

2021年11月期 第1四半期 決算補足説明資料

2021年4月2日

株式会社エクスマーション

証券コード 4394



- エグゼクティブ・サマリー
- 2021年11月期 第1四半期業績
- 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1四半期業績
- 2021年11月期 通期業績見通しと進捗
- トピックス
- Appendix



1Q総括

- 売上高258百万円、営業利益47百万円で、**前期比増収増益で順調に推移**
- 一部顧客企業で**上期予算（4月以降）の執行遅延が懸念**されるため、第2四半期の進捗を注視

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、顧客企業の**下期予算（3月まで）の受注は堅調に推移**
- 前期からテレワークによるコンサルティングサービスが定着しており、コロナの影響はほぼない
- **トレーニング事業が好調**で、オンライン開催により1Qで**11社17件の実施**

新規事業

- 実践型ナレッジ提供サービス「**Eureka Box**」を**1月25日から提供開始**
- 企業向けDX人材育成プログラム「**DeruQui**」は**大手企業の選抜メンバー向けに開催**



- エグゼクティブ・サマリー
- **2021年11月期 第1四半期業績**
- 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1四半期決算概要【前年同期比】



(単位：百万円)

	2020年11月期 第1四半期		2021年11月期 第1四半期		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減	増減率
売上高	214	100.0%	258	100.0%	+ 43	+ 20.4%
売上原価	118	55.3%	152	58.9%	+ 33	+ 28.3%
売上総利益	96	44.7%	106	41.1%	+ 10	+ 10.6%
販売費及び一般管理費	63	29.8%	58	22.7%	▲5	▲7.9%
営業利益	32	15.1%	47	18.4%	+ 15	+ 46.8%
経常利益	32	15.1%	47	18.4%	+ 15	+ 46.6%
当期純利益	22	10.3%	32	12.7%	+ 10	+ 47.5%
受注残高	158	—	83 (121)	—	▲74 (▲37)	▲47.3% (▲23.5%)

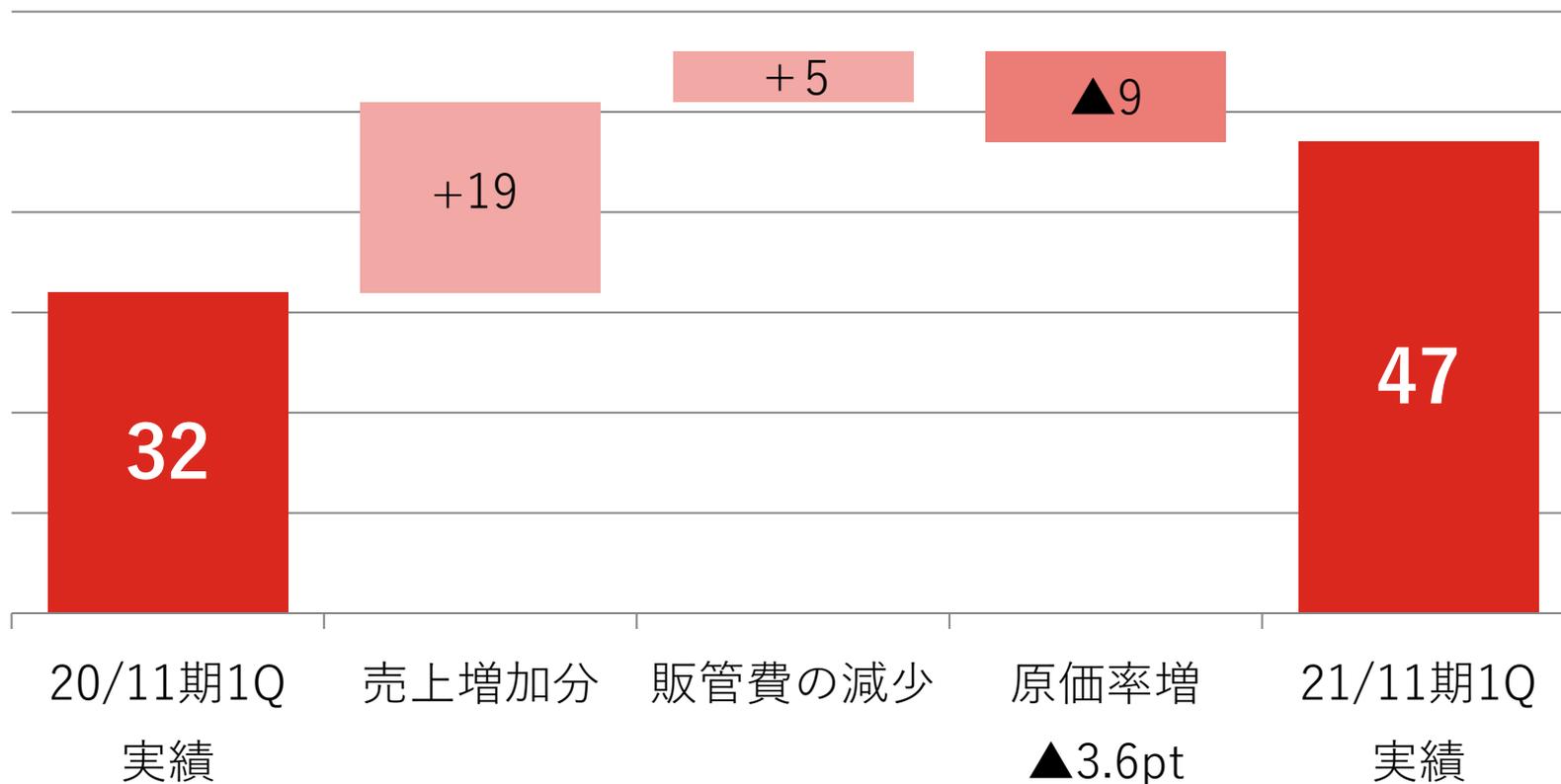
- 売上高は工事進行基準の適用範囲を拡大したことにより37百万円増加、前年比20.4%増収
- 販売費及び一般管理費は人件費の減少などにより微減
- 営業利益は売上増による売上総利益と販管費の減により46.8%増益
- 前第2四半期から始めた投資活動により、対前年で売上総利益率は3.6ポイントの悪化
- 受注残高は上記適用範囲の拡大、契約期間の短期化、一部顧客の契約保留により減少
※括弧内は適用範囲を拡大しない場合の受注残高

営業利益の増減要因【対前年】



- 営業利益は売上増による売上総利益と販管費の減により増益

(単位：百万円)





- エグゼクティブ・サマリー
- 2021年11月期 第1四半期業績
- **2021年11月期 通期業績見通しと進捗**
- トピックス
- Appendix

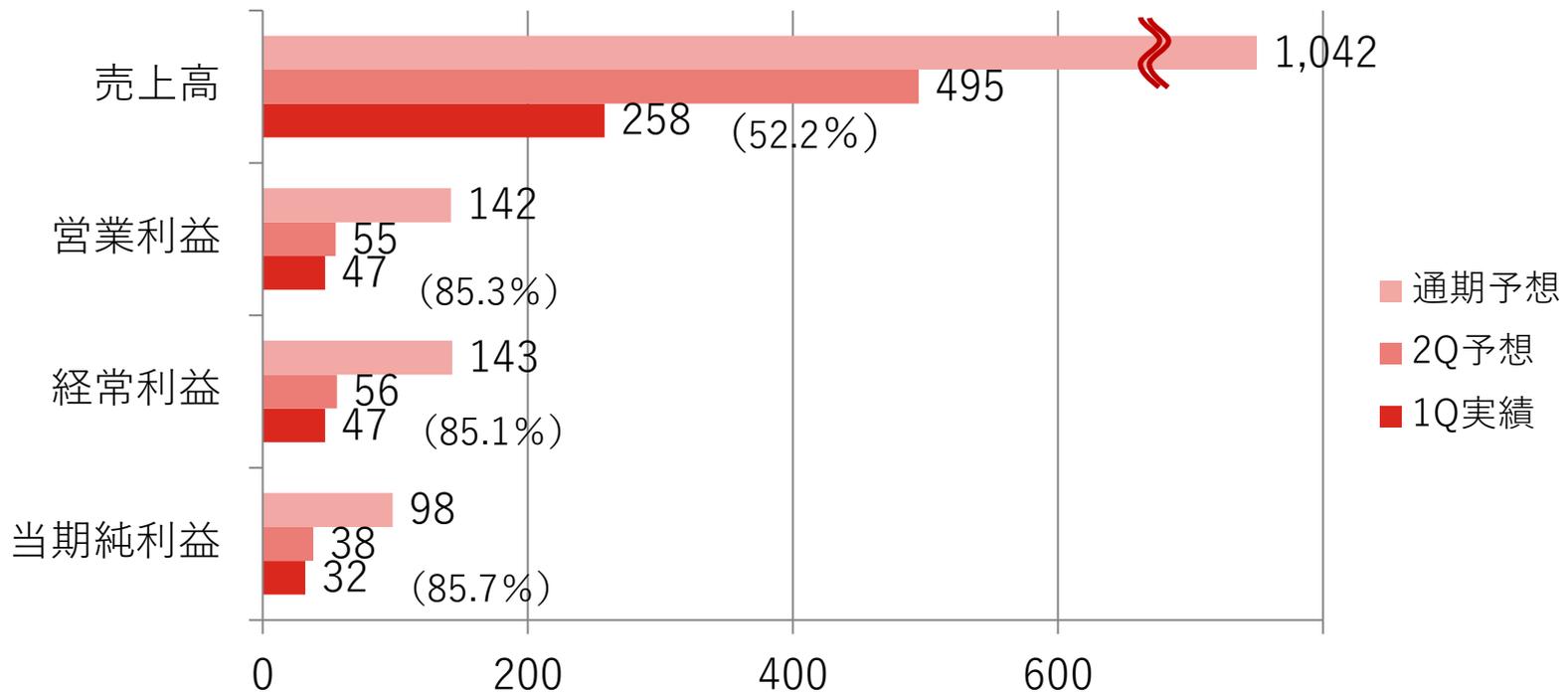
2021年11月期第1四半期進捗【対計画比】



- 第2四半期予想に対して、売上高は52.2%の達成となったが、投資活動による原価率増を販管費の抑制によりカバー、営業利益、経常利益、四半期純利益は8割超の進捗となる。
- 一部顧客の上期予算（4月以降）の執行遅延の影響を懸念しており、第2四半期の進捗を注視している。

※括弧内は第2四半期に対する進捗率

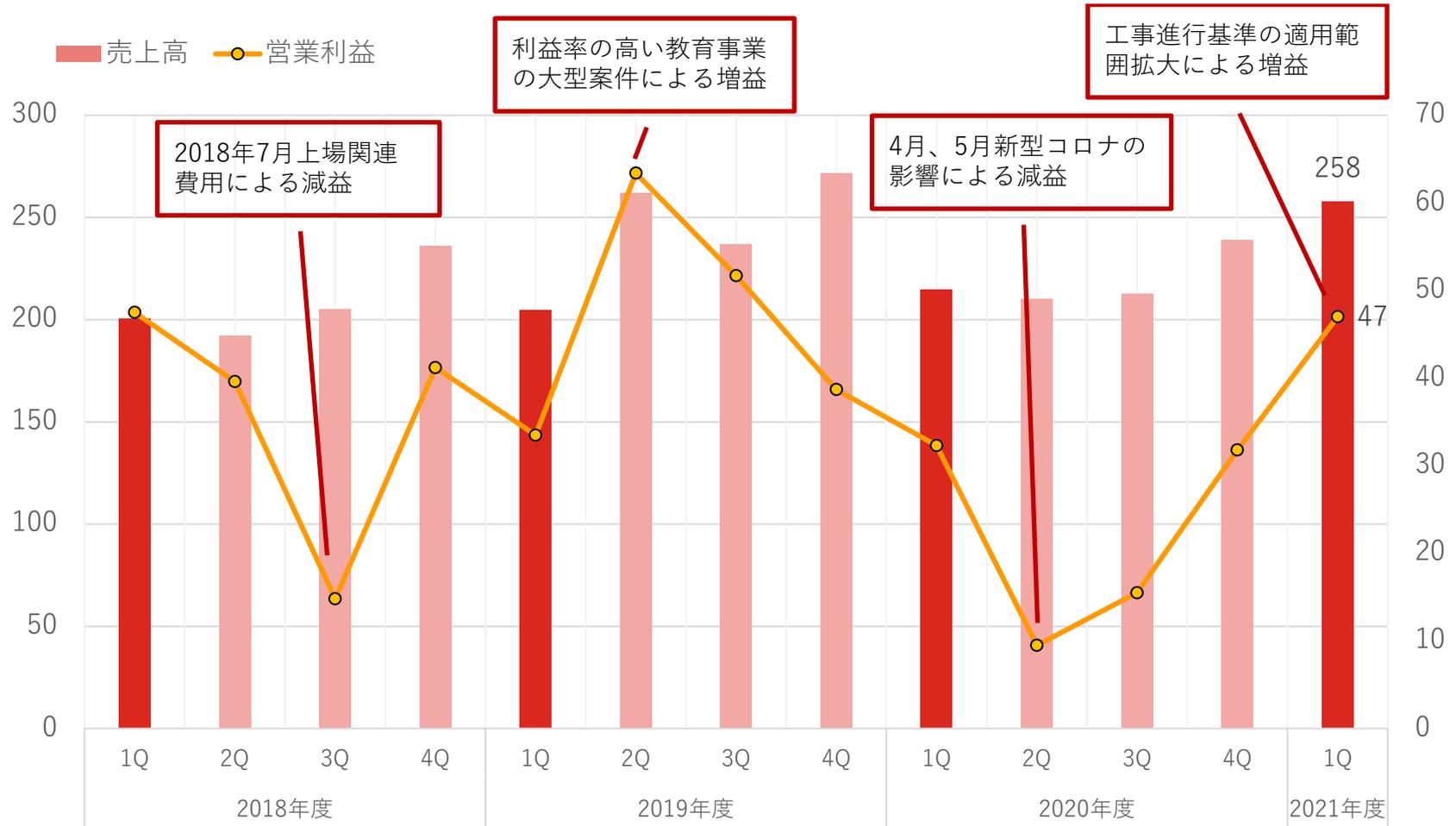
(単位：百万円)



2021年11月期第1四半期進捗【四半期推移】



(単位：百万円)

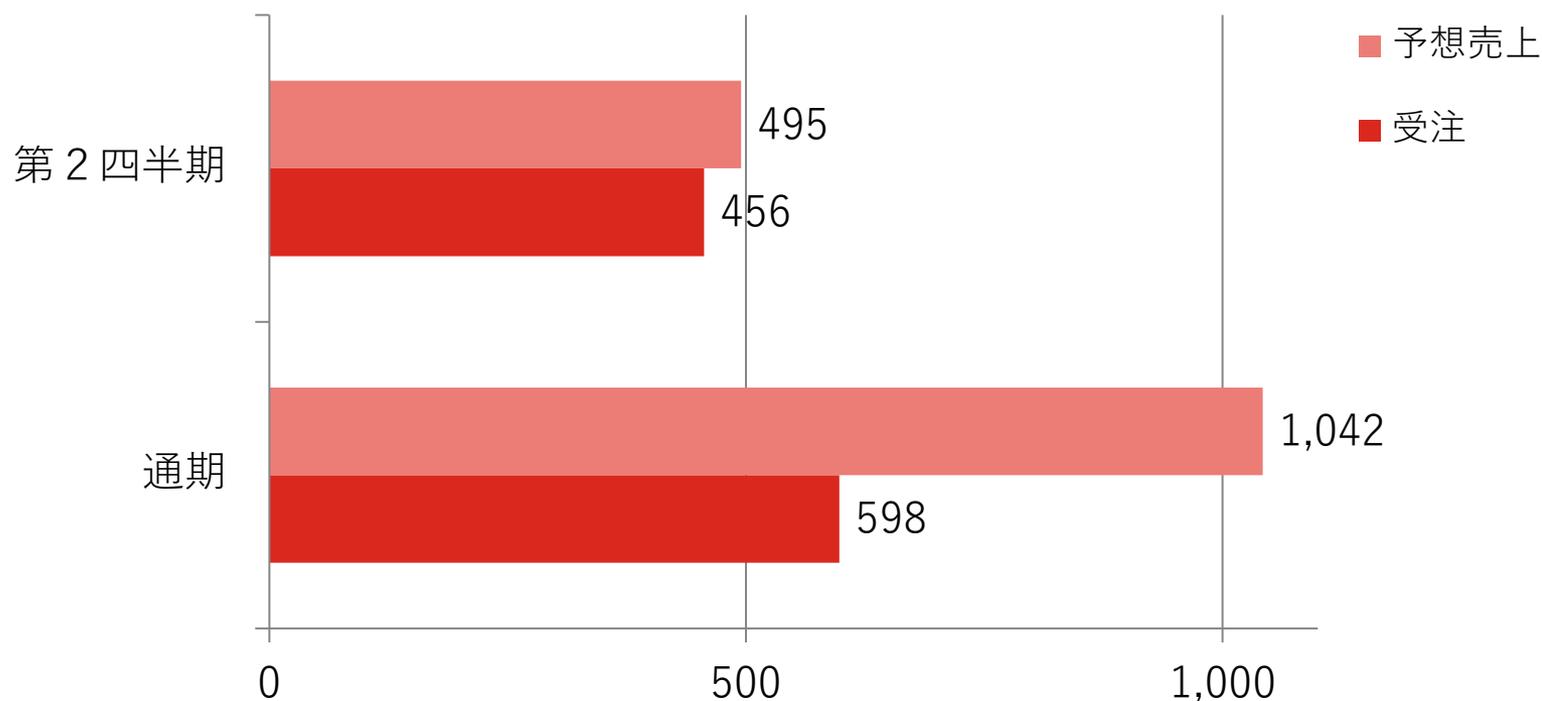


受注活動状況



- 主要取引先となる自動車関連を中心に、現時点で、第2四半期予想に対して92%、通期予想に対して57%の受注が確保されている

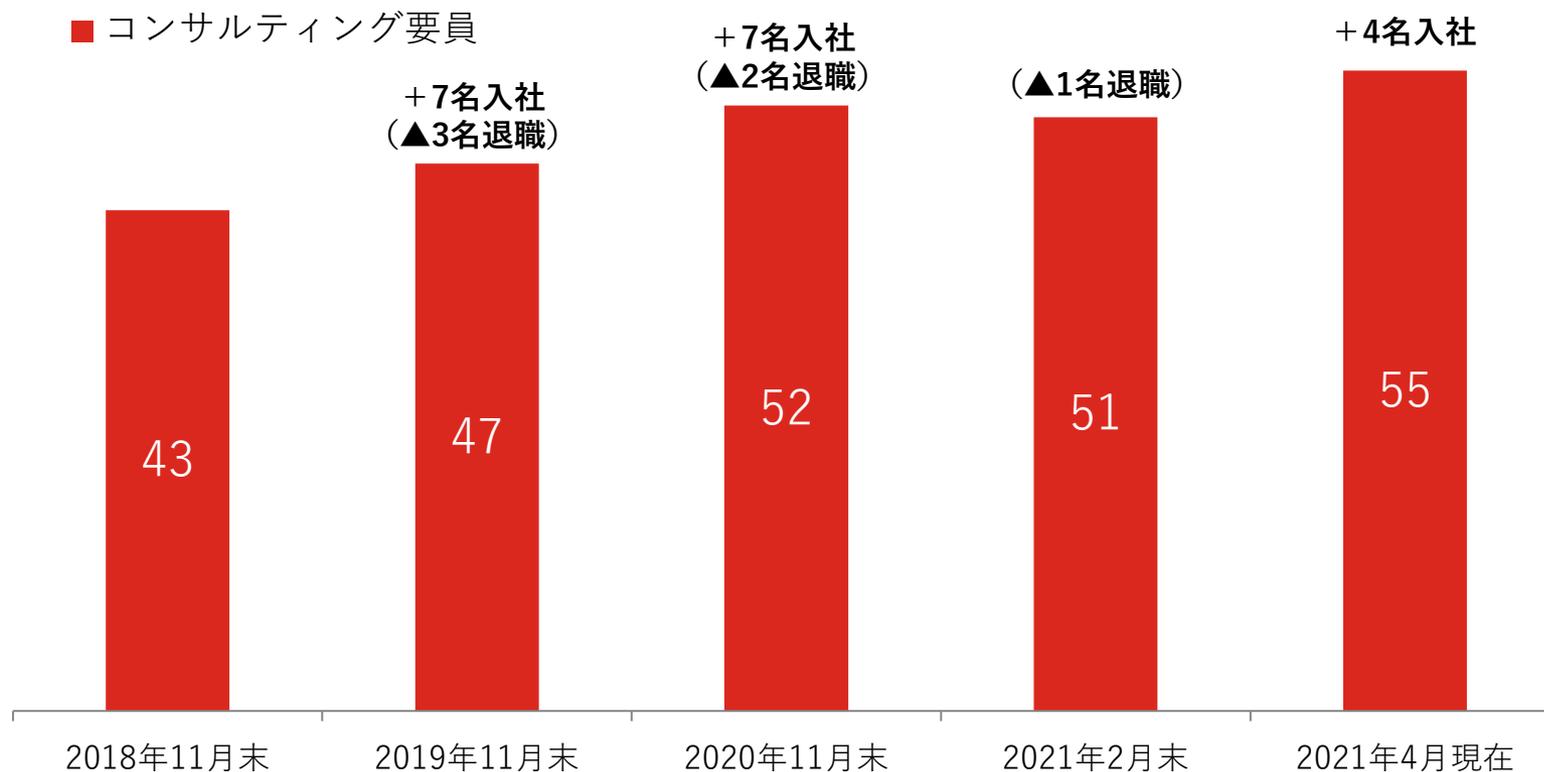
(単位：百万円)



採用活動状況



- 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





- エグゼクティブ・サマリー
- 2021年11月期 第1四半期業績
- 2021年11月期 通期業績見通しと進捗
- **トピックス**
- Appendix

トピック① コンサルティング事業



- 自動車分野を中心に、ソフトウェアデファインド実現に向けた各種ソリューションの提供・支援を実施
 - モデルベース開発の導入・促進（MBD、MBSE）
 - CASE実現に向けたエッジ～クラウドまでのトータル支援
 - OTAに向けた組込み開発におけるDevOps導入
 - バリエーションの管理限界を打破するためのSPL導入
- 今年度目標の課題設定型コンサルティングに着手
 - 単独では課題設定できない顧客に対し、状況を分析し正しい課題を導出
 - 課題解決のためのコンサルティングも継続受注
- トレーニングが活況
 - オンライン形式が顧客のニーズにマッチし、1Qで11社17件の実施（20年度は通期で12社14件）
 - MBSE、USDM、XDDP、SPL等、当社でしか提供していないコンテンツ自体も大きな強み



(解説) OTA (Over The Air)

- 無線通信を経由してデータを送受信することを指し、ソフトウェアの更新などで利用される
- 自動運転やEV（電気自動車）化の進行でソフトウェアへの依存度が急激に高まる自動車分野においては、OTAによる車載ソフトのアップデートが不可欠になる

ソフトウェアの 自動更新

常時接続している無線（インターネット）を介して、製品に搭載されるソフトウェアを**自動更新する技術が普及**してきている。

車載ソフトにも 導入

国産自動車メーカーは車に搭載した**ソフトウェアの更新だけで走行機能を高度化**する仕組みを市場に展開。安全性の観点などから、日本ではナビなど走行機能以外の分野でしか採用されていなかった。

ビジネスの変革

買い替えなくても**性能を最新の状態**にして、自動運転や加速機能を拡充でき、交通ルールや自動走行に関する**法規制の異なる国々にソフトの変更だけで対応できる**という利点もあり、従来型の車のビジネスに変革が迫っている。



トピック② Eureka Box

- 1月末に、有料版をサービスイン
 - コンサルティングで提供しているナレッジを有料コンテンツとして提供
 - 大手サプライヤー、大手電子機器メーカーなどに導入済み
 - 会員増に向けて、コンテンツ（有料&無料）の拡充に注力中



- Eureka Box を活用したさまざまなサービスも開発中
 - オンライン&独習型の新しいトレーニングコース
 - 既存トレーニングの受講者向けサービス



- 企業向け有料セミナー「起想人財塾」をスタート
 - 以下の2社から受注
 - ソフトバンク株式会社様
会社あるいは社会を動かす視点で自ら考え、挑戦できる人材へ
 - センターフィールド株式会社様
社会の変化の本質を捉え、お客様にDXを提案できる人材へ
- 学生向け起想ゼミの協賛（有料）も順調
 - 2020年度の協賛3社とも非常に高評価で、2021年度の継続内示
 - 協賛企業への提供価値も拡充しており、より魅力的なものに
- 無料のDXセミナーと体験コースの定期開催開始
 - セミナー、体験コースとも毎回高評価
 - DXに課題を抱える企業を発掘し、起想人財塾の受注へと繋げる



- エグゼクティブ・サマリー
- 2021年11月期 第1四半期業績
- 2021年11月期 通期業績見通しと進捗
- トピックス
- **Appnedix**

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
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

■ 構成 取締役 8名（うち社外取締役3名）／ 社員 64名（2021年2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”

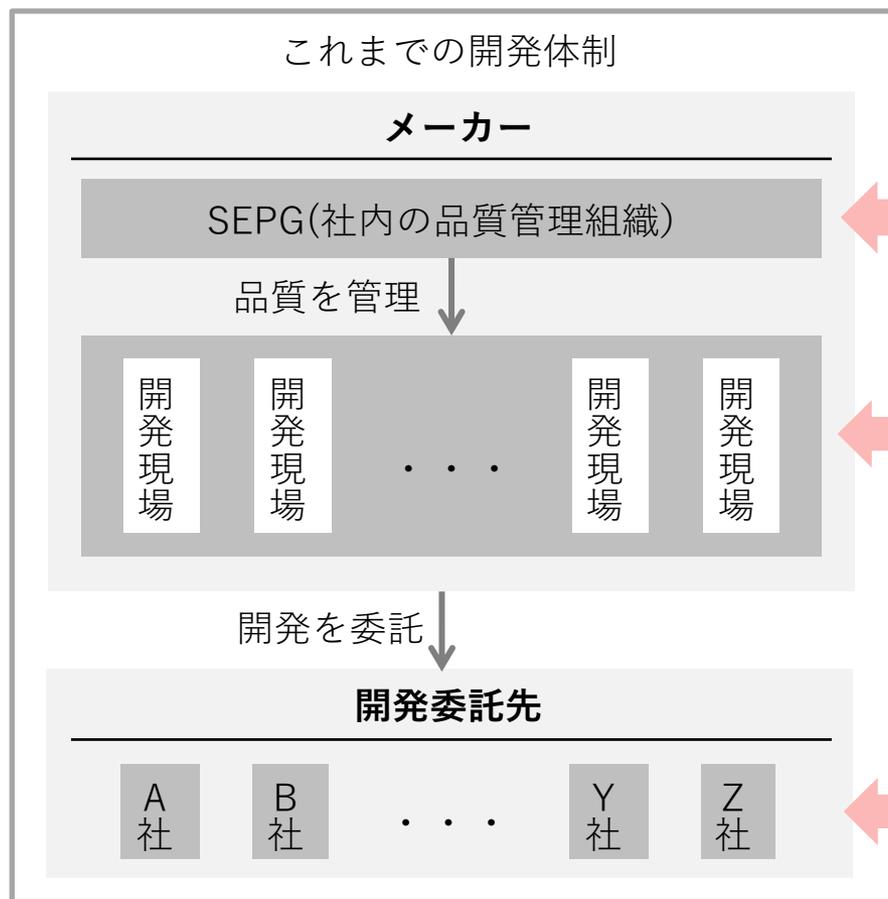
自動車を筆頭に、
第4次産業革命で急増している
組み込みソフトウェア開発の課題を解決する
新しいスタイルのコンサルティングファームです

“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

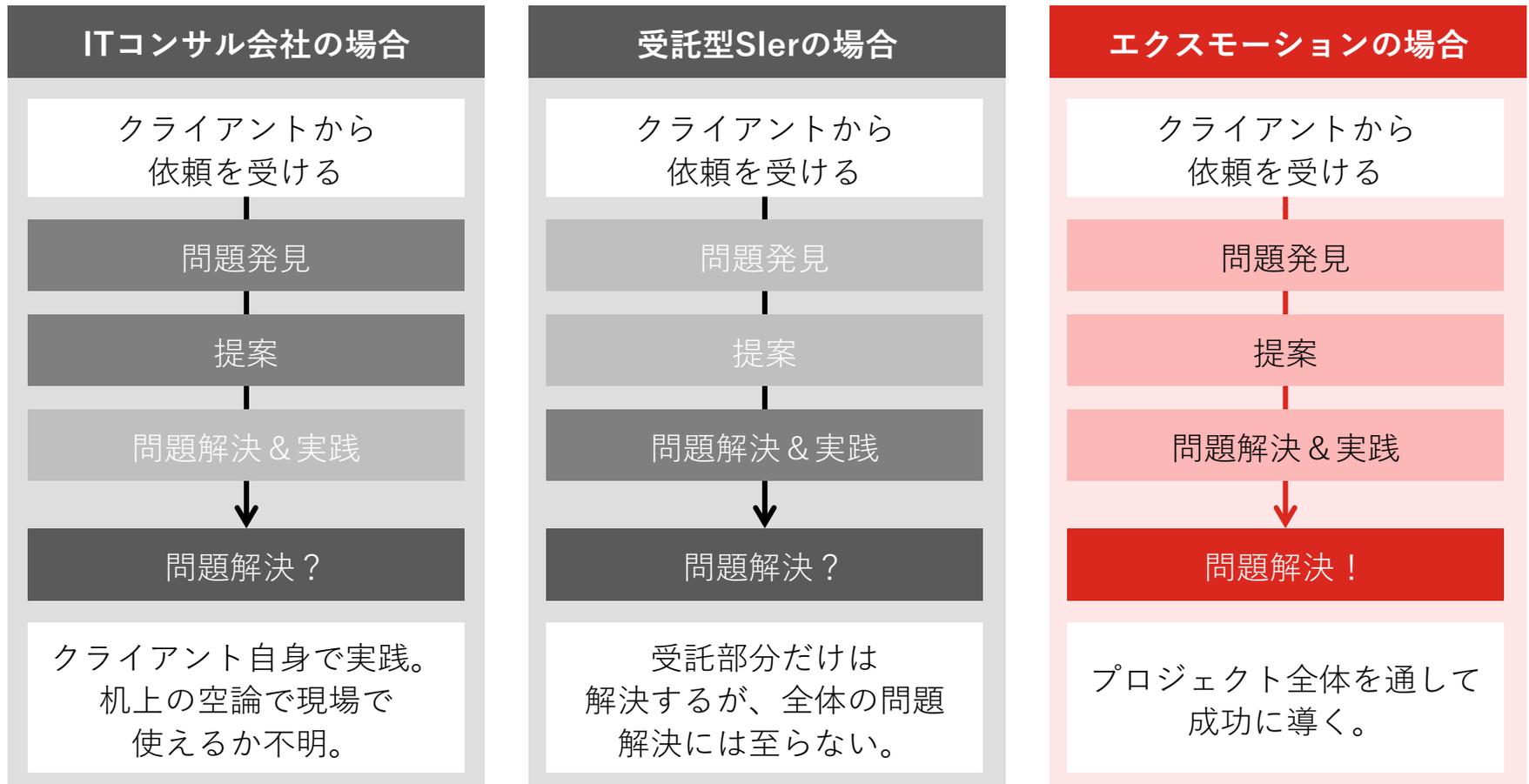


組み込みソフトの
“設計技術”
に特化した支援

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、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