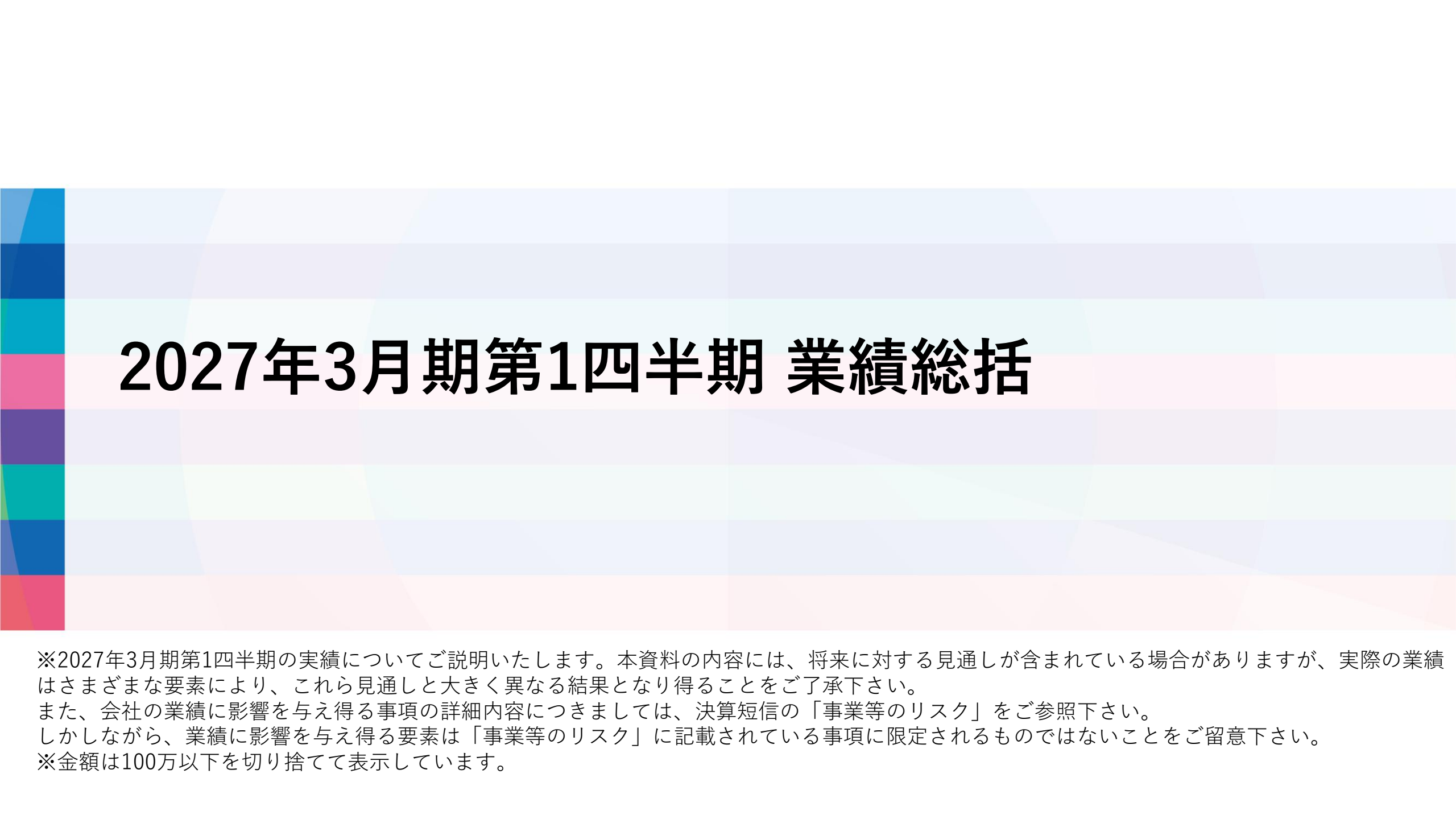


2027年3月期第1四半期決算 補足資料

～データと一緒にワクワクする未来へ！～

STANDARD
CODE:3848

DAL
Data Applications Company, Limited



2027年3月期第1四半期 業績総括

※2027年3月期第1四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。

連結業績ハイライト

売上高

1,122 百万円

< 前年同期比 + 18.5% >

< 全体 >

- ・ 前期比では上回る
- < ソフトウェア事業 >
- ・ サブスクリプションの大型案件受注に加え、受注件数も堅調に推移

営業
利益

▲40 百万円

< 前年同期比 - >

< 全体 >

原価率が高いSI事業の売上増加に伴う原価率上昇により粗利率は低下したものの、販管費の適切なコスト管理を継続し、営業利益はおおむね計画どおりに推移。

経常
利益

▲20 百万円

< 前年同期比 - >

親会社株主に
帰属する
四半期純利益

▲15 百万円

< 前年同期比 - >

EBITDA
※

8 百万円

< 前年同期比▲38.0% >

※営業利益▲40M + 償却費43M + 株式報酬費用5M

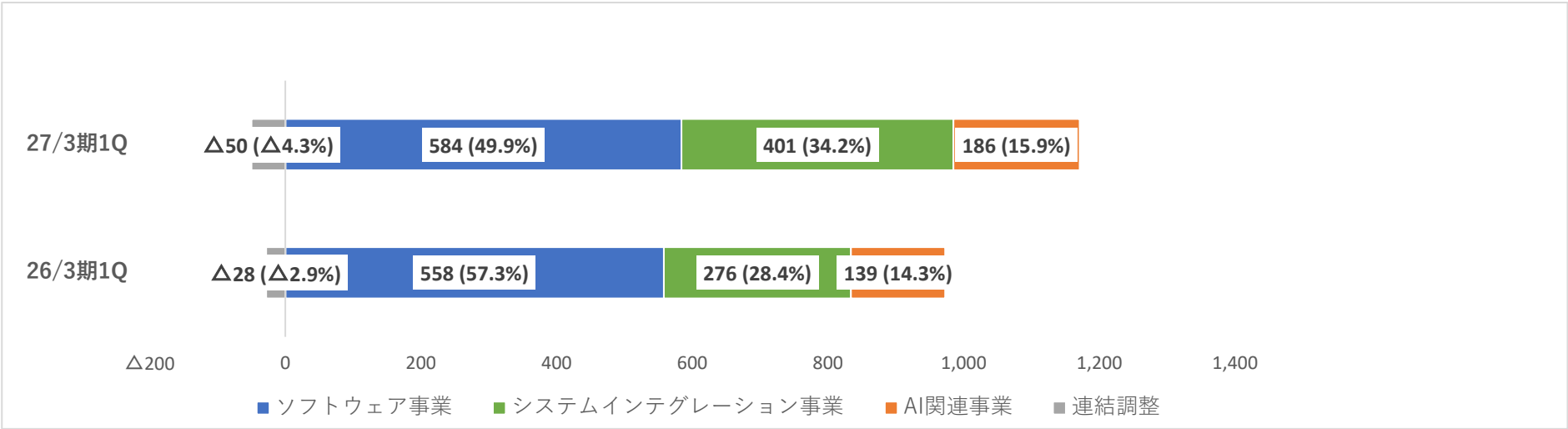
連結売上高の内訳

※記載の売上高は、内部取引を含むセグメント合計値です（連結調整前）。

■ 事業ポートフォリオの多角化が着実に進む

（百万円）

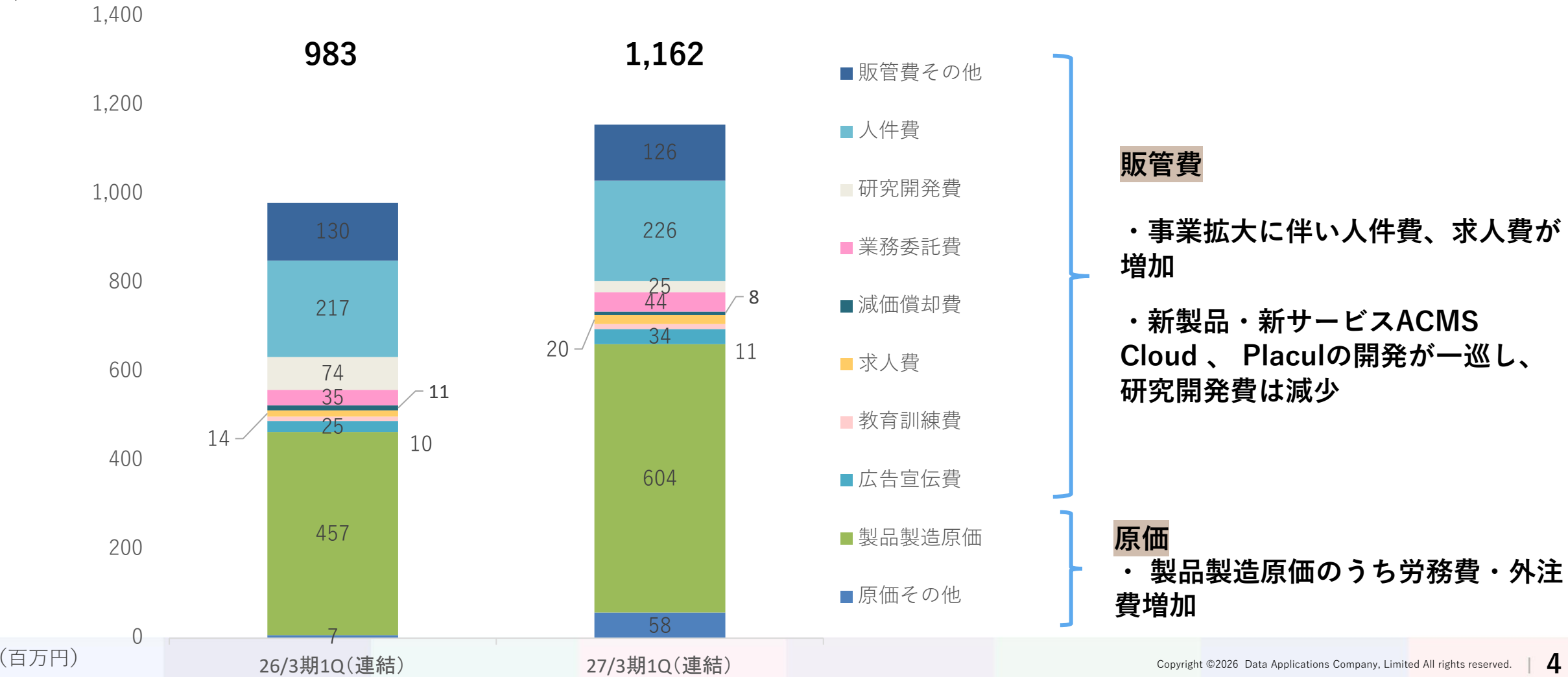
セグメント	26/3期1Q	27/3期1Q	前年比
ソフトウェア事業	558	584	+4.7%
システムインテグレーション事業	276	401	+45.3%
AI関連事業	139	186	+33.8%
連結調整	△ 28	△ 50	+78.6%
セグメント合計	973	1,172	+20.5%



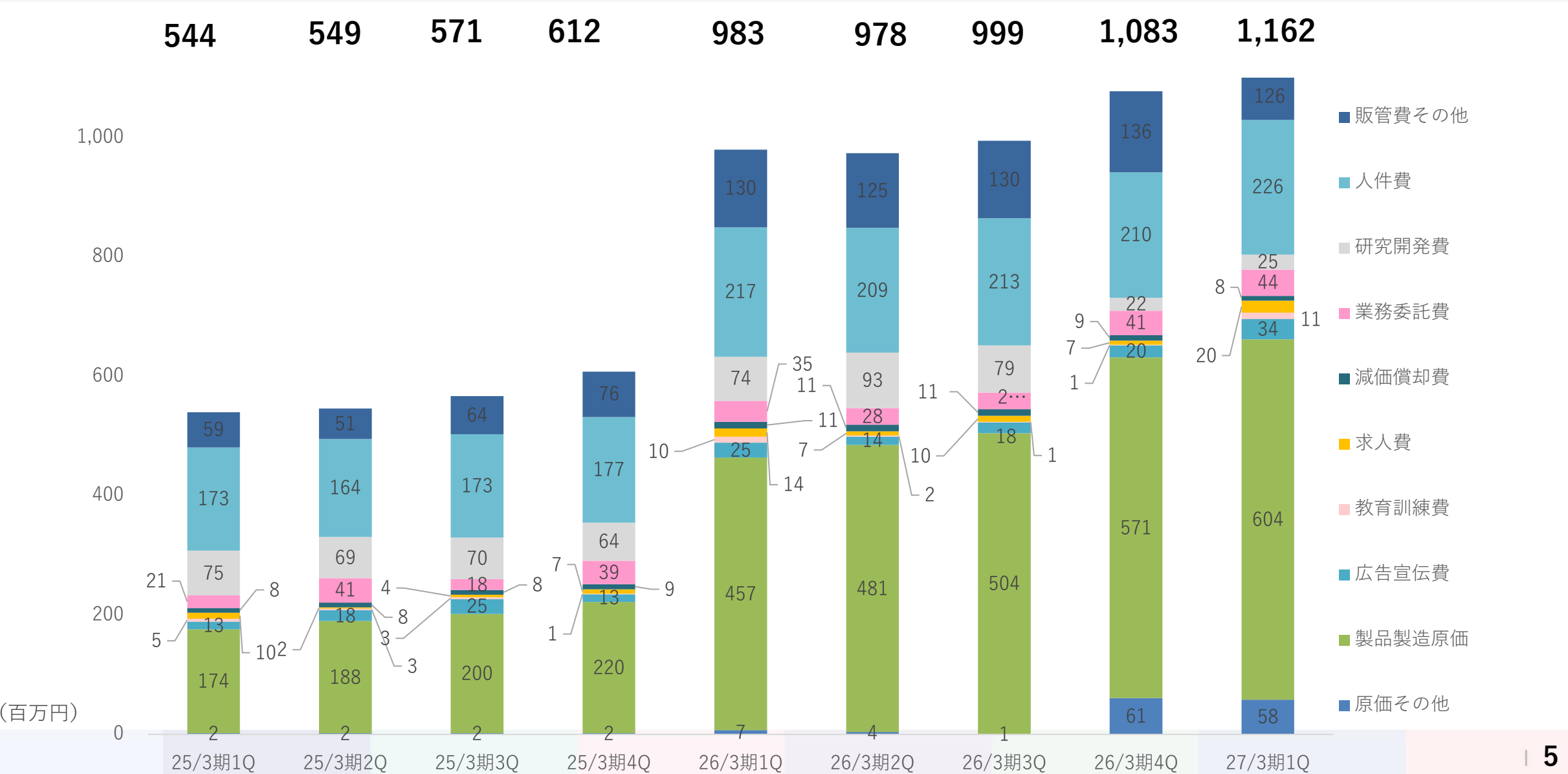
連結総費用の推移

■粗利率（売上総利益率）は40.88%（前期50.95%）、営業利益率は▲3.58%（前期▲3.88%）、EBITDAマージン0.76%

※原価率の高いシステムインテグレーション事業の売上拡大により事業構成が変化し、製品製造原価（労務費・外注費含む）が増加。加えて、のれん償却費の継続計上が利益率を押し下げ



参考：連結総費用の四半期推移

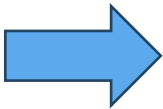


連結貸借対照表（B/S）

- 総資産6,822百万円、純資産4,745百万円
- 前受金の増加で流動負債が拡大
- 純資産はその他有価証券評価差額金の減少等により微減

2026年 3 月期（連結）

現預金 4,152	流動負債 1,688
	固定負債 324
その他流動資産 852	純資産 5,024
固定資産 2,032	



2027年 3 月期 1Q（連結）

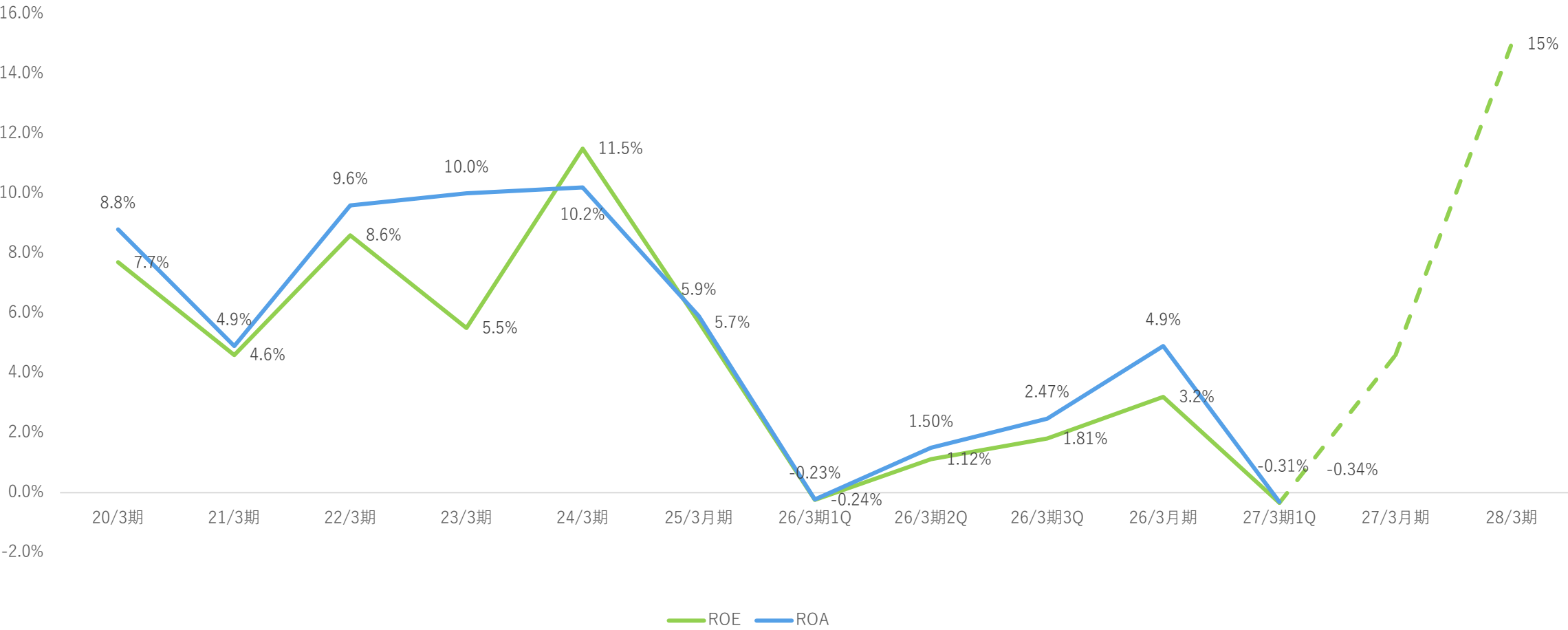
現預金 4,234	流動負債 1,796
	固定負債 279
その他流動資産 627	純資産 4,745
固定資産 1,960	

（単位：百万円）

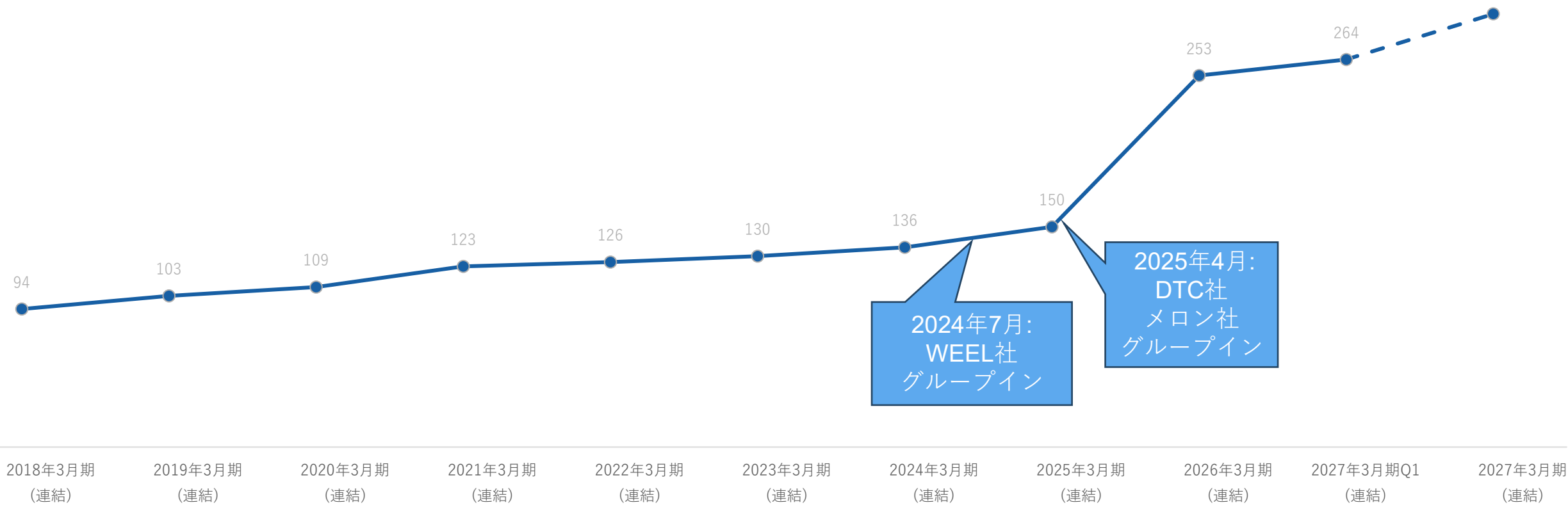
各指標（ROE・ROA）の推移

■自己資本比率67.12%

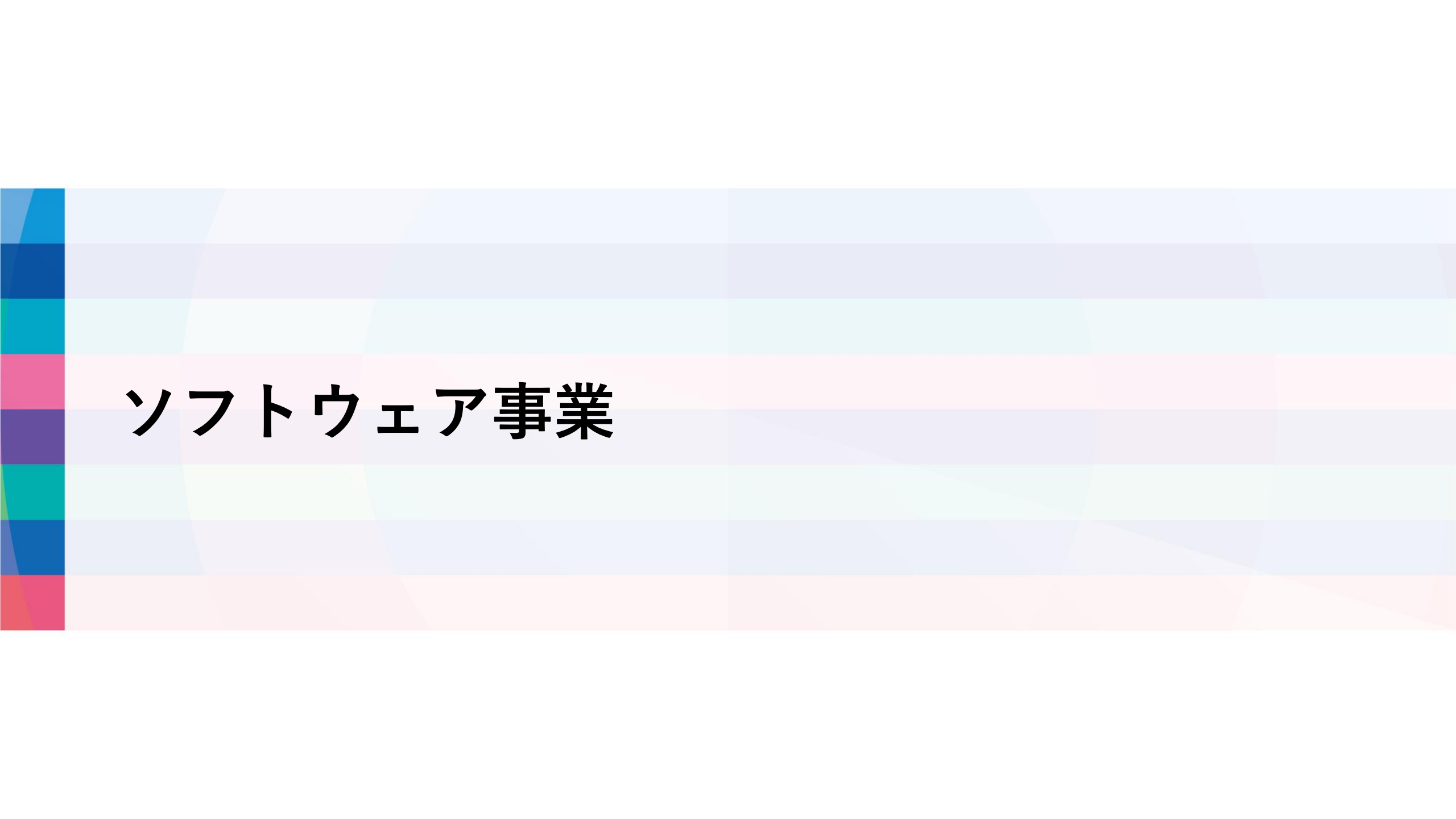
中期経営計画の目標値
※ROAは非開示



従業員数の推移



※従業員数は各期末時点。M&Aは期中・期首により反映時期が異なります。

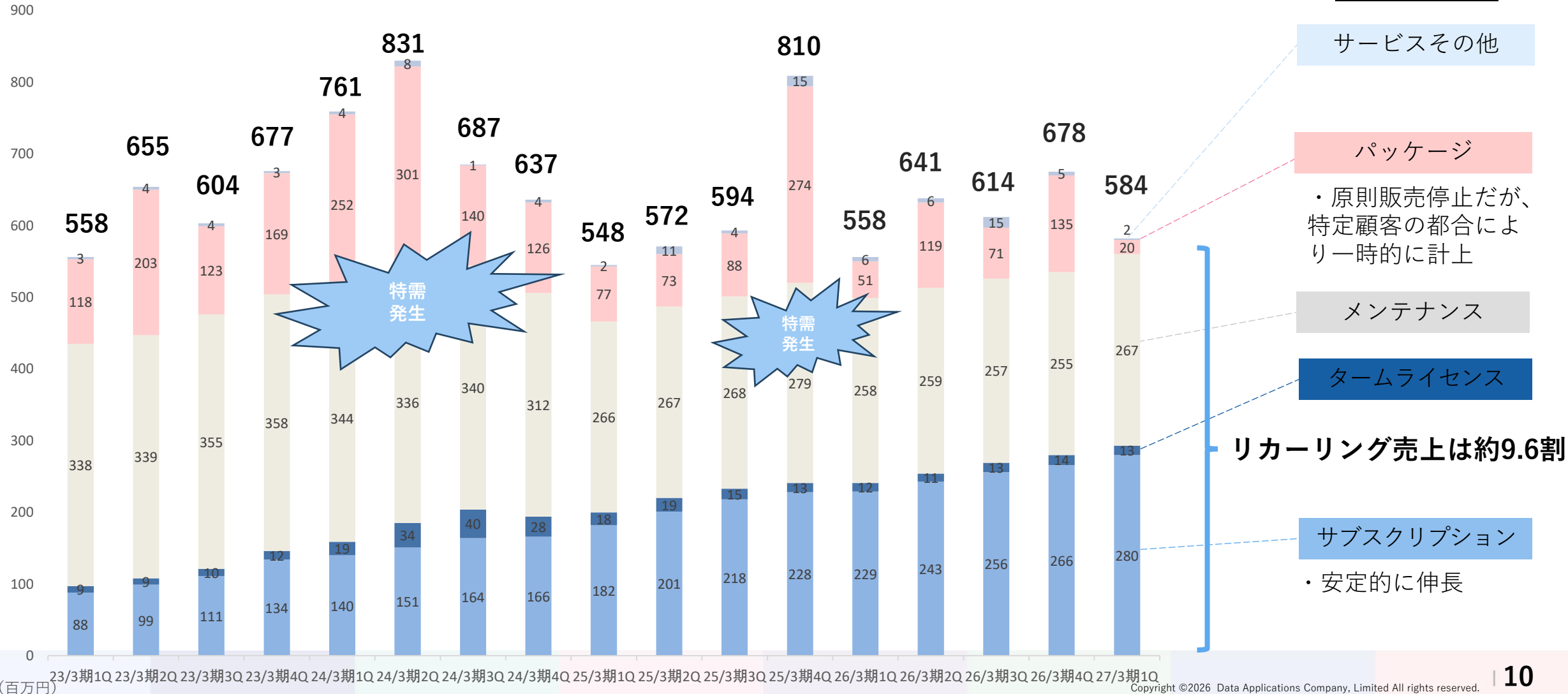


ソフトウェア事業

売上構成

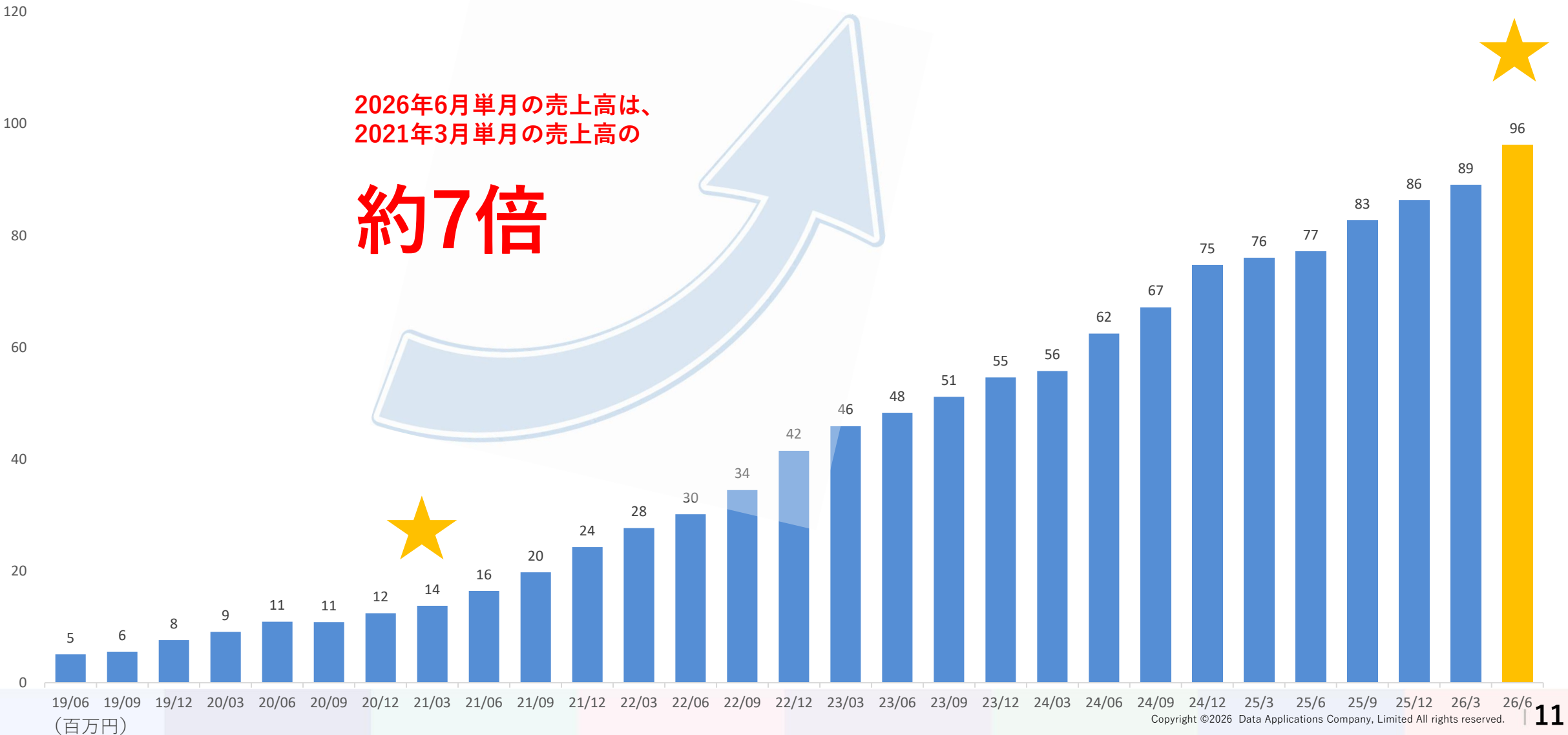
※25/3期2Q（中間期）以降は連結期間ですが、売上構成はソフトウェア事業のみを対象としています。
※記載の売上高は、内部取引を含むセグメント合計値です（連結調整前）。

■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9.6割



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

■ 大型案件受注・案件の積み上げにより、MRRは期末時点で96百万円まで拡大



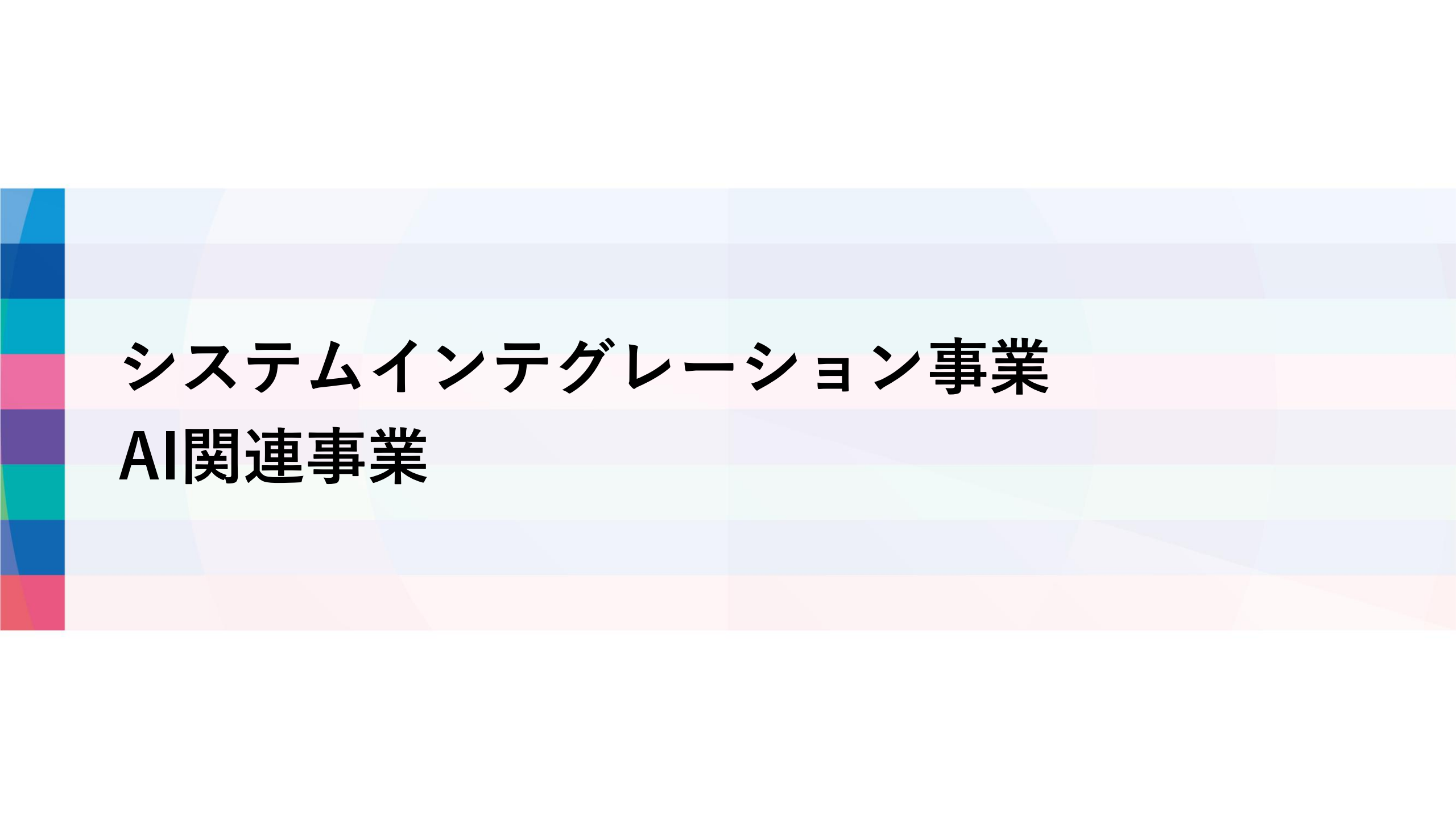
製品別売上構成

■ 戦略製品売上高は、ACMS Apexの拡販により、前期比11.6%増 (百万円)

	26/3期1Q		27/3期1Q		前期比
	売上高	構成比	売上高	構成比	
戦略製品合計 ACMS Cloud ACMS Apex RACOON Placul	160	54.4%	178	56.3%	11.6%
その他製品 (ACMS B2B・AnyTranなど)	134	45.6%	138	43.7%	3.5%

※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）

※26/3期4QよりACMS Cloud・Placulの売上を含めて集計しています。



システムインテグレーション事業

AI関連事業

売上構成 ※記載の売上高は、内部取引を含むセグメント合計値です（連結調整前）。

(百万円)

	システム インテグレーション事業	AI関連事業
売上	401	186
営業利益	▲26	▲10
のれん償却	6	17

【システムインテグレーション事業】

案件獲得は着実に進捗し受注残の積み上げが進む一方、大型案件の増加に伴う原価構成の変化により粗利率が低下。内製化の推進等により収益性の改善を図る。

【AI関連事業】

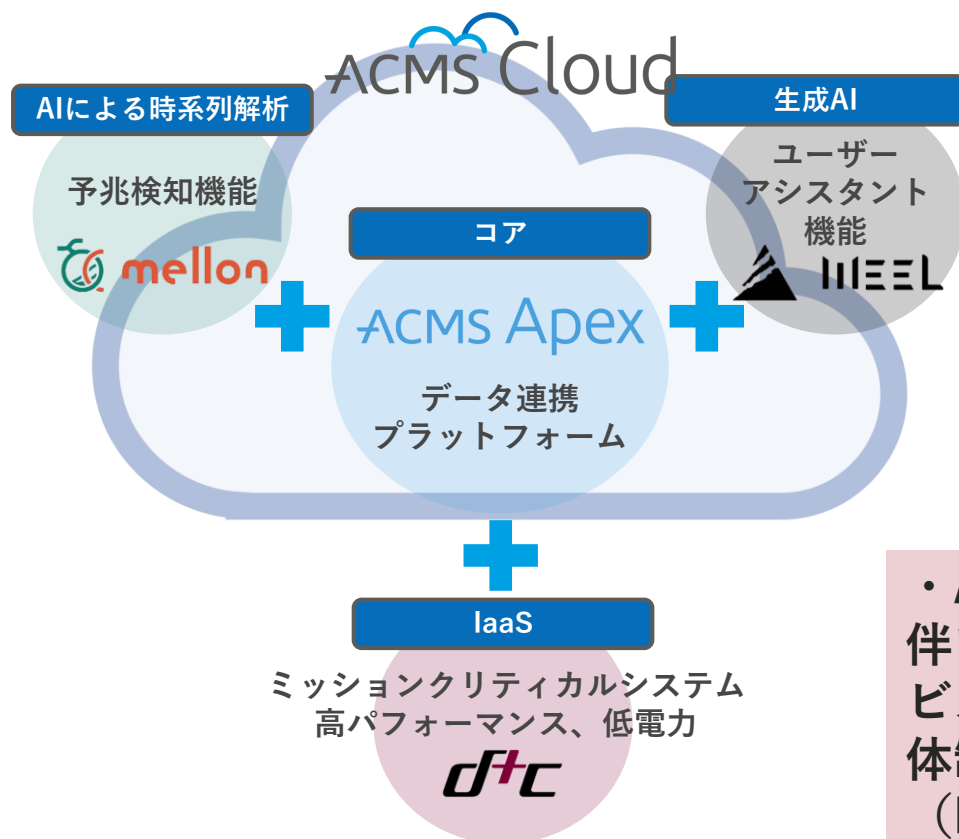
生成AI関連の旺盛な需要を背景に、売上は堅調に推移。人材強化やマーケティング費用等の先行投資を継続しつつも、生産性向上により収益性は改善傾向。追加案件の獲得も着実に進み、売上・利益を積み上げる。

グループ会社シナジーとACMS Cloud進捗

■ 顧客ネットワークの統合的活用

- ・ 協業案件の拡大
- ・ パートナー向けセミナーでの共同発信

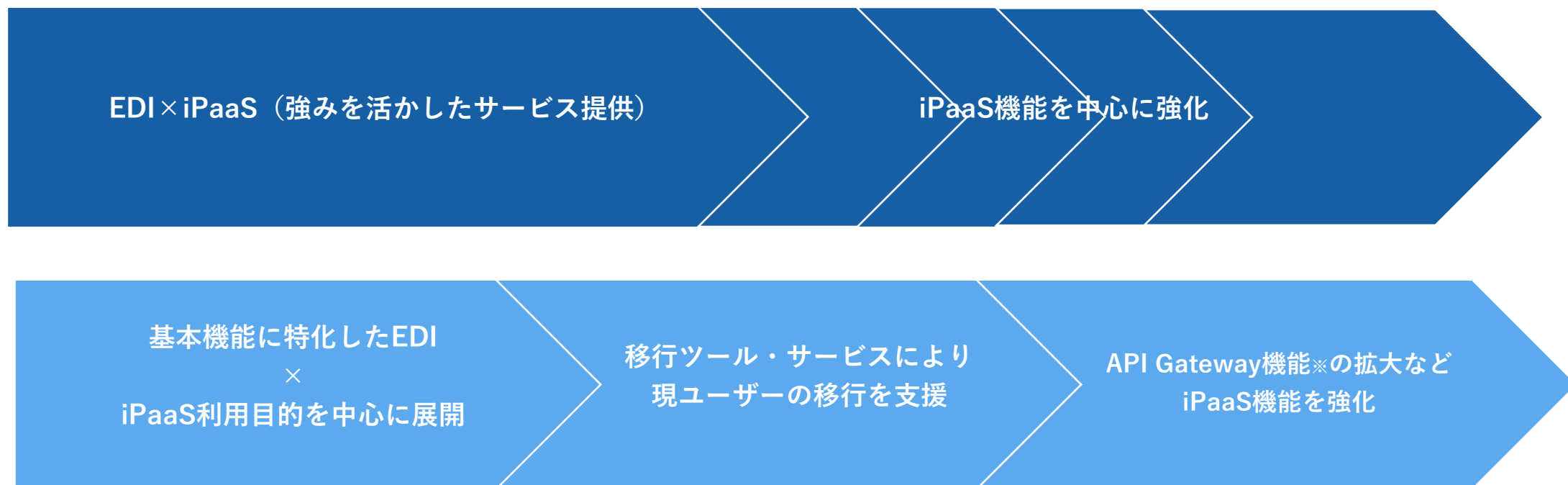
障害予兆をAIで検知する高精度モデルの開発を推進中。
(メロン社)



- ・ 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』の開発、ベータ版を提供開始。
- ・ 業務改革とサービス品質向上を目的に、顧客サポート業務を効率化するAI Chatbotを搭載 (WEEL社)

- ・ ACMS Cloudの運用開始に伴い、運用監視を担当。サービスの安定稼働に向けた監視体制の構築と運用を進める。(DTC社)

■ EDI機能を備えたiPaaSという新領域を開拓

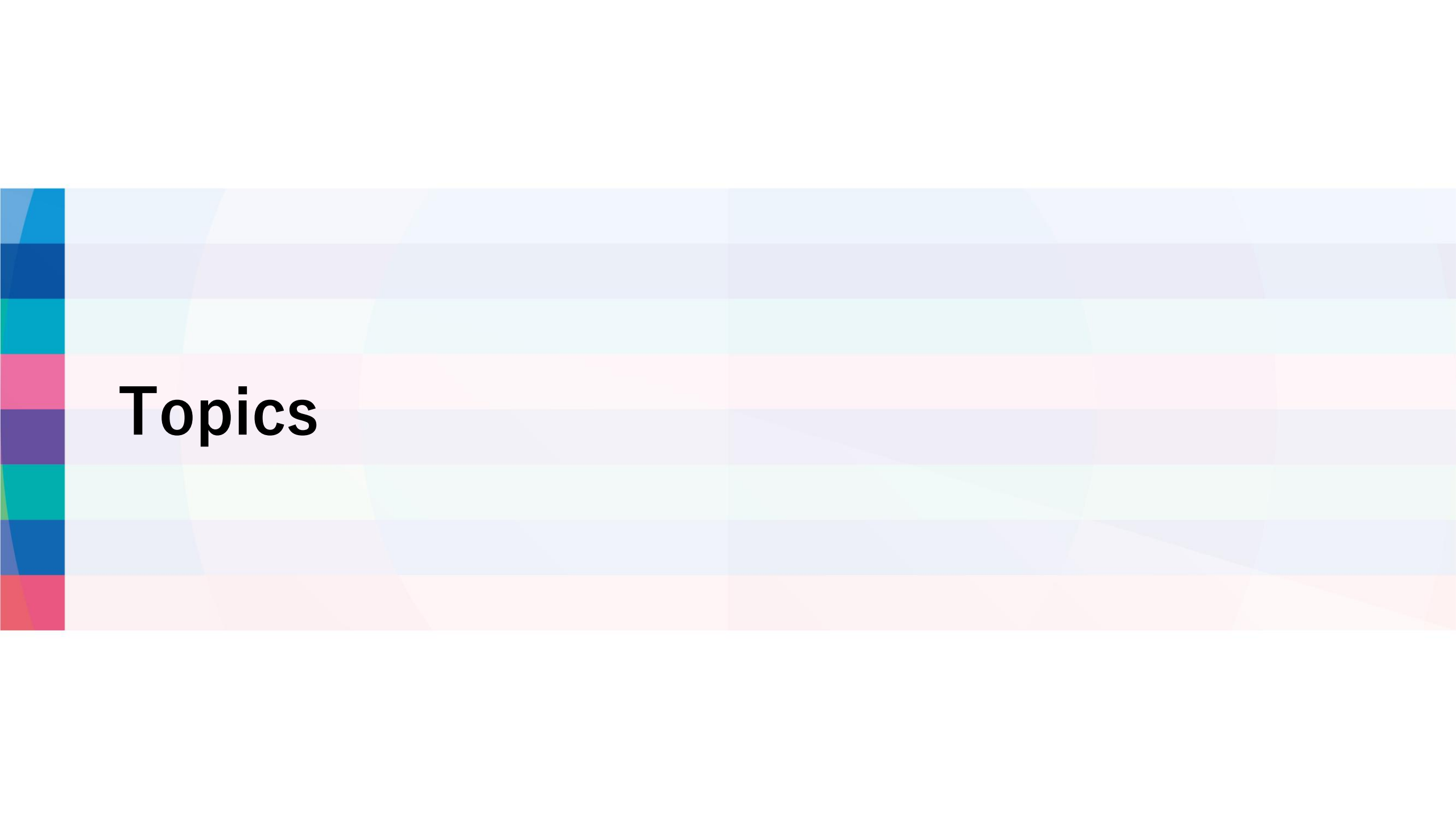


1st launch
2025年11月

2.0 Release
2026年中旬～

3.0 Release
2027年中旬～

N.0 Release
20××年×月

The background features a vertical bar on the left side 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 yellow, and light orange, creating a layered, geometric effect.

Topics

新中期経営計画（2026年3月期-2028年3月期）事業戦略

グループ全体の事業成長を担う三本の柱

事業領域の拡大・開拓

データ連携市場の更なる拡大

AIによるデータ利活用事業の展開

SI・インフラソリューションの拡大

SaaS市場への展開

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

グループ全体での業務効率の向上

グループ全体でのコスト最適化

人的資本経営の推進

優秀な人財の獲得

人財育成の強化

ウェルビーイングの推進

グループ内での人財の柔軟な活用



DIGITAL WORKの実現

Topics：収益安定性の向上

■サブスクリプション化推進（P11参照）

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

■ サービス型ビジネス拡充

メロン社が、新しい時系列予測モデル「FLAIR」を開発し、Open Source Software（オープンソースソフトウェア）として公開。世界的なベンチマーク「GIFT-Eval」において全統計手法中1位を達成するなど、少ない計算資源でも高速・高精度な予測が可能に

■グループ全体の業務効率化と利益強化

効率化とコスト最適化により、利益体質を強化

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

グループ全体での業務効率の向上

グループ全体でのコスト最適化



Topics：人的資本経営の推進

■優秀な人財の獲得

ワンキャリアなど、外部採用イベントへの参加およびインターンシップの実施を通じ、優秀な人財の獲得を推進

■人財育成の強化

「タレントサーベイ」の結果にもとづき、人財ポートフォリオを作成

■ウェルビーイングの推進

保健師による「運動と食事」をテーマとした健康セミナーを開催



【採用イベント出展】

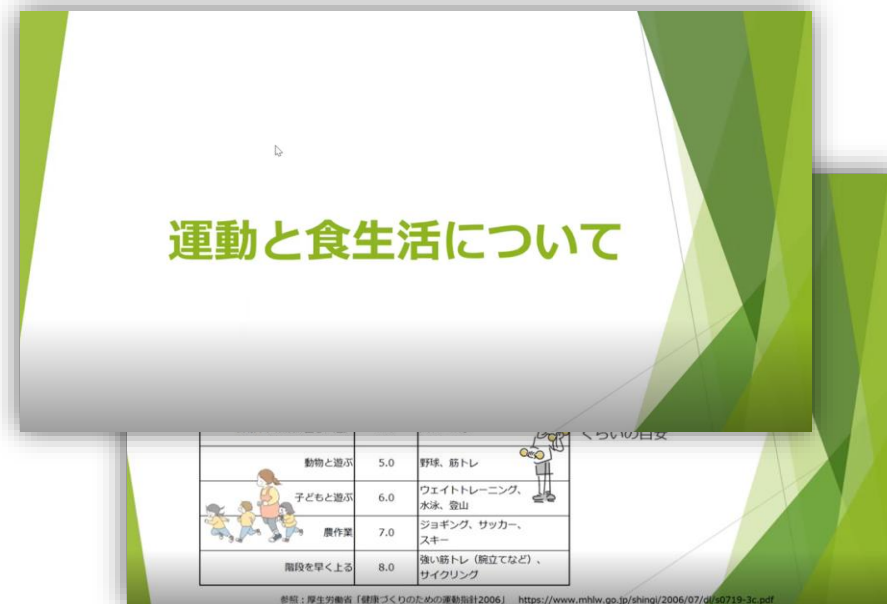
人的資本経営の推進

優秀な人財の獲得

人財育成の強化

ウェルビーイングの推進

グループ内での人財の柔軟な活用



Topics：2027年3月期連結業績見通し及び配当予想

増収要因：グループ化による事業拡大

増益要因：売上拡大による増収効果に加え、内製化推進・業務効率化によるコスト最適化が寄与。

グループインに伴う、人財への投資をより加速 (百万円)

	26/3期 実績	27/3期 計画値	前期比 増減率
売上高	4,322	5,000	+15.7 %
営業利益	276	280	+ 1.2%
経常利益	324	325	+ 0.3%
親会社株主に帰属する当期 純利益	156	178	+ 14.3%
EBITDA※	481	481	+ 0.1%

一株当たり配当金 35円 35円
(通常配当26円 + 記念9円)

※EBITDA = 営業利益 + 償却費 + 株式報酬費用
※前期比増減率は百万円未満を含めた実績・計画値を基に算出

Topics：IR活動

■ 投資家との対話を重視し、継続的な情報開示を通じて、透明性の高い経営を推進中。

日付	内容
2026/4/16	<u>中期経営計画における財務方針の変更および2026年3月期 剰余金の配当に関するお知らせ</u>
2026/5/1	<u>note記事公開「2026年 3 月期下半期振り返り～サービス進化と組織づくりが加速した下半期～」</u>
2026/5/7	<u>中期経営計画における財務方針の変更に関する動画公開のお知らせ</u>
2026/5/11	<u>note記事公開「【人と技術のあいだで、価値をつなぐ】 コンサルティング本部 副本部長が語る コンサルタントとして、大切にしてきたこと」</u>
2026/5/13	<u>2026年 3 月期決算補足資料及び動画公開</u>
2026/5/13	<u>2026年3月期連結業績と予想値並びに前期実績との差異に関するお知らせ</u>
2026/5/20	<u>2026年3月期決算説明会の書き起こし公開のお知らせ</u>
2026/5/25	<u>note記事公開「【中期経営計画における財務方針を変更】何が変わった？ 総還元性向100%を含む新たな財務方針について解説」</u>
2026/6/15	<u>投資系 YouTube チャンネル「1UP 投資部屋」の「銘柄勉強会（取材編）」が公開</u>
2026/6/23	<u>note記事公開「【2026年3月期決算のここを見てほしい！】 総還元性向100%を新たに加えた財務方針も始動！子会社3社のグループインで増収の今期業績について解説」</u>
2026/6/30	<u>2026年 3 月期決算並びに第41回定時株主総会質疑応答集公開</u>

The background features a vertical bar on the left side composed of several colored squares: blue, dark blue, teal, pink, purple, teal, dark blue, and red. The rest of the background is a grid of light-colored squares in shades of blue, green, pink, and yellow.

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。

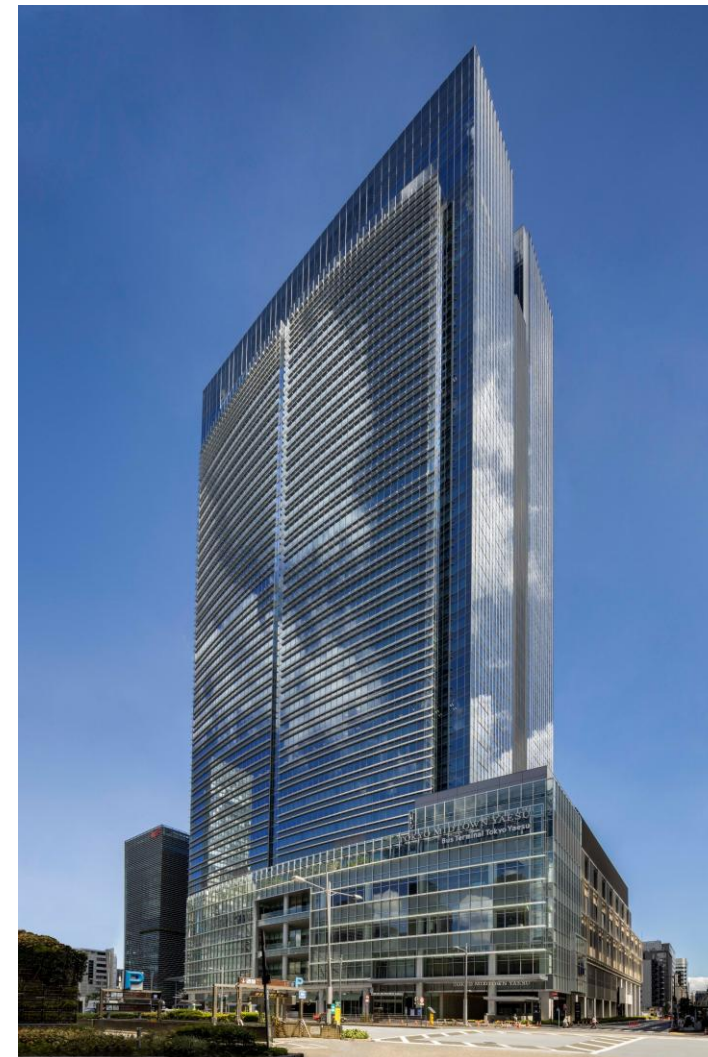
※社員と共に仕事を通じて喜びを分かち合います。

※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
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 鹿児島県鹿児島市武1丁目2-10 JR鹿児島中央ビル
- ・ 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 連結：264名（2026年6月末現在）
単体：136名（2026年6月末現在）
- ・ 売上 4,322百万円（2026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（2025年3月末現在）
- ・ グループ会社 株式会社WEEL
デジタルトランスコミュニケーションズ株式会社
株式会社メロン



グループ会社概要



株式会社WEEL

<https://weel.co.jp/company/>

生成AI を活用したシステム受託開発・コンサルティング、および AI メディア運営



デジタルトランスコミュニケーションズ株式会社

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

EDI（電子データ交換）/EAI（企業内アプリケーション統合）を基軸としたビジネスインフラソリューション、システムインテグレーションやサービス提供



株式会社メロン

<https://melloninc.jp/>

時系列解析技術やそれを組み合わせた大規模言語モデルに強みを有し同技術を用いた、データ 活用・分析に関連する AI 開発やソフトウェア開発

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9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

2025年4月
デジタルトランスコミュニケーションズ株式会社・株式会社メロンを子会社化

主力製品・サービス概要：DIGITAL WORKを実現するプラットフォーム

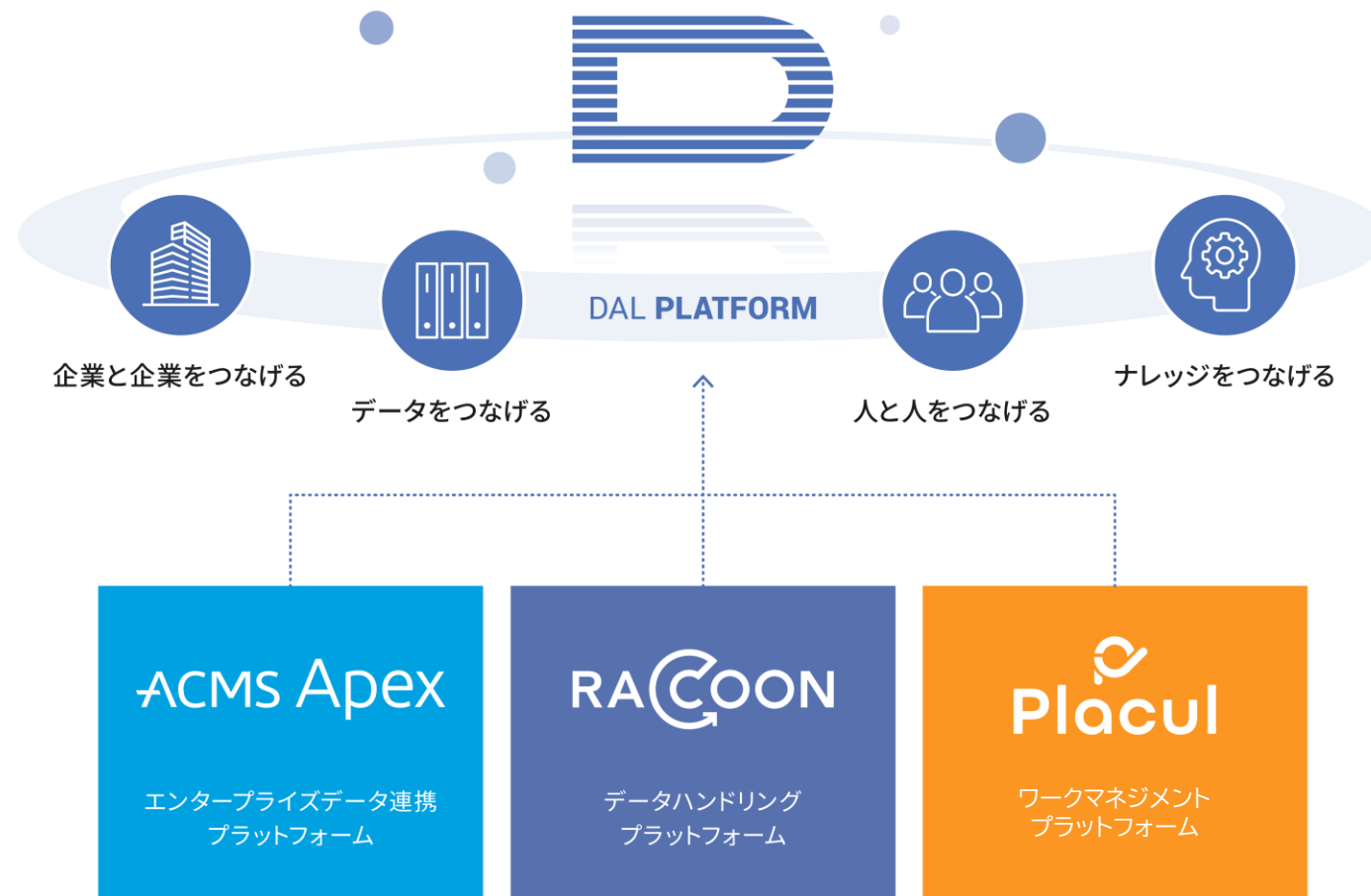
製品・サービス名	概要
クラウド型データ連携プラットフォーム 	企業間・社内システムをシングルプラットフォームで簡単に連携、手軽に始められるクラウド型データ連携プラットフォーム
エンタープライズ・データ連携プラットフォーム 	既存の業務アプリケーション資産を生かし、セキュアかつ可用性の高いデータ連携基盤を容易に構築できるソフトウェア
データ ハンドリング プラットフォーム 	データ連携や移行時のデータ加工・変換をノーコードで実現できるソフトウェア
ワークマネジメントプラットフォーム 	チーム協働業務の目標とタスクを通じてリモートワーク/ハイブリッドワーク課題を解決し、個々人の自律を支援するクラウドサービス

製品の歴史

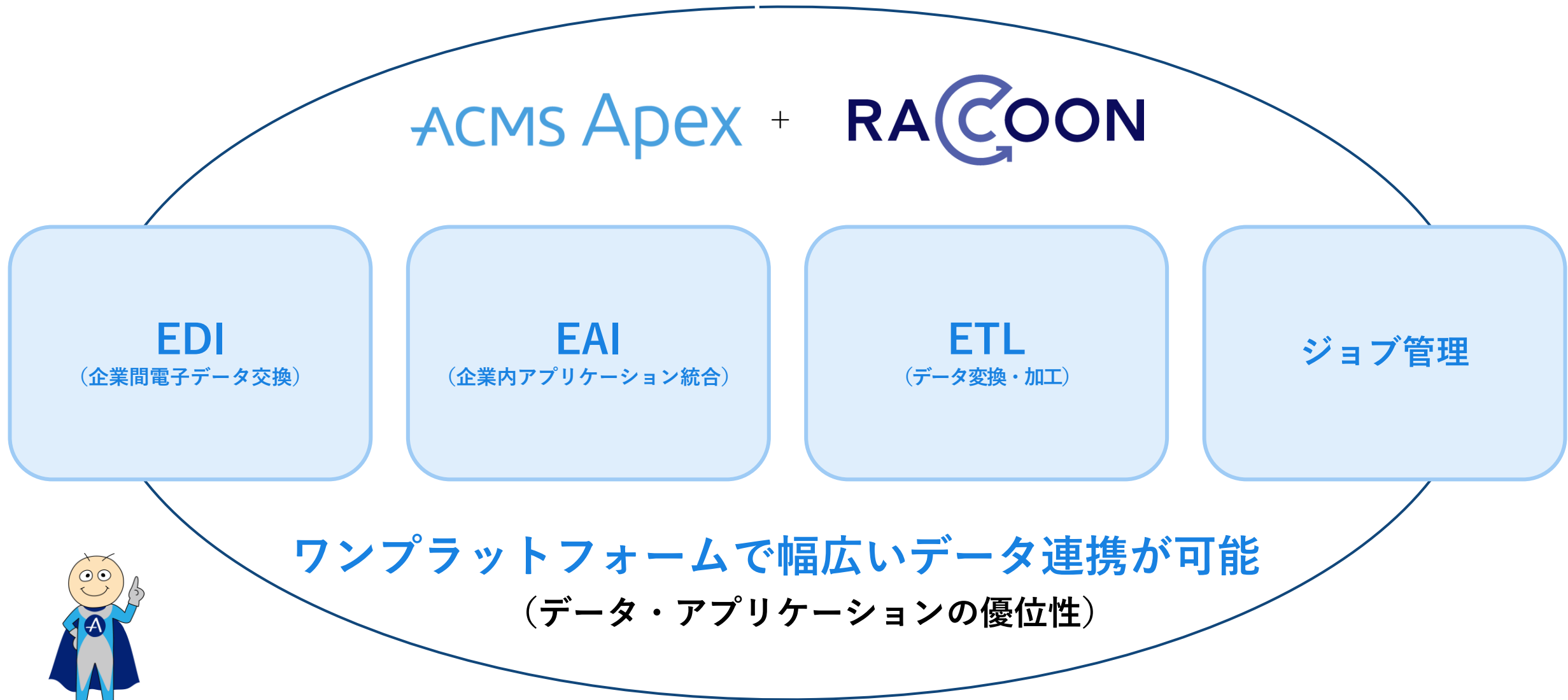
1988年3月	1992年11月	1996年4月	2002年5月	2005年12月	2013年9月
FTC用※ ネットワーク ソフトウェア	UNIX対応 EDI ソフトウェア	Windows NT対応 EDI ソフトウェア	多様なEDIを 統合管理する B2Bサーバ	EAI機能追加 インテグレーション・ サーバ	エンター プライズ Web-EDI システム基盤
S-GARNET 販売	ACMS/UX 販売	ACMS/NT 販売	ACMS B2B 販売	ACMS E ² X 販売	ACMS WebFramer 販売
2014年3月	2016年6月	2020年8月	2024年7月	2025年10月	
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 プラット フォーム	紙データの デジタル化 ソリューション	ワーク マネジメント プラット フォーム	「導入・運 用・支援」 プラット フォーム	クラウド型 データ連携 プラット フォーム
RACCOON 販売	ACMS Apex 販売	OCRtran 販売	Placul 販売	「Placul(プ ラカル) - Customer Success Edition」 発 売	ACMS Cloud販売

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

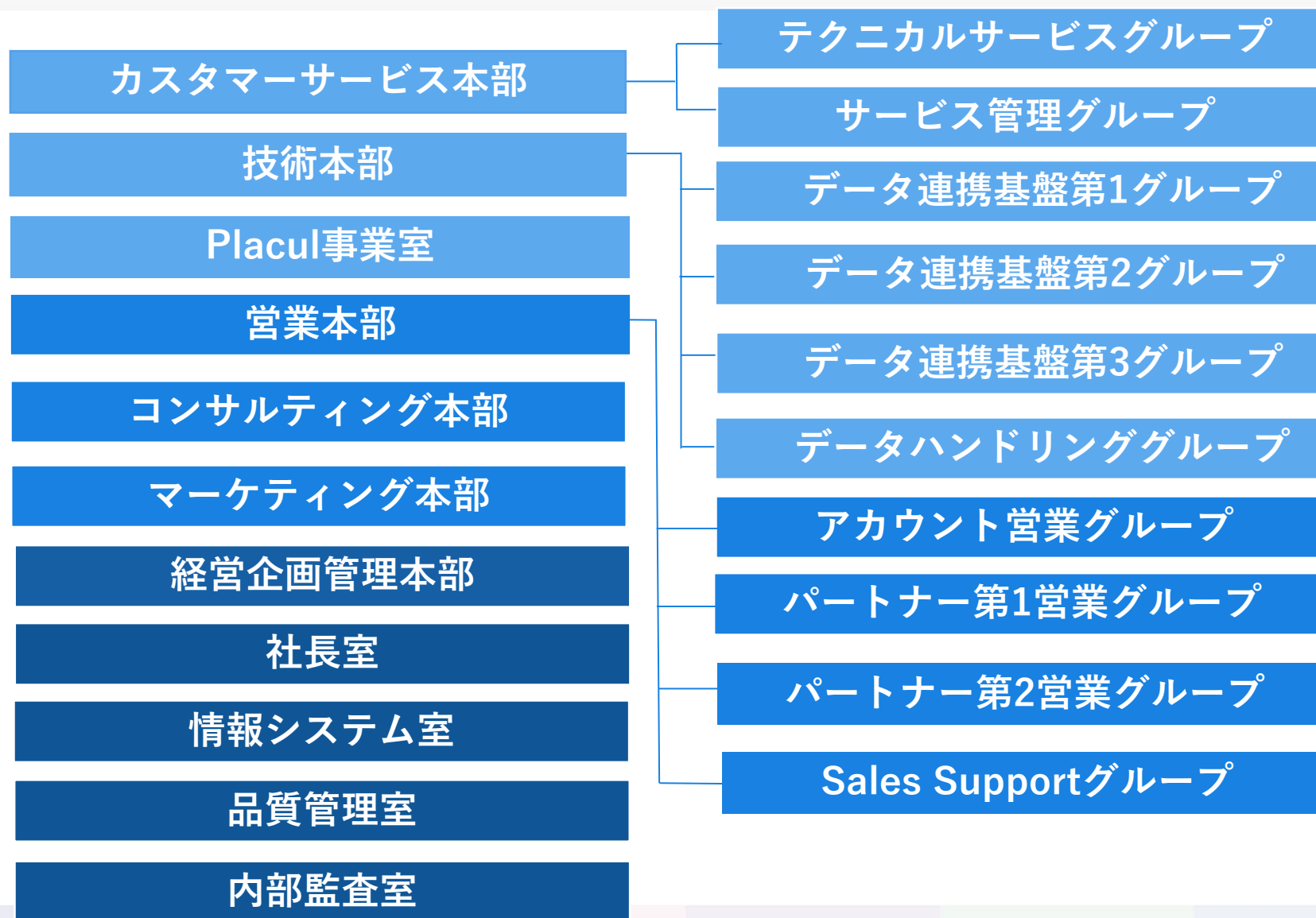
個人と組織がともに成長し続けるDIGITAL WORKを実現する



ACMS Apex ・ RACCOON製品コンセプト



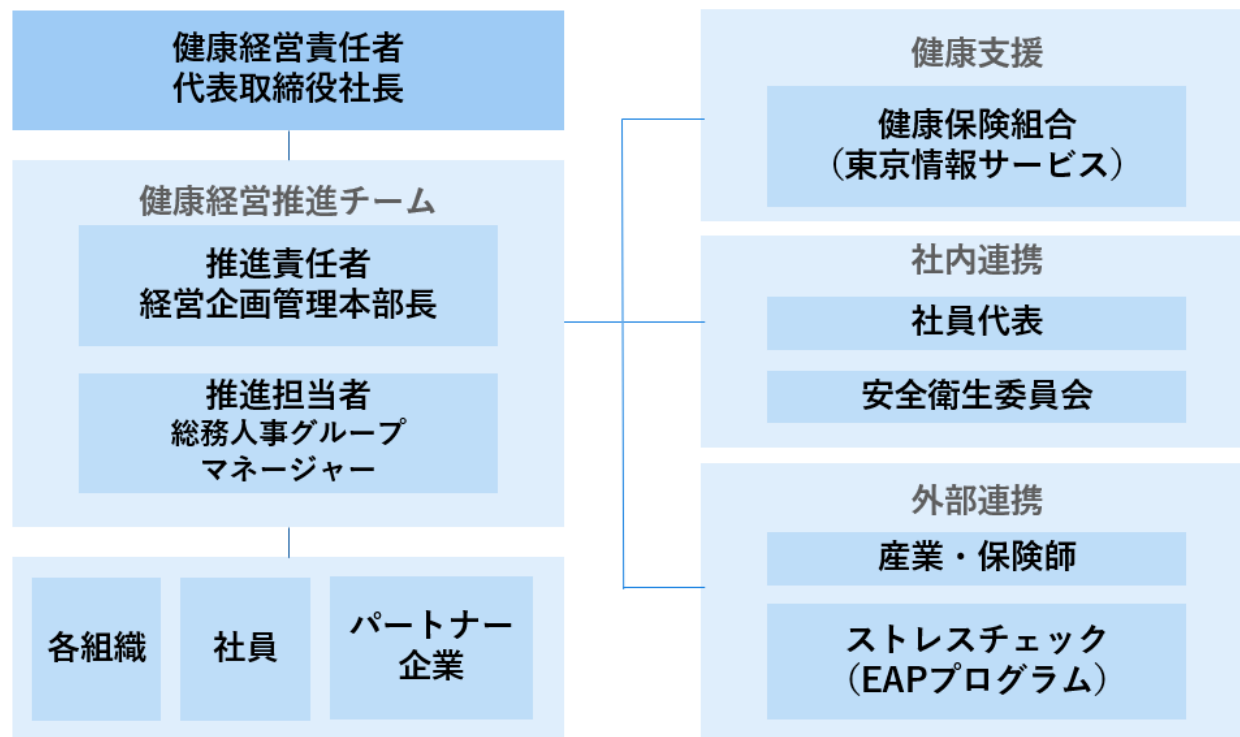
組織図（概略）



健康経営方針

当社は「個人と組織がともに成長し続けるDIGITAL WORKを実現する」をテーマに、企業の持続的成長と企業価値の向上を目指しております。

そのためには、優秀な人財の教育・育成、個々が働きがいや充足感を持つことのできる労働環境の整備が重要であると認識し、事業戦略の柱の一つに人的資本経営の推進を掲げており、この基盤となるのが従業員の健康です。



<体制図>

事業セグメント

Software Development
ソフトウェア事業

DAL

System Integration
システムインテグレーション事業

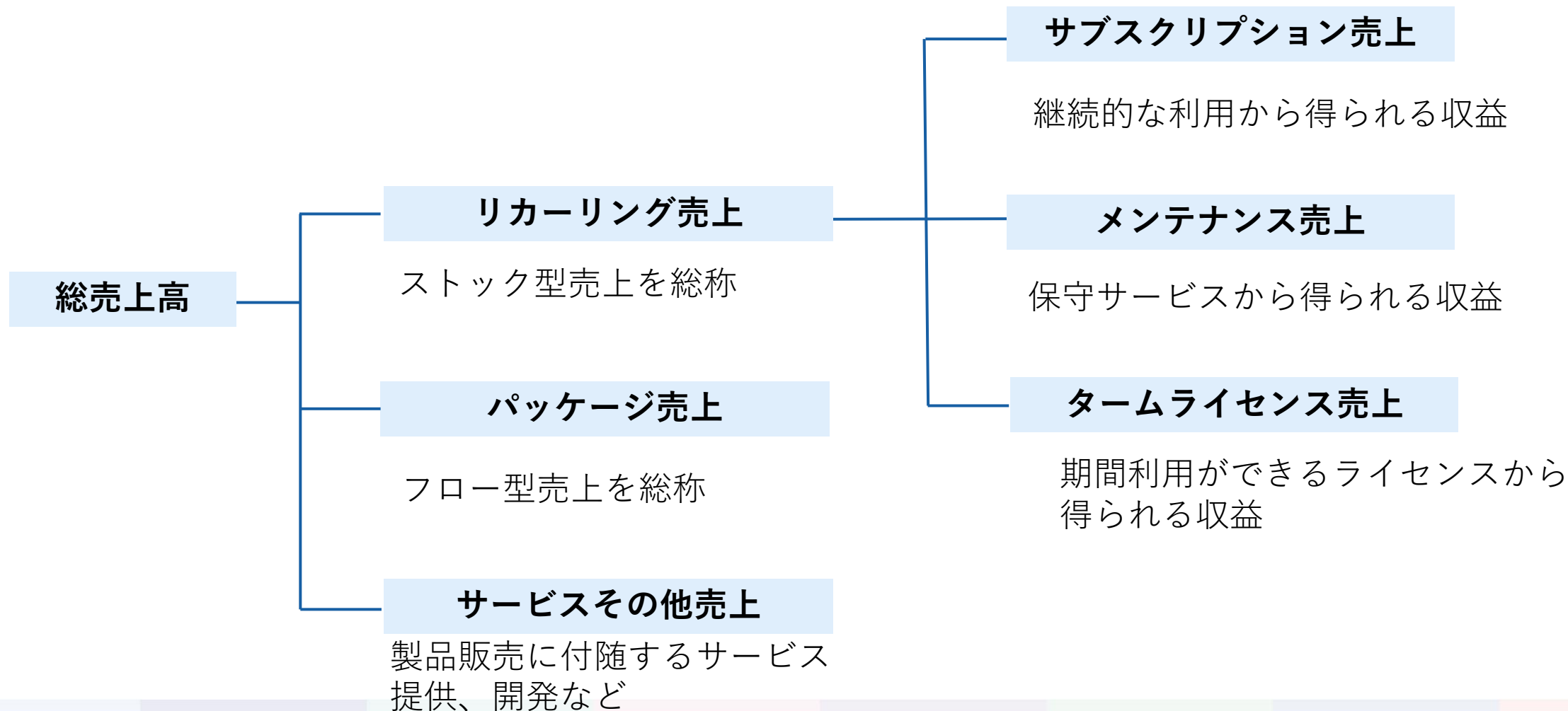
d+c

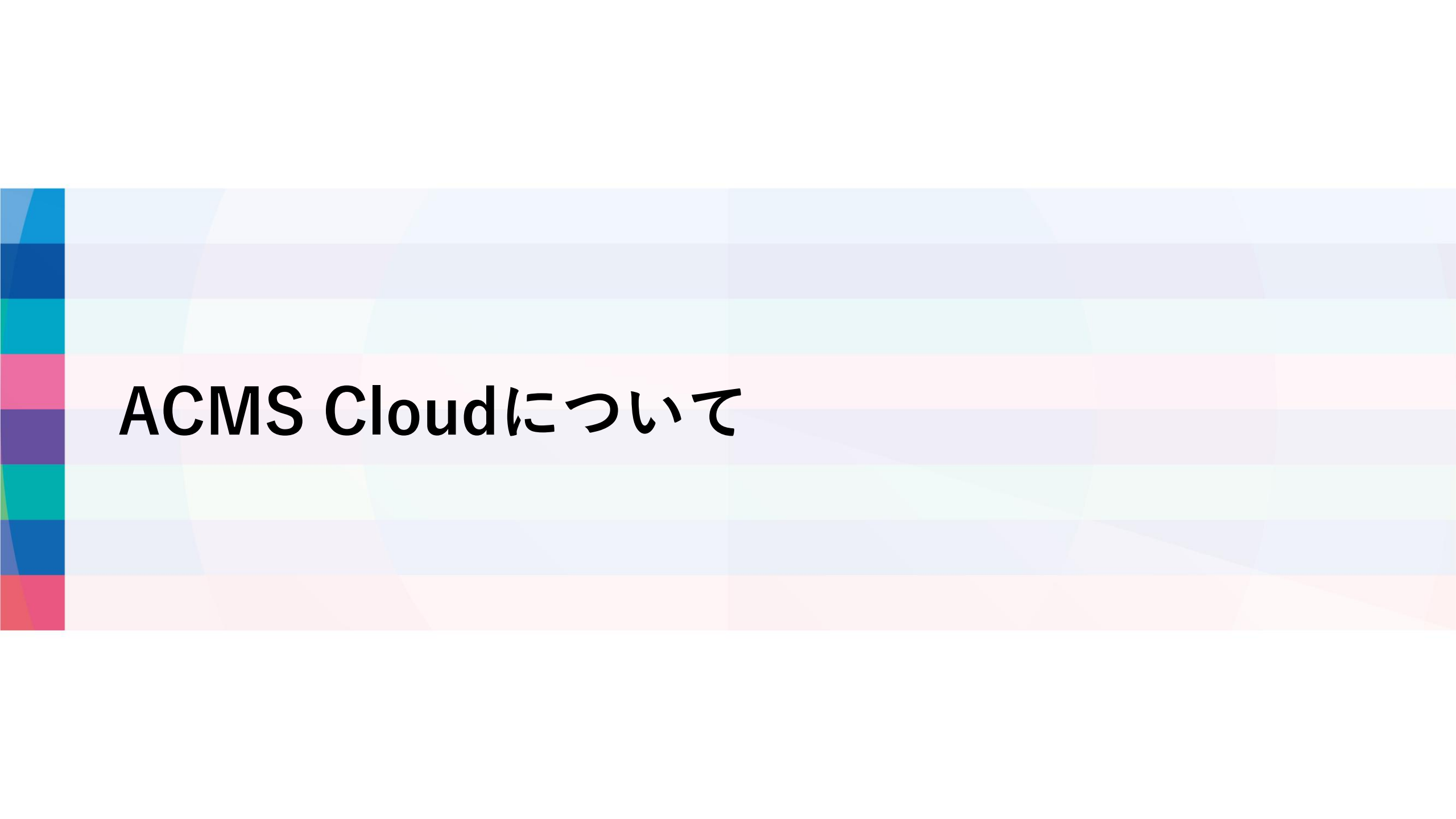
Artificial Intelligence
AI関連事業

III EEL  mellon

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。

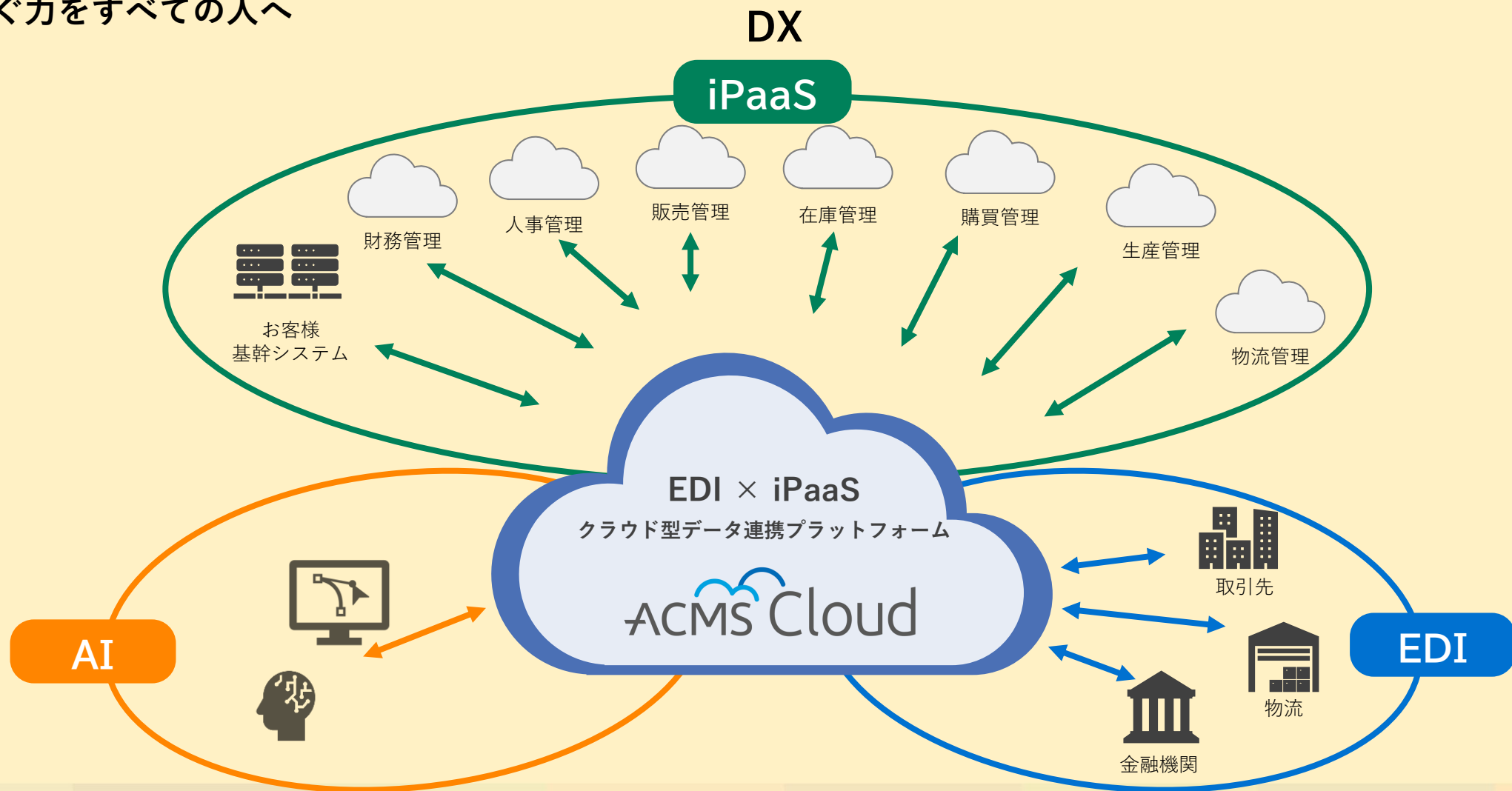




ACMS Cloudについて

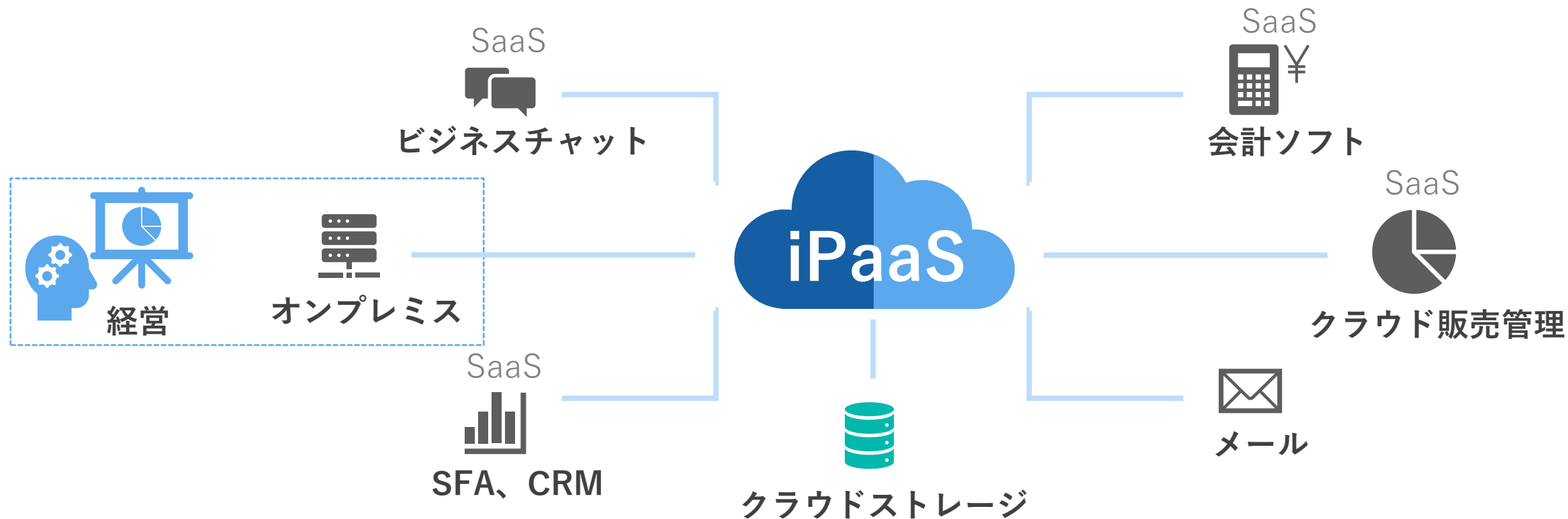
ACMS Cloud ・ 2025年11月リリース

■つなぐ力をすべての人へ



現場と経営をつなぐ新しい基盤

■ IT人材が限られていても、現場と経営が一体となってDXを推進可能



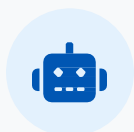
iPaaSとは、クラウド上で異なるシステムやサービスを“つなぐ”ための統合基盤です。
従来のEDIやETL、EAIの機能を包含し、APIやファイル転送、データ変換などを一元的に管理・運用できます。

つないだデータをもとに 顧客企業の事業ポテンシャルを最大化する



データ活用の民主化

専門知識に依存することなく、組織の誰もが直感的にデータを分析・活用できる、革新的で使いやすい環境を構築



AIによる業務革新

人的リソースをより価値の高い業務へシフトさせるため、AIが定型作業を代替・補完し、業務プロセス全体を抜本的に効率化してコスト最適化を実現



データドリブン経営支援

事業成長に不可欠な重要指標をリアルタイムで可視化し、データに基づいた戦略的な意思決定を迅速かつ確実に実行できるよう、全面的にサポート

この未来を支えるのがACMS Cloud

「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】

DAL

株式会社データ・アプリケーション

〒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

E-Mail ir@dal.co.jp



公式サイト



公式Facebook



公式X



公式YouTube



公式note

※お問い合わせ内容の正確な記録および対応の一貫性を確保するとともに、公正な情報開示（フェア・ディスクロージャー）の観点から、IRに関するお問い合わせは【メールでの受付のみ】とさせていただきます。何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。

※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ください。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 Cloud、ACMS Apex、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。