企業調査レポート

データ・アプリケーション

3848 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2024 年 8 月 1 日 (木)

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 東証スタンダード市場
2024 年 8 月 1 日 (木)
https://www.dal.co.jp/ir/

目次

■要約 01
1. 会社概要 01
2. ストック型安定成長ビジネスモデル 01
3. 2024 年 3 月期は会社予想を上回る増収増益で着地 02
4. 2025 年 3 月期は前期の一過性特需の反動減で減収減益予想だが、ストック型収益の伸長で上振れの可能性も 02
5. 2027 年 3 月期リカーリング比率 80% が目標 02

■会社概要 03
1. 会社概要 03
2. 沿革 04

■事業概要 05
1. 事業概要 05
2. 特徴・強み 08
3. リスク要因と課題・対策 10

■業績動向 10
1. 2024 年 3 月期の業績概要 10
2. 売上動向 12
3. 財務の状況 12

■今後の見通し 13
● 2025 年 3 月期の業績見通し 13

■成長戦略 14
1. 市場環境 14
2. 新・中期経営計画 15
3. 株主還元策 17
4. サステナビリティ経営 19
5. 弊社の視点 20

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.

要約

2024 年 3 月期は会社予想を上回る増収増益。2025 年 3 月期は前期の一過性特需の反動減で減収減益予想だが、ストック型収益の伸長で上振れの可能性も

1. 会社概要

データ・アプリケーション <3848> は、「未来情報社会創造はひとりひとりの喜びから」を経営理念に掲げ、企業内外のデータ連携に関するソフトウェア製品の開発と販売及びコンサルティングを展開し、社会の利便性向上や生産性向上など DX の実現を目指すソリューションカンパニーである。EDI※1 や EAI※2 といったデータ交換・連携用プラットフォームを中心に展開し、EDI ミドルウェア※3 市場でのマーケットリーダーとなっている。

※1 EDI は 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電子データを企業間で交換する仕組み。
※2 EAI は 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。
※3 ミドルウェア（middleware）はコンピュータを制御する要素の 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、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があり、いずれも企業のシステム開発作業削減や業務コスト低減を実現する。

2. ストック型安定成長ビジネスモデル

主力製品は「ACMS※（エーシーエムエス）」シリーズで、戦略製品として同シリーズ最上位モデルのエンタープライズ・データ連携プラットフォーム「ACMS Apex」（エーシーエムエス　エイペックス）、Web-EDI システム基盤「ACMS WebFramer」（エーシーエムエス　ウェブフレーマー）、データ加工・変換をノーコードで実現できるデータハンドリングプラットフォーム「RACCOON」（ラクーン）、文書データ活用・EDI 統合ソリューション「OCRtran」（オーシーアールトラン）の拡販を推進している。2024 年 7 月には次世代チームコラボレーションプラットフォーム「Placul（プラカル）」の販売を開始した。さらに同社は収益安定性向上のため、パッケージ（売り切り）売上からストック型安定成長ビジネスモデルであるリカーリング売上（サブスクリプション・メンテナンス・タームライセンス）へのシフトを戦略的に推進している。

※「ACMS（Advanced Communication Management System）」は同社の登録商標である。

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.

3. 2024 年 3 月期は会社予想を上回る増収増益で着地

2024 年 3 月期の業績 ((株) 鹿児島データ･アプリケーションを吸収合併して非連結決算に移行) は売上高が 2,919 百万円、営業利益が 549 百万円、経常利益が 570 百万円、当期純利益が 493 百万円だった。前期の連結業績との比較では売上高が 16.9% 増、営業利益が 11.9% 増、経常利益が 12.5% 増、当期純利益が 129.5% 増だった。また会社予想（2023 年 11 月 6 日公表の上方修正値）との比較では、売上高で 19 百万円、営業利益で 29 百万円、経常利益で 30 百万円、当期純利益で 67 百万円、それぞれ上回った。リカーリング売上ではサブスクリプション型が順調に拡大したことに加え、パッケージ（売り切り）の大型案件受注や想定以上のバージョンアップ案件の受注など一過性の特需が発生し増収増益で着地した。なお、一過性特需及び保守における割増（延長、二重等）による売上高は約 350 百万円で､これらの要因を除く実力ベースでの売上高は約 2,550 百万円（前期比約 2% 増）となる。

4. 2025 年 3 月期は前期の一過性特需の反動減で減収減益予想だが、ストック型収益の伸長で上振れの可能性も

2025 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 10.9% 減の 2,600 百万円、営業利益が同 36.3% 減の 350 百万円、経常利益が同 35.8% 減の 366 百万円、当期純利益が同 48.6% 減の 254 百万円と、減収減益を予想している。売上面では、リカーリングのサブスクリプション型は順調に拡大すると想定しているが、パッケージ（売り切り）及びメンテナンスにおける前期の一過性特需の反動減を見込んでいる。ただし、前期の一過性特需影響及び保守における割増を除くベースでは約 2% 増収予想となる。利益面では前期の一過性特需はく落による減収に加えて、人件費や「Placul」のプロモーション費用、M&A 関連等のコストが増加することも影響する見込みだ。なお 2024 年 7 月に (株)WEEL を完全子会社化したため、2025 年 3 月期の期中から連結決算に移行する予定である。前期の一過性特需はく落分を拡大基調のストック型収益であるサブスクリプション型売上で埋めていくことができるのかがポイントであり、サブスクリプション型売上の大幅な拡大が推進されれば、会社予想に上振れ余地があると弊社では考えている。

5. 2027 年 3 月期リカーリング比率 80% が目標

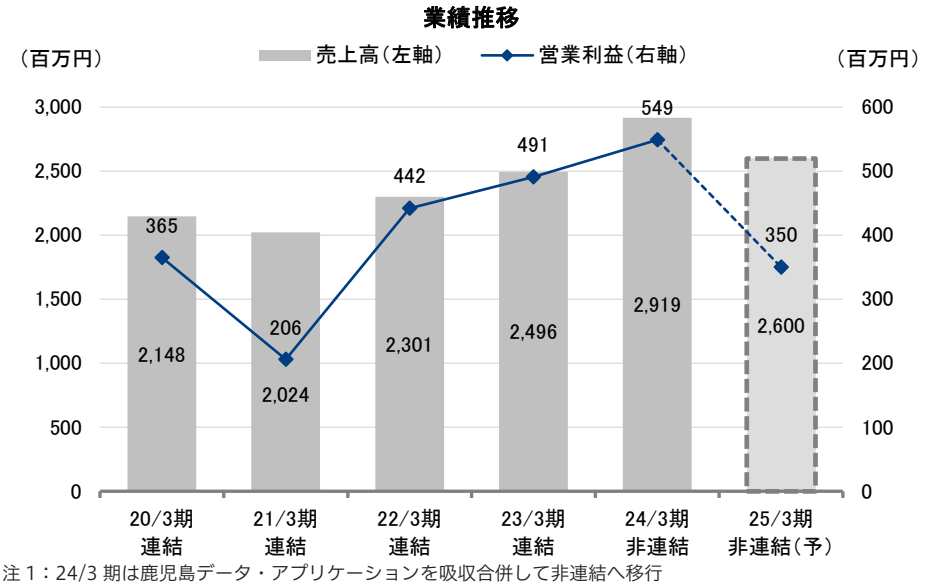
同社は 2024 年 5 月に新・中期経営計画（2025 年 3 月期～ 2027 年 3 月期）を公表した。中期ビジョンに「個人と組織がともに成長し続ける DIGITAL WORK ※を実現する」を掲げ、計数計画を最終年度 2027 年 3 月期の売上高 33 億円､リカーリング比率 80%（2024 年 3 月期実績 71.2%)､EBITDA（＝営業利益＋償却費＋株式報酬費用）7 億円とした。また財務面では資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて、2027 年 3 月期 ROE15% 以上を目標に資本コストを超える ROE を目指す。株主還元については年間 25.0 円を配当下限額として、株主資本配当率（DOE）3.5% を目安に長期的・安定的な配当の維持を目指す。またリカーリング比率の目標達成に向けて、サブスクリプション比率の向上（2024 年 3 月期実績 43.1% に対して 2027 年 3 月期 80% 以上が目標）を図る。

※ DX による新しい働き方を同社が「DIGITAL WORK」と定義した。

Key Points

- EDI ミドルウェア市場でのマーケットリーダー
- 2024 年 3 月期は会社予想を上回る増収増益で着地
- 2025 年 3 月期は前期の一過性特需の反動で減収減益予想だが、ストック型収益の伸長で上振れの可能性も
- 2027 年 3 月期リカーリング比率 80% が目標
- 市場環境は良好で高い成長ポテンシャルに注目

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.



注 1：24/3 期は鹿児島データ・アプリケーションを吸収合併して非連結へ移行
注 2：25/3 期は非連結予想だが、2024 年 7 月に WEEL を子会社化して期中に連結へ移行予定
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

あらゆるデータをシームレスにつなぐことで社会の DX を支援

1. 会社概要

同社は、「未来情報社会創造はひとりひとりの喜びから」を経営理念に掲げ、企業内外のデータ連携に関するソフトウェア開発と販売及びコンサルティングを展開し、社会の利便性向上や生産性向上など DX の実現を目指すソリューションカンパニーである。企業・社会に散在するあらゆるデータをシームレスにつなぐことで業務効率化、脱属人化、経費削減、データ利活用などを実現し、社会の DX を支援している。

2024 年 3 月期末時点の本社所在地は東京都中央区八重洲、総資産は 6,007 百万円、純資産は 4,569 百万円、株主資本は 4,266 百万円、自己資本比率は 76.1%、発行済株式数（2023 年 2 月 1 日付で株式 2 分割後）は 7,414,000 株（自己株式 1,264,838 株を含む）である。なお、2023 年 4 月に連結子会社の鹿児島データ・アプリケーションを吸収合併（現：鹿児島オフィス）して 2024 年 3 月期より非連結決算に移行したが、2024 年 7 月に生成 AI を活用したシステム受託開発や AI メディア運営などを展開する WEEL を完全子会社化したため、2025 年 3 月期の期中から連結決算に移行する予定である。

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.

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」、1989 年 11 月に FTC 用集配信ソフトウェアの「ACMS」を販売開始した。その後、2013 年 9 月に Web-EDI システム基盤「ACMS WebFramer」、2014 年 3 月にデータハンドリングプラットフォーム「RACCOON」、2016 年 6 月にエンタープライズ・データプラットフォーム「ACMS Apex」、2020 年 8 月に文書データ活用・EDI 統合ソリューション「OCRtran」を販売開始している。また 2024 年 7 月に次世代チームコラボレーションプラットフォーム「Placul」をリリースした。

なお本社は 2001 年 1 月に東京都中央区日本橋人形町に移転、2020 年 2 月に東京都中央区京橋に移転、2023 年 12 月に東京都中央区八重洲に移転した。株式関係では、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（以下、東証）と大阪証券取引所の統合に伴い東証 JASDAQ（スタンダード）に上場、2022 年 4 月に東証の市場区分再編に伴いスタンダード市場に移行した。

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・データプラットフォーム「ACMS Apex」の販売開始
2020年 2月	東京都中央区京橋一丁目に本社移転
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
2021年11月	（株）テクノスジャパンと業務提携
2022年 4月	東京証券取引所市場区分再編に伴いスタンダード市場へ移行
2023年 4月	子会社の鹿児島データ・アプリケーションを吸収合併
2023年 5月	サステナビリティ基本方針及び重要課題（マテリアリティ）を特定
2023年12月	本社を東京都中央区八重洲に移転
2024年 4月	マテリアリティへの取り組み指標となる KPI を策定
2024年 7月	次世代チームコラボレーションプラットフォーム「Placul（プラカル）」の販売開始
2024年 7月	生成 AI を活用したシステム受託開発等を展開する（株）WEEL を完全子会社化

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

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.

事業概要

EDI ミドルウェア市場でのマーケットリーダー

1. 事業概要

同社は、EDI や EAI といったデータ連携プラットフォームを中心に展開し、EDI ミドルウェア市場におけるマーケットリーダーとなっている。

(1) 製品群

主力製品は「ACMS」シリーズで、戦略製品として「ACMS」シリーズ最上位モデルのエンタープライズ・データプラットフォーム「ACMS Apex」、Web-EDI システム基盤「ACMS WebFramer」、データハンドリングプラットフォーム「RACCOON」、文書データ活用・EDI 統合ソリューション「OCRtran」、次世代チームコラボレーションプラットフォーム「Placul」などの拡販を推進している。

製品概要

製品名	概要
エンタープライズ・データ連携プラットフォーム ACMS Apex	既存の業務アプリケーション資産を生かし、セキュアかつ可用性の高いデータ連携基盤を容易に構築できるソフトウェア
データ ハンドリング プラットフォーム RACCOON	データ連携や移行時のデータ加工・変換をノーコードで実現できるソフトウェア
チームコラボレーションプラットフォーム Placul プラカル	チーム協働業務の目標とタスクを通じてリモートワーク/ハイブリッドワーク課題を解決し、個々人の自律を支援するクラウドサービス

出所：決算説明会資料より掲載

製品の歴史

1988年3月	1992年11月	1996年4月	2002年5月	2005年12月	2013年9月	2014年3月	2016年6月	2020年8月	2024年7月
FTC 用※ ネットワーク ソフトウェア	UNIX 対応 EDI ソフトウェア	Windows NT 対応 EDI ソフトウェア	Java 採用 インテグレーション・ソフトウェア	EAI 機能追加 インテグレーション・サーバ	エンタープライズ Web-EDI システム基盤	データ ハンドリング プラットフォーム	エンタープライズ・データ連携基盤	文書データ活用・EDI 統合ソリューション	チーム コラボレーション プラットフォーム
S-GARNET 販売	ACMS/UX 販売	ACMS/NT 販売	ACMS B2B 販売	ACMS E²X 販売	ACMS WebFramer 販売	RACCOON 販売	ACMS Apex 販売	OCRtran 販売	Placul 販売

※ FTC：Fault Tolerant Computer の略。無停止型コンピュータ
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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.

エンタープライズ・データ連携プラットフォーム「ACMS Apex」は、既存の業務アプリケーション資産を生かし、セキュアかつ可用性の高いデータ連携基盤を容易に構築できるソフトウェアである。Web-EDI システム基盤「ACMS WebFramer」は、取引業務を容易に IT 化できる Web-EDI システム構築のためのシステム基盤で、EDI システムのデファクトスタンダードとなっている「ACMS」シリーズとの連携も可能である。一方、データハンドリングプラットフォーム「RACCOON」は、データ連携や移行時のデータ加工・変換をノーコードで実現できるソフトウェアである。文書データ活用・EDI 統合ソリューション「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、AI-OCR 技術を活用して紙文書をデータ変換し、シームレスに業務システムへ連携できるペーパーレス自動化ソリューションである。次世代チームコラボレーションプラットフォーム「Placul」は、個人が組織とともに成長し続ける「DIGITAL WORK」を実現する新しいクラウドサービスである。職場をデジタルシフトした組織での活用を想定し、オフィスワークでもテレワークでも同じように仕事ができるよう、チーム協働業務の目標とタスクを通じてセルフマネジメントを支援する。さらに、あらゆる企業間商取引をカバーする BtoB サーバ「ACMS B2B」や中小規模向け EDI クライアント「ACMS Lite Neo」などの「ACMS」シリーズも、既存の EDI 市場を深耕するための同社の重要な製品である。

新機能やオプションを搭載した直近の製品バージョンアップとしては、2022 年 3 月にリリースした「ACMS Apex」に「RACCOON」フル機能版を標準搭載した「アドバンストエディション」がある。同製品をフラッグシップモデルとして拡販し、市場シェア拡大を目指している。また 2023 年 7 月に「ACMS WebFramer」とそのオプションの最新版を、同年 11 月に「RACCOON」の最新版 V2.6 を、2024 年 3 月に「ACMS Apex」の最新版 V1.8 を販売開始した。

なお同社の「ACMS」シリーズは 2,600 社・13,500 サイトを超える企業のミッションクリティカルなシステムで稼働している。2023 年 6 月には SCSK<9719> の EDI システム連携基盤サービス「スマクラ 2.0」に「ACMS Apex」が採用された。さらに 2024 年 2 月には（株）三越伊勢丹システム・ソリューションズが運営する IQRS.net の新サービス「IQRS Gateway サービス」に「ACMS B2B」が、同年 3 月にはセンコー情報システム（株）のデータセンターの IT 基盤クラウド移行を機に「ACMS Apex」が、同年 6 月にはカンセキ <9903> の流通 BMS を補完する Web-EDI システムに「ACMS WebFramer」がそれぞれ採用された。

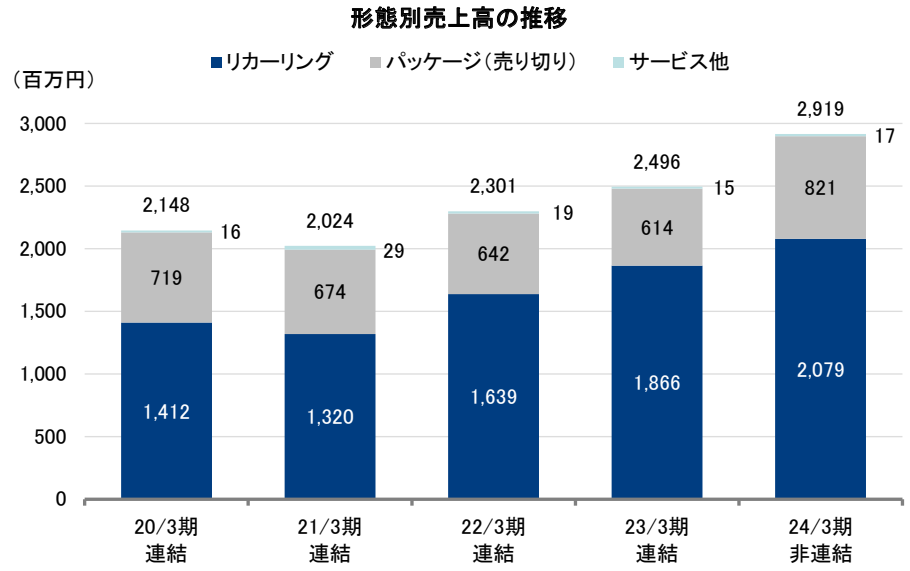
ストック型ビジネスモデルへの戦略的シフトにより安定成長

(2) 売上区分

売上区分は「リカーリング」「パッケージ（売り切り）」「サービス他」の 3 区分としている。リカーリングはサブスクリプション売上やメンテナンス売上、タームライセンス売上の継続収益であり、ストック型の安定収益事業となる。パッケージは戦略製品及びその他製品（EDI 系製品・EAI 系製品・Any 系製品）を売り切りで販売している。サービス他は、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である。

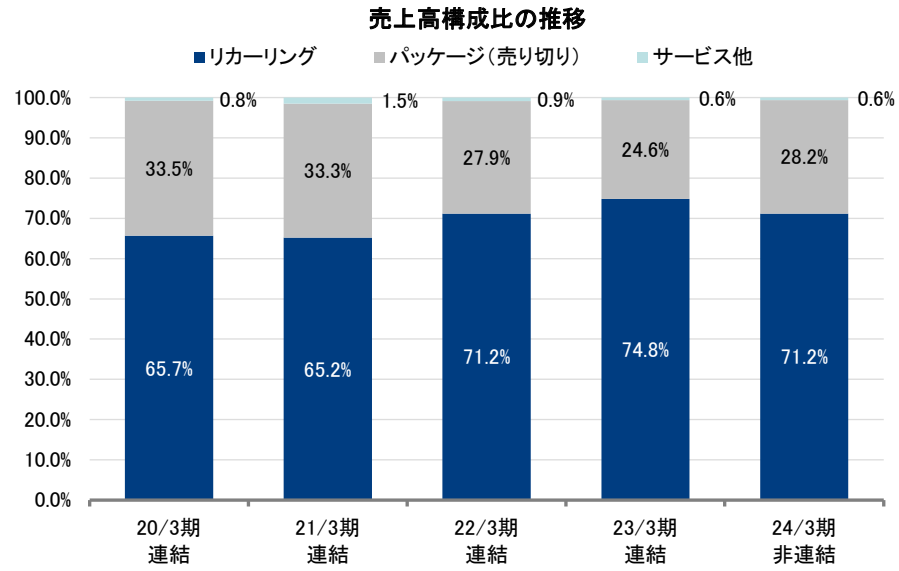
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2024 年 3 月期の売上高はリカーリングが 2,079 百万円、パッケージ（売り切り）が 821 百万円、サービス他が 17 百万円、売上高構成比はリカーリングが 71.2%、パッケージ（売り切り）が 28.2%、サービス他が 0.6%だった。同社は収益安定性向上のため、パッケージ（売り切り）からストック型安定成長ビジネスモデルであるリカーリング（サブスクリプション・メンテナンス・タームライセンス）へのシフトを戦略的に推進している。2024 年 3 月期はパッケージ（売り切り）の大型案件や想定以上のバージョンアップ案件の売上を計上したため、一時的にリカーリングの売上高構成比が低下、パッケージ（売り切り）の売上高構成比が上昇という形になったが、トレンドとしてはリカーリングが拡大基調で売上高構成比も上昇、パッケージ（売り切り）の売上高構成比が低下という流れに変化はない。現在はサブスクリプション型への戦略的シフトを進めているが、リカーリングのさらなる拡大によって、全体としての売上拡大や利益率向上が期待できると弊社では考えている。



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.



出所：決算短信よりフィスコ作成

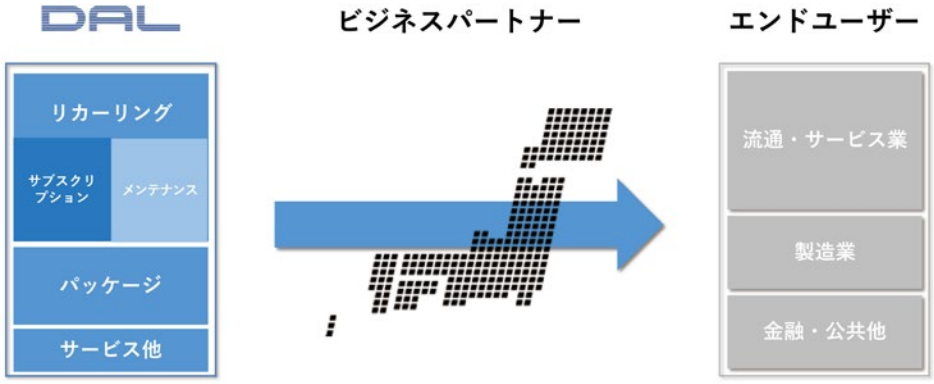
研究開発型企業でサービス品質の高さも強み

2. 特徴・強み

同社製品の大半は、大手 SIer（システムインテグレータ）を中心とする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。このため同社は、技術者比率 5 割超の研究開発型企業として、次世代製品の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 つである。同社の場合、売上高に対する研究開発費（売上原価で計上する製品機能強化・改修などに係る製品維持コストと、販管費で計上する製品の初期開発段階に係る費用の合計）の比率は約 2 割で推移しており、2022 年 11 月には日本経済新聞に売上高 300 億円以下の中堅上場企業「NEXT Company」を対象とした 3 年平均の売上高に占める研究開発費比率ランキングで 6 位として掲載されている。研究開発型企業として、さらなる技術力・製品力向上が期待できると弊社では考えている。

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.

ビジネスモデル



出所：決算説明会資料より掲載

同社の強み

出所：決算説明会資料より掲載

2024 年 3 月期末時点のビジネス・パートナーは 55 社で、主要なビジネス・パートナーは NEC ソリューションイノベータ (株)、(株) 日立ソリューションズ・クリエイト、SCSK、BIPROGY<8056>、富士通 Japan (株)、(株) 日立システムズ、NTT データ先端技術 (株) などである。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。

アライアンス戦略としては、2021 年 11 月にテクノスジャパン <3666> と業務提携した。同社の「ACMS Apex」とテクノスジャパンの協調プラットフォーム「CBP（Connected Business Platform）」を連携することで、取引データの簡素化・標準化や業務効率化など顧客企業とベンダー企業の DX や共創化を支援している。両社の販売チャネルの相互活用や共同プロモーションによる販売活動など、協力体制を構築することでシナジー効果も期待できる。

また 2023 年 4 月には、同社のカスタマー・サポート・サービスが、HDI Japan の主催する 2022 年度 HDI（世界最大のサポートサービス業界の団体）格付ベンチマーク「クオリティ格付」部門において、HDI の国際標準に基づいた評価基準により、最高評価の三つ星を獲得した。顧客から信頼されるプロフェッショナルとしての対応を評価する「対応スキル」項目では満点の評価を得た。同社のサービス品質の高さを示す事例と言える。

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.

DX 投資は高水準で推移、研究開発体制のさらなる強化を推進

3. リスク要因と課題・対策

情報サービス産業における一般的なリスク要因としては、景気変動等による企業の DX 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 DX 投資については、一時的な抑制・停滞が発生しても、中長期的には高水準で推移することが予想される。なお「EDI2024 年問題」※を背景に、EDI ミドルウェア市場において更新需要が発生していると見られる。また同社は、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いる。

※ 東日本電信電話 (株) (NTT 東日本) 及び西日本電信電話 (株) (NTT 西日本) が 2024 年 1 月から 2025 年 1 月にかけて、固定電話網を順次 IP (インターネットプロトコル) 網へ移行することを受け、加入電話や ISDN 回線を使っていた EDI はインターネット EDI に切り替える必要があること。

業績動向

2024 年 3 月期は会社予想を上回る増収増益で着地

1. 2024 年 3 月期の業績概要

2024 年 3 月期の業績（鹿児島データ･アプリケーションを吸収合併して非連結決算に移行）は、売上高が 2,919 百万円、営業利益が 549 百万円、経常利益が 570 百万円、当期純利益が 493 百万円となった。前期の連結業績（売上高 2,496 百万円、営業利益 491 百万円、経常利益 507 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 215 百万円）との比較では売上高が 16.9% 増、営業利益が 11.9% 増、経常利益が 12.5% 増、当期純利益が 129.5% 増だった。また会社予想（2023 年 11 月 6 日公表の上方修正値、売上高 2,900 百万円、営業利益 520 百万円、経常利益 540 百万円、当期純利益 426 百万円）との比較では、売上高で 19 百万円、営業利益で 29 百万円、経常利益で 30 百万円、当期純利益で 67 百万円、それぞれ上回った。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2024 年 3 月期業績の概要（非連結）

（単位：百万円）

	23/3 期		24/3 期						
	連結		非連結		前期比		会社予想	予想比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	金額	達成額	達成率
売上高	2,496	100.0%	2,919	100.0%	422	16.9%	2,900	19	0.7%
リカーリング	1,866	74.8%	2,079	71.2%	212	11.4%	-	-	-
パッケージ（売り切り）	614	24.6%	821	28.2%	207	33.8%	-	-	-
サービス他	15	0.6%	17	0.6%	2	16.4%	-	-	-
売上原価	715	28.7%	798	27.4%	83	11.6%	-	-	-
売上総利益	1,781	71.3%	2,120	72.6%	339	19.1%	-	-	-
販管費	1,289	51.7%	1,570	53.8%	280	21.8%	-	-	-
研究開発費	242	9.7%	261	9.0%	19	8.1%	-	-	-
営業利益	491	19.7%	549	18.8%	58	11.9%	520	29	5.7%
経常利益	507	20.3%	570	19.5%	63	12.5%	540	30	5.6%
当期純利益	215	8.6%	493	16.9%	278	129.5%	426	67	15.9%

注：会社予想は 2023 年 11 月 6 日公表の上方修正値
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

リカーリングのサブスクリプション型が順調に拡大したことに加え、パッケージ（売り切り）の大型案件受注や想定以上のバージョンアップ案件の受注など一過性特需が発生し、増収増益で着地した。なお、一過性特需及び保守における割増（延長、二重等）を合計した売上高は約 350 百万円で、これらの要因を除く実力ベースでの売上高は約 2,550 百万円（前期比約 2% 増）となる。

売上総利益は前期比 19.1% 増加し、売上総利益率は同 1.3 ポイント上昇して 72.6% となった。増収効果に加え、生産性向上効果なども寄与した。販管費は同 21.8% 増加し、販管費比率は同 2.1 ポイント上昇して 53.8% となった。人員採用（特に第 4 四半期に採用増加）などに伴う人件費の増加に加え、初の TVCM 実施や積極的なセミナー開催などで広告宣伝費が増加した。販管費で計上する研究開発費は同 8.1% 増加した。この結果、営業利益率は同 0.9 ポイント低下の 18.8%、経常利益率は同 0.8 ポイント低下の 19.5% となった。当期純利益については、特別利益に鹿児島データ・アプリケーションを吸収合併したことに伴う抱き合わせ株式消滅差益 55 百万円を計上したことに加え、前期の特別損失に計上した本社移転（2023 年 12 月）に伴う事務所移転費用 167 百万円、固定資産除却損 22 百万円が一巡したことも寄与した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

リカーリングが拡大基調、戦略製品の売上合計が前期比 18.5% 増と伸長

2. 売上動向

売上高の内訳は、リカーリングがサブスクリプション型の好調で前期比 11.4% 増の 2,079 百万円、パッケージ（売り切り）が一過性の特需により同 33.8% 増の 821 百万円、サービス他が同 16.4% 増の 17 百万円となった。サブスクリプション・パッケージ売上を製品別に見ると、戦略製品合計が同 18.5% 増の 588 百万円（「ACMS Apex」が同 15.1% 増の 542 百万円、「RACCOON」が同 71.8% 増の 33 百万円、「ACMS WebFramer」が同 105.4% 増の 12 百万円）で、その他製品（「ACMS B2B」など）が同 65.1% 増の 977 百万円だった。注力している「ACMS Apex」は、サブスクリプションモデルでのサービス提供の強化などにより順調に拡大した。その他製品は、一過性の特需により大幅伸長した。なお「RACCOON」の売上高については「ACMS Apex」にバンドルされている売上を含んでいない。

2024 年 3 月期製品別売上高

（単位：百万円）

	23/3 期		24/3 期			
	連結		非連結		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
戦略製品合計	497	45.6%	588	37.6%	91	18.5%
「ACMS Apex」	471	43.3%	542	34.6%	71	15.1%
「RACCOON」	19	1.8%	33	2.1%	14	71.8%
「ACMS WebFramer」	6	0.6%	12	0.8%	6	105.4%
その他製品（「ACMS B2B」など）	592	54.4%	977	62.4%	385	65.1%
合計	1,089	100.0%	1,565	100.0%	476	43.7%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

高い財務健全性を維持

3. 財務の状況

財務面では、2024 年 3 月期末（非連結決算）の資産合計は前期末（連結決算）比 719 百万円増加して 6,007 百万円となった。主に現金及び預金、投資有価証券が増加した。負債合計は同 191 百万円増加して 1,438 百万円となった。主な要因は未払金の減少と、資産除去債務、リース債務、繰延税金負債の計上による。純資産合計は同 528 百万円増加して 4,569 百万円となった。主な要因は利益剰余金の増加による。この結果、自己資本比率は同 0.3 ポイント低下して 76.1% となった。自己資本比率がやや低下したが引き続き 70% 台と高水準であること、キャッシュ・フローの状況にも特に懸念材料が見当たらないことなどから、高い財務健全性が維持されていると弊社では評価している。

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.

貸借対照表及び経営指標

（単位：百万円）

	20/3 期（連結）	21/3 期（連結）	22/3 期（連結）	23/3 期（連結）	24/3 期（非連結）	増減
資産合計	4,305	4,626	4,884	5,288	6,007	719
（流動資産）	3,436	3,699	3,998	4,105	4,339	234
（固定資産）	868	926	885	1,182	1,667	485
負債合計	753	953	1,045	1,247	1,438	191
（流動負債）	662	866	967	1,172	1,133	-38
（固定負債）	91	86	78	75	304	229
純資産合計	3,551	3,672	3,838	4,040	4,569	528
経営指標						
自己資本比率	82.5%	79.4%	78.6%	76.4%	76.1%	-0.3pt
ROA（総資産経常利益率）	8.8%	4.9%	9.6%	10.0%	10.2%	0.2pt
ROE（自己資本当期純利益率）	7.7%	4.6%	8.6%	5.5%	11.5%	6.0pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	20/3 期（連結）	21/3 期（連結）	22/3 期（連結）	23/3 期（連結）	24/3 期（非連結）
営業活動によるキャッシュ・フロー	294	621	403	446	642
投資活動によるキャッシュ・フロー	-607	23	-15	-431	-13
財務活動によるキャッシュ・フロー	-115	-134	-136	-61	-143
現金及び現金同等物の期末残高	2,949	3,460	3,711	3,664	4,149

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2025 年 3 月期は前期の一過性特需の反動で減収減益予想だが、ストック型収益の伸長で上振れの可能性も

● 2025 年 3 月期の業績見通し

2025 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 10.9% 減の 2,600 百万円、営業利益が同 36.3% 減の 350 百万円、経常利益が同 35.8% 減の 366 百万円、当期純利益が同 48.6% 減の 254 百万円と、減収減益を予想している。売上面では、リカーリングのサブスクリプション型は順調に拡大すると想定しているが、パッケージ（売り切り）における前期の一過性特需の反動減を見込んでいる。ただし、一過性特需影響及び保守における割増（約 350 百万円）を除いた前期売上高約 2,550 百万円との比較で見ると、2025 年 3 月期は約 2% 増となる。

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.

利益面では TVCM 費が減少し、本社移転に伴うオフィス関連費用も削減できる見込みだが、一方で前期の一過性特需はく落による減収影響、2024 年 7 月にリリースした「Placul」のプロモーション費用に加え、増員計画や新製品計画など前期からやや後ろ倒しとなっていた戦略投資を本格的に実行することに伴い、人件費や M&A 関連等のコストが増加することも影響する見込みだ。

なお 2024 年 7 月に WEEL を完全子会社化したため、2025 年 3 月期の期中から連結決算に移行する予定（連結業績予想は別途開示予定だが、WEEL の業績寄与は軽微の見込み）である。前期の一過性特需はく落分をさらに拡大基調のストック型収益であるサブスクリプション型リカーリング売上で埋めていくことができるのかがポイントであり、サブスクリプション型売上の大幅な拡大が推進されれば、会社予想に上振れ余地があると弊社では考えている。

2025 年 3 月期業績見通し（非連結）

（単位：百万円）

	24/3 期		25/3 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	2,919	100.0%	2,600	100.0%	-319	-10.9%
営業利益	549	18.8%	350	13.5%	-199	-36.3%
経常利益	570	19.5%	366	14.1%	-204	-35.8%
当期純利益	493	16.9%	254	9.8%	-239	-48.6%

注：25/3 期は期初時点での非連結業績予想
出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

市場環境は良好

1. 市場環境

同社を取り巻く市場環境については、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、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。このため今後は、あらゆる産業でシステムの刷新など DX の推進が加速すると想定されている。

同社が展開する企業間電子データ交換分野のほか、それらを含めた企業内外のシステムの全体最適化を目指して、オンプレミス・クラウド環境など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。これらの状況を勘案すれば同社を取り巻く市場環境は良好だと言える。

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.

新・中期経営計画の下、収益安定性を強化。2027 年 3 月期目標は売上高 33 億円、リカーリング比率 80%

2. 新・中期経営計画

同社は 2024 年 5 月に新・中期経営計画（2025 年 3 月期～ 2027 年 3 月期）を公表した。中期ビジョンに「個人と組織がともに成長し続ける DIGITAL WORK を実現する」を掲げ、計数計画を最終年度 2027 年 3 月期の売上高 33 億円、リカーリング比率 80%（2024 年 3 月期実績 71.2%）、EBITDA（＝営業利益＋償却費＋株式報酬費用）7 億円とした。

中期経営計画コンセプト

出所：決算説明会資料より掲載

中期経営計画（2025 年 3 月期～ 2027 年 3 月期）要旨

事業戦略

DIGITAL WORKの実現と
当社の企業成長を両立すべく
三本の柱を設定

- 事業領域の拡大・開拓
- 収益安定性の向上
- 人的資本経営の推進

計数計画

業績伸長および重要事業戦略指標に加え
戦略的投資を実施の上で収益性を
正確にはかる指標を追加採用

	2027年3月期 目標値
総売上高	33億円
リカーリング比率	80%
EBITDA	7億円

※EBITDA＝営業利益＋償却費＋株式報酬費用

財務方針

資本コストや株価を意識しつつ
株主還元の基本方針は変更せず
ROE目標値、配当下限額を新規に設定

	毎期の水準
DOE	3.5%水準
配当下限額	25円

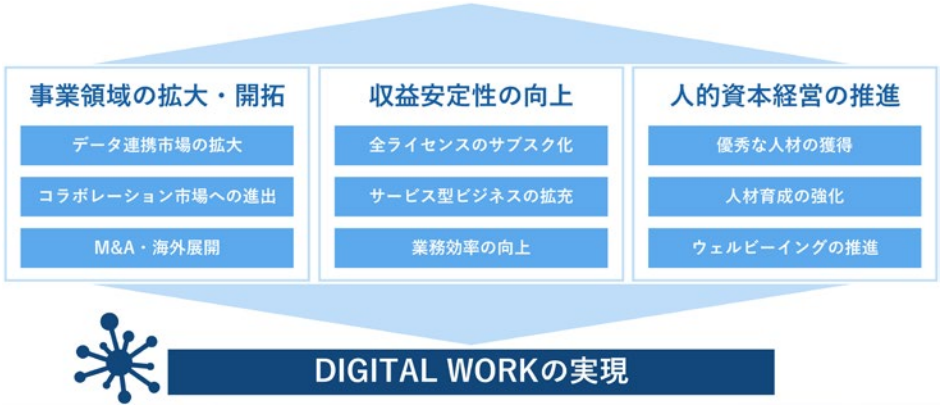
	2027年3月期 目標値
ROE	15%以上

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（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

DIGITAL WORK の実現に向けた事業戦略としては、事業領域の拡大・開拓、収益安定性の向上、人的資本経営の推進を掲げた。事業領域の拡大・開拓ではデータ連携市場の拡大、コラボレーション市場への進出（2024 年 7 月リリースした「Placul」）、M&A の積極活用・海外展開を推進する。収益安定性の向上では全ライセンスのサブスクリプション化やサービス型ビジネスの拡充、業務効率の向上を、人的資本経営については優秀な人材の獲得と育成、ウェルビーイングを推進する。

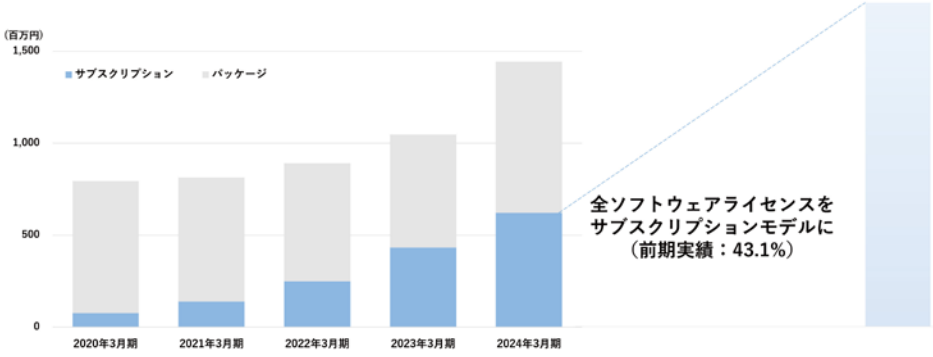
同社の事業成長を担う三本の柱



出所：決算説明会資料より掲載

収益安定性の観点から、サブスクリプションモデルでの売上に重点を置き、戦略的投資を実施の上で収益性を正確に把握すべく EBITDA を指標に設定する。またリカーリング比率の目標達成に向けて、サブスクリプション比率（＝サブスクリプション売上 /（サブスクリプション売上＋パッケージ売上））の向上（2024 年 3 月期実績 43.1% に対して 2027 年 3 月期 80% 以上が目標）を図る。

ソフトウェアライセンス売上高推移

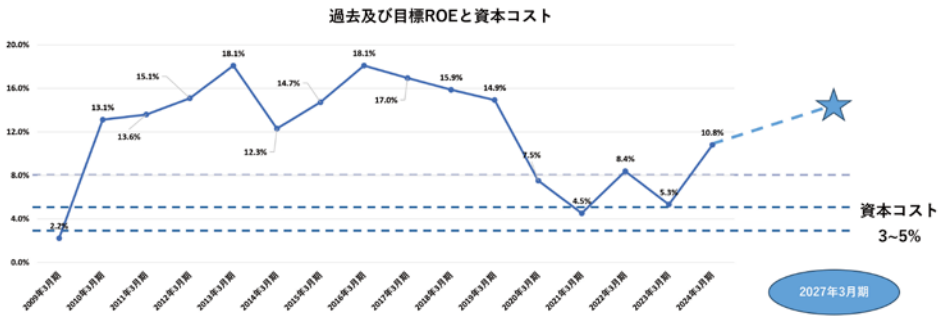


出所：決算説明会資料より掲載

また財務面では資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて、2027 年 3 月期 ROE15% 以上を目標に資本コストを超える ROE を目指す。ROE については現時点（2024 年 3 月期 11.5%）で資本コストを上回っているものの、過去水準（2012 年 3 月期～ 2019 年 3 月期は 15% 前後で推移）と比較して見劣りしているとの認識に立ち、過去と同等の水準への回復を図る。株主還元については年間 25.0 円を配当下限額として、株主資本配当率（DOE）3.5% を目安に長期的・安定的な配当の維持を目指す。

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.

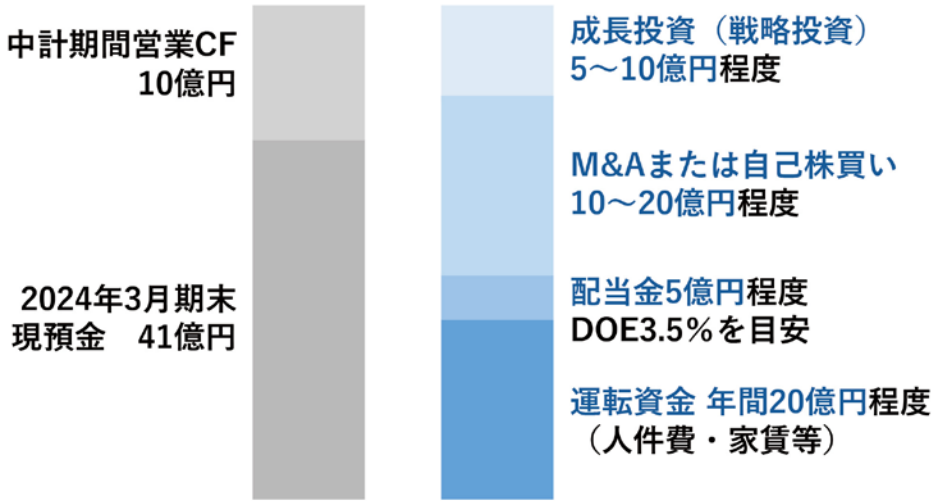
企業価値向上のための目標 ROE



出所：決算説明会資料より掲載

キャピタルアロケーション方針としては、2024 年 3 月期末時点の現金及び預金 41 億円、中期経営計画期間の営業キャッシュ・フロー見込み 10 億円を原資として、運転資金（人件費・家賃等）に年間 20 億円程度、配当金（DOE3.5% 目安）に 5 億円程度、M&A または自己株式取得に 10 ～ 20 億円程度、成長投資（戦略投資）に 5 ～ 10 億円程度を配分する。

キャピタルアロケーション方針



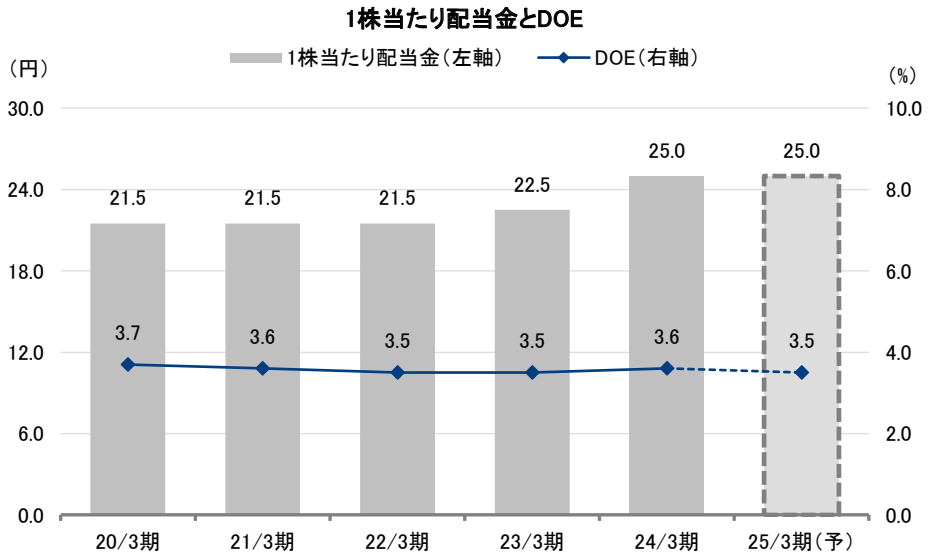
出所：決算説明会資料より掲載

配当は DOE3.5% を目安、配当下限額 25.0 円を基本方針に追加

3. 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。また年間 25.0 円を配当下限額とすることを基本方針に加えた。これらに基づいて、2024 年 3 月期の配当は前期比 2.5 円増配の 25.0 円（期末一括）とした。配当性向は 31.1%、DOE は 3.6% となる。また 2025 年 3 月期の配当予想は前期と同額の 25.0 円（期末一括）を見込んでいる。予想配当性向は 60.4%、DOE の目安は 3.5% となる。

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.



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

また 2023 年 3 月期末より株主優待制度を導入した。毎年 3 月末現在の 1 単元（100 株）以上保有株主を対象に、保有期間及び保有株式数に応じて、同社株主限定の特設ウェブサイト「データ・アプリケーション・プレミアム優待倶楽部」で商品と交換できる株主優待ポイントを進呈する。

株主優待ポイント表

保有株式数	進呈 pt（ポイント）			
	初年度	1 年以上 3 年未満 継続保有	3 年以上 5 年未満 継続保有	5 年以上 継続保有
100 株～ 199 株	1,000pt	1,100pt	1,200pt	1,300pt
200 株～ 299 株	1,500pt	1,600pt	1,700pt	1,800pt
300 株～ 399 株	2,000pt	2,100pt	2,200pt	2,300pt
400 株～ 599 株	4,000pt	4,200pt	4,400pt	4,600pt
600 株～ 799 株	7,000pt	7,400pt	7,700pt	8,100pt
800 株以上	10,000pt	10,500pt	11,000pt	11,500pt

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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.

サステナビリティ経営を強化

4. サステナビリティ経営

サステナビリティ経営については、2023 年 5 月にサステナビリティ基本方針を策定するとともに、SDGs 推進委員会を中心に、サービスを通じた環境負荷の軽減、社会課題解決に向けた新分野での技術革新、DE&I（Diversity、Eqiuty、Inclusion）の推進、多様な働き方の推進など 8 つの重要課題（マテリアリティ）を特定し取り組みを強化している。2024 年 4 月 18 日には、マテリアリティの達成に向けて、取り組み指標となる重要指標（KPI）を公表した。同社はソフトウェアの提供により社会の利便性や生産性向上に寄与することを目的に事業活動を行っていることから、社員一人ひとりがお客様や社会課題に向き合い、持続可能な社会の実現に向けて貢献することで、ビジョンとして掲げる「データと一緒にワクワクする未来へ！」を実現していくとしている。

マテリアリティへの取り組み指標となる KPI 策定

no.	ESG	マテリアリティ	関連SDGs	指標	数値目標	達成期限
1	E	サービスを通じた環境負荷の軽減		CO2排出量	62.75t-CO2（42%削減）※1	2030年3月
2	S	社会課題解決に向けた新分野での技術革新		CAGR(年平均成長率)	-	2027年3月
3		DE&Iの推進		ダイバーシティスコア※2	80点	2027年3月
4		社員の能力開発と育成		スキルズコンピテンシー※3の向上	前年度対比向上	2027年3月
5		多様な働き方の推進		エンゲージメントスコア※4	前年度対比向上	2027年3月
6		地域の雇用創出		従業員の地方在住者割合	前年度対比向上	2027年3月
7		サプライチェーンの人権尊重		人権方針の策定	定性評価	2024年9月
8	G	持続可能な事業基盤づくり		企業・自治体・教育機関等との実証実験件数	-	2030年3月

【データ・アプリケーションの 8 つのマテリアリティと KPI】

※1 2020 年 3 月期対比（東京本社と鹿児島オフィスを対象）
※2 ダイバーシティスコア：JobRainbow 社が開発した企業の多様性推進を可視化する指標で、「ジェンダーギャップ」「LGBT」「障害」「多文化共生」「育児・介護」の 5 つの項目で構成。各項目は「行動宣言」「教育・理解促進」「人事制度」「コミュニティ」「働き方」の 5 つの要素に細分化され、さらに 4 つの基準を合わせた全 100 項目で企業の DE&I が評価される。ダイバーシティスコアのアドバンス水準は～80 点
※3　スキルズコンピテンシー：当社が等級別に設定している職務（スキル）基準
※4　エンゲージメントスコア：従業員が企業のビジョンや目標に共感し、業務に取り組む意欲や生産性が高いことを示す指標

出所：同社プレスリリースより掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ビジネスだけではカバーが難しい領域では寄付を目的とした投資も検討する。2022 年 9 月には日本郵政が発行する「グリーンボンド」へ、2023 年 2 月には独立行政法人日本学生支援機構が発行する「ソーシャルボンド」への投資を実行した。

また 2023 年 12 月には、日本の有力ソフトウェアベンダーが結集する業界団体「Made in Japan Software & Service コンソーシアム（MIJS）」主催の「MIJS アイデアソン 2023」において、同社の「閑散としているコンサート等に対して、引率できる保護者的な立場の人と子供をマッチングできるサービス」が最優秀賞を受賞した。

高い成長ポテンシャルに注目

5. 弊社の視点

同社のリカーリング売上高は、2021 年 3 月期の 1,320 百万円から 2024 年 3 月期の 2,079 百万円へと拡大基調である。売上高営業利益率はパッケージ（売り切り）が主力だった時期（2018 年 3 月期 28.0%、2019 年 28.7%）に比べてやや低下したものの、これはサブスクリプション型への戦略的シフトの進行段階という一過性要因や先行投資が影響したためであり、2024 年 3 月期でも 18.8% という高い水準を維持している。同社は、新・中期経営計画の 3 ヶ年を中長期的な成長に向けた基盤づくりのステージと位置付け、全ライセンスのサブスクリプション化、リカーリング比率とサブスクリプション比率のさらなる向上を推進する方針を掲げた。2025 年 3 月期は前期の特需の反動という一過性要因で減収減益予想となったが、同社を取り巻く市場環境は良好であり、サブスクリプション型への戦略的シフトや M&A の活用など積極的に事業展開しており、成長ポテンシャルは高いと弊社では注目している。さらに、今後は WEEL とのシナジー創出も期待される。

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.

重要事項（ディスクレーマー）

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・表示したものですが、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、配布等することは堅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