



# 2026年11月期 第1四半期 決算補足説明資料

---

2026年4月3日

株式会社エクスマーション

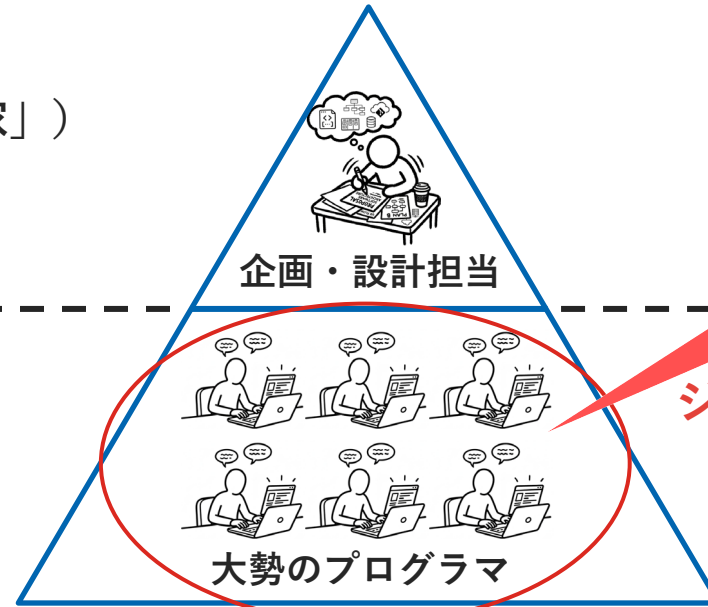
証券コード 4394

## これまで

“何を”作るかを定める  
(家で例えると「子供がのびのび育つ家」)

“どう”作るかを定める  
(「間取りや家具の配置」)

決めた通りに作る  
(「設計通りに家を建てる」)



## これから

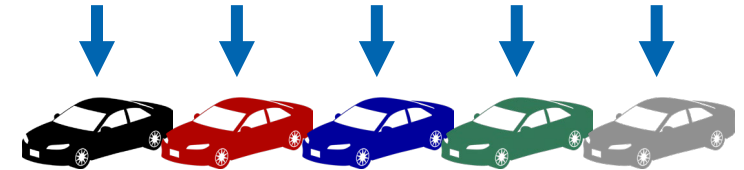


大人数で大量の企画・設計

生成AIによる自動化



ジョブチェンジ



変革

「作る」プログラマが「決める」企画・設計担当者へ大移動

変革

「決める」企画・設計担当者の大増員とAIで、ソフトウェア開発市場規模が大幅増

## AIがプログラムを書く時代へ

ソフトウェア開発は今、これまでとはまったく異なる局面を迎えています。前述の通り、生成AIの急速な進展により、**エンジニアの仕事の中心であった「決めた通りに作る（プログラミング・テスト）」が、AIによって代替**されつつあります。GitHub Copilotをはじめとする生成AIによるプログラミング・テストの自動化は、既に現場に浸透しており、この流れは間違いなく今後さらに加速していきます。

## 問われるのは「仕様を作る力」

「AIによりエンジニアの多くは職を失う」と言われていますが、そうではなく「エンジニアの役割が大きく変わろうとしている」と捉えるべきです。これまでは「いかに正確にプログラムを書くか」がエンジニアの中心的な価値であり、たしかにその役割はAIに代替されつつあります。

一方でプログラムは「何を」、「どう」作るかを決めなければ作ることはできません。これからはこの「何を作るべきかを正しく定義する能力」——すなわち**「仕様を作る力」こそが、エンジニアに求められる最重要スキル**になります。

この変化は、これまで一部の企画・設計担当者に限られていた「仕様を作る」役割が、エンジニア全体に広がることを意味します。**チームの誰もが「何を作るか」を定義し、「どう作るか」を設計することが求められる時代**が来ているのです。

## 現場で顕在化する新たな課題

一方で現実を見ると、**多くのエンジニアはこれまで「プログラムを書く」ことに特化していたため、「仕様を作る」スキルを十分に習得できていません**。「仕様を作る」という経験が少ないまま、いきなり仕様作成を求められるケースも増えており、開発現場における新たな課題として急速に顕在化しています。

## 「仕様を作る」市場が、爆発的に拡大する

生成AIがコードを書くようになることで、これまでプログラミングを担ってきた膨大な数のエンジニアが、「何を”、“どう”作るかを決める（仕様開発）」役割へと一斉にシフトしていきます。つまり、「仕様を作る」サポートをするAIやそのスキルを習得するための教育といった**需要が爆発的な拡大期**を迎えようとしています。

そしてこの「仕様を作る」支援が、当社が創業以来一貫して価値提供してきた領域です。一般的なITコンサル会社が「提案」に、Slerが「プログラミングやテスト」に特化する中、当社は「仕様を作る」領域の「提案から実践まで」をワンストップで支援するというスタイルを貫いてきました。ここで蓄積した**ノウハウこそが、生成AI時代における当社の最大の競争優位**となっています。

## 誰もが仕様を作れるようにする支援

当社の戦略は明確です。**仕様を誰もが簡単に作れるようにする支援に特化すること**——これが当社の目指す姿です。

創業以来18年間にわたり蓄積した「仕様を作る」ノウハウを生成AIに組み込み、これまで一部の熟練者にしかできなかった「仕様の作成」を、現場の誰もが実践できるかたちで広く提供していきます。その担い手が、2つのサービスです。

「**CoBrain**」は生成AIを活用した仕様作成支援ツールで、「**コンサルタントと二人三脚で仕様を作る**」ような体験を提供します。

「**Eureka Box**」は実務直結型のオンライン育成サービスで、「仕様を作る」スキルの底上げを実現します。

いずれもコンサルタントの人数に依存しないストック型の収益モデルであり、**市場の拡大に合わせてスケールできる構造**を持っています。

## コンサルティング × AI × ストックビジネスという新たな成長モデル

コンサルティング × AI × ストックビジネスを組み合わせたこの成長モデルは、2025年11月期において「本当に成り立つ」という手応えを現場で掴みました。2026年11月期はこのモデルを本格展開し、**急拡大する仕様開発市場において先駆者としての地位を確立する一年**と位置づけています。

## 事業の転換点に立つ今、資本市場との関係を強化する

当社は今、事業の大きな転換点にあります。生成AIという波を追い風に、コンサルティングを起点としながらもスケラブルな成長モデルへと進化しようとしている——その局面において、**資本市場との関係をより強固なものにしていくことが、経営上の重要課題**であると認識しています。

## 株式流動性の向上と株主還元の強化

そこで今般、事業成長と並行して、株式の流動性向上および株主還元の強化に向けた取り組みを進めることといたしました。具体的には、**株式分割（1株を2株に分割）**による流動性の向上と投資家層の拡大、**年間配当の増配（20円から実質25円\*へ）**および**中間配当の新設**による株主還元の拡充、そしてIR活動の強化による**資本市場との対話促進**を、一体的に推進してまいります。当社は、累進配当（減配せず、増配または配当維持を継続する）を基本方針としており、今回の増配はその方針に沿ったものです。新たな配当水準はDOE（株主資本配当率）約4.5%に相当し、成長投資とのバランスを図りながらも、株主還元の水準を継続的に引き上げていく姿勢を示すものです。

## これからも、成長投資と株主価値向上の取り組みを続けていく

今回の取り組みはその出発点に過ぎません。**今後も株主価値の向上に資する施策を継続的に検討・実行**してまいります。また株主価値向上には当然企業としての持続的な成長が必要であり、これまでの子会社buboのM&AやCoBrain、Eureka Boxといった新サービスの開発に続く、成長投資を続けていきます。引き続き、変わらぬご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

\* 25円：P26参照

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 第1四半期決算ハイライト
- 2 トピックス（既存事業）
- 3 トピックス（新規事業）
- 4 トピックス（採用と要員推移）
- 5 トピックス（株式分割と中間配当）
- 6 会社および事業の紹介
- 7 第1四半期決算詳細

1

# 第1四半期決算ハイライト

## 1 過去最高売上をさらに更新 (▶ P.9)

大きく飛躍した前年同期をさらに上回る売上高：358百万円（前年同期比+4.5%）  
となり過去最高をさらに更新  
営業利益も57百万円（前年同期比+54.9%）と前年同期から大きく伸ばす

## 2 仕様作成専門AI「CoBrain」の受注が大幅増 (▶ P.14)

2025年11月にリリースした新機能が好評で受注が大幅増加

## 3 生成AIへの事業シフトが順調 (▶ P.19)

コンサルティング支援需要の生成AIシフトが進み、生成AI案件の受注が増加  
またCoBrainに続く生成AIサービスの開発も順調

◆ 売上高、利益の差異要因につきましては、P.10、P35~36をご参照ください。

売上高  
**358**百万円

前年同期比 **+4.5%**

売上総利益  
**155**百万円

前年同期比 **+19.0%**

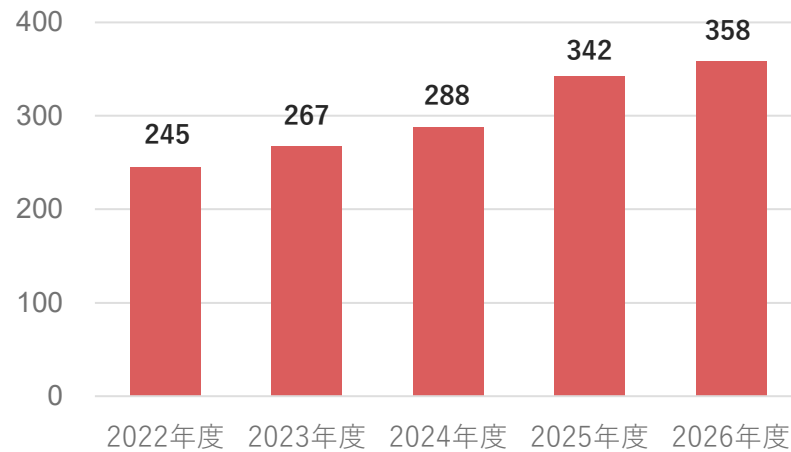
営業利益  
**57**百万円

前年同期比 **+54.9%**

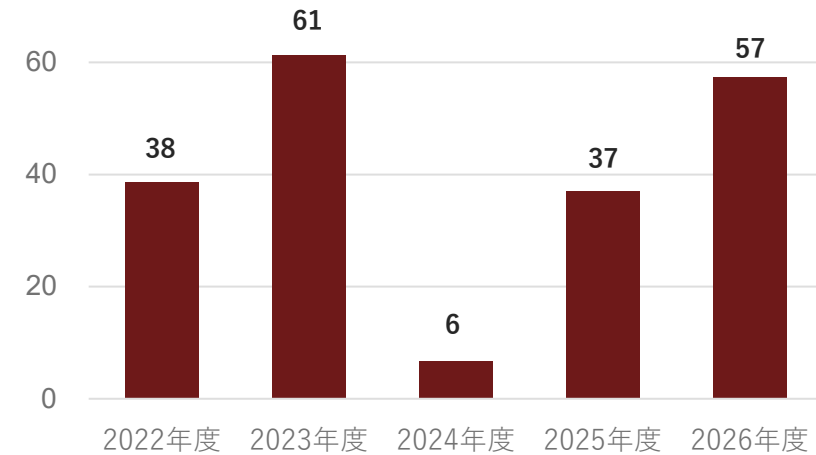
ROE  
**2.3%**

前年同期比 **+0.8P**

### 売上高の推移 (1Q)



### 営業利益の推移 (1Q)

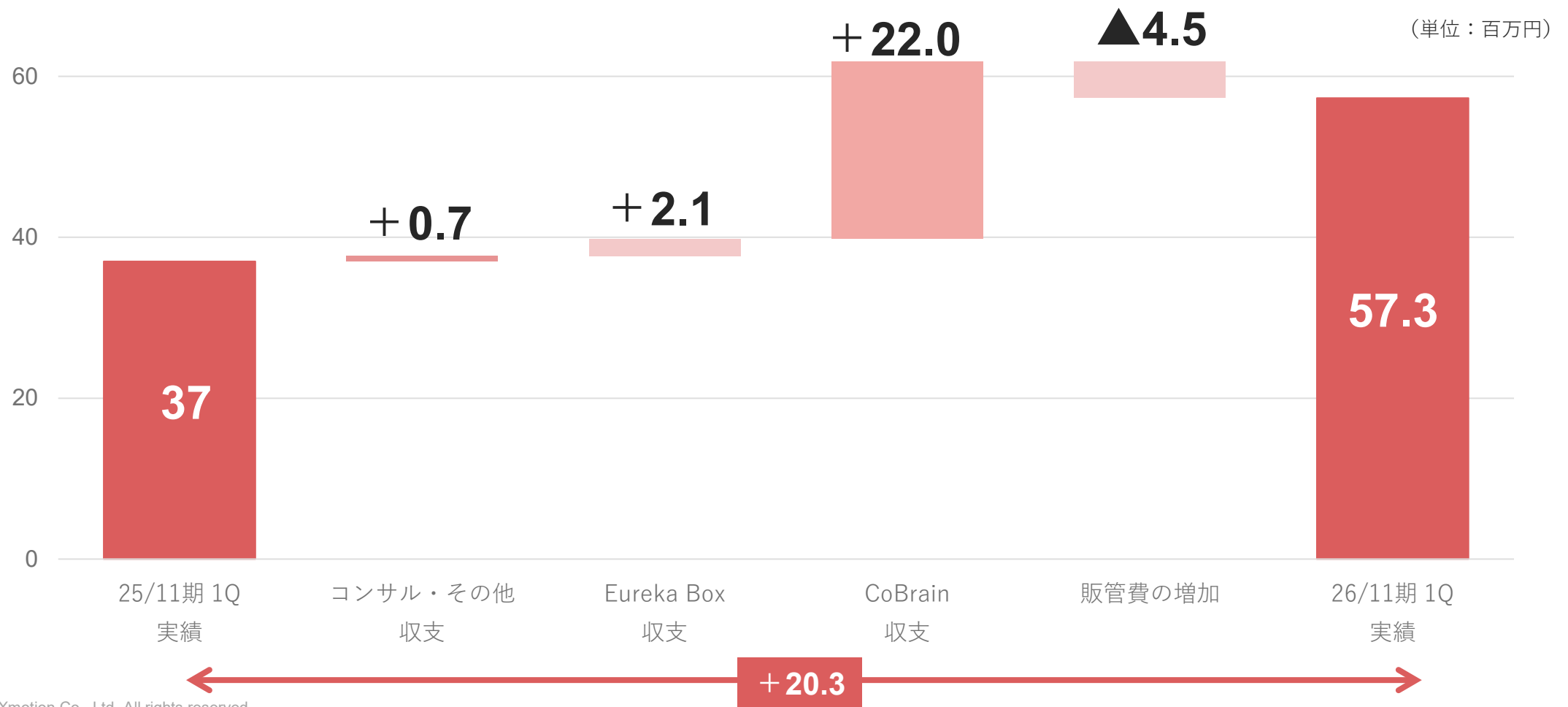


(単位：百万円)

# 営業利益の増減要因【対前年】

コンサルティング売上とEureka Boxは堅調に推移

CoBrainの前年同期は収益化前であったが、新機能リリースに伴い好調で+22.0百万円となり増益



2

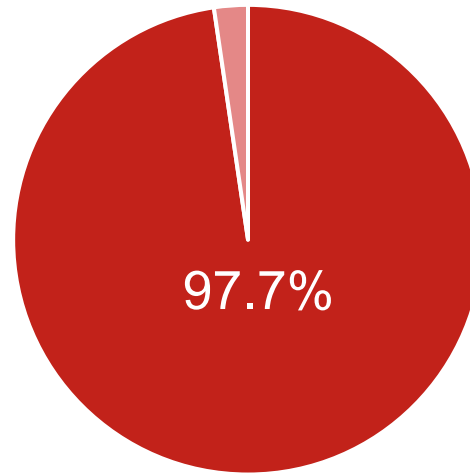
# トピックス（既存事業）

他社に代替できない支援が今期も好評で、大手企業を中心に直接取引での案件受注が続く  
また1つの案件が終了しても別の課題解決の依頼をいただけるため、90%超の高い取引継続率を維持

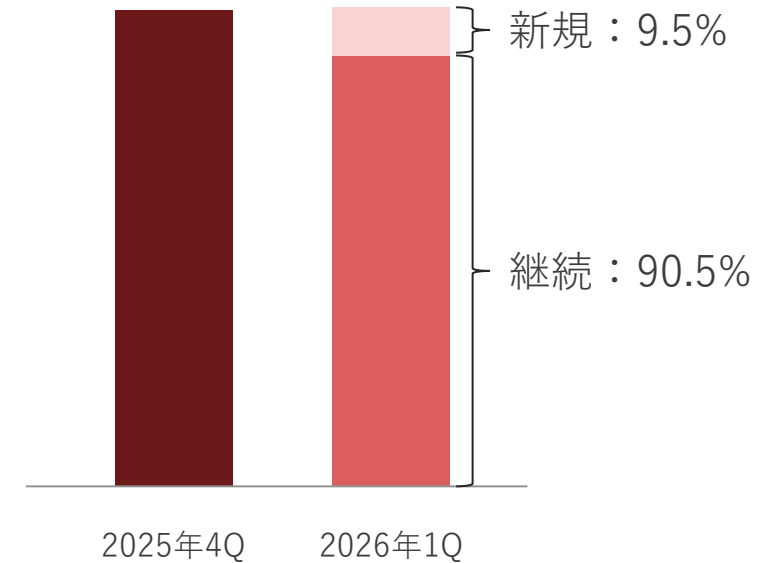
## 主要案件顧客企業

業界	顧客企業
自動車 メーカー	SUBARU トヨタ自動車 ダイハツ工業 他
自動車 サプライヤー	ウーブン・バイ・トヨタ 愛三工業 Astemo 他
建機	小松製作所 住友重機械工業 他
産業機器	ニコン 他

## 直接取引率



## 顧客企業数

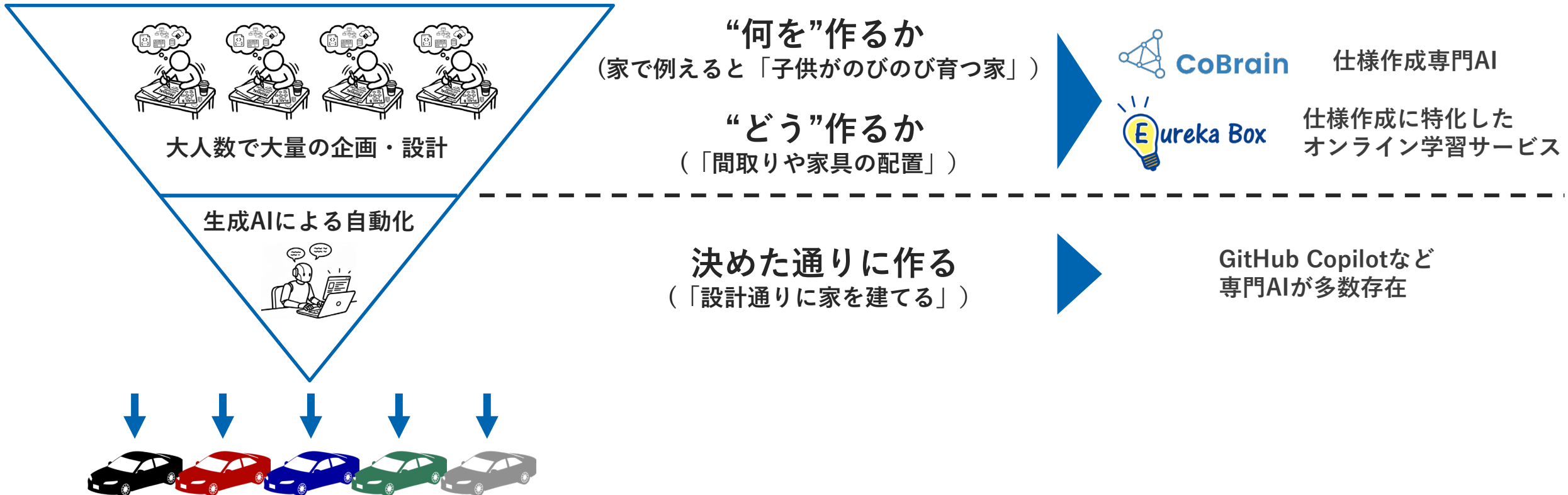


当社にしかできない支援に価値を認めていただけており、  
大手企業を中心に直接取引での受注が続く

多様な課題への対応力が認められ  
案件終了後も別テーマで継続受注

プログラマからジョブチェンジした大人数のエンジニアを支えるのが  
仕様作成専門AI「CoBrain」と、仕様作成に特化したオンライン学習サービス「Eureka Box」

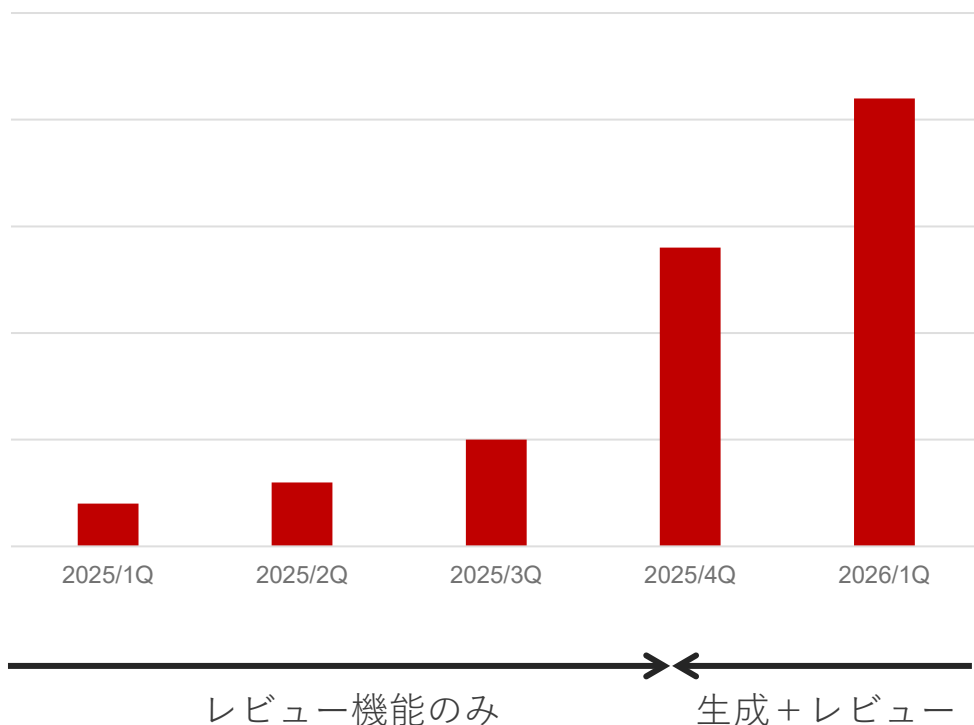
## これからの開発



2025年11月に要件定義の自動生成機能をリリース

▶ 要件定義を行うメーカーの需要に応えられるようになったことで受注が倍増

## 累積受注件数推移 ※ リポート契約含む



## 待望の生成機能が好評

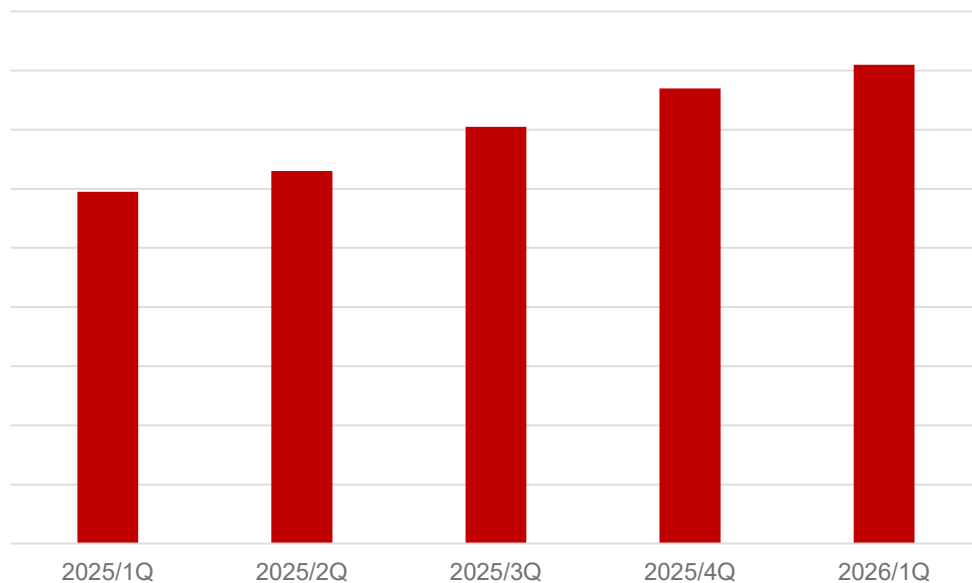
従来のレビュー機能に加え、待望の生成機能をリリース。これまで「生成機能リリース待ち」になっていた顧客の契約が進行し、受注が倍増

## 更なる追加機能を開発中

カスタマーサクセスの強化により獲得した顧客要望に基づき今後も機能追加を計画  
仕様作成専門AIとしての進化を続け、更なる拡販を狙う

教育サービスの特性上、4月以降に新規受注が活性化するため1Qは新規受注は低調  
一方で契約更新については今期も計画通り進捗

## 累積受注件数推移 ※ リポート契約含む



## Eureka Boxの定着が進む

教育サービスの特性上、一度導入すると長期継続の傾向。  
1Qもその傾向は続いており、かつ一部顧客でアカウント数増  
での更新もあり、教育サービスとして順調に定着が進む

## CoBrainや生成AIとのクロスセル

仕様作成領域での生成AI活用には、ヒトのスキルアップも不可欠  
であるため、CoBrainや現在開発中の生成AIサービスと組み合わ  
せたクロスセルパッケージを検討中

3

# トピックス（新規事業）

仕様作成のプロとして仕様作成専門のAIサービスを開発し、仕様駆動開発の需要に応える。  
またAIを活用することで「コンサルタントの人数に依存しないビジネスモデル」への変革を進める

## 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



## 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

## step1.5 開発

生成AI専門チームが  
洗練 & 体系化



生成AI活用をテーマとしたコンサルティング案件を積極受注し、AIサービスネタを発掘  
 複数のAIサービスを並行開発し続け、2026年2Q移行断続的に新サービスを展開していく

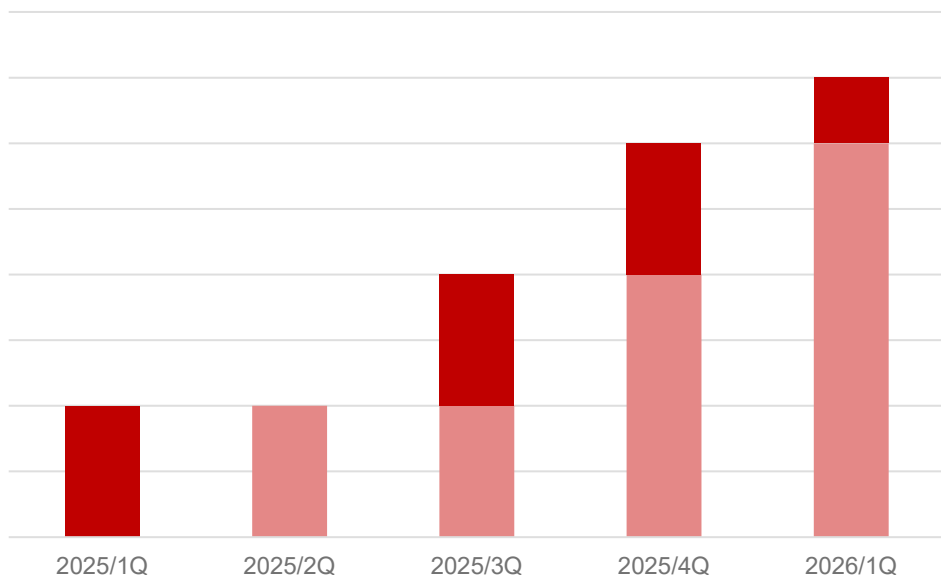
	2026年1Q	2026年2Q	2026年3Q	2026年4Q
<b>Step1 AI案件のコンサル受注</b>  AIサービスのネタ発掘 AI企業としての認知向上	多様なAI案件を受注することでサービスのネタを発掘			
<b>Step1.5 AIサービスの開発</b>  Step1で発掘したネタや 当社既存ソリューションを基に AIサービスを開発	AIサービス① (2026年1Q)      AIサービス④ (2026年3Q) AIサービス② (2026年2Q)      AIサービス⑤ (2026年3Q) AIサービス③ (2026年2Q)      AIサービス⑥ (2026年4Q)			
<b>Step2 コンサル案件での活用</b>  コンサルティングの 生産性 & 利益率向上	AIサービスを複数のコンサル案件で活用			
<b>Step3 ストックビジネス化</b>  AIサービスを顧客に提供し ストック収益を得る	開発完了したサービスを随時リリース			

# 【Step1】 AI活用をテーマとしたコンサルティング案件が伸長

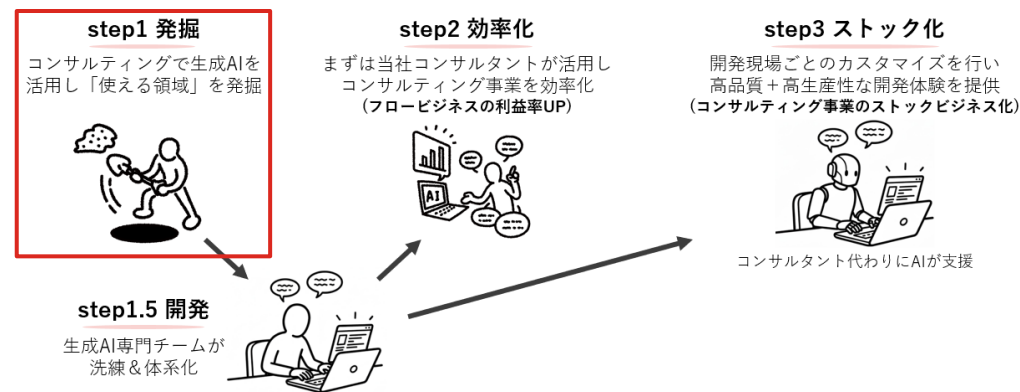
「生成AIを活用した開発へのシフトを支援してほしい」との需要が高まっている

▶ AI活用領域においても当社支援は好評で、ここまで案件の継続率は100%

## 支援中のAIテーマ案件数



- : 継続案件
- : 新規案件



## 仕様作成専門AIへの需要

「汎用AIでは、我々の業務領域で期待した成果が得られない」  
「自分たちの現場に合う専用のプロンプト等を開発してほしい」  
との課題を抱えたお客様から案件を受注

## 案件継続率100%

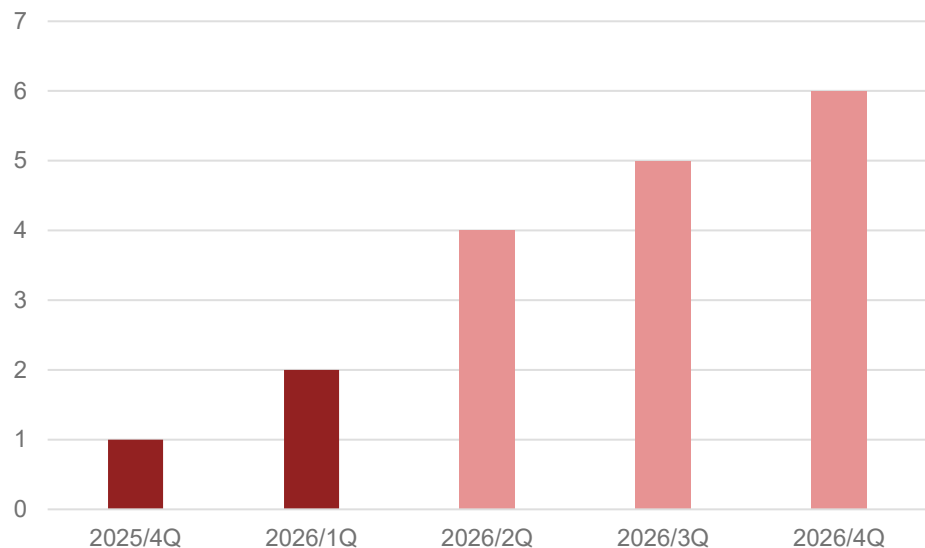
弊社コンサルタントは生成AI活用においても高い能力を発揮。  
仕様作成のプロとしてのAI活用支援は高い評価を獲得

# 【Step1.5】 CoBrainに続くAIサービスの開発も順調

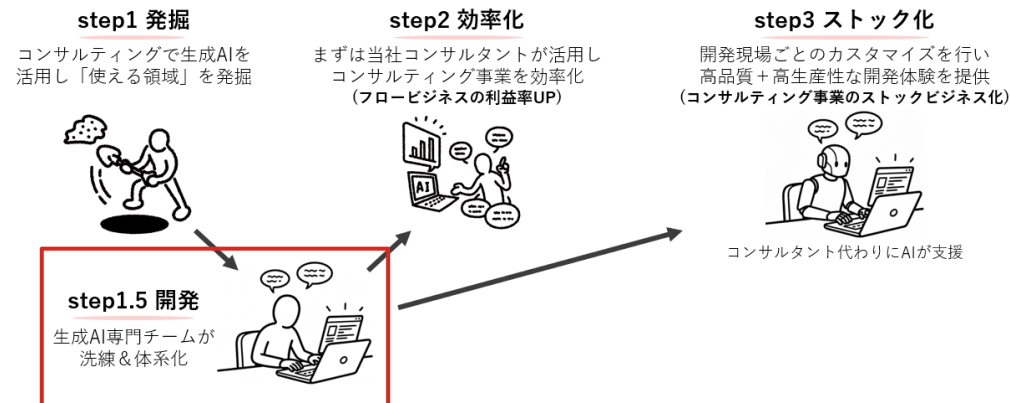
コンサルタントの代わりとなるAIサービスの開発が着実に進行中

▶ 今後も開発を進め、ラインナップの拡充を行う

## 開発済みのAIサービス数



■ : 実績  
■ : 計画



## CoBrainに加え、1サービスが利用可能に

大手自動車メーカー2社でβ版として試用中

▶ サービスへの評価は高く、近日リリース予定

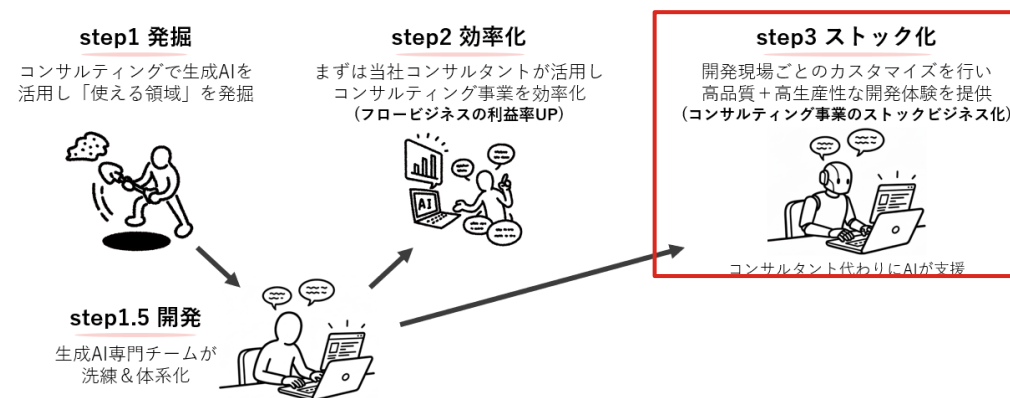
# 【Step2, 3】収益化に向けた営業活動を開始

開発したAIサービスの収益化に向け、コンサルティング案件での営業活動を先行で実施中  
Step3については当社既存顧客に向けたサービス紹介資料の準備が完了し、営業活動を開始



## 4月以降のコンサル案件に向けて提案中

コンサル案件でのAI活用を収益化するにあたり、  
通常の数人依存の単価に加えAI利用料を提案  
▶ 複数案件でAI利用料を織り込める見込み



## 新規開発したAIサービスの営業活動を開始

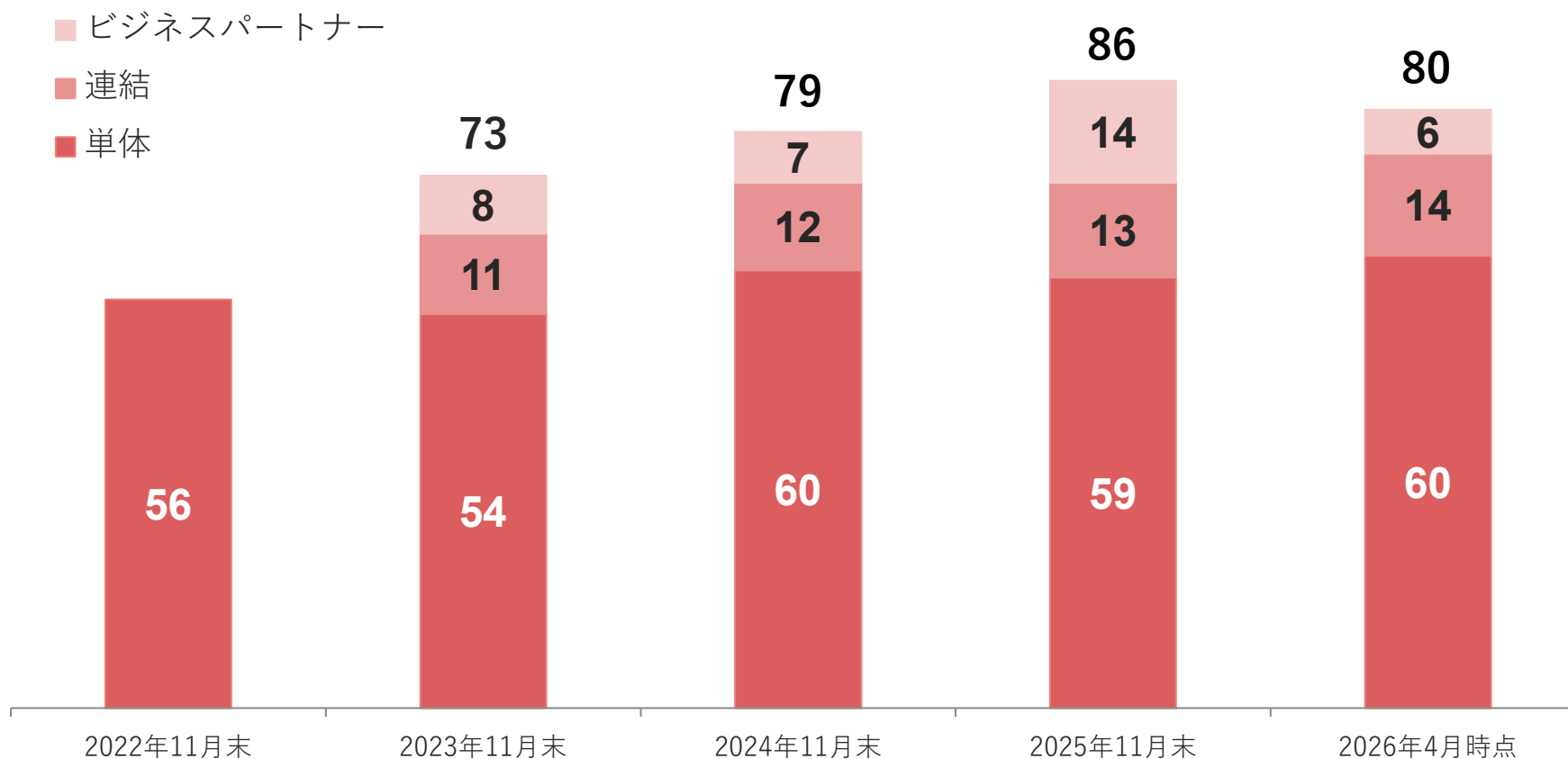
サービス紹介資料の準備が完了  
▶ 当社コンサル支援顧客への営業活動を開始  
またEureka Box利用顧客への営業活動を準備中

# 4

## トピックス（採用と要員推移）

# 要員の推移（リソースの拡充）

コンサルティング要員の増員がコンサルティング事業の売上増に繋がった一方でCoBrain開発でのAI活用が進み効率化できたことで、外注（ビジネスパートナー）を削減



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



2025/9/30

本質を引き出し、最適解を導く——コンサルタントの一日に密着



2025/11/6

エクスマーシヨンのコンサルタントが勧める「キャリアの転機となった10冊」



2026/12/11

ミキワメ16タイプ性格診断 エンジニア VS コンサルタント



2026/1/20

渡辺社長が語るエクスマーシヨンの未来【前編】SDxと生成AIで激変するソフトウェア開発とビジネスモデル



2026/1/22

渡辺社長が語るソフトウェア開発の未来【後編】ソフトウェア業界でエクスマーシヨンが果たす役割

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

5

# トピックス（株式分割と中間配当）

株主価値の向上を目的に、株式分割（1→2）と中間配当を初実施  
 年間配当は当初予想（21円）を上回る25円相当（前期実績比+25%）となる見込み

### 株式流動性の向上

普通株式 1株 → 2株

分割前

# 1株

一単元 77,300円

→

分割後

# 2株

一単元 38,650円

基準日：2026年5月31日 / 効力発生：2026年6月1日

最低購入金額の目安（投資単価）

77,300円 → **38,650円**

2026年4月2日終値773円をもとに試算

### 株主還元強化

年間配当 実質+25%

年間配当（分割前換算）— 2025年11月期実績比

20円 → **25円** 相当

当初予想（21円）からも増額 前期実績比+25%

区分	基準日	金額	分割前換算
新設	中間配当	2026年5月31日	5円
期末配当	2026年11月30日（予想）	10円	20円
<b>年間合計</b>			— <b>25円相当</b>

※中間配当は株式分割の効力発生前のため、分割前基準の配当金額を記載  
 ※期末配当は予想

予想配当利回り（分割後試算）

2026年4月2日 終値386.5円ベース 約3.2%

年間12.5円（中間2.5円+期末10円）

---

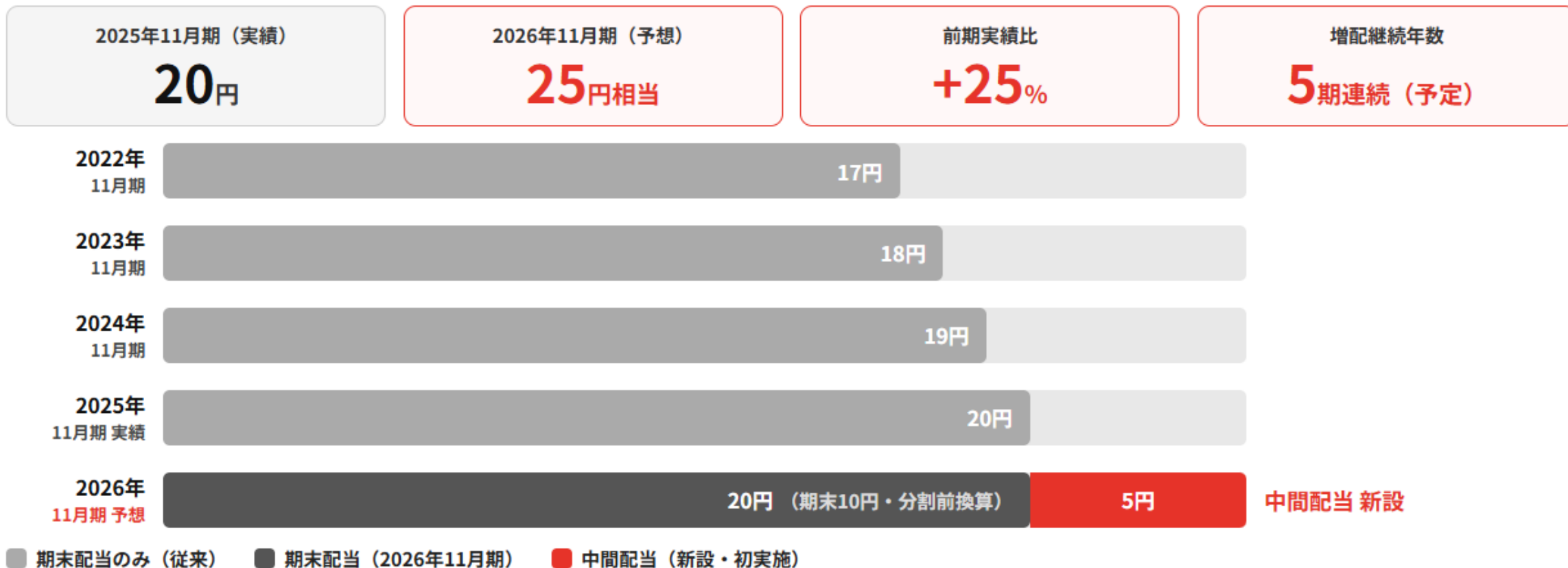
DOE（株主資本配当率） 約4.5%

前期末純資産1,673百万円ベース試算（参考）

※投資単価・配当利回りは2026年4月2日終値773円をもとに試算。効力発生日（2026年6月1日）時点の最低購入金額とは異なる可能性があります  
 ※予想配当利回りは年間配当12.5円（中間2.5円+期末10円）÷分割後理論株価386.5円にて算出 ※分割後発行済株式数6,051,000株は分割前3,025,500株×2にて算出  
 ※2026年11月期配当は予想であり、今後変更となる場合がある ※予想配当利回り・DOEは試算値であり、実際の数値とは異なる

今後もM&Aや研究開発への成長投資を継続しながら、株主還元との両立を図ってまいります

## 1株当たり配当金の推移（分割前換算・円）



※グラフはすべて分割前株式数基準に換算して表示  
 ※分割前換算では期末20円相当 + 中間5円 = 25円相当（前期実績比+25%）  
 ※2026年11月期の期末配当は予想です

# 6

## 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（2026年2月末現在）

## 代表

代表取締役社長 渡辺 博之

## 役員構成

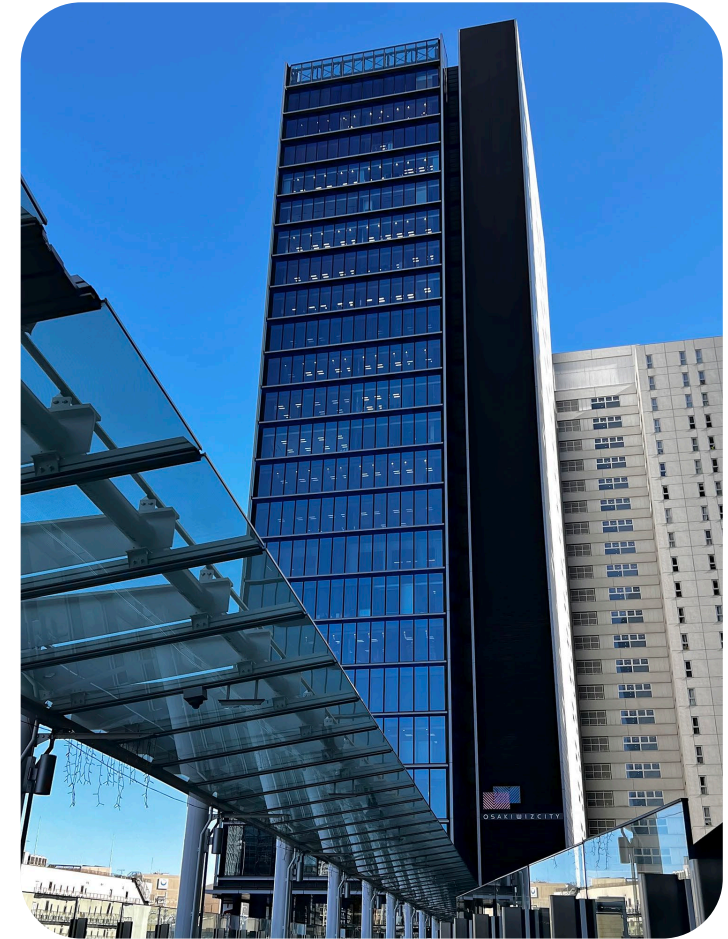
取締役6名（うち社外1名）  
監査等委員である取締役3名（うち社外2名）

## 従業員数

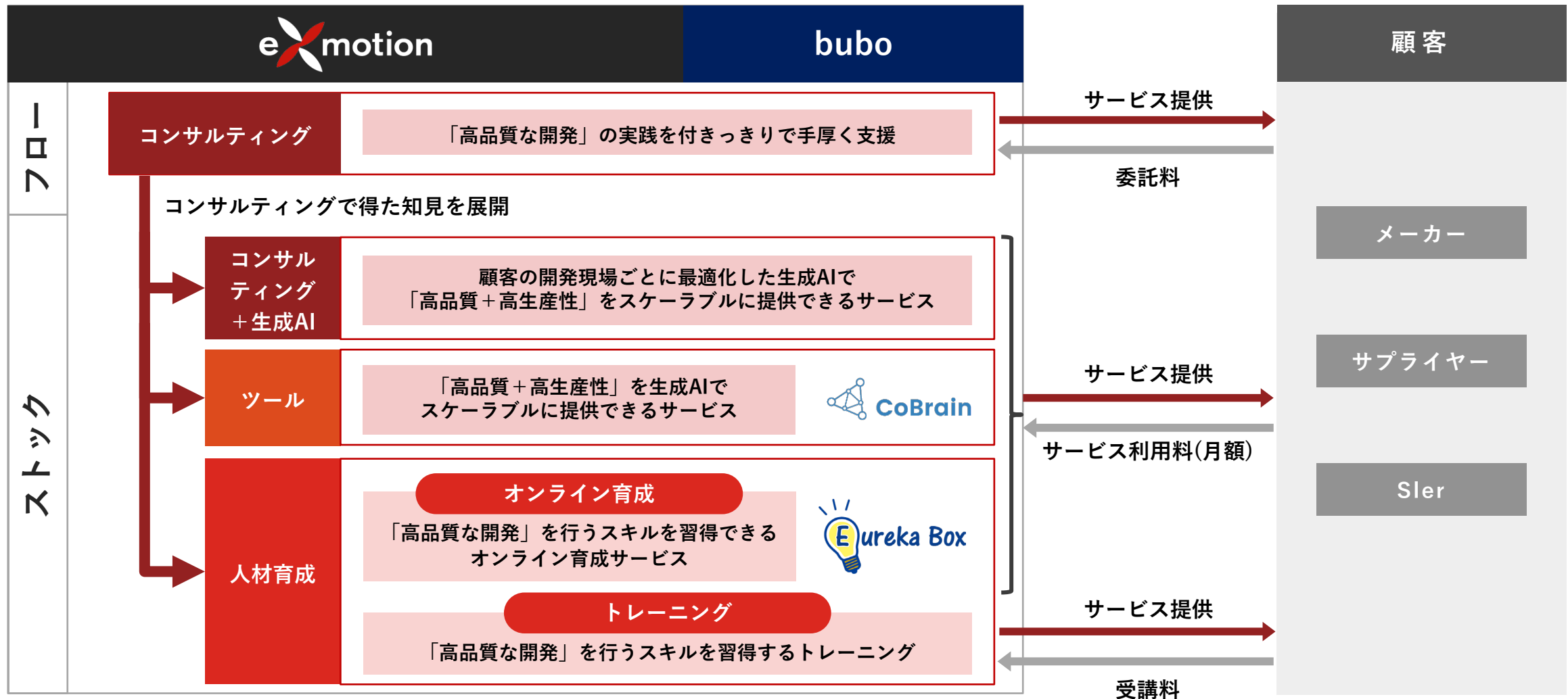
社員88名（2026年2月末時点・連結、契約社員含む）

## 認証

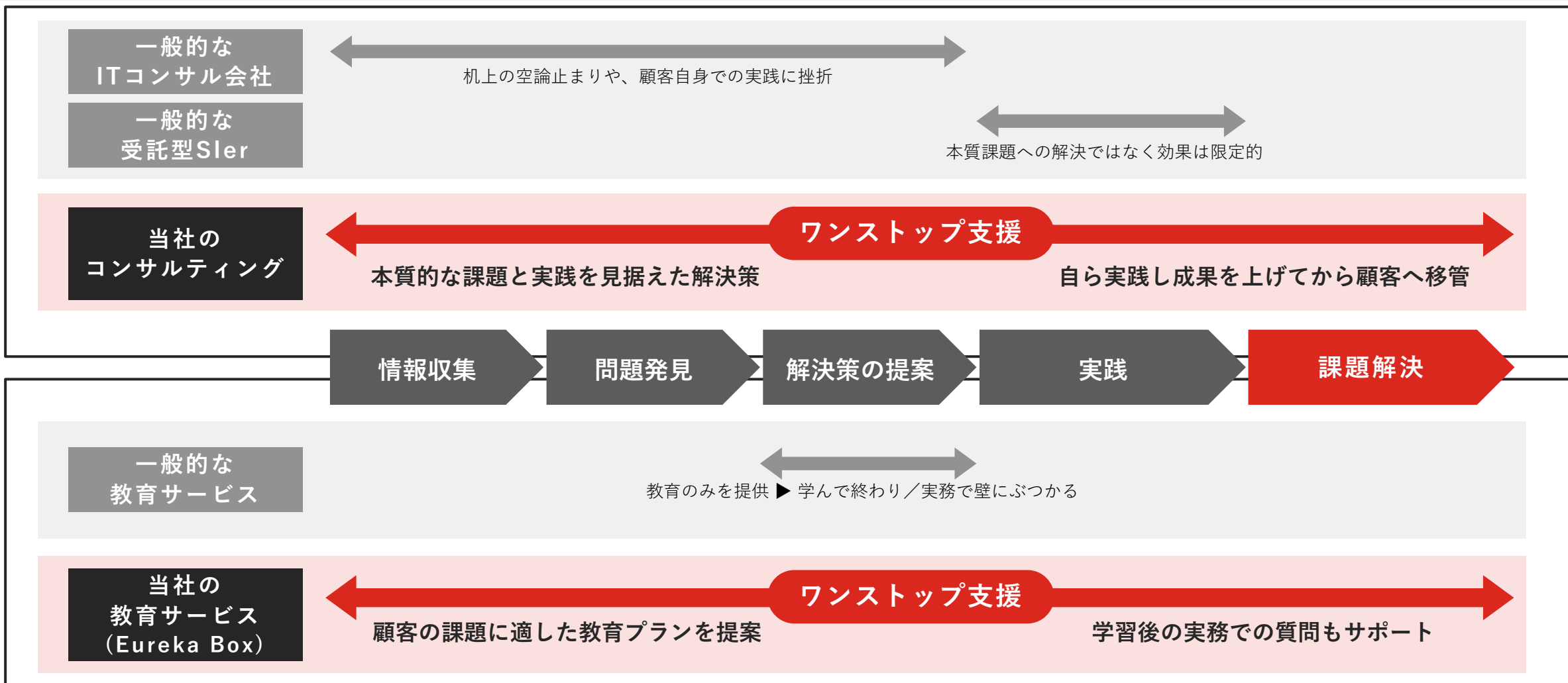
プライバシーマーク認証／JIS Q 15001  
ISMS認証／ISO(JIS Q) 27001／ISO(JIS Q) 27017



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

<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 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
<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 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
--------------	--

7

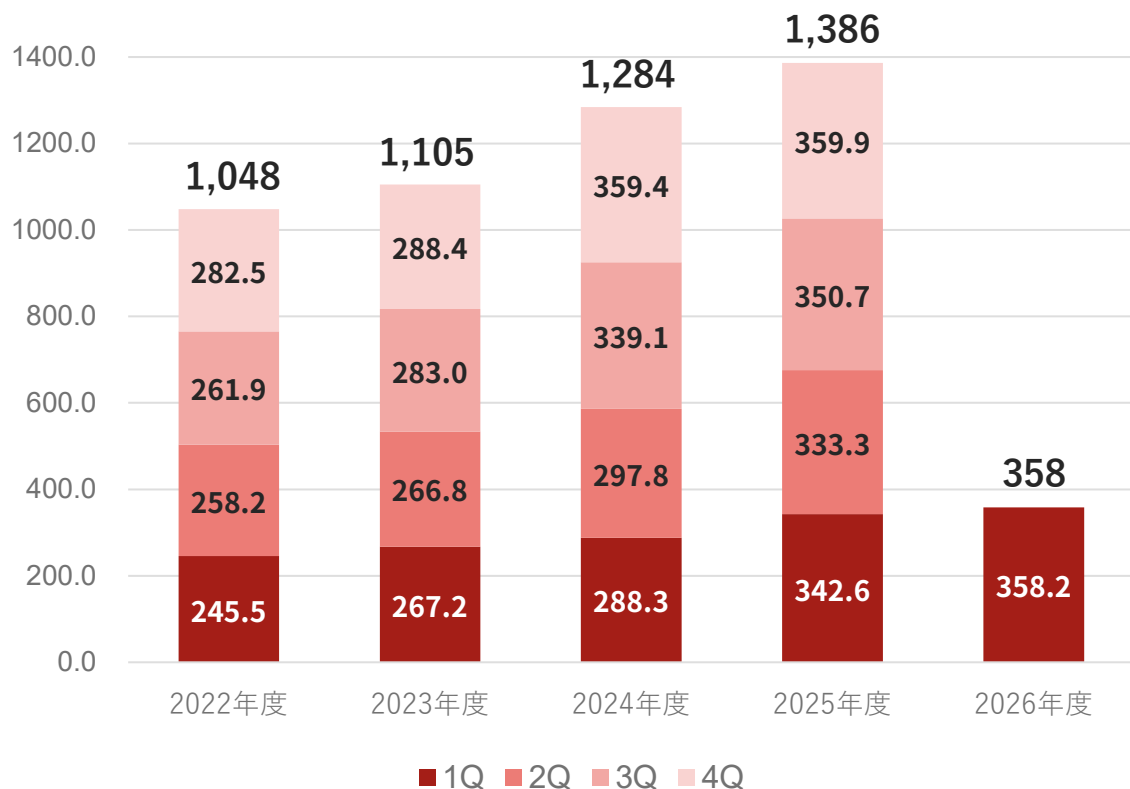
# 第1四半期決算詳細

	2025年第1四半期 実績	2026年第1四半期 実績	増減	増減率
売上高	342百万円 100.0%	<b>358</b> 百万円 100.0%	+ <b>15</b> 百万円	+ <b>4.5%</b>
売上総利益	130百万円 38.2%	<b>155</b> 百万円 43.4%	+ <b>24</b> 百万円	+ <b>19.0%</b>
営業利益	37百万円 10.8%	<b>57</b> 百万円 16.0%	+ <b>20</b> 百万円	+ <b>54.9%</b>
経常利益	37百万円 11.0%	<b>58</b> 百万円 16.4%	+ <b>21</b> 百万円	+ <b>56.1%</b>
純利益	23百万円 6.8%	<b>38</b> 百万円 10.6%	+ <b>14</b> 百万円	+ <b>64.0%</b>
受注残高	142百万円	<b>191</b> 百万円	+ <b>49</b> 百万円	

売上高は前年同期を上回る伸びとなり、業績は好調  
営業利益はCoBrainの売上増加等に伴い、過去最高水準で着地

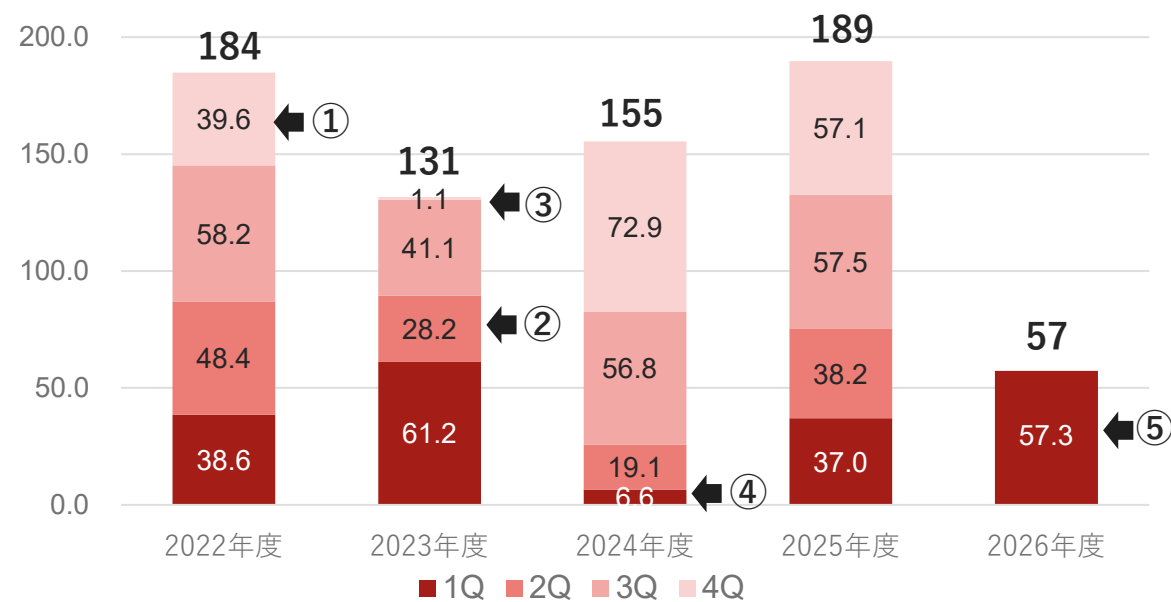
## 売上高の推移

(単位：百万円)



## 営業利益の推移

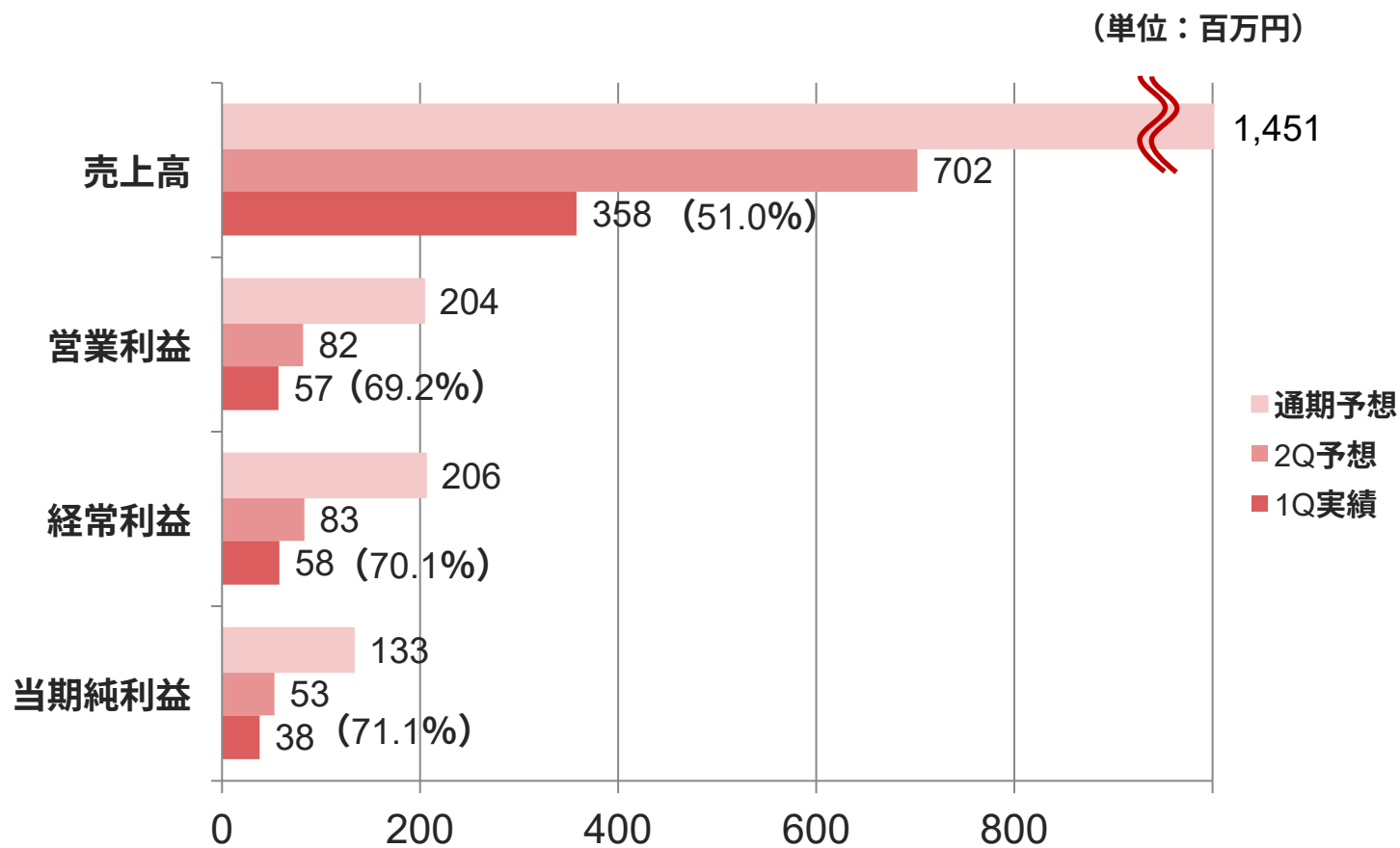
(単位：百万円)



- 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

# 2026年11月期第1四半期進捗【対計画比】

第1四半期は、コンサル事業への旺盛な需要を背景に受注・稼働ともに堅調に推移し、売上高・利益ともに概ね計画通りの進捗を確保

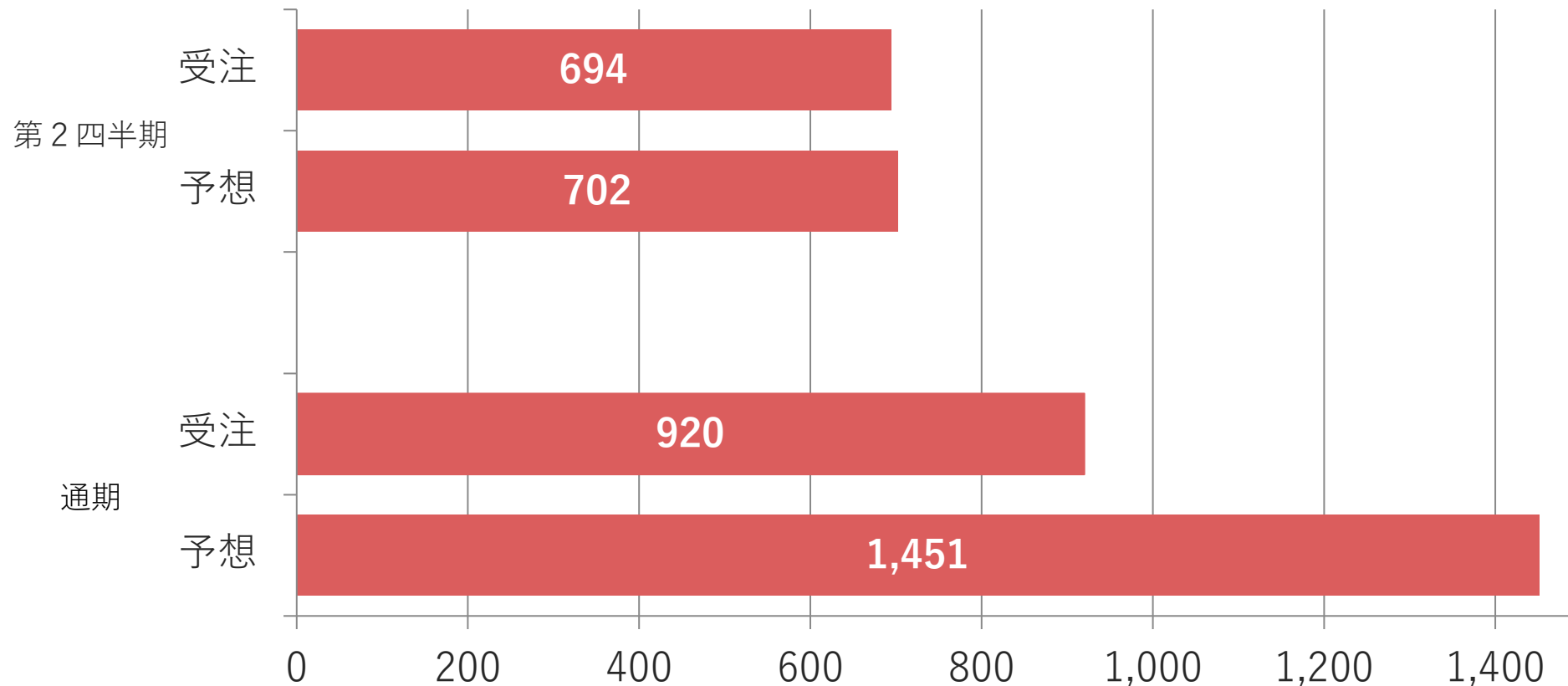


	第2四半期 対計画比	通期 対計画比
売上高	51.0%	24.7%
営業利益	69.2%	28.0%
経常利益	70.1%	28.4%
当期純利益	71.1%	28.5%

※括弧内は第2四半期に対する進捗率です

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98%の受注が確保されている

(単位：百万円)



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

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