



# 2022年11月期 第1四半期 決算補足説明資料

---

2022年4月1日

株式会社エクスマーション

証券コード 4394

# 目次



- 1 決算概要
- 2 業績見通しと進捗
- 3 トピックス（成長戦略の進捗と事例）
- 4 会社紹介

1

# 決算概要

## 1Q総括

- 売上高245百万円で前期比5.1%の減収となるが、昨年度の工事進行基準の適用範囲拡大の影響を除くと、前期比で**実質的には9.7%の増収**
- 新規事業投資の縮小により粗利益6.2%の増益となるが、採用数が増加したことや、「Eureka Box」の販売促進に伴い販管費が増加したことにより、営業利益は前期比**18.8%の減益**

## 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、需要は旺盛で顧客企業の下期予算（3月まで）の受注は**堅調に推移**
- 引き続きCASEやソフトウェアファーストなど**最新の技術課題のほか、製造業DXへの取り組みを支援する案件が増大**

## 人材育成事業

- サービス開始から2年目となる「Eureka Box」のコンテンツは900超に拡充
- 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の移行に伴い、伴走トレーニングのセットや年間契約など受注
- デジタルマーケティングの社内体制が整い、本格的な営業強化に向けた適切な施策へ着手

売上総利益は新規事業投資の減少などで増益となるが、売上高、営業利益は減収減益となる。  
※売上高の計上方法による影響や販管費の増加については補足に記載

売上高

**245**百万円

前年同期比  
▲13百万円  
(▲5.1%)

売上総利益

**112**百万円

前年同期比  
+6百万円  
(+6.2%)

営業利益

**38**百万円

前年同期比  
▲8百万円  
(▲18.8%)

コンサルティング要員

**54**名

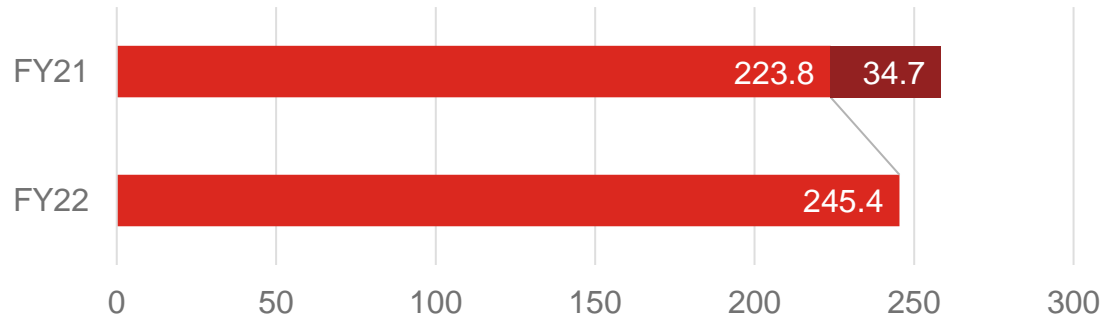
前年同期比  
+3名

ROE

**1.8%**

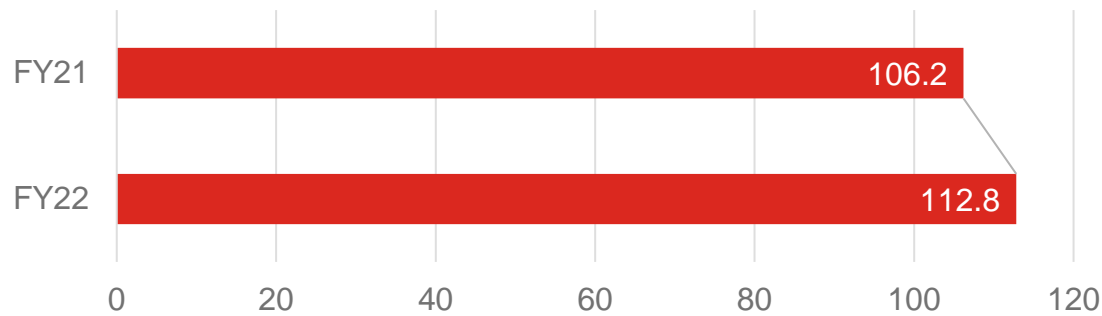
前年同期比  
▲0.5ポイント

### 売上高 (単位：百万円)



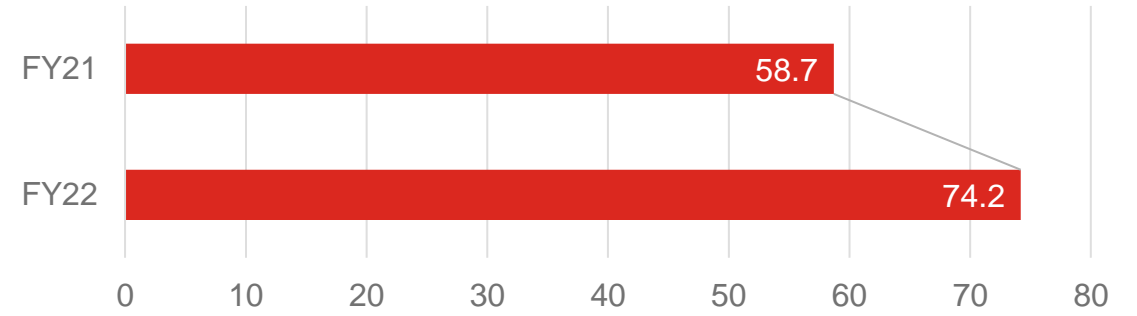
前期の工事進行基準の適用範囲拡大による影響を除くと前期比減収ではなく、前期比21百万円（+9.7%）増収で推移となり、採用数の増や新規事業からの異動により、コンサルティング事業の売上は増加

### 売上総利益 (単位：百万円)



新規事業の「Eureka Box」はコンテンツ拡充から販売促進フェーズとなり、「DeruQui」は今期から外部に移管したことにより、投資額は9百万円に減少したことによりコンサルティング事業の売上総利益率は改善

### 販管費 (単位：百万円)

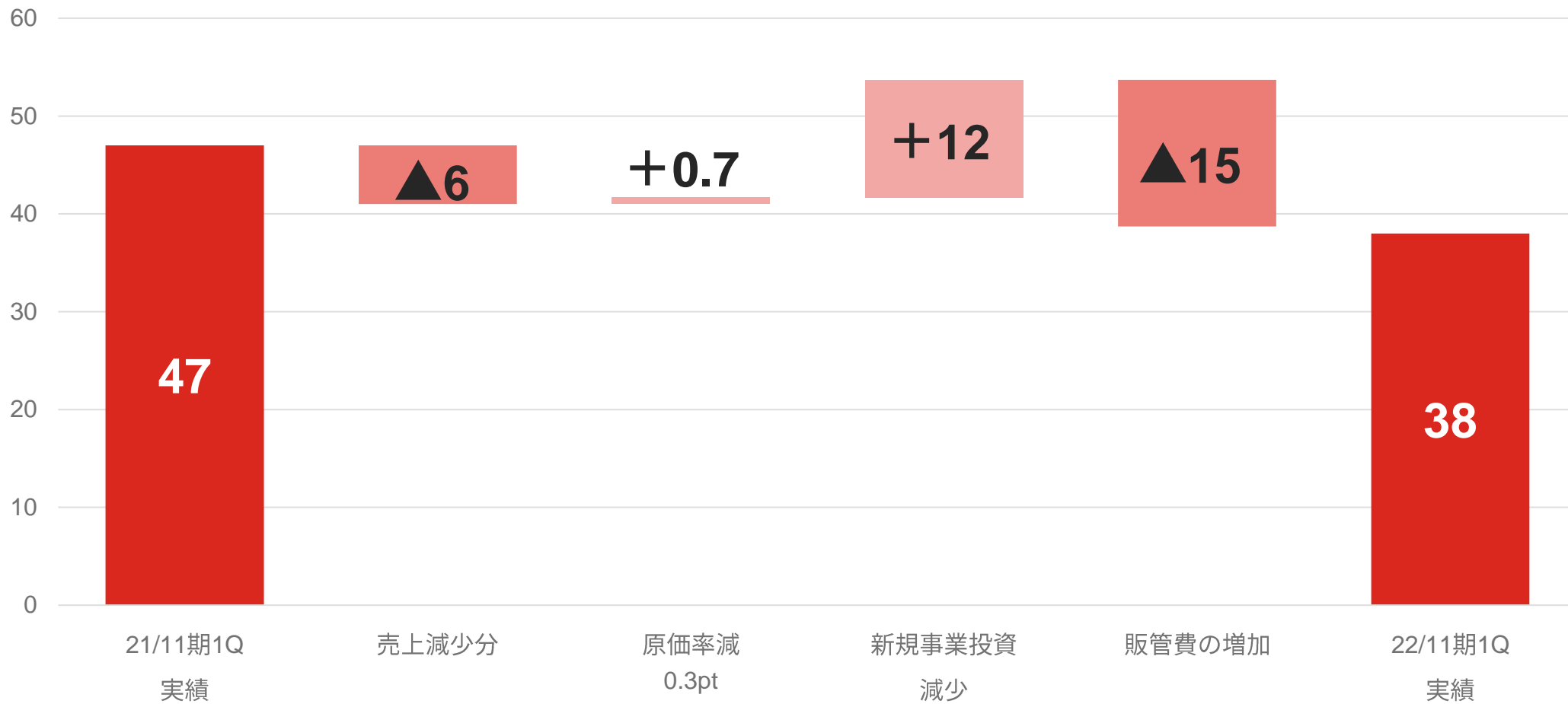


コンサルティング要員の積極採用と、「Eureka Box」の販売促進のためのデジタルマーケティング等で、販管費は15百万円増加

# 営業利益の増減要因【対前年】

工事進行基準の適用範囲拡大の影響による減収分は、一部の新規事業の切り離しによる投資額の減少でカバーできたものの、採用費やEureka Boxの販促費の増加により減益となる

(単位：百万円)



# 2022年11月期第1四半期決算概要【前年同期比】

(単位：百万円)

	2021年11月期 第1四半期	2022年11月期 第1四半期	前年同期比	コメント
売上高	258 100.0%	<b>245</b> <b>100.0%</b>	▲13 ▲5.1%	業績ハイライト [補足] (P6) に記載の通り、工事進行基準の適用範囲拡大の影響を除くと、前期比増収
売上原価	152 58.9%	<b>132</b> <b>54.0%</b>	▲19 ▲13.0%	コンサルティング事業の安定した稼働により原価率は良化
売上総利益	106 41.1%	<b>112</b> <b>46.0%</b>	+6 +6.2%	業績ハイライト [補足] (P6) に記載の通り、新規事業の投資額の減少により良化
販売費及び一般管理費	58 22.7%	<b>74</b> <b>30.3%</b>	+15 +26.4%	業績ハイライト [補足] (P6) に記載の通り、採用数の増加、販売促進に伴う広告宣伝費、支払手数料により増加
営業利益	47 18.4%	<b>38</b> <b>15.7%</b>	▲8 ▲18.8%	売上総利益は増益となるが、販管費の増加で減益
経常利益	47 18.4%	<b>38</b> <b>15.7%</b>	▲9 ▲19.0%	
当期純利益	32 12.7%	<b>26</b> <b>10.9%</b>	▲6 ▲18.8%	
受注残高	83	120	+36 +44.0%	顧客企業の第1四半期予算（6月まで）の受注を数件獲得

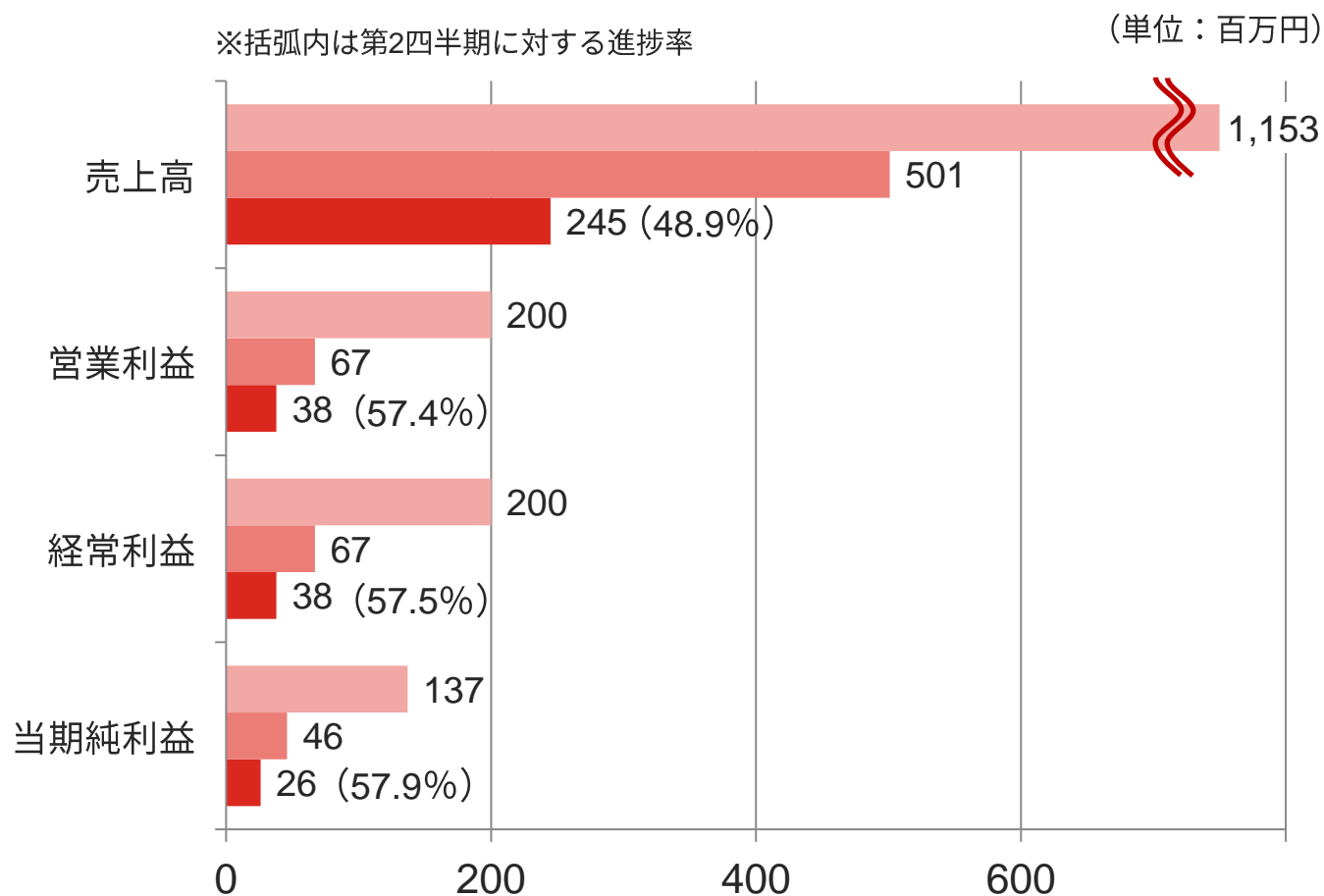


# 2

## 業績見通しと進捗

# 2022年11月期第1四半期進捗【対計画比】

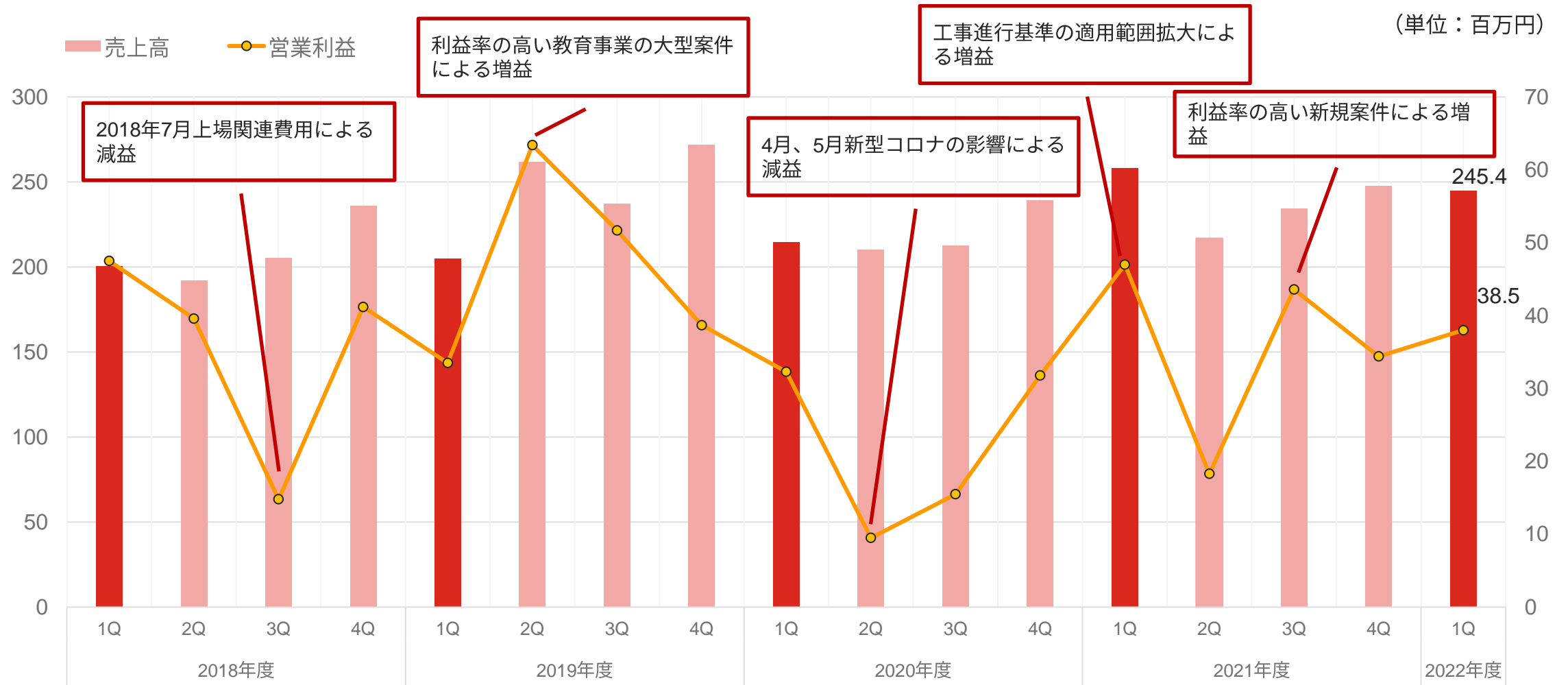
計画に対する進捗は、第2四半期予想に対してはほぼ順調な進捗と言えるが、下期にはコンサルティング要員の増加やEureka Boxの拡販による増収を見込むため、引き続き採用活動の強化や販売促進に注力する



	第2四半期 対計画比	通期 対計画比
売上高	48.9%	21.3%
営業利益	57.4%	19.3%
経常利益	57.5%	19.3%
当期純利益	57.9%	19.3%

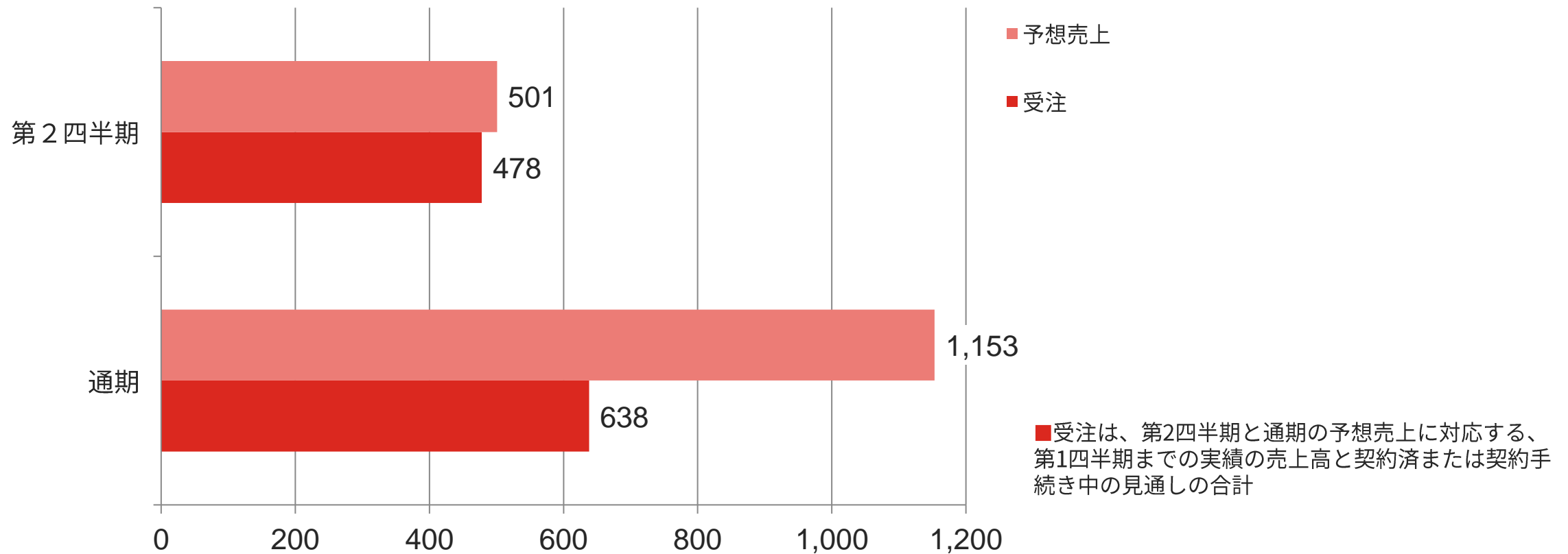
# 2022年11月期第1四半期進捗【四半期推移】

前期から始まった工事進行基準の適用範囲拡大の影響を除けば、売上は順調に拡大している



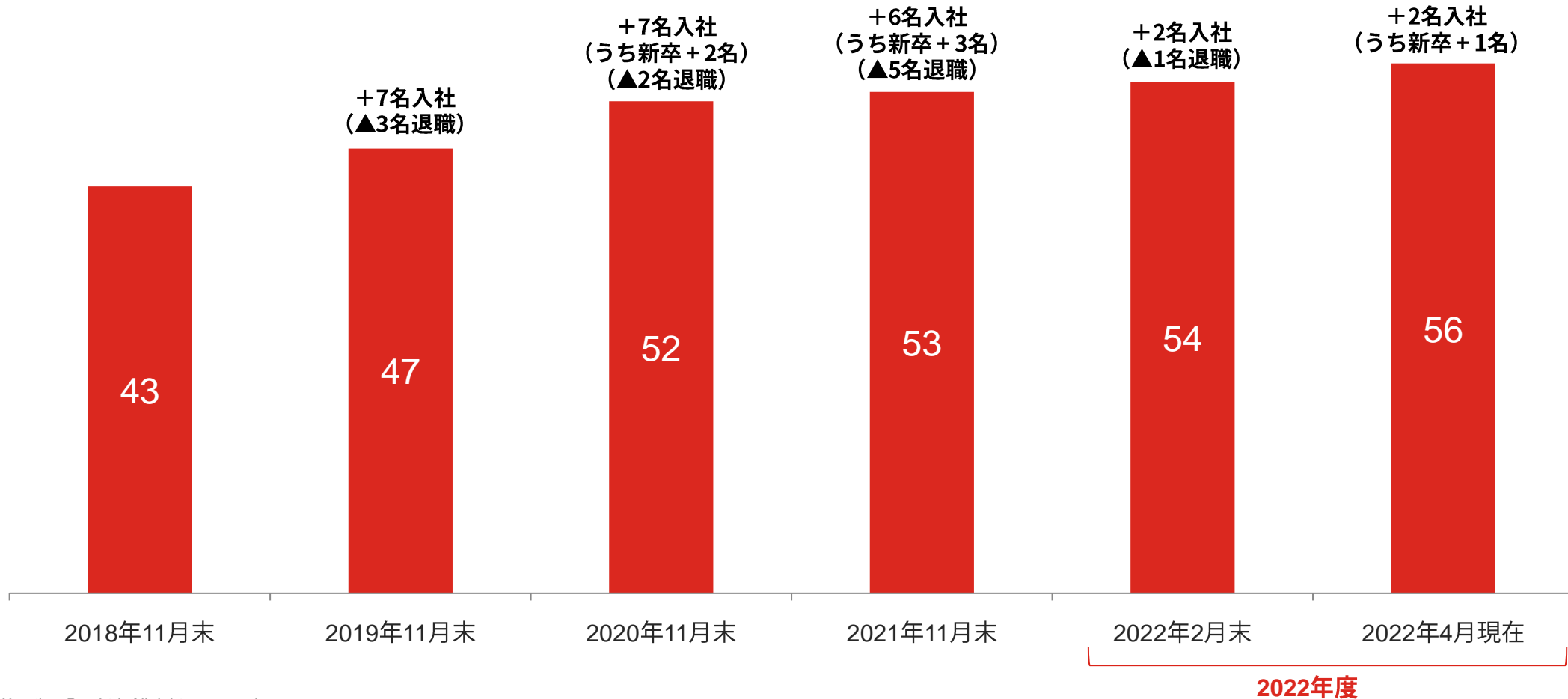
主要取引先の自動車関連では、顧客の第1四半期（6月まで）の受注を獲得しており、現時点で、第2四半期予想に対して95%、通期予想に対して55%の受注が確保されている

(単位：百万円)



社外で十分な経験を積んだシニアエキスパート層の採用も積極的に行い、今期は新卒を入れるとすでに4名の増員となる。「エンジニアの聖地」という魅力を発信し、あらゆるチャネルを活用して採用活動を継続する

## コンサルティング要員の推移

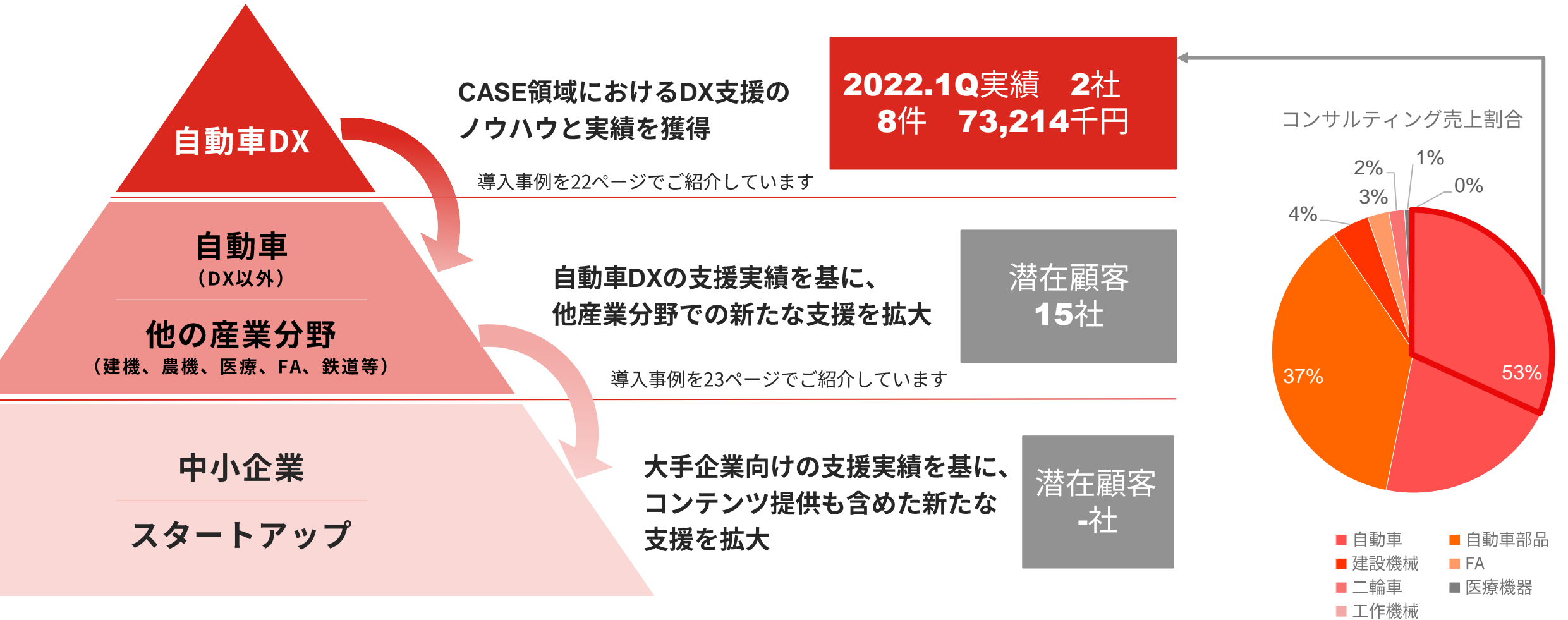


3

# トピックス

## (成長戦略の進捗と事例)

ソフトウェアファーストが進む自動車産業へのDX支援で得られた知見を基に、あらゆる顧客層へのDX支援拡大を狙っていく



※潜在顧客数は、2022年2月末時点のコンサルティング契約の顧客数のうち、DX以外の分野での技術支援をしている顧客数を現しています

当社が行ったさまざまなコンサルティングサービスはお客様から好評で、今後もバリエーション豊かで実践的なサービスを展開していく

## コンサルティング導入事例

フラッグシップのトップ「自動車DX」のお客様



### 自動車DXを支援

自動車メーカー A社様

#### 課題

市場にリリースするまでの開発とリリースした後の運用をデジタルでつなぐために、開発をDX化して開発していくというのが課題。まずは開発をDX化することにフォーカスして取り組みたい

#### 支援メニュー

開発プロセスの策定、開発環境の構築  
要求定義、アーキテクチャ策定

#### 支援内容

自動車には多くの部品が搭載され、多くの企業や部署が関わっているため、横断的に「あるべき開発」とは何かを整理・構築する支援をしています

### 市場環境の変化に対応した事業への転換を支援

自動車部品メーカー B社様

#### 課題

顧客企業においては従来あまり重視されていなかったソフトウェアが、ソフトウェアファースト時代の到来により重要視されるようになってきたため、市場環境の変化に対応すべく、事業を刷新しソフトウェアを開発する人材を育成したい

#### 支援メニュー

人材戦略・育成コンサルティング  
Eureka Boxスタンダード・伴走トレーニング

#### 支援内容

どんな技術・スキルレベルを持つ人が、いつ頃、何人必要であるかを定める「人材戦略」を策定し、その上で、いつ・誰に育成していくのかを計画し実行する支援をしています





## コンサルティング導入事例

フラッグシップの中間層「自動車（DX以外）/他の産業分野」のお客様

### システム設計のあるべき姿を目指す

建設機械 C社様

#### 課題

システム設計は既存の製品の設計をそのまま流用し、新しく設計されないことが多かった。  
システム設計に関する明確なプロセスがない状態から、  
今後は「システム設計をプロセスに従って設計する」というあるべき姿にしたい

#### 支援メニュー

システムズエンジニアリングの導入支援

#### 支援内容

システム設計プロセスの導入と定着を目指し、開発中の製品を対象に、お客様と一緒に、システム設計のプロセスを当てはめて開発するというを行ってまいります

### 多くの製品系列を効率的に開発する技術を導入したい

自動車部品メーカー D社様

#### 課題

多品種・製品系列の開発において、重複開発などのムダがあり、品質も思うように上がらないため、解決のためにプロダクトライン開発を導入したい

#### 支援メニュー

プロダクトライン開発導入支援

#### 支援内容

製品系列を全体最適で開発できるように、適切に再利用できる「プロダクトライン開発」導入を支援しています

### モデルベース開発が有効に働くようにプロセスを強化したい

自動車メーカー E社様

#### 課題

品質改善のため、モデルベース開発の有効性を高めたい

#### 支援メニュー

モデルベース開発における開発環境の改善

#### 支援内容

製品開発の上流工程で品質確保できるように、モデルベース開発およびモデルベースシミュレーションの導入・改善を行っています

コンサルティング事業で得られた知見をストックビジネスにつなげるためEureka Boxは、お客様からの評価も高く、今後さらなる発展が期待できる

## Eureka Box 導入事例

### 日本精工株式会社様 必要な開発技術の学びによる 業務効率化を目指して



#### 課題

要求と仕様の区別がきちんと整理されていない状態で手戻りが発生してしまうことが多く、必要な開発技術を学び、開発プロセスの改善と業務効率化が課題

#### コース

Eureka Box スタンダード

#### 効果

社内の打合せの際、Eureka Box受講者同士の会話から、要求の抽出・定義の精度が向上が感じられ、今後の業務効率化につながることを期待できた。

### 株式会社SUBARU様 新しい開発技術の導入を目的とした 基礎固め



#### 課題

モデルベース・システムズエンジニアリング（MBSE）の導入を検討していたものの、完全導入は難しいと言われており、どこからどのように始めたら良いかが悩み

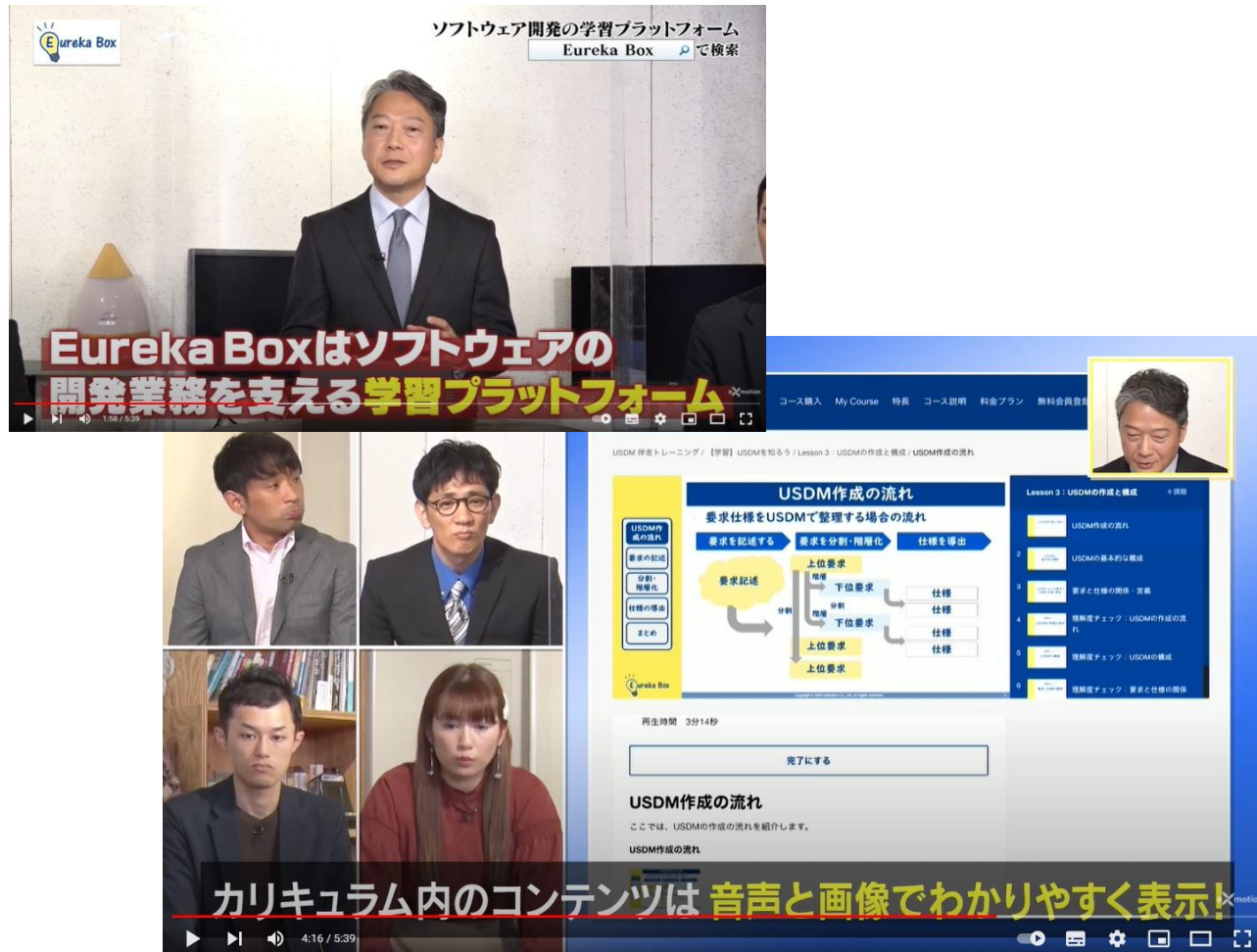
#### コース

Eureka Box 伴走トレーニング（USDМ入門）  
※USDМの知識が前提となるため、USDМの基礎を学習後、MBSEを学ぶ予定

#### 効果

動画形式でもテキスト形式でも学べるため、自分に合っている形式で学習でき、復習にも便利だった。  
伴走トレーニングでは、トレーナーから定期的にフォローがあるので、ペースを作るのに役立った。  
3カ月の受講期間中、継続して学習していくので、振り返りもできて知識が頭に定着しやすいのも良かった。

Eureka Boxのスケーリングを狙い、コンテンツ拡充フェーズから販売促進フェーズに移行するため、知名度向上のための販促活動にも注力



## Eureka Boxのプロモーション施策

テレビ番組でEureka Boxを紹介いただき、認知度向上を狙い、導入を検討しているお客様へも、テレビ番組で紹介された実績を紹介することで、イメージを掴んで社内での検討にも役立てていただいている。

また、Eureka Boxのホームページをリニューアルし、Eureka Boxの魅力をもっと伝えやすくなったほか、今後はデジタルマーケティングによる販促活動にも注力しながら、Google広告やFacebook広告といった手法も組み合わせながら認知度の向上とユーザー獲得につなげていく

※Eureka Boxを紹介いただいたテレビ番組は、2021年12月19日にTOKYO MXにて放映された「ええじゃない課Biz」となります。アーカイブ動画はYouTubeのエクスマーショントラックチャンネル ([https://www.youtube.com/watch?v=E\\_GidtrFSOQ&t=3s](https://www.youtube.com/watch?v=E_GidtrFSOQ&t=3s)) にてご覧いただけます

4

# 会社紹介

# ソフトウェアファースト時代に不可欠な ソフトウェア開発の “技術参謀”

自動車を筆頭に、急増している  
組み込みソフトウェア（ET※）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

## ※Edge Technology

クラウド活用を前提としたシステムにおける、機械製品や装置等  
いわゆる「現場＝エッジ」で使われる制御技術やデータ処理技術の総称

社名

株式会社エクスマーション

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

設立

2008年9月

上場市場

2018年7月 東証マザーズ上場（証券コード：4394）

資本金

448,335千円（2022年2月末現在）

代表

代表取締役社長 渡辺 博之

役員構成

取締役5名（うち社外1名）  
監査等委員である取締役3名（うち社外2名）

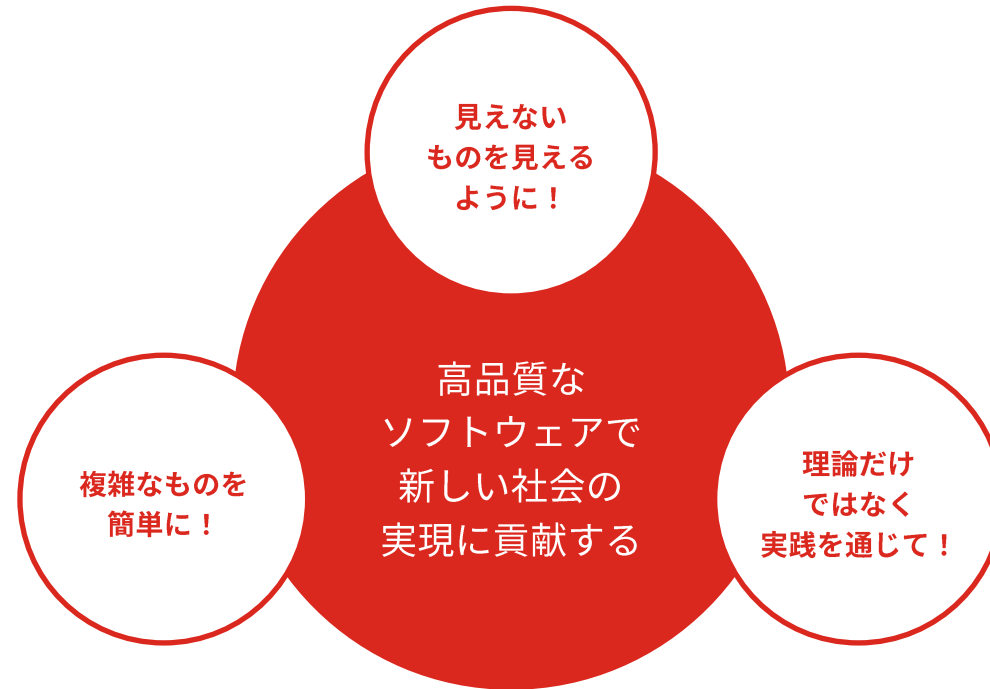
従業員数

社員66名（2022年2月末現在、契約社員含む）

認証

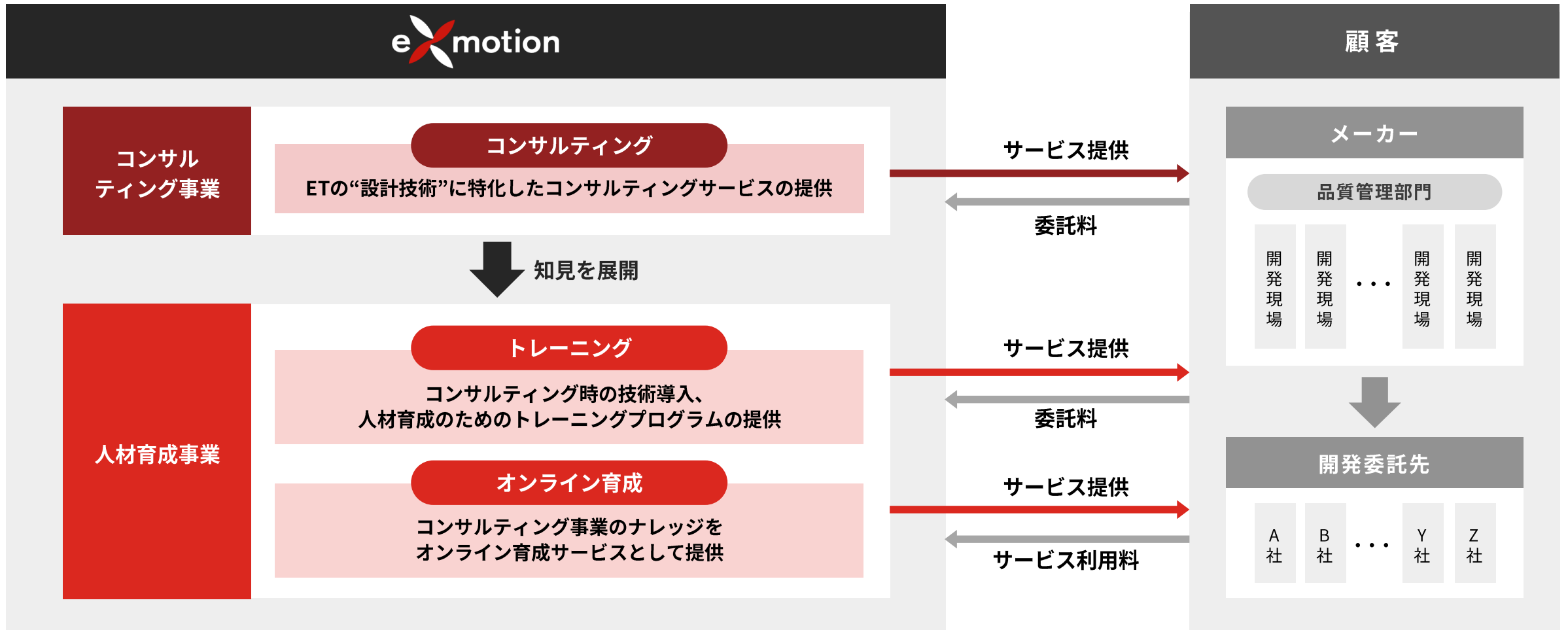
プライバシーマーク認証／JIS Q 15001  
ISMS認証／ISO(JIS Q) 27001

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。



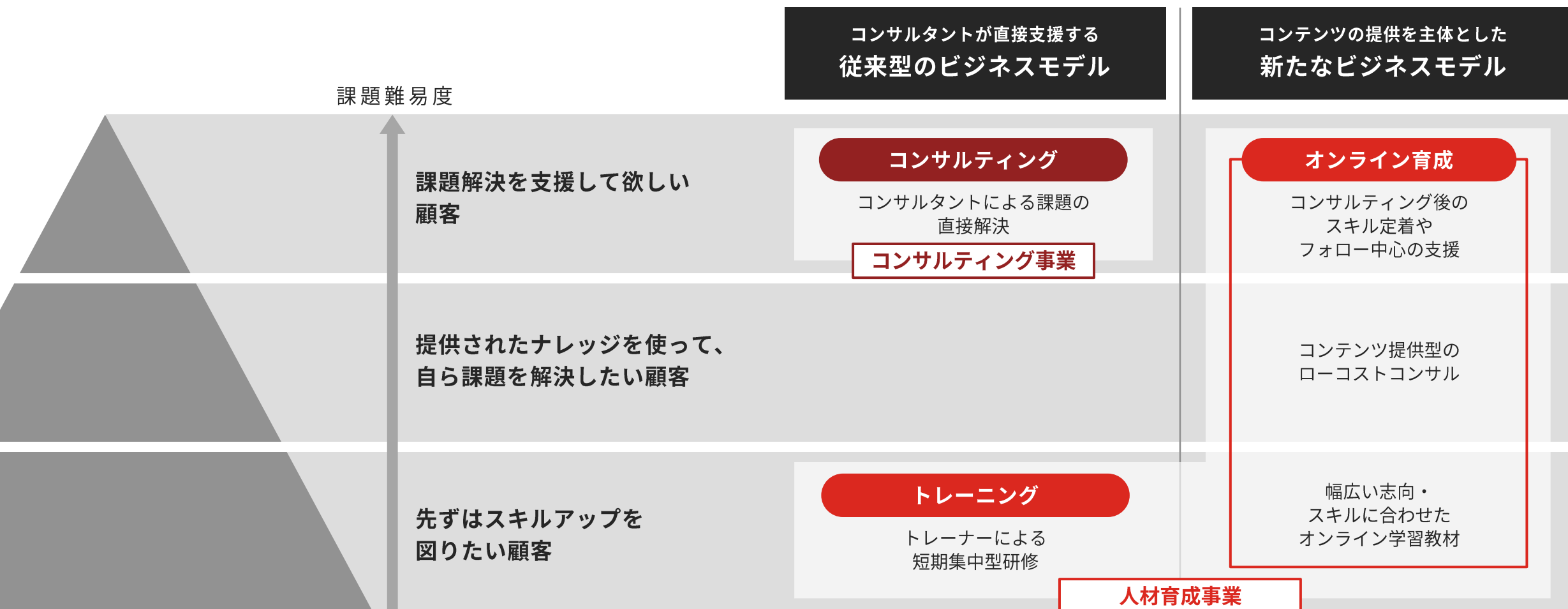
組込みシステムの開発現場は、大規模・複雑化への対応に追われる中、一刻も早い変革が求められています。当社は、組込みシステム開発の変革に取り組まれるお客様を現場から支援し、成功に導くためのプロフェッショナル集団です。十分な実績と多くの知見をもったコンサルタントがもたらす「高品質なソフトウェア」により、効率的な組込みシステム開発への変革を成功させ、最終的に、顧客企業の開発する製品の競争力向上へとつなげます。

コンサルティング事業を主軸とし、そこで得られた知見を人材育成事業に展開することで、多様な支援を実現





従来型のビジネスモデルに加え、コンサルタント数の制約を受けないコンテンツサービスを拡大することで、高まるET開発の内製化需要に対応するとともに、安定的な収益基盤を構築

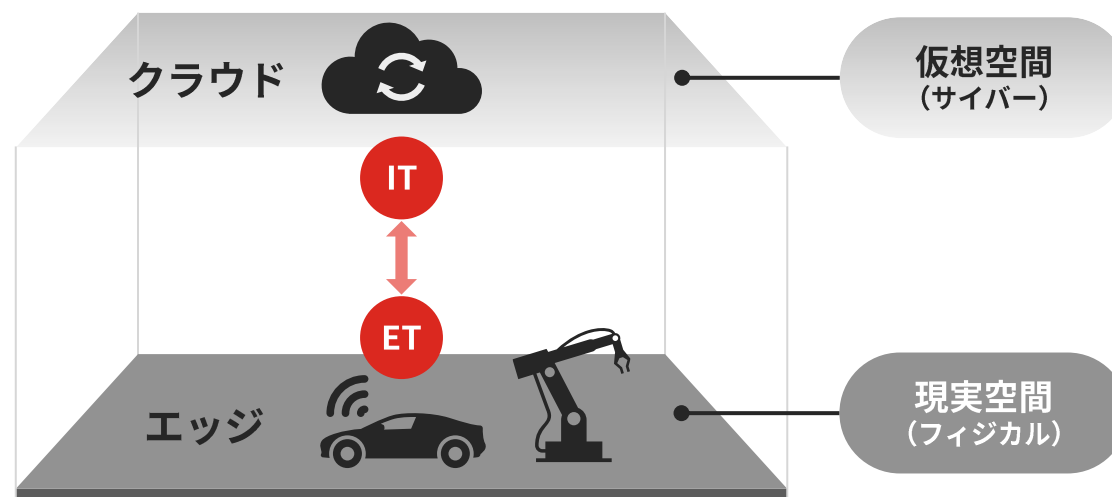


自動運転やEVの開発によって大規模・複雑化が加速しているET開発の“設計技術”が対象領域

## ET (Edge Technology) とは

クラウド活用を前提としたシステムにおける、機械製品や装置等いわゆる「現場=エッジ」で使われる制御技術やデータ処理技術の総称

DXの社会実装においては、クラウドやAI等のITと同じくらい重要なテクノロジー



## 従来のET (Embedded Technology)

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



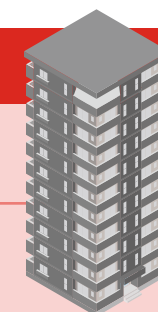
一戸建てのイメージ

## これからのET (Edge Technology)

大規模・複雑化を解決するための“設計技術”が必須

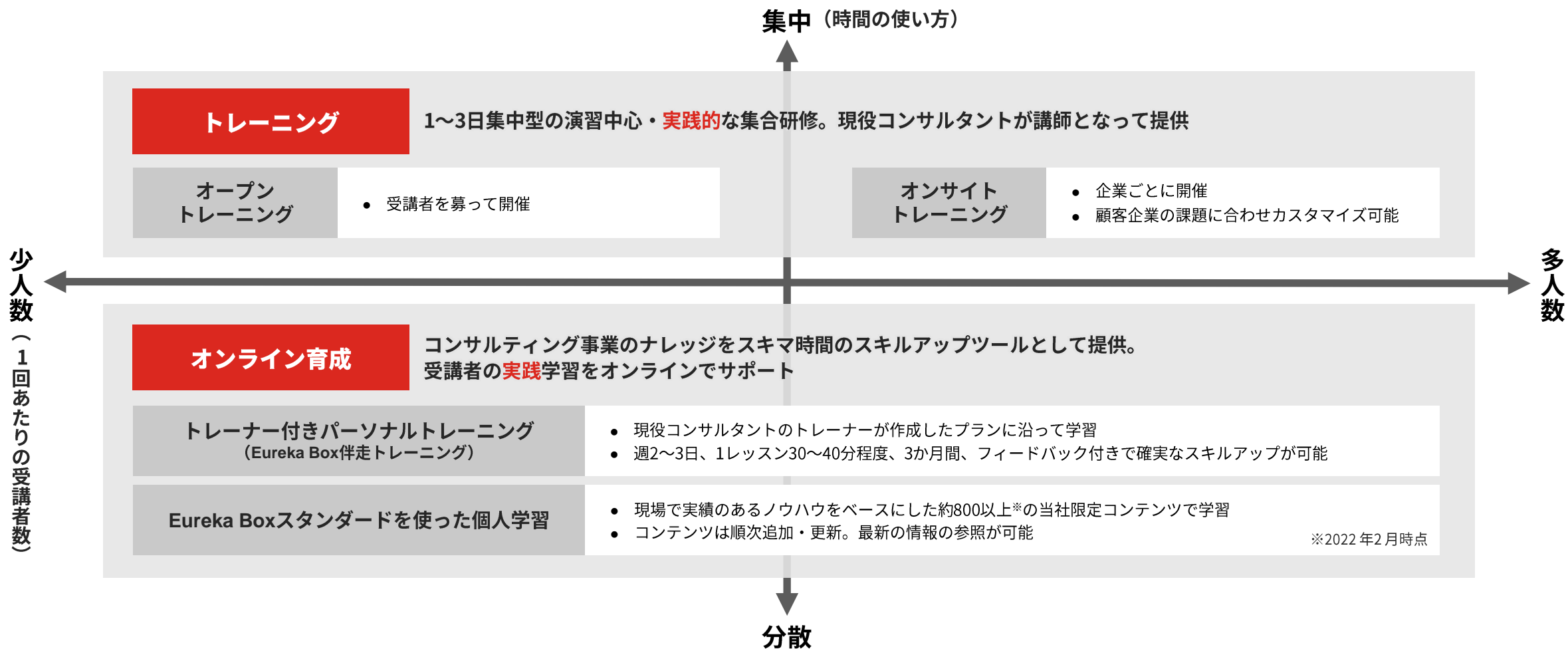
- 膨大な要求事項の洗い出しと整理・検証
- モデルを使ったシミュレーション
- 全体最適設計
- 将来の追加・変更への配慮

メーカーや開発委託先の不得意領域



タワーマンションのイメージ

ET開発の人材育成（内製化に不可欠なリスクリング）における課題を実践的なプログラムの提供により解決。  
 トレーニングとオンライン育成の2つの形態で顧客のニーズに応える



日本の産業をリードする自動車分野をはじめ、あらゆる分野で最先端のET開発の技術支援をしています

## 自動車分野

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

## 対象製品

自動運転、先進安全支援、ハイブリッド、電気自動車、燃料電池、インフォテインメント 等  
ADS            ADAS            HEV            EV            FCV            IVI

## その他分野

自動二輪 : ヤマハ発動機            医療 : オリンパスメディカルシステムズ  
農機 : ヤンマー            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  
建機 : コマツ            鉄道 : 三菱電機コントロールソフトウェア

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](mailto:corporate@exmotion.co.jp)

担当:経営企画室