

事業計画及び成長可能性に関する事項について

2021年8月20日

株式会社エクスマーション

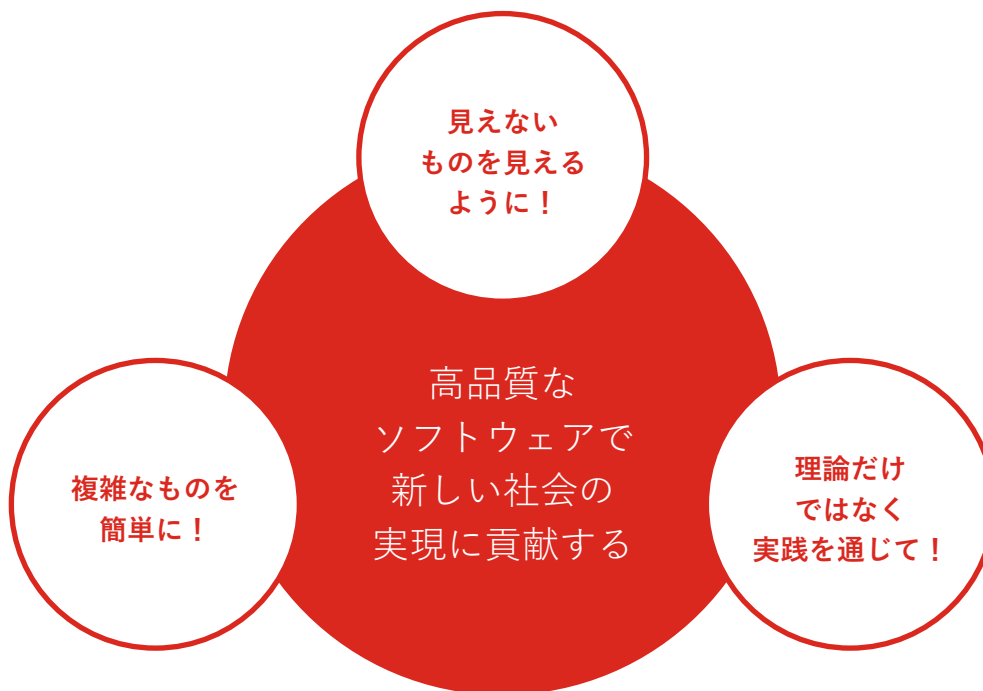
証券コード 4394



- ビジネスモデル
- 市場規模
- 競合環境、競争優位性
- 事業計画
- リスク情報
- Appendix



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。



■ ビジネスモデル

- 市場規模
- 競合環境、競争優位性
- 事業計画
- リスク情報
- Appendix



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

「組み込みソフトウェア開発」が直面している課題



自動運転やEVの開発で、組み込みソフトウェアの大規模・複雑化がさらに加速
これからの開発に必要なのは、複雑さを解決するための**“設計技術”**
しかし、**“設計技術”**を使いこなせる技術者が圧倒的に不足

これまでの組み込みソフトウェア



イメージ

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

メーカーや開発委託先の
得意領域

自動運転やEVの組み込みソフトウェア



イメージ

新たに、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
- ・ 全体最適設計
- ・ モデルを使ったシミュレーション
- ・ 将来の追加・変更への配慮

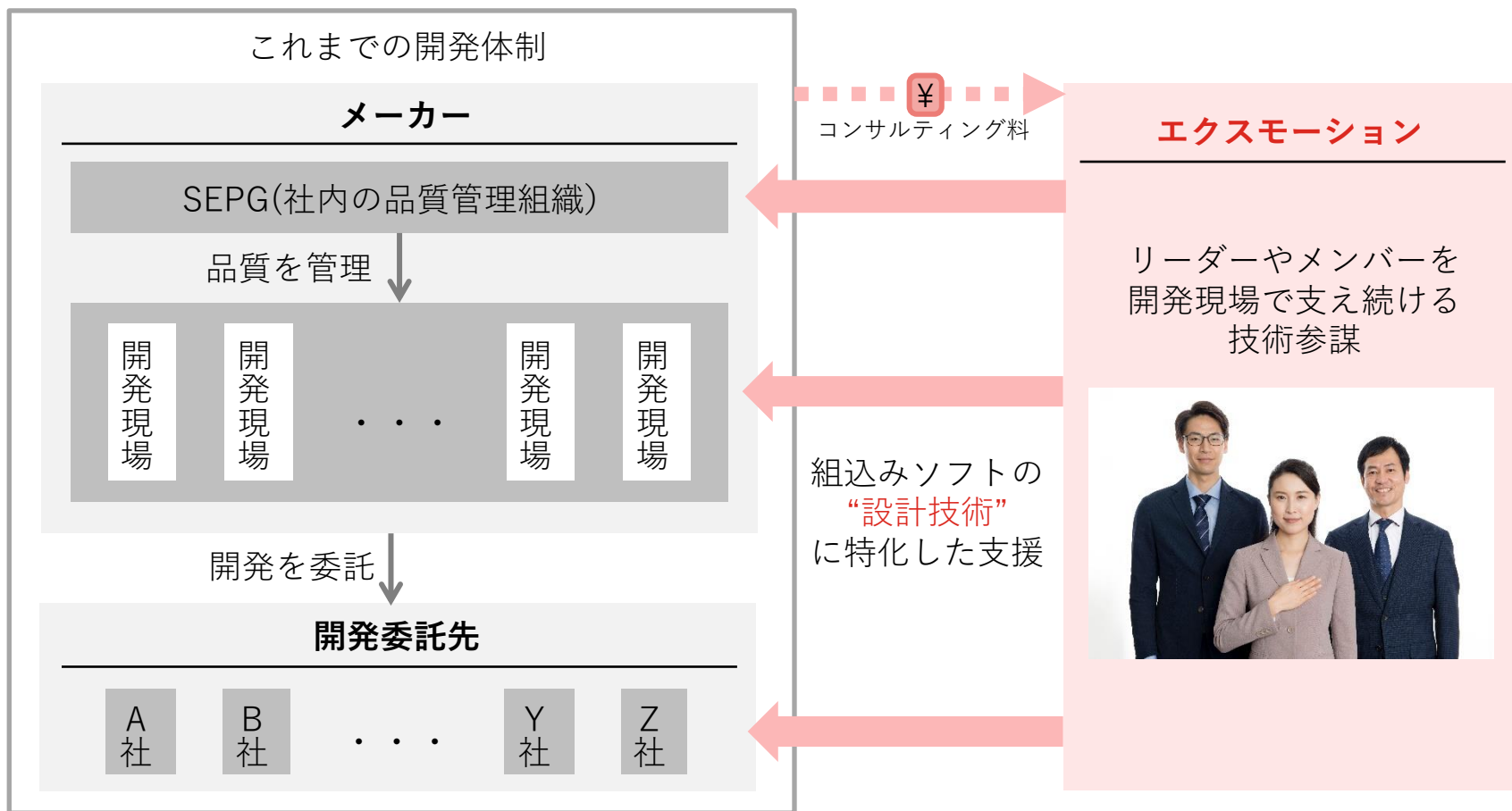
ソフトウェアエンジニアリングに精通する
必要があるため、使いこなせる技術者は
ほとんどいないのが現状

“設計技術”に特化した技術参謀によるコンサルティング



“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



実践的かつ多様な“設計技術”



現代の組み込みソフトウェアが直面しているさまざまな問題に対し、
最適な設計技術を用いることで、解決へと導きます

大規模・複雑化したソフトウェア開発の 負荷を軽減

きれいに作る



きちんと作る



USDM
XDDP

コーディング規約
構造化手法
オブジェクト指向
デザインパターン

正しく作る



MISRA-C
形式仕様記述
モデル検査
機能安全



設計の可視化



MBSE
UML/SysML

シミュレーション



MDD/MBD
MATLAB/Simulink

次々と増加する バリエーションへの対応



部品の再利用



デザインパターン
アーキテクチャパターン
部品化
フレームワーク

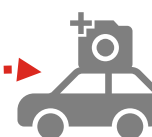


全体を再利用



ソフトウェア
プロダクトライン工学
(SPLE)

機能追加と コストダウンへの対応



日々の手直し



リファクタリング
XDDP



コンサルティング事業をメインとし、そこで得られた知見を教育やツールに展開することで、多様な支援を実現しています



コンサルティング事業

「組み込みソフトウェア」の設計技術に特化したコンサルティング。
ありがちな提案主体のコンサルティングではなく、提案した内容を実際に自分たちで実践し、
直接課題解決まで手掛けるワンストップ型の実践的スタイルが特徴。

教育事業



他社にはない独自のコンテンツを演習中心の実践的コースとして提供。トレーニング教材はコンサルティング時の技術導入に活用するだけでなく、単独の人材育成用トレーニングサービスとして多くのお客様に提供。

ツール事業



コンサルティングで実績のあるソリューションの一部は、多くの方に低価格で利用していただけるよう、ツールとして提供。

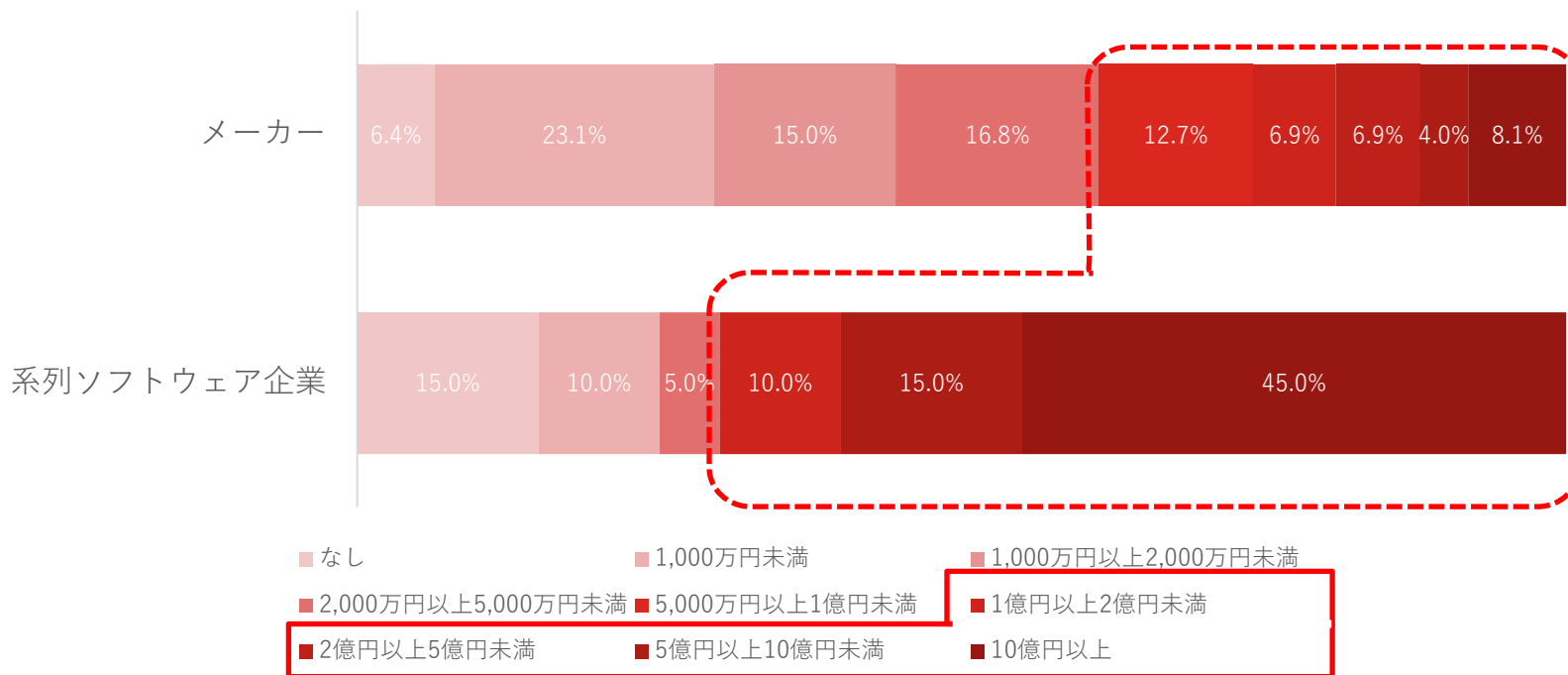


- ビジネスモデル
- **市場規模**
- 競合環境、競争優位性
- 事業計画
- リスク情報
- Appendix

組込み技術開発の市場規模は大きい



- 組込み/IoT関連の製品・サービスを開発しているメーカーや、ソフトウェア企業は、多額の開発費を投じている

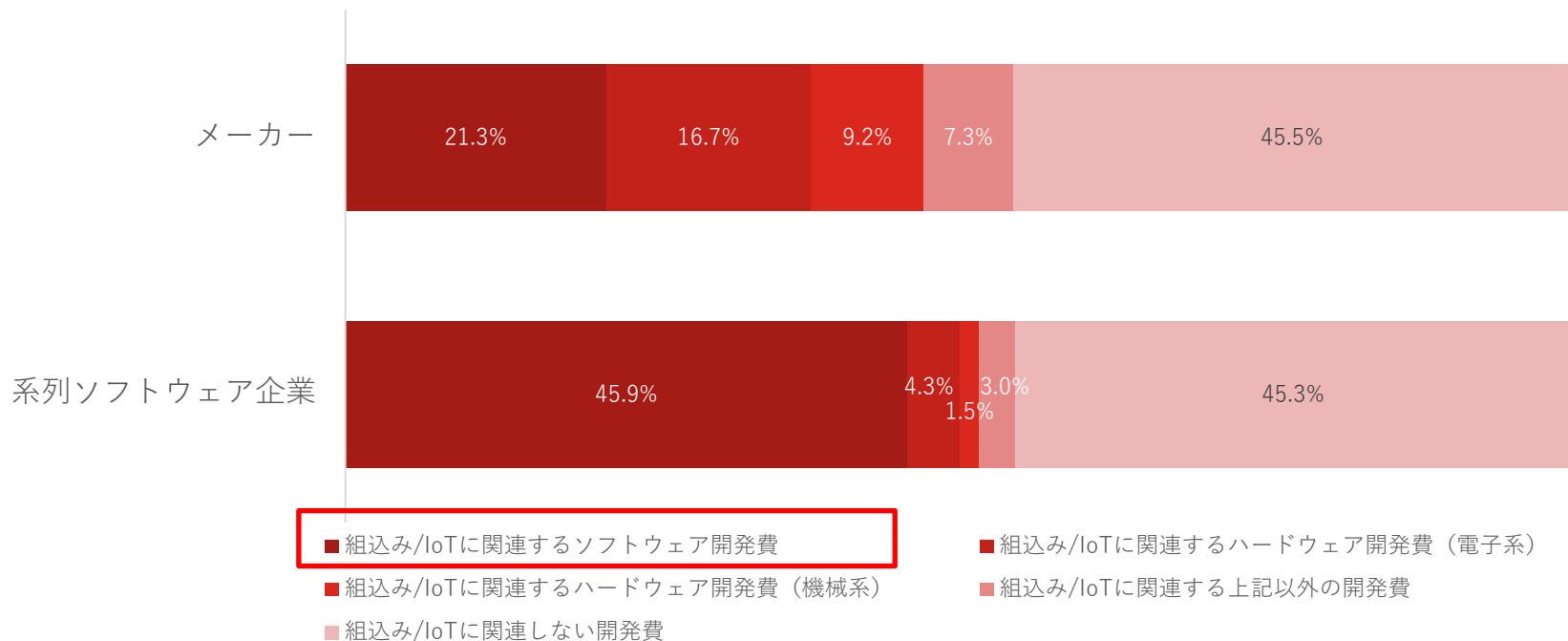


1億円以上の開発費を投じている会社が多く、
当社が支援している組込み技術開発の市場規模は大きい

組込み/IoTに関する開発費は多い



■ 組込み/IoT関連企業の開発費内訳

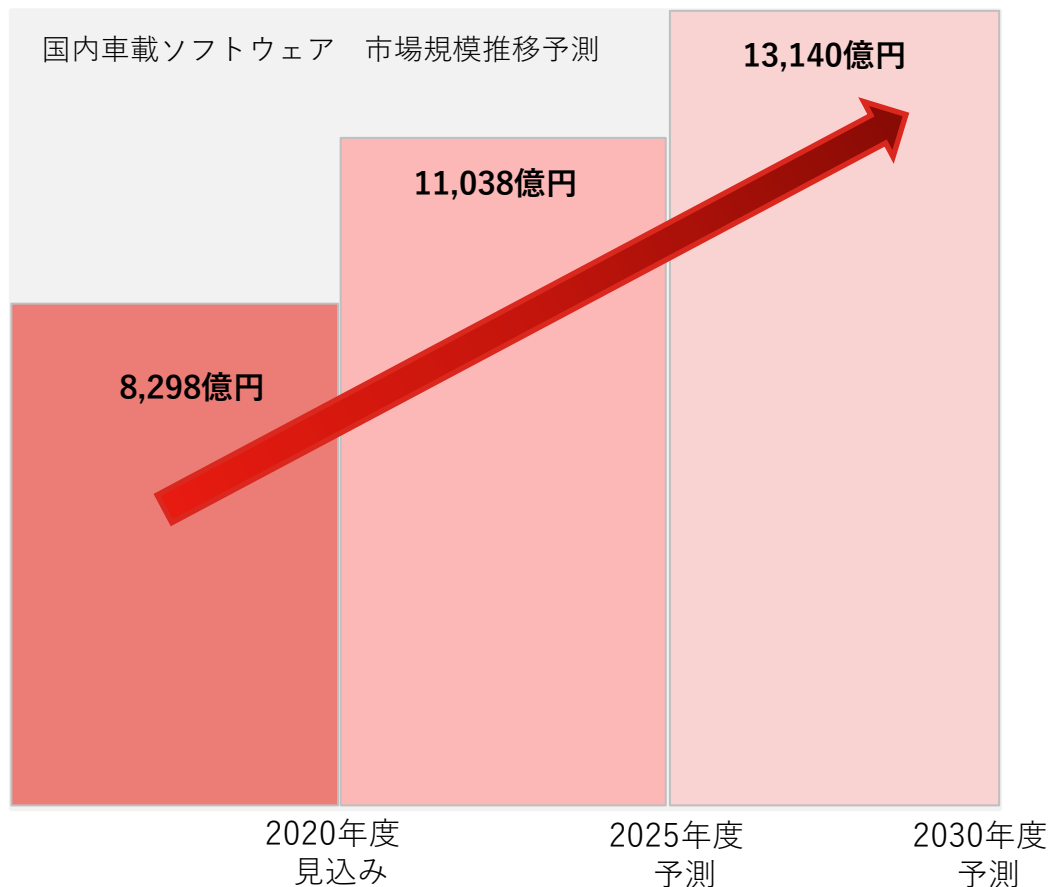
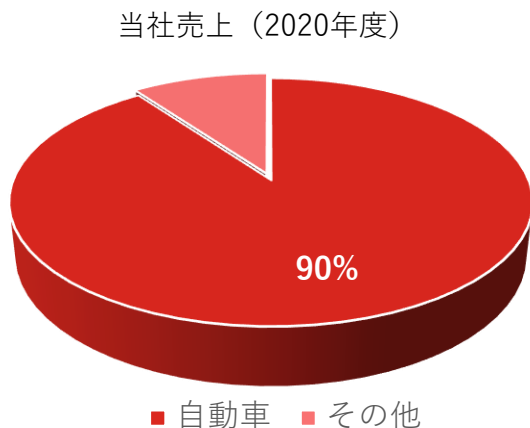


開発費の中でも、当社の専門領域である
組込み/IoTに関連するソフトウェア開発費が
多くを占めており、当社が働きかけていける分野

拡大を続ける車載ソフトウェアの市場規模



- 当社の売上の90%を占める自動車業界における車載ソフトウェアの市場規模は今後も拡大していくと見込まれる



出所：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する設備投資・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

OTA（オーバー・ジ・エア）の進展



欧米の自動車メーカーが先行しており、国内メーカーが追随

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

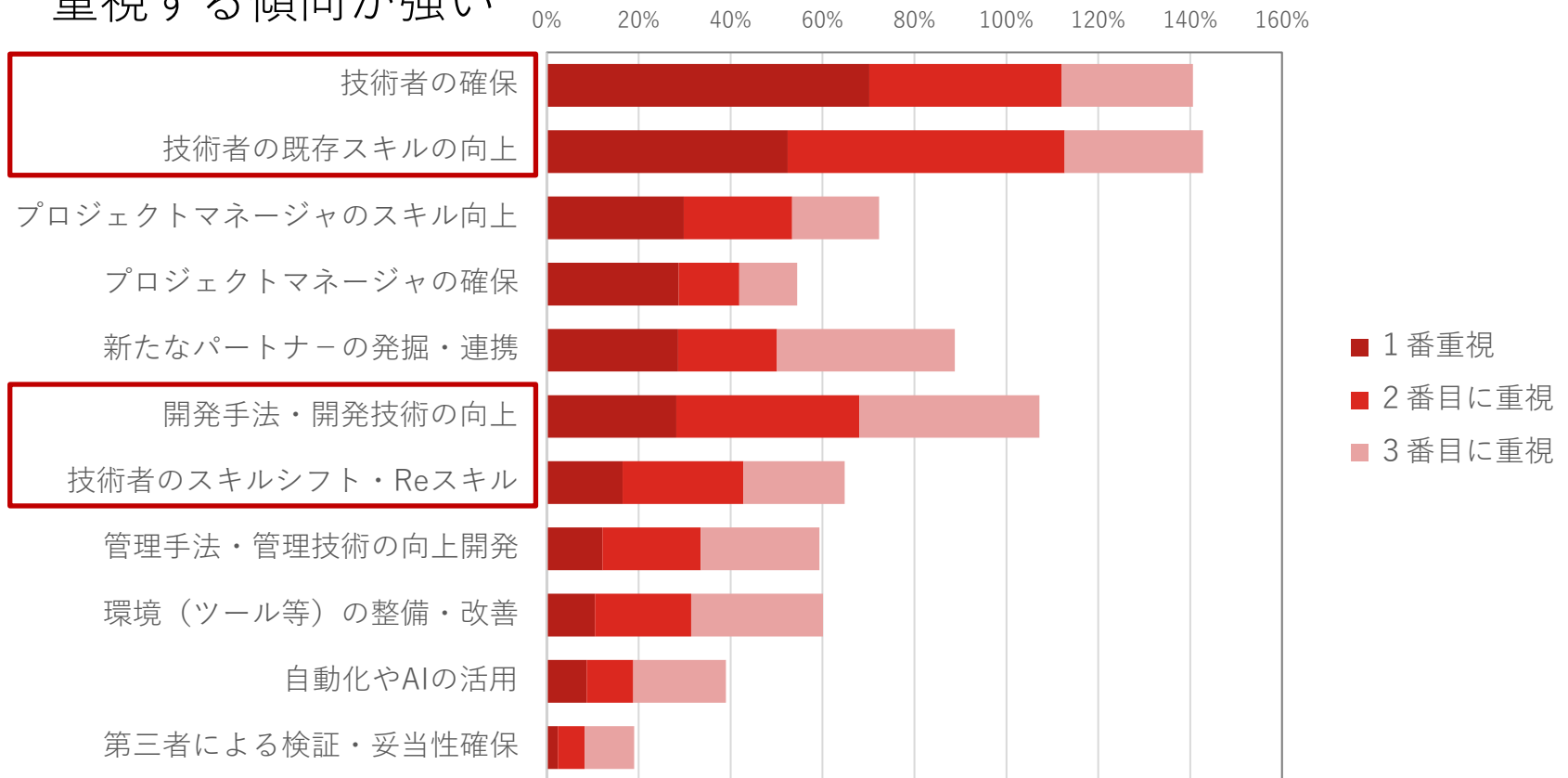
買い替えなくても**性能を最新の状態**にして、自動運転や加速機能を拡充でき、交通ルールや自動走行に関する**法規制の異なる国々にソフトの変更だけで対応**できるという利点もあり、従来型の車のビジネスに変革が迫っている。

これまでの車載ソフトウェアの開発手法では対応が難しく、当社のように組込みソフトウェアに精通した技術者による支援がますます重要に！

開発現場の声は「技術力向上」が急務



- 開発課題を解決するためには、優秀な人材の確保、技術者の育成を重視する傾向が強い



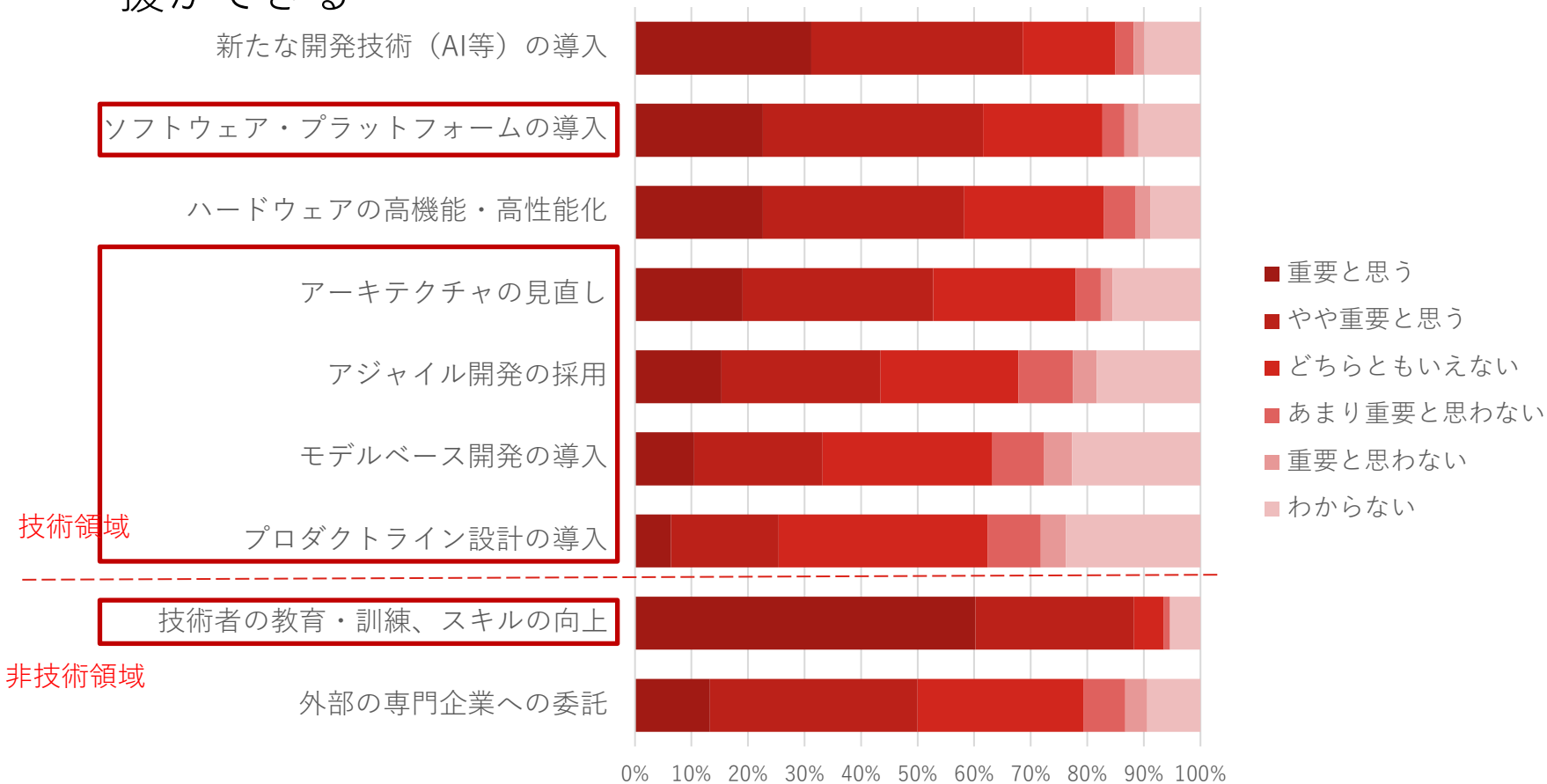
当社が技術参謀として、顧客の技術力の向上に寄与することができる

出典IPA「2019年度組込みIoTに関する動向調査」を基に当社作成

当社提供のソリューション・サービスが重要視



- システムに関わる要件の変化への対応として、当社のコンサルティング事業やトレーニング、Eureka BoxやDeruQuiなどで、多彩な支援ができる



出典IPA「2019年度組込みIoTに関する動向調査」

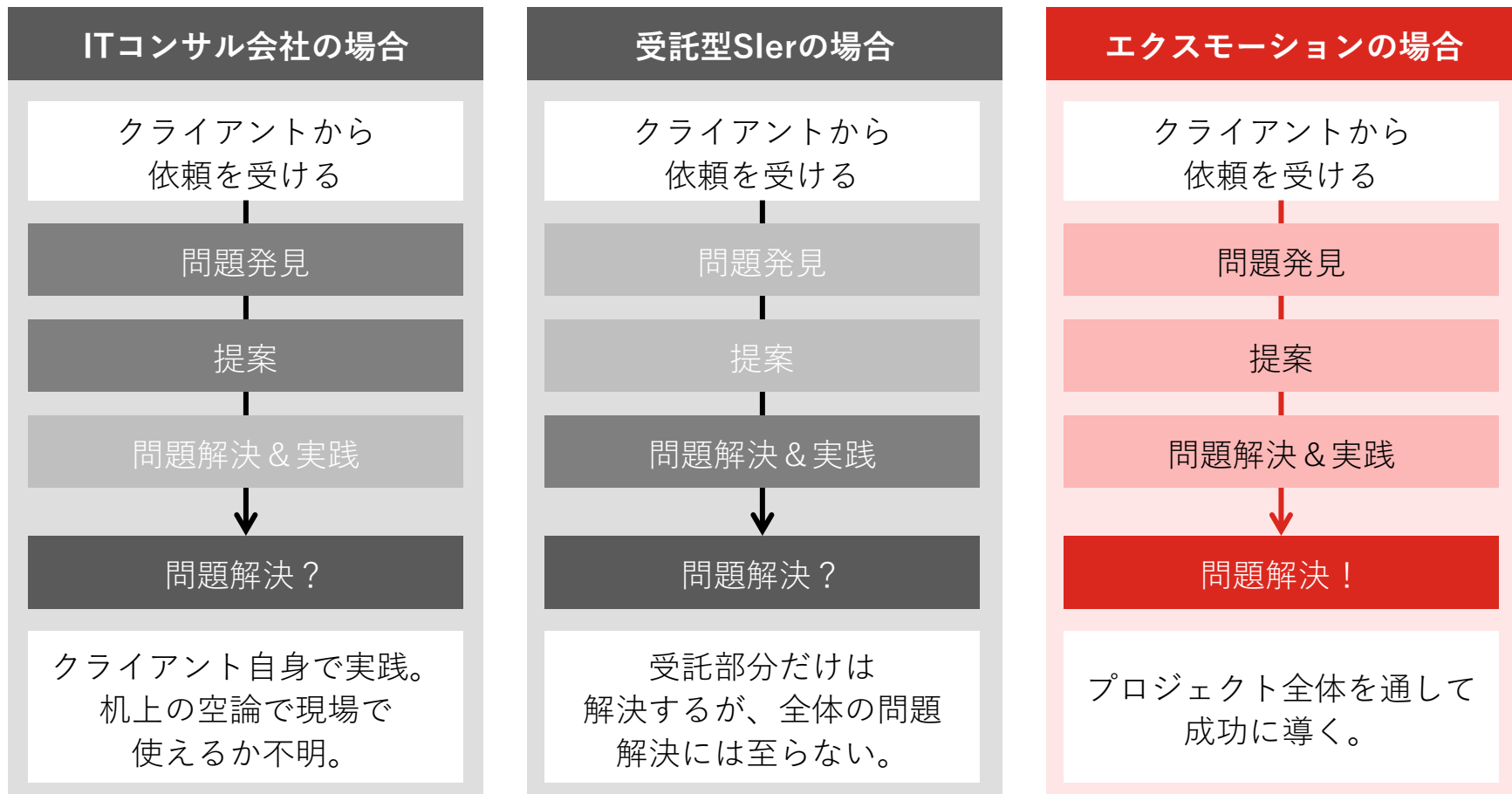


- ビジネスモデル
- 市場規模
- **競合環境、競争優位性**
- 事業計画
- リスク情報
- Appendix

競合環境、競争優位性



『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、
オンリーワンビジネスを展開しています





- ビジネスモデル
- 市場規模
- 競合環境、競争優位性
- **事業計画**
- リスク情報
- Appendix

目標とする経営指標



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。目標とする経営指標は、売上高、売上総利益率、営業利益率、コンサルティング要員及びROEを重要な経営指標と位置付け、各経営課題に取り組んでまいります。また、株主還元の充実に努めており、配当性向も重要な経営指標の一つとして考えております。

KPI

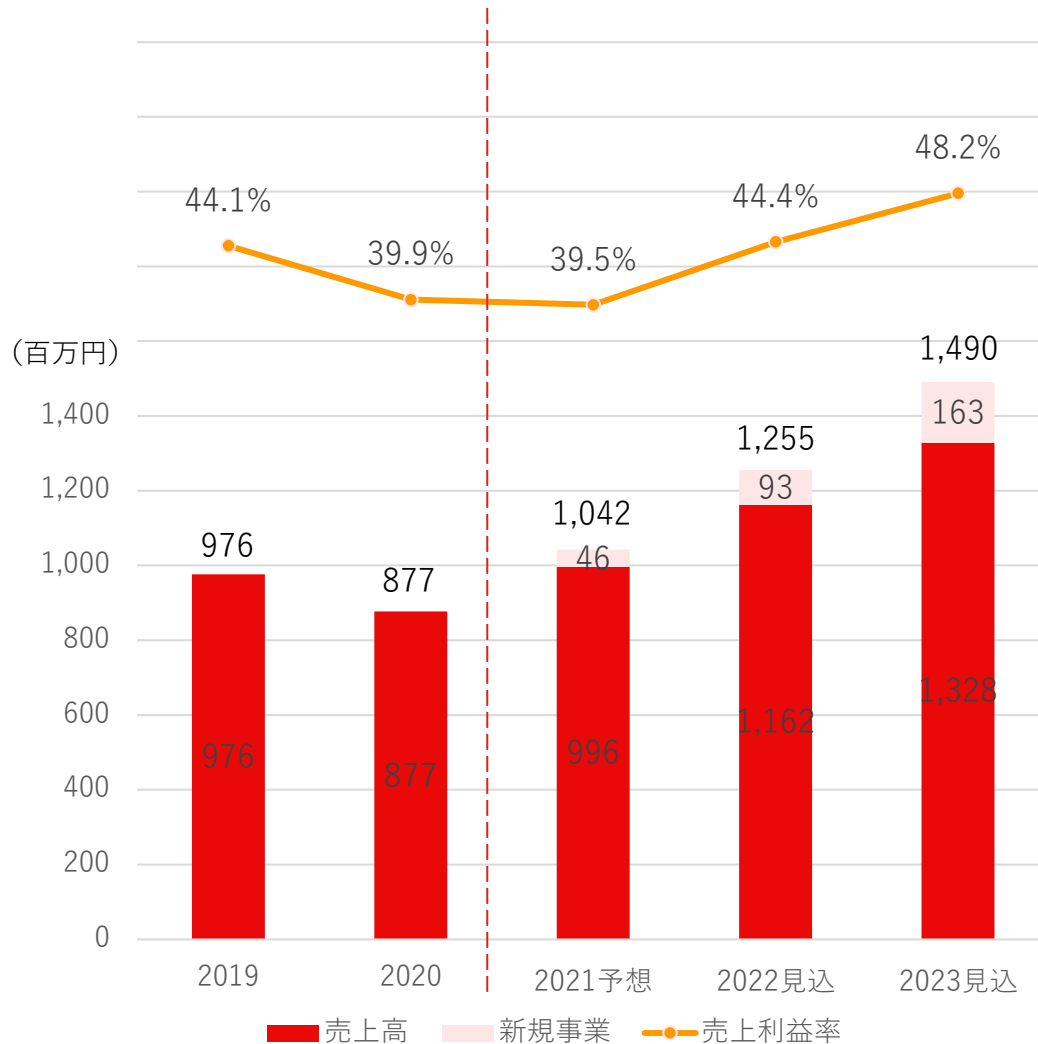
実績数値及び目標数値

| | 2018年11月期 実績 | 2019年11月期 実績 | 2020年11月期 実績 | | 中期経営計画における目標 |
|-------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|---|--------------------------|
| 売上高（百万円） | 834 | 976 | 877 | → | 1,490 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> | 44.8% | 44.1% | 39.9% | → | 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> | 17.5% | 19.2% | 10.2% | → | 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 | 58 | → | 78 積極的な採用活動を継続 |
| ROE <当期純利益/自己資本> | 12.2% | 10.6% | 4.8% | → | 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> | 30.7% | 28.6% | 62.2% | → | 30.0%程度 積極的かつ安定的な株主還元 |

事業の成長と利益率のさらなる向上



売上高と売上総利益率推移

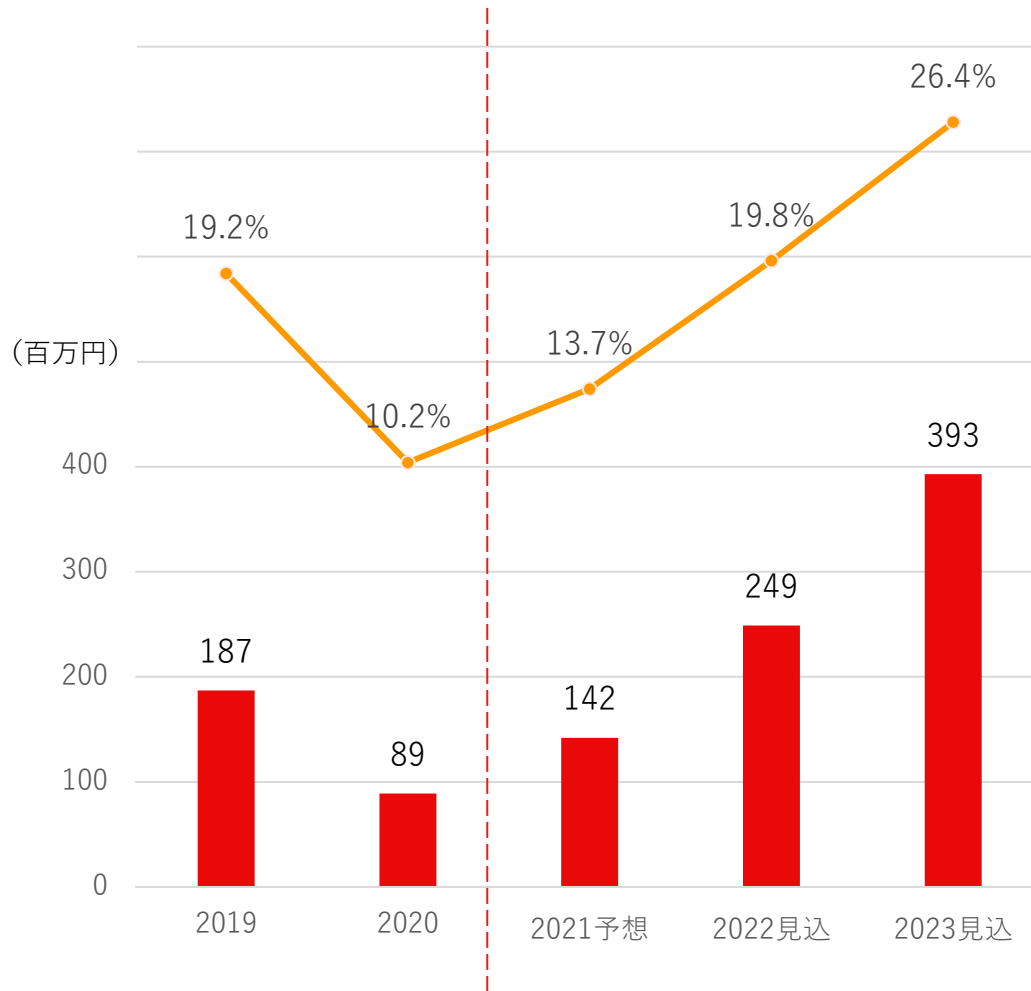


- **高付加価値サービスの比率向上と品質管理及び原価管理**を徹底し、売上高と売上総利益率については、グラフのような推移を想定しております。
- **売上高**については、過去数年の採用実績から中途採用7名、新卒採用2名の充足と同規模の採用が継続的に達成されること、年に数名コンサルタントに昇格することを前提としております。
- **新規事業の売上高**については、現時点で想定するラインナップの着実な成長が実現した場合の収益拡大を含んでおります。
- **売上総利益率**については、主軸となるコンサルティング売上の売上総利益をベースに新規事業への社内投資コストを考慮しております。

コスト管理を徹底



営業利益と営業利益率の推移



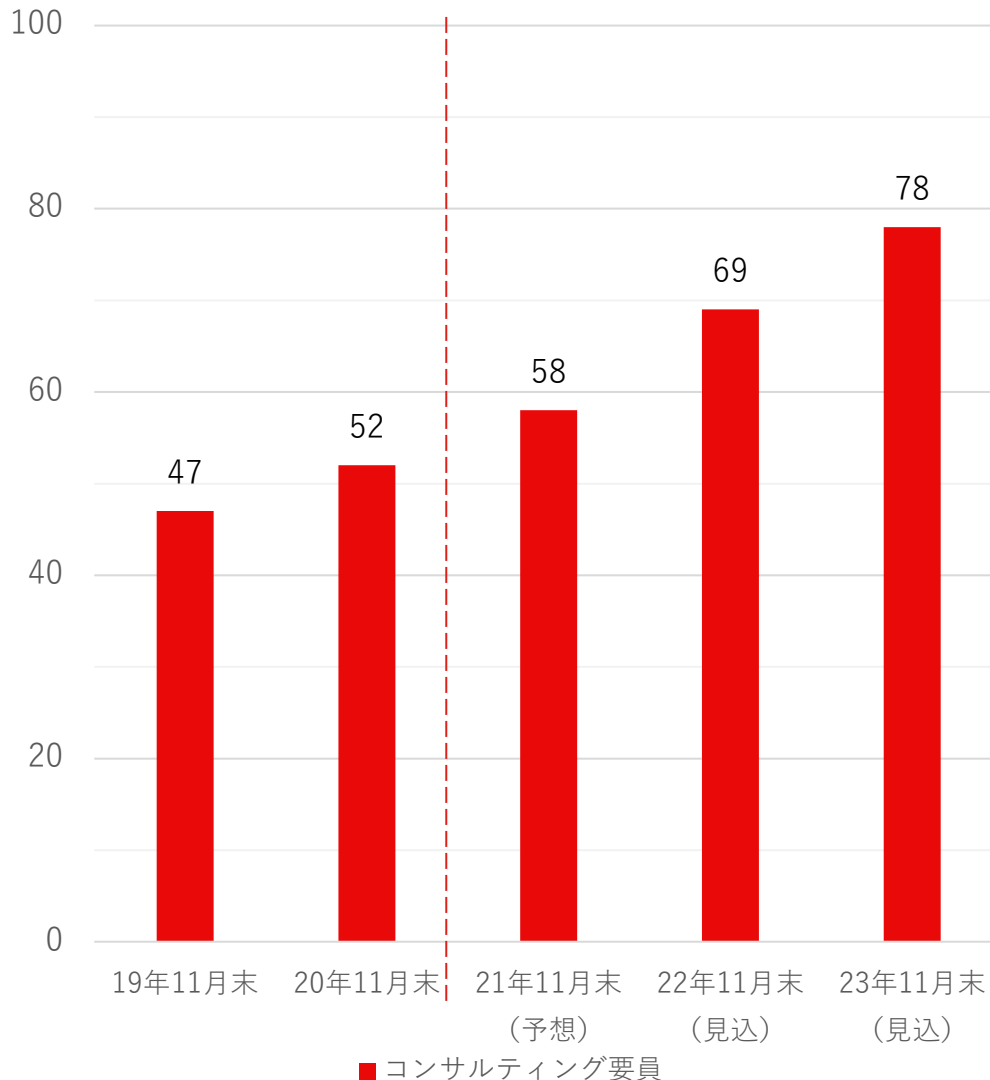
■ 営業利益 ● 営業利益率

- 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。
- 営業利益については、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。
- 営業利益率については、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。**

積極的な採用活動を継続

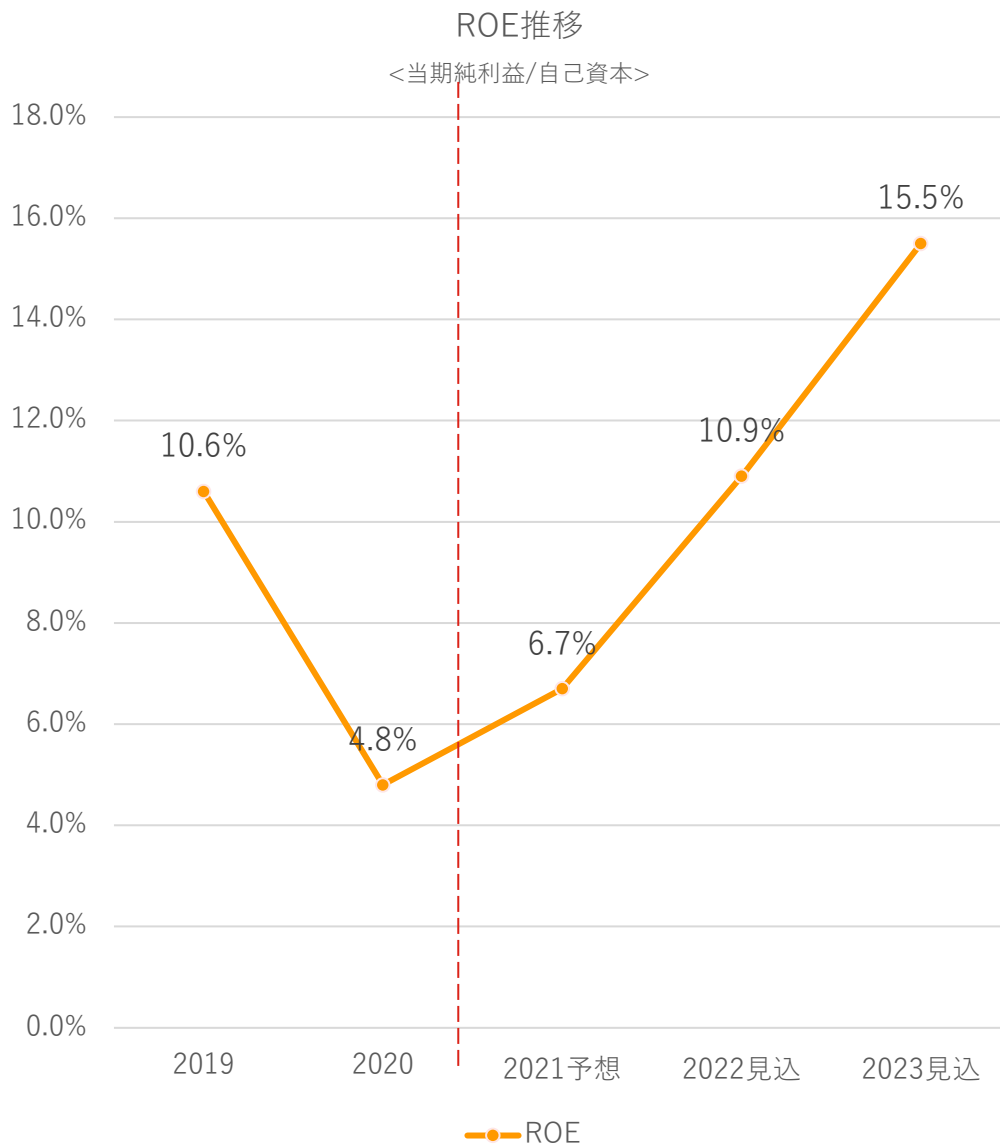


コンサルティング要員の推移



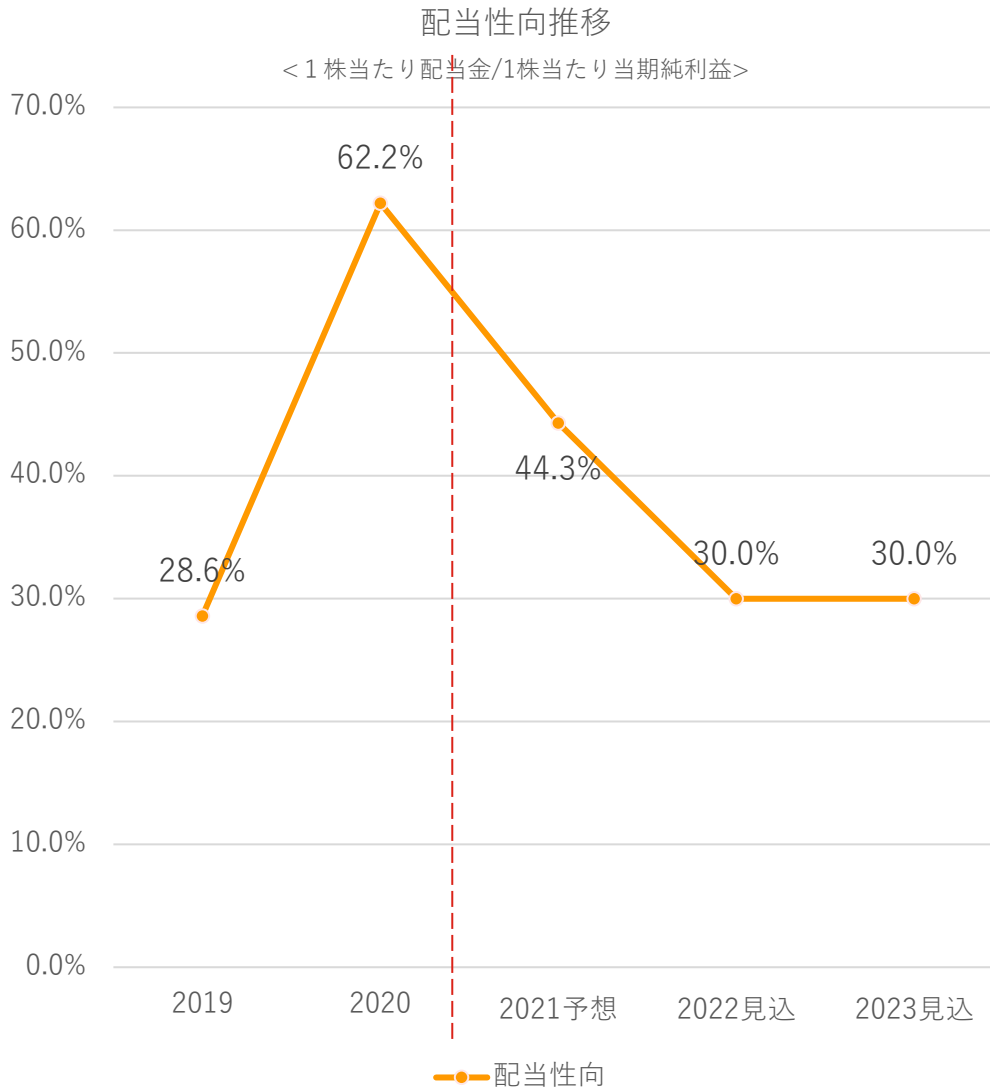
- 多くの企業には“ハイクラス”エンジニアのポジションがありません。エクスマーションは“**ハイクラス**”**エンジニアの聖地**として、優秀な人材の集結を図ります。
- コンサルティング要員については、事業の成長、拡大のために不可欠な要素であり、売上高の継続的な成長率を実現していくために確保していく必要があります。
- 即戦力となる中途採用は柔軟で働きやすいワークスタイルやエキスパート人材が活躍できることを多様なチャンネルから訴求し、将来に期待する新卒採用はWeb座談会や会社説明会を通じて、多くの学生に当社を認知してもらい、中途・新卒あわせて**10名前後**の採用が継続的に達成できるように、コンサルティング要員の確保に努めてまいります。

経営効率の向上



- **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については、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、新規事業への社内投資を除けば、**10%前後を目標**にしています。
- 投資家の皆さまにより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。

積極的かつ安定的な株主還元



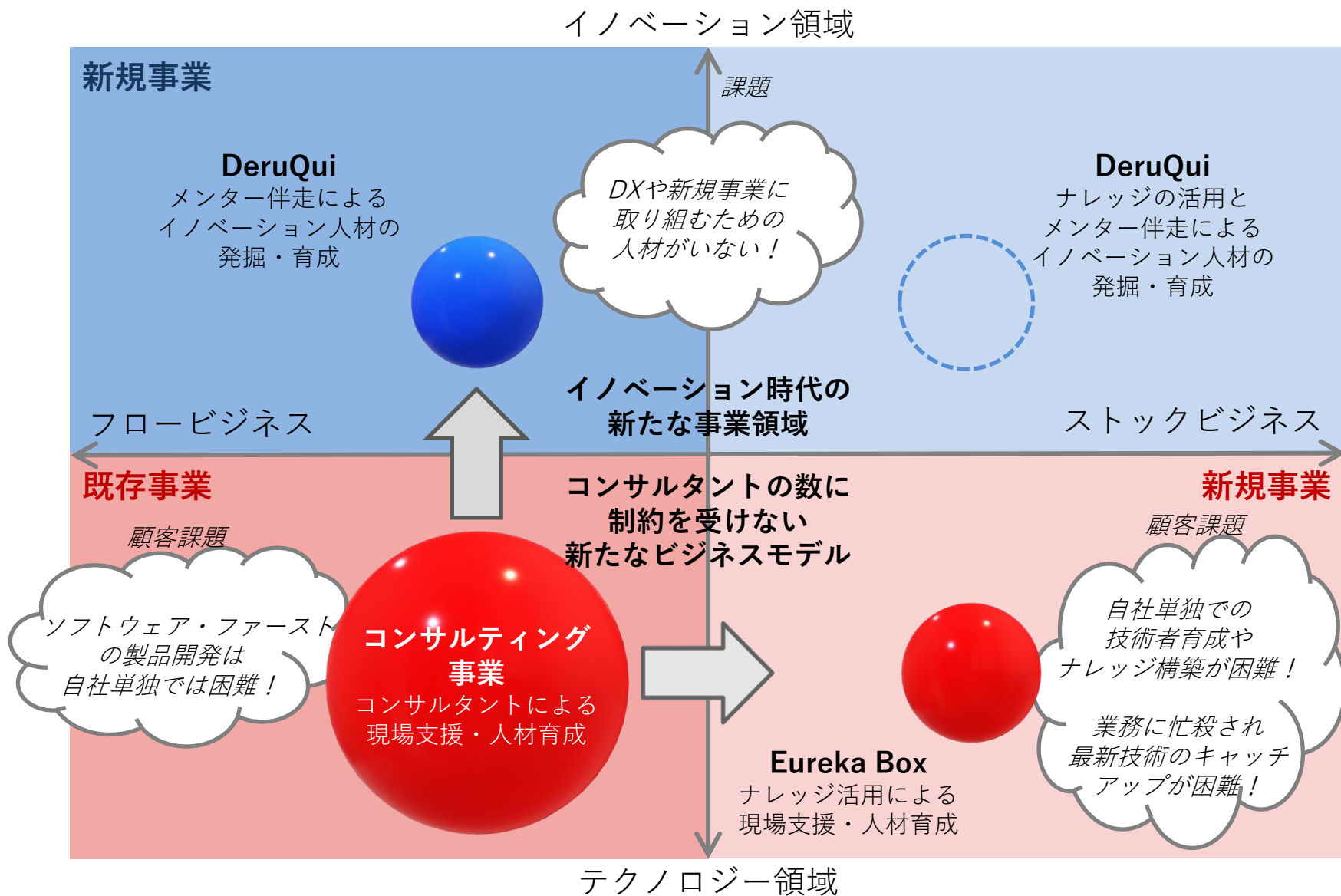
- **積極的かつ安定的な株主還元をめざして配当性向については、グラフのような推移を想定しております。**
- **配当性向については、株主価値を図る指標として株主の皆さまに安定した配当支払いに努めてまいります。**
- **企業価値を高めていくための成長に向けた投資とのバランスを図りながら、株主還元の目安としては配当性向を30%程度となるようにしてまいります。**



- 高まる需要を追い風に、既存コンサルティング事業のより一層の拡大を目指す
 - － 自動車分野を中心に進む「ソフトウェア・ファースト」の製品開発では、これまで以上の高度なソフトウェア開発スキルが必要であり、当社事業に対する需要はより一層拡大する見通し
 - － 拡大する需要に応えるためには、これまで以上の要員拡大と新たなソリューションの確立が必須

- さらなる成長のために、新規事業にも注力
 - － コンサルタントの要員数に制約されない、コンサルティングの新たなビジネスモデルの確立（⇒Eureka Box）
 - － 新たな価値の創造が求められる時代を迎え、テクノロジーだけでなくイノベーション創出に対する支援も急務（⇒DeruQui）

既存事業と新規事業の位置づけ





- 自動車分野を中心に、「ソフトウェアファースト」を実現するために必要なソリューションを提供
 - 当社定番の「要求定義」「モデルベース開発」のようなフロントローディングソリューション
 - ソフトウェアアップデートの本格導入に向けて、バリエーションの管理限界を打破するための新たなSPLや、組込み開発でのDevOpsなどの新ソリューション
- 旺盛な需要に応えるための組織拡大
 - リモートワークの定着や各種デジタルツール活用による、柔軟で働きやすいワークスタイルの継続
 - エージェントとのコミュニケーション強化や、自社採用サイトの充実などの採用活動の強化
 - シニア人材の活躍の場となっている「シニアエキスパート」枠のさらなる拡大



- 既存のコンサル&人材育成が抱える課題
 - コンサルティングは、高額なため導入までに大きな障壁
 - コンサルタントのアサインが出来ず、お断りするケースが多発
 - トレーニングなどの集合教育は、受講者の日程調整も大変

- コンサルティングで提供しているノウハウを視聴可能なコンテンツとして提供することで、現場支援や人材育成を行う「Eureka Box」を新たに立上げ
 - スキルアップのための「学習・演習系コンテンツ」と、現場での課題解決のための「リファレンス・ツール系コンテンツ」から構成
 - 2021年1月末に有料版をサービスインし、現在会員増に向けて、コンテンツ（有料&無料）の拡充に注力
 - 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
 - 導入済みメーカーからのリピート受注
 - 自動車メーカーからの新規商談

■ Eureka Box 伴走トレーニング

- ☑ 開発現場のナレッジを、期間集中型で確実に習得
- ☑ 高品質で短期リリースが求められる開発技術のスキルを確実に獲得

Eureka Box 伴走トレーニング：トレーニング構成・受講ペース

1レッスン(約30~40分程度)の
講座学習+理解度チェック
(小テスト)で構成

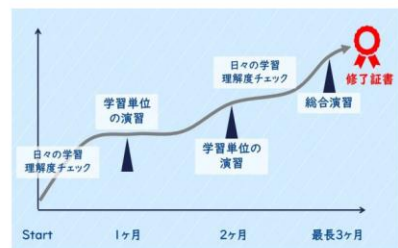
週2~3回、期間は最長3
(※一例です。頻度と期間はご要望
カスタム可能です)



Eureka Box 伴走トレーニング：伴走トレーナー・トレーニング修了証書

オンラインでのトレーニング期間中、
現役の技術コンサルタントが伴走
トレーナーとなります。
(※定期フィードバックを実施。
実施頻度はカスタム可能です)

全コンテンツの学習修了後、
総合演習を実施。
総合演習をクリアすると「トレーニング
修了証書」を授与します。





- 企業向け人材育成ワークショップ「起想人財塾」を開始
 - 以下の2社向けに実施し、高評価をいただいた
 - 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

- 無料のDXセミナーと体験コースを定期開催
 - 無料のDXセミナー、体験コースとも毎回高評価
 - ファン獲得に繋がり、有料セミナーの内示が複数件獲得
 - 引き続き無料セミナーを定期開催し、有料セミナー、起想人財塾の受注を目指す

(参考) DeruQuiの掲げるDX



■ デジタル化とDXの違い

- 効率化など、既存事業の“改善”を目指すのが「デジタル化」
 - デジタルによる変化を捉え、事業の“変革”を目指すのが「DX」
- 本質を捉え、変革を考え実行できる人材を、起想人財塾で発掘、育成する



デジタル時代の‘変化の本質’を理解し、デジタル社会前提の‘変革’を考える



- ビジネスモデル
- 市場規模
- 競合環境、競争優位性
- 事業計画
- **リスク情報**
- Appendix

主要なリスク及び対応策



| | 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 |
|--------------|---|----------------|-----------------|---|
| 特定業界への依存 | <p>第13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> | 低 / 長期 | 大 | <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。 Eureka Boxなど新規事業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。 |
| 特定顧客への依存 | <p>第13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52%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> | 中 / 中期 | 大 | <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。 Eureka Boxなど新規事業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。 |
| コンサルタント要員の確保 | <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> | 中 / 中期 | 中 | <ul style="list-style-type: none"> 採用については、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。 Eureka Boxなどストックビジネスでの新規事業により、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。 |

※その他のリスクについては、有価証券報告書の【事業等のリスク】に記載しております。



- ビジネスモデル
- 市場規模
- 競合環境、競争優位性
- 事業計画
- リスク情報
- **Appendix**



| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----------|---|----------|-----------------------------------|----------|-------------------|----------|----------------------------|----------|------------------|----------|---------------------------------------|----------|----------------|----------|--------------------------------|----------|----------------------------|----------|-------------------------------|----------|-----------------------|
| ■ 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 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ■ 事業内容 | <ol style="list-style-type: none">コンサルティング<ul style="list-style-type: none">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）教育・人材育成<ul style="list-style-type: none">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ツール開発・販売<ul style="list-style-type: none">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 | <table><tr><td>2008年 9月</td><td>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</td></tr><tr><td>2009年 3月</td><td>開発ツール「eXquto」販売開始</td></tr><tr><td>2010年 9月</td><td>開発ツール「MODEL EVALUATOR」販売開始</td></tr><tr><td>2010年10月</td><td>開発ツール「mtrip」販売開始</td></tr><tr><td>2013年11月</td><td>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）</td></tr><tr><td>2017年 5月</td><td>東京都品川区大崎に本社を移転</td></tr><tr><td>2018年 7月</td><td>東京証券取引所マザーズに株式を上場 ISMS認証を取得</td></tr><tr><td>2020年 6月</td><td>教育プログラム「DeruQui（デルクイ）」提供開始</td></tr><tr><td>2021年 1月</td><td>実践型ナレッジ提供サービス「Eureka Box」提供開始</td></tr><tr><td>2021年 6月</td><td>プライバシーマーク（Pマーク）の認証を取得</td></tr></table> | 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 | 2021年 6月 | プライバシーマーク（Pマーク）の認証を取得 |
| 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 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2021年 6月 | プライバシーマーク（Pマーク）の認証を取得 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ■ 構成 | 取締役 8名（うち社外取締役3名）／ 社員 66名（2021年5月末現在、契約社員含む） | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |



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2022年2月頃を予定しております。