



2024年5月8日

各位

会 社 名 デジタルアーツ株式会社
代 表 者 氏 名 代表取締役社長 道具 登志夫
(コード番号: 2326 東証プライム市場)
問 合 せ 先 IR室長 谷崎 文彦
(TEL 03-5220-1670)

中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）策定に関するお知らせ

当社グループでは、2022年5月10日に公表いたしました通り、2025年3月期（以下、本年度）を最終年度とする中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）を実行してまいりました。

今般、足元の外部・内部における事業環境の変化を検証した結果、本年度を含めた今後3年間において、更なる売上高の成長が見込めるとの判断に至り、中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）の最終年度である本年度をオーバーラップさせる形で、新たに中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）を策定いたしましたので、お知らせいたします。

以上

中期経営計画

(2025年3月期～2027年3月期)

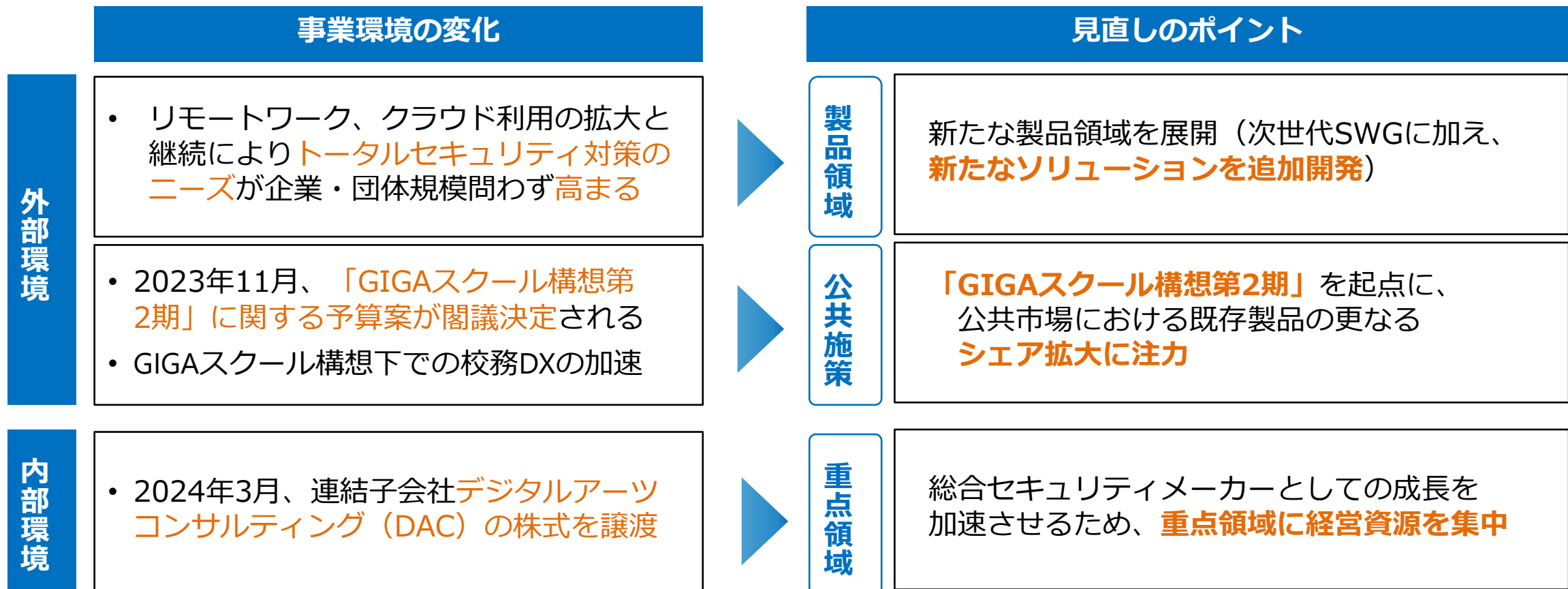
01 前中期経営計画の見直し

02 新中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）

03 3つの重点領域

前中期経営計画の見直し

前中期経営計画の最終年度である本年度をオーバーラップさせ、新中期経営計画を策定

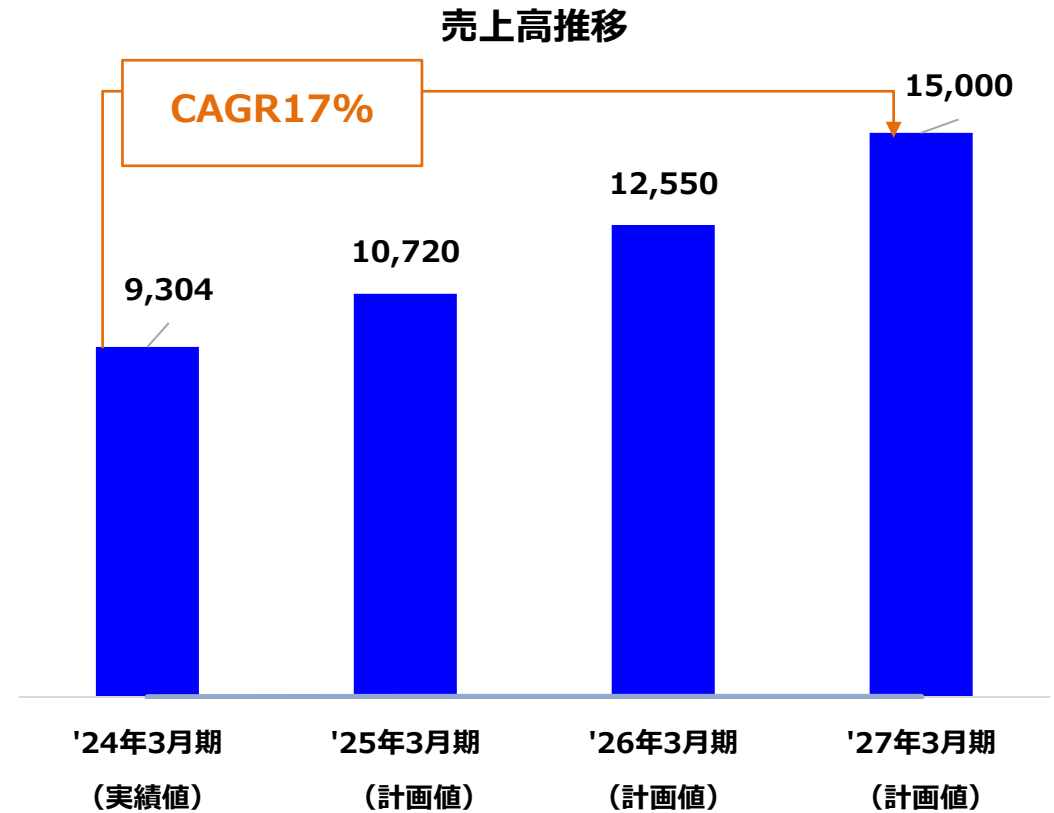


新中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）

3つの重点領域における取組みにより、
2027年3月期には売上高150億円、3年間でCAGR17%成長を目標とする

[単位：百万円]

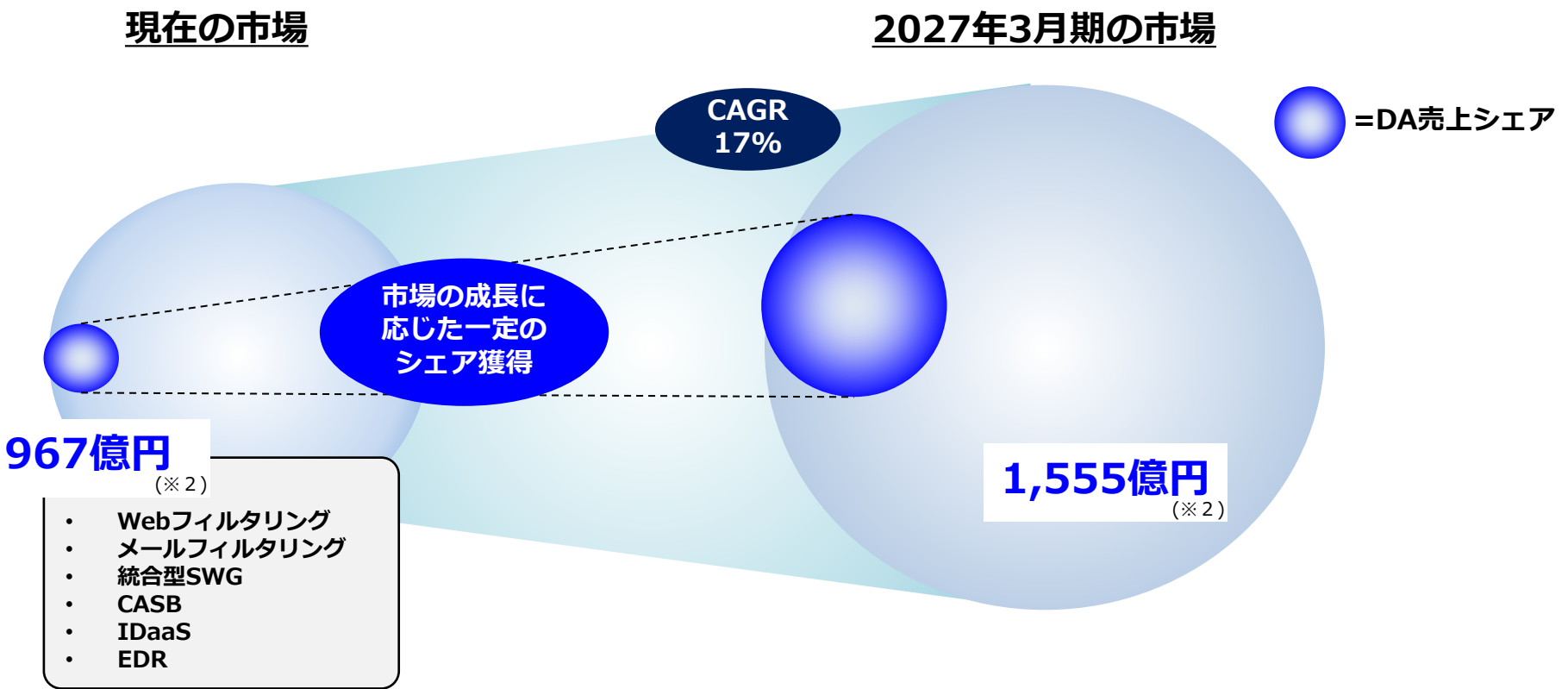
	2024年 3月期 (実績)	2025年 3月期 (計画)	2026年 3月期 (計画)	2027年 3月期 (計画)	CAGR
連結売上高	(11,512※) 9,304	10,720	12,550	15,000	17%
営業利益	(4,427※) 4,330	5,130	6,150	7,800	
営業利益率	(38.5%※) 46.5%	47.9%	49.0%	52.0%	
経常利益	(4,443※) 4,348	5,140	6,150	7,800	
従業員数	292名 (DAC除く)	360名	420名	450名	



※2024年3月29日に株式譲渡を完了したデジタルアーツコンサルティング株式会社の実績を含んでおります

市場の成長に応じた一定のシェア獲得により市場成長率と同等の売上高成長を見込む

【当社がカバーするネットワークセキュリティ市場成長予測】



当社売上高成長予測

2027年3月期
150億円

↑ CAGR 17%

2024年3月期
93億円 (※1)

(※1) 2024年3月29日に株式譲渡を完了したデジタルアーツコンサルティング株式会社の売上高は含んでおりません

(※2) 各種情報より当社作成

売上高達成のために、新たに取り組む3つの重点領域を設定

[取り組む3つの重点領域]

01 セキュリティ事業の成長

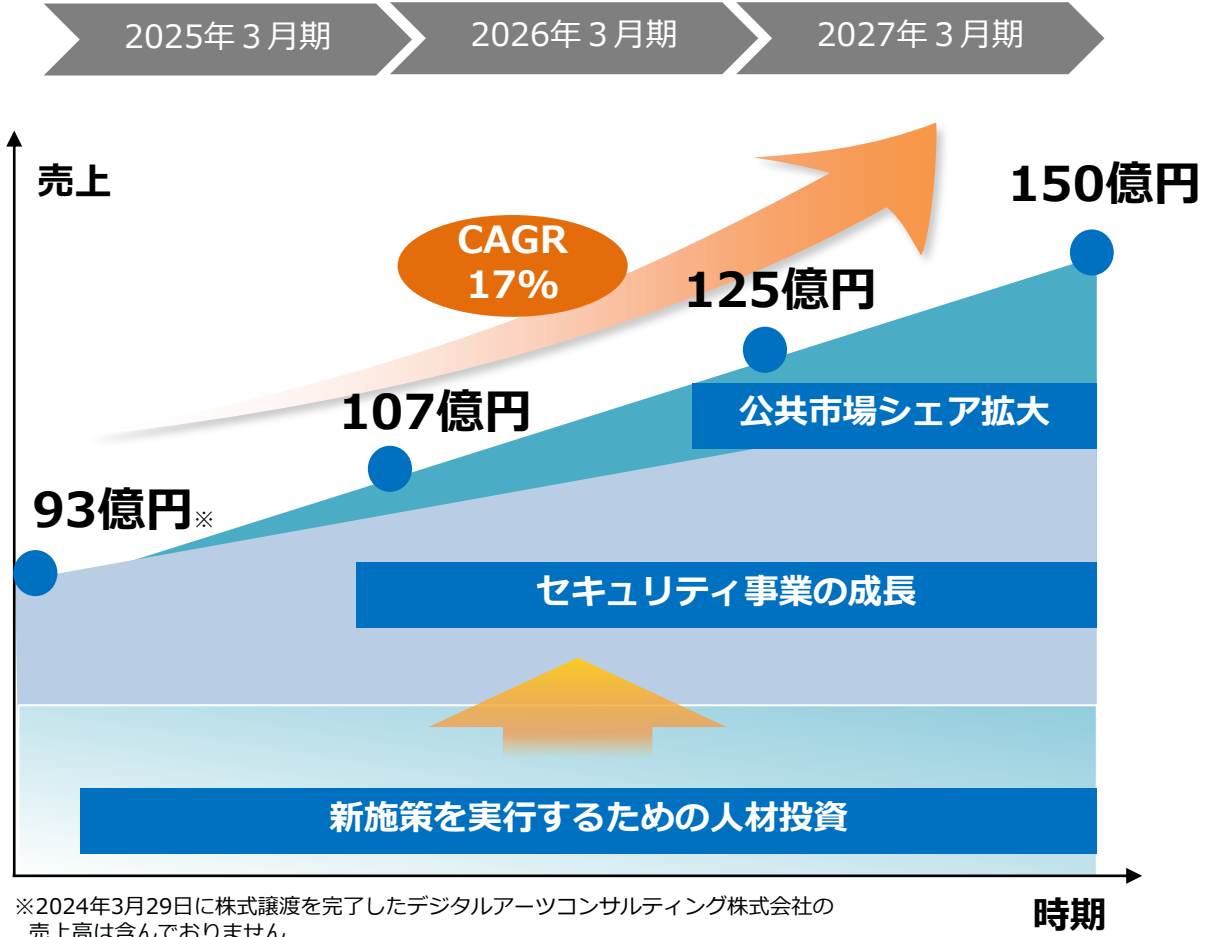
- 新規開拓とクロスセル・アップセル
- セキュリティソリューション拡充

02 公共市場シェア拡大

- GIGAスクール構想第2期でのシェア拡大
- 校務DXを支えるセキュリティ対策の提供

03 新施策実行のための人材投資

- 社員数増加に向けた人材戦略実行
- 生産性向上のためのインセンティブプラン導入



※2024年3月29日に株式譲渡を完了したデジタルアーツコンサルティング株式会社
売上高は含んでおりません

重点領域の取組みによって、各市場において売上高の成長を目指す

	成長概要	売上高成長（百万円）		
		'24/03	'27/03	CAGR
企業	セキュリティ事業の成長 <ul style="list-style-type: none"> パートナーセールス、インサイドセールス強化による新規獲得 ハイタッチセールス、カスタマーサクセスによるクロスセル・アップセル推進 	4,248	7,558	21%
公共	公共市場シェア拡大 <ul style="list-style-type: none"> 「GIGAスクール構想第2期」における更新案件と新規案件の獲得 「次世代DX」における新規案件の獲得 	4,637	6,892	14%
家庭	新たなサービス展開 <ul style="list-style-type: none"> 新サービスを展開することでターゲットを拡大し、新規案件獲得を狙う 	418	550	10%

3つの重点領域

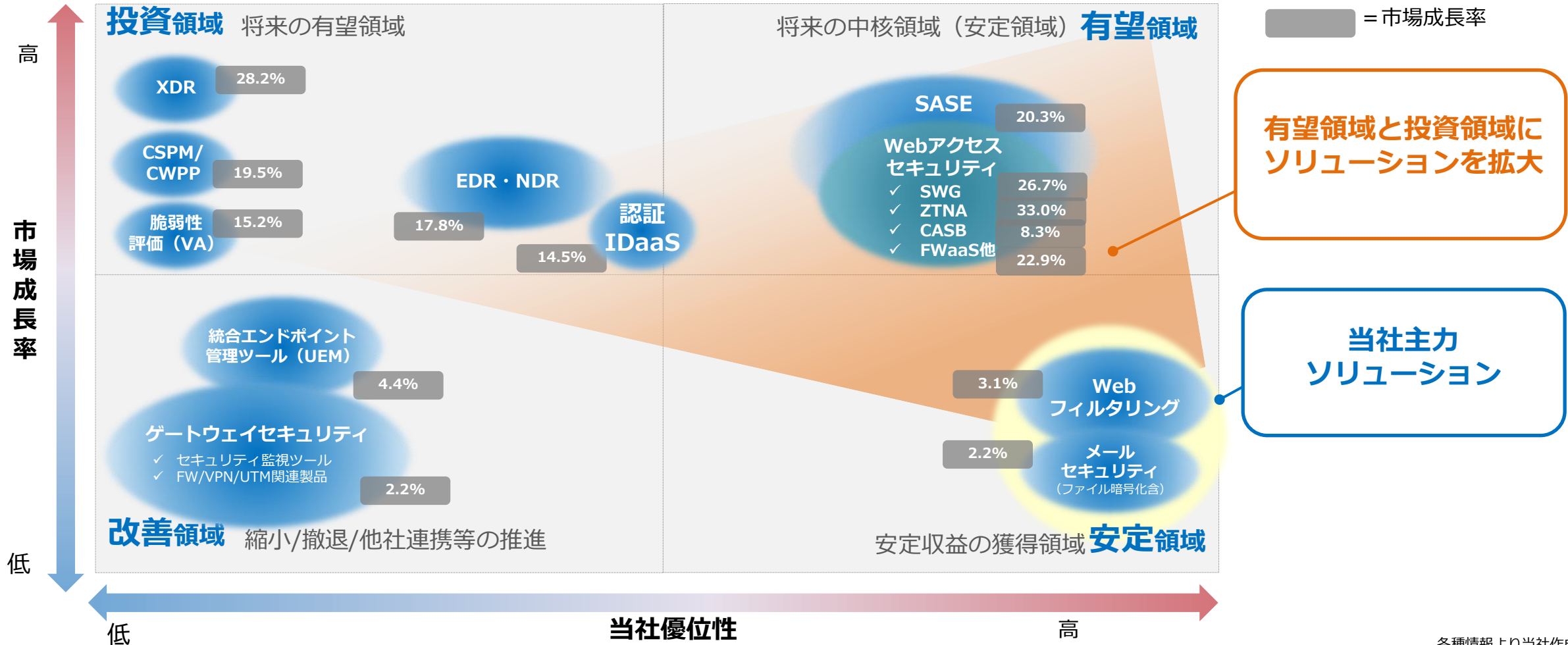
- (1) セキュリティ事業の成長
- (2) 公共市場シェア拡大
- (3) 新施策実行のための人材投資

重点領域（1）

セキュリティ事業の成長

- ・ 製品戦略
- ・ クロスセル・アップセル推進

製品市場成長率と当社優位性を鑑み、当社主力ソリューションとのシナジー効果が最大限発揮できるように有望領域と投資領域にソリューションを拡大



有望領域と投資領域にソリューションを拡大

当社主力ソリューション

「ホワイト運用」顧客へのアップセル・クロスセルを推進

PPAP対策

ファイル転送・ファイル暗号



マルウェア対策

Web、メールからの感染防止強化



ID管理

多要素認証やSSO



脅威検知

Web、メール経由の攻撃を検知し、アラート&レポート配信

Dアラート発信レポートサービス

ホワイト運用 顧客

i-FILTER i-FILTER@Cloud m-FILTER m-FILTER@Cloud

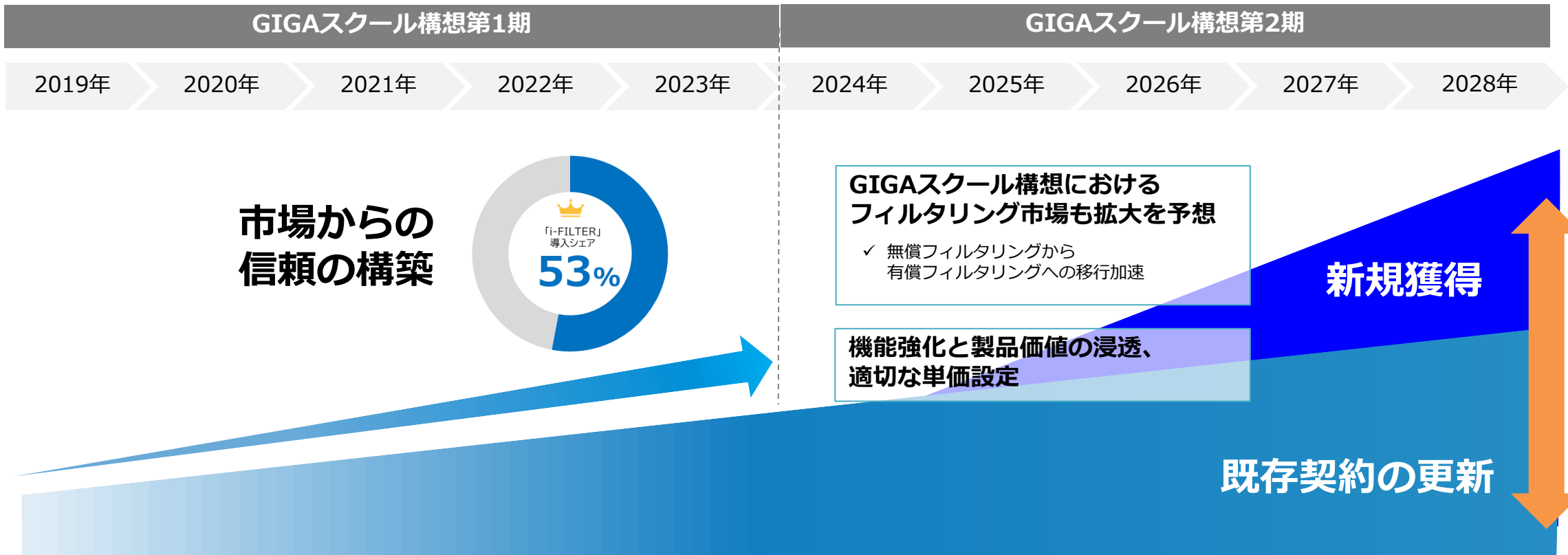
重点領域（2）

公共市場シェア拡大

- ・ GIGAスクール構想第2期に向けた取組み
- ・ 次世代校務DXに向けた取組み

既存契約更新と新契約の獲得を行い、シェアの更なる拡大を目指す

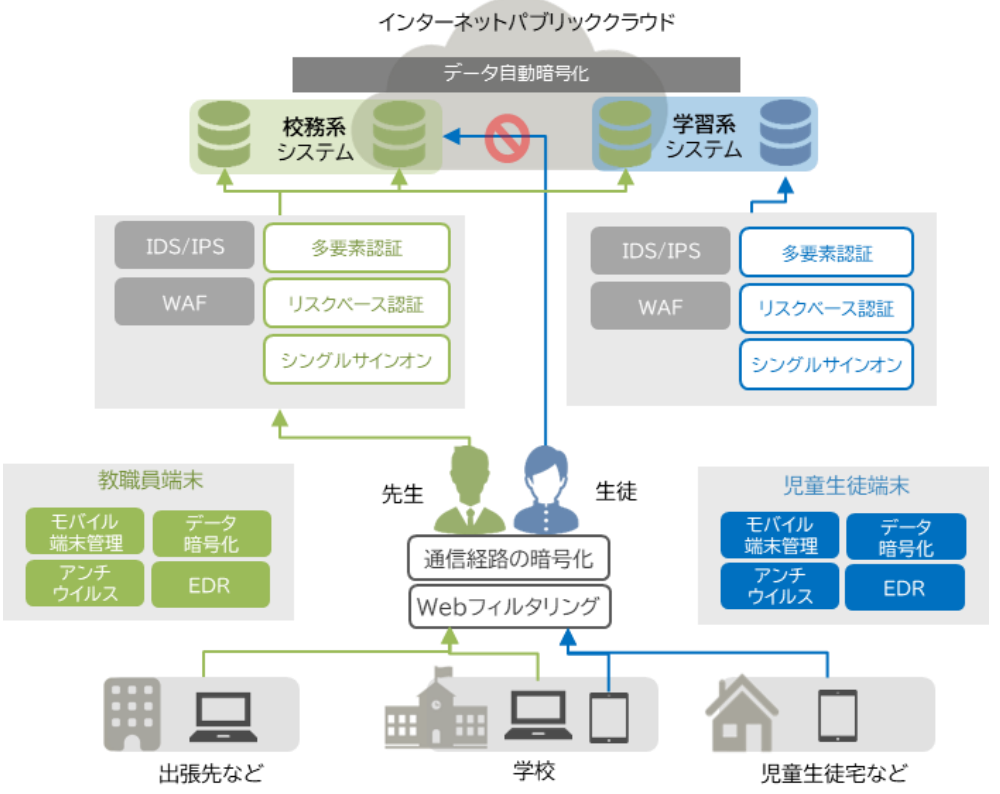
【GIGAスクール構想下でのDAシェア】



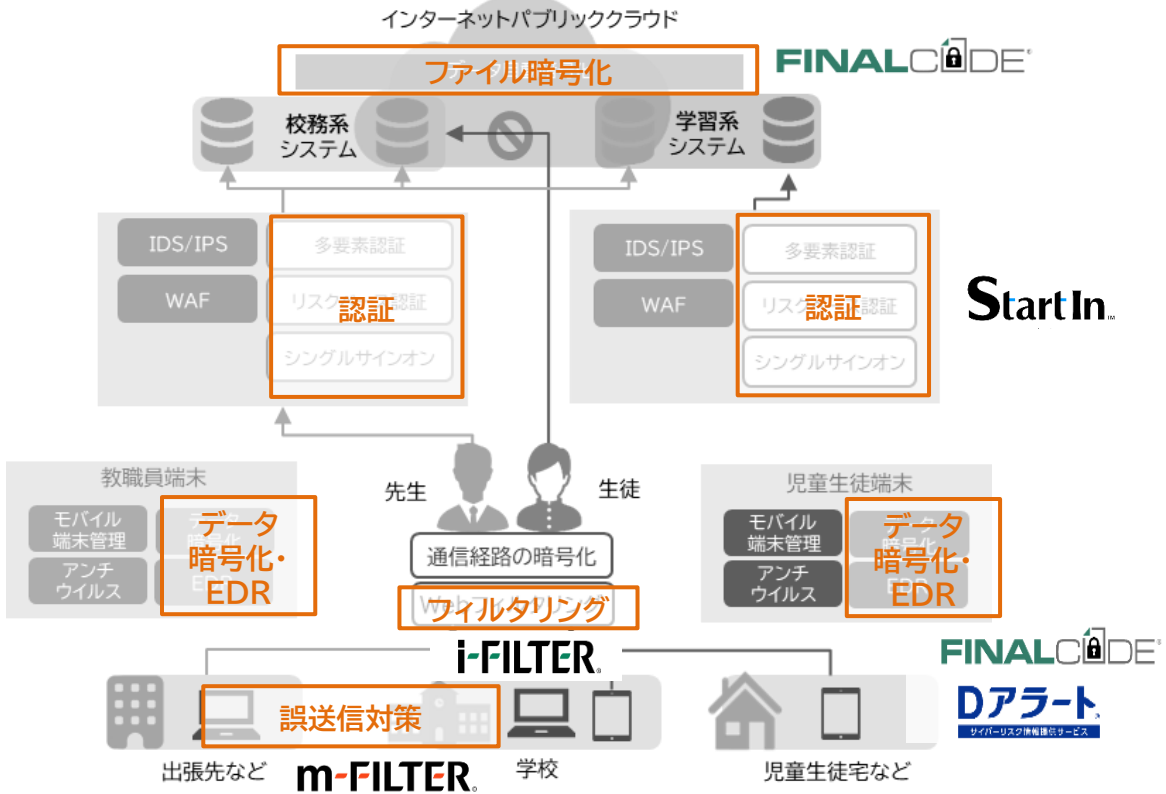
当社製品での対応可能範囲は多いので、製品価値訴求を強化していく

= 対応範囲

次世代校務DXにおけるセキュリティ対策全体図



当社製品でのセキュリティ対応マップ



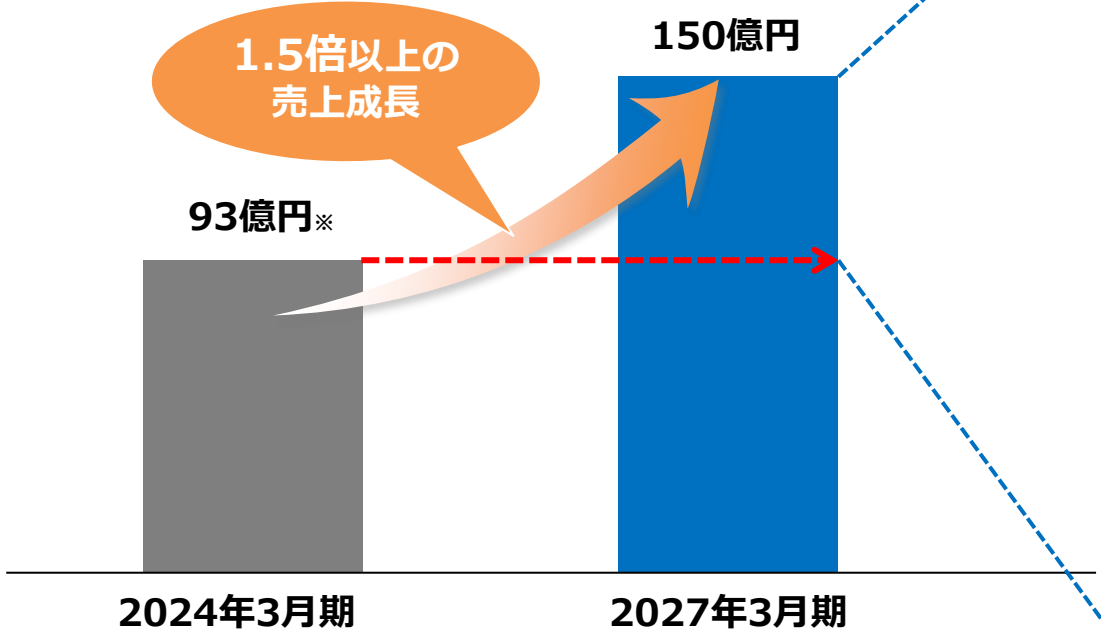
重点領域（3）

新施策実行のための人材投資

- ・ 社員数増加
- ・ 生産性向上

新施策実行のため人材投資として、社員数増加と生産性向上をテーマに戦略を実行する

【売上成長（2024年3月期-2027年3月期）】



※2024年3月29日に株式譲渡を完了したデジタルアーツコンサルティング株式会社の売上高は含んでおりません

新施策実行ための人材投資

社員数増加に向けた3つの戦略

- 1 人材採用、人材育成、人材定着の3つ戦略を掲げ、投資を実行

生産性向上のためのインセンティブプラン導入

- 2 各部門におけるインセンティブプランを給与制度などとは別に新規導入

- 本プレゼンテーション資料に記載されている計画、戦略、財務的予測のうち歴史的事実でないものは、将来の見通しに対する記述であります。
- 本見通しは、当社経営陣が現在入手可能な情報に基づき判断したもので、環境等の変化により大きく見通しの変動する可能性があり、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。
- 今後、重要な変化がある場合は適宜開示します。
- 本プレゼンテーションの基本的な数値の記載は、一部を除き百万円未満を切り捨てて表示しています。

デジタルアーツ、DIGITAL ARTS、i-FILTER、i-FILTER Anti-Virus & Sandbox、i-FILTER@Cloud Anti-Virus & Sandbox、i-FILTER@Cloud Dアラート発信レポートサービス、info board、Active Rating System、D-SPA、Anti-Virus & Sandbox for D-SPA、NET FILTER、SP-Cache、White Web、ZBRAIN、クレデンシャルプロテクション、ホワイト運用、m-FILTER、m-FILTER MailFilter、m-FILTER Archive、m-FILTER Anti-Spam、m-FILTER Anti-Virus & Sandbox、m-FILTER@Cloud Anti-Virus & Sandbox、m-FILTER@Cloud Dアラート発信レポートサービス、m-FILTER File Scan、Mail Detox、m-FILTER EdgeMTA、EdgeMTA、FinalCode、i-フィルター、DigitalArts@Cloud、Desk、Desk Event、StartIn、f-FILTER、DアラートおよびDコンテンツその他の弊社・弊社製品関連の各種名称・ロゴ・アイコン・デザイン等はデジタルアーツ株式会社の登録商標または商標です。

DigitalArts®

-より便利な、より快適な、より安全な
インターネットライフに貢献していく-