



2025年9月8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 経営企画管理本部長 矢下 秀行
(電話：03-6370-0909)

2026 年 3 月期第 1 四半期決算 質疑応答集

この質疑応答集は、2025 年 8 月 12 日（火）の 2026 年 3 月期第 1 四半期決算発表以降において、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. 2026 年 3 月期第 1 四半期を振り返って、どのように評価されていますか？

A. 業績の数値だけを見ると赤字であり、厳しい結果ですが、予算ベースや前年同期比で見ると、想定範囲内であり、極端に悪い状況ではないと認識しています。

現在、当社はビジネスモデルの転換期にあり、従来のパッケージ売り切り型から、サブスクリプション型への移行を進めており、それに伴い売上や営業利益に一時的な影響が出ています。さらに、M&A などによる連結化によって企業規模の拡大を進めているフェーズであり、今後も持続可能な成長と収益基盤の確立につなげていきたいと考えております。

Q. 売上が一定の水準にある中で、なぜ営業利益がマイナスなのでしょう？

A. 売上については、おおむね想定通りの水準で推移しました。

一方で、営業利益がマイナスとなった背景には、従来のパッケージ製品の売り切り型ビジネスモデルから、サブスクリプション型モデルへの移行や、M&A を経て新たな事業・ビジネス領域への展開によって、利益構造が大きく変化している点があります。また、連結化によるのれんを計上していることも利益を引き下げる要因となっています。

そのような中で、売上は一定の水準を維持でき、利益面では予算ベースと比較すると、上向いている状況であり、これは、経費削減などの対応により、営業損失は 36 百万円となったものです。

なお、サブスクリプション型モデルへの移行、システムインテグレーションや AI 関連の受託開発案件は下期に売上計上される傾向が強いため、上期の利益水準は想定の範囲内と認識しています。

Q. 費用が前年度から大幅に増加している理由を教えてください。

A. 費用が前年度から大幅に増加している主な要因は、M&A によって新たに 3 社がグループに加わったことです。これに伴い、データインテグレーション事業や AI 関連事業といった新たな領域へ進出したことで、人件費（労務費）が増加しています。なお、単体で見ると、費用の水準には大きな変化はございません。

Q. 当四半期に費用が 10 億円程となっていますが、今後の四半期も同程度となるのでしょうか？効率化していくのでしょうか？

A. 中期経営計画でも示している通り、今後グループ全体で業務の効率化を推進していく方針です。現時点では、まだ本格的な効率化施策には着手していない段階ではありますが、今後順次取り組みを進めることで、費用構造の見直しと最適化を図ってまいります。

【製品・事例について】

Q. 売り切り型からサブスクリプション型への移行の進捗について教えてください。

A. 全体としてはおおむね順調に進捗していると捉えており、今後はすべての売上をサブスクリプション型へ移行していく方針です。一方で、現在ご利用中のパッケージ製品にご満足いただいているお客様も多く、そうしたお客様にはサブスクリプション型への移行をご案内しても、当社製品の性質上、すぐに切り替えに至らないケースも多々あります。

Q. サブスクリプション販売の伸びが鈍化しているように見える理由を教えてください。

A. 現時点ではやや厳しい状況にありますが、下期に向けて複数のリード案件が進行しており、今後は導入や契約の加速を計画しております。前期末に大型案件をお客様都合などでサブスクリプション型ではなく、売り切り型で契約を行ったことが足元で鈍化しているかのように見える要因の 1 つともなります。

なお、当社のサブスクリプションは、一般的な「1ID あたり定額」「1 社あたり定額」ではなく、システム構成や利用状況に応じて料金変動する仕組みです。そのため、売上は単なる顧客数や ID 数ではなく、利用規模や構成の変化に大きく左右されるのが特徴です。

Q. サブスクリプションについて、2025 年の 4 月から価格改定がありましたが、顧客の反応を教えてください。

A. 当社は、ミッションクリティカルな業務を担うお客様にとって不可欠なサービスを提供していることから、これまで特にお客様からの厳しいご指摘やご批判はございません。

Q. 新たに始めたシステムインテグレーション事業と AI 関連事業は、どのように黒字化を図っていくのかを教えてください。

A. 営業利益拡大に向け、まずは売上高の増加に注力しており、その一環として現在は人材採用を強化しております。

現状の営業利益については、システムインテグレーション事業において既に多数の案件が進行しており、現在はクロージングのタイミングを慎重に見極めている状況です。

また、AI 関連事業に関しては、のれん償却を除けば営業利益はプラスとなる見込みであり、現時点では深刻な課題とは捉えておりません。

将来的には、売上高に対して 10%程度の営業利益率の達成を目標としております。

Q. ACMS Cloud の進捗を教えてください。

A. 各グループ会社の強みを生かしたシナジーの創出を進めています。

具体的な連携状況については、株式会社メロンでは、障害予兆を AI で検知する高精度モデルの開発を推進しており、2025 年 4~6 月にかけてインフラ設計を完了しました。株式会社 WEEL では、WebAPI 設定作業を効率化する対話型支援アシスタント「WebAPI 設定アシスタント」の設計・開発を 2025 年 6 月に開始しました。さらに、顧客サポート業務の効率化を目的に、AI Chatbot の開発も進めています。デジタルトランスコミュニケーションズ株式会社では、サービスの正式展開に先立ち、機能・安定性の検証を実施しており、現在は課題の抽出と改善を通じて、本番リリースに向けた品質向上を図っている段階です。

現時点では、2025 年 11 月 30 日にファーストリリースを予定しております。

その後は段階的にバージョンアップを重ねてまいります。

なお、ACMS Cloud に関する詳細は以下をご参照ください。

[ACMS Cloud | クラウド型データ連携プラットフォーム \(iPaaS\) | EDI ツール・データ連携システムなら DAL \(株式会社データ・アプリケーション\)](#)

Q. Placul の現状について 教えてください。

A. 2024 年 7 月 17 日に提供を開始し、現在も順調に展開、現在は無料プランの提供や機能の充実により、今後のユーザー層の拡大が期待されています。

【その他】

Q. 配当方針について 教えてください。

A. 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、今後も安定的・継続的な配当を実施していきたいと考えております。そのため、一時的な業績変動があっても、配当下限 25 円は堅持する

方針です。

Q. 今後も M&A を行っていく予定はありますか？

A. 当社は今後も積極的に M&A を推進してまいります。具体的なターゲット企業につきましては非開示とさせていただきますが、既存事業との親和性やグループシナジーの創出を最重視し、成長戦略の一環として検討を続けてまいります。

以上

【株式会社データ・アプリケーション（DAL）について】 (<https://www.dal.co.jp/>)

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 3,004 社 15,192 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ます。（導入数：2024 年 3 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

※IR に関するお問い合わせは、お問い合わせ内容の正確な記録および対応の一貫性の確保、公正な情報開示（フェア・ディスクロージャー）の観点から、お電話では承っておりません。

※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、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。

※DAL, ACMS, ACMS Cloud, 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ならびに登録商標です。

※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。