

2020年11月期 第3四半期 決算補足説明資料

2020年10月9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/>



■ 収支の状況

- 一部顧客の新型コロナウイルス感染対策の影響は、**第2四半期までで収束**
- しかし、**第3四半期では採用抑制等による影響が出ており、期初の業績予想を下回る見通し**
- 既存領域と新領域における**投資活動はさらに前向きに加速**
- 上記の結果として、**前年同期比は、売上高9.4%減、営業利益61.4%減**
- 上記の状況から業績予想を**売上高1,035百万円から865百万円に、営業利益を152百万円を76百万円に**下方修正（10月8日開示）

■ 財務の状況

- 手元流動性比率は**約17ヶ月と潤沢**（現預金残高1,275百万円）
- **自己資本比率は94.8%**であり、引き続き経営の健全性を維持



■ 受注の状況

- **主要企業の下期となる10月以降の契約更新は概ね継続**
 - 第3四半期末受注残**161百万円**（前年同期比9.2%減）
 - 修正予想売上（865百万円）に対する受注見込は97%（10月時点）
- **ニューノーマル対応でリリースしたオンライントレーニングは、感染予防対策も兼ねており、受注は堅調に推移**

■ 採用の状況

- **中途採用は**新型コロナ感染症による景気の動向に注視した**厳選採用を維持**
 - 第3四半期までに中途採用数は6名
 - コンサルティング要員数は52名（前年同期比+5名）
- **新卒採用**（2021年4月入社：エンジニア）については、情報系の学生を中心に**多数の応募**があり、**4名の内定受諾**



■ 投資活動の状況

- 投資活動は、第2四半期に続き一部中断したプロジェクトの要員投入と、テレワークによる作業効率向上により、**想定以上の進捗で推移**
- コンサルティング業務のコア資産のデジタル化・ストック化は、コンテンツサービス「**Eureka Box**」(ユーリカ・ボックス)として、11月開催のET&IoT展にて**β版を提供開始、次年度初めからのサービス提供開始**を見込む
- ビジネス&テクノロジー領域は、Z世代の若者を発掘・育成するプログラム「**DeruQui**」(デルクイ)は6月1日より**トライアルを開始し、9月からはトライアル第二弾の「起想ゼミ」として企業の有料協賛の参画を開始**
- 新型コロナの感染拡大防止に対応したサービスラインナップのオンラインでのコンサルティングおよびトレーニングの**品質向上のため、社内にスタジオ設置を検討中**



業績の状況（対前年比）

2020年11月期第3四半期決算概要【前年同期比】



(単位：百万円)

	2019年11月期 第3四半期		2020年11月期 第3四半期		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減	増減率
売上高	704	100.0%	637	100.0%	△66	△9.4%
売上原価	373	53.0%	381	59.8%	+8	+2.2%
売上総利益	330	47.0%	256	40.2%	△74	△22.5%
販売費及び一般管理費	182	25.9%	199	31.2%	+16	+9.3%
営業利益	148	21.1%	57	9.0%	△91	△61.4%
経常利益	151	21.5%	61	9.6%	△89	△59.6%
四半期純利益	104	14.8%	41	6.5%	△62	△60.1%

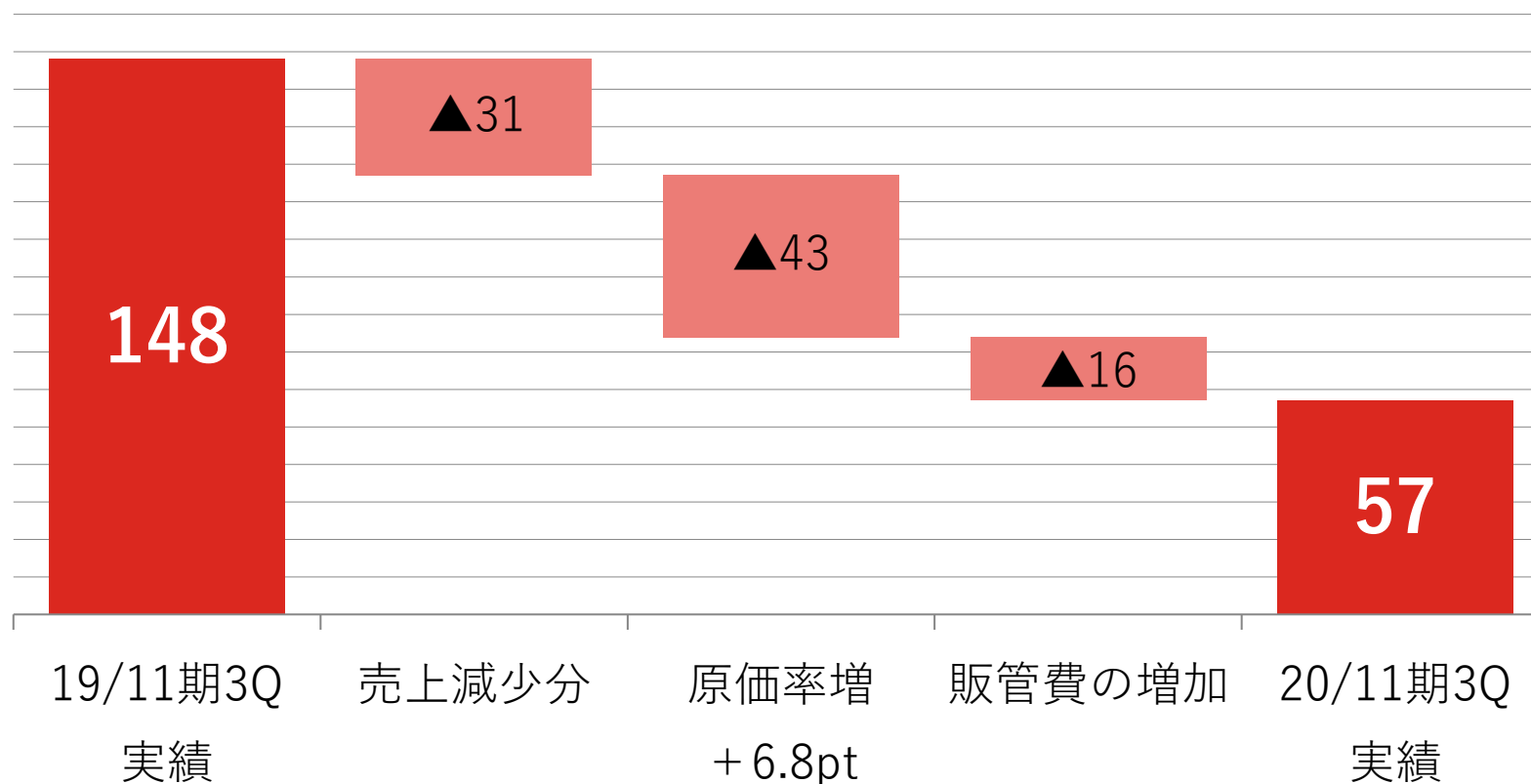
- 新型コロナウイルス感染症の影響、教育事業の案件減少（開催延期）等の影響で前年比9.4%の減収、投資活動の加速により、売上総利益は前年比22.5%の減益
- 販売費及び一般管理費は事業拡大に向けた増員で微増なもの、売上総利益の減益をカバーできず、営業利益、経常利益及び四半期純利益は前年比で約6割減

営業利益の増減要因【対前年】



- 以下の要素による減収減益により、営業利益は57百万円となり、前期比61.4%減少

(単位：百万円)



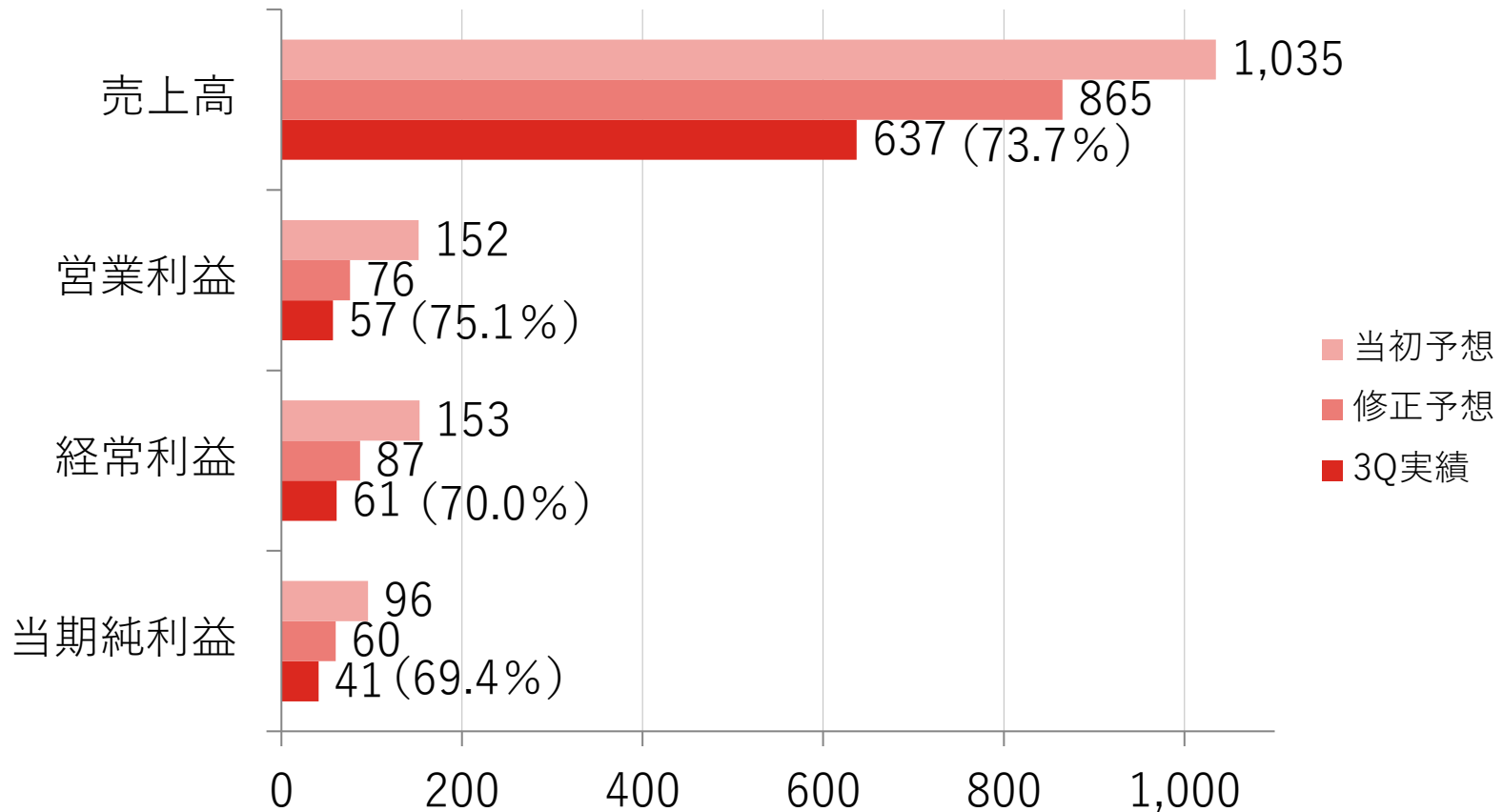
2020年11月期第3四半期決算概要【計画達成状況】



- 当初予想に対しての進捗は売上高、各利益ともに大きく開きはあるが、修正予想に対して売上高は73.7%となり、営業利益、経常利益、四半期純利益はいずれも7割前後の推移となる

括弧内は修正予想に対する進捗率

(単位：百万円)





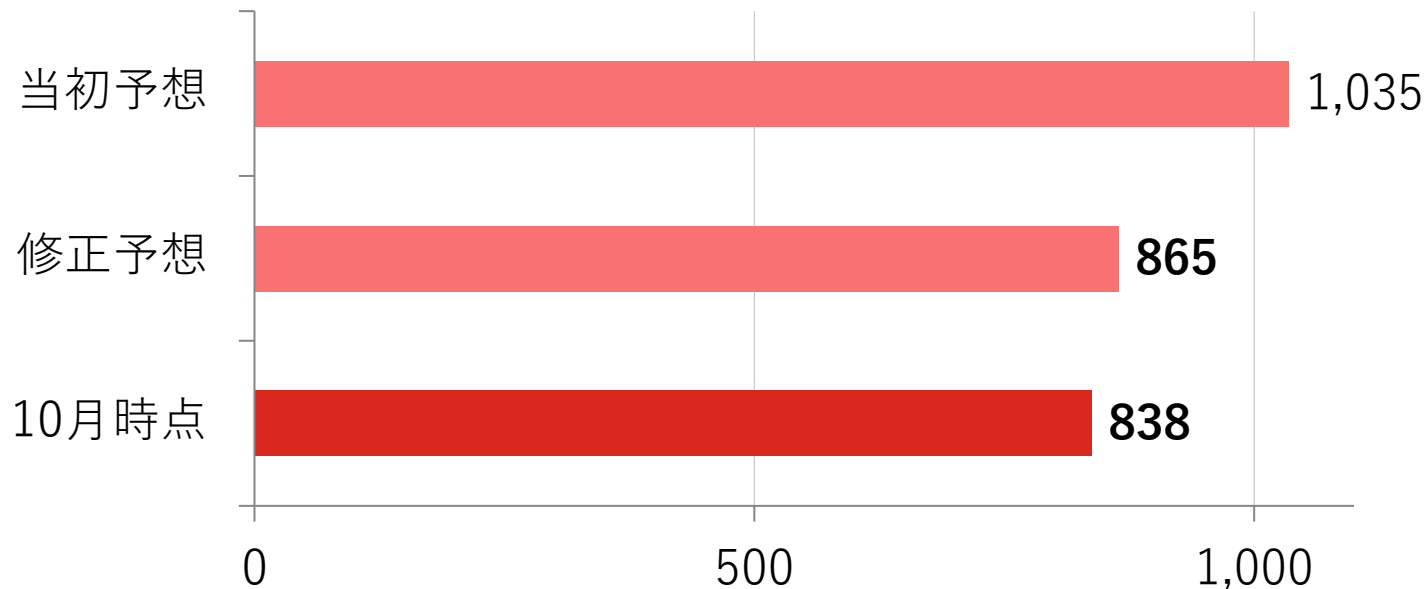
第3四半期のトピックス

トピックス① 受注状況



- 主要取引先の10月以降の契約更新は、3ヶ月または6ヶ月で概ね継続となり、新規案件の契約も開始している
- 10月時点で修正予想865百万円に対して、97%まで受注が見込まれている

(単位：百万円)

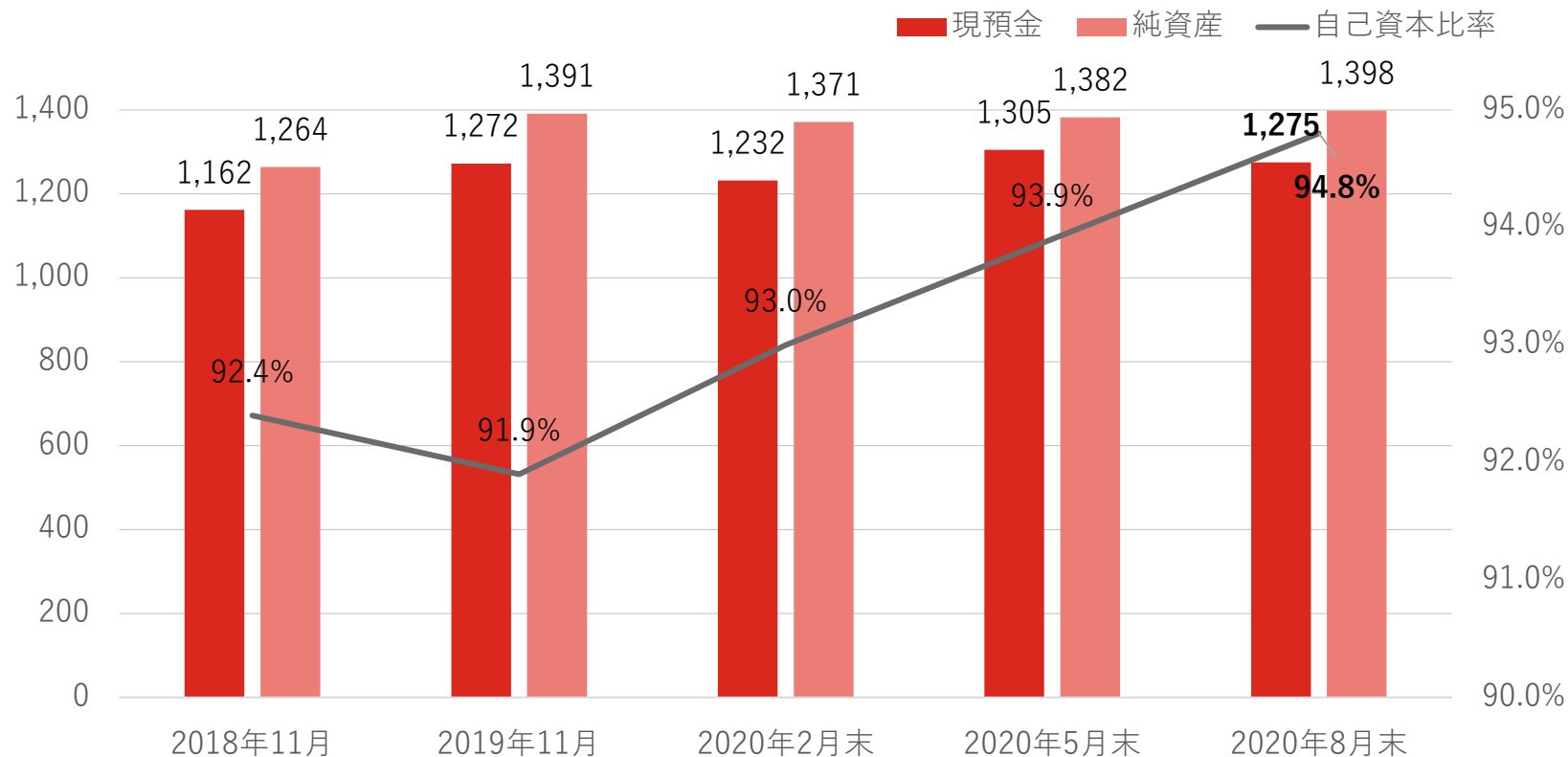


トピックス② 財務状況



■ 財務健全性は高水準を維持

- 自己資本比率は94.8%であり、2019年11月期末に比べて高くなっており、経営の健全性を維持 「NEXT」1000自己資本比率ランキング13位：7月28日付 日経新聞
- 手元流動性比率は、約17ヶ月となっており、一般的な2ヶ月程度を大きく上回り、財務基盤は安定



トピックス③ 既存事業の状況



■ 全体

- 新型コロナウイルス感染対策の影響は第2四半期までで収束しており、通常状態に戻ってきている

■ コンサルティング事業

- オンラインコンサルティングにより、遠方の顧客に対する効率的支援が実現可能に
- 自動車分野：CASE関連支援は、次世代向けに支援要請が堅調
- その他：MBSE（モデルベースシステム開発）支援の需要大

■ 教育事業

- 対面型の開催からオンライン開催に切替えたことで、今夏以降は再開や新たな受注を獲得



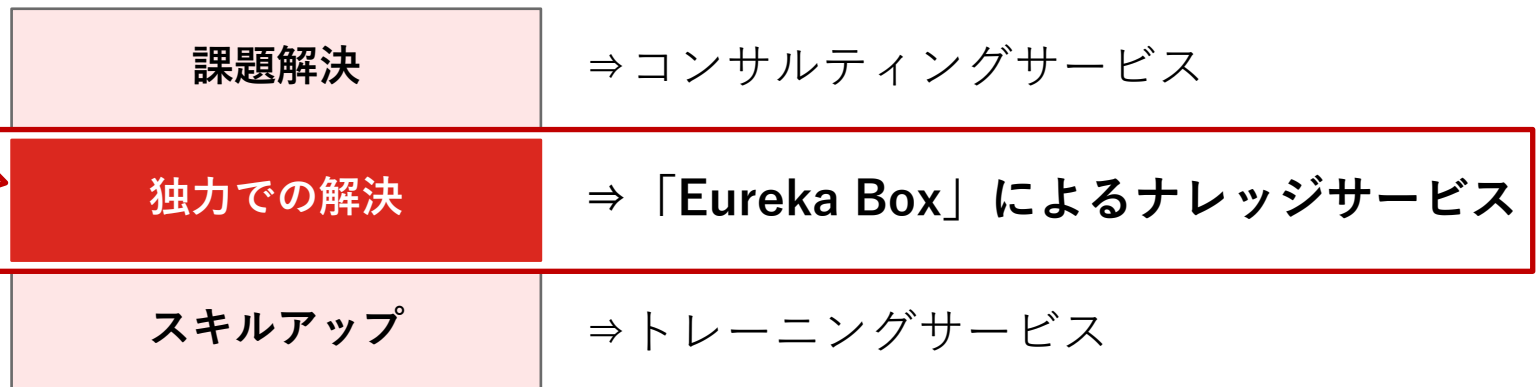
トピック④ 投資活動の進捗状況（既存領域）

“コア資産のデジタル化・ストック化により、
コンサルティング事業のスケールングを図る”

■ 実践型ナレッジ提供サービス

- ひとりひとりのエンジニアを“使える”ナレッジで側から支える
「Eureka Box（ユーリカボックス）」として開発中
- 社内運用を今夏終了し、社外協力者による効果、検証をした
のち11月開催のET&IoT展に向けてβ版の公開を予定
- 21年1月からのサービス提供開始予定

■ これまでリーチできなかった顧客層の開拓に期待



これまで
リーチ出来
なかった
顧客層

エンジニアを”ナレッジ”で支える「Eureka Box」



Eureka Boxとは

株式会社エクスモーションが、これまでコンサルティングの現場で実践・蓄積してきたナレッジを、誰でも活用できるように分かりやすくまとめたコンテンツの集まり

学習系コンテンツ



ソリューション毎に「はじめてコース」、「初心者コース」、「経験者コース」を準備
今話題の技術をいち早くサマライズした「早わかり」シリーズ

演習系コンテンツ



単なる教科書ではなく、実践で使える教材（参考書やドリル）を使用した演習

リファレンス系コンテンツ



具体的な事例集、ベストプラクティス、TIPS、FAQ

ツール系コンテンツ



現場で役立つツールやスクリプト

ナレッジの活用を促進するための充実したサポート

ユーザー個々の疑問に答える「相談」サポート



チャットを使った各種ナレッジに対する問合せ
月1回のオンラインサロンでの相談やアドバイス（オプション）

ユーザーの目的や志向に合わせた「お勧め」サポート



さまざまな学習コースの提供
最適なコンテンツをお勧め

トピック⑤ 投資活動の進捗状況（新たな領域）



“新たにビジネス & テクノロジー領域への進出を図る”

■ ビジネス領域

- ビジネス領域は、Z世代の若者を発掘・育成するプログラム「DeruQui」（デルクイ）のトライアルを6月1日より開始
- 9月からはトライアル第二弾の「起想ゼミ」として企業の有料協賛（3社）の参画を開始
 - トライアル第一弾で発掘した約 20 名のイノベータの卵が参加する「起想ゼミ」に協賛企業も参加

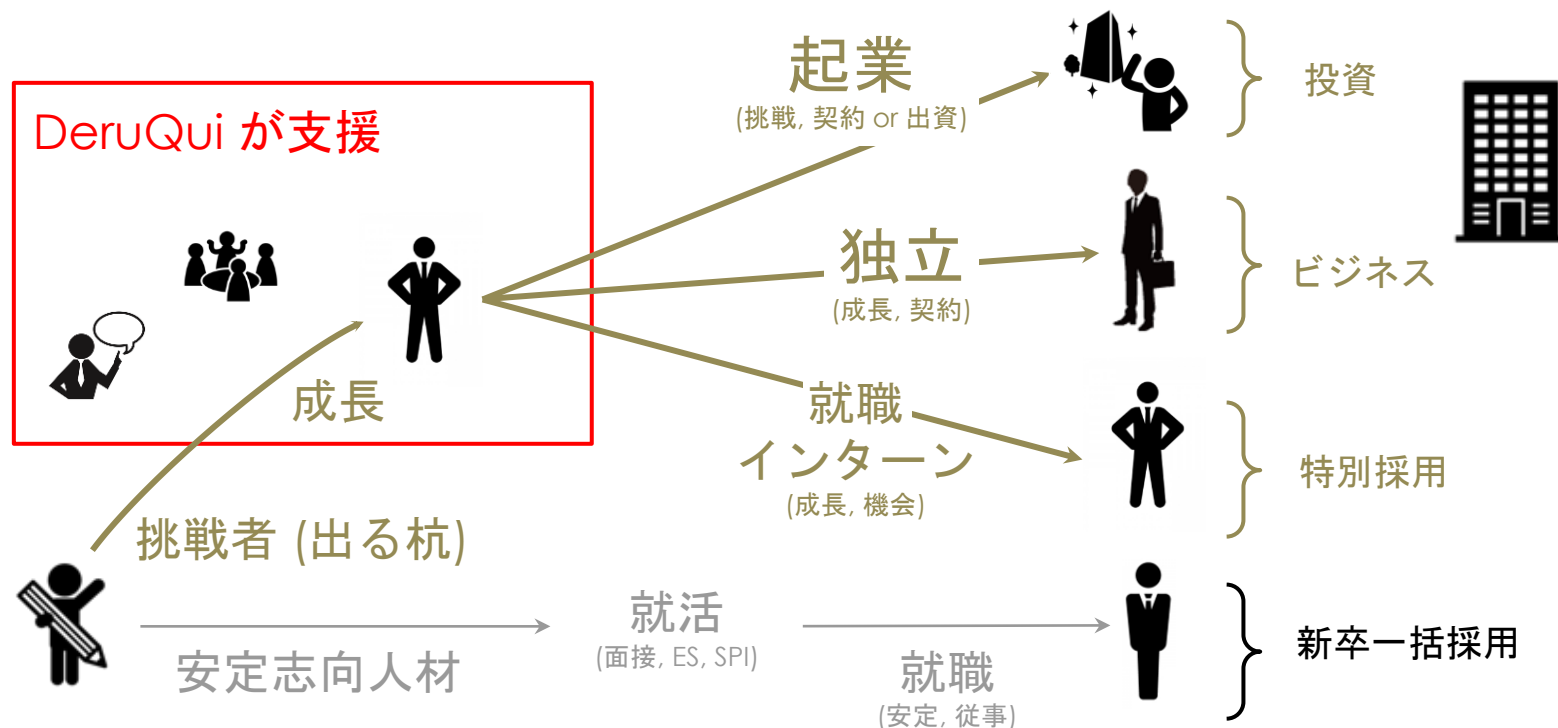
■ テクノロジー領域

- 最新テクノロジー活用人材を育成するためのコンテンツ開発中
 - 6月に社内向けの入門編をリリース（5タイトル）し、現在、社内での人材育成に活用中
 - 次年度は外部公開を予定



採用 → 発掘 (挑戦者の発掘機会を企業に提供)

新卒一括採用では見つからない「挑戦者」の発掘機会を企業に提供

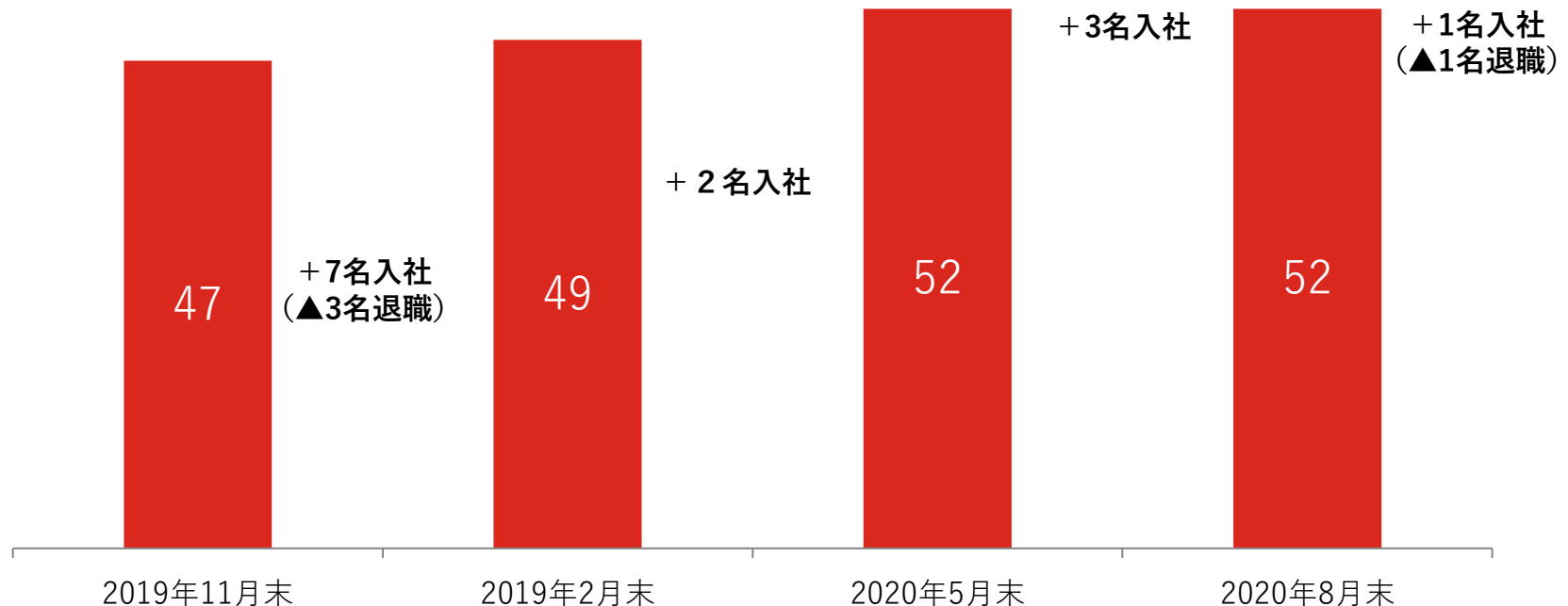




トピックス⑥ 採用状況

- 即戦力となる中途採用は感染拡大による景気の動向に注視した厳選採用を継続
- 21年卒の新卒採用はWeb座談会、面接を実施、情報系の学生を中心に4名内定

■ コンサルティング要員





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 64名（2020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

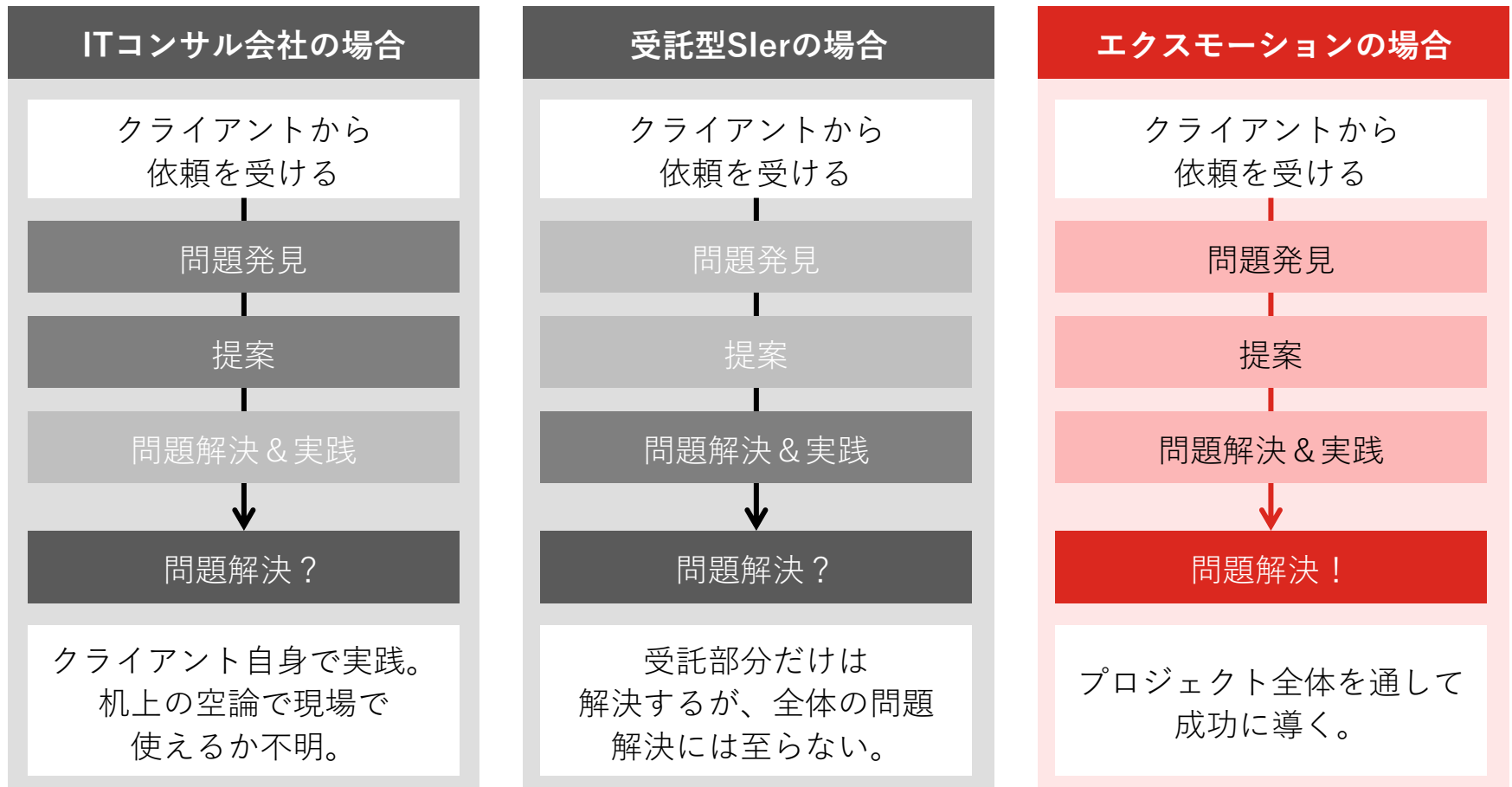


組み込みソフトの
“設計技術”
に特化した支援

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
エクスマーシヨ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