

2023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)
2023年5月11日



目次

1. 2023年3月期 決算概要

2. 2024年3月期 業績予想

3. 2024年3月期 重点施策

2023年3月期 決算概要



2023年3月期 決算概要

(単位：百万円)

	2023年3月期 期初計画	2023年3月期 実績	計画 達成率(%)	2022年3月期 実績	前期 同期 増減(%)
売上高	2,400	2,120	-11.7%	2,068	2.5%
売上原価	900	720	-20.0%	773	-6.8%
売上総利益	1,500	1,399	-6.7%	1,295	8.0%
販管費	1,150	1,155	0.4%	946	22.1%
営業利益	350	243	-30.6%	348	-30.1%
経常利益	350	244	-30.3%	350	-30.2%
当期純利益	250	174	-30.4%	248	-29.7%

売上高は対前期で伸長し、単体ベースで過去最高。期初計画比では未達。
原価は人件費の減少により計画比で減少。販管費は新製品開発を計画どおり実行。

売上構成の推移

(単位：百万円)

	2023年3月期 期初計画	2023年3月期 実績	計画 達成率(%)	2022年3月期 実績	前期 同期 増減(%)
ライセンス	700	502	-28.3%	575	-12.7%
保守サービス	1,280	1,293	1.0%	1,197	8.0%
クラウドサービス	100	87	-13.0%	81	8.3%
コンサルティング サービス	265	200	-24.5%	176	13.5%
SIO常駐サービス	40	24	-40.0%	21	14.6%
その他	15	11	-26.7%	16	-28.6%
売上高合計	2,400	2,120	-11.7%	2,068	2.5%

ライセンスは、見込案件の翌期へのディレイや代理店施策の遅れなどにより期中案件発掘が計画を下回ったことにより減少。

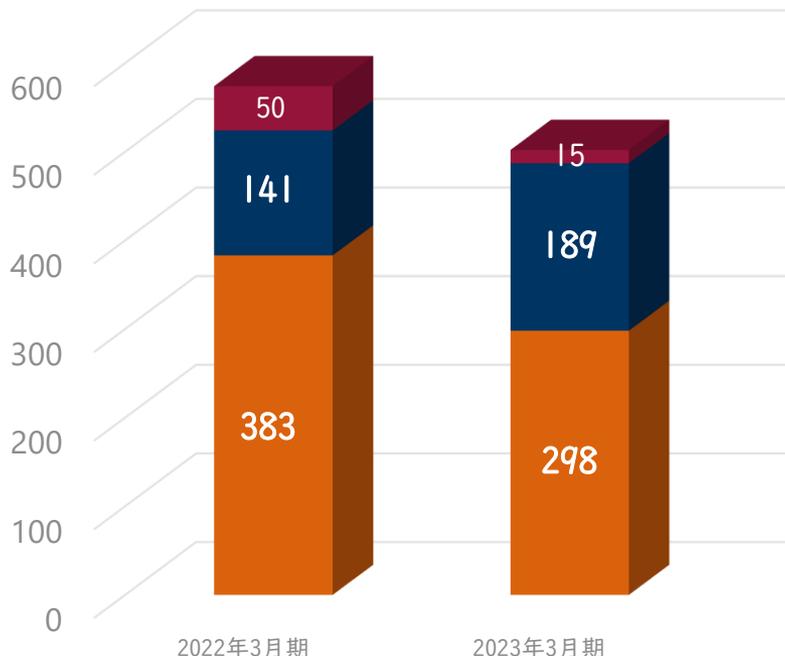
保守サービスは契約更新率が堅調に推移し、前期比8%増。

ライセンス売上 前期比較

(単位：百万円)

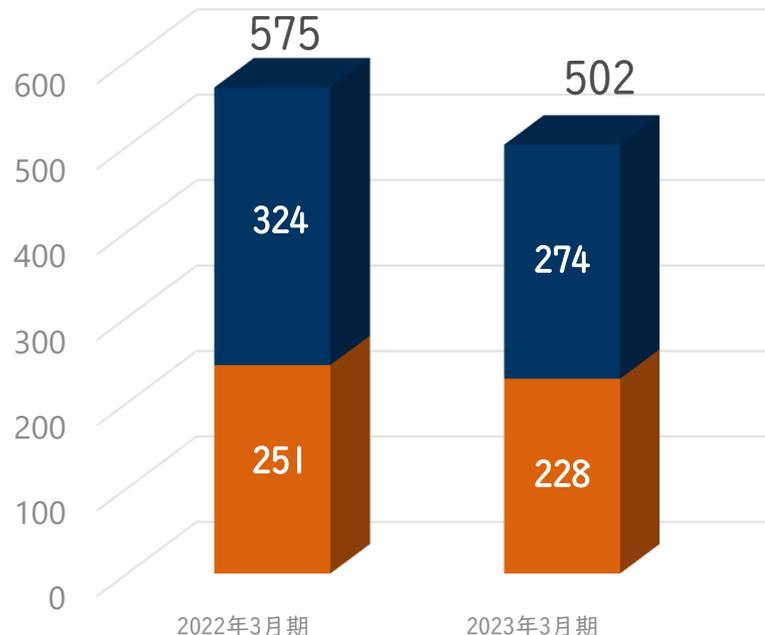
製品別売上

■ 証跡管理 ■ 特権管理 ■ その他



半期別売上

■ 上半期 ■ 下半期



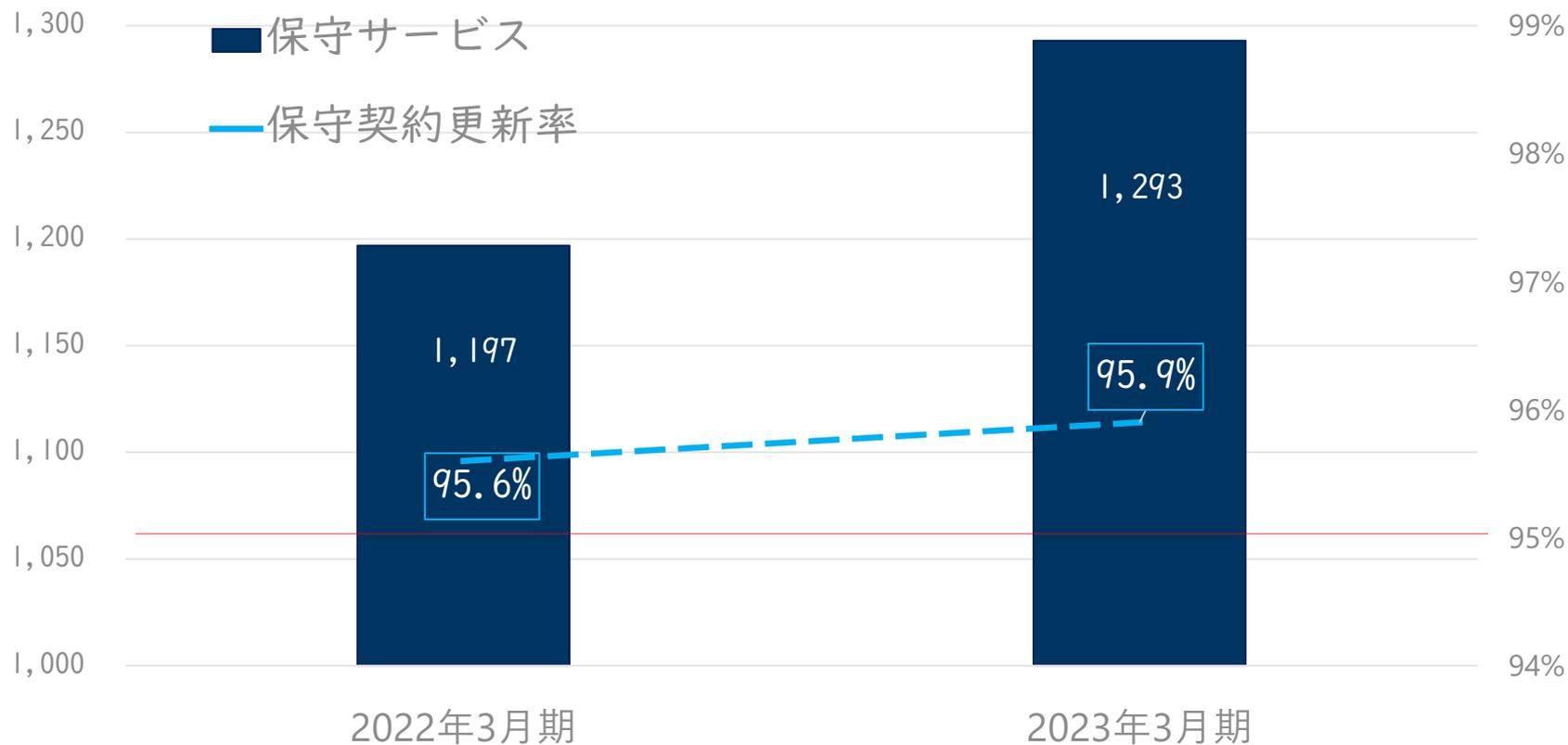
下半期見込み案件の先送り等で対前期で減少。特権ID管理製品は売上額、契約件数ともに大きく増加。

証跡管理製品は契約件数は増加したが、2022年3月期並みの大型商談に繋がられなかったため減少。

保守サービス売上 対前期比較

(単位：百万円)

(保守契約更新率)

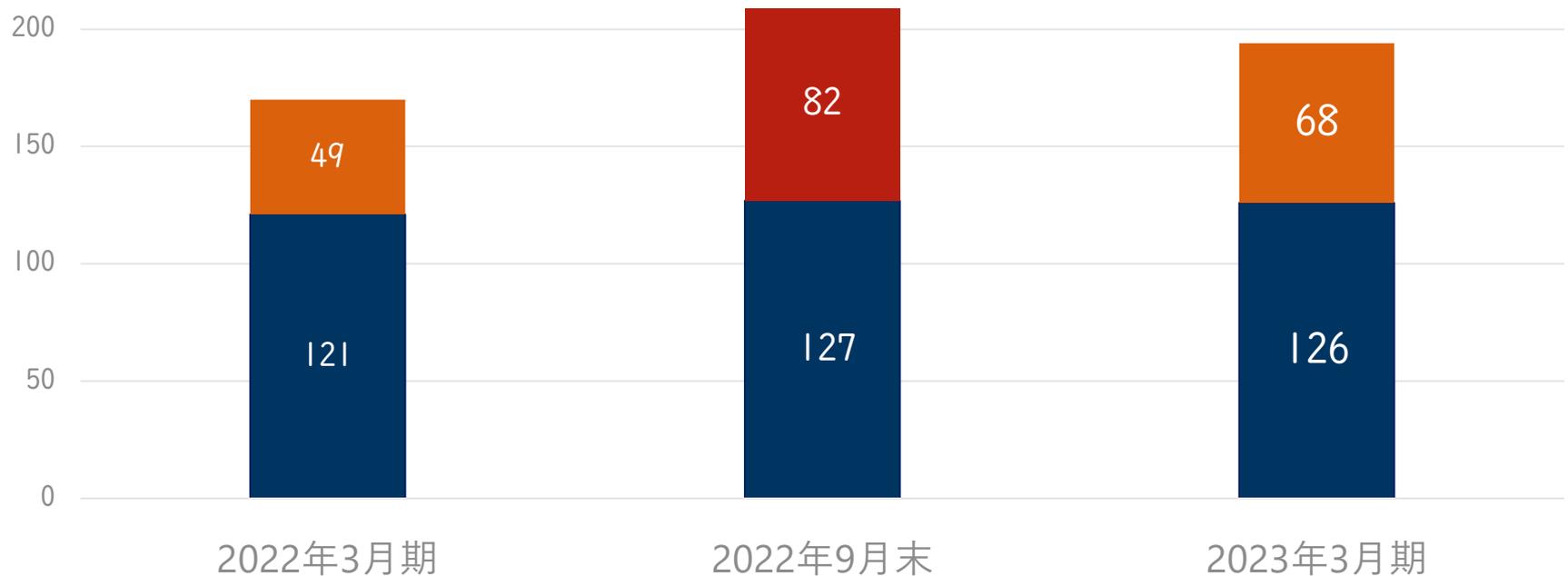


保守契約更新率は経営目標である95%を3年連続達成。

人員推移

(単位：人)

■ 社員（期末） ■ 協力社員（期中平均）

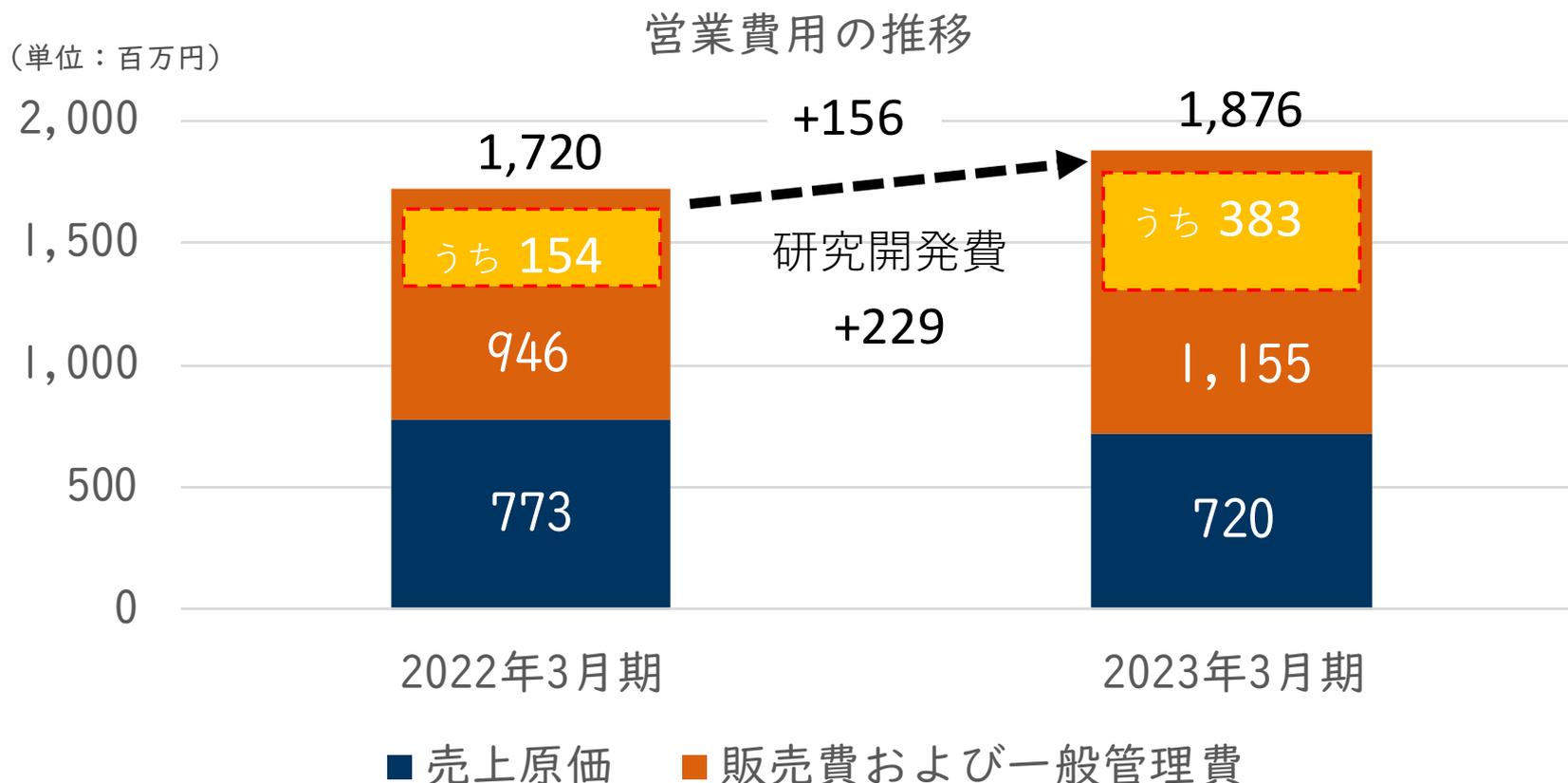


キャリア採用及び新卒採用（2022年3月期14名、2023年3月期11名）

社員の離職（2022年3月期22名、2023年3月期6名）

協力社員数は新製品開発に係る要員が大幅に増加（2022年9月末には82名まで増加）

営業費用（売上原価と販売費および一般管理費）の概況



おもにREC6に関する研究開発への先行投資

関与人数 2022年3月期 のべ192人

2023年3月期 のべ502人

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) 156百万円増加

売上原価	52百万円	減少
販管費	208百万円	増加

営業費用の増減内訳

研究開発費(増加)*1	229百万円
ソフトウェア償却費(増加)	25百万円
交際費、交通費(増加)	8百万円
人件費(含む業績連動賞与)(減少)	-94百万円
採用・教育費*2(減少)	-10百万円

*1 研究開発費率18.1%(前年同期比10.5ポイント増)

*2 教育費は内製化により減少

貸借対照表概況

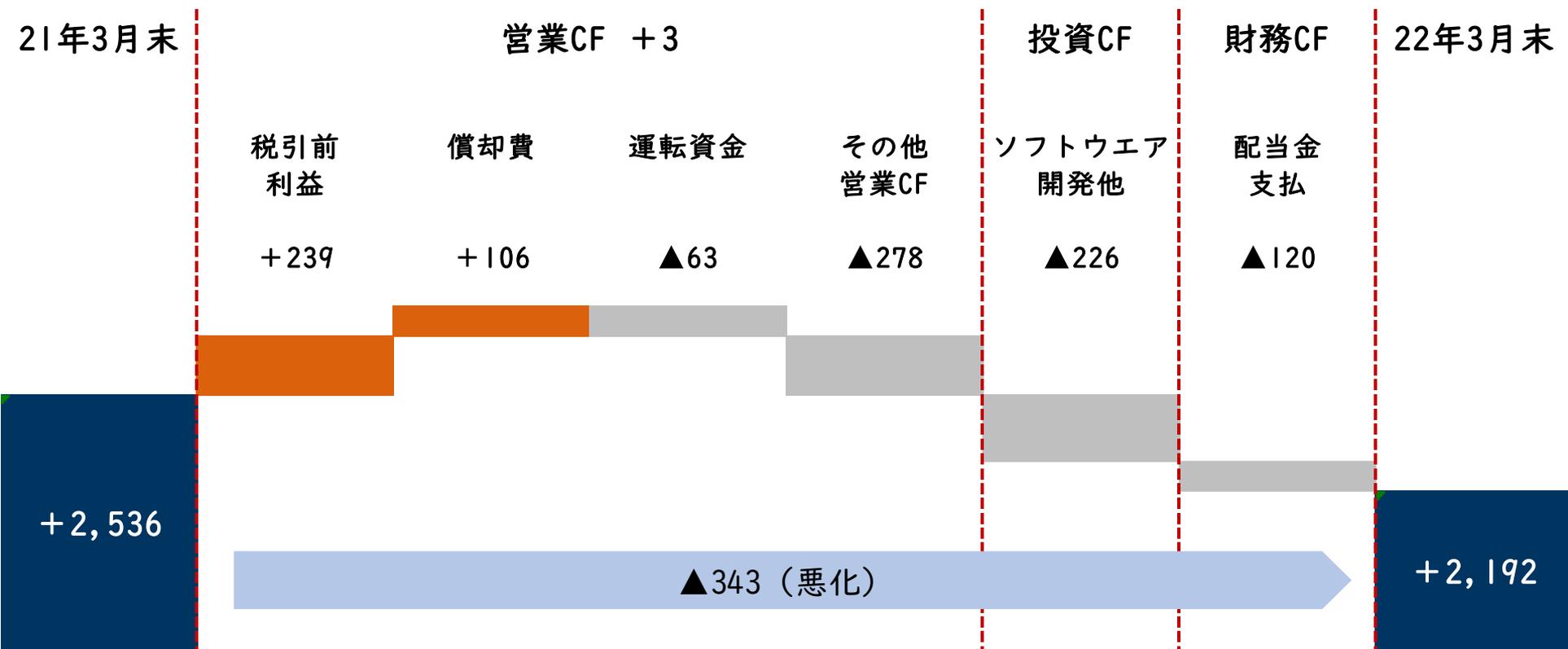
(単位：百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	増減額
流動資産	3,951	3,650	-301
固定資産	491	557	66
総資産	4,442	4,208	-234
負債	1,149	866	-283
純資産	3,292	3,341	49

流動資産のうち、現金および預金は開発投資強化等(機能拡張・研究開発)により343百万円減少。固定資産のうち、ソフトウェアは129百万円増加。自己資本比率は79.4%(前年度比5.3ポイント上昇)

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)



ESS AdminONE V1.2など将来の収益獲得に向けた開発投資を実施
 営業CF内訳…実質的な営業活動によるCF125+法人税等の支払▲122

その他トピックス

創立20周年を迎えました

当社は、おかげさまで2002年11月の創立から20周年を迎えました。これもひとえに株主様、お客様やお取引先様のご支援によるものと深く感謝しております。今後とも社員一同、さらなる成長において業務に専念する所存でございます。何卒ご愛顧の程よろしくお願い申し上げます。



販売開始から2年で採用プロジェクト100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年で100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（銀行・証券・保険・決済サービス）、製造、運輸、公共、サービス（情報通信、その他）ヘルスケアをはじめ、さまざまな業種のお客様にご採用いただいております。



その他トピックス

ESS RECが13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13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 REC 6」を発売いたしました。アーキテクチャを刷新し、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、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)

13年連続市場シェアNo. 1の
システム証跡監査ツールの最新版



2024年3月期 業績予想



2024年3月期 業績予想

(単位：百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	増減額	増減率	主要な変動要因
売上高	2,120	2,450	330	15.6%	次頁詳細
売上原価	720	1,204	484	67.2%	減価償却費・人件費等増加
売上総利益	1,399	1,246	153	-10.9%	-
販管費	1,155	995	-160	-13.9%	人件費・広告費増加 研究開発費減少
営業利益	243	250	7	2.9%	-
経常利益	244	250	6	2.5%	-
当期純利益	174	175	1	0.6%	-

売上原価は、前期までの製品機能拡張に付随するソフトウェア資産の償却費、ベースアップによる人件費等の増加要因を見込む。販管費はベースアップによる人件費や広告宣伝費、採用費等が増加する一方、研究開発費の減少要因を見込む。（前期で大型の製品開発が一旦終了し、研究開発費の減少を予定）

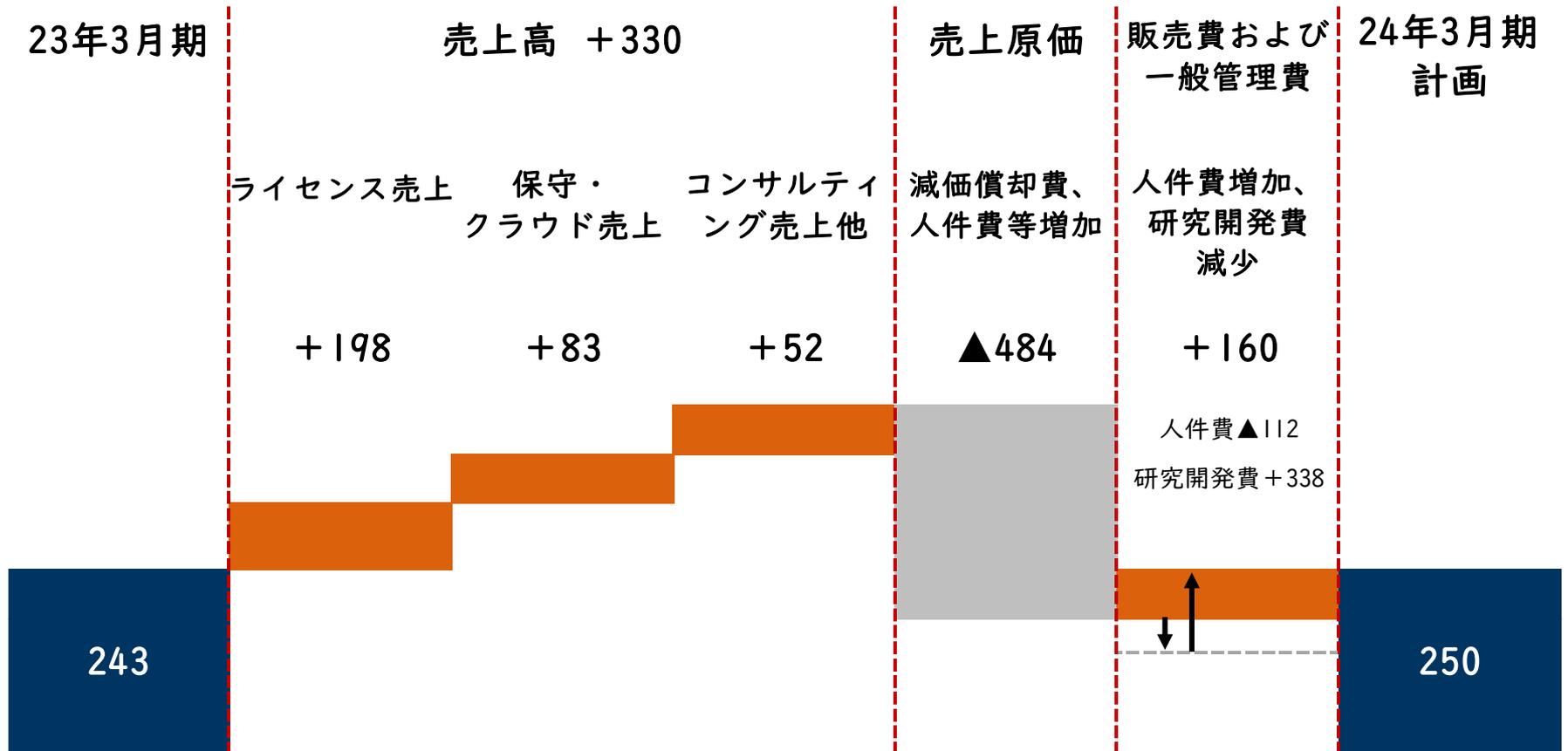
売上構成の推移

(単位：百万円)

構成項目	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	増減額	増減率
ライセンス	502	700	198	39%
保守サービス	1,293	1,362	69	5%
クラウドサービス	87	100	13	15%
コンサルティングサービス	200	250	50	25%
SIO常駐サービス	24	28	4	17%
その他	11	9	-2	-18%
売上高合計	2,120	2,450	330	15.6%

営業利益の推移

(単位：百万円)

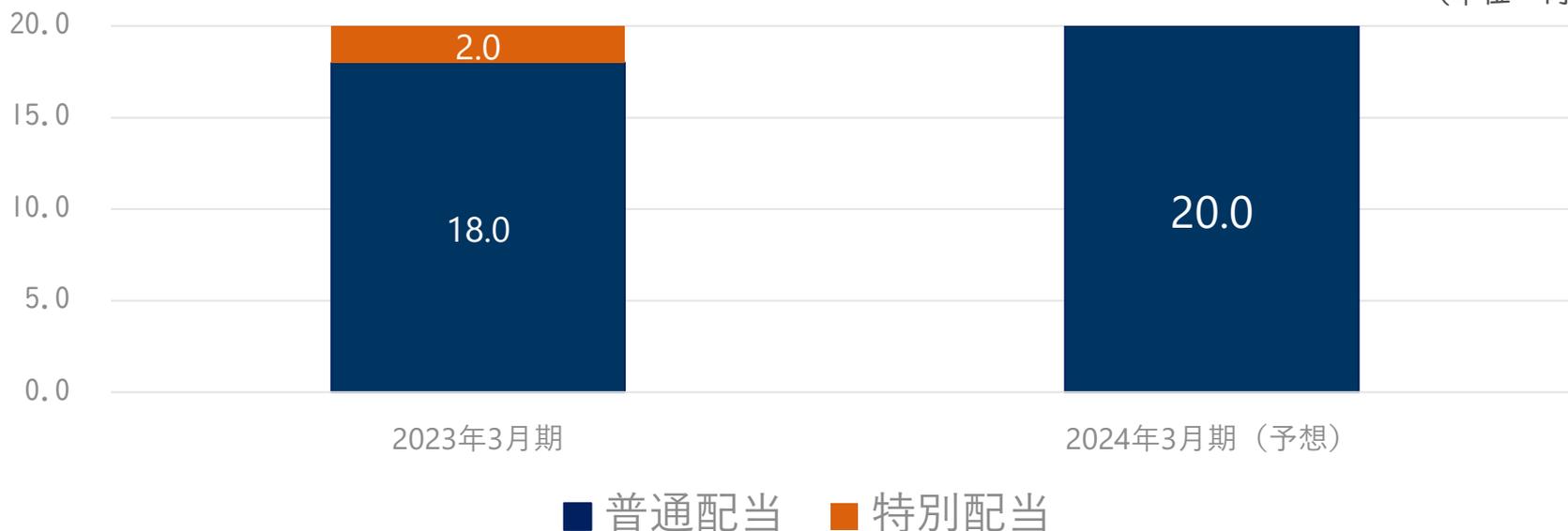


前期の投資フェーズから当期以降は回収フェーズに移行。
FY23は減価償却費負担が高まるがFY24中盤から負担は軽減予定。

2024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。
- ・ 2024年3月期は1株当たり20円を予想（配当性向76.1%）

（単位：円）



2024年3月期 重点施策



2024年3月期 重点施策

顧客ターゲット別の営業推進

ソリューション強化

新人事制度定着による生産性向上

顧客ターゲット別の営業推進

4部門による営業推進を継続



顧客ターゲット別の営業推進

新規開拓強化と価格改定推進

ESS AdminONE/ESS REC6新規開拓

- マーケティングプロモーションならびに代理店販売強化により純新規顧客を獲得（目標 50件超）
- 既存顧客への営業・技術部門一体化により新規を獲得（目標 110件超）

製品・サービス価格の改定

- 製品とサービスを10月までに10%程度値上げ
- 既存契約の保守料金については、来年4月以降更新から

ソリューション強化

新市場開拓と機能拡張・強化

ESS REC6によるリモート運用市場開拓

- システム操作者の常時本人確認
- システム操作環境の監視と記録

ESS AdminONE/ESS REC6の機能拡張・強化

- ESS AdminONE：IDaaS・SaaSへの対応/大規模ユーザー対応強化
- ESS REC6：UNIX/Linuxへの対応/リモート運用市場創出のための機能強化

新人事制度定着による生産性向上

社員が自律的に働くことで生産性とモチベーション向上を目指す

賃上げによる人材の安定確保と採用の強化

- 若手ならびに中堅社員 平均9.2%ベースアップ
- 新卒初任給 11.1%ベースアップ (24.375⇒27.084万円/月)

次期リーダー層の実践によるマネジメント力の育成

- グループ編制から機能単位の小規模な多チーム編制へ
- 次期中核人材となる新任チームリーダーのマネジメント能力開発

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。