

# 2019年11月期 第2四半期 決算補足説明資料

---

2019年7月5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（第2四半期決算概要）



- 前年同期比、計画比共に増収増益
  - 案件数増加及びコンサル要員増加等により、**売上高は前年同期比18.9%増、営業利益は同11.2%増**となった
  - 計画外の案件獲得、売上計上の月ズレ等により、**売上高は計画比5.4%増**となった。販売費及び一般管理費の未消化により、**営業利益は同64.2%増**となった
- 受注は引き続き堅調に推移
  - 第2四半期末**受注残302百万円**（前年同期比30.7%増）
  - 通期売上計画（993百万円）に対する**受注見込は84%**（5月末）
- 人材採用は順調に推移
  - 第2四半期までのエンジニアの**中途採用数は6名**（左記に加え6月に1名入社が確定）
  - 5月末時点の**コンサル要員数47名**（6月時点48名）



- 自動車以外の問い合わせが増加
  - 医療用機器、産業用機器、音響機器など
- コンサルティングのストック化で事業運営が安定
  - 一度信頼を得ると、継続的に厚く支援を続けるスタイル
  - プロジェクトの「継続率+リピート率」は88%
- コンサルティング受注の通年化
  - （従来）4月・10月の受注集中 ⇒ （今期）通年で受注獲得
- コンサルティング支援ツールの開発順調
  - 今年度中に一部顧客に対するβ版の評価を開始予定
- スタートアップ企業向け支援の立ち上げも着実に推移
  - 新たな支援対象としてのスタートアップ企業に対する調査を実施し、その結果を踏まえて具体的なソリューションを構築
  - すでにいくつかの引き合いも発生し、年度内での受注も視野



## 業績の状況（対前年比、対計画比）

---

# 2019年11月期第2四半期決算概要【前年同期比】



(単位：百万円)

	2018年11月期 第2四半期（実績）		2019年11月期 第2四半期（実績）		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減	増減率
売上高	392	100.0	467	100.0	+74	+18.9%
売上原価	212	54.0	246	52.9	+34	+16.4%
売上総利益	180	46.0	220	47.1	+39	+21.9%
販売費及び一般管理費	93	23.8	123	26.4	+29	+31.9%
営業利益	87	22.2	97	20.8	+9	+11.2%
経常利益	89	22.8	98	21.1	+9	+10.1%
当期純利益	58	14.9	67	14.5	+9	+15.9%

- コンサル要員の増員（前年同期比+7人）により、売上高は18.9%増加
- 利益率の高い教育事業の増加により、売上総利益率が47.1%に到達
- 積極的な中途採用による成功報酬や上場後初めての株主総会開催などにより、販売費及び一般管理費が増加し、営業利益は11.2%増に留まった

# 2019年11月期第2四半期決算概要【計画比】



(単位：百万円)

	2019年11月期 第2四半期（計画）		2019年11月期 第2四半期（実績）		計画比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	達成率
売上高	443	100.0	467	100.0	+23	105.4%
売上原価	254	57.5	246	52.9	▲7	96.9%
売上総利益	188	42.5	220	47.1	+31	116.9%
販売費及び一般管理費	129	29.2	123	26.4	▲6	95.3%
営業利益	59	13.3	97	20.8	+37	164.2%
経常利益	60	13.7	98	21.1	+37	162.7%
当期純利益	41	9.3	67	14.5	+26	164.9%

- 計画外の案件獲得や売上計上の月ズレ等により、計画比増収
- 利益率の高い教育事業の増加により、売上総利益率が47.1%に到達
- 積極的な中途採用による成功報酬や上場後初めての株主総会開催などにより販売費及び一般管理費は増加したものの、予算内であったため、営業利益は大幅増となった

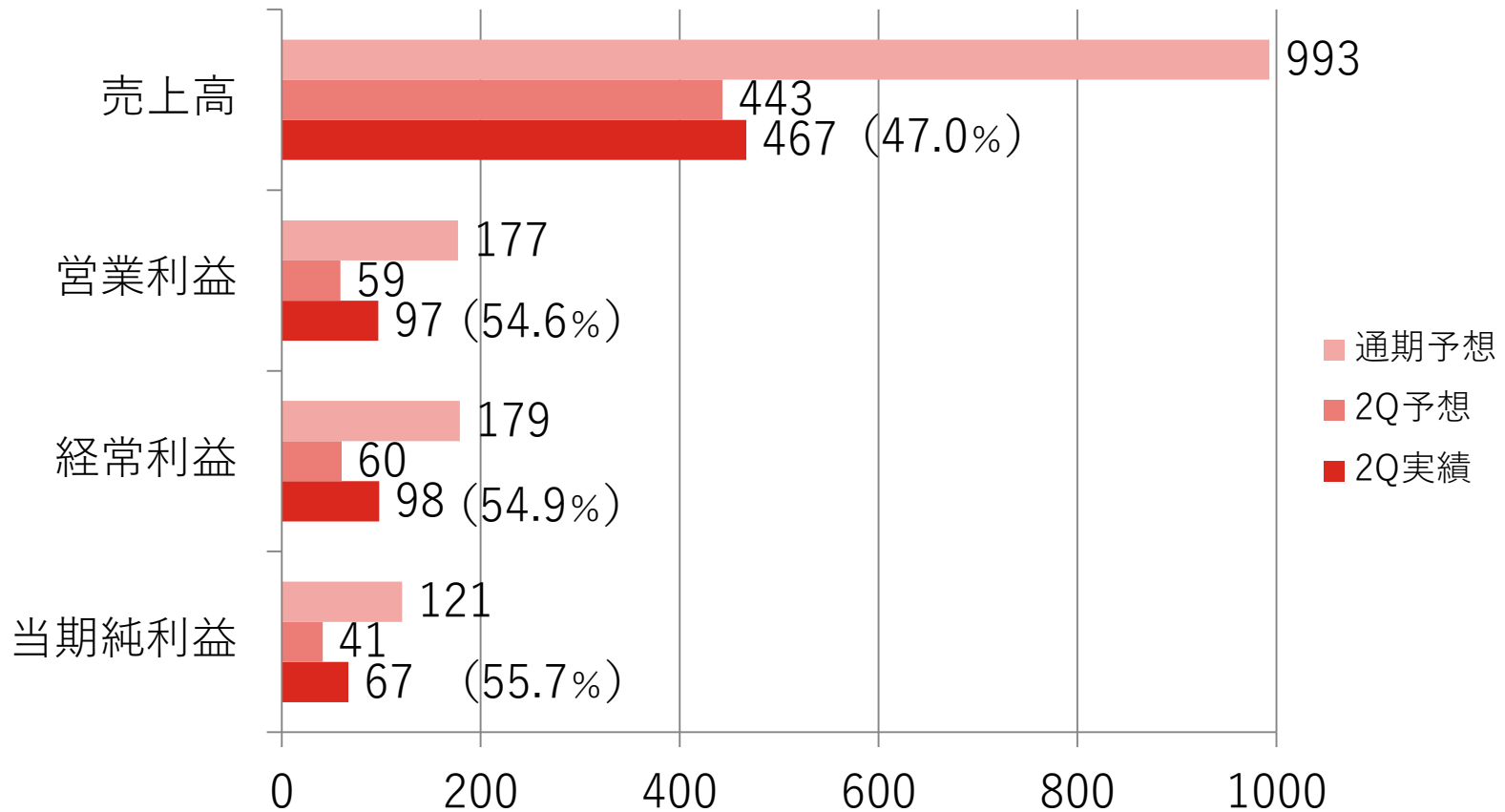
# 2019年11月期第2四半期決算概要【計画達成状況】



- 売上は通期計画に対して47.0%の達成(2Q予想並み)だったが、売上総利益率の改善等により、営業利益、経常利益及び当期純利益は通期計画に対して進捗率はいずれも50%超となった。

括弧内は通期予想に対する進捗率

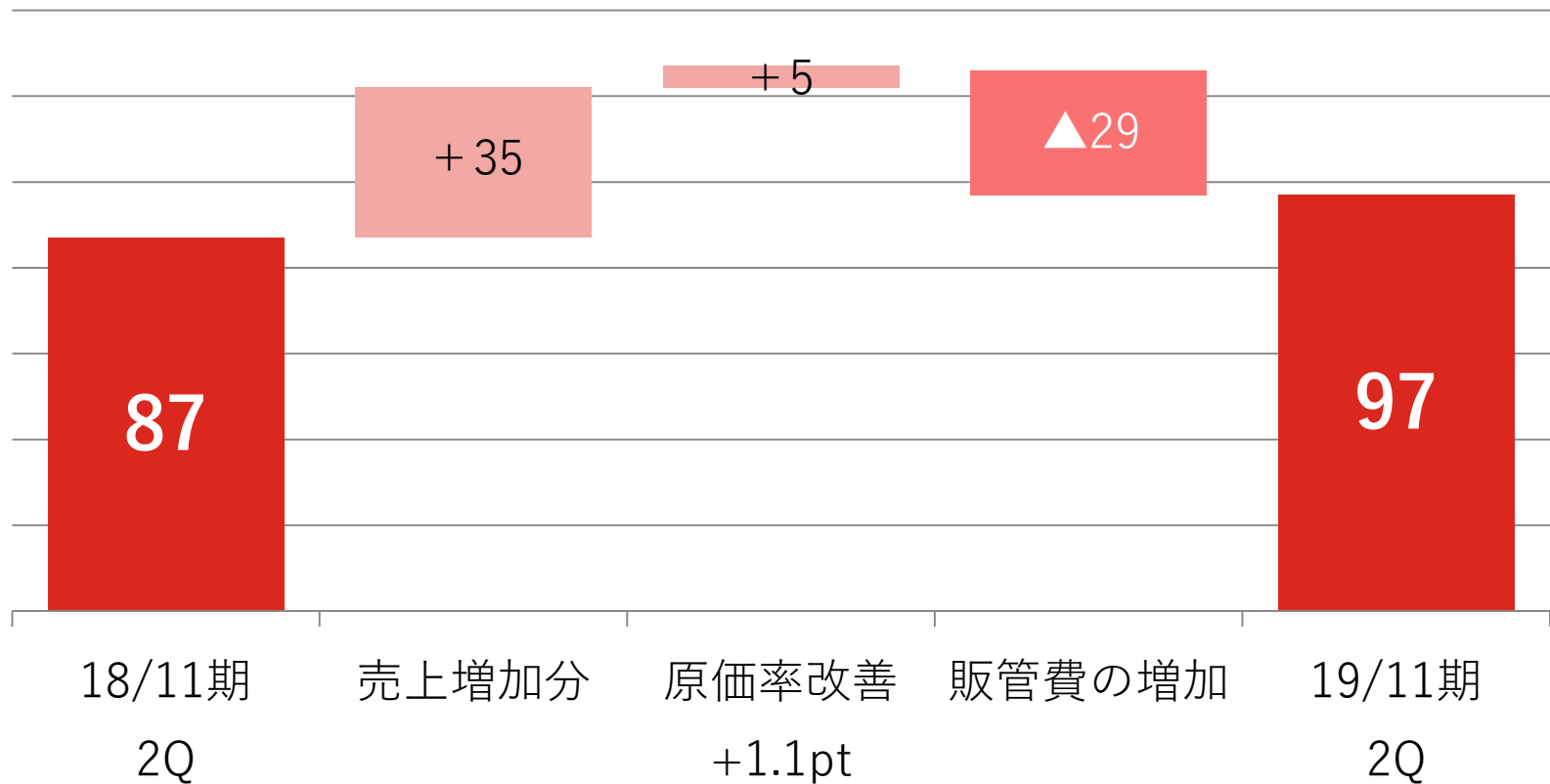
(単位：百万円)



# 営業利益の増減要因【対前年】



- 営業利益は97百万円となり、前期比11.2%増加⇒第2四半期までの販管費増を売上増、原価率改善等によりカバー

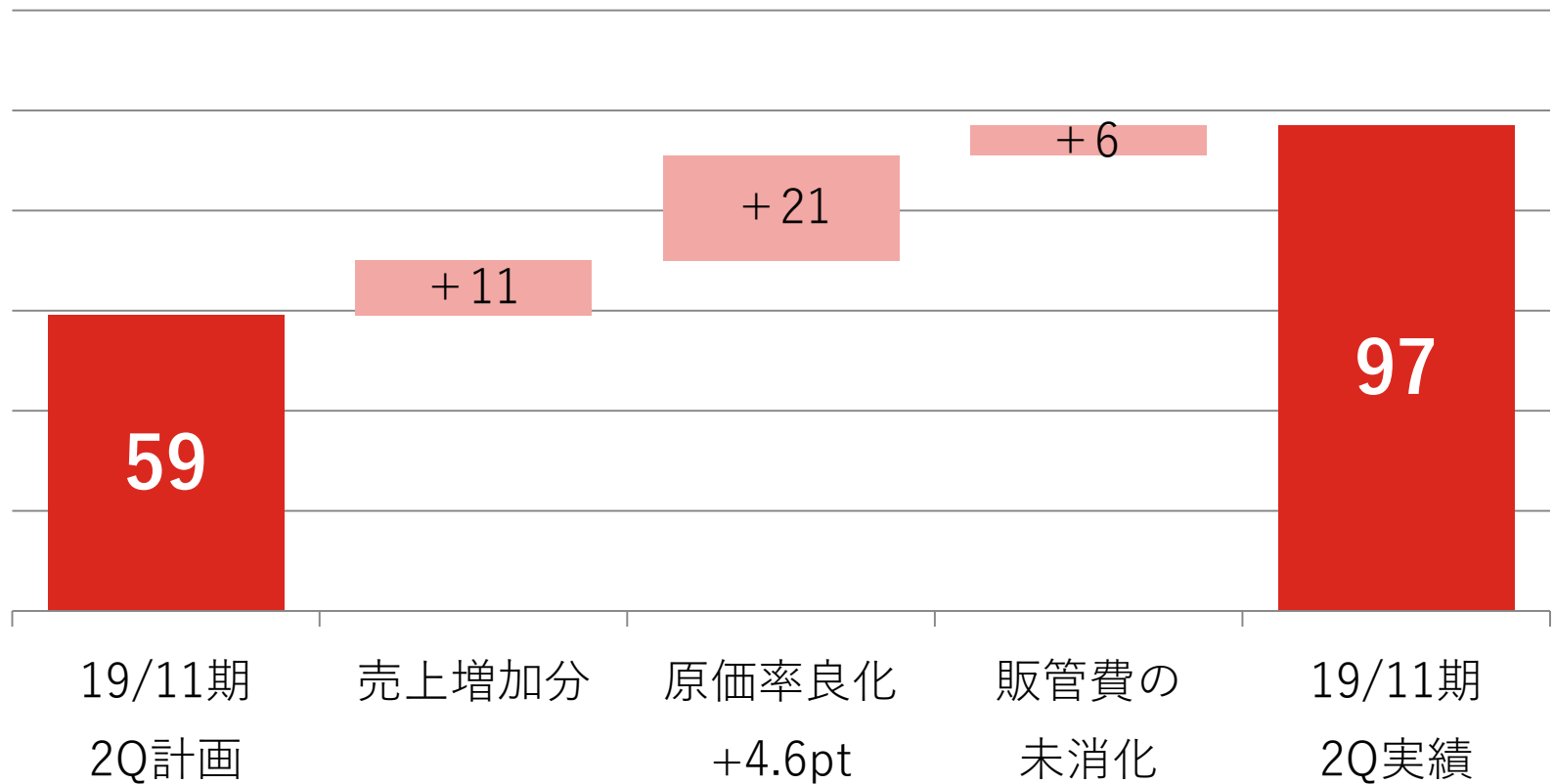






# 営業利益の増減要因【対計画】

- 営業利益は97百万円となり、対計画比64.2%増加⇒第2四半期は対前年比減益予想だったが、売上増、原価率改善(4.6pt良化)及び販管費の未消化により大幅増益となった





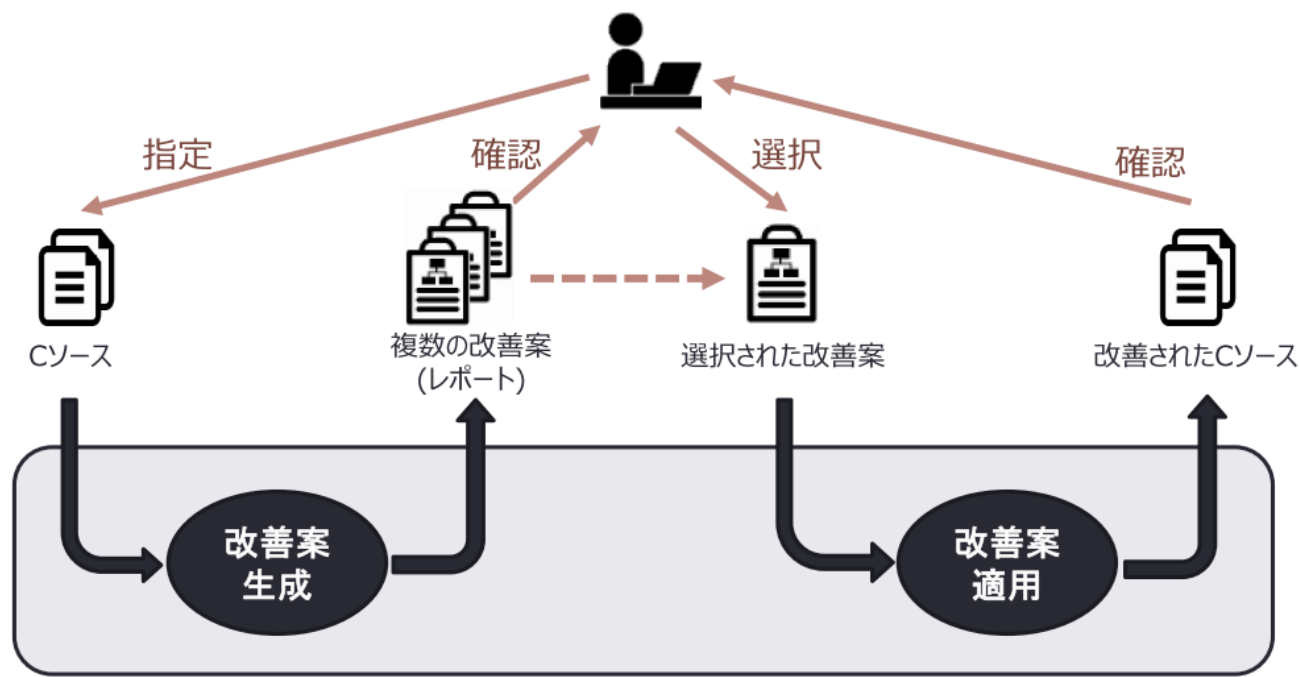
## 2019年11月期第2四半期までの動き

---

# トピックス① AIの活用で目指す設計技術のイノベーション



- AIを活用したツールにより、レガシーコードの品質改善を自動化
  - ソフトウェア品質の専門家である社外取締役の鷲崎（早稲田大学教授）が技術面でのアドバイザーとして参画

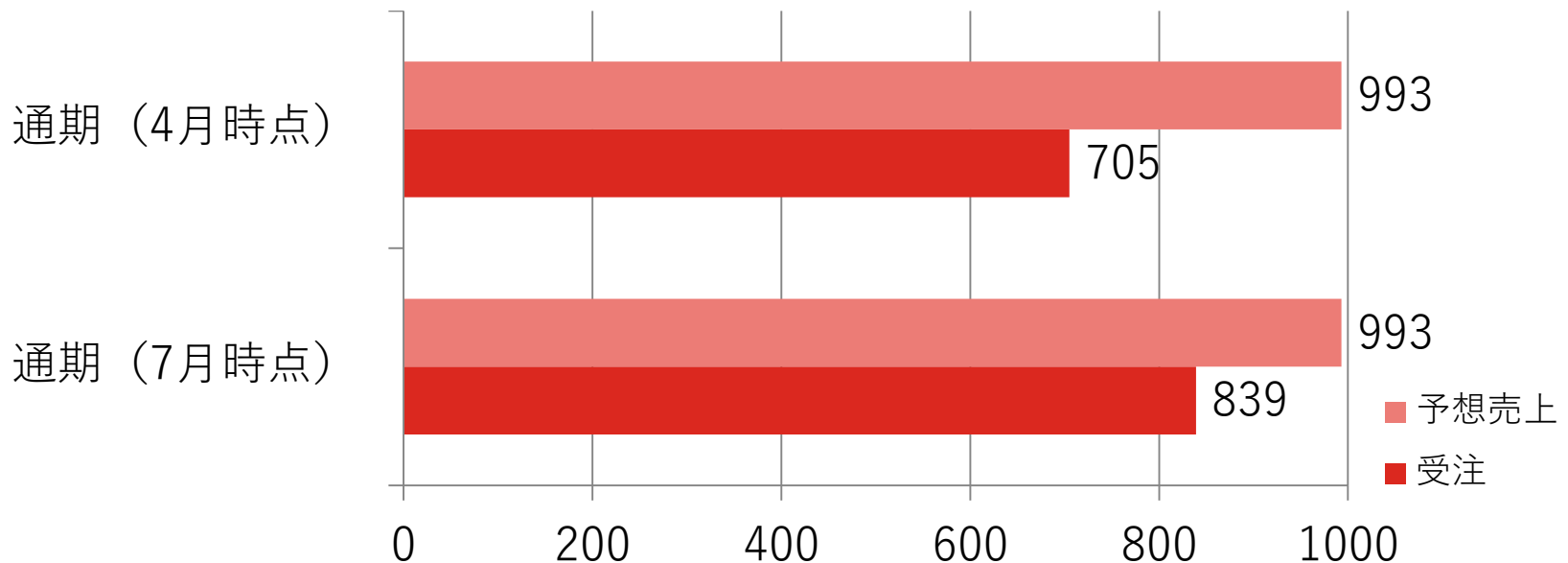




## トピックス② 受注状況

- 引き続き、主要取引先となる自動車関連を中心に受注は好調であり、2019年6月時点で通期予想に対して84%まで受注が見込まれている
- 自動車業界に加えて、新規に、自動二輪、医療用機器、半導体製造装置、音響機器、製造設備関連等の企業と取引を開始し、受注拡大に寄与し始めた

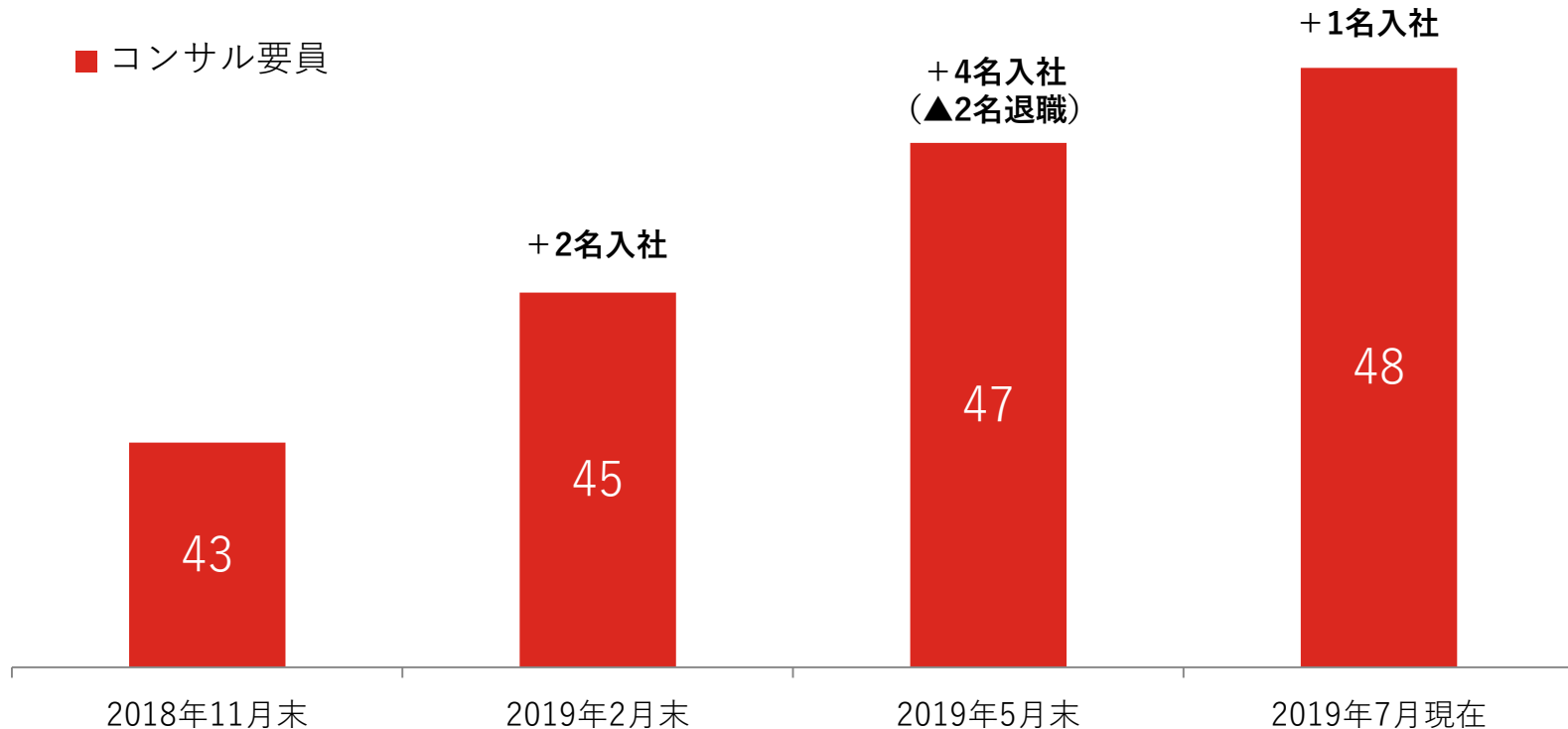
(単位：百万円)





# トピックス③ 採用状況

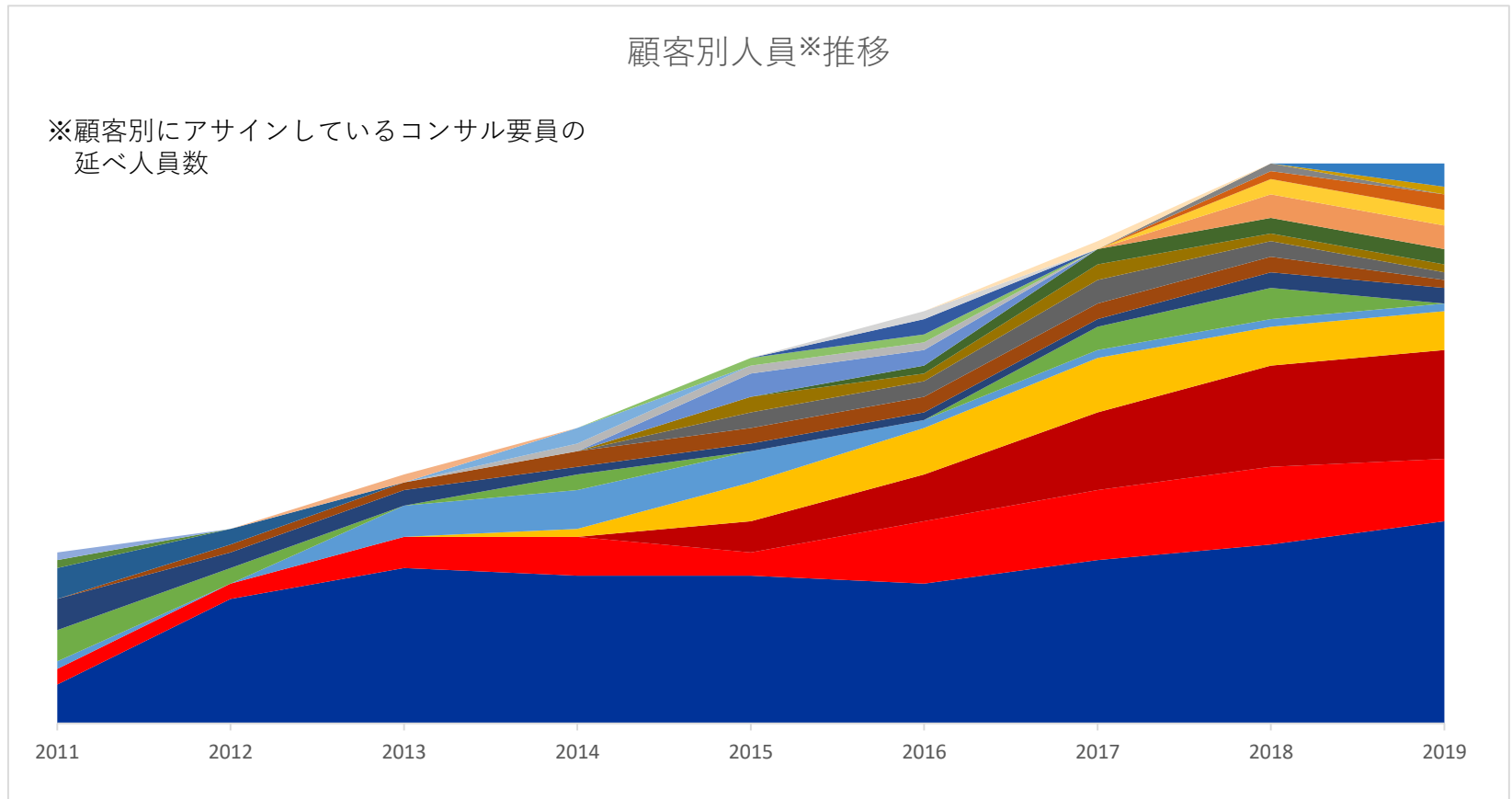
- 上場効果による知名度向上で、採用活動が好調に推移
- 即戦力となる中途採用を中心に採用計画も順調に推移し、組織も着実に成長





# トピックス④ 安定したコンサル事業

- プロジェクトの「継続率+リピート率」は、第2四半期末現在で**88%**となった。



2019年は5月末時点

# トピックス⑤ 大手顧客への支援拡大



## ■ 取引先上位の業績比較

(単位：百万円)

	2018年11月期 第2四半期 (実績)		2019年11月期 第2四半期 (実績)		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減	増減率
SUBARU	141	35.9	163	35.0	+22	+15.9%
本田技術研究所	66	16.9	106	22.8	+40	+60.5%
ネクスティエレクトロ ニクス (トヨタ)	60	15.5	45	9.8	▲15	▲25.1%
その他	124	31.7	151	32.4	+27	+21.7%
計	392	100.0	467	100.0	+74	+18.9%

- SUBARU：案件、要員の増員により15.9%の増加
- 本田技術研究所：案件、要員の増員により60.5%の大幅増加
- ネクスティエレクトロニクス：トヨタ側の体制変更に伴い、一部がTRI-ADとの直接取引に変更

# トピックス⑥ コンサルティング事業の進捗状況



## ①自動車分野のCASE支援

昨年度から支援している大手自動車メーカー各社の大型案件を継続受注  
サプライヤーからの新たな引合いも増加

## ②自動二輪の電子制御支援

新規顧客からの受注を獲得  
既存大手二輪メーカーに対する支援内容も拡大

## ③レガシー再生支援

既存案件の拡大  
多くの顧客を継続的に支援可能な定額制コンサルティングサービス開始

## ④スタートアップ支援

VCやスタートアップ企業からのヒアリングを通し、新たな市場としての可能性を確信  
スタートアップ向けソリューションを構築し、営業活動を開始





## トピックス⑦ 教育事業の進捗状況

- 従来、短期(1~2日)での受注がメインであった教育事業で、6ヶ月を超える大型案件を受注し、規模が拡大
- 短期(1~2日)の案件も、昨年以上のペースで好調に受注を獲得

	2018年11月期 (通期)	2019年11月期 (5月末時点受注済)
短期案件	18百万円	12百万円
長期案件	—	30百万円
計	18百万円	42百万円



## 補足資料（会社概要など）

# 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

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

■ **構成** 取締役 8名（うち社外取締役3名）／ 社員 58名（2019年5月末現在、契約社員含む）



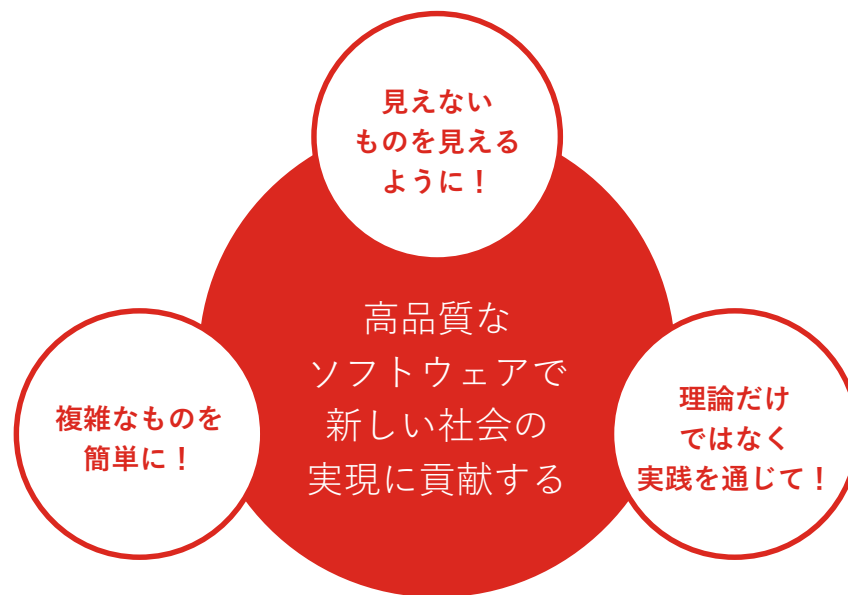
## 自動運転時代の ソフトウェア開発に不可欠な “技術参謀”

---

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



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。



## 代表取締役社長 渡辺 博之

横浜国立大学卒業後、メーカーにて組込みソフトウェア開発に従事。その中で、オブジェクト指向の導入を進め、生産性において大きな成果を上げる。

1996年6月 (株)オーガス総研に入社。前職での経験を生かし、組込み分野におけるオブジェクト指向技術の導入支援事業を立ち上げる。自らもコンサルタントとしてFA装置や自動車、デジタル家電など多くの分野において現場支援や人材育成に携わるとともに、組込み分野における学会・コミュニティ活動にも多数参加。

2008年9月、組込みソフトウェアの品質改善に特化した事業を推進すべく、(株)エクスモーションを設立し現在に至る。

組込みシステム技術協会(JASA)ET事業本部長 (理事)、組込みIoTモデリングWG主査、ETロボコン本部共同企画委員長、派生開発推進協議会(AFFORDD)代表

# Appendix 事業内容



開発現場でのコンサルティングでクライアントの問題を解決し、  
そのノウハウを教育やツールとして展開することで  
効率的な事業運営を実現しています



コンサルティング事業

組込みソフトウェア開発のあらゆる課題を解決に導く  
エクスマーションの**メインメニュー**

導入

展開

実感

体験

教育事業



ツール事業

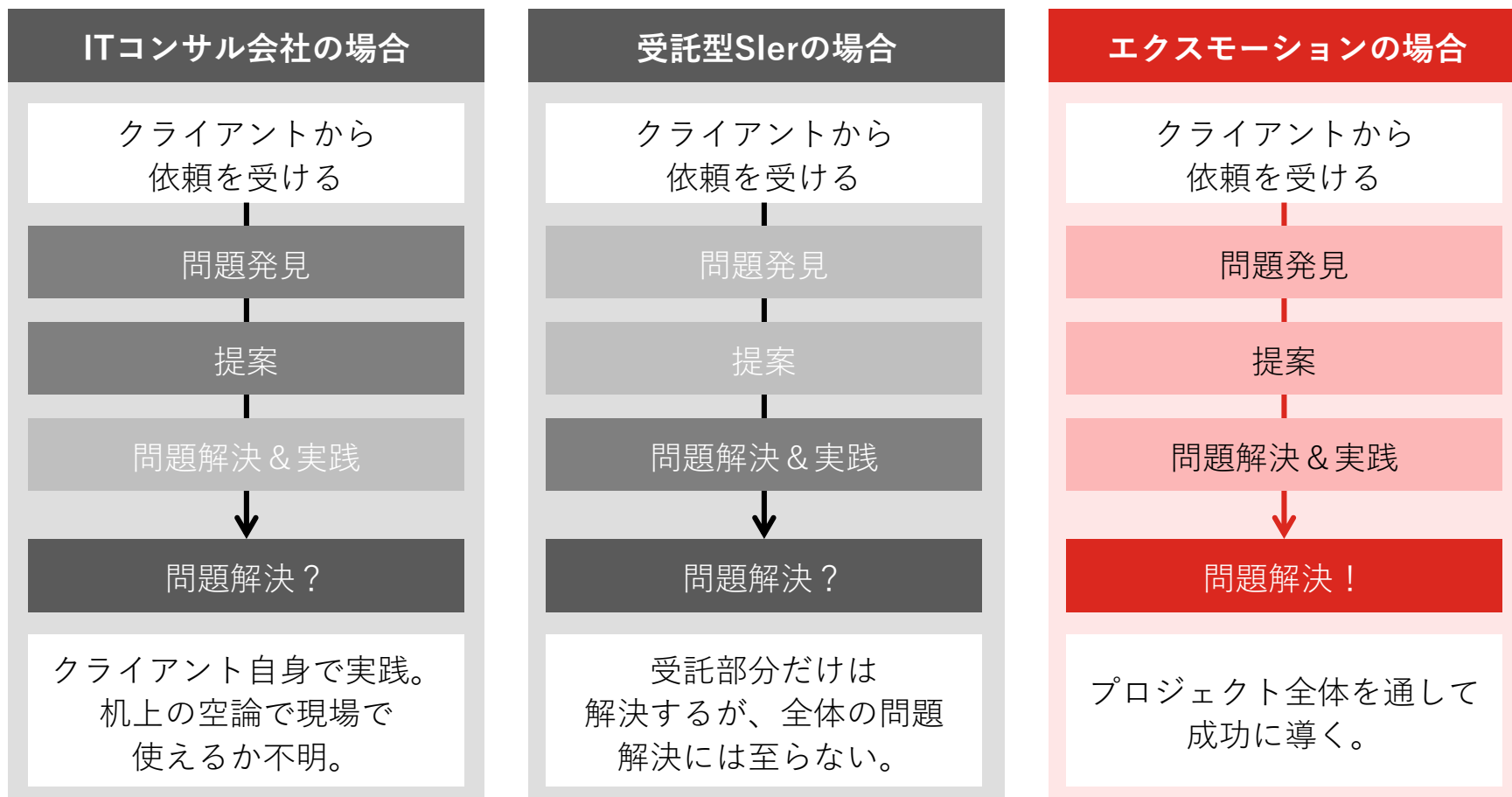


エクスマーションのソリューションを手軽に体験できる**ドアオープナー**

# Appendix 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



# Appendix “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



# Appendix 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、日産自動車、本田技術研究所、SUBARU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」

## 日産自動車株式会社

「問題に対して形式的に答えを出すのではなく、  
ボトムアップでじっくりと問題に向き合い、  
裏付けのある提案を頂けた」

## 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](mailto:corporate@exmotion.co.jp)  
担当:経営企画室 小瀧