



2023年11月期 通期 決算補足説明資料

— 事業計画及び成長可能性に関する事項について —

2024年1月12日

株式会社エクスマーション

証券コード 4394

目次

- 1 2023年11月期決算概要
- 2 トピックス（成長戦略の進捗と事例）
- 3 2024年11月期事業計画

Appendix（事業計画及び成長可能性に関する事項について） ※再掲、一部更新

- ① 会社紹介
- ② 事業内容
- ③ 当社を取り巻く事業環境
- ④ 成長戦略
- ⑤ 経営指標
- ⑥ リスク情報

1

2023年11月期決算概要

総括

- 売上高**1,105百万円** [連結] は、Eureka Boxやトレーニングのほか、連結子会社bubo (旧日の出ソフト) の寄与により、**前年同期比 [単体] 5.5%増益**
- 生成AIを活用した**新たな顧客支援サービスCoBrainへの投資**があるものの、**粗利益は前年同期比 [単体] 2.5%増益**
- 信託型ストックオプションの関連損失は、**特別損失105百万円**の計上となるが、一過性のものであり**本質的な事業成長への影響はない**

コンサルティング事業

- 自動車業界を筆頭に、製造業全般においてソフトウェア開発の需要が旺盛で**受注は堅調に推移、単価アップの施策も順調に推移**
- **新たな顧客支援サービスCoBrainのβ版をリリース、来春のサービス開始**に向けて、テストユーザーの選定中
- 連結子会社buboのソフトウェアテストによる**トータルコンサルティングサービスの提供開始**

人材育成事業

- Eureka Boxのユーザー数は**右肩上がりに増加**している
- デジタルマーケティングや販売パートナーとの連携による**販売促進の施策を今期も継続**
- 「リスクリング」によるソフトウェア・エンジニア育成の需要に伴い、**新規顧客からの受注が増加**

連結ベースでは売上高と売上総利益は前年同期比 [単体] では増収増益。営業利益への影響は子会社取得費用とのれん代となる

売上高

1,105百万円

前年同期比
一百万円
(-%)

売上総利益

477百万円

前年同期比
一百万円
(-%)

営業利益

131百万円

前年同期比
一百万円
(-%)

コンサルティング要員

65名

前年同期比
一名

ROE

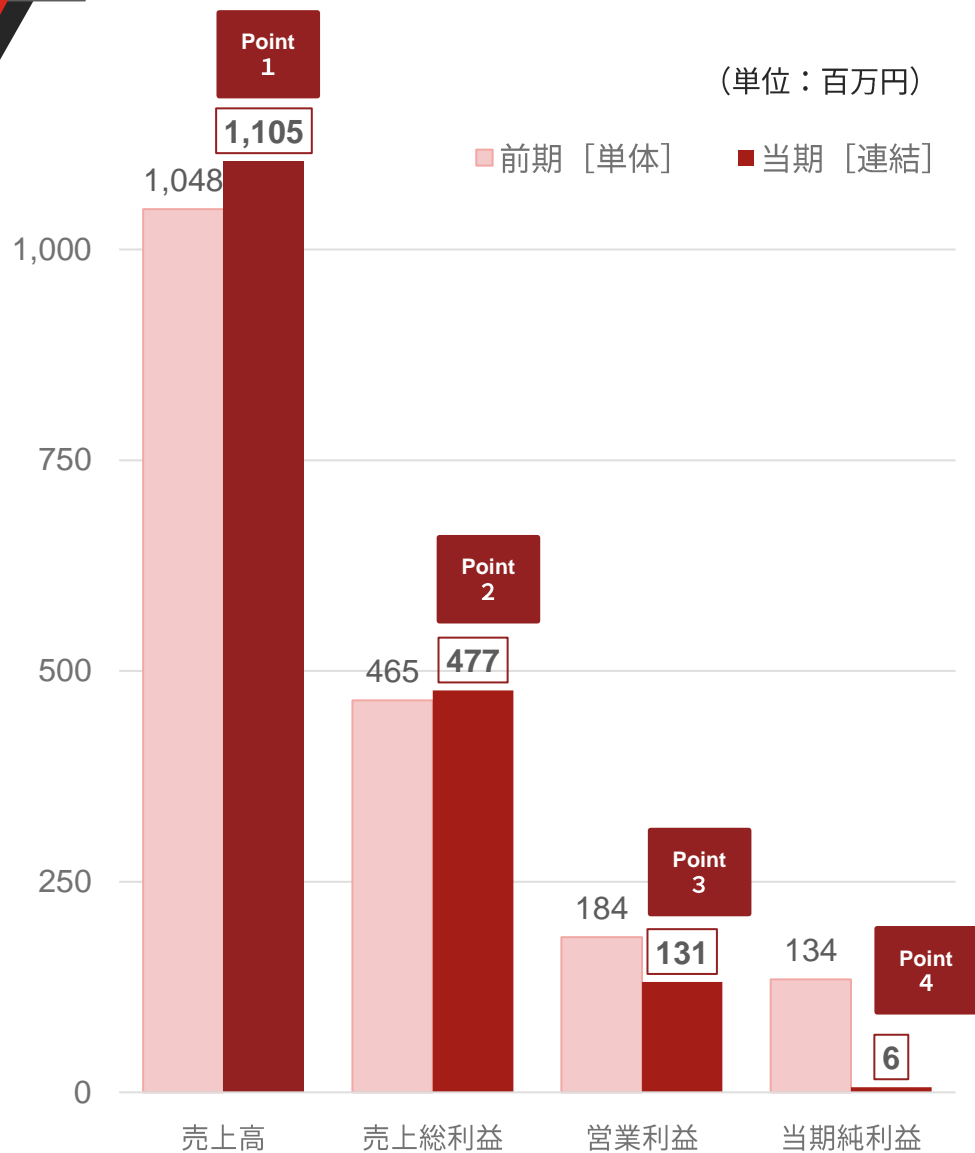
0.4%

前年同期比
一ポイント

2023年11月期第2四半期より連結決算に移行しております。
ROEにつきましては、信託型ストックオプションの特別損失計上により一時的に悪化しているものです。

連結売上・利益の状況【対前年】

[連結]



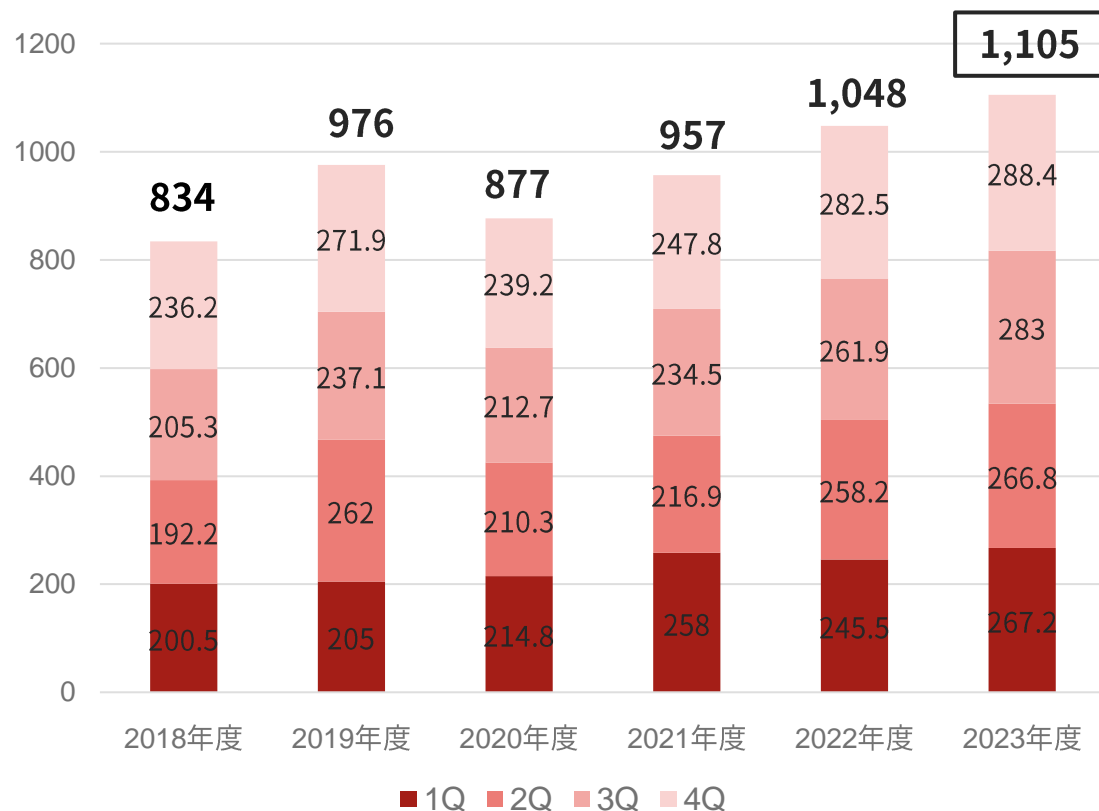
- Point 1** Eureka Boxやトレーニングのほか、連結子会社bubo（旧日の出ソフト）の寄与により、売上高は前年同期比 [単体] **57百万円増 (+5.5%)**
- Point 2** 生成AIサービスへの投資21百万円を計上しているが、連結子会社buboの寄与により、売上総利益は前年同期比 [単体] **11百万円増 (+2.5%)**
- Point 3** 営業力強化による人件費21百万円増、子会社取得費用28百万円、のれん代14百万円により、営業利益は前年同期比 [単体] **53百万円減 (▲28.7%)**
- Point 4** 信託型ストックオプションの関連損失として、特別損失105百万円の計上となり、当期純利益は前年同期比 [単体] **127百万円減 (▲95.0%)**

2023年11月期通期進捗【四半期推移】

M&Aによる連結子会社buboの寄与やビジネスパートナーの施策により売上規模は拡大
M&A関連費用42百万円や生成AIの投資21百万円を除くと営業利益も順調に推移

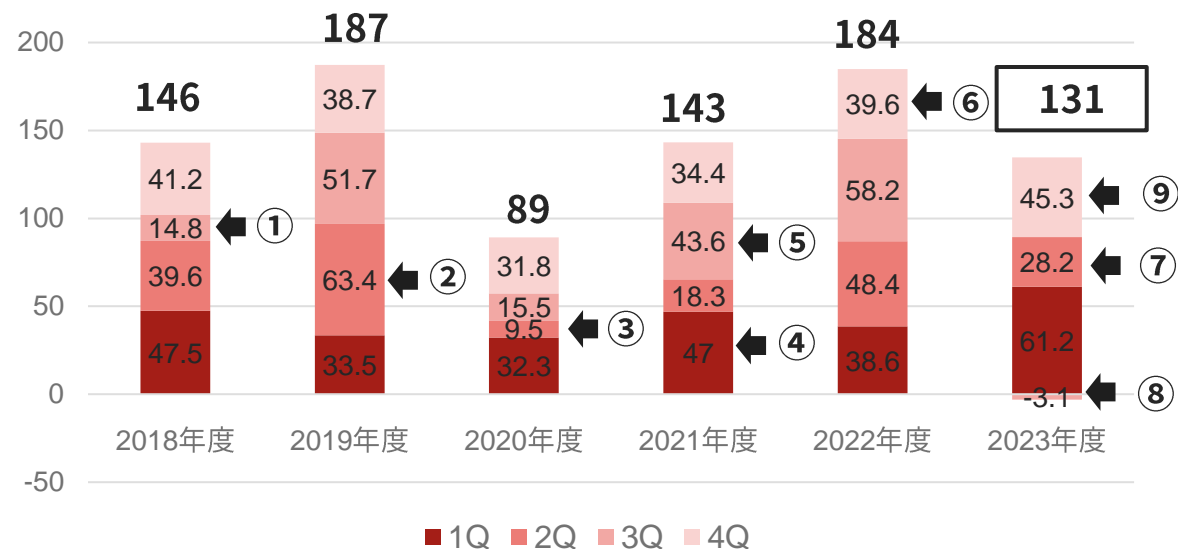
(単位：百万円)

売上



(単位：百万円)

営業利益



- ①：2018年7月上場関連費用による減益
- ②：利益率の高い教育事業の大型案件による増益
- ③：4月、5月新型コロナウイルスの影響による減益
- ④：工事進行基準の適用範囲拡大による増益
- ⑤：利益率の高い新規案件による増益
- ⑥：インフレ手当等で粗利が第3四半期までを下回る
- ⑦：連結決算の開始によって子会社取得費用計上
- ⑧：信託型ストックオプションの関連損失による営業赤字
- ⑨：信託型ストックオプションの関連損失を特別損失に振替

2023年11月期第2四半期より連結決算に移行しております。

2023年11月期決算概要【前年同期比、計画比】

[連結]



(単位：百万円)

	2022年11月期 [単体]	2023年11月期 [連結]	前年同期比	2023年11月期 (計画)	計画比
売上高	1,048 100.0%	1,105 100.0%	+57 +5.5%	1,112 100.0%	▲6 ▲0.6%
売上総利益	465 44.4%	477 43.2%	+11 +2.5%	480 43.2%	▲3 ▲0.7%
販売費及び一般管理費	281 26.8%	345 31.3%	+64 +23.0%	367 33.1%	▲22 ▲6.0%
営業利益	184 17.6%	131 11.9%	▲53 ▲28.7%	113 10.2%	+18 +16.4%
経常利益	186 17.8%	134 12.1%	▲51 ▲27.7%	118 10.6%	+16 +13.8%
当期純利益	134 12.8%	6 0.6%	▲127 ▲95.0%	78 7.0%	▲71 ▲91.5%
受注残高	197	238	+40 +20.6%		

Eureka Boxの着実な売上増進とトレーニング売上の増加の一方、第3四半期以降の生成AIサービスCoBrainへの積極投資により売上高は横ばい、売上総利益、営業利益は減益

売上高

1,047百万円

前年同期比
± 0 百万円
(± 0.0%)

売上総利益

455百万円

前年同期比
▲10百万円
(▲2.2%)

営業利益

163百万円

前年同期比
▲21百万円
(▲11.6%)

コンサルティング要員

54名

前年同期比
▲2名

ROE

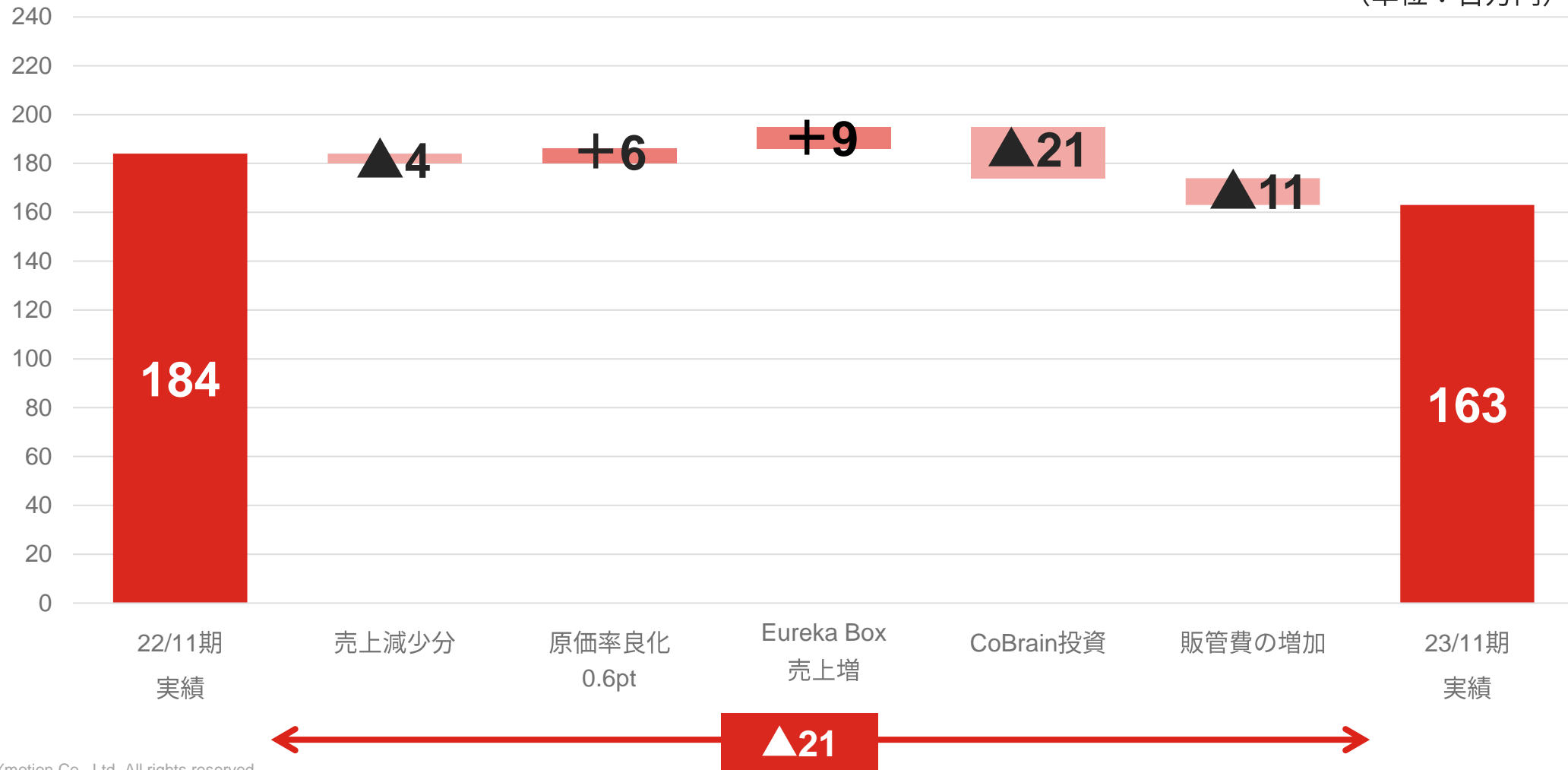
2.7%

前年同期比
▲6.1ポイント

営業利益の増減要因【対前年】 [単体]

生成AIサービスCoBrainへの積極投資や販管費の増加により▲21百万円減益

(単位：百万円)

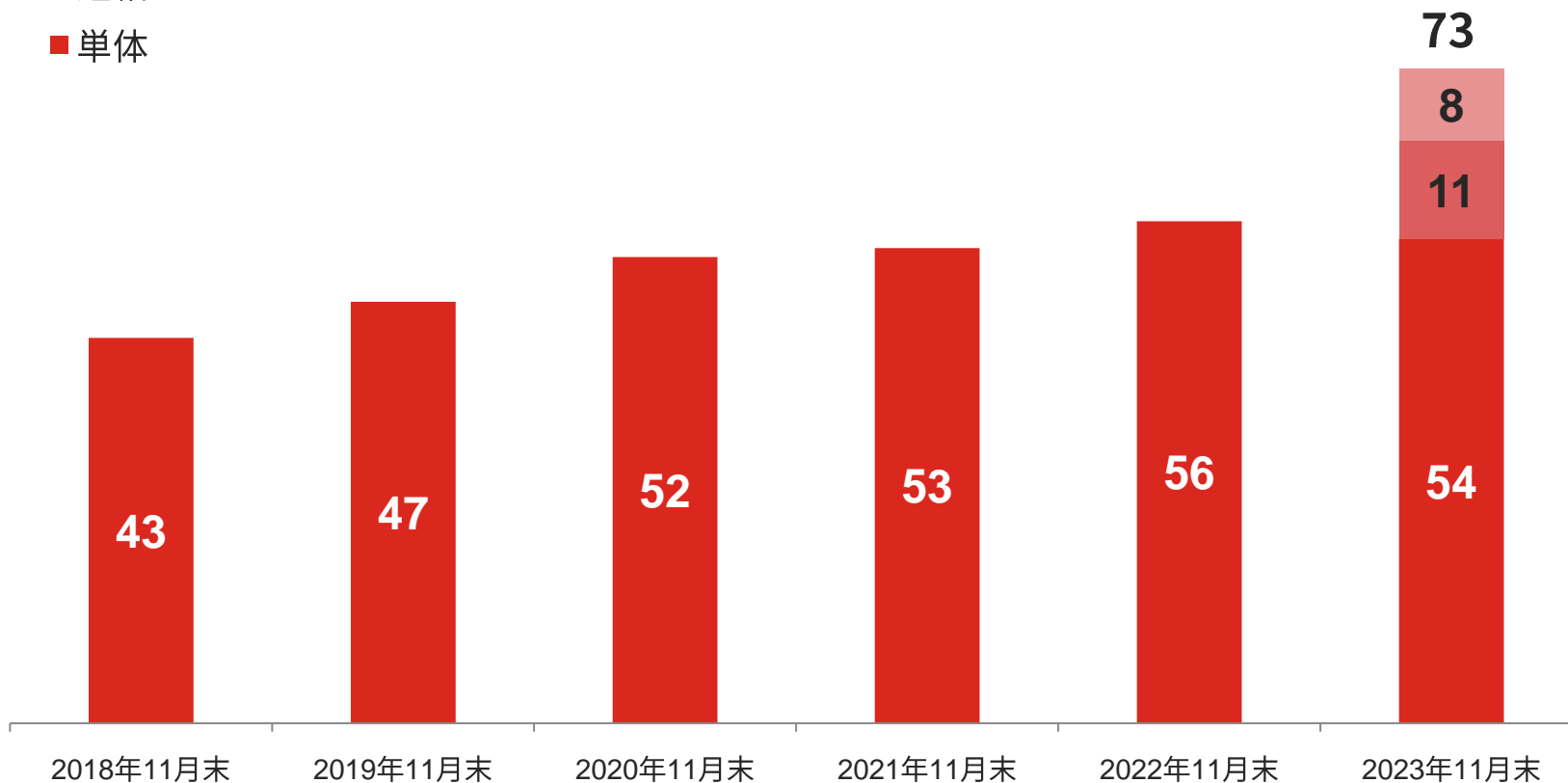


(単位：百万円)

	実績 [単体]			コメント
	2022年11月期	2023年11月期	前年同期比	
売上高	1,048 100.0%	1,047 100.0%	±0 ±0.0%	ビジネスパートナー等の活用により前年並みを維持
売上総利益	465 44.4%	455 43.5%	▲10 ▲2.2%	生成AIサービスへの投資による減益
販売費及び一般管理費	281 26.8%	292 27.9%	+11 +4.0%	営業関連費用の増
営業利益	184 17.6%	163 15.6%	▲21 ▲11.6%	上記理由により減益
経常利益	186 17.8%	166 15.9%	▲19 ▲10.5%	上記理由により減益
当期純利益	134 12.8%	42 4.0%	▲92 ▲68.6%	信託型SO関連の特別損失計上による減益
受注残高	197	203	+5 +2.9%	自動車DX案件等による2月、3月まで契約受注済み

採用は厳しい状況が続くなか、起業や個人事業主への転身による退職も発生。
自社採用のみにこだわらず退職者やビジネスパートナー、M&A等による新たな要員確保に力を入れていく

- ビジネスパートナー
- 連結
- 単体



成長のための外部人材の活用を目指す

ソフトウェアの開発手法が変化し、ソフトウェアに求められる範囲が広がったことで、採用だけに依存せず、自社のコンサルティング要員以外のパートナーとも連携を開始

- 起業した退職者との業務連携
- 最新技術をもつスタートアップとの連携
- M&Aや業務提携の促進



優秀な人は採用にこだわらず
連携していく

2023年11月期

今期は単体ではM&A関連費用や特別損失の計上により減益となるが、本質的な事業成長は着実に進んでいることから、1株当たり18円に増配予定。

2024年11月期

持続的な利益成長と企業価値の向上と最大化を図り、「増配率5.0%（3カ年平均）」を目安に減配せず、増配か配当維持を続ける累進配当を方針にしてまいります。
当社を取り巻く環境や業績の動向を勘案し、さらなる成長投資に備えつつ、1株当たり19円以上を目指します。

増配率：配当金／前年配当金

	第2Q	期末	年合計
2022年11月期	—	17円/株	17円/株
2023年11月期	—	18円/株	18円/株
2024年11月期 (予想)	—	19円/株	19円/株

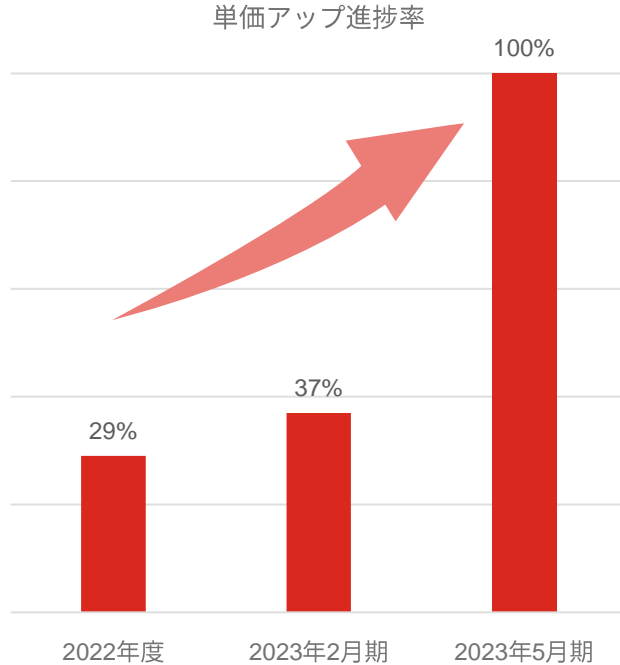
2

トピックス（成長戦略の進捗と事例）

事業領域の拡大を見込んだ業務提携やM&Aを実施し、自社の採用成否だけに依らない事業規模の拡大を目指し、いずれも着実に成果を出しつつある

① 単価アップ

コンサルタント以上の単価を引き上げ



上位のコンサルタントの契約数に対する、単価アップ後の契約締結の割合

※コンサルタントランクの昇格による値上げなど一部を除く

② 事業拡大

ソフトウェア分野において自社にない強みをもつ企業と協業し、事業領域を拡大を図る



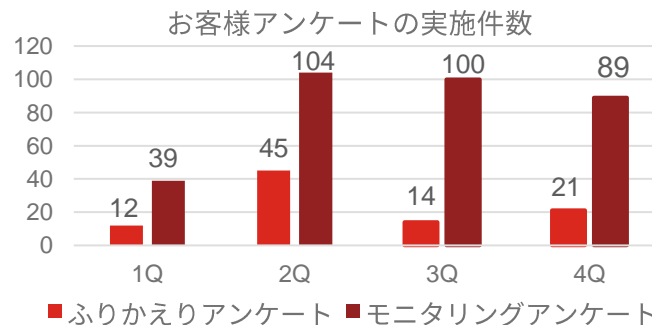
bubo

X 電通総研

※「日の出ソフト株式会社」は「株式会社bubo」に社名変更しました

③ ユーザーエクスペリエンスの向上

当社サービス全般に対し、改善点を把握したり、ご満足いただいているものをパワーアップするなどして、当社サービスに対する満足度・顧客体験のさらなる向上を目指す



第4四半期のアンケートでも当社のサービスに対する満足度は高い水準を維持していました。アンケートでは増員のような体制強化のご要望をいただくこともあり、従来より迅速に要員配置の検討をできるようになりました。

モニタリングアンケートは2月から開始し、1Qは1か月分のみの件数となったため、2Q以降に比べて少ない実施件数となっています。また、4Qからは「前回から評価に変更がない場合は回答しなくても良い」とご案内しているため回答率がやや下がっています。

ソフトウェア開発の「上流工程」を得意とする当社と、ソフトウェアテストの「テスト工程」を得意とするバルテスが手を組み、ソフトウェアを作る段階でテストを繰り返す「シフトレフトソリューション」を構築し一緒に展開

セミナーに登壇し認知度向上

認知度向上を目的とした広報活動の一環として、開発現場でおこるよくある認識のズレについて、設計者とテストエンジニアの視点からお伝えするセミナーを開催（2022年～数回実施、2024年にも予定）

広報活動として展示会に参加しました

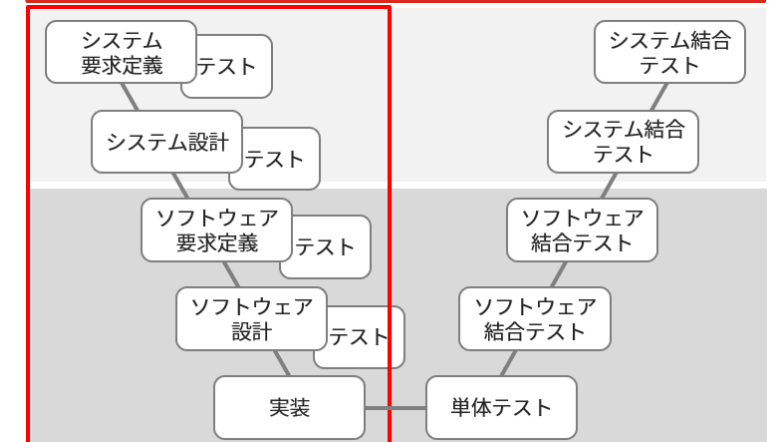
- ・ソフトウェアの開発やテスト会社が集まる展示会にバルテスが出展
- ・「シフトレフトソリューション」を紹介する共同パネルを設置
- ・共同で進めるシフトレフトソリューションの紹介
- ・2023年11月の展示会でも共同ソリューションを発表

お互いの開発・テスト手法で相乗効果を得る手法を共同研究

- ・当社が取り扱うソフトウェアの上流工程において、早く効率的に「テスト」をするための手法を共同研究。設計の段階でテストの視点を取り入れながら開発
- ・バルテスがテストを請け負っている業務システム分野において、当社の専門領域である「上流」の観点から「ソフトウェア品質を高める」ための開発手法を模索



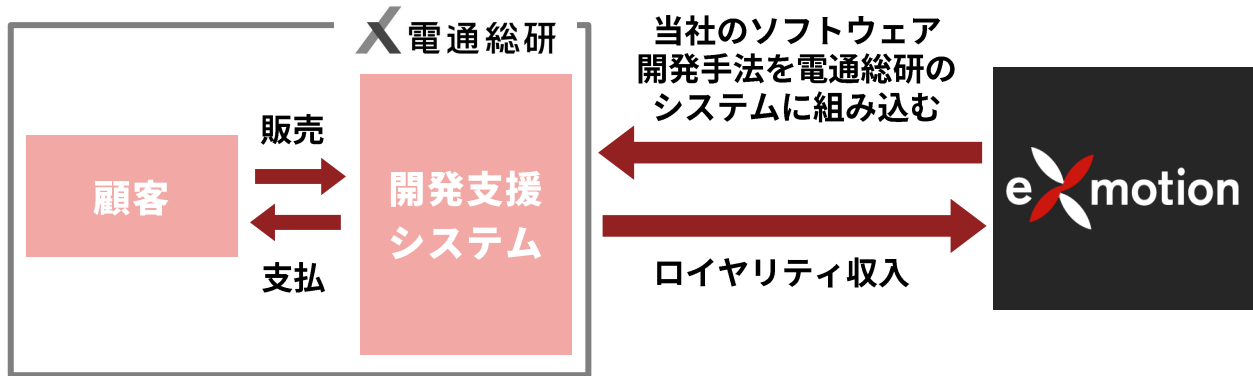
シフトレフトソリューションの構築



ソフトウェアファーストにシフトする自動車開発の変革を踏まえ、ハードウェア設計ソリューションとシステムインテグレーションに強みを持つ株式会社電通総研（旧：電通国際情報サービス）と提携し、共同でサービス提供を目指す

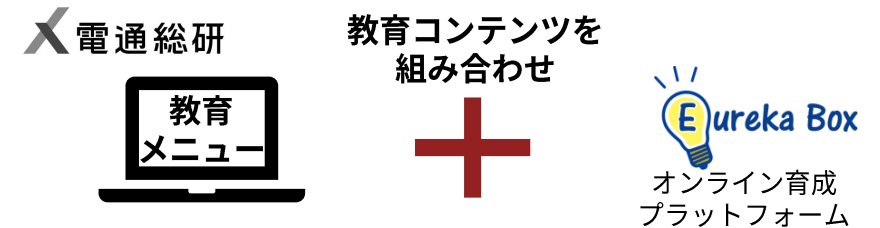
①システム構築・導入までのワンストップサービス

当社が持つソフトウェアの開発手法を、電通総研が持つ開発支援システムやソリューションに組み込むことでワンストップサービスを提供し、電通総研からのロイヤリティ収入も見込む



②次世代型人材の育成

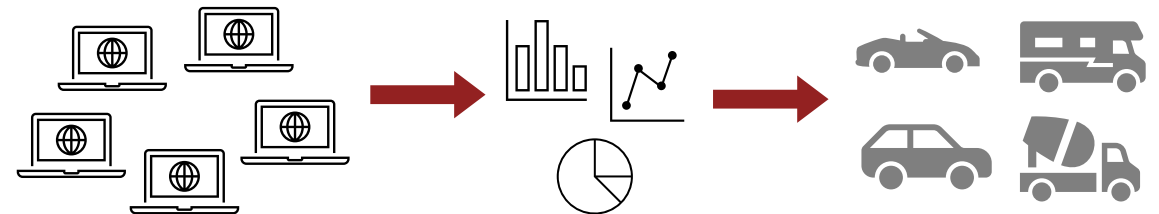
電通総研の教育メニューに当社のEureka Box（ソフトウェア開発人材育成コンテンツ）を組み合わせることで、ハードウェアエンジニアからのキャリアチェンジを含む人材育成支援の教育サービスを提供



③OTAに向けソリューションの共同開発

データ分析により次の機能開発に活かす手法を効率的に行うための開発手法を共同研究し、自動車開発支援ソリューションとして開発予定

膨大なデータを効率的に開発に活かす手法を共同研究



品質と効率の両立を実現するソフトウェアテストを専門とする「株式会社bubo（旧：日の出ソフト）」をM&Aにより買収し、ソフトウェア開発のトータルコンサルティングでの事業拡大を開始

①グループの力を活かしたコンサルティング

buboはエクスマーショングループとして、ソフトウェアテストのコンサルティングに注力



②単価アップ

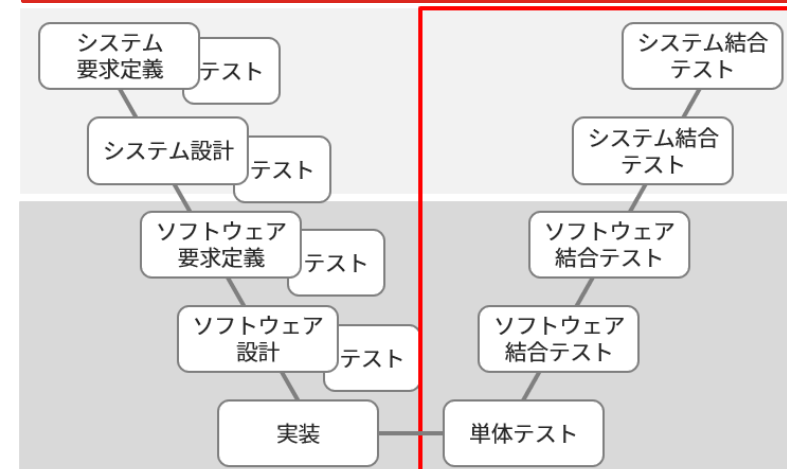
時間単価の契約から月額単価へ移行と、テスト請負からコンサルティング提供への移行で一部単価アップ済

③自動車業界への参入

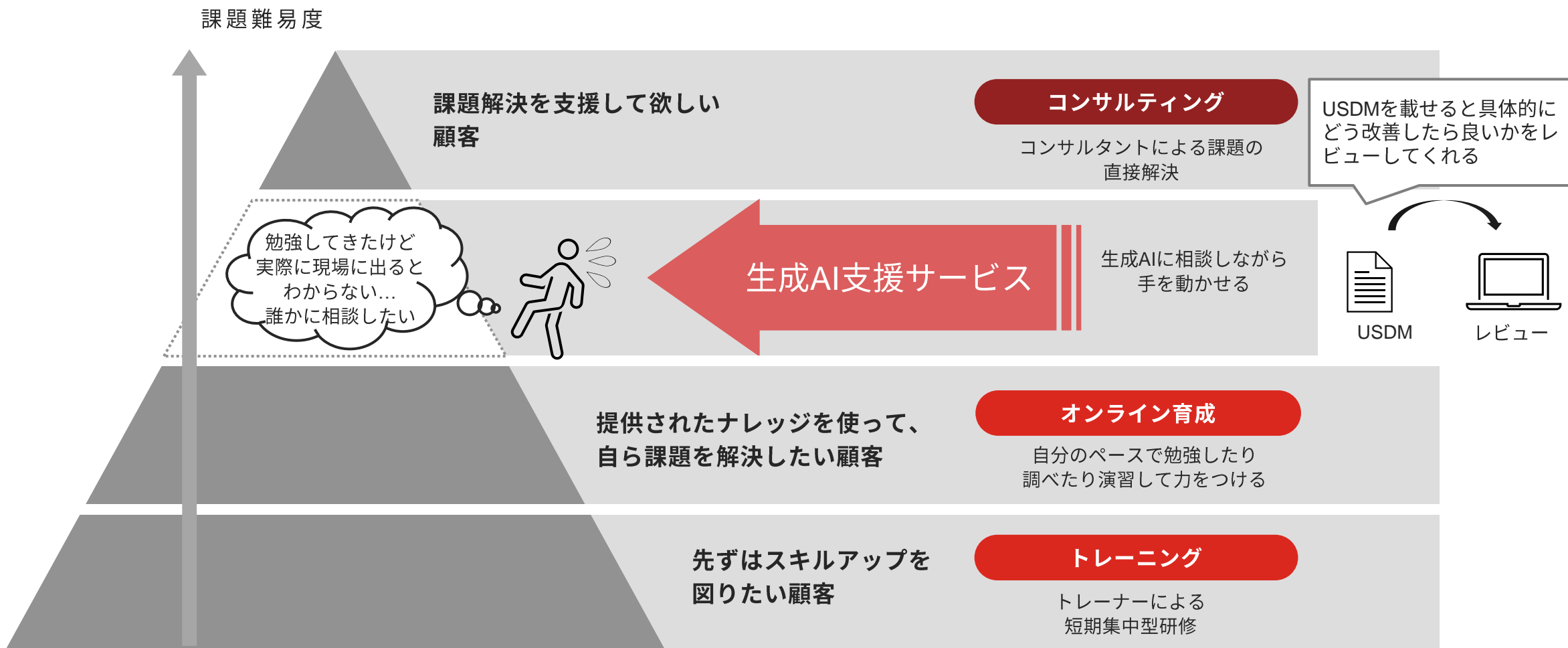
テスト分野のご支援のご要望も多い、当社既存顧客への支援を開始

2023年10月から当社のお客様向けに、グループとして開発の上流から下流までのトータルコンサルティングの案件の受注。テスト戦略の提案・改善とコンサルティングを始めており、さらなるテストコンサルティングの受注獲得で売上拡大を目指す

トータルコンサルティングの提供

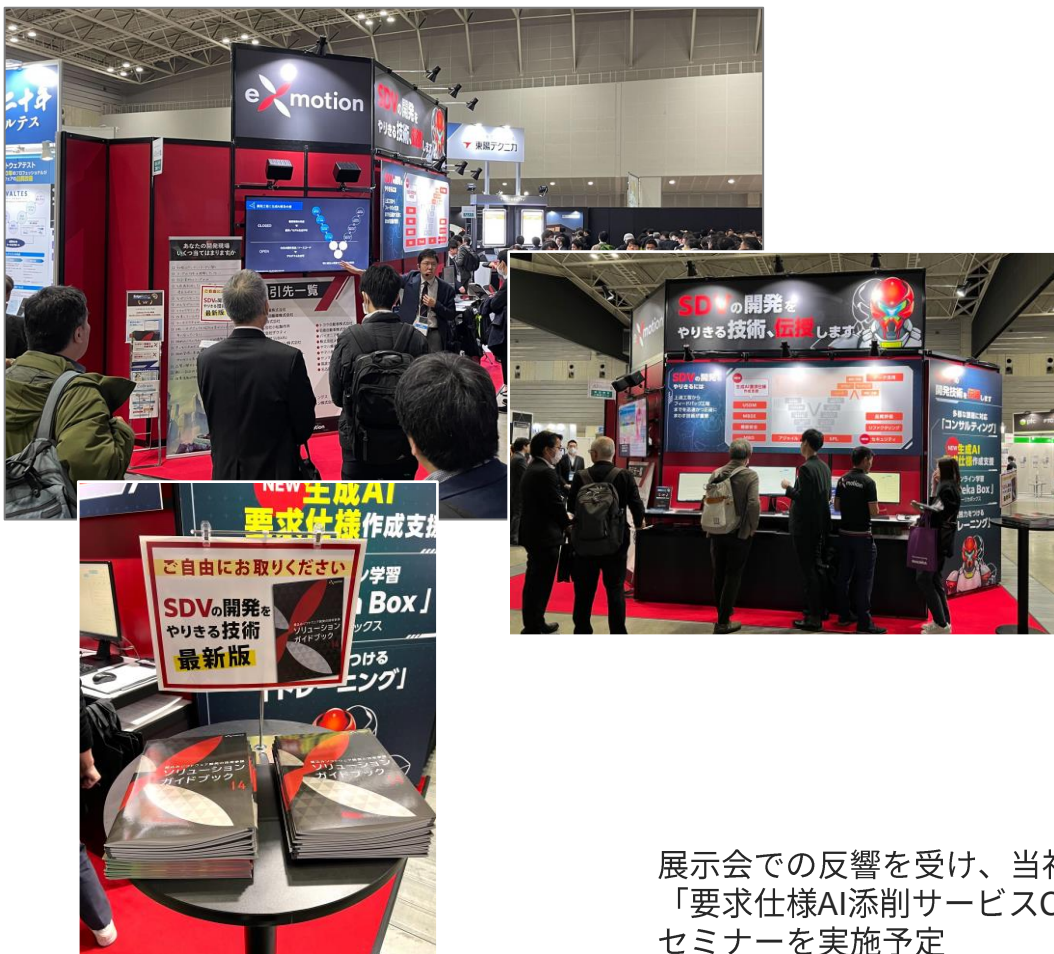


従来のコンサルティングサービスとEureka Boxやトレーニング等の人材育成支援に加え、生成AIを使ったあらたな開発支援サービスのβ版を秋の展示会でリリースし高評価。今春にも一部取引先でβ版利用開始予定



生成AI支援サービス「CoBrain」を展示会で紹介し反響

2023年秋の展示会で当社が開発中の生成AI支援サービス「CoBrain（コブレイン）」のβ版をリリース。AWARDも受賞し、当日は大きな関心が寄せられ今後の事業化に向けて大きく弾みがつく結果となった



展示会での反響を受け、当社の生成AIサービス「要求仕様AI添削サービスCoBrain」のWEBセミナーを実施予定



EdgeTech+ AWARDとは、組込み業界の発展と国内産業の競争力向上に寄与する、優れた組込み技術や製品、ソリューション、サービス、IoT技術を発掘し、その成果と功績を国内外に広く顕彰する取組みです。

生成AI×要求仕様添削 CoBrainで叶う未来

Webセミナー

ChatGPTでは出来なかった。を実現！

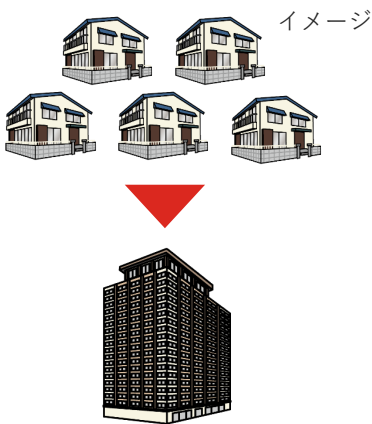
2024年1月17日(水)14:00~15:00
定員500名 | 参加無料

株式会社エクスモーション
コンサルタント 内田 圭

データ分析やクラウド活用などの新たな開発技術に加え、顧客ニーズを素早くキャッチし反映する仮説検証型の開発スタイルなど、ソフトウェアファーストに必要なソリューションを強化していく

従来型の大規模・複雑化を解決するためのソリューション

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



- MBD開発支援
- 「機能安全」対応支援
- システムアーキテクチャ
- USDM要求の定義と仕様化
- 既存資産の解説書
- レガシー救済プロジェクト
- プロセス・アーキテクチャ
- 「レガシーシステム」の可視化
- XDDPによる「派生開発」
- 「UML」＋「オブジェクト指向」モデリング
- レガシーリファクタリング
- プロダクトライン開発

これからのソフトウェアファーストを実現するためのソリューション

- ・データの分析から新たな要求を紡ぎだす
- ・クラウドを活用した大規模シミュレーション開発
- ・クラウドネイティブな高速開発環境
- ・OTAによるリリース後のソフトウェア更新



スクラムによるアジャイル開発

ソフトウェア人材育成のためのリスクリング

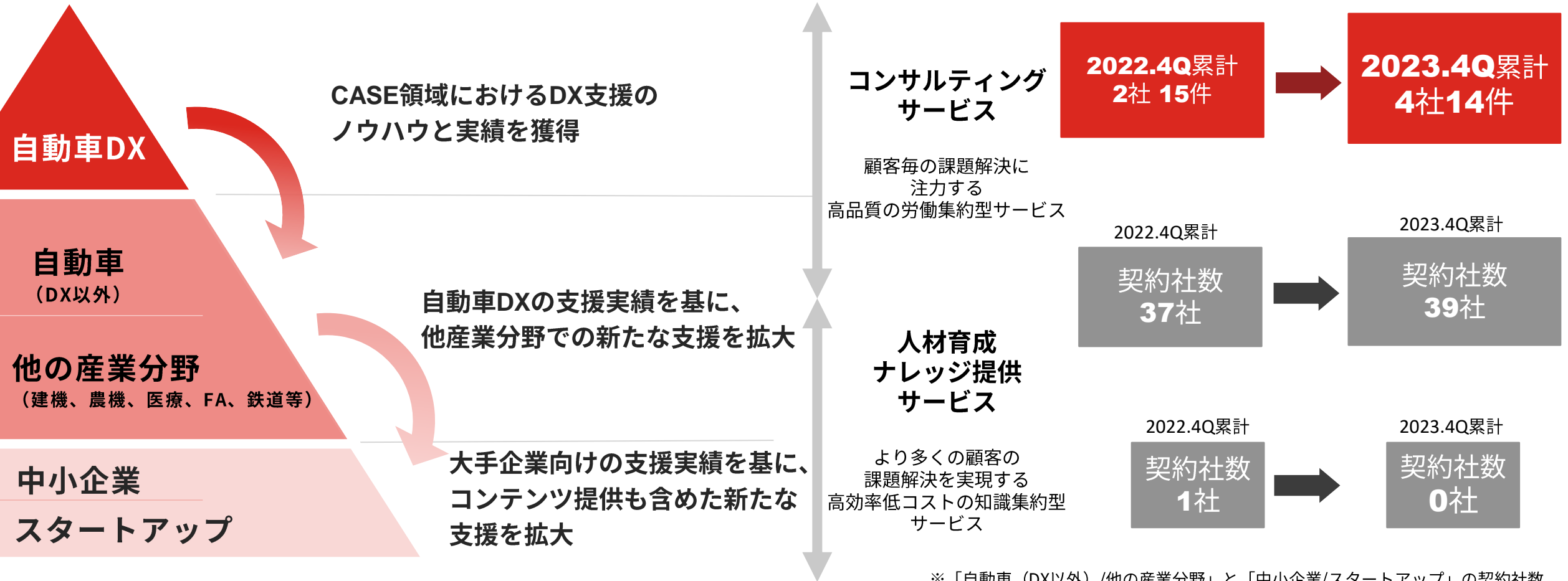
DevOps環境構築

OTAソフトウェア開発

SILS環境開発

CI/CD環境の構築

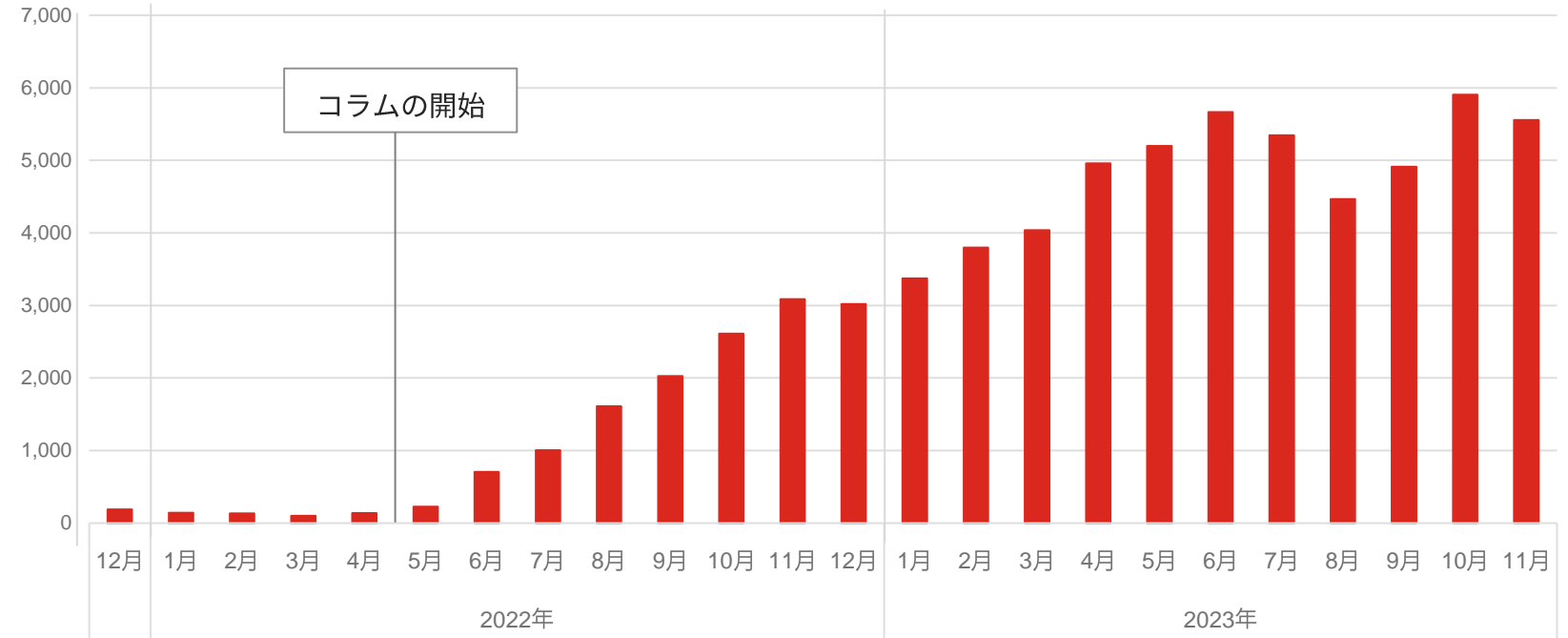
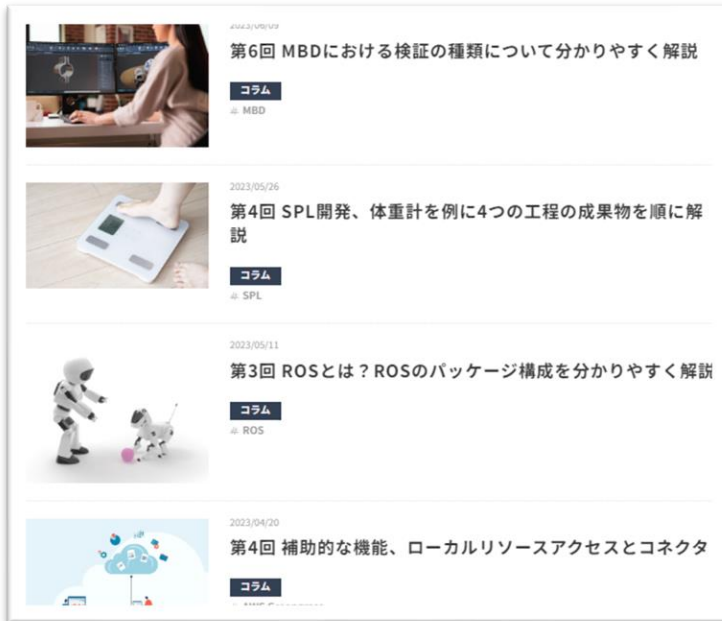
CASEやソフトウェアファースト等の産業変革に挑む自動車産業のDX支援に注力し、そこで得られたノウハウと実績を基に、より多くの分野・顧客層へ支援を拡大していく



※「自動車 (DX以外) /他の産業分野」と「中小企業/スタートアップ」の契約社数は、コンサルティング契約社数とEureka Boxの契約社数の合計です

リスティングニーズに応えるEureka Boxは、前期から始めた技術コラムによりサイトの閲覧数が右肩上がりに増加しユーザーの獲得につなげる

Eureka Boxサイトの自然検索の推移



自然検索によるサイト訪問の増加

技術コラムの発信によって、ソフトウェア開発の手法の情報を必要としている人の興味を集めて、Eureka Boxの自然検索数を増やすことに成功



必要な人に情報をお届けすることで、ユーザーを増やし、売上拡大を狙う

3

2024年11月期事業計画

新たな顧客課題を解決するためのソリューション提供

<短期トレンド>

ソフトウェアファーストや新たな課題への支援強化



リスクリング支援
セキュリティ・セーフティ
テスト戦略、シフトレフト

<中長期トレンド>

製品の継続的な価値創出を可能にするための支援

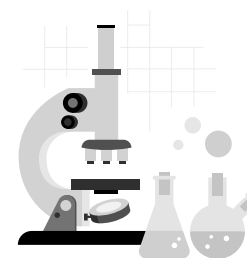


データ活用
OTA
製造業向けアジャイル開発

コンサルティングの知見を活用したストック型のサービス提供



使える製品に仕上げ、
まずは普及を狙って
無償で広く使ってもらう



顧客協力のもと、CoBrain
に個客知見を学習させて
実用性を検証する



カスタマーサクセスや
販売戦略を強化し
普及を進める

リソースの拡充

多様な採用チャネルによる強化

- 採用メディア（SNS）による発信
- エージェント以外の採用チャネルの活用

自社採用にこだわらず新たなリソースの確保

- 起業した退職者との業務連携
- 最新技術をもつスタートアップとの連携
- M&Aや業務提携の促進

注目のストーリー



社員インタビューは社員同士のディスカッション、主語を代入した新たなサービス...
離職のきっかけは違う技術、メンバーで異業種同士のビジネスコンテストに挑戦できる...
※ 詳細は別冊

bubo（旧 日の出ソフト）

付加価値の高い支援にシフトすることで事業規模を拡大



車載向けソリューション



アジャイル品質支援
QA to AQ



検証戦略からプロセス
策定までの包括的支援

業務提携



OTA向けSPL+ALM
電通総研のツールや営業力の活用



シフトレフトソリューション

2024年度も、さらに新たな提携先を模索

ビジネスパートナーの育成



Eureka Boxの活用で新たなパートナーを育成

新たな顧客課題を解決するため、コンサルティングの知見を活用したストック型のサービス提供を促進し、事業内容の多様化に向けた積極的な投資と共に事業規模の拡大を目指す

2023年度実績



2024年度計画



Appendix① 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

2018年7月 東証マザーズ（現グロース）上場／証券コード：4394

資本金

453,486千円（2023年11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）

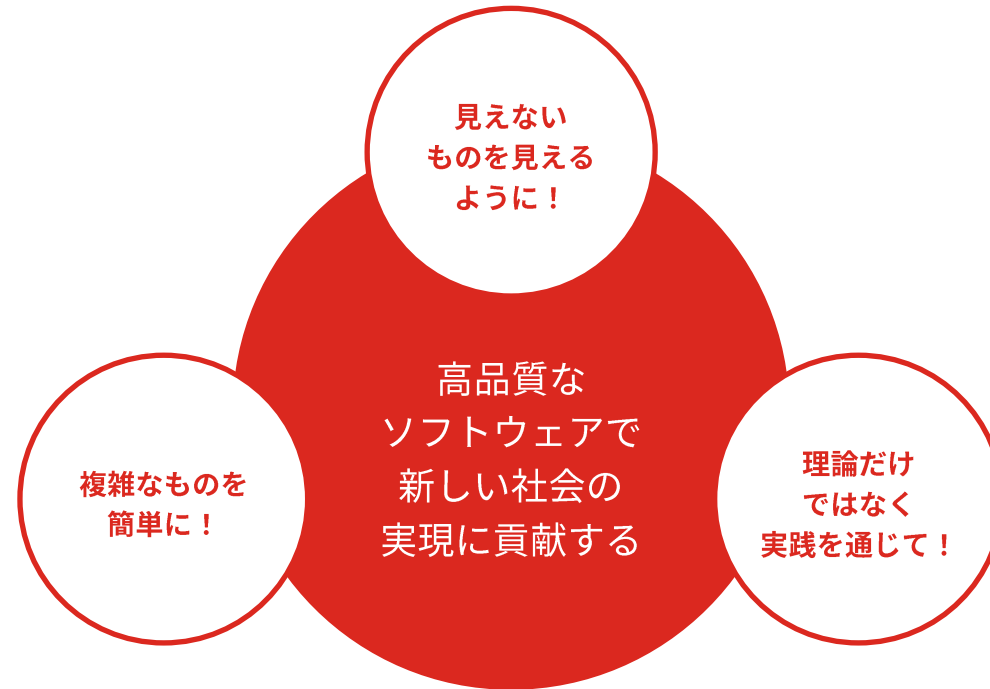
従業員数

社員78名（2023年11月末時点・連結、契約社員含む）

認証

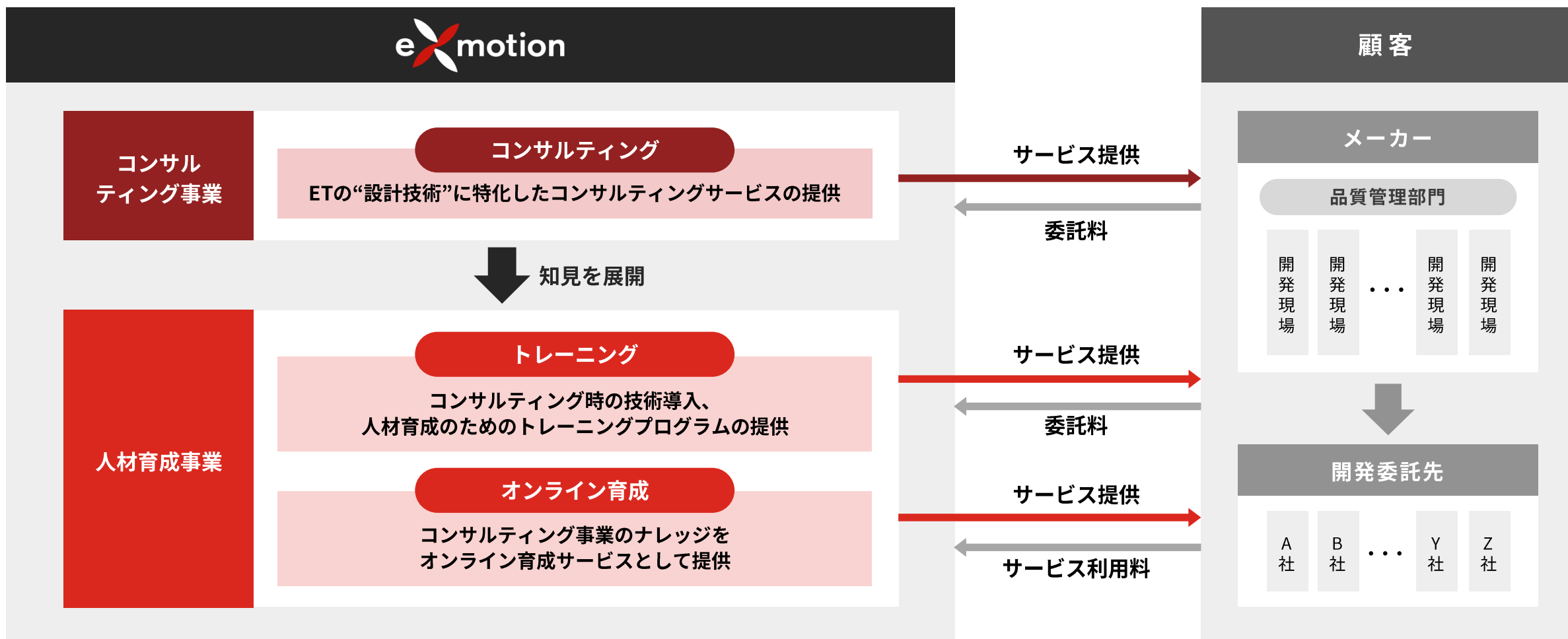
プライバシーマーク認証／JIS Q 15001
ISMS認証／ISO(JIS Q) 27001

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。

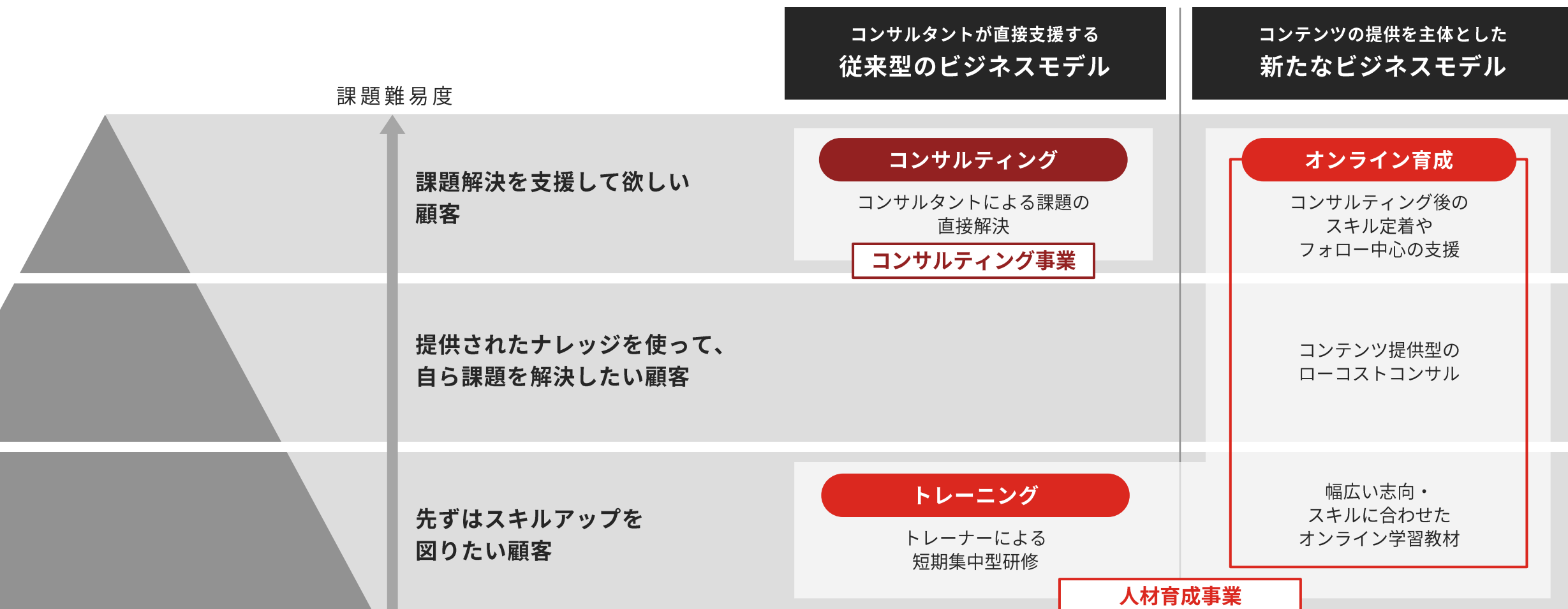


組込みシステムの開発現場は、大規模・複雑化への対応に追われる中、一刻も早い変革が求められています。
当社は、組込みシステム開発の変革に取り組まれるお客様を現場から支援し、成功に導くためのプロフェッショナル集団です。
十分な実績と多くの知見をもったコンサルタントがもたらす「高品質なソフトウェア」により、効率的な組込みシステム開発への変革を成功させ、最終的に、顧客企業の開発する製品の競争力向上へとつなげます。

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



日本の産業をリードする自動車分野をはじめ、あらゆる分野で最先端のET開発の技術支援をしています

自動車分野

メーカー : トヨタ自動車、日産自動車、本田技研工業、SUBARU、いすゞ自動車等
サプライヤー : ウーブン・バイ・トヨタ、デンソー、
日本精工、愛三工業、NTN、日立Astemoビジネスソリューションズ等

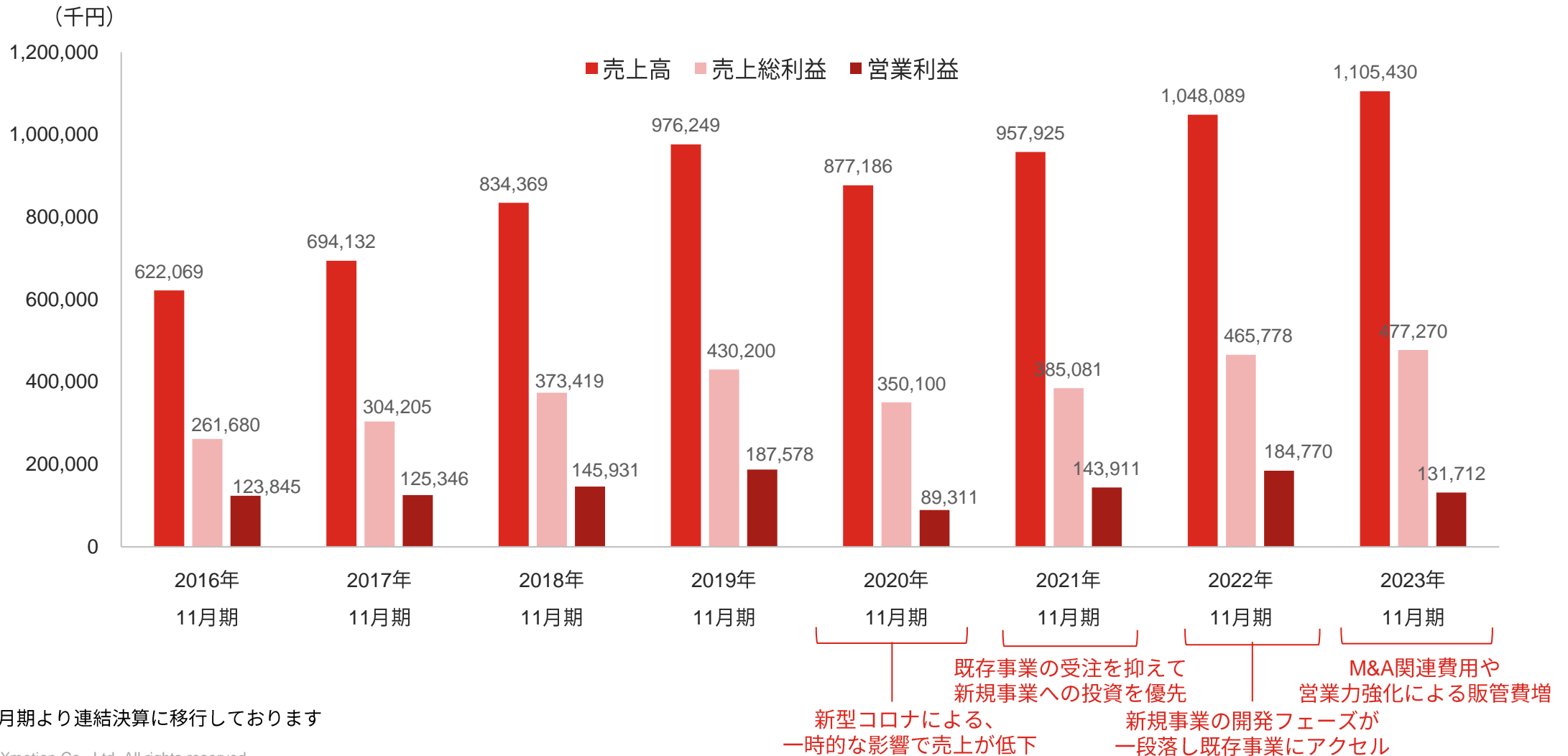
対象製品

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

その他分野

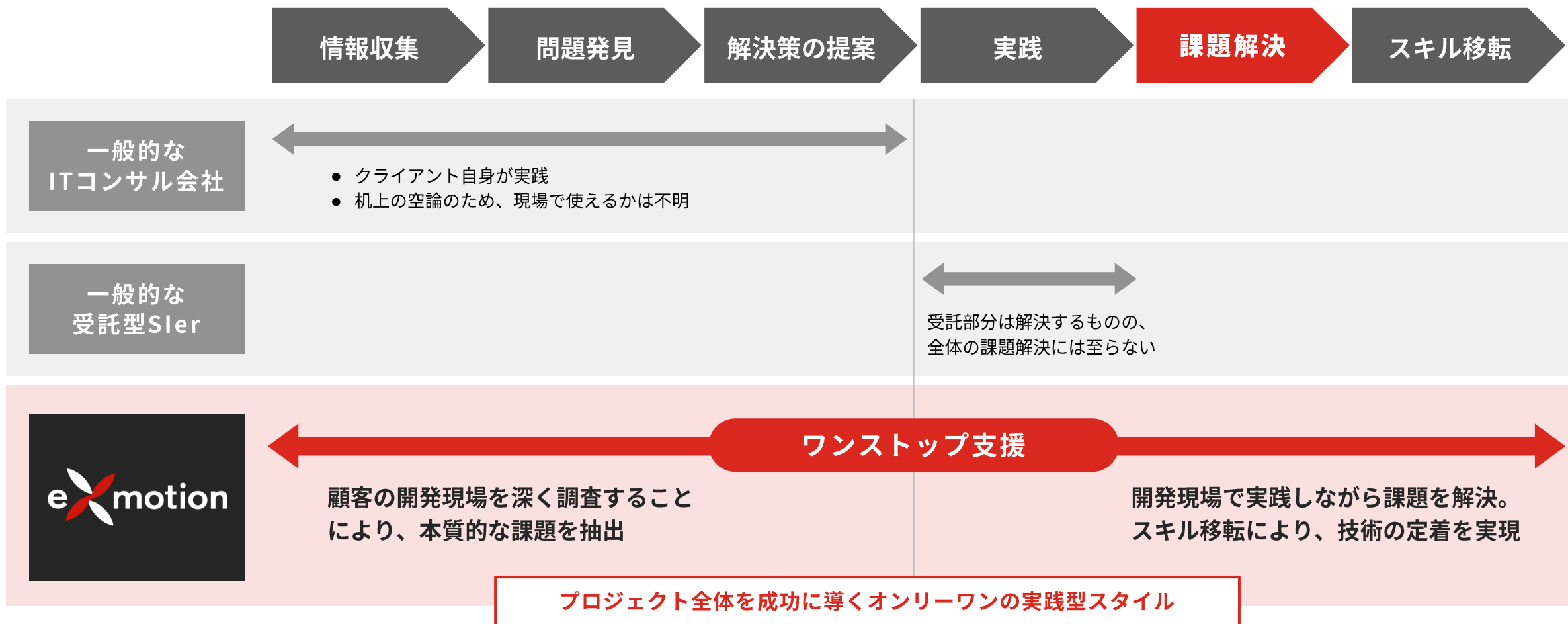
自動二輪 : ヤマハモーターエンジニアリング	農 機 : ヤンマー
医 療 : トプコン	建 機 : 小松製作所
オリンパスメディカルシステムズ	住友重機械工業
産業機械 : パナソニックコネク	鉄 道 : 三菱電機ソフトウェア
東レエンジニアリング先端半導体MIテクノロジー	

M&Aによる連結子会社buboの寄与や業務提携のほか、ビジネスパートナーの施策により事業規模は拡大
M&A関連費用や生成AIサービスの開発投資を除くと営業利益も順調に推移



Appendix② 事業内容

ありがちな提案主体のコンサルティングではなく、課題解決までをワンストップで手掛けるET開発の“設計技術”に特化した実践型コンサルティング

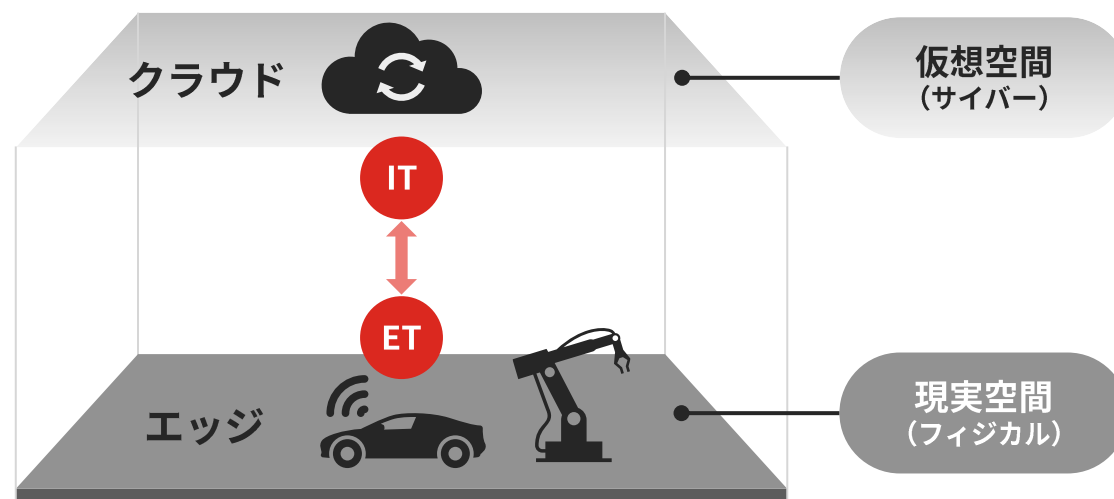


自動運転やEVの開発によって大規模・複雑化が加速しているET開発の“設計技術”が対象領域

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

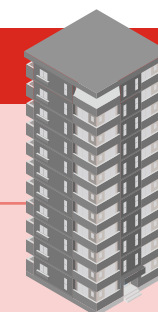


これからのET (Edge Technology)

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 ➡ エクスモーションの得意領域



タワーマンションのイメージ

ソフトウェアファースト・クラウド連携など、速さと多様性が求められるET開発における顧客の課題に対し、最適な設計技術を導入

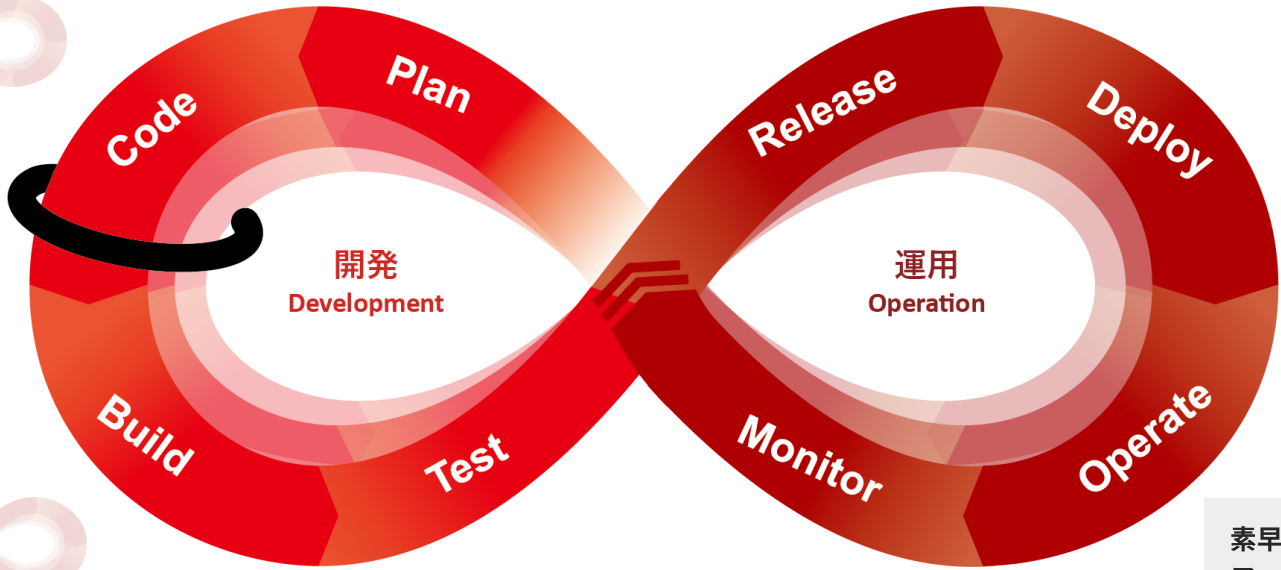
ET開発における顧客の課題

1 eXmotion

変更に耐えうる堅牢なアーキテクチャを作る技術

- きれいに作る
- 正しく作る
- きちんと作る
- 設計の可視化
- シミュレーション

次々と発生する要望を満たすためのソフトウェアを開発する



3 eXmotion

迅速・確実な機能アップを実現する技術

- 日々の手直し

素早く機能追加して、市場からのフィードバックを取り込む

2 eXmotion

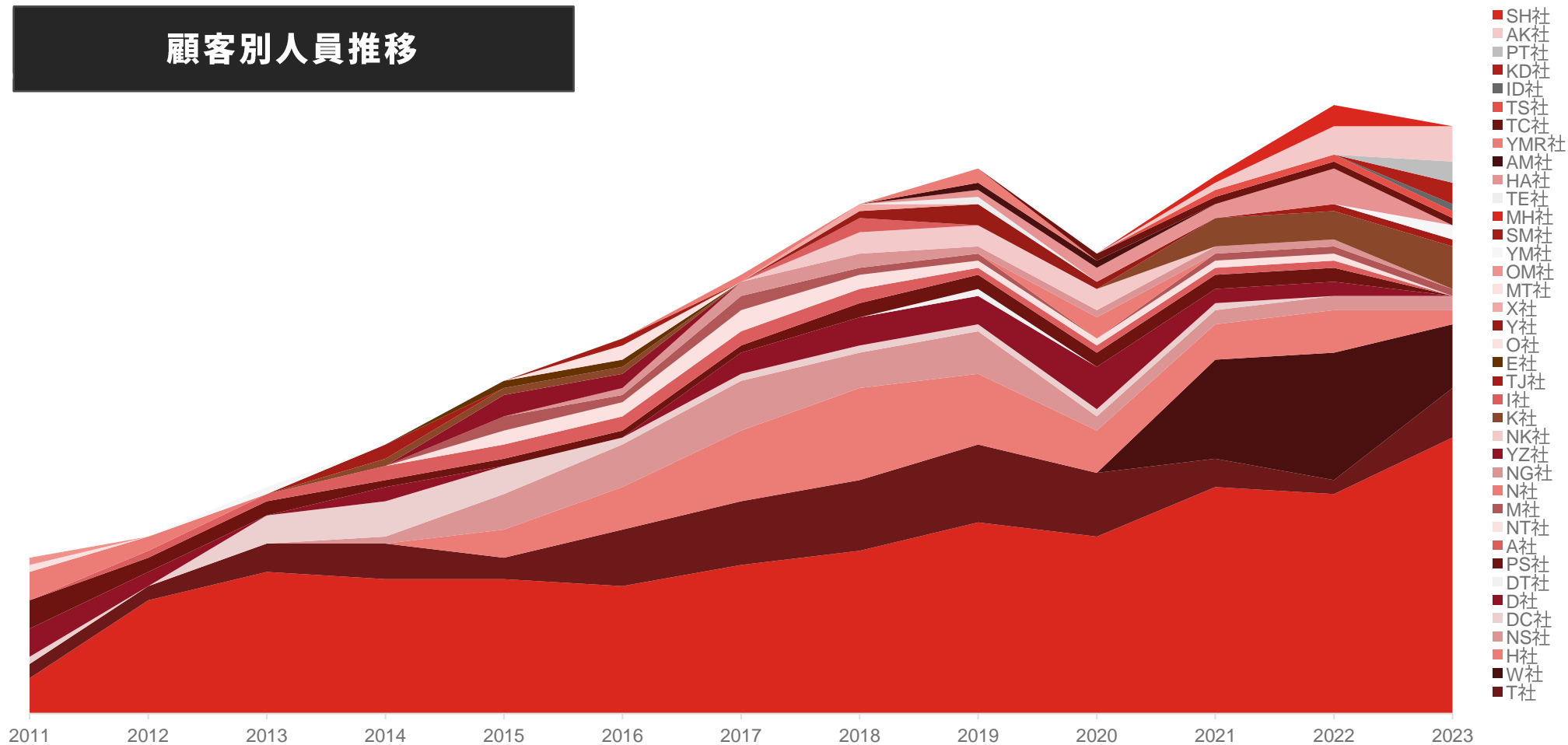
多くのバリエーションを効率的に作る技術

- 部品の再利用
- 全体を再利用
- バリエーションの最適な管理

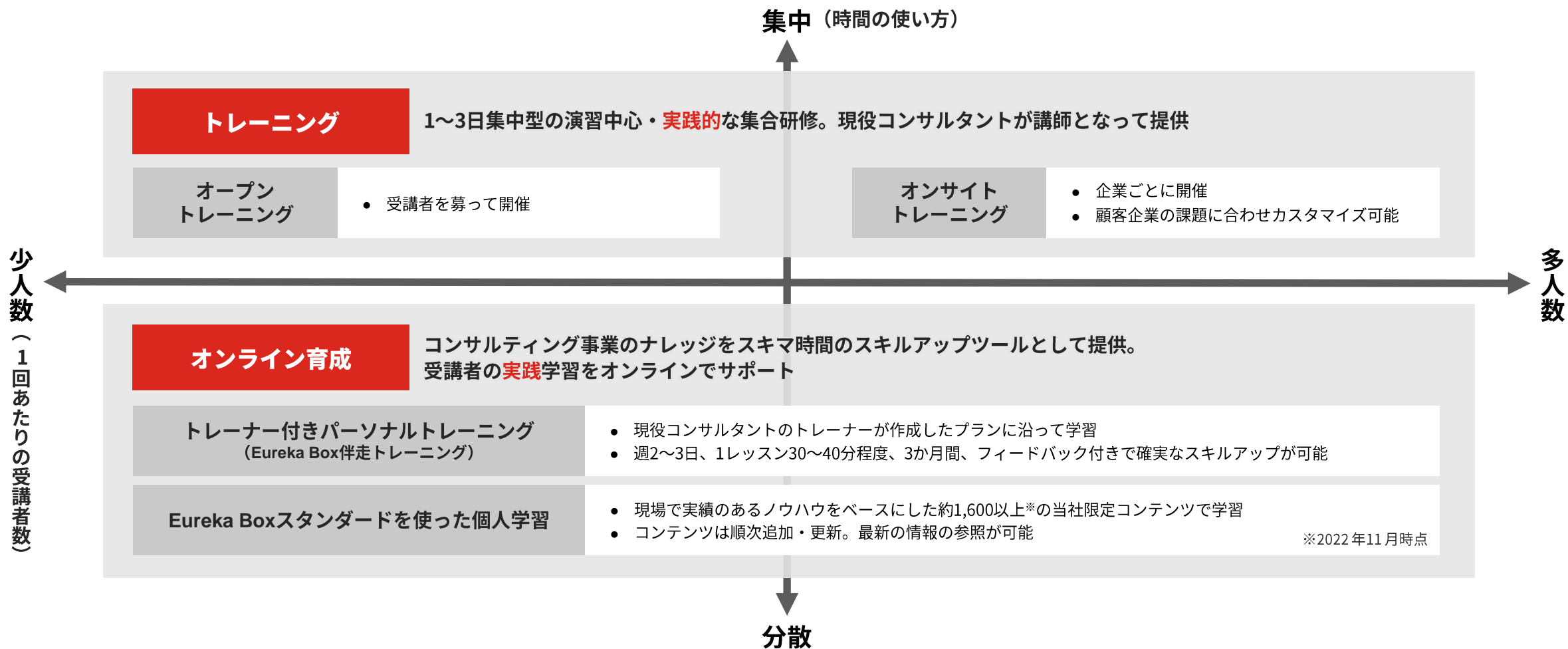
市場からの要望に応えるために豊富なラインナップを提供する

一度信頼を獲得できれば支援が継続していくため、長期にわたって安定的な事業収益を生んでいる

顧客別人員推移



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



Appendix③ 当社を取り巻く 事業環境

カーボンニュートラルの実現に向けてCASEへの開発集中が加速し、異業種からの参入も活発化。
自動車業界のソフトウェア開発需要が最も拡大している

CASEの現状

- 接続性 (C)** 自動車メーカーや通信事業者がコネクテッドサービスの開発・展開に注力
- 自動運転 (A)** 「レベル4」法制化で実用化が加速
- 電動化 (E)** エンジン車から電気自動車への移行は必然の流れとして定着

接続性 Connectivity



自動運転 Autonomous



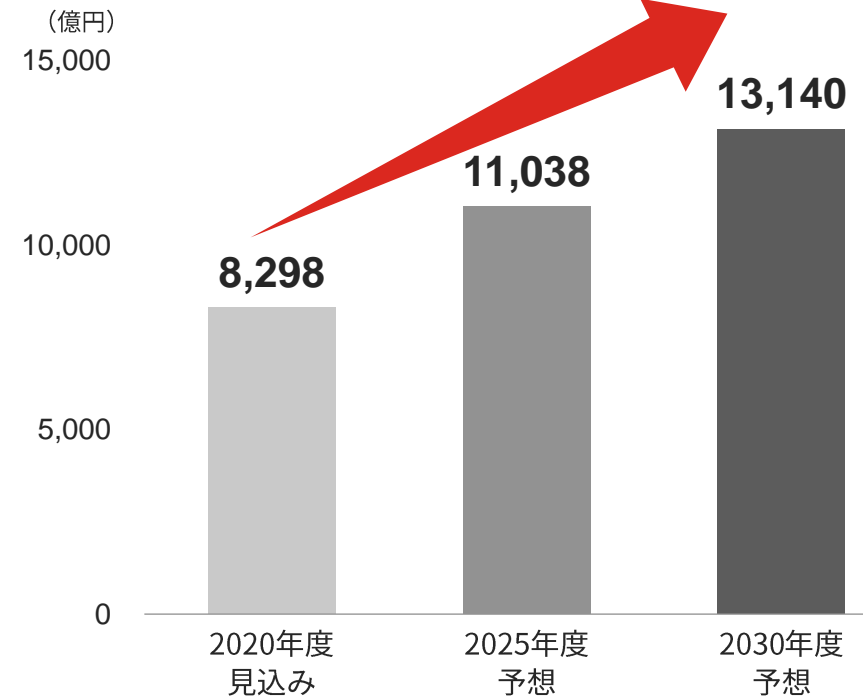
共有 Shared



電動化 Electric



国内車載ソフトウェア市場規模の推移予測



※矢野経済研究所「2020年度版車載用ソフトウェア市場分析VOL.1分析編」(①OEMの車載ソフトウェアに関わる設備投資・研究開発投資費用、②OEM・Tier1の車載ソフトウェア開発費(人件費含む)、③車載ソフトウェア開発ツールベンダ売上高(ツールに加え、開発・コーディング、テストなどの請負業務含む)、④自動車産業向けのCAD/CAM/CAE/PLMベンダ売上高を対象として、市場規模を算出した。)を基に当社作成

製造業におけるDXを実現するための“ソフトウェアファースト”の加速により、ソフトウェア開発の新たな需要が拡大

製造業におけるソフトウェアファーストの動き

利用データを元に、販売後の製品のソフトウェアをアップデートすることにより、“製品価値”を高め続ける



ソフトウェア開発の大規模・複雑化、ソフトウェアファーストへの移行に伴い、より迅速な開発が可能となる開発内製化と、そのための人材育成（開発者向けリスキリング）の必要性が高まっている

ソフトウェア開発の外注における課題

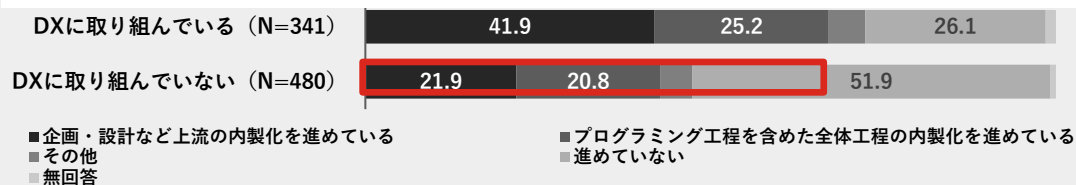
- 成果物の価値が明らかになるまで時間がかかる。そのため、市場の変化をとらえ迅速に仮説・検証を繰り返しながら、ソフトウェアファーストに依っていくことは本質的に困難
- 開発過程が社外で進む。そのため、発注者は納品まで成果物を確認できず、想定した価値が得られないリスクを負う



開発内製化と開発者向けリスキリングの必要性の高まり

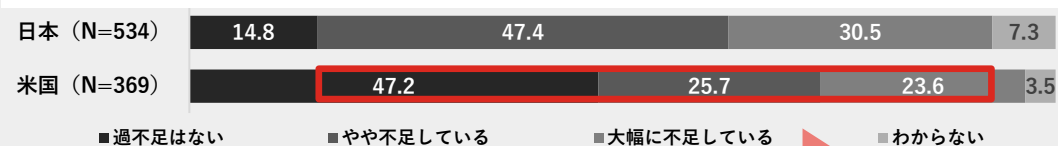
- DXに取り組んでいる日本企業では、開発内製化を推進している

社内にITのスキルを蓄積・強化するための内製化状況【DX取り組み別】※1



- 開発内製化に必要な人材の「質」の確保には課題感あり

事業戦略上、変革を担う人材の「質」の確保の状況【日米比較】※2



政府による「新しい資本主義」の第1の柱として人への投資のため
リスキリングへ5年で1兆円の公的支援の取り組み

今後、あらゆる製造分野において“DXに必要な技術を提供するパートナー”の存在がより重要になっていく



A decorative graphic on the left side of the slide, consisting of a dark grey diagonal bar with a red bar and a grey bar overlapping it.

Appendix④ 成長戦略

市場動向と競争優位性を踏まえた成長戦略を展開

1

ソリューション

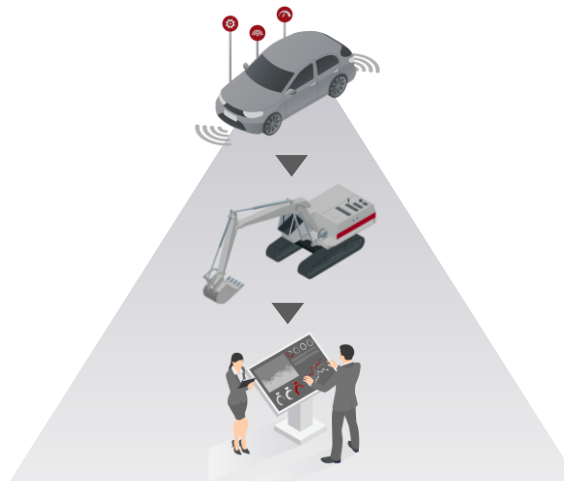
ソフトウェアファーストを実現する新たなソリューションの強化



2

ターゲット

自動車DXを頂点とした
フラッグシップ戦略



3

ビジネスモデル

シナジー効果による
事業のスケールリング

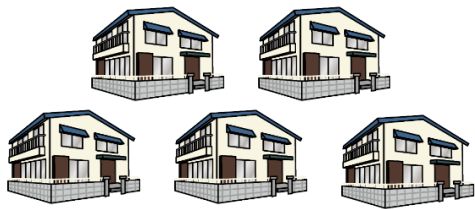


①ソフトウェアファーストを実現する新たなソリューションの強化

データ分析やクラウド活用などの新たな開発技術に加え、顧客ニーズを素早くキャッチし反映する仮説検証型の開発スタイルなど、ソフトウェアファーストに必要なソリューションを強化していく

これまで提供してきた 大規模・複雑化を解決するためのソリューション

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



イメージ



イメージ

小規模な組み込みソフトウェア

自動運転やEVなど
大規模・複雑な組み込みソフトウェア

+

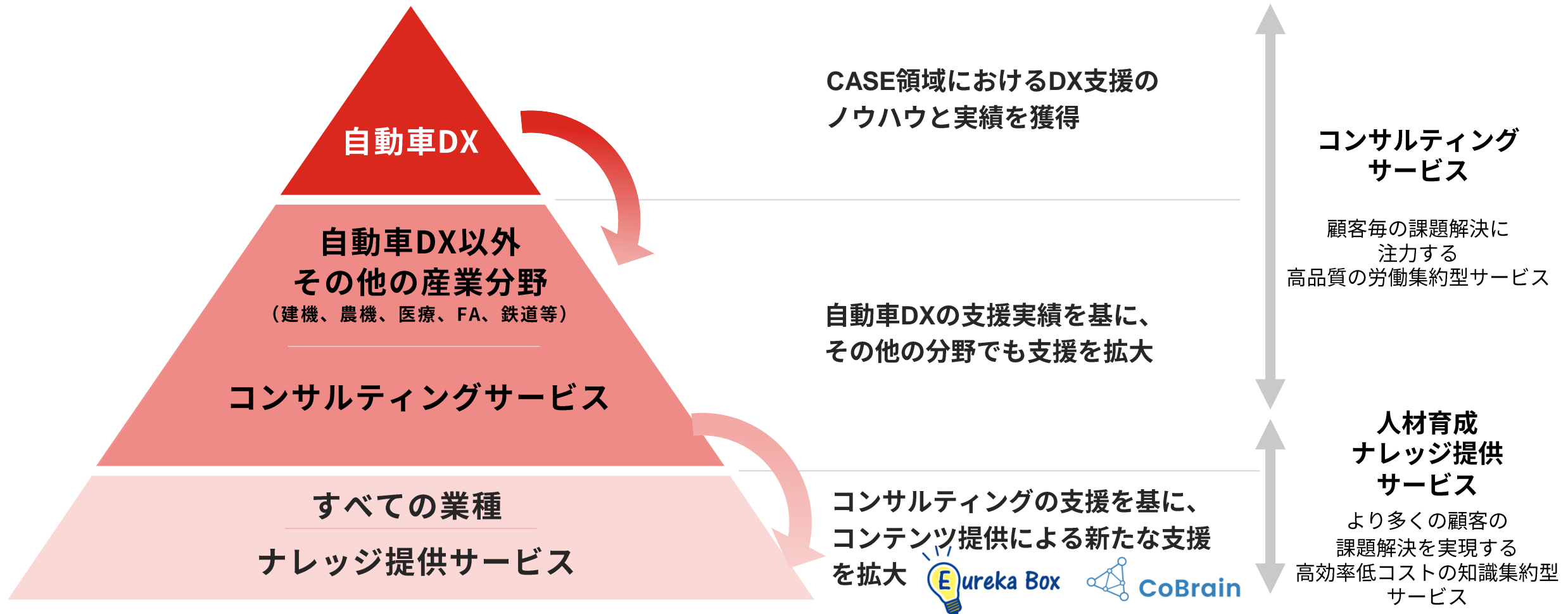
新たに強化する ソフトウェアファーストを実現するためのソリューション

- ・データの分析から新たな要求を紡ぎ出す
- ・クラウドを活用した大規模シミュレーション開発
- ・クラウドネイティブな高速開発環境
- ・OTAによるリリース後のソフトウェア更新



②自動車DXを頂点としたフラッグシップ戦略による事業展開

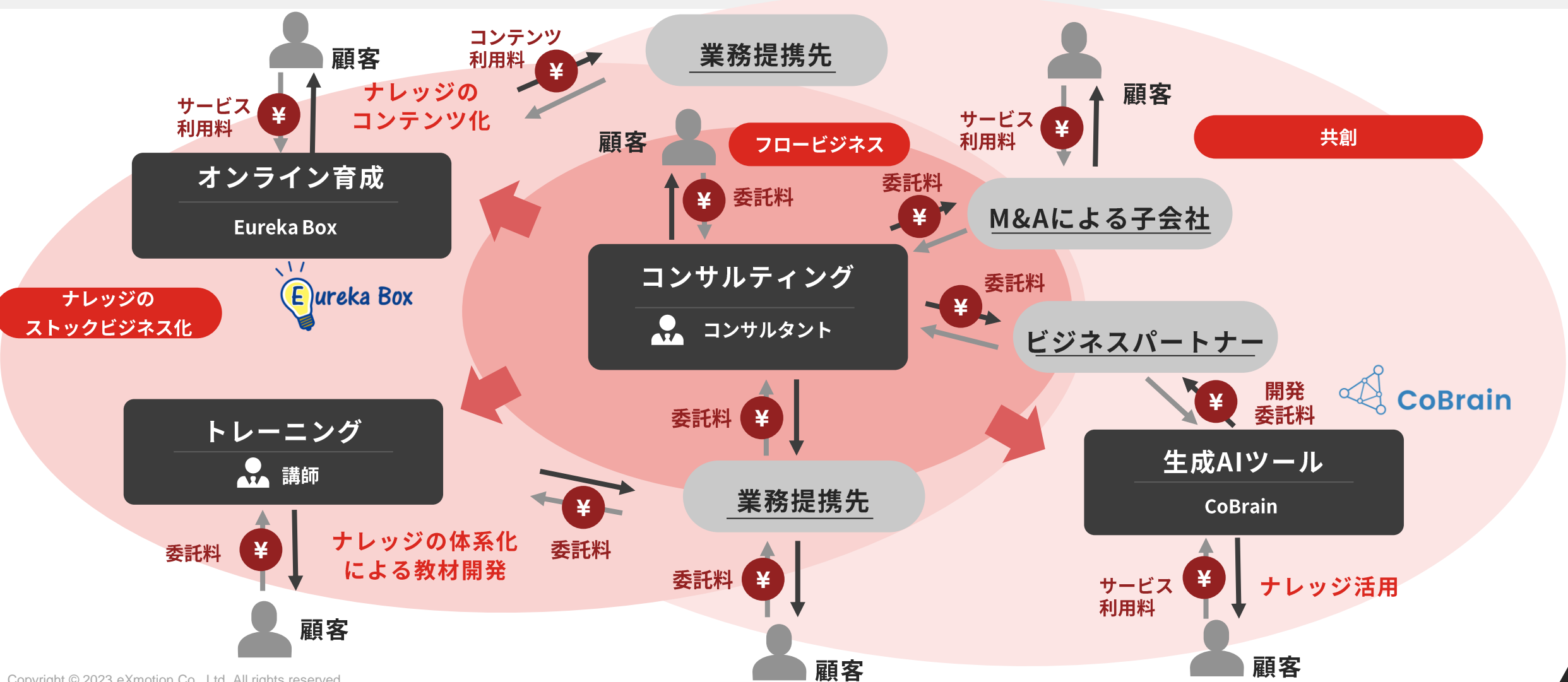
CASEやソフトウェアファースト等の産業変革に挑む自動車産業のDX支援に注力し、そこで得られたノウハウと実績を基に、より多くの分野・顧客層へ支援を拡大していく



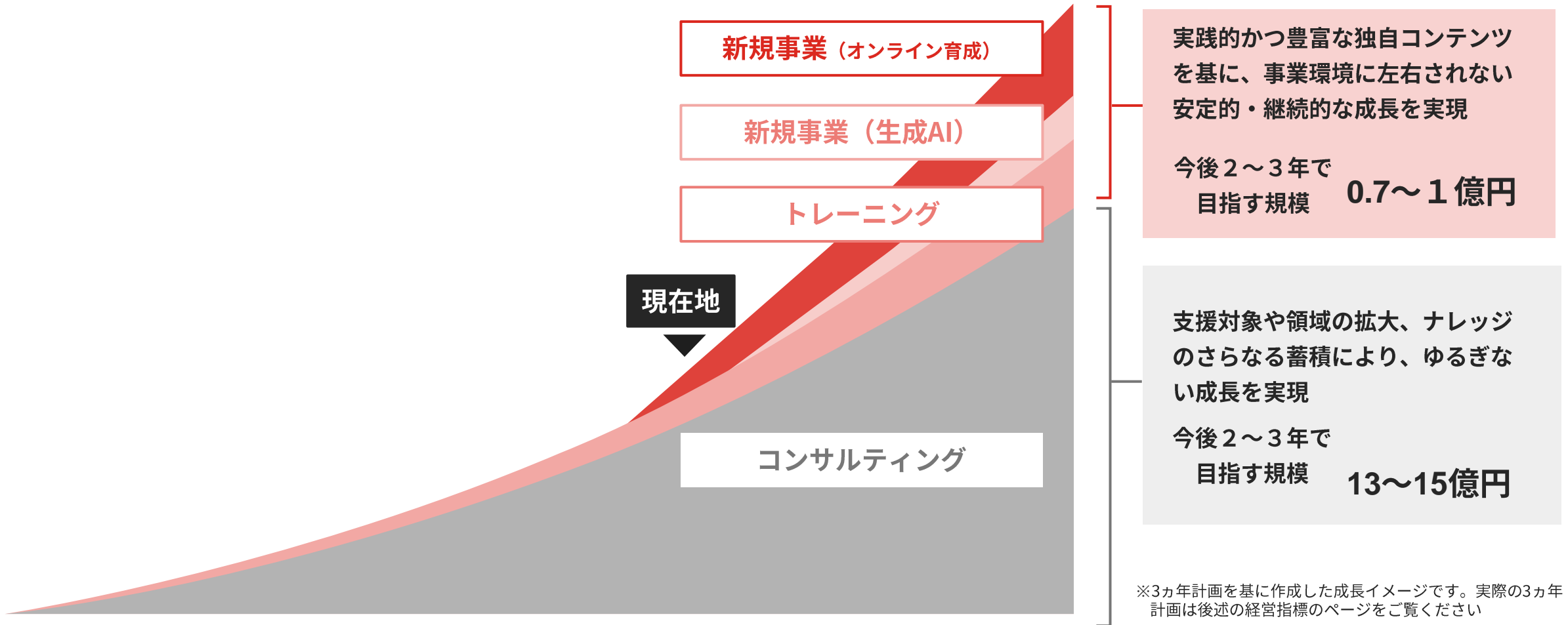
※ 2023年度まではピラミッドの下段を「中小/スタートアップ」としておりましたが、コンサルティングにより得られた知見をストックビジネスであるナレッジ提供サービスに展開していくということを表現するため、2024年度よりピラミッドの下段を「ナレッジ提供サービス」と改めることといたしました

③ シナジー効果による事業のスケーリング

コンサルティング事業で得られた知見をナレッジとして蓄積し、トレーニングやオンライン育成、生成AIツールというストックビジネスにつなげる。事業のスケーリングにより収益の最大化を図る



ソフトウェアの重要性の高まりを確実にとらえ、主力のコンサルティング事業の拡大を図る。同時に、リスティングニーズを追い風に新規事業（オンライン育成）の成長によってストック収益を獲得していく



Appendix⑤ 經營指標

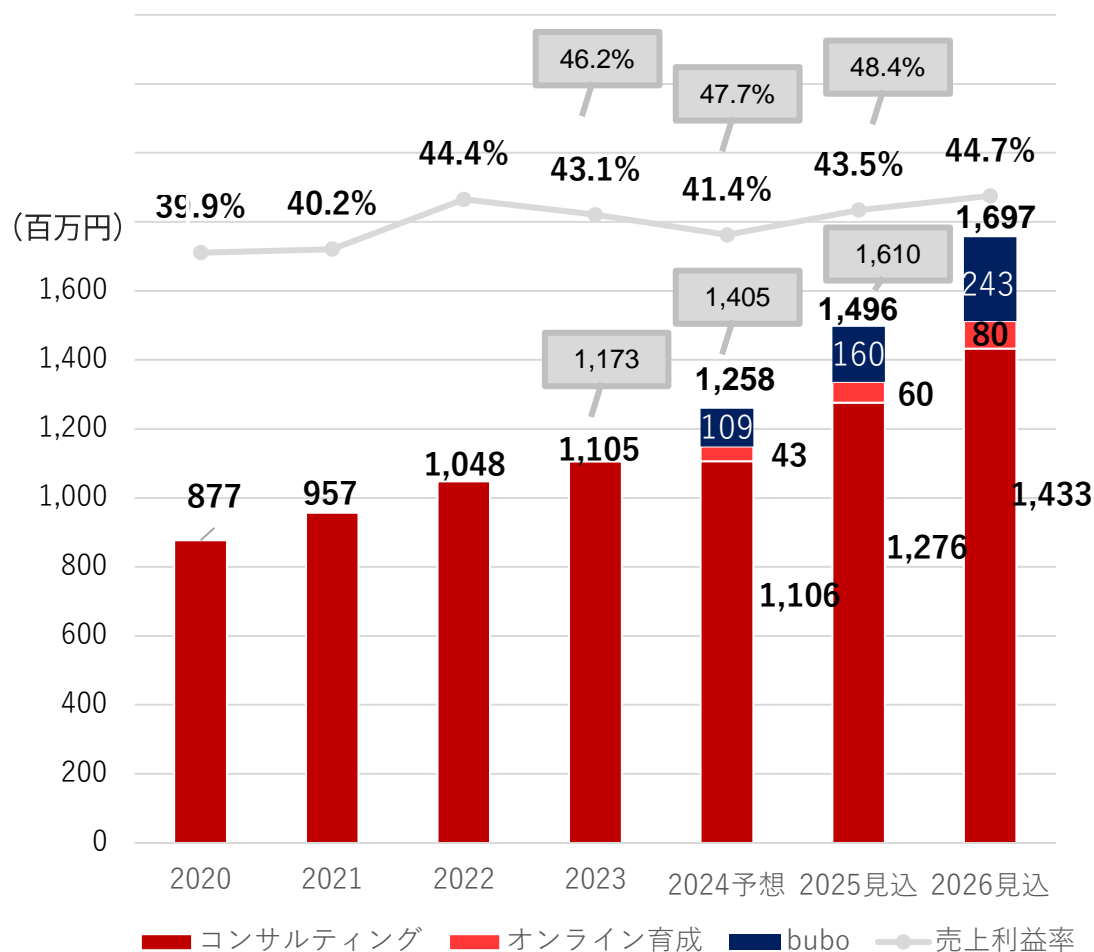
当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のため、収益力を高めるとともに、経営と資本の効率化を図ってまいります

KPI	実績数値及び目標数値			
	2021年11月期 実績	2022年11月期 実績	2023年11月期 実績	中期経営計画における目標
売上高（百万円）	957	1,048	1,105	➔ 1,697 高付加価値サービスの比率の向上
売上総利益率 <売上総利益/売上高>	40.2%	44.4%	43.1%	➔ 45.0%以上 投資活動の推進と品質管理及び原価管理を徹底
営業利益率 <営業利益/売上高>	15.0%	17.6%	11.9%	➔ 20.0%以上 経営資源の管理と投資を含めた最適配分
コンサルティング 要員（人）	53	56	73	➔ 90 積極的な採用活動とM&AのほかBP活用による要員確保
ROE <当期純利益/自己資本>	6.8%	8.7%	0.4%	➔ 10.0%以上 経営効率の向上
増配率（前3カ年平均） <配当金/前年の配当金>	2.4%	4.4%	6.4%	➔ 5.0%程度 積極的かつ安定的な株主還元

事業の成長と利益率のさらなる向上

高付加価値サービスの比率向上と品質管理及び原価管理を徹底し、一部売上から投資に要員を振り向け、売上高と売上総利益率については、グラフのような推移を想定しております

売上高と売上総利益率推移



売上高

コンサルティング

過去数年の採用実績の中途採用7名、新卒採用3名の充足と同規模の採用が継続的に達成されること、年に数名コンサルタントに昇格することを前提としております

オンライン育成

現時点で想定するラインナップ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

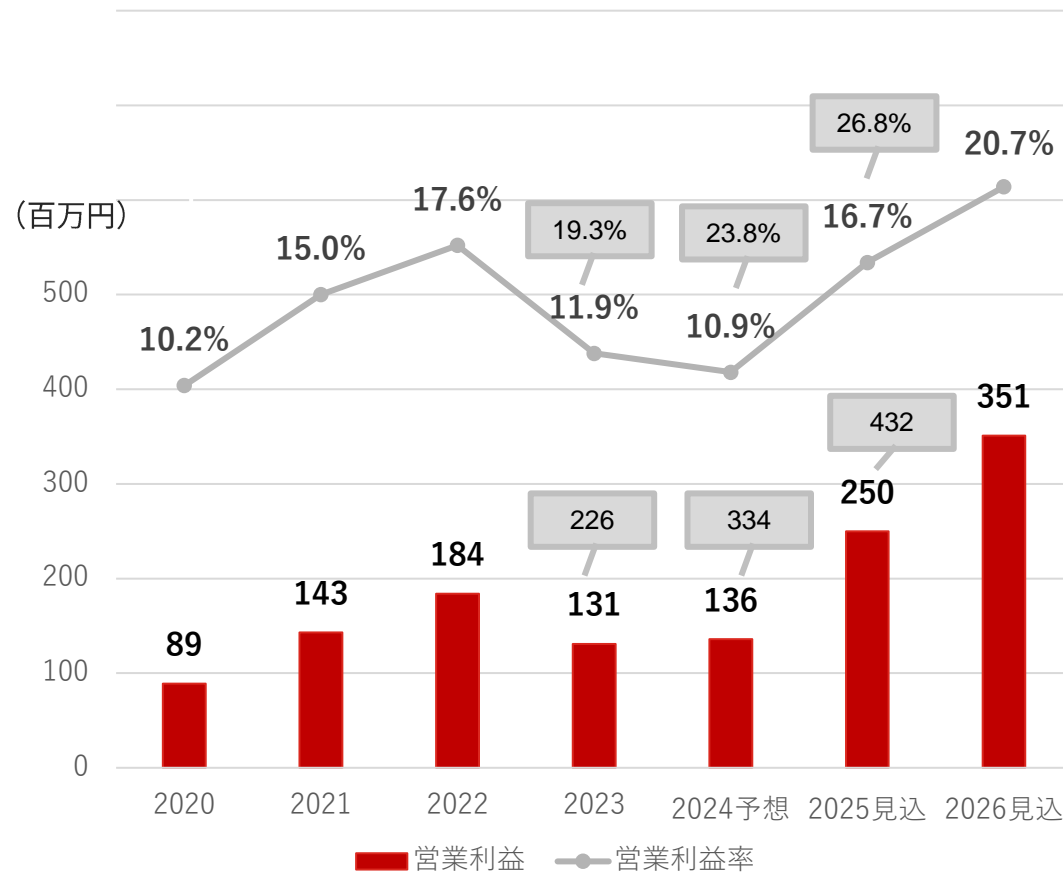
売上総利益

主軸となるコンサルティング売上の売上総利益をベースに新規事業への社内投資コストを考慮しております

23年1月発表の3ヶ年計画値を四角枠内に記載しております。コンサルティング要員の退職などにより想定通りの増員ができなかったことや、新規事業の拡販時期のズレ等から概ね1年遅れとなりました

経営資源を管理・最適配分することで将来に向けた必要な投資を行い、営業利益と営業利益率については、グラフのような推移を想定しております

営業利益と営業利益率の推移



営業利益

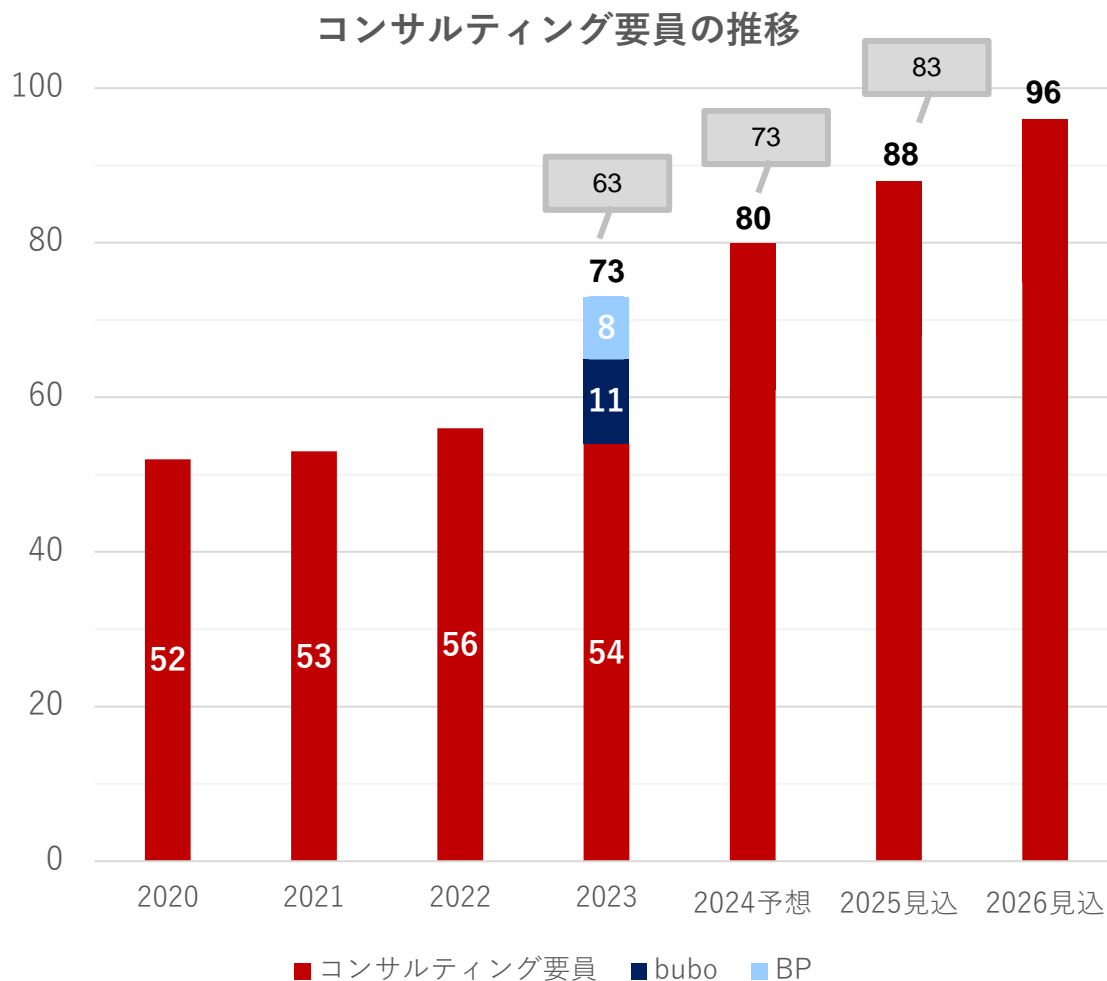
前ページの売上総利益の成長にあわせて必要な支出のほか、経常的に発生する販売管理費及び一般管理費を科目ごとに精緻に積み上げて算出しております

営業利益率

販売体制や管理体制がある程度まで拡充していることから、売上総利益の向上に対しての間接コストを一定に抑えられるため、20%超を目指してまいります

23年1月発表の3ヶ年計画値を四角枠内に記載しております。新規事業の拡販時期のズレのほか、生成AIサービス開発にかかる新規投資を開始することにより、23年1月発表の計画値から遅れる見込みとなりました

エンジニア採用は厳しい環境が続くなか、多様な採用チャネルを組み合わせながら待ちから攻めの採用を展開しつつ、採用以外の手法による要員確保を図る。



コンサルティング要員

確保の必要性

事業の成長、拡大のために不可欠な要素であり、売上高の継続的な成長率を実現していくために確保していく必要があります。

中途・新卒採用の他、子会社要員とビジネスパートナー増もあわせて8名前後の採用が継続的に達成できるように、コンサルティング要員の確保に努めてまいります

訴求方法

【ターゲット再設定】

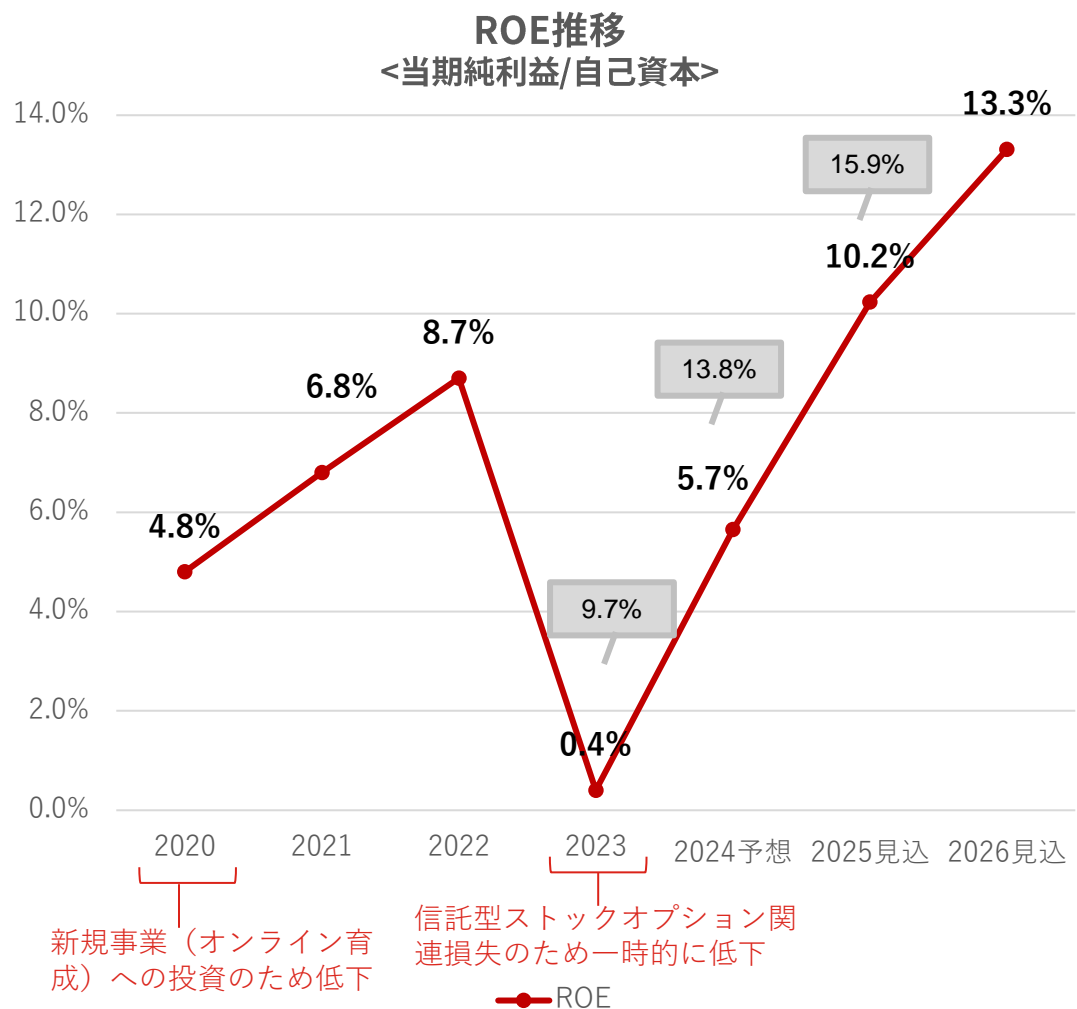
厳しい採用環境が続くなか、経験重視のエキスパートのほか、ポテンシャルのある第二新卒まで拡充し、母集団形成に取り組みます。

【待ちから攻めの採用への展開】

引き続きエージェントからの紹介チャネルも維持しながら、スカウトやダイレクトリクルーティング、オウンドメディアによる情報発信など多様なチャネルによる採用を展開していきます。

23年1月発表の3ヶ年計画値を四角枠内に記載しております。正社員の採用による増員のみの方針から、M&Aやビジネスパートナーを含めた増員方針に転換しております

経営効率の向上をめざして、ROEについては、グラフのような推移を想定しております



ROE

目標

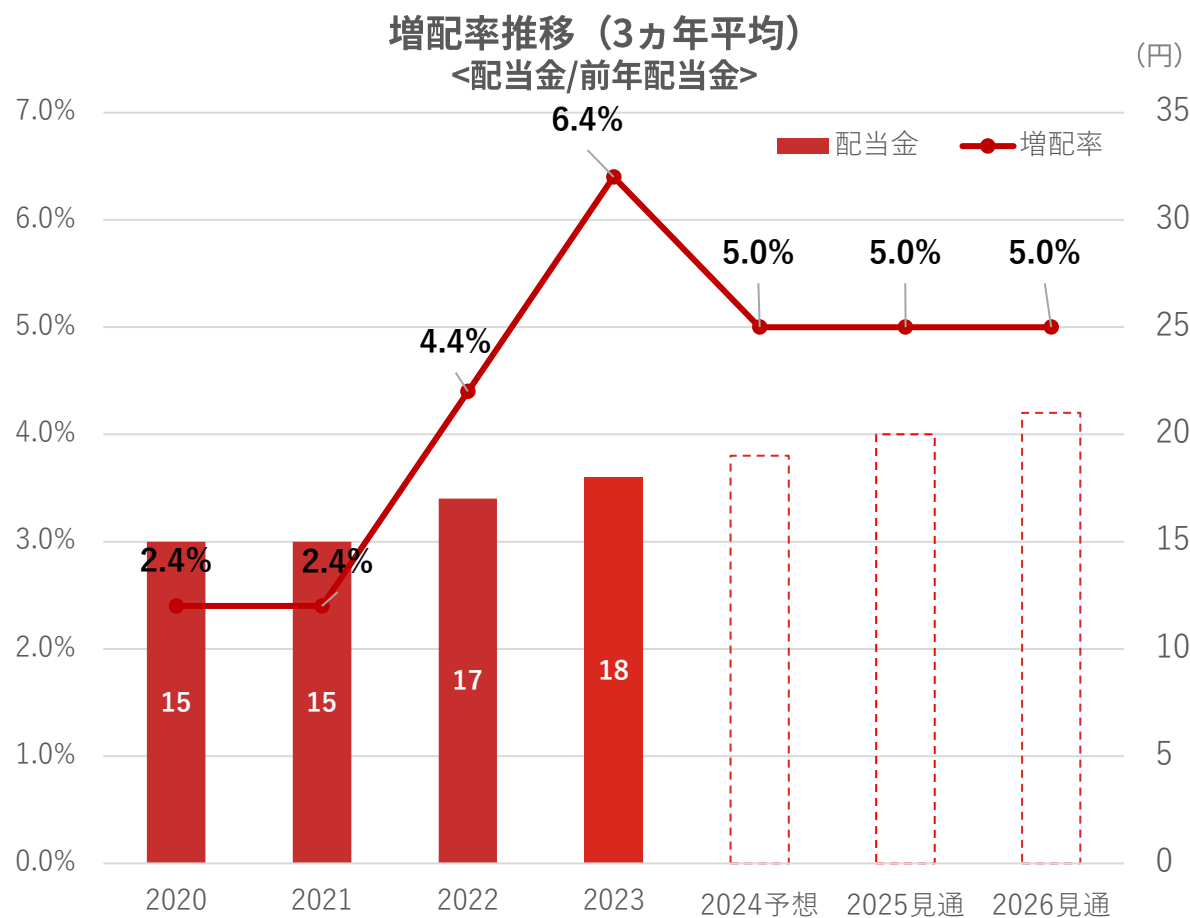
当社の株式への投資に対してどれだけ利益を効率良く得られるかということを示しており、一般的に投資価値があると判断される10%前後を目標にして、投資家の皆さまに投資に値する会社だと判断されるように継続的に改善してまいります

23年1月発表の3ヶ年計画値を四角枠内に記載しております。新規事業の拡販時期のズレのほか、生成AIサービス開発にかかる新規投資を開始することにより、23年1月発表の計画値から遅れる見込みとなりました

また、23年度のROE実績値につきましては、信託型ストックオプション関連損失を特別損失に計上したことにより一時的に低下しております。本損失は一過性のものであり、当社の事業成長に影響を及ぼすものではありません

積極的かつ安定的な株主還元

積極的かつ安定的な株主還元をめざして増配率（3ヵ年平均）については、グラフのような推移を想定しております



増配率

目標

持続的な利益成長と企業価値の向上と最大化を図り、増配率5.0%（3ヵ年平均）を目安に減配せず、増配か配当維持を続ける累進配当を方針にしております。

配当金実績

2021年 @15円	2022年 @17円	2023年 @18円	2024年予想 @19円以上
----------------------	----------------------	----------------------	--------------------------

安定的な株主還元をめざし、今期まで「配当性向」をKPIとしておりましたが、来期より、持続的な利益成長と企業価値の向上と最大化を図り、「増配率5.0%（3ヵ年平均）」を目安に減配せず、増配か配当維持を続ける累進配当を方針にしております。

2018年：普通株式1株につき2株の株式分割後に調整

Appendix⑥ リスク情報

主要なリスク	顕在化の可能性 ／時期	顕在化した場合 の影響度	対応策
<p>特定業界への依存</p> <p>第16期事業年度の売上高は、自動車業界向けで約81%が占められております。自動車業界が推進する自動運転等の技術や開発現場で起こる問題点等に対して、当社の提案や支援が求められておりますが、技術開発が一段落したり、現場支援のニーズが減少したりした場合、当社への依頼が大きく減少し、当社の業績に大きな影響を与える可能性があります。</p>	<p>低</p> <p>／</p> <p>長期</p>	<p>大</p>	<ul style="list-style-type: none"> 他分野（医療機器、産業機器等）での新規顧客獲得により、リスクの軽減に努めております。 新規事業のEureka Boxや業務提携による新規顧客獲得により、リスクの軽減に努めております。 今後は生成AIサービス「CoBrain」も幅広い業界に展開する意向です。
<p>特定顧客への依存</p> <p>第16期事業年度の売上高は、取引先上位2社に対する売上が全売上高の57%を占めております。当該2社とも自動車業界に属しており、技術支援や現場支援等を実施しておりますが、当該ニーズが減少した場合、当社への依頼が減少し、当社の業績に大きな影響を与える可能性があります。</p>	<p>中</p> <p>／</p> <p>中期</p>	<p>大</p>	<ul style="list-style-type: none"> 売上を特定の会社に集中しないように分散を図り、リスクの軽減に努めております。 新規事業のEureka Boxや業務提携による新規顧客獲得により、リスクの軽減に努めております。 今後は生成AIサービス「CoBrain」も幅広い業界に展開する意向です。
<p>コンサルタント要員の確保</p> <p>社員の採用については、大手メーカー等との人材獲得競争激化により、当社が求めるスキルを有した人材の確保が困難になっております。また、中長期的に新卒者人口は減少傾向にあるため、優秀な人材の確保が困難になる可能性があります。必要な要員の確保ができない場合、十分な要員の配置が困難となり、受注ができないことで当社の業績に大きな影響を与える可能性があります。</p>	<p>中</p> <p>／</p> <p>中期</p>	<p>中</p>	<ul style="list-style-type: none"> 在籍社員については、スキルアップの支援制度や月2回の社員同士の情報交換を行う社内ワークによる交流促進、テレワーク制度の継続、ウェルビーイングサーベイによるウェルビーイングの可視化等、人材の定着化に努めております。 M&Aや社外のリソース（ビジネスパートナー）を増やし増員を図っております。 新規事業のEureka Boxやにより、要員の数の影響を受けにくい事業展開を進め、リスクの軽減に努めております。

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。

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

次回の本開示は2025年1月頃を予定しております。