

|| 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 >>>](#)

2022年7月22日(金)

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>

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2022年3月期の業績概要	02
3. 2023年3月期の業績見通し	02
4. 成長戦略	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	07
3. リスク要因	08
■ 業績動向	08
1. 2022年3月期の業績概要	08
2. 財務状況	10
■ 今後の見通し	11
1. 2023年3月期の業績見通し	11
2. 重点施策	12
■ 成長戦略	13
1. 市場環境	13
2. 成長戦略	14
■ 株主還元策	16
■ SDGs への取り組み	16

要約

データ交換・連携用ミドルウェアを中心に展開する DXソリューションカンパニー。 2022年3月期は上方修正後の計画値を上回る大幅増収増益で着地

1. 会社概要

データ・アプリケーション<3848>は、データ交換・連携用ミドルウェア※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DX(Digital Transformation)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。

※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。

戦略的に販売を推進している製品として、エンタープライズ向けデータ連携基盤「ACMS Apex」(エーシーエムエスエイバックス)(2016年販売開始)、Web-EDIシステム基盤「ACMS WebFramer」(エーシーエムエスウェブフレームー)(2013年販売開始)、データ変換・加工プラットフォームのデータハンドリングプラットフォーム「RACCOON」(ラクーン)(2014年販売開始)、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)(2020年販売開始)の拡販を推進している。その他、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※」(エーシーエムエス)シリーズとなる。

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

同社は収益安定性向上のため、ソフトウェア(売り切り)からストック型ビジネスであるリカーリング(サブスクリプション・メンテナンス)へのシフトを戦略的に推進している。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、ソフトウェアのその他製品の売上は減少傾向となり、ソフトウェア全体の売上高もここ数年は一時的に伸び悩んでいる。一方、リカーリングは、導入企業数の積み上げに伴ってサブスクリプションが伸長していることに加え、メンテナンスの増加などもあり増収基調となっている。売上構成比も2019年3月期の58.1%から2022年3月期には71.2%まで拡大している。弊社では、リカーリングのさらなる拡大によって、全体での売上拡大や利益率向上が期待できると見ている。

要約

2. 2022年3月期の業績概要

2022年3月期の連結業績は、売上高が前期比13.7%増の2,301百万円、営業利益が同113.6%増の442百万円となった。また、2021年11月に上方修正した計画比では、売上高で0.9%増、営業利益で16.3%増となり、前期比及び計画比のいずれの数値も上回って着地した。リカーリング売上の構成要素であるサブスクリプション売上が伸張したに加え、EDI製品の需要も堅調に推移した。売上面では、ソフトウェア（売り切り）がサブスクリプションへの戦略的シフトを要因として同4.7%減となったものの、リカーリングが導入企業数の積み上げにより同24.1%増と好調に推移しソフトウェアの減少分を吸収した。利益面では、ストック型ビジネスであるリカーリングの増収効果に加えて、各種経費の見直しや最適化も寄与した。

3. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の連結業績予想については、売上高が前期比2.1%増の2,350百万円、営業利益が同25.3%減の330百万円と見込んでいる。売上面では、メンテナンスでの大口顧客の契約終了がマイナス要因となるものの、サブスクリプションを筆頭にリカーリングでの伸長を計画しており、全体では増収となる見通し。一方利益面では、広範囲かつ積極的な投資（新規事業創出、Web-EDI製品の開発・販売、組織体制強化、新型コロナウイルス感染症収束後（以下、アフターコロナ）による活動再開など）を計画していることから、減益予想としている。ただし弊社では、全体として保守的な印象が強く、会社予想に上振れの可能性があると考えている。

4. 成長戦略

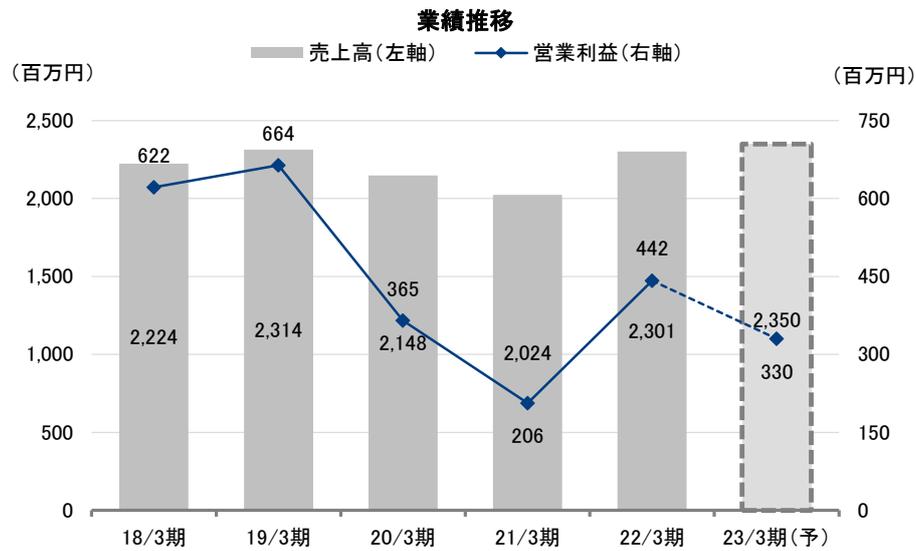
2021年5月に発表した中期経営計画では、最終年度である2024年3月期の売上高25億円、サブスクリプション売上3倍（2021年3月期比）、営業利益3.5億円とする数値目標を掲げ、ソフトウェアの売り切り型からサブスクリプション型への転換を推進している。中期経営計画初年度である2022年3月期は、売上高で期初計画比7.5%増、営業利益で同110.5%増、経常利益で同113.3%増となり、売上高・各利益ともに期初計画を大きく上回って着地した。また、サブスクリプション売上が伸張した結果、リカーリングの売上比率は71.2%に向上するなど、順調に進捗している。2023年3月期は広範囲かつ積極的な投資を計画していることから減益予想であるものの、計画に対する進捗が順調であることから、2024年3月期は投資効果が表れ目標を達成する可能性が高いと見ている。

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、既存パートナーとの協業も深化させつつ、AI・BI・RPAをはじめとした様々なテクノロジーと新たな協業を模索し、ビジネスの変化に適応し成長し続けることを目指していく。市場環境が良好であること、データ・インテグレーション（データ連携）マーケットへの事業拡大、サブスクリプションへの戦略的シフトによる収益安定性向上などを考慮すると、同社の成長ポテンシャルは大きいと弊社では考えている。

要約

Key Points

- ・ EDI ミドルウェア市場でのマーケットリーダー
- ・ 2022年3月期は上方修正後の計画値を上回る大幅増収増益で着地。一方、2023年3月期は積極的な投資計画により減益予想
- ・ 収益安定性向上とデータ・インテグレーション領域への事業拡大により、成長ポテンシャルは大きい



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を支援するソリューションカンパニー

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、経費削減、脱俗人化、またデータ利活用をはじめとした社会のDXを支援している。

2022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4,884百万円、純資産は3,838百万円、資本金は430百万円、自己資本比率は78.6%、発行済株式数は3,707,000株(自己株式654,809株を含む)である。

会社概要

グループは本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」、1989年11月にFTC用集配信ソフトウェアの「ACMS」を販売開始し、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(2020年2月に現在の東京都中央区京橋一丁目に移転)。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・データ連携基盤「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。

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)に上場した。また、2022年4月の東証市場区分再編に伴い、スタンダード市場に移行している。

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
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

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

事業概要

EDI ミドルウェア市場でのマーケットリーダー。 収益安定性向上のため、ソフトウェアの売り切り型から サブスクリプション型へのシフトを戦略的に推進

1. 事業概要

同社は、EDI や EAI といったデータ交換・連携用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している。

(1) 製品群

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データハンドリングプラットフォーム「RACCOON」(2014 年販売開始)、文書データ活用・EDI 統合ソリューション「OCRtran」(2020 年販売開始)の拡販を推進している。

エンタープライズ・データ連携基盤「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ある。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。また、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ジタル化・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。

戦略製品の概要

製品名	概要
エンタープライズ・データ連携基盤 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
Web-EDI システム基盤 ACMS WebFramer	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
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
文書データ活用・統合ソリューション OCRtran	AI-OCR 技術の活用で企業に散在する紙文書をデジタル化、データ変換、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

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業概要

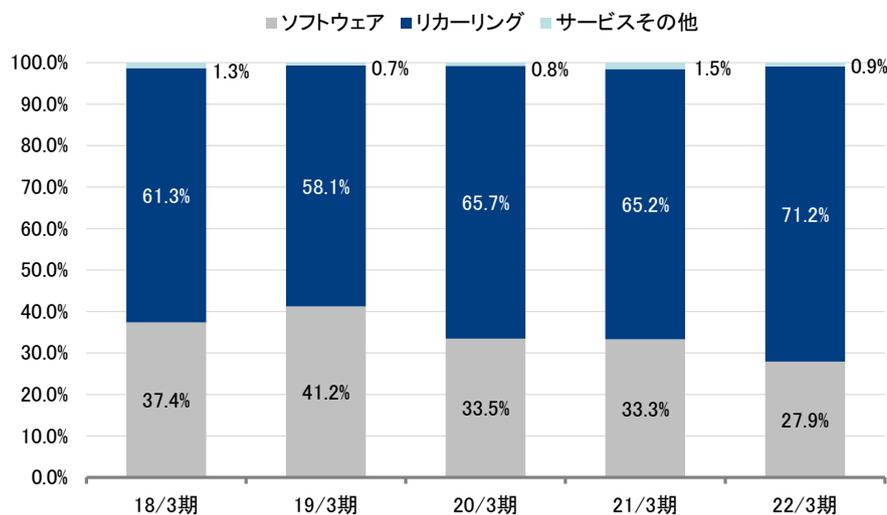
その他、あらゆる企業間商取引をカバーする「ACMS B2B」や、中小規模向け EDI クライアント「ACMS Lite Neo」などの ACMS シリーズも、既存の EDI 市場を深耕するための同社の重要な製品である。

トピックスとしては、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 や共創化を支援する。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の協力体制を構築することで、シナジー効果が期待できる。また2022年1月には、ACMS シリーズを、2023年10月1日から開始される「適格請求書等保存方式 (インボイス制度)」について順次対応することを発表したほか、3月には、「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」をリリースした。「ACMS Apex アドバンストエディション」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く。

(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、戦略製品及びその他製品 (EDI 系製品・EAI 統合製品・Any 系製品) 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。2022年3月期の売上構成比は、ソフトウェアが27.9%、リカーリングが71.2%、サービスその他が0.9%であった。

売上構成比の推移



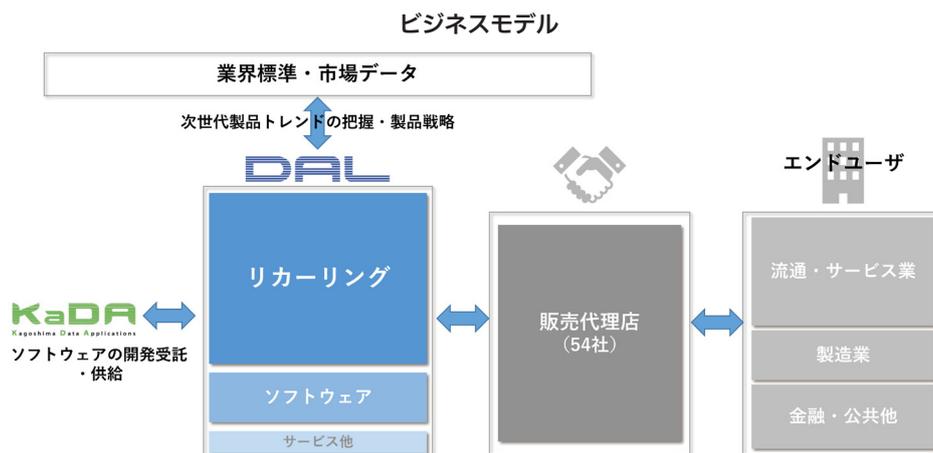
出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

同社は収益安定性向上のため、ソフトウェア（売り切り）からストック型ビジネスであるサブスクリプションへのシフトを戦略的に推進している。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、ソフトウェアのその他製品の売上は減少傾向となり、ソフトウェア全体の売上高もここ数年は一時的に伸び悩んでいる。一方、リカーリングは、導入企業数の積み上げに伴ってサブスクリプションが伸長していることに加え、メンテナンスの増加などもあり増収基調となっている。売上構成比も2019年3月期の58.1%から2022年3月期には71.2%まで拡大している。弊社では、リカーリングのさらなる拡大によって、全体での売上拡大や利益率向上が期待できると見ている。

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、研究開発型企业として、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。



出所：決算説明会資料より掲載

2022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>、BIPROGY<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、全体としての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。

事業概要

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（2022 年 4 月に NP 開発室に改編）を設置したほか、2022 年 4 月には、旧 Digital 営業グループと旧 DX 営業グループを統合して第 3 営業グループとした。

■ 業績動向

**2022 年 3 月期は上方修正後の計画値を上回る大幅増収増益で着地。
サブスクリプション売上が伸張したことに加え、
EDI 製品の需要も堅調に推移**

1. 2022 年 3 月期の業績概要

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 13.7% 増の 2,301 百万円、営業利益が同 113.6% 増の 442 百万円、経常利益が同 109.4% 増の 458 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 94.0% 増の 322 百万円となった。また、2021 年 11 月に上方修正した計画比では、売上高で 0.9% 増、営業利益で 16.3% 増、経常利益で 16.1% 増、親会社株主に帰属する当期純利益で 17.1% 増となり、前期比及び計画比のいずれの数値も上回って着地した。リカーリング売上の構成要素であるサブスクリプション売上が伸張したことに加え、EDI 製品の需要も堅調に推移した。

データ・アプリケーション | 2022年7月22日(金)
3848 東証スタンダード市場 | <https://www.dal.co.jp/ir/>

業績動向

2022年3月期連結業績

(単位：百万円)

	21/3期		修正計画	22/3期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	2,024	100.0%	2,280	2,301	100.0%	13.7%	0.9%
ソフトウェア(売り切り)	674	33.3%	-	642	27.9%	-4.7%	-
リカーリング	1,320	65.2%	-	1,639	71.2%	24.1%	-
サービスその他	29	1.5%	-	19	0.9%	-33.8%	-
売上原価	519	25.7%	-	673	29.3%	29.6%	-
売上総利益	1,504	74.3%	-	1,628	70.7%	8.2%	-
販管費	1,297	64.1%	-	1,186	51.5%	-8.6%	-
研究開発費	400	19.8%	-	215	9.4%	-46.3%	-
営業利益	206	10.2%	380	442	19.2%	113.6%	16.3%
経常利益	218	10.8%	395	458	19.9%	109.4%	16.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	165	8.2%	275	322	14.0%	94.0%	17.1%

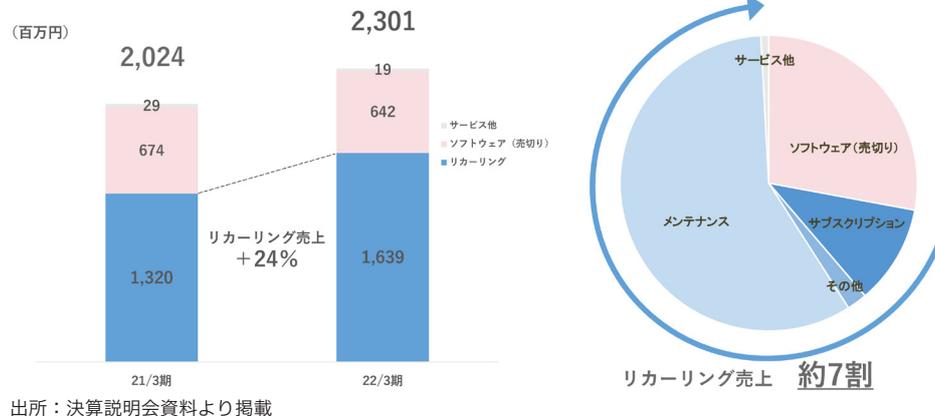
注：22/3期修正計画値は2021年11月公表値

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

売上面では、ソフトウェアの売り切り型からサブスクリプション型への戦略的シフトを要因として前期比4.7%減となったものの、リカーリングが導入企業数の積み上げにより同24.1%増と好調に推移しソフトウェアの減少分を吸収した結果、全体では同13.7%増収となった。売上構成比では、ソフトウェア(売り切り)が同5.4ポイント低下し27.9%となった一方、リカーリングが同6.0ポイント上昇し71.2%となった。なお、ソフトウェア(売り切り)売上については、期初時点での想定ほどは減少していないようだ。これは、「EDI2024年問題※」に向け、更新需要が前倒しで発生していることに起因すると弊社では見ている。

※ 東日本電信電話(株)および西日本電信電話(株)(NTT東日本/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網化することを受け、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。

売上構成



データ・アプリケーション | 2022年7月22日(金)
 3848 東証スタンダード市場 | <https://www.dal.co.jp/ir/>

業績動向

製品別売上高*では、戦略製品が前期比 12.3% 減の 347 百万円、主力製品のうち EDI 系製品が同 40.7% 増の 446 百万円、EAI 統合製品が同 10.2% 減の 50 百万円、Any 系製品が同 2.6% 増の 89 百万円となった。戦略製品は「ACMS Apex」が前期の大型案件の反動で減収となった。一方、EDI 系製品は期初時点では減収を見込んでいたが、EDI 製品の需要が堅調に推移した結果、大幅な増収となった。

* 2022年3月期から売り切りとサブスクリプションを合計して開示している。

2022年3月期 製品別売上高

(単位：百万円)

	21/3期		22/3期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
戦略製品	396	45.8%	347	36.9%	-48	-12.3%
ACMS Apex	366	42.3%	317	33.6%	-49	-13.5%
RACCOON	24	2.8%	15	1.7%	-8	-35.8%
ACMS WebFramer	5	0.6%	14	1.6%	9	181.7%
主力製品						
EDI 系製品	317	36.6%	446	47.3%	128	40.7%
EAI 統合製品	56	6.6%	50	5.4%	-5	-10.2%
Any 系製品	86	10.0%	89	9.4%	2	2.6%
その他	8	1.0%	9	1.0%	0	5.3%

注：売り切りとサブスクリプションを合計して開示している
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

利益面では、ストック型ビジネスであるリカーリングの増収効果に加えて、各種経費の見直しや最適化も寄与し大幅な増益となった。売上総利益は前期比 8.2% 増加し、売上総利益率は同 3.6 ポイント低下して 70.7% となった。また、販管費は同 8.6% 減少し、販管費率は同 12.6 ポイント低下して 51.5% となった。なお、2022年3月期は会計処理上の影響により、売上原価として計上する開発コストが増加し、販管費として計上する研究開発費が減少している。ただし、全体としての研究開発費はおおむね売上高の 2 割程度で推移しており、将来に向けた研究開発投資戦略に変更はない。この結果、営業利益率は同 9.0 ポイント上昇して 19.2%、経常利益率は同 9.1 ポイント上昇して 19.9%、親会社株主に帰属する当期純利益率は同 5.8 ポイント上昇して 14.0% となった。

無借金経営で高い健全性を維持

2. 財務状況

2022年3月期末の資産合計は前期末比 257 百万円増加し 4,884 百万円となった。主に現金及び預金が 250 百万円増加した。負債合計は同 92 百万円増加し 1,045 百万円となった。主に未払法人税等が 95 百万円増加した。純資産合計は同 165 百万円増加し 3,838 百万円となった。主に利益剰余金が 191 百万円増加した。この結果、自己資本比率は同 0.8 ポイント低下して 78.6% となった。弊社では、自己資本比率が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、財務面で高い健全性が維持できていると評価している。

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期	増減
資産合計	4,126	4,305	4,626	4,884	257
(流動資産)	3,864	3,436	3,699	3,998	299
(固定資産)	261	868	926	885	-41
負債合計	734	753	953	1,045	92
(流動負債)	708	662	866	967	100
(固定負債)	26	91	86	78	-7
純資産合計	3,391	3,551	3,672	3,838	165
経営指標					
自己資本比率	82.2%	82.5%	79.4%	78.6%	-0.8pt
ROA (総資産経常利益率)	16.9%	8.8%	4.9%	9.6%	4.7pt
ROE (自己資本当期純利益率)	15.9%	7.7%	4.6%	8.6%	4.0pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	268	294	621	403
投資活動によるキャッシュ・フロー	437	-607	23	-15
財務活動によるキャッシュ・フロー	-78	-115	-134	-136
現金及び現金同等物の期末残高	3,377	2,949	3,460	3,711

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年3月期はリカーリングでの伸長を見込んでいるものの、積極的な投資計画により減益予想

1. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の連結業績予想については、売上高が前期比2.1%増の2,350百万円、営業利益が同25.3%減の330百万円、経常利益が同24.7%減の345百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同25.1%減の241百万円と見込んでいる。売上面では、メンテナンスでの大口顧客の契約終了がマイナス要因となるものの、サブスクリプションを筆頭にリカーリングでの伸長を計画しており、全体では増収となる見通し。一方利益面では、広範囲かつ積極的な投資（新規事業創出、Web-EDI製品の開発・販売、組織体制強化、アフターコロナによる活動再開など）を計画していることから、減益予想としている。ただし弊社では、全体として保守的な印象が強く、会社予想に上振れの可能性があると考えている。

今後の見通し

2023年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	2,301	100.0%	2,350	100.0%	2.1%
営業利益	442	19.2%	330	14.0%	-25.3%
経常利益	458	19.9%	345	14.7%	-24.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	322	14.0%	241	10.3%	-25.1%

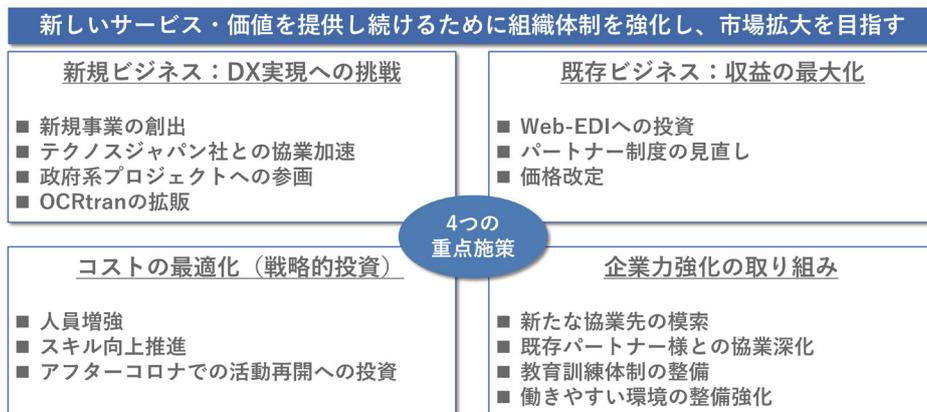
出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 重点施策

2023年3月期の重点施策としては「新規ビジネス」「既存ビジネス」「コストの最適化」「企業力強化の取り組み」の4つを掲げている。持続的な成長の実現に向けて、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。

「新規ビジネス」ではDX実現への挑戦として、2021年11月に業務提携したテクノスジャパンとの協業加速、「OCRtran」の拡販などを推進する。新規案件としては、政府系プロジェクトへの参画が決定しているようだ。「既存ビジネス」では収益の最大化を目指して、Web-EDIシステム基盤「ACMS WebFramer」への投資を実行するとともに、販売を強化し推進するため、既存の枠組みであるパートナー制度の見直しや価格改定なども検討する。「ACMS WebFramer」については、機能強化によって利便性の向上、適用範囲の拡大、既存市場の深耕を図るとともに、クロスセルによってエンタープライズ・データ連携基盤「ACMS Apex」の拡販にもつなげる方針だ。「コストの最適化」では、人員増強やスキル向上促進、アフターコロナでの活動再開への投資を強化する。「企業力強化の取り組み」では、新たな協業先の模索、既存パートナーとの協業深化、教育訓練体制の整備、働きやすい環境の整備などを推進する。このうち新たな協業先の模索については、「ACMS Apex」と「RACCOON」の周辺市場において、さらなる業務提携を模索する方針だ。

2023年3月期の重点施策



出所：決算説明会資料より掲載

成長戦略

中期ビジョンに「変革への挑戦」を掲げ、 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

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ほか、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、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。



出所：決算説明会資料より掲載

2. 成長戦略

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。

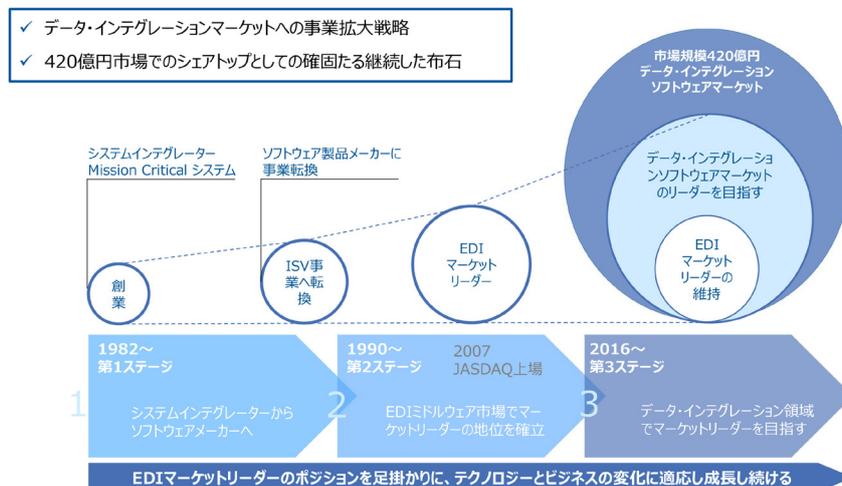
この中期ビジョン及び基本方針に基づき同社は、2021年5月に中期経営計画（2022年3月期～2024年3月期）を策定し、2024年3月期の売上高25億円、サブスクリプション売上3倍（2021年3月期比）、営業利益3.5億円とする数値目標を掲げた。また、株主還元方針として、DOE（株主資本配当率）3.5%を目安に長期的・安定的な配当の維持を目指している。

既述のとおり、収益安定性向上のため、同社はソフトウェアの売り切り型からサブスクリプション型へのシフトを戦略的に推進している。このため、ソフトウェア全体の売上高は一時的に伸び悩んでいるものの、導入企業数の積み上げに伴ってリカーリングは拡大基調となっている。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になるとして、サブスクリプションの推進を継続する方針だ。

(1) 成長イメージ

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、既存パートナーとの協業も深化させつつ、AI・BI・RPAをはじめとした様々なテクノロジーと新たな協業を模索し、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

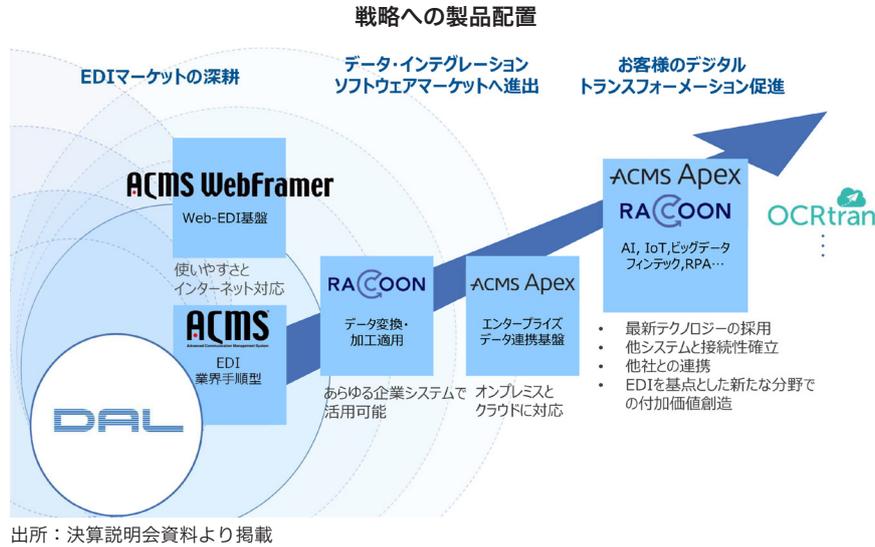


出所：決算説明会資料より掲載

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.

成長戦略



(2) アクションプラン

計画達成に向け、「新市場」「既存市場」「顧客・販売」「組織・人材」をキーワードとし、アクションプランを掲げている。特に「顧客・販売」が順調なスタートを切っており、ストックビジネスのさらなる強化、業務提携・技術提携・M&Aの強化・検討、製品品質の向上、顧客単価・案件単価の向上、顧客満足度の向上、サービスレベルの向上などが好調に推移しているほか、顧客のDX化支援、パートナーとの協業深化、営業効率化、サービス提供の迅速化も順調に進捗している。このほか、「新市場」では製品・サービスの適用分野拡大や戦略製品による課題解決力強化、「既存市場」では主力製品による課題解決力強化や製品の付加価値向上による既存顧客維持、「組織・人材」では長期的な育成、各種学習機会の提供、開発効率化、多様な働き方の提供、技術探究部門新設、コスト最適化、社内におけるDX推進、ブランドイメージ向上が順調に進捗している。

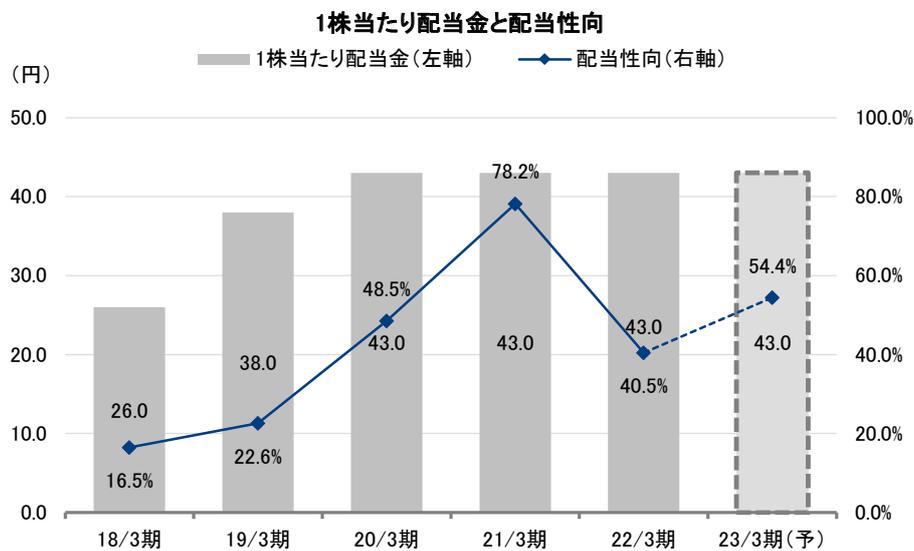
一方、2023年3月期以降の取り組みとしては、「新市場」ではDXでの新規ビジネス創出や新事業による市場深耕・拡大・開拓、「既存市場」では需要喚起による市場拡大や既存市場深耕、「顧客・販売」では顧客層拡大や顧客のグローバル化支援、「組織・人材」では社員のスキルアップ、経営感覚のある人材養成、対話型組織の形成、人材確保、優秀な人材の外部採用、人員の最適配置、離職率低減、オフィススペースの最適化を予定している。

(3) 中期経営計画の進捗状況

中期経営計画初年度である2022年3月期は、売上高で期初計画比7.5%増、営業利益で同110.5%増、経常利益で同113.3%増、親会社株主に帰属する当期純利益で同107.7%増となり、売上高・各利益ともに期初計画を大きく上回って着地した。また、サブスクリプション売上が伸長した結果、リカーリングの売上比率は71.2%に向上するなど、順調に進捗している。2023年3月期は広範囲かつ積極的な投資を計画していることから減益予想であるものの、計画に対する進捗が順調であることから、2024年3月期は投資効果が表れ目標を達成する可能性が高いと見ている。加えて、市場環境が良好であること、データ・インテグレーションマーケットへの事業拡大、サブスクリプションへの戦略的シフトによる収益安定性向上などを考慮すると、同社の成長ポテンシャルは大きいと弊社では考えている。

■ 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き、2022年3月期の配当は前期と同額の年間43.0円(期末一括)とした。また、2023年3月期についても、前期と同額の年間43.0円(同)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

同社はSDGs(持続可能な開発目標)への取り組みについて、現時点では具体的な目標や取り組みを設定していないものの、現在計画段階であり、意識して取り組みを強化する方針としている。また、企業価値向上を目指し、IR(投資家向け広報)活動もさら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