

成長可能性に関する説明資料

エンカレッジ・テクノロジー株式会社

(証券コード：3682)

2013年12月11日

ご説明内容

1.会社概要

2.事業概要

3.当社の強みと成長戦略

1.会社概要

会社概要

セキュリティ対策および内部統制に対応したパッケージソフトソフトウェア開発・販売



エンカレッジ・テクノロジー株式会社

Encourage Technologies Co., Ltd.

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
従業員数：	59名
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

経営理念

Value & Satisfaction

お客様の視点で新たな価値を創造し、
満足いただける製品とサービスを提供します。

Happiness

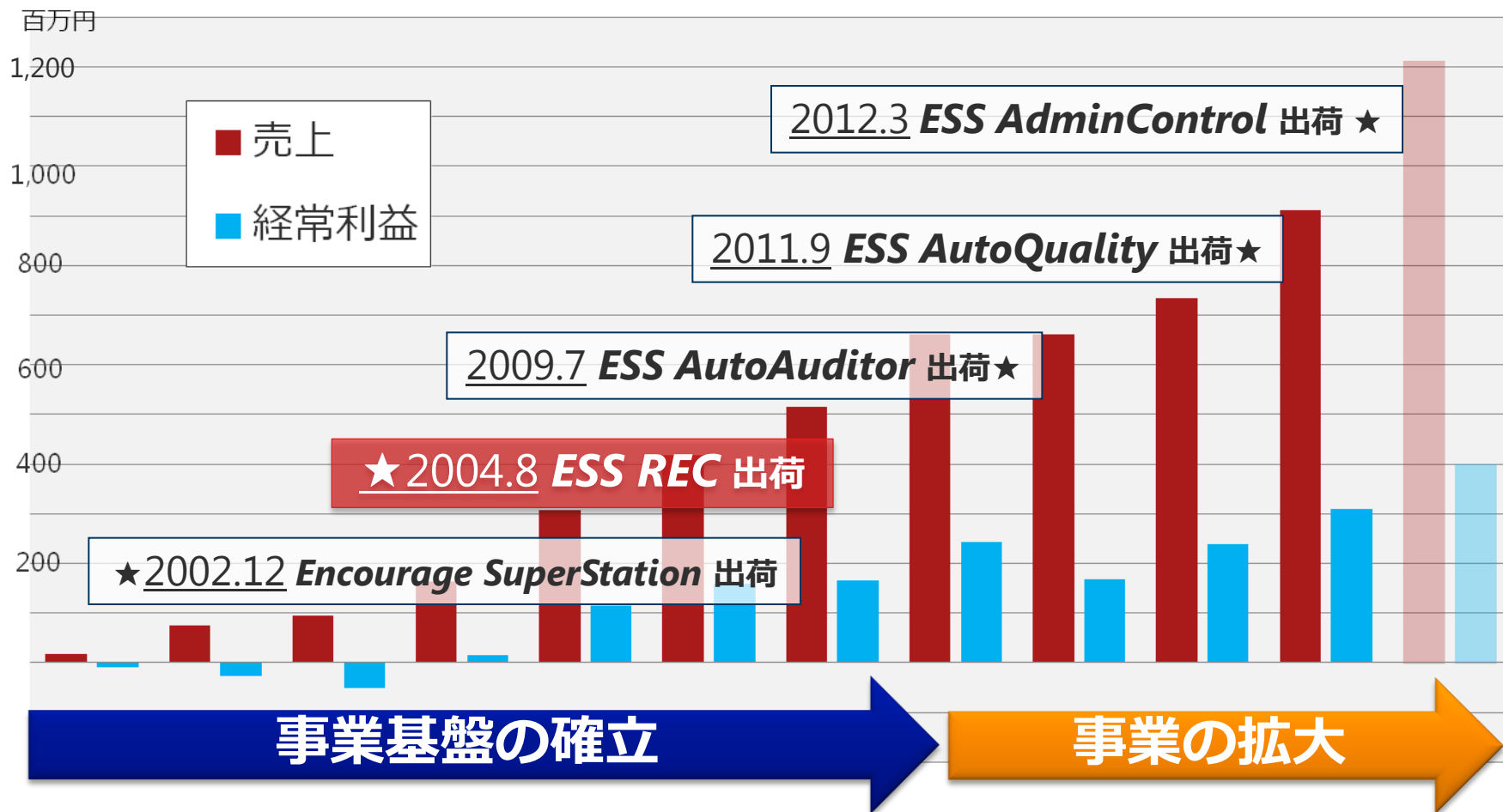
社員と会社の目的を一致させ、
物心一体の幸福を追求します。

Compliance

国内外の法令と企業倫理を遵守し、
誠実かつ公平に業務を遂行します。

沿革と業績ハイライト

ESS RECで市場を創出、他製品で事業拡大



2.事業概要

事業概要

企業や官公庁の情報システム（基幹業務）運用のセキュリティ対策
および内部統制強化をサポートする

- | | |
|---|---------------------|
| 1 | パッケージソフトウェア製品の企画・開発 |
| 2 | 保守サポートサービス |
| 3 | コンサルティングサービス |
| 4 | SIO 常駐サービス |

をソリューションとして提供

主要製品

内部統制（リスクコントロール）の仕組みをソフトウェアで実現する製品群

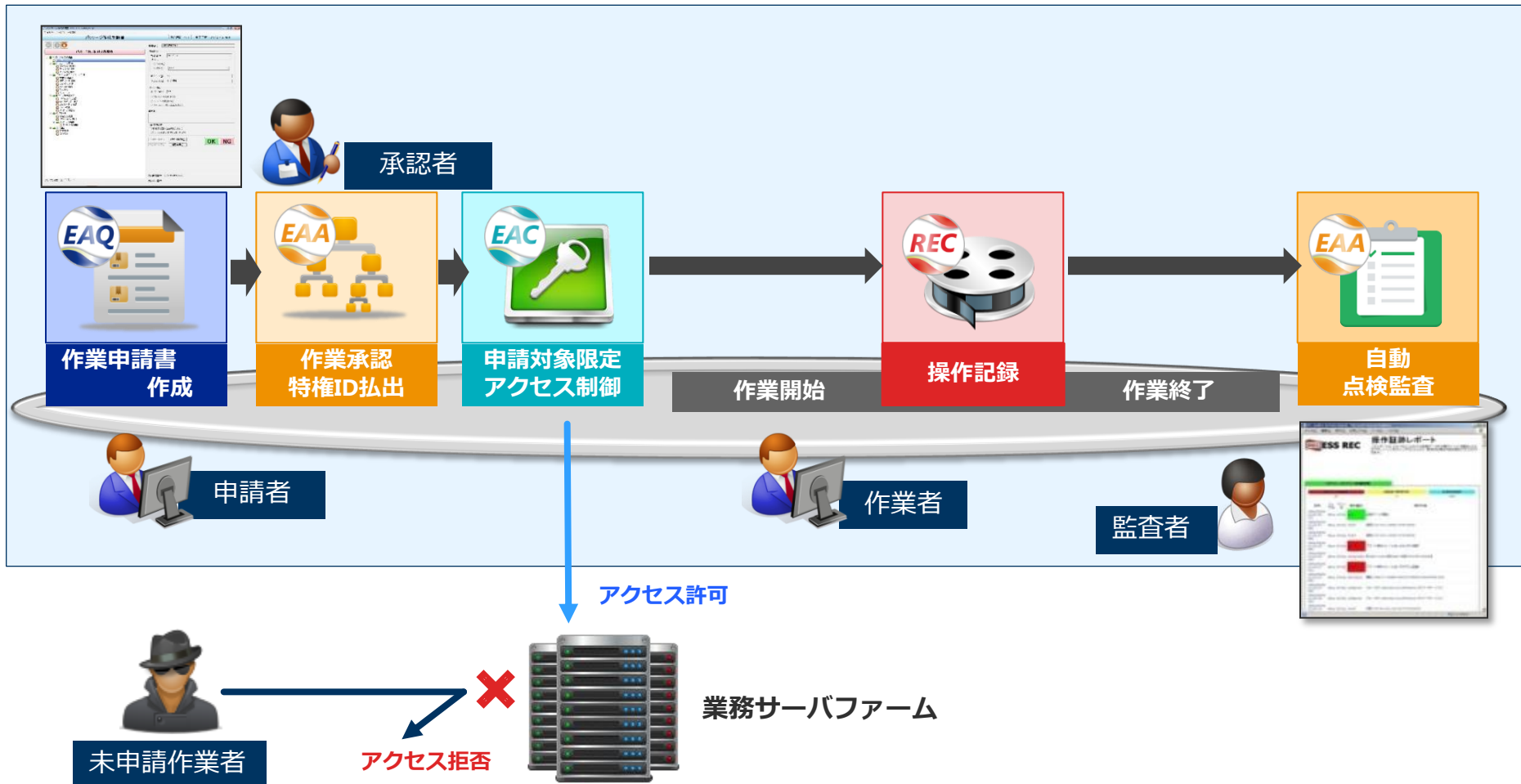
製品名	製品ロゴ	特徴
ESS AutoQuality		申請書作成
ESS AutoAuditor		作業内容承認
ESS AdminControl		アクセス管理
ESS REC		操作記録
ESS AutoAuditor		自動点検監査

業務の流れ



ソリューション

一気通貫で連携したソリューション





ESS REC 主力製品について

システムへの操作内容を克明（動画・テキスト）に記録し、システム変更等に関わる作業ミス、不正等の監視ならびに容易な分析（再現）を可能とした製品

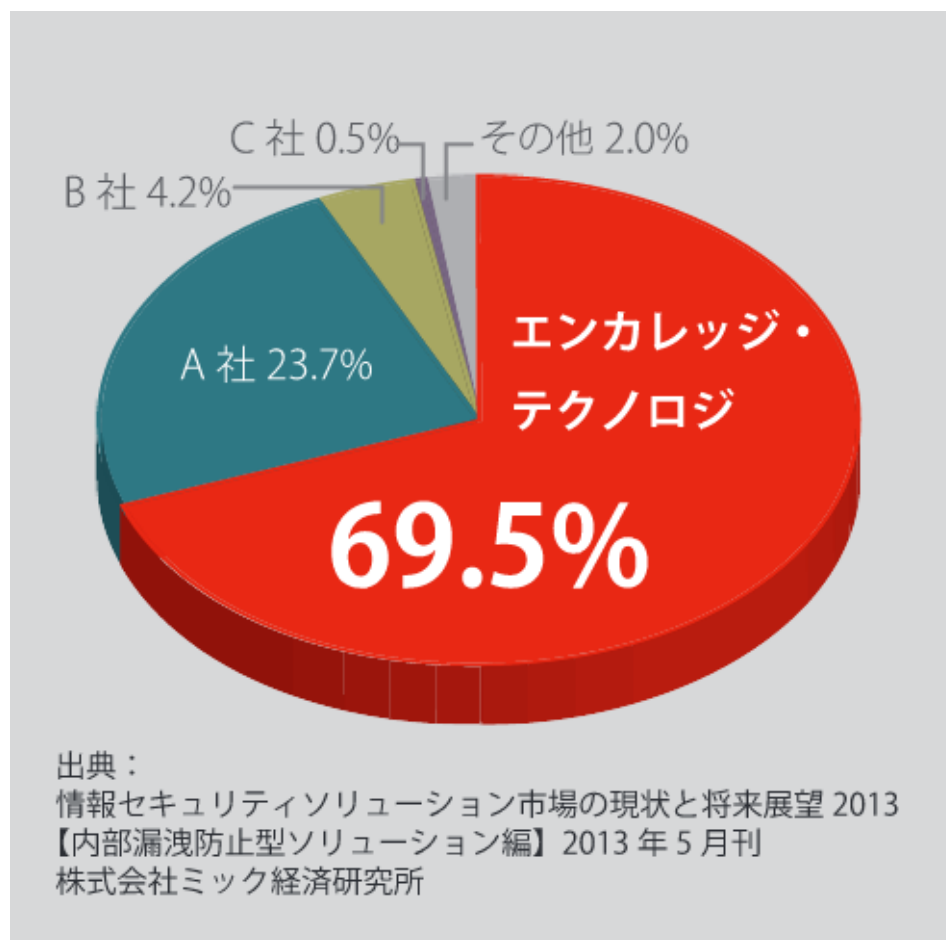


**製品選定の重要なポイントである
圧縮技術や検索技術は特許を取得**

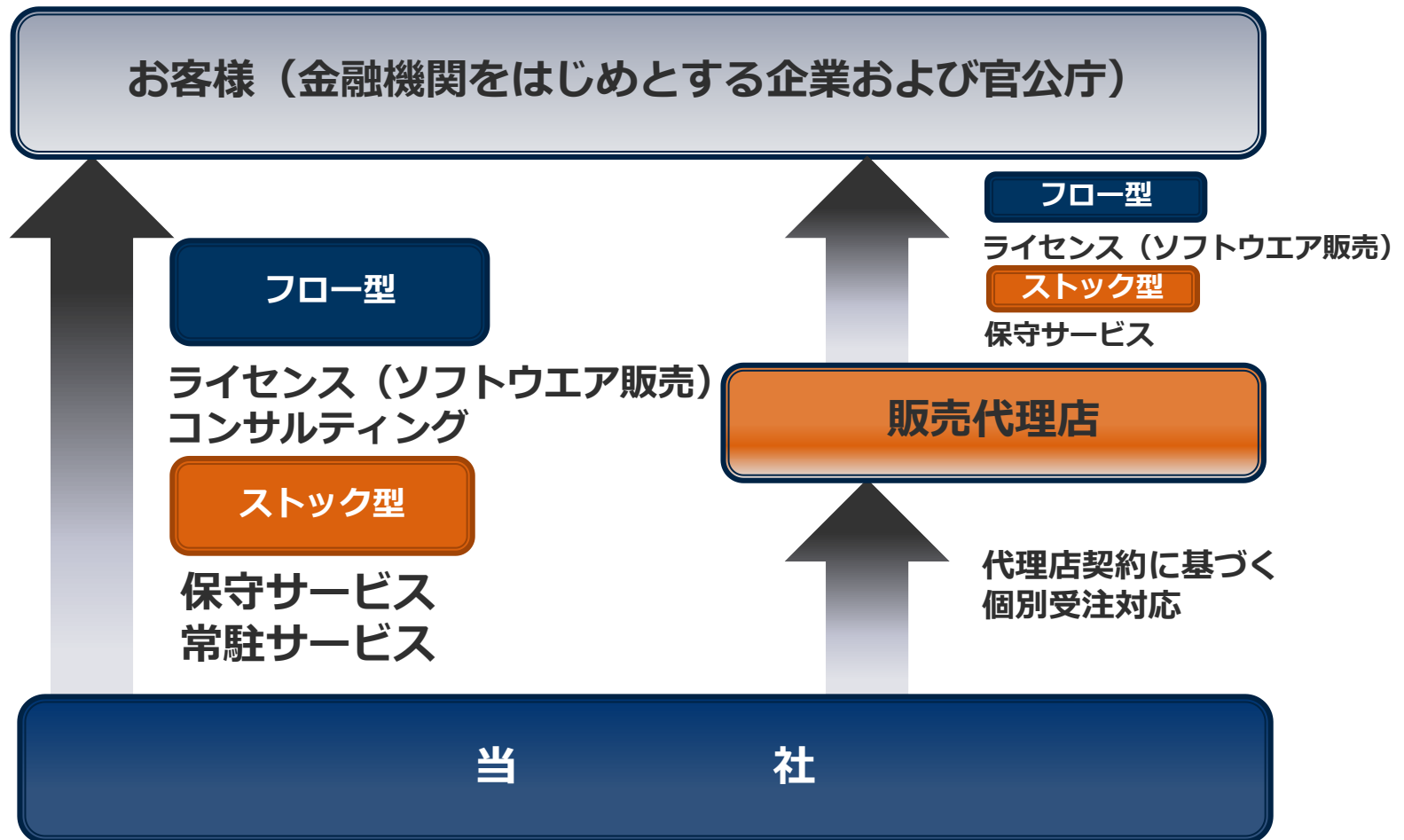
記録データの検索・再生の場面

システム証跡監査市場をESS RECで創出

システム証跡監査市場での2012年度（売上高）の当社シェアは69.5%



収益モデル

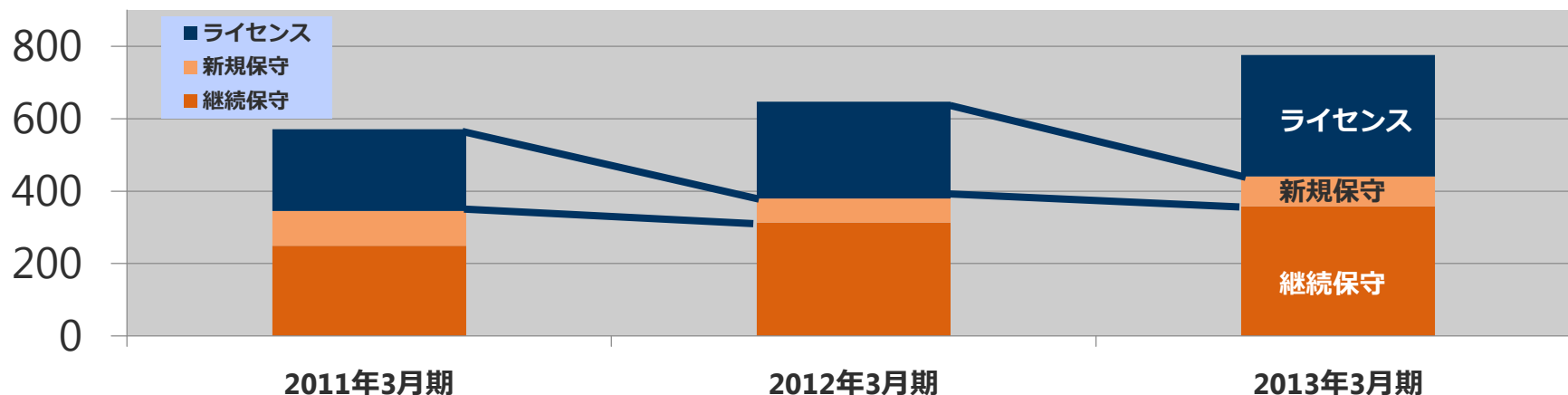


売上構成比

フローとストックの両面で収益計上、保守サービス更新率は94%

(単位：百万円)

構成項目	モデル	2011年 3月期	2012年 3月期	前年比	2013年 3月期	前年比
ライセンス売上	フロー型	225	266	118%	335	126%
保守サービス売上	ストック型	344	380	110%	441	116%
コンサルティング売上	フロー型	48	45	94%	69	151%
常駐サービス売上	ストック型	-	-	-	35	-
その他売上		28	42	146%	33	79%
売上合計		647	735	113%	915	124%



業績推移

30%を超える売上高経常利益率

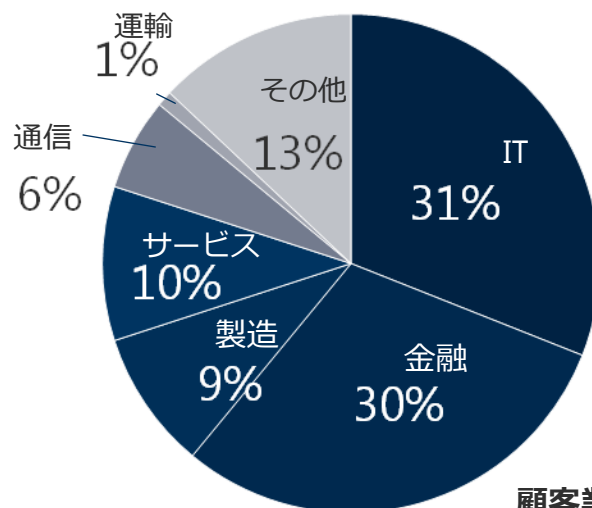
(単位：百万円)

決算年月	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期 第2四半期累計期間
売上高	647	735	915	595
経常利益	168	239	309	198
売上高経常利益率	26%	33%	34%	33%
当期純利益	103	146	191	125
純資産	695	841	1,012	1,144
総資産	859	1,103	1,358	1,553
自己資本比率 (%)	81.0	76.3	74.5	73.7
自己資本利益率 (%)	16.7	19.0	20.6	-
配当性向 (%)	-	21.7	14.7	-

3.当社の強みと成長戦略

当社の強み

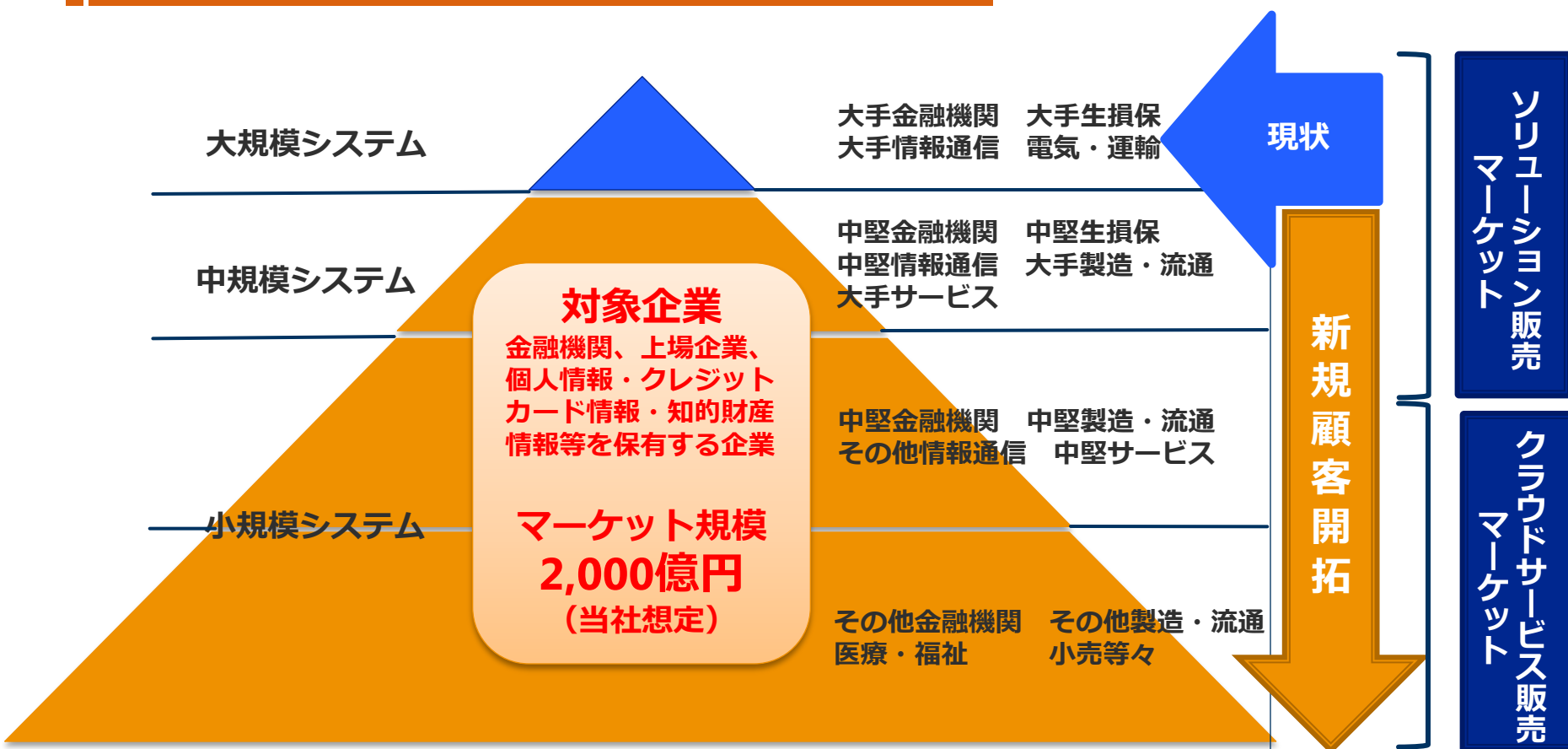
- 1 システム証跡監査市場リーディングカンパニー
- 2 一気通貫で導入される製品群
- 3 製品主要機能の特許取得（申請中）による参入障壁
- 4 既存顧客は400社 《 75%は上場企業（30%が大手金融機関） 》
- 5 金融機関の基幹系業務をつかさどる大手SIと提携関係にある



顧客業種分類（2013年6月末実績）

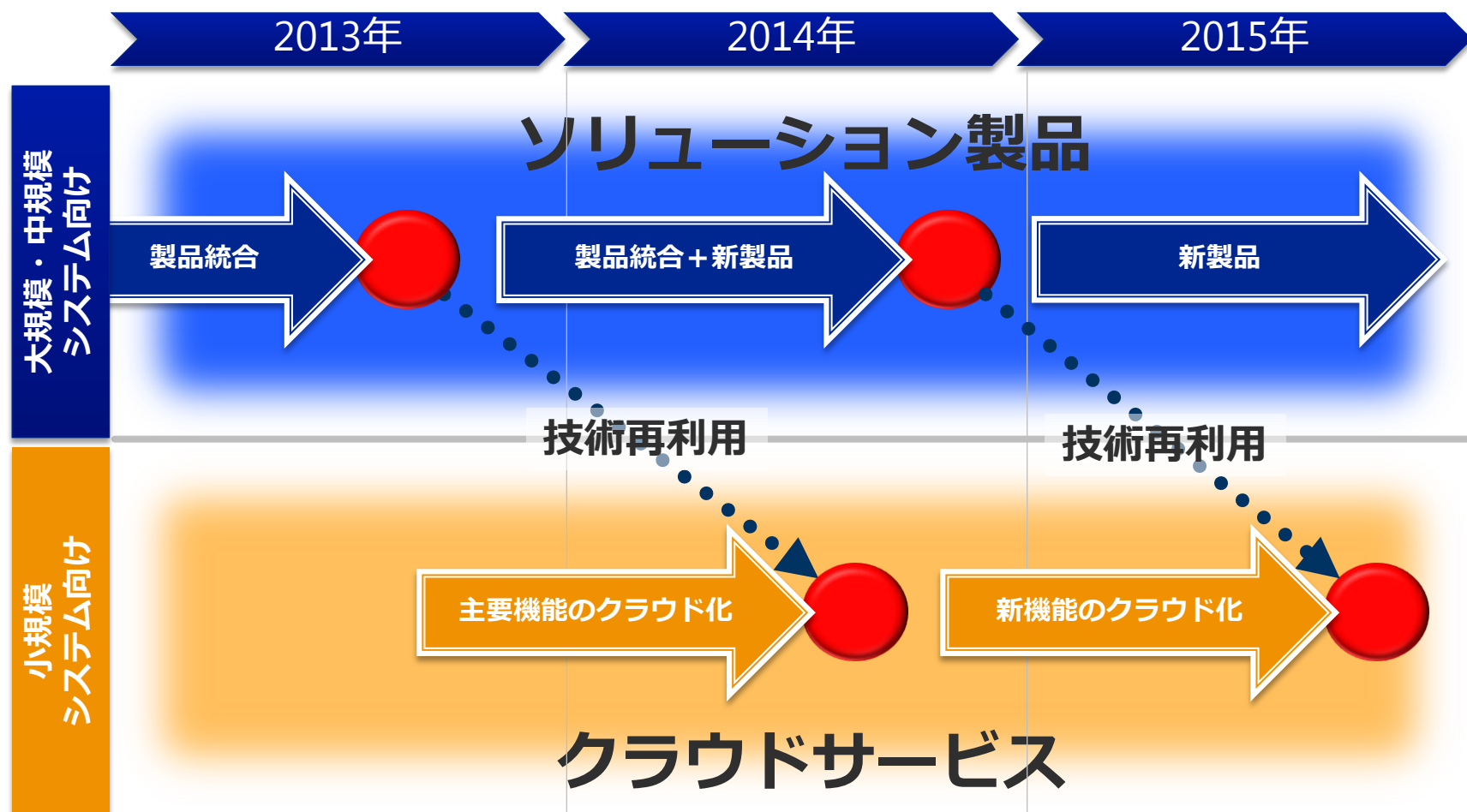
営業戦略

大・中規模システム（企業）はソリューション販売
小規模システム（企業）はクラウドサービスで展開



研究開発のロードマップ

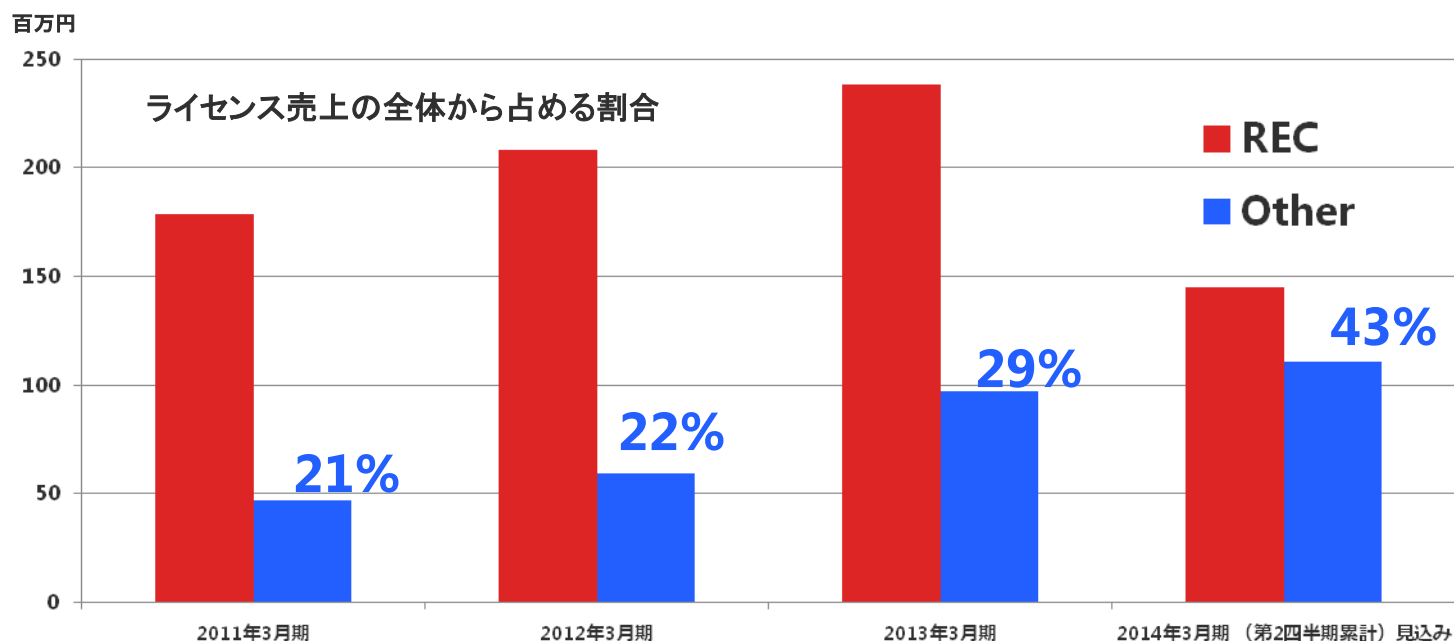
ソリューション製品機能のクラウドサービス化



成長戦略のポイント①

大規模システムの既存顧客へクロスセル、ESS RECで中規模システムの新規顧客開拓

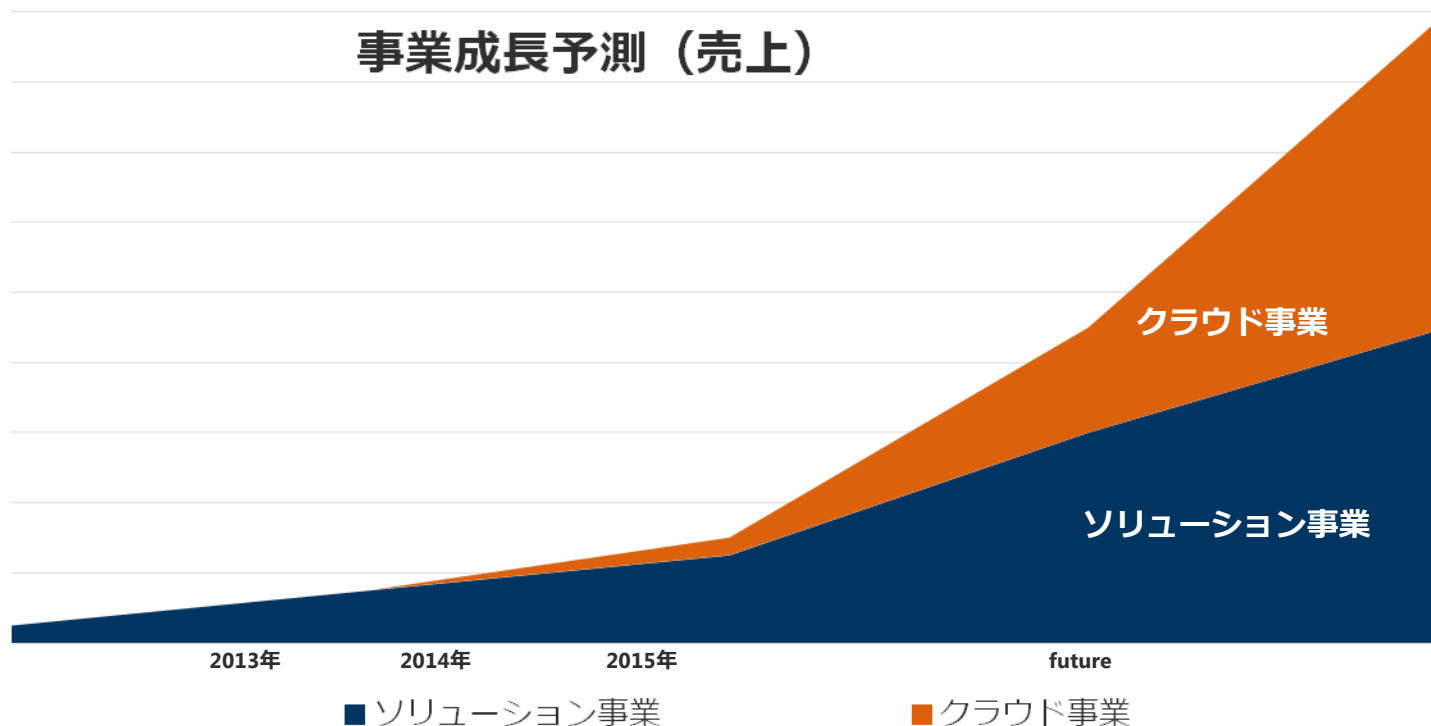
- ☑ 既存顧客（ESS REC導入先）へのクロスセル（売上の拡大）
 - ・ ESS REC導入先システムへのソリューション製品販売と他システムへの横展開
- ☑ 新規顧客販売（市場の拡大）
 - ・ 直販による中規模システムへのESS REC販売
 - ・ 販売代理店の販社経由（二次代理店制度）による金融業界以外への販売強化



成長戦略のポイント②

クラウドサービス事業者との協業展開ならびに
自社クラウドサービスで小規模システム（企業）への新規開拓

- ☑ クラウドサービス事業者との協業（売上&利益の拡大）
- ☑ 自社製品を利用したクラウドサービス（市場&売上の拡大）



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。かかるリスク及び不確実性により、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。