

2021年11月期 第3四半期 決算補足説明資料

2021年10月1日

株式会社エクスマーション

証券コード 4394



<https://www.corporate.exmotion.co.jp/>



- エグゼクティブ・サマリー
- 2021年11月期 第3四半期業績
- 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3四半期業績
- 2021年11月期 通期業績見通しと進捗
- トピックス
- Appendix



3Q総括

- 売上高710百万円、営業利益109百万円で、**対前期比売上11.3%増、営業利益90.7%増**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**
- 来期以降のコンサルティング要員拡大に向けて**採用活動強化に着手**

コンサルティング事業

- 自動車メーカー各社のCASE対応に伴い**下期予算（10月以降）の受注は新規を含め順調に推移**
- **製造業全般がソフトウェアファーストに注力**しており、コンサルティング需要は引き続き旺盛
- **増員不足による減収を既存要員の稼働でカバー**

新規事業

- 「Eureka Box」は**コンテンツ拡充**に注力
- 「DeruQui」は、より多くの協力者を得るために**学術との連携を強化した新組織を立上げ、来年度は運営主体を外部の新組織に移行**する方向で検討



- エグゼクティブ・サマリー
- **2021年11月期 第3四半期業績**
- 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3四半期決算概要【前年同期比】



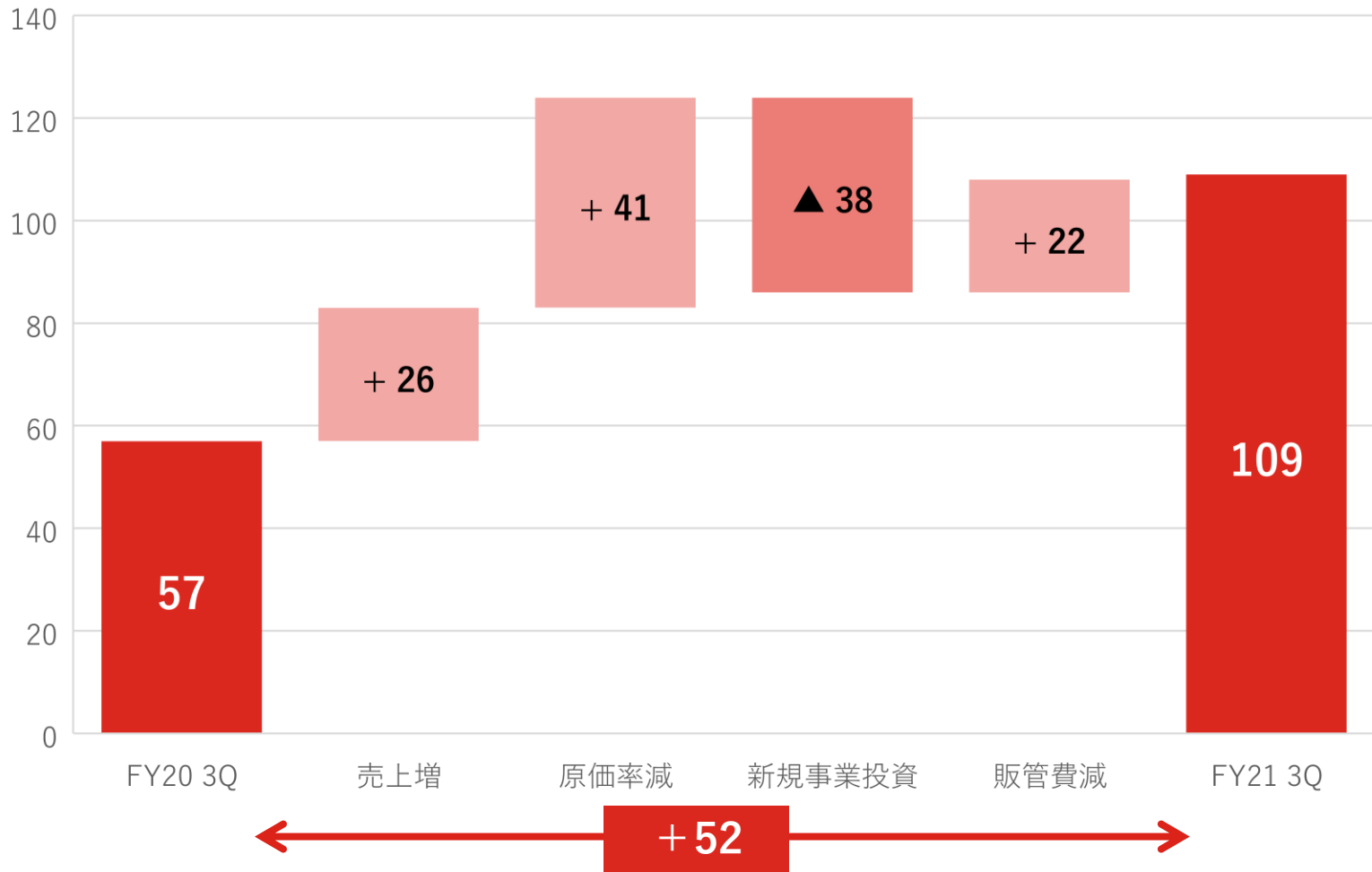
(単位：百万円)

	2020年11月期 第3四半期	2021年11月期 第3四半期	差異 増減率	コメント
売上高	637 100.0%	710 100.0%	+72 +11.3%	工事進行基準の適用範囲の拡大等により、増収
売上原価	381 59.8%	423 59.7%	+42 +11.1%	既存要員によるコンサルティング事業の稼働により原価率は良化
売上総利益	256 40.2%	286 40.3%	+29 +11.6%	新規事業投資を除くと利益率は47.2%で、コロナ前の19年11月期の水準
販売費及び一般管理費	199 31.2%	176 24.9%	▲22 ▲11.2%	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	57 9.0%	109 15.4%	+52 +90.7%	売上総利益の改善と販管費の減少により大幅増益
経常利益	61 9.6%	111 15.6%	+50 +81.8%	
当期純利益	41 6.5%	76 10.8%	+34 +83.7%	
受注残高	161	109 (193)	▲51 (+32)	工事進行基準の適用範囲の拡大を除くと、10月以降の受注により増加



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90百万円程の増益が見込めるところ、新規事業へ38百万円の投資（単位：百万円）



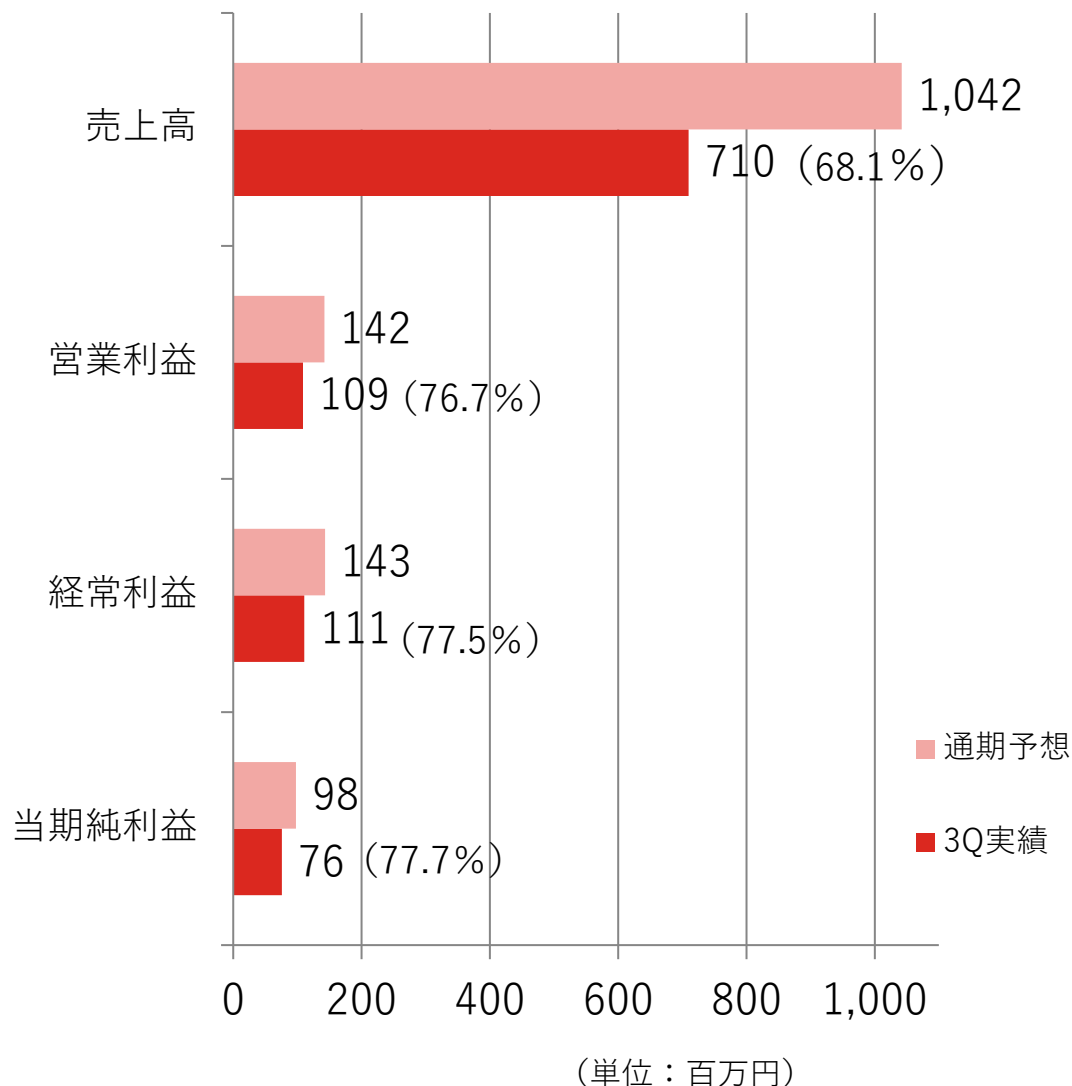


- エグゼクティブ・サマリー
- 2021年11月期 第3四半期業績
- **2021年11月期 通期業績見通しと進捗**
- トピックス
- Appendix

2021年11月期第3四半期進捗【計画達成状況】



※括弧内は通期に対する進捗率



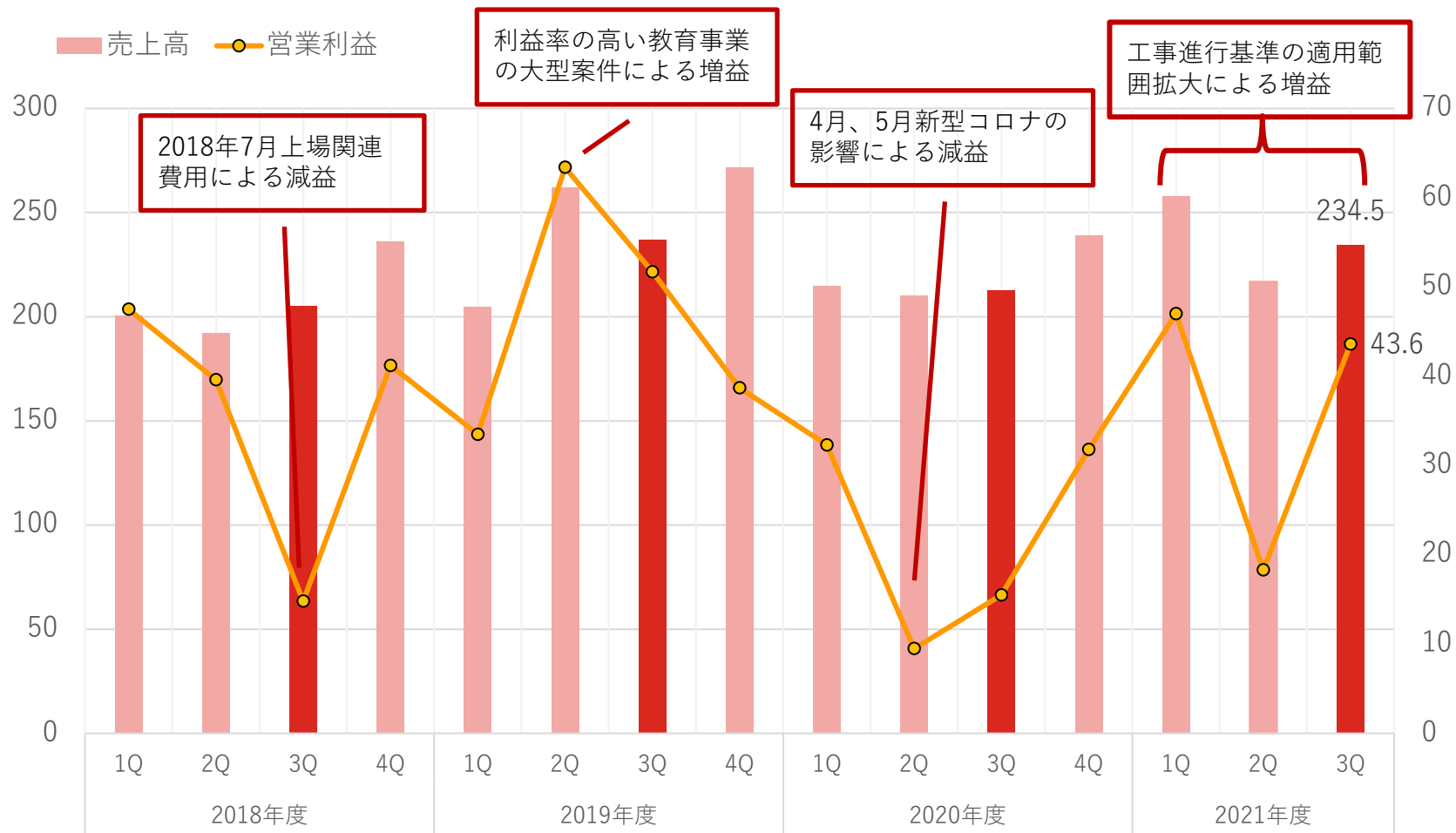
■ 通期予想に対する売上高の進捗率は70%に満たないものの、利益率の改善に伴い、各利益については概ね3/4超となっている

	通期 対計画比
売上高	68.1%
営業利益	76.7%
経常利益	77.5%
当期純利益	77.7%

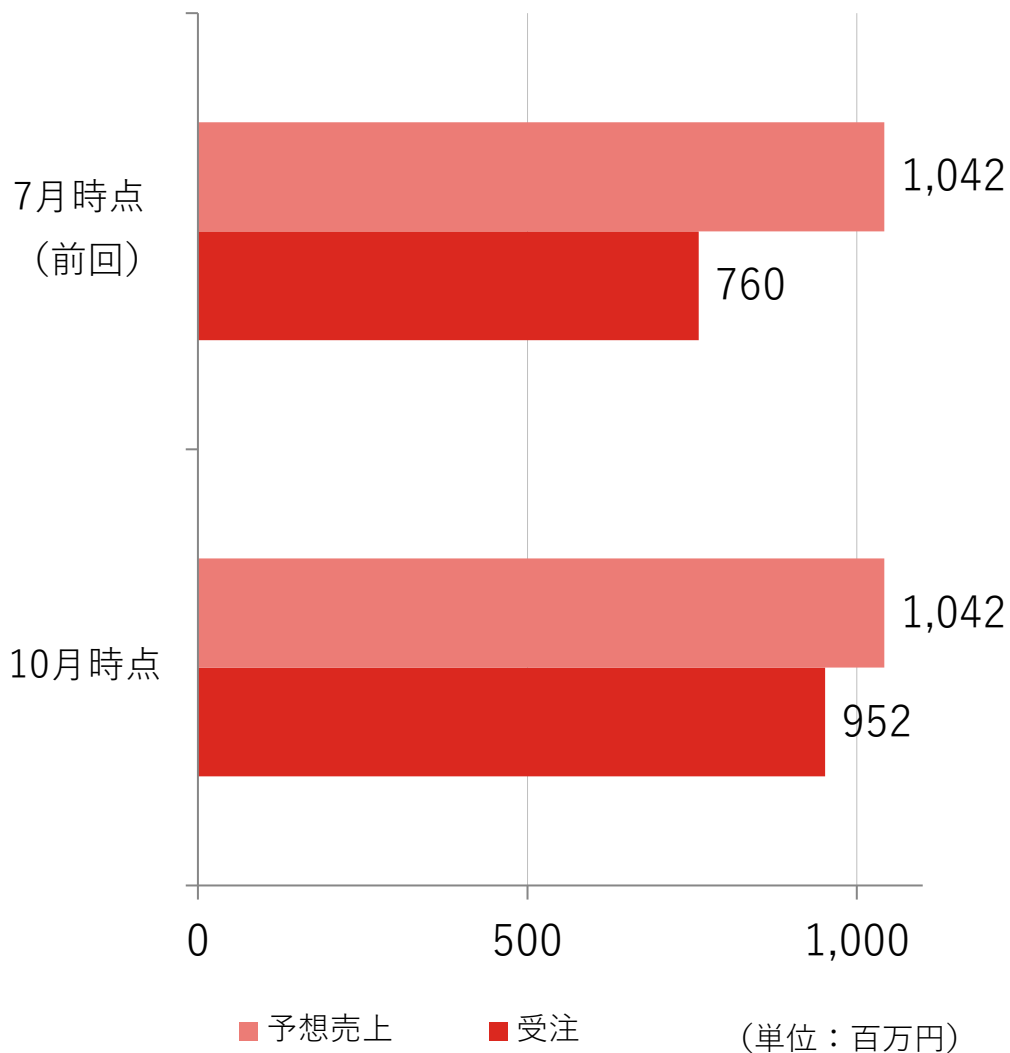
2021年11月期第3四半期進捗【四半期推移】



(単位：百万円)



受注状況

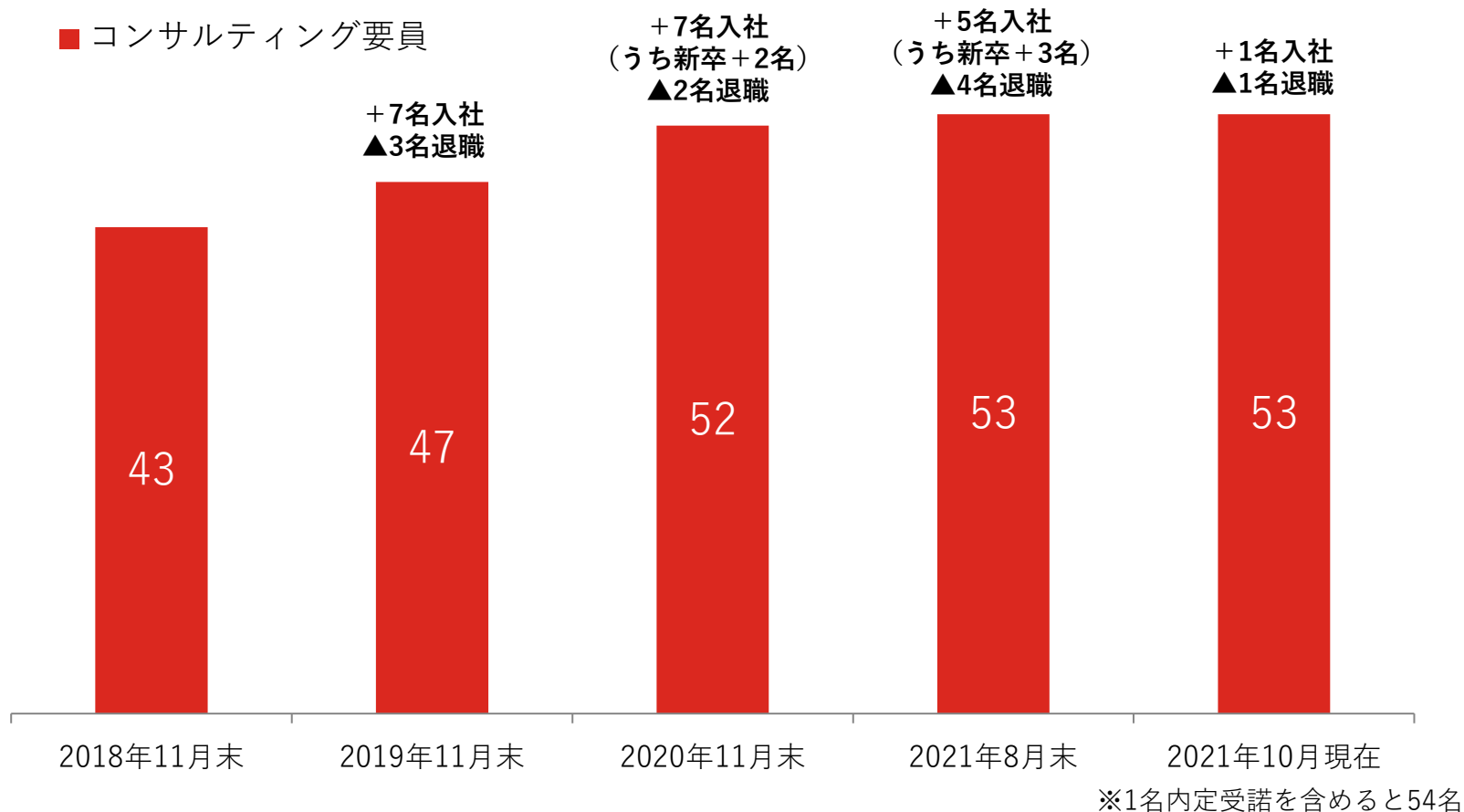


- 顧客の下期 (10~3月まで) 契約更新は概ね継続、更新となる
- 10月時点で通期予想に対しては91%の受注確保

採用活動状況



- 採用計画が未達のため、採用業務の見直し、改善を行うと共に**採用強化に向けた体制を整え**、来期に向けて引き続き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3四半期業績
- 2021年11月期 通期業績見通しと進捗
- **トピックス**
- Appendix

事業領域とビジネスモデルの見直し



イノベーション領域

来年度は外部の組織に移管予定

※詳しくはP22

新規事業

DeruQui

メンター伴走による
イノベーション人材の
発掘・育成

DeruQui

ナレッジの活用と
メンター伴走による
イノベーション人材の
発掘・育成

DXや新規事業に
取り組むための
人材がない！

フロービジネス

イノベーション時代の
新たな事業領域

ストックビジネス

既存事業

顧客課題

ソフトウェア・ファースト
の製品開発は
自社単独では困難！

**コンサルティング
事業**

コンサルタントによる
現場支援・人材育成

コンサルタントの数に
制約を受けない
新たなビジネスモデル

新規事業

顧客課題

自社単独での
技術者育成や
ナレッジ構築が困難！

業務に忙殺され
最新技術のキャッチ
アップが困難！

Eureka Box

ナレッジ活用による
現場支援・人材育成

テクノロジー領域

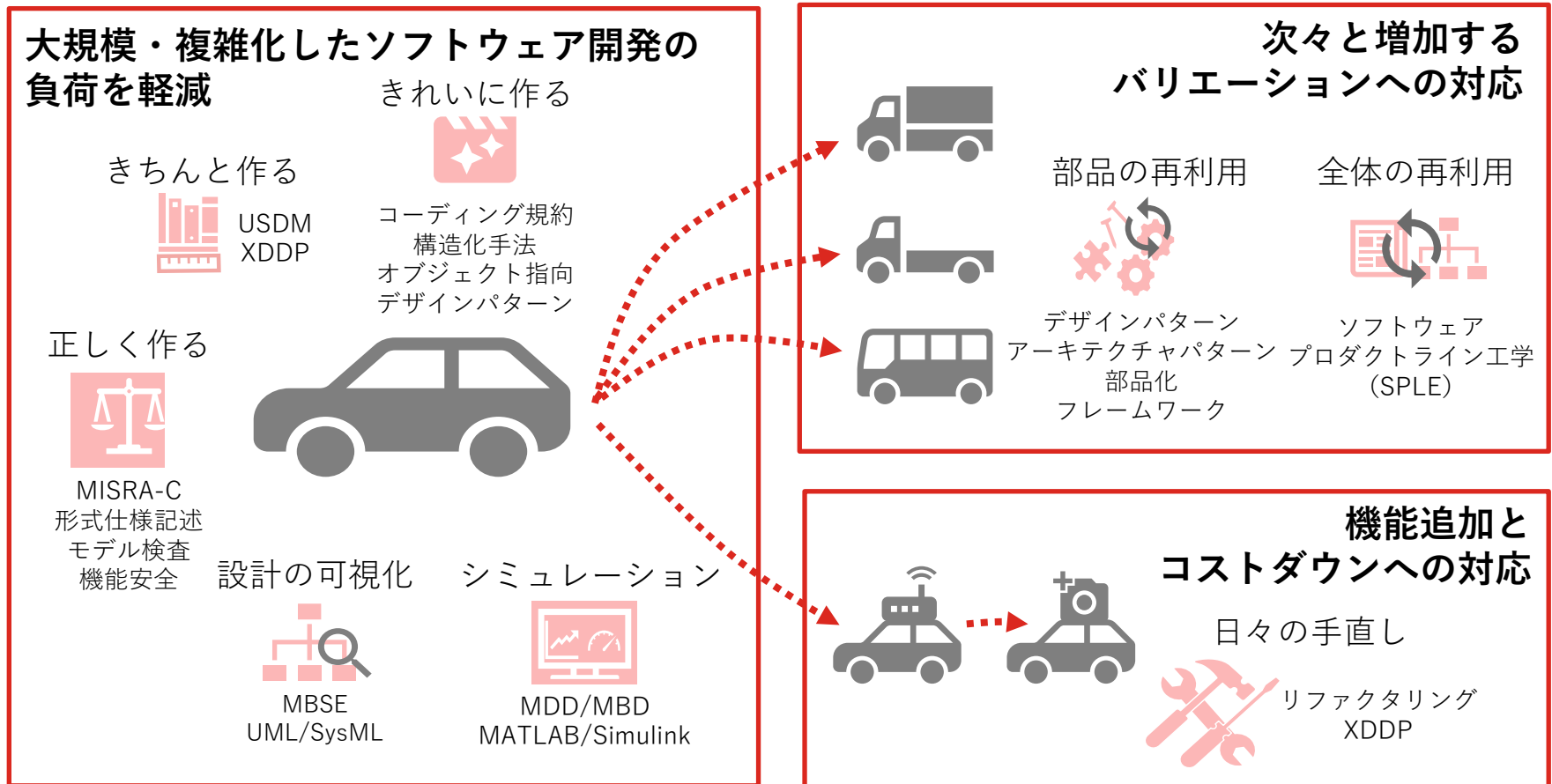


- **当社の提供しているソフトウェア品質向上のためのソリューションは、引き続き高い需要が見込まれる**
 - 自動車分野においては、カーボンニュートラル社会の象徴の一つであるCASE/MaaSに欠かせない「ソフトウェア・ファースト」への取り組みが進み、大規模・複雑化するソフトウェアの品質確保がこれまで以上に急務
 - これと並行する「ソフトウェア開発の内製化」においては、社内のソフトウェア開発人材の育成が課題
- **その一方で、現行のコンサルティング事業やトレーニング事業は担当するコンサルタントの数で事業規模が制約**
 - 需要が多くても要員数以上は受けきれない
- **高まる需要に応えるために、要員数の制約を受けない、コンテンツ主体の新たなビジネスモデルの確立が急務**
 - 今年度立ち上げた、コンテンツ提供型の事業「Eureka Box」を軌道に乗せることに注力

当社の強み = 「実践的なソリューション」



- 現代の組込みソフトウェアが直面しているさまざまな問題を解決するために、ソフトウェア工学に基づきつつも現場で使える「実践的なソリューション」を提供



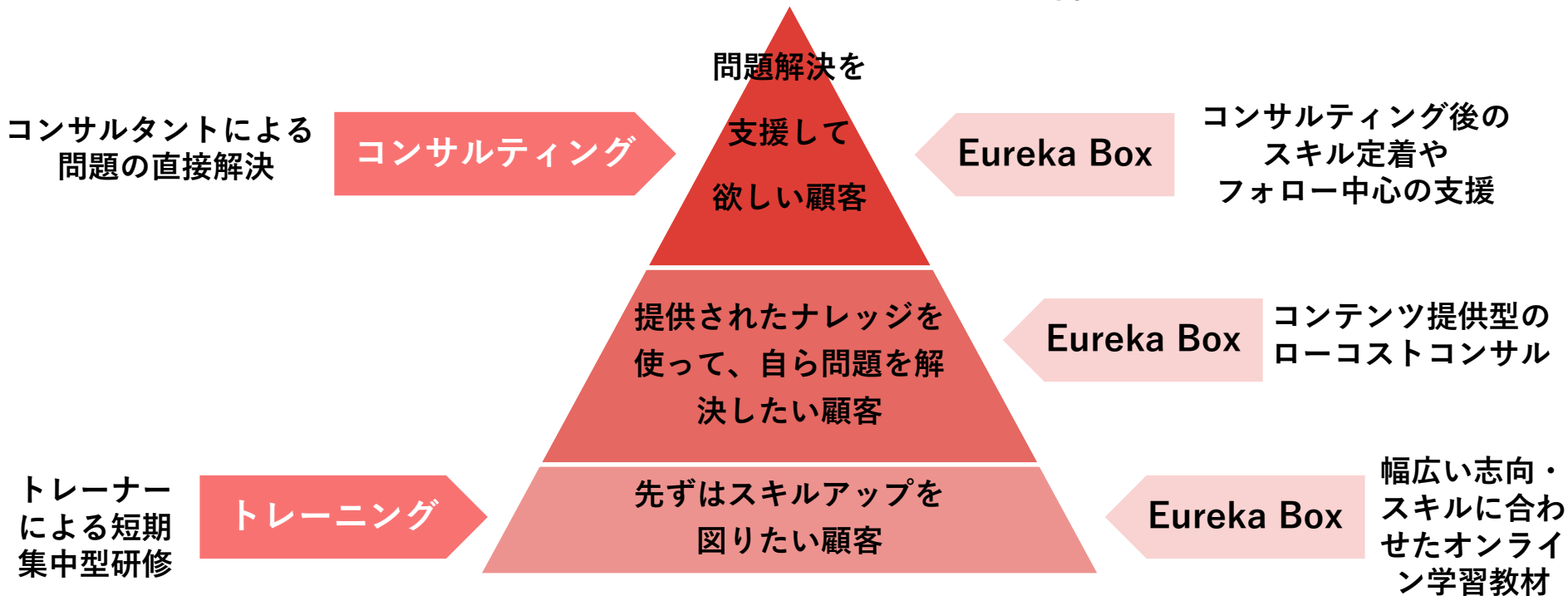
「3つの事業」でソリューションを現場に届ける



- 既存の「コンサルティング事業」「トレーニング事業」に加え、Eureka Boxという「コンテンツ事業」で高まる需要に応えるとともに、あらたな顧客層の開拓を目指す

コンサルタントが直接支援する
従来型のビジネスモデル

コンテンツ提供が主体で、
コンサルタントの数に制約を受けない
新たなビジネスモデル





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高い開発に対して、各種ソリューションの提供・支援**
 - ADASシステム開発に**モデルベース開発（MBD）**を導入
 - EV開発の品質向上に、**システムレベルからの設計手法**を導入
 - 自動運転開発の効率化を、**DevOps導入と運用プロセス**で支援
 - 販売後のソフトウェア更新（OTA）を容易にする**ソフトウェア部品の再利用による開発（SPL）**を導入
- **今年度目標の『課題設定型コンサルティング』を実施するためのカスタマーサクセス活動**
 - カスタマーサクセスチームによる、**顧客の成功に向けた課題の設定、および課題解決に向けての提案**
- **トレーニングは引き続き活況**
 - 3Qはリピートを中心に受注が増加、3Qで15社23件の実施（20年度は通期で12社14件）
 - USDMやXDDPなど、**当社にしかないオンリーワンのコンテンツのため、リピートが定着**

トピック② コンテンツ事業 (Eureka Box)



- 現在は、コンテンツの拡充に注力
 - 11のカテゴリで、約800のコンテンツを提供

リリース状況			
USDM学習	57	システムズエンジニアリング学習	31
USDM演習	10	C++リファクタリング学習	310
USDMリファレンス	25	C++リファクタリング演習	104
USDMツール	1	XDDP学習	7
USDM伴走トレーニング (理解度チェックの数)	44	ソフトウェア品質評価 鷲崎先生	8
MBD学習	61	最新技術	16
MBD演習	3	新世代エッジエンジニア育成	6
MBDリファレンス	13	Eureka Live Archive	10
MBDツール	1	プレイリスト	
SPL学習	29	はじめてのシステムズエンジニアリング	8
SPL演習	0	はじめてのUSDM	9
SPLリファレンス	27	はじめての組込みソフトウェア	3
SPLツール	1	プレゼン資料のSPL化で業務効率を改善してみた	1
計:785 (+11)			

- Eureka Box を使ったさまざまなサービスを開発中
 - 期間集中型で確実にスキルアップする「伴走トレーニング」
 - コンサルティングでのナレッジ共有や、ソフトウェアファースト人材育成などに向けたプラットフォームとしての活用も検討

トピック② コンテンツ事業 (Eureka Box)



Eureka Box とは

エクスマーションが、技術コンサルティング現場で蓄積した知見を提供する、
開発技術の総合学習&実践プラットフォームです。
開発技術の学習・実践・定着のためにご利用頂くことで
『**開発現場の効率化・品質向上**』に繋がります。

オンラインで、開発技術スキルの 学習・実践・定着

-  初学者から上級者まで学べる、
3段階の学習レベル設定
-  USDM、MBDなど、豊富な
8分野の開発技術コンテンツ
-  コンサルタントに相談できる、
コミュニケーションスペース



トピック② コンテンツ事業 (Eureka Box)



導入実績・お客様の声

- ・自動車 大手メーカー様
- ・自動車関連製品 大手サプライヤー様
- ・電子部品 大手サプライヤー様
- ・システムエンジニアリング ソフトウェア開発企業様

ほか



受講者(20代)

5分程度のコンテンツなので、
実験中の待ち時間などで学習できた。



受講者(30代)

オンラインで、自身の好きなペースで進められるので、
集合型のセミナーより、スキルが確実に身に付きやすい。



管理者(50代)

人事異動が頻繁にあると、集合教育が難しいため、
この育成スタイルは便利。

※Illustration by [Freepik Storyset](#)





■ 事業展開していく上での問題

- ボランティア主体で学生向けのゼミを開催し、そのノウハウを企業向けに有償で展開していく、というビジネスモデルのため、運営主体は事業会社より公的団体の方が望ましい
- 活動がボランティアベースであることから、運営上でのガバナンスが効かせにくい

■ 来年度より運営主体を新組織に移管

- より多くの協力者を得るために一般社団法人を設立し、学術との連携も強化
- 個人、企業、その他の組織(大学、行政)が集い、エコシステムの形成を通して「若手人材の発掘、成長、挑戦の機会づくりを通して、イノベーティブな社会を創る」ことを目指す
- 運営主体は新組織となり、当社は会員企業として支援・参加



- エグゼクティブ・サマリー
- 2021年11月期 第3四半期業績
- 2021年11月期 通期業績見通しと進捗
- トピックス
- **Appendix**

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

■ 事業内容

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）
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
2021年 6月	プライバシーマーク（Pマーク）の認証を取得

■ 構成

取締役 8名（うち社外取締役3名）／ 社員 64名（2021年8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

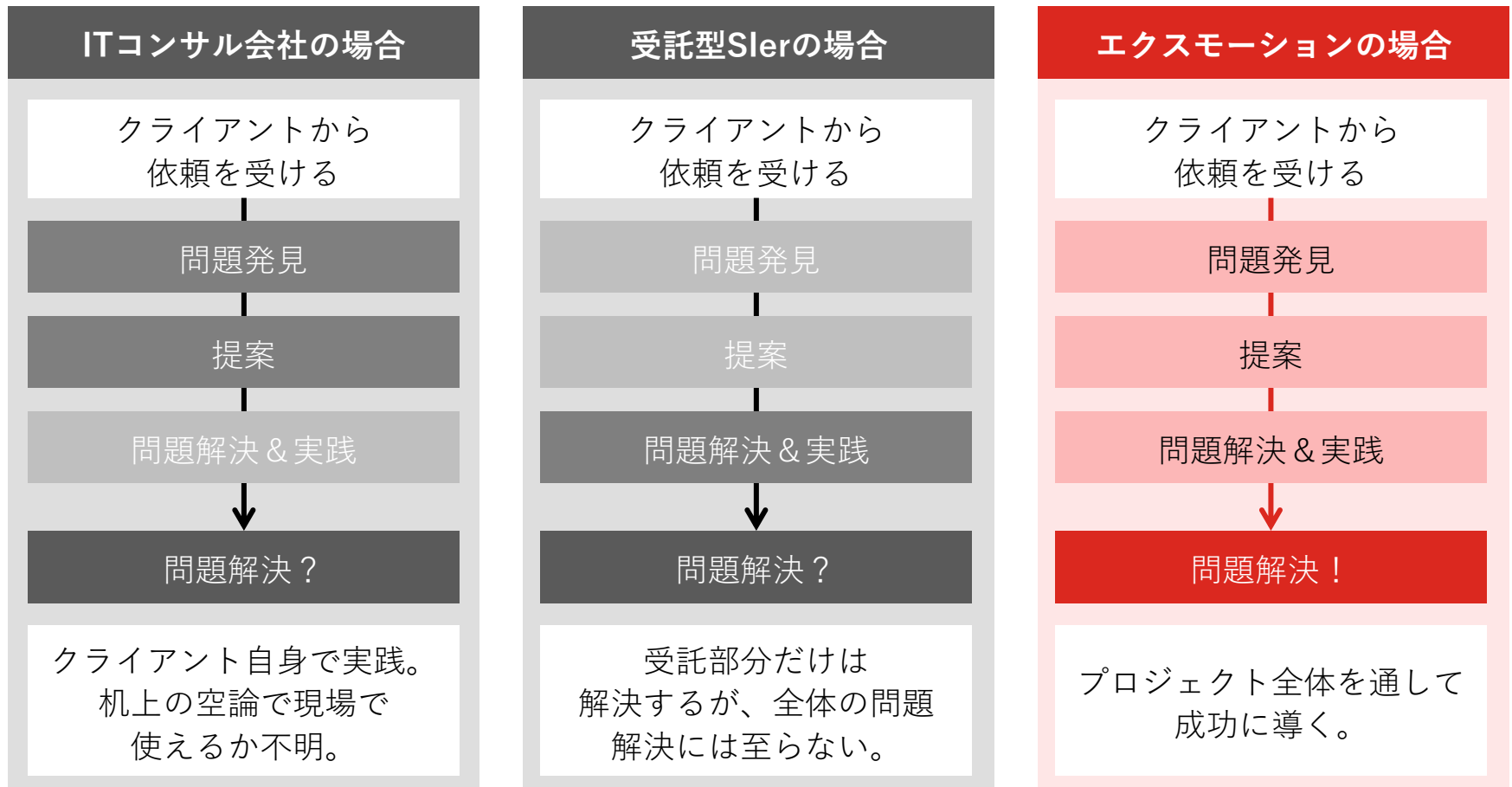


組み込みソフトの
“設計技術”
に特化した支援

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