

2020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)
2019年11月6日



目次

1. 会社概要

2. 2020年3月期 第2四半期（累計）決算概要

3. 2020年3月期 業績予想

4. 2020年3月期 下半期 重点施策

会社概要



エンカレッジ・テクノロジー 会社情報

「安全・安定したシステム環境を実現する」

システム維持・運用管理の改革に勇気（エンカレッジ）を



エンカレッジ・テクノロジー株式会社
Encourage Technologies Co., Ltd. (証券コード: 3682)

所在地：東京都中央区日本橋浜町3-3-2 トルナーレ日本橋浜町

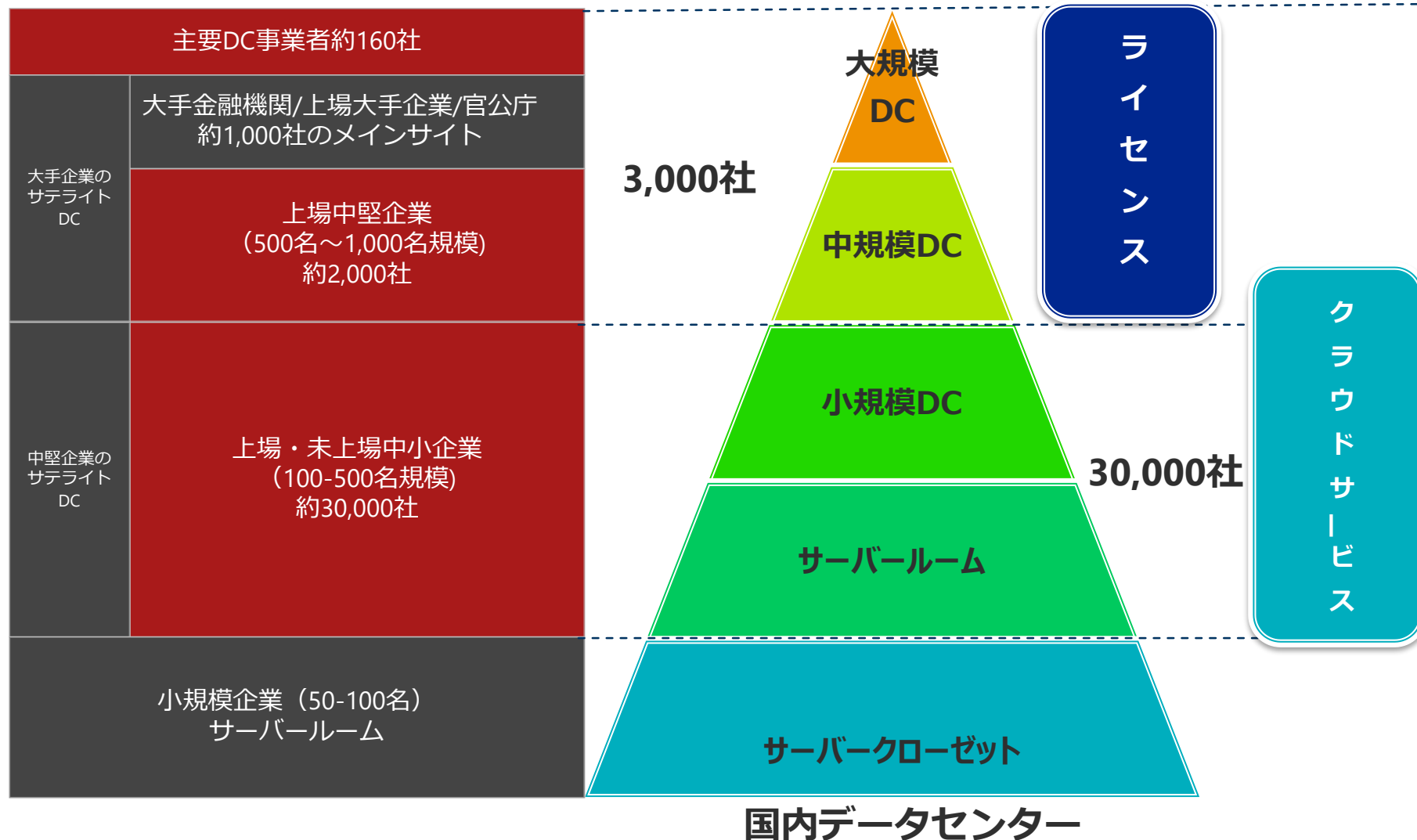
設立年月日： 2002年11月1日

代表者：代表取締役社長 石井 進也

決算日：3月31日

事業内容： コンピュータシステムソフトの開発・保守並びに販売
コンピュータ運用管理に関するコンサルティング
コンピュータ運用管理に関するBPOサービス

ターゲット市場



収益モデル

お客様（金融機関をはじめとする企業および官公庁）

フロー型

ライセンス
コンサルティング

ストック型

保守サービス
クラウドサービス
常駐サービス

フロー型

ライセンス（ソフトウェア販売）

ストック型

保守サービス
クラウドサービス

販売代理店

代理店契約に基づく
個別受注対応

システム開発
サービス事業は
9月末日で
事業休止

エンカレッジ・テクノロジー(株)

(株)アクロテック

2020年3月期 第2四半期（累計）決算概要



2020年3月期 第2四半期（累計）決算概要

（単位：百万円）

	2020年3月期 第2四半期累計 (計画)	2020年3月期 第2四半期累計 (実績)	計画対比 増減率(%)
売上高	1,065	1,036	△2.7%
売上原価	371	385	3.8%
売上総利益	694	651	△6.2%
販管費	583	532	△8.7%
営業利益	110	118	7.3%
経常利益	110	119	8.2%
純利益	95	80	△15.8% ①

① 連結子会社アクロテックの事業休止に伴い、のれんの減損損失を7,666千円特別損失に計上したことによるもの

売上構成の推移

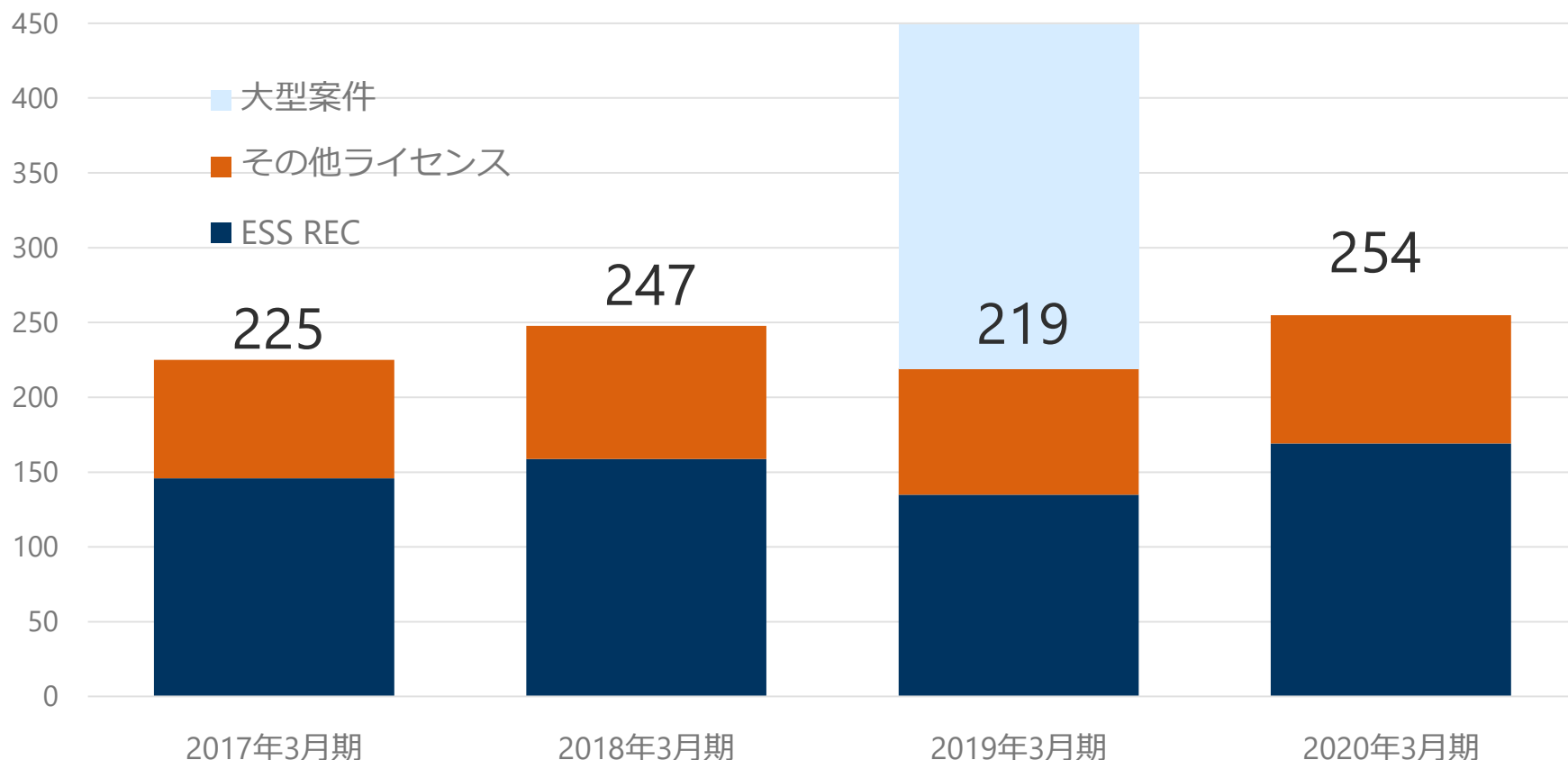
(単位：百万円)

構成項目	2020年3月期 第2四半期累計 (計画)	2020年3月期 第2四半期累計 (実績)	計画対比 増減率(%)
ライセンス	270	254	△5.9%
保守サービス	562	559	△0.5%
クラウドサービス	35	37	5.7%
コンサルティングサービス	104	100	△3.8%
SIO常駐サービス	23	14	△39.1%
その他	21	27	28.6%
パッケージソフトウェア事業	1,015	993	△2.2%
システム開発サービス事業	50	43	△14.0%
売上高合計	1,065	1,036	△2.7%

ライセンス売上(上半期)

4期推移

(単位：百万円)



- 2019年3月期の公共分野への大型案件を除くと、ライセンス売上（上半期）は2017年3月期の連結決算開始以降で最高の売上高（ESS RECも同様に連結開始後の最高の売上高）

費用（売上原価と販売費及び一般管理費）の状況

原価31百万円増加、販管費76百万円増加

（前年同期比）

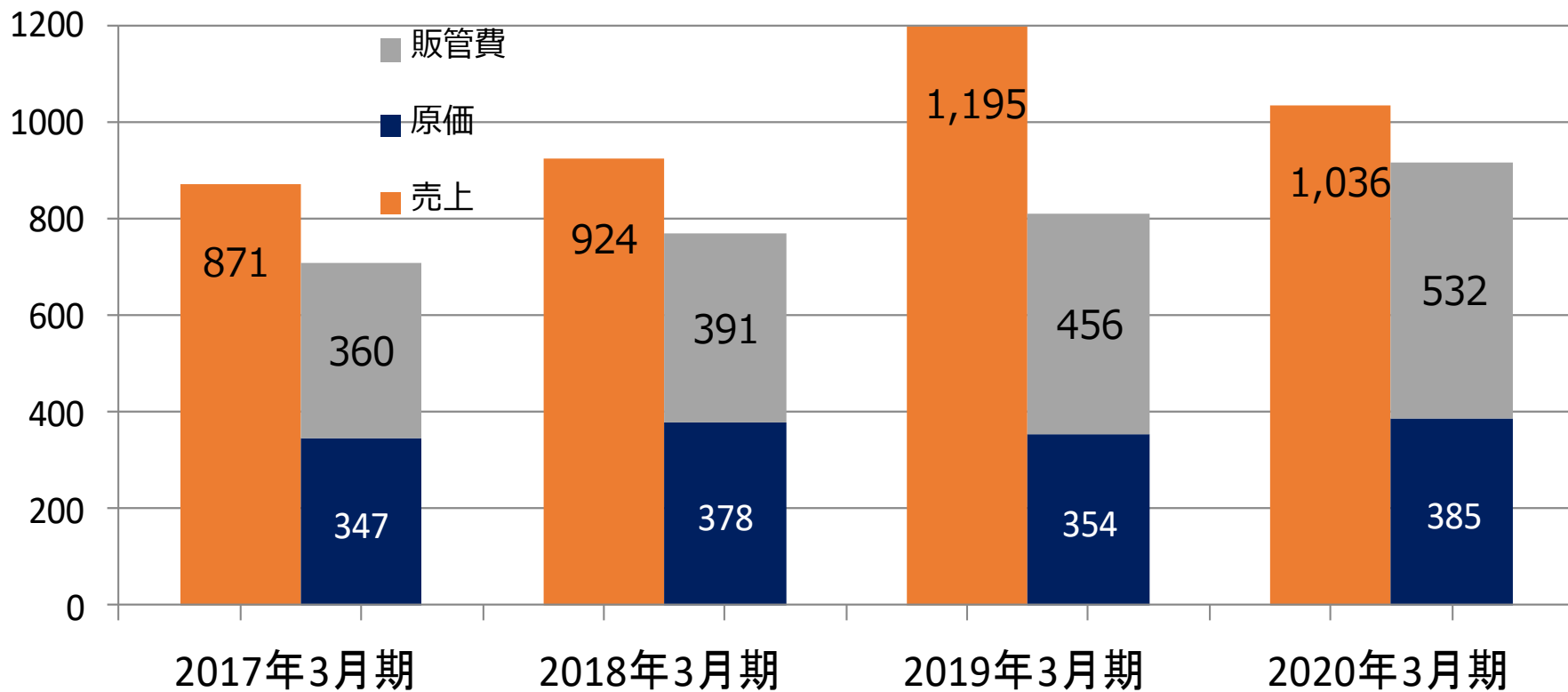
主な増減内訳

外注費の増加	53百万円
労務費・人件費の増加	14百万円
(研究開発費の増加	54百万円)
教育費の増加	12百万円
広告宣伝費の増加	10百万円
家賃の増加	10百万円
採用費の減少	△17百万円
その他費用の増加	25百万円

研究開発・教育・広告宣伝などの先行投資を充実

売上/費用(上半期) 4期推移

(単位：百万円)



・ 人員増加による固定費の上昇

貸借対照表概況

(単位：百万円)

	2019年3月期 期末	2020年3月期 第2四半期末	増減額
流動資産	3,767	3,731	△35
固定資産	442	422	△19
総資産	4,209	4,154	△54
負債	852	839	△12
純資産	3,357	3,315	△42

主な減少要因は期末配当124百万円実施による

2020年3月期 第2四半期(累計期間) トピックス

主力製品「ESS REC」が10年連続で国内市場シェア1位を獲得、
シェア率も50%を維持 *1



*1 出典：株式会社ミック経済研究所
サイバーセキュリティソリューション市場の現状と将来展望 2019年版 【ガバナンス&監査編】

2020年3月期 業績予想



2020年3月期 業績計画

(単位：百万円)

	2019年3月期 通期連結 (実績)	2020年3月期 上期 (実績)	2020年3月期 下期 (予想)	2020年3月期 計画 (連結)	前年同期比 増減率
売上高	2,268	1,036	1,264	2,300	1.4%
売上原価	724	385	392	777	7.3%
売上総利益	1,543	651	872	1,523	△1.3%
販管費	979	532	591	1,123	14.7%
営業利益	564	118	282	400	△29.1%
経常利益	565	119	281	400	△29.2%
当期純利益	407	80	220	300	△26.3%

売上構成別 計画

(単位：百万円)

構成項目	2019年3月期 通期連結 (実績)	2020年3月期 上期 (実績)	2020年3月期 下期 (予想)	2020年3月期 計画 (連結)	前年同期比 増減率
ライセンス	710	254	406	660	△7.0%
保守サービス	1,034	559	620	1,180	14.1%
クラウドサービス	68	37	41	78	14.7%
コンサルティングサービス	225	100	110	210	△6.7%
SIO常駐サービス	29	14	46	60	106.9%
その他	55	27	41	68	23.6%
パッケージソフトウェア事業	2,123	993	1,264	2,257	6.3%
システム開発サービス事業	145	43	0	43	△70.3%
売上高合計	2,268	1,036	1,264	2,300	1.4%

2020年3月期 下半期 重点施策



2020年3月期 下半期 重点施策

売上拡大

研究開発強化

組織力強化と人材育成

売上拡大

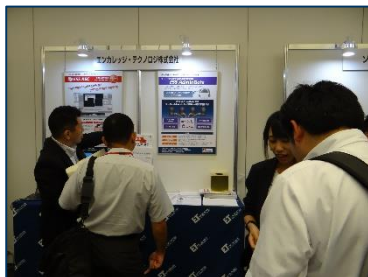
マーケティング プロモーション活動の強化

2019年3月期

2020年3月期

セキュリティ分野に特化した
中小規模イベント・展示会を中心に
年間10件ほどの活動

IT業界 最大規模の展示会への出展
日経xTECHオンラインプロモーションによるリード創出
年間30回を超える自社開催イベント実施



解説
なぜ今すぐ取り組むべきなのか？ 特権ID管理の基本からツール選定までまるごと解説

エンカレッジ・テクノロジー | 2019/02/20

資料の紹介

システムに対してあらゆる操作が可能な特別な権限を有する「特権ID」は、これまで内部統制や内部不正防止の取り組みにおける重要な要素として捉えられてきた。しかし、巧妙化するサイバー攻撃により不正侵入を完全に防ぐことが不可能となった現在、侵入を前提とした対策が求められる。攻撃者の最終目的である重要システムへの侵入を阻止するためには、特権IDの厳格な管理が必須だ。

様々な業界が設けているセキュリティガイドラインなどの基準にも、特権IDのリスク

6月20日、7月11日開催「SaaSや個人向けWebサービス事業者必見！Linux/OSSユーザーのための最適な特権アカウント」セミナーのご案内

SaaSや個人向けWebサービス事業者必見！Linux/OSSユーザーのための最適な特権アカウント
～開発・運用のスピードを犠牲にしないセキュリティ対策の要～

- Linux/OSSベースでITサービスを提供する事業者様必見！
- SaaSなどの企業向けWebサービス、SaaS、スマートフォンなどの個人向けWebサービス、Linux/OSSベースとして提供する事業者様必見！
- 高度なセキュリティ対策を講ずる必要があること、最も効果的な方法が、セキュリティをしっかりと確保してあること。
- 中核システムの実務運用（特権アカウント）の不正使用は、システムに対してあらゆる操作が可能な特権アカウントであり、厳格な管理が要する。
- 開発現場では厳格な管理で開発スピードを落とさたくない
- しかし、開発現場で特権アカウントの使用を厳格に管理する、アクセス管理が難しい。システム運用に付随するスピードを犠牲にしてしま

研究開発強化

研究開発への投資強化

研究開発費の見込み

2019年3月期実績

127百万円

2020年3月期
第2四半期実績

98百万円

2020年3月期予想
(修正)

229百万円

研究開発部要員の見込み

2019年3月期実績

社員32名
協力社員44名

2019年10月1日

社員56名
協力社員33名

2020年3月期末予想
(修正)

社員57名
協力社員34名

研究開発強化

その他の研究開発強化

- ・ ESS REC(AI機能搭載)
 - ：β版が完成、実顧客にモデル検証を開始
- ・ 新たな市場創出に向けた研究開発に着手
 - ：2つのプロジェクトをスタート

組織力強化と人材育成

- ・ シニア（マネジメント経験者）配置による組織力強化
： 技術部門で業務進捗、課題の可視化
10月からは営業力強化に着手
- ・ 社員主導/組織横断によるチームワーク強化
： 「Challenge品質改善活動」の推進
- ・ 「働き方改革」への対応
： 健康経営宣言を2019年7月に発表
子育てサポート企業としての「くるみん」取得を目指す
- ・ 若手社員の早期戦力化および次世代リーダー育成に向けた研修等育成施策の実施

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、参考となると考える情報を掲載しております。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。