

2024年3月期 決算説明補足資料

エンカレッジ・テクノロジー株式会社
(証券コード：3682)

2024年5月10日



目次

1. 2024年3月期 決算概要

2. 中期事業計画

3. 2025年3月期 業績予想

4. 2025年3月期 重点施策

2024年3月期 決算概要



2024年3月期 決算概要

(単位：百万円)

	2024年3月期 期初計画	2024年3月期 実績	計画 達成率(%)	2023年3月期 実績	前期 同期 増減(%)
売上高	2,450	2,498	2.0%	2,120	17.8%
売上原価	1,204	1,227	1.9%	720	70.3%
売上総利益	1,246	1,270	1.9%	1,399	-9.2%
販管費	995	951	-4.4%	1,155	-17.7%
営業利益	250	318	27.6%	243	31.0%
経常利益	250	321	28.5%	244	31.4%
当期純利益	175	218	25.1%	174	25.2%

売上高は過去最高を更新。期初計画も達成。

売上原価及び販管費は賃上げ等による労務費・人件費が20%超増加したほか、機能拡張の償却費増、広告宣伝費増なども計画どおり推移。増益を達成。

売上構成の推移

(単位：百万円)

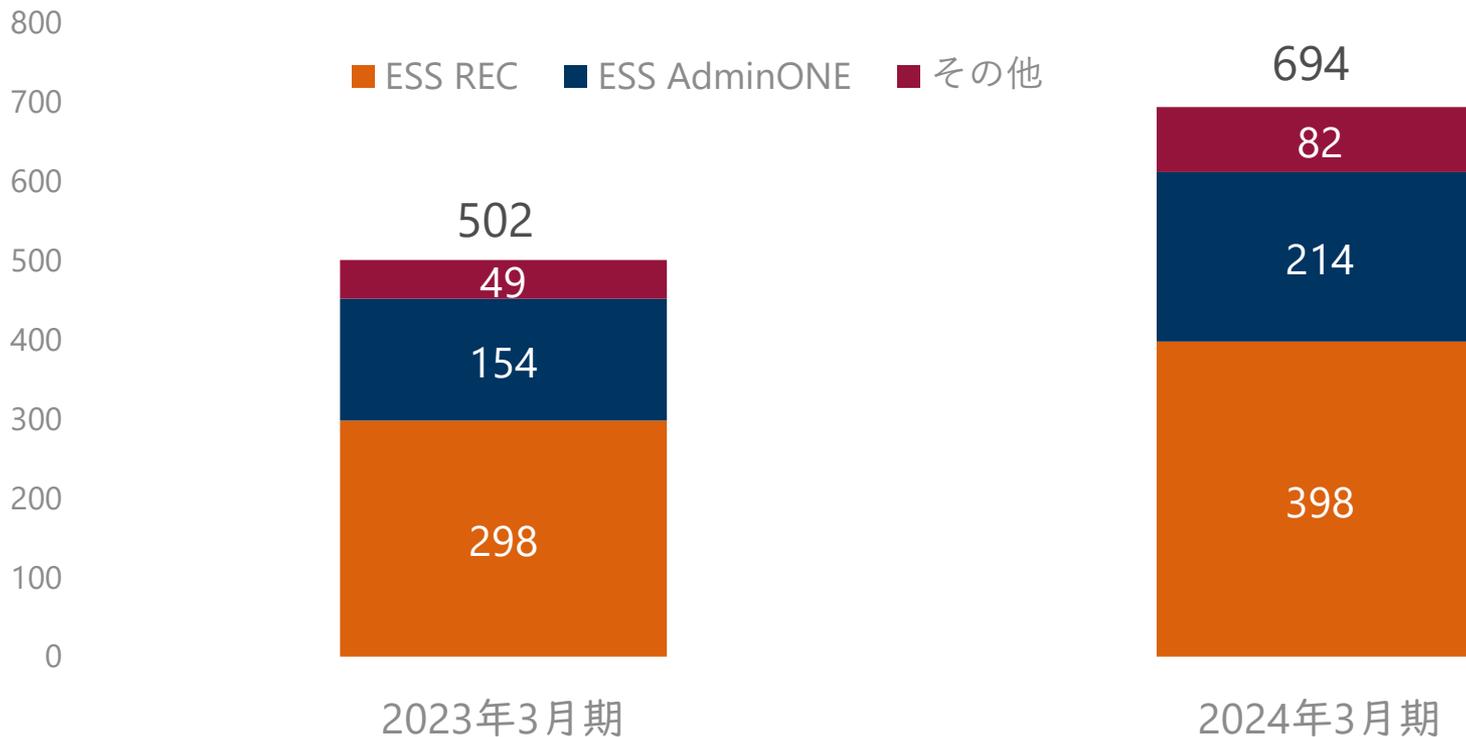
	2024年3月期 期初計画	2024年3月期 実績	計画 達成率(%)	2023年3月期 実績	前期 同期 増減(%)
ライセンス	700	694	-0.9%	502	38.3%
保守サービス	1,362	1,347	-1.1%	1,293	4.1%
クラウドサービス	100	103	3.0%	87	17.9%
コンサルティング サービス	250	317	26.8%	200	58.9%
SIO常駐サービス	28	26	-7.1%	24	8.4%
その他	9	8	-11.1%	11	-29.4%
売上高合計	2,450	2,498	2.0%	2,120	17.8%

ライセンスは、営業体制強化の成果によりESS REC、ESS AdminONEの両主力製品の販売が伸長。ライセンスに派生するコンサルティングサービスもライセンス増加および移行サービスの増加により大きく伸長。保守更新率は95%を堅守。

ライセンス売上 前期比較

製品別売上

(単位：百万円)



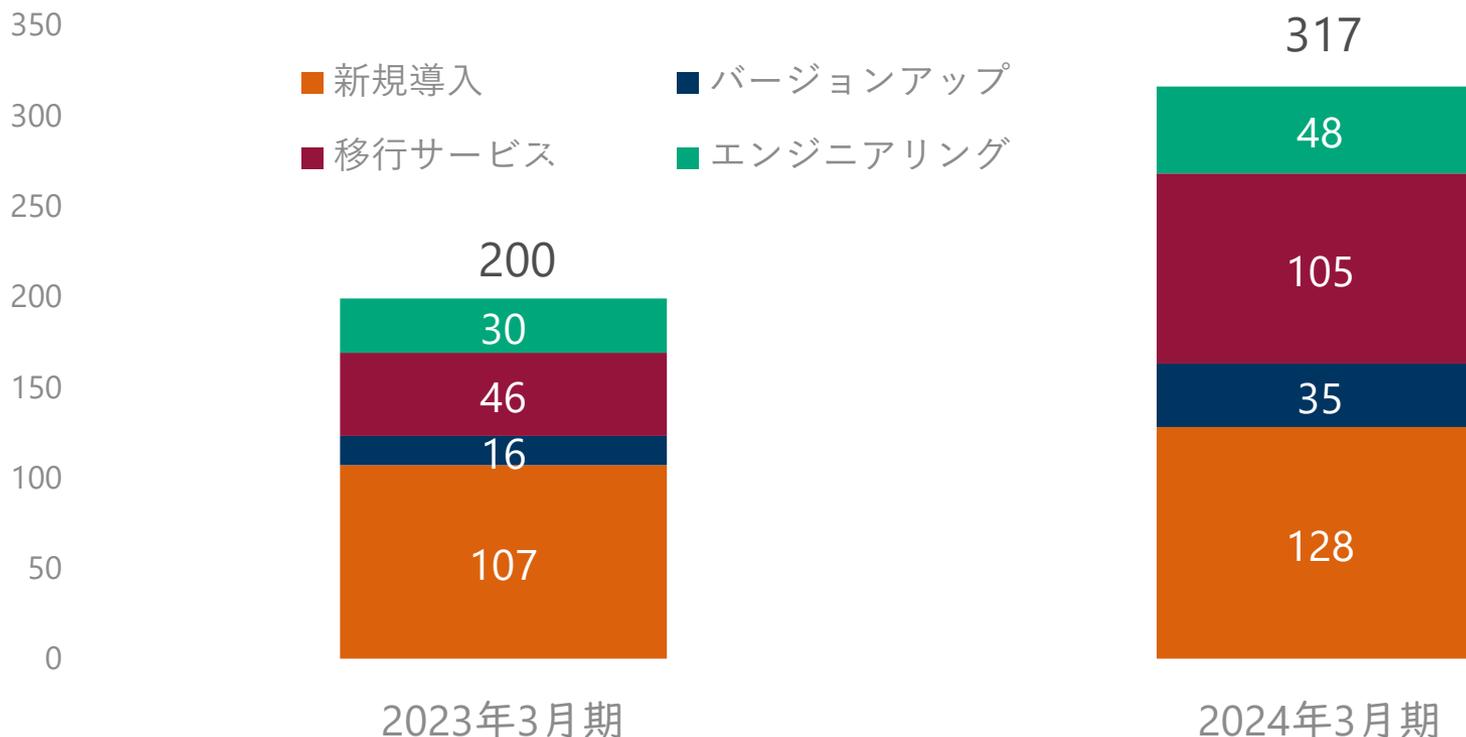
ライセンス売上は対前期比38.3%増加。

- ・ 証跡管理（ESS REC）は33.5%増加し、過去最高の売上。
- ・ AdminONEは38.5%増加し、第2の柱に成長。

コンサルティングサービス売上 前期比較

サービス別売上

(単位：百万円)

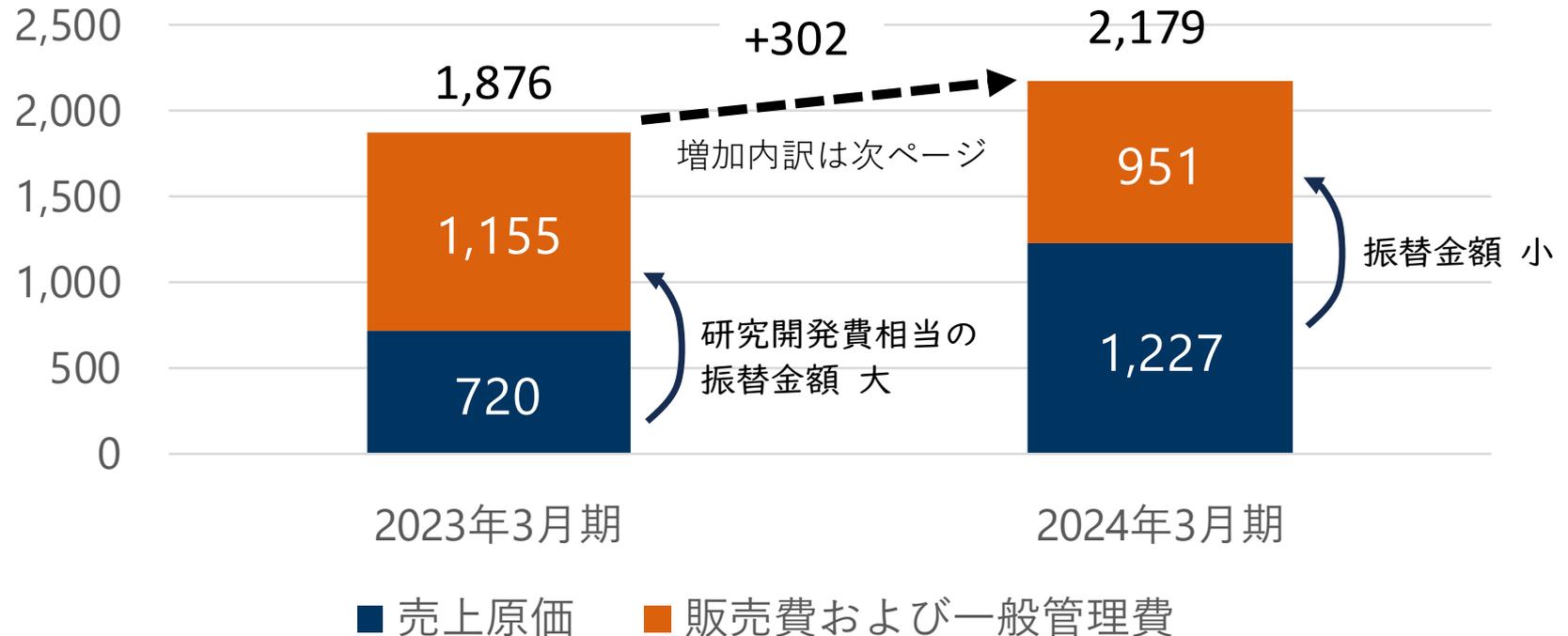


- コンサルティングサービス売上は対前期比で58.9%と大幅に増加。
- ・ 移行サービス (EAC/EAG=>AdminONEやREC5=>REC6)が126%増加。
 - ・ 新規導入は純新規・新規ライセンス販売増加により20%増加。

営業費用（売上原価と販売費および一般管理費）の概況

(単位：百万円)

営業費用の推移



当事業年度はREC6製品リリースにより研究開発フェーズから機能追加・拡張フェーズへ移行し、売上原価と販管費のバランスが変化

売上原価と販売費および一般管理費の状況

(前年同期比)

営業費用(売上原価・販管費) 302百万円増加

売上原価	506百万円	増加※1
販管費	204百万円	減少※1

営業費用の増減内訳

人件費(増加) ※2	199百万円
ソフトウェア償却負担(増加) ※3	145百万円
外注費(減少)	-70百万円
広告宣伝費(増加)	7百万円
交際費、交通費(増加)	7百万円
通信費(増加)	6百万円

※1 研究開発費の減少344(売上原価増加・販管費減少)

※2 賃上げおよび業績連動賞与の増加

※3 ソフトウェア償却費から無形固定資産に計上される機能拡張費用を控除

貸借対照表概況

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	増減額
流動資産	3,650	4,216	566
固定資産	557	666	108
総資産	4,208	4,882	674
負債	866	1,456	590
純資産	3,341	3,425	83

流動資産のうち、現金および預金は364百万円、売掛金175百万円増加。
負債のうち、未払法人税等201百万円、保守売上に係る契約負債185百万円
賞与引当金96百万円増加。

BPS（一株当たり純資産）は前期末比12円増。

その他トピックス

パーパスを制定

これまでの実績とこれから当社が果たすべき役割が何かを改めて考え、ソフトウェアと関連サービスの提供を通じてシステム運用の安全と安定稼働の実現に貢献するためのパーパス「すべての人々が安心してITを利用できる社会を創る」を制定いたしました。

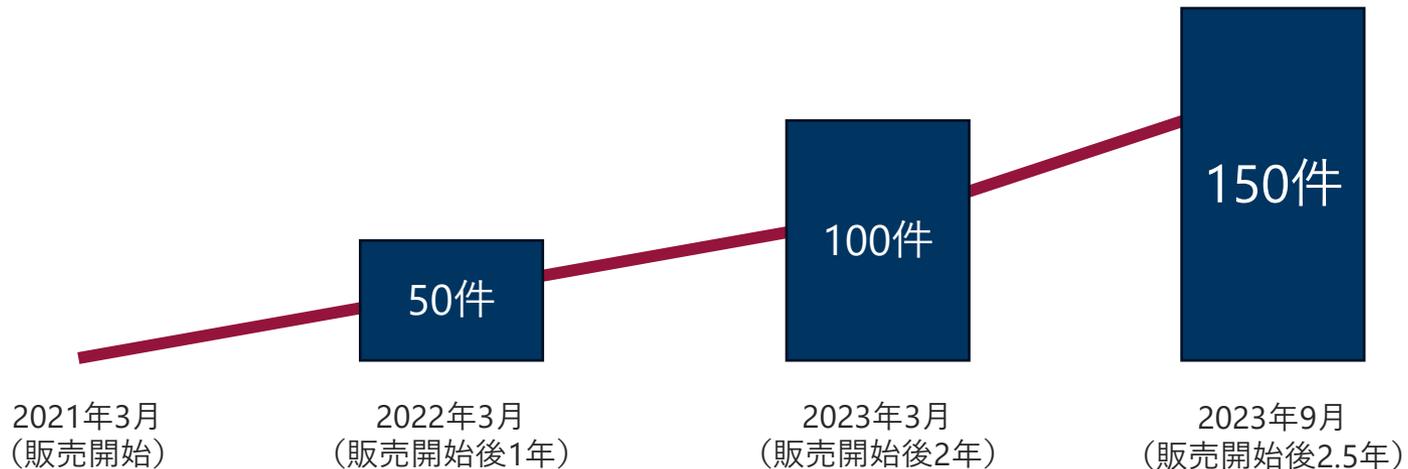
つく
すべての人々が安心してITを利用できる社会を創る

ソフトウェアと関連サービスの提供を通じて
システム運用の安全と安定稼働の実現に貢献する

その他トピックス

販売開始から2年半で採用プロジェクト150件を突破

2021年3月に販売開始した次世代型特権ID管理ソフトウェア「ESS AdminONE」は、販売開始からわずか2年半で150件を超えるプロジェクトに採用されました。発売当初から特定の業種に偏らず、金融、情報通信、公共、製造、サービス、建設、医療など、幅広い業種のお客様にご採用いただき、システム運用の安全性向上・運用効率に貢献しています。



その他トピックス

ESS RECが14年連続で国内市場シェア1位を獲得

当社の主力製品である「ESS REC」は「システム証跡監査ツール」市場の最新調査において14年連続で国内市場シェア1位を獲得いたしました。2023年4月には、すべてが新しくなった最新バージョン「ESS REC6」を発売いたしました。アーキテクチャの刷新に加え、システム操作者の常時認証と操作環境の監視・記録を行うことで多様な働き方にも対応し、安全なシステム運用業務を実現いたします。当社は今後もより多くのお客様の課題解決を目指して、製品やサービスの機能強化に邁進してまいります。

(デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社調べ)

システム証跡監査ツール市場

14年連続
市場シェア **No.1**



中期事業計画 (FY24~FY26)



中長期事業戦略

第1次、第2次中期計画の段階を経て
次世代が活躍するFY2030に
向けた成長戦略

事業拡大フェーズ

第2次中期計画
成長フェーズ

第1次中期計画
投資フェーズ

新たな価値創造

新プロダクト
新サービスによる
売上拡大
&
新たな価値創造

FY2030 KPI達成
&
新たなステージへ

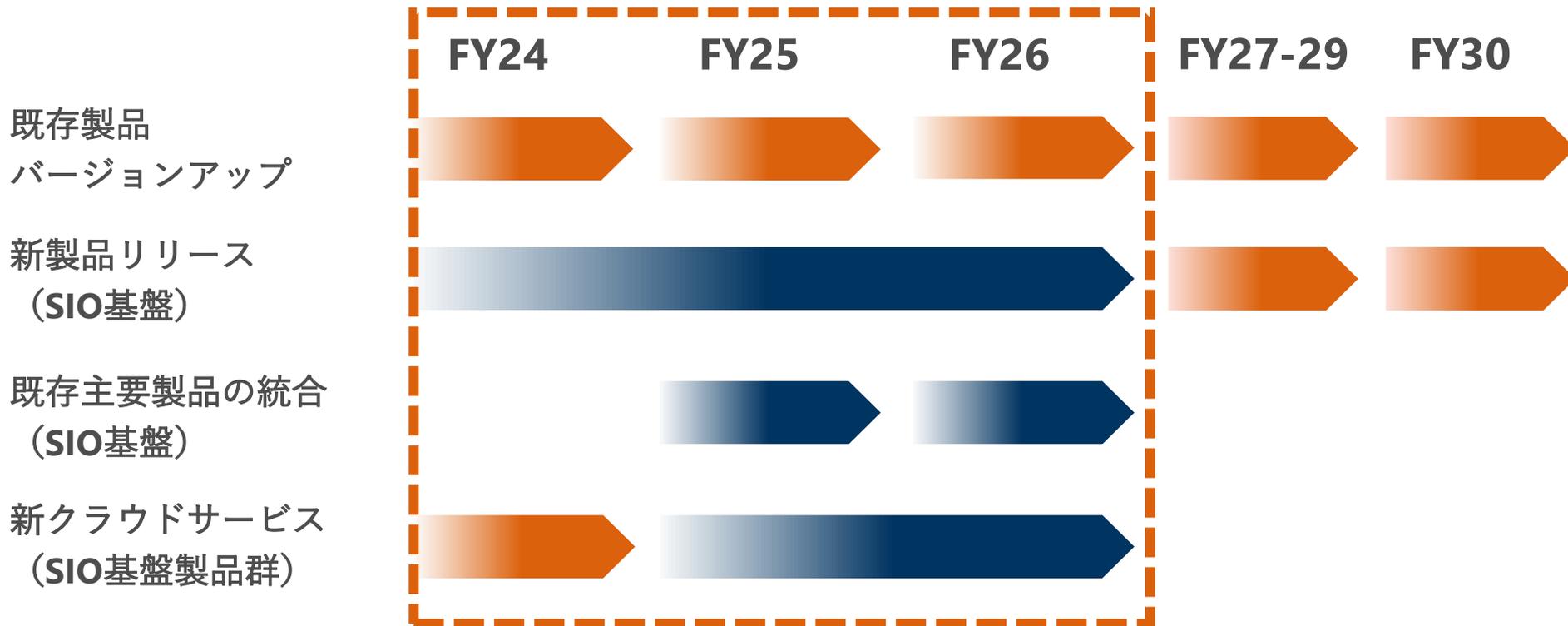
FY2024-FY2026

FY2027-FY2029

FY2030 ⇒

プロダクト & サービスのロードマップ

第1次中期計画 投資フェーズ：製品・サービス開発への投資



SIO基盤：製品の土台となるアーキテクチャを統一した運用統制ソリューション

 バージョンアップ：ソフトウェア投資

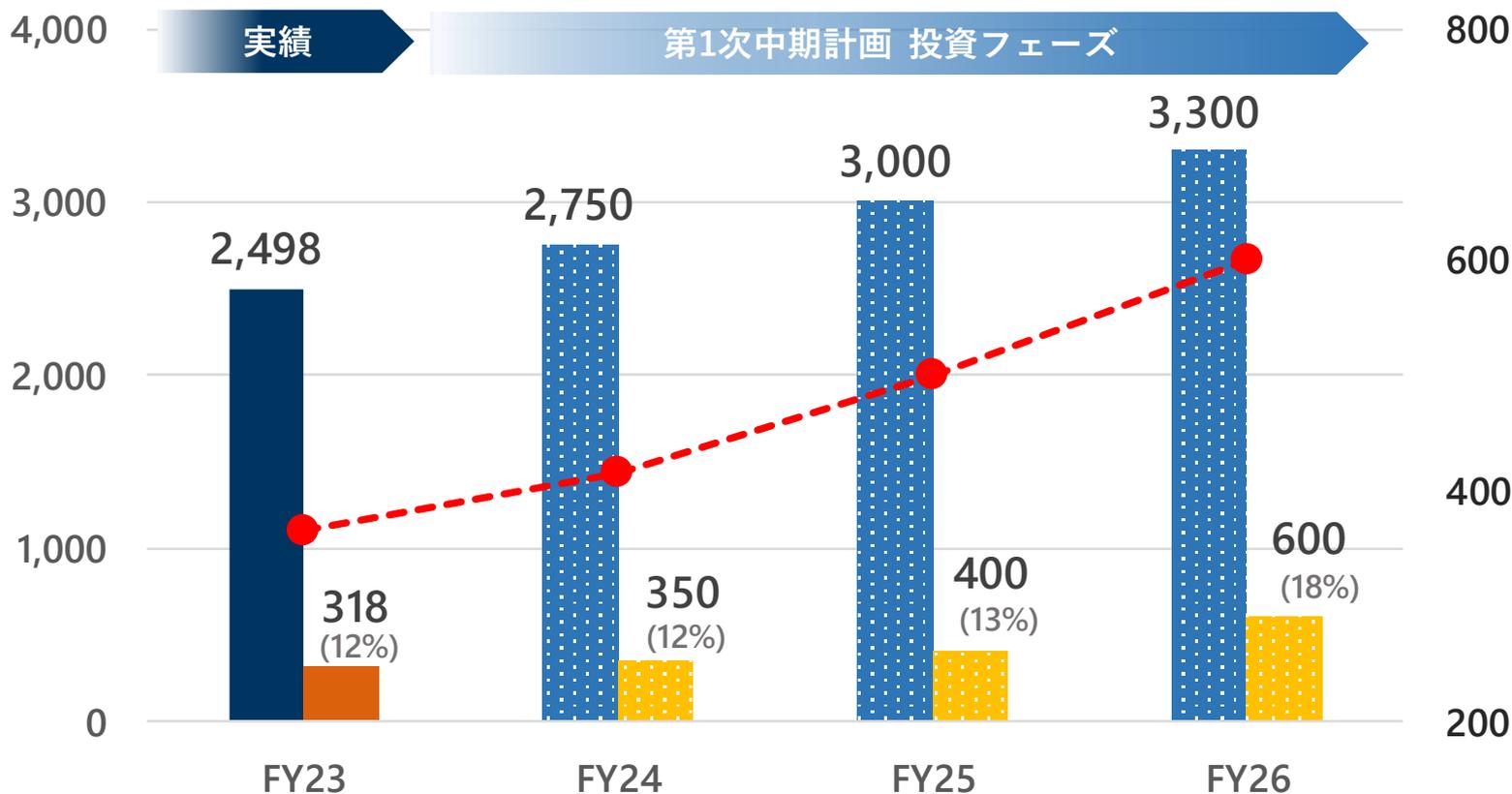
 新製品開発：研究開発費

中期損益計画 FY24~26

(単位：百万円)

売上高
営業利益

製品開発投資額



■ 売上高 ■ 営業利益 ● 製品開発投資額

() は営業利益率 (研究開発費+ソフトウェア投資)

第1次中期計画 投資フェーズ（FY24-26） 重点実施事項

- プロダクト & サービス（ロードマップ参照）
 - SIO基盤統合新製品リリース（既存主要製品の統合）
 - 新クラウドサービスリリース（SIO基盤製品群）
 - 新SEサービスリリース（コンサル/SI/BPO）
 - 新製品リリース（第三の主力製品）
- マーケティング & セールス
 - 既存拡大（エンタープライズユーザーの創出）、純新規獲得（市場拡大）に向けた営業戦略
 - ESS REC6/ESS AdminONEによる売上獲得
 - 新商品の販売企画 & プロモーションならびに販売開始
 - ESS AdminONE/REC6への移行推進
- タレントマネジメント
 - リーダー育成ならびにスキル強化のための教育強化
 - 計画達成のための社員ならびに協力会社採用強化
- コーポレート
 - 組織改革（役割組織）
 - ISO27001/27017取得

第1次中期計画 投資フェーズ（FY24-26） 売上、損益を達成させる重要なポイント

ライセンス売上の達成

保守更新率の達成

ESS AdminONEならびにESS REC6移行推進

2025年3月期 業績予想



2025年3月期 業績予想

(単位：百万円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	増減額	増減率	主要な変動要因
売上高	2,498	2,750	252	10.1%	次頁詳細
売上原価	1,227	1,350	123	10.0%	人件費・外注費等 増加による
売上総利益	1,270	1,400	130	10.2%	-
販管費	951	1,050	99	10.4%	人件費・広宣費等 増加による
営業利益	318	350	32	9.7%	-
経常利益	321	350	29	8.9%	-
当期純利益	218	240	22	9.7%	-

売上原価は、ベースアップによる人件費および協力会社からの単価引き上げ要請を受けた外注費等の増加を見込む。販管費は、ベースアップによる人件費や広告宣伝費、採用費等の増加を見込む。引き続き、研究開発への重点投資を実行する。

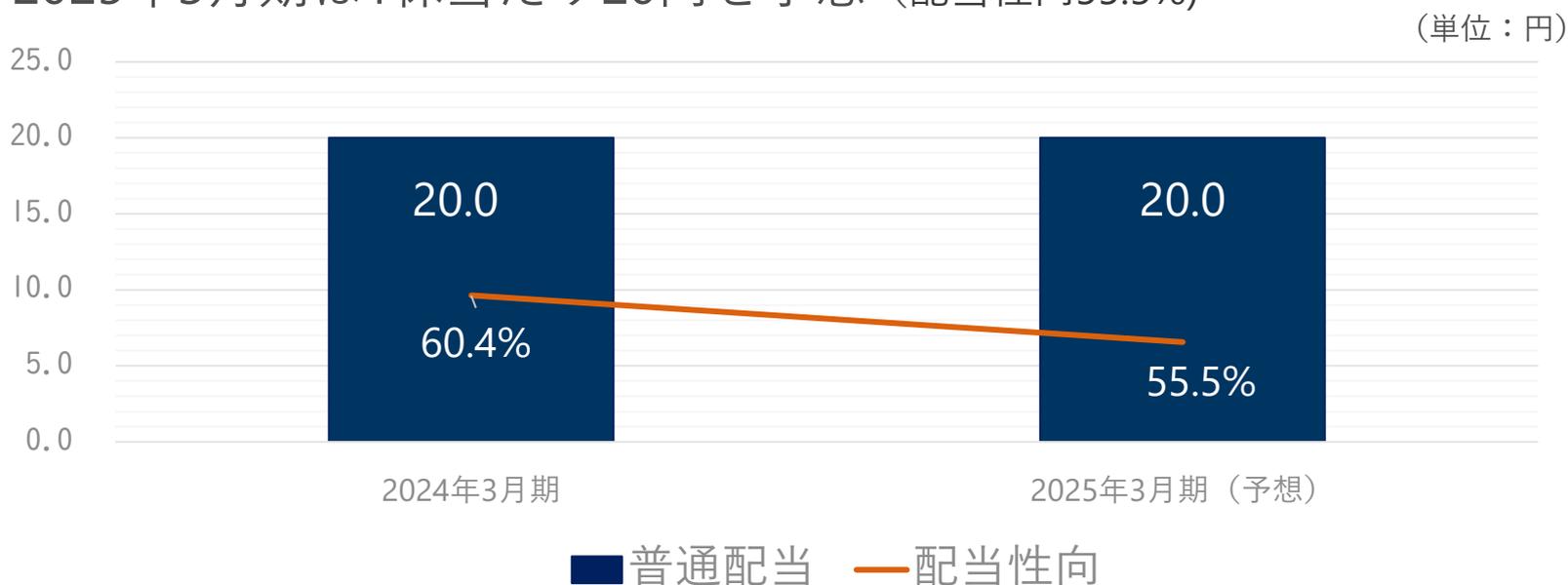
売上構成の推移

(単位：百万円)

構成項目	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	増減額	増減率
ライセンス	694	750	56	8.1%
保守サービス	1,347	1,480	133	9.9%
クラウドサービス	103	162	59	57.3%
コンサルティングサービス	317	334	17	5.4%
SIO常駐サービス	26	18	-8	-30.8%
その他	8	4	-4	-50%
売上高合計	2,498	2,750	252	10.1%

2025年3月期 配当予想

- ・ 配当性向は33.3%以上とし、安定的かつ継続的な利益配分の方針です。なお、利益水準に応じて、配当性向33.3%以上の水準を超過する部分に関しては、内部留保の状況等を考慮しつつ、株主への安定的・継続的な配当を最優先に実施してまいります。
- ・ 2025年3月期は1株当たり20円を予想（配当性向55.5%）



2025年3月期 重点施策



2025年3月期 重点施策

フロー売上拡大

ストック売上強化

役割による組織化ならびに
タレントスキル向上による生産性向上

フロー売上拡大

ライセンス・コンサルティングサービスの拡大

ライセンス売上拡大

- 代理店強化（主要代理店活性化、代理店契約条件最適化、
主要代理店以外のアライアンス強化）
- エンタープライズユーザー獲得（インサイトセールスにより顧客深耕）
- マーケティング活動による純新規拡大（目標：50社）

コンサルティングサービス売上拡大

- AdminONE/ESS REC 6 への移行提案の推進による案件増加
- 問題解決型の提案による新規導入案件増加
- サービス部門統合によるサービス品質の強化

ストック売上強化

保守サービス・クラウドサービスの強化

保守サービスの強化

- 2024年4月より更新契約の保守料10%値上げ
- 保守更新率96%を目指す
- 品質強化（品質保証部による牽制強化）

クラウドサービスの強化

- ISO27001/27017取得による信頼性向上
- エンタープライズユーザー向けサブスク契約の創設
- 主要製品のクラウド（SaaS）によるサービス提供の検討を開始

役割による組織化ならびに
タレントスキル向上による生産性向上

役割による組織化ならびにタレントスキル向上による生産性向上

役割による組織化

プロダクト統括部

プロダクト（製品企画/製品開発/製品保守）に関する
全責務と機能の集約

サービス統括部

SEサービス（Pre&PostSales/Consulting&SI（企画含む））に関する
全責務と機能の集約

セールス統括部

全品目の売上（受注契約請求含む）ならびに新規顧客獲得/既存顧客拡大の
全責務と機能の集約

役割による組織化ならびに タレントスキル向上による生産性向上

役割による組織化ならびにタレントスキル向上による生産性向上

タレントスキル向上による生産性向上

- 新人+ポテンシャル採用
 - 早期戦力化（現状より早くステップを上げる仕組み作り）
 - 入社後3年間の新しい教育計画の検討・決定（人事部門と現場部門による一体型教育）
- リーダー層（若手・中堅層）
 - リーダー職基本研修の実施およびPDCAによる経験学習の実践
 - FY2030を見据えた次世代リーダーの抜擢・育成

将来見通しに関する注意事項

本資料に記載されている計画や見通し、戦略などは本書面の作成時点において取得可能な情報に基づく将来の業績に関する見通しであり、これらにはリスクや不確実性が内在しております。かかるリスクおよび不確実性により、実際の業績等はこれらの見通しや予想とは異なる結果となる可能性があります。

当社が事業環境の説明を行う上で、参考となる情報を掲載する場合があります。掲載データについては、調査方法や調査時期により結果が異なる可能性があります。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。