

2021年7月21日

各 位

会 社 名 株式会社エクスマーション
代表者名 代表取締役社長 渡辺 博之
(コード：4394 東証マザーズ)
問合せ先 執行役員管理本部長兼経営企画室長 三上 宏也
TEL：03-6420-0019
URL：<https://www.corporate.exmotion.co.jp/>

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

下記のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開催日時 2021年7月20日(火) 15:30~16:30
開催方法 対面による実開催
開催場所 日本証券アナリスト協会 会議室
兜町平和ビル2F 第3セミナールーム
(東京都中央区日本橋兜町3-3)
説明会資料名 2021年11月期 第2四半期 決算補足説明資料

【添付資料】

上記説明会において使用した資料

以 上

2021年11月期 第2四半期 決算補足説明資料

2021年7月2日

株式会社エクスマーション

証券コード 4394



- エグゼクティブ・サマリー
- 2021年11月期 第2四半期業績
- 2021年11月期 通期業績見通しと進捗
- トピックス
- Appendix



■ エグゼクティブ・サマリー

- 2021年11月期 第2四半期業績
- 2021年11月期 通期業績見通しと進捗
- トピックス
- Appendix



2Q総括

- 売上高475百万円、営業利益65百万円で、**前期比増収増益で順調に推移**
- コンサルティング事業の利益率は**コロナ禍以前（19年11月期）の水準に回復**
- **さらなる成長に向けて、新規事業への投資は継続**

コンサルティング事業

- 予算執行遅延も4月上旬には解消し、自動車メーカー各社のCASE対応に伴い**上期予算（9月まで）の受注は堅調に推移**
- **採用計画が遅れているため、増員による増収を既存要員の稼働でカバーするも、対予算では未達**
- **継続的な価値提供と増員に頼らない収益確保の道として事業のストック化が必要**

新規事業

- 実践型ナレッジ提供サービス「**Eureka Box**」は**既存顧客を中心に法人向けに展開**
- 企業向けDX人材育成プログラム「**DeruQui**」は**大手企業向けに開催、リピート受注や協賛も確保**



- エグゼクティブ・サマリー
- **2021年11月期 第2四半期業績**
- 2021年11月期 通期業績見通しと進捗
- トピックス
- Appendix

2021年11月期第2四半期決算概要【前年同期比】



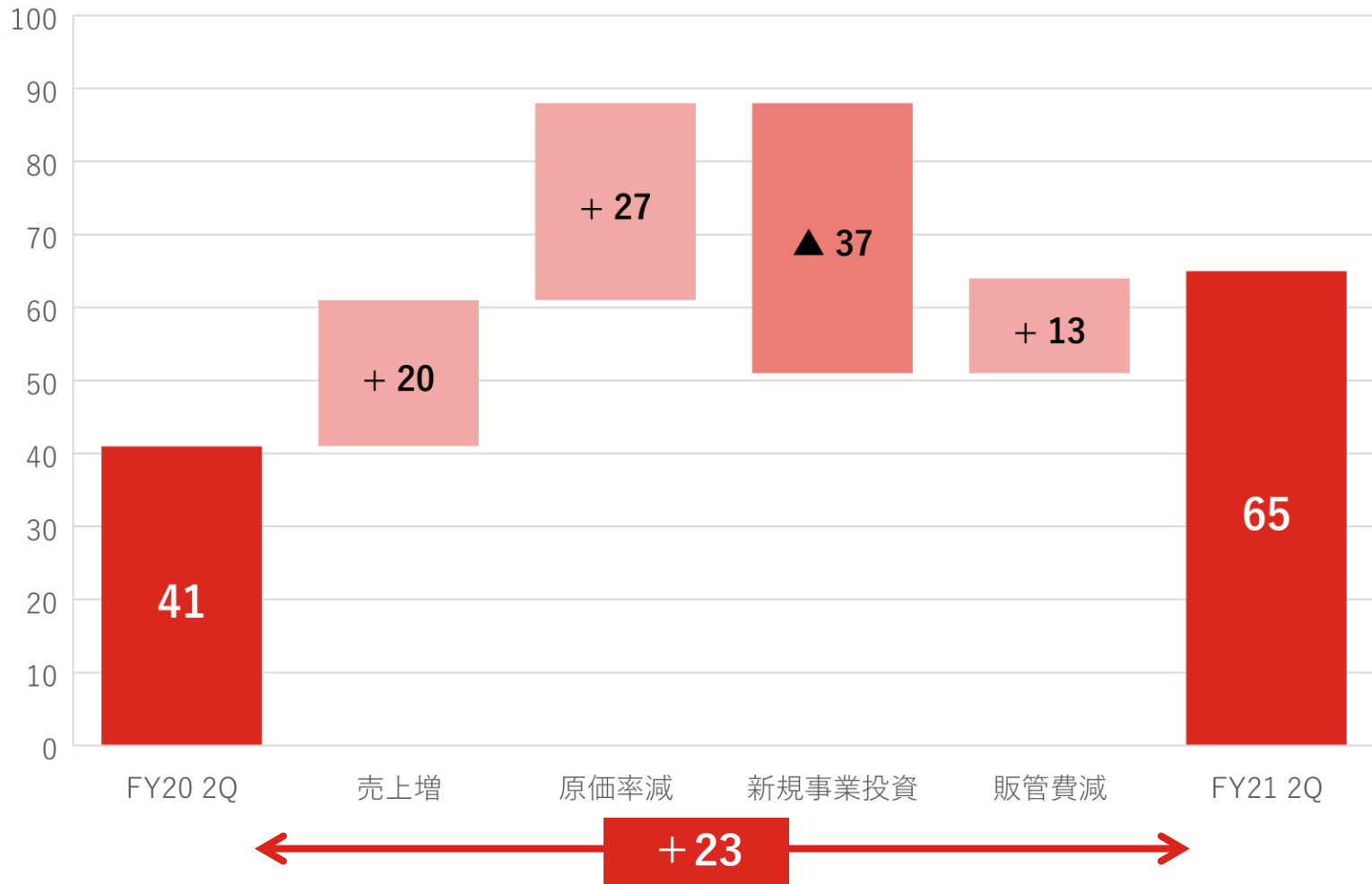
(単位：百万円)

	2020年11月期 第2四半期	2021年11月期 第2四半期	差異 増減率	コメント
売上高	425 100.0%	475 100.0%	+50 +11.9%	工事進行基準の適用範囲を拡大したことにより47百万円増加
売上原価	250 58.9%	290 61.1%	+39 +15.9%	引き続き、新規事業投資増により原価率は2.2pt悪化
売上総利益	174 41.1%	185 38.9%	+10 +6.0%	新規事業投資を除くと利益率は47.9%となり、コロナ前の19年11月期の水準
販売費及び一般管理費	132 31.2%	119 25.1%	▲13 ▲10.1%	販管費は人件費の減少と未消化予算等により減少
営業利益	41 9.9%	65 13.8%	+23 +57.1%	前期コロナ禍の休業時期から利益率は回復
経常利益	43 10.2%	67 14.2%	+23 +55.0%	
当期純利益	29 6.9%	46 9.7%	+16 +57.1%	
受注残高	230	186 (224)	▲44 (▲6)	進行基準の適用範囲の拡大を除くと、ほぼ横ばい



営業利益の増減要因【対前年】

- 売上増、売上総利益の回復（原価率減）、販管費減により営業利益は60百万円ほど増益を見込めるところ、新規事業へ37百万円の投資（単位：百万円）



2021年11月期第2四半期決算概要【対計画比】



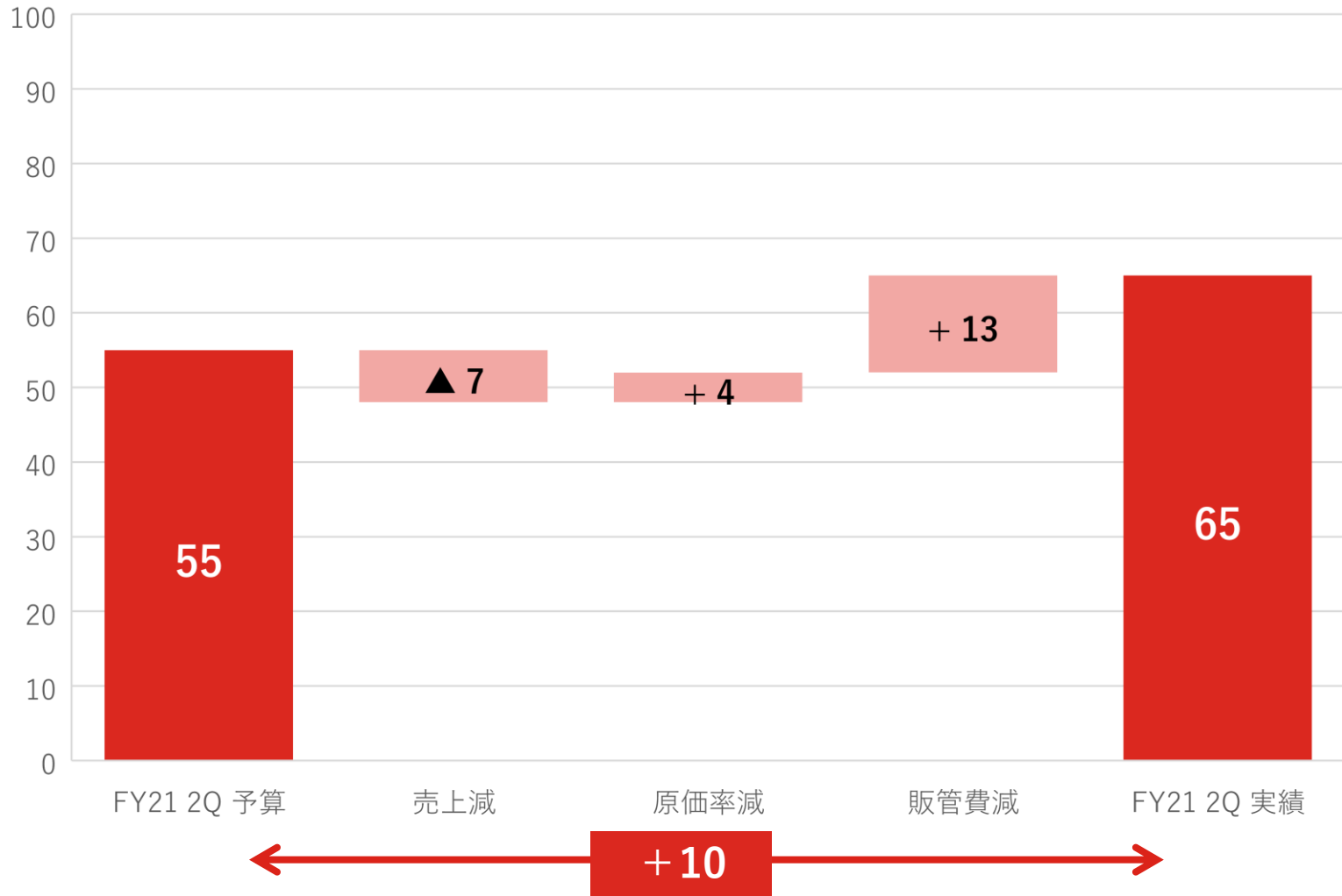
(単位：百万円)

	第2四半期 (計画)	第2四半期 (実績)	差異 達成率	コメント
売上高	495 100.0%	475 100.0%	▲20 95.9%	採用計画が遅れており、増員による増収が未達
売上原価	307 61.9%	290 61.1%	▲16 94.6%	
売上総利益	188 38.1%	185 38.9%	▲3 98.1%	
販売費及び一般管理費	132 26.8%	119 25.1%	▲13 89.7%	販管費は採用経費など未消化予算等により減少
営業利益	55 11.2%	65 13.8%	+10 +118.2%	売上高、売上総利益の未達を販管費でカバー
経常利益	56 11.3%	67 14.2%	+11 +120.1%	
当期純利益	38 7.7%	46 9.7%	+7 +120.8%	



営業利益の増減要因【対予算】

- 採用未達により、売上予算未達となるが、原価率減、販管費減により営業利益は予算を上回る (単位：百万円)



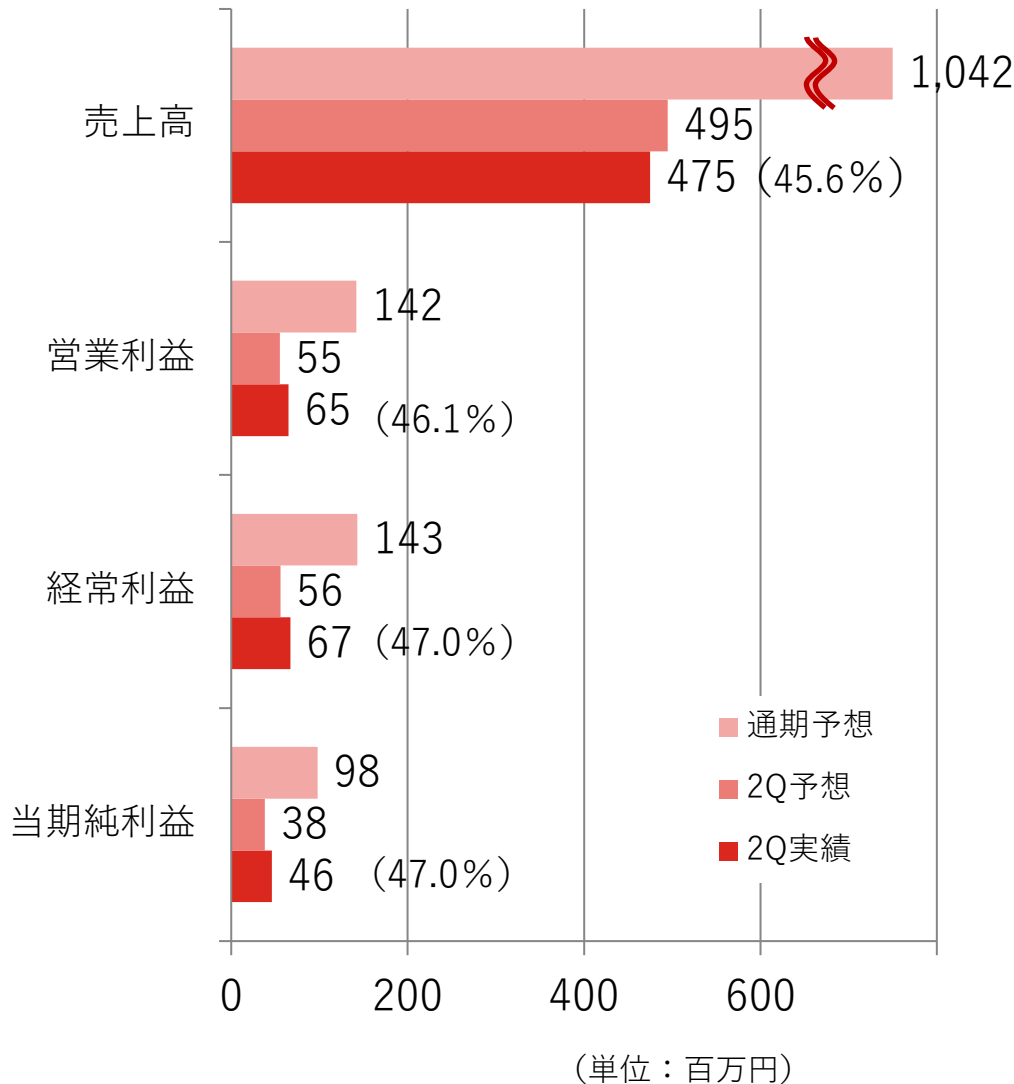


- エグゼクティブ・サマリー
- 2021年11月期 第1四半期業績
- **2021年11月期 通期業績見通しと進捗**
- トピックス
- Appendix

2021年11月期第2四半期進捗【対計画比】



※括弧内は通期に対する進捗率



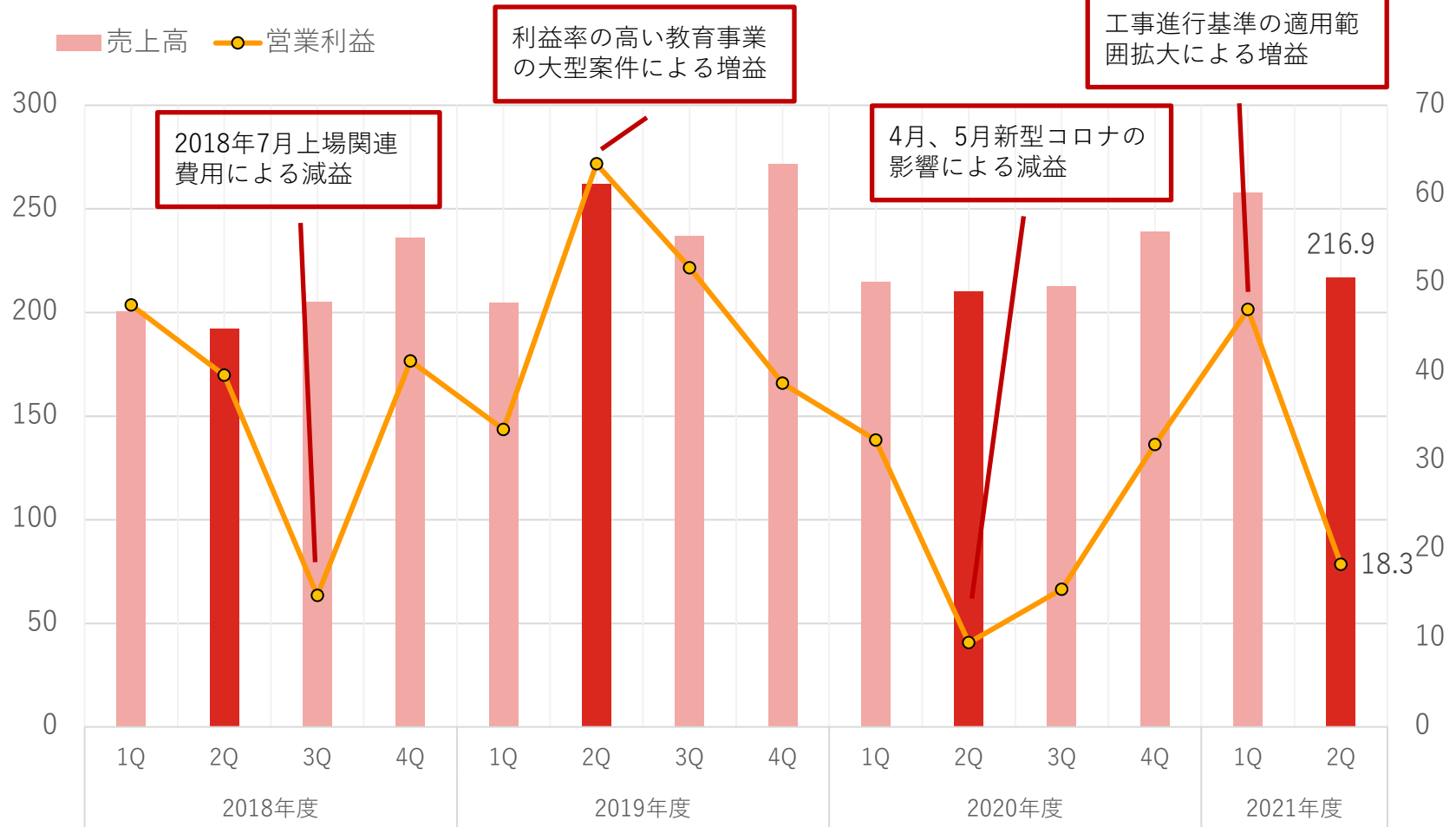
■ 通期に対する進捗率は過半に達していないものの、第2四半期の利益は計画を上回る結果となった

	第2四半期 対計画比	通期 対計画比
売上高	95.9%	45.6%
営業利益	118.2%	46.1%
経常利益	120.1%	47.0%
当期純利益	120.8%	47.0%

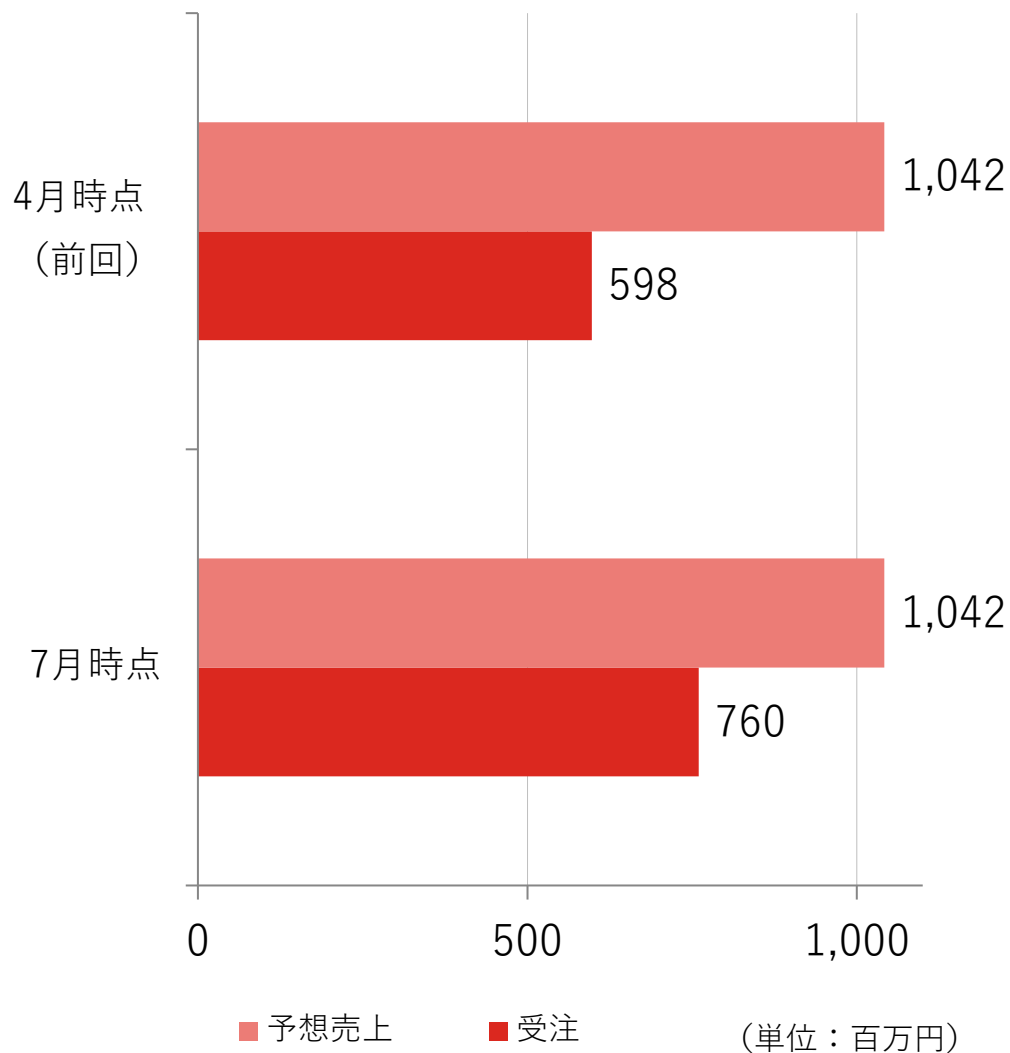
2021年11月期第2四半期進捗【四半期推移】



(単位：百万円)



受注状況

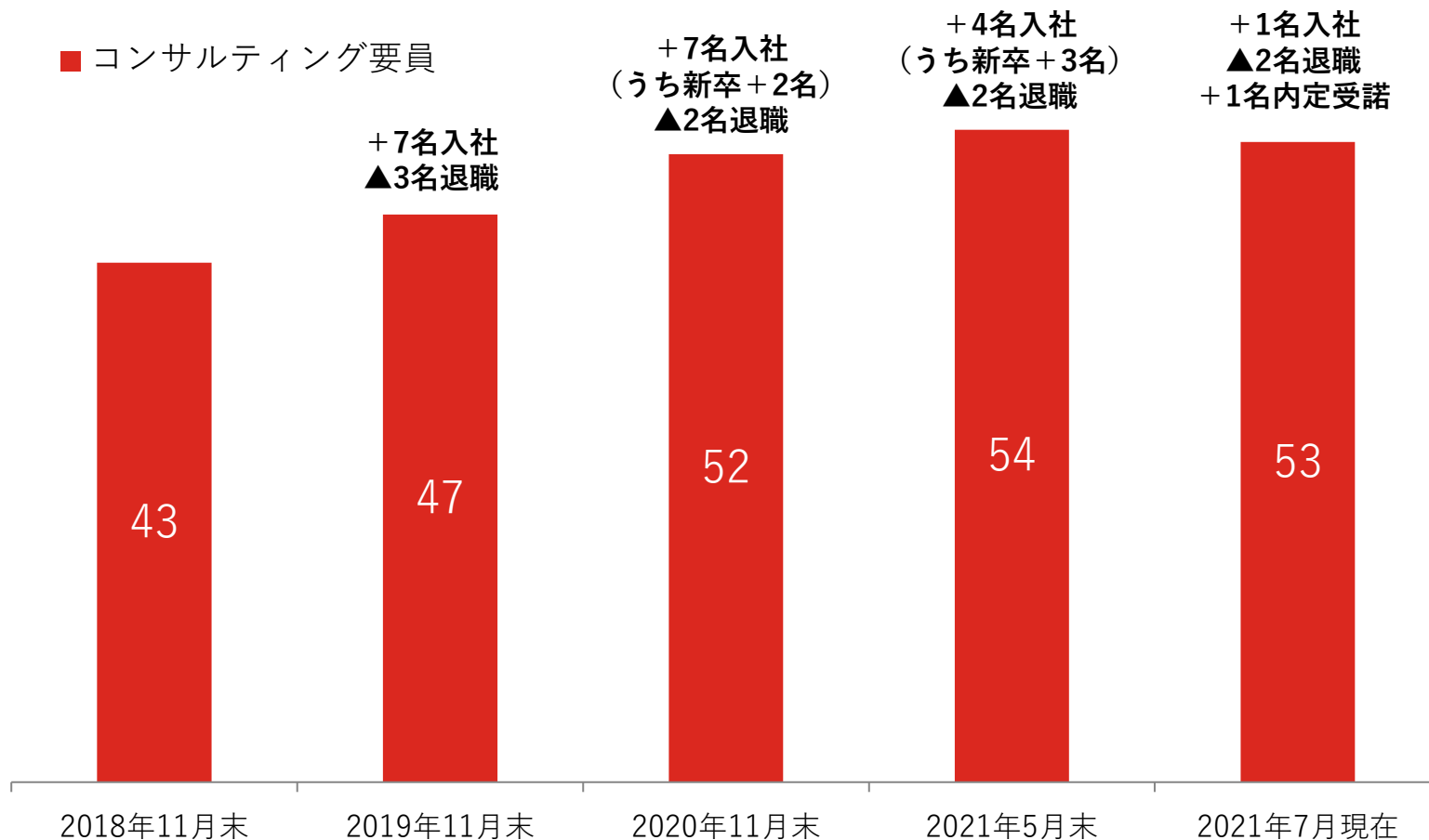


- 顧客の下期 (10~3月まで) 契約更新において、さらなる積み上げが必要
- 7月時点で通期予想に対しては73%の受注確保

採用活動状況



- 採用計画に遅れが出ているが、引き続き通年で積極的な採用活動を展開していく





- エグゼクティブ・サマリー
- 2021年11月期 第1四半期業績
- 2021年11月期 通期業績見通しと進捗
- **トピックス**
- Appendix

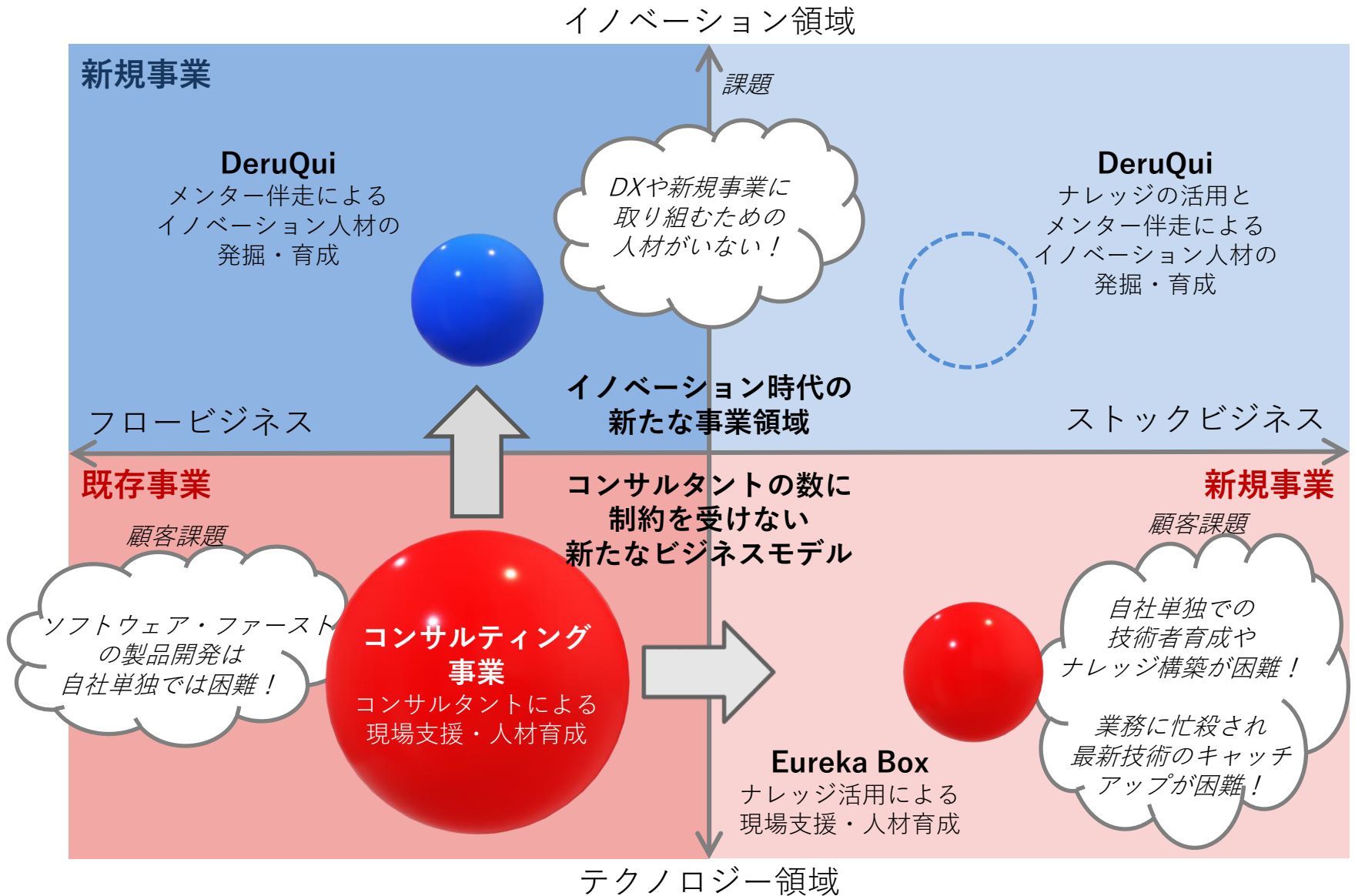
現行事業の見通しと、新たな成長のための新規事業

- 既存コンサルティング事業は、今後も高い需要を見込む
 - － 自動車分野を中心に進む「ソフトウェア・ファースト」の製品開発では、より高度なソフトウェア開発スキルが必要

- その一方で、新たに2つの課題も顕在化
 - ① 現行のコンサルティング事業は、コンサルタントの数で事業規模が制約（需要が多くても要員数以上は受けきれない）
 - ② 新たな価値の創造が求められる時代を迎え、テクノロジーだけでなくイノベーション創出に対する支援も急務

- さらなる成長に向けて、2020年度より、上記2つの課題を解決する新規事業を展開
 - ① 要員数に制約されない、コンサルティングの新たなビジネスモデルの確立（⇒Eureka Box）
 - ② イノベーション領域に踏み込んだ、新たな事業の展開（⇒DeruQui）

事業領域とビジネスモデル



トピック① コンサルティング事業



- 自動車分野を中心に、ソフトウェア比重の大きな開発に対して、各種ソリューションの提供・支援を実施
 - モデルベース開発の導入・促進 (MBD、MBSE)
 - CASE実現に向けたエッジ～クラウドまでのトータル支援
 - OTAに向けた組込み開発におけるDevOps導入
 - バリエーションの管理限界を打破するためのSPL導入
- 今年度目標の課題設定型コンサルティングにも着手
 - 単独では課題設定できない顧客に対し、状況を分析し正しい課題を導出
 - 課題解決のためのコンサルティングも併せて受注
- トレーニングが活況
 - オンライン形式が顧客のニーズにマッチし、2Qで12社19件の実施（20年度は通期で12社14件）
 - MBSE、USDM、XDDP、SPL等、当社でしか提供していないコンテンツ自体も大きな強み

トピック② Eureka Box



- 1月末に、有料版をサービスイン
 - コンサルティングで活用のナレッジを中心に、200を超えるコンテンツとして提供
 - 会員増に向けて、コンテンツ（有料&無料）の拡充に注力
 - 大手サプライヤー、大手電子機器メーカーなどに導入済み
 - 導入済みメーカーからのリピート受注
 - 自動車メーカーからの新規商談

- コンサルティング事業とのシナジー増加
 - コンサルティングのプラットフォームとして活用を開始
 - コンサルティングの事前学習
 - コンサルティング完了後のスキル移転
 - オンライントレーニングのプラットフォームとして活用
 - 4月以降は、すべてのトレーニングを Eureka Box 上で実施
 - トレーニング受講者が会員になることで、受講後も当社との関係が継続
 - スキル獲得に注力した伴走型の新トレーニングもリリース

トピック③ DeruQui



- 企業向け人材育成ワークショップ「起想人財塾」を開始
 - 以下の2社向けに実施し、高評価をいただいた
 - ソフトバンク株式会社様
会社あるいは社会を動かす視点で自ら考え、挑戦できる人材へ
 - センターフィールド株式会社様
社会の変化の本質を捉え、お客様にDXを提案できる人材へ
- 学生向け起想ゼミの協賛（有料）も順調
 - 2021年度も継続2社 & 新規1社の協賛3社確定
- 無料のDXセミナーと体験コースを定期開催
 - 無料のDXセミナー、体験コースとも毎回高評価
 - ファン獲得に繋がり、有料セミナーの内示が複数件獲得
 - 引き続き無料セミナーを定期開催し、有料セミナー、起想人財塾の受注を目指す

(参考) DeruQuiの掲げるDX



■ デジタル化とDXの違い

- 効率化など、既存事業の“改善”を目指すのが「デジタル化」
 - デジタルによる変化を捉え、事業の“変革”を目指すのが「DX」
- 本質を捉え、変革を考え実行できる人材を、起想人財塾で発掘、育成する



デジタル時代の‘変化の本質’を理解し、デジタル社会前提の‘変革’を考える



- エグゼクティブ・サマリー
- 2021年11月期 第1四半期業績
- 2021年11月期 通期業績見通しと進捗
- トピックス
- **Appnedix**

会社概要



■ 社名 株式会社エクスマーション

■ 設立 2008年9月

■ 代表者 代表取締役社長 渡辺 博之

■ 本社所在地 東京都品川区大崎2-11-1 大崎ウィズタワー23F

組込みソフトウェアの品質改善に特化した各種支援の提供

1. コンサルティング

- プロジェクト診断（調査および問題発見と改善策の作成および提案）
- 現場支援（改善策の遂行に必要な技術支援）

■ 事業内容

2. 教育・人材育成

- 現場で活用出来るスキル習得のためのトレーニング提供

3. ツール開発・販売

- ソースコード品質診断ツール「eXquto」
- Simulinkモデル品質診断ツール「MODEL EVALUATOR」
- UMLからSimulinkへのモデル変換ツール「mtrip」

■ 沿革

2008年 9月	東京都港区芝において株式会社エクスマーション（資本金 9 百万円）設立
2009年 3月	開発ツール「eXquto」販売開始
2010年 9月	開発ツール「MODEL EVALUATOR」販売開始
2010年10月	開発ツール「mtrip」販売開始
2013年11月	ISMSおよびEMSの認証を取得（ソルクシーズグループの子会社として認証）
2017年 5月	東京都品川区大崎に本社を移転
2018年 7月	東京証券取引所マザーズに株式を上場 ISMS認証を取得
2020年 6月	教育プログラム「DeruQui（デルクイ）」提供開始
2021年 1月	実践型ナレッジ提供サービス「Eureka Box」提供開始

■ 構成 取締役 8名（うち社外取締役3名）／ 社員 66名（2021年5月末現在、契約社員含む）



自動運転時代の ソフトウェア開発に不可欠な “技術参謀”

自動車を筆頭に、
第4次産業革命で急増している
組み込みソフトウェア開発の課題を解決する
新しいスタイルのコンサルティングファームです

“設計技術”に特化した技術参謀 = エクスモーション



“設計技術”を得意領域とする当社が、技術参謀という新たなロール（役割）で
組み込みソフトウェアの大規模・複雑化を解決します

大規模・複雑化時代の新たな開発体制



エクスモーション

リーダーやメンバーを
開発現場で支え続ける
技術参謀

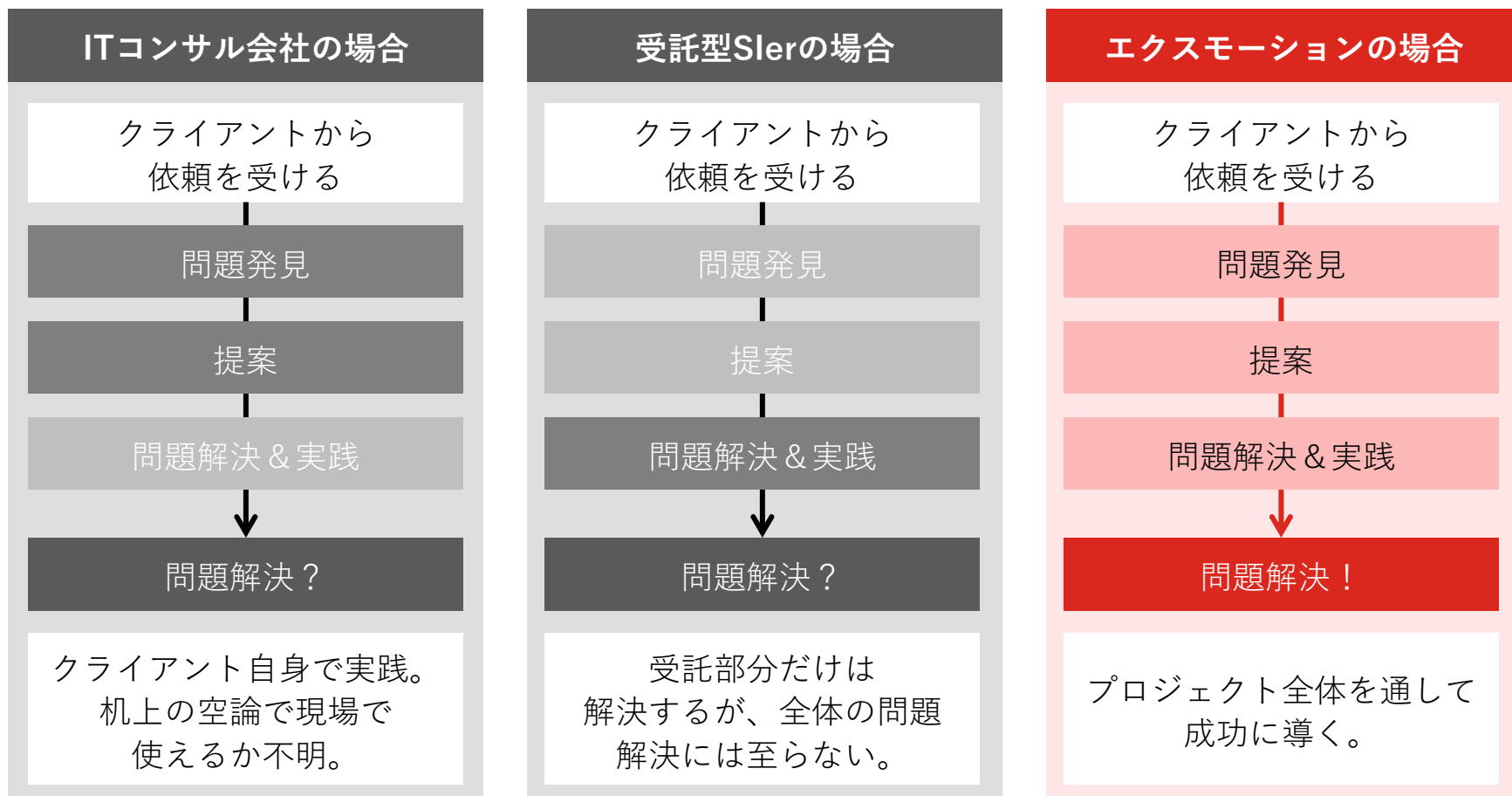


組み込みソフトの
“設計技術”
に特化した支援

実践的スタイルのコンサルティング



『問題発見 ⇒ 提案 ⇒ 問題解決 & 実践』のワンストップで解決する
実践的なコンサルティングスタイルに専門特化することで、
競合皆無のオンリーワンビジネスを展開しています



主な得意先



- 日本の産業をリードする自動車分野で、最先端の製品開発を支援しています

対象製品

自動運転（ADS）、先進安全支援（ADAS）、ハイブリッド（HEV）、電気自動車（EV）、燃料電池（FCV）、インフォテインメント（IVI）等

主要 クライアント

メーカー：トヨタ自動車、本田技研工業、SUBARU、日産自動車等
サプライヤー：デンソー、日本精工、ケーヒン等

- 自動二輪、建設機器、農機、医療、産業機械、鉄道等、あらゆる分野での開発支援にも数多く携わっています

主要 クライアント

自動二輪：ヤマハ発動機
農機：ヤンマー
建機：コマツ
産業機械：パナソニック スマートファクトリーソリューションズ
鉄道：三菱電機コントロールソフトウェア



当社の実践的なコンサルティングスタイルに対して
多くのクライアントから高い評価が寄せられています

株式会社SUBARU

「開発者とは別の視点で、見落とししている
改善箇所の指摘や提案をもらっている」

日本精工株式会社

「ソフトウェア開発の領域だけでなく、上位の
システム開発の領域まで一緒に親身になって
考えてくれるので、非常に助かる」

ヤマハ発動機株式会社

「一般的なコンサルティングとは異なり、現場に
深く入り込んで実践的な開発スタイルを共に作り
上げて頂いている。」

パナソニック スマートファクトリー ソリューションズ株式会社

「当社の現場に入り込んで、現場目線で提案を
する姿勢に信頼感が湧く」

株式会社デンソー

「全体をしっかりと俯瞰して質の高い
アーキテクチャやシステムを作ることのできる
エクスマーションのスキルはとても貴重」

株式会社ケーヒン

「上流工程で考えを整理するという手法は、日頃
の量産開発で「着実に作り込む」ことだけに注力
しがちなわれわれにとって、非常に新鮮」

免責事項



本発表において提供される資料ならびに情報は、株式会社エクスマーション（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として作成したものです。

当社は、当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としておりますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、将来に関する記述が含まれている場合がございますが、実際の業績はさまざまなリスクや不確定要素に左右され、将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合がございます。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

本資料及びその記載内容につきまして、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が、その他の目的で公開または利用することはご遠慮ください。



資料に関するお問い合わせは下記にお願いいたします。

TEL:03-6420-0019
mail: corporate@exmotion.co.jp
担当:経営企画室