



2023年11月期 第1四半期 決算補足説明資料

2023年4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

1Q総括

- Eureka Boxやトレーニングの売上増により、売上高267百万円で**前年同期比8.9%増収**となる
- 粗利益は**前年同期比15.1%増益**、営業利益は前期第1四半期のEureka Box販促の広告宣伝費等の販管費の減少により、**58.8%増と大幅に増益**
- 準備を進めてきた**業務提携やM&Aを実施、事業規模の拡大に着手**

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（3月まで）の受注は堅調に推移、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**

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**
- 「リスキリング」によるソフトウェア・エンジニア育成の需要に伴い、**従来顧客以外の法人企業からも受注獲得**

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、売上高、売上総利益、及び営業利益は、利益率も向上し、増収増益のスタートとなる

売上高

267百万円

前年同期比
+21百万円
(+8.9%)

売上総利益

129百万円

前年同期比
+17百万円
(+15.1%)

営業利益

61百万円

前年同期比
+22百万円
(+58.8%)

コンサルティング要員

56名

前年同期比
+2名

ROE

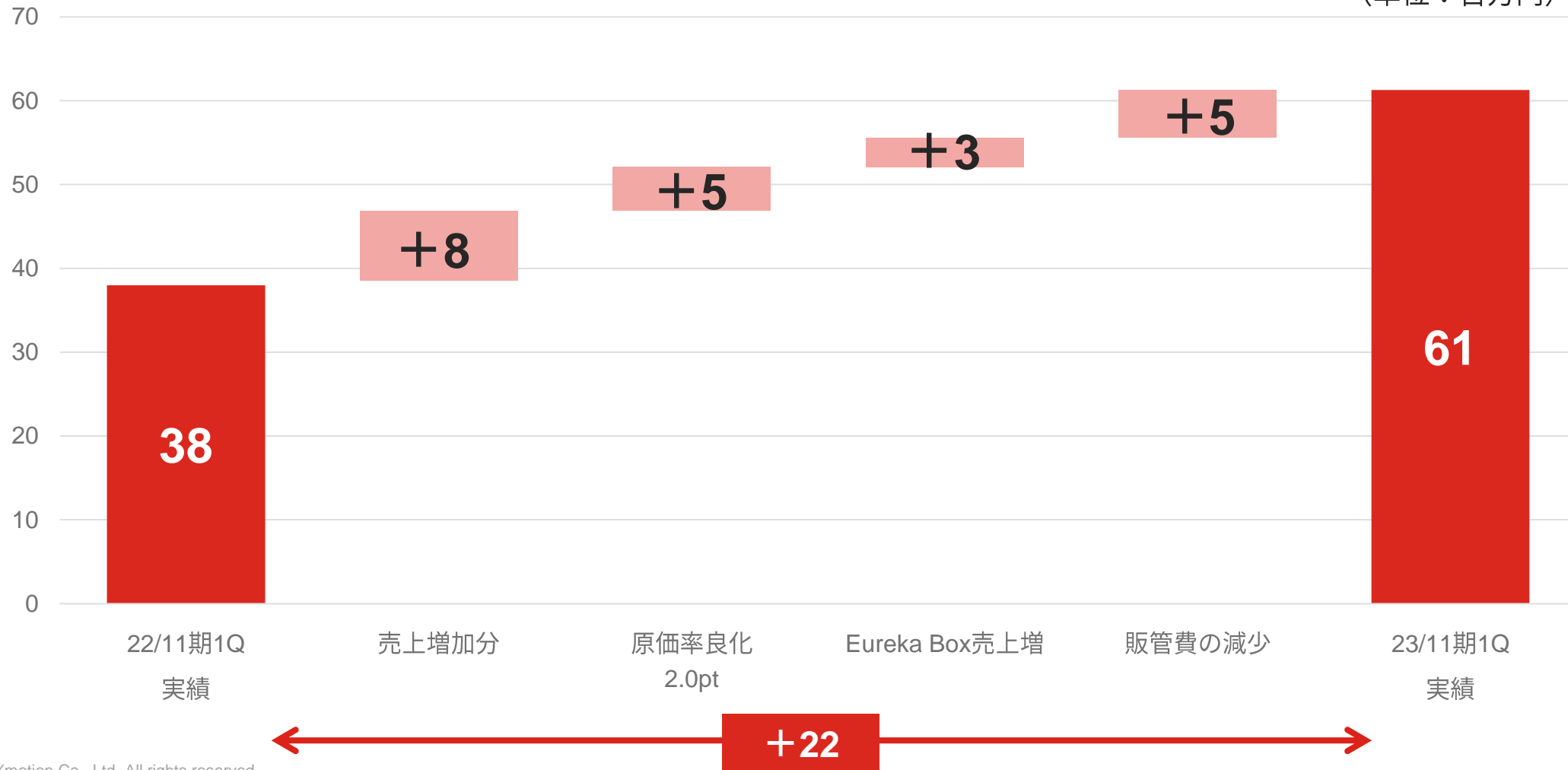
2.8%

前年同期比
+1.0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とEureka Boxの着実な売上増に、前期第1四半期のサイトリニューアル等の販売促進にかかる広告宣伝費等が減少したことにより、+22百万円増益（+58.8%）

(単位：百万円)



2023年11月期第1四半期決算概要【前年同期比】

(単位：百万円)

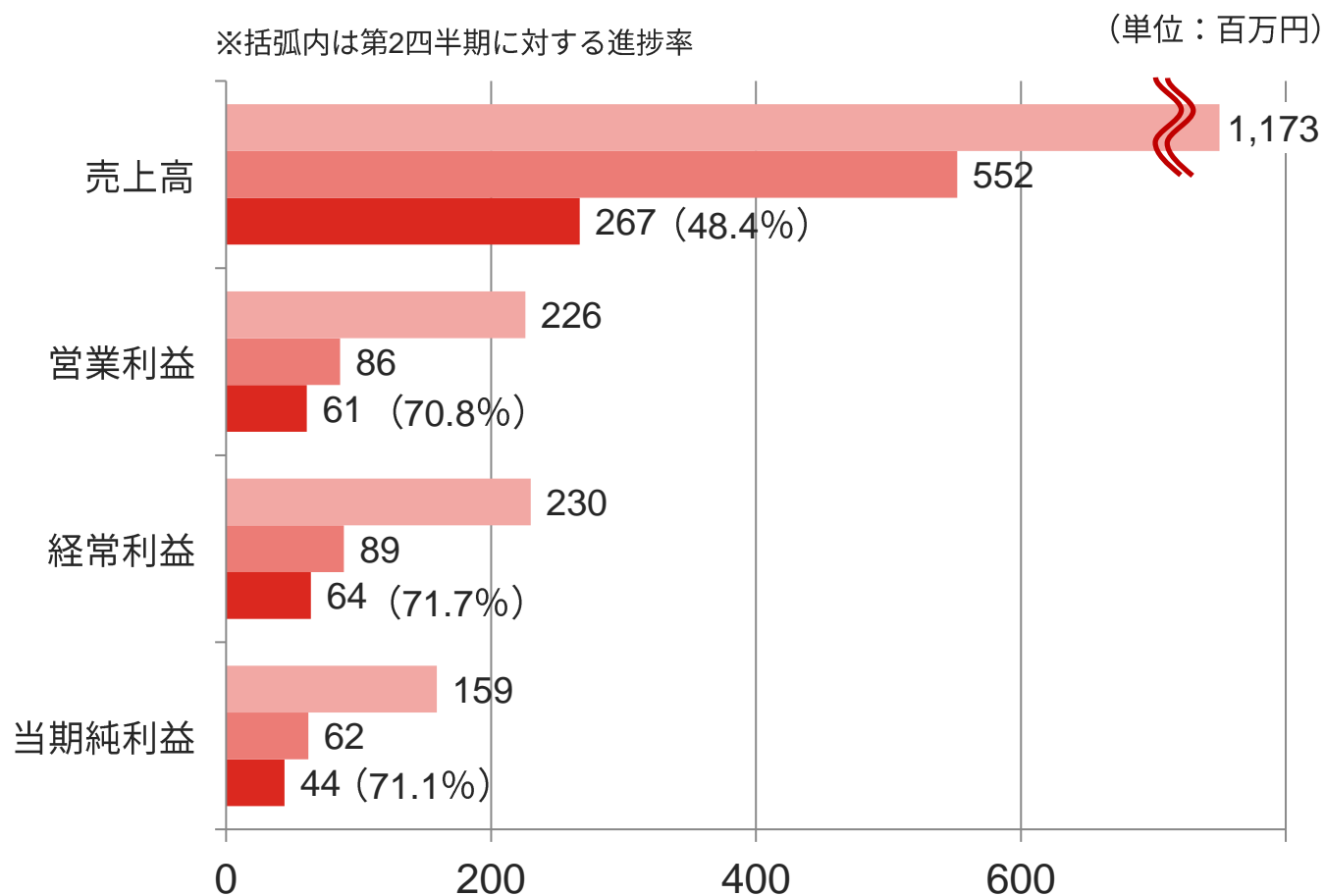
	2022年11月期 第1四半期	2023年11月期 第1四半期	前年同期比
売上高	245 100.0%	267 100.0%	+21 +8.9%
売上原価	132 54.0%	137 51.4%	+4 +3.6%
売上総利益	112 46.0%	129 48.6%	+17 +15.1%
販売費及び一般管理費	74 30.3%	68 25.7%	▲5 ▲7.6%
営業利益	38 15.7%	61 22.9%	+22 +58.8%
経常利益	38 15.7%	64 24.1%	+25 +66.3%
当期純利益	26 10.9%	44 16.6%	+17 +66.4%
受注残高	120	153	+33 +27.9%

2

業績見通しと進捗

2023年11月期第1四半期進捗【対計画比】

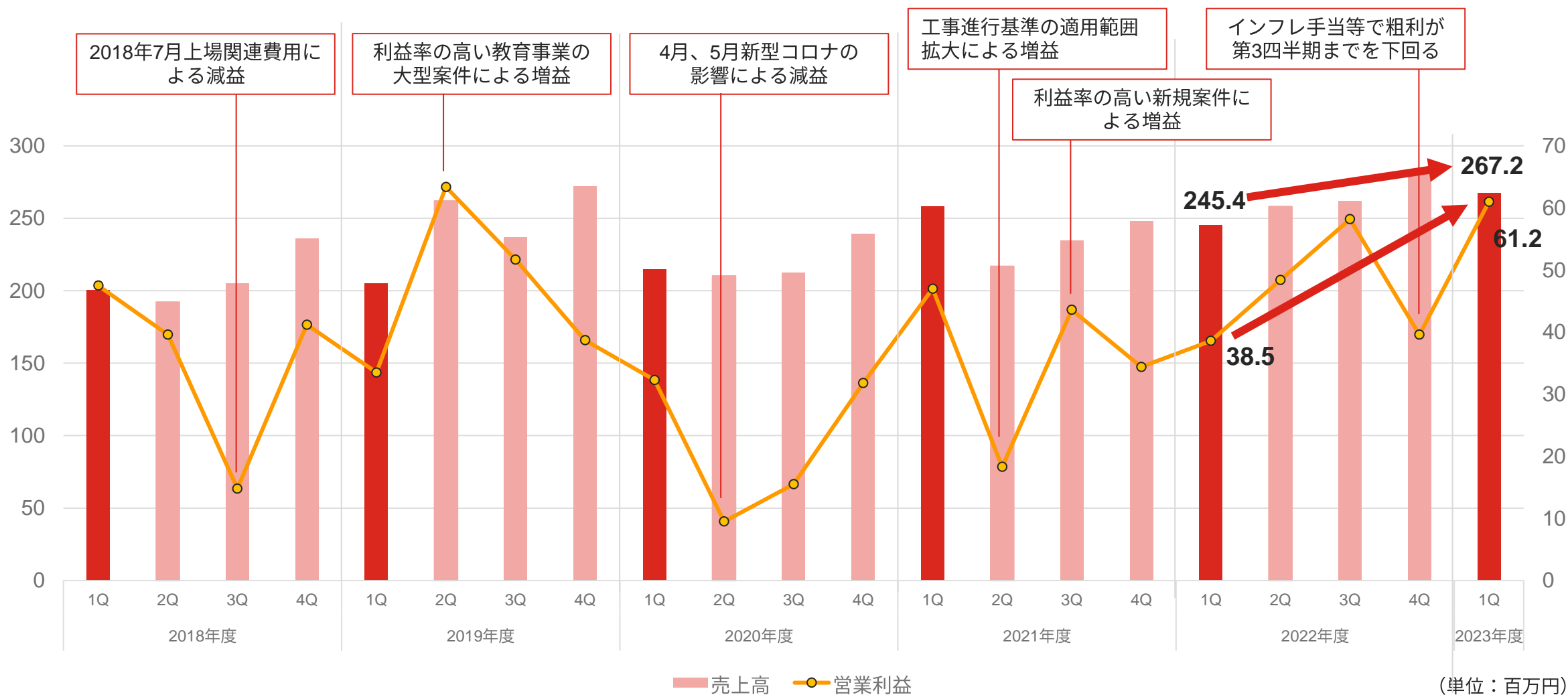
計画に対する進捗は、通期予想に対しては概ね順調な進捗であり、販管費の未消化もあることから、第2四半期に対しては営業利益、経常利益、当期純利益の70%以上の進捗



	第2四半期 対計画比	通期 対計画比
売上高	48.4%	22.8%
営業利益	70.8%	27.1%
経常利益	71.7%	27.8%
当期純利益	71.1%	27.7%

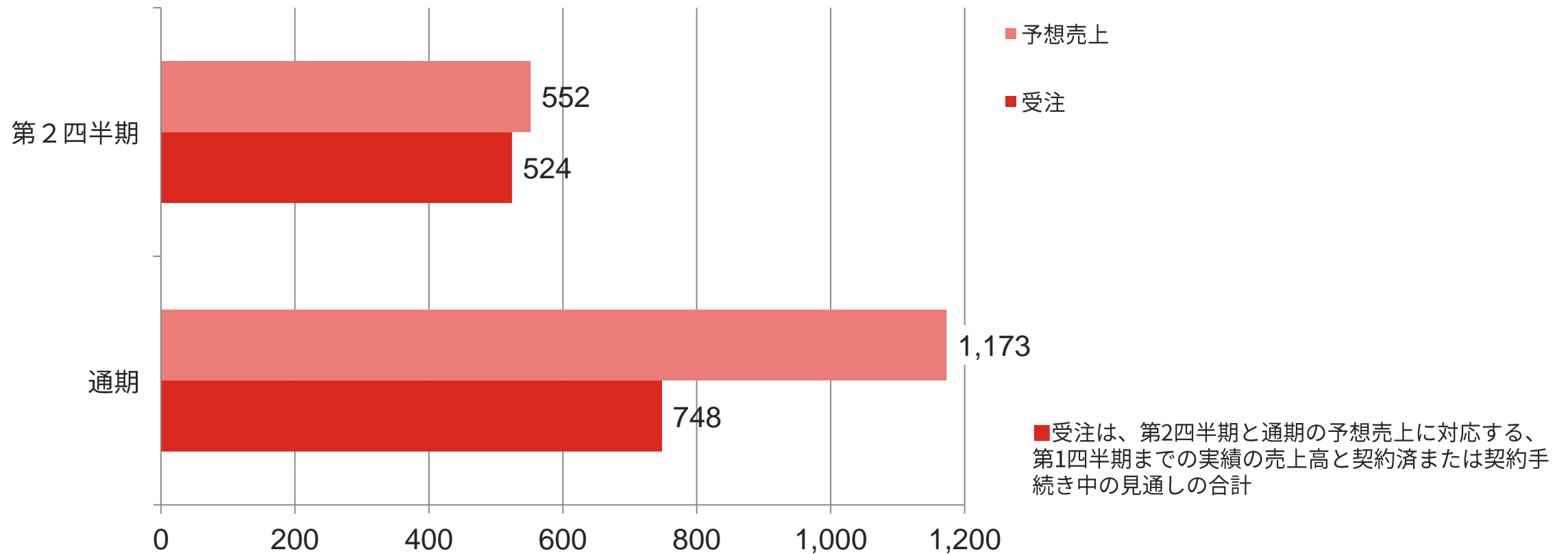
2023年11月期第1四半期進捗【四半期推移】

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+8.9%)、増益 (YoY+58.8%) で順調な推移



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94.9%、通期予想に対して63.8%の受注が確保されている

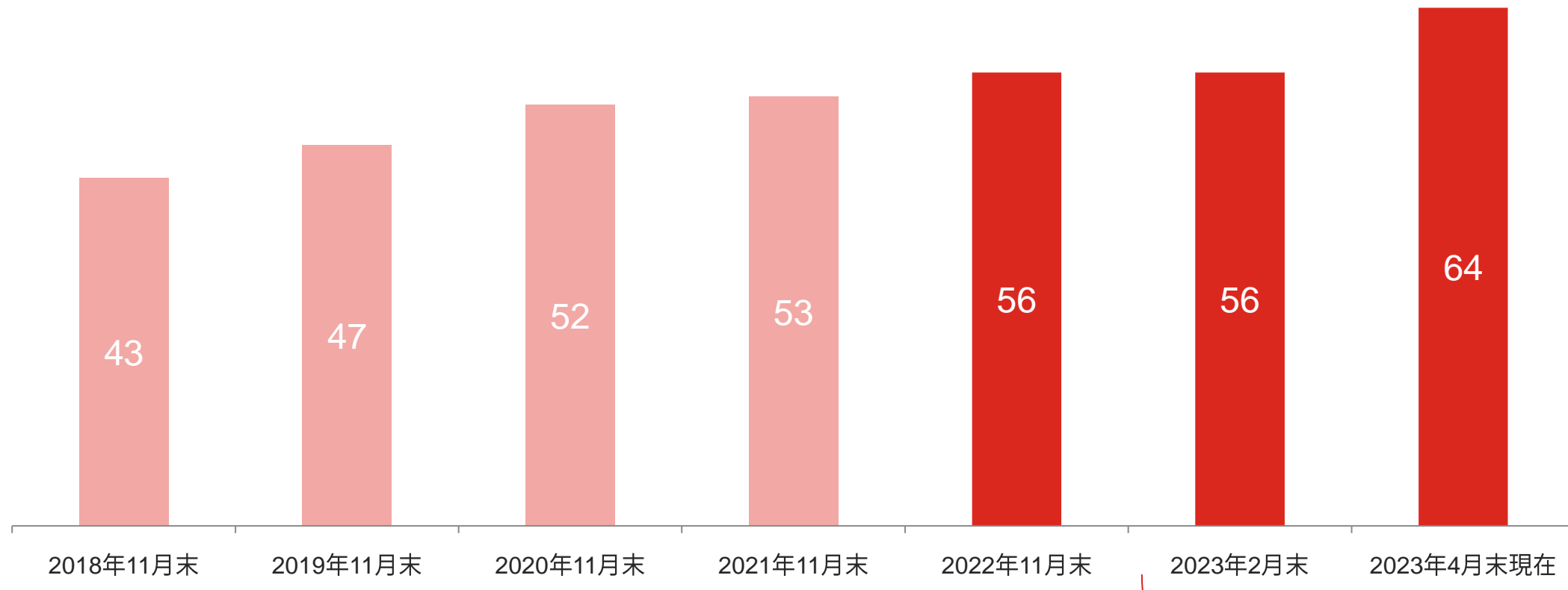
(単位：百万円)



今期は過去の採用実績から7名の中途採用を見込み、キャリアコンサルタント向け説明会実施によるエージェント経由の採用強化と社員紹介や会社実態を伝える採用メディアの強化に着手

コンサルティング要員の推移

※4月末現在には連結対象の要員を含む



2023年度

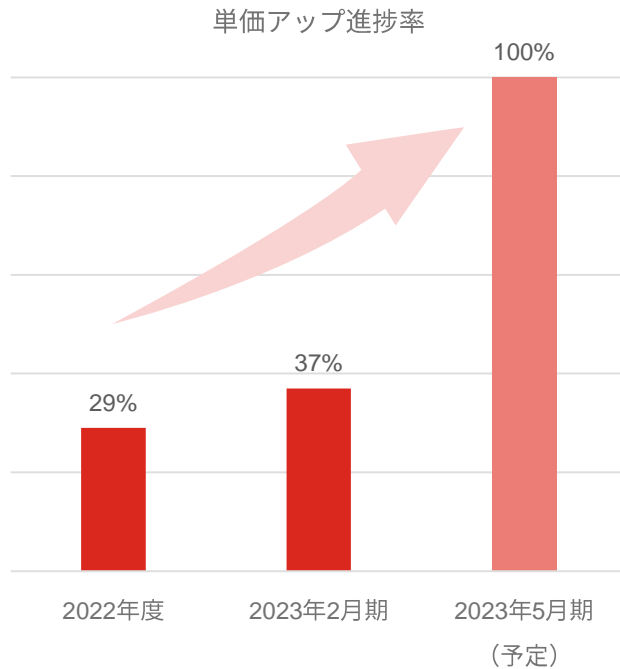
3

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す

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

コンサルティングやトレーニング、Eureka Boxなどの当社サービスに対し、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、お客様の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

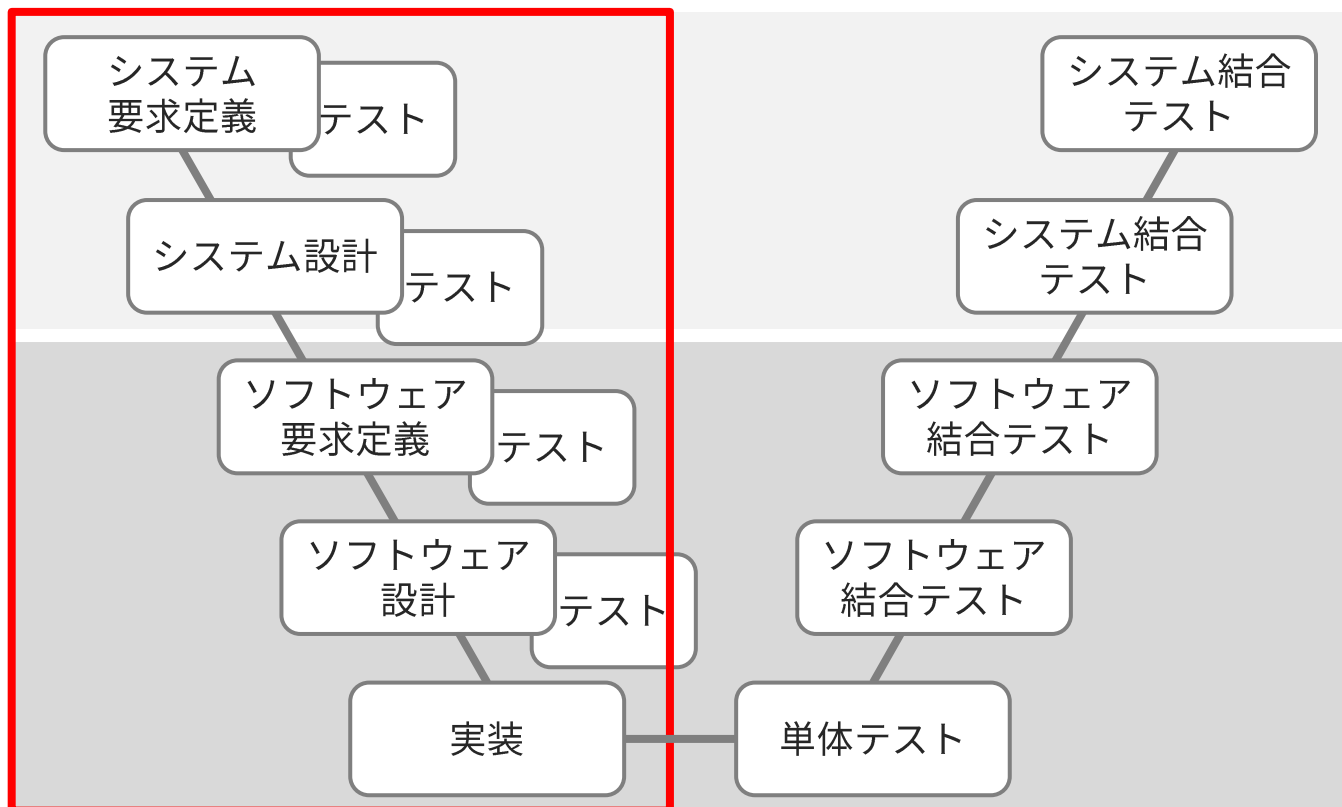
お客様アンケートの実施（2023年第1四半期）

ふりかえりアンケート : 12件
モニタリングアンケート : 39件

アンケートによりお客様との認識のずれを早期に検出、担当コンサルタントがそのことに関して直接お客様と認識合わせを行うことでお客様の満足度を向上させることができた

ソフトウェア開発の「左側」を得意とする当社と、ソフトウェアテストの「右側」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していきます

シフトレフトソリューションの構築



① 自動車業界における事業拡大

エクスマーションが得意としている自動車向けに、ソフトウェアの設計から検証まで、ワンストップでの支援を提供

② エンタープライズ領域への新規参入

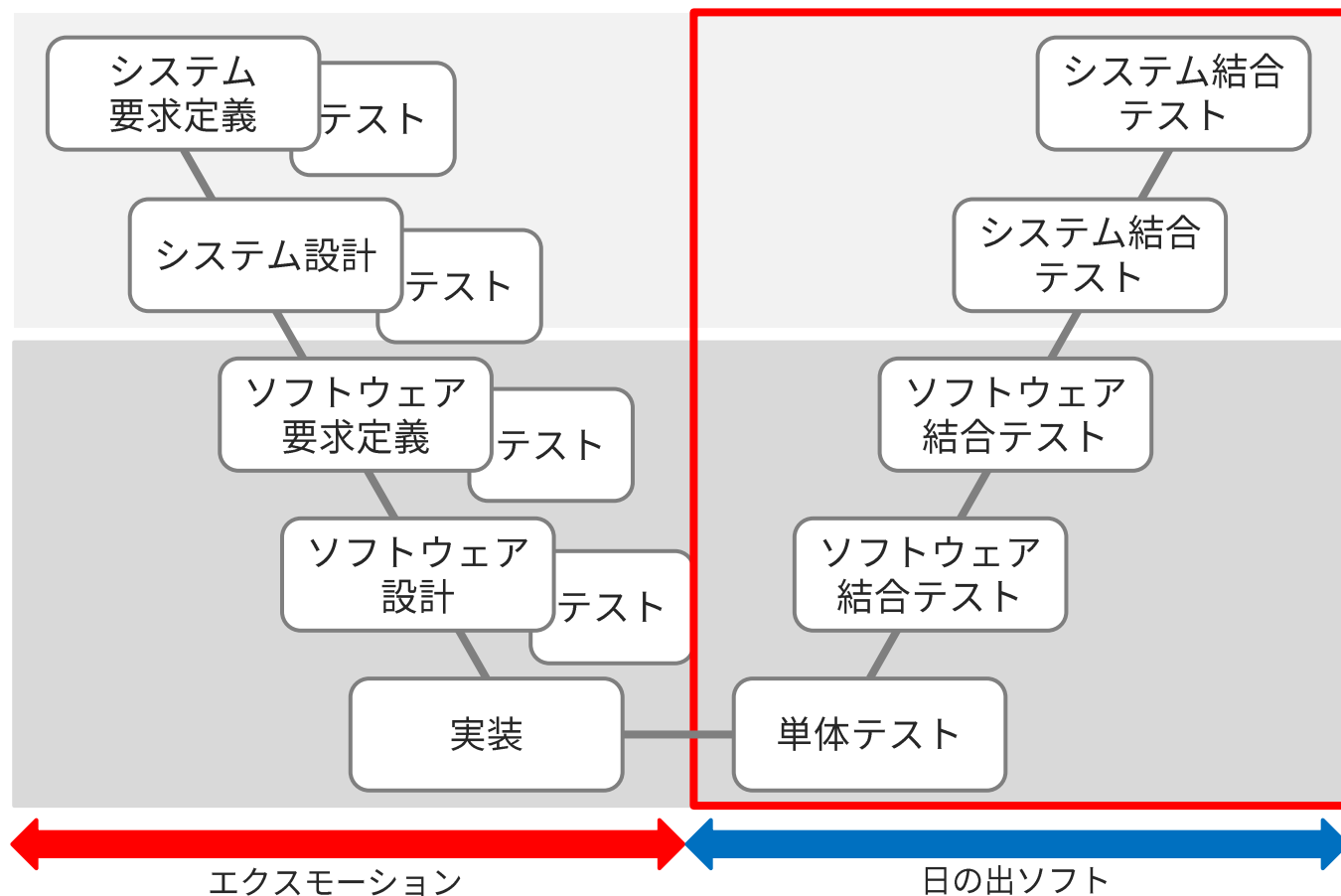
バルテスが展開している金融等の事業にもシフトレフトソリューションを提供し新たな事業領域への参入を目指す

③ プロダクト事業の売上拡大

当社のEureka Boxにシフトレフトソリューションのノウハウをコンテンツとして追加することでより多くのお客様にソリューションを提供し、売上拡大を目指す

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

トータルコンサルティングの提供



① 需要の取り込み

ソフトウェア開発において、年々増えているソフトウェアテストまで支援してほしいとのニーズを取り込み売上拡大を目指す

② トータルコンサルティングの提供

開発V字モデルの左側を得意とするエクスマーシオンと、右側を得意とする日の出ソフトで、開発の上流から下流までワンストップでトータルコンサルティングを行う

③ 効率的なテスト設計を支援

どういった品質を確認すべきかを考えるために、テストベースや製品企画書から開発の背景や競合・類似製品について広範囲に調査し、テスト手法から提案し実行する

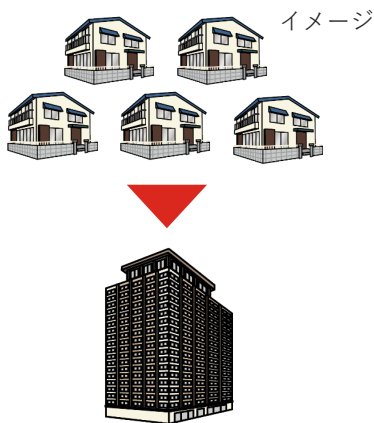
4

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

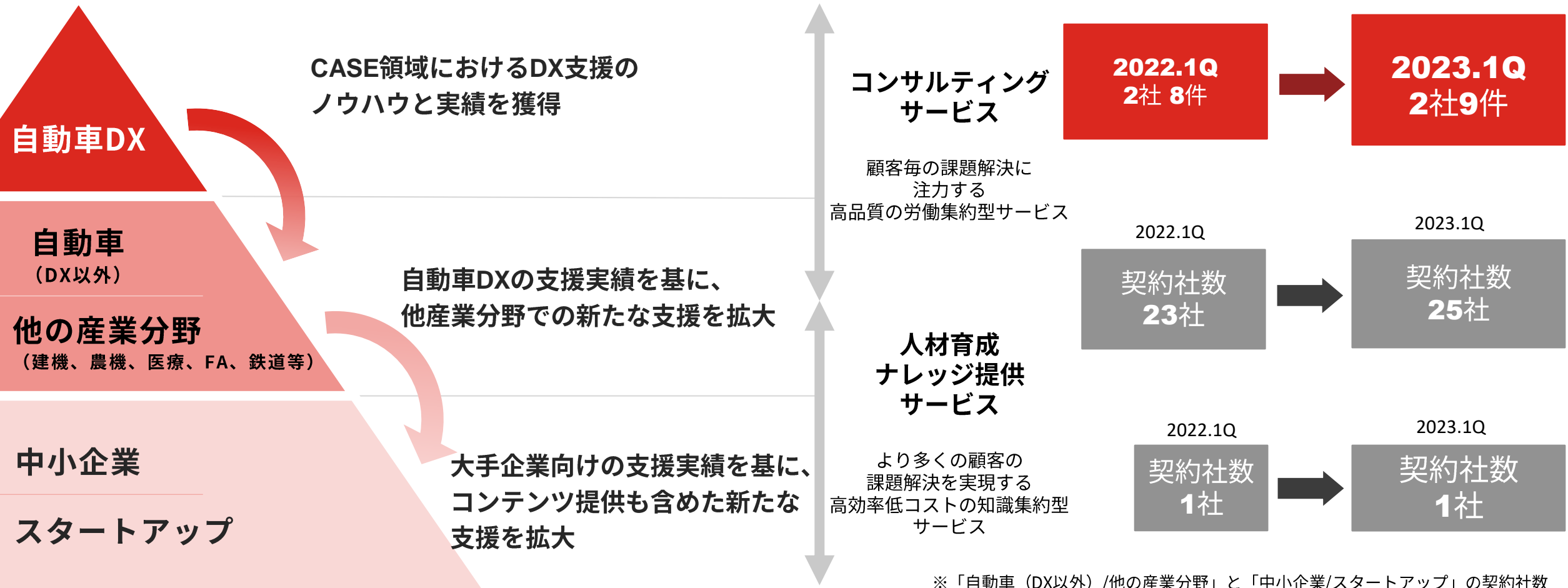
DevOps環境構築

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

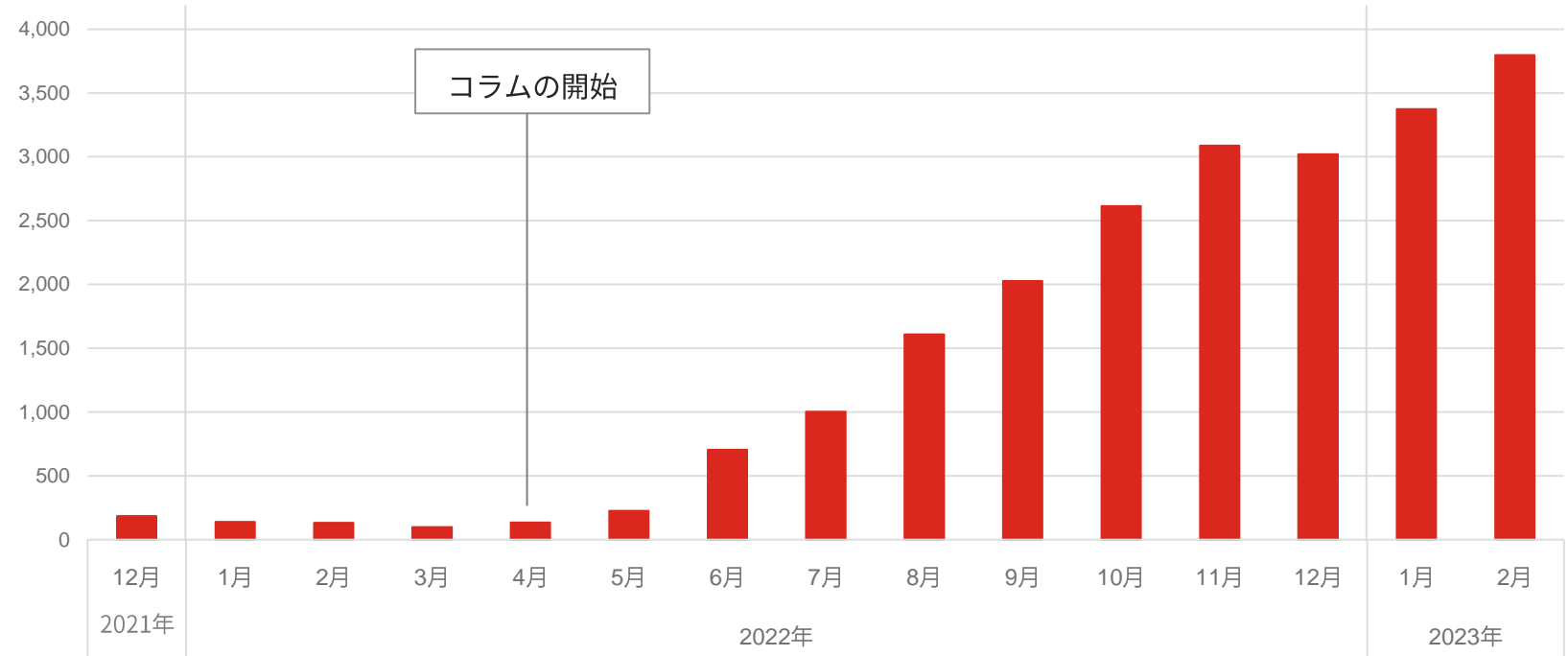


※「自動車 (DX以外) /他の産業分野」と「中小企業/スタートアップ」の契約社数は、コンサルティング契約社数とEureka Boxの契約社数の合計です

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

5

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

450,085千円（2023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）

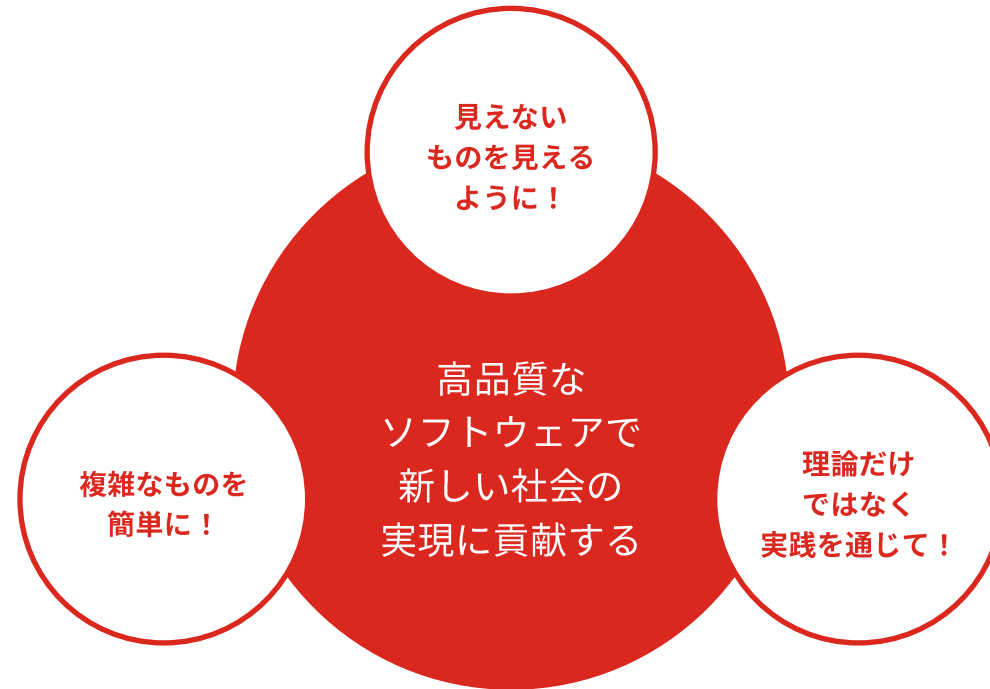
従業員数

社員70名（2023年2月末現在、契約社員含む）

認証

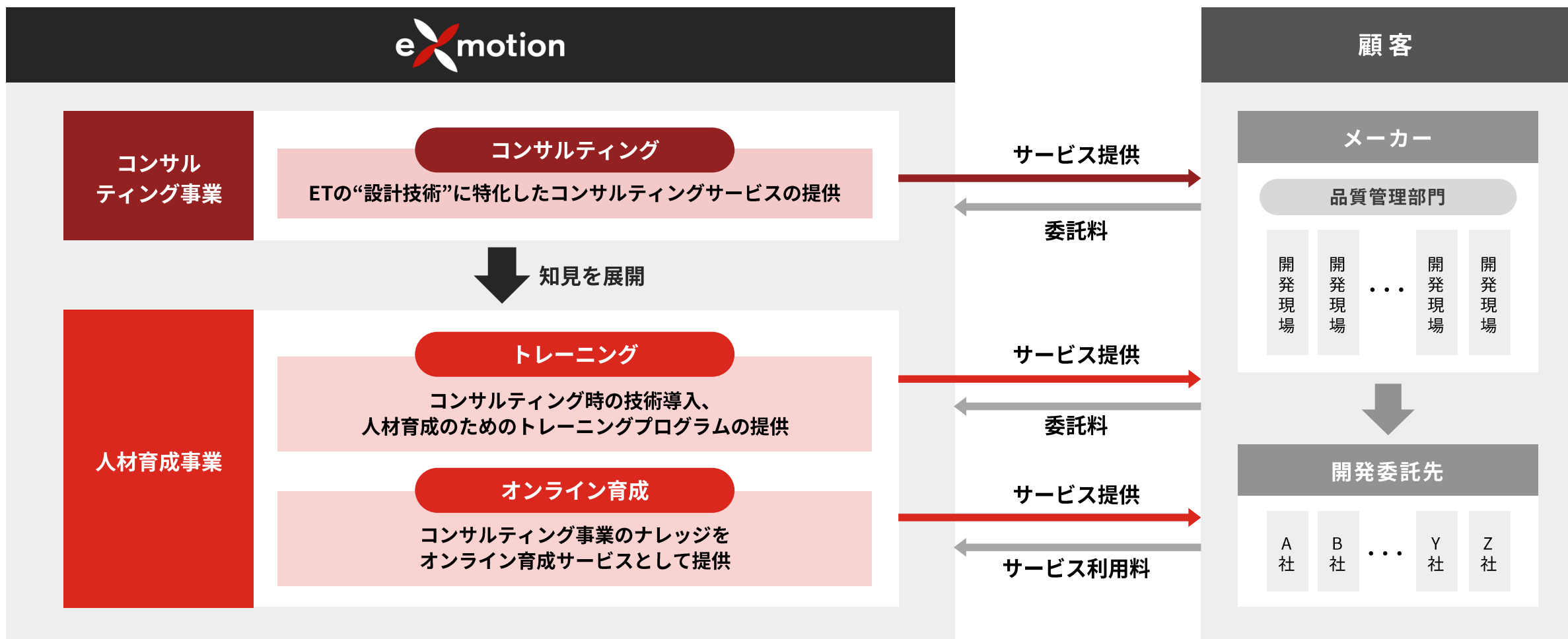
プライバシーマーク認証／JIS Q 15001
ISMS認証／ISO(JIS Q) 27001

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。

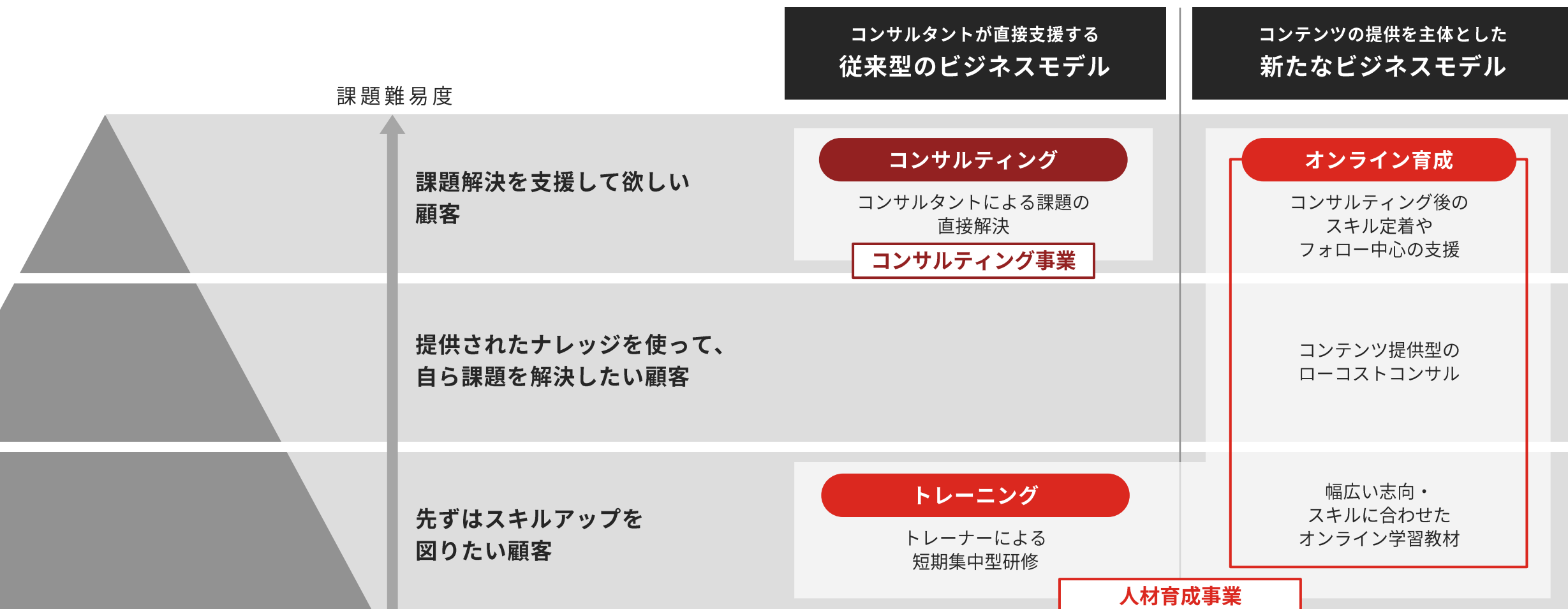


組込みシステムの開発現場は、大規模・複雑化への対応に追われる中、一刻も早い変革が求められています。
当社は、組込みシステム開発の変革に取り組みられるお客様を現場から支援し、成功に導くためのプロフェッショナル集団です。
十分な実績と多くの知見をもったコンサルタントがもたらす「高品質なソフトウェア」により、効率的な組込みシステム開発への変革を成功させ、最終的に、顧客企業の開発する製品の競争力向上へとつなげます。

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

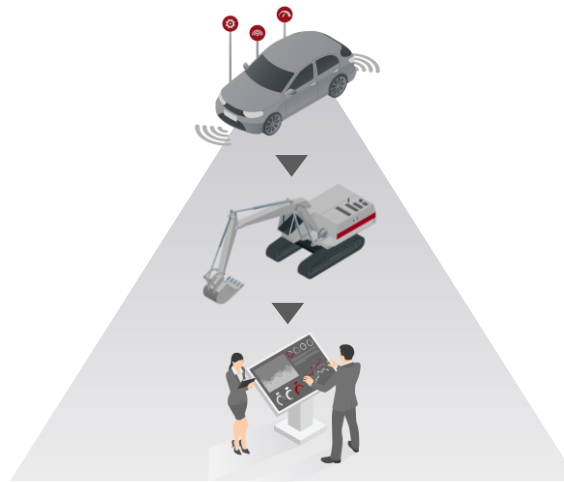
ソフトウェアファーストを実現する新たなソリューションの強化



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

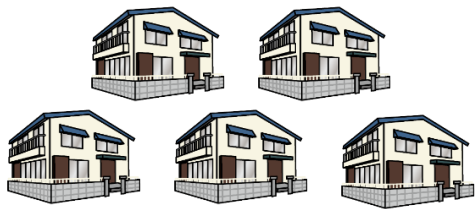


①ソフトウェアファーストを実現する新たなソリューションの強化

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

+

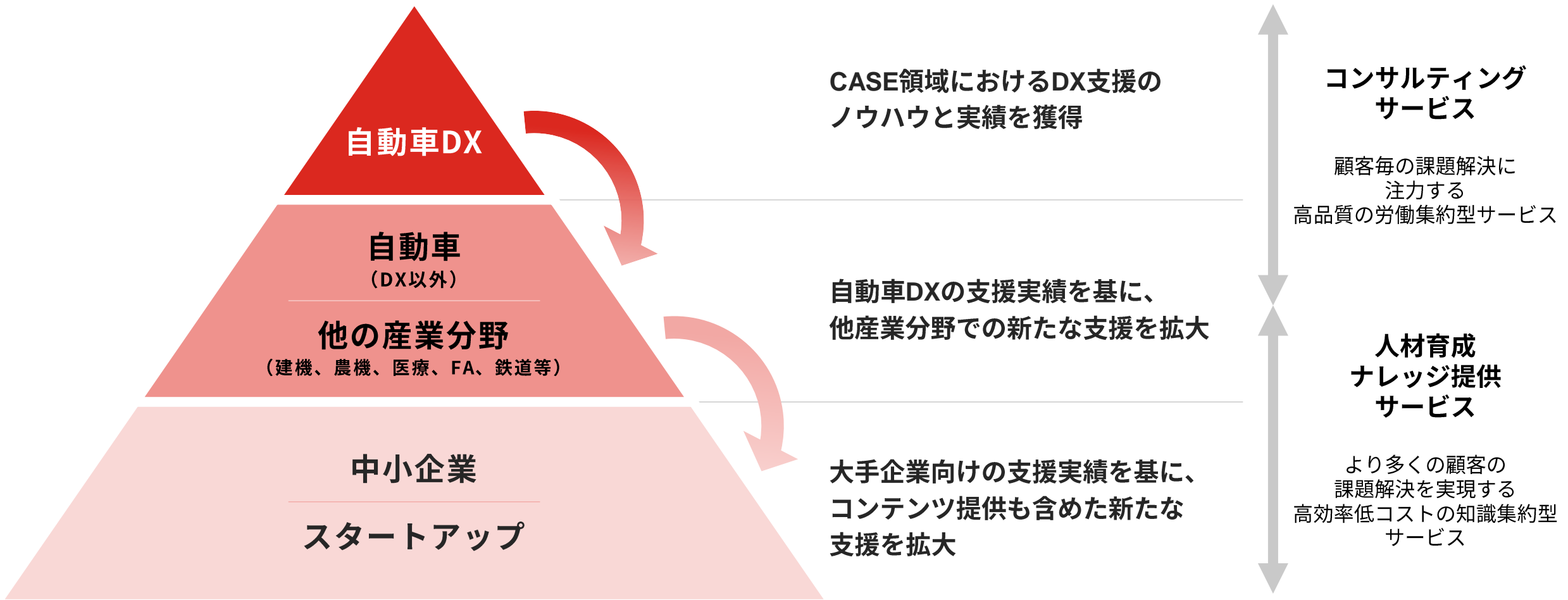
新たに強化する ソフトウェアファーストを実現するためのソリューション

- ・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



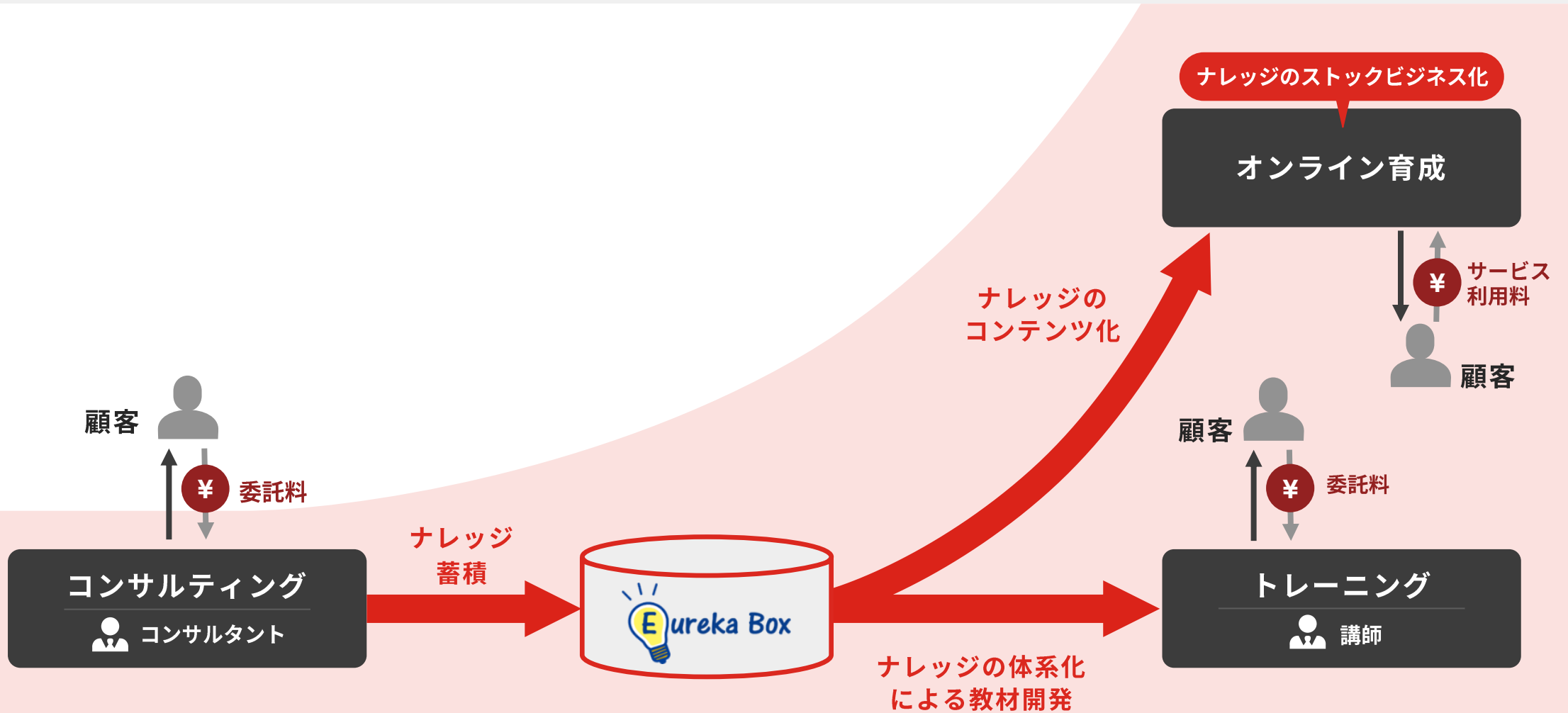
②自動車DXを頂点としたフラッグシップ戦略による事業展開

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	

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