

2021年11月期 通期 決算補足説明資料

2022年1月7日

株式会社エクスマーション

証券コード 4394

1

会社概要

2

業績の状況（対前年比、対計画比）

3

2021年11月期の動き

4

2022年11月期以降

5

当社の事業内容、特長

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となるのは、複雑さを解決するための**“設計技術”**
しかし、“設計技術”はメーカーや開発委託先の不得意領域

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

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

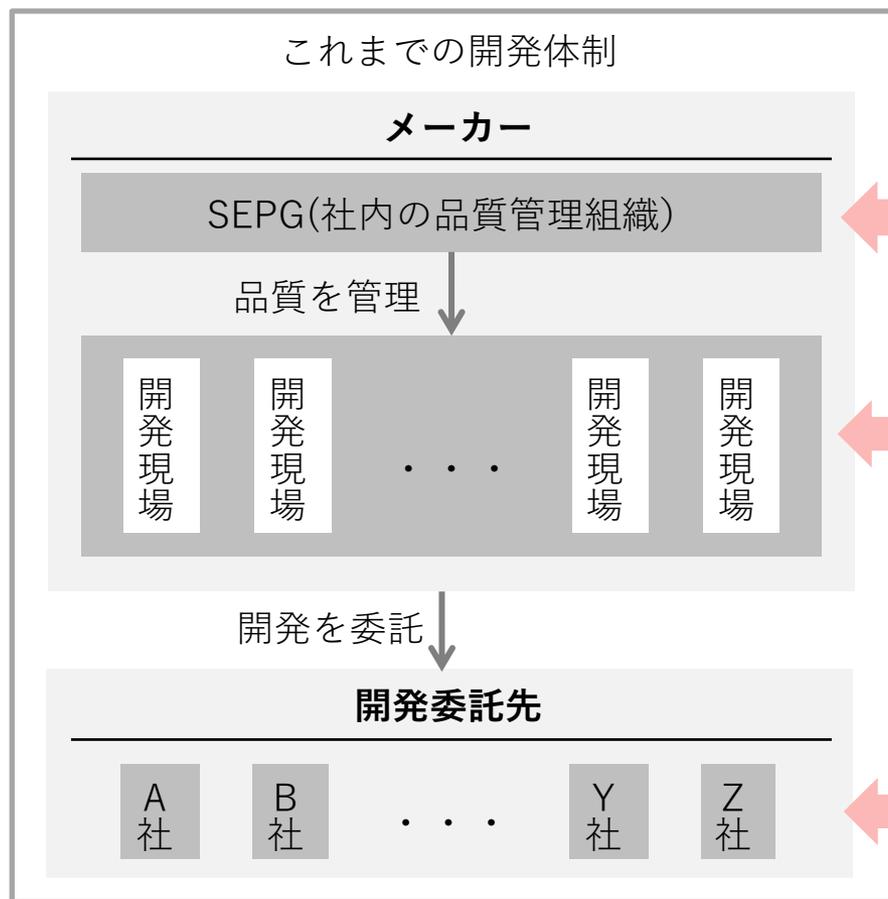
メーカーや開発委託先の
不得意領域

“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

実践的かつ多様な“設計技術”



現代の組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



- 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、本田技研工業、SUBARU等
サプライヤー：ウーブン・プラネット・ホールディングス、デンソー、日本精工、愛三工業等

- 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
医療：オリンパスメディカルシステムズ
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



組込みソフトウェア開発の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コンテンツとして広く展開しています



コンサルティング事業

「組込みソフトウェア」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

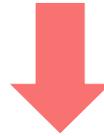


人材育成事業

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
集合研修としてのトレーニングと、コンサルティング事業で提供している
実践的なノウハウをまとめたオンラインコンテンツによる学習プラットフォームの運営があり、
現場のニーズに即したスタイルでの人材育成を支援



- 既存のコンサル&人材育成が抱える課題
 - － コンサルタントのアサインが出来ず、依頼を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」^{ユーリカボックス}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

新規事業 – DeruQuiの概要



- ビジネス環境の変化による新たな社会課題の解決を目的としてDX人材、イノベーション人材の発掘・育成プログラム「DeruQui」を提供
 - 無料のDXセミナーと体験コースを定期開催
 - 次世代を担う学生向けに無料の「起想ゼミ」
 - 企業向け人材育成ワークショップ「起想人財塾」

守りのデジタル化 (← 守りのIT)

デジタイゼーション
(Digitization)

社内プロセス

ex. 業務効率化
可視化 → プロセス改善

<作り方>の変化

攻めのデジタル化 (← 攻めのIT)

デジタライゼーション
(Digitalization)

顧客の視点

ex. ジオマーケティング
一斉配信 → 位置に応じて配信

<売り方>の変化

デジタルトランスフォーメーション

DeruQuiの“DX”
(Digital Transformation)

社会の視点

ex. GMS “オートファイナンス”
車の使用权 ↔ 低所得者向けローン

<社会>の変化

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

1

会社概要

2

業績の状況（対前年比、対計画比）

3

2021年11月期の動き

4

2022年11月期以降

5

当社の事業内容、特長



総括

- 売上高957百万円、営業利益143百万円で、対前期比売上9.2%増、営業利益61.1%増で着地
- コンサルティング事業の利益率もコロナ禍以前（19年11月期）の水準に回復

コンサルティング事業

- 自動車産業を始めとした製造業全般においてソフトウェア開発の重要性が急増しており、コンサルティング需要は年間通じて旺盛
- CASEやソフトウェアファーストなど最新の技術課題を支援する案件比率が拡大

新規事業

- 「Eureka Box」は^{ユーリカボックス}コンテンツ拡充に注力
- 「DeruQui」は、より多くの協力者を得るために学術との連携を強化した社団法人を立上げ、2022年度から運営主体を社団法人に移管



■ 売上高は増収、利益は前年同期比で大幅に増加

- 売上総利益率は新規事業投資を除くとコロナ禍以前に回復
- 売上総利益増と販管費の減少により営業利益は大幅増益

売上高

957百万円
前年同期比
+ **80**百万円
(+ **9.2%**)

売上総利益

385百万円
前年同期比
+ **34**百万円
(+ **10.0%**)

営業利益

143百万円
前年同期比
+ **54**百万円
(+ **61.1%**)

コンサルティング要員

53名
前年同期比
+ **1**名

ROE

6.8%
前年同期比
+ **2.0**ポイント



- 将来の事業展開や成長投資に向けて財務体質の健全性を維持

流動資産 うち現預金	<u>1,536</u> 百万円 <u>1,373</u> 百万円	前年同期比 + 107 百万円 + 53百万円
固定資産	<u>69</u> 百万円	前年同期比 ▲ 13 百万円
資産計	<u>1,605</u> 百万円	前年同期比 + 94 百万円
流動負債	<u>109</u> 百万円	前年同期比 + 31 百万円
純資産	<u>1,496</u> 百万円	前年同期比 + 62 百万円
負債純資産計	<u>1,605</u> 百万円	前年同期比 + 94 百万円
自己資本比率	<u>93.2%</u>	前年同期比 ▲ 1.6 ポイント

2021年11月期決算



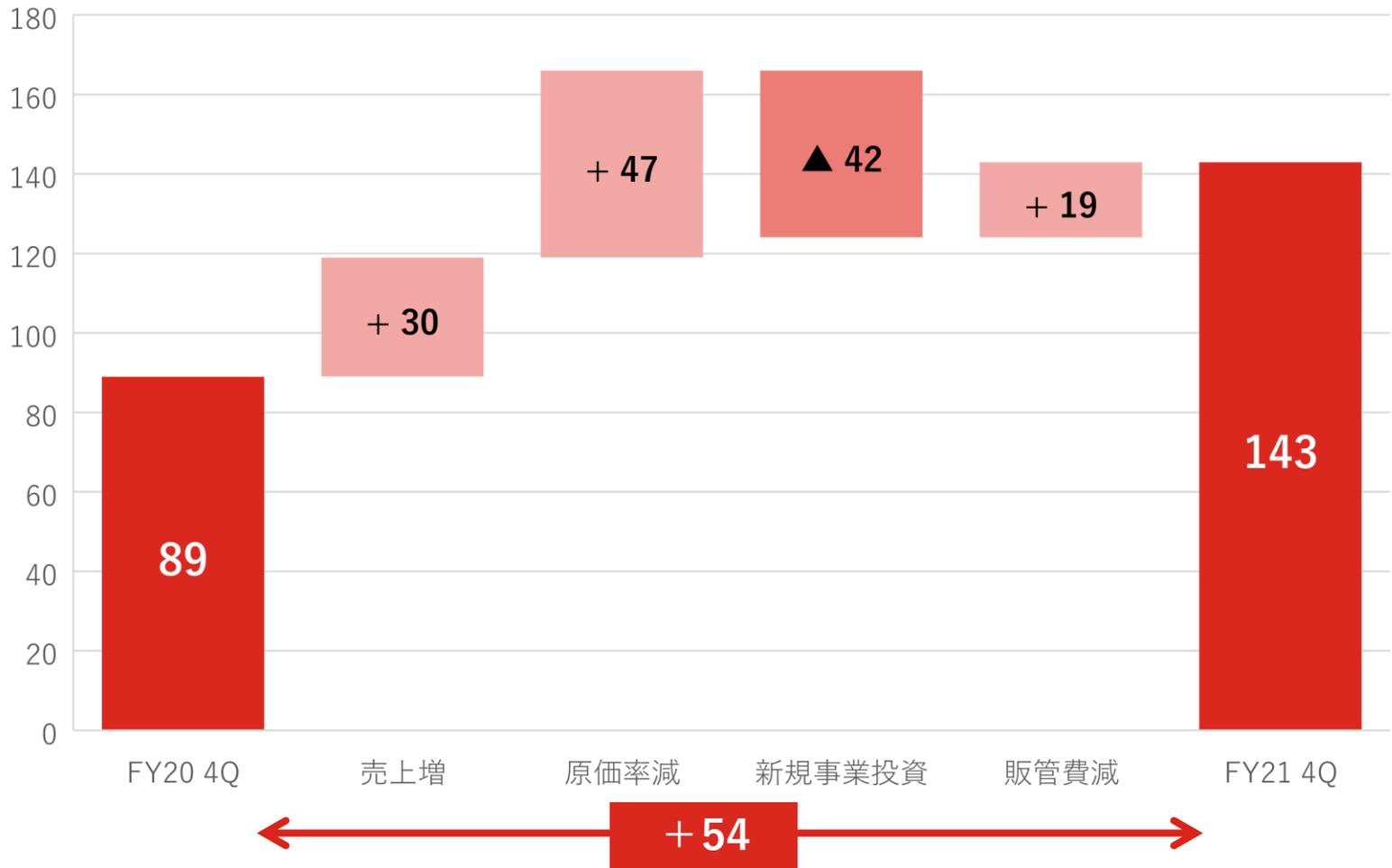
(単位：百万円)

	2020年11月期	2021年11月期	前年同期比	2021年11月期 (計画)	計画比
売上高	877 100.0%	957 100.0%	+ 80 +9.2%	1,042 100.0%	▲84 ▲8.1%
売上原価	527 60.1%	572 59.8%	+ 45 +8.7%	631 60.5%	▲58 ▲9.3%
売上総利益	350 39.9%	385 40.2%	+ 34 +10.0%	411 39.5%	▲26 ▲6.5%
販売費及び一般管理費	260 29.7%	241 25.2%	▲19 ▲7.5%	268 25.8%	▲27 ▲10.3%
営業利益	89 10.2%	143 15.0%	+ 54 +61.1%	142 13.7%	+ 1 +0.8%
経常利益	100 11.4%	145 15.2%	+ 45 +45.5%	143 13.7%	+ 2 +1.6%
当期純利益	68 7.8%	100 10.5%	+ 32 +47.2%	98 9.4%	+ 1 +1.9%
受注残高	230	195 (257)	▲35 (+26)	括弧内は工事進行基準の適用範囲拡大の影響を除いた数字となります	



営業利益の増減要因【対前年同期比】

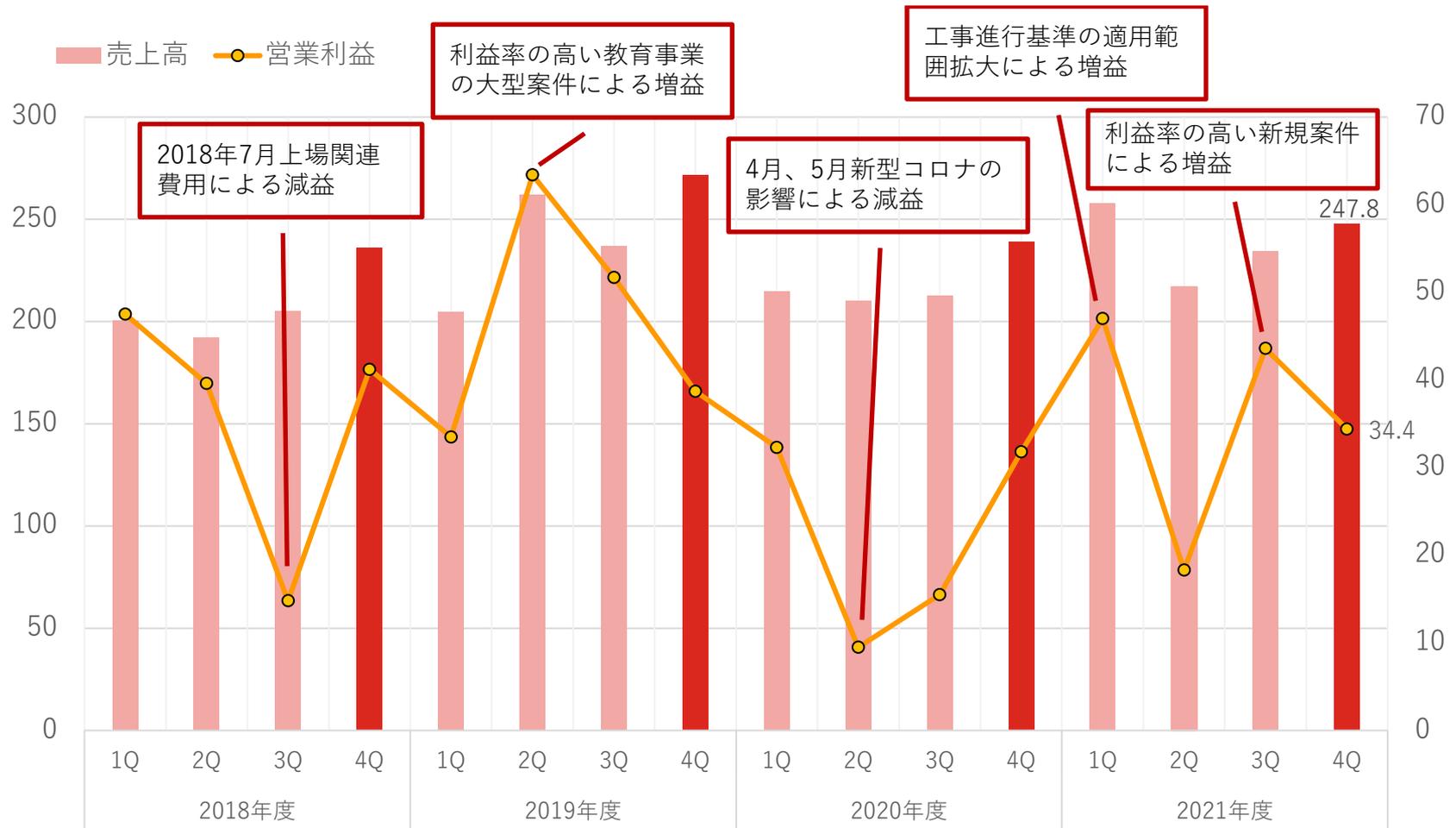
- 売上増、売上総利益の回復（原価率減）、販管費減により営業利益は90百万円程の増益が見込めるところ、新規事業へ42百万円の投資
(単位：百万円)



2021年11月期第4四半期進捗【四半期推移】



(単位：百万円)





■ 2021年11月期

今期は前期比増収増益だったものの、20年度に減収のところ配当を減額せずに据え置いたため、昨年と一昨年と同額の15円に据え置き予定

■ 2022年11月期

1株当たり15円を維持する予定

	第2Q	期末	年合計
2020年11月期	—	15円/株	15円/株
2021年11月期	—	15円/株	15円/株
2022年11月期 (予想)	—	15円/株	15円/株

1

会社概要

2

業績の状況（対前年比、対計画比）

3

2021年11月期の動き

4

2022年11月期以降

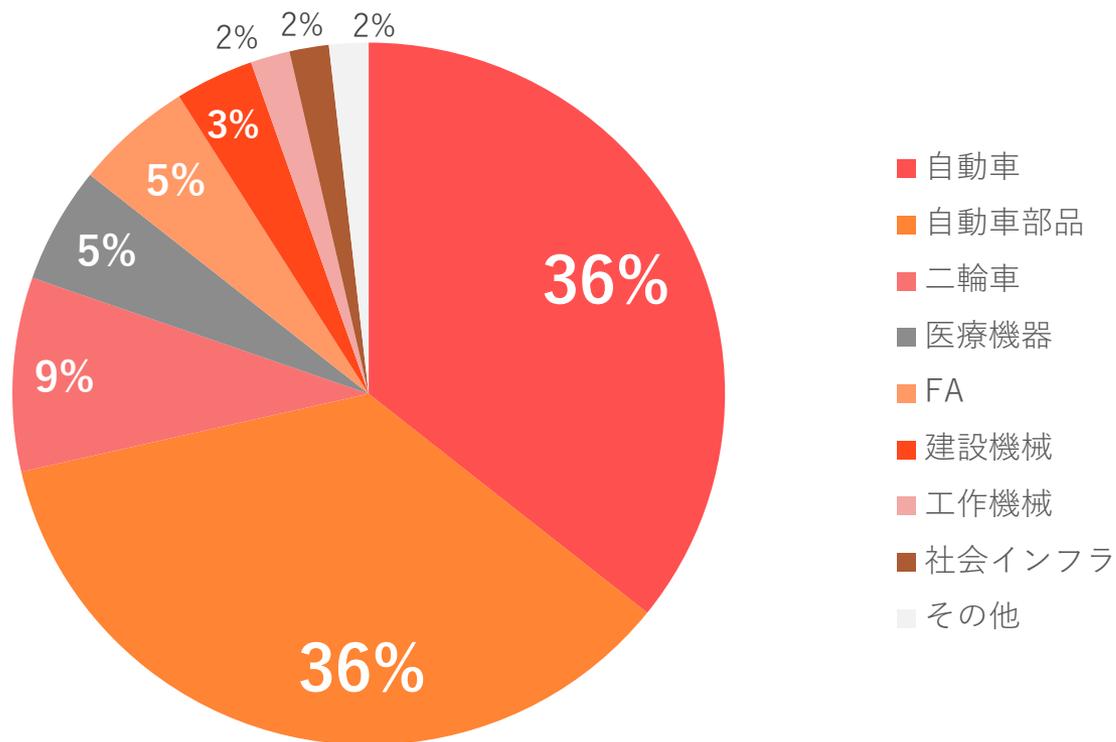
5

当社の事業内容、特長



- ソフトウェアの大規模・複雑化が進む**自動車分野**を主軸に、**さまざまな領域**の製品開発を支援
 - 自動車では、**CASEやソフトウェアファースト関連**の支援が急増
 - 医療機器、FA、建設機械など、**ソフトウェア開発の重要性が高まる領域**での支援実績も伸長

2021年度 業界別売上案件数割合





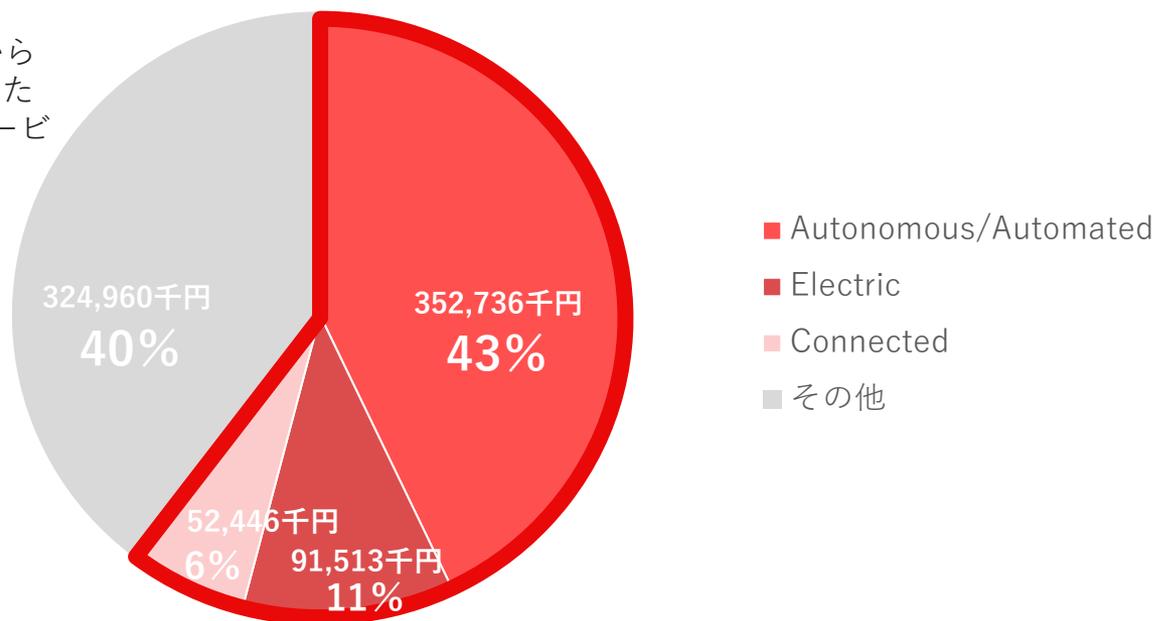
■ 自動車分野においては、電動化や自動運転などの技術革新を主導する「CASE」の支援が6割超に

- 「CASE」はソフトウェア主導で価値提供がなされるため、ソフトウェア開発の難易度が飛躍的に高く、当社の持つソリューションへの需要は年々増加傾向

2021年度 自動車業界"CASE"売上割合

CASEとは、自動車産業が「メーカー」から「モビリティプロバイダー」に移行するために目指している以下の4つの技術・サービスの総称

- ・ Connected (コネクティッド)
- ・ Autonomous/Automated (自動化)
- ・ Shared (シェアリング)
- ・ Electric (電動化)

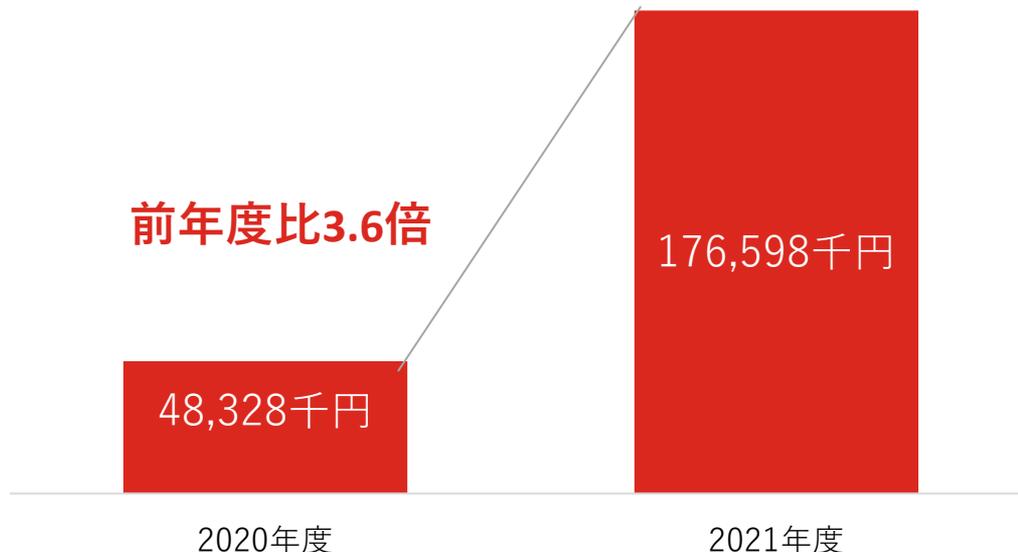




- 一部の先進的企業では、スマートフォンのようにソフトウェアを先行して開発・実装する「ソフトウェアファースト」への取り組みが本格化
 - トヨタ傘下で自動運転技術やスマートシティの開発などを行うウーブン・プラネット・ホールディングスや、EVで新規参入を狙うサプライヤーなどに向けた支援が急伸

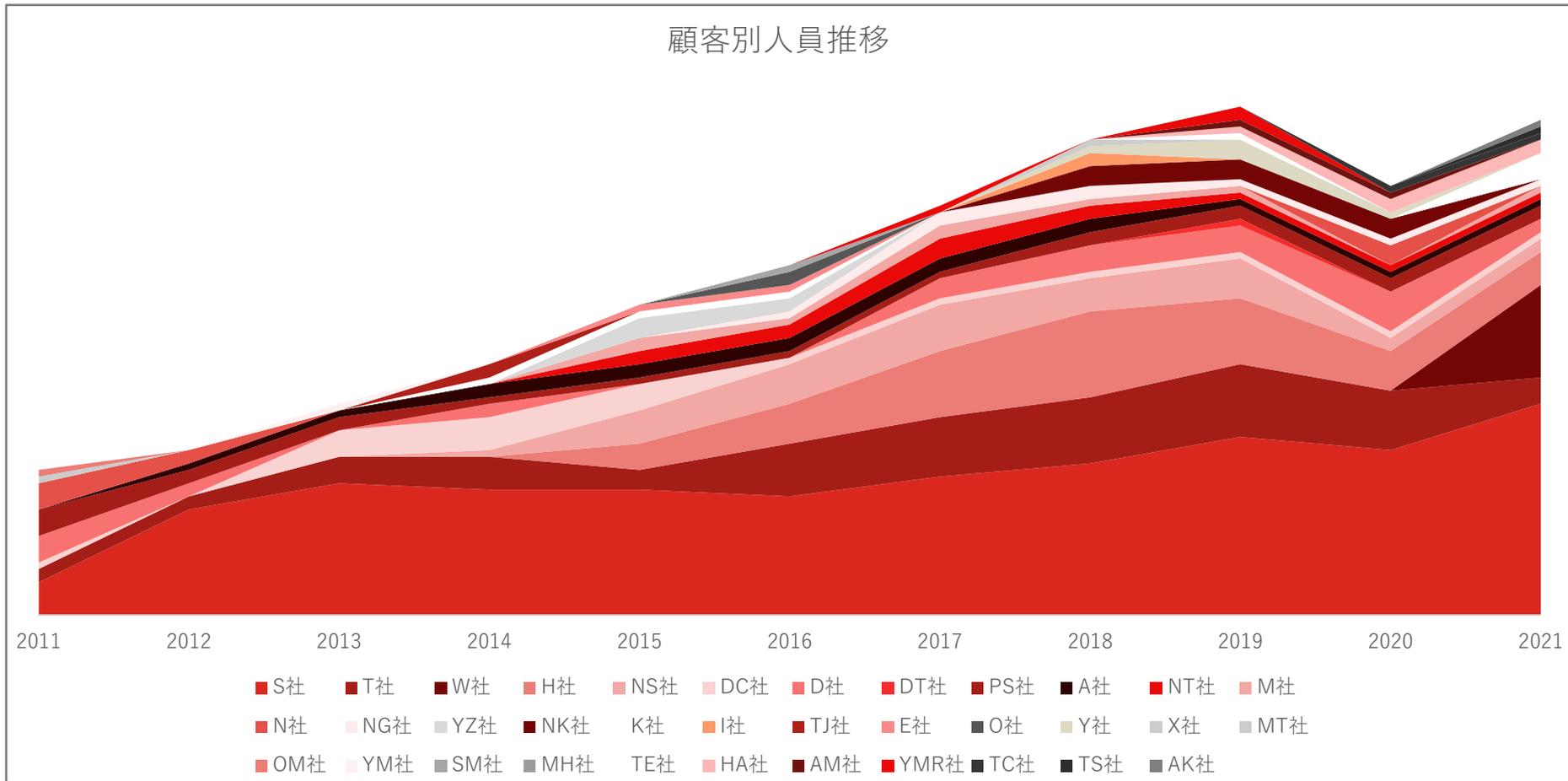
■ ソフトウェアファースト支援の売上

ソフトウェアファーストとは「ハードウェアとソフトウェアを分離してソフトウェアを先行して開発すること」
これにより、スマートフォンのように、製品の販売後も、ソフトウェアによる新たな価値を提供し続けることが可能になる





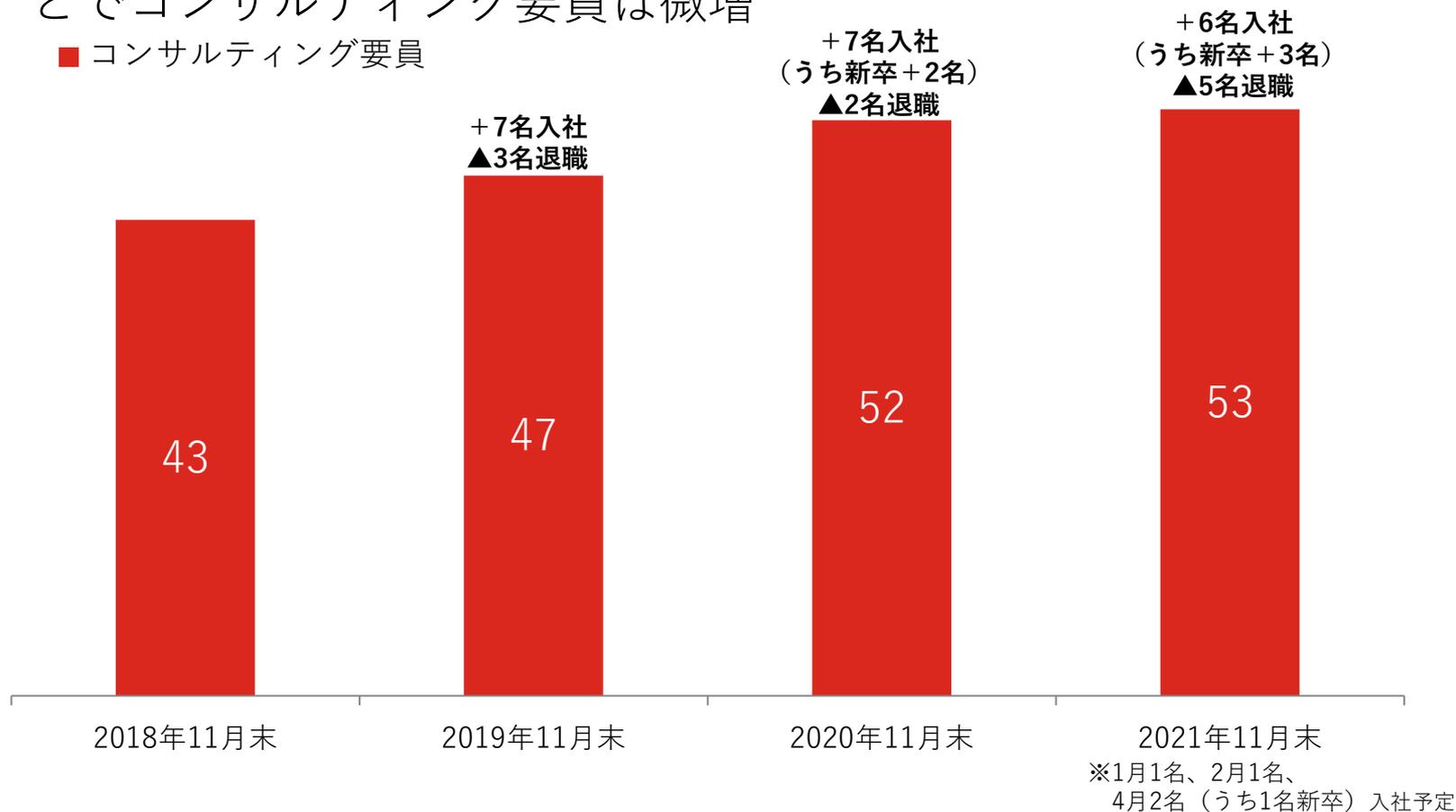
- 長期にわたり安定的な事業収益を生むコンサル事業
 - 一度信頼を得ると、長期にわたって支援が継続
 - 毎年新規の取引先が追加されることで、売上・利益も年々増加





- 高度なスキルを有し即戦力が期待できるシニアエキスパート層の採用を強化
- 一方、エンジニアの志向や能力のミスマッチによる退職が続いたことでコンサルティング要員は微増

■ コンサルティング要員





- 2021年度はコンテンツの拡充に注力
 - 他では提供されていない**当社限定コンテンツ**が大きな強み
 - 1年間で**約800以上のコンテンツ**をリリース

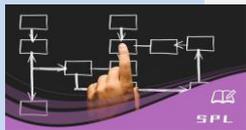
- 開発技術を“知る・学ぶ”“実践する”“効果を出す”ための「使える技術=ソリューション」をコンテンツにし、11のテーマで提供。



要求記述 (USDM)
学習/演習/リファレンス/ツール



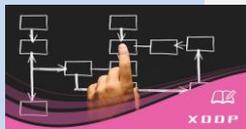
モデルベース開発 (MBD)
学習/演習/リファレンス/ツール



ソフトウェアプロダクトライン (SPL)
学習/演習/リファレンス/ツール



C++リファクタリング
学習/演習/リファレンス/ツール



派生開発 (XDDP)
学習/演習/リファレンス/ツール



システムズエンジニアリング
学習/演習/リファレンス/ツール



最新技術 [エッジAI, ROS, 新世代エッジエンジニア育成など]



エキスパート [業界エキスパートが提供するスペシャルコンテンツ]

※上記以外にも、「おすすめ」「アジャイル」「その他」の3テーマを提供。



- 希望に合わせた**2つの学習タイプ**を用意
 - スキマ時間に自分のペースで学習できる「自己学習タイプ」
 - 期間集中型で確実にスキルアップする「伴走学習タイプ」

自己学習タイプ

- ✓ 良い参考書があれば、自習できる
- ✓ スキマ時間に効率的に学習したい
- ✓ じっくりスキルを身に付けたい



💡 開発現場ナレッジの学習コンテンツ
1コンテンツ=約5分の動画/記事
💡 自己レベルに合ったコンテンツで学習

**Eureka Box スタANDARD
がおすすめ**

伴走学習タイプ

- ✓ 業務優先で学習時間が取りにくい
- ✓ 定期的なスケジュールで学習したい
- ✓ 期間集中型でスキルを身に付けたい



💡 専任トレーナーが学習を伴走
💡 定期的な学習スケジュールを設定
💡 最長3カ月で、確実にスキルを向上
トレーニング修了者に修了証書を授与

**Eureka Box スタANDARD +
伴走トレーニングがおすすめ**



■ 導入実績

- 自動車 大手メーカー様
- 自動車関連製品 大手サプライヤー様
- 電子部品 大手サプライヤー様
- システムエンジニアリング ソフトウェア開発企業様



■ お客様の声



受講者(20代)

5分程度のコンテンツなので、
実験中の待ち時間などで学習できた。
1日で1個のコンテンツを受けていくのが良い。
内容を理解するにも時間が必要と思う。

集合教育で1日で終わると、受けっぱなしになりがち。
時が経つにつれて忘れていってしまう。
伴走コースだとずっと続くので振り返りもできて頭に
定着しやすい。
自分のペースで勉強しやすい点も良い。



受講者(30代)



管理者(50代)

人事異動が頻繁にあると、集合教育が難しいため、
この育成スタイルは便利。



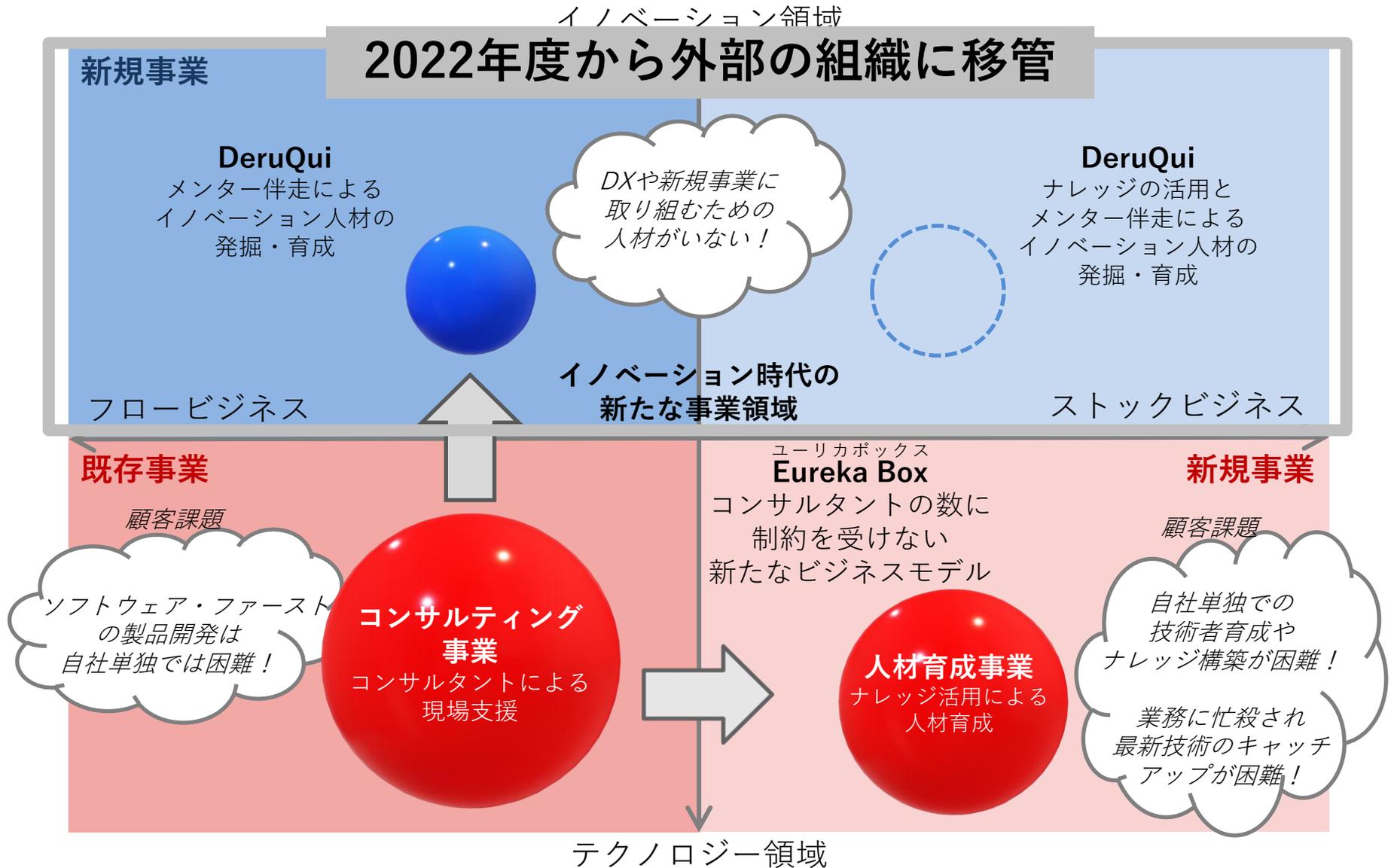
■ 事業展開していく上での問題

- ボランティア主体で学生向けのゼミを開催し、そのノウハウを企業向けに有償で展開していく、というビジネスモデルのため、運営主体は事業会社より公的団体の方が望ましい
- 活動がボランティアベースであることから、運営上でのガバナンスが効かせにくい

■ 2022年度より運営主体を新組織に移管

- より多くの協力者を得るために一般社団法人を設立し、学術との連携も強化
- 個人、企業、その他の組織 (大学、行政) が集い、エコシステムの形成を通して「若手人材の発掘、成長、挑戦の機会づくりを通して、イノベーティブな社会を創る」ことを目指す
- 運営主体は新組織となり、当社は会員企業として支援・参加

事業領域とビジネスモデルの見直し



1

会社概要

2

業績の状況（対前年比、対計画比）

3

2021年11月期の動き

4

2022年11月期以降

5

当社の事業内容、特長



全体概要

- 製造業のソフトウェアファースト化に伴って発生する「開発技術支援」「人材育成」への高い需要に応えるために、あらゆる施策を実践し、事業規模の拡大を目指す

コンサルティング事業

- 2021年度に手掛けた**先行企業への支援内容を、今後増えてくる新たな支援に積極展開**
- 最新の開発技術を取り込むことで、**提供するソリューション&テクノロジーの拡大&深耕を継続**
- **カスタマーサクセス**による顧客との関係強化で、**安定した案件とコンサルティングの高い満足度**を確保

人材育成事業

- 「ユーリカボックス**Eureka Box**」はコンテンツ拡充フェーズから、**本格的な販売促進フェーズに移行**
- **DXで高まるリスク**ユーリカボックス**需要**に対し、従来型の**集合トレーニング**に「ユーリカボックス**Eureka Box**」による**スキマ時間でのオンライン独習**を加えた**幅広いスキルアップ支援**で応える

事業を取り巻く環境① CASE集中がさらに加速



- 自動車分野においては、カーボンニュートラルの実現に向けてCASEへの開発集中がより一層加速
 - － 電動化(E)：エンジン車から電気自動車への移行は一時的な流行りではなく、必然の流れとして定着
 - － 自動運転(A)：「レベル4」法制化で実用化に向けて大きく前進



事業を取り巻く環境② ソフトファーストでの課題

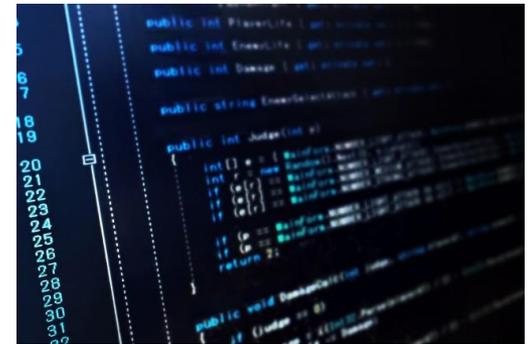


- 製造業におけるDXを実現するための“ソフトウェアファースト”を加速することで、新たな課題が発生！

※製造業におけるDXとは、以下①～④のように「市場に投入された製品の利用状況を見ながら“製品の価値”をソフトウェアによりアップデートし続ける」こと

①～④を迅速に行うための
新たな開発技術やプラットフォーム、開発ツール等の
導入が不可欠！

②データを元に
新たな機能を検討



①クルマの利用データを
取得



クラウド

③新機能を提供する
ソフトウェアを開発

ソフトウェアファースト
人材の育成が急務！

④クルマの
ソフトウェアを
アップデート

主たる対象はCASE

事業を取り巻く環境③ リスキリング需要の増大



■ DXへの取り組みが活発化する中で、**デジタル人材の育成・獲得の手段として「リスキリング」**が進行

- DX時代の人材戦略＝リスキリング

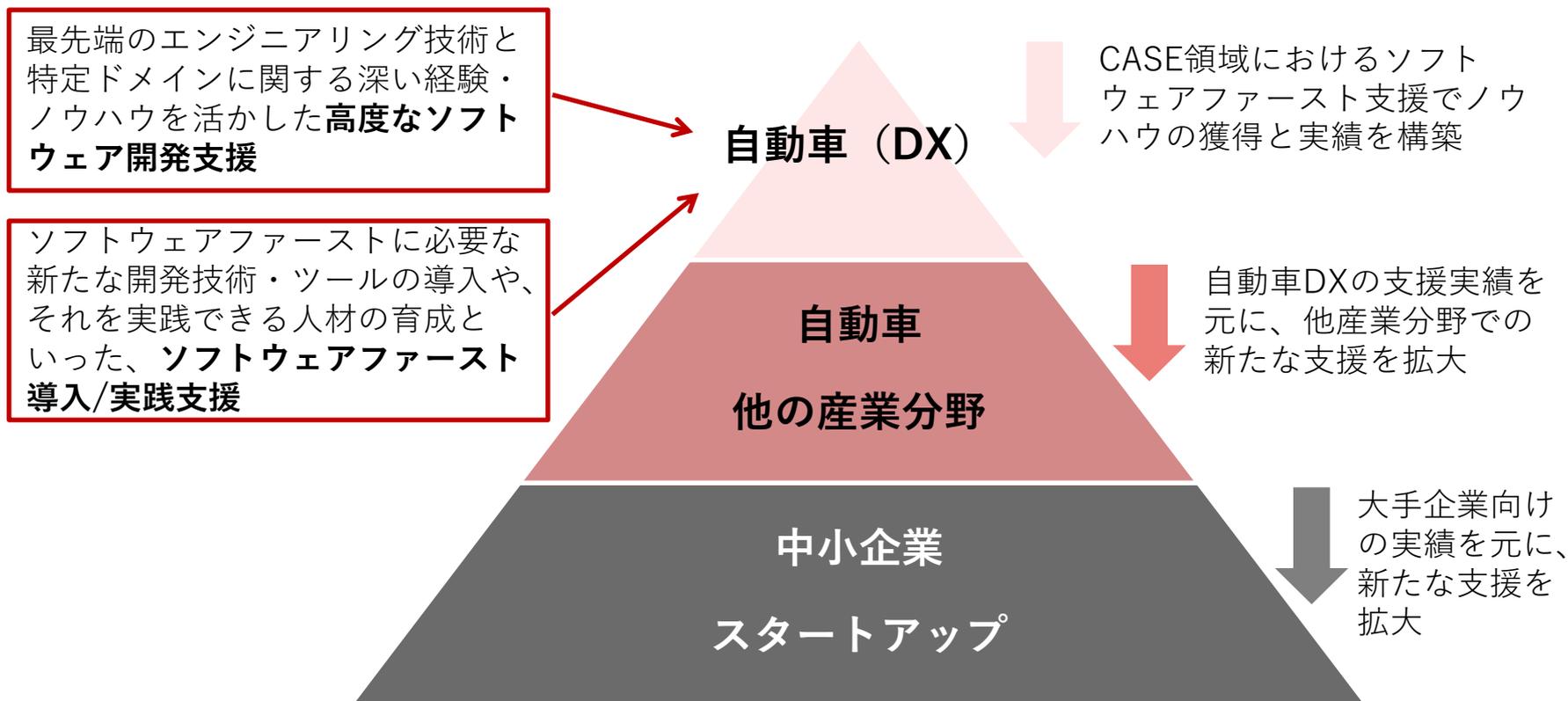
※リスキリング※¹とは、「新しい職業に就くために、あるいは、今の職業で必要とされるスキルの大幅な変化に適応するために、必要なスキルを獲得する／させる」こと

■ 製造業では、ソフトウェアファーストへの移行に伴い、**ソフトウェア開発の内製化が加速**し、これを実現するための「**開発者向けリスキリング**」**需要が増大**

- 内製化成功のカギは、ソフトウェアファーストに必要な**上流工程のスキル**を持つ人材をリスキリングにより**戦略的に育成**すること

※1 経済産業省ホームページ 第2回デジタル時代の人材政策に関する検討会、「リスキリングとは－DX時代の人材戦略と世界の潮流－」、
([MH2014_05_02.pdf \(meiji.ac.jp\)](#))、2021.12.29

- CASEやソフトウェアファースト等、新たな事業&産業変革（DX）に挑む自動車産業への支援に注力し、そこから得られた実績と経験を元に、より多くの分野・顧客層へ新たな支援を拡大





- 内製化で特に必要となる**上流工程に特化した実践型コンテンツ**をリアル・オンラインの双方で提供
 - － 「要求定義（USDM）」 「モデルベース開発（MBD）」 「システムエンジニアリング（MBSE）」 など、**他社と差別化できるキラーコンテンツが強み**
- ユーリカボックス **Eureka Box** を活用することで、**よりきめ細かにスキルアップを支援**
 - － これまで当社で提供できなかった、**低価格・大人数・継続型**の育成支援が可能
 - － **確実なスキルアップをコミット**出来る「トレーナー付パーソナルトレーニング（ユーリカボックス Eureka Box 伴走トレーニング）」
 - － 各受講者の学習状況を把握できるよう、**管理者向けに詳細な利用状況をレポート**



- 2021年度は、複数の顧客にサービスを展開する中で、以下の2点に注力
 - － コンテンツの有用性・優位性の確認
 - － コンテンツ自体の拡充

- 2022年度は、本格的なセールス・マーケティング活動を通じて**より多くの顧客に拡販**することと、**そのための仕組み作りとその運用**に注力
 - － **デジタルマーケティングとデジタルプロモーション**の導入
 - Web広告、Webサイト運用、展示会、メールマーケティング、セミナー、ホワイトペーパー等
 - － **コンサルティングやトレーニングとの連携**を強化
 - コンサルティングやトレーニング顧客への拡販
 - 新たな活用事例の構築
 - － **顧客ヒアリングを通じたサービスやコンテンツの拡充**

事業領域とビジネスモデル



- ユーリカボックス **Eureka Boxによる新たなビジネスモデル**を加えることで、既存の「コンサルティング事業」「人材育成事業」をさらに**活性化**させるとともに**あらたな顧客層の開拓**を目指します

← コンサルタントが直接支援する
従来型のビジネスモデル

→ コンテンツ提供が主体の
コンサルタント数に制約を受けない
新たなビジネスモデル →

コンサルティング事業

New !

コンサルタント
による
問題の直接解決

コンサルティング

問題解決を
支援して
欲しい顧客

Eureka Box

コンサルティング後の
スキル定着や
フォロー中心の支援

提供されたナレッジを
使って、自ら問題を解
決したい顧客

Eureka Box

コンテンツ提供型の
ローコストコンサル

👉 新たな顧客層

トレーニング

まずはスキルアップを
図りたい顧客

Eureka Box

幅広い志向
スキル向
オンライン
学習教材

トレーナーによる短期集中型研修

人材育成事業



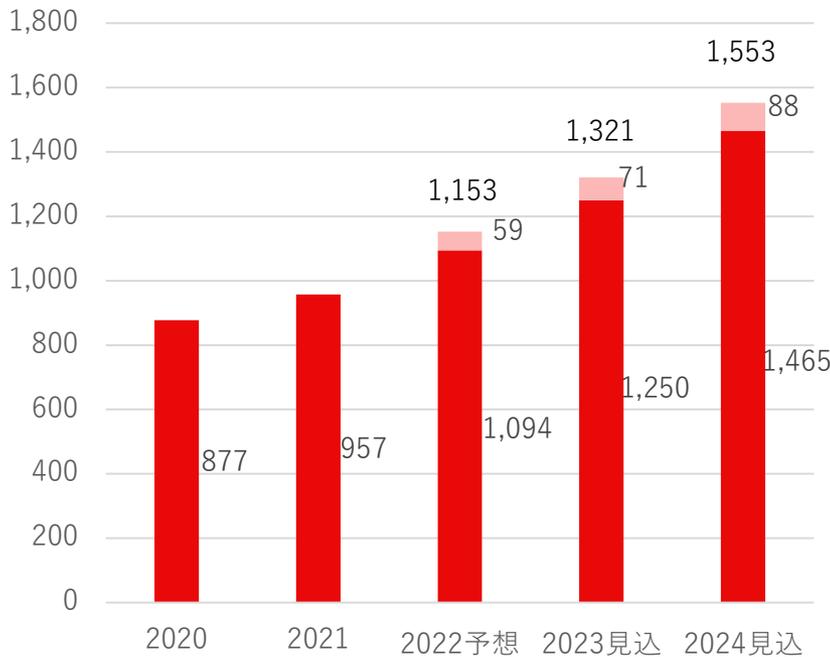
新規事業と成長と採算性の向上

ユーリカボックス

- デジタルマーケティングによるEureka Boxの販売促進やM&Aの検討も視野に、要員増に依存する事業形態から脱却、多くの需要に応えられるように事業のスケールリングを図ります

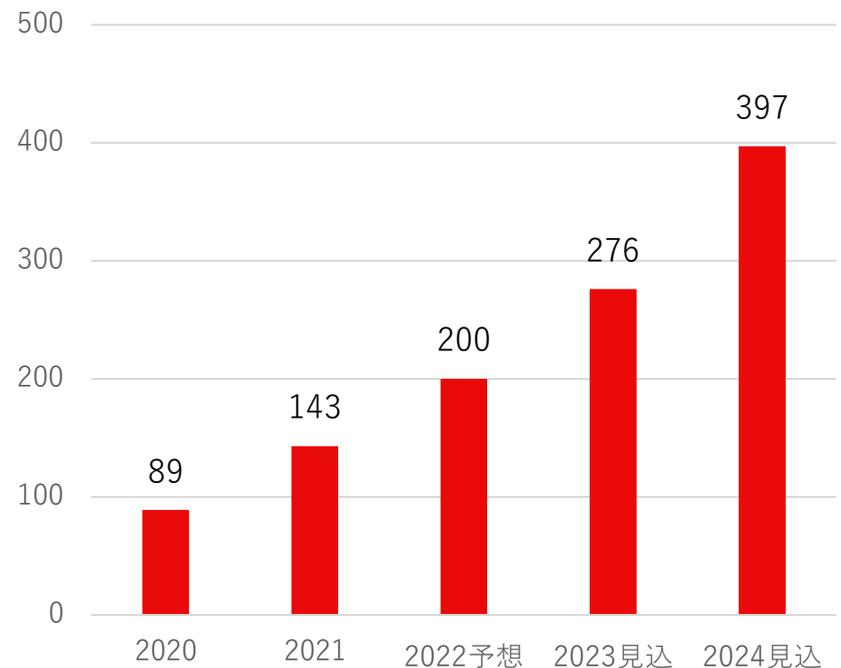
2023年度、2024年度については、2022年度予想の採用計画（コンサルティング要員）の新卒を含む12名の充足と同規模の採用が継続的に達成されることと、新規事業の着実な成長が実現した場合の収益拡大を含んでおります。

売上高推移（単位：百万円）



■ 売上高 ■ 新規事業

営業利益推移（単位：百万円）



■ 営業利益

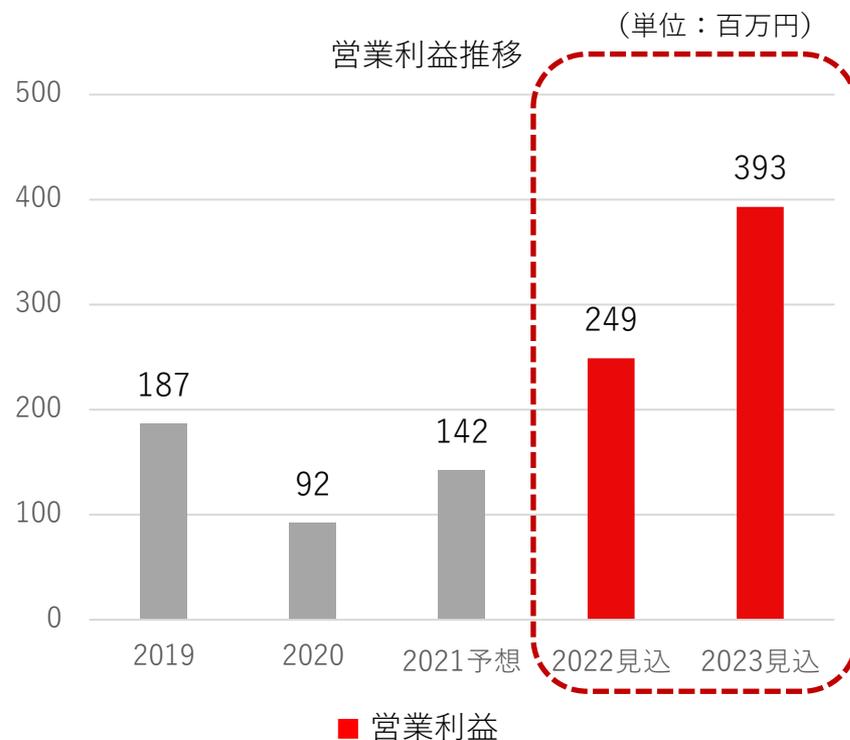
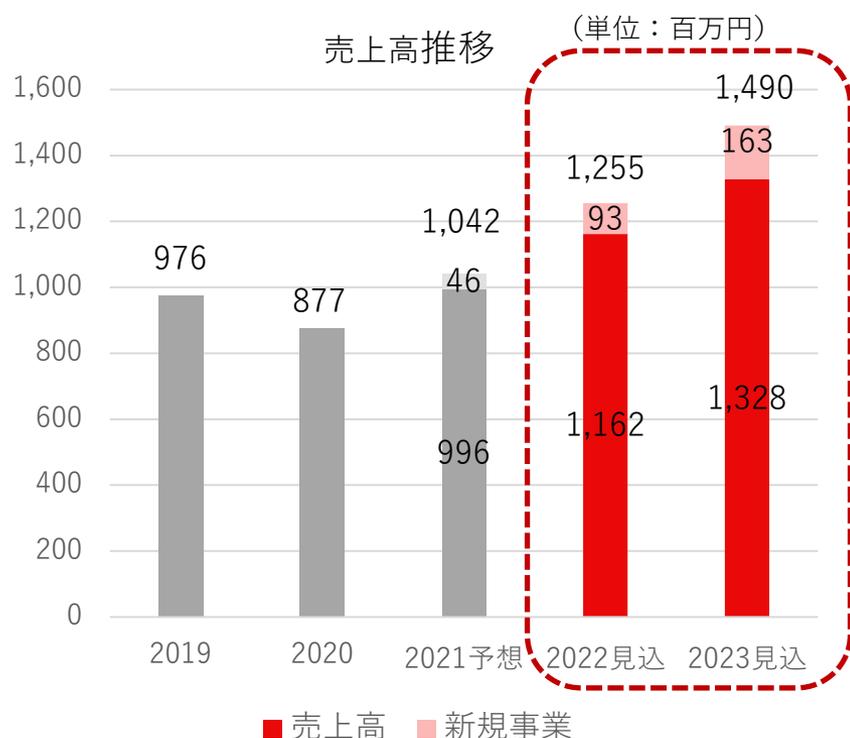
(参考) 2021年度3ヶ年計画



- コンサルティング要員が退職などにより想定どおりの増員ができず、また、新規事業（Eureka BoxおよびDeruQui）の売上への寄与が遅れたため、2021年度策定の3ヶ年計画よりも成長ペースが緩やかとなる見込みが高く、前頁のとおり計画を修正しました

※ 詳細は2022年2月発表の「事業計画及び成長可能性に関する事項について」にてお知らせします

※ 以下は2021年1月8日発表の決算補足説明資料のグラフです



1

会社概要

2

業績の状況（対前年比、対計画比）

3

2021年11月期の動き

4

2022年11月期以降

5

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

■ 事業内容

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）

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
- ・ 上流工程の開発技術が学べるオンライン学習プラットフォーム「Eureka Box」

3. ツール開発・販売

- ・ UMLからSimulinkへのモデル変換ツール「mtrip」

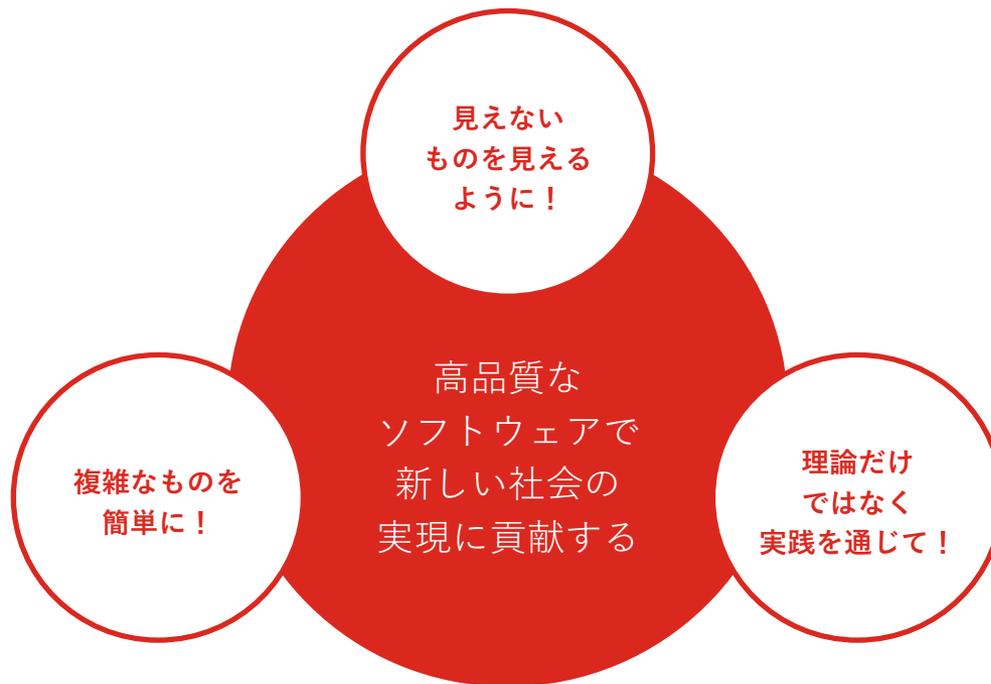
■ 沿革

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
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 65名（2021年11月末現在、契約社員含む）



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

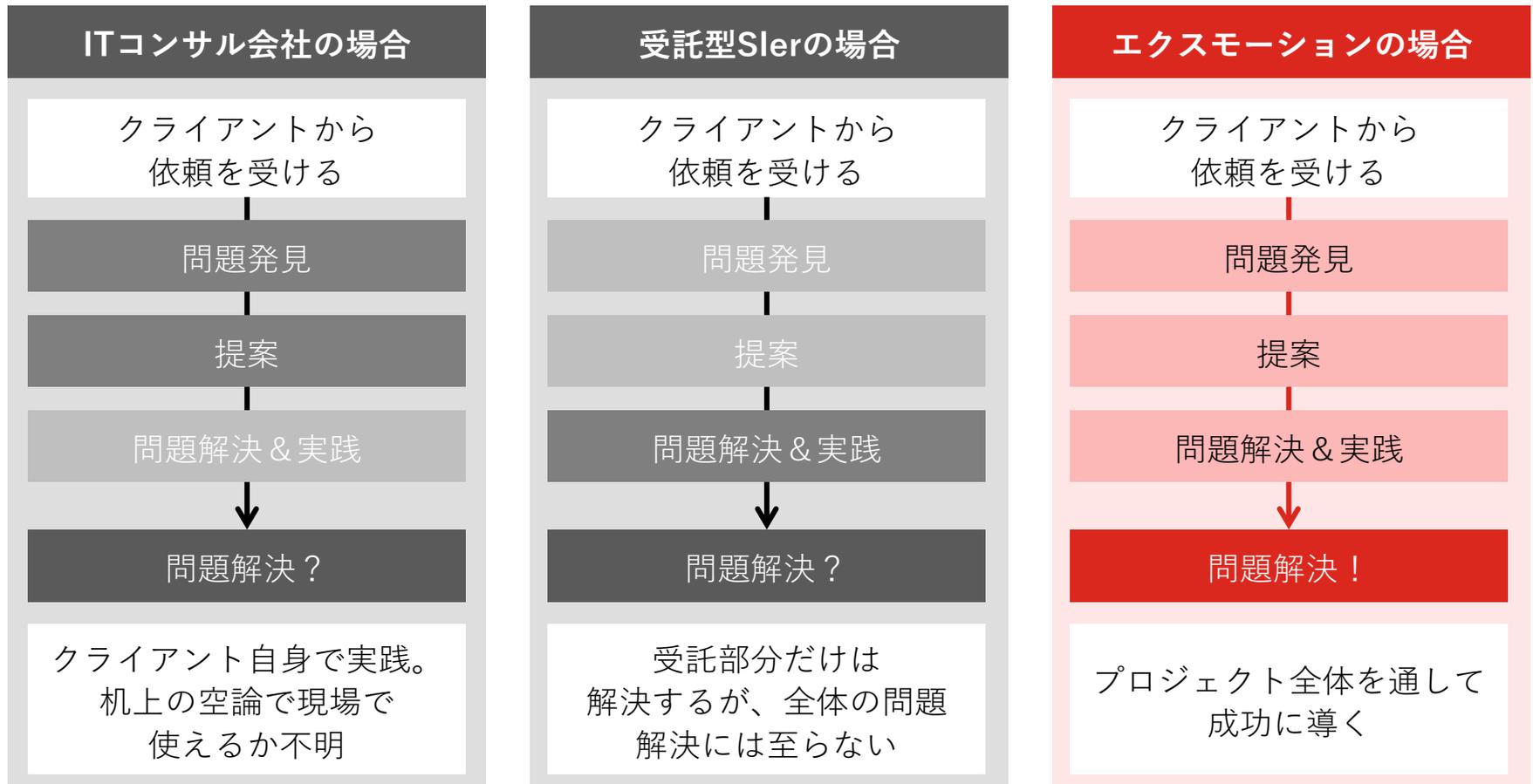


組込みシステムの開発現場は、大規模・複雑化への対応に追われる中、一刻も早い変革が求められています
当社は、組込みシステム開発の変革に取り組まれるお客様を現場から支援し、成功に導くためのプロフェッショナル集団です。十分な実績と多くの知見をもったコンサルタントがもたらす「高品質なソフトウェア」により、効率的な組込みシステム開発への変革を成功させ、最終的に、顧客企業の開発する製品の競争力向上へとつなげます

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





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」

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