

2024年3月期 第3四半期 決算説明資料

2024年1月25日



1 2024年3月期第3四半期業績 P.3~11

2 2024年3月期業績計画 P.12~14

3 付録 P.15~26

1

2024年3月期第3四半期業績

P. 4 2024年3月期第3四半期業績 サマリ

5 業績推移

11 TOPIX



売上高

1,812 百万円

前年
同期比

111.6%

計画比

104.7%

営業利益

752 百万円

前年
同期比

104.3%

計画比

98.6%

四半期純利益

505 百万円

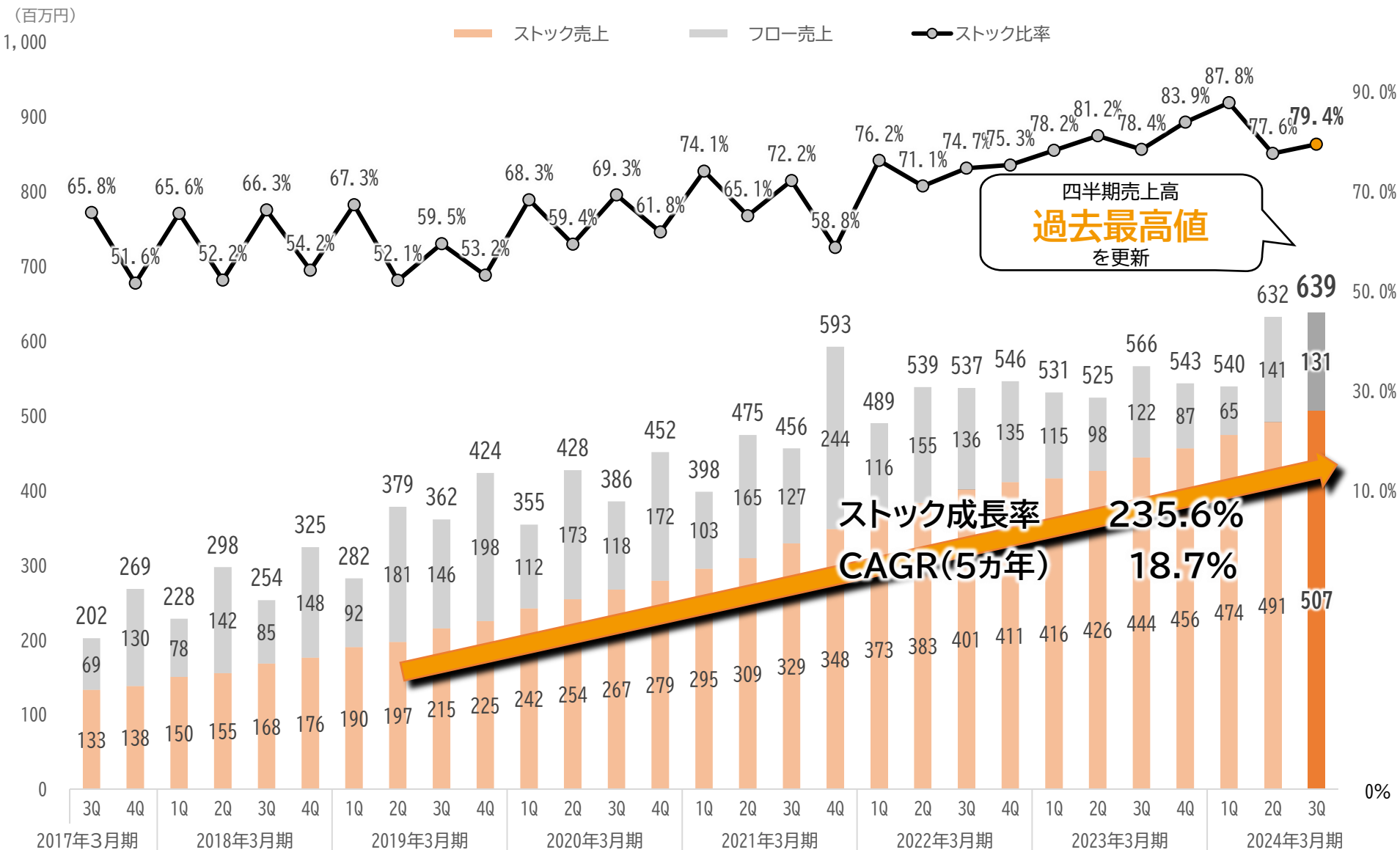
前年
同期比

105.2%

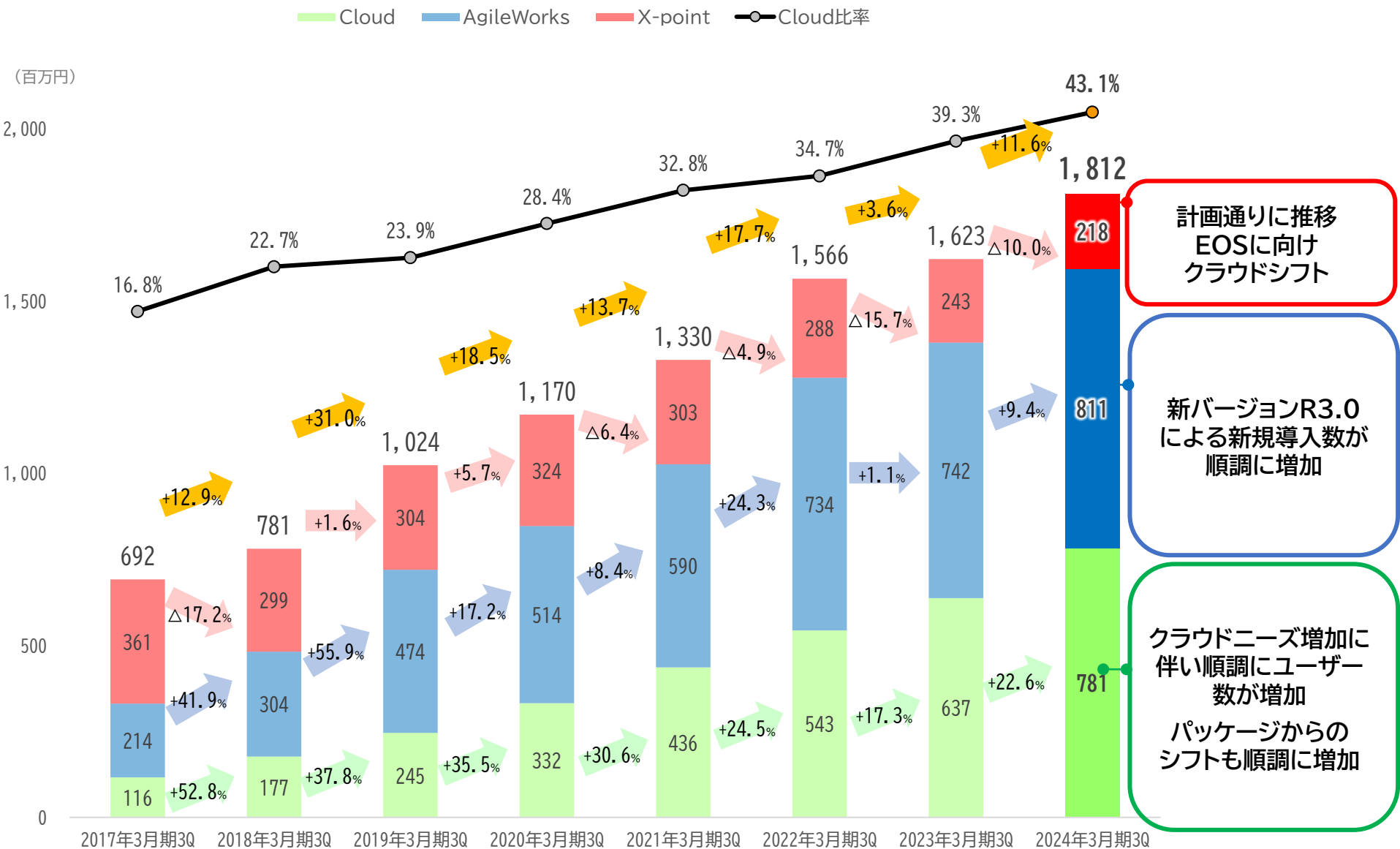
計画比

97.2%

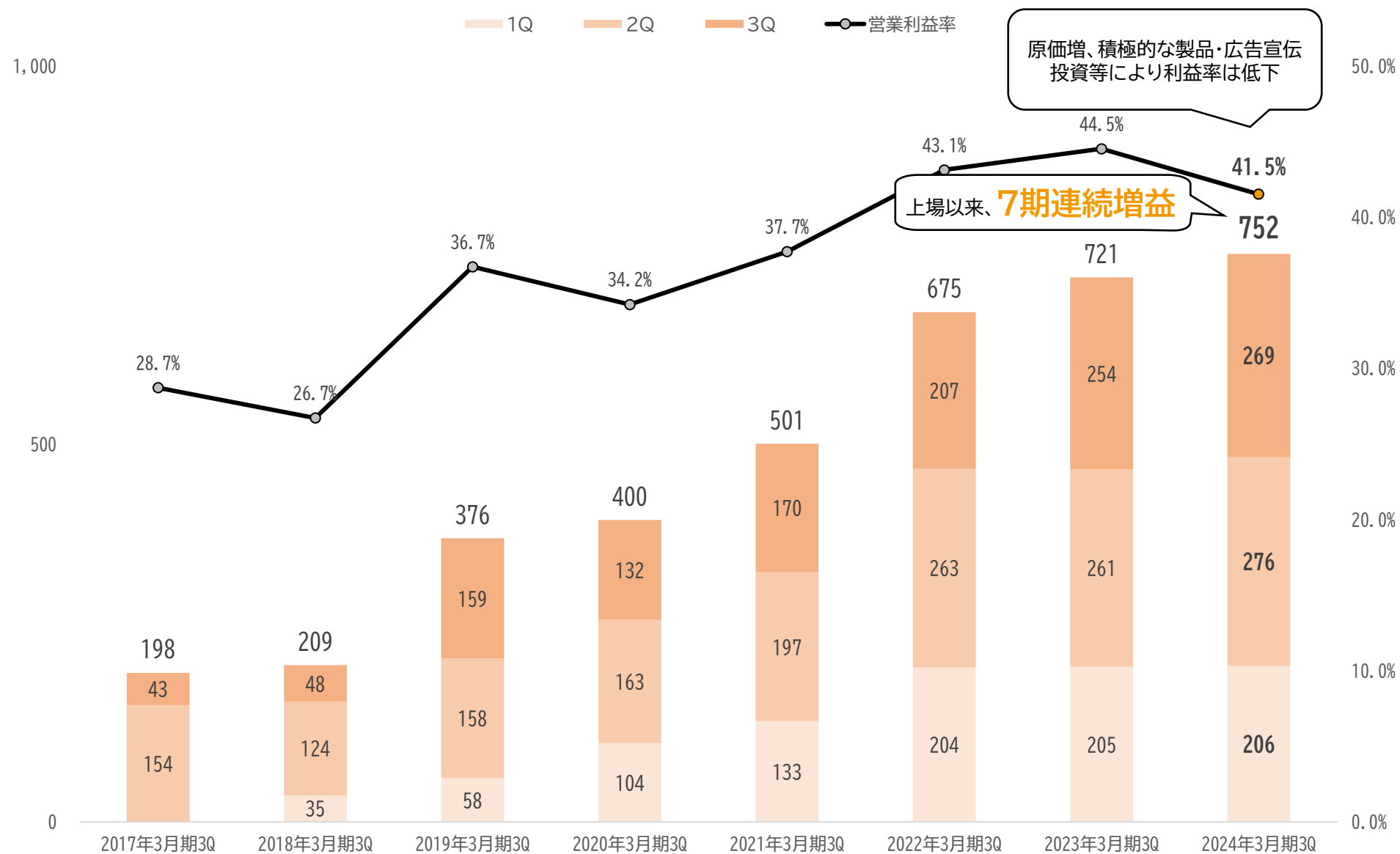
四半期別売上高推移



製品・サービス別売上高推移

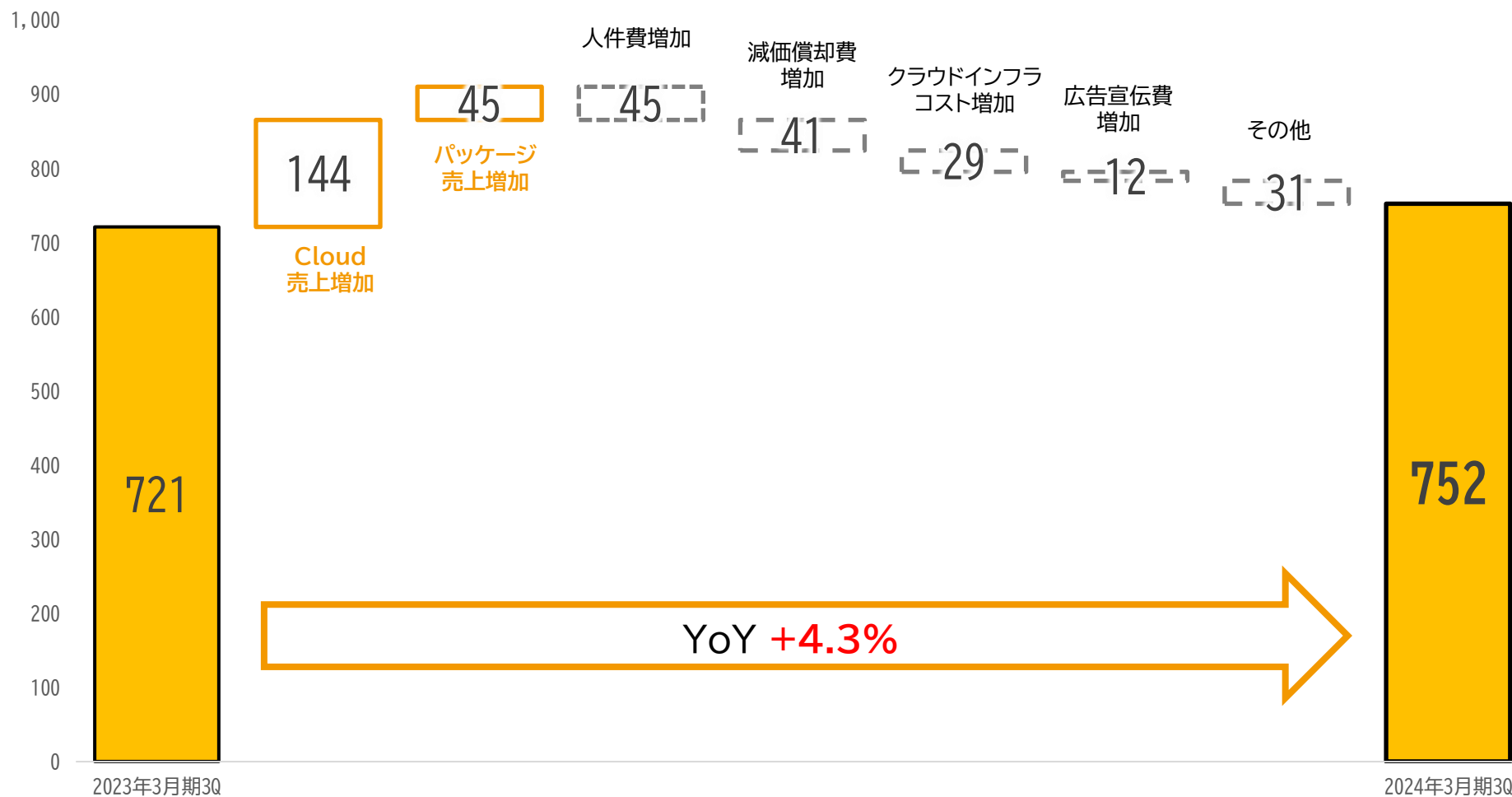


営業利益推移



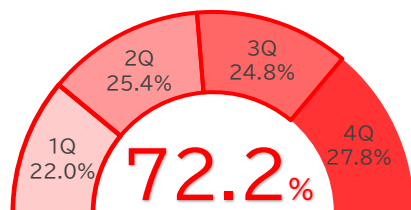
営業利益の変動分析

(百万円)

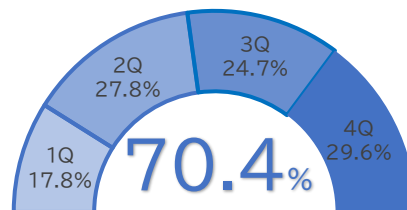


業績の進捗状況

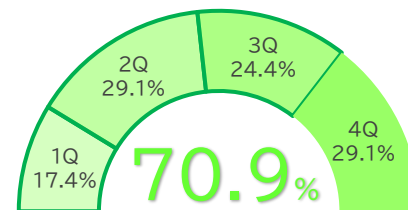
直近
5ヵ年平均



+3.6%

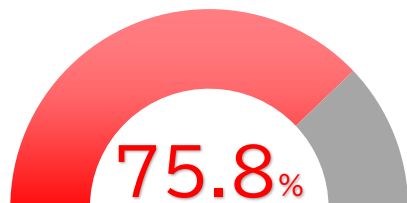


△1.9%

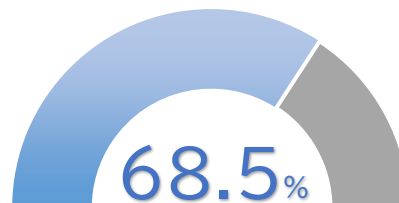


△3.3%

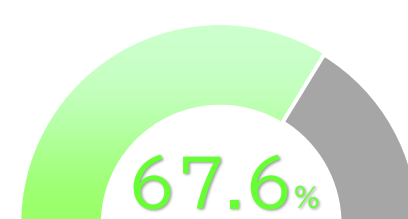
2024年
3月期3Q



売上高



営業利益



四半期純利益

3,000

2,500

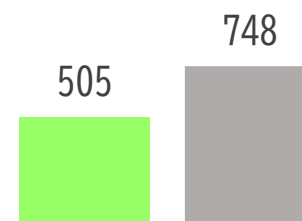
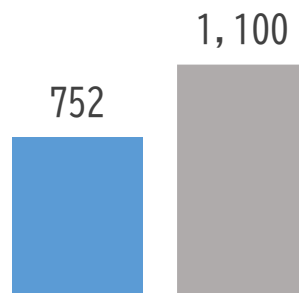
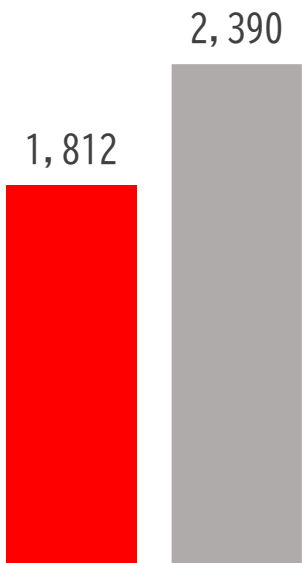
2,000

1,500

1,000

500

0



SaaS・ASP型ワークフロー市場シェア 12年連続No.1獲得 ITreview 最高位「LEADER」 7年連続受賞



出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所「コーポレーション・モバイル管理ソフトの市場展望 2023年度版」
注釈：2011年度～2023年度（実績）

SaaS・ASP型ワークフロー市場シェア **No.1** (25.1%)
(2022年度実績/金額)

SMB（100人未満）向けワークフロー市場シェア **No.1** (45.2%)
(2022年度実績/金額)

「X-point Cloud」は、きめ細かなユーザーサポートやカスタマーサクセス活動に注力したことにより、2022年度の月次利用継続率が極めて高い水準である99.86%（※）となりました。また、外部サービスとの連携強化方針を打ち出し、昨年にはAPI機能の強化およびAPIオプションの無償化を発表、2022年12月に顧客管理プラットフォーム「Salesforce」との連携サービス「X-point Cloud for Salesforce」を提供開始するなど新たな顧客層の創出を図ったほか、地方顧客への営業強化やマーケティング施策の積極展開によって新規導入案件を獲得し、2022年度も導入社数/売上金額ともに増加いたしました。

※：2022年度（2022年4月～2023年3月）のX-point Cloudご契約ライセンス月次解約率12カ月平均（0.14%）から継続率を算出



7年連続 「LEADER」 受賞

AgileWorks



ユーザーからの口コミや評価を元に、顧客満足度が高いIT製品を表彰する「ITreview Grid Award 2023 Fall」にて、「AgileWorks」および「X-point Cloud」が7期連続となるLEADERを受賞いたしました。

LEADERは、ユーザーのレビューにおいて顧客満足度が高いことに加え、レビュー数やWebでの検索ボリュームから認知度の高さも評価され、満足度と認知度の双方が優れた製品に贈られる名誉ある称号です。

多くのユーザーから評価いただいたことに感謝申し上げるとともに、今後も更なる満足度向上を目指して、製品開発とサービスの拡充に努めてまいります。

※アイティクラウド株式会社が開催する「ITreview Grid Award」は、国内最大級の IT製品/SaaSのレビューサイトであるITreviewのユーザーに支持された製品を四半期ごとに表彰する場で、今回は約11.5万件のユーザーレビューをもとに対象製品が選出されています。

X-point Cloud JIIMA認証取得



令和3年改正法令基準

改正電子帳簿保存法第7条 国税関係書類の電子取引に対応していることが
認証され、より安心して導入・ご利用いただけるようになりました

公益社団法人日本文書情報マネジメント協会（JIIMA：ジーマ）が認証する「電子取引ソフト法的要件認証」とは、国税関係書類をコンピュータで作成し、電子的にやり取りする場合の当該取引情報の保存を行う市販ソフトウェア及びソフトウェアサービスが、改正電子帳簿保存法第7条の要件を満たしているかをチェックし、法的要件を満足していると判断したものを認証するものです。

この度「X-point Cloud」は、電子取引ソフト法的要件（改正電子帳簿保存法第7条 電子取引にかかわる電子的記録）を満たしたシステムとして、JIIMAより認証を取得しました。

これにより、「X-point Cloud」の電子帳簿保存法電子取引対応オプションをこれからご導入いただくお客様は、改正電子帳簿保存法第7条に対応しているかを個々にチェックすることなく、安心して導入・運用いただくことが可能です。

2

2024年3月期業績計画

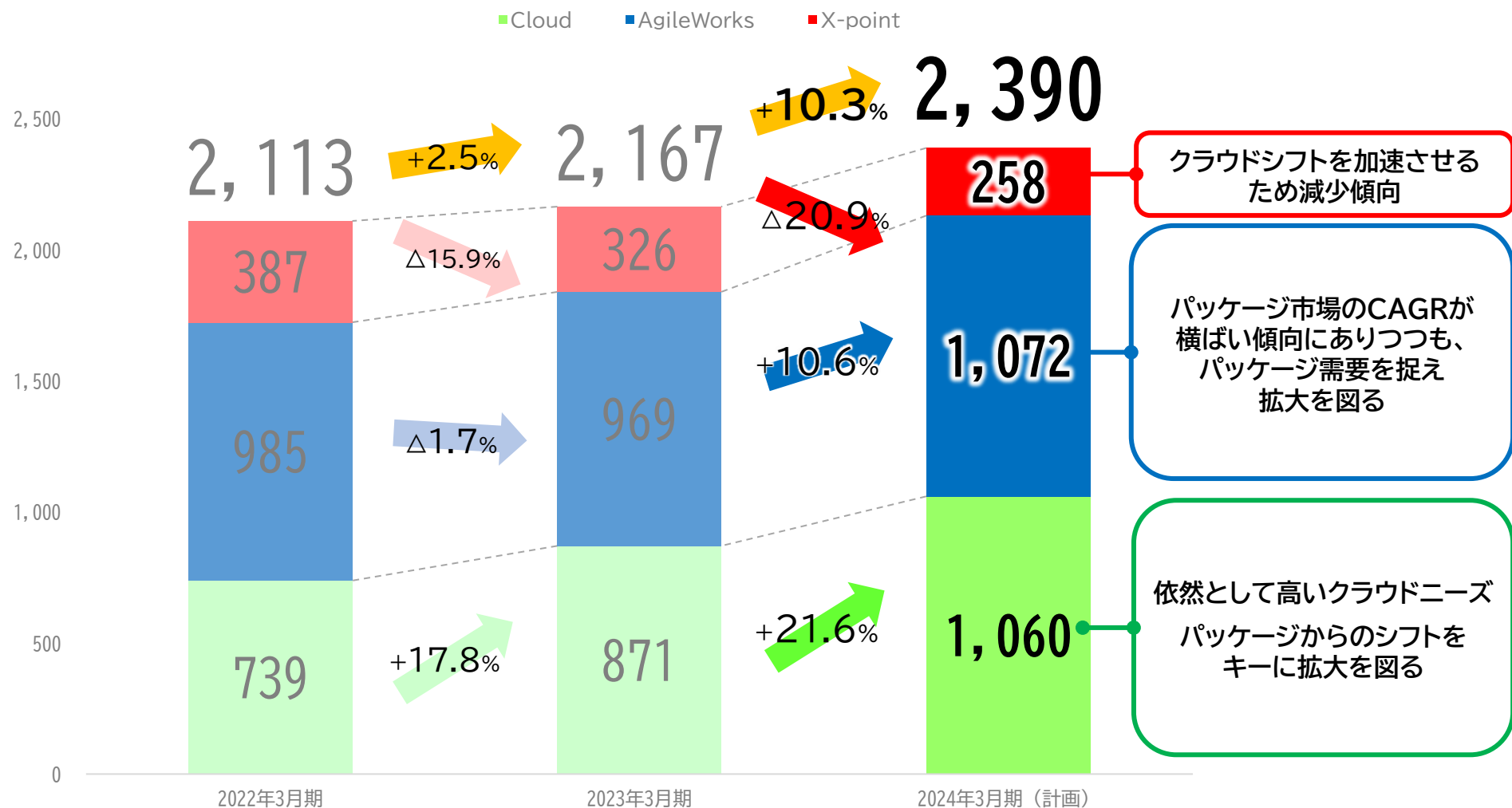
P. 14 売上高計画

15 営業利益計画



引き続き企業のDX化が進み、ワークフロー需要は拡大する見込み
電子帳簿保存法、インボイス制度への対応も追い風
SaaSベンダーへの転換を目指す

(百万円)
3,000

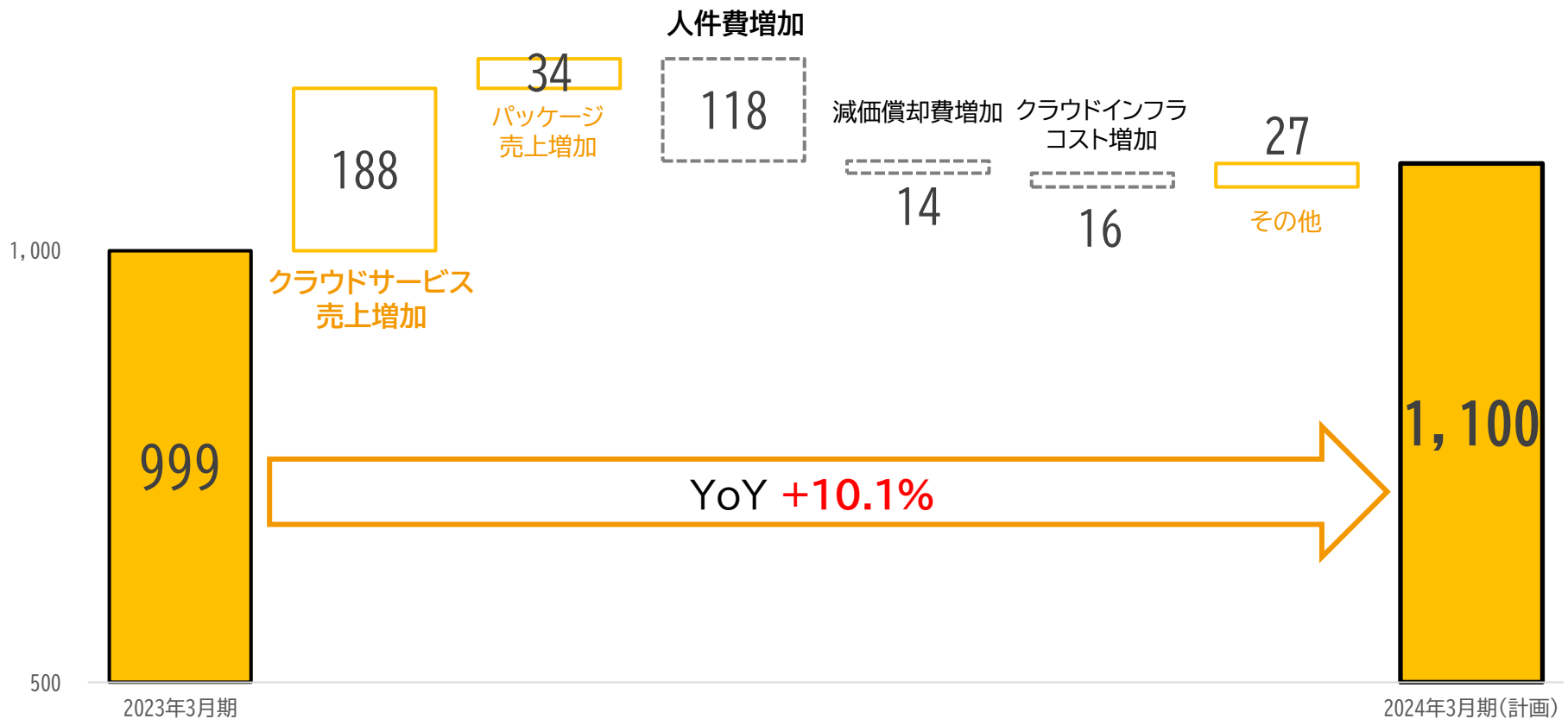


営業利益計画

人財戦略に重きを置きつつ、増収分でコスト増を吸収し増益を計画

(百万円)

1,500



3

付録

P. 17 会社概要

20 ビジネスモデル

26 その他



ATLED MISSION

人と人のつながりを創り続ける

MTP

ワークフロー経営で**Speed**、そして
Smileを

ATLED VISION

行列のできるエクセレントカンパニーを目指す

会社概要

会社概要(2023年9月末現在)

社名	株式会社エイトレッド
設立日	2007年4月2日
所在地	東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー
資本金	621百万円
従業員数	65名
事業内容	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
上場市場	東京証券取引所スタンダード市場
証券コード	3969

役員

役職		氏名
取締役	代表取締役会長	林 宗治
	代表取締役社長	岡本 康広
	取締役	佐藤 淳
		佐藤 拓良
		坂田 純孝(独立社外取締役)
監査役	薄上 二郎(独立社外取締役)	
	常勤監査役	田中 統
	監査役(社外)	小澤 幹人
		湯浅 泰之

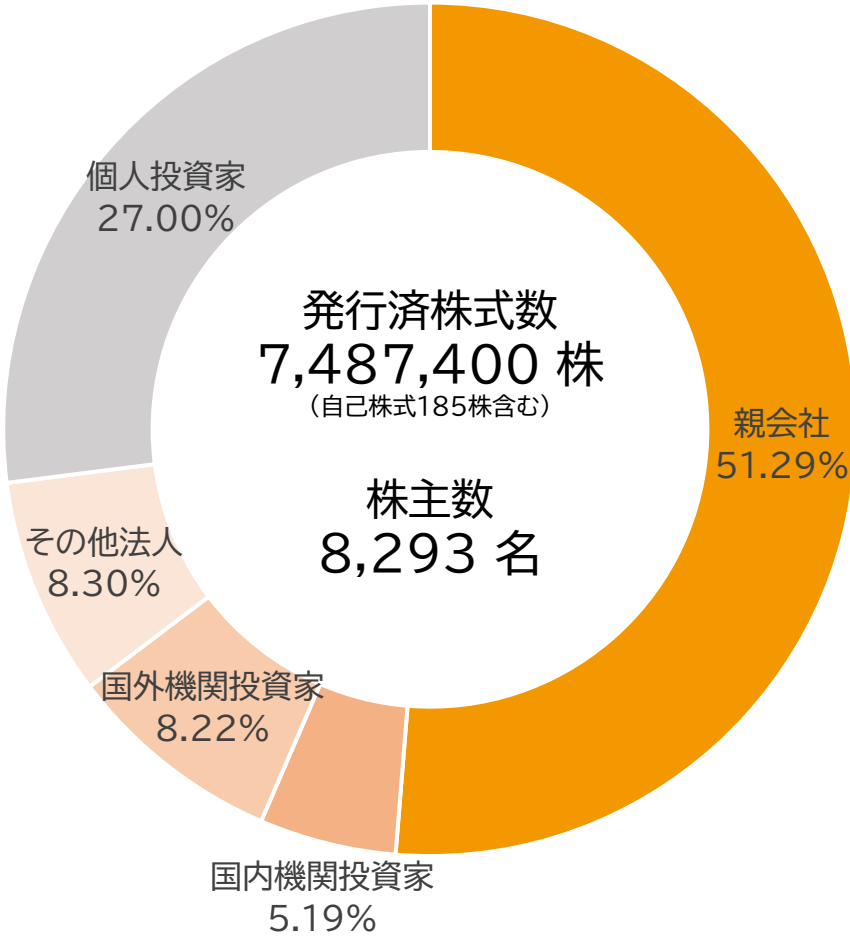
沿革

2003	4月	株式会社ソフトクリエイトホールディングス(旧:株式会社ソフトクリエイト)のワークフロー事業の一部門としてスタート 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
2007	4月	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
	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
2009	3月	大規模・中規模企業向けワークフロー「AgileWorks」の販売開始
2011	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
2016	12月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2019	3月	東京証券取引所市場第1部に株式を上場
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



会社概要

株主構成(2023年9月末現在)



大株主

順位	名称	保有率
1	- 株式会社ソフトクリエイトホールディングス	51.29%
2	- SCSK株式会社	8.01%
3	- GOLDMAN SACHS & CO. REG	4.38%
4	- 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2.40%
5	- THE BANK OF NEW YORK MELLON 140042	1.55%
6	↑ 個人投資家	0.99%
7	↑ 株式会社SBI証券	0.57%
8	↑ JPモルガン証券株式会社	0.55%
9	↑ 個人投資家	0.45%
10	↓ THE BANK OF NEW YORK MELLON 140040	0.44%

ビジネスモデル

製品ラインアップ

製品サービス 全体像

	中堅・中小 企業向け	大企業向け
オンプレミス (パッケージ)	X-point (※)	AgileWorks
SaaS (クラウド)	X-point Cloud	AgileWorks サブスクリプション版

(※)

-2022年3月末で新規販売終了

-2025年3月末で通常サポート終了

-2027年3月末で延長サポート/追加ライセンス販売終了

		 エクスポイントクラウド X-point Cloud	AgileWorks アジャイルワークス Agile Works
主要ターゲット層		中堅・中小企業 (～約500名)	中堅・大企業 (500～数10万名)
提供形態		SaaS(クラウド)	オンプレミス(パッケージ)
ライセンス形態		利用ユーザー数	同時ログインユーザー数
価格体系	初期費用	-	ライセンス 240万円～
	ランニング費用	クラウド利用料 月額500円/1ユーザー	年間サポートサービス 36万円～ (ライセンスの15%)
対応言語		日本語	日本語、英語、中国語
特徴		12年連続 国内シェアNo.1 ノーコード&直観的操作で シンプル利用の クラウド型ワークフロー システム	大規模かつ複雑な組織構造を 考慮した設計で 組織改編に 強く 、基幹システム連携など 拡張性に優れた オンプレミス型 ワークフローシステム

市場評価

口コミ、市場シェアともに高評価

ユーザー口コミ



AgileWorks X-point Cloud
ITreview
「ITreview Grid Award 2023 Summer」
LEADER
満足度・認知度ともに優れた製品 に選出



AgileWorks X-point Cloud
機能への満足度
(中小企業・中堅企業・大企業向け)
ITreview 「ITreview Grid Award 2022 Winter」



AgileWorks
機能別評価(大企業向け)
・ ITreview 「ITreview Grid Award 2022 Winter」
・ 機能別評価において以下項目でNo1(5冠)
①申請処理 ②決裁・承認処理 ③申請書フォーム作成
④入力項目の権限設定 ⑤閲覧・編集権限の設定

市場評価(シンクタンク調査)



X-point Cloud
SaaSワークフロー市場シェア
・ ITR「ITR Market View:RPA/OCR/BPM市場2023」
・ 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2023年版」
・ 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2022年度版」



X-point Cloud
中堅・中小企業向けシェア
・ ITR「ITR Market View:RPA/OCR/BPM市場2023」
・ 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2022年度版」
・ テクノ・システム・リサーチ「2022年SaaS型ワークフロー市場データ」



ワークフロー部門
ワークフロー市場ベンダー別
売上金額推移およびシェア
・ ITR「ITR Market View:RPA/OCR/BPM市場2023」
・ 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2022年度版」

導入事例

業種、業界、企業規模問わず、4,000社超の企業・団体に導入

X-point

X-point Cloud

AgileWorks



公開事例数業界

※1



社名公開事例数 199 社

※2

※1 当社調べ

※2 2023年3月時点



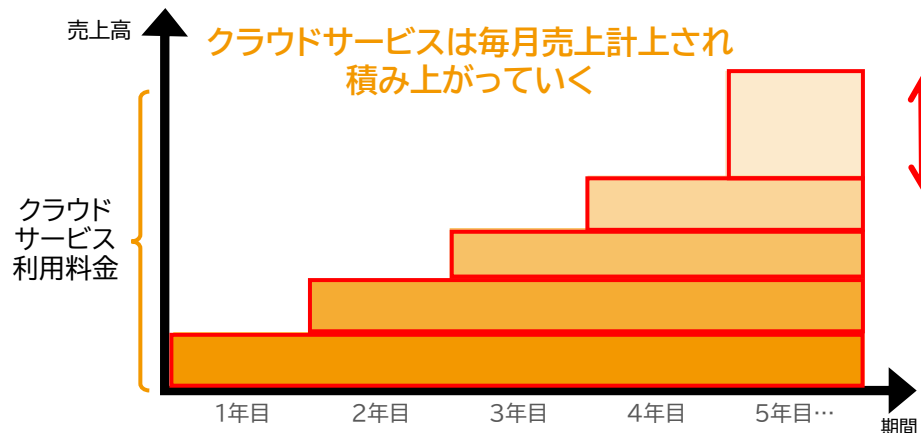
ビジネスモデル

安定したストックビジネス

ストック売上比率約80%の安定した収益構造

※例:毎年1社ずつ導入した場合

クラウドサービス



パッケージもクラウドも

利用ユーザ数が
増えれば、売上も増える

ほかにも

新規導入社数増加

継続利用
(解約防止)

オプション追加

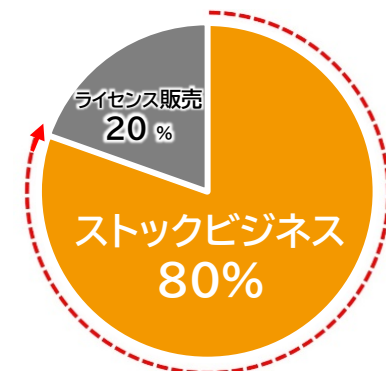
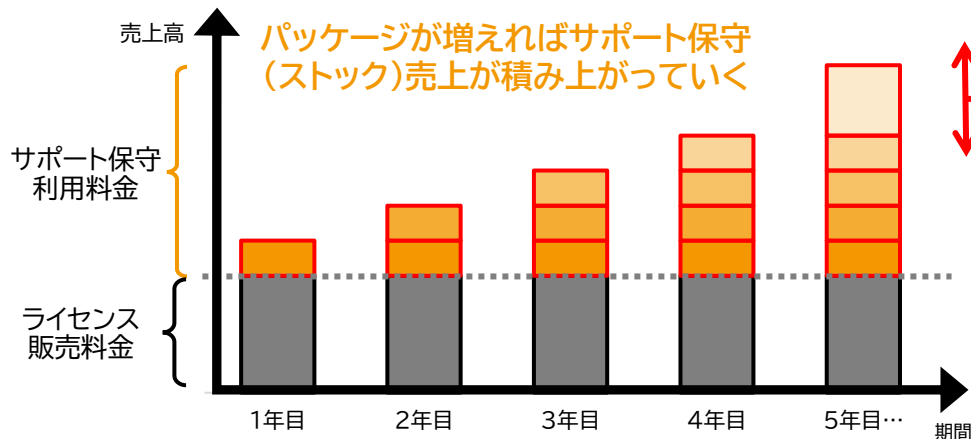
利用ユーザ数拡大

ストックビジネス

ライセンス販売

成長イメージ

パッケージ



売上構成比

ビジネスモデル

継続利用(カスタマーサクセス)

上場SaaS企業30プロダクトと比較してトップクラスの利用継続率



99.86% > 99.21% 上場SaaS30 平均

※2022年度(2022年4月～2023年3月)のX-point Cloudご契約ライセンス月次解約率12ヶ月(0.14%)から利用継続率を算出

※2023年3月に収集した上場SaaS企業の決算説明資料情報から計30プロダクトの月次解約率平均(0.79%)を抽出して、利用継続率の平均値を算出

カスタマーサポート/カスタマーサクセスに注力

ご契約前のフォロー
(トライアル期間のご支援)

運用開始までのフォロー
(オンボーディング活動)

活用促進のフォロー
(リテンション活動)

顧客満足度と定着率の向上

業界標準よりも低いチャーンレート(解約率)を実現

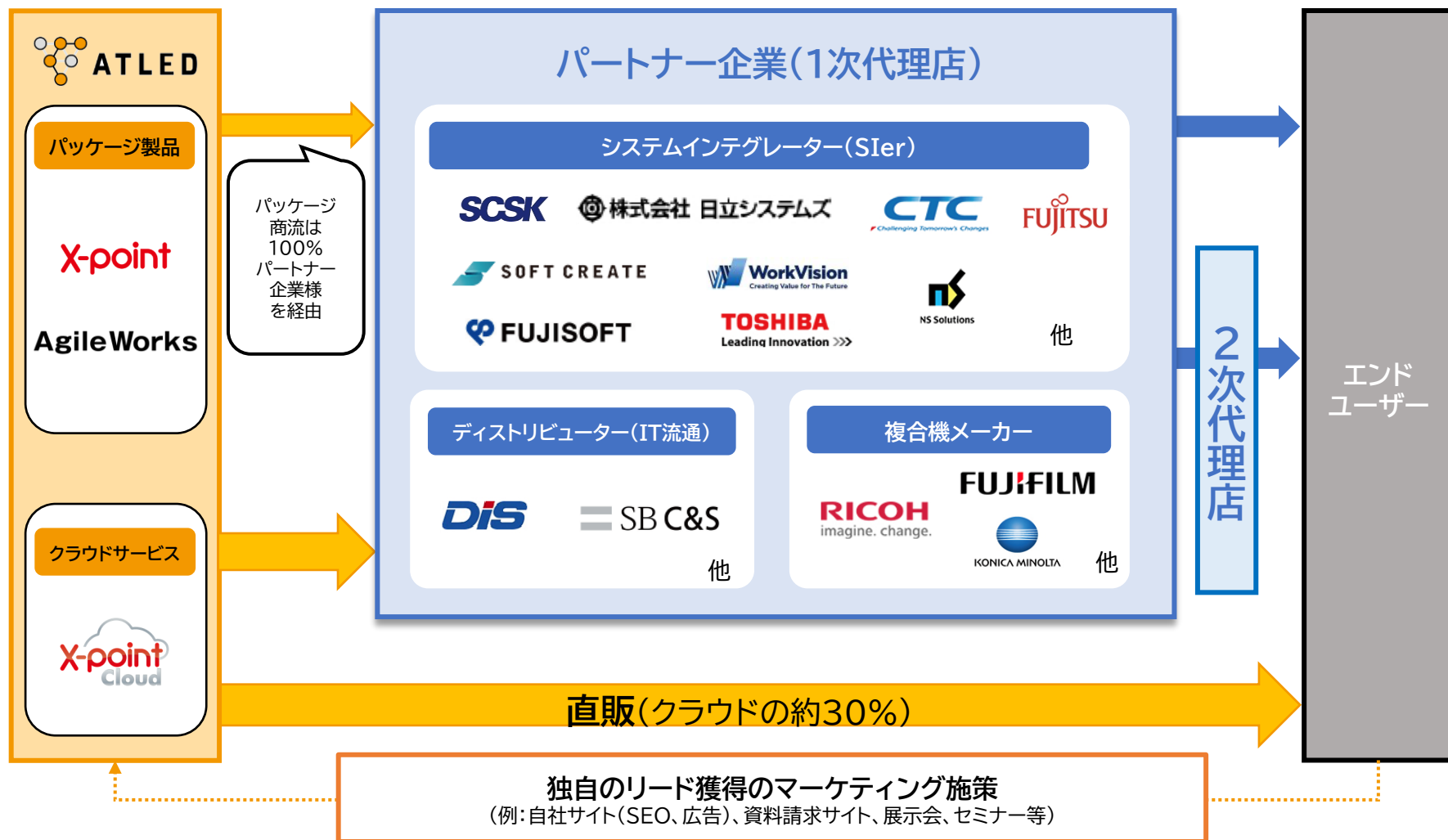
※当社調べ



ビジネスモデル

販売体制 & サポート体制

国内有数のパートナーチャネルを活用した販売・サポート体制を構築

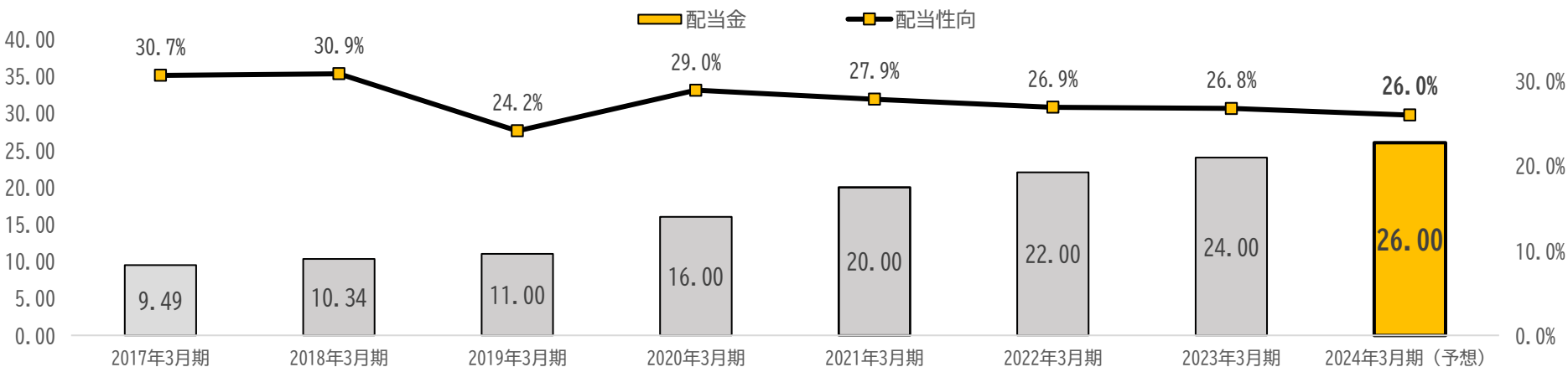


その他

株主還元

配当金

7 期 連 続 増 配 予 想



株主優待制度

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

+

3月末の株主様(2年超保有)にさらに
オリジナルクオカードを贈呈



保有株式数		株主優待制度		New 長期保有株主優待制度 (2年以上保有)	
100 株以上	年間	2,000 円分	(1,000円×年2回)	—	
300 株以上	年間	4,000 円分	(2,000円×年2回)	+	3月末 500 円分
1,000 株以上	年間	4,000 円分	(2,000円×年2回)	+	3月末 1,000 円分
1,500 株以上	年間	6,000 円分	(3,000円×年2回)	+	3月末 1,000 円分
3,000 株以上	年間	8,000 円分	(4,000円×年2回)	+	3月末 1,500 円分

ESG

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



本資料についてのご注意

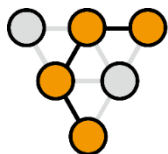
免責事項

- 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。
- 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。

将来見通しに関する注意事項

- 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。
- 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。
- 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。

本資料並びにIRに関しての問い合わせ先



ATLED

住所:
E-mail:
URL:

東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー
ir@atled.jp
<https://www.atled.jp/>



ATLED

Copyright (c) ATLED CORP. All right Reserved.