



2024年7月11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 取締役常務執行役員経営企画管理本部長 金子 貴昭
(電話：03-6370-0909)

2024年3月期決算並びに第39回定時株主総会質疑応答集

この質疑応答集は、2024年5月13日(月)の2024年3月期決算発表以降において、第39回定時株主総会をはじめ、株主・投資家の皆様からのお問い合わせおよび1on1ミーティングなどにていただいた主なご質問をまとめたものです。当社のご理解を賜る事を目的として一部内容・表現の加筆・修正を行っております。

【業績について】

Q.株価低迷の要因は、減収減益の計画が理由ではないか。

A.株価につきましては、市場環境を含め様々な要因で変動することから、変動の理由を一概にお答えすることはできません。当期(2025年3月期)計画値が前期に比して減収減益となっている最大の要因は、前期実績において一過性の特需要因による売上があり、この反動による減収となります。

一過性の特需要因による売上の内訳は、パッケージモデルにおける大型案件及びバージョンアップ案件による売上約2億円、旧バージョンのソフトウェアに対する割増契約を主としたメンテナンス売上の約1.5億円の合計約3.5億円です。

これに加えて、中長期的な視点において収益安定性の向上が期待できる施策として、当社のプロダクトライセンスの提供モデルを、従来の売切りモデル主体からサブスクリプションモデル主体へ転換する活動を加速させたことも影響しております。

ビジネスモデル転換の過渡期にあたり、減収減益を避けることが難しい状況ではございますが、計画値以上の売上を目指すとともにコストの最適化を進めることで、減収幅、減益幅の低減に努めてまいります。

Q.減収減益について、状況は理解したが、株主の期待に応えるようもっと努力をしてほしい。

A. 当期は、安定的な成長を図る事業体質の転換期にあたります。事業体質の転換は、中長期的な視点においては株主の皆様に対しても大きく寄与するものであると考えております。加えて、このような業績の大幅な伸長を描くことが難しい中でも、株主の皆様のご期待に沿うべく一株当たりの配当額 25 円を下限額とした配当を行うとともに、株主優待制度を継続することを今年 5 月に公表の中期経営計画の財務方針に記載させて頂いております。また、前期に引き続き当期以降も実施していく戦略的投資を少しでも早く実績に繋げていけるよう、全社一丸となって尽力してまいります。

Q. 昨年の Q4 で販管費が 5.3 億円計上されている。Q1～Q3 は 3 億円台であり、ここまで販管費が計上されるのは過去にもなかったと思うが何が要因なのか。

A. 一番の要因は、CM 等大規模な広告宣伝による認知度向上施策の実施です。この広告宣伝の効果として、当社に対する Web 上での自然検索数の増加や新卒・中途採用での応募者数の増加などがございました。

(本件施策の詳細は、note(<https://note.com/dataapplications/n/n1f1e80523bf9>)に記載しておりますので、そちらもご参照ください)

その他の要因としては、旧オフィスから新オフィスへの移転関連費用や、採用者数の増加に従った人件費の増加の影響などもございました。なお、今期(2025年3月期)は、先期同様の大規模な広告宣伝の実施予定は現時点ではございません。

【営業・製品・事例などについて】

Q. 営業面について現在の課題と対策を教えてください。

A. 当社のプロダクトは、お客様のシステムの基盤となるものです。システムの構成要素としては重要な部分ではございますが、あくまでも構成要素のひとつにすぎません。

よって、お客様の課題解決に対しては、システム全体として提案できるビジネスパートナーからの支援が不可欠であり、当社はビジネスパートナー経由の間接販売です。

間接販売における最大の課題は、お客様のニーズを直接キャッチアップすることが難しい点にあります。当社では、ビジネスパートナーとの関係強化とともに、数年前よりお客様のニーズを直接伺う所謂ハイタッチの営業部門を設置し、この課題の解決に取り組んでおります。ハイタッチの営業部門が受け取ったニーズを、ビジネスパートナーと共有し協力してお客様に最適なソリューションをご提供させて頂いております。

Q.SaaS の成熟化や人件費増などの影響から、これまで値上げをしていなかった企業でも値上げを行うようになってきている。人件費増による減益とならないように値上げは検討しているのか。

A.価格改訂につきましては、現中期経営計画期間中での実施を予定しております。

Q.導入先の社数はどの程度増やしていく計画か。

A.導入社数についてはサブスクリプション化を推進しているため、一概には申し上げにくいですが、ユーザ数を増やしていくよう尽力してまいります。

Q.Placul について、製品が出来た背景や開発体制について教えてほしい。

A.テレワークと出社のハイブリッドワークが定着するなか「セルフマネジメント能力を高め、自律型人材を育てる」ことを大切にしながら「いかに協働して成果を上げていくか」という、エンジニア自身が感じた日常的な課題に対する解決策を、新製品開発を担う部門である「NP 開発室」によって具現化したものが、チームコラボレーションプラットフォーム「Placul」でございます。詳細は以下をご参照ください。

◆Placul 製品サイト

<https://www.placul.jp/>

【採用について】

Q.人材獲得が大変そうな印象を持っている。工夫されていることや人材獲得に関して力を入れていることについて教えて欲しい。

A. 先期（2024年3月期）に採用サイトをリニューアルし、さらにCM広告等の認知度向上施策を行いました。また、ミッドタウン八重洲にオフィスを移転するなど、新卒や中途採用の応募者にとって魅力的な職場環境作りを行っています。

詳細はこちらをご参照ください。

◆【応募者数を約30倍にした新採用サイトはどのように作られたのか？】

サイト制作の裏側大公開

<https://note.com/dataapplications/n/n81d8f57d1979>

◆東京ミッドタウン八重洲・新本社オフィスツアー！

～コミュニケーションのプラットフォームとして、ここから「データと一緒にワクワクする未来へ！」～

<https://note.com/dataapplications/n/n0c47356a2e96>

【中期経営計画について】

Q.中期経営計画を EBITDA ではなく営業利益ベースで出して欲しい。

A.中期経営計画での指標に、EBITDA を使用しているのは、本業での収益性を測るためです。単年では営業利益の目標値を掲示しておりますので、併せてご確認いただければと思います。

Q. この中期経営計画達成の難しさはどの程度と考えているか。

A.中期経営計画期間中に全製品のサブスクリプション化を予定している等、収益の安定化に向けての施策を進めていくなかで、事業領域を拡大させ、トップラインも同時に伸長させていくことは容易なことではございませんが、厳しい状況においても全社一丸となり計画を達成できるよう尽力してまいります。

【WEEL 社について】

Q.借入れによる買収を行わなかったのはなぜか。

A. 借入れによる買収も検討しましたが、今後の様々なコーポレーションアクションの可能性もあることから、買収額に鑑み、保有している現金にて実施することといたしました。

Q. WEEL は「日本一透明性の高い AI プロフェッショナル集団」とのことだが、どのような基準で「日本一透明性の高い」のか。

A. 透明性が高いというのは、誠実性が高いとも言い換えられます。WEEL 社は 100 万 PV 超の、国内最大級の AI メディア（オウンドメディア）を持ち、自社サービスの強み・弱みを隠さず積極的に公開するなど、AI に関わる全ての人に向けて、透明性の高い適切な情報発信と開発をすることを目指しています。「WEEL は、一番地に足ついた AI 情報を教えてくれる」と思っただけのよう、透明性高い事業運営を行ってまいります。

Q. WEEL 社の経営陣は引き続きコミットして働くのか。WEEL 社の社長はデータ・アプリケーションの株を一定期間保有し続ける予定か。

A.WEEL 社の成長が当社の成長となるように、WEEL 社の経営陣には引き続き自社の経営にコミットしていただく予定です。WEEL 社社長に対しては株式譲渡対価の一部を株式交換という形で当社株式を割り当てております。当社の成長に関与したいとの申し出により当社株式を所有できるこのスキームが実現した背景がございます。

Q. WEEL 社がデータ・アプリケーショングループの一員になった理由を教えてください。その経緯も合わせて教えてください。

A.様々な提携を模索するなかで、WEEL 社は当社のビジョンである「データと一緒にワクワクする未来」の実現に賛同されたことや、今後の事業領域拡大の可能性を感じられたことより、グループインの決断をされました。当社がエンジニアを中心とした企業風土にあることも判断のひとつとなっています。

【その他】

Q.優待の上限が低く 800 株以上の株を持つ理由がないと思うが、改善を考えてはいるか。

A.現時点では優待の上限に関する変更は予定しておりません。株主の皆様からのご意見を真摯に受け止め、今後の優待制度の見直しや改善に役立てていきたいと考えています。ご理解とご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

Q.総資産の約 7 割が現預金のようにあり、もっと配当を増やしても経営に影響はないのではないか。

A. ご指摘の通り、当社の総資産の約 7 割は現預金であります。これは、当社が研究開発型企業であり、製品やサービスの開発に際して、時間を要するという特性上、現預金・内部留保が必要であるという考えに基づくものです。

加えて、今年 5 月に公表の中期経営計画においても、M&A の原資としても現預金を活用していく予定です。配当については、当社の還元方針に基づき、短期的な業績だけでなく、今後の中期的な展望も踏まえ、総合的な判断に基づいて一株当たりの配当金額を 25 円とさせて頂いています。

Q. もっと資本効率を上げて欲しい。

A. 成長投資、戦略投資及び株主還元並びに財務体質の健全化のバランスを確保しながら、経営資源の有効活用を実施し、最適な資本構成を維持し、当社の持続的な企業価値向上に努めてまいります。具体的には、原資をもとに、資本コストを意識しながら、成長投資(戦略

投資)として海外展開・人的資本に5~10億、M&Aまたは自己株買いに10~20億、配当金に5億程度を配分する考えです。

ただし、あくまで水準の枠として基本方針を明示したに過ぎず、事業運営の局面にあわせ、有利子負債の活用も含めて、機動的に、金額・項目・内容は組み替えてまいります。

Q.バーチャル株主総会について、質疑応答を全部の質問に回答して欲しい。

A. ご質問に関しては、同じ意図のご質問はまとめてご回答差し上げておりますが、より多くの回答にお答えできるように改善していきたいと思っております。また、お答えできなかったご質問に関しては、質疑応答集にて回答させていただきます。株主総会の場だけでなく、株主様・投資家様との会話の機会は設けられるようにしたいと思います。

Q.買収防衛策の継続について、買収防衛策を継続しない場合、ステークホルダーとの良好な関係が続けられなくなるとはどういうことか。

A.当社は、株主の皆様をはじめ、様々なステークホルダーを有しております。そのため、一律にステークホルダーとの良好な関係を説明することは難しいため、1例をあげてご説明させていただきます。

当社は、どこの企業グループにも属さず独立の企業であることで、1つのビジネスパートナーに依存することなく、多くのお客様に当社製品をご利用いただいております。

もし、どこかのグループに属すると、現状のような多様なパートナー企業様との関係はなくなり、一部の企業様への依存割合が高まってしまいます。そのような事態に陥ると、売上の維持・拡大が困難となり、中長期的には、企業価値自体を毀損し株主の皆様のご期待に沿えないような事態になる可能性もございます。このような事態を未然に防ぎ、当社の企業価値向上や株主共同の利益を最大化するため、買収防衛策を導入し継続することといたしました。

Q. オフィスを移転したのはなぜか。新オフィスは賃料等のコストが高いのではないか。

A. 当社は、コロナ禍を契機として出社とテレワークが混在するハイブリッドワークが定着しました。このハイブリッドワークを前提に、賃料等のコストを含めたオフィス環境の最適化を目指した結果、オフィスの移転を決断した次第です。

賃料等は、前オフィスと比較して面積を約半分に縮小したことから減少しております。オフィス移転が、コミュニケーションの活性化はもとより、優秀な人材の確保や、生産性の向上、従業員のウェルビーイングへの貢献など、企業価値の向上にも寄与するものと考えております。

◆株式会社データ・アプリケーション（DAL）について

DAL は、1992 年に UNIX 向けの製品をリリースして以来、EDI（電子データ交換）を中心にデータ連携分野において信頼性の高いパッケージソフトウェア

「ACMS（Advanced Communication Management System）シリーズ」を提供し、国内の EDI ソフトウェア市場でリーダーシップを確立しています。

企業間・部門間・クラウド・SaaS など分散したデータをボーダーレスにつなげるデータ連携ソリューションは、すでに 2,933 社 14,571 サイトを越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ます。（導入数：2023 年 6 月末時点）

今後は、個人と組織がともに成長し続ける DIGITAL WORK を実現するために、企業をつなげる、データをつなげる、人をつなげる、そしてナレッジ（知識）をつなげる、「つなげる」ために必要な基盤技術「DAL PLATFORM」を提供してまいります。

【HP】 <https://www.dal.co.jp/>

【Facebook】 <https://www.facebook.com/DataApplications/>

【X】 https://twitter.com/dal_acms

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

<本件についてのお問い合わせ先>

経営企画管理本部
E-Mail : ir@dal.co.jp
Tel : 03-6370-0909

※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。

※当資料の内容には、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、有価証券報告書の「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。

※ DAL, ACMS, ACMS Apex, AnyTran, E2X, WebFramer, RACCOON, OCRtran, Placul 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。

※ 本文中に記載されている会社名、製品名等は、各社の登録商標または商標です。