

2020 年 7 月 22 日

各 位

会 社 名 株式会社エクスマーショーン

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 7 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 2020 年 11 月期 第 2 四半期 決算説明会資料

【添付資料】

上記説明会において使用した資料

以 上

2020年11月期 第2四半期 決算説明会資料

2020年7月22日
株式会社エクスマーション
証券コード 4394



■ 収支の状況

- **主要顧客の新型コロナウイルス感染症の影響**を受け、一部顧客でのプロジェクト中断やコンサルティング要員の自宅待機などが発生し、前年同期比および計画比ともに減収減益
- 事業領域拡大に向けた投資活動等も影響し、**前年同期比は、売上高9.0%減、営業利益56.8%減**
- 感染拡大による景気の動向に注視し中途採用を抑制したことで、**計画比は売上高13.5%減、営業利益は35.4%減**

■ 財務の状況

- 手元流動性比率は**約15ヶ月と潤沢**（現預金残高1,305百万円）
- **自己資本比率は93.9%**であり、引き続き経営の健全性を維持



■ 受注の状況

- **6月以降は、新型コロナの影響から徐々に回復傾向**にあり、停止していたプロジェクトも再開
 - 第2四半期末**受注残230百万円**（前年同期比23.9%減）
 - 通期売上計画（1,035百万円）に対する受注見込は74%（6月末時点）
- ニューノーマル対応でリリースしたオンライントレーニングで、**感染予防対策における企業の新たな受注を獲得**

■ 採用の状況

- 中途採用は新型コロナ感染症による景気の動向に注視した厳選採用に切替えたため、第2四半期までのエンジニアの**中途採用数は5名、コンサルティング要員数は52名**（前年同期比+5名）
- 新卒採用（2021年4月入社：エンジニア）については、早期からオンラインでの採用活動に切替え、情報系の学生を中心に多数の応募があり、5月末で採用活動を実質終了し**4名の内定**



■ 投資活動の状況

- 今年度に予定していた投資活動は、新型コロナの影響で中断したプロジェクトの要員投入と、テレワークによる作業効率向上により、**想定以上の進捗**
- コンサルティング業務のコア資産のデジタル化・ストック化は順調に作業が進んでおり、**年度内での社内運用**を予定、一部については有料コンテンツとして来年度の外部公開を見込む
- ビジネス&テクノロジー領域は、学生・エンジニア向け“起業家の卵”発掘・育成プログラム「**DeruQui**」(**デルクイ**)を立上げ、**6月1日から実証実験を開始**
- 4月より新型コロナの感染拡大防止に対応したサービスラインナップの検討を進め、**オンラインでのコンサルティングおよびトレーニング**をリリースし、6月より順次提供中



業績の状況（対前年比、対計画比）

2020年11月期第2四半期決算概要【前年同期比】



(単位：百万円)

	2019年11月期 第2四半期		2020年11月期 第2四半期		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減	増減率
売上高	467	100.0%	425	100.0%	△41	△9.0%
売上原価	246	52.9%	250	58.9%	+3	+1.5%
売上総利益	220	47.1%	174	41.1%	△45	△20.7%
販売費及び一般管理費	123	26.4%	132	31.2%	+9	+7.7%
営業利益	97	20.8%	41	9.9%	△55	△56.8%
経常利益	98	21.1%	43	10.2%	△55	△55.9%
四半期純利益	67	14.5%	29	6.9%	△38	△56.6%

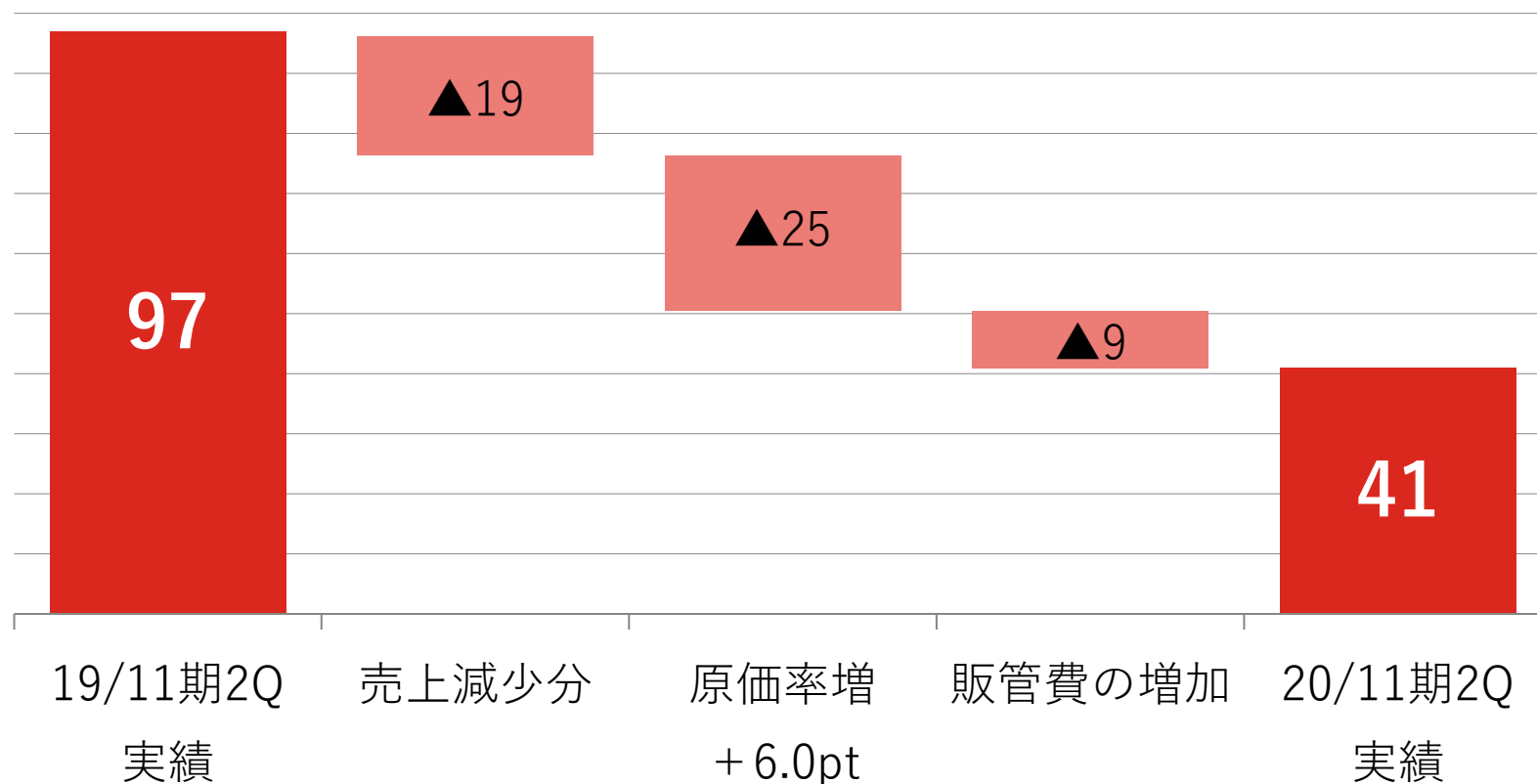
- 新型コロナウイルス感染症の影響、教育事業の案件減少（開催延期）等の影響で前年比9.0%の減収、コンサルティング部門の増員もあり、売上総利益は前年比20.7%の減益
- 販売費及び一般管理費は事業拡大に向けた増員で微増なもの、売上総利益の減収をカバーできず、営業利益、経常利益及び四半期純利益は前年比で半減

営業利益の増減要因【対前年】



- 資料6頁に記載の通り、減収、減益により営業利益は41百万円となり、前期比56.8%減少

(単位：百万円)



2020年11月期第2四半期決算概要【計画比】



(単位：百万円)

	2020年11月期 第2四半期（計画）		2020年11月期 第2四半期（実績）		計画比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	達成率
売上高	491	100.0%	425	100.0%	△66	△13.5%
売上原価	277	56.5%	250	58.9%	△27	△9.8%
売上総利益	213	43.5%	174	41.1%	△39	△18.3%
販売費及び一般管理費	148	30.3%	132	31.2%	△16	△10.8%
営業利益	64	13.2%	41	9.9%	△22	△35.4%
経常利益	66	13.5%	43	10.2%	△22	△34.6%
四半期純利益	43	8.8%	29	6.9%	△13	△31.9%

- 新型コロナウイルス感染症の影響、中途採用の厳選採用切替により売上、売上総利益ともに計画未達
- 緊急事態宣言下におけるテレワークなどにより原価の交通費減、中途採用による成功報酬の未消化等により販売費及び一般管理費は抑制するが、売上総利益の計画未達により、営業利益以下も計画未達

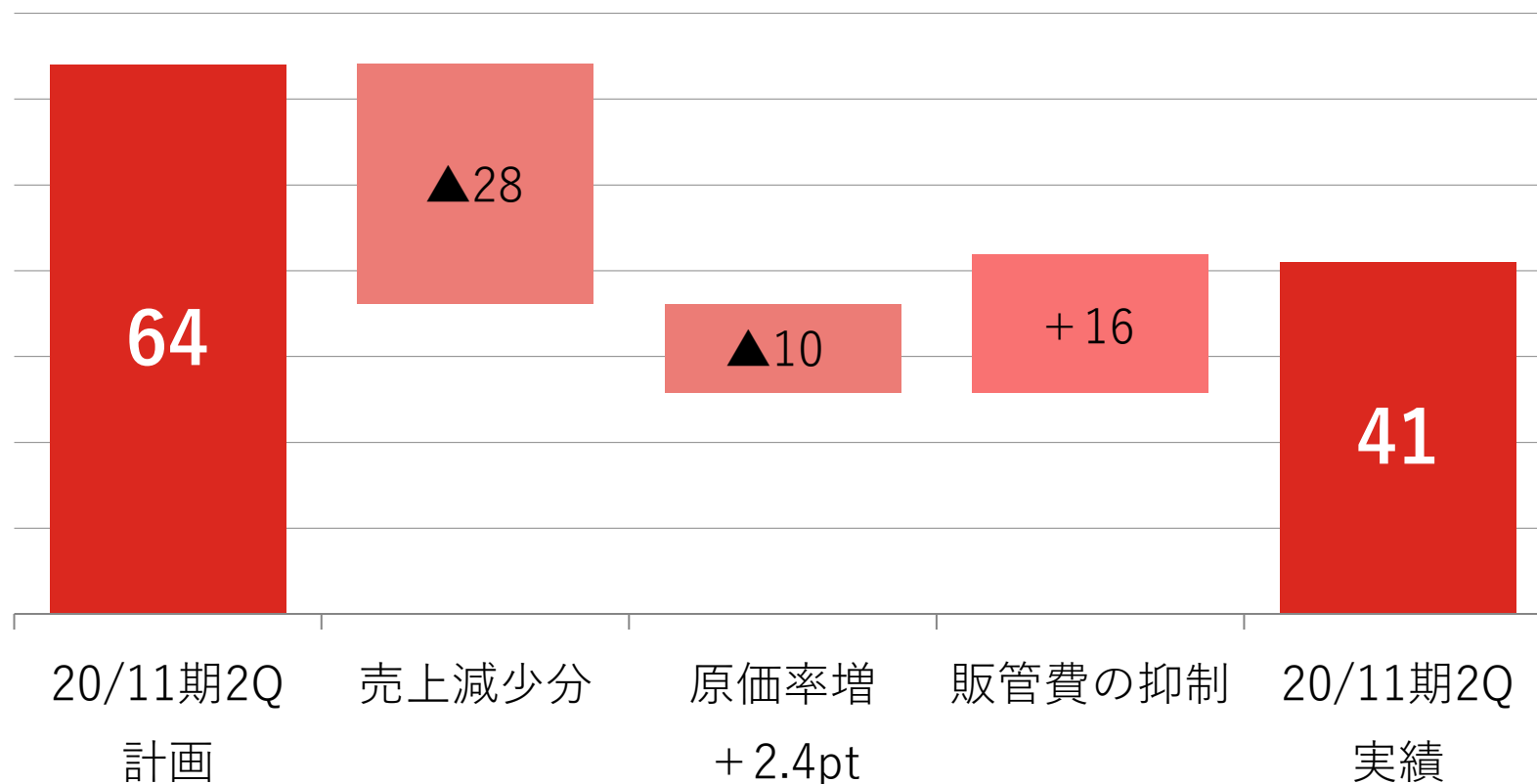
(第2四半期の業績の下方修正について7月9日に適時開示)

営業利益の増減要因【対計画】



- 資料8頁に記載の通り、減収、減益の計画未達により、営業利益は41百万円となり、計画比35.4%減少

(単位：百万円)



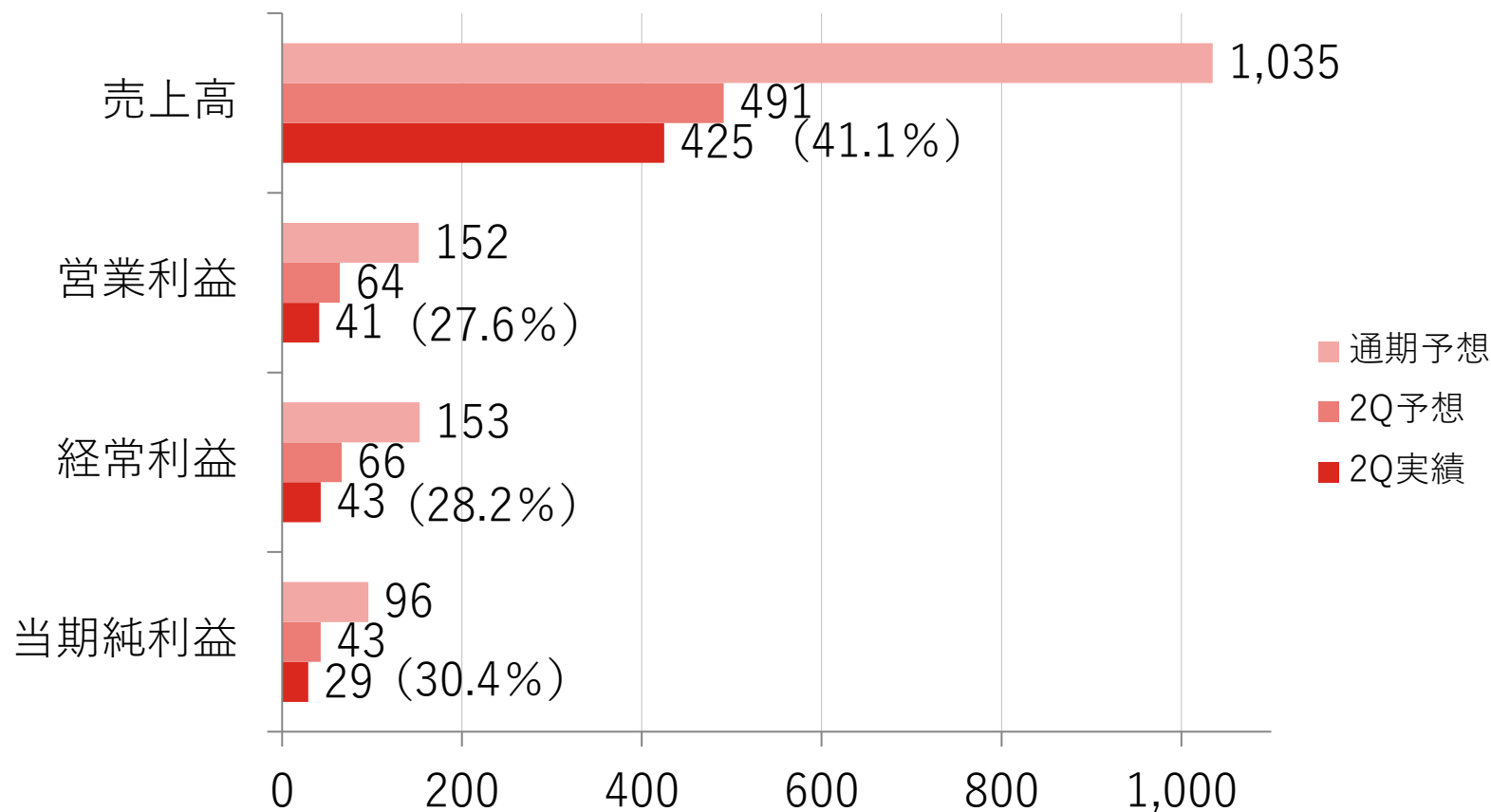
2020年11月期第2四半期決算概要【対計画比】



- 売上高は第2四半期計画に対して86.5%となり、売上総利益も大きく計画未達となったことにより、営業利益、経常利益、四半期純利益の通期予想に対する進捗率は3割程度に留まる

括弧内は通期予想に対する進捗率

(単位：百万円)



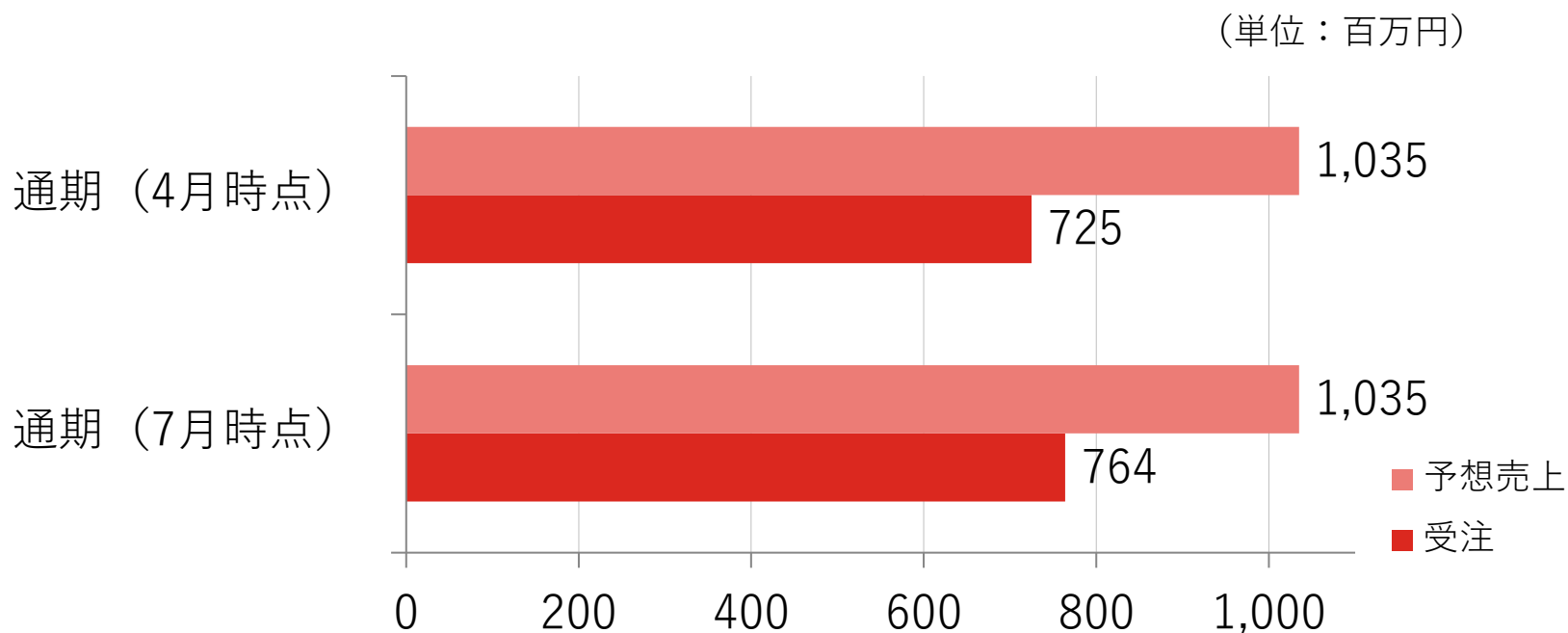


第2四半期のトピックス

トピックス① 受注状況



- 4月以降、一部顧客で先行投資部分における予算削減等によるプロジェクト中断などの影響もあったが、7月から9月にかけての契約更新においては回復傾向にあり、通期予想に対しては74%の受注見込

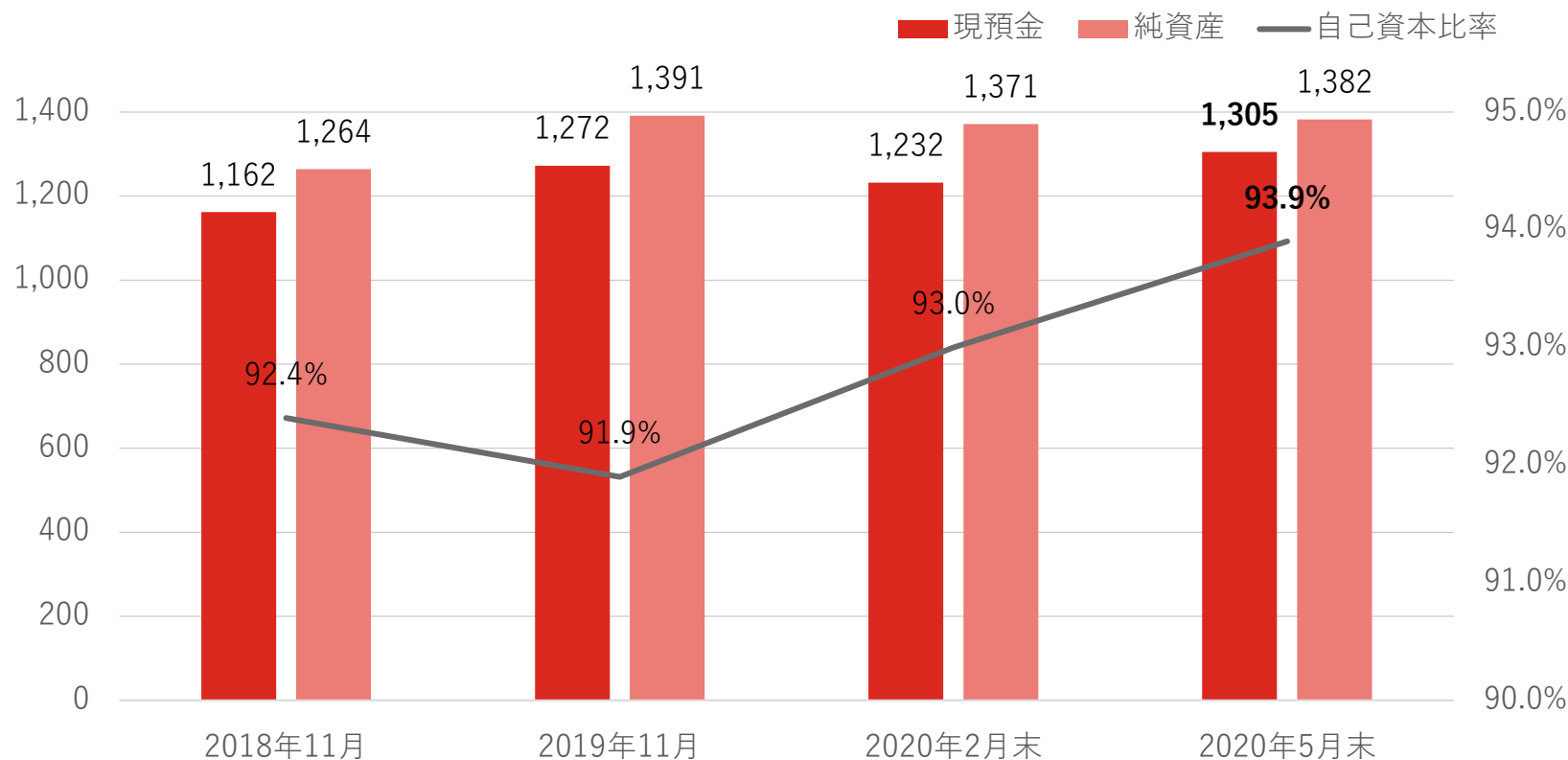


トピックス② 財務状況



■ 財務健全性は高水準を維持

- 自己資本比率は93.9%であり、2019年11月期末に比べて高くなっており、経営の健全性を維持（2019年全上場企業37位） 出典：みんなの株式
- 手元流動性比率は、約15ヶ月となっており、一般的な2ヶ月程度を大きく上回り、財務基盤は安定



トピックス③ 既存事業の状況



■ 全体

- － 主要顧客の新型コロナウイルス感染拡大防止や教育事業の開催延期等により業績へ影響が出たが、取引先上位4社のうち2社の売上は計画を上回っており、新型コロナによる投資抑制の経営判断は取引先ごとの個別性が高い
- － 6月以降は徐々に回復傾向

■ コンサルティング事業

- － オンラインコンサルティングにより、遠方の顧客に対する効率的支援が実現可能に
- － 自動車分野：CASE関連支援は、次世代向けに支援要請が堅調
- － その他：MBSE（モデルベースシステム開発）支援の需要大

■ 教育事業

- － 対面型の開催は延期等が発生したが、オンライン開催に随時切替えたことで、再開や新たな受注を獲得

トピックス③ 既存事業の状況

- 出勤中の自席や在宅から参加でき、グループワークも可能なオンライントレーニングを6月からリリース

要求とは

- USDMにおける要求記述の役割は、
 - － 実現したいことの「**範囲**」を表現する

この範囲を実現する

要求

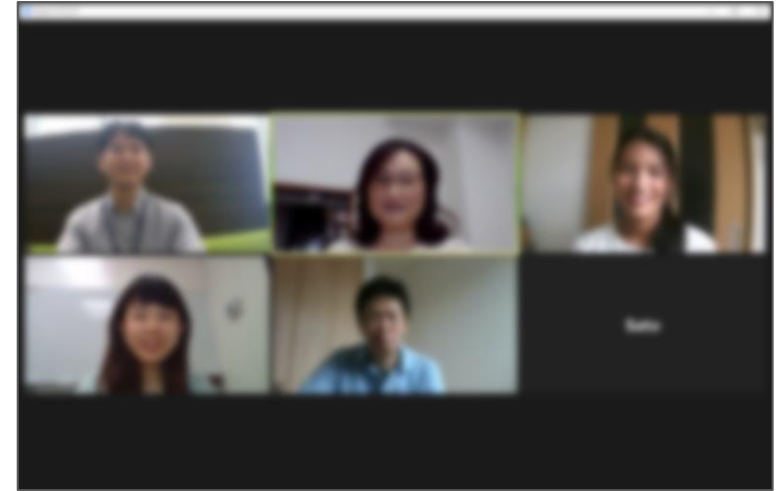
仕様

仕様

仕様

それ以外は実現しない

- － 実現したいことを**振る舞い（動き）**で表現する
 - ・ 単に、機能名を羅列するものではない
- － 振る舞いを全て「**動詞**」で表現することで、**仕様を導き出す**
 - ・ 「○○する」の形で記述することで、「動き」を漏れなく明確に挙げるができる
 - ・ その動きの具体的な実現方法（仕様）を検討することができる

[illegible]

トピック④ 投資活動の進捗状況（既存領域）



“コア資産のデジタル化・ストック化により、
コンサルティング事業のスケーリングを図る”

■ コア資産のデジタル化

- 今年度はコア資産の選定を完了し、年度内の社内運用を目標に、動画やツールなどのデジタルコンテンツライブラリを構築中



■ コア資産のストック化

- デジタルコンテンツライブラリの一部については、2021年度早々にも有償での外部公開を予定

トピック⑤ 投資活動の進捗状況（新たな領域）



“新たにビジネス & テクノロジー領域への進出を図る”

■ ビジネス領域

- － 起業に興味や関心のある学生や若手エンジニアをターゲットとした、“起業家の卵”発掘・育成プログラム【DeruQui（デルクイ）】の提供を6月1日より開始
 - ・ 多くの企業・専門家の連携による充実したコンテンツと個別指導による手厚いサポートで、イノベーターの発掘・育成から出口（社内起業・社外起業）までをサポートするプログラム

■ テクノロジー領域

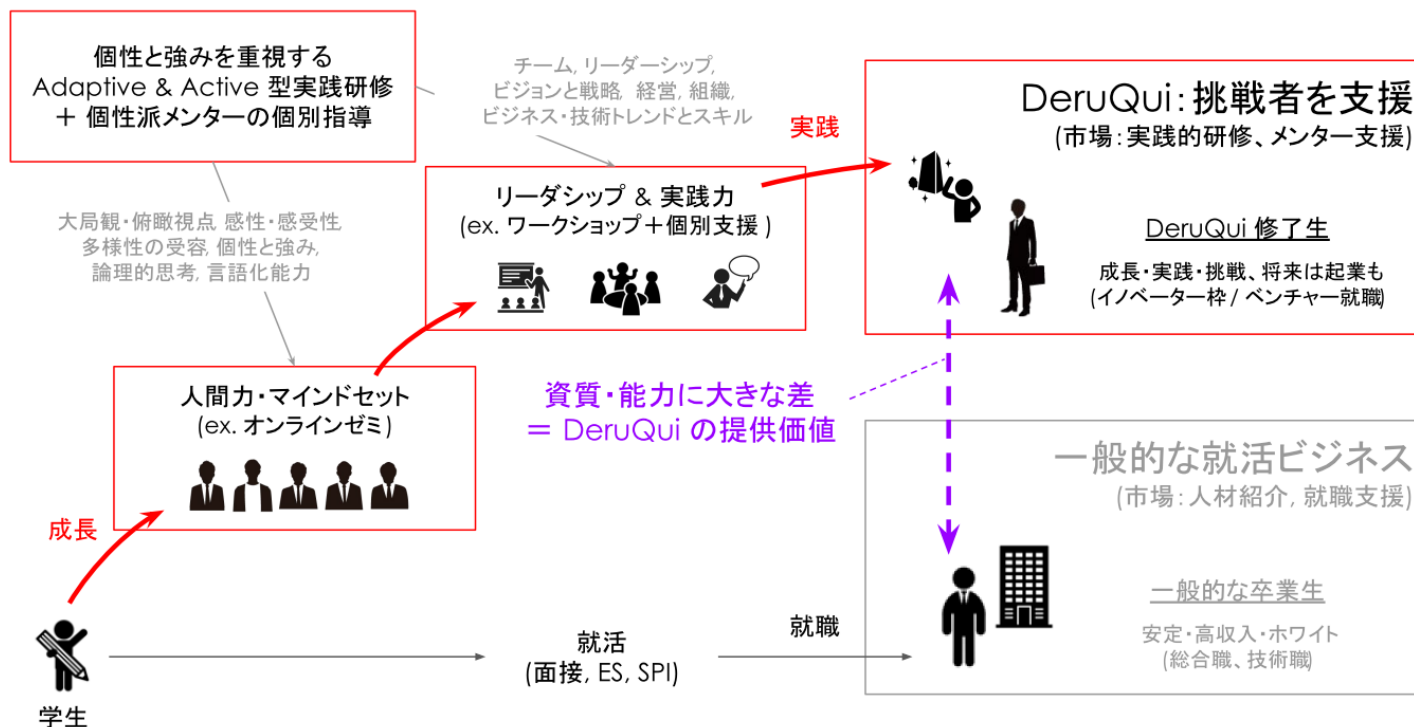
- － 最新テクノロジー活用人材を育成するためのコンテンツ開発中
 - ・ 最新テクノロジーを知る/使いこなす上で必要な基礎知識から勘所までを解説した「手引書」
 - ・ 6月に社内向けの入門編をリリース（5タイトル）し、フィードバックを反映中
 - ・ 今年度は応用編を追加リリースし、年度内に社内での人材育成に活用（次年度は外部公開を予定）

トピック⑤ 投資活動の進捗状況（新たな領域）



DeruQui の人材輩出モデル (コンセプト)

人間力向上 (オンラインゼミ) と実践力習得 (ワークショップ+個別支援) を通して
“ 自ら課題を見つけ挑戦する人材 ” を輩出



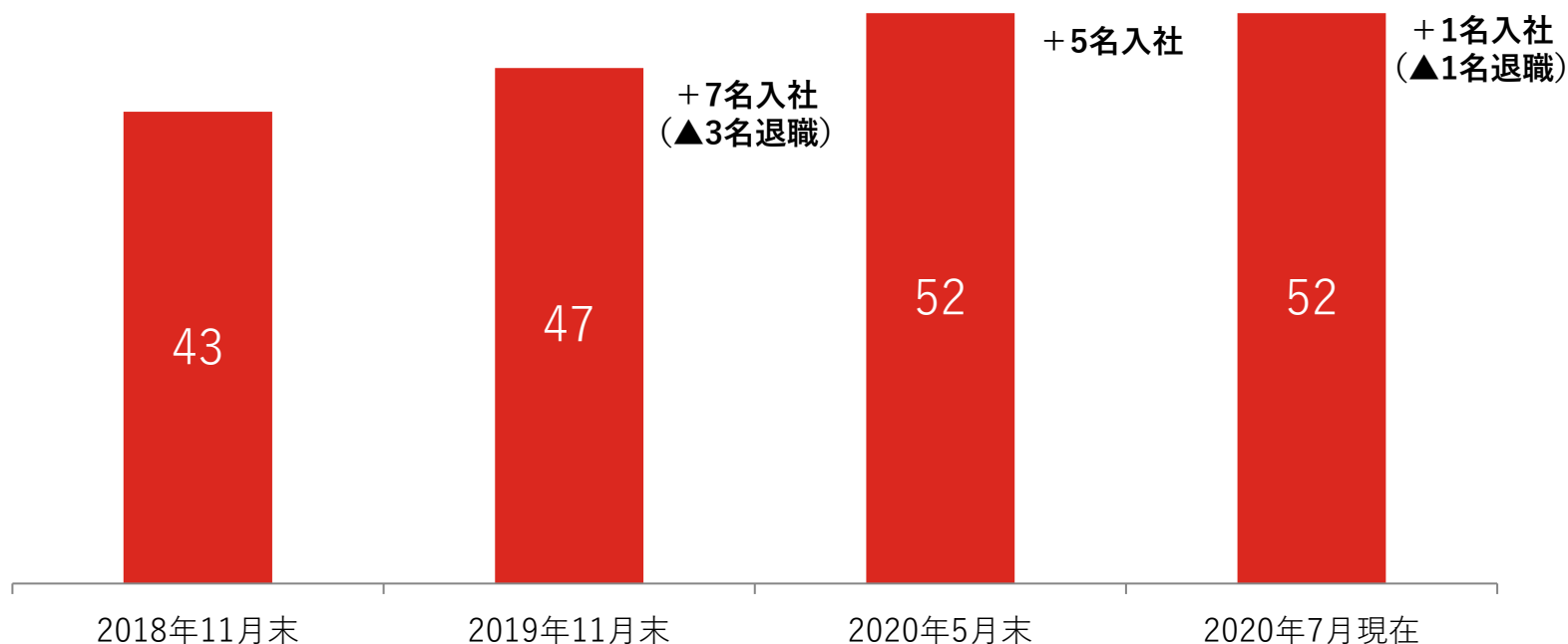
Worker (労働者, 90%) の紹介ではなく、**Challenger (挑戦者, 10%) の発掘・支援**を通して
イノベーション領域の人材価値創出を目指す

トピックス⑥ 採用状況



- 即戦力となる中途採用は感染拡大による景気の動向に注視した厳選採用に切替え
- 21年卒の新卒採用はWeb座談会、面接を実施、情報系の学生を中心に4名内定

■ コンサルティング要員





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	
■ 沿革	・ 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	
	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」	
■ 沿革	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
	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 65名 （2020年 5 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

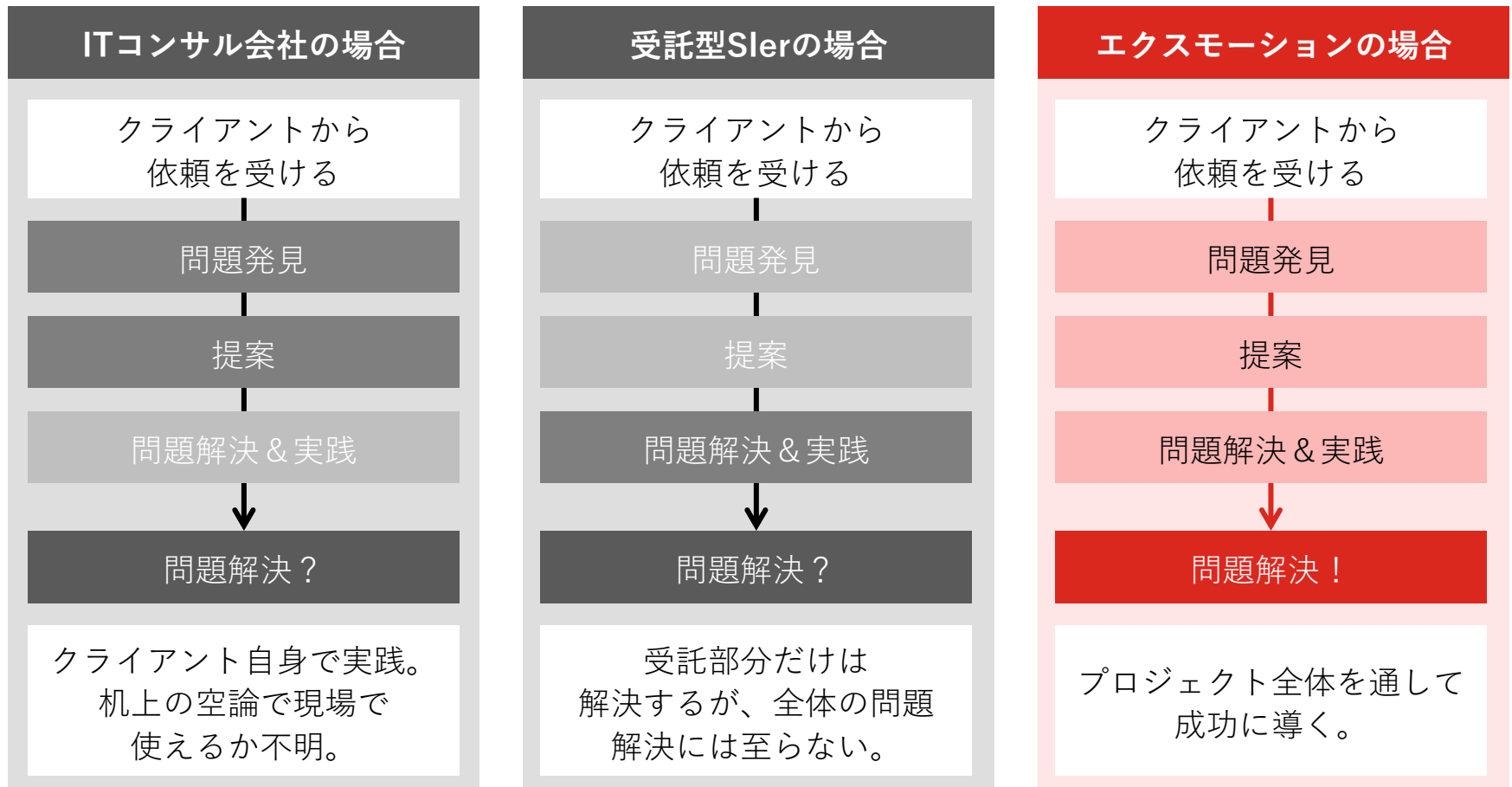


組み込みソフトの
“設計技術”
に特化した支援

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





- 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、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」

ヤマハ発動機株式会社

「一般的なコンサルティングとは異なり、現場に
深く入り込んで実践的な開発スタイルを共に作り
上げて頂いている。」

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

「全体をしっかりと俯瞰して質の高い
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