



2024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－

2025年1月10日

株式会社エクスマーション

証券コード 4394

目次

1 2024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 2025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

2024年11月期決算概要

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
- 短納期（2～3ヶ月）の案件増によるアサイン調整のロス、新サービスCoBrainへの社内リソース活用や外注の活用など、政策的な投資等により、売上総利益は若干計画を割り込み着地
- 営業利益は販管費が想定より少なく計画を達成
- スtockビジネスは、Eureka Boxは徐々に拡大、CoBrainは24年11月にリリースし順調なスタート

売上高

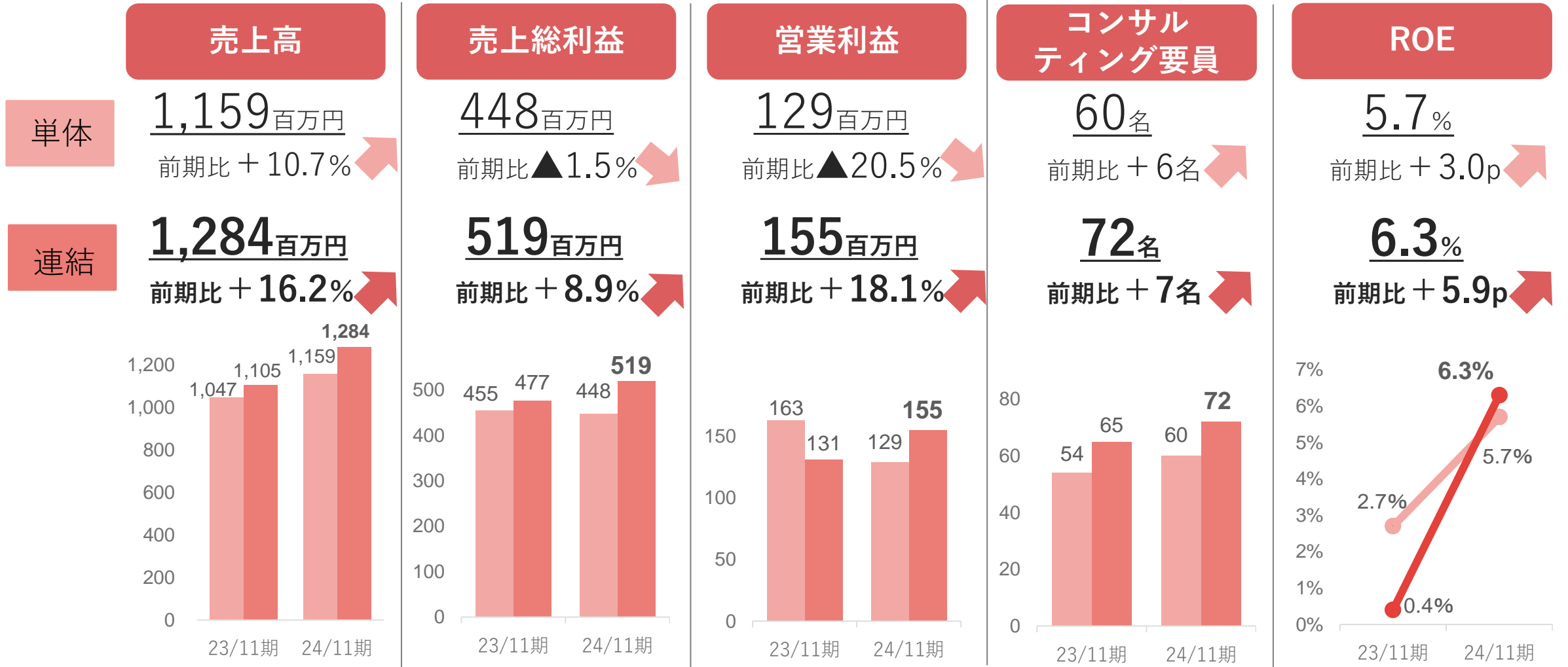
売上高：1,284百万円 [連結] 前年同期比+179百万円（+16.2%）、計画比+25百万円（+2.1%）

利益

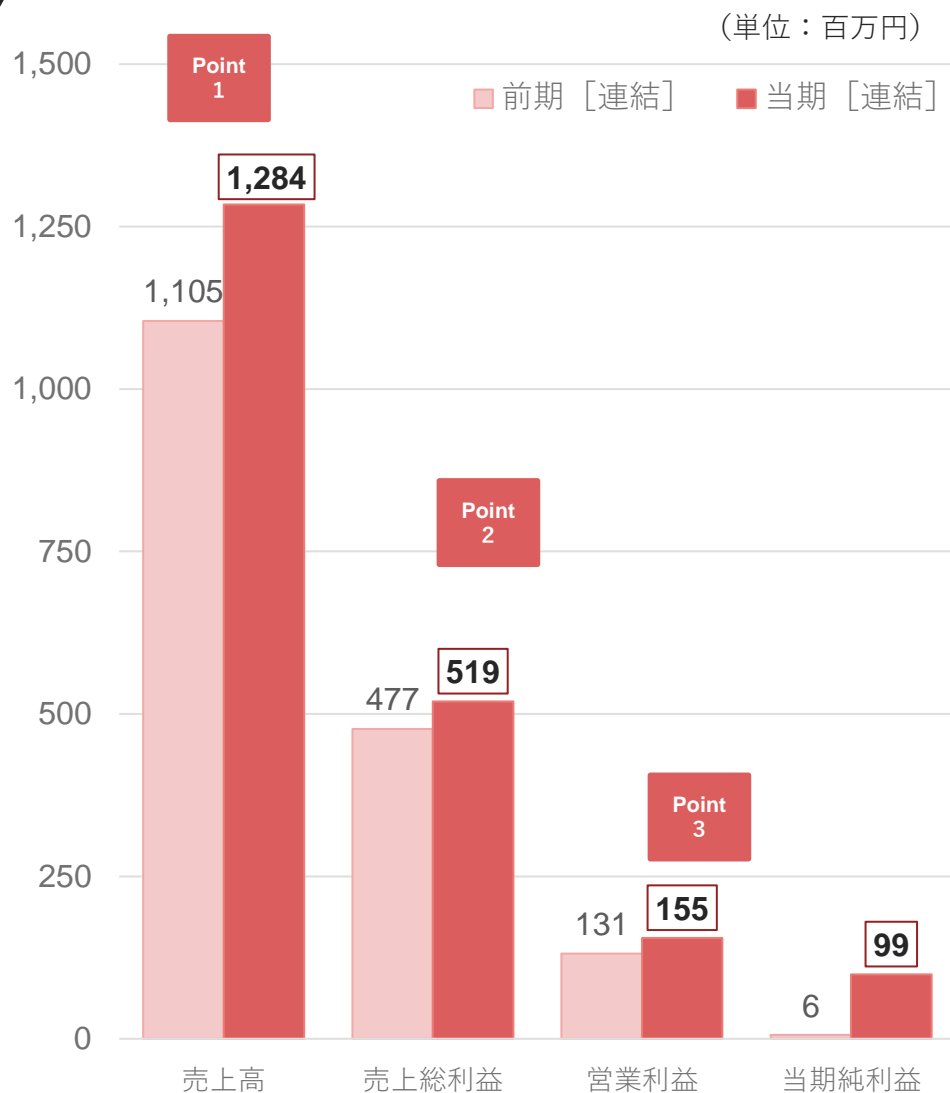
売上総利益：519百万円 [連結] 前年同期比+42百万円（+8.9%）、計画比▲1百万円（▲0.4%）
 営業利益：155百万円 [連結] 前年同期比+23百万円（+18.1%）、計画比+18百万円（+13.8%）

◆ 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] で増収、売上総利益・営業利益ともに外注費増やCoBrain開発投資がありつつもbuboの増収が寄与し増益



連結売上・利益の状況【対前年】



Point 1

採用が好調なコンサルティング売上のほか、トレーニング、Eureka Boxも前年を上回り、連結子会社buboも単価アップが進んだことにより、
売上高は前年同期比 [連結] **179百万円増 (+16.2%)**

Point 2

外注施策によるコスト増、生成AIサービスCoBrainへの投資を売上の伸びがカバーし、
売上総利益は前年同期比 [連結] **42百万円増 (+8.9%)**

Point 3

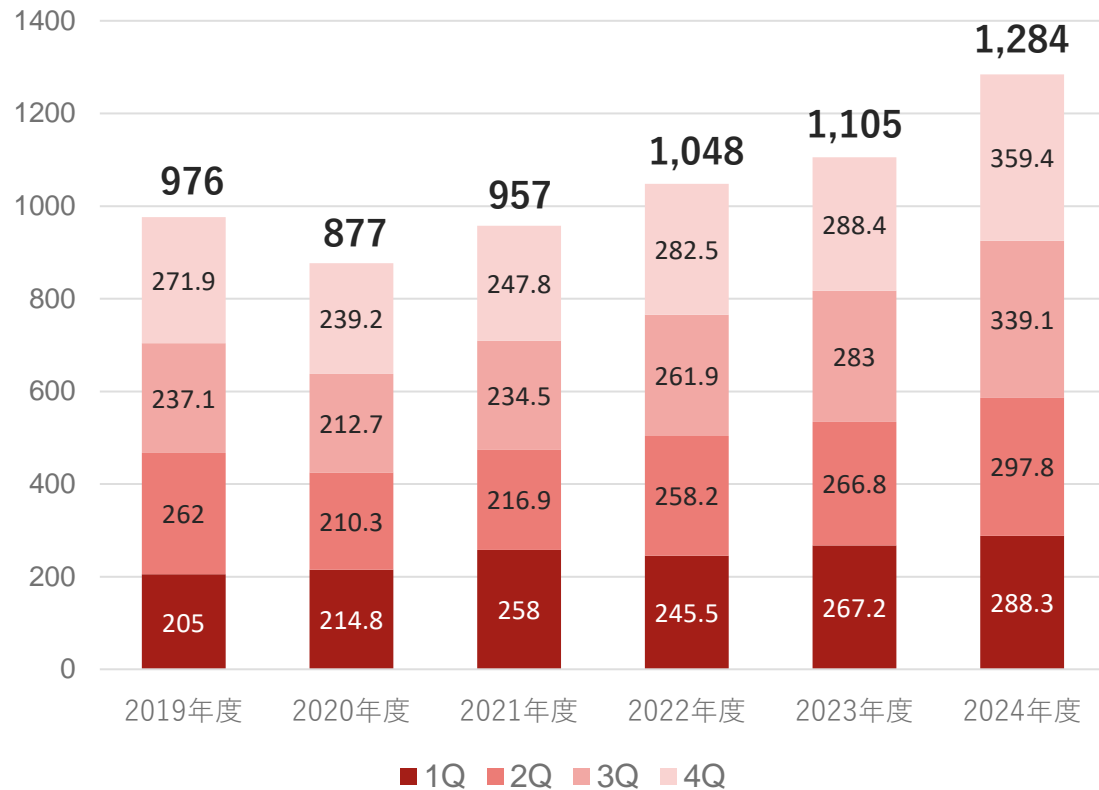
のれん代の償却を売上の伸びがカバーし、
営業利益は前年同期比 [連結] **23百万円増 (+18.1%)**

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。

売上は第4四半期でも3億円台の拡大となり、過去最大を更新。営業利益も、原価に占めるCoBrainの開発投資が通年で一定の水準で推移したため、売上の伸びに伴い四半期で過去最大を更新

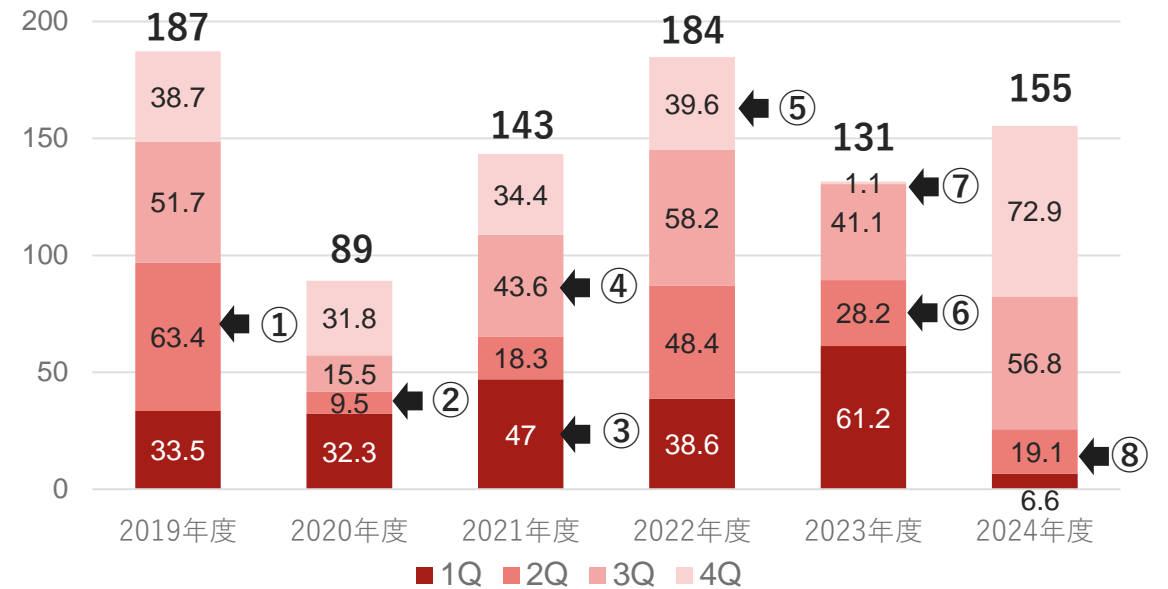
(単位：百万円)

売上



(単位：百万円)

営業利益

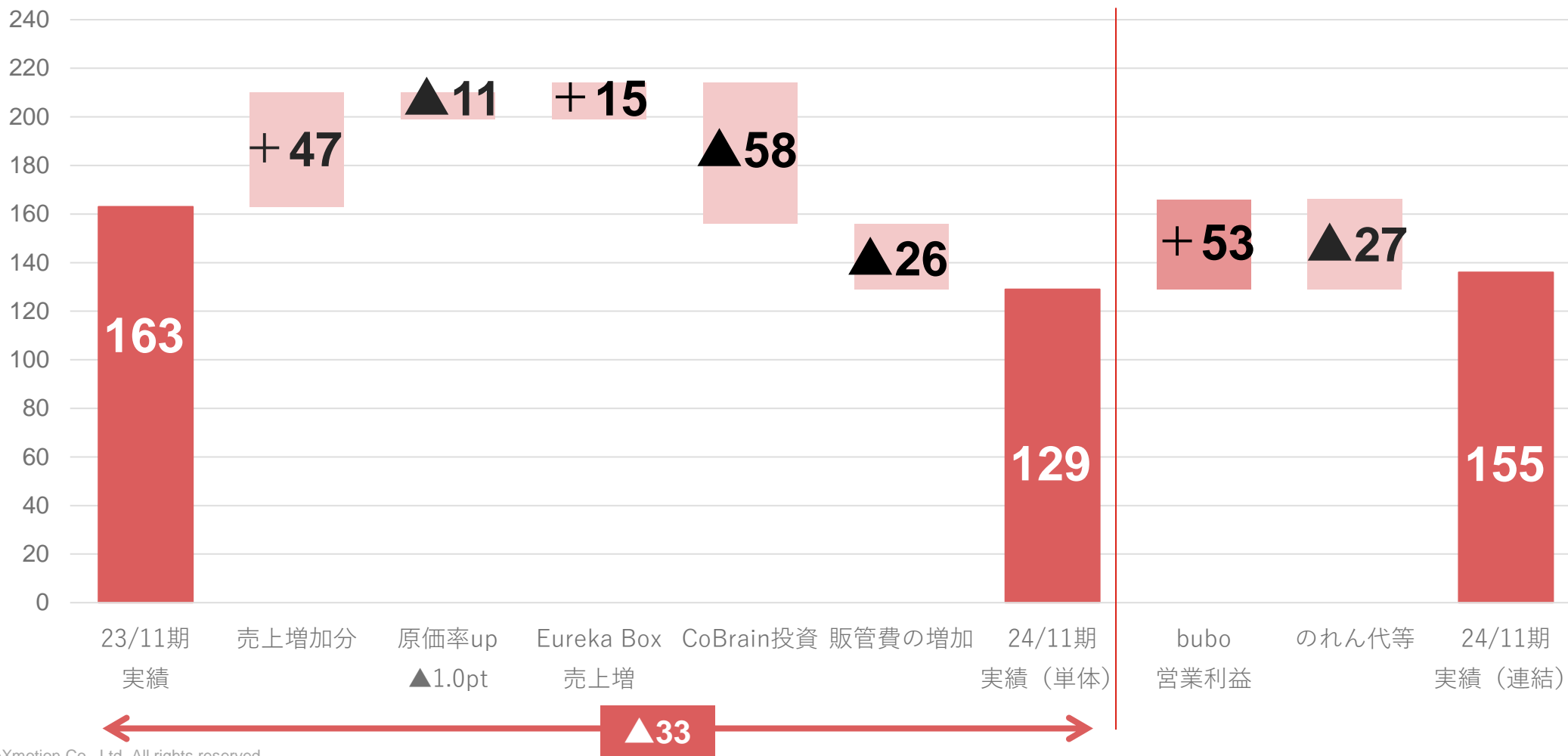


- ①：利益率の高い教育事業の大型案件による増益
- ②：4月、5月新型コロナウイルスの影響による減益
- ③：工事進行基準の適用範囲拡大による増益
- ④：利益率の高い新規案件による増益
- ⑤：インフレ手当等で粗利が第3四半期までを下回る
- ⑥：連結決算の開始によって子会社取得費用計上
- ⑦：信託型ストックオプションの関連損失を特別損失に振替
- ⑧：CoBrainの開発投資、採用費、及びのれん代による減益

営業利益の増減要因【対前年】

単体では売上が伸びた一方、外部のビジネスパートナー活用により1.0ポイント原価率がアップの▲11百万円、CoBrain投資促進により▲58百万円。連結ではbuboの高収益化により、前年同期比〔連結〕で増益

(単位：百万円)



2024年11月期決算概要【前年同期比】

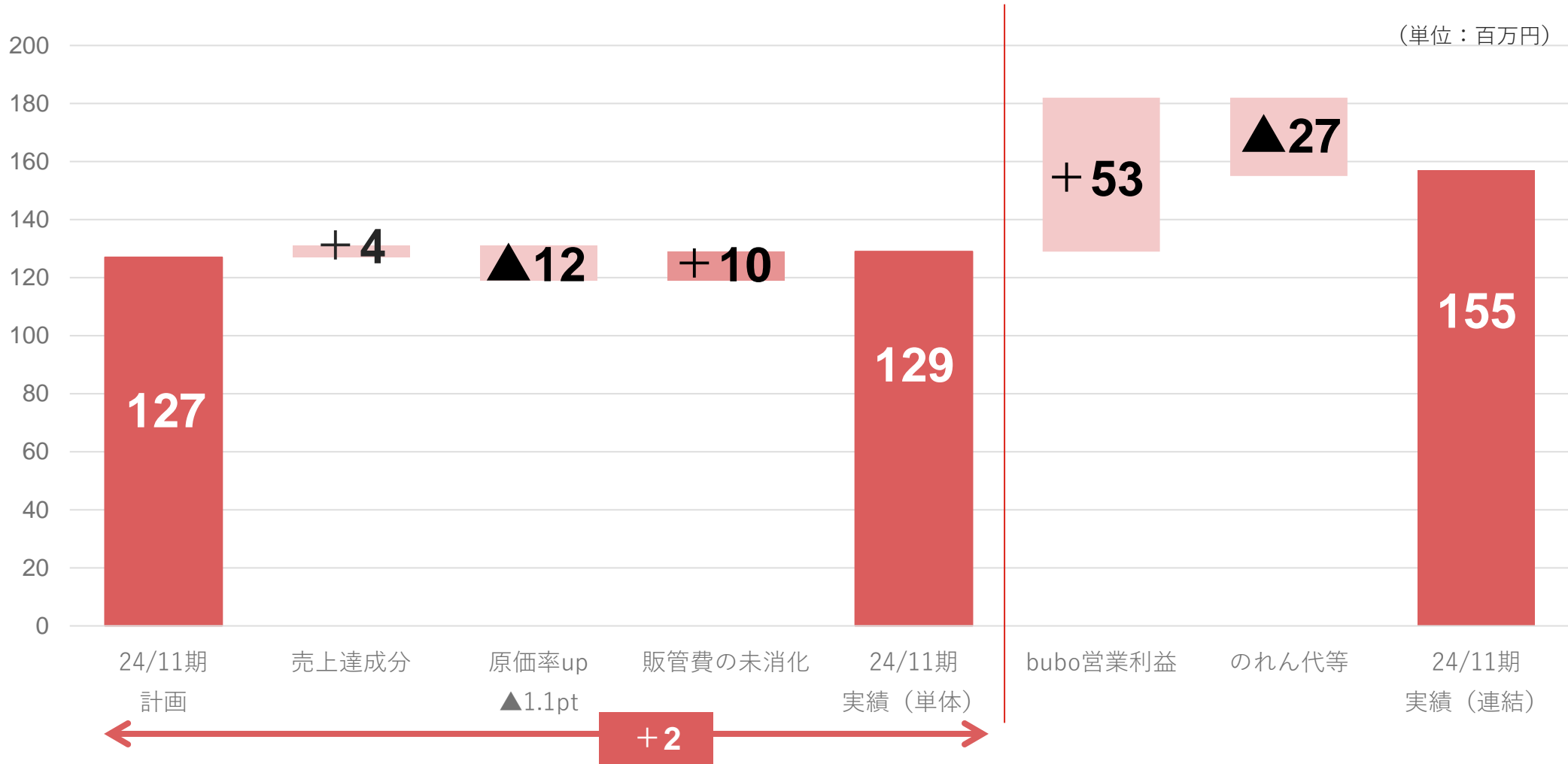
(単位：百万円)

	単体			連結		
	2023年11月期	2024年11月期	前年同期比	2023年11月期	2024年11月期	前年同期比
売上高	1,047 100.0%	1,159 100.0%	112 10.7%	1,105 100.0%	1,284 100.0%	179 16.2%
売上総利益	455 43.5%	448 38.7%	▲-6 ▲1.5%	477 43.2%	519 40.5%	42 8.9%
販売費及び一般管理費	292 27.9%	318 27.5%	26 9.2%	345 31.3%	364 28.3%	18 5.4%
営業利益	163 15.6%	129 11.2%	▲-33 ▲20.5%	131 11.9%	155 12.1%	23 18.1%
経常利益	166 15.9%	133 11.5%	▲-33 ▲20.1%	134 12.2%	157 12.3%	23 17.2%
当期純利益	42 4.0%	91 7.9%	48 115.4%	6 0.6%	99 7.7%	92 1389.5%
受注残高	213	266	+52 +24.5%	236	310	+74 +31.4%

営業利益の増減要因【対計画】

外部のビジネスパートナー活用やCoBrain投資前倒しにより原価率が悪化するも、販管費の抑制により計画比[単体] +2百万円増。連結でもbuboの単価アップが進み計画を上回る着地

(単位：百万円)



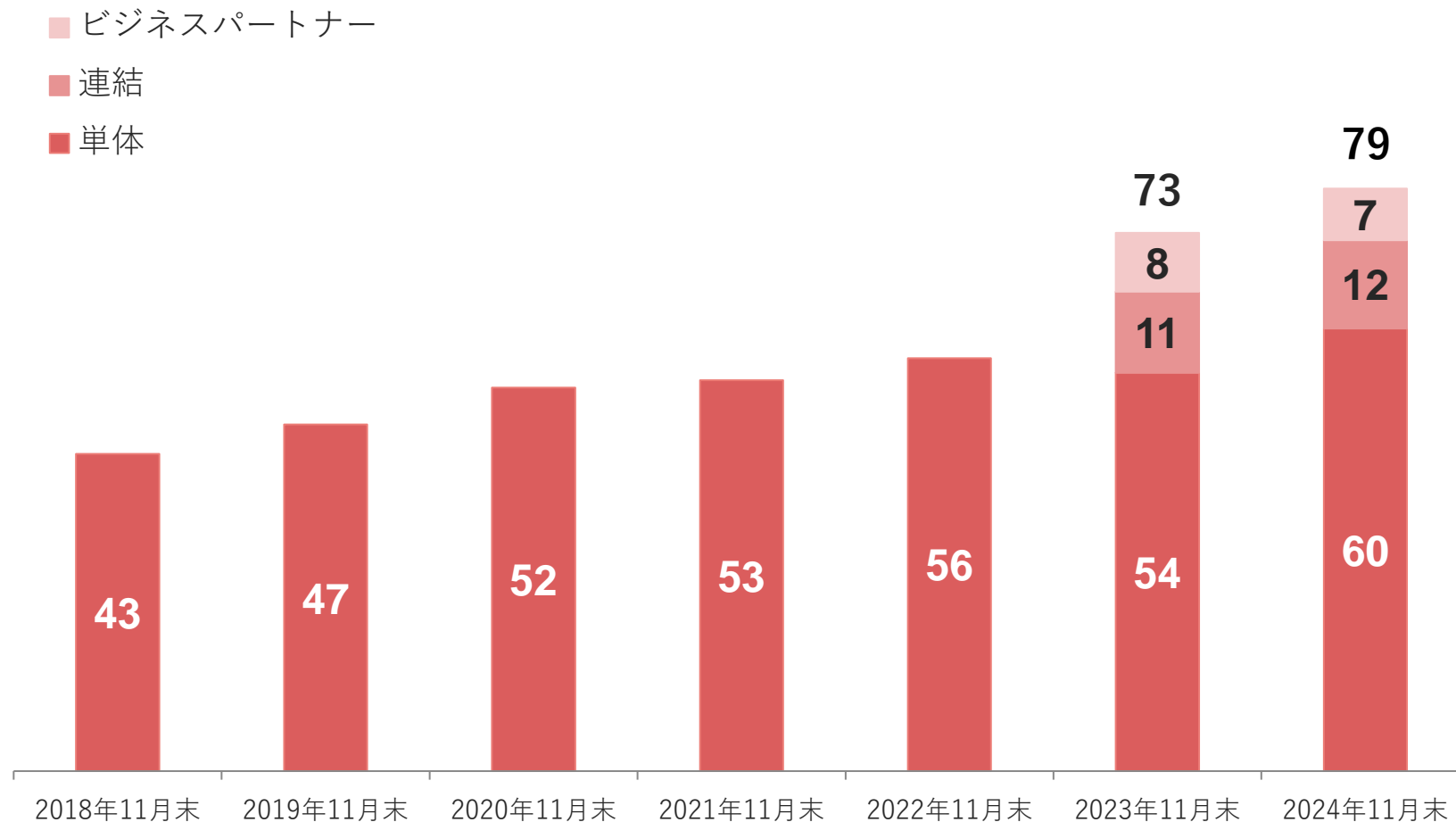
2024年11月期決算概要【計画比】

(単位：百万円)

	単体			連結		
	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比
売上高	1,149 100.0%	1,159 100.0%	10 0.9%	1,258 100.0%	1,284 100.0%	25 2.1%
売上総利益	457 39.8%	448 38.7%	▲-8 ▲1.8%	521 41.4%	519 40.5%	▲-1 ▲0.4%
販売費及び一般管理費	329 28.7%	318 27.5%	▲-10 ▲3.3%	385 30.6%	364 28.3%	▲-20 ▲5.4%
営業利益	127 11.1%	129 11.2%	2 2.0%	136 10.9%	155 12.1%	18 13.8%
経常利益	132 11.5%	133 11.5%	0 0.7%	141 11.2%	157 12.3%	16 11.5%
当期純利益	91 8.0%	91 7.9%	0 ▲0.5%	88 7.1%	99 7.7%	10 11.8%

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名入社済となり、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

2024年11月期

今期は単体の売上が過去最大を更新したほか、外注施策やCoBrainの開発が順調に進み、連結ではほぼすべての計画値を達成し事業成長が着実に進んでいることから、1株当たり19円に増配予定。

2025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20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
2023年11月期	—	18円/株	18円/株
2024年11月期	—	19円/株	19円/株
2025年11月期 (予想)	—	20円/株	20円/株

2

トピックス（成長戦略の進捗と事例）

短期・中長期トレンドともに、着実な売上増を達成

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

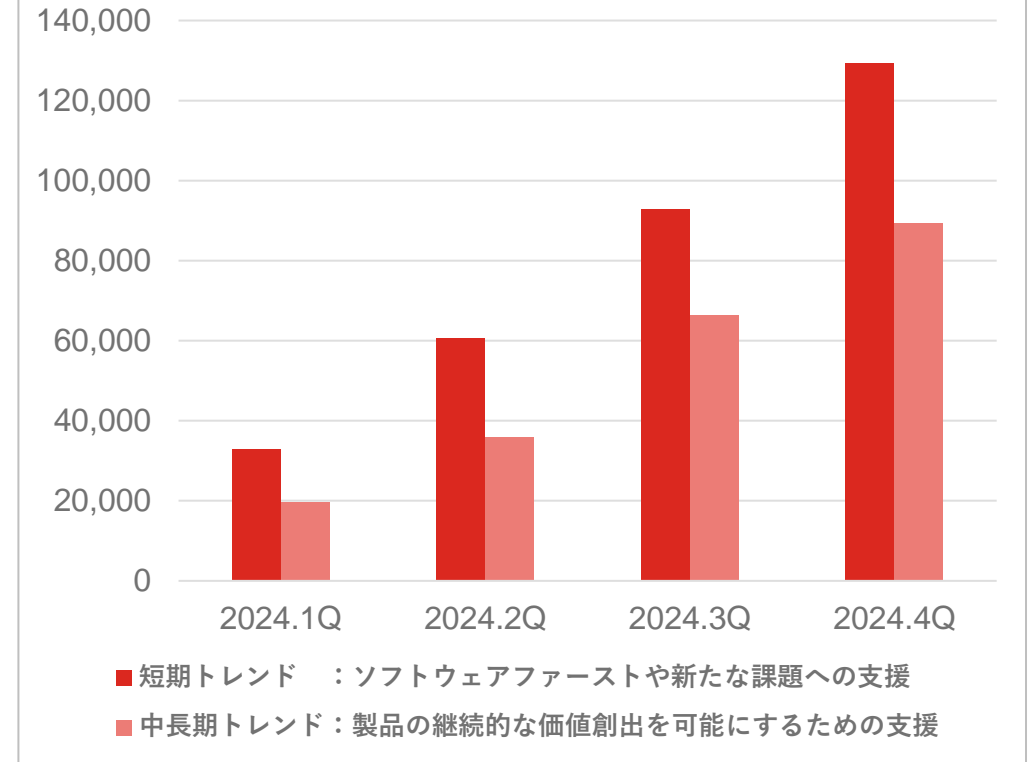
<中長期トレンド>

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

新たな顧客課題を解決するためのソリューションの売上

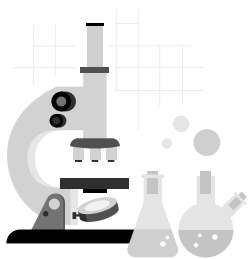


Eureka Boxに加え、CoBrainの製品化と提供開始により、従来のコンサルティング事業とともに多彩なサービス提供をクロスセルで促進する体制を構築

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

24年11月15日提供開始。

β版やテストユーザー様の協力から始め、**11月に提供を開始し、秋の展示会では多数のリードを獲得、受注に向けて本格的に始動。**

CoBrainのカスタマイズ版を見据え、第一弾としてお客様ごとのナレッジを活用した**生成AI支援を提供中**

新規顧客の増加や長期の契約獲得、リピート契約の増加、カスタマイズ版の開発受注などで拡大中。

販売チャネル拡大に向け、24年11月に販売基本契約を締結。

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



定期的にウェビナー開催やイベント出展を共同で行いながら、シフトレフトソリューションの共同研究を行う。11月の展示会では体系的な要件定義・設計メソッド「シフトレフトデベロップメント」について、実例を用いた検証結果と効果を展示



システム開発・導入のワンストップサービスの提供や、教育コンテンツのサービス提供、OTAソリューションを共同開発を目的とした業務提携。6月には両社でセミナーに登壇、共同でお客様支援や新しいソリューションの研究に取り組むほか、「ソフトウェアファースト」の自動車開発をサポートする次世代型人材育成につながる協業を推進

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

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

eXmotion

キーワードやクリエイターで検索

ホーム 記事 ニュース マガジン 月別

eXmotion

エクスマーシオン【公式】

エクスマーシオンは組み込みソフトウェア開発の課題を解決する「技術参謀」として、新しいスタイルのコンサルティングファームを2008年に設立しました。自動車業界を筆頭に、組み込みソフトウェア開発の計画、問題の解決策などをワンストップで支援しています。

2 フォロー 7 フォロワー

企業サイト

採用サイト

「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

社員インタビュー

システム開発部門の管理職から
シニアコンサルタント

社員インタビュー

社内ワークの日
潜入ルポ

エクスマーシオン社員の
業務外活動レポート

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

生成AI支援サービス「CoBrain（コブレイン）」を11月から有償で提供開始、展示会でも好評となり受注獲得

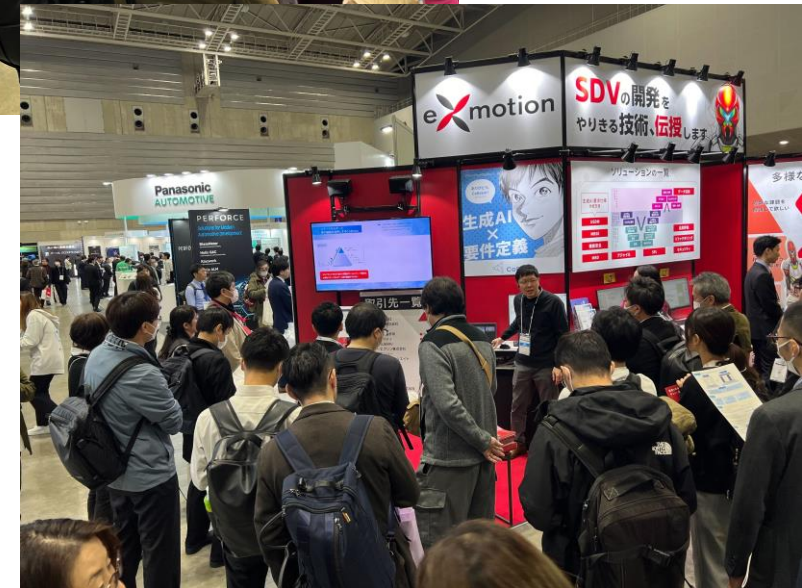
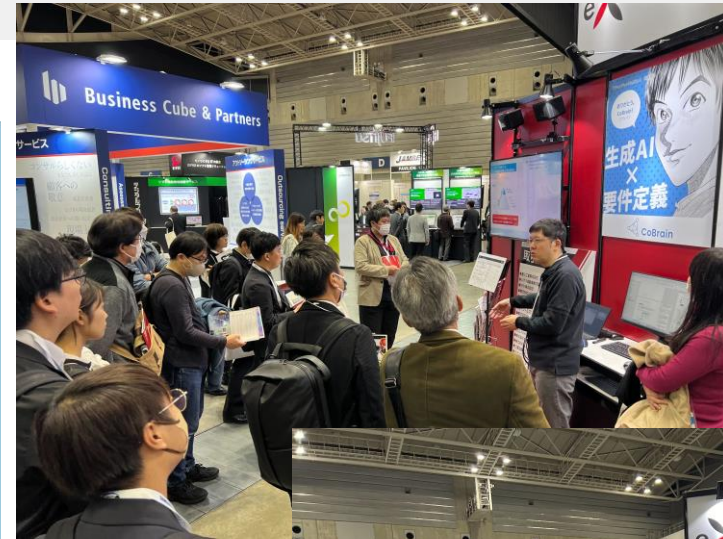
AI添削により
品質向上と効率化を。
要件定義の新体験



要件定義に特化した、文書作成者とレビュアーのための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、レビュー負荷を軽減。
スムーズな要件定義を促進します。

無料で試す

資料ダウンロード



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。コーポレートサイトのリニューアルや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も進む。



会社業績

- ・ 正社員 増加（1名）・・・連結グループ後、累計3名
- ・ コンサルティング案件移行（7名/12）
自動車関連、直接契約など

会社活動

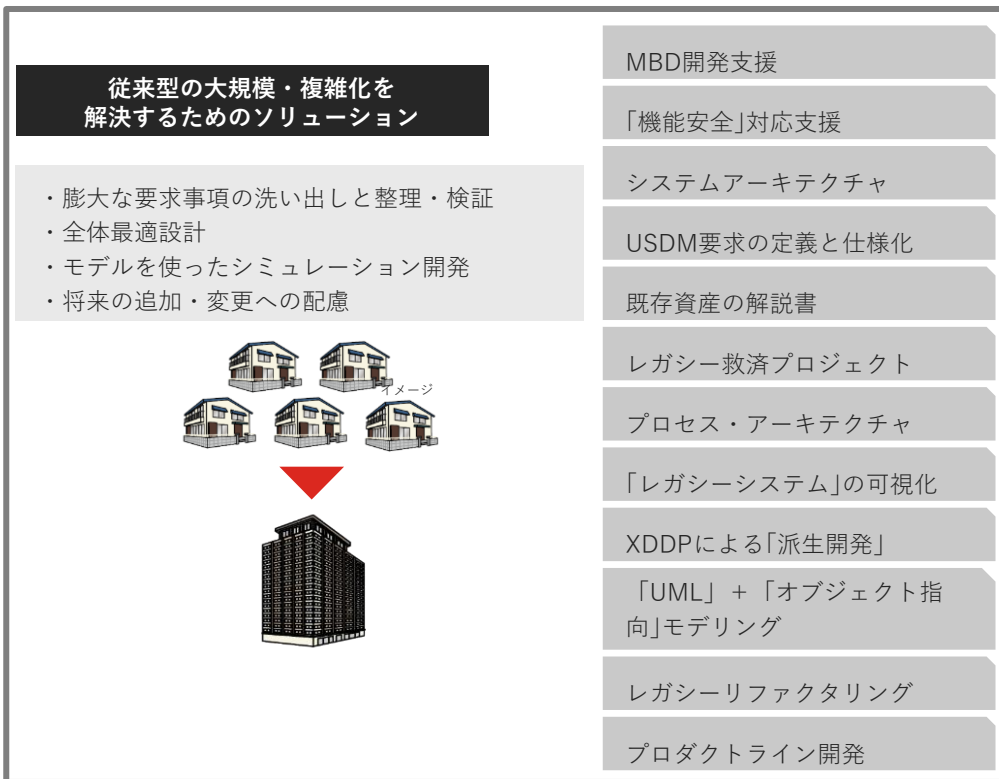
- ・ JSTQB SP取得（AuT:名）
- ・ JSTQB AL取得（TM:4名、TA:4名）
- ・ 認定スクラムマスター取得：2名
- ・ アジャイルQAに特化したソリューションの開発、提供

成長戦略－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

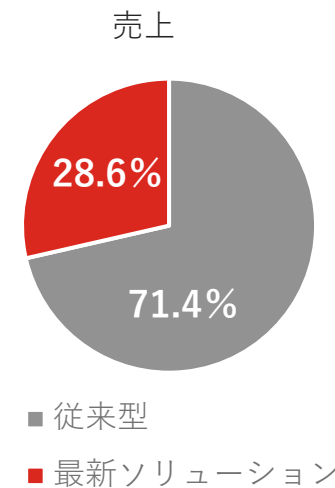
データ分析やクラウド活用などの新たな開発技術に加え、顧客ニーズを素早くキャッチし反映する仮説検証型の開発スタイルなど、ソフトウェアファーストに必要なソリューションを強化していく

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った



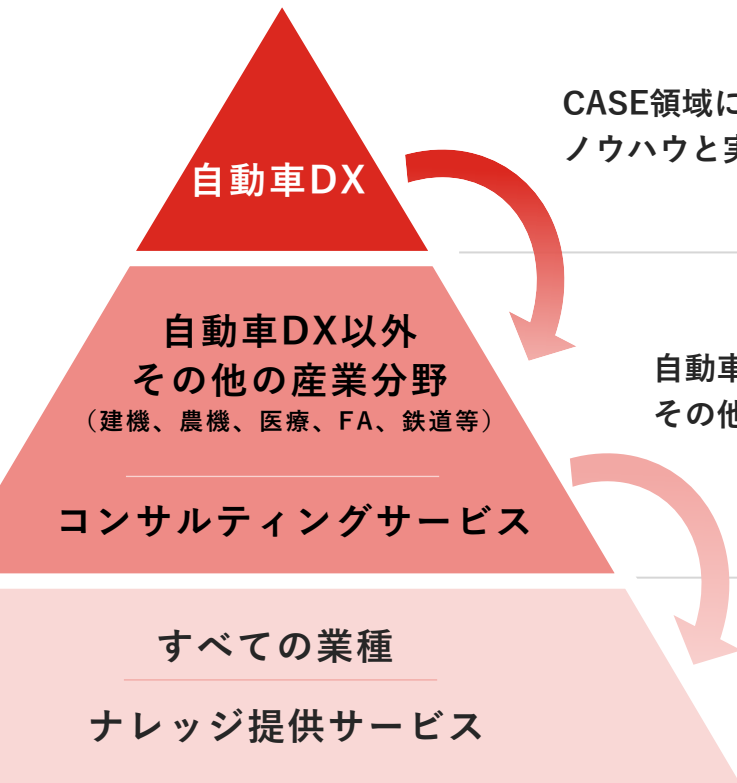
+



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、今後、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はこれまでの客層にとどまらない新たな顧客層を開拓



CASE領域におけるDX支援の
ノウハウと実績を獲得

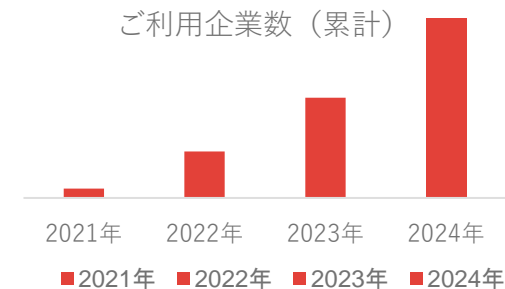
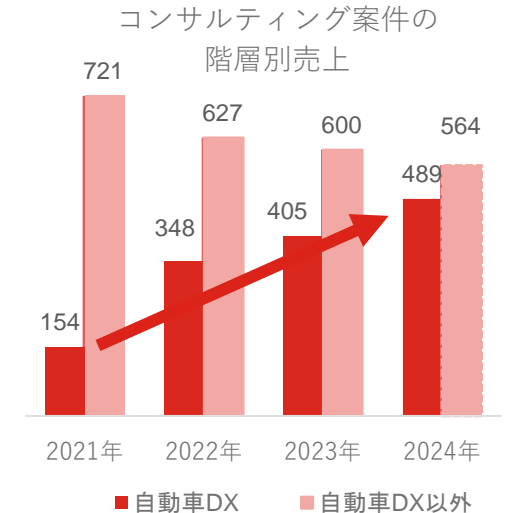
最も注力

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

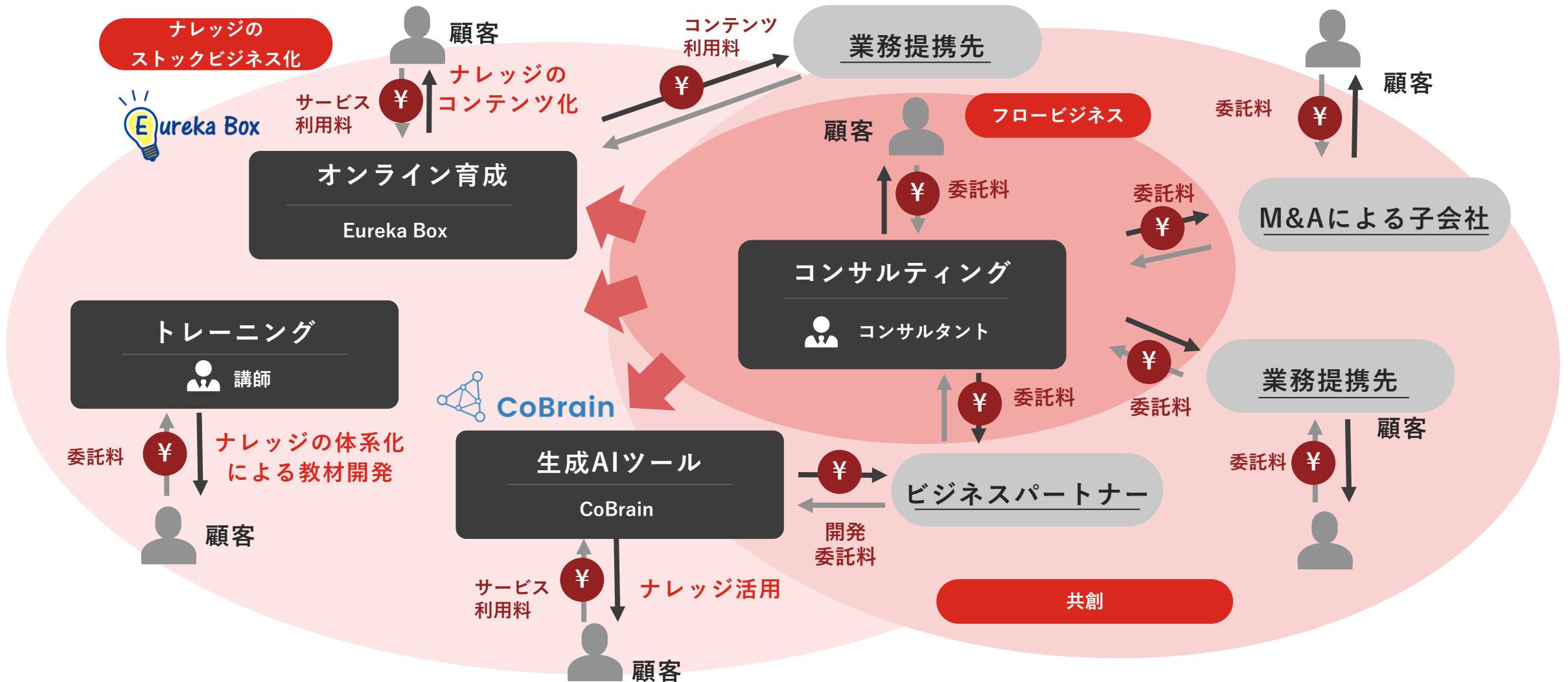
自動車DXの支援実績を基に、
その他の分野でも支援を拡大

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

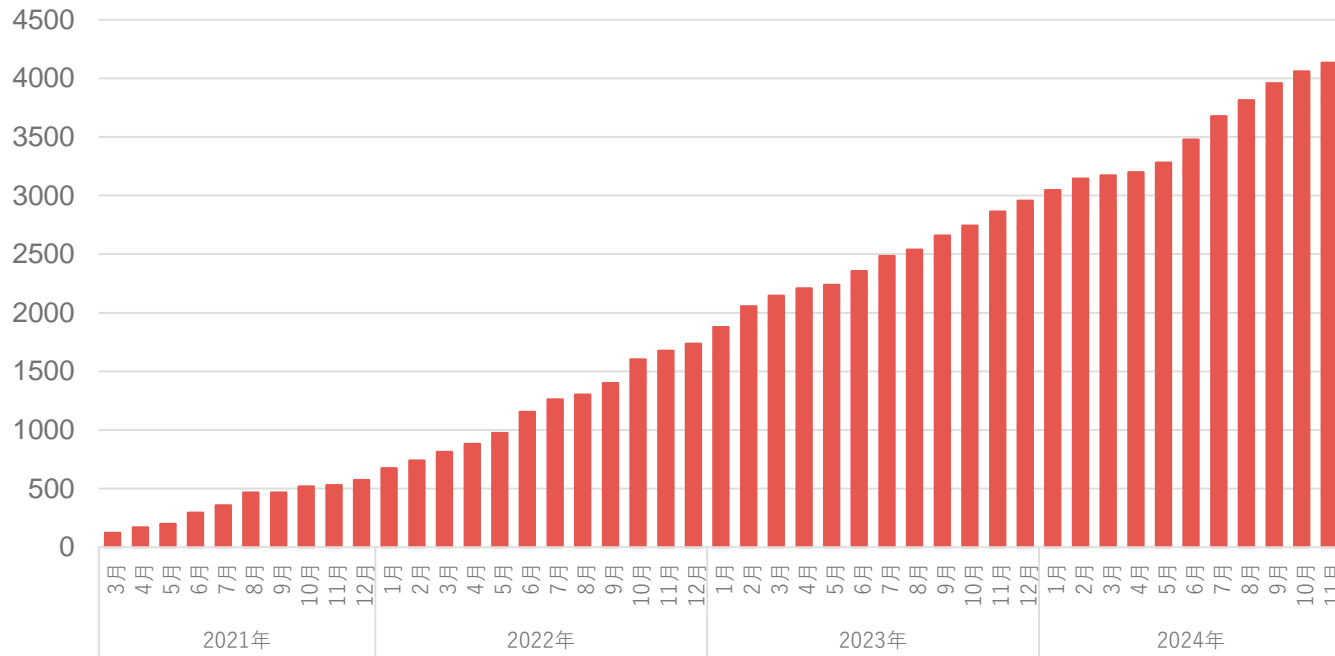
コンサルティング事業で得られた知見をナレッジとして蓄積し、トレーニングやオンライン育成、生成AIツールというストックビジネスにつなげる。事業のスケーリングにより収益の最大化を図る



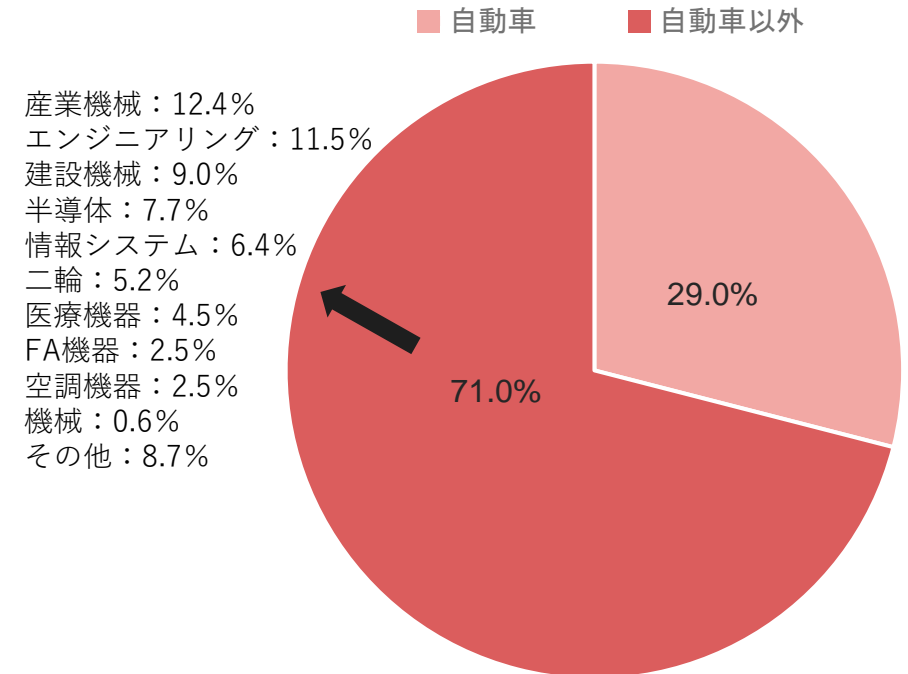
戦略に対する 総括

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、自動車関連に偏りなく、広い業界分野に拡大している。

会員数の推移



産業別の売上高分布

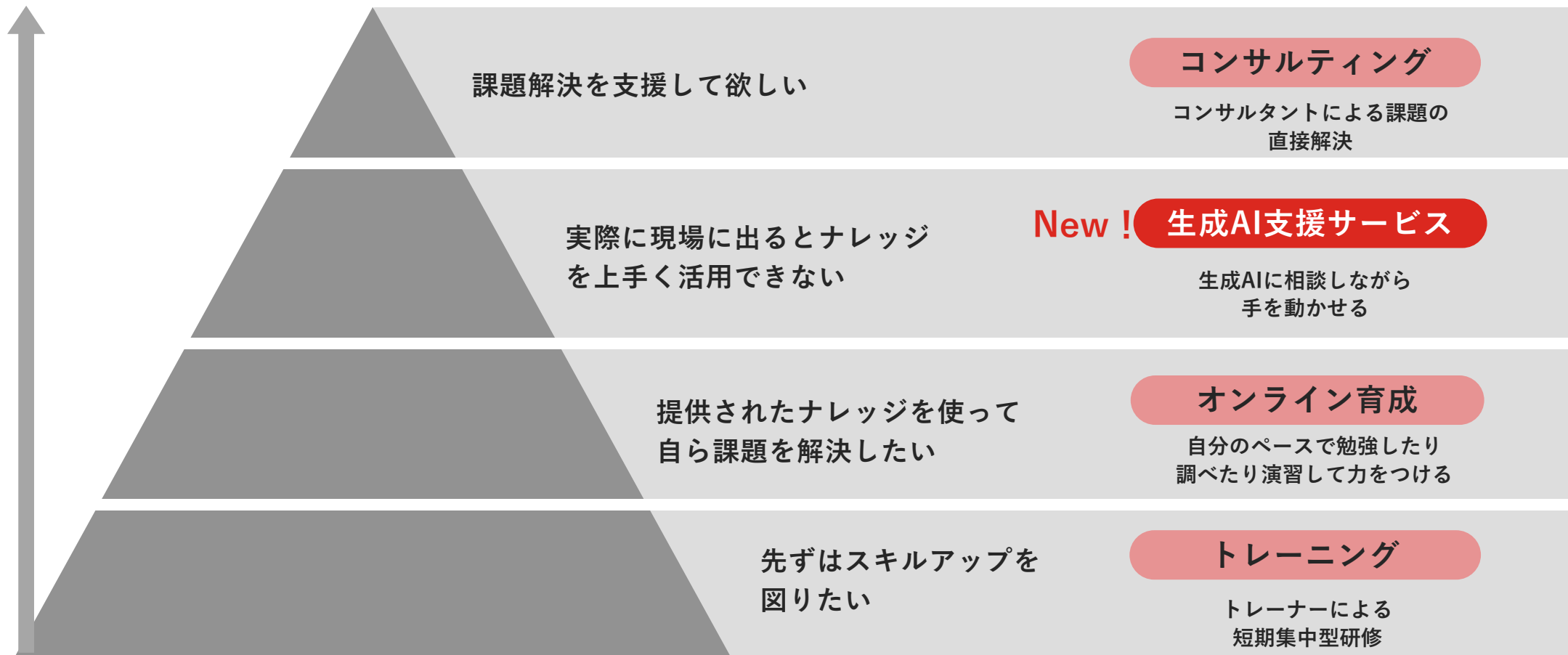


3

2025年11月期事業計画

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



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



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、M&Aによる事業領域の拡大

 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

2025年度も、さらに新たな提携先を模索

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
データ駆動開発
製造業向けアジャイル開発

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

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

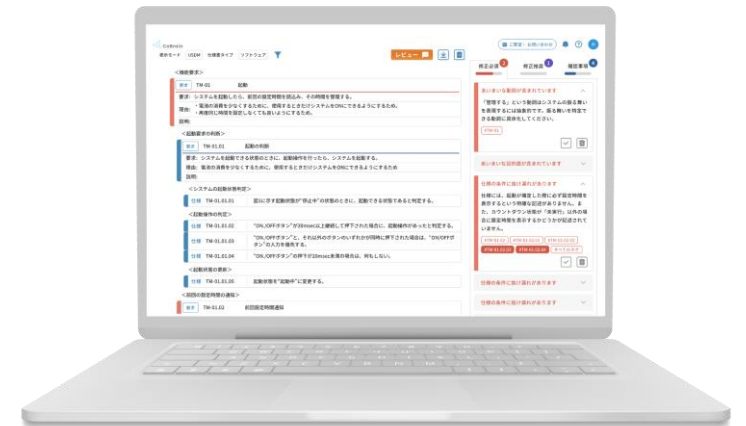
- 顧客に合わせた複数のプラン展開
- 代理店による拡販体制の確立

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）

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の磨きこみ
- ISO27017（クラウドセキュリティ）の認証取得



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

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付加価値を充実

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で、大規模&長期の契約を狙う

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術相談サービスを追加



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

売上高

24年
実績

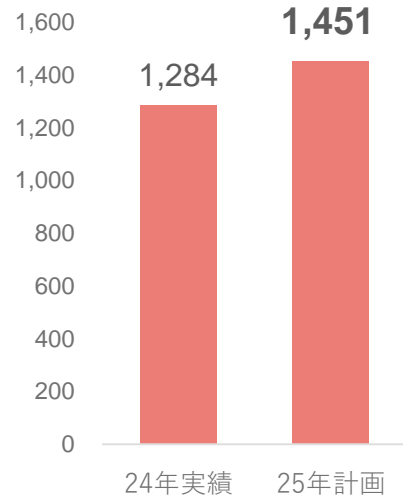
1,284百万円

前期比 + 16.2%

25年
計画

1,451百万円

前期比 + 13.0%



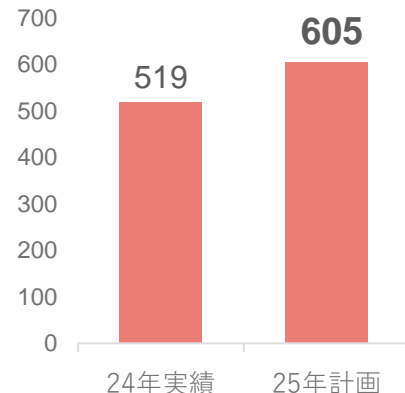
売上総利益

519百万円

前期比 + 8.9%

605百万円

前期比 + 16.6%



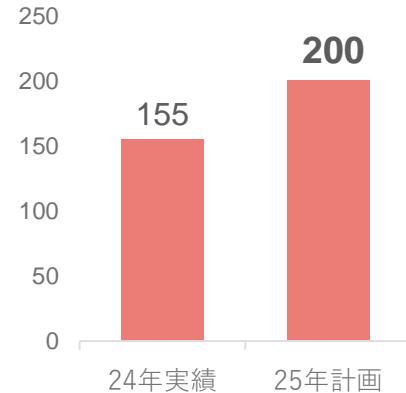
営業利益

155百万円

前期比 + 18.1%

200百万円

前期比 + 28.7%



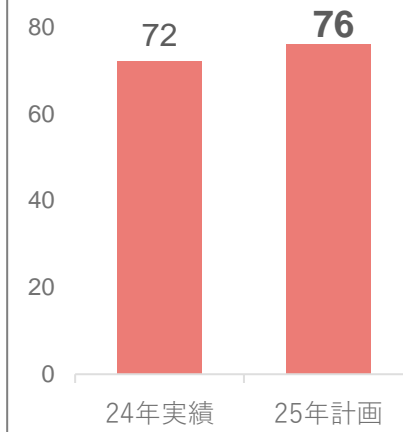
コンサル ティング要員

72名

前期比 + 7名

75名

前期比 + 3名



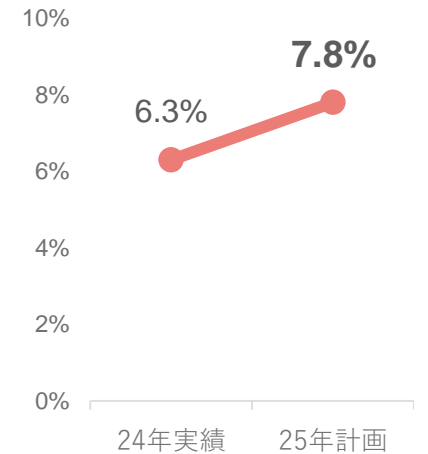
ROE

6.3%

前期比 + 5.9p

7.8%

前期比 + 1.5p



5

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（2024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）

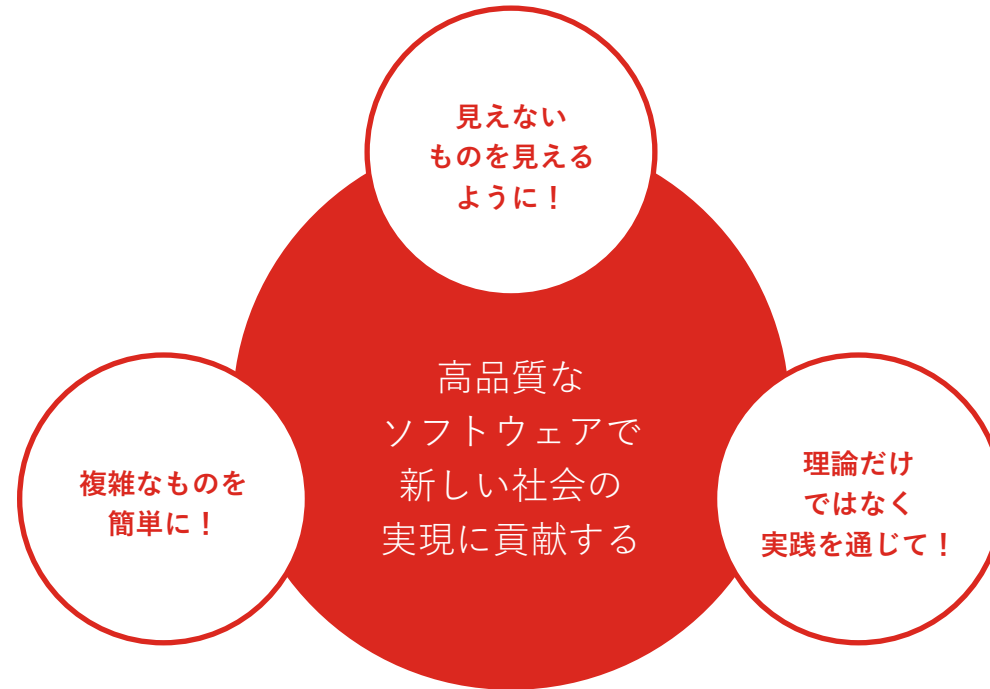
従業員数

社員85名（2024年11月末時点・連結、契約社員含む）

認証

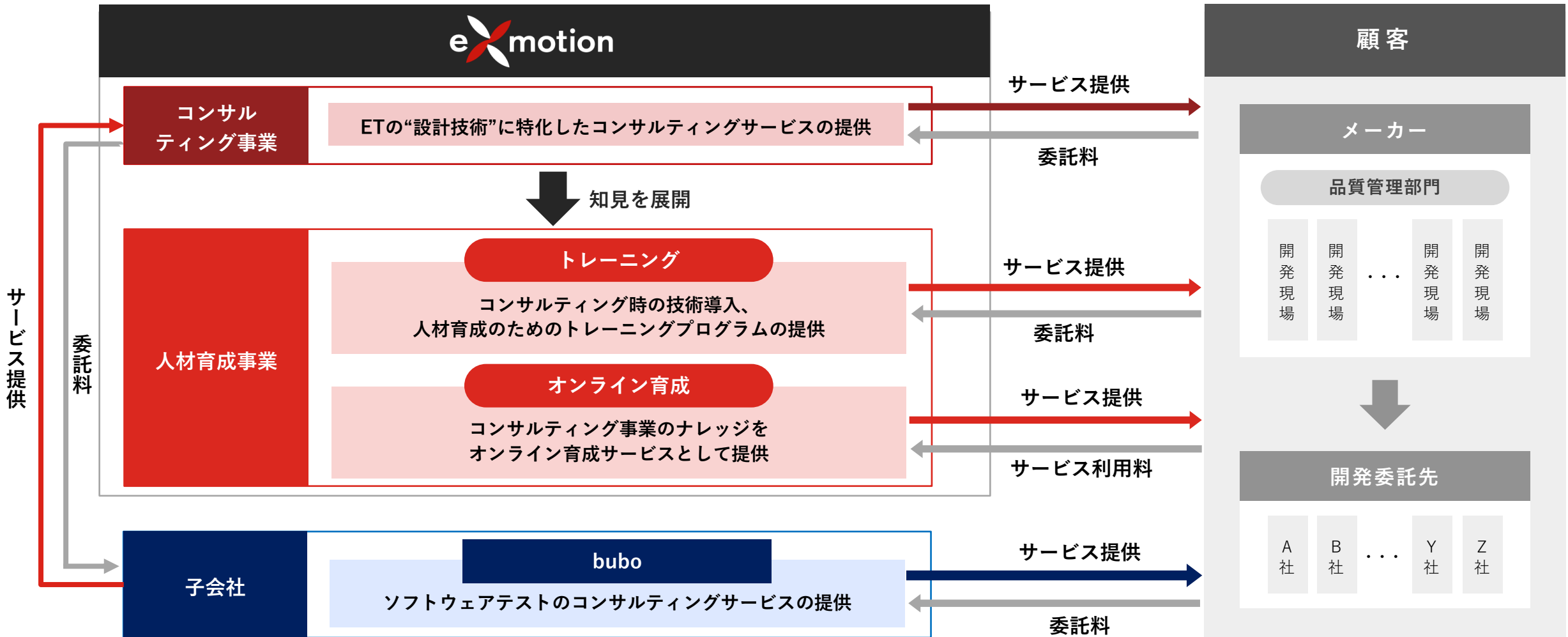
プライバシーマーク認証／JIS Q 15001
ISMS認証／ISO(JIS Q) 27001

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。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

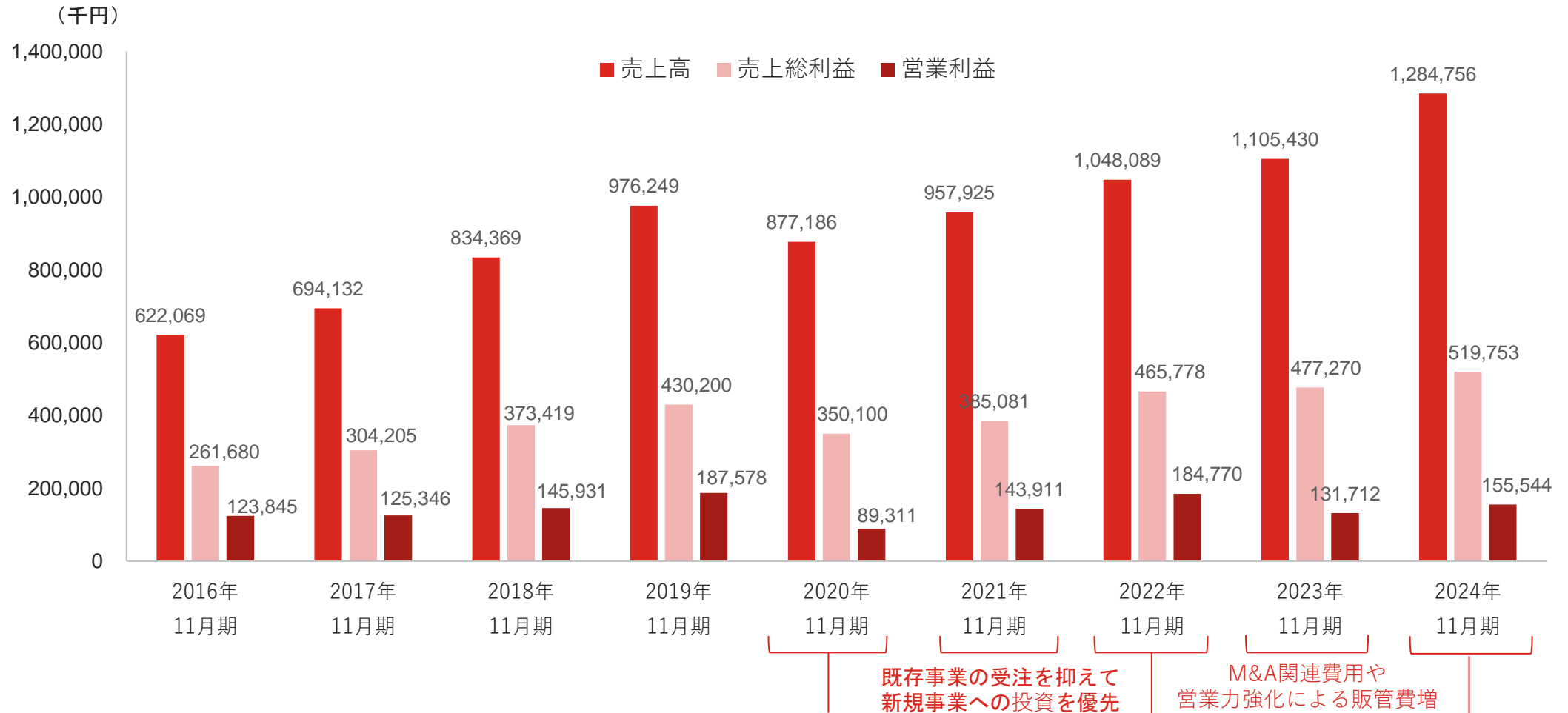
トレーナーによる
短期集中型研修

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	<p>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</p> <p>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</p>												
対象製品	<p>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</p> <p>ADS ADAS HEV EV FCV IVI</p>												
その他分野	<table><tbody><tr><td>自動二輪 : ヤマハモーターエンジニアリング</td><td>建 機 : 小松製作所</td></tr><tr><td>医 療 : トプコン</td><td>住友重機械工業</td></tr><tr><td>オリンパスメディカルシステムズ</td><td>鉄 道 : 三菱電機ソフトウェア</td></tr><tr><td>産業機械 : パナソニックコネク</td><td>その他 : 電通総研、菊水電子工業</td></tr><tr><td>SCREENセミコンダクターソリューションズ</td><td>パーソルクロステクノロジー</td></tr><tr><td>農 機 : ヤンマー</td><td>オーディオテクニカ</td></tr></tbody></table>	自動二輪 : ヤマハモーターエンジニアリング	建 機 : 小松製作所	医 療 : トプコン	住友重機械工業	オリンパスメディカルシステムズ	鉄 道 : 三菱電機ソフトウェア	産業機械 : パナソニックコネク	その他 : 電通総研、菊水電子工業	SCREENセミコンダクターソリューションズ	パーソルクロステクノロジー	農 機 : ヤンマー	オーディオテクニカ
自動二輪 : ヤマハモーターエンジニアリング	建 機 : 小松製作所												
医 療 : トプコン	住友重機械工業												
オリンパスメディカルシステムズ	鉄 道 : 三菱電機ソフトウェア												
産業機械 : パナソニックコネク	その他 : 電通総研、菊水電子工業												
SCREENセミコンダクターソリューションズ	パーソルクロステクノロジー												
農 機 : ヤンマー	オーディオテクニカ												

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活用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利益も順調に推移



※2023年11月期より連結決算に移行しております

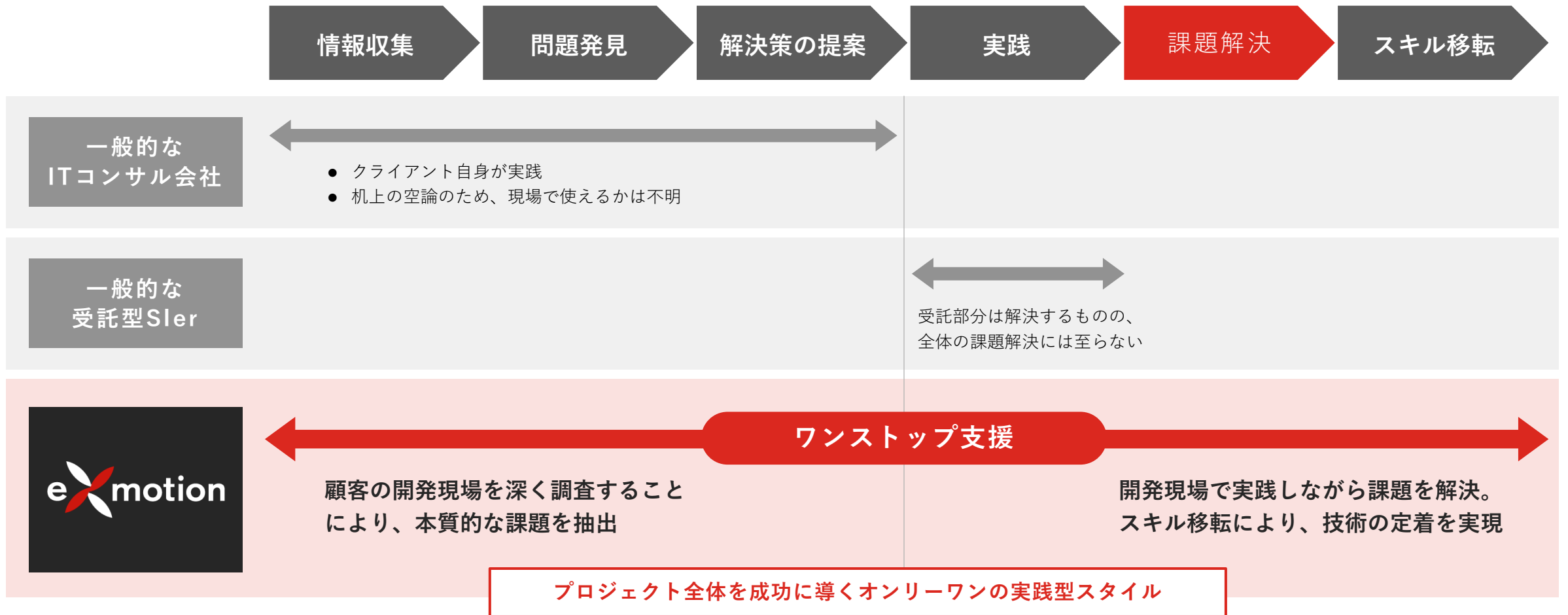
新型コロナによる、一時的な影響で売上が低下

新規事業の開発フェーズが一段落し既存事業にアクセル

外注費、開発投資の原価のほか採用費、広告宣伝費の販管費増

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

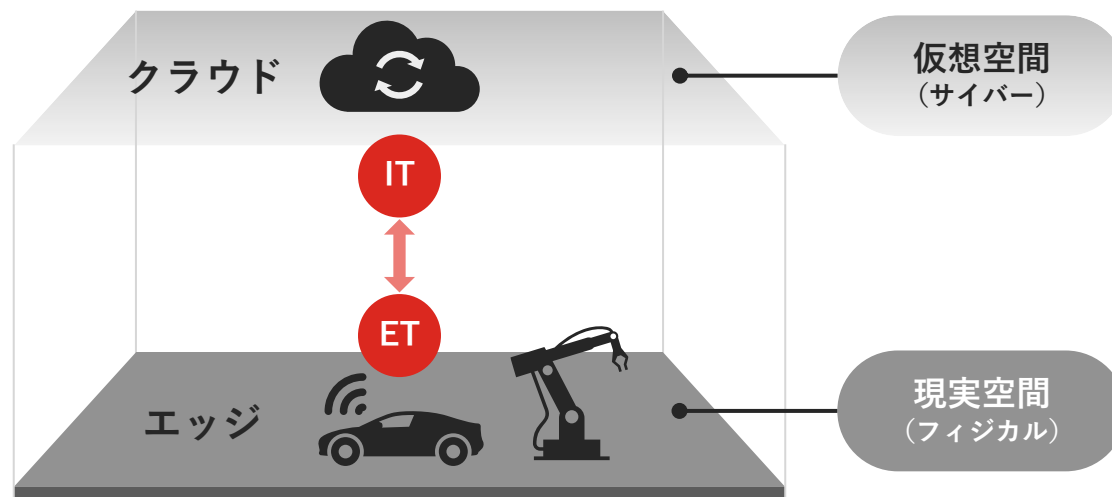


自動運転やEVの開発によって大規模・複雑化が加速しているET開発の**“設計技術”**が対象領域

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

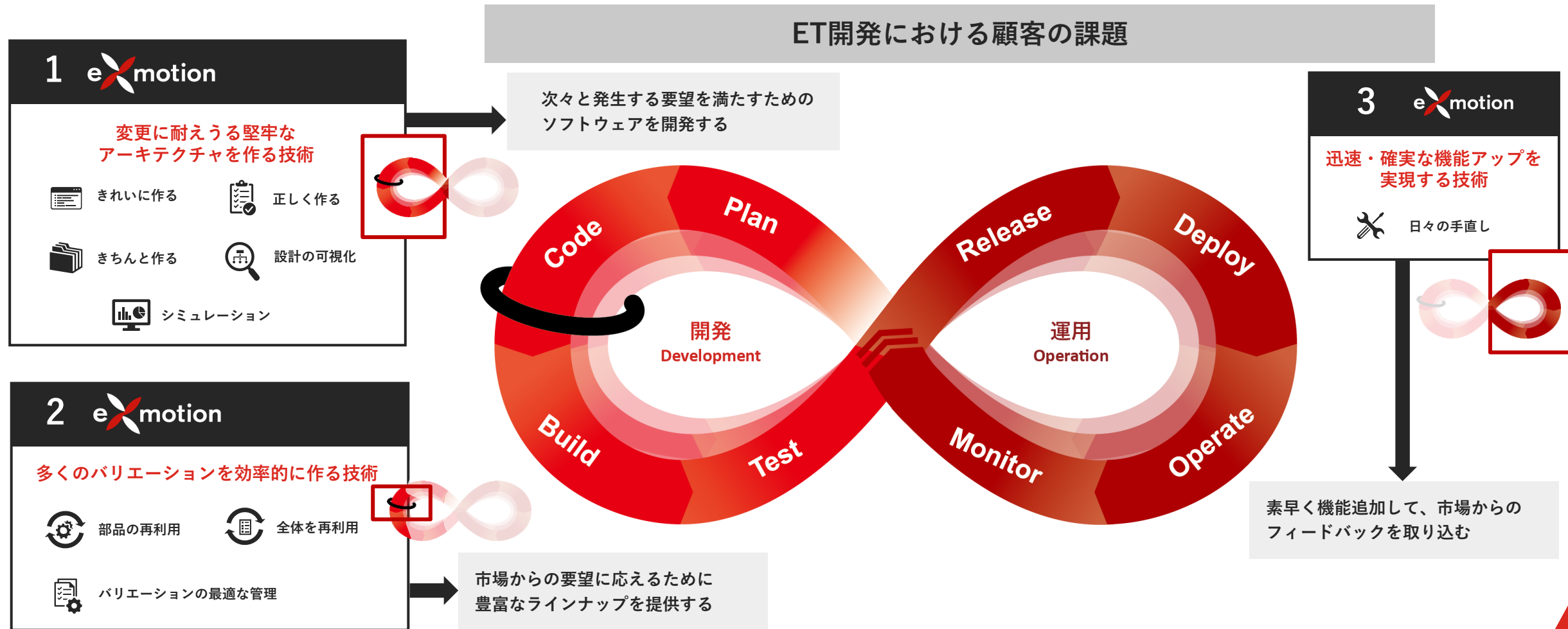
- 膨大な要求事項の洗い出しと整理・検証
- モデルを使ったシミュレーション
- 全体最適設計
- 将来の追加・変更への配慮

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

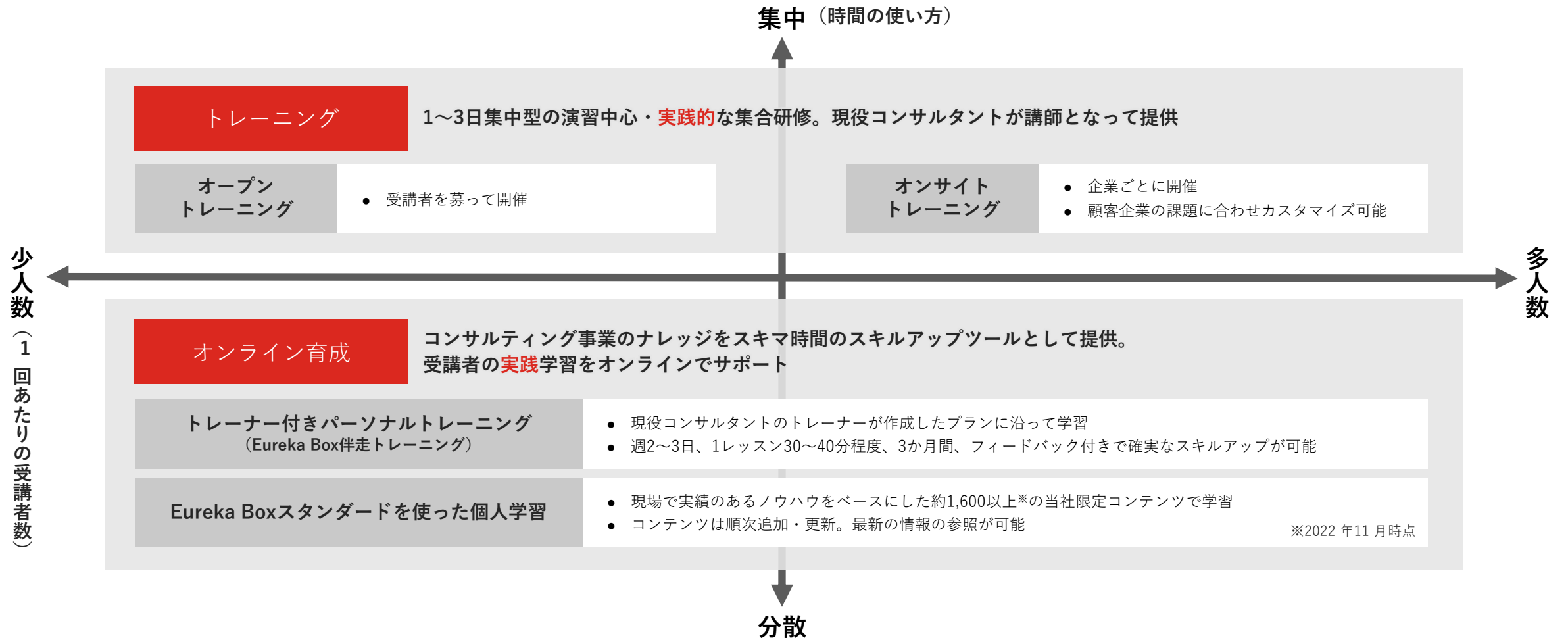


タワーマンションのイメージ

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開発の人材育成（内製化に不可欠なリスキリング）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

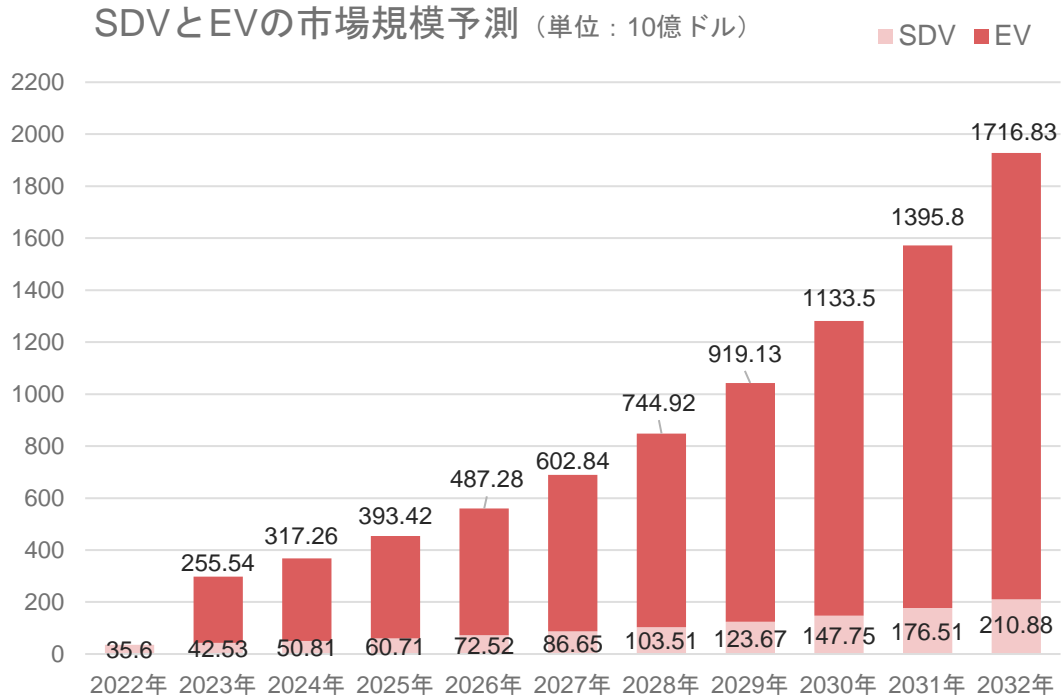


A decorative graphic on the left side of the slide, consisting of a red diagonal bar and a grey parallelogram shape, both set against a dark grey background.

Appendix③ 当社を取り巻く 事業環境

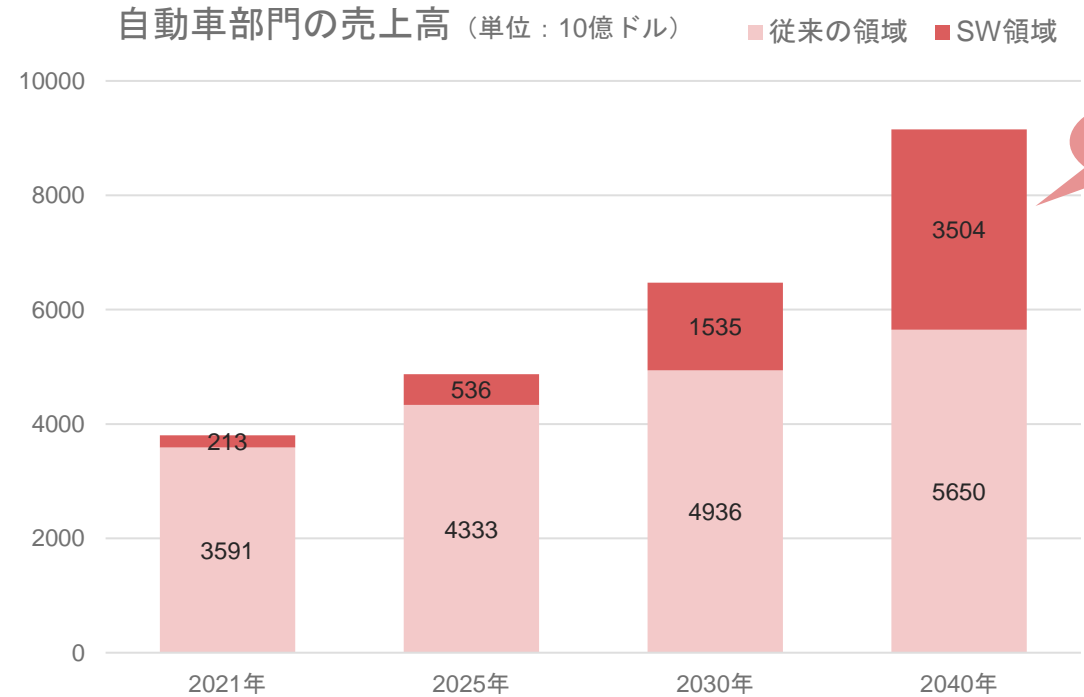
自動車業界では「SDV（Software Defined Vehicle）」の開発が主流になり、SDV市場は今後は年間20%近い成長を続け、デジタル対応サービスによる新たな収益は約4割を占めるようになる

EV・SDV市場の拡大



出所：プレシーデント・リサーチの資料をもとに当社が編集

売上高の約4割がソフトウェア関連にシフト

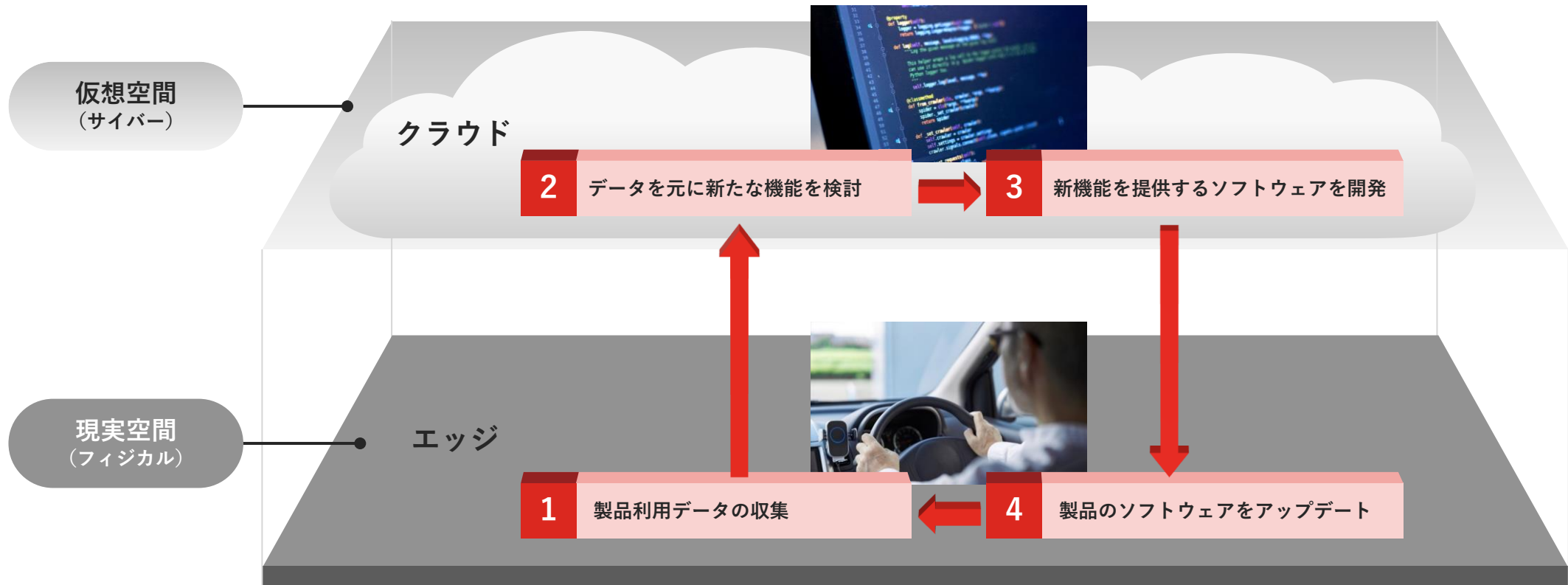


出所：アクセンチュアリサーチの資料をもとに当社が編集

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



システム開発における生成AI活用で、開発効率の向上、品質の向上及び開発の負担軽減に向けた取り組みが活発化している中、CoBrainは他社が提供していない“要件定義”に絞ってサービス提供を開始

生成AIがシステム開発にもたらす効果

開発効率の向上

- AIによりコードの自動生成やデバッグの支援などにより、開発作業が効率化される。
- システムの迅速なリリースにも繋がる。

品質の向上

- AIによるデバッグの支援やレビューの支援などにより、エラーが減少する。
- パフォーマンスの最適化など品質担保に必要な作業もAIが支援してくれる

開発の負担軽減

- AIによる支援を受けることで、開発時間が短縮され、人経費削減などが期待できる。
- 開発従事者の労働時間が減少することで負担も軽減される。

サポートの強化

- 運用フェーズで生成AIを活用し、例えばユーザ向けのサポートを自動で行えるようにする等、ユーザ体験の向上につながる。

システム開発における生成AI活用ユースケース

企画・要件定義

アイデア創出
AIとの対話によってアイデアを膨らませる。

要求・ニーズ分析
AIにユーザのペルソナを演じてもらい、要求やニーズを洗い出す。

システム要件作成
AIに機能・非機能要件の案を生成させる。対話を通じてブラッシュアップしたり、作成した要件の漏れがないかレビューしてもらう。

UIデザイン作成
AIにUIデザイン案を出してもらい、対話を通じてブラッシュアップし、コードに変換してもらう。

情報調査
各工程で必要な情報を対話やWeb検索により効率的に取得する。

ドキュメント作成支援
プロンプトにより、システム開発に用いる各種ドキュメントの雛形や下書きを作成し、対話を通じてブラッシュアップする。

PJ管理支援
PJ計画案・タスク案の作成、タスク消化実績の要約によるPJ進捗管理、チケットの要約によるシステムの課題管理等をAIに支援してもらう。

設計・実装

ソースコード・SQL自動生成
AIに作成してほしいコードの概要を入力し、プログラムやSQL文を生成させる。対話を通じてブラッシュアップする。

リファクタリング
既存のソースコードから機能をそのままにデザインパターンに則ったコードに修正したり、可読性の高いコードに修正する。

コード説明
AIに既存の複雑なコードの内容を要約・説明してもらい、ドキュメント作成やリファクタリングに繋げる。

コード変換
COBOLからJavaなど、あるプログラミング言語で記述されたコードを別の言語のコードへ変換する。

コードレビュー
AIにソースコードについて可読性や機能面、パフォーマンス、セキュリティ等の観点からアドバイスをもらう。

テスト

テストケース生成
プロンプトにより、システムの機能テストや総合テストのテストケースを作成する

テストコード生成
プロンプトにソースコードを入力し、それに応じた単体テストコードを作成する。

バグ検出・修正
AIに作成したコードのデバッグ時のエラーメッセージを基に修正案を出してもらう。

保守・運用

インフラ・リソース管理
AIにインフラやリソースの管理、デプロイを支援してもらう。

脆弱性検知・修正
使用ライブラリ管理など、システムに脆弱性がある場合に検知し、修正案を出してもらう。

運用効率化
システムで発生したエラーメッセージなどを解読し、パッチ適用による修正案を出してもらう。

既に生成AIの適用が進んでいる領域

※赤破線がCoBrainの提供範囲

出所：日本総合研究所の資料をもとに当社が編集

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

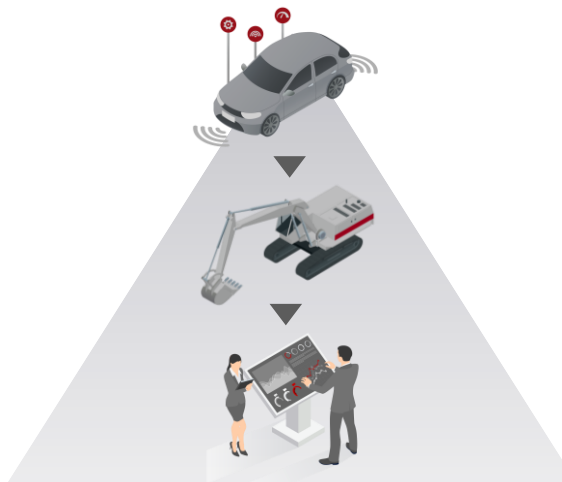
ソフトウェアファーストを実現する新たなソリューションの強化



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

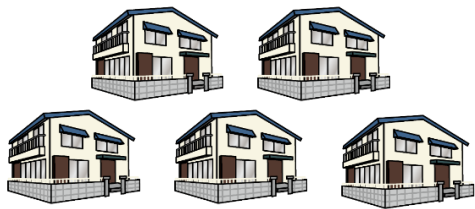
シナジー効果による
事業のスケールリング



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

+

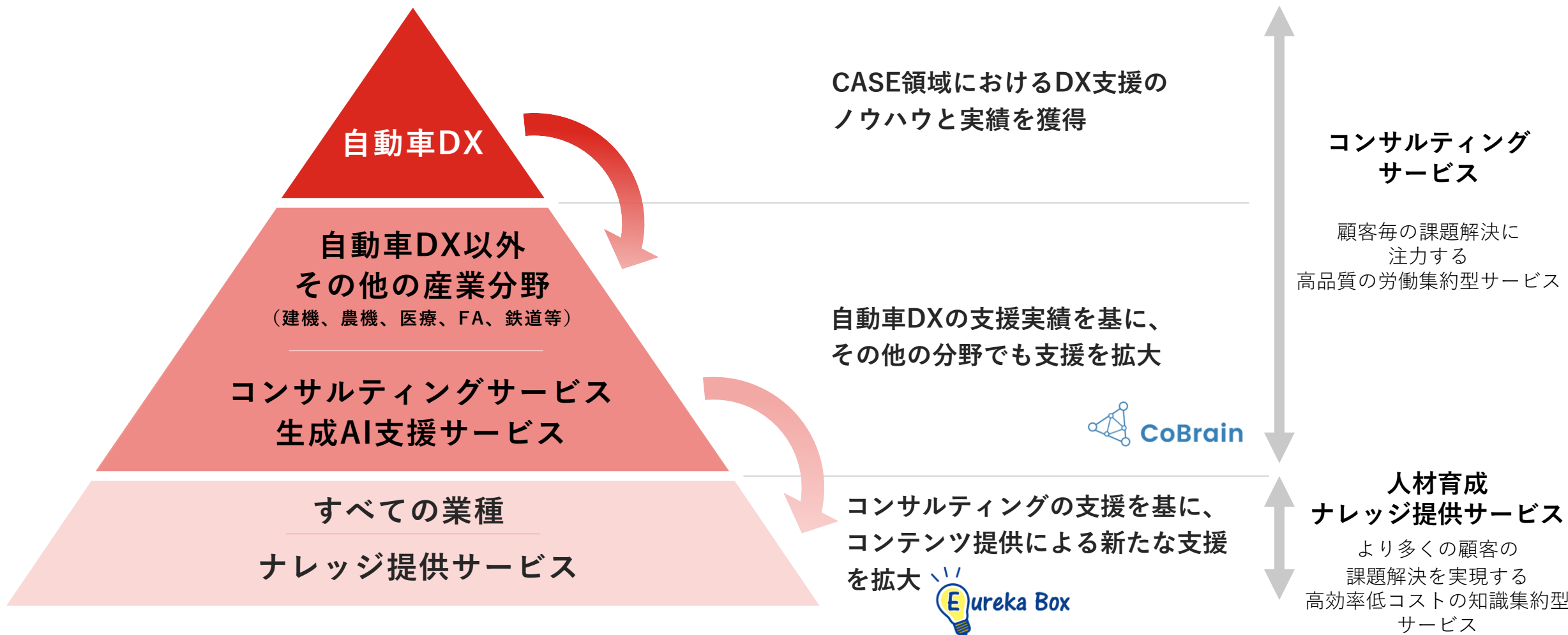
新たに強化する ソフトウェアファーストを実現するためのソリューション

- ・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



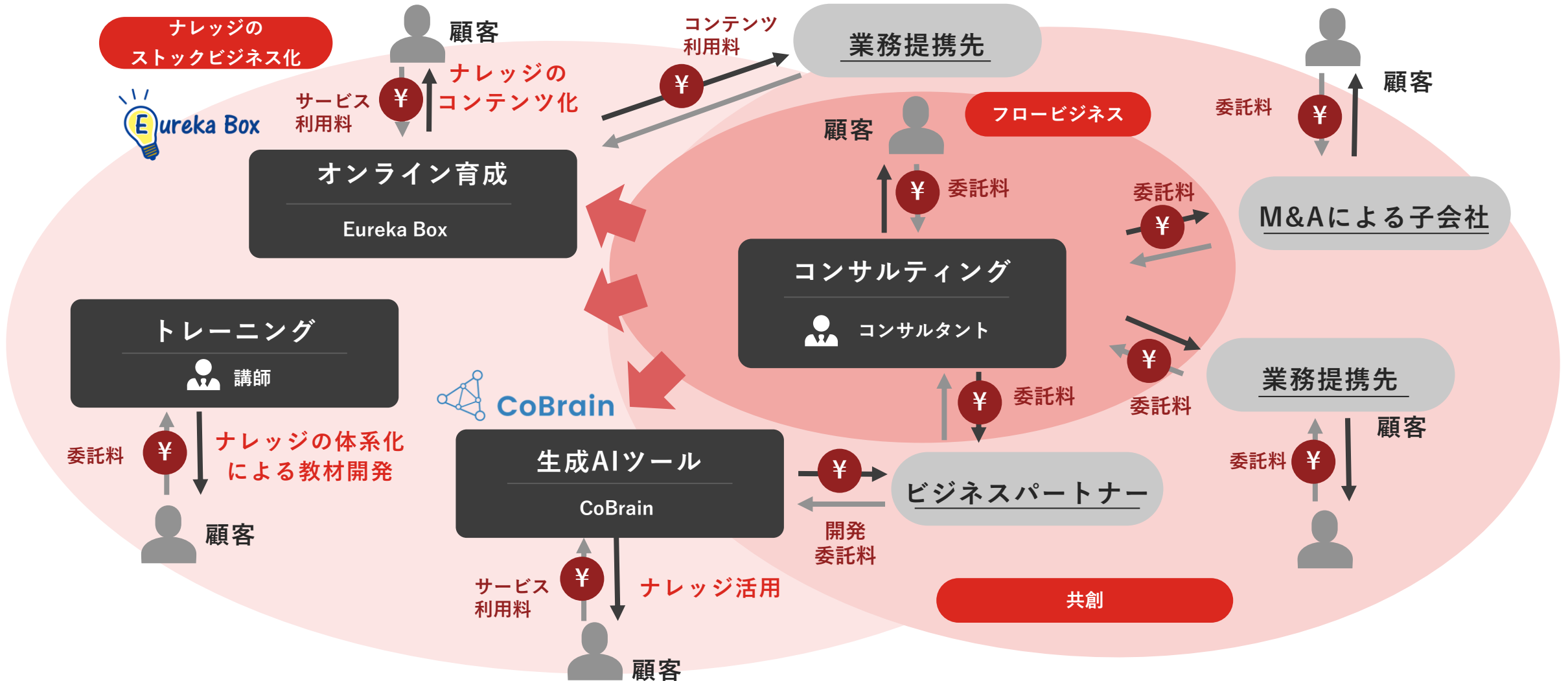
②自動車DXを頂点としたフラッグシップ戦略による事業展開

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

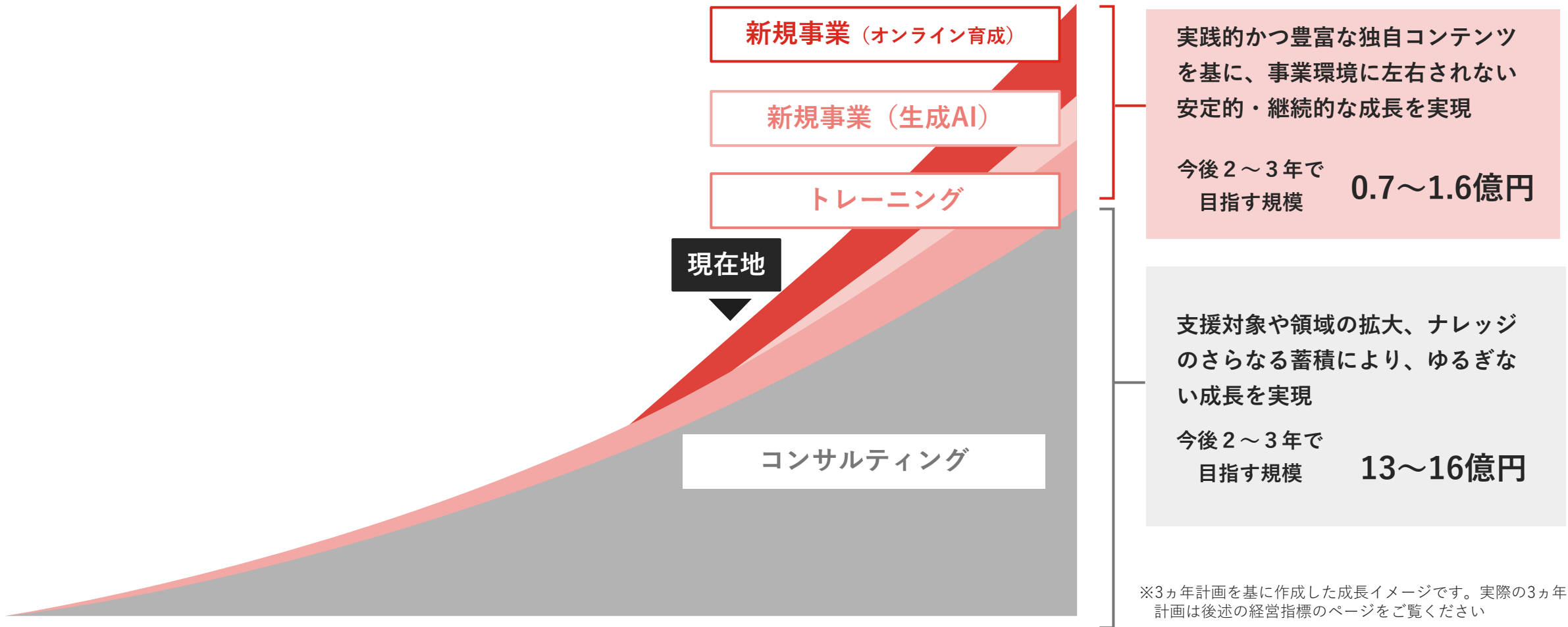


③シナジー効果による事業のスケーリング

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



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、リスクリ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



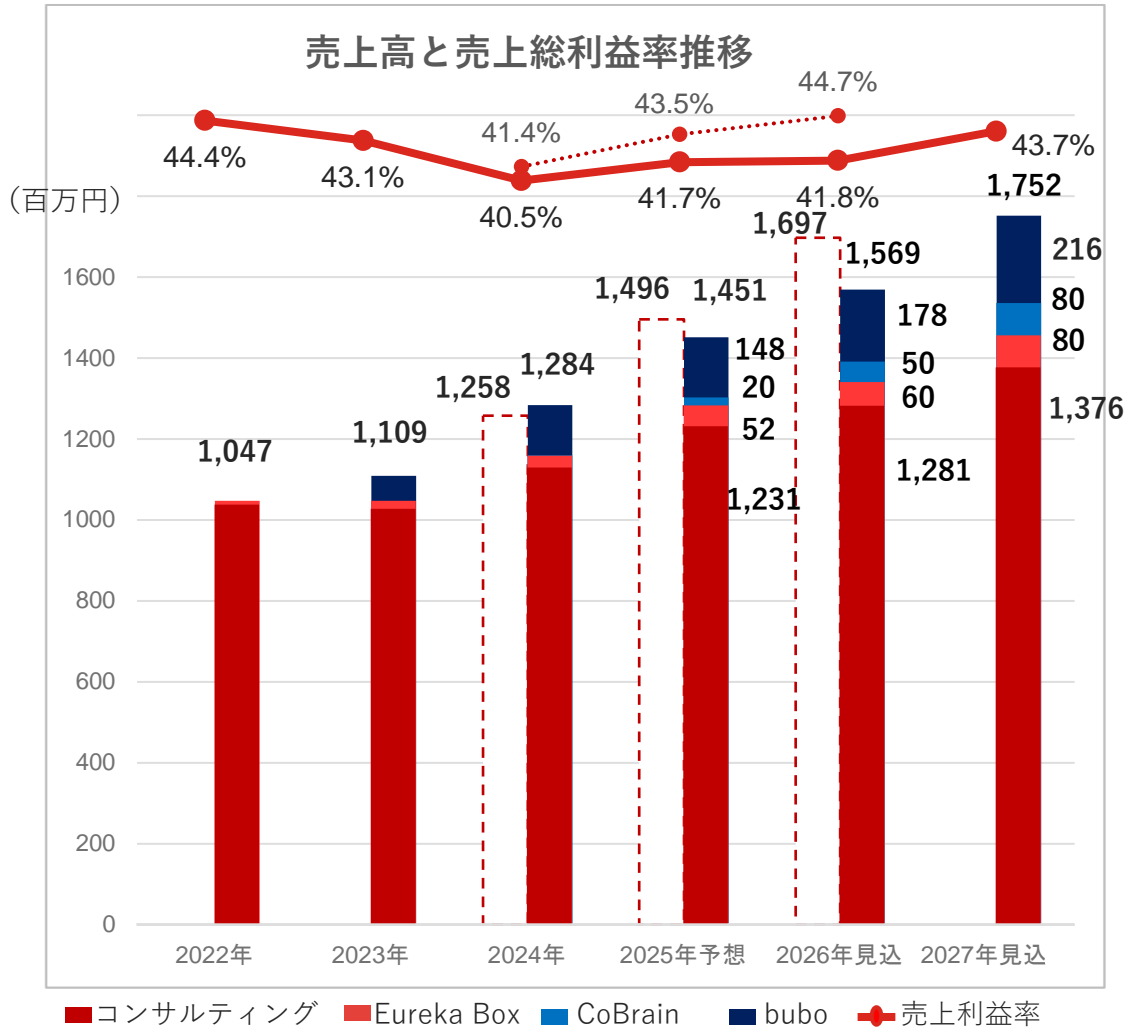
※3ヵ年計画を基に作成した成長イメージです。実際の3ヵ年計画は後述の経営指標のページをご覧ください

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			
	2022年11月期 実績	2023年11月期 実績	2024年11月期 実績	中期経営計画における目標
売上高（百万円）	1,048	1,105	1,284	→ 1,752 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>	44.4%	43.1%	40.5%	→ 43.0%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>	17.6%	11.9%	12.1%	→ 18.0%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）	56	73	79	→ 95 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>	8.7%	0.4%	6.3%	→ 10.0%以上 経営効率の向上
増配率（前3ヵ年平均） <配当金/前年の配当金>	4.4%	6.4%	8.3%	→ 5.0%程度 積極的かつ安定的な株主還元

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、一部の要員を売上から投資に振り向けるとともに若手の育成にも注力し、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

【コンサルティング】24年度計画と同水準の中途5名の継続的な増員達成や、外注要員の継続活用が進むことを前提としております。育児休業や退職などの可能性を考慮し、毎年2名程度の非稼働と新卒社員の育成期間の延長に伴う非稼働を見込んだ計画となっています。

【Eureka Box】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。

【CoBrain】25年度はサービス提供初年度で収益の見通しが立てにくく保守的な計画値にとどめております。

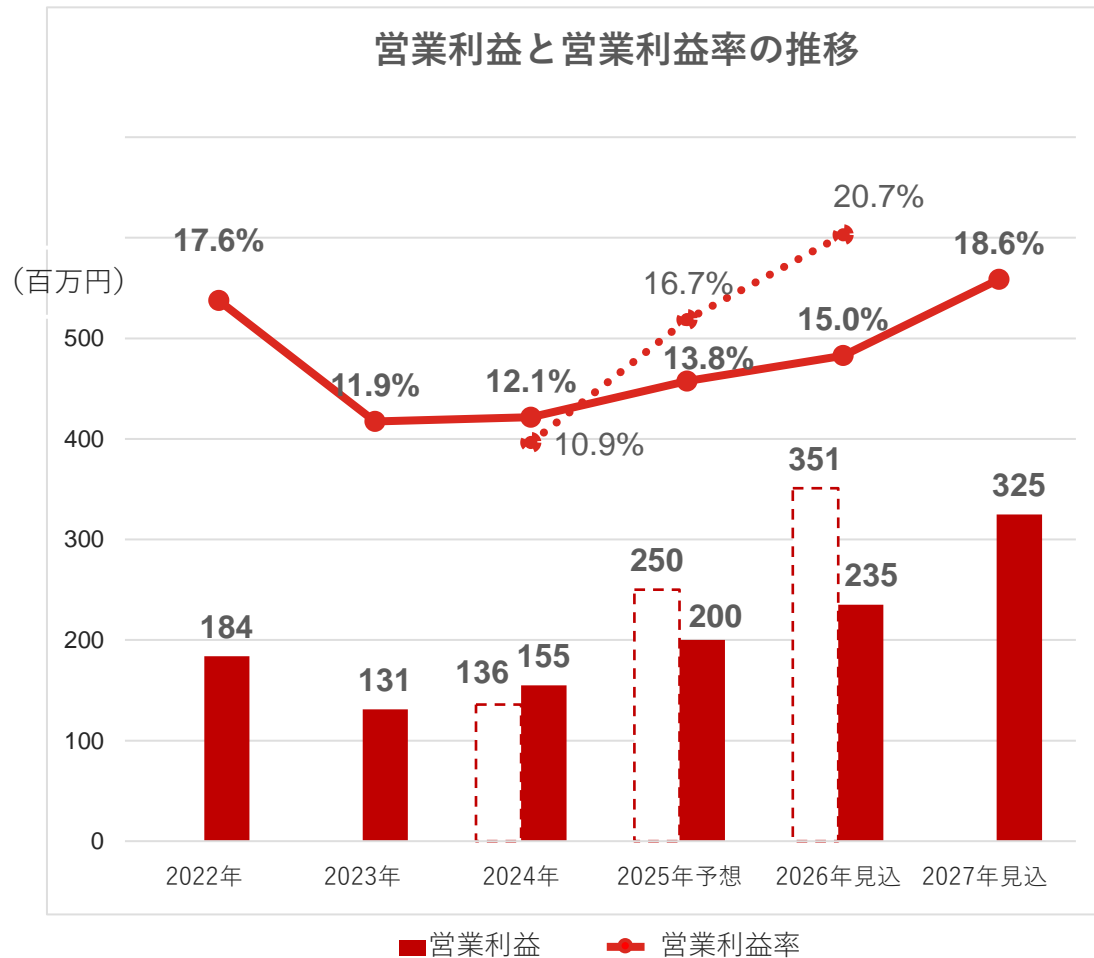
【bubo】想定する単価アップが進み、平均して年1名程度の採用計画を達成することを前提としています。

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

24年1月発表の3ヶ年計画値を 2024年 (赤い点線) で記載しております。新規事業の拡販時期のズレのほか、中長期計画で非稼働人員を見積もることとしたため、昨年公表の25年26年見込みの計画値を下回るようになりました。

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

前ページの売上総利益から営業・マーケティング体制の拡充やのれんの償却費用等のほか、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

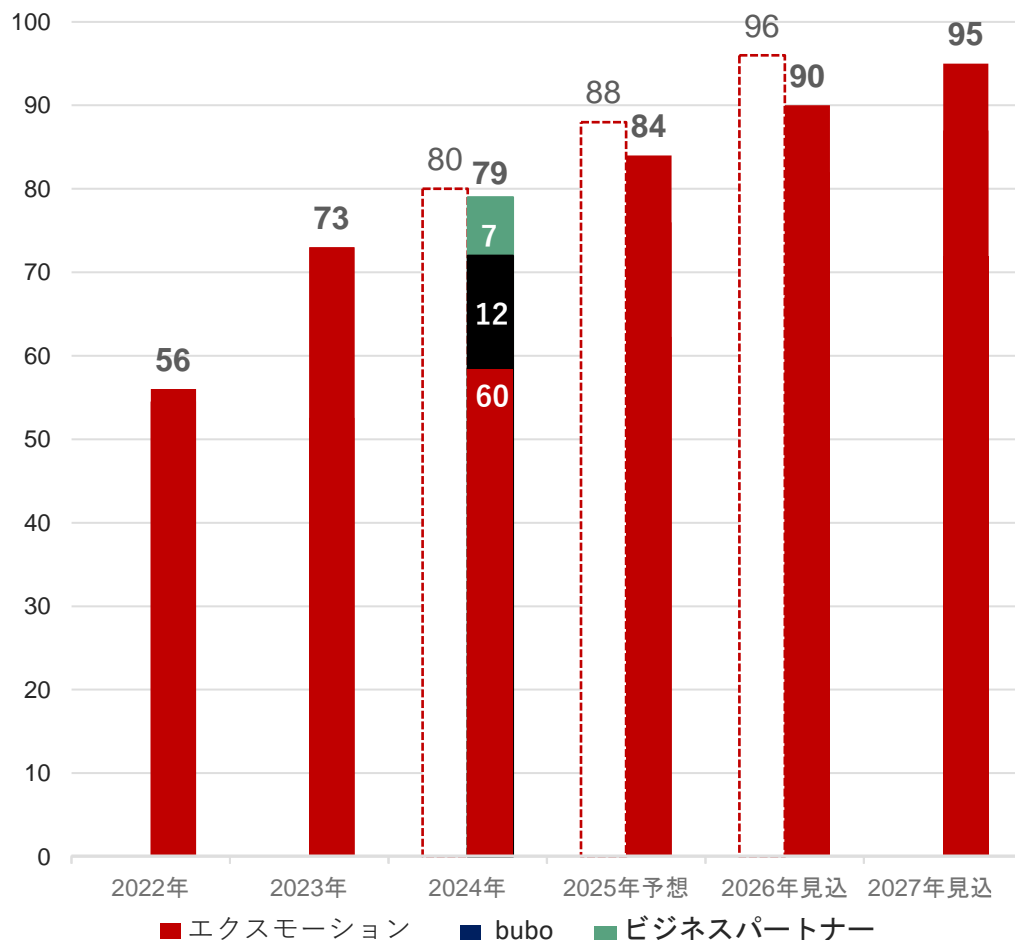
営業利益率

上記の営業利益率の考え方をもとに、18%超の営業利益率を目指してまいります

24年1月発表の3ヶ年計画値を (赤い点線) で記載しております。売上の計画が、昨年公表の25年26年見込みの計画値を下回ることとなったことに伴い、営業利益および営業利益率が昨年公表の25年26年見込みの計画値を下回ることになりました。

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ります

コンサルティング要員の推移



コンサルティング要員

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。

採用の他、子会社要員とビジネスパートナーの活用もあわせて5名超の増員が継続的に達成できるように、努めてまいります

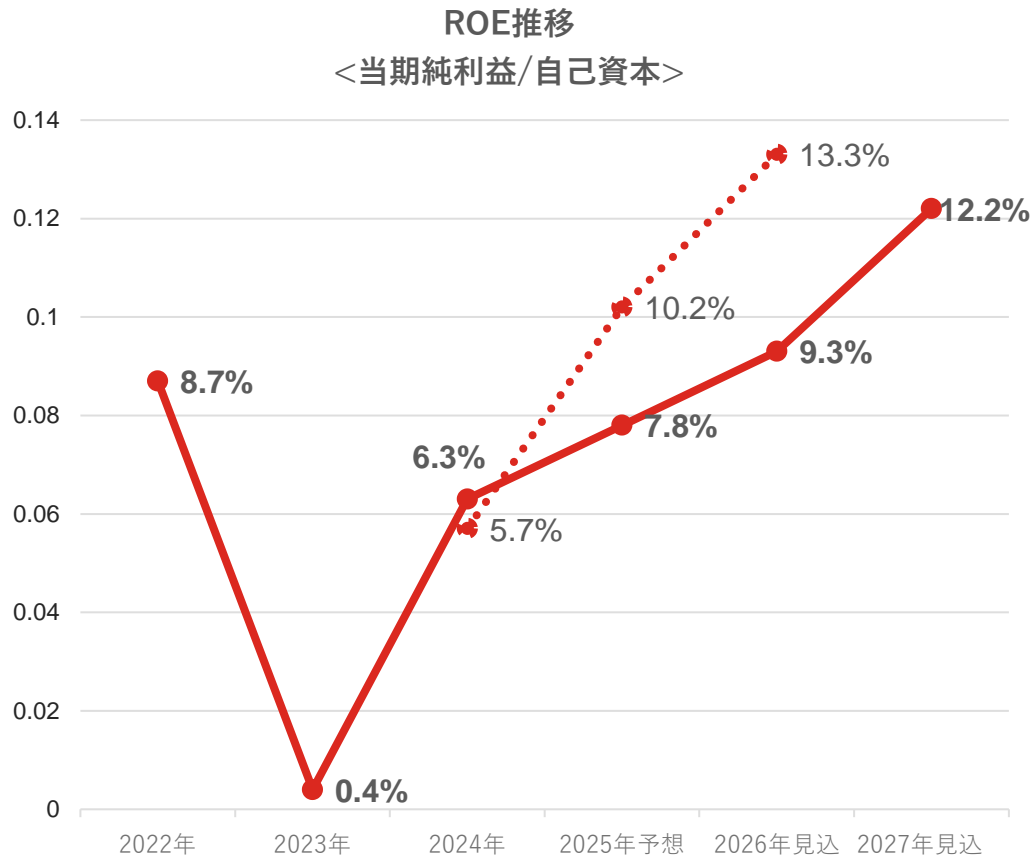
《訴求方法》

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、オウンドメディアなど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。

また、新卒採用についてはインターンシップも実施し当社の魅力と認知度の向上を狙います

24年1月発表の3ヶ年計画値を (赤い点線) で記載しております。中長期計画で退職等の減員を見積もることとしたため、昨年公表の25年26年見込みの計画値を下回ることになりました。

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



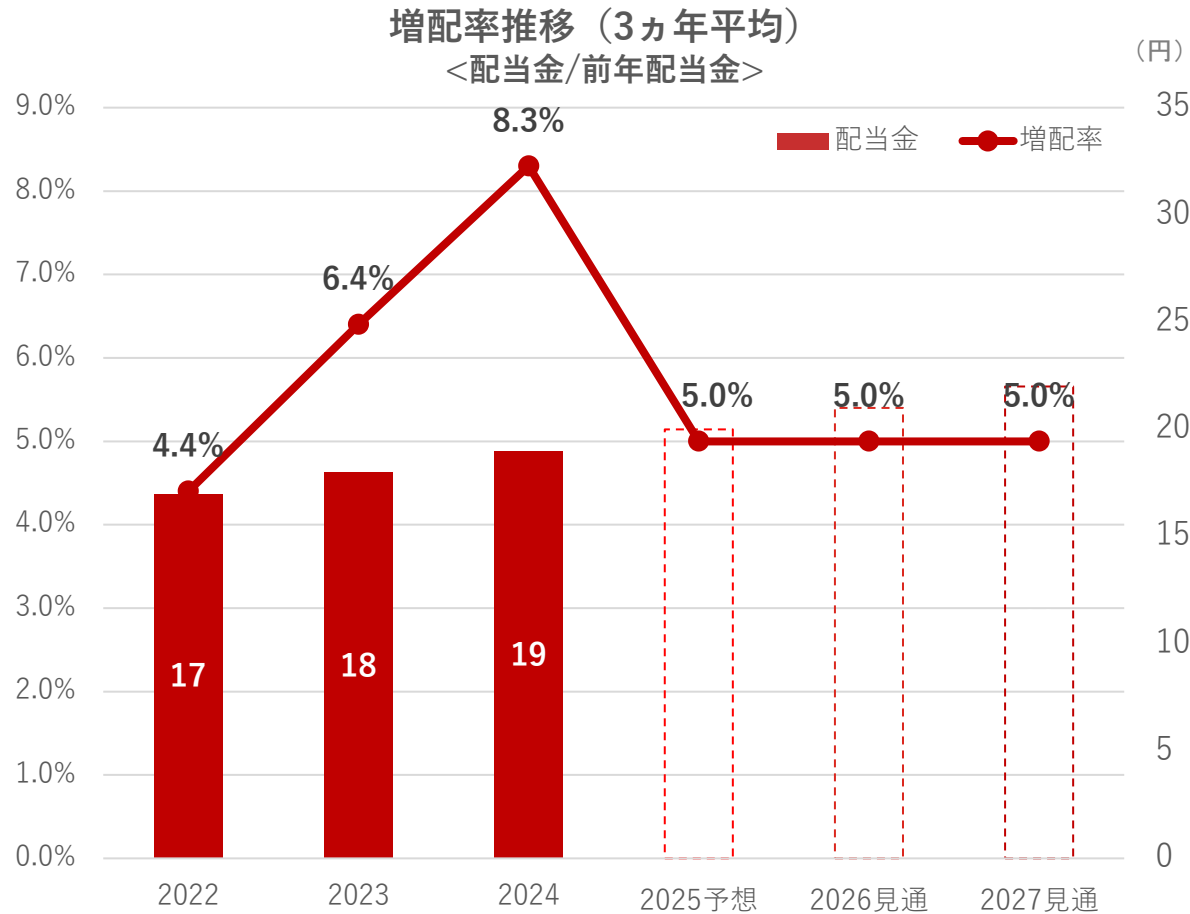
信託型ストックオプション関連損失を特別損失に計上したことにより一時的に低下

ROE

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

24年1月発表の3ヶ年計画値を (赤い点線) で記載しております。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投資を継続し、営業・マーケティング費用等の拡大を見込み、昨年公表の25年26年見込みの計画値を下回ることになりました。

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

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まいります。

配当金実績

年次	配当金 (円)
2022年	@17円
2023年	@18円
2024年	@19円
2025年予想	@20円以上

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17期連結会計年度の売上高は、自動車業界向けで約79%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 / 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17期連結会計年度の売上高は、取引先上位2社に対する売上が全売上高の52%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 / 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 / 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2026年1月頃を予定しております。