

# 2025年3月期 通期決算説明資料

2025年4月30日



1

2025年3月期業績

2

2026年3月期事業戦略

3

エイトレッドについて

4

株主還元・その他

# 1

## 2025年3月期業績

---

2025年3月期業績 サマリ

業績推移

TOPIX

## 2025年3月期業績 サマリ

単位:百万円

	2024年3月期	2025年3月期	増減	前年同期比	
売上高	2,501	2,766	+265	+10.6	AgileWorks +2.3% クラウドサービス +26.7%
営業利益	1,050	1,058	+8	+0.8	原価増しつつも、増収分で 吸収し横ばい
当期純利益	713	728	+14	+2.0	

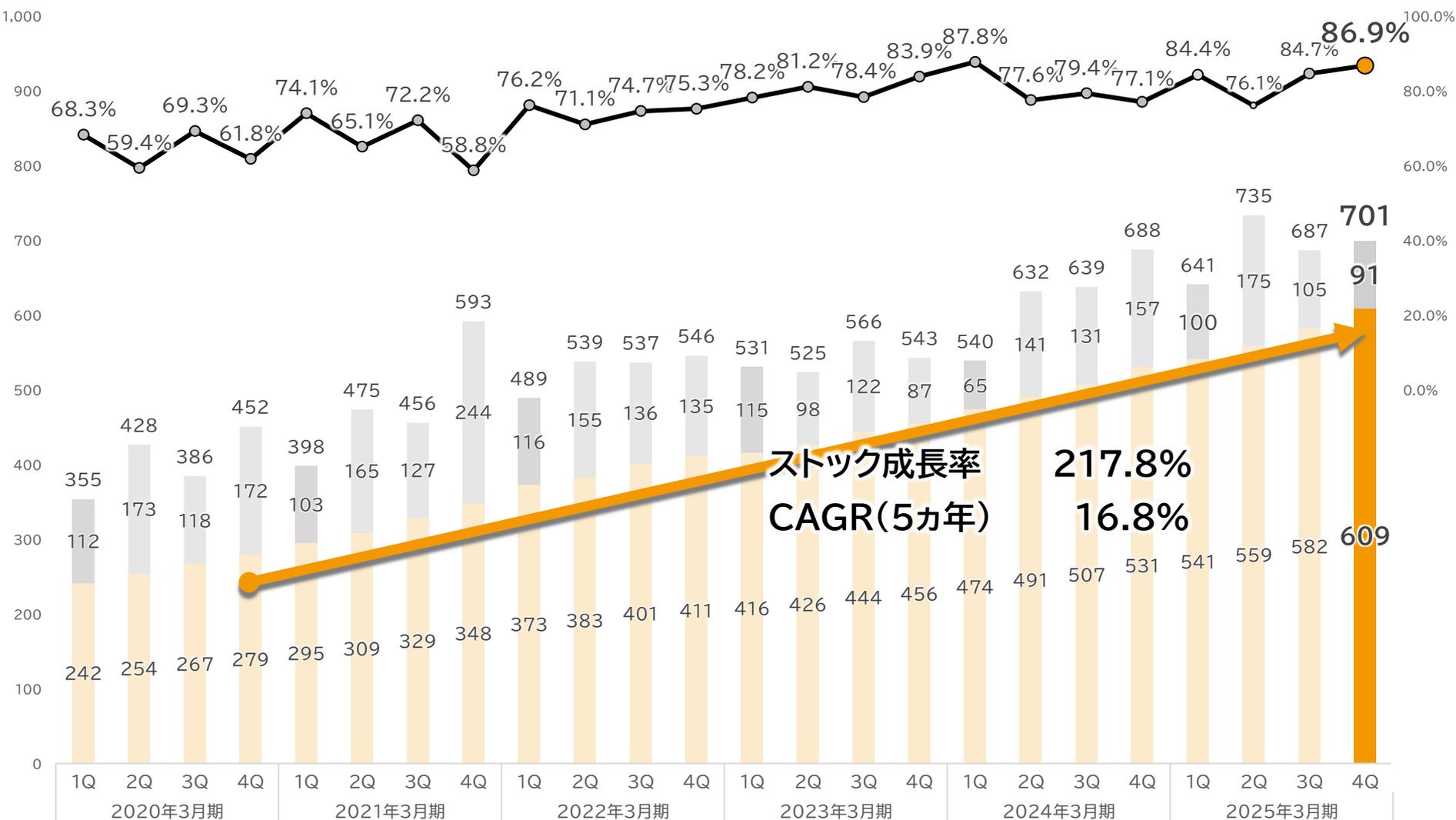


## 業績推移

## 四半期別売上高推移

(百万円)

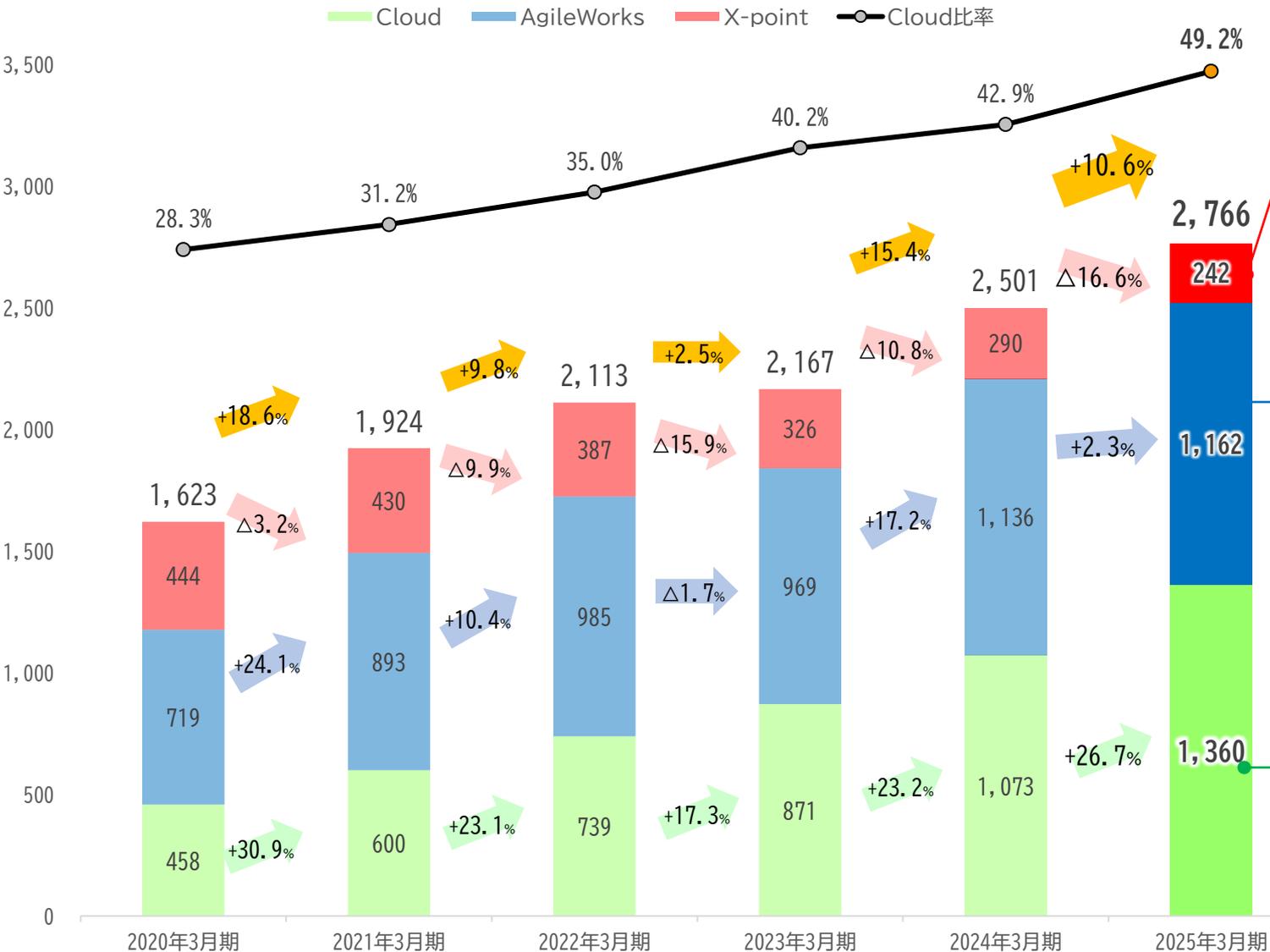
■ ストック売上    ■ フロー売上    ● ストック比率



## 業績推移

## 製品・サービス別売上高推移

(百万円)



- 計画通りに推移
- EOSに向けてクラウドシフト

- 月平均解約率**0.19%**※
- 新バージョンへのアップセル、新規導入数が順調に増加
- クラウドニーズの高まりにより、クラウド版と比較する案件が増加し商談が長期化

※ 2025年3月期の本数を基準とした解約率で算出

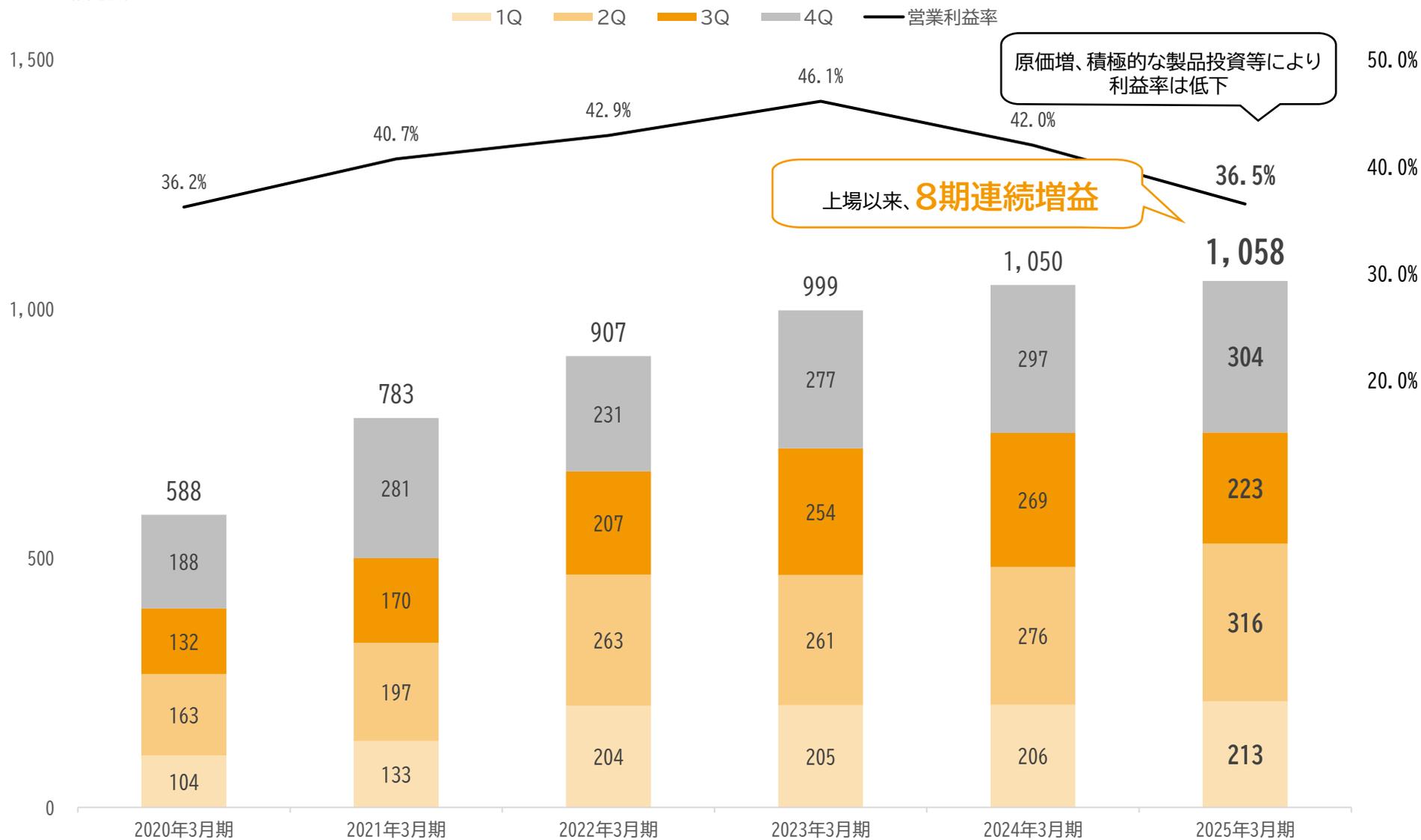
- 月平均解約率**0.17%**※
- パッケージからのクラウドシフト、新規導入数が順調に増加

※ 2025年3月期のユーザー数を基準とした解約率で算出

## 業績推移

## 営業利益推移

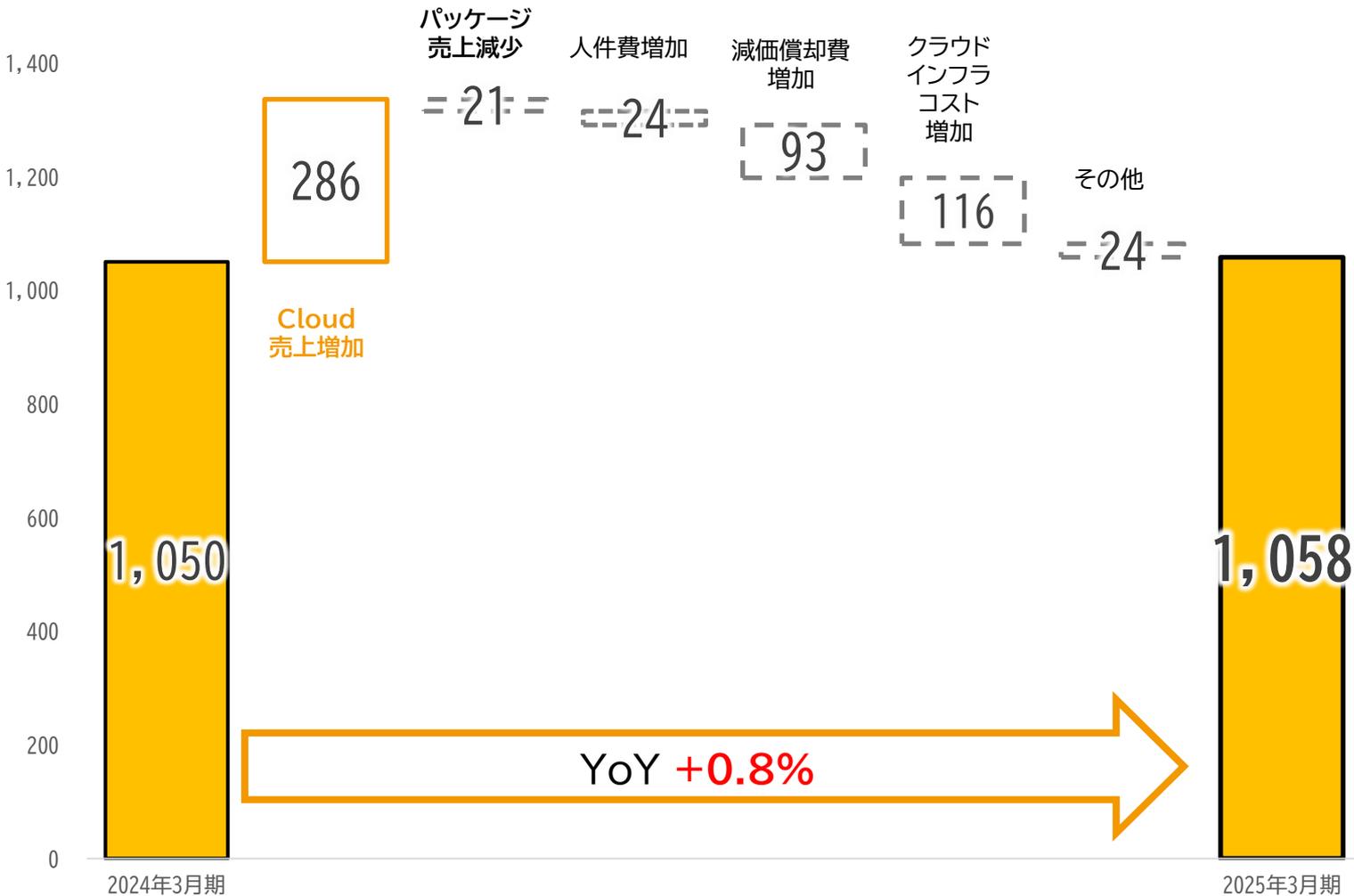
(百万円)



## 業績推移

## 営業利益の変動分析

(百万円)



## ・減価償却費

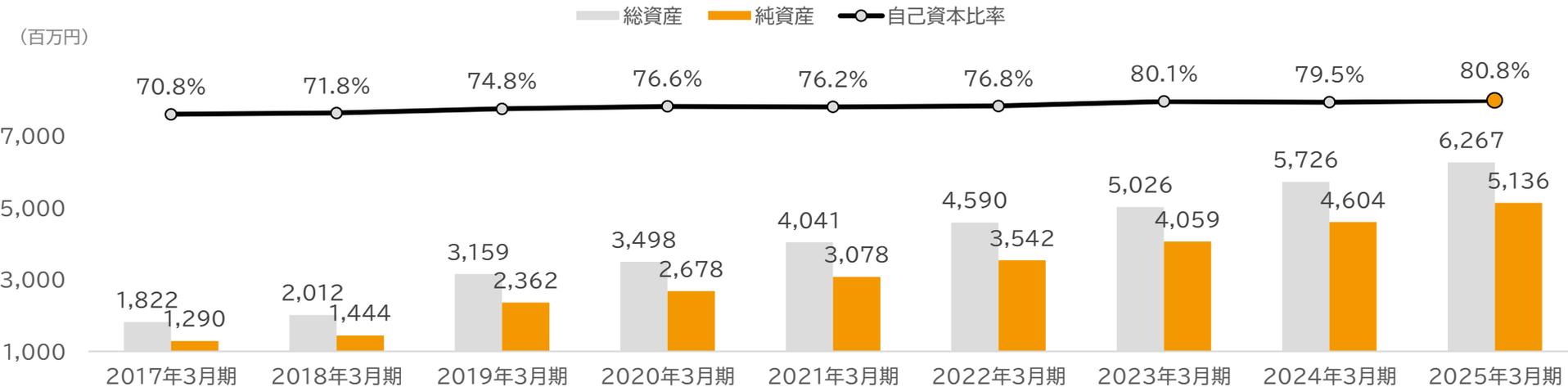
本社移転に伴い早期償却により今期のみ増加。新機能開発、コスト改善を伴う機能、性能改善等によりソフトウェア償却費が年々増加傾向。

## ・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

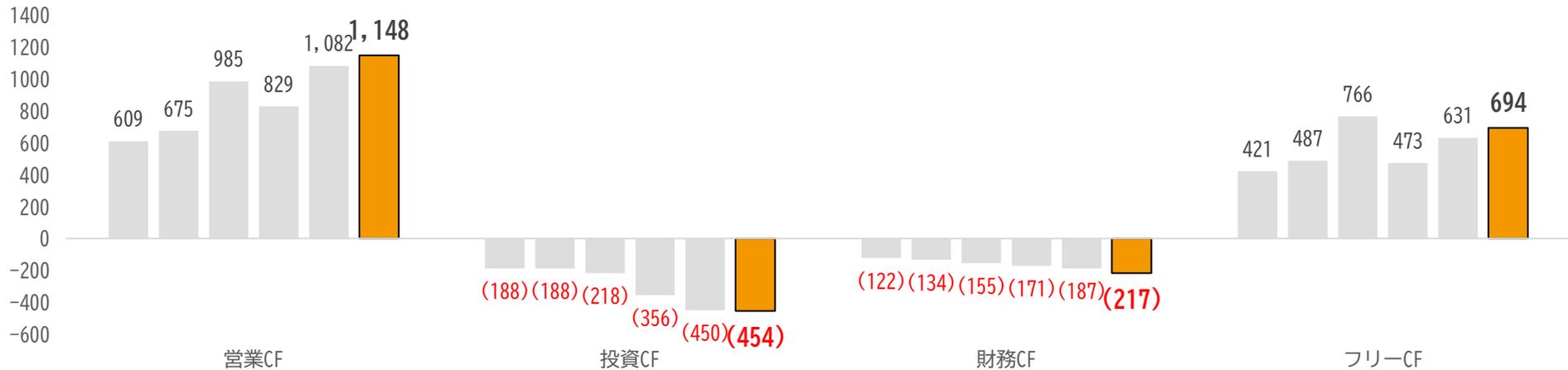


(百万円)	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
流動資産	1,410	1,570	2,732	3,036	3,555	4,052	4,382	4,908	5,435
現預金	1,214	1,386	2,494	2,803	3,156	3,766	4,069	4,514	4,991
固定資産	412	442	426	461	486	538	643	818	831
ソフトウェア	230	244	228	263	296	331	455	596	749
総資産	1,822	2,012	3,159	3,498	4,041	4,590	5,026	5,726	6,267
負債	531	567	796	820	962	1,048	966	1,122	1,130
流動負債	409	422	636	662	816	899	824	974	1,044
固定負債	122	145	160	157	146	148	141	147	86
純資産	1,290	1,444	2,362	2,678	3,078	3,542	4,059	4,604	5,136
自己資本比率 (%)	70.8	71.8	74.8	76.6	76.2	76.8	80.1	79.5	80.8

## 業績推移

## キャッシュフロー計算書

(百万円)



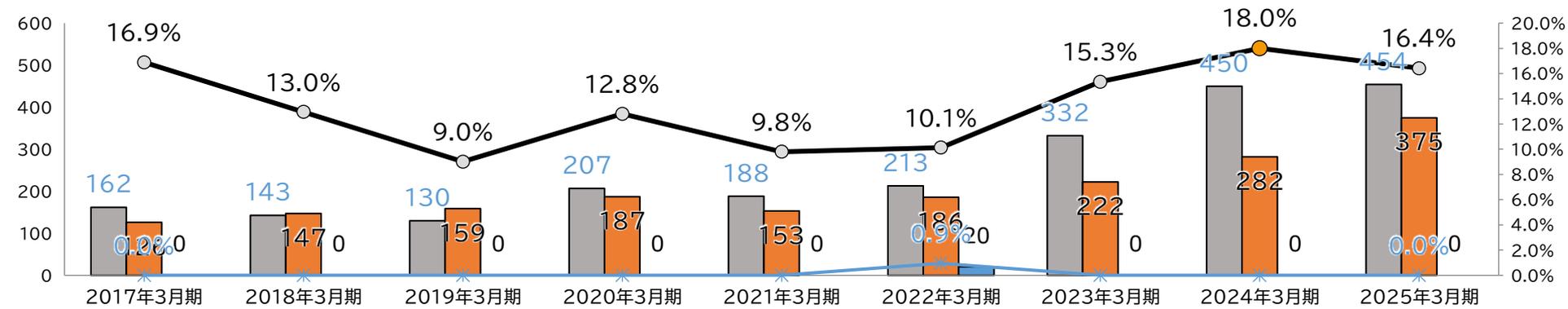
(百万円)	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
営業活動によるキャッシュフロー	505	383	643	609	675	985	829	1,082	1,148
投資活動によるキャッシュフロー	(162)	(143)	(130)	(188)	(188)	(218)	(356)	(450)	(454)
財務活動によるキャッシュフロー	234	(68)	595	(122)	(134)	(155)	(171)	(187)	(217)
フリーキャッシュフロー (営業+投資)	342	239	512	421	487	766	473	631	694
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
有利子負債	—	—	—	—	—	—	—	—	—
ICR	—	—	—	—	—	—	—	—	—



## 業績推移

## 設備投資・R&amp;D

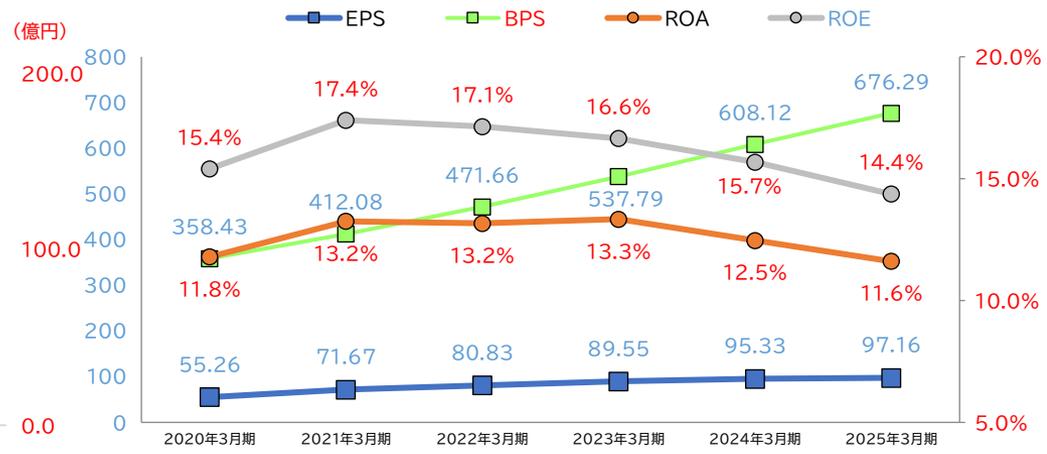
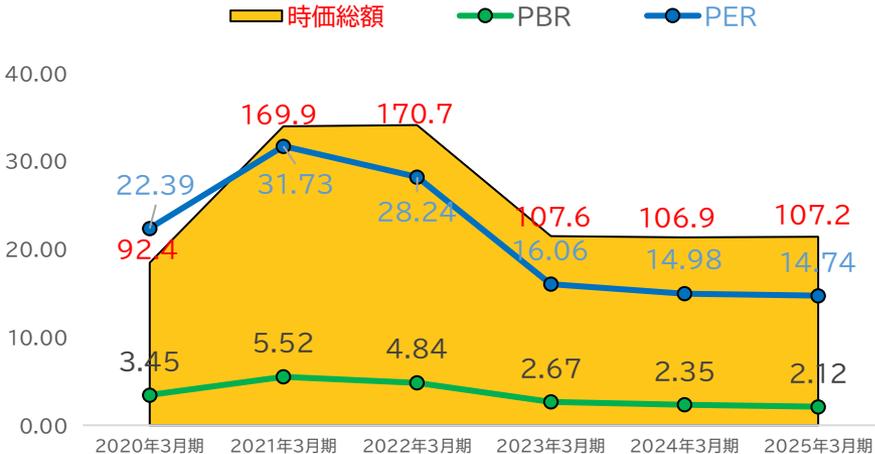
■ 設備投資額 ■ 減価償却費 ■ 研究開発費 ● 対売上高設備投資比率 ※ 対売上高研究開発費比率



(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
設備投資額	162	143	130	207	188	213	332	450	454
内、ソフトウェア投資額	161	143	128	207	181	204	330	448	451
減価償却費	126	147	159	187	153	186	222	282	375
内、ソフトウェア償却費	106	129	143	172	137	169	205	267	337
研究開発費	—	—	—	—	—	20	—	—	—
売上高設備投資比率	16.9%	13.0%	9.0%	12.8%	9.8%	10.1%	15.3%	18.0%	16.4%
営業CF対設備投資比率	32.1%	37.4%	20.3%	34.1%	27.9%	30.6%	40.1%	41.6%	39.5%
売上高研究開発費比率	—	—	—	—	—	0.9%	—	—	—

## 業績推移

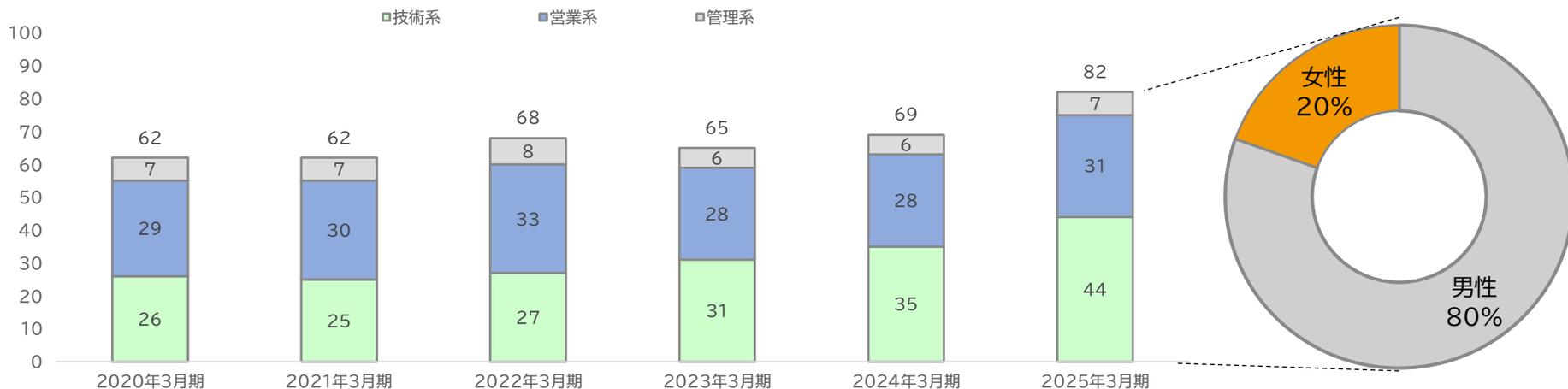
## 各種指標



指数	単位	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
1株当たり配当金	円	9.49	10.34	11.00	16.00	20.00	22.00	24.00	26.00	32.00
配当性向	%	30.7	30.9	24.2	29.0	27.9	27.2	26.8	27.3	32.9
配当利回	%	0.74	0.90	0.91	1.29	0.88	0.96	1.67	1.82	2.23
期末株価	円	1,275	1,147	1,203	1,237	2,274	2,283	1,438	1,428	1,432
1株当たり純利益 (EPS)	円	30.90	33.45	45.54	55.26	71.67	80.83	89.55	95.33	97.16
1株当たり純資産 (BPS)	円	195.53	212.47	317.40	358.43	412.08	471.66	537.79	608.12	676.29
株価収益率 (PER)	倍	41.26	34.29	26.42	22.39	31.73	28.24	16.06	14.98	14.74
総資産利益率 (ROA)	%	10.5	11.1	9.9	11.8	13.2	13.2	13.3	12.5	11.6
自己資本利益率 (ROE)	%	14.8	15.4	13.2	15.4	17.4	17.1	16.6	15.7	14.4
総資本回転率	%	52.8	55.0	45.8	46.4	47.6	46.0	43.1	43.7	44.1

## 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
役員	8(3)	8(3)	9(4)	8(4)	8(4)	8(4)	8(4)	9(4)	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)
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)
男性	8	8	8	8	8	8	8	9	8
女性	-	-	-	-	-	-	-	-	-
従業員	44	48	55	62	62	68	65	69	82
技術系(開発・サポート)	19	21	21	26	25	27	31	35	44
営業系(営業・マーケティング)	20	21	28	29	30	33	28	28	31
管理系	5	6	6	7	7	8	6	6	7
男性	35	36	42	50	55	60	54	58	66
女性	9	12	13	12	7	8	11	11	23

## AgileWorksクラウド版の提供プランの変更

AgileWorksのクラウド版をリリースさせていただいてから約1年  
多くの引き合いとご契約をいただいているお客様および、ご提案をいただいているパートナー様からのご要望を取り入れ、  
環境とそれに伴う価格体系の見直しをし、お客様がよりお求めいただきやすくご提供を行うこととしました。

なお本構成は**2025年4月1日より開始**となります。

サービス仕様項目	現行版	新プラン
テナント運営	シングルテナント	マルチテナント
同時接続数 上限	1,005	500
DR機能	AZフェイルオーバー 4時間毎のバックアップを7日間	4時間毎のバックアップを7日間
クライアント証明書	-	-
<業務要件>		
API実行数(1日あたり)	2,500~502,500回/日	同時接続数x100回/日 5,000~50,000
データ容量(追加時最大)	1,000~10,000GB	1,000~5,000GB
API同時実行数	30	10
総書類数	1,000,000	500,000
組織数	1,000	500
セクションロール数	100	50
回付ルールのステップ数	50	30
回付ルールのステップ数ごとの処理者数(承認者+閲覧者)	-	最大7設定(人+ロール)
アカウント管理のユーザ設定画面での検索時の検索ヒット可能数	1,000	500
<サービス提供価格>		
基本サービス	¥300,000 同時接続数 5	¥300,000 同時接続数 <b>50</b>
追加10同時ユーザライセンス	¥80,000	¥80,000
追加50同時ユーザライセンス	-	¥200,000
モバイルオプション	¥120,000	基本サービスへ同梱

# 2

# 2026年3月期事業戦略

---

成長戦略

業績計画

## 重点戦略①

## クラウド売上の強化



## X-point Cloud

## ■X-pointのクラウド移行

2025年3月期末現在、  
残り約600社を2年間に、クラウド移行や  
AgileWorksへの乗り換えを推進します

2022/03 新規販売終了  
2025/03 通常終了  
2027/03 延長サポート終了

## AgileWorks クラウド版

## ■AgileWorksクラウド版の拡販

現行プランを見直し、顧客の費用対効果・利便性を向上しました  
より利用しやすくなった環境について周知拡大し、  
AgileWorksクラウド版の拡販を目指します

基本サービス内容	現行版	新プラン
月額料金	300,000~	300,000~ +モバイルオプション 同梱
初期同時接続 ユーザー数	5	50

売上高に占めるクラウド比率を**50%超**に引き上げることを目指し、  
パッケージベンダーから**SaaSベンダーへの変革**を進める

## 成長戦略

## 重点戦略②

## カスタマーサクセスの強化

## カスタマーサクセスの重要性

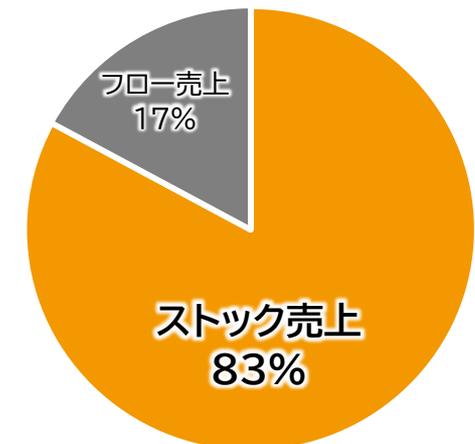
当社はストック売上重視のビジネスモデルであるため、ストック売上高の成長はもちろん、顧客維持(継続利用)も重要となっています。2025年3月末現在、各製品の月平均チャーンレートはX-point Cloudで0.17%とAgileWorksで0.19%となっており、SaaS業界の水準値である0.43%と比較しても半分以下の水準で推移しております。この高水準を継続するためにもカスタマーサクセスを重点戦略の一つとして推進しております。

FY24 MRR 約2億円		月平均チャーンレート	解約金額	年換算で 約42百万円の 解約防止に貢献
	当社水準	0.17%	350千円	
	SaaS業界水準	0.43%	885千円	

※参考 上場SaaS企業のチャーンレート

Rank	企業名	区分	Churn Rate(%/月平均)
1	A社	ホリゾンタルSaaS/請求書発行	0.11
2	エイトレッド	X-point Cloud(ホリゾンタルSaaS/ワークフロー)	0.17
3	B社	バーティカルSaaS	0.19
4	C社	ホリゾンタルSaaS/費用精算	0.25
5	D社	ホリゾンタルSaaS/HR	0.28
6	E社	ホリゾンタルSaaS/その他	0.30
7	F~I社	ホリゾンタルSaaS/ワークフロー他	0.35
...			
30	Z社	ホリゾンタルSaaS/ワークフロー	1.03

2025年3月期 ビジネスモデル別売上高



※上場SaaS企業の開示情報に基づき当社調べ

## カスタマーサクセスの強化

### ■ユーザーコミュニティの強化

当社では既存顧客に対し、気軽に参加できるコミュニティ(もくもく会)を主にオンラインで開催しており、既存顧客による利用シーンの発表や相談、新機能の解説などを行っています。  
他社事例を担当者から直接聞ける、まだ使ったことのない(知らなかった)機能があった、メールでは聞きづらかったことが聞きやすかった、「こうしたい」といったざっくりとした要望を叶えられた、等々、お客様には大変好評いただいております。

#### 顧客単価の向上

- ✓ スモールスタート→全社展開
- ✓ クラウドシフト等→利用領域の拡大

#### 解約防止

- ✓ 顧客ロイヤリティの向上
- ✓ 顧客の利便性の向上

解約防止により80%超のストック売上を  
より強固なものとし、  
LTVをさらに成長させていくことで売上成長を図る

成長イメージ

顧客単価

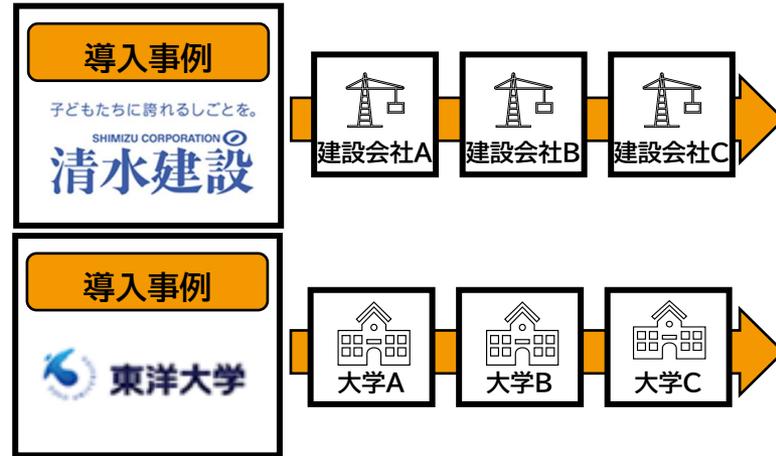
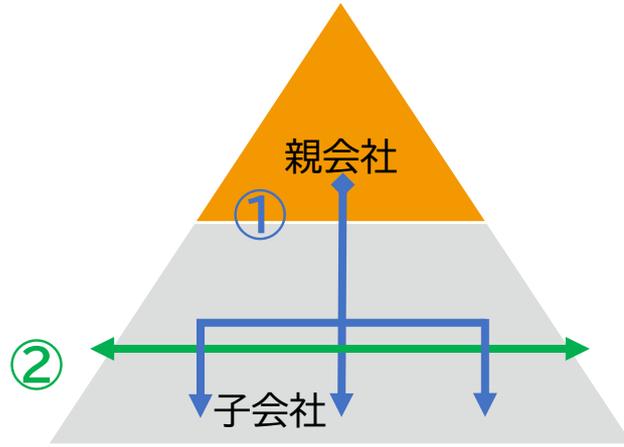


継続期間

## 成長戦略

## 重点戦略③

## 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 227社

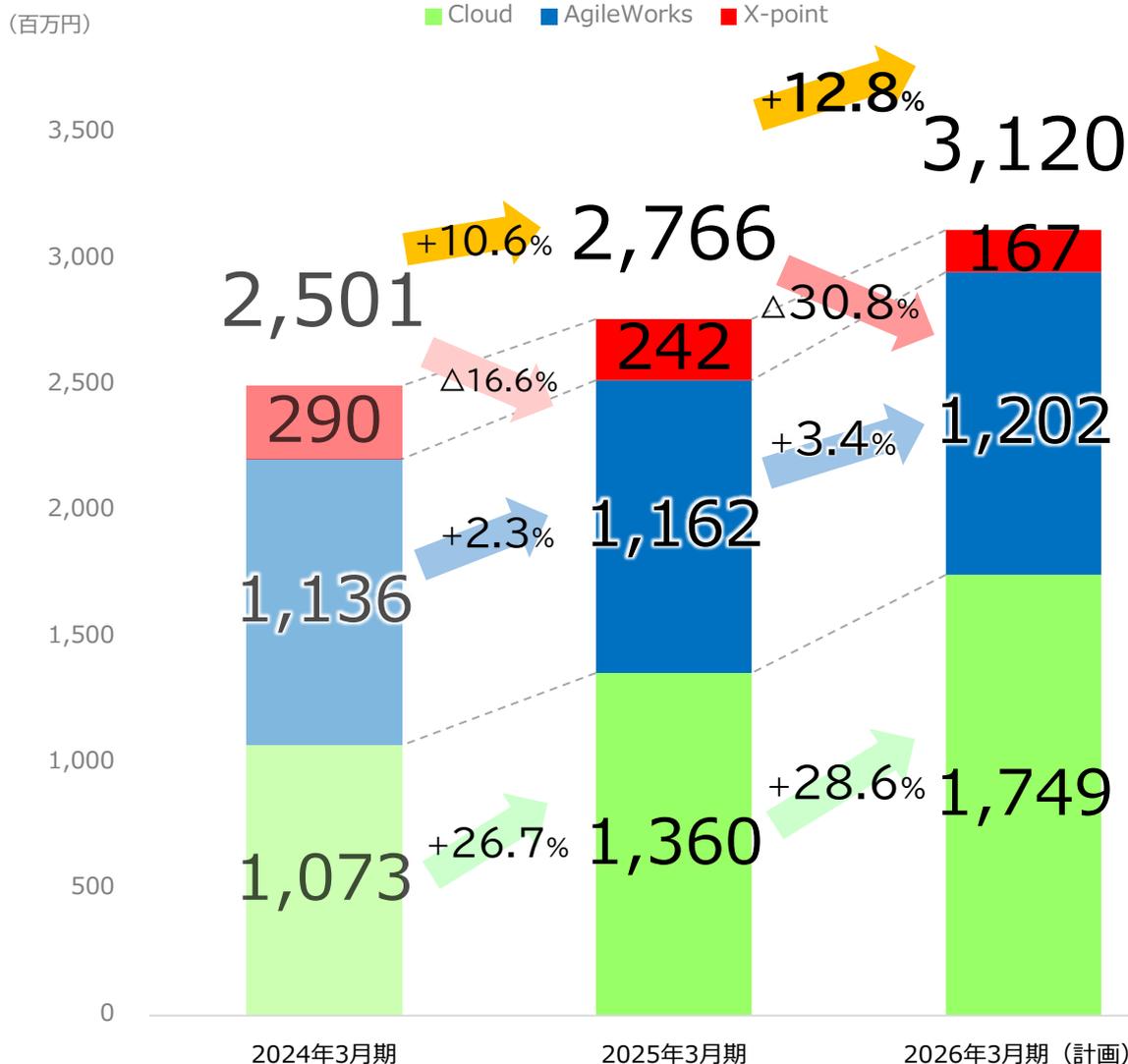
事例公開企業が多いため横展開がしやすいことが強み  
パートナーとの連携施策が増え、パートナーシップの強化も図る

※当社調べ  
※2025年4月現在

## 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

- ・ 延長サポート終了まで2年(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
- ・ 既存の多くは最終年度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を捉え新規顧客の獲得を図る  
→フロー売上は、ほぼ横ばいを計画
- ・ 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56%  
→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

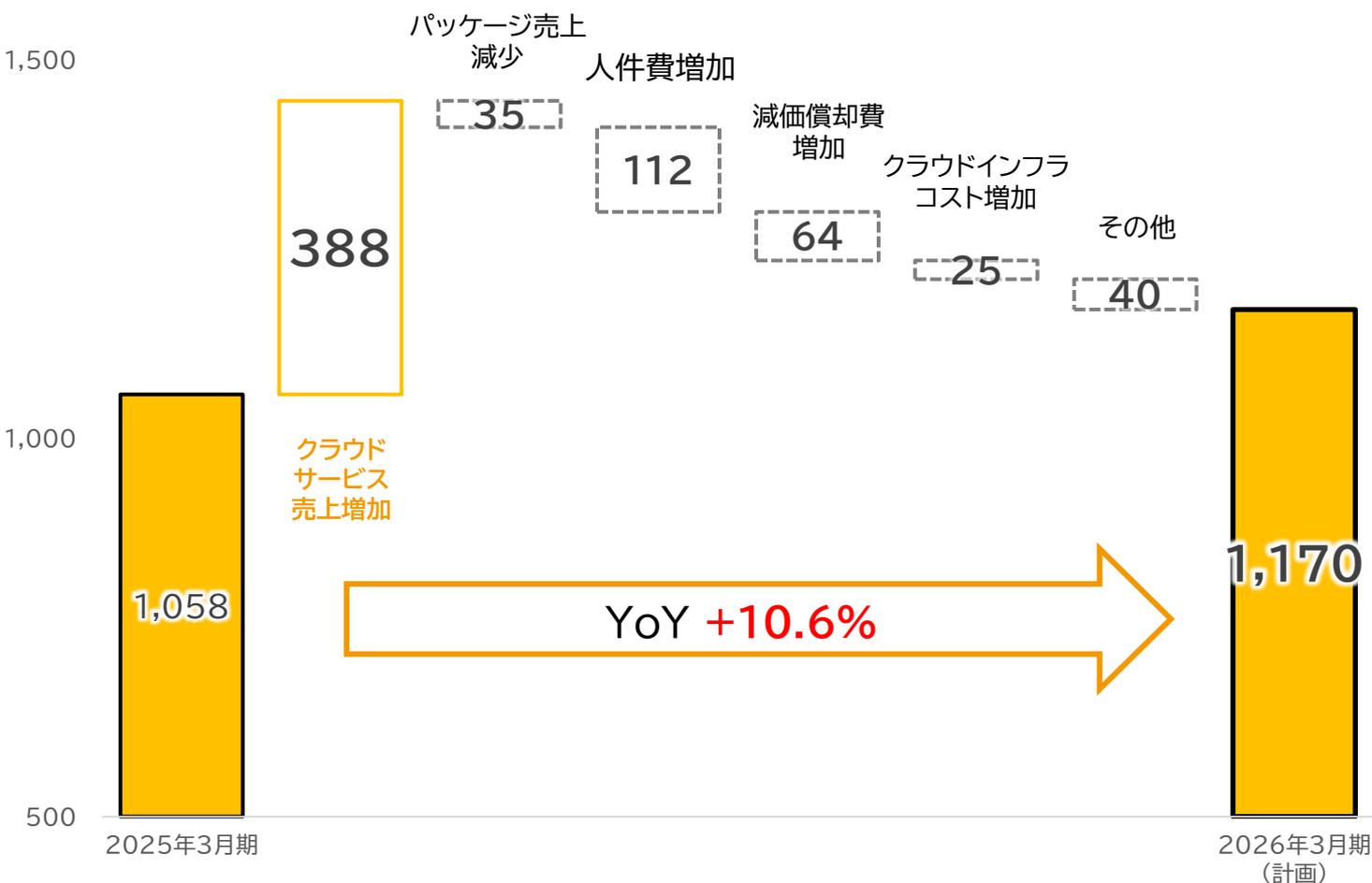
- ・ 新プランにより利便性・費用対効果が向上  
周知拡大を目指し、認知度を上げる  
→下期より導入が加速する見込み

## 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

(百万円)



## ・人件費増

新卒採用を強化。そのにも他昇格、昇給により増加する見込み。

## ・減価償却費

前期の本社移転に伴う早期償却が減少するものの、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

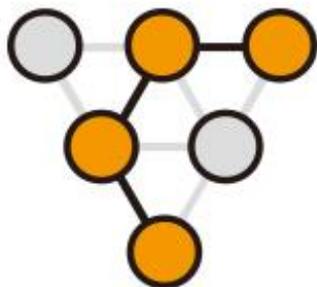
---

企業理念

会社概要

沿革

ビジネスモデル



## 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

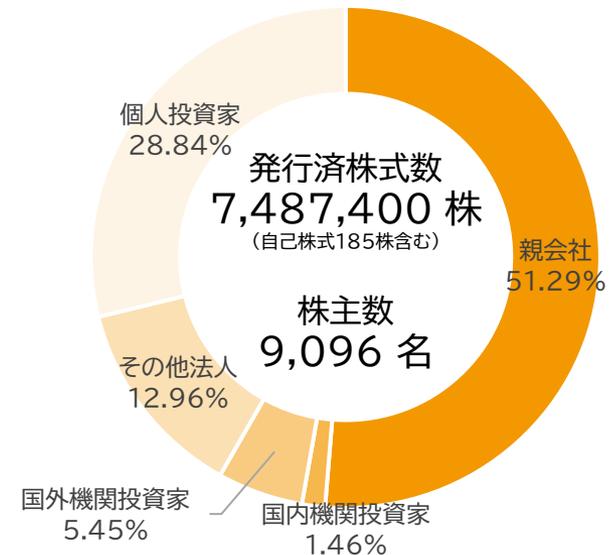
# 会社概要

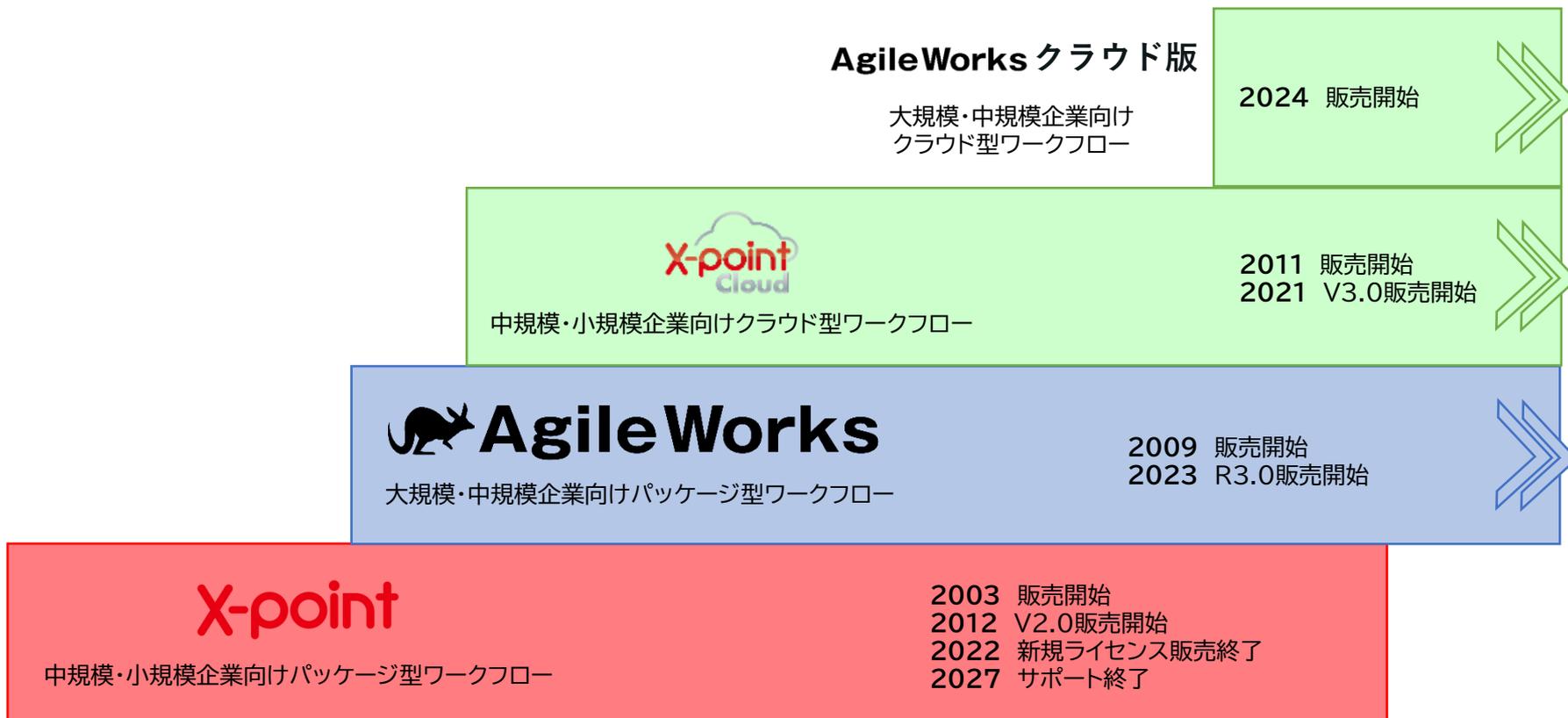
社名	株式会社エイトレッド
URL	<a href="https://www.atled.jp/">https://www.atled.jp/</a>
代表者	代表取締役会長 林 宗治 代表取締役社長 岡本 康広
設立日	2007年4月2日
所在地	東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー
資本金	621百万円
従業員数	82名
事業内容	ワークフローシステムの販売・開発 クラウドサービスの提供
上場市場	東京証券取引所スタンダード市場
証券コード	3969

## 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	光通信株式会社	4.18%
4	個人投資家	2.41%
5	CACEIS BANK/QUINTET LUXEMBOURG SUB AC / UCITS CUSTOMERS ACCOUNT	1.10%
6	THE BANK OF NEW YORK MELLON 140040	0.82%
7	THE BANK OF NEW YORK MELLON 140042	0.82%
8	バリュースポート投資事業組合	0.71%
9	JPモルガン証券株式会社	0.47%
10	INTERACTIVE BROKERS LLC	0.46%

## 株主構成





2003 2007 2009 2011 2012 2016 2019 2022 2024

● (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

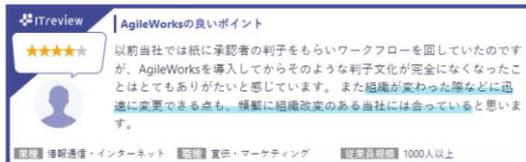
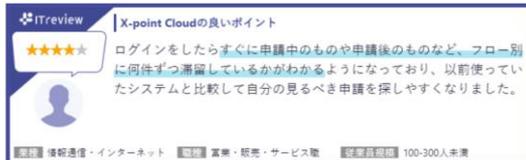
市場評価(シンクタンク調査)

13期連続!!



AgileWorks X-point Cloud

ITreview  
「ITreview Grid Award 2025 Spring」  
**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」

## 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

X-point

X-point Cloud

AgileWorks



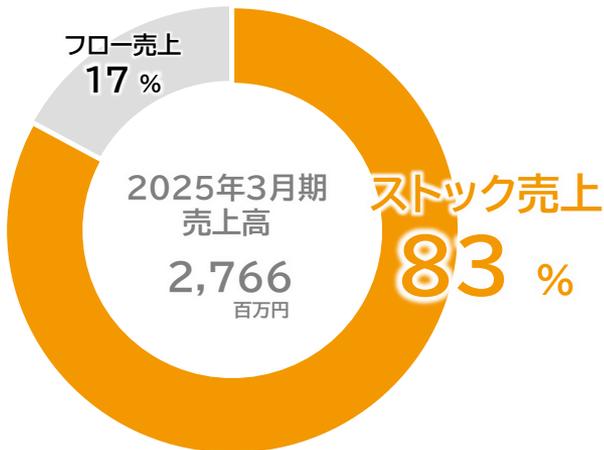
社名公開事例 227社

※2025年4月現在

# ビジネスモデル

## 売上構成比 (2025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



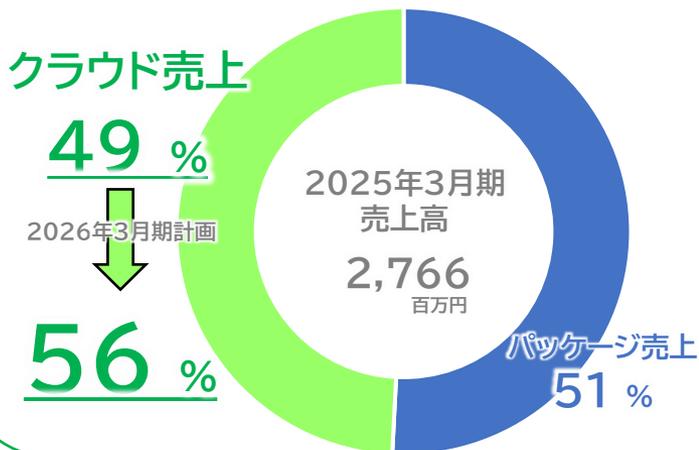
契約継続率

AgileWorks : **99.81 %**

Xpoint Cloud : **99.83 %**

※月次モニタリングしているプロダクト別契約継続率の2024年4月  
から2025年3月までの12か月平均

### 製品・サービス別構成比



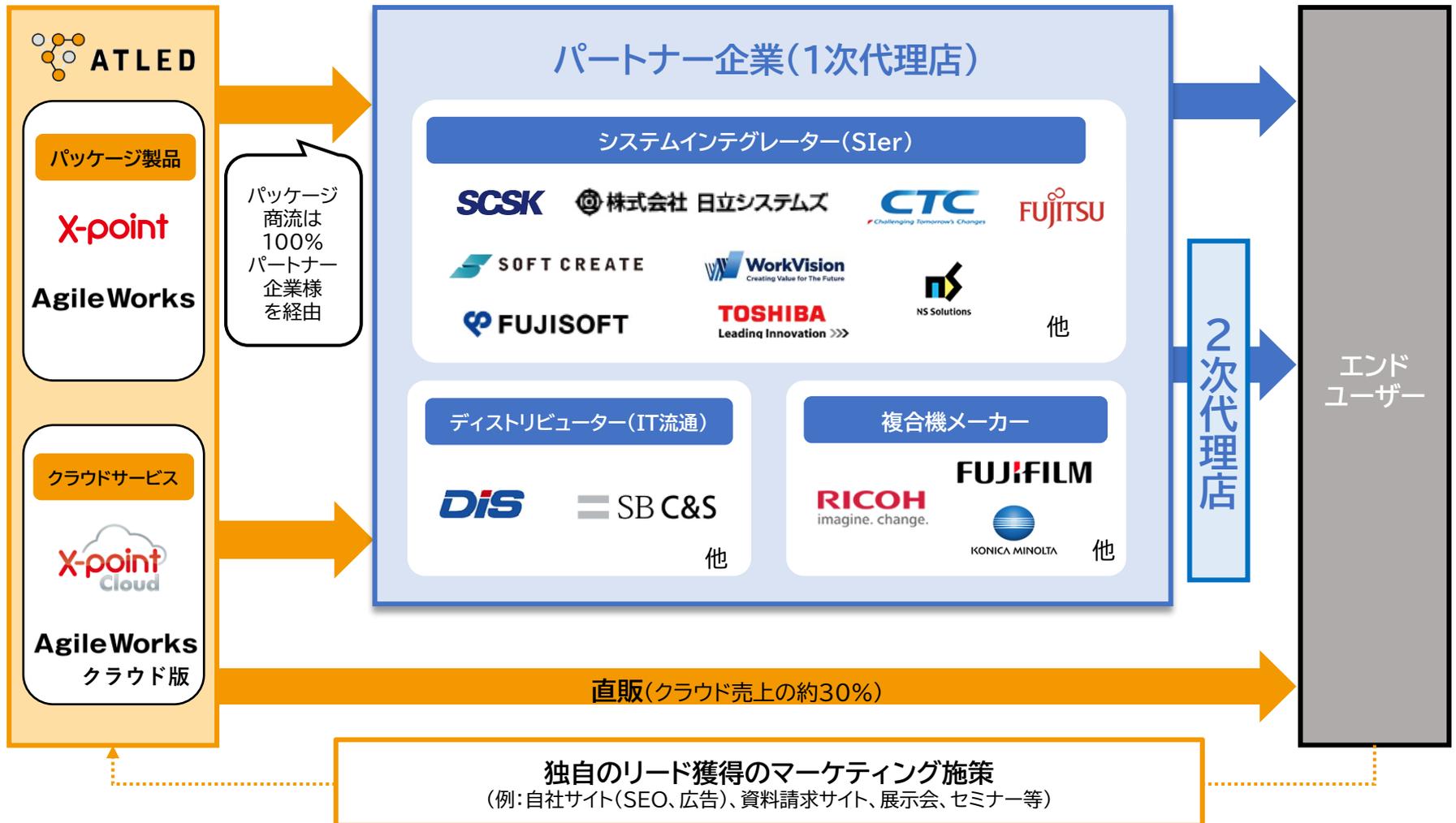
クラウドニーズの高まりから  
クラウド売上の比率が向上することにより  
パッケージベンダーからSaaSベンダーへと変革を目指しています



# 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



# 4

## 株主還元・その他

---

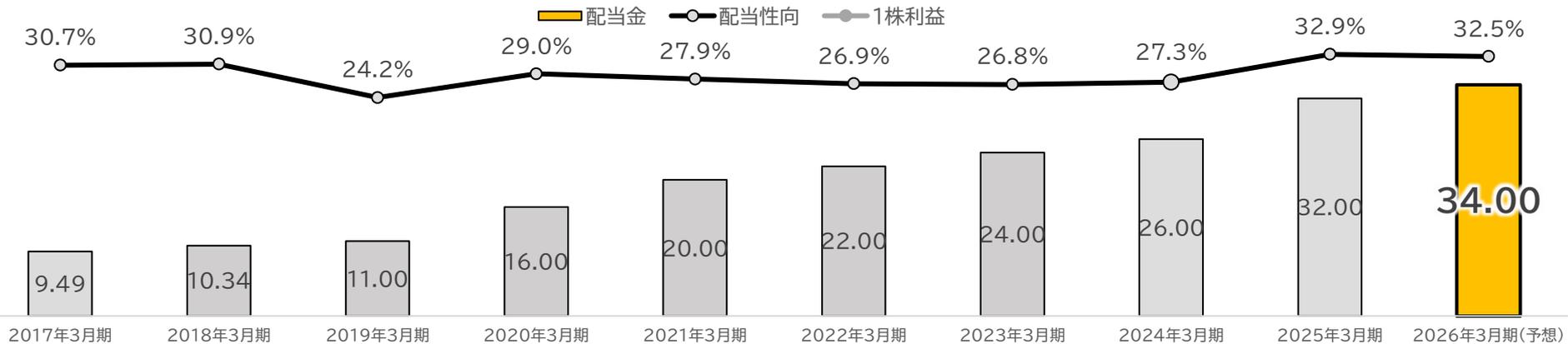
株主還元

ESG

# 株主還元

## 配当金

### 上場来9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

## その他

## ESG

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

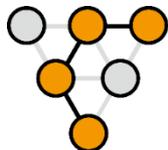
## 免責事項

- 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/>