



# 事業計画及び成長可能性に関する事項について

## – 2025年11月期 通期決算補足説明資料 –

---

2026年1月9日

株式会社エクスモーション

証券コード 4394

## 株主のみなさまへ

平素より当社をご支援いただき、誠にありがとうございます。

本日は、決算のご報告に先立ち、**当社がこれからどこに向かおうとしているのか**を、代表の私自身の言葉でお伝えしたいと思います。

## これまでの当社

当社はこれまで、「ソフトウェア開発のやり方を良くすれば、品質が上がり、結果として効率も上がる」という考え方で、お客様を支援してきました。少し「教科書的」で「真面目」なやり方です。効果は確実ですが、短期間で「世界が一変した」と感じるような、派手なインパクトをお見せするタイプの支援ではありませんでした。

## 今、何が起きているのか

しかし、世の中は大きく変わりつつあります。最近の車は、スマートフォンのように**ソフトウェアを後から更新して、新しい機能を追加できる**ようになっています。テスラの車がネット経由で自動運転機能を進化させているのが、わかりやすい例です。この流れは車だけでなく、建設機械、農業機械、医療機器など、あらゆる製品に広がっています。「製品を売って終わり」ではなく、「買った後もソフトウェアで価値を高め続ける」ことが、製造業の当たり前になろうとしています。

## 製造業が直面している「壁」

この変化に対応するため、メーカーはこれまでとは桁違いの量とスピードでソフトウェアを作り続ける必要があります。しかし従来のやり方——つまり「人を増やして対応する」——では、人件費が膨れ上がりビジネスとして成り立ちません。これは、自動車をはじめとする日本の製造業全体が直面している、構造的な課題です。

## 生成AIが「ゲームのルール」を変える

ここで、生成AIが状況を一変させる可能性があります。生成AIというと「プログラムを自動で書いてくれる」というイメージがあるかもしれません。しかし、本当に生産性を上げるカギは、プログラムを書く前の段階——「何を作るか決める」「どう設計するか考える」という上流の工程にあります。ここを生成AIで効率化できれば、開発全体のスピードと品質を、一気に引き上げることができます。

## 当社の「勝ち筋」

このポイントこそ、当社の強みが活きる場所です。当社は18年間、「良いソフトウェアをどう作るか」というノウハウを蓄積してきました。このノウハウと生成AIを組み合わせることで、品質を落とさずに、生産性を大幅に高める——そんな支援ができると考えています。実際、当社はすでに「生成AI × ソフトウェア開発ノウハウ」を組み合せた新しい支援を始めており、手応えを感じ始めています。

## コンサルタントの人数に縛られない会社へ

さらに、この生成AIの活用を進めることで、当社のビジネスモデル自体を変えようとしています。これまでには、当社のコンサルタントが**お客様に一社一社、付きっきりで支援するスタイル**でした。

このやり方は丁寧ですが、**コンサルタントの人数以上には事業を拡大できない**という限界があります。これからは、当社のノウハウを生成AIに組み込み、「人が付きっきりでなくても、自動で支援できる仕組み」を作っていきます。

これが実現すれば、**コンサルタントの人数に縛られず、需要が増えても対応できる会社**になれます。今まさに、製造業でソフトウェア開発の需要が爆発的に増えようとしている。そのタイミングで、当社が「需要増に対応できるビジネスモデル」に変わろうとしている。この2つが、ちょうど噛み合っているのです。

## これからの計画

2025年11月期（当期）は、この新しいモデルが本当に成り立つか、実際のプロジェクトで検証する一年でした。結果として、「生成AIとソフトウェア開発ノウハウを掛け合わせれば、製造業が必要とする生産性は実現できる」という確信を持つことができました。

2026年11月期（翌期）は、**このモデルを事業の中で積極的に展開し、この分野で強いポジションを確立する一年**にしたいと考えています。

## 株主のみなさまへのお約束

当社は、これまでの着実な成長の延長にとどまるつもりはありません。

生成AIの時代に「ソフトウェア開発支援のやり方を変えた会社」として、新しいスタンダードを創る存在になることを目指します。

このビジネスモデルの転換が成功すれば、**売上の成長だけでなく、利益率の改善**も期待できます。  
結果として、**中長期的な企業価値と株主価値の大きな成長**を実現できると考えています。

ぜひ、この新しい挑戦の行方を、「この会社がどこまで行くのか」を楽しみにしながら見守っていただければ幸いです。

引き続き、変わらぬご支援を賜りますよう、心よりお願ひ申し上げます。

株式会社エクスマーション  
代表取締役社長 渡辺 博之

# 目次



- 1 2025年11月期決算ハイライト
- 2 トピックス（成長戦略の進捗と事例）
- 3 2026年11月期事業計画
- 4 会社および事業の紹介
- 5 事業環境と成長戦略
- 6 経営指標
- 7 リスク情報
- 8 2025年11月期決算詳細

1

# 2025年11月期決算ハイライト

## 1 売上・利益ともに過去最高を達成

売上高：1,386百万円（前期比+7.9%）、営業利益：189百万円（前期比+22.1%）  
と着実な成長を継続し、過去最高の着地

## 2 攻めの投資をしながらの増益

生成AI活用サービス「CoBrain」の機能強化や  
子会社buboの事業拡大への投資を進めながら、増益を達成

## 3 将来の収益源となる新サービスが順調

CoBrainは計画を上回る受注を獲得し、オンライン学習サービス「Eureka Box」も  
契約継続率が大幅に向上するなど着実な拡大を続け、収益基盤の多様化を進める

◆ 売上高、利益の差異要因につきましては、P.51～54をご参照ください。

売上高  
**1,386**百万円  
 前期比+7.9%

売上総利益  
**577**百万円  
 前期比+11.2%

営業利益  
**189**百万円  
 前期比+22.1%

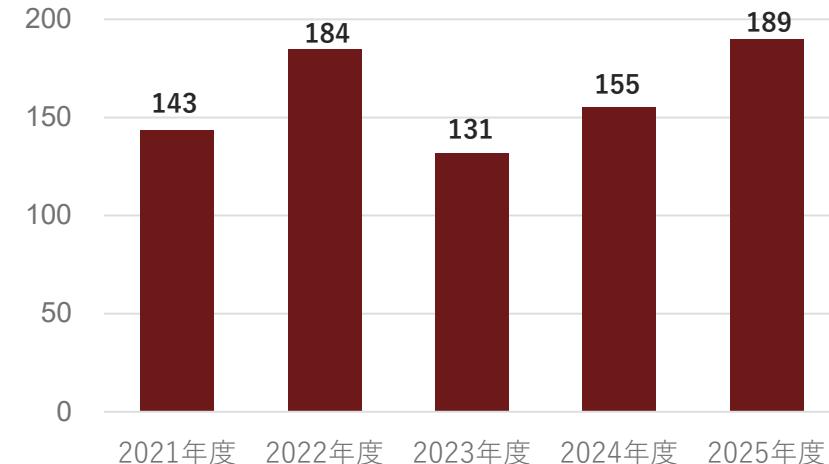
ROE  
**7.8%**  
 前期比+1.5P

売上高の推移



(単位：百万円)

営業利益の推移



## 増収の要因

+ 102百万円

- ・ コンサルティング事業が引き続き好調
- ・ 子会社buboが大きく成長(前期比+44%)

## 増益の要因

+ 34百万円

- ・ 売上増加により、将来に向けた投資を吸収しながらも増益を達成
- ・ 営業利益率は13.7%に改善  
(前期12.1%から+1.6ポイント)

	2024年11月期 実績	2025年11月期 実績	増減	増減率
<b>売上高</b>	1,284百万円 100.0%	<b>1,386</b> 百万円 100.0%	+ 102百万円	+ 7.9%
<b>売上総利益</b>	519百万円 40.5%	<b>577</b> 百万円 41.7%	+ 58百万円	+ 11.2%
<b>営業利益</b>	155百万円 12.1%	<b>189</b> 百万円 13.7%	+ 34百万円	+ 22.1%
<b>経常利益</b>	157百万円 12.3%	<b>194</b> 百万円 14.0%	+ 36百万円	+ 23.0%
<b>純利益</b>	99百万円 7.7%	<b>127</b> 百万円 9.2%	+ 28百万円	+ 28.5%
<b>受注残高</b>	310百万円	<b>310</b> 百万円	-	

3期連続の増配を実施。累進配当を継続します

## 配当推移

年度	1株あたり配当
2023年11月期	18円
2024年11月期	19円
2025年11月期	20円
2026年11月期 (予想)	21円

## 配当方針

### 累進配当

減配せず、増配または配当維持を継続

### 増配率目安

5%（3カ年平均）

### 考え方

成長投資と株主還元のバランスを重視

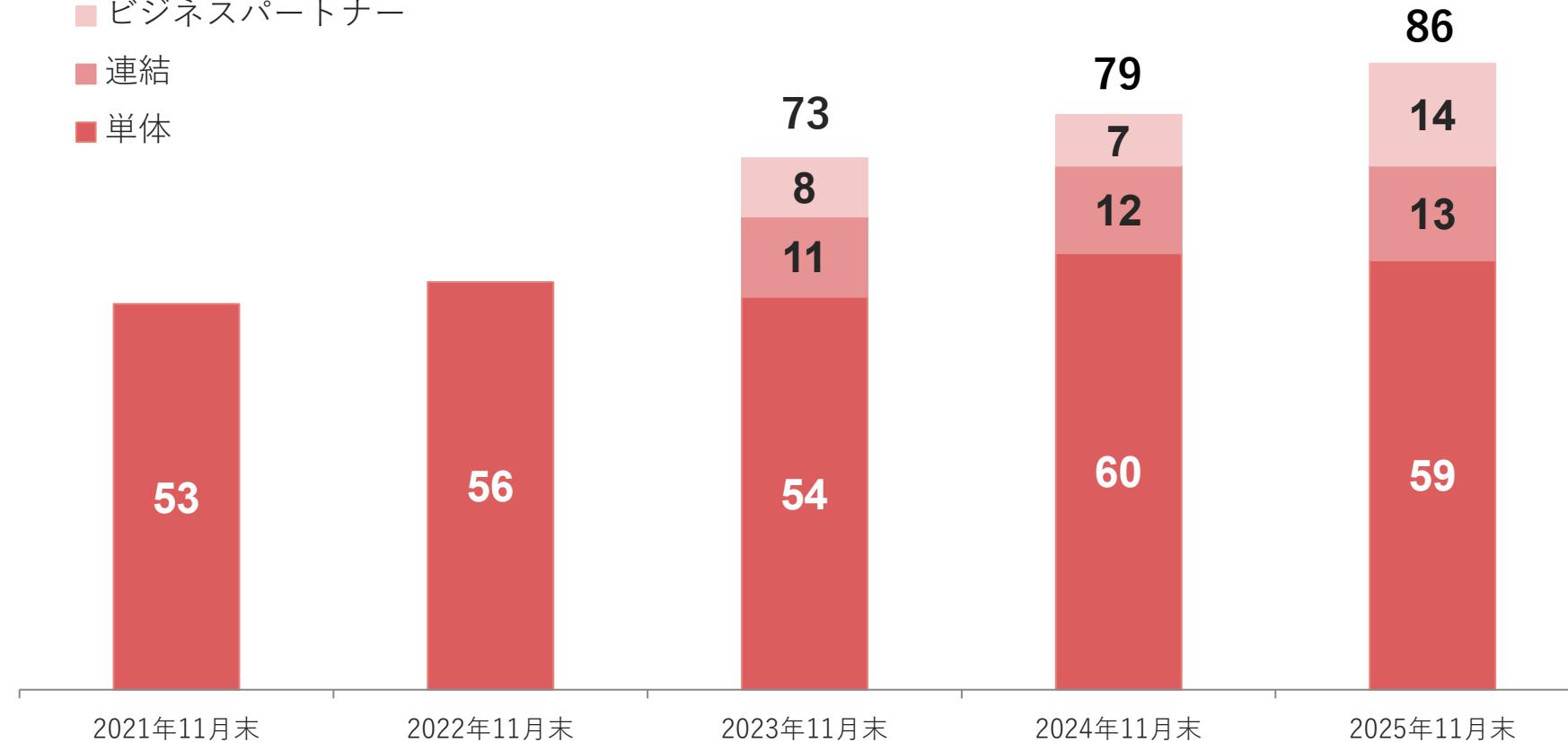
連結要員は横ばいだが、ビジネスパートナーの積極活用によりリソースを着実に拡大

► 過去最高の売上および利益に繋がった

■ ビジネスパートナー

■ 連結

■ 単体



2

## トピックス（成長戦略の進捗と事例）

生成AIを活用した「高品質かつ高生産性な開発」支援の需要が生まれ、複数プロジェクトを受注

► コンサルティング事業は引き続き好調。生成AIの持つ可能性も検証できた



## 大手建機メーカー様での支援事例

### 課題

エクスモーションのコンサルティングにより  
高品質なシステム設計ノウハウを導入  
► 効果は実感するも実施難易度と負荷が課題

### 提案

当社内の試行により、生成AIを活用することで  
難易度・負荷を劇的に下げられる可能性  
► 仮説検証プロジェクトとしての実施を提案

### 成果

- 現時点で作業期間を50%以下に削減できた
- 品質についても及第点  
► 今後さらに作り込むことで精度を上げる

コンサルタント  
による実践



効果を実感



顧客自身での  
実践に壁



コンサルタント  
による実践



生成AIによるサポート

効果を実感



難なく実践！



「生成AI = 高効率だが品質に不安」という声に対して、CoBrainは「高品質+高生産性」を追求

▶ 計画を上回る受注規模で進捗し、受注高は売上目標を上回る

## 「高品質+高生産性」を訴求

「生成AI=高効率だが品質に不安」というイメージを覆す



## お客様も高品質を高く評価

ソフトウェアの品質を握る要件定義を精度高く実行できるとの声

### 生成AIサービス「CoBrain」導入効果（お客様の声）



#### 【オーディオテクニカ様】

- ・CoBrainを通じてレビューの下準備が大幅に短縮
- ・仕様書の記述精度が上がり、検討漏れが減少

システム開発における要求作成業務の  
**品質と効率が向上すると実感**

具体的な指摘が出てくる、細かいところも指摘される、ヌケモレも細かく出てくる

過去の社内実績と比べても十分な件数の指摘が検出できており実用的と判断した

**矛盾の指摘、あいまい性の指摘**が良い。事前のインプットなしにAIが単語の意味を理解して**改善提案**できた

細かいところ、表現の指摘もあり、人がやるよりもかなり早い

教育だけでなく「学習成果の実践もサポート」するワンストップサービスへ ▶ 契約継続率が増加  
一方でCoBrain好調の影響もあり営業リソース不足で新規受注減 ▶ 代理店販売の拡充を進捗中

一般的なe-learning

**学習**



実務との  
結び付きが困難



**AIがサポート**

開発ナビAIに  
チャット相談



経験豊富なコンサルタントがサポート

開発よろず  
相談チャット



実務に  
活かせる!

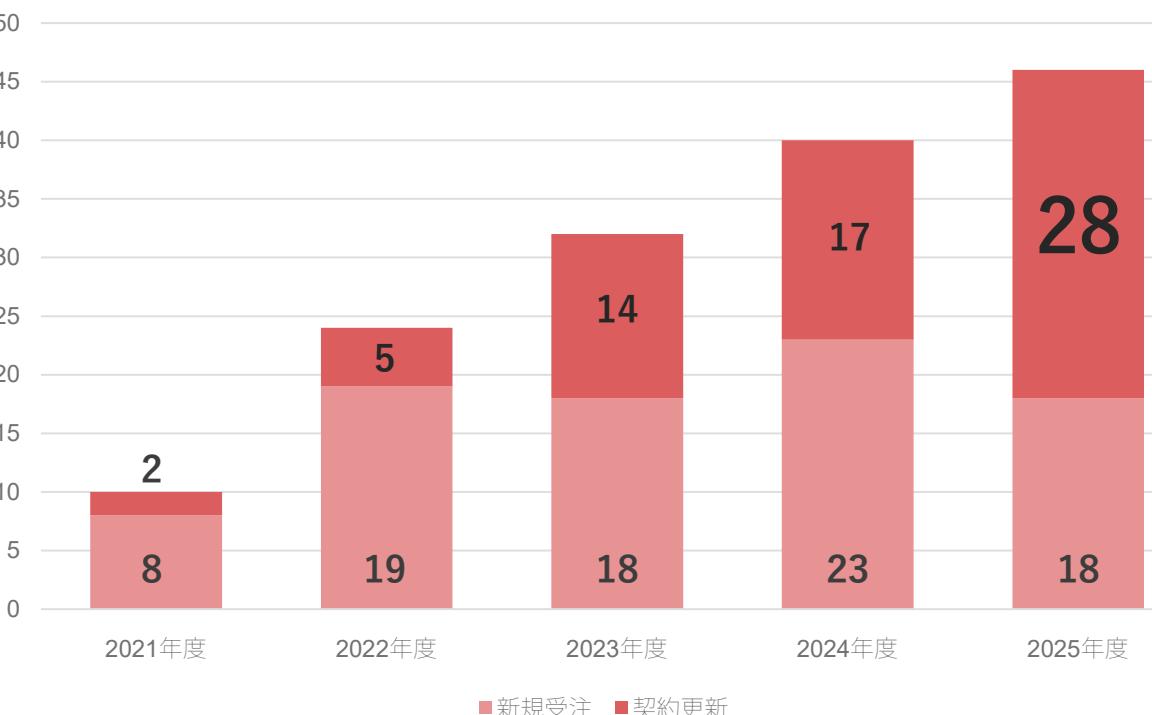
※ご利用条件有り

開発よろず  
相談チャット



**3つの手厚いサポートで  
“効果を出す”までたどり着く**

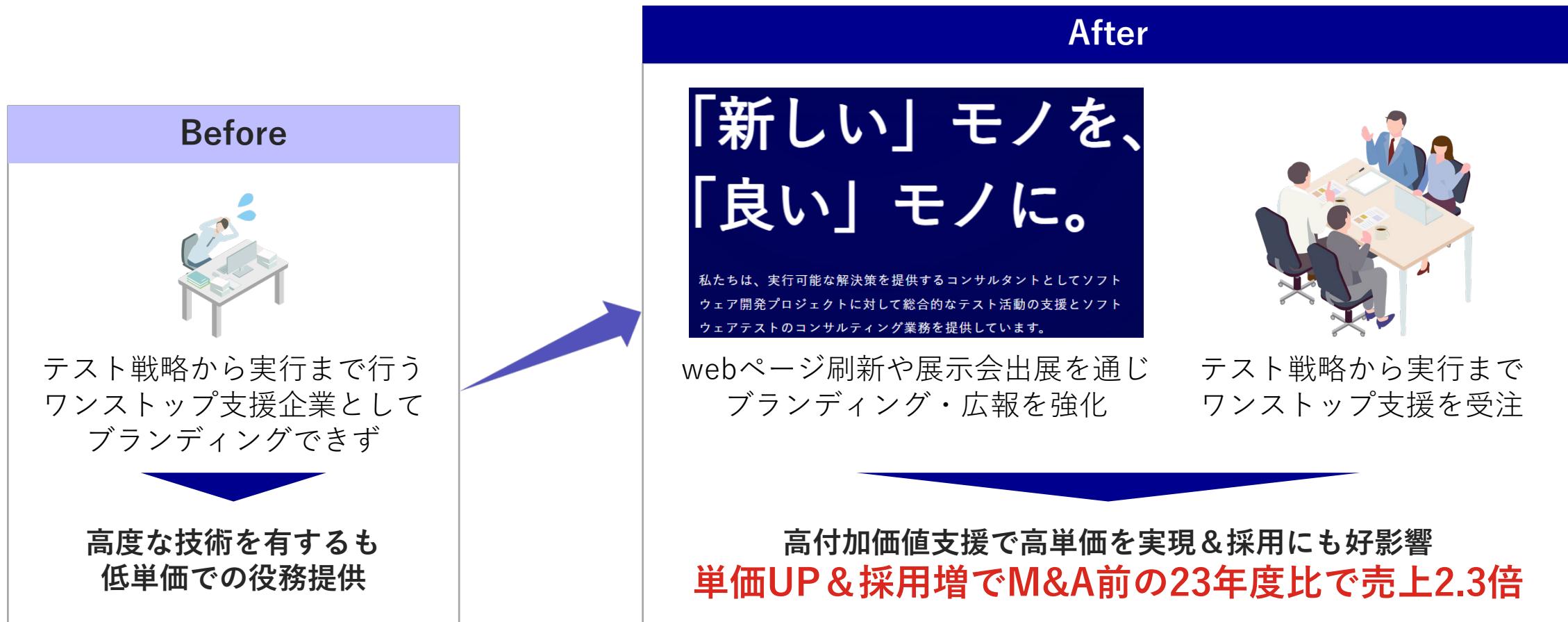
受注件数の推移



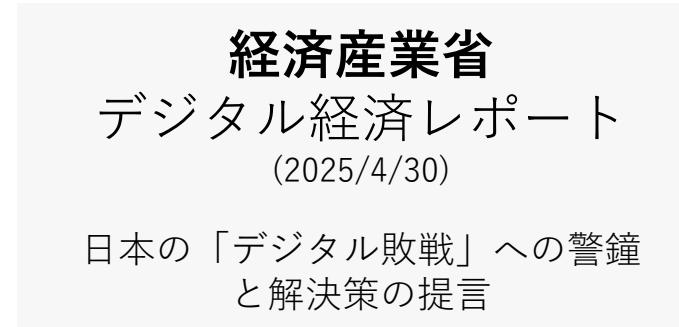
■新規受注 ■契約更新

売上が前期比+44%、営業利益が前期比+36%と大きく成長

▶ 高付加価値支援へのシフトとブランディングの効果が顕在化。今後は生成AIの活用でさらに飛躍へ

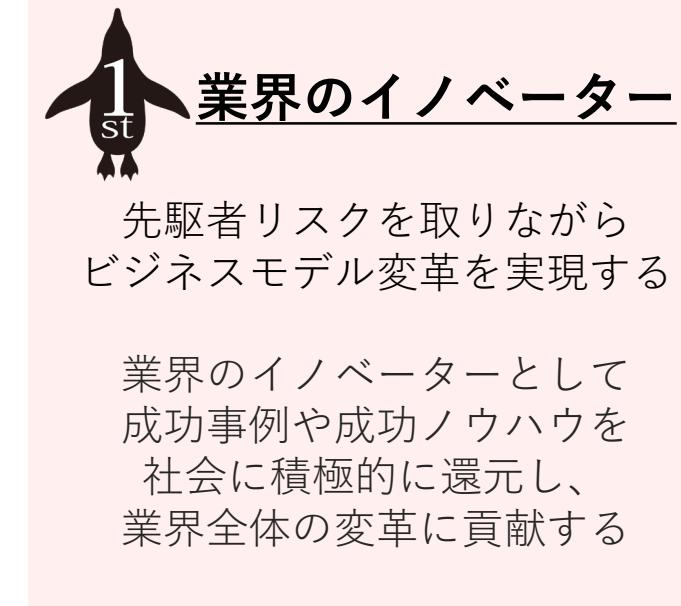
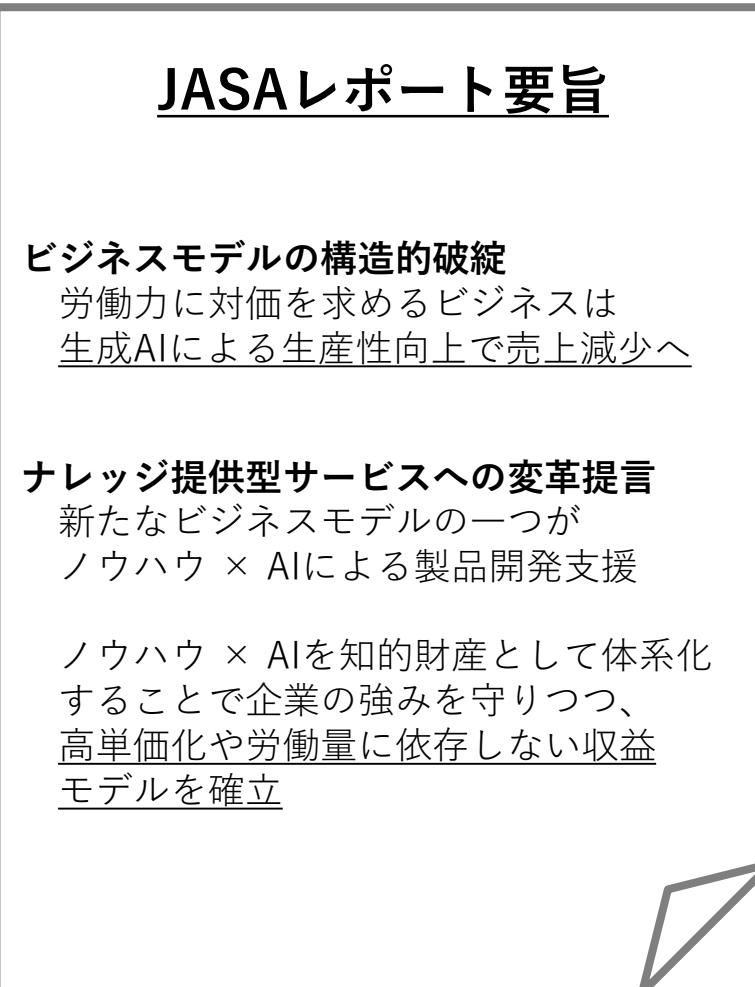


一般社団法人 組込みシステム技術協会（JASA）にて、日本の製造業が今後取るべき戦略提言を当社代表 渡辺主導で策定。当社は先駆者として戦略の実現及び情報公開を行い、今後も業界改革に貢献していく



より分かりやすく具体的に落とし込んだ  
製造業向けの戦略提言

<https://www.jasa.or.jp/lists/futurestrategy2025/>



社内および顧客プロジェクト内で生成AIを積極活用し、以下の重要な気づきを得た

▶ これらの気づきとJASAレポートでの提言から、冒頭の「勝ち筋」戦略を策定



## ノウハウ蓄積・共有 が劇的に楽に

ノウハウをプロンプト化 (AIへの指示文)  
して社内共有する取り組みを開始



ノウハウ共有が劇的に楽に。  
Claude等の生成AIの全社導入を決定



## 現場ごとの課題に 柔軟に対応できる

当社が蓄積してきたノウハウに  
生成AIを活用できるかを実践



顧客ごとの異なる課題に  
効率的に対応できることを実感



## コンサルティング の生産性が向上

高品質を保ちながら生産性を向上  
できるか顧客プロジェクトにて実践



コンサルティングの効率化や  
ストック化による収益変革が可能

3

# 2026年11月期事業計画

「製品を作って終わり」から「価値を高め続ける製品」への変化は、製造業の課題が

「良いものを作る（＝高品質）」から

「良いものを素早く作り続ける（＝高品質 + 高生産性）」

へと変化することを意味します。課題の変化と需要の爆発に応えるべく、

2026年度は次の一步に踏み出します

2026年度～

生成AIでソフトウェア開発の  
“新常識を創る”技術参謀



自動車業界中心の  
“企業の”技術参謀



高品質なモノづくりを  
人が手厚く支援

大手企業から中小企業まで  
“業界全体の”技術参謀



手広く提供可能な教育 & ツール  
の開始で製造業全体を支援

需要増への対応

求められる価値の変化  
(高品質 → 高品質 + 高生産性)  
+  
更なる需要増

「高品質 + 高生産性」という価値を手広く  
提供するイノベーターへ

生成AIの専門チームを設置し、当社のノウハウと生成AIを組み合わせたサービス構築を進める

## step1 発掘

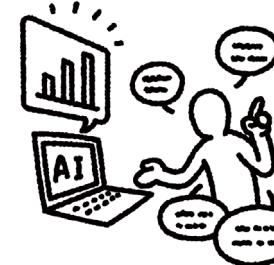
コンサルティングで生成AIを活用し「使える領域」を発掘



生成AI専門チームが洗練 & 体系化

## step2 効率化

まずは当社コンサルタントが活用し  
コンサルティング事業を効率化  
(フロービジネスの利益率UP)



## step3 ストック化

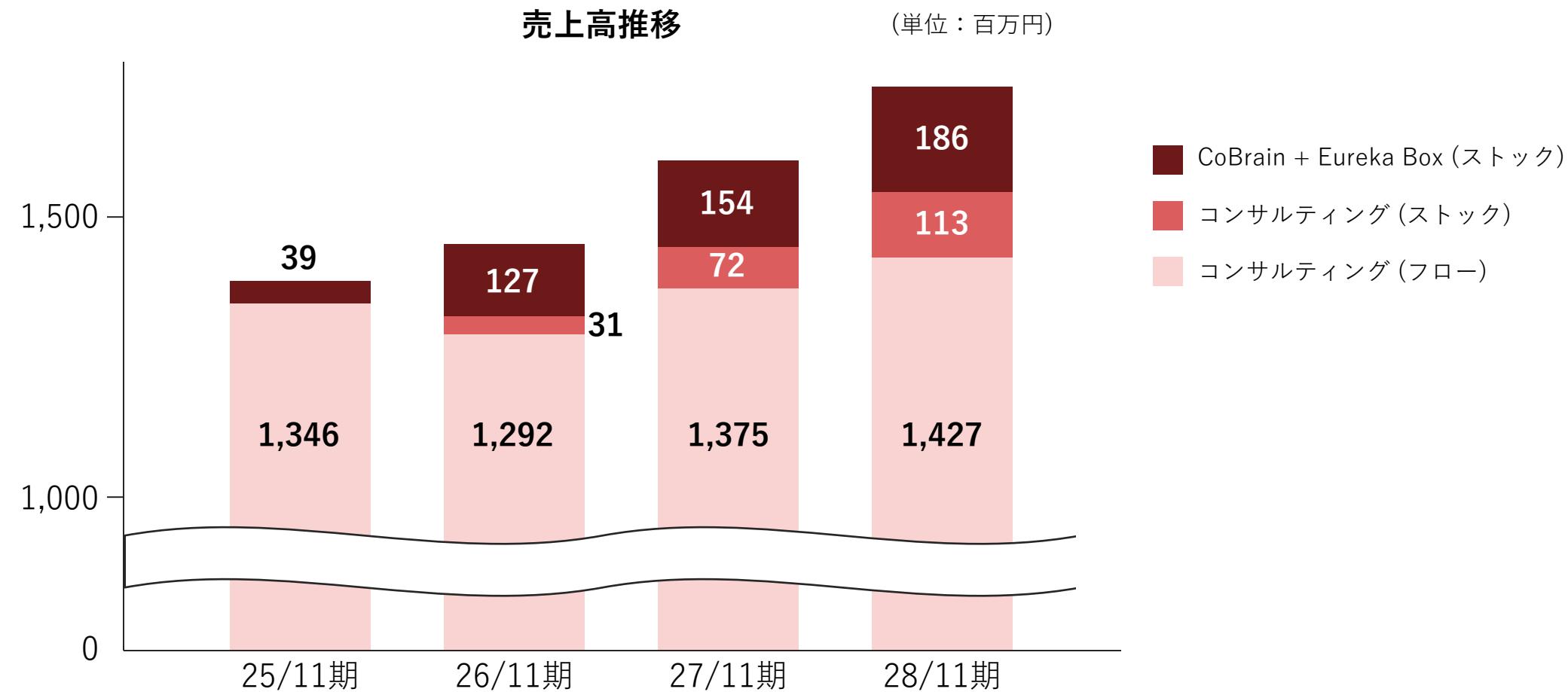
開発現場ごとのカスタマイズを行い  
高品質 + 高生産性な開発体験を提供  
(コンサルティング事業のストックビジネス化)



コンサルタント代わりにAIが支援

コンサルティング事業に生成AIを取り入れ、人数に依存しないコンサルティングの実現へ

► 既存のストックビジネス (CoBrain、Eureka Box) と合わせ、ストックの売上比率を引き上げる



## 事業規模拡大に向けて人的リソースや技術リソースがボトルネックとならないよう 様々な施策でリソースを確保する

要員

### 課題

生成AIにより人数依存からの脱却は可能  
だが依然として要員確保は重要課題

技術

### 課題

「高品質 + 高生産性」実現のための技術  
レパートリーの強化

営業

### 課題

CoBrainやEureka Boxといった魅力ある  
商材はあるが営業リソースが不足

### 施策

- CoBrain開発等に若手を積極投入することで、次世代エンジニアの育成と確保を図る
- 技術に秀でたシニア層が活躍の場を求めて当社に集結する良い流れを今後も継続
- 技術強化のためのM&Aや業務提携
- 最先端技術を自由に探求する社内活動(通称Tech)は生成AIへのウェイトを上げつつさらに拡大
- 代理店販売の強化  
(25年度に4社契約済み。今後も拡大)

売上 ▶ 生成AIへの投資をしつつも、好調なCoBrainを筆頭にしたストックビジネスで継続成長

利益 ▶ ストックビジネス比率を25年度の3.4%から13.1%に引き上げることで利益・利益率とも成長

## 成長要因

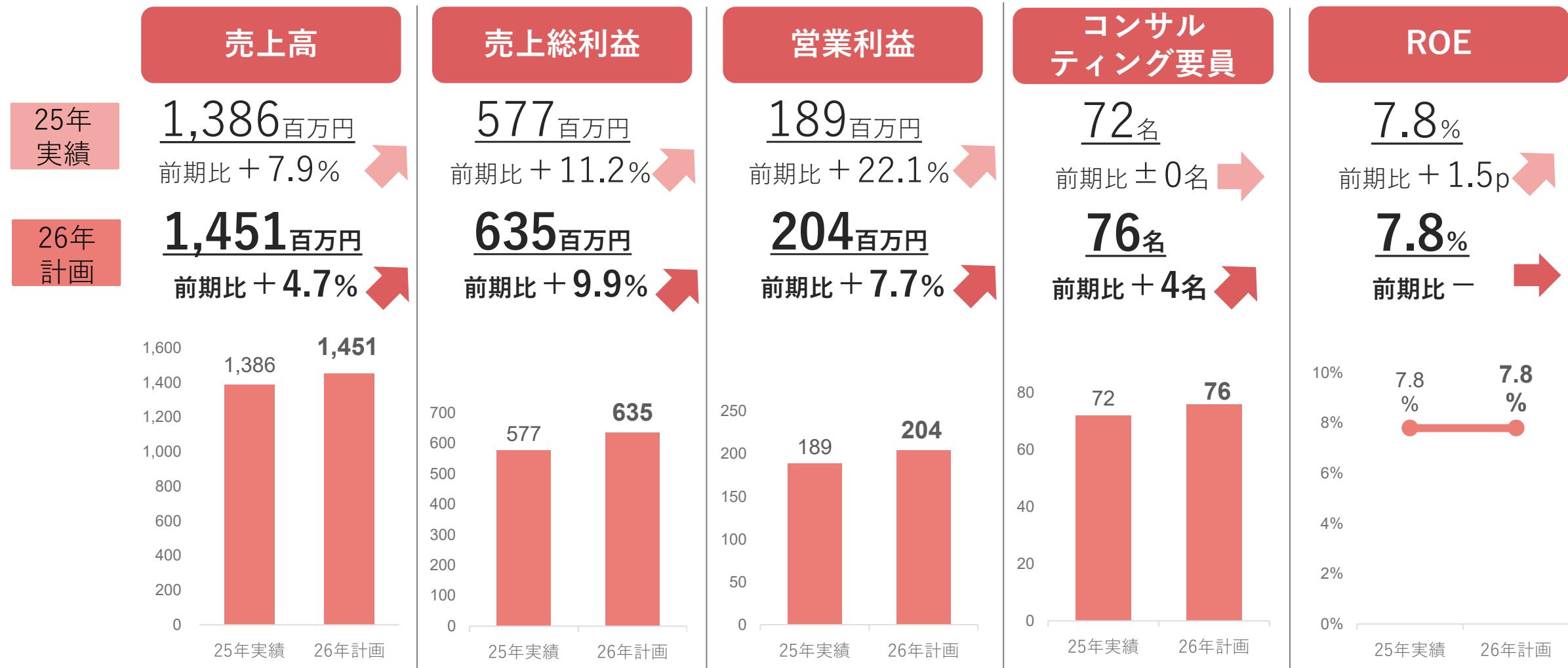
- ・コンサルティング事業の着実な成長
- ・生成AIによるコンサルティングの効率化＆ストック化
- ・新機能で生産性が更に向上したCoBrainの訴求力UP
- ・代理店販売拡充によるCoBrain、Eureka Boxの拡販
- ・子会社buboの高付加価値化継続

## 投資計画

- ・生成AI専門チームの設置
- ・CoBrainの更なる機能強化
- ・知的財産等へのインセンティブ付与など事業モデルの変革に合わせた人事制度への刷新

※ストックビジネス比率はエクスマーション単体に占める売上比率

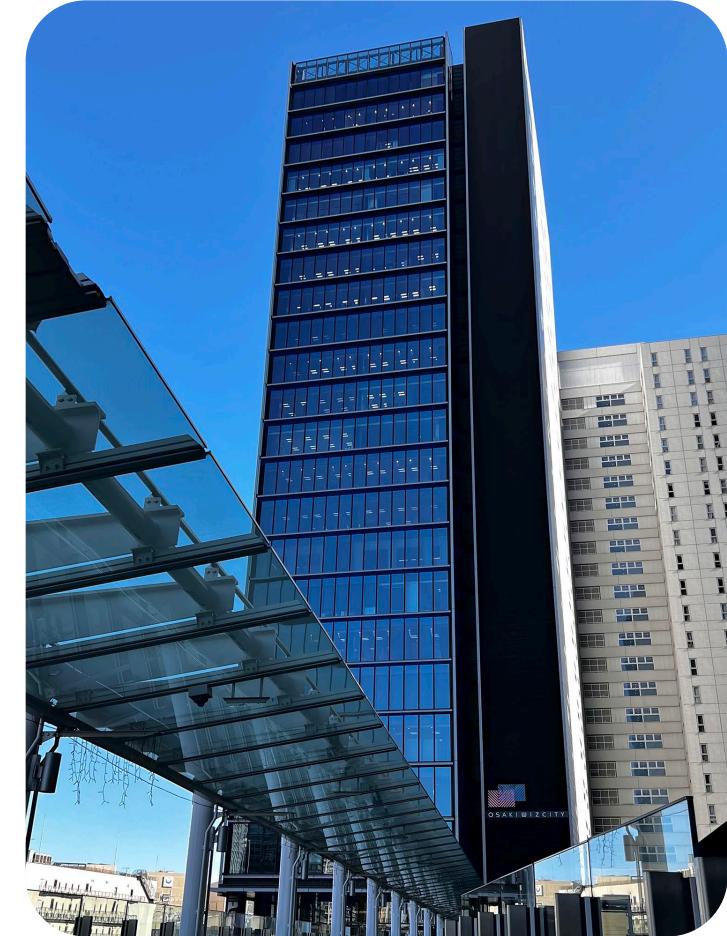
「高品質 + 高生産性の同時実現」へと変化する顧客課題に応えるべく生成AIを積極的に活用。  
コンサルティング事業のストック化という新たな取り組みに投資しながら、更なる增收増益を目指す



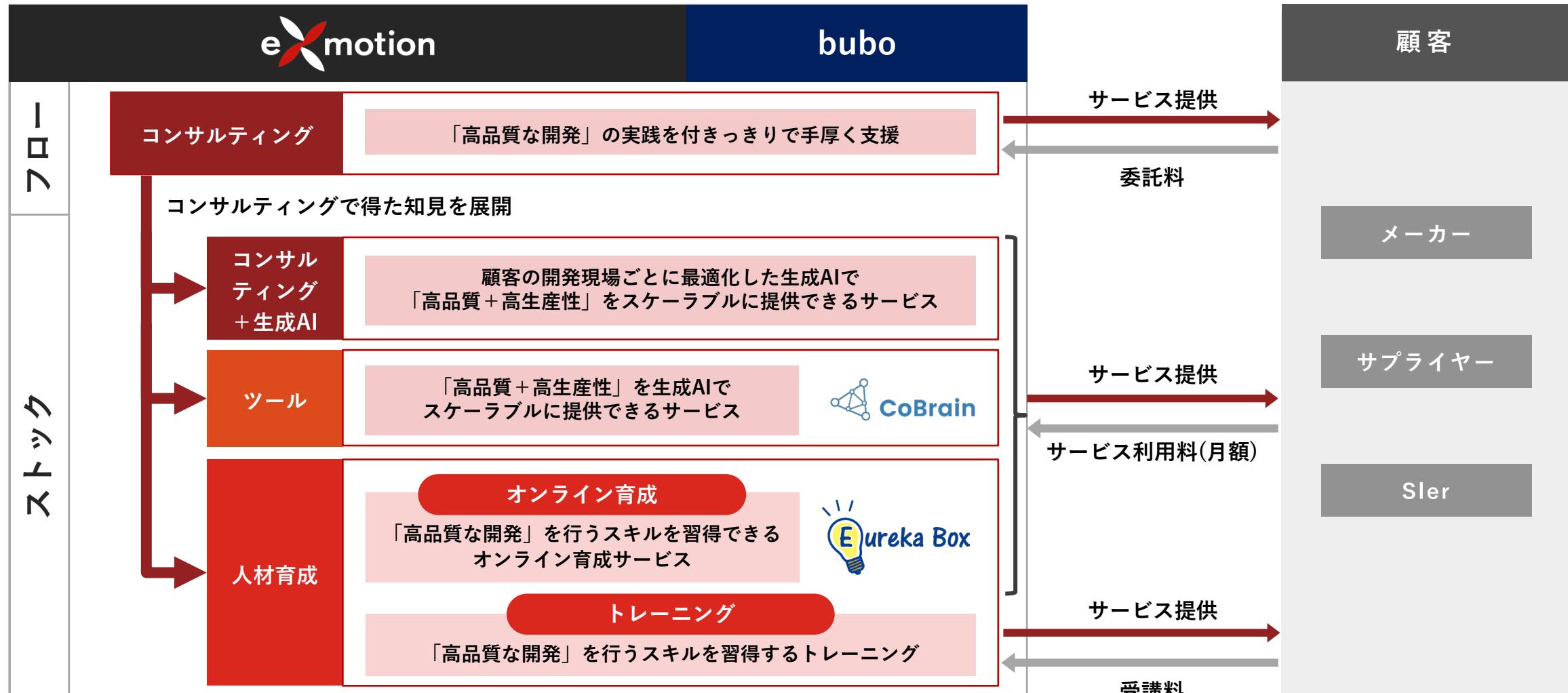
4

## 会社および事業の紹介

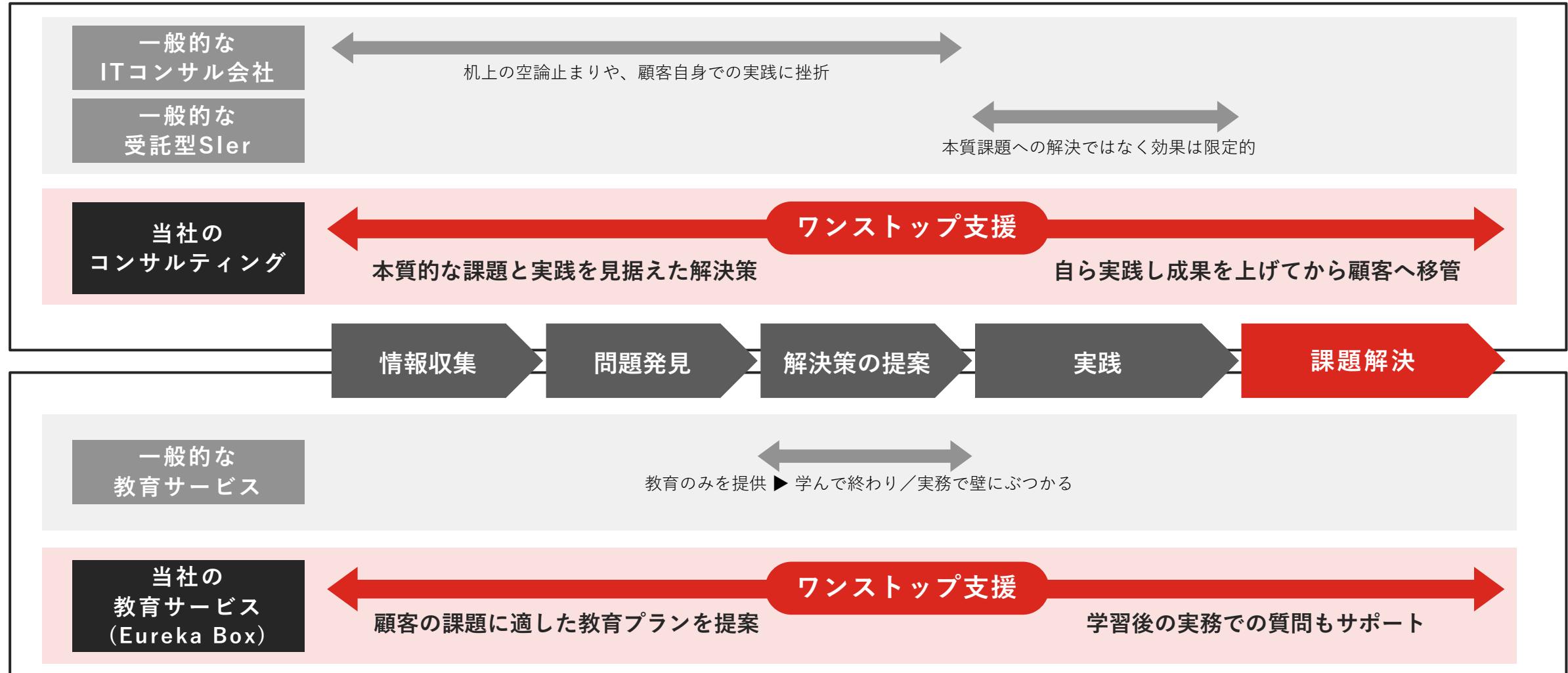
社名	株式会社エクスモーション
本社所在地	東京都品川区大崎2-11-1 大崎ウィズタワー23F
設立	2008年9月
上場市場	2018年7月 東証マザーズ（現グロース）上場／証券コード：4394
資本金	454,221千円（2025年11月末現在）
代表	代表取締役社長 渡辺 博之
役員構成	取締役 6名（うち社外 1名） 監査等委員である取締役 3名（うち社外 2名）
従業員数	社員88名（2025年11月末時点・連結、契約社員含む）
認証	プライバシーマーク認証/JIS Q 15001 ISMS認証/ISO(JIS Q) 27001/ISO(JIS Q) 27017



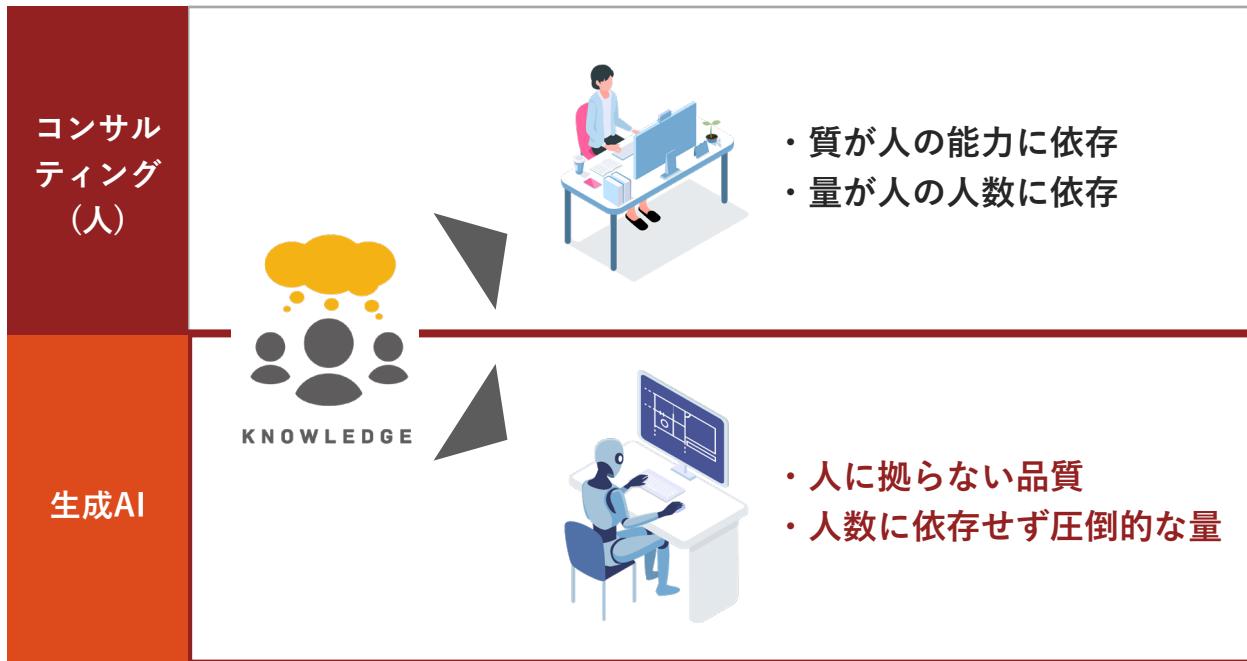
日進月歩のソフトウェア開発技術をキャッチアップしながらコンサルティングで実践。  
得たノウハウを生成AIサービスや教育サービスとして提供



「絵に描いた餅」「やった感」にとどまらず、期待を上回る“目に見える成果”を実現する  
ワンストップ支援が特徴



コンサルティングで洗練した「高品質なモノづくり」ノウハウを生成AIに組み込むことで  
生成AIがコンサルタントの代わりに「高品質なモノづくり」を「高生産性」で実施



## コンサルティングの ストック化



各開発現場に合わせた  
チューニングを行う

ツールよりも手間はかかるが  
より高い付加価値を提供

## ツール事業 CoBrain



どの現場でも汎用的に  
使えるようツール化

喫緊のニーズに対して  
スピーディーに提供

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「高品質+高生産性」のため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

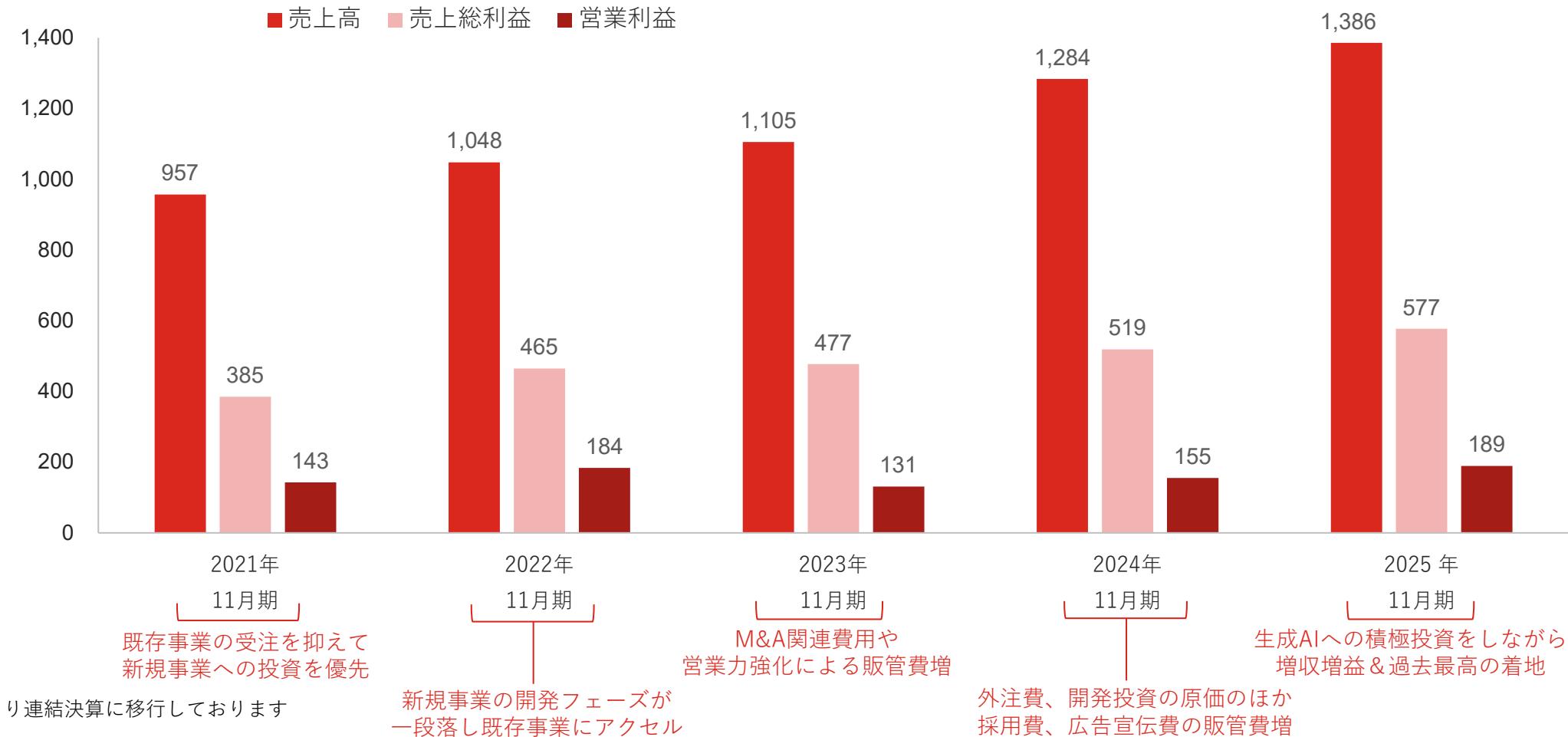
## その他分野

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ト  
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

時流を捉えたコンサルティングが絶えず好調なことと、M&Aによる連結子会社buboの寄与や業務提携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

(百万円)

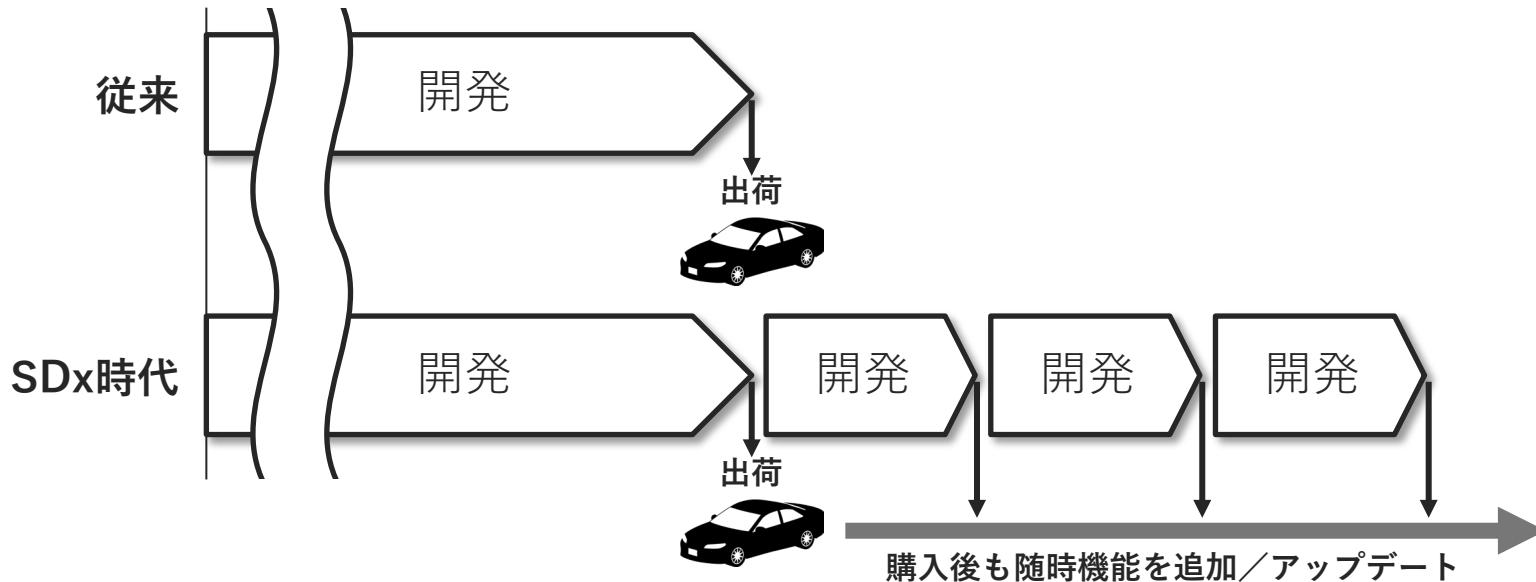


5

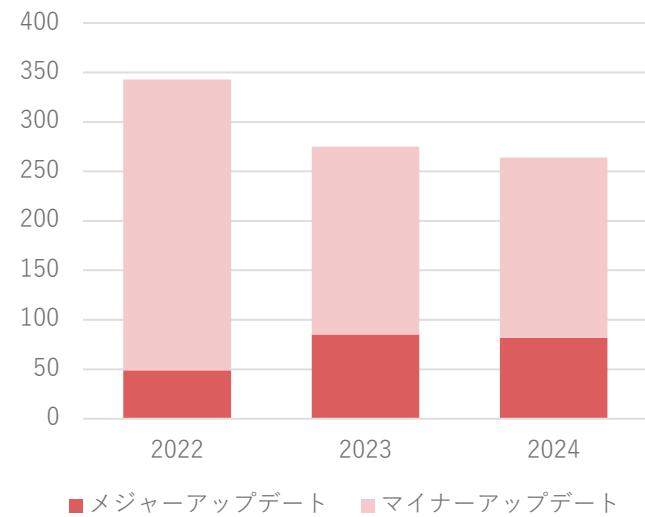
# 事業環境と成長戦略

「ソフトウェアで価値を高め続けるモノづくり」 SDx の普及によりソフトウェア開発が爆発的に増える。先駆者である自動車メーカーの特斯拉では、大幅アップデートだけでも年間に50回以上を記録

SDx : Software Defined Everything



特斯拉の車両機能アップデート回数



出展：「モビリティDX戦略」経済産業省

## 【従来開発】数年かけての開発を車種数分実施

$$\text{開発回数} = \text{車種数} \times 1\text{回}$$

## 【SDx時代】数年かけての従来開発 + 出荷後のアップデート（下記式）

$$\text{開発回数} = \text{車種数} \times \underline{\text{アップデート回数/年}} \times \text{製品寿命}$$

※ 車種バリエーションに強みを持つ日系メーカーの車種数は特斯拉の数倍

### メジャーアップデート

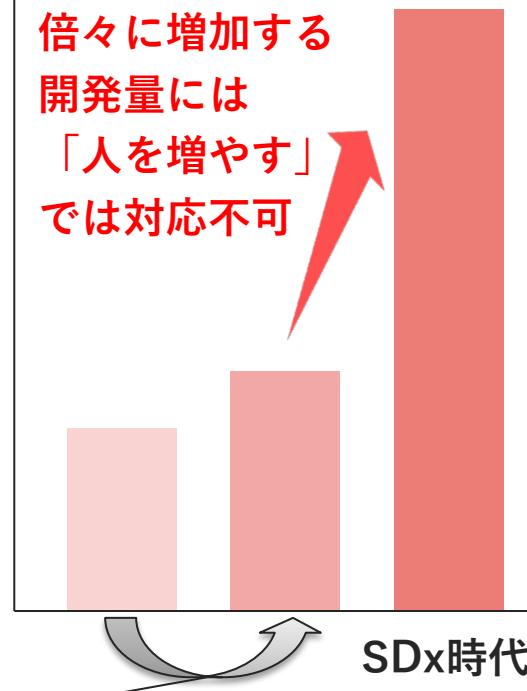
ソフトウェアの機能が大幅に向上する  
バージョンアップ

### マイナーアップデート

不具合修正やセキュリティ強化など

ソフトウェア開発の規模増加に、従来は「人を増やす」ことで対応。しかし爆発的増加に対しては人海戦術は限界があり、これからは生成AIによる「人の能力の拡張」がカギに

## 開発量



従来の製品数増、機能増などによる開発量の増加には、「人を増やす」「無駄を省く」などの施策で対応できていた

## 「人を増やす」では対応できない理由

- ・倍々に人を増やせるほど市場に人材はいない
- ・仮に増やせたとしても人件費の増加を製品価格に転嫁できない
- ・人を増やしすぎるとむしろ生産性は低下する

コミュニケーションコストの爆発、人材の平均値の低下など

## ではどのように対応するか？

既存の優秀なエンジニアの能力（処理速度、記憶量 etc.）を生成AIによって拡張  
これにより品質を保ちながらの高生産性が実現可能

実際にプログラミングの領域では生成AIによる自動プログラミングやレビュー機能の進化が著しく、各社で生成AIの導入が進む

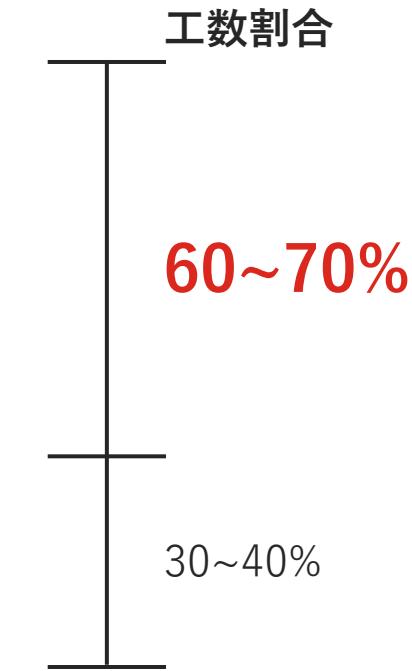
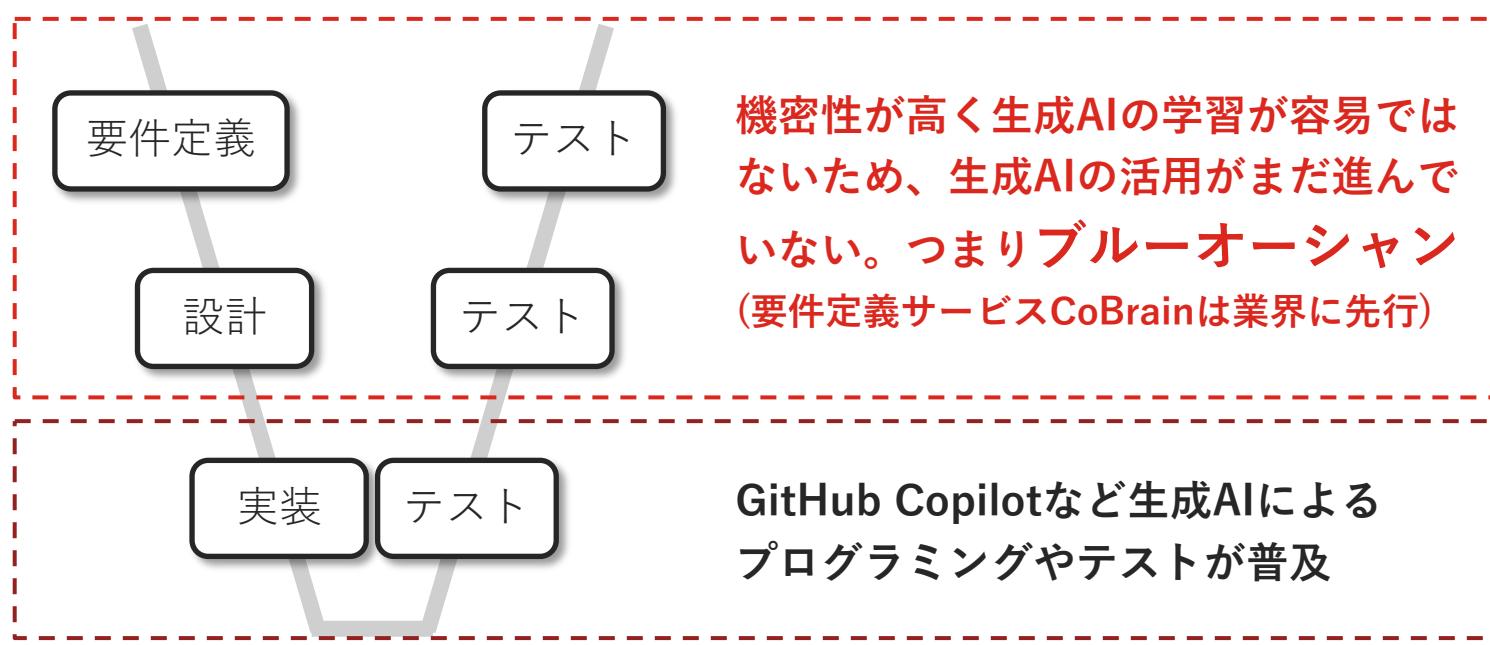
## GitHub Copilot

代表的なプログラミング支援生成AI

- 2024年12月時点で世界で約77,000社が導入  
(出展：ITビジネス研究会)
- 米国の売上高Top100企業(Fortune 100)では90%の企業が導入  
(出展：Secondtalent)
- GitHub Copilotの活用により **コーディング速度が55%向上**  
(出展：GitHub公式)
- さらに**コードの品質も向上**  
(出展：GitHub公式)

プログラミングの領域において、  
品質、生産性の両面でプログラマーの  
能力拡張に成功している

現在生成AIの導入が進んでいるのは、ソフトウェア開発の30~40%を占める下流工程。  
工数のウェイトが高く品質面でも重要な上流工程を制することが、生産性の爆発的向上を実現するカギ



出展：「ソフトウェア開発データ白書2018-2019」 IPA



## 技術

「高品質 + 高生産性」な開発の  
カギである上流工程に圧倒的強み

「製品の価値を高め続ける」  
これからのソフトウェア開発において  
更なる真価を發揮します



## スピード

新たな技術をキャッチアップし  
サービスとして素早く具現化

業界に先駆けて提供を開始した  
CoBrain での経験を活かし  
新サービスをいち早く提供します



## 業界のイノベーター

製造業を中心とするJASAなどの  
業界団体活動を通じたインプット & 提言

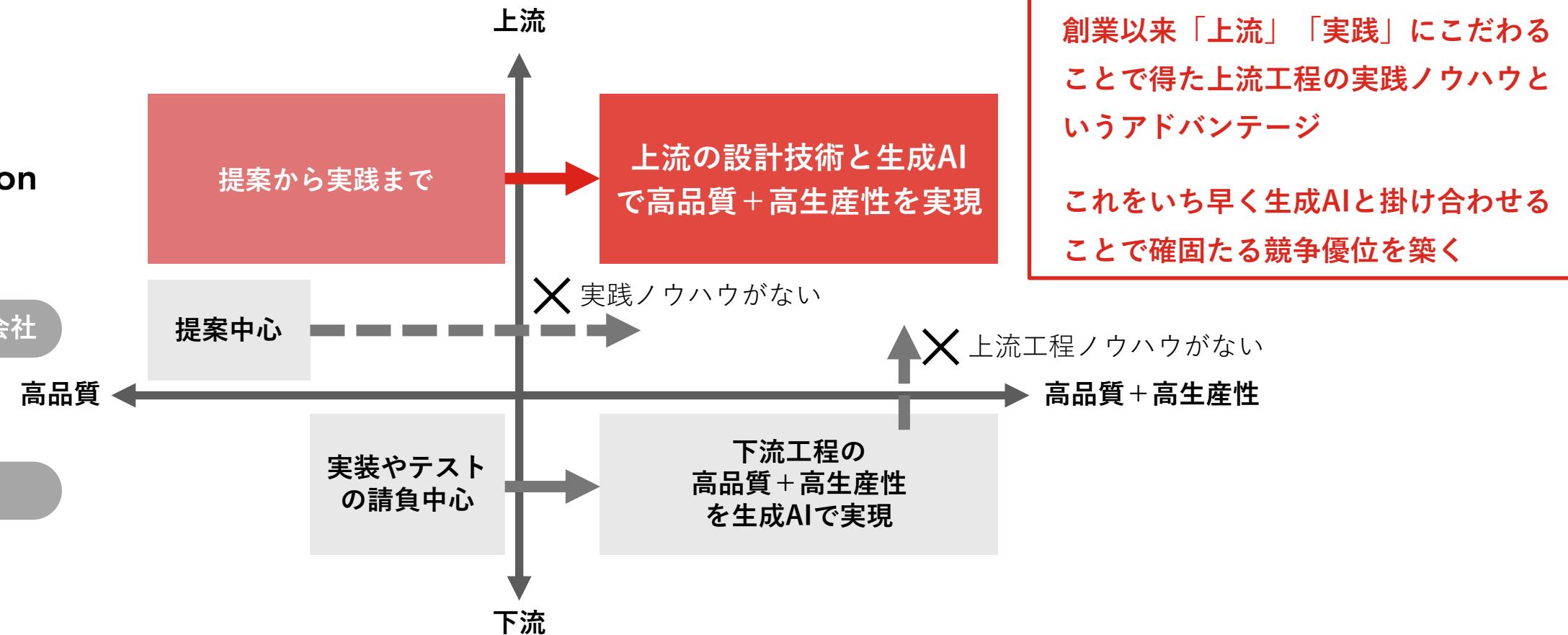
イノベーターとして  
社会の変化を素早く掴み  
業界の変革をリードします

高品質なソフトウェアを大量かつ迅速に開発する「高品質 + 高生産性」へとシフトしていく時代。  
そのカギを握る「上流の設計技術」と「生成AI」を武器とする先駆者となり競争優位を築く



ITコンサル会社

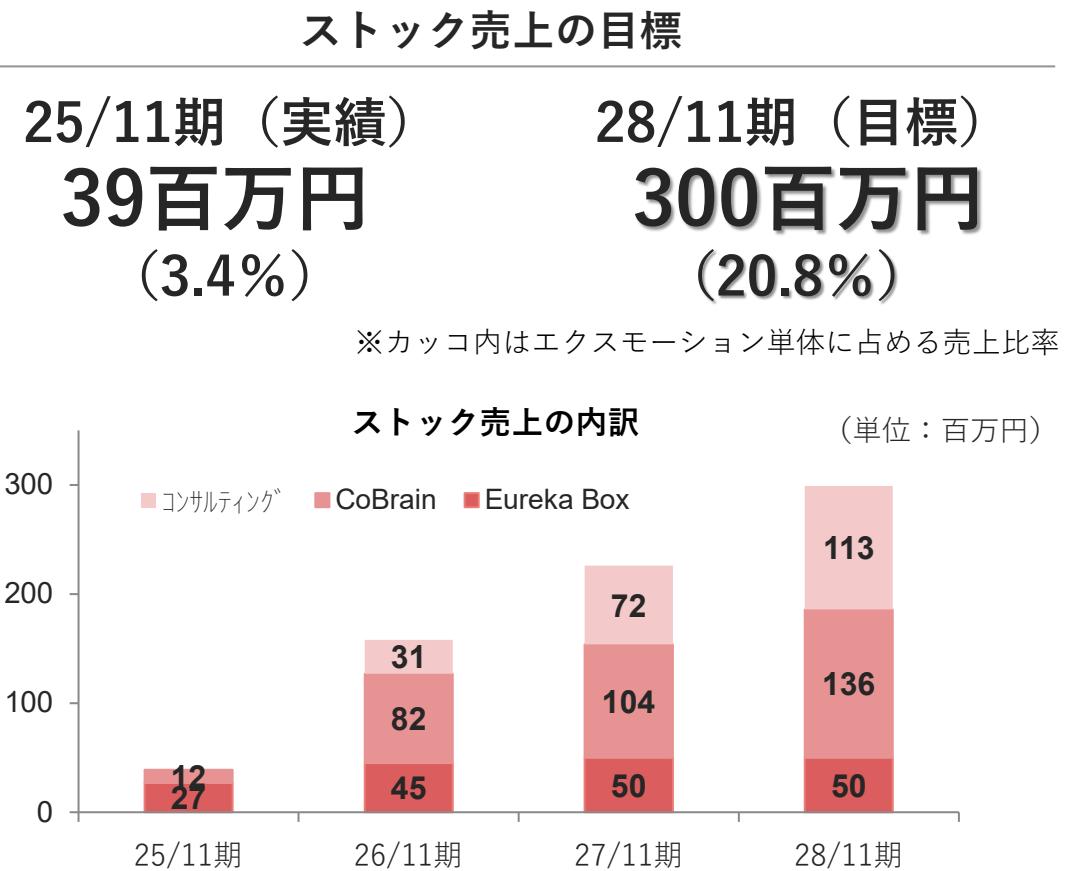
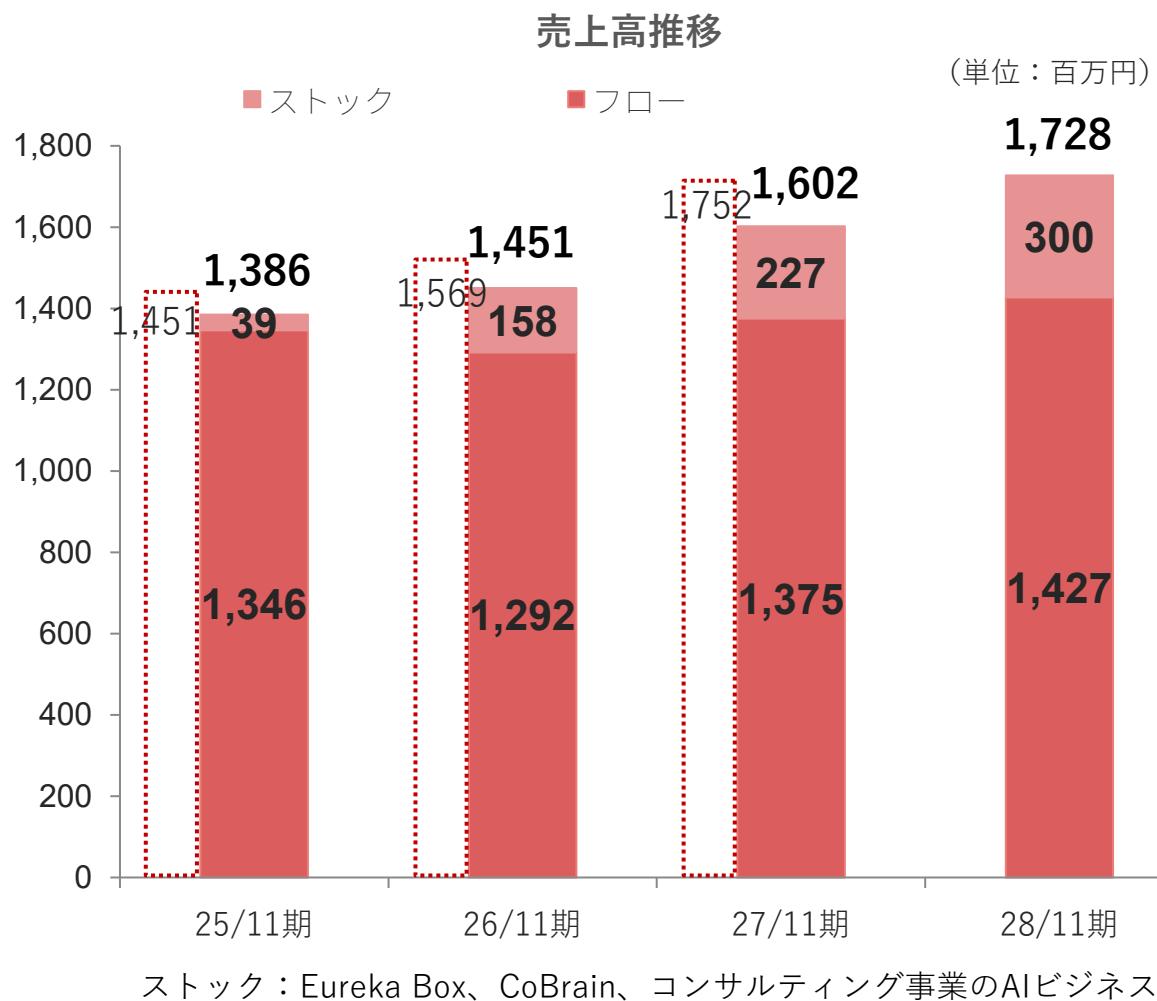
Sler



6

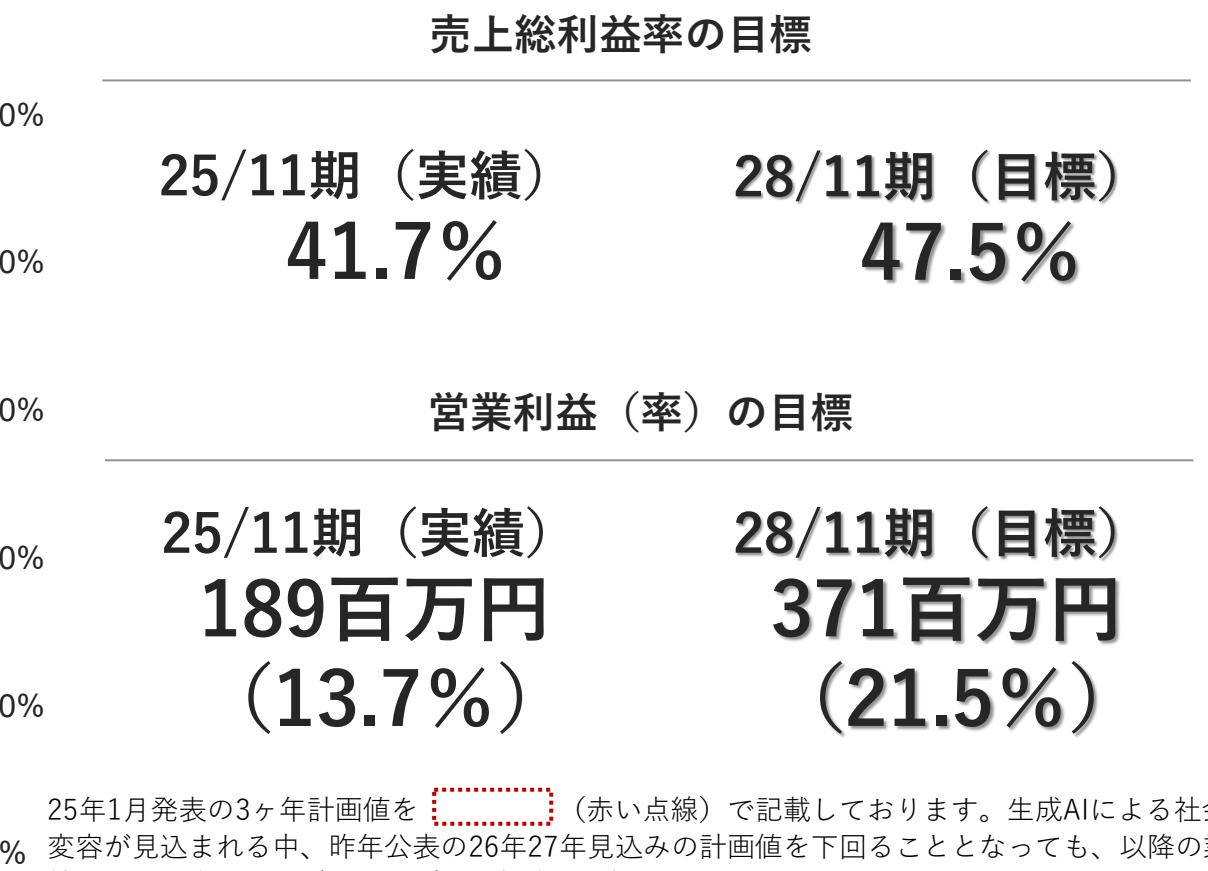
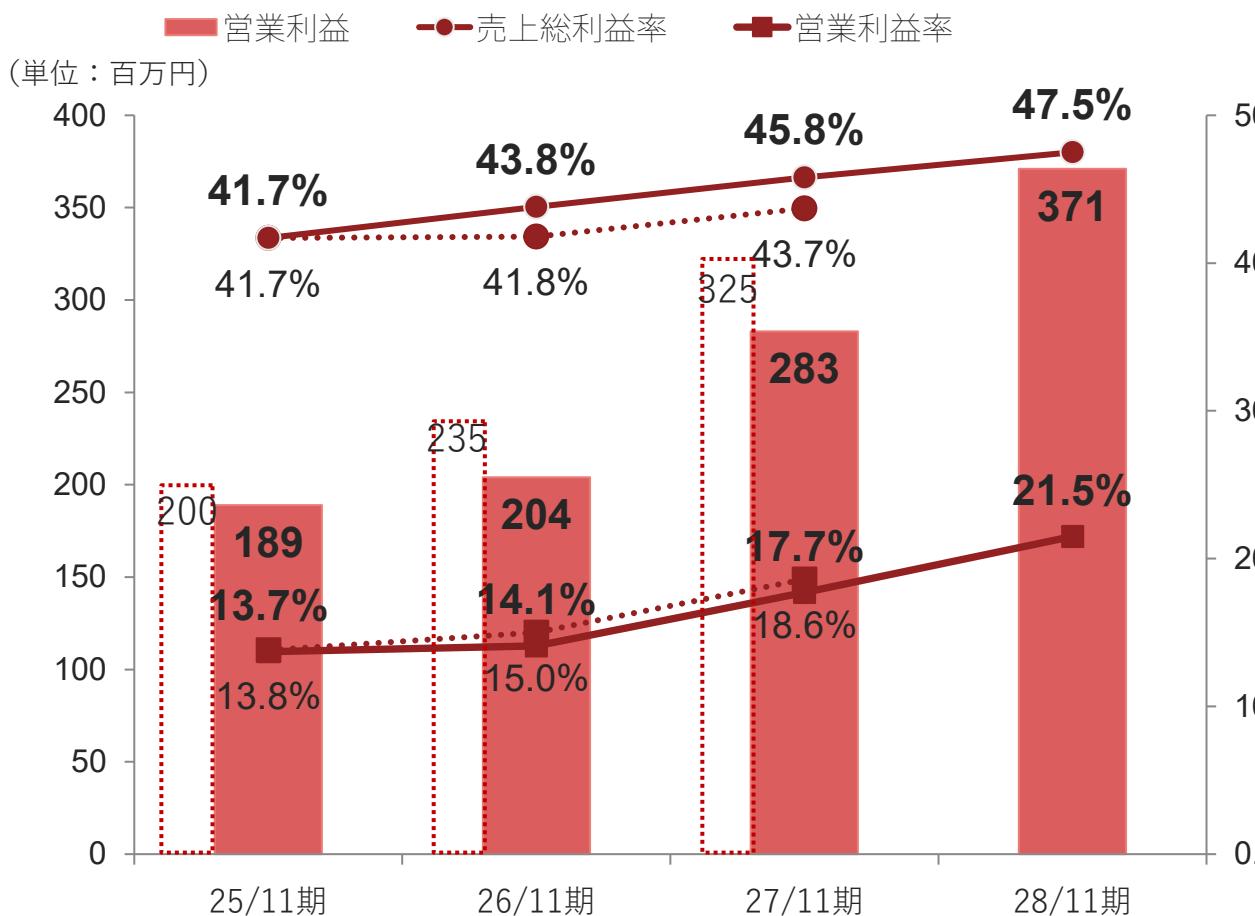
# 經營指標

「高品質+高生産性」への需要シフトに応えるべく、コンサルティングに生成AIを活用しストック化。  
 「人数に依存しない」ビジネスモデルへの転換をさらに進めることで、事業規模の拡大を目指す

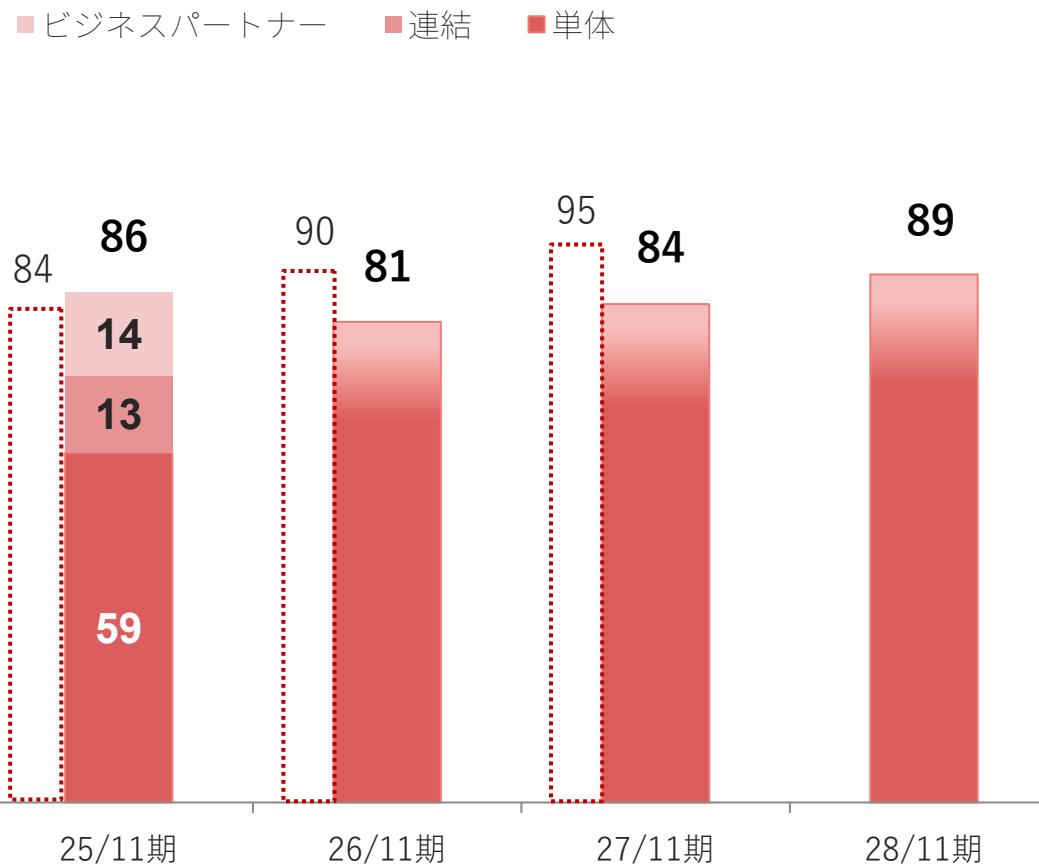


25年1月発表の3ヶ年計画値を (赤い点線) で記載しております。生成AIによる社会変容が見込まれる中、昨年公表の26年27年見込みの計画値を下回ることとなつても、以降の業績の飛躍に向けたビジネスモデルの転換を重視するという判断をいたしました。尚、ストックとフローの区分に売上高推移の表記を変更し、ストックの内訳を示しております。

生成AIを活用したコンサルティングの開始により、売上総利益率を向上。経営資源を最適配分することで、将来に向けた必要な投資をしながら、営業利益と営業利益率も伸ばす



生成AIサービス「CoBrain」の開発など、生成AIへの強みを積極的にアピールし、攻めの採用と多様な採用チャネルによりプロパーの要員確保を図る



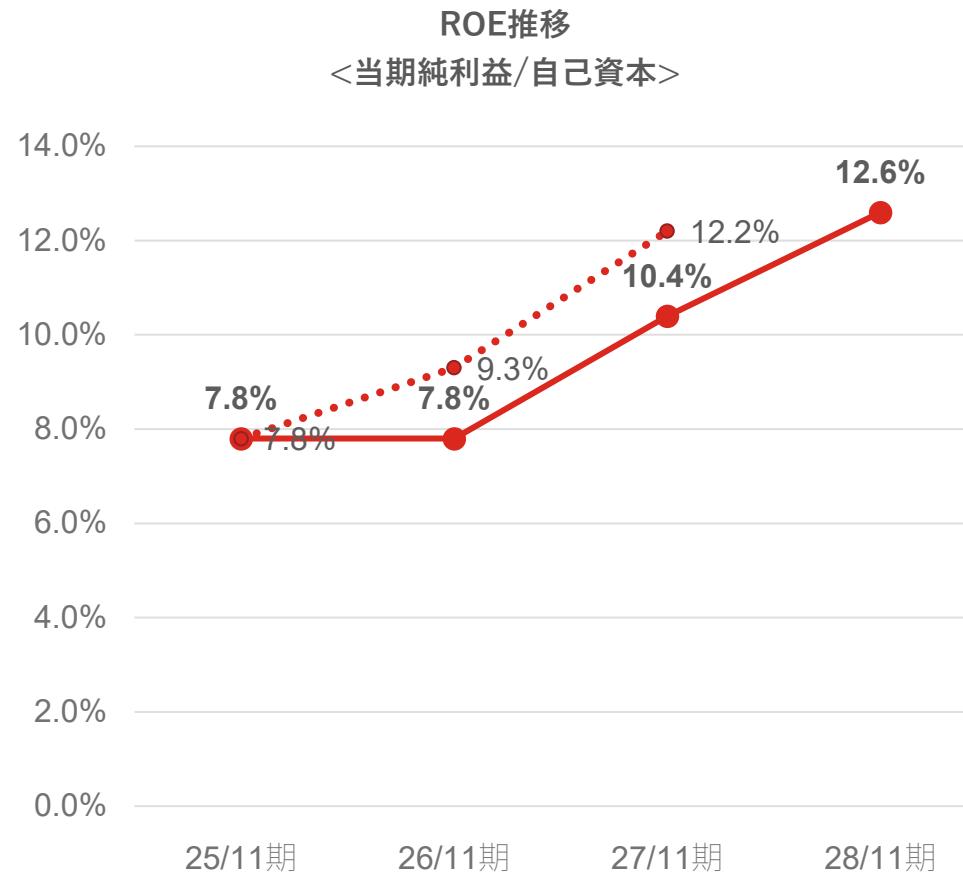
## 要員の目標

**25/11期（実績）**  
**86名**  
うちプロパー72名

**28/11期（目標）**  
**89名**  
うちプロパー84名

25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。若手社員の想定以上の生成AI開発への適応により、生成AIサービス「CoBrain」開発のビジネスパートナーの依存が減少。プロパーの増員計画は変わらないものの、ビジネスパートナーへの依存度低下により、昨年公表の26年27年見込みの計画値を下回ることになりました。

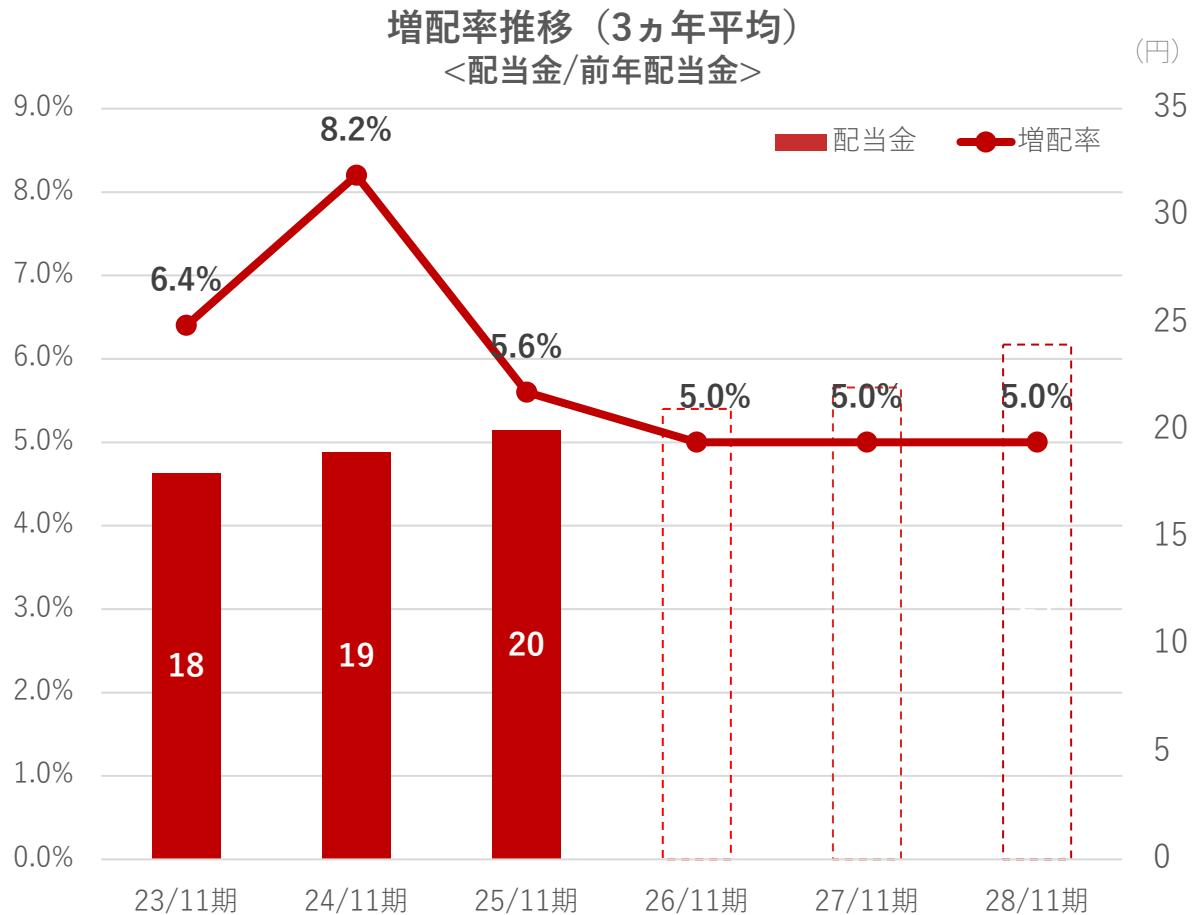
ストックビジネス化を進めて収益力を強化することで、持続的なROE水準の向上をめざす



ROEの目標	25/11期（実績）	28/11期（目標）
	<b>7.8%</b>	<b>10.0%以上</b>

25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。生成AIによる社会変容が見込まれる中、昨年公表の26年27年見込みの計画値を下回ることとなつても、以降の業績の飛躍に向けたビジネスモデルの転換を重視するという判断をいたしました。

増配か配当維持を続ける累進配当の方針にもとづき、積極的かつ安定的な株主還元を目指す。  
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



## 配当の目標

25/11期（実績）  
@20円

28/11期（目標）  
@24円～

7

# リスク情報

# 主要なリスク及び対応策

	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
特定業界への依存	第18期連結会計年度の売上高は、自動車業界向けで約73%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。	低 ／ 長期	大	<ul style="list-style-type: none"><li>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。</li><li>Eureka Box、CoBrain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。</li></ul>
特定顧客への依存	第18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59%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ます。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。	中 ／ 中期	大	<ul style="list-style-type: none"><li>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。</li><li>Eureka Box、CoBrain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。</li></ul>
コンサルタント要員の確保	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。	中 ／ 中期	中	<ul style="list-style-type: none"><li>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バ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います。</li><li>M&amp;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。</li><li>Eureka Box、CoBrain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います。</li></ul>

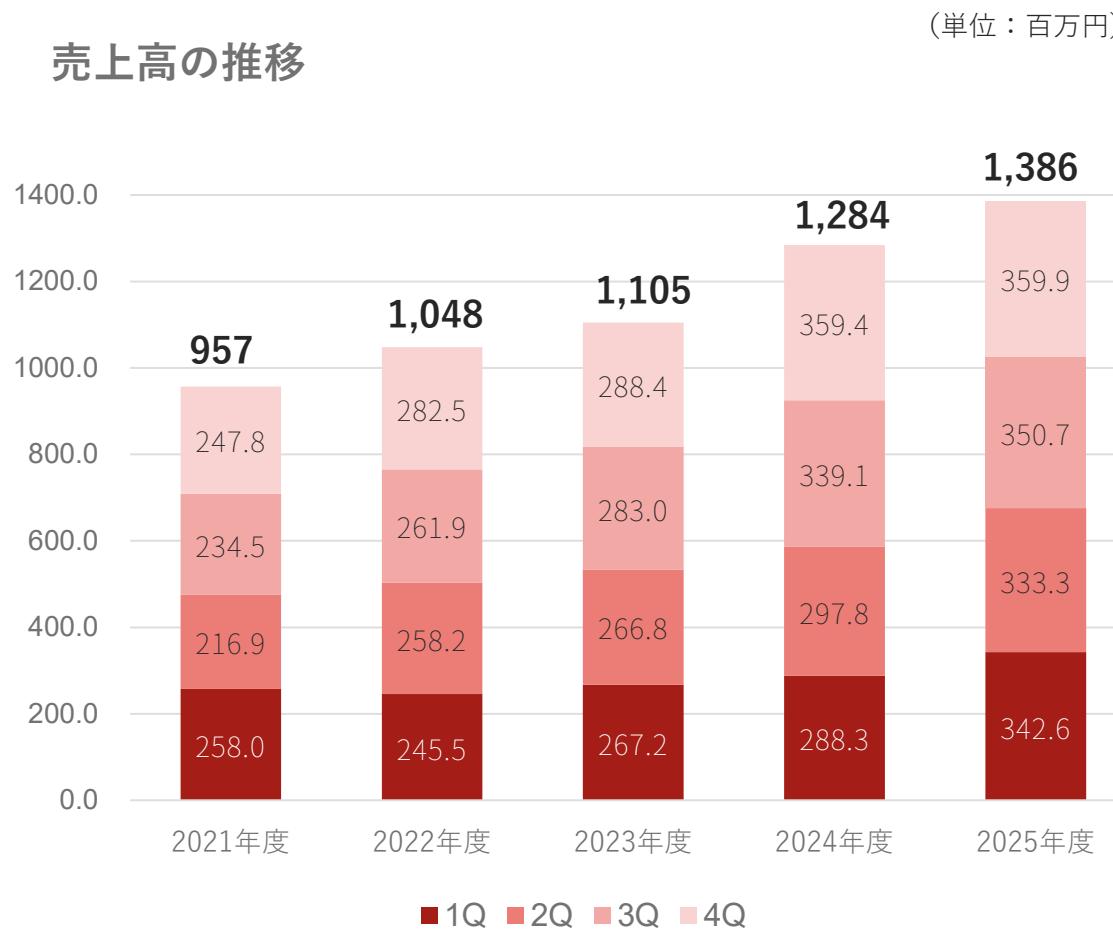
※その他のリスクについては、有価証券報告書の【事業等のリスク】に記載しております。

8

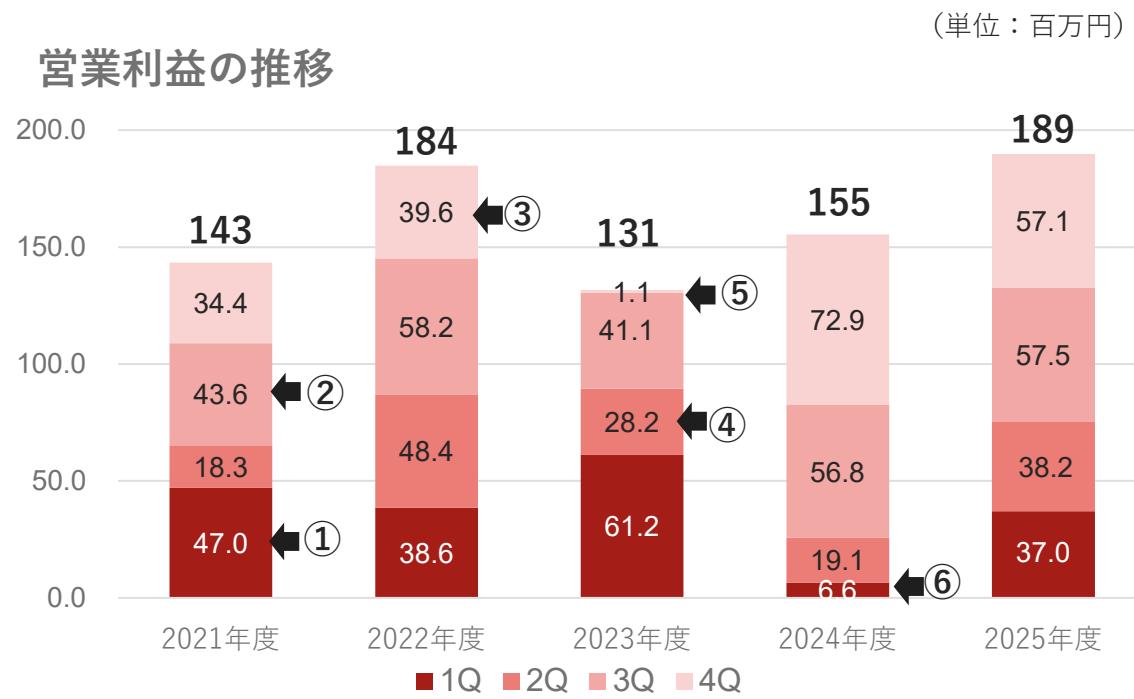
# 2025年11月期決算詳細

売上高は前年同期比を上回る伸びとなり、営業利益はbuboの高収益化等による売上総利益率の改善に伴い、過去最高益で着地

## 売上高の推移



## 営業利益の推移



- ①：工事進行基準の適用範囲拡大による増益
- ②：利益率の高い新規案件による増益
- ③：インフレ手当等で粗利が第3四半期までを下回る
- ④：連結決算の開始によって子会社取得費用計上
- ⑤：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
- ⑥：CoBrainの開発投資、採用費、及びのれん代による減益

増員計画未達によるアサイン減等により、売上高および営業利益は計画を下回る  
一方、利益率の改善および販売管理費未消化により、当期純利益は計画と同水準を確保

	2024年11月期 実績	2025年11月期 実績	対前期比	2025年11月期 (計画)	対計画比
<b>売上高</b>	1,284百万円 100.0%	<b>1,386百万円</b> <b>100.0%</b>	+ 102百万円 + 7.9%	1,451百万円 100.0%	▲64百万円 ▲4.4%
<b>売上総利益</b>	519百万円 40.5%	<b>577百万円</b> <b>41.7%</b>	+ 58百万円 + 11.2%	605百万円 41.7%	▲27百万円 ▲4.6%
<b>販売費及び一般管理費</b>	364百万円 28.3%	<b>388百万円</b> <b>28.0%</b>	+ 23百万円 + 6.5%	405百万円 27.9%	▲17百万円 ▲4.3%
<b>営業利益</b>	155百万円 12.1%	<b>189百万円</b> <b>13.7%</b>	+ 34百万円 + 22.1%	200百万円 13.8%	▲10百万円 ▲5.1%
<b>経常利益</b>	157百万円 12.3%	<b>194百万円</b> <b>14.0%</b>	+ 36百万円 + 23.0%	200百万円 13.8%	▲6百万円 ▲3.1%
<b>純利益</b>	99百万円 7.7%	<b>127百万円</b> <b>9.2%</b>	+ 28百万円 + 23.0%	128百万円 8.8%	±0 ▲0.5%
<b>受注残高</b>	310百万円	<b>310百万円</b>	—		

## 営業利益の増減要因【対前年】

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+28.5百万円、  
収益化が進むCoBrainの機能開発の資産計上等による利益率向上+26.5百万円により、前年同期比で増益



# 営業利益の増減要因【対計画】

僅少ではあるが米国の通商政策や増員計画未達によるアサイン減、ストックビジネス等の売上計画未達による影響はあるものの、利益率の向上、販管費の未消化により計画比 ▲10百万円減



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默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

次回の本開示は2027年1月頃を予定しております。