

|| 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 >>>](#)

2023年8月4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. サブスクリプション型にシフトした、ストック型の安定成長ビジネスモデル	01
3. 2023年3月期は2ケタ営業・経常増益で着地	02
4. 2024年3月期は一時的費用や先行投資で営業・経常減益予想だが上振れの可能性	02
5. 中期経営計画の進捗は順調	02
6. 新たな成長ステージに向けた次期・中期経営計画にも注目	03
■ 会社概要	04
1. 会社概要	04
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 事業概要	05
2. 特徴・強み	09
3. リスク要因と課題・対策	10
■ 業績動向	11
1. 2023年3月期連結業績の概要	11
2. 売上動向	12
3. 財務の状況	13
■ 今後の見通し	14
1. 2024年3月期業績（非連結）予想の概要	14
2. 重点施策	15
■ 成長戦略	17
1. 市場環境	17
2. 中期ビジョン「変革への挑戦」	18
■ 株主還元策	20
■ SDGs・ESGへの取り組み	21
弊社の視点	22

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

1. 会社概要

データ・アプリケーション<3848>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、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し、社会の利便性向上や生産性向上などDX（Digital Transformation）の実現を目指す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 ミドルウェア（middleware）は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、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ための重要なソフトウェア。

※² 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情報を企業間で電子データ交換する仕組み。

※³ 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。

2. サブスクリプション型にシフトした、ストック型の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「ACMS」シリーズ最上位モデルの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 ウェブフレマー）、データ交換・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）、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。

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

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するとともに、戦略製品（特に「ACMS Apex」）に注力する方針を打ち出している。この結果、リカーリング売上は拡大基調であり、売上構成比も2019年3月期の58.1%から2023年3月期には74.8%まで上昇した。弊社では、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考えている。

要約

3. 2023年3月期は2ケタ営業・経常増益で着地

2023年3月期の連結業績は、売上高が前期比8.5%増の2,496百万円、営業利益が同11.1%増の491百万円、経常利益が同10.6%増の507百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同33.2%減の215百万円だった。親会社株主に帰属する当期純利益は本社移転に係る特別損失の計上で減益となったが、安定収益源のリカーリングの拡大が牽引して増収、売上総利益率の上昇も寄与して期初計画を上回る2ケタ営業・経常増益で着地した。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同13.9%増の1,866百万円、パッケージがサブスクリプション型へのシフトで同4.4%減の614百万円、サービスその他が同21.1%減の15百万円だった。リカーリングの売上構成比は同3.6ポイント上昇して74.8%となった。

4. 2024年3月期は一時的費用や先行投資で営業・経常減益予想だが上振れの可能性

2024年3月期の業績(非連結決算に移行)予想は、2023年3月期個別業績との比較で売上高が4.2%増の2,600百万円、営業利益が同15.6%減の410百万円、経常利益が同13.9%減の428百万円、当期純利益が同62.8%増の338百万円としている。売上面はリカーリングの拡大が牽引して増収予想だが、営業利益と経常利益は本社移転に伴う一時的費用の発生に加えて、積極的な先行投資(研究開発投資、新規事業創出投資、人的資本投資、組織体制強化投資など)を継続するため減益予想としている。当期純利益については、(株)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特別利益(抱き合わせ株式消滅差益55百万円)の計上により大幅増益予想としている。なお本社移転に伴いオフィススペースを約50%削減するため、2025年3月期以降はオフィス関連費用が年間約50百万円削減できる見込みとしている。弊社では全体として保守的な印象が強く、リカーリングが拡大基調であることを勘案すれば会社予想は上振れの可能性が高いだろうと考えている。

5. 中期経営計画の進捗は順調

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」を掲げている。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(データ連携)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促進を目指すとしている。そして中期経営計画3年目の2024年3月期は本社移転に係る一時的費用発生などで営業・経常減益予想としているものの、目標値である売上高2,500百万円(サブスクリプション売上高は2021年3月期比3倍)、営業利益350百万円を超過達成する見込みとしている。計画の進捗は順調であり、さらに2024年3月期は前期までの成果に積み上げる形で、「新規ビジネス:DX実現への挑戦」「既存ビジネス:収益の最大化」「人材の獲得と育成」「企業力強化の取り組み」の4つの重点施策を深化させ、実施する方針としている。

要約

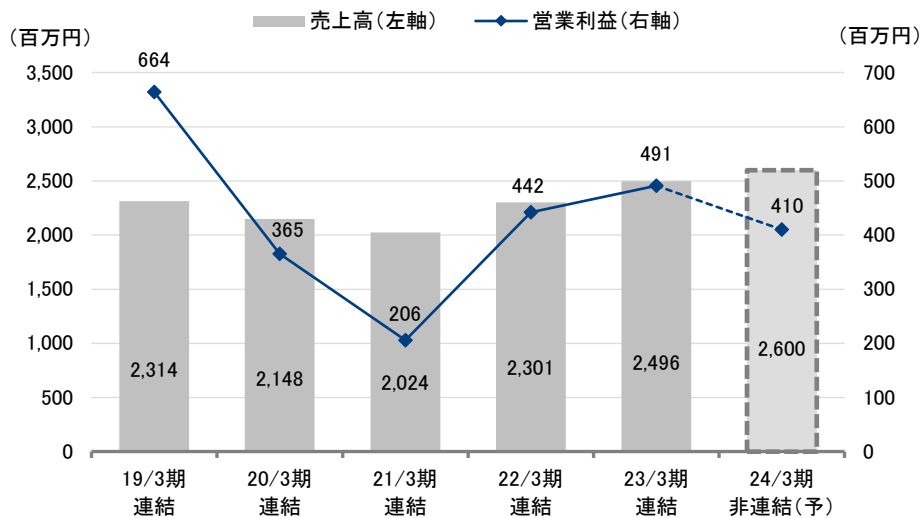
6. 新たな成長ステージに向けた次期・中期経営計画にも注目

同社は EDI ミドルウェア市場におけるマーケットリーダーである。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も寄与して、その中長期的な成長ポテンシャルが大きいと弊社では評価している。営業利益率は 2018 年 3 月期の 28.0%、2019 年の 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に伴う経過期間という一過性要因や先行投資が影響したためであり、2023 年 3 月期でも 19.7% という高い水準を維持している。さらに、次期・中期経営計画において、既存事業の拡大戦略に加え、データインテグレーションビジネスの推進や Placul（プラカル）（商標登録出願中）による新規事業領域の開拓などを含めて、新たな成長ステージに向かうシナリオが示されれば、同社に対する投資家の関心度も一段と高まるだろうと弊社では考えている。

Key Points

- ・ EDI ミドルウェア市場でのマーケットリーダー
- ・ 2023 年 3 月期はリカーリングの拡大が牽引して 2 ケタ営業・経常増益
- ・ 2024 年 3 月期は一時的費用や先行投資で営業・経常減益予想だが上振れの可能性
- ・ 中期経営計画の目標は達成見込み
- ・ 新たな成長ステージに向けた次期・中期経営計画にも注目

業績推移



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、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、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、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、データ活用などを実現し社会の DX を支援している。

2023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5,288百万円、純資産は4,040百万円、資本金は430百万円、自己資本比率は76.4%、発行済株式数（2023年2月1日付株式2分割後）は7,414,000株（自己株式1,297,758株を含む）である。

なお、2023年4月1日付で連結子会社の鹿児島データ・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）を吸収合併し、連結対象とする子会社が存在しなくなったため、2024年3月期より非連結決算に移行した。また、ハイブリッドワークのさらなる推進とオフィス環境の整備による業務効率化及び生産性向上を図るため、2023年12月（予定）に本社を東京都中央区2丁目に移転する。

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」を販売開始した。また、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（2020年2月に現在の東京都中央区京橋一丁目に移転）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、2022年4月に東証の市場区分見直しに伴いスタンダード市場に移行している。

データ・アプリケーション | 2023年8月4日(金)
 3848 東証スタンダード市場 | <https://www.dal.co.jp/ir/>

会社概要

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へ本社移転
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12月	本社を東京都中央区2丁目に移転(予定)

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

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。

事業概要

(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向けデータ連携基盤「ACMS Apex」（2016年販売開始）、Web-EDIシステム基盤「ACMS WebFramer」（2013年販売開始）、データ交換・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。

製品概要

製品名	概要
エンタープライズ・データ連携基盤 	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 	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
Web-EDIシステム基盤 	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
文書データ活用・統合ソリューション 	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
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
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

出所：決算説明会資料より掲載

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、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。

事業概要

さらに、あらゆる企業間商取引をカバーする B2B 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。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。

2021 年 11 月のテクノスジャパン <3666> との業務提携により、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。さらに、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が期待できる。

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。2022 年 3 月には「ACMS Apex」に「RACCOON」フル機能版を標準搭載した「アドバンスエディション」をリリースした。この「ACMS Apex アドバンスエディション」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。

なお、新機能やオプションを搭載した製品バージョンアップとして、2022 年 10 月に「ACMS WebFramer V1.10.0」とオプションを、2023 年 1 月に「RACCOON V2.5」を、2023 年 3 月に「ACMS Apex V1.7」を、2023 年 4 月に「ACMS B2B」及び「ACMS B2B LE」の V5.5 を販売開始している。

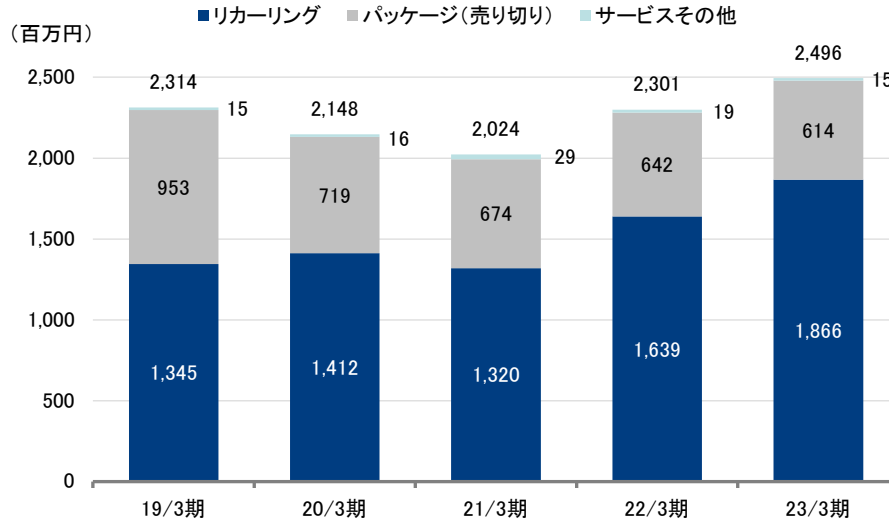
(2) 売上区分

売上区分はリカーリング、パッケージ (売り切り)、サービスその他の 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及びメンテナンス売上などの継続収益であり、サブスクリプション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である。

2023 年 3 月期の売上構成比はリカーリングが 74.8%、パッケージ (売り切り) が 24.6%、サービスその他が 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) からストック型ビジネスであるリカーリングへのシフトを戦略的に推進するとともに、戦略製品 (特に「ACMS Apex」) に注力する方針を打ち出している。この結果、リカーリングの売上高は拡大基調であり、売上構成比も 2019 年 3 月期の 58.1% から 2023 年 3 月期には 74.8% まで上昇した。パッケージ (売り切り) は高収益なコア事業だが、リカーリングへのシフトを戦略的に推進しているため構成比が低下傾向となっている。弊社では、リカーリングのさらなる拡大によって、全体としての売上拡大や利益率向上が期待できると考えている。

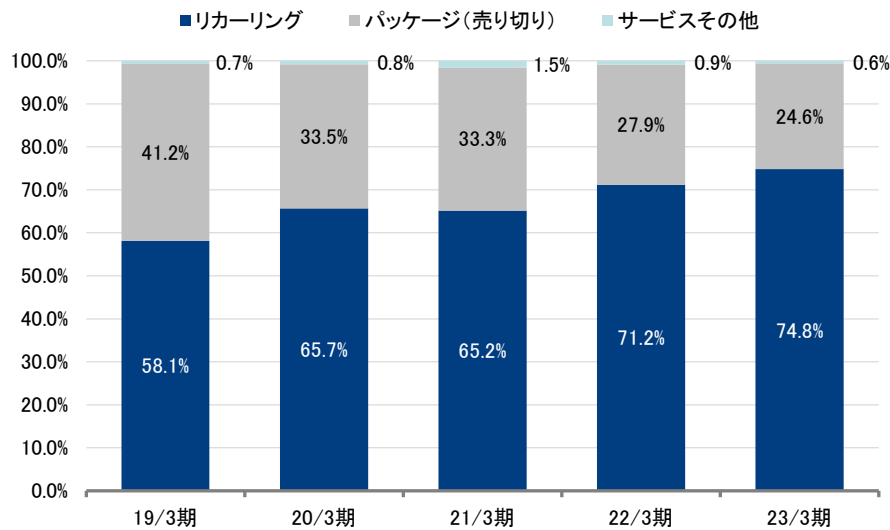
事業概要

形態別売上高の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

売上構成比の推移



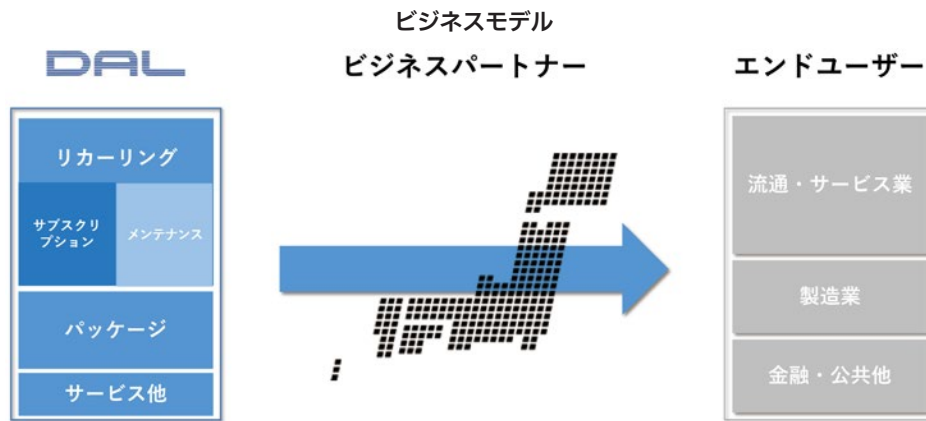
出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

研究開発型企业でサービス品質の高さも特徴

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。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）の比率は概ね2割程度で推移しており、2022年11月には日本経済新聞の売上高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の6位として掲載されている。研究開発型企业として、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。



出所：決算説明会資料より掲載

当社の強み



出所：決算説明会資料より掲載

事業概要

2023年3月期末時点で販売パートナーは 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55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だろう。

なお、同社製品の採用事例を直近1年間で見ると、2022年8月に沖縄県を本拠地とする情報サービス事業者の(株)シナジーが既存システムから公共・自治体向けパッケージ製品 ActiveCity へのデータ移行ツールとして「RACCOON」を採用、2022年11月にセゾン情報システムズ<9640>が SaaS 型マルチプロトコルゲートウェイサービス「HULFT Multi Connect Service」の基盤に「ACMS Apex」を採用、2023年2月にスーパーマーケットチェーンを展開する(株)オオゼキが納品出荷伝票電子化システムの開発に「ACMS WebFramer」を採用、ユアサ商事<8074>が2024年1月のINSネットサービス終了に伴うインターネット EDI への移行と DX 推進を見据えて「ACMS Apex」を採用、2023年6月にSCSKがEDIシステム連携基盤サービス「スマクラ 2.0」に「ACMS Apex」を採用している。

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格付ベンチマーク「クオリティ格付」部門において、世界最大のサポートサービス業界の団体である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だろう。

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、競争激化、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に推移することが予想される。なお「EDI2024年問題」(NTT東日本及びNTT西日本が2024年1月から2025年1月にかけて、固定電話網を順次インターネットテクノロジーベースのIP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)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思われる。

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おり、これに関連して2020年4月に技術探求室(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

2023年3月期は期初計画を上回り2ケタ営業・経常増益で着地

1. 2023年3月期連結業績の概要

2023年3月期の連結業績は、売上高が前期比8.5%増の2,496百万円、営業利益が同11.1%増の491百万円、経常利益が同10.6%増の507百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同33.2%減の215百万円だった。親会社株主に帰属する当期純利益は特別損失の計上で減益となったが、安定収益源のリカーリングの拡大が牽引して増収、売上総利益率の上昇も寄与して2ケタ営業・経常増益で着地した。

2023年3月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期			期初計画	
	実績	売上比	実績	売上比	前期比	金額	計画比
売上高	2,301	100.0%	2,496	100.0%	8.5%	2,350	6.2%
リカーリング	1,639	71.2%	1,866	74.8%	13.9%	-	-
パッケージ(売り切り)	642	27.9%	614	24.6%	-4.4%	-	-
サービス他	19	0.9%	15	0.6%	-21.1%	-	-
売上原価	673	29.3%	715	28.7%	6.2%	-	-
売上総利益	1,628	70.7%	1,781	71.3%	9.4%	-	-
販管費	1,186	51.5%	1,289	51.7%	8.8%	-	-
研究開発費	215	9.4%	242	9.7%	12.5%	-	-
営業利益	442	19.2%	491	19.7%	11.1%	330	48.9%
経常利益	458	19.9%	507	20.3%	10.6%	345	47.0%
特別損益	-	-	-190	-	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	322	14.0%	215	8.6%	-33.2%	241	-10.8%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

売上総利益は9.4%増加し、売上総利益率は同0.6ポイント上昇して71.3%となった。販管費は同8.8%増加し、販管率は同0.1ポイント上昇して51.7%となった。販管費で計上する研究開発費は同12.5%増加した。この結果、営業利益率は同0.5ポイント上昇して19.7%、経常利益率は同0.4ポイント上昇して20.3%となった。なお、2023年12月予定の本社移転に伴い、特別損失を合計190百万円(固定資産除却損22百万円、事務所移転費用167百万円)計上した。

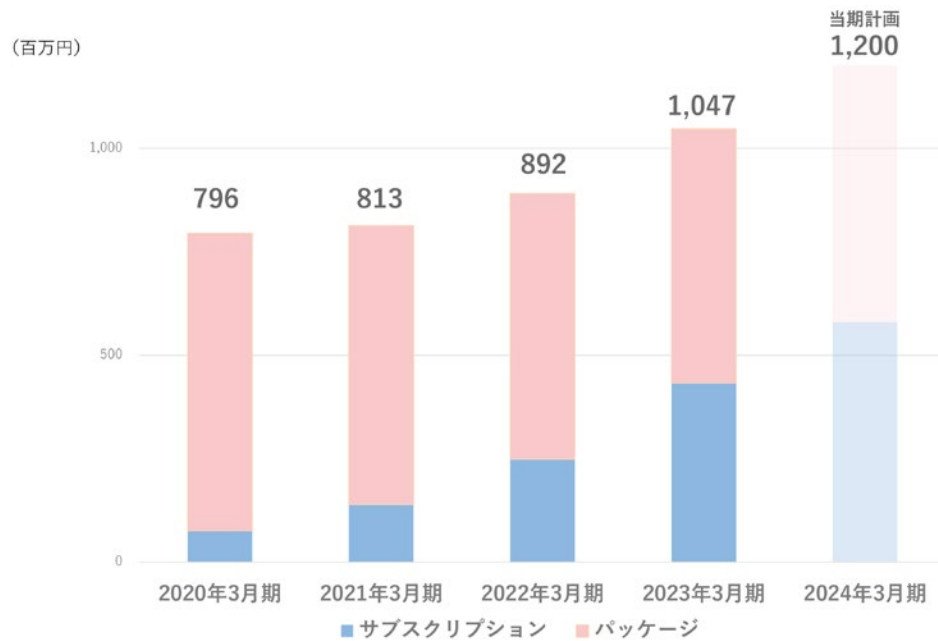
期初計画(2022年5月16日付公表値、売上高2,350百万円、営業利益330百万円、経常利益345百万円、親会社株主に帰属する当期純利益241百万円)との比較では、売上高は146百万円、営業利益は161百万円、経常利益は162百万円それぞれ上回り、親会社株主に帰属する当期純利益は特別損失計上で25百万円下回った。

リカーリングが拡大基調

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 13.9% 増の 1,866 百万円、パッケージがサブスクリプション型へのシフトで同 4.4% 減の 614 百万円、サービスその他が同 21.1% 減の 15 百万円だった。リカーリングの売上構成比は同 3.6 ポイント上昇して 74.8% となった。ま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、戦略製品の合計売上高（パッケージ及びサブスクリプションなどの合計値）は同 43.0% 増の 497 百万円（「ACMS Apex」が同 48.8% 増の 471 百万円、「RACCOON」が同 22.8% 増の 19 百万円、「ACMS WebFramer」が同 58.6% 減の 6 百万円）で、その他製品（「ACMS B2B」など）の売上高は同 0.5% 減の 592 百万円だった。注力している「ACMS Apex」の売上が、サブスクリプションモデルでのサービス提供強化などにより大幅伸長し、サブスクリプション・パッケージ売上における構成比も同 9.7 ポイント上昇して 43.3% となった。

サブスクリプション・パッケージ売上推移



出所：決算説明会資料より掲載

データ・アプリケーション | 2023年8月4日(金)
 3848 東証スタンダード市場 | <https://www.dal.co.jp/ir/>

業績動向

製品別売上構成

(百万円)

	22/3期 (連結)	22/3期 (構成比)	23/3期 (連結)	23/3期 (構成比)	前期比
戦略製品合計	347	36.9%	497	45.6%	+43.0%
acms Apex	317	33.6%	471	43.3%	+48.8%
RA COON	15	1.7%	19	1.8%	+22.8%
ACMS WebFramer	14	1.6%	6	0.6%	▲58.6%
その他製品 (ACMS B2B・AnyTran など)	595	63.1%	592	54.4%	▲0.5%

※パッケージ（売切り）、サブスクリプションなど合計値で集計しています。

出所：決算説明会資料より掲載

高い財務健全性を維持

3. 財務の状況

財務面で見ると、2023年3月期末の資産合計は前期末比404百万円増加して5,288百万円となった。主に、現金及び預金が46百万円減少、差入保証金が71百万円減少した一方で、その他流動資産が191百万円増加、投資有価証券が455百万円増加した。投資有価証券の増加は、サステナビリティ経営の一環として、主に日本郵政（株）が発行する「グリーンボンド」、及び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」への投資によるものである。負債合計は同201百万円増加して1,247百万円となった。主に、未払法人税が76百万円減少した一方で、未払金が234百万円増加、長期借入金75百万円増加した。純資産合計は同202百万円増加して4,040百万円となった。主に利益剰余金が83百万円増加、その他有価証券評価差額金が108百万円増加した。この結果、自己資本比率は同2.2ポイント低下して76.4%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。

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	23/3期	増減
資産合計	4,126	4,305	4,626	4,884	5,288	404
（流動資産）	3,864	3,436	3,699	3,998	4,105	106
（固定資産）	261	868	926	885	1,182	297
負債合計	734	753	953	1,045	1,247	201
（流動負債）	708	662	866	967	1,172	205
（固定負債）	26	91	86	78	75	-3
純資産合計	3,391	3,551	3,672	3,838	4,040	202
経営指標						
自己資本比率	82.2%	82.5%	79.4%	78.6%	76.4%	-2.2pt
ROA（総資産経常利益率）	16.9%	8.8%	4.9%	9.6%	10.0%	0.4pt
ROE（自己資本当期純利益率）	15.9%	7.7%	4.6%	8.6%	5.5%	-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（ディスクレマー）をお読みください。

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

業績動向

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	23/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	268	294	621	403	446
投資活動によるキャッシュ・フロー	437	-607	23	-15	-431
財務活動によるキャッシュ・フロー	-78	-115	-134	-136	-61
現金及び現金同等物の期末残高	3,377	2,949	3,460	3,711	3,664

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2024年3月期は一時的費用や先行投資で営業・経常減益予想だが上振れの可能性

1. 2024年3月期業績（非連結）予想の概要

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）予想は、2023年3月期個別業績との比較で売上高が4.2%増の2,600百万円、営業利益が同15.6%減の410百万円、経常利益が同13.9%減の428百万円、当期純利益が同62.8%増の338百万円としている。売上面はリカーリングの拡大が牽引して増収予想だが、営業利益と経常利益は本社移転に伴う一時的費用の発生に加えて、積極的な先行投資（研究開発投資、新規事業創出投資、人的資本投資、組織体制強化投資など）を継続するため減益予想としている。当期純利益については、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特別利益（抱き合わせ株式消滅差益55百万円）の計上により大幅増益予想としている。なお本社移転に伴いオフィススペースを約50%削減するため、2025年3月期以降はオフィス関連費用が年間約50百万円削減できる見込みとしている。弊社では、全体として保守的な印象が強く、リカーリングが拡大基調であることを勧告すれば会社予想に上振れの可能性が高いだろうと考えている。

2024年3月期業績（非連結）予想の概要

(単位：百万円)

	23/3期(個別)		24/3期(個別)予想			中計24/3期目標
	金額	構成比	金額	構成比	増減率	金額
売上高	2,496	100.0%	2,600	100.0%	4.2%	2,500
営業利益	485	19.5%	410	15.8%	-15.6%	350
経常利益	497	19.9%	428	16.5%	-13.9%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	208	8.3%	338	13.0%	62.8%	-

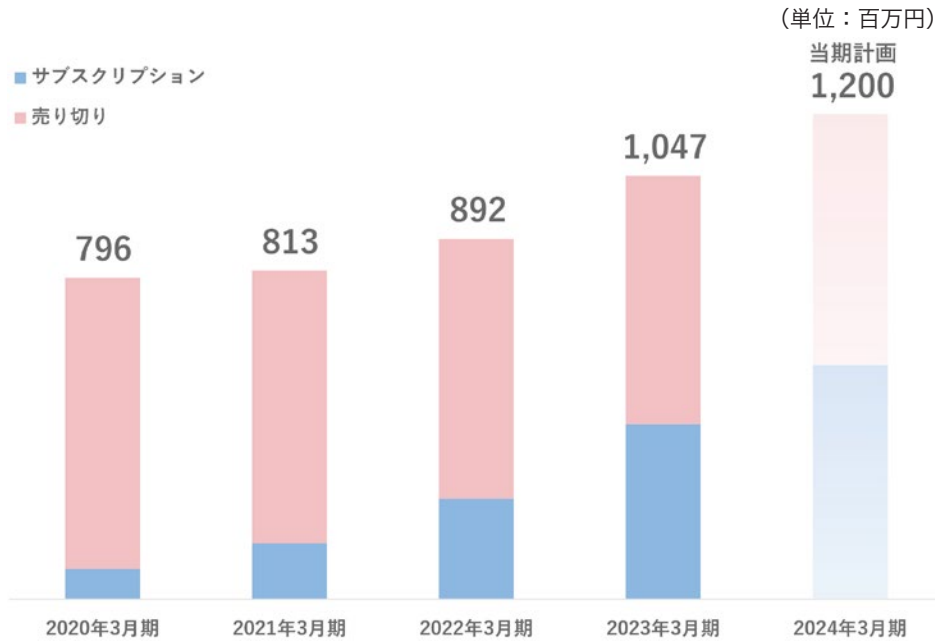
注：24/3期より非連結決算へ移行のため、23/3期個別業績との比較

出所：決算短信よりフィスコ作成

データ・アプリケーション | 2023年8月4日(金)
3848 東証スタンダード市場 | https://www.dal.co.jp/ir/

今後の見通し

プロダクト (P + S) 売上推移



出所: 決算説明会資料より掲載

2. 重点施策

中期経営計画の3年目となる2024年3月期は営業・経常減益予想だが、同社が中期経営計画で掲げた2024年3月期目標(売上高2,500百万円、サブスクリプション売上高2021年3月期比3倍、営業利益350百万円)を全て達成する見込みとなった。こうした前期までの成果に積み上げる形で、2024年3月期は「新規ビジネス: DX実現への挑戦」「既存ビジネス: 収益の最大化」「人材の獲得と育成」「企業力強化の取り組み」の4つの重点施策を深化させ、実施する方針としている。

2024年3月期重点施策



出所: 決算説明会資料より掲載

データ・アプリケーション | 2023年8月4日(金)
3848 東証スタンダード市場 | <https://www.dal.co.jp/ir/>

今後の見通し

「新規ビジネス」では DX 実現への挑戦として、データインテグレーションビジネスの推進、Placul（プラカル）による新規事業領域の開拓、NEXT ACMS Apex 事業計画を加速していく。「既存ビジネス」では収益の最大化を目指し、全ライセンスのサブスクリプション化への検討・準備、カスタマーサービスの強化、アフター PSTN マイグレーション※への対応を推進する。

※ PSTN は Public Switched Telephone Network の略。NTT 東日本及び NTT 西日本が 2024 年 1 月から 2025 年 1 月にかけて、固定電話網を順次インターネットテクノロジーベースの IP 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 をインターネット EDI に切り替える必要があること。

「人材の獲得と育成」では D (Diversity)・E (Equity) & I (Inclusion) の推進、採用活動のさらなる強化、ワークライフバランスの支援を推進する。なお 2023 年 4 月 1 日より、新卒の年俸を 10% 引き上げるとともに、従業員の年俸を平均 3% 程度引き上げるベースアップを実施した。また人的資本投資の一環として、従業員の福利厚生増進及びインセンティブの付与を目的として「株式給付信託（従業員持株会処分型）」も導入している。「企業力強化の取り組み」では、ESG・SDGs への取り組み強化、オフィススペースの最適化（2023 年 12 月に本社移転予定）のほか、市場価値向上の施策を強化する。

DE&I の推進

 <p>Diversity (多様性)</p> <p>年齢、性別、人種、国籍、宗教、障がいの有無、性的指向、価値観等の違いを持った人々が共存していること</p>	 <p>Equity (公平性)</p> <p>個々の状況に合わせてツールやリソースを調整し、誰もが公平に活躍できる機会を得られるようにすること</p>	 <p>Inclusion (受容・包括)</p> <p>互いを受け入れ、認め合い、尊重し、個性や能力を活かせるよう、支援され、評価され、参加できるような環境を作ること</p>
--	--	---

出所：決算説明会資料より掲載

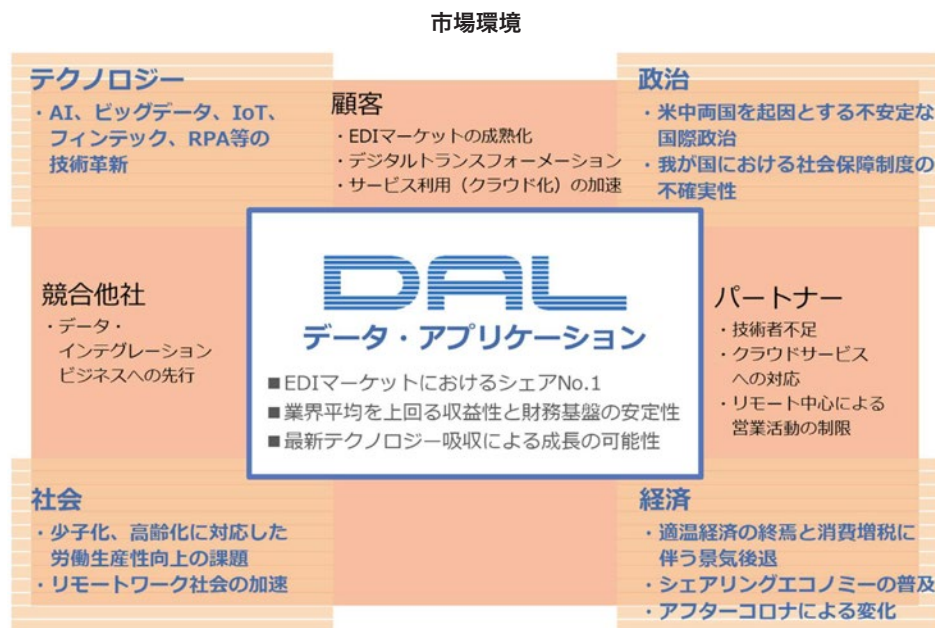
成長戦略

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、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。これらの状況を勘案すれば同社が属する市場環境は良好だと言えるだろう。



出所：決算説明会資料より掲載

2. 中期ビジョン「変革への挑戦」

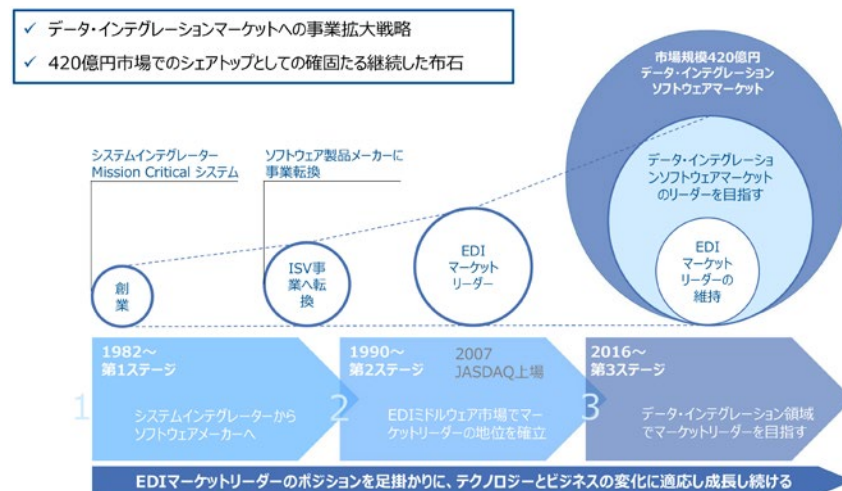
同社は、ありたい姿を「データと一緒にワクワクする未来へ！」と定義し、中期ビジョンとして「変革への挑戦」を掲げている。また経営戦略の基本方針として、(1) 研究開発や技術探求に加えて、他社との協業等を実行しつつ、DXをはじめとした新たな市場開拓を行い、企業成長の方向性を広げる、(2) 継続的な製品機能のエンハンスや提供サービスの拡充等により、既存事業の周辺市場への展開を含め、事業領域の拡大深耕を目指す、(3) サポートサービス品質を上げ、解約率の低減と顧客満足度の向上を図りつつ、リカーリングビジネスを推進し、収益安定性の向上を目指す、(4) 教育・労働環境を整備し、優秀な人材の採用・育成に努め、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

この中期ビジョン及び基本方針に基づき、中期経営計画（2022年3月期～2024年3月期）では、最終年度の目標値として2024年3月期の売上高2,500百万円（サブスクリプション売上高は2021年3月期比3倍）、営業利益350百万円を掲げている。株主還元方針については、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としている。

(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促進を目指すとしている。

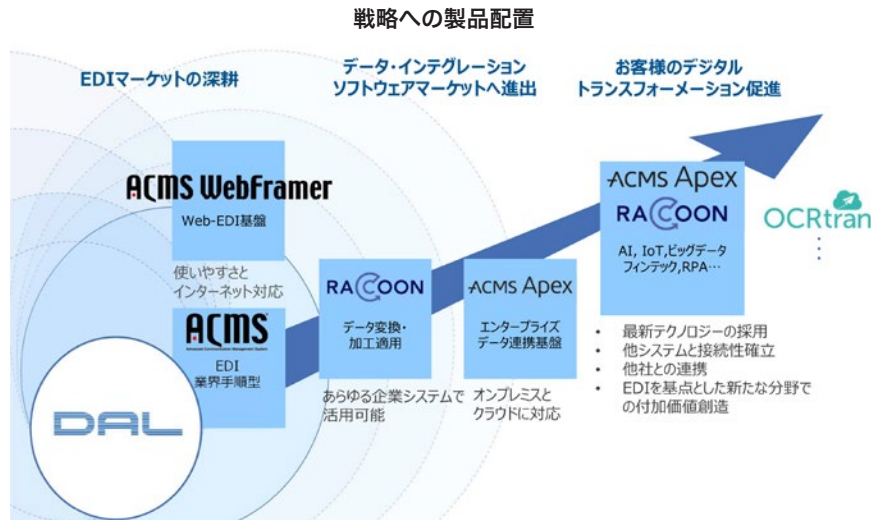
定性的成長イメージ



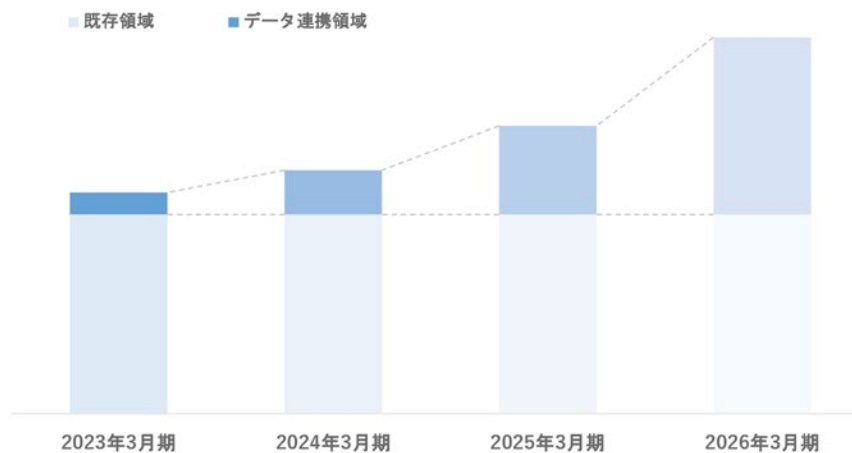
出所：決算説明会資料より掲載

データ・アプリケーション | 2023年8月4日(金)
3848 東証スタンダード市場 | https://www.dal.co.jp/ir/

成長戦略



データインテグレーションビジネスの推進
新規ライセンス売上目標の推移



(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」をキーワードとしてアクションプランを掲げている。特に「顧客・販売」において、ストックビジネスの強化、M&A・アライアンスの強化、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のほか、顧客のDX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なども順調に進捗している。さらに「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」では長期的視点に立った人材育成、各種学習機会の提供、開発効率化、多様な働き方の提供、技術探求室（2022年4月にNP開発室に改編）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などが順調に進捗している。

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

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

(3) 中期経営計画の進捗状況

中期経営計画3年目の2024年3月期は本社移転に係る一時的費用の発生などで営業・経常減益予想としているものの、中期経営計画の目標値である売上高2,500百万円（サブスクリプション売上高は2021年3月期比3倍）、営業利益350百万円を超過達成する見込みとしている。

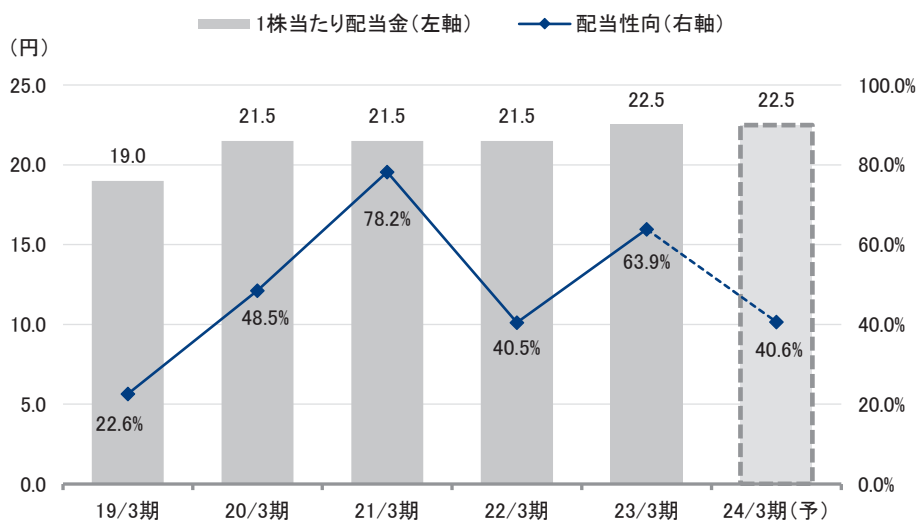
計画の進捗は順調であり、さらに2024年3月期の重点施策として、上述のように前期までの成果に積み上げる形で、「新規ビジネス：DX実現への挑戦」「既存ビジネス：収益の最大化」「人材の獲得と育成」「企業力強化の取り組み」の4つの重点施策を深化させ、実施する方針としている。

株主還元策

株主還元はDOE3.5%を目安、株主優待制度を導入

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、2023年3月期の配当は2023年2月1日付の株式2分割を遡及換算した2022年3月期の21.50円に対して1.00円増配の22.50円(期末一括)とした。また2024年3月期の配当予想は2023年3月期と同額の22.50円(期末一括)としている。

1株当たり配当金と配当性向



注：2023年2月1日付の株式2分割を遡及換算

出所：決算短信よりフィスコ作成

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贈呈する。

データ・アプリケーション | 2023年8月4日(金)
 3848 東証スタンダード市場 | <https://www.dal.co.jp/ir/>

株主還元策

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：会社リリースより掲載

SDGs・ESG への取り組み

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、SDGs・ESGへの取り組みを強化している。ビジネスだけではカバーの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。

SDGs・ESG への取り組み強化

ESG	no.	重要課題	関連するSDGsのゴール
E	1	サービスを通じた環境負荷の軽減	
	2	社会課題解決に向けた新分野での技術革新	
S	3	DE&Iの推進	
	4	社員の能力開発と育成	
	5	多様な働き方の推進	
	6	地域の雇用創出	
	7	サプライチェーンの人権尊重	
G	8	持続可能な事業基盤づくり	

出所：決算説明会資料より掲載

成長ポテンシャルは大きく、次期・中期経営計画にも注目

弊社の視点

同社は EDI ミドルウェア市場におけるマーケットリーダーである。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も寄与して、その中長期的な成長ポテンシャルが大きいと弊社では評価している。営業利益率は 2018 年 3 月期の 28.0%、2019 年の 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に伴う経過期間という一過性要因や先行投資が影響したためであり、2023 年 3 月期でも 19.7% という高い水準を維持している。さらに、次期・中期経営計画において、既存事業の拡大戦略に加え、データインテグレーションビジネスの推進や Placul による新規事業領域の開拓などを含めて、新たな成長ステージに向かうシナリオが示されれば、同社に対する投資家の関心度も一段と高まるだろうと弊社では考えている。

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