



# 2024年11月期 第2四半期 決算補足説明資料

---

2024年7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

- 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
- 受注が旺盛かつ増員による売上増があるなかで、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など政策的な投資等により売上高は若干計画を割り込み、利益もその影響で計画を下回る
- 第3四半期以降は、さらなる採用積み増しによる売上への寄与を見込む
- スtockビジネスの状況としては、Eureka Boxは徐々に拡大、CoBrainは下期のリリース後もさらに投資を継続

## 売上高

売上高：586百万円 [連結] 前年同期比+52百万円（+9.8%）、計画比▲15百万円（▲2.6%）

## 利益

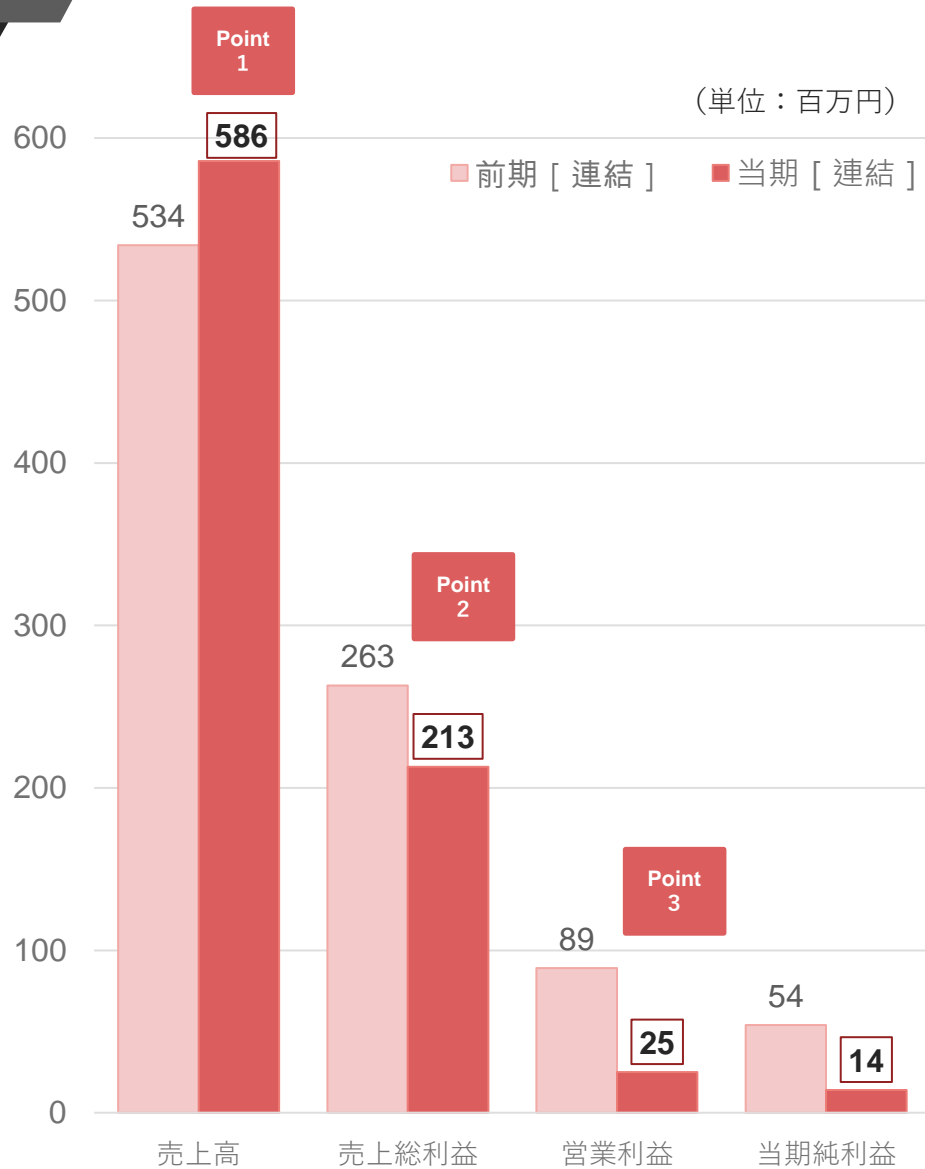
売上総利益：213百万円 [連結] 前年同期比▲50百万円（▲19.2%）、計画比▲16百万円（▲7.3%）  
 営業利益：25百万円 [連結] 前年同期比▲63百万円（▲71.2%）、計画比▲5百万円（▲64.6%）

◆ 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><b>586</b>百万円</p> <p>前年同期比 + <b>52</b>百万円 ( <b>9.8%</b> )</p>	<p><b>213</b>百万円</p> <p>前年同期比 ▲ <b>50</b>百万円 ( ▲ <b>19.2%</b> )</p>	<p><b>25</b>百万円</p> <p>前年同期比 ▲ <b>63</b>百万円 ( ▲ <b>71.2%</b> )</p>	<p><b>71</b>名</p> <p>前年同期比 + <b>7</b>名</p>	<p><b>0.9%</b></p> <p>前年同期比 ▲ <b>2.5</b>ポイント</p>
単体	<p><b>530</b>百万円</p> <p>前年同期比 ▲ <b>3</b>百万円 ( ▲ <b>0.7%</b> )</p>	<p><b>190</b>百万円</p> <p>前年同期比 ▲ <b>73</b>百万円 ( ▲ <b>27.9%</b> )</p>	<p><b>27</b>百万円</p> <p>前年同期比 ▲ <b>90</b>百万円 ( ▲ <b>76.7%</b> )</p>	<p><b>60</b>名</p> <p>前年同期比 + <b>5</b>名</p>	<p><b>1.3%</b></p> <p>前年同期比 ▲ <b>3.9</b>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 ] **52百万円増 (+9.8%)**

## 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 ] **50百万円減 (▲19.2%)**

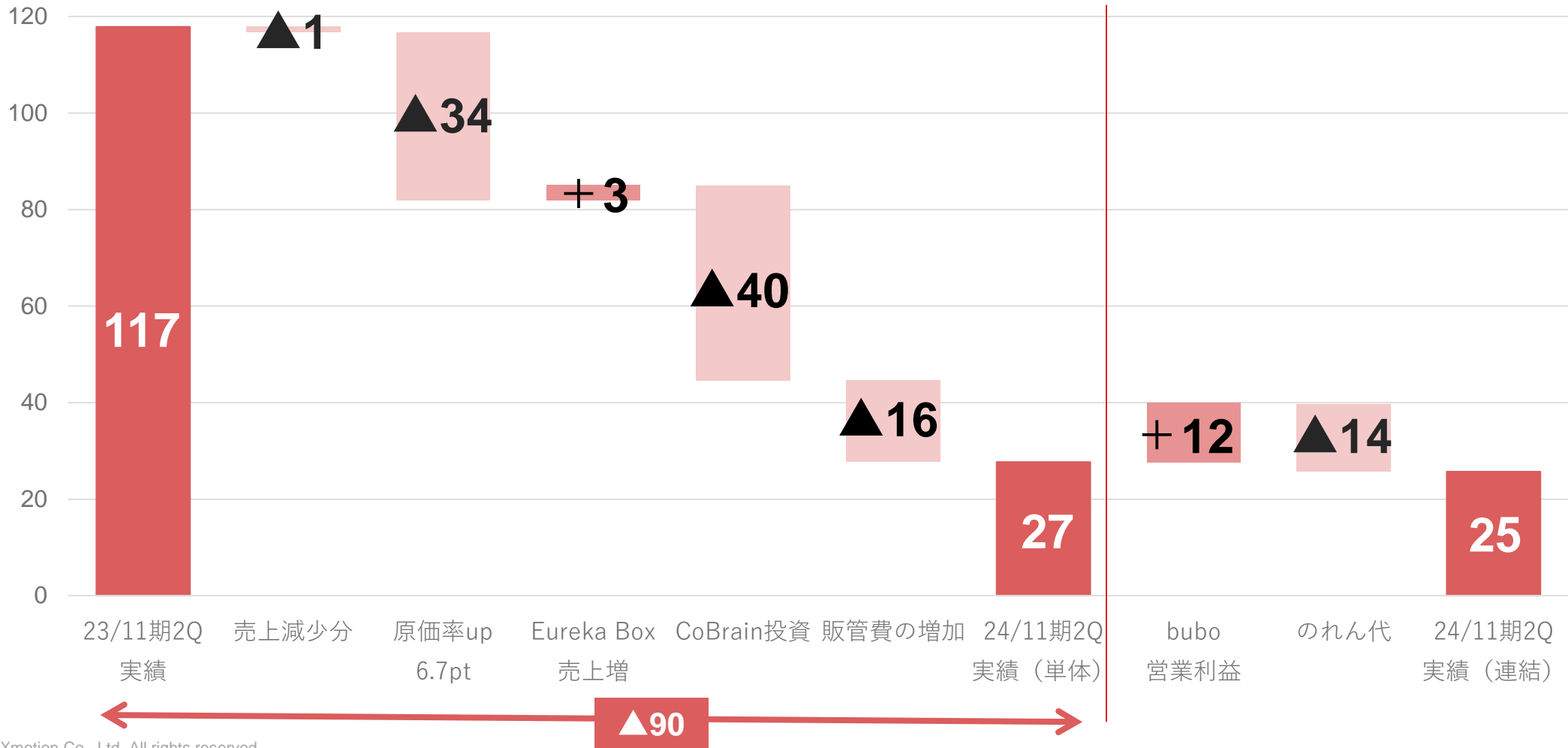
## Point 3

採用前倒し、のれん代の償却により、営業利益は前年同期比 [ 連結 ] **63百万円減 (▲71.2%)**

# 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6.7ポイント原価率がアップの▲34百万円、CoBrain投資促進による▲40百万円。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2四半期決算概要【前年同期比】

(単位：百万円)

	単体			連結		
	2023年11月期 第2四半期	2024年11月期 第2四半期	前年同期比	2023年11月期 第2四半期	2024年11月期 第2四半期	前年同期比
売上高	534 100.0%	<b>530</b> <b>100.0%</b>	▲3 ▲0.7%	534 100.0%	<b>586</b> <b>100.0%</b>	+52 +9.8%
売上総利益	263 49.4%	<b>190</b> <b>35.9%</b>	▲73 ▲27.9%	263 49.4%	<b>213</b> <b>36.4%</b>	▲50 ▲19.2%
販売費及び一般管理費	145 27.3%	<b>162</b> <b>30.7%</b>	+16 +11.6%	174 32.7%	<b>187</b> <b>32.0%</b>	+13 +7.5%
営業利益	117 22.1%	<b>27</b> <b>5.2%</b>	▲90 ▲76.7%	89 16.8%	<b>25</b> <b>4.4%</b>	▲63 ▲71.2%
経常利益	121 22.7%	<b>29</b> <b>5.6%</b>	▲91 ▲75.3%	92 17.3%	<b>27</b> <b>4.8%</b>	▲64 ▲69.8%
当期純利益	83 15.6%	<b>20</b> <b>3.8%</b>	▲63 ▲76.0%	54 10.3%	<b>14</b> <b>2.5%</b>	▲40 ▲73.8%
受注残高	213	<b>276</b>	+63 +29.9%	233	<b>307</b>	+73 +31.4%

▶ 補足：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約3割増となる。



# 営業利益の増減要因【対計画】

売上計画未達による減益のほか、外部のビジネスパートナー活用やCoBrain投資前倒しにより計画を下回るものの、販管費の未消化でカバーし計画比 [連結] ▲5百万円減



# 2024年11月期第2四半期決算概要【計画比】

(単位：百万円)

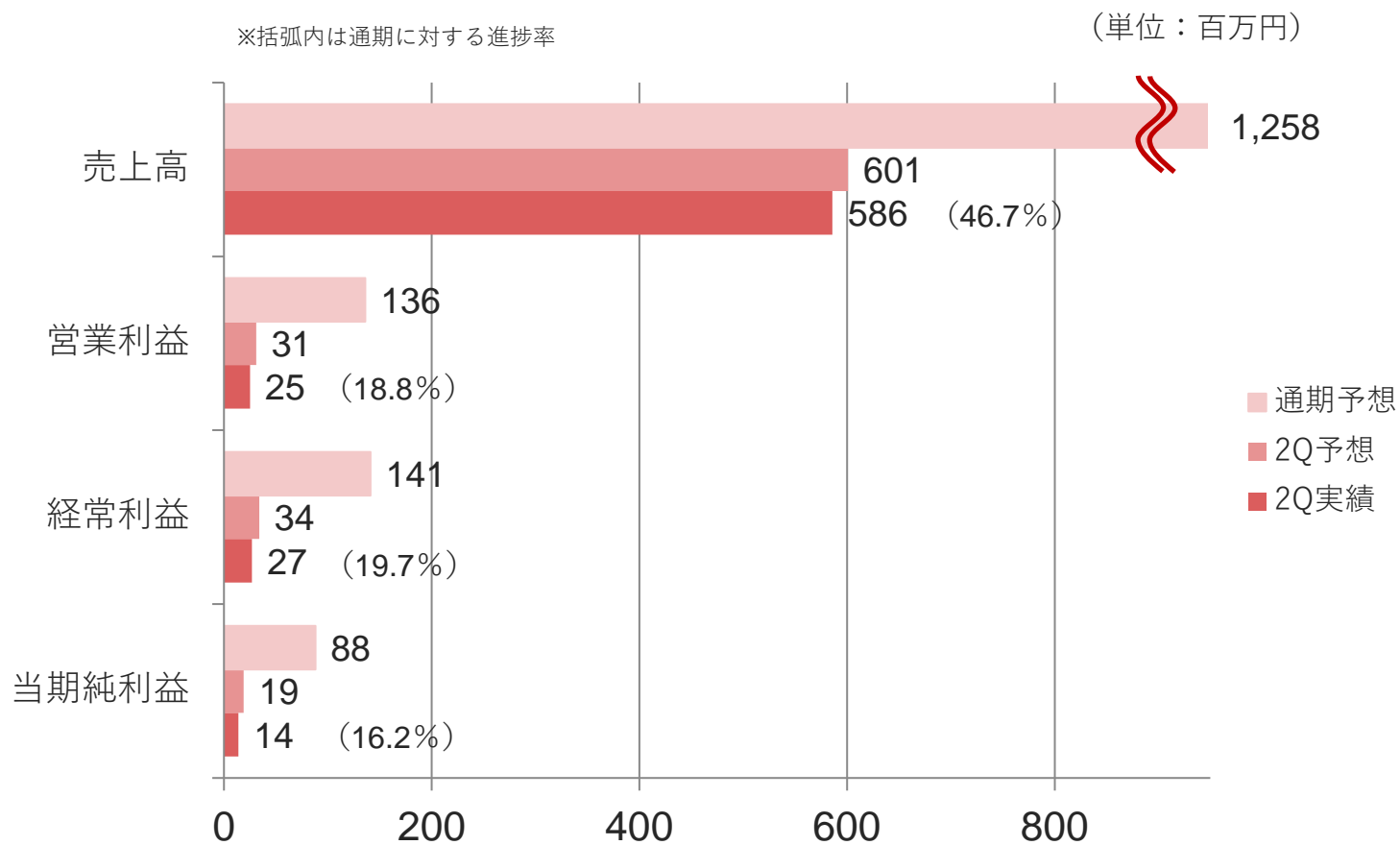
	単体			連結		
	第2四半期 (計画)	第2四半期 (実績)	計画比	第2四半期 (計画)	第2四半期 (実績)	計画比
売上高	545 100.0%	<b>530</b> <b>100.0%</b>	▲15 ▲2.8%	601 100.0%	<b>586</b> <b>100.0%</b>	▲15 ▲2.6%
売上総利益	205 37.7%	<b>190</b> <b>35.9%</b>	▲15 ▲7.4%	229 38.2%	<b>213</b> <b>36.4%</b>	▲16 ▲7.3%
販売費及び一般管理費	166 30.5%	<b>162</b> <b>30.7%</b>	▲3 ▲2.1%	198 32.9%	<b>187</b> <b>32.0%</b>	▲10 ▲5.5%
営業利益	39 7.2%	<b>27</b> <b>5.2%</b>	▲11 ▲29.9%	31 5.3%	<b>25</b> <b>4.4%</b>	▲5 ▲18.7%
経常利益	41 7.6%	<b>29</b> <b>5.6%</b>	▲11 ▲28.1%	34 5.7%	<b>27</b> <b>4.8%</b>	▲6 ▲18.3%
当期純利益	28 5.3%	<b>20</b> <b>3.8%</b>	▲8 ▲30.5%	19 3.2%	<b>14</b> <b>2.5%</b>	▲4 ▲25.0%

- ▶ 補足：売上高は短納期（2～3ヶ月）案件増のアサイン調整による減収を採用の前倒しによる増収でカバー。  
一方、新サービスCoBrainへの内部リソース投資を緩めずに売上計画は未達となる。  
上記理由により、当期純利益は8百万円の未達で30%超の計画未達となる。

# 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の売上増が期待できるなか、新たな生成AI活用サービスCoBrainは下期リリース後の投資を続け、生成AIのブームに乗ってその勢いをさらに加速させる予定

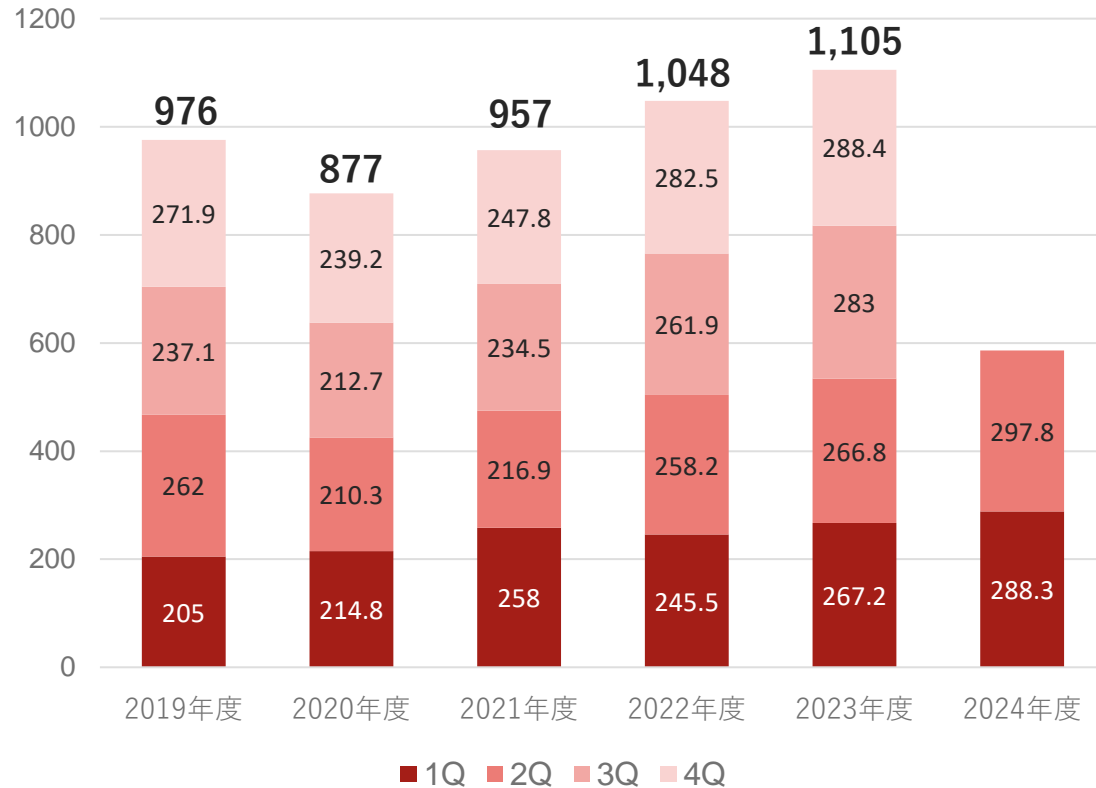


	第2四半期 対計画比	通期 対計画比
売上高	97.4%	46.6%
営業利益	81.3%	18.8%
経常利益	81.7%	19.7%
当期純利益	75.0%	16.2%

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

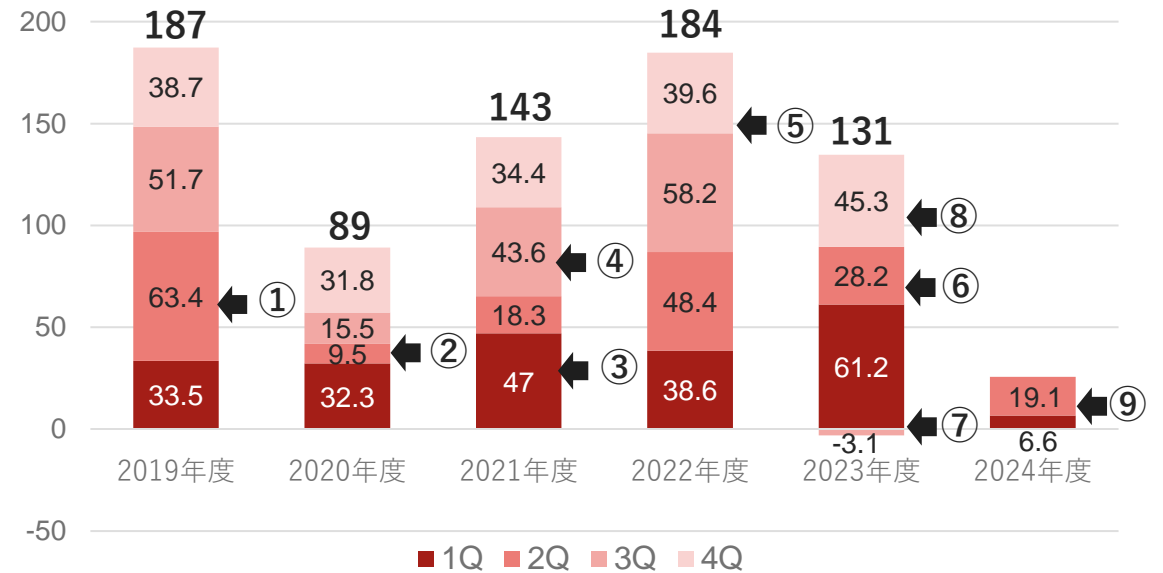
(単位：百万円)

## 売上



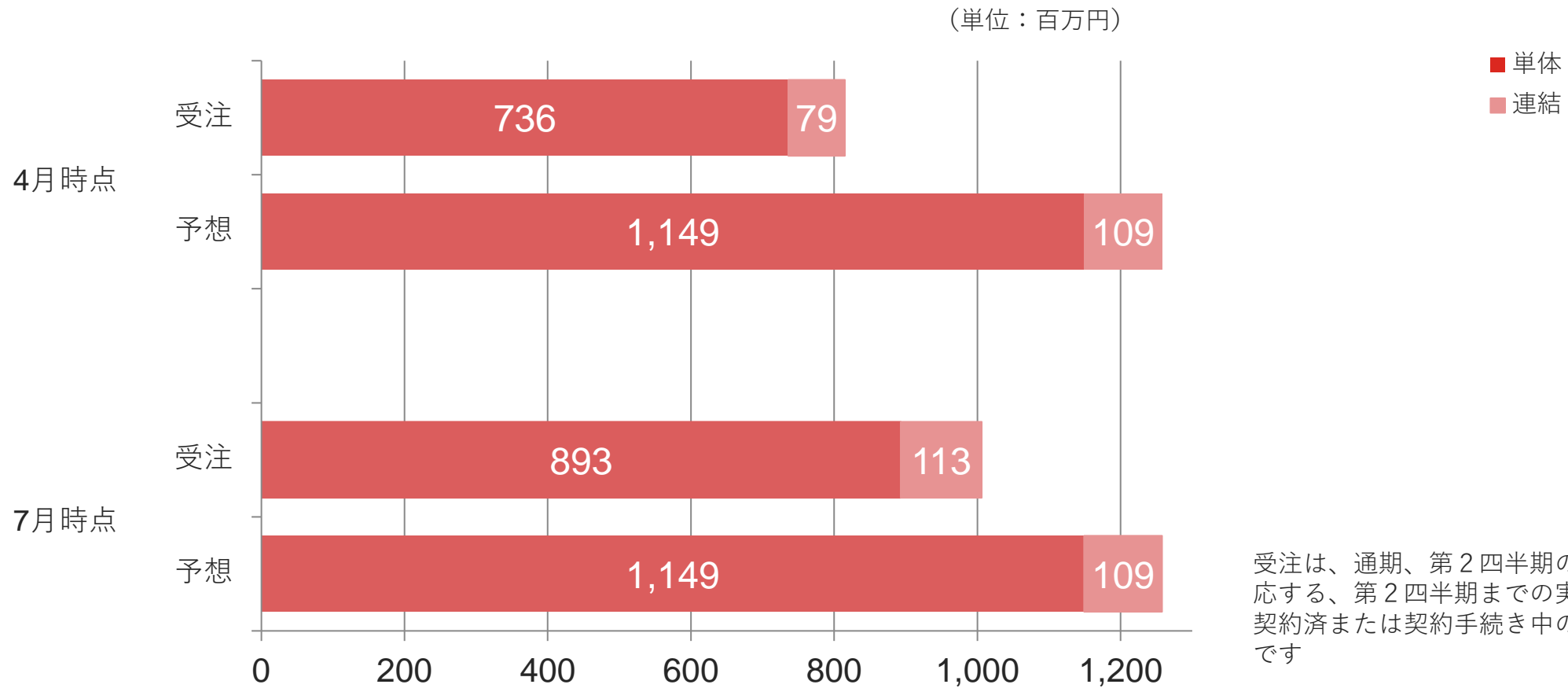
## 営業利益

(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通期の連結業績予想に対して概ね8割程度の受注が確保



受注は、通期、第2四半期の予想売上に対応する、第2四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



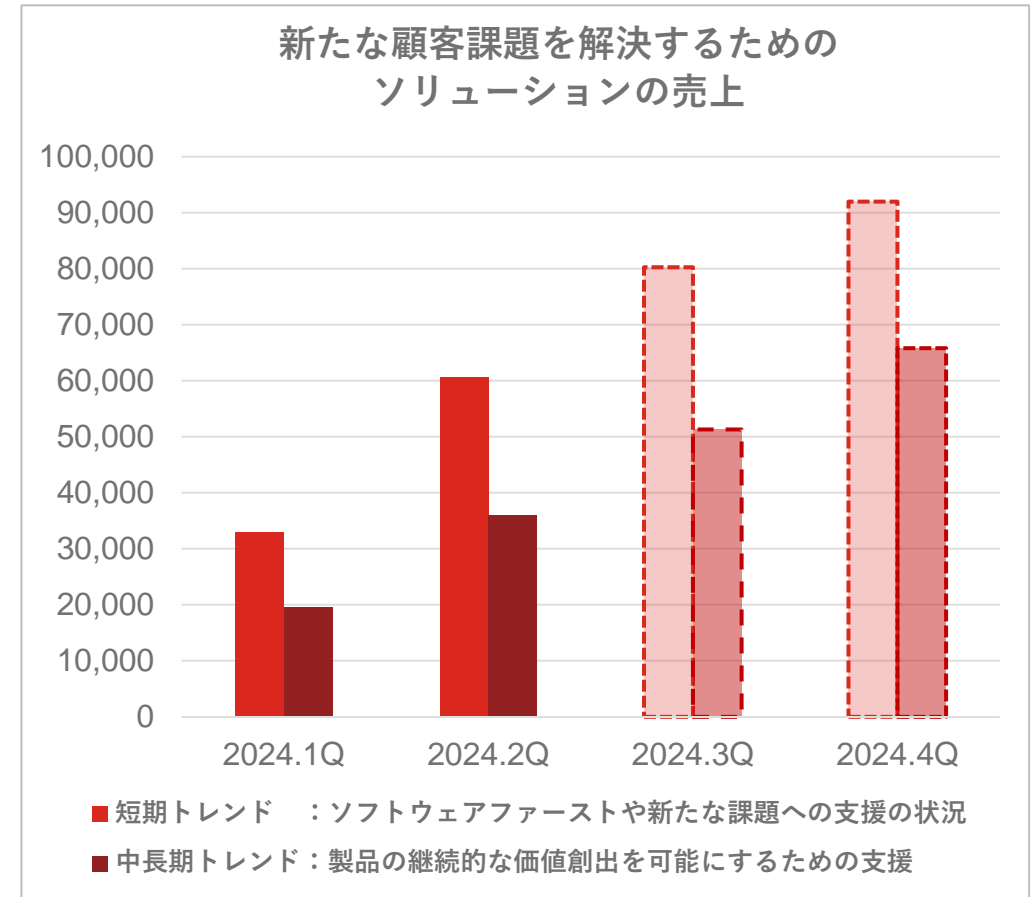
リスクリング支援  
セキュリティ・セーフティ  
テスト戦略、シフトレフト

### <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



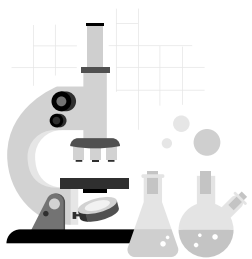


従来からのEureka Boxに加え、今年度はCoBrainの製品化を進め、多彩なサービス提供を促進すべく、製品開発や販売戦略の検討を急ぐ

## 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

**β版テスト利用契約を開始。**

テストユーザー様の協力のもと、製品の完成度を高め  
**7月中に正式リリース予定。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、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。**新人向けソフトウェア開発クエストもリリースし、引き続き代理店契約を含め販売戦略を検討中

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



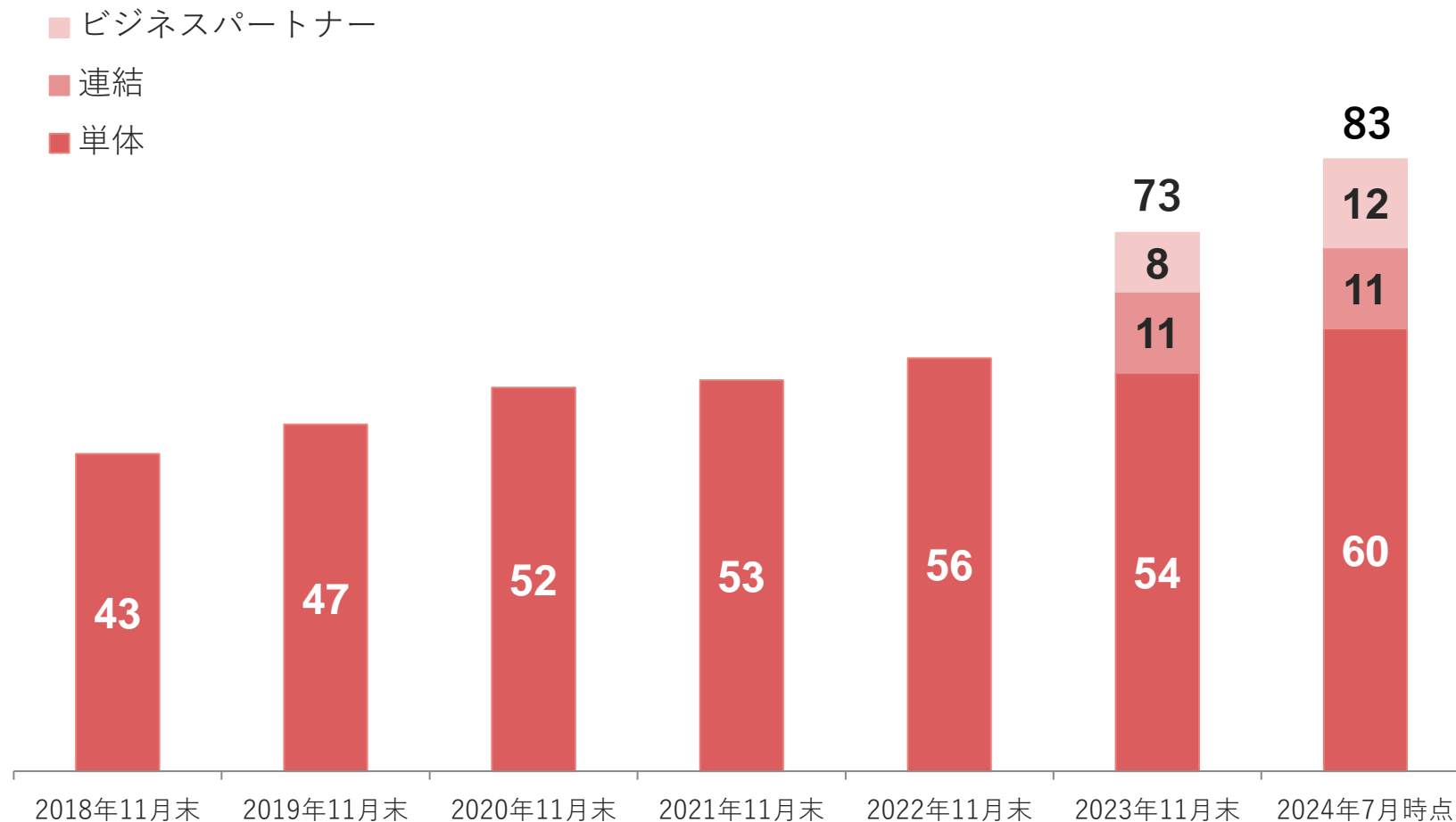
システム開発・導入のワンストップサービスの提供や、教育コンテンツのサービス提供、OTAソリューションを共同開発を目的とした業務提携。6月には両社でセミナーに登壇したほか、共同でお客様のご支援をしたり、新しいソリューションの研究に取り組んでいる

## 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

# 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5名、新卒2名入社済となり、前倒しで採用計画を達成。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

エンジニア第一号として入社  
技術力が評価される「自分の居場所」を求めて30代前半で転職  
シニアエンジニア

エクスマーシオンで得られたこと―  
「何のために」を意識することが自分を変えた  
シニアエンジニア

性格診断16タイプの人材像から  
エクスマーシオンの特徴をチェック

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



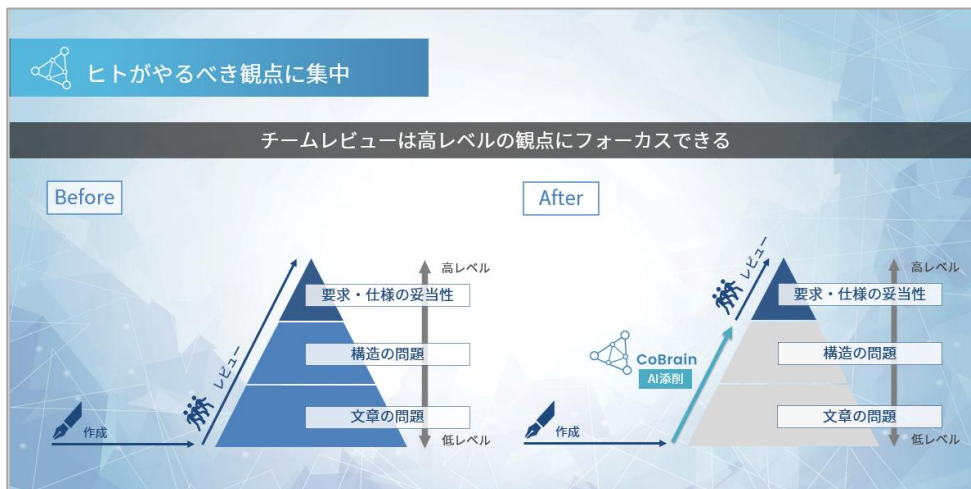
生成AI支援サービス「CoBrain（コブレイン）」のβ版テスト契約を締結し、今夏の正式版リリースに向けて開発促進中



## 要件定義AI添削ソリューション「CoBrain」

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ることができる

## 「CoBrain」β版テスト契約のお客様



β版をご利用いただき、フィードバックいただいたご意見やご要望をもとにサービス品質を向上させ、今夏正式リリースを予定し、7月3日にLPページ公開

<https://cobrain.jp/>

生成AI支援サービス「CoBrain（コブレイン）」の申込の受付を開始し、7月中に提供開始予定

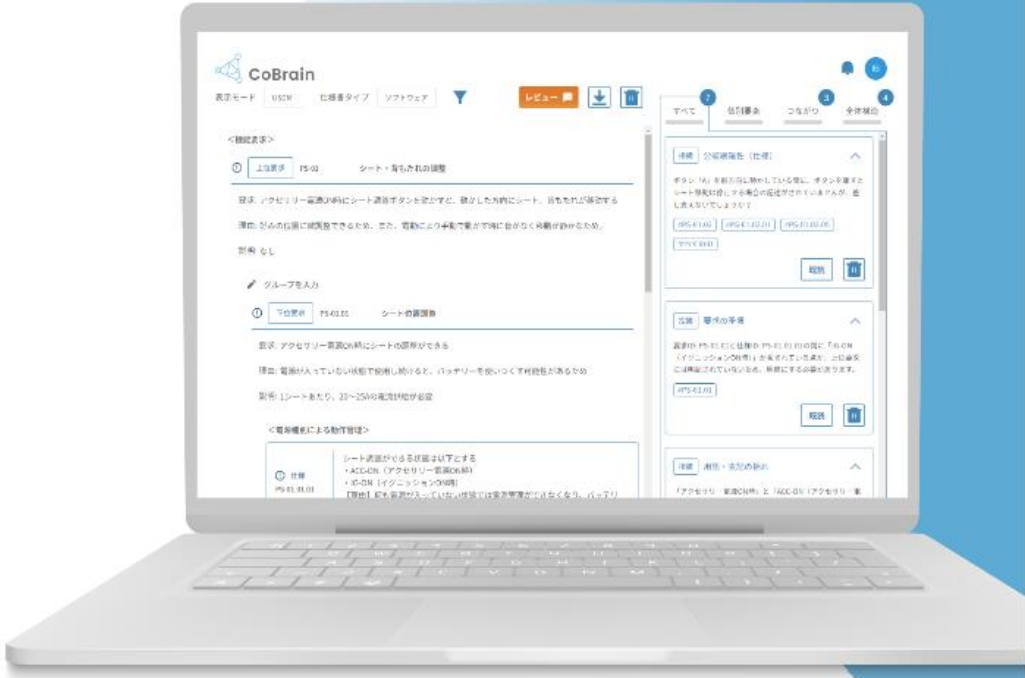
## AI添削により 品質向上と効率化を。 要件定義の新体験



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。

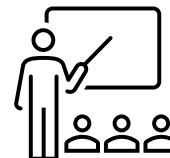
無料で試す

資料ダウンロード



# 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

## 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

**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

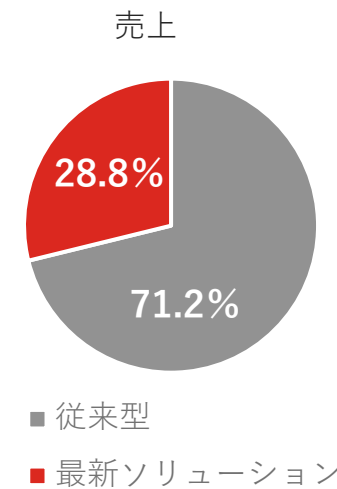
MBD開発支援
「機能安全」対応支援
システムアーキテクチャ
USDM要求の定義と仕様化
既存資産の解説書
レガシー救済プロジェクト
プロセス・アーキテクチャ
「レガシーシステム」の可視化
XDDPによる「派生開発」
「UML」+「オブジェクト指向」モデリング
レガシーリファクタリング
プロダクトライン開発

+

**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

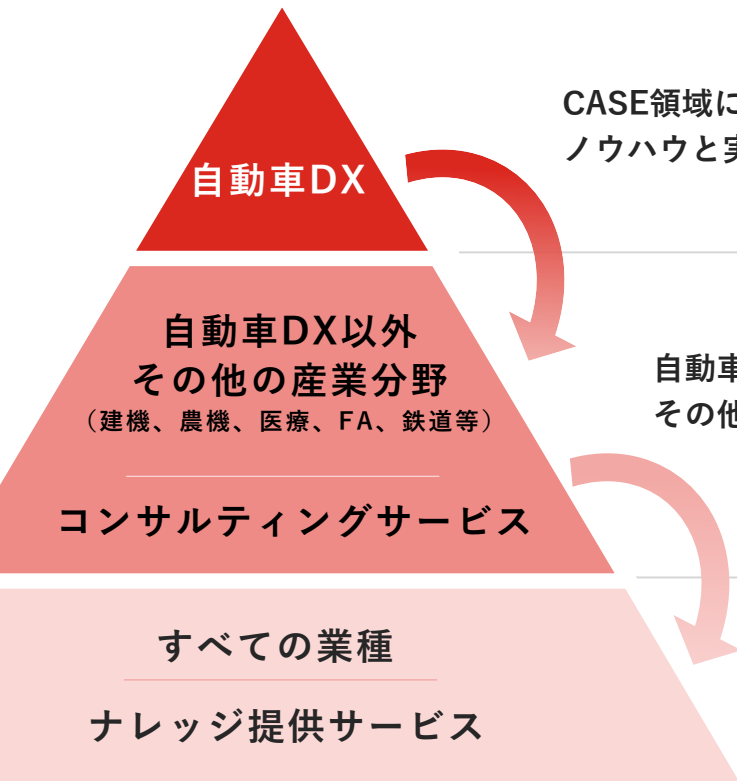
スクラムによるアジャイル開発
ソフトウェア人材育成のためのリスクリング
DevOps環境構築
OTAソフトウェア開発
SILS環境開発
CI/CD環境の構築



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

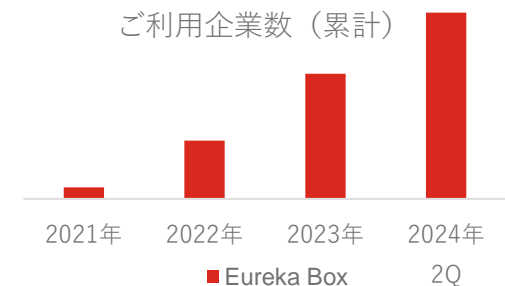
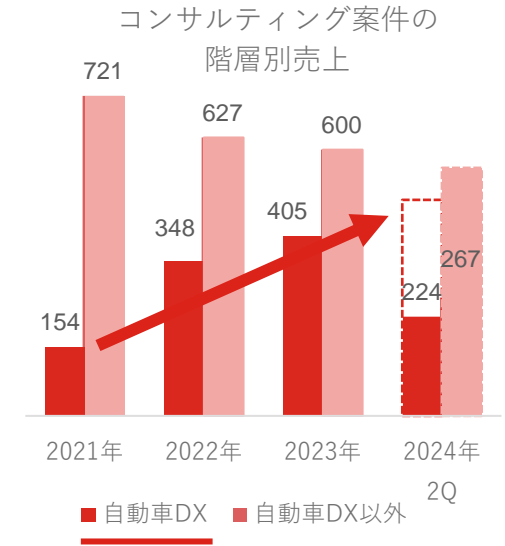
最も注力

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

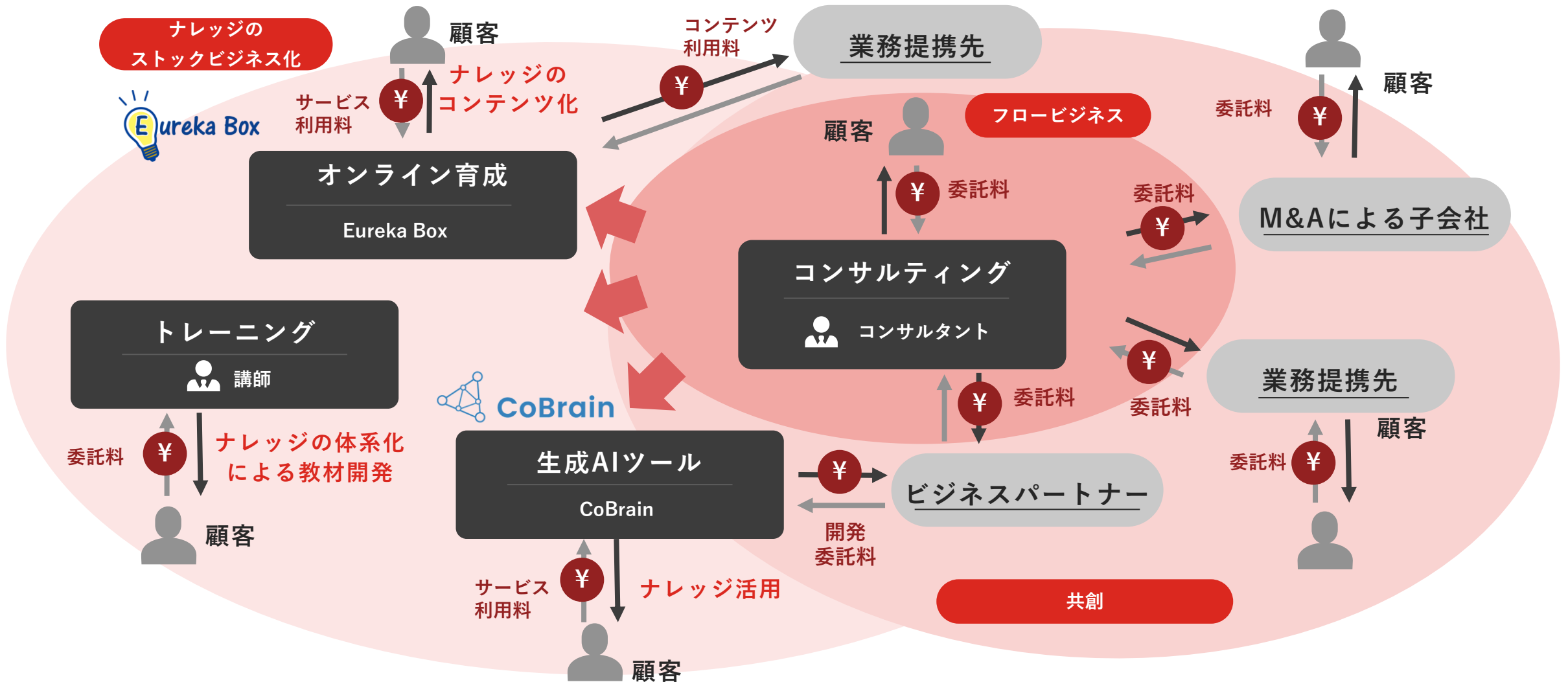
自動車DXの支援実績を基に、  
その他の分野でも支援を拡大

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

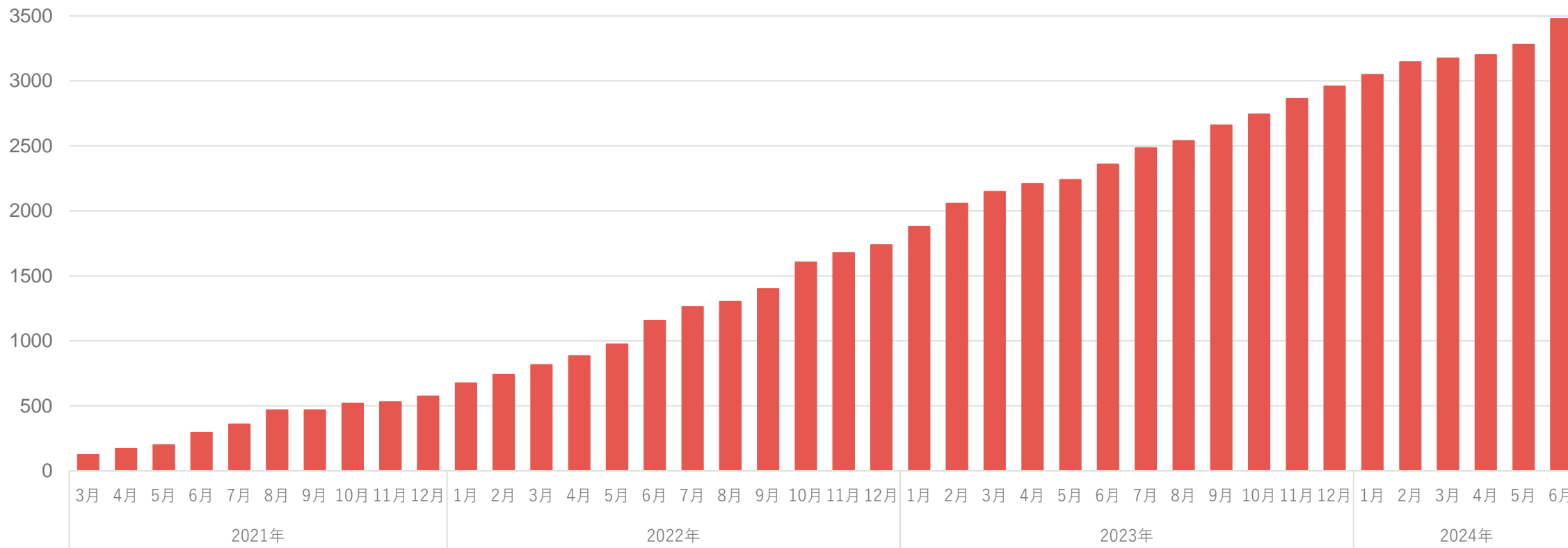
コンサルティング事業で得られた知見をナレッジとして蓄積し、トレーニングやオンライン育成、生成AIツールというストックビジネスにつなげる。事業のスケーリングにより収益の最大化を図る



## 戦略に対する 総括

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5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）

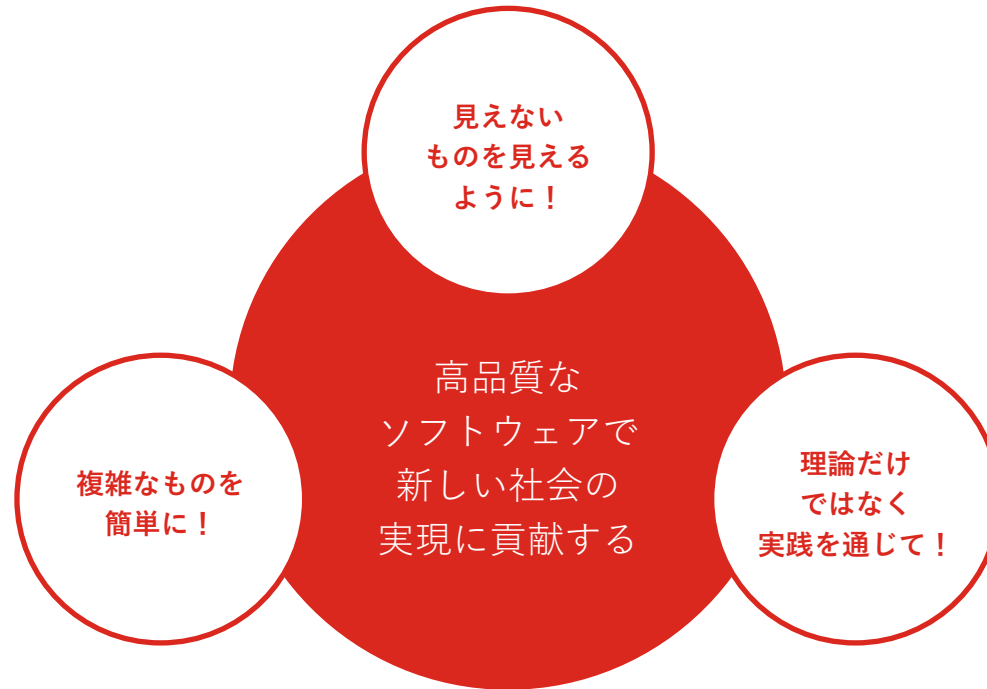
従業員数

社員82名（2024年5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

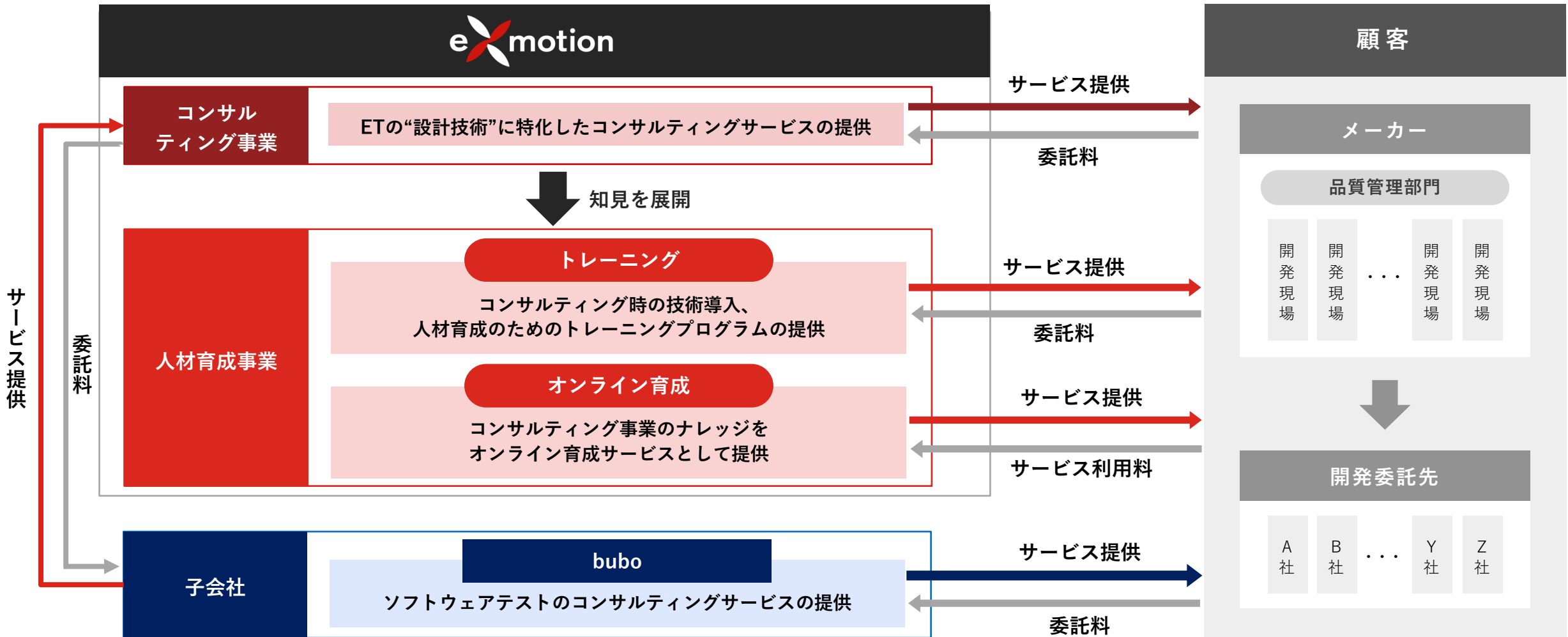
ITがますます重要になる時代、「高品質なソフトウェア」で新しい社会の実現に貢献していきます。



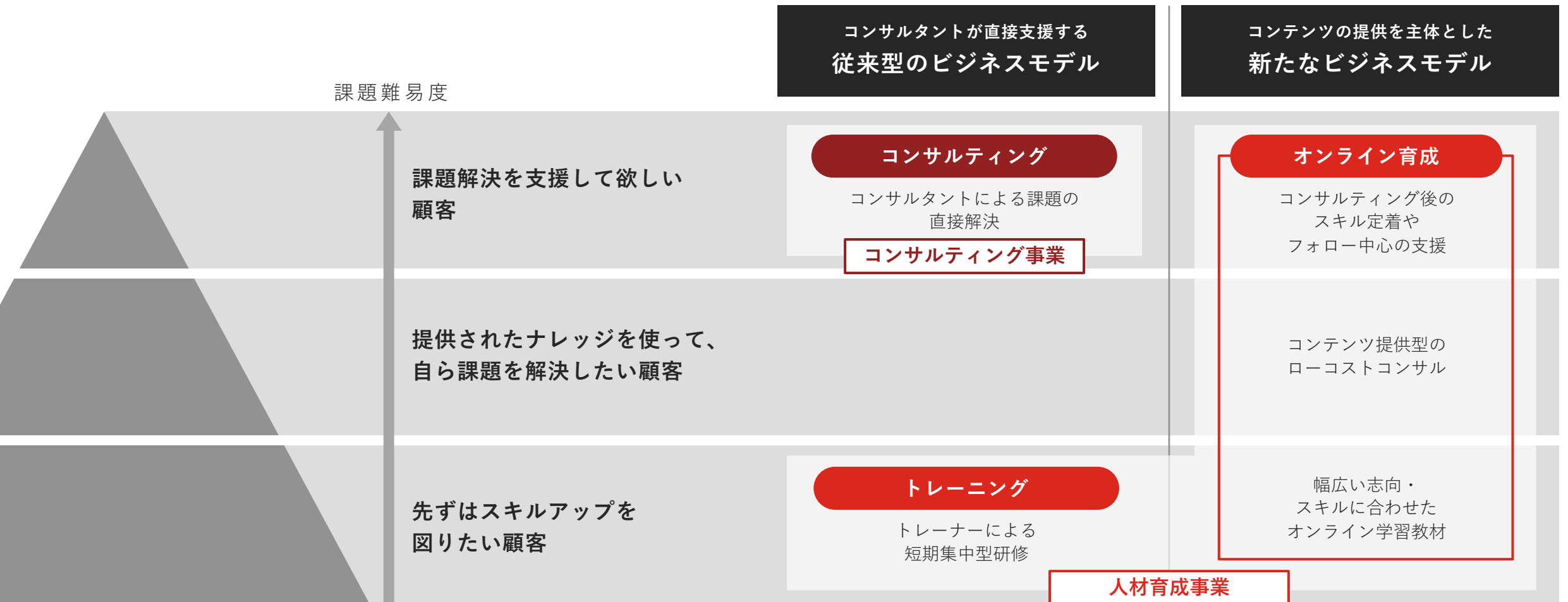
組込みシステムの開発現場は、大規模・複雑化への対応に追われる中、一刻も早い変革が求められています。  
当社は、組込みシステム開発の変革に取り組まれるお客様を現場から支援し、成功に導くためのプロフェッショナル集団です。  
十分な実績と多くの知見をもったコンサルタントがもたらす「高品質なソフトウェア」により、効率的な組込みシステム開発への変革を成功させ、最終的に、顧客企業の開発する製品の競争力向上へとつなげます。



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

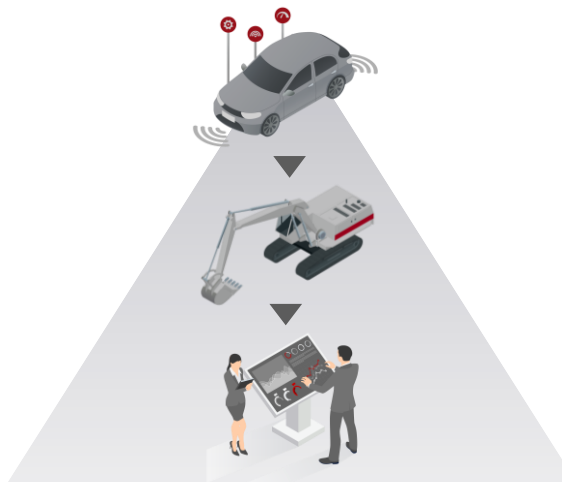
ソフトウェアファーストを実現する新たなソリューションの強化



### 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

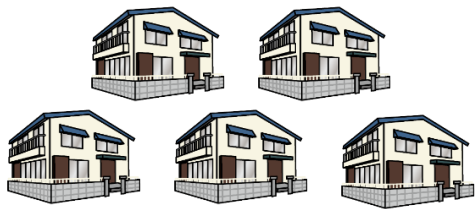
シナジー効果による  
事業のスケールリング



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

+

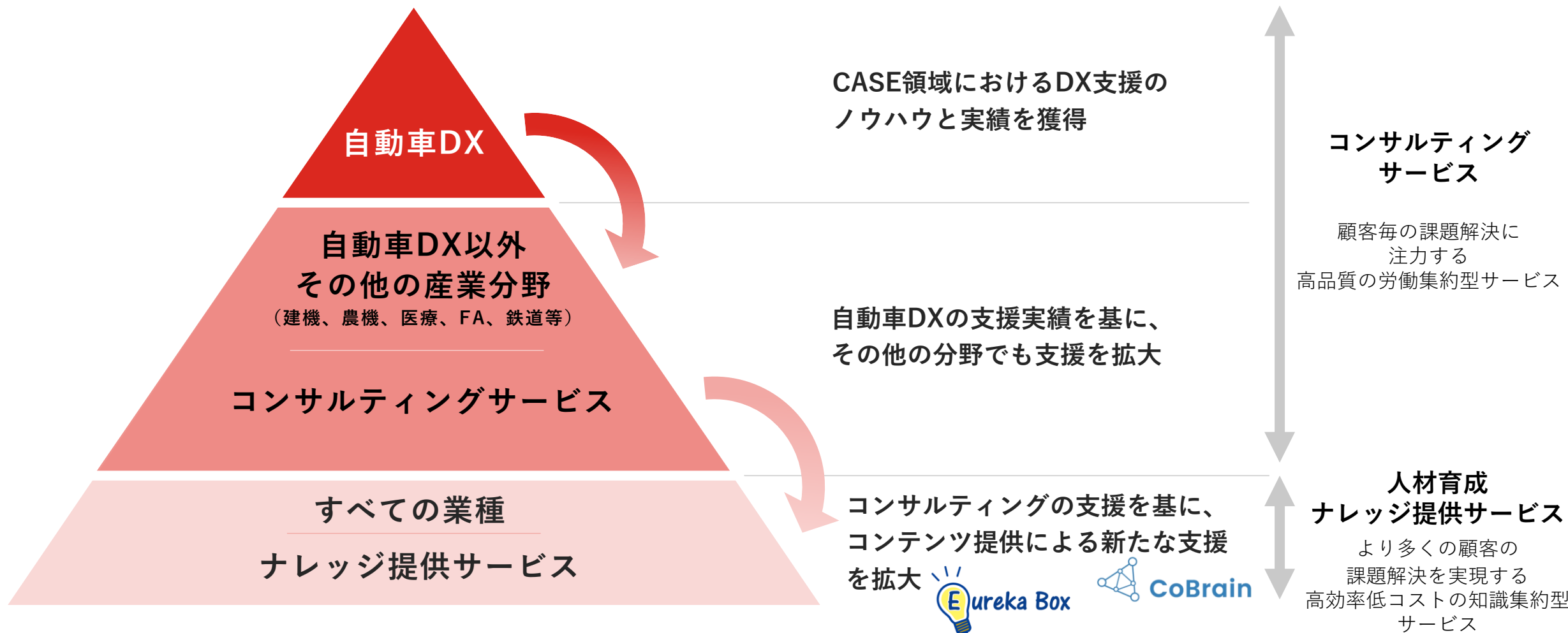
## 新たに強化する ソフトウェアファーストを実現するためのソリューション

- ・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



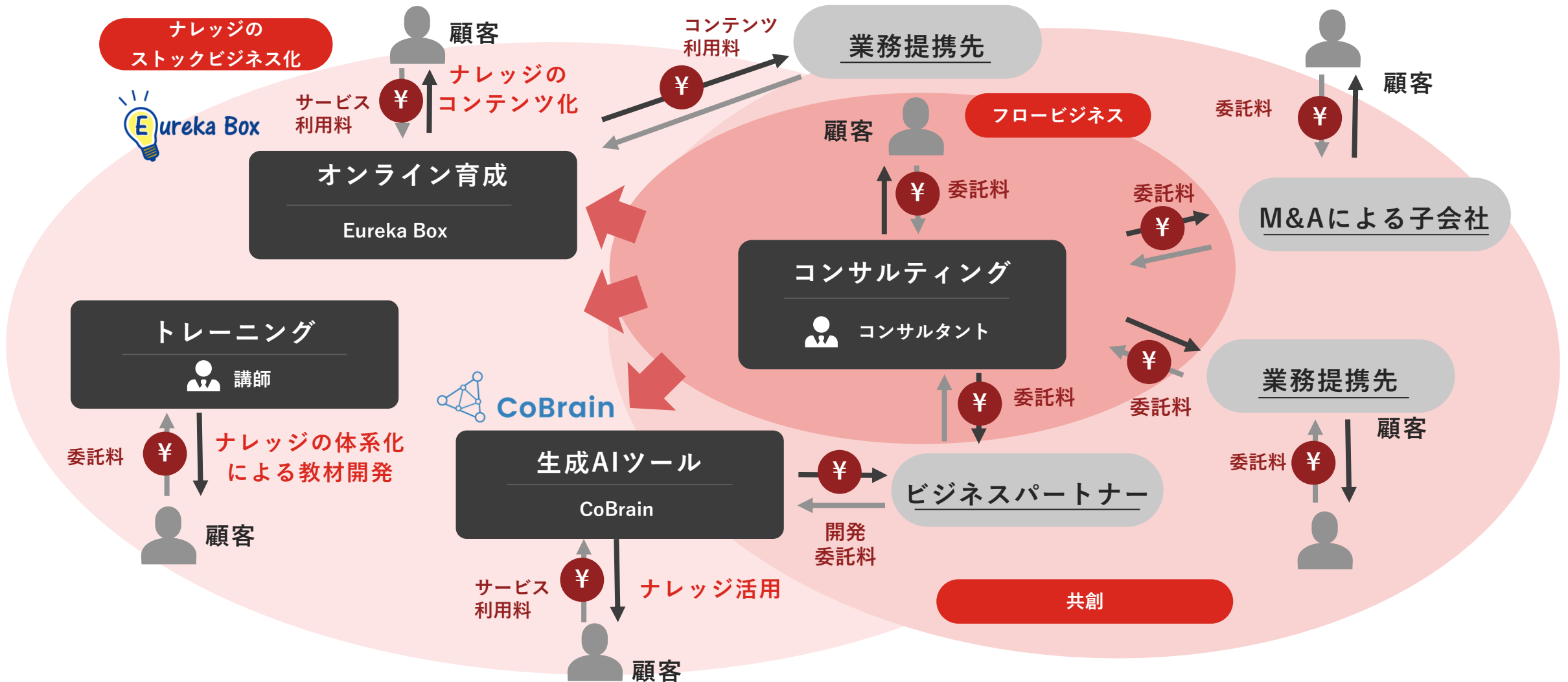
## ②自動車DXを頂点としたフラッグシップ戦略による事業展開

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

<b>自動車分野</b>	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
<b>対象製品</b>	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
<b>その他分野</b>	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ト 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](mailto:corporate@exmotion.co.jp)

担当:経営企画室