

2024年3月期 第2四半期 決算説明会

～変革への挑戦、 データと一緒にワクワクする未来へ！～

STANDARD
CODE:3848

DAL
Data Applications Company, Limited

2024年3月期 第2四半期 業績総括

※2024年3月期第2四半期の実績についてご説明いたします。本資料の内容には、将来に対する見通しが含まれている場合がありますが、実際の業績はさまざまな要素により、これら見通しと大きく異なる結果となり得ることをご了承下さい。

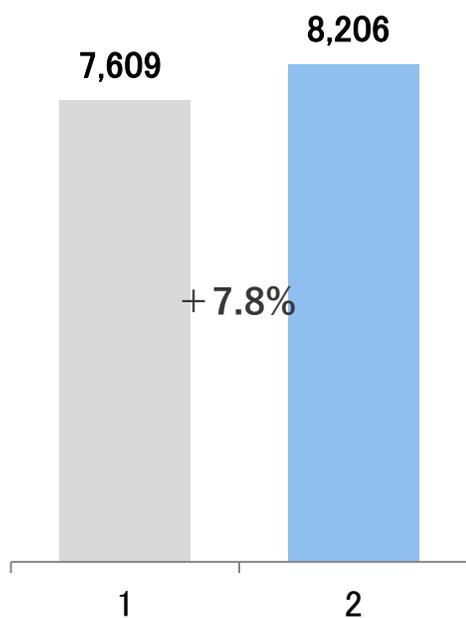
また、会社の業績に影響を与え得る事項の詳細内容につきましては、決算短信の「事業等のリスク」をご参照下さい。

しかしながら、業績に影響を与え得る要素は「事業等のリスク」に記載されている事項に限定されるものではないことをご留意下さい。

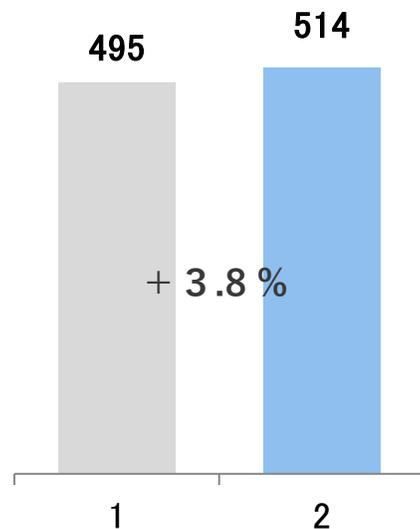
業界動向

情報サービス産業

産業総売上高



ビジネス向けソフトウェア



参考：経済産業省 統計

(十億円)

サブスクリプションサービス市場規模の推移



※サブスクリプションサービスの定義：月間・年間の定額料金で複数回以上の利用ができるサービス。
 ※サービス・健康・教育：スポーツジム、ファッション、美容、飲食店、教育、ソフトウェア、その他のサービス。
 ※物品購入・レンタル：各種物品や飲食物の定期購入、カーシェア、自動車等の定額利用。
 ※デジタルコンテンツ：音楽配信、動画配信、電子書籍、デジタルニュース等。

出所：2020年 サブスクリプションサービスの市場動向調査 (ICT総研)

業績ハイライト

■ 売上高：サブスクリプション販売が順調に推移。大型案件をパッケージ（売り切り）にて受注したこと、想定を上回るバージョンアップ案件を複数受注し、今期一過性の特需が発生したことにより、増収

■ 利益：売上伸長による増益

(百万円)

	23/3期Q2 実績（連結）	24/3期Q2 実績（非連結）	増減率
			対前年同期比
売上高	1,214	1,593	+31.2 %
営業利益	255	531	+107.8%
経常利益	266	541	+ 103.0%
四半期純利益	184	427	+ 132.0%

損益計算書 (P/L)

百万円	23/3期Q2 (連結)	24/3期Q2 (非連結)	前期増減	前期比
リカーリング	884	1,026	141	16.0%
パッケージ (売り切り)	321	554	232	72.3%
サービス他	7	12	4	61.1%
売上高	1,214	1,593	379	31.2%
売上原価	342	399	57	16.7%
売上総利益	872	1,194	321	36.9%
販売費及び一般管理費 (うち研究開発費)	616 137	662 124	46 ▲13	7.5% ▲9.5%
営業利益	255	531	275	107.8%
経常利益	266	541	274	103.0%
四半期純利益	184	427	243	132.0%
売上総利益率	71.8%	74.9%		
研究開発費比率	11.3%	7.8%		
営業利益率	21.1%	33.3%		

リカーリングは、サブスクリプション売上好調により増収

パッケージ (売り切り) は、大型案件受注、バージョンアップ案件集中により増収

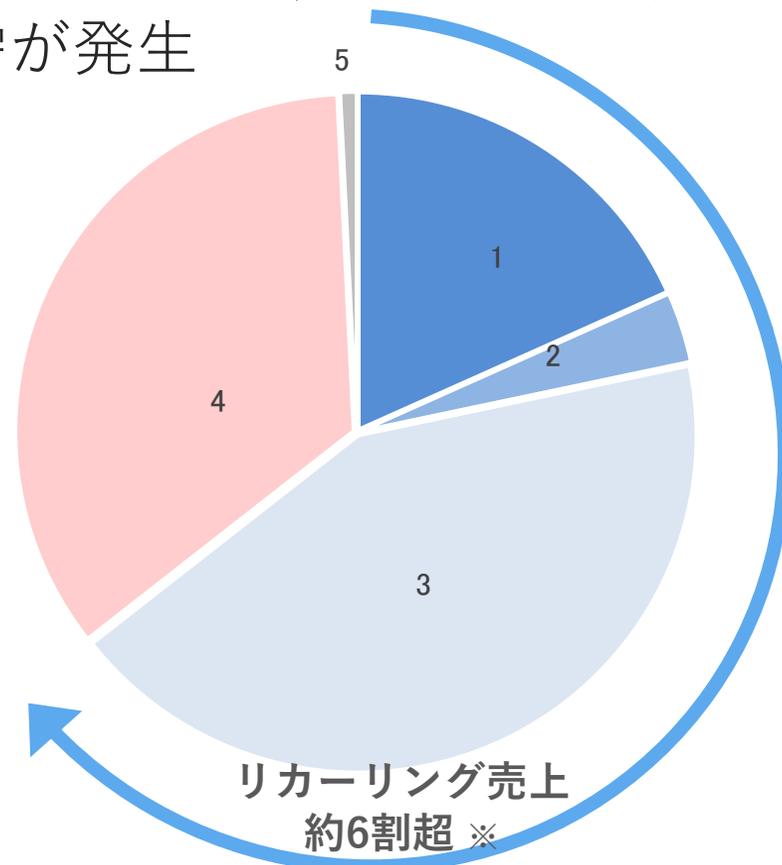
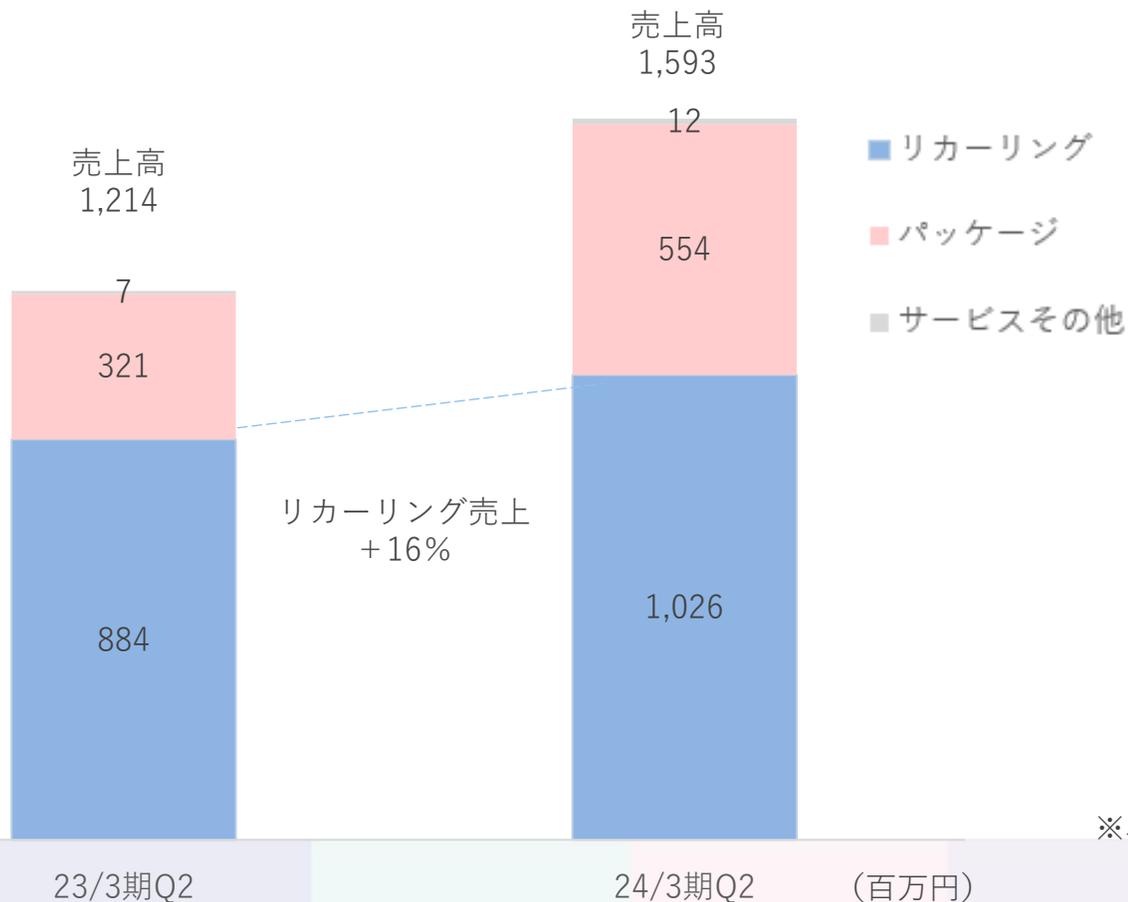
前期にACMS WebFramerを製品リリース、製品の成熟化に伴い、今期の研究開発費減少

※パッケージ売上とは売り切りの収益のこと。表記を「ソフトウェア」から「パッケージ」に変更しております。

売上構成

■ リカーリング売上：メンテナンス・サブスクリプション売上を主要因に16%増

■ パッケージ売上：大型案件をパッケージ（売り切り）にて受注、想定を上回るバージョンアップ案件を複数受注し、今期一過性の特需が発生



※パッケージ（売り切り）売上の一過性特需により、約7割（23/3期Q2）から減少

製品別売上構成

- 戦略製品売上高はサブスクリプションモデルでのサービス提供強化により、前期比21.0%の売上増加

(百万円)

	23/3期Q2 (連結)	23/3期Q2 構成比 (連結)	24/3期Q2 (非連結)	24/3期Q2 構成比 (非連結)	前期比
戦略製品合計	248	47.1%	301	33.4%	+21.0%
ACMS Apex	234	44.4%	280	31.1%	+19.5%
RA ^{COON}	11	2.1%	12	1.4%	+15.0%
ACMS WebFramer	3	0.6%	8	0.9%	+148.7%
その他製品 (ACMS B2B・AnyTran など)	279	52.9%	599	66.6%	+114.0%

その他製品の前期比114%増については、パッケージ（売り切り）の、大型案件受注、バージョンアップ案件集中によるもの

※パッケージ（売り切り）、サブスクリプションなど合計値で集計しています。

貸借対照表 (B/S)

■ 自己資本比率73.8%、ROE（自己資本当期純利益率）10.2%、ROA（総資産経常利益率）9.7%

百万円	23 /3期 (連結)	24/3期Q2 (非連結)
現預金	3,664	4,138
売掛金	182	300
その他	257	289
流動資産	4,105	4,728
有形固定資産	126	46
無形固定資産	30	26
投資その他の資産合計	1,025	1,162
投資有価証券	852	1,001
その他	37	160
固定資産	1,182	1,235
資産合計	5,288	5,964

百万円	23 /3期 (連結)	23/3期Q2 (非連結)
買掛金	39	42
未払法人税等	51	180
前受金	533	799
資産除去債務	-	61
株主優待引当金	5	0
賞与引当金及び役員賞与引当金	-	46
その他	111	330
流動負債	1,172	1,461
固定負債	75	103
負債合計	1,247	1,565
資本金	430	430
剰余金	4,110	4,349
自己株式	▲602	▲586
その他有価証券評価差額金	101	205
純資産合計	4,040	4,399
負債・純資産合計	5,288	5,964

キャッシュ・フロー計算書 (C/F)

■ 現金及び現金同等物の期末残高 4,138百万円

百万円	23/3期Q2 (連結)	24/3期Q2 (非連結)
税金等調整前四半期純利益	266	597
減価償却費	12	84
賞与引当金及び役員賞与引当金の増減	42	46
売上債権の増減	3	▲117
未払金の増減	▲119	▲181
前受金の増減	180	265
上記以外の増減	▲24	▲36
小計	361	658
利息・配当金の受取・支払等	6	8
法人税等の支払・還付	▲115	▲43
営業活動によるキャッシュ・フロー	253	622
有形固定資産の取得による支出	▲1	▲1
無形固定資産の取得による支出	▲3	▲8
投資有価証券の取得による支出	▲100	0
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲105	▲9
リース債務返済による支出	▲2	0
配当金の支払額	▲130	▲139
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲133	▲139
現金及び現金同等物の期末残高	3,725	4,138

2024年3月期 今後の経営方針

今後の経営方針並びに業績見通しにつきましてご説明いたします。本資料の内容には、将来に対する見通しが含まれている場合がありますが、実際の業績はさまざまな要素により、これら見通しと大きく異なる結果となり得ることをご了承下さい。また、会社の業績に影響を与え得る事項の詳細内容につきましては、決算短信の「事業等のリスク」をご参照下さい。しかしながら、業績に影響を与え得る要素は「事業等のリスク」に記載されている事項に限定されるものではないことをご留意下さい。

2024年3月期業績見通しの修正について

期初計画からの主な変動要因は

売上：特需案件の発生（売り切り型大型案件、バージョンアップ案件の一時的急増）

コスト：戦略的投資の強化（広告宣伝、人材増強、ITシステム強化）

（百万円）

	期初 計画値	修正後 計画値	対期初計画比	
			金額	増減率
売上高	2,600	2,900	+ 300	+ 11.5%
営業利益	410	520	+ 110	+ 26.8%
経常利益	428	540	+ 112	+ 26.1%
当期純利益	338	426	+ 88	+ 26.0%

2024年3月期重点施策

新規ビジネス：DX実現への挑戦

- データインテグレーションビジネスの推進
- Placulによる新規事業領域の開拓
- NEXT ACMS Apex事業計画の加速

既存ビジネス：収益の最大化

- 全ライセンスサブスク化への検討・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

人材の獲得と育成

- D(iversity)E(quity)&I(nclusion)の推進
- 採用活動の更なる強化
- ワークライフバランスの支援

企業力強化の取り組み

- ESG・SDGsへの取り組み強化
- オフィススペースの最適化
- 市場価値向上の施策強化

【当期重点施策】 新規ビジネス：DX実現への挑戦

新規ビジネス：DX実現への挑戦

- データインテグレーションビジネスの推進
- Placulによる新規事業領域の開拓
- NEXT ACMS Apex事業計画の加速

既存ビジネス：収益の最大化

- 全ライセンスサブスク化への検討・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

人材の獲得と育成

- D(iversity)E(quality)&I(nclusion)の推進
- 採用活動の更なる強化
- ワークライフバランスの支援

企業力強化の取り組み

- ESG・SDGsへの取り組み強化
- オフィススペースの最適化
- 市場価値向上の施策強化

【当期重点施策】 新規ビジネス：DX実現への挑戦

■ Placul（プラカル）による新規事業領域の開拓

コンセプト：デジタルワークスペースにおける新たなワークハブ



新しい働き方 : Plan - Act - Culture

自分たちで計画し、実行する文化を創りあげる

【当期重点施策】既存ビジネス：収益の最大化

新規ビジネス：DX実現への挑戦

- データインテグレーションビジネスの推進
- Placulによる新規事業領域の開拓
- NEXT ACMS Apex事業計画の加速

既存ビジネス：収益の最大化

- 全ライセンスサブスク化への検討・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

人材の獲得と育成

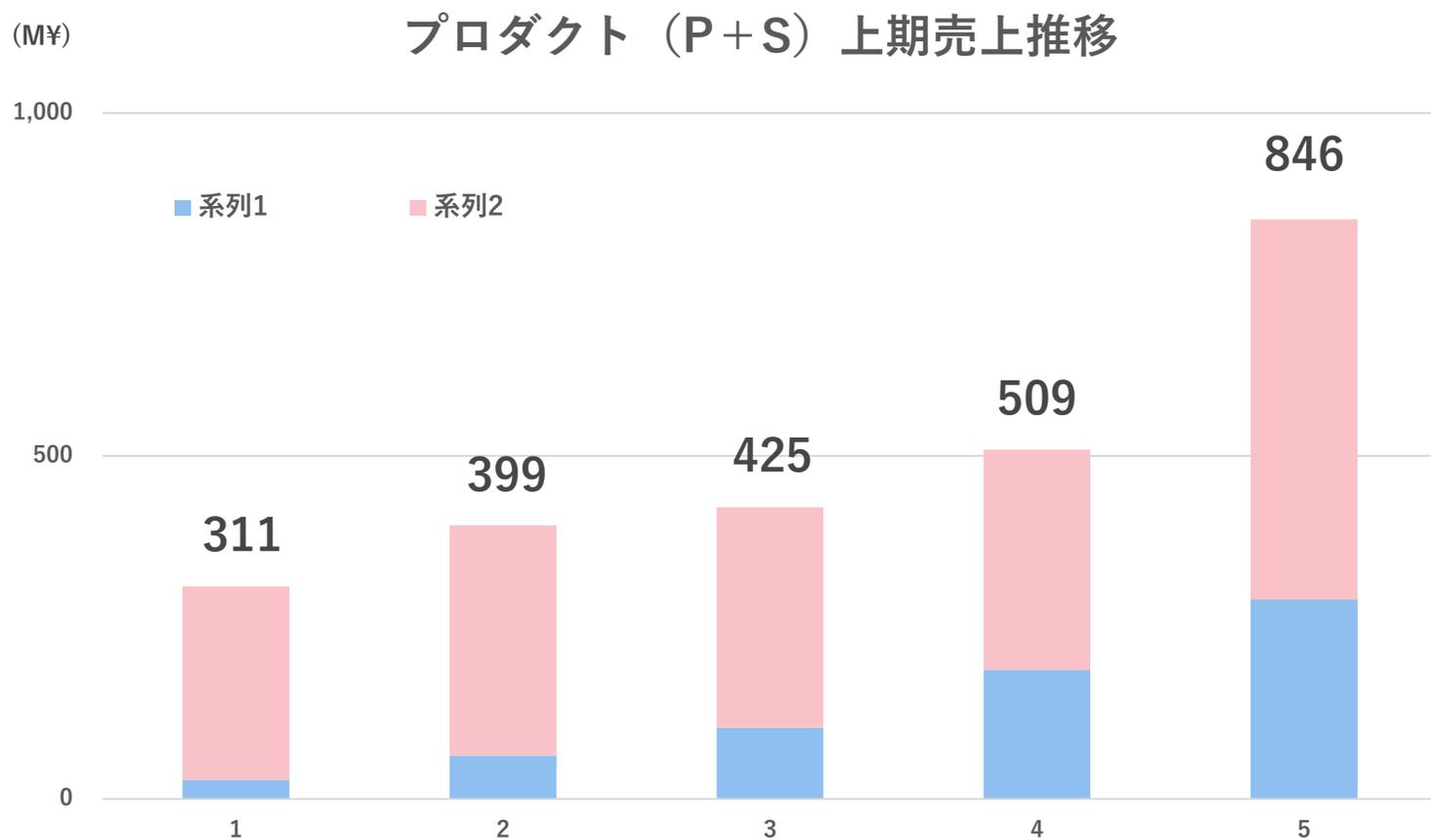
- D(iversity)E(quality)&I(nclusion)の推進
- 採用活動の更なる強化
- ワークライフバランスの支援

企業力強化の取り組み

- ESG・SDGsへの取り組み強化
- オフィススペースの最適化
- 市場価値向上の施策強化

【当期重点施策】 既存ビジネス：収益の最大化

■ 全ライセンスサブスク化への検討・準備



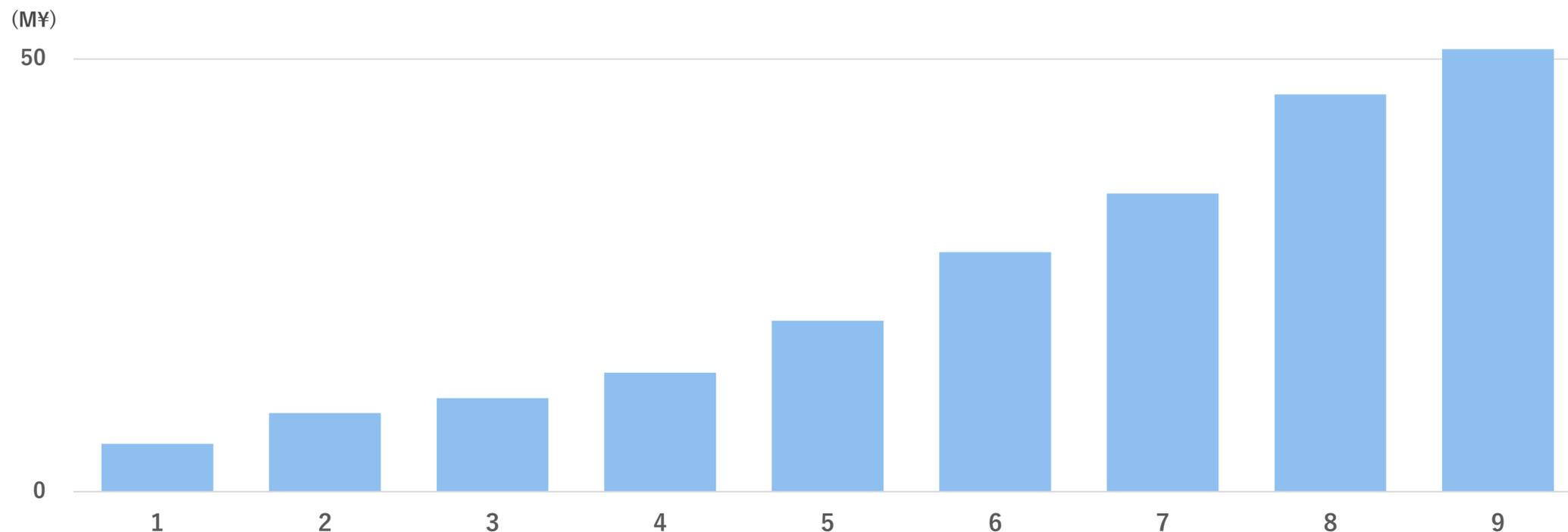
当期上期における
サブスク比率 (特需除く)

42.7%

【当期重点施策】 既存ビジネス：収益の最大化

■ 全ライセンスサブスク化への検討・準備

サブスクモデルMRR推移



【当期重点施策】 人材の獲得と育成

新規ビジネス：DX実現への挑戦

- データインテグレーションビジネスの推進
- Placulによる新規事業領域の開拓
- NEXT ACMS Apex事業計画の加速

既存ビジネス：収益の最大化

- 全ライセンスサブスク化への検討・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

人材の獲得と育成

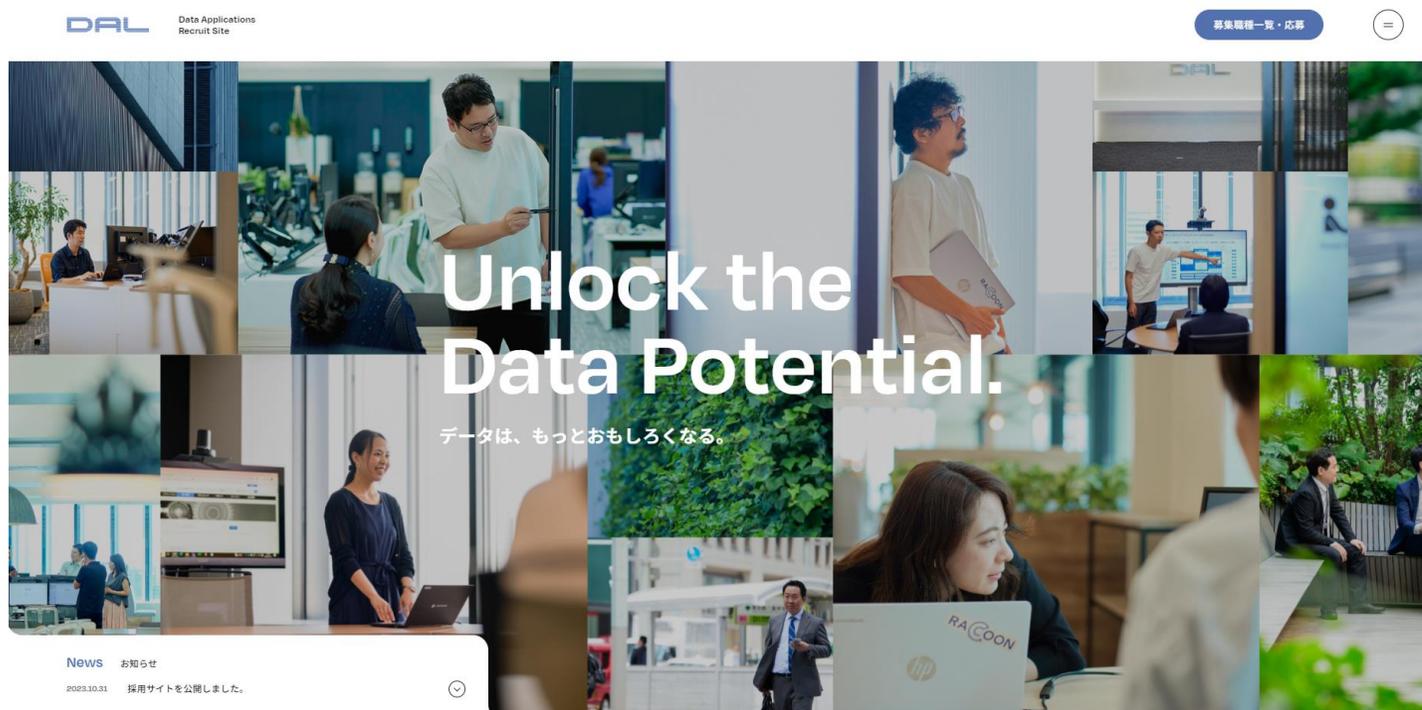
- D(iversity)E(quity)&I(nclusion)の推進
- 採用活動の更なる強化
- ワークライフバランスの支援

企業力強化の取り組み

- ESG・SDGsへの取り組み強化
- オフィススペースの最適化
- 市場価値向上の施策強化

【当期重点施策】人材の獲得と育成

■ 採用活動の更なる強化



採用サイトURL : <https://www.dal.co.jp/recruit/>



【当期重点施策】 企業力強化の取り組み

新規ビジネス：DX実現への挑戦

- データインテグレーションビジネスの推進
- Placulによる新規事業領域の開拓
- NEXT ACMS Apex事業計画の加速

既存ビジネス：収益の最大化

- 全ライセンスサブスク化への検討・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

人材の獲得と育成

- D(iversity)E(quality)&I(nclusion)の推進
- 採用活動の更なる強化
- ワークライフバランスの支援

企業力強化の取り組み

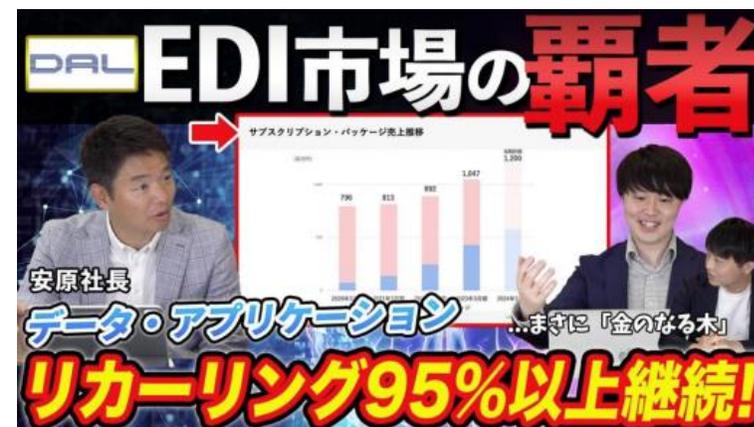
- ESG・SDGsへの取り組み強化
- オフィススペースの最適化
- 市場価値向上の施策強化

【当期重点施策】 企業力強化の取り組み

■ 市場価値向上施策の強化



note DAL通信
(<https://note.com/dataapplications>)



YouTube 1UP投資部屋
(<https://www.youtube.com/@1up794>)

2024年3月期業績見通し

- 増収要因：2つの特需による増収とサブスクモデルの伸長計画
- 増益要因：増収要因に加えて、事務所移転コストの発生、積極的な投資

(百万円)

	前期(22/3期) 実績	当期(23/3期) 見通し	対前期比	
			金額	増減率
売上高	2,496	2,900	+ 403	+ 16.7%
営業利益	485	520	+ 34	+ 7.0%
経常利益	497	540	+ 42	+ 8.4%
当期純利益	208	426	+ 217	+ 104.7%

一株当たり配当金

22.5円

(予想) 24.0円

中期経営計画 数値目標の達成見込み状況

■ 中期経営計画発表時の計数目標値

	中期経営計画	当期期初計画	当期見通し
総売上高	25億円	26億円	29億円
サブスクモデル売上高 (2021年3月期実績比)	3倍	4倍超	4倍超
営業利益	3.5億円	4.1億円	5.2億円

A decorative vertical bar on the left side of the slide, composed of several colored rectangular segments: blue, dark blue, teal, pink, purple, teal, dark blue, and red. The background of the slide features a pattern of overlapping, semi-transparent circles in various colors (light blue, light purple, light green, light pink, light blue, light green, light blue, light pink) creating a soft, abstract geometric design.

Appendix

データ・アプリケーションとは？

企業内外のあらゆるデータのハブになり情報のインフラを作る ソフトウェアパッケージベンダー



1.作業効率化

2.脱属人化

3.経費削減

4.データ利活用

「未来情報社会創造はひとりひとりの喜びから」

お客様ひとりひとりの喜びを私たちひとりひとりの喜びとし、
この喜びが未来情報社会を創造する力となる企業でありたいと考えています。
これを実現する為に、

革新や進歩を目指した経営を行います。

※常にお客様の声を受け止め、企業成長に果敢にチャレンジします。

社会及びお客様に対して貢献します。

※ソフトウェア製品の研究開発とサービスにより社会貢献に貢献します。
※常に高い倫理観を持ち社会に対して責任を持ちます。

株主に対して貢献します。

※企業価値向上のための経営を行います。

社員の幸福を実現する経営を行います。

※社員が最も活躍出来る環境を用意します。
※社員と共に仕事を通じて喜びを分かち合います。
※各人の特性と個性を活かした活躍の場を用意します。
※社員に対し公平に処遇します。

「データと一緒にワクワクする未来へ！」

データをつなぐだけでなく、企業が必要な形に加工、活用し、企業のみならず、人や社会に還元していく。

あらゆるデータの基盤には、私たちの製品があり、すべての人・社会がデータでつながる「データと一緒にワクワクする未来へ」。

それが私たちが実現していく未来です。

会社概要

社名	株式会社データ・アプリケーション (DAL)
証券コード	3848 (東証スタンダード市場)
本社	東京都中央区京橋1-7-2 ミュージアムタワー京橋 ※2023年12月末に東京ミッドタウン八重洲に移転予定
鹿児島オフィス	鹿児島県鹿児島市山之口町12-14 太陽生命鹿児島ビル 3F
代表者	代表取締役社長執行役員 安原 武志
設立	1982年9月27日
資本金	430,895千円
従業員数	132名 (2023年9月末現在)
売上	2,496百万円 (2023年3月期)
事業内容	企業間データ交換ミドルウェア (EDI) 、 企業内アプリケーション連携用ミドルウェア(EAI)の 商品開発と販売及びコンサルティング
パートナー	ビジネス・パートナー：55社 (2023年6月末現在)



ビジネスモデル

強力なビジネスパートナーを活用した間接販売

DAL



ビジネスパートナー



エンドユーザー



当社の強み

圧倒的な実績・製品力



EDIマーケットリーダーから
データ連携市場へ

データ連携を
ワンパッケージで



幅広いデータ連携が可能

強力なパートナー



販売代理店55社

安定成長ビジネスモデル



リカーリング事業比率
約7割超※



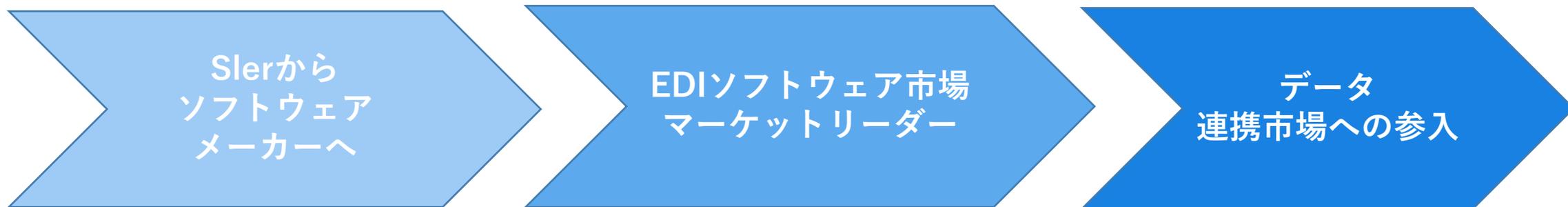
研究開発型企业



技術者比率約5割超

※2024年3月期第2四半期実績は約6割超ですが、これはパッケージ（売り切り）売上の、一過性の特需によるものです。

沿革



1982年9月
創業



2007年4月
JASDAQ上場

2020年2月
東京都中央区京橋に移転
2020年4月
代表取締役社長 安原武志
就任

2022年4月
新市場区分
「スタンダード市場」移行

製品概要

製品名	概要
<p>エンタープライズ・データ連携基盤</p> <h2>ACMS Apex</h2>	<p>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</p>
<p>データハンドリングプラットフォーム</p> <h2>RACCOON</h2>	<p>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</p>
<p>Web-EDIシステム基盤</p> <h2>ACMS Webframer</h2>	<p>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</p>
<p>文書データ活用・統合ソリューション</p>  <h2>OCRtran</h2>	<p>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</p>

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 E ² X 販売	ACMS WebFramer 販売	RACCOON 販売	ACMS Apex 販売	OCRtran 販売

※FTC:Fault Tolerant Computerの略 無停止型コンピュータ

ACMS Apex ・ RACCOON製品コンセプト

ACMS Apex + RACCOON

EDI

(企業間電子データ交換)

EAI

(企業内アプリケーション統合)

ETL

(データ変換・加工)

ジョブ管理

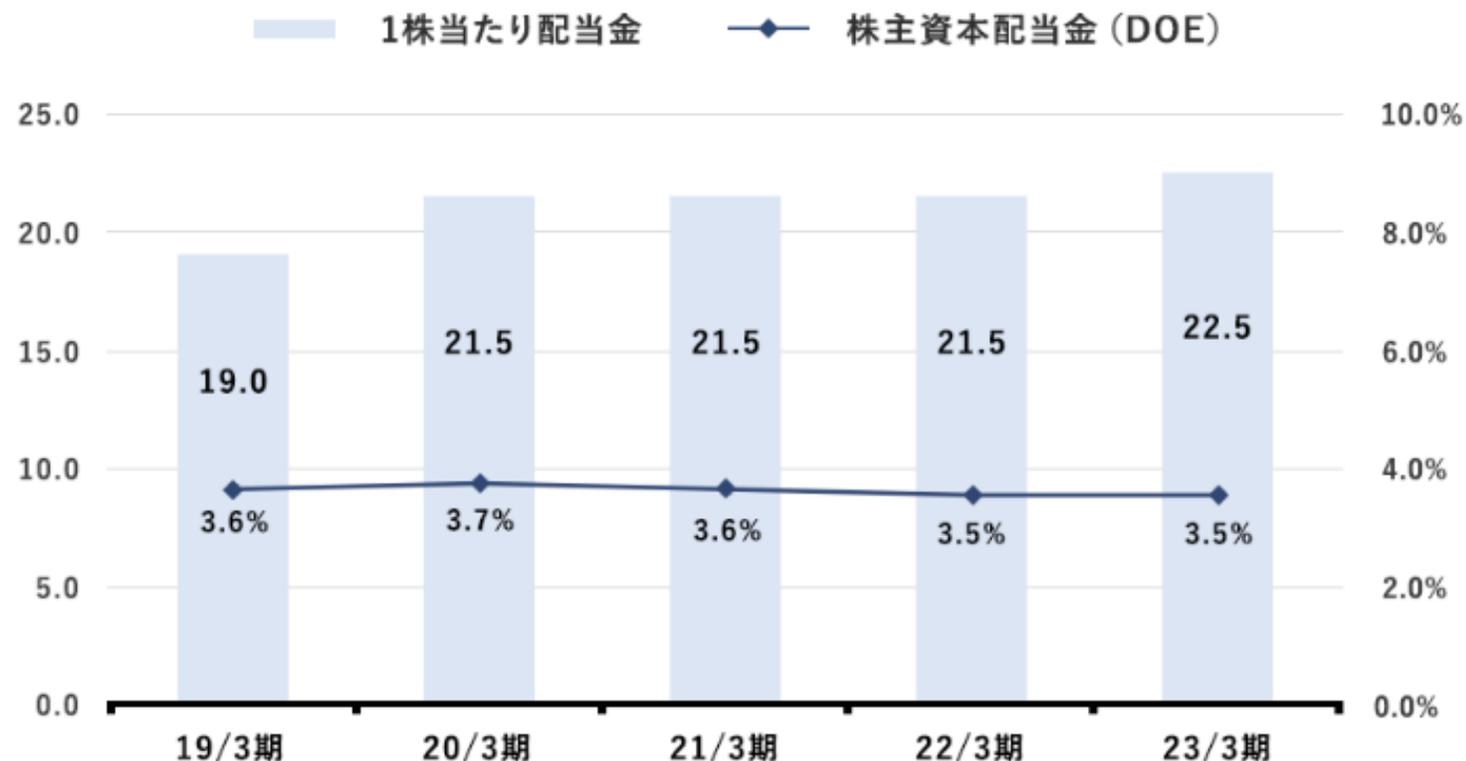
ワンプラットフォームで幅広いデータ連携が可能
(データ・アプリケーションの優位性)



配当方針について

- 当社は、長期にわたり継続した研究開発投資を必要とする当社の事業特性から、短期的な業績指標に基づくものではなく、財務体質の強化と長期的な企業価値の向上を踏まえたものでありたいという考えのもと、株主資本配当率（DOE）3.5%の水準を目安に安定的かつ継続的に配当を行うことを方針としております。

1株当たり配当金と株主資本配当率（DOE）



株主優待制度について

- 株主の皆様へ日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式の投資魅力を高め、長期保有を願い、2023年1月より株主優待制度を導入しました。

対象となる株主様	毎年3月末現在の当社株主名簿に記載又は記録された1単元（100株）以上保有の株主様
優待商品	5000種類以上の優待商品が掲載されているカタログの中から、当社所定の商品を保有株式数と保有年数に応じて贈呈いたします。

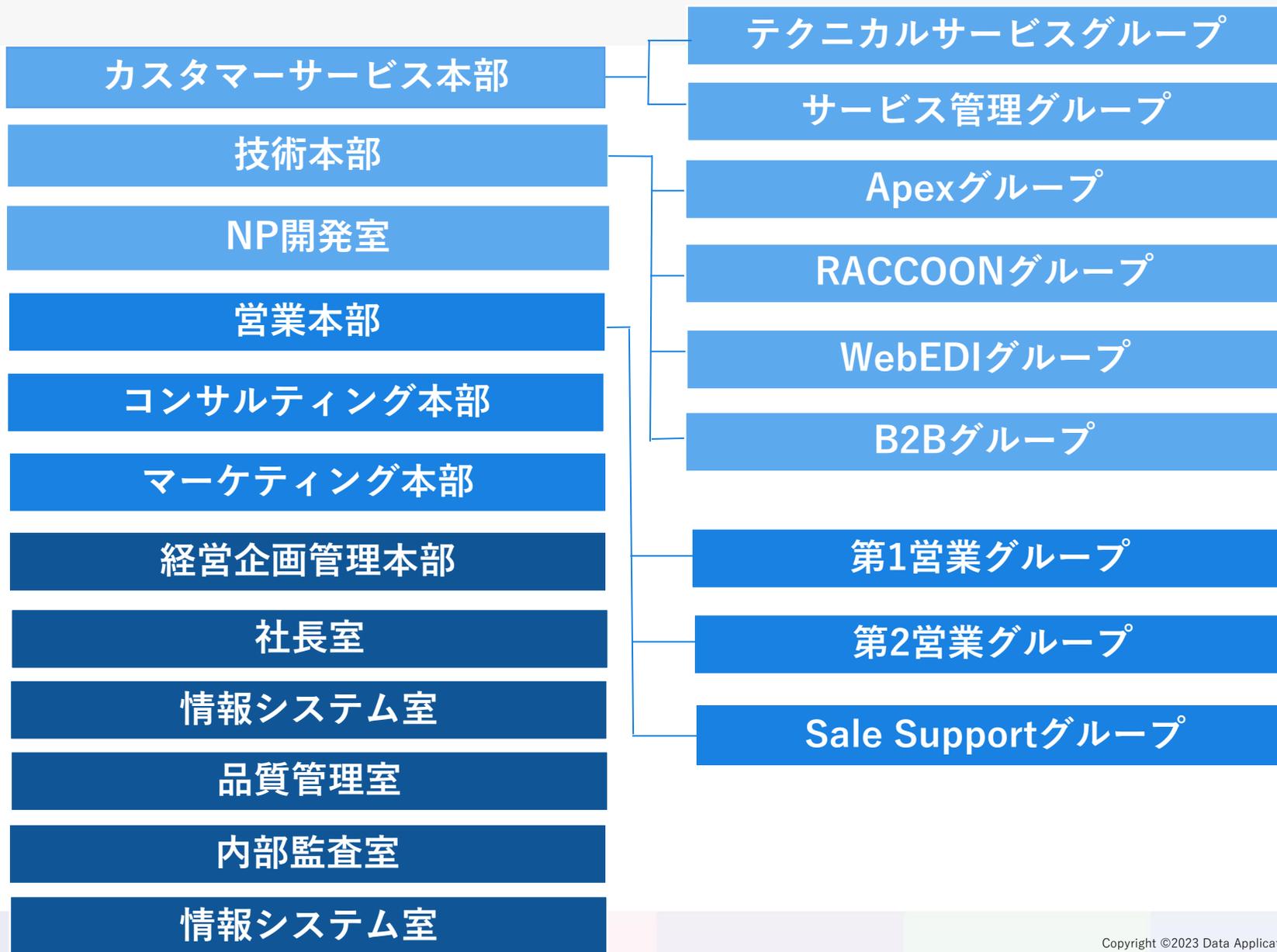
有株式数	進呈pt（ポイント）			
	初年度	1年以上3年未満 継続保有	3年以上5年未満 継続保有	5年以上 継続保有
100株～199株	1,000pt	1,100pt	1,200pt	1,300pt
200株～299株	1,500pt	1,600pt	1,700pt	1,800pt
300株～399株	2,000pt	2,100pt	2,200pt	2,300pt
400株～599株	4,000pt	4,200pt	4,400pt	4,600pt
600株～799株	7,000pt	7,400pt	7,700pt	8,100pt
800株以上	10,000pt	10,500pt	11,000pt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

【株主優待ポイント表】

詳細はこちらをご参照ください。 <https://dal.premium-yutaiclub.jp/>



組織図 (概略)



用語集

用語	用語解説
DX (Digital transformation)	企業を取り巻く市場環境のデジタル化に対応するため、企業が行うあらゆる経済活動やそれを構成するビジネスモデル、ならびに組織・文化・制度といった企業そのものを変革していく一連の取り組み。
EDI (Electronic Data Interchange)	商取引に関する情報を標準的な書式に統一して、企業間で電子的に交換する仕組み。受発注や見積もり、決済、出入荷などに関わるデータを、あらかじめ定められた形式にしたがって電子化し、専用線やVANなどのネットワークを通じて送受信する。
EAI (Enterprise Application Integration)	企業内で業務に使用される複数のコンピュータシステムを有機的に連携させ、データやプロセスの効率的な統合を図ること。また、それを支援する一連の技術やソフトウェアの総称。
ETL (Extract Transform Load)	企業の基幹系システムなどに蓄積されたデータを抽出(Extract)し、データウェアハウスなどで利用しやすい形に加工(Transform)し、対象となるデータベースに書き出す(Load)こと。また、これら一連の処理を支援するソフトウェア。
AI-OCR	AI (人工知能) 技術を取り入れた光学文字認識機能

【IRに関するお問い合わせ先】



〒104-0031

東京都中央区京橋1-7-2 ミュージウムタワー京橋13F

Phone 03-6370-0909

E-Mail ir@dal.co.jp

URL <https://www.dal.co.jp/>

 <https://note.com/dataapplications/>

One-on-Oneミーティングのご依頼も是非お待ちしております。

※現在、働き方改革の観点から、在宅勤務と出社のハイブリッド勤務推奨のため、お電話でのお問い合わせの場合、折り返しのお電話になりますことをご了承下さい。

※本資料は当社の会社内容を説明するために作成されたものであり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。

※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。

- ・DAL、ACMS、ACMS Apex、E²X、WebFramer、RACCOON、AnyTran、OCRtran は、株式会社データ・アプリケーションの日本および海外での商標または登録商標です。
- ・その他、記載されている会社名および製品名は、各社の商標または登録商標です。