



事業計画及び 成長可能性に関する事項について

2022年2月24日

株式会社エクスマーシオン

証券コード 4394

目次



- 1 会社紹介
- 2 事業内容
- 3 当社を取り巻く事業環境
- 4 成長戦略
- 5 経営指標
- 6 リスク情報

1

会社紹介

ソフトウェアファースト時代に不可欠な ソフトウェア開発の “技術参謀”

自動車を筆頭に、急増している
組み込みソフトウェア（ET※）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

※Edge Technology

クラウド活用を前提としたシステムにおける、機械製品や装置等
いわゆる「現場＝エッジ」で使われる制御技術やデータ処理技術の総称

社名

株式会社エクスマーション

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

設立

2008年9月

上場市場

2018年7月 東証マザーズ上場（証券コード：4394）

資本金

448,251千円（2021年11月末現在）

代表

代表取締役社長 渡辺 博之

役員構成

取締役5名（うち社外1名）
監査等委員である取締役3名（うち社外2名）

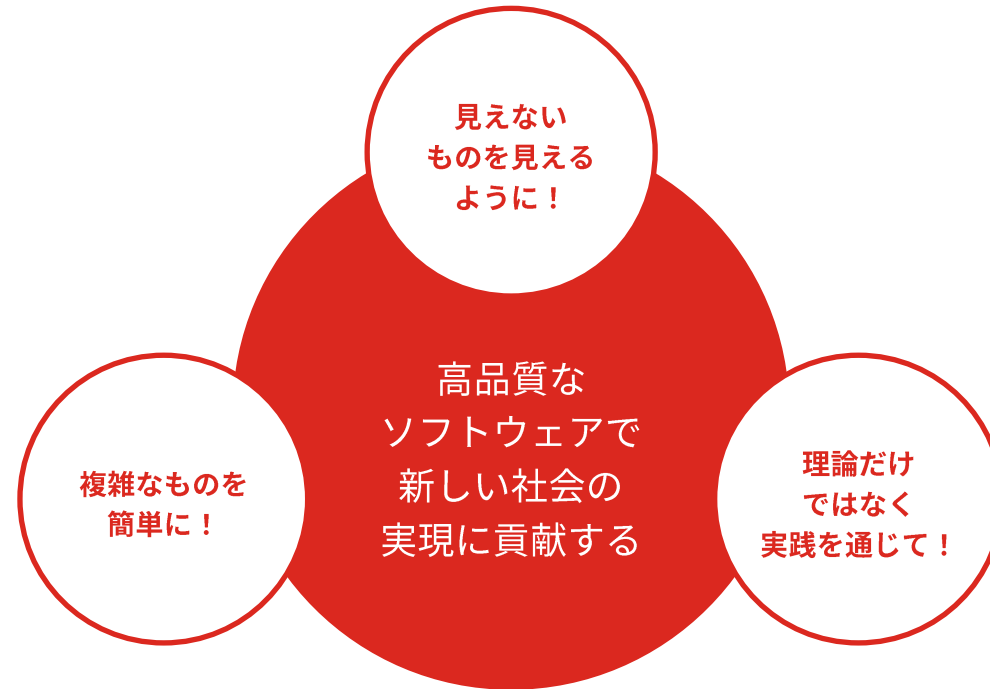
従業員数

社員65名（2021年11月末現在、契約社員含む）

認証

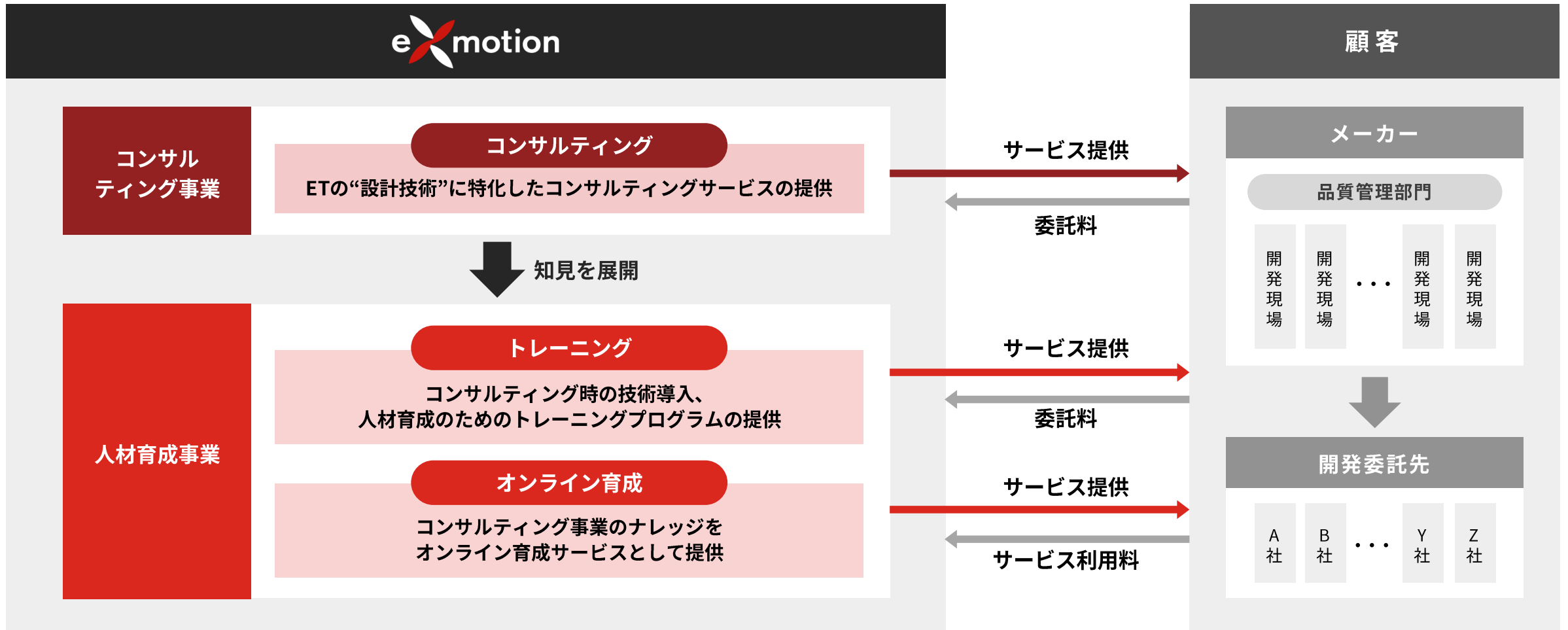
プライバシーマーク認証／JIS Q 15001
ISMS認証／ISO(JIS Q) 27001

ITがますます重要になる時代、「高品質なソフトウェア」で新しい社会の実現に貢献していきます。

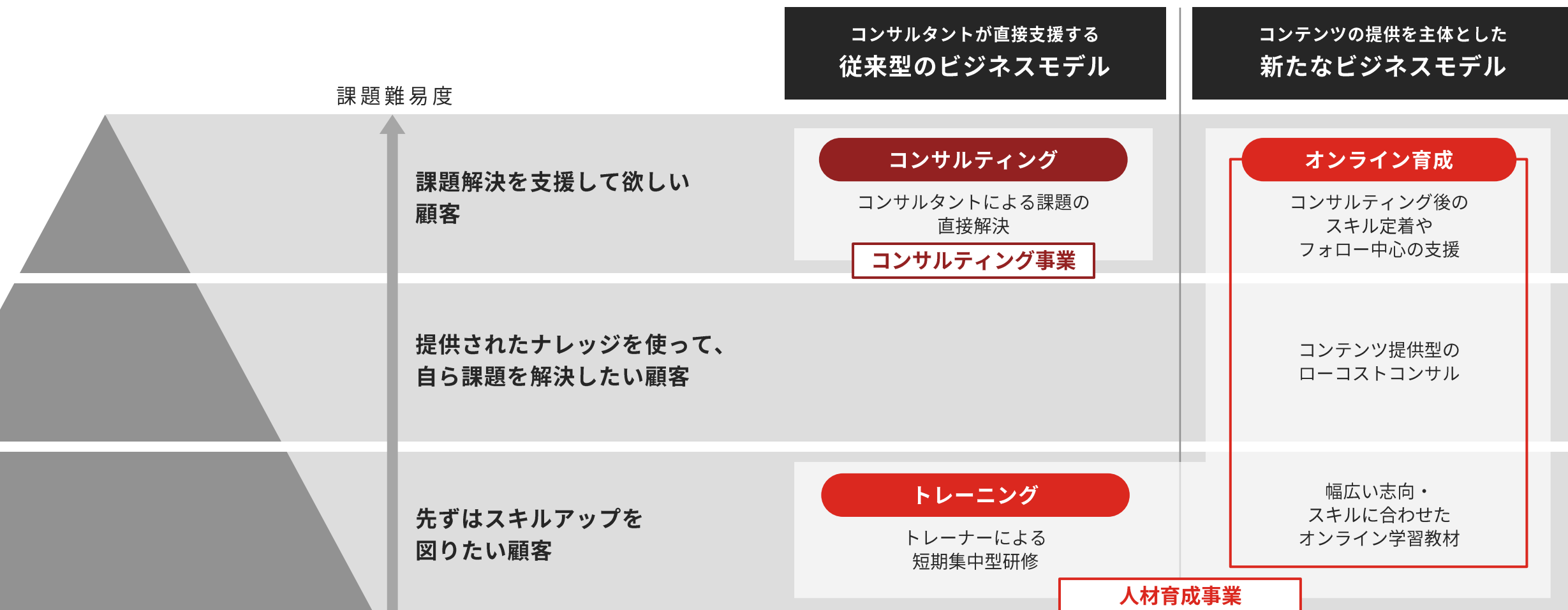


組込みシステムの開発現場は、大規模・複雑化への対応に追われる中、一刻も早い変革が求められています。
当社は、組込みシステム開発の変革に取り組まれるお客様を現場から支援し、成功に導くためのプロフェッショナル集団です。
十分な実績と多くの知見をもったコンサルタントがもたらす「高品質なソフトウェア」により、効率的な組込みシステム開発への変革を成功させ、最終的に、顧客企業の開発する製品の競争力向上へとつなげます。

コンサルティング事業を主軸とし、そこで得られた知見を人材育成事業に展開することで、多様な支援を実現



従来型のビジネスモデルに加え、コンサルタント数の制約を受けないコンテンツサービスを拡大することで、高まるET開発の内製化需要に対応するとともに、安定的な収益基盤を構築



日本の産業をリードする自動車分野をはじめ、あらゆる分野で最先端のET開発の技術支援をしています

自動車分野

メーカー : トヨタ自動車、日産自動車、本田技研工業、SUBARU等
サプライヤー : ウーブン・プラネット・ホールディングス、デンソー、
日本精工、愛三工業 等

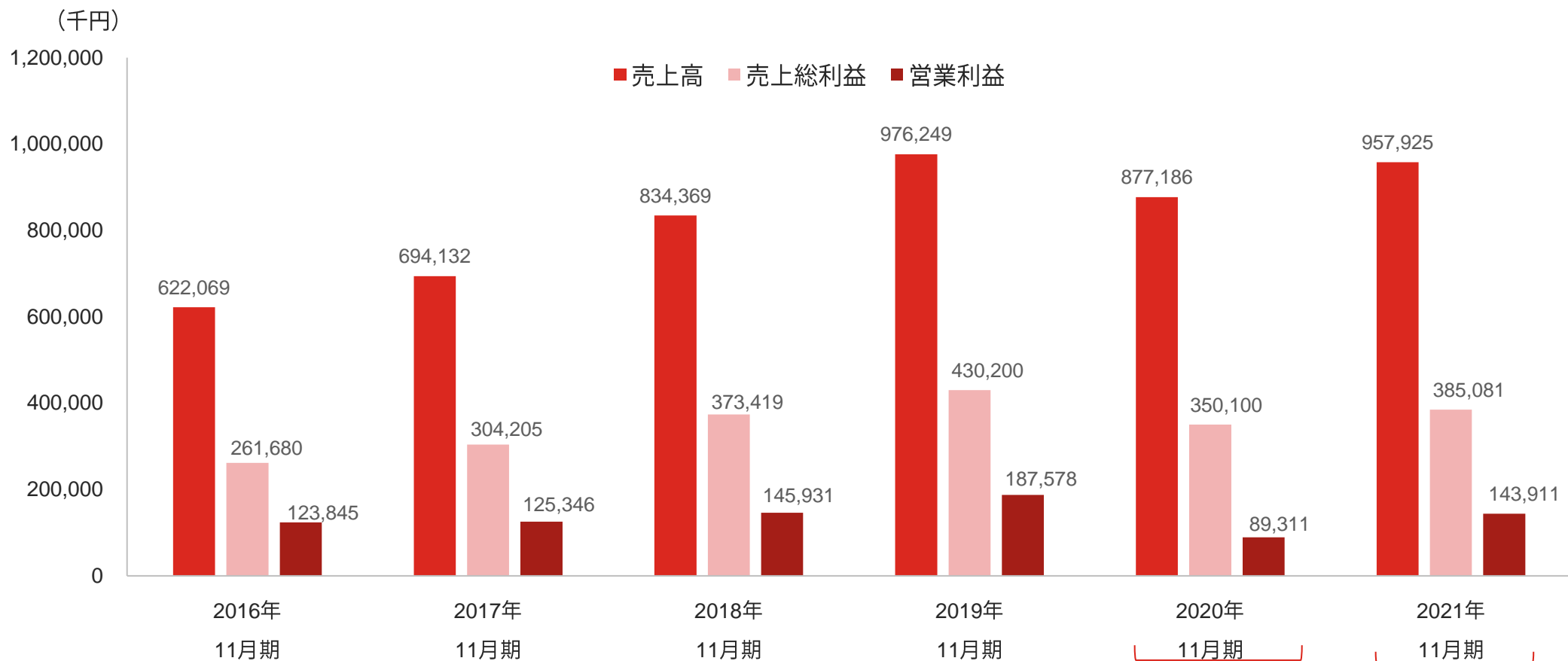
対象製品

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

その他分野

自動二輪 : ヤマハ発動機 医療 : オリンパスメディカルシステムズ
農機 : ヤンマー 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
建機 : コマツ 鉄道 : 三菱電機コントロールソフトウェア

新型コロナウイルスの感染拡大初期には一時的な案件ストップがあったものの、当社の高い技術力が評価されており、さらなる事業拡大を目指す



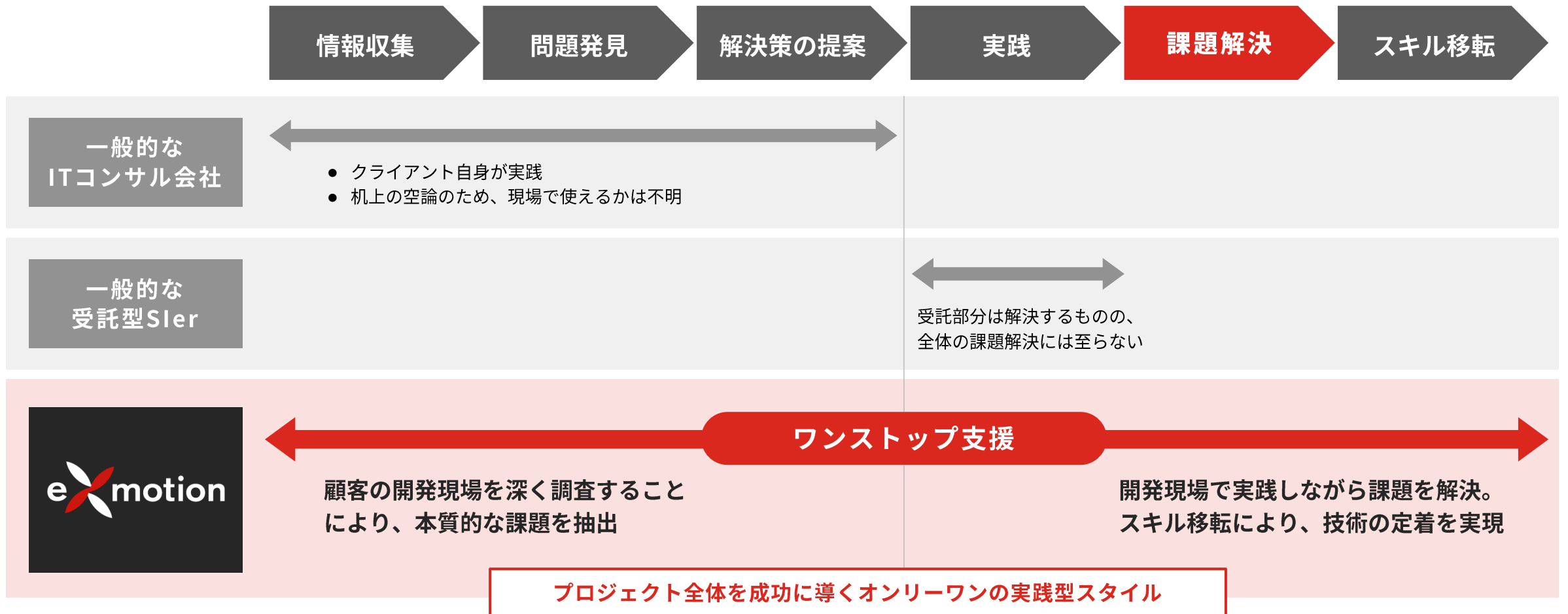
新型コロナによる、
一時的な影響で売上が低下

既存事業の受注を抑えて
新規事業への投資を優先

2

事業内容

ありがちな提案主体のコンサルティングではなく、課題解決までをワンストップで手掛けるET開発の“設計技術”に特化した実践型コンサルティング

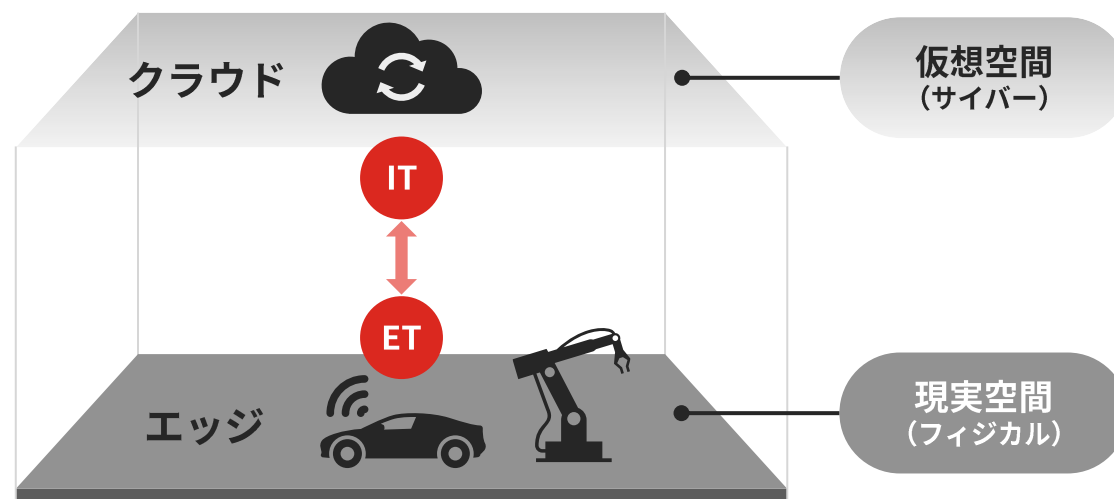


自動運転やEVの開発によって大規模・複雑化が加速しているET開発の“設計技術”が対象領域

ET (Edge Technology) とは

クラウド活用を前提としたシステムにおける、機械製品や装置等いわゆる「現場=エッジ」で使われる制御技術やデータ処理技術の総称

DXの社会実装においては、クラウドやAI等のITと同じくらい重要なテクノロジー



従来のET (Embedded Technology)

単独の機能を実現する
“制御技術”が中心

- 効率性
- 性能
- アルゴリズム
- ハードウェアの性能を引き出す



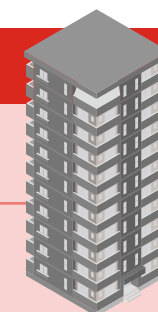
一戸建てのイメージ

これからのET (Edge Technology)

大規模・複雑化を解決するための“設計技術”が必須

- 膨大な要求事項の洗い出しと整理・検証
- モデルを使ったシミュレーション
- 全体最適設計
- 将来の追加・変更への配慮

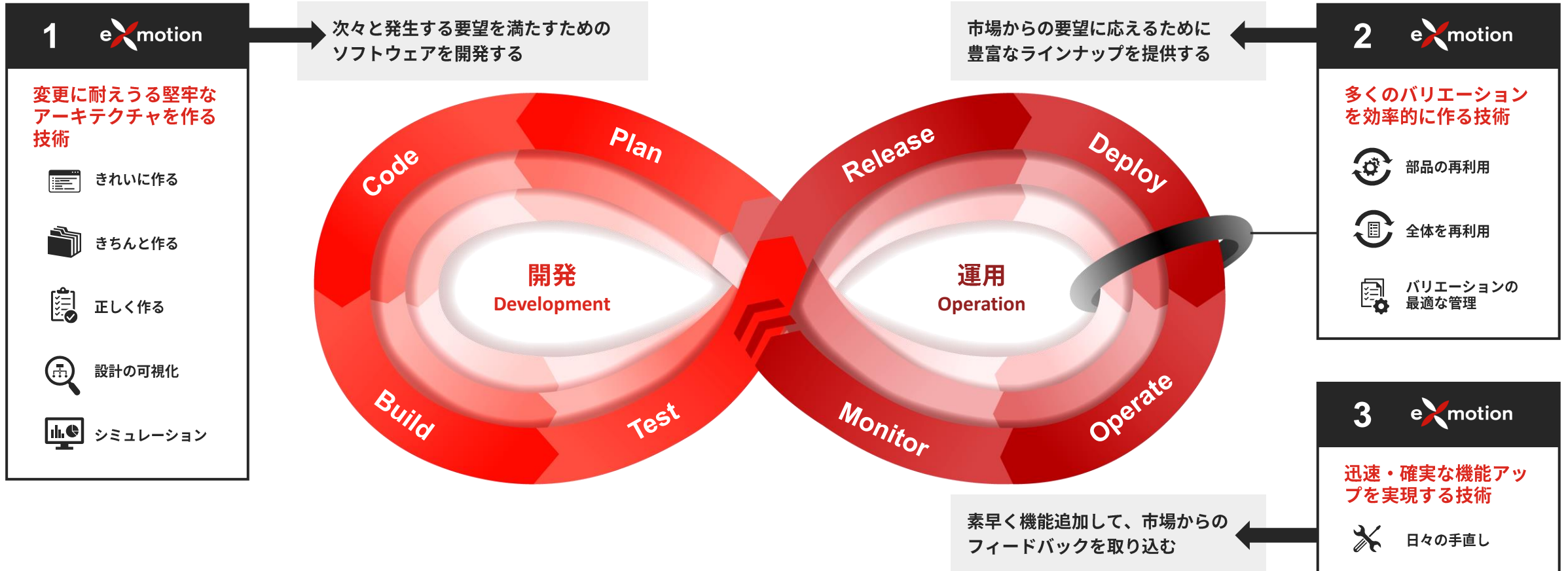
メーカーや開発委託先の不得意領域



タワーマンションのイメージ

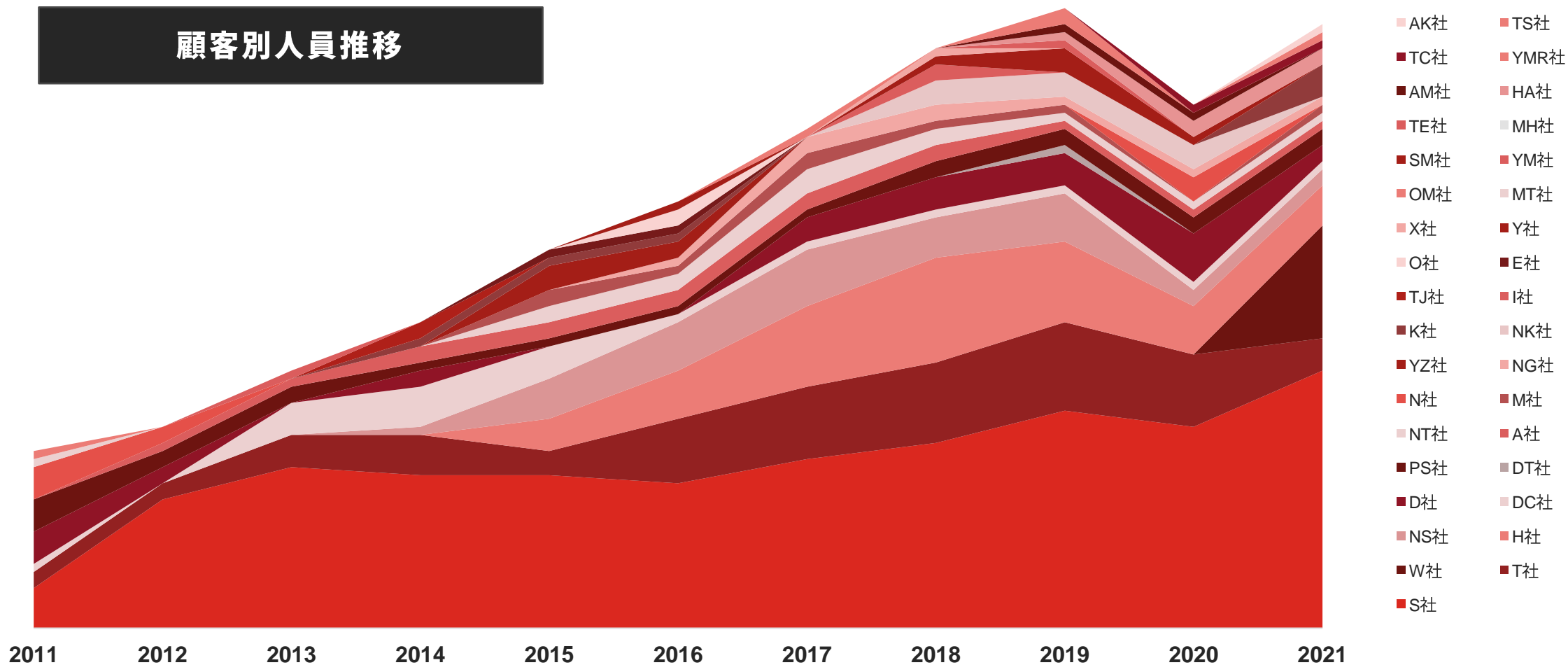
ソフトウェアファースト・クラウド連携など、速さと多様性が求められるET開発における顧客の課題に対し、最適な設計技術を導入

ET開発における顧客の課題

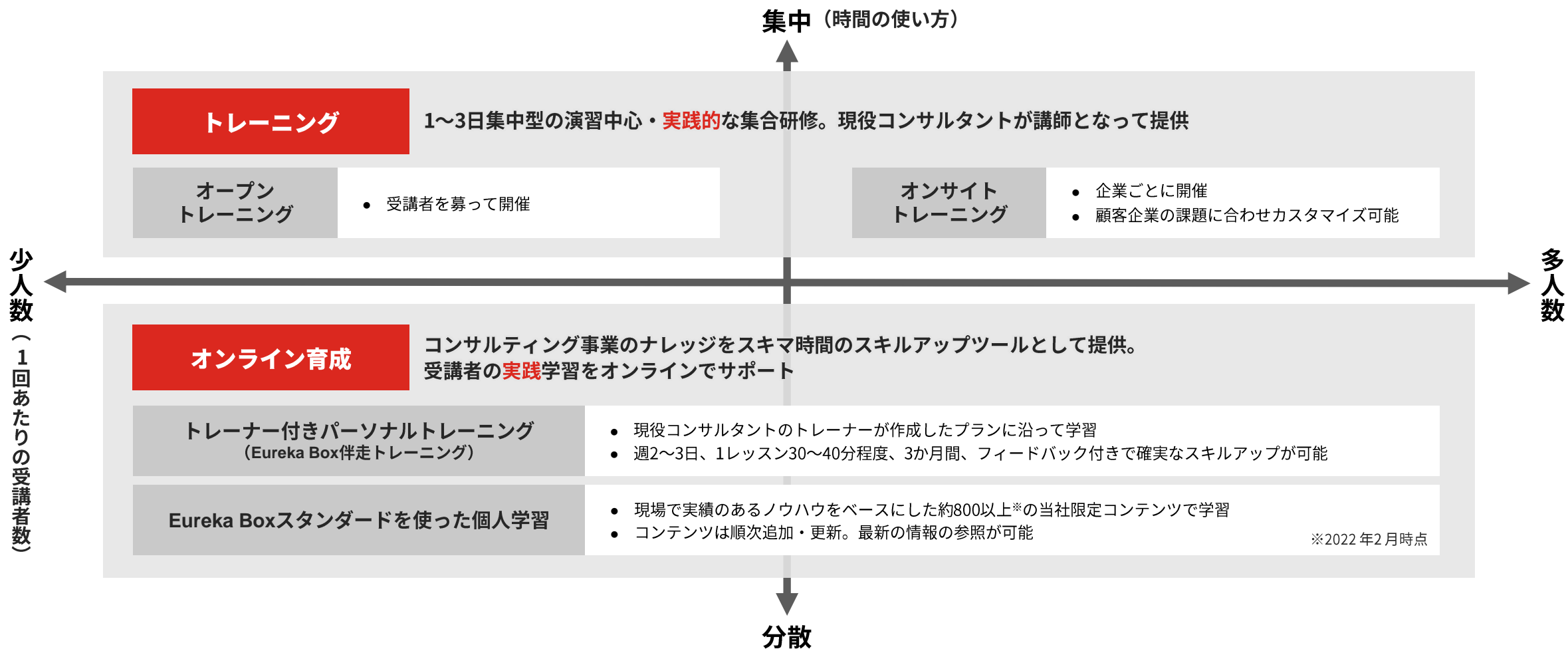


一度信頼を獲得できれば支援が継続していくため、長期にわたって安定的な事業収益を生んでいる

顧客別人員推移



ET開発の人材育成（内製化に不可欠なリスクリング）における課題を実践的なプログラムの提供により解決。
 トレーニングとオンライン育成の2つの形態で顧客のニーズに応える



3

当社を取り巻く事業環境

カーボンニュートラルの実現に向けてCASEへの開発集中が加速し、異業種からの参入も活発化。
自動車業界のソフトウェア開発需要が最も拡大している

CASEの現状

接続性 (C)

自動車メーカーや通信事業者がコネクテッドサービスの開発・展開に注力

自動運転 (A)

「レベル4」法制化で実用化が加速

電動化 (E)

エンジン車から電気自動車への移行は必然の流れとして定着

接続性 Connectivity



自動運転 Autonomous



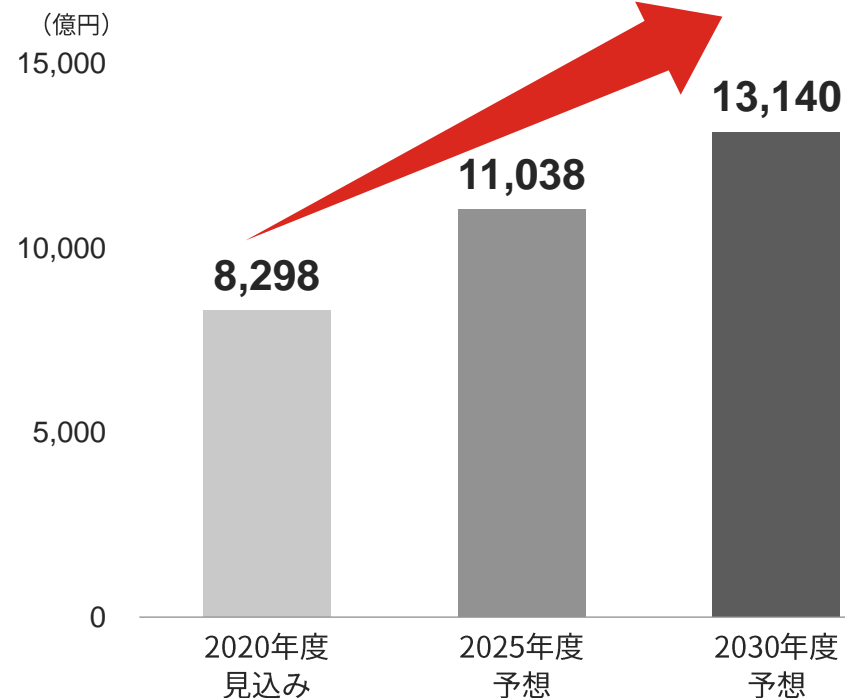
共有 Shared



電動化 Electric



国内車載ソフトウェア市場規模の推移予測



※矢野経済研究所「2020年度版車載用ソフトウェア市場分析VOL.1分析編」(①OEMの車載ソフトウェアに関わる設備投資・研究開発投資費用、②OEM・Tier1の車載ソフトウェア開発費(人件費含む)、③車載ソフトウェア開発ツールベンダ売上高(ツールに加え、開発・コーディング、テストなどの請負業務含む)、④自動車産業向けのCAD/CAM/CAE/PLMベンダ売上高を対象として、市場規模を算出した。)を基に当社作成

製造業におけるDXを実現するための“ソフトウェアファースト”を加速することで、ソフトウェア開発の新たな需要が拡大

製造業におけるソフトウェアファーストの動き

利用データを元に、販売後の製品のソフトウェアをアップデートすることにより、“製品価値”を高め続ける



ソフトウェア開発の大規模・複雑化、ソフトウェアファーストへの移行に伴い、より迅速な開発が可能となる開発内製化と、そのための人材育成（開発者向けリスキリング）の必要性が高まっている

ソフトウェア開発の外注における課題

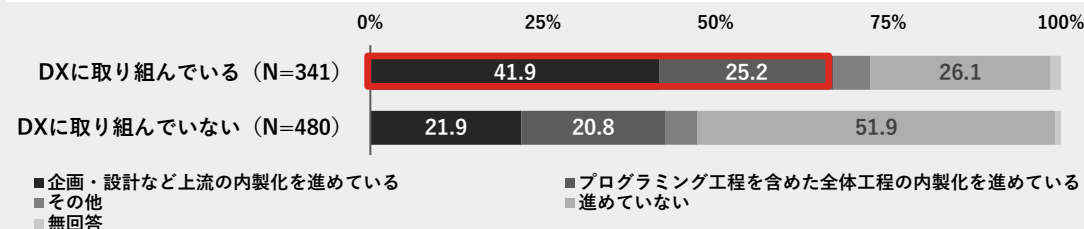
- 成果物の価値が明らかになるまで時間がかかる。そのため、市場の変化をとらえ迅速に仮説・検証を繰り返しながら、ソフトウェアファーストに依っていくことは本質的に困難
- 開発過程が社外で進む。そのため、発注者は納品まで成果物を確認できず、想定した価値が得られないリスクを負う



開発内製化と開発者向けリスキリングの必要性の高まり

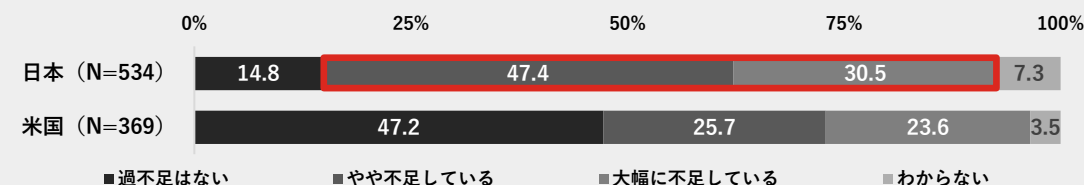
- DXに取り組んでいる日本企業では、開発内製化を推進している

社内にITのスキルを蓄積・強化するための内製化状況【DX取り組み別】※1



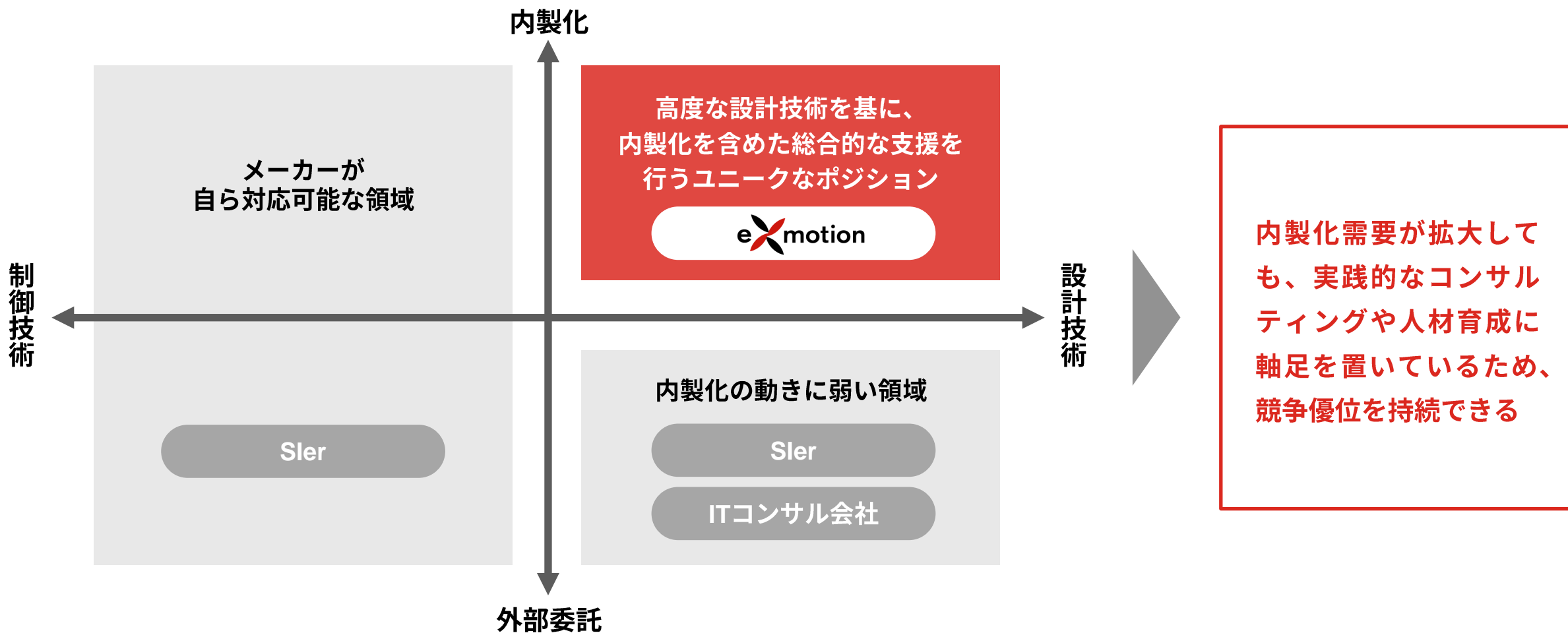
- 開発内製化に必要な人材の「質」の確保には課題感あり

事業戦略上、変革を担う人材の「質」の確保の状況【日米比較】※2



開発者向けリスキリングによる課題解決ニーズの拡大が見込まれる

今後、あらゆる製造分野において“DXに必要な技術を提供するパートナー”の存在がより重要になっていく



4

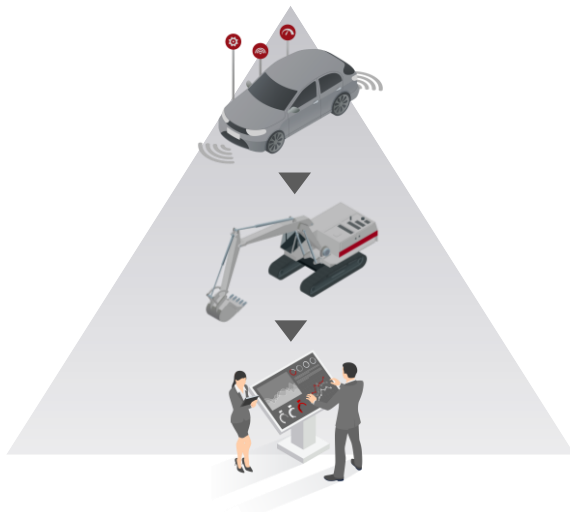
成長戦略

市場動向と競争優位性を踏まえた成長戦略を展開

1

ターゲット

自動車DXを頂点とした
フラッグシップ戦略



2

ソリューション

実践型コンサルティング
サービスの強化



3

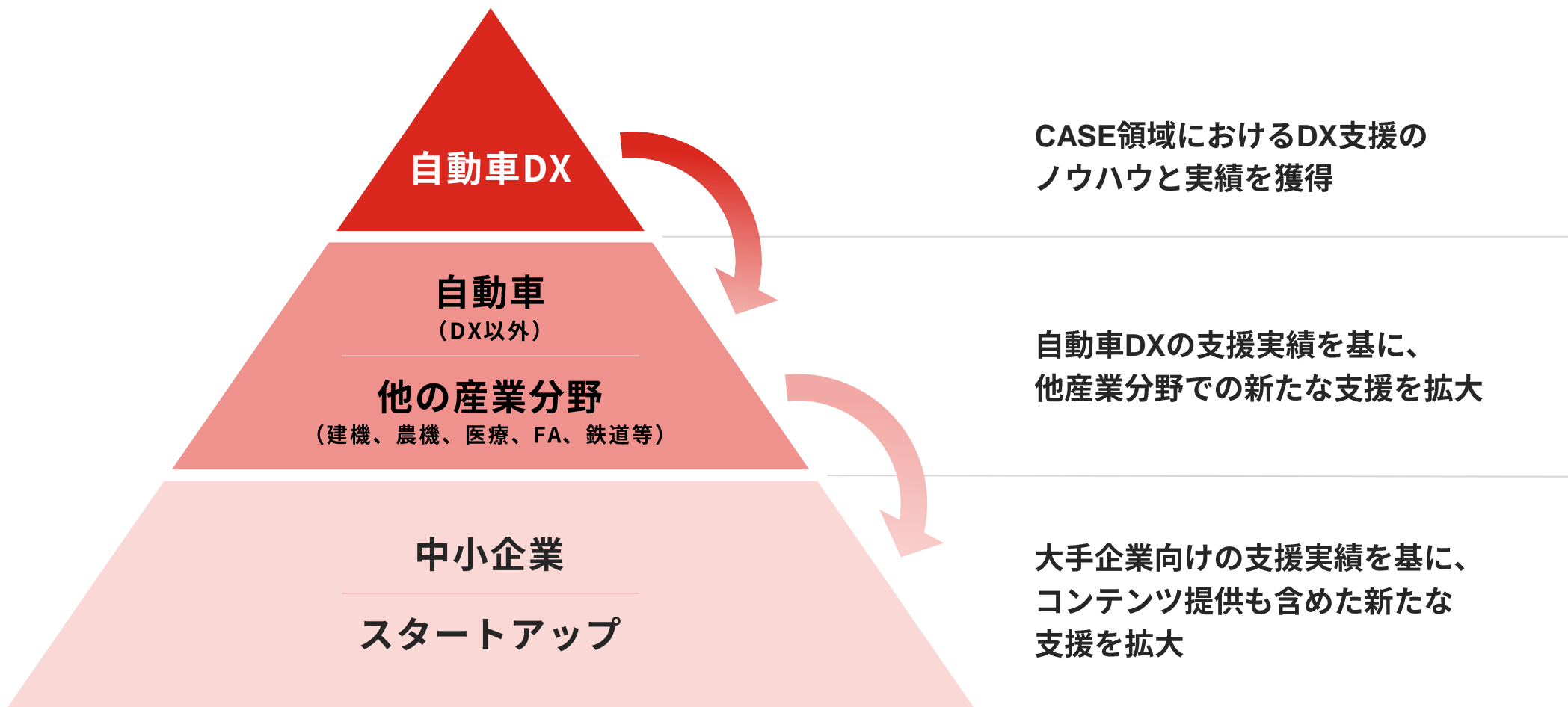
ビジネスモデル

シナジー効果による
事業のスケールリング



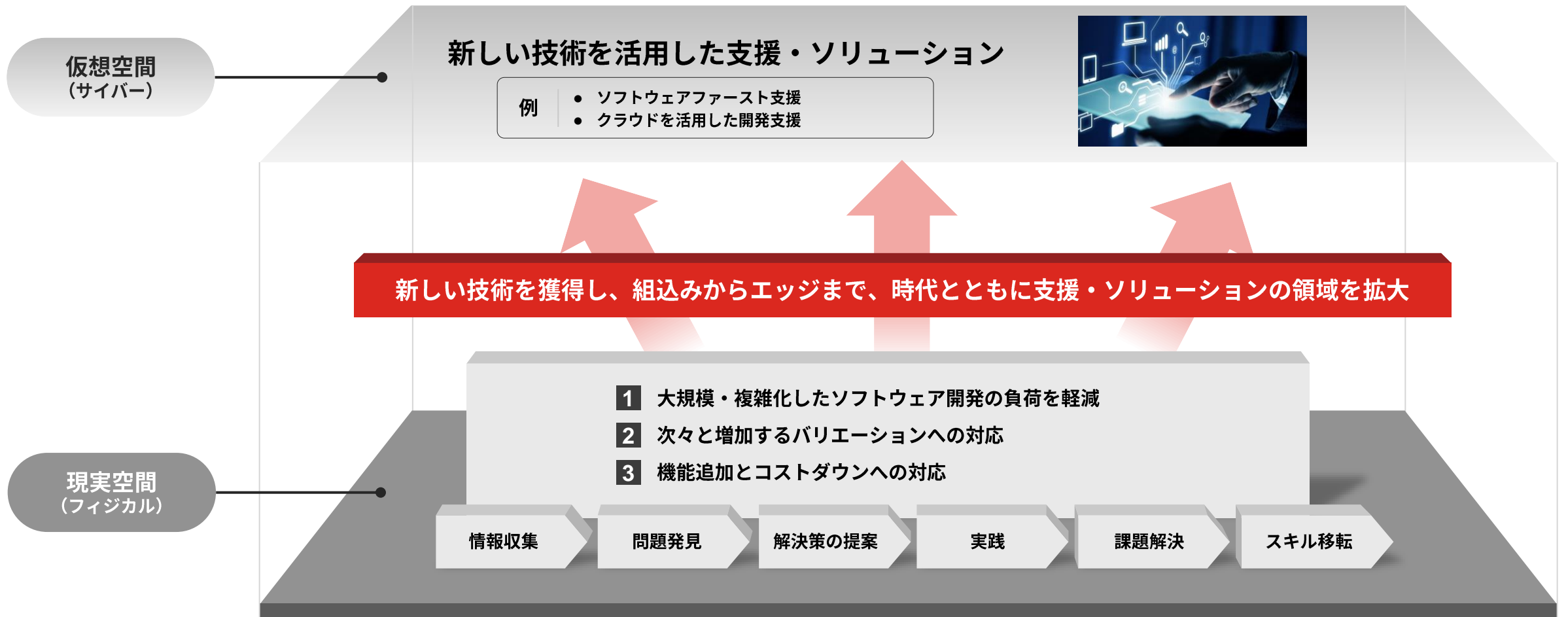
① 自動車DXを頂点としたフラッグシップ戦略

CASEやソフトウェアファースト等の産業変革に挑む自動車産業のDX支援に注力し、そこで得られたノウハウと実績を基に、より多くの分野・顧客層へ支援を拡大していく



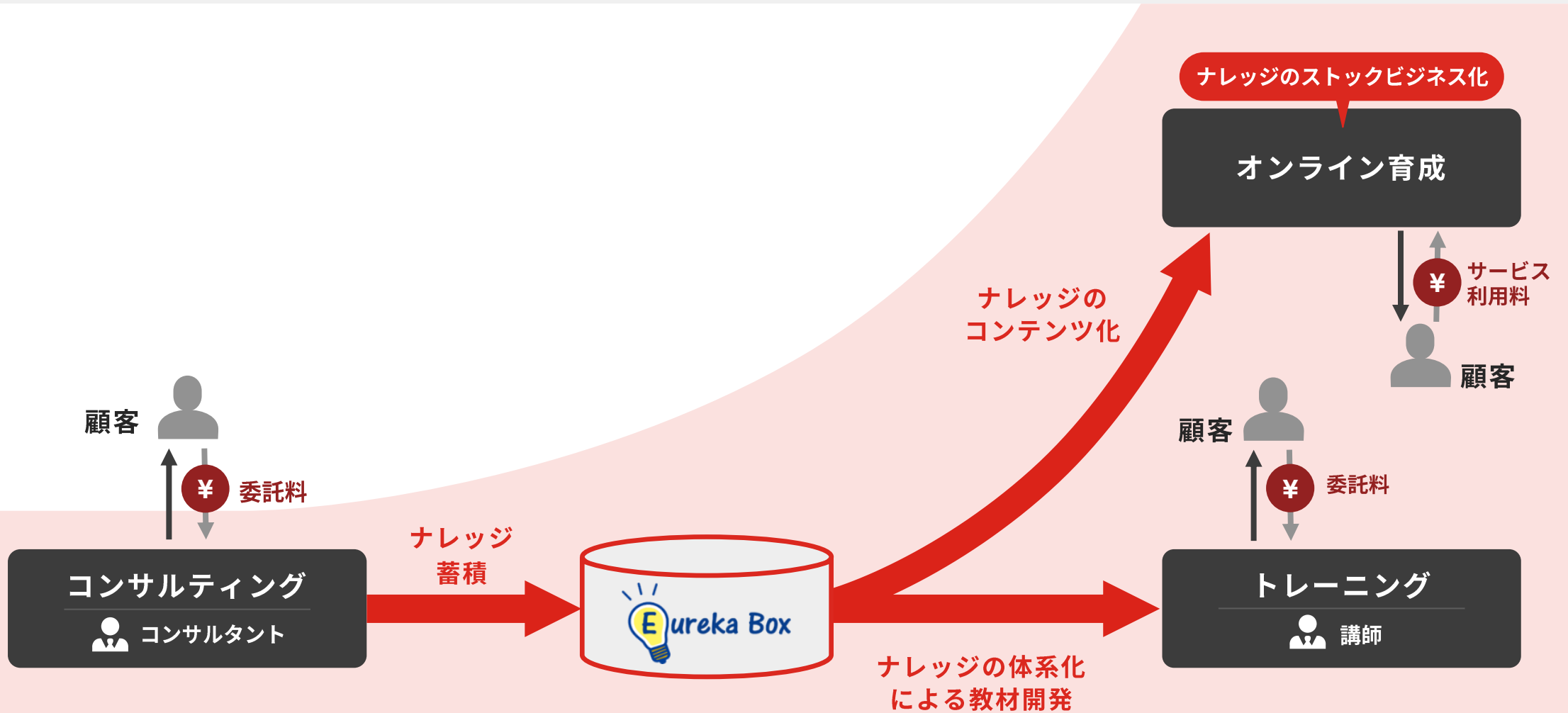
② 実践型コンサルティングサービスの強化

多様な“設計技術”と唯一無二のワンストップ型支援の強みに立脚し、新しい技術を活用した支援・ソリューションの領域を仮想空間にまで拡大していく

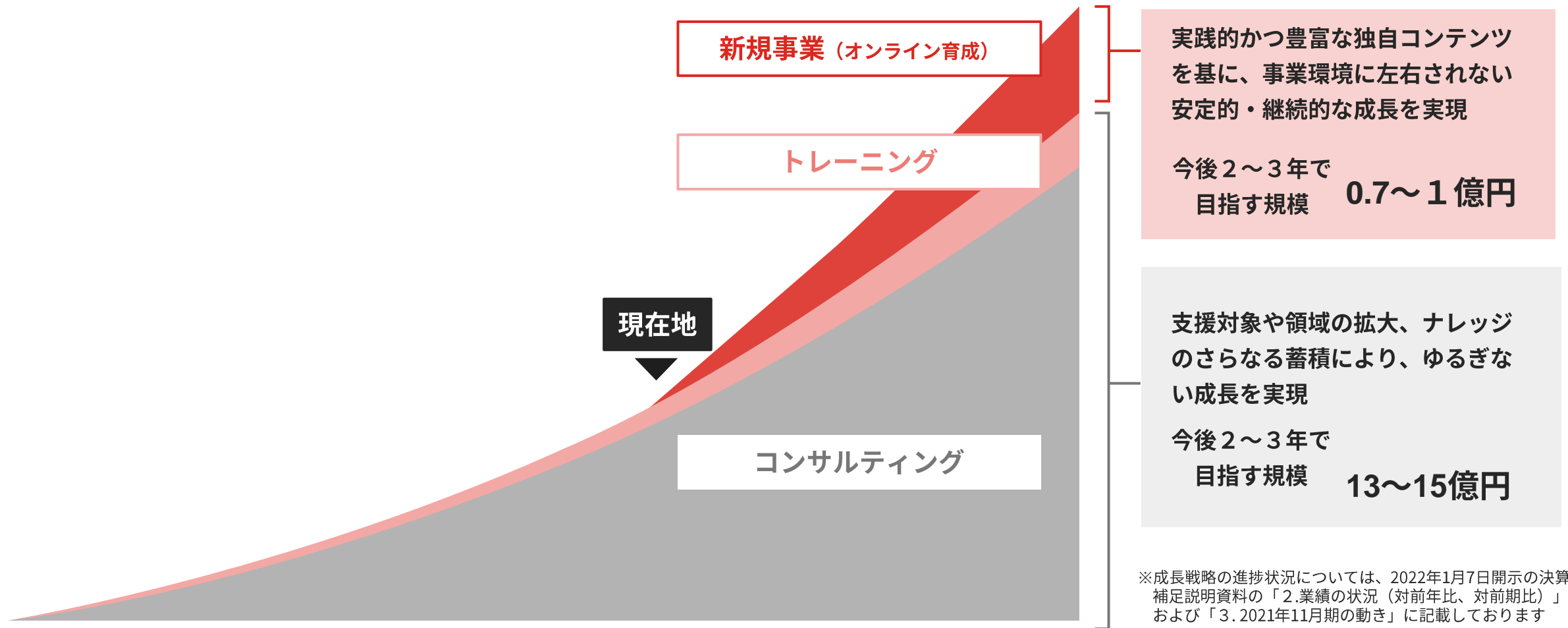


③ シナジー効果による事業のスケーリング

コンサルティング事業で得られた知見をナレッジとして蓄積し、トレーニングやオンライン育成というストックビジネスにつなげる。事業のスケーリングにより収益の最大化を図る



事業機会の増加を確実にとらえ、主力のコンサルティング事業の拡大を図る。同時に、新規事業（オンライン育成）の成長によってストック収益を獲得していく



※成長戦略の進捗状況については、2022年1月7日開示の決算補足説明資料の「2.業績の状況（対前年比、対前期比）」および「3.2021年11月期の動き」に記載しております
※3カ年計画を基に作成した成長イメージです。実際の3カ年計画は後述の経営指標のページをご覧ください

5

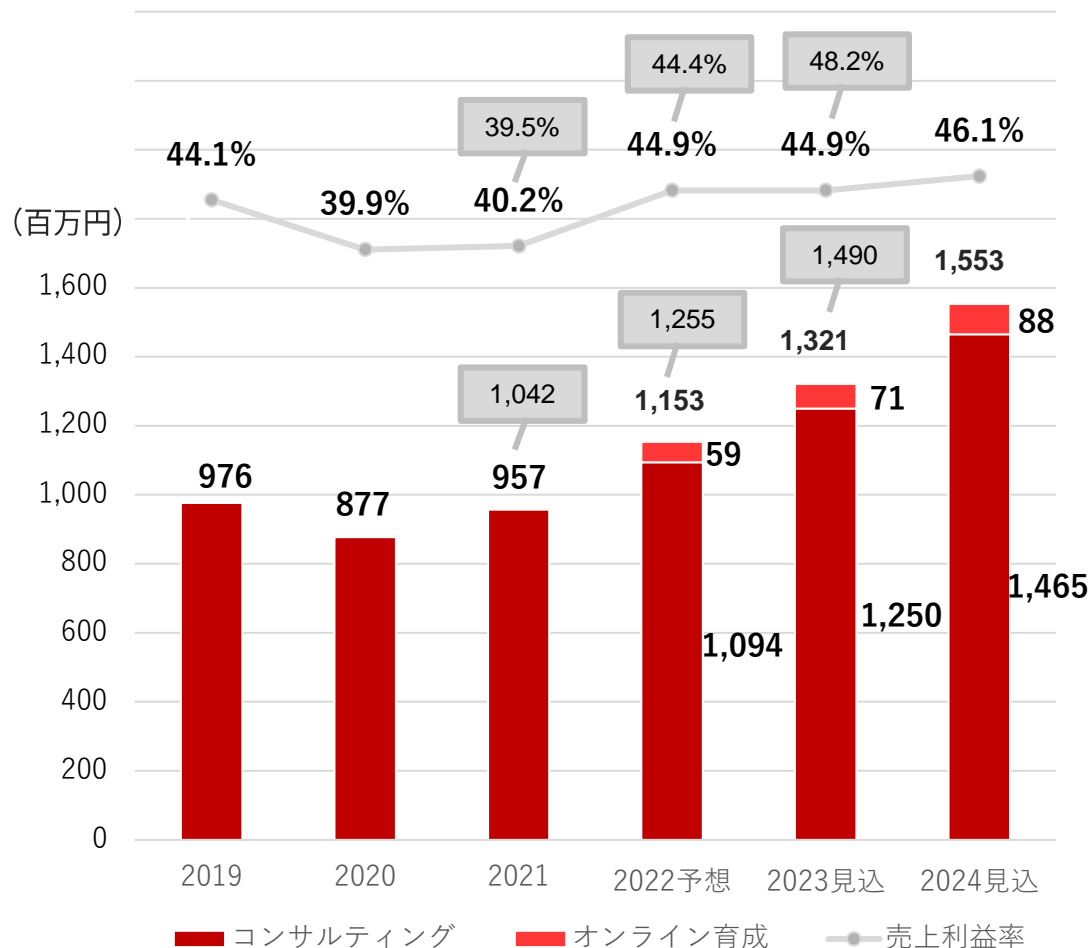
經營指標

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のため、収益力を高めるとともに、経営と資本の効率化を図ってまいります

KPI	実績数値及び目標数値			
	2019年11月期 実績	2020年11月期 実績	2021年11月期 実績	中期経営計画における目標
売上高（百万円）	976	877	957	→ 1,553 高付加価値サービスの比率の向上
売上総利益率 <売上総利益/売上高>	44.1%	39.9%	40.2%	→ 45.0%以上 品質管理及び原価管理を徹底
営業利益率 <営業利益/売上高>	19.2%	10.2%	15.0%	→ 20.0%以上 コスト管理を徹底
コンサルティング 要員（人）	47	52	53	→ 89 積極的な採用活動を継続
ROE <当期純利益/自己資本>	10.6%	4.8%	6.8%	→ 10.0%以上 経営効率の向上
配当性向 <1株当たり配当金 /1株当たり当期純利益>	28.6%	62.2%	43.8%	→ 30.0%程度 積極的かつ安定的な株主還元

高付加価値サービスの比率向上と品質管理及び原価管理を徹底し、売上高と売上総利益率については、グラフのような推移を想定しております

売上高と売上総利益率推移



売上高

コンサルティング

過去数年の採用実績を上回る中途採用10名、新卒採用2名の充足と同規模の採用が継続的に達成されること、年に数名コンサルタントに昇格することを前提としております

オンライン育成

現時点で想定するラインナップの着実な成長が実現した場合の収益拡大を含んでおります

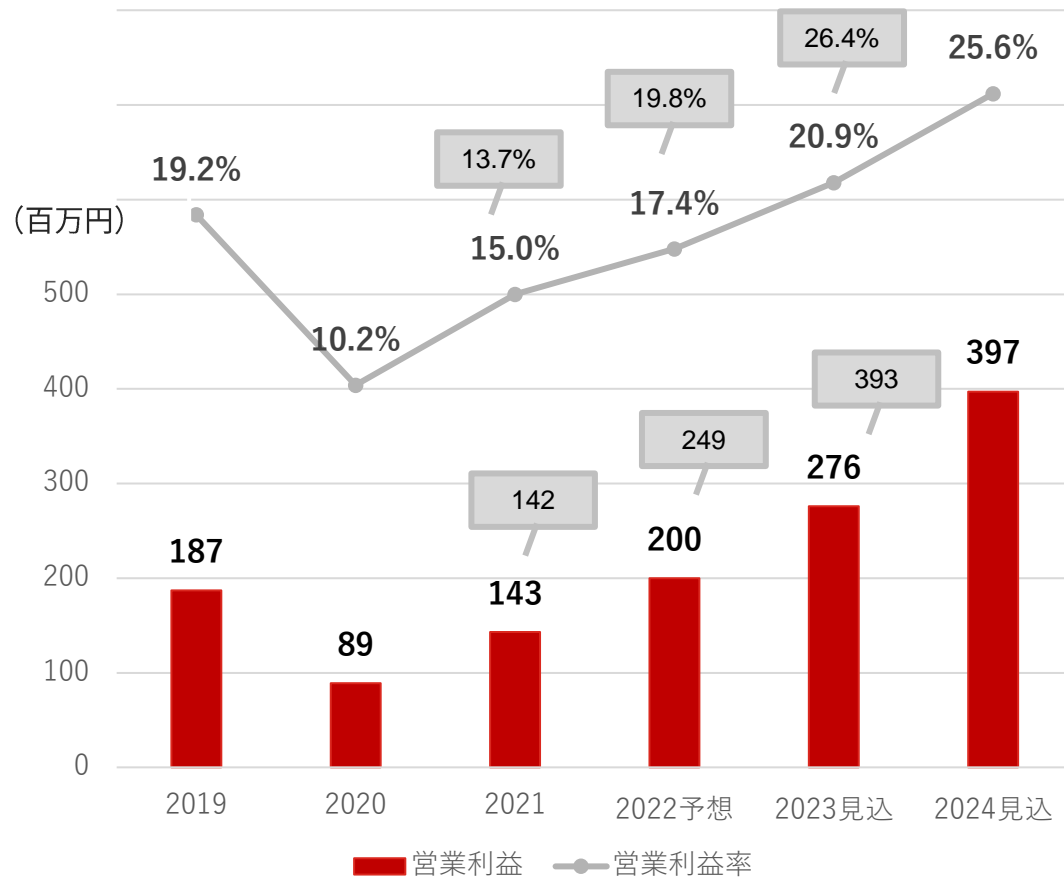
売上総利益

主軸となるコンサルティング売上の売上総利益をベースに新規事業への社内投資コストを考慮しております

21年1月発表の3ヶ年計画値を四角枠内に記載しております。コンサルティング要員の退職などにより想定通りの増員ができず、新規事業の選択と集中、拡販時期のズレ等から概ね1年遅れとなりました

コスト管理を徹底し、経営効率を高めていき、営業利益と営業利益率については、グラフのような推移を想定しております

営業利益と営業利益率の推移



営業利益

前ページの売上総利益の成長にあわせて必要な支出のほか、経常的に発生する販売管理費及び一般管理費を科目ごとに精緻に積み上げて算出しております

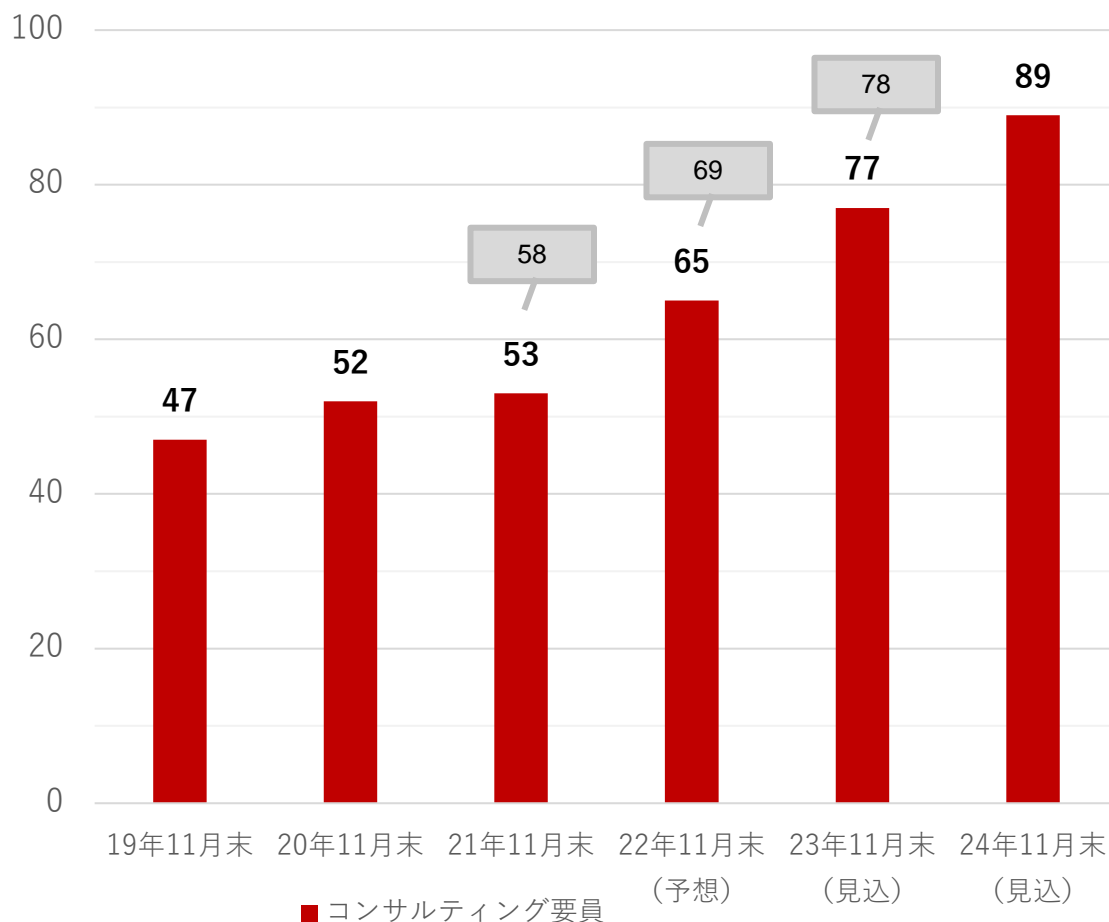
営業利益率

販売体制や管理体制がある程度まで拡充していることから、売上総利益の向上に対しての間接コストを一定に抑えられるため、20%超を目指してまいります

21年1月発表の3ヶ年計画値を四角枠内に記載しております。新規事業の選択と集中、拡販時期のズレ等から概ね1年遅れとなったことに伴い、コストの増加も緩やかとなる見込みです

多くの企業には存在しない“ハイクラス”エンジニアのポジションを用意し、当社は“ハイクラス”エンジニアの聖地として、優秀な人材の集結を図ります

コンサルティング要員の推移



コンサルティング要員

確保の必要性

事業の成長、拡大のために不可欠な要素であり、売上高の継続的な成長率を実現していくために確保していく必要があります。

中途・新卒あわせて12名前後の採用が継続的に達成できるように、コンサルティング要員の確保に努めてまいります

訴求方法

【即戦力となる中途採用】

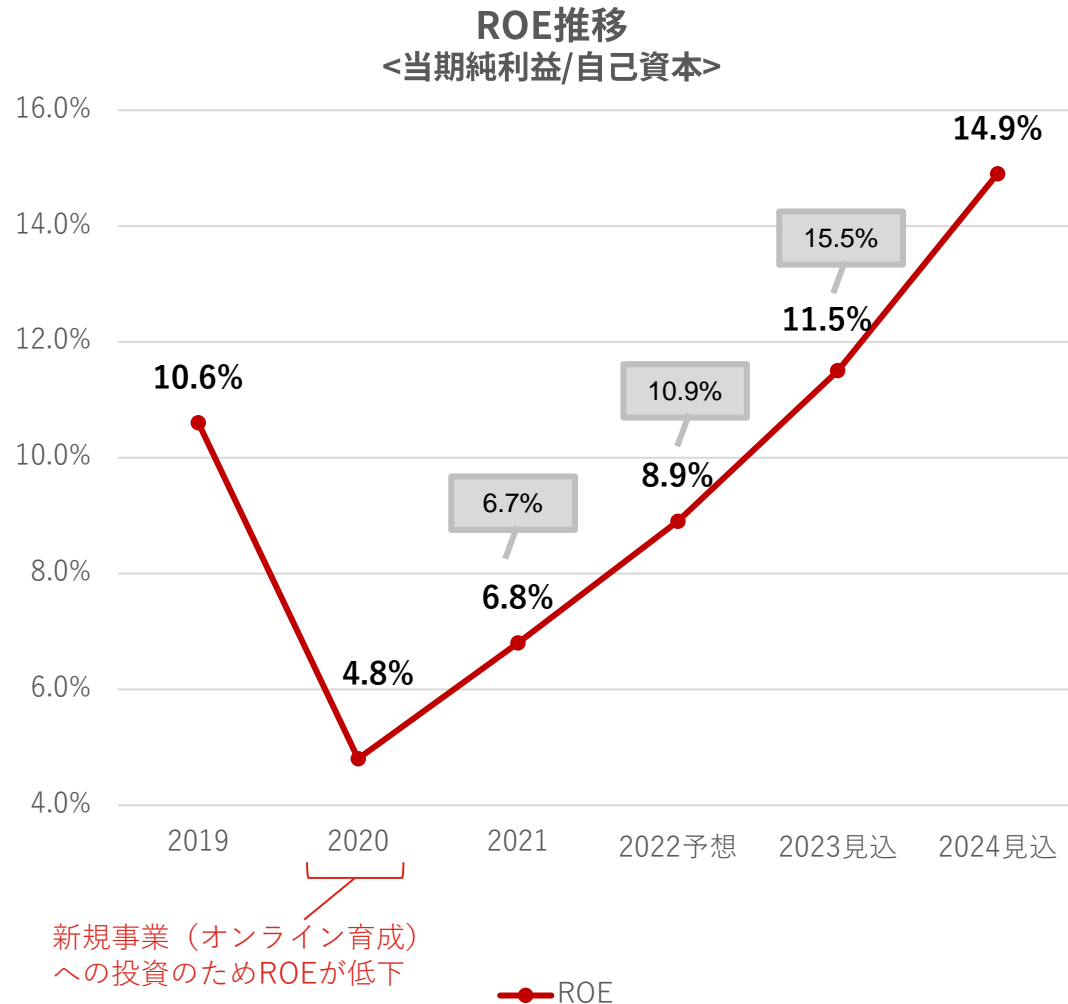
転職が当たり前になる時代、社外で経験を積んだエキスパート人材をターゲットに加え、エキスパートが活躍できる当社の「エンジニアの聖地」という魅力を、多様なチャネルから訴求する方針です

【将来に期待する新卒採用】

新卒にとっての当社の魅力を発信し、理系・文系問わずポテンシャルのある学生を採用していく方針です

21年1月発表の3ヶ年計画値を四角枠内に記載しております。想定通りの採用ができず、要員の確保が遅れておりますが、採用の専任者を設置して目標採用人数を増やすことで挽回を目指します

経営効率の向上をめざして、ROEについては、グラフのような推移を想定しております



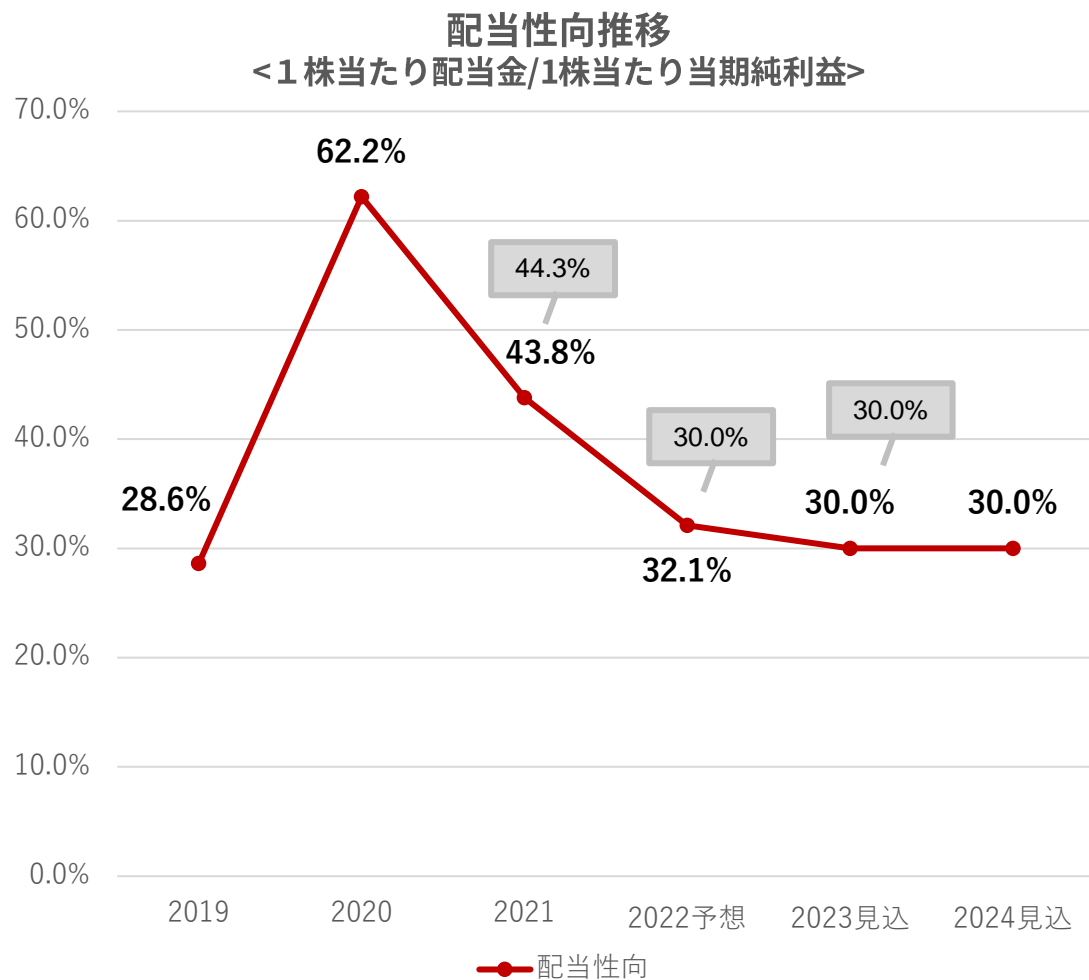
ROE

目標

当社の株式への投資に対してどれだけ利益を効率良く得られるかということを示しており、一般的に投資価値があると判断される10%前後を目標にして、投資家の皆さまに投資に値する会社だと判断されるように継続的に改善してまいります

21年1月発表の3ヶ年計画値を四角枠内に記載しております。新規事業の選択と集中、拡販時期のズレ等から概ね1年遅れとなる見込みとなったため、ROEの推移も緩やかとなっています

積極的かつ安定的な株主還元をめざして配当性向については、グラフのような推移を想定しております



配当性向

目標

企業価値を高めていくための成長に向けた投資とのバランスを図りながら、株主還元の目安としては配当性向を30%程度となるようにしてまいります

配当性向については、株主価値を図る指標として株主の皆さまに安定した配当支払いに努めてまいります

配当金実績

2019年

@15円

2020年

@15円

2021年

@15円

2022年予想

@15円

21年1月発表の3ヶ年計画値を四角枠内に記載しております。安定的な株主還元をめざし、配当性向は引き続き前回発表時の数値を目指すものとします

6

リスク情報

主要なリスク	顕在化の可能性 ／時期	顕在化した場合 の影響度	対応策
<p>特定業界への依存</p> <p>第14期事業年度の売上高は、自動車業界向けで約90%が占められております。自動車業界が推進する自動運転等の技術や開発現場で起こる問題点等に対して、当社の提案や支援が求められておりますが、技術開発が一段落したり、現場支援のニーズが減少したりした場合、当社への依頼が大きく減少し、当社の業績に大きな影響を与える可能性があります。</p>	<p>低 / 長期</p>	<p>大</p>	<ul style="list-style-type: none"> 他分野（医療機器、産業機器等）での新規顧客獲得により、リスクの軽減に努めております。 新規事業のEureka Boxでの新規顧客獲得により、リスクの軽減に努めております。
<p>特定顧客への依存</p> <p>第14期事業年度の売上高は、取引先上位2社に対する売上が全売上高の61%を占めております。当該2社とも自動車業界に属しており、技術支援や現場支援等を実施しておりますが、当該ニーズが減少した場合、当社への依頼が減少し、当社の業績に大きな影響を与える可能性があります。</p>	<p>中 / 中期</p>	<p>大</p>	<ul style="list-style-type: none"> 売上を特定の会社に集中しないように分散を図り、リスクの軽減に努めております。 新規事業のEureka Boxでの新規顧客獲得により、リスクの軽減に努めております。
<p>コンサルタント要員の確保</p> <p>社員の採用については、大手メーカー等との人材獲得競争激化により、当社が求めるスキルを有した人材の確保が困難になっております。また、中長期的に新卒者人口は減少傾向にあるため、優秀な人材の確保が困難になる可能性があります。必要な要員の確保ができない場合、十分な要員の配置が困難となり、受注ができないことで当社の業績に大きな影響を与える可能性があります。</p>	<p>中 / 中期</p>	<p>中</p>	<ul style="list-style-type: none"> 採用については、専任者を設置して、人材紹介会社との連携により通年採用を行い、人材確保に努めております。 在籍社員については、スキルアップの支援制度や月2回の社員同士の情報交換を行う社内ワーク日等、人材の定着化に努めております。 新規事業のEureka Boxにより、要員の数の影響を受けにくい事業展開を進め、リスクの軽減に努めております。

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。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

次回の本開示は2023年2月頃を予定しております。