



2026年11月期 第3四半期 決算補足説明資料

2026年10月2日

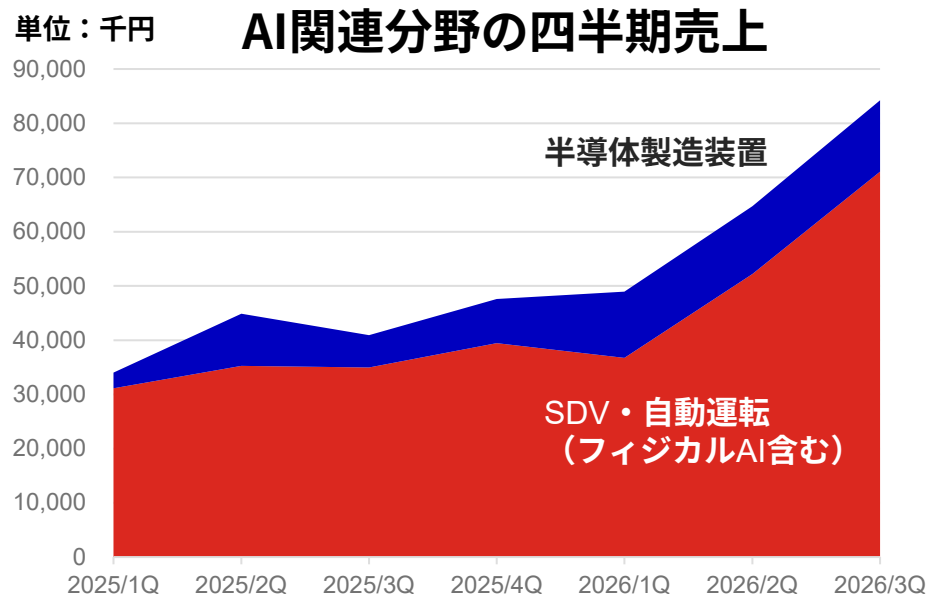
株式会社エクスモーション

証券コード 4394

創業以来培ってきた「高品質」を実現する技術と「高生産性」を実現するAIの相乗効果が進む

▶ AIにいち早く取り組む先進企業への支援が広がり、前年同期比2倍超の売上に

AI関連企業からの売上推移



SDV、自動運転の盛り上がりが顕著
AI関連分野全体で前年同期比+105.8%に

AIにいち早く取り組む先進企業への支援事例

最先端の開発技術を“使える”AIへと仕立て
「高品質」 + 「高生産性」を提供

先進企業への支援例

TIER IV



ティアフォー社
(自動運転・フィジカルAI)
要件定義技術+AIで
品質保証面から支援

ニコン社
(半導体製造装置)
派生開発技術+AIで
開発の高速化を支援

目次

- 1 第3四半期決算ハイライト
- 2 トピックス（事業）
- 3 トピックス（採用・投資・IR）
- 4 会社および事業の紹介
- 5 第3四半期決算詳細

1

第3四半期決算ハイライト

売上高、営業利益とも過去最高更新をさらに継続

コンサルティング事業が堅調で、1Q, 2Qに続き3Qも過去最高を更新

売上高：1,062百万円（前年同期比+3.4%）

営業利益：155百万円（前年同期比+17.2%）

P.6

自動運転開発支援などAI関連企業需要がさらに伸びる

AI関連企業からの売上が前年同期比+105.8%となり、旺盛な需要が続く

AI活用が可能で、従来型案件に比べ売上／利益率とも高い案件へのシフトが進む

P.2

ストックビジネスは計画未達

CoBrain、Eureka Boxはそれぞれ計画は未達

商談→受注への転換率は20%超と及第点で、商談件数増のための施策を実施中

P.12

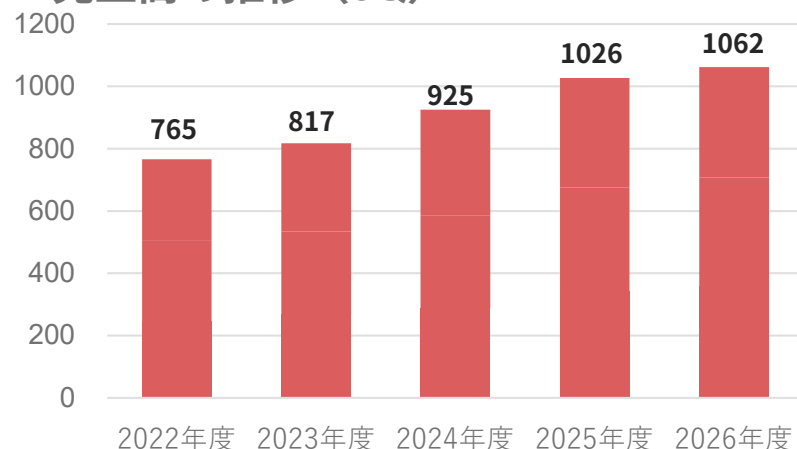
売上高
1,062百万円
前年同期比 **+3.4%**

売上総利益
467百万円
前年同期比 **+10.4%**

営業利益
155百万円
前年同期比 **+17.2%**

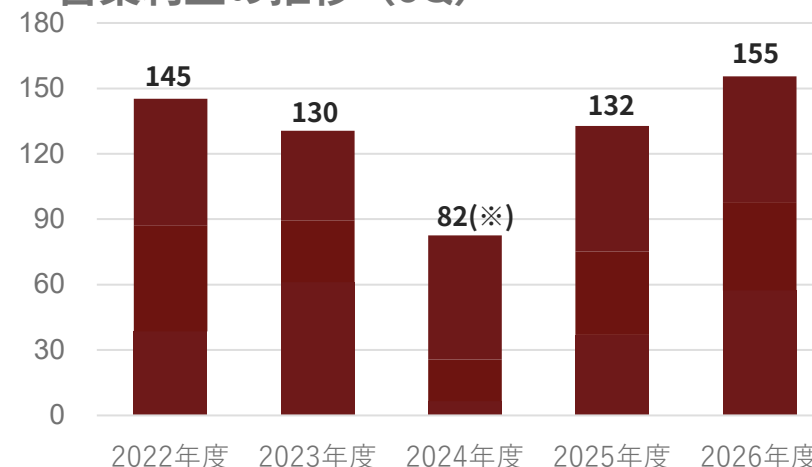
ROE
6.1%
前年同期比 **+0.8P**

売上高の推移 (3Q)



(単位：百万円)

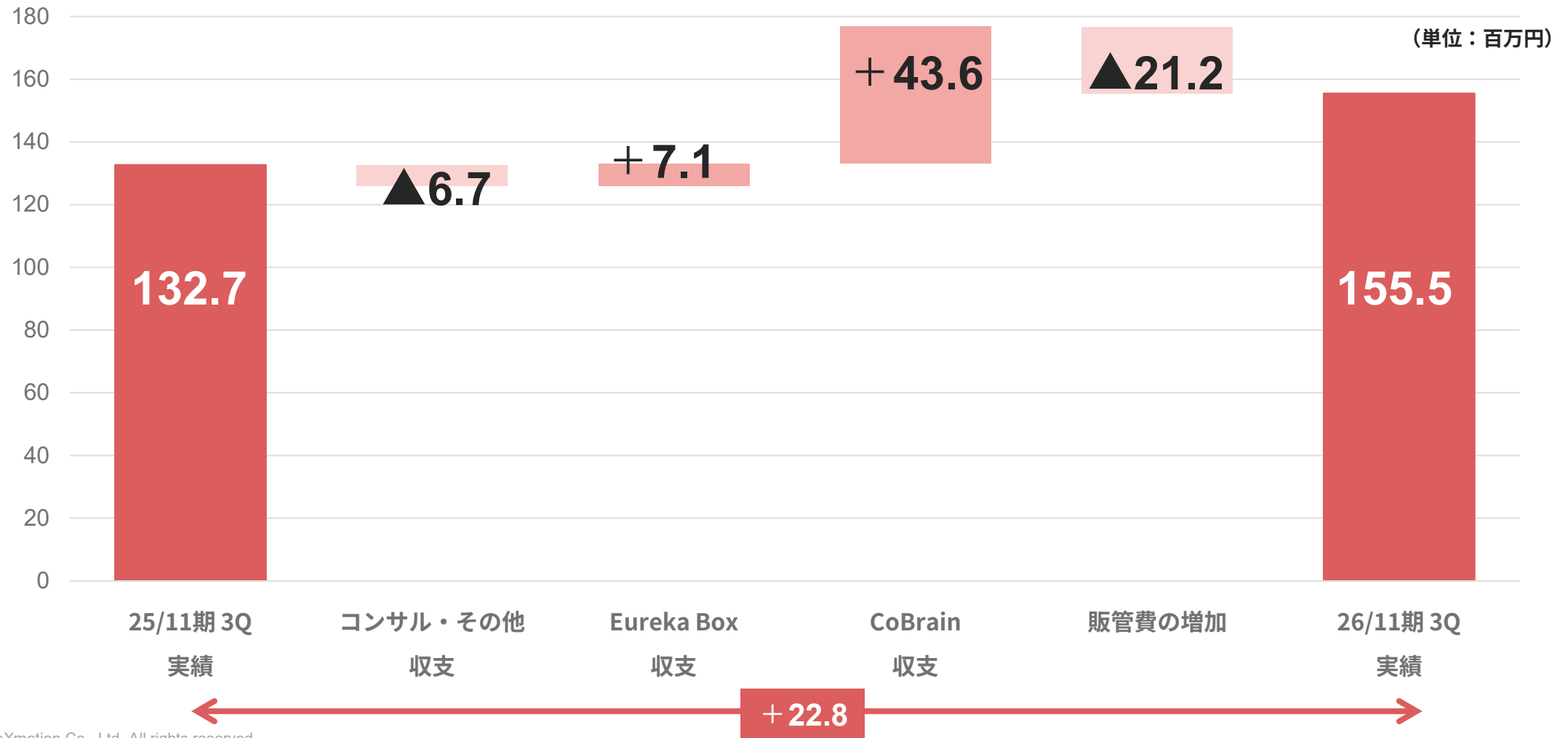
営業利益の推移 (3Q)



※ 2024年度 CoBrainへの開発投資による一時的減益

営業利益の増減要因【対前年】

ストックビジネスであるCoBrain、Eureka Boxの売上増により営業利益が増加
コンサル事業は堅調も、子会社buboの売上低下などによりコンサル・その他収支は微減



2

トピックス（事業）

今年度テーマ

- ・市場急拡大中のフィジカルAI、半導体、SDV案件への対応
- ・人数依存モデルからの脱却（生成AI活用）
- ・仕様作成専門AI「CoBrain」の爆発的普及に向けた訴求
- ・CoBrainに続くAIサービスの開発
- ・eラーニングサービス「Eureka Box」の更なる普及、定着

コンサルティング

ソフトウェア開発における高度な課題を
コンサルタントが高度な技術で解決

AIサービス

コンサルタントの技をAIサービス化し
顧客自身で高度な技術を実践

教育

コンサルタントの技を自身で身につけたい
顧客に教育サービスを提供

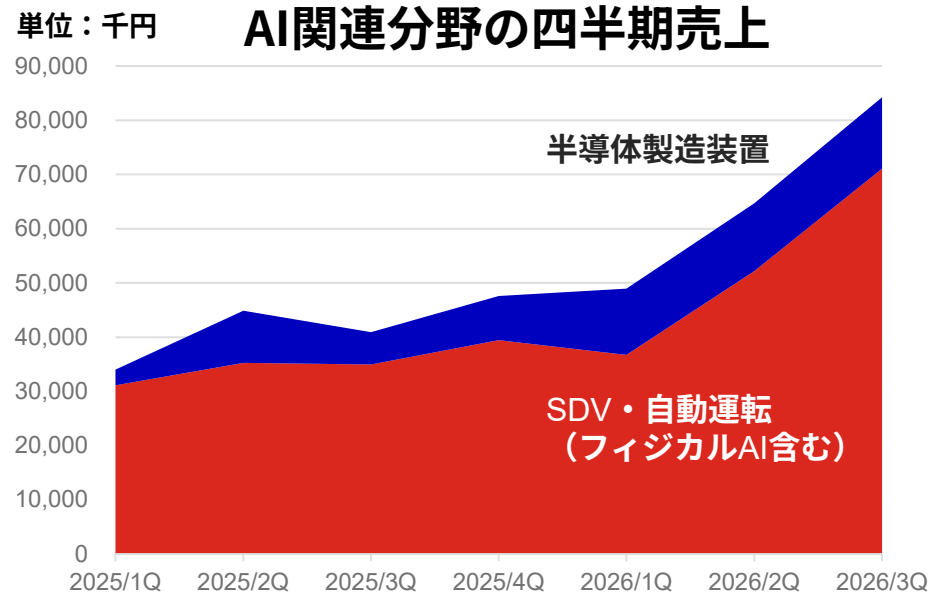
ナレッジ



AI関連分野の盛り上がりと当社技術への投資効果の変容により、AI関連売上がさらに伸長

▶ 「高品質」 + 「高生産性」というあらゆる企業の関心に訴求することで、さらに売上拡大を見込む

AI関連企業からの売上推移



SDV、自動運転の盛り上がりが顕著
AI関連分野全体で前年同期比+105.8%に

好調の要因と今後の見込み

「高生産性」の価値提供による訴求力UP

従来の「高品質」支援は、品質への投資意欲が高い企業に需要が限定されていた
「高品質 + 高生産性」訴求が売上拡大の1つの要因であり、今後も需要拡大を見込む

FDE (Forward Deployed Engineer) 需要の取り込み

最適な形でAIを使いこなすことはハードルが高く、「現場に来て使えるAI環境を構築してほしい」という需要が旺盛
この需要に高いレベルで応えられていることが案件の継続、拡大に繋がっている

顧客にとってAIによる開発高速化は必要不可欠であるが、その実現に悩みを抱えている

▶ 製造業を知り尽くし「高品質＋高生産性」に強みを持つ当社が、AI活用インフラの構築を担う

顧客の経営環境の変化

SDx (Software Defined Everything) への対応が必須

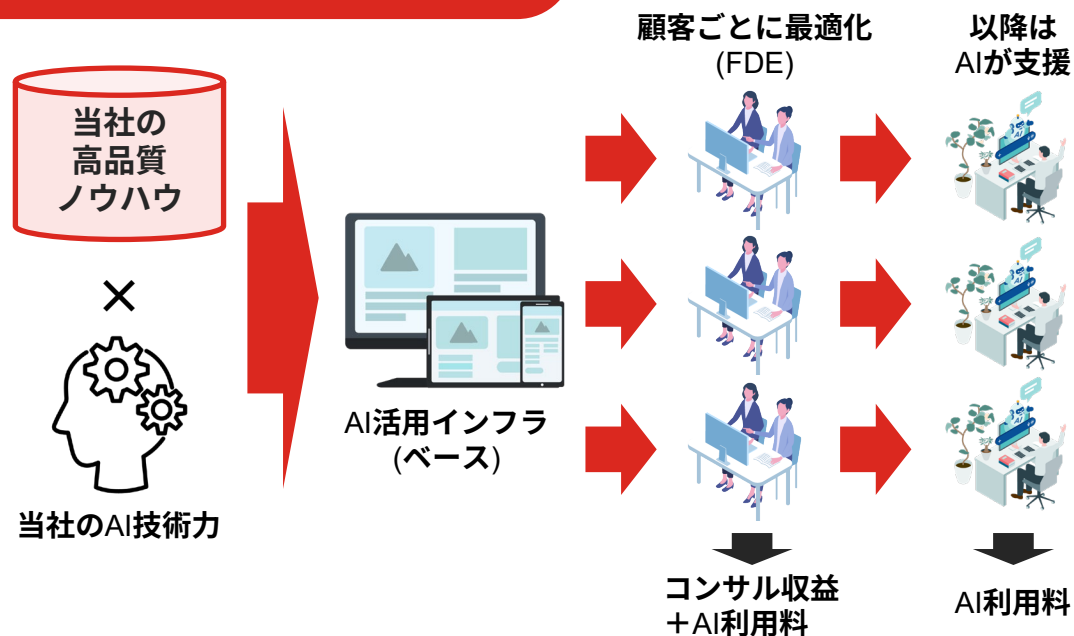
従来のモノ売りから、ソフトウェアによる継続的な価値提供への変革が、事業継続の必須条件に

AIによる開発の高速化が勝負のカギ

SDxに対応するためにはAIをいかに使いこなし、開発を高速化できるかがカギ

しかし高生産性と高品質を両立するAI活用を自力で達成するのは困難

AI活用インフラの提供



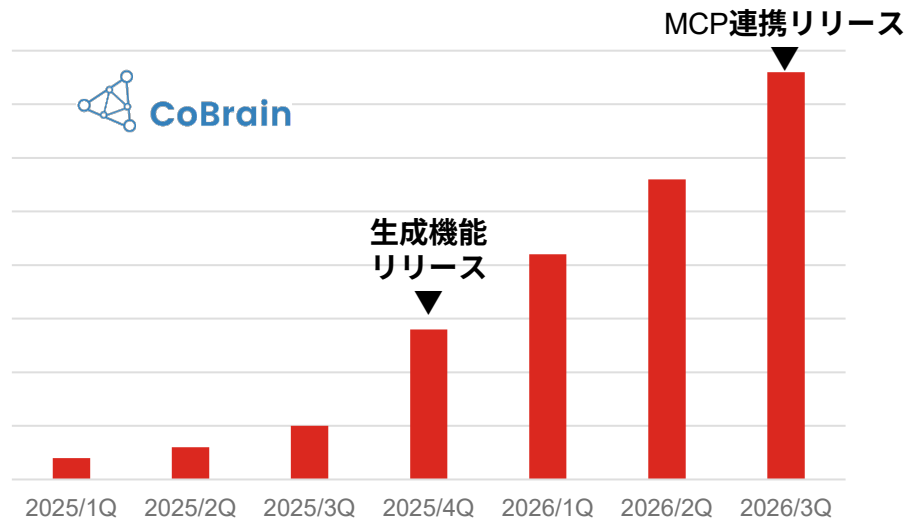
当社の技術を集結し、開発全体でAIを活用するインフラ^(※)を構築し、ストックビジネスとして展開

※当社の技術をアプリとして提供し、それらを組み合わせて利用するイメージ

両サービスとも受注件数は着実に積み上がっている
一方で目標件数とは乖離があるため、挽回に向けた施策を実行中 ▶ 次ページ

CoBrain (仕様作成専門AI) 受注状況

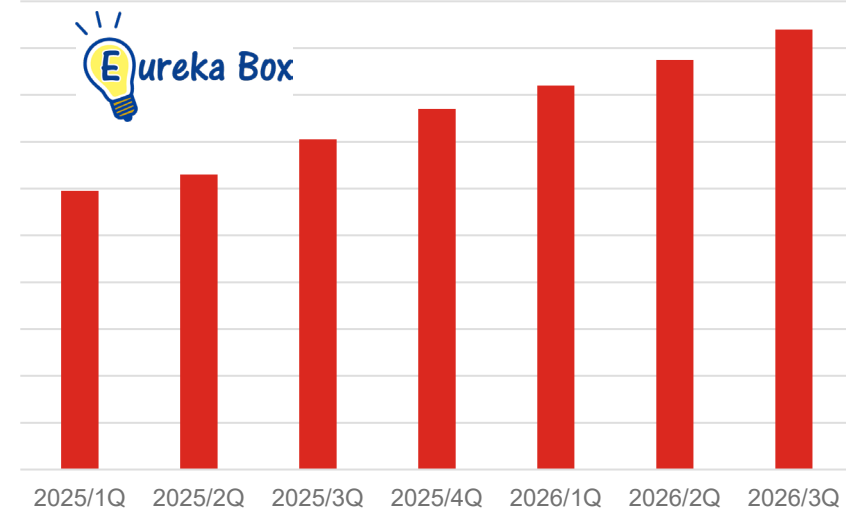
累積受注件数推移 ※ リピート契約含む



機能追加により受注が加速するも
目標件数には未達

Eureka Box (eラーニングサービス) 受注状況

累積受注件数推移 ※ リピート契約含む



直販分は通期目標を概ね達成見込み
一方で代理店販売が低調で目標未達

成約率（受注件数／商談件数）は両サービスとも20%超と及第点で、サービス価値は十分にある

▶ 課題はリード獲得数、商談件数であるため、これらの数字を向上させる施策を進める

現状分析

商談から受注への転換率は及第点

両サービスとも商談から受注への転換率は20%強であり、一般的なB2Bサービスと比較しても及第点

課題はリード獲得と休眠リード対応

Google広告などに投資しているが、リード獲得数は目標数に未達

また現状の営業体制では休眠リードの掘り起こしまで手が回っていない

今後の計画

商談件数UP施策：営業代行の活用

休眠リードの掘り起こしに営業代行を活用したところ、商談件数が増加

今後は休眠リードだけでなく新規リードの対応も委託し、商談件数の倍増を目指す

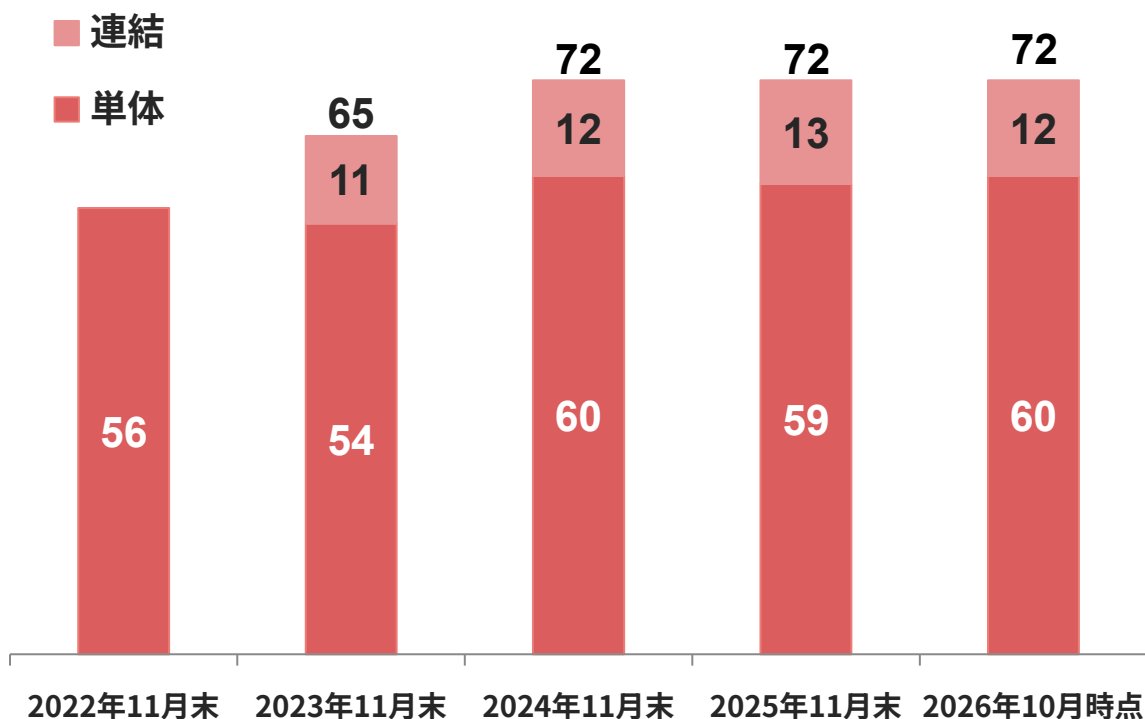
リード件数UP施策：展示会への投資強化

当社の最大のリード獲得機会である展示会において、基調講演への登壇や営業代行の活用によるブース対応強化を行う

3

トピックス（採用・投資・IR）

人数に依存しない事業への転換を進めており、その転換を担う専門人材やハイポテンシャル人材に厳選して採用中



採用方針

現時点で専門性が高い、あるいはそうなるポテンシャルのある人材に絞って採用

背景

AIによってレバレッジが効く時代であり
「人を増やして売上増を狙う」戦略は
機動性を損なうため
(技術動向についていけない人材を持て余すリスクがある)

BP戦略の見直し

ビジネスパートナー(BP)を削減し現在は1名。
AI活用によりBPリソース減は吸収済み
※ 上記方針および現状を鑑み今回から自社要員数のみ公表

中間配当や株主優待の新設、フィジカルAIや自動運転支援などの訴求により、市場からの認知度が向上。認知度をさらに向上するため、各SNSを活用して当社の戦略発信を強化していく

短期施策



個人投資家向け説明会

今年度はオンライン／オフライン
合わせて4回

ラジオ出演 (2026年5月)

ラジオNIKKEI
「企業トップが語る！威風堂々」

中長期施策



<https://www.youtube.com/@exmotionchannel3501>

IT株の教科書 (YouTube配信)

IT業界や最新ワードの解説

#3 フィジカルAI

#4 自動運転の盛り上がりを紐解く

公式Xの開設 (2026年9月)

動画発信の告知を強化する

4

会社および事業の紹介

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8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（2026年8月末現在）

代表

代表取締役社長 渡辺 博之

役員構成

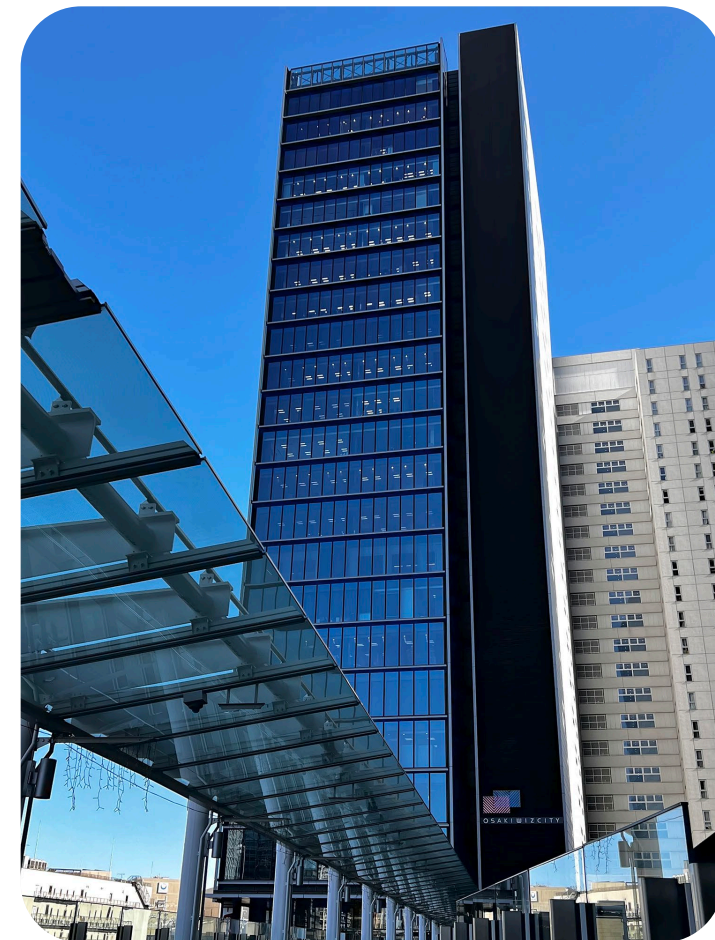
取締役6名（うち社外1名）
監査等委員である取締役3名（うち社外2名）

従業員数

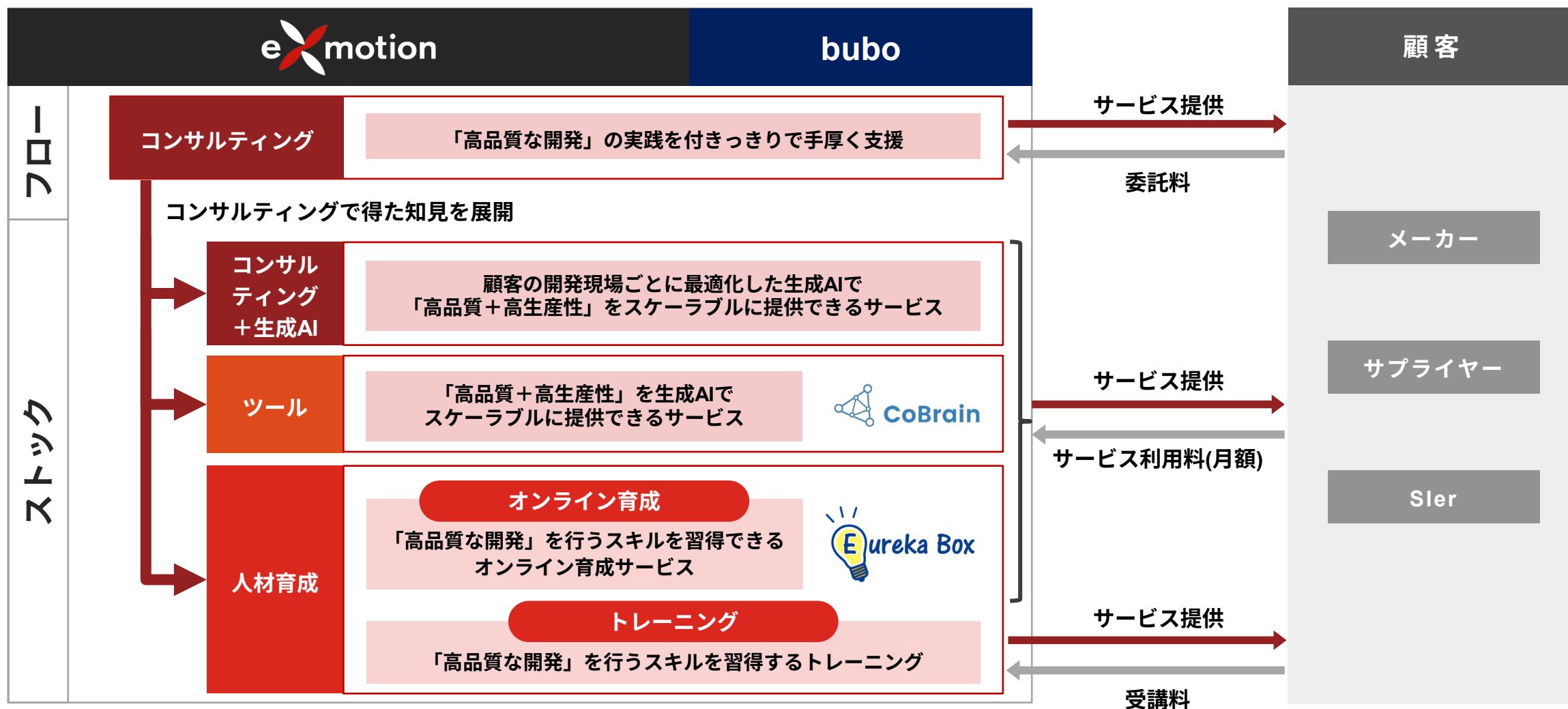
社員91名（2026年8月末時点・連結、契約社員含む）

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

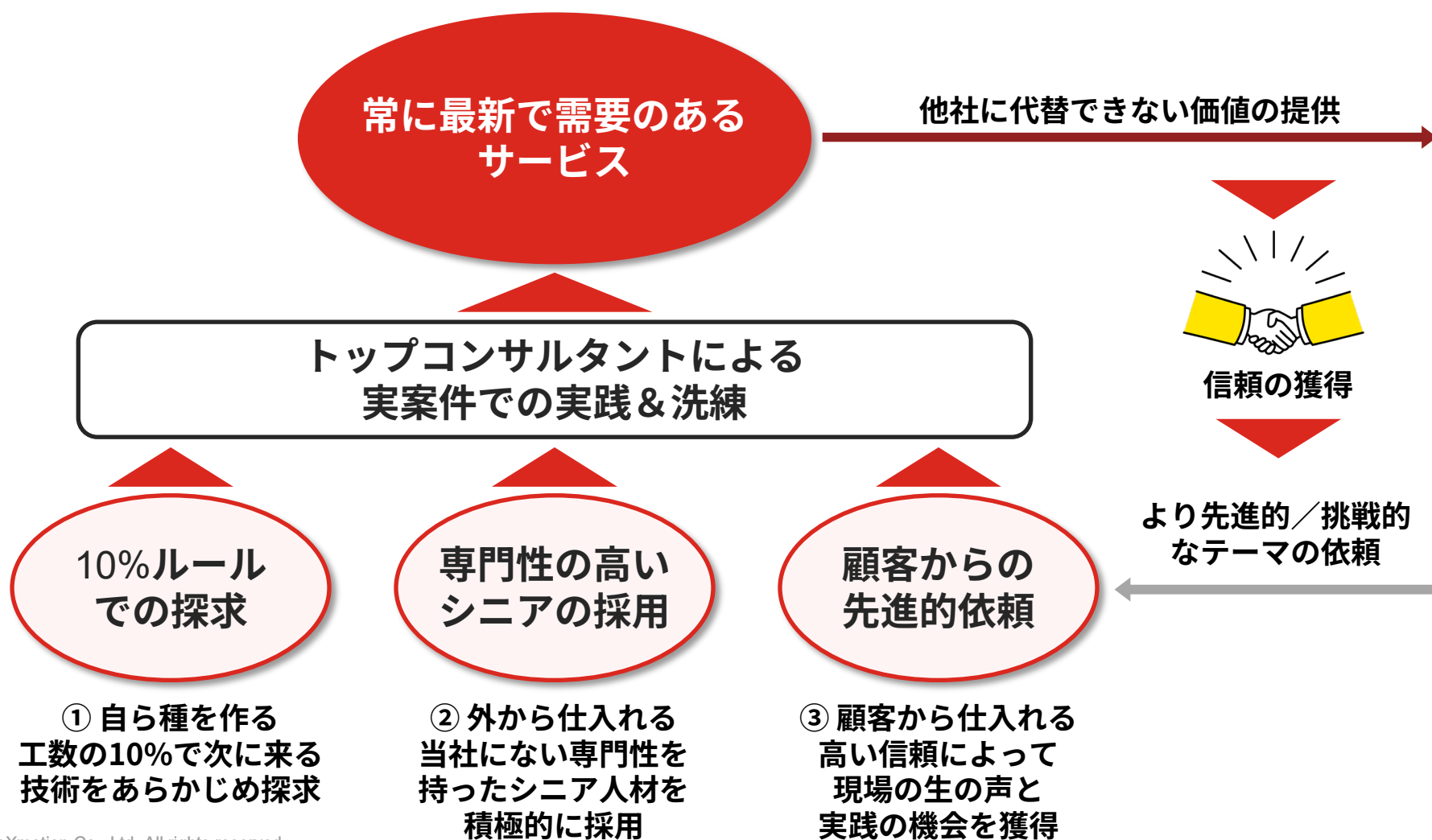


日進月歩のソフトウェア開発技術をキャッチアップしながらコンサルティングで実践。
得たノウハウを生成AIサービスや教育サービスとして提供



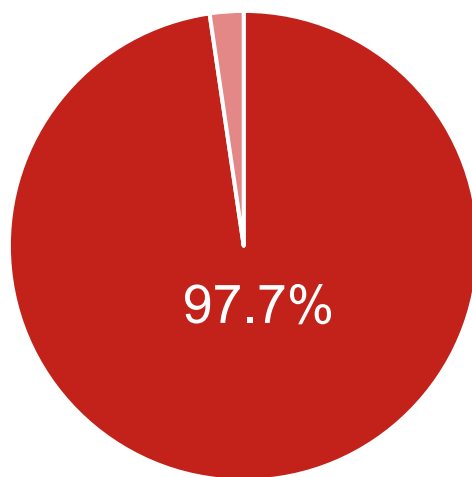
サービスの陳腐化が起きない仕組み

AIの登場でますます技術やサービスの新陳代謝が激しくなる時代
当社では常に最新の技術をサービス化できる独自の戦略・仕組みを構築



製造業をはじめとする、日本を代表する企業に対して直接取引にて開発技術やAIの導入・活用支援を実施し、高い評価を獲得

直接取引率



2026年度1Q実績

主要取引先

<半導体製造装置／半導体デバイス>

ニコン、SCREENセミコンダクターソリューションズ、立花エレテック 等

<自動車メーカー>

トヨタ自動車、本田技研工業、SUBARU、いすゞ自動車、マツダ 等

<サプライヤー>

ティアフォー、ウーブン・バイ・トヨタ、デンソー、豊田自動織機、日本精工 等

<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

<建機>

小松製作所、住友重機械工業

<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 等

5

第3四半期決算詳細

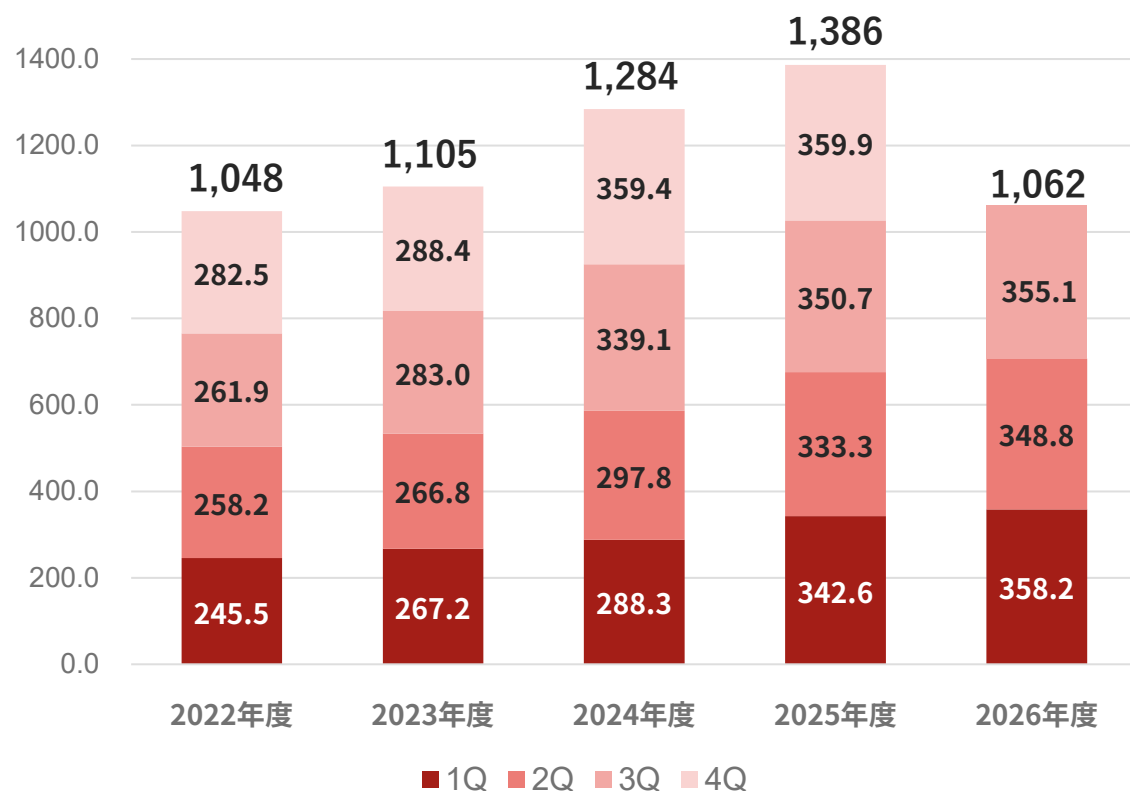
	2025年第3四半期 実績	2026年第3四半期 実績	増減	増減率
売上高	1,026百万円 100.0%	1,062 百万円 100.0%	+ 35 百万円	+ 3.4%
売上総利益	423百万円 41.3%	467 百万円 43.4%	+ 44 百万円	+ 10.4%
営業利益	132百万円 12.9%	155 百万円 16.0%	+ 22 百万円	+ 17.2%
経常利益	136百万円 13.3%	160 百万円 16.4%	+ 24 百万円	+ 17.8%
純利益	86百万円 8.4%	103 百万円 10.6%	+ 16 百万円	+ 19.0%
受注残高	200百万円	163 百万円	▲ 37 百万円	

※ 受注残高：取引適正化法対応により契約期間が細分化しており、前年同期と前提条件が異なります

AI関連分野の需要増によるコンサルティング事業の好調、CoBrainの売上増加による増益が主要因となり、売上高、営業利益とも3Qまでの累計が過去最高を記録

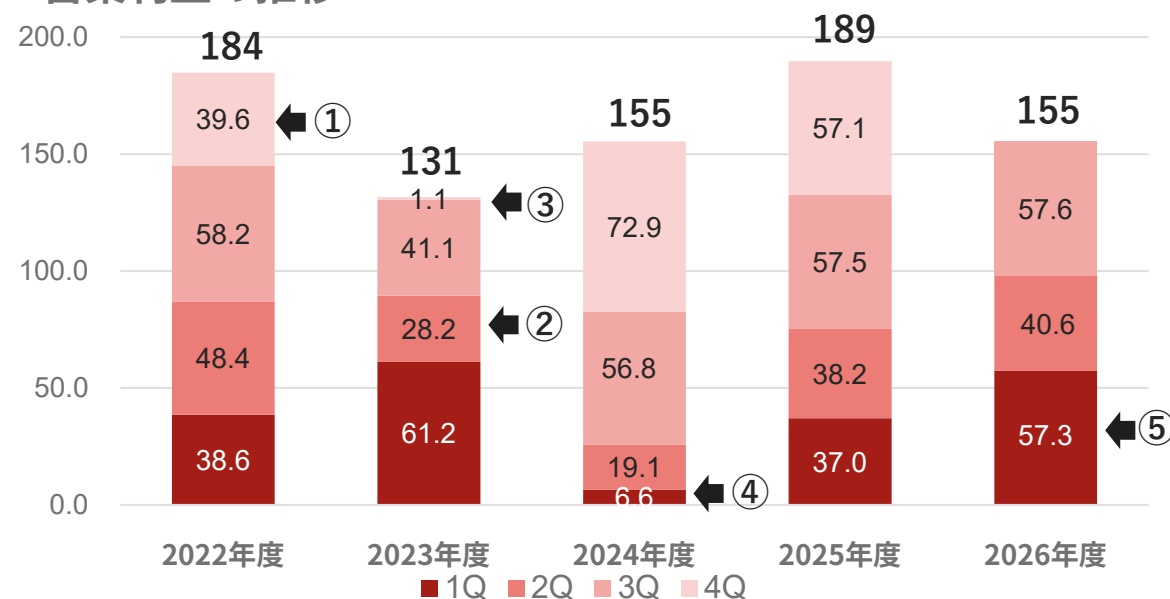
売上高の推移

(単位：百万円)



営業利益の推移

(単位：百万円)



- ①：インフレ手当等で粗利が第3四半期までを下回る
- ②：連結決算の開始によって子会社取得費用計上
- ③：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
- ④：CoBrainの開発投資、採用費、及びのれん代による減益
- ⑤：CoBrainの売上増加による増益

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