



2025年11月期 第1四半期 決算補足説明資料

2025年4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 会社紹介

1

決算概要

1Q総括

- コンサルティング要員の増員と連結子会社buboの寄与により、売上高は前年同期比 [連結] 18.8%増収、売上総利益は前年同期比 [連結] 28.7%増益
- 営業利益は、上記により売上総利益が改善、販管費がほぼ横ばいのため、前年同期比 [連結] 460.1%増益
- スtockビジネスのEureka Boxは、自動車関連以外の幅広い分野に提供中
24年11月リリースのCoBrainは、25年2月に新機能「Wordアドイン」リリース
新機能追加により製造業以外のお客様にも幅広く対応

売上高

売上高：342百万円 [連結] 前年同期比+54百万円 (+18.8%)

利益

売上総利益：130百万円 [連結] 前年同期比+29百万円 (+28.7%)
営業利益：37百万円 [連結] 前年同期比+30百万円 (+460.1%)

売上高は前年同期比 [連結] で増収、外注費増やCoBrainの継続投資があるものの、採用による増員やbuboの増収が寄与し、売上総利益・営業利益ともに増益

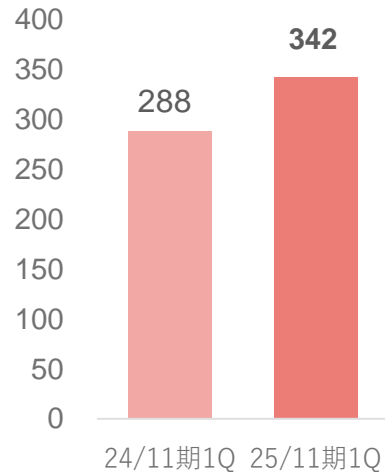
連結

売上高

342百万円

前年同期比 + 18.8%

採用による増員とbuboの増収が寄与

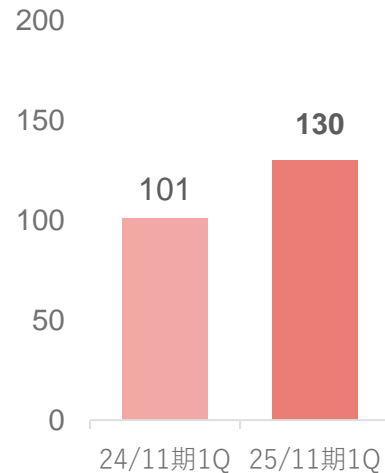


売上総利益

130百万円

前年同期比 + 28.7%

同左

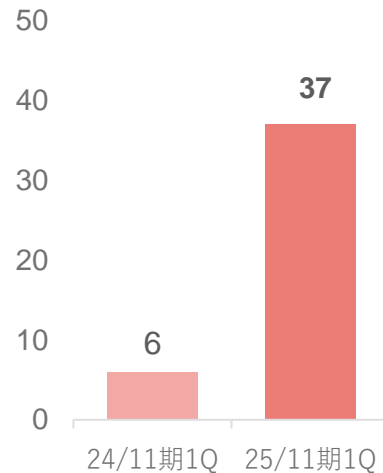


営業利益

37百万円

前年同期比 + 460.1%

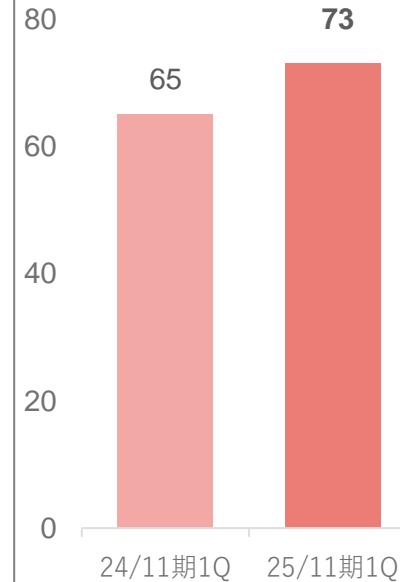
販管費は微減、売上総利益の増益による



コンサルティング要員

73名

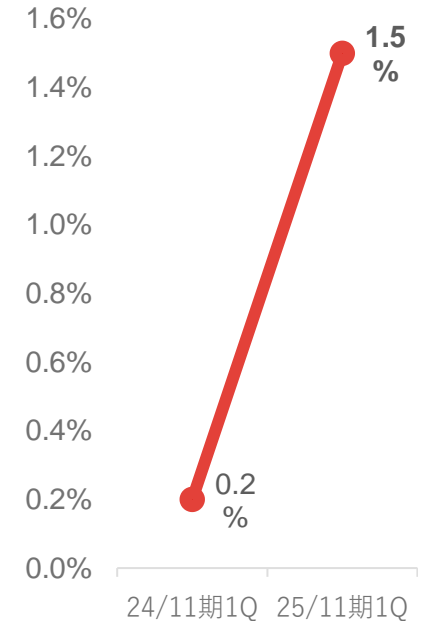
前年同期比 + 8名



ROE

1.5%

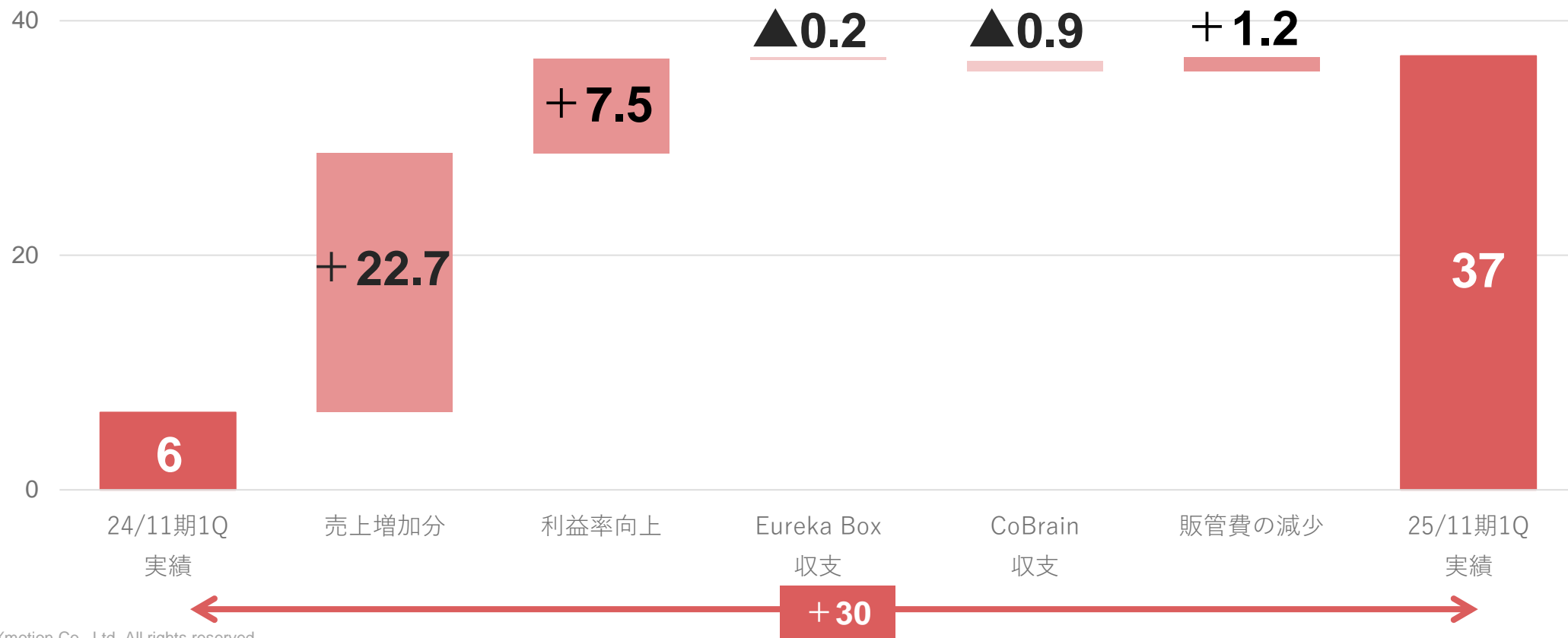
前年同期比 + 1.3p



営業利益の増減要因【対前年】

コンサルティング要員の増員とbuboのテストコンサルティングへのシフトによる高収益化に伴い、売上増加分+22.7百万円、利益率向上+7.5百万円となり、前年同期比 [連結] で増益

(単位：百万円)



2025年11月期第1四半期決算概要【前年同期比】

(単位：百万円)

	連結		
	2024年11月期 第1四半期	2025年11月期 第1四半期	前年同期比
売上高	288 100.0%	342 100.0%	+54 +18.8%
売上総利益	101 35.2%	130 38.2%	+29 +28.7%
販売費及び一般管理費	95 33.0%	93 27.4%	▲1 ▲1.3%
営業利益	6 2.3%	37 10.8%	+30 +460.1%
経常利益	8 2.9%	37 11.0%	+29 +345.0%
当期純利益	3 1.2%	23 6.8%	+19 +580.9%
受注残高	*215	142	▲72 ▲33.7%

*2024年11月期第1四半期は、2024年3月～2025年2月の長期案件の受注残97百万円を含む

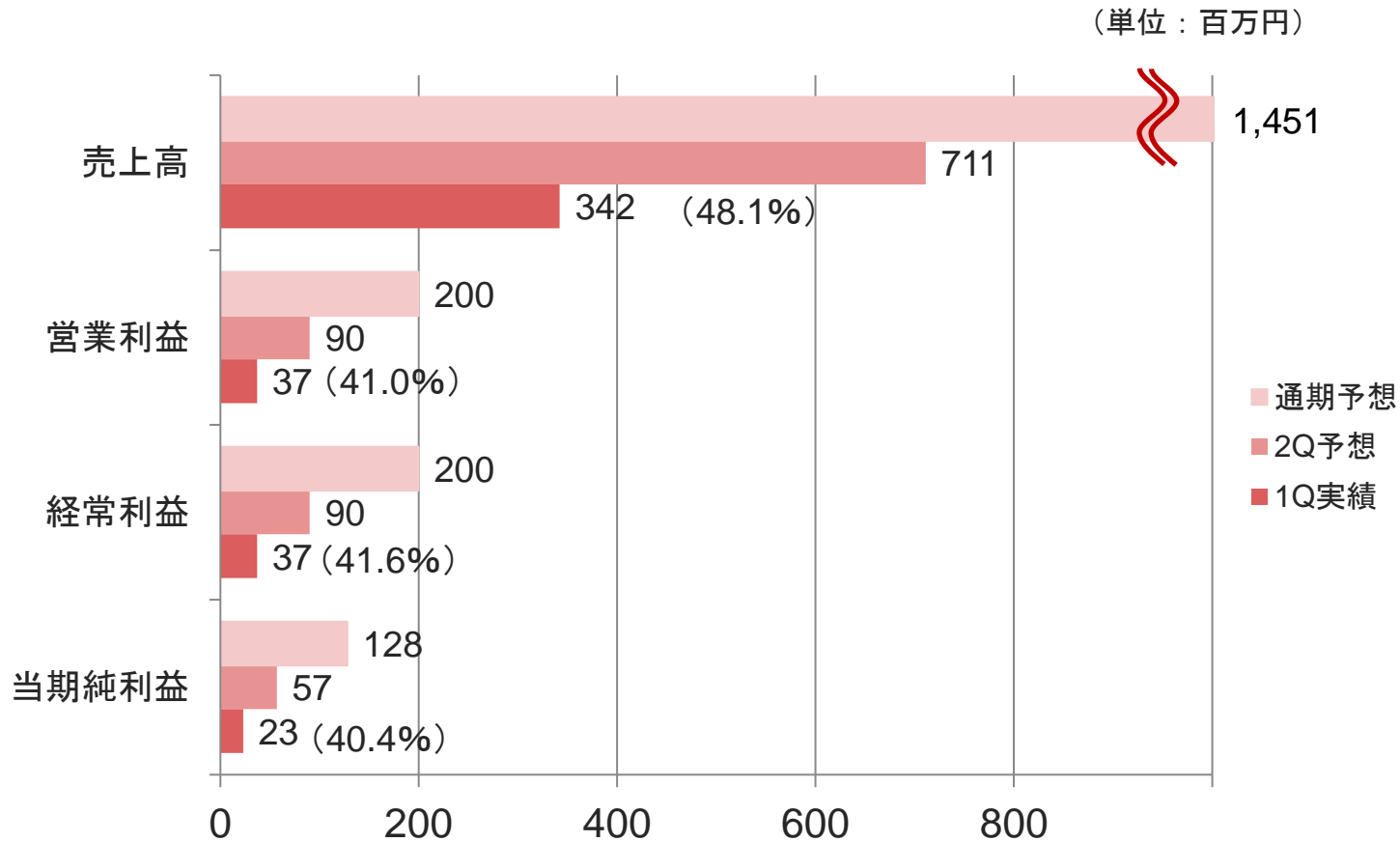
2

連結業績見通しと進捗

2025年11月期第1四半期進捗【対計画比】

前年同期比で増収・増益であるものの、第2四半期の対計画比の売上高や利益は、契約更新や要員アサインのタイミングのズレ、ストックサービスの新規獲得数の未達により進捗が遅れ気味。

要員の積極採用とストックサービスの機能追加や代理店販売開始により第2四半期以降の売上拡大を目指す

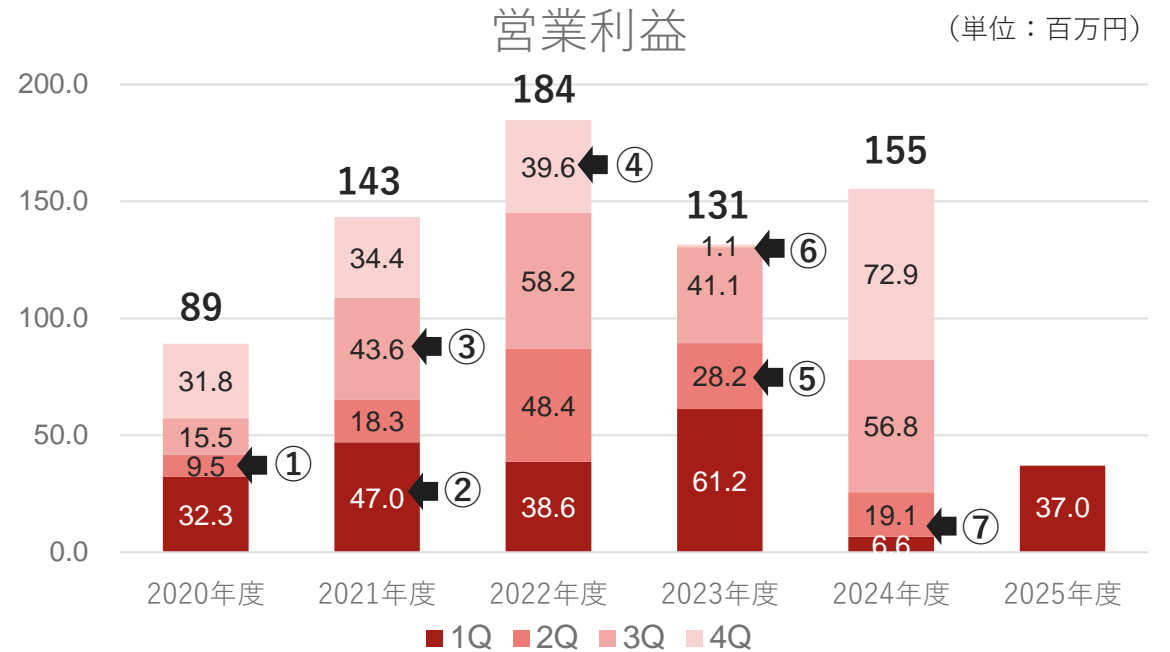
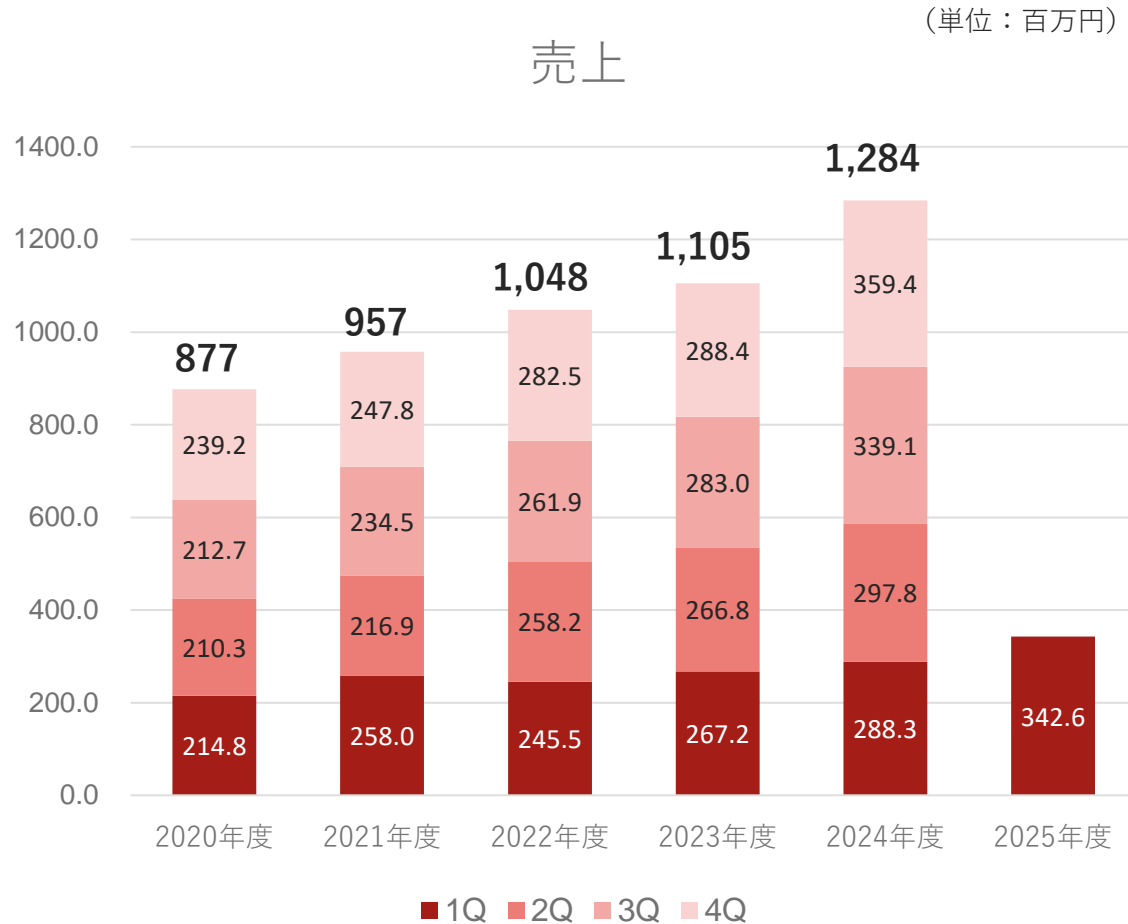


	第2四半期 対計画比	通期 対計画比
売上高	48.1%	23.6%
営業利益	41.0%	18.5%
経常利益	41.6%	18.8%
当期純利益	40.4%	18.1%

※括弧内は第2四半期に対する進捗率です

2025年11月期第1四半期進捗【四半期推移】

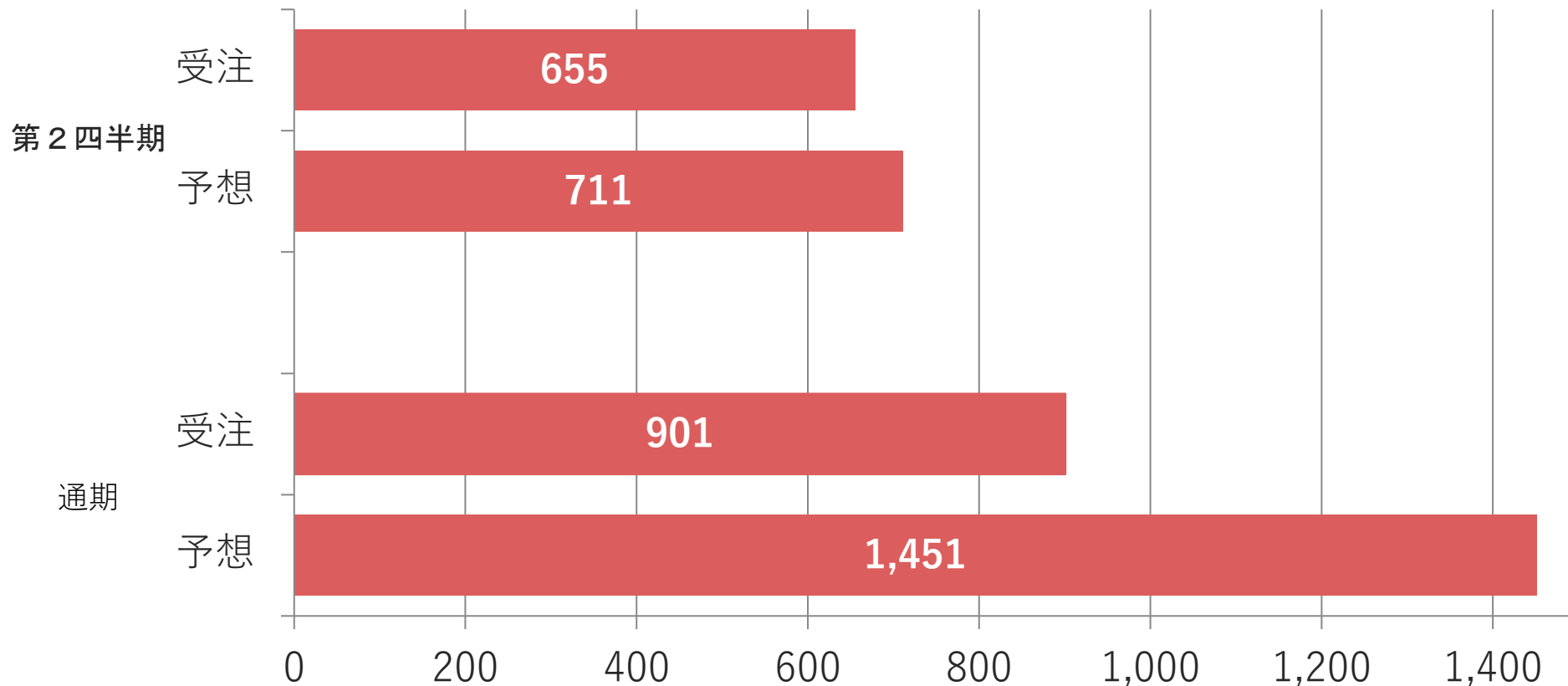
売上高は前期に続き第1四半期でも3億円台の推移となり、営業利益は採用による増員とbuboの寄与による売上総利益の改善に伴い増益



- ①：4月、5月新型コロナの影響による減益
- ②：工事進行基準の適用範囲拡大による増益
- ③：利益率の高い新規案件による増益
- ④：インフレ手当等で粗利が第3四半期までを下回る
- ⑤：連結決算の開始によって子会社取得費用計上
- ⑥：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
- ⑦：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第2四半期の連結業績予想に対して92%の受注が確保されている

(単位：百万円)



受注は、通期、第2四半期の予想売上に対応する、第1四半期までの実績の売上高と契約済または契約手続き中の見通しの合計です

3

トピックス

直接課題を解決するコンサルティング支援とオンライン育成やトレーニング等の人材育成支援に加え、あらたに生成AIを使った開発支援サービスを提供することで、顧客の課題に応じた多様な支援サービスを展開する

課題難易度

課題解決を支援して欲しい

コンサルティング

コンサルタントによる課題の
直接解決

自動車業界におけるEV・SDV市場の拡大とともに引き続き需要は旺盛で、テスト品質を含めたトータルソリューションを展開中

実際に現場に出るとナレッジ
を上手く活用できない

New ! 生成AI支援サービス

生成AIに相談しながら
手を動かせる

昨年秋にサービス提供開始、製造業以外の企業からの問い合わせやトライアルなど順調にリードを獲得、複数社から既に受注獲得

提供されたナレッジを使って
自ら課題を解決したい

オンライン育成

自分のペースで勉強したり
調べたり演習して力をつける

既存顧客は安定したリピート率で受注更新しているが、ホットリード獲得の為、幅広い業種の顧客層を見込み、価格体系やサポート体制を見直し、エンタープライズ版の販売も開始

まずはスキルアップを
図りたい

トレーニング

トレーナーによる
短期集中型研修

価格アップ以降もリピートのお客様からの受注、従来とは異なる業種からの受注も獲得

日々刻々と変化する顧客の課題を解決するため、他社との共創により支援可能な領域を拡大するとともに、自社内でもあらたなソリューションの確立や生成AIによる強化を図る

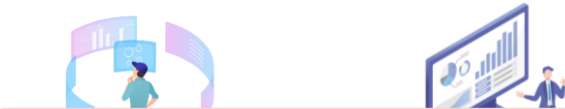
グループ会社、M&A、業務提携等による事業領域の拡大

グループによる上流～検証までのワンストップ支援

buboも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



buboによるテスト品質を含めたトータルソリューションの展開

ソリューションの拡大と生成AIによる強化

ソフトウェアデファインド向けソリューションの強化



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

リスクリング支援、セキュリティ及びCI/CDなど具体的な受注案件にてソリューションの強化を進捗

業務提携、M&Aによる事業領域の拡大

 **電通総研** 電通総研のツールや営業力の活用

 **VALTES** シフトレフトソリューション
FOR QUALITY CONFIDENCE

2025年度も、

電通総研／メカ、エレキ、ソフト全体のMBSEソリューション構築を開始
M&Aは経営者ミーティングを積極的に実行中

生成AI活用による既存ソリューションの強化



生成AIを活用したナレッジ構築
生成AIを活用した既存ソリューション強化

当社ナレッジを活用した生成AIソリューション構築に向けて進捗

新しい技術や製品に対して積極的で製品の改善に貢献してくれるアーリーアダプターとの共創をエンジンにして、“AI添削による品質向上と効率化”という新体験をひとりでも多くの開発者に届ける

顧客に応じた複数の契約形態と代理店による販路の拡大

- 顧客に合わせた複数のプラン展開
- 代理店による拡販体制の確立

複数プラン（スタンダード、エンタープライズ）の展開開始
代理店経由の受注見込

戦略的ロードマップと顧客フィードバックによる継続的な機能拡充

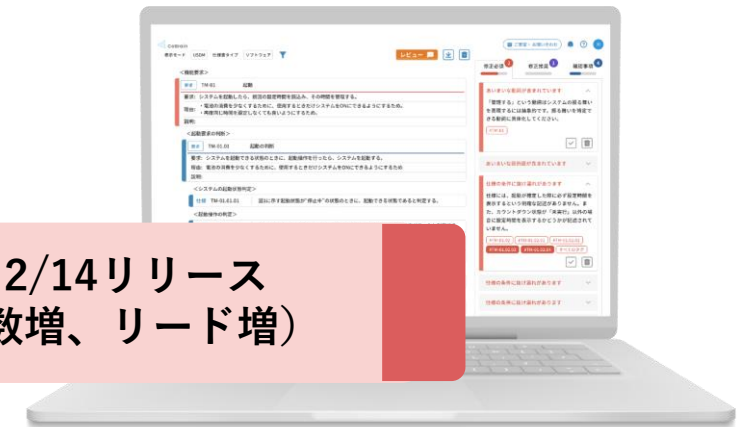
- 顧客（特にアーリーアダプター）からのフィードバックを迅速に製品に反映するためのカスタマーサクセス強化
- 事業スケールを加速するため、Wordアドインやエディタによる文章生成機能を追加
- Eureka Boxとの連携強化
- テスト領域への応用（要求仕様→テストシナリオ化）

Wordアドイン 2/14リリース
（トライアル件数増、リード増）

継続的な品質向上とセキュリティ対応

- 社内・社外フィードバックを頻度良く反映、AI精度&UXの向上
- ISO27017（クラウドセキュリティ）の認証取得

ISO27017 2/13取得



自動車以外の産業や中小企業など、コンサルティング支援が及ばない層への価値提供という特長をより発揮できるように、契約形態の見直しや生成AIによる機能強化を図っていくことで、さらなる拡販につなげる

契約形態を顧客の予算取り／契約しやすい形に変更し成約を促進

- ・ 契約形態の変更
- ・ 単価アップ

価格体系の見直し検討中
(2Q以降実施)



カスタマーサクセスの強化による利用率、契約継続率のアップ

- ・ フォロー会／コミュニケーションスペースなどの

学習だけでなく実践での成果まで
コミットするサービスに転換
(2Q以降順次機能追加予定)

代理店販売の開始

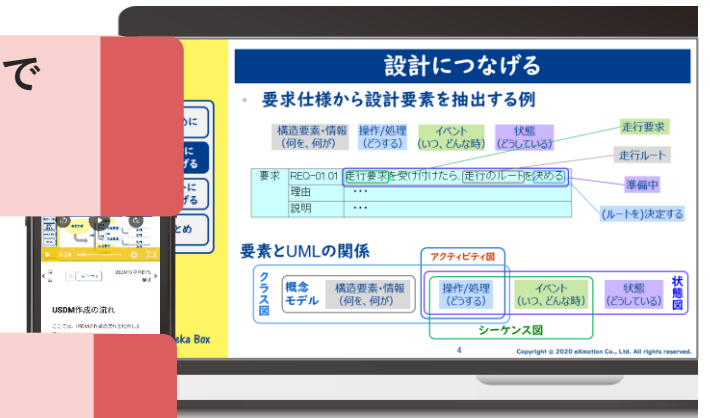
- ・ これまでの契約対象だった開発部署（小規模&目的特化の短期契約になりがち）から代理店を介して人事にリーチする
契約を狙う

エンタープライズ版の提供を
3/26より開始

コンテンツの拡充と生成AIによる機能強化

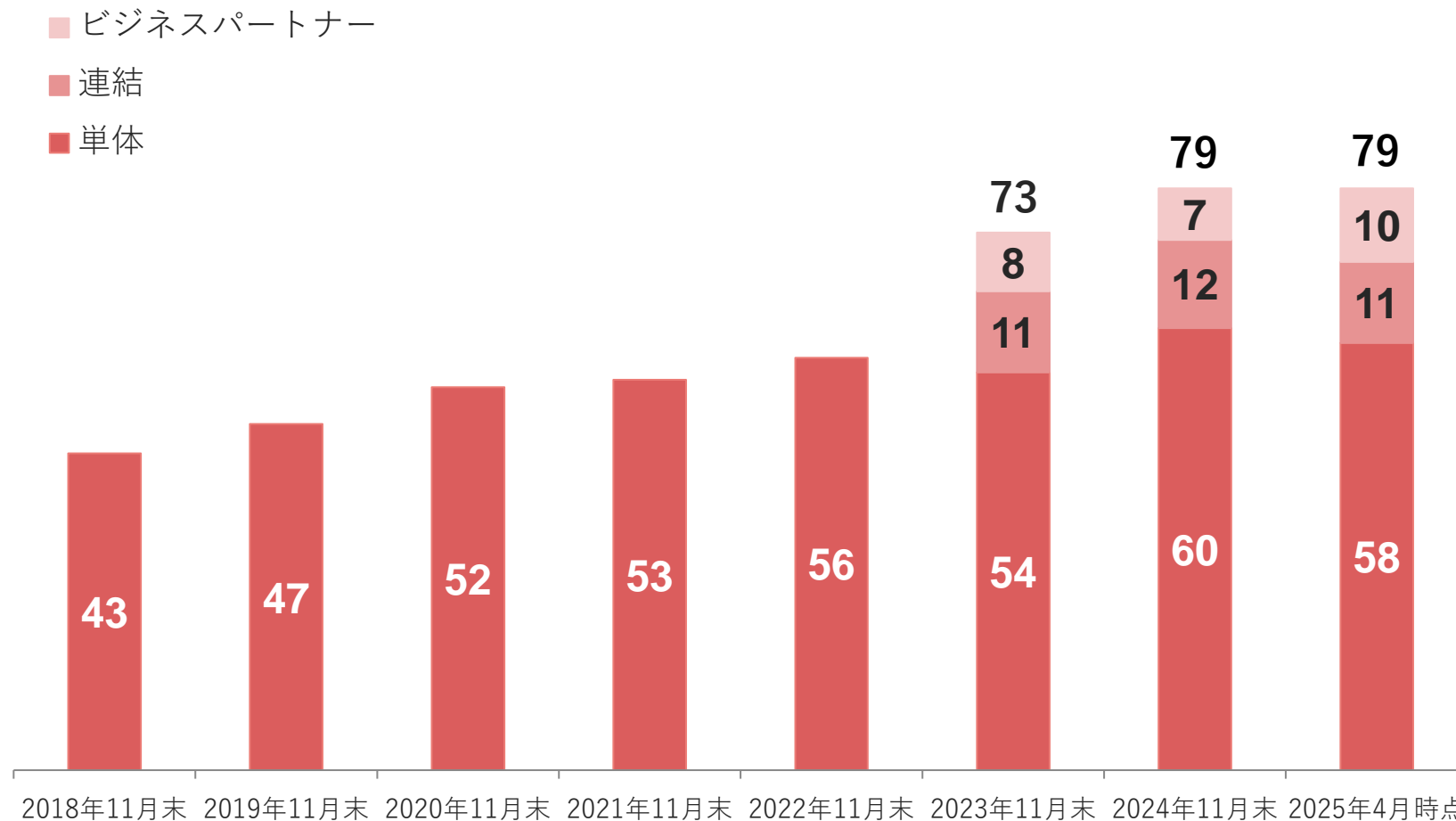
- ・ ニーズが多いコンテンツの拡充
- ・ 生成AIによるChat-Bot導入で新たに日常的な技

実践サポート強化の要となるChat-Botを2Q以降にリリース予定



2025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5名（1名入社済）、新卒1名（4月入社）の採用目標に向けて、採用メディアの運用や多彩な採用チャネルを活用と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）を強化し、当社の魅力を発信



社員が語る「技術者派遣からコンサルタントへ、入社7年目のチャレンジ」



【新入社員対談】未経験で臨んだ新人研修&エクスマーションへのリアルな印象とは？



情報システム部門のエンジニア募集中！



エクスマーションは進化したのか？2024年の10大ニュースを振り返る



役職定年のないエクスマーション第一線で活躍し続けるシニア社員が対談



充実の研修は8か月！エクスマーションの新入社員教育で大事にしていること

4

Appendix 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（2025年2月末現在）

代表

代表取締役社長 渡辺 博之

役員構成

取締役6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）

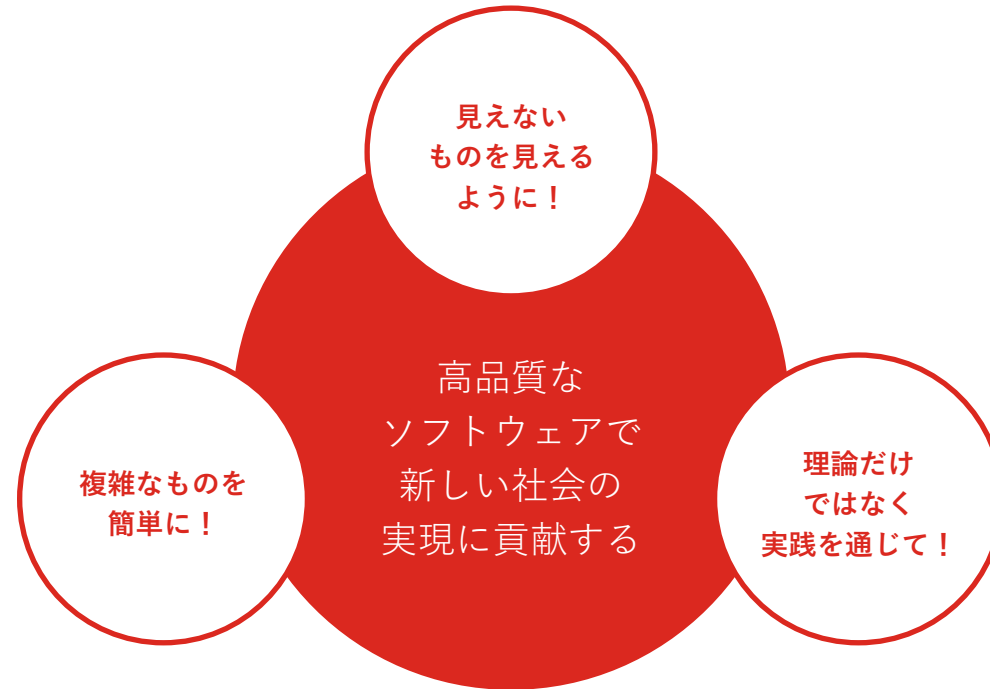
従業員数

社員85名（2025年2月末時点・連結、契約社員含む）

認証

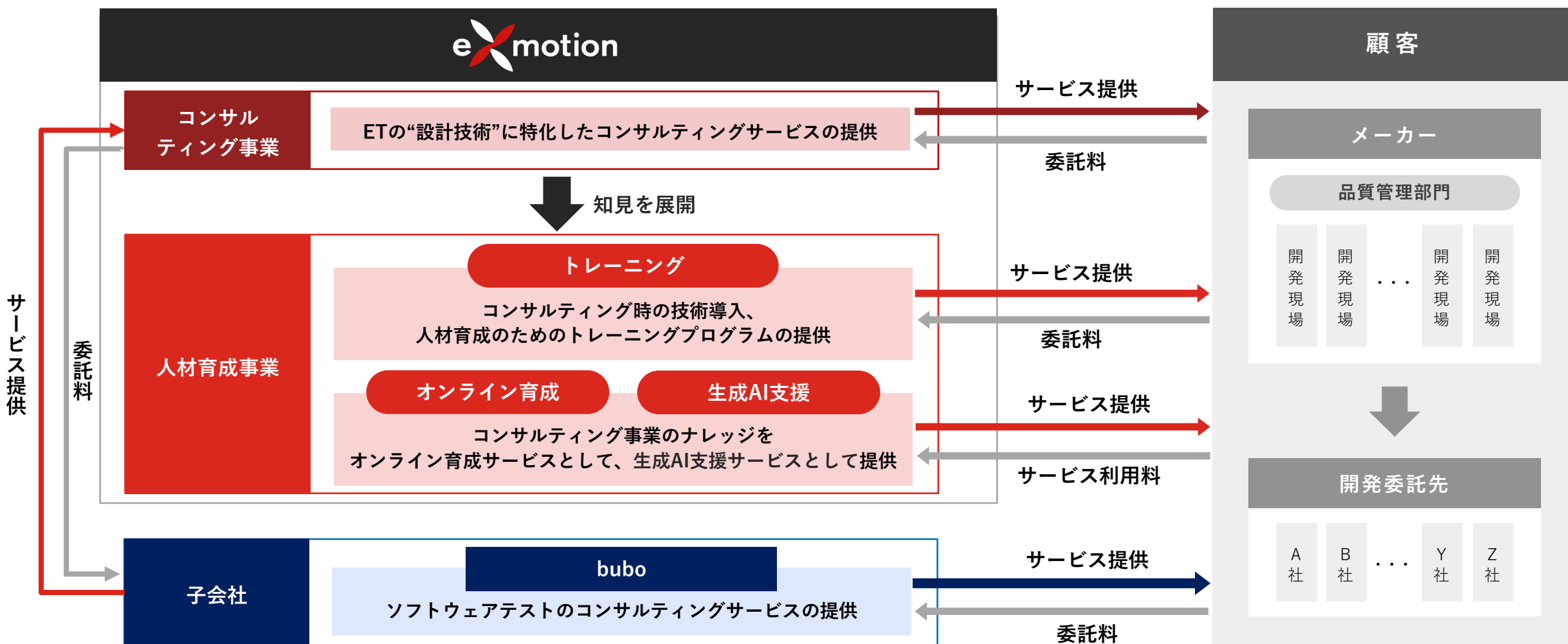
プライバシーマーク認証／JIS Q 15001
ISMS認証／ISO(JIS Q) 27001 / ISO(JIS Q) 27017

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オンライン育成やあらたに生成AIを使った開発支援サービスを提供することで、様々な需要に対応するとともに、安定的な収益基盤を構築



課題難易度

課題解決を支援して欲しい顧客

実際に現場に出るとナレッジをうまく活用できない顧客

提供されたナレッジを使って、自ら課題を解決したい顧客

まずはスキルアップを図りたい顧客

コンサルタントが直接支援する
従来型のビジネスモデル

ナレッジの提供を主体とした
新たなビジネスモデル

コンサルティング

コンサルタントによる課題の
直接解決

コンサルティング事業

生成AI支援サービス

生成AIに相談しながら
手を動かせる

オンライン育成

コンテンツ提供型の
ローコストコンサル

幅広い志向・
スキルに合わせた
オンライン学習教材

トレーニング

トレーナーによる
短期集中型研修

人材育成事業

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 マツダ 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、Astemo 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 SCREENセミコンダクターソリューションズ 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 オーディオテクニカ

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

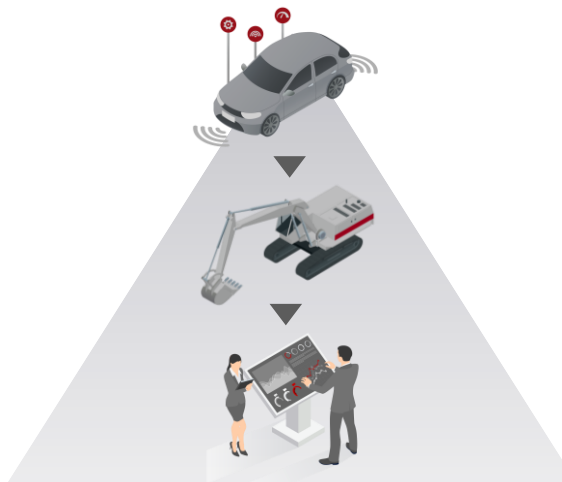
ソフトウェアファーストを実現する新たなソリューションの強化



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

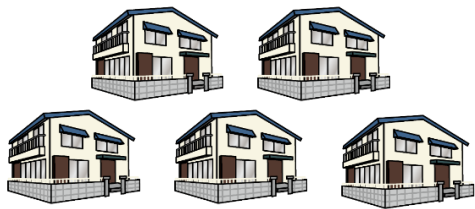
シナジー効果による
事業のスケールリング



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

+

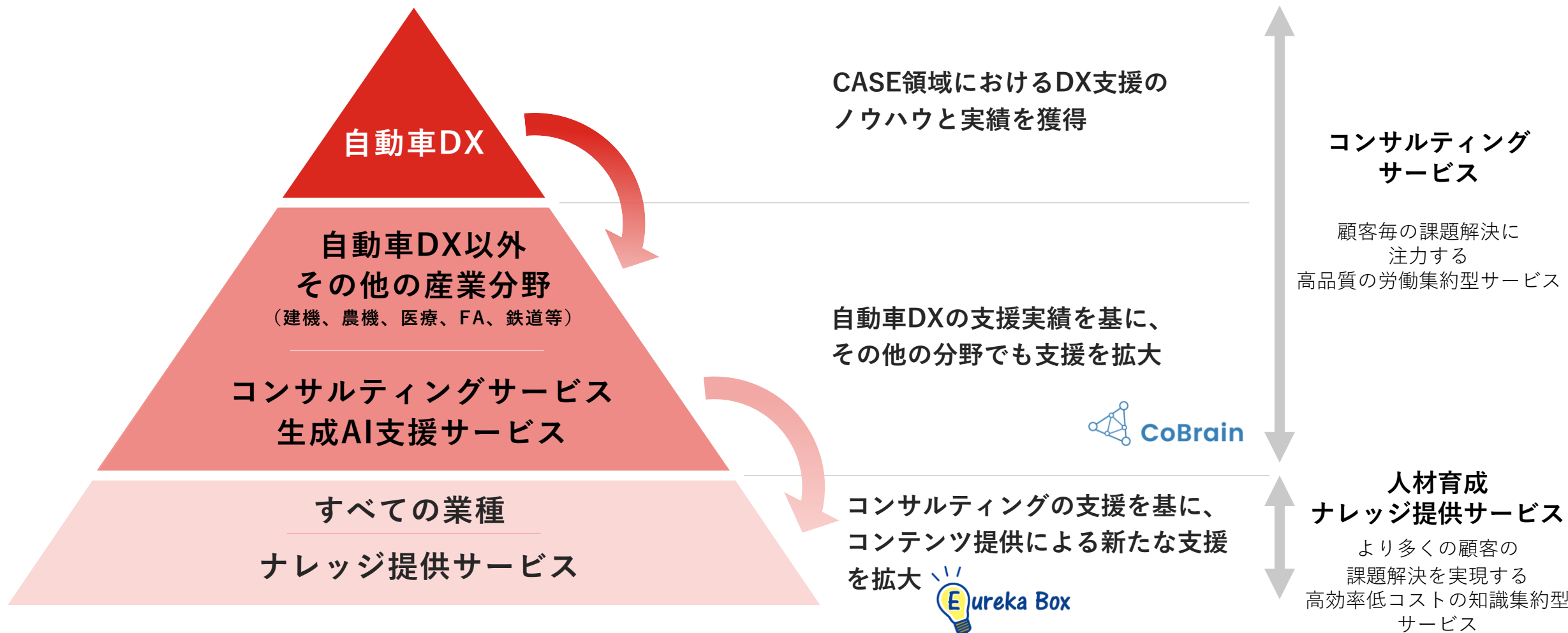
新たに強化する ソフトウェアファーストを実現するためのソリューション

- ・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



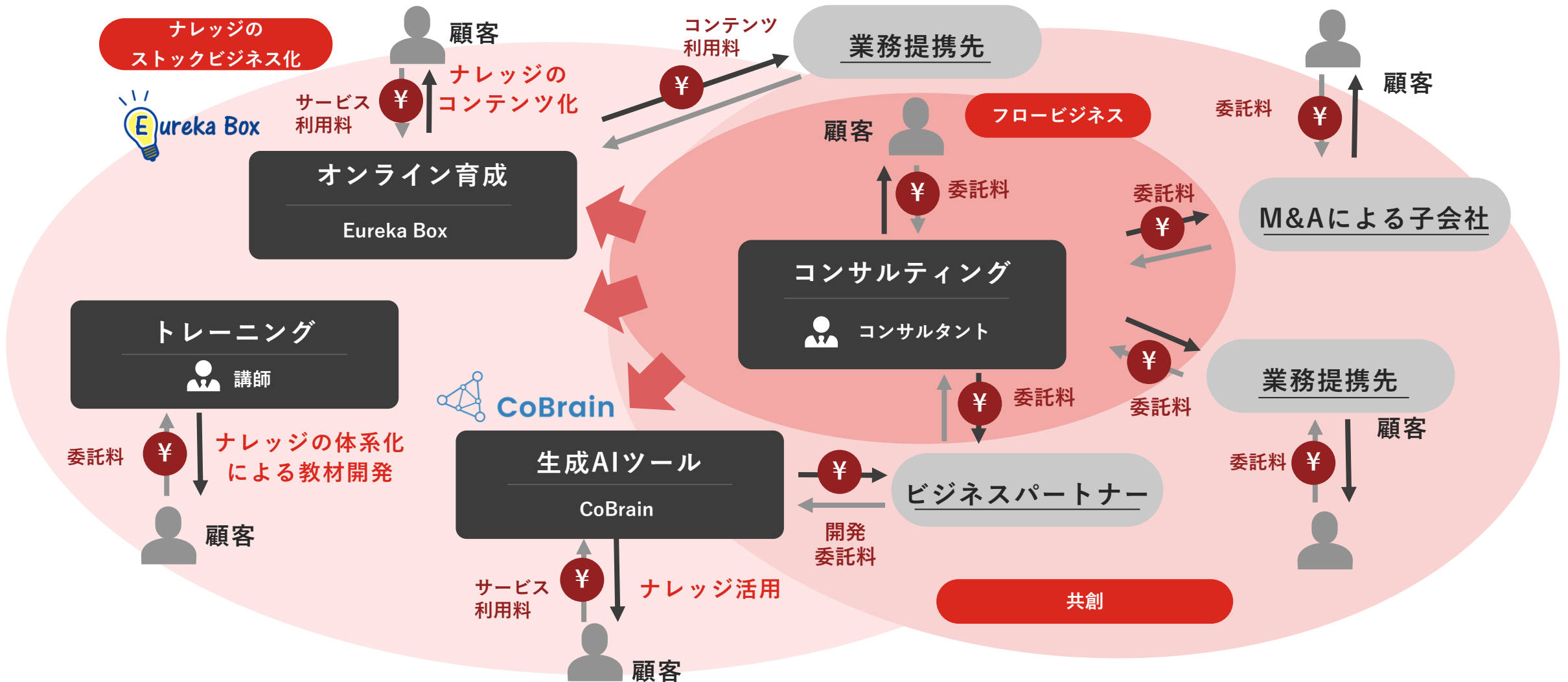
②自動車DXを頂点としたフラッグシップ戦略による事業展開

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



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