

# 2025年3月期 第3四半期決算 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

# 2025年3月期 第3四半期 業績総括

※2025年3月期第3四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。

※金額は100万以下を切り捨てて表示しています。

# 業績ハイライト

売上高

1,752 百万円

前年同期比 ▲23.2%

- ・単体における前期の一過性特需（大型案件をパッケージにて受注バージョンアップ案件を複数受注）の影響がなくなり売上高減少
- ・単体におけるサブスクリプションは順調に推移

営業利益

86 百万円

前年同期比 ▲86.5%

- ・売上高減少に伴い、営業利益も減少
- ・事業拡大に伴う人件費増加が影響
- ・その他コスト（家賃など）は減少

経常利益

114 百万円

前年同期比 ▲82.8%

親会社株主に  
帰属する  
四半期純利益

80 百万円

前年同期比 ▲84.4%

(参考)  
EBITDA  
※

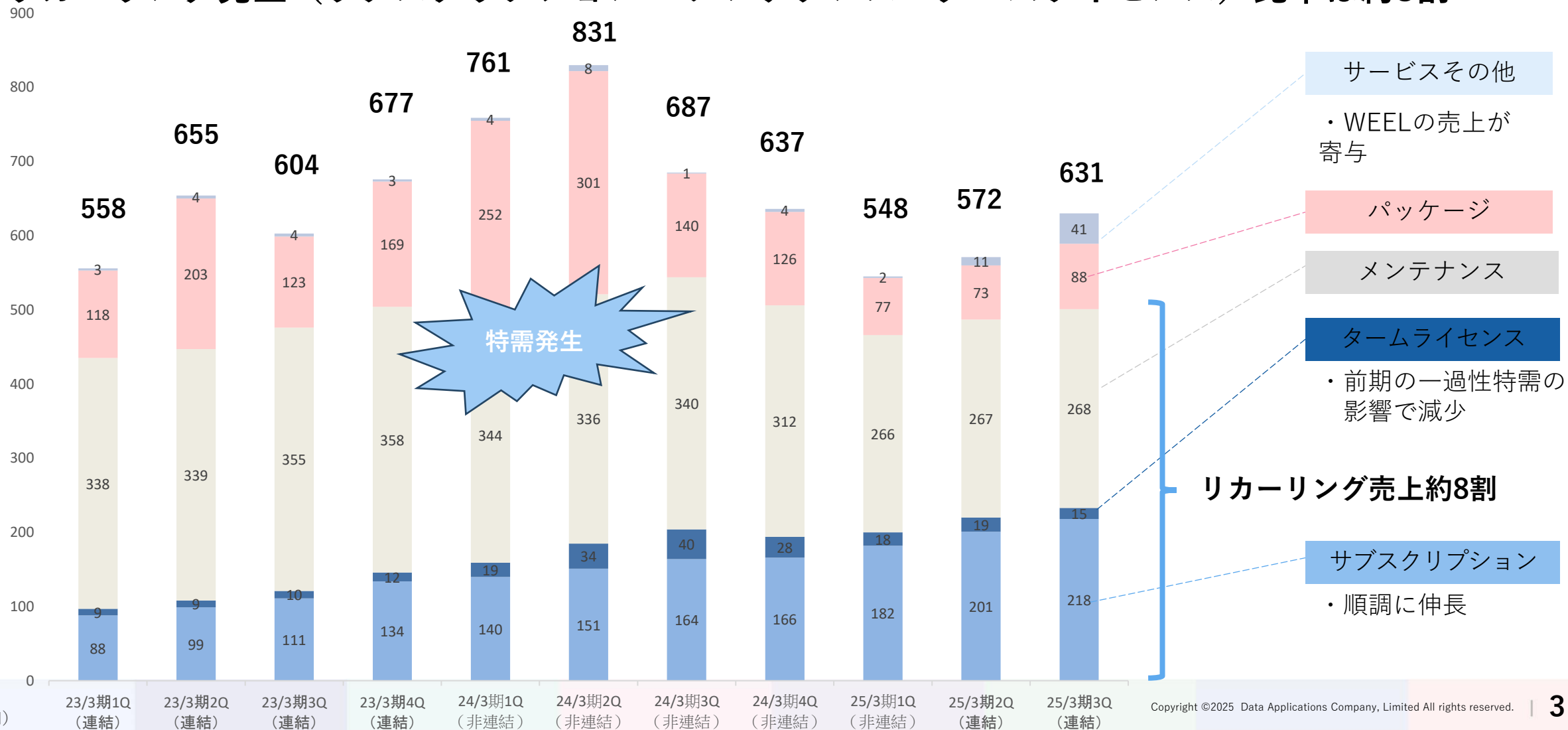
162 百万円

※営業利益86M + 償却費60M + 株式報酬費用16M

- ・前年同期比は、参考として非連結との比較です。
- ・売上計上の区分は、販売方法により、パッケージ売上とリカーリング売上（サブスクリプション売上、メンテナンス売上、タームライセンス売上）、サービスその他売上があります。詳細はP36をご参照ください。

# 売上構成

## ■リカーリング売上（サブスクリプション・メンテナンス・タームライセンス）比率は約8割

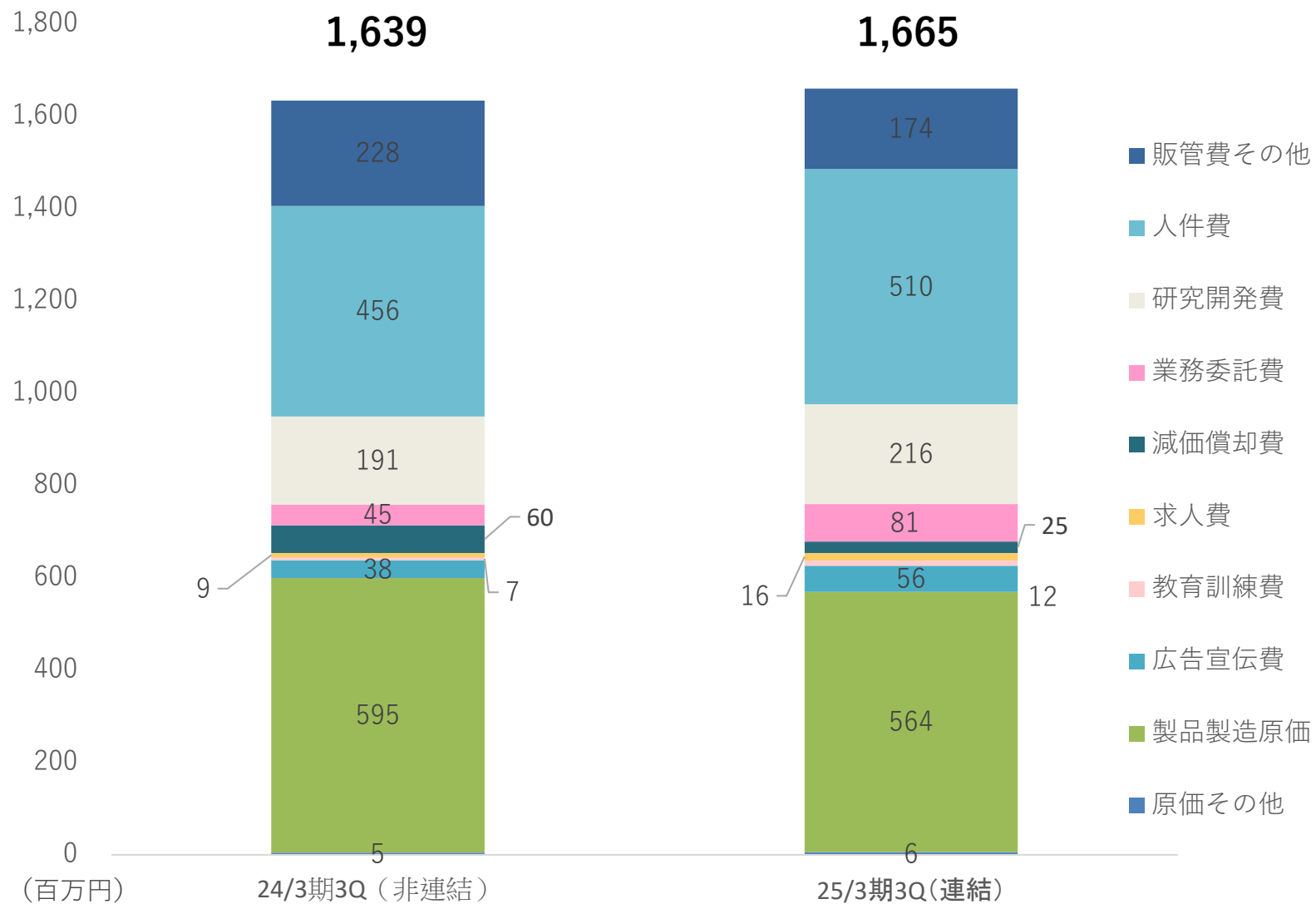


# サブスクリプションMRR (Monthly Recurring Revenue : 月次経常収益)

## ■ 順調に伸長



# 総費用の推移



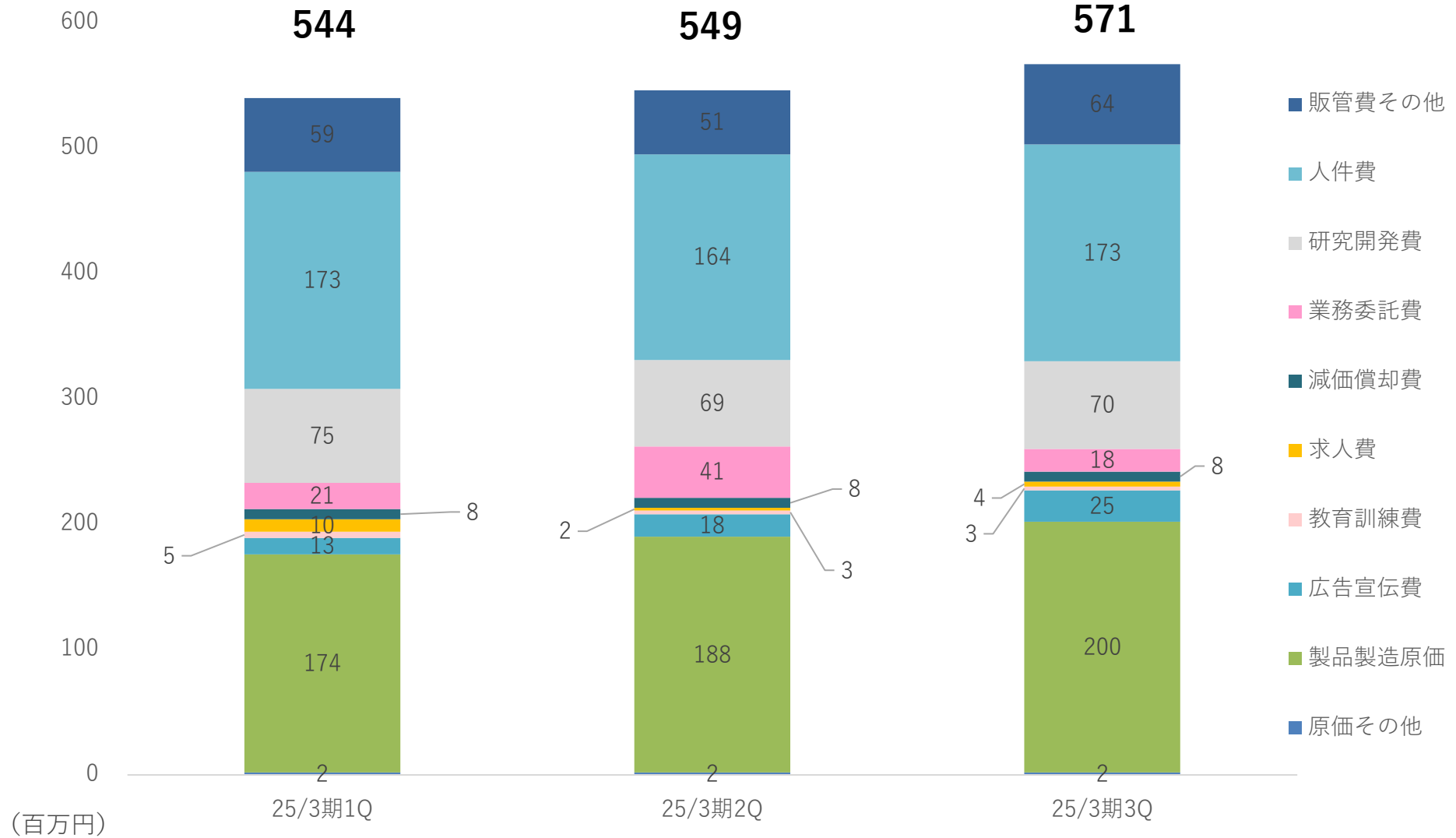
## 販管費

- ・ 事業拡大に伴い  
人件費、求人費が増加
- ・ 新製品Placul、ACMS Cloudの  
開発により、研究開発費が増加
- ・ 人的資本経営強化のため  
教育訓練費が増加
- ・ 移転に伴う家賃、原価償却費は  
減少
- ・ WEELのM & Aに関連して  
人件費、業務委託費が増加

## 原価

- ・ 製品製造原価は、移転に伴い、  
家賃と減価償却費減少

# 参考：総費用の四半期推移



# 製品別売上構成

■ 戦略製品売上高は、サブスクリプション強化によりパッケージ売上が減少し、前期比▲3.6%

	24/3期3Q（非連結）		25/3期3Q（連結）		（百万円） 前期比
	売上高	構成比	売上高	構成比	
戦略製品合計	450	36.1%	433	48.5%	▲3.6%
ACMS Apex	417	33.5%	397	44.4%	▲4.8%
RA <sup>COON</sup>	22	1.8%	28	3.2%	26.9%
ACMS Webframer	10	0.8%	7	0.9%	▲22.4%
その他製品 (ACMS B2B・AnyTran など)	795	63.9%	460	51.5%	▲42.1%

※新規売上であるパッケージ（売り切り）、サブスクリプション、タームライセンスの合計値で集計しています。  
(メンテナンス、サービスその他を除く)



# 貸借対照表 (B/S)

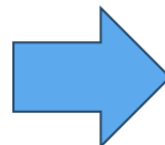
■総資産6,114百万円、純資産4,659百万円

■子会社M&Aにより265百万円のものれんが発生

2024年3月期 (非連結)

(単位：百万円)

	流動負債 1,133
	固定負債 304
現預金 4,149	純資産 4,569
その他流動資産 189	
固定資産 1,667	



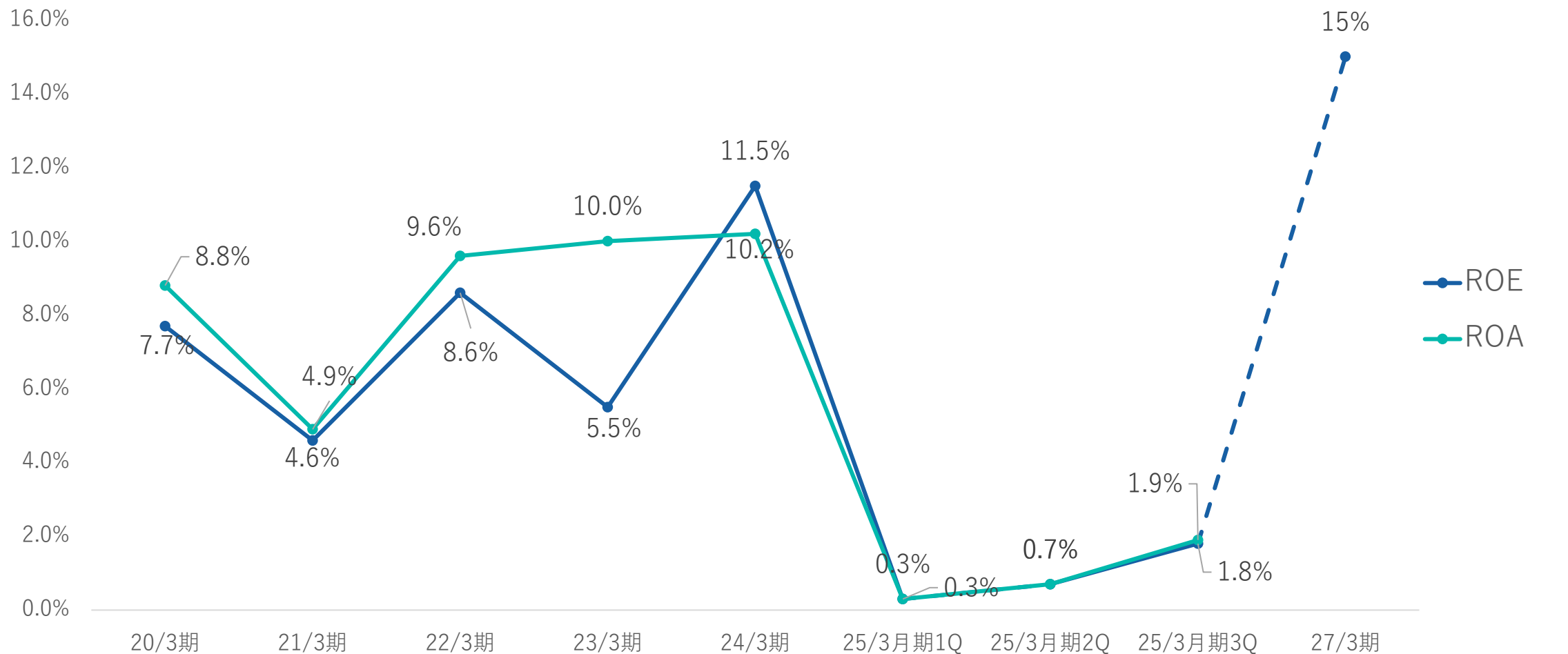
2025年3月期第3四半期 (連結)

(単位：百万円)

	流動負債 1,132
	固定負債 322
現預金 3,829	純資産 4,659
その他流動資産 218	
固定資産 2,066	

# 各指標（ROE・ROA）の推移

■自己資本比率76.2%



# 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。

# 中期経営計画（2025年3月期-2027年3月期）

## 中期ビジョン：個人と組織がともに成長し続けるDIGITAL WORKを実現する



# 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）事業戦略

## 当社の事業成長を担う三本の柱

### 事業領域の拡大・開拓

データ連携市場の拡大

コラボレーション市場への進出

M&A・海外展開

### 収益安定性の向上

全ライセンスのサブスク化

サービス型ビジネスの拡充

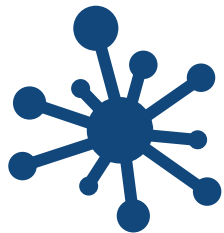
業務効率の向上

### 人的資本経営の推進

優秀な人材の獲得

人材育成の強化

ウェルビーイングの推進



## DIGITAL WORKの実現

# 当期（2025年3月期）経営方針

## 新規事業のスタート・創業40周年へ向けて

### 事業領域の拡大・開拓

クラウドサービスでのACMSの市場投入

Placulの市場投入・顧客獲得

M&Aの実現

### 収益安定性の向上

サブスクモデルでの案件受注強化

サービスレベルの維持・向上

ランニングコストの適正化

### 人的資本経営の推進

優秀な人材の積極的採用

階層別教育の強化・徹底

ウェルビーイング施策の積極的試行

# Topics : 更なる事業領域拡大・開拓

- ・ デジタルトランスコミュニケーションズ株式会社と株式会社メロンがグループイン  
次世代のデータプラットフォームの構築を目指す

## 事業領域の拡大・開拓

クラウドサービスでのACMSの市場投入

Placulの市場投入・顧客獲得

M&Aの実現





## Topics : 更なる事業領域拡大・開拓

- ・ワークマネジメントプラットフォーム「Placul（プラカル）」は無料で利用できるフリープランを提供開始
- ・WEEL社は、生成AIに関する大手企業とのPoC開発案件や本開発案件を複数受注

### 事業領域の拡大・開拓

クラウドサービスでのACMSの市場投入

Placulの市場投入・顧客獲得

M&Aの実現



リモートワーク／ハイブリッドワークでこんな問題、起きていませんか？

そんなお悩みを解決！

Placul  
プラカル

ずっと無料  
フリープラン登場！

自立型人材の育成  
どうすれば...

通知が多すぎる...

個人の持つ情報を  
共有してほしい...

The graphic features a blue border and a white background. A large speech bubble at the top contains the question. Below it, three cartoon characters (blue, green, and orange) represent different work-related issues. To the right, the Placul logo and a promotional message are displayed.

「Placul（プラカル）」フリープラン <https://www.placul.jp/plan/>

# Topics：収益安定性の向上

- ・ サブスクリプションの売上高は順調に伸長（P4 参照）

全ライセンスのサブスクリプション化を加速、更なる伸長を目指す

- ・ カスタマー・サポート・サービスが、2年連続三つ星を獲得！

HDI 格付けベンチマーク「クオリティ格付け」で最高評価

## 収益安定性の向上

サブスクモデルでの案件受注強化

サービスレベルの維持・向上

ランニングコストの適正化



## 当期（2025年3月期）連結業績見通し

当社は、2025年3月期中間期から連結決算に移行しております。これに伴い、個別業績予想を修正（取り下げ）し、連結業績予想を公表しました。

（単位：百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり 当期純利益
2025年3月期	2,500	200	220	170	円 銭 27.63

尚、配当方針については変更ございません。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考えています。（詳細はP31をご参照ください）

株主資本配当率（DOE）3.5%

配当下限額として 25円

# 株主優待制度の変更（拡充）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。より一層当社株式への投資の魅力を高めることを目的として、2025年3月末日の基準日より、**1,000株～1,999株、2,000株以上の優待区分を新設**し、株主優待ポイント制度を拡充いたします。

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。

保有株式数	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～999株	10,000pt	10,500pt	11,000pt	11,500pt
<b>1,000株～1,999株</b>	<b>15,000pt</b>	<b>15,800pt</b>	<b>16,500pt</b>	<b>17,300pt</b>
<b>2,000株以上</b>	<b>20,000pt</b>	<b>21,000pt</b>	<b>22,000pt</b>	<b>23,000pt</b>



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

The image features a decorative background. On the left side, there is a vertical bar composed of several colored squares: blue, dark blue, teal, pink, purple, teal, dark blue, and red. The rest of the background is filled with a grid of horizontal bands in various colors, including light blue, light purple, light green, light pink, light blue, light green, light blue, and light pink. The word "Appendix" is written in a bold, black, sans-serif font, centered horizontally and positioned in the middle of the page.

# 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発展に貢献します。  
※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。

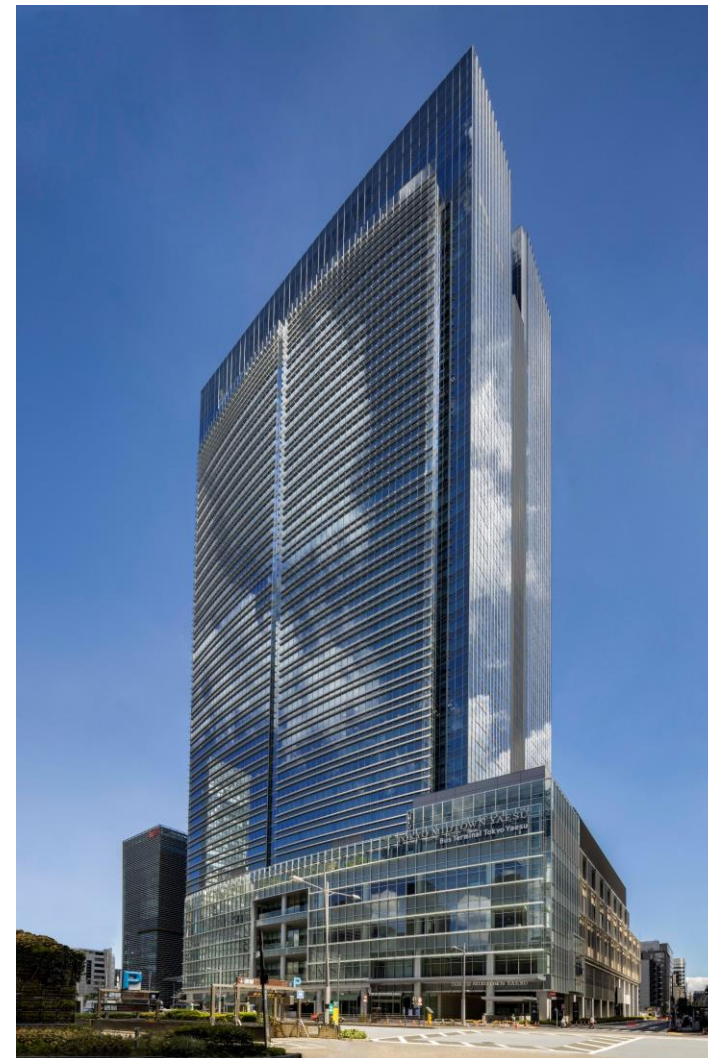
### 社員の幸福を実現する経営を行います。

※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。



# 会社概要

- 社名 株式会社データ・アプリケーション
- 証券コード 3848：スタンダード市場
- 東京オフィス 東京都中央区八重洲2-2-1  
（本社） 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー27階
- 鹿児島オフィス 鹿児島県鹿児島市山之口町12-14  
甲南アセット鹿児島天文館ビル 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 136名（2024年3月末現在）
- 売上 2,919百万円（2024年3月期）
- 事業内容 企業内外のデータ連携に関するソフトウェア開発と  
販売およ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（2024年3月末現在）
- グループ会社 株式会社WEEL





# 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

# 沿革



1982年9月  
創業

DAL

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

2023年12月  
東京都中央区八重洲に  
移転

2024年7月  
株式会社WEELを子会社化

# 主力製品概要

## DIGITAL WORKを実現する3つのプラットフォーム

製品名	概要
エンタープライズ・データ連携プラットフォーム 	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
データハンドリングプラットフォーム 	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
ワークマネジメントプラットフォーム  Placul プラカル	チーム協働業務の目標とタスクを通じてリモートワーク/ハイ ブリッドワーク課題を解決し、個々人の自律を支援する クラウドサービス

# 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	2024年7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	ワークマネジ メント プラット フォーム
S-GARNET 販売	ACMS/UX 販売	ACMS/NT 販売	ACMS B2B 販売	ACMS E <sup>2</sup> X 販売	ACMS WebFramer 販売	RACCOON 販売	ACMS Apex 販売	OCRtran 販売	Placul 販売

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

# 製品・サービスコンセプト

## 個人と組織がともに成長し続けるDIGITAL WORKを実現する



# 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)

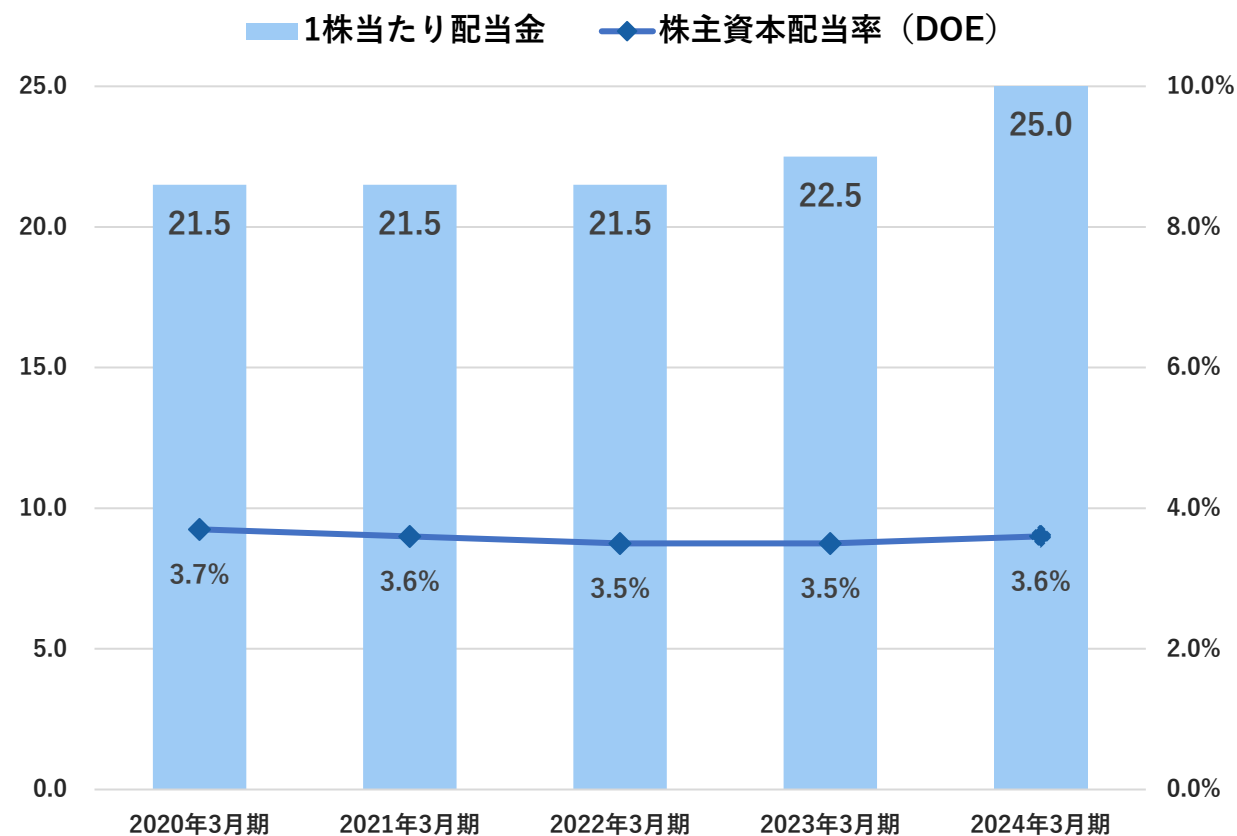


# 配当方針について

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、安定的・継続的な配当を実施

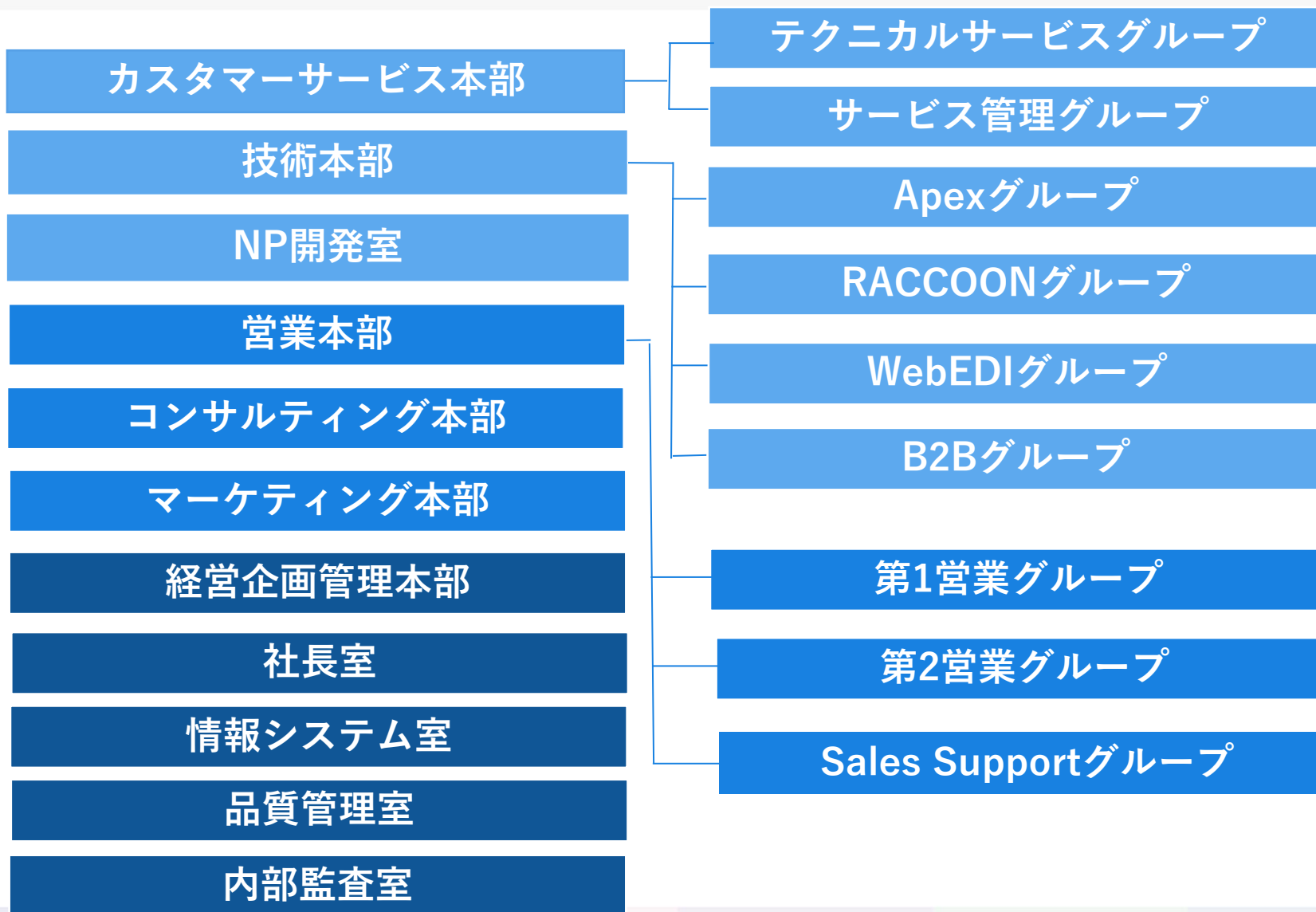
株主資本配当率（DOE） 3.5%

配当下限額として 25円





# 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

## 「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。

## 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。

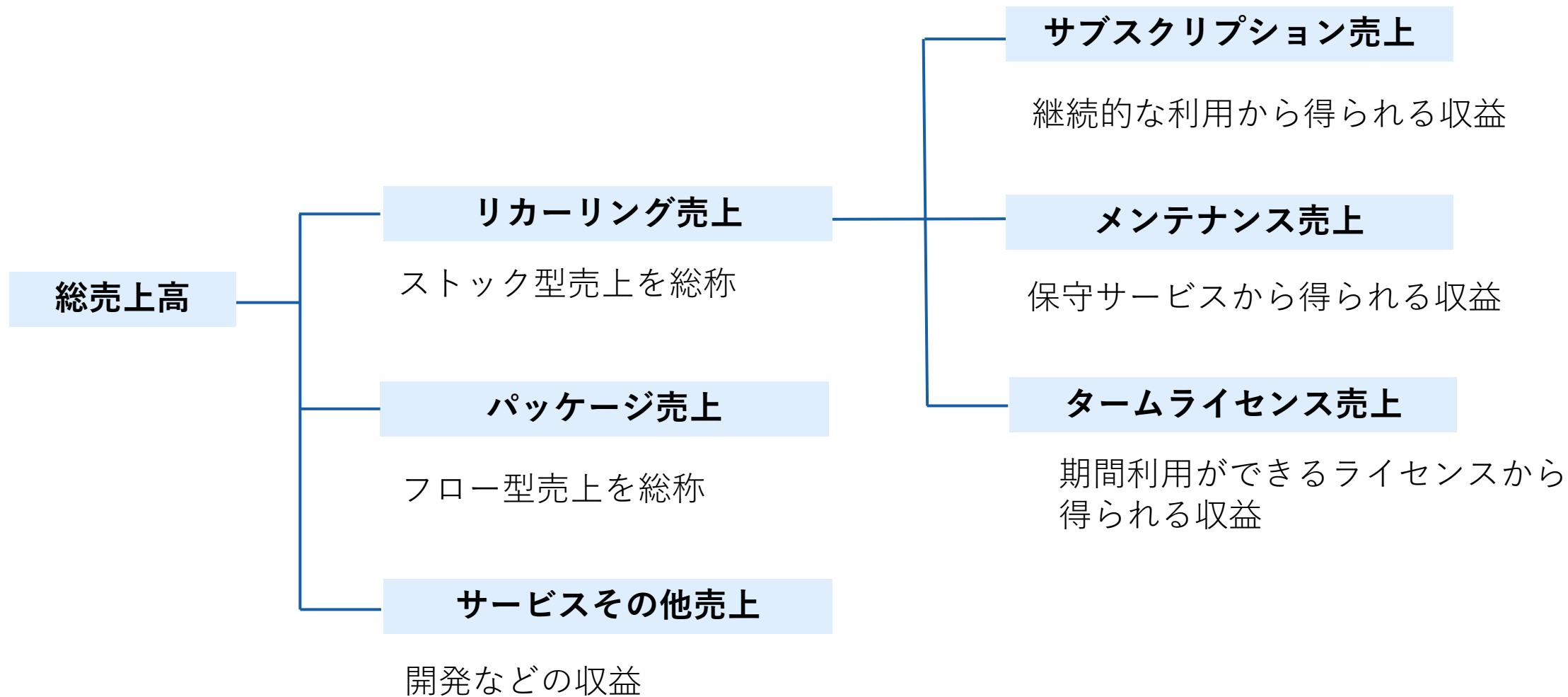


- 株式会社データ・アプリケーション（略称：DAL）公式noteでも中期経営計画をご説明しています。



# 参考：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。



## 【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、E<sup>2</sup>X、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。