



2026年3月18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3四半期決算 質疑応答集

この質疑応答集は、2026年2月10日(火)の2026年3月期第3四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こと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3四半期を振り返って、どのように評価されていますか？

A. 概ね想定どおりの結果であったと考えています。売上高は計画値をわずかに下回ったものの、前年同期比では大幅な増収となりました。

営業利益についても、事業拡大に伴う人件費の増加やM&A関連費用、のれん償却費の影響はあったものの、コスト管理を徹底し、適切なコストコントロールを継続した結果、前年同期比では増益となっています。引き続き、成長投資と収益性のバランスを意識した経営を進めていきます。

Q. ソフトウェア事業について、サブスクリプション型ビジネスの進捗状況を教えてください。

A. 2025年12月時点におけるサブスクリプションMRR(月次経常収益)は約8,600万円となりました。また、期末に向けて複数のリード案件が進行しており、今後も拡大の余地があると見ています。現状では大型案件が少なく、件数ベースで売上を積み上げている状況です。来期以降の成長に向け、大型案件につながる案件創出を進めていきます。

Q. システムインテグレーション事業について、2026年3月期第3四半期の売上高・営業利益ともに好調ですが、第4四半期も同様の状況が続くと見込んでいますか。

A. システムインテグレーション事業は、例年、年度末である3月に売上が多く計上される傾向があります。そのため、第4四半期においても一定の売上高は見込んでいます。一方で、第3四半期における売上高および営業利益の水準がそのまま第4四半期でも継続するかについては、案件の進捗状況や検収時期の影響を受けるため、現時点では不透明です。

Q. AI事業の状況について教えてください。

A. 生成AIに対する需要は引き続き拡大しており、当社AI事業においても売上は堅調に推移しています。一方で、人材不足により、案件によっては十分なリソースを確保できない場面も生じています。今後は引き続き採用および育成を強化し、リソースを拡大することとともに、積極的なイベント出展等を通してさらなる案件獲得、売上拡大につなげていく考えです。

【製品・事例について】

Q. ACMS Cloudの状況や評判について教えてください。

A. 多くのお客様から関心をお寄せいただいているものの、現時点では具体的な受注に至る案件は限定的な状況です。弊社のパートナー様からのお引き合いやサービスに対するご質問・ご要望もいただいております。そうした声を踏まえた機能強化を進めています。今後はiPaaSとしての機能拡充を軸に競争力の強化を図り、案件創出につなげていく方針です。足元では立ち上がり段階にありますが、中長期的な成長に向けた取り組みを進めています。

【市場環境について】

Q. 生成AIの進展を背景に「アンソロピックショック」とも呼ばれる動きが見られますが、会計や人材系SaaS株の売却トレンドは、御社の事業にどのような影響がありますか。

A. 当社の主要領域であるEDIやデータ連携は、企業活動を支える基盤的な領域であり、社会インフラに近い役割を担っています。そのため、AIの進化によって直ちに需要が減少するものではないと考えています。足元では、生成AIの急速な進展を背景に、市場の短期的な反応として、会計系や人材系SaaSを中心に株式が売却される動きも見られますが、実需の観点では当社事業への影響は限定的です。

むしろ、AI活用が進展するほど、正確なデータ連携や高いセキュリティを確保する重要性は一層高まるため、当社にとっては中長期的にプラスの影響が大きいと認識しています。また、当社自身もAIを活用したソフトウェアの付加価値向上に取り組み、AIと共存しながら事業を強化していく方針です。

【その他】

Q. 2026年3月期の連結業績見通しについて、3Q時点での進捗を踏まえ、計画達成の確度をどのように見えていますか。

A. 3Q 時点では、2026年3月期の通期計画の達成に向け、引き続き着実な積み上げが必要な状況と認識しています。

ソフトウェア事業では、安定的な収益基盤の構築に向けて、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、来期以降は原則として新規の売り切り販売を終了する予定です。この移行期には、売上の計上方法の変化により、成長率が一時的に厳しい可能性があります。サブスクリプション収益の積み上げにより、中長期的な成長基盤を着実に強化していく考えです。

当社としては、サブスクリプション収益の着実な積み上げに加え、大型案件の創出・獲得、案件採算の改善や外注費などの適正化を含むコストコントロールを進め、通期計画の達成を目指して取り組みを継続していきます。

【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サイトを超越す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。