

2025年3月期 第3四半期 決算説明資料

2025年1月23日



1

2025年3月期第3四半期業績

2

2025年3月期業績計画

3

その他

1

2025年3月期第3四半期業績

2025年3月期第3四半期業績 サマリ

業績推移

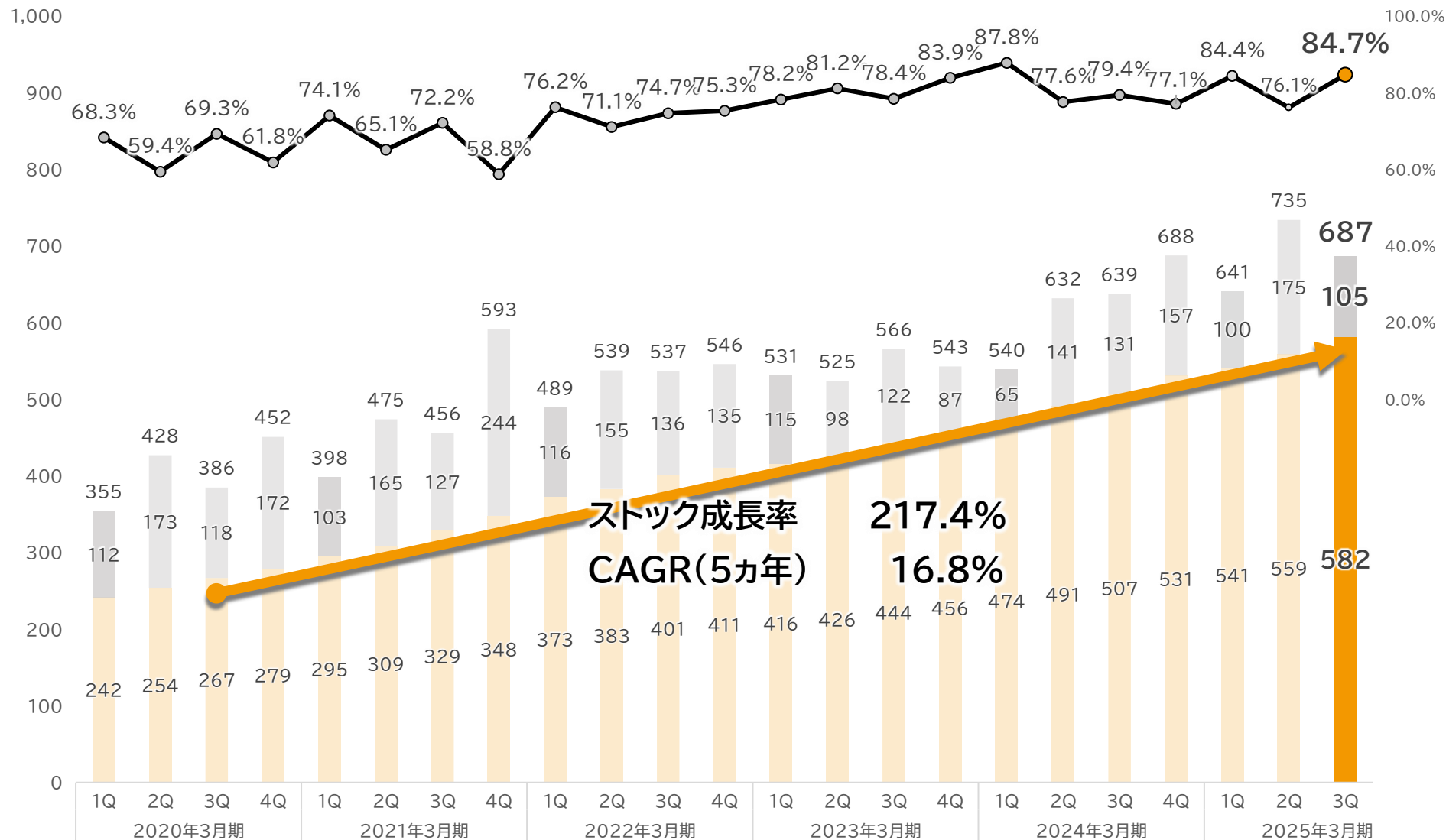


	2024年3月期 3Q	2025年3月期 3Q-実績	増減	前年同期比	
売上高	1,812	2,064	+252	+13.9	AgileWorks +10.2% クラウドサービス +26.2%
営業利益	752	753	+0	+0.1	原価増しつつも、増収分で 吸収し横ばい
当期純利益	505	500	△4	△0.9	

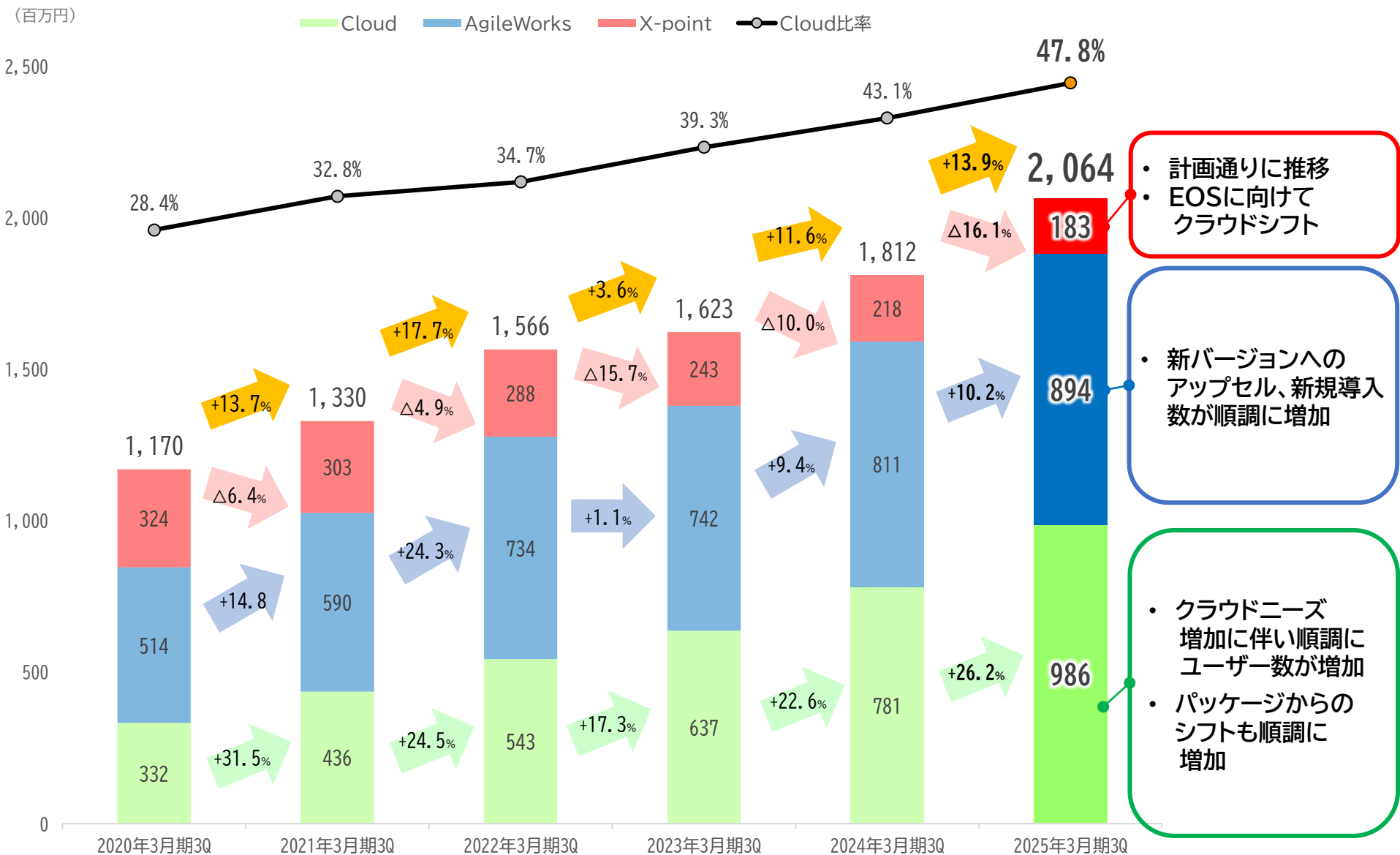
四半期別売上高推移

(百万円)

— ストック売上 — フロー売上 —●— ストック比率



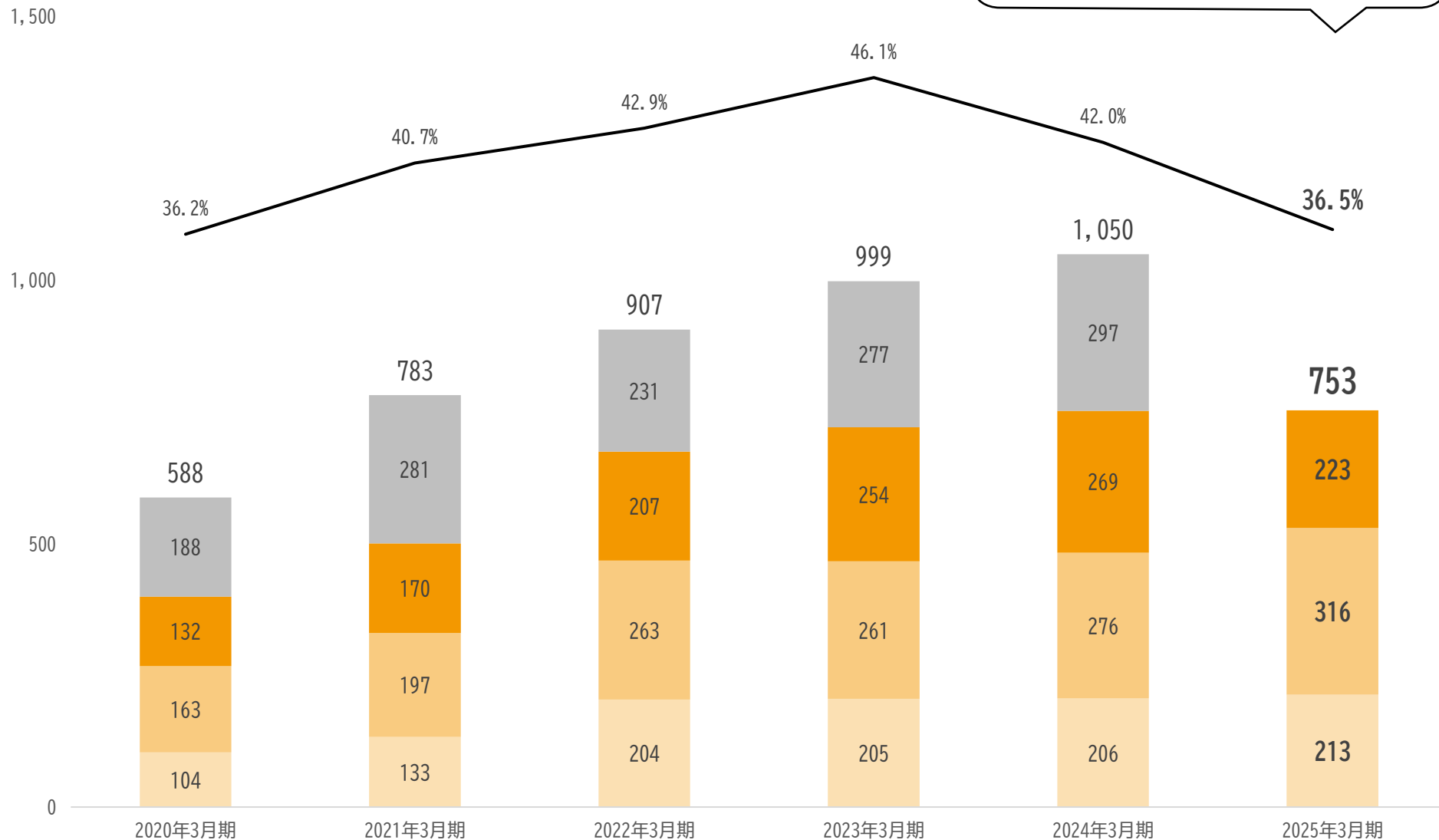
製品・サービス別売上高推移



営業利益推移

(百万円)

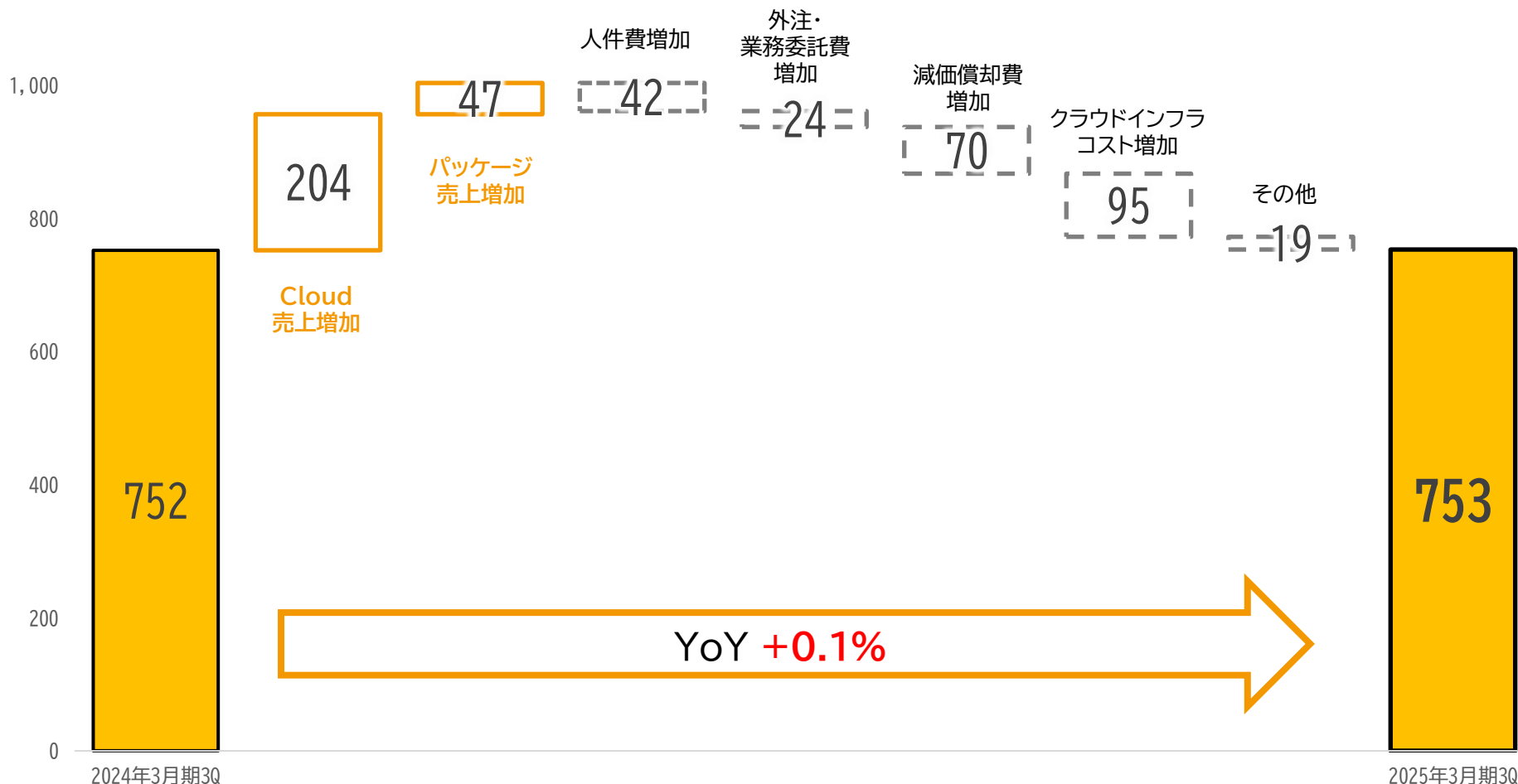
1Q 2Q 3Q 4Q 営業利益率

特にクラウドインフラコストが大幅に増加しており、
例年よりも利益率は低下

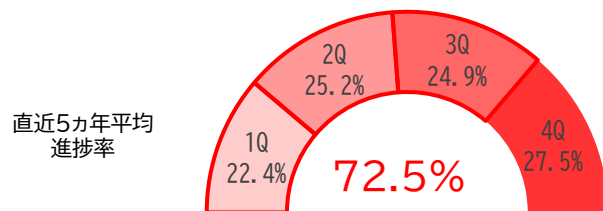
営業利益の変動分析

(百万円)

円安・クラウドサービスに増加に伴いクラウドインフラコストが大きく増加
その他に人件費、積極的な製品投資による減価償却費等が増加するものの、増収分が吸収し横ばい

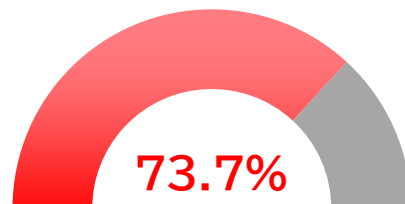


業績の進捗状況



+1.2%

今期進捗率



売上高

(百万円)

3,000

2,500

2,000

1,500

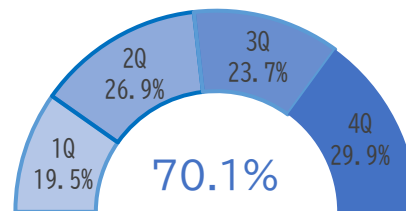
1,000

500

0

2,064

2,800



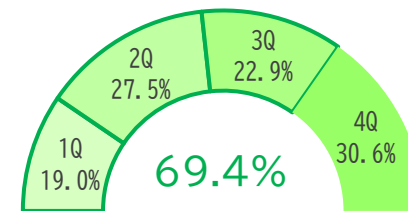
△5.7%

64.4%

営業利益

753

1,170



△5.5%

63.9%

四半期純利益

500

784

3

2025年3月期業績計画

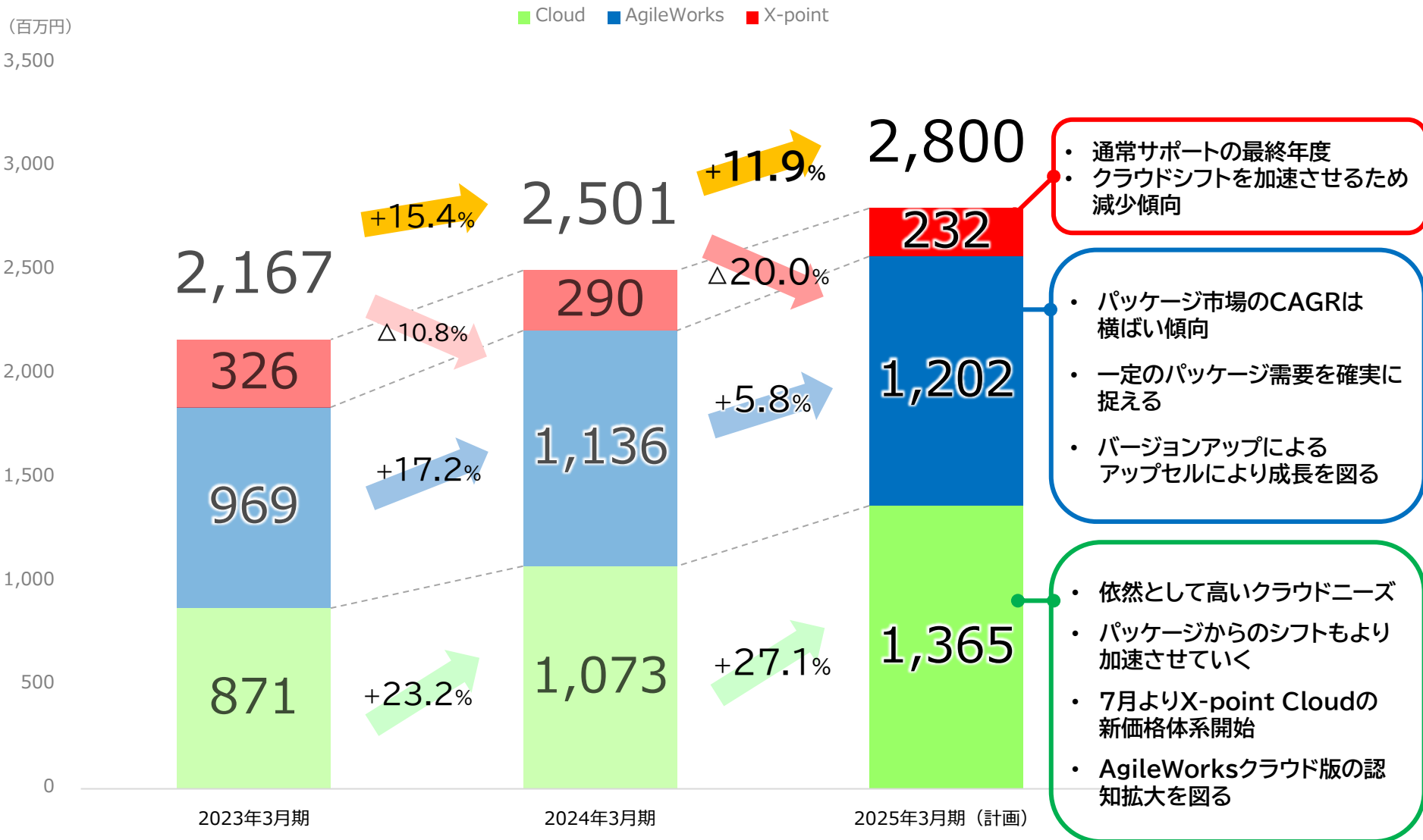
製品・サービス別売上高計画

営業利益計画



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



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

人件費増加

減価償却費増加

クラウドインフラ
コスト増加28
その他クラウドサービス
売上増加

YoY +11.4%

2024年3月期

2025年3月期(計画)



3

その他

企業理念

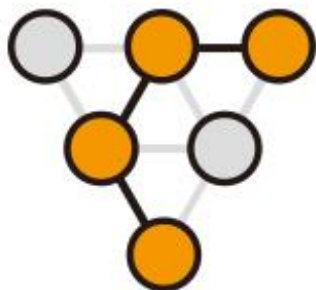
会社概要

沿革

ビジネスモデル

株主還元

ESG



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

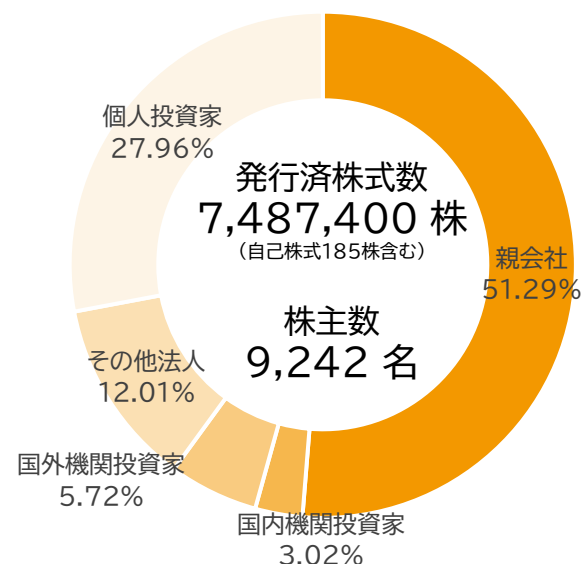
ワークフローのチカラを全ての企業へ

社名	株式会社エイトレッド
URL	https://www.atled.jp/
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
従業員数	76人（2024年9月末現在）
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ティブホールディングス	51.29%
2	SCSK株式会社	8.01%
3	光通信株式会社	3.46%
4	個人投資家	2.37%
5	CACEIS BANK/QUINTET LUXEMBOURG SUB AC / UCITS CUSTOMERS ACCOUNT	0.93%
6	日本マスタートラスト信託銀行(信託口)	0.87%
7	THE BANK OF NEW YORK MELLON 140040	0.82%
8	JPモルガン証券株式会社	0.74%
9	BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	0.74%
10	個人投資家	0.41%

株主構成（2024年9月末現在）



会社概要

ワークフロー総研

ワークフローについての情報発信サイト「ワークフロー総研」を運営



「ワークフロー総研」では、ワークフローを Work(仕事) + Flow(流れ) = 「業務プロセス」と定義して、日常業務の課題や顧客の潜在ニーズの視点からワークフローの必要性、重要性を伝えていくために、取材やアンケート調査を元にオンライン上で情報を発信していきます。また、幅広い情報発信を目指すために、専門家や企業とのコラボレーションを進め、広く深くわかりやすい情報を提供してまいります。

<https://www.atled.jp/wfl/>

約**140万**PV／年間 ※2023年度実績
掲載記事 **225本** ※2024年6月20日現在

AgileWorks

クラウド版

大規模・中規模企業向けクラウド型ワークフロー

2024 販売開始

X-point cloud

中規模・小規模企業向けクラウド型ワークフロー

2011 販売開始
2021 V3.0販売開始

AgileWorks

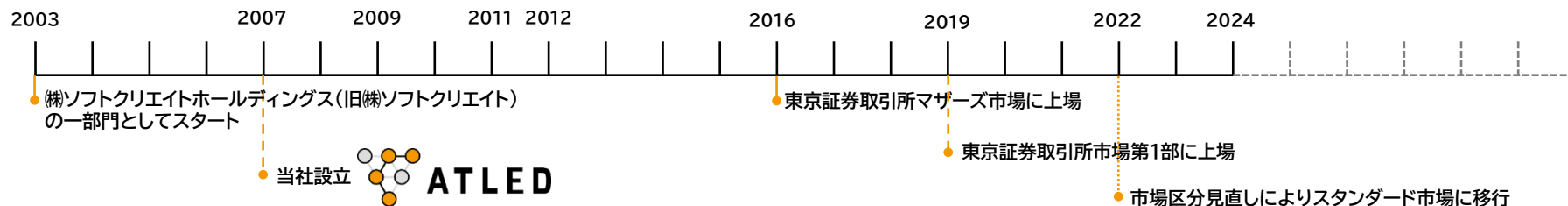
大規模・中規模企業向けパッケージ型ワークフロー

2009 販売開始
2023 R3.0販売開始

X-point

中規模・小規模企業向けパッケージ型ワークフロー

2003 販売開始
2012 V2.0販売開始
2022 新規ライセンス販売終了
2027 サポート終了



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)	X-point (※)	AgileWorks
クラウド (SaaS)	X-point Cloud	AgileWorks 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

※金額は税抜価格

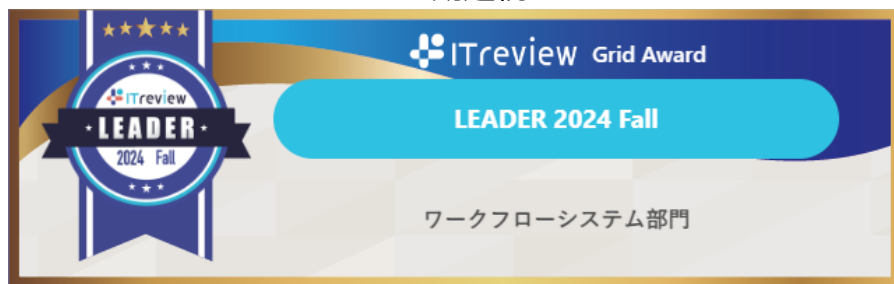
		AgileWorks アジャイルワークス Agile Works	X-point Cloud エクスポイントクラウド X-point Cloud	AgileWorks クラウド版 アジャイルワークス Agile Worksクラウド版
主要 ターゲット層		中堅・大企業 (1,000～数万名)	中堅・中小企業 (～1,000名)	中堅・大企業 (500～5,000名)
ライセンス形態		同時ログインユーザー数	利用ユーザー数	同時ログインユーザー数
価格 体系	初期費用	ライセンス 240万円～	-	-
	ランニング 費用	年間サポートサービス 360,000円～ (ライセンスの15%)	クラウド利用料 基本サービス料 月額20,000円～ ユーザー数課金 月額500円/1ユーザー	クラウド利用料 基本サービス料 月額300,000円～ ユーザー数課金 月額80,000円/ 同時10ユーザー
対応言語		日本語、英語、中国語	日本語	日本語、英語、中国語
特徴		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	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	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、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

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)

11期連続!!

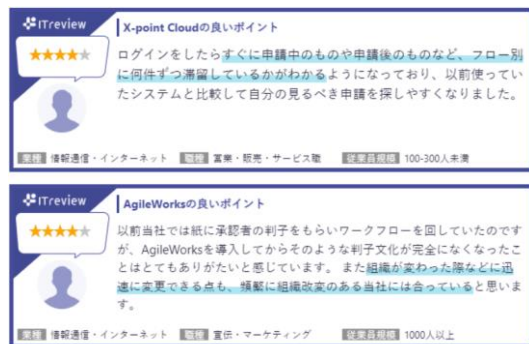


AgileWorks X-point Cloud

ITreview
「ITreview Grid Award 2024 Summer」

LEADER

満足度・認知度ともに優れた製品 に選出



13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」

13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」

導入事例

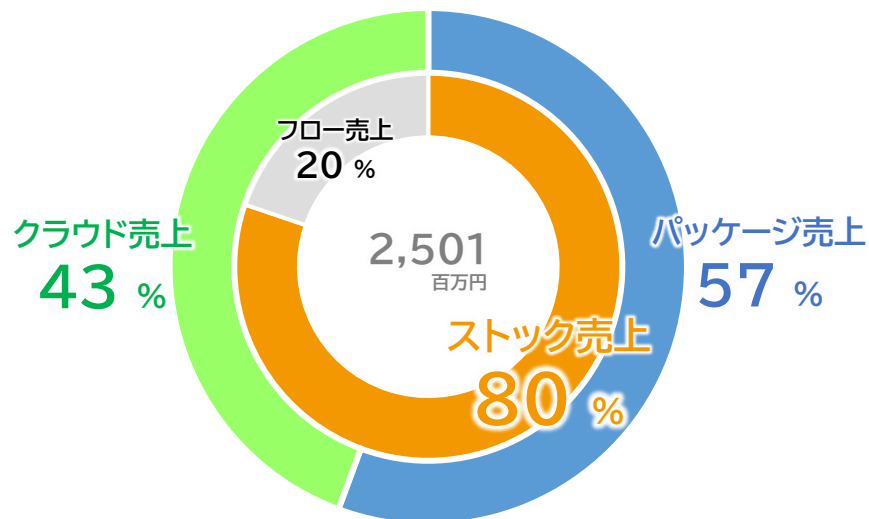
シリーズ累計導入社数 **4,500** 社以上

業種、業界、企業規模問わず導入いただいております



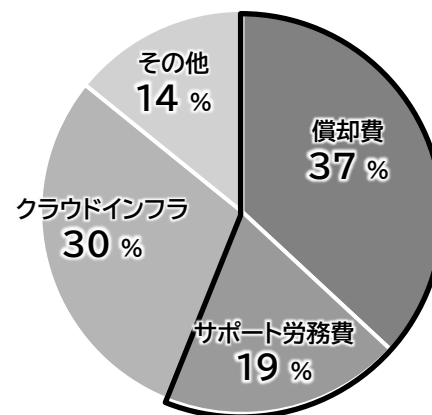
※社名公開の許可をいただいた一部のお客様となります。

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 %**
X-point Cloud : **99.83 %**
【参考】上場SaaS(32)平均値 : **99.27 %**

※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
※当社が調査した上場SaaS企業(23社、32プロダクト)の決算説明資料より算出(解約率公開企業のみ)

利用ユーザーアカウント総数



2,114,465 User

※AgileWorksの同時アクセスライセンスは÷0.1で試算
※2024年3月末現在

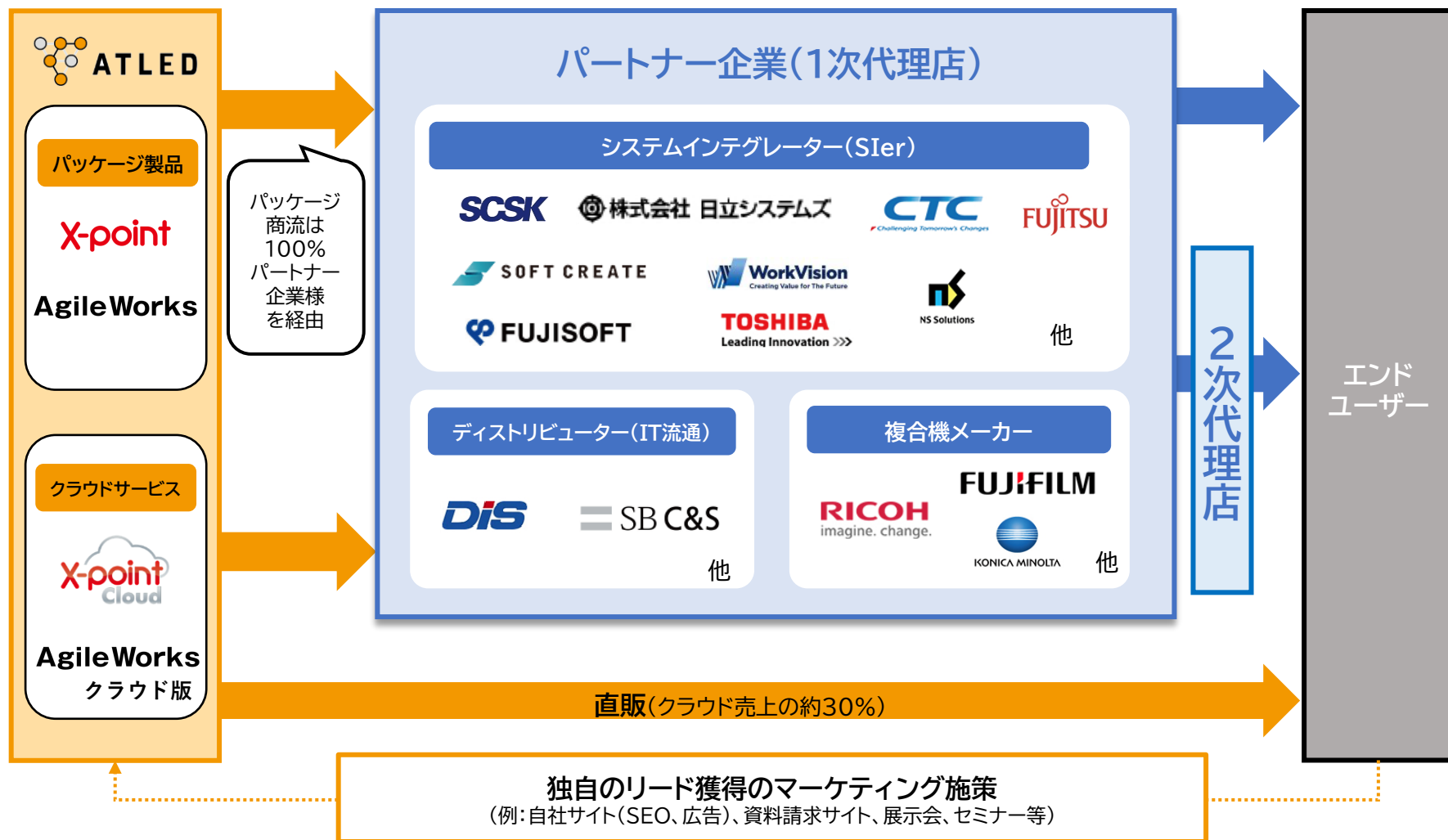
営業利益率
(2024年3月期)

41.9 %

ビジネスモデル

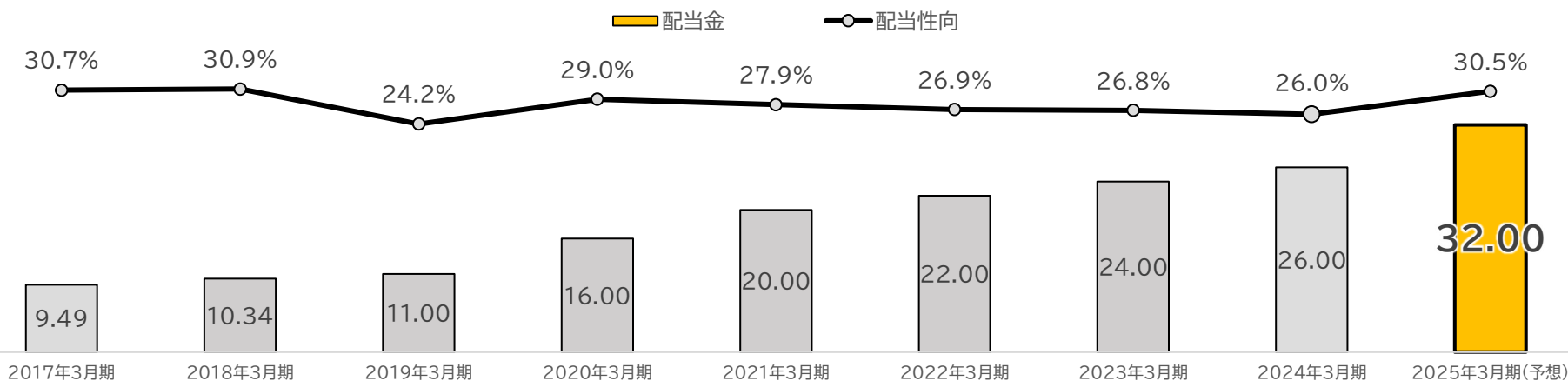
販売体制 & サポート体制

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



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		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

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

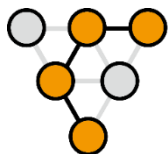
免責事項

- 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.