

2025年3月期 第2四半期 (中間期) 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11月8日



目次

1. 2025年3月期 第2四半期（中間期） 決算概要

2. 2025年3月期 業績予想

3. 2025年3月期 下半期 重点施策

2025年3月期 第2四半期 (中間期) 決算概要



2025年3月期 第2四半期 決算概要

(単位：百万円)

	2024年3月期 第2四半期 (参考)	2025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	1,184	1,222	+ 38	3.3%	次頁詳細
売上原価	570	659	+ 89	15.6%	ほぼ計画どおり進捗
売上総利益	613	563	-50	-8.2%	-
販管費	485	461	-23	-4.9%	ほぼ 計画どおり進捗
営業利益	128	102	-26	-20.5%	-
経常利益	129	103	-25	-19.7%	-
当期純利益	88	69	- 19	-21.7%	-

売上原価の増加は、主力製品のバージョンアップによる減価償却負担の増加（84百万円）によるもので、ほぼ計画どおりの進捗。（下半期以降は同負担額は減少見込み。）

なお、販管費は人件費、研究開発費の減少によるもの。（なお、下半期以降は研究開発費は増加を見込む）

売上構成の推移

(単位：百万円)

構成項目	2024年3月期 第2四半期	2025年3月期 第2四半期	増減額	増減率
ライセンス	333	306	-26	-8.1%
保守サービス	662	704	+42	6.4%
クラウドサービス	48	75	+27	57.4%
コンサルティングサービス	129	117	-12	-9.4%
SIO常駐サービス	11	8	-2	-20.1%
その他	0	10	+10	-%
売上高合計	1,184	1,222	+38	3.3%

ライセンス売上は、主要商談が第3四半期以降へ遅延したこと等による影響により微減。ストック売上の保守サービス・クラウドサービスが順調に推移。

売上原価と販売費および一般管理費の状況

売上原価	89百万円	増加	
販管費	23百万円	減少	(前年同期比)
合計	65百万円	増加	

主な増減内訳

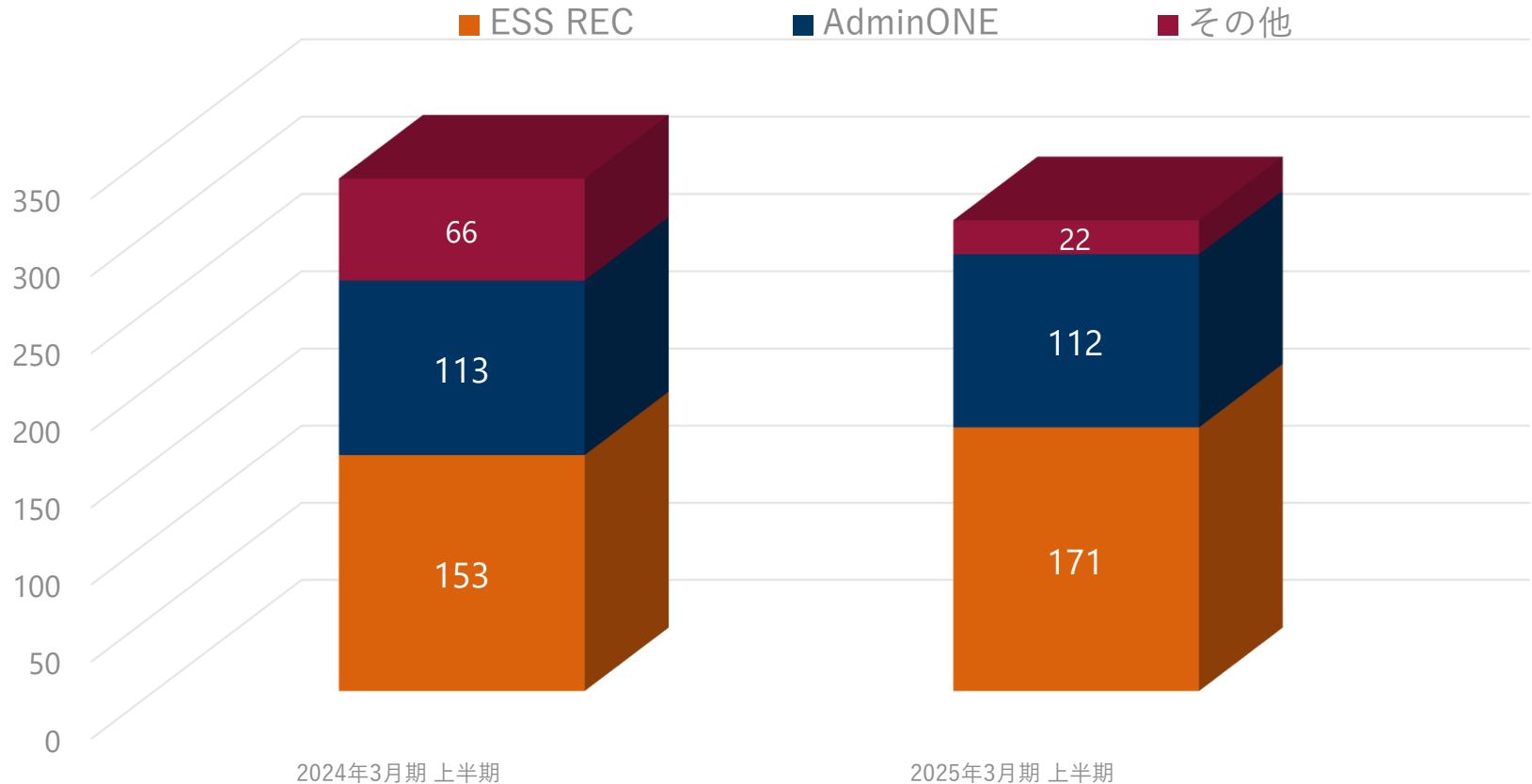
減価償却負担※1	84百万円(増加)
採用費・広告宣伝費	10百万円(増加)
その他(通信費等)	7百万円(増加)
人件費・外注費※2	36百万円(減少)

※1 ソフトウェア償却費からソフトウェアに計上される機能拡張費用を控除。
 なお、下半期以降、減価償却負担額は減少を見込む。

※2 賃上げ(6%)による給与増、賞与引当金の減少等。

ライセンス売上 前期比較（製品別）

（単位：百万円）



ESS REC（証跡管理）は11.9%伸長。
AdminONE（特権管理）も堅調に推移。

貸借対照表概況

(単位：百万円)

	2024年3月期	2025年3月期 第2四半期	増減額
流動資産	4,216	4,020	-196
固定資産	666	570	-95
総資産	4,882	4,590	-291
負債	1,456	1,233	-222
純資産	3,425	3,356	-69

流動資産は、売掛金および契約資産が140百万円減少。

固定資産は、減価償却費計上によるソフトウェアが58百万円減少。

負債は、未払法人税等・賞与引当金が310百万円減少。保守サポートサービス売上に係る契約負債(前受金)は185百万円増加(契約負債は収益の認識に伴い取崩)。

その他トピックス

証跡管理ツール市場で63.8%を占有しシェア1位を獲得

システム証跡管理ツール「ESS REC」が、株式会社富士キメラ総研が2024年に初調査した結果において、証跡管理ツールの2023年市場占有率が63.8%となり、シェア1位を獲得いたしました。



その他トピックス

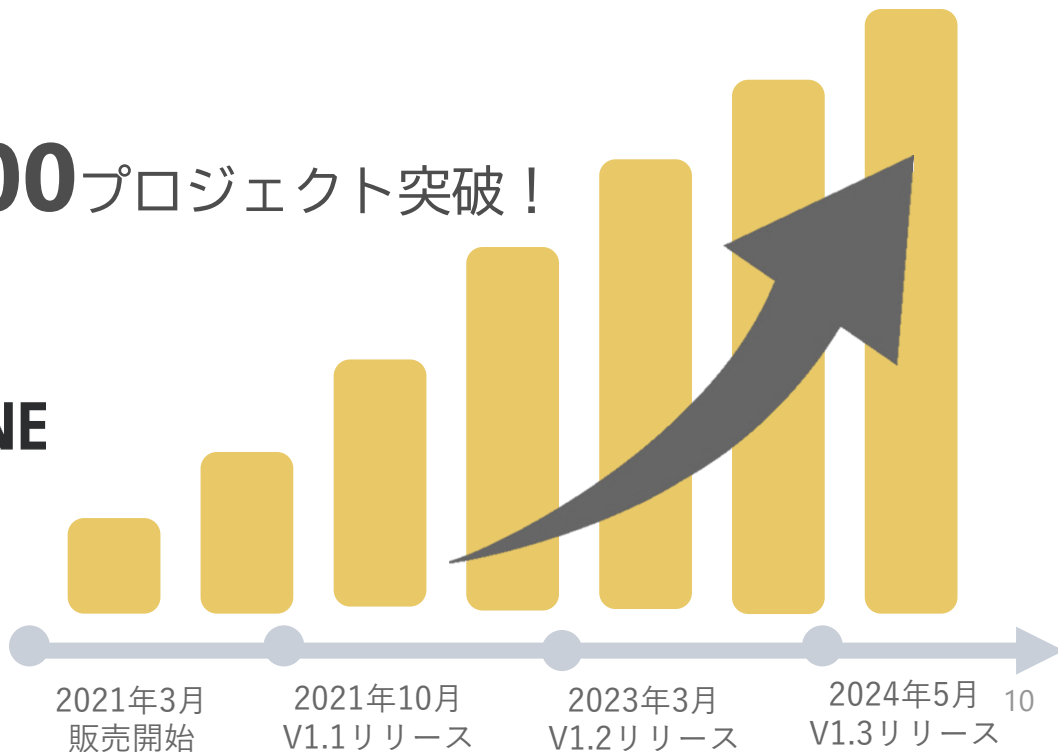
次世代型特権ID管理ソフトウェア「ESS AdminONE」の採用プロジェクトが200件を突破

次世代型特権ID管理ソフトウェア「ESS AdminONE」は、2021年3月の販売開始以降も機能拡張や管理対象システムの拡充を行い、製品販売開始後3年半となる2024年9月末の時点において、採用されたプロジェクトが累計で200件を突破いたしました。

累計採用**200**プロジェクト突破！



ONE ESS AdminONE



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	1,270	43	3.5%	人件費・外注費等 増加による
売上総利益	1,270	1,480	210	16.5%	-
販管費	951	1,130	179	18.8%	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。

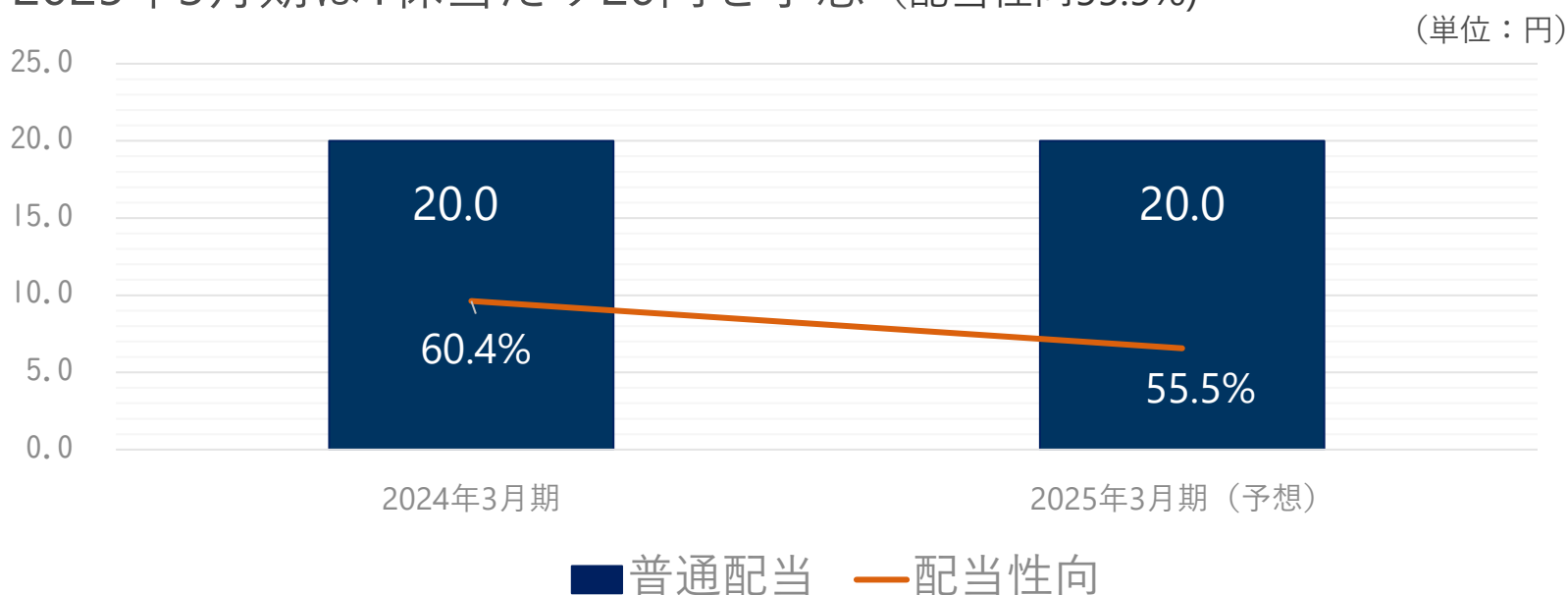
売上構成の推移

(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	770	76	11.0%
保守サービス	1,347	1,444	97	7.2%
クラウドサービス	103	164	61	59.2%
コンサルティングサービス	317	338	21	6.6%
SIO常駐サービス	26	18	-8	-30.8%
その他	8	16	8	100%
売上高合計	2,498	2,750	252	10.1%

2025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。
- ・ 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 下半期 重点施策



2025年3月期 下半期 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提案

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）

上半期実績：代理店のライセンス売上が対前期比で60%UP

コンサルティングサービス売上拡大

- AdminONE/ESS REC 6 への移行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

上半期実績：移行案件の年間目標48件に対して30件案件化

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）

上半期実績：更新時の保守料10%値上げは65%超の契約が締結完了

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

上半期実績：サブスク契約6月開始、クラウド売上は対前期比で57%UP

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を推進中

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

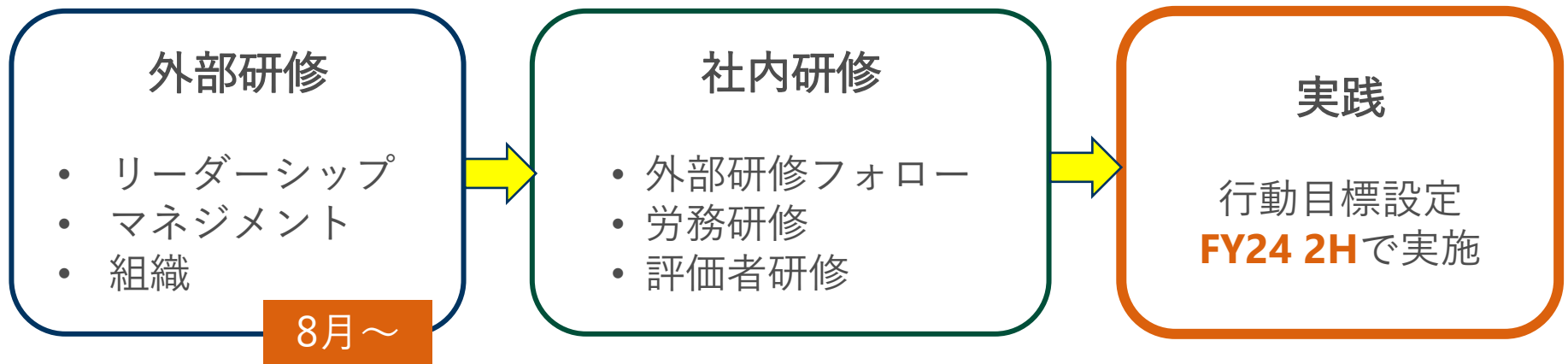
全品目の売上（受注契約請求含む）ならびに新規顧客獲得/既存顧客拡大の
全責務と機能の集約

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

リーダー研修 会社を牽引するリーダー向け



8月～

FY24 新任、昇格者
8名 (前年比+5名)

教育・研修費用
前年比 **約3倍**

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。