



# 2022年11月期 第3四半期 決算補足説明資料

---

2022年10月7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

## 3Q総括

- 売上高765百万円で**前期比7.8%増収**となる
- 採用費や販売促進にかかる販管費は増加となるが、新規事業投資の開発フェーズが一段落したことにより粗利益は**前期比25.4%増益**、営業利益は同じく**32.6%増益**

## コンサルティング事業

- 自動車業界のみならず、製造業全般においてソフトウェア開発の需要が旺盛で**下期予算（10月以降）の受注は順調に推移**
- 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

- Eureka Boxのユーザー数は右肩上がりに増加している
- デジタルマーケティングや販売パートナーとの連携による販売促進の施策を実施
- **政府の基本方針**にもとづき、人的資本経営の推進に向けて多くの企業が**リスキリングに取り組む**なか、増加する需要に応える

販管費は増加となるが、新規事業の開発費の減少などにより、売上総利益、営業利益ともに大幅に増益となる。

売上高

**765**百万円

前年同期比  
+55百万円  
(+7.8%)

売上総利益

**359**百万円

前年同期比  
+72百万円  
(+25.4%)

営業利益

**145**百万円

前年同期比  
+35百万円  
(+32.6%)

コンサルティング要員

**55**名

前年同期比  
+2名

ROE

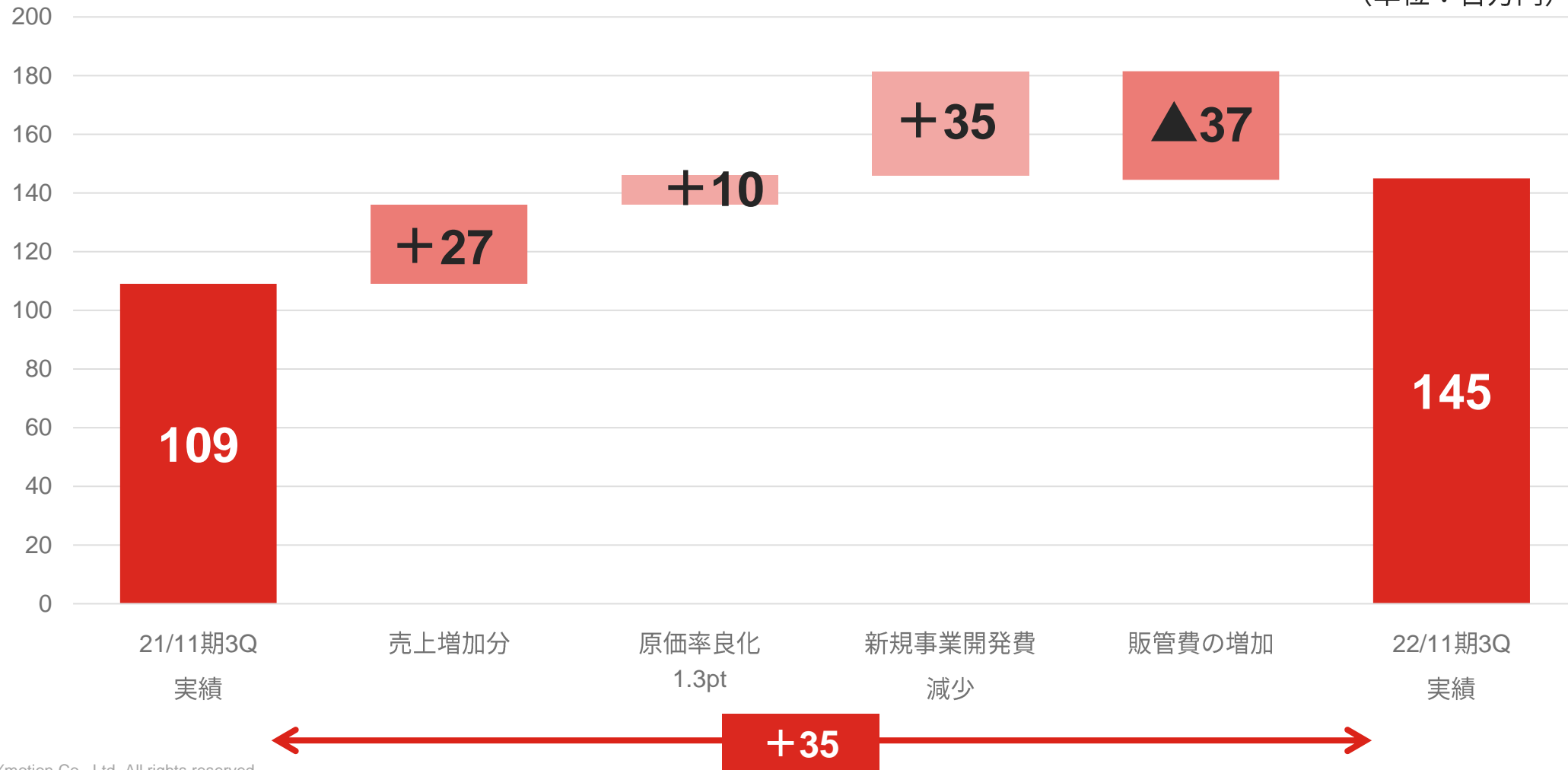
**6.6%**

前年同期比  
+1.3ポイント

# 営業利益の増減要因【対前年】

コンサルティング需要拡大に伴う売上増、原価率の良化、及び新規事業の開発フェーズが一段落したことにより、採用費やEureka Boxの販促費の増加をカバー

(単位：百万円)



# 2022年11月期第3四半期決算概要【前年同期比】

(単位：百万円)

	2021年11月期 第3四半期	2022年11月期 第3四半期	前年同期比
売上高	710 100.0%	<b>765</b> <b>100.0%</b>	+55 +7.8%
売上原価	423 59.7%	<b>406</b> <b>53.1%</b>	▲17 ▲4.1%
売上総利益	286 40.3%	<b>359</b> <b>46.9%</b>	+72 +25.4%
販売費及び一般管理費	176 24.9%	<b>213</b> <b>27.9%</b>	+37 +21.0%
営業利益	109 15.4%	<b>145</b> <b>19.0%</b>	+35 +32.6%
経常利益	111 15.6%	<b>146</b> <b>19.1%</b>	+35 +31.5%
当期純利益	76 10.8%	<b>100</b> <b>13.2%</b>	+24 +31.9%
受注残高	109	<b>86</b>	▲23 ▲21.4%

受注残高：前期は10月からの新規案件開始による早期受注が多かったものの、今期は例年並みの受注ペースとなる

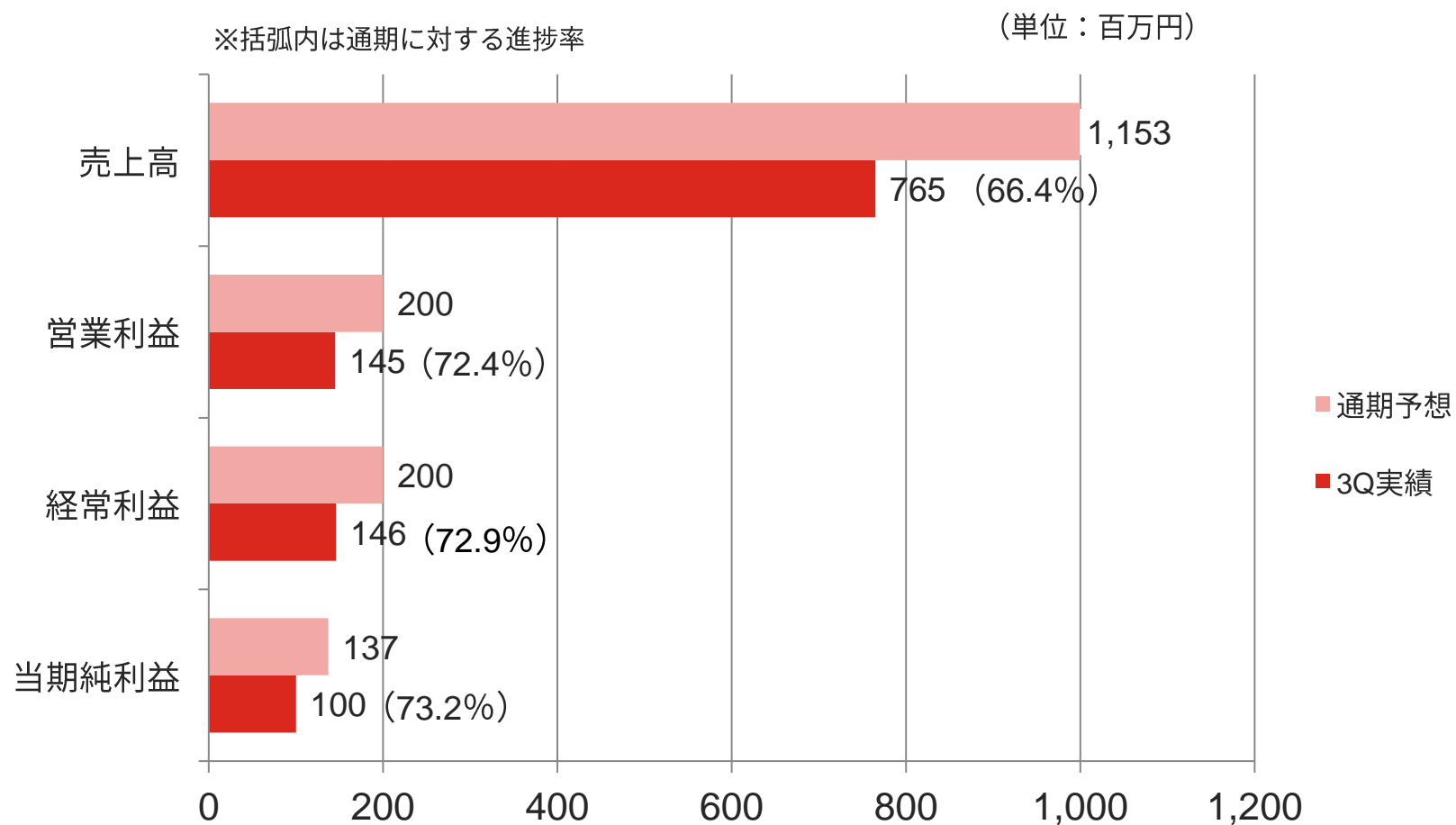
# 2

## 業績見通しと進捗



# 2022年11月期第3四半期進捗【対計画比】

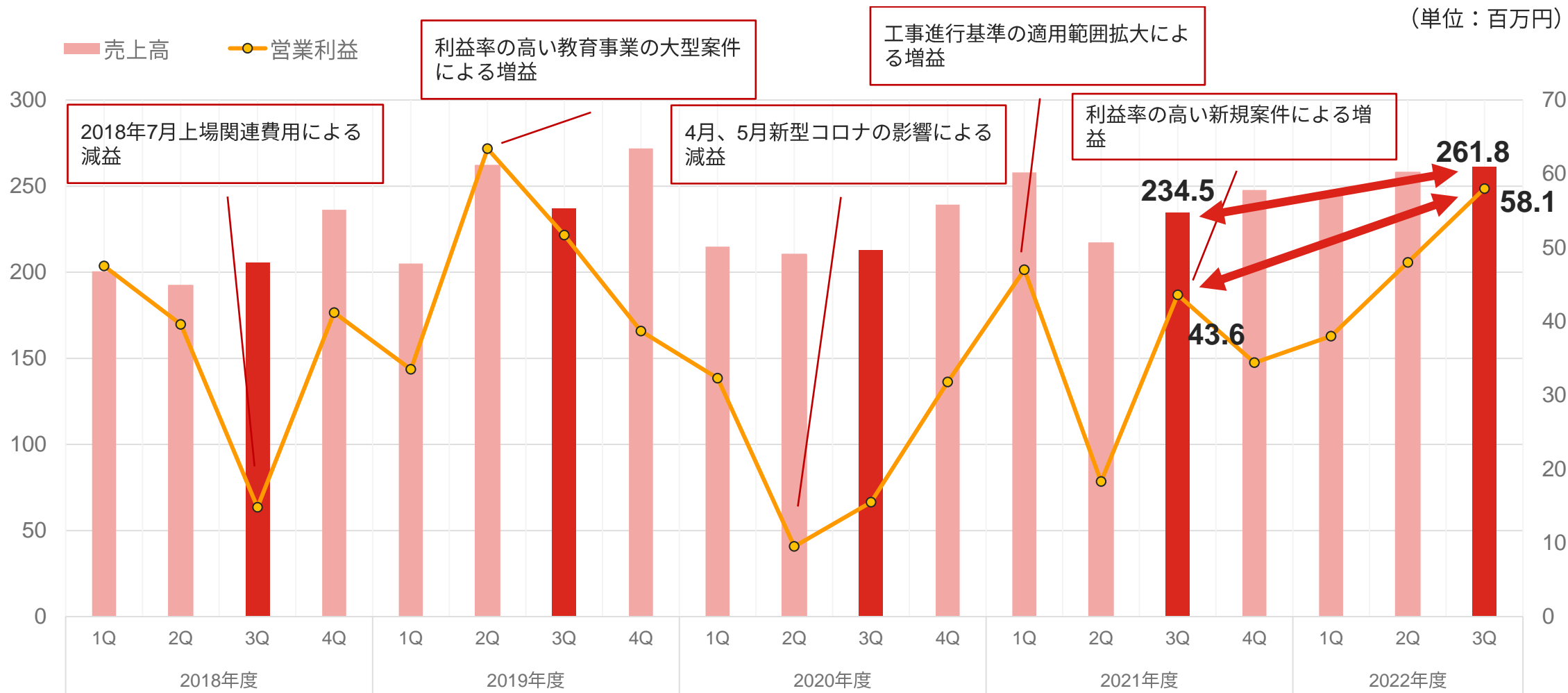
通期予想に対して、利益は概ね順調に推移しており、売上高もEureka Boxの拡販等で追い上げ、過去最高の売上高を見込む



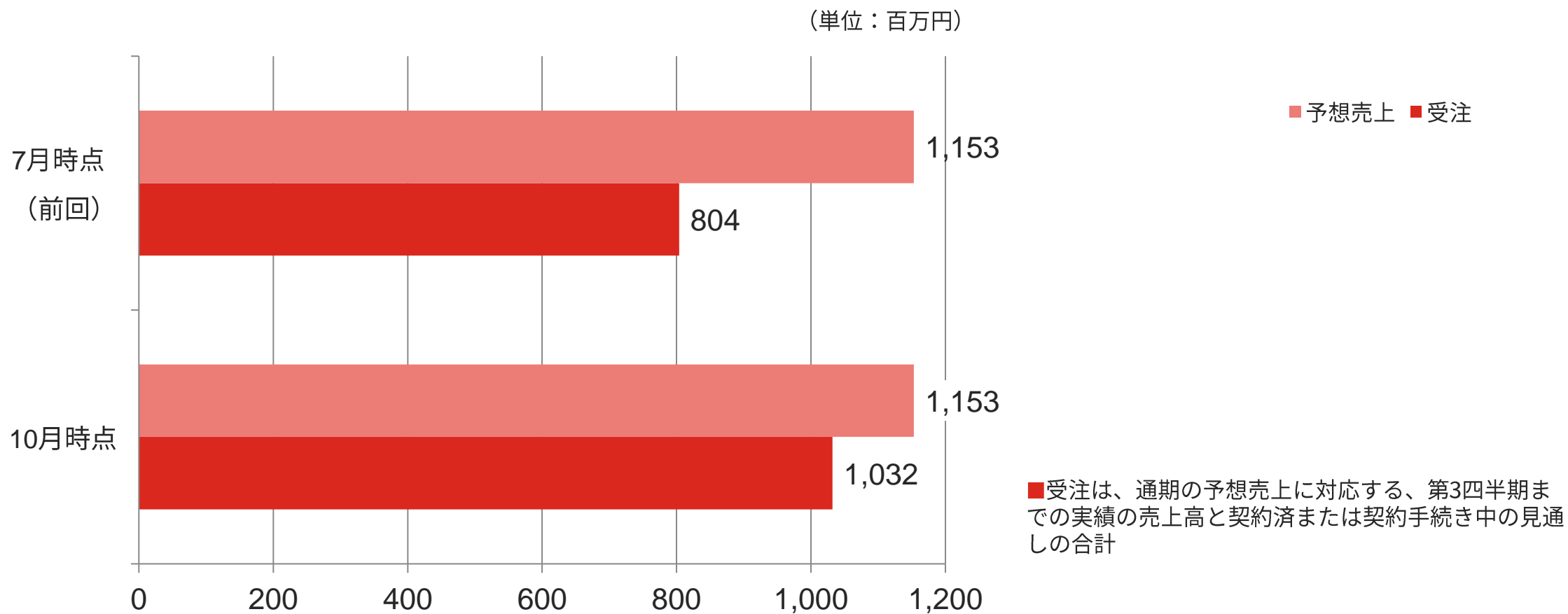
	通期 対計画比
売上高	66.4%
営業利益	72.4%
経常利益	72.9%
当期純利益	73.2%

# 2022年11月期第3四半期進捗【四半期推移】

前期第3四半期は新規事業の開発投資も多かったが、今期は開発フェーズが落ち着き、投資額が減少したことにより今期第3四半期は大幅に増収（YoY+11.7%）、増益（YoY+33.4%）

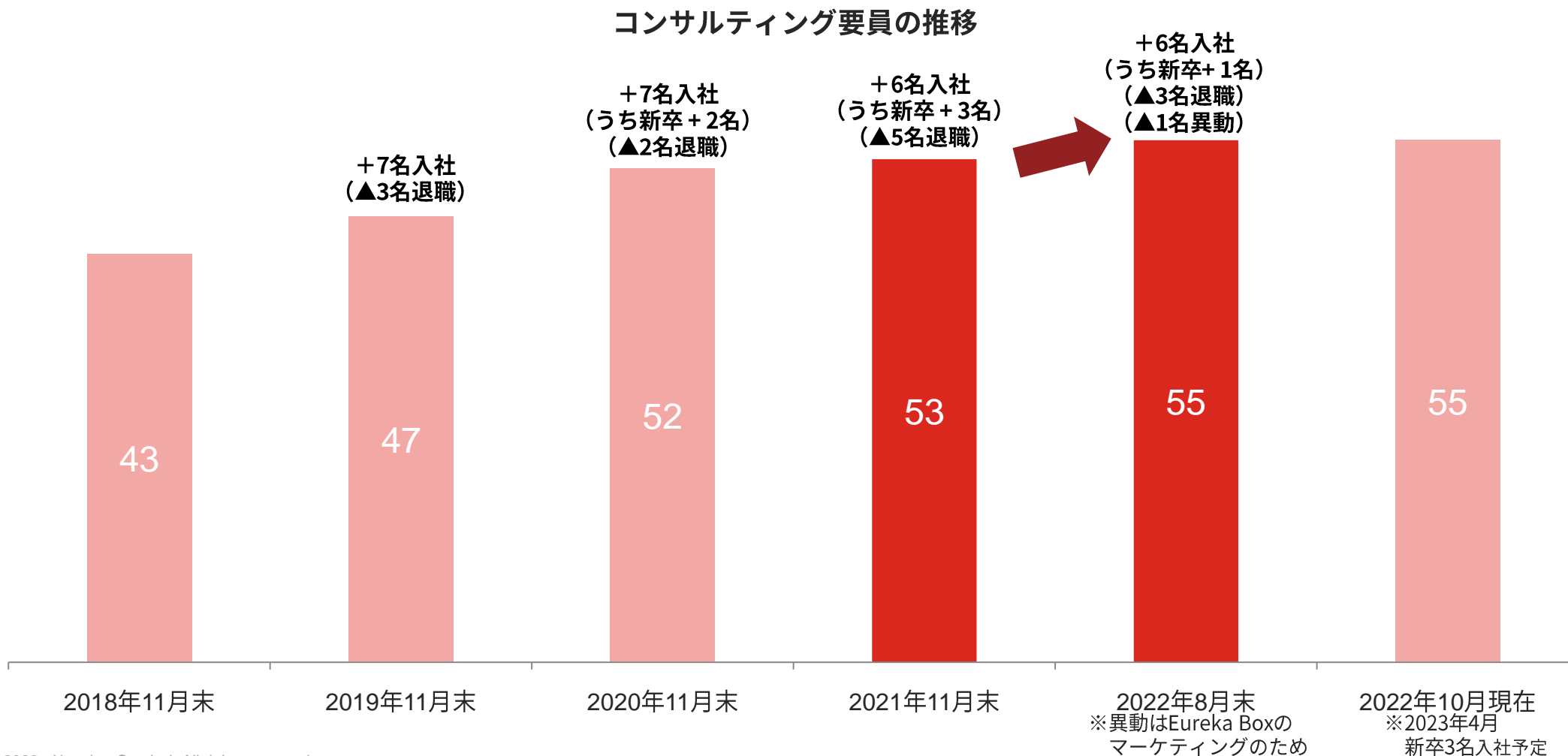


現時点で通期予想に対して90%近い受注が確保されており、引き続き新規案件の獲得に注力



幅広い年齢層をターゲットに積極的かつ厳選採用により、6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

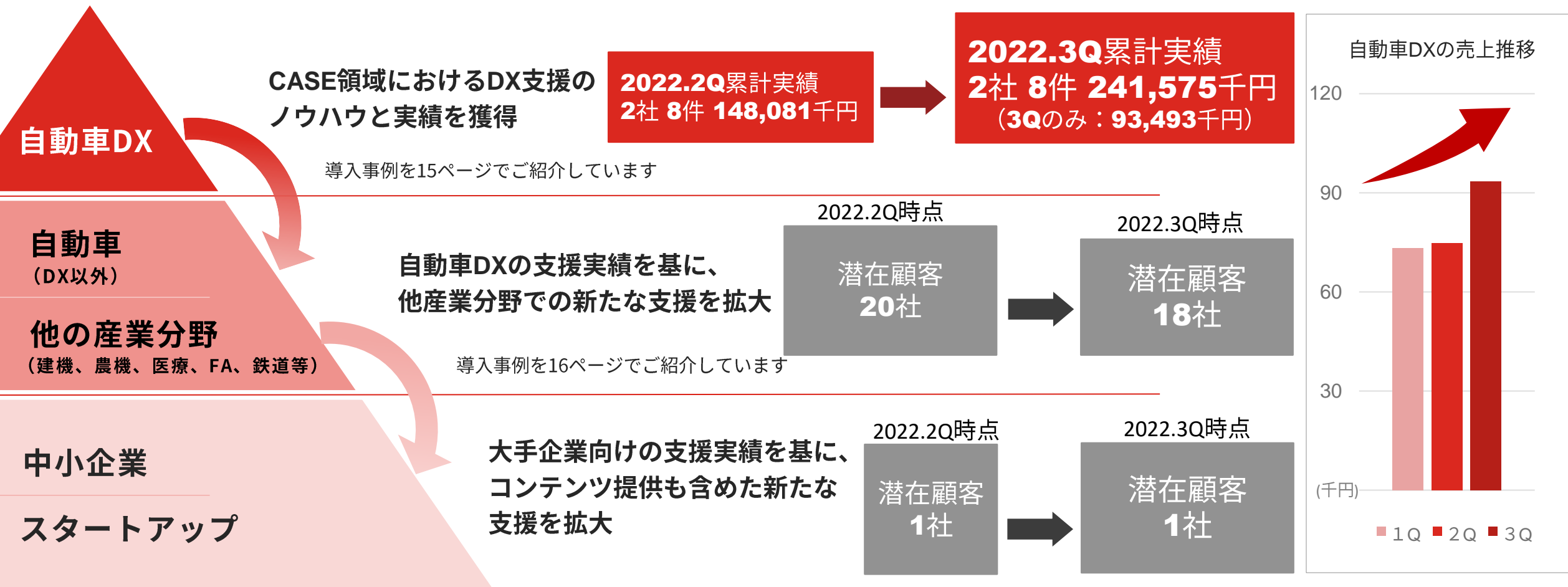


3

# 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に必須な自動車DXへの支援は四半期ごとに増加。自動車DX以外の支援数を抑制し、最重要課題の自動車DXにアクセルを踏んだ結果、第3四半期の売上が大きく伸長



※潜在顧客数は、2022年8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

自動車DXの先進的な取組みに対して、現実的かつ実践的な支援は、開発現場のエンジニアからも信頼され、継続的かつ多様な支援に広がっている

## コンサルティング事例

### 自動車メーカー様 仮説検証型アジャイル開発支援

データや開発ナレッジなどから立てた仮説に対して、迅速な開発と改善を繰り返すことで、継続的な製品の価値向上を実現する仮説検証型アジャイル開発を支援

### 自動車サプライヤー様 リスクリング支援

電動化に向けた新規事業立ち上げに向けて、ハードウェアエンジニアをソフトウェアエンジニアへスキル転換するためのリスクリングを支援（Eureka Boxを活用）

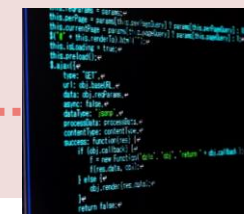
## 自動車DXを実現する ソフトウェアファーストの開発サイクル

### ② データ分析・機能検討



仮想空間  
(サイバー)

### ③ ソフトウェア開発



### ④ 自動アップデート



### ① 利用データを収集



現実空間  
(フィジカル)

自動車DX

自動車  
(DX以外)

他の産業分野  
(建機、農機、医療、FA、鉄道等)

中小企業

スタートアップ

全社的な活動・人材育成といった幅広い支援を通じて構築した信頼関係は、次の展開に向けてのパートナーシップの礎になる

## コンサルティング事例

自動車DX

自動車  
(DX以外)

他の産業分野

(建機、農機、医療、FA、鉄道等)

中小企業

スタートアップ

自動車メーカー様

問題を早期発見できる開発手法に

開発を終えた後に、テストで徹底的に問題を出し尽くそうとする従来のやり方ではなく、設計段階でモデルを作成してシミュレーションを行い、できるだけ早い段階で開発品質を確保するやり方を支援

精密機器メーカー様

抜けモレのない要求仕様書で品質向上を実現

仕様書がなく複雑化したソースコードから要求仕様を生成することで、その後続く設計・実装・テストの効率化とそれによる品質向上を実現

建設機器メーカー様

トラブルをなくすため個別最適から全体最適にシフト

個別最適な開発で出来たコンポーネントを組み合わせることで発生する不整合をなくすために、要求定義の段階から全体の整合をとりながら開発を進める全体最適な開発を導入

自動車部品メーカー様

再利用開発の手法で効率化

ひとつの製品から、複数バリエーションの製品を作る開発スタイルを導入することで、開発負担や不具合を削減  
さらに、再利用による開発の効率化や品質向上、人材資源の効率化などにも貢献

自動車メーカー様

開発スコープをソフトからシステムに

クラウドの活用やソフトウェアによるハードウェアの置き換えなど、これまでの組込みソフトウェア中心の開発スタイルでは対応できない状況に対し、開発スコープをクラウドまで含めたシステムレベルに広げることで、品質の確保と開発の効率化を実現



コンサルティング事業の知見を基にしたEureka Boxは、スキルを可視化する機能を追加しリスクリングニーズに応える。また外部との提携により、ソフトウェア開発技術の学べる範囲を拡大

## スキルの可視化

学習者のスキル診断

スキルのゴール設定

デジタル証明  
「オープンバッジ」授与

システムアーキテクト Lv1

必要なスキル  
・要求仕様：要求仕様を読んで理解することができる  
・システム設計：設計で考慮すべきポイントが理解できている

80% 進捗率 | 50% 理解度  
USDM学習《ビギナー》

30% 進捗率 | 5% 理解度  
システムエンジニアリング《ビギナー》

システムアーキテクト Lv1

必要なスキル  
・要求仕様：要求仕様を読んで理解することができる  
・システム設計：設計で考慮すべきポイントが理解できている

100% 進捗率 | 100% 理解度  
USDM学習《ビギナー》

100% 進捗率 | 100% 理解度  
システムエンジニアリング《ビギナー》

一般財団法人  
オープンバッジ・ネットワーク  
国際的な技術標準であるオープンバッジ規格に則るデジタル証明書

## 外部コンテンツとの提携

株式会社Hogetic Lab (2022年10月～)

**A領域**

- クラウドネイティブ技術を活用！ CI/CD環境の構築方法
- IoT/CPSシステム 企画フェーズのAWS活用方法
- Coming Soon. データ分析の入門/統計基礎/ビジネス思考力/技術
- その他のコンテンツも順次拡充予定 Coming Soon.

**V領域**

- 要求記述 (USDM)
- モデルベース開発 (MBD)
- ソフトウェアプロダクトライン (SPL)
- C++リファクタリング
- 派生開発 (XDDP)
- システムエンジニアリング
- 最新技術 (エッジAI、ROSなど)
- エキスパート (ソフトウェア 開発評価)
- アジャイル
- Qbook テストの基礎/計画/設計
- リスク管理の研修メニューを準備中 Coming Soon.

株式会社バルテス

## アカデミックパックの提供

大学生等を対象に、Eureka Boxのコンテンツを無料で学べるサービスを開始。これから社会に出る学生にソフトウェア開発の実践スキルの学習機会の提供と、当社の認知度向上を狙う

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

東証グロース市場（証券コード：4394）

資本金

448,824千円（2022年8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）

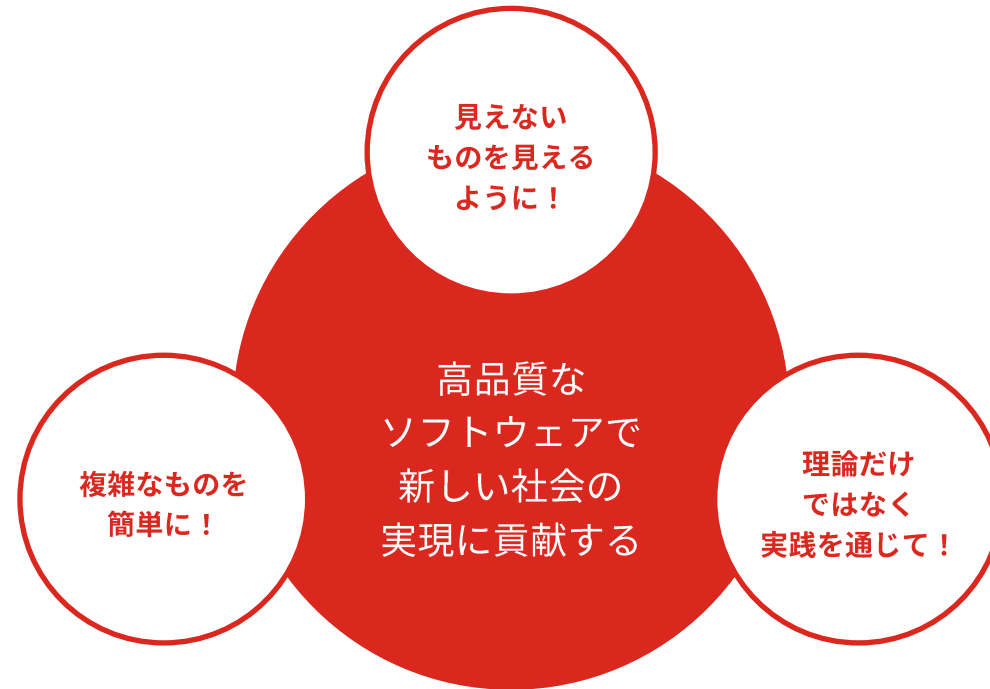
従業員数

社員69名（2022年8月末現在、契約社員含む）

認証

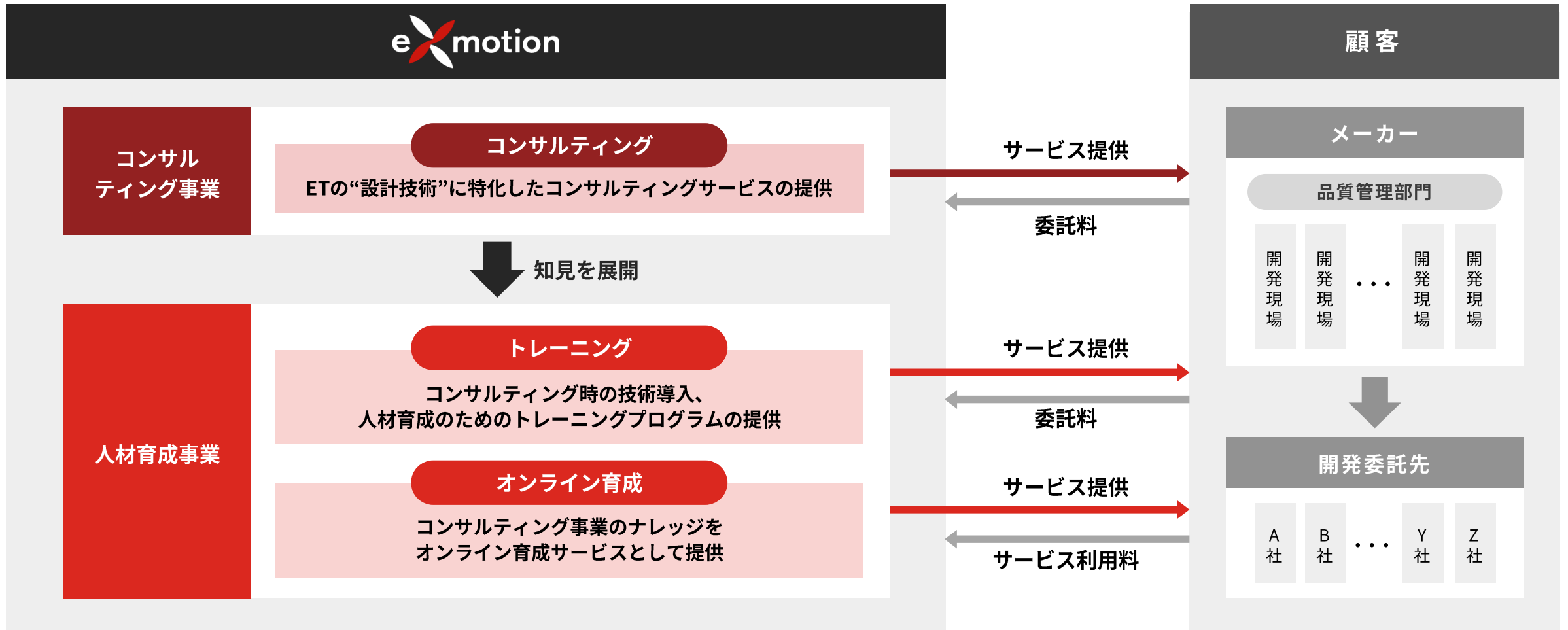
プライバシーマーク認証／JIS Q 15001  
ISMS認証／ISO(JIS Q) 27001

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。

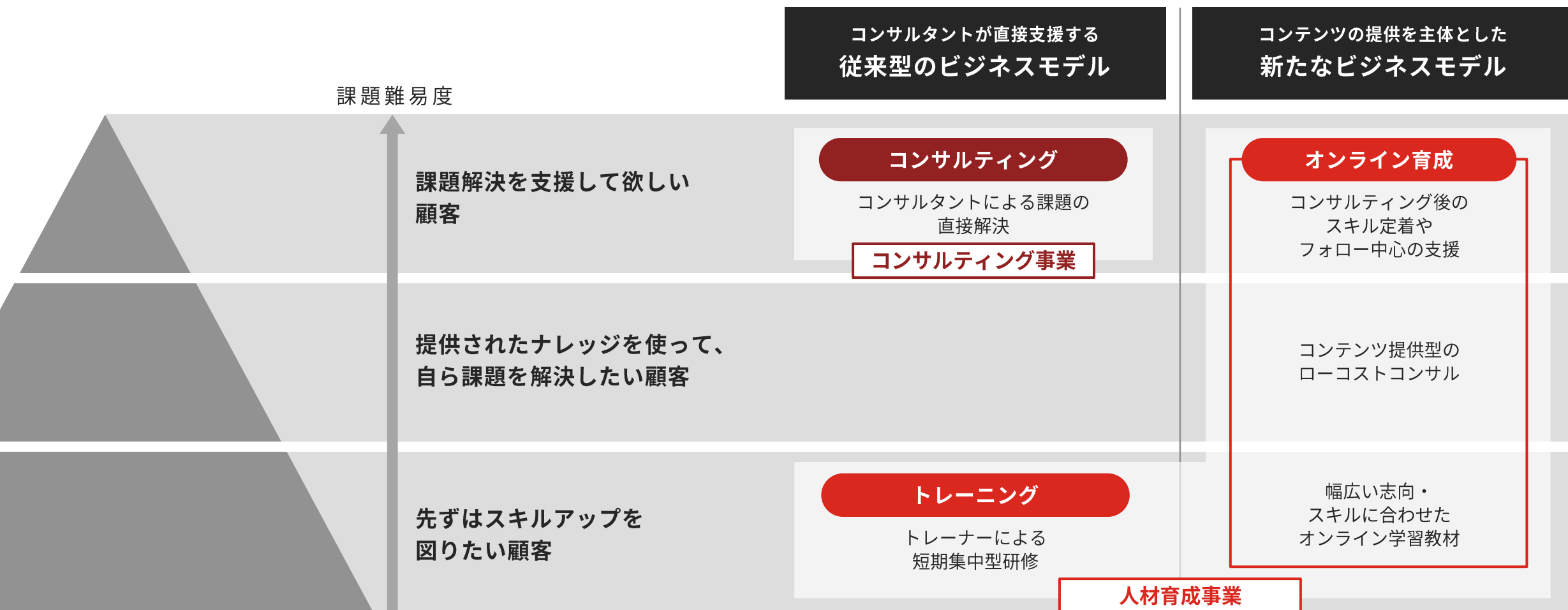


組込みシステムの開発現場は、大規模・複雑化への対応に追われる中、一刻も早い変革が求められています。  
当社は、組込みシステム開発の変革に取り組まれるお客様を現場から支援し、成功に導くためのプロフェッショナル集団です。  
十分な実績と多くの知見をもったコンサルタントがもたらす「高品質なソフトウェア」により、効率的な組込みシステム開発への変革を成功させ、最終的に、顧客企業の開発する製品の競争力向上へとつなげます。

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

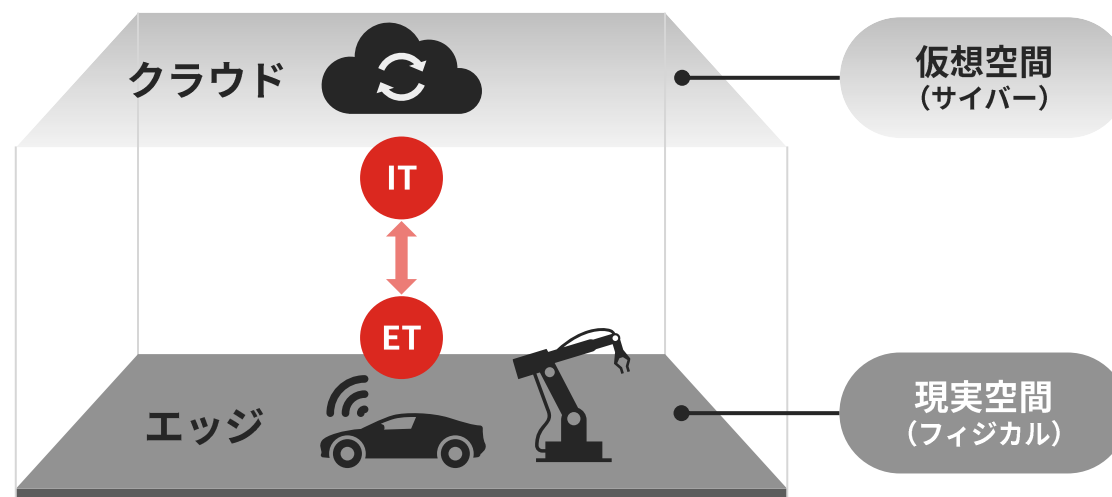


自動運転やEVの開発によって大規模・複雑化が加速しているET開発の“設計技術”が対象領域

## 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



## 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

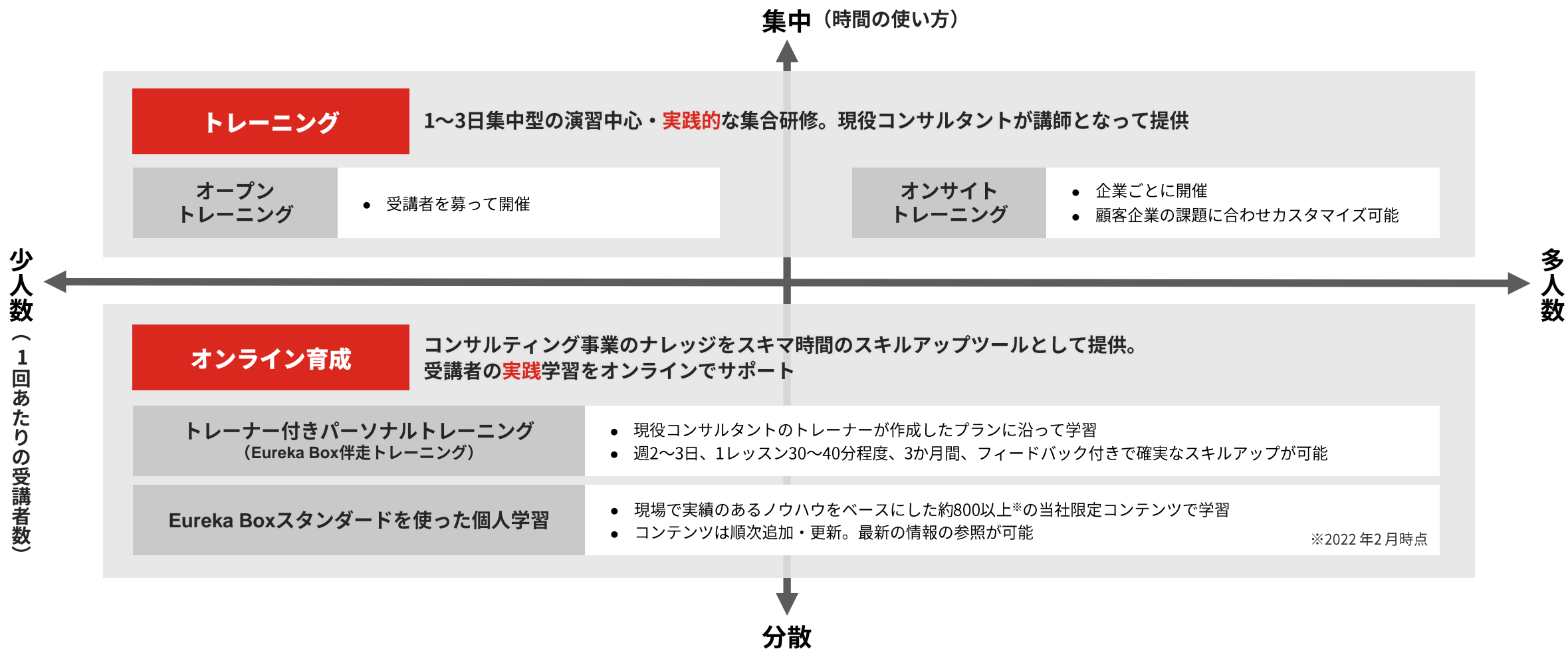
メーカーや開発委託先の不得意領域



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





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