

2024年3月期 第2四半期 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11月10日



目次

1. 2024年3月期 第2四半期 決算概要

2. 2024年3月期 業績予想

3. 2024年3月期 下半期 重点施策

2024年3月期
決算概要

第2四半期



2024年3月期 第2四半期 決算概要

(単位：百万円)

	2023年3月期 第2四半期 (参考)	2024年3月期 第2四半期	増減額	増減率	主要な変動要因
売上高	1,010	1,184	+173	17.2%	次頁詳細
売上原価	367	570	+202	55.2%	計画どおり進捗
売上総利益	642	613	-29	-4.6%	-
販管費	585	485	-100	-17.2%	計画どおり進捗
営業利益	57	128	71	124.1%	-
経常利益	56	129	72	128.4%	-
当期純利益	37	88	51	136.4%	-

売上原価の増加は、販管費に計上する研究開発費へ振り替えていた「ESS REC」等の大幅な機能強化等に係る外注費を、当期は計画通り抑制（振り替え額の減少）したことと、前期まで「ESS AdminONE」の機能拡張への投資（資産計上）が減価償却費として増加したことによる。販管費の減少は前述の研究開発費の減少による、計画通りのもの。

売上構成の推移

(単位：百万円)

構成項目	2023年3月期 第2四半期	2024年3月期 第2四半期	増減額	増減率
ライセンス	228	333	+105	46.2%
保守サービス	641	662	+21	3.3%
クラウドサービス	42	48	+5	13.2%
コンサルティングサービス	78	129	+51	65.8%
SIO常駐サービス	10	11	+0	2.5%
その他	10	0	-10	-99.2%
売上高合計	1,010	1,184	+173	17.2%

ライセンス売上は、機能拡張投資を行った特権管理製品が伸長。
 ライセンス売上に派生するコンサルティングサービス売上も大きく伸長。
 スtock売上の保守サービスは引き続き順調に推移。

売上原価と販売費および一般管理費の状況

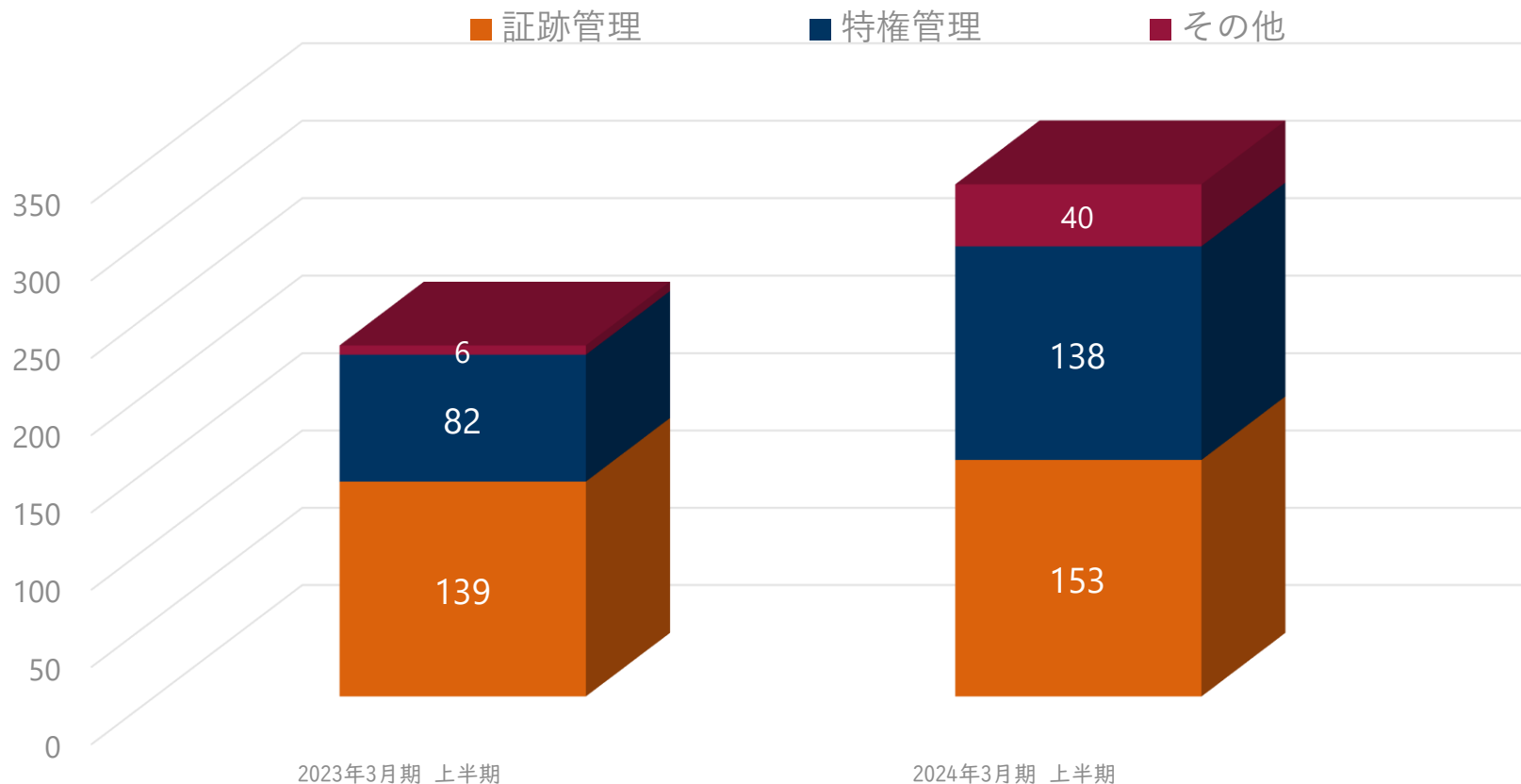
売上原価	202百万円	増加	(前年同期比)
販管費	100百万円	減少	

主な増減内訳

(賃上げ等)人件費・労務費の増加	74百万円
機能拡張費用の増加	57百万円
(ソフトウェア償却費及びソフトウェア資産計上額)	
その他費用(広告宣伝費・交通費・交際費等)の増加	20百万円
外注費の減少	△50百万円

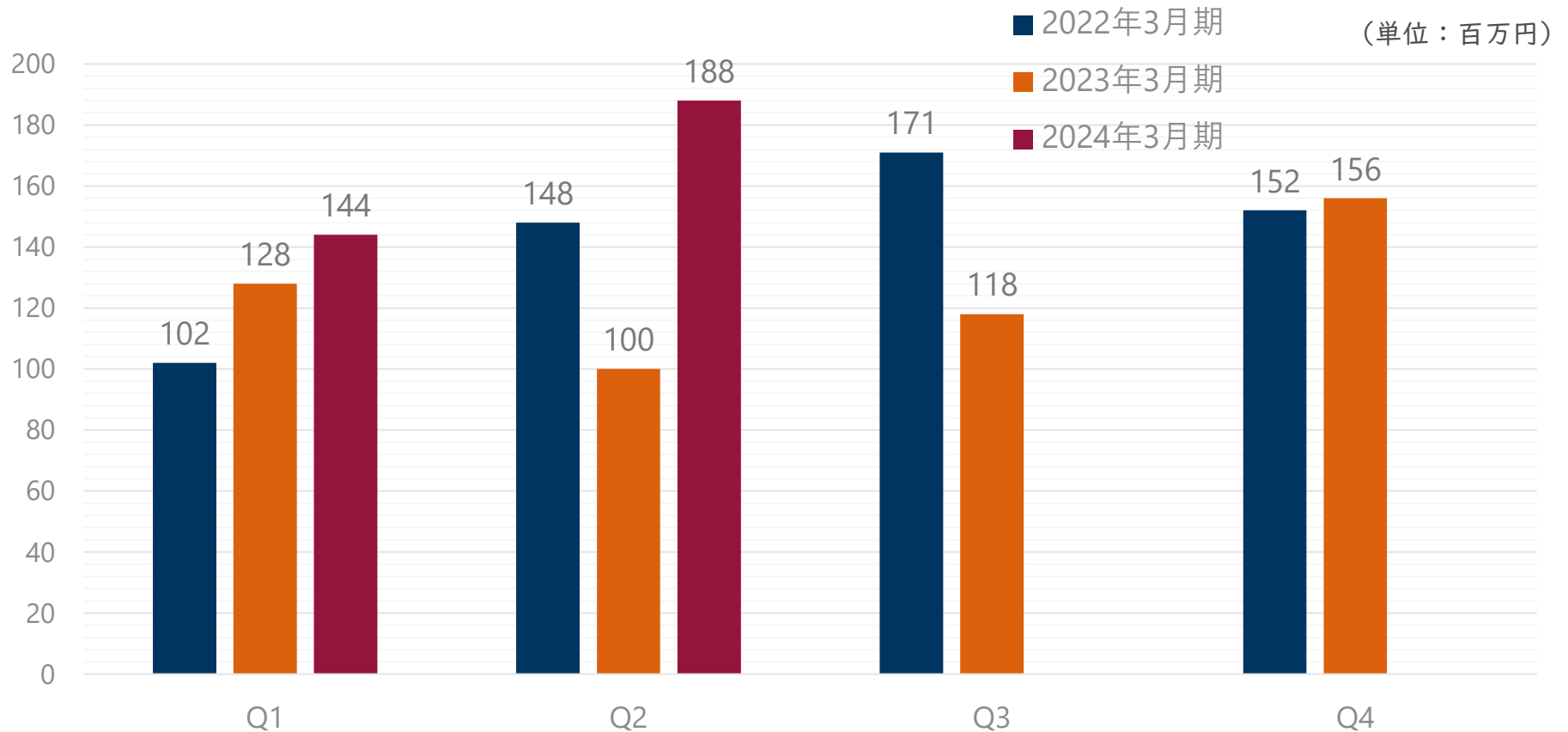
ライセンス売上 前期比較（製品別）

（単位：百万円）



特権管理製品が大きく伸長。うち、AdminONEは、78.2%増。
証跡管理製品も特権管理製品との（純新規・新規）ソリューション商談増加により伸長。

ライセンス売上 過去2.5年の四半期推移



2024年3月期は、過去2期を大きく上回る実績。下期も順調な推移を見込む。

貸借対照表概況

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期 第2四半期	増減額
流動資産	3,650	3,984	334
固定資産	557	629	71
総資産	4,208	4,614	405
負債	866	1,308	442
純資産	3,341	3,305	-36

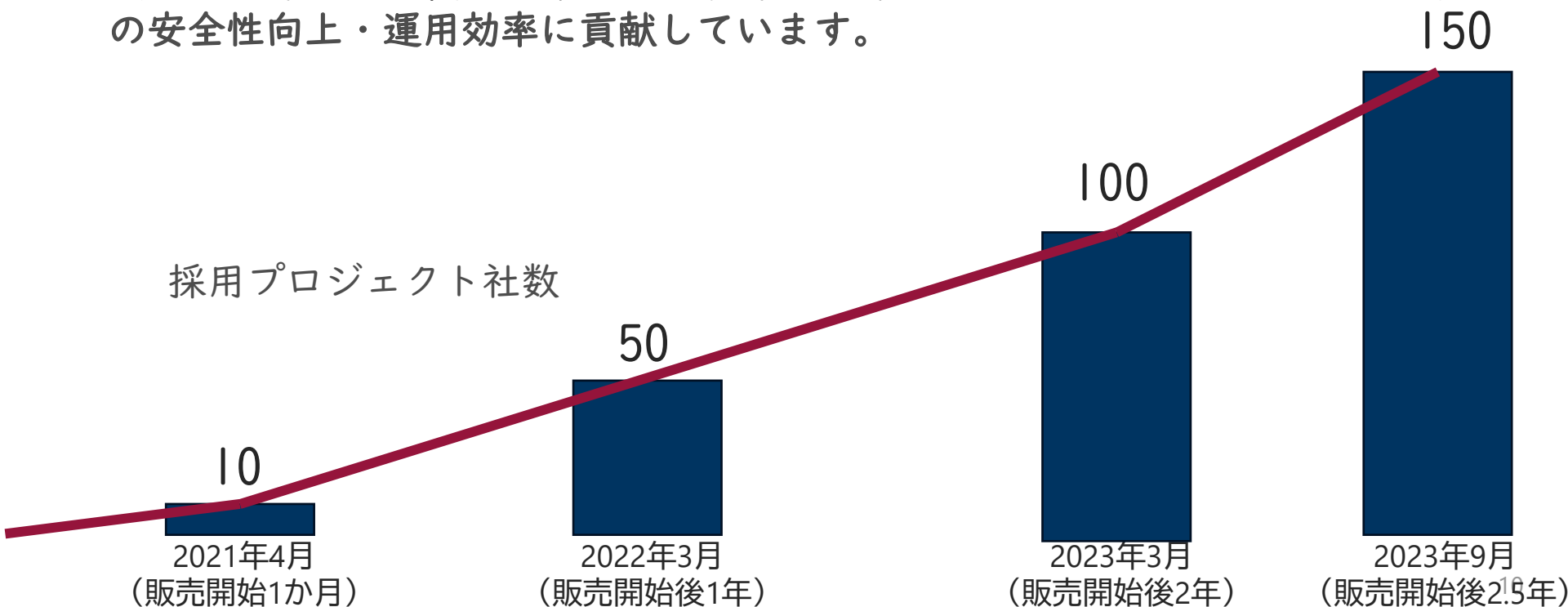
流動資産のうち、現金および預金は順調な業績により297百万円増加。
 固定資産のうち、個別機能の開発投資によりソフトウェアが24百万円増加。
 負債のうち、保守サポートサービス前受金は272百万円増加。

その他トピックス

次世代型特権ID管理ソフトウェア「ESS AdminONE」発売から2年半で採用プロジェクト150件に到達

販売開始から2年の時点で100件の採用実績から、わずか半年で新たに50件のプロジェクトで採用いただいております。

ESS AdminONEは業種を問わず、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いております。システム運用の安全性向上・運用効率に貢献しています。



2024年3月期 業績予想



2024年3月期 業績予想 *期初からの変更なし

(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・広宣費増加 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%	-

売上構成の推移

*期初からの変更なし

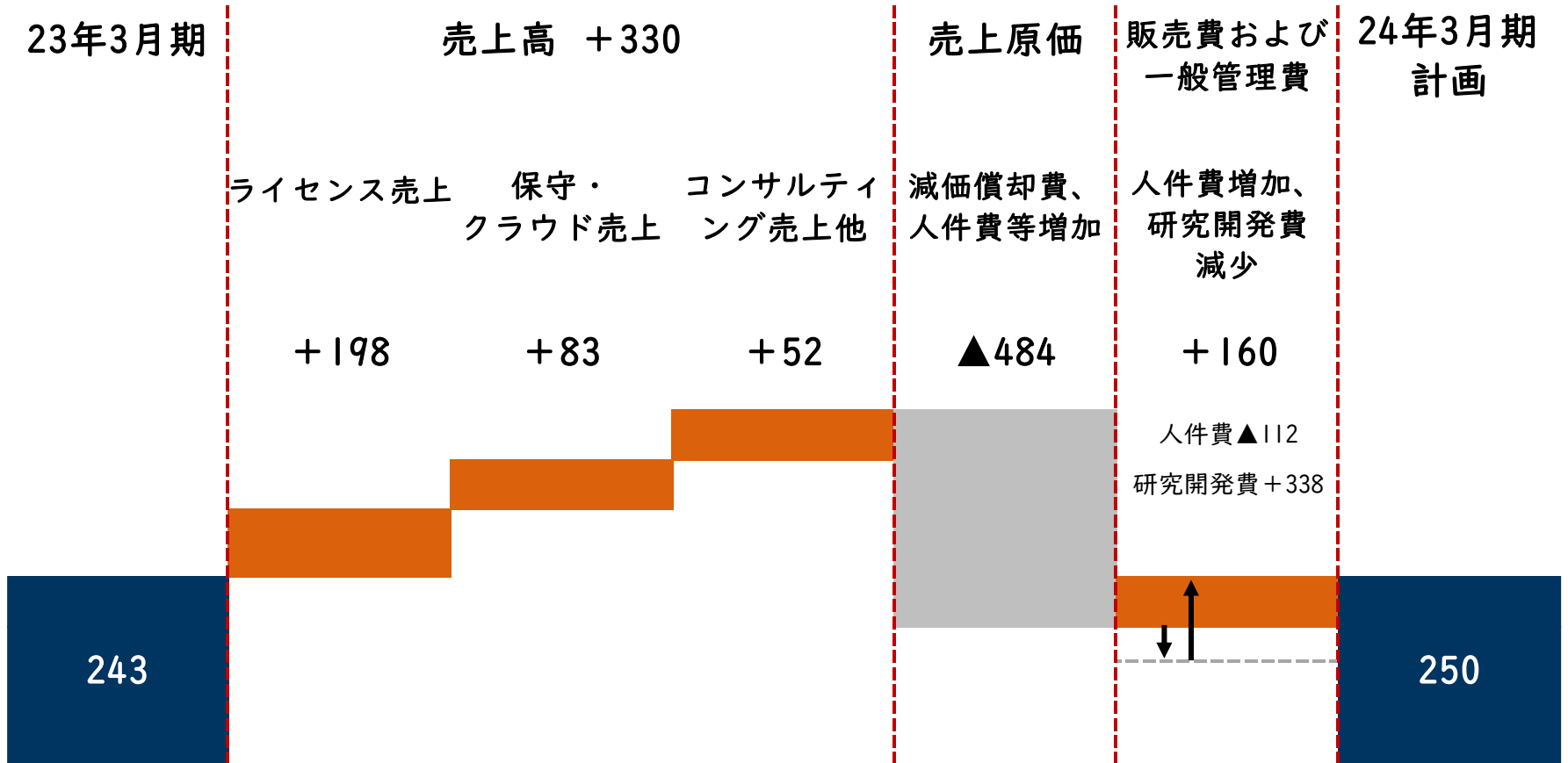
(単位：百万円)

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

*期初からの変更なし

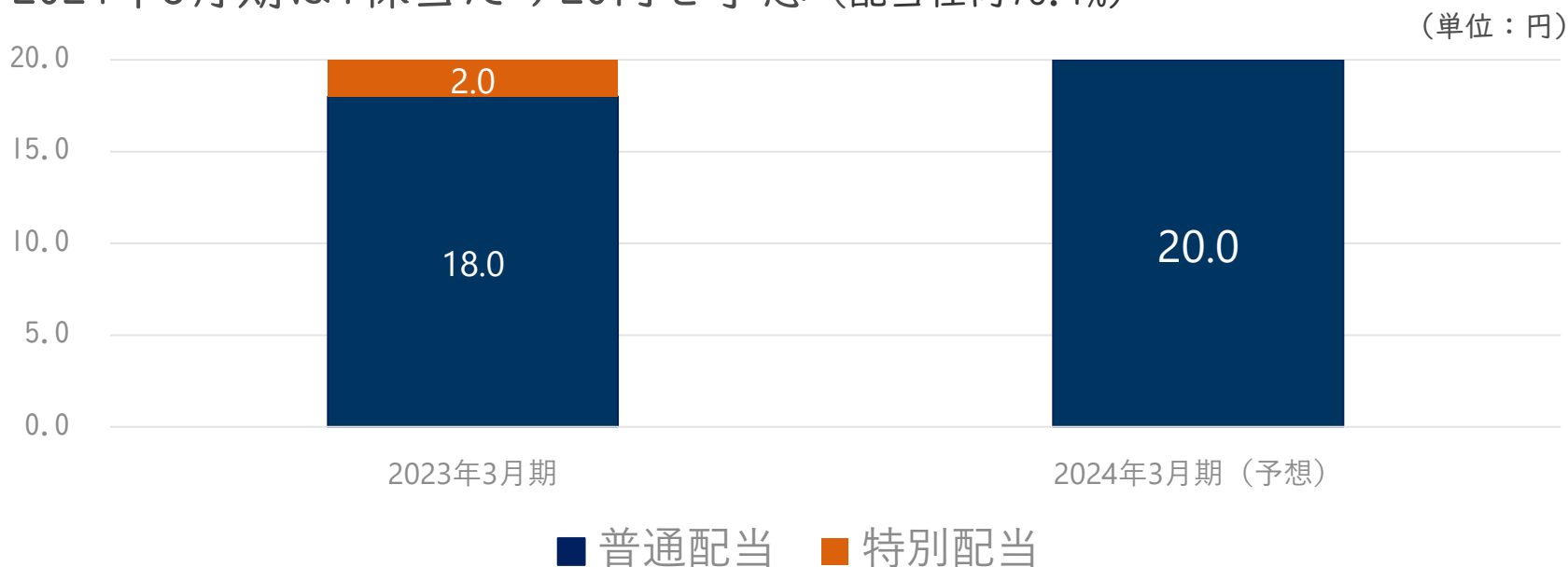
(単位：百万円)



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 *期初からの変更なし

- ・ 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%）



2024年3月期
重点施策

下半期



2024年3月期 下半期 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

上半期は、全4部門で対前期を上回る実績。引き続き継続

<p>アカウント セールス 顧客深耕営業 【第1営業部】</p> <p>BigDeal獲得 (1社あたり 売上拡大)</p>	<p>インサイド セールス 純新規開拓営業 【第2営業部】</p> <p>顧客数拡大</p>	<p>アカウント セールス ビジネス協業営業 【パートナー営業部】</p> <p>BigDeal獲得</p>	<p>戦略アカウント セールス NTTデータ営業 【戦略営業部】</p> <p>BigDeal獲得 (1社あたり 売上拡大)</p>	<p>KPI設定による 顧客コミュニ ケーションの 促進</p>
担当Pre-SE	担当Pre-SE	担当Pre-SE	担当Pre-SE	
担当Post-SE	担当Post-SE	担当Post-SE	担当Post-SE	サポート部門

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（上半期実績21件、年度目標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（上半期実績45件、年度目標110件超）

製品・サービス価格の改定

- サービスは5月、製品は10月に10%程度値上げを実施
- 既存契約の保守料金については、来年4月以降更新からの改定を交渉中

ソリューション強化

機能拡張・強化

ESS REC6の機能拡張・強化

➤ スポット本人確認機能の追加

作業中の常時本人性を確認する仕組みは既にリリースしているが、重要な作業など特定条件を満たした場合のみに本人確認を行う機能を追加

➤ 相互リモート環境での2人組作業の改良

システム運用作業を作業者と監視者の2人組で実施する必要がある場合に、相互に離れた場所からでも2人組作業が可能となる仕組みを改良

ESS AdminONEの機能拡張・強化

➤ SaaS等のWebサービスに対するアカウント管理の強化（SAML認証）

SAML認証（クラウドサービス間での高セキュリティな認証）によるシングルサインオンを制御する方式に対応

➤ アカウント棚卸機能の追加

管理対象システムのアカウントを定期的に棚卸し、不正なアカウントのチェック機能を追加

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

- 計画通り平均9.2%（新卒初任給11.1%）ベースアップ実施

サステナビリティ（人的資本投資）への取り組み

- 女性活躍推進 当期キャリア採用者5名※のうち女性4名
※11月10日までの就業および採用内定者
- 次期中核人材へのリーダー職マネジメント能力開発

社内基幹システムの刷新およびDB統合に向けた投資

- 新しい社内基幹システム（FY24稼働）による生産性の向上

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。