



成長可能性に関する 説明資料

株式会社エイトレッド
2016年12月22日

1

会社概要

2

当社の強み

3

業界を取り巻く環境

4

成長戦略

会社概要

✓ 社名	株式会社エイトレッド 
✓ 所在地	東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー1F
✓ 設立年月日 / 資本金	2007年4月1日 / 1億円
✓ 代表者 / 従業員	代表取締役社長 稲瀬 敬一 / 41名
✓ 株主	株式会社ソフトクリエイトホールディングス : 80% SCSK株式会社 : 20%
✓ 業績 (2016年3月期)	売上高 : 8億4,523万円 (2016年3月期) 経常利益 : 2億7,190万円 (2016年3月期)

✓ 沿革

2003年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)が開発した中規模・小規模企業向けワークフロー「X-point」(エクスポイント)の販売開始。
2007年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を会社分割により承継し、東京都渋谷区に資本金50,000千円で株式会社エイトレッドを設立。
2007年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)が資本参加し、資本金を100,000千円に増資。
2009年3月	当社が開発した大規模・中規模企業向けワークフロー「AgileWorks」(アジャイルワークス)の販売開始。
2011年10月	小規模企業向けに、「X-point」のクラウドサービス「X-point Cloud」(エクスポイントクラウド)の販売開始。

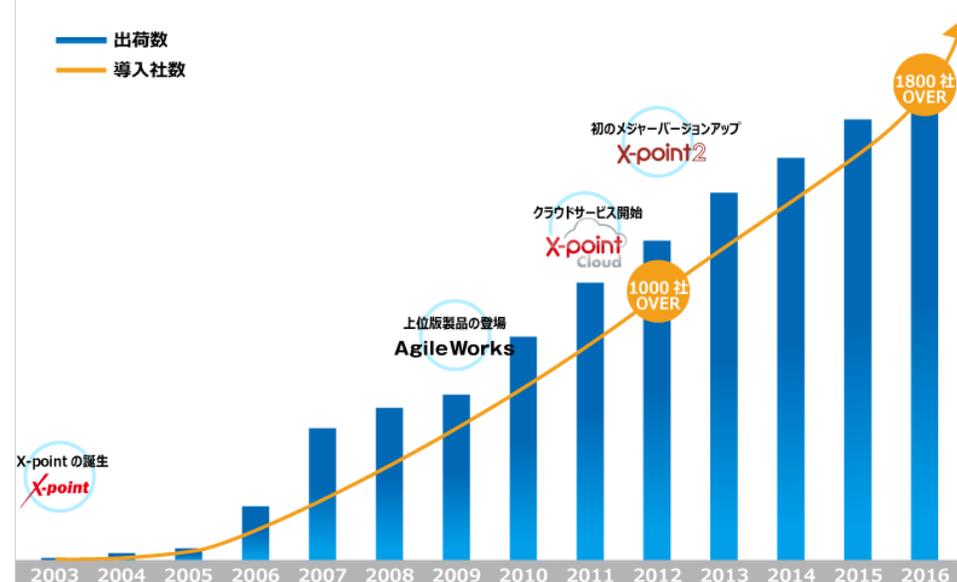
✓ 事業内容

➤ ワークフロー「X-point」、「AgileWorks」、「X-point Cloud」の開発・提供

※ワークフローシステムとは

- 「業務手続きの電子化」をすることで、これまでかかっていた「業務負担」を減らします。
- 業務改善でも削減できない各種申請・稟議などの組織として必要な業務を、電子化でスムーズかつスピードを持って対応できるようにします。

【ATLED製品出荷・導入社数推移】



「X-point」・「X-point Cloud」・「AgileWorks」の商品性①

- 中小・中堅企業向け「X-point」と、その実績とノウハウを結集して誕生した大企業向け「AgileWorks」の展開に加え、「X-point Cloud」の提供により、クラウド環境へいち早い対応を展開



✓ クラウド環境へのいち早い対応



✓ 顧客要望の標準化(内部統制など)



✓ 大手企業からの要望への対応

	X-point Cloud (エクスポイント クラウド)	X-point (エクスポイント)	AgileWorks (アジャイルワークス)
主要なターゲット企業 (ユーザー数)	小規模企業 (10名から300名まで)	小規模・中規模企業 (300名から1,000名まで)	中規模・大規模企業 (500名から10,000名まで)
対応言語	日本語	日本語	日本語・英語・中国語
組織情報の履歴管理 (組織変更・人事異動等)	組織管理は現行組織のみ	組織管理は現行組織のみ	組織情報の履歴管理可能 (組織変更等における先付けメンテナンスや フロー変更処理に対応)
システム連携	<ul style="list-style-type: none"> ・連携オプションを利用 ・グループウェア連携 ・外部システム連携 	<ul style="list-style-type: none"> ・連携オプションを利用 ・グループウェア連携 ・外部システム連携 	拡張型 (他システムとの連携のための アドオン開発が可能)
管理権限	システム管理者のみが 承認フローの設定が可能	システム管理者のみ 承認フローの設定が可能	システム管理者に加えて、 部門単位での承認フローの設定が可能



「X-point」・「X-point Cloud」・「AgileWorks」の商品性②

- 当社製品には共通して「紙イメージで利用できる入力画面」を有しており、ITの知識が無くても、紙レイアウトを簡単に作成でき、すぐに利用が可能。

■ 一般的なHTMLの入力画面

申込者

申込み日 年 月 日

フリガナ フリガナ 例) ニッポン タロウ (全角)

氏名 例) 太郎 太郎 (全角)

生年月日 年 月 日

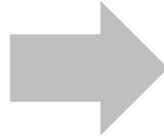
性別 男 女

郵便番号 例) 100-0001 (半角) 郵便番号検索

都道府県 例) 東京都

市区町村 例) 中央区銀座 (全角)

市区町村フリガナ 例) 中央区銀座 (全角)



■ ATLED製品の入力画面

稟議書

起案日 2016年 11月 08日

起案所属名 営業部

起案者名 織田信介 社員番号 u003

申請No. S20160567

決裁No.

件名 X-point購入の件

【件名の説明・詳細理由】
社内ワークフロー環境整備のため
効果：社内のペーパーレス化、書庫スペースの削減、業務効率化

① 時期（購入希望時期・採用時期など）
2016年12月

② 業者（購入先・外注先委託先など）
業者コード G007 業者名 渋谷商事株式会社

③ 金額 600,000
金額が100万円以上で背景色が変化します

④ 予算の内訳
 販売管理費 プロジェクト費
プロジェクトコード p001
プロジェクト名 X-pointプロジェクト

⑤ 支払条件
 未締 / 翌月未払い その他 ()

■ ノンプログラミングで入力画面作成

ATLEDの画面作成ツール

「X-point」・「X-point Cloud」・「AgileWorks」の商品性③

■モバイルデバイス環境の浸透へ対応すべく、モバイル対応オプションを提供



X-point

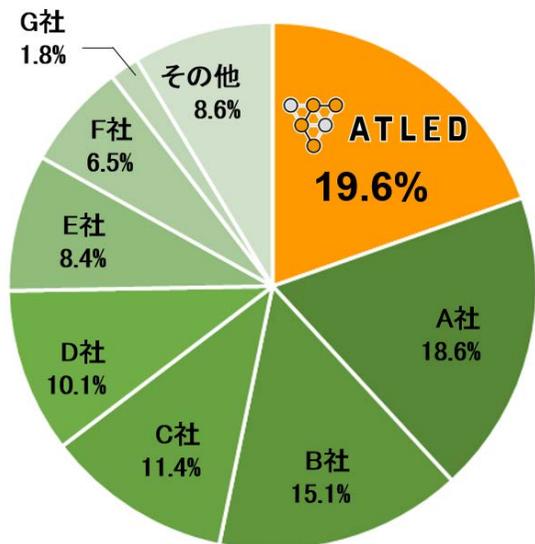
AgileWorks



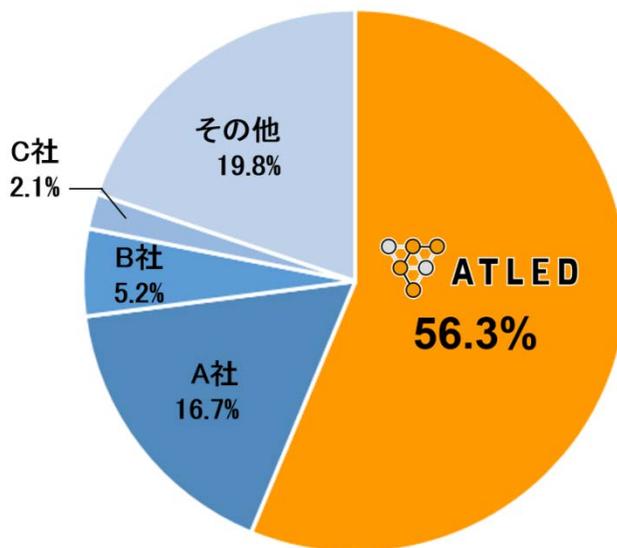
エイトレッドの市場シェア

- ワークフロー市場にて国内トップシェアを獲得※
- 総合部門だけではなく、クラウドでの提供形態部門、100名未満でのセグメントにてトップシェアを獲得しておりシェアを拡大している。

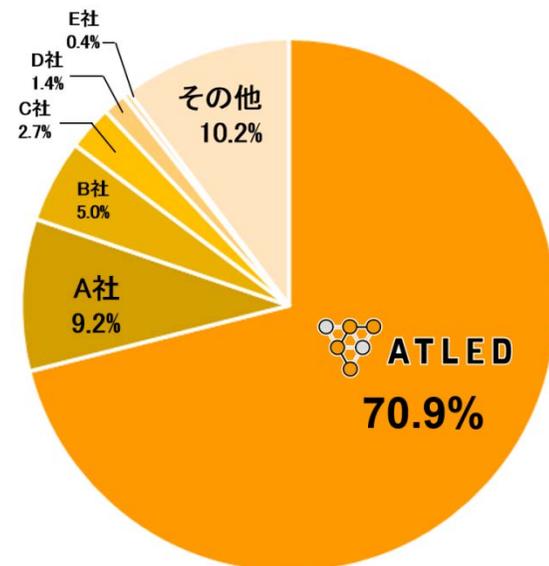
2015年度
ワークフロー出荷金額シェア(SaaS・ASP 含む)



2015年度
SaaS・ASP 型ワークフロー出荷金額シェア



2015年度
SMB(100名未満)向けワークフロー売上シェア



1

会社概要

2

当社の強み

3

業界を取り巻く環境

4

成長戦略



①導入企業1800社の実績に支えられた製品の商品性

■1800社の導入実績からノウハウを蓄積し、パッケージ製品として幅広く展開

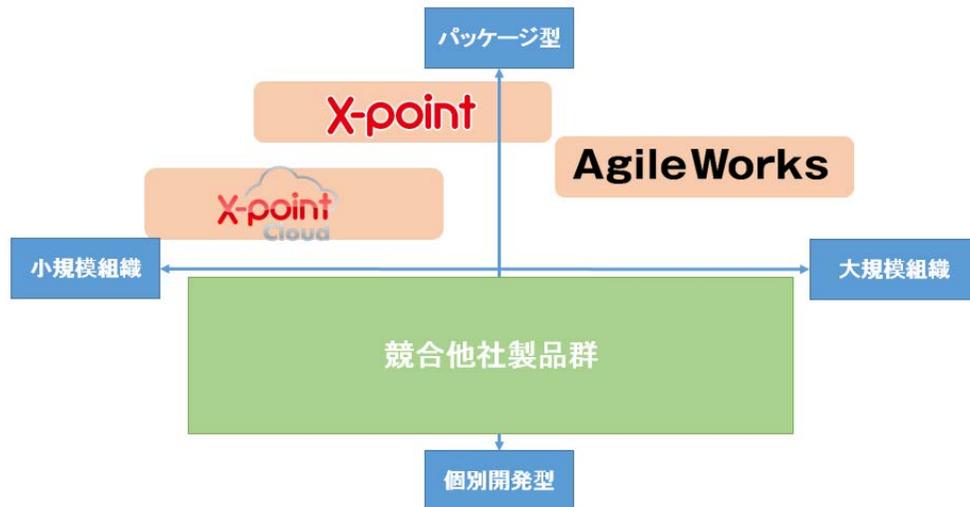
【スモールビジネスから大手企業まで1800社を超える幅広い導入実績：一例】

100名未満

100名~1000名

1000名以上

【ワークフロー製品ポジショニング】



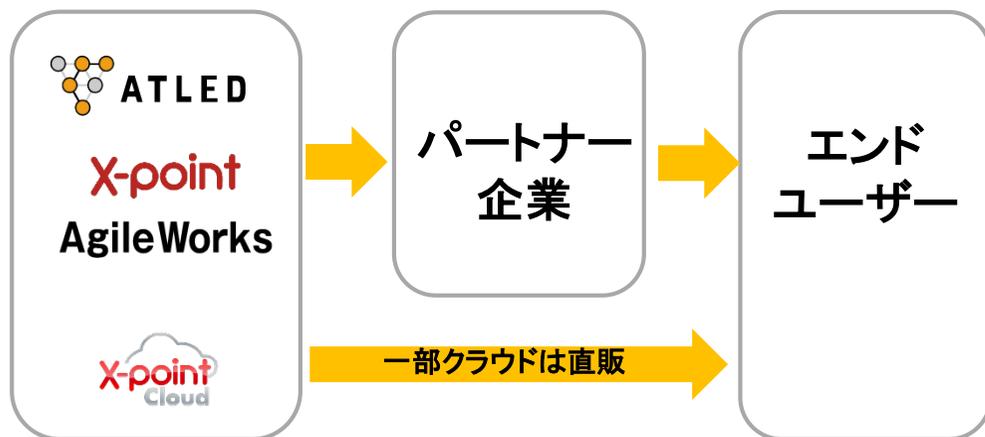
【申請書テンプレート例】



② 充実したシステムベンダーとの提携

■幅広い顧客層をカバーする販売パートナーにて導入支援やサポートも含めて提供

【販売体制】



■日本型業務プロセスに適用する当社製品はシステムベンダーにとってもエンドユーザーに勧めやすいITソリューションプロダクトであり、特に“AgileWorks”については周辺基幹システムとの連携に関するSI業務を受注できることもあり、Win-Winの関係を構築出来ている。

【パートナー企業】

SCSK

株式会社 日立システムズ

SoftBank
Technology

NS Solutions

RICOH
imagine. change.

DIS

TOSHIBA
Leading Innovation >>>

FUJITSU

CTC
Challenging Tomorrow's Changes

UCHIDA

SOFT CREATE

GO

CROSS HEAD

FJS

NSW

FUJI XEROX

SoftBank C&S

IIJ Internet Initiative Japan

キッセイコムテック株式会社

③ストックビジネスの収益拡大に伴う安定した事業基盤

■2016年3月期は10%以上の売上高成長を達成。売上の50%以上をストック売上が占めており、高い収益性を維持しつつ安定した事業基盤を有している。

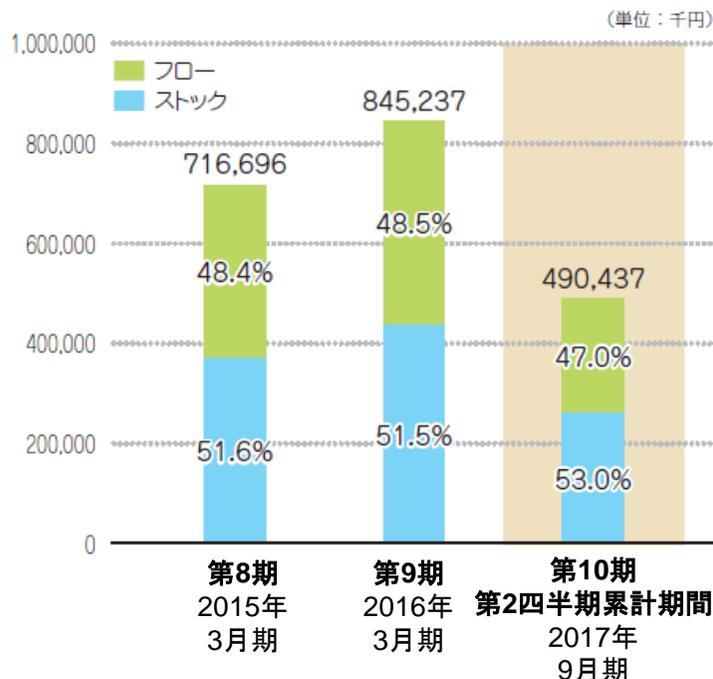
✓ フロー売上: スポットで発生する収益

- パッケージソフトの販売における利用ライセンス販売(初期ライセンス及び追加ライセンス)、クラウドサービスの提供における初期費用等

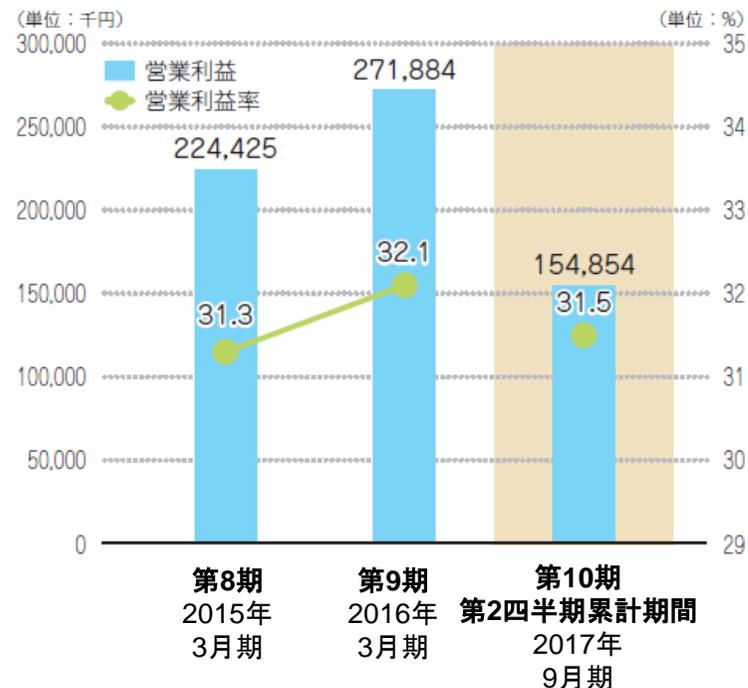
✓ ストック売上: 既存導入先より継続的に発生する収益

- パッケージソフトの販売の継続利用に伴うソフトウェア保守料(バージョンアップによる機能追加等含む)、クラウドサービスの提供における月額利用料等

売上高(フロー・ストック構成比)の推移



営業利益(率)の推移



1

会社概要

2

当社の強み

3

業界を取り巻く環境

4

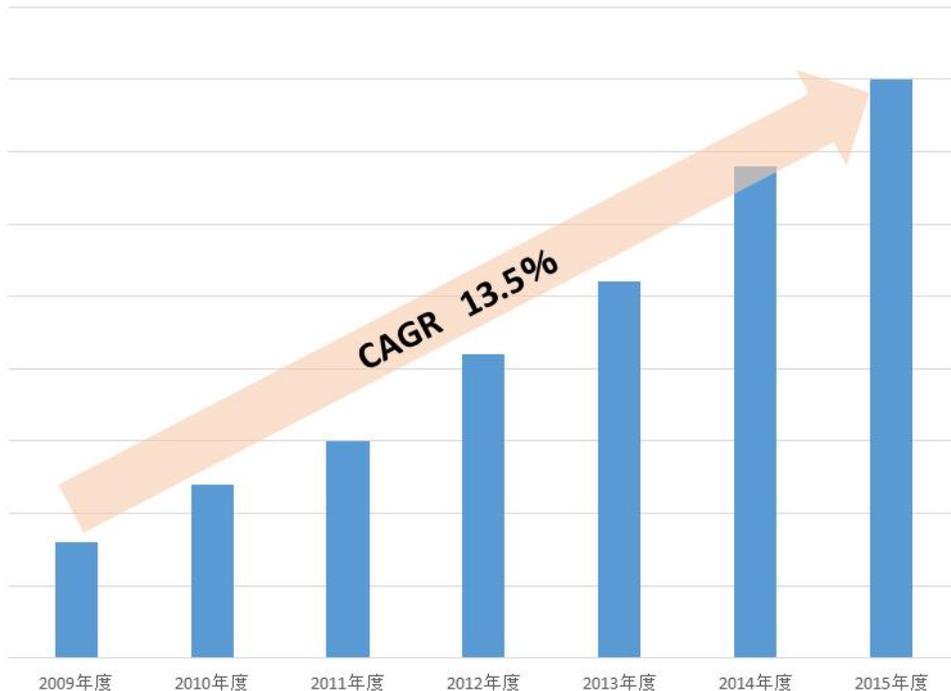
成長戦略

業界を取り巻く環境①

- ワークフロー市場は急成長をしているが、まだまだ未導入企業は多く、「紙」での業務が各社たくさん残っている。

✓ ワークフロー市場の伸びと未導入企業の実態

【ワークフロー市場の年率成長率(%)※】



※出典:【株式会社ミック経済研究所「コラボレーション/コンテンツ・モバイル管理パッケージソフトの市場展望2016年度版」】

ワークフロー未導入企業での 日常業務の実態



紙での業務



Excel、メールでの業務

- ・非効率ながらも「紙」で今の業務は回っている
- ・システムを使いこなせない
- ・サーバーの管理ができない

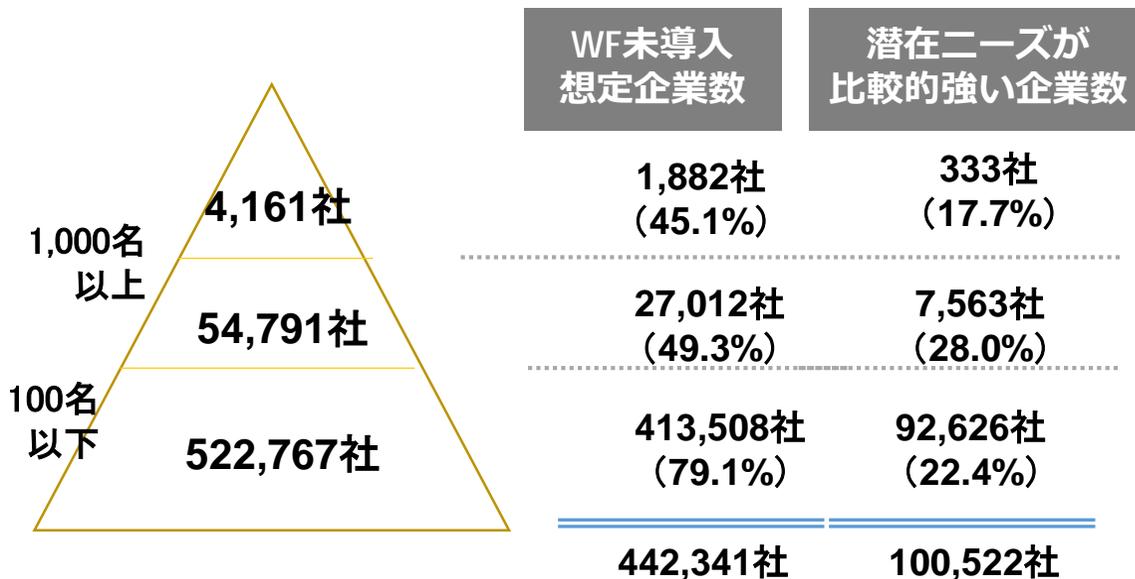


業界を取り巻く環境②

■企業のIT担当者へのアンケート結果※を踏まえると、ワークフローシステムの未導入企業は下記のように考えられ、潜在的な市場規模はまだまだ大きいと考えられる。

✓ワークフロー未導入企業の潜在市場規模

【WF未導入企業の潜在市場規模】



※経済産業省 平成26年経済センサス-基礎調査の企業数に、
右記「キーマンズネット「ワークフローツールに関するアンケート」」の割合を乗じて当社にて試算。
※WF未導入想定企業数: 導入済み以外の割合にて試算
※潜在ニーズが比較的強い企業数: 上記に「必要性を感じない」を除いて試算

【ワークフローツールに関するアンケート】

図1 導入状況 n=323

凡例		既に導入済みである (追加・リプレイスなし)	既に導入済みである (追加・リプレイスあり)	新規で導入を検討している	必要性を感じるが 導入は検討しない	必要性を感じない
全体 n=323		40.9%	5.3%	4.3%	18.6%	31.0%
従業員規模	100名以下 n=67	14.9%	6.0%	4.5%	17.9%	56.7%
	101~1000名以下 n=132	46.2%	4.5%	5.3%	22.7%	21.2%
	1001名以上 n=124	49.2%	3.2%	5.6%	14.5%	27.4%
業種	IT製品関連業 n=78	48.7%	5.1%	2.6%	15.4%	28.2%
	(IT関連外) 製造業 n=129	41.1%	7.0%	3.9%	15.5%	32.6%
	流通・サービス業全般 n=71	47.9%	0.0%	5.6%	8.5%	14.1%
	その他業種 n=45	15.6%	0.0%	2.2%	40.0%	42.2%

※上記に10名以下の企業数は含まない。(参考:10名以下企業数351万)
参照 ・経済産業省 平成26年経済センサス-基礎調査
・キーマンズネット「ワークフローツールに関するアンケート」
(有効回答数:323,期間 2014年2月12日~2月27日)



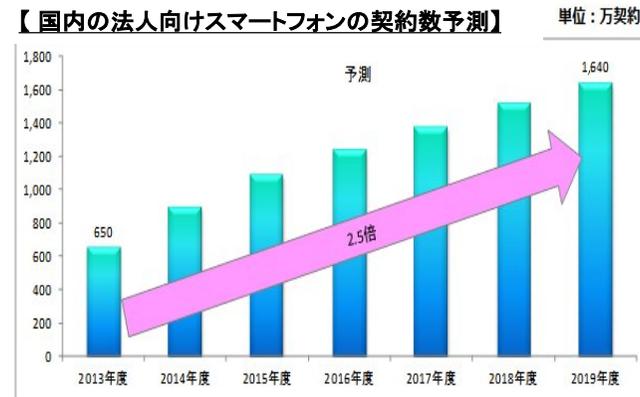
業界を取り巻く環境③

- ITテクノロジーの発展や人材確保の観点から、在宅勤務など場所や時間に捉われない働き方が注目されており、総務省によるテレワークの普及促進等、今後新しいワークスタイルに寄せられる期待は増々大きくなっている。
- スマートデバイスの普及により、どこでも仕事をできる環境が整ってきており、場所を選ばない新しいワークスタイルではペーパーレス化、業務の電子化が必要とされてきている。

【ITテクノロジー環境の普及】

✓ スマートデバイスの普及

【国内の法人向けスマートフォンの契約数予測】



国内法人向けスマートフォンは今後更に増加していく予測であり、タブレット端末も含め更なる普及の拡大が予想される。



スマートデバイスの普及



✓ クラウド市場(SaaS)の伸び

【国内クラウドサービス市場規模 実績・予測】



2018年度には2013年度比1.7倍の1950億円市場に成長すると予測される。



1

会社概要

2

当社の強み

3

業界を取り巻く環境

4

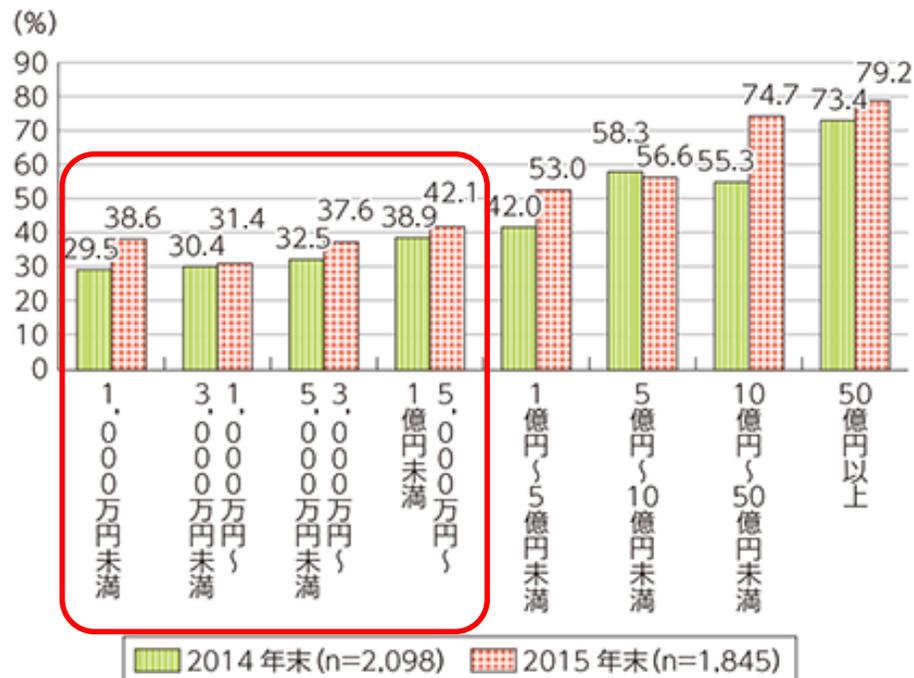
成長戦略



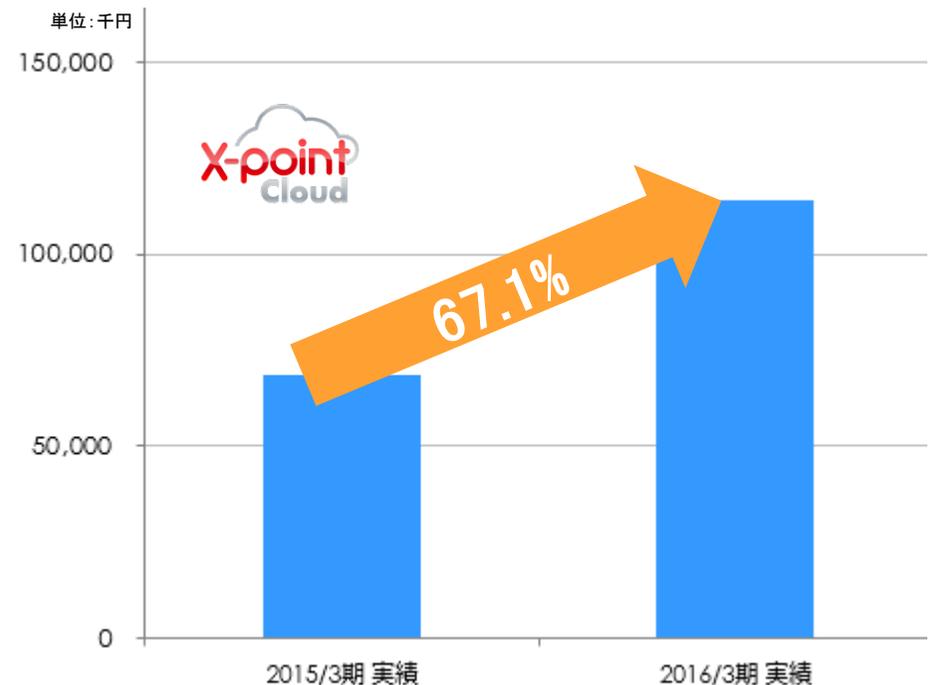
クラウドサービス売上の拡大

- 現在未導入比率の高い資本金1億円未満の中小事業所へクラウドベースのシステム導入を積極的に展開・提案を行っていく
- 当社製品はクラウド形態での製品出荷、小規模企業向け売上シェアにおいて高い競争優位性を確立しており、今後も当該分野において売り上げを拡大していく。

【クラウドサービスの利用状況(資本金規模別)】

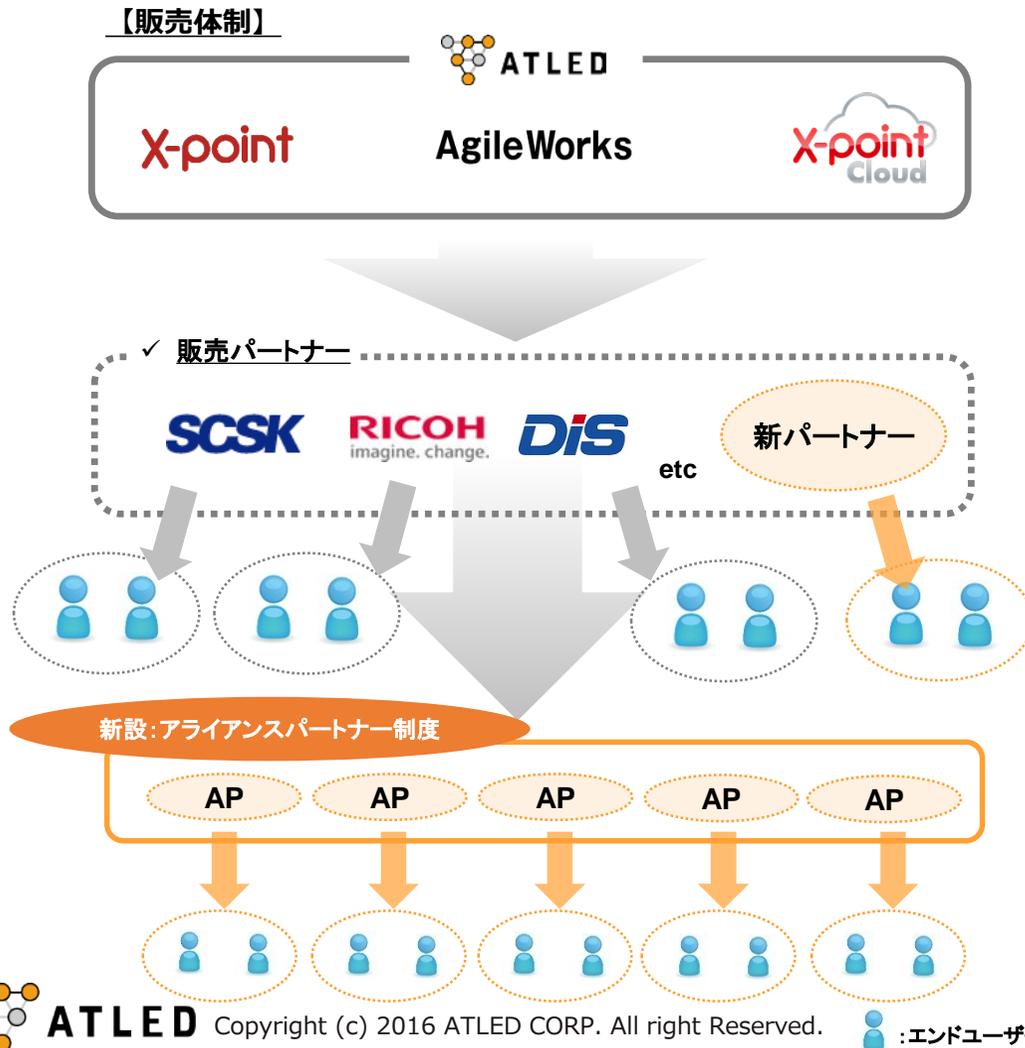


【X-point Cloudの売上推移】



新規パートナー開拓による販売網の拡大

- 販売パートナーの拡充と新しいパートナー制度である『アライアンスパートナー制度』を新設し、主要各都市において販売パートナーが直接手の届かないエンドユーザーへの拡販を図る。



※アライアンスパートナー制度

- 「X-point」のシステム構築およびシステムサポートに必要なスキルを保有し、エンドユーザーに対しサポート切り分け業務およびシステム構築のできるスペシャリストを『X-point コーディネーター』として認定し、同コーディネーターが在籍し、かつ自社にてX-pointを導入し運用ノウハウを取得した企業を『X-point アライアンスパートナー』と認定。
- 同『X-point アライアンスパートナー』は販売パートナーよりATLED製品を購入し、販売パートナーがタッチ出来ないエンドユーザーに販売活動を実施。



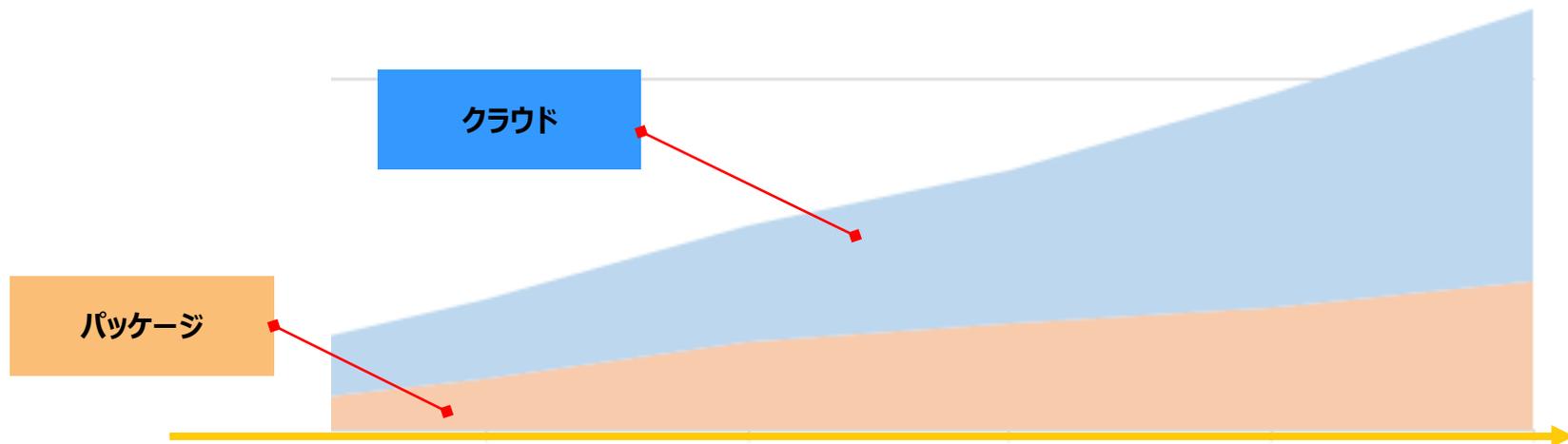
中・長期成長戦略

企業を取り巻く環境変化へいち早く対応し、クラウドの拡大を図る

- モバイルデバイスの普及やテレワーク、モバイルワークなどの環境変化を捉え、競合他社に先駆けた機能強化を行う
- 上場企業での内部統制を強化できる機能を提供することにより一層の差別化を図る

ワークフローの認知拡大とパートナー網の強化

- 営業力・マーケティング力の強化を行い、一層のシェア拡大を図ることにより、業界内での地位を盤石のものとする
- 新規販売パートナー及びアライアンスパートナーを開拓し販売網の更なる強化を図る



免責事項および将来見通しに関する注意事項

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。
- 当資料に記載された内容は、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、現在における見込み、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・将来の出来事等があ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。

