ATLED

FINANCIAL RESULTS PRESENTATION

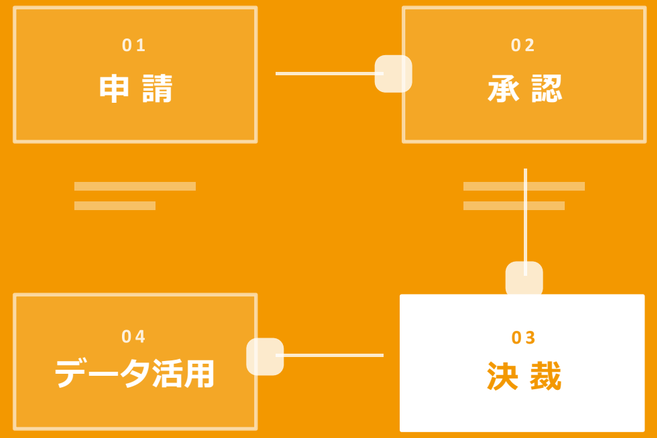
2027年3月期 第2四半期（2Q） 決算説明資料

2026年10月28日

株式会社エイトレッド

© ATLED Corp. All rights reserved.

BUSINESS WORKFLOW



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

目次 / Agenda

▶ エグゼクティブサマリ	3
▶ 2027年3月期 第2四半期 決算サマリ	5
▶ エイトレッドの強み	10
▶ ワークフロー市場の成長機会	15
▶ 成長戦略	22
▶ 2027年3月期 通期業績計画	28
▶ Appendix	31

© ATLED Corp. All rights reserved.

CHAPTER 01

エグゼクティブサマリ

AgileWorksの販売好調とクラウドの安定成長により、計画を上回るスタート

© ATLED Corp. All rights reserved.

2Q決算ハイライト

ATLED

	売上高	営業利益	営業利益率
2027年3月期 2Q実績	1,649百万円	556百万円	33.8%
	計画比 106.9%	計画比 109.2%	計画比 +0.7%
	通期進捗率 50.6%	通期進捗率 47.6%	
	前年同期比 119.3%	前年同期比 115.4%	

POINT

1. 売上高・営業利益ともに大幅な増収増益となり、通期進捗率も順調な進捗
2. 増収下でも高い収益性を維持
3. ARRは1Q末（2,643百万円）→2Q末（2,789百万円）へ半期で+146百万円拡大（計画比106.9%）
   ストック収益の積み上がりにより収益の見通しが明確化
4. 新規導入に伴うフロー売上（AgileWorks）が計画比+128.9%と大幅増加

© ATLED Corp. All rights reserved.

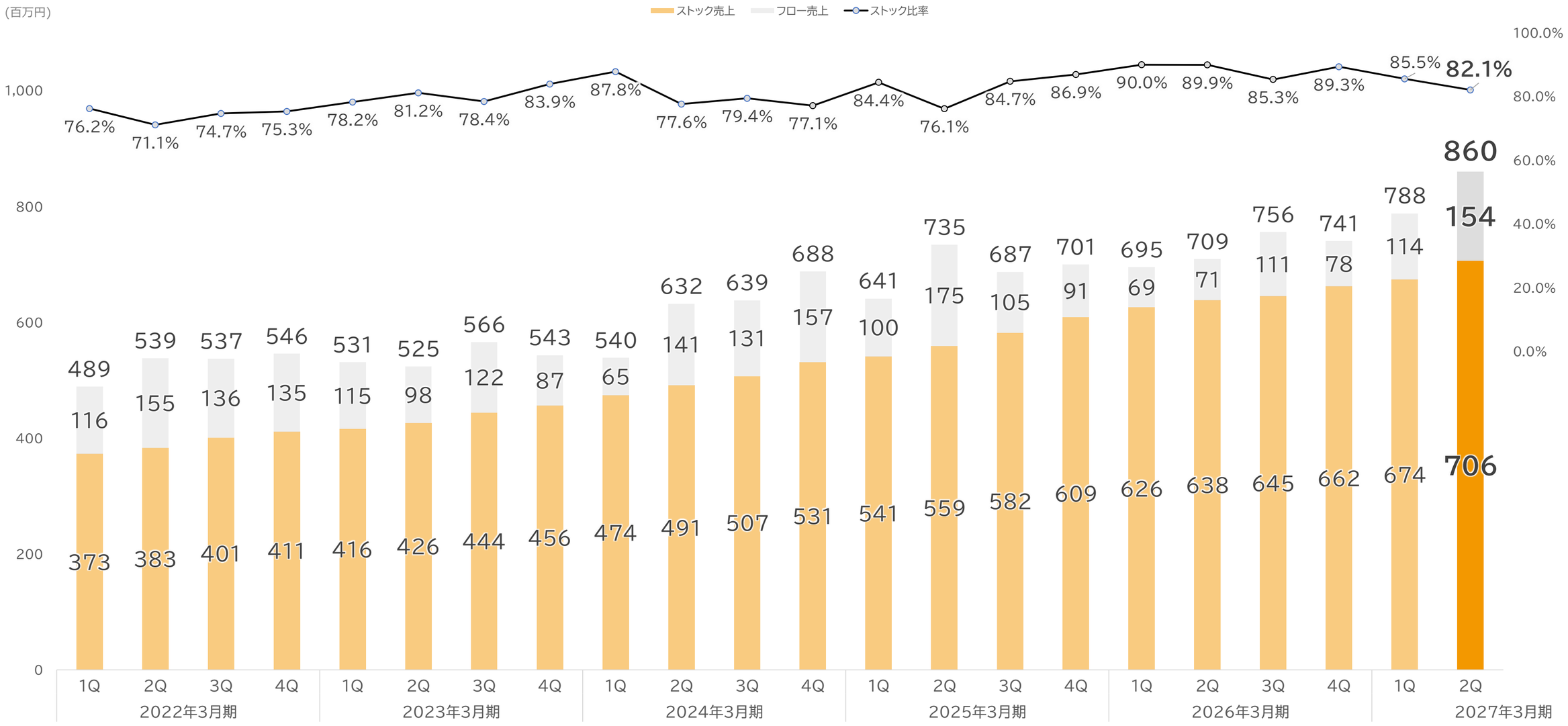
CHAPTER 02

2027年3月期 第2四半期 決算サマリ

AgileWorksの販売回復とクラウド成長が、増収増益を牽引

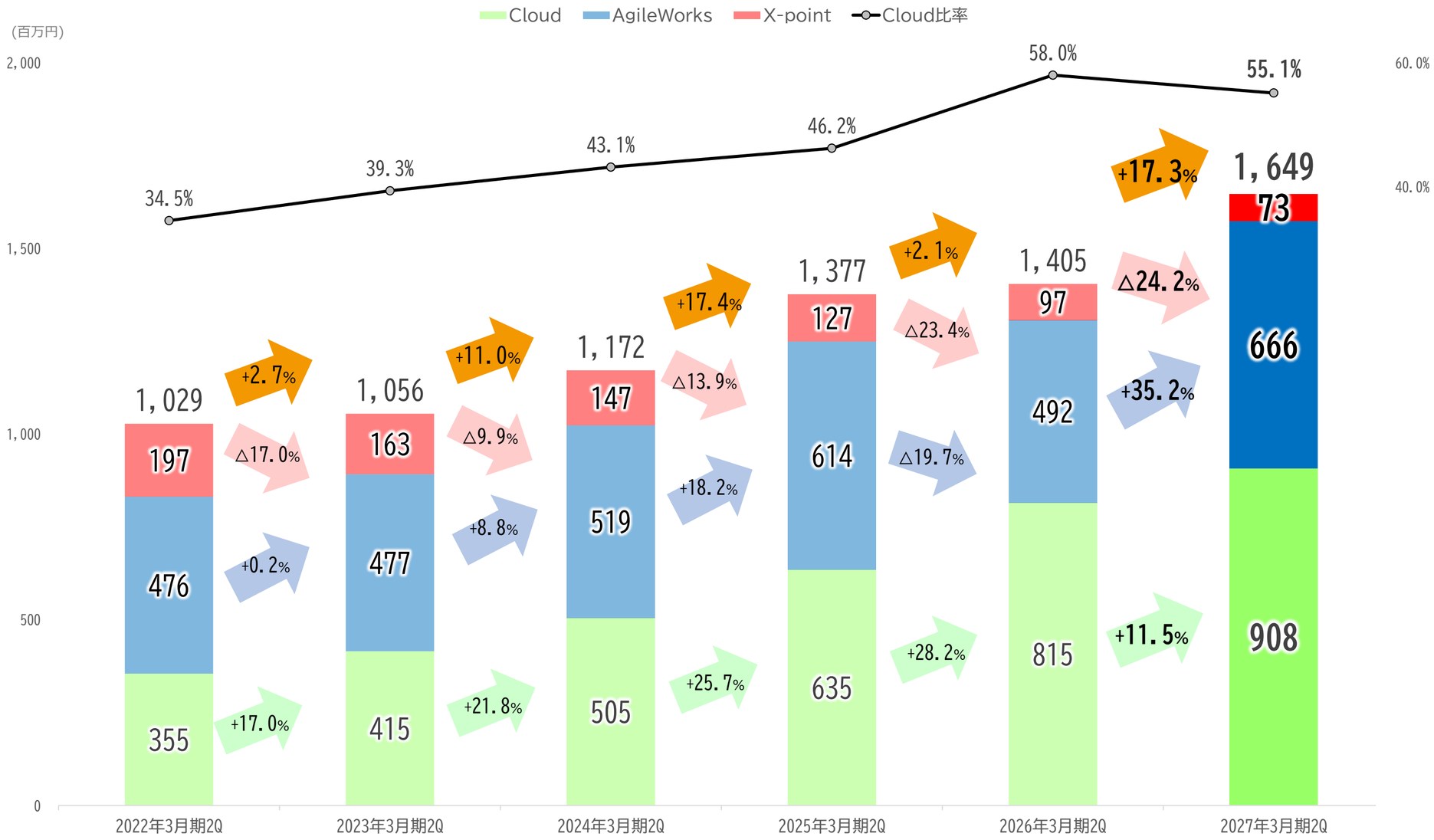
© ATLED Corp. All rights reserved.

業績推移（四半期別 売上高推移）



© ATLED Corp. All rights reserved.

業績推移（製品・サービス別 売上高推移）



X-point

前年同期比：△24.2%

- 計画通りに推移
- EOSに向けてクラウドシフト

AgileWorks

前年同期比：+35.2%

- 新規販売およびR3.0へのバージョンアップが好調に推移したことによりフロー売上が大きく増加
- ストック売上も好調に推移

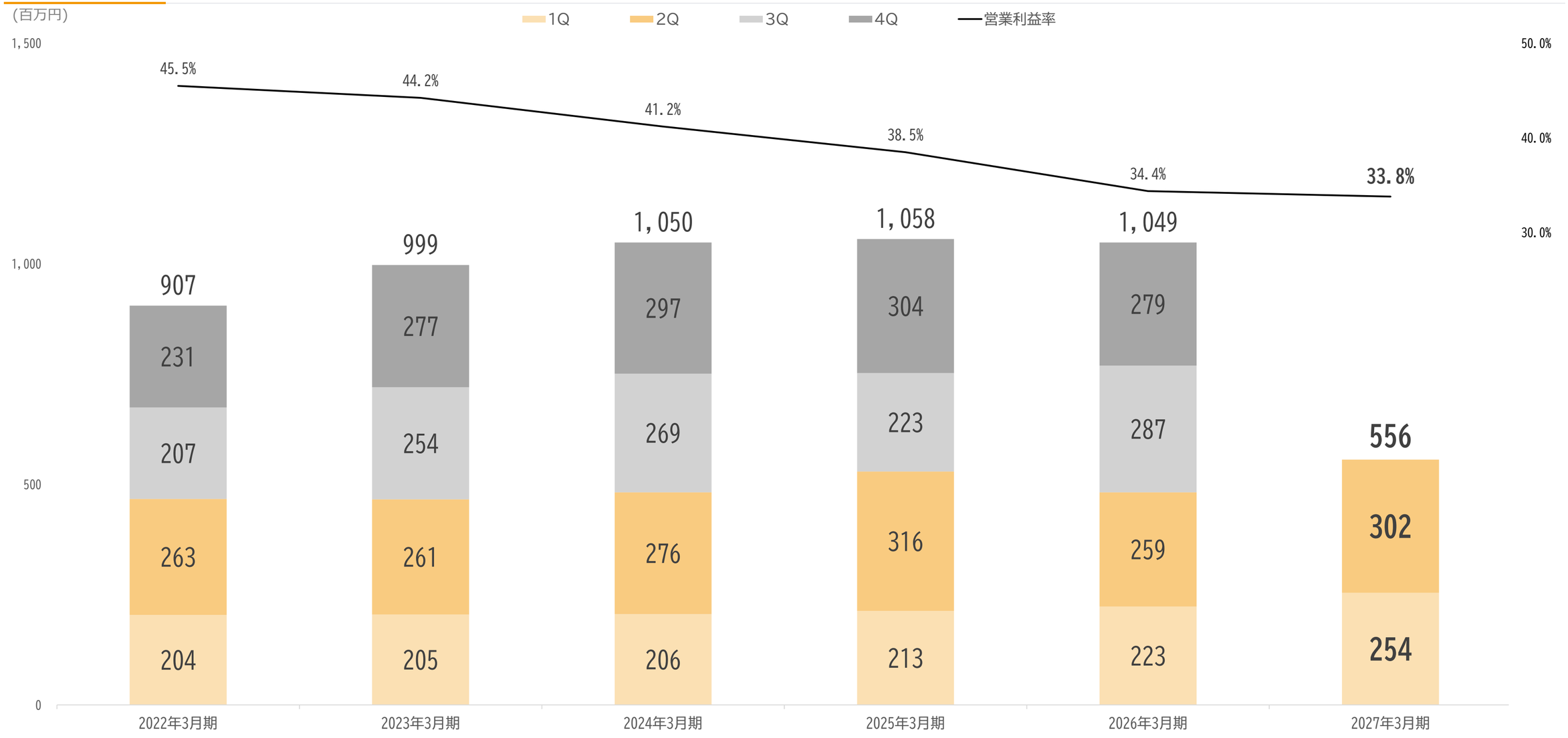
X-point Cloud / AgileWorks クラウド版

前年同期比：+11.5%

- X-point（パッケージ）からの移行が予定通りに推移
- 新規および、既存顧客からのアップセルで順調にストック売上高も推移
- AgileWorksクラウド版も順調にストック売上が積み上がる

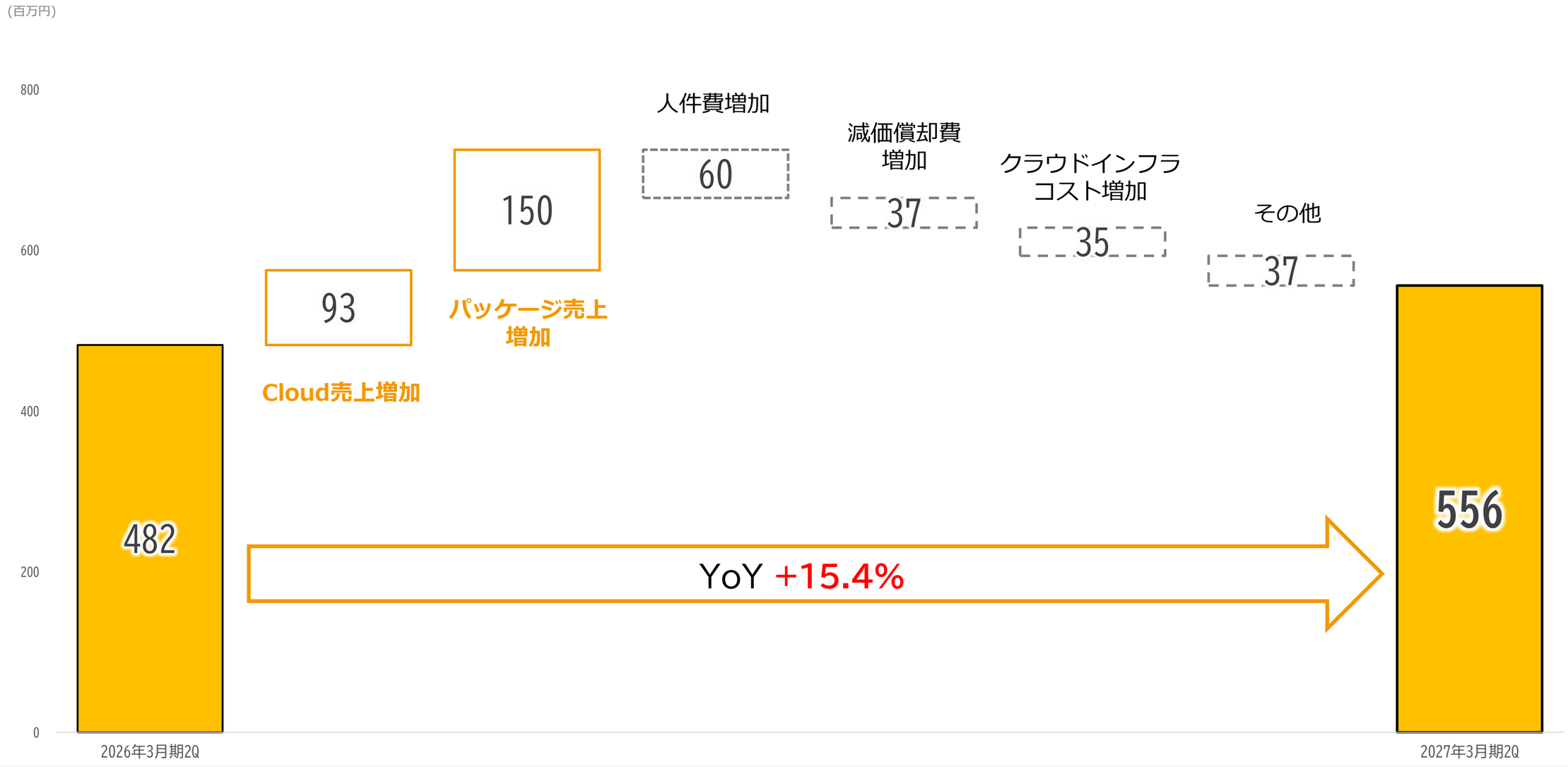
© ATLED Corp. All rights reserved.

業績推移（営業利益推移）



© ATLED Corp. All rights reserved.

業績推移（営業利益 変動分析）



© ATLED Corp. All rights reserved.

CHAPTER 03

エイトレッドの強み

安定した収益基盤と、成長を生み出す事業構造

© ATLED Corp. All rights reserved.

エイトレッドの事業

企業の意思決定と業務プロセスを支える、ワークフロー専業ベンダー

自社開発のワークフロー製品およびサービスを、中小企業から大企業まで幅広い企業に提供。
企業規模や運用形態に応じた製品ラインナップにより、申請・承認の効率化から全社的な業務基盤の構築までを支援しています。

▼製品・サービスラインナップ

	中堅・中小企業向け	大規模組織向け
オンプレミス（パッケージ）	X-point ※サポート終了（2027年3月末）	アジャイルワークス AgileWorks
SaaS（クラウド）	X-point Cloud エクスポイント	アジャイルワークス AgileWorks クラウド版

▼導入事例（一部抜粋、順不同）

BOOK・OFF、松屋、ABC-MART、獨協大学 DOKKYO UNIVERSITY、清水建設、OJI、大和総研 Daiwa Institute of Research、Q·B·B、PREMIUM WATER HOLDINGS、シモジマ、tv asahi、セブン&アイHLDGS.、フジテレビ、you me、山崎製パン、TMS トヨタ自動車東日本株式会社、YANMAR、at home、YMFG Yamaguchi Financial Group、富士急行、CORONA、テアトル アカデミー、学校法人 東京医科大学 TOKYO MEDICAL UNIVERSITY FOUNDATION、OPEN HOUSE GROUP、十六銀行、YKK、ISHIGAKI、YANMAR、gumi、帝国書院、THK、今治造船、東急建設、DIGITAL HEARTS、Soliton、CTC、Tokyu Store、大丸、PPIH、KONOIKE 鴻池組、JA伊勢、UEC 電気通信大学、RKU 流通経済大学、ODELIC、エムティーアイ、BAYER、東洋大学、ANA、FUJIFILM、AEON PET、ニッスイ、LAOX、湘南ゼミナール、KONICA MINOLTA、LASHINBAN、レコチョク、Suzuyo 鈴与商事、NS Solutions、商工中金

© ATLED Corp. All rights reserved.

エイトレッドの収益構造

ストック収益を基盤に、SaaS型収益モデルへの転換が進展

クラウド売上とストック売上の拡大により、売上の安定性と継続性が向上。
高い利益率を維持しながら、成長投資を継続できる収益構造を構築しています。

26.1億円
ARR

※「ARR」とは、Annual Recurring Revenueの略で、年間経常収益として、サブスクリプション型のビジネスで毎年決まって得られる売上を指す指標。
※2026年3月期実績

88.6%
ストック売上比率

※2026年3月期実績

57.5%
クラウド売上比率

※2026年3月期実績

41.0%
売上成長率＋営業利益率（Rule of 40）

※「Rule or 40」とは、SaaS業界において企業の健全性を評価するための指標。売上成長率と営業利益率を足して、その合計が40%以上であることが望ましいとされます。
※2026年3月期実績の前年同期比売上成長率と営業利益率（2026年3月期実績）を合算しています。

© ATLED Corp. All rights reserved.

高い顧客定着力

高い継続率とアップセルにより、既存顧客だけでも売上が成長する構造

ワークフローシステムは一度導入されると業務基盤として定着しやすく、高い利用継続率を維持。
さらに、ユーザー数や利用部門の拡大によるアップセルが解約を上回り、既存顧客からの売上が継続的に成長しています。

5,000社↑
累計導入社数

※2026年3月末時点

AgileWorks（アジャイルワークス）
99.85%
X-point Cloud（エクスポイント）
99.84%
利用継続率

※2026年3月期実績（月次モニタリングしているプロダクト別契約継続率の12ヶ月平均値）

X-point Cloud（エクスポイント）
101.7%
NRR

※「NRR」とは、Net Retention Rateの略で、既存顧客からの収益が一定期間でどれだけ増減したかの指標。100%を超えていれば、新規顧客を獲得しなくても、売上が自然成長していること（ネガティブチャーン）を意味します。
※2026年3月期実績

45.5%
MRR増加額のアップセル比率

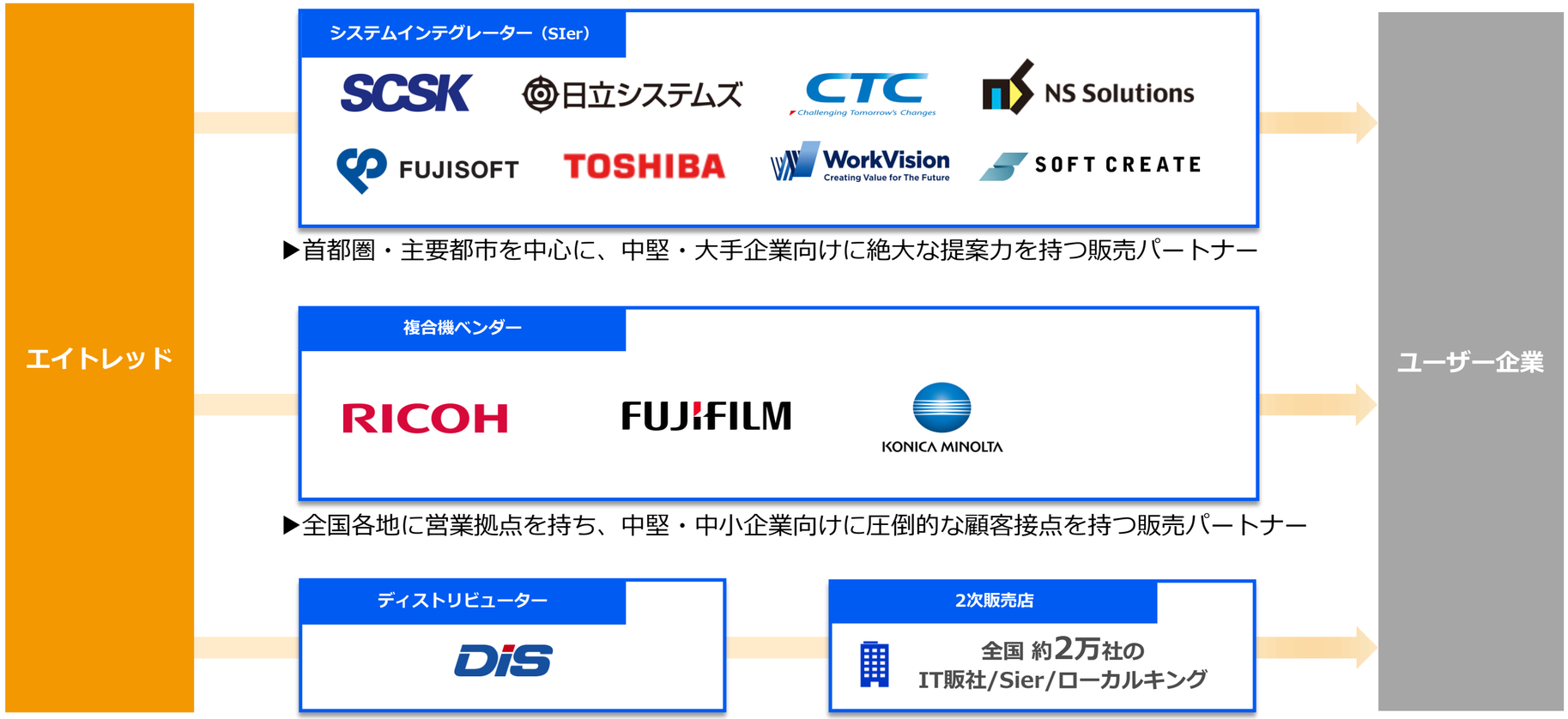
※「MRR」とは、Monthly Recurring Revenueの略で、毎月継続して得られる予測可能な売上を指す指標。
※2027年3月期の年間MRR増加額に対する既存アップセルの割合。

© ATLED Corp. All rights reserved.

パートナーチャネルによる販売

売上の9割を支える国内有数のパートナー網により、少人数でも全国展開が可能

SIer、複合機ベンダー、ディストリビューターなどの有力パートナーと連携し、全国のターゲット企業へ効率よくアクセス。
自社の人員を急拡大することなく、幅広い企業層や地域の顧客へ製品を展開できる販売基盤を構築しています。



© ATLED Corp. All rights reserved.

CHAPTER 04

ワークフロー市場の成長機会

複数の構造変化が、ワークフロー需要を拡大

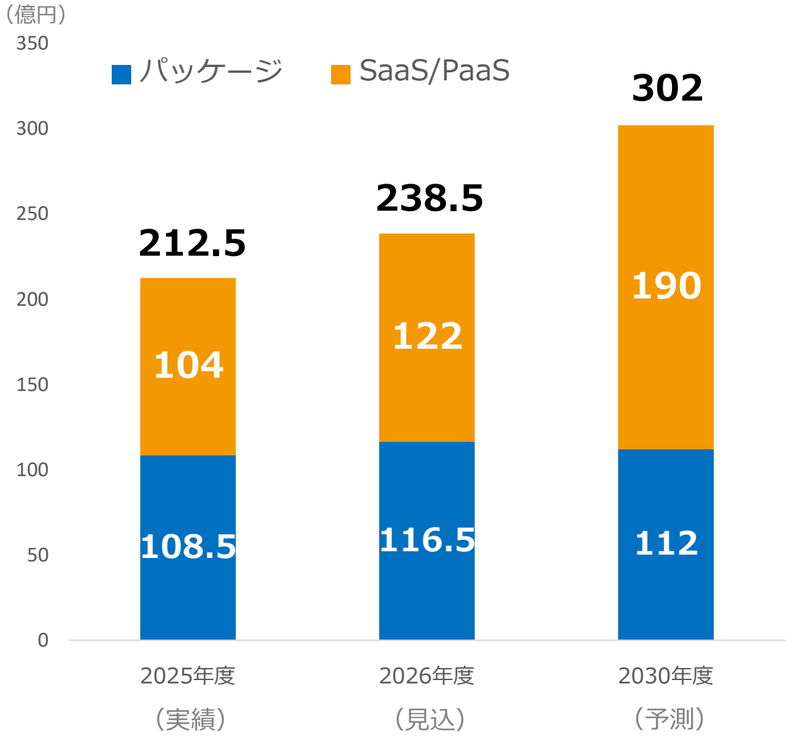
© ATLED Corp. All rights reserved.

ワークフロー市場の成長性

クラウド化を追い風に、ワークフロー市場は他の市場と比較しても高成長分野

人手不足、業務効率化、内部統制、クラウドシフトなどのニーズを背景に、ワークフロー市場は拡大を継続。
特にSaaS型ワークフローが、市場成長を牽引しています。

▼ワークフロー市場規模推移



	ﾜｰｸﾌﾛｰ市場 5年CAGR(%)	全ｿﾌﾄｳｪｱ 市場平均 5年CAGR(%)
パッケージ市場でCAGRがプラス成長	12.8%	10.7%
パッケージ市場でCAGRがマイナス成長	0.6%	△0.4%

▼市場ポジショニング

	SaaS/PaaS市場でCAGRが市場全体の**平均以下**	SaaS/PaaS市場でCAGRが市場全体の**平均以上**
パッケージ市場でCAGRがプラス成長	**共通成長(小)市場** 中規模企業向けERP　販売･在庫管理 BSM/購買管理　EDI　CX/ﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞｽｲｰﾄ CMS　電子帳票関連ﾂｰﾙ(運用･保存) ﾛｰｺｰﾄﾞ開発　OCR　ﾌｧｲﾙ転送 文書管理/ECM　検索ｴﾝｼﾞﾝ	**共通成長(大)市場** 連結会計管理　EPM　予実管理 ワークフロー　Webﾃﾞｰﾀﾍﾞｰｽ/ﾉｰｺｰﾄﾞ開発 電子帳票関連ﾂｰﾙ(設計･出力)　RPA 運用管理/ｵﾌﾞｻﾞｰﾊﾞﾘﾃｨ
パッケージ市場でCAGRがマイナス成長	**SaaSシフト(小)市場** 大規模企業向けERP　経費精算管理 人材管理　勤怠管理　ECｻｲﾄ構築(ｶｽﾀﾏｲｽﾞ) CRM(営業系)　CRM(ｺﾝﾀｸﾄｾﾝﾀｰ系) BPM　ｸﾞﾙｰﾌﾟｳｪｱ　ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄ管理	**SaaSシフト(大)市場** 財務･会計管理　人事･給与管理　ﾃﾞｰﾀ連携 RDBMS　DWH用DB　ITｻｰﾋﾞｽﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄ　BI
	SaaSのみ市場 SCM/S&OP　請求書発行管理　請求書受領管理　労務管理 CLM/契約管理　電子契約　契約書審査　ﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞｵｰﾄﾒｰｼｮﾝ ﾒｰﾙ配信ﾌﾟﾗｯﾄﾌｫｰﾑ　ECｻｲﾄ構築(ｶｰﾄ)　統合ｺﾐｭﾆｹｰｼｮﾝｻｰﾋﾞｽ ﾋﾞｼﾞﾈｽﾁｬｯﾄ　ｸﾗｳﾄﾞｽﾄﾚｰｼﾞ	

※出所：ソフトウェアビジネス新市場2026年版（株式会社富士キメラ総研）

© ATLED Corp. All rights reserved.

市場評価

市場シェアとユーザー評価の両面で、高い競争力とブランドを確立

市場シェア

14年連続 No.1

SaaSワークフロー市場占有率推移（金額）

X-point Cloud エクスポイント

14年連続 No.1

中小企業向け(SMB)シェア（売上高推移）

X-point Cloud エクスポイント

※出所：「コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望2025年度版」（デロイト トーマツミック経済研究所株式会社）

ユーザー評価（口コミ）

19期連続 LEADERに選出

AgileWorks アジャイルワークス　X-point Cloud エクスポイント

※出所：「Itreview Grid Award 2026 Fall・ワークフロー　システム部門」（アイティクラウド株式会社）

※LEADERは、ユーザーからの口コミや評価（レビュー）において顧客満足度が高いことに加え、認知度の高さも評価され、満足度と認知度の双方が優れた製品に贈られる名誉ある称号。

ビジネスユーザー評価

69位に選出（TOP100入り）

X-point Cloud エクスポイント

※出所：「Itreview Best Software in Japan 2026 」（アイティクラウド株式会社）

※ITreviewでリアルユーザーのレビューを20件以上獲得した製品を対象に、レビュー件数や評価状況、検索動向などの一般認知状況、サイト内でのレビュー閲覧状況や製品選定者の関心度合といった複合的な要素を掛け合わせ、ITreview Scoreを算出。本スコアの高い上位100製品をTOP100として選出。

© ATLED Corp. All rights reserved.

市場を動かす３つの波

3つの構造変化が、ワークフロー新規およびリプレイス需要を拡大

①人手不足が加速させる<u>業務標準化</u>の波

人手不足の深刻化により、属人的な業務を標準化・自動化するニーズが拡大

→少ない人員でも業務を安定して回せる仕組みが求められ、申請・承認業務の全社標準化が進展

②基幹システム問題が生み出す<u>刷新</u>の波

SAP EOSでの基幹システム刷新に伴い、周辺業務や承認プロセスの再設計需要が本格化

→ERPの刷新を契機に、個別最適化された周辺業務を見直し、全社統一する動きが拡大

③コロナ禍導入ワークフローの<u>見直し</u>の波

コロナ禍に短期間で導入されたワークフローの部分最適化が更新期を迎え、全社最適・高度化を目的とした見直しが進展

→部門単位・暫定運用で導入されたワークフローから、全社標準・他システム連携・内部統制を重視した基盤への刷新需要が拡大

新規導入だけでなく、既存システムの刷新・統合・クラウド移行が、新たな市場機会を生み出す

© ATLED Corp. All rights reserved.

AI時代に高まるワークフローの価値①

AIが業務を担う時代こそ、ワークフローが企業の統制基盤になる

AI活用を企業全体へ広げるためには、業務ルール、承認権限、データ形式をあらかじめ整える必要があります。
ワークフローは、業務を標準化し、統制されたデータを蓄積することで、人・AI・システムが安全に連携するための基盤になります。

①業務を整える

部門や担当者ごとに異なる申請書、承認ルート、業務ルールを統一。属人化や業務のばらつきを減らし、誰が担当しても同じルールと品質で業務を進められる全社共通の基盤を構築します。

②データを活かす

申請内容、承認状況、処理時間などの業務データを統一された形式で蓄積。データを可視化・分析することで、業務の滞留や非効率を把握し、継続的な業務改善や迅速な意思決定につなげます。

③AIとつながる

整備された業務データ、権限、承認ルートをAIと連携。申請書の作成、内容確認、不備検知、過去事例の参照などをAIが支援し、人は判断や意思決定など、より重要な業務に集中できます。

ワークフローは、業務の標準化からデータ活用、AIとの連携までを一貫して支える企業の業務基盤へ進化する

© ATLED Corp. All rights reserved.

AI時代に高まるワークフローの価値②

AIエージェント時代に向けた技術基盤が、第三者評価でも証明

AgileWorksが「ARI Award 2026 Summer」で最高評価AAAを獲得（全200サービス中、最高評価AAAを獲得した11サービスの一つ）

ARI Award 2026 Summer — AAA認定（11サービス）

公式MCP・OAuth 2.0・公開ドキュメント・npm/GitHub配布のすべてを満たした最高評価。
200サービス中、A以上の認定は41サービス（AAA 11・AA 21・A 9）。

サービス名	提供企業	カテゴリ	公式API	公式MCP	格付け
AgileWorks	株式会社エイトレッド	経費・ワークフロー	✓ API	✓ MCP	AAA
カラーミーショップ	GMOペパボ株式会社	EC・ネットショップ	✓ API	✓ MCP	AAA
Square	Block, Inc.	決済・POS	✓ API	✓ MCP	AAA
DocuSign	DocuSign, Inc.	法務・契約	✓ API	✓ MCP	AAA
Notion	Notion Labs, Inc.	プロジェクト管理	✓ API	✓ MCP	AAA
freee会計	freee株式会社	会計・経理	✓ API	✓ MCP	AAA
freee人事労務	freee株式会社	人事・労務	✓ API	✓ MCP	AAA
freee給与計算	freee株式会社	人事・給与	✓ API	✓ MCP	AAA
freeeサイン	freee株式会社	法務・契約	✓ API	✓ MCP	AAA
Wrike	Citrix Systems（Wrike）	プロジェクト管理	✓ API	✓ MCP	AAA
Zoho CRM	ゾーホージャパン株式会社	CRM・営業支援	✓ API	✓ MCP	AAA

※全ファクトは各社の一次情報と照合済み（2026-07-16）。 ※評価は四半期ごとに更新。 詳細レポート：https://kansei-link.com/ari-award/2026-summer

AIエージェントが企業の業務に組み込まれる時代には、SaaSが単にAI機能を搭載しているだけでなく、AIが安全かつ標準的な方法でサービスへ接続し、データの参照や業務の実行を行えることが重要になります。

AgileWorksは、公式MCPサーバー（※1）や標準認証、公開ドキュメントなど、AIエージェントとの連携に必要な技術基盤をすでに整備しています。今回のAAA認定は、AI時代の業務基盤を目指す当社の製品戦略が、構想段階ではなく、実装・提供段階に進んでいることを示す客観的な評価と捉えています。

今後は、この技術基盤を活かし、AIによる申請支援、内容確認、データ参照、業務実行などの活用領域を広げ、AgileWorksの製品価値と競争力の向上につなげていきます。

（※1）「MCPサーバー」とは、AIが社内データや外部ツールと安全かつ簡単にアクセスできて直接操作できるようにする、橋渡し役（窓口）のシステムです。
※出所：日本市場で利用される主要SaaS 200サービスの「AIエージェント対応度」を格付けした「ARI Award 2026 Summer」（Synapse Arrows Pte. Ltd.）
※ARI Awardは、AIから利用されるための技術的な整備度「AI Access」を評価するものであり、製品機能、品質、セキュリティ等を含む総合評価ではありません。

© ATLED Corp. All rights reserved.

AI時代に高まるワークフローの価値③

AgileWorksの「同時接続ユーザーライセンス」が、AI時代には大きな武器に

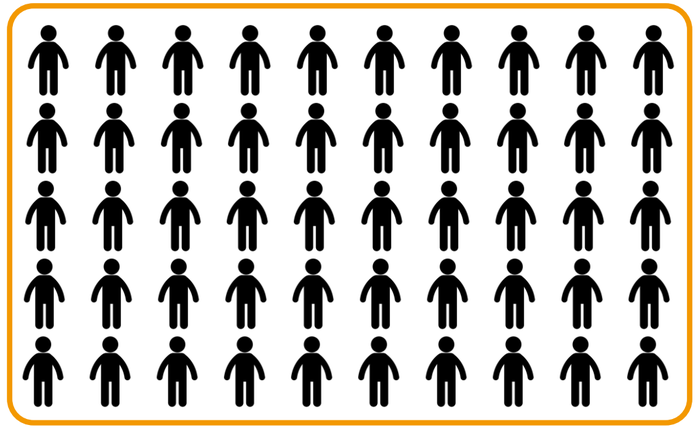
AgileWorksは、同時接続ユーザー数に基づくライセンス方式を、ワークフロー業界唯一（※1）で採用しています。
「同時接続ユーザーライセンス」とは、同時に利用している人数だけをカウントするライセンス方式です。登録（利用）ユーザー全員分のライセンスを購入する必要が無く、利用上限数の範囲内であれば、誰が利用しても、何人ユーザー登録しても問題ありません。

（※1）エイトレッド調べ

AIエージェントを含む多数の利用主体が必要な時だけ接続する環境において、利用者数に比例して費用が膨らみにくい料金体系が、競争優位を高める可能性があります。

▼利用ユーザーライセンス（例）

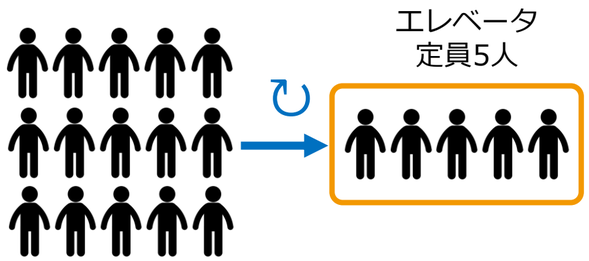
全員分のライセンス費用がかかる



50名分＝50ライセンス課金

▼同時接続ユーザーライセンス（例）

エレベータの定員数だけ課金すればよい



移動したいときだけ
エレベータに乗る

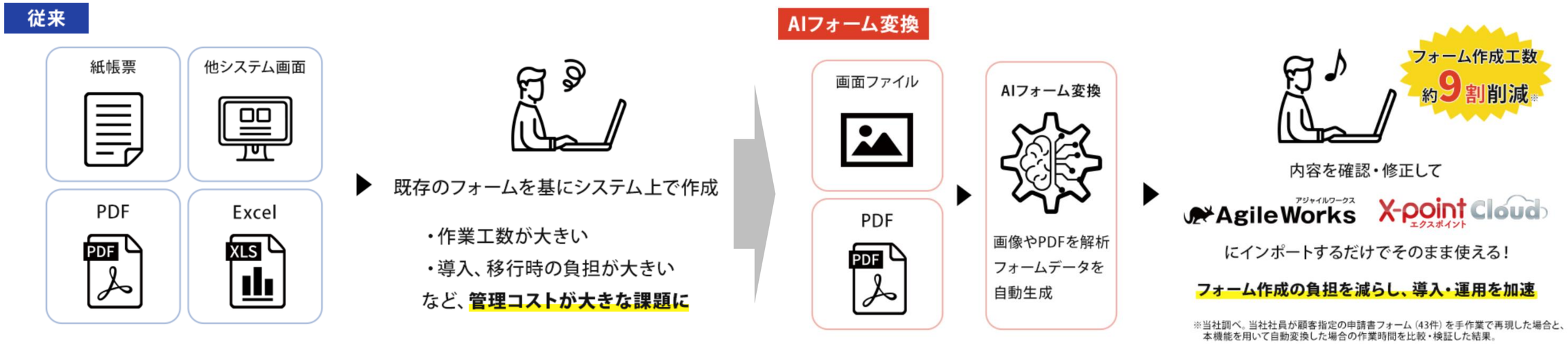
定員5名分＝5ライセンス課金でOK

© ATLED Corp. All rights reserved.

AI時代に高まるワークフローの価値④

AIがフォーム作成の工数を約9割削減し、乗り換えの障壁を解消

ワークフロー導入・乗り換え時は、既存フォームの作り直しが大きな負担でした。新機能「AIフォーム変換」は、紙帳票の画像やPDFをアップロードするだけでAIが内容を解析し、フォームデータを自動生成。既存の「Excelからのフォーム生成」とも組み合わせ、作成工数を約9割削減します。



※2026年10月提供開始予定。対応製品：AgileWorks／X-point Cloud

© ATLED Corp. All rights reserved.

CHAPTER 05

成長戦略

既存顧客を守りながら、新たな市場を取りにいく

© ATLED Corp. All rights reserved.

成長戦略①　クラウドシフト

ATLED

既存顧客の移行と新規販売の両輪で、クラウド成長を加速

既存のX-point・AgileWorksユーザーのクラウド移行を着実に進めるとともに、AgileWorksクラウド版を新規顧客向けの重点製品として積極展開。
クラウド売上の拡大により、継続収益と顧客LTVのさらなる向上を目指します。

①X-point →X-point Cloud

X-point EOSを契機に、現在約400社のX-point既存顧客のクラウド移行を最優先で推進
（対象顧客の約5割の移行を目指す）

②AgileWorks →AgileWorksクラウド版

既存顧客のシステム更新・クラウド化方針に合わせて、AgileWorksクラウド版への移行提案を強化

③新規顧客へのAgileWorksクラウド版

中堅・大手企業向けクラウド市場を新たな成長領域として開拓

クラウド移行による既存ARRの維持・拡大と、新規ARRの獲得を同時に進める

© ATLED Corp. All rights reserved.

成長戦略②　既存顧客の価値最大化

5,000社超の顧客基盤を、次の成長を生み出す資産に変える

カスタマーサクセスとコミュニティ活動を通じて、既存顧客の利用拡大とファン化を促進。
顧客から得られる業務ノウハウや成功事例を蓄積・横展開し、アップセルと新規顧客獲得の双方につなげます。

①活用拡大

顧客の成功（カスタマーサクセス）を支援し、利用範囲を拡大

導入後の活用支援を強化し、利用部門、ユーザー数、対象業務の拡大を促進します。ワークフローを一部の申請業務から全社の業務基盤へ広げることで、顧客の業務改善効果を高めるとともに、アップセルや追加提案につなげます。

②ファン化・共創

顧客との関係を、利用者から共創パートナーへ

User Meetingや業種別MeetUp、ユーザーコミュニティなどを通じて、顧客同士が活用方法や成功事例を学び合う場を提供します。顧客との接点を深め、製品への愛着や信頼を高めることで、継続利用、事例公開、他社紹介につながるファンを育成します。

③ナレッジ横展開

カスタマーサクセス活動を、再現可能な営業資産へ

導入事例やコミュニティから得られる業務活用ノウハウを、業種・業務別に整理、成功事例をテンプレートや提案モデルとして標準化し、同じ課題を持つ企業へ横展開することで、新規営業の精度と受注率を高めます。

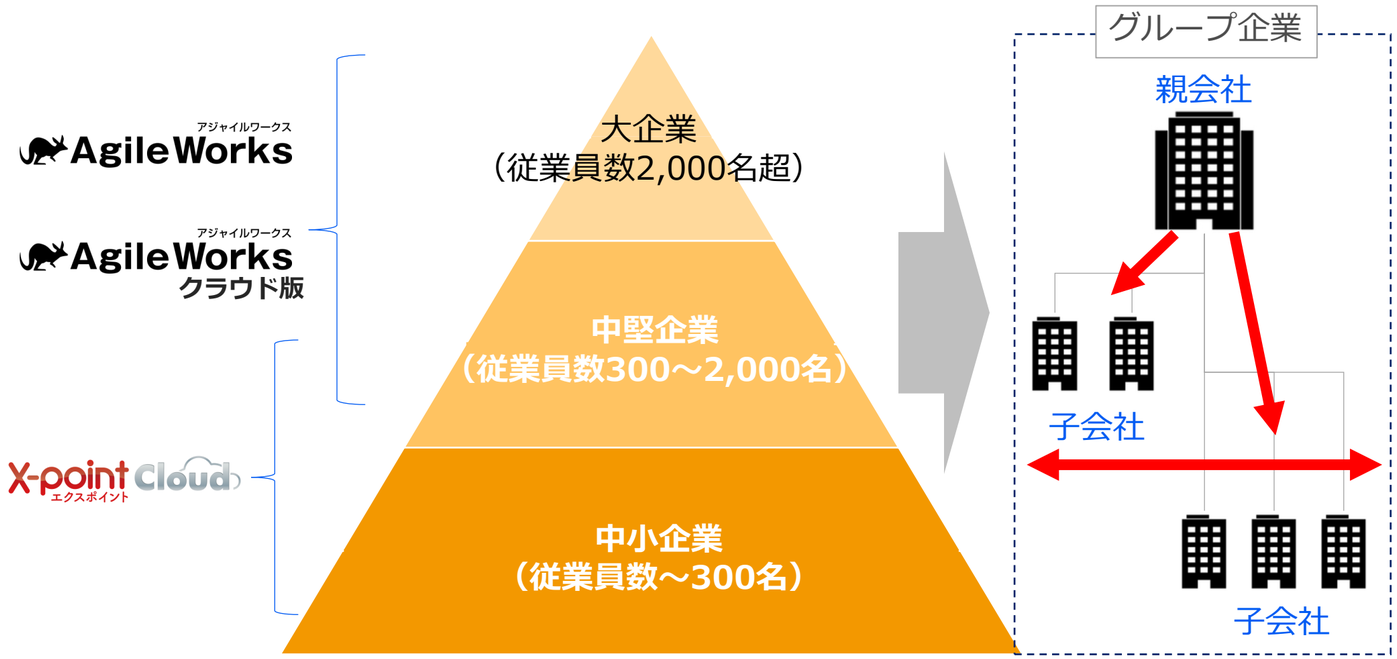
顧客の成功が、既存顧客の成長と新規顧客の獲得を生み出す「カスタマーエコシステム」を構築

© ATLED Corp. All rights reserved.

成長戦略③　グループ企業横断攻略

企業規模に応じた製品展開で、グループ全体を一体攻略

親会社にはAgileWorks（またはAgileWorksクラウド版）、子会社や関連会社にはAgileWorksクラウド版やX-point Cloudを提案。
企業規模や業務特性に合わせて最適な製品を組み合わせることで、単一製品では取り切れないグループ全体の需要を獲得します。
（競合が“大企業向け”か“中小企業向け”かに特化する中、エイトレッドはグループ内の多様な企業規模を一貫してカバーできる）



© ATLED Corp. All rights reserved.

成長戦略④　AI・外部サービス連携

ATLED

ワークフローを単独システムから、人・AI・業務システムをつなぐ「業務ハブ」へ進化

AI搭載ワークフロー、MCP連携、他SaaSとの連携を強化し、ワークフローを申請・承認の単独システムから、企業の業務全体をつなぐ基盤へ進化。
自社開発に加え、パートナー企業との共同ソリューションを通じて、新たな提案価値と収益機会を創出します。

①AI搭載ワークフロー

申請書の作成や要約・校正、承認前の内容確認を専用のAIエージェント（オプション）が支援。作業負担を軽減するとともに、記載漏れや表現のばらつきを抑え、申請・承認業務の品質とスピードを高めます。

②MCPサーバー対応

AIエージェントが、ワークフローの決裁情報や業務データを参照・利用するための標準的な接続基盤（MCP）を整備。AIとワークフローを個別開発で接続するのではなく、共通の仕組みを通じて連携することで、企業におけるAI活用を具体的な業務へ広げます。

③SaaSサービスとの連携

人事・会計・電子契約・グループウェアなど、企業内で個別に利用されている各種サービスとワークフローを連携します。システム間で同じ情報を繰り返し入力する作業を減らし、申請から承認、その後の契約・支払い・登録までを一連の業務としてつなぐことで、部分的な効率化にとどまらない業務全体の生産性向上を実現します。

④パートナー企業とのソリューション共同開発

パートナー企業が持つ業種知識や顧客基盤、AI・基幹システム・クラウドなどの重点ソリューションと、ワークフローを組み合わせます。業種や顧客ごとの課題に合わせた独自のソリューションを共同で企画・提供することで、単独製品では対応しにくい業務領域まで提案範囲を広げ、新たな顧客価値と販売機会の創出につなげます。

© ATLED Corp. All rights reserved.

CHAPTER 06

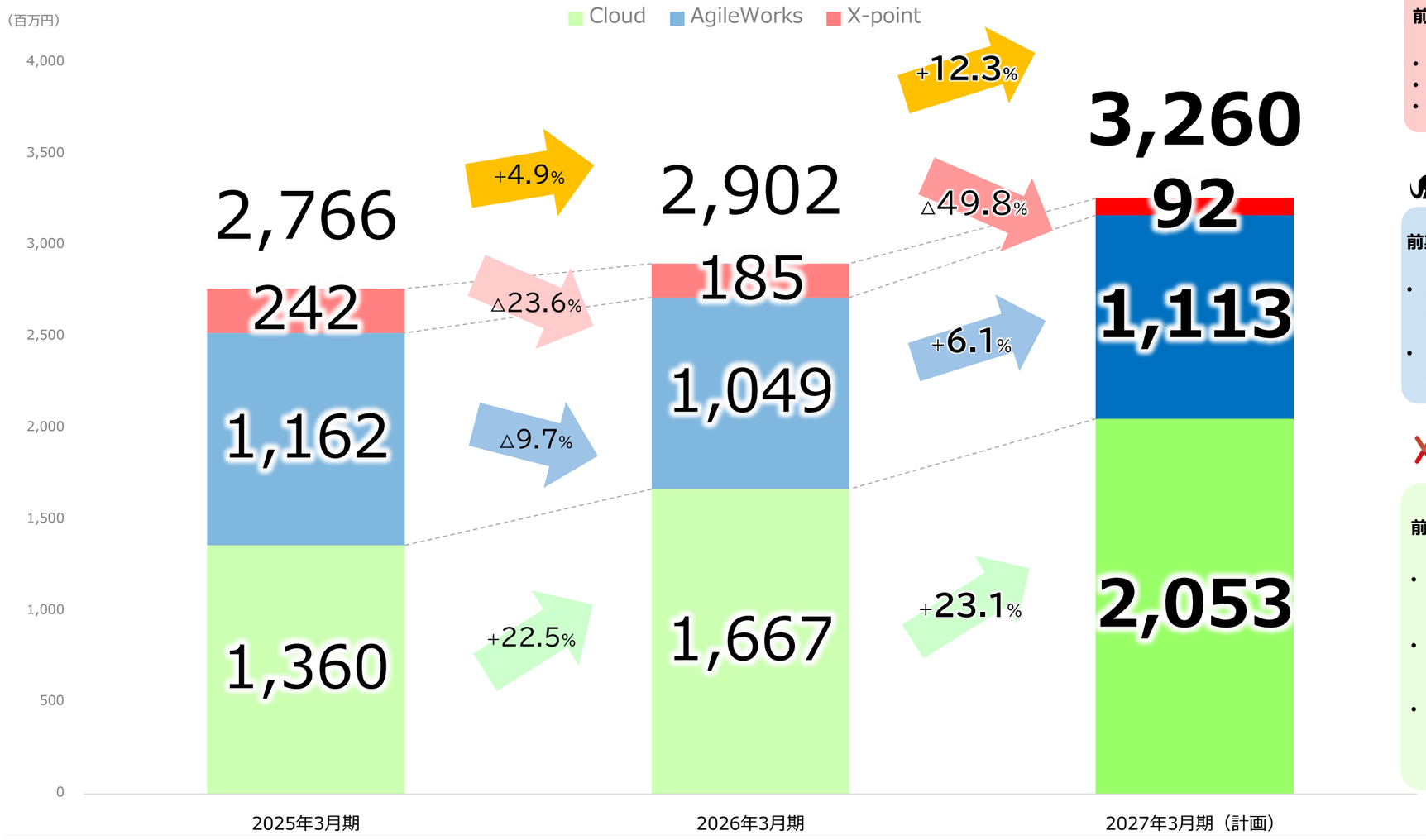
2027年3月期　通期業績計画

クラウドを成長ドライバーに、過去最高業績を目指す

© ATLED Corp. All rights reserved.

2027年3月期　通期業績計画（製品・サービス別 売上高計画）

クラウド売上を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

前期比：△49.8% 計画

- 延長サポート最終年度（2027年3月末まで）
- クラウドシフトを加速させるため減少傾向
- 既存顧客の多くは、期限いっぱいまで契約を継続する見込み

AgileWorks（アジャイルワークス）

前期比：+6.1% 計画

- 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

X-point Cloud（エクスポイント）　AgileWorks（アジャイルワークス）クラウド版

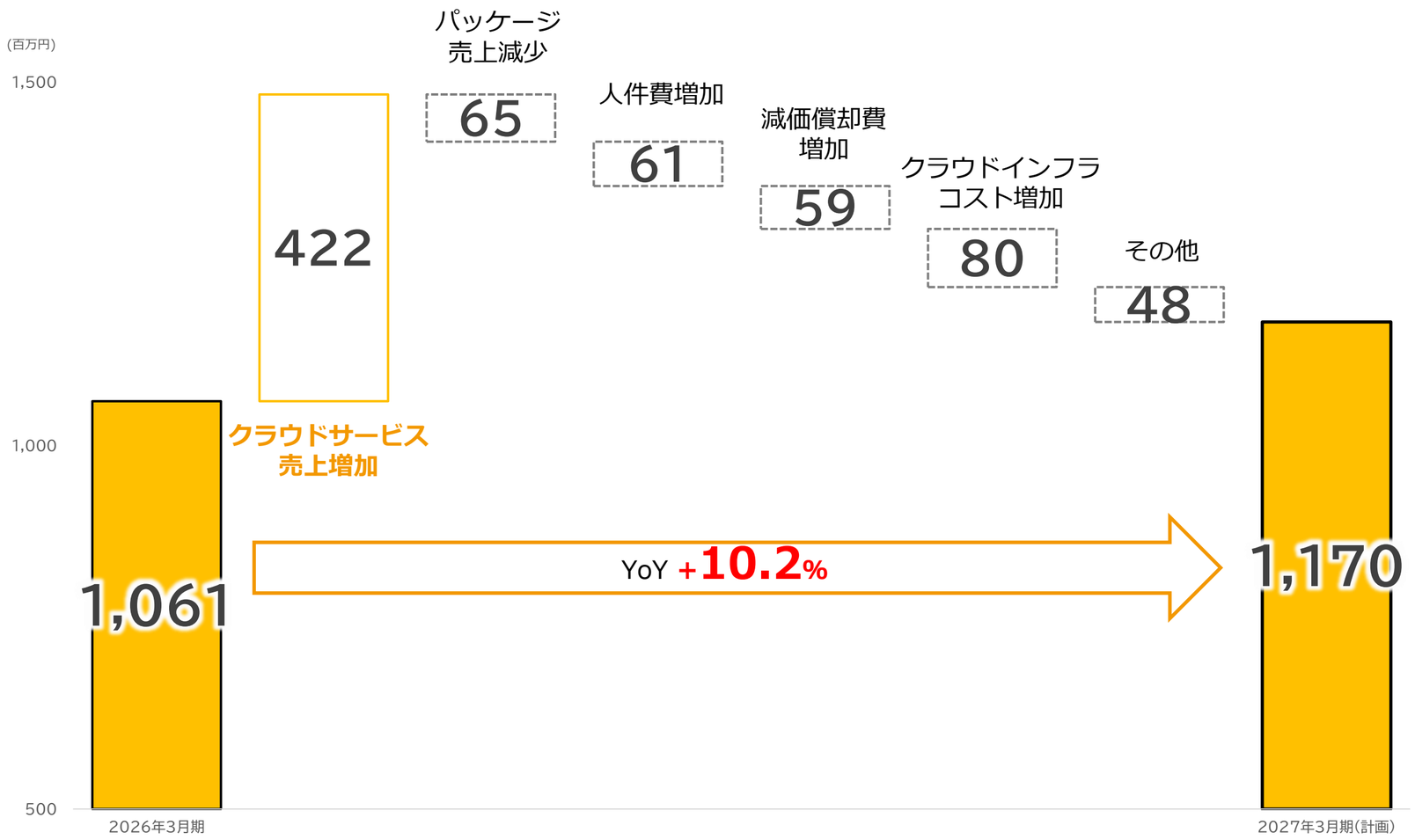
前期比：+23.1% 計画

- クラウド比率63%
  →SaaSベンダーとしての転換期
- X-point Cloud
  →パッケージからの移行、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

© ATLED Corp. All rights reserved.

2027年3月期　通期業績計画（営業利益計画）

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



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、インフラ性能や仕組みを効率化することにより、コスト構造の改善を図る。

© ATLED Corp. All rights reserved.

CHAPTER 07

Appendix

会社情報、株主還元

© ATLED Corp. All rights reserved.

会社概要・株式情報

ワークフロー専業で20年の実績を持つ、東証スタンダード上場のソフトウェア企業

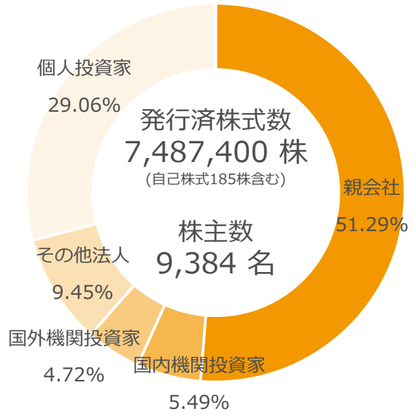
▼会社概要

会社名	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丁目15番地1号　渋谷クロスタワー
従業員数	92名
事業内容	・ワークフローシステムの開発・販売 ・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
加盟団体	・一般社団法人日本コンピュータシステム販売店協会（JCSSA） ・一般社団法人ソフトウェア協会（SAJ） ・MIJSコンソーシアム

▼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



※2026年3月末時点

© ATLED Corp. All rights reserved.

会社沿革

パッケージからクラウドへ、事業モデルを継続的に進化

2003年のX-point販売開始以来、企業規模や市場ニーズに応じて製品ラインナップを拡充。
現在はクラウドを中心とする継続収益型ビジネスへの転換を進めています。

AgileWorks クラウド版
2024 販売開始

X-point Cloud
2011 販売開始
2021 V3.0販売開始

AgileWorks
2009 販売開始
2023 R3.0販売開始

X-point
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

（年度）2003 2007 2009 2011 2012 2016 2019 2022 2024 2026

㈱ソフトクリエイトホールディングス（旧㈱ソフトクリエイト）の一部門としてスタート

㈱エイトレッド設立 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一部に上場

市場区分見直しによりスタンダード市場に移行 JPX STANDARD TOKYO

© ATLED Corp. All rights reserved.

ワークフローとは

ワークフローは、企業の意思決定と業務を動かす基盤

稟議、経費、購買、人事など、企業内の多様な申請・承認業務を標準化・可視化し、迅速な意思決定と内部統制を支えるシステムです。

ワークフロー ＝ ワーク（業務） ＋ フロー（流れ）

「**申請（起案）**して、上長が確認・承認、最終決定者が**決裁**をする」という**社内申請手続きの流れ**。
企業の意思決定を支える重要な業務。

ワーク【社内申請】

稟議書

物品購入申請書

休暇届

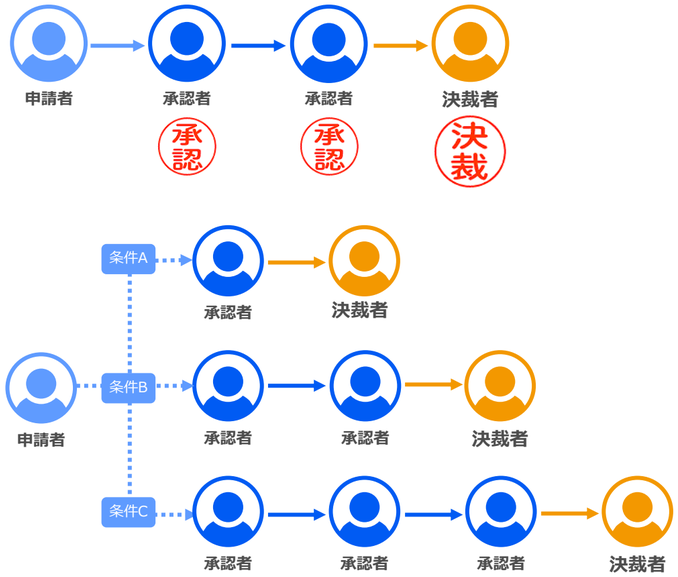
アカウント申請書

経費精算書

仮払申請書

見積承認書、出張申請書、テレワーク申請書、日報、議事録、
人事考課、発注依頼書、クレーム報告書、旅費精算書、
交通費精算書、支払依頼書、押印申請書　その他

フロー【承認ルート】



※金額や申請状況等により申請ルートが分岐する例

© ATLED Corp. All rights reserved.

組織体制

製販一体で、顧客価値と成長戦略を実行する組織体制

営業・マーケティング・プロダクト開発・カスタマーサポート・カスタマーサクセスが部門横断で連携。
市場や顧客の声を製品・販売施策へ迅速に反映し、事業成長につなげる体制を構築しています。

社長

パートナー営業統括部
パートナーセールス
パートナー技術支援

マーケティング部
BtoBマーケティング
ユーザーコミュニティ
アライアンス
ハイタッチセールス

プロダクト開発統括部
AgileWorks開発
X-point開発
新プロダクト開発
クラウド運用

カスタマーサポート品質管理部
ユーザーサポート
パートナーサポート
品質管理（QC）

CXデザイン室
カスタマーサクセス

管理部
総務･人事･法務
財務･経理･IR
情報システム
業務管理

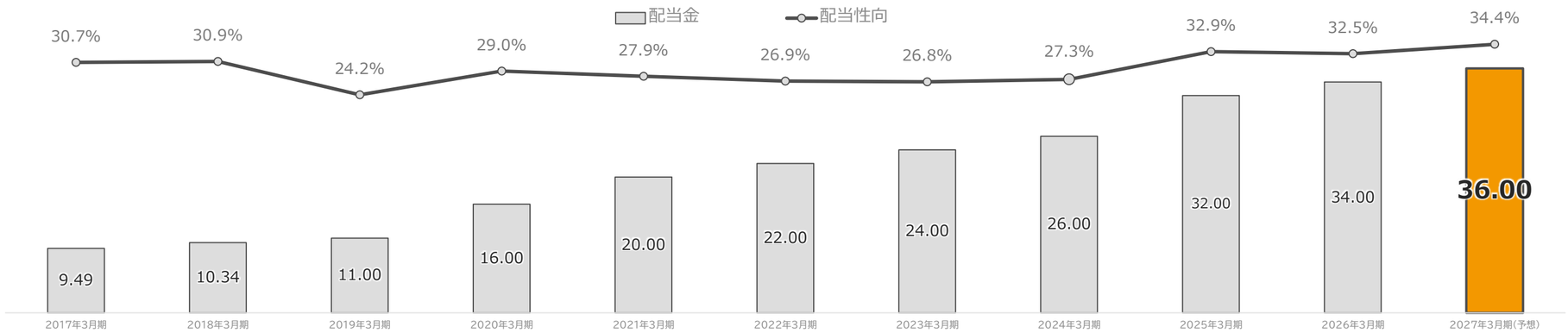
© ATLED Corp. All rights reserved.

株主還元

成長投資と安定的な株主還元を両立

将来の成長に向けた製品開発・クラウド・人材への投資を継続しながら、業績と財務状況を踏まえた安定的・継続的な配当を実施。
2027年3月期は上場来10期連続の増配を予想しています。

▶配当金



▶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

© ATLED Corp. All rights reserved.

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。

本資料並びにIRに関しての問い合わせ先

株式会社エイトレッド
管理部 IR担当

住所　：東京都渋谷区渋谷2-15-1　渋谷クロスタワー
E-mail　：ir@atled.jp
URL　：https://www.atled.jp/

© ATLED Corp. All rights reserved.