

# 2026年3月期 第1四半期 決算説明資料

2025年7月24日



1

2026年3月期第1四半期業績

2

2026年3月期業績計画

3

その他

# 1

## 2026年3月期第1四半期業績

2026年3月期第1四半期業績 サマリ

業績推移

TOPIX



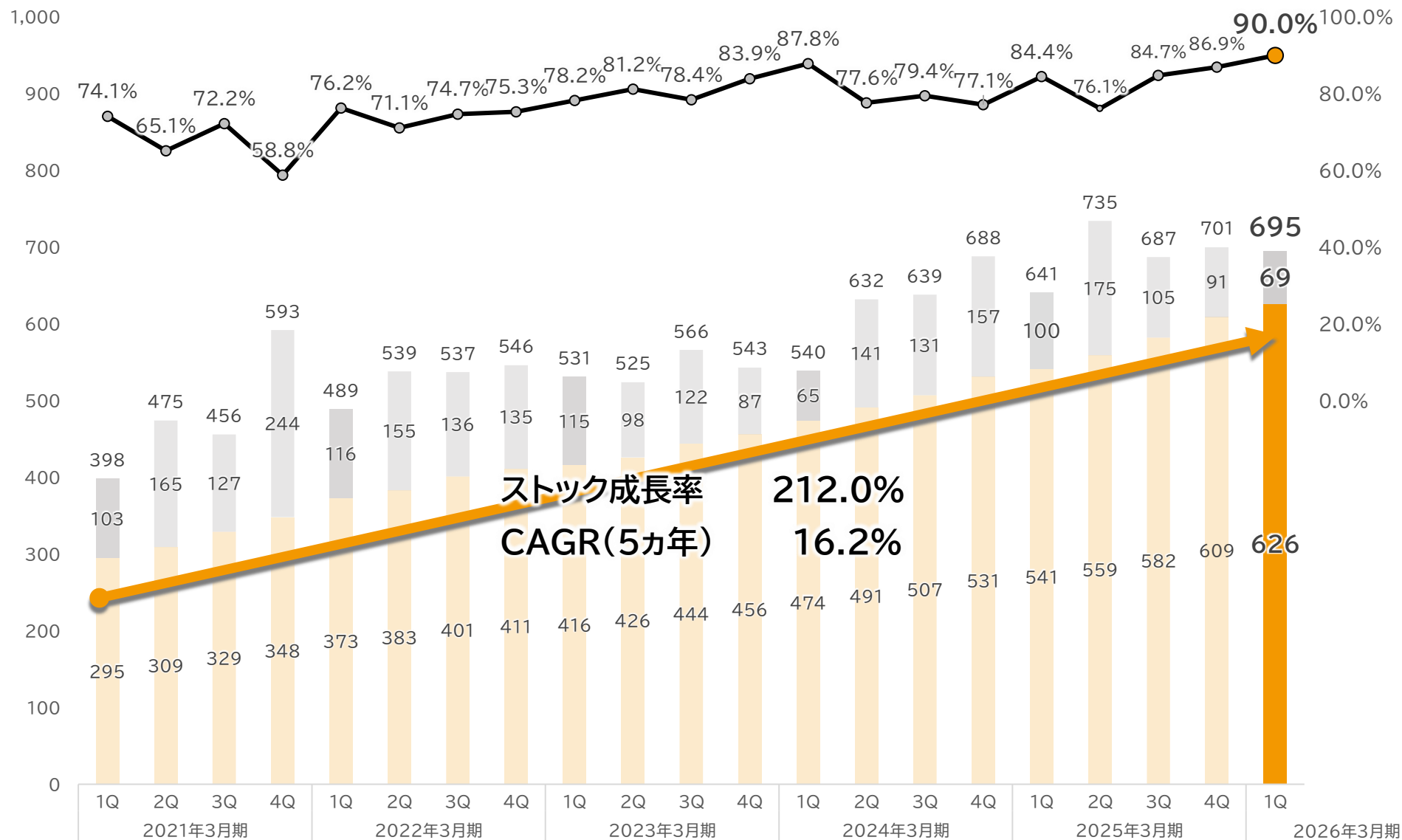
|       | 2025年3月期<br>1Q | 2026年3月期<br>1Q-実績 | 増減  | 前年同期比 |                                          |
|-------|----------------|-------------------|-----|-------|------------------------------------------|
| 売上高   | 641            | 695               | +53 | +8.4% | パッケージ $\Delta 12.2\%$<br>クラウドサービス +31.2% |
| 営業利益  | 213            | 223               | +9  | +4.4  | 原価増しつつも、増収分で<br>吸収し増益                    |
| 当期純利益 | 139            | 142               | +2  | +1.8  |                                          |



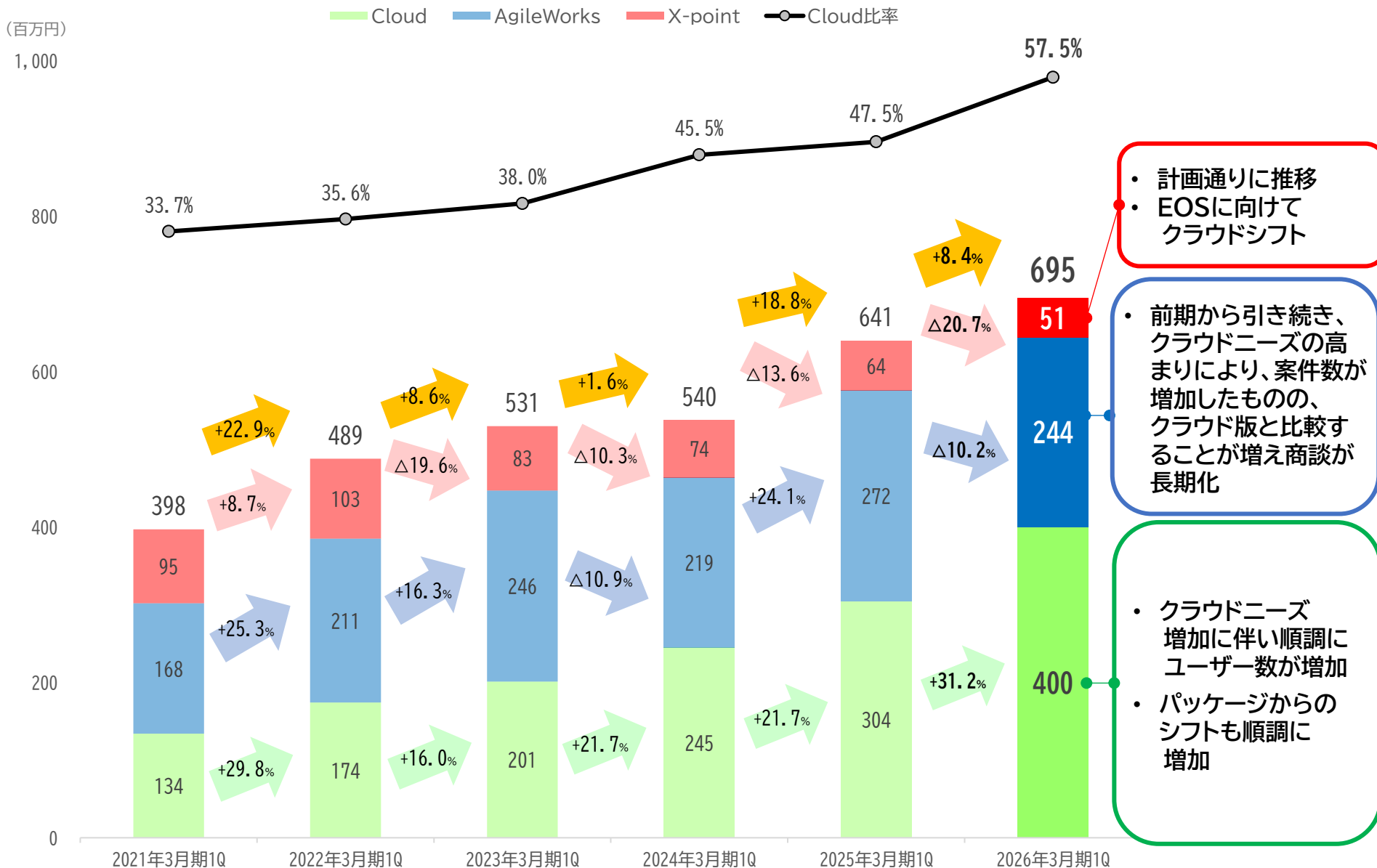
## 四半期別売上高推移

(百万円)

ストック売上 フロー売上 スtock比率

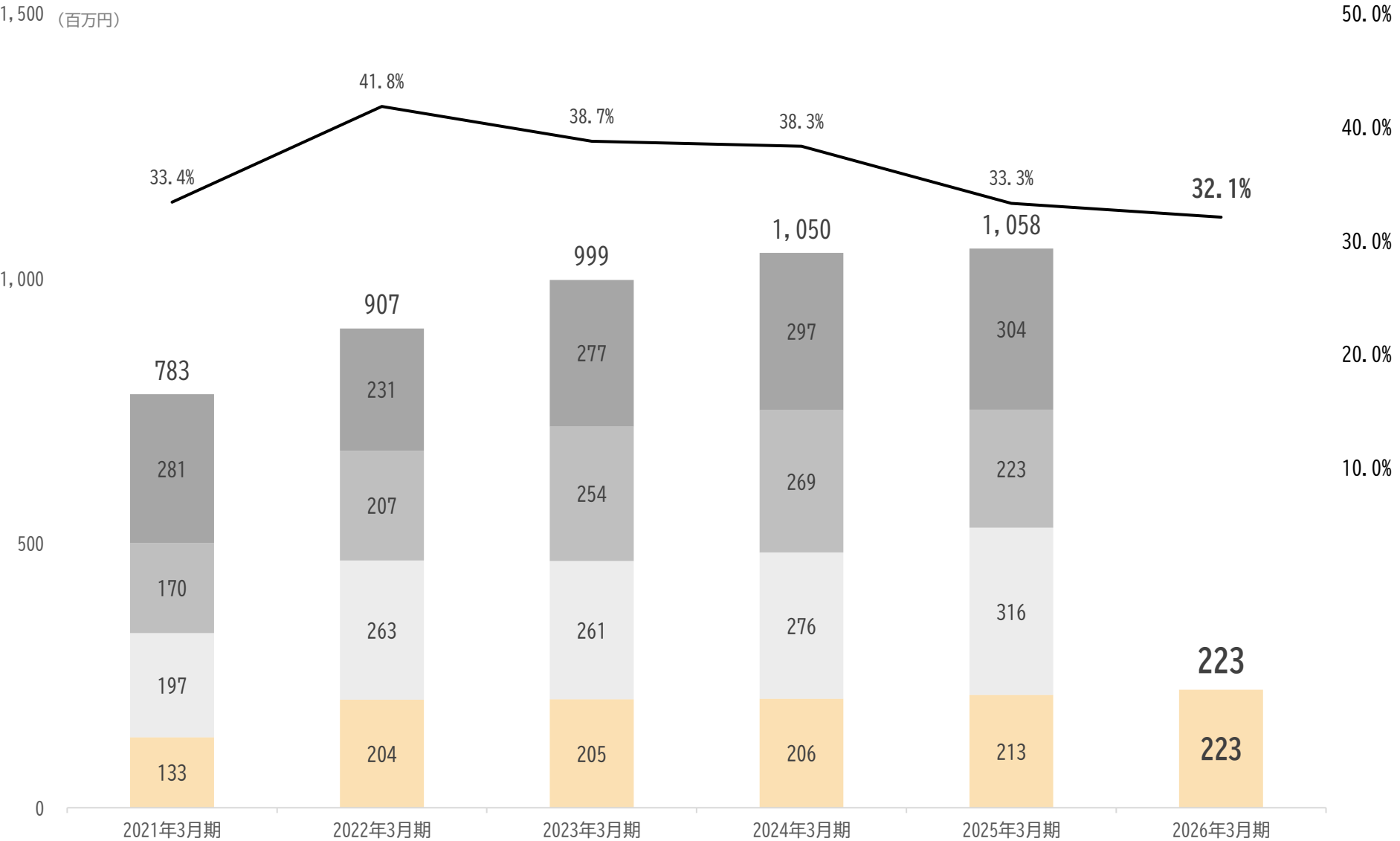


## 製品・サービス別売上高推移



営業利益推移

1Q 2Q 3Q 4Q 営業利益率



## 営業利益の変動分析

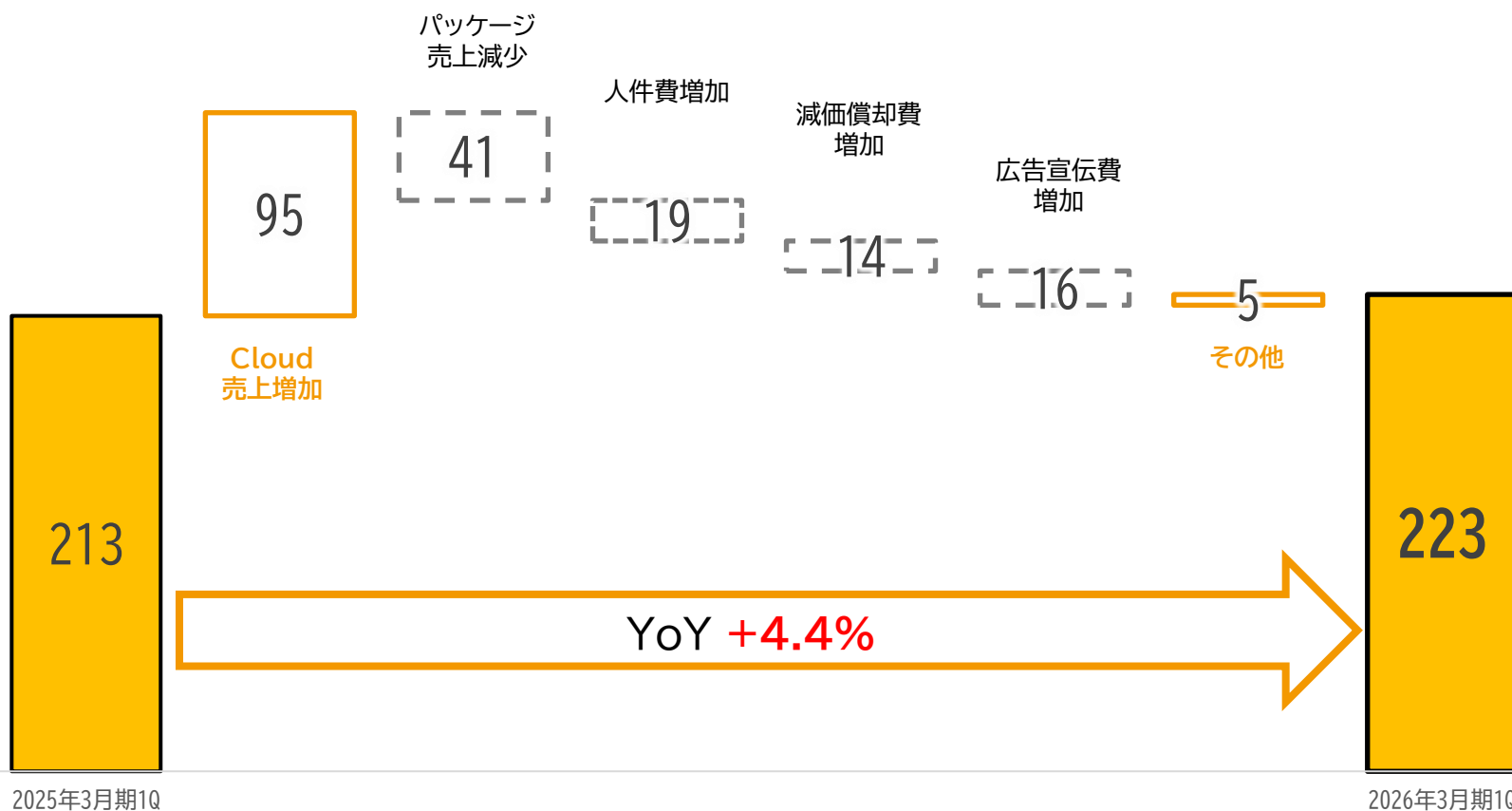
(百万円)

Cloud売上高が大きく増加したことにより、  
人件費、積極的な製品投資による減価償却費等が増加するものの、増収分が吸収し増益

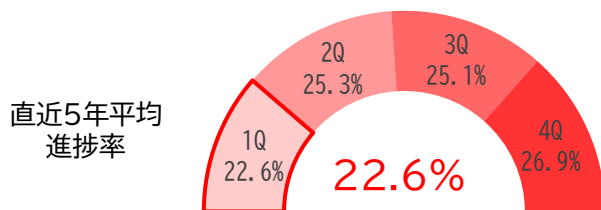
400

200

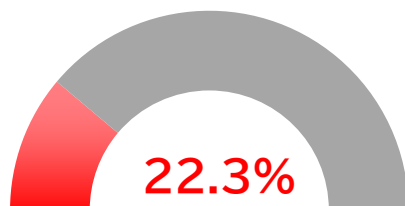
0



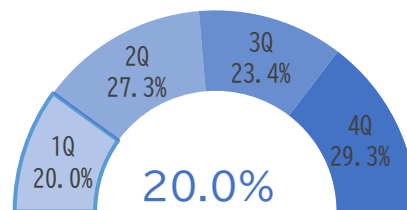
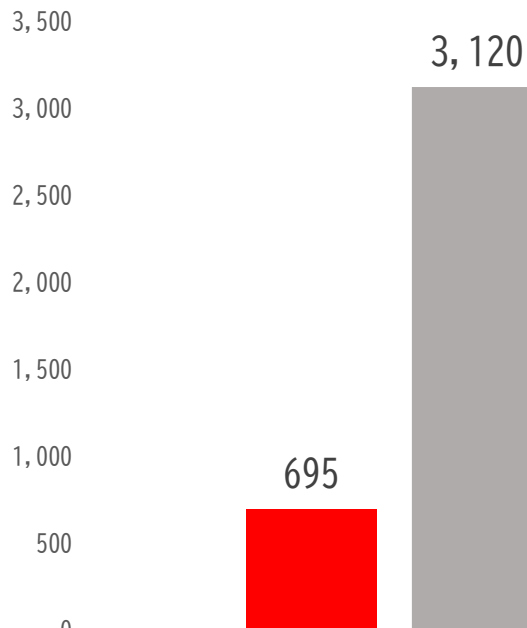
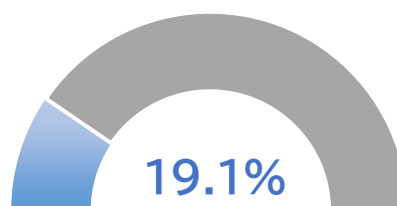
## 業績の進捗状況

 $\Delta 0.3\%$ 

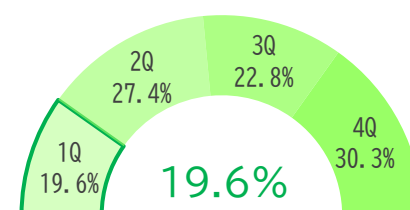
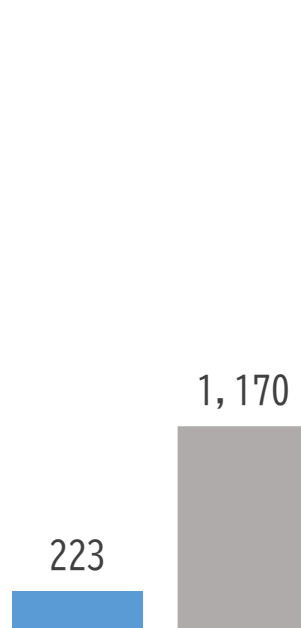
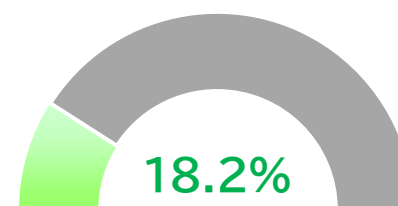
2026年3月期  
1Q進捗率



売上高

 $\Delta 0.9\%$ 

営業利益

 $\Delta 1.4\%$ 

四半期純利益



シリーズ累計導入社数

5,000 社 突破!!

アジャイルワークス  
 AgileWorks

X-point cloud

X-point

この度ついにシリーズ累計導入社数5,000社を突破する運びとなりました。製品サービスをご利用、ご支援いただいているすべての皆さまに心より感謝申し上げます。

今後も、ユーザー様やパートナー様とのつながりを大切にしながら、新たな「VISION」である【ワークフローのチカラを全ての企業へ】の実現を目指して、顧客視点での製品サービスの開発および拡充に努めてまいります。

# クラウド型ワークフロー「X-point Cloud」が IT 導入補助金 2025 対象ツールに登録されました



## X-point Cloud

ノーコード & 充実の  
サポート体制で安心！

この度、X-point Cloudが「IT導入補助金2025」の対象ツールとして登録され、ワークフローシステム単独での申請が可能となったことにより、一定の条件を満たす事業者様は、X-point Cloudの導入にかかる費用の最大2年分かつ150万円未満までが補助金として交付されます。この制度により、より一層多くの事業者様にX-point Cloudを導入いただきやすくなりました。

エイトレッドではお客様の申請にあたり、申請に必要な事前準備から交付後の対応まで、きめ細かいサポートをご用意しています。

# 2

## 2026年3月期業績計画

製品・サービス別売上高計画

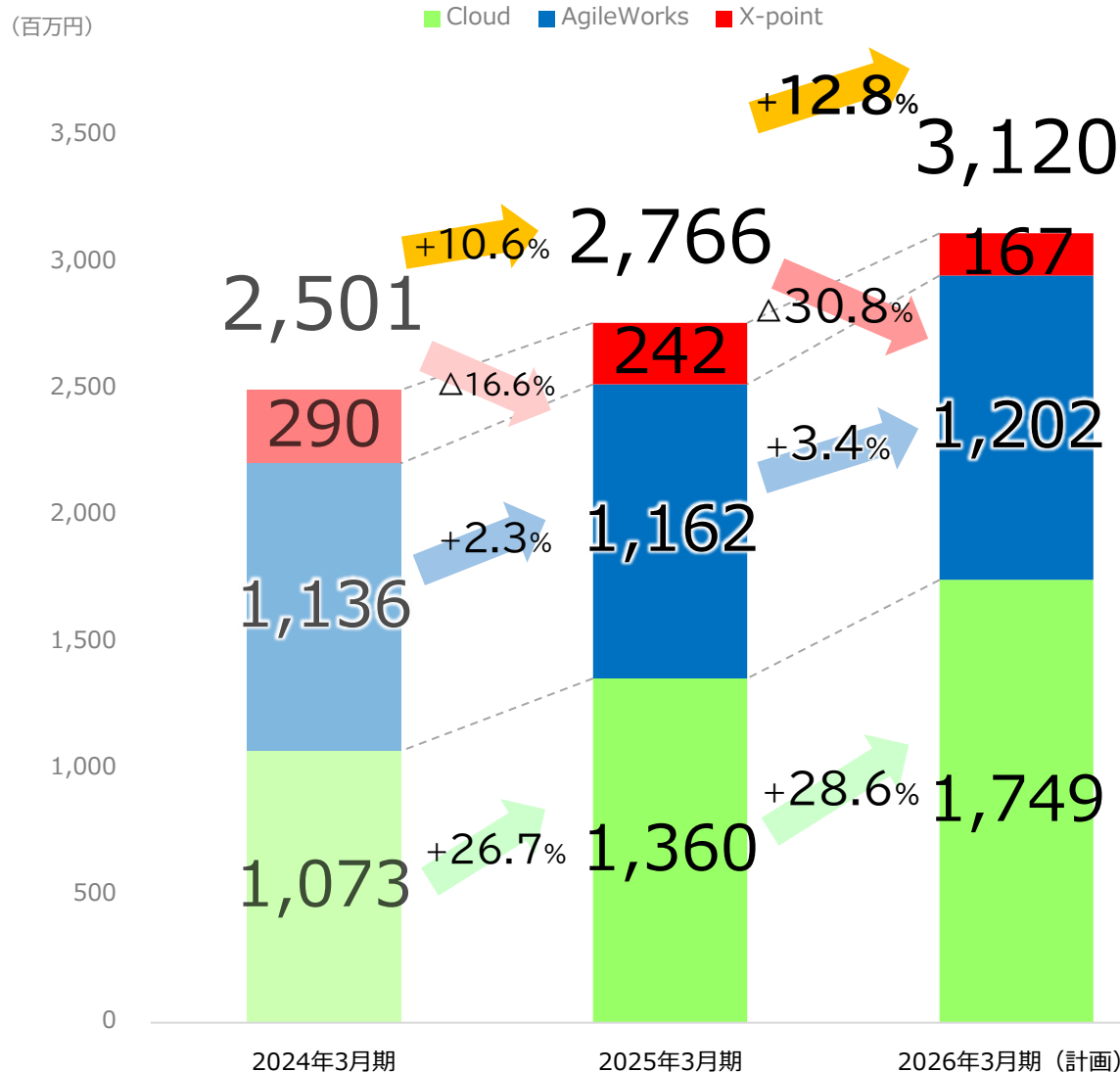
営業利益計画



## 業績計画

## 製品・サービス別売上高計画

クラウド売上进行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

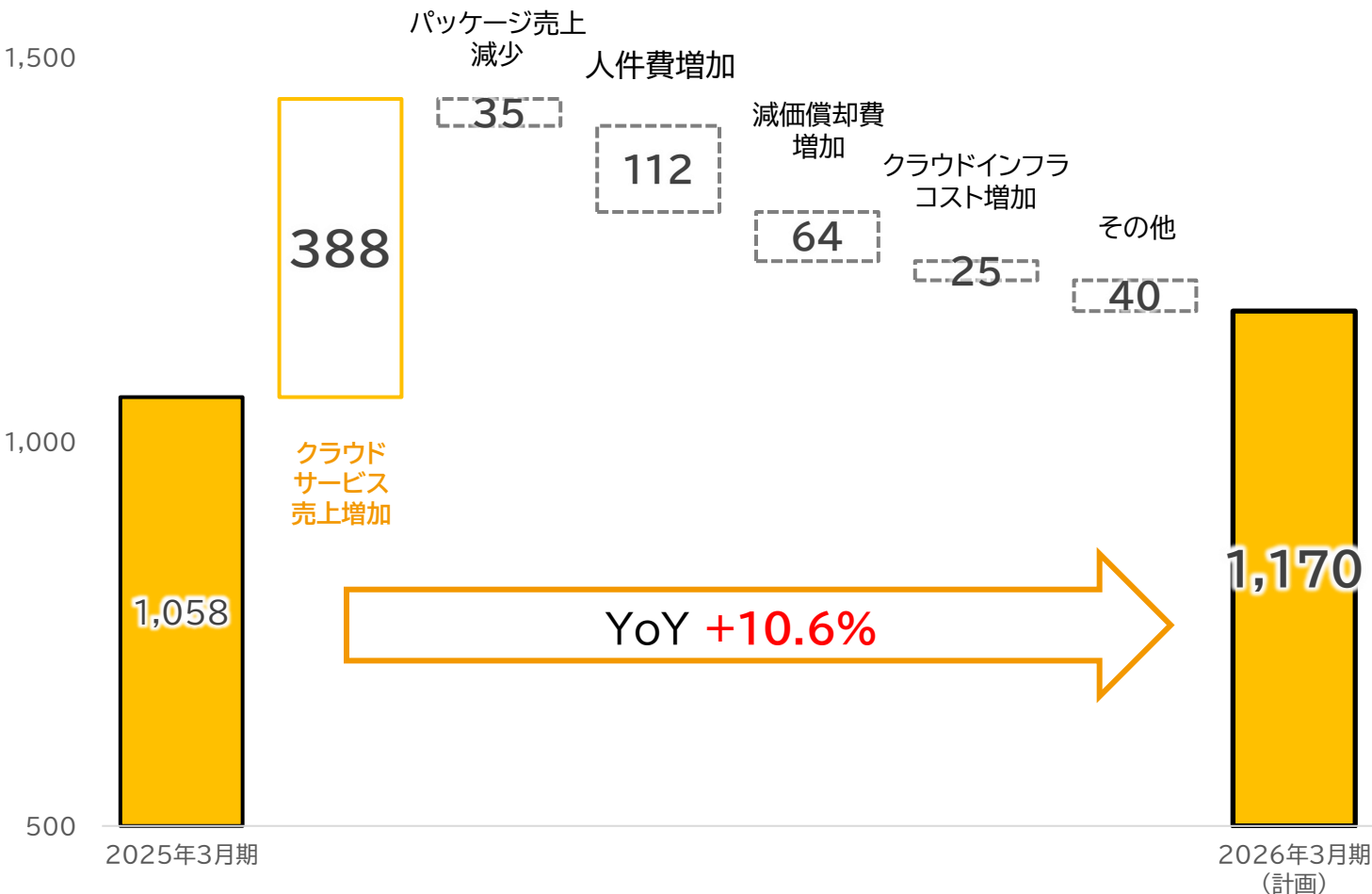


## 業績計画

## 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

## その他

企業理念

会社概要

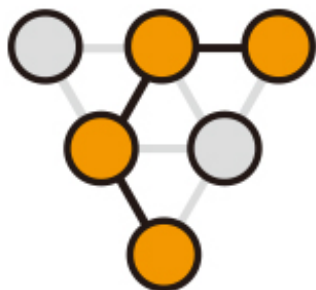
沿革

ビジネスモデル

株主還元

ESG





## 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

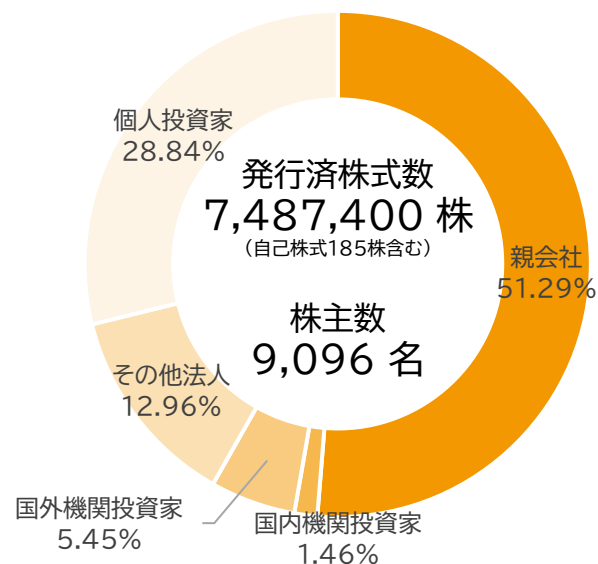
- ・ ユーザー共感を原点に
- ・ 常に進化する
- ・ セキュリティは最優先事項
- ・ 挑戦を楽しもう
- ・ 協力と連携

|       |                                                           |
|-------|-----------------------------------------------------------|
| 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<br>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<br>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<br>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  | バリューサ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



# 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

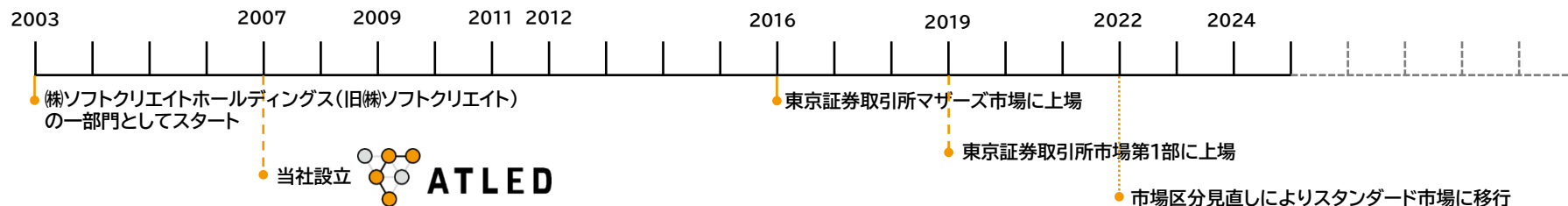
大規模・中規模企業向けパッケージ型ワークフロー

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



## 製品ラインアップ

### 製品サービス 全体像

|                   | 中堅・中小<br>企業向け            | 大企業向け                       |
|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| パッケージ<br>(オンプレミス) | <b>X-point</b><br>(※)    | <b>AgileWorks</b>           |
| クラウド<br>(SaaS)    | <b>X-point<br/>Cloud</b> | <b>AgileWorks<br/>クラウド版</b> |

(※)

- 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

|              |             | <br>エクスポイントクラウド<br>X-point Cloud | <b>AgileWorks</b><br>クラウド版<br>アジャイルワークス<br>Agile Worksクラウド版                                                                   | <b>AgileWorks</b><br>アジャイルワークス<br>Agile Works                                                   |
|--------------|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 主要<br>ターゲット層 |             | 中堅・中小企業<br>(~1,000名)                                                                                               | 中堅・大企業<br>(500~5,000名)                                                                                                        | 中堅・大企業<br>(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<br>体系     | 初期費用        | -                                                                                                                  | -                                                                                                                             | <b>ライセンス</b><br>2,400,000円~                                                                     |
|              | ランニング<br>費用 | <b>クラウド利用料</b><br>月額20,000円<br>+<br>月額500円/1ユーザー                                                                   | <b>クラウド利用料</b><br>月額300,000円<br>/1アカウント<br>(同時ログインユーザー50~)                                                                    | <b>年間サポートサービス</b><br>360,000円~<br>(ライセンスの15%)                                                   |
| 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<br/>国内シェアNo.1</b><br>ノーコード&直観的操作<br>でシンプル利用の<br>クラウド型ワークフロー<br>システム                                       | 1ユーザーごとの課金制で<br>はなく、ログイン中の利用者<br>だけをカウントする<br>「 <b>同時ログインユー<br/>ザーライセンス</b> 」<br>方式を採用し、大規模組織<br>でも必要なライセンスを無<br>駄なく・効率よく利用可能 | 大規模かつ複雑な組織構造<br>を考慮した設計で<br><b>組織改編に強く、<br/>基幹システム連携など<br/>拡張性に優れた</b><br>オンプレミス型<br>ワークフローシステム |

※金額は税抜価格

## 口コミ、市場シェアともに高評価

ユーザー口コミ

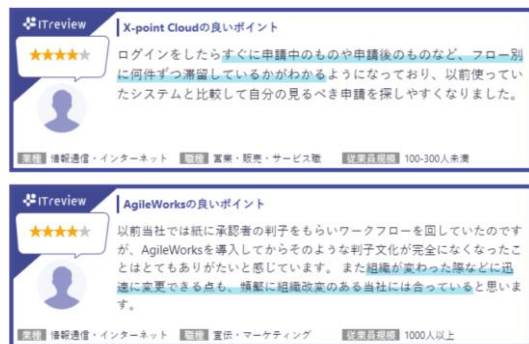
市場評価(シンクタンク調査)

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」  
注：2011年度～2023年度（実績）

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」  
注：2011年度～2023年度（実績）

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 **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

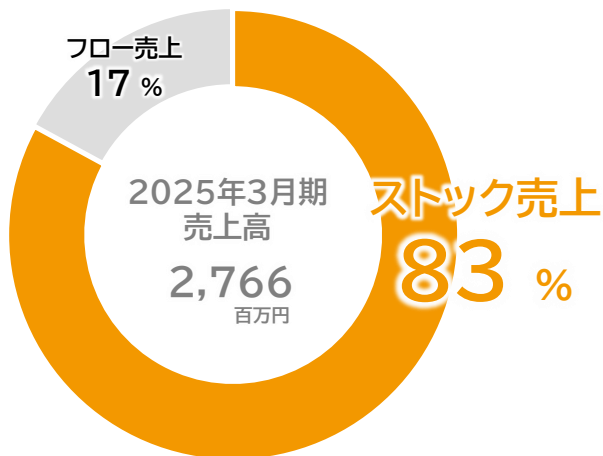


社名公開事例 227社

※2025年4月現在

## 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



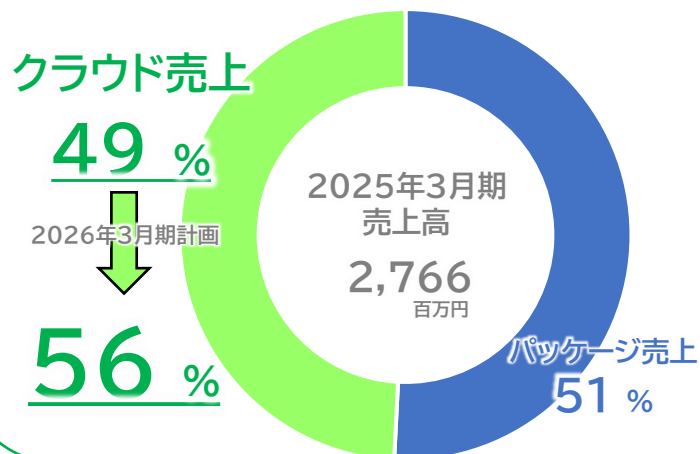
契約継続率

AgileWorks : 99.81 %

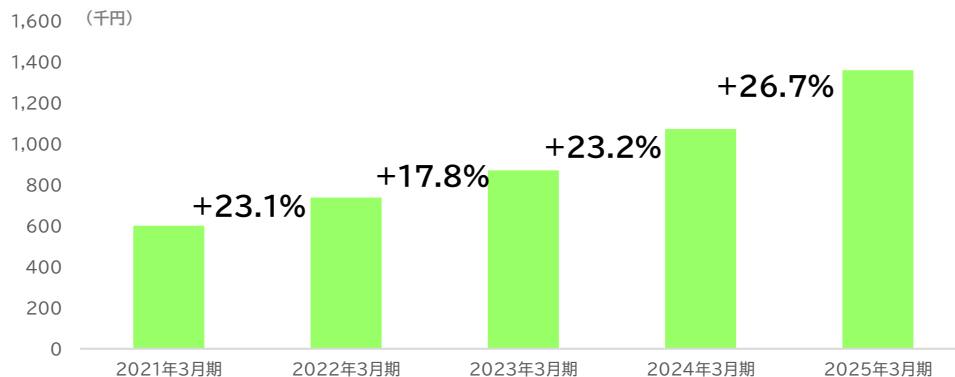
Xpoint Cloud : 99.83 %

※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



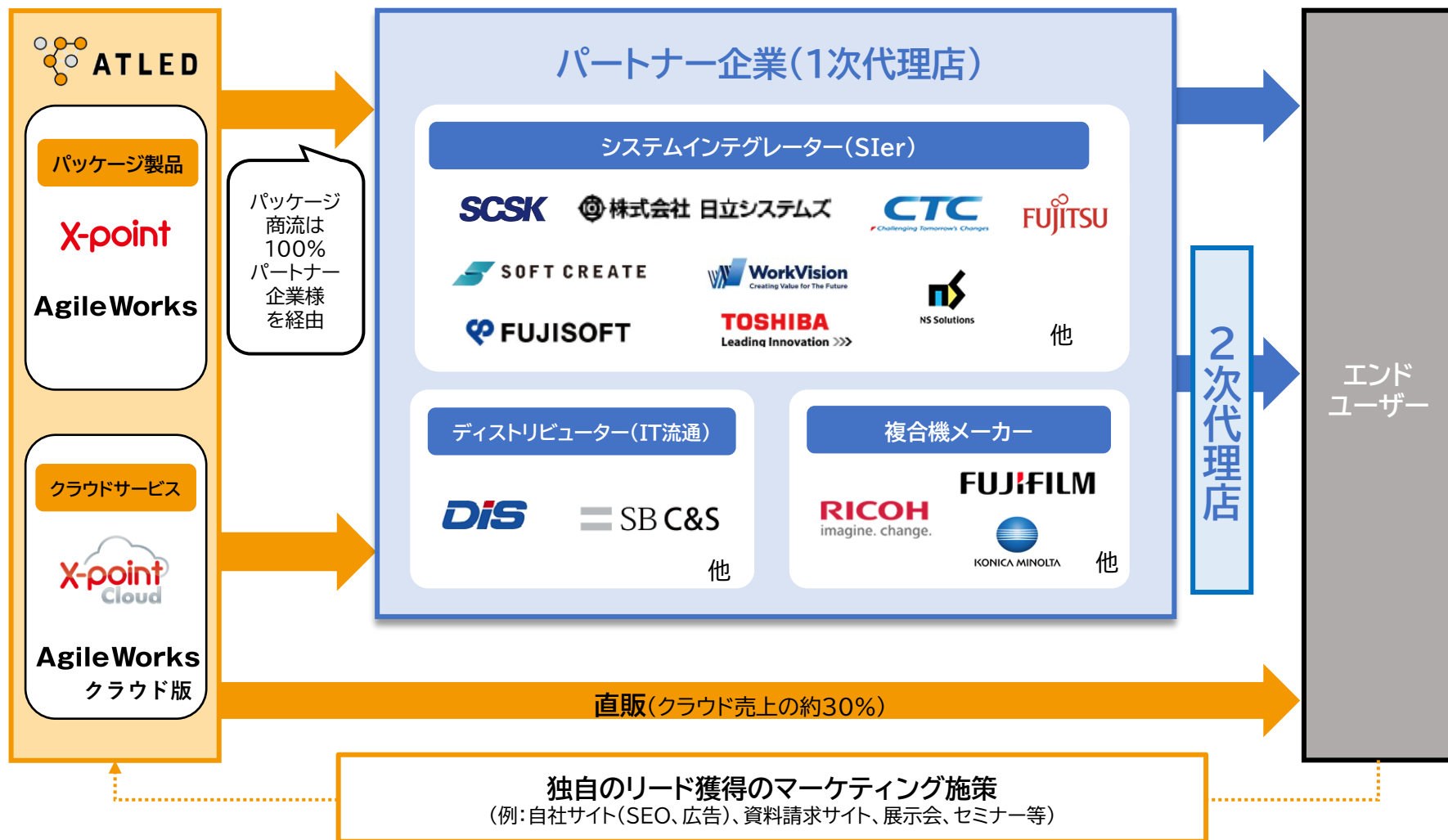
クラウドニーズの高まりから  
クラウド売上の比率が向上することにより  
パッケージベンダーからSaaSベンダーへと変革を目指しています



# ビジネスモデル

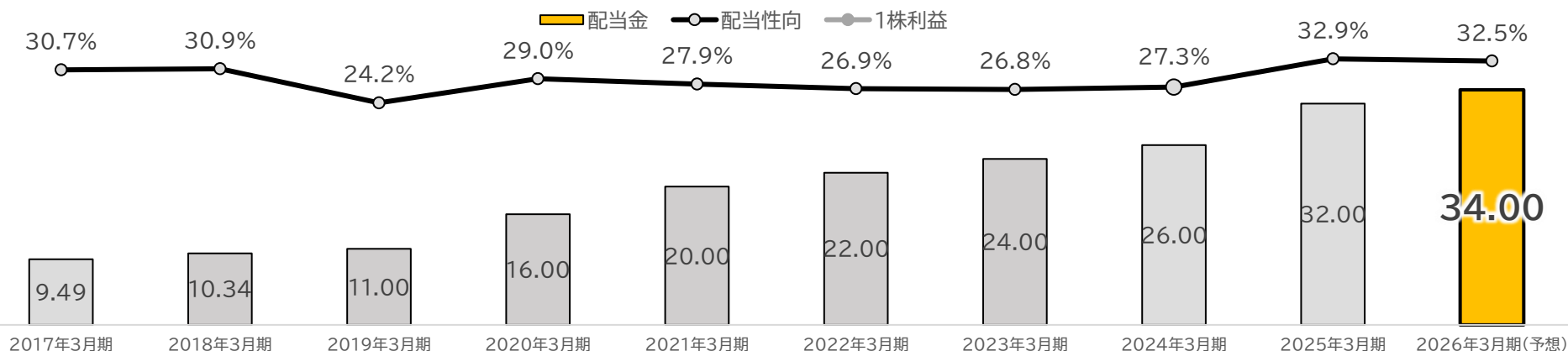
## 販売体制 & サポート体制

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



## 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<br>(2年以上保有) |          |
|-----------|----|--------------------------|---|------------------------|----------|
| 100 株以上   | 年間 | 2,000 円分<br>(1,000円×年2回) | — |                        |          |
| 300 株以上   | 年間 | 4,000 円分<br>(2,000円×年2回) | + | 3月末                    | 500 円分   |
| 1,000 株以上 | 年間 | 4,000 円分<br>(2,000円×年2回) | + | 3月末                    | 1,000 円分 |
| 1,500 株以上 | 年間 | 6,000 円分<br>(3,000円×年2回) | + | 3月末                    | 1,000 円分 |
| 3,000 株以上 | 年間 | 8,000 円分<br>(4,000円×年2回) | + | 3月末                    | 1,500 円分 |

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

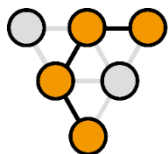
## 免責事項

- 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に関しての問い合わせ先



# 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/>



ATLED

Copyright (c) ATLED CORP. All right Reserved.