

# 2026年3月期 決算説明資料

2026年4月28日



1 2026年3月期業績

2 2027年3月期業績計画

3 エイトレッドについて

# 1

## 2026年3月期業績

2026年3月期業績 サマリ

業績推移

TOPIX

## 2026年3月期業績 サマリ

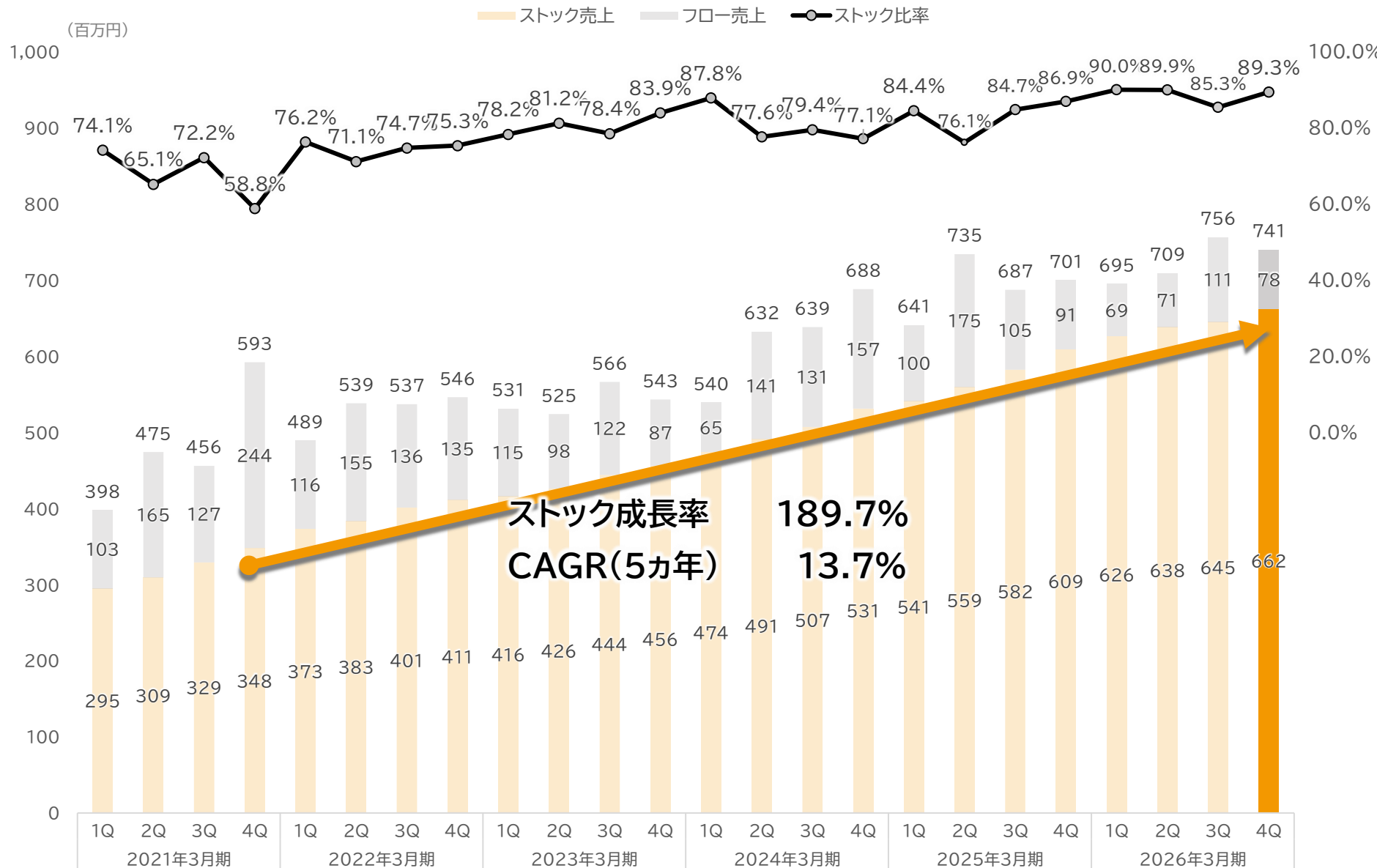
単位:百万円

	2025年3月期	2026年3月期 実績	増減	前年同期比	
売上高	2,766	2,902	+136	+4.9%	パッケージ $\Delta$ 12.1% クラウドサービス +22.5%
経常利益	1,060	1,061	+0	+0.0%	
当期純利益	728	716	$\Delta$ 12	$\Delta$ 1.7%	



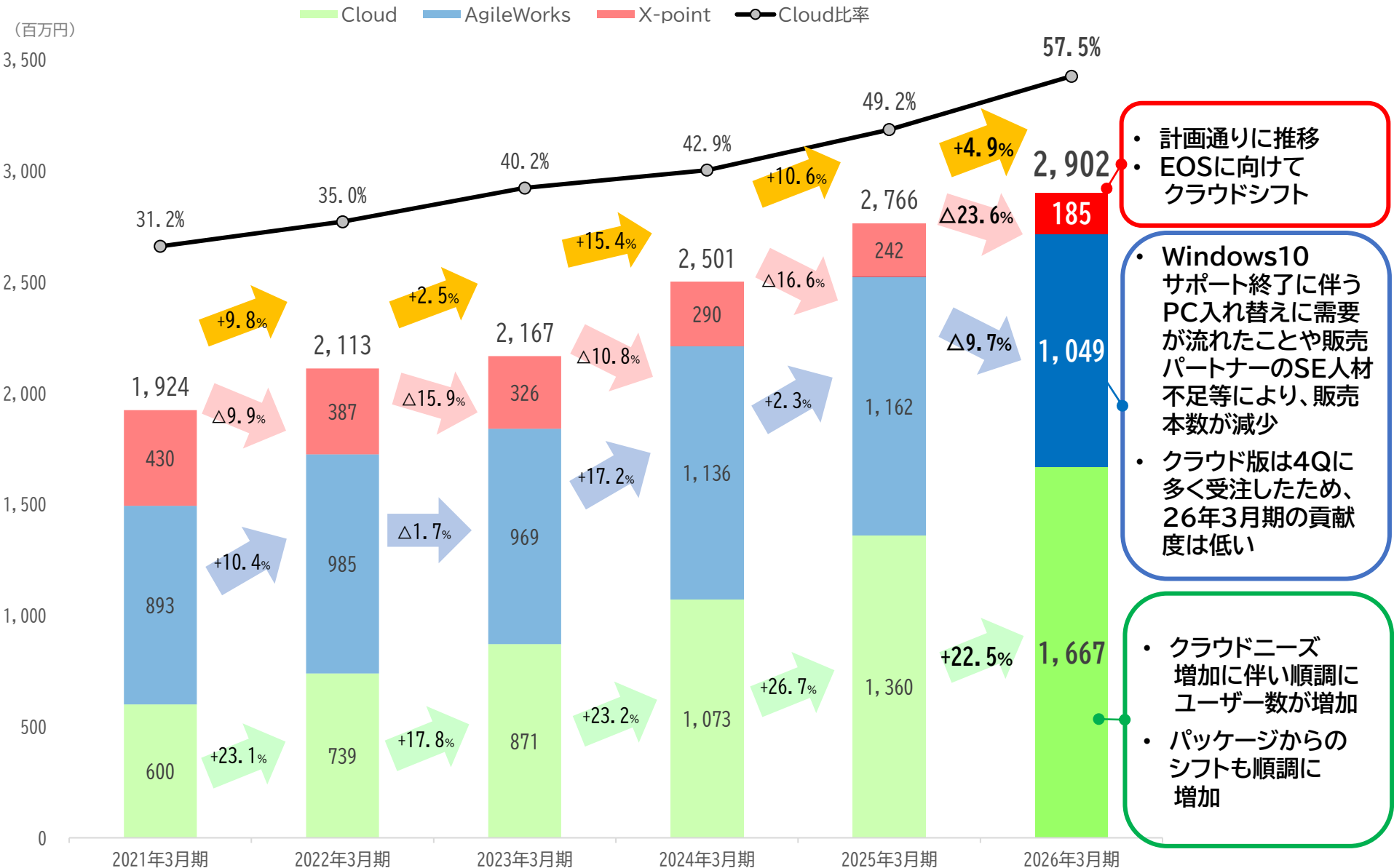
## 業績推移

## 四半期別売上高推移



## 業績推移

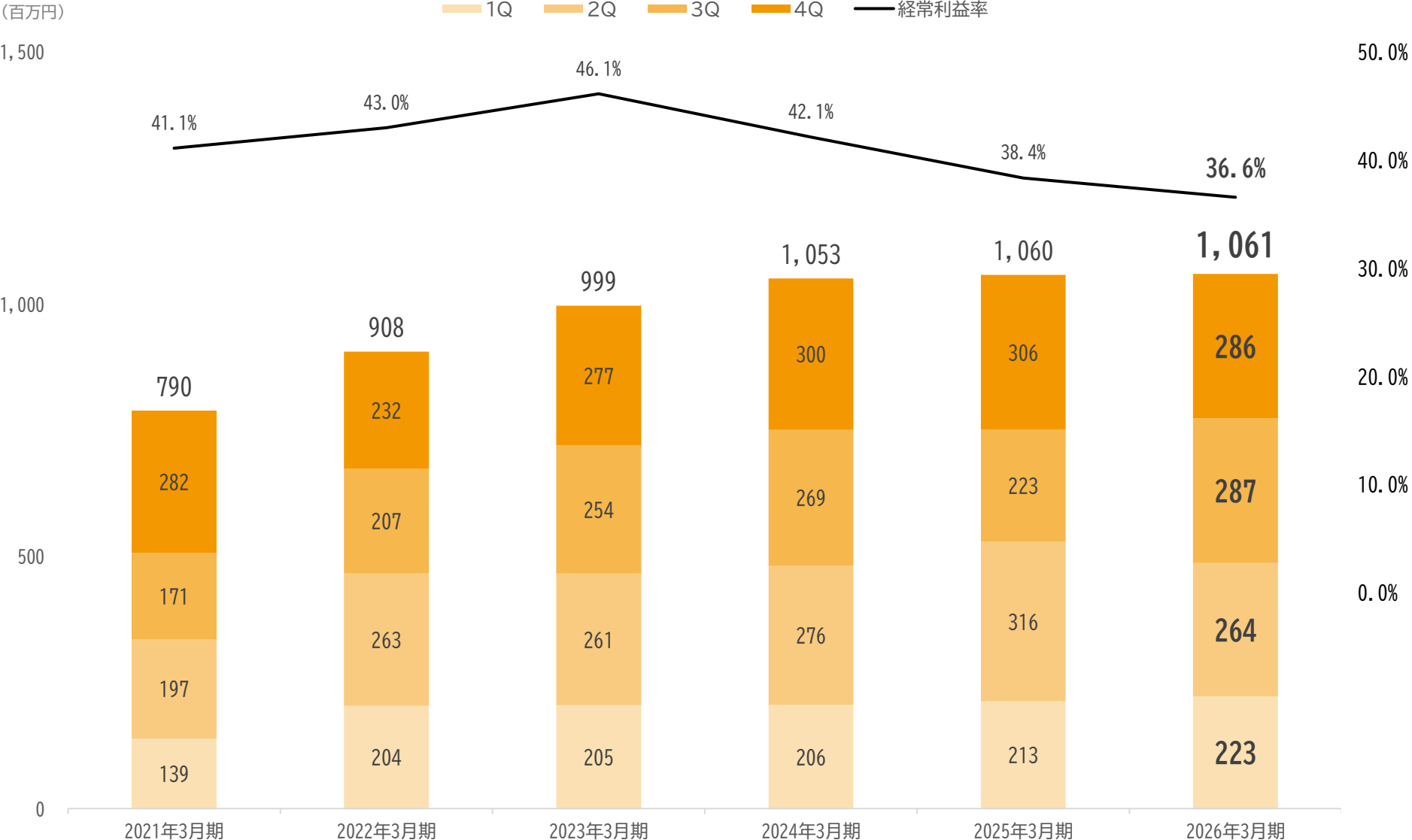
## 製品・サービス別売上高推移



# 業績推移

## 経常利益推移

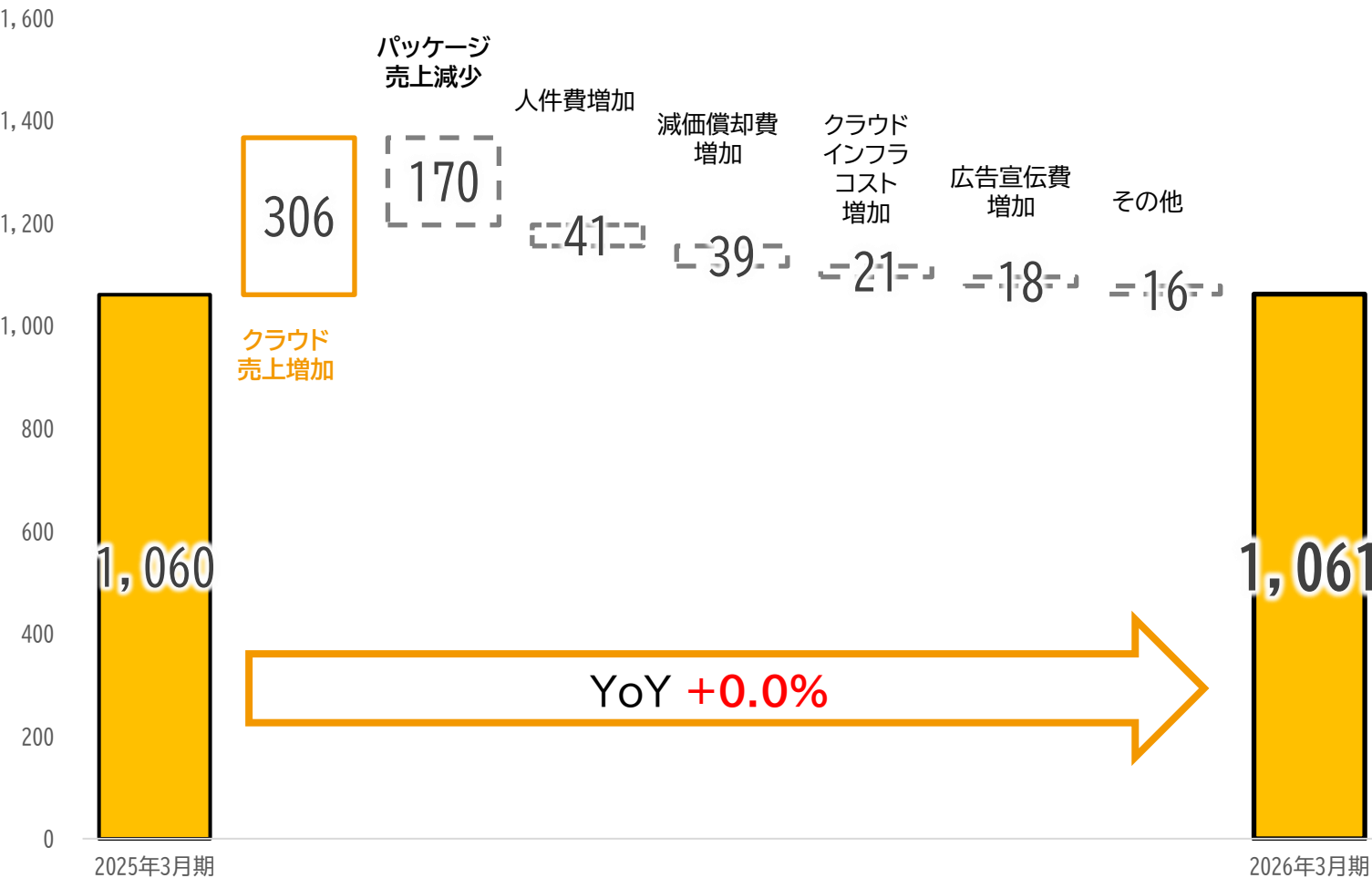
(百万円)



## 業績推移

## 経常利益の変動分析

(百万円)



## ・減価償却費

新機能開発、コスト改善を伴う機能、性能改善等によりソフトウェア償却費が年々増加傾向。

## ・クラウドインフラコスト

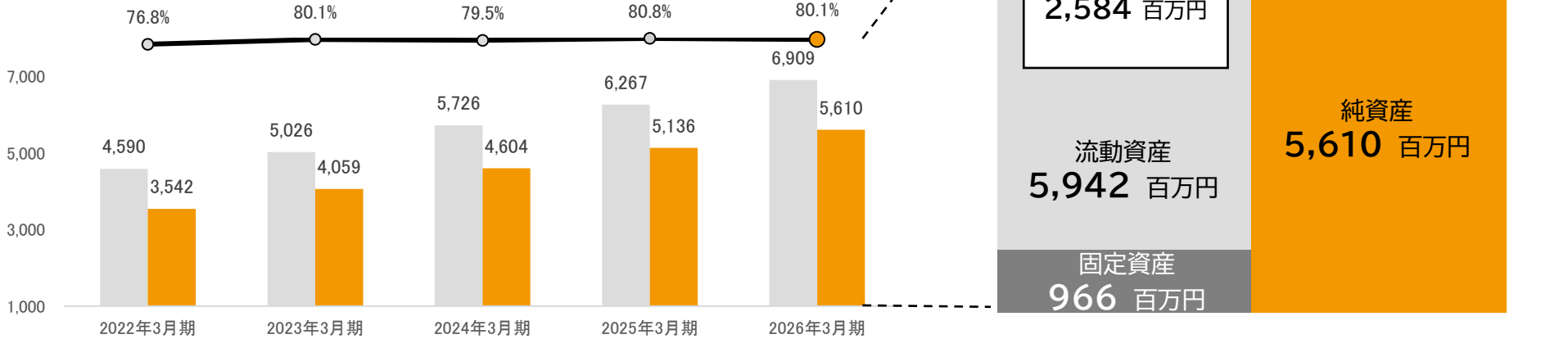
クラウドシフト等により増加傾向にある中、為替(円安)の影響により想定以上に増加。性能や仕組みを改善することによりコスト構造の改善を図る。

## 業績推移

## 貸借対照表

(百万円)

■ 総資産 ■ 純資産 ● 自己資本比率



現金及び預金

2,584 百万円

流動資産

5,942 百万円

固定資産

966 百万円

負債

1,298 百万円

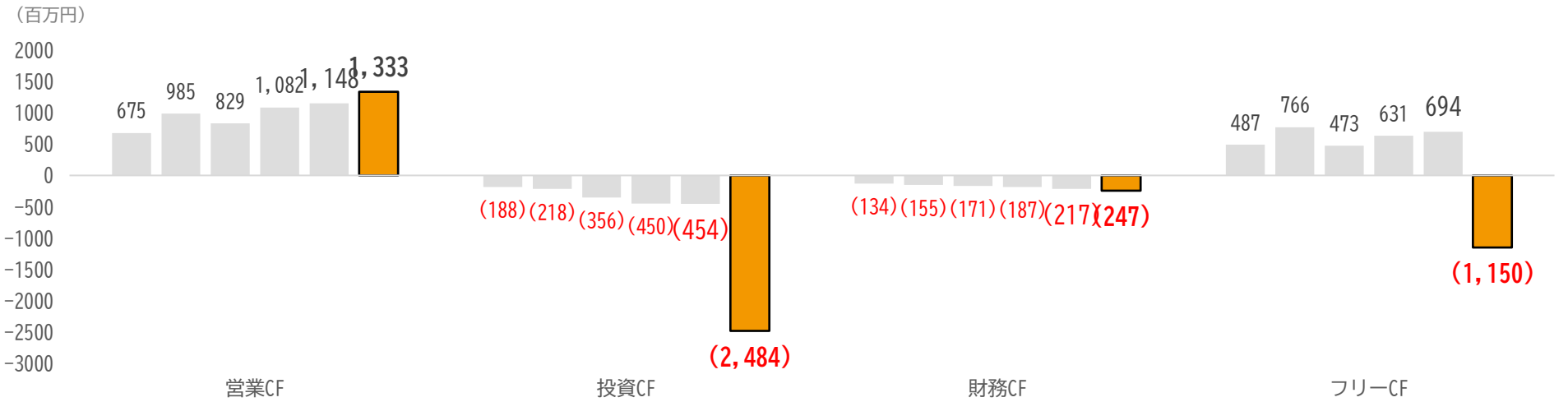
純資産

5,610 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	2025年3月期	2026年3月期
流動資産	1,410	1,570	2,732	3,036	3,555	4,052	4,382	4,908	5,435	5,942
現預金	1,214	1,386	2,494	2,803	3,156	3,766	4,069	4,514	4,991	2,584
固定資産	412	442	426	461	486	538	643	818	831	966
ソフトウェア	230	244	228	263	296	331	455	596	749	878
総資産	1,822	2,012	3,159	3,498	4,041	4,590	5,026	5,726	6,267	6,909
負債	531	567	796	820	962	1,048	966	1,122	1,130	1,298
流動負債	409	422	636	662	816	899	824	974	1,044	1,209
固定負債	122	145	160	157	146	148	141	147	86	89
純資産	1,290	1,444	2,362	2,678	3,078	3,542	4,059	4,604	5,136	5,610
自己資本比率 (%)	70.8	71.8	74.8	76.6	76.2	76.8	80.1	79.5	80.8	80.1

## 業績推移

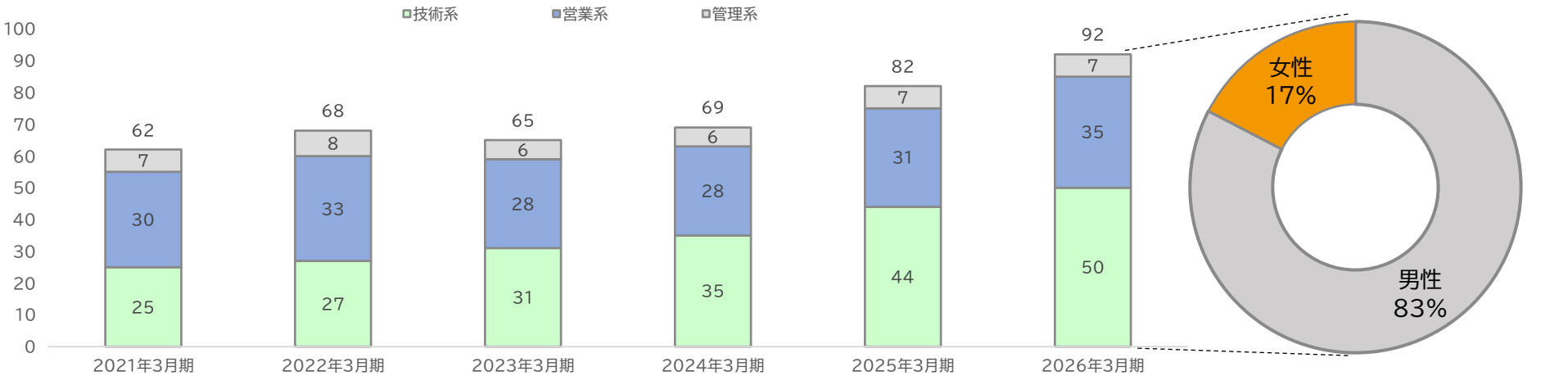
## キャッシュフロー計算書



	(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	2025年3月期	2026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	1,148	1,333
投資活動によるキャッシュフロー	□-	(162)	(143)	(130)	(188)	(188)	(218)	(356)	(450)	(454)	(2,484)
財務活動によるキャッシュフロー	□-	234	(68)	595	(122)	(134)	(155)	(171)	(187)	(217)	(247)
フリーキャッシュフロー (営業+投資)		342	239	512	421	487	766	473	631	694	(1,150)
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	4,991	3,593
有利子負債		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ICR		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

## 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	2025年3月期	2026年3月期
<b>役員</b>	8(3)	8(3)	9(4)	8(4)	8(4)	8(4)	8(4)	9(4)	8(3)	8(3)
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)	5(1)	5(1)
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)	3(2)	3(2)
男性	8	8	8	8	8	8	8	9	8	8
女性	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>従業員</b>	44	48	55	62	62	68	65	69	82	92
技術系(開発・サポート)	19	21	21	26	25	27	31	35	44	50
営業系(営業・マーケティング)	20	21	28	29	30	33	28	28	31	35
管理系	5	6	6	7	7	8	6	6	7	7
男性	35	36	42	50	55	60	54	58	66	76
女性	9	12	13	12	7	8	11	11	16	16

# 2

## 2027年3月期業績計画

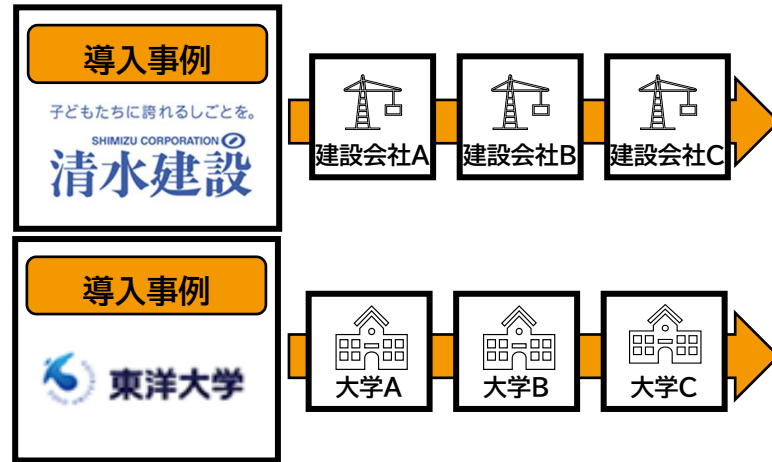
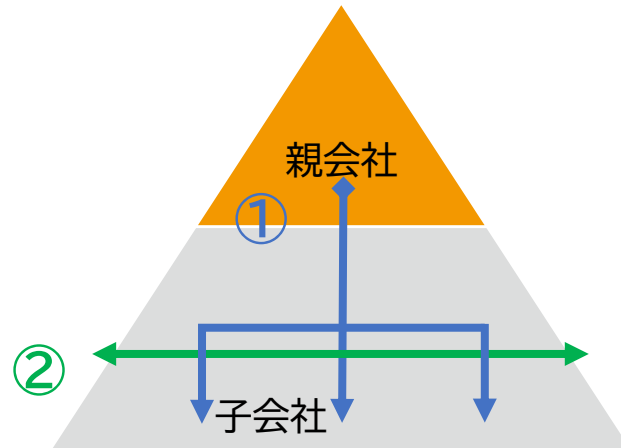
成長戦略

業績計画

## 成長戦略

## 重点戦略①

## パートナーと連携して横展開を推進



## ①親会社→子会社の垂直展開

親会社へAgileWorksの導入をきっかけに、各子会社への拡張利用およびX-point Cloudを個別に導入を図る

## ②グループ企業の水平展開

販売店など、同じ運用方法をしている同業企業への展開を図る

## ③特定業種からの横展開

導入事例を基に同業企業への展開を図る

※業界最多の社名公開事例 234社

事例公開企業が多いため横展開がしやすいことが強み  
パートナーとの連携施策が増え、パートナーシップの強化も図る

※当社調べ  
※2026年4月現在

## 製品コンセプトに合った開発

## データ活用ワークフロー

申請・承認を電子化するだけでなく、業務を標準化し、運用データを蓄積・可視化・活用することで継続的な業務改善とAI活用の基盤づくりを実現ワークフロー

## ①業務を整える

- ✓ バラバラな申請承認業務を標準化・一本化する
- ✓ 属人化を減らし、全社で回る業務基盤にする
- ✓ 業務データが蓄積される土台をつくる

## ②データを活かす

- ✓ 業務データを可視化して、滞留や非効率、運用実態を把握する
- ✓ 外部サービスとの連携を広げ、分断された業務をつなげる

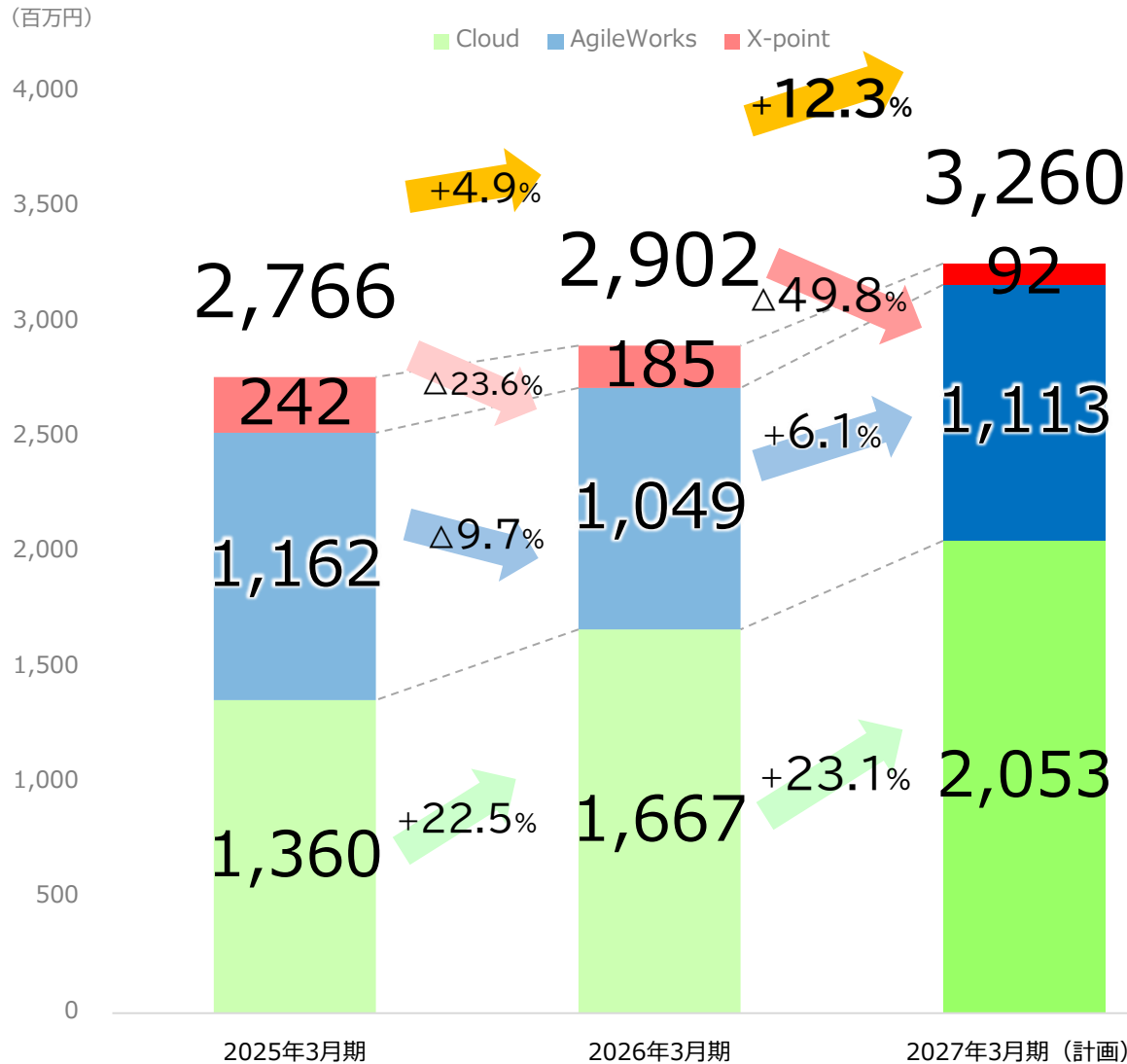
## ③AIを活用する

- ✓ 蓄積されたワークフローデータをAIが活用する(MCP)
- ✓ AIと人、システムの分業・分担が明確にできる

## 業績計画

## 製品・サービス別売上高計画

クラウド売上が成長ドライバーに継続成長を目指し、上場来最高売上高を計画



## X-point

- ・ 延長サポート最終年度(2027年3月まで)
- ・ クラウドシフトを加速させるため減少傾向
- ・ 既存の多くは限度いっぱいまで継続する見込み

## AgileWorks

- ・ 既存顧客へのバージョンアップやアップセルを図り、レガシーシステムからの乗り換え需要の獲得を図る
- ・ クラウド版との共存を図りつつ、顧客ニーズを見極めて商談(導入)の短期化を図る

- ・ クラウド比率63%  
→SaaSベンダーとしての転換期



- ・ パッケージからのシフト、新規顧客獲得により成長を加速させる

## AgileWorks クラウド版

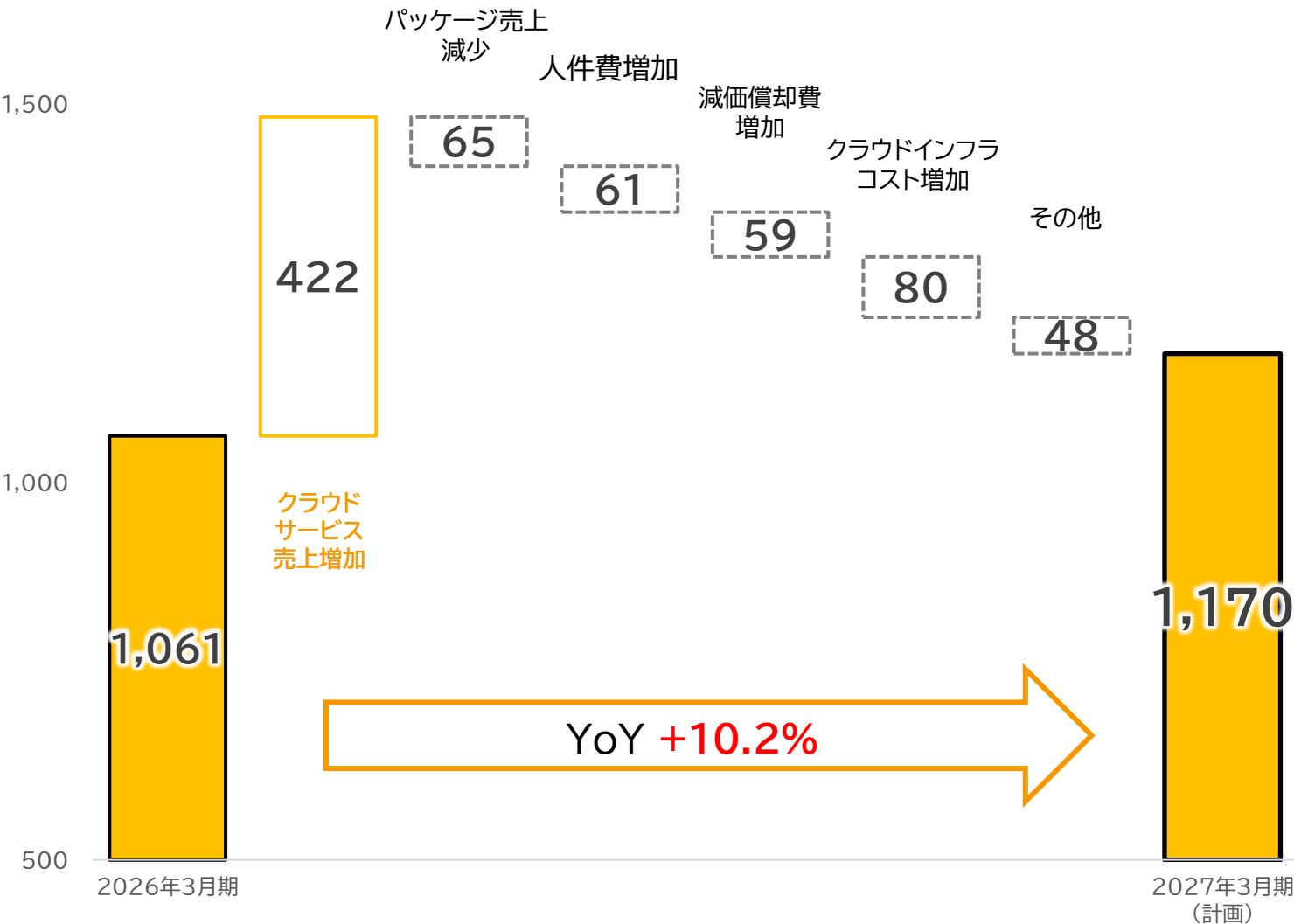
- ・ 周知拡大を目指し、認知度を上げる

## 業績計画

## 経常利益計画

## クラウドサービス売上高の増加がコスト増を吸収し、増益を計画

(百万円)



## ・減価償却費

新機能開発、コスト改善を伴う機能、性能改善等によりソフトウェア償却費が増加する見込み。

## ・クラウドインフラコスト

為替(円安)リスクを慎重に織り込み、性能や仕組みを改善することによりコスト構造の改善を図る。

# 3

## エイトレッドについて

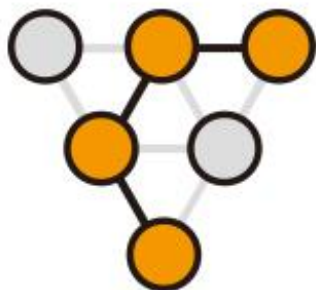
企業理念

会社概要

沿革

ビジネスモデル

株主還元



## 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。

## 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

## VISION

ワークフローのチカラを全ての企業へ

## VALUE

- ユーザー共感を原点に
- 常に進化する
- セキュリティは最優先事項
- 挑戦を楽しもう
- 協力と連携

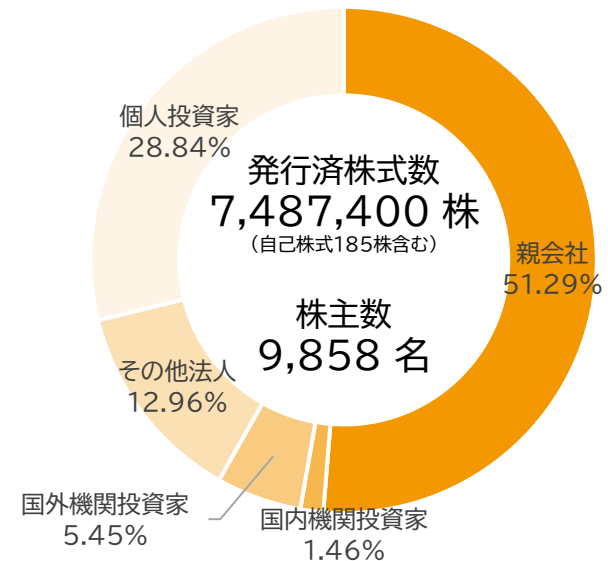
# 会社概要(2026年3月末現在)

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
資本金	621百万円
従業員数	92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

## 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	光通信KK投資事業有限責任組合	4.17%
4	個人投資家	2.17%
5	光通信株式会社	1.00%
6	THE BANK OF NEW YORK MELLON 140040	0.82%
7	THE BANK OF NEW YORK MELLON 140042	0.82%
8	INTERACTIVE BROKERS LLC	0.57%
9	DANSKE BANK A/S FINNISH CLIENTS	0.49%
10	個人投資家	0.48%

## 株主構成



# 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

2003 2007 2009 2011 2012 2016 2019 2022 2026

● (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20,000円 + 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 (同時ログインユーザー50~)
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>13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 オンプレミス型 ワークフローシステム</b>

※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

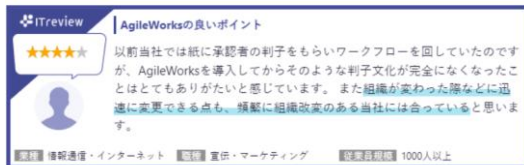
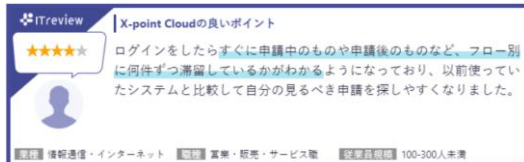
市場評価(シンクタンク調査)

16期連続!!



AgileWorks X-point Cloud

ITreview  
「ITreview Grid Award 2025 Winter」  
**LEADER**  
満足度・認知度ともに優れた製品 に選出



13年連続!!

SaaSワークフロー  
市場占有率推移(金額)



出典: 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 2024年度版」  
※期: 2011年度～2024年度(発表)

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2024年度版」

13年連続!!

市場占有率推移(金額)



出典: 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 2024年度版」  
※期: 2011年度～2024年度(発表)

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2024年度版」

# ビジネスモデル

## 導入事例

# シリーズ累計導入社数 5,000 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

X-point

X-point Cloud

AgileWorks

A grid of logos for clients using X-point and X-point Cloud. The logos are arranged in approximately 10 rows and 10 columns. Some logos are larger and more prominent than others. The clients include various industries such as manufacturing, retail, and services.

A grid of logos for clients using AgileWorks. The logos are arranged in approximately 10 rows and 10 columns. Some logos are larger and more prominent than others. The clients include various industries such as manufacturing, retail, and services.

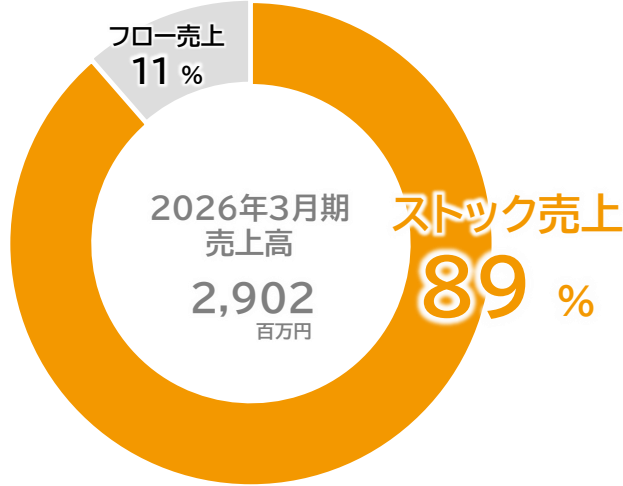
## 社名公開事例 234社

※2026年4月現在

# ビジネスモデル

## 売上構成比 (2026年3月期)

### ビジネスモデル別構成比



ストック売上が80%超の安定したビジネスモデル  
契約継続率の高さがストック売上高の安定性を維持しています



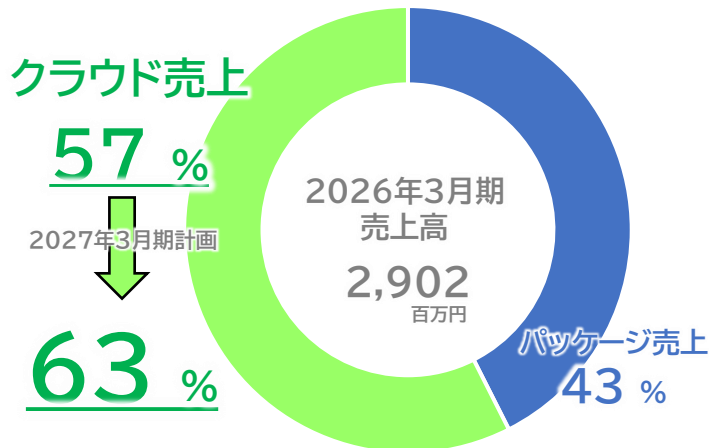
契約継続率

AgileWorks : **99.90 %**

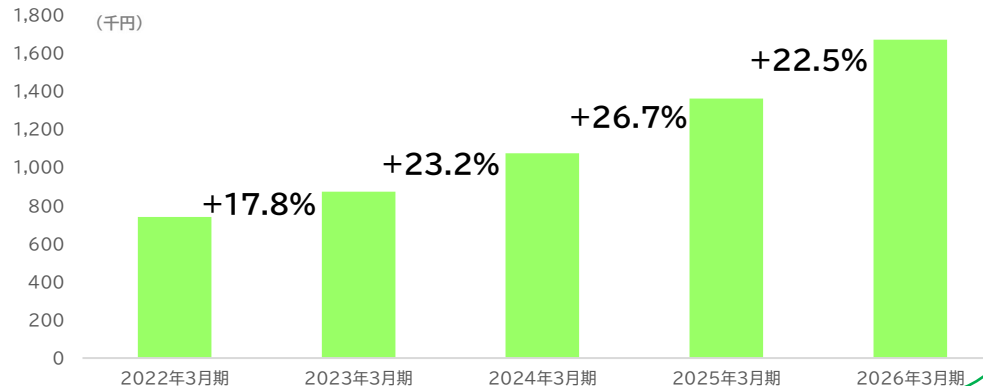
Xpoint Cloud : **99.55 %**

※月次モニタリングしているプロダクト別契約継続率の2025年4月  
から2026年3月までの12か月平均

### 製品・サービス別構成比



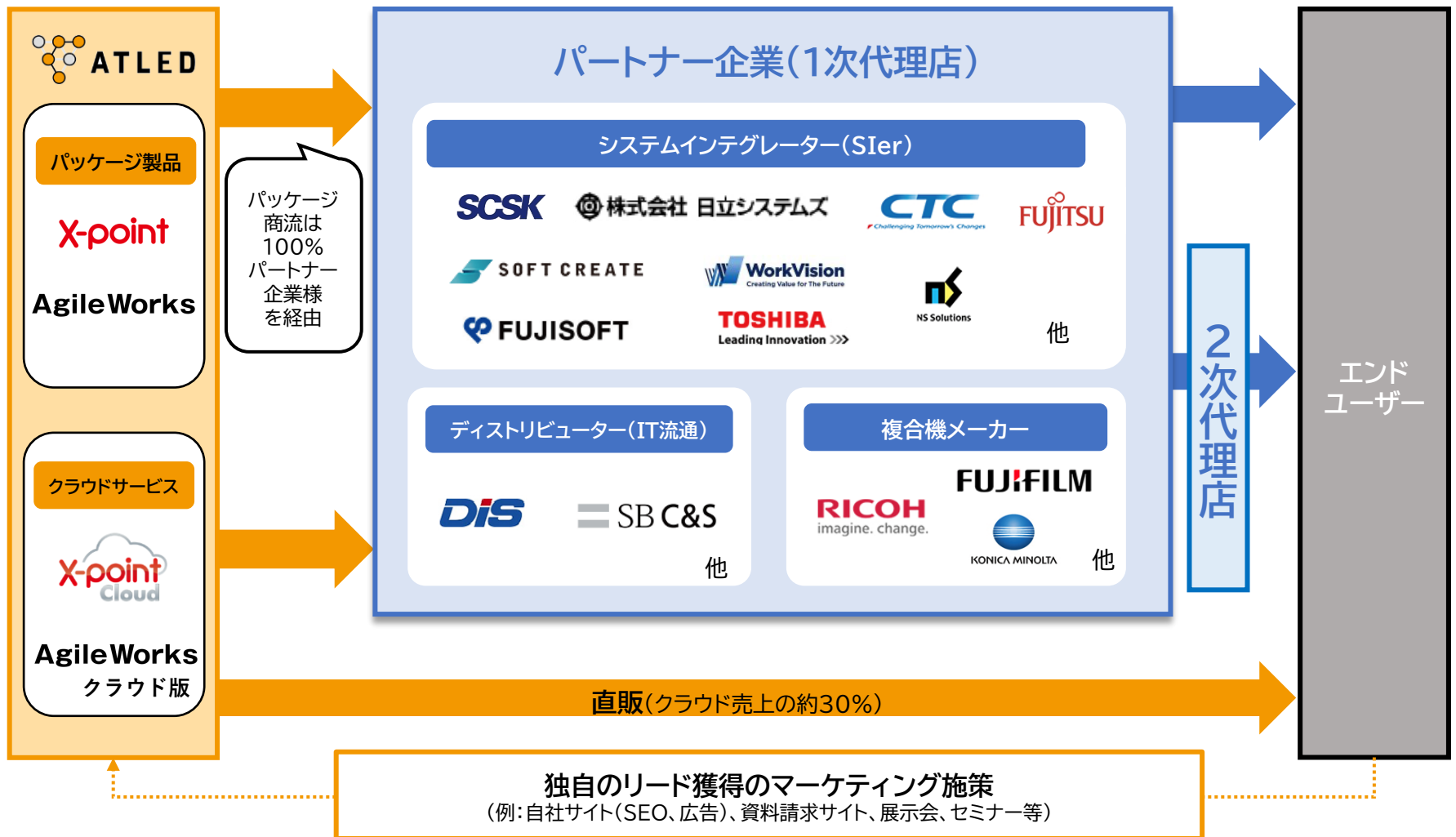
クラウドニーズの高まりから  
クラウド売上の比率が向上することにより  
パッケージベンダーからSaaSベンダーへと変革を目指しています



# ビジネスモデル

## 販売体制&サポート体制

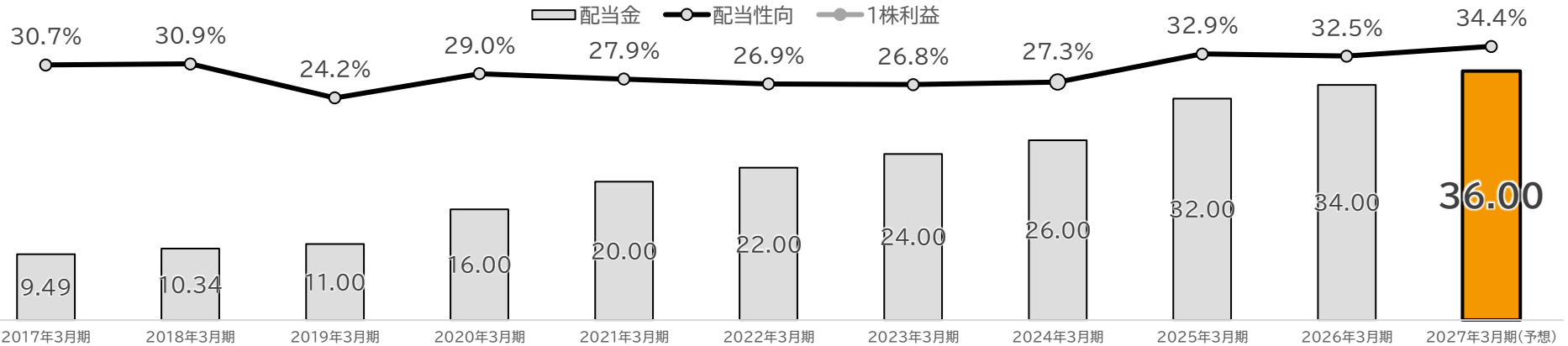
国内有数のパートナーチャネルを活用した販売・サポート体制を構築



# 株主還元

## 配当金

### 上場来10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

# 本資料についてのご注意

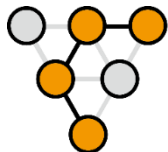
## 免責事項

- 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に関するお問い合わせ先



# 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/>