



2022年11月期 通期 決算補足説明資料

— 事業計画及び成長可能性に関する事項について —

2023年1月13日

株式会社エクスマーション

証券コード 4394

目次

- 1 2022年11月期決算概要
- 2 トピックス（成長戦略の進捗と事例）
- 3 2023年11月期事業計画

Appendix（事業計画及び成長可能性に関する事項について）

- ① 会社紹介
- ② 事業内容
- ③ 当社を取り巻く事業環境
- ④ 成長戦略
- ⑤ 経営指標
- ⑥ リスク情報

1

2022年11月期決算概要

総括

- **過去最高売上**の売上高1,048百万円で**前期比9.4%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21.0%増益**、営業利益は**28.4%増**と**過去最高益に次ぐ184百万円と大幅に増益**

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**最新の技術課題や製造業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
- ソフトウェアファーストの時代に合わせて多くの製造業が取り組む「**リスキリング**」によるソフトウェア・エンジニア育成の需要に応える

売上高は10億円を超えた着地となり、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

1,048百万円

前年同期比
+90百万円
(+9.4%)

売上総利益

465百万円

前年同期比
+80百万円
(+21.0%)

営業利益

184百万円

前年同期比
+40百万円
(+28.4%)

コンサルティング要員

56名

前年同期比
+3名

ROE

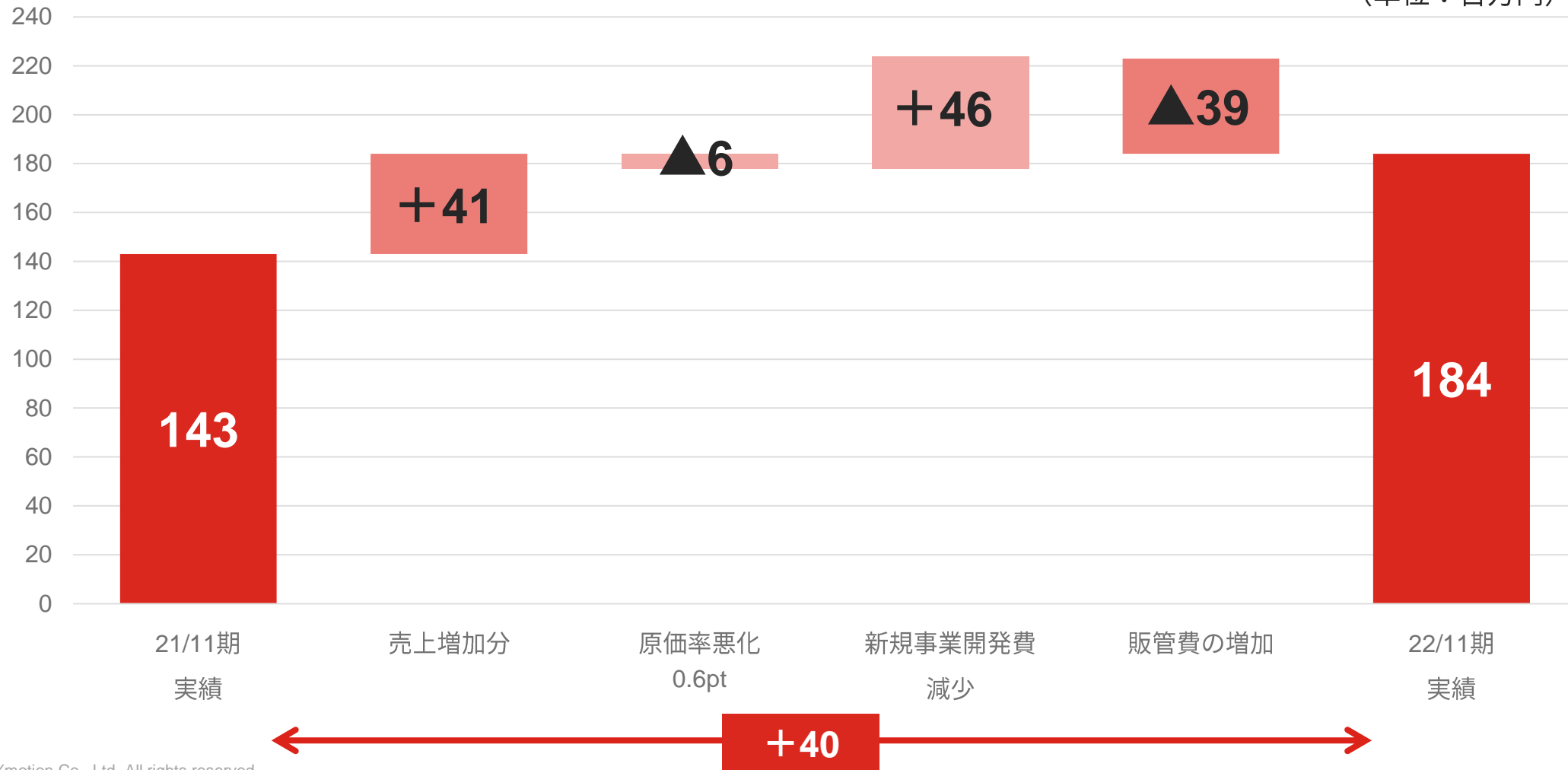
8.7%

前年同期比
+1.9ポイント

営業利益の増減要因【対前年】

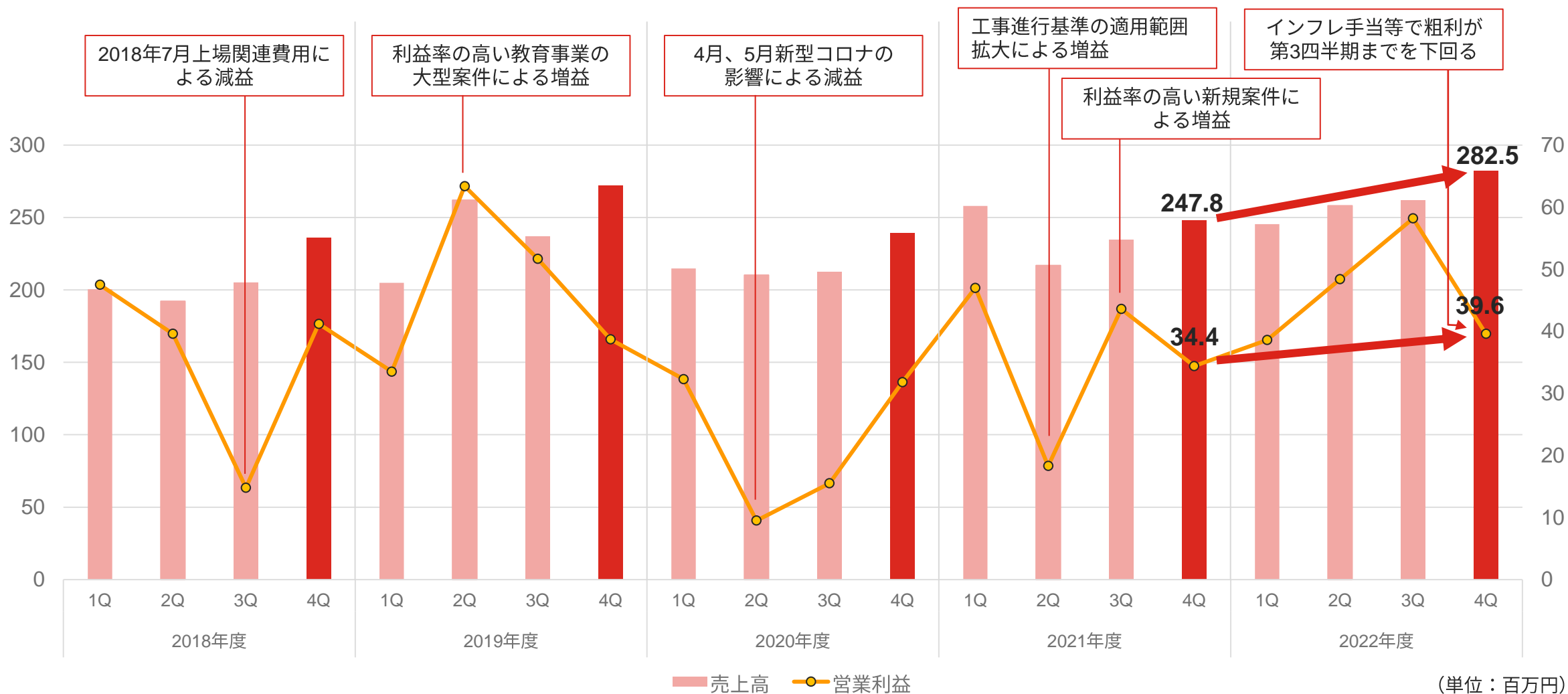
コンサルティング需要拡大に伴う売上増と新規事業の開発フェーズが一段落したことで、インフレ手当等による原価率の悪化や販促費の増加をカバーし、+40百万円増益（+28.4%）

(単位：百万円)



2022年11月期通期進捗【四半期推移】

前期第4四半期は新規事業の開発投資が多かったが、今期は開発フェーズが落ち着いて投資額が減少し、売上も増収となったことで、利益も前年比を上回った (YoY+15.1%)、増益 (YoY+14.0%)



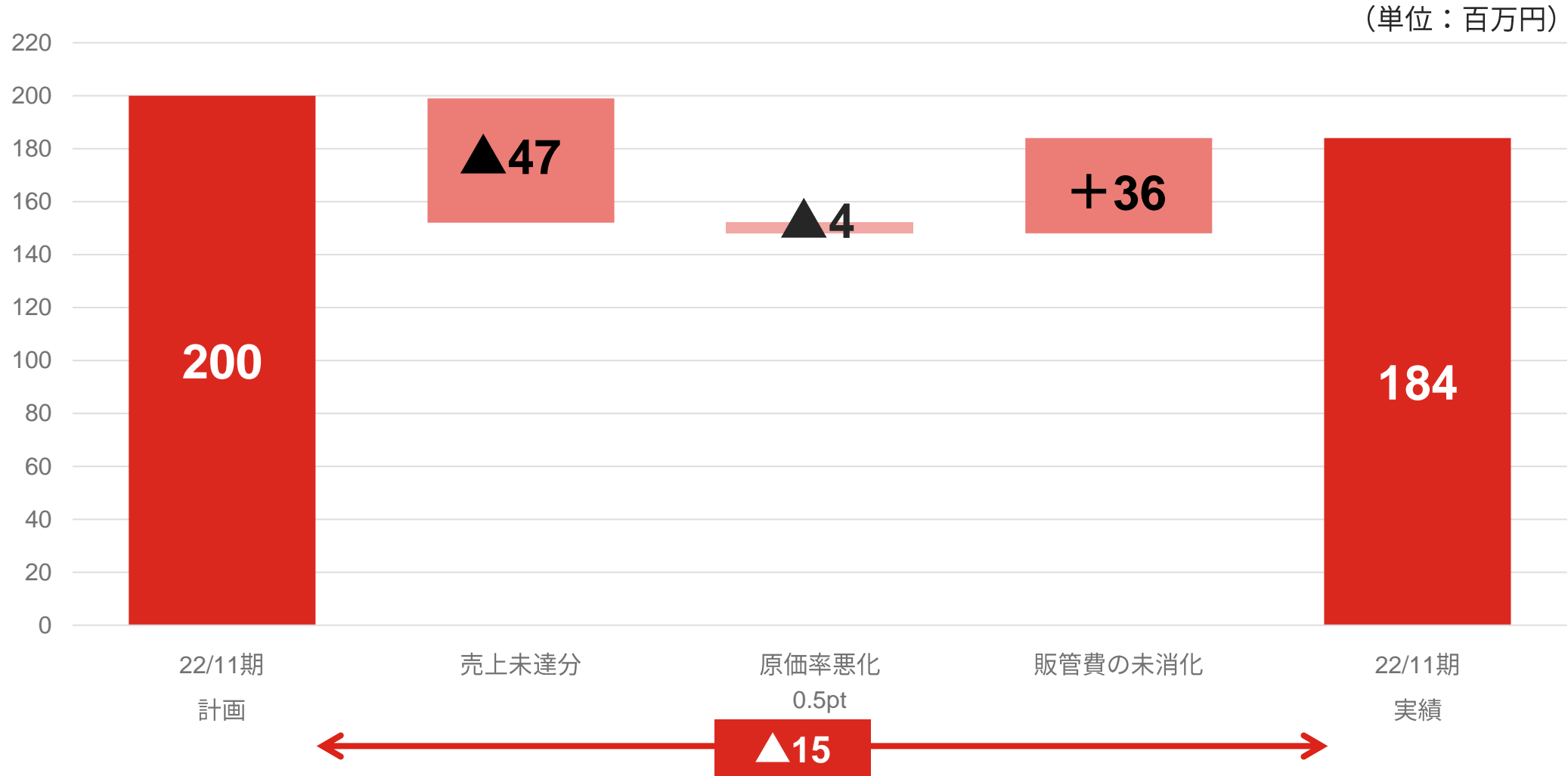
2022年11月期決算概要【前年同期比、計画比】

(単位：百万円)

	2021年11月期	2022年11月期	前年同期比	2022年11月期 (計画)	計画比
売上高	957 100.0%	1,048 100.0%	+90 +9.4%	1,153 100.0%	▲105 ▲9.1%
売上原価	572 59.8%	582 55.6%	+9 +1.7%	635 55.1%	▲53 ▲8.4%
売上総利益	385 40.2%	465 44.4%	+80 +21.0%	518 44.9%	▲52 ▲10.1%
販売費及び一般管理費	241 25.2%	281 26.8%	+39 +16.5%	317 27.5%	▲36 ▲11.6%
営業利益	143 15.0%	184 17.6%	+40 +28.4%	200 17.4%	▲15 ▲7.8%
経常利益	145 15.2%	186 17.8%	+40 +28.0%	200 17.4%	▲13 ▲7.0%
当期純利益	100 10.5%	134 12.8%	+34 +34.2%	137 11.9%	▲3 ▲2.4%
受注残高	195	197	+2 +1.0%		

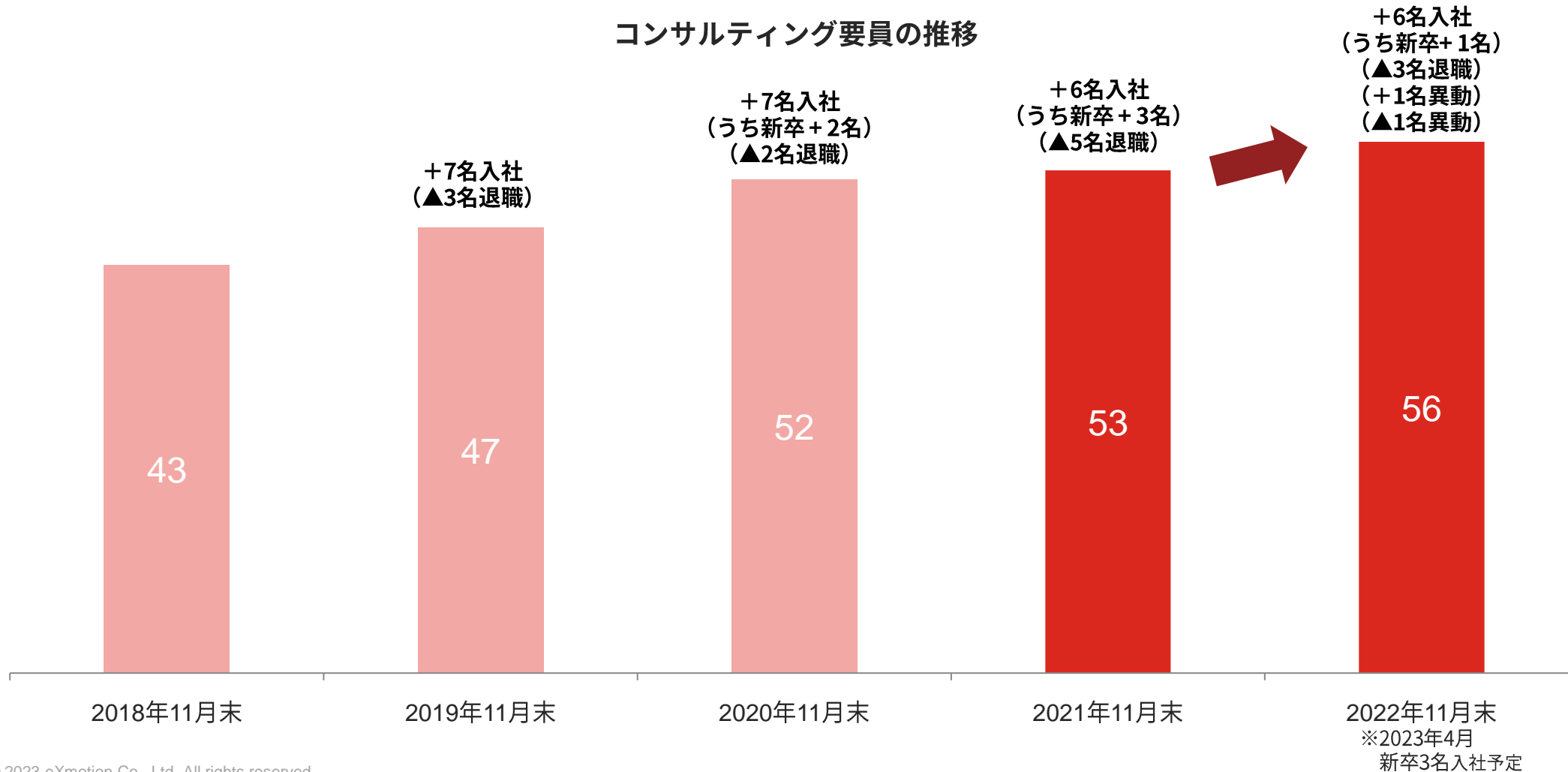
営業利益の増減要因【対計画】

コンサルティング事業の増収目標は退職や採用難により未達、Eureka Boxの売上目標も営業力の不足により未達となったが、販促費の未消化等でカバーし、営業利益は過去最高益に次ぐ184百万円となる



例年より多い採用計画を掲げるも、採用実績は例年並みの6名の増員となる。
退職者による減少もあるため、今後はより積極的な採用活動の必要性がある

コンサルティング要員の推移



2022年11月期

今期は過去最高の10億円台の売上高で着地となり、前期比増収増益かつ堅実な無借金経営を維持していることから、1株当たり17円に増配予定。

2023年11月期

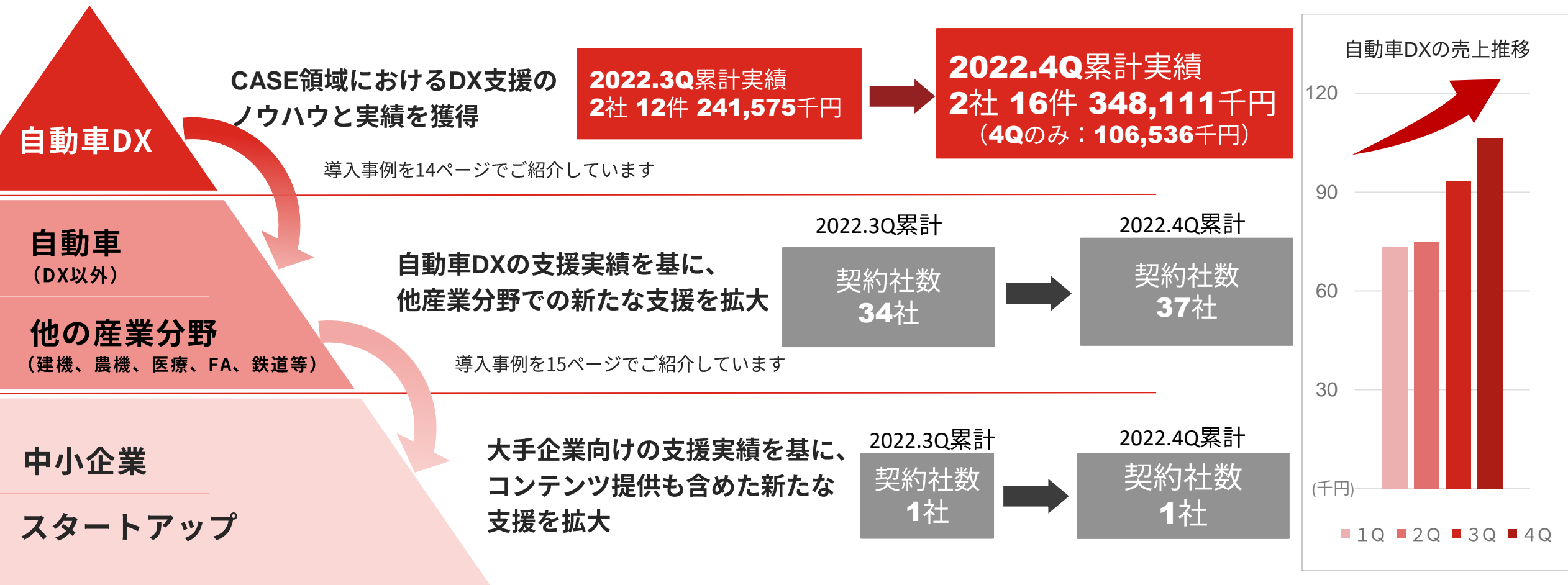
持続的な企業価値の向上と最大化を図り、配当性向30%程度または前期配当のいずれか高いほうの積極的な配当を検討してまいります。
当社を取り巻く環境や業績の動向を勘案し、さらなる成長投資に備えつつ、1株当たり17円を目指します。

	第2Q	期末	年合計
2021年11月期	—	15円/株	15円/株
2022年11月期	—	17円/株	17円/株
2023年11月期 (予想)	—	17円/株	17円/株

2

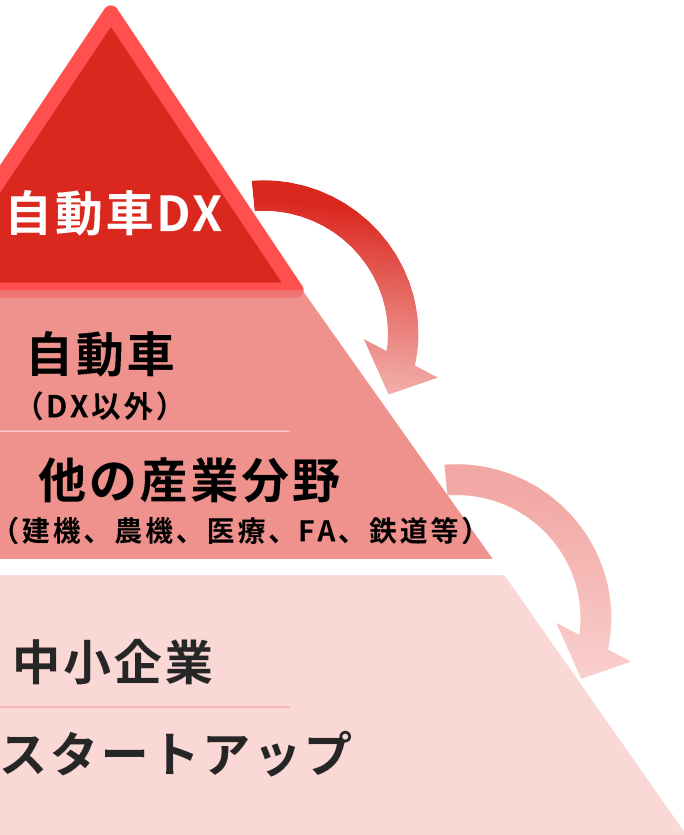
トピックス（成長戦略の進捗と事例）

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4四半期の売上が大きく伸長



※「自動車 (DX以外) /他の産業分野」と「中小企業/スタートアップ」の契約社数は、コンサルティング契約社数とEureka Boxの契約社数の合計です

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

仮説検証型アジャイル開発支援

自動車メーカー様

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

リスクリング支援

自動車サプライヤー様

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）

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

問題を早期発見できる開発手法に

自動車メーカー様

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

トラブルをなくすため個別最適から全体最適にシフト

建設機器メーカー様

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

抜けモレのない要求仕様書で品質向上を実現

精密機器メーカー様

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

再利用開発の手法で効率化

自動車部品メーカー様

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

開発スコープをソフトからシステムに

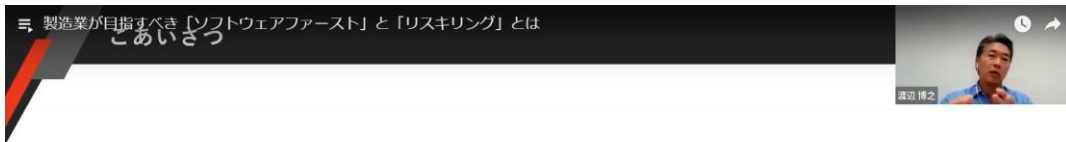
自動車メーカー様

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

リスキリングニーズに応えるEureka Boxは、スキルの可視化や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を果たし、ウェビナーによるPRや展示会による見込客の獲得を図る

ウェビナーの開催

製造業向けのリスキリングの重要性や方法について、代表取締役社長 渡辺博之と、Eureka Boxを利用してエンジニアのリスキリングに取り組んでいらっしゃるお客様との対談を含めたオンラインセミナーを実施しました



株式会社エクスマーシオン
代表取締役社長 渡辺 博之

弊社は、このソフトウェアがますます重要になる時代において、3つのポリシー「見えないもの見えるように」「複雑なものを簡単に」「理論だけでなく実践を通じて」を掲げ、組み込みソフトウェア開発の支援に挑み続けているコンサルティングファームです。

課題解決のための戦略立案にとどまらず、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を強みに、お客様が直面している「ソフトウェア時代の新しいものづくり」実現のため尽力していきます。

展示会の出展

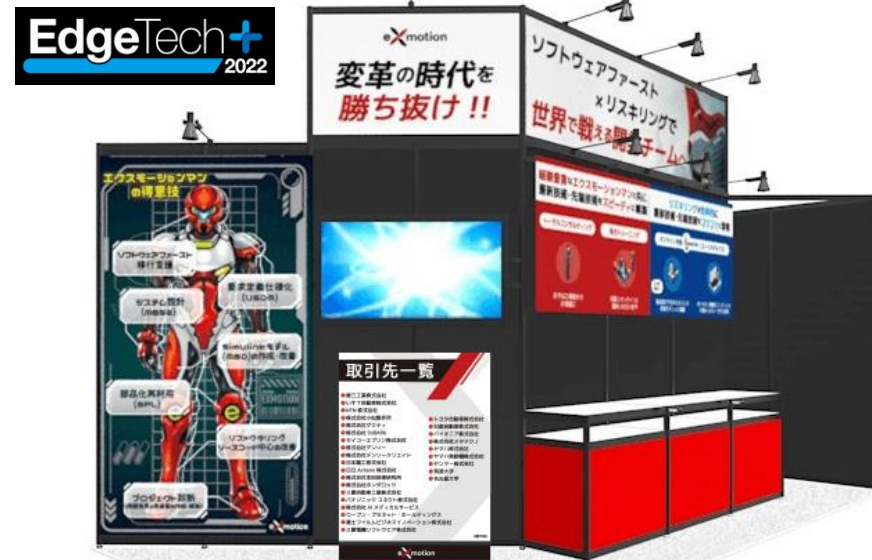
事業変革を推進するための最新技術とつながる総合展【EdgeTech+ 2022】に出展し、組み込み業界の発展と国内産業の競争力向上に寄与するサービスとしてEureka Boxの人材育成フレームEBSSが【EdgeTech+ 優秀賞】を受賞しました

EBSSは、システム/ソフトウェア開発に必要なスキルを、学習コンテンツと紐づけてレベルアップを目指せる枠組みです。どの知識を有したエンジニアが何人必要なのかを各企業様に合わせて可視化し、企業毎の戦略的な人材育成の構築にお役立ていただける機能です



EBSS — Eureka Box Skill Standard —
EdgeTech+ AWARD 2022
優秀賞 受賞

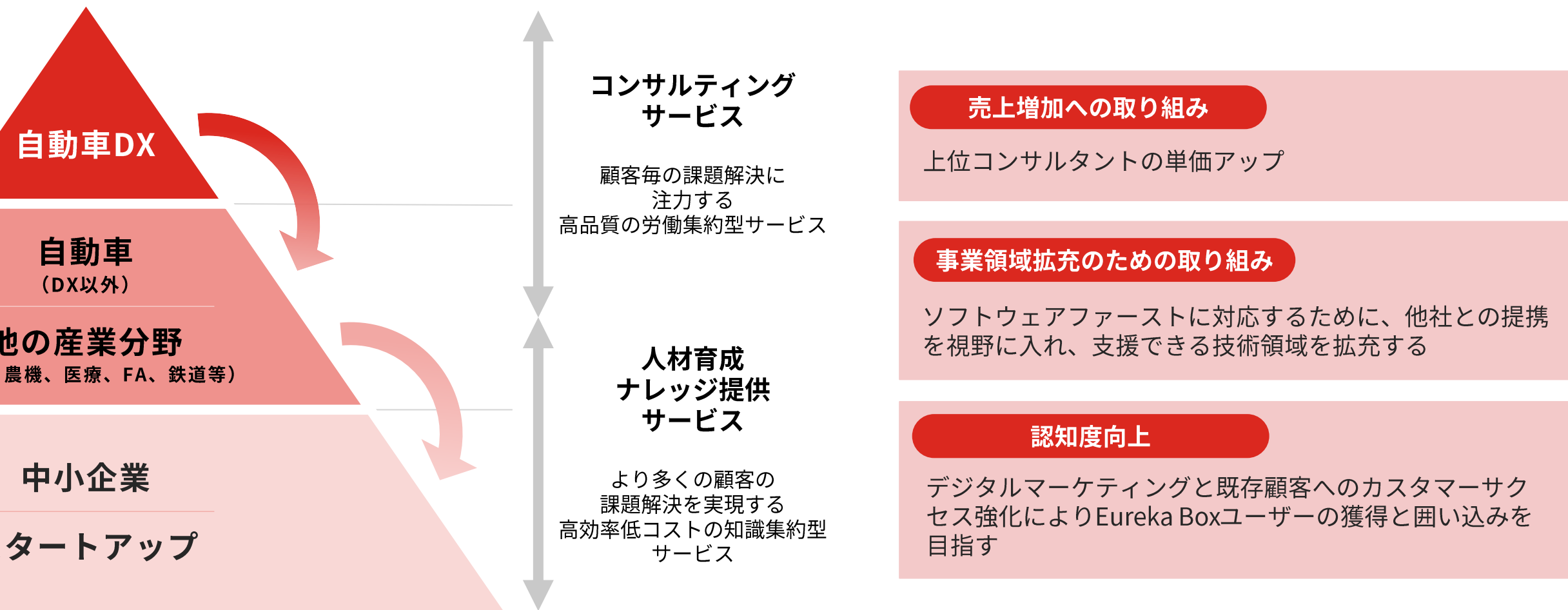
※EdgeTech+ AWARDとは、EdgeTech+ 2022の出展社の中から、組み込み業界の発展と国内産業の競争力向上に寄与する、優れた組み込み技術や製品、ソリューション、サービス、IoT技術に贈られる賞です。



3

2023年11月期事業計画

コンサルティング事業はソフトウェアの重要性の高まりを捉え、Eureka Boxは営業力の強化とリスクリングの追い風により販路拡大を推進していくための施策に注力する



売上高は過去最高を記録した前期の勢いを加速すべく、積極的な採用と受注拡大に取り組み、売上・営業利益ともに過去最高を目指す

2022年度

売上高

1,048百万円

前年同期比
+90百万円
(+9.4%)

売上総利益

465百万円

前年同期比
+80百万円
(+21.0%)

営業利益

184百万円

前年同期比
+40百万円
(+28.4%)

コンサルティング要員

56名

前年同期比
+3名

ROE

8.7%

前年同期比
+1.9ポイント

2023年度計画

1,173百万円

前年同期比
+125百万円
(+12.0%)

542百万円

前年同期比
+76百万円
(+16.4%)

226百万円

前年同期比
+41百万円
(+22.4%)

63名

前年同期比
+7名

9.7%

前年同期比
+1.0ポイント

Appendix① 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（現グロース）上場／証券コード：4394

資本金

449,509千円（2022年11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）

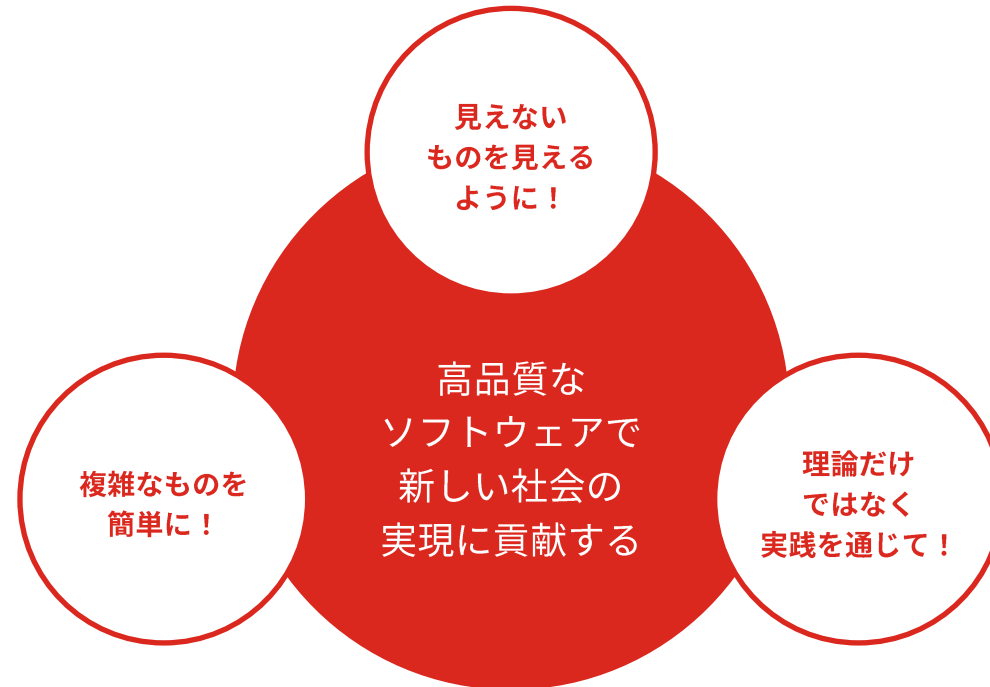
従業員数

社員69名（2022年11月末現在、契約社員含む）

認証

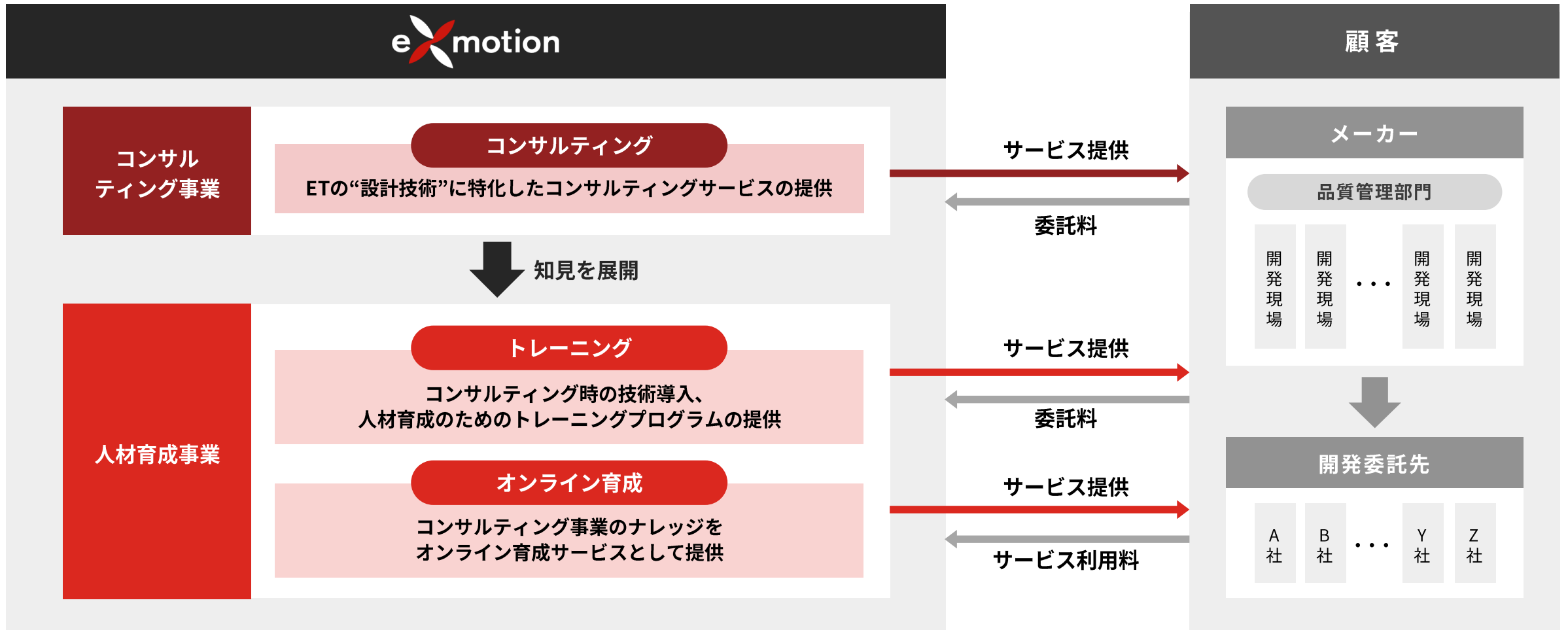
プライバシーマーク認証／JIS Q 15001
ISMS認証／ISO(JIS Q) 27001

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。

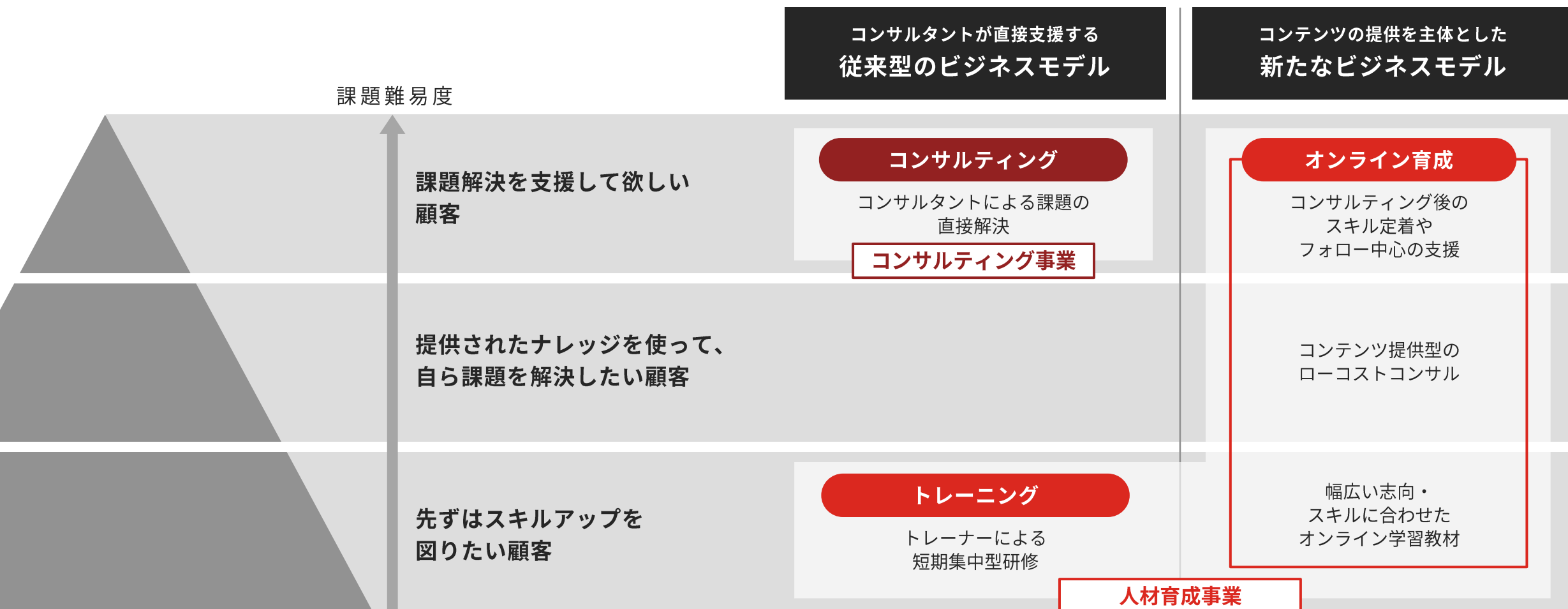


組込みシステムの開発現場は、大規模・複雑化への対応に追われる中、一刻も早い変革が求められています。当社は、組込みシステム開発の変革に取り組まれるお客様を現場から支援し、成功に導くためのプロフェッショナル集団です。十分な実績と多くの知見をもったコンサルタントがもたらす「高品質なソフトウェア」により、効率的な組込みシステム開発への変革を成功させ、最終的に、顧客企業の開発する製品の競争力向上へとつなげます。

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



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、いすゞ自動車等
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、NTN、日立Astemoビジネスソリューションズ等

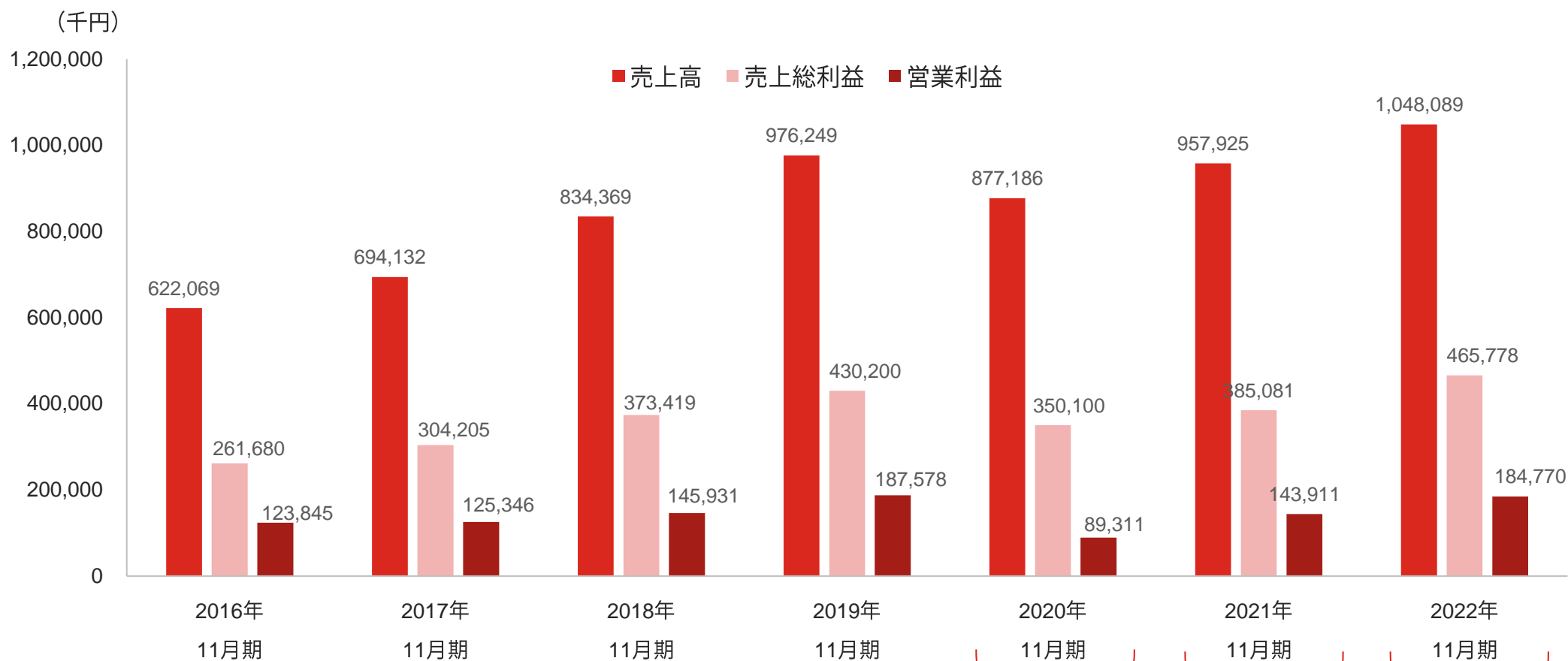
対象製品

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 : ヤマハモーターエンジニアリング	農 機 : ヤンマー
医 療 : トプコン	建 機 : 小松製作所
オリンパスメディカルシステムズ	住友重機械工業
産業機械 : パナソニックコネク	鉄 道 : 三菱電機ソフトウェア
東レエンジニアリング先端半導体MIテクノロジー	

新型コロナウイルスの感染拡大初期の一時的な案件ストップも、当社の高い技術力が評価され翌年の業績は回復。新規事業への投資のため既存事業の受注抑制も落ち着き、今期は増収増益となった



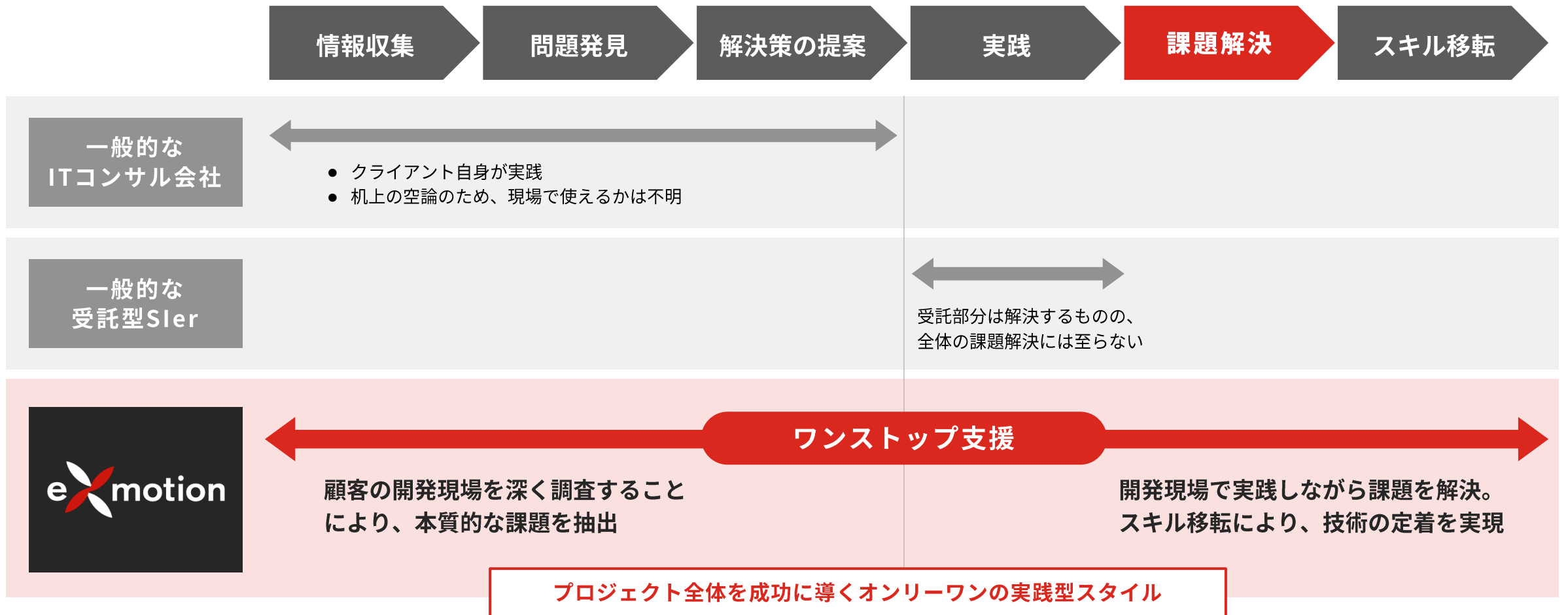
新型コロナによる、
一時的な影響で売上が低下

既存事業の受注を抑えて
新規事業への投資を優先

新規事業の開発フェーズが
一段落し既存事業にアクセラ

Appendix② 事業内容

ありがちな提案主体のコンサルティングではなく、課題解決までをワンストップで手掛けるET開発の“設計技術”に特化した実践型コンサルティング

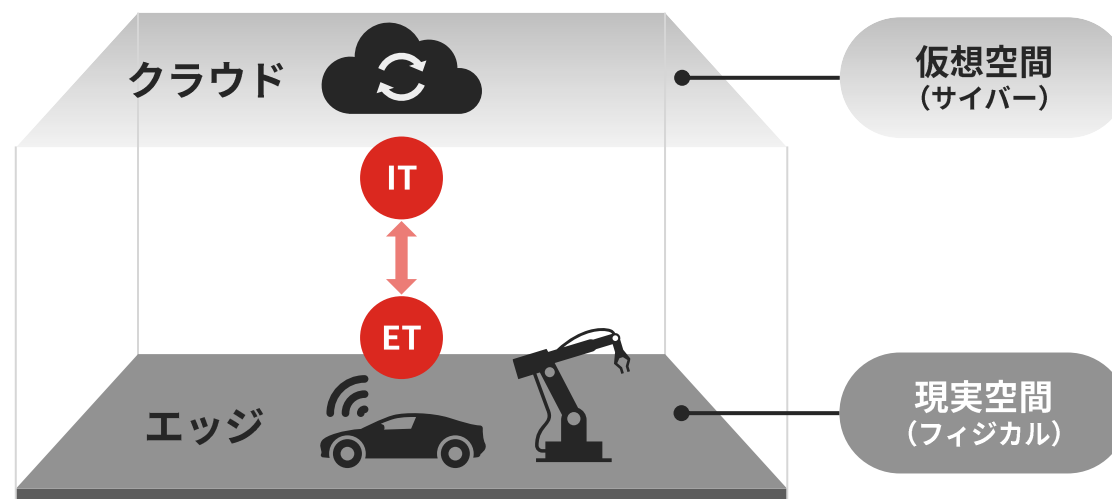


自動運転やEVの開発によって大規模・複雑化が加速しているET開発の“設計技術”が対象領域

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

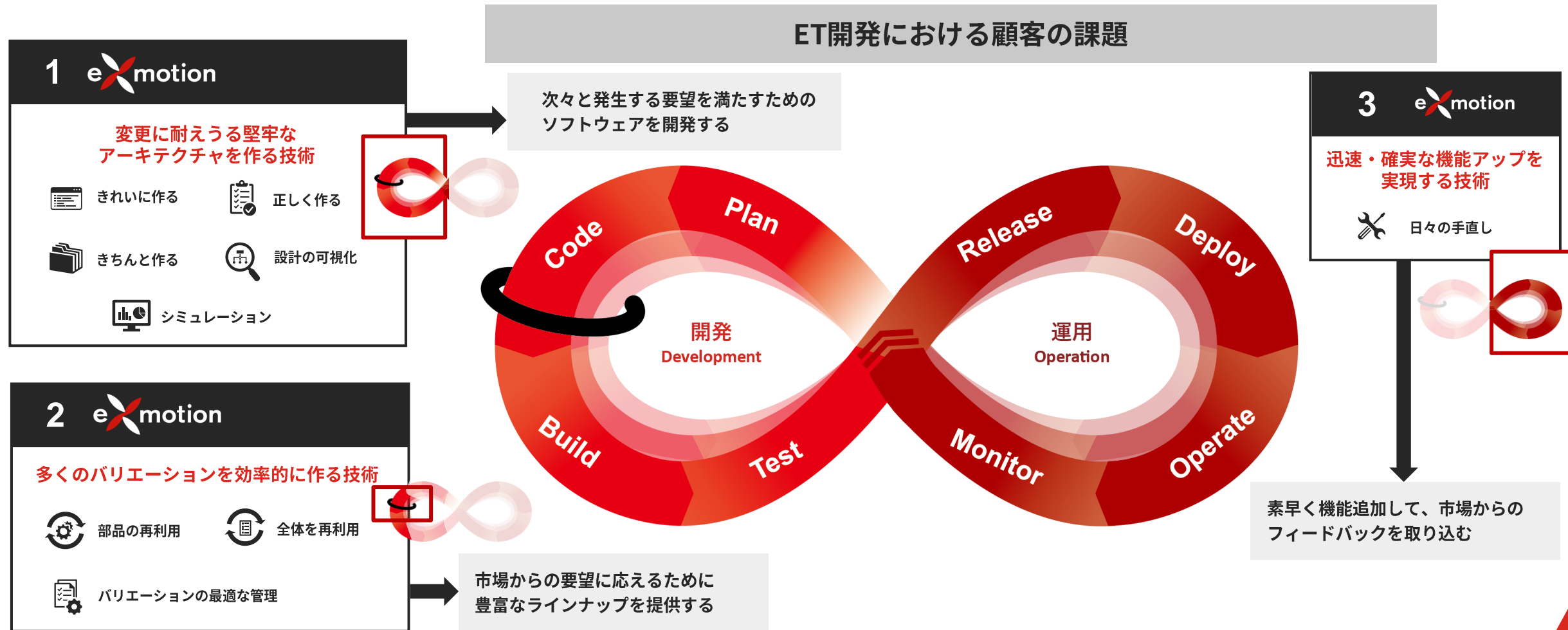
- 膨大な要求事項の洗い出しと整理・検証
- モデルを使ったシミュレーション
- 全体最適設計
- 将来の追加・変更への配慮

メーカーや開発委託先の不得意領域 ➡ エクスモーションの得意領域



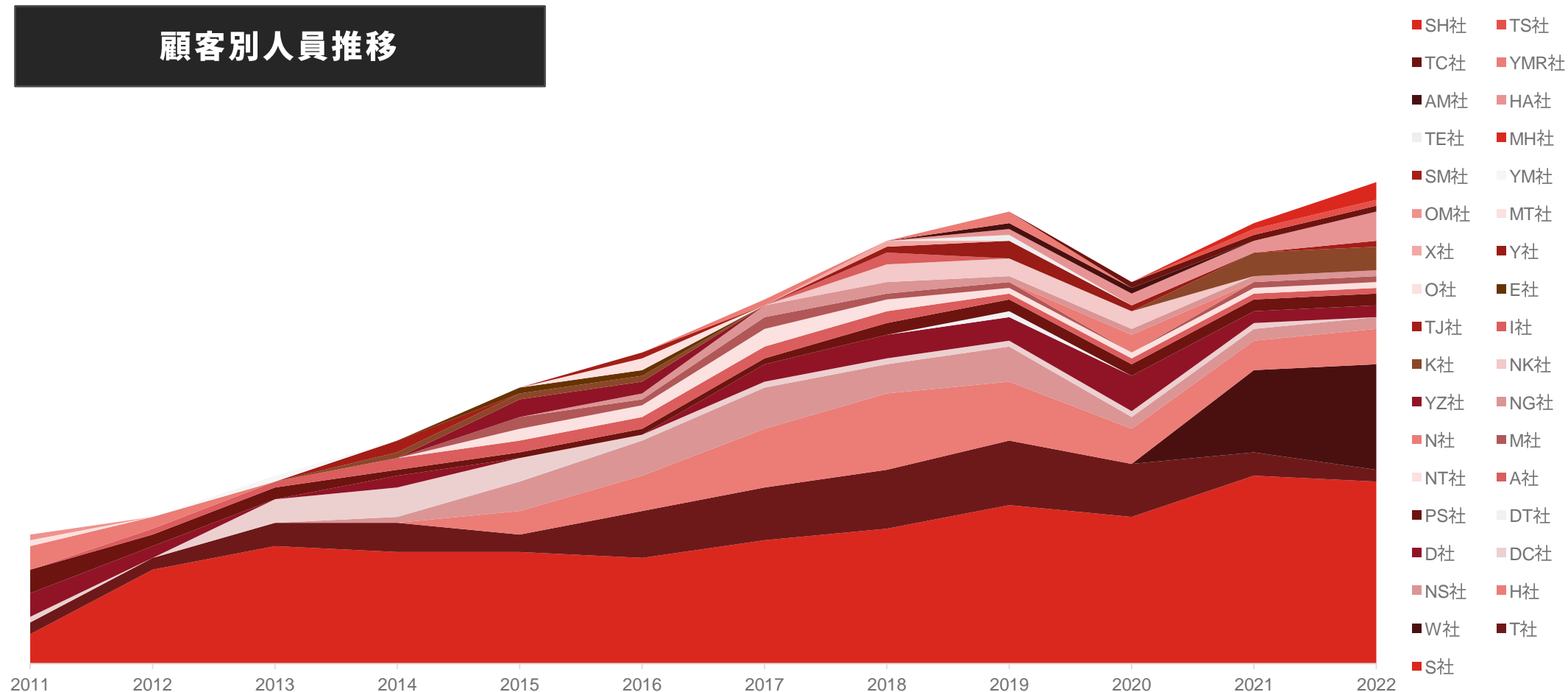
タワーマンションのイメージ

ソフトウェアファースト・クラウド連携など、速さと多様性が求められるET開発における顧客の課題に対し、最適な設計技術を導入

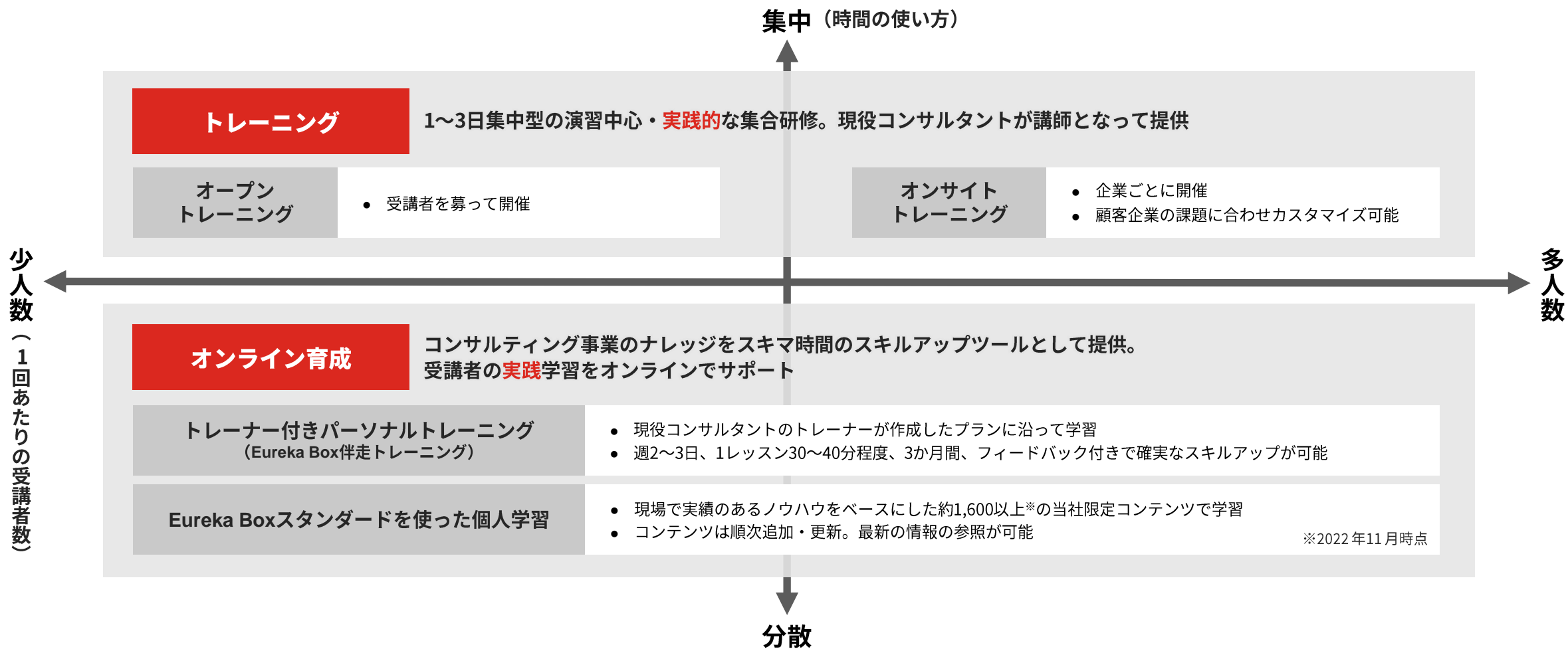


一度信頼を獲得できれば支援が継続していくため、長期にわたって安定的な事業収益を生んでいる

顧客別人員推移



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



Appendix③ 当社を取り巻く 事業環境

カーボンニュートラルの実現に向けてCASEへの開発集中が加速し、異業種からの参入も活発化。
自動車業界のソフトウェア開発需要が最も拡大している

CASEの現状

接続性 (C)

自動車メーカーや通信事業者がコネクテッドサービスの開発・展開に注力

自動運転 (A)

「レベル4」法制化で実用化が加速

電動化 (E)

エンジン車から電気自動車への移行は必然の流れとして定着

接続性 Connectivity



自動運転 Autonomous



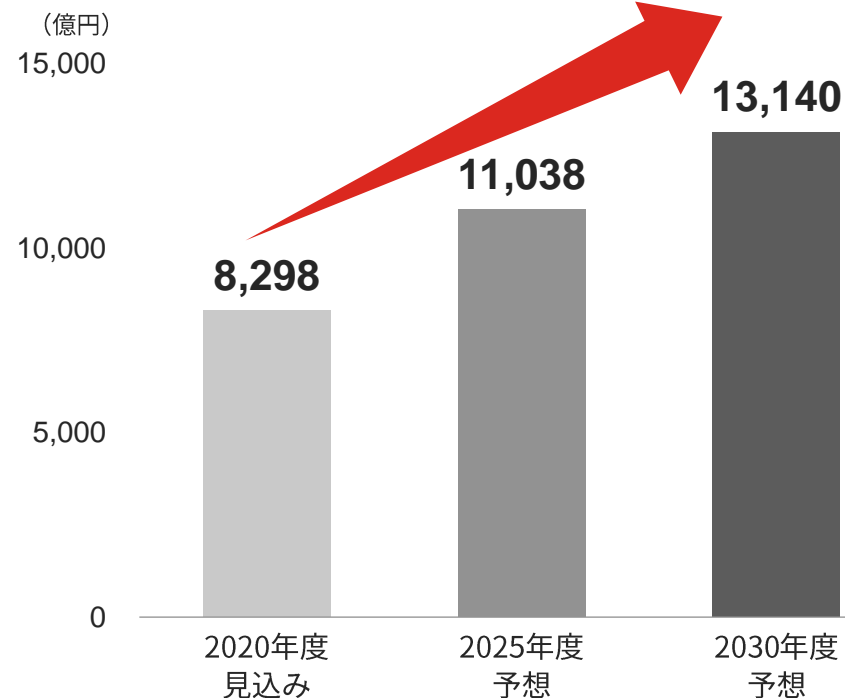
共有 Shared



電動化 Electric



国内車載ソフトウェア市場規模の推移予測



※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わる設備投資・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

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”の加速により、ソフトウェア開発の新たな需要が拡大

製造業におけるソフトウェアファーストの動き

利用データを元に、販売後の製品のソフトウェアをアップデートすることにより、“製品価値”を高め続ける



ソフトウェア開発の大規模・複雑化、ソフトウェアファーストへの移行に伴い、より迅速な開発が可能となる開発内製化と、そのための人材育成（開発者向けリスキリング）の必要性が高まっている

ソフトウェア開発の外注における課題

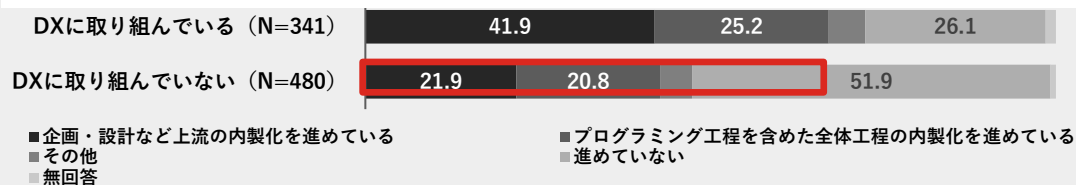
- 成果物の価値が明らかになるまで時間がかかる。そのため、市場の変化をとらえ迅速に仮説・検証を繰り返しながら、ソフトウェアファーストに依っていくことは本質的に困難
- 開発過程が社外で進む。そのため、発注者は納品まで成果物を確認できず、想定した価値が得られないリスクを負う



開発内製化と開発者向けリスキリングの必要性の高まり

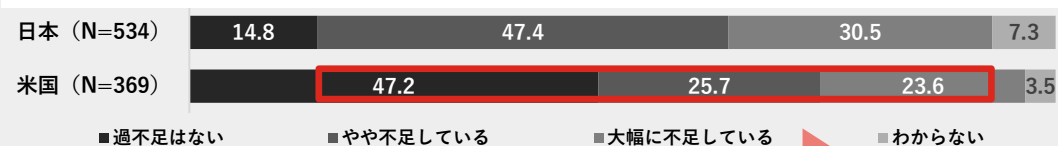
- DXに取り組んでいる日本企業では、開発内製化を推進している

社内にITのスキルを蓄積・強化するための内製化状況【DX取り組み別】※1



- 開発内製化に必要な人材の「質」の確保には課題感あり

事業戦略上、変革を担う人材の「質」の確保の状況【日米比較】※2



政府による「新しい資本主義」の第1の柱として人への投資のため
リスキリングへ5年で1兆円の公的支援の取り組み

今後、あらゆる製造分野において“DXに必要な技術を提供するパートナー”の存在がより重要になっていく



A decorative graphic on the left side of the slide, consisting of a dark grey diagonal bar with a red bar and a grey bar overlapping it.

Appendix④ 成長戦略

市場動向と競争優位性を踏まえた成長戦略を展開

1

ソリューション

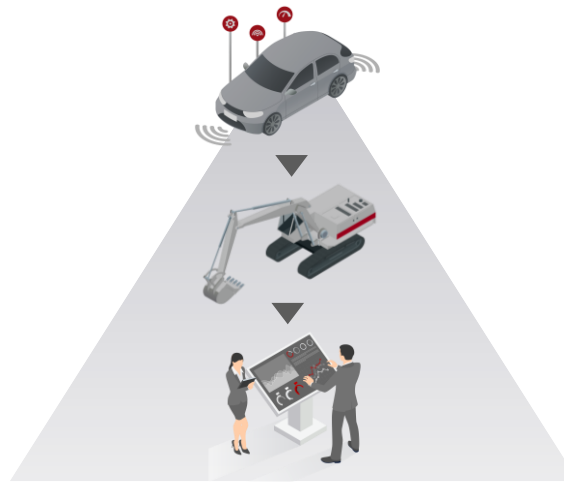
ソフトウェアファーストを実現する新たなソリューションの強化



2

ターゲット

自動車DXを頂点とした
フラッグシップ戦略



3

ビジネスモデル

シナジー効果による
事業のスケールリング

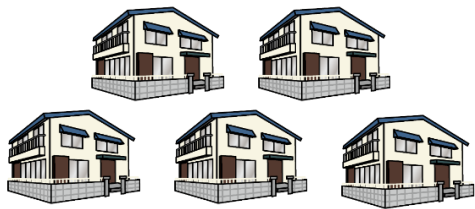


①ソフトウェアファーストを実現する新たなソリューションの強化

データ分析やクラウド活用などの新たな開発技術に加え、顧客ニーズを素早くキャッチし反映する仮説検証型の開発スタイルなど、ソフトウェアファーストに必要なソリューションを強化していく

これまで提供してきた 大規模・複雑化を解決するためのソリューション

- ・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開発
- ・将来の追加・変更への配慮



イメージ



イメージ

小規模な組み込みソフトウェア

自動運転やEVなど
大規模・複雑な組み込みソフトウェア

+

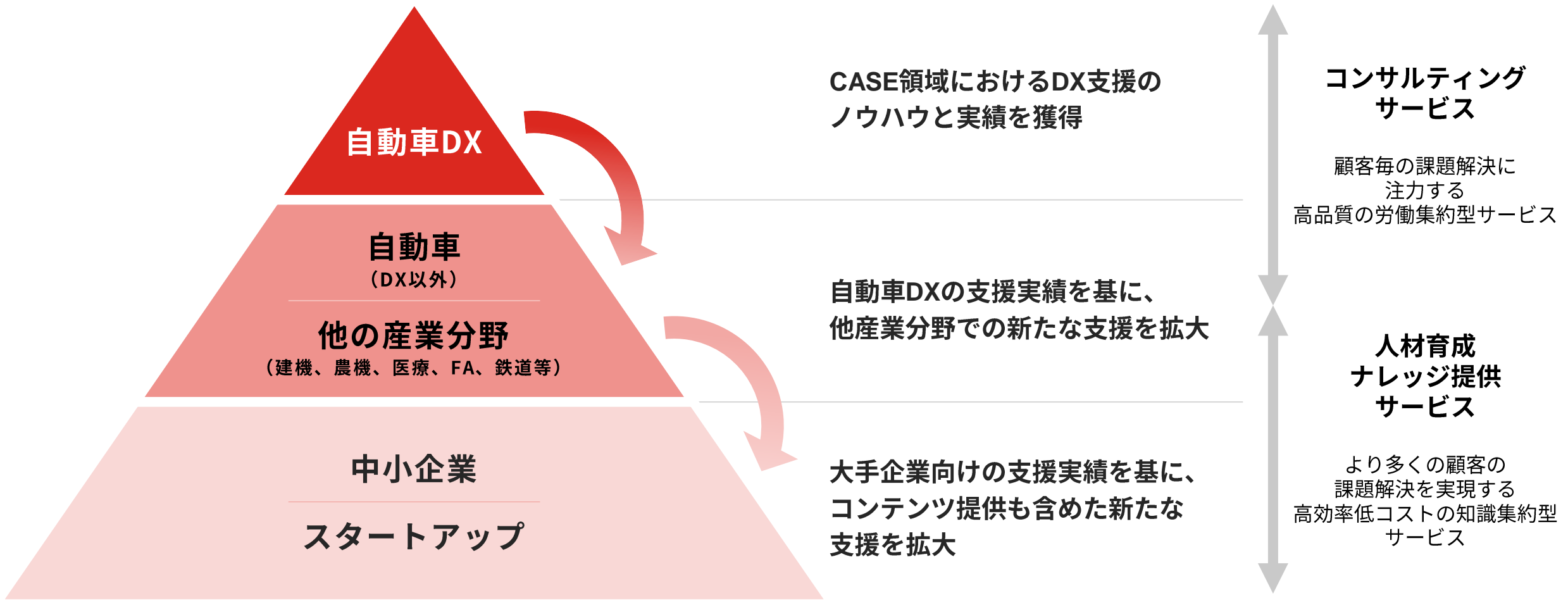
新たに強化する ソフトウェアファーストを実現するためのソリューション

- ・データの分析から新たな要求を紡ぎ出す
- ・クラウドを活用した大規模シミュレーション開発
- ・クラウドネイティブな高速開発環境
- ・OTAによるリリース後のソフトウェア更新



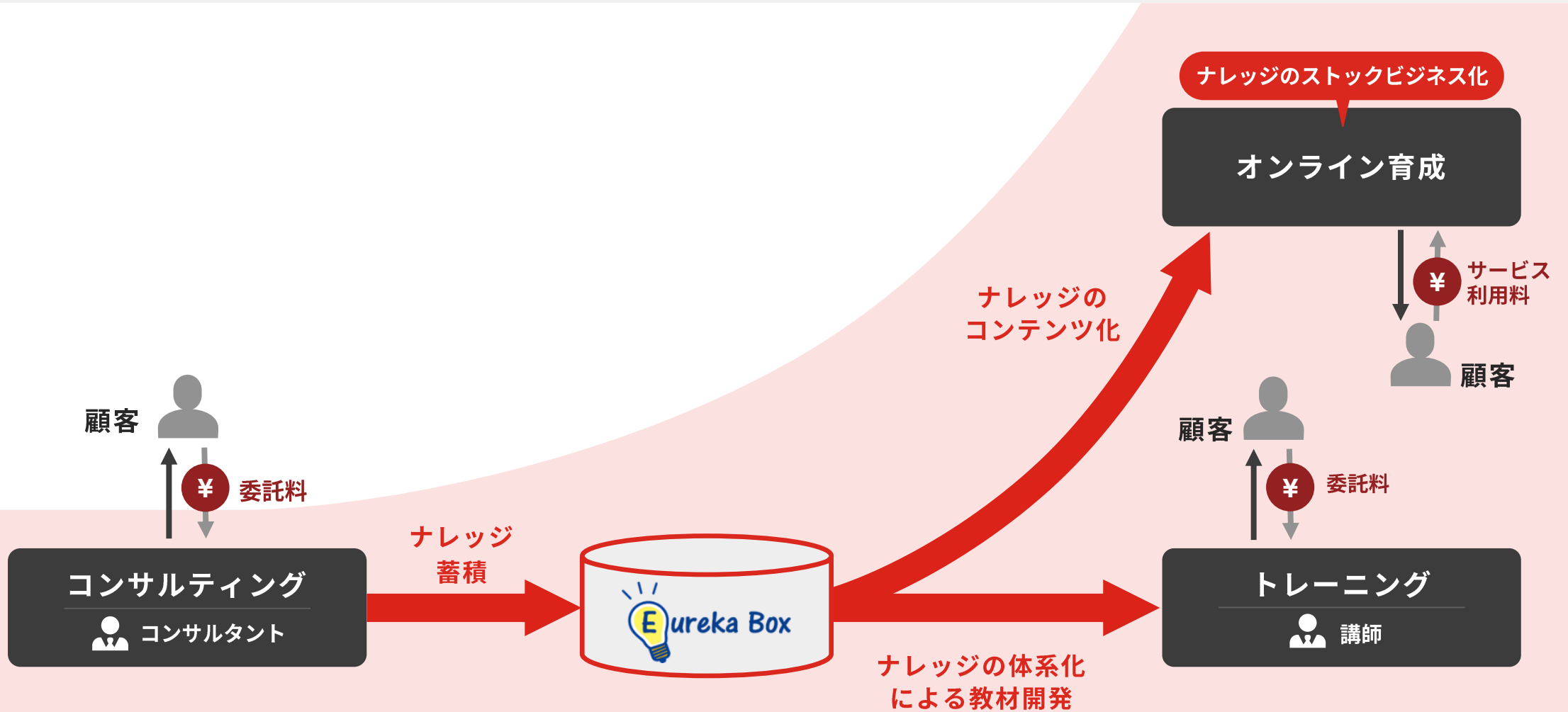
②自動車DXを頂点としたフラッグシップ戦略による事業展開

CASEやソフトウェアファースト等の産業変革に挑む自動車産業のDX支援に注力し、そこで得られたノウハウと実績を基に、より多くの分野・顧客層へ支援を拡大していく

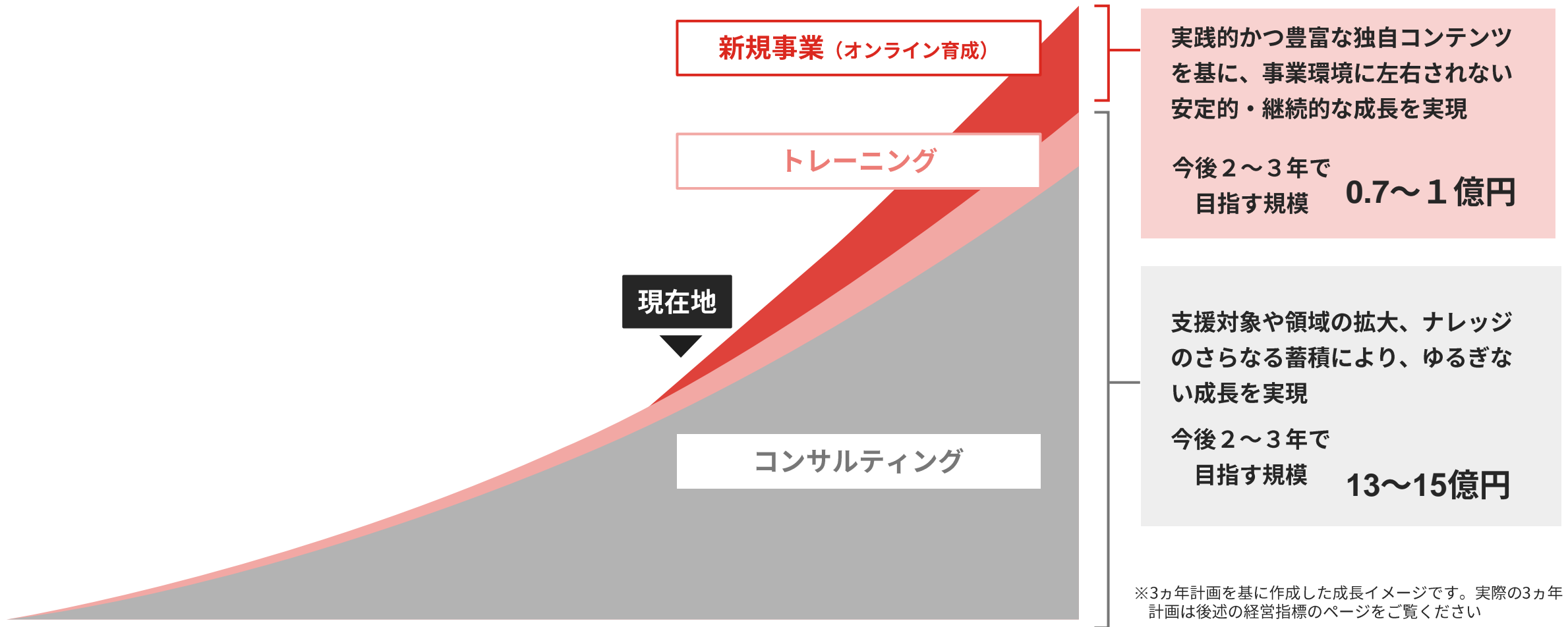


③ シナジー効果による事業のスケーリング

コンサルティング事業で得られた知見をナレッジとして蓄積し、トレーニングやオンライン育成というストックビジネスにつなげる。事業のスケーリングにより収益の最大化を図る



ソフトウェアの重要性の高まりを確実にとらえ、主力のコンサルティング事業の拡大を図る。同時に、リスティングニーズを追い風に新規事業（オンライン育成）の成長によってストック収益を獲得していく



A decorative graphic on the left side of the slide, consisting of a dark grey diagonal bar with a red bar and a grey bar overlapping it.

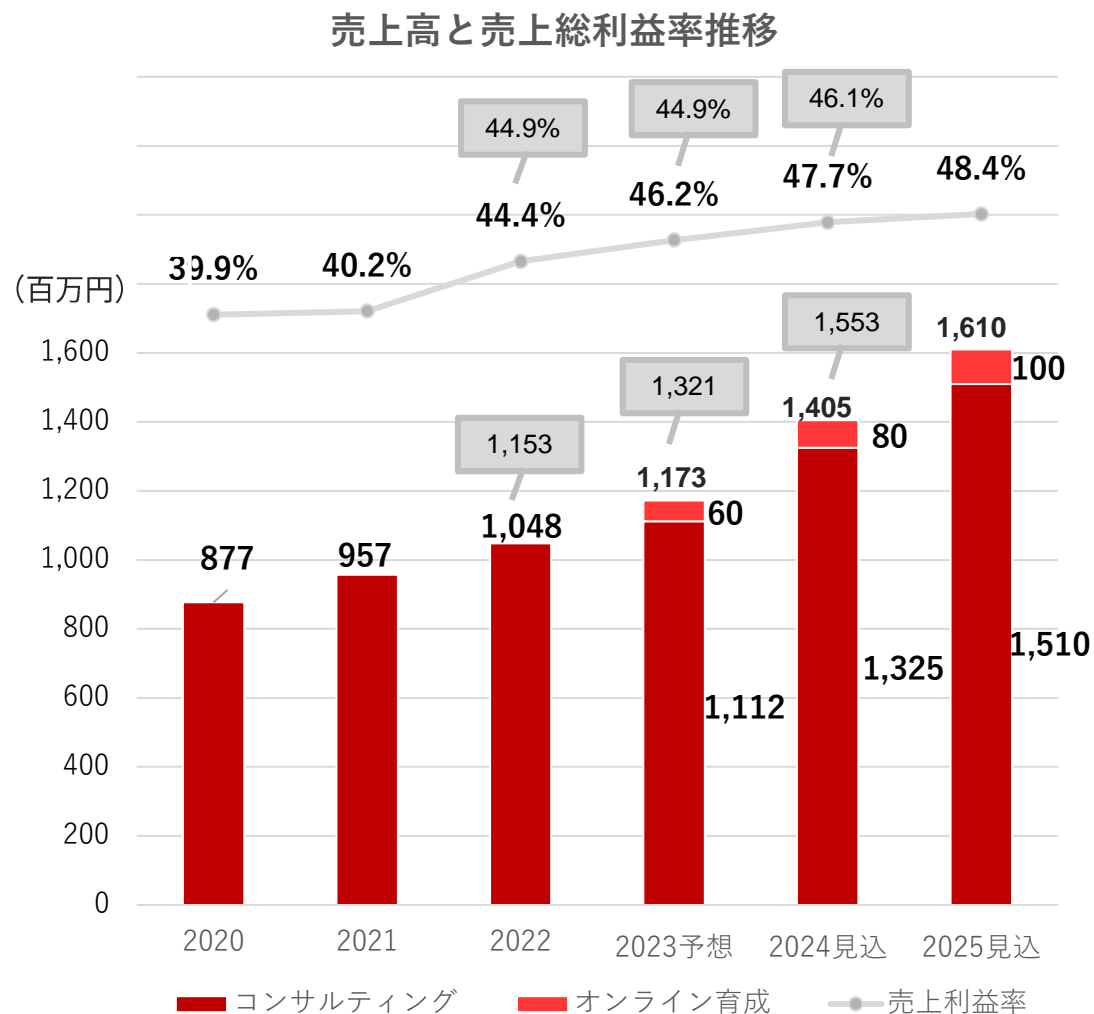
Appendix⑤ 經營指標

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

KPI	実績数値及び目標数値			
	2020年11月期 実績	2021年11月期 実績	2022年11月期 実績	中期経営計画における目標
売上高（百万円）	877	957	1,048	➔ 1,610 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>	39.9%	40.2%	44.4%	➔ 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>	10.2%	15.0%	17.6%	➔ 20.0%以上 コスト管理を徹底
コンサルティング 要員（人）	52	53	56	➔ 83 積極的な採用活動を継続
ROE <当期純利益/自己資本>	4.8%	6.8%	8.7%	➔ 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>	62.2%	43.8%	37.3%	➔ 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

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

コンサルティング

過去数年の採用実績の中途採用7名、新卒採用3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

オンライン育成

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

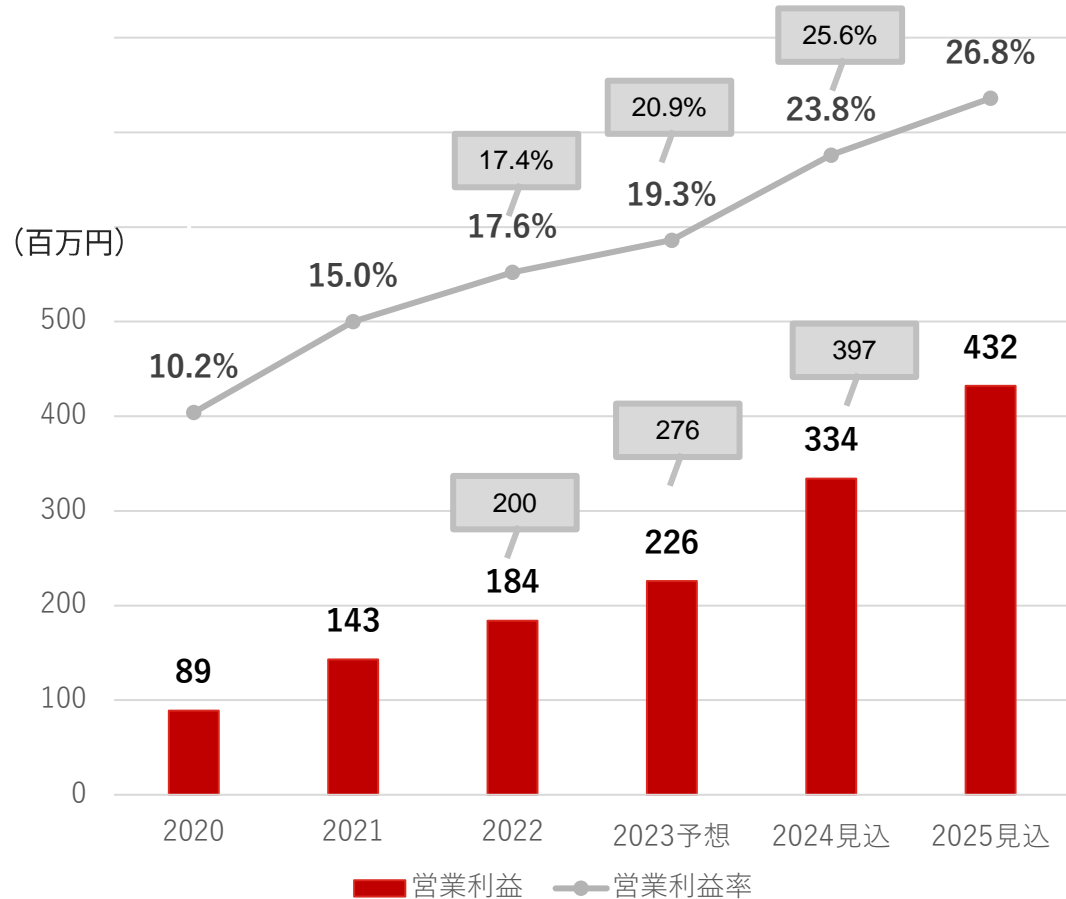
売上総利益

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

22年2月発表の3ヶ年計画値を四角枠内に記載しております。コンサルティング要員の退職などにより想定通りの増員ができなかったことや、新規事業の拡販時期のズレ等から概ね1年遅れとなりました

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

営業利益と営業利益率の推移



営業利益

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

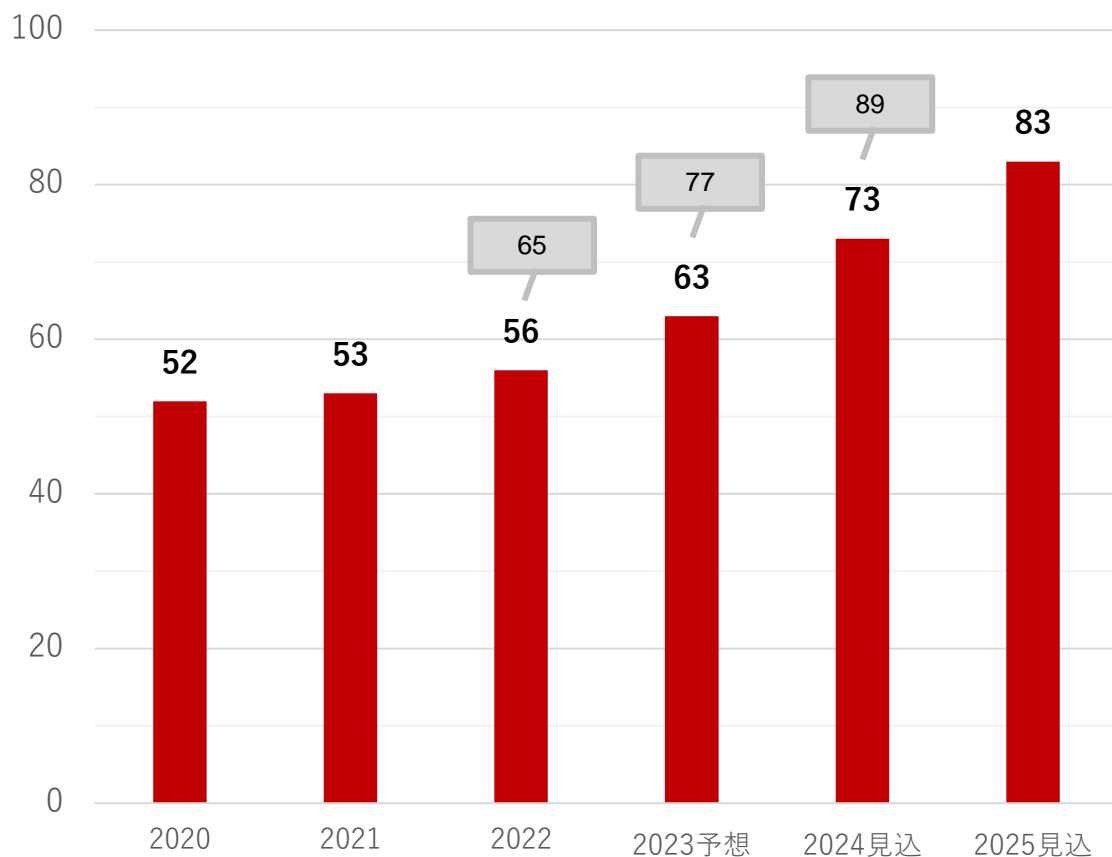
営業利益率

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

22年2月発表の3ヶ年計画値を四角枠内に記載しております。新規事業の拡販時期のズレ等から概ね1年遅れとなったことに伴い、コストの増加も緩やかとなる見込みです

エンジニア採用は厳しい環境が続くなか、ターゲットの再設定と共に多様な採用チャネルを組み合わせながら待ちから攻めの採用を展開してまいります。

コンサルティング要員の推移



■ コンサルティング要員

コンサルティング要員

確保の必要性

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。

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

訴求方法

【ターゲット再設定】

厳しい採用環境が続くなか、経験重視のエキスパートのほか、ポテンシャルのある第二新卒まで拡充し、母集団形成に取り組みます。

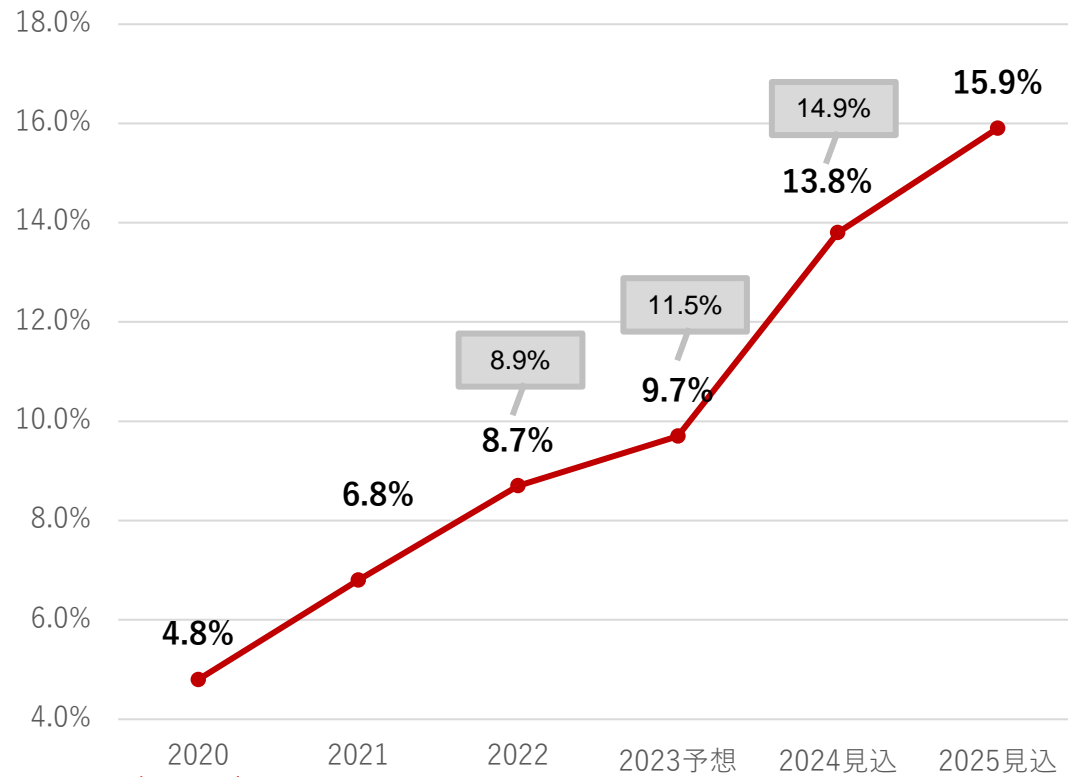
【待ちから攻めの採用への展開】

引き続きエージェントからの紹介チャネルも維持しながら、スカウトやダイレクトリクルーティング、オウンドメディアによる情報発信など多様なチャネルによる採用を展開していきます。

22年2月発表の3ヶ年計画値を四角枠内に記載しております。想定通りの採用ができず、要員の確保が遅れておりますが、ターゲットの再設定や多様なチャネルを活用して挽回を目指します

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推移
<当期純利益/自己資本>



新規事業（オンライン育成）への投資のためROEが低下

—●— ROE

ROE

目標

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、一般的に投資価値があると判断される10%前後を目標にして、投資家の皆さまに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

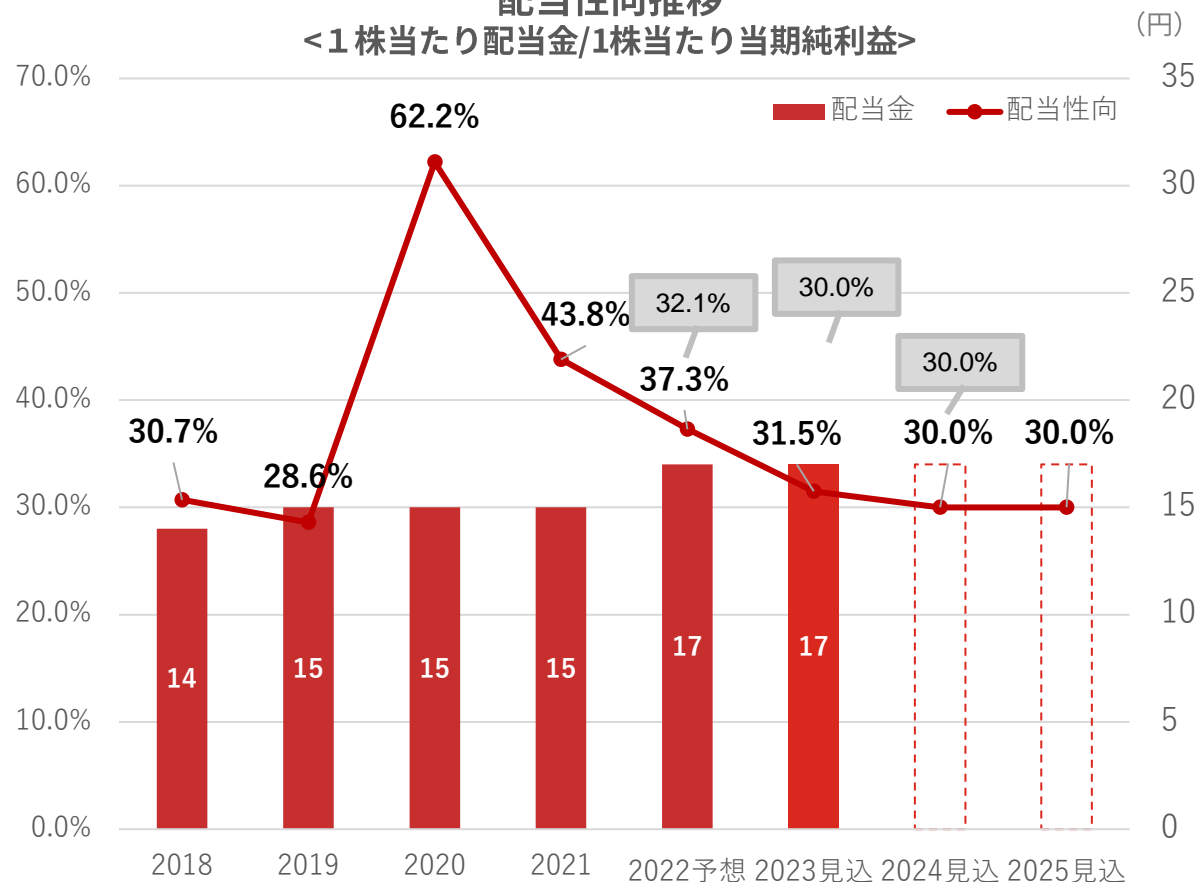
22年2月発表の3ヶ年計画値を四角枠内に記載しております。新規事業の拡販時期のズレ等から計画からやや遅れる見込みとなったため、ROEの推移も緩やかとなっております

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

配当性向推移

<1株当たり配当金/1株当たり当期純利益>



営業利益推移 143 187 89 143 184 226 (単位：百万円)

2018年：普通株式1株につき2株の株式分割後に調整

配当性向

目標

企業価値を上げ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30%程度または前期配当のいずれか高いほうを目途に余剰資金について積極的な配当を行ってまいります

配当金実績

2020年

@15円

2021年

@15円

2022年

@17円

2023年予想

@17円

22年2月発表の3ヶ年計画値を四角枠内に記載しております。安定的な株主還元をめざし、配当性向は引き続き前回発表時の数値を目指すものとします

Appendix⑥ リスク情報

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
<p>特定業界への依存</p> <p>第15期事業年度の売上高は、自動車業界向けで約91%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>	<p>低 / 長期</p>	<p>大</p>	<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。 新規事業のEureka Box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。
<p>特定顧客への依存</p> <p>第15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67%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>	<p>中 / 中期</p>	<p>大</p>	<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。 新規事業のEureka Box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。
<p>コンサルタント要員の確保</p> <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>	<p>中 / 中期</p>	<p>中</p>	<ul style="list-style-type: none"> 採用については、専任者を設置して、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。 新規事業のEureka Box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。

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。

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2024年1月頃を予定しております。