



2026年11月期 第2四半期 決算補足説明資料

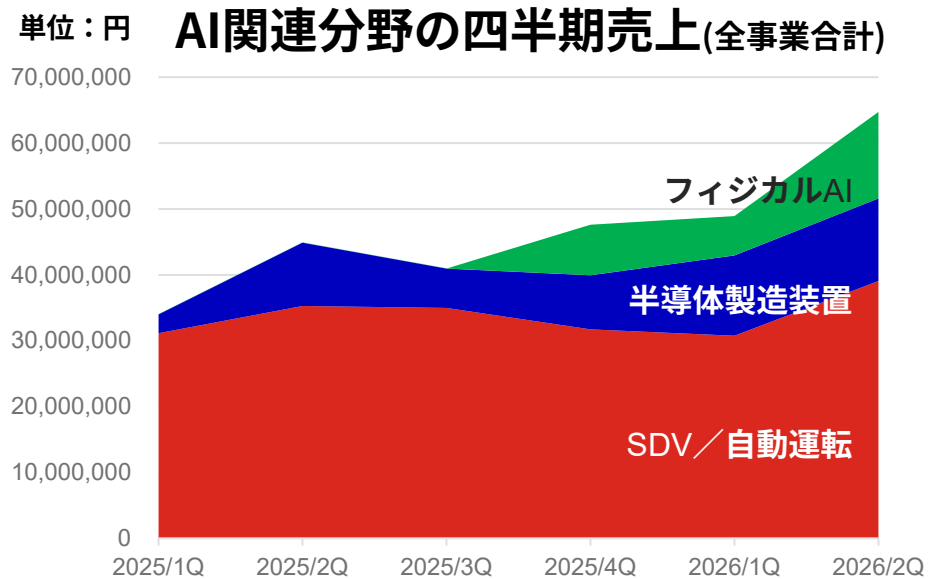
2026年7月3日

株式会社エクスマーション

証券コード 4394

上期は注目のAI関連銘柄（半導体製造装置・SDV・フィジカルAIなど）からAI活用支援の依頼が急増。
下期はより深く踏み込み、ソフトウェア開発全体をAIで支援する新サービスでさらなる飛躍へ

上期：AI関連銘柄からの「現場」支援が急拡大



半導体製造装置・SDV・フィジカルAIが牽引し、
1年半で売上が約2倍に急拡大

主要顧客例

ニコン、SCREENセミコンダクターソリューションズ、トヨタ自動車
ウーブン・バイ・トヨタ、SUBARU、自動運転スタートアップ企業など

下期：AI支援を「現場」から「全社」へ

製造業企業の全社課題

AI活用が進むほど
「品質」「安全性」「説明責任」
が全社課題に

全社課題解決という新たな成長ドライバ

「品質」「安全性」「説明責任」を支援
するAI支援サービスを下期中に立ち上げ、
顧客経営層への提案・実証プロジェクト
を開始予定

全社課題という新領域で新たな成長市場へ

需要の拡大とビジネスモデルの進化 —— AIが当社の成長を二重に加速させる

売上↑：AI時代ほど、当社への依頼が増える

FDE (Forward Deployed Engineering)

AIを現場に定着させるには、社内に深く入り込んで実践を引っ張る存在が必要。
米国AI企業がこの役割を「FDE」と呼び重視し始めている

FDE型コンサルの進化が更なる優位性に

当社は従来からこのFDE型スタイルで支援。
AIの実践力も加わりFDE型コンサルがさらに進化し、高い評価を獲得。
AIが広まるほど当社への依頼が増える

利益率↑：人の知見をAIがスケールさせるビジネスへ

AIで脅かされる「労力への対価」

「かけた時間への報酬」モデルは、超高生産性を強みとするAI時代には成立しにくくなる

「提供価値への対価」への転換が着実に進行

「人の知見×AI」で
「人数に縛られず利益率が上がる」モデルへ。

顧客も「AIで価値を出す」という考え方を受け入れ
転換が進んでいる

【結論】AI戦略は「検証」から「成長」のフェーズへ

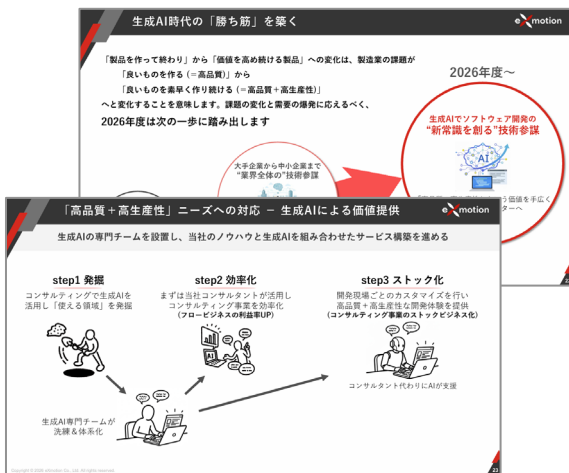
AI時代の成長戦略の仕込みと検証が順調に進む

▶ AIを事業の核としたコンサルティングファームへと進化し、飛躍的な成長を実現するフェーズへ

昨年
仮説構築フェーズ

現在
具現化／検証フェーズ

今後
事業成長フェーズ



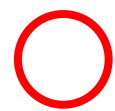
事業計画及び成長可能性に関する事項について
2026年1月9日 開示

需要



AI需要拡大
FDE型コンサルの進化で需要が急増

収益性



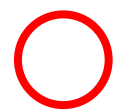
利益率モデル転換
「人の知見×AI」への顧客理解／転換が進む

競争力

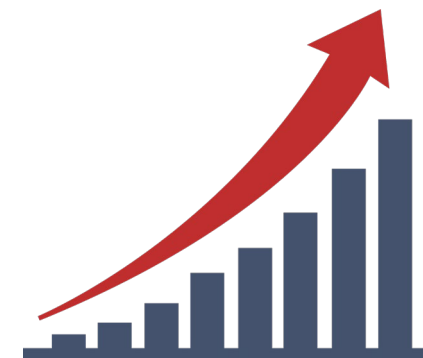


AI資産化の進展 ▶ P.13
「人数に依存しないコンサル」へAI化も順調

市場



全社課題への支援領域拡大
仕込みは順調で、下期に顧客経営層提案へ



2026年：検証



2027年：事業拡大



2028年：利益成長

目次



- 1 第2四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2四半期決算詳細

1

第2四半期決算ハイライト

売上高、営業利益とも過去最高

コンサルティング事業が計画以上に好調で、右肩上がりの成長が続く
売上高：706百万円（前年同期比+4.6%）と過去最高を更新
営業利益も97百万円（前年同期比+30.2%）と過去最高を更新

P.8

AI関連銘柄からの需要が急拡大

半導体製造装置やフィジカルAI等のAI関連銘柄からのAI活用支援需要がさらに拡大し
コンサルティング事業の好調を牽引

P.2

AIサービス「CoBrain」が前年比売上3倍へ

今後の事業で重要なポジションを担う仕様作成専門AI「CoBrain（コブレイン）」が
順調に拡大を続け、営業利益増に大きく貢献

P.9

◆ 売上高、利益の差異要因につきましては、P.9、P26～28をご参照ください。

売上高

706百万円

前年同期比 **+4.6%**

売上総利益

301百万円

前年同期比 **+13.4%**

営業利益

97百万円

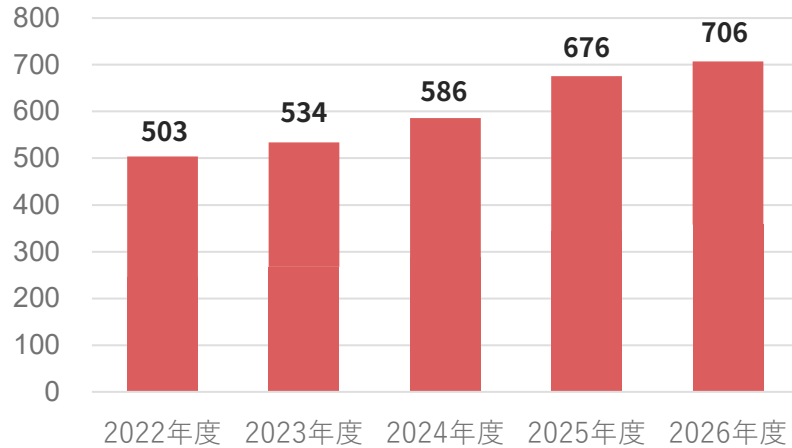
前年同期比 **+30.2**

ROE

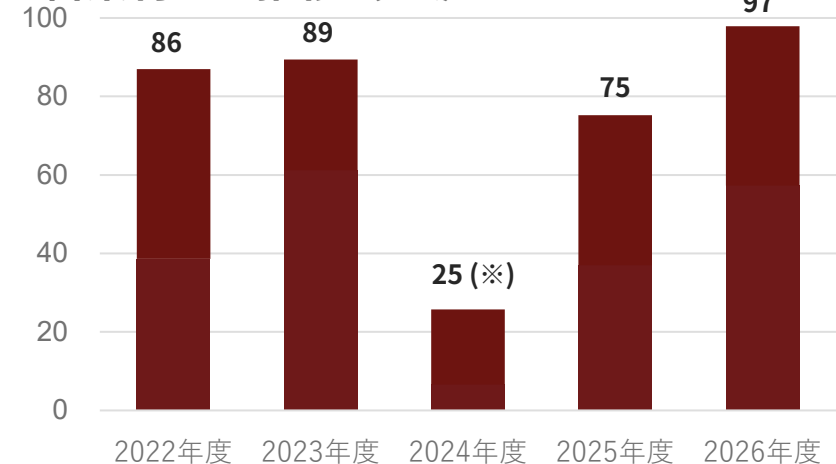
3.8%

前年同期比 **+0.7P**

売上高の推移 (2Q)



営業利益の推移 (2Q)

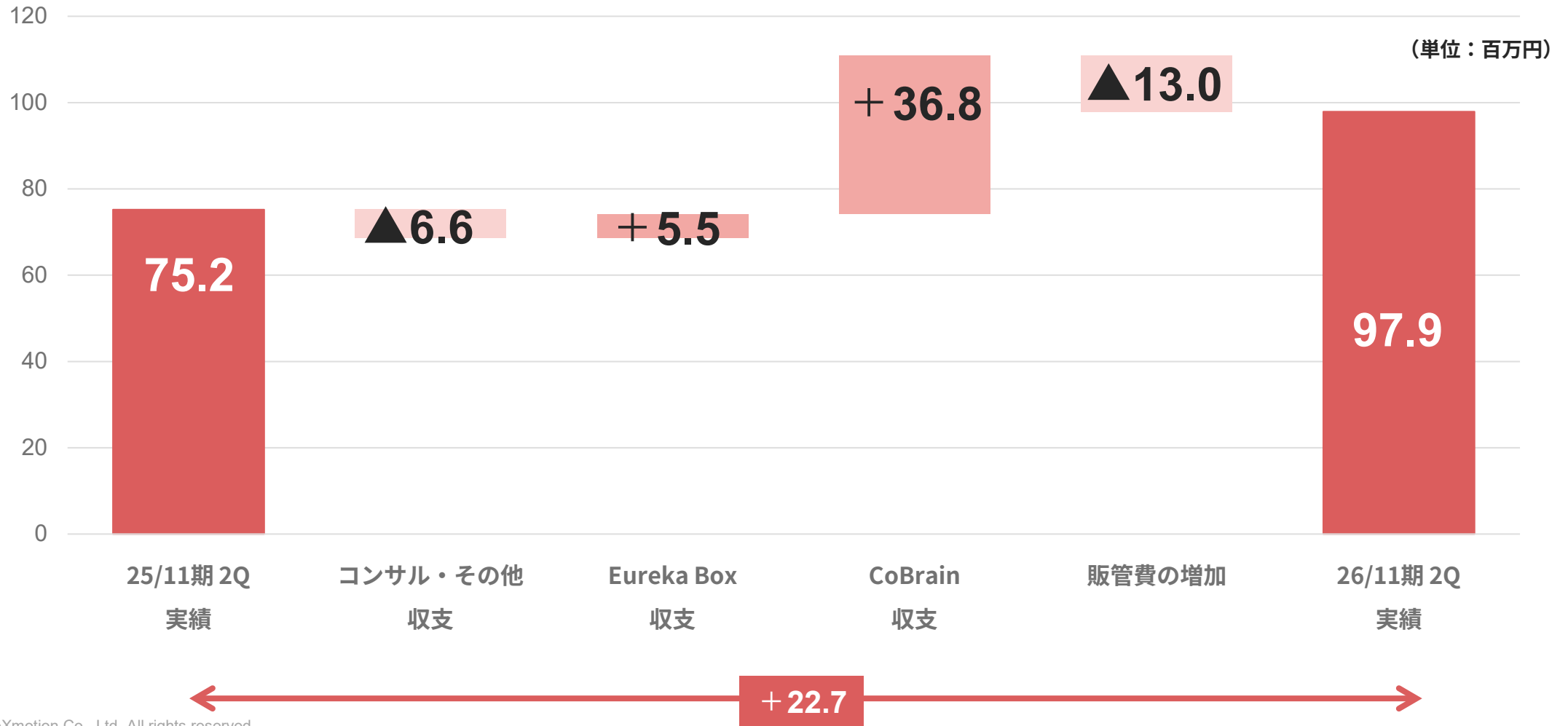


(単位：百万円)

※ 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利益率の高いCoBrain、Eureka Boxの売上増により営業利益が大幅に増加
今年度はAIサービス開発へコンサル要員の工数を投資しているため、コンサル事業の営業利益は微減



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

生成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の爆発的普及は様々な産業に波及しており、当社にも半導体製造装置、フィジカルAI、SDVなどのテーマでの支援需要が急拡大

産業への波及

顧客企業例

生成AI

半導体

サーバ

冷却装置

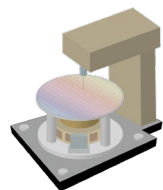
ロボット

電力

ケーブル

ソフトウェアの
価値向上

半導体製造装置



- ・ AI導入で開発を高速化したい
- ・ 開発を内製化したい

ニコン
SCREENセミコンダクター
ソリューションズ
etc.

フィジカルAI



- ・ フィジカルAIに必要なE2Eでの
開発を確立したい

自動運転スタートアップ

SDV



- ・ 開発を内製化したい
- ・ SDVに適した開発を確立したい

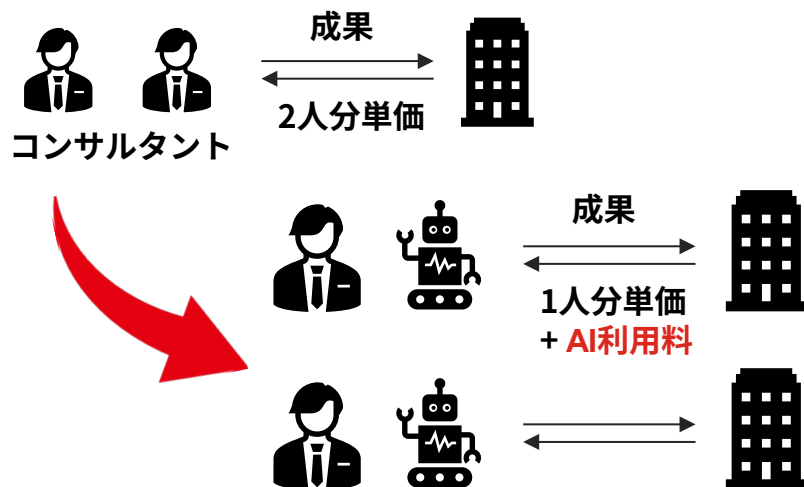
SUBARU
トヨタ自動車
ウーブン・バイ・トヨタ
etc.

E2E：AIが外界の認識(人間でいう五感)～判断(脳)～操作(手足)の全てを担う。ソフトウェアの端から端まで(End-to-End)の意
SDV：Software-Defined-Vehicle。車のさまざまな機能をソフトウェアで実現し、スマホのような機能アップデートを可能にする

人的、環境の両面でのAI積極投資(P.18)の甲斐もあり、当社コンサルノウハウのAI化が進む。
「提供価値への対価」であるAI利用料の導入も実現し、利益率が上がるモデルへ転換が順調に進捗

戦略：「知見×AI」で利益率を向上

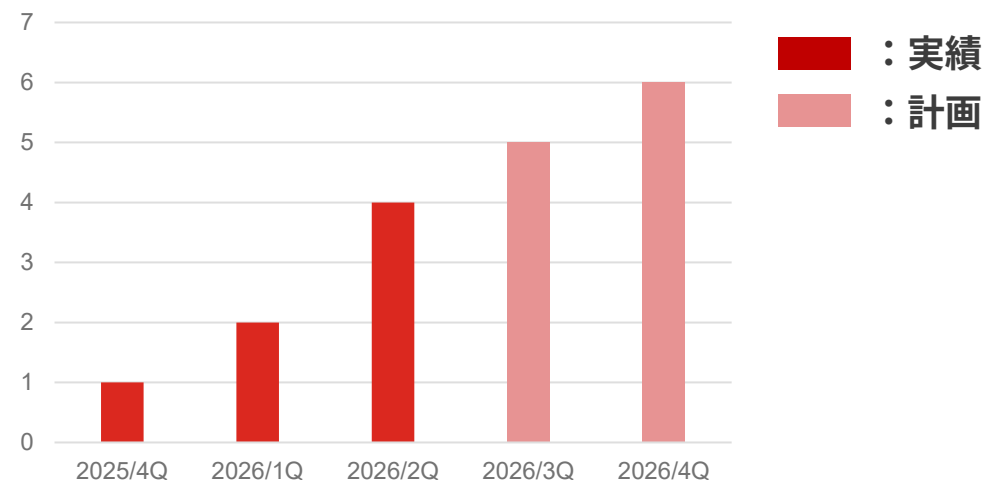
当社ノウハウを学習したAIによる価値提供
に対し、利用料をいただくモデルへ



- <当社メリット>
ノウハウの収益化により人数に依存しない収益を獲得
- <顧客メリット>
同じ成果を従来より安価な委託費で得られる

進捗

AI化完了ノウハウ数

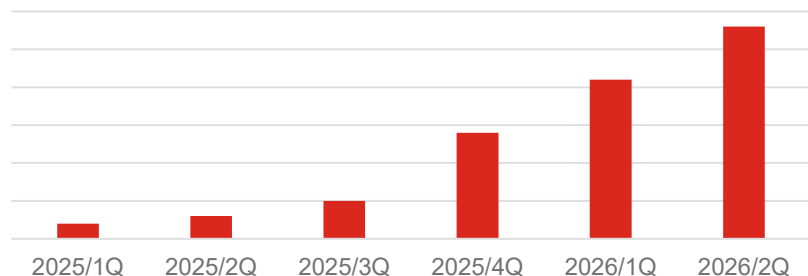


- ・ノウハウのAI化が順調に進む
- ・「AIで価値を出す」という考えを顧客も受け入れ、AI利用料の導入が進む

CoBrainは既に前年比3倍弱の売上を確定。チャレンジングな売上目標達成に向け、新機能をリリースし訴求力の更なる向上を図る。またCoBrainに続く新たなAIサービスを開発中

CoBrain受注状況

累積受注件数推移 ※ リピート契約含む



▶ 順調に受注増。ただし計画には未達

CoBrainの今後の計画

3Qに2つの新規機能をリリース予定

▶ 汎用AIとの差別化をより顕著に

新サービスの開発

現場課題を解決する新サービス

- ・モデルベース開発支援AI
 - ・プロセス診断／改善提案AI
- その他開発中

全社課題を解決する新サービス

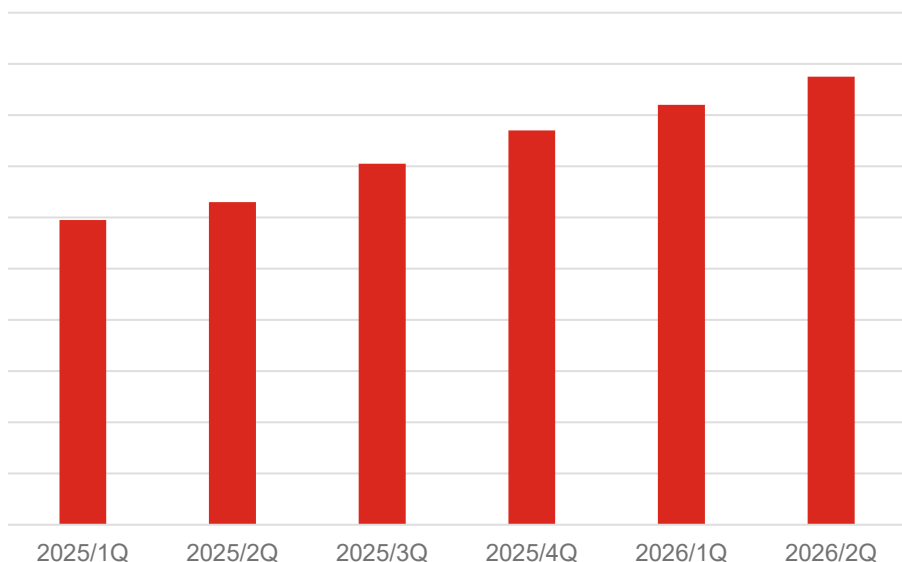
「品質」「安全性」「説明責任」という全社課題を支援する新サービスを開発中。社内検証を終え、実証フェーズへ

下期に顧客経営層への提案、実証プロジェクトを開始予定

10人程度から100人超での大幅拡大で契約更新に至った案件など、順調な継続、拡大が進む一方で新規受注拡大に向けた施策である代理店販売の遅れもあり、新規受注は計画未達

受注状況

累積受注件数推移 ※ リピート契約含む



▶ 契約更新は見込み通り進捗するも
新規受注は計画未達

今後の計画

代理店販売施策へのテコ入れ

代理店向け説明資料を今以上に充実させ、的確なターゲットに的確な訴求をしていただけるよう対応中

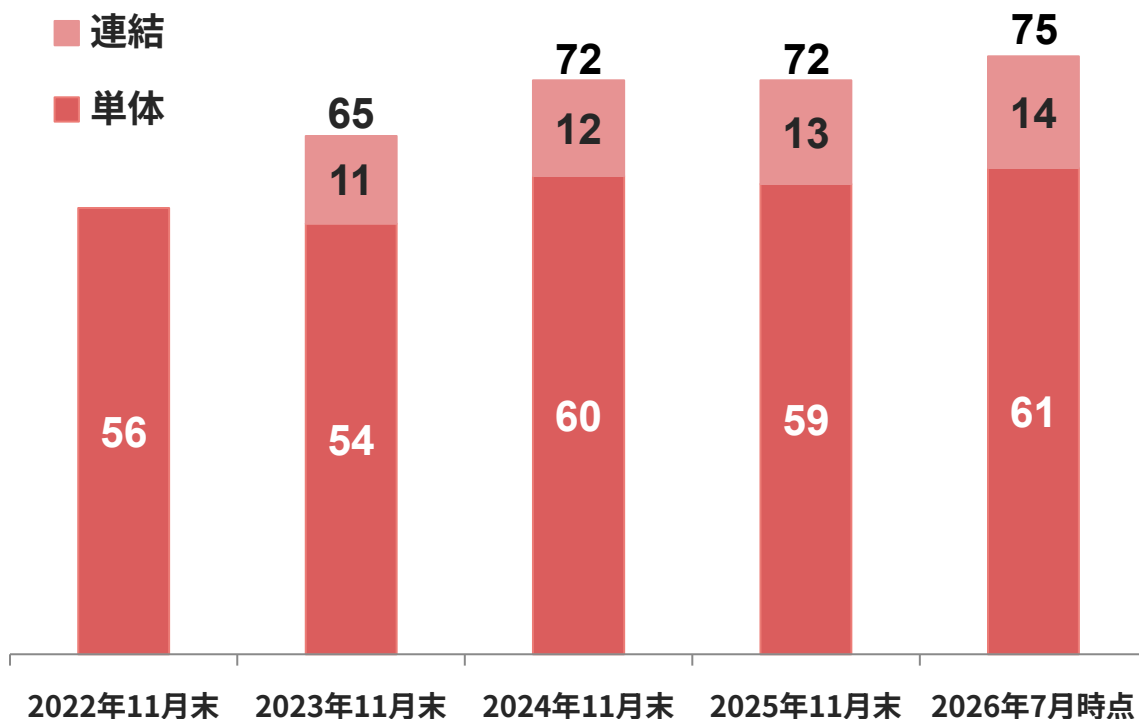
Eureka Box自体の魅力UP

eラーニングとしての機能拡張や利便性向上などの施策を準備中
今年度中での施策実現を目指す

3

トピックス（採用・投資・IR）

計画よりも前倒しで採用が進み、コンサルティング事業の売上増の一因となったAIの時代になったことで、従来の「少数精鋭での機動性ある体制」をこれまで以上に重視していく



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

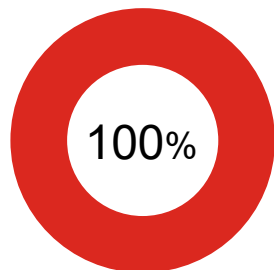
AIによってレバレッジが効く時代であり「人を増やして売上増を狙う」戦略は機動性を損なうため
(技術動向についていけない人材を持て余すリスクがある)

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

当社にとって今後の事業の核となる生成AIに対し、AI黎明期から積極的に投資
▶ 新サービスの開発(P.14)、AI支援案件での高評価など、投資の成果が顕在化

生成AIの活用促進



- Claudeを全社導入
- 希望者にはClaude Code等
その他AIサービスも付与



- 工数の10%を未来への投資
に割り当てる10%ルールで
AIテーマを探索



- 生成AI活用事例の共有会を
月2回開催中
- AIスキル底上げのための
AI教育を整備

成果

開発の効率化（数か月→数日）

充実したAIコーディング環境により、
CoBrainや新サービス開発効率が大幅に向上

高いAI技術力の習得

当社コンサルタントのAI技術力の高さは
顧客からの評価も極めて高く、複数顧客で
支援の拡大を依頼されている

フィジカルAI

10%ルールでフィジカルAI開発に挑戦中。
得た知見をフィジカルAI支援に生かす

【IR】新施策として「IT株の教科書」動画配信を開始

当社の今後の事業戦略を投資家に広く周知するため、IT業界を解説する動画配信を開始

▶ フラットな業界解説動画としてまずは視聴者を増やしていく

【IT株の教科書】 上場IT企業社長による業界解説




株式会社エクスマーション
代表取締役社長
渡辺博之

株式会社エクスマーション
エンジニア
塚谷 佳

#0 IT業界の地図を描く

【IT株の教科書】 上場IT企業社長による業界解説



業務系
BUSINESS SOFTWARE

組み込み系
EMBEDDED SOFTWARE

株式会社エクスマーション
代表取締役社長
渡辺博之

#1-1 ソフトウェア業界を知る

【IT株の教科書】 上場IT企業社長による業界解説



フィジカルAI
と
IT業界の法則

知っておくべき最新の常識!

株式会社エクスマーション
代表取締役社長
渡辺博之

#1-2 IT業界を先読みする

【IT株の教科書】 上場IT企業社長による業界解説



IT企業が
損失を
出す理由は？

リスクの構造を解説!

株式会社エクスマーション
代表取締役社長
渡辺博之

#2 IT企業のリスクと潜在能力を知る



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

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

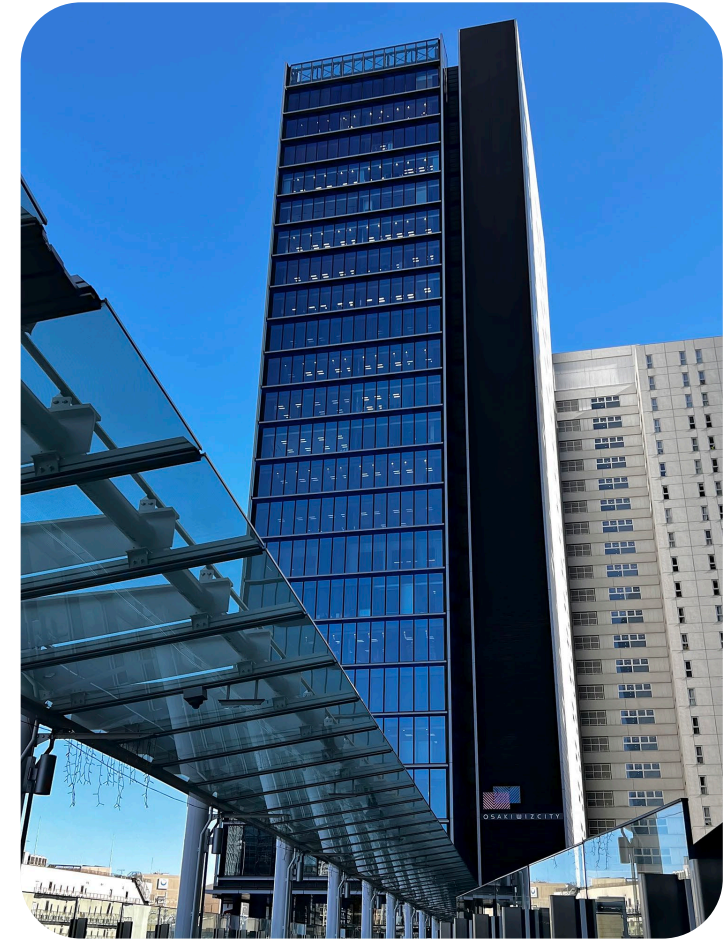
取締役6名（うち社外1名）
監査等委員である取締役3名（うち社外2名）

従業員数

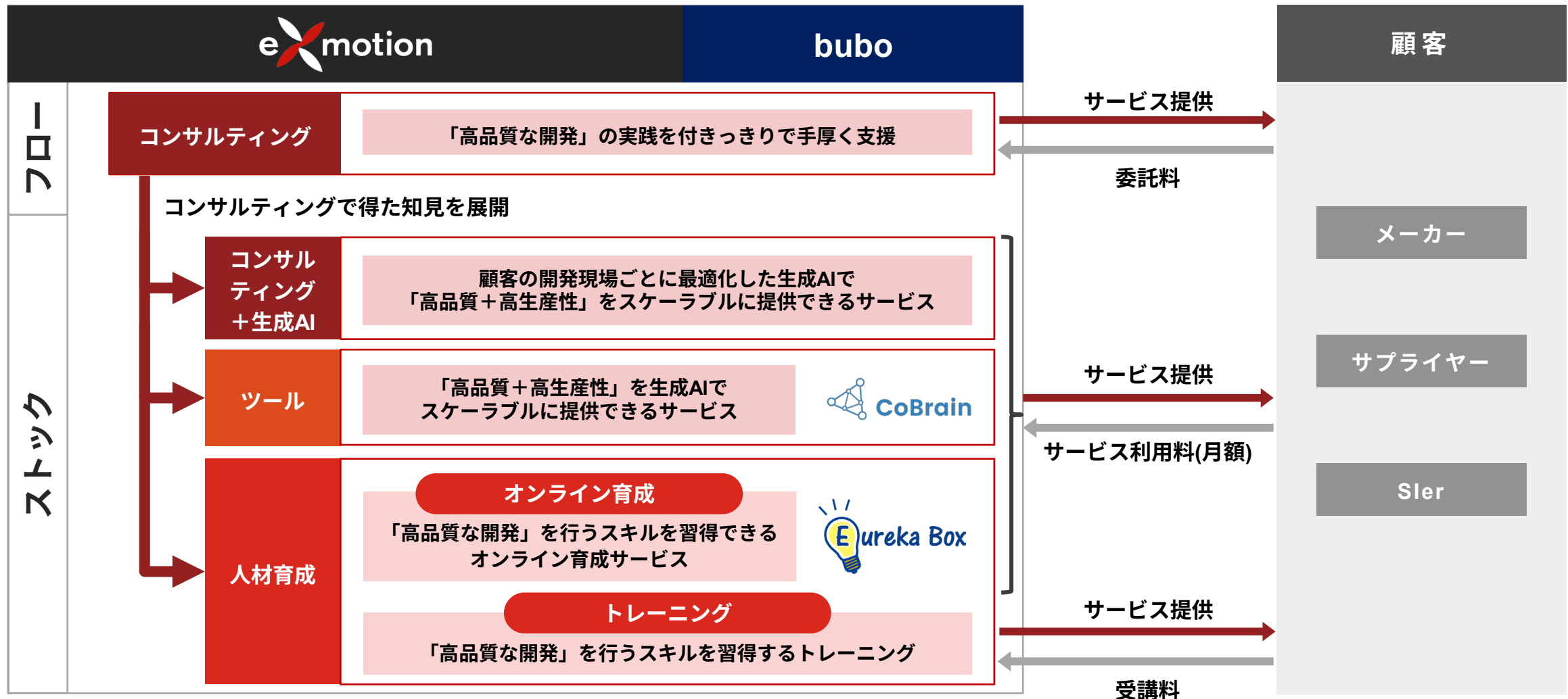
社員90名（2026年5月末時点・連結、契約社員含む）

認証

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

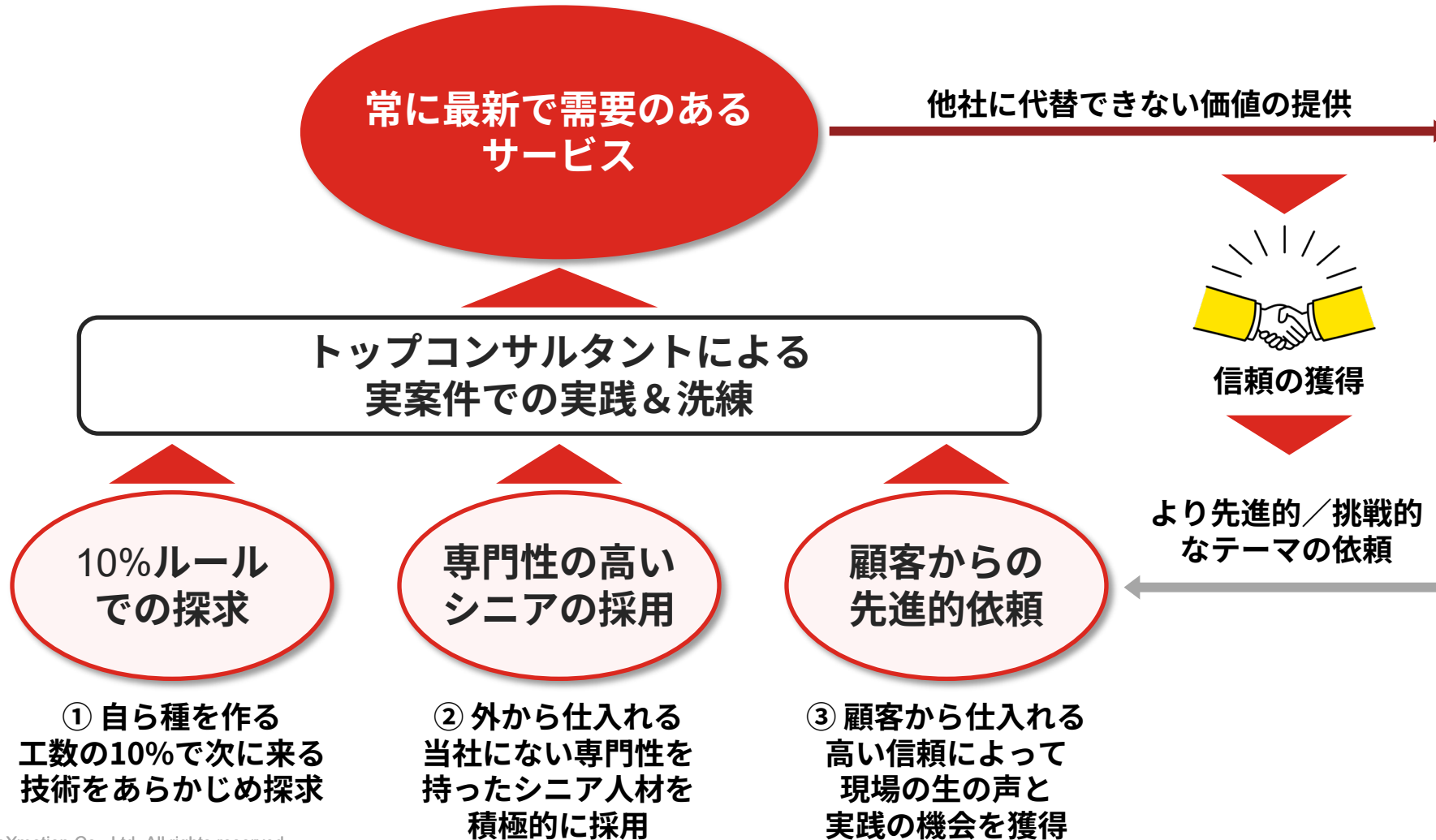


日進月歩のソフトウェア開発技術をキャッチアップしながらコンサルティングで実践。
得たノウハウを生成AIサービスや教育サービスとして提供



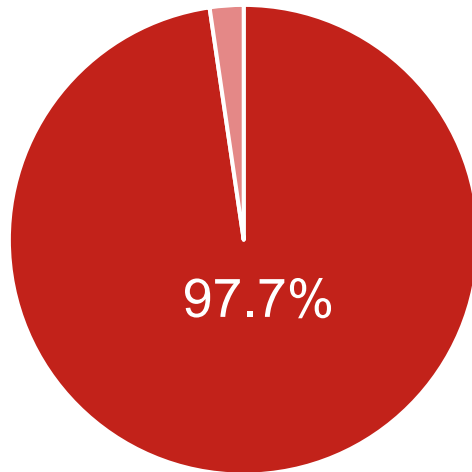
サービスの陳腐化が起きない仕組み

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>

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 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 2 四半期決算詳細

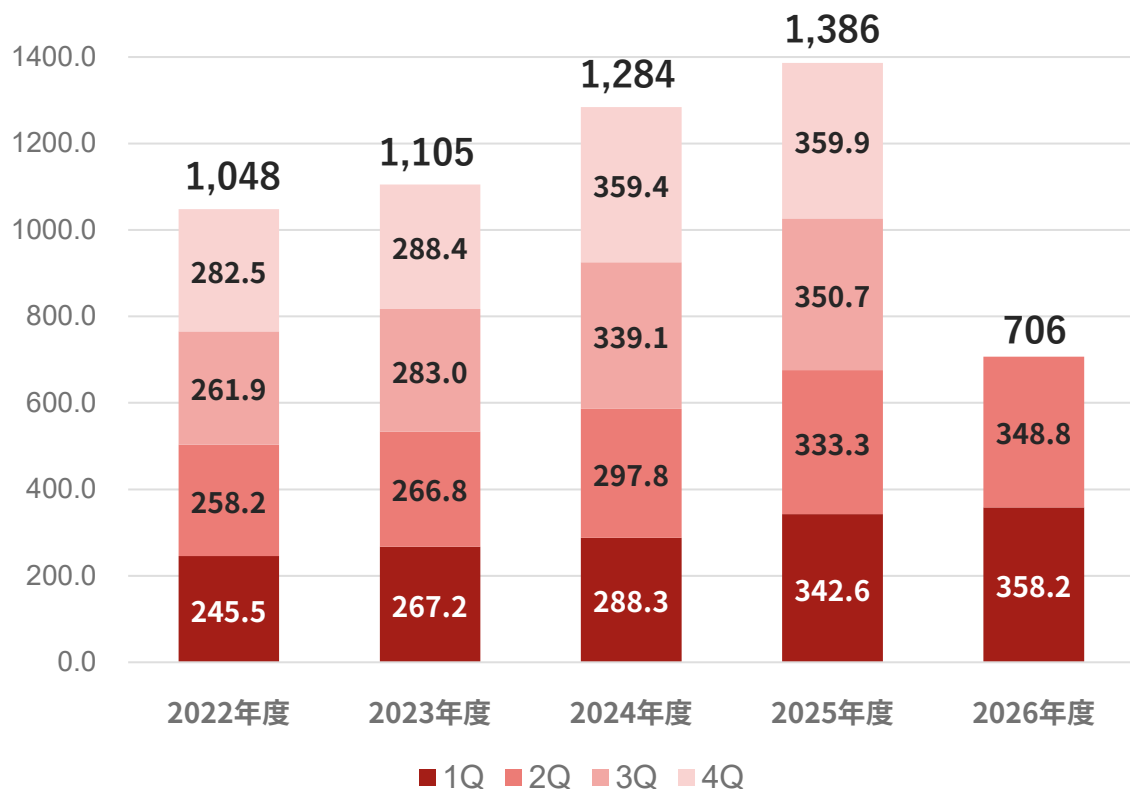
AI関連需要を取り込んだコンサル事業やCoBrain、Eureka Boxの拡大により、売上高・全利益項目において計画・前年をすべて上回り、当期純利益は前年比31.2%増・計画比20.1%増を実現した

	2025年第2四半期 実績	2026年第2四半期 実績	対前期比	2026年第2四半期 (計画)	対計画比
売上高	676百万円 100.0%	706 百万円 100.0%	+30百万円 +4.6%	702百万円 100.0%	+4百万円 +0.7%
売上総利益	265百万円 39.3%	301 百万円 42.6%	+35百万円 +13.4%	298百万円 42.5%	+2百万円 +1.0%
販売費及び一般管理費	190百万円 28.1%	203 百万円 28.7%	+12百万円 +6.8%	215百万円 30.7%	▲12百万円 ▲5.7%
営業利益	75百万円 11.1%	97 百万円 13.9%	+22百万円 +30.2%	82百万円 11.8%	+15百万円 +18.3%
経常利益	77百万円 11.5%	100 百万円 14.2%	+22百万円 +29.5%	83百万円 11.9%	+16百万円 +19.9%
純利益	48百万円 7.2%	64 百万円 9.1%	+15百万円 +31.2%	53百万円 7.6%	+10百万円 +20.1%
受注残高	348百万円	258 百万円	▲89百万円		

AI関連分野の需要増がけん引し、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の前年比約3倍の売上増などに伴い、過去最高で着地

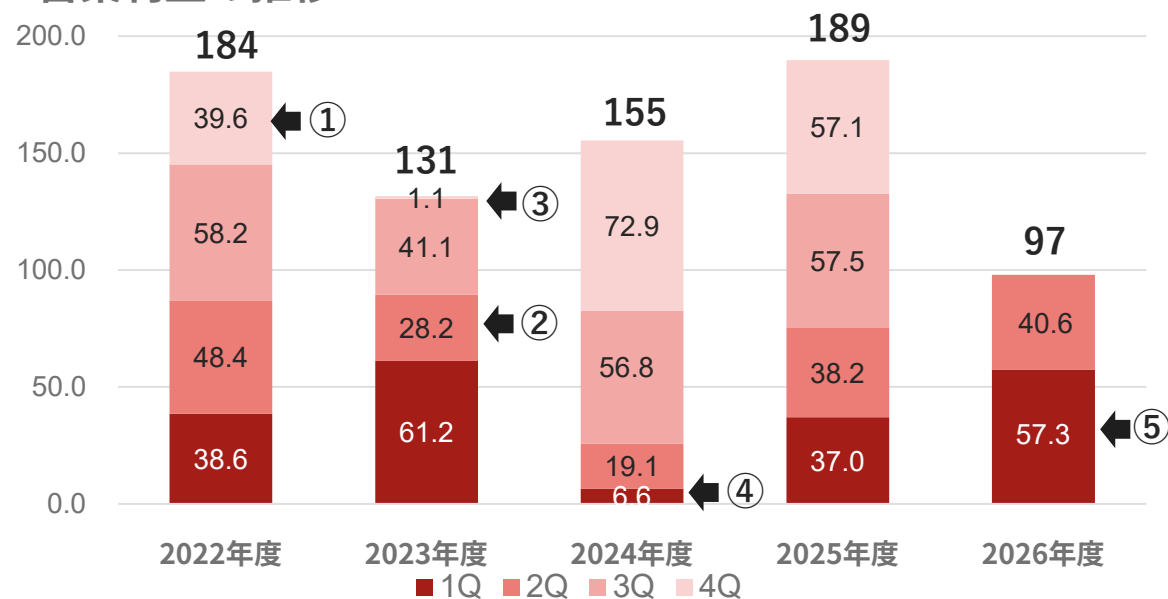
売上高の推移

(単位：百万円)



営業利益の推移

(単位：百万円)

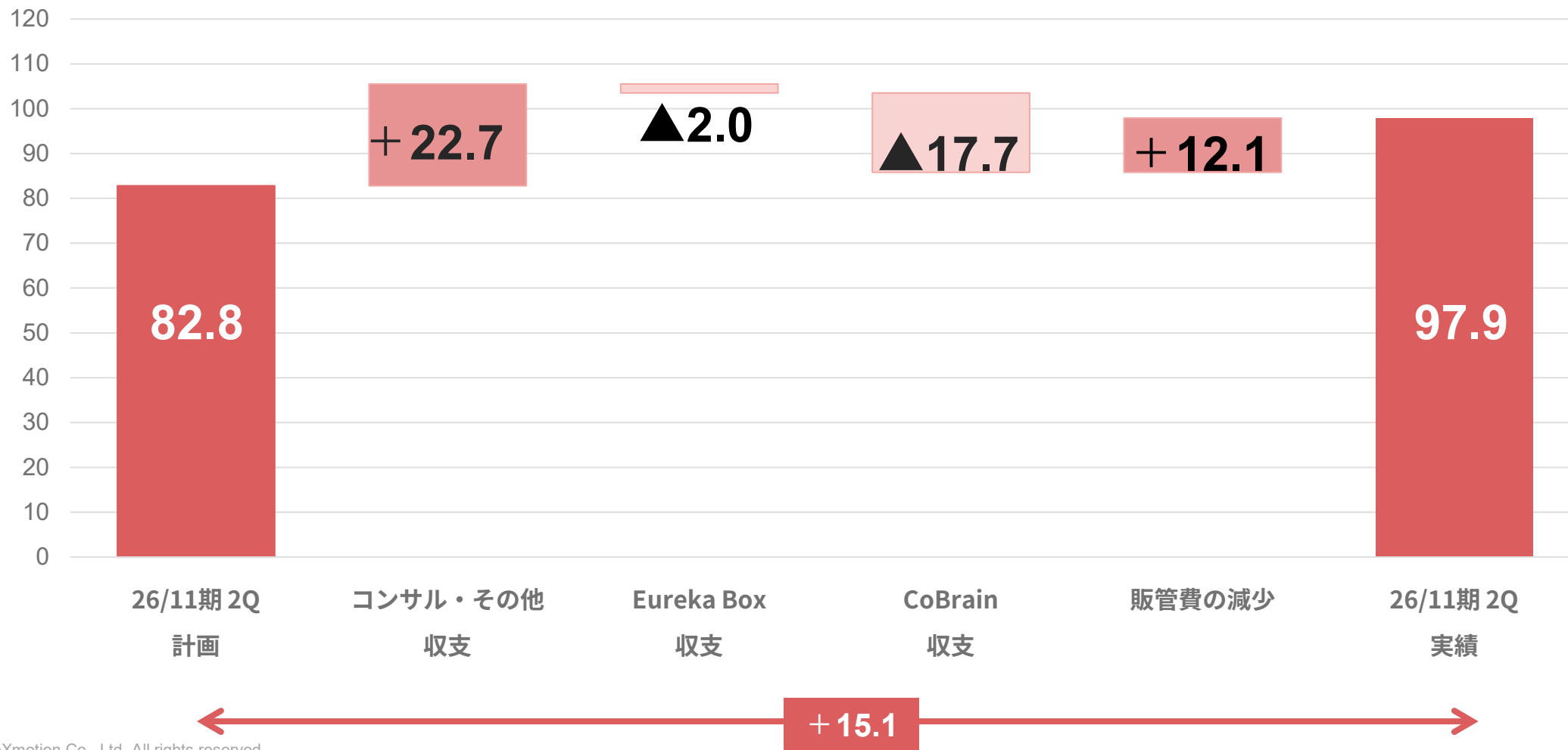


- ①：インフレ手当等で粗利が第3四半期までを下回る
- ②：連結決算の開始によって子会社取得費用計上
- ③：信託型ストックオプションの関連損失を特別損失に振替
- ④：CoBrainの開発投資、採用費、及びのれん代による減益
- ⑤：CoBrainの売上増加による増益

【対計画】 営業利益の増減要因

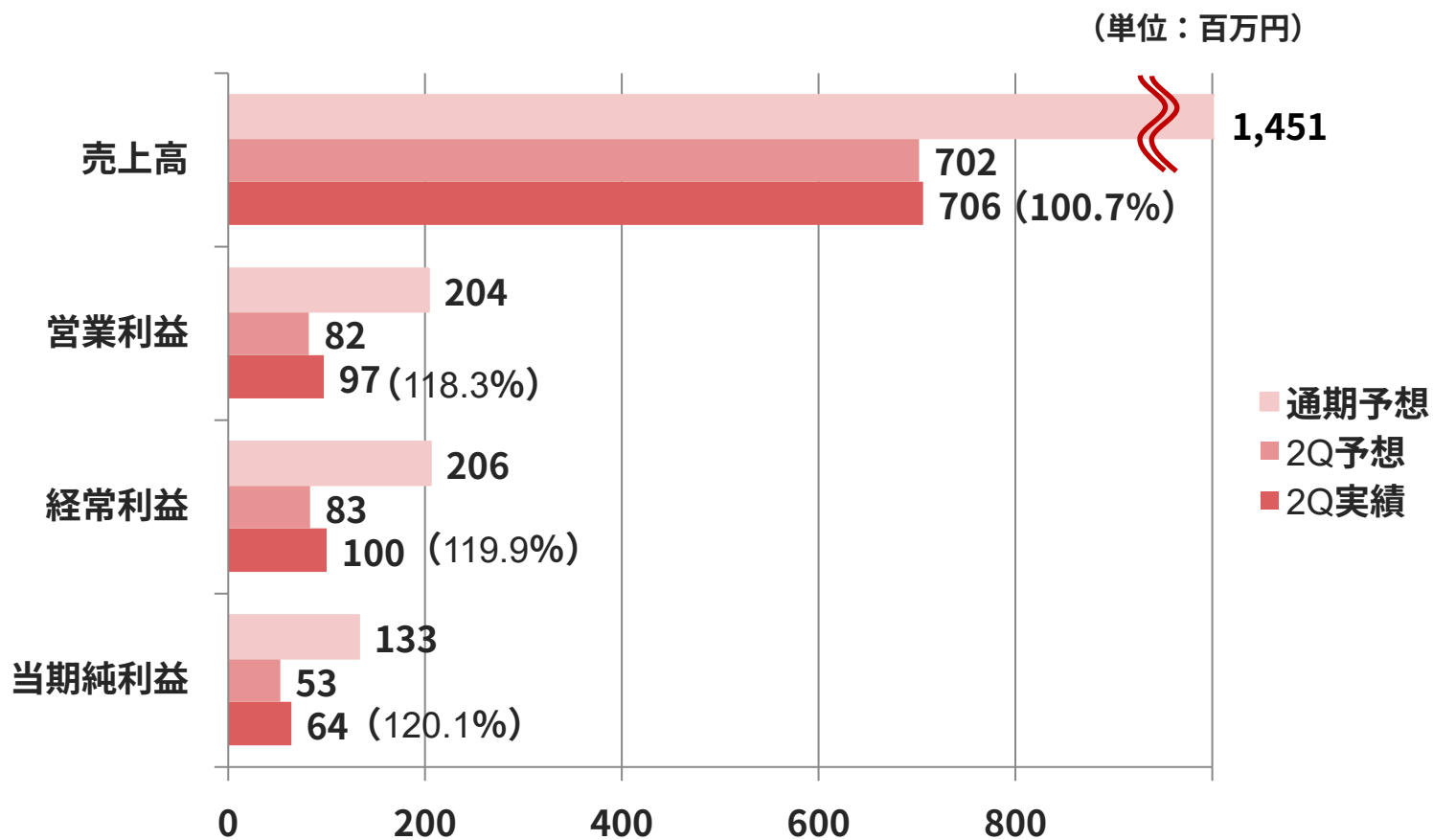
採用前倒しとAI関連需要等に伴う計画以上の高稼働率により、コンサル事業の収益が大きく向上。
CoBrainは順調に利益を伸ばすもチャレンジングな計画値に対しては未達

(単位：百万円)



【対計画】2026年11月期第2四半期進捗

AI関連分野の大幅な需要増を背景としたコンサルティング事業の好調が、CoBrain、Eureka Boxの計画未達をカバーし、売上高・利益ともに半期の計画を上回る

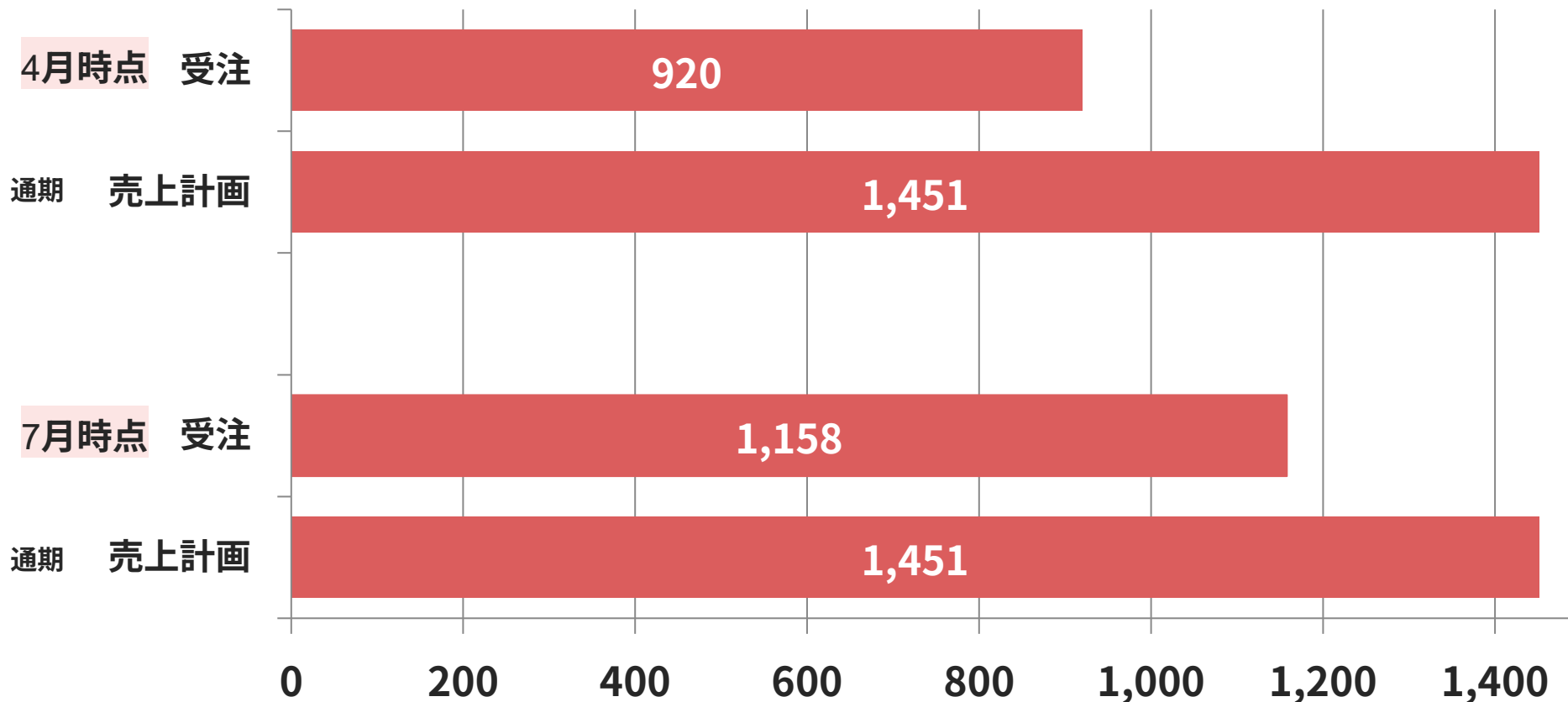


	第2四半期 対計画比	通期 対計画比
売上高	100.7%	48.7%
営業利益	118.3%	47.9%
経常利益	119.9%	48.6%
当期純利益	120.1%	48.2%

※括弧内は第2四半期に対する進捗率です

AI関連分野の需要に伴うコンサルティング事業が好調な為、通期売上計画に対する受注進捗率は4月時点の63%から7月時点には80%に達している

(単位：百万円)



受注は、通期の売上計画に対応する、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

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