



2025年12月24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月期中間期決算 質疑応答集

この質疑応答集は、2025年11月11日（火）の2026年3月期中間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月期中間期を振り返って、どのように評価されていますか？

A. おおむね予定通りに進捗しています。サブスクリプションの売上も順調で、想定通りの結果となりました。

Q. 第1四半期は営業利益が赤字でしたが、中間期では営業利益が70百万円となり巻き返しました。中間期はどのような四半期だったのでしょうか？

A. 中間期は、第1四半期時点での予測どおりの進捗となりました。のれん償却費の継続計上や一部事業の採算性課題がある中でも、グループ全体で収益構造の改善が進み、前四半期と比べて営業損益は大きく改善しました。利益面は順調に推移しており、年間目標達成に向けた基盤構築が着実に進んでいます。

Q. 当面の重点は費用抑制ですか、それとも売上成長ですか？

A. 売上も利益も両方とも重視しておりますが、敢えて片方ということであれば、当面は売上拡大を重視しています。コストは一定程度コントロール可能ですが、売上は短期的に成長させることが難しいため、まずは売上成長に注力し、その結果として費用管理の適正化を図る方針です。加えて、下半期は来期に向けた種まきの時期にあたり、新製品のプロモーションなど戦略的投資を予定しており、通常期よりも費用が増加する可能性もあります。

**Q. サブスクリプション売上が順調ですが、要因について教えてください。**

**A.** 営業部門の継続的な努力が実を結んだ結果と考えています。第1四半期から取り組んできた案件を着実に獲得できたことが大きな要因です。全体としては好調ですが、さらなる成長に向けて引き続き力を入れてまいります。

**Q. 下半期のサブスクリプション MRR (Monthly Recurring Revenue: 月次経常収益) はどのように見込んでいますか？**

**A.** 現時点では、大型のリードが多数あるわけではありません。一方で、小規模から中規模の案件が数多く存在しており、これらをどれだけ着実に獲得できるかが、今後の MRR 成長を左右すると考えています。

**Q. システムインテグレーション事業が黒字転換していますが、今後の見通しを教えてください。**

**A.** 下期に向けてさらなる売上の増加が見込まれる一方で、管理体制の強化にも力を入れていく必要があると考えており、費用の増加を見込んでおり、同じ伸び率では推移しない可能性もあります。

**Q. AI 関連事業の今後の見通しも教えてください。**

**A.** AI 関連事業も各社単体で見ると黒字ですが、買収に際して発生したのれんの償却を加味すると、セグメントとしては赤字を計上しています。今後も先行投資の一環としての人材獲得などで費用の増加が見込まれますが、売上も順調に進捗しており今後のさらなる成長が見込まれます。

#### 【製品・事例について】

**Q. パッケージの大型案件前倒しについて詳しく教えてください。**

**A.** 営業努力による大型案件を前倒しで受注できました。第3、第4半期についても大型案件の受注によってはパッケージの売上の増加の可能性もあります。なお、当社としてはサブスクリプションでの販売に注力しております。

**Q. ACMS Cloud の概要及び販売戦略について改めて教えてください。**

**A.** 11月末にリリースした、クラウド型データ連携プラットフォームです。企業間のデータ連携はもちろん、社内の販売管理や在庫管理など、さまざまな業務システムをクラウド上で一元的に接続し、業務効率化と DX 推進を強力に支援します。

専門知識がなくても直感的にデータを活用できる環境を提供し、AI による業務効率化とコスト最適化を実現します。さらに、重要指標をリアルタイムで可視化し、迅速かつ確実な意思決定を支援することで、顧客企業の事業ポテンシャルを最大化します。

販売戦略としては、データ連携・EDI の新規顧客をメインターゲットに据え、順次、既存製品ユーザーにも乗り換えを推進します。iPaaS 機能を拡充していくことで販売を強化していく予定です。

詳細はこちらをご参照ください。

<https://www.dal.co.jp/pressrel/20251128.html>

#### 【IRについて】

Q. 投資家の皆さんに向けて、最近のアップデートや注目してほしいことはありますか？

A. 当社では、Placul（プラカル）の新エディション、カスタマーサクセスに特化した「Placul - Customer Success Edition」を提供開始しました。これにより、顧客企業の成長支援をさらに強化し、中長期的な事業拡大に向けた基盤を着実に構築しています。

詳細はこちらをご参照ください。

<https://www.dal.co.jp/pressrel/20251017.html>

#### 【その他】

Q. 記念配当を実施した目的について教えてください。

A. 当社は 2025 年 11 月に創業 40 周年を迎えました。これまで株主の皆さんからいただいたご支援に感謝の意を表し、記念配当を実施いたします。2026 年 3 月期の期末配当は、通常配当 26 円に加え、創業 40 周年記念配当 9 円を加算し、1 株当たり合計 35 円を予定しています。なお、今回の記念配当は一時的な施策であり、来期以降は通常配当となる見込みです。当社は短期的な業績に左右されることなく、財務体質の強化と長期的な企業価値向上を重視し、安定的・継続的な利益還元を目指してまいります。

詳細はこちらをご参照ください。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3848/tdnet/2713803/00.pdf>

Q. M&A 後の現時点でのシナジーはどのようなものがありますか？

A. 現在、次の 2 つの分野でシナジーが進展しています。

##### ① ACMS Cloud の構築・強化

当社が現在開発を進めているクラウド型データ連携プラットフォーム「ACMS Cloud」の構築・サービス化に密接に関わっており、グループ全体での価値創出を目指した取り組みとなっています。

##### ② 顧客ネットワークの活用

グループ各社の多様な顧客基盤を相互に活用し、ビジネスチャンスを拡大することで、グル

ープ全体の売上成長や案件創出につなげています。

**Q. 現金を保有されていますが今後の使用方法を教えてください。**

**A.** 中期経営計画のキャッシュアロケーションでも明示させていただきましたとおり、事業拡大・成長のための投資(M&A や人財など)を一つの選択肢として検討しています。

基本方針は、成長投資・株主還元・財務健全性のバランスを取りながら、資本コストを意識した資金活用です。配分イメージとしては、成長投資や M&A、自己株買い、安定配当を組み合わせ、事業局面に応じて柔軟に対応します。

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](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 : <a href="mailto:ir@dal.co.jp">ir@dal.co.jp</a>

※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, E<sup>2</sup>X, 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。