

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

データ・アプリケーション

3848 東証 JASDAQ スタンダード

企業情報はこちら >>>

2021 年 7 月 27 日 (火)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

データ・アプリケーション
3848 東証 JASDAQ スタンダード

2021 年 7 月 27 日 (火)
<https://www.dal.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2021 年 3 月期の業績概要	01
3. 2022 年 3 月期の業績見通し	02
4. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業概要	05
2. 特徴・強み	07
3. リスク要因	09
■ 業績動向	09
1. 2021 年 3 月期の業績概要	09
2. 売上区分別の動向	10
3. 財務状況	11
■ 今後の見通し	12
1. 2022 年 3 月期の業績見通し	12
2. 重点施策	12
■ 成長戦略	13
1. 市場環境	13
2. 中期経営計画	14
■ 株主還元策	16
■ SDGs への取り組み	16

データ・アプリケーション
3848 東証 JASDAQ スタンダード

2021 年 7 月 27 日 (火)
<https://www.dal.co.jp/ir/>

要約

EDI ミドルウェア市場でのマーケットリーダー。 データ・インテグレーションソフトウェアマーケットへの事業拡大戦略 及び収益安定性の向上により、中長期的な成長を目指す

1. 会社概要

データ・アプリケーション <3848> は、ミドルウェア※¹を中心とするソフトウェア製品の開発・販売・保守及び導入・運用支援サービスを展開するソリューションカンパニーである。EDI※²や EAI※³といったデータ交換・連携用ミドルウェアを中心に展開し、EDI ミドルウェア市場でのマーケットリーダーとなっている。同社製品の大半は、大手 Sier（システムインテグレータ）のシステム構築・ソフトウェア開発に組み込まれる形で販売されるため、研究開発型企業として次世代製品トレンドなど市場動向を把握しながら製品開発・改良を続けている。同社は収益安定性の向上のため、ソフトウェアの売り切りからリカーリング（サブスクリプション）への戦略的シフトを推進している。これに加え、ソフトウェアは戦略製品（特にエンタープライズ・データ連携基盤「ACMS Apex」（エーシーエムエス エイパックス））に注力する方針を打ち出している。このため、ソフトウェアの主力製品の売上は減少傾向となり、売上高構成比においてもソフトウェアが低く、リカーリングが高くなる傾向となっている。

※¹ コンピュータを構成する要素の 1 つで、コンピュータの基本的な制御を行う OS（Operating System）と、具体的な処理を行うアプリケーション（application software）との中間（ミドル）に位置して、それぞれの機能を補完するソフトウェアのこと。代表的なミドルウェアとして、データベース管理、データ交換・連携、Web サーバ、トランザクションモニターなどの分野に分類される。いずれも企業のシステム開発作業低減や業務コスト低減を実現するための重要なソフトウェアである。

※² Electronic Data Interchange の略。受発注・見積・出荷・入荷・決済など商取引に関する情報を企業間で電子データ交換する仕組み。

※³ Enterprise Application Integration の略。企業内の複数のコンピュータにあるデータや業務プロセスを効率的に統合する仕組み。

2. 2021 年 3 月期の業績概要

2021 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 5.8% 減の 2,024 百万円、営業利益が同 43.4% 減の 206 百万円となった。ソフトウェア（売り切り）は、戦略製品である ACMS Apex が伸長したものの、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）による営業活動の制限に加えて、売り切りからサブスクリプションへのシフト及び主力製品から戦略製品へのシフトを推進していることにより、主力の EDI 系製品売上が減少したことなどから減収となった。リカーリングは、サブスクリプション売上は伸長したものの、会計方針変更（メンテナンス売上に於いて、従来の契約時一括売上計上方法から、契約期間で均等に按分して計上する方法に変更）によりメンテナンス売上が減少したことなどから減収となった。利益面では、減収及び売上原価の増加により売上総利益が減少となった。また、販管費は減少したものの、売上総利益の減少額が上回り、減益となった。

データ・アプリケーション
3848 東証 JASDAQ スタンダード

2021 年 7 月 27 日 (火)
<https://www.dal.co.jp/ir/>

要約

3. 2022 年 3 月期の業績見通し

2022 年 3 月期の連結業績予想は、売上高が前期比 5.7% 増の 2,140 百万円、営業利益が同 1.5% 増の 210 百万円を見込んでいる。前期の会計方針変更の反動増やサブスクリプション売上の伸長などにより、増収を計画している。また、利益面では、中長期的な企業成長を図るべく、組織体制強化に向けた投資を継続する方針のため、微増の計画である。

4. 中期経営計画

2021 年 5 月に発表した中期経営計画では、最終年度である 2024 年 3 月期の売上高 25 億円、サブスクリプション売上 3 倍（2021 年 3 月期比）、営業利益 3.5 億円とする数値目標を掲げ、売り切りからサブスクリプションへのシフトを推進する。また、定性的な成長イメージとしては、EDI ミドルウェア市場でのマーケットリーダーのポジションを足掛かりに、テクノロジーとビジネスの変化に適応し成長し続けることを目指す。具体的には、市場規模 420 億円（同社推定）のデータ・インテグレーションソフトウェアマーケット（データ連携市場）へ事業拡大することで、データ・インテグレーション領域でマーケットリーダーを目指すとともに、同社の戦略製品を活用することで顧客の DX（Digital Transformation）促進を目指す。

直近で営業利益率が低下しているが、これは、売り切りからサブスクリプションへ戦略的にシフトしていることによる短期的な売上減少や、会計方法変更によるメンテナンス売上の減少といった一過性の要因によるものであり、市場環境は良好であることから、データ・インテグレーションソフトウェアマーケットへの事業拡大戦略を推進することで、中長期的な成長を期待したい。

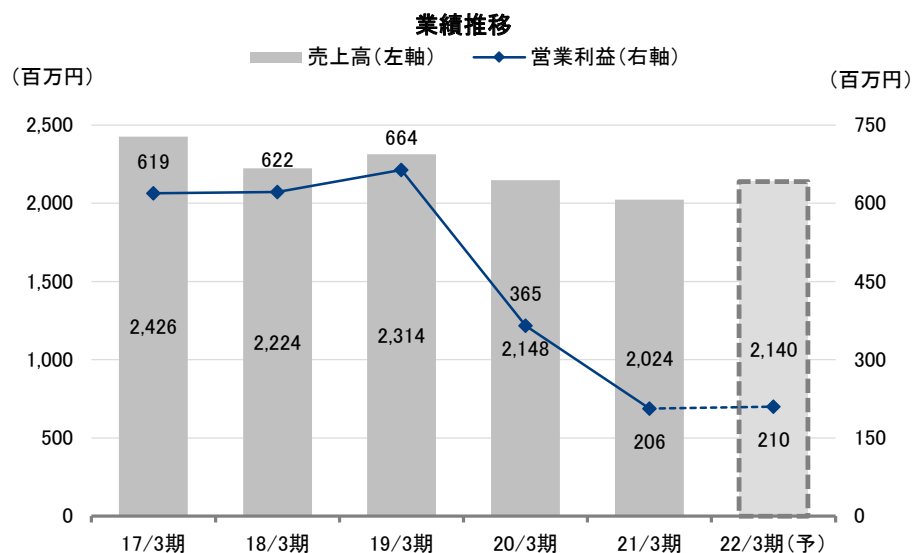
Key Points

- ・ EDI ミドルウェア市場でのマーケットリーダー
- ・ 2021 年 3 月期業績は、会計方針変更の影響などにより減収減益となるも計画値を超過。戦略製品やサブスクリプション売上は伸長
- ・ 2022 年 3 月期は組織体制強化に向けた投資を継続し、増収・営業増益を目指す
- ・ 中期経営計画では、事業領域の拡大深耕と収益安定性の向上を目指す

データ・アプリケーション
3848 東証 JASDAQ スタンダード

2021 年 7 月 27 日 (火)
<https://www.dal.co.jp/ir/>

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

社会インフラを支えるソフトウェアの提供によって、
社会の利便性向上や生産性向上を実現することを目指す

1. 会社概要

同社は、経営理念に「未来情報社会創造はひとりひとりの喜びから」を掲げ、社会インフラを支えるソフトウェアの提供によって、社会の利便性向上や生産性向上を実現することを目指している。

2021 年 3 月期末時点の本社所在地は東京都中央区京橋一丁目、総資産は 4,626 百万円、純資産は 3,672 百万円、資本金は 430 百万円、自己資本比率は 79.4%、発行済株式数は 3,707,000 株(自己株式 682,409 株を含む)である。

グループは、同社及び連結子会社の(株)鹿児島データ・アプリケーション(2008 年 4 月設立、同社ソフトウェア製品の開発・保守などを展開)の合計 2 社で構成されている。

2. 沿革

1982 年に千葉県我孫子市に同社を設立し、1988 年 3 月に FTC (Fault Tolerant Computer = 無停止型コンピュータ) 用ネットワークソフトウェアの「S-GARNET」を販売開始、1989 年 11 月に FTC 用集配信ソフトウェアの「ACMS」を販売開始、2001 年 1 月に本社を東京都中央区日本橋人形町一丁目に移転した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

データ・アプリケーション | 2021 年 7 月 27 日 (火)
3848 東証 JASDAQ スタンダード | <https://www.dal.co.jp/ir/>

会社概要

2007 年 4 月にジャスダック証券取引所に上場した後、ジャスダック証券取引所と大阪証券取引所の合併、及び東京証券取引所と大阪証券取引所の統合に伴い、現在は東京証券取引所 JASDAQ（スタンダード）に上場している。

2013 年 9 月には Web-EDI システム基盤「ACMS WebFramer」（エーシーエムエス ウェブフレイマー）を販売開始、2014 年 3 月にデータ ハンドリング プラットフォーム「RACCOON」（ラクーン）を販売開始、2016 年 6 月にエンタープライズ・データ連携基盤「ACMS Apex」を販売開始した。なお、2020 年 2 月に本社を東京都中央区京橋一丁目に移転している。

沿革

年月	概要
1982年 9月	千葉県我孫子市に（株）データ・アプリケーションを設立
1985年11月	本格的に事業展開を開始（第 1 事業年度開始）
1988年 3月	FTC 用ネットワークソフトウェア「S-GARNET」の販売開始
1988年12月	業容拡大のため三和プランニング（株）と合併
1989年11月	FTC 用集配信ソフトウェア「ACMS」の販売開始
1990年10月	（株）アイネスが資本参加
1999年 1月	ソフトウェア保守サービスを充実させるためカスタマーサポートセンターを開設
2001年 1月	東京都中央区日本橋人形町一丁目に本社移転
2002年 5月	B2B インテグレーション・ソフトウェアとして「ACMS B2B」の販売開始
2002年 7月	EAI ソフトウェア「ACMS EAIpro」並びに「ACMS EAIbase」の販売開始
2007年 4月	ジャスダック証券取引所に株式上場
2007年 5月	（株）ストークラボラトリー（2007 年 6 月に（株）コンプレオに商号変更）を子会社化
2008年 4月	会社分割により連結子会社（株）ホロンテクノロジーを設立（2017 年 4 月吸収合併） 連結子会社（株）鹿児島データ・アプリケーションを設立
2010年 3月	ソフトウェア製品「ACMS eCASH」に関連する事業を GMO ペイメントゲートウェイ（株）に譲渡
2010年 4月	ジャスダック証券取引所と大阪証券取引所の合併に伴い大阪証券取引所 JASDAQ に上場
2013年 7月	東京証券取引所と大阪証券取引所の統合に伴い東京証券取引所 JASDAQ（スタンダード）に上場
2013年 9月	Web-EDI システム基盤「ACMS WebFramer」の販売開始
2014年 3月	データ ハンドリング プラットフォーム「RACCOON」の販売開始
2016年 6月	エンタープライズ・データ連携基盤「ACMS Apex」の販売開始
2020年 2月	東京都中央区京橋一丁目本社移転
2020年 8月	文書データ活用・EDI 統合ソリューション「OCRtran」の販売開始

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 事業概要

ミドルウェアを中心とするソフトウェア製品の開発・販売・保守を展開。 業界をリードする技術力・製品力が強み

1. 事業概要

同社は、ミドルウェアを中心とするソフトウェア製品の開発・販売・保守及び導入・運用支援サービスを展開するソリューションカンパニーで、EDI や EAI といったデータ交換・連携用ミドルウェアを中心に展開している。

(1) 製品群

主力製品は、あらゆる企業間商取引をカバーする「ACMS B2B」や、中小規模向け EDI クライアント「ACMS Lite Neo」などの ACMS ※シリーズとなる。また、戦略製品として、ACMS シリーズ最上位モデル「ACMS Apex」(2016 年販売開始)、Web-EDI システム基盤「ACMS WebFramer」(2013 年販売開始)、データ変換・加工プラットフォームの Any 系製品の後継シリーズであるデータ ハンドリング プラットフォーム「RACCOON」(2014 年販売開始)の拡販を推進している。これらに加え、文書データ活用・EDI 統合ソリューションとして「OCRtran」(オーシーアールトラン)もある。「OCRtran」は、「ACMS Apex」及びウイングアーク 1st<4432>の SPA Cloud との連携ソリューションで、アナログ業務を AI-OCR でデジタル化し、データ連携するソリューションである。

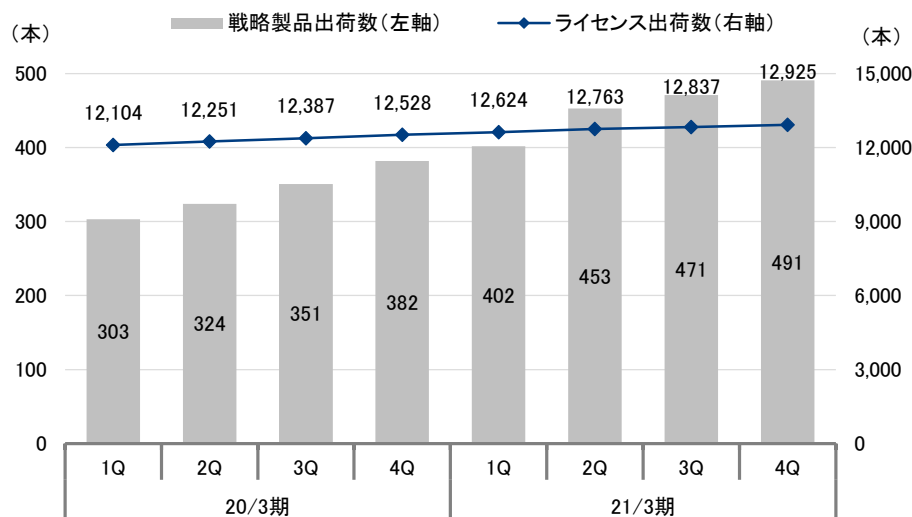
※「ACMS (Advanced Communication Management System)」は同社の登録商標となっている。

同社は、EDI ミドルウェア市場でのマーケットリーダーのポジションを確立している。販売実績としては、ライセンス累計出荷数は 12,925 本、戦略製品累計出荷数は 491 本、累計導入企業数は 2,473 社 (2021 年 3 月期末時点)、業種別構成比は流通・サービス業 74.8%、製造業 20.7%、金融業・公共他 4.5% (2021 年 3 月期)であった。いずれも安定的に伸長しており、今後も継続的な成長を目指している。

データ・アプリケーション | 2021 年 7 月 27 日 (火)
3848 東証 JASDAQ スタンダード | <https://www.dal.co.jp/ir/>

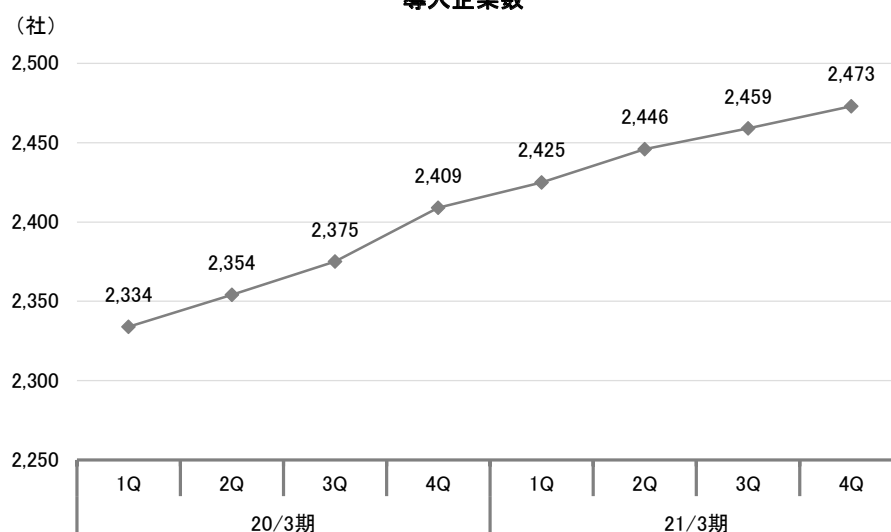
事業概要

戦略製品出荷数とライセンス出荷数の推移(累計)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

導入企業数



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 売上区分

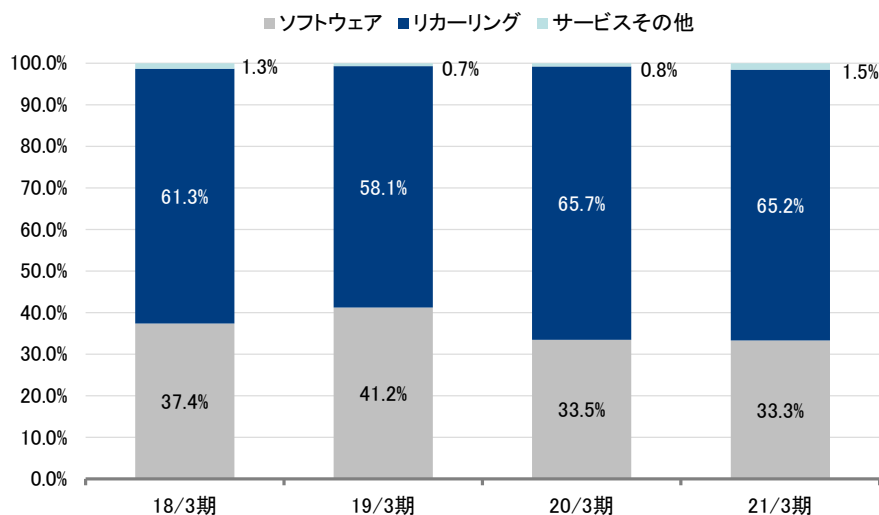
売上区分は、「ソフトウェア」「リカーリング」「サービスその他」となる。「ソフトウェア」は高収益なコア事業で、主力製品（EDI 系製品・EAI 統合製品・Any 系製品）及び戦略製品を売り切りで販売している。「リカーリング」はサブスクリプション型の安定収益事業で、サブスクリプション売上及びメンテナンス売上などからなる。「サービスその他」は、ソフトウェア製品販売に付帯するサービスの提供や、通信機器の販売などがある。2021 年 3 月期の売上高構成比としては、ソフトウェアが 33.3%、リカーリングが 65.2%、サービスその他が 1.5% となった。

データ・アプリケーション
3848 東証 JASDAQ スタンダード

2021 年 7 月 27 日 (火)
<https://www.dal.co.jp/ir/>

事業概要

売上高構成比の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

同社は収益安定性の向上のため、ソフトウェアの売り切りからリカーリング（サブスクリプション）への戦略的シフトを推進している。これに加え、ソフトウェアは戦略製品（特に「ACMS Apex」）に注力する方針を打ち出している。このため、ソフトウェアの主力製品の売上は減少傾向となり、この結果ソフトウェア全体でも減収傾向となっている。なお、リカーリングは、導入企業数の積み上げに伴うメンテナンスの増加や、サブスクリプション伸長などにより増収基調であるものの、2021 年 3 月期は会計方針変更の影響でメンテナンス売上が減少した結果、リカーリング全体でも減収となっている。

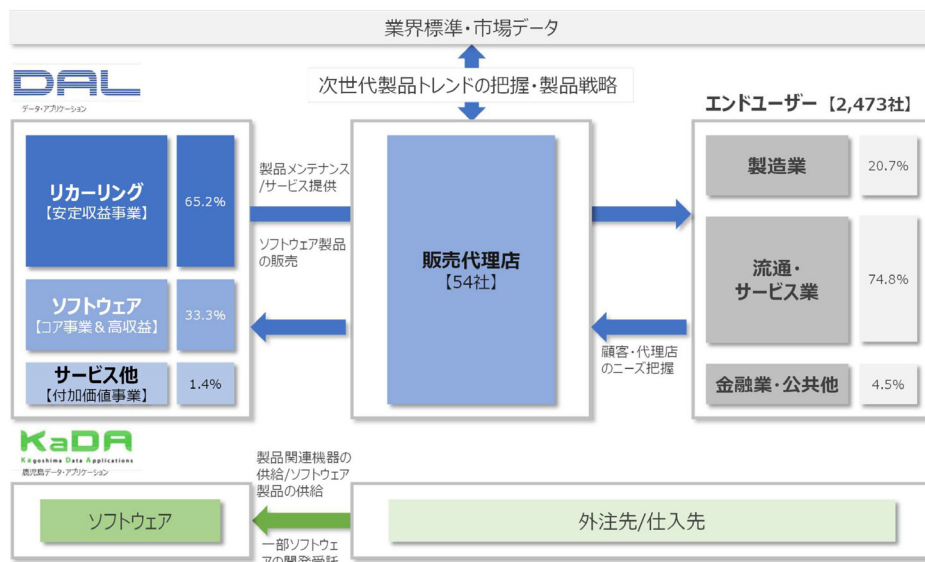
2. 特徴・強み

同社製品の大半は、大手 SIer のシステム構築・ソフトウェア開発に組み込まれる形で販売される。このため同社は、研究開発型企業として、次世代製品トレンドなど市場動向を把握しながら製品開発・改良を続けている。この点が同社の強みの 1 つとなっている。

データ・アプリケーション | 2021 年 7 月 27 日 (火)
3848 東証 JASDAQ スタンダード | https://www.dal.co.jp/ir/

事業概要

研究開発型企業としてのビジネスモデル



出所：決算説明会資料より掲載

2021 年 3 月期末時点での販売パートナーは、NEC<6701>、(株)日立ソリューションズ・クリエイト、SCSK<9719>、日本ユニシス<8056>、富士通<6702>、(株)日立システムズ、NTT データ<9613> など全国 54 社となっている。大手 SIer を中心に強力な販売パートナー網を構築していると言える。製品は販売パートナーのシステム構築・ソフトウェア開発に組み込まれる形で販売されるため、同社にとっては研究開発に専念できる点がメリットとなる。なお、研究開発費はおおむね売上高の 2 割程度で推移していることから、さらなる技術力・製品力向上が期待できる。

主な販売パートナー



注：順不同、2021 年 3 月末時点

出所：決算説明会資料より掲載

3. リスク要因

リスク要因としては、景気変動等による企業の IT 投資抑制、競合激化、製品の致命的不具合（バグ）発生、製品の陳腐化や技術革新への対応遅れ、販売パートナーとの関係、法的規制などがある。

このうち、企業の IT 投資については、DX の流れを背景に、一時的な抑制・停滞が発生しても中長期的には高水準に推移することが予想される。また、製品の致命的不具合に対しては品質管理体制の強化、製品の陳腐化や技術革新に対しては研究開発体制のさらなる強化を推進しており、これに関連して 2020 年 4 月には技術探求室を設置している。

業績動向

**2021 年 3 月期業績は、
会計方針変更の影響などにより減収減益となるも計画値を超過。
戦略製品やサブスクリプション売上は伸長**

1. 2021 年 3 月期の業績概要

2021 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 5.8% 減の 2,024 百万円、営業利益が同 43.4% 減の 206 百万円、経常利益が同 40.9% 減の 218 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 37.9% 減の 165 百万円となった。また、計画値に対しては売上高・各利益とも上回っており、特に各利益は大幅に超過して着地した。売上面では、コロナ禍をきっかけとした案件の延期や凍結等により、第 1 四半期が低調に推移した。なお、会計方法の変更によるメンテナンス売上計上の繰り延べ等により減収となったものの、安定成長を企図した販売戦略を実践している。利益面では、減収及び売上原価の増加により売上総利益が減少となった。また、販管費は減少したものの、売上総利益の減少額が上回り、減益となった。

業績動向

2021 年 3 月期連結業績

(単位：百万円)

	20/3 期		21/3 期		前期比	計画比
	実績	売上比	計画	実績	売上比	
売上高	2,148	100.0%	1,935	2,024	100.0%	-5.8%
ソフトウェア (売り切り)	719	33.5%	-	674	33.3%	-6.3%
リカーリング	1,412	65.7%	-	1,320	65.2%	-6.5%
サービスその他	16	0.8%	-	29	1.5%	78.8%
売上原価	447	20.8%	519	519	25.7%	16.2%
売上総利益	1,701	79.2%	1,416	1,504	74.3%	-11.6%
販管費	1,335	62.2%	1,404	1,297	64.1%	-2.8%
研究開発費	495	23.1%	-	400	19.8%	-19.1%
営業利益	365	17.0%	12	206	10.2%	-43.4%
経常利益	370	17.2%	22	218	10.8%	-40.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	267	12.4%	16	165	8.2%	-37.9%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 売上区分別の動向

ソフトウェア製品の売上高は前期比 6.3% 減の 674 百万円となった。戦略製品である ACMS Apex の売上は同 38.1% 増の 311 百万円と伸長したものの、コロナ禍による営業活動の制限に加えて、売り切りからサブスクリプションへのシフト及び主力製品から戦略製品へのシフトを推進していることにより、主力の EDI 系製品の売上が同 30.2% 減の 241 百万円となったことが影響した。

リカーリングの売上高は前期比 6.5% 減の 1,320 百万円となった。サブスクリプション売上は伸長したものの、会計方針変更によりメンテナンス売上が減少した。

サービスその他の売上高は前期比 78.8% 増の 29 百万円となった。ソフトウェア製品販売に付帯するサービスの提供や通信機器販売などにより、増収となった。

なお、2021 年 3 月期末時点のライセンス累計出荷数は前期末比 397 本増の 12,925 本、戦略製品の累計出荷数は 109 本増の 491 本、導入企業数は 64 社増の 2,473 社となった。

データ・アプリケーション | 2021 年 7 月 27 日 (火)
3848 東証 JASDAQ スタンダード | <https://www.dal.co.jp/ir/>

業績動向

製品別売上分析

(単位：百万円)

	20/3 期		21/3 期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
ソフトウェア	719	100.0%	674	100.0%	-6.3%
主力製品					
EDI 系製品	346	48.1%	241	35.8%	-30.2%
EAI 統合製品	21	3.0%	22	3.4%	7.3%
Any 系製品	79	11.0%	78	11.6%	-1.2%
戦略製品					
ACMS Apex	225	31.3%	311	46.2%	38.1%
RACCOON	20	2.8%	17	2.5%	-16.3%
ACMS WebFramer	5	0.8%	2	0.4%	-50.1%
その他	21	3.0%	0	0.0%	-98.5%
ライセンス累計出荷数 (本)	12,528		12,925		397
戦略製品累計出荷数 (本)	382		491		109
導入企業数 (社)	2,409		2,473		64

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

無借金経営で高い健全性を維持

3. 財務状況

2021 年 3 月期末の資産合計は前期末比 321 百万円増加し 4,626 百万円となった。主に、現金及び預金⁵が 511 百万円増加し、売掛金が 180 百万円減少したことによる。負債合計は同 199 百万円増加し 953 百万円となった。主に、前受金が 185 百万円増加したことによる。純資産合計は同 121 百万円増加し 3,672 百万円となった。主に、利益剰余金が 36 百万円増加、その他有価証券評価差額金が 68 百万円増加したことによる。この結果、自己資本比率は同 3.1 ポイント低下し 79.4%となった。自己資本比率は若干低下したものの引き続き高水準であること、無借金経営であることなどから、引き続き高い健全性が維持されていると言えるだろう。

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	増減
資産合計	3,761	4,126	4,305	4,626	321
(流動資産)	3,070	3,864	3,436	3,699	262
(固定資産)	691	261	868	926	58
負債合計	770	734	753	953	199
(流動負債)	770	708	662	866	204
(固定負債)	-	26	91	86	-4
純資産合計	2,991	3,391	3,551	3,672	121
経営指標					
自己資本比率	79.5%	82.2%	82.5%	79.4%	-3.1pt
ROA (総資産経常利益率)	17.4%	16.9%	8.8%	4.9%	-3.9pt
ROE (自己資本当期純利益率)	17.1%	15.9%	7.7%	4.6%	-3.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

■ 今後の見通し

2022 年 3 月期は組織体制強化に向けた投資を継続し、増収・営業増益を目指す

1. 2022 年 3 月期の業績見通し

2022 年 3 月期の連結業績予想は、売上高が前期比 5.7% 増の 2,140 百万円、営業利益が同 1.5% 増の 210 百万円、経常利益が同 1.8% 減の 215 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 6.6% 減の 155 百万円を見込んでいる。国内の景気動向は引き続き先行きが見通せない状況となっており、同社が属する情報サービス産業においても企業の IT 投資が景気動向に連動する状況が続くと予想される。このような状況のなか、引き続き戦略製品を中心に製品の機能強化を推進し、問題解決力の強化、顧客ニーズの充足といった付加価値を高めていく方針だ。

前期の会計方針変更の反動増やサブスクリプション売上の伸長などにより、売上高は前期比 5.7% 増を計画している。利益面では、中長期的な企業成長を図るべく、組織体制強化に向けた投資を継続するため、営業利益は同 1.5% 増の計画となっている。

2022 年 3 月期連結業績予想

(単位：百万円)

	21/3 期		22/3 期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	2,024	100.0%	2,140	100.0%	5.7%
営業利益	206	10.2%	210	9.8%	1.5%
経常利益	218	10.8%	215	10.0%	-1.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	165	8.2%	155	7.2%	-6.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 重点施策

2022 年 3 月期は「新しいサービス・価値を提供し続けるために組織体制を強化し、市場拡大を目指す」とし、持続的な成長の実現に向けて「リカーリングビジネスの推進」「DX 実現への挑戦」「コストの最適化」「企業力強化の取り組み」の 4 つの重点施策を掲げている。既存ビジネスでは、製品のサブスクリプション提供、パートナー制度の見直し、契約継続率の向上など、リカーリングビジネスを推進する。新規ビジネスでは、OCRtran の拡販、サービス型ビジネスの検討、営業部門再編による DX 営業活動の強化など、DX 実現への挑戦を進める。また、コストの最適化のために戦略的投資を行う。具体的には、人員増強、スキル向上推進、アフターコロナでの営業再開への投資などを挙げている。加えて、新たな協業先の模索、既存パートナーとの協業深化、社内 DX の推進など、企業力強化の取り組みも推進する。

データ・アプリケーション | 2021 年 7 月 27 日 (火)
3848 東証 JASDAQ スタンダード | <https://www.dal.co.jp/ir/>

今後の見通し

2022 年 3 月期 4 つの重点施策

既存ビジネス：リカーリングビジネスの推進	製品のサブスクリプション提供 パートナー制度の見直し 契約継続率の向上
新規ビジネス：DX 実現への挑戦	OCRtran の拡販 サービス型ビジネスの検討 営業部門再編による DX 営業活動の強化
コストの最適化（戦略的投資）	人員補強（約 10 名の増員計画） スキル向上推進（教育訓練費の増強） アフターコロナでの活動再開への投資
企業力強化の取り組み	新たな協業先の模索 既存パートナーとの協業深化 社内 DX の推進

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

成長戦略

中期ビジョンに「変革への挑戦」を掲げ、 事業領域の拡大深耕と収益安定性の向上を目指す

1. 市場環境

コロナ禍の影響により、企業の IT 投資で一部抑制・先送りの動きが見られたものの、いわゆる「2025 年の崖」問題（2018 年 9 月に経済産業省が発表した「DX レポート～ IT システム『2025 年の崖』の克服と DX の本格的な展開～」）では、既存システムの老朽化・肥大化・複雑化・ブラックボックス化などによって、企業の競争力が低下し、2025 年以降に最大 12 兆円／年（現在の約 3 倍）の経済損失が発生する可能性が指摘されている。このため今後の市場環境については、あらゆる産業で新たなビジネスモデルが求められ、DX の流れが加速すると想定している。

同社が展開する企業間電子データ交換分野の他、企業間電子データ交換を含めた企業内外のシステムの全体最適化を目指して、分散化する企業内外のシステム間におけるデータ連携・変換・加工・活用といったデータに関する様々なビジネスの拡大が予想されている。これらのことから、同社が属する市場環境は良好と言えるだろう。

データ・アプリケーション | 2021 年 7 月 27 日 (火)
3848 東証 JASDAQ スタンダード | <https://www.dal.co.jp/ir/>

成長戦略

市場環境



出所：決算説明会資料より掲載

2. 中期経営計画

同社は、2021 年 5 月に中期経営計画（2022 年 3 月期～2024 年 3 月期）を発表した。2024 年 3 月期の売上高 25 億円、サブスクリプション売上 3 倍（2021 年 3 月期比）、営業利益 3.5 億円とする数値目標を掲げている。また、株主還元方針として、DOE（株主資本配当率）3.5% を目安に長期的・安定的な配当の維持を目指す方針である。なお、ソフトウェア（売り切り）の提供に対して、サブスクリプションは短期的には売上減少要因となるが、期ずれなどの影響を受けにくく、顧客の導入障壁が低いことから安定収益源となるとして、サブスクリプションの推進を継続する。

(1) 基本方針

同社は、ありたい姿を「データと一緒にワクワクする未来へ!」と定義し、中期ビジョンとして「変革への挑戦」を掲げた。また、経営戦略の基本方針として、(1) 研究開発や技術探求に加えて、他社との協業等を実行しつつ、DX をはじめとした新たな市場開拓を行い、企業成長の方向性を広げる、(2) 継続的な製品機能のエンハンスや提供サービスの拡充等により、既存事業の周辺市場への展開を含め、事業領域の拡大深耕を目指す、(3) サポートサービス品質を上げ、解約率の低減と顧客満足度の向上を図りつつ、リカーリングビジネスを推進し、収益安定性の向上を目指す、(4) 教育・労働環境を整備し、優秀な人材の採用・育成に努め、企業としての持続的成長の実現を図る、の 4 つを掲げた。

データ・アプリケーション | 2021 年 7 月 27 日 (火)
3848 東証 JASDAQ スタンダード | <https://www.dal.co.jp/ir/>

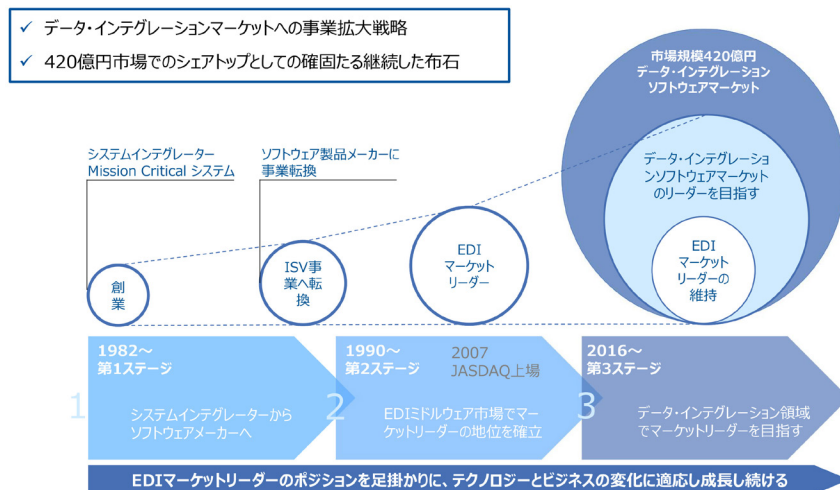
成長戦略

(2) アクションプラン

計画達成に向け、「商品」「顧客」「業務プロセス」「人材」をキーワードとし、アクションプランを掲げている。「商品」では、既存市場の深耕、戦略製品（ACMS Apex、RACCOON、OCRtran）を中心にソリューション力の強化、ストックビジネスのさらなる強化など、「顧客」では、製品の付加価値向上による既存顧客維持、パートナー企業との協業深化、顧客のグローバル化・DX 化へ向けた支援など、「業務プロセス」では、M&A 検討、営業の効率化など、「人材」では、社員のスキルアップ、技術探求部門の新設などを推進する方針だ。

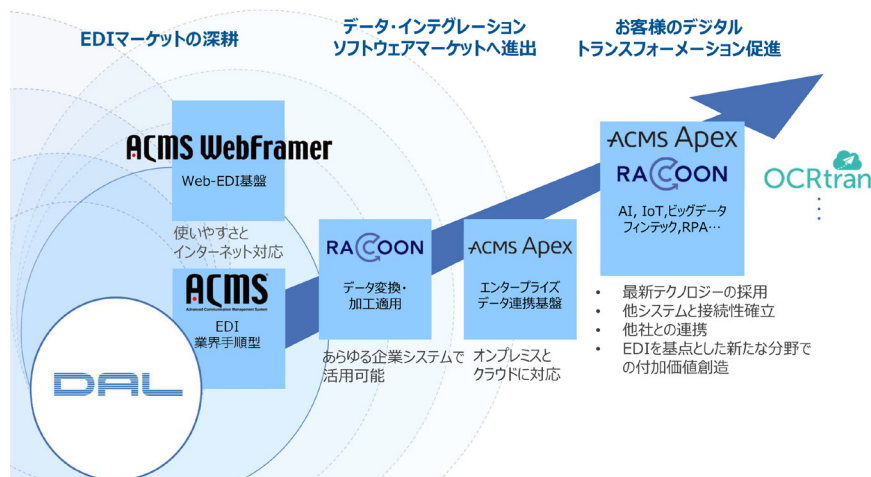
定性的な成長イメージとしては、EDI ミドルウェア市場でのマーケットリーダーのポジションを足掛かりに、テクノロジーとビジネスの変化に適応し成長し続けることを目指す。具体的には、市場規模 420 億円（同社推定）のデータ・インテグレーションソフトウェアマーケットへ事業拡大することで、データ・インテグレーション領域でマーケットリーダーを目指すとともに、同社の戦略製品を活用することで顧客の DX 促進を目指す。

定性的成長イメージ



出所：決算説明会資料より掲載

戦略への製品配置



出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

データ・アプリケーション
3848 東証 JASDAQ スタンダード

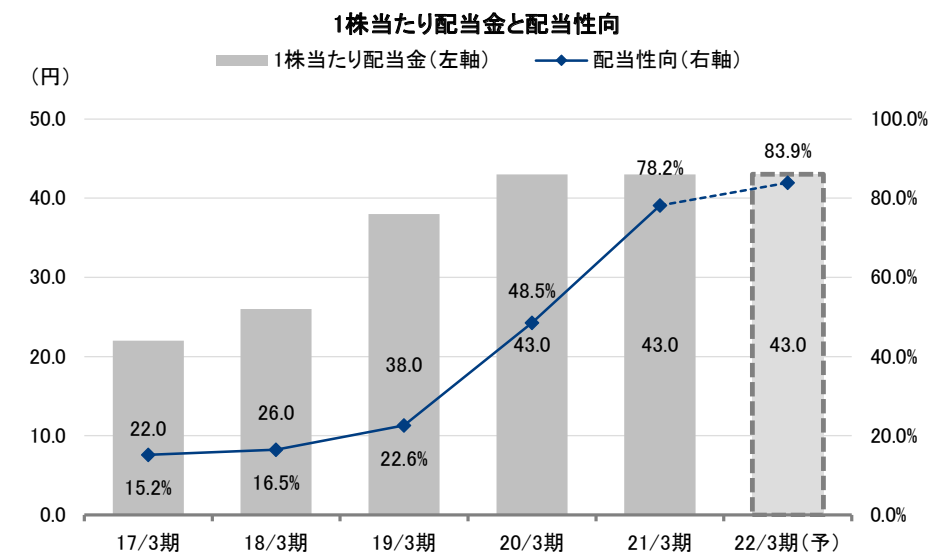
2021 年 7 月 27 日 (火)
<https://www.dal.co.jp/ir/>

成長戦略

直近では、営業利益率が低下(2020 年 3 月期は前期比 11.7 ポイント低下、2021 年 3 月期は同 6.8 ポイント低下)しているものの、これは、売り切りからサブスクリプションへ戦略的にシフトしていることによる短期的な売上減少や、会計方法変更によるメンテナンス売上の減少といった一過性の要因によるものであり、市場環境は良好であることから、データ・インテグレーションソフトウェアマーケットへの事業拡大戦略を推進することで、中長期的な成長を期待したい。

株主還元策

同社は株主還元の基本方針として、財務体質の強化と長期的な企業価値の向上を踏まえて、DOE3.5% を目安に長期的・安定的な配当の維持を目指すとしている。この基本方針に基づいて、2021 年 3 月期の配当は前期と同額の年間 43.0 円とした。また、2022 年 3 月期についても、前期と同額の年間 43.0 円の配当を予定している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

SDGs への取り組み

SDGs（持続可能な開発目標）への取り組みについて同社は、現時点では具体的な目標や取り組みを設定していないが、現在、計画中で、意識して取り組みを強化する方針としている。さらに、企業価値の向上を目指し、IR（投資家向け広報）活動も更に強化する方針としている。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp