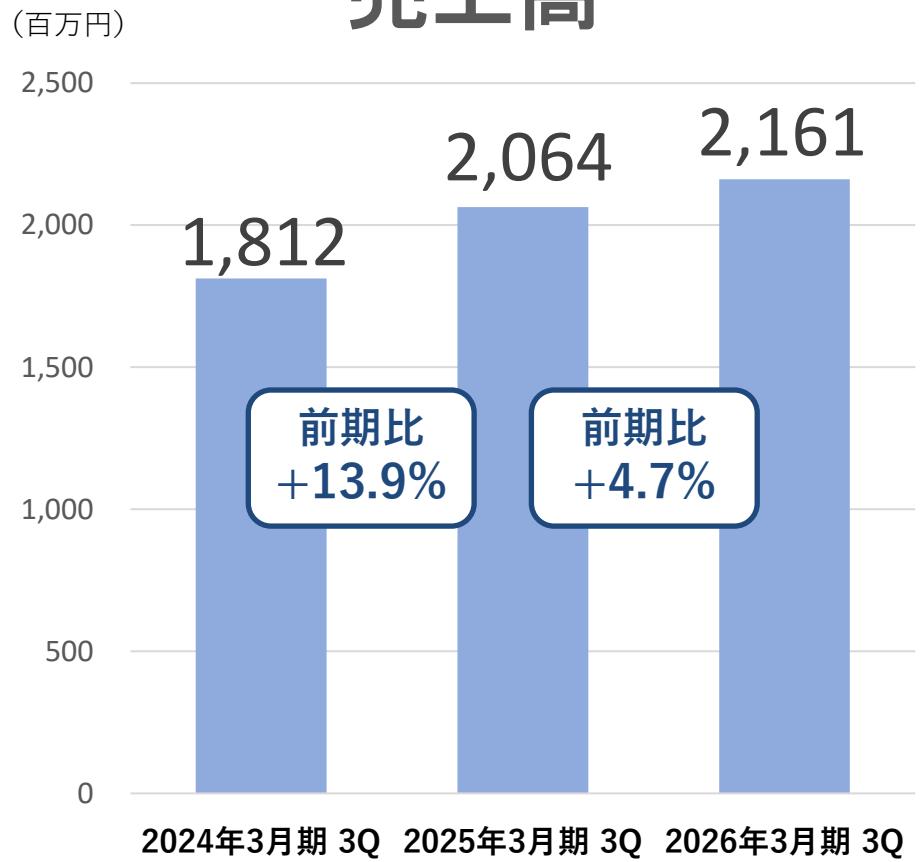
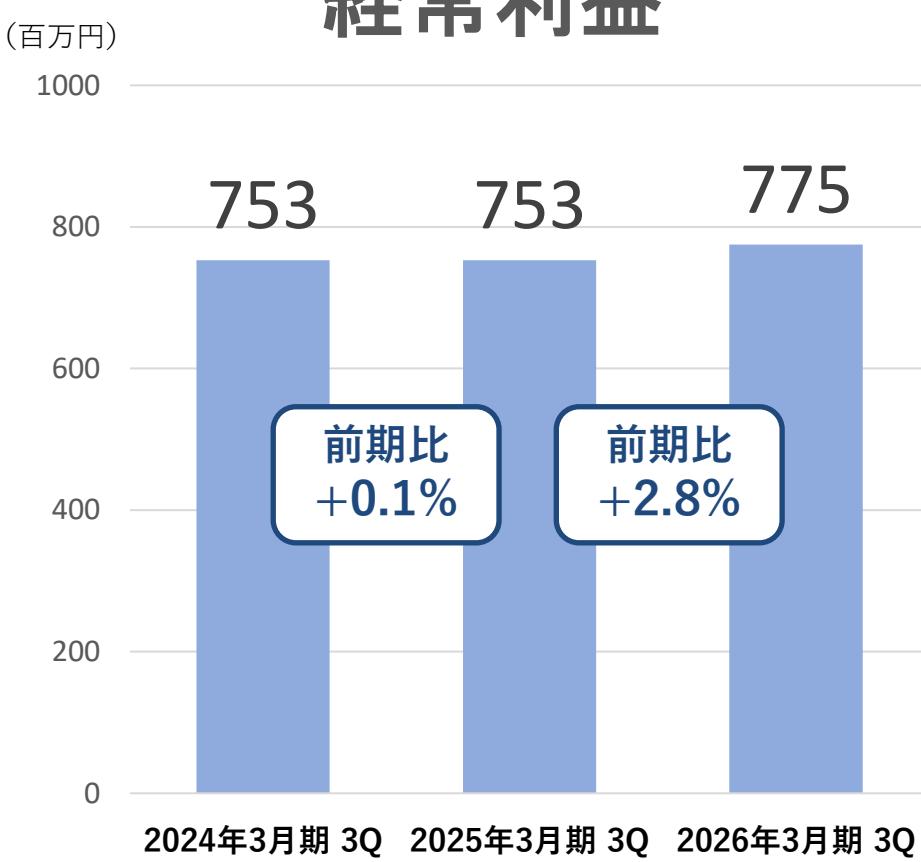


## 子会社 株式会社エイトレッド2026年3月期 第3四半期決算状況

## 売上高



## 経常利益 (Operating Profit)



※株式会社エイトレッド(東証スタンダード・証券コード3969)は、当社の連結子会社です。

## 子会社 株式会社エイトレッド2026年3月期 第3四半期 製品別売上高

(百万円)

2,500

2,000

1,500

1,000

500

0

Cloud ■ AgileWorks ■ X-point

+13.9%  
2,064  
+4.7%△16.1%  
183  
△22.1%+10.2%  
894  
△12.6%  
781+26.2%  
986  
+25.4%  
1,237218  
142811  
781

2024年3月期3Q

2025年3月期3Q

2026年3月期3Q

- 計画通りに推移
- EOSに向けてクラウドシフト

- Windows10サポート終了に伴うPC入れ替えに需要が流れ、販売本数が減少
- クラウド版を含め引き合いは多く需要は高い

- クラウドニーズ増加に伴い順調にユーザー数が増加
- パッケージからのシフトも順調に増加

## 子会社 株式会社エイトレッド2026年3月期 売上高計画

クラウド売上を成長ドライバーに継続成長を目指し、上場来最高売上高を計画

(百万円)

Cloud AgileWorks X-point

3,500

3,000

2,500

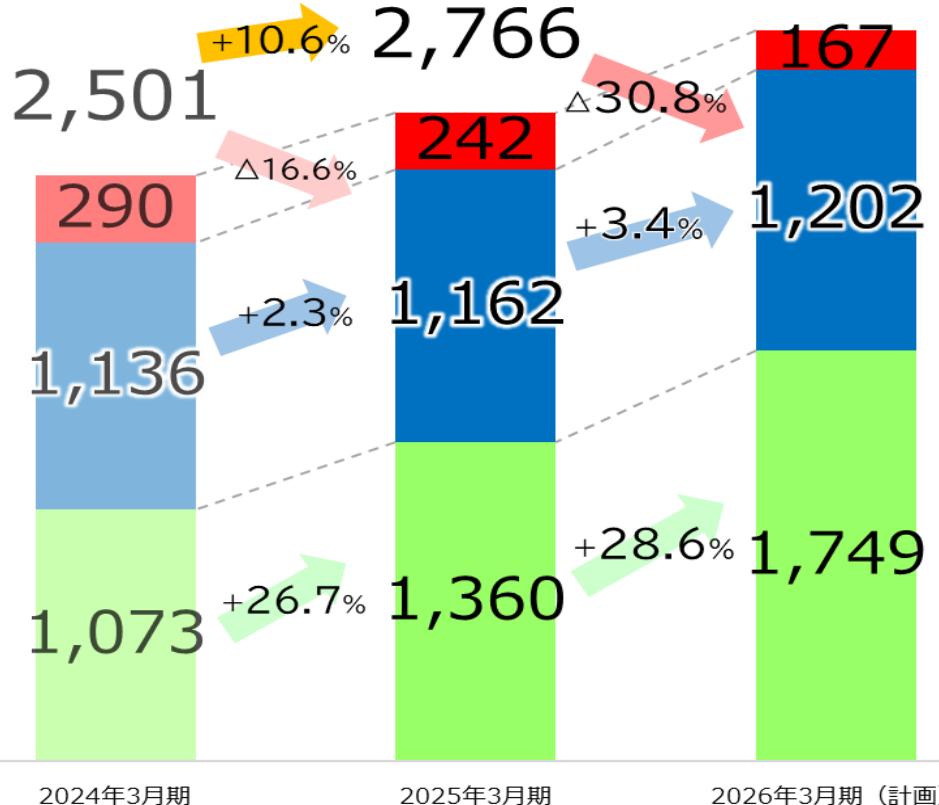
2,000

1,500

1,000

500

0



## X-point

- 延長サポート終了まで2年（2027年3月まで）
- クラウドシフトを加速させるため減少傾向
- 既存の多くは最終年度まで継続する見込み

## AgileWorks

- 既存顧客へのバージョンアップやアップセルを図り、レガシーシステムからの乗り換え需要を捉え新規顧客の獲得を図る  
→フロー売上は、ほぼ横ばいを計画
- クラウド版との共存を図りつつ、顧客ニーズを見極めて商談（導入）の短期化を図る

- クラウド比率56%  
→SaaSベンダーとしての転換期



- パッケージからのシフト、新規顧客獲得により成長を加速させる

## AgileWorks クラウド版

- 新プランにより利便性・費用対効果が向上  
周知拡大を目指し、認知度を上げる  
→下期より導入が加速する見込み



## EC事業の成長を加速させる伴走型AIサービス群『ecbeing AI+』を本格提供開始

### 「ecbeing AI+」が提供する3つの価値と活用シーン

#### ① 【売上貢献】 "個"に最適化された接客の実現

AIとecbeingの豊富なデータを掛け合わせ、お客様一人ひとりに最適な購買体験を提供します。

#### ② 【業務効率化】 人の時間を「意思決定」へ

ルーチンワークをAIが代行し、担当者が戦略業務に集中できる環境を創出します。

#### ③ 【戦略支援】 迷わない店舗運営の実現

ecbeing運用AIエージェント：分析方法から管理画面の操作まで、対話形式でナビゲート。新任担当者でも即戦力化を実現。

### ecbeingが描く「EC×AI」の未来像



#### 究極のパーソナライズ(One to Oneの実現)

トップページからコンテンツ、レコメンドに至るまで、「一人として同じではない」ユニークなECサイトを自動生成する未来を実現します。

#### オペレーションの自律化

「人は意思決定、AIはオペレーション」という役割分担を確立し、創造的な仕事に集中できるプラットフォームへと進化させます。

#### 「カスタマイズ=短納期」の実現

システム開発自体にもAIを活用することで、「SaaSのようなスピード感」で「スクランチのような独自性」を実現する、新しい開発モデルを推進します。



# visumo、YouTube連携機能をリリース

visumo

## YouTube連携 機能リリース

YouTube動画を  
Webサイトへ自動掲載。  
運用工数を **90%削減**し、  
売上貢献も可視化



動画視聴からシームレスに購入へ。高度な「動画接客」を実現



タイトル、概要文、  
タイムスタンプ。

YouTubeにアップしたものを  
すべて自動で取り込み表示

関連アイテムやページを  
visumoの管理画面から  
ノーコードで簡単に紐付け。

紐付けた商品にも  
タイムスタンプの設定が可能

事例出典：[ARKnets](#)

## 新機能 「YouTube連携機能」 の主な特徴

### ①圧倒的な業務効率化

日々の更新作業と部門間調整、2つの手間を同時に解消

### ②注文率向上

動画から直接購入へ。商品紐付け機能で機会損失をゼロに

### ③成果の可視化

動画経由の売上貢献度まで分析可能に

項目	Before 従来の面倒な手動更新	After visumo 「YouTube連携機能」
埋込コード取得	5分程度 (1分/1本)	0分 (初期設定のみ)
サイトへの埋込・情報入力 (サムネイル画像作成、 タイトル、概要文入力など)	150分程度 (30分/1本)	0分 (自動連携)
タイムスタンプ (チャプター) 設定	100分程度 (20分/1本)	0分 (自動連携) ※開発が必要で設定ができないことも
商品やページの紐付け	開発が必要	25分 (管理画面で設定、5分/1本)
計	4時間 15分	25分

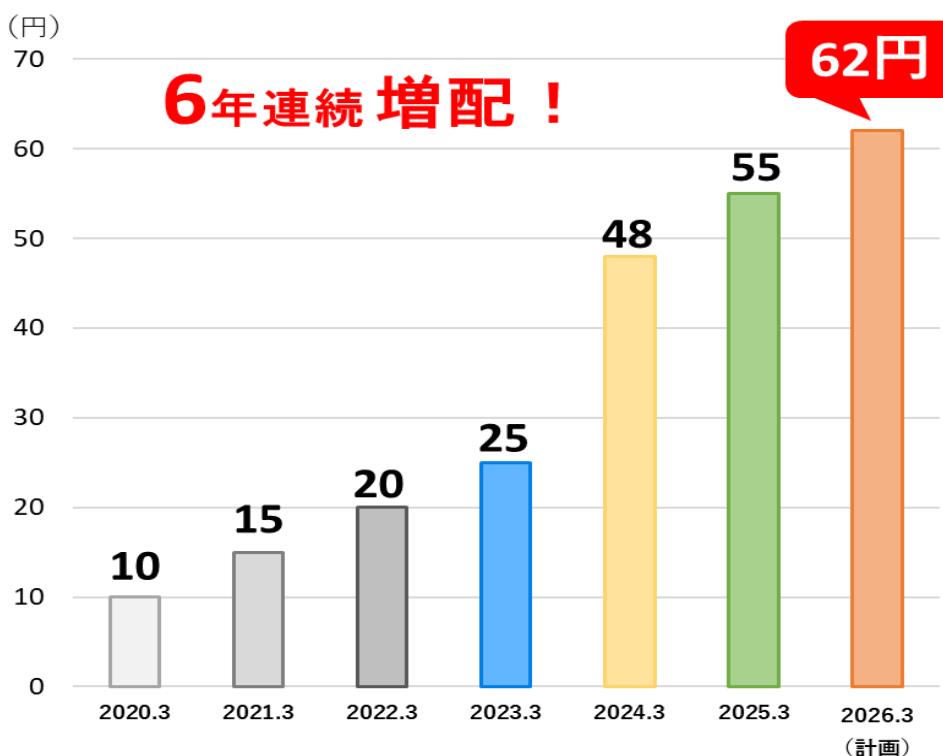
次ページへ

## 株主還元（配当金と株主優待）

1株当たり配当金の推移

配当性向：40.9%に引き上げ

6年連続増配！



必要株数	株主優待(年間)	長期保有優待
100株以上	1,000円分	
200株以上	2,000円分	
600株以上	3,000円分	500円分
1,800株以上	4,000円分	1,000円分
3,000株以上	5,000円分	1,500円分
4,200株以上	6,000円分	
6,000株以上	7,000円分	2,000円分

※長期保有優待：2年超継続保有（3月末日及び9月末日の株主名簿に同一株主番号で連続5回以上記載）の株主には追加進呈（3月）

本資料は、経営戦略等に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的とするものではありません。本資料は、現時点における情報に基づき判断したものであり、予想に内在する不確定要因や今後の事業運営における状況変化等により変動することがあります。なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複製または転送等を行わないようお願ひいたします。