

2020 年 1 月 22 日

各 位

会 社 名 株式会社エクスマーション
代表者名 代表取締役社長 渡辺 博之
(コード：4394 東証マザーズ)
問合せ先 執行役員 管理本部長 三上 宏也
TEL：03-6420-0019
URL：<https://www.corporate.exmotion.co.jp/>

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

下記のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開催日時 2020 年 1 月 22 日（水） 15:30～16:30
開催方法 対面による実開催
開催場所 日本証券アナリスト協会 会議室
兜町平和ビル 2 F 第 2 セミナールーム
(東京都中央区日本橋兜町 3-3)
説明会資料名 会社説明会資料 2019 年 11 月期

【添付資料】

上記説明会において使用した資料

以 上

会社説明会資料

2019年11月期

2020年1月22日
株式会社エクスマーション
証券コード 4394



■ 前年同期比、増収増益

- 案件数増加及びコンサルティング要員増加等により、売上高は計画通りに推移、**前年同期比17.0%増、営業利益は同28.5%増**となった
- **売上高、各利益とも過去最高**の業績となった

■ 受注は引き続き堅調に推移

- 第4四半期末**受注残241百万円**（前年同期比**7.2%増**）

■ 人材採用は順調に推移

- 11月末までのエンジニアの**中途採用数は7名**
- 11月末時点の**コンサルティング要員数47名**（前期末比+4名）



業績の状況（対前年比、対計画比）

2019年11月期決算概要【前年同期比】



(単位：百万円)

	2018年11月期		2019年11月期		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減	増減率
売上高	834	100.0%	976	100.0%	+ 141	+ 17.0%
売上原価	460	55.2%	546	55.9%	+ 85	+ 18.5%
売上総利益	373	44.8%	430	44.1%	+ 56	+15.2%
販売費及び一般管理費	227	27.3%	242	24.9%	+ 15	+6.7%
営業利益	145	17.5%	187	19.2%	+ 41	+28.5%
経常利益	146	17.5%	190	19.5%	+ 43	+30.0%
当期純利益	99	11.9%	140	14.4%	+ 40	+41.3%

- コンサルティング要員の増員（前年同期比+5人）により、売上高は17.0%増加
- 営業利益、経常利益は、売上総利益の伸びにより販管費の増加をカバーして30%前後の増加
- 当期純利益は、税制優遇措置等により40%超の増加

2019年11月期決算概要【計画比】



(単位：百万円)

	2019年11月期		2019年11月期		計画比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	達成率
売上高	993	100.0%	976	100.0%	▲17	▲1.8%
売上原価	571	57.5%	546	55.9%	▲25	▲4.4%
売上総利益	422	42.5%	430	44.1%	+7	+1.9%
販売費及び一般管理費	244	24.6%	242	24.9%	▲2	▲0.9%
営業利益	177	17.9%	187	19.2%	+10	+5.7%
経常利益	179	18.0%	190	19.5%	+10	+6.0%
当期純利益	121	12.2%	140	14.4%	+18	+15.2%

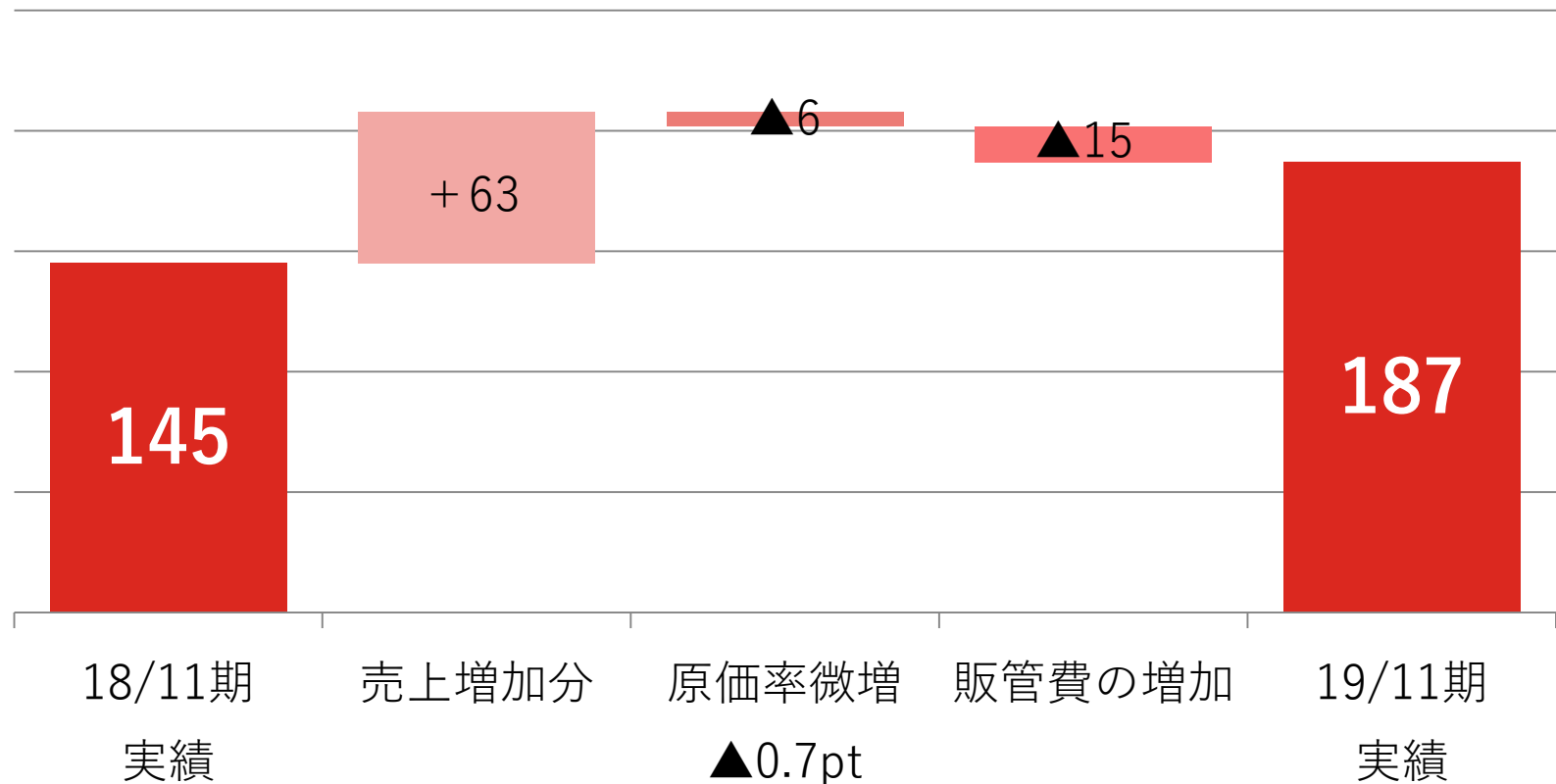
- 売上高はほぼ計画通りに着地
- 利益率の高い教育事業の増加もあり、売上総利益率は前年並み44%台を維持
- 中途採用による成功報酬や株主総会開催などにより販売費及び一般管理費は増加したものの、予算内としたため営業利益、経常利益は増加

営業利益の増減要因【対前年】



- 営業利益は187百万円となり、前期比30.9%増加⇒売上増により、原価率微増、販管費増をカバー

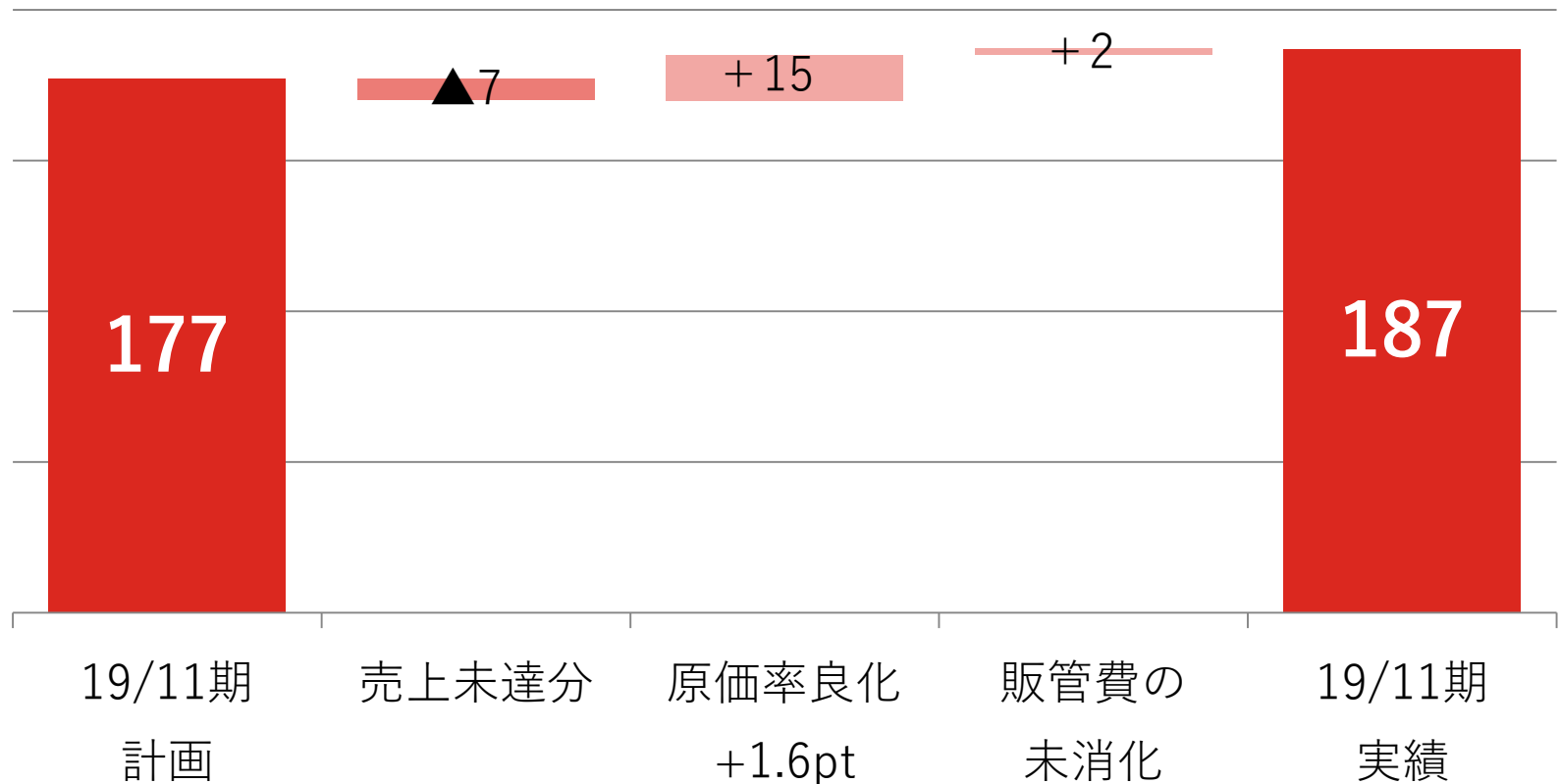
(単位：百万円)



営業利益の増減要因【対計画】



- 営業利益は187百万円となり、対計画比5.7%増加⇒ 原価率の良化、販管費増の抑制により増益となった





2019年11月期の動き

トピックス① コンサルティング事業の進捗状況



①自動車分野のCASE支援

昨年度から支援している大手自動車メーカー各社の大型案件を継続受注
サプライヤーからの新たな引合いも増加

②自動二輪の電子制御支援

新規顧客からの受注を獲得
既存大手二輪メーカーに対する支援内容も拡大

③レガシー再生支援

既存案件の拡大
多くの顧客を継続的に支援可能な定額制コンサルティングサービス開始

④スタートアップ支援

VCやスタートアップ企業からのヒアリングを通し、新たな市場としての可能性を確信
スタートアップ向けソリューションを構築し、営業活動を開始

トピックス② 自動車分野の深耕



■ 最新課題の支援拡大と、大手拡大・新規開拓を両立

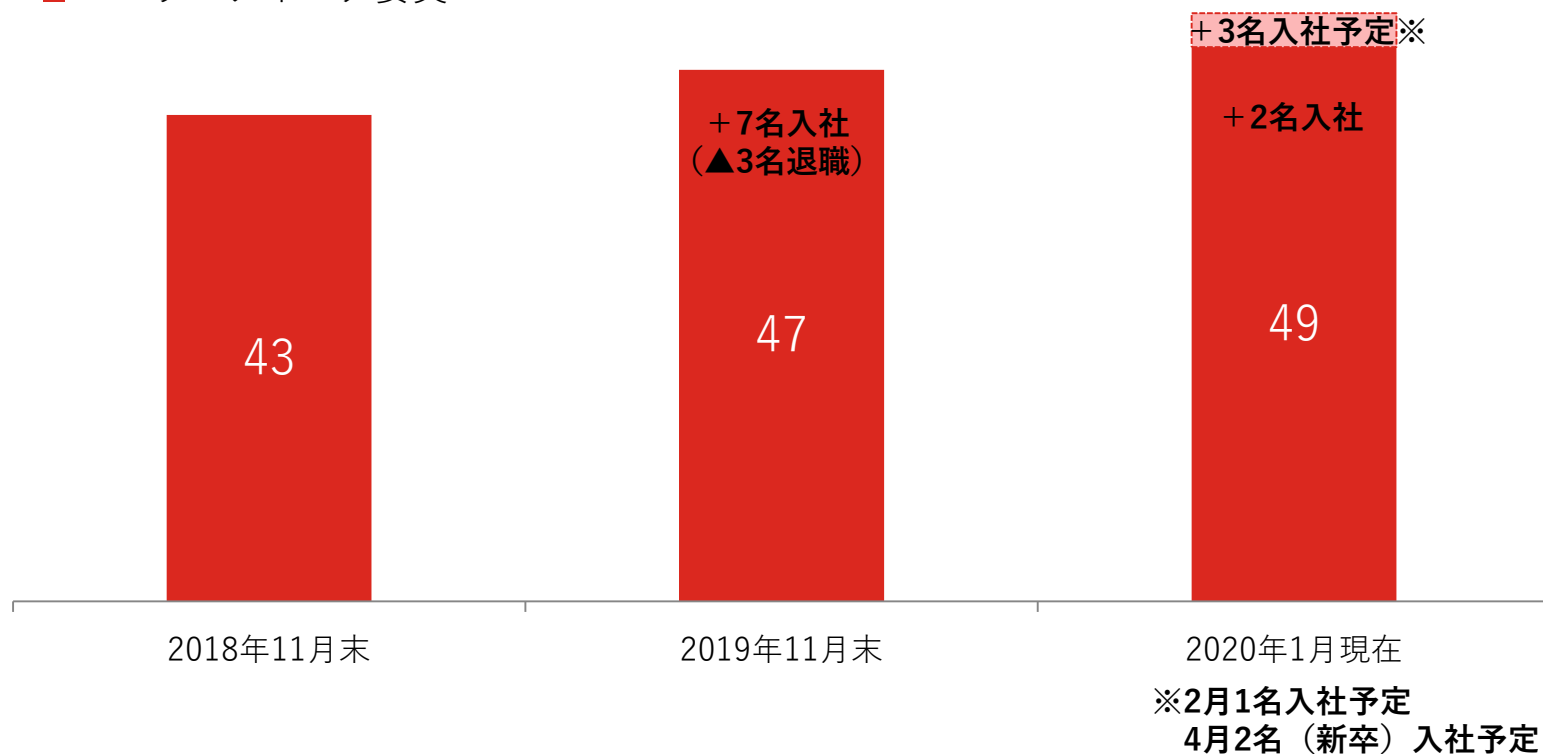
内容	実績	
CASE対応	コネクテッド(C)	インフォテインメントとAI活用システムの開発支援等を新規に受注
	自動運転(A)	複数の自動車メーカーに対し、要求記述、アーキテクチャ構築、ツール開発、開発プロセス構築と、トータルでの幅広い支援を実現
	電動化(E)	EV制御のモデル開発支援を拡大
新規顧客の開拓	A社	解説書作成サービス
	B社	EV制御開発支援
	C社	AUTOSAR移行支援

トピックス③ 採用状況



- 上場効果による知名度向上で、採用活動が好調に推移
- 即戦力となる中途採用のほか新卒採用も順調に推移し、組織も着実に成長

■ コンサルティング要員



トピックス④ 増配



- 2019年11月期
営業利益が過去最高であったこと等を踏まえ、増配予定
当初予想：10円 → 15円（5円増配）
- 2020年11月期
1株当たり15円を維持する予定

	第2Q	期末	年合計
2018年11月期 (実績)	—	14円/株 普通配当10円 記念配当 4円	14円/株
2019年11月期 (予想)	—	15円/株	15円/株
2020年11月期 (予想)	—	15円/株	15円/株

注) 当社は2019年6月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を実施
2018年11月期については、当該株式分割後の配当金の額を記載



2020年11月期以降

事業を取り巻く環境（1/2）



- 製造業におけるソフトウェアの重要性が急増
 - － ソフトウェア・デファインド、ソフトウェア・ファースト
 - － エッジ・コンピューティング、エッジ・ヘビー
- 新しい「品質」の定義
 - － これまでは「出荷時の機能を維持する」
 - － これからは「最適な機能に成長し続ける」



そのためには、適切なソフトウェア・エンジニアリングが必須であり、当社コンサルティング事業の需要増しかし、それに応えるためには、採用の強化だけでは追いつかない

事業を取り巻く環境 (2/2)



- IoTやAI等の最新テクノロジーを活用した新規ビジネスの勃興
 - ー テクノロジー
 - ・ エッジAI、クラウド機能のエッジ拡張、IoTプラットフォーム
 - ー ビジネス
 - ・ 最新テクノロジーを活用したスマートサービスの急増



今後想定される新たな需要

- ・ 最新テクノロジーの導入・活用に対する支援
- ・ テクノロジーを活用したイノベーション創出への支援
 - シード支援（起業に必要なビジネス&テクノロジー）
 - グロース支援（量産品質を実現するエンジニアリング）

方針 1 既存事業の深耕



- CASEに代表される自動車分野に加え、ソフトウェアデファインドの時代で開発需要が見込まれるエッジ領域の全分野に対し、高品質のサービスで着実に応える
- これまで注力できなかった既存顧客へのコンタクト強化を図ることで、潜在需要の掘り起こしと、新たなソリューションの構築を図る



| 方針2 さらなる成長に向けた投資活動



■ コンサルティング事業のスケーリング

- 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

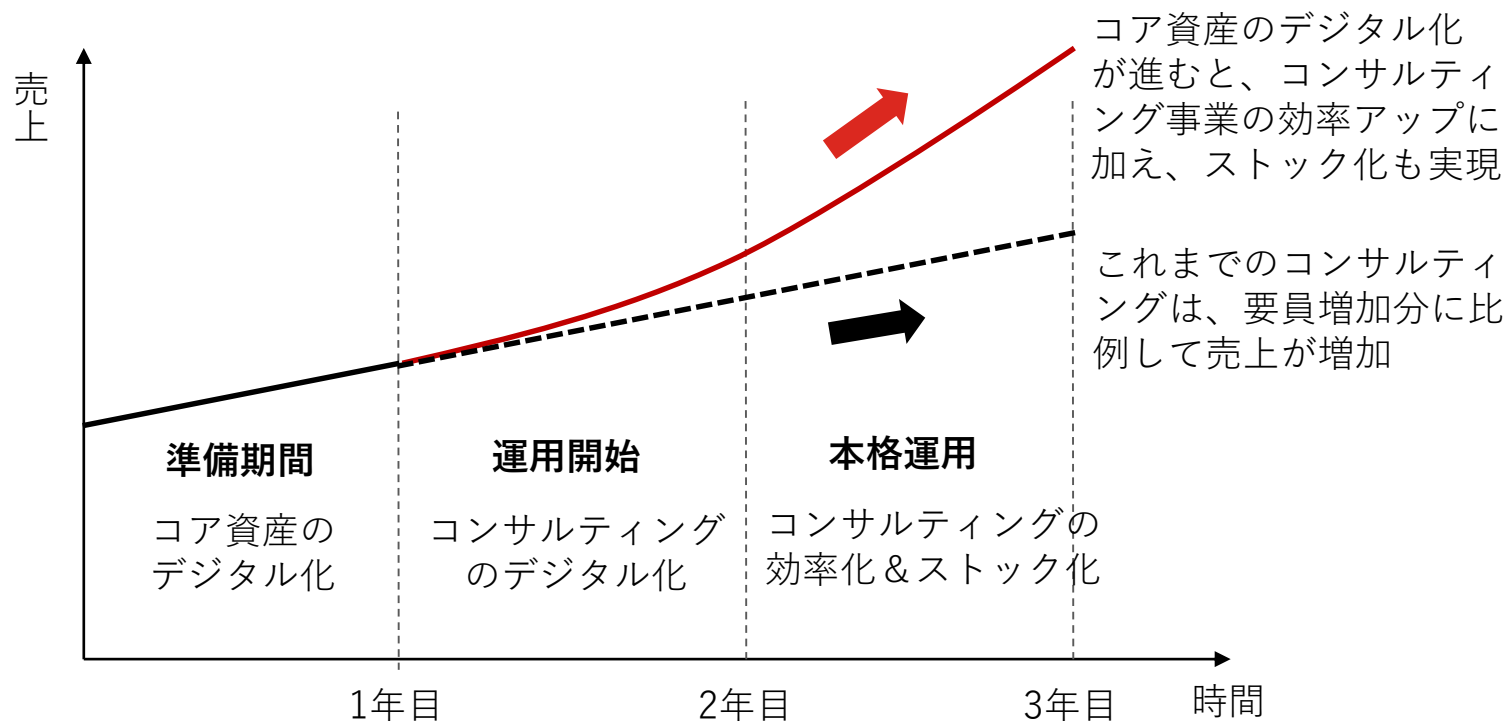
■ 事業領域の拡大

- ビジネス & テクノロジー領域への進出
 - エンジニアに対するイノベーション支援（ビジネス領域）
 - IoT人材の有力候補であるITエンジニアの76%がIT企業に在籍しており、ここに対するイノベーション支援が圧倒的に不足
 - 最新技術の導入支援（テクノロジー領域）
 - 現行業務に追われて、キャッチアップできていないITエンジニアが多数
- “ビジネス & テクノロジー & エンジニアリング”のワンストップ支援の実現
 - 3領域をワンストップで支援できる強みを生かす

コンサルティング事業のスケーリング



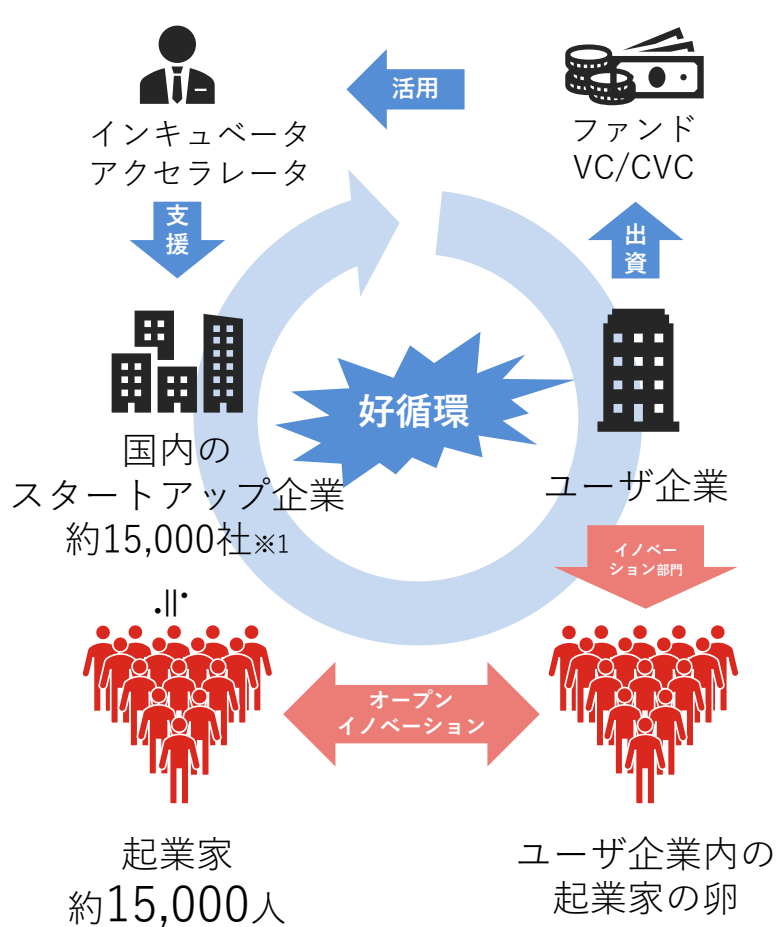
- これまで培ってきたソリューションの**コア資産**を**デジタル化**し、ツールやデータベースとして活用することで、コンサルティングの「**品質**」「**スピード**」**アップを実現**
- **デジタル化**した**コア資産**の一部を顧客にも提供することでコンサルティング事業の**ストック化**を図る



事業領域の拡大

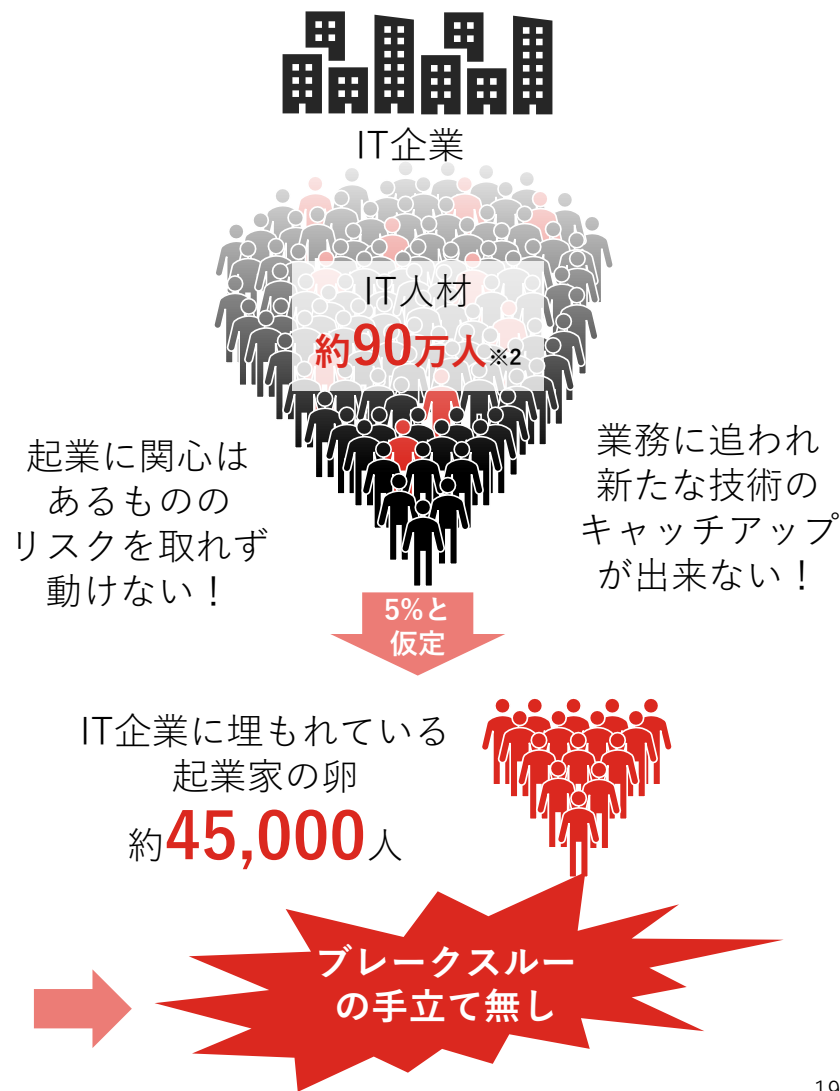


IT企業に埋もれる才能に開花の機会を提供

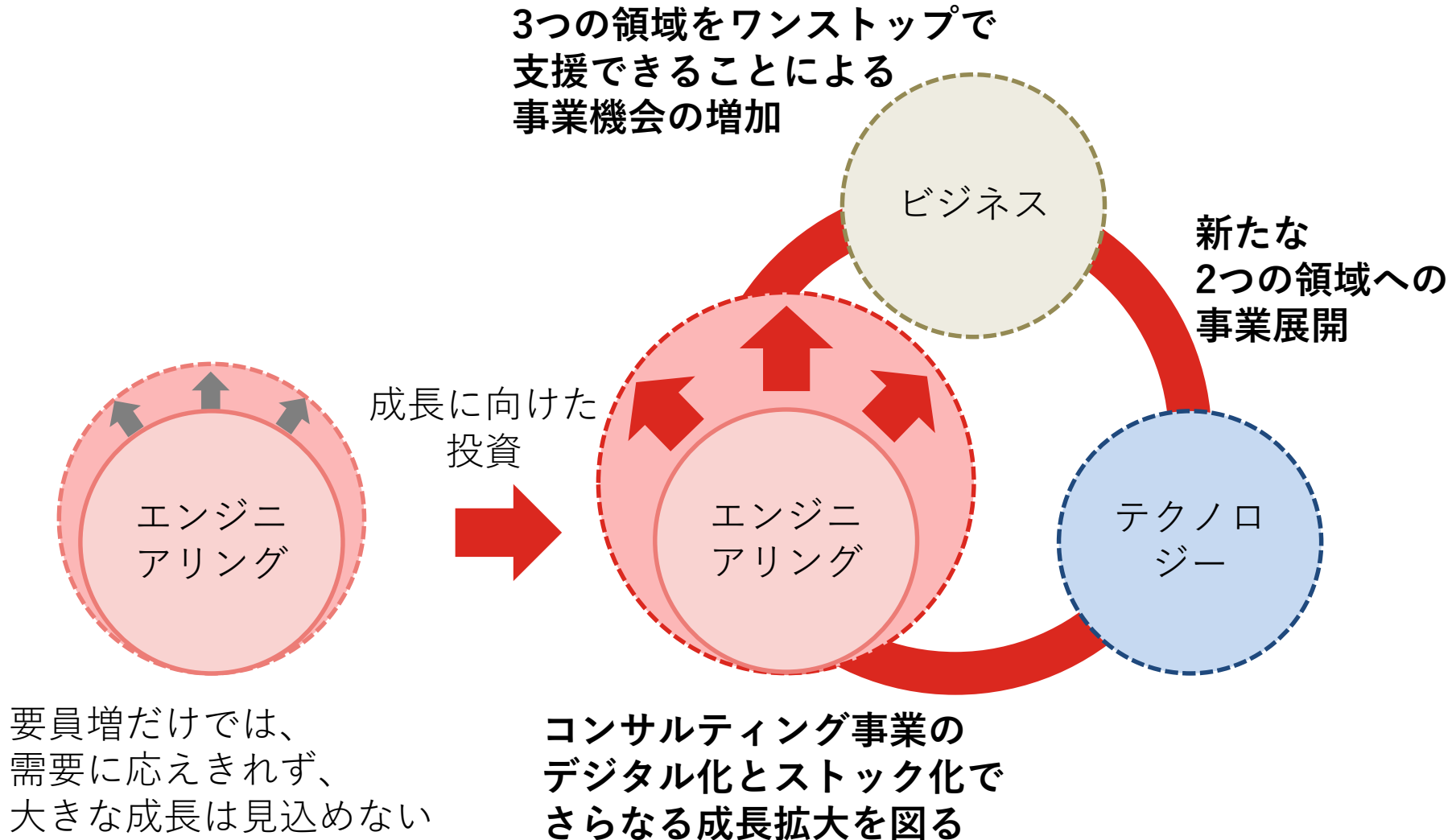


※1 ジャパンベンチャーリサーチ調査
※2 IT人材白書2018 (IPA)

新たな
事業領域



既存事業のスケーリング & 事業領域の拡大



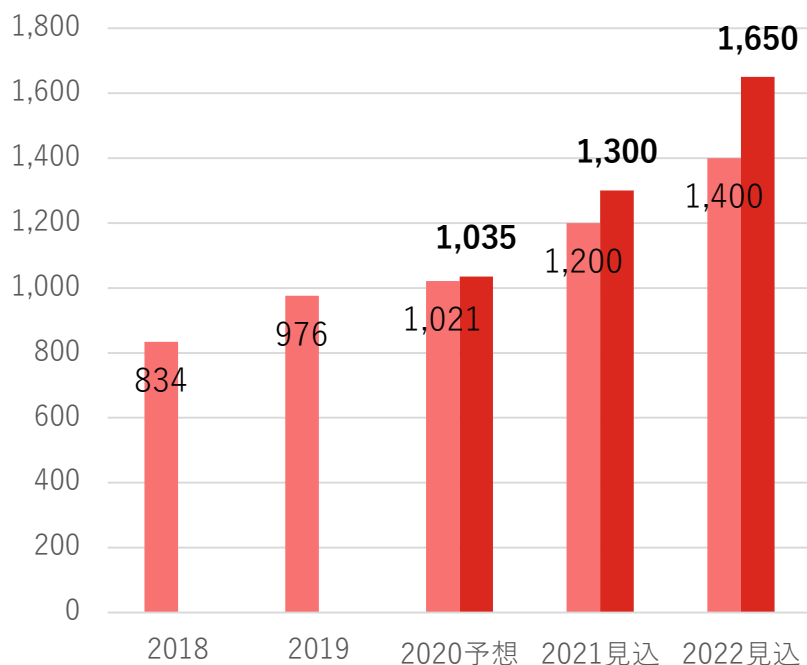
投資活動による効果見通し



- コンサルティング事業のデジタル化・ストック化と、新たな事業領域への進出により、要員増に依存する事業形態から脱却を図ります

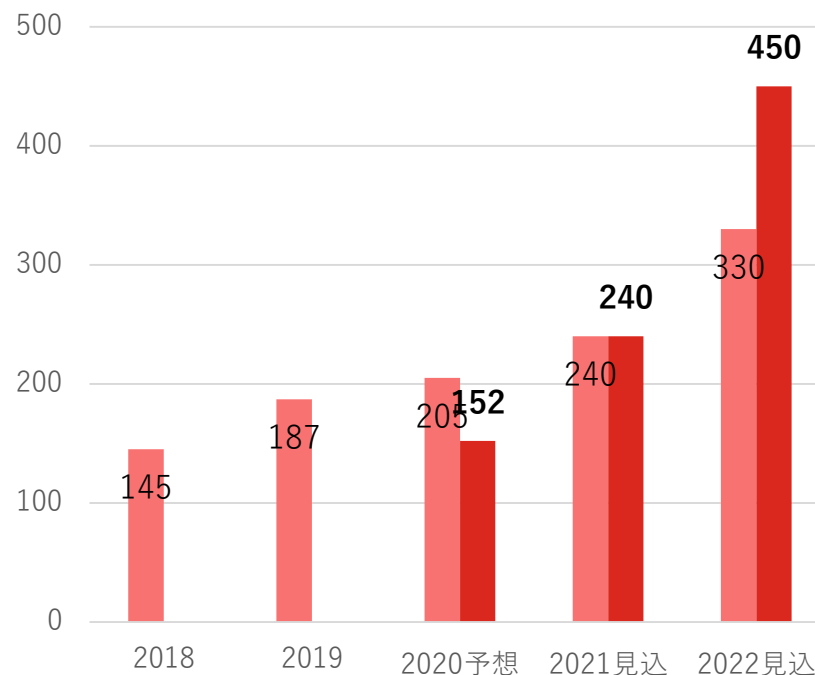
2021年度、2022年度については、2020年度予想の採用計画（コンサルティング要員）の新卒を含む9名の充足と同規模の採用が継続的に達成されることと、投資ありについては、2020年度の投資活動による生産性の向上が実現した場合の収益拡大を含んでおります。

売上高推移（単位：百万円）



■ 投資なし ■ 投資あり

営業利益推移（単位：百万円）

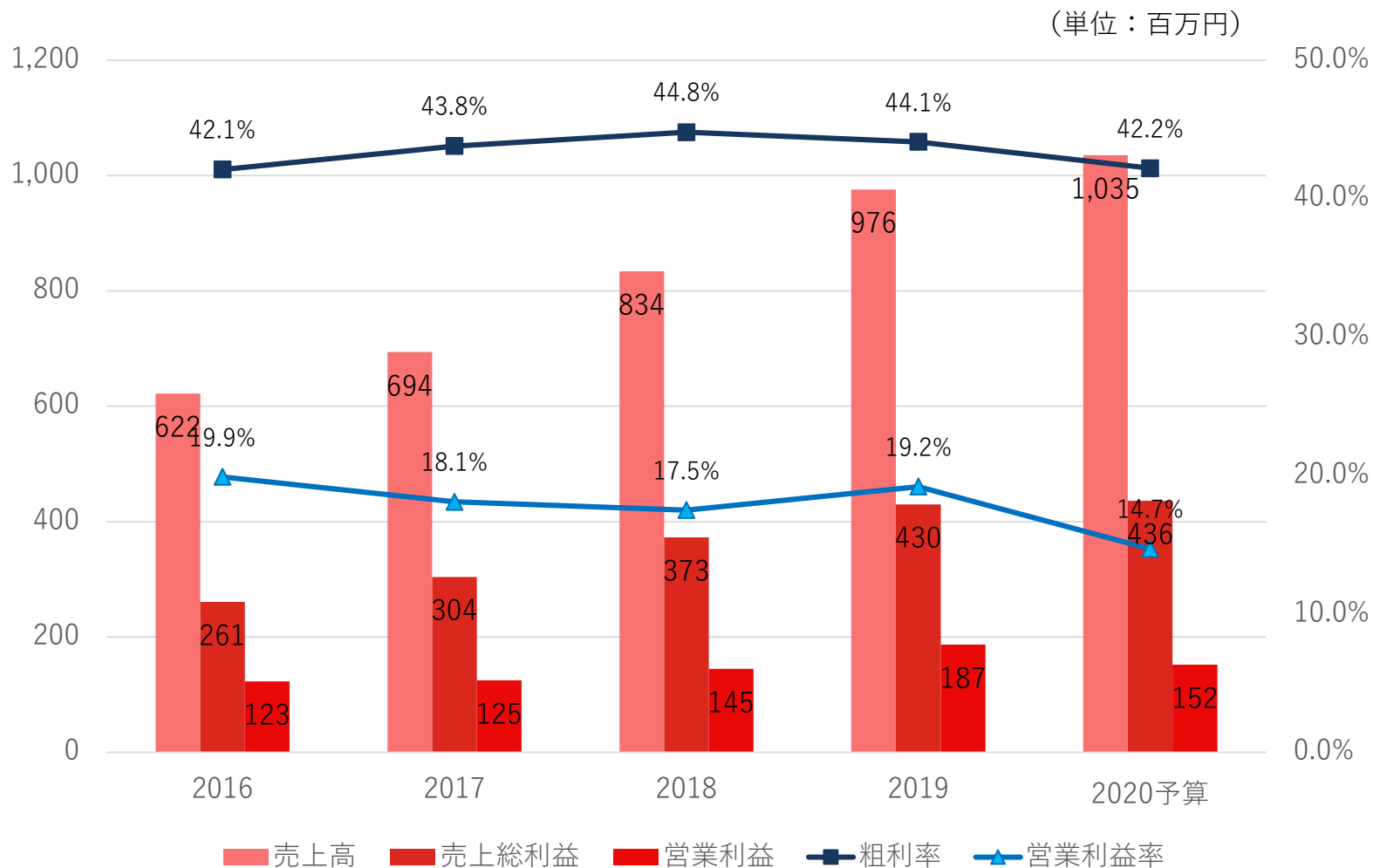


■ 投資なし ■ 投資あり

2020年度の業績目標



■ 急増する事業機会に応え、さらなる成長を目指します





当社の事業内容、特長

会社概要



■ 社名	株式会社エクスマーション	
■ 設立	2008年9月	
■ 代表者	代表取締役社長 渡辺 博之	
■ 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	
■ 事業内容	組込みソフトウェアの品質改善に特化した各種支援の提供	
	1. コンサルティング	
	- プロジェクト診断（調査および問題発見と改善策の作成および提案） - 現場支援（改善策の遂行に必要な技術支援）	
	2. 教育・人材育成	
	現場で活用出来るスキル習得のためのトレーニング提供	
■ 沿革	3. ツール開発・販売	
	- ソースコード品質診断ツール「eXquto」 - Simulinkモデル品質診断ツール「MODEL EVALUATOR」 - UMLからSimulinkへのモデル変換ツール「mtrip」	
	2008年 9月	東京都港区芝において株式会社エクスマーション（資本金 9 百万円）設立
	2009年 3月	開発ツール「eXquto」販売開始
	2010年 9月	開発ツール「MODEL EVALUATOR」販売開始
■ 構成	2010年10月	開発ツール「mtrip」販売開始
	2013年11月	ISMSおよびEMSの認証を取得（ソルクシーズグループの子会社として認証）
	2017年 5月	東京都品川区大崎に本社を移転
	2018年 7月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
		ISMS認証を取得
■ 構成	取締役 8名（うち社外取締役3名）／ 社員 59名 （2019年11月末現在、契約社員含む）	



自動運転時代の ソフトウェア開発に不可欠な “技術参謀”

自動車を筆頭に、
第4次産業革命で急増している
組み込みソフトウェア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

“設計技術”に特化した技術参謀＝エクスマーション



“設計技術”を得意領域とする当社が、技術参謀という新たなロール（役割）で
組み込みソフトウェアの大規模・複雑化を解決します

大規模・複雑化時代の新たな開発体制



エクスマーション

リーダーやメンバーを
開発現場で支え続ける
技術参謀

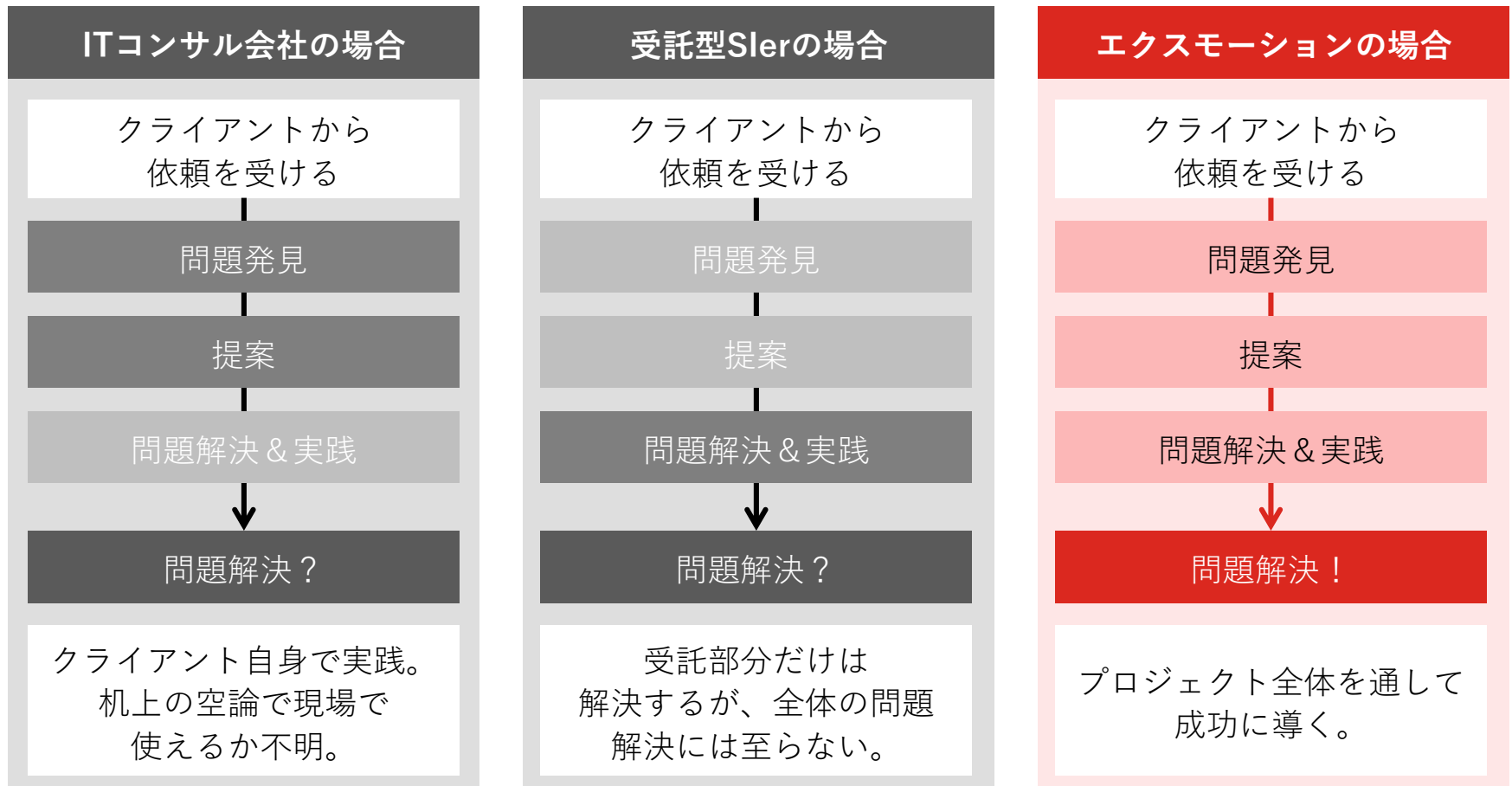


組み込みソフトの
“設計技術”
に特化した支援

実践的スタイルのコンサルティング



『問題発見 ⇒ 提案 ⇒ 問題解決 & 実践』の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することで、
競合皆無のオンリーワンビジネスを展開しています



主な得意先



- 日本の産業をリードする自動車分野で、最先端の製品開発を支援しています

対象製品

自動運転（ADS）、先進安全支援（ADAS）、ハイブリッド（HEV）、電気自動車（EV）、燃料電池（FCV）、インフォテインメント（IVI）等

主要 クライアント

メーカー：トヨタ自動車、日産自動車、本田技術研究所、SUBARU等
サプライヤー：デンソー、日本精工、ケーヒン等

- 自動二輪、建設機器、農機、医療、産業機械、鉄道等、あらゆる分野での開発支援にも数多く携わっています

主要 クライアント

自動二輪：ヤマハ発動機
農機：ヤンマー
建機：コマツ
産業機械：パナソニック スマートファクトリーソリューションズ
鉄道：三菱電機コントロールソフトウェア



当社の実践的なコンサルティングスタイルに対して
多くのクライアントから高い評価が寄せられています

株式会社SUBARU

「開発者とは別の視点で、見落としている
改善箇所の指摘や提案をもらっている」

日本精工株式会社

「ソフトウェア開発の領域だけでなく、上位の
システム開発の領域まで一緒に親身になって
考えてくれるので、非常に助かる」

日産自動車株式会社

「問題に対して形式的に答えを出すのではなく、
ボトムアップでじっくりと問題に向き合い、
裏付けのある提案を頂けた」

パナソニック スマートファクトリー ソリューションズ株式会社

「当社の現場に入り込んで、現場目線で提案を
する姿勢に信頼感が湧く」

株式会社デンソー

「全体をしっかり俯瞰して質の高い
アーキテクチャやシステムを作ることのできる
エクスマーシヨンのスキルはとても貴重」

株式会社ケーヒン

「上流工程で考えを整理するという手法は、日頃
の量産開発で「着実に作り込む」ことだけに注力
しがちなわれわれにとって、非常に新鮮」

免責事項



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が、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。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
担当:経営企画室 小瀧