

2023年3月期 第3四半期決算説明資料 Financial Results Explanatory Materials FY23.3-3Q

1/26/2023



社名の由来 Origin of the Company Name

ATLEDはピラミッド社会・組織を象徴する△(DELTA)を逆から読んだ造語です。
「社会・組織の常識にとらわれない創造的なソフトウェアを生み出す」という意味を含めています。
ATLED is a coined word that reads △ (DELTA) , which symbolizes the pyramid type organization, from the opposite direction.
It means “creating creative software that is not bound by social or organizational norms.”



2023年3月期 第3四半期業績
FY2023.3 Third Quarter Results

P.3~7

2023年3月期業績計画
Earnings Plan for the FY2023.3

P.8~9

付録
Appendix

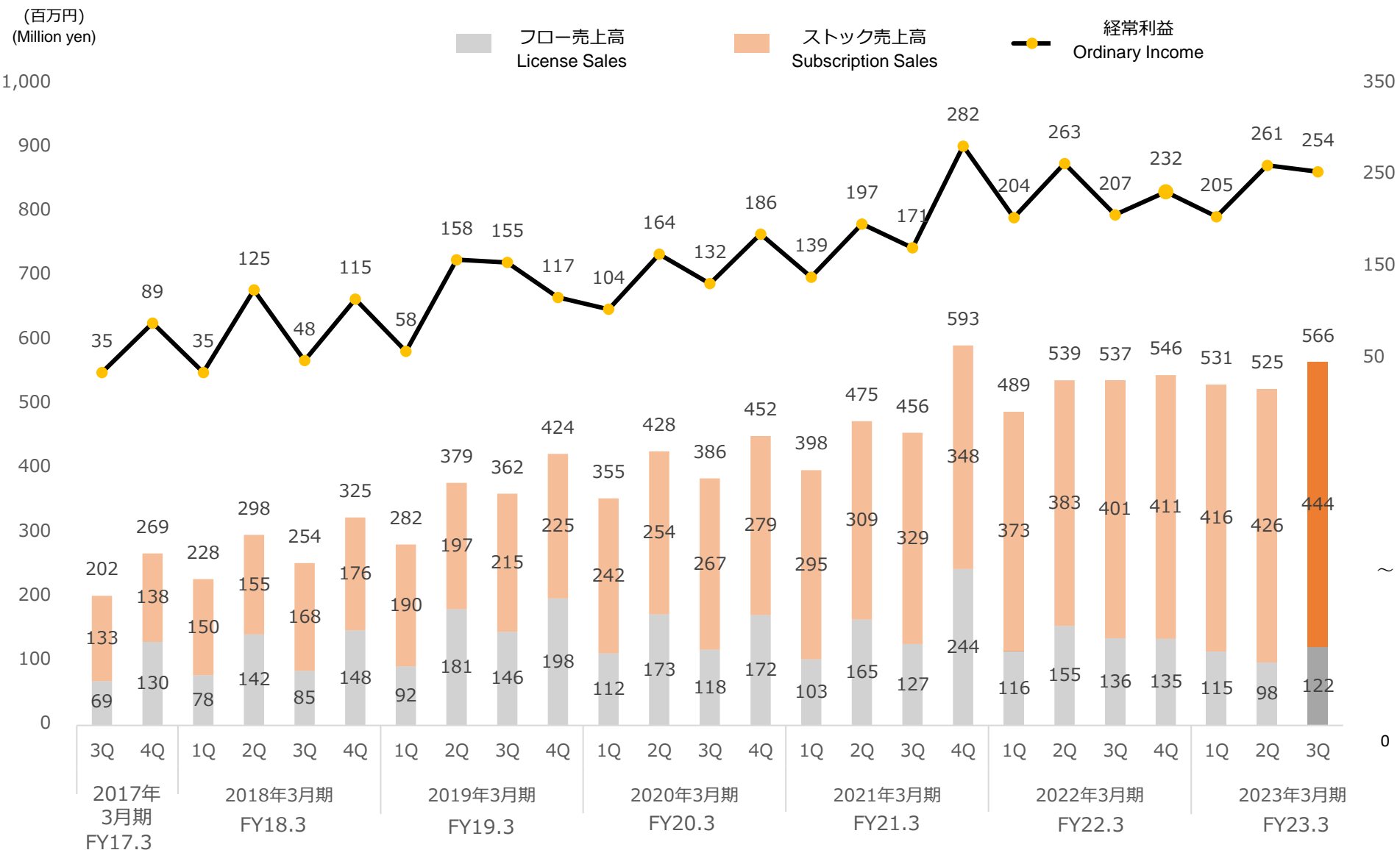
P.10~27

四半期別売上高推移
Quarterly Sales Changes

製品別売上高推移
Sales Changes by Product

経常利益の変動分析
Analysis of Changes in Ordinary Profit

業績進捗状況
Performance Progress



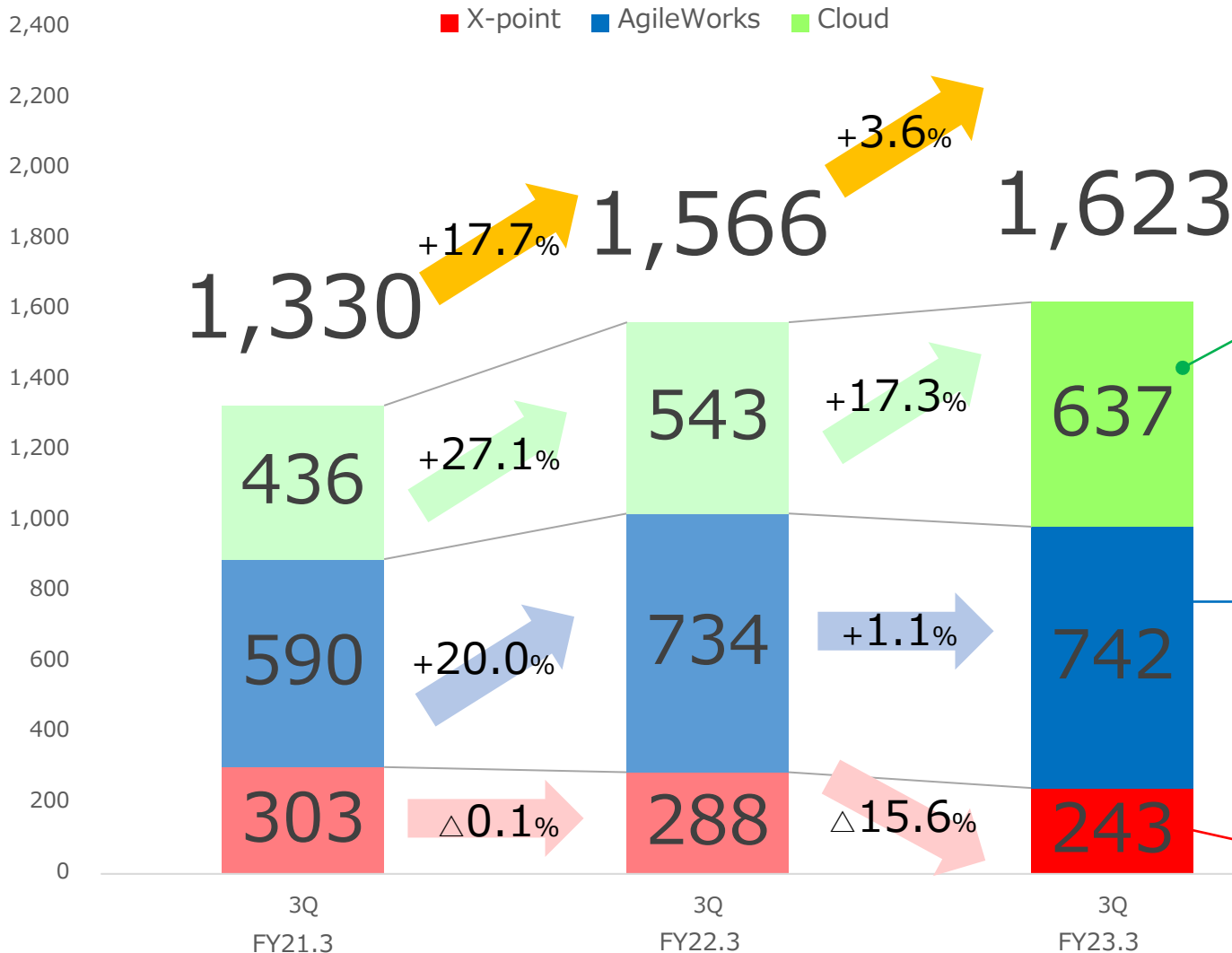
四半期別売上高推移
Quarterly Sales Changes

製品別売上高推移
Sales Changes by Product

経常利益の変動分析
Analysis of Changes in Ordinary Profit

業績進捗状況
Performance Progress

(百万円)
(Million yen)



パッケージ売上が減収となったものの、クラウドサービスの成長が吸収し、増収

Growth in sales of cloud services offset package sales decline, resulting in higher revenues

順調に推移
マーケティングの強化、X-pointからのシフトを図り成長させる
Steady progress
Strengthen marketing and shift from packages to the cloud for growth

半導体不足等により、導入が大幅に遅延
Significant delay in introduction due to shortage of semiconductors, etc.

新規ライセンス販売終了に伴い減収
Decreased due to the end of new license sales

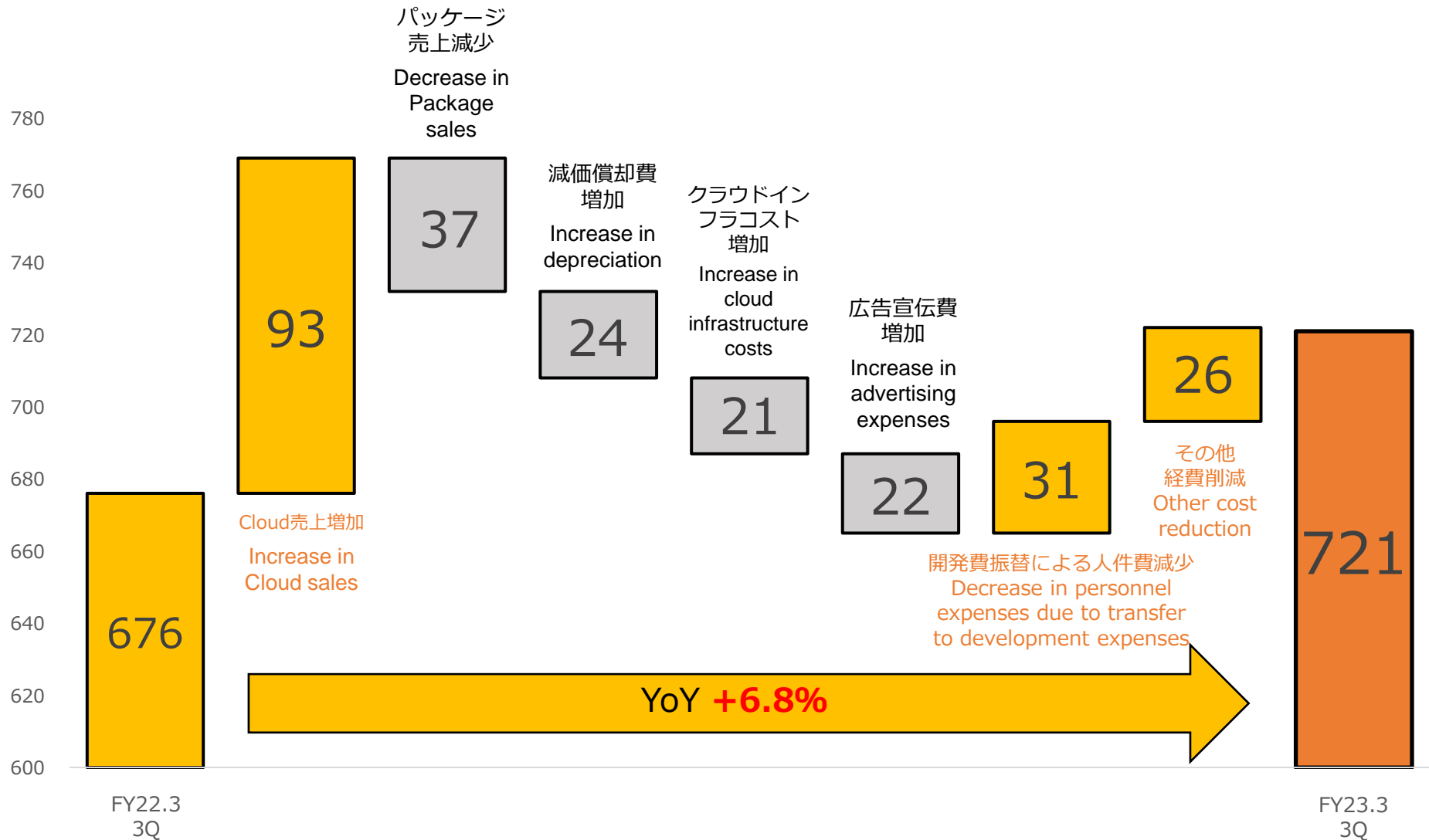
四半期別売上高推移
Quarterly Sales Changes

製品別売上高推移
Sales Changes by Product

経常利益の変動分析
Analysis of Changes in Ordinary Profit

業績進捗状況
Performance Progress

(百万円)
(Million yen)

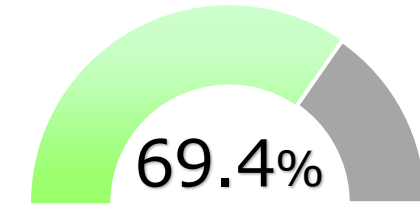
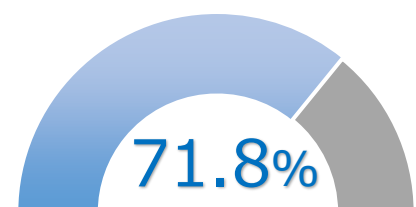
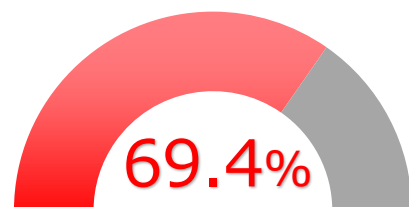
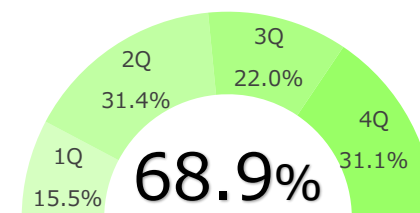
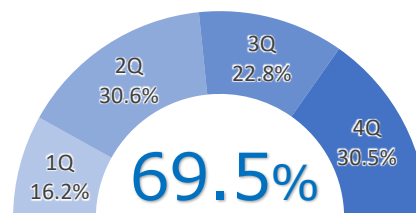
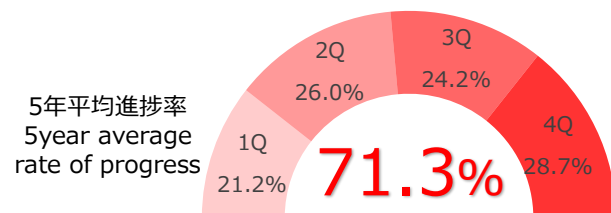


四半期別売上高推移
Quarterly Sales Changes

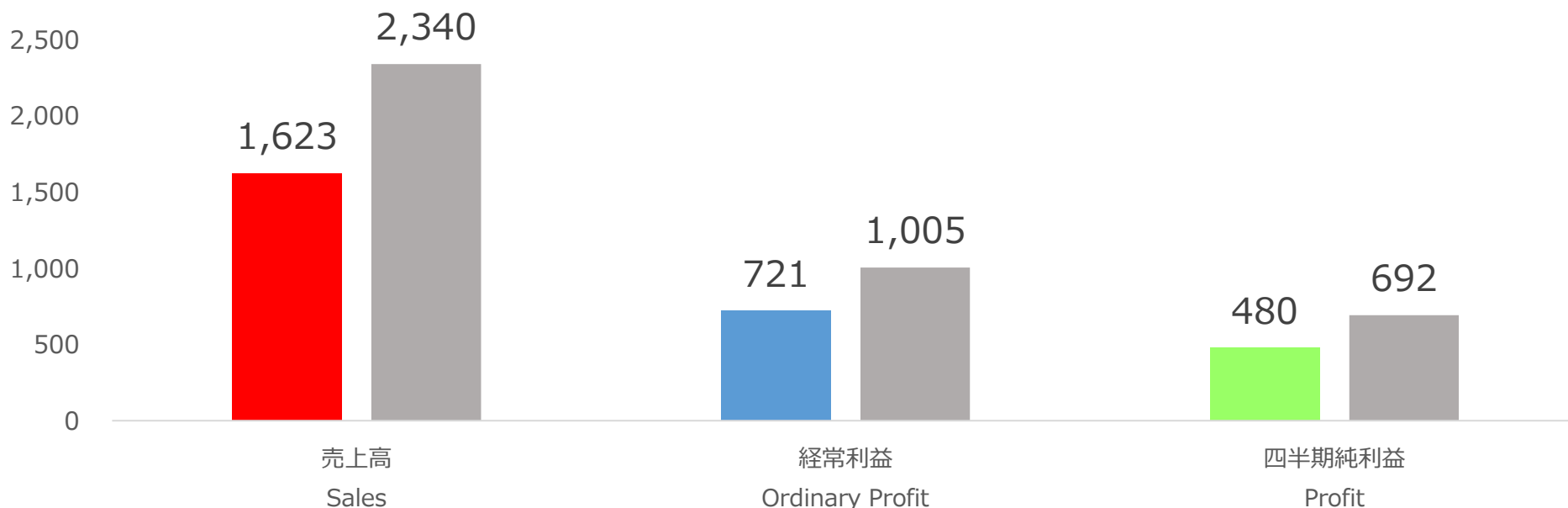
製品別売上高推移
Sales Changes by Product

経常利益の変動分析
Analysis of Changes in Ordinary Profit

業績進捗状況
Performance Progress



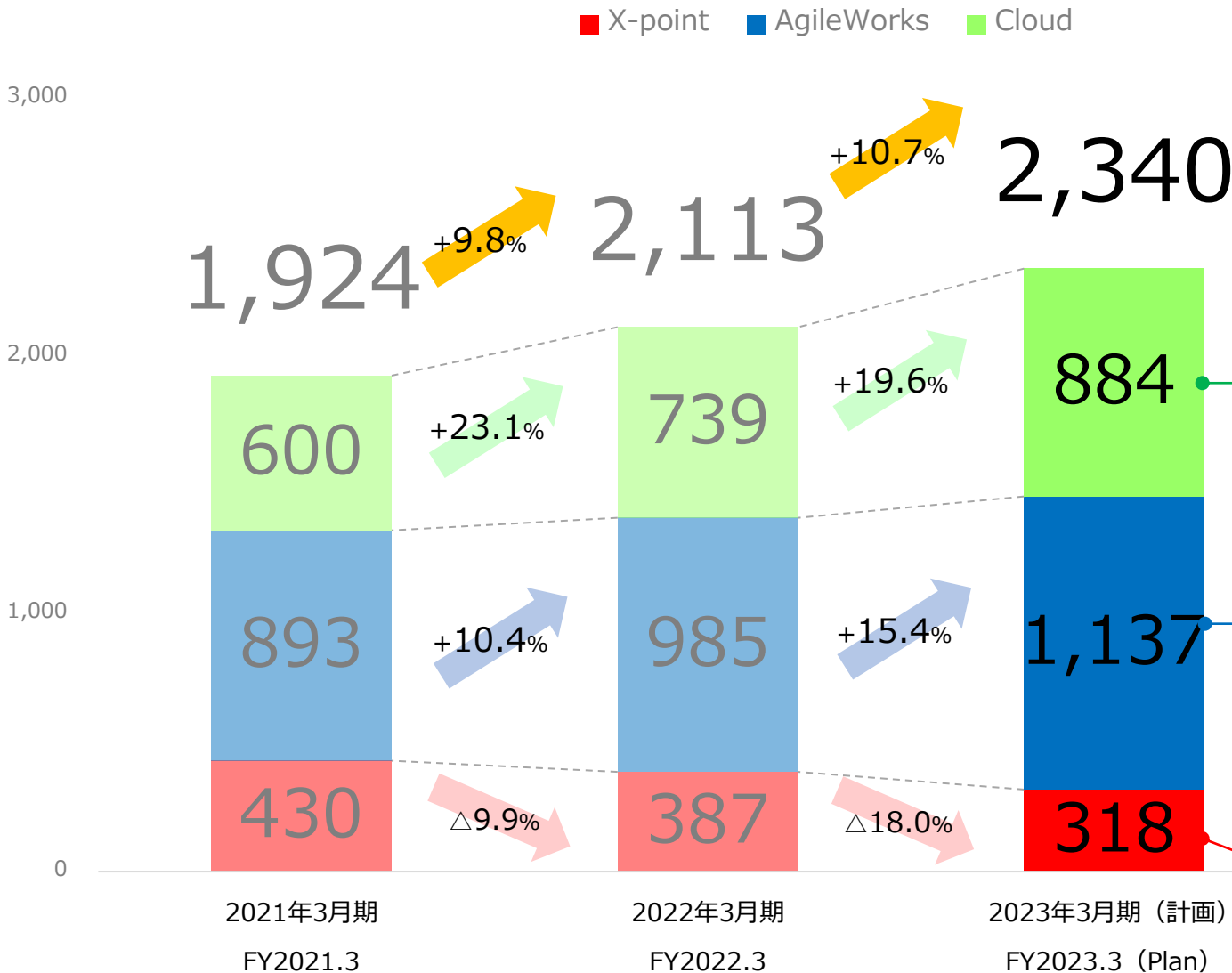
(百万円)
(Million yen)



製品別売上高計画
Sales Plan by Product

経常利益計画
Ordinary Profit Plan

(百万円)
(Million yen)



政府によるDX推進や新型コロナウイルス感染の世界的な広がりを背景に企業のDX化が進み、ワークフロー需要が拡大

The demand for the workflow business will expand as companies accelerate their DX against the background of the government's promotion of DX and the pandemic of COVID-19

Xpointからのシフト
クラウドニーズの拡大が継続
Shift from X-point
Cloud needs continue to grow

X-pointからのアップセル
新規パートナーの開拓
既存パートナーの深耕
Upsell from X-point
Developing new sales partners
Cultivate existing sales partners in depth

新規ライセンス販売終了に伴い
減収
Decreased due to the end of new
license sales

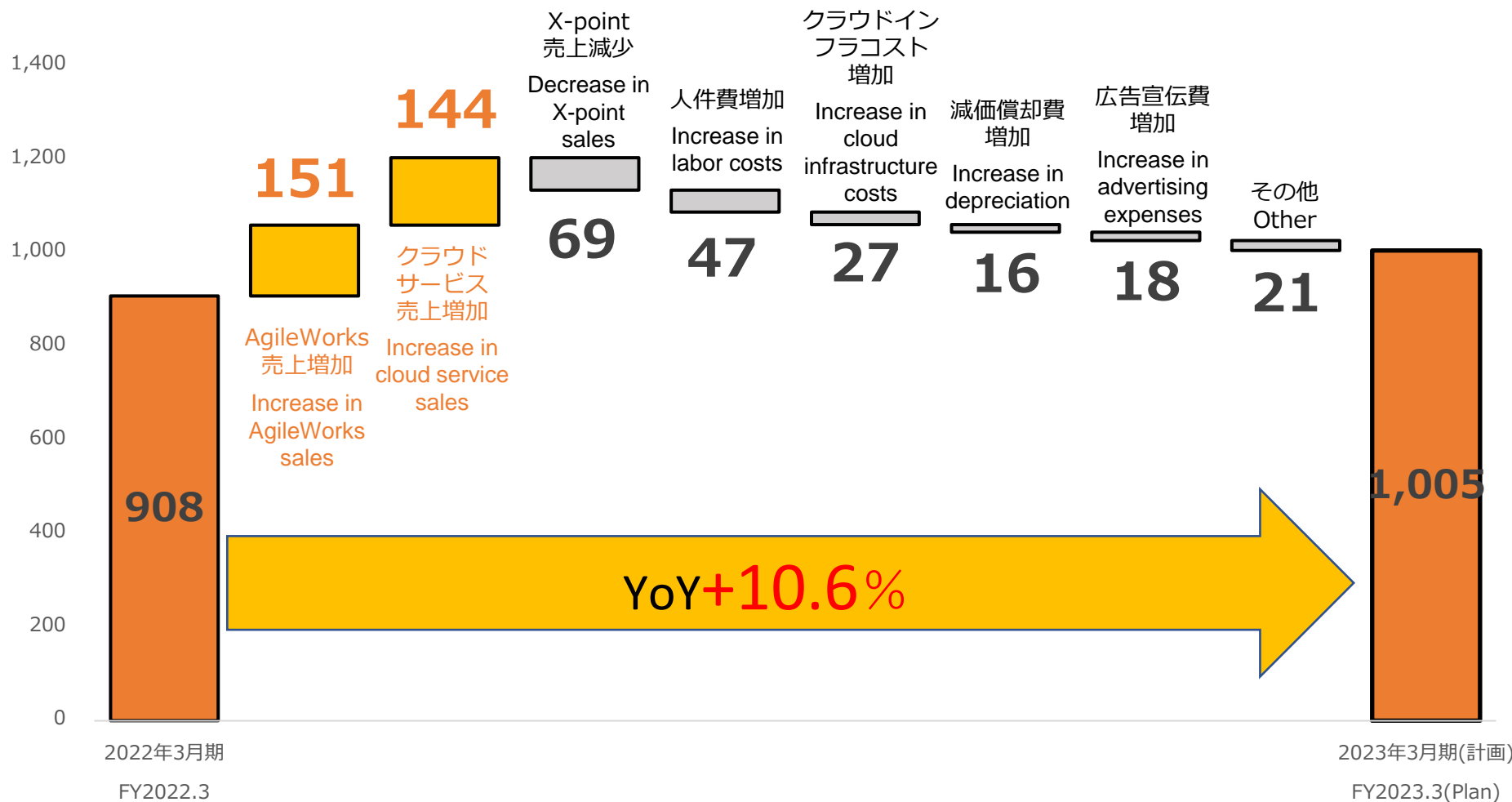
製品別売上高計画
Sales Plan by Product

経常利益計画
Ordinary Profit Plan

人員確保を目指しつつ、増収分でコスト増を吸収し増益を計画

Plan to increase profit by absorbing cost increase with revenue increase while aiming to secure personnel

(百万円)
(Million yen)



会社概要
Company Profile

事業内容
Business Contents

3つの強み
Three Strengths

事業環境
Business Environment

事業戦略
Business Strategy

その他
Other

ATLED MISSION



人と人のつながりを創り続ける
Continue to Create Connections Between People

MTP

ワークフロー経営で**Speed**、そして**Smile**を
Workflow management brings **speed**,
and makes you **Smile**

ATLED VISION

行列のできるエクセレントカンパニーを目指す
Aiming to be an excellent company that
attracts lines upon lines

会社概要
Company Profile事業内容
Business Contents3つの強み
Three Strengths事業環境
Business Environment事業戦略
Business Strategyその他
Other

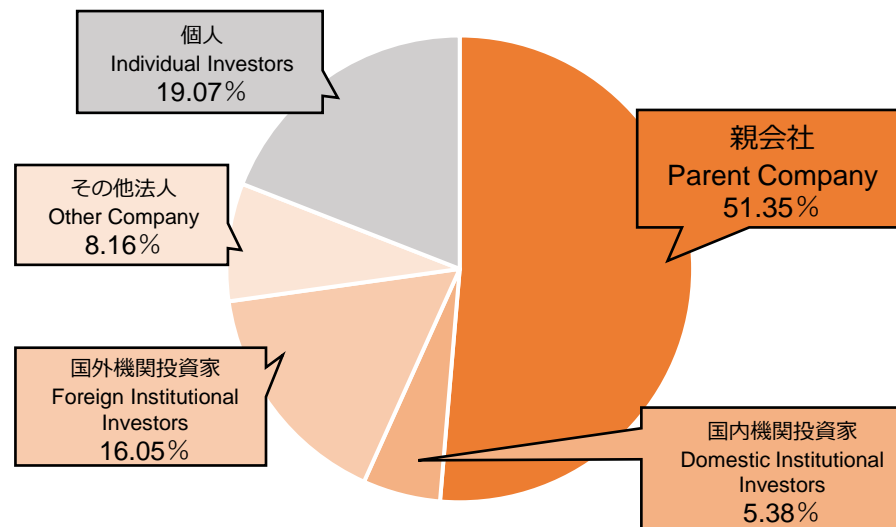
会社概要 Company Profile

社名 Company Name	株式会社エイトレッド ATLED CORP.	設立日 Date of Establishment	2007年4月2日 April 2, 2007
所在地 Address	東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー Shibuya Cross-tower 2-15-1 Shibuya, Shibuya-ku, Tokyo, Japan		
資本金 Share Capital	621百万円 621 Million Yen	従業員数 Number of Employees	70名
事業内容 Business Contents	ワークフローシステムの販売・開発、クラウドサービスの提供 Sales & development of workflow systems and provision of cloud services		
上場市場 Stock Exchange Listing	東京証券取引所スタンダード市場 Tokyo Stock Exchange Standard Market	証券コード Securities Code	3969

役員 Board Member

	役職 Position	氏名 Name
取締役 Director	取締役会長 Chairman & Director	林 宗治 Muneharu Hayashi
	代表取締役社長 President & Representative Director	岡本 康広 Yasuhiro Okamoto
	取締役 Director	佐藤 淳 Jun Sato
		坂田 純孝 Juntaka Sakata
		薄上 二郎 Jiro Usugami
監査役 Auditor	常勤監査役 Fulltime Auditor	田中 統 Osamu Tanaka
	監査役 Auditor	小澤 幹人 Mikito Ozawa
		湯浅 泰之 Yasuyuki Yuasa

株主構成 Shareholder Composition



大株主 Major Shareholder

順位 Order	名称 Name	保有率 Shareholding Ratio
1	株式会社ソフトクリエイトホールディングス SOFTCREATE HOLDINGS CORP.	51.35%
2	SCSK株式会社 SCSK Corporation	8.02%
3	GOLDMAN SACHS & CO. REG	6.03%
4	BNYM AS AGT/CLTS NON TREATY JASDEC	3.74%
5	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 The Master Trust Bank of Japan ,Ltd.	3.40%

※2022年3月末時点 As of the end of March 2022

会社概要
Company Profile

事業内容
Business Contents

3つの強み
Three Strengths

事業環境
Business Environment

事業戦略
Business Strategy

その他
Other

沿革 History

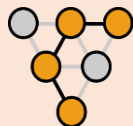
2003

4月 株式会社ソフトクリエイイトホールディングス（旧：株式会社ソフトクリエイイト）のワークフロー事業の一部門としてスタート
Apr. Started as a division of the workflow business of SOFTCREATE HOLDINGS CORP. (formerly SOFTCREATE CORP.)

X-point

中規模・小規模企業向けワークフロー「X-point」の販売開始し、いち早く全国展開するため代理店を活用した販売網を展開
Started sales of "X-point" a workflow product for small and medium-sized companies and developing a sales network utilizing distributors to quickly expand nationwide.

2007



4月 代理店と直接販売のダブルブッキングを解消すべく、メーカーとして独立させるため会社分割により当社を設立
Apr. The Company established through corporate separation to become independent as a manufacturer in order to eliminate double booking of distributor sales and direct sales.

5月 第三者割当増資によりSCSK株式会社（旧：住商情報システム株式会社）が資本参加
May SCSK Corporation (formerly: Sumisho Computer Systems Corporation) participated in the capital through investment by a third party

2009

Agile Works

3月 大規模・中規模企業向けワークフロー「Agile Works」の販売開始
Mar. Started sales of "AgileWorks", a workflow product for large and medium-sized companies

2011

X-point
Cloud

10月 小規模企業向け「X-point」のクラウドサービス「X-point Cloud」の販売開始
Oct. Started sales of "X-point Cloud", a cloud service of "X-point" for small businesses

2016



12月 東京証券取引所マザーズに株式を上場
Dec. Listed on the Tokyo Stock Exchange Mothers

2019



3月 東京証券取引所市場第1部に株式を上場
Mar. Listed on the Tokyo Stock Exchange First Section

2022



4月 東京証券取引所の市場区分の見直しにより、スタンダード市場に移行
Apr. Moved to the Standard Market due to the revision of the market classification of Tokyo Stock Exchange

会社概要
Company Profile

事業内容
Business Contents

3つの強み
Three Strengths

事業環境
Business Environment

事業戦略
Business Strategy

その他
Other

ワークフローとは？ What's workflow?

ワークフロー（ワークフローシステム）＝ 業務手続の電子化 Workflow(Workflow System) = Digitization of Work Procedures

ワークフローとは、一般的には「業務の流れ、もしくは流れを図式化したもの」です。そして、「ワークフローシステム」は「それらの業務手続きの電子化」のことを指します。

ワークフローシステムは、業務改善だけではどうしても削減できない「組織として必要な業務」を、電子化によってスムーズかつスピーディに対応できるようにし、これまでかかっていた業務負担を大幅に軽減します。昨今では、更新履歴の管理で改ざんの防止や早期の不正発見を目的としたワークフロー導入も進んでいます。

In general, a workflow is "work procedure or a diagram of a procedure". And "workflow system" means "digitization of those work procedures".

The workflow system makes it possible to smoothly and speedily respond to "work necessary for an organization" that can't be reduced by work improvement alone, and greatly reduce the work burden that has been incurred so far. In recent years, workflow have been introduced for the purpose of preventing falsification and early fraud detection by managing update history.

ワークフローシステム導入で解決できる業務上の様々な問題点

Various work problems that can be solved by introducing a workflow system

業務効率 Business Efficiency



コスト Costs



内部統制、コンプライアンス J-SOX, Compliance



導入前
Before

承認者不在
Absence of approver
進捗が不明瞭
Unclear progress of application
拠点間のやりとり
Communication between bases

決裁までの期間 Time to Decision

1週間以上
1Week over

担当者によって
フォーマットがバラバラ
Varying formats
depending on the person
in charge

必要項目の入力漏れ
Failure to fill in required
fields

印刷、郵送コスト
Printing and mailing costs
保管スペース
Storage space

紙もコストも **増える続ける**
Paper and costs **continue to increase**

ファイリング作業
Filing operation
集計、探す手間
Time and effort tally and find

証拠不明 Unknown evidence
データ改ざん Data falsification
職務権限規程違反

Violation of authority rules
承認ルート不明・非正規承認ルート
Unknown approval route/non-regular
approval route

導入後
After

進捗の可視化
Visualization of progress

モバイルで
Mobile approval

即時決裁可能

Immediate approval possible

システム化により
フォーマットが統一
Unified formatting through
systemization

入力サポートや必須項目設定で
入力漏れを防ぐ
Prevent input omissions by setting
input support and required fields

ペーパーレス化で紙 **0**

Paperless system reduces paper to **0**

自動集計、自動ファイリング、豊富な検索機能で作業 **0**
Automatic tabulation, automatic filing, and abundant
search functions to **0** work

承認履歴が閲覧できるなど内部統制にも対応
Support for J-SOX, including the ability to
view approval histories

書類ごとに申請ルートを設定でき、
自動で職務権限通りの申請
Application routes can be set for each
document, and applications are automatically
submitted in accordance with authority rules



会社概要
Company Profile

事業内容
Business Contents




3つの強み
Three Strengths

事業環境
Business Environment

事業戦略
Business Strategy

その他
Other

製品ラインアップ Product Lineup

		 エクスポイントクラウド X-point Cloud	 エクスポイント X-point	 アジャイルワークス Agile Works
主要ターゲット（ユーザー数） Main Target(Number of User)		小規模・中規模企業（1000名未満） SME(Less than 1000 user)	小規模・中規模企業（1000名未満） SME(Less than 1000 user)	中規模・大規模企業（500～数十万名） Medium/Large companies (500~seberal hundred thousand User)
提供形態 Form of Provision		SaaS（クラウド）	オンプレミス（パッケージ） On-Premises (Package)	オンプレミス（パッケージ） On-Premises (Package)
ライセンス形態 License Type		利用ユーザー数 Users	利用ユーザー数 Users	同時ログインユーザー数 Simultaneous Users
価格体系 Price Structure	ライセンス料 License Fee	-	新規販売終了 End of sale of new license	¥2,400,000～
	保守・利用料 Maintenance/Usage Fee	月額利用料(500円/1ユーザー) Monthly usage fee (¥500/1user)	年間サポートサービス(ライセンス料の15%) Annual support service (15% of license fee)	年間サポートサービス(ライセンス料の15%) Annual support service (15% of license fee)
対応言語 Language		日本語 Japanese	日本語 Japanese	日本語、英語、中国語 Japanese, English, Chinese

汎用型ワークフローで差別化 Differentiation through general-purpose workflow



会社概要
Company Profile

事業内容
Business Contents

3つの強み
Three Strengths

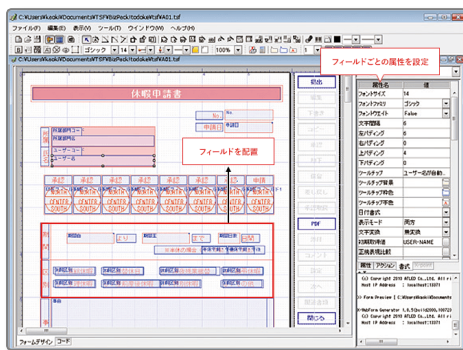
事業環境
Business Environment

事業戦略
Business Strategy

その他
Other

共通
Common

直感的なUI操作と汎用性で、様々なワークフローニーズに対応
Intuitive UI operation and versatility to meet various workflow needs



「まるで紙に書くような」直感的な入力フォーム
Intuitive input form "like writing on paper"

ノーコードで誰でもワークフローを作る
Anyone can create a workflow with **no-code**

標準機能が豊富で汎用性高く、
承認・決裁だけでなく業務全体で活用できる
Rich in standard functions and highly versatile, it can be used not only for approval but also for the entire business

X-point
cloud



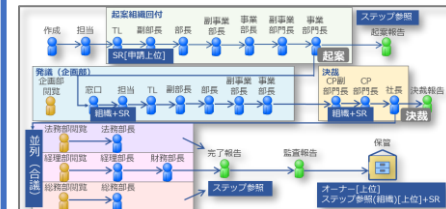
抜群のセキュリティ
Outstanding security

モバイルアプリ対応
Mobile app available

グループウェアをはじめとした
豊富な連携
Abundant cooperation destinations
including groupware

Web API対応
Implemented Web API

AgileWorks



複雑、高度なフロー制御
Complex, advanced flow control

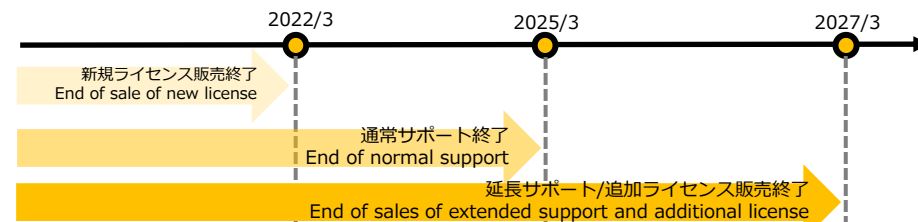
多言語対応
Multilingual

組織改編も簡単操作ですぐ対応
Organizational reorganization can be
changed immediately with a simple
operation

クラウドからレガシーシステムまで
繋げられる変化に強いシステム基盤
A system that is resistant to change
and can connect to the cloud and even
legacy systems

X-point クラウドサービスの普及を背景にパッケージ版のX-pointはサポートを終了することになりました。サポート終了までのスケジュールは以下のとおりです。

With the spread of cloud services, the package version of X-point will be end of supported. The schedule until the end of support is as follows.



会社概要
Company Profile

事業内容
Business Contents

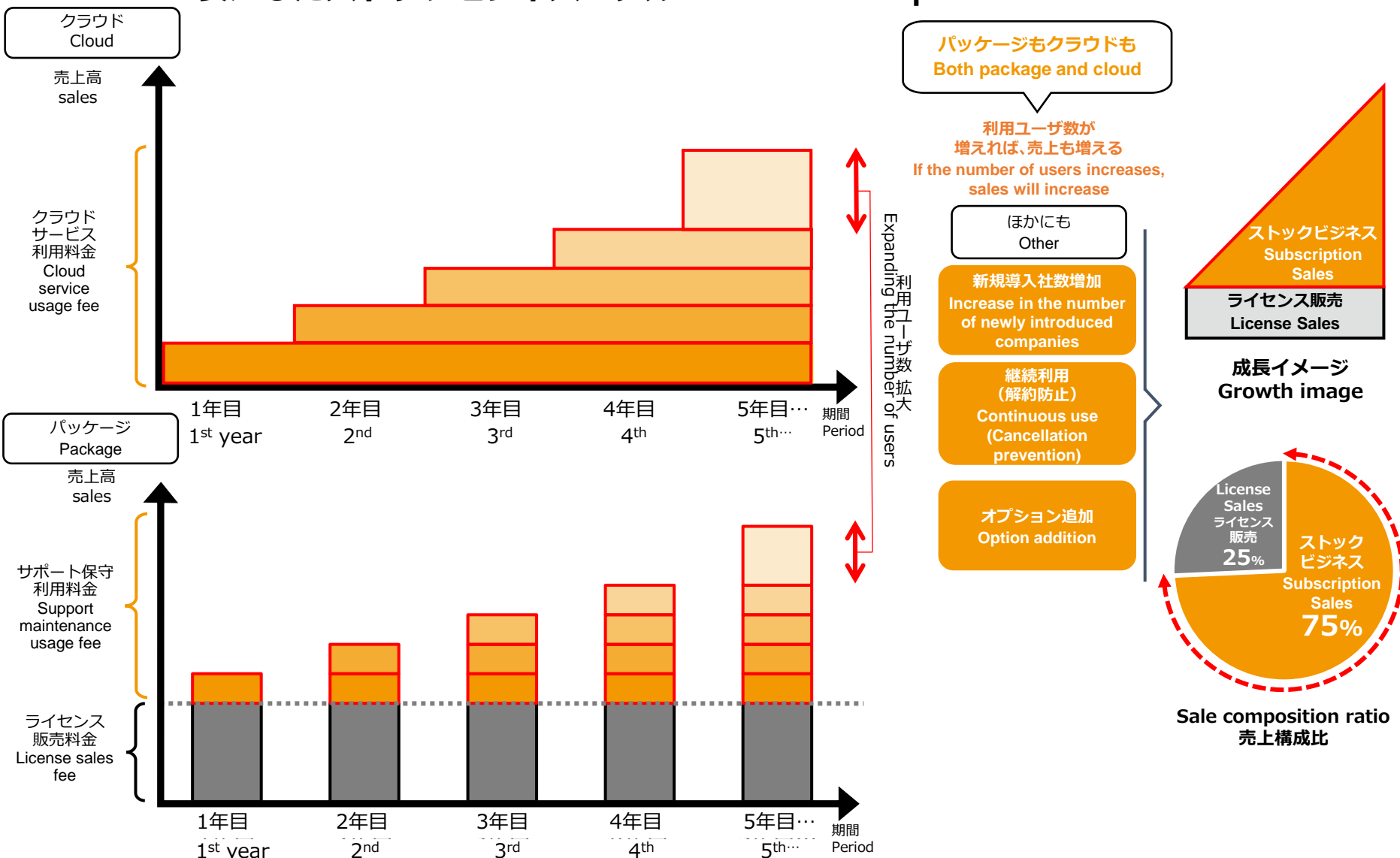
3つの強み
Three Strengths

事業環境
Business Environment

事業戦略
Business Strategy

その他
Other

安定したストックビジネスモデル Stable Subscription Business Model



会社概要
Company Profile

事業内容
Business Contents

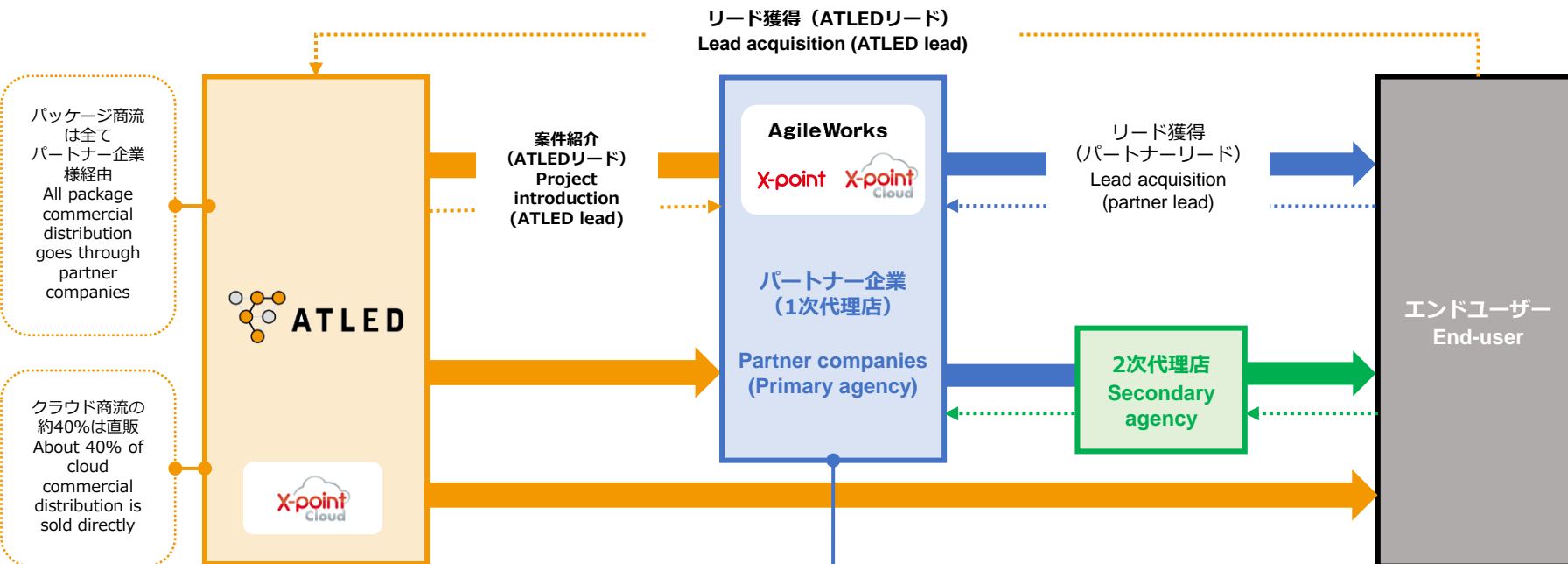
3つの強み
Three Strengths

事業環境
Business Environment

事業戦略
Business Strategy

その他
Other

販売体制&サポート体制 Sales & Support System



パートナー企業 Partner Companies

ディストリビューター (IT流通)
Distributor

複合機メーカー
Multi-function Copier
Manufacturer

システムインテグレーター (SIer)
System Integrator

DIS

SB C&S

RICOH
imagine. change.



KONICA MINOLTA

FUJIFILM

SCSK

SOFT CREATE

WorkVision
Creating Value for The Future

株式会社 日立システムズ

CTC

Challenging Tomorrow's Changes

TOSHIBA
Leading Innovation >>>

FUJISOFT

NS Solutions

FUJITSU

UCHIDA

他
other

会社概要
Company Profile

事業内容
Business Contents

3つの強み
Three Strengths

事業環境
Business Environment

事業戦略
Business Strategy

その他
Other

業種、業界、企業規模問わず、3,500社超の企業・団体に導入 Introduced to More than 3,500 Companies Regardless of Industry, or Company Size

X-point

X-point cloud



AgileWorks



社名公開事例

Company Name Disclosure Example

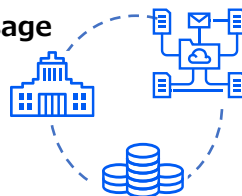
186 社
Company

※2022年3月時点
As of 2022.3

働き方が変わり、デジタル化が急速に拡大している Changing ways of working and rapid expansion of digitalization

政治・経済 Politics / Economy

- デジタル庁創設
Creation of Digital Agency
- 脱ハンコ
Breaking away from traditional seal usage
- ペーパーレス化（電子帳簿保存法の改正）
Paperless (Amendment of the Electronic Bookkeeping Law)
- IT導入補助金、助成金
IT introduction subsidy



社会トレンド Social Trends

- 生産性向上（少子高齢化）
Productivity improvement
(Declining birthrate and aging population)
- ニューノーマル時代の働き方、業務
Work styles and operations in the new-normal era
- DX（ビジネスモデル変革）
DX (Business model transformation)



コロナ禍 COVID-19 Pandemic

- テレワーク普及（脱出社）
Telework spread (Breaking away from conventional work style)
- コミュニケーションスタイルの変化
Changes in communication style
- ネットワーク、通信インフラ強化
Strengthening the network and telecommunications infrastructure



競合製品 Competitive Products

- ワークフローベンダー新規参入
New entry of workflow vendor
- 別システムのワークフローオプション参加
New addition of workflow function of another system



他市場と比較しても高成長率項目の一つとなっている

It is One of the High-Growth Rate Markets Compared to Other Markets

他市場との比較 Comparison with Other Markets

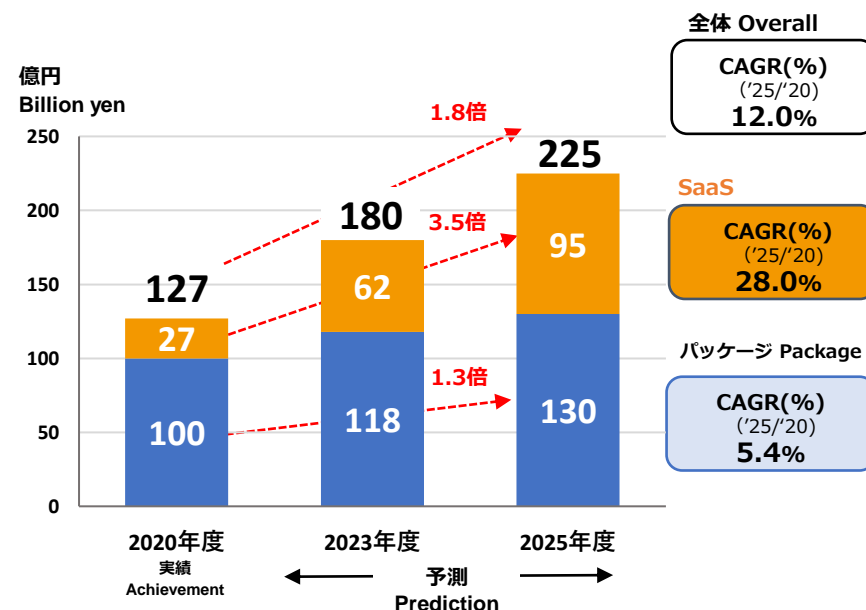
品目別市場規模
Market size by item

RDBMS	Operation management tool 運用管理ツール		BRP for large companies 大規模企業向け BRP		Personnel / payroll management tool 人事・給与管理 ソフト	
	CRM (for sales) CRM (営業系)		BRP for medium-sized companies 中規模企業向け BPR		BI tool BIツール	
Groupware グループウェア	EDI tool EDIツール	Web conferencing Web会議	Attendance management 勤怠管理 ソフト		Expense tool 経費精算 ソフト	
	CRM (for customer support) CRM (顧客対応系)	HR tool 人材管理 ソフト	Date mining データマイニング ツール	ファイル転送 ツール	採用管理 ソフト	
	Financial accounting tool 財務・会計管理 ソフト	ECサイト構築 ツール	ワークフロー	文書管理 ツール	テキストマイニング ツール	電子契約 ツール
				プロジェクト管理 ツール	Web データベース	

¥12.7bn
127億円

Market Size and Growth Potential 市場規模と成長性

ワークフロー市場規模推移 (金額) / CAGR(%)
Workflow market size transition (Amount of money) / CAGR(%)



参考：富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2021年版」
Reference: Fuji Chimera Research Institute "Software Business New Market 2021 Edition"

会社概要
Company Profile

事業内容
Business Contents

3つの強み
Three Strengths

事業環境
Business Environment

事業戦略
Business Strategy

その他
Other

シェア、口コミともに高評価 Highly Rated for Both Share and Word of Mouth

ワークフロー市場 Workflow Market

No. 1

ワークフロー市場におけるベンダー別売上金額推移およびシェア *1
Vendor Sales and Market Share by Vendor in the Workflow Market

X-point Cloud

- SaaSワークフロー市場シェア **No. 1** *1,2,3,4
SaaS Workflow Market Share **No. 1**
- 中堅企業・中小企業向けシェア **No. 1** *1,3,4
Share for SMEs **No. 1**
- 機能への満足度（中小企業・中堅企業・大企業向け） **No. 1**
Satisfaction with Functions **No. 1**
(for small, medium, and large companies)
・ ITreview 「ITreview Grid Award 2022 Winter」
-  ITreview 「ITreview Grid Award 2022 Winter」
High Performer（満足度が優れた製品）に選出
Selected as **High Performer**
(Product with outstanding satisfaction)

AgileWorks

- 機能への満足度（中堅企業向け） **No. 1**
Satisfaction with Functions **No. 1**
(for medium companies)
・ ITreview 「ITreview Grid Award 2022 Winter」
- 機能別評価（大企業向け） **No. 1 + 5冠**
Functional Assessment **No. 1 + 5 titles**
(for large companies)
・ ITreview 「ITreview Grid Award 2022 Winter」
-  ITreview 「ITreview Grid Award 2022 Winter」
High Performer（満足度が優れた製品）に選出
Selected as **High Performer**
(Product with outstanding satisfaction)

*1 ITR 「ITR Market View : RPA/OCR/BPM市場2021」 ITR 「ITR Market View : RPA/OCR/BPM Market 2021」

*2 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2021年版」 Fuji Chimera Research Institute "Software Business New Market 2021 Edition"

*3 デロイト トーマツミック経済研究所「コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望2020年度版」

Deloitte Tohmatsu MIC Research Institute "Market Outlook for Collaboration Mobile Management Software 2020 Edition"

*4 テクノ・システム・リサーチ「2021年SaaS型ワークフロー市場データ」 TECHNO SYSTEMS RESEARCH "SaaS Workflow Market Data for 2021"

ワークフロー顕在層と潜在層への7つの戦略 7 strategies for the overt layer and the latent layer of workflow

ワークフロー市場 Workflow Market



競争戦略 Competitive Strategy

- ① アップセル・クラウドシフト
Upsell・Cloud Migration
- ② パートナー深耕・開拓
Intensify Connections・Develop of Partner
- ③ カスタマーサクセス
Customer Success
- ④ コラボレーション
Collaboration

成長戦略 Growth Strategy

- ⑤ 市場啓蒙活動
Market Awareness Activities
- ⑥ 隣地拡大
Expansion to neighboring markets
- ⑦ 新セグメント開拓
Develop New Segments

会社概要
Company Profile

事業内容
Business Contents

3つの強み
Three Strengths

事業環境
Business Environment

事業戦略
Business Strategy

その他
Other

競争戦略①「アップセル・クラウドシフト」 Competitive Strategy① “Upsell・Cloud Migration”

X-point（パッケージ版）販売終了に伴う販売施策

Sales Measures Associated with the End of Sales of X-point(Package Ver.)

展開① Measures①

X-pointからの乗り換え
Transfer from X-point

展開② Measures②

カバレッジ拡張
Coverage extension

アップセル
Upsell

乗換キャンペーン
継続
Transfer campaign
continued

優待価格で
ライセンス提供
Licensed at a
special price

X-point

クラウドシフト
Cloud Migration

移行ツール
提供開始
Launch of
migration tool

パートナー様が移
行作業を実施可能
Partners can carry
out migration work

カバレッジ拡張
Coverage
Extension

同時10User
ラインナップ
Simultaneous 10
user lineup

スモールライセンス
をリリース
Released small
license

カバレッジ拡張
Coverage
Extension

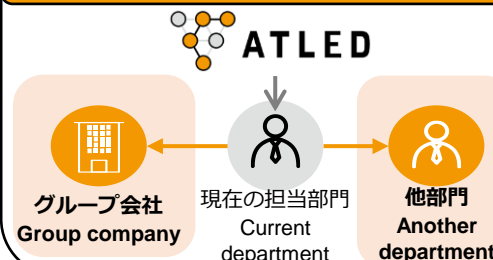
2,000Userまで
拡張
Expanded to
2,000 users

ユーザー数の
上限を拡張
Expanded user
limit

競争戦略②「パートナー深耕・開拓」 Competitive Strategy② “Intensify Connections・Develop of Partner”

既存パートナー横展開・深耕

Scale out of departments in charge within existing partners

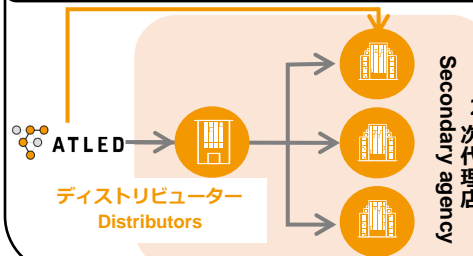


取り扱う部署、会社を増やして
販売網を拡大させる

Expand the sales network by
increasing the number of
departments and companies
handled by partners

2次代理店開拓

Development of secondary agency



直接またはディストリビューター
を通じた二次販売店の開拓
Develop secondary agency
directly or through distributors

ローカキング開拓

Development of Local King



地方に根付いたSierの“ローカキング”
を開拓していく

The Company will develop the "local king"
of Sier rooted in the local area

※ローカキング Local King

地場の中堅・中小企業を相手にIT化を指南するソリューションプロバイダ

A solution provider that guides the introduction of IT for local small and medium-sized enterprises

会社概要
Company Profile

事業内容
Business Contents

3つの強み
Three Strengths

事業環境
Business Environment

事業戦略
Business Strategy

その他
Other

競争戦略③「カスタマーサクセス」 Competitive Strategy③ “Customer Success”

プロダクトと顧客の溝を埋める取り組みでLTVを最大化する
Maximize LTV by bridging the gap between products and customers

目標 Objective

解約防止

Cancellation Prevention

(継続利用/LTV最大化)

(Continuous use / LTV maximization)

利用ユーザー数追加

Addition of users

(拡張/本格運用)

(Expansion / full-scale operation)

他顧客紹介

Introducing Other Customers

(ファン化 Make a fan)

顧客ニーズ把握

Understanding Customer Needs

(製品開発に活用)

(Used for product development)

カスタマーサクセスの取組み Customer Success Efforts

情報コンテンツへの
フィードバック
Feedback to
information
contents

開発企画への
フィードバック
Feedback to
development
planning

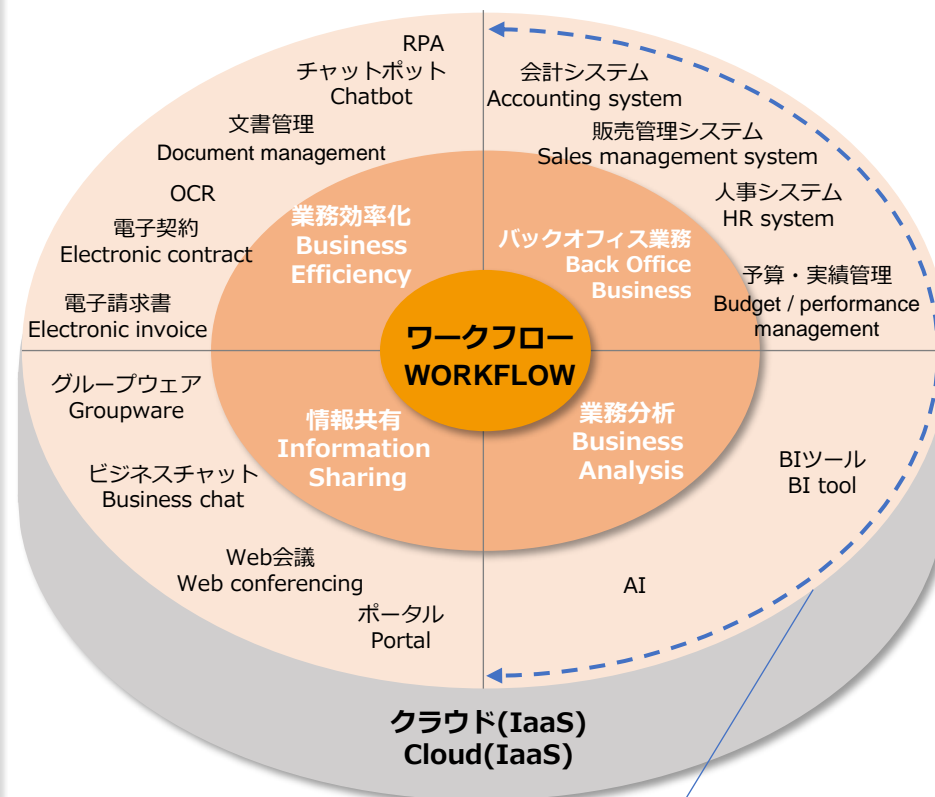
ユーザーコミュニティ
の運営
Operation of user
community

オンボーディング/
運用相談
Onboarding /
Operational
consultation

ユーザー情報交換会の
開催
Holding a user information
exchange meeting

競争戦略④「コラボレーション」 Competitive Strategy④ “Collaboration”

コラボ連携を強化し、他市場顧客にもワークフローを
積極アプローチする
Strengthen collaboration and proactively approach workflows to
customers in other markets



本領域のコラボレーションも積極的に行う
Actively collaborate in this area

会社概要
Company Profile

事業内容
Business Contents

3つの強み
Three Strengths

事業環境
Business Environment

事業戦略
Business Strategy

その他
Other

成長戦略⑤「市場啓蒙活動」 Growth Strategy⑤ “Market Awareness Activities”

成長戦略⑥「隣地拡大」 Growth Strategy⑥ “Expansion to neighboring markets”

潜在顧客にアプローチし、市場を広げる
Approach potential customers and expand the market

多様な手段を用いて隣地拡大
Expansion to neighboring markets using various means

ワークフロー検討層
Overt Layer of Workflow

ステップアップ
Step up

ワークフロー潜在層
Latent Layer of Workflow

ワークフロー→総研
Work + Flow Lab.

市場規模 127億円
Market size 12.7bn yen
まだまだ一部の顕在層による市場
Market by some overt layer

5年CAGR 28.0%
5 years CAGR

情報提供による理解促進
Promotion of Understanding by Providing Information

ワークフローを分かりやすく情報提供して、課題解決の手段の一つであることを認識・理解してもらう
Provide information on workflows in an easy-to-understand manner so that they can recognize and understand that it is one of the means to solve problems

顕在ユーザー
Overt user

↑
日常の業務課題、潜在ニーズ
Daily work issues, Latent needs

オプションサービス開発
Option / Service Development

ワークフロー以外の
SaaSサービス
SaaS other than workflow

当社事業領域
(ワークフロー)
Our Business Area (Workflow)

マイクロサービス開発
Microservice development

実現するための取組み Efforts to realize

コラボ連携
Collaboration

自社開発
In-house Development

M&A

成長戦略⑦「新セグメントアプローチ」 Growth Strategy⑦ “Develop New Segments”

企業の成長ステージごとの経営課題に対して、経営者へ直接アプローチ Direct approach to manager for management issues at each growth stage of a company

① IPO準備
IPO Preparation

国内プロスポーツチーム初の上場企業「琉球アステーダ」を支えたファーストDX
First DX that supported the first listed company "Ryukyu Asteeda" of the domestic professional sports team

② スタートアップ
Startup

新興企業の上場支援で業務提携
フィリップ証券
A Member of PhilipCapital
東証市場再編に向け、TPM新規上場に必要な内部統制対策を献身的にサポート
Business Alliance to support the listing of startup companies
Supporting internal control measures necessary for new listing of TPM for TSE market reorganization

③ 2代目経営者
2nd Generation Manager

2nd 中小企業向けのユーザーコミュニティを開発、DX成功事例ノウハウなどを提供し、レガシー企業文化脱却しDXを後押し！
Establishing a user community for SMEs to provide DX best practices and know-how to help them break out of their legacy corporate culture and embrace DX!

④ 事業継承
Business Succession

マイナビ
株式会社 マイナビシステムズ
中小企業の業務効率化やアナログ脱却など経営課題解決を支援
Supporting SMEs in solving management issues such as improving operational efficiency and moving away from analog

会社概要
Company Profile

事業内容
Business Contents

3つの強み
Three Strengths

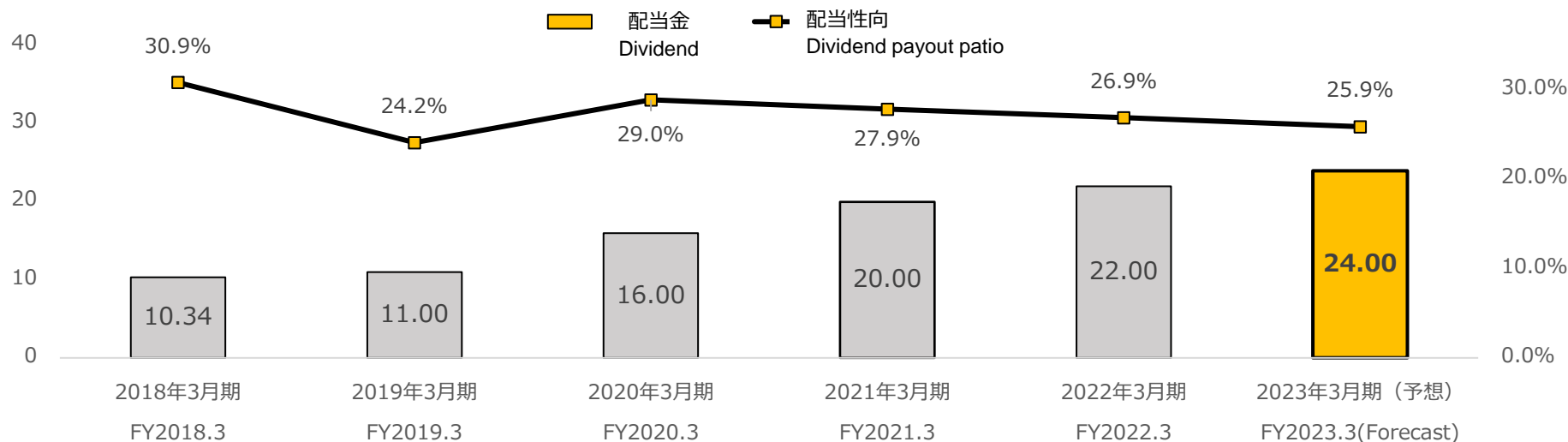
事業環境

事業戦略

その他
Other

株主還元 Shareholder Return

配当金 Dividend



株主優待制度 Shareholder Benefit Program

毎年9月末・3月末の株主様に
オリジナルクオカードを贈呈

Original QUOCards are presented to shareholders at
the end of September・March every year



100	株以上 Shares over	年間 ¥	2,000	円分 Year	(1,000円×年2回) (¥1,000 × Twice a year)
300	株以上 Shares over	年間 ¥	4,000	円分 Year	(2,000円×年2回) (¥2,000 × Twice a year)
1,500	株以上 Shares over	年間 ¥	6,000	円分 Year	(3,000円×年2回) (¥3,000 × Twice a year)
3,000	株以上 Shares over	年間 ¥	8,000	円分 Year	(4,000円×年2回) (¥4,000 × Twice a year)

ワークフローシステムを通じてサステナビリティに取り組んでいます The Company are working on sustainability through a workflow system



本資料についてのご注意 Notes on This Material

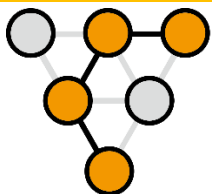
免責事項 Disclaimer

- この資料は皆様の参考に資するため、株式会社エイトレッド（以下、「当社」という。）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
This material has been prepared for your reference and understanding of the current situation of ATLED（hereinafter, the Company）.
- 当資料に掲載された内容は、現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
The contents contained herein are prepared based on economic, social and other conditions generally recognized as prevailing at the time this report was prepared, as well as certain assumptions that we have judged to be reasonable, but may be subject to change without notice due to changes in the business environment or other reasons.
- This document has been translated from the Japanese original for reference purposes only. In the event of any discrepancy between this translated document and the Japanese original, the original shall prevail.

将来見通しに関する注意事項 Precautions Regarding Future Outlook

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
The materials and information provided in this presentation contain so-called "forward-looking statements". They are based on current expectations, forecasts, and assumptions that are subject to risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially from those contained in the forward-looking statements.
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
These risks and uncertainties include general industry and market conditions, and general national and international economic conditions such as interest rate and currency exchange fluctuations.
- 今後、新しい情報・将来の出来事等が合った場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
The Company assumes no obligation to update or revise the "forward-looking information" contained in this material, even if new information or future events occur in the future.

本資料並びにIRに関するお問い合わせ先
For Inquiries Regarding This Material and IR, Please Contact



ATLED

住所: 東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー
Address: Shibuya Cross-tower 2-15-1 Shibuya, Shibuya-ku, Tokyo, Japan
E-mail: ir@atled.jp
URL: <https://www.atled.jp/>



ATLED

Copyright (c) ATLED CORP. All right Reserved.