



2021年5月13日

各位

会社名 株式会社データ・アプリケーション
代表者名 代表取締役社長執行役員 安原 武志
(コード番号 : 3848)
問合せ先 取締役執行役員経営企画管理本部長 金子 貴昭
(電話 : 03-6370-0909)

中期経営計画 (2022年3月期～2024年3月期) の策定について

当社は本日開催の取締役会において、「中期経営計画 (2022年3月期～2024年3月期)」を決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

I 中期経営計画策定理由

新型コロナウイルス感染症による世界情勢の変化に伴い、市場環境にも大きな変化が発生したことから、2019年3月20日開示いたしました中期経営計画について、基本的な方向性を継承しつつも、現状に鑑み、今後3年間の経営計画を策定することにいたしました。

II 中期経営計画の概要

(1) 対象期間

2022年3月期から2024年3月期までの3ヶ年

(2) 中期ビジョン

「変革への挑戦」

(3) 基本方針

- 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

III 中期経営計画の数値目標 (連結)

	2024年3月期目標
総売上高	25億円
サブスクリプション売上高	3倍
営業利益	3.5億円

以上



「変革への挑戦」

中期経営計画

2021年4月～2024年3月

2021年5月13日
株式会社データ・アプリケーション
証券コード：3848

構成

	頁
1. 中期経営計画再策定理由	2
2. 当社を取り巻く環境と市場が抱える課題	3
3. ビジネス環境分析	4
4. 中期ビジョンと基本方針	5
5. 計画達成へ向けたアクションプランのキーワード	6
6. 定性的成長イメージ	7
7. 戦略への製品配置	8
8. 計数計画	9
9. リカーリングビジネスの推進とその影響	10

中期経営計画再策定理由

- 2020年初頭からの新型コロナウイルス感染症による世界情勢の変化に伴い、中期経営計画の前提条件となる市場環境に大きな変化が発生しました。
- 特に、リモートでの活動が中心となったことによる、ビジネスパートナーの営業活動の制限や、顧客のクラウド指向の加速は、計数計画への影響が大きい変化でありました。
- 上記外的環境の変化に加え、社内においても代表取締役の交代もあり、基本的な方向性を継承しつつも、現状に鑑みた中期経営計画の再策定を行うことといたしました。

当社を取り巻く環境と市場が抱える課題

あらゆる産業で、新たなビジネスモデルが求められ、DX（デジタルトランスフォーメーション）が加速

DXとは、第3のプラットフォーム（クラウド、モビリティ、ビッグデータ／アナリティクス、ソーシャル技術）利活用して、新しい製品やサービス、ビジネス・モデルを創出することで、価値を創出し、競争上の優位性を確立していくこと。

しかし、既存システムの老朽化・複雑化・ブラックボックス化が進んでおり、コストも遡増傾向にある。

既存システムの運用・維持が中心の対応により、各社の新たな投資への準備が進んでいない。

- 今後、既存システムの維持・保守できる人材が不足する懸念
- 新システムの導入・利活用・連携が限定的なまま、レガシーシステムの負担増大
- 事業部門と情報システム部門の分断により、業務効率の向上へ向けた大きな足枷
- セキュリティ上のリスクの高まり

などにより、スピード・クオリティ・精度において、国際社会での競争力低下懸念が露呈する。

この課題を克服できない場合、DXが実現できないのみでなく、**2025年以降、最大12兆円／年（現在の約3倍）の経済損失が生じる可能性（2025年の崖）**がある。

ビジネス環境分析

テクノロジー

- ・ AI、ビッグデータ、IoT、フィンテック、RPA等の技術革新

顧客

- ・ EDIマーケットの成熟化
- ・ デジタルトランスフォーメーション
- ・ サービス利用（クラウド化）の加速

政治

- ・ 米中両国を起因とする不安定な国際政治
- ・ 我が国における社会保障制度の不確実性

競合他社

- ・ データ・インテグレーションビジネスへの先行

DAL

データ・アプリケーション

- EDIマーケットにおけるシェアNo.1
- 業界平均を上回る収益性と財務基盤の安定性
- 最新テクノロジー吸収による成長の可能性

パートナー

- ・ 技術者不足
- ・ クラウドサービスへの対応
- ・ リモート中心による営業活動の制限

社会

- ・ 少子化、高齢化に対応した労働生産性向上の課題
- ・ リモートワーク社会の加速

経済

- ・ 適温経済の終焉と消費増税に伴う景気後退
- ・ シェアリングエコノミーの普及
- ・ アフターコロナによる変化

中期ビジョンと基本方針

■ 中期ビジョン

変革への挑戦

■ 基本方針

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

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

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

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

計画達成へ向けたアクションプランのキーワード

2021年～2024年

発展期

商品

- ・既存市場の深耕
- ・市場拡大へ向け需要喚起

- ・Apex, RACOON（戦略商品）を中心にソリューション（課題解決）力の強化へ

- ・ストックビジネスのさらなる強化

顧客

- ・製品の付加価値向上による既存顧客の維持
- ・パートナーとの協業深化

- ・IT部門から、生産企画販促部門への顧客層拡大

- ・顧客のグローバル化・DX化へ向けた支援

業務プロセス

- ・技術提携
- ・業務・資本提携

- ・品質向上と機能拡大へ
- ・営業の効率化
- ・サポートの迅速化

- ・新たな事業領域、適用分野、顧客層の開拓
- ・M&A検討

人材

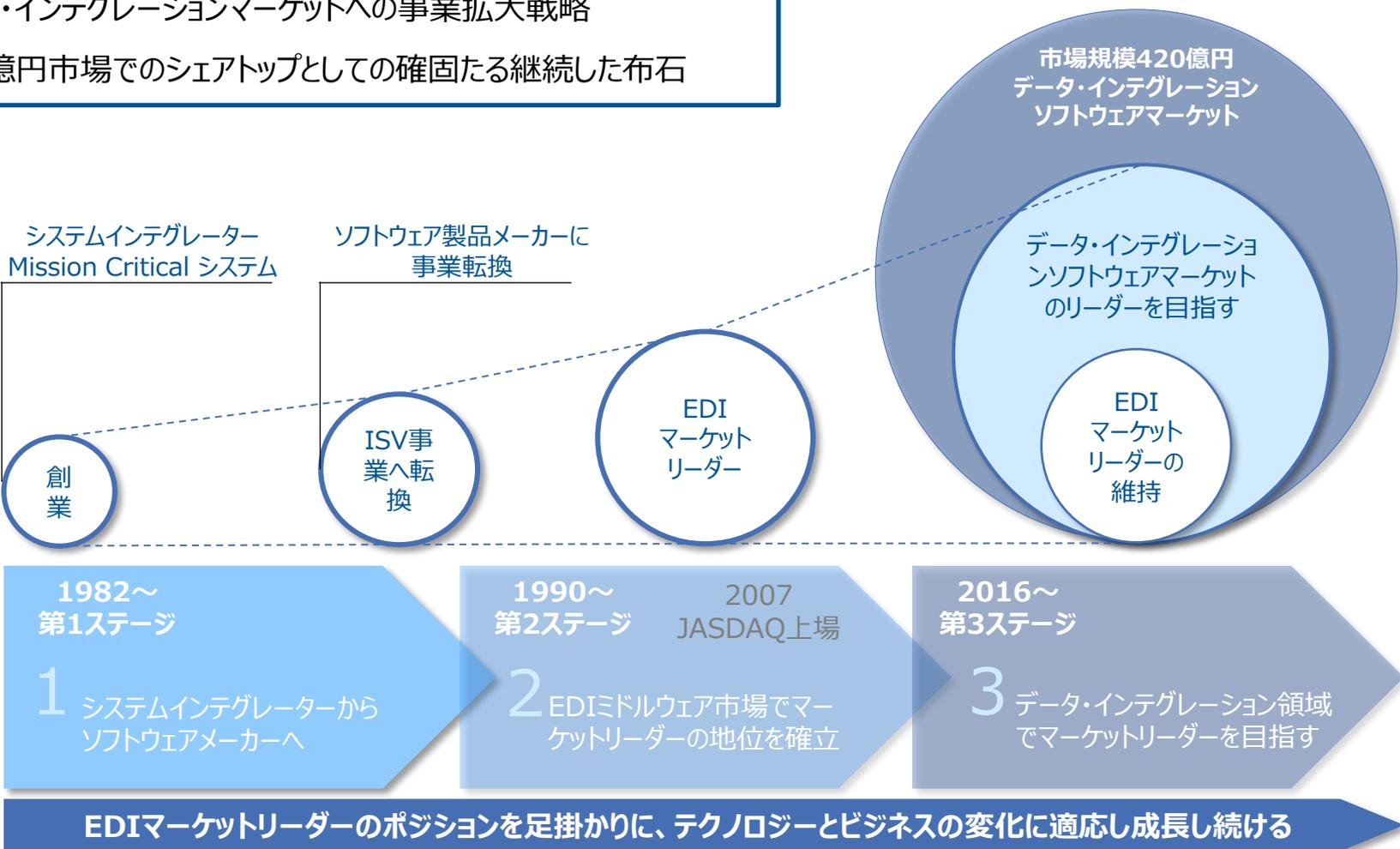
- ・社員のスキルアップ
- ・各種学習機会の提供
- ・優秀な人材の外部採用

- ・離職率低減
- ・人材確保と長期育成
- ・経営感覚のある人材養成

- ・技術探求部門の新設
- ・対話型組織
- ・多様な働き方の提供

定性的成長イメージ

- ✓ データ・インテグレーション市場への事業拡大戦略
- ✓ 420億円市場でのシェアトップとしての確固たる継続した布石



戦略への製品配置

EDIマーケットの深耕

ACMS WebFramer

Web-EDI基盤

使いやすさと
インターネット対応

ACMS

Advanced Communication Management System

EDI
業界手順型

DAL

データ・インテグレーション
ソフトウェアマーケットへ進出

RA^{COON}

データ変換・
加工適用

あらゆる企業システムで
活用可能

ACMS Apex

エンタープライズ
データ連携基盤

オンプレミスと
クラウドに対応

お客様のデジタル
トランスフォーメーション促進

ACMS Apex

RA^{COON}

AI, IoT,ビッグデータ
フィンテック,RPA...

- 最新テクノロジーの採用
- 他システムと接続性確立
- 他社との連携
- EDIを基点とした新たな分野での付加価値創造

OCRtran
...

計数計画

中期経営計画の数値目標（連結）

	2024年3月期目標
総売上高	25億円
サブスクリプション売上高	(2021年3月期実績比) 3倍
営業利益	3.5億円

サブスクリプションの推進について：

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の場合は、短期的な売上の減少になるものの、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、安定収益源となります。

株主還元方針について：

財務体質の強化と長期的な企業価値の向上をふまえ、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します。

リカーリングビジネスの推進とその影響

■ サブスクリプションモデルでのサービス提供

当社

- 安定的な収益を実現できるため、持続的な成長路線が描ける。
- 売り切りの場合、1件当たりの売上が大きいいため、期ずれ等による影響が大きい。
- サブスクリプションの場合、月額での提供となるため、安定的に計上できるが、短期での売上は売り切りに較べて減少する。

顧客

- サブスクリプションは初期投資を抑えられるため、導入しやすい。
- サブスクリプションでは、常に最新バージョンを利用可能。（売り切りはバージョンアップ費用が必要）
- サブスクリプションではプレミアムサポートサービスを受けることができる。

短期的な売上は減少するものの、顧客の指向性も踏まえた上で、安定収益の拡大の観点から、サブスクリプションの推進を加速し、現在65%となっている総売上に占めるリカーリング売上高比率を2024年3月期において70%以上を目指す。

- ◆ 本資料は、当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。
- ◆ 投資を行う際は、当社が作成する有価証券報告書をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。
- ◆ 本資料中の予想・予測などは、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、将来の見通しとは大きく異なる結果となることがあります。

DAL

IRに関するお問い合わせ

E-MAIL : ir@dal.co.jp
TEL : 03-6370-0909