



2021年1月20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兼経営企画室長 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 2021年1月19日（火） 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2F 第3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 通期 決算補足説明資料

#### 【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 通期 決算補足説明資料

---

2021年1月 8 日  
株式会社エクスマーション  
証券コード 4394



## ■ コロナ禍の影響を受け、期初の事業計画は未達

- 一部顧客の新型コロナウイルス感染対策に伴う稼働率低下で、**第2四半期の業績が悪化**
- 期初予想とは乖離があるが、**第3四半期以降は以前の状況に回復し、修正予想に対しては想定通り**
- 受注は堅調に推移し、**期末受注残230百万円（ほぼ前年並）**
- 財務状況は、手元流動性比率が約18ヶ月と潤沢（現預金残高1,320百万円）、自己資本比率が94.8%と、健全性を維持**

## ■ オンライン支援への迅速な移行

- コンサルティングのテレワーク移行で、**コロナ禍の影響を排除**
- オンライントレーニングへの移行で、**テレワーク下で急増する教育需要の取込みに成功**

## ■ 投資活動は、計画を前倒して加速

- 既存領域では、**コンサル事業のストック展開に向けた準備に注力**  
(⇒2021年1月より提供開始予定)
- 新領域では、イノベーション人材の育成支援と、最新技術のキャッチアップ支援に対する**教材および体制を構築**



- 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
    - 課題解決に特化した「受けのコンサルティング」から、課題発見から関わる「攻めのコンサルティング」への移行
  - 繼続的な価値提供
    - 高い継続率の維持
    - 「Eureka Box」でのナレッジ外販による事業のストック化
- 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
  - 動画配信を中心とした「攻めの広報活動」を開始
- 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」若手人材育成コース
  - テレワーク下で深刻化する在宅エンジニアのスキルアップ支援  
⇒ 「Eureka Box」での実践ナレッジ提供サービス



# 2020年11月期決算概要

---

## 業績の状況（対前年比、対計画比）

---



# 2020年11月期決算概要【前年同期比】

(単位：百万円)

	2019年11月期 実績		2020年11月期 実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減	増減率
売上高	976	100.0%	877	100.0%	▲99	▲10.1%
売上原価	546	55.9%	527	60.1%	▲18	▲3.5%
売上総利益	430	44.1%	350	39.9%	▲80	▲18.6%
販売費及び一般管理費	242	24.9%	260	29.7%	+ 18	+ 7.5%
営業利益	187	19.2%	89	10.2%	▲98	▲52.4%
経常利益	190	19.5%	100	11.4%	▲89	▲47.3%
当期純利益	140	14.4%	68	7.8%	▲72	▲51.4%

- 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10.1%の減収、投資活動の加速により、売上総利益は前年比18.6%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、売上総利益の減益をカバーできず、営業利益、経常利益及び四半期純利益は前年比で約4～5割減



# 2020年11月期決算概要【計画比】

(単位：百万円)

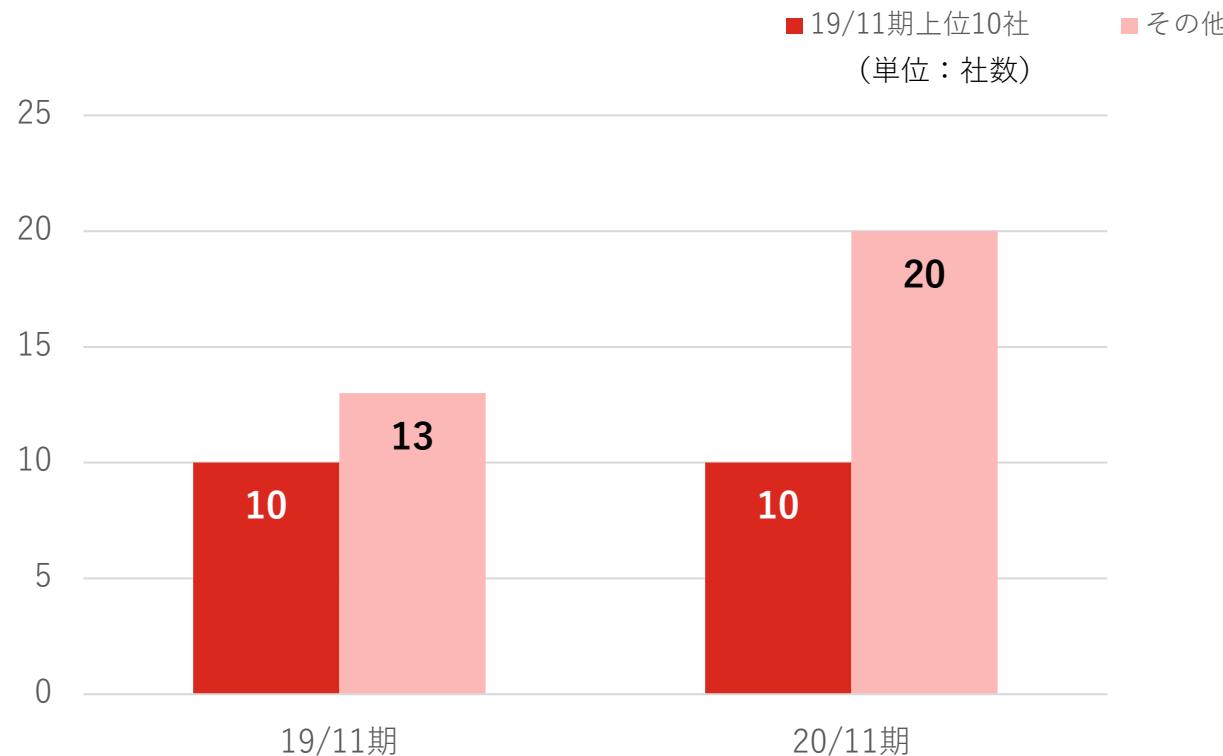
	2020年11月期 計画および実績						計画比			
	期初計画		修正計画		実績		対期初計画		対修正計画	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	増減	増減率	増減	増減率
売上高	1,035	100.0%	865	100.0%	877	100.0%	▲158	▲15.3%	+ 12	+ 1.4%
売上原価	598	57.8%	521	60.3%	527	60.1%	▲71	▲12.0%	+ 5	+ 1.0%
売上総利益	436	42.2%	343	39.6%	350	39.9%	▲86	▲19.8%	+ 6	+ 2.0%
販売費及び一般管理費	284	27.5%	266	30.8%	260	29.7%	▲23	▲8.3%	▲ 5	▲2.2%
営業利益	152	14.7%	76	8.8%	89	10.2%	▲62	▲41.3%	+ 12	+ 16.8%
経常利益	153	14.9%	87	10.1%	100	11.4%	▲53	▲35.0%	+ 12	+ 14.8%
当期純利益	96	9.4%	59	6.9%	68	7.8%	▲28	▲29.7%	+ 8	+ 14.4%

- 期初計画とは乖離があるが、第3四半期は以前の状況に戻ったことにより、2020年10月8日に修正した業績予想に対して想定通りに着地
- 売上高、営業利益、及び経常利益は修正計画に対して12百万円増の達成



# 取引先の状況

- 売上高の9割以上を占める**上位10社との取引は、コロナ禍の20年11月期においても継続を維持**
- 新規取引や取引再開等により、**その他の取引先が13社から20社に増加**

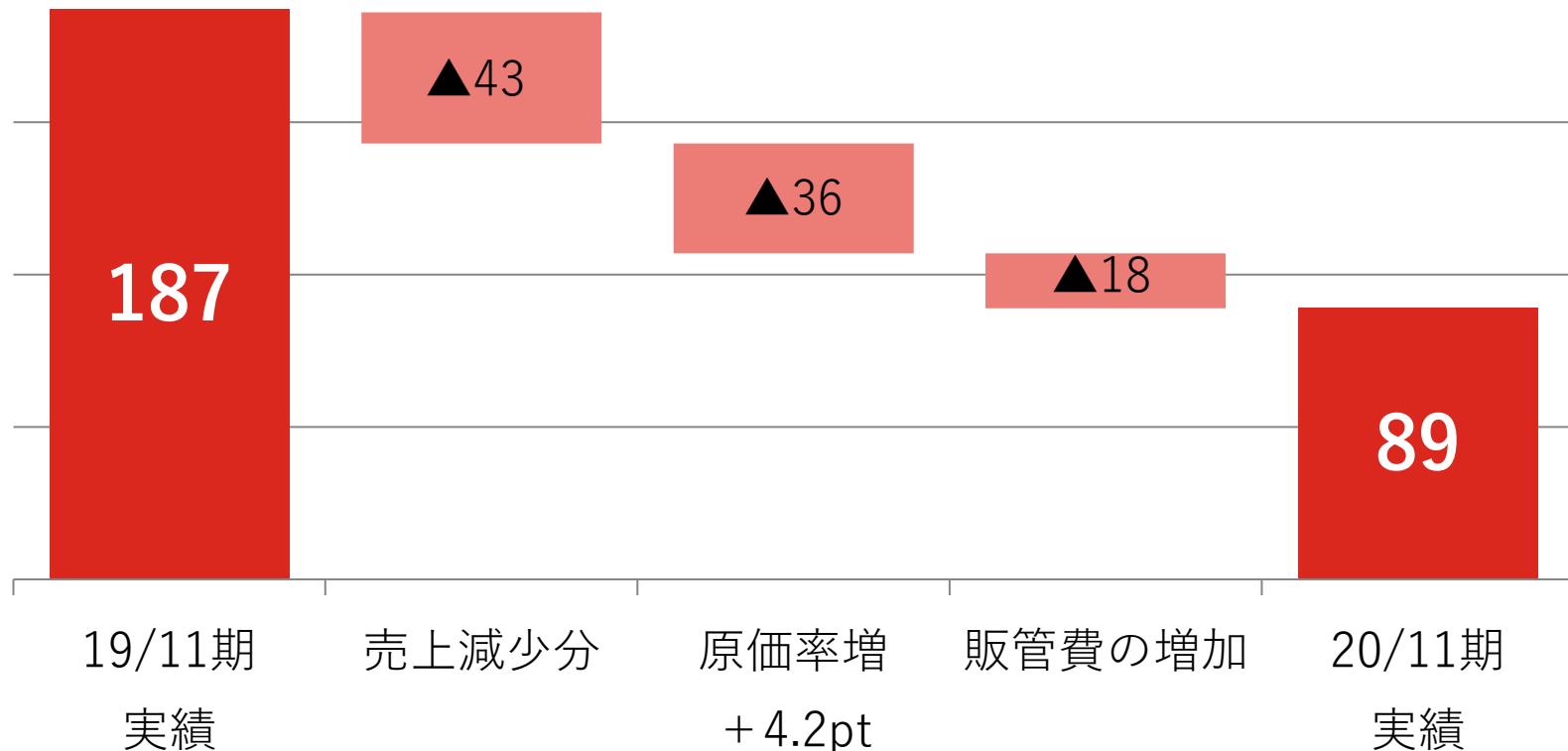




# 営業利益の増減要因 【対前年】

- 営業利益は売上減少、投資の加速による原価率増、及び販管費増により、対前年98百万円の減収の89百万円となる

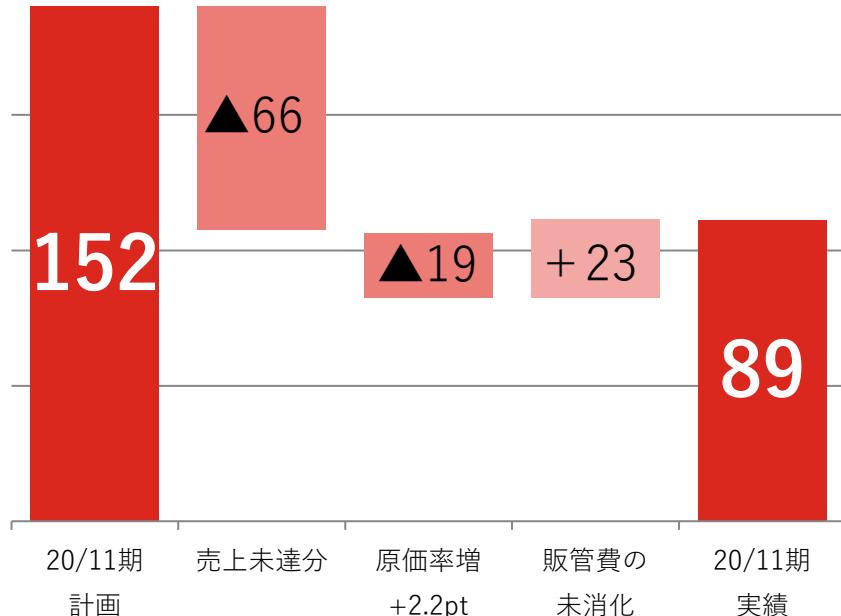
(単位：百万円)



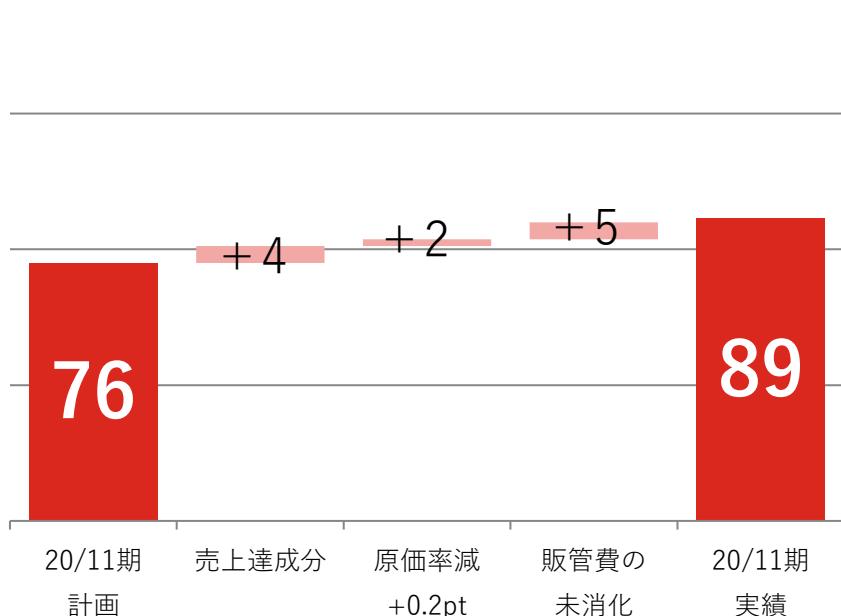


# 営業利益の増減要因 【対計画】

- 期初計画とは乖離があるが、2020年10月8日に修正した業績予想に対して想定通りに着地、89百万円となる



【対期初計画】



【対修正計画】



# トピックス

---

## 2020年11月期の動き

---



# トピック① 既存事業の状況

## ■ 全体

- 新型コロナウイルス感染対策によるプロジェクト中断や教育事業の開催延期等により、第2四半期は業績へ影響が出た
- その後は通常状態に戻ったものの、投資活動をさらに加速させ、中途採用も抑制したことから減収、減益に

## ■ 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、コロナ禍でのコンサルティングが可能になるとともに、遠方の顧客に対する効率的支援も可能に
- 自動車分野は、次世代向けのCASE※1関連の支援が堅調
- 分野を問わず、MBSE（モデルベースシステムズエンジニアリング）支援の需要大

## ■ 教育事業

- 対面型の開催からオンライン開催に切替えたことで、今夏以降は再開や新たな受注を獲得

※1 CASEとは、Connected（つながる）、Autonomous（自動運転）、Shared（共有）、Electric（電動化）という自動車分野のこれからの新たな課題を表す言葉。



# 自動車分野 CASE関連の事例紹介

- デンソー様と共同で、コネクテッドカーを使った新たなサービスを誰でも容易に開発することが出来るオープンな開発環境を構築中
  - 詳細は、ET/IoT digital 2020 の基調講演として12月に公開済  
「モビリティサービス開発のオープン開発に向けて」  
<https://www.exmotion.co.jp/>

【基調講演】 **E T&IoT** Digital 2020

～イノベーションの社会実装を加速させるエッジテクノロジー総合展～

### モビリティ

モビリティサービス開発のオープン開発に向けて  
～プログラミングトイ環境のご提案～

株式会社デンソー  
コネクティッドシステム開発室長  
梶岡 繁

株式会社エクスマーション  
コンサルティング本部・コンサルタント  
庄司 順和

0:00/28:22





## トピック② 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”

- 実践型ナレッジ提供サービス「Eureka Box」を開発
  - 社内運用を今夏終了し、社外協力者による効果・検証をしたのち、11月開催のET & IoT展でβ版を公開
  - 2021年1月からサービス提供開始予定
- コンサルティング事業のスケーリングを図る
  - 継続的な価値提供と事業のストック化
  - これまでリーチできなかった顧客層の開拓にも期待



# エンジニアを“ナレッジ”で支える「Eureka Box」

実践型ナレッジ提供サービス  
**Eureka Box**  
ユーリカ ボックス

テレワークで「ひとり開発」が急増  
孤立したエンジニアが  
気軽に聞ける相手は...?

✗ワガヤから、ひとりでの開発に...  
✗Webでは繋がっているけど、ちょっとした質問や相談がしづらい...  
✗特に、社内での人間関係が確立していない若手には深刻な問題に...

「ひとりで開発」しているときでも  
気軽に聞ける"相手"が欲しい...  
そんな時は!

「Eureka Box」

「ユーリカボックス」は  
「分かる!見付けた!」が  
盛りだくさん!!

コンサルタントのノウハウを  
コンテンツとして一挙大公開!

ひとりでの作業を支援してくれるソフトウェア開発のナレッジ「ユーリカボックス」

株式会社エクスモーションが、これまでコンサルティングの現場で実践・蓄積してきたナレッジを、誰でも活用できるように分かりやすくまとめたコンテンツの集まりで、以下の4つの分類があります。

学習系コンテンツ

入門から上級者まで、自分のレベルに合ったコースを選択し学習できるメインコンテンツです。

動画やテキストで詳しい解説も!

演習系コンテンツ

一問一答のドリル、組合演習を用意しています。

ドリルは定期的に追加します。

身に付く学びに!

リファレンス系

疑問解決FAQ、現場で生まれたコツを紹介するTips、事例集などが閲覧できます。

現場に即したベストプラクティスが充実!

ツール系コンテンツ

現場で役立つツールやスクリプトなどが利用できます。

使い所に手が届く便利なツールを用意!

# トピック③ 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

- 「DeruQui」として、イノベーション人材の発掘および成長支援の仕組み作りと、オンラインでの運営方法を確立
- 学生版
  - PoCとして有料協賛を実施し、3社の協賛で高い評価
- 企業版
  - DXや新規事業を担う人材の発掘・育成プログラムとしてリリースすべく鋭意準備中

## ■ テクノロジー領域

- 組込み/エッジ開発での新しいテクノロジーについて「入門編」相当の知識を教材化して社内展開中
  - 「機械学習」「EdgeAI」「AWS Greengrass」「Docker」「ROS/ROS2」
- 各資料は、「Eureka Box」のコンテンツとして提供予定



## トピック④ 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を継続
- 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3名内定
  - コンサルティング要員





## トピック⑤ 配当

- 2020年11月期  
減収、減益となるが、配当は15円据え置きの予定
- 2021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
2019年11月期 (実績)	–	15円/株	15円/株
2020年11月期 (実績)	–	15円/株	15円/株
2021年11月期 (予想)	–	15円/株	15円/株



# 事業計画

---

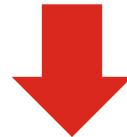
2021年11月期以降

---



# 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**  
当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、安定した事業経営がしづらい
- 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、当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

## ■ 繙続的な価値提供

- 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 Live」を始めとする動画配信の強化による、当社ファン層の確保と、新規顧客の開拓
  - 「YouTube」の積極的活用により、当社の認知度向上と、事業機会の開拓を目指す
  - オフィスの一部をスタジオ化することで、配信動画の品質アップと動画制作の効率化、労力軽減を図る



### 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

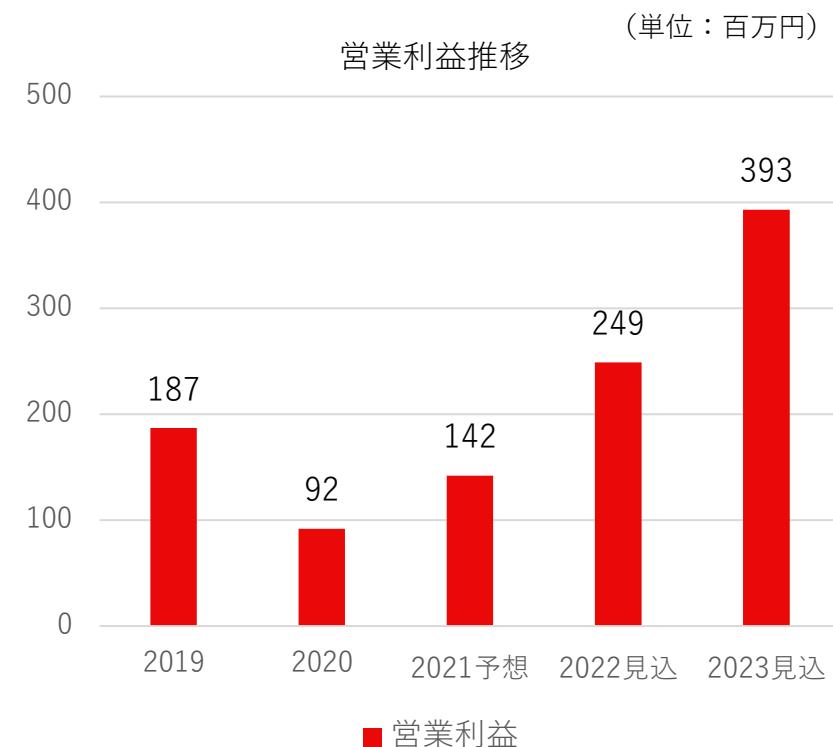
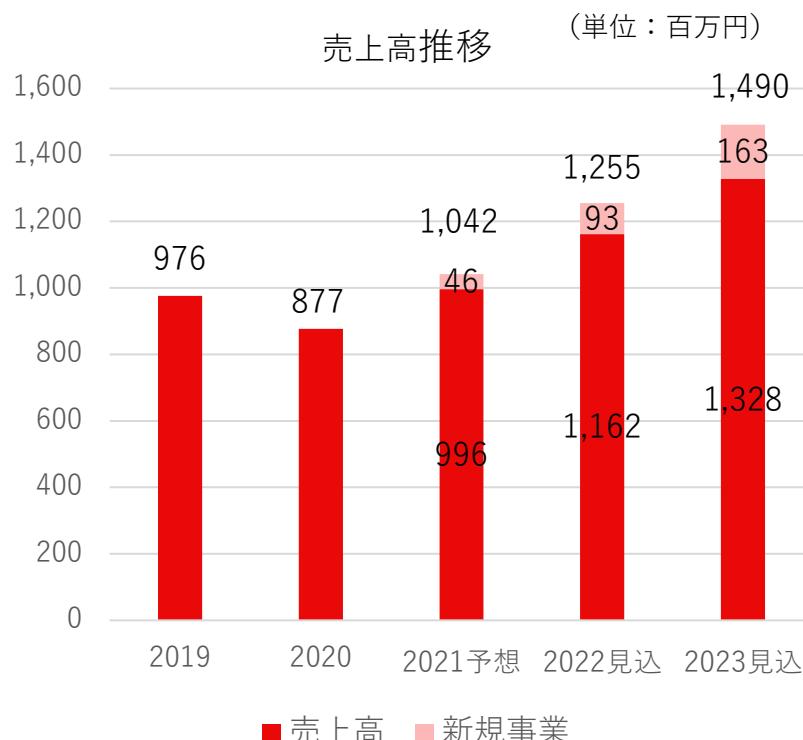
- 「Eureka Box」での実践ナレッジ提供サービス
  - テレワーク急増による、若手&新人エンジニアの孤立問題を解決
  - 1人での作業を支援してくれる「実践的ナレッジ」を提供
- ナレッジの提供にとどまらず、ドリルや演習による地道なスキルアップが可能
- 「次世代エッジエンジニア育成コース」を新たに提供することで、これからの中堅業界を担う新たなエンジニアの育成を支援



# 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感染拡大による景気の動向に注視した厳選採用により、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
- 続くコロナ禍の当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年度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年度、23年度については、21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、新規事業の着実な成長が実現した場合の収益拡大を含んでおります。





# Appendix

---

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

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）

## ■ 事業内容

### 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

### 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

2010年10月 開発ツール「mtrip」販売開始

■ 沿革 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

2020年 6月 教育プログラム「DeruQui（デルクイ）」提供開始

## ■ 構成

取締役 8名（うち社外取締役3名）／ 社員 64名（2020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”

---

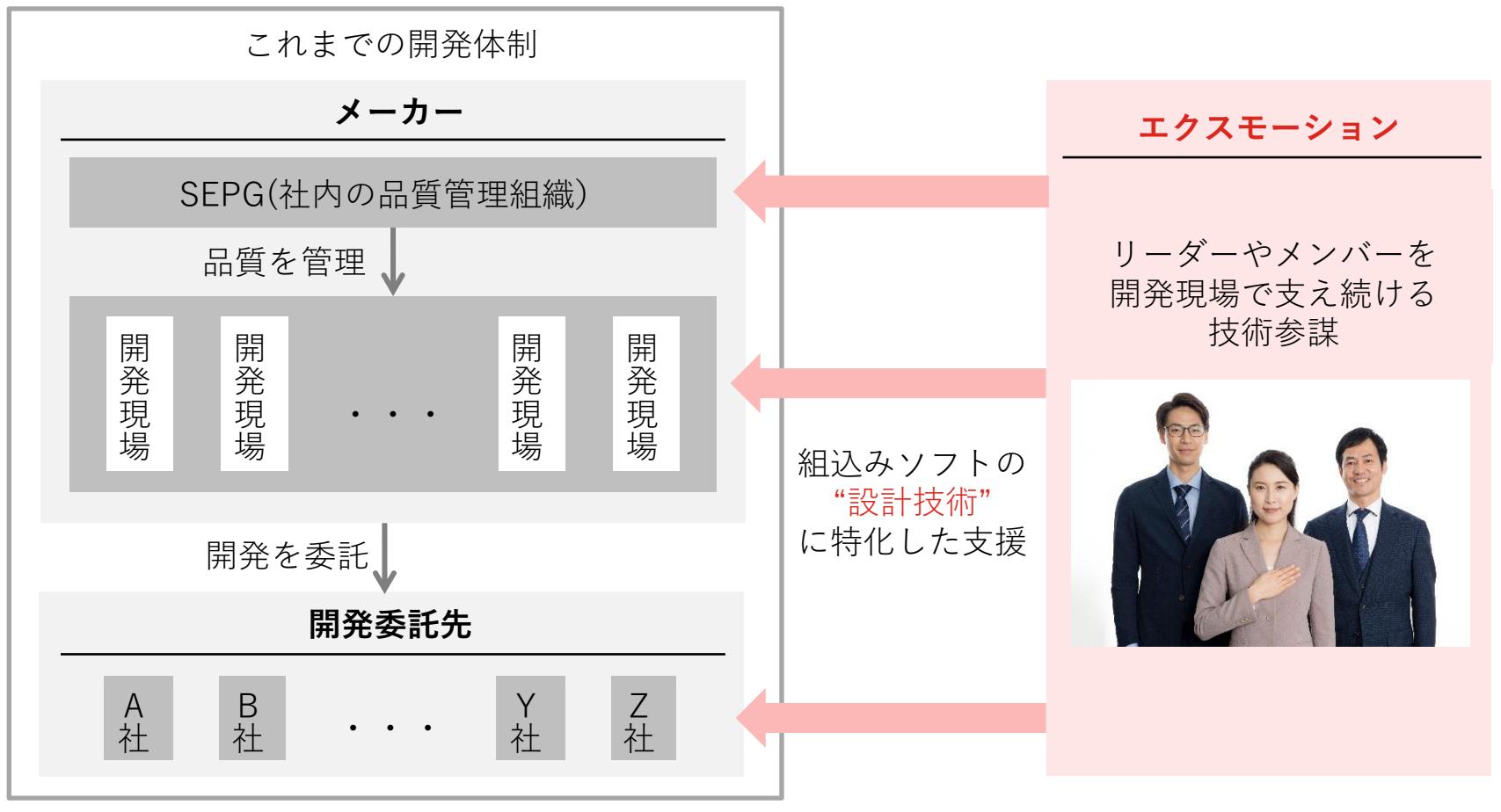
自動車を筆頭に、  
第4次産業革命で急増している  
組込みソフトウェア開発の課題を解決する  
新しいスタイルのコンサルティングファームです

# “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

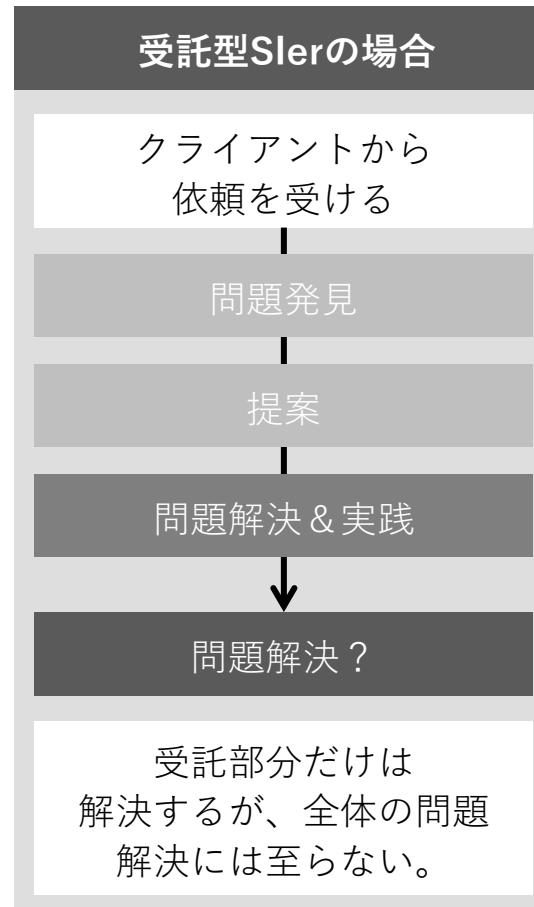
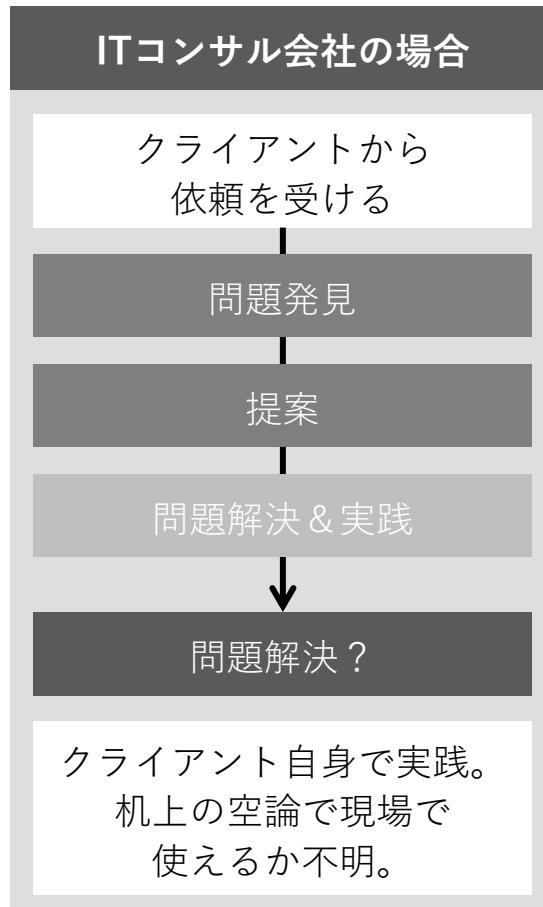
## 大規模・複雑化時代の新たな開発体制





# 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、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



# お客様の声

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  
エクスモーショ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默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。



# お問い合わせ先

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](mailto:corporate@exmotion.co.jp)

担当:経営企画室