



2023年11月期 第2四半期 決算補足説明資料

2023年7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 連結業績への移行に向けて
- 3 連結業績見通しと進捗
- 4 トピックス
- 5 成長戦略の進捗
- 6 会社紹介

1

決算概要

2Q総括

- 日の出ソフト子会社化により第2四半期から連結決算の開始
- 売上高は、Eureka Boxやトレーニングの売上増により534百万円で単体で前年同期比6.0%増収
- 粗利益は前年同期比12.8%増益
- 営業利益は採用費、広告宣伝費等の減少により単体では35.7%増で業績予想の上方修正となるが、M&A費用の計上により連結では3.0%増

コンサルティング事業

- 自動車業界を筆頭に、製造業全般においてソフトウェア開発の需要が旺盛で受注は堅調に推移、単価アップの施策も順調に推移
- 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
- 生成AIを活用した新たな顧客支援サービスの開発に着手、今秋にβ版リリース予定

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今期も継続
- 「リスクリング」によるソフトウェア・エンジニア育成の需要に伴い、新規顧客からの受注が増加

Eureka Boxの着実な売上増進とトレーニング売上の増加により、第1四半期に続き単体では増収増益となり、営業利益、経常利益、及び四半期純利益はいずれも30%超の増益

売上高

534百万円

前年同期比
+30百万円
(+6.0%)

売上総利益

263百万円

前年同期比
+29百万円
(+12.8%)

営業利益

117百万円

前年同期比
+31百万円
(+35.7%)

コンサルティング要員

55名

前年同期比
▲1名

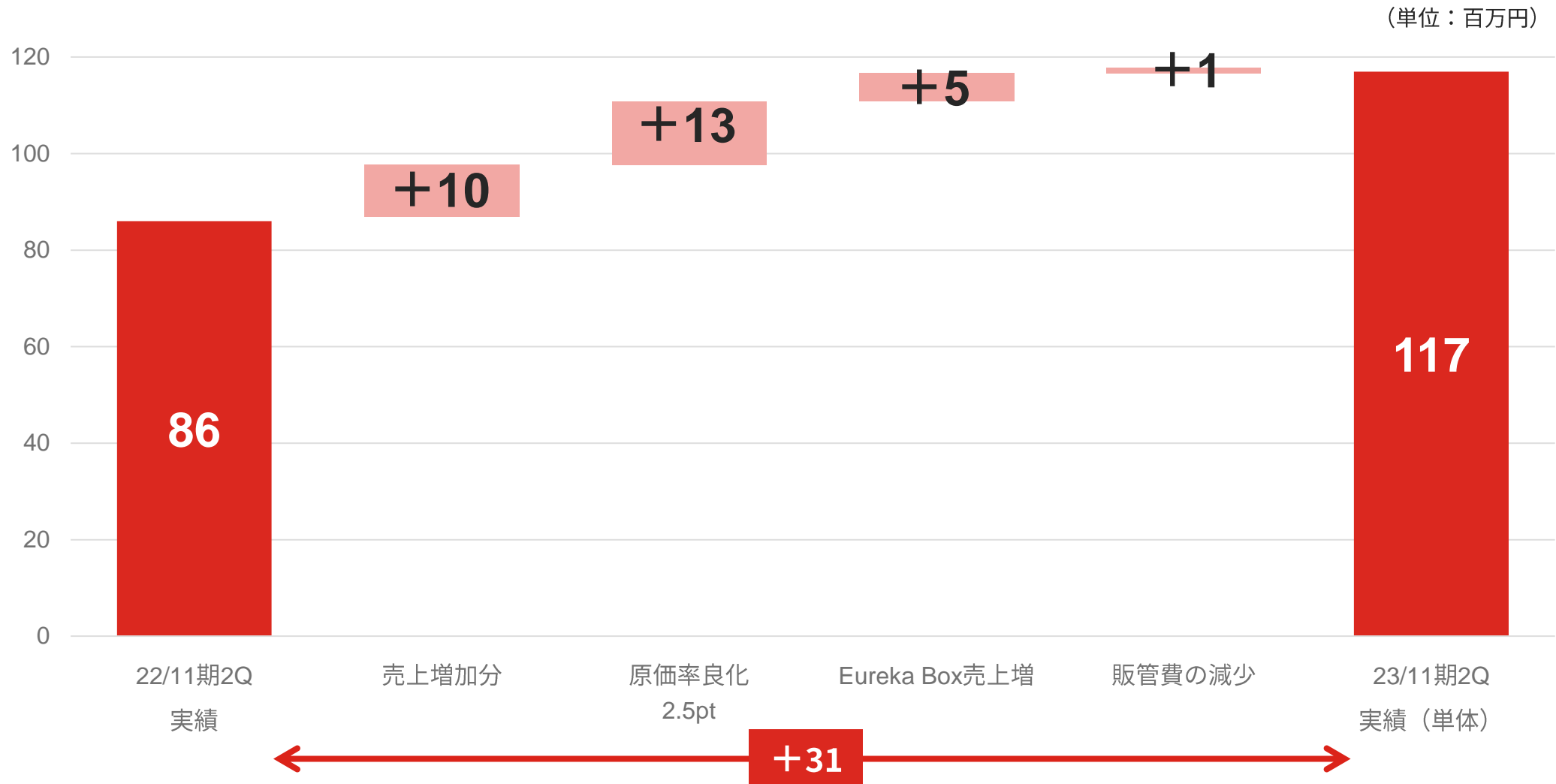
ROE

5.2%

前年同期比
+1.1ポイント

営業利益の増減要因【対前年】 [単体]

コンサルティング需要拡大とEureka Boxの着実な売上増に、採用費や販売促進にかかる広告宣伝費等の減少により、+31百万円増益（+35.7%）



2023年11月期第2四半期決算概要【前年同期比】 [単体]

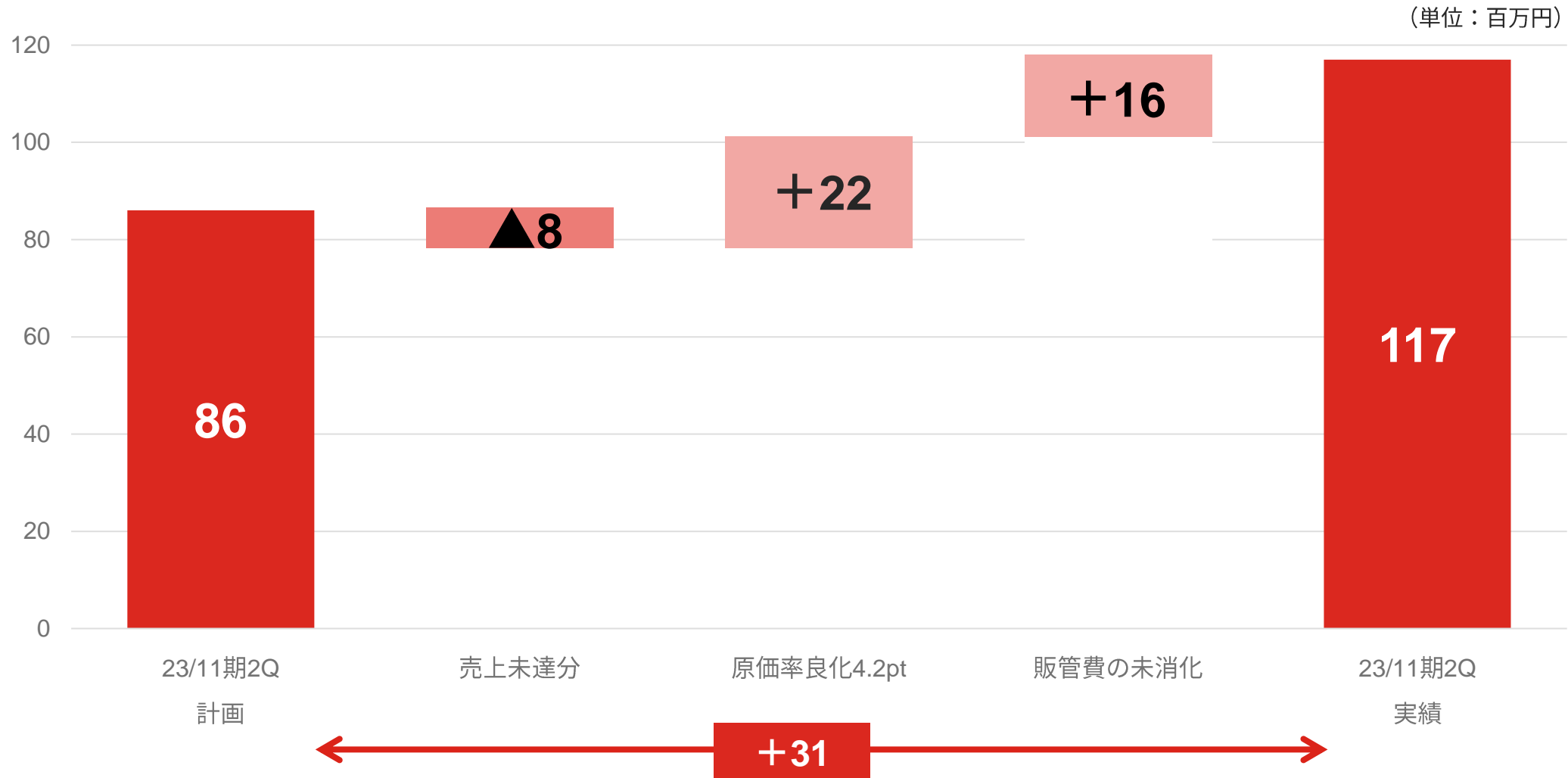


(単位：百万円)

	実績 [単体]			計画 [単体]	
	2022年11月期 第2四半期	2023年11月期 第2四半期	前年同期比	2023年11月期 第2四半期	計画比
売上高	503 100.0%	534 100.0%	+30 +6.0%	552 100.0%	▲18 ▲3.4%
売上総利益	234 46.5%	263 49.4%	+29 +12.8%	249 45.1%	+14 +5.8%
販売費及び一般管理費	147 29.2%	145 27.3%	▲1 ▲0.7%	162 29.5%	▲16 ▲10.3%
営業利益	86 17.3%	117 22.1%	+31 +35.7%	86 15.7%	+31 +36.2%
経常利益	87 17.4%	121 22.7%	+33 +38.1%	89 16.2%	+31 +35.0%
当期純利益	60 12.0%	83 15.6%	+22 +37.9%	62 11.3%	+20 +33.6%
受注残高	186	213	+26 +14.2%		

営業利益の増減要因【対計画】 [単体]

売上は僅かに未達となるが、原価率の良化、販管費の未消化等により31百万円増（36.2%）の117百万円の営業利益となる※経常利益、当期純利益はいずれも30%超



日の出ソフト子会社化により、第2四半期より連結決算開始。
貸借対象表のみ連結しているため、損益計算書への影響は子会社取得費用28百万円

売上高

534百万円前年同期比
一百万円
(-%)

売上総利益

263百万円前年同期比
一百万円
(-%)

営業利益

89百万円前年同期比
一百万円
(-%)

コンサルティング要員

64名前年同期比
一名

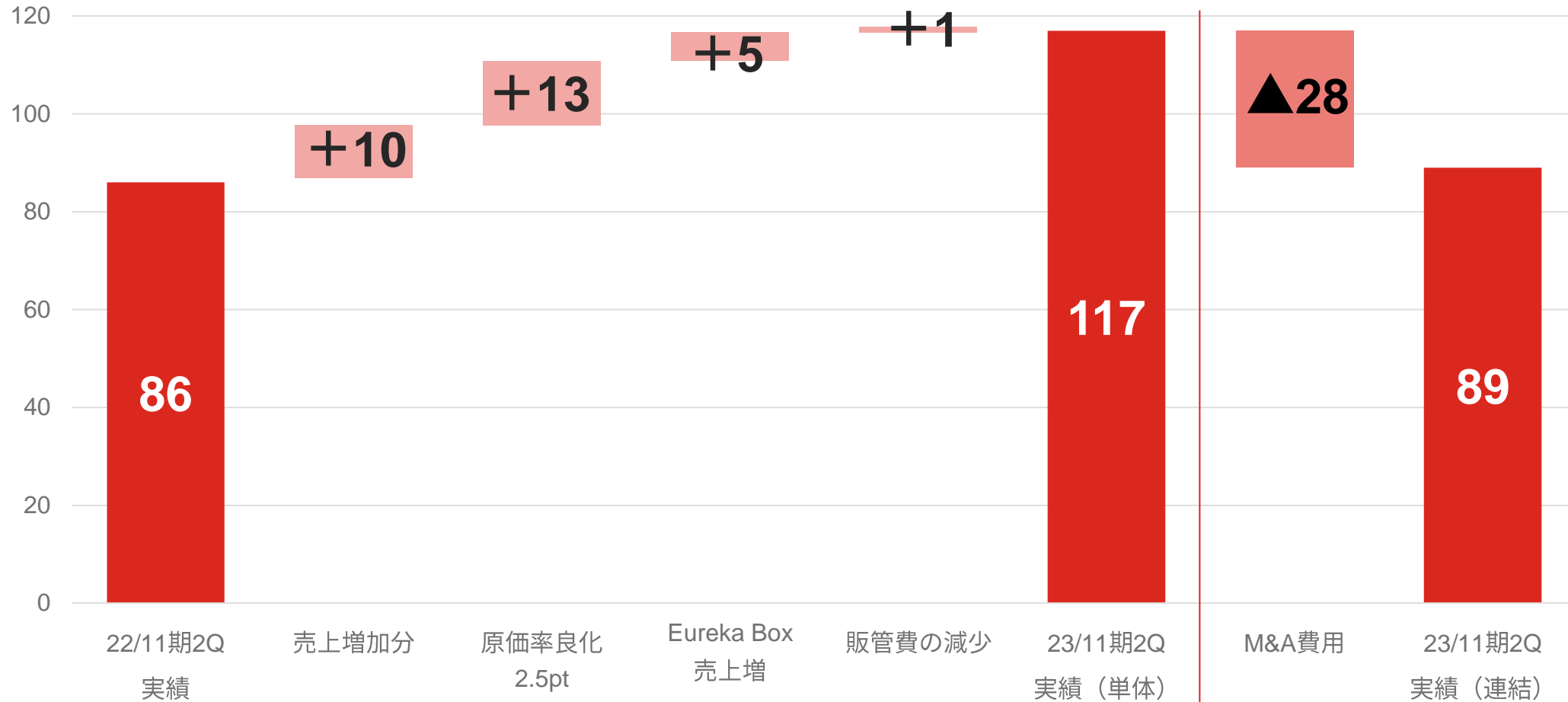
ROE

3.4%前年同期比
一ポイント

営業利益の増減要因【対前年】 [連結]

日の出ソフト子会社化により、第2四半期より連結決算開始。
 連結では子会社取得費用により単体より利益が減るものの、前年同期比 [単体] で増益を確保

(単位：百万円)



+2

2023年11月期第2四半期より連結決算に移行しております。

(単位：百万円)

	単体			連結	
	2022年11月期 第2四半期	2023年11月期 第2四半期	前年同期比	2023年11月期 第2四半期	前年同期比
売上高	503 100.0%	534 100.0%	+30 +6.0%	534 100.0%	+30 +6.0%
売上総利益	234 46.5%	263 49.4%	+29 +12.8%	263 49.4%	+29 +12.8%
販売費及び一般管理費	147 29.2%	145 27.3%	▲1 ▲0.7%	※ 174 32.7%	+27 +18.6%
営業利益	86 17.3%	117 22.1%	+31 +35.7%	89 16.8%	+2 +3.0%
経常利益	87 17.4%	121 22.7%	+33 +38.1%	92 17.3%	+4 +5.6%
当期純利益	60 12.0%	83 15.6%	+22 +37.9%	54 10.3%	▲5 ▲9.2%
受注残高	186	213	+26 +14.2%	233	+47 +25.4%

※貸借対象表のみ連結しているため、損益計算書への影響はM&A費用28百万円のみとなります。

2

連結業績への移行に向けて

当社を取り巻く環境は大きく変化。内部環境と外部環境の変化を分析し、戦略を見直して変化に対応

内部環境の変化

ポジティブ要因

- ・コンサルティング事業の受注旺盛
- ・契約単価アップ完了

増収増益に

ネガティブ要因

- ・大手メーカーとの競争が激しく採用苦戦

採用依存の体制からの脱却を目指す

外部環境の変化

生成AIの台頭

直近

リスクリングの実践的支援技術として有効性大

将来

人手不足をカバーする

大きなインパクト

即効性のある技術なので迅速な対応が必要

現状の分析をもとにあらゆる環境の変化をポジティブに捉えて新たな戦略を練り直し成長への道筋を描く

リブランディングによる 日の出ソフトの収益アップ

第三者検証請負事業ではなく

- ▶ テストコンサルティング事業へ移行

これまでも毎年利益を確保

- ▶ さらに大きな価値提供を狙う

当社の既存顧客から案件を獲得

- ▶ 当社連携によるトータルコンサルティングを行う

M&A・業務提携による 事業拡大

当社がカバーしていない領域・サービスを持つ企業との連携でシナジーを生み出す

- ▶ 日の出ソフトに次ぐ、第2第3のM&Aを検討し推進
- ▶ 人材、技術、顧客等を共有する業務提携先の推進

生成AIの活用による 新たな支援サービスの提供

新たなサービスをスピード感をもって提供すべく開発中

- ▶ Eureka Boxに蓄積済みのナレッジを活用
- ▶ 既存のR&Dチームを核に外部リソースも含めた体制で迅速に開発をスタート

外部リソース活用による コンサルティング事業の拡大

ハイポテンシャルな外部リソースの積極活用

- ▶ 退職した社員・フリーランスと共創してサービス提供
- 採用活動は新たな施策を展開し、要員の増員を目指す
- ▶ 採用エージェントに対する当社理解度の向上
- ▶ 採用メディアを使った社員紹介や会社実態の訴求

上期の好業績を受け、下期は日の出ソフトのリブランディングや生成AI活用サービスの開発などの投資を先行させるため、通期の業績は当初の業績予想を下回る見込み

今 期

• 日の出ソフトのM&Aによる影響



M&Aの株式取得費用とのれん代の計上により
利益の減少

• 生成AI活用サービスへの投資による影響



社内のコンサルタントと外部人材の投入により
開発期間の売上減少、費用増加

来期以降

今期の投資の成果として、今までよりも高付加価値のサービス提供と企業価値向上が期待できる

- ▶ 日の出ソフトの年間の売上連結と、リブランディングによる収益改善
- ▶ 生成AIを活用した新サービスによる新たな売上
- ▶ 外部リソースを活用したコンサルティング事業の売上アップ
- ▶ M&Aや業務提携の効果による業績アップ

3

連結業績見通しと進捗

2023年11月期通期連結業績予想の開示

第2四半期より日の出ソフト子会社化による連結対象となり、2023年11月期通期の連結業績予想を開示。

～2024年度以降の事業拡大に向け、コンサルティング案件の売上を一時的に抑制し、将来の成長のための投資を優先～

2023年度

売上高

1,173百万円

前年同期比
+125百万円
(+12.0%)

売上総利益

542百万円

前年同期比
+76百万円
(+16.4%)

営業利益

226百万円

前年同期比
+41百万円
(+22.4%)

コンサルティング
要員

63名

前年同期比
+7名

ROE

9.7%

前年同期比
+1.0ポイント

2023年度計画

1,112百万円

前年同期比
-1百万円
(-%)

480百万円

前年同期比
-1百万円
(-%)

113百万円

前年同期比
-1百万円
(-%)

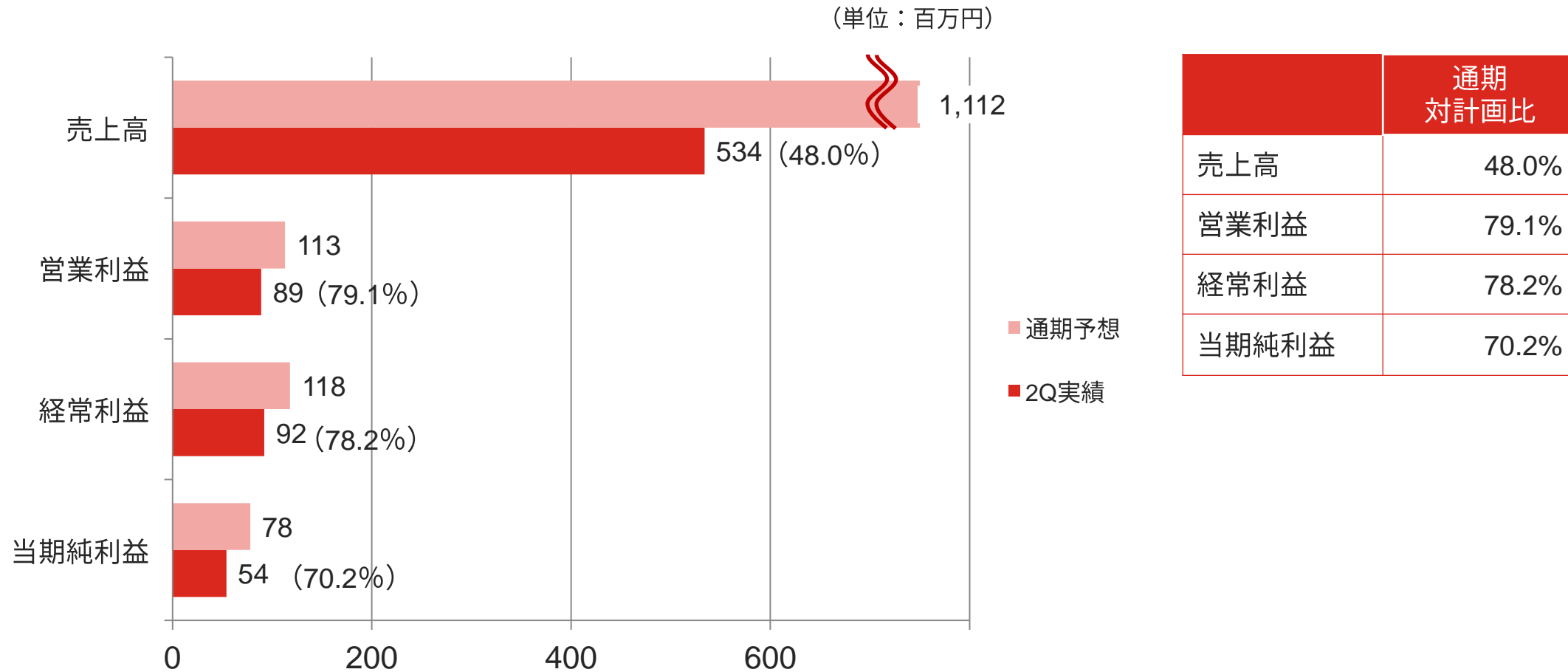
67名

前年同期比
-1名

4.9%

前年同期比
-1ポイント

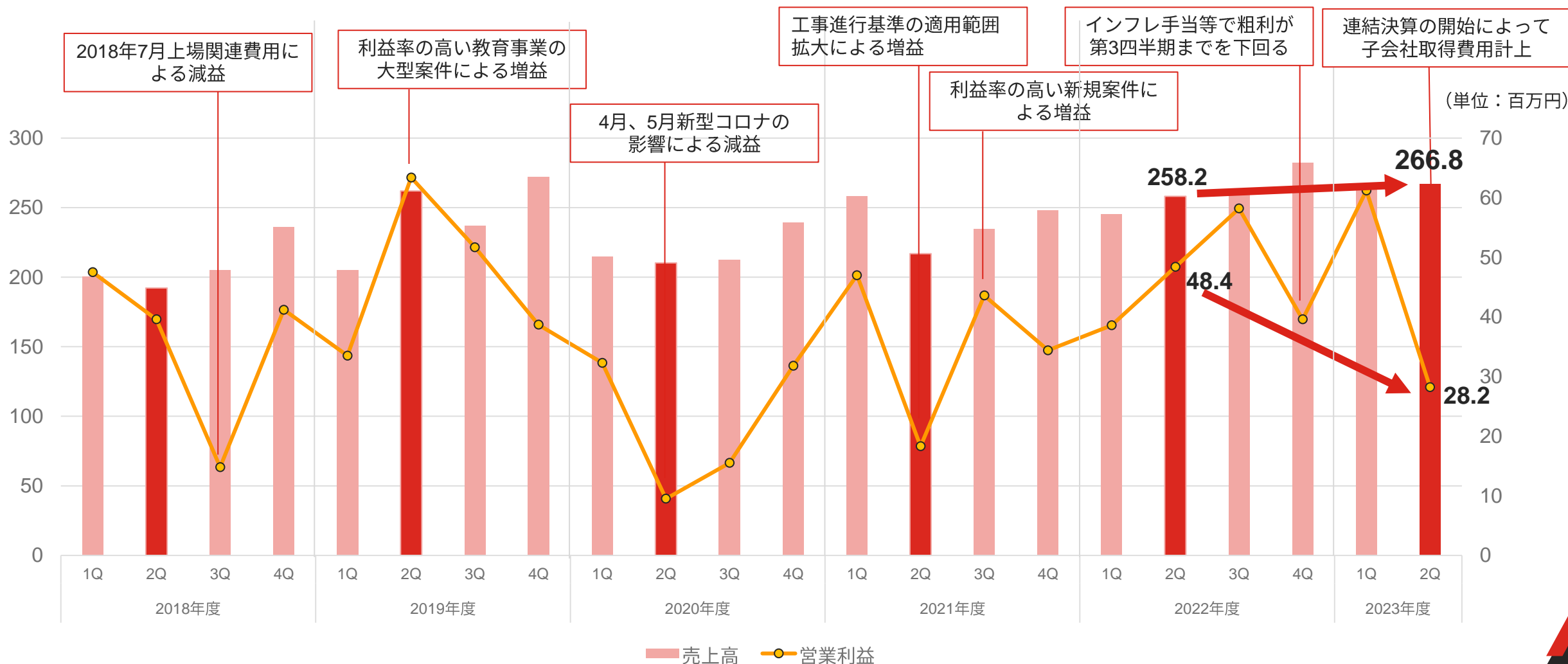
連結業績予想に対する進捗は、日の出ソフトの損益6ヶ月分と研究開発投資を見込んでおり、売上高は概ね5割、利益は7~8割の進捗となる



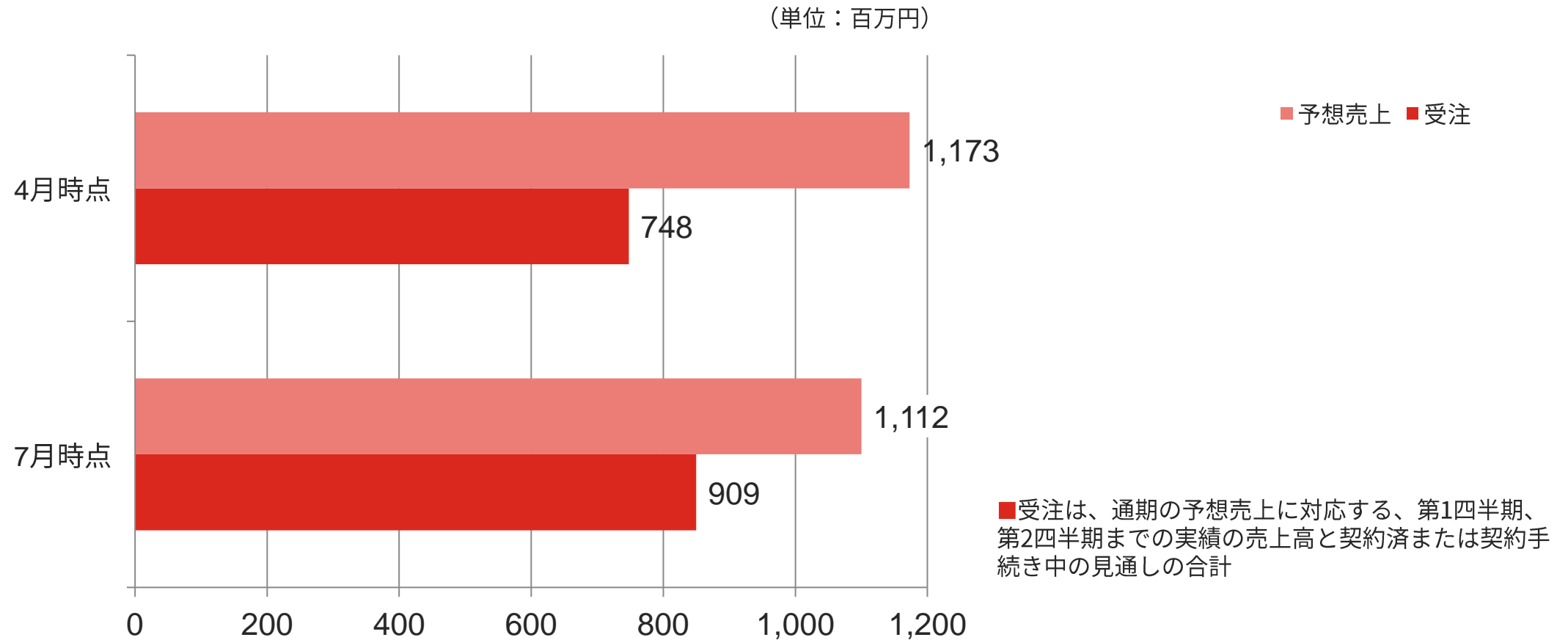
	通期 対計画比
売上高	48.0%
営業利益	79.1%
経常利益	78.2%
当期純利益	70.2%

2023年11月期第2四半期進捗【四半期推移】

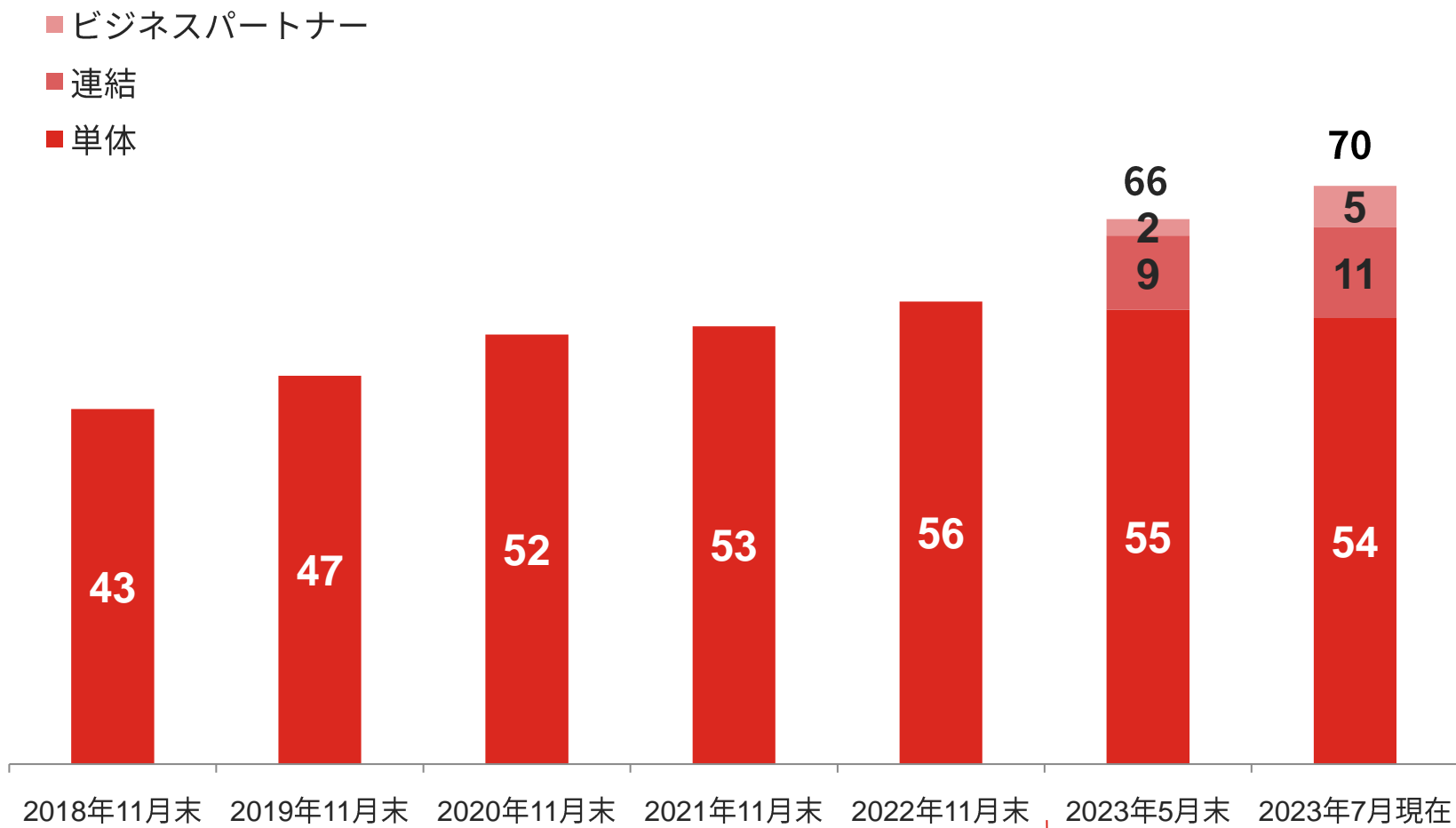
Eureka Boxやトレーニングの着実な売上増に伴い利益率が向上し、売上、営業利益ともに増収 (YoY+6.0%)、増益 (YoY+3.0%) で順調な推移



主要取引先の自動車関連では、引き続き需要が旺盛なため通期の連結業績予想に対して概ね8割超の受注が確保されている



採用は厳しい状況が続くなか、起業や個人事業主への転身による退職も発生。
自社採用のみにこだわらず退職者やビジネスパートナー、M&A等による新たな要員確保に力を入れていく



成長のための外部人材の活用を目指す

ソフトウェアの開発手法が変化し、ソフトウェアに求められる範囲が広がったことで、採用だけに依存せず、自社のコンサルティング要員以外のパートナーとも連携を開始

- 起業した退職者との業務連携
- 最新技術をもつスタートアップとの連携
- M&Aや業務提携の促進



優秀な人は採用にこだわらず
連携していく

社員紹介や会社実態を伝える採用メディア（ビジネスSNS）の強化し、当社の魅力を発信

記事	内容・特徴	公開日
口コミアンケート①	口コミアンケートを元に記事を作成	4/24
社員インタビュー	中堅・メーカー出身	4/26
社員インタビュー	若手・SIer出身	4/28
口コミアンケート②	①の継続	5/16
社員インタビュー	開発未経験者、メーカー品証出身	5/25
社員インタビュー	セミリタイヤ、メーカー管理職出身	5/31
口コミアンケート③	①、②の継続	6/14
社員インタビュー	中堅・大手メーカー出身・Tech志向高め	6/21
社員インタビュー	シニア、技術職人っぽい人・Tech志向高め	6/28
新卒Weeklyリアルブログ	新卒の状況を自分たちでブログ発信	6/30



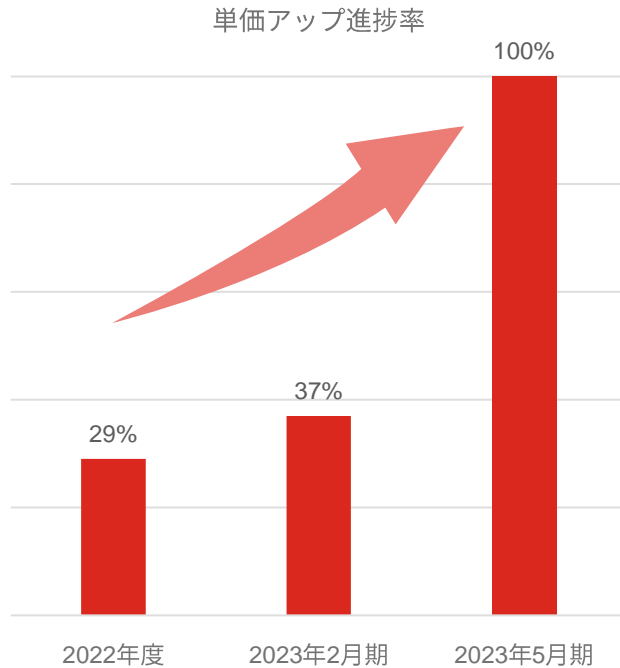
4

トピックス

事業領域の拡大を見込んだ業務提携やM&Aを実施し、自社の採用成否だけに依らない事業規模の拡大を目指し、いずれも着実に成果を出しつつある

① 単価アップ

コンサルタント以上の単価を引き上げ



上位のコンサルタントの契約数に対する、単価アップ後の契約締結の割合

※コンサルタントランクの昇格による値上げなど一部を除く

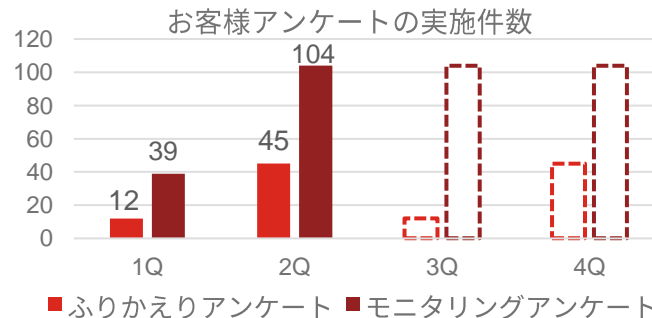
② 事業拡大

ソフトウェア分野において自社にない強みをもつ企業と協業し、事業領域を拡大を図る



③ ユーザーエクスペリエンスの向上

当社サービス全般に対し、改善点を把握したり、ご満足いただいているものをパワーアップするなどして、当社サービスに対する満足度・顧客体験のさらなる向上を目指す



第2四半期はアンケートの結果、当社のサービスにご満足いただけていることが確認できました。引き続きご満足いただけるサービスを提供してまいります。

モニタリングアンケートは2月から開始し、1Qは1か月分のみの件数となったため、1Qに比べて少ない実施件数となっています

ソフトウェア開発の「上流工程」を得意とする当社と、ソフトウェアテストの「テスト工程」を得意とするバルテスが手を組み、ソフトウェアを作る段階でテストを繰り返す「シフトレフトソリューション」を構築し一緒に展開

セミナーに登壇し認知度向上

認知度向上を目的とした広報活動の一環として、開発現場でおこるよくある認識のズレについて、設計者とテストエンジニアの視点からお伝えするセミナーを開催し、新規顧客の掘り起こし

広報活動としてバルテス株式会社が出展する展示会に参加

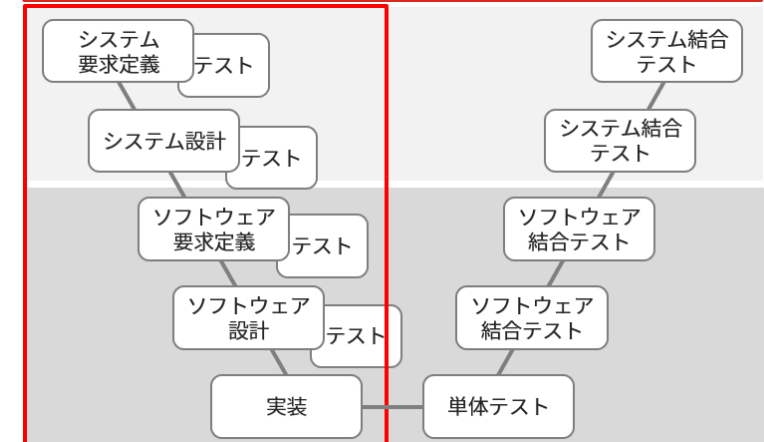
- ・ソフトウェアの開発やテスト会社が集まる展示会にバルテスが出展
- ・「シフトレフトソリューション」を紹介する共同パネルを設置
- ・共同で進めるシフトレフトソリューションの案件獲得を目指す

お互いの開発・テスト手法で相乗効果を得る手法を共同研究

- ・当社が取り扱うソフトウェアの上流工程において、早く効率的に「テスト」をするための手法を共同研究
- ・バルテスがテストを請け負っている業務システムの分野において、当社の専門領域である「上流」の観点から「ソフトウェア品質を高める」ための開発手法を模索



シフトレフトソリューションの構築



品質と効率の両立を実現するソフトウェアテストを専門とする「日の出ソフト株式会社」をM&Aにより買収し、ソフトウェア開発のトータルコンサルティングでの事業拡大を狙う

①グループの力を活かしたコンサルティング

日の出ソフトは今後エクスマーショングループとして、ソフトウェアテストのコンサルティング会社を目指す



②単価アップ

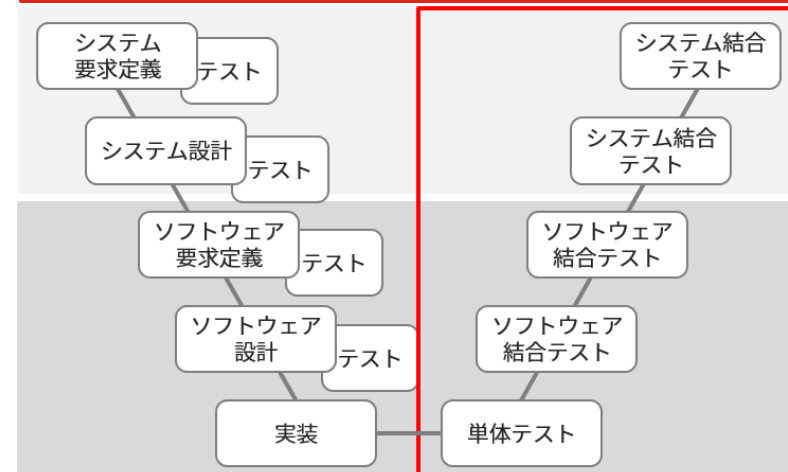
時間単価の契約から月額単価へ移行と、テスト請負からコンサルティング提供への移行で単価アップを狙う

③自動車業界への参入

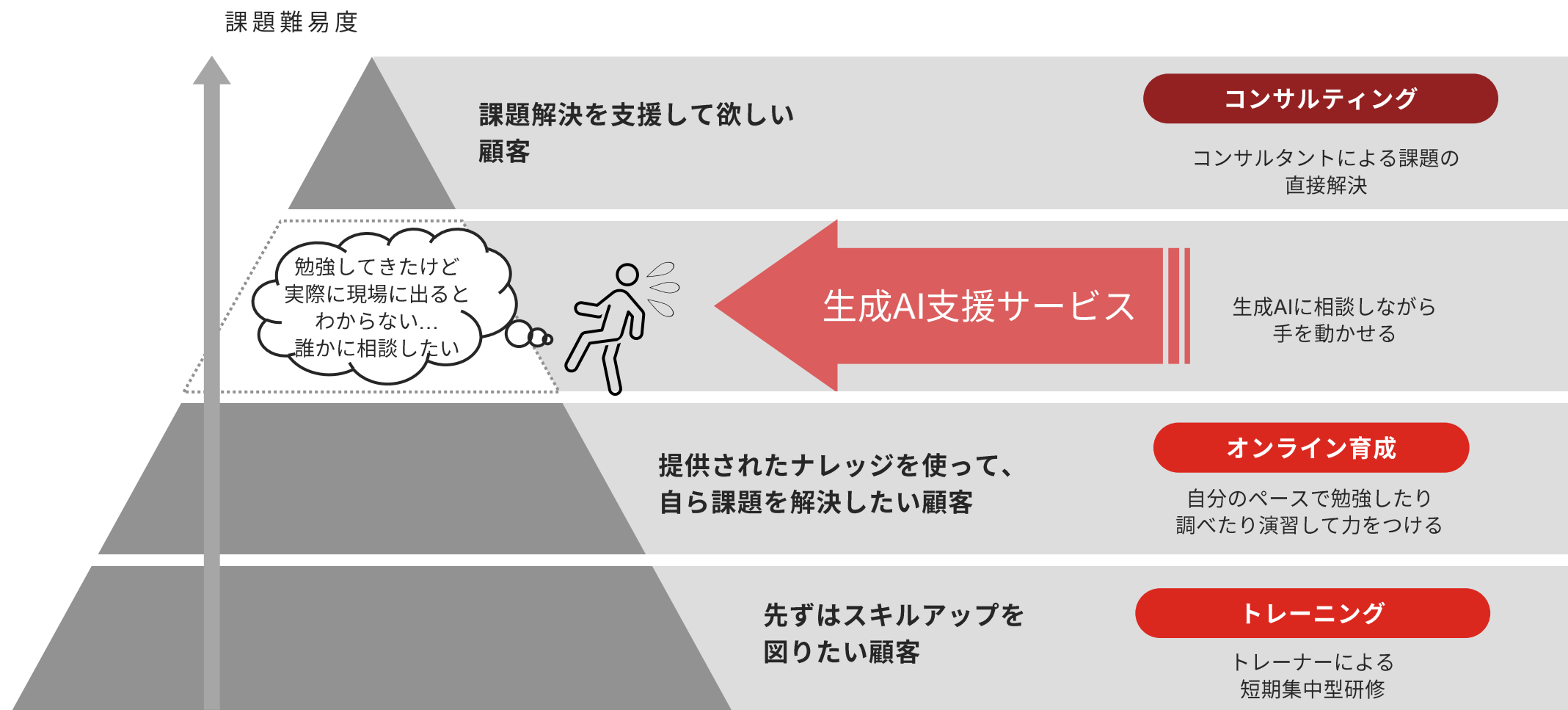
テスト分野のご支援のご要望も多い、当社既存顧客への算入を図る

2023年10月を目途に、当社のお客様向けに、グループとして開発の上流から下流までのトータルコンサルティングの案件の受注を予定。
実績を作り今後の受注獲得と日の出ソフトの成長戦略を促進する

トータルコンサルティングの提供



従来のコンサルティングサービスとEureka Boxやトレーニング等の人材育成支援に加え、生成AIを使ったあらたな開発支援サービスを提供すべく研究開発に着手、今秋にβ版リリース予定



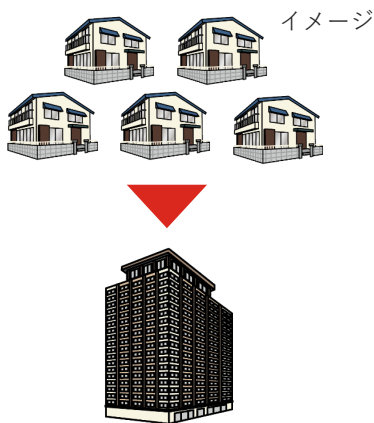
5

成長戦略の進捗

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

従来型の大規模・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



- MBD開発支援
- 「機能安全」対応支援
- システムアーキテクチャ
- USDM要求の定義と仕様化
- 既存資産の解説書
- レガシー救済プロジェクト
- プロセス・アーキテクチャ
- 「レガシーシステム」の可視化
- XDDPによる「派生開発」
- 「UML」＋「オブジェクト指向」モデリング
- レガシーリファクタリング
- プロダクトライン開発

これからの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だす
- ・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



スクラムによるアジャイル開発

ソフトウェア人材育成のためのリスクリング

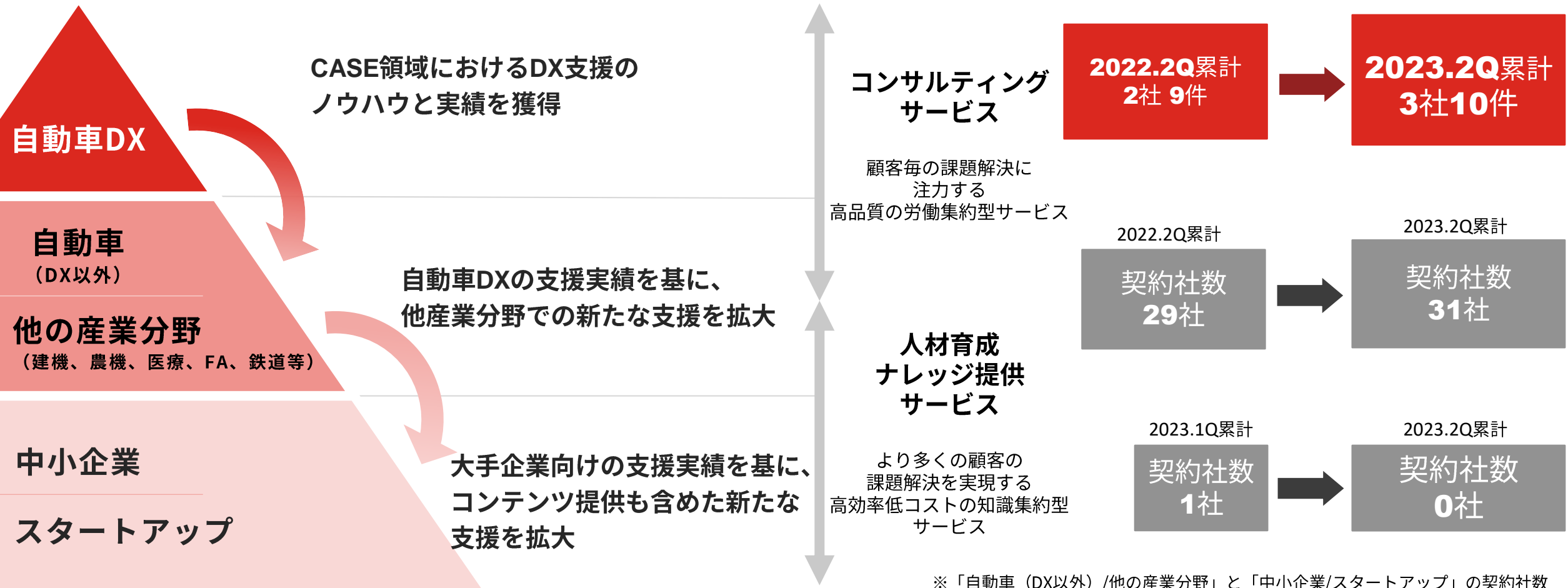
DevOps環境構築

OTAソフトウェア開発

SILS環境開発

CI/CD環境の構築

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

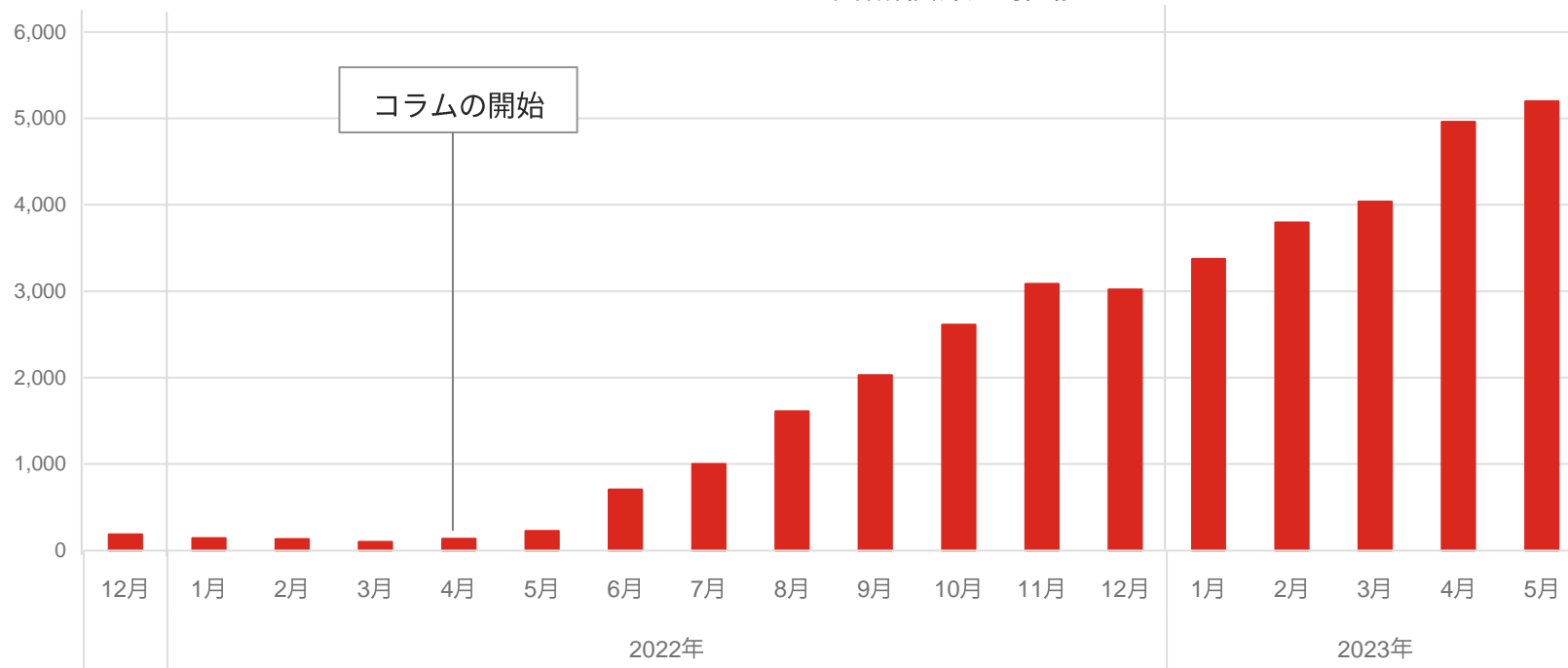


※「自動車 (DX以外) /他の産業分野」と「中小企業/スタートアップ」の契約社数は、コンサルティング契約社数とEureka Boxの契約社数の合計です

リスティングニーズに応えるEureka Boxは、前期から始めた技術コラムによりサイトの閲覧数が右肩上がりに増加しユーザーの獲得につなげる



Eureka Boxサイトの自然検索の推移



自然検索によるサイト訪問の増加

技術コラムの発信によって、ソフトウェア開発の手法の情報を必要としている人の興味を集めて、Eureka Boxの自然検索数を増やすことに成功



必要な人に情報をお届けすることで、ユーザーを増やし、売上拡大を狙う

6

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

450,660千円（2023年5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）

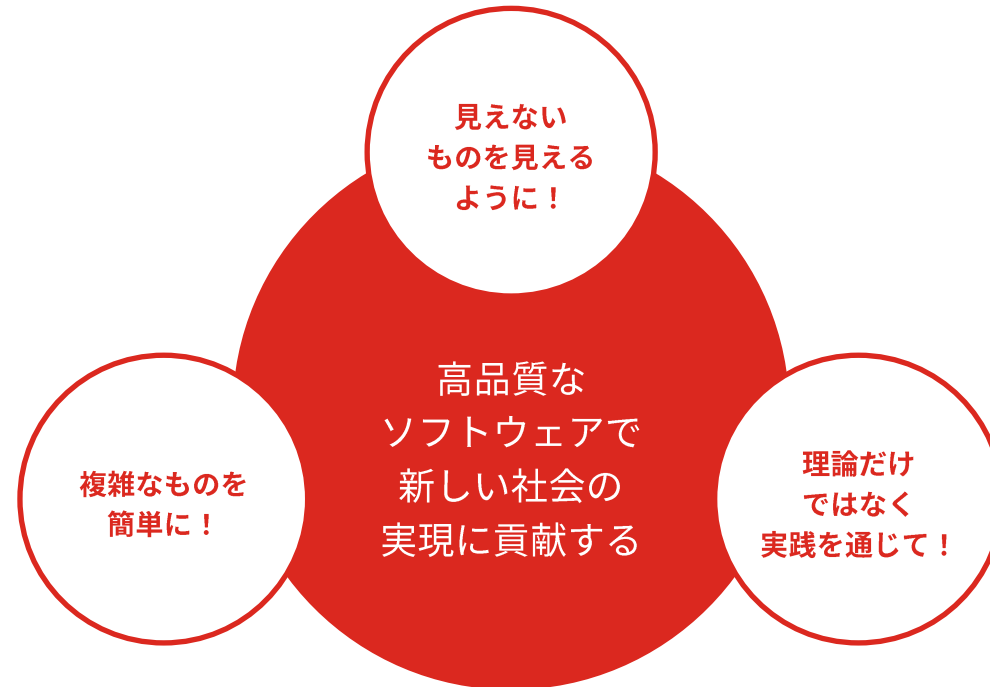
従業員数

社員78名（2023年5月末時点・連結、契約社員含む）

認証

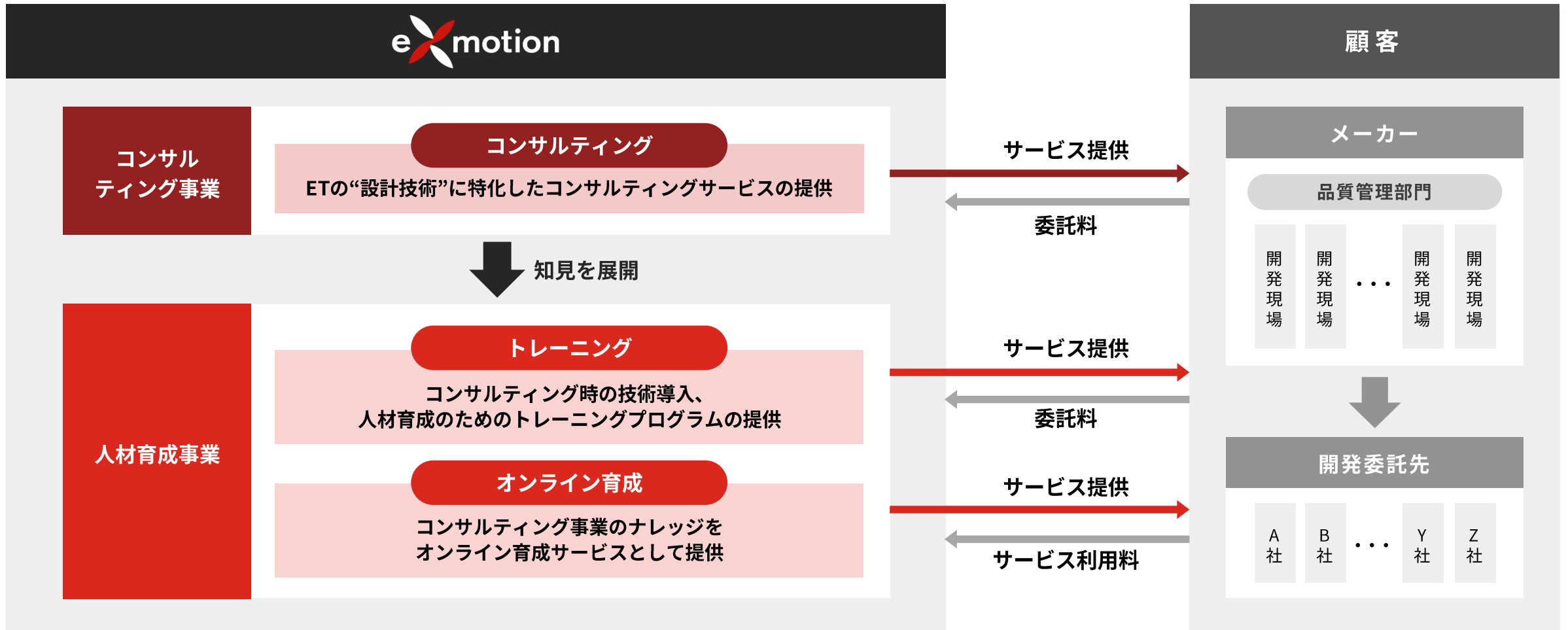
プライバシーマーク認証／JIS Q 15001
ISMS認証／ISO(JIS Q) 27001

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。

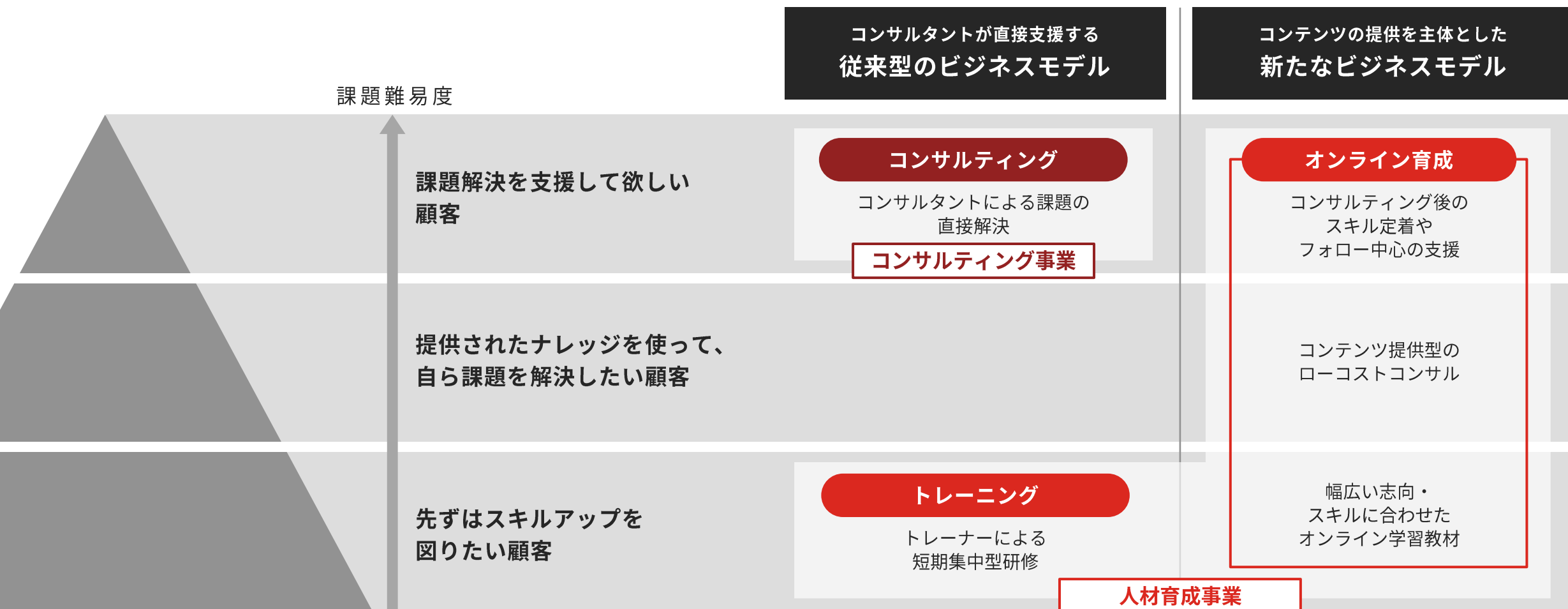


組込みシステムの開発現場は、大規模・複雑化への対応に追われる中、一刻も早い変革が求められています。
当社は、組込みシステム開発の変革に取り組まれるお客様を現場から支援し、成功に導くためのプロフェッショナル集団です。
十分な実績と多くの知見をもったコンサルタントがもたらす「高品質なソフトウェア」により、効率的な組込みシステム開発への変革を成功させ、最終的に、顧客企業の開発する製品の競争力向上へとつなげます。

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



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

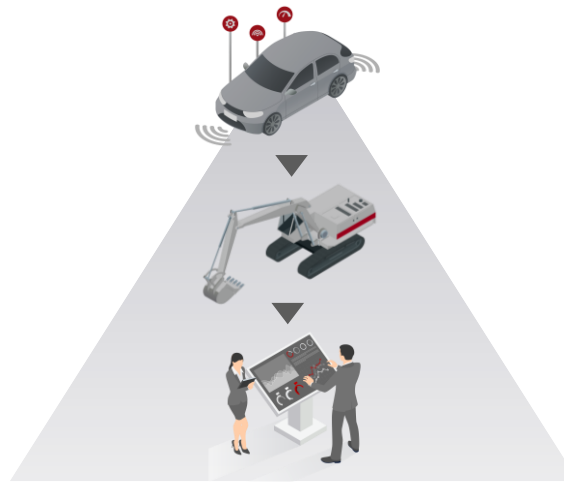
ソフトウェアファーストを実現する新たなソリューションの強化



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

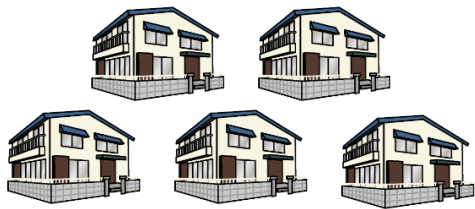


①ソフトウェアファーストを実現する新たなソリューションの強化

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

+

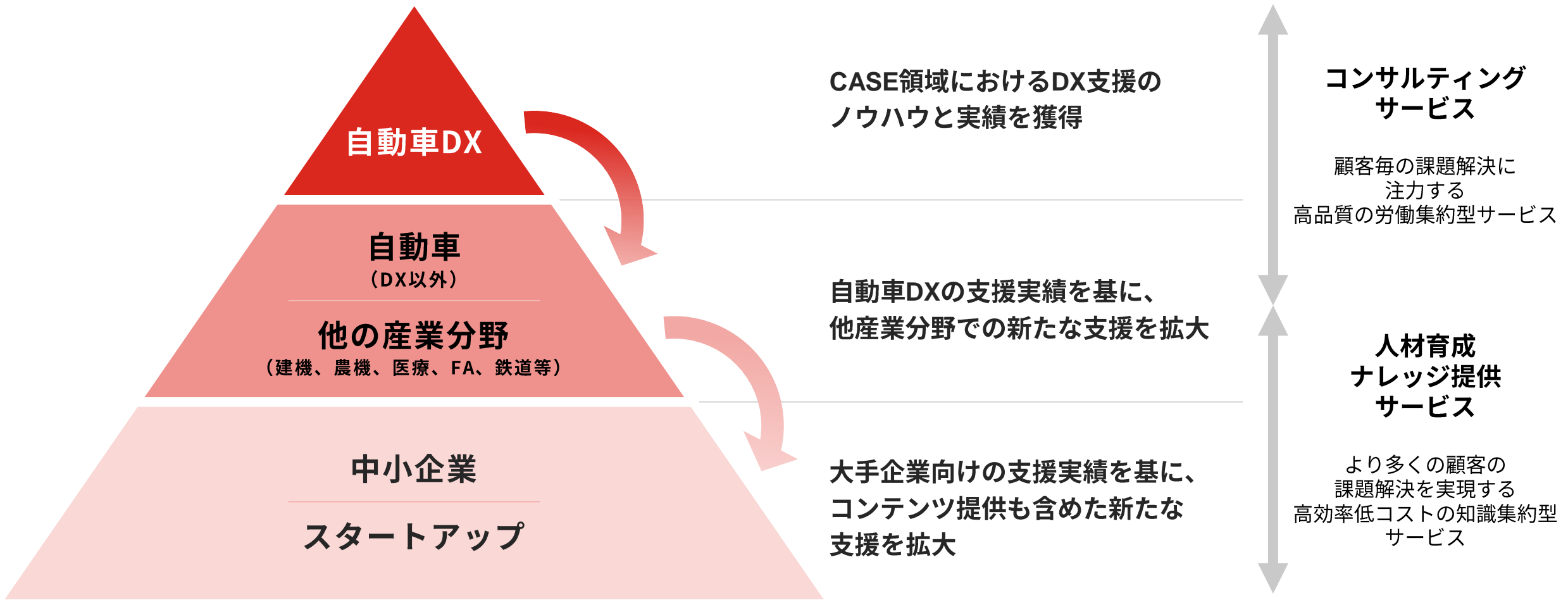
新たに強化する ソフトウェアファーストを実現するためのソリューション

- ・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



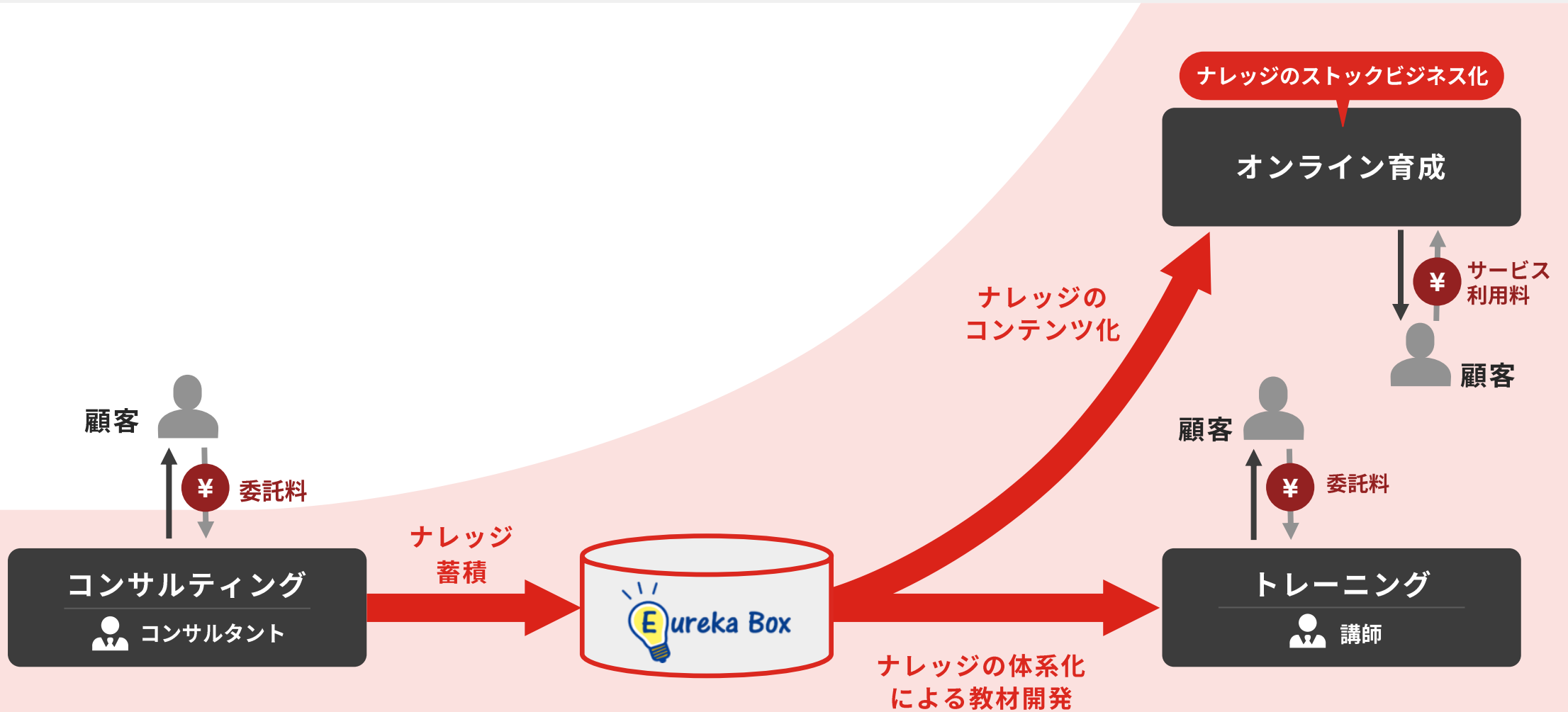
②自動車DXを頂点としたフラッグシップ戦略による事業展開

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



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	

2023年11月29日に行使期間が終了となる第3回ストックオプションについては、
「時価発行新株予約権信託」（以下、信託型ストックオプション）というスキームであります。
5月29日に信託型ストックオプションの税務上の取扱いについて税務当局から見解が示されました。

現在、情報収集と対応について関係先と精査しており、開示すべき事実が発生した場合には速やかに公表します。

なお、財務上の影響については未確定ですが、当社の事業内容や成長戦略に影響を与えるものではないと考えています。

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