



2019年3月20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 武田 好修  
(コード番号 : 3848)  
問合せ先 執行役員経営企画管理本部長 金子 貴昭  
(電話 : 03-5640-8540)

### 中期経営計画 (2020年度～2022年度) 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 (2020年度～2022年度)」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

EDIミドルウェアでは国内市場シェアNo. 1である当社グループは、「データでつがる産業や社会」といった未来予想図に対し、当社製品・サービスでお客様の満足度を高めていきたいと考えております。

そこで10年後の長期ビジョンを「データと一緒にワクワクする未来へ!」と設定し、このビジョン達成のための今後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

2019年3月期から2022年3月期までの3ヶ年

##### (2) 中期ビジョン

「変革への挑戦 (EDI 専業メーカーからの脱皮)」

##### (3) 基本方針

- ①戦略製品の機能強化、社内外のノウハウの反映、アライアンスの推進を通して、データインテグレーションマーケットでの立場を確固たるものにする
- ②所有から利用への顧客価値の変化に対応した体制を構築し、ストック型の安定収益拡大を目指す
- ③既存市場の変化を的確に捉えながら、売上拡大を目指す (既存市場の深耕)
- ④将来の新市場創出・進出を踏まえ、研究開発投資および技術探究体制を強化する

#### III 中期経営計画の数値目標 (連結)

	2022年3月期目標
売上高	30億円
営業利益	9億円
ROE	15%以上
ストック型売上比率	65%以上
配当還元	DOE 5%

以上

# 「変革への挑戦」

“EDI専門メーカーからの脱皮”

2019年3月20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. 中期経営計画策定理由	2
2. ビジネス環境分析	3
3. 中期ビジョンと基本方針	4
4. 事業戦略	5
5. 顧客のニーズへのアプローチ	6
6. 戦略への製品配置	7
7. 計数計画	8

# 中期経営計画策定理由

- サプライ・チェーンを支える EDI ミドルウェアでは国内市場シェア No. 1 である当社は、「データでのつながり」でお客様に価値を提供しており、「データでつながる産業や社会」といった未来予想図に対しても、当社製品・サービスでお客様の満足度を高めていきたいと考えています。
- そこで当社は、10年後のありたい姿と実現したい目的を定義しました。

- **長期ビジョン（組織のありたい姿・結果）**

**「データと一緒にワクワクする未来へ！」**

- **ミッション（社会に対して実現したい目的）**

**「私たちは、社会インフラを支えるソフトウェアを提供することで、利便性や生産性向上の実現を目指します」**

- このビジョン・ミッションを実現するために、今後3年間の経営計画を策定し、ステークホルダーの皆様と共有いたします。

# 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

- ・ IT 投資予算は増額傾向
- ・ 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

## 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

## 社会

- ・ 少子化、高齢化に対応した労働生産性向上の課題

## 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

# 中期ビジョンと基本方針

## ■ 中期ビジョン

## 変革への挑戦 (EDI メーカーからの脱皮)

### ■ 基本方針

戦略製品の機能強化、社内外のノウハウの反映、アライアンスの推進を通して、データインテグレーションマーケットでの立場を確固たるものにする

所有から利用への顧客価値の変化に対応した体制を構築し、ストック型の安定収益拡大を目指す

既存市場の変化を的確に捉えながら、売上拡大を目指す  
(既存市場の深耕)

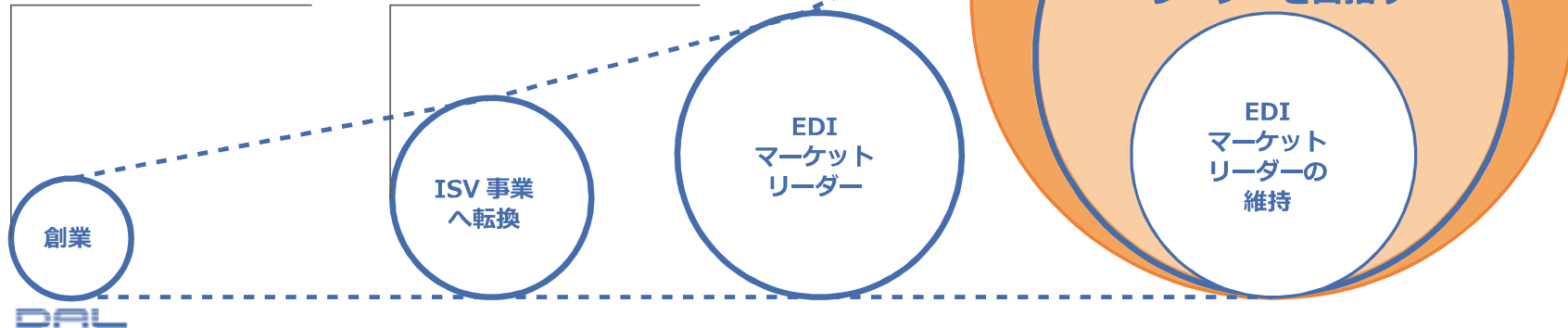
将来の新市場創出・進出を踏まえ、研究開発投資および技術探求体制を強化する

# 事業戦略

- データ・インテグレーションソフトウェア市場は現在の EDI 市場の 8 倍 (420 億円)
- EDI はデータ・インテグレーション領域の一つのセグメント
- データ・インテグレーション市場への事業拡大戦略

システムインテグレーター  
Mission Critical システム

ソフトウェア製品メーカーに  
事業転換



1982~  
第一ステージ

1

システムインテグレーターから  
ソフトウェアメーカーへ

1990~  
第二ステージ

2

EDI ミドルウェア市場で  
市場リーダーの  
地位を確立

2007 年  
JASDAQ 上場

2016~  
第三ステージ

3

データ・インテグレーション  
領域で市場リーダーを  
目指す

EDI 市場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遷に適応し成長し続ける

# 顧客のニーズへのアプローチ

よりよい意思決定や新たなサービスを実現するために、企業内に散らばる様々な基幹システムやデータベースをつなぎ、情報を統合化すること

データ・インテグレーション  
ソフトウェアマーケット  
(EDI/EAI/ETL/MFT 製品)

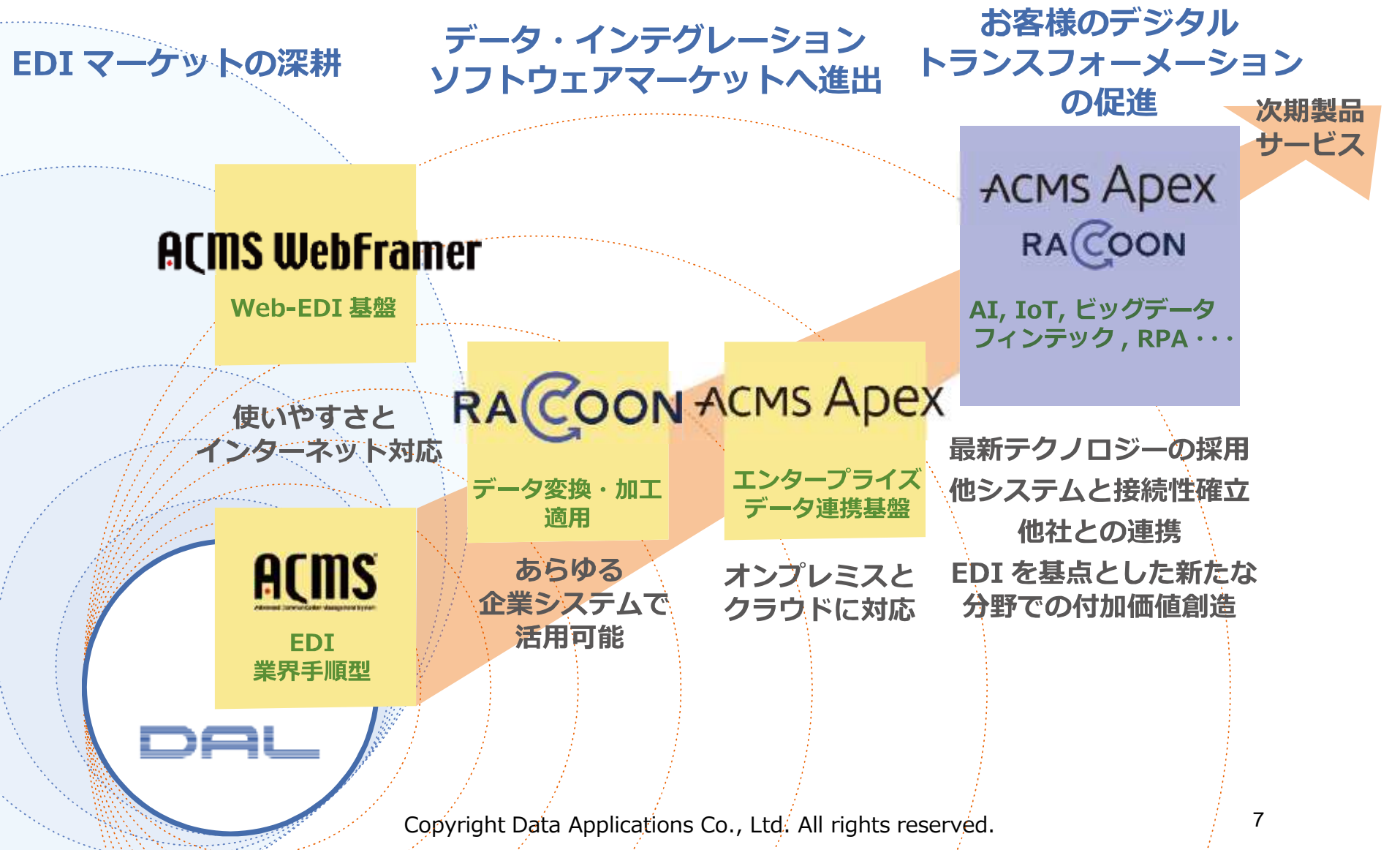
**DAL**  
EDI マーケット  
現在の事業領域

世の中の商取引のバックボーンである  
EDI システムを基点に、お客様のビジネスの  
デジタルトランスフォーメーション  
を促進する

テクノロジーを活用することで  
ビジネスプロセスを効率化し、  
顧客満足、生産性向上、  
コスト削減、新しい製品や  
サービスなどの価値を創出すること



# 戦略への製品配置



# 計数計画

## 中期経営計画の数値目標（連結）

	2022年3月期目標
売上高	30億円
営業利益	9億円
ROE	15%以上

### ストック型売上高比率について：

安定収益の拡大を目指し、現在58%となっている  
総売上に占めるストック型売上高比率を  
2022年3月期において65%以上を目標といたします。

### 配当還元方針について：

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）の水準を勘案して配当を行うこととし、  
2022年3月期においてDOE 5%を目標といたします。



DAL