

|| 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 >>>

2026年8月5日 (水)

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. 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
2. 2026年3月期は人件費増加等で減益となったが、EBITDAは増加	01
3. 2027年3月期は先行投資で営業・経常利益は横ばい予想	02
4. グループシナジー創出と次世代データプラットフォーム構築を目指す。株主還元も強化	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. 事業概要	06
2. ソフトウェア事業	06
3. システムインテグレーション事業	11
4. AI関連事業	11
5. リスク要因と課題・対策	11
■ 業績動向	12
1. 2026年3月期の業績概要	12
2. セグメント別の動向	13
3. 財務状況	14
■ 今後の見通し	15
● 2027年3月期の業績見通し	15
■ 成長戦略	15
1. 新中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）	15
2. 株主還元策	18
3. サステナビリティ経営	19
4. 弊社の視点	20

要約

2027年3月期は事業基盤強化に向けた先行投資で 営業・経常利益は横ばい予想

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。

1. 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

同社は事業セグメント区分について、従来はソフトウェア関連事業の単一セグメントとしていたが、M&Aによってグループ4社体制となったことに伴い、2026年3月期よりソフトウェア事業、システムインテグレーション事業、AI関連事業とした。主力のソフトウェア事業は同社が、エンタープライズ・データ連携プラットフォーム「ACMS※」シリーズ最上位モデルの「ACMS Apex」を主力として、2025年11月にクラウド型データ連携プラットフォーム「ACMS Cloud」の販売も開始するなど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ている。システムインテグレーション事業は子会社のデジタルトランスコミュニケーションズ(株)(以下、DTC)がEDI・EAIを基軸としたビジネスインフラソリューションやシステムインテグレーションを、AI関連事業は(株)WEELが生成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、(株)メロンが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を展開している。

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

2. 2026年3月期は人件費増加等で減益となったが、EBITDAは増加

2026年3月期の連結業績は売上高が前期比65.8%増の4,322百万円、営業利益が同15.9%減の276百万円、経常利益が同9.9%減の324百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同41.8%減の156百万円だった。M&A効果によって売上高が大幅に増加したが、同時に大幅な人員増に伴って人件費(売上原価の労務費を含む)が増加したほか、のれん償却費が増加したため各利益は減益となった。ただし、のれん償却等の影響を除くEBITDAは同9.2%増の481百万円(営業利益276百万円+償却費183百万円+株式報酬費用21百万円)(各数値は百万円未満を切り捨てて表示)だった。

3. 2027年3月期は先行投資で営業・経常利益は横ばい予想

2027年3月期の連結業績は売上高が前期比15.7%増の5,000百万円、営業利益が同1.2%増の280百万円、経常利益が同0.3%増の325百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同14.3%増の178百万円、EBITDAが同0.1%増の481百万円を見込んでいる。売上面はソフトウェア事業のパッケージ売上が減少するものの、各事業とも拡販によって増収を見込んでいる。営業利益、経常利益、EBITDAについては、事業基盤強化に向けた積極的な人材採用や広告宣伝を中心とする先行投資によって費用が増加するため横ばい予想としている。当期を事業基盤強化に向けた先行投資の期間と位置付け、2028年3月期より利益再成長を目指す。ソフトウェア事業におけるサブスクリプション売上の順調な積み上げに加え、グループシナジー創出や子会社の収益性改善効果などが寄与すれば、好業績が期待できると弊社では見ている。

4. グループシナジー創出と次世代データプラットフォーム構築を目指す。株主還元も強化

同社は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、最終年度となる2028年3月期の業績目標を売上高60億円、EBITDA10億円としている。基本戦略としてグループシナジーの創出、AIも活用した次世代データプラットフォームの構築を目指す。財務方針については2026年4月16日付で変更を発表した。変更後の株主還元は、現中期経営計画期間中においては総還元性向100%（フルペイアウト）を基本方針として、DOE3.5～5.0%水準を目途に配当下限額を年間25円とするほか、自己株式取得も積極的に検討する。株主還元を一段と強化する形だ。ROEについては方針変更はなく2028年3月期に15%以上の達成を目指す。事業戦略としては、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3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。

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
- ・ 2026年3月期は人件費増加等で減益となったが、サブスクリプション売上は拡大基調
- ・ 2027年3月期は事業基盤強化に向けた積極的な先行投資で営業・経常利益は横ばい予想
- ・ グループシナジー創出と次世代データプラットフォーム構築を目指す。株主還元も強化

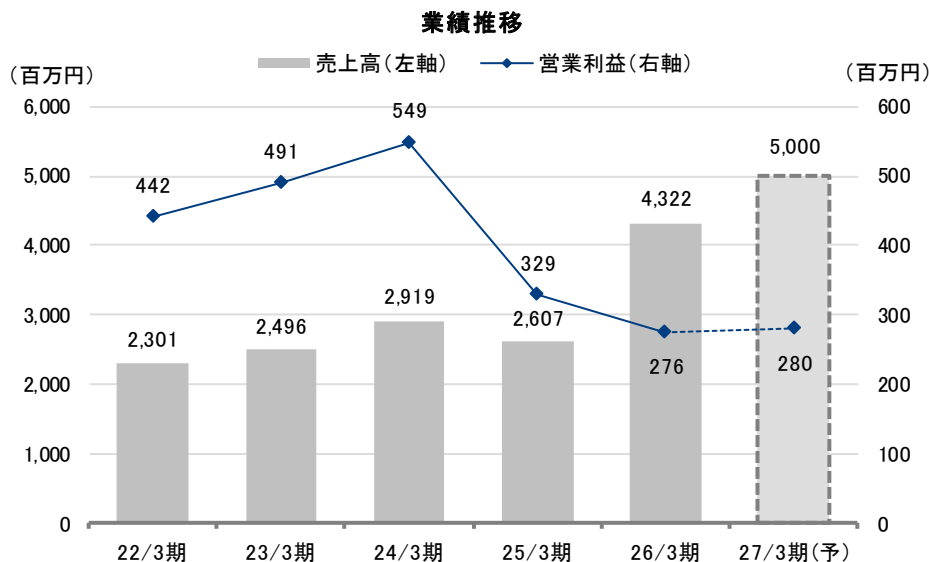
データ・アプリケーション

3848 東証スタンダード市場

2026年8月5日 (水)

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

要約



注：24/3期は非連結

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。

2026年3月期末時点の事業拠点は本社及び東京オフィス（東京都中央区八重洲）、鹿児島オフィス（鹿児島県鹿児島市）、総資産は7,036百万円、純資産は5,024百万円、自己資本比率は68.4%、発行済株式数は7,414,000株（自己株式1,015,528株を含む）である。グループは同社、及び連結子会社3社（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）の合計4社で構成され、従業員数は253名（うち単体ベース135名）である。

データ・アプリケーション

3848 東証スタンダード市場

2026年8月5日 (水)

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

会社概要

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」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月に紙データのデジタル化ソリューション「OCRtran」、2024年7月にワークマネジメントプラットフォーム「Placul（プラカル）」、2025年11月に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。

データ・アプリケーション
3848 東証スタンダード市場

2026年8月5日 (水)
https://www.dal.co.jp/ir/

会社概要

沿革

年月	概要
1982年 9月	千葉県我孫子市に(株)データ・アプリケーションを設立
1985年11月	本格的に事業展開を開始(第1事業年度開始)
1988年 3月	FTC用ネットワークソフトウェア「S-GARNET」の販売開始
1988年12月	業容拡大のため三和プランニング(株)と合併
1989年11月	FTC用集配信ソフトウェア「ACMS」の販売開始
1990年10月	(株)アイネスが資本参加
1999年 1月	ソフトウェア保守サービスを充実させるためカスタマーサポートセンターを開設
2001年 1月	東京都中央区日本橋人形町一丁目に本社移転
2002年 5月	B2Bインテグレーション・ソフトウェアとして「ACMS B2B」の販売開始
2002年 7月	EAIソフトウェア「ACMS EAIpro」並びに「ACMS EAIbase」の販売開始
2007年 4月	ジャスダック証券取引所に株式上場
2007年 5月	(株)ストークラボラトリー(2007年6月に(株)コンプレオに商号変更)を子会社化
2008年 4月	会社分割により連結子会社(株)ホロンテクノロジーを設立(2017年4月吸収合併) 連結子会社(株)鹿児島データ・アプリケーションを設立
2010年 3月	ソフトウェア製品「ACMS eCASH」に関連する事業をGMOペイメントゲートウェイ(株)に譲渡
2010年 4月	ジャスダック証券取引所と大阪証券取引所の合併に伴い大阪証券取引所JASDAQに上場
2013年 7月	東京証券取引所と大阪証券取引所の統合に伴い東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)に上場
2013年 9月	Web-EDIシステム基盤「ACMS WebFramer」の販売開始
2014年 3月	データハンドリングプラットフォーム「RACCOON」の販売開始
2016年 6月	エンタープライズ・データ連携プラットフォーム「ACMS Apex」の販売開始
2020年 2月	東京都中央区京橋一丁目に本社移転
2020年 8月	紙データのデジタル化ソリューション「OCRtran」の販売開始
2021年11月	(株)テクノスジャパンと業務提携
2022年 4月	東京証券取引所市場区分再編に伴いスタンダード市場へ移行
2023年 4月	子会社の鹿児島データ・アプリケーションを吸収合併
2023年 5月	サステナビリティ基本方針及び重要課題(マテリアリティ)を特定
2023年12月	本社を東京都中央区八重洲に移転
2024年 4月	マテリアリティへの取り組み指標となるKPIを策定
2024年 7月	ワークマネジメントプラットフォーム「Placul(プラカル)」の販売開始
2024年 7月	生成AIを活用したシステム受託開発等を展開する(株)WEELを完全子会社化
2025年 4月	デジタルトランスコミュニケーションズ(株)を連結子会社化
2025年 4月	(株)メロンを連結子会社化
2025年10月	導入・運用・支援プラットフォーム「Placul - Customer Success Edition」販売開始
2025年11月	クラウド型データ連携プラットフォーム「ACMS Cloud」販売開始

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

■ 事業概要

ソフトウェア事業はサブスクリプション型へ戦略的シフト

1. 事業概要

同社は事業セグメント区分について、従来はソフトウェア関連事業の単一セグメントとしていたが、M&Aによってグループ4社体制となったことに伴い、2026年3月期よりソフトウェア事業（同社）、システムインテグレーション事業（子会社DTC）、AI関連事業（子会社WEEL及びメロン）とした。2026年3月期のセグメント別売上高（セグメント間内部取引消去前）は、ソフトウェア事業が2,492百万円（売上高構成比55.8%）、システムインテグレーション事業が1,335百万円（同29.9%）、AI関連事業が638百万円（同14.3%）となった。事業ポートフォリオの多角化が進展している。

2. ソフトウェア事業

主力のソフトウェア事業は、同社が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。「ACMS」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」を主力として、2025年11月にクラウド型データ連携プラットフォーム「ACMS Cloud」の販売を開始するなど、新規顧客開拓と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ている。

(1) 主力製品

主力製品は「ACMS」シリーズで、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」、EDIとiPaaS※を融合したクラウド型データ連携プラットフォーム「ACMS Cloud」、データハンドリングプラットフォーム「RACCOON」、ワークマネジメントプラットフォーム「Placul」を戦略製品と位置付けている。

※ Integration Platform as a Serviceの略。複数のクラウドサービスやオンプレミスなどで管理されている独立化したデータを一元的に連携するためのソリューションのこと。クラウド上でシステムやサービスを“つなぐ”ための統合基盤として、従来のEDIや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・運用できる。

データ・アプリケーション | 2026年8月5日 (水)
3848 東証スタンダード市場 | <https://www.dal.co.jp/ir/>

事業概要

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：決算補足資料より掲載

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	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
S-GARNET販売	ACMS/UX販売	ACMS/NT販売	ACMS B2B販売	ACMS E ² X販売	ACMS WebFrame r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	「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

出所：決算補足資料より掲載

事業概要

「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。2016年6月に販売を開始し、直近では2026年1月に「ACMS Apex V1.10」の販売を開始した。なお「ACMS Apex」にはデータ変換エンジンとして「RACCOON」が搭載されている。「ACMS Cloud」は企業間・社内・クラウド・SaaS間のデータ連携をノーコードで構築できるクラウド型データ連携プラットフォームである。2025年11月に販売を開始し、2026年6月に最新版「ACMS Cloud 2.0」の販売を開始した。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あり、Web API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」や顧客サポート業務を効率化するAI Chatbot、障害予兆を検知するAIモデルの開発などを通じて、機能・利便性の向上を推進する。

「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。2014年3月に販売を開始し、直近では2026年1月に「RACCOON V2.8.0」の販売を開始した。「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。2024年7月に販売を開始し、2025年10月には新エディション「Placul - Customer Success Edition」の販売を開始した。「OCRtran」は「ACMS Apex」及びウイングアーク1st<4432>の「SPA Cloud」との連携ソリューションで、2020年8月に販売を開始した。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。

(2) 特徴・強み

同社製品の大半は、大手SIer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業として、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）の比率は約2割程度で推移しており、研究開発型企業として、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。

2026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ツ星を獲得した。三ツ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。

データ・アプリケーション

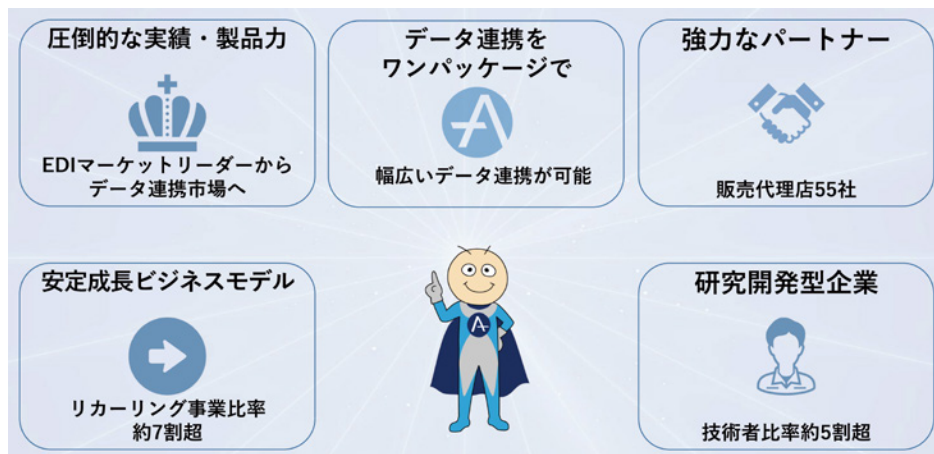
3848 東証スタンダード市場

2026年8月5日 (水)

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

事業概要

同社の強み



出所：決算補足資料より掲載

(3) 売上高の推移

同社はソフトウェア事業の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。

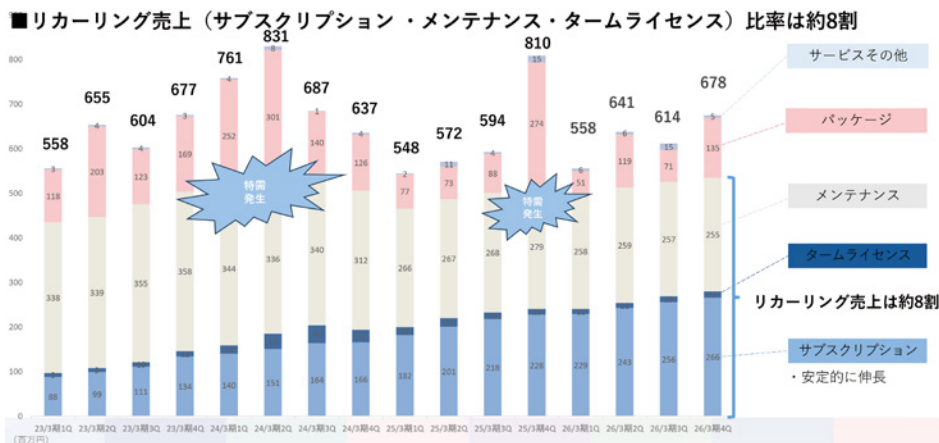
同社は収益安定性向上のため、大型案件によって変動するパッケージ売り切り型から安定収益のサブスクリプション型へ、ビジネスモデルの戦略的シフトを推進している。2026年3月期のソフトウェア事業の売上高(セグメント間内部取引消去前)は2,492百万円で前期比1.3%減少したが、これはパッケージ売上が前期第4四半期に計上した特需の反動で減少したためであり、リカーリングの四半期別売上高は第1四半期499百万円、第2四半期513百万円、第3四半期526百万円、第4四半期535百万円と拡大基調である。そして2026年3月期第4四半期のリカーリング売上比率は約8割となった。特にサブスクリプション売上が第1四半期229百万円、第2四半期243百万円、第3四半期256百万円、第4四半期266百万円と拡大基調であり、2026年3月期第4四半期は2023年3月期第1四半期の88百万円に対して約3.0倍の規模に拡大した。また2026年3月期第4四半期のサブスクリプション売上は初めてメンテナンス売上を上回った。なお同社はサブスクリプション型へのシフトを加速させるため、パッケージ型販売については2026年3月期をもって原則終了し、2026年4月1日出荷分よりサブスクリプション型販売に一本化した。このため今後のトレンドとして、パッケージ売上及びパッケージ販売に付随するメンテナンス売上が減少するが、サブスクリプション売上については「ACMS Cloud」の販売本格化も寄与して順調に拡大する見込みだ。

データ・アプリケーション
3848 東証スタンダード市場

2026年8月5日 (水)
<https://www.dal.co.jp/ir/>

事業概要

売上構成



またサブスクリプション売上のMRR (Monthly Recurring Revenue：月次経常収益) も拡大基調である。直近の2026年3月（単月）時点では89百万円となり、2021年3月（単月）時点の14百万円に対して約6.5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

■安定的な受注の積み上げにより、MRRは期末時点で89百万円まで拡大



事業概要

3. システムインテグレーション事業

システムインテグレーション事業は子会社のDTCが、EDI・EAIを基軸としたビジネスインフラソリューションやシステムインテグレーションを展開している。かねてより同社のビジネス・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「ACMS Cloud」の運用開始に伴ってDTCが運用監視を担当する。さらにDTCが持つEDIを含む業務システム連携の知見に加え、AWS (Amazon Web Services) をはじめとするクラウドインフラの活用や、相互の顧客基盤を生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。

4. AI関連事業

AI関連事業は、WEELが生成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、メロンが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を展開している。

WEELは様々な業種・業務に生成AIを導入したことで培った豊富な経験を生かし、顧客の具体的な課題にフィットする柔軟なAIソリューションを提供している。またWeb上でシステム同士がデータをやり取りするためのハブである、Web APIにおける設定を効率化できる対話アシスタントを開発中である。今後はWEELの技術と同社の「ACMS Apex」「ACMS Cloud」「RACCOON」等の連携により、製品・サービスの機能・価値向上や事業領域の拡大・開拓を推進する。

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)に強みを持ち、多数の特許を取得している。2025年8月には、販売・発注・生産業務をAIが一気通貫で最適化する新需要予測システム「KISS」をリリースした。また、障害予兆をAIで検知する高精度モデルの開発も推進している。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・サービスの機能・価値向上や事業領域の拡大・開拓を推進する。

事業環境は良好

5. 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。また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って関連市場の拡大が予想される。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。

業績動向

2026年3月期は人件費増加等で減益となったが、EBITDAは増加

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比65.8%増の4,322百万円、営業利益が同15.9%減の276百万円、経常利益が同9.9%減の324百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同41.8%減の156百万円となった。M&A効果によって売上高が大幅に増加したが、同時に大幅な人員増(2026年3月期末の従業員数は前期末比103名増の253名)に伴って人件費(売上原価の労務費を含む)が増加したほか、のれん償却費が増加したため各利益は減益となった。ただし、のれん償却等の影響を除くEBITDAは同9.2%増の481百万円(営業利益276百万円+償却費183百万円+株式報酬費用21百万円)だった。また期初予想(2025年5月12日付公表値、売上高4,500百万円、営業利益280百万円、EBITDA500百万円)に対してはおおむね計画水準で着地した。なおM&Aの影響として、WEEL(前期第2四半期より新規連結)については決算期変更に伴って当期は13ヶ月分(2025年3月1日~2026年3月31日)の業績を連結、DTC及びメロンについては当期第1四半期より新規連結した。

2026年3月期連結業績

(単位: 百万円)

	25/3期		26/3期		前期比		予想比		
	実績	売上比	期初予想	実績	売上比	増減額	増減率	達成額	達成率
売上高	2,607	-	4,500	4,322	-	1,715	65.8%	-178	96.1%
売上総利益	1,812	69.5%	-	2,233	51.7%	420	23.2%	-	-
販管費	1,483	56.9%	-	1,956	45.3%	472	31.9%	-	-
営業利益	329	12.6%	280	276	6.4%	-52	-15.9%	-4	98.9%
経常利益	360	13.8%	-	324	7.5%	-35	-9.9%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	268	10.3%	-	156	3.6%	-112	-41.8%	-	-
EBITDA	440	16.9%	500	481	11.2%	40	9.2%	-19	96.2%

注1: 期初予想は2025年5月12日付公表値

注2: EBITDA = 営業利益 + 償却費 + 株式報酬費用

出所: 決算短信よりフィスコ作成

売上総利益は増収効果で同23.2%増加したが、売上総利益率は同17.8ポイント低下して51.7%となった。販管費は同31.9%増加したが、販管費率は増収影響により同11.6ポイント低下して45.3%となった。主な費用増加項目としては、製品製造原価(労務費を含む)が同1,230百万円増の2,014百万円、販管費の人件費が同163百万円増の851百万円、販管費その他(のれん償却費を含む)が同272百万円増の523百万円となった。研究開発費は新サービス「ACMS Cloud」及び「Placul」の開発が一巡したため同11百万円減の269百万円となった。この結果、営業利益率は同6.2ポイント低下して6.4%、EBITDAマージンは同5.7ポイント低下して11.2%となった。

サブスクリプション売上が拡大基調

2. セグメント別の動向

ソフトウェア事業は売上高（セグメント間内部取引消去前）が前期比1.3%減の2,492百万円、セグメント利益（以下、営業利益）が同44.9%減の213百万円だった。営業利益率は同6.8ポイント低下して8.6%となった。パッケージ売上が前期第4四半期に計上した特需の反動で減少したため全体として減収減益となったが、リカーリングの四半期別売上高は第1四半期499百万円、第2四半期513百万円、第3四半期526百万円、第4四半期535百万円（このうちサブスクリプション売上は第1四半期229百万円、第2四半期243百万円、第3四半期256百万円、第4四半期266百万円）と順調に拡大した。なお製品別売上高（メンテナンス、サービスその他を除く）は、戦略製品合計が「ACMS Apex」の拡販により同20.3%増の715百万円、その他製品合計が同12.6%減の712百万円だった。

システムインテグレーション事業は売上高が1,335百万円、営業利益が57百万円、のれん償却が24百万円だった。営業利益率は4.3%となった。売上計上基準調整の影響により売上高が計画を下回ったものの、子会社DTCにおいて案件の進捗が順調だったことに加え、内製化推進を含むコストコントロール強化によって収益性が想定以上に改善した。

AI関連事業は売上高が638百万円（前期は80百万円）、営業利益が5百万円（同58百万円の損失）、のれん償却が71百万円だった。営業利益率は0.9%となった。売上面は生成AI関連の旺盛な需要を背景に、子会社WEEL及びメロンが順調に推移した。利益面はのれん償却の影響でやや低水準となったが、人材やマーケティングの先行投資を継続しつつも生産性向上効果によって収益性が向上した。

セグメント別概要

（単位：百万円）

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	構成比・利益率	実績	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高	2,607	-	4,322	-	1,715	65.8%
ソフトウェア事業	2,526	96.9%	2,492	55.8%	-34	-1.3%
システムインテグレーション事業	-	-	1,335	29.9%	1,335	-
AI関連事業	80	3.1%	638	14.3%	558	695.0%
調整額	-	-	-144	-	-	-
営業利益	329	12.6%	276	6.4%	-52	-15.9%
ソフトウェア事業	388	15.4%	213	8.6%	-175	-44.9%
システムインテグレーション事業	-	-	57	4.3%	57	-
AI関連事業	-58	-	5	0.9%	64	-

注：売上高の比率は調整前合計に対する割合

出所：決算短信よりフィスコ作成

データ・アプリケーション

3848 東証スタンダード市場

2026年8月5日 (水)

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

業績動向

財務の健全性を維持

3. 財務状況

財務面で見ると、2026年3月期末の資産合計は前期末比857百万円増加して7,036百万円となった。主に投資有価証券が232百万円減少した一方で、現金及び預金が323百万円増加、売掛金が232百万円増加、のれんが295百万円増加した。負債合計は同609百万円増加して2,012百万円となった。主に繰延税金負債が56百万円減少した一方で、買掛金が46百万円増加、未払金が59百万円増加、前受金が280百万円増加したほか、長短借入金残高合計がM&Aによる新規連結で同205百万円増加して299百万円となった。純資産合計は同248百万円増加して5,024百万円となった。主にその他有価証券評価差額金が88百万円減少した一方で、資本剰余金が53百万円増加、非支配株主持分が211百万円増加した。

この結果、自己資本比率は同8.9ポイント低下して68.4%となった。またROA（総資産経常利益率）は同1.0ポイント低下して4.9%、ROE（自己資本当期純利益率）は同2.4ポイント低下して3.3%となった。自己資本比率、ROA、ROEとも低下したが、M&Aという積極的な事業展開によるものであり、自己資本比率は引き続き高水準であること、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、財務の健全性が維持されていると弊社では考えている。

貸借対照表及び主な経営指標（簡易版）

（単位：百万円）

	22/3期末	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3期末	増減
資産合計	4,884	5,288	6,007	6,179	7,036	857
（流動資産）	3,998	4,105	4,339	4,225	5,004	779
（固定資産）	885	1,182	1,667	1,954	2,031	77
負債合計	1,045	1,247	1,438	1,403	2,012	609
（流動負債）	967	1,172	1,133	1,137	1,688	550
（固定負債）	78	75	304	265	324	58
純資産合計	3,838	4,040	4,569	4,775	5,024	248
<経営指標>						
自己資本比率	78.6%	76.4%	76.1%	77.3%	68.4%	-8.9pp
ROA（総資産経常利益率）	9.6%	10.0%	10.2%	5.9%	4.9%	-1.0pp
ROE（自己資本当期純利益率）	8.6%	5.5%	11.5%	5.7%	3.3%	-2.4pp

注：24/3期は非連結

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）

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	403	446	642	103	462
投資活動によるキャッシュ・フロー	-15	-431	-13	-261	82
財務活動によるキャッシュ・フロー	-136	-61	-143	-162	-261
現金及び現金同等物の期末残高	3,711	3,664	4,149	3,828	4,112

注：24/3期は非連結

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

2027年3月期は事業基盤強化に向けた先行投資で 営業・経常利益は横ばい予想

● 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は売上高が前期比15.7%増の5,000百万円、営業利益が同1.2%増の280百万円、経常利益が同0.3%増の325百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同14.3%増の178百万円、EBITDA（営業利益＋償却費＋株式報酬費用）が同0.1%増の481百万円を見込んでいる。売上面はソフトウェア事業のパッケージ販売を2026年3月期に原則終了し、2027年3月期よりサブスクリプション型販売に一本化したためパッケージ売上が減少するものの、各事業とも拡販によって増収を見込んでいる。営業利益、経常利益、EBITDAについては、事業基盤強化に向けた積極的な人材採用や広告宣伝を中心とする先行投資によって費用が増加するため横ばい予想としている。当期を事業基盤強化に向けた先行投資の期間と位置付け、2028年3月期より利益再成長を目指す方針だ。ソフトウェア事業におけるサブスクリプション売上の順調な積み上げに加え、グループシナジー創出や子会社の収益性改善効果なども寄与して好業績が期待できると弊社では考えている。

2027年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	4,322	-	5,000	-	678	15.7%
営業利益	276	6.4%	280	5.6%	4	1.2%
経常利益	324	7.5%	325	6.5%	1	0.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	156	3.6%	178	3.6%	22	14.3%
EBITDA	481	11.2%	481	9.6%	0	0.1%

注：EBITDA＝営業利益＋償却費＋株式報酬費用

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

グループシナジー創出と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、最終年度となる2028年3月期の業績目標を売上高60億円、EBITDA10億円としている。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、基本戦略としてグループシナジーの創出と、AIも活用した次世代データプラットフォームの構築を目指す。

データ・アプリケーション
3848 東証スタンダード市場

2026年8月5日 (水)
<https://www.dal.co.jp/ir/>

成長戦略

なお財務方針については、業績や財務状況に応じた柔軟な株主還元を可能とするとともに、資本効率の向上及び中長期的な株主価値の向上を目的として、2026年4月16日付で方針変更を発表した。変更前の株主還元についてはDOE (株主資本配当率) 3.5%水準を目途に、配当下限額を年間25円として長期的・安定的な配当の維持を目指し、ROEについては2028年3月期に15%以上の達成を目指していた。変更後の株主還元は、現中期経営計画期間中については総還元性向100% (フルペイアウト) を基本方針として、DOE3.5~5.0%水準を目途に配当下限額を年間25円とするほか、自己株式取得も積極的に検討する。株主還元を一段と強化する形だ。ROEについては前回方針から変更はなく、2028年3月期に15%以上の達成を目指す。また変更後のキャピタルアロケーションは、成長投資 (戦略投資) に5~10億円程度、M&Aまたは積極的な自己株式取得に10~20億円程度、配当金に7億円程度、運転資金 (人件費・家賃等) に年間20億円程度とした。

新中期経営計画 (2026年3月期~2028年3月期) 要旨

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

出所：中期経営計画資料より掲載

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

	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

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

	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

財務方針の変更

【変更前】

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

	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：決算補足資料より掲載

【変更後】

資本コストや株価を意識しつつ、株主還元の基本方針を変更し、
より株主還元を強化するため、現中計期間に創出した利益については
配当および自己株式取得により総還元性向100% (フルペイアウト) を基本方針とする。
DOEはレンジで設定し、積極的な自己株式の取得を含む柔軟な株主還元策を検討

株主還元方針	
総還元性向100% (フルペイアウト)	
	毎期の水準
DOE	3.5%~5.0%水準
配当下限額	25円
自己株式の取得	積極的に検討
	2028年3月期 目標値
ROE	15%以上

事業戦略としては、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3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。

成長戦略

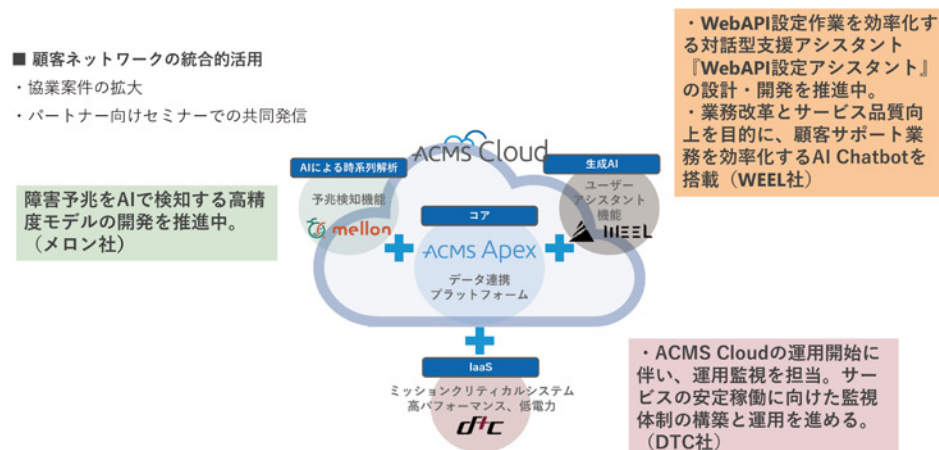
「事業領域の拡大・開拓」ではデータ連携市場のさらなる拡大、AIによるデータ活用事業の展開、SI・インフラソリューションの拡大、SaaS市場への展開を推進する。戦略の進捗状況として、カスタマーサクセス市場の強化を目指して、2025年10月にワークマネジメントプラットフォーム「Placul」のカスタマーサクセス業務に特化した新エディション「Placul - Customer Success Edition」をリリースした。またクラウド市場への拡張を目指して、2025年11月に同社グループのフラッグシップ・ソリューションとしてクラウド型データ連携プラットフォーム「ACMS Cloud」をリリースした。

「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、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。サービス型ビジネスの拡充では「ACMS Cloud」「Placul - Customer Success Edition」やメロンの「KISS」などの拡販を推進する。

「人的資本経営の推進」で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。2025年12月には(株)JobRainbowが主催するダイバーシティ&インクルージョン(D&I)への取り組み評価指標である「D&I AWARD 2025」において、最高評価である「ベストワークプレイス」に認定された。2026年3月には経済産業省が推進する「健康経営優良法人認定制度」において「健康経営優良法人2026(大規模法人部門)」として認定された。また(株)ワンキャリアが発表した「ワンキャリア就活クチコミアワード2026」の特別部門において理系学生が選んだランキングでGOLDランクに選出され、エリア部門においても関東ランキングでBRONZEランクに選出された。

グループシナジー創出としては、各社の顧客ネットワークを統合的に活用して顧客基盤強化や事業領域拡大を推進するほか、同社のデータ連携プラットフォーム「ACMS Apex」及び「ACMS Cloud」をコアサービスとして、子会社が持つ強みを生かしながらグループシナジー創出を推進する。また「ACMS Cloud」についてはEDI機能を備えたiPaaSという新領域の開拓を推進する。

グループ会社シナジーとACMS Cloud進捗



出所：決算補足資料より掲載

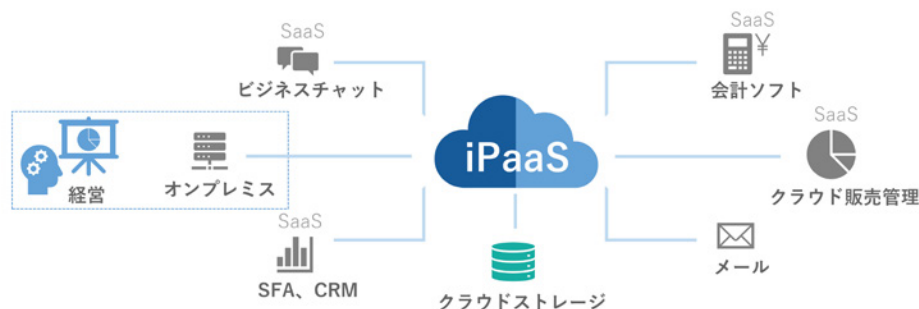
データ・アプリケーション
3848 東証スタンダード市場

2026年8月5日(水)
<https://www.dal.co.jp/ir/>

成長戦略

現場と経営をつなぐ新しい基盤

■ IT人材に限られていても、現場と経営が一体となってDXを推進可能



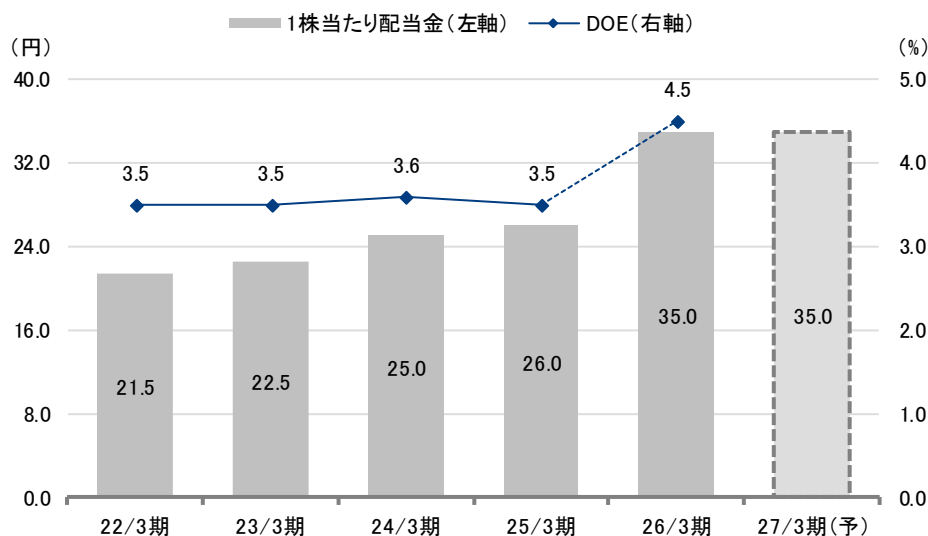
iPaaSとは、クラウド上で異なるシステムやサービスを“つなぐ”ための統合基盤です。
従来のEDIやETL、EAIの機能を包含し、APIやファイル転送、データ変換などを一元的に管理・運用できます。
出所：決算補足資料より掲載

株主還元は総還元性向100%、DOE3.5～5.0%で下限額25円

2. 株主還元策

同社は株主還元について2026年4月16日付で基本方針変更を発表した。現中期経営計画期間中においては総還元性向100%(フルペイアウト)を基本方針として、DOE3.5～5.0%水準を目標に配当下限額を年間25円とするほか、自己株式取得も積極的に検討する。この基本方針に基づいて、2026年3月期の配当は創業40周年記念配当9.0円を含めて前期比9.0円増配の35.0円(期末一括、普通配当26.0円+創業40周年記念配当9.0円)とした。配当性向は142.5%、DOEは4.5%となる。また2027年3月期の配当は前期と同額の35.0円(期末一括)を予定している。普通配当ベースでは前期比9.0円増配となり、予想配当性向は124.6%である。

1株当たり配当金とDOE



※ 2023年2月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、22/3期の配当金は遡及修正後の数値。
注：26/3期の配当金35.0円には創業40周年記念配当9.0円を含む

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

成長戦略

株主優待制度については、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Web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	進呈ポイント (pt)			
	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

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。またIR活動としては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している。

データ・アプリケーション

3848 東証スタンダード市場

2026年8月5日(水)

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

成長戦略

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		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

グループシナジー創出の進捗状況に注目

4. 弊社の視点

同社はパッケージ売り切り型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。これによって中長期的に安定的な収益拡大が期待できると弊社では考えている。また新中期経営計画では「ACMS Apex」及び「ACMS Cloud」をコアサービスとして顧客基盤強化や事業領域拡大を推進するほか、子会社が持つ強みも生かしてグループシナジー創出を目指している。2027年3月期は事業基盤強化に向けた先行投資の期間だが、同社を取り巻く事業環境は良好であり、2028年3月期より利益再成長ステージに向かうことが期待される。したがってサブスクリプション型への戦略的シフトに加え、グループシナジー創出の進捗状況に注目したい。

重要事項 (ディスクレーマー)

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、配布等することは強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