

2019年11月期 第3四半期 決算補足説明資料

2019年10月4日

株式会社エクスマーション

証券コード 4394



■ 前年同期比、増収増益

- 案件数増加及びコンサルティング要員増加等により、**売上高は前年同期比17.8%増、営業利益は同45.7%増**となった

■ 受注は引き続き堅調に推移

- 第3四半期末**受注残178百万円**（前年同期比2.8%増）
- 通期売上計画（993百万円）に対する**受注見込は97%**（10月時点）

■ 人材採用は順調に推移

- 第3四半期までのエンジニアの**中途採用数は7名**
- 8月末時点の**コンサルティング要員数48名**（前期末比+5名）



- 「継続率+リピート率」は、**88%**と高い水準を維持
 - 一度信頼を得ると、継続的に厚く支援を続けるスタイル
 - コンサルティングのストック化で事業運営が安定
- コンサルティング支援ツールの開発順調
 - 11月開催のET & IoT Technology 2019でβ版のデモンストレーションを実施する予定
- 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すると共にVCとの協力体制構築に向けて対話を開始
 - すでになんらかの引き合いも発生し、年度内に支援開始

2019年11月期第3四半期決算概要【前年同期比】



(単位：百万円)

	2018年11月期 第3四半期（実績）		2019年11月期 第3四半期（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	598	100.0	704	100.0	+106	+17.8%
売上原価	324	54.3	373	53.0	+48	+15.0%
売上総利益	273	45.7	330	47.0	+57	+21.1%
販売費及び一般管理費	171	28.6	182	25.9	+10	+6.4%
営業利益	102	17.1	148	21.1	+46	+45.7%
経常利益	104	17.5	151	21.5	+46	+44.5%
当期純利益	71	11.9	104	14.8	+33	+46.9%

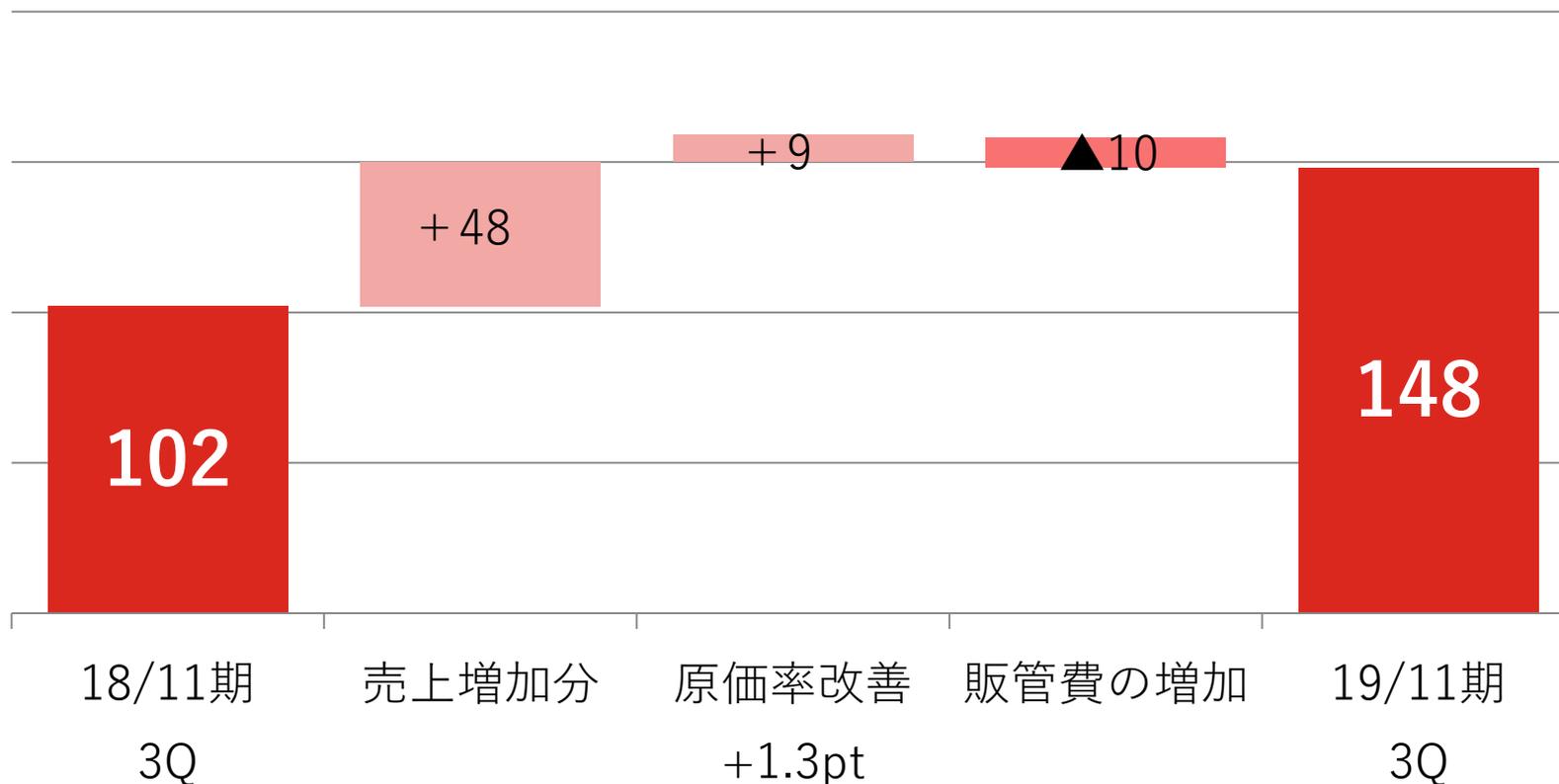
- コンサルティング要員の増員（前年同期比+5人）により、売上高は17.8%増加
- 利益率の高い教育事業の増加により、売上総利益率が47.0%に到達
- 営業利益は、販管費の増加を売上高の増加、原価率の改善等によりカバーし、前年同期と比較して45.7%増加

営業利益の増減要因【対前年】



- 営業利益は148百万円となり、前期比45.7%増加⇒販管費増を売上増、原価率の改善等によりカバー

(単位：百万円)



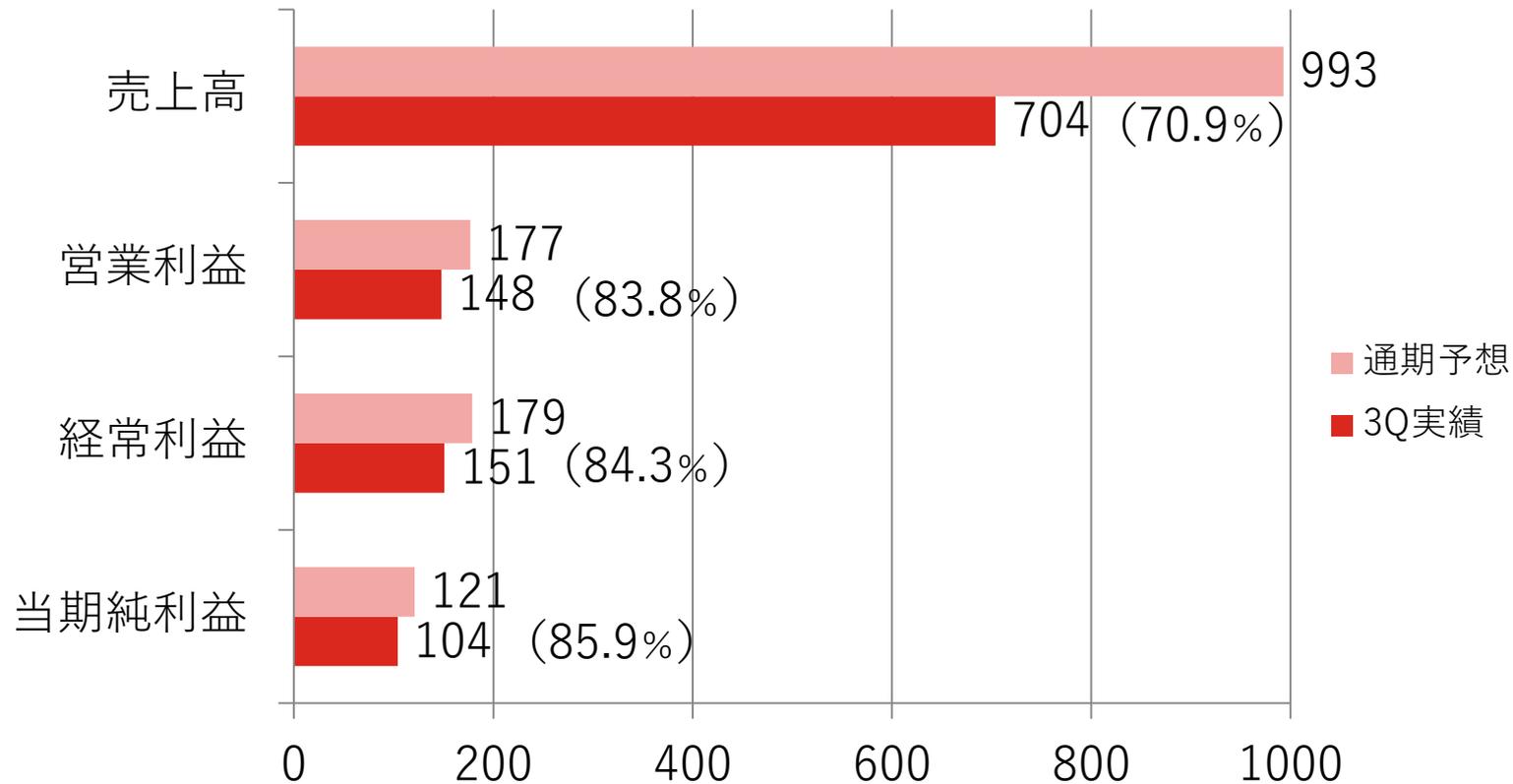
2019年11月期第3四半期決算概要【計画達成状況】



- 売上高は、通期予想に対して70.9%となり、ほぼ目標どおり推移した。営業利益、経常利益及び当期純利益は売上総利益率の改善、販管費予算の一部未消化等により、通期予想に対していずれも80%超の推移となった。

括弧内は通期予想に対する進捗率

(単位：百万円)

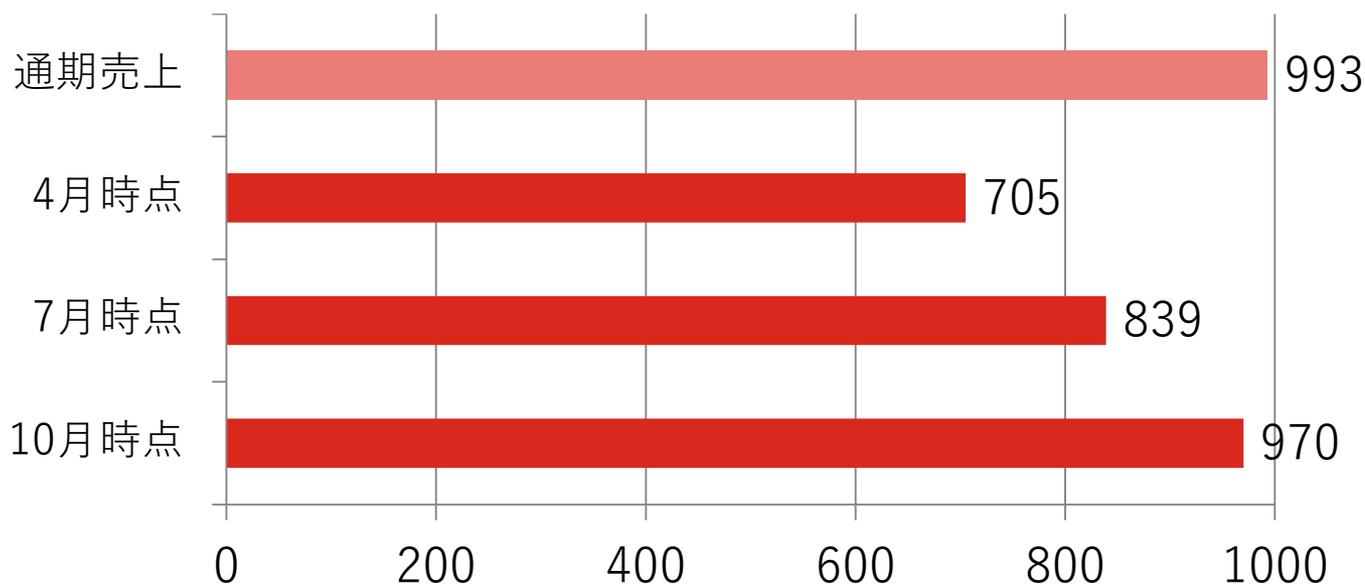


受注状況



- 主要取引先となる自動車関連を中心に受注は引き続き好調であり、2019年10月時点で通期予想に対して97%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

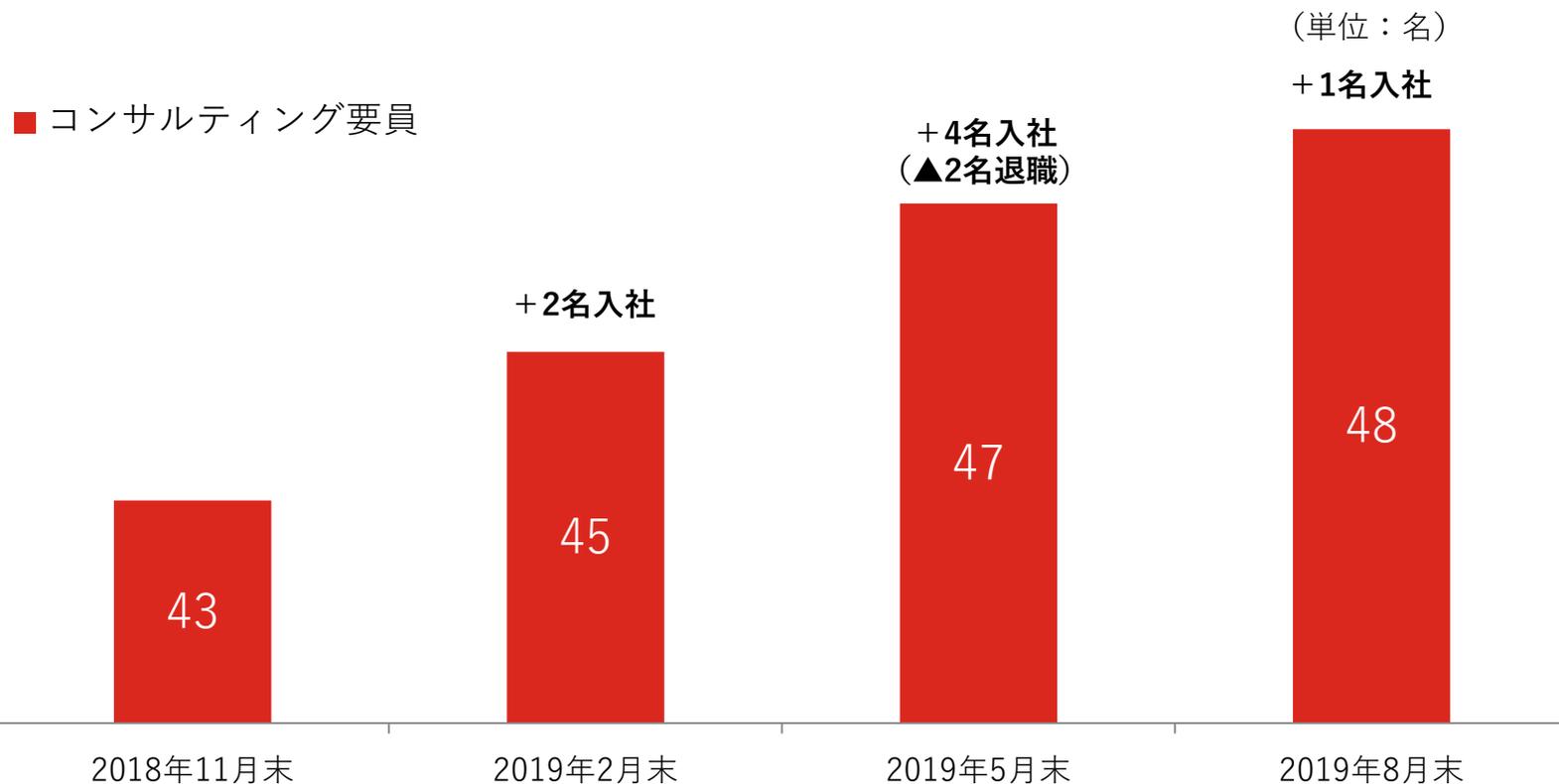
(単位：百万円)



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



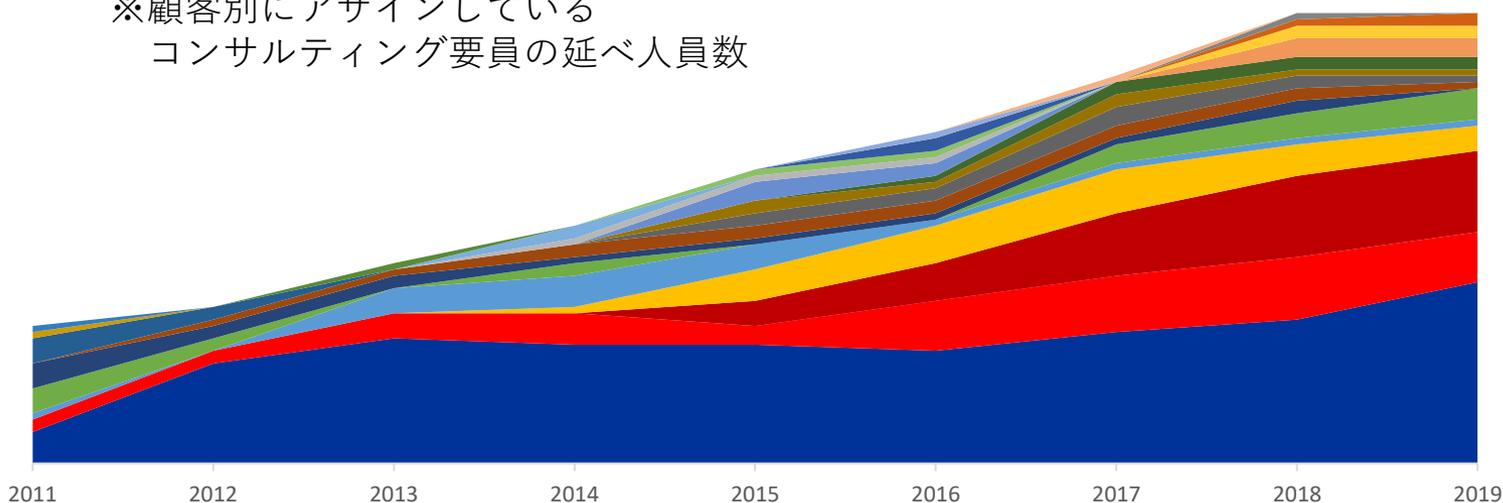
安定したコンサル事業



- プロジェクトの「継続率+リピート率」は、第3四半期も**88%**と高水準を維持（直近3ヶ年平均：約90%）
 - 一度信頼を得ると、継続的に厚く支援を続けるスタイル
 - コンサルティングのストック化で事業運営の安定化を実現
 - 毎年10%の新規案件・新規顧客が追加

顧客別人員推移

※顧客別にアサインしている
コンサルティング要員の延べ人員数

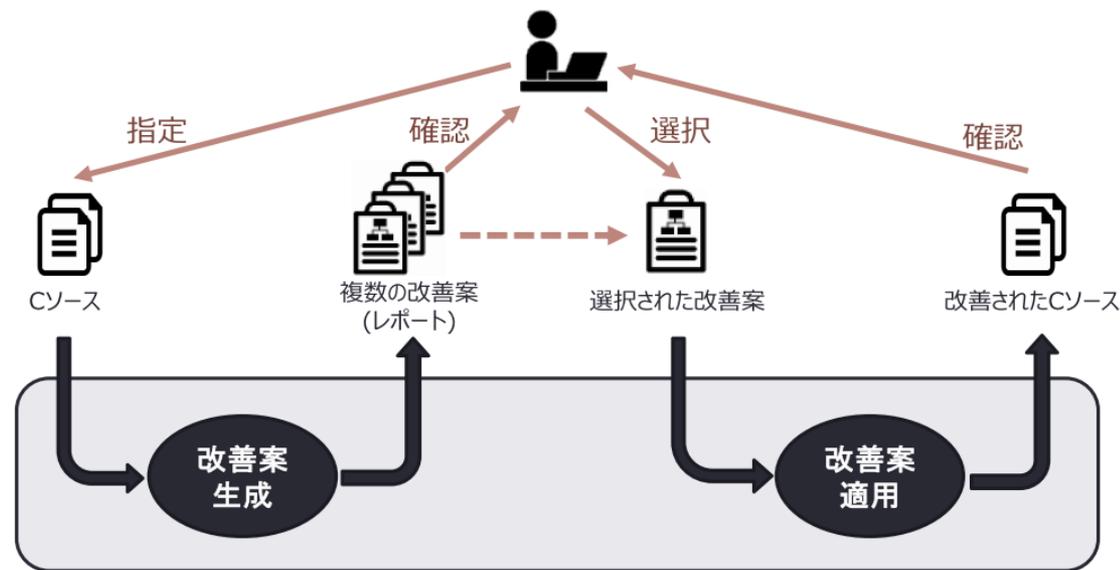


2019年は8月末時点

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
 - 11月開催のET展（ET & IoT Technology 2019）でβ版のデモンストレーションを実施予定





■ 10月から翌年3月までの受注獲得は好調

- コンサルティングに対する顧客の需要は引き続き強く、10月から翌年3月までの受注は好調で、コンサルティング要員はフルアサインの状態が続く
- 支援の効果に対する顧客の評価は高く、新規案件も増加

■ スタートアップ企業向け支援の立ち上げも着実に推移

- スタートアップ企業からの要請を受け、年度内に支援を開始
- VCとの協力体制構築に向けて支援方法等を整備し、対話を開始



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 (8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



当社の事業内容、特長

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 60名（2019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”

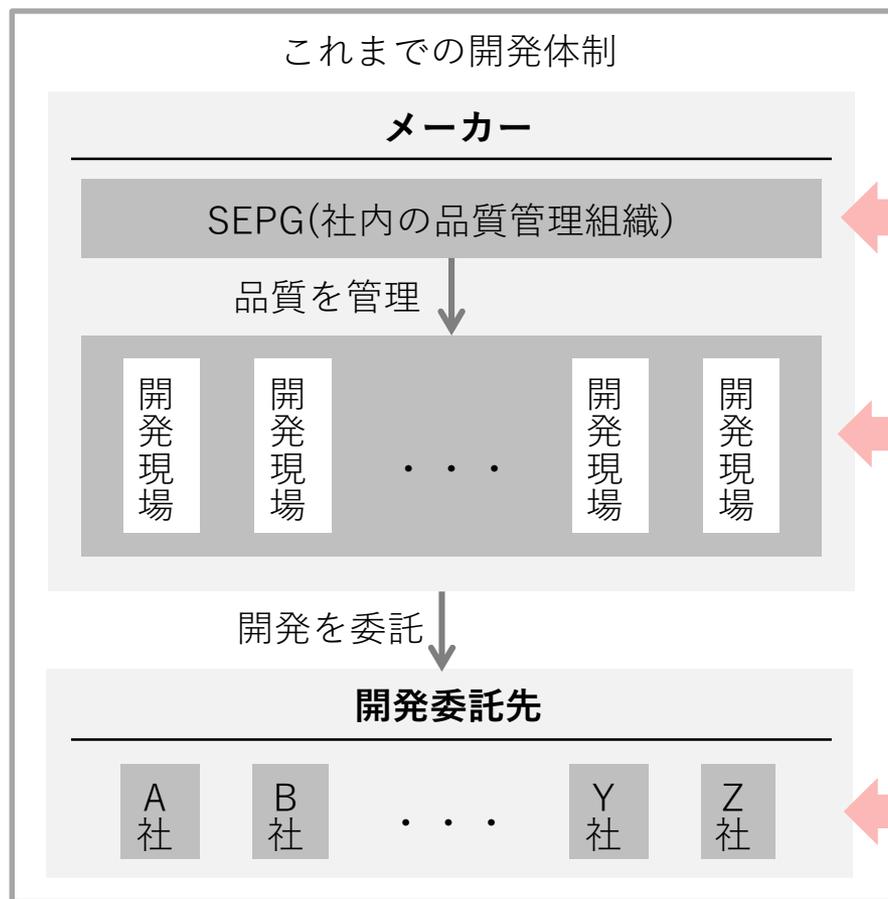
自動車を筆頭に、
第4次産業革命で急増している
組み込みソフトウェア開発の課題を解決する
新しいスタイルのコンサルティングファームです

“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

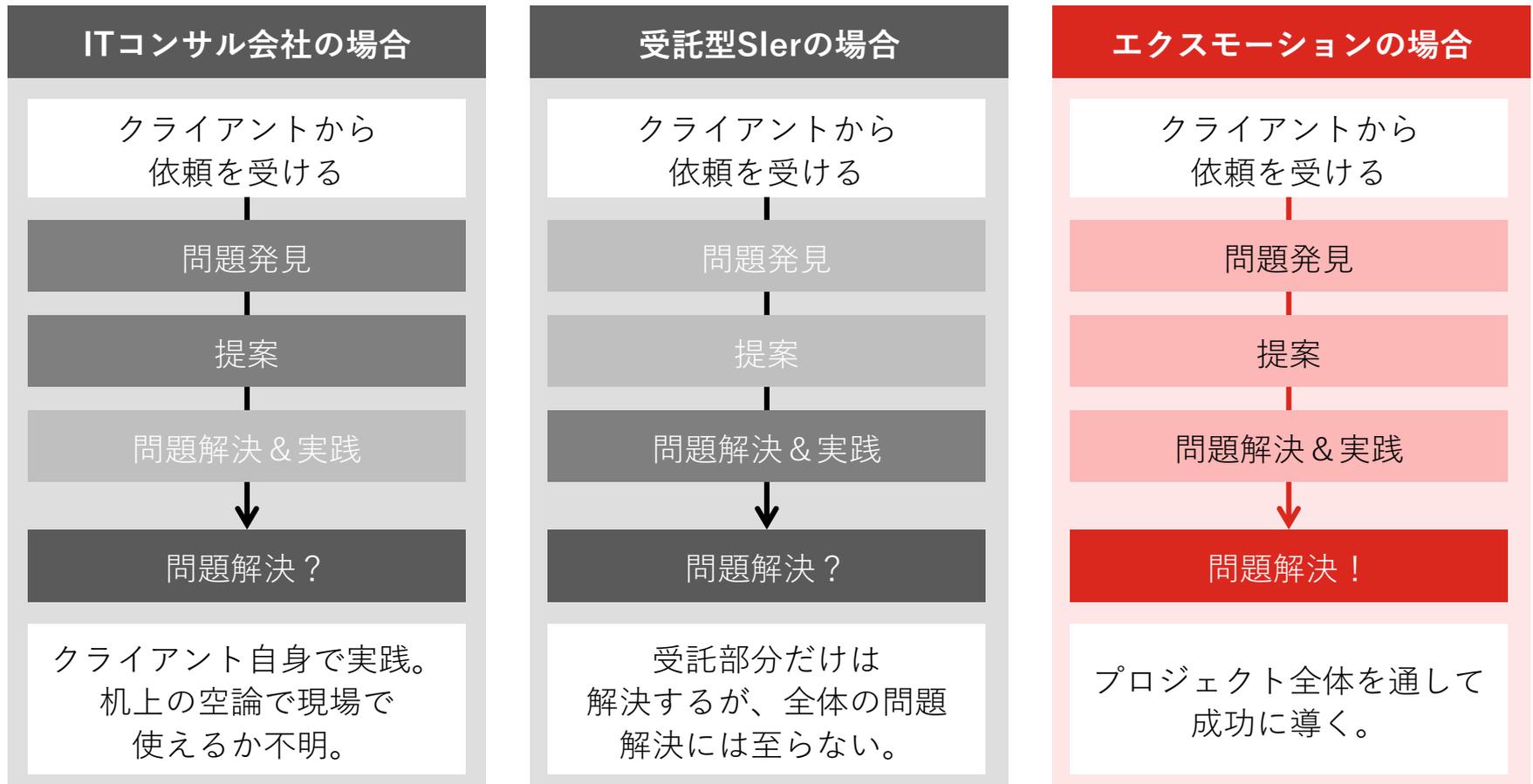


組み込みソフトの
“設計技術”
に特化した支援

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、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
担当:経営企画室 小瀧