

# 2024年3月期 通期決算説明資料

2024年4月25日



- 1 エイトレッドについて
- 2 2024年3月期業績
- 3 2025年3月期事業戦略
- 4 株主還元・その他

# 1

## エイトレッドについて

---

企業理念

会社概要

沿革

ビジネスモデル

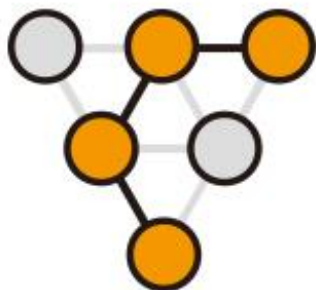
# M T P

Massive Transformative Purpose

ワークフロー経営で**Speed**、  
そして**Smile**を



ATLEDが提供するソリューションを通じて  
組織にSpeedが生まれ、働くすべての人々にSmileを提供します。



## 社名の由来

エイトレッド(ATLED)という社名は、  
逆転の発想から生まれました。

上意下達の一方通行的な組織から、  
現場が主体的に行動できる双方向の組織へ。

個々人が自由につながり、  
相乗効果で新しい価値が次々と生まれる組織へ。

ピラミッド型組織の限界を突破するために、  
DELTA(△)のスペルを逆転、ATLED(▽)と名付けました。

## ATLED MISSION

人・仕事・組織のつながりを円滑にして、  
成長と笑顔あふれる未来を共創する

## ATLED VISION

ワークフローのチカラを全ての企業へ

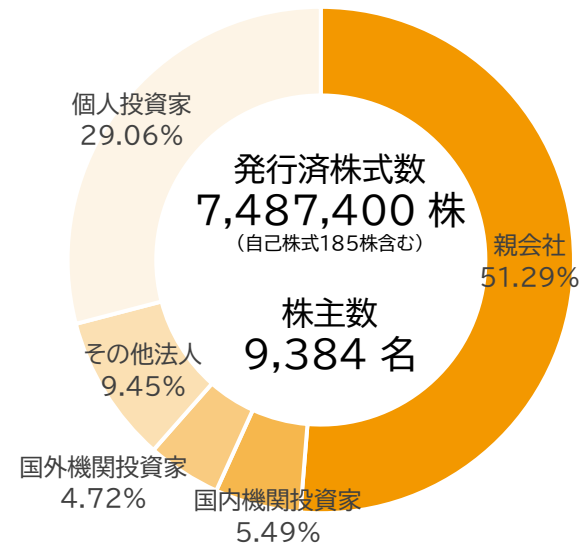
# 会社概要

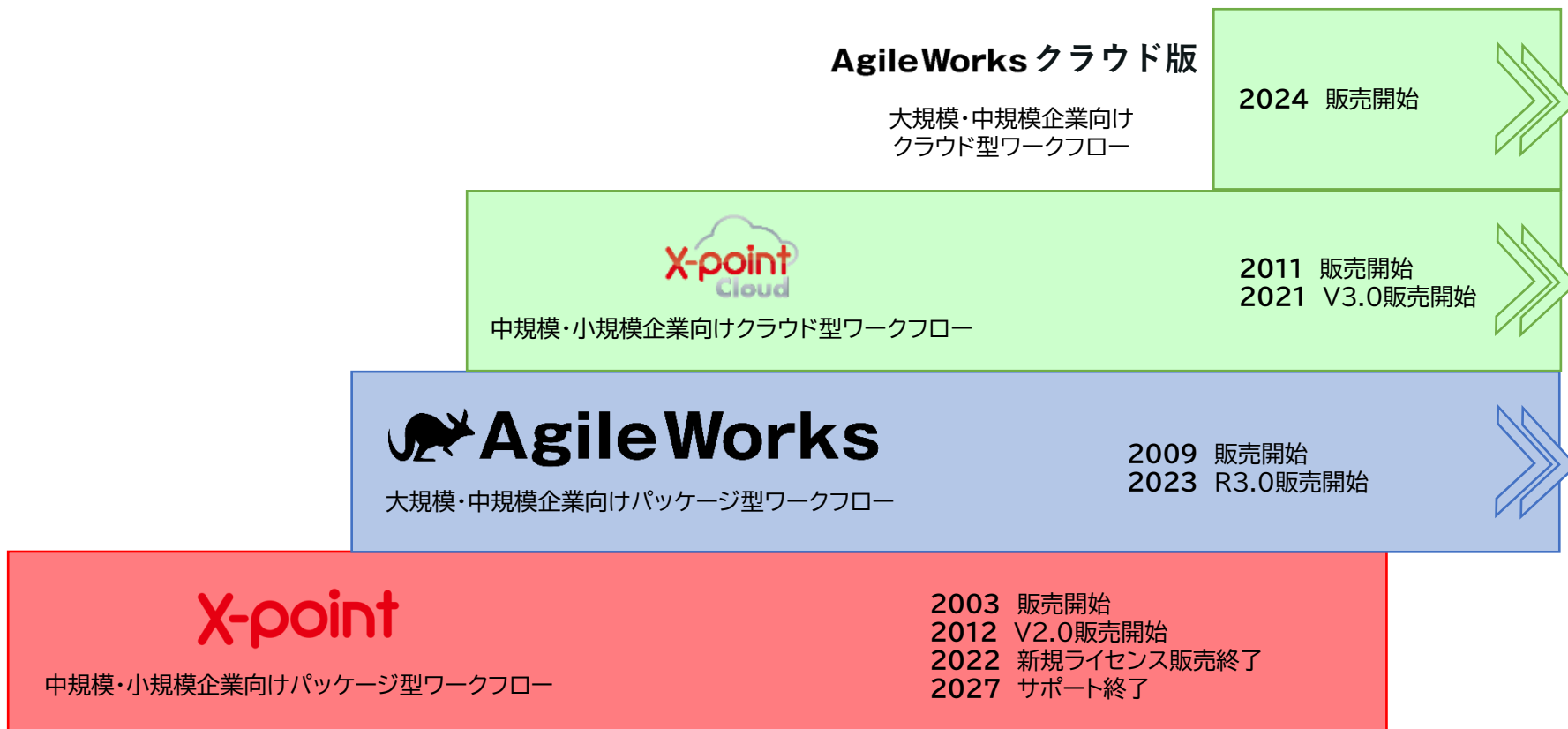
社名	株式会社エイトレッド
URL	<a href="https://www.atled.jp/">https://www.atled.jp/</a>
代表者	代表取締役会長 林 宗治 代表取締役社長 岡本 康広
設立日	2007年4月2日
所在地	東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー
事業内容	ワークフローシステムの販売・開発 クラウドサービスの提供
上場市場	東京証券取引所スタンダード市場
証券コード	3969

## 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	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1.59%
4	個人投資家	1.43%
5	光通信株式会社	1.08%
6	THE BANK OF NEW YORK MELLON 140042	0.82%
7	THE BANK OF NEW YORK MELLON 140040	0.82%
8	JPモルガン証券株式会社	0.71%
9	auカブコム証券株式会社	0.63%
10	株式会社日本カストディ銀行(信託口)	0.62%

## 株主構成





2003 2007 2009 2011 2012 2016 2019 2022 2024

● (株)ソフトクリエイトホールディングス(旧(株)ソフトクリエイト)の部門としてスタート

● 当社設立  **ATLED**

● 東京証券取引所マザーズ市場に上場

● 東京証券取引所市場第1部に上場

● 市場区分見直しによりスタンダード市場に移行



# 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
パッケージ (オンプレミス)	<b>X-point</b> (※)	<b>AgileWorks</b>
クラウド (SaaS)	<b>X-point Cloud</b>	<b>AgileWorks</b> クラウド版

(※)

- 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 <b>X-point Cloud</b>	<b>AgileWorks</b> クラウド版 アジャイルワークス Agile Worksクラウド版	<b>AgileWorks</b> アジャイルワークス <b>Agile Works</b>
主要 ターゲット層	中堅・中小企業 (~1,000名)	中堅・大企業 (500~5,000名)	中堅・大企業 (1,000~数万名)
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	同時ログインユーザー数
価格 体系	初期費用	-	-
	ランニング 費用	<b>クラウド利用料</b> 月額500円/1ユーザー	<b>クラウド利用料</b> 月額300,000円 /1アカウント
対応言語	日本語	日本語、英語、中国語	日本語、英語、中国語
特徴	<b>12年連続 国内シェアNo.1</b> 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	1ユーザーごとの課金制で はなく、ログイン中の利用者 だけをカウントする 「 <b>同時ログインユーザー ライセンス</b> 」 方式を採用し、大規模組織 でも必要なライセンスを無 駄なく・効率よく利用可能	大規模かつ複雑な組織構造 を考慮した設計で <b>組織改編に強く、 基幹システム連携など 拡張性に優れた</b> オンプレミス型 ワークフローシステム

※金額は税抜価格



# ビジネスモデル

## 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

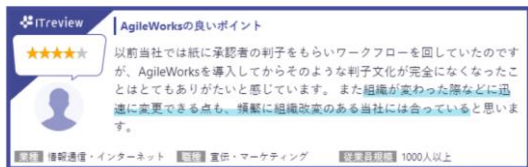
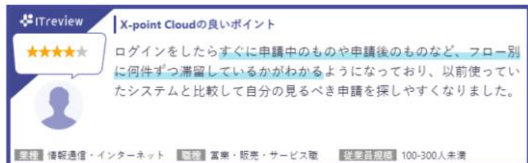
市場評価(シンクタンク調査)

9期連続!!



AgileWorks X-point Cloud

ITreview  
「ITreview Grid Award 2024 Spring」  
**LEADER**  
満足度・認知度ともに優れた製品 に選出



12年連続!!



X-point Cloud

SaaSワークフロー市場シェア

※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2023年度版」

12年連続!!



X-point Cloud

中小企業向け(SMB)シェア

※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2023年度版」

# ビジネスモデル

## 導入事例

シリーズ累計導入社数 **4,500** 社以上

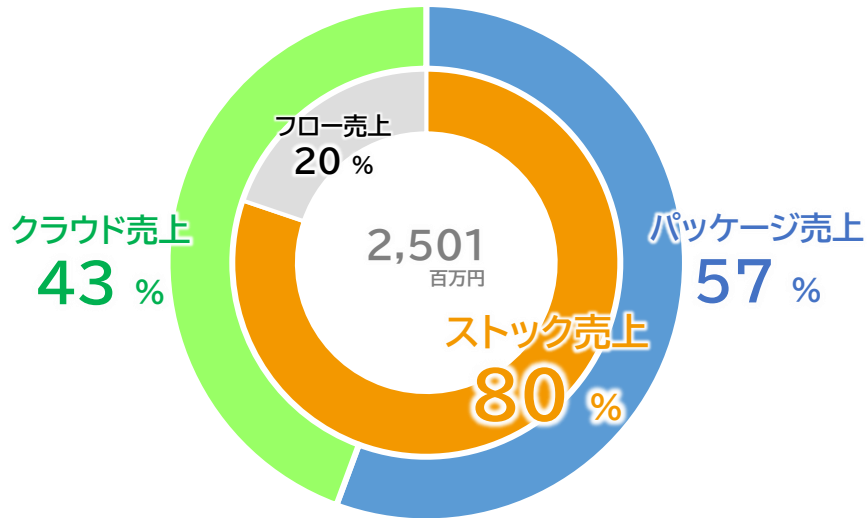
業種、業界、企業規模問わず導入いただいております



※社名公開の許可をいただいた一部のお客様となります。

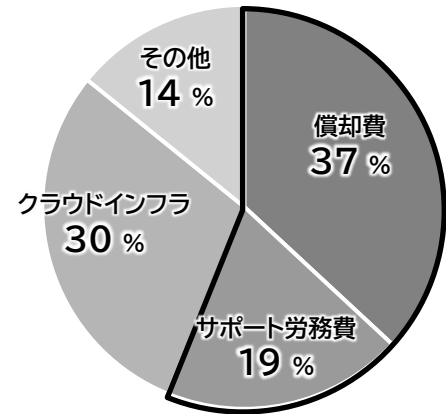
# ビジネスモデル

## 売上構成比 (2024年3月期)



ストック売上が80%超の安定したビジネスモデル

## 原価構成比 (2024年3月期)



固定費が大きく占める



### X-point Cloud

ARR **1,170** 百万円  
CAGR (5カ年) **25.8** %  
(市場平均CAGR(5カ年) 22.0%)

※ARR :2024年3月末現在で算出  
※CAGR:2019年3月期から2024年3月期までの成長率で算出



### 契約継続率

AgileWorks : **99.85** %  
Xpoint Cloud : **99.83** %

※月次モニタリングしているプロダクト別契約継続率の2023年4月から2024年3月までの12か月平均

### 利用ユーザーアカウント総数



**2,096,035** User

※AgileWorksの同時アクセスライセンスは+0.1で試算  
※2024年1月末現在

### 営業利益率 (2024年3月期)

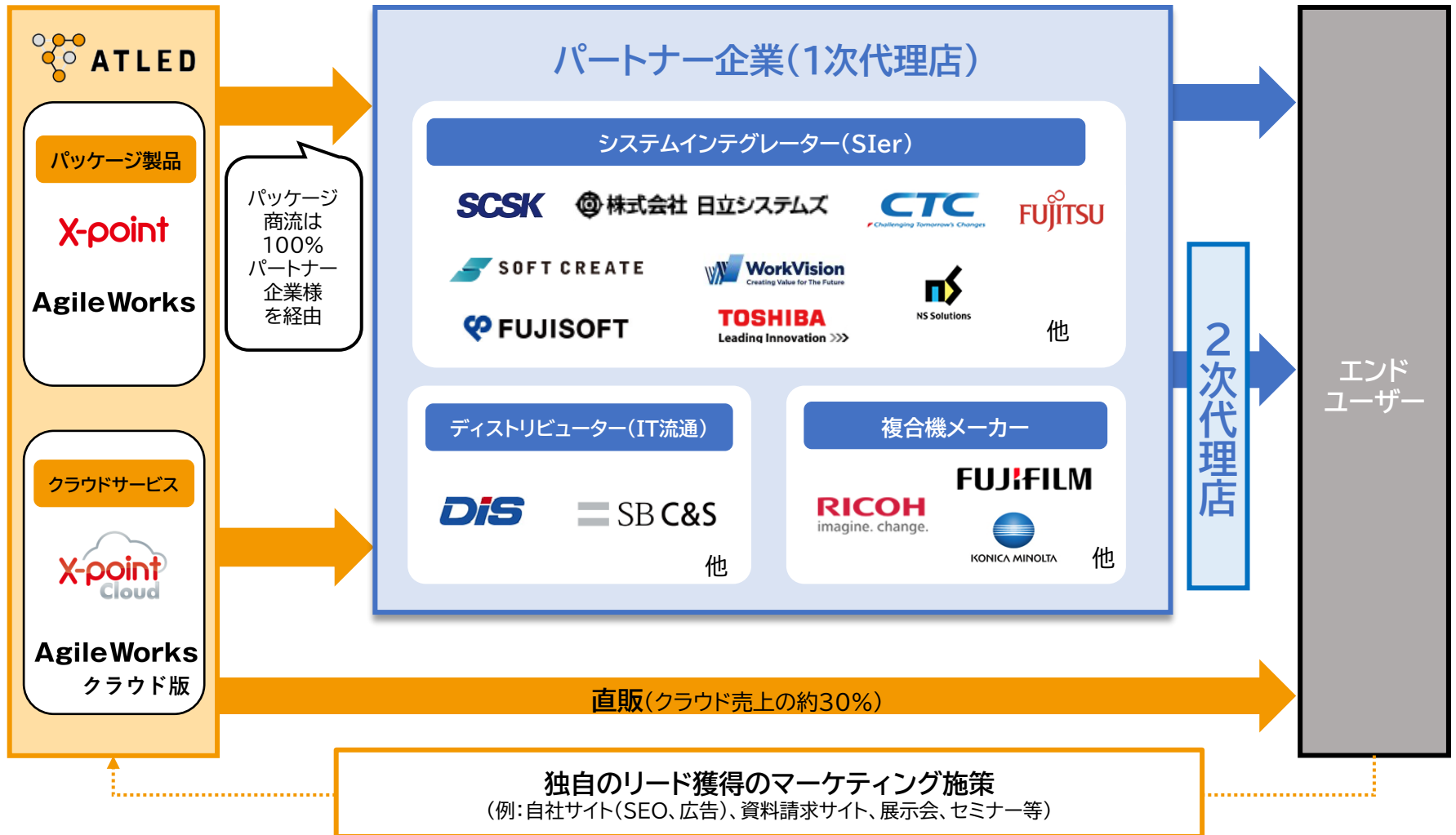
**41.9** %



# 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



# 2

## 2024年3月期業績

---

2024年3月期業績 サマリ

業績推移

TOPIX



## 2024年3月期業績 サマリ

	2023年3月期		2024年3月期	前年比
売上高	2,167	>	2,501	115.4%
営業利益	999	>	1,050	105.1%
当期純利益	670	>	713	106.5%

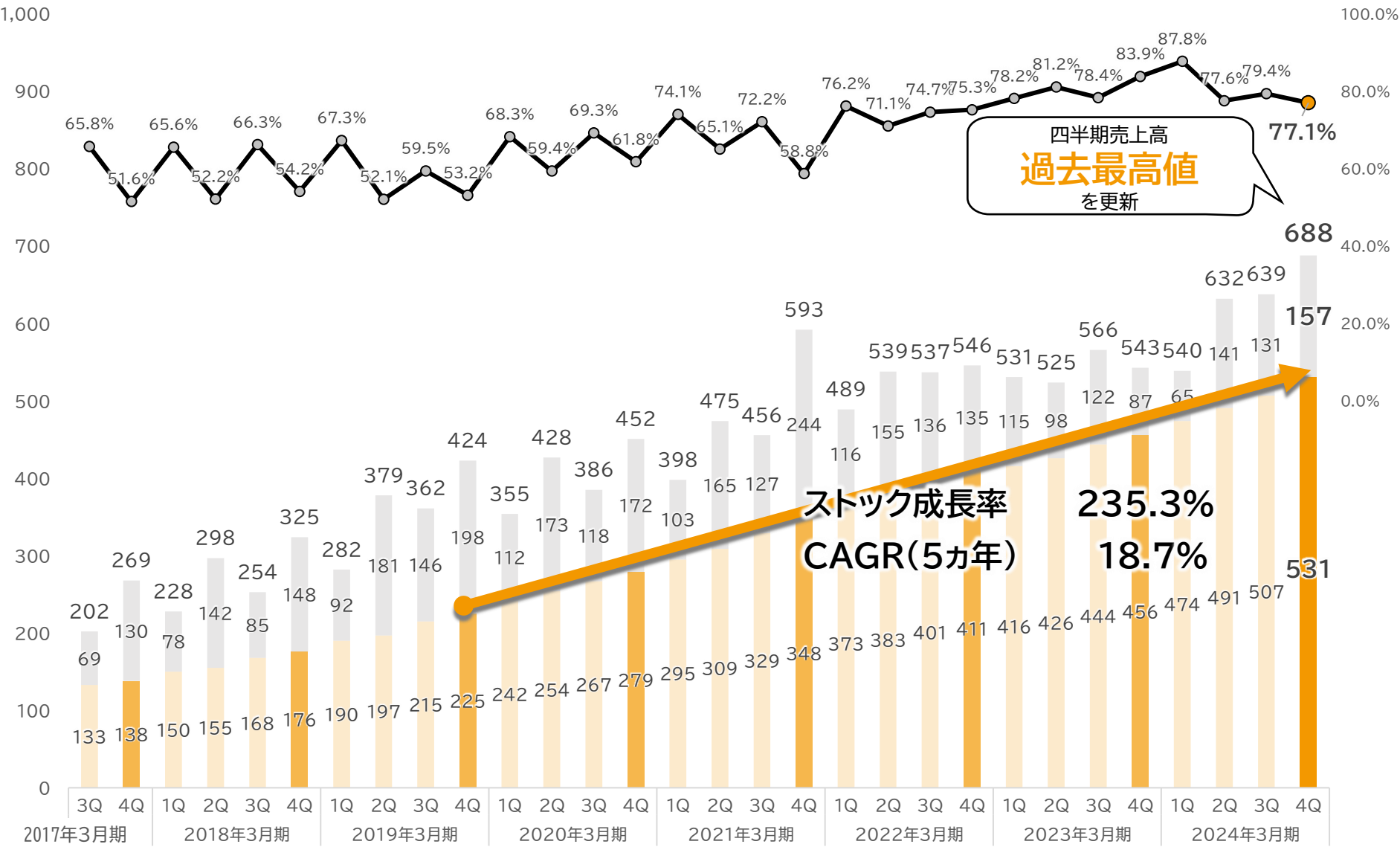
単位:百万円

# 業績推移

## 四半期別売上高推移

(百万円)

— ストック売上    — フロー売上    ●— ストック比率

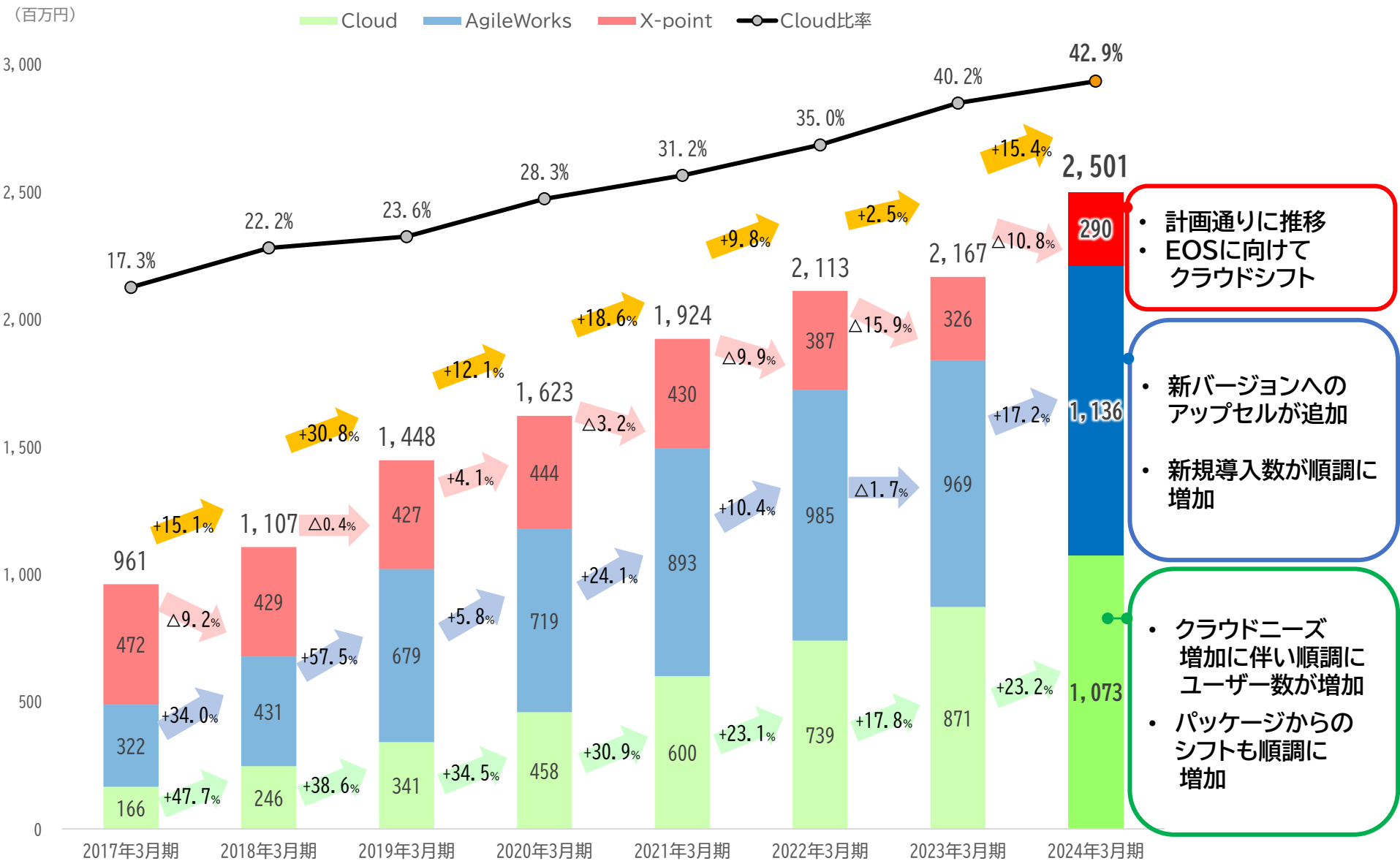


四半期売上高  
**過去最高値**  
を更新

ストック成長率  
CAGR(5カ年)    235.3%  
18.7%

## 業績推移

## 製品・サービス別売上高推移





## 業績推移

## 営業利益推移

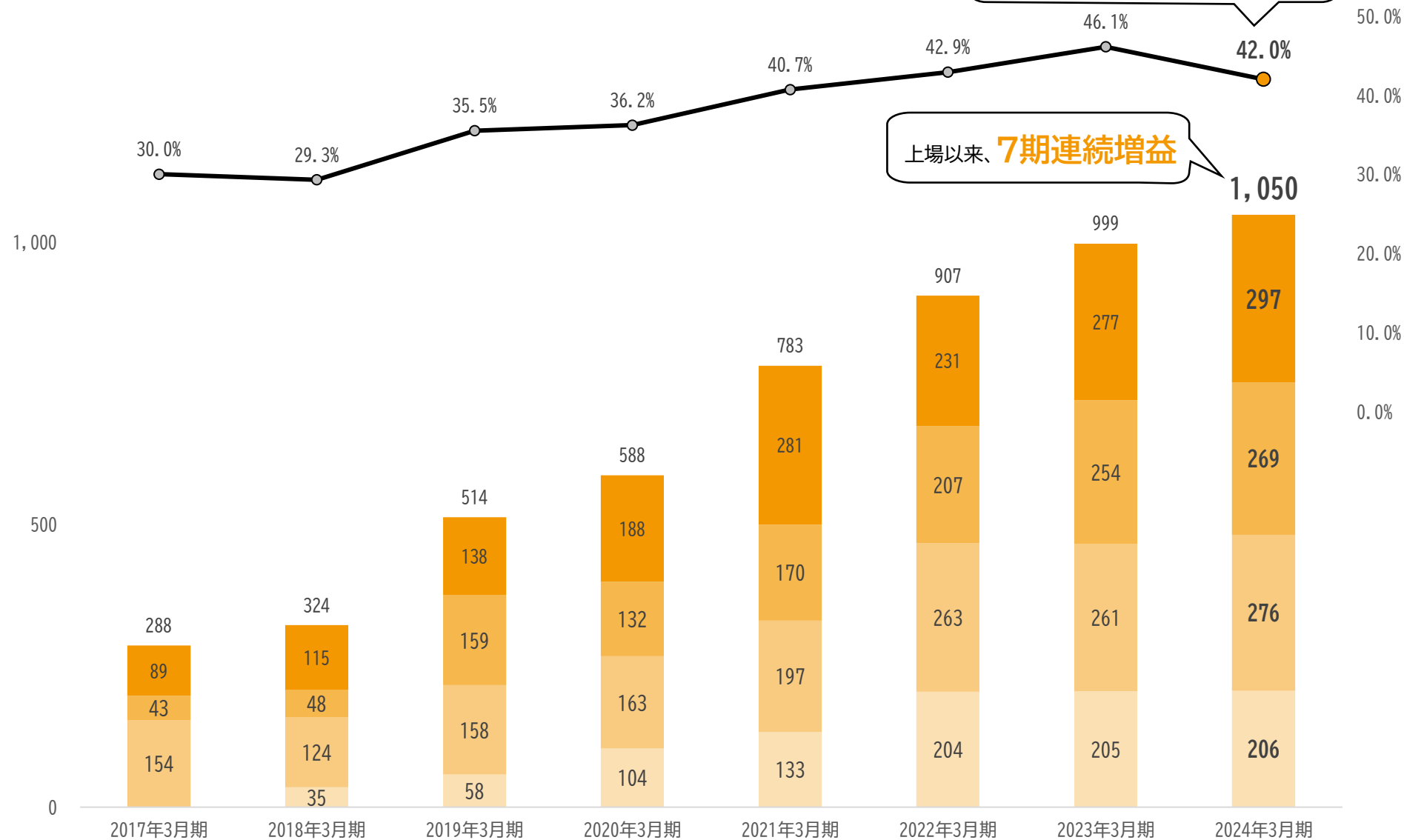
(百万円)

1Q 2Q 3Q 4Q 営業利益率

原価増、積極的な製品・広告宣伝投資等により利益率は低下

上場以来、**7期連続増益**

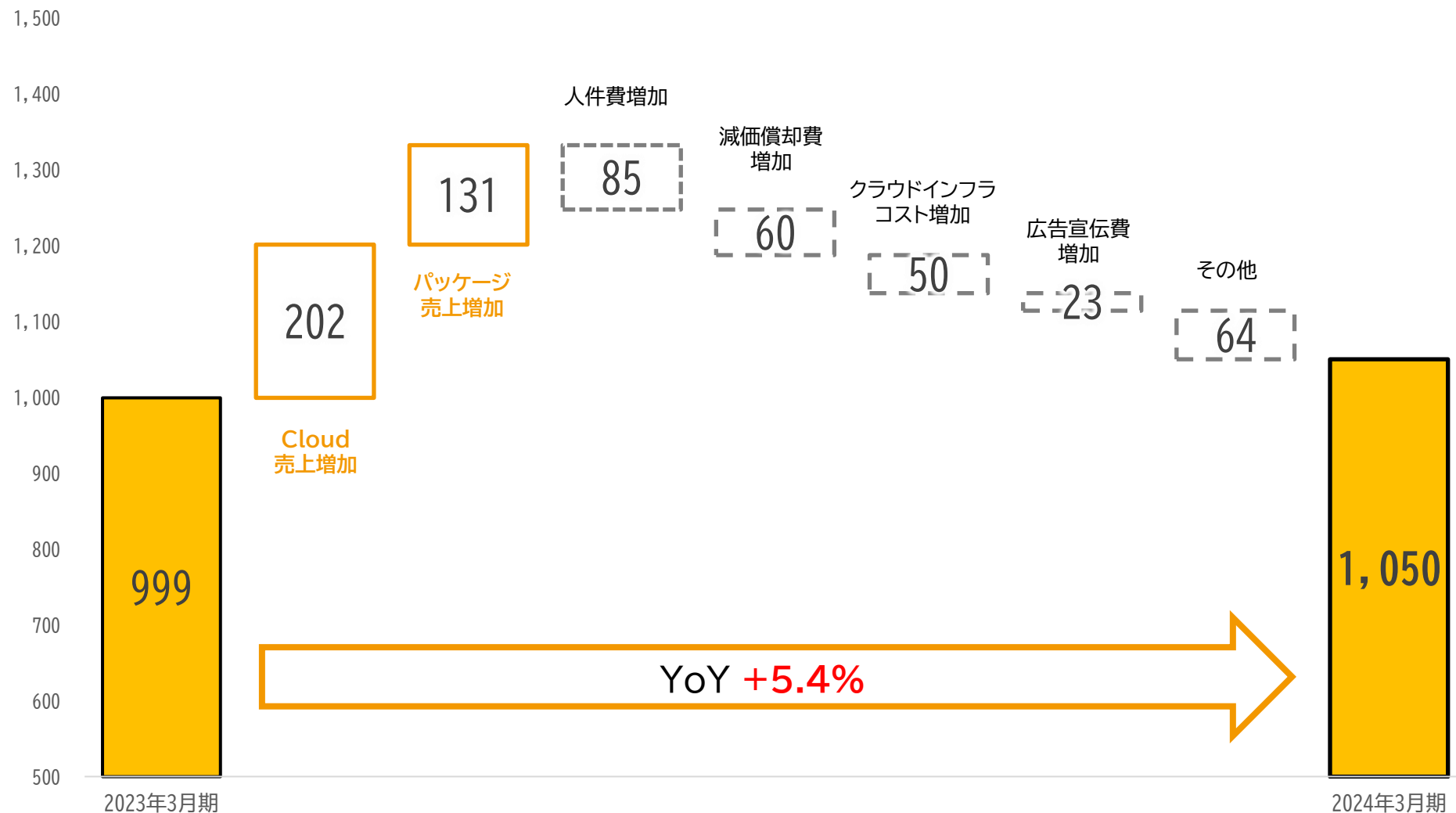
1,050



## 業績推移

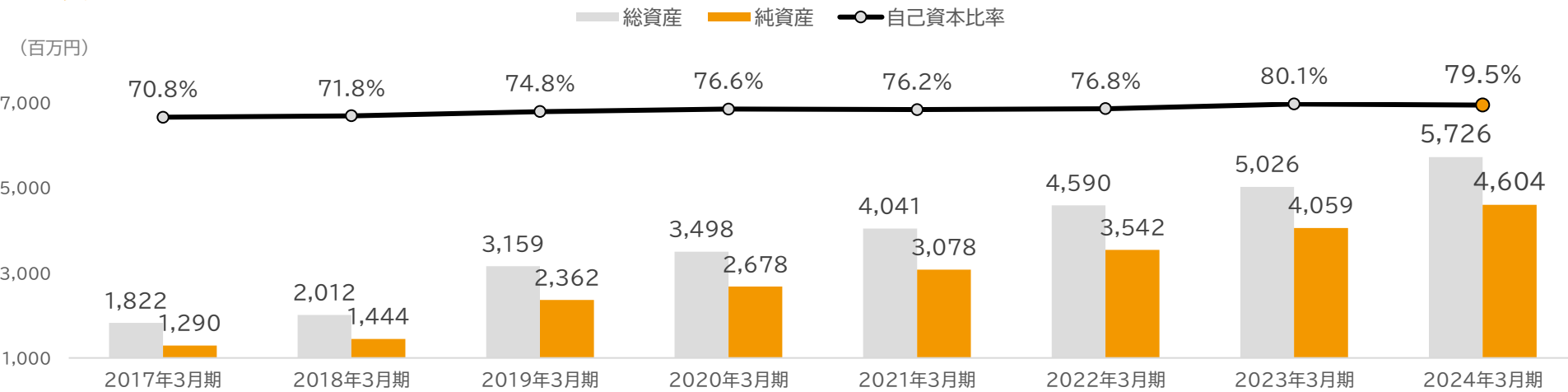
## 営業利益の変動分析

(百万円)



## 業績推移

## 貸借対照表

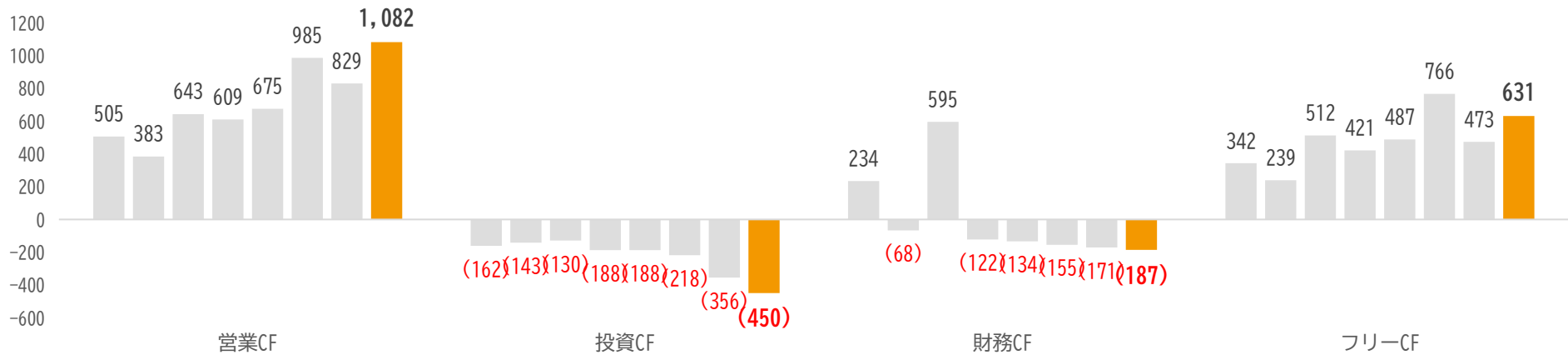


(百万円)	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
流動資産	1,410	1,570	2,732	3,036	3,555	4,052	4,382	4,908
現預金	1,214	1,386	2,494	2,803	3,156	3,766	4,069	4,514
固定資産	412	442	426	461	486	538	643	818
ソフトウェア	230	244	228	263	296	331	455	596
総資産	1,822	2,012	3,159	3,498	4,041	4,590	5,026	5,726
負債	531	567	796	820	962	1,048	966	1,122
流動負債	409	422	636	662	816	899	824	974
固定負債	122	145	160	157	146	148	141	147
純資産	1,290	1,444	2,362	2,678	3,078	3,542	4,059	4,604
自己資本比率 (%)	70.8	71.8	74.8	76.6	76.2	76.8	80.1	79.5

## 業績推移

## キャッシュフロー計算書

(百万円)

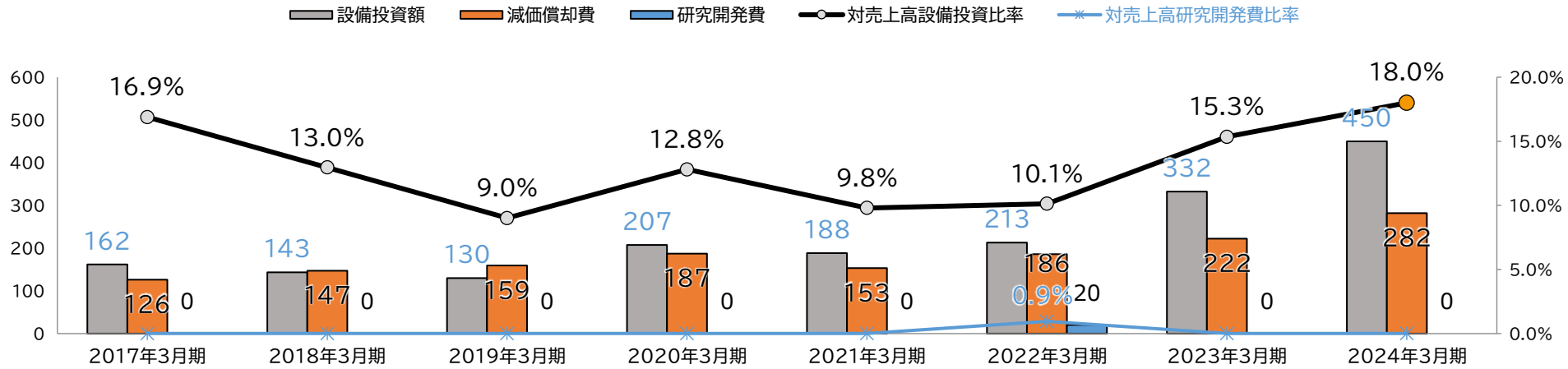


(百万円)	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
営業活動によるキャッシュフロー	505	383	643	609	675	985	829	1,082
投資活動によるキャッシュフロー	(162)	(143)	(130)	(188)	(188)	(218)	(356)	(450)
財務活動によるキャッシュフロー	234	(68)	595	(122)	(134)	(155)	(171)	(187)
フリーキャッシュフロー(営業+投資)	342	239	512	421	487	766	473	631
現金及び現金同等物	1,214	1,386	2,494	2,803	3,156	3,766	4,069	4,514
有利子負債	—	—	—	—	—	—	—	—
ICR	—	—	—	—	—	—	—	—



## 業績推移

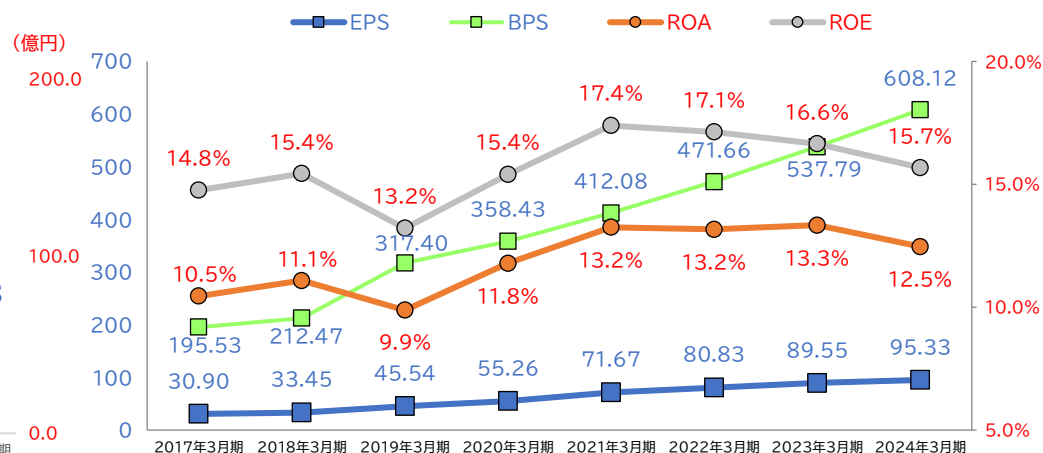
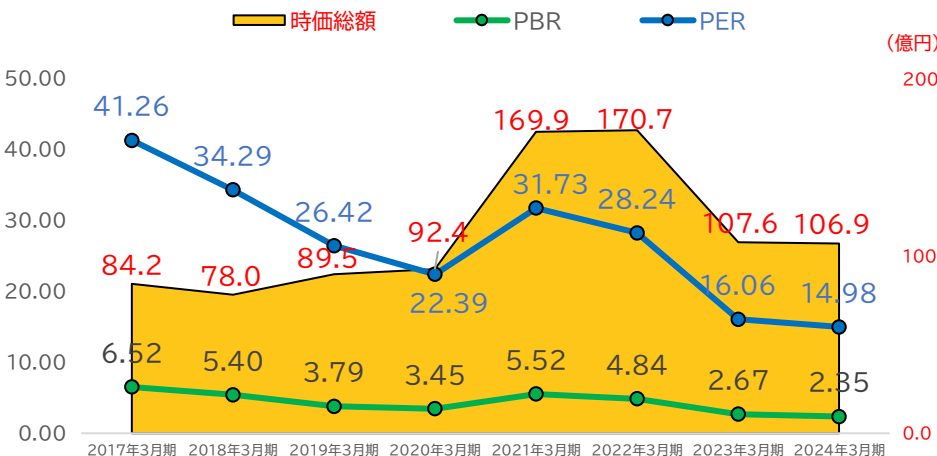
## 設備投資・R&amp;D



(百万円)	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
設備投資額	162	143	130	207	188	213	332	450
内、ソフトウェア投資額	161	143	128	207	181	204	330	448
減価償却費	126	147	159	187	153	186	222	282
内、ソフトウェア償却費	106	129	143	172	137	169	205	267
研究開発費	—	—	—	—	—	20	—	—
売上高設備投資比率	16.9%	13.0%	9.0%	12.8%	9.8%	10.1%	15.3%	18.0%
営業CF対設備投資比率	32.1%	37.4%	20.3%	34.1%	27.9%	30.6%	40.1%	41.6%
売上高研究開発費比率	—	—	—	—	—	0.9%	—	—

## 業績推移

## 各種指標

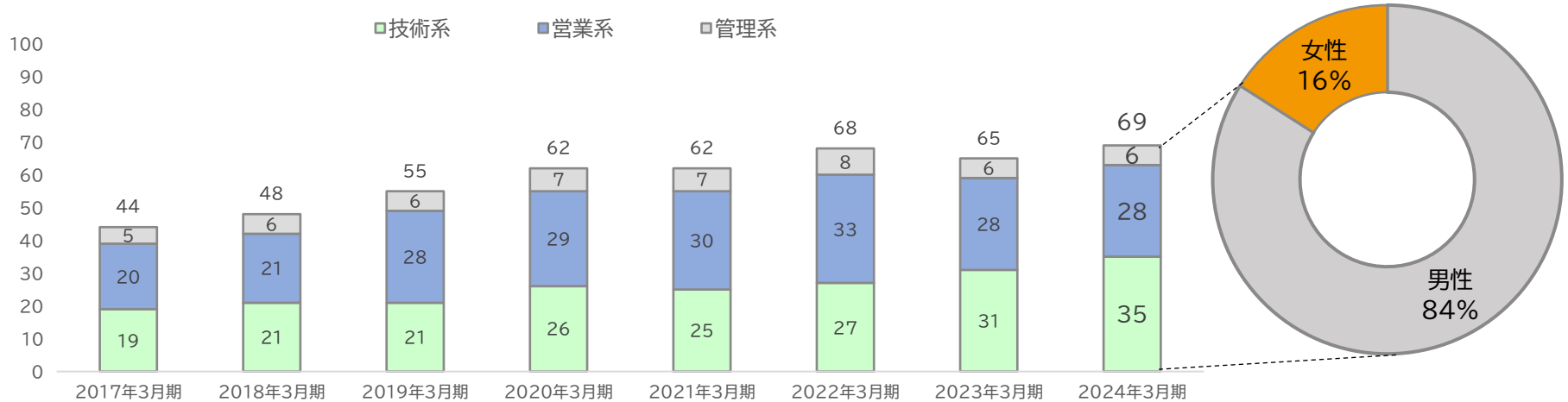


指数	単位	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
1株当たり配当金	円	9.49	10.34	11.00	16.00	20.00	22.00	24.00	26.00
配当性向	%	30.7	30.9	24.2	29.0	27.9	27.2	26.8	27.3
配当利回	%	0.74	0.90	0.91	1.29	0.88	0.96	1.67	1.82
期末株価	円	1,275	1,147	1,203	1,237	2,274	2,283	1,438	1,428
1株当たり純利益 (EPS)	円	30.90	33.45	45.54	55.26	71.67	80.83	89.55	95.33
1株当たり純資産 (BPS)	円	195.53	212.47	317.40	358.43	412.08	471.66	537.79	608.12
株価収益率 (PER)	倍	41.26	34.29	26.42	22.39	31.73	28.24	16.06	14.98
総資産利益率 (ROA)	%	10.5	11.1	9.9	11.8	13.2	13.2	13.3	12.5
自己資本利益率 (ROE)	%	14.8	15.4	13.2	15.4	17.4	17.1	16.6	15.7
総資本回転率	%	52.8	55.0	45.8	46.4	47.6	46.0	43.1	43.7



## 業績推移

## 従業員



	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
役員	8(3)	8(3)	9(4)	8(4)	8(4)	8(4)	8(4)	9(4)
取締役(内、社外取締役)	5(1)	5(1)	6(2)	5(2)	5(2)	5(2)	5(2)	6(2)
監査役(内、社外監査役)	3(2)	3(2)	3(2)	3(2)	3(2)	3(2)	3(2)	3(2)
男性	8	8	8	8	8	8	8	9
女性	-	-	-	-	-	-	-	-
従業員	44	48	55	62	62	68	65	69
技術系(開発・サポート)	19	21	21	26	25	27	31	35
営業系(営業・マーケティング)	20	21	28	29	30	33	28	28
管理系	5	6	6	7	7	8	6	6
男性	35	36	42	50	55	60	54	58
女性	9	12	13	12	7	8	11	11

# AgileWorksクラウド版をリリース

2024年3月25日より販売開始

昨今、ワークフロー市場においてもクラウドシフトが顕著となっており、そのような市場ニーズやお客様からのご要望にお応えし、これまでエイトレッドが大規模組織向けに開発・提供してきたパッケージ版のワークフローシステム「AgileWorks」に、新たなラインナップとしてクラウド版を追加いたしました。

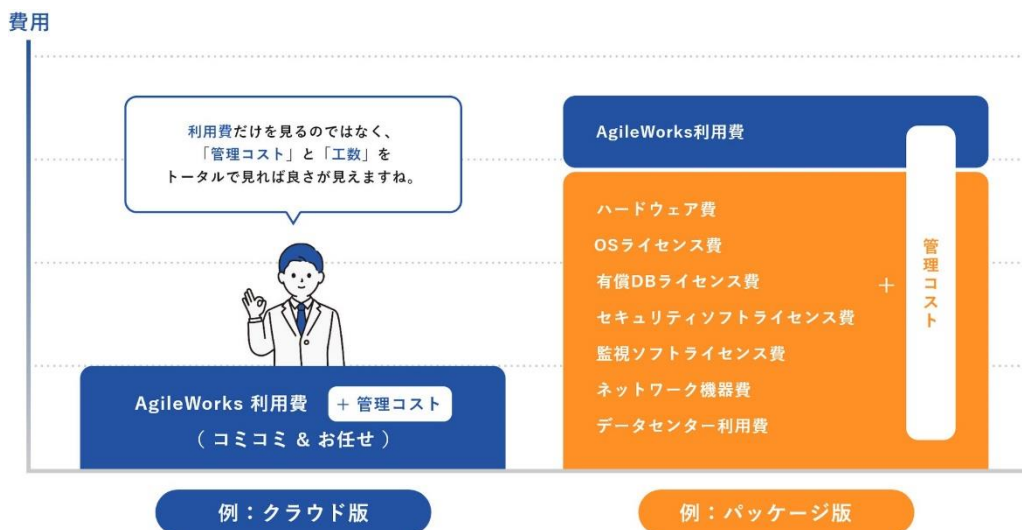
## 【同時ログインユーザーライセンス】

「AgileWorks」では、1ユーザーごとの課金制ではなく、ログイン中の利用者だけをカウントする「同時ログインユーザーライセンス」方式を採用しているため、従業員数が多い場合でも必要なライセンスを無駄なく・効率よく契約することが可能です。

## <このようなケースでおすすめ>

- ・利用業務に限られている、または使用頻度にばらつきがあるため、社員数に比べて同時利用者数が少ない
- ・業務でワークフローにログインしない契約社員やアルバイトをユーザーマスタデータとして利用する
- ・外部のシステムと連携するために、ワークフローを利用しないユーザーも登録しておく必要がある

パッケージ版で好評いただいている、この大規模組織にフィットするライセンス体系をクラウド版でも採用しています。







## X-point Cloud 価格体系の変更

2024年7月より順次変更開始

近年のセキュリティ上の脅威は高まり続けており、お客様の大切なデータを守るために必要なセキュリティ対策も継続的に増えています。当社は、その脅威に対応するためのX-point Cloud のセキュリティ強化(侵入検知システムの導入、監視および監査ログ取得・管理の強化、ISMS認証の取得 等)を行っており、今後も引き続き強化策を実施予定です。また、従来オプションとして提供してきた暗号化も必須で求められる情勢となっております。そのため、従来オプションとして提供してまいりました、セキュリティ基本サービスを全てのお客様向けの基本サービスとした新体系に移行させていただくことになりました。

併せて、近年のデジタル化の進展にともなって、ユーザーエクスペリエンス向上のためのサービスをこの基本サービス内で継続的にサービス更新をさせていただきます。これまで、モバイルアプリや通知用のメールサーバーなど、全てのお客様に利用していただけるよう標準サービスとして提供してまいりました。今後も、皆様からご要望を多くいただいていたWebフォームエディタ等も標準機能として提供してまいります。サポートレベル向上として取り組んでいる新サポートサイトやコミュニティサイト・定期的なイベント開催などにつきましても標準サービスにて提供を続けてまいります。

	旧価格体系	新価格体系
X-point Cloud基本サービス	-	必須契約 20,000円/月額
セキュリティ基本サービス	任意契約 8,000円/月額	基本サービスに同梱
eFormMaker (1User)	任意契約 5,000円/月額	基本サービスに同梱 1User追加…5,000円/月額
X-point Cloudサービス利用料	月額500円×ユーザー数	

# 3

## 2025年3月期事業戦略

---

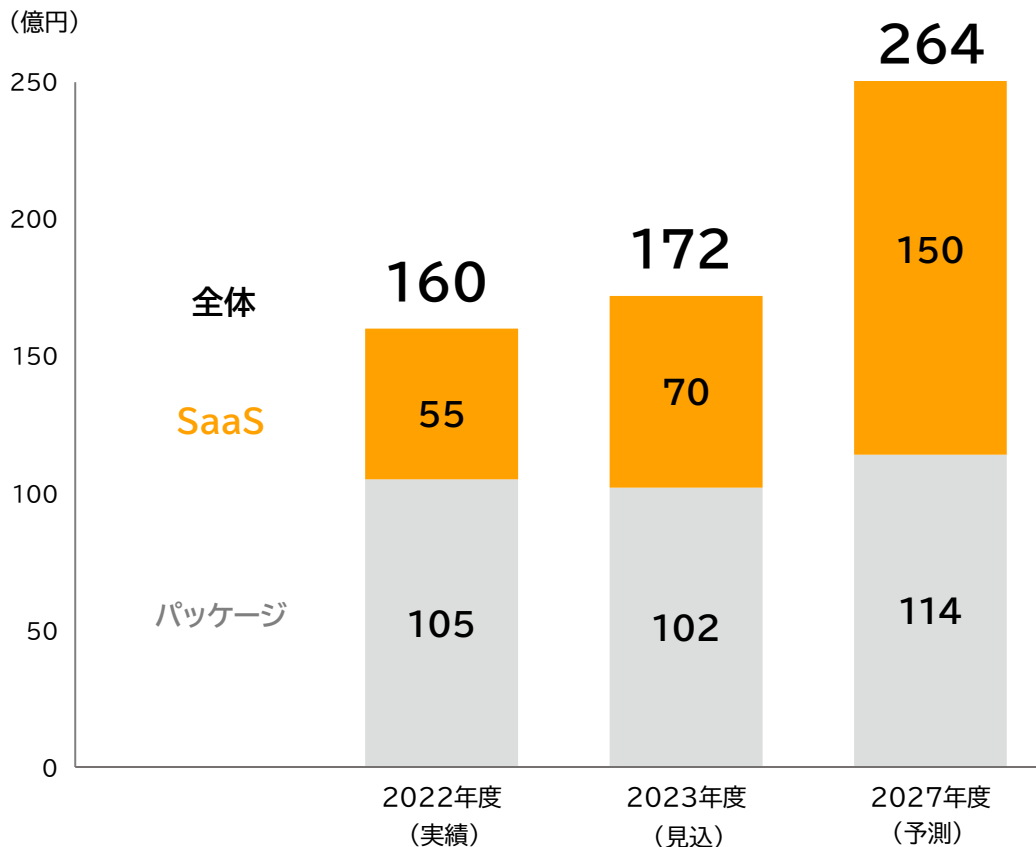
成長戦略

業績計画

# ワークフロー市場の成長性

他市場と比較してもワークフロー市場は高成長分野

## ワークフロー市場規模推移



5年経過予測	CAGR	全市場平均 CAGR
1.7倍	10.5%	9.9%
2.7倍	22.0%	11.7%
1.1倍	1.7%	0.9%

※出典:ソフトウェアビジネス新市場2023年版(株式会社富士キメラ総研)

# ワークフロー市場の可能性

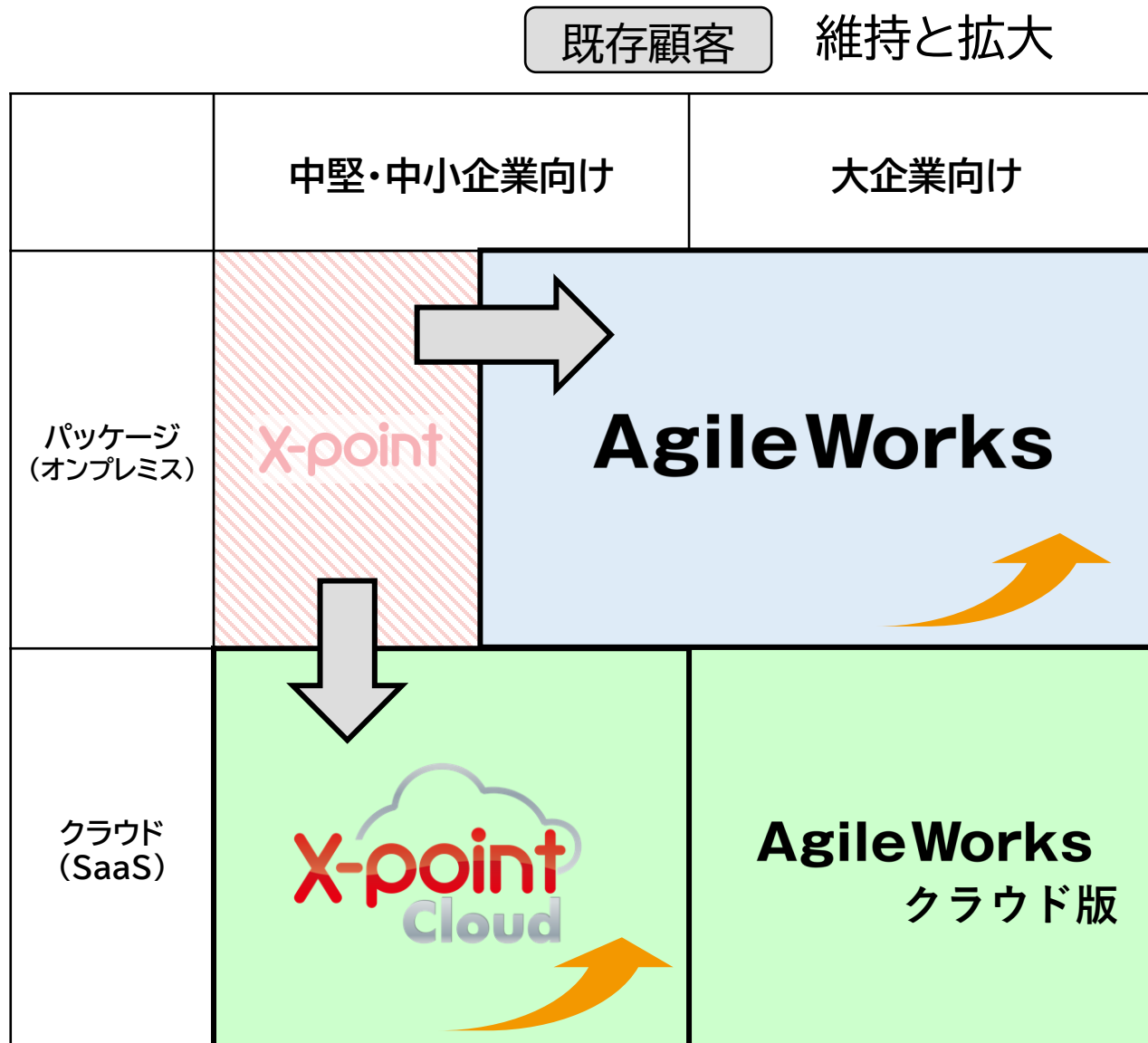
ワークフロー需要は他の市場へも広がっている



※出典:ソフトウェアビジネス新市場2023年版(株式会社富士キメラ総研)

## 成長戦略

## 事業戦略



## 乗り換え、クラウド移行

X-pointは2025年3月をもって通常サポートが終了します。延長サポート(2027年3月)まで期限があるものの、AgileWorksへの乗り換え、X-point Cloudへの移行を促していくとともに、解約防止に努めます。

## アップセル(単価向上)

- カスタマーサクセスを強化し、利用範囲の拡大を図ります。  
+解約防止
- X-point Cloudの価格体系の改定を行い、単価向上を図ります。  
(P25.TOPIXご参照)

新規顧客

未開拓領域への展開

	中堅・中小 企業向け	大企業向け
パッケージ (オンプレミス)		
クラウド (SaaS)		<b>AgileWorks クラウド版</b>

### 大企業向けSaaS(クラウド)の展開

昨今のクラウドニーズに対応するため大企業向けのクラウドサービスを新たに提供を開始しました。(P24.TOPIXご参照)

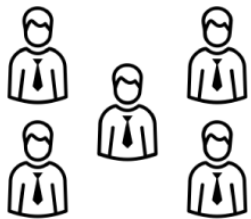
### 同時ログインユーザーライセンス

AgileWorksの利用ライセンスは、付与する対象を個別の登録ユーザーではなく、同時に利用するログインユーザー数によってカウントするという、SaaSでは珍しい「**同時ログインユーザーライセンス**」を採用しています。  
登録ユーザー数は無制限のため、従業員数が多い場合でも必要なライセンス数を少なく済ませることが可能です。

たとえば左図のケースでは、ユーザーの合計は10人ですが、同時に利用するユーザーが5名に限られている場合、必要となるライセンスの数は5名分で済むことになります。

- ・ 利用業務が限られている、または使用頻度にばらつきがあるため、社員数に比べて同時利用者数が少ない
  - ・ 業務でワークフローにログインしない契約社員やアルバイトをユーザーマスタデータとして利用する
  - ・ 外部のシステムと連携するために、ワークフローを利用しないユーザーも登録しておく必要がある
- こういったケースでは、「同時ログインユーザーライセンス」が効果的です。

登録ユーザー



ログイン中

## 新規顧客

## ホワイトスペース開拓

## 地方顧客を開拓

パートナー企業の  
全国チャネルを活用

imagine. change.



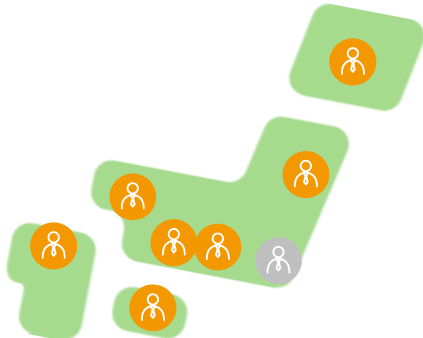
KONICA MINOLTA

他

ローカルキング  
を開拓

ローカルキングとは

地域に根を張って、地場の  
中堅・中小企業と多く取引  
をしているソリューション  
プロバイダ(SI企業)



## 業種・業界の横展開

導入事例

子どもたちに誇れるしごとを。

清水建設

建設業界



建設会社A



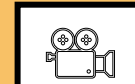
建設会社B



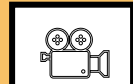
建設会社C

導入事例

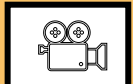
テレビ業界



放送局A



放送局B



放送局C

導入事例

帝京大学  
Teikyo University

学校・教育業界



大学A



大学B



大学C

## 成長戦略

## 事業戦略

## 新規顧客 リプレース需要

## ワークフローオプション製品からの乗り換え

課題

グループウェアや簡易システムを利用してワークフローを展開している場合、付属のオプション機能だけでは必要な機能をすべてカバーすることが難しい

グループウェア

ワークフロー  
オプション

経費精算

ワークフロー  
オプション

会計システム

ワークフロー  
オプション乗り換え  
(リプレース)

課題解決



各サービス利用企業が、本格的・全社的にワークフローを展開したい場合、オプション機能の範囲では、稟議をはじめとした複雑なフローに対応しきれず、当社製品のような汎用型ワークフローシステムが必要になる。

## レガシーシステム／受託開発からの乗り換え

課題

バージョンアップができず、今後の拡張性やセキュリティに問題あり

課題

SEが不足しているため、システムの改修やメンテナンスができない

レガシーシステム  
(Notes等)で構築した  
ワークフロー受託開発で  
構築したワークフロー乗り換え  
(リプレース)

課題解決

Agile Works

SEが不足しているため、独自システムと連携したワークフローを開発することができない企業も少なくない。そこで、連携がやすく、ノーコード、ノンカスタマイズでワークフローを構築できる当社製品に乗り換え。

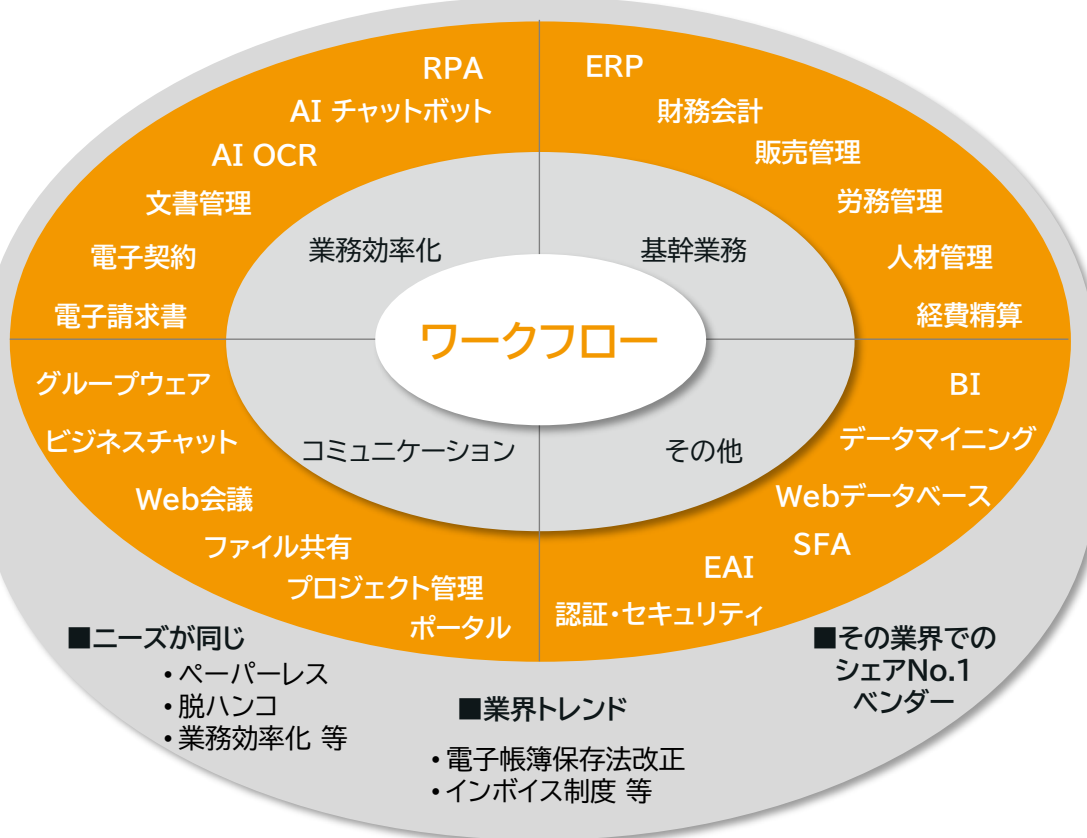


## 成長戦略

## 事業戦略

## 市場拡大 他社サービスとの連携

## ワークフローの主な隣地領域(サービス連携先)

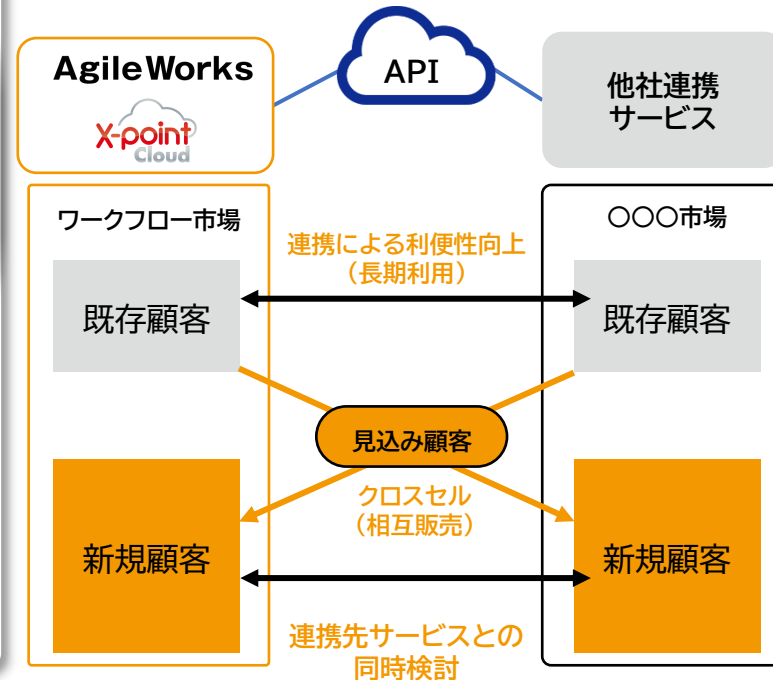


## サービス連携の重点領域

## 他社サービス連携の狙い

他社とのサービス連携により隣地拡大を行うことで、お互い既存顧客の利便性が向上し、サービスの解約がされにくくなる。

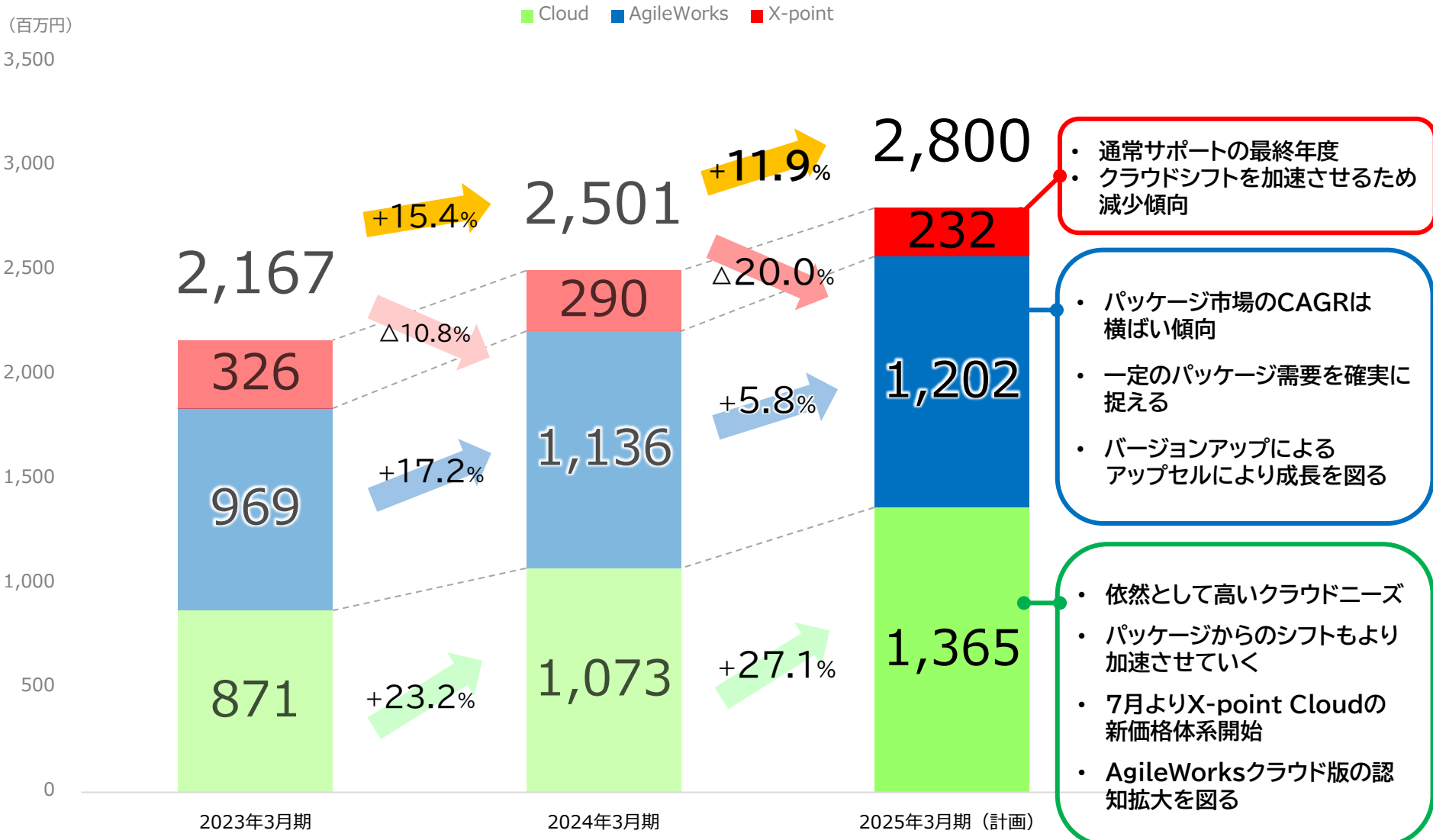
また、それぞれの顧客が自社にとっての見込み客となり、クロスセル(相互販売)につながる。



## 業績計画

## 製品・サービス別売上高計画

高成長の市場とともに成長しつつ、SaaSベンダーへの転換を目指す



## 業績計画

## 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

1,000

500



2024年3月期

2025年3月期(計画)



# 4

## 株主還元・その他

---

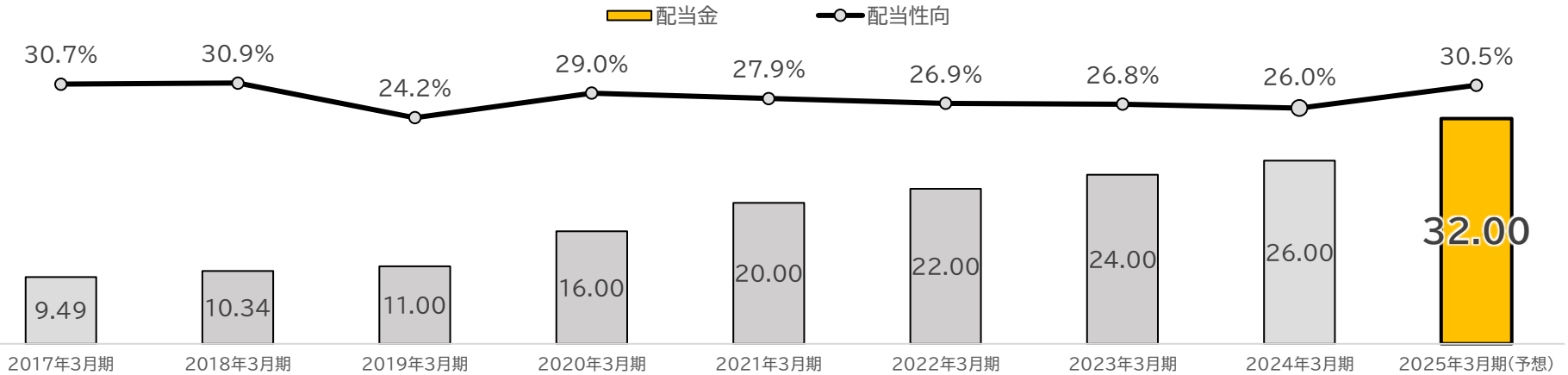
株主還元

ESG

## 株主還元

## 配当金

## 8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	<b>New</b> 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

## その他

## 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

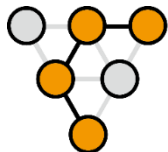
## 免責事項

- 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に関する問い合わせ先



# 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](mailto:ir@atled.jp)  
<https://www.atled.jp/>