



2025年11月期 第3四半期 決算補足説明資料

2025年10月3日

株式会社エクスマーシヨ

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

3Q総括

- 売上高は第2四半期に続き、第3四半期も11.0%増収と堅調な成長を維持
- 営業利益は第3四半期は60.8%増益と高水準を維持しているものの、第2四半期までの大幅な増益からはやや鈍化
- 生成AIを活用したコンサルティング支援の引き合いや受注獲得に伴い、当社の新たな価値提供として支援効率化とストック型ビジネスの実現に向けて着手
- Eureka Boxは、生成AIによるChat-Bot導入等のサポート体制の強化により、リピート受注増加
- CoBrainは、8月に新たに要件の生成機能を追加したβ版リリース後（11月に正式版をリリース予定）トライアルも増加し、受注ベースでは既に今期目標を上回る

売上高

売上高：1,026百万円 前年同期比+101百万円（+11.0%）

利益

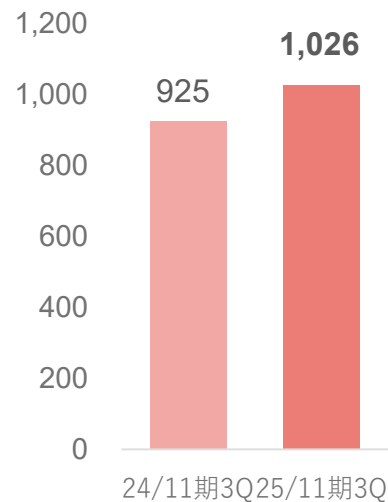
売上総利益：423百万円 前年同期比+66百万円（+18.6%）
営業利益：132百万円 前年同期比+50百万円（+60.8%）

第3四半期累計では、buboの増収等もあり引き続き前年同期比で増収となり、売上増収により売上総利益・営業利益ともに増益

売上高

1,026百万円

前年同期比 + 11.0%

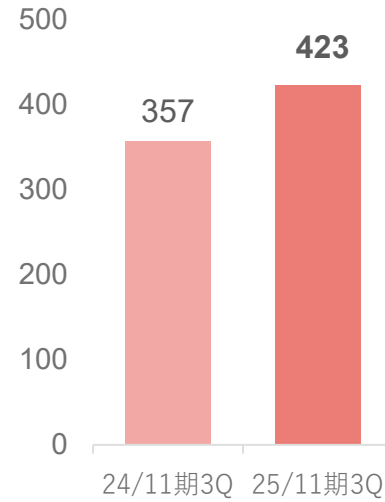
前年度からの増員と
buboの増収が寄与

売上総利益

423百万円

前年同期比 + 18.6%

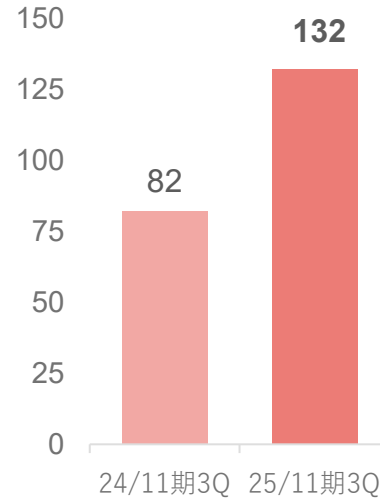
同左



営業利益

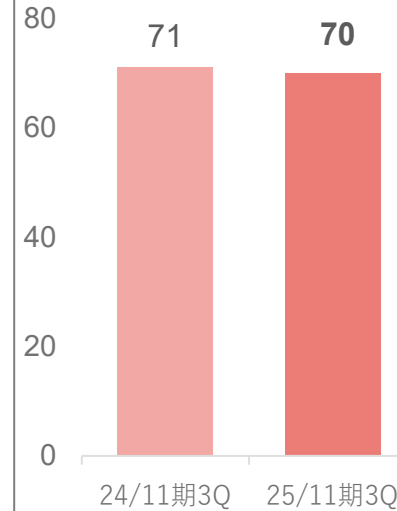
132百万円

前年同期比 + 60.8%

販管費は微増、売上総
利益の増益によるコンサル
ティング要員**70**名

前年同期比▲1名

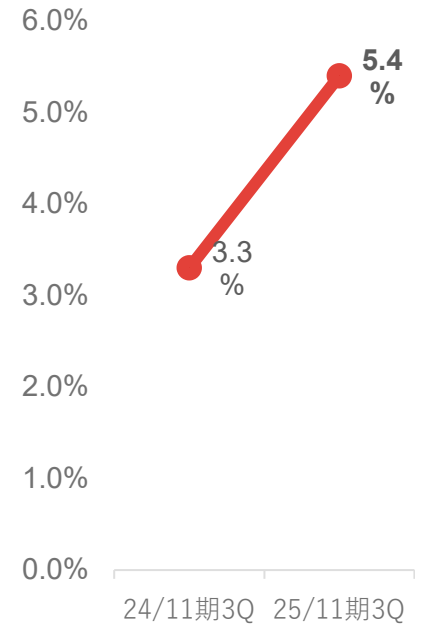
今期数名の退職による



ROE

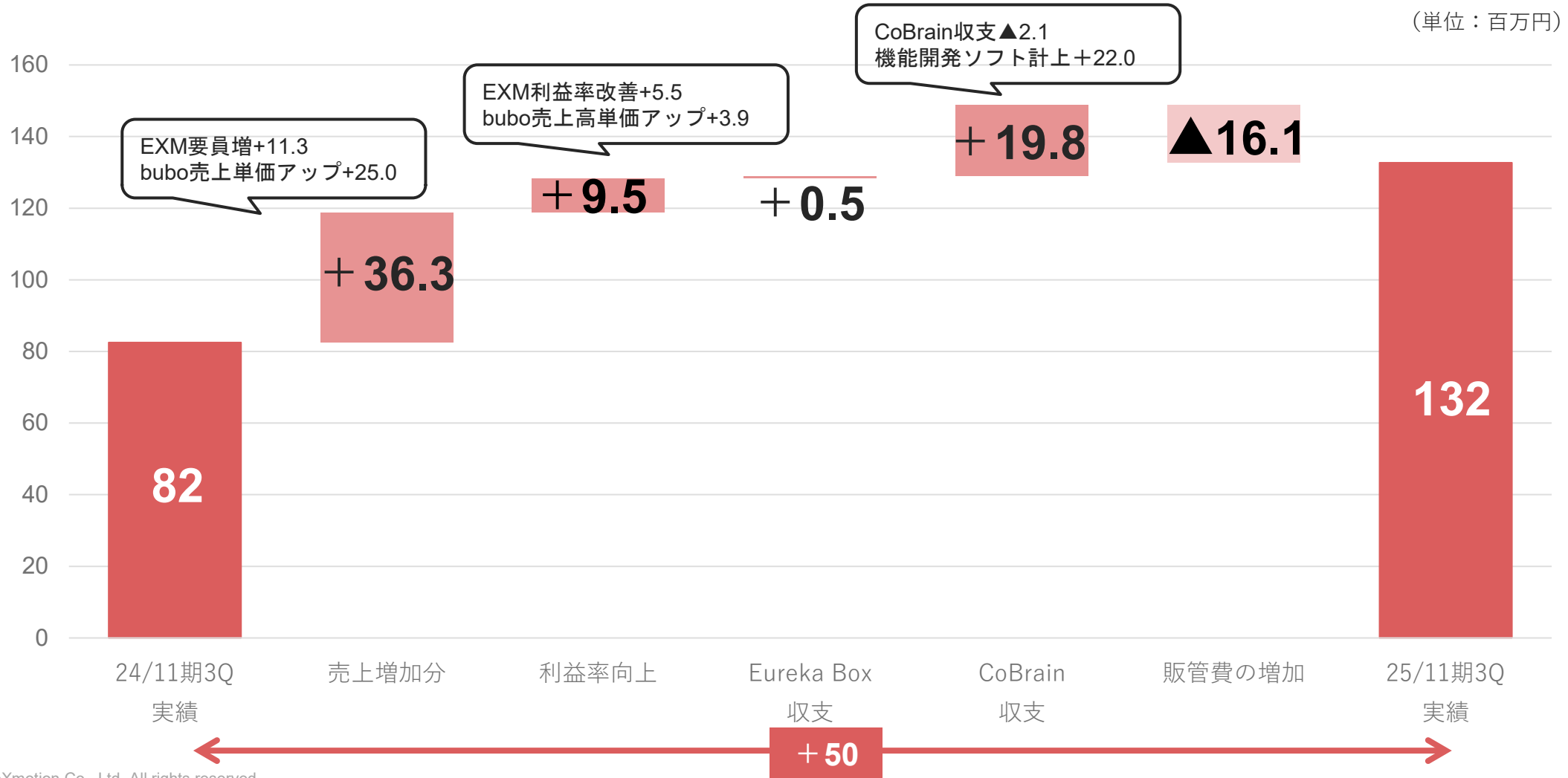
5.4%

前年同期比 + 2.1p



営業利益の増減要因【対前年】

第2四半期までのエクスマーシヨンの要員増と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+36.3百万円、利益率向上+9.5百万円のほか、収益化が進むCoBrainの機能開発の資産計上等により、前年同期比で増益



(単位：百万円)

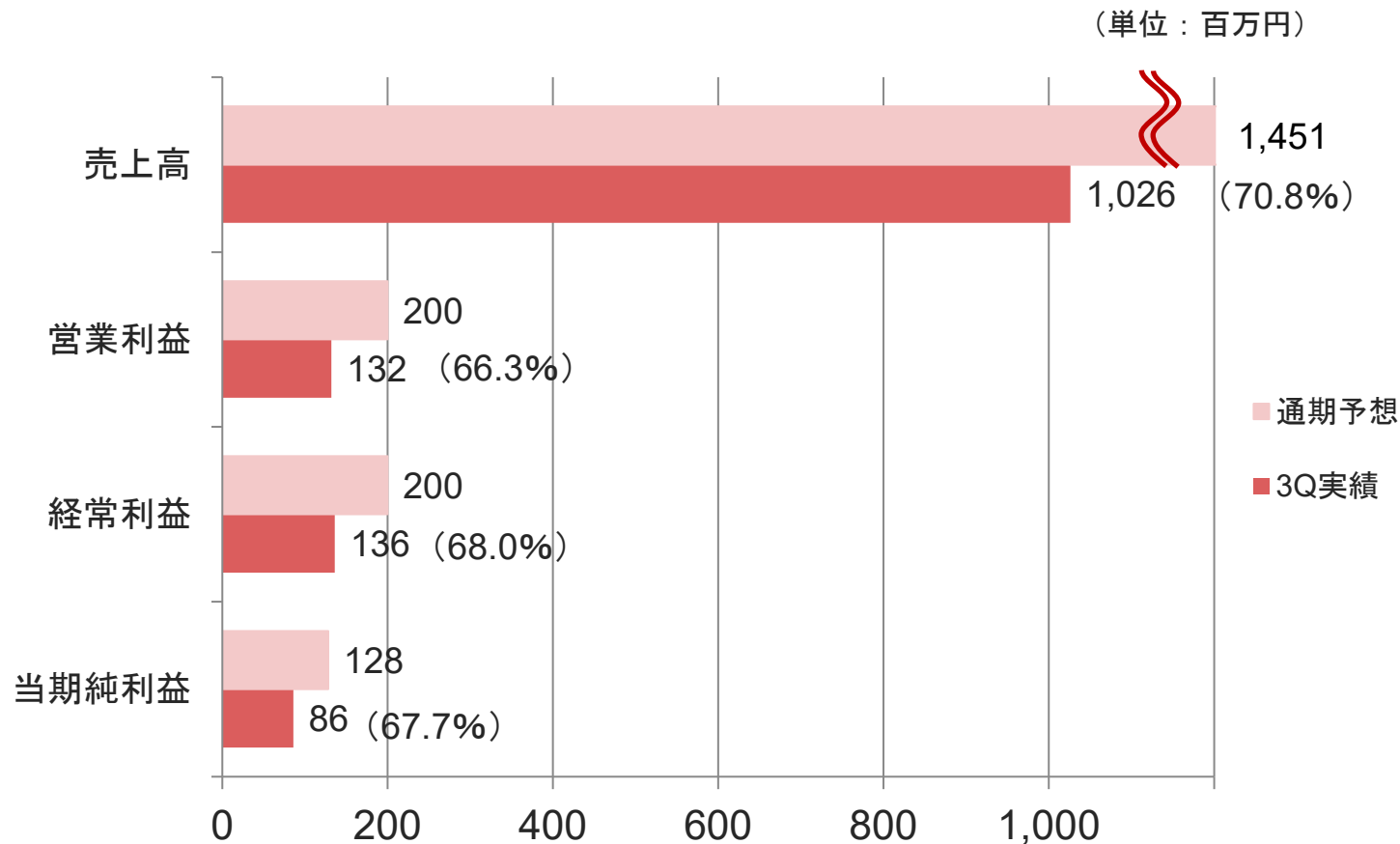
	連結		
	2024年11月期 第 3 四半期	2025年11月期 第 3 四半期	前年同期比
売上高	925 100.0%	1,026 100.0%	+ 101 + 11.0%
売上総利益	357 38.6%	423 41.3%	+ 66 + 18.6%
販売費及び一般管理費	274 29.7%	291 28.4%	+ 16 + 5.9%
営業利益	82 8.9%	132 12.9%	+ 50 + 60.8%
経常利益	84 9.2%	136 13.3%	+ 51 + 60.6%
当期純利益	50 5.5%	86 8.4%	+ 35 + 70.7%
受注残高	186	200	+ 14 + 7.7%

2

連結業績見通しと進捗

2025年11月期第3四半期進捗【対計画比】

第2四半期に続き前年同期比で増収・増益であるものの、通期の対計画比の売上高や利益は、退職によるアサイン減やCoBrainのサブスク化による売上計上減、Eureka Boxの大型パッケージの計画未達等で進捗が遅れ気味。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により、売上拡大を目指す



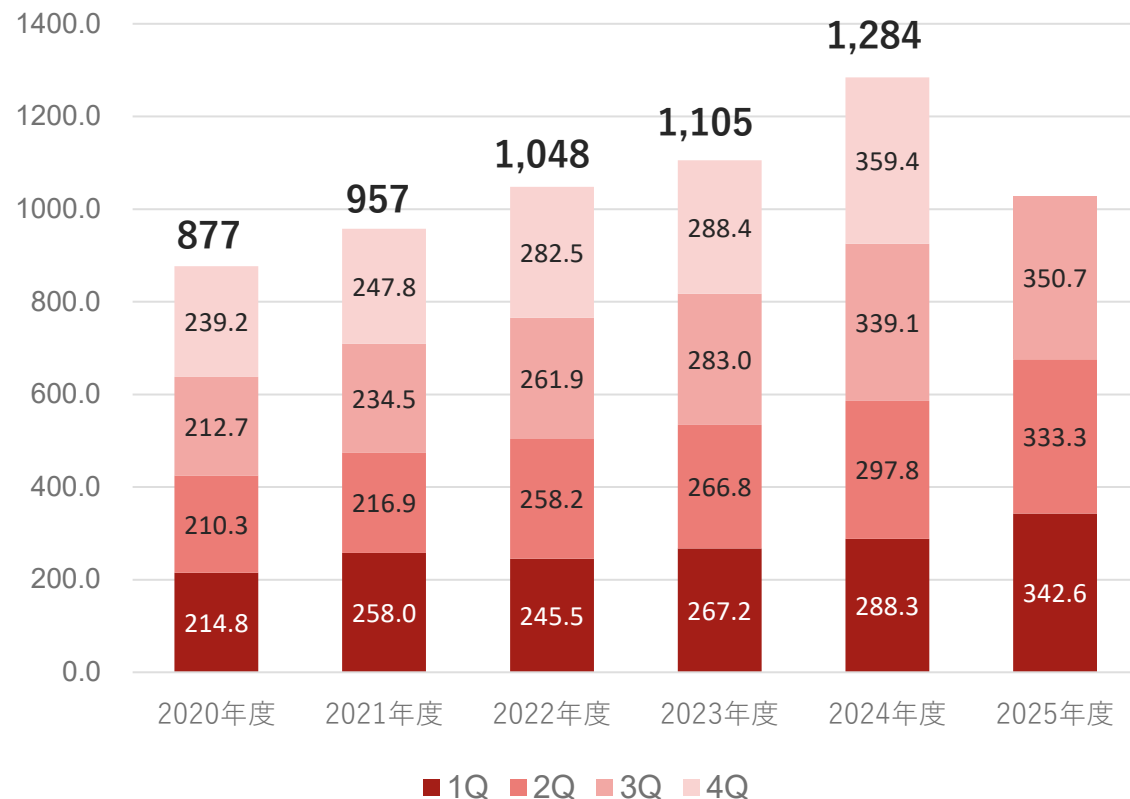
※括弧内は通期に対する進捗率です

	通期 対計画比
売上高	70.8%
営業利益	66.3%
経常利益	68.0%
当期純利益	67.7%

売上高は前年同期比を上回る伸びとなり、営業利益もbuboの高収益化等による売上総利益率の改善に伴い、前年度並みの水準を維持

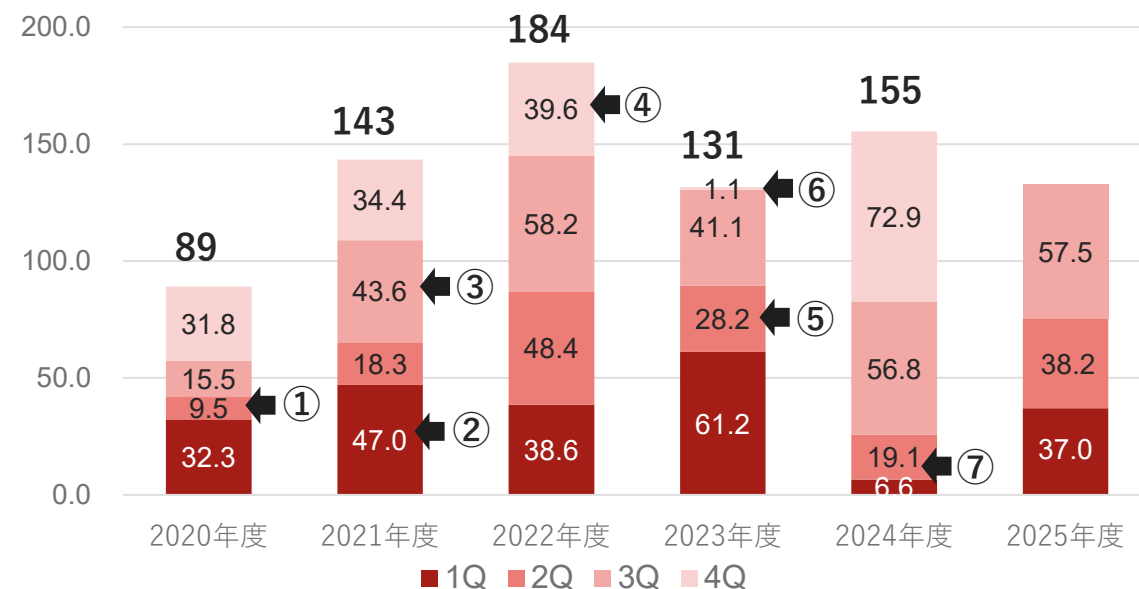
売上

(単位：百万円)



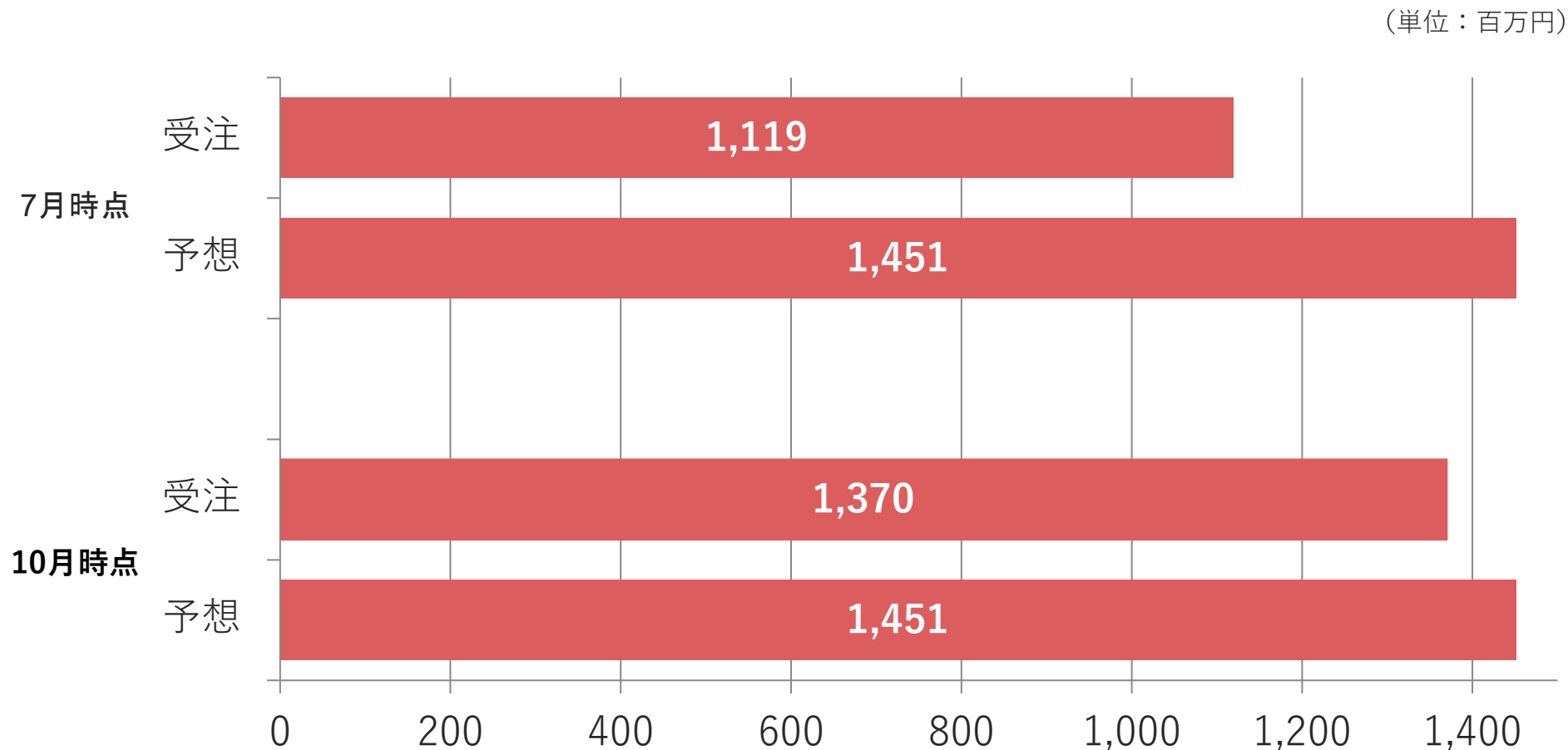
営業利益

(単位：百万円)



- 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米国の通商政策の影響は僅少で、引き続き需要が旺盛なため概ね通期の業績予想に迫る受注を確保



受注は、通期の予想売上に対応する、第3四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

コンサルティングは、グループ全体の設計からテスト品質まで含むトータルソリューションの需要が旺盛
ストックビジネスは、顧客満足度と市場競争力を高めるべく、機能面とサポート体制の両面で強化を実施

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

生成AIを活用した高品質・高効率なコンサルティング支援を推進。増加するAI活用支援ニーズに対応するため、現場での生成AI利用の仕組みを整備し、支援効率化とストック型ビジネスの実現を目指す

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

7月の料金プランの改定、8月の要件定義書作成機能のβ版リリースにより、リピート率が高水準で推移。引き合いや受注ペースも増加し、受注ペースでは既に今期目標を上回る

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

サポート機能等の強化によりリピート率が顕著に増加。販売パートナープログラムや共催セミナーなどの施策により新規顧客の開拓を目指す

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による支援の強化を実施

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は、テスト品質を含む高付加価値な支援を提供。国際カンファレンスへの協賛・登壇を通じて、最先端の知見を取り入れ、自社の専門性を対外的に発信。ビジネス機会の拡大に向けた基盤を強化

業務提携、M&Aによる事業領域の拡大



2025年度も、

電通総研／メカ、エレキ、ソフト全体のMBSEソリューションを構築中
M&Aによる事業領域拡大を目指し、シナジーのある複数の企業と面談を実施。そのうち数社とは現在も協議を継続中

ストックビジネスの商品力の向上に伴い、販売パートナーの拡大
(新たに4社と契約締結予定、3社と協議中)

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、セキュリティ、及びCI/CDなどを最新の技術トレンドやナレッジとともに、顧客の現場に深く入り込み支援中

生成AI活用による既存ソリューションの強化



生
生

生成AIを活用したMBDの検証、MBSEのモデル構築支援で圧倒的な開発効率を提供している。このような生成AIを活用した取り組みは1社の問題ではなく同じような問題を抱えている企業に有効である。生成AI活用の仕組みをサービスとして提供することで支援の効率化とストック型ビジネスの実現を目指す

第2四半期迄の半年間で顧客ニーズに合わせたサービス・料金体系を見直し、更に機能追加を推進。
代理店販売によるチャネル拡大を通じて、受注ベースでは既に今期目標を上回る

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

料金プランの改定を7月に実施。販売パートナープログラムを8月下旬より開始、代理店経由の拡販体制を本格化（新たに4社と契約締結予定、3社と協議中）
受注ベースでは既に今期目標を上回る

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

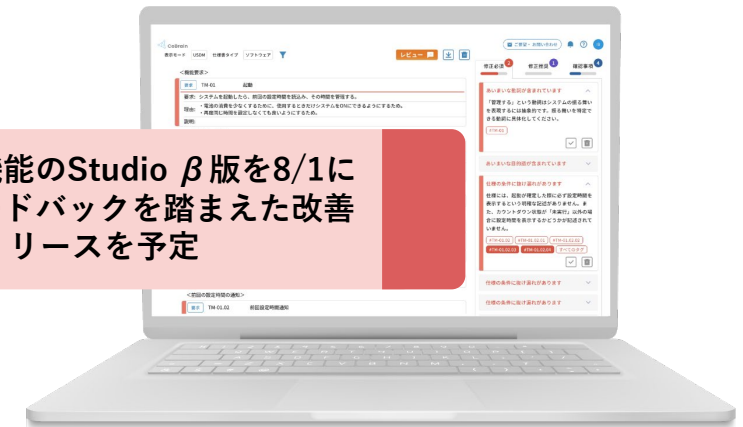
- 顧客（特にアーリーアダプター）からのフィードバックを迅速に製品に反映するためのカスタマーサクセス強化
- 事業スケールを加速するため、Wordアドインやエディタに、生成機能を追加
- Eureka Boxとの連携強化
- テスト領域への応用（要求仕様→テストシナリオ化）

要件定義書作成支援機能のStudio β版を8/1にリリース。顧客フィードバックを踏まえた改善を経て11月に正式版リリースを予定

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

LLMのモデル更新に追従可能な開発・評価プロセスにより、レビュー精度の維持・向上を実現。また、要件定義書作成支援の正式リリースに向けて、UX磨き込みを推進中

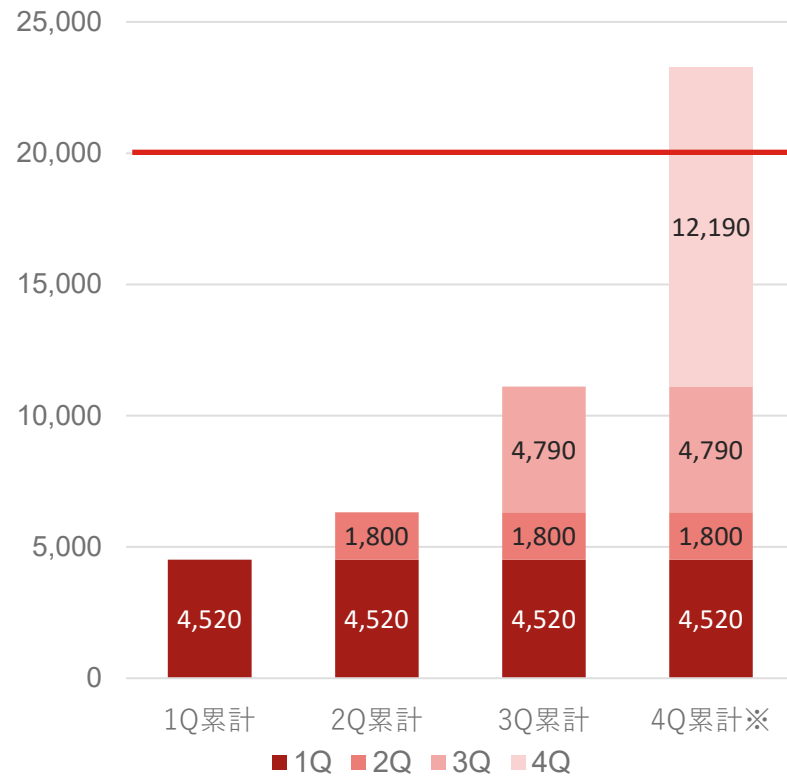


2025年度の事業方針 ③生成AI支援サービス「CoBrain」の本格展開

顧客ニーズに合わせたサービス・料金体系の見直しや機能追加、代理店による販路拡大により、
問合せ、資料DL（ダウンロード）、トライアル利用から計画を上回る受注で事業拡大
売上計上基準を一括計上から分割計上に変更したものの、受注高は予算策定時の売上目標を上回る

(単位：千円)

受注高



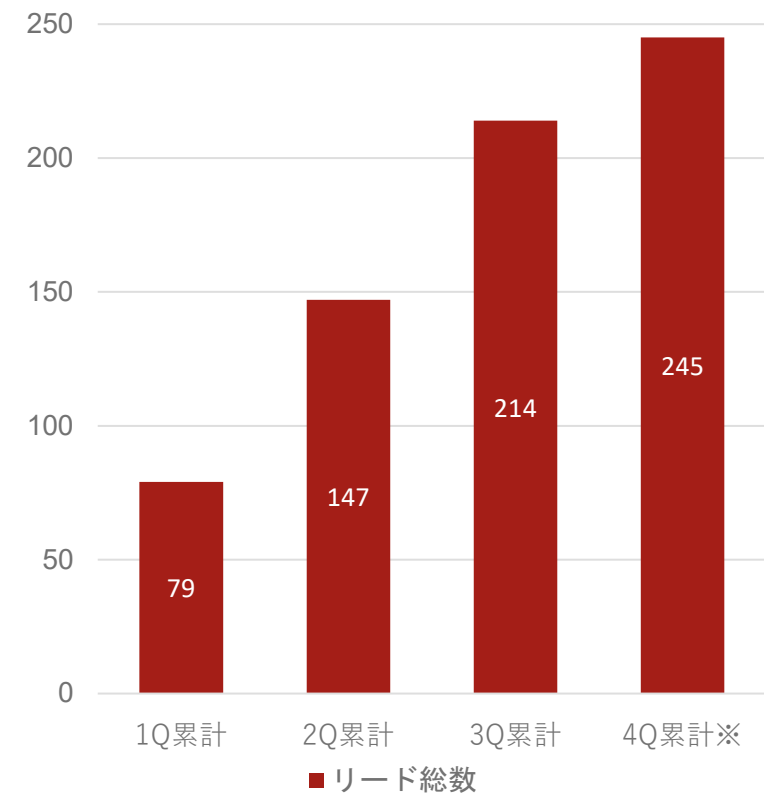
売上計上基準変更前の
CoBrainの売上目標



※10月3日現在の受注高の総額です

(単位：件数)

リード総数



※10月3日現在の問合せ、資料DL、トライアルの件数

AIチャットや経験豊富なコンサルタントのサポートを加え、より付加価値の高いサービスにリニューアル
サービス内容の充実に伴い価格体系も改定、代理店販売も拡大し、さらなる業績向上を目指す

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

サポート機能強化に伴い6/1から利用料UP



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

5月に実施したサポート体制の強化により
リピート率が顕著に増加

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こと
契約を狙う

新たに販売パートナープログラムを開始、
代理店販売の拡大
（新たに4社と契約締結予定、3社と協議中）

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

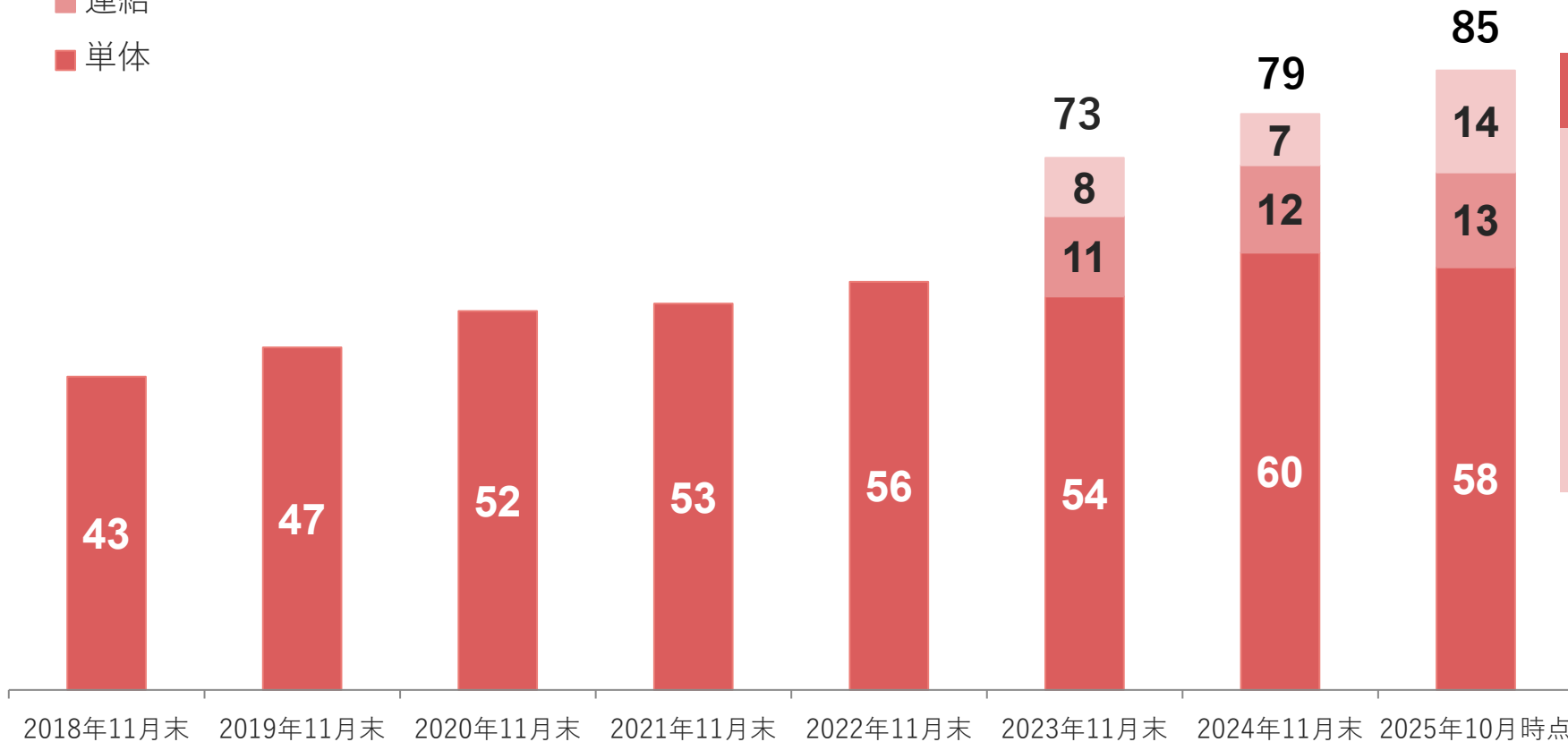
ニーズの多い機能安全、セキュリティ、テスト
のコンテンツのリリースを開始



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（3名入社済）、新卒1名（4月入社済）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

■ ビジネスパートナー
■ 連結
■ 単体



機動的なリソース戦略

自社単独に依存しない、柔軟かつ機動的な開発リソース戦略を継続

- ・ 起業した退職者との業務連携
- ・ スタートアップや外部人材との共創
- ・ M&Aや業務提携の促進



2025年度の事業計画に対する進捗～採用メディアによる発信～

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



2027年卒業生対象の夏インターンシップ始めました



コンサルティング未経験からのチャレンジ「必要なこと、そうでもないこと」



エクスマーショントータルニュースレターの配信を始めました！



3分でわかるエクスマーション



創業メンバー4人が語る「エクスマーションの原点と未来」



本質を引き出し、最適解を導く——コンサルタントの一日に密着

4

Appendix 会社紹介

SDx を生成AIで加速する ソフトウェア開発現場の “技術参謀”

自動車を筆頭に、急増している
組込みソフトウェア（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

※SDx（Software-Defined Everything）

従来ハードウェアによって固定的に制御されていたIT基盤のあらゆる要素を
ソフトウェアによって柔軟に定義・制御・管理する技術アプローチの総称

※ET（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

453,516千円（2025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 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）

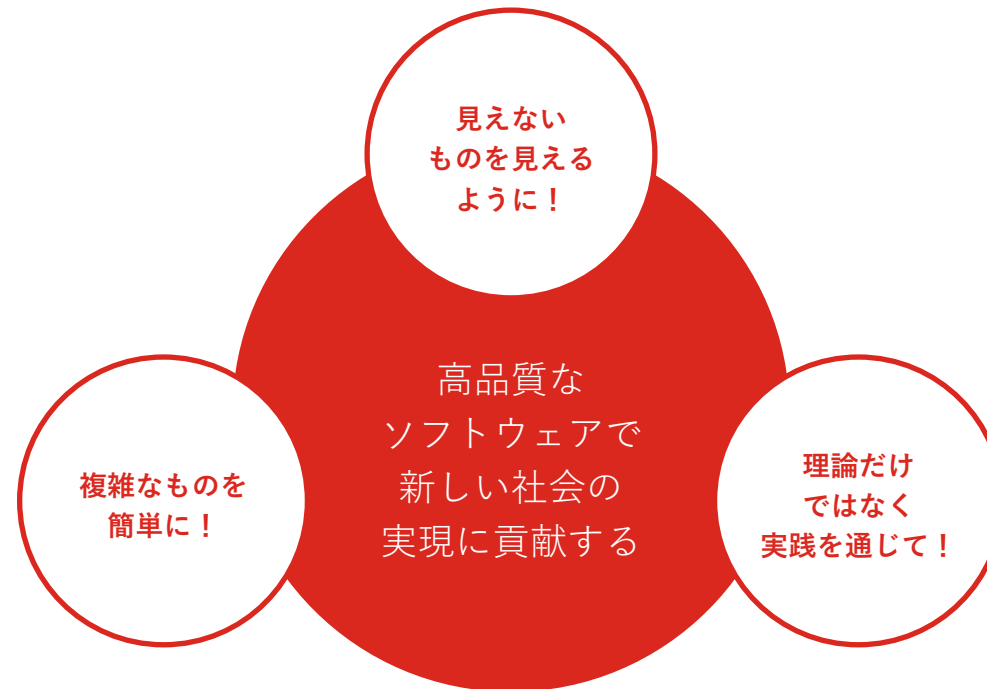
従業員数

社員85名（2025年8月末時点・連結、契約社員含む）

認証

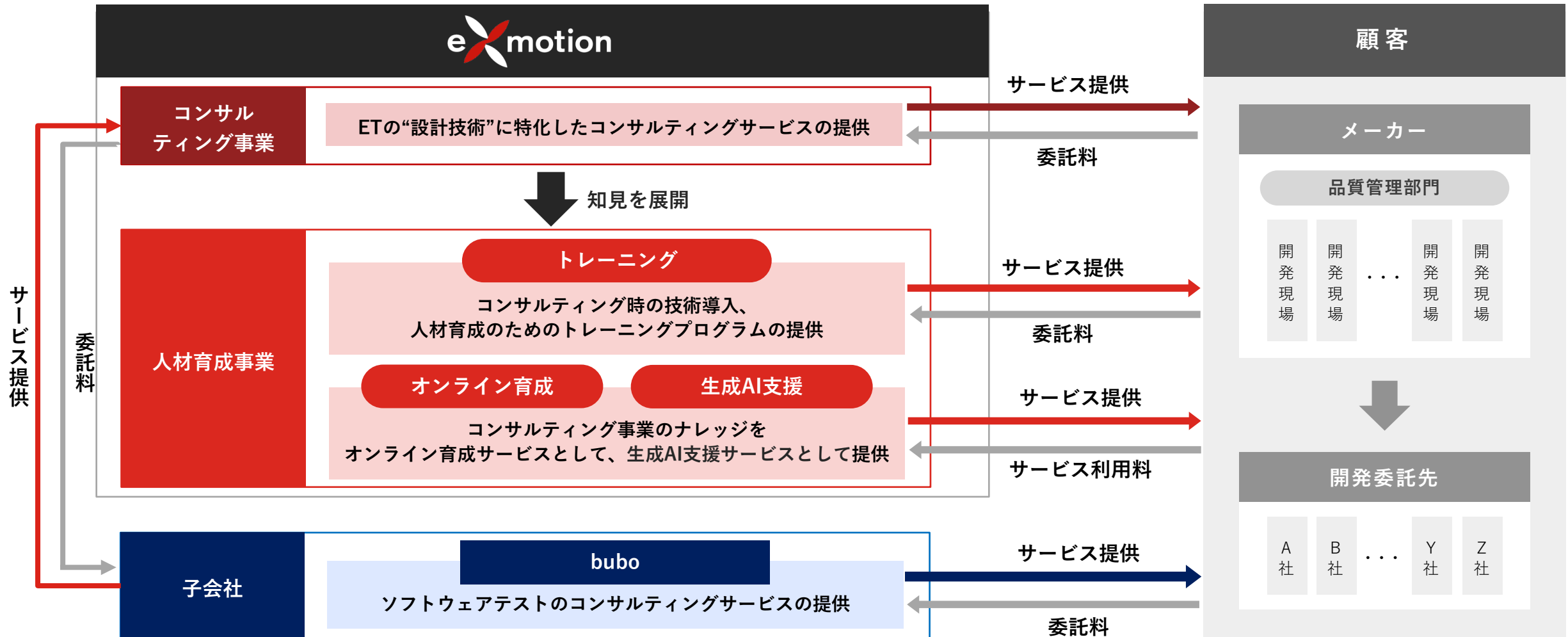
プライバシーマーク認証／JIS Q 15001
ISMS認証／ISO(JIS Q) 27001 ／ISO(JIS Q) 27017

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



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

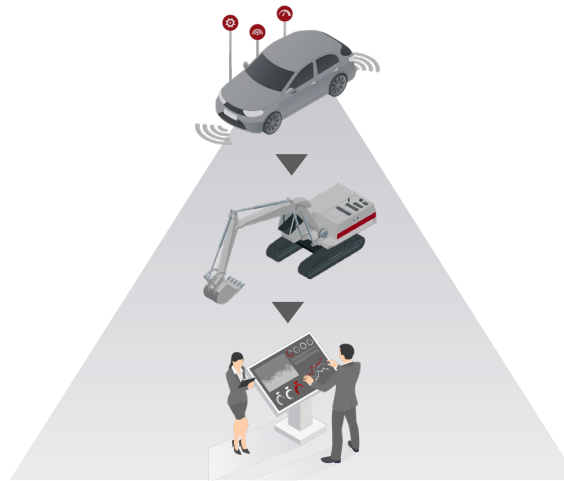
ソフトウェアファーストを実現する新たなソリューションの強化



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

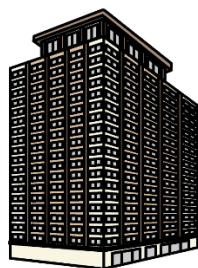
これまで提供してきた 大規模・複雑化を解決するためのソリューション

- ・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

小規模な組み込みソフトウェア



イメージ

自動運転やEVなど
大規模・複雑な組み込みソフトウェア

+

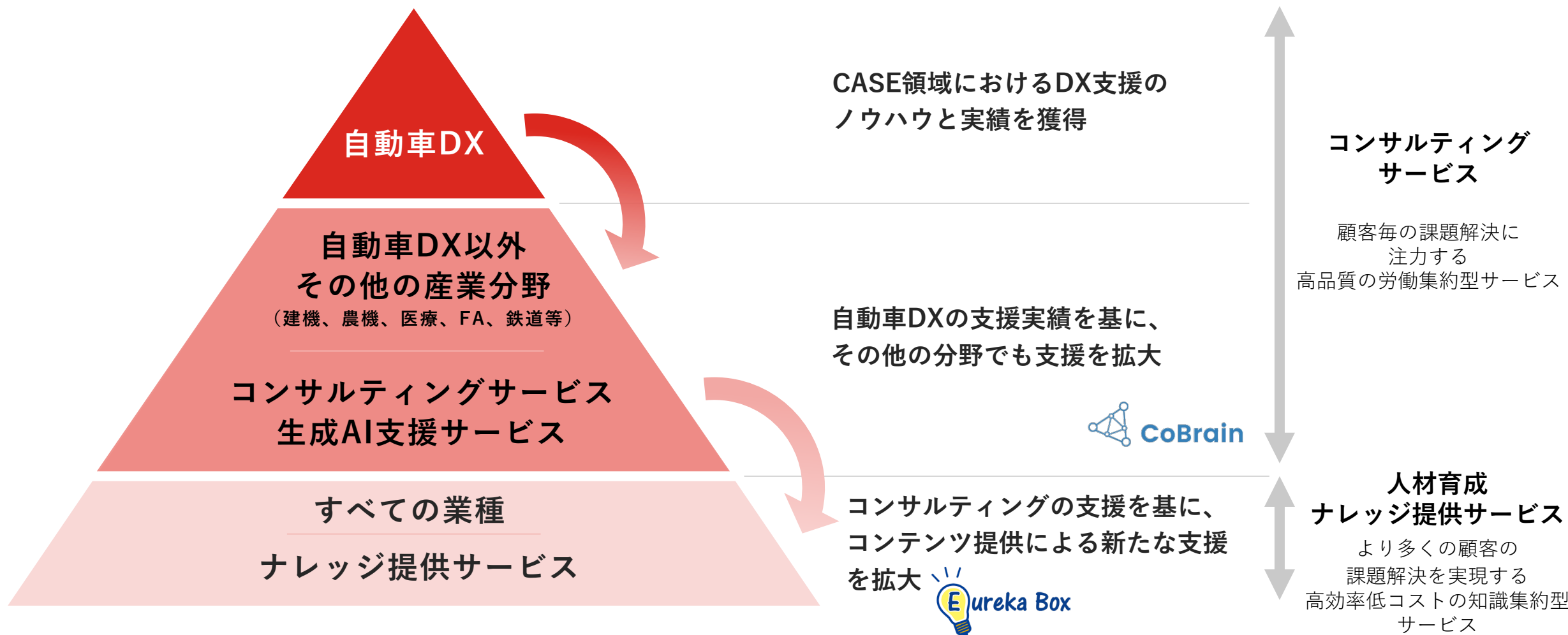
新たに強化する ソフトウェアファーストを実現するためのソリューション

- ・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



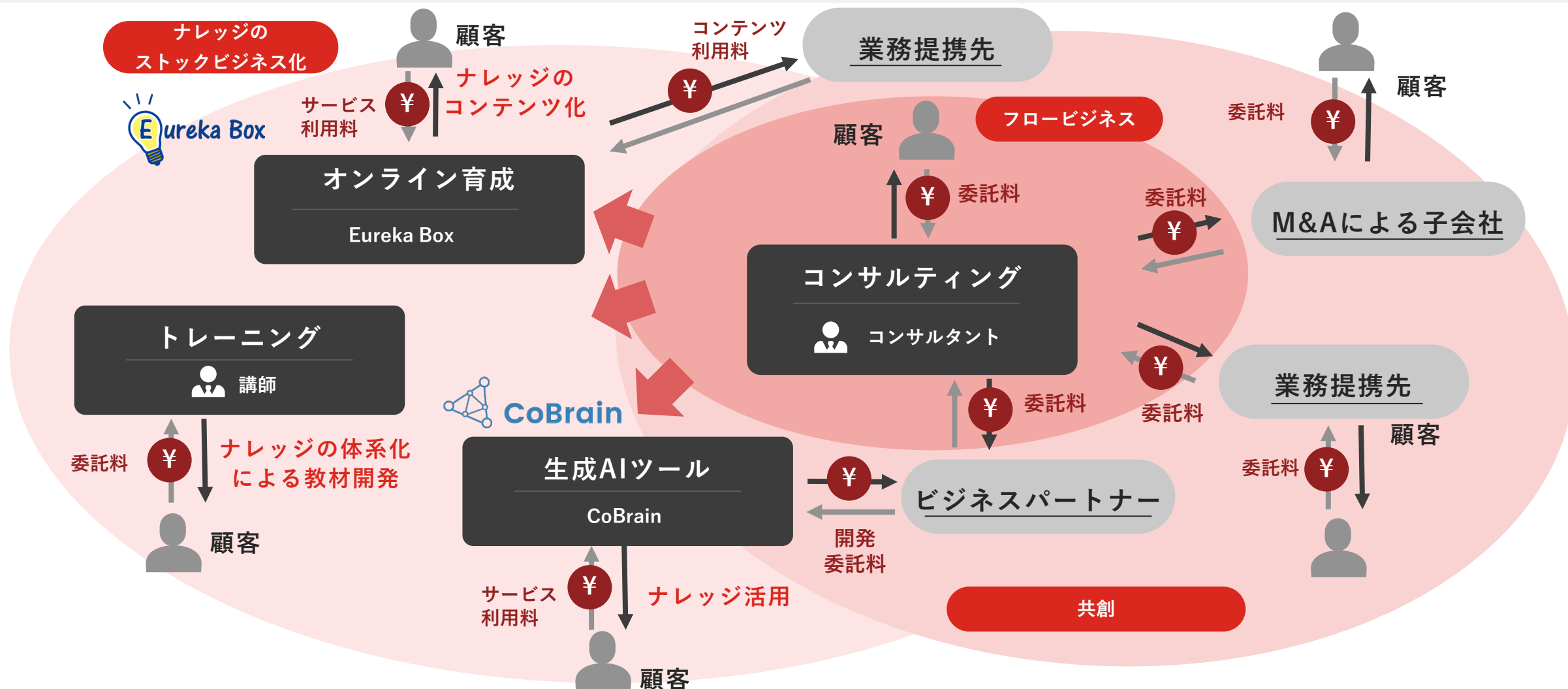
②自動車DXを頂点としたフラッグシップ戦略による事業展開

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