

# 2026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)

2026年5月13日



# 目次

**1. 2026年3月期 決算概要**

**2. 2027年3月期 業績予想**

**3. 2027年3月期 重点施策**

# 2026年3月期 決算概要



# 2026年3月期 決算概要

(単位：百万円)

	2026年3月期 期初計画	2026年3月期 実績	計画 達成率(%)	2025年3月期 実績	前期 同期 増減(%)
売上高	2,800	2,584	-7.7%	2,501	3.3%
売上原価	1,297	1,285	-0.9%	1,212	6.0%
売上総利益	1,502	1,299	-13.5%	1,288	0.8%
販管費	1,202	996	-17.1%	990	0.6%
営業利益	300	303	1.0%	297	1.7%
経常利益	303	315	4.0%	303	4.1%
当期純利益	210	212	1.0%	220	-3.4%

売上高は期初計画未達なれど、過去最高を更新。売上原価は、ほぼ計画どおり推移。販管費は計画未達成による業績連動賞与や外注費・採用費等の減少により期初計画比では大きく減少。利益は期初計画、前期比ともにほぼ同水準。

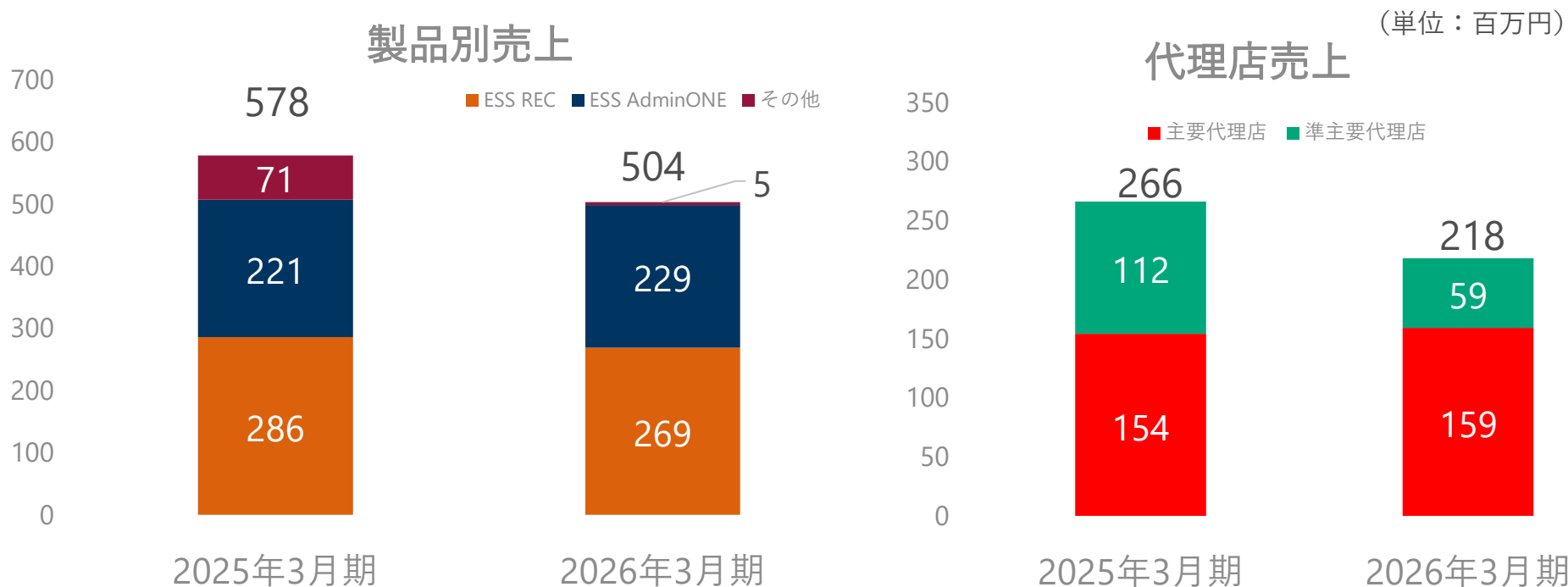
# 売上構成の推移

(単位：百万円)

	2026年3月期 期初計画	2026年3月期 実績	計画 達成率(%)	2025年3月期 実績	前期 同期 増減(%)
ライセンス	700	504	-27.9%	578	-12.8%
保守サービス	1,490	1,480	-0.7%	1,434	3.2%
クラウドサービス	250	239	-4.2%	171	39.7%
コンサルティング サービス	350	340	-2.8%	282	20.5%
SIO常駐サービス	8	17	123.0%	17	3.5%
その他	2	2	24.5%	17	-85.7%
売上高合計	2,800	2,584	-7.7%	2,501	3.3%

ライセンスは計画比で大幅未達。前期実績に対しても減少。一方、ライセンスに派生するコンサルティングサービスは前期受注案件や新規での移行案件等の増加により伸長。保守サービスは更新率96%を達成し、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

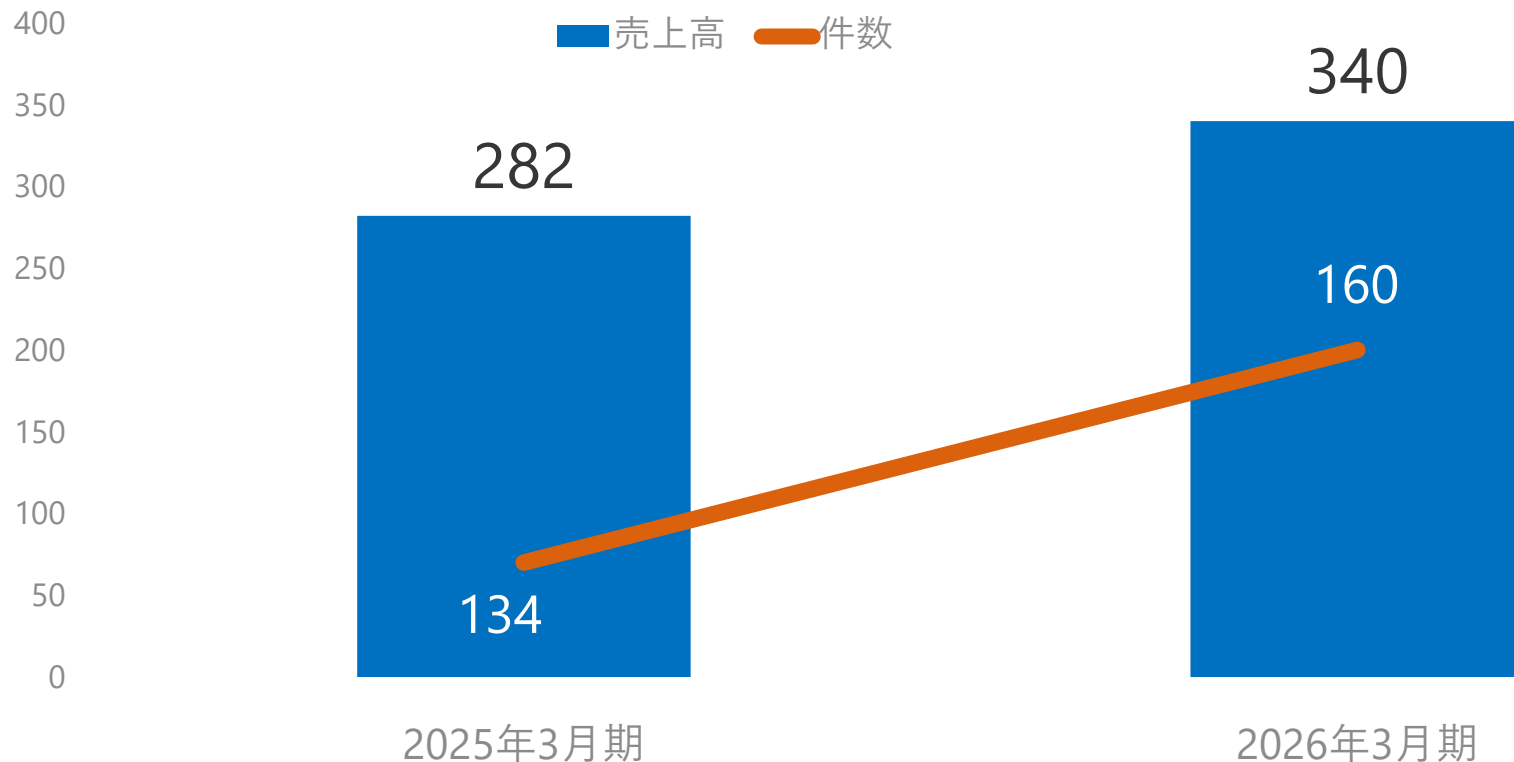


ライセンス売上は対前期比12.8%減少。

- ・ 特権ID管理商談でクラウド提供を基本の選定基準とする傾向が強くなり、大型案件での失注が発生。急遽着手（翌期計画の前倒し）により、2026年4月からAdminONE Cloud提供開始。
- ・ 代理店のシステム更改（SI商談）失注により、当社製品も失注。
- ・ 特権ID管理（AdminONE）は対前期では3.9%増加。

# コンサルティング売上 前期比較

(単位：百万円)



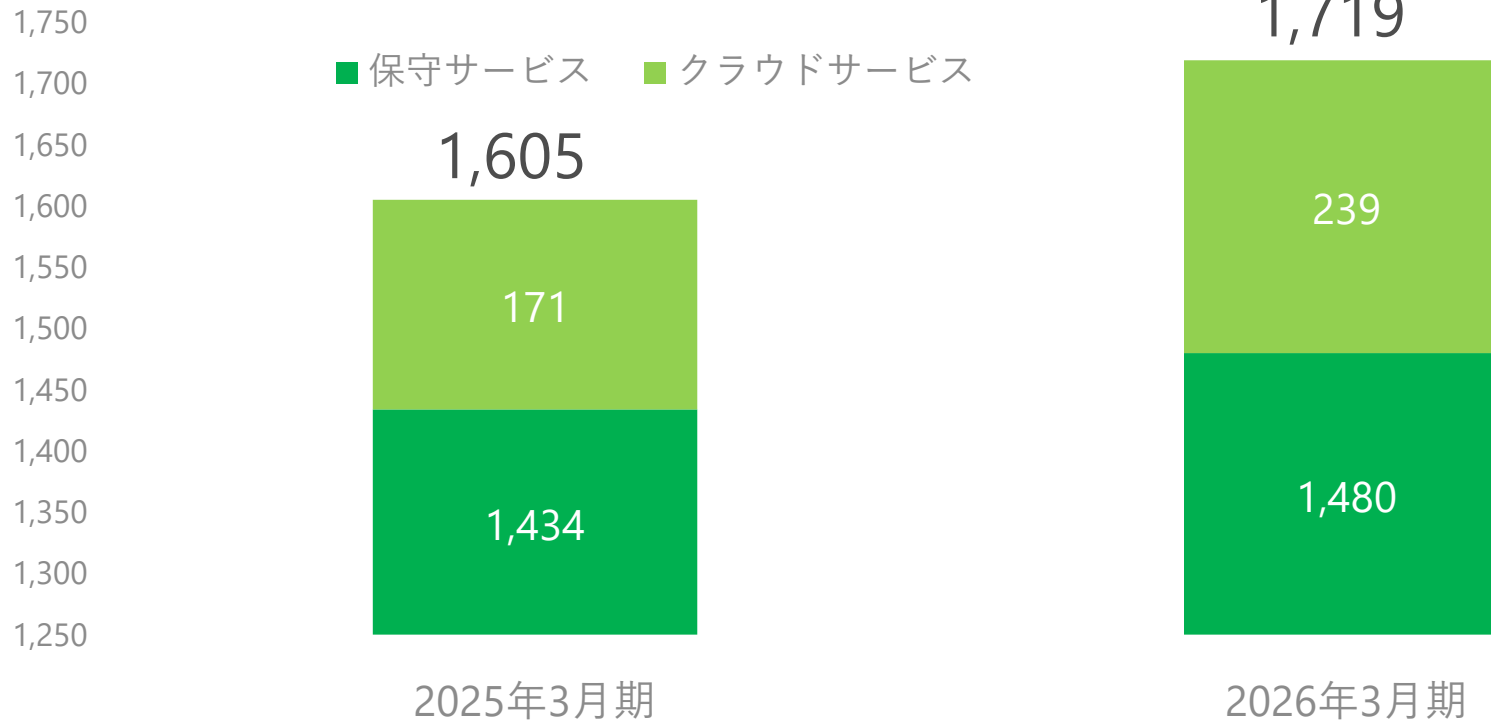
コンサルティング売上は対前期比で20.5%増加。

- ・ 既存顧客の移行案件対応などの案件数増加によるもの

# ストック売上 前期比較

(単位：百万円)

## ストック区分別売上



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7.1%増加。

- ・保守サービスは目標である更新率96%を達成し堅調に推移。
- ・クラウドサービス（主にサブスクリプション）は対前期比で39.7%増加。

# 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) 78百万円増加

<table border="0" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="border-bottom: 1px solid black; padding: 5px;">売上原価</td> <td style="border-bottom: 1px solid black; padding: 5px;">72百万円</td> <td style="border-bottom: 1px solid black; padding: 5px;">増加</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">販管費</td> <td style="padding: 5px;">5百万円</td> <td style="padding: 5px;">増加</td> </tr> </table>	売上原価	72百万円	増加	販管費	5百万円	増加
売上原価	72百万円	増加				
販管費	5百万円	増加				

## 営業費用の増減内訳

人件費・外注費※1	88百万円
広告宣伝費	16百万円
その他諸経費(支払手数料・通信費・教育費等)	24百万円
ソフトウェア減価償却負担	△50百万円

※1 賃上げ・賞与・外注費による増加

# 貸借対照表概況

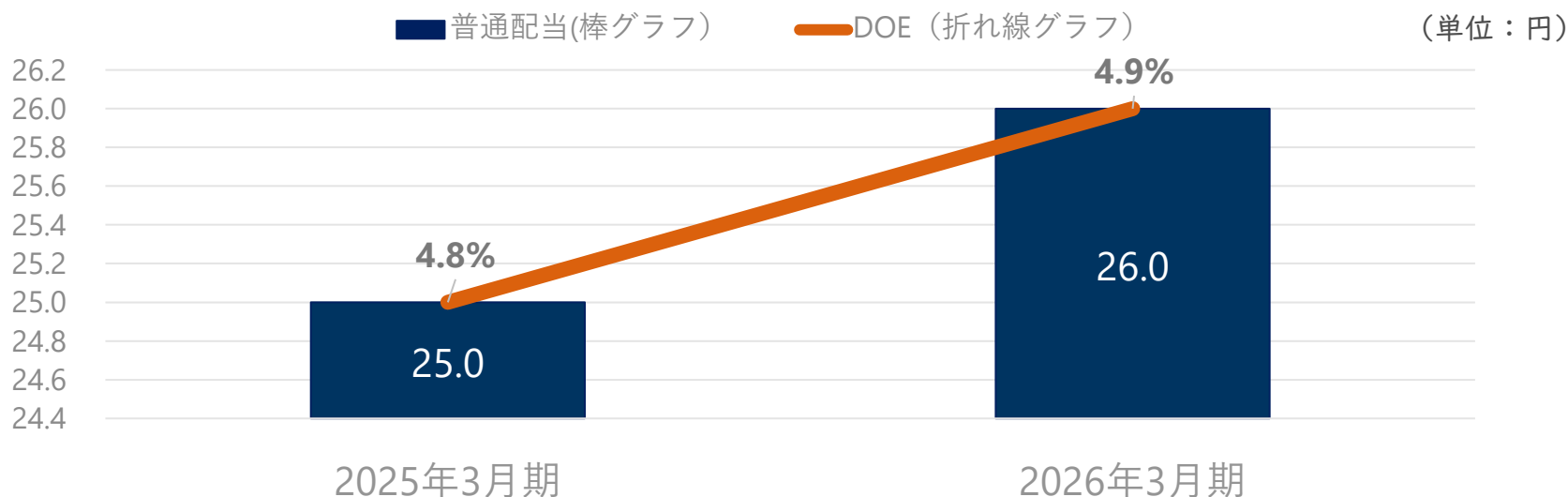
(単位：百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	増減額
流動資産	4,064	4,364	300
固定資産	595	611	16
総資産	4,659	4,975	316
負債	1,146	1,408	262
純資産	3,513	3,566	53

流動資産のうち、現預金は346百万円増加、売掛金58百万円減少。  
 負債のうち、保守売上伸長に伴う前受金（契約負債）170百万円、未払法人税等31百万円、賞与引当金18百万円増加。  
 BPS（一株当たり純資産）は前期末比8円増の535円。

## 2026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
- ・ 1株当たり前期から1円増配の26円 (配当性向81.4%)



# その他トピックス

## 大型オフラインイベント「SmartIT Forum 2026」を開催

去る2026年2月19日(木)、自社主催で初となる大型オフラインイベント「SmartIT Forum 2026」をJPタワーホール&カンファレンスで開催いたしました。当日は主要代理店の製品・ソリューションの同時展示も行われ、約250名ものお客様にご参加いただきました。アンケートでは90%以上の方から「大変満足」「満足」とご好評いただきましたなど、大変盛況のうちに終了することができました。



# 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」が採用プロジェクト300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」は、2021年3月の販売開始から2年で採用プロジェクト数は100件、18か月後の2024年9月末には200件、さらに16か月後となる本年1月末時点で300件を突破いたしました。本年4月にサービス提供を開始した「ESS AdminONE Cloud」も大変多くの反響をいただき、採用ペースが加速しています。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。



累計採用プロジェクト **300** 件突破

2021年10月 V1.1

AWS・Microsoft Entra ID・Microsoft 365に対応するなど汎用性と不正アクセス検知をさらに向上

2023年3月 V1.2

新エディションと設定の柔軟性向上でより定着しやすいシステムへ進化

2024年5月 V1.3

SAML認証制御方式の採用  
パスワード管理方式の強化

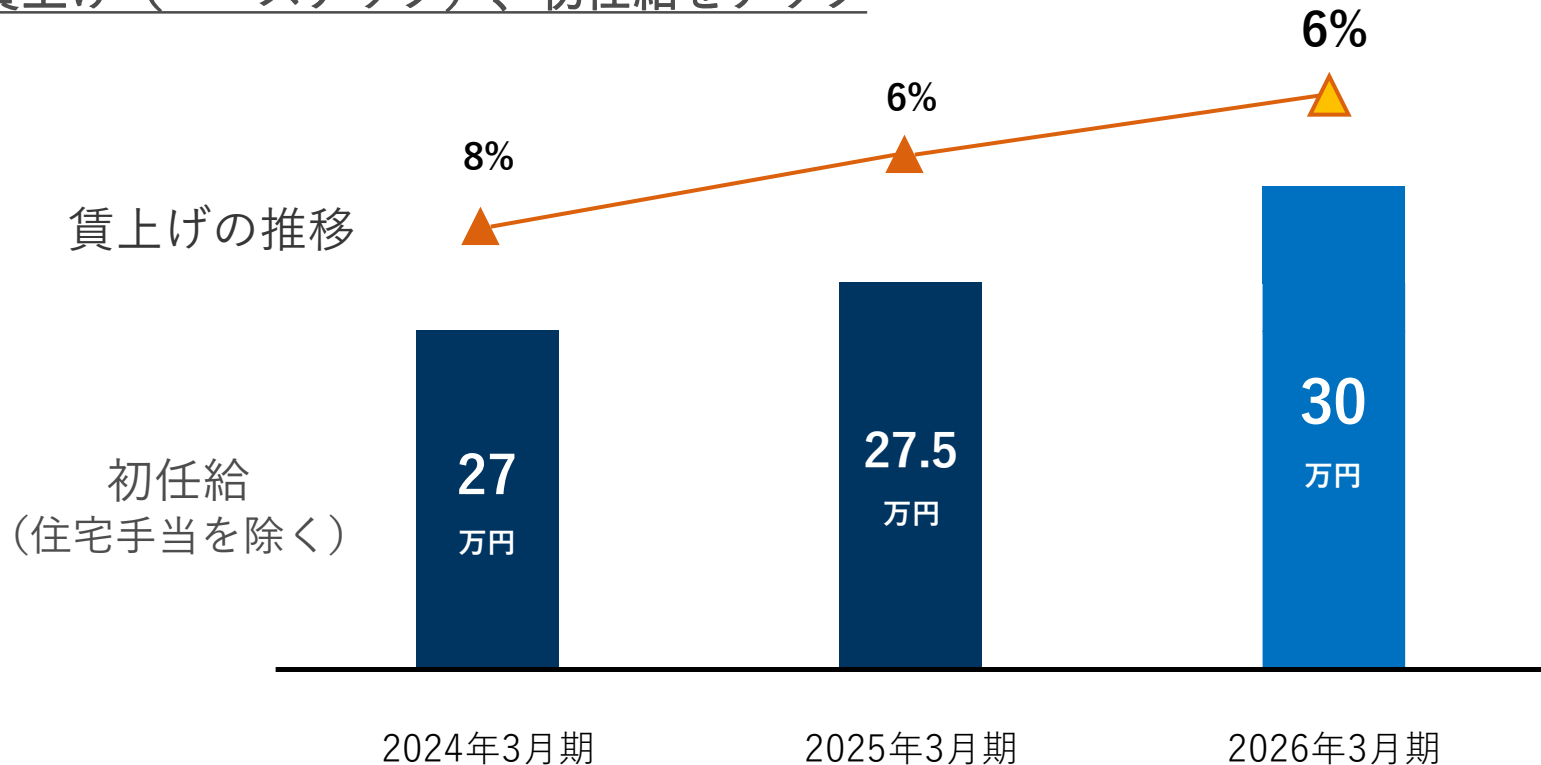
2025年4月 V1.4

2つのシステム構成を組み合わせ、より強固な特権アクセス制御を実現可能に



# その他トピックス

## 賃上げ（ベースアップ）、初任給をアップ



- ・ 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)

# 2027年3月期 業績予想



# 2027年3月期 業績予想

(単位：百万円)

	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想	増減額	増減率	主要な変動要因
売上高	2,584	2,800	216	8.3%	次頁詳細
売上原価	1,285	1,241	-44	-3.4%	人件費増加・外注費減少による
売上総利益	1,299	1,558	259	19.9%	-
販管費	996	1,238	242	24.3%	人件費、研究開発費、 広宣費、教育費等の 増加による
営業利益	303	320	17	5.6%	-
経常利益	315	326	11	3.5%	-
当期純利益	212	223	11	5.2%	-

売上原価は、賃上げによる人件費増加の一方で外注費減少を見込む。販管費は、賃上げによる人件費、研究開発費、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

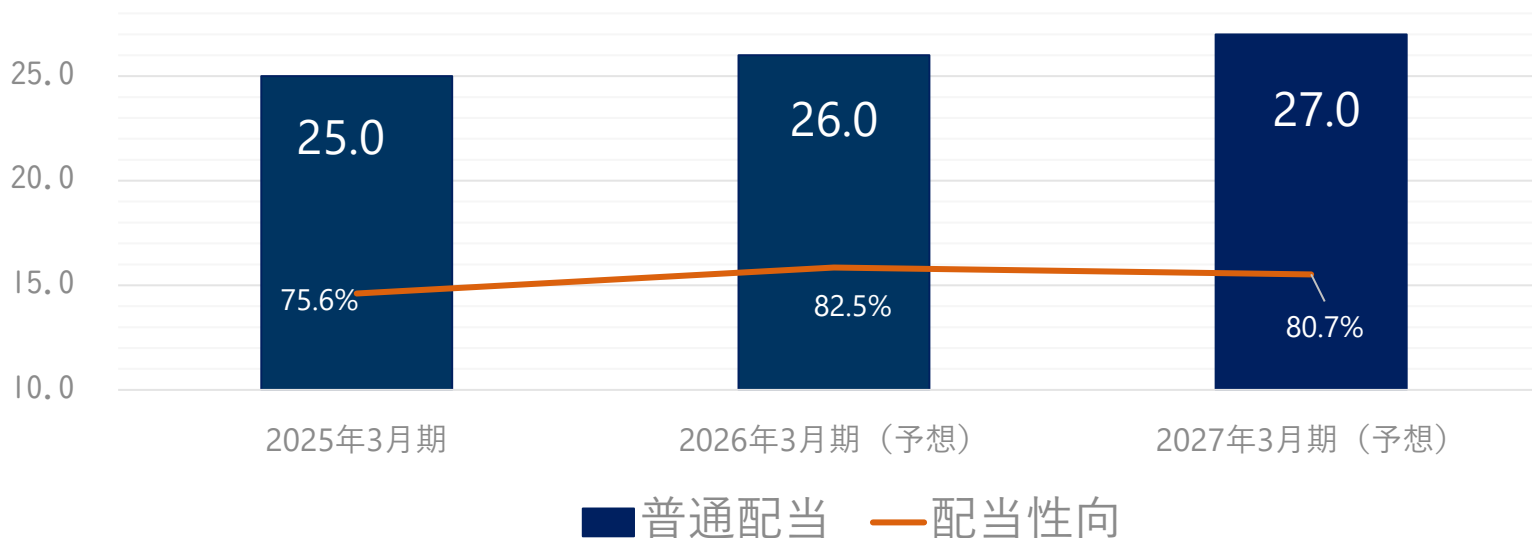
(単位：百万円)

構成項目	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想	増減額	増減率
ライセンス	504	600	96	19.0%
保守サービス	1,480	1,538	58	3.9%
クラウドサービス	239	272	33	13.8%
コンサルティングサービス	340	371	31	9.1%
SIO常駐サービス	17	16	-1	-5.9%
その他	2	0	-2	-%
売上高合計	2,584	2,800	216	8.3%

## 2027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。
- ・ 2027年3月期は1円増配の1株当たり27円を予想（配当性向80.7%、DOE5%）

（単位：円）



# 2027年3月期 重点施策



# 2027年3月期 重点施策

事業計画（KPI）達成

新製品・サービスリリース/品質向上

人材強化（パフォーマンス20%UP）

## 事業計画（KPI）達成

### 新規ならびに追加案件の創出

#### 既存顧客・代理店への深耕

- 既存顧客の各階層へ訪問を拡大し深耕を強化
- 営業増員により代理店の顧客担当部門へのアプローチ強化
- マーケティング活動強化により純新規商談発掘

#### 保守・クラウドサービスの更新率向上

- 顧客満足度調査による利用状況の把握
- 顧客担当SEによる利活用推進
- クラウドサービス機能の拡充による継続的利用促進

## 新製品・サービスリリース/品質向上

### 新製品/新Cloud/新サービスリリース・品質の向上に注力

#### 新製品/新Cloud(製品版と同一機能) /新サービスリリース

- ESS AdminONE Cloud/ESS REC6 Cloud リリース(製品版と同一機能)
- ESS REC 6、ESS AdminONE 機能拡張版リリース
- 新製品/新Cloud (AIによる点検/監査自動化) 開発
- 特権ID管理コンサルティングの新サービスリリース

#### 品質向上

- 開発スペシャリストを品質タスクフォースへ投入・品質強化
- AI活用・プロセス改善による社員スキル強化と外注費削減

## 人材強化（パフォーマンス20%UP）

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

- パフォーマンス向上に向けた人事評価制度へ見直し
- パフォーマンス向上実現に報いる報酬制度へ改定
- ベンチャースピリットの醸成  
挑戦する意欲／プライドと当事者意識／成し遂げる努力

### 人材育成

- 組織、業務をリードする次世代リーダーの育成
- PM、PLをはじめ早期戦力化に向けた育成メニューの拡充
- 外部人材削減に伴うスキルの社内移転により人材基盤強化

## 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。