

# 2026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)

2025年11月11日



# 目次

**1. 2026年3月期 第2四半期（中間期） 決算概要**

**2. 2026年3月期 業績予想**

**3. 2026年3月期 下半期 重点施策**

# 2026年3月期 第2四半期 (中間期) 決算概要



# 2026年3月期 第2四半期 決算概要

(単位：百万円)

|       | 2025年3月期<br>第2四半期<br>(参考) | 2026年3月期<br>第2四半期 | 増減額  | 増減率   | 主要な変動要因    |
|-------|---------------------------|-------------------|------|-------|------------|
| 売上高   | 1,222                     | 1,287             | + 64 | 5.3%  | 次頁詳細       |
| 売上原価  | 659                       | 625               | -34  | -5.2% | ほぼ計画どおり進捗  |
| 売上総利益 | 563                       | 662               | + 99 | 17.6% | -          |
| 販管費   | 461                       | 524               | + 63 | 13.7% | ほぼ 計画どおり進捗 |
| 営業利益  | 102                       | 137               | + 35 | 35.1% | -          |
| 経常利益  | 103                       | 141               | + 38 | 36.1% | -          |
| 当期純利益 | 69                        | 96                | + 27 | 38.9% | -          |

売上原価の減少は、ソフトウェアの一部償却期限到来に伴う減価償却費の減少等によるもので、ほぼ計画どおりの進捗。販管費の増加は、売上高の伸長に伴う業績連動賞与や協力会社からの要請に基づく単価上昇や要員増による外注費の増加、教育費・広告宣伝費の増加等によるもので、こちらもほぼ計画どおりの進捗。

# 売上構成の推移

(単位：百万円)

| 構成項目         | 2025年3月期<br>第2四半期 | 2026年3月期<br>第2四半期 | 増減額  | 増減率    |
|--------------|-------------------|-------------------|------|--------|
| ライセンス        | 306               | 274               | -31  | -10.4% |
| 保守サービス       | 704               | 732               | + 27 | 3.9%   |
| クラウドサービス     | 75                | 113               | + 37 | 49.4%  |
| コンサルティングサービス | 117               | 155               | + 38 | 32.9%  |
| SIO常駐サービス    | 8                 | 9                 | + 0  | 2.3%   |
| その他          | 10                | 2                 | -7   | -74.1% |
| 売上高合計        | 1,222             | 1,287             | + 64 | 5.3%   |

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減少したものの、派生するコンサルティングサービスが前期受注案件や新規での移行案件等の増加により大きく伸長。ストック売上の保守サービス・クラウドサービスも順調に推移。

## 売上原価と販売費および一般管理費の状況

|      |       |    |         |
|------|-------|----|---------|
| 売上原価 | 34百万円 | 減少 |         |
| 販管費  | 63百万円 | 増加 | (前年同期比) |
| 合計   | 28百万円 | 増加 |         |

### 主な増減内訳

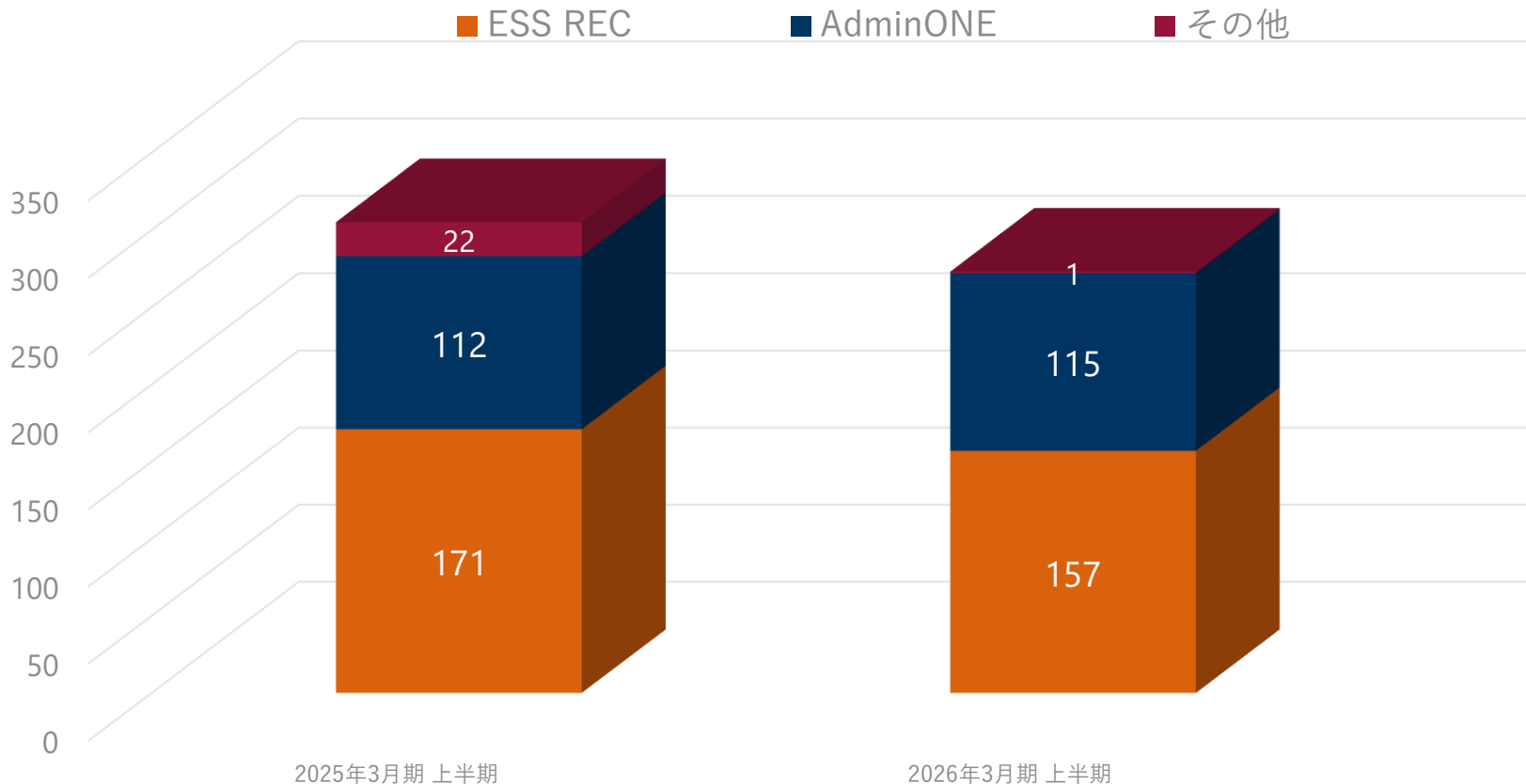
|           |           |
|-----------|-----------|
| 減価償却負担※1  | 91百万円(減少) |
| 人件費・外注費※2 | 97百万円(増加) |
| 教育費・広告宣伝費 | 10百万円(増加) |

※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。

※2 売上高伸長に伴う賞与引当金の増加、単価上昇及び要員増による外注費の増加等。

# 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8.1%減少。  
AdminONE（特権管理）は2.6%増加。  
いずれも主要商談の延伸による影響。

# 貸借対照表概況

(単位：百万円)

|      | 2025年3月期 | 2026年3月期<br>第2四半期 | 増減額 |
|------|----------|-------------------|-----|
| 流動資産 | 4,064    | 4,224             | 160 |
| 固定資産 | 595      | 601               | 6   |
| 総資産  | 4,659    | 4,826             | 166 |
| 負債   | 1,146    | 1,374             | 228 |
| 純資産  | 3,513    | 3,451             | -61 |

流動資産は、保守サポートサービス売上伸長に伴う現預金が205百万円増加。  
負債は、保守サポートサービス売上に係る契約負債(前受金)は232百万円増加(契約負債は収益の認識に伴い取崩)。

# その他トピックス

## 「ESS REC」の発売20周年を記念する特設サイトを公開

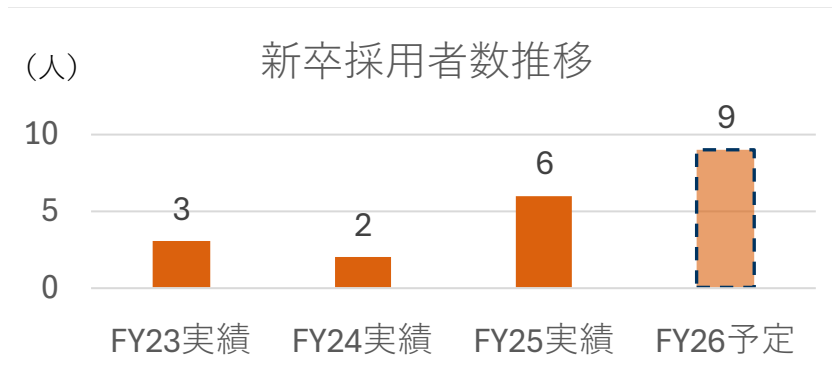
システム証跡監査ソフトウェア「ESS REC」は、2024年に販売20周年を迎え、2025年には国内システム証跡監査ツール市場で15年連続シェアNo.1(※)を獲得いたしました。同製品シリーズは厳格なシステム運用や情報セキュリティ管理が求められる金融機関や官公庁、大手企業を中心に累計で約600社のお客様にご採用いただいております。これからもお客様のシステムの安全と安定稼働実現のため、製品のアップデートやサービス強化に努めてまいります。

※デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社調べ

## 新卒採用 堅調な優秀人材の獲得

近年取り組んでいる複数大学との共同研究やインターンシップにより、新卒採用において技術系人材の獲得が成果として現れております。

AI分野やセキュリティ分野など高い知識やスキルを持った社員の活躍により、新たな価値創造による製品開発を行ってまいります。



# 2026年3月期 業績予想



# 2026年3月期 業績予想 \*期初からの変更なし

(単位：百万円)

|       | 2025年3月期<br>実績 | 2026年3月期<br>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、広宣費、<br>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、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 \*期初からの変更なし

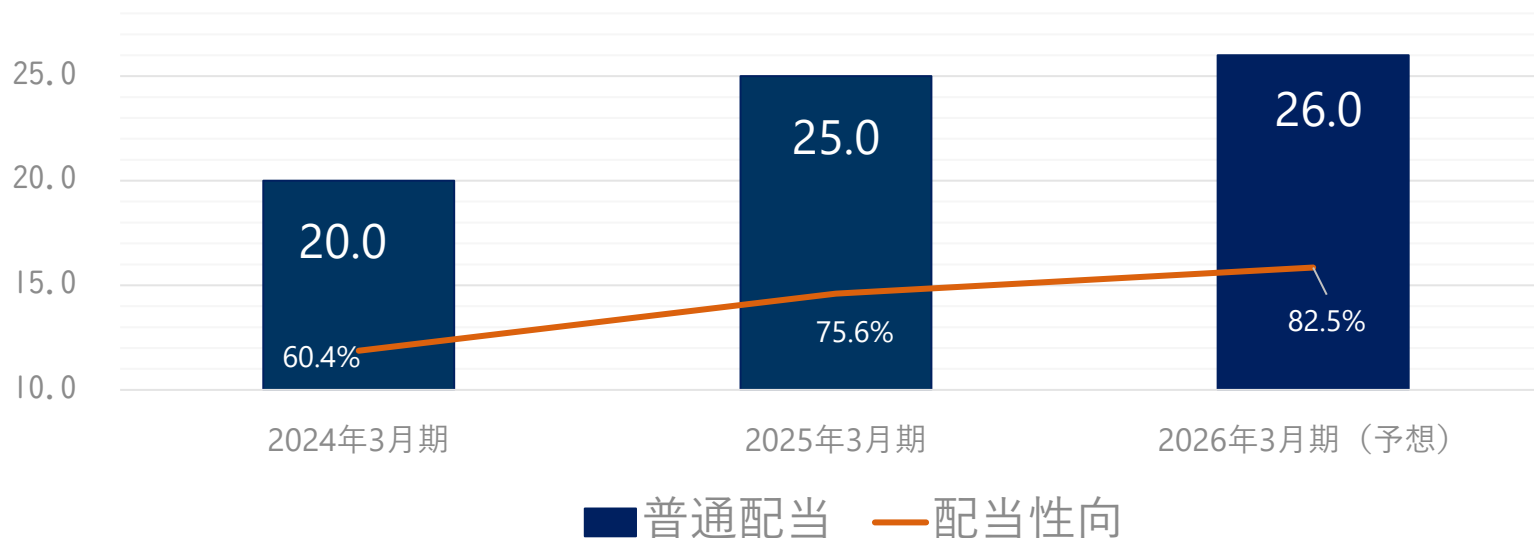
(単位：百万円)

| 構成項目         | 2025年3月期<br>実績 | 2026年3月期<br>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%  |

# 2026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 下半期 重点施策



# 2026年3月期 下半期 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（AdminONE）開発
- 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

# 日本経済を揺るがすランサムウェア

9月にアサヒグループホールディングス、10月はアスクルがランサムウェア攻撃による被害を発表。生産、物流に甚大な影響を及ぼし、復旧までにかかる時間や損害はこれまでにないものに。



**ランサムウェア被害が半期として過去最多**



## 〔情勢〕

**中小企業の被害も半期で77件と過去最多**

## 〔対策〕

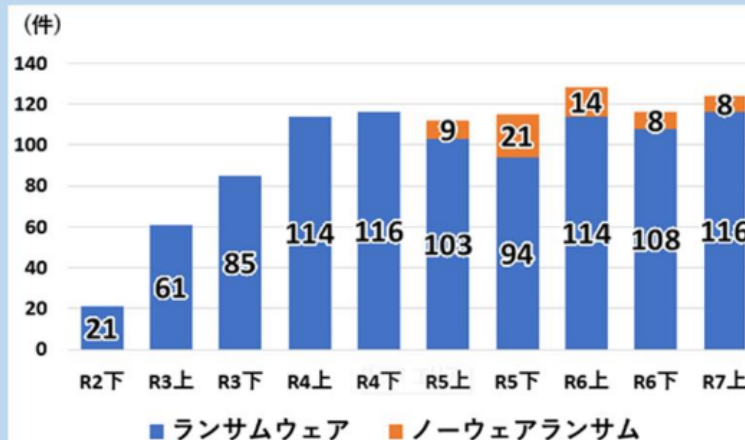
- ・VPN機器等のぜい弱性対策
- ・認証情報の適切な管理
- ・バックアップやログの適切な取得
- ・サイバー攻撃を想定した業務継続計画（BCP）の策定



←対策をもっと知りたい方はこちら

<https://www.npa.go.jp/bureau/cyber/countermeasures/ransom.html>

## ランサムウェア被害の報告件数

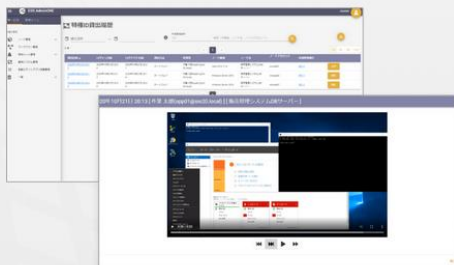


※ノーウェアランサム：暗号化せずデータを窃取して対価を要求する手口(R5上から集計)

出典:警察庁ウェブサイト([https://www.npa.go.jp/bureau/cyber/pdf/R7\\_Vol.6cpal.pdf](https://www.npa.go.jp/bureau/cyber/pdf/R7_Vol.6cpal.pdf))

## DX時代に対応する次世代型特権ID管理ツール

# ESS AdminONE



## サイバー攻撃から重要システムを守る

ランサムウェアや標的型攻撃などのサイバー攻撃が巧妙化した昨今、マルウェア感染を完全に防止することが困難になっています。攻撃者は内部潜入後、重要システムへアクセスするため、あらゆる手口を使って特権アカウントの奪取を試みます。ESS AdminONEは、認証強化やアクセス経路の限定などにより、強固に特権アカウントを保護し、不正な特権アクセスのリスクを低減します。



# 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。