



2022年11月期 第2四半期 決算補足説明資料

2022年7月1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

2Q総括

- 売上高503百万円で**前期比5.9%増収**となり、ほぼ計画通りの着地となる。
- 1Qに引き続き、採用数の増加や「Eureka Box」の販売促進に伴い販管費が増加となるが、新規事業投資の開発フェーズが一段落したことから粗利益は**前期比26.4%増益**となり、営業利益は同じく**32.0%増益**

コンサルティング事業

- 自動車産業を始めとした**製造業全般においてソフトウェア開発の重要性が急増**しており、需要は旺盛で顧客企業の**受注は堅調に推移**
- 引き続きCASEやソフトウェアファーストなど**最新の技術課題のほか、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

- サービス開始から2年目となる「Eureka Box」の会員数は**右肩上がり**に**着実に増加**
- デジタルマーケティングや販売パートナーと提携など、**本格的な営業力強化**に向けた適切な施策を実施
- **政府の基本方針（骨太の方針）**で「社会全体で学び直しを促進するための環境を整備する」としており**追い風**

販管費は増加となるが、新規事業の開発費の減少などにより、売上総利益、営業利益ともに大幅に増益となる。採用については第2四半期までは概ね予定通りの進捗となる

売上高

503百万円

前年同期比
+28百万円
(+5.9%)

売上総利益

234百万円

前年同期比
+48百万円
(+26.4%)

営業利益

86百万円

前年同期比
+21百万円
(+32.0%)

コンサルティング要員

56名

前年同期比
+2名

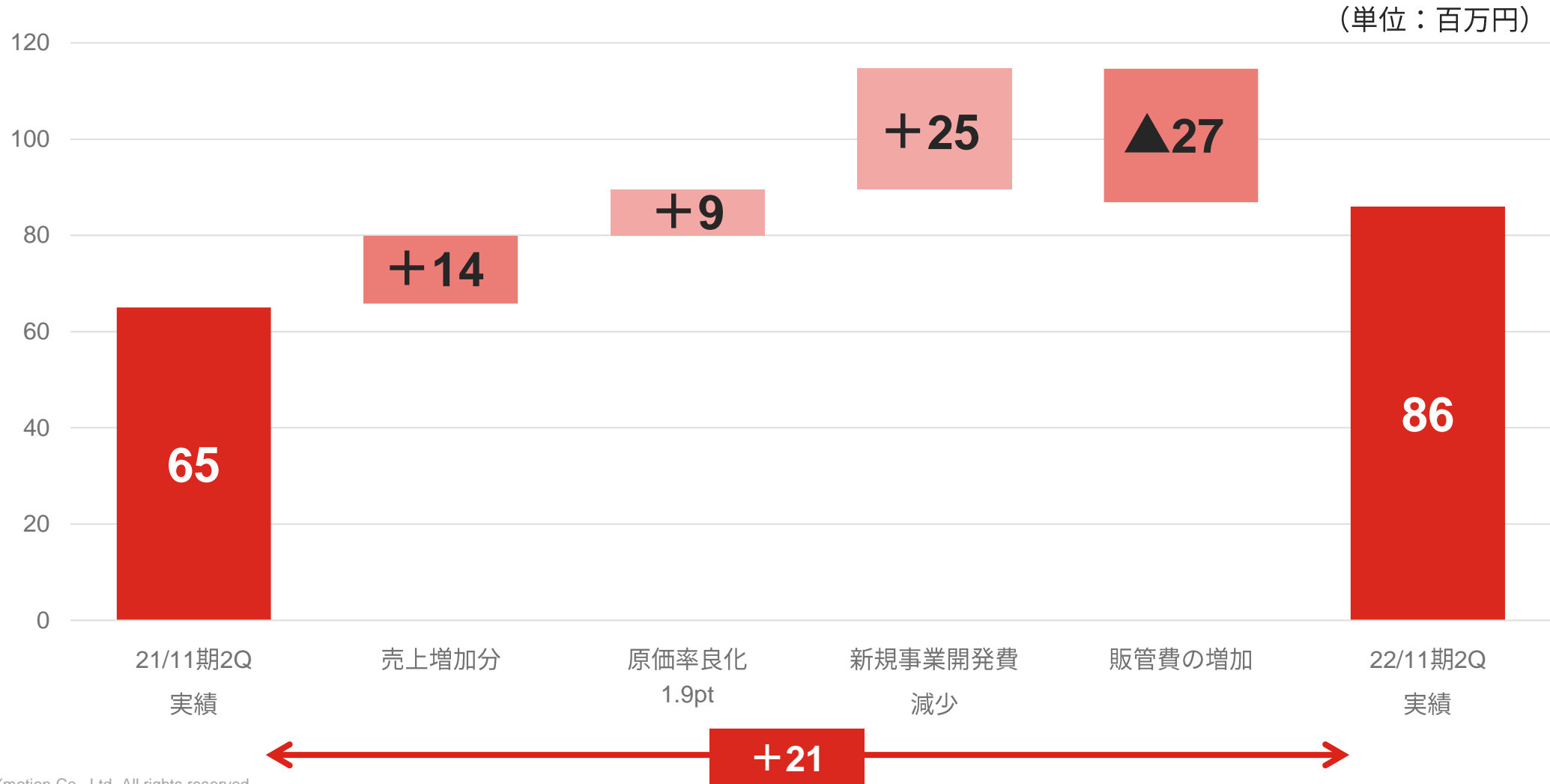
ROE

4.0%

前年同期比
+0.8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に伴う売上増、原価率の良化、及び新規事業の開発フェーズが一段落したことにより、採用費やEureka Boxの販促費の増加をカバー



2022年11月期第2四半期決算概要【前年同期比】

(単位：百万円)

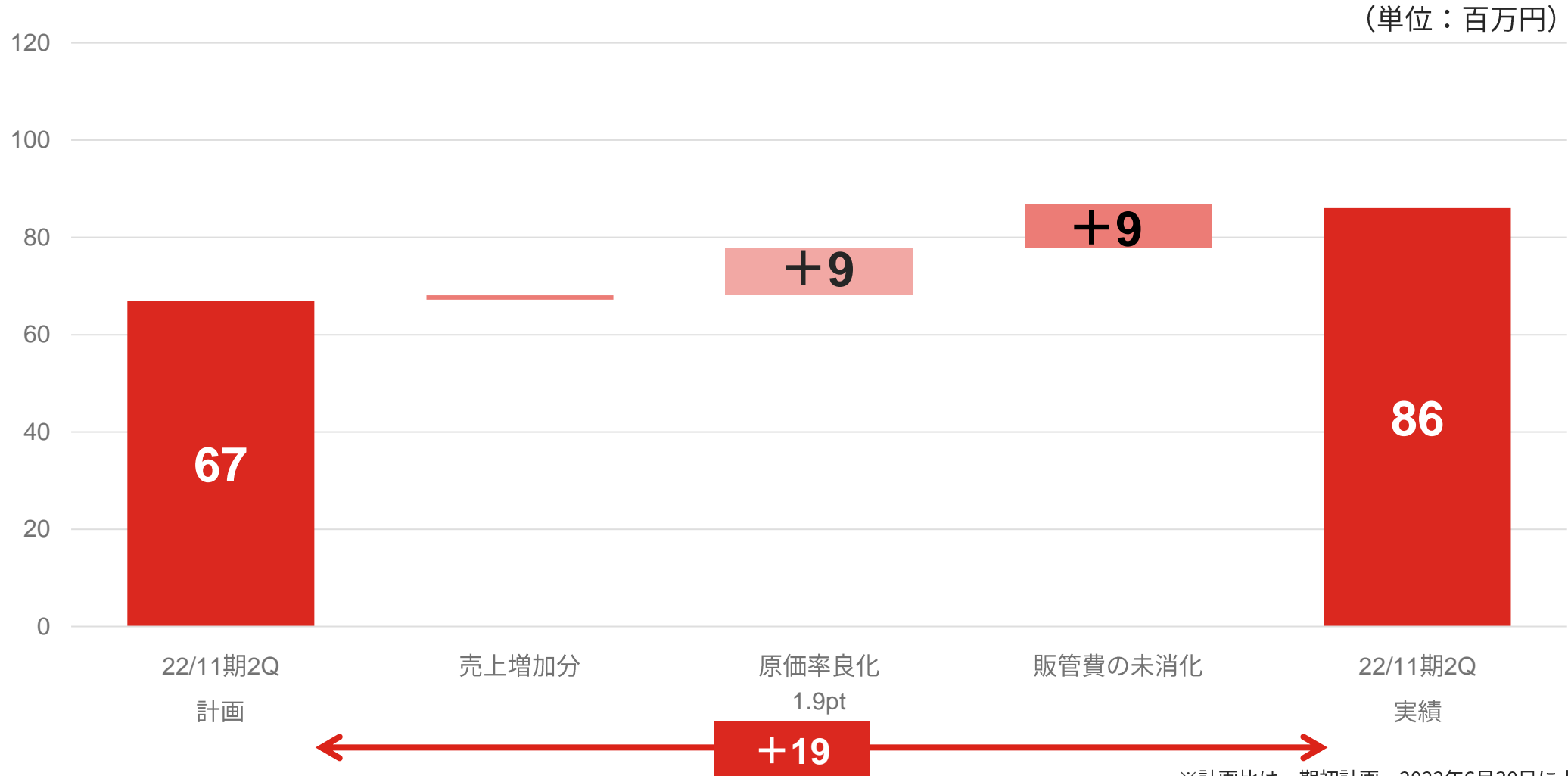
	2021年11月期 第2四半期	2022年11月期 第2四半期	前年同期比	2022年11月期 第2四半期 (計画)	計画比
売上高	475 100.0%	503 100.0%	+28 +5.9%	501 100.0%	+2 +0.4%
売上原価	290 61.1%	269 53.5%	▲20 ▲7.2%	278 55.5%	▲8 ▲3.1%
売上総利益	185 38.9%	234 46.5%	+48 +26.4%	223 44.5%	+10 +4.8%
販売費及び一般管理費	119 25.1%	147 29.2%	+27 +23.3%	156 31.1%	▲9 ▲5.8%
営業利益	65 13.8%	86 17.3%	+21 +32.0%	67 13.4%	+19 +29.4%
経常利益	67 14.2%	87 17.4%	+20 +30.2%	67 13.4%	+20 +30.4%
当期純利益	46 9.7%	60 12.0%	+14 +30.7%	46 9.2%	+14 +31.3%
受注残高	186	186	±0 ±0.0%		

※計画比は、期初計画。2022年6月30日に上方修正

営業利益の増減要因【対計画】

原価率の良化、販促費の一部未消化等により19百万円（29.4%）の増益となる

※経常利益、当期純利益はいずれも30%超



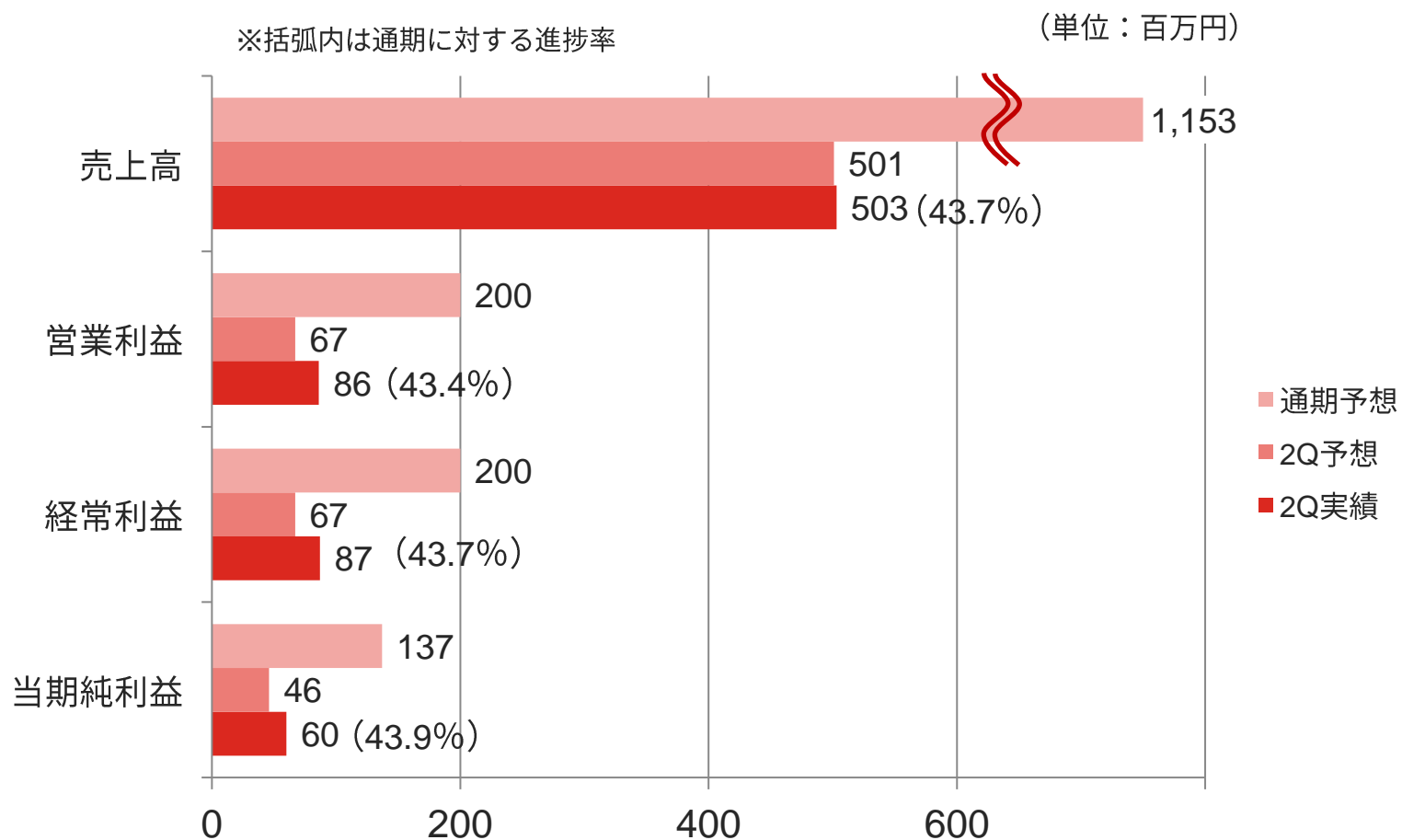
※計画比は、期初計画。2022年6月30日に上方修正

2

業績見通しと進捗

2022年11月期第2四半期進捗【対計画比】

計画に対する上期の進捗は、原価率の改善や販管費の未消化により増収増益となった。下期はコンサルティング要員の増加やEureka Boxの拡販によるさらなる増収を見込むため、引き続き採用活動の強化や販売促進に注力する

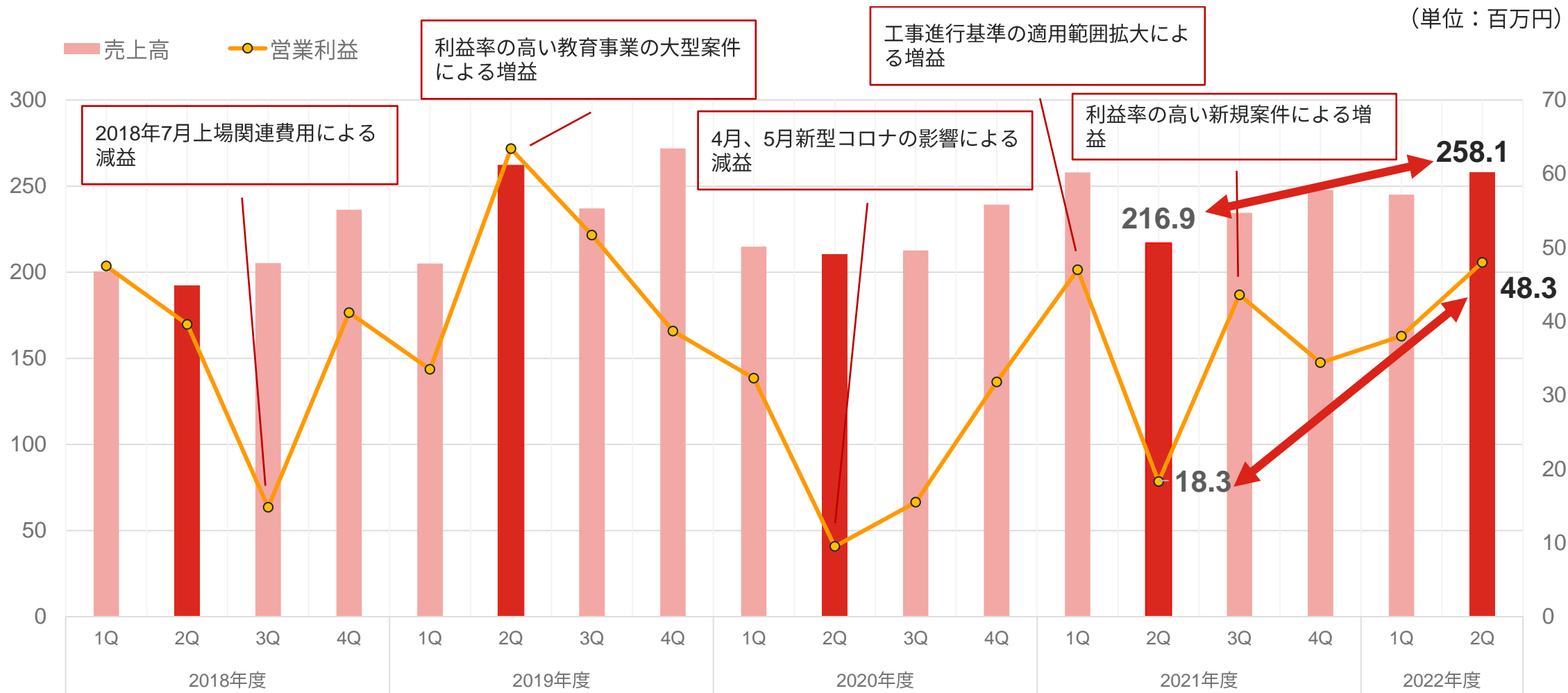


	第2四半期 対計画比	通期 対計画比
売上高	100.4%	43.7%
営業利益	129.4%	43.4%
経常利益	130.4%	43.7%
当期純利益	131.3%	43.9%

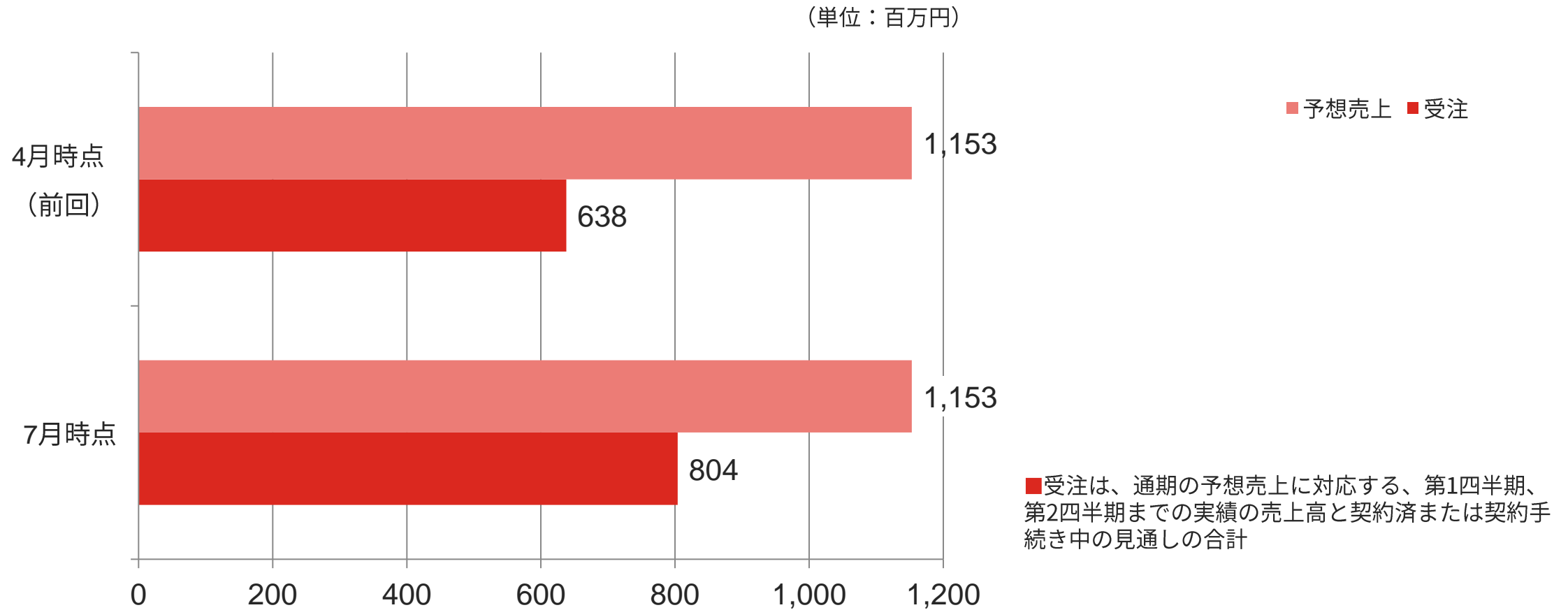
※計画比は、期初計画。2022年6月30日に上方修正

2022年11月期第2四半期進捗【四半期推移】

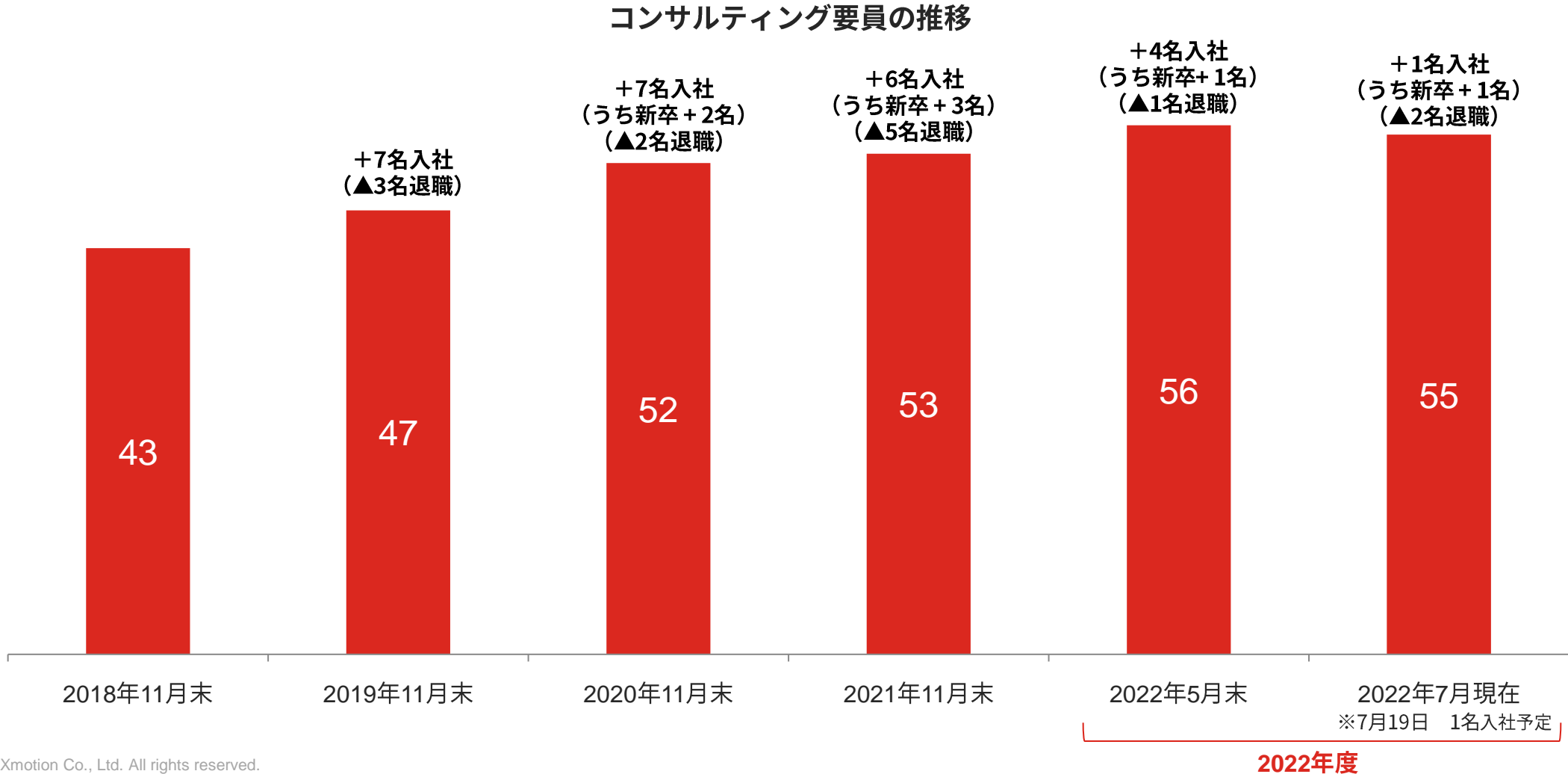
21年11月期第2四半期は一部顧客に予算執行遅延があり、新規事業の開発投資も多かったことから、大幅に増収（YoY+19.0%）、増益（YoY+264.0%）



現時点で通期予想に対して70%の受注が確保されているが、引き続き顧客の下期（10～3月まで）契約更新において、さらなる積み上げが必要



積極的かつ厳選採用により、6名（入社予定含む）の増員となる。「エンジニアの聖地」という魅力を発信し、あらゆるチャネルを活用して採用活動を継続する



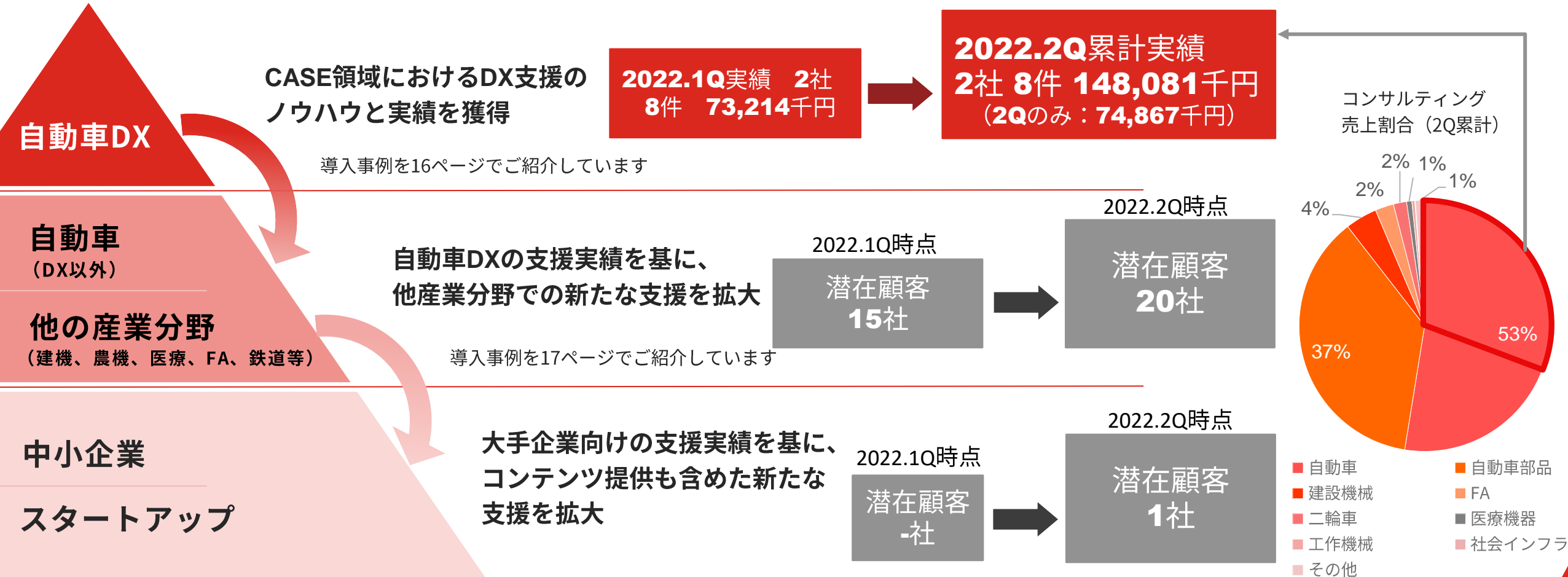
3

トピックス

(成長戦略の進捗と事例)

戦略方針の進捗－①自動車DXを頂点としてフラッグシップ戦略

ソフトウェアファーストが進む自動車産業へのDX支援で得られた知見を基に、あらゆる顧客層へのDX支援拡大を狙っていく



※潜在顧客数は、2022年5月末時点のコンサルティング契約の顧客数のうち、DX以外の分野での技術支援をしている顧客数を現しています

自動車DXの先進的な取組みに対して、現実を置き去りにしない実践的な支援は、開発現場のエンジニアからも信頼され、継続的かつ多様な支援に広がっている

コンサルティング導入事例

自動車業界の“ビジネス変革”を実現する“ソフトウェアファースト”

それを実施するソフトウェア開発を支援

自動車メーカー A社様

自動車DX

自動車
(DX以外)

他の産業分野
(建機、農機、医療、FA、鉄道等)

中小企業

スタートアップ

課題

自動車は、スマホなどに並ぶ一つのプラットフォームとして、新たなビジネス局面を迎えている。それを実現するのがソフトウェアファースト。しかし、従来の開発とのギャップが大きく、開発現場は混迷を極めている

エクスマーシヨンのアドバンテージ

『従来の自動車の開発を熟知』と『ソフトウェアの高い専門性』の両方をあわせ持つ理想と現実のギャップを埋められる『実践型のコンサルティング』

支援内容

実車レスで、すぐに動きを検証できるシミュレーションによるアジャイルな開発の促進と定着
スマホアプリのように、市場出荷後にもアップデートしていけるための仕組みづくりと、頻繁なソフト改変にも耐えられるアーキテクチャの設計

全社的な活動・人材育成といった幅広い支援を通じて構築した信頼関係は、次の展開に向けてのパートナーシップの礎になる

コンサルティング導入事例

商品開発力の強化のために、顧客ニーズをソフトウェア開発に確実に結び付けていくための
全社的な改善活動を支援

建設機械 C社様

自動車DX

自動車
(DX以外)

他の産業分野
(建機、農機、医療、FA、鉄道等)

中小企業

スタートアップ

課題

C社の強みである高い製品企画力を実現するうえで、ソフトウェア開発のスピードや品質に改善が必要
さらに、それを進める上での人材育成も急務

エクスマーシヨンのアドバンテージ

顧客ニーズとソフトウェアを結び付ける『上流工程の高い技術力』を保有
企業毎の状況に合わせて、全体最適も現場最適も実現できる『高い実践力』
現場支援から人材育成までを一手に引き受けられる『ワンストップサービス』

支援内容

製品の企画内容をもとに、ソフトウェア開発の要求定義を正しく導出する手法を導入
併せて、それを全社展開するための標準化と人材育成も支援

コンサルティング事業で得られた知見をストックビジネスにつなげるためEureka Boxを新規事業として立ち上げ、今期は開発フェーズから販売促進フェーズに移行するためのマーケティング施策を実施

コラム

2022/06/23
AWSのGreengrassとは？エッジ環境でAWS IoTの機能を利用する
コラム
※ AWS Greengrass ※ 新世代エッジエンジニア

2022/06/16
システムズエンジニアリングは、なぜ必要とされるのか？
コラム
※ はじめてのシステムズエンジニアリング ※ はじめてシリーズ ※ システムズエンジニアリング

2022/06/09
システムズエンジニアリングとは？システムエンジニアとの違いについても解説。
コラム
※ はじめてのシステムズエンジニアリング ※ はじめてシリーズ ※ システムズエンジニアリング

2022/06/02
USDMを使って、質の良い要求を記述するために必要な3つの要素
コラム
※ USDM ※ はじめてシリーズ ※ はじめてのUSDM

ホームページリニューアル

Eureka Box HOME ユーリカボックスとは プラン・料金 個人プラン

上流工程ソフトウェア開発
技術がオンラインで学べる。

超実践的オンライン学習プラットフォーム

Eureka Box ユーリカボックス

ネット広告

ソフトウェア開発を
学ぶなら

<https://www.eureka-box.com/index.html>

ソフトウェア開発を改善するための開発技術をオンラインで学習・実践できるプラットフォーム

開く

イベント出展



メルマガ

Eureka Box

いつもEureka Boxをご利用頂き、ありがとうございます。
Eureka Box サポート事務局です。

【2022.5.31】新規追加コンテンツのご紹介
今週の新規追加コンテンツは、合計3個です。
(*無料プラン会員も視聴可能な新規コンテンツも含まれます)

新規追加コンテンツ一覧はこちら

マーケティング効果

マーケティングの実施により発信頻度を上げ、認知度向上と潜在顧客の獲得を目指す

本格的なマーケティングを行う前と比較すると、

アクセスユーザー数は約3倍増加

問い合わせ件数は約5倍に



「人材育成」、「リスクリング」の社会要請を追い風に販売チャネルも拡大し、販売促進を図る

リスクリングを取り巻く動き

政府は「人への投資」に重点を置き、今後3年間で4000億円規模の施策に取り組む
ソフトウェアファーストが進む製造業では、ソフトウェア人材を育てるためのリスクリングの動きが拡大している



Eureka Boxはソフトウェア人材育成をコミットするオンライン育成サービス

ソフトウェアファーストに必要な開発技術に特化して、企業の人材戦略に沿った育成メニューを提供するEureka Boxは、スキルを定量的に可視化できる機能を追加しバージョンアップ予定。

Eureka Boxはソフトウェアファーストに向けたリスクリングプラットフォームでは唯一無二の商材

追い風を受けてセールスも強化

リスクリングを急ぐ企業への直接セールスにも注力するため、営業力に強みをもつ一般社団法人ディレクトフォースに、Eureka Boxの販路開拓や顧客の紹介を委託し、自社では訴求できない顧客層との商談機会の創出や人材育成に関する協業機会を模索する



4

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

東証グロース市場（証券コード：4394）

資本金

448,708千円（2022年5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）

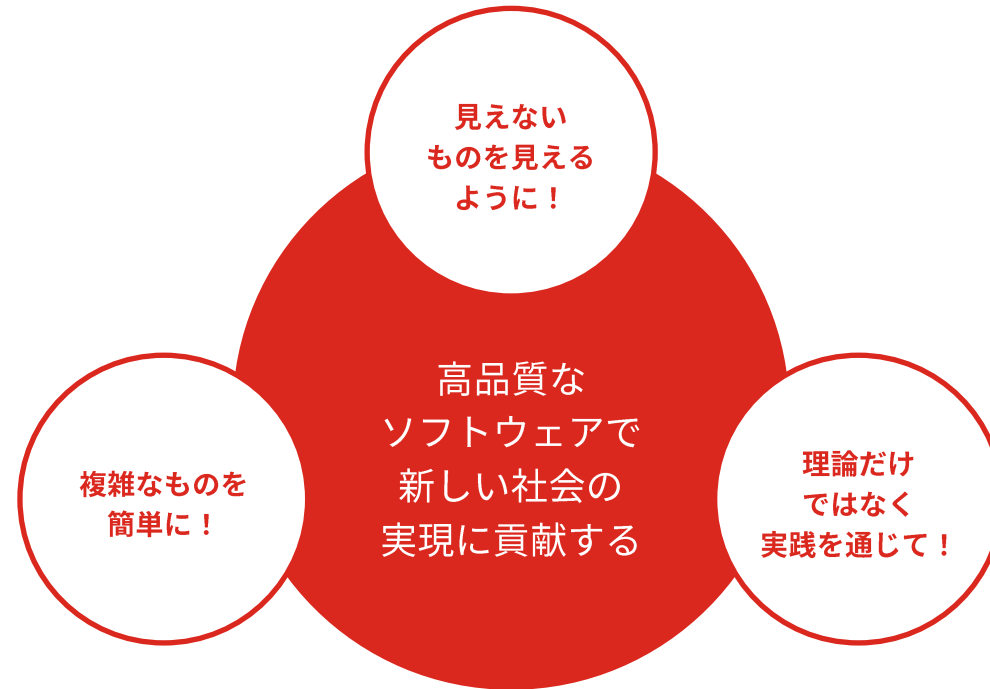
従業員数

社員69名（2022年2月末現在、契約社員含む）

認証

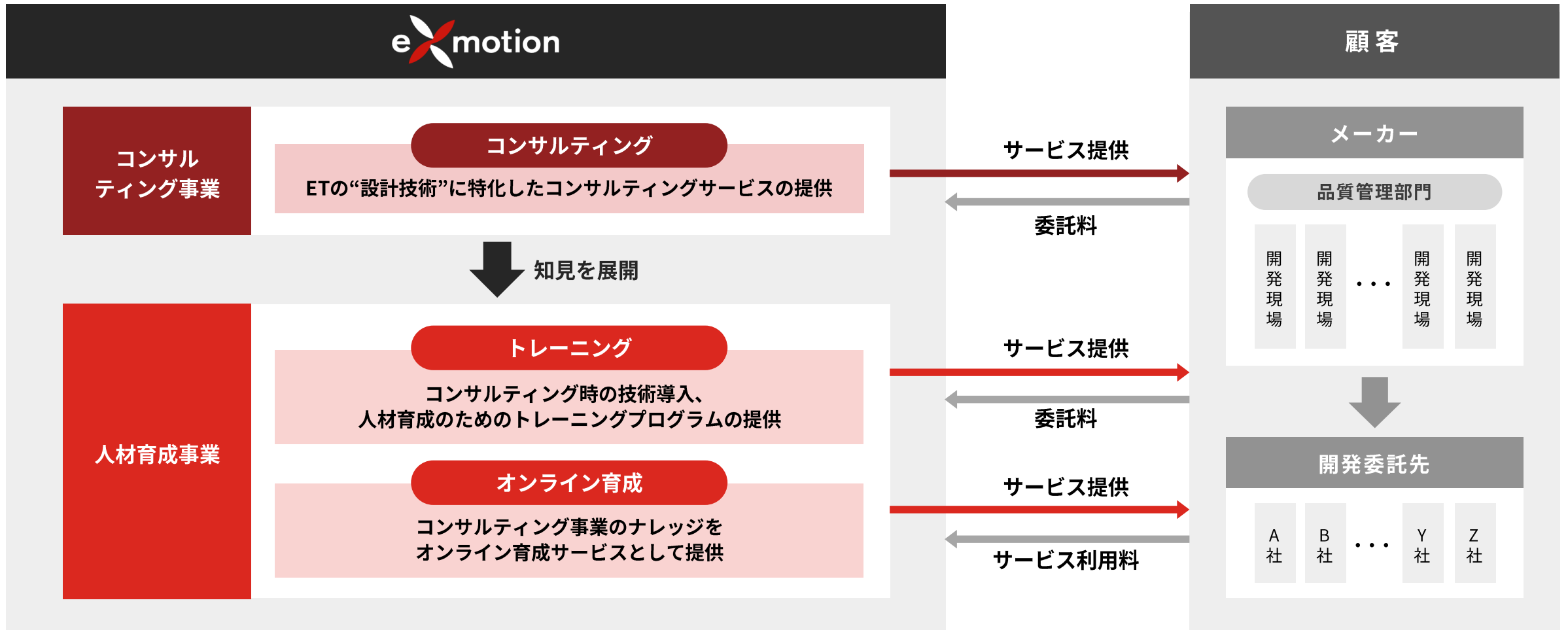
プライバシーマーク認証／JIS Q 15001
ISMS認証／ISO(JIS Q) 27001

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。

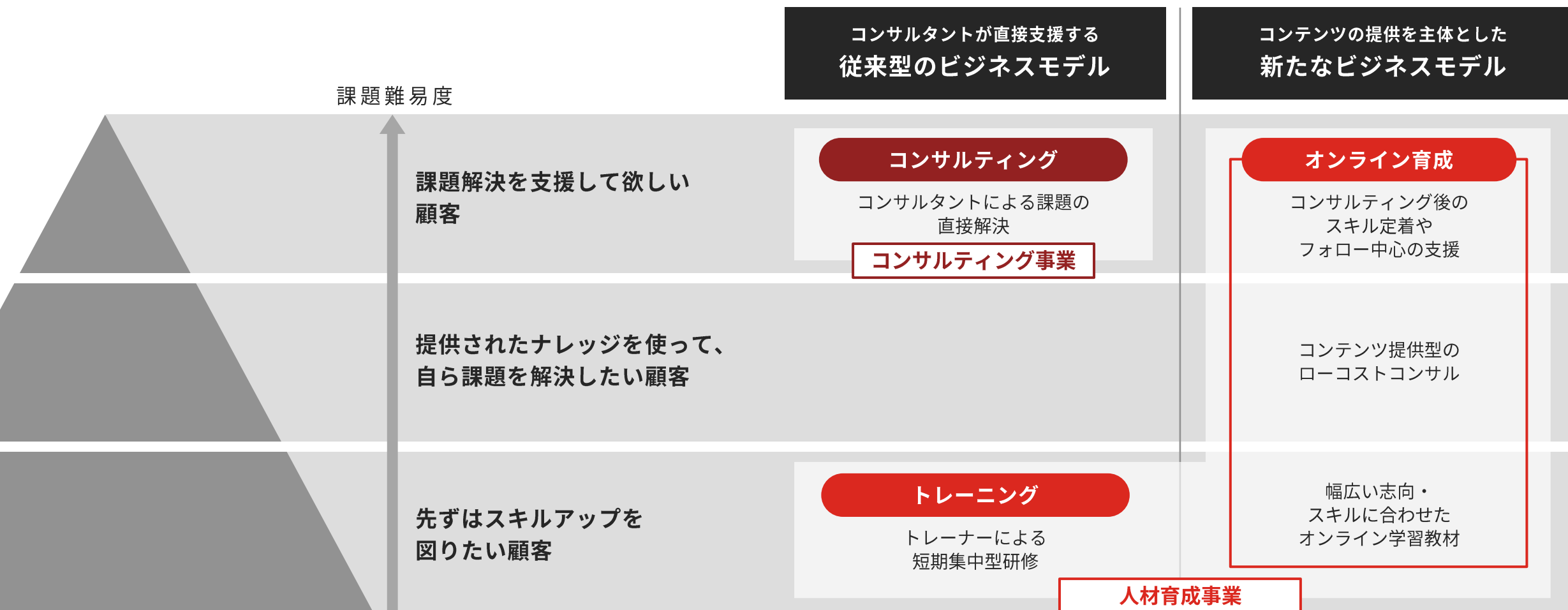


組込みシステムの開発現場は、大規模・複雑化への対応に追われる中、一刻も早い変革が求められています。当社は、組込みシステム開発の変革に取り組まれるお客様を現場から支援し、成功に導くためのプロフェッショナル集団です。十分な実績と多くの知見をもったコンサルタントがもたらす「高品質なソフトウェア」により、効率的な組込みシステム開発への変革を成功させ、最終的に、顧客企業の開発する製品の競争力向上へとつなげます。

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

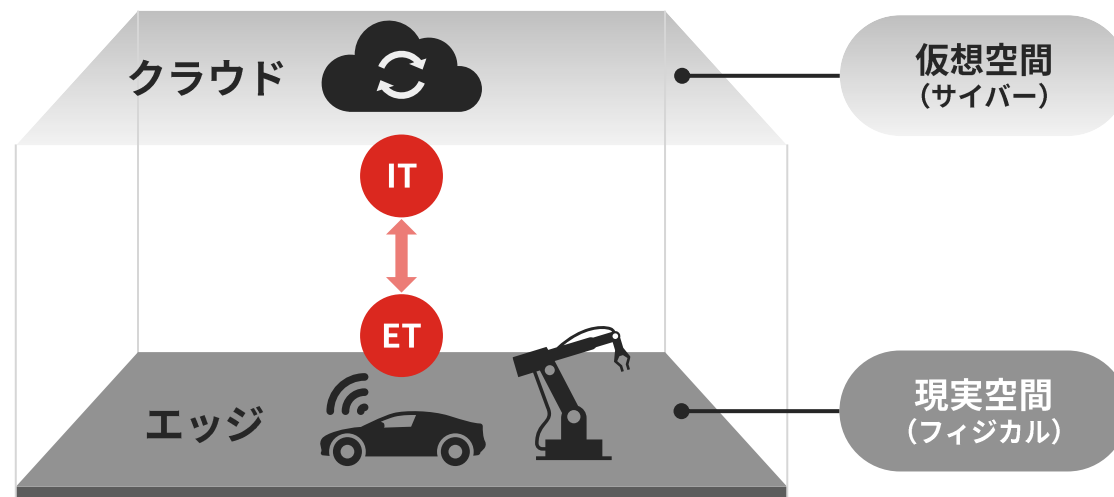


自動運転やEVの開発によって大規模・複雑化が加速しているET開発の“設計技術”が対象領域

ET (Edge Technology) とは

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

DXの社会実装においては、クラウドやAI等のITと同じくらい重要なテクノロジー



従来のET (Embedded Technology)

単独の機能を実現する“制御技術”が中心

- 効率性
- 性能
- アルゴリズム
- ハードウェアの性能を引き出す



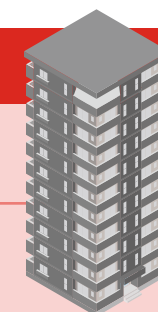
一戸建てのイメージ

これからのET (Edge Technology)

大規模・複雑化を解決するための“設計技術”が必須

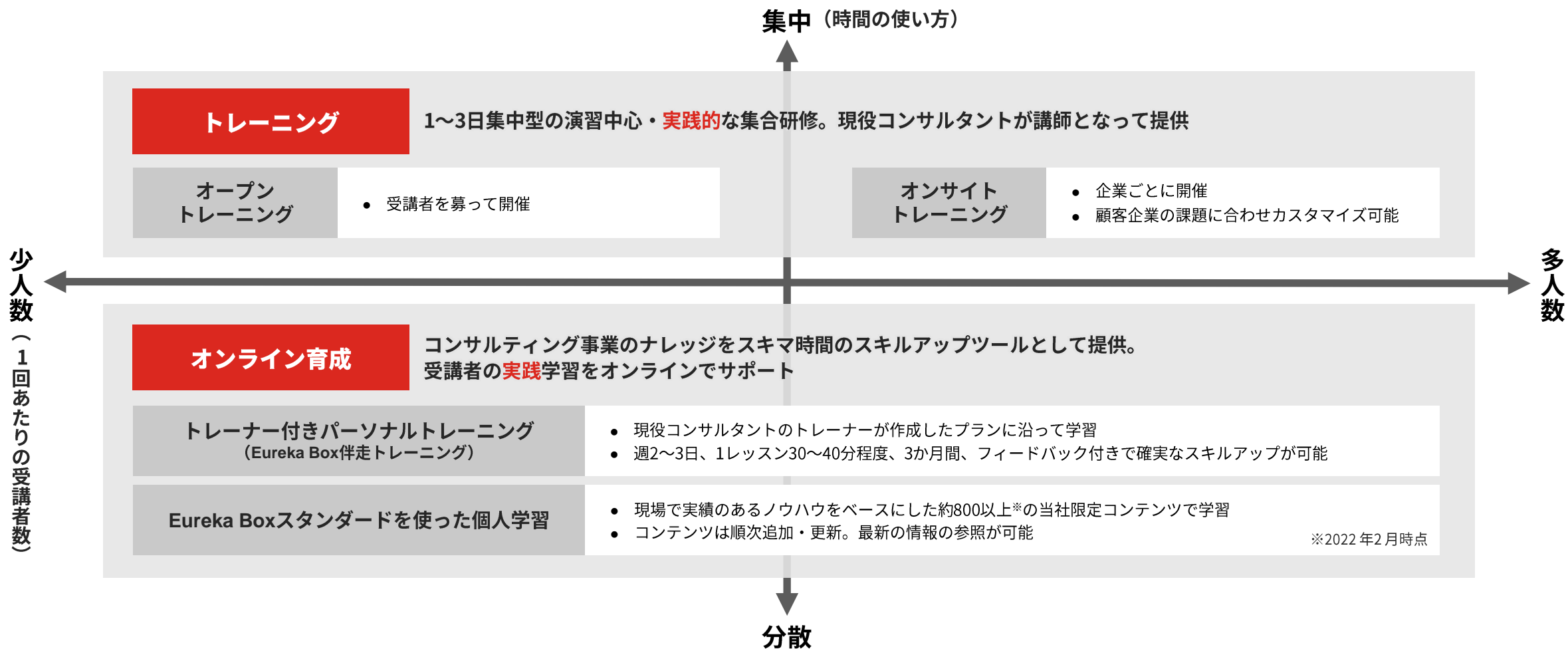
- 膨大な要求事項の洗い出しと整理・検証
- モデルを使ったシミュレーション
- 全体最適設計
- 将来の追加・変更への配慮

メーカーや開発委託先の不得意領域



タワーマンションのイメージ

ET開発の人材育成（内製化に不可欠なリスクリング）における課題を実践的なプログラムの提供により解決。
 トレーニングとオンライン育成の2つの形態で顧客のニーズに応える



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。

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