



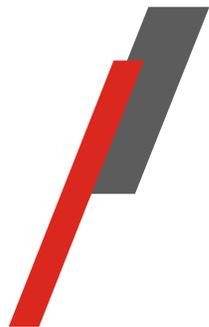
2024年11月期 第3四半期 決算補足説明資料

2024年10月4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 連結業績見通しと進捗
- 3 トピックス
- 4 成長戦略の進捗
- 5 会社紹介

1

決算概要

総括

- ▶ コンサルティング事業は、最新のソリューションが顧客にフィットし規模を拡大、採用計画の前倒しによる増員や連結子会社buboの寄与により、グループの事業規模は拡大中
- ▶ 新サービスCoBrainへの社内リソース活用など政策的な投資等は続くものの、受注が旺盛かつ増員により第3四半期以降の売上増があるなか、下期偏重の利益計画については概ね順調に推移
- ▶ スtockビジネスの状況としては、Eureka Boxは徐々に拡大、CoBrainは7月の無料トライアル版の正式リリース後も有償化に向けてさらに投資を継続

売上高

売上高：925百万円 [連結] 前年同期比+108百万円 (+13.2%)

利益

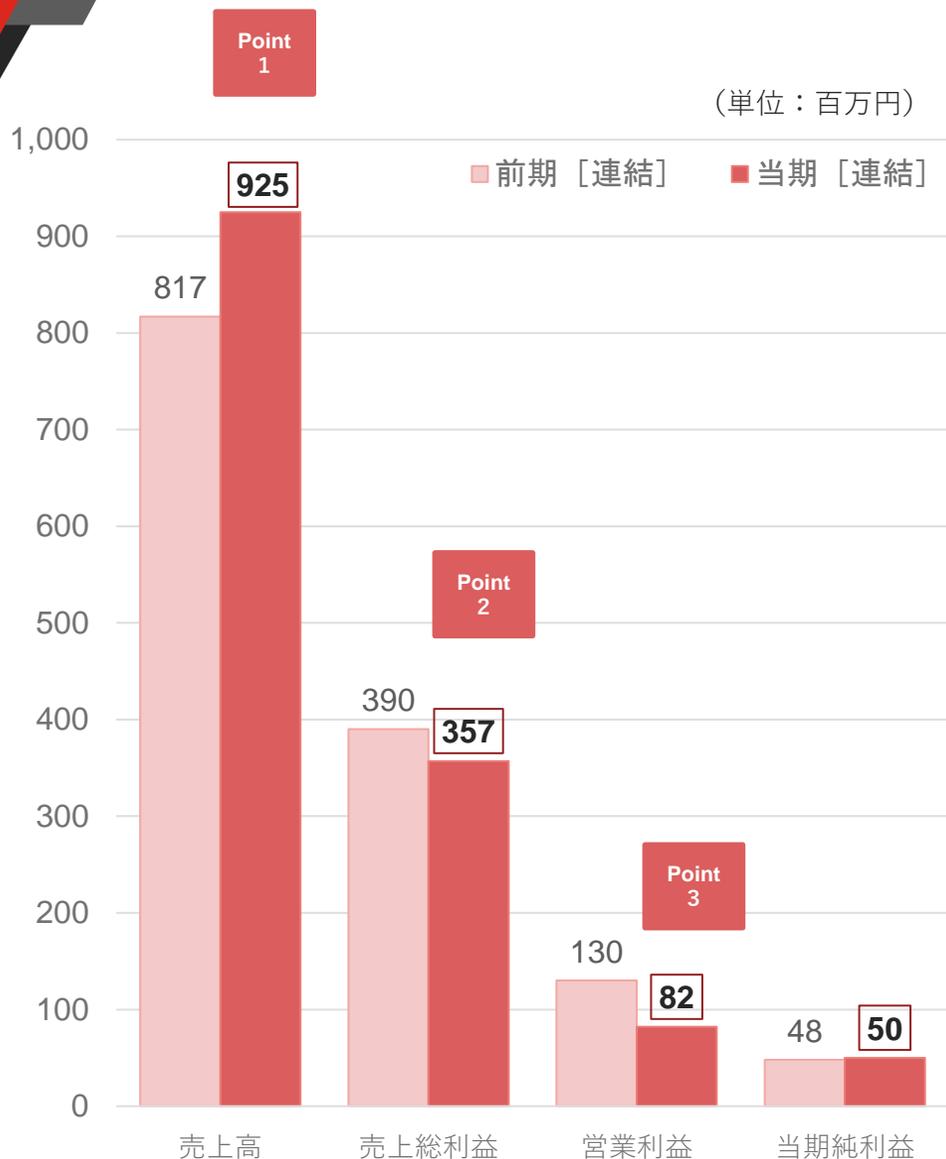
売上総利益：357百万円 [連結] 前年同期比▲32百万円 (▲8.4%)
営業利益：82百万円 [連結] 前年同期比▲48百万円 (▲36.8%)

◆ 売上高、利益の差異要因につきましては、P6~10をご参照ください。

売上高は前年同期比 [連結・単体] で増収、売上総利益はリソース拡充による外注費増やCoBrain開発投資により、営業利益は採用費やのれん代等の販管費増により、いずれも前年同期比 [連結・単体] で減益

	売上高	売上総利益	営業利益	コンサルティング要員	ROE
連結	<p>925百万円</p> <p>前年同期比 +108百万円 (+13.2%)</p>	<p>357百万円</p> <p>前年同期比 ▲32百万円 (▲8.4%)</p>	<p>82百万円</p> <p>前年同期比 ▲48百万円 (▲36.8%)</p>	<p>71名</p> <p>前年同期比 +7名</p>	<p>3.3%</p> <p>前年同期比 +0.3ポイント</p>
単体	<p>834百万円</p> <p>前年同期比 +47百万円 (+6.0%)</p>	<p>311百万円</p> <p>前年同期比 ▲68百万円 (▲17.9%)</p>	<p>72百万円</p> <p>前年同期比 ▲90百万円 (▲55.6%)</p>	<p>60名</p> <p>前年同期比 +5名</p>	<p>3.2%</p> <p>前年同期比 ▲1.9ポイント</p>

連結売上・利益の状況【対前年】



Point 1

連結子会社buboの業績等の寄与もあり、売上高は前年同期比 [連結] **108百万円増 (+13.2%)**

Point 2

外注施策によるコスト増、生成AIサービスへの投資により、売上総利益は前年同期比 [連結] **32百万円減 (▲8.4%)**

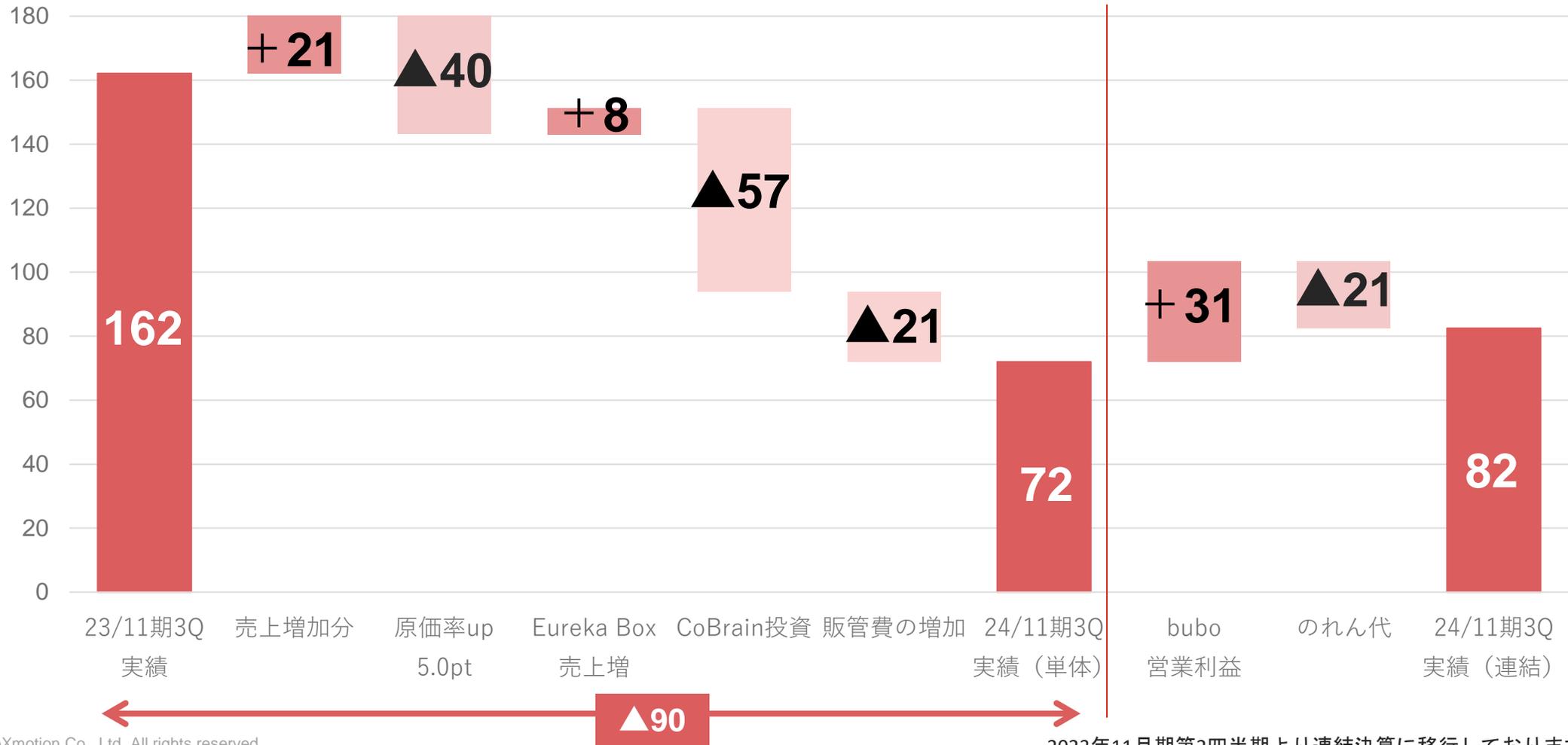
Point 3

採用費増、のれん代の償却により、営業利益は前年同期比 [連結] **48百万円減 (▲36.8%)**

営業利益の増減要因【対前年】

単体では外部のビジネスパートナー活用により5.0ポイント原価率がアップの▲40百万円、CoBrain投資促進による▲57百万円、連結ではのれん代の影響で、前年同期比 [連結] で減益

(単位：百万円)



2024年11月期第3四半期決算概要【前年同期比】

(単位：百万円)

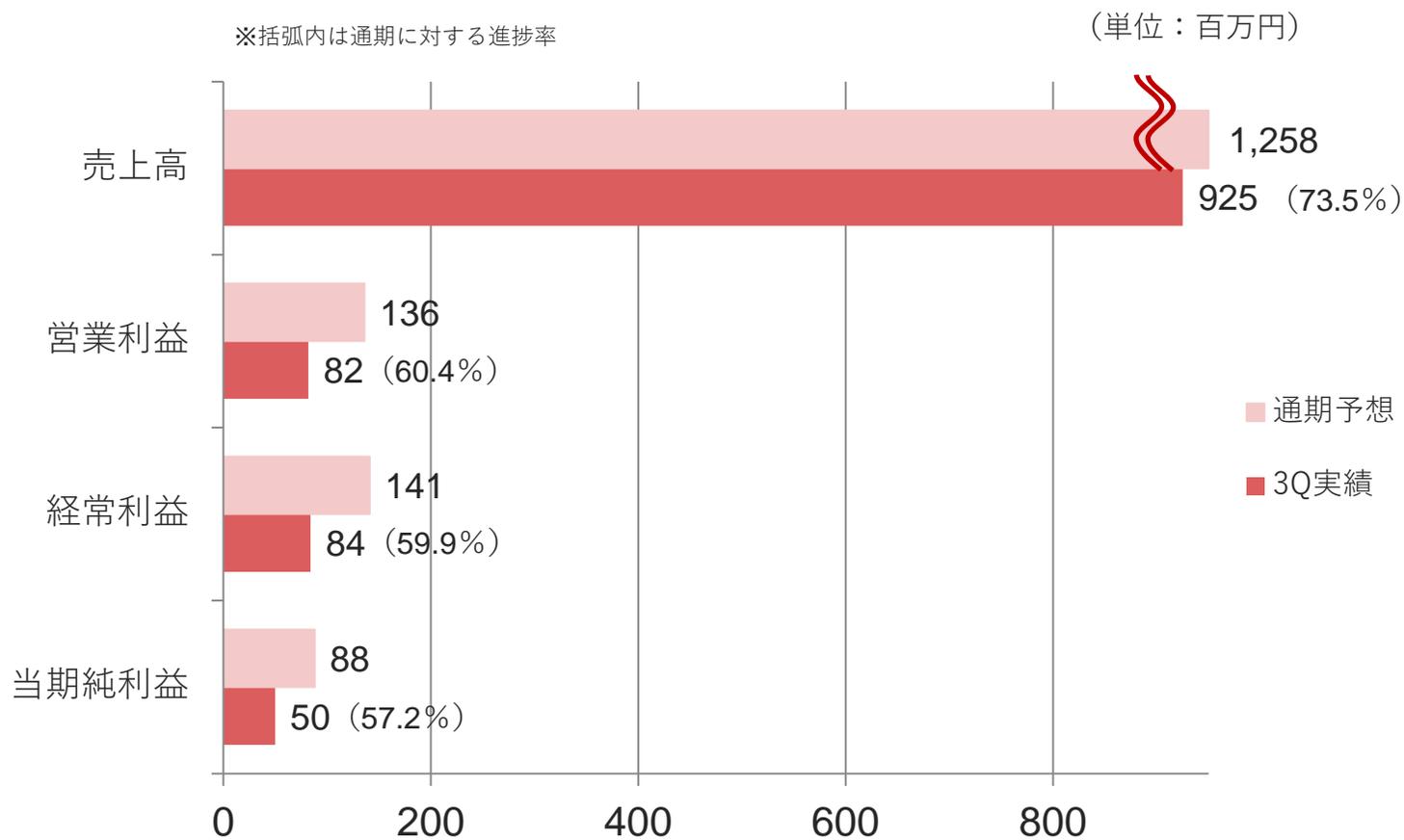
	単体			連結		
	2023年11月期 第3四半期	2024年11月期 第3四半期	前年同期比	2023年11月期 第3四半期	2024年11月期 第3四半期	前年同期比
売上高	787 100.0%	834 100.0%	+47 +6.0%	817 100.0%	925 100.0%	+108 +13.2%
売上総利益	379 48.2%	311 37.3%	▲68 ▲17.9%	390 47.8%	357 38.6%	▲32 ▲8.4%
販売費及び一般管理費	217 27.7%	239 28.7%	+21 +10.1%	259 31.8%	274 29.7%	+15 +5.9%
営業利益	162 20.6%	72 8.6%	▲90 ▲55.6%	130 16.0%	82 8.9%	▲48 ▲36.8%
経常利益	165 21.0%	74 9.0%	▲90 ▲54.8%	133 16.4%	84 9.2%	▲48 ▲36.5%
当期純利益	81 10.3%	50 6.1%	▲30 ▲37.6%	48 5.9%	50 5.5%	+2 +5.0%
受注残高	131	166	+34 +26.5%	147	186	+38 +26.0%

- ▶ 2023年11月期第3四半期の信託型SOの関連損失は販管費から特別損失に組替えを行っている。
- ▶ 受注残高は2025年2月までの自動車DX関連の大型案件により26%増となる。

2

連結業績見通しと進捗

引き続き採用活動が順調で増員による売上増やbuboの売上増により前期並みの進捗、生成AI活用サービスCoBrainは7月の無料トライアル版の正式リリース後の投資は継続するなか、利益も6割程度の進捗まで挽回

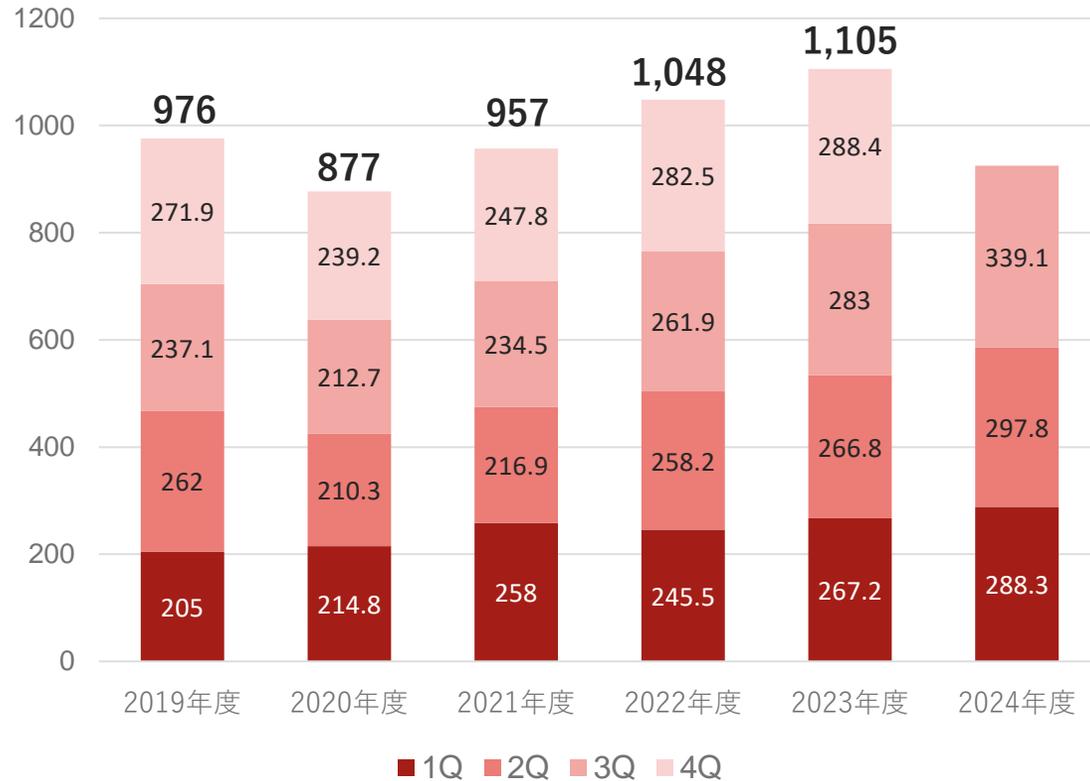


	通期 対計画比
売上高	73.5%
営業利益	60.4%
経常利益	59.9%
当期純利益	57.2%

連結子会社buboの寄与もあり、第3四半期以降の売上規模は1四半期で3億円台に拡大し増収、CoBrainの開発投資の前倒しによる原価増、採用費等の販管費増、及びのれん代により減益

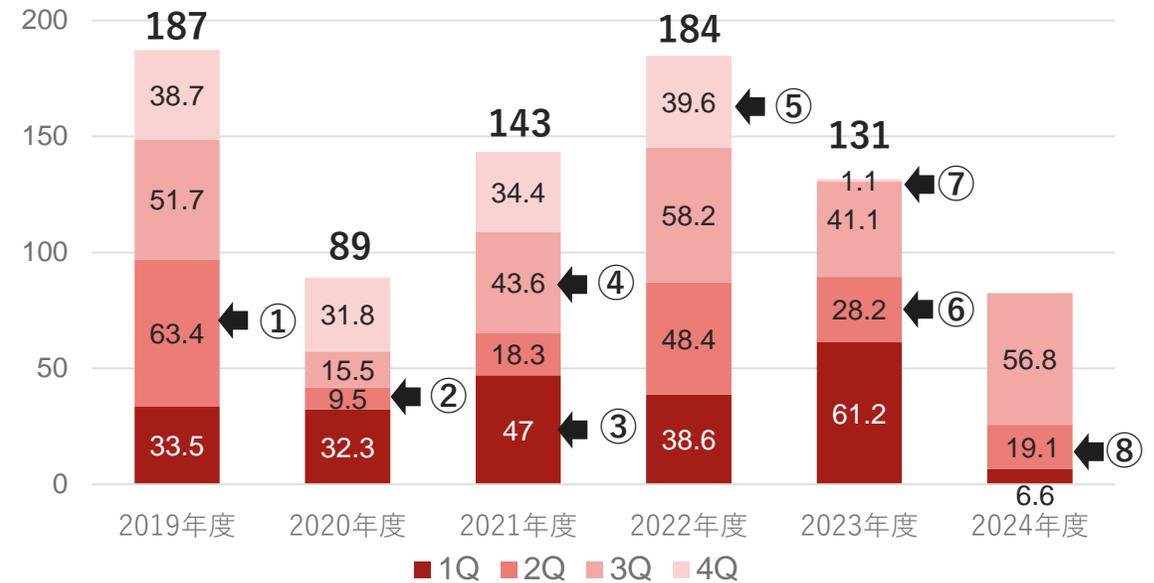
(単位：百万円)

売上



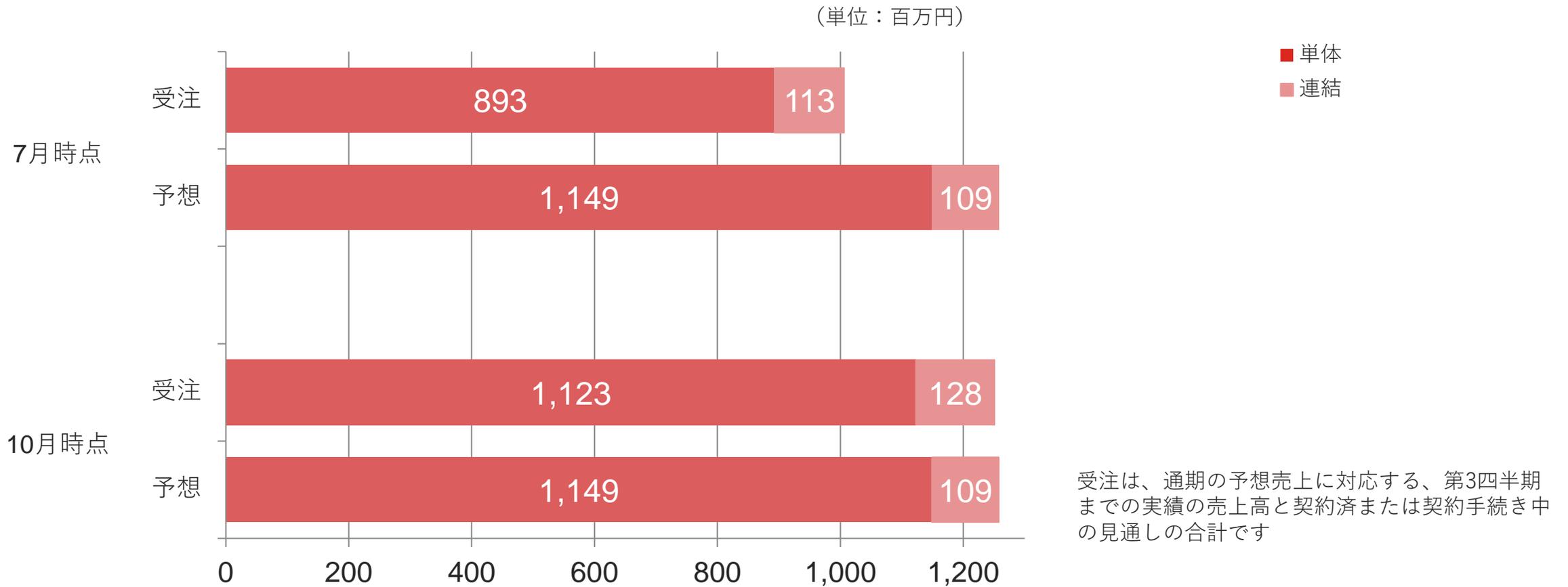
営業利益

(単位：百万円)



- ①：利益率の高い教育事業の大型案件による増益
- ②：4月、5月新型コロナの影響による減益
- ③：工事進行基準の適用範囲拡大による増益
- ④：利益率の高い新規案件による増益
- ⑤：インフレ手当等で粗利が第3四半期までを下回る
- ⑥：連結決算の開始によって子会社取得費用計上
- ⑦：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
- ⑧：CoBrainの開発投資、採用費、及びのれん代による減益

主要取引先の自動車関連では、引き続き需要が旺盛なため通期の連結業績予想に対して概ね通期の業績予想に迫る受注を確保



3

トピックス

短期・中長期トレンドともに、好調な受注で着実に売上を伸ばしている

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



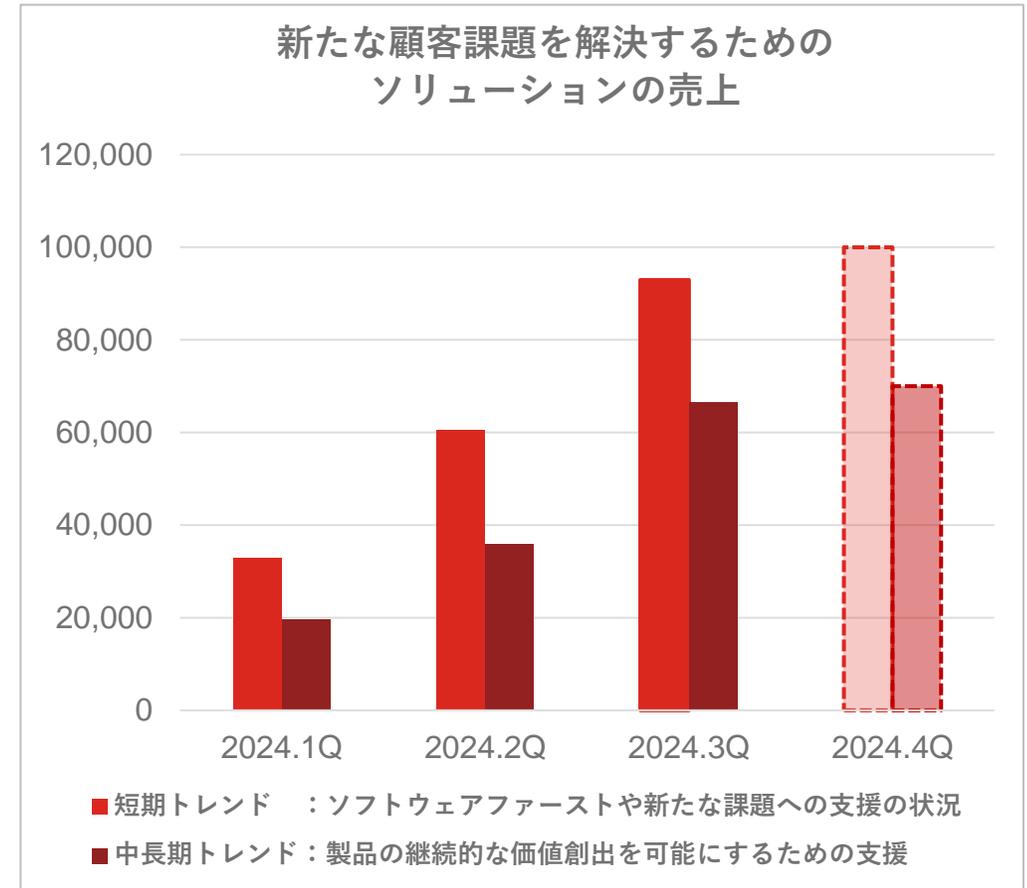
リスクリング支援
セキュリティ・セーフティ
テスト戦略、シフトレフト

<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

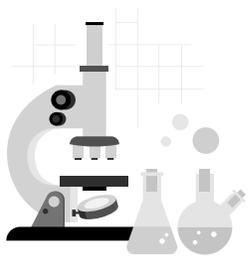


従来からのEureka Boxに加え、今年度はCoBrainの製品化を進め、多彩なサービス提供を促進すべく、製品開発や販売戦略の検討を急ぐ

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
に顧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

7月に無料トライアル版を正式リリース。
今期中の有償化リリースを目指し開発中

CoBrainのカスタマイズ版を見据え、お客様ごとの
ナレッジを活用した**生成AI支援を提供中**

ウェビナーの開催や展示会への出展が実り、これまでの
コンサルティング事業では取引のなかった顧客の増加
や**カスタマイズ版の開発受注**などで拡大中。**代理店
契約も締結**し、さらなる普及を進める

お客様を支援できるソリューションの拡張を図るため、業務提携やM&Aを活用。共同研究も着実に進行中



シフトレフトソリューションを実例を用いて検証。設計とテストを同時に行うことで、要求設計者側だけでは気づかないモレを発見することができ、開発の後段での手戻りを防ぐことができることを改めて確認。
このソリューションを秋の**展示会で共同で発表することを目指す**



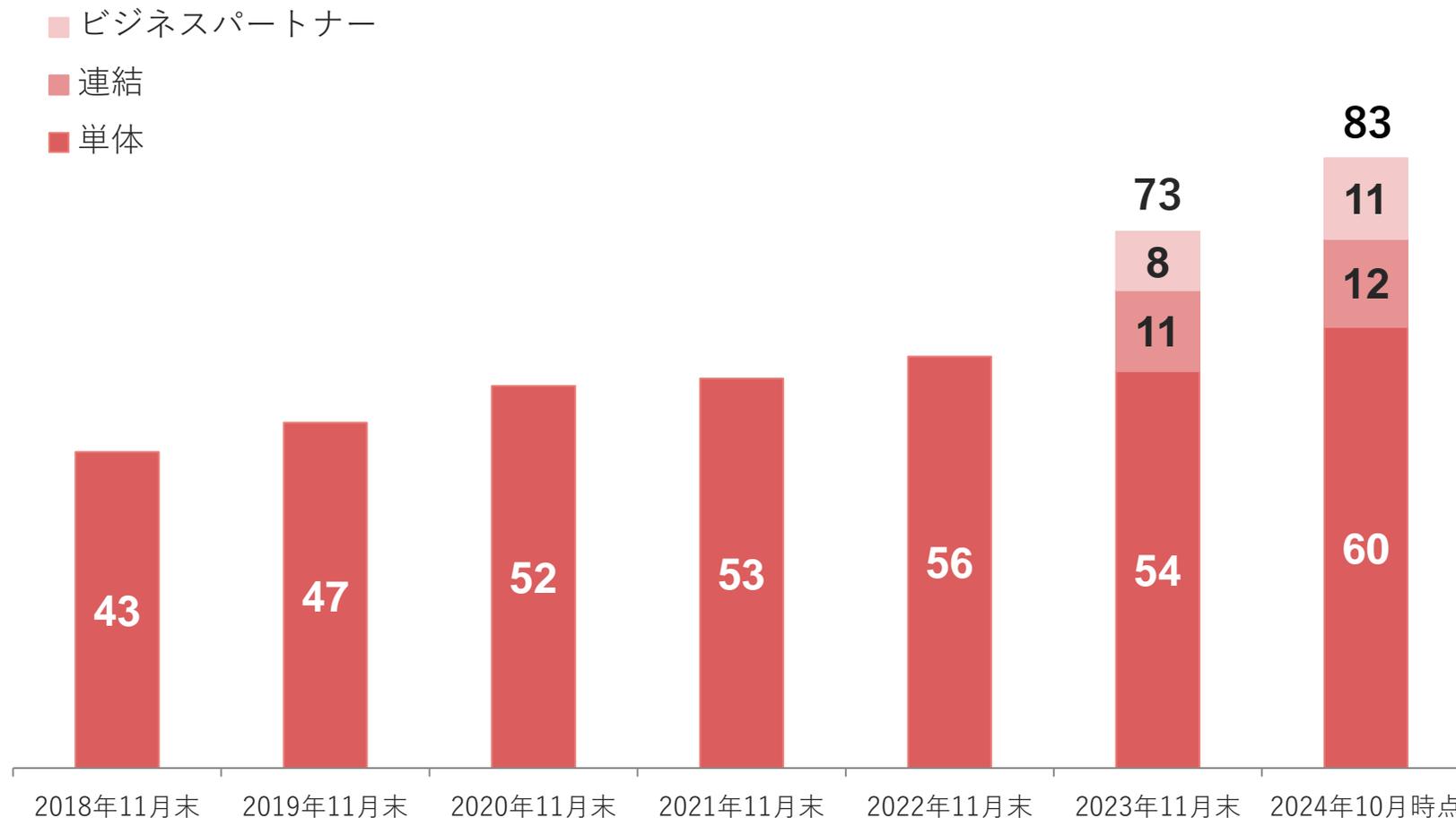
6月には両社でセミナーに登壇したほか、お客様の課題解決のご支援を**共同で提案営業**したり、当社の**Eureka Boxの販売代理店契約**を締結したりと、連携を進めている

M & A

引き続き、仲介会社からの紹介案件や、プラットフォームを活用し、候補先から絞った検討対象9社のうち、売り手企業6社と面談実施。開発技術コンサルティングファームとして、さらなる成長を遂げるため、積極的なM&A検討を継続

2024年度の事業計画に対する進捗～要員の推移（リソースの拡充）～

今期は中途6名、新卒2名が入社し、計画を上回る採用を達成。子会社でも増員が進む。引き続き、採用メディアの運用を継続して採用活動を促進するとともに、ビジネスパートナーも活用し、事業規模の拡大を図る



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

社員紹介や会社実態を伝える採用メディア（ビジネスSNS）の強化し、当社の魅力を発信



<https://magazine.exmotion.co.jp/>

要件定義プロセスにおけるエンジニアの負担を軽減するための生成AI支援サービス「CoBrain（コブレイン）」の無料トライアル版を7月に正式リリース

AI添削により
品質向上と効率化を。
要件定義の新体験



要件定義に特化した、文書作成者とレビュー者のためのAI添削サービス。
要件定義書や要求仕様書をAIが瞬時に添削し、レビュー負担を軽減。
スムーズな要件定義を促進します。



要件文書



トライアル申込 21件



ベテランのエンジニアの対人レビューと同じ指摘が出ました。



関係者を集めての本番のレビューの前さばきとして使用しています。



納得感がある指摘が出てくるので驚きました。

bubo

着実に高付加価値支援へのシフトが進み、売上規模が拡大中。
セミナー登壇などでソフトウェアテストのコンサルティングファームとしてのリブランディングを進めており、コンサルタントの採用にも繋がってきている。
また、アジャイル開発の品質向上に特化したソリューションを追加しサービス領域を拡大。

**ソフトウェアテストのプロに聞く！
SDV時代に必須となる
テスト管理の最重要ポイント**

eXmotion × bubo

2024.09.25 水
13:30 - 14:30

オンライン
無料セミナー
先着 500名



- XP祭り2024 以下内容にて登壇
 - アジャイル品質
 - スクラム導入支援
- エクスモーション主催ウェビナーに登壇

buboのソフトウェアテストの品質と技術力に対し、ソフトウェアテストに関する国際的な資格認定組織であるISTQB®のPlatinum Partner（プラチナパートナー）に認定



4

成長戦略の進捗

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

戦略に対する 総括

開発現場にもこれからのソフトウェアファーストを実現するための最新ソリューションが定着し、売上の3割は最新ソリューションの案件が占めるようになり、着実に実行することができている

**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

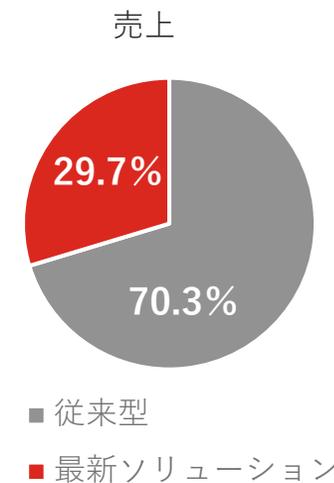
MBD開発支援
「機能安全」対応支援
システムアーキテクチャ
USDM要求の定義と仕様化
既存資産の解説書
レガシー救済プロジェクト
プロセス・アーキテクチャ
「レガシーシステム」の可視化
XDDPによる「派生開発」
「UML」+「オブジェクト指向」モデリング
レガシーリファクタリング
プロダクトライン開発

+

**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

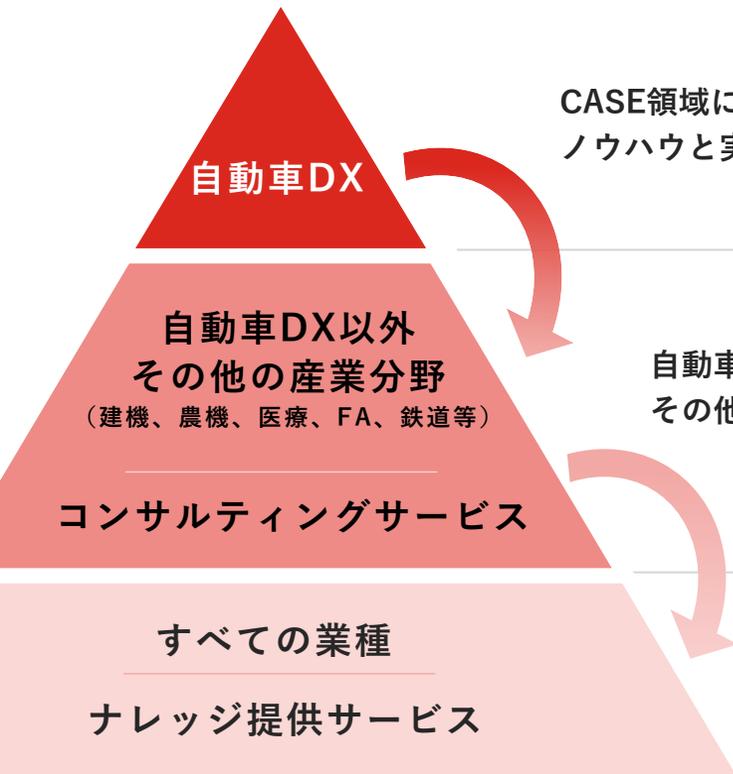
スクラムによるアジャイル開発
ソフトウェア人材育成のためのリスクリング
DevOps環境構築
OTAソフトウェア開発
SILS環境開発
CI/CD環境の構築



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

戦略に対する
総括

コンサルティングサービスは、自動車DX案件にリソースを移行し、自動車DXのノウハウと実績を獲得。 Eureka Boxは今期に入り、これまでの客層にとどまらない新たな顧客層の開拓が進む



CASE領域におけるDX支援の
ノウハウと実績を獲得

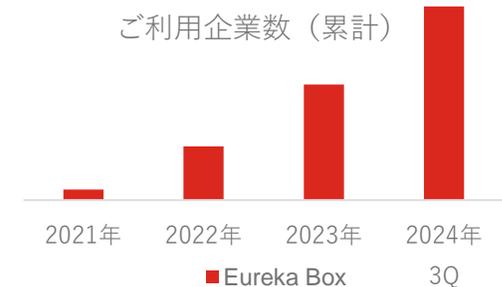
最も注力

コンサルティング
サービス

最も注力する
「自動車DX」の
売上が伸びている

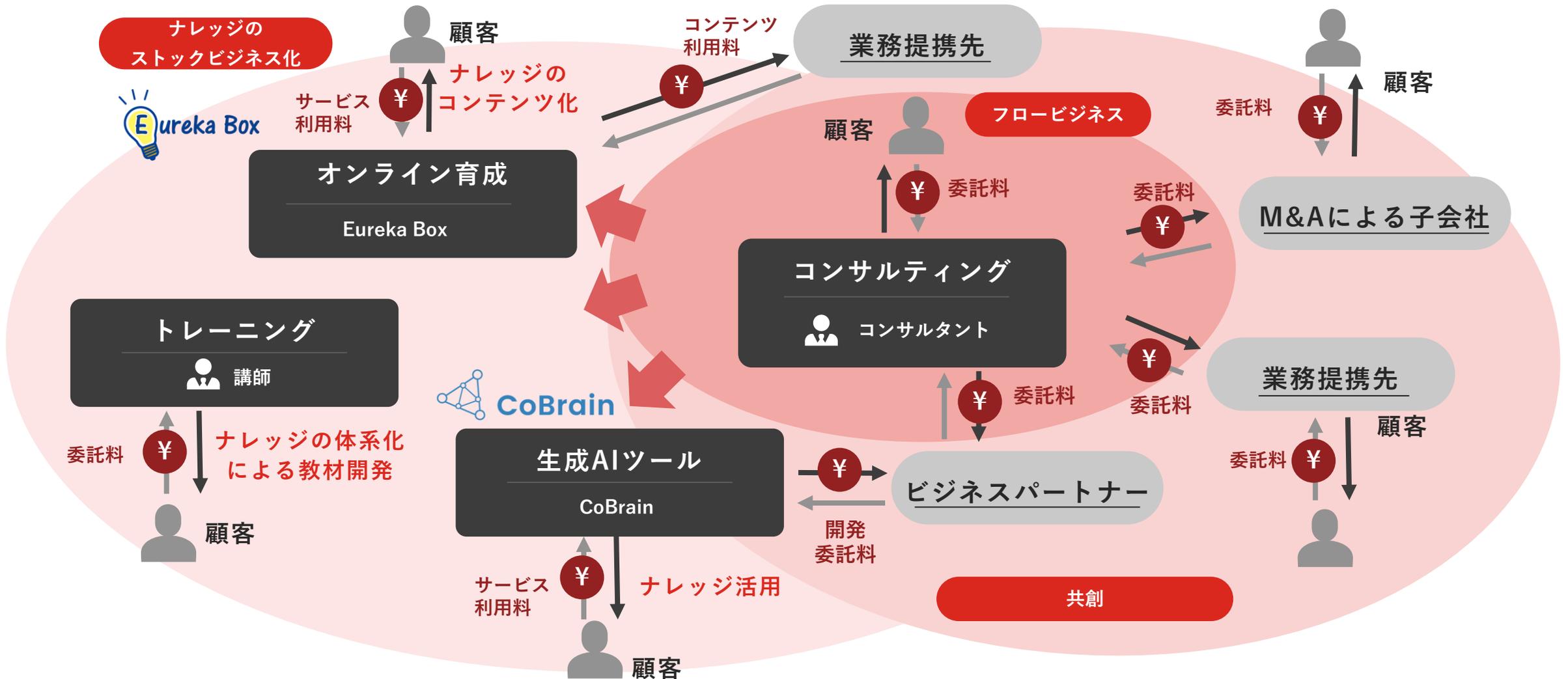
自動車DXの支援実績を基に、
その他の分野でも支援を拡大

コンサルティングの支援を基に、
コンテンツ提供による新たな支
援を拡大

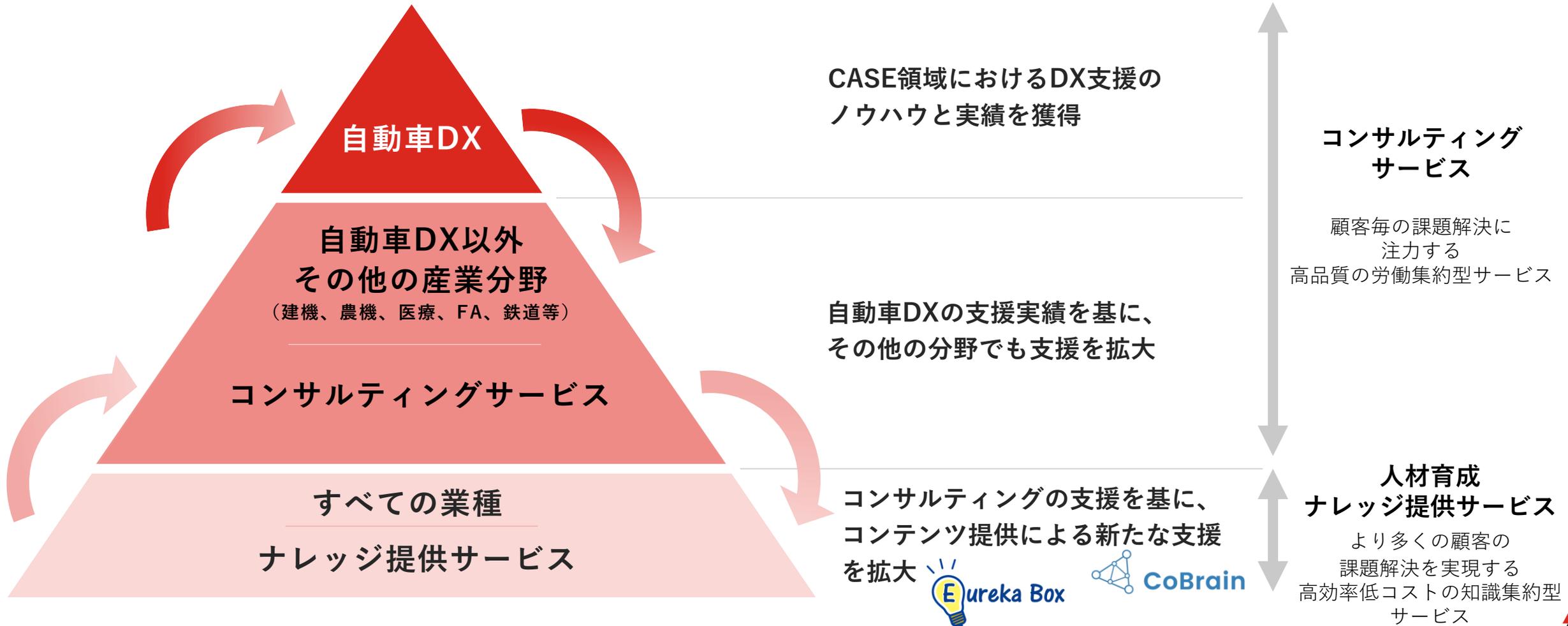


戦略方針 – ③シナジー効果による事業のスケーリング

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



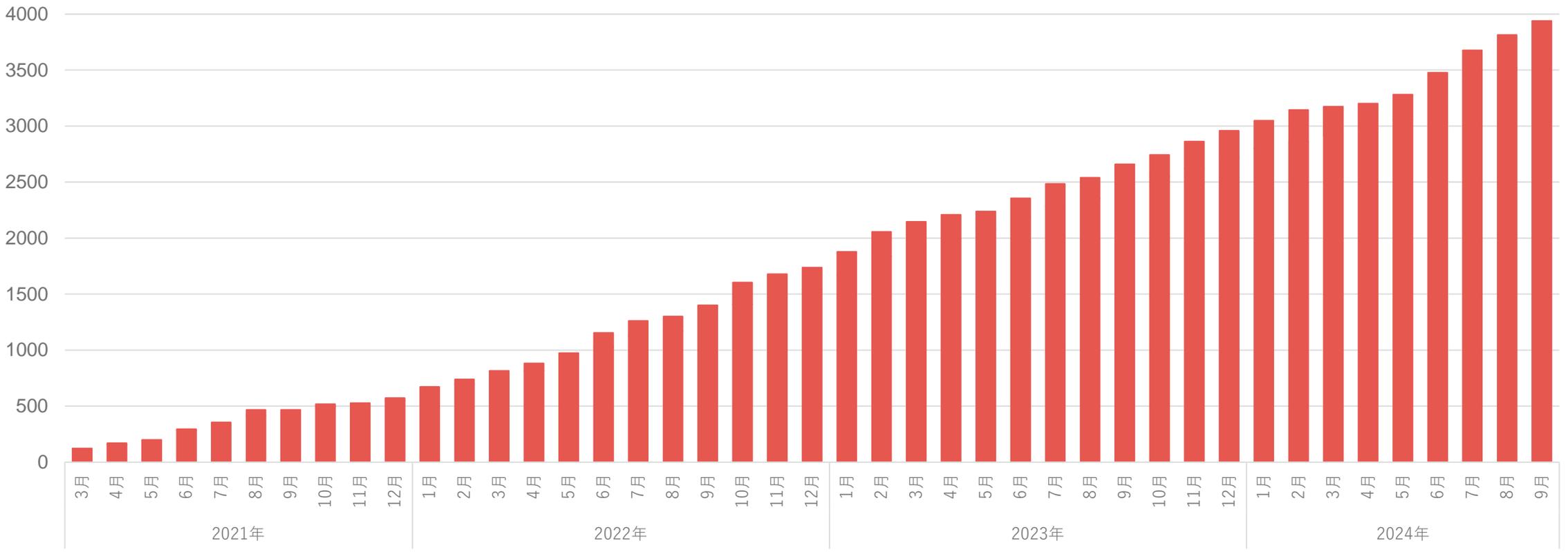
CASEやソフトウェアファースト等の自動車産業のDX支援から得られたノウハウと実績を、その他の分野・顧客層へ展開するだけでなく、Eureka BoxやCoBrainからコンサルティングサービスへと流入も目立つ



戦略に対する 総括

コンサルティングの知見を落とし込んだオンライン学習サービス「Eureka Box」の会員数は、カスタマーサクセスや販売戦略を強化し、**上昇基調で推移**している

会員数の推移



5

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（2024年8月末現在）

代表

代表取締役社長 渡辺 博之

役員構成

取締役7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）

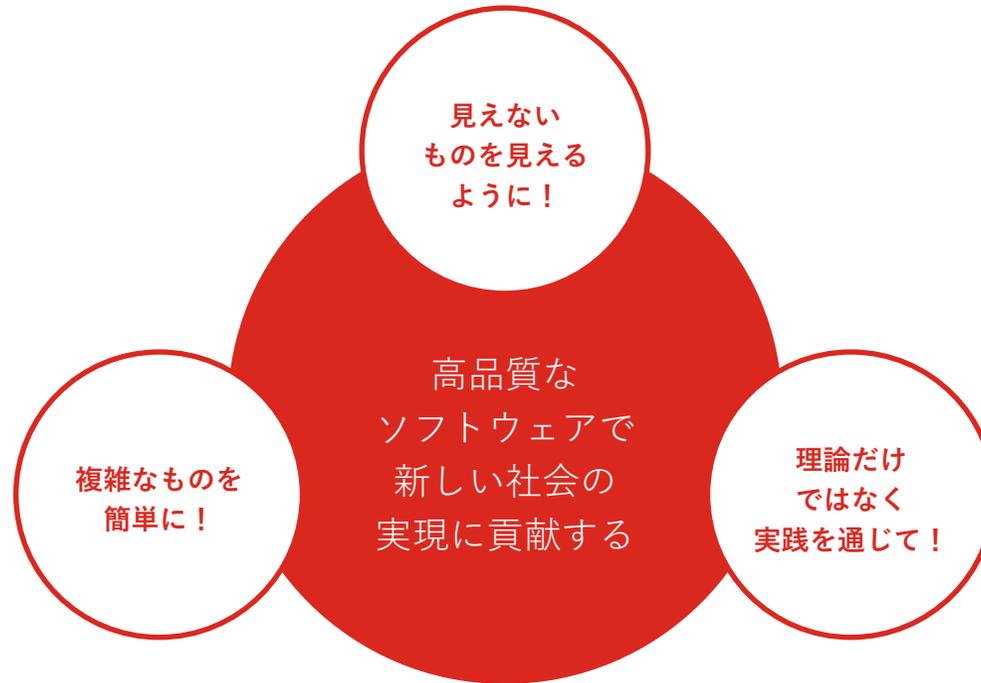
従業員数

社員84名（2024年8月末時点・連結、契約社員含む）

認証

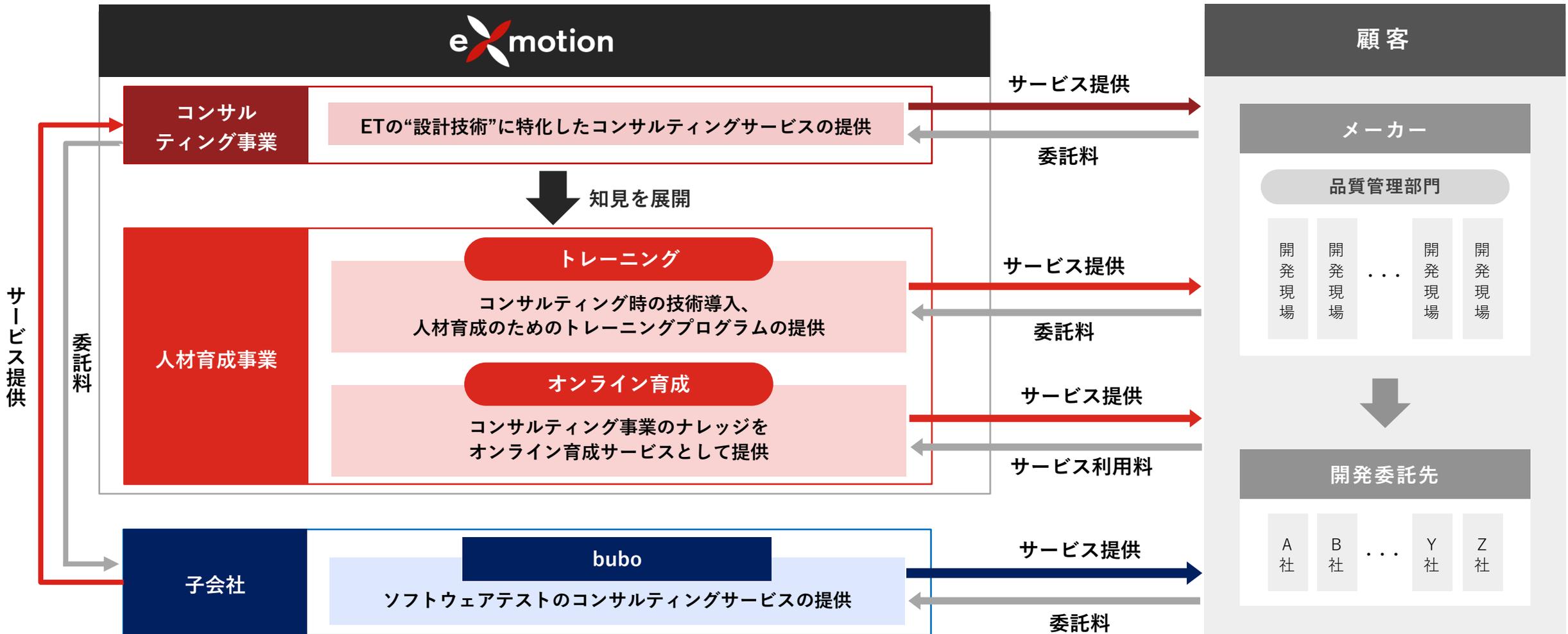
プライバシーマーク認証／JIS Q 15001
ISMS認証／ISO(JIS Q) 27001

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。

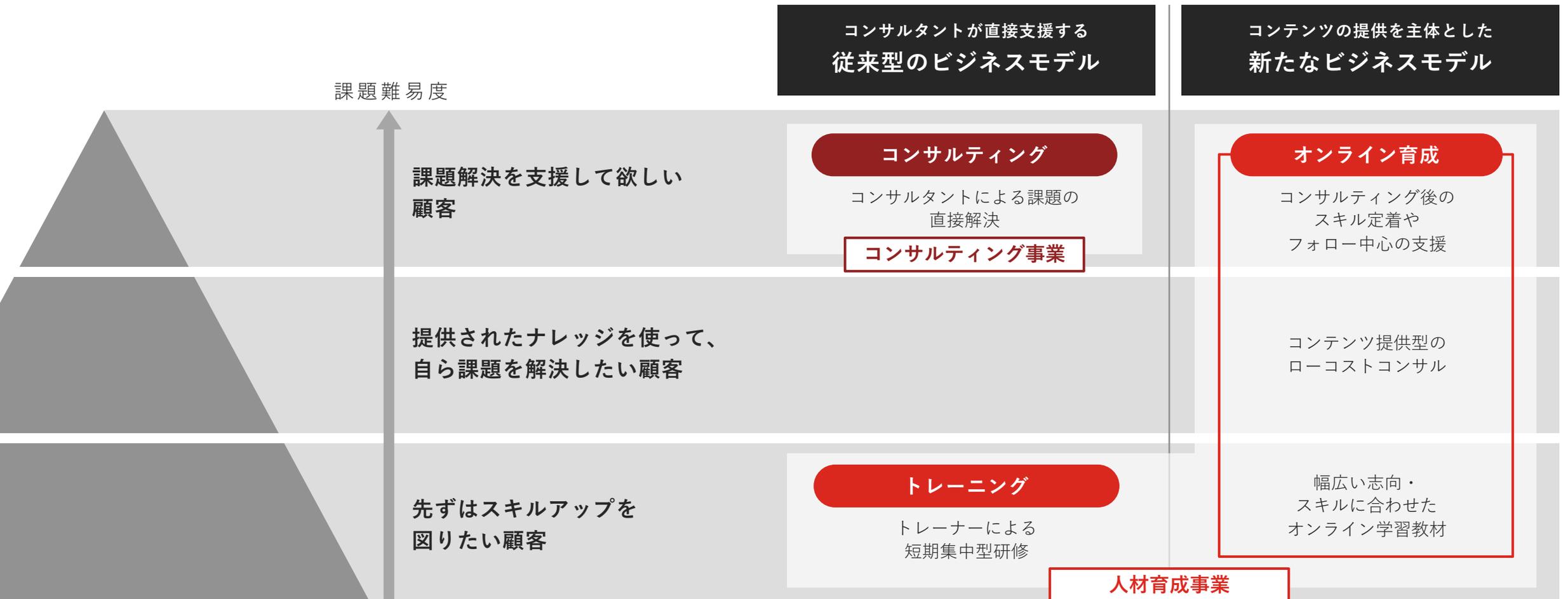


組込みシステムの開発現場は、大規模・複雑化への対応に追われる中、一刻も早い変革が求められています。
当社は、組込みシステム開発の変革に取り組まれるお客様を現場から支援し、成功に導くためのプロフェッショナル集団です。
十分な実績と多くの知見をもったコンサルタントがもたらす「高品質なソフトウェア」により、効率的な組込みシステム開発への変革を成功させ、最終的に、顧客企業の開発する製品の競争力向上へとつなげます。

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。
子会社も加わることで、ソフトウェア開発の幅広い支援を担う



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



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

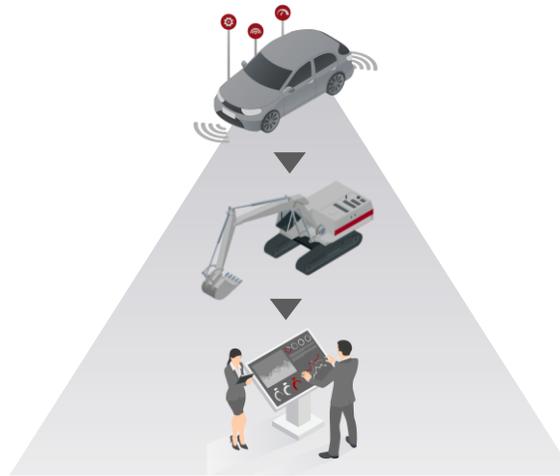
ソフトウェアファーストを実現する新たなソリューションの強化



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



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



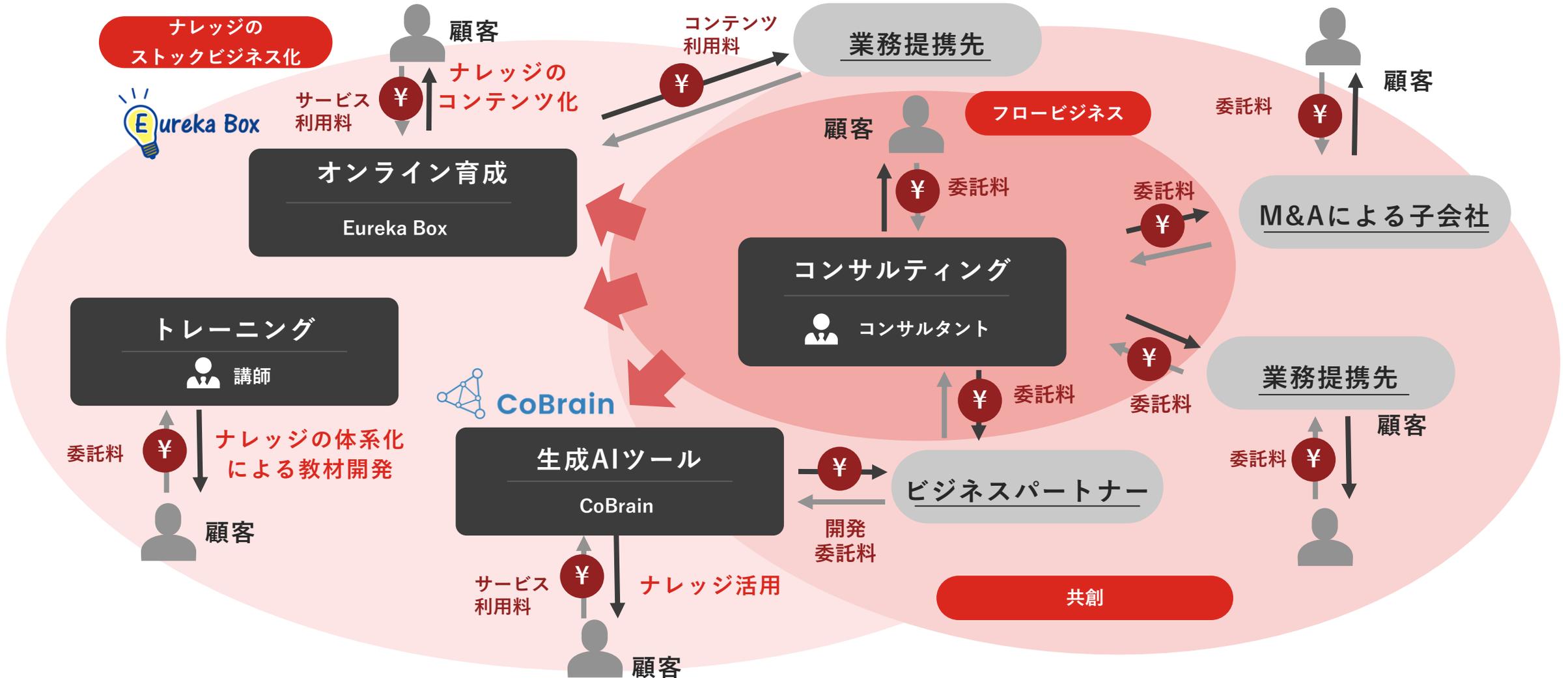
②自動車DXを頂点としたフラッグシップ戦略による事業展開

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



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



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、豊田自動織機、 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 医療 : トプコン オリンパスメディカルシステムズ 産業機械 : パナソニックコネク 東レエンジニアリング先端半導体MIテクノロジー 農機 : ヤンマー 建機 : 小松製作所 住友重機械工業 鉄道 : 三菱電機ソフトウェア その他 : 電通総研、菊水電子工業 パーソルクロステクノロジー

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