



2024年11月期 第1四半期 決算補足説明資料

2024年4月5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

- 売上高288百万円 [連結] は、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] 21百万円増収
- リソースの拡充に伴う外注費増、生成AIを活用した新サービスCoBrainの今期リリースに向けた投資促進により、売上総利益は前年同期比 [単体] 28百万円減益
- 採用計画達成の前倒しによる費用増や、のれん代償却等により販管費増となり、営業利益は前年同期比 [単体] 54百万円減益

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、25年までの大口受注も成約済。
- 新たな顧客支援サービスCoBrainは、特定顧客での評価準備と今期中リリースに向けた機能開発に注力
- 連結子会社buboのソフトウェアテスト支援を加えたトータルコンサルティングサービスの受注が拡大

人材育成事業

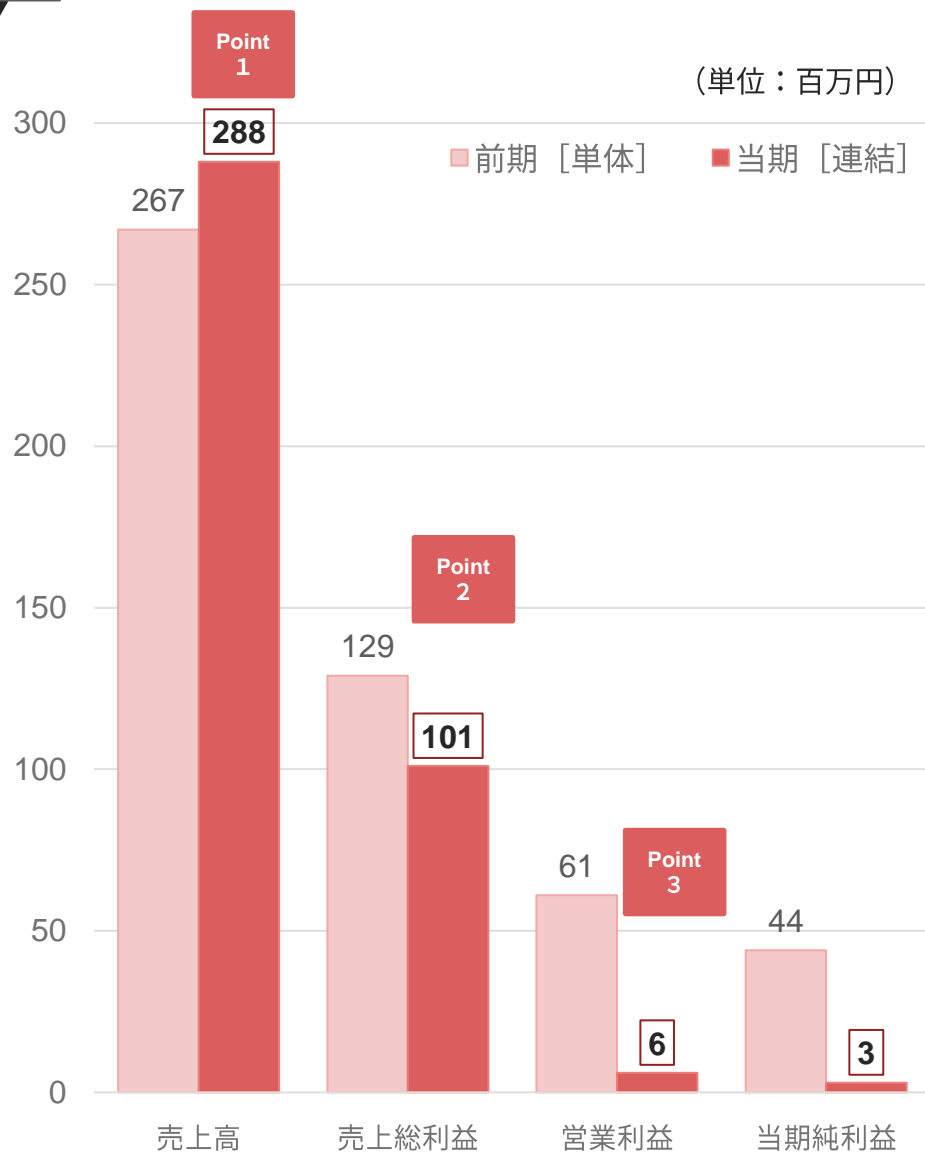
- Eureka Boxのユーザー数は堅調に増加
- 販売パートナーとの連携による具体的な販売スキームの検討開始
- 「リスキリング」によるソフトウェア・エンジニア育成に加え、新たに新人向けなど多彩な学習コースを展開

売上高は前年同期比 [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 [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>288百万円</p> <p>前年同期比 一百万円 (-%)</p>	<p>101百万円</p> <p>前年同期比 一百万円 (-%)</p>	<p>6百万円</p> <p>前年同期比 一百万円 (-%)</p>	<p>65名</p> <p>前年同期比 一名</p>	<p>0.2%</p> <p>前年同期比 一ポイント</p>
単体	<p>259百万円</p> <p>前年同期比 ▲7百万円 (▲2.8%)</p>	<p>90百万円</p> <p>前年同期比 ▲39百万円 (▲30.4%)</p>	<p>9百万円</p> <p>前年同期比 ▲52百万円 (▲85.1%)</p>	<p>56名</p> <p>前年同期比 ±0名</p>	<p>0.5%</p> <p>前年同期比 ▲2.3ポイント</p>

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。
そのため、前年同期時点の連結数値がなく、連結においては前年同期比の金額の記載を省略しています。

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 [単体] **21百万円増 (+7.9%)**

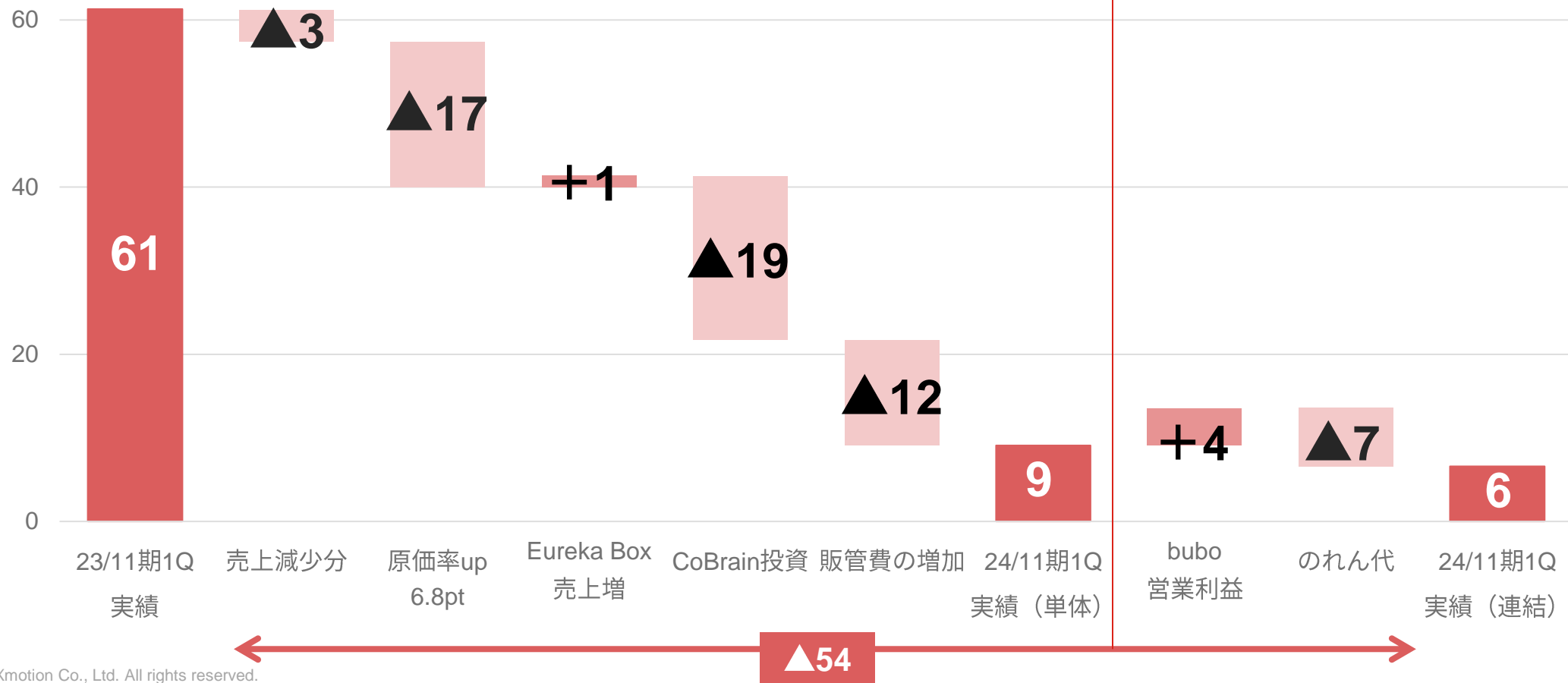
Point 2 外注施策によるコスト増、生成AIサービスへの投資により、売上総利益は前年同期比 [単体] **28百万円減 (▲21.8%)**

Point 3 採用前倒し、販売促進等による販管費19百万円増やのれんだ7百万円により、営業利益は前年同期比 [単体] **54百万円減 (▲89.2%)**

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6.8ポイント原価率がアップし▲17百万円、CoBrain投資促進による▲19百万円。連結ではのれん代の影響で、前年同期比【単体】で減益

(単位：百万円)



2024年11月期第1四半期決算概要【前年同期比】

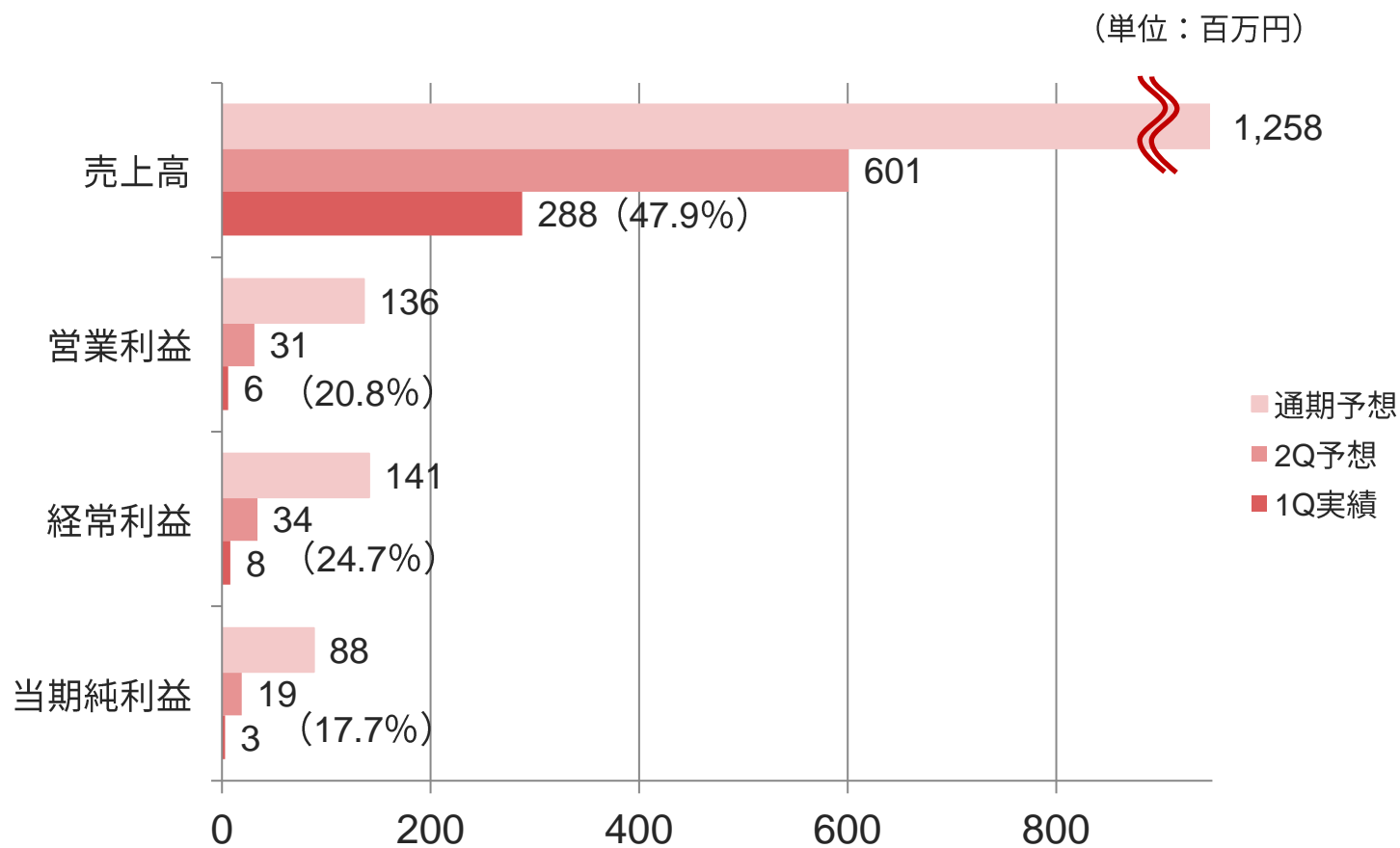
(単位：百万円)

	単体			連結	
	2023年11月期 第1四半期	2024年11月期 第1四半期	前年同期比	2024年11月期 第1四半期	前年同期比 [単体]
売上高	267 100.0%	259 100.0%	▲7 ▲2.8%	288 100.0%	+21 +7.9%
売上総利益	129 48.6%	90 34.8%	▲39 ▲30.4%	101 35.2%	▲28 ▲21.8%
販売費及び一般管理費	68 25.7%	81 31.3%	+12 +18.5%	95 33.0%	+26 +38.5%
営業利益	61 22.9%	9 3.5%	▲52 ▲85.1%	6 2.3%	▲54 ▲89.2%
経常利益	64 24.1%	11 4.3%	▲53 ▲82.7%	8 2.9%	▲55 ▲86.9%
当期純利益	44 16.6%	7 2.8%	▲36 ▲83.4%	3 1.2%	▲40 ▲92.3%
受注残高	153	199	+45 29.8%	215	+61 +39.7%

2

連結業績見通しと進捗

昨秋のCoBrainβ版リリースの反響が大きく、今期のリリースに向けてCoBrainの開発投資を前倒ししたことから、第1四半期終了時点の業績進捗は遅れ気味であるものの、通期では概ね計画通りに推移する想定



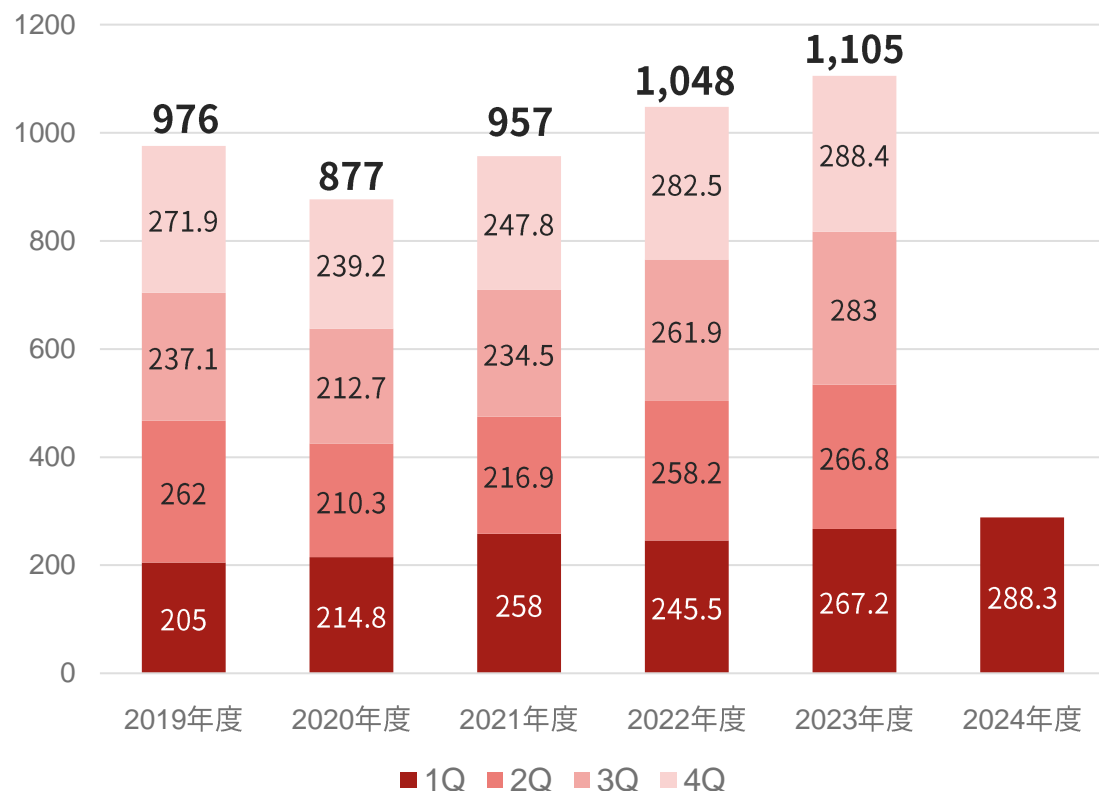
	第2四半期 対計画比	通期 対計画比
売上高	47.9%	22.9%
営業利益	20.8%	4.8%
経常利益	24.7%	6.0%
当期純利益	17.7%	3.8%

2024年11月期第1四半期進捗【四半期推移】

連結子会社buboの寄与により売上規模は拡大し増収、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)

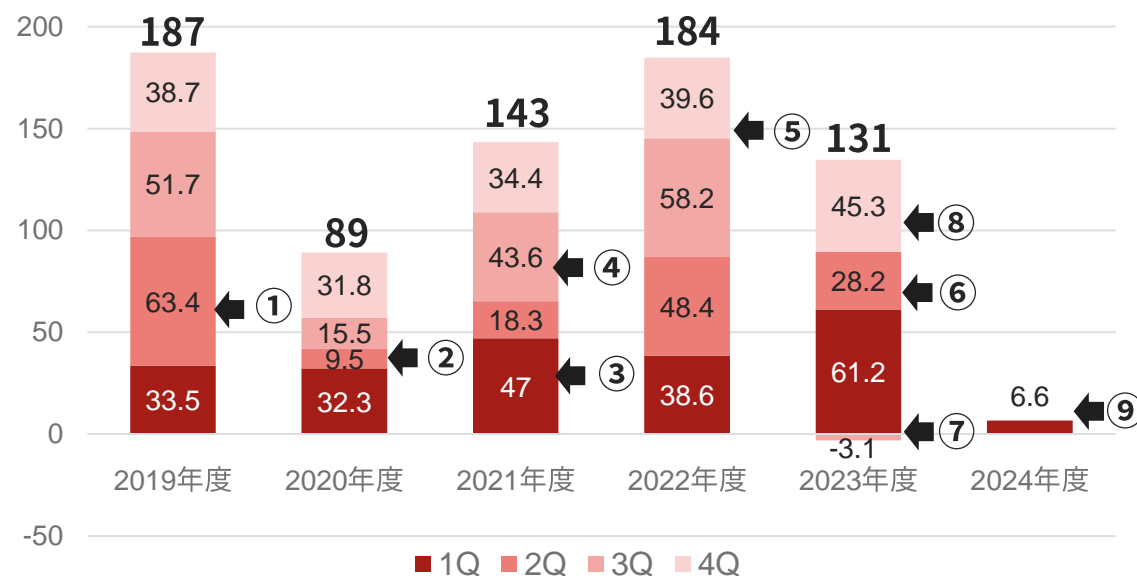
売上



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。

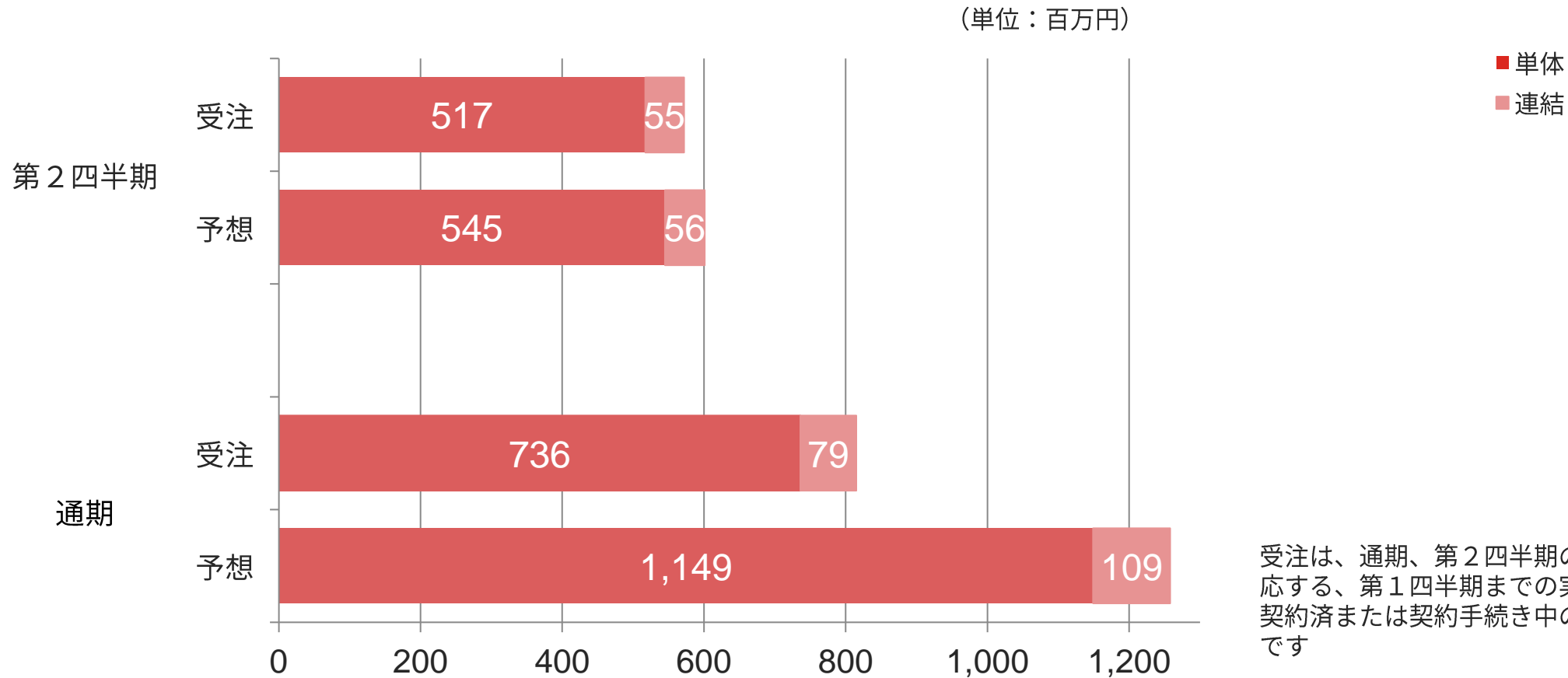
(単位：百万円)

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による営業赤字
- ⑧：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
- ⑨：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95%の受注が確保されている



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

短期・中長期トレンドともに、着実な売上増で推移していく見通し

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



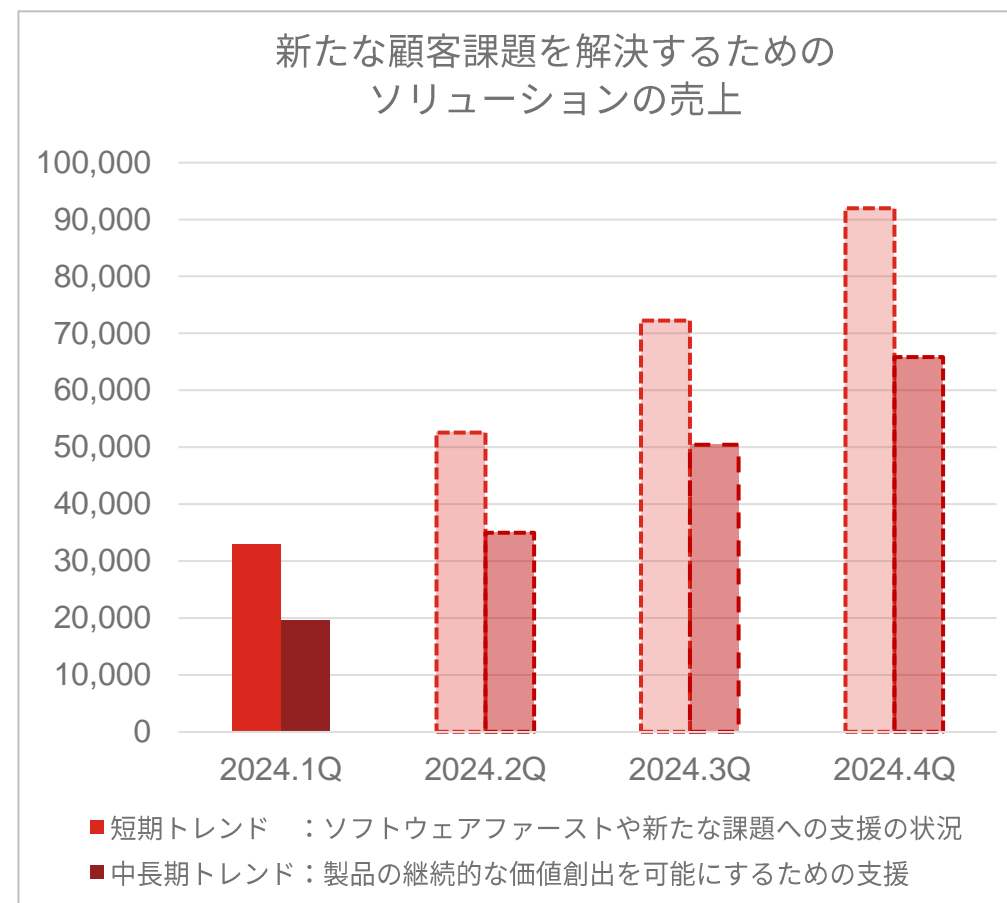
リスクリング支援
セキュリティ・セーフティ
テスト戦略、シフトレフト

<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

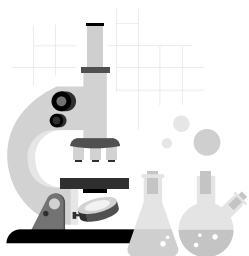


従来からのEureka Boxに加え、今年度はCoBrainの製品化を進め、多彩なサービス提供を促進すべく、製品開発や販売戦略の検討を急ぐ

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

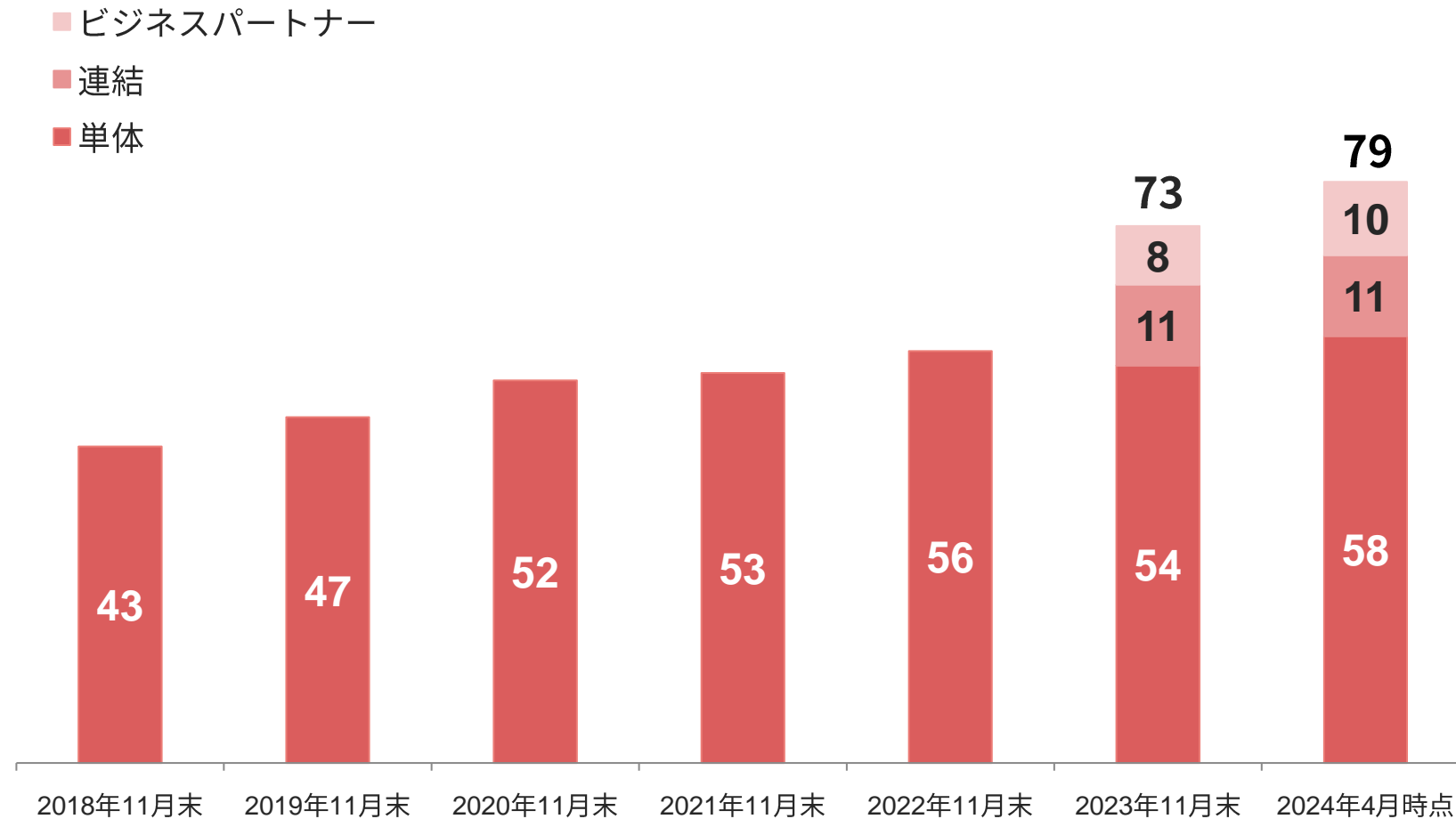
テスト利用契約の締結に向けて最終調整中
テストユーザー様の協力のもと、製品の完
成度を高めるとともに、今期中の有償化リ
リースを視野に入れ開発中

お客様ごとに異なる開発環境に適合させた
カスタマイズ版を有償で開発・提供予定。
4月より開始予定

新たなパッケージプランの提供や、代理店
契約を含め販売戦略を検討中

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）～

今期は既に中途3名、新卒2名入社済、その他2名内定受諾となり、前倒して採用計画を達成。引き続き、採用活動を継続し採用人数の上積みを目指すとともに、ビジネスパートナーやM&Aによる要員確保にも注力



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

記事	内容・特徴	公開日
社員インタビュー	イノチャレ挑戦編	12/25
社員インタビュー	生成AIを導入した新たなサービスをリリース	12/26
企画記事	大手自動車メーカーに頼られる理由	1/26
企画記事	社員の趣味と休日を徹底調査！	1/30
社員インタビュー	エクスモーションの歴史に見る「頼られる理由」	3/6
企画記事	性格診断16タイプの人材像から特徴チェック	3/6
企画記事	長尾会長×渡辺社長「経営について語ろう」	4/2
：		
：		



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。ソリューションを実例に落とし込みアウトプットの精度を高めた後に展示会での発表を目指す



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。すでにお互いの強みを掛け合わせ、共同でお客様のご支援をしたり、新しいソリューションの研究に取り組んでいる

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、活動を継続。技術コンサルティングファームとして成長すべく、M&Aを積極的に検討

当社が開発中の生成AI支援サービス「CoBrain（コブレイン）」のウェビナーを開催。視聴者数も多く、多くの質問が寄せられ、あらためてマーケットにおける高い需要を確信

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！

CoBrain eXmotion

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



CoBrain

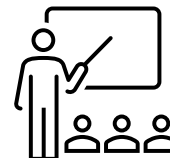
エクスモーションだからできる
要求仕様 AI 添削ソリューション



CoBrainを利用することで、要求仕様書における、「構造」や「文章」といった体裁の問題解消にかかる工数を短縮し早期に開発本質の議論に移れることを訴求し、大きな反響を呼んだ

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。
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。



「アジャイルアーキテクチャと品質」セミナーに登壇

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

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

84% ※案件

72% ※売上

- 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

16% ※案件

28% ※売上

- 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キリング
- 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

※案件：コンサルティング案件に占める案件数の割合 ※売上：コンサルティング案件に占める売上の割合

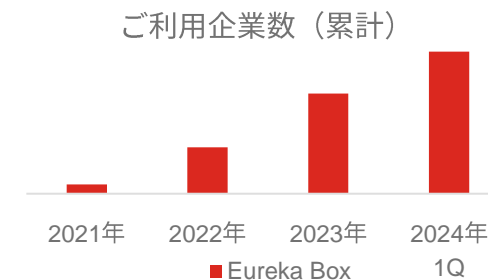
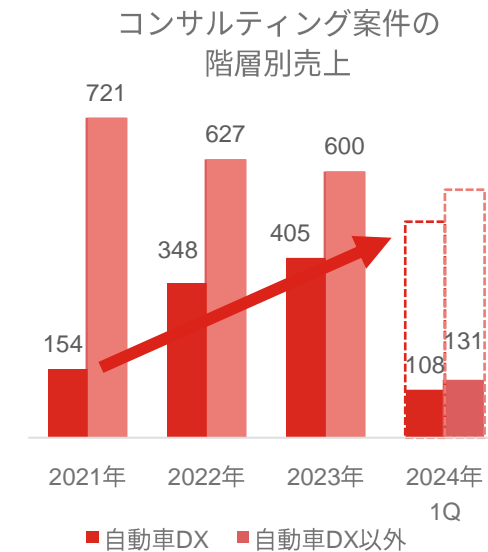
案件数は、従来型のソリューションの方が多いものの、受注規模としてはソフトウェアファースト案件の方が大きく、コンサルティング事業の売上の**30%弱がソフトウェアファースト案件**となる。引き続きソフトウェアファーストを実現するソリューションの規模を拡大していく

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



コンサルティングサービス

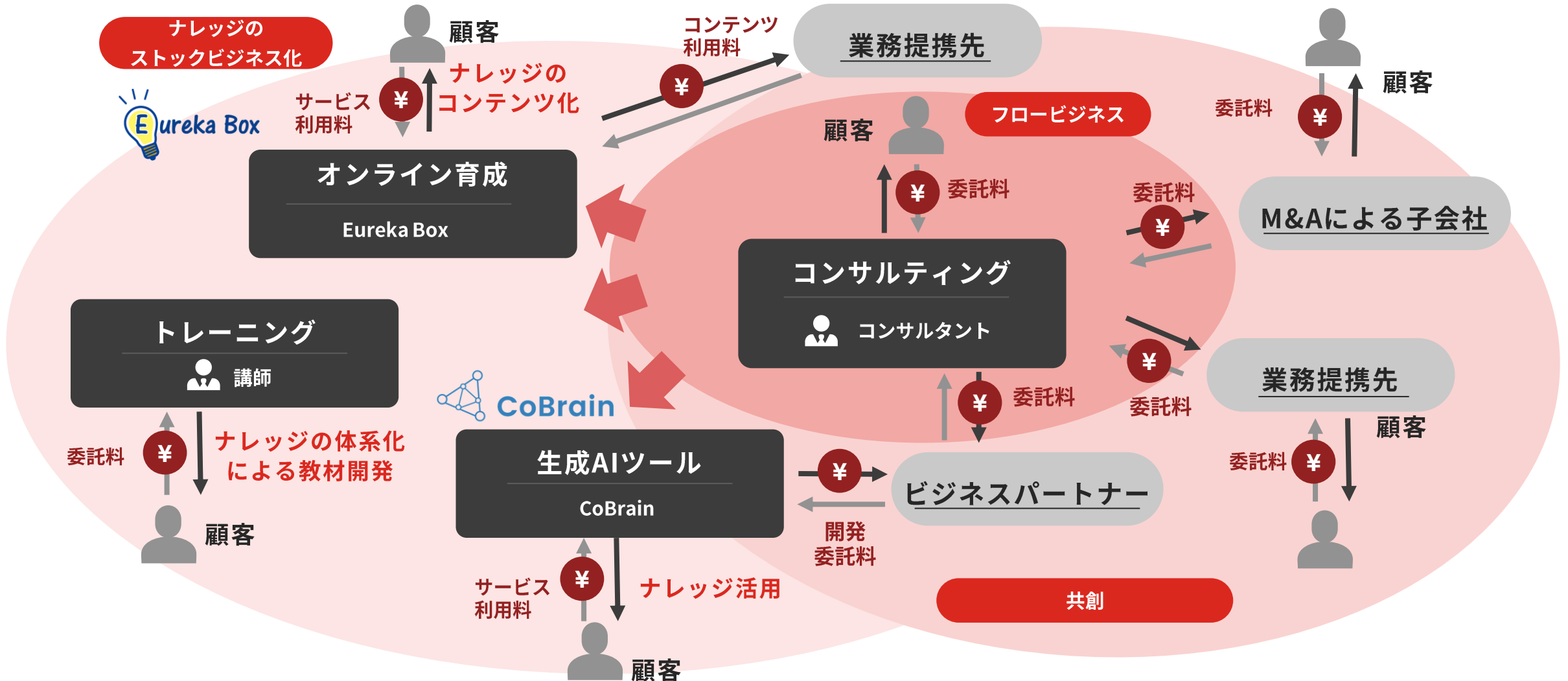
人材育成
ナレッジ提供サービス



コンサルティングサービスは、リソースを自動車DX案件に移行し、自動車DXのノウハウと実績を獲得。人材育成ナレッジ提供サービスは、今後も拡大予定

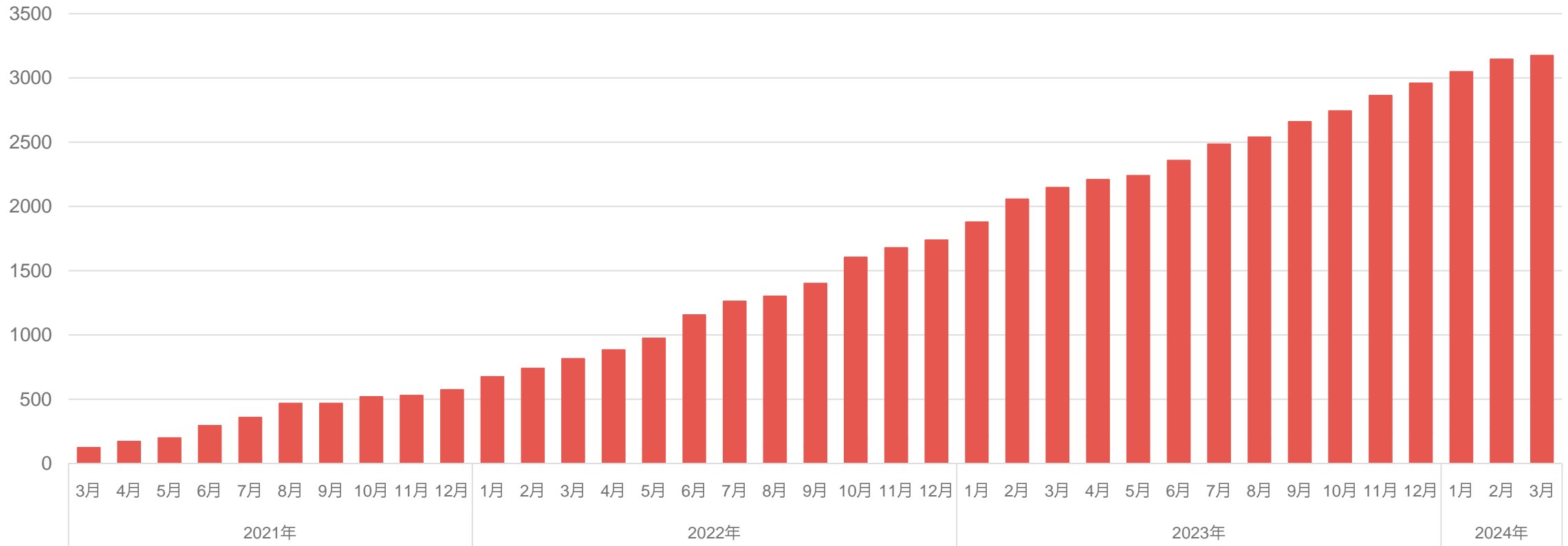
戦略方針－③シナジー効果による事業のスケーリング

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



コンサルティングの知見を落とし込んだEureka Boxの会員数は上昇基調で推移。代理店契約や新たな学習コースを打ち出し、会員数の増加を狙う

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）

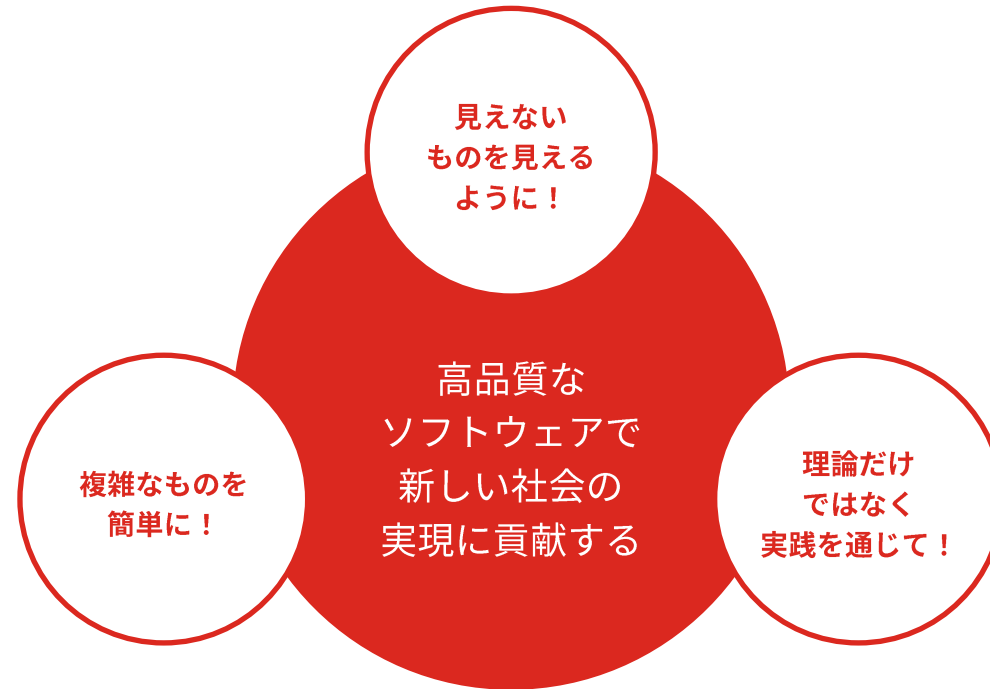
従業員数

社員79名（2024年2月末時点・連結、契約社員含む）

認証

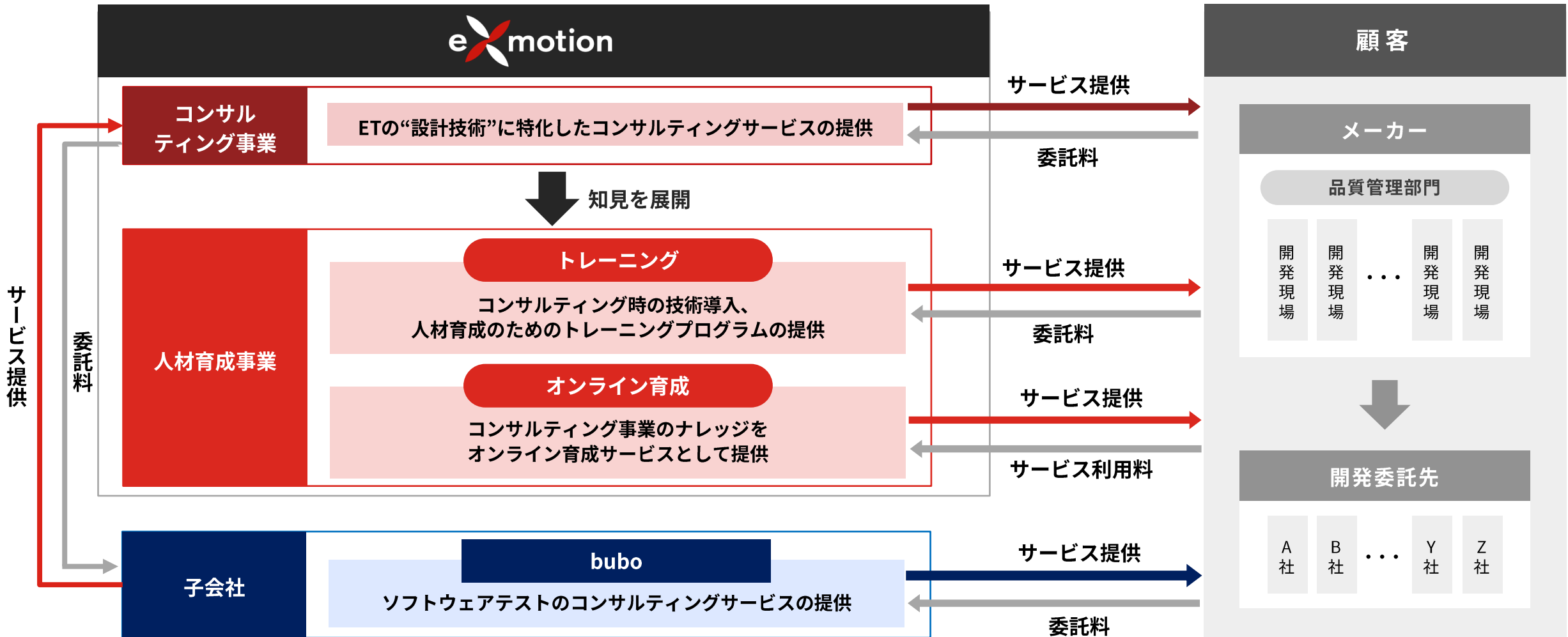
プライバシーマーク認証／JIS Q 15001
ISMS認証／ISO(JIS Q) 27001

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。

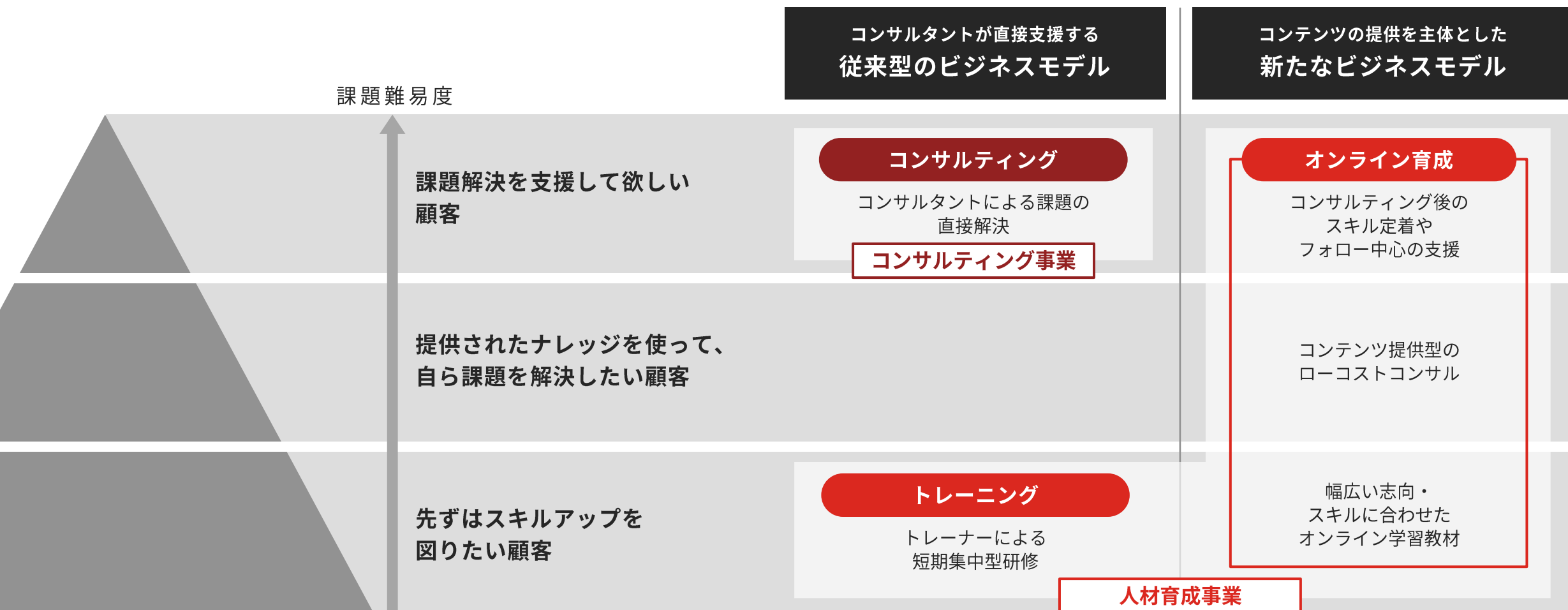


組込みシステムの開発現場は、大規模・複雑化への対応に追われる中、一刻も早い変革が求められています。
当社は、組込みシステム開発の変革に取り組まれるお客様を現場から支援し、成功に導くためのプロフェッショナル集団です。
十分な実績と多くの知見をもったコンサルタントがもたらす「高品質なソフトウェア」により、効率的な組込みシステム開発への変革を成功させ、最終的に、顧客企業の開発する製品の競争力向上へとつなげます。

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

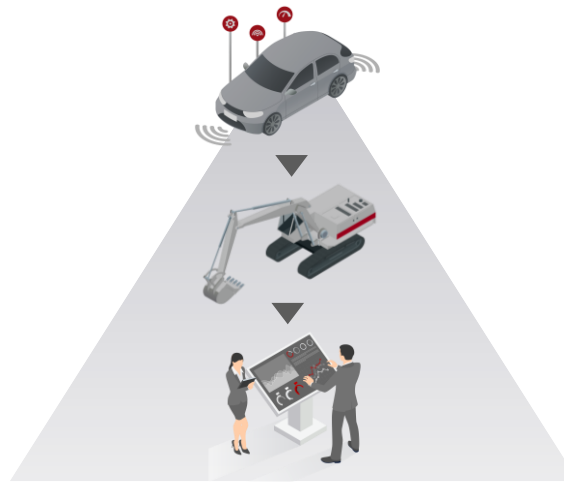
ソフトウェアファーストを実現する新たなソリューションの強化



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



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

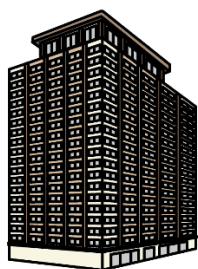
データ分析やクラウド活用などの新たな開発技術に加え、顧客ニーズを素早くキャッチし反映する仮説検証型の開発スタイルなど、ソフトウェアファーストに必要なソリューションを強化していく

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

+

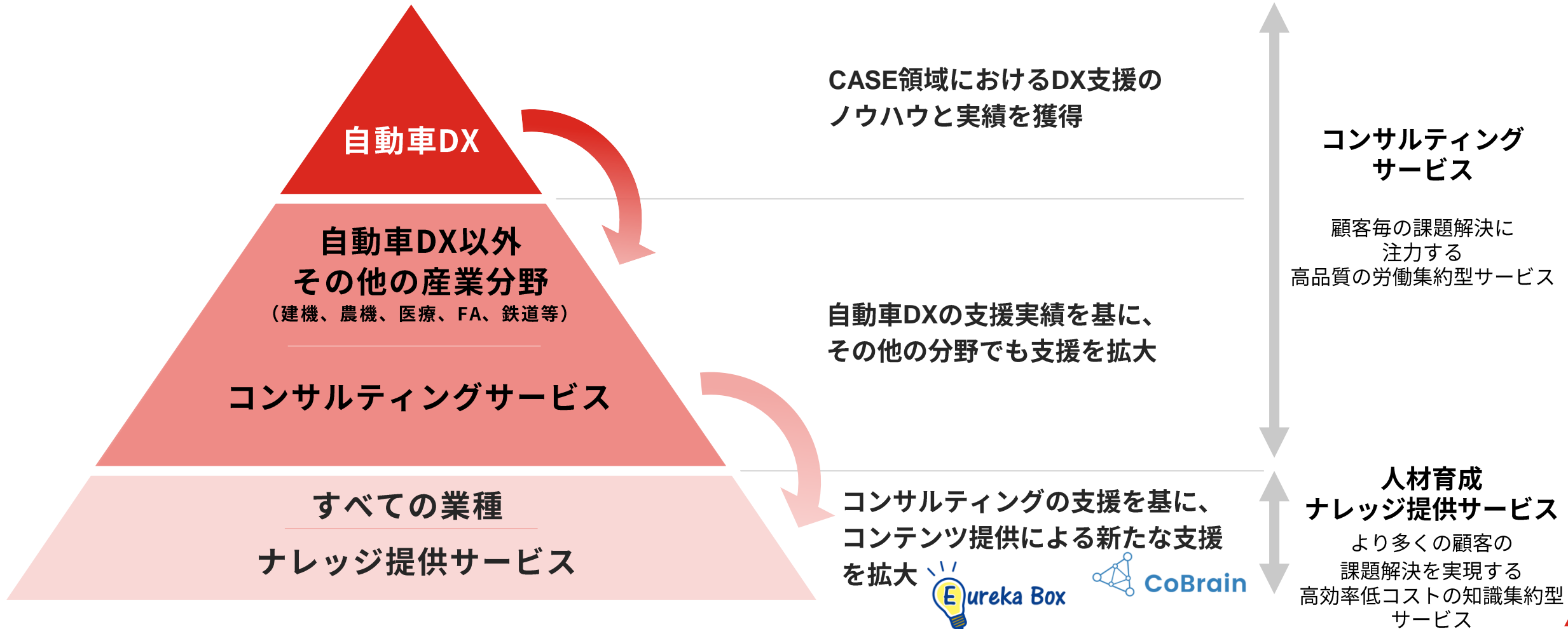
新たに強化する ソフトウェアファーストを実現するためのソリューション

- ・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



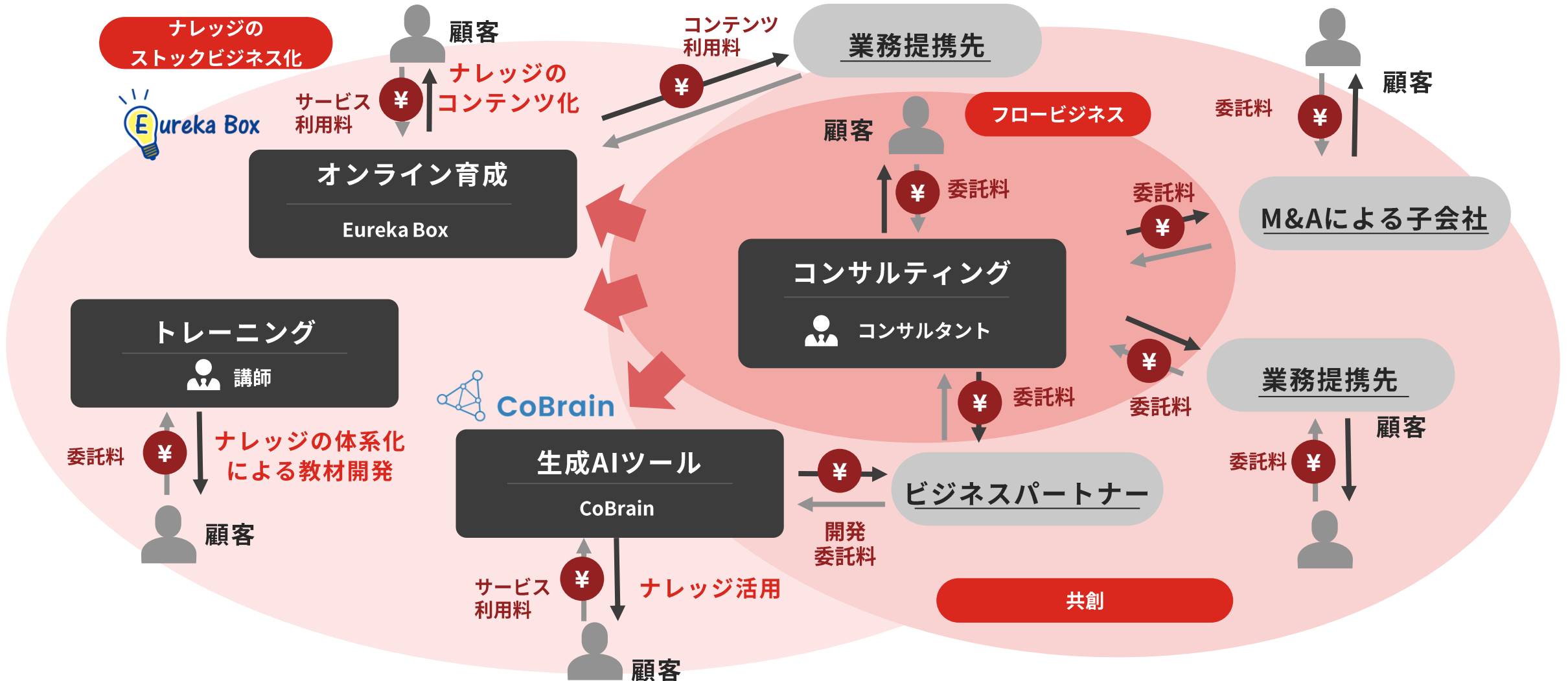
②自動車DXを頂点としたフラッグシップ戦略による事業展開

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



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