

2025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)

2025年5月13日



目次

1. 2025年3月期 決算概要

2. 2026年3月期 業績予想

3. 2026年3月期 重点施策

2025年3月期 決算概要



2025年3月期 決算概要

(単位：百万円)

	2025年3月期 期初計画	2025年3月期 実績	計画 達成率(%)	2024年3月期 実績	前期 同期 増減(%)
売上高	2,750	2,501	-9.1%	2,498	0.1%
売上原価	1,350	1,212	-10.2%	1,227	-1.2%
売上総利益	1,400	1,288	-8.0%	1,270	1.4%
販管費	1,050	990	-5.7%	951	4.1%
営業利益	350	297	-15.1%	318	-6.6%
経常利益	350	303	-13.4%	321	-5.7%
当期純利益	240	220	-8.3%	218	0.6%

売上高は期初計画未達なれど、過去最高を更新。
 売上原価及び販管費は機能拡張の償却費増や年率約6%の昇給等による。
 労務費・人件費が増加などはほぼ計画どおり推移。最終利益は増益。

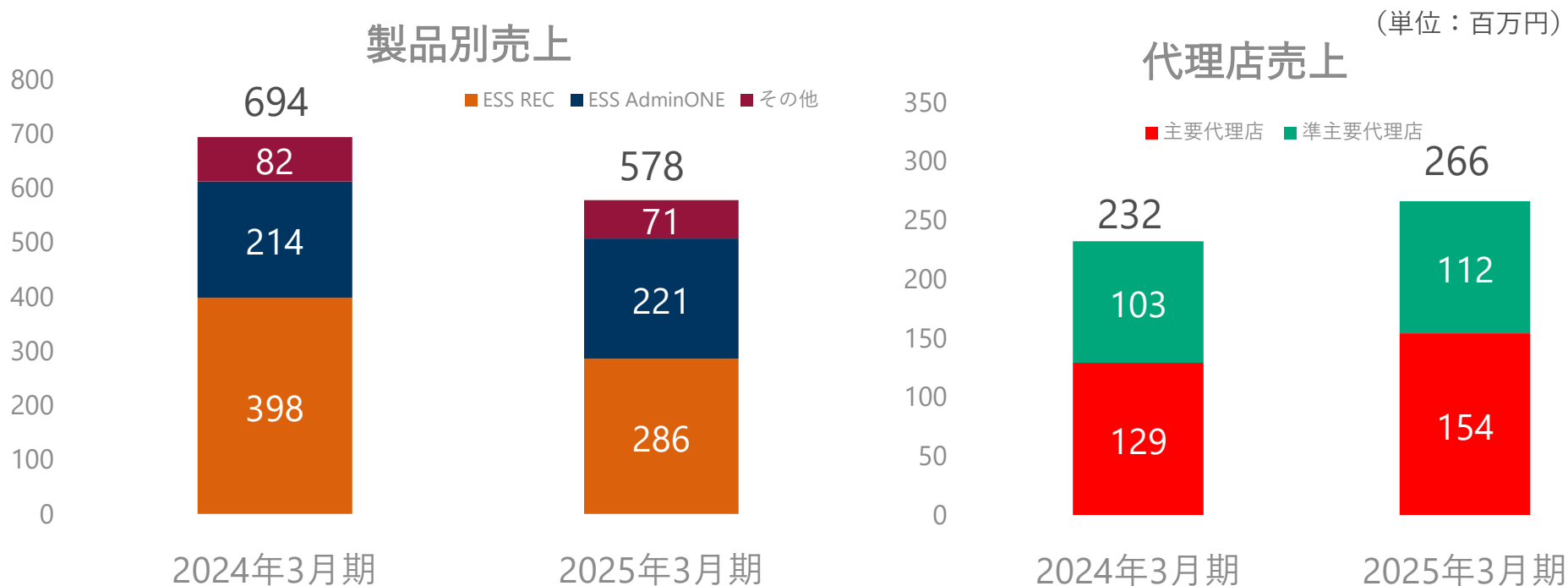
売上構成の推移

(単位：百万円)

	2025年3月期 期初計画	2025年3月期 実績	計画 達成率(%)	2024年3月期 実績	前期 同期 増減(%)
ライセンス	750	578	-22.9%	694	-16.7%
保守サービス	1,480	1,434	-3.1%	1,347	6.5%
クラウドサービス	162	171	5.6%	103	65.8%
コンサルティング サービス	334	282	-15.6%	317	-11.2%
SIO常駐サービス	18	17	-5.6%	26	-35.5%
その他	4	17	325.0%	8	111.1%
売上高合計	2,750	2,501	-9.1%	2,498	0.1%

ライセンスは大型案件の導入時期延期やクラウドサービスの選択などの影響により減少。ライセンスに派生するコンサルティングサービスも減少。保守サービスは料金10%UPに加え更新率95%超で高止まり。クラウドサービスも大きく伸長。

ライセンス売上 前期比較



ライセンス売上は対前期比16.7%減少。

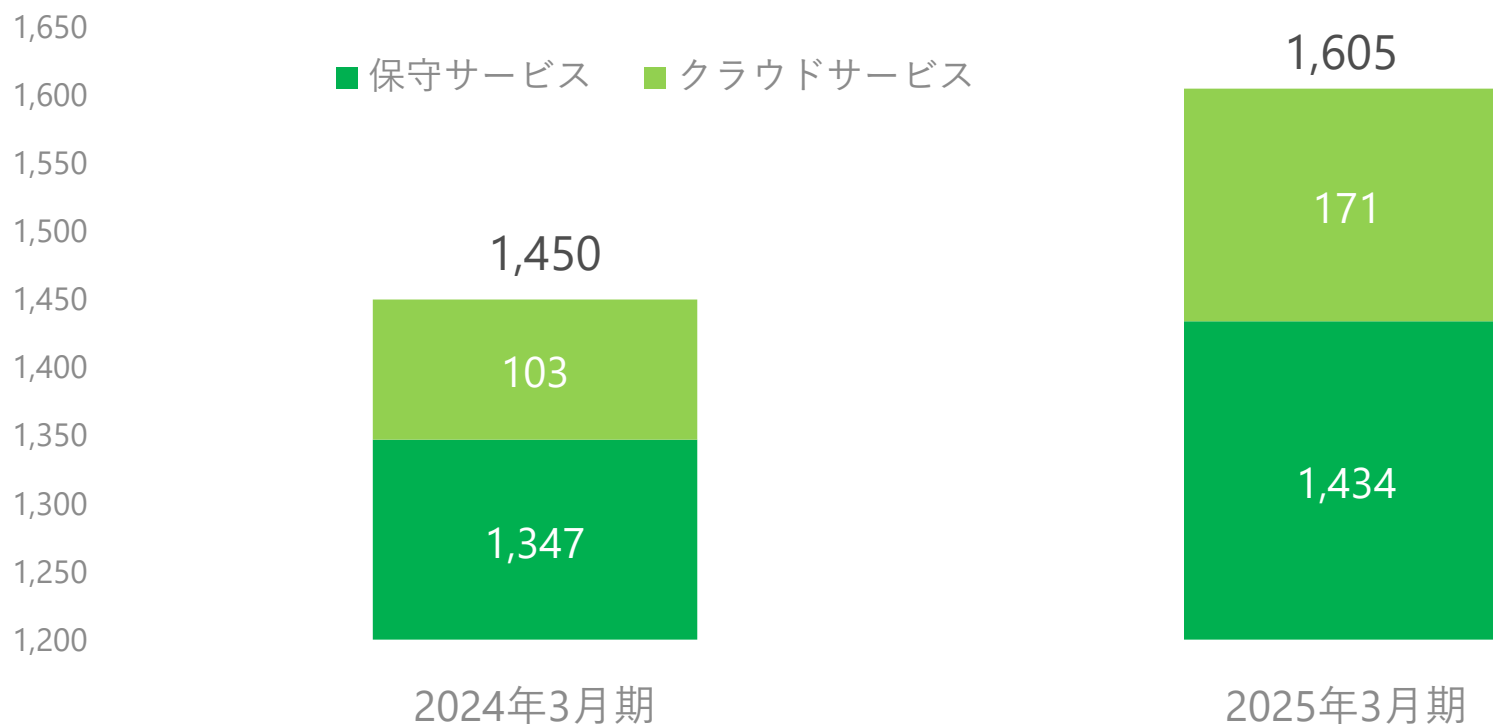
- ・金融向け大型案件（100M超/ESS REC）がグループ再編に伴う導入時期延期、クラウドサービスの選択による影響
- ・証跡管理（ESS REC）は28.1%減少。
- ・AdminONEは3.2%増加。金融以外でも広く導入が進む。

代理店は14.7%増加。

ストック売上 前期比較

ストック区分別売上

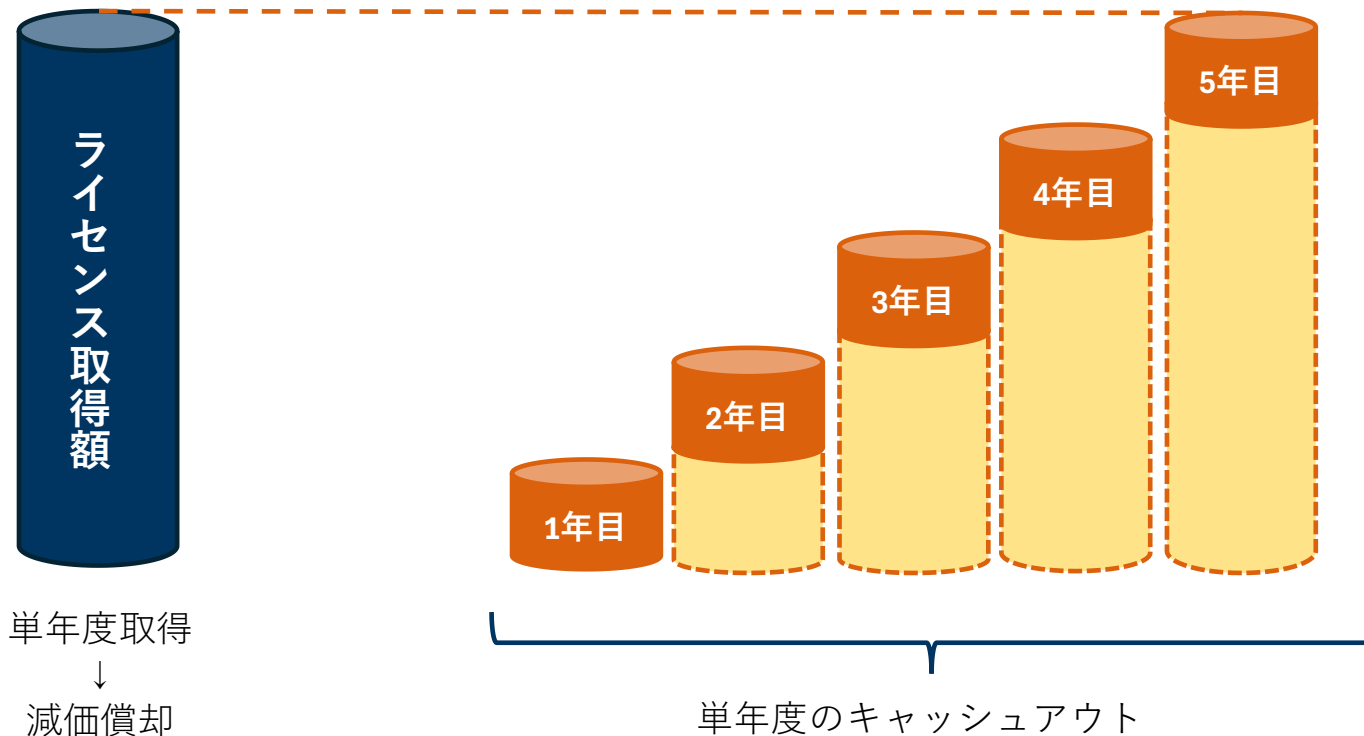
(単位：百万円)



ストック売上(保守サービス+クラウドサービス) は対前期比で10.7%増加。

- ・ 保守サービスは主力製品の契約料金10%UP、更新率が95%超と高止まり。
- ・ クラウドサービスはイニシャルコストが少ないため流通、製造、FinTechなどで選択。

クラウドサービスの顧客メリット



クラウドサービスの利用により設備投資に必要なまとまったキャッシュの準備が不要

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) 24百万円増加

売上原価	14百万円 減少※1
販管費	39百万円 増加※1

営業費用の増減内訳

人件費・外注費※2	△61百万円
ソフトウェア償却負担※3	35百万円
採用費	16百万円
広告宣伝費	10百万円
その他諸経費(通信費・支払手数料等)	25百万円

※1 研究開発費の増加50百万円(売上原価減少・販管費増加)等

※2 賃上げ・外注費増加および業績連動賞与の減少

※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)

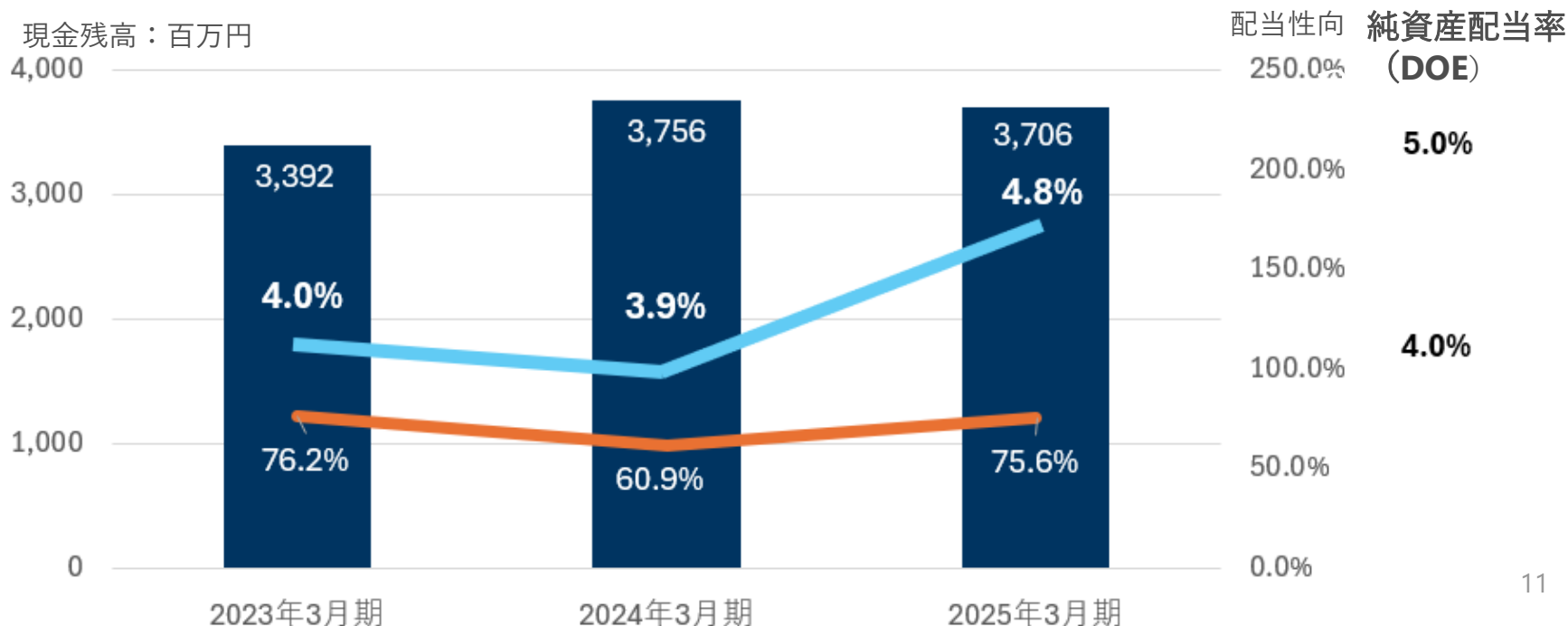
	2024年3月期	2025年3月期	増減額
流動資産	4,216	4,064	-151
固定資産	666	595	-70
総資産	4,882	4,660	-222
負債	1,456	1,147	-309
純資産	3,425	3,513	87

流動資産のうち、現金および預金は50百万円、売掛金110百万円減少。
 負債のうち、未払法人税等165百万円、賞与引当金106百万円、未払消費税
 45百万円減少。保守売上伸長に伴う前受金（契約負債）40百万円増加。
 BPS（一株当たり純資産）は前期末比13円増の527円。
 自己資本比率は前期比5.2%増の75.4%。

配当の方針

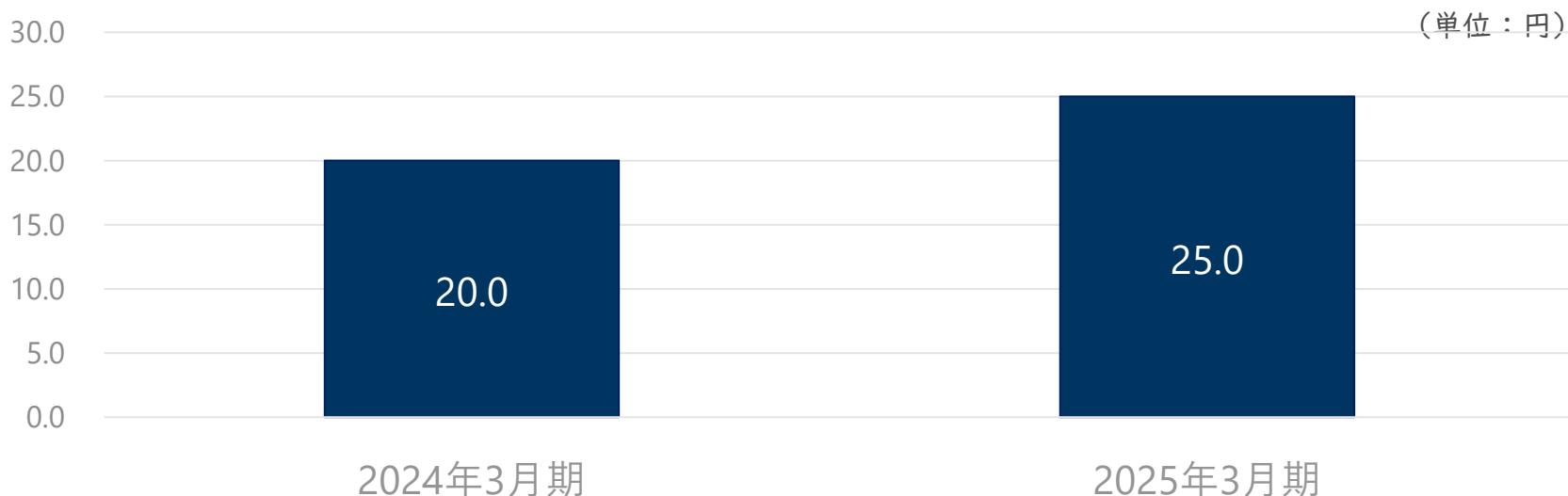
当社は、株主の皆様に対する適切な利益還元を経営の重要課題のひとつとして位置づけております。配当政策に関しては、各事業年度における利益水準、次期以降の見通し、設備投資に係る資金需要及び内部留保の状況等を総合的に勘案した上で、これまで配当性向33.3%以上としておりました。

今後は、当社株価の現状を分析・調査し、資本市場との対話を踏まえた上で株価のバリュエーション改善に向けて、純資産配当率（DOE）5%程度を目安に株主の皆様への利益配当を実施していく方針も加えました。



2025年3月期 配当

- ・ 配当性向は33.3%以上かつ純資産配当率(DOE)5%
程度を目安とし、安定的かつ継続的な利益配分
の方針（下線部分は追加された配当方針）
- ・ 1株当たり前期から5円増配の25円（配当性向75.6%）

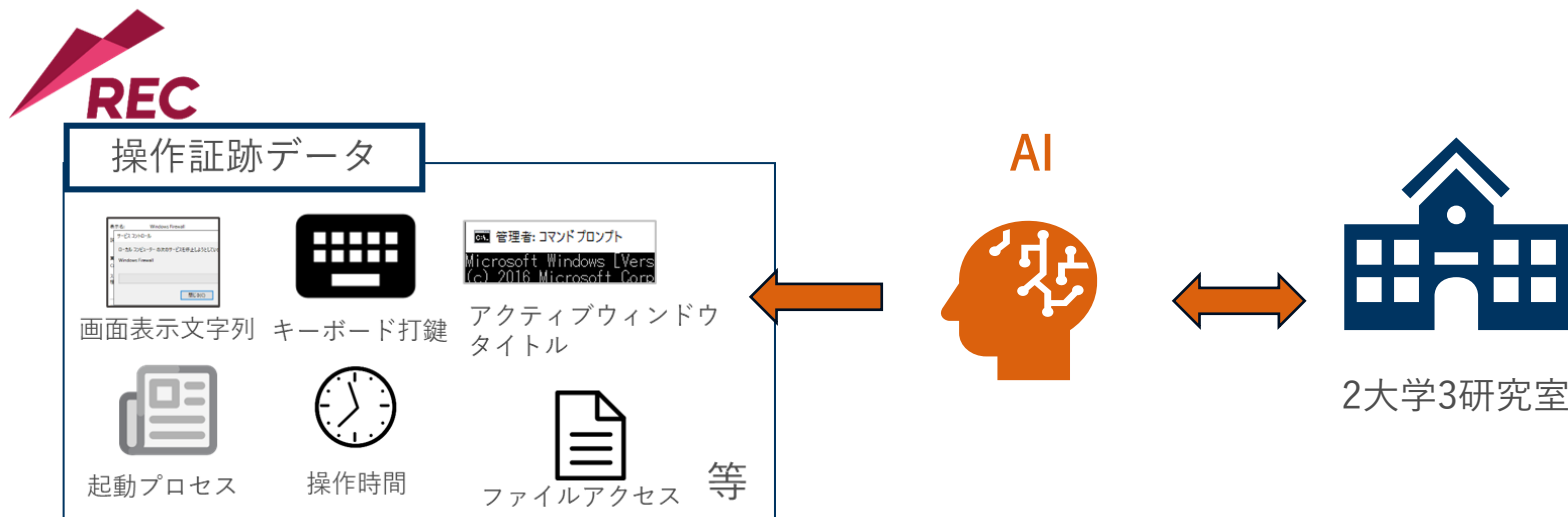


その他トピックス

産学連携によるAI研究

当社は既存製品の機能強化やリニューアルによりお客様の利便性向上やこれまでに無い業務の革新を提供すべく、AIの活用を大学と連携して日々研究しております。これまでは2大学の研究室と共同研究を行い、研究室の指導によって社員が海外の学会で論文を発表したり、学生とともに製品機能の研究を行ってまいりました。その結果、AI技術に関する3件の特許取得と複数件の審査請求を準備しております。

2026年3月期からはAI研究を行う新しい社員の配属とともに3つの研究室に増強いたしました。また、連携するそれぞれの大学から人材も加わり、新たな価値創造へ邁進しております。



その他トピックス

セールスプロモーションを強化

当社Webサイトの最適化と更なる新規営業リード獲得を目的に、新たに製品・サービスサイトを立ち上げました。コーポレートサイトもパーパスを掲げたデザインへ刷新し、事業紹介ページを新設いたしました。また、製品の認知度拡大のプロモーションとして、IT系のオンラインメディアやSNS、交通機関においてデジタルサイネージ広告を掲出しました。さまざまな媒体を用いて製品やサービスをアピールすることで、認知度向上を図ってまいります。



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」が採用プロジェクト200件を突破

内外のセキュリティリスクからシステムを守る次世代型特権ID管理ソフトウェア「ESS AdminONE」が、販売開始から3年半となる2024年9月末の時点において、200件の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。

ESS RECが15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15年連続で国内市場シェア1位※1を獲得いたしました。また、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年度の市場占有率が63.8%となりシェア1位※2を獲得したことを発表いたしました。「ESS REC」は今後も進化し続け、より使いやすさは勿論のこと、リモートワークを含めあらゆる環境下においてシステム運用業務のリスクを低減することで、お客様の新たなニーズに応え、貢献してまいります。

※1 デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社調べ

※2 株式会社富士キメラ総研調べ

2026年3月期 業績予想



2026年3月期 業績予想

(単位：百万円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	増減額	増減率	主要な変動要因
売上高	2,501	2,800	299	12.0%	次頁詳細
売上原価	1,212	1,297	85	7.0%	人件費、外注費増加
売上総利益	1,288	1,502	214	16.6%	-
販管費	990	1,202	212	21.4%	人件費、外注費、広告費、教育費等増加による
営業利益	297	300	3	1.0%	-
経常利益	303	303	0	0.0%	-
当期純利益	220	210	-10	-4.5%	-

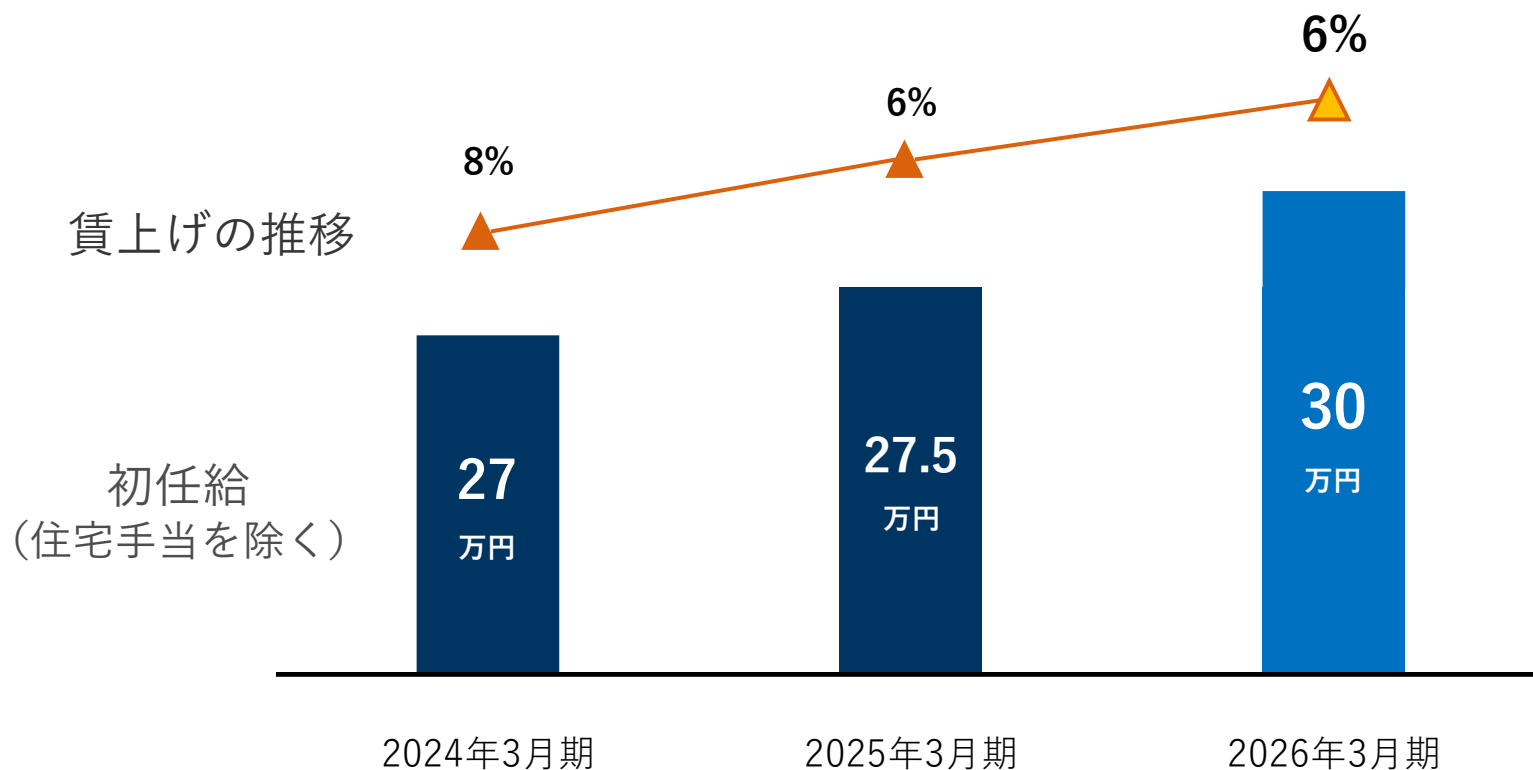
売上原価は、賃上げ（ベースアップ）による人件費および協力会社からの単価引き上げ要請を受けた外注費等の増加を見込む。販管費は、賃上げによる人件費や広告宣伝費、教育費等の増加を見込む。引き続き、製品機能拡張、人的資本への重点投資を実行する。

売上構成の推移

(単位：百万円)

構成項目	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	増減額	増減率
ライセンス	578	700	122	21.1%
保守サービス	1,434	1,490	56	3.9%
クラウドサービス	171	250	79	46.2%
コンサルティングサービス	282	350	68	24.1%
SIO常駐サービス	17	8	-9	-52.9%
その他	17	2	-15	-88.2%
売上高合計	2,501	2,800	299	12.0%

賃上げ（ベースアップ）、初任給のアップ

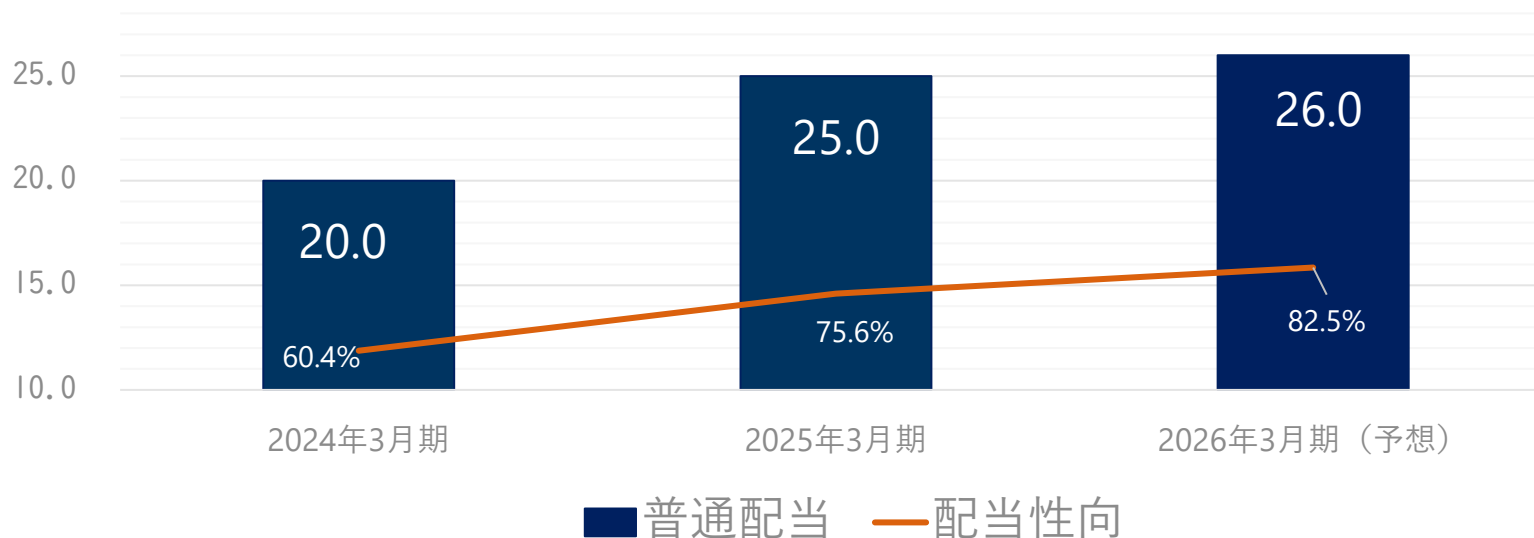


- ・ 3年連続で賃上げを実施 2026年3月期 前期比6%アップ
- ・ 初任給 2026年3月期から30万円（+住宅手当25,000円）

2026年3月期 配当予想

- ・ 配当性向は33.3%以上かつ純資産配当率（DOE）5%程度を目安とし
安定的かつ継続的な利益配分の方針
なお、中期事業計画の進捗による自己資本利益率（ROE）の改善
に応じて、純資産配当率（DOE）の目安は適宜、見直します。
- ・ 2026年3月期は1株当たり26円を予想（配当性向82.5%）

（単位：円）



2026年3月期 重点施策



2026年3月期 重点施策

ライセンス売上の計画達成

新機能開発/製品・サービス品質強化

人材強化

ライセンス売上の計画達成

今期はライセンス売上の計画達成が最重要事項の位置づけ

新規・純新規案件数の増加および受注率向上

- 顧客深耕型営業に注力
- 営業SEの増員による案件対応強化
- 代理店の顧客担当部門へのアプローチ強化

案件発掘のためのマーケティング強化

- 自社カンファレンスの開催規模拡大により集客倍増
- 主要イベントへの出展規模拡大による認知度向上
- インバウンドリードのナーチャリングによる案件化推進

新機能開発/製品・サービス品質強化

新たな価値の創造に向けた人的資本投資を継続

新機能開発

- AdminONE、REC6の新機能開発・リリース
- クラウドサービス（REC6）リリース
- 新製品（AIによるRECデータ分析による統制強化）の研究

製品・サービス品質の強化

- 品質点検による開発プロセスの改善
- 開発フェーズでのテスト自動化による品質・生産性向上
- コンサルティングサービスの実施プロセス改善

人材強化

当社の重点項目（マテリアリティ）は「人材」

パフォーマンス向上へ体制強化

- 営業活動活性化のための支援体制強化
- ローテーションによる業務知識習得
／スキルアップ及びリスキリング
- 業務時間を最大限有効活用（コスト効率化）するマネジメント強化

人材育成

- 組織、業務をリードする次世代リーダーの育成
- 育成体系の充実・拡充による早期戦力化
- 協働意識とエンゲージメントを高める一体感の醸成

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。