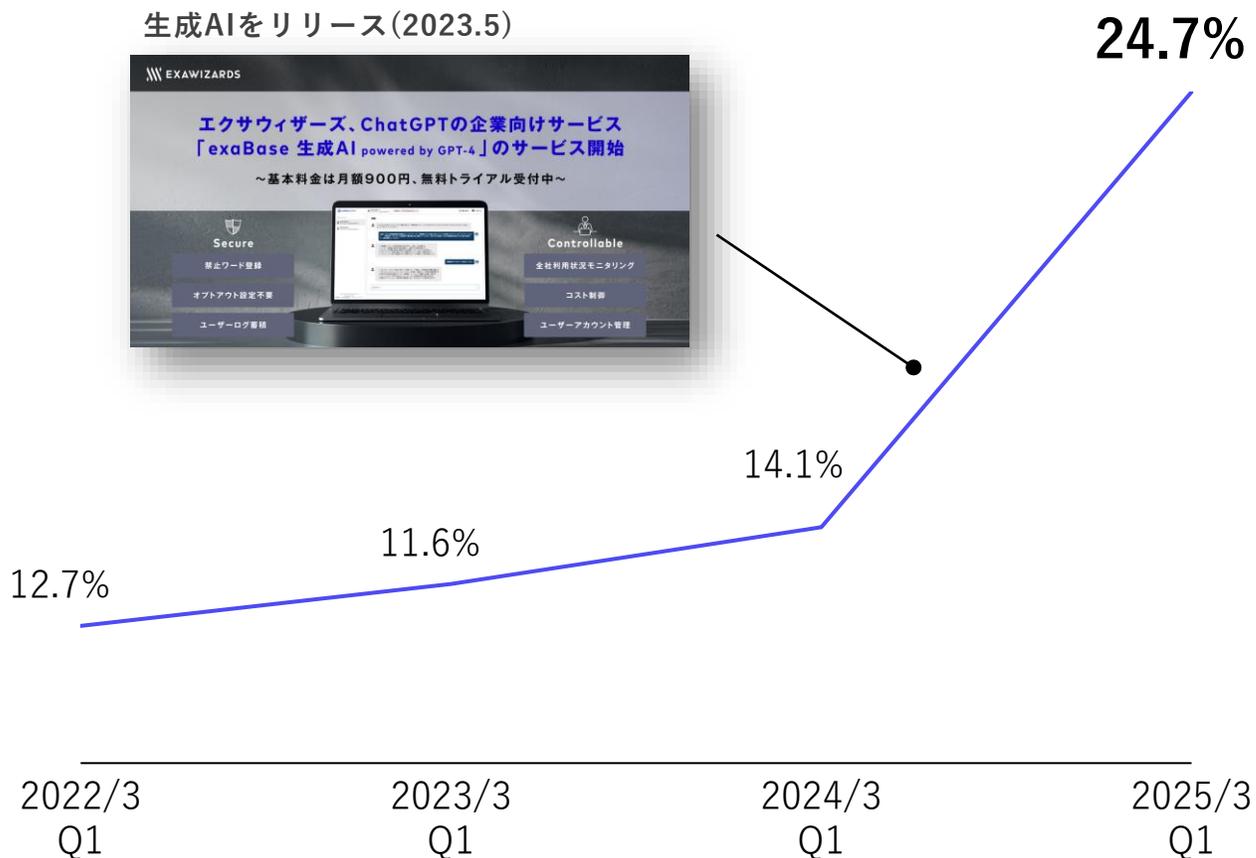


ビジネス・アップデート

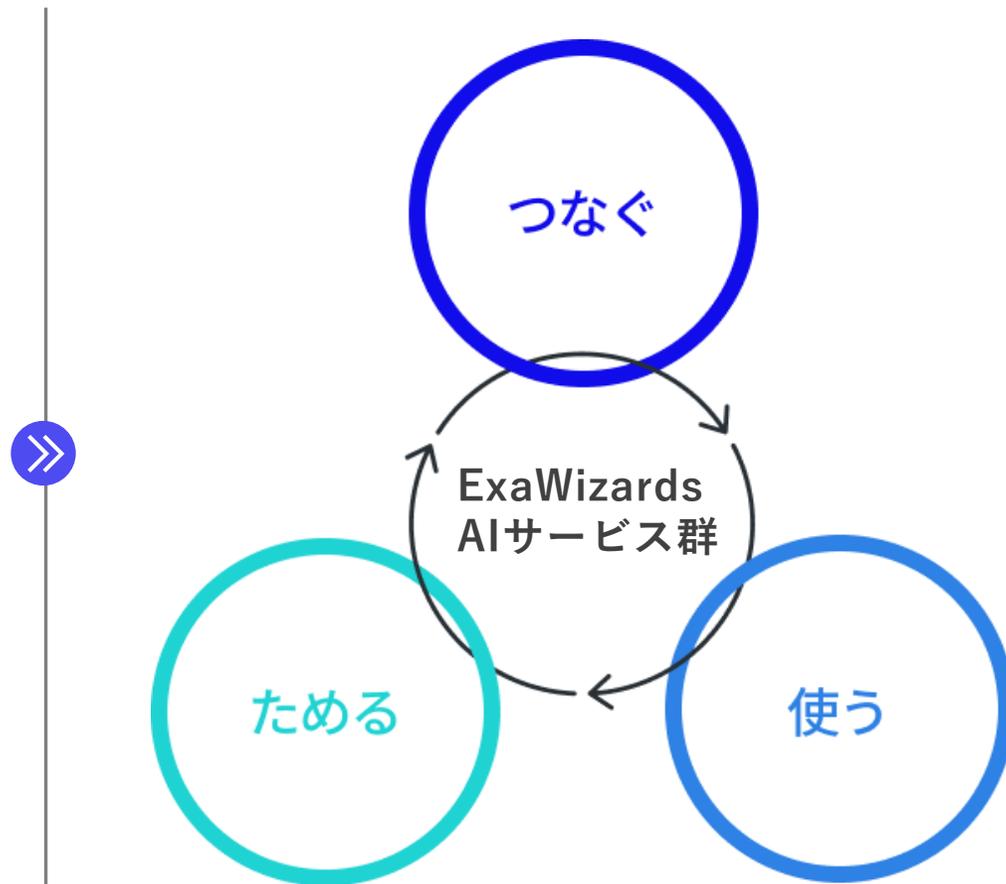
当社のビジネス変遷

AIプロダクト事業が伸長してきたことで、ExaWizards AIサービス群を活用して、当社顧客においてAIを“つなぐ”・”つかう”・“ためる”プロセスが回り始めている

連結売上高に占めるAIプロダクト事業の売上比率

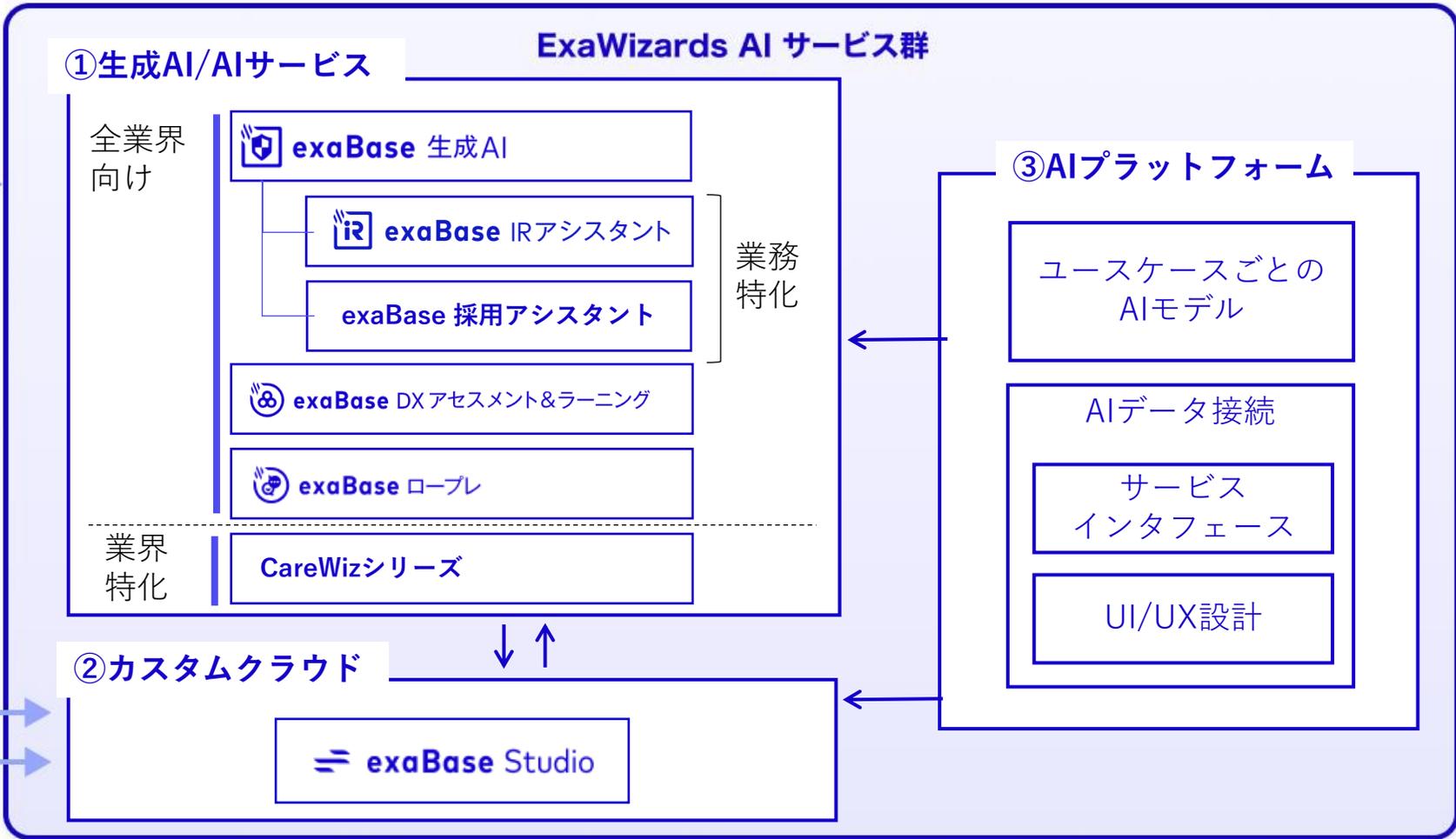


生産性を高めるプロセス



生成AI/AIサービスの提供に加え、exaBase Studioを介して当社に蓄積されたAIモデルや生成AI/AIサービスの利活用を様々な顧客環境下で加速

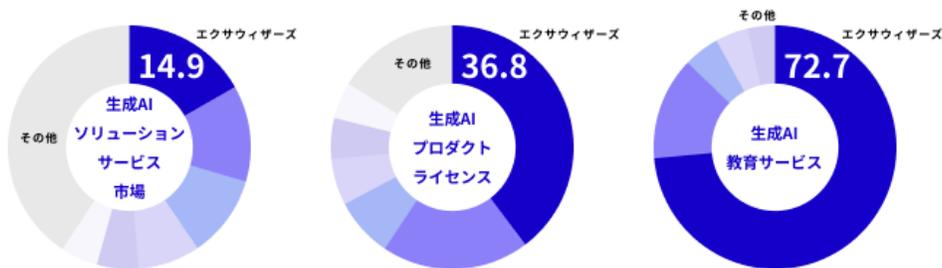
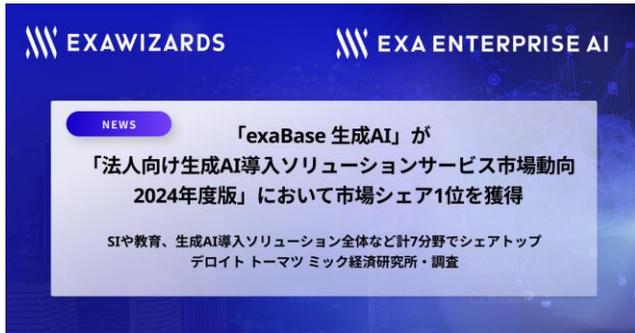
顧客環境



①生成AI/AIサービス

exaBase生成AIは金額ベースで市場シェア1位⁽¹⁾を獲得。IRアシスタントのユーザーも東証プライムからグロース市場の幅広い顧客利用が始まり、現時点で30社以上で利用が開始

exaBase 生成AI



SIサービスや教育サービスなどの6分野、「exaBase Studio」も含む法人向け生成AIソリューションサービスの市場全体で1位獲得

exaBase IRアシスタント

導入事例（一部抜粋）



東証プライム市場から東証グロース市場に至る様々な業界の顧客で利用が浸透

①生成AI/AIサービス

介護領域においても生成AIで間接業務を削減し、介護に割く時間を増やすAIサービスを展開

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



- LINE x 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)



- 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



- 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LINE x 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



- 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

②カスタムクラウド：exaBase Studio

NTTコミュニケーションズと連携し、AI開発環境「exaBase Studio」を活用し、tsuzumi対応の生成AIソリューションを共同展開

NTT Comと連携した取り組みを発表



提供予定のサービス

■ tsuzumi⁽¹⁾対応のRAGOpsソリューションの提供

- 社内問い合わせへの対応システムなど、従業員満足度を向上させるソリューションを開発
- 今後、新たなソリューションを複数開発し、NTT Com/エクサウィザーズ両者の顧客に提案・提供予定

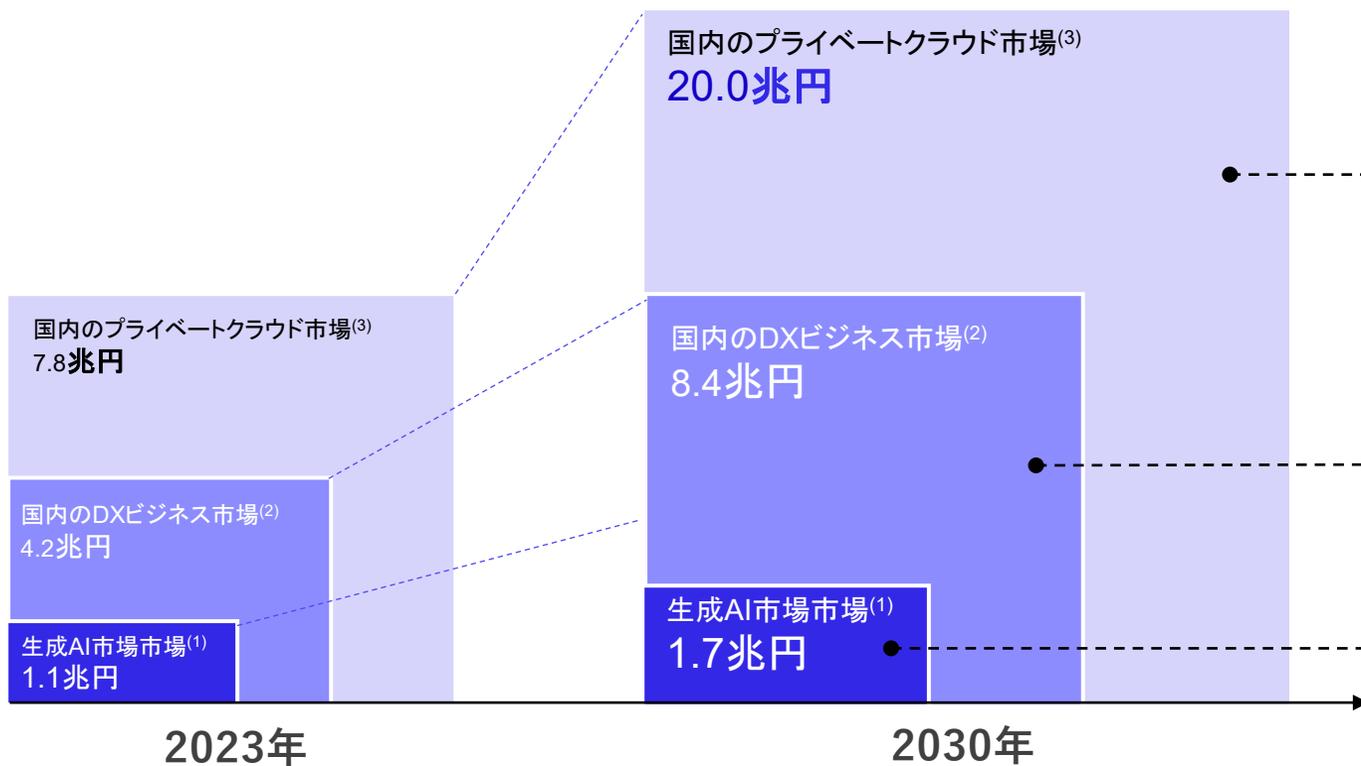
■ ExaWizards AIサービス群とtsuzumiの連携強化

- exaBase 生成AIや、生成AIを活用して営業などのロールプレイングが行える「exaBase ロープレ」などの生成AIプロダクトをNTT Comの顧客に提供
- 生成AIプロダクトとtsuzumiとの連携

軽量かつ日本語性能を活用した顧客案件を複数構築、ソリューションの開発・構築から共同営業まで実施

国内の生成AI市場の拡がりに加え、カスタムクラウド対応で市場を拡大していく

当社がアプローチ可能なマーケット



当社の取り組み

- exaBase Studioのプライベートクラウド対応
- クラウドベンダーと連携し、当社によるクラウド導入支援にも今後進出
- ExaWizards AIサービス群で開拓する市場
- 生成AIプロダクトを中心に開拓する市場

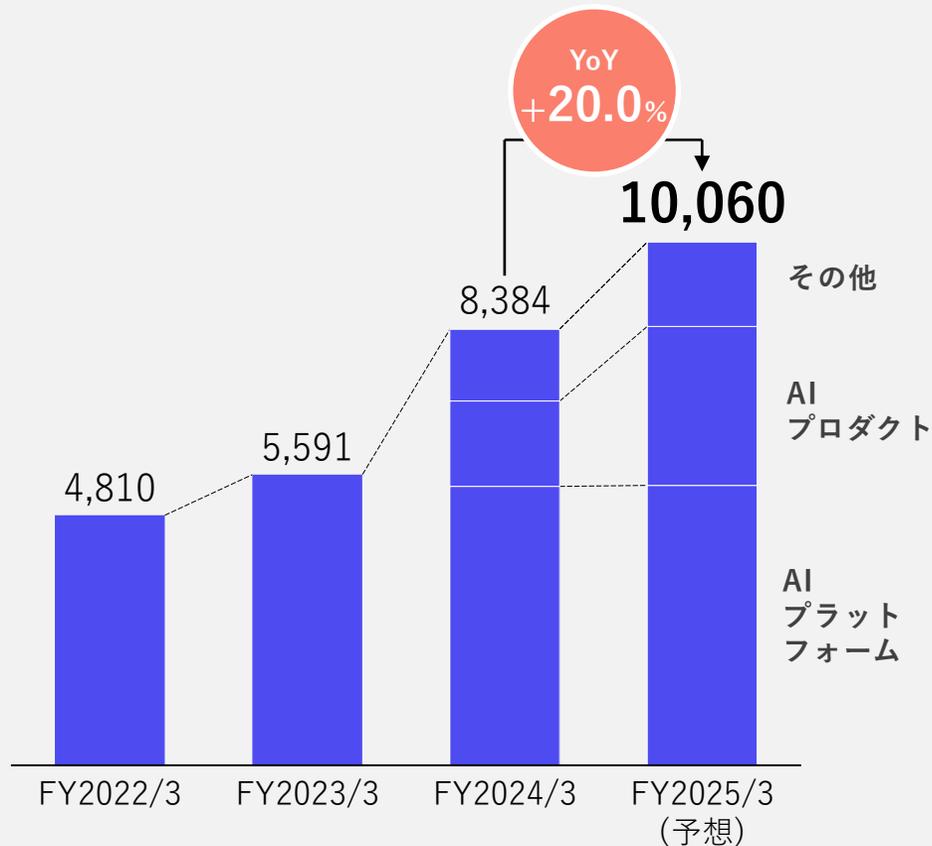
出所：(1)JEITA（電子情報技術産業協会） <https://www.ieita.or.jp/japanese/topics/2023/1221-2.pdf>

(2)富士キメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編/企業編」

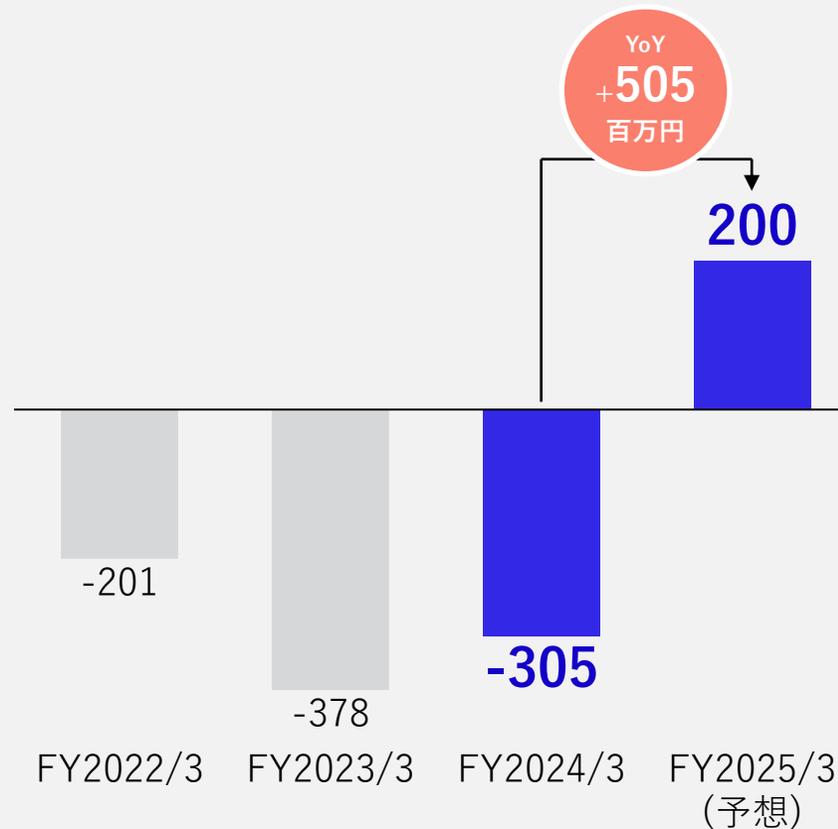
(3) IDC Japan「国内クラウド市場予測、2024年～2028年」より当社作成。2030年の市場規模は2028年以降同様のCAGRが継続するとして推計

売上高10,060百万円(前年比+20.0%)、営業利益200百万円(前年比+505百万円)を想定

売上高：通期（百万円）



営業利益：通期（百万円）

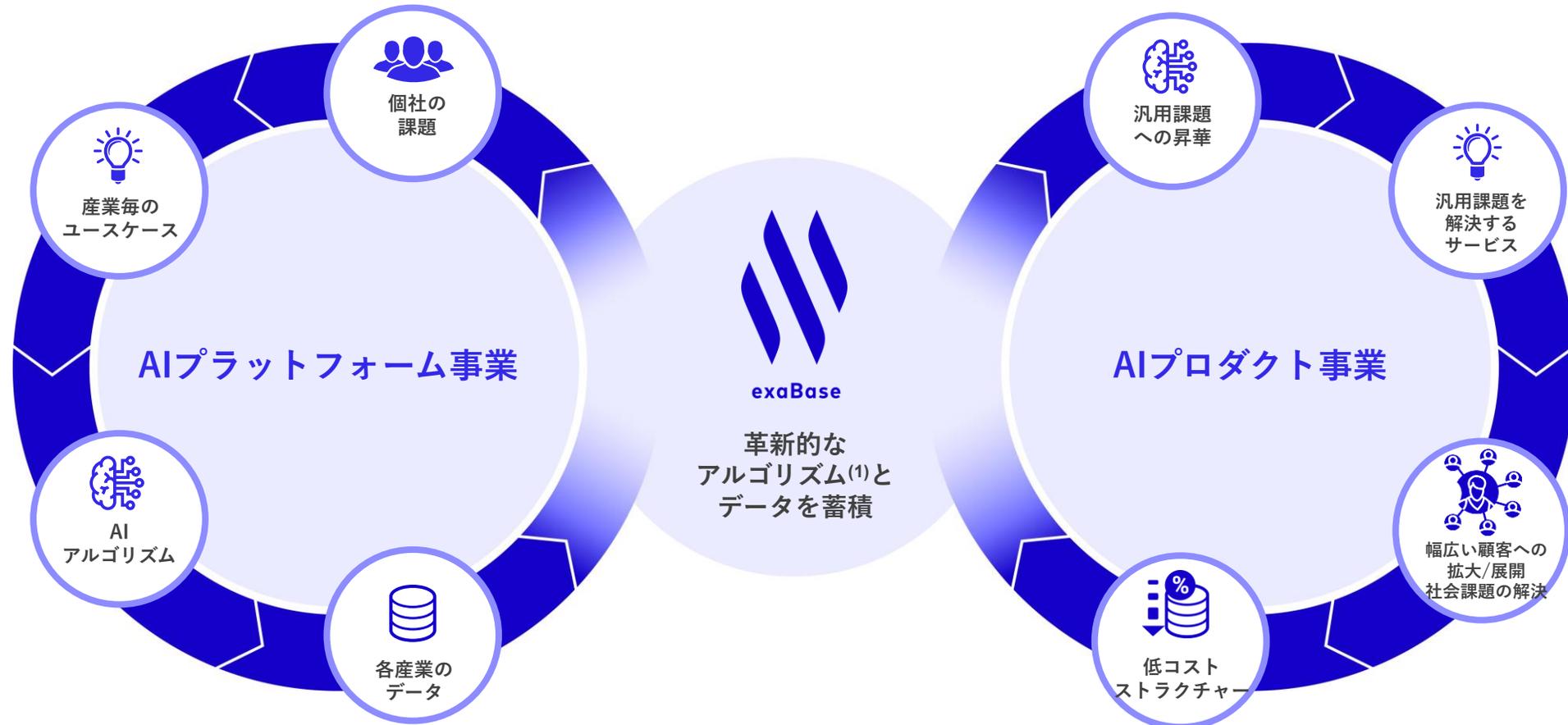


Appendix



会社名	株式会社エクサウィザーズ	
所在地	〒108-0023 東京都港区芝浦4丁目2-8 住友不動産三田ツインビル東館5階	
その他拠点	浜松、大阪、福岡	
設立	2016年2月	
資本金	24億円（2024年3月末時点）	
従業員数	548名（連結、2024年3月末時点/正社員）	
事業内容	AIを活用したサービス開発による 産業革新と社会課題の解決	
経営陣	代表取締役社長 常務取締役 取締役 社外取締役 社外取締役 社外取締役 常勤社外監査役 社外監査役 社外監査役	春田 真 大植 択真 坂根 裕 新貝 康司 火浦 俊彦 宗像 直子 都留 茂 飯田 善 佐藤 学

AIプラットフォーム及びAIプロダクト事業の両輪を回す”AIぐるぐるモデル”を回すことで アルゴリズム・データを蓄積し、汎用的なサービスで社会課題を解決



注記: (1) コンピュータ上における問題を解くための手順・解き方

経営陣

豊富な経営経験と業界知見を有するマネジメント

取締役



春田 真 | 代表取締役社長

- 元
・ DeNA 取締役会長
・ 横浜DeNAベイスターズ オーナー
・ 住友銀行(現 三井住友銀行)
- 現
・ TBSホールディングス
・ パナソニック
以上、社外取締役



大植 択真

常務取締役兼執行役員
事業統括担当
株式会社Exa Enterprise AI 代表取締役

- 元
・ ポストンコンサルティンググループ
- 現
・ 兵庫県立大学 客員准教授
・ 兵庫県 ChatGPT等生成AI活用検討プロジェクトチーム アドバイザー



坂根 裕 | 取締役
技術統括担当

- 元
・ 静岡大学 助手
デジタルセンセーション



新貝 康司 | 社外取締役

- 元
・ 日本たばこ産業(JT)代表取締役副社長
- 現
・ 第一生命ホールディングス
・ 西日本電信電話
以上、社外取締役



火浦 俊彦 | 社外取締役

- 元
・ ベイン・アンド・カンパニー 会長
- 現
・ 聖マリアンナ医科大学 客員教授



宗像 直子 | 社外取締役

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

Chief AI Innovator

石山 洸

- 元
・ リクルートホールディングス
メディアテクノロジーラボ室長
・ Recruit Institute of Technology
推進室 室長
・ 東京大学 客員准教授
・ 厚生労働省 労働政策審議会メンバー

執行役員

羽間 康至

株式会社ExaMD代表取締役社長

- 元
・ A.T.カーニー

滝本 賀年

エクスウェア株式会社
代表取締役社長

前川 知也

- 元
・ ポストンコンサルティング
グループ

福田 政史

- 元
・ SAPジャパン

石野 悟史

株式会社エクサホームケア 代表取締役社長
株式会社スタジアム 代表取締役

- 元
・ P&G
・ マッキンゼー・
アンド・カンパニー

小野 晃司

- 元
・ とめ研究所

前川 智明

株式会社VisionWiz 代表取締役

- 元
・ ソニー
・ ポストンコンサルティング
グループ

Coty SAXMAN

- 元
・ LINE

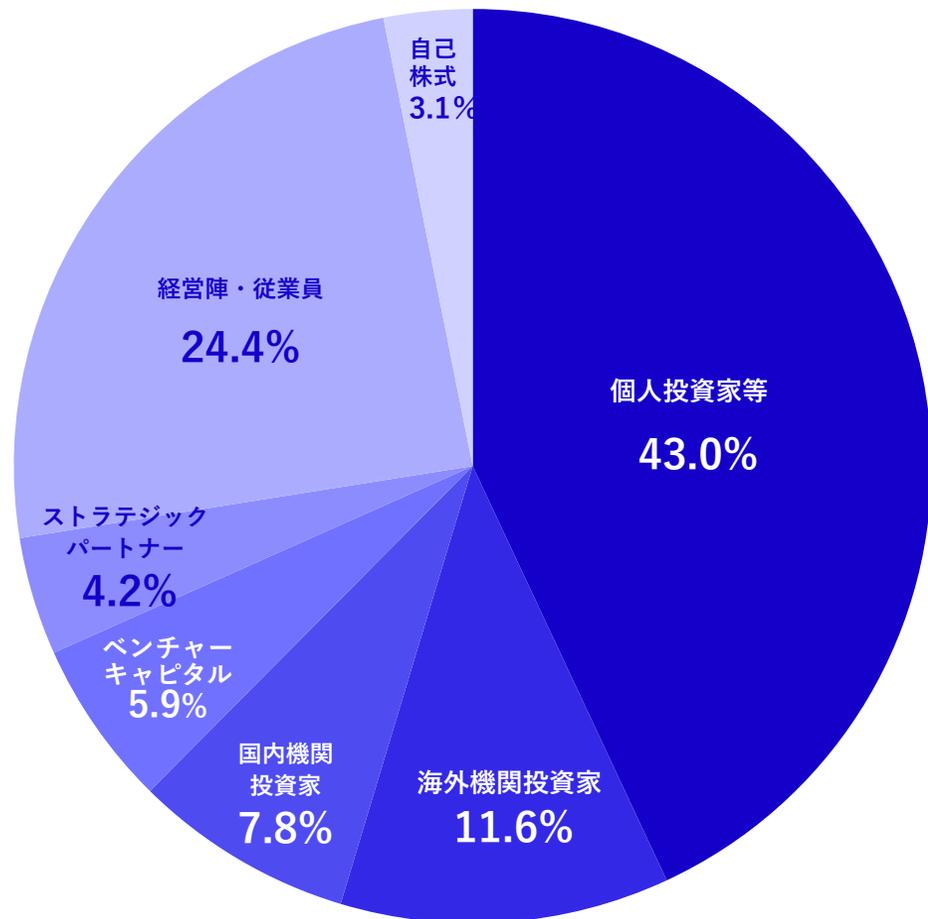
半田 頼敬

- 元
・ ベネッセコーポレーション
・ リクルート

大字 沙織

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

株主構成(2024年3月31日現在)



発行可能株式総数 301,232,000株
 発行済株式の総数 85,121,600株
 株主数 23,650名

株主名 ⁽¹⁾	持株数 (千株)	持株比率 ⁽²⁾ (%)
株式会社ベータカタリスト	8,185	9.93
春田 真	7,412	8.99
G I C P R I V A T E L I M I T E D - C	3,823	4.64
坂根 裕	3,776	4.58
古屋 俊和	3,454	4.19
鳴釜 (石山) 洸	3,020	3.66
アイエスジーエス1号投資事業有限責任組合	2,593	3.14
D4V1号投資事業有限責任組合	2,166	2.63
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	1,783	2.16
住友生命保険相互会社	1,620	1.96

注記: (1) 参考: 2024年3月31日時点での当社保有自己株式数は2,654千株。(2) 発行済株式(自己株式を除く)の総数に対する所有株式数の割合。なお、株式付与ESOP信託分(456,800株)は自己株式に含めておりません。

生成AI周りに投資は継続しつつも、全社として利益を出していくのが基本方針

2025年3月期の基本方針

- 生成AIの成長トレンド、exaBase Studioの導入拡大にむけて積極投資は継続
- 一方、投資をしつつ利益創出できるよう、ビジネスモデルやコスト構造を抜本的に変革

AIプロダクト事業

- exaBase 生成AI及びDX人材育成サービスであるexaBase DXアセスメント&ラーニングが引き続き成長を牽引し、2024年3月期と同水準の事業成長を目指す
- exaBase IRアシスタントに加え、exaBase 採用アシスタントなどの生成AIアシスタントシリーズを順次市場投入していく

AIプラットフォーム事業

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

その他事業

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

資金の投資先や株主還元の考え方について

持続的な企業価値向上に向けて、当面は事業への投資を優先的に実行する

資金の投資先や株主還元の考え方

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

成長投資に対する考え方

- 非連続な成長投資（M&Aの実施、ビジネスモデル・プロダクトの開発等）に向けては、強固な財務基盤のもと、自己資金、金融機関からの借り入れ、社債及びエクイティファイナンス、その他をはじめとする、戦略的かつ柔軟な調達手法を検討
- 様々な可能性について探索しつつ、収益性、財務健全性及び当社の経営ポリシーに鑑みて案件を精査

本資料の取り扱いについて

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



EXAWIZARDS

AIで、ひとに力を。よりよい社会を。