



平成 29 年 3 月 16 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 エ イ ト レ ッ ド
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 稲 瀬 敬 一
(コード番号：3969)
問 合 せ 先 取 締 役 C F O 佐 藤 淳
TEL. 03-3486-6312
(URL <http://www.atled.co.jp>)

＜マザーズ＞2017 年 3 月期第 3 四半期 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

開催状況

開 催 日 時	平成 29 年 3 月 15 日（水） 15 時 55 分～16 時 35 分
開 催 方 法	対面による実開催
開 催 場 所	大阪証券取引所ビル 3 階 北浜フォーラム 大阪府大阪市中央区北浜 1-8-16
説明会資料名	会社説明会資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以上



会社説明会資料

証券コード：**3969**

株式会社エイトレッド



目次

1

会社概要

2

当社の強み

3

2017年3月期3Q決算実績

4

業界を取り巻く環境

5

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 / 2億65百万円
✓ 代表者 / 従業員	代表取締役社長 稲瀬 敬一 / 41名
✓ 大株主	株式会社ソフトクリエイトホールディングス : 59.5%
✓ 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。
2016年12月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場。

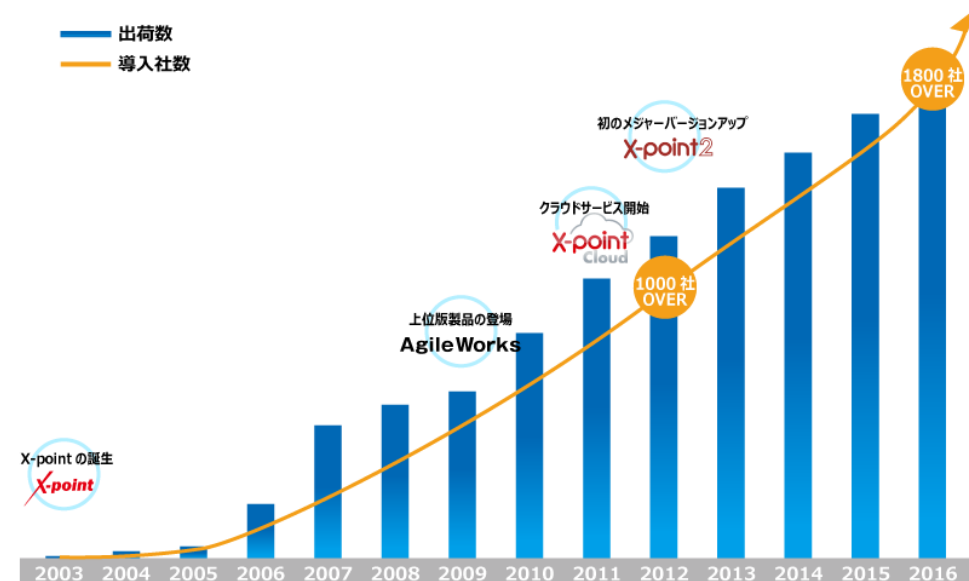
✓ 事業内容

➤ 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	・ 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	・ 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

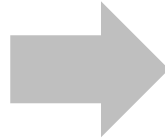


「X-point」・「X-point Cloud」・「AgileWorks」の商品性②

- 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	例) ニッポン タロウ (全角)
氏名	例) 日本 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	神奈川県
市区町村	横浜市中区中央 例) 中央区銀座 (全角)
市区町村フリガナ	ヨコハマシナカチュウオウ (全角)



■ ATLED製品の入力画面

議 書

起 案 日	2016 年 11 月 08 日	申請No	S20160567
起案所属名	営業部	決裁No	
起案者名	織田信介	社員番号	u003

↑申請時に採番されます
↑決裁時に採番されます

↑予備項目の内容が設定されます

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
金額が100万円以上で背景色が変化します
600,000

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 / 翌月末払い
 ☐ その他 ()

申請時に記入します

申請 編集 下書き コピー 承認 却下 保留 差し戻し 承認取戻 PDF 添付 コメント 設定 次へ 関連書類 閉じる 説明

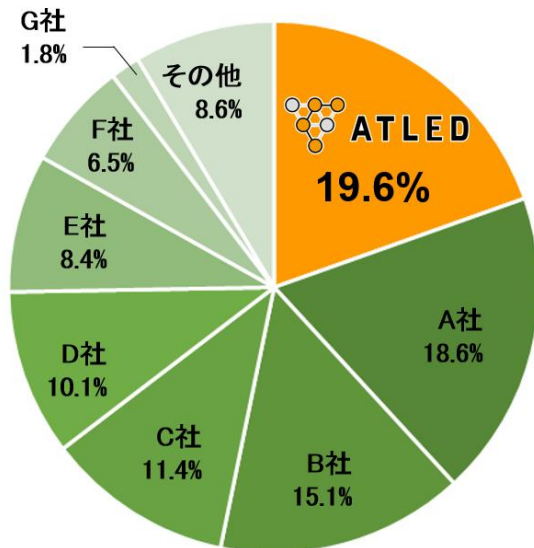
■ ノンプログラミングで入力画面作成



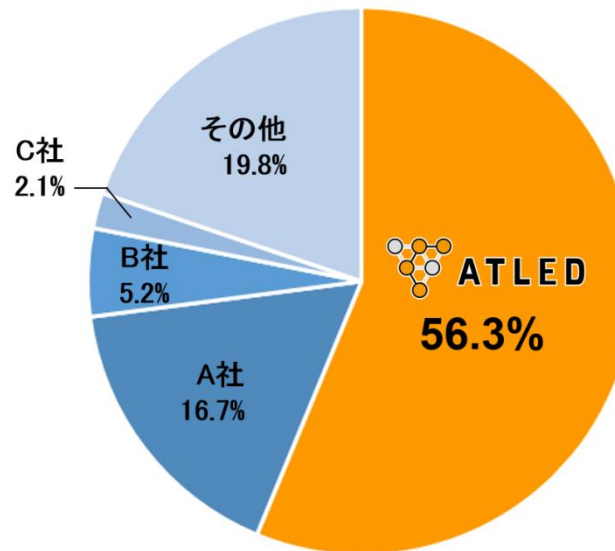
エイトレッドの市場シェア

- ワークフロー市場にて国内シェアNo. 1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国内シェアNo. 1を獲得しておりシェアを拡大している。

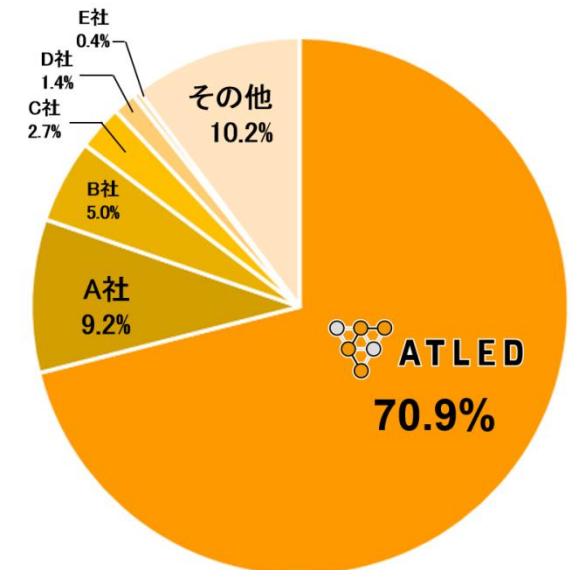
2015年度
ワークフロー出荷金額シェア(SaaS・ASP 含む)



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



目次

1

会社概要

2

当社の強み

3

2017年3月期3Q決算実績

4

業界を取り巻く環境

5

成長戦略



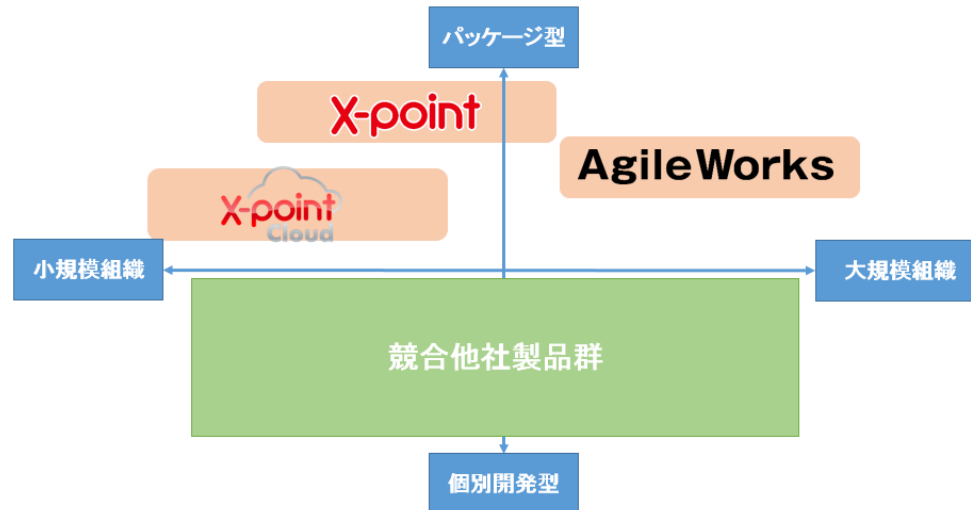
①導入企業1900社超の実績に支えられた製品の商品性

■1900社超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

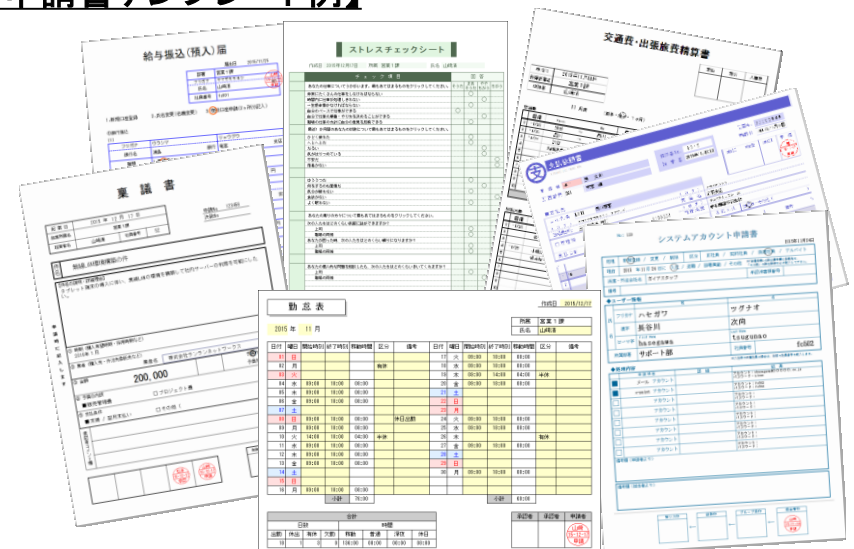
【スモールビジネスから大手企業まで1800社を超える幅広い導入実績：一例】

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】



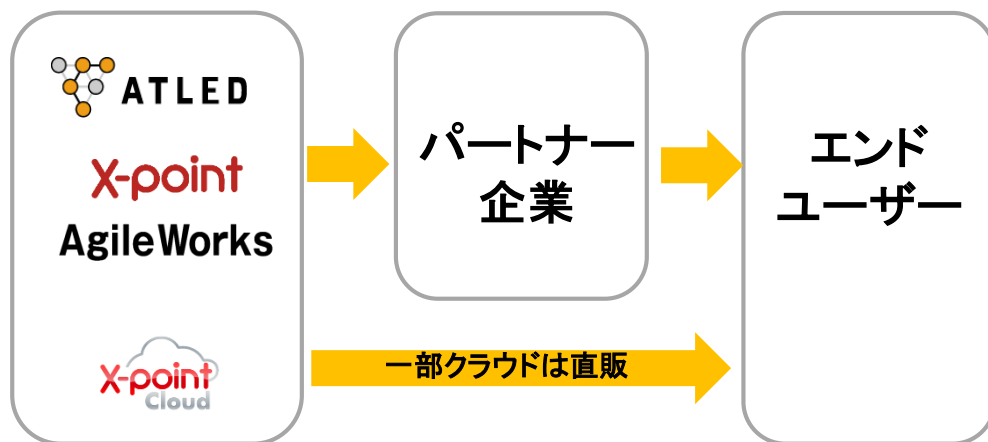
【申請書テンプレート例】



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



ATLED

Copyright (c) 2016 ATLED CORP. All right Reserved.

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。

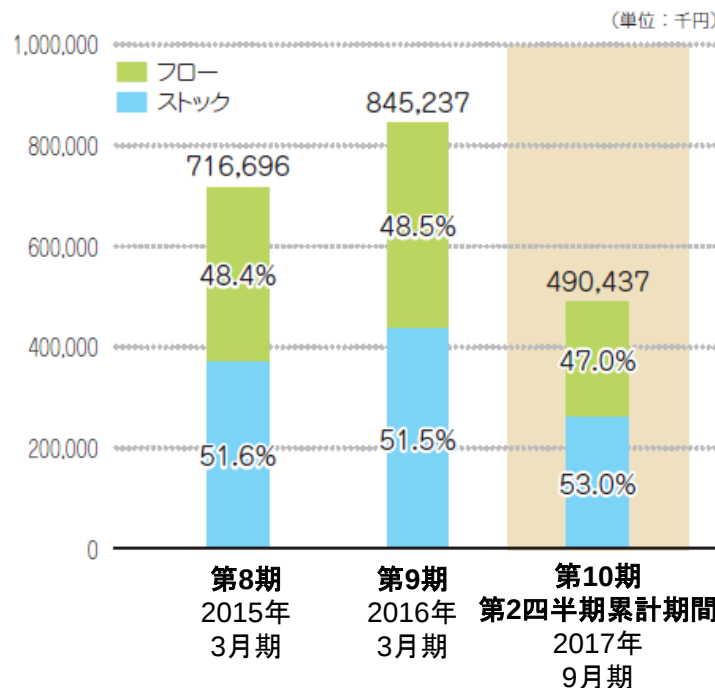
✓ フロー売上: スポットで発生する収益

- 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

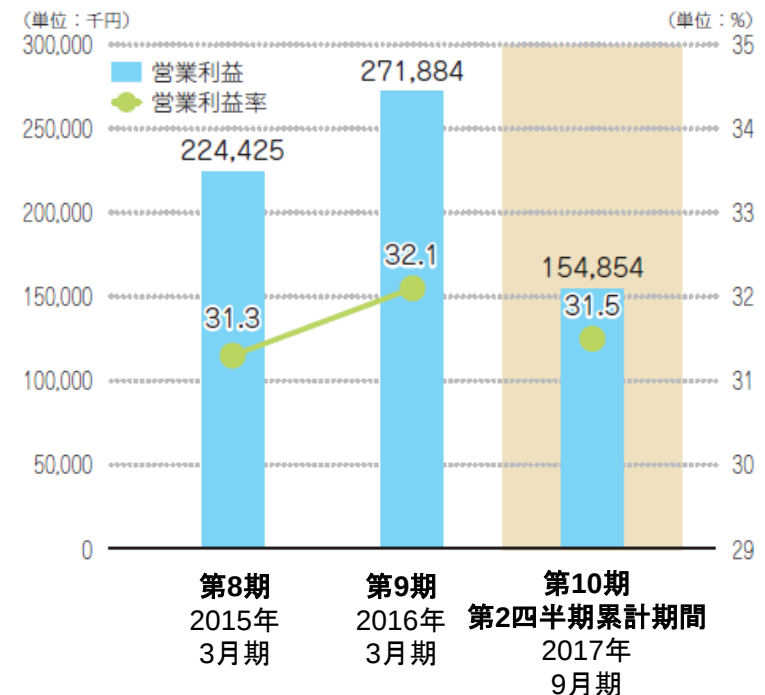
✓ ストック売上: 既存導入先より継続的に発生する収益

- 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



目次

1

会社概要

2

当社の強み

3

2017年3月期3Q決算実績

4

業界を取り巻く環境

5

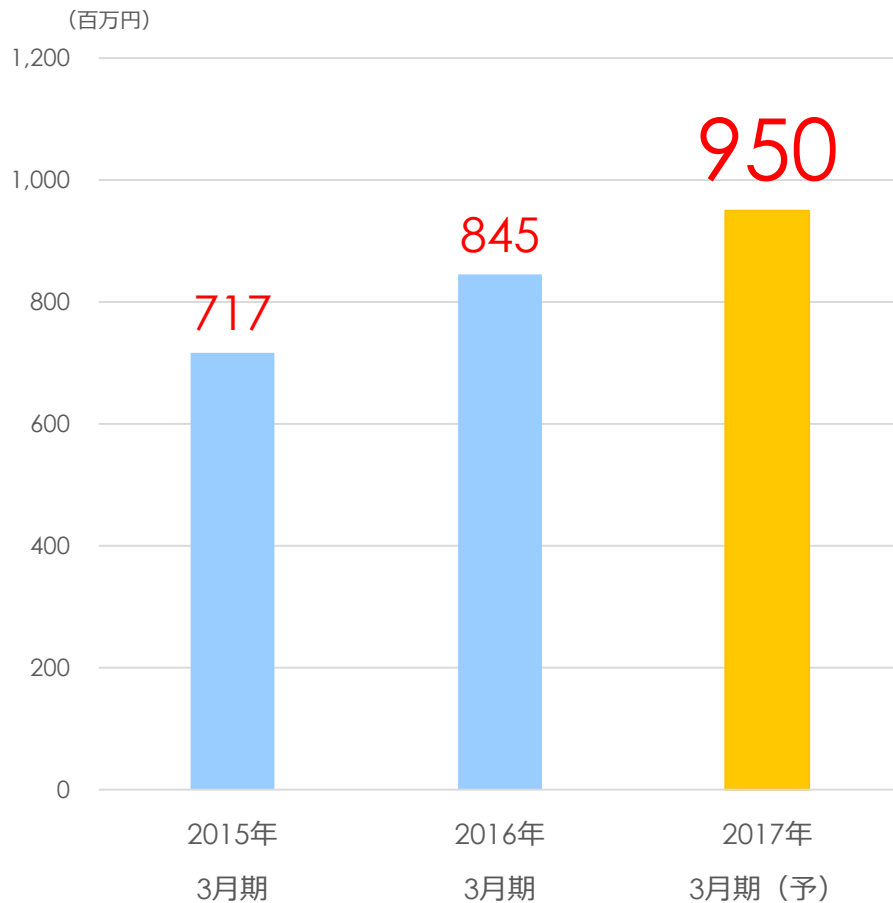
成長戦略



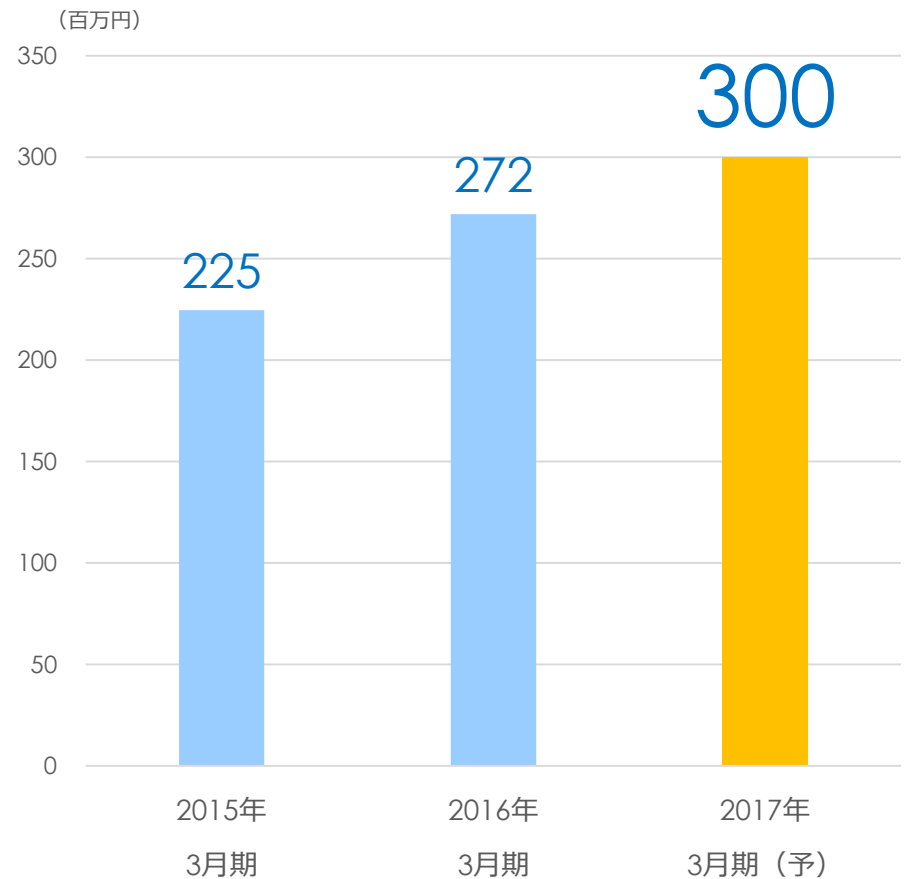
2017年3月期通期業績見通し

✓ 売上高・経常利益の通期業績予想

売上高の推移



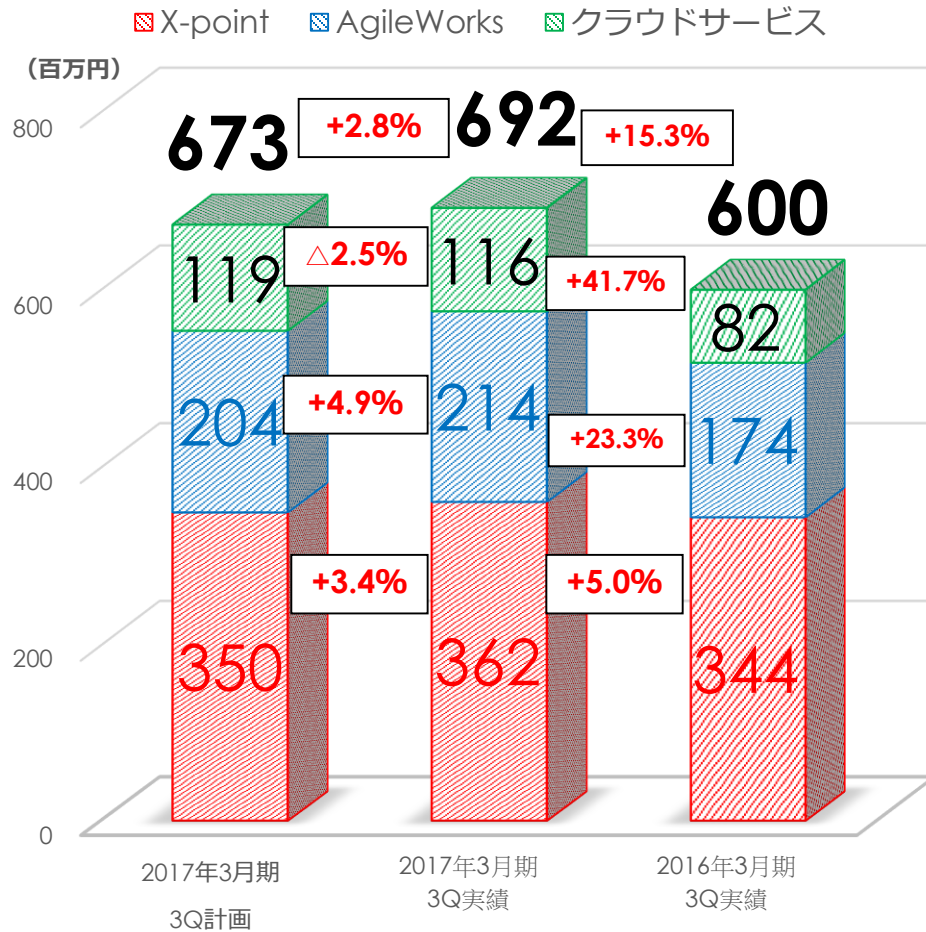
経常利益の推移



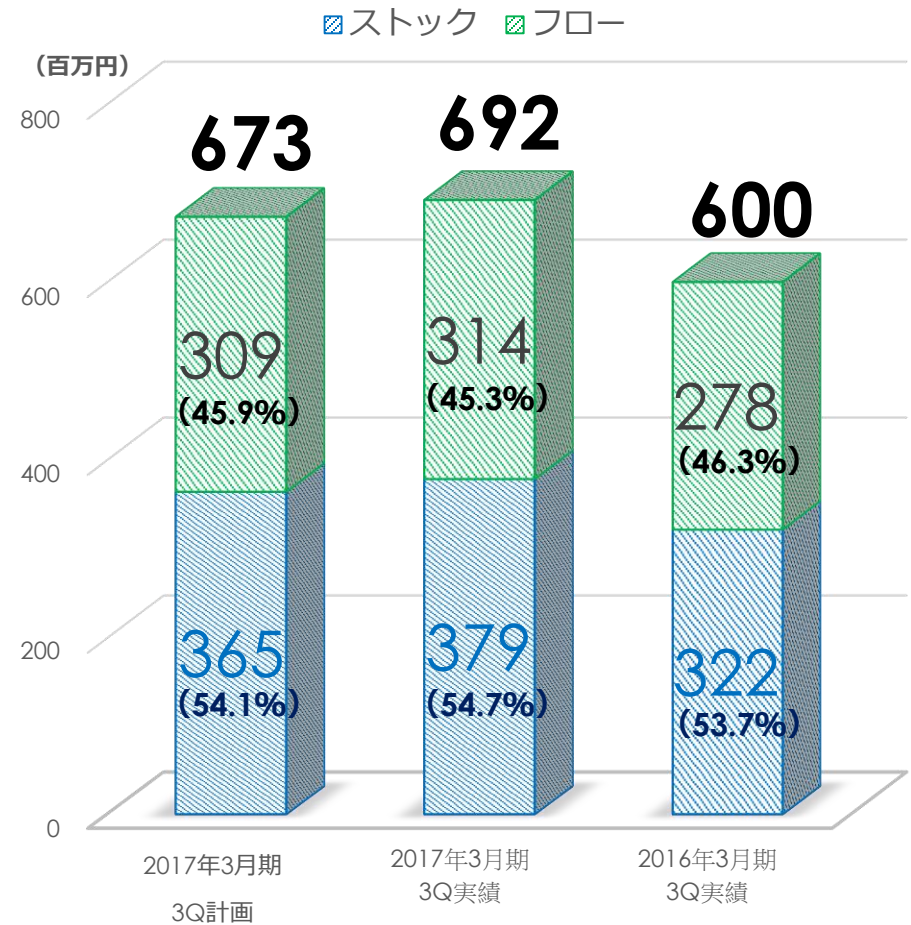
売上高の状況

- ✓ クラウドサービス売上高が大幅に成長。
- ✓ スtock売上高が50%超を占め、安定した事業基盤が継続。

製品・サービス別推移



ビジネスモデル別推移



第3四半期決算概要(PL概況)

(単位:百万円)

	2017年3月期 3Q計画	2017年3月期 3Q実績	計画比率
売上高	673	692	+2.8%
売上原価	177	177	+0.1%
売上総利益	496	514	+3.8%
販管費及び 一般管理費	305	316	+3.3%
営業利益	190	198	+4.4%
経常利益	181	188	+4.2%
税引前 四半期純利益	181	188	+4.2%
四半期純利益	117	124	+5.8%
EPS	58円64銭	62円05銭	—

2017年3月期3Q決算概要

■ 売上高

- ✓ セミナー実施等により、導入企業数が増加したことで順調に推移

■ 販管費

- ✓ 積極的なセミナー実施による広告宣伝費の増加等

■ 事業動向

- ✓ 「AgileWorks」の新バージョンR2.8をリリース(10月)
- ✓ X-pointの認定資格制度を新設

■ その他

- ✓ 2016年10月1日、1:200の株式分割を実施



第3四半期決算概要(BS概況)

(単位:百万円)

	2016年 3月期	2017年3月期3Q	前期末比増減
流動資産	894	1,312	+418
現預金	637	1,124	+486
固定資産	369	407	+38
総資産	1,263	1,720	+457
負債	407	495	+88
流動負債	311	380	+68
固定負債	96	115	+19
純資産	855	1,224	+368
自己資本比率	67.7%	71.2%	+3.5%

2017年3月期3Q決算概要

■ 増資による潤沢な資金源の下、製品機能強化のための設備投資を図る

■ 強固な財務体質

✓ 流動性比率 **345.3%**
(業種平均151.9%※)

✓ 有利子負債 **0 円**

✓ 自己資本比率 **71.2%**
(業種平均43.1%※)

※経済産業省 平成27年情報通信業基本調査参照



目次

1

会社概要

2

当社の強み

3

2017年3月期3Q決算実績

4

業界を取り巻く環境

5

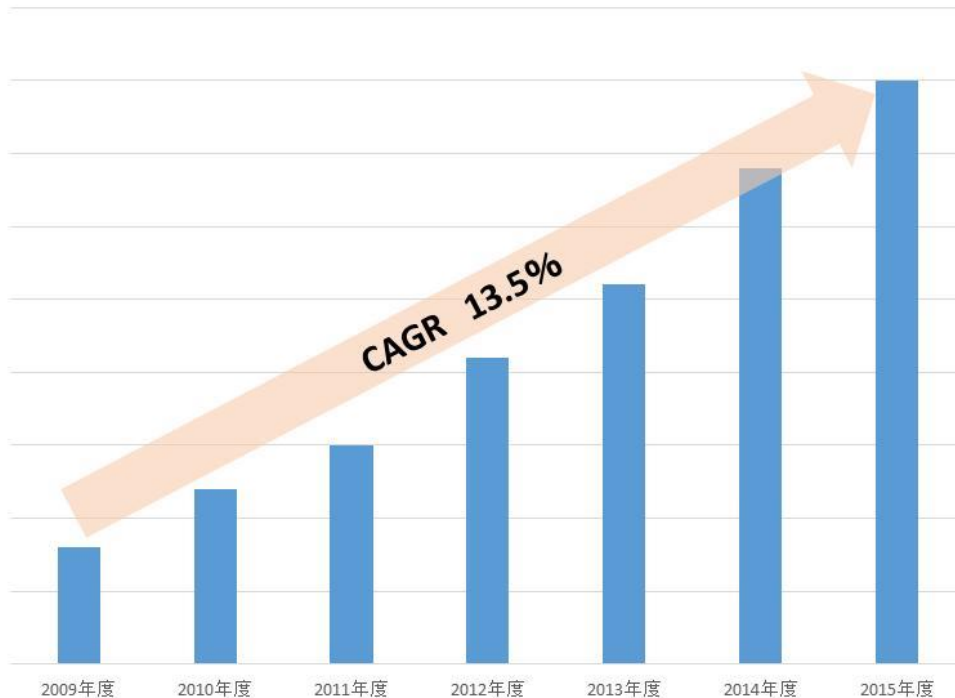
成長戦略



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

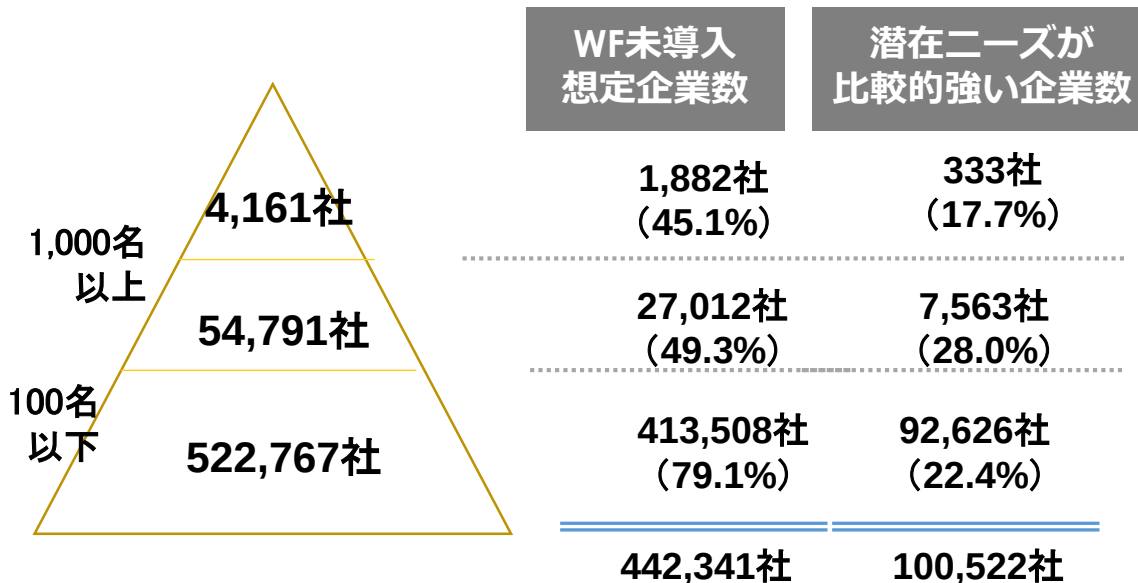


業界を取り巻く環境②

- 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			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%	5.6%	5.3%	22.7%	21.2%
	1001名以上	n = 124	49.2%	5.6%	3.2%	14.5%	27.4%
業種	IT製品関連業	n = 78	48.7%	5.1%	4.6%	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%	5.6%	8.5%	14.1%	23.9%
	その他業種	n = 45	15.6%	0.0%	2.2%	40.0%	42.2%

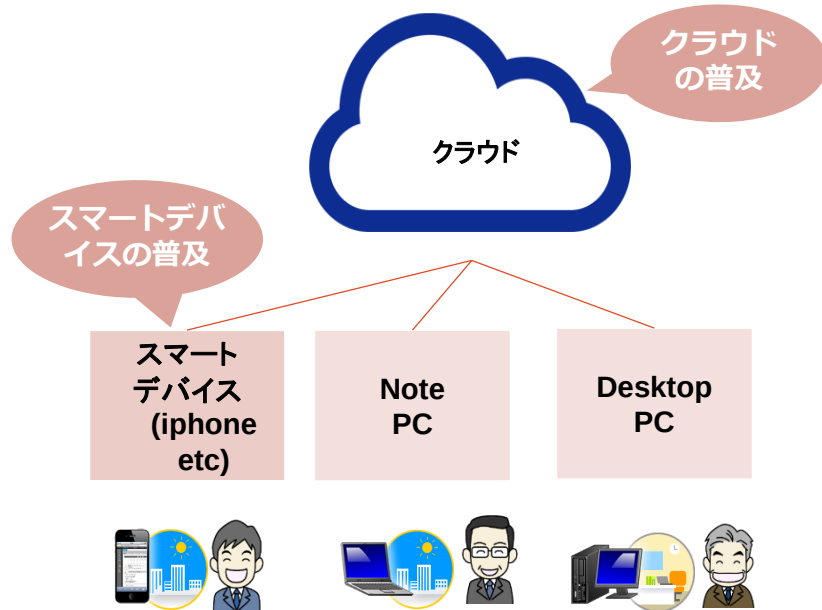
※上記に10名以下の企業数は含まない。(参考:10名以下企業数351万)
参照 ・経済産業省 平成26年経済センサス-基礎調査
・キーマンズネット「ワークフローツールに関するアンケート」
(有効回答数:323,期間 2014年2月12日~2月27日)



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】

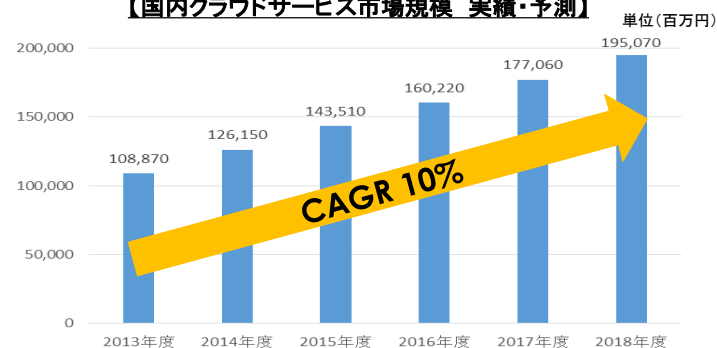


国内法人向けスマートフォンは今後更に増加していく予測であり、タブレット端末も含め更なる普及の拡大が予想される。

(シード・プランニング作成)

✓ 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。

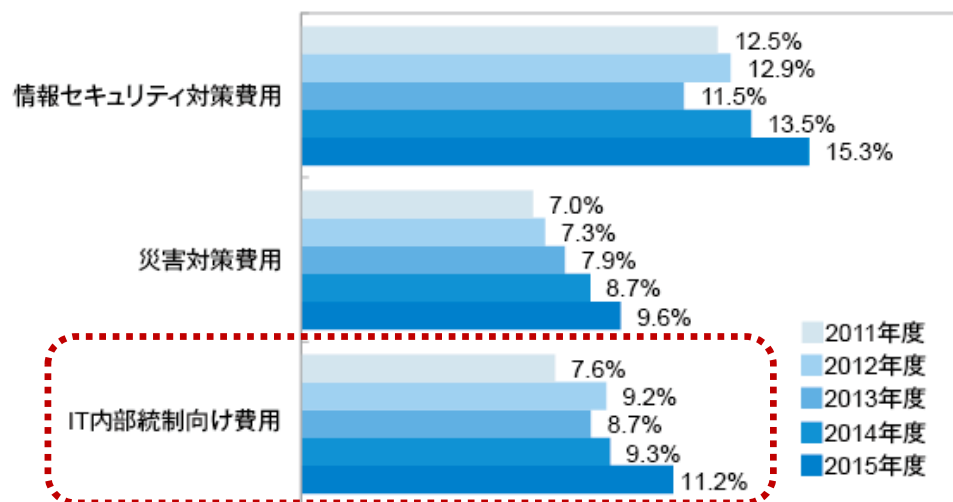


業界を取り巻く環境④

- 不適切会計、データ改竄、横領等、企業による不祥事が多発しており、内部統制を導入目的としたワークフローの有効性が高く認識されるようになってきている。
- 「内部統制報告制度」(日本版SOX法)施行に基づく規制にて、今までは上場会社に求められるものとして受け取られていましたが、内部統制の充実の必要性という風潮がある中で、国内企業のIT内部統制向け費用は増加傾向にある。

【IT投資動向】

＜参考資料3＞ IT予算額に対するリスク対策費用割合の経年変化(2011～2015年度)



出典：ITR「IT投資動向調査2016」

【承認・回付履歴表示】

[illegible]

目次

1

会社概要

2

当社の強み

3

2017年3月期3Q決算実績

4

業界を取り巻く環境

5

成長戦略

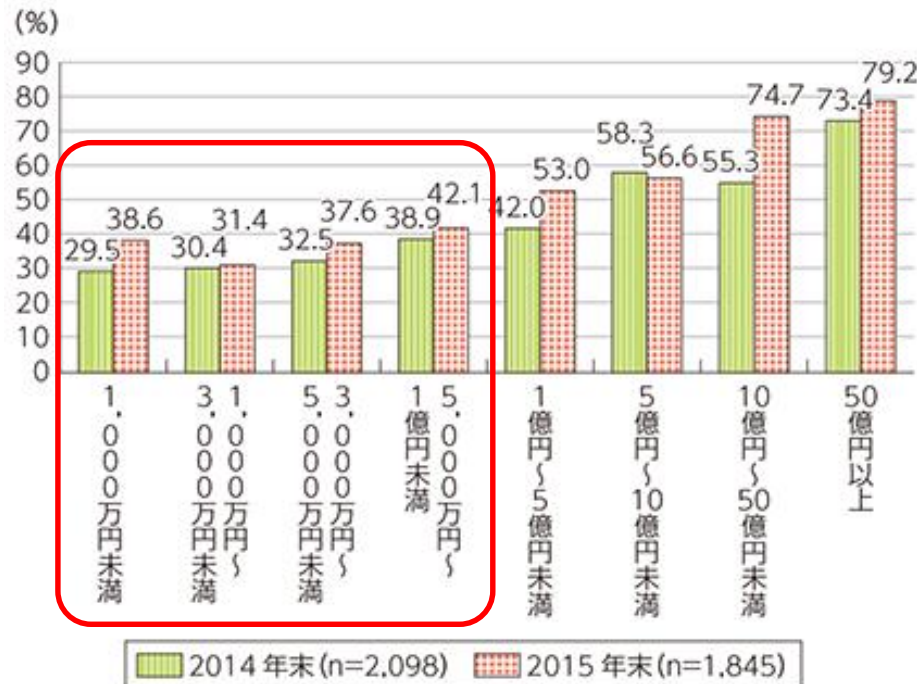


成長戦略

✓ クラウドサービス売上の拡大

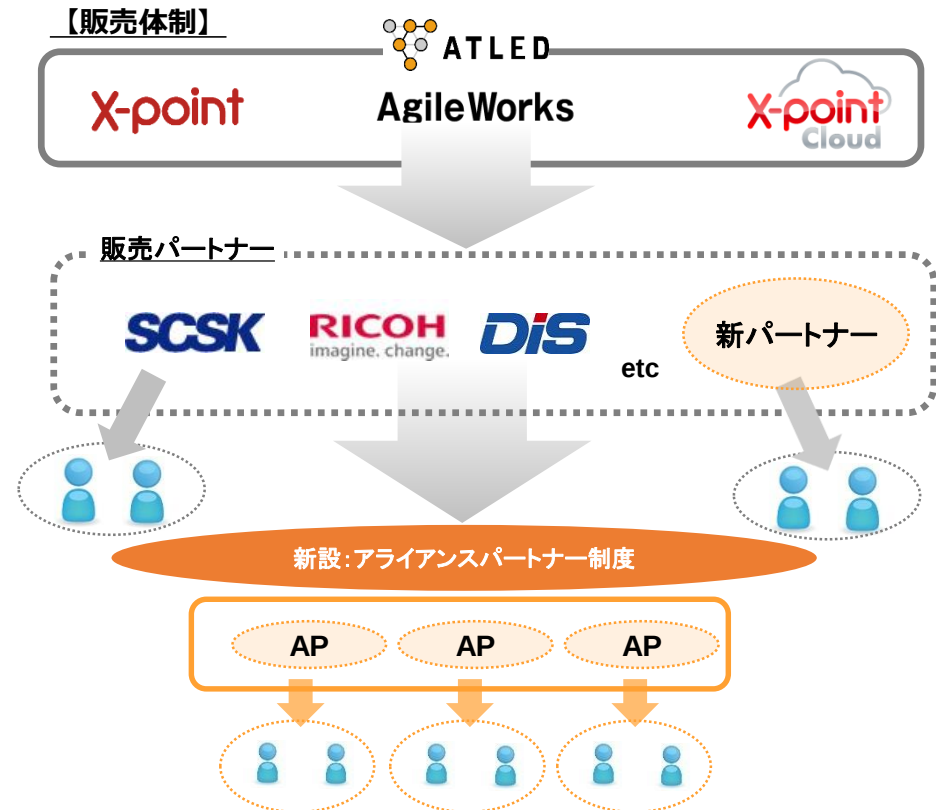
- 未導入比率の高い資本金1億円未満の中小企業をターゲットに、積極的に展開を図る
- 当社製品は、クラウドサービスの国内シェアにおいて高い競争優位性を確立しており、今後も当該分野において売り上げを拡大していく

【クラウドサービスの利用状況(資本金規模別)】



✓ 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



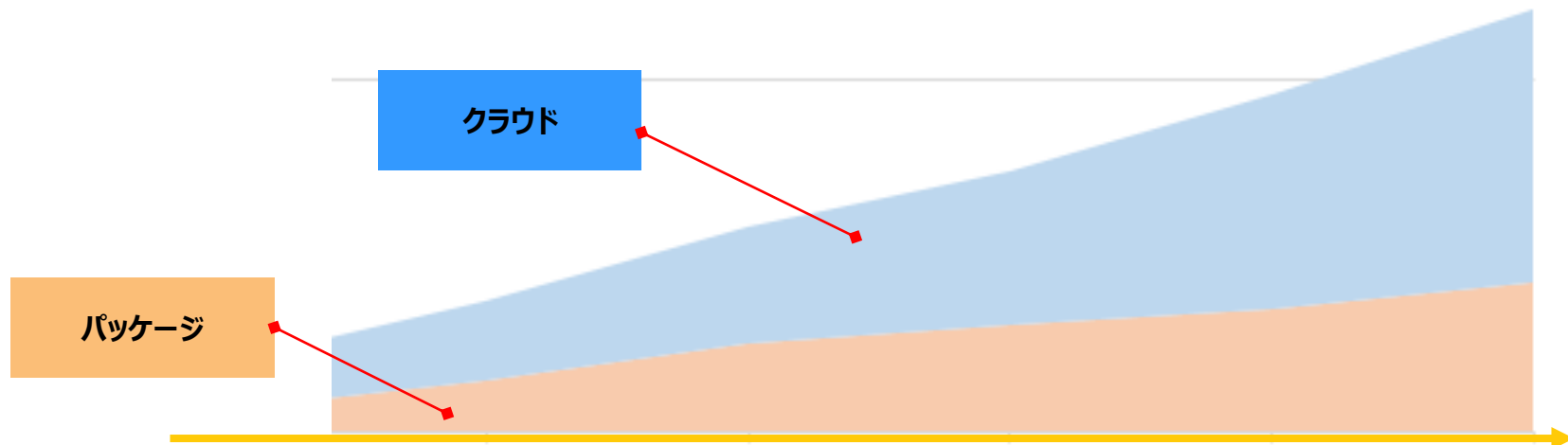
中・長期成長戦略

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

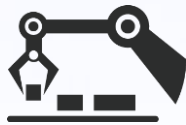


新サービス「ATLED Work Platform」について

ノウハウのサービス化をプラットフォームで



小売業向け



製造業向け

+



IoT



自社サービス連携



新サービス「ATLED Work Platform」について

ソフトウェアで働きやすい環境を

エイトレッド

ワーク

プラットフォーム

ATLED Work Platform

2017年5月より販売開始予定



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。

