



渡辺 博之 代表取締役社長

株式会社エクスマーション(4394)



企業情報

市場	東証マザーズ
業種	情報・通信
代表者	渡辺 博之
所在地	東京都品川区大崎 2-11-1 大崎ウィズタワー23階
決算月	11月
HP	https://www.corporate.exmotion.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
1,292円	2,922,045株	3,775百万円	4.8%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
15.00円	1.2%	33.82円	38.2倍	493.04円	2.6倍

*株価は7/21終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPSは前期末実績。

非連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2016年11月(実)	622	123	123	80	43.93	1,330.00
2017年11月(実)	694	125	125	85	45.84	1,400.00
2018年11月(実)	834	145	146	99	45.58	28.00
2019年11月(実)	976	187	190	140	52.42	15.00
2020年11月(実)	877	89	100	68	24.10	15.00
2021年11月(予)	1,042	142	143	98	33.82	15.00

* 予想は会社予想。単位:百万円、円。株式分割 2018年3月1:50、2019年6月1:2(EPSは遡及修正)。

(株)エクスマーションの2021年11月期上期決算の概要と2021年11月期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

[1. 会社概要](#)

[2. 2021年11月期上期決算概要](#)

[3. トピックス](#)

[4. 2021年11月期業績予想](#)

[5. 今後の注目点](#)

[<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 21/11 期上期は前年同期比 11.9%の増収、同 57.1%の営業増益。工事進行基準の適用範囲を拡大しており、実質は0.7%増収。採用計画が遅れているため、増員による増収を既存要員の稼働でカバーしたが、対会社予想で売上は未達となった。利益面では、引き続き新規事業投資が増加したことにより売上総利益率が低下した一方、販管費は人件費の減少等により減少したことにより大幅増益となり、会社予想も上回った。
- 通期予想に修正はなく、21/11 期は売上高が前期比 18.9%増の 10 億 42 百万円、営業利益は同 59.8%増の 1 億 42 百万円を計画する。7 月時点で通期予想に対して 73%の受注を確保しており、さらなる積み上げを図る。新型コロナの影響もあり、採用計画が遅れが出ており、下期は採用を強化する方針。配当予想も変更はなく、1 株当たり 15.00 円の期末配当を実施する予定。
- 新型コロナの影響は事業展開には軽微となった模様。ただし、間接的に採用活動に影響をもたらしているようだ。売上高が会社予想を下回ったのはこうした背景がある模様。下期にはより積極的に採用を進める方針であり、通期予想達成の鍵を握りそうだ。また、新規事業への投資が本格化しており、中長期での収益貢献に期待したい。同社の主要顧客である自動車業界にとって CASE 関連の投資は最も重要かつ喫緊の課題。自動車業界の業績は既に回復基調、今後はコロナ禍前以上に CASE 関連の投資の需要が増すだろう。また、自動車業界以外からの案件にも期待。中期計画達成を前提とした EPS は 90~100 円が想定される。業績が回復基調にあることを考慮しても、かなり割安な水準にあると考える。

1. 会社概要

組込みソフトウェアの開発支援に特化したコンサルティングを展開しており、教育・人材育成やツールの提供等も手掛けている。アナログから完全デジタル化への移行や自動運転・EV 開発等でいち早く、高度な組込みソフトウェアの開発需要が顕在化した自動車分野で豊富な実績を有し、自動運転時代のソフトウェア開発に不可欠な“技術参謀”を自認。二輪車、ロボット、医療機器等へ取引先が広がりを見せている。

社名の「eXmotion」は、“emotion:感動”と“X:最大限や幾重もの”を組み合わせた造語。「エクスマーションが提供するサービスにより、お客様とともに、大きな感動を分かち合うことができるように」との願いが込められている。

尚、ソフトウェア開発等を手掛ける(株)ソルクシーズ(証券コード 4284)が発行済株式数の 54.76%を所有している。グループ収益へ貢献しているが、取引関係はなく、経営は完全に独立している。

【企業理念 : IT がますます重要になる時代、「高品質なソフトウェア」を通して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、効率的な組込みシステム開発への変革が求められている。

同社は、「お客様の変革を支援し、成功に導く」をミッション(存在意義)として掲げ、「実践による成功体験と、そこから生まれる感動こそが変革を可能にする」、という価値観と行動規範の下、「お客様の変革と成功とともに分かち合える」「メンバー(社員)どうしが成長しあえる」、というビジョン(思い描く理想像)をもって、顧客企業の組込みシステム開発の変革を支援している。

【事業内容】

コンサルティング事業の単一セグメントだが、コンサルティングを中心に、教育・人材育成やツールの開発・販売も手掛けている。自動車業界の今後の重要なキーワードといわれる「CASE (Connected: つながる、Autonomous/Automated: 自動化、Shared & Service: シェアリング、Electric: 電動化)」における技術参謀でもある。

コンサルティング

自動車やロボット、デジタル機器等の製品に組込まれる「組込みソフトウェア」の品質改善に特化したコンサルティングサービスを提供している。同社のコンサルティングは、従来型の提案主体のものではなく、提案した内容を自ら実践し、直接課題解決まで手掛けるワンストップ型の実践的なスタイルを特徴としている。

「問題発見 ⇒ 提案 ⇒ 問題解決&実践」をワンストップで解決する実践的なコンサルティングスタイルに専門特化



(同社資料を基に作成)

メーカーが苦手とする分野にフォーカスしたコンサルティング(ソフトウェア・エンジニアリング)

モデリング技術を中心に、組込みソフトウェア開発に有効な技術領域を得意としており、デジタル化や自動運転・EV 開発で早くから需要が顕在化していた自動車分野(売上高全体の約 9 割を占める)では、国内の自動車メーカーやサプライヤーに対するモデルベース開発の導入・展開や機能安全への対応等の支援で豊富な実績を有する。尚、モデリングとは、システムの開発において、業務の流れや構造などを抽象化し、全体像を把握するシステム構築技法であり、モデリング技術を用いたモデルベース開発は組込みシステム開発のプロセスを改善するための手法の一つである。

例えば、自動運転に関して言えば、自動車メーカーは自動運転に必要なセンサー・フュージョン(どのようなセンサーを使って、どう物を認識するか等)の開発には強いが、その機能を実現するためのソフトウェアの開発に関する技術やノウハウは乏しい。しかも、プロセッサやメモリの高機能化でソフトウェアが大規模・複雑化していることに加え、開発に当たっては、どのように開発すれば、将来の機能追加に対応できるか、或いは、機能追加の時のテストが少なく済むか等も考慮して開発する必要がある。適切なコンサルティング(ソフトウェア・エンジニアリング)が必須。自動車に限らず、こうしたメーカーが苦手とする分野にフォーカスして支援しているのが、同社のコンサルティングである。

教育・人材育成

コンサルティングで同社が活用するエンジニアリング手法については、同社社内で技術習得用のトレーニング教材を独自開発しており、開発したトレーニング教材はコンサルティング時の技術導入に活用することはもちろん、人材育成用トレーニングサービスとして顧客に販売している。また、セミナーやトレーニングのサービスも提供している。

ツール提供(開発・販売)

コンサルティングで実績のあるソリューションの一部は、同社以外の技術者でも低価格で利用できるようにツールとして提供している。現在は、ソフトウェアの設計・実装品質を診断する C 言語用品質診断ツール「eXquto」、MATLAB/Simulink モデルの品質を診断(定量化・可視化)するツール「MODEL EVALUATOR」、アーキテクチャ設計モデルと詳細設計モデルを相互に変換するツール「mtrip」の 3 製品を提供している。

2. 2021年11月期上期決算概要

2-1 第2四半期(3-5月)非連結業績

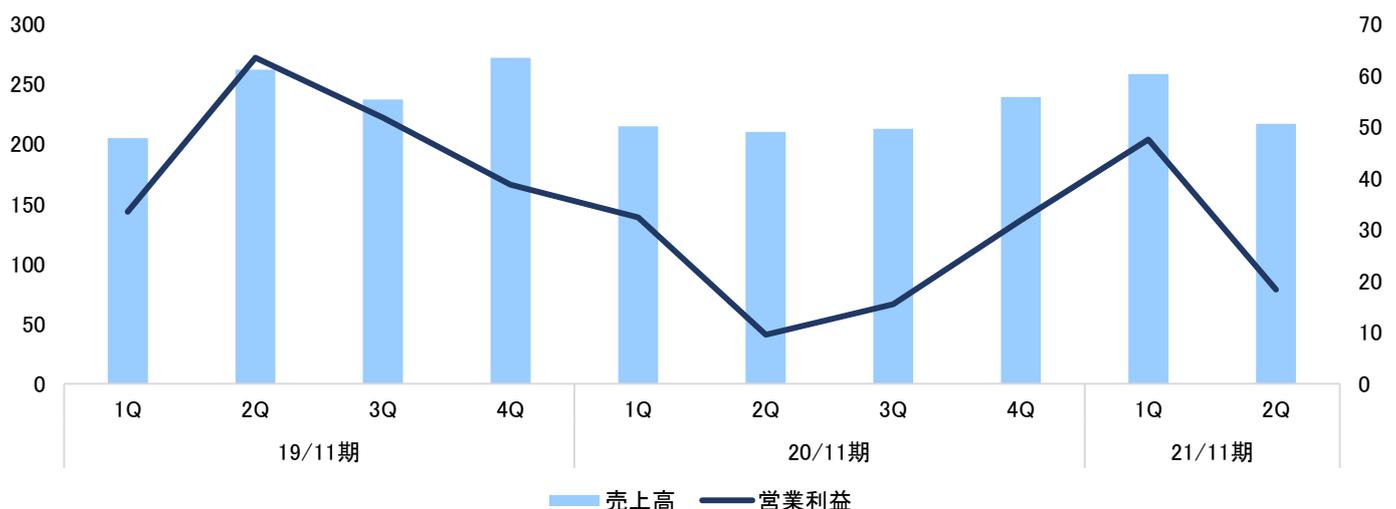
	20/11期	2Q(3-5月)	構成比	21/11期	2Q(3-5月)	構成比	前年同期比
売上高		210	100.0%	216	100.0%		+3.2%
売上総利益		78	37.3%	78	36.4%		+0.4%
販管費		69	32.8%	60	27.9%		-12.2%
営業利益		9	4.5%	18	8.4%		+92.2%
経常利益		10	5.2%	19	9.0%		+80.2%
四半期純利益		7	3.4%	13	6.2%		+86.5%

* 単位:百万円

前年同期比 3.2%の増収、同 92.2%の営業増益

売上高は前年同期比 3.2%増の 2 億 16 百万円、営業利益は同 92.2%増の 18 百万円、経常利益は同 80.2%増の 19 百万円、四半期純利益は同 86.5%増の 13 百万円。増収効果と販管費の減少により大幅増益となった。

売上高・営業利益の推移(百万円)



2-2 上期非連結決算

	20/11期	上期	構成比	21/11期	上期	構成比	前年同期比	期初予想	予想比
売上高		425	100.0%	475	100.0%		+11.9%	495	-4.1%
売上総利益		174	41.1%	185	38.9%		+6.0%	188	-1.9%
販管費		132	31.2%	119	25.1%		-10.1%	132	-10.3%
営業利益		41	9.9%	65	13.8%		+57.1%	55	+18.2%
経常利益		43	10.2%	67	14.2%		+55.0%	56	+20.1%
四半期純利益		29	6.9%	46	9.7%		+57.1%	38	+20.8%

* 単位:百万円

前年同期比 11.9%の増収、同 57.1%の営業増益

同社の事業領域である組込みソフトウェア開発のコンサルティング業界においては、引き続き、製造業におけるソフトウェアの重要性が高く、高付加価値の支援が必要とされている。また、コロナ禍がもたらした新たな社会課題として、テレワークにおけるエンジニアの育成問題があり、優秀な人材の教育・訓練が急務。

このような環境下、コンサルティング事業は、オンラインによるコンサルティング・トレーニングが定着しており、新型コロナウイルス感染症の影響は限定的であり、順調に推移している。また、独習の「自発性」とトレーナーの「伴走」でスキルアップを図る「Eureka Box 伴走トレーニング」を5月より提供を開始した。

売上面では、工事進行基準の適用範囲を拡大したことにより47百万円の増収要因となった。この影響を除くと0.7%増収。採用計画が遅れているため、増員による増収を既存要員の稼働でカバーしたが、対予算では未達となった。

利益面では、引き続き新規事業投資が増加したことにより売上総利益率が前年同期比41.1%から38.9%へ2.2ポイント低下した。一方、販管費は人件費の減少と未消化予算等により同1億32百万円から1億19百万円へ減少した。工事進行基準の適用範囲拡大の影響は23百万円の増益要因。この影響を除くと0.4%営業増益。

受注面では、上期末の受注残高は前年同期末比44百万円減の1億86百万円。工事進行基準の適用範囲拡大の影響を除くと2億24百万円で同6百万円減とほぼ横ばい。受注高は7月時点で7億60百万円、4月時点の5億98百万円から積み上げ、通期予想に対して73%の受注が確保されている。予算執行遅延も4月上旬には解消し、自動車メーカー各社のCASE対応に伴い上期予算(9月まで)の受注は堅調に推移した。

採用活動では、採用計画が遅れが出ているが、引き続き通年で積極的な採用活動を展開する方針。上期末のコンサルティング要員数は54名(新卒3名を含む4名入社、2名退職、前期末比2名増)。7月現在では53名(その後1名入社、2名退職)。尚、1名の内定を受諾している。

2-3 既存事業の課題と新規事業

コンサルティング事業では継続的な価値提供と増員に頼らない収益確保の道として事業のストック化を必要としている。新規事業では、実践型ナレッジ提供サービス「Eureka Box」は既存顧客を中心に法人向けに展開。企業向けDX人材育成プログラム「DeruQui」は大手企業向けに開催、リピート受注や協賛も確保。

2-4 財政状態及びキャッシュ・フロー

財政状態

	20年11月	21年5月		20年11月	21年5月
現預金	1,320	1,344	負債	77	103
流動資産	1,428	1,456	純資産	1,433	1,438
固定資産	83	86	負債・純資産合計	1,511	1,542

* 単位:百万円

上期末の総資産は前期末との比較で30百万円増の15億42百万円。手元流動性比率が約17ヶ月と現預金は潤沢。自己資本比率も93.3%と高水準を維持しており、引き続き経営の健全性を維持している。

キャッシュ・フロー

	20/11期 上期	21/11期 上期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー	78	68	-10	-13.3%
投資キャッシュ・フロー	-7	-2	+4	-
フリー・キャッシュ・フロー	71	66	-5	-7.9%
財務キャッシュ・フロー	-38	-41	-3	-
現金及び現金同等物期末残高	1,305	1,344	+39	+3.0%

*単位:百万円

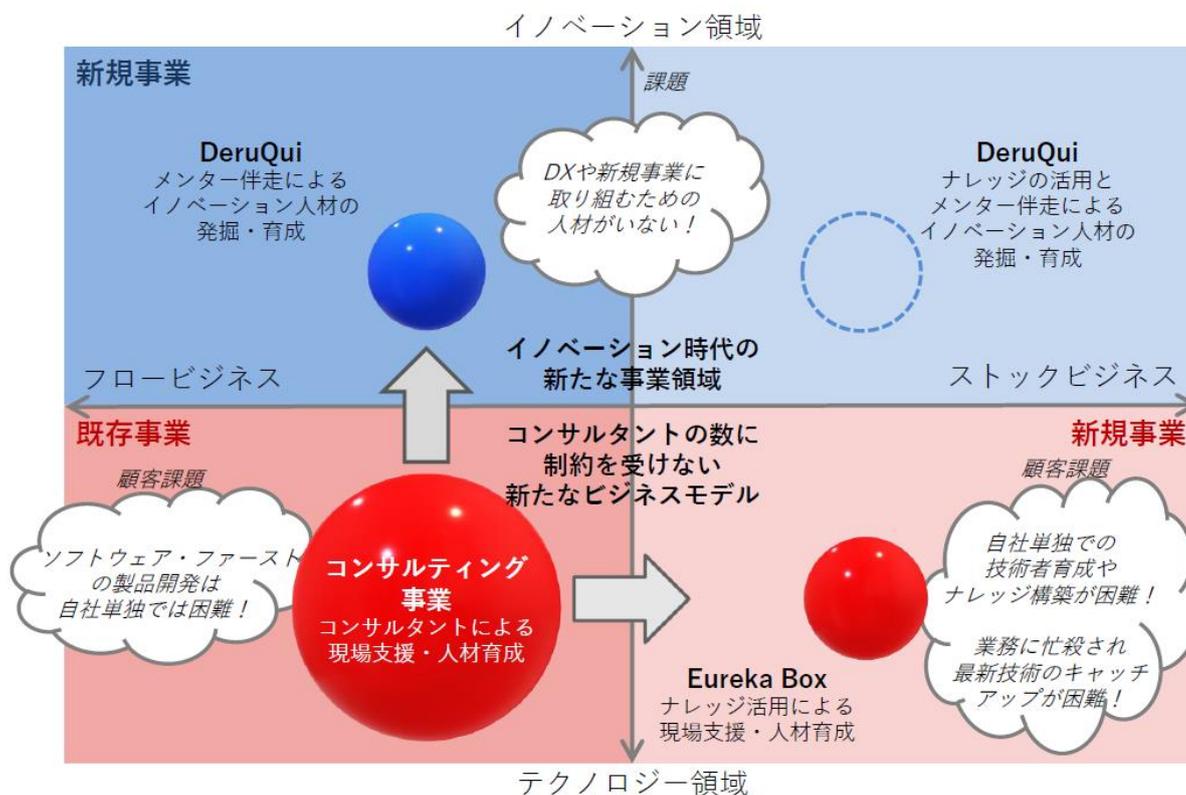
21/11期上期末の現金及び現金同等物の残高は前期末比39百万円増加し、13億44百万円となった。フリーCFは前年同期比5百万円減の66百万円。

3. トピックス

現行事業の見通しと、新たな成長のための新規事業

- 既存コンサルティング事業は、今後も高い需要を見込む
 - －自動車分野を中心に進む「ソフトウェア・ファースト」の製品開発では、より高度なソフトウェア開発スキルが必要
- その一方で、新たに2つの課題も顕在化
 - ① 現行のコンサルティング事業は、コンサルタントの数で事業規模が制約(需要が多くても要員数以上は受けきれない)
 - ② 新たな価値の創造が求められる時代を迎え、テクノロジーだけでなくイノベーション創出に対する支援も急務
- さらなる成長に向けて、2020年度より、上記2つの課題を解決する新規事業を展開
 - ① 要員数に制約されない、コンサルティングの新たなビジネスモデルの確立(⇒Eureka Box)
 - ② イノベーション領域に踏み込んだ、新たな事業の展開(⇒DeruQui)

事業領域とビジネスモデル



(同社資料より)

3-1 コンサルティング事業

- 自動車分野を中心に、ソフトウェア比重の大きな開発に対して、各種ソリューションの提供・支援を実施
 - －モデルベース開発の導入・促進
 - －CASE 実現に向けたエッジ～クラウドまでのトータル支援
 - －OTA に向けた組込み開発における DevOps 導入
 - －バリエーションの管理限界を打破するための SPL 導入
- 今年度目標の課題設定型コンサルティングにも着手
 - －単独では課題設定できない顧客に対し、状況を分析し正しい課題を導出
 - －課題解決のためのコンサルティングも併せて受注

■ トレーニングが活況

- ーオンライン形式が顧客のニーズにマッチし、2Qで12社19件の実施(20/11期は通期で12社14件)
- ー同社でしか提供していないコンテンツ自体も大きな強み

3-2 Eureka Box

■ 1月末に、有料版をサービスイン

- ーコンサルティングで活用のナレッジを中心に、200を超えるコンテンツとして提供
 - ・会員増に向けて、コンテンツ(有料&無料)の拡充に注力
- ー大手サプライヤー、大手電子機器メーカーなどに導入済み
 - ・導入済みメーカーからのリピート受注
 - ・自動車メーカーからの新規商談

■ コンサルティング事業とのシナジー増加

- ーコンサルティングのプラットフォームとして活用を開始
 - ・コンサルティングの事前学習
 - ・コンサルティング完了後のスキル移転
- ーオンライントレーニングのプラットフォームとして活用
 - ・4月以降は、すべてのトレーニングをEureka Box上で実施
 - ・トレーニング受講者が会員になることで、受講後も同社との関係が継続
 - ・スキル獲得に注力した伴走型の新トレーニングもリリース

■ Eureka Box 伴走トレーニング

- ✓ 開発現場のナレッジを、期間集中型で確実に習得
- ✓ 高品質で短期リリースが求められる開発技術スキルを確実に獲得

Eureka Box 伴走トレーニング：トレーニング構成・受講ペース

1レッスン(約30~40分程度)の
講座学習+理解度チェック
(小テスト)で構成



週2~3回、期間は最長3
(※一例です。頻度と期間はご要望
カスタム可能です)

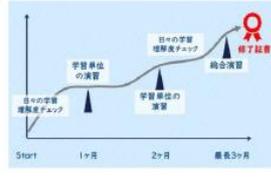


Eureka Box 伴走トレーニング：伴走トレーナー・トレーニング修了証書

オンラインでのトレーニング期間中、
現役の技術コンサルタントが伴走
トレーナーとなります。
(※定期フィードバックを実施。
実施頻度はカスタム可能です)



全コンテンツの学習修了後、
総合演習を実施。
総合演習をクリアすると「トレーニング
修了証書」を授与します。



(同社資料より)

3-3 DeruQui(デルクイ)

■ 企業向け人材育成ワークショップ「起想人財塾」を開始

- ー以下の2社向けに実施し、高評価を得る
- ソフトバンク株式会社
 - 会社あるいは社会を動かす視点で自ら考え、挑戦できる人材へ
- センターフィールド株式会社
 - 社会の変化の本質を捉え、お客様にDXを提案できる人材へ

- 学生向け起想ゼミの協賛(有料)も順調
 - 2021年度も継続2社&新規1社の協賛3社確定
- 無料のDXセミナーと体験コースを定期開催
 - 無料のDXセミナー、体験コースとも毎回高評価
 - ファン獲得に繋がり、有料セミナーの内示が複数件獲得
 - 引き続き無料セミナーを定期開催し、有料セミナー、起想人財塾の受注を目指す

(参考)DeruQuiの掲げるDX

- デジタル化とDXの違い
 - 効率化など、既存事業の“改善”を目指すのが「デジタル化」
 - デジタルによる変化を捉え、事業の“変革”を目指すのが「DX」
 - ⇒本質を捉え、変革を考え実行できる人材を、起想人財塾で発掘、育成する



(同社資料より)

デジタル時代の“変化の本質”を理解し、デジタル社会前提の“変革”を考える

4. 2021年11月期業績予想

4-1 通期非連結業績

	20/11期実績	構成比	21/11期予想	構成比	前期比
売上高	877	100.0%	1,042	100.0%	+18.9%
営業利益	89	10.2%	142	13.6%	+59.8%
経常利益	100	11.4%	143	13.7%	+43.2%
当期純利益	68	7.8%	98	9.4%	+44.4%

* 単位:百万円

前期比18.9%の増収、同59.8%の営業増益予想

通期予想に修正はなく、21/11期は売上高が前期比18.9%増の10億42百万円、営業利益は同59.8%増の1億42百万円を計画する。7月時点で通期予想に対して73%の受注を確保しており、さらなる積み上げを図る。新型コロナの影響もあり、採用計画に遅れが出ており、下期は採用を強化する方針。

配当予想に変更はなく、1株当たり15円の期末配当を実施する予定。

4-2 事業計画

事業を取り巻く環境

- 製造業における事業モデルの変化
 - 収益の源泉がハードからソフトへ移行
 - それを実現するためのソフト内製化への動きが加速

- コロナ禍がもたらした新たな社会課題
 - －DX人材、イノベーション人材の不足
 - －若年層エンジニアの育成問題



ソフト内製化においても必要とされる高付加価値の支援
同社の強みを生かして新たな社会課題を解決

① コンサルティング事業のさらなるパワーアップ

- 提供価値の向上
 - －提供するソリューション、テクノロジーの拡大&深耕
 - ・「組み込み⇒エッジ&クラウド」の進化に対応した技術のキャッチアップ
 - －コロナ禍で事業の柱であるコンサルティング事業の弱みが露呈
 - ・顧客の個々の困りごとに端を発する課題解決スタイルは顧客事情への依存度が高く、安定した経営がしづらい
 - －課題発見から関わる「攻めのコンサルティング」で、コンサルティングの提供価値を高める
 - ・より大きな課題に取り組むことによる提供価値の向上と、同社主導のコンサルティングにより、顧客事情に左右されにくい安定した事業経営を目指す
- 継続的な価値提供
 - －高い継続率の維持による、事業の安定運営
 - ・メンバーのさらなるスキルアップとカスタマーサクセスの追求
 - －「Eureka Box」でのナレッジ外販による事業のストック化
 - ・要員増だけでは応えきれない需要を取り込むために、コア資産のデジタル化・ストック化を図り、コンサルティング事業をスケールさせる

② コロナ禍でのリスクヘッジと新たな事業機会の開拓

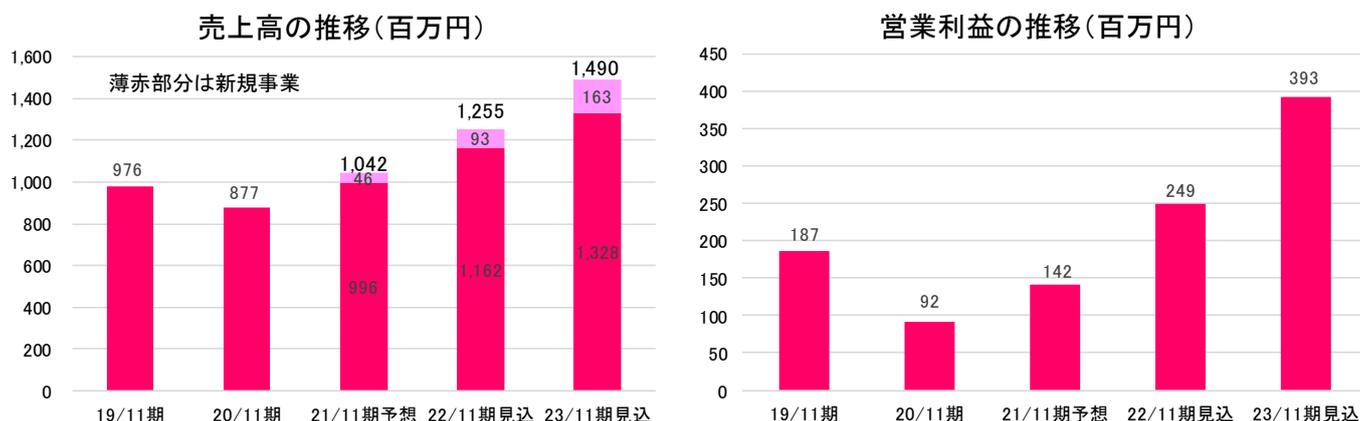
- オンライン化のさらなる促進と質の向上
 - －テレワークの継続と、それを支えるインフラの強化
 - －「Eureka Box」の自社活用による自社内でのナレッジ共有促進
- 動画配信を中心とした「攻めの広報活動」を開始
 - －「Eureka Box」を始めとする動画配信の強化による、同社ファン層の確保と、新規顧客の開拓
 - －「YouTube」の積極活用により、同社の認知度向上と、事業機会の開拓を目指す

③ 新たな社会課題に対する支援をスタート

- DX やイノベーションを担う新たな人材の発掘・育成
 - －「DeruQui」人材育成コースを展開
 - ・部長・課長の管理職向けのDX&イノベーション習得セミナー
 - ・若手人材向けのロングタームによる実践的育成セミナー
 - －類似サービスに対しては以下の点で大きく差別化
 - ・長期継続性
 - ・メンターによる伴走
- テレワーク下で深刻化する若手人材の育成
 - －「Eureka Box」での実践ナレッジ提供サービス
 - ・テレワーク急増による、若手&新人エンジニアの孤立問題を解決
 - ・1人での作業を支援してくれる「実践ナレッジ」を提供
 - －ナレッジの提供にとどまらず、ドリルや演習による地道なスキルアップが可能
 - －「次世代エンジニア育成コース」を新たに提供することで、これからの業界を担う新たなエンジニアの育成を支援

④ 新規事業の成長と利益率のさらなる向上

- コンサルティング要員を新型コロナウイルス感染拡大による景気の動向に注視した厳選採用としたことにより、3ヶ年計画の収益拡大は前年度策定のものから約1年の後ろ倒しを見込む
- 続くコロナ禍の同社への影響は限定的と考えており、コンサルティング事業は、要員増により売上・利益率ともに拡大
- 20/11期からの投資による新規事業の成長で、要員数に依存しない事業形態を目指す



22/11期、23/11期見込については、21/11期予想の採用計画(コンサルティング要員)の新卒を含む9名の充足と同規模の採用が継続的に達成されることと、新規事業の着実な成長が実現した場合の収益拡大を含む。

(同社資料を元にインベストメントブリッジ作成)

5. 今後の注目点

新型コロナウイルスの影響は事業展開には軽微となった模様。ただし、間接的に採用活動に影響をもたらしているようだ。売上高が会社予想を下回り、通期予想に対する進捗率も45.6%にとどまったのはこうした背景がある模様。下期にはより積極的に採用を進める方針であり、採用動向が通期予想達成の鍵を握りそうだ。また、新規事業への投資が本格化しており、中長期での収益貢献に期待したい。同社の主要顧客である自動車業界にとってCASE関連の投資は最も重要かつ喫緊の課題。自動車業界では一時的な投資抑制はあったものの、業績は既に回復基調を強めており、今後はコロナ禍前以上にCASE関連の投資の需要が増すだろう。また、自動車業界以外からの案件にも期待。新型コロナウイルスの影響後の株価の戻りは鈍いが、中期計画達成を前提としたEPSは90~100円が想定される。業績が回復基調にあることを考慮しても、かなり割安な水準にあると考える。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	8名、うち社外3名
監査等委員	3名、うち社外2名

◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2021年03月01日)

基本的な考え方

当社は、企業価値を持続的に高めていくためにコーポレート・ガバナンスの充実が重要であると認識し、経営の効率性・健全性の確保および適時適切な情報開示に努めてまいります。

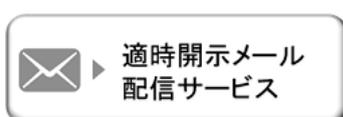
<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由>

当社は、コーポレートガバナンス・コードの基本原則を全て実施しております。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

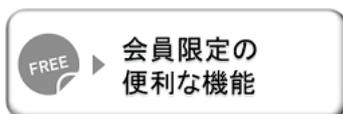
ブリッジレポート(エクスマーション:4394)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/でご覧になれます。



適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

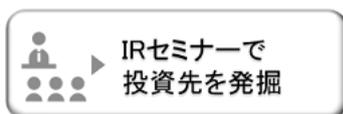
>> [ご登録はこちらから](#)



会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

>> [詳細はこちらから](#)



IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向けIRセミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

>> [開催一覧はこちらから](#)