

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

データ・アプリケーション

3848 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 8 月 14 日 (木)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst Masanobu Mizuta



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. データ交換・連携用プラットフォームを中心に展開する DX ソリューションカンパニー ...	01
2. サブスクリプション型ビジネスモデルへの戦略的シフトを加速.....	01
3. 2025 年 3 月期（連結決算へ移行）は前期の一過性特需の反動影響で減収減益.....	01
4. 2026 年 3 月期は M&A 効果で大幅増収・EBITDA 増益予想.....	02
5. グループ 4 社連携により次世代データプラットフォーム構築を目指す.....	02
■ 会社概要	04
1. 会社概要.....	04
2. 沿革.....	04
■ 事業概要	05
1. 事業概要.....	05
2. 特徴・強み.....	08
3. リスク要因と課題・対策.....	09
■ 業績動向	10
1. 2025 年 3 月期連結業績の概要.....	10
2. 財務の状況.....	12
■ 今後の見通し	13
● 2026 年 3 月期連結業績予想の概要.....	13
■ 成長戦略	14
1. 新中期経営計画（2026 年 3 月期～2028 年 3 月期）.....	14
2. 株主還元策.....	16
3. サステナビリティ経営.....	17
4. 弊社の視点.....	18

要約

2026 年 3 月期は M&A も寄与して大幅増収・EBITDA 増益予想

1. データ交換・連携用プラットフォームを中心に展開する DX ソリューションカンパニー

データ・アプリケーション <3848> は、企業内外のデータ連携に関するソフトウェア製品の開発・販売及びコンサルティングを展開するソリューションカンパニーである。EDI^{※1}やEAI^{※2}といったデータ交換・連携用プラットフォームを中心に展開し、EDI ミドルウェア^{※3}市場でのマーケットリーダーとなっている。

- ※1 EDI は Electronic Data Interchange の略。受発注・見積・出荷・入荷・決済など商取引に関する電子データを企業間で交換する仕組み。
- ※2 EAI は Enterprise Application Integration の略。企業内の複数のコンピュータにあるデータや業務プロセスを効率的に統合する仕組み。
- ※3 ミドルウェア (middleware) はコンピュータを制御する要素の 1 つで、コンピュータの基本的な制御を行う OS (Operating System) と、具体的な処理を行うアプリケーション (application software) との中間 (ミドル) に位置し、それぞれの機能を補完するソフトウェアのこと。代表的なミドルウェアとしてデータベース管理、データ交換・連携、Web サーバ、トランザクションモニターなどがあり、いずれも企業のシステム開発作業削減や業務コスト低減を実現する。

2. サブスクリプション型ビジネスモデルへの戦略的シフトを加速

主力製品は「ACMS[※]」シリーズで、同シリーズ最上位モデルのエンタープライズ・データ連携プラットフォーム「ACMS Apex」、データ加工・変換をノーコードで実現できるデータハンドリングプラットフォーム「RACCOON」を戦略製品と位置付けているほか、ワークマネジメントプラットフォーム「Placul」等も展開している。さらに 2025 年 11 月 (予定) にはクラウド型データ連携プラットフォーム「ACMS Cloud」の販売を開始する。サブスクリプション型ビジネスモデルへの戦略的シフトを加速させる方針だ。なお 2024 年 7 月に (株) WEEL、2025 年 4 月にデジタルトランスコミュニケーションズ (株) (以下、DTC) 及び (株) メロンを子会社化してグループ 4 社体制となった。

※「ACMS (Advanced Communication Management System)」は同社の登録商標である。

3. 2025 年 3 月期 (連結決算へ移行) は前期の一過性特需の反動影響で減収減益

2025 年 3 月期の連結業績 (中間期より WEEL を新規連結して連結決算に移行) は売上高が 2,607 百万円、営業利益が 329 百万円、経常利益が 360 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 268 百万円だった。前期の非連結業績との比較で売上高は 10.7% 減、営業利益は同 40.1% 減、経常利益は同 36.9% 減、親会社株主に帰属する当期純利益は同 45.7% 減となる。サブスクリプション売上が順調に伸長したが、前期の一過性特需 (パッケージの大型案件) の反動影響やメンテナンス売上の減少影響により、全体として減収減益だった。サブスクリプションの売上高は同 33.5% 増加して 829 百万円、売上高構成比は同 10.5 ポイント上昇して 31.8% となった。なお前期比では減収減益だったが、前回予想との比較では売上高は 107 百万円、営業利益は 129 百万円、経常利益は 140 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は 98 百万円それぞれ上回った。サブスクリプション売上の順調な拡大に加え、第 4 四半期にパッケージ大型案件を受注したことが寄与した。

4. 2026 年 3 月期は M&A 効果で大幅増収・EBITDA 増益予想

2026 年 3 月期の連結業績予想は売上高が前期比 72.6% 増の 4,500 百万円、営業利益が同 14.9% 減の 280 百万円、EBITDA (営業利益 + 償却費 + 株式報酬費用) が同 13.6% 増の 500 百万円としている。売上面は M&A 効果 (WEEL の通期連結、DTC 及びメロンの新規連結) により大幅増収予想としている。同社単体ベースの売上高については、おおむね前期と同水準の見込みとしている。前期第 4 四半期の大型案件の反動影響をサブスクリプション売上の伸長でカバーする。利益面は M&A に伴って人員が大幅に増加し、人件費の増加、外注費の増加、管理体制強化に伴う関連費用の増加、のれん償却費の増加等を見込み、営業減益予想としている。ただし、のれん償却費等を除くベースの EBITDA は大幅増益予想としている。

5. グループ 4 社連携により次世代データプラットフォーム構築を目指す

同社は M&A によってグループ 4 社体制となったことに伴い、2025 年 5 月に新中期経営計画 (2026 年 3 月期 ~ 2028 年 3 月期) を策定し、新たな計数計画を最終年度 2028 年 3 月期売上高 60 億円、EBITDA 10 億円とした。グループ 4 社連携により「ACMS Cloud」をベースとして障害検知を含む高度な分析が可能になる次世代データプラットフォーム構築を目指す。事業戦略については前中期経営計画から変更はなく、DIGITAL WORK ※の実現と同社グループの企業成長を両立すべく、事業戦略の三本の柱として事業領域の拡大・開拓、収益安定性の向上、人的資本経営の推進を掲げている。また財務方針・株主還元についても前中期経営計画から変更はなく、資本コストや株価を意識しつつ 2028 年 3 月期 ROE 15% 以上を目標とする。株主還元については年間 25.00 円を配当下限額として、DOE (株主資本配当率) 3.5% を目途に長期的・安定的な配当の維持を目指す。また 2023 年 1 月より導入した株主優待制度を継続する。

※ DIGITAL WORK : DX された新しい働き方を同社が定義。

Key Points

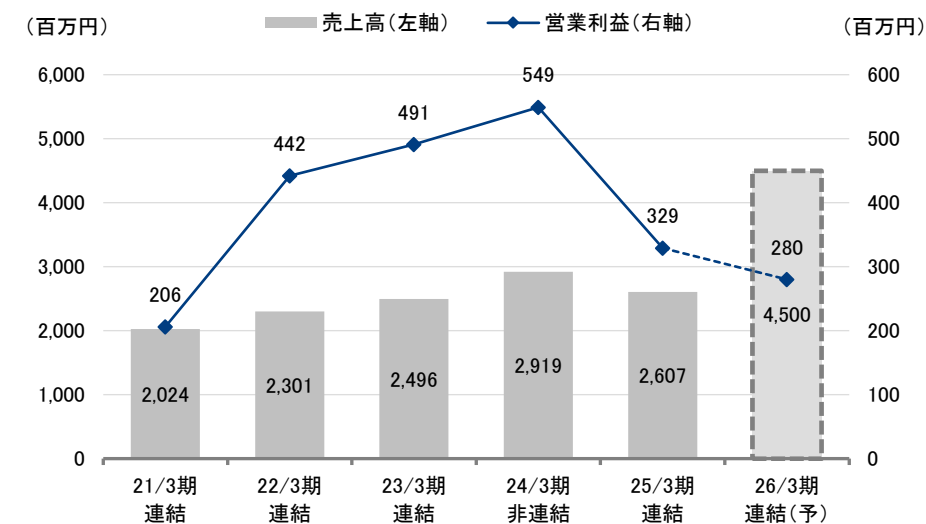
- ・ EDI ミドルウェア市場でのマーケットリーダー。サブスクリプション型ビジネスモデルへの戦略的シフトを加速
- ・ 2025 年 3 月期は前期の一過性特需の反動影響で減収減益。2026 年 3 月期は M&A 効果で大幅増収・EBITDA 増益予想
- ・ グループ 4 社連携により次世代データプラットフォーム構築を目指す

データ・アプリケーション
3848 東証スタンダード市場

2025 年 8 月 14 日 (木)
<https://www.dal.co.jp/ir/>

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

あらゆるデータをシームレスにつなぐことで社会の DX を支援

1. 会社概要

同社は経営理念に「未来情報社会創造はひとりひとりの喜びから」を、ビジョンに「個人と組織がともに成長し続ける DIGITAL WORK を実現する」を掲げ、企業内外のデータ連携に関するソフトウェア製品の開発・販売及びコンサルティングを展開し、社会の利便性向上や生産性向上など DX の実現を目指すソリューションカンパニーである。企業・社会に散在するあらゆるデータをシームレスにつなぐことで業務効率化、脱属人化、経費削減、データ活用などを実現し、社会の DX を支援している。

2025 年 3 月期末時点の本社所在地は東京都中央区八重洲、総資産は 6,179 百万円、純資産は 4,775 百万円、自己資本比率は 77.3%、発行済株式数は 7,414,000 株（自己株式 1,203,978 株を含む）である。また 2025 年 4 月 1 日時点で、グループは同社及び連結子会社 3 社の合計 4 社で構成されている。連結子会社は 2024 年 7 月に子会社化した WEEL、2025 年 4 月に子会社化した DTC 及びメロンである。

2. 沿革

1982 年 9 月に千葉県我孫子市において同社を設立した後、2001 年 1 月に東京都中央区日本橋人形町、2020 年 2 月に東京都中央区京橋、2023 年 12 月に東京都中央区八重洲に本社移転した。株式関係では、2007 年 4 月にジャスダック証券取引所に上場した後、ジャスダック証券取引所と大阪証券取引所（以下、大証）の合併、及び東京証券取引所（以下、東証）と大証の統合に伴い東証 JASDAQ（スタンダード）に上場、2022 年 4 月に東証の市場区分見直しに伴いスタンダード市場へ移行した。

事業展開では、1988 年 3 月に FTC（Fault Tolerant Computer = 無停止型コンピュータ）用ネットワークソフトウェア「S-GARNET」、1989 年 11 月に FTC 用集配信ソフトウェア「ACMS」、1992 年 11 月に UNIX 対応 EDI ソフトウェア「ACMS/UX」の販売を開始した。その後、2013 年 9 月に Web-EDI システム基盤「ACMS WebFramer」、2014 年 3 月にデータハンドリングプラットフォーム「RACCOON」、2016 年 6 月にエンタープライズ・データ連携プラットフォーム「ACMS Apex」、2020 年 8 月に文書データ活用・EDI 統合ソリューション「OCRtran」、2024 年 7 月にワークマネジメントプラットフォーム「Placul」の販売を開始して業容を拡大している。また M&A としては 2024 年 7 月に WEEL、2025 年 4 月に DTC 及びメロンをそれぞれ子会社化した。

事業概要

EDI ミドルウェア市場でのマーケットリーダー

1. 事業概要

同社は、EDI や EAI といったデータ交換・連携プラットフォームを中心に展開し、EDI ミドルウェア市場におけるマーケットリーダーとなっている。

(1) 主力製品

主力製品は「ACMS」シリーズで、同シリーズ最上位モデルのエンタープライズ・データ連携プラットフォーム「ACMS Apex」、データ加工・変換をノーコードで実現できるデータハンドリングプラットフォーム「RACCOON」を戦略製品と位置付けているほか、Web-EDI システム基盤「ACMS WebFramer」、文書データ活用・EDI 統合ソリューション「OCRtran」、ワークマネジメントプラットフォーム「Placul」等も展開している。さらに 2025 年 11 月（予定）にはクラウド型データ連携プラットフォーム「ACMS Cloud」の販売を開始する。サブスクリプション型ビジネスモデルへのシフトを加速させる方針だ。なお同社の「ACMS」シリーズは、2024 年 3 月末時点で 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る。

主力製品・サービス概要

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

出所：決算説明会資料より掲載

事業概要

エンタープライズ・データ連携プラットフォーム「ACMS Apex」は、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である。データハンドリングプラットフォーム「RACCOON」は、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である。文書データ活用・EDI 統合ソリューション「OCRtran」は、「ACMS Apex」及びウィングアーク 1st<4432>の SPA Cloud との連携ソリューションで、AI-OCR 技術を活用して紙文書をデータ変換し、シームレスに業務システムへ連携できるペーパーレス自動化ソリューションである。ワークマネジメントプラットフォーム「Placul」は、個人と組織がともに成長し続ける DIGITAL WORK を実現する新しいクラウドサービスである。職場をデジタルシフトした組織での活用を想定し、オフィスワークでもテレワークでも同じように仕事ができるよう、チーム協働業務の目標とタスクを通じてセルフマネジメントを支援する。2025 年 11 月に販売開始予定のクラウド型データ連携プラットフォーム「ACMS Cloud」は、オンプレミス型の「ACMS Apex」の技術と実績をベースとしてクラウド時代に最適化された新たなソリューションで、今後も生成 AI を活用した予兆分析機能などの搭載を予定している。

サブスクリプション型ビジネスモデルへ戦略的シフト

(2) 売上高の推移

同社は形態別売上区分を「リカーリング」「パッケージ（売り切り）」「サービスその他」の 3 区分としている。リカーリングはサブスクリプション売上、パッケージ販売に付随するメンテナンス売上、タームライセンス売上の継続収益であり、ストック型の安定収益となる。パッケージは戦略製品及びその他製品（EDI 系製品・EAI 系製品・Any 系製品）を売り切りで販売するフロー型売上である。サービスその他はソフトウェア製品販売に付随するサービスの提供や通信機器の販売などである。

同社は収益安定性向上のため、大型案件によって変動するパッケージ売り切りからサブスクリプション型へのシフトを戦略的に推進している。過去 5 期（2021 年 3 月期～2025 年 3 月期）の形態別売上高及び構成比の推移で見ると、パッケージの売上高及び売上高構成比は大型案件によって変動しているが、リカーリングは売上高が拡大基調で売上高構成比もおおむね上昇基調となっている。リカーリングの売上高は 2021 年 3 月期の 1,320 百万円から 2025 年 3 月期には 1,979 百万円まで拡大し、売上高構成比は同 65.2% から 75.9% へ上昇した。

データ・アプリケーション

3848 東証スタンダード市場

2025 年 8 月 14 日 (木)

<https://www.dal.co.jp/ir/>

事業概要

形態別売上高・構成比の推移

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期
売上高					
リカーリング	1,320	1,639	1,866	2,079	1,979
パッケージ（売り切り）	674	642	614	821	513
サービスその他	29	19	15	17	114
合計	2,024	2,301	2,496	2,919	2,607
売上構成比					
リカーリング	65.2%	71.2%	74.8%	71.2%	75.9%
パッケージ（売り切り）	33.3%	27.9%	24.6%	28.1%	19.7%
サービスその他	1.5%	0.9%	0.6%	0.6%	4.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

注：24/3 期は非連結決算

出所：決算短信よりフィスコ作成

なおパッケージ売り切り型からサブスクリプション型への戦略的シフトに伴って、リカーリング売上のうち、パッケージ販売に付随するメンテナンス売上は今後緩やかに減少する見込みだが、一方でサブスクリプション売上（メンテナンス料を含む）が順調に拡大している。サブスクリプション売上の MRR（Monthly Recurring Revenue：月次経常収益）の推移を見ると、2025 年 3 月（単月）時点では 76 百万円となり、2021 年 3 月（単月）時点の 14 百万円に対して約 5.5 倍に拡大した。サブスクリプション型への戦略的シフト加速により、収益の安定的拡大や利益率の一段の向上が期待できると弊社では考えている。

サブスクリプション MRR



出所：決算説明会資料より掲載

M&A で同社グループは 4 社体制に

(3) M&A でグループ 4 社体制

M&A でグループ 4 社体制となったことに伴い、2026 年 3 月期より事業区分をソフトウェア事業（同社）、システムインテグレーション事業（DTC）、AI 関連事業（WEEL、メロン）とする。

WEEL は、生成 AI を活用したシステム受託開発・コンサルティング、及び AI メディア運営を展開している。WEEL の AI 技術と同社の「ACMS Apex」「RACCOON」や「ACMS Cloud」の連携による事業領域の拡大・開拓のほか、AI の社内利用による業務効率向上や AI 人材育成等も推進する。

DTC は、EDI や EAI を基軸としたビジネスインフラソリューションを展開する Sler(システムインテグレータ)である。従来、同社のビジネス・パートナーとして「ACMS Apex」等の導入支援を通じて連携を深めてきた。今後は、DTC が持つ EDI を含む業務システム連携の知見に加え、AWS をはじめとするクラウドインフラの活用や、相互の顧客基盤を活かしたソリューション提案を通じて、より柔軟かつ拡張性の高い事業展開を推進する。

メロンは、時系列解析技術（時間とともに変化するデータから重要な特徴や異常を発見するほか、将来を予測する技術）や、LLM（大規模言語モデル：膨大なテキストデータを処理することで人間の言語を理解及び生成できる AI システム）に強みを有し、データ活用・分析に関連する AI 開発やソフトウェア開発を展開している。今後は「ACMS Cloud」をはじめとする同社製品にメロンの時系列解析技術や LLM を活用することで、高度な異常検知など他社との差別化・優位性を確保し、製品・サービス価値の向上や事業領域の拡大・開拓を推進する。

研究開発型企业でサービス品質の高さも特徴

2. 特徴・強み

同社製品の大半は、大手 Sler を中心とするビジネス・パートナーのシステム構築・ソフトウェア開発に組み込まれる形で販売される。このため同社は、技術者比率 5 割超の研究開発型企业として、次世代製品トレンドなど市場動向を把握しながら製品開発・機能強化を続けている。この点が同社の強みの 1 つである。同社の場合、売上高に対する研究開発費（売上原価で計上する製品機能強化・改修などに関わる製品維持コストと、販管費で計上する製品の初期開発段階に関わる費用の合計）の比率は 2 割程度で推移しており、2022 年 11 月には日本経済新聞に、売上高 300 億円以下の中堅上場企業「NEXT Company」を対象とした 3 年平均の売上高に占める研究開発費比率ランキングの 6 位として掲載された。研究開発型企业として、さらなる技術力・製品力向上が期待できると弊社では考えている。

データ・アプリケーション

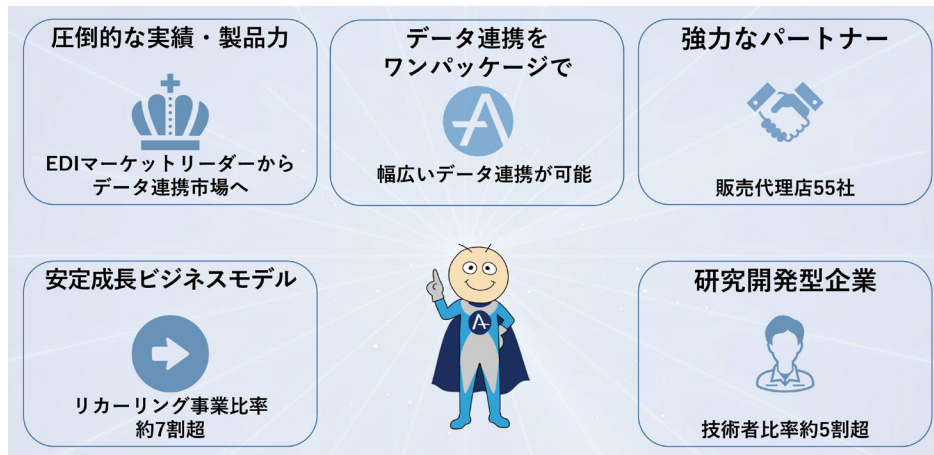
3848 東証スタンダード市場

2025 年 8 月 14 日 (木)

<https://www.dal.co.jp/ir/>

事業概要

同社の強み



出所：決算説明会資料より掲載

2025 年 3 月期末時点のビジネス・パートナーは 55 社である。主要なビジネス・パートナーは NEC ソリューションイノベータ（株）、（株）日立ソリューションズ・クリエイト、SCSK<9719>、BIPROGY<8056>、富士通 Japan（株）、（株）日立システムズ、（株）NTT データ先端技術などで、大手 Sier を中心に強力な販売パートナー網を構築している。

なお 2024 年 10 月には、同社のカスタマー・サポート・サービスが、HDI-Japan の主催する 2024 年度 HDI 格付けベンチマーク「クオリティ格付け」部門において、世界最大のサポートサービス業界の団体である HDI の国際標準に基づいた評価基準により最高評価の三つ星を獲得した。三つ星獲得は前回評価を受けた 2022 年度に次いで 2 回目となる。同社のサービス品質の高さを示す事例と言える。

事業環境は良好

3. リスク要因と課題・対策

情報サービス産業における一般的なリスク要因としては、景気変動等による企業の DX 投資抑制、競合激化、製品の致命的不具合（バグ）発生、製品の陳腐化や技術革新への対応遅れ、販売パートナーとの関係、法的規制などがある。

このうち企業の DX 投資については、一時的な抑制・停滞が発生しても、中長期的には高水準に推移することが予想される。同社は、企業間データ連携を軸に、分散化が進む企業内外のシステムを統合的に最適化するソリューションを提供しており、今後もクラウド活用やデータ利活用の高度化に伴い、関連市場の拡大が期待される。これらの状況を勘案すれば同社を取り巻く事業環境は良好と言えるだろう。また同社は、製品の致命的不具合に対しては品質管理体制の強化、製品の陳腐化や技術革新に対しては研究開発体制のさらなる強化を推進している。

業績動向

2025 年 3 月期は一過性特需の反動で減収減益、サブスクリプション売上は順調

1. 2025 年 3 月期連結業績の概要

2025 年 3 月期の連結業績（中間期より WEEL を新規連結して連結決算に移行）は売上高が 2,607 百万円、営業利益が 329 百万円、経常利益が 360 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 268 百万円だった。前期の非連結業績（売上高 2,919 百万円、営業利益 549 百万円、経常利益 570 百万円、当期純利益 493 百万円）との比較で、売上高は 10.7% 減収、営業利益は同 40.1% 減益、経常利益は同 36.9% 減益、親会社株主に帰属する当期純利益は同 45.7% 減益となる。

2025 年 3 月期業績の概要

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		25/3 期		25/3 期		25/3 期	
	非連結		連結		前期比		前回予想		予想比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	金額	達成額	達成率	
売上高	2,919	100.0%	2,607	100.0%	-312	-10.7%	2,500	107	104.3%	
リカーリング	2,079	71.2%	1,979	75.9%	-100	-4.8%	-	-	-	
(サブスクリプション)	621	21.3%	829	31.8%	208	33.5%	-	-	-	
(メンテナンス)	1,332	45.6%	1,080	41.4%	-252	-18.9%	-	-	-	
(タームライセンス)	121	4.1%	65	2.5%	-56	-46.3%	-	-	-	
パッケージ	821	28.1%	513	19.7%	-308	-37.6%	-	-	-	
サービスその他	17	0.6%	114	4.4%	96	538.2%	-	-	-	
売上総利益	2,120	72.6%	1,812	69.5%	-307	-14.5%	-	-	-	
販管費	1,570	53.8%	1,483	56.9%	-86	-5.5%	-	-	-	
営業利益	549	18.8%	329	12.6%	-220	-40.1%	200	129	164.6%	
EBITDA	-	-	440	16.9%	-	-	-	-	-	
経常利益	570	19.5%	360	13.8%	-210	-36.9%	220	140	163.7%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	493	16.9%	268	10.3%	-225	-45.7%	170	98	157.8%	

注 1：EBITDA = 営業利益 + 償却費 + 株式報酬費用

注 2：前回予想は 2025 年 2 月 3 日付の連結業績予想公表値

出所：決算短信、会社説明資料、会社リリースよりフィスコ作成

データ・アプリケーション

3848 東証スタンダード市場

2025 年 8 月 14 日 (木)

<https://www.dal.co.jp/ir/>

業績動向

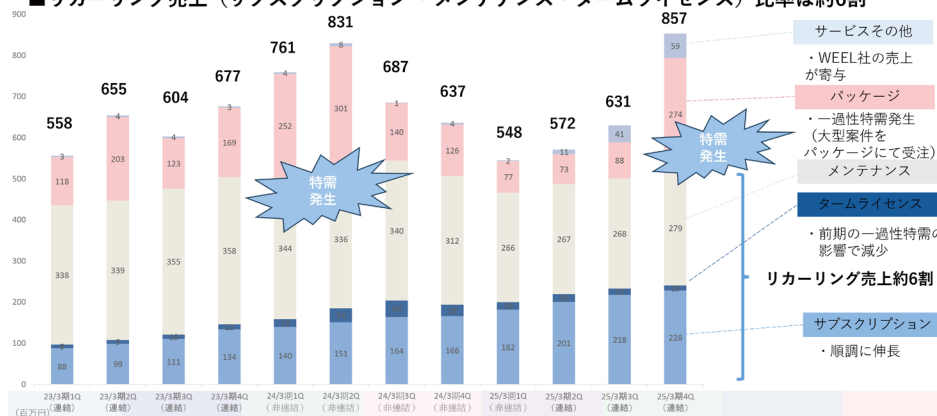
サブスクリプション売上が順調に伸長したが、前期の一過性特需（パッケージの大型案件）の反動影響やメンテナンス売上の減少影響により、全体として減収減益だった。売上高の内訳はリカーリングが同 4.8% 減の 1,979 百万円（内訳はサブスクリプションが同 33.5% 増の 829 百万円、メンテナンスが同 18.9% 減の 1,080 百万円、タームライセンスが同 46.3% 減の 65 百万円）、パッケージが同 37.6% 減の 513 百万円、サービスその他が WEEL の新規連結により 538.2% 増の 114 百万円だった。サブスクリプションの売上高構成比は同 10.5 ポイント上昇して 31.8% となった。

コスト面では事業拡大に伴って人件費や業務委託費が増加したほか、M&A 関連費用やのれん償却費の発生があったものの、一方では本社移転によって家賃が減少したほか、TVCM 施策の一巡で広告宣伝費が減少した。この結果、売上総利益は減収影響により同 14.5% 減少し、売上総利益率は同 3.1 ポイント低下して 69.5% となった。販管費は同 5.5% 減少したが、販管費比率は減収影響により同 3.1 ポイント上昇して 56.9% となった。営業利益率は同 6.2 ポイント低下して 12.6% となった。EBITDA は 440 百万円（営業利益 329 百万円 + 償却費 89 百万円 + 株式報酬費用 21 百万円）だった。

なお前期比では減収減益だったが、前回予想（連結決算への移行に伴って 2025 年 2 月 3 日付で連結業績予想を公表。売上高 2,500 百万円、営業利益 200 百万円、経常利益 220 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 170 百万円）との比較では、売上高は 107 百万円、営業利益は 129 百万円、経常利益は 140 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は 98 百万円それぞれ上回った。サブスクリプション売上の順調な拡大に加え、第 4 四半期にパッケージ大型案件を受注したことが寄与した。

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6割



出所：決算説明会資料より掲載

高い財務健全性を維持

2. 財務の状況

財務面で見ると、2025 年 3 月期末の資産合計は前期末（非連結決算）比 171 百万円増加して 6,179 百万円となった。主に現金及び預金が 321 百万円減少した一方で、売掛金が同 162 百万円増加、のれんが同 255 百万円増加、投資有価証券が同 71 百万円増加した。負債合計は同 35 百万円減少して 1,403 百万円となった。主に前受金が同 168 百万円増加、長短借入金合計が 35 百万円増加して 94 百万円となった一方で、買掛金が同 11 百万円減少、未払金が同 138 百万円減少、未払法人税等が同 61 百万円減少した。純資産合計は同 206 百万円増加して 4,775 百万円となった。主に利益剰余金が 112 百万円増加した。この結果、自己資本比率は 1.2 ポイント上昇して 77.3% となった。

ROA（総資産経常利益率）は同 4.3 ポイント低下して 5.9%、ROE（自己資本当期純利益率）は同 5.8 ポイント低下して 5.7% となった。ROA と ROE が大幅に低下したものの、自己資本比率が 70% 台と高水準であること、キャッシュ・フローの状況にも特に懸念材料が見当たらないことなどから、高い財務健全性が維持されていると弊社では評価している。

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	21/3 期 (連結)	22/3 期 (連結)	23/3 期 (連結)	24/3 期 (非連結)	25/3 期 (連結)	増減
資産合計	4,626	4,884	5,288	6,007	6,179	171
（流動資産）	3,699	3,998	4,105	4,339	4,225	-114
（固定資産）	926	885	1,182	1,667	1,954	286
負債合計	953	1,045	1,247	1,438	1,403	-35
（流動負債）	866	967	1,172	1,133	1,137	4
（固定負債）	86	78	75	304	265	-39
純資産合計	3,672	3,838	4,040	4,569	4,775	206
経営指標						
自己資本比率	79.4%	78.6%	76.4%	76.1%	77.3%	1.2pp
ROA（総資産経常利益率）	4.9%	9.6%	10.0%	10.2%	5.9%	-4.3pp
ROE（自己資本当期純利益率）	4.6%	8.6%	5.5%	11.5%	5.7%	-5.8pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/3 期 (連結)	22/3 期 (連結)	23/3 期 (連結)	24/3 期 (非連結)	25/3 期 (連結)
営業活動によるキャッシュ・フロー	621	403	446	642	103
投資活動によるキャッシュ・フロー	23	-15	-431	-13	-261
財務活動によるキャッシュ・フロー	-134	-136	-61	-143	-162
現金及び現金同等物の期末残高	3,460	3,711	3,664	4,149	3,828

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026 年 3 月期は M&A 効果で大幅増収・EBITDA 増益予想

● 2026 年 3 月期連結業績予想の概要

2026 年 3 月期の連結業績予想は売上高が前期比 72.6% 増の 4,500 百万円、営業利益が同 14.9% 減の 280 百万円、EBITDA が同 13.6% 増の 500 百万円としている。なお同社は 2026 年 3 月期より業績予想の開示項目を売上高、営業利益、EBITDA に変更した。新中期経営計画において経営指標として売上高、営業利益、EBITDA を重視する経営方針を掲げていること、M&A によってグループ 4 社体制となったが子会社各社の財務状況の精査を進めている段階であることに加え、米国の通商政策変化や市場環境の変動による保有投資有価証券への影響、今後のグループ経営最適化に向けた組織再編の可能性など、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に影響を与える不確定要素が複数存在するため、投資家保護の観点から現時点では売上高、営業利益、EBITDA の開示にとどめた。

売上面は M&A 効果（WEEL の通期連結、DTC 及びメロンの新規連結）により大幅増収予想としている。同社単体ベースの売上高については、おおむね前期と同水準の見込みとしている。前期第 4 四半期の大型案件の反動影響をサブスクリプション売上の伸長でカバーする。なお、四半期の動きとしては、年度後半に向けて業績が積み上がる傾向が見られる。これは、Sler 事業やサブスクリプション型において、これまでの実績からも導入や契約が後半に集中するケースが多いことによるものである。そのため、現時点ではやや厳しい状況にあるものの、下期にかけて巻き返しを図る計画であり、複数の受注・リードが進行している。利益面は M&A に伴って人員が大幅に増加し、人件費の増加、外注費の増加、管理体制強化に伴う関連費用の増加、のれん償却費の増加等を見込み、営業減益予想としている。ただし、のれん償却費等を除くベースの EBITDA は大幅増益予想としている。

2026 年 3 月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	2,607	100.0%	4,500	100.0%	1,892	72.6%
営業利益	329	12.6%	280	6.2%	-49	-14.9%
EBITDA	440	16.9%	500	11.1%	60	13.6%

注：26/3 期より経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益予想は非開示

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

グループ 4 社連携により次世代データプラットフォーム構築を目指す

1. 新中期経営計画（2026 年 3 月期～2028 年 3 月期）

同社は M&A によってグループ 4 社体制となったことに伴い、2025 年 5 月に新中期経営計画（2026 年 3 月期～2028 年 3 月期）を策定し、新たな計数計画を最終年度 2028 年 3 月期売上高 60 億円、EBITDA10 億円とした。ビジョンに「個人と組織がともに成長し続ける DIGITAL WORK を実現する」を掲げ、グループ 4 社連携により「ACMS Cloud」をベースに AI も活用して障害検知を含む高度な分析が可能になる次世代データプラットフォーム構築を目指す。

新中期経営計画（2026 年 3 月期～2028 年 3 月期）要旨

2026年3月期を初年度とする3か年の新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

計数計画

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

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

	2028年3月期 目標値
売上高(連結)	60億円
EBITDA(連結)	10億円

※ EBITDA＝営業利益＋償却費＋株式報酬費用

	毎期の水準
DOE	3.5%水準
配当下限額	25円
	2028年3月期 目標値
ROE	15%以上

出所：中期経営計画資料より掲載

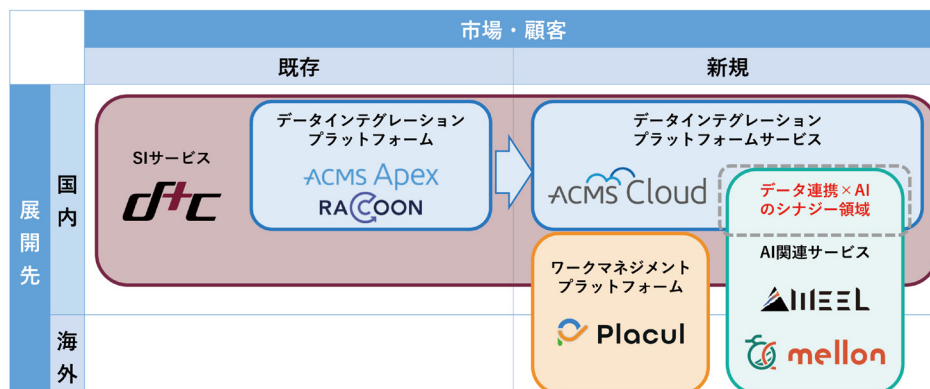
事業戦略については前中期経営計画から変更はなく、DIGITAL WORK の実現と当社グループの企業成長を両立すべく、事業戦略の三本の柱として事業領域の拡大・開拓、収益安定性の向上、人的資本経営の推進を掲げている。事業領域の拡大・開拓ではデータ連携市場のさらなる拡大、AI によるデータ利活用事業の展開、SI・インフラソリューションの拡大、SaaS 市場への展開を推進する。なお当社グループのフラッグシップ・ソリューションとして「ACMS Cloud」を 2026 年 3 月期より市場投入する。収益安定性の向上では、安定的な売上伸長の実現に向けて全ライセンスのサブスクリプション化、サービス型ビジネスの拡充を推進するほか、グループ全体での AI 活用による業務効率の向上、グループ全体でのリソースやコストの最適化を推進する。人的資本経営については優秀な人財の獲得と育成の強化、ウェルビーイング、グループ内での人財の柔軟な活用を推進する。

データ・アプリケーション
3848 東証スタンダード市場

2025 年 8 月 14 日 (木)
<https://www.dal.co.jp/ir/>

成長戦略

事業戦略の三本の柱：事業領域の拡大・開拓

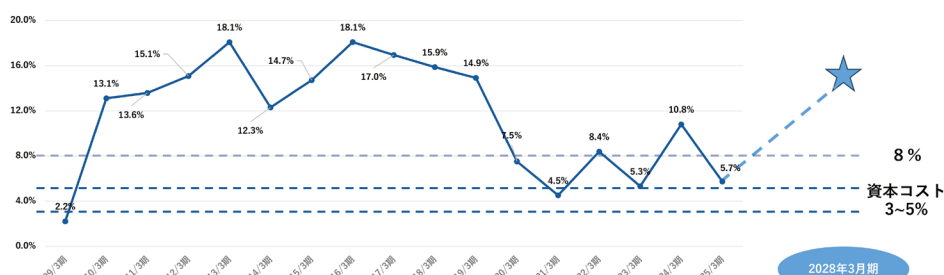


出所：中期経営計画資料より掲載

また財務方針・株主還元についても前中期経営計画から変更はなく、資本コストや株価を意識しつつ 2028 年 3 月期 ROE15% 以上を目標とする。ROE については、現在の ROE 水準は資本コスト（3～5%）を上回っているものの、過去水準との比較で見劣りしているとの認識に基づき、収益性の向上とバランス使途の効率化により過去水準と同等の ROE の実現を目指す。株主還元については年間 25.00 円を配当下限額として、DOE3.5% を目途に長期的・安定的な配当の維持を目指す。また株主優待制度を継続する。キャピタルアロケーション方針としては、2025 年 3 月期末の現金及び預金 38 億円、中期経営計画期間の営業キャッシュ・フロー見込み 15 億円を原資として、運転資金（人件費・家賃等）に年間 20 億円程度、配当金（DOE3.5% 目安）に 5 億円程度、M&A または自己株式取得に 10～20 億円程度、成長投資（戦略投資）に 5～10 億円程度を配分する。

企業価値向上のための目標 ROE

過去及び目標ROEと資本コスト

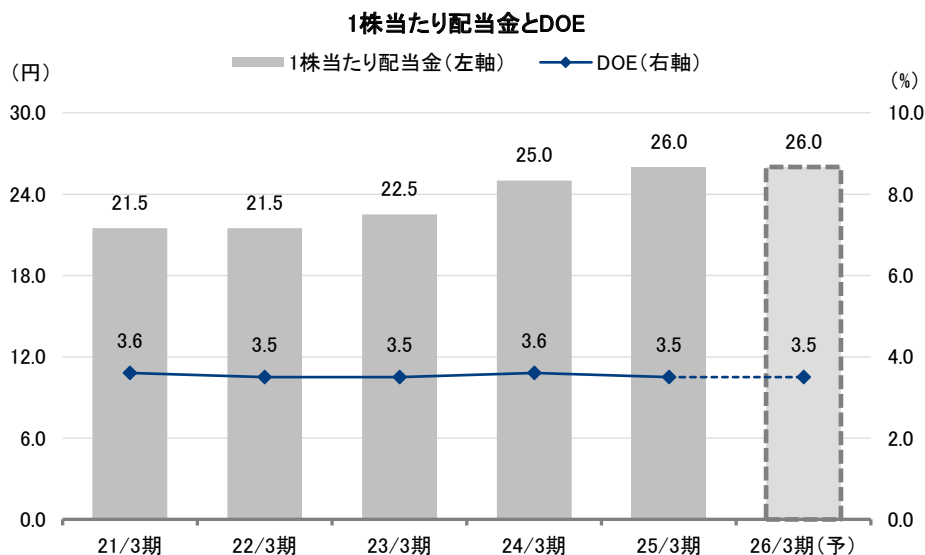


出所：中期経営計画資料より掲載

配当は DOE3.5% 目安で下限額 25.00 円、株主優待制度を継続

2. 株主還元策

同社は株主還元の基本方針として、財務体質の強化と長期的な企業価値の向上を踏まえ、年間 25.00 円を配当下限額として、DOE3.5% を目安に長期的・安定的な配当の維持を目指す。この基本方針に基づいて、2025 年 3 月期の配当は前期比 1.00 円増配の 26.00 円（期末一括）とした。配当性向は 59.9%、DOE は 3.5% となる。また 2026 年 3 月期の配当予想は 2025 年 3 月期と同額の 26.00 円（期末一括）としている。



出所：同社ホームページよりフィスコ作成

また 2023 年 1 月より導入した株主優待制度（2025 年 1 月 14 日付で株主優待制度拡充を発表）を継続する。毎年 3 月末現在の 1 単元（100 株）以上保有株主を対象に、保有期間及び保有株式数に応じて、同社株主限定の特設ウェブサイト「データ・アプリケーション・プレミアム優待倶楽部」で商品と交換できる株主優待ポイントを贈呈する。

株主優待ポイント表

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
1,000 株～ 1,999 株	15,000pt	15,800pt	16,500pt	17,300pt
2,000 株以上	20,000pt	21,000pt	22,000pt	23,000pt

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

サステナビリティ経営を強化

3. サステナビリティ経営

サステナビリティ経営については、2023 年 5 月にサステナビリティ基本方針を策定するとともに、SDGs 推進委員会を中心に、サービスを通じた環境負荷の軽減、社会課題解決に向けた新分野での技術革新、DE&I (Diversity, Equity, Inclusion) の推進、多様な働き方の推進など 8 つの重要課題（マテリアリティ）を特定して取り組みを強化している。そして 2024 年 4 月にはマテリアリティへの取り組み指標となる KPI (重要指標) を策定、2024 年 9 月には「データ・アプリケーショングループ人権方針」を策定した。

同社は、ソフトウェアの提供により社会の利便性や生産性の向上に寄与することを目的に事業活動を行っていることから、社員一人ひとりがお客さまや社会課題に向き合い、持続可能な社会の実現に貢献することで、ビジョンとして掲げる「データと一緒にワクワクする未来へ!」を実現していくとしている。今後は KPI を継続的にモニタリングし、マテリアリティへの取り組みの進捗状況を確認するとともに、同社 Web サイトにおいて進捗状況の開示を行う。

マテリアリティへの取り組み指標となる KPI 策定

no.	ESG	マテリアリティ	関連SDGs	指標	数値目標	達成期限
1	E	サービスを通じた環境負荷の軽減		CO2排出量	62.75t-CO2 (42%削減) ※1	2030年3月
2		社会課題解決に向けた新分野での技術革新		CAGR(年平均成長率)	-	2027年3月
3		DE&Iの推進		ダイバーシティスコア※2	80点	2027年3月
4		社員の能力開発と育成		スキルズコンピテンシー※3の向上	前年度対比向上	2027年3月
5	S	多様な働き方の推進		エンゲージメントスコア※4	前年度対比向上	2027年3月
6		地域の雇用創出		従業員の地方在住者割合	前年度対比向上	2027年3月
7		サプライチェーンの人権尊重		人権方針の策定	定性評価	2024年9月
8	G	持続可能な事業基盤づくり		企業・自治体・教育機関等との実証実験件数	-	2030年3月

【データ・アプリケーションの 8 つのマテリアリティと KPI】

※1 2020 年 3 月期対比（東京本社と鹿児島オフィスを対象）

※2 ダイバーシティスコア: JobRainbow 社が開発した企業の多様性推進を可視化する指標で、「ジェンダーギャップ」「LGBT」「障害」「多文化共生」「育児・介護」の 5 つの項目で構成。各項目は「行動宣言」「教育・理解促進」「人事制度」「コミュニティ」「働き方」の 5 つの要素に細分化され、さらに 4 つの基準を合わせた全 100 項目で企業の DE&I が評価される。ダイバーシティスコアのアドバンス水準は～80 点

※3 スキルズコンピテンシー: 当社が等級別に設定している職務（スキル）基準

※4 エンゲージメントスコア: 従業員が企業のビジョンや目標に共感し、業務に取り組む意欲や生産性が高いことを示す指標

出所: 同社プレスリリースより掲載

4 社連携によるグループシナジー創出の進捗状況に注目

4. 弊社の視点

同社は収益安定性向上のため、大型案件によって変動するパッケージ売り切りからサブスクリプション型へのシフトを戦略的に推進している。現在は売り切り型からサブスクリプション型への移行期間のため、サブスクリプションの売上高構成比が約 3 割にとどまり、全体の収益はパッケージ売上の大型案件によって変動する傾向があるものの、中長期的にはサブスクリプションの売上高構成比が一段と上昇することにより、安定的な収益拡大が期待できると弊社では考えている。また同社は M&A によってグループ 4 社体制となり、新中期経営計画ではグループ 4 社連携により「ACMS Cloud」をベースに AI も活用した次世代データプラットフォーム構築を目指す方針を打ち出した。M&A 効果の本格的な発現は 2027 年 3 月期以降と考えられるが、同社を取り巻く事業環境は良好であり、M&A 効果によって同社の成長が加速する可能性も期待される。したがってサブスクリプション型への戦略的シフトの進捗状況に加え、グループ 4 社連携によるグループシナジー創出の進捗状況に注目したいと弊社では考えている。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp