

中期経営計画（2025年3月期-2027年3月期）

計数計画 補足資料

～データと一緒にワクワクする未来へ！～

STANDARD
CODE:3848

DAL
Data Applications Company, Limited

中期経営計画（2025年3月期-2027年3月期）計数計画 補足説明の目的

	2027年3月期 目標値	【参考】 2024年3月期実績
総売上高	33億円	29億円
リカーリング比率※1	80%以上	71.2%
【参考】サブスクリプション比率※2	80%以上	43.1%
EBITDA※3	7億円	7億円※4

中期経営計画（2025年3月期-2027年3月期）計数計画

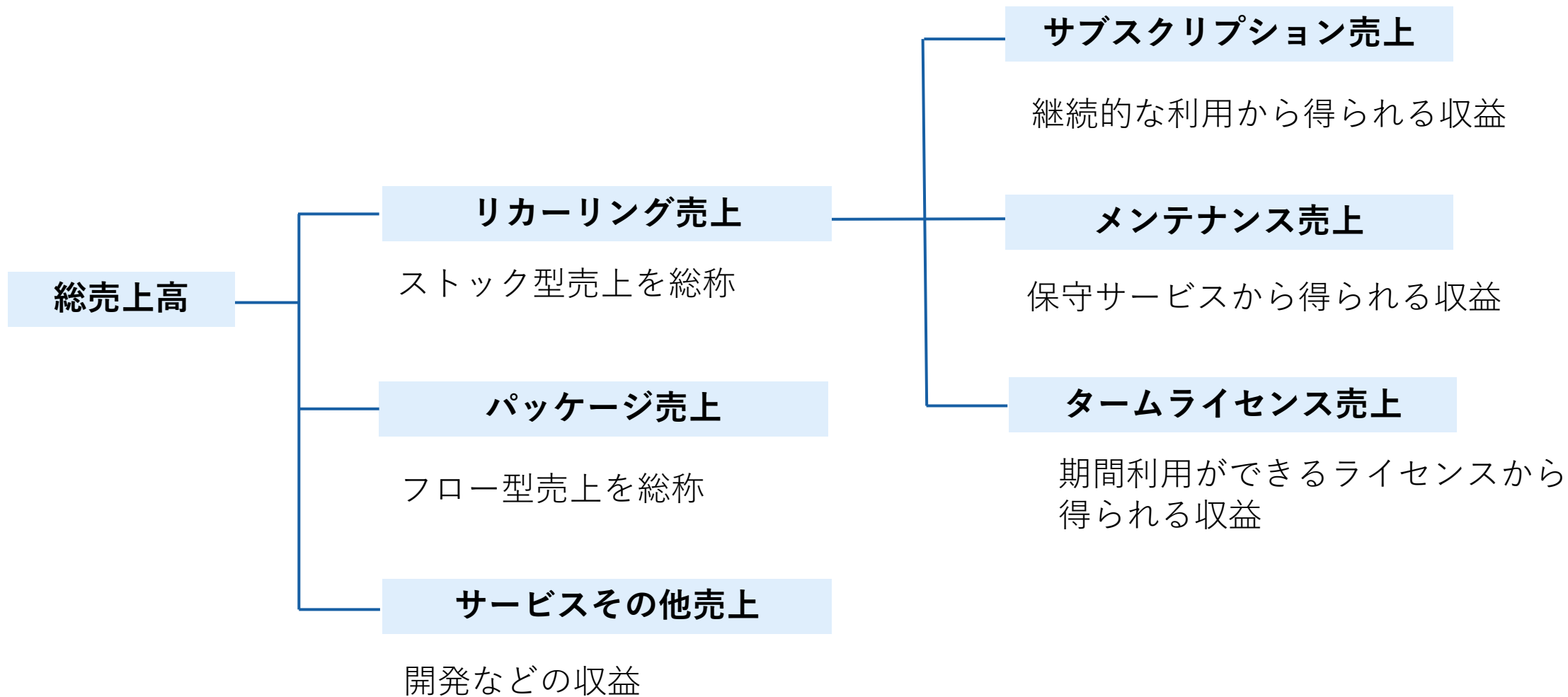
- ※1 リカーリング比率=(サブスクリプション売上+タームライセンス売上+メンテナンス売上)/総売上
- ※2 サブスクリプション比率=サブスクリプション売上/(サブスクリプション売上+パッケージ売上)
- ※3 EBITDA=営業利益+償却費+株式報酬費用
- ※4 2024年3月期は、移転に伴う旧オフィスの設備の割増償却(約1億)を含む

総売上高の伸長率が低いのではないかと
なぜ2027年3月期のリカーリング比率の目標値と
サブスクリプション比率が同じなの？
改めて解説します！



販売方法による売上計上区分

- 当社では、販売方法により、以下のように売上計上を区分しています。



中期経営計画

(2025年3月期-2027年3月期) 計数計画

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。

中期経営計画（2025年3月期-2027年3月期） 要旨

2025年3月期を初年度とする3か年の中期経営計画を策定

事業戦略

DIGITAL WORKの実現と
当社の企業成長を両立すべく
三本の柱を設定

事業領域の拡大・開拓

収益安定性の向上

人的資本経営の推進

計数計画

業績伸長および重要事業戦略指標に加え
戦略的投資を実施の上で収益性を
正確にはかる指標を追加採用

	2027年3月期 目標値
総売上高	33億円
リカーリング比率	80%
EBITDA	7億円

※EBITDA = 営業利益 + 償却費 + 株式報酬費用

財務方針

資本コストや株価を意識しつつ
株主還元の基本方針は変更せず
ROE目標値、配当下限額を新規に設定

	毎期の水準
DOE	3.5%水準
配当下限額	25円
	2027年3月期 目標値
ROE	15%以上

中期経営計画（2025年3月期-2027年3月期）計数計画

収益安定性の観点からサブスクリプションモデルでの売上に重きを置き
戦略的投資を実施の上で収益性を正確にはかるべくEBITDAを指標に設定

	2027年3月期 目標値	【参考】 2024年3月期実績
総売上高	33億円	29億円
リカーリング比率※1	80%以上	71.2%
【参考】サブスクリプション比率※2	80%以上	43.1%
EBITDA※3	7億円	7億円※4

※1 リカーリング比率=(サブスクリプション売上+タームライセンス売上+メンテナンス売上)/総売上

※2 サブスクリプション比率=サブスクリプション売上/(サブスクリプション売上+パッケージ売上)

※3 EBITDA=営業利益+償却費+株式報酬費用

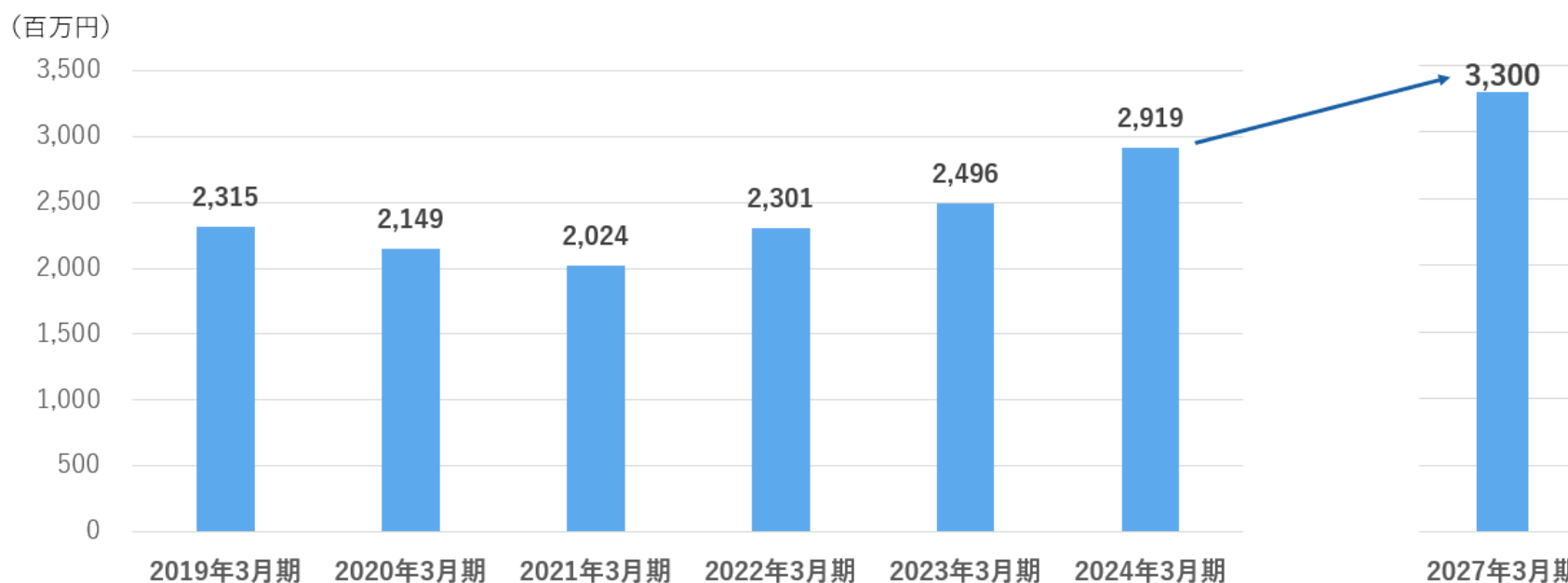
※4 2024年3月期は、移転に伴う旧オフィスの設備の割増償却(約1億)を含む



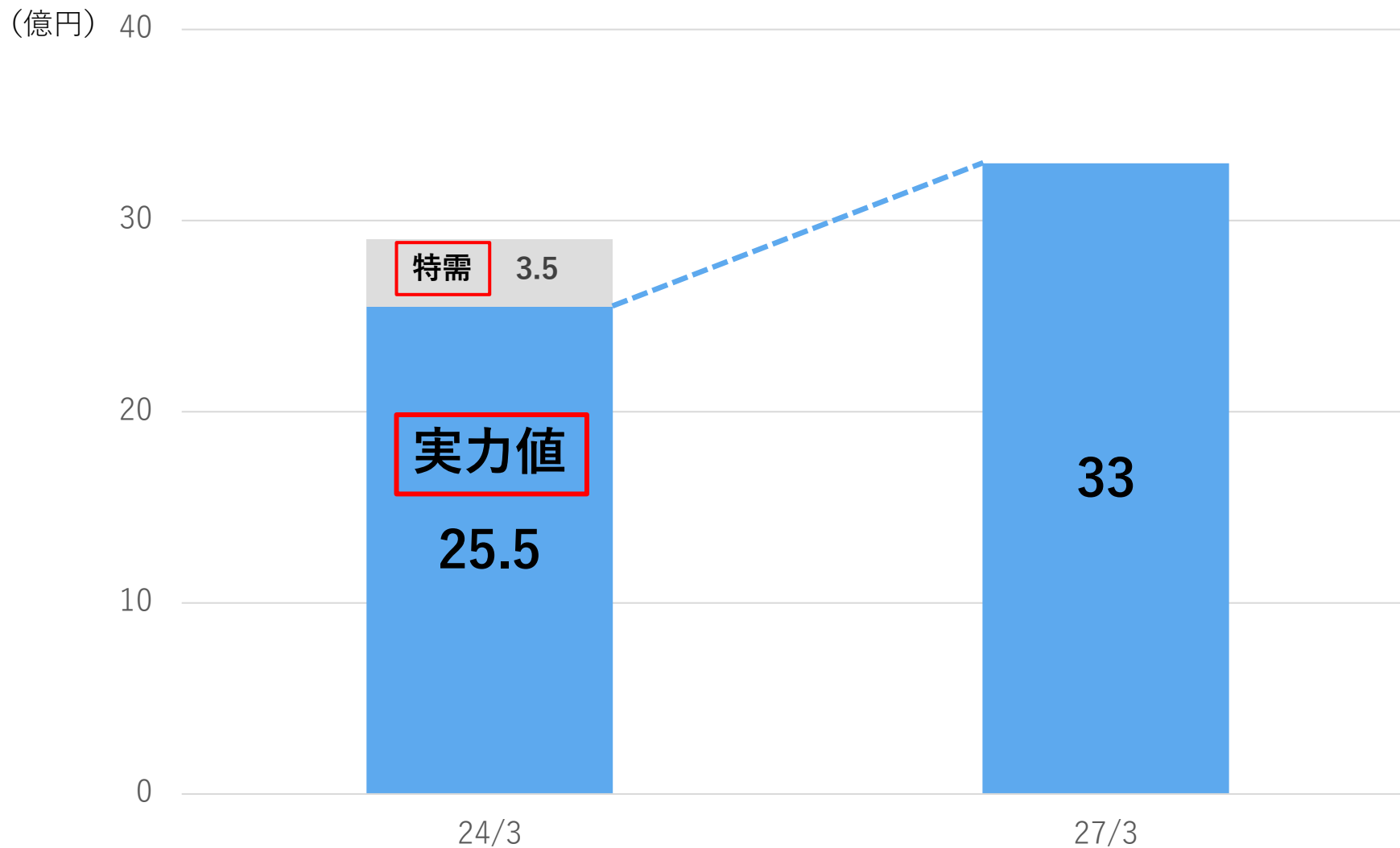
総売上高

中期経営計画（計数計画）・総売上高目標値

	2027年3月期 目標値	【参考】 2024年3月期実績
総売上高	33億円	29億円



総売上高について

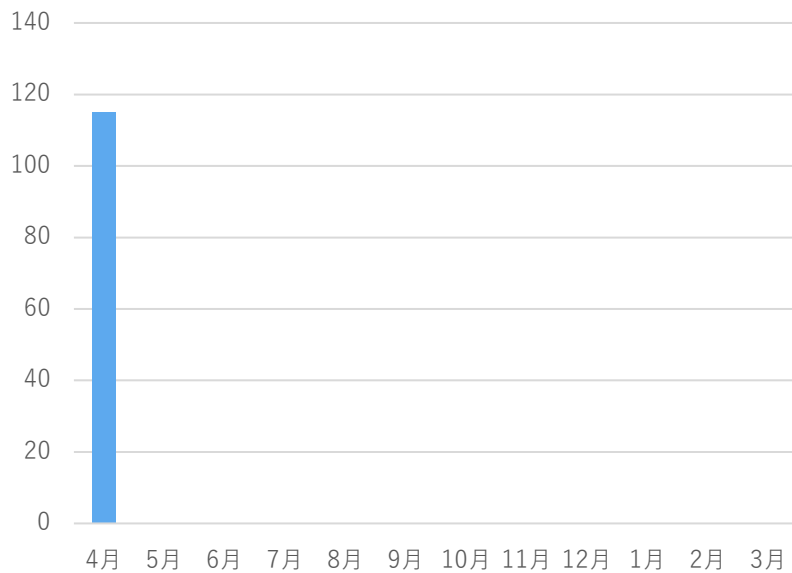




リカーリング比率

補足：パッケージ売上とサブスクリプション売上・比較例

売上：
100万円+保守料（メンテナ
ンス売上）15万円
= **115万円**



パッケージ売上

売上：
月額4万円×11か月分
= **44万円**



サブスクリプション売上
(5月開始)

売上：
月額4万円×1か月分
= **4万円**



サブスクリプション売上
(3月開始)

補足：サブスクリプション販売とパッケージ販売 サービス内容の違い

<対象> 全製品

	料金体系	サポートサービス	電話サポート	メジャーバージョンアップ	並行稼働ライセンス	延長保守
サブスクリプション	月額	標準	標準	標準	6か月無償	通常保守終了後、2年or5年
パッケージ	全額一括	別途費用	なし	別途費用	3か月無償	別途費用

メンテナンス

タームライセンス

} 売上が増加すると増える傾向

サブスクリプションのメリット

<お客様>

- * 初期導入費用が不要
- * いつでも最新バージョンを使うことができる
- * 長期サポート・電話サポート付き

⇒サポート内容の充実による顧客満足度向上

<当社>

- * 収益の安定性向上（短期的な売上より、長期的な視点を重視）
- * 定期的な収益確保で経営の安定化を図る



中期経営計画（計数計画）・リカーリング比率目標値

	2027年3月期 目標値	【参考】 2024年3月期実績
リカーリング比率※1	80%以上	71.2%
【参考】サブスクリプション比率※2	80%以上	43.1%

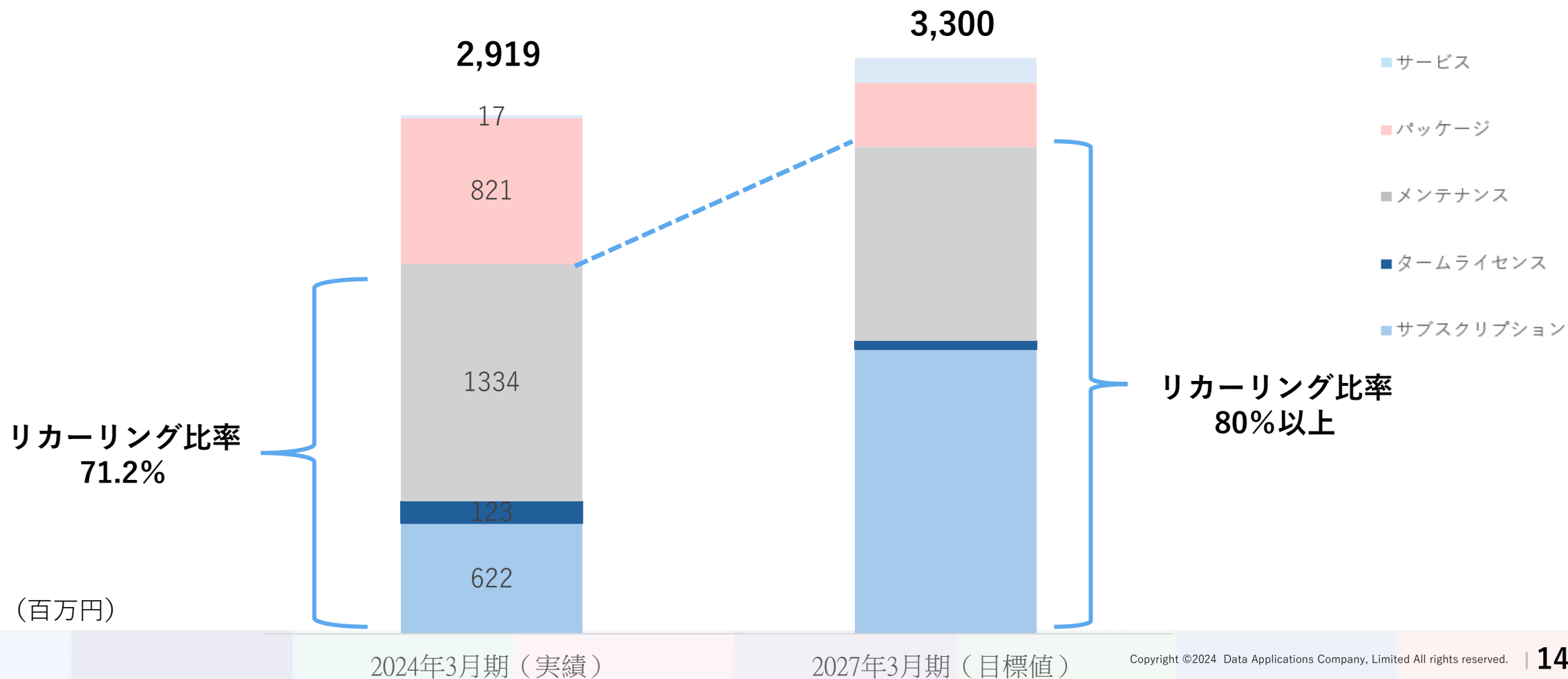
※1 リカーリング比率 = (サブスクリプション売上 + タームライセンス売上 + メンテナンス売上) ÷ 総売上

※2 サブスクリプション比率 = サブスクリプション売上 ÷ (サブスクリプション売上 + パッケージ売上)

リカーリング比率について

ストック型ビジネスの割合を図る指標

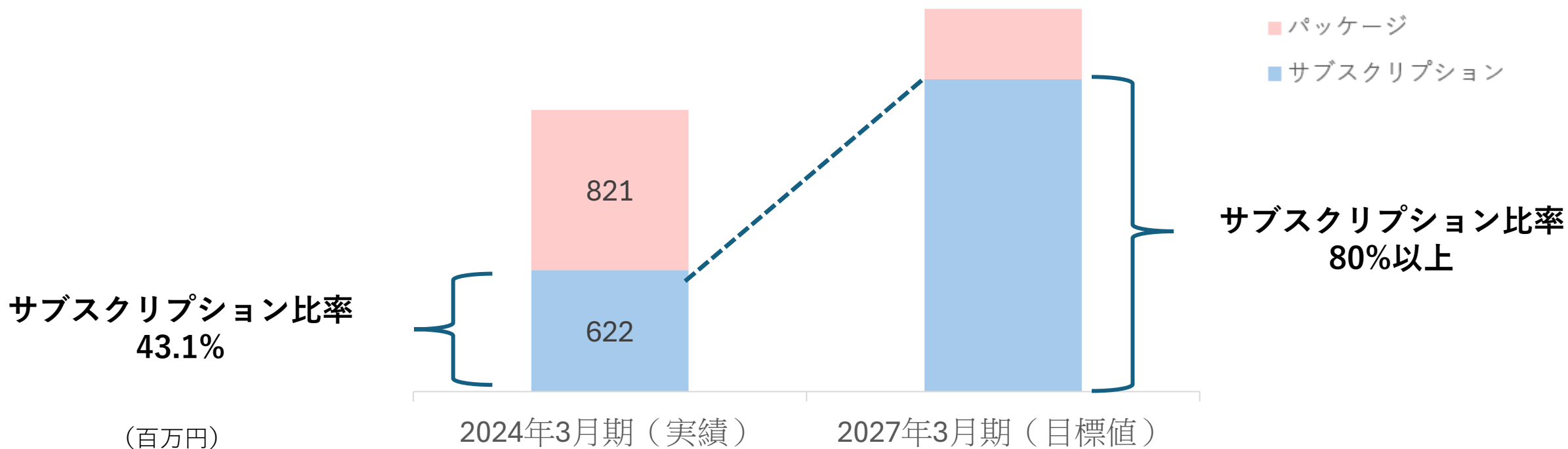
(サブスクリプション売上+タームライセンス売上+メンテナンス売上) ÷ 総売上



サブスクリプション比率について

新規ライセンス販売のうち、サブスクリプションがどの程度締め込んでいるかの指標

サブスクリプション売上 ÷ (サブスクリプション売上 + パッケージ売上)



サブスクリプションMRR

■順調に伸長



(百万円)



まとめ

計数計画の伸長率が低く見えるのは、
**サブスクリプション売上を強化し、
ビジネスモデルの過渡期**にあたるためです。

さらなる**収益安定性向上**を目指します。

参考：[中期経営計画資料](#)

- IRTVにて、中期経営計画概要をご説明しています。特に、全ライセンスをサブスクリプションモデルに移行させながら、売上高 33 億円（2027 年 3 月期目標値）を目指すための取り組みについてお話しています。



- 株式会社データ・アプリケーション（略称：DAL）公式noteでも中期経営計画をご説明しています。



「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。

【IRに関するお問い合わせ先】



〒104-0028
東京都中央区八重洲2-2-1東京ミッドタウン八重洲
八重洲セントラルタワー27F
Phone 03-6370-0909
E-Mail ir@dal.co.jp



公式サイト



公式Facebook



公式X



公式YouTube



公式note

※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、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。
- ・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。