



2024年3月期 通期決算

(2023年4月1日～2024年3月31日)

決算補足説明資料

2024年5月8日

デジタルアーツ株式会社
(証券コード 2326)

会社概要

社名 デジタルアーツ株式会社 (英文名: Digital Arts Inc.)

設立 1995年6月 | 株式上場 2002年9月

業務内容 インターネットセキュリティ関連ソフトウェアの
企画・開発・販売

本社所在地 東京都千代田区大手町1-5-1
大手町ファーストスクエア ウエストタワー14F

売上高 11,512百万円 (2024年3月期)

営業利益 4,427百万円 (2024年3月期)

株式公開市場 東京証券取引所 プライム市場 (証券コード: 2326)

従業員数 連結: 292名 (2024年3月31日現在)

営業所 北海道営業所 / 東北営業所 / 中部営業所
関西営業所 / 中四国営業所 / 九州営業所

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

国産
メーカー

1,262万人
ご利用中*

高い
利益率



Web

セキュリティを意識することのない
安全なWebアクセスを実現



i-FILTER.
i-FILTER@Cloud.

エンドポイント Webセキュリティ **i-FILTER.**
ブラウザ & クラウド

セキュア・プロキシ アプライアンス **ID-SPA.**

家庭向け有害サイト フィルタリングソフト **i-フィルター.**

メール

セキュリティを意識することのない
安全なメールの送受信を実現



m-FILTER.
m-FILTER@Cloud.

ポップアップ型誤送信対策



m-FILTER.
MailAdviser **NEW**

【メーカー版】【Microsoft365対応版】

ファイル

ファイル暗号化ソリューション

ファイルが作成された瞬間から自動で
守り渡した後も”あとから消せる”



FINALCODE
FINALCODE@Cloud.

DLP・ファイル転送ソリューション

重要情報を外部に漏えいさせない
安全なファイル転送を実現

NEW



f-FILTER.

IDaaS

多要素認証を搭載し、クラウド
サービスの安全なID管理を実現

NEW



Start In.

コミュニケーション

職場や教育現場に「セキュアで快適な
コミュニケーション空間」を実現

NEW



チャット
オンライン会議 **Desk.**

ウェビナー
ツール **Desk Event.**

当期決算は、セキュリティ対策ニーズの高まりを捉え売上高は計画通り成長
新製品リリースとDACの事業拡大に伴う費用の増加により営業利益は前年比で微増

01

企業向け市場は、セキュリティ対策ニーズの高まりを捉え、
ソフトウェア・コンサルティングともに大きく増収

02

公共向け市場は、前期売上計上した特需案件や大口案件の反動を「自治体セキュリティ強靱化」「GIGAスクール案件」の売上計上でカバーできず、わずかに減収

03

過去にない数の新製品をリリースしたことによるDAの検証費用の増加とDACの事業拡大に伴う労務費などが増加したことにより、営業利益は前年比で微増

- 01** 連結決算ハイライト
- 02** 個別決算ハイライト
- 03** 市場別売上高
- 04** 2024年3月期 施策の結果
- 05** 2025年3月期 取組み方針
- 06** 2025年3月期 通期業績予想
- 07** 2025年3月期 株主還元

2024年3月期 通期決算補足説明資料

01

連結決算ハイライト

契約高

10,838百万円

(前年比+648百万円 / +6.4%)

- 企業向け市場は、クラウドセキュリティへの移行案件や他社製品からの乗換案件の獲得、オプション販売が好調に推移したことに加え、DACの新規顧客獲得が大幅に増加した結果、成長が加速
- 公共向け市場は、「自治体セキュリティ強靱化」案件や「GIGAスクール構想第1期」案件など特需案件の落ち着いた反動や学校内に設置されているコンピュータ教室の閉鎖の影響によりマイナス成長

売上高

11,512百万円

(前年比+1,075百万円 / +10.3%)

- 企業向け市場は、受注が好調なクラウドサービス系製品やライセンス販売系製品の売上計上に加え、好調なDACの売上を計上し成長
- 公共向け市場は、前期売上計上した特需案件や官公庁大口案件の剥落を「自治体セキュリティ強靱化」案件や「GIGAスクール構想第1期」案件の売上計上でカバーできず、微減

営業利益

4,427百万円

(前年比+13百万円 / +0.3%)

- 売上原価は、過去にない数の新製品リリースを行ったことによる検証費用と、DACの事業拡大に伴う労務費・仕入費用が計画以上に増加
- 販管費は、主にDAJおよびDACの人件費増加に伴い増加したものの、計画通りに着地

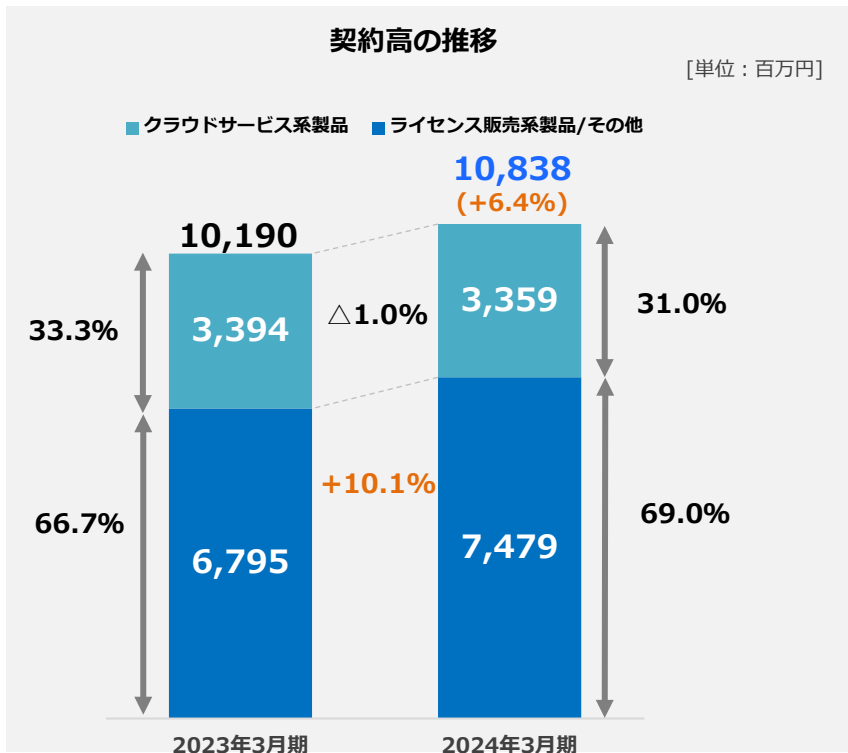
売上高は計画通り成長するも、新製品リリースとDACの事業拡大に伴う費用が増加一方、DAC株式の譲渡により特別利益を計上したため当期純利益が前年比大幅増加

[単位：百万円]

	2023年3月期	2024年3月期	前年比	2024年3月期 通期 業績予想
契約高	10,190	10,838	+6.4%	-
売上高	10,436	11,512	+10.3%	11,500
売上原価	3,666	4,583	+25.0%	3,850
売上総利益	6,769	6,928	+2.3%	7,650
販売管理費	2,356	2,500	+6.1%	2,500
営業利益	4,413	4,427	+0.3%	5,150
営業利益率	42.3%	38.5%	-	44.8%
経常利益	4,429	4,443	+0.3%	5,150
親会社株主に帰属する当期純利益	3,062	4,377	+43.0%	4,880
EBITDA	5,388	5,429	+0.8%	-

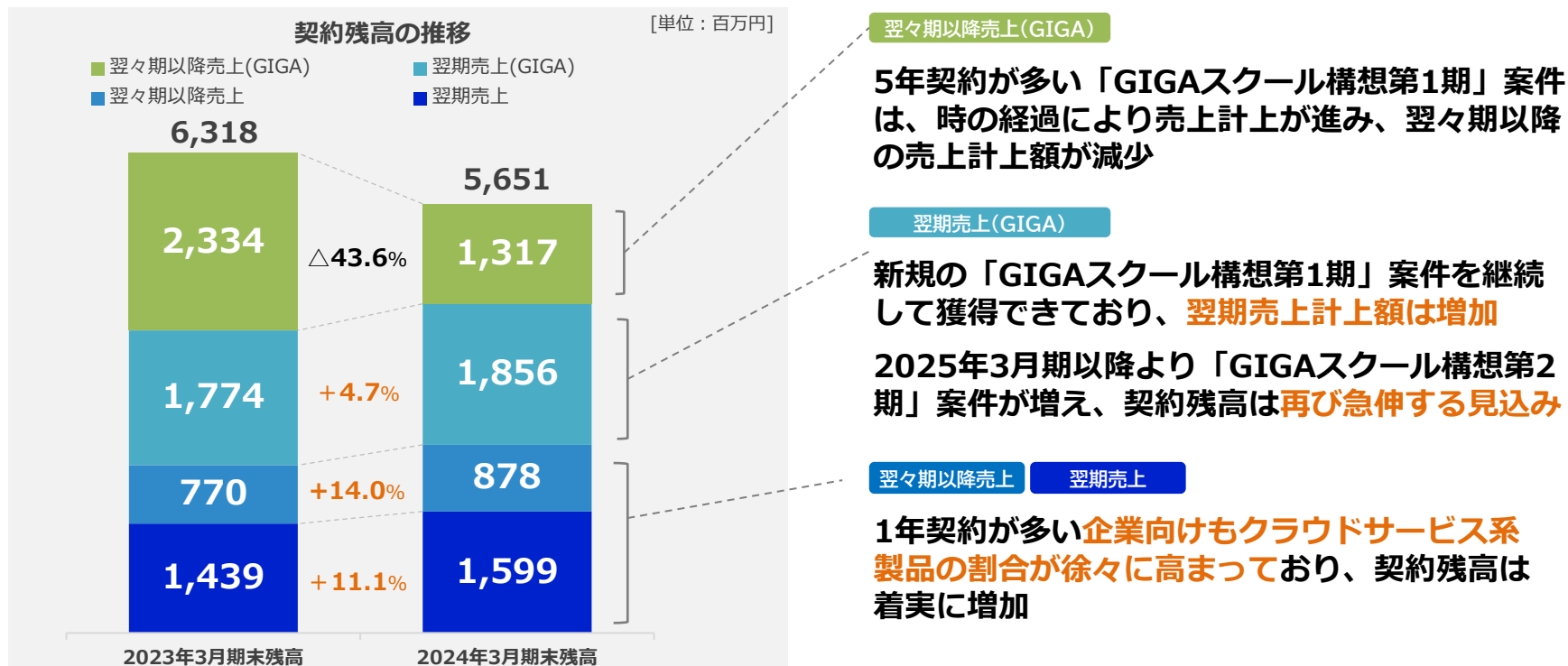
※ 「業績予想」は2024年2月14日公表の連結業績予想、EBITDA= 営業利益+減価償却費+営業費用に含まれる税金費用

連結契約高は前年比 **6.4%増加**の**10,838百万円**に成長

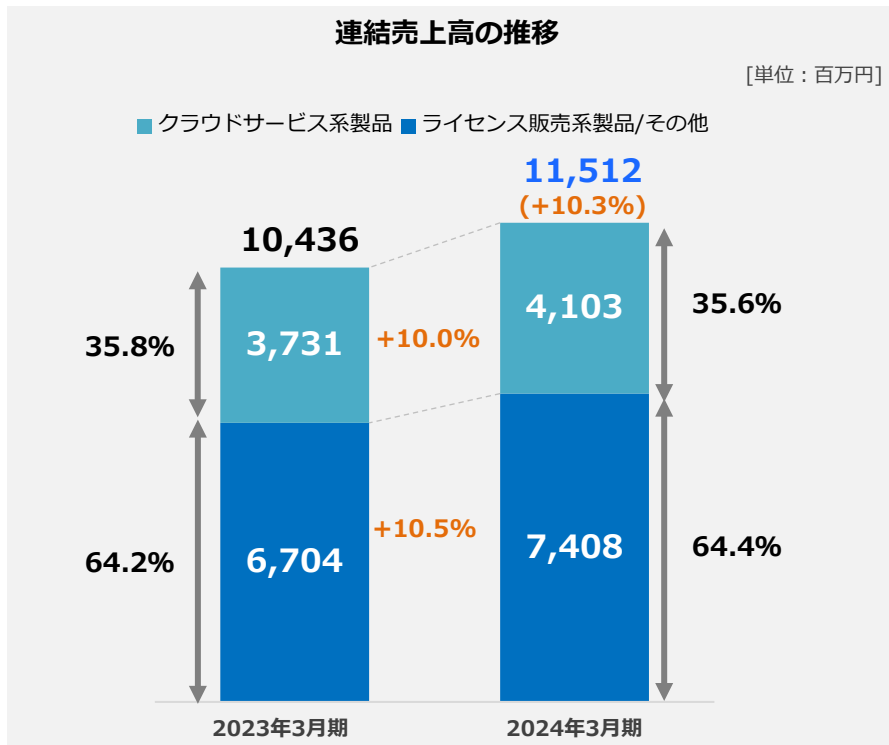


- クラウドサービス系製品**は、企業向け市場において、クラウドセキュリティへの移行ニーズに対し、機能追加やオプションのリリースを行った結果、新規獲得が順調に推移。一方、公共向け市場においては、来年度に「GIGAスクール構想第2期」を控えているため、第1期案件の新規獲得が前期と比較して鈍化し、全体では1.0%の減少
- ライセンス販売系製品/その他**は、企業向け市場において、他社オンプレミス製品からの乗換案件の獲得やオプションの追加販売によるアップセル、DACの契約高が大幅成長した結果、10.1%の増加

契約残高全体は減少したが、「GIGAスクール構想」案件を除く契約残高が増加

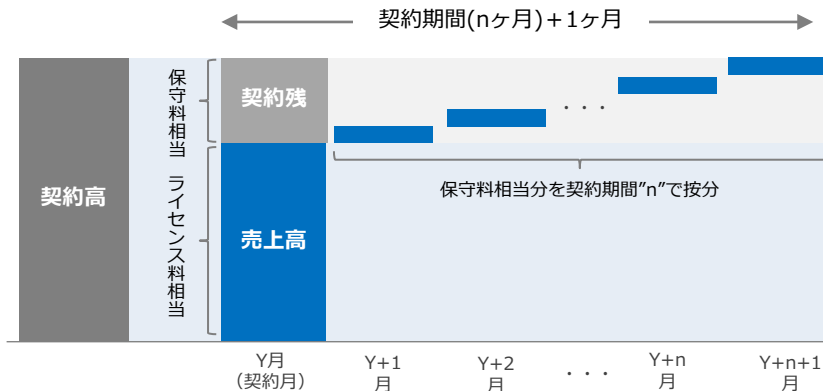


連結売上高は前年比**10.3%**増加の**11,512**百万円に成長



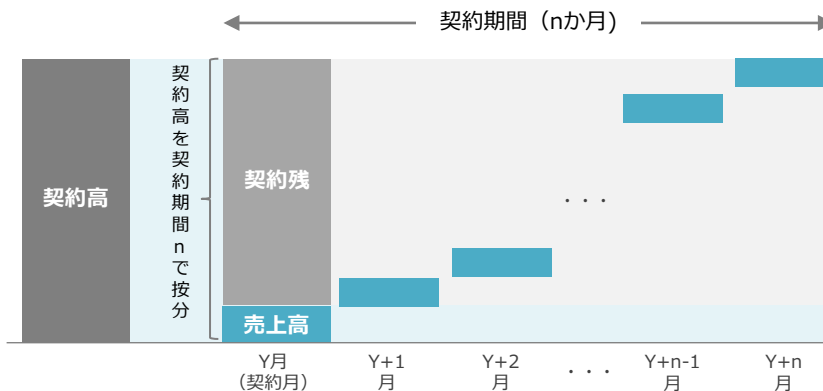
- クラウドサービス系製品は、企業向け市場における売上高の堅調な成長に加え、前期以前と当期に受注した「GIGAスクール構想第1期」案件の売上計上により、+10.0%の増加
- ライセンス販売系製品/その他は、企業向け市場における売上高の成長に加え、DACの売上高が大幅成長し、+10.5%の増加

ライセンス販売系製品



- 契約高のうち大部分を占めるライセンス料相当分を契約月に一括売上計上
- 保守料相当分は契約期間で除した金額で按分計上

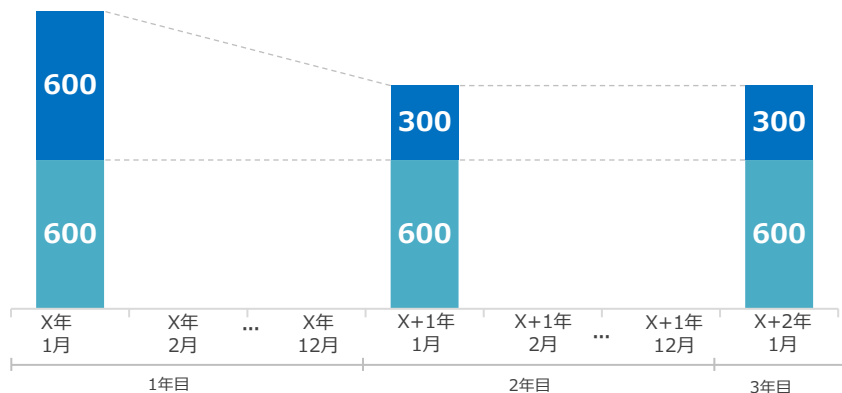
クラウドサービス系製品



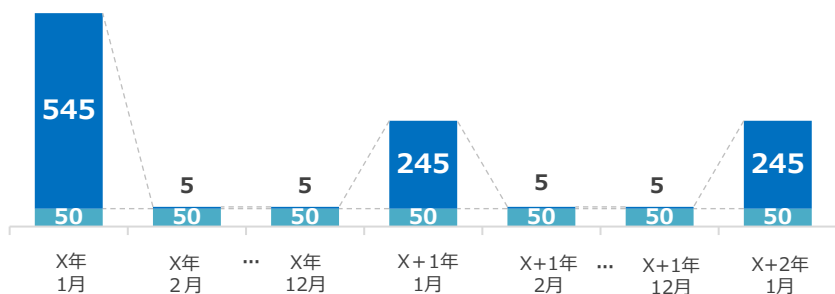
- 契約高を契約期間で除した金額 (月額按分) で売上計上
- クラウドサービス系製品の契約高が増加すると、繰り延べられる契約高 (契約残) が増加

- ライセンス販売系製品
- クラウドサービス系製品

契約高の推移



売上高の推移



例えば、契約期間1年、契約高600万円の場合の契約更新時のライセンス販売系製品とクラウドサービス系製品の契約高と売上高の関係は左図の通り

契約高

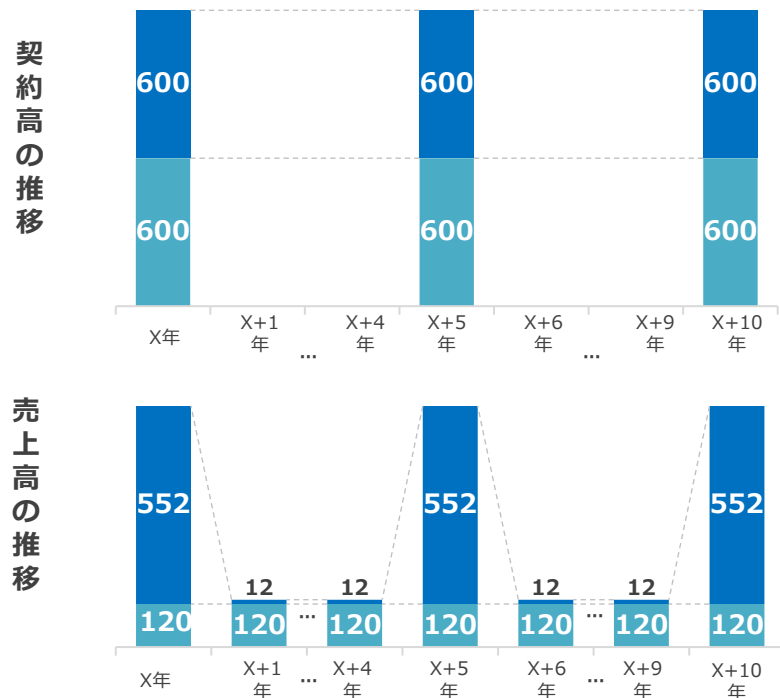
ライセンス販売系製品は2年目以降の契約高が1年目の契約高の半額となるが、クラウドサービス系製品の契約高は1年目と2年目以降も同額となる。そのため、クラウドサービス系製品の新規契約高が増えると、ライセンス販売系製品よりも翌期以降の成長率が高まる。

売上高

ライセンス販売系製品は契約時に計上する売上高の割合が高く、クラウドサービス系製品は月額按分計上。ライセンス販売系製品は更新による契約高減少により売上高減少するが、クラウドサービス系製品は売上高に変動はない。

公共向け市場案件の契約期間は5年などの複数年が多く、更新までの期間が長くなる

- ライセンス販売系製品
- クラウドサービス系製品



例えば、契約期間5年、契約高600万円の場合の
ライセンス販売系製品とクラウドサービス系製品の
契約高と売上高の関係は左図の通り

契約高

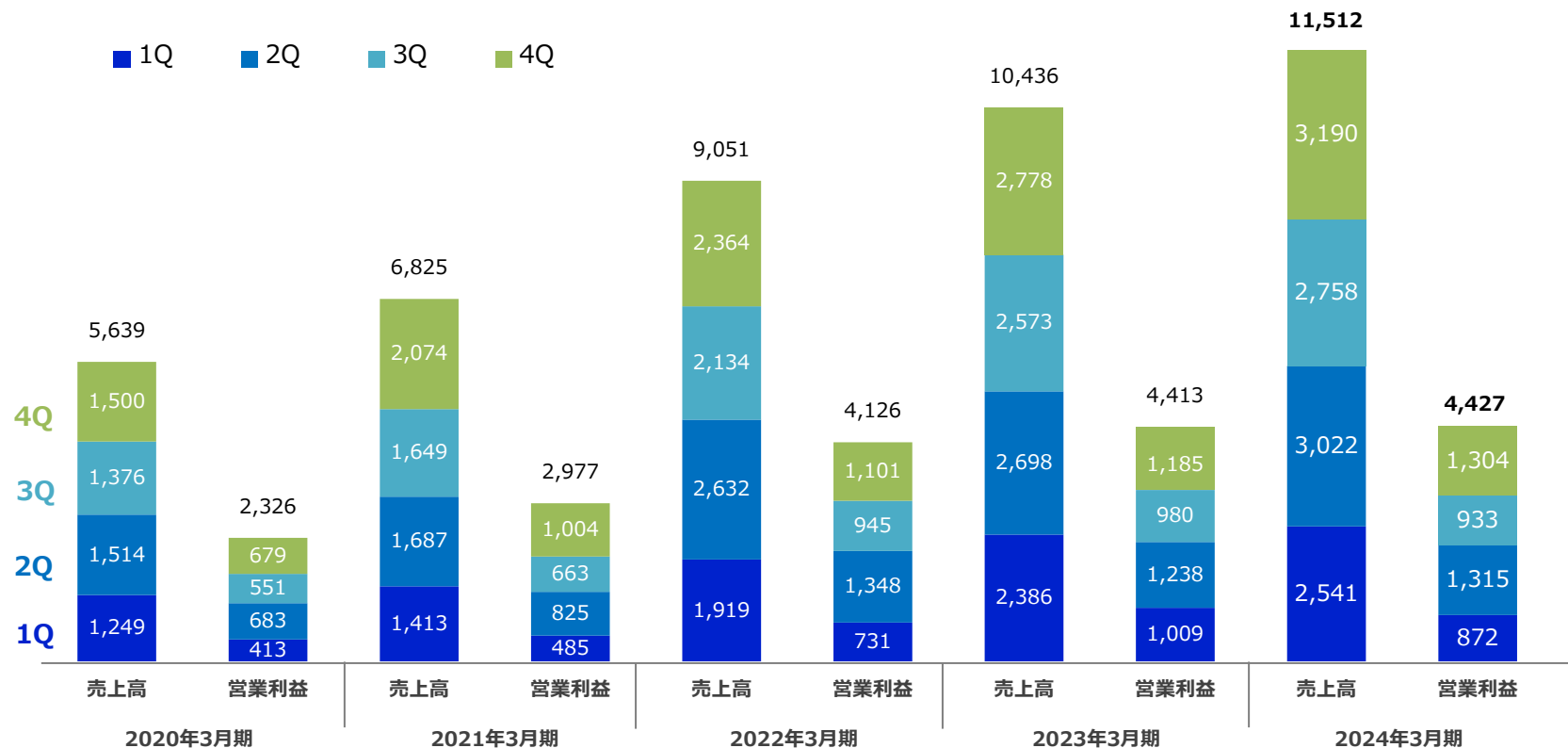
ライセンス販売系製品とクラウドサービス系製品の
契約高は、更新においても同額となる。

売上高

ライセンス販売系製品は、契約時に計上する売上高の割合が
高いが、クラウドサービス系製品は5年に渡り月額按分で
売上計上されるため、契約高と売上高の差額 (契約残高) が
大きくなる。

連結売上高・営業利益の推移

[単位：百万円]



連結売上原価と販売費及び一般管理費の状況

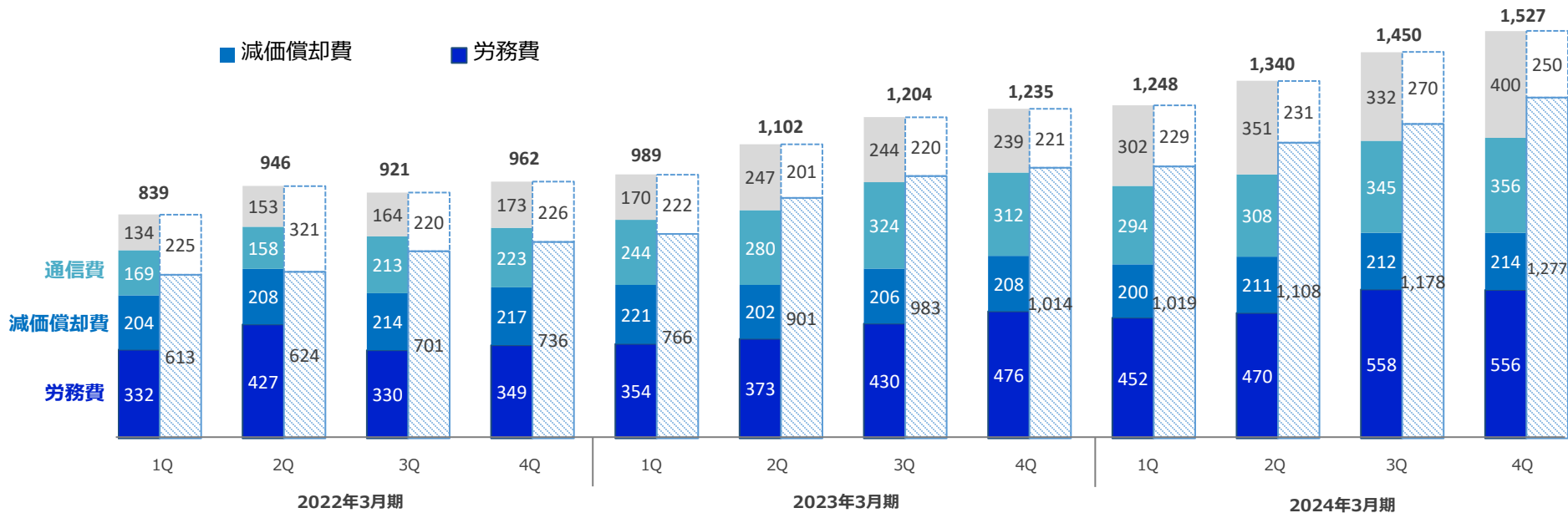
[単位：百万円]

	2023年3月期	2024年3月期	前年比	主な増減要因
売上原価	3,666	4,583	+917	
労務費	1,634	2,038	+403	DAの開発人員の増強により増加(+79M) DACのコンサルタント人員増強により増加(+323M)
減価償却費	838	839	+0	
通信費	1,162	1,304	+141	クラウドサービス系製品のライセンス数増加と為替変動影響に伴うクラウドサーバー費用の増加(+141M)
その他	895	1,384	+488	DAの新製品開発に伴う増加(+154M) DACの事業拡大に伴う増加(+236M)
他勘定振替	△865	△982	△117	
販売費及び一般管理費	2,356	2,500	+144	
人件費	1,193	1,275	+81	DAの人員費(+57M) DACの人員費(+24M)
広告宣伝費	297	313	+16	イベント・セミナー販促の増加等
その他	865	911	+46	DAC株式譲渡に伴う外形標準課税増(+24M) 営業出張費等旅費交通費の増加(+26M)

連結売上原価 四半期推移

[単位：百万円]

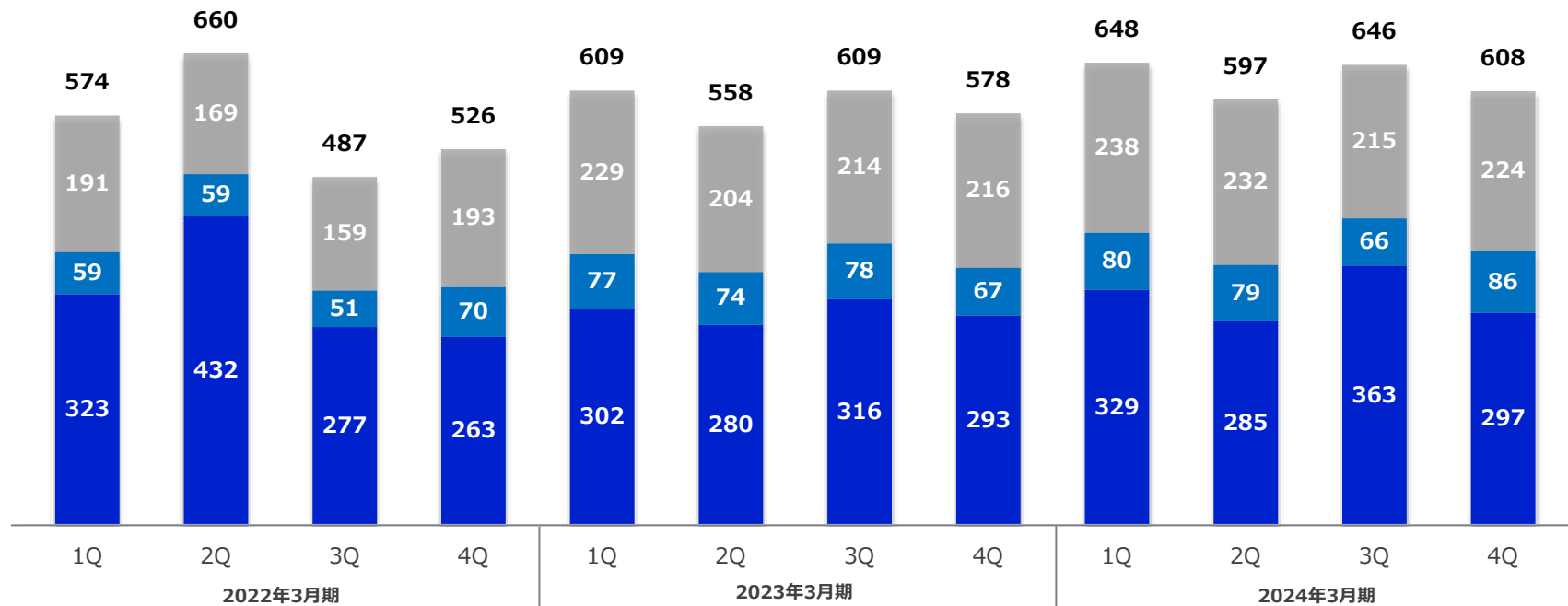
- 他勘定振替高
- 売上原価
- その他
- 通信費
- 減価償却費
- 労務費



連結販売費及び一般管理費 四半期推移

[単位：百万円]

■ 人件費 ■ 広告宣伝費 ■ その他



DAC株式の譲渡により現預金が増加。自己資本比率、ROE、ROAも向上

[単位：百万円]

	2023年3月期 期末 残高	2024年3月期 期末 残高	前期末 増減率	主な増減要因
流動資産	18,925	20,183	+6.6%	現預金 (+1,320M)
(うち現金及び預金)	17,018	18,339	+7.8%	現預金 (+1,320M)
固定資産	2,223	2,334	+5.0%	
総資産	21,149	22,518	+6.5%	
流動負債	6,924	6,467	△6.6%	
(うち前受金)	5,187	4,418	△14.8%	役務提供が進み売上計上が進んだため減少
固定負債	50	52	+2.7%	
自己資本	14,141	15,986	+13.1%	自己株式取得 (△1,422M)、支払配当金 (△1,116M)、当期純利益 (+4,377M)
純資産	14,173	15,998	+12.9%	
自己資本比率	66.9%	71.0%	-	
ROE	23.3%	29.1%	-	
ROA	15.1%	20.1%	-	

2024年3月期 通期決算補足説明資料

02

個別決算ハイライト

売上高の成長が計画対比で弱かったため、売上原価の増加を吸収できず、営業利益・経常利益は減益
一方、DAC株式の譲渡による特別利益の計上によって、当期純利益は前年比大幅増加

[単位：百万円]

	2023年3月期	2024年3月期	前年比	2024年3月期 通期 業績予想
契約高	8,738	8,630	△1.2%	-
売上高	8,984	9,304	+3.6%	10,000
売上原価	2,425	2,664	+9.9%	2,650
売上総利益	6,559	6,639	+1.2%	7,350
販売管理費	2,163	2,309	+6.8%	2,350
営業利益	4,395	4,330	△1.5%	5,000
営業利益率	48.9%	46.5%	-	50.0%
経常利益	4,407	4,348	△1.3%	5,000
当期純利益	3,048	4,536	+48.8%	4,930

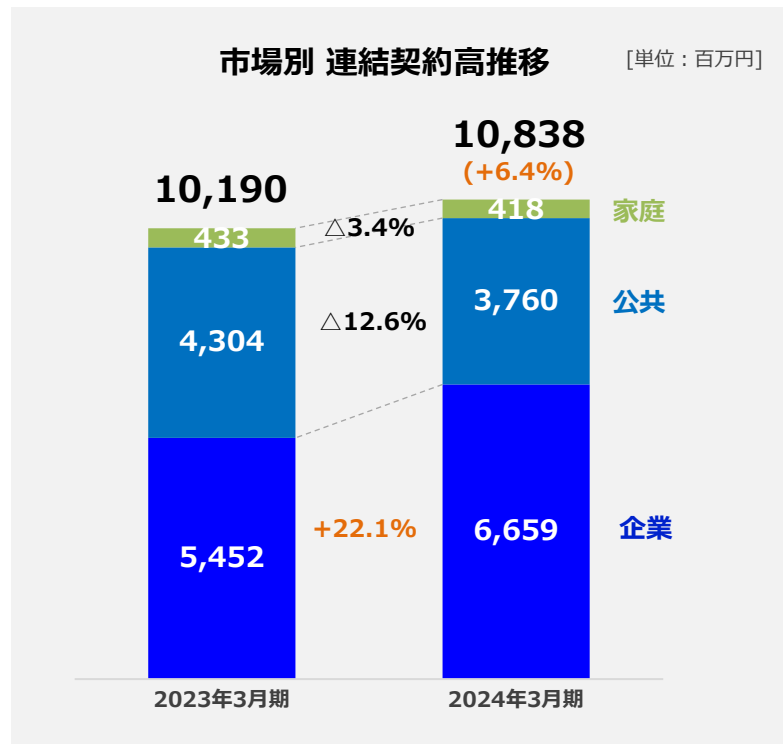
※ 「業績予想」は2024年2月14日公表の個別業績予想

2024年3月期 通期決算補足説明資料

03

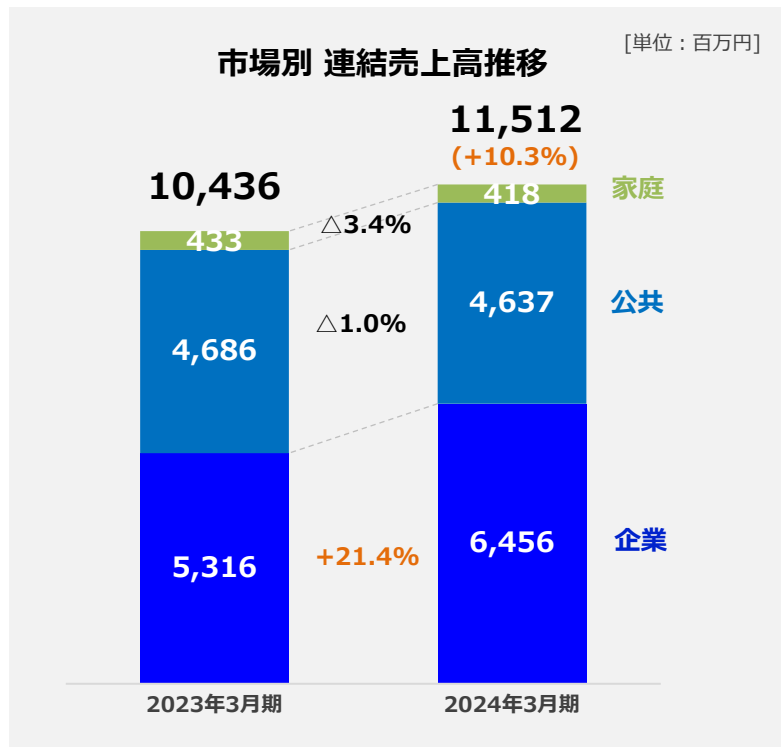
市場別売上高

企業向け市場はプラス成長、公共向け市場はマイナス成長



- 企業向け市場**は、新製品や機能追加、オプションのリリースを行ったことによるクラウドセキュリティへの移行案件の獲得や他社オンプレミス製品から乗換案件の獲得に加えて、DACの新規顧客獲得が好調に推移し、1,207百万円（+22.1%）の増加
- 公共向け市場**は、「自治体セキュリティ強靱化」案件や「GIGAスクール構想第1期」案件の契約高計上が前期と比較して鈍化したことに加えて、学校内に設置されているコンピュータ教室の一部閉鎖の影響を受け、543百万円（△12.6%）の減少

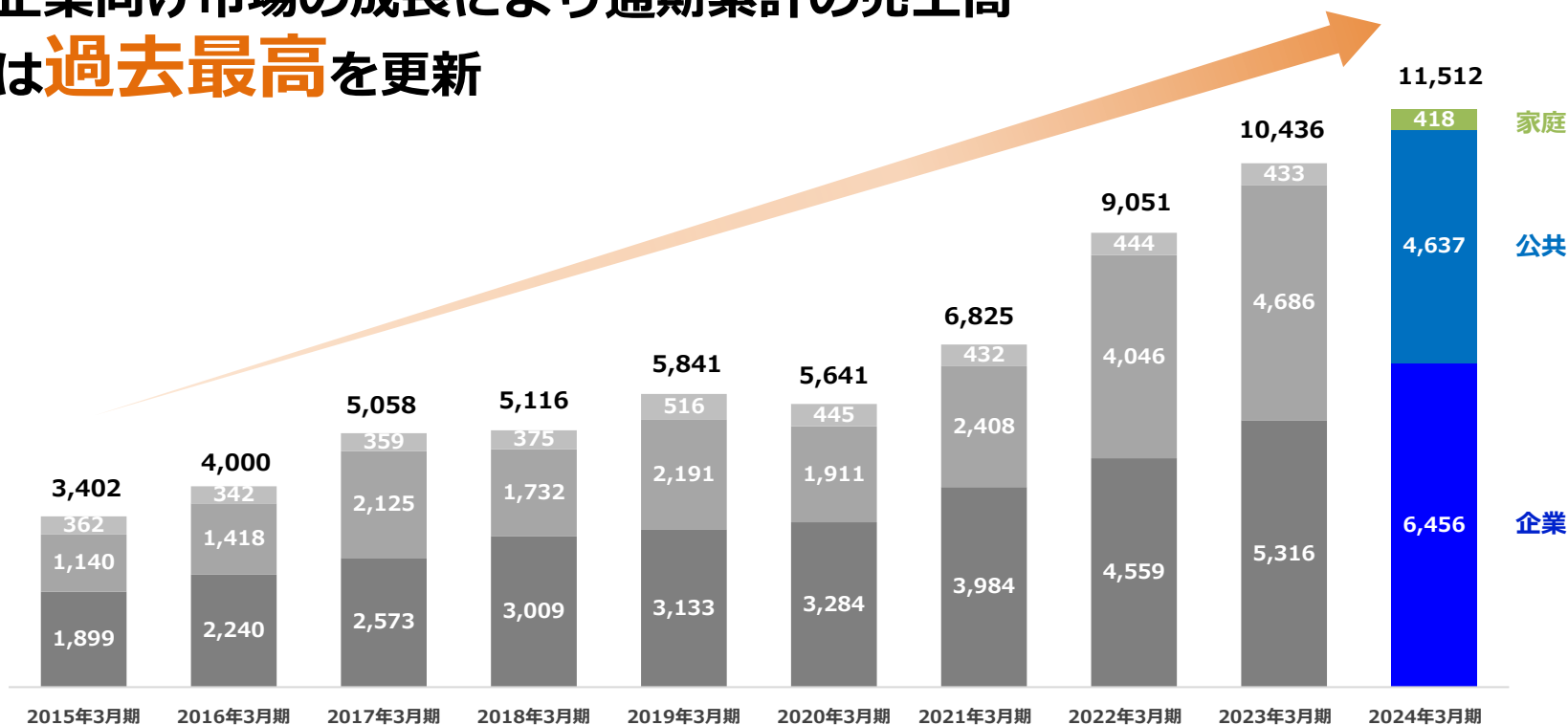
企業向け市場はプラス成長、公共向け市場はわずかにマイナス成長



- 企業向け市場**は、契約高と傾向は同様で、新製品や機能追加、オプションのリリースを行ったことによるクラウドセキュリティへの移行案件の獲得や他社オンプレミス製品から乗換案件の獲得に加えて、DACの新規顧客獲得が好調に推移し、1,139百万円（+21.4%）の増加
- 公共向け市場**は、契約高がマイナス成長であったが、前期以前と当期に受注した「GIGAスクール構想第1期」案件の売上計上により49百万円（△1.0%）とわずかに減少

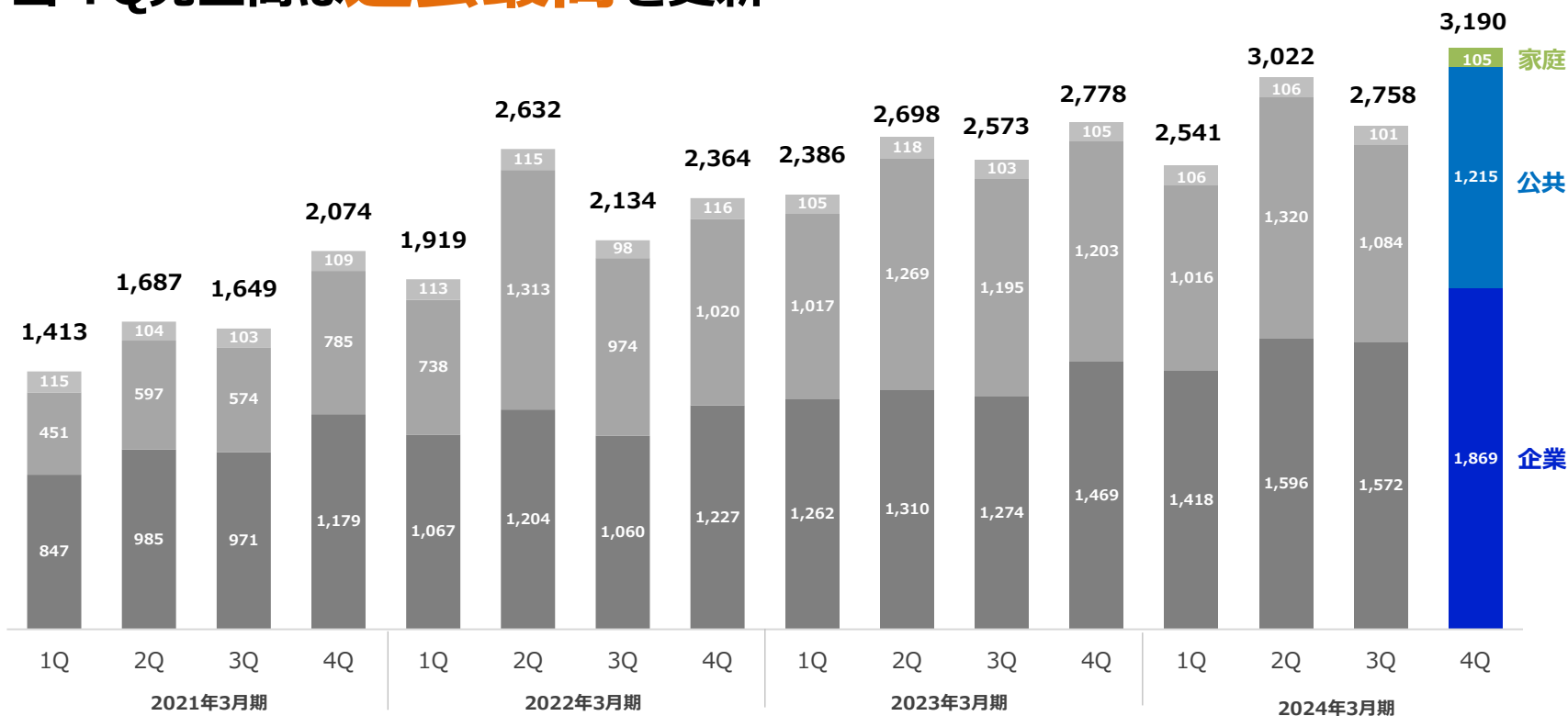
企業向け市場の成長により通期累計の売上高 は**過去最高**を更新

[単位：百万円]



当4Q売上高は過去最高を更新

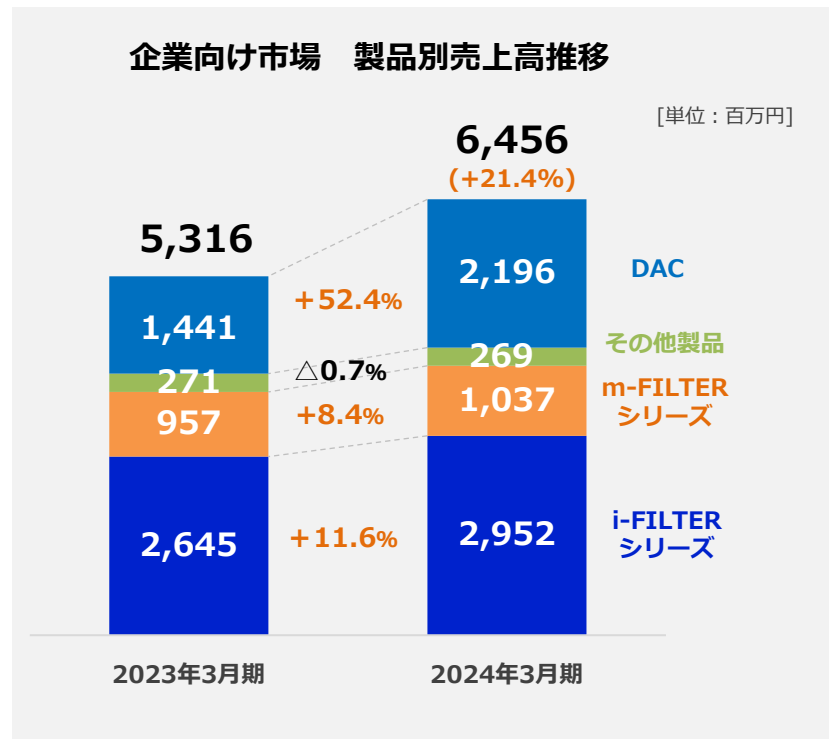
[単位：百万円]



03 市場別売上高

企業向け市場

クラウドセキュリティへの移行案件や他社製品からの乗換案件の獲得、オプション販売が好調に推移した
 ことに加え、DACの新規顧客獲得が大幅増加し、売上高成長が加速

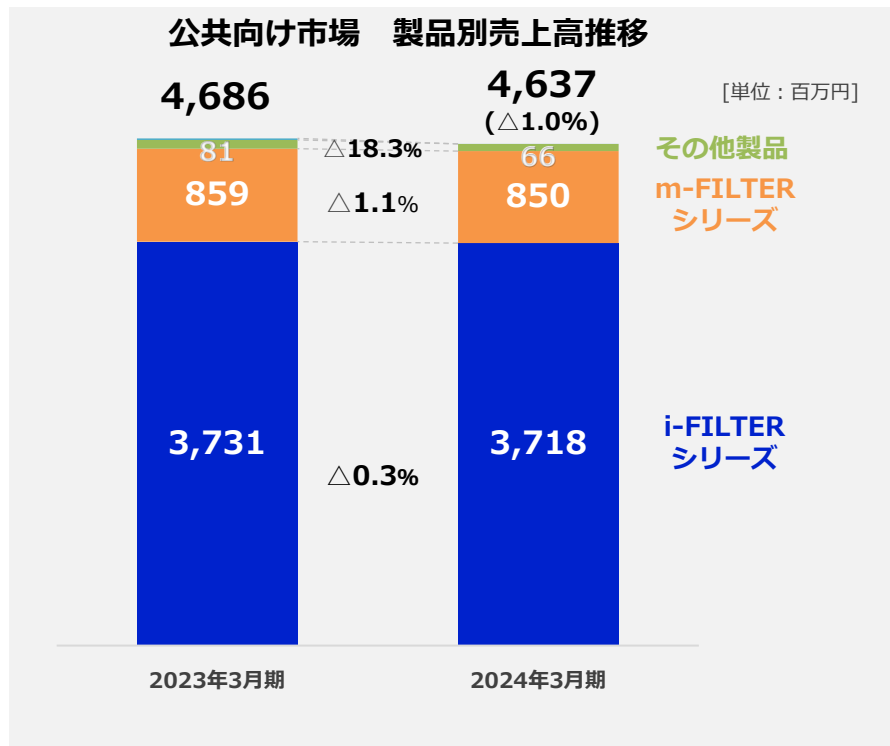


- クラウドセキュリティへの移行ニーズや他社製品からの製品乗換ニーズを捉えたことに加え、アンチウイルス&サンドボックスオプションの販売が好調に推移し、i-FILTERシリーズが高成長（+306百万円/+11.6%）
- メール受信時のマルウェア対策ニーズやメール送信時のPPAP対策ニーズや誤送信対策ニーズを捉えたことに加え、アンチウイルス&サンドボックスオプションと当期の新製品f-FILTERとの連携オプションの販売が堅調に推移し、m-FILTERシリーズが成長（+80百万円/+8.4%）
- 主にPPAPニーズを捉え、新製品f-FILTERが企業向け市場において、合計約12百万円の新規案件を受注
- DX推進とセキュリティ対策ニーズの高まりから、DACが新規顧客獲得を進め大きく成長（+754百万円/+52.4%）

03 市場別売上高

公共向け市場

「自治体セキュリティ強靱化」案件や「GIGAスクール構想第1期」案件は引き続き獲得できたが、GIGA端末配布に伴い、学校内に設置されていたコンピュータ教室閉鎖の影響を受け更新案件の獲得が鈍化

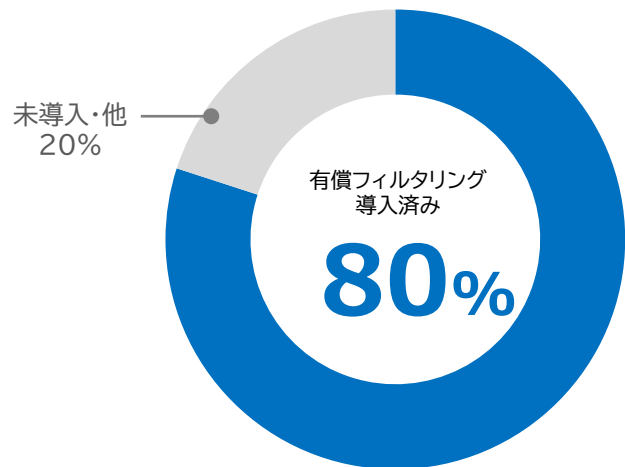


- 「自治体セキュリティ強靱化」案件や「GIGAスクール構想第1期」案件を新規獲得できたが、GIGA端末配布に伴い、学校内に設置されていたコンピュータ教室が一部学校において閉鎖※され、コンピュータ教室で利用されていた「i-FILTER」の解約が発生し、更新案件に影響が出た。結果、i-FILTERシリーズがわずかにマイナス成長（△12百万円/△0.3%）
- 「自治体セキュリティ強靱化」案件による調達は、当期も継続しているものの、前期と比較して落ち着きが見られることから、m-FILTERシリーズがわずかにマイナス成長（△9百万円/△1.1%）
- ネットワークDLPのニーズを捉え、新製品f-FILTERが公共向け市場において、合計約9百万円の新規案件を受注

※GIGA端末を一人一台持っていれば、コンピュータ教室に移動してパソコンを使った学習をする必要がないので閉鎖するという考え

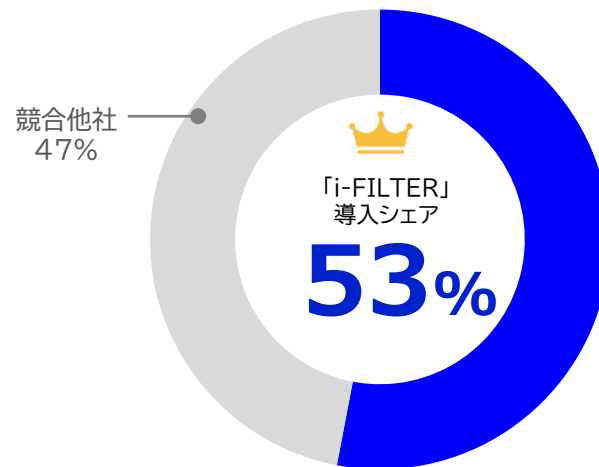
GIGAスクール構想におけるフィルタリングの導入状況*1

教育委員会の有償フィルタリング導入状況



有償フィルタリング導入済みの
教育委員会は**80%**

有償フィルタリング導入シェア



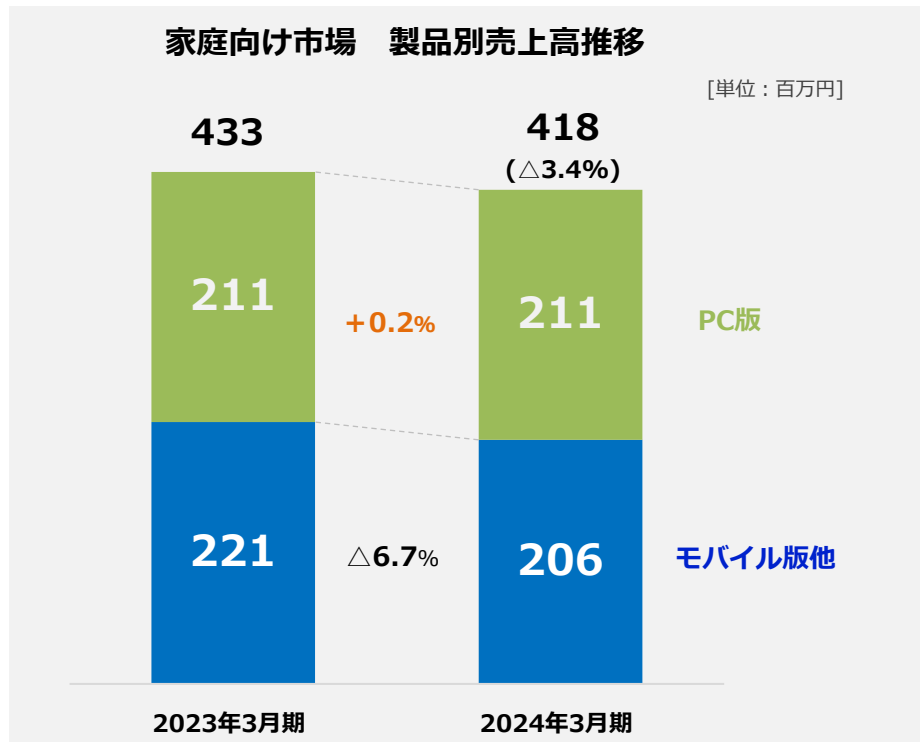
有償フィルタリング導入済みの教育委員会の内、
「i-FILTER」導入シェアは**53%**

* 1:1,741教育委員会に対するヒアリング調査（当社調べ）（2024年3月）

03 市場別売上高

家庭向け市場

家庭向け市場は、フィルタリング対策ニーズの一巡感により伸び悩み
製品強化により、ターゲットの拡大を行い、新たなニーズの獲得を狙いたい



- PC版は複数年パッケージ製品の訴求活動やネットカフェ向け製品の施策を行ったものの、売上高は横ばい (+0百万円/+0.2%)
- モバイル版他は、キャリアからの受託開発収入は増加したものの、新規獲得数が鈍化し、減収 (△14百万円/△6.7%)
- PC版、モバイル版ともに、子ども向けのフィルタリング対策ニーズに一巡感があるため、製品強化を行い、ターゲットの拡大により新たな収益源を確保していく

2024年3月期 通期決算補足説明資料

04

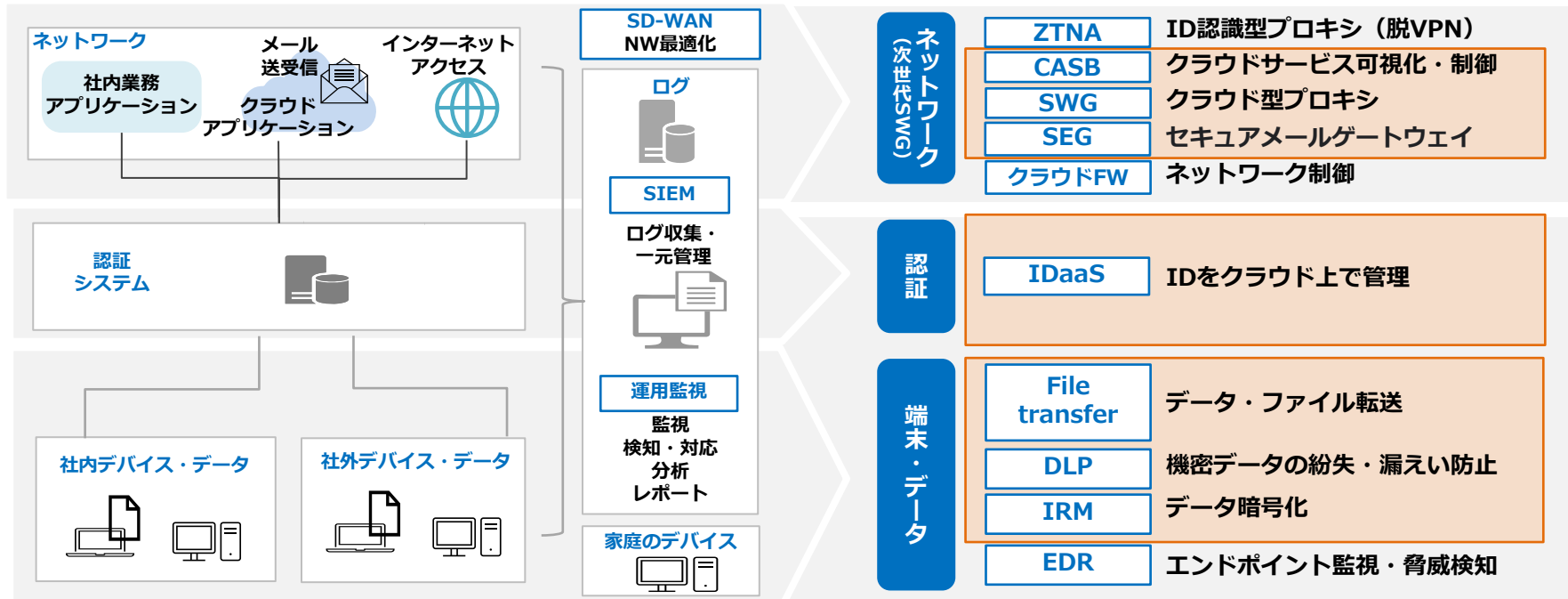
2024年3月期 施策の結果

ICT環境におけるトータルセキュリティニーズに対応するために、
「ネットワーク」「認証」「端末・データ」について注力

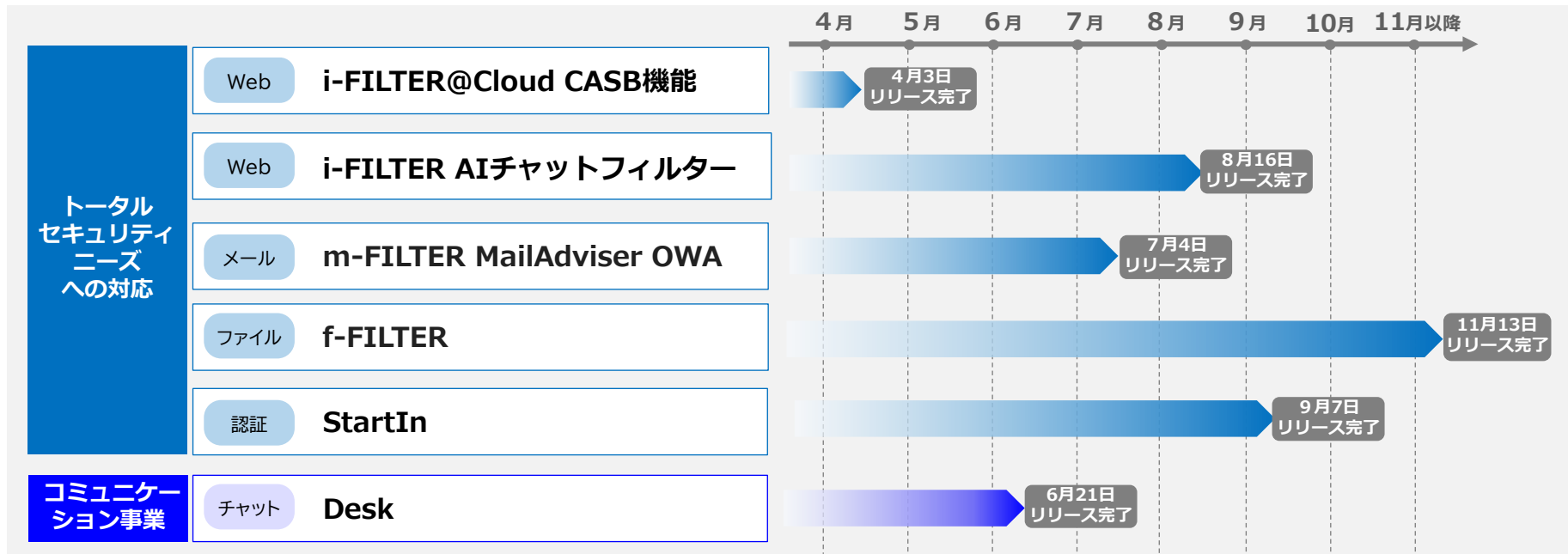
= 注力範囲

ICT環境

対応ソリューション

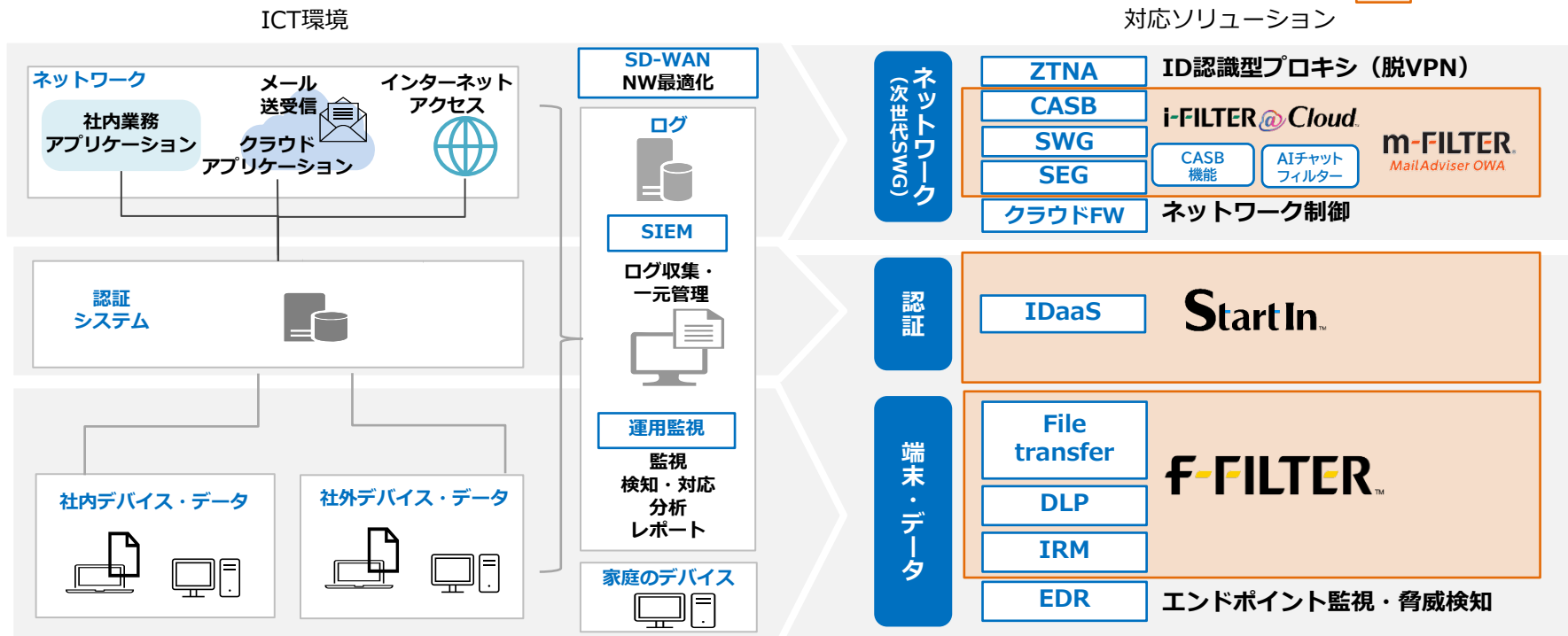


計画していたトータルセキュリティニーズ対応の機能強化と新製品リリースが完了
リリース後は、販売活動と継続的な機能強化を実施中



「ネットワーク」「認証」「端末・データ」に対応するソリューションをリリース

= リリース結果



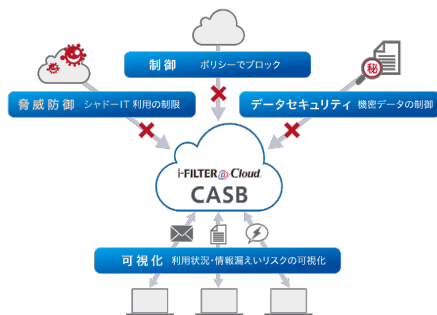
ネットワーク
セキュリティ

次世代SWG計画におけるメイン機能の一つとなる「CASB機能」や
ニーズが高まる「生成AI」の利用状況可視化・制御が可能な新機能を「i-FILTER」へ標準搭載

新機能追加

i-FILTER@Cloud™

CASB機能



クラウドサービスの利用状況を可視化・制御
柔軟かつ強固な情報漏えい対策が可能

AIチャットフィルター

The screenshot shows the 'AIチャットフィルター' (AI Chat Filter) interface. It displays a table of detected chat messages with columns for No., IPアドレス (IP Address), グループ (Group), 日時 (Date/Time), サービス (Service), 検出理由 (Detection Reason), and 検出手段 (Detection Method). The table contains 4 rows of data, with the first two rows highlighted in green and the last two in orange. Below the table, there are three columns of text: '検出したユーザー・グループ・時間を確認可能 / 検出単語・検出理由をハイライト表示可能' (Can confirm detected user/group/time / Can highlight detected words/reasons), '対象の生成AIの確認が可能' (Can confirm the target generated AI), and '検出単語と単語カテゴリを確認可能' (Can confirm detected words and word categories).

生成AIへのアクセスをサービスごとや
アカウントごとに柔軟に管理・制御可能

POINT

- ✓ 「CASB機能」のリリースにより、
SASE要件の案件の引き合いが増加
- ✓ 「AIチャットフィルター」は生成AIの
スマートな利活用を支援する機能で、
「i-FILTER」販売の新たな切り口と
なっている
- ✓ いずれも標準機能としての提供のため、
高価格外資製品を予算都合上購入する
ことができない中小・中堅規模の企業
をメインターゲットとして、案件創出
とユーザーの満足度向上を目指す

ネットワーク
セキュリティ

「OWA（Outlook Web Access）」環境に対応した「ポップアップ型」メール誤送信対策製品
独自のPPAP対策機能も搭載し、メール送信におけるセキュリティ対策ニーズに幅広く対応

誤送信対策製品
ブランド強化

m-FILTER
MailAdviser

To, Cc, Bcc に指定したアドレスを一覧できる「宛先タブ」

宛先・本文・添付ファイル、それぞれの問題箇所数を表示

各ドメインの行頭に「社外」「携帯」「社内」の順に表示区分
※ その他、「社外」「部署外」「部署内」の表示区分も可能

送信先を瞬時に把握可能
自動的に各ユーザーの組織情報取得し、宛先間違いを発見しやすいようドメインを組織情報に変換して表示

誤送信のリスクをまとめて表示

宛先アドレス自体をクリックして確認

カーソルを合わせると確認内容を具体的に指摘

未確認項目があれば送信不可
「宛先」「本文」「添付ファイル」全てタブの確認をするまでメールは送信不可

Web版OutlookのOWAに対応した、ポップアップ型メール誤送信対策
強固な「メール誤送信防止」と「PPAP対策」が可能

POINT

- ✓ メール送受信環境は、**端末を選ばない**
Microsoft 365のOWA環境が増加
- ✓ メール誤送信対策機能に加え、**独自のPPAP対策機能も搭載し、簡単に導入できる**点もポイント
- ✓ 「m-FILTER MailAdviser OWA」と誤送信対策製品「m-FILTER MailAdviser（メーカー版）」を統合し、**Microsoft 365を新規導入、利用している企業・団体をメインターゲット**として拡販を目指す

認証 セキュリティ

ID管理やログ管理、IDプロビジョニングに加え、**多彩かつ独自多要素認証方式を搭載し**、SaaS利用におけるセキュアな認証を実現する新製品「StartIn」をリリース
リリース後も**案件創出を加速させるために**、継続的に新機能をリリースしていく

多彩な多要素認証機能でインターネットの入り口を強固に

標準的な認証方式



ワンタイムパスワード/
プッシュ認証



スマホ生体認証
(顔/指紋)



クライアント
証明書認証*



IP制限



独自の認証方式



位置情報認証



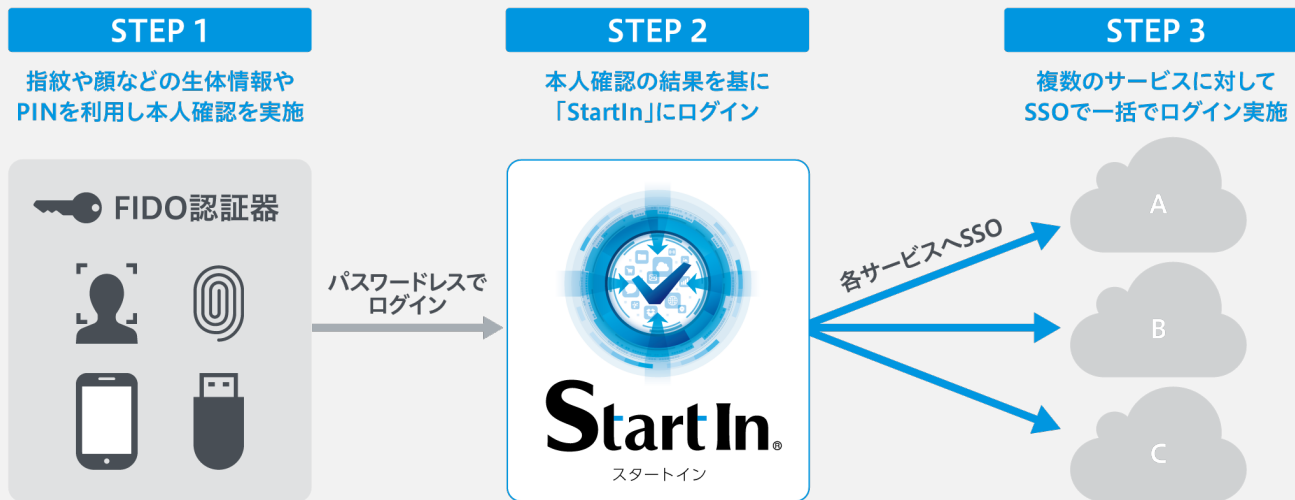
第三者認証



定期認証

パスキーを用いてパスワードレスで認証することで 利便性の向上とセキュリティ強化を実現

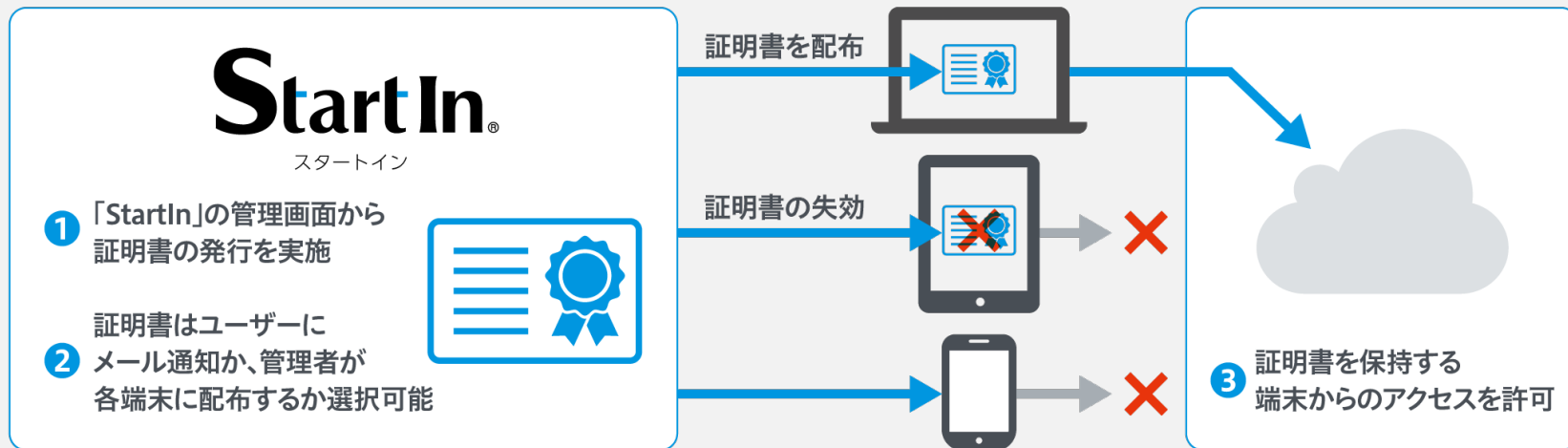
パスワード利用による「第三者に容易に資格情報を不正利用されるリスク」を軽減することが可能



※「パスワードレス」で認証するか、ID/Passの後の第二要素の認証として利用するかは運用次第で変更が可能

「StartIn」から**証明書を発行、失効することが可能**で、
証明書を保持する端末にのみアクセスを許可し、
保持しない端末からのアクセスを防止

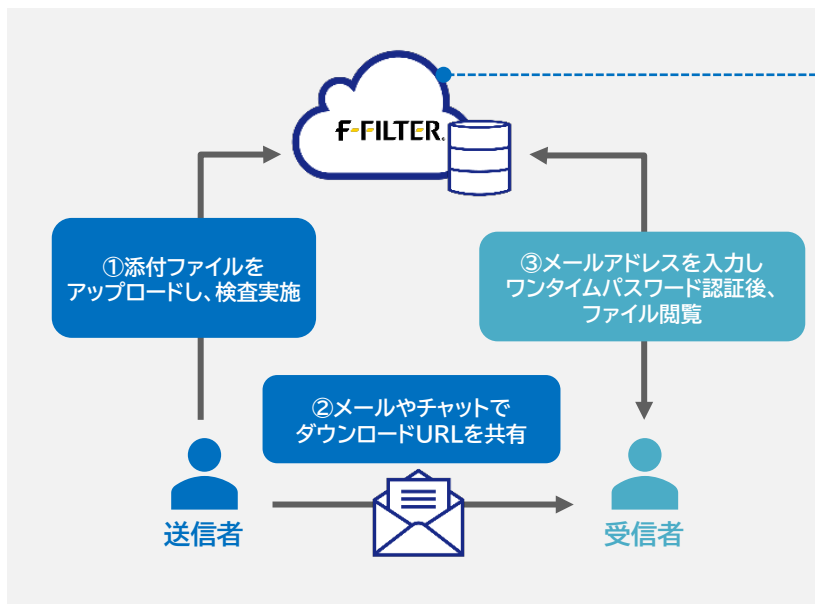
事前に証明書を端末にインストールしておくことで「StartIn」がアクセスした端末が証明書を保持しているか確認



※2024年3月時点で予定している仕様であり実装にあたり仕様を変更する場合がございますのでご了承ください

データ セキュリティ

独自のファイルチェック機能で検査を行い、適切な受信者のみファイル閲覧可能
安全なストレージ経由のファイル転送サービス



「f-FILTER」情報漏えい防止の仕組み

- DLP (情報漏えい防止)** 独自の定義による重要情報を可視化
- ファイル判定** ファイルの外部提供可否をスコアリング
- ワークフロー** ワークフローで上長承認を行い、「人の目」でもチェック
- アンチウイルス** 送受信ファイルのマルウェアチェック
- ファイル閲覧権限管理** ファイル閲覧できるユーザを指定可能

データ
セキュリティ

当社の主力ソリューション「m-FILTER」や「i-FILTER」との連携により、
トータルセキュリティニーズへの対応を実現

f-FILTER® ×

メール

メールDLP、PPAP対策「m-FILTER」連携

重要なデータや機密情報を識別・検知し、
メール経由での外部流出を未然に防ぐ

f-FILTER® ×

Web

ネットワークDLP対策「i-FILTER」連携

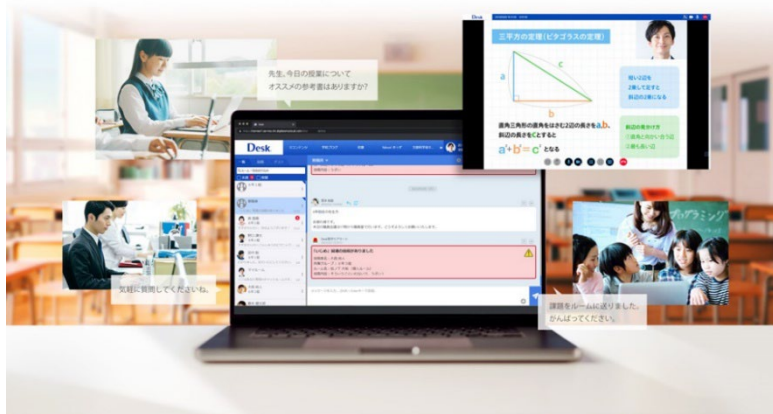
ネットワークを通過する機密情報を可視化・制御
することで、情報漏えいリスクに対応

POINT

✓ 「m-FILTER」連携によるPPAP対策ニーズと「i-FILTER」連携によるネットワークDLP対策ニーズ
を捉え、当期にて**21百万円**の案件を受注

チャット・オンライン 会議システム

2023年6月にコミュニケーション事業を開始
顕在化するコミュニケーションにおけるセキュリティリスクに対応



チャット
オンライン会議

Desk®

チャット
(学校向け)

Desk® GIGAスクール版

機能強化

ウェビナー
ツール

Desk Event™

POINT

- ✓ GIGAスクール版に「**利用時間制限**」「**Google Workspace連携**」機能を追加
- ✓ 「GIGAスクール構想第2期」において、「**i-FILTER**」GIGAスクール版ユーザーをメインターゲットにクロスセルを目指す

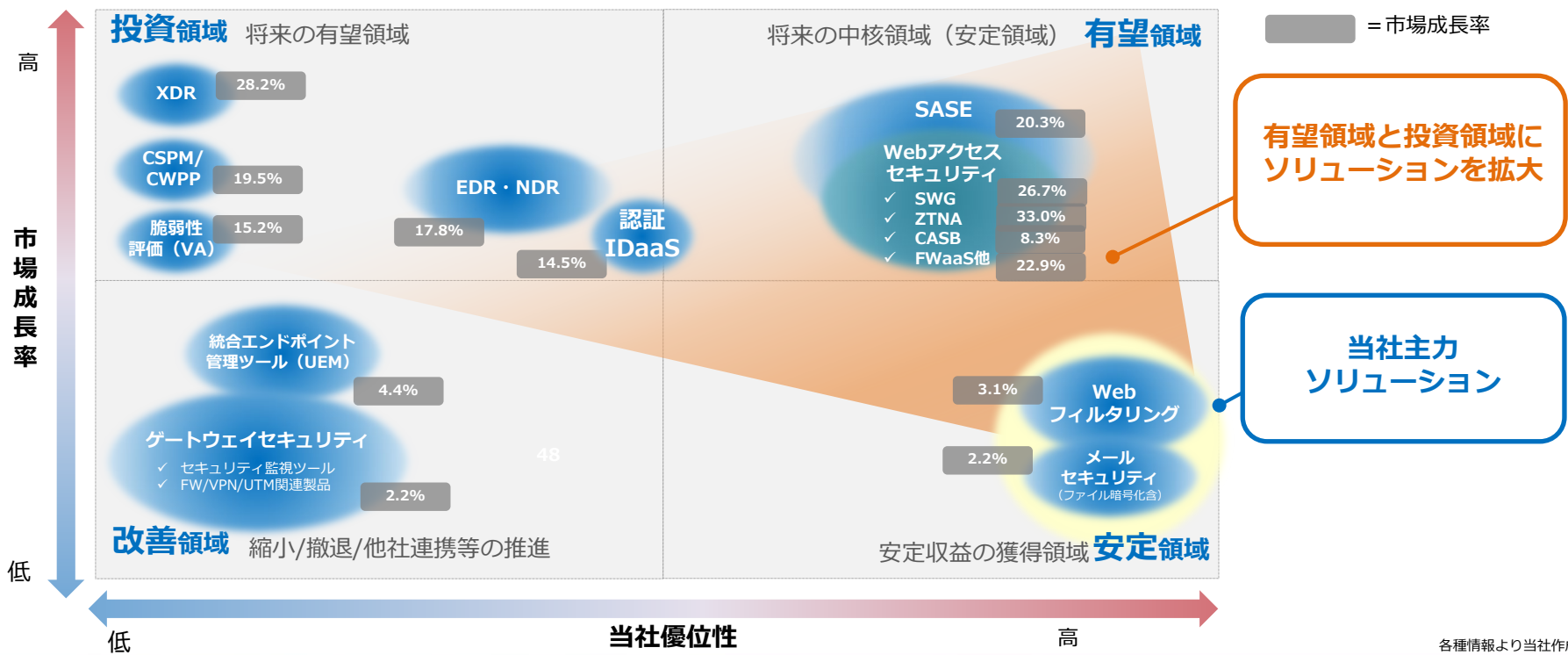
2024年3月期 通期決算補足説明資料

05 2025年3月期 取組み方針

05 2025年3月期 取組み方針

製品戦略と販売戦略

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有望領域と投資領域にソリューションを拡大



「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

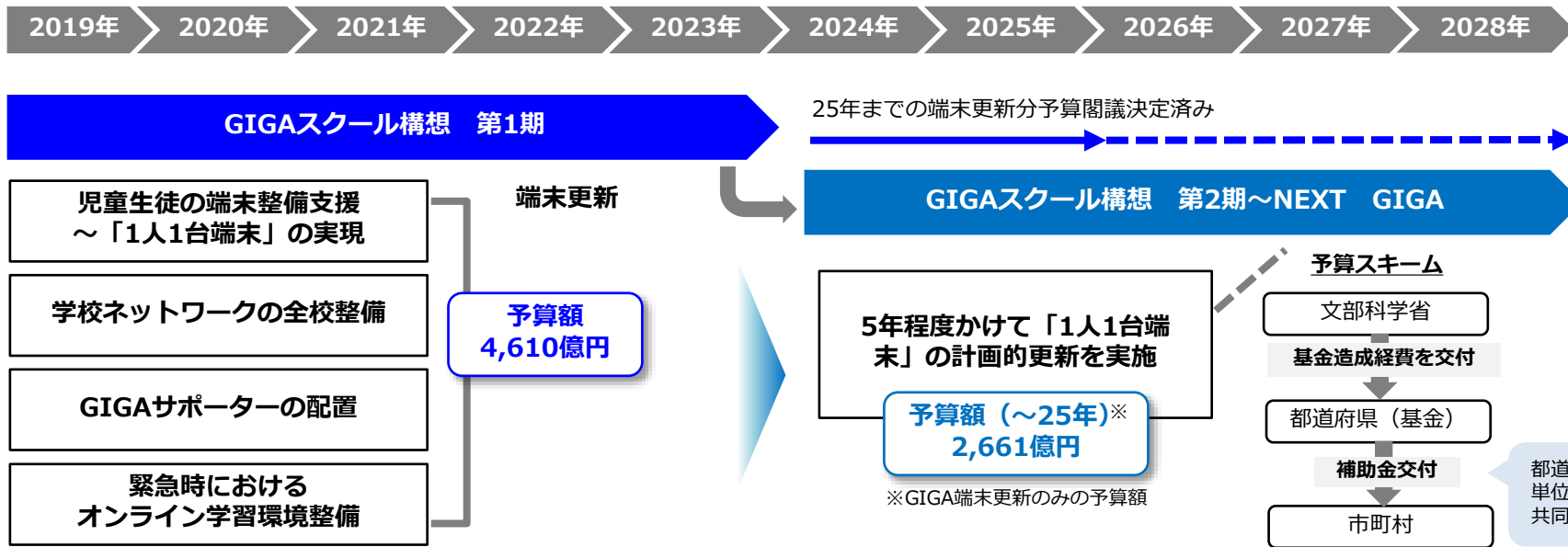
i-FILTER. i-FILTER@Cloud. m-FILTER. m-FILTER@Cloud.

05 2025年3月期 当期取組み方針

公共市場シェア向上

「GIGAスクール構想第2期」の推進が当期から5年間計画された

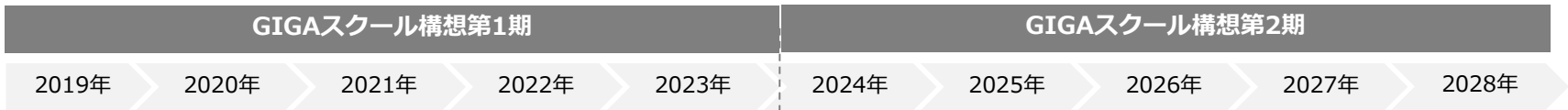
【文部科学省推進 GIGAスクール構想について】



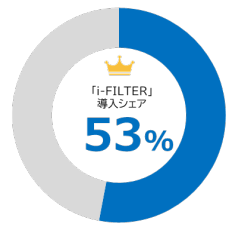
文部科学省データや各種報道情報などから弊社作成

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】



市場からの
信頼の構築



GIGAスクール構想における
フィルタリング市場も拡大を予想

- ✓ 無償フィルタリングから
有償フィルタリングへの移行加速

機能強化と製品価値の浸透、
適切な単価設定

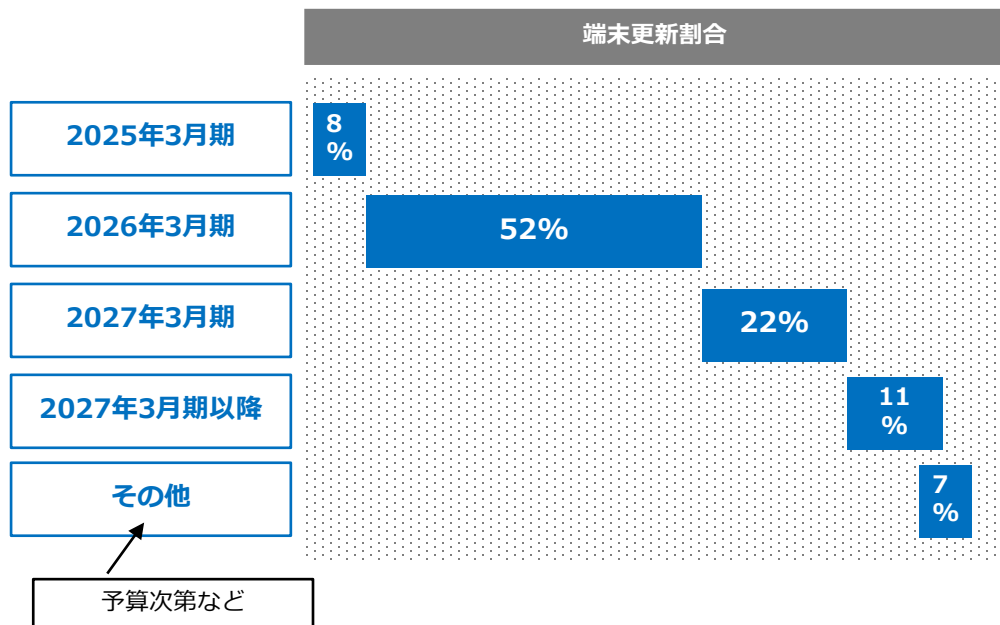
新規獲得

既存契約の更新

シェア拡大

GIGA端末更新は、当期から開始され、2026年3月期に本格化

【GIGA端末更新の時期】



POINT

- ✓ GIGA端末の更新時期については、約6割の教育委員会が「2026年3月末まで」に完了
- ✓ 文部科学省から示されているGIGAスクール構想第2期における端末調達のガイドラインにおいて、Webフィルタリング機能が整備されていることが要件となっているため、Webフィルタリングの調達が第1期と比べ加速することが想定される

※文部科学省データや各種報道情報などから弊社作成

文部科学省は「次世代校務DXの方向性」として以下の実現を求めている

※校務の情報化に向けた財政支援は、従前から地方財政措置 **単年度1,805億円**が講じられている

働き方改革

01 汎用のクラウドツールの積極的な活用により、教職員や校内・校外の学校関係者、教育委員会職員の負担軽減・コミュニケーションの迅速化や活性化を可能とする

02 ロケーションフリーで校務系・学習系システムへ接続可能な環境を整備し、教職員一人一人の事情に合わせた柔軟かつ安全な働き方を可能とする

データ連携

03 校務系・学習系システムそれぞれが持つデータを低コスト・リアルタイムで連携させることを可能とする

04 各種データをダッシュボード機能により統合的に可視化し、学校経営・学習指導・教育政策の高度化を図ることを可能とする

レジリエンス

05 規模災害等が起きた場合にも業務の継続性を確保することを可能とする

GIGA端末や既存ネットワーク環境の活用で対策可能

校務系/学習系ネットワークの統合

校務支援システムのクラウド化

データ連携基盤(ダッシュボード)の創出

校務支援システムのクラウド化

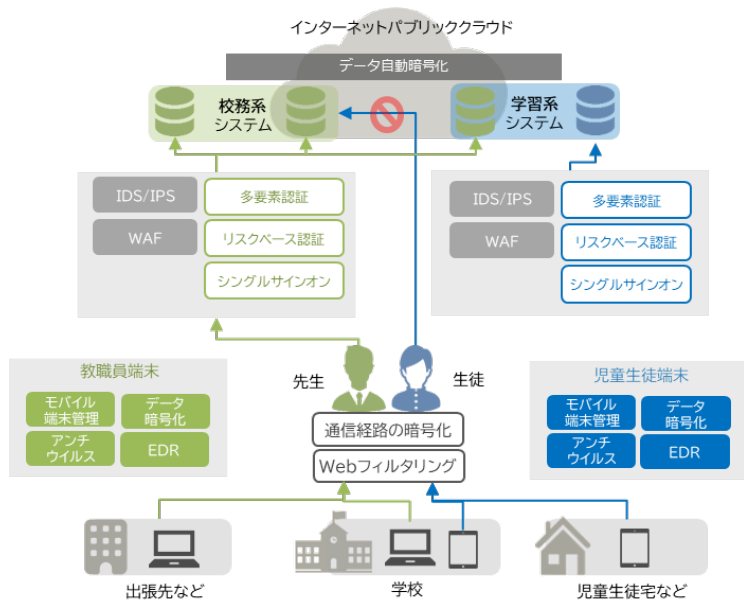
安全安心な形で実装するためにセキュリティ対策が必須

出典： https://www.mext.go.jp/b_menu/shingi/chousa/shotou/175/mext_01385.html を参考に弊社作成

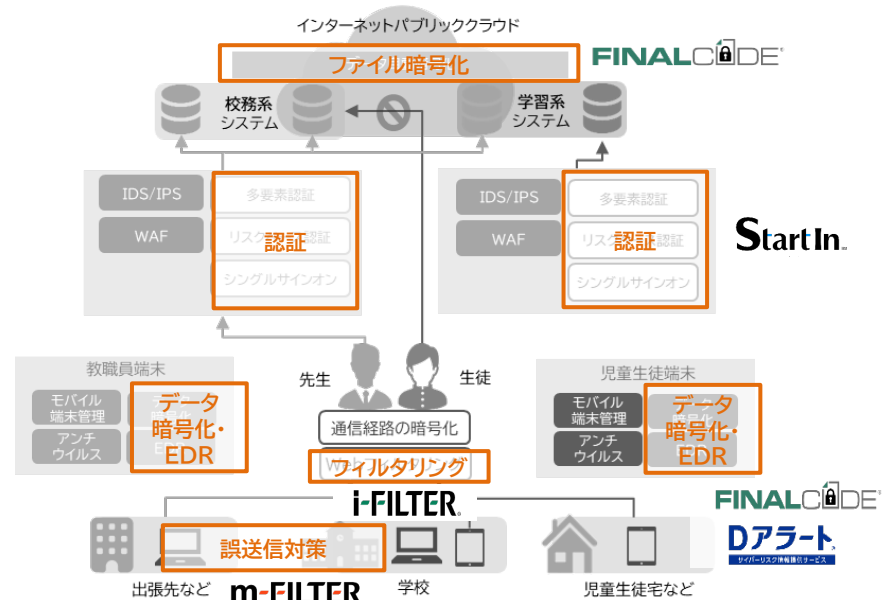
当社製品での対応可能範囲は多いので、製品価値訴求を強化していく

= 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

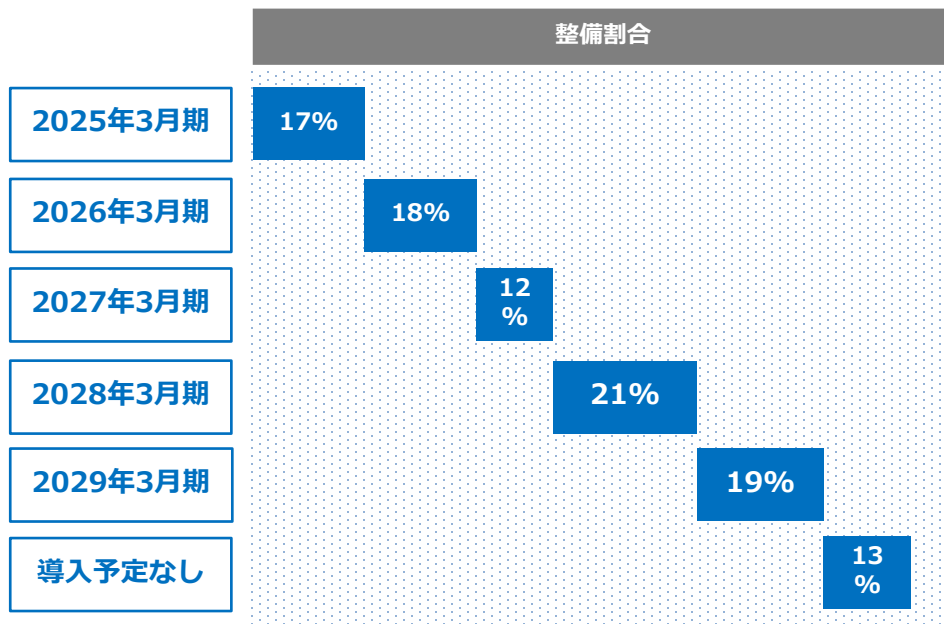


当社製品でのセキュリティ対応マップ



校務支援システム稼働に向けて、当期から製品の調達が始まる見込み

【校務DX整備スケジュール】



POINT

- ✓ 校務の情報化に向けた財政支援は、従前から地方財政措置が単年度1,805億円講じられている
- ✓ 文部科学省の「GIGAスクール構想の下での校務DXについて」において、セキュリティ対策の重要性が事例とともに示されており、児童生徒の個人情報を扱う校務においては、GIGA端末以上の対策を講じる必要がある

※文部科学省データや各種報道情報などから弊社作成

2024年3月期 通期決算補足説明資料

06 2025年3月期 通期業績予想

前期実績にはDAC売上高約23億円と費用約22億円が含まれているが、当期業績予想においては、連結対象外となるため、DAの売上高成長により売上総利益率、営業利益率の大幅改善を見込む
また、前期当期純利益実績においては、DAC株式譲渡に伴う特別利益約19億円が含まれている

[単位：百万円]

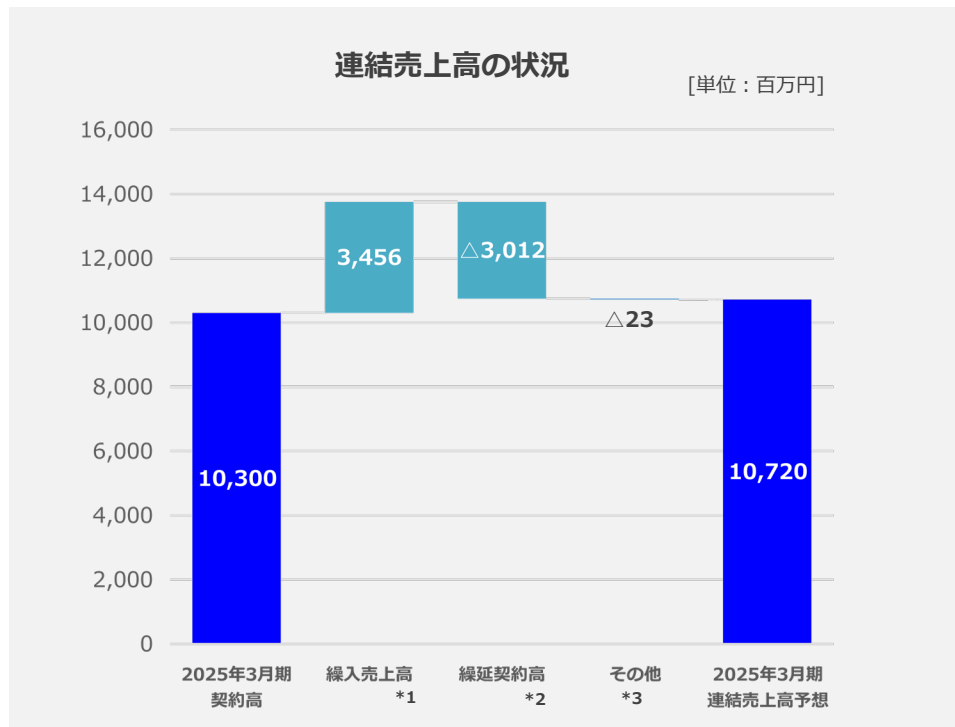
	2024年3月期 通期 実績	2025年3月期 通期 予想	増減額	増減率	備考
売上高	11,512	10,720	△792	△6.9%	前期実績にはDAC売上高約23億円が含まれておりましたが、当期より連結対象外となっております
売上原価	4,583	2,850	△1,733	△37.8%	上記理由よりDACの売上原価約19億円が当期より連結対象外となっております
売上総利益	6,928	7,870	+941	+13.6%	
売上総利益率	60.2%	73.4%	-	-	原価率の高いDACが連結対象外となり大幅に改善しております
販売管理費	2,500	2,730	+229	+9.2%	DACの販売管理費約2億円が連結対象外となっております。一方、約3.3億円の人材投資を見込んでおります
営業利益	4,427	5,140	+712	+16.1%	
営業利益率	38.5%	47.9%	-	-	DACが連結対象外となり大幅に改善しております
経常利益	4,443	5,140	+696	+15.7%	
親会社株主に帰属 する当期純利益	4,377	3,540	△837	△19.1%	前期実績にはDAC株式譲渡益約19億円の特別利益が含まれております

中期経営計画（2025年3月期～2027年3月）にて掲げる3つの重点領域に対する取組みにより、売上高と営業利益の成長を目指す

[単位：百万円]

	2024年3月期 通期 実績	2025年3月期 通期 予想	増減額	増減率	備考
売上高	9,304	10,710	+1,405	+15.1%	製品・販売戦略の実行と公共市場における施策により売上高の成長を見込んでおります
売上原価	2,664	2,850	+185	+7.0%	約1.8億円の開発人材への投資を見込んでおります
売上総利益	6,639	7,860	+1,220	+18.4%	
売上総利益率	71.4%	73.4%	-	-	
販売管理費	2,309	2,710	+400	+17.3%	約3.3億円の人材投資を見込んでおります
営業利益	4,330	5,150	+819	+18.9%	
営業利益率	46.5%	48.1%	-	-	
経常利益	4,348	5,150	+801	+18.4%	
当期純利益	4,536	3,550	△986	△21.7%	前期にはDAC株式譲渡益約21.5億円の特別利益が含まれております

連結売上高は以下の通り予想



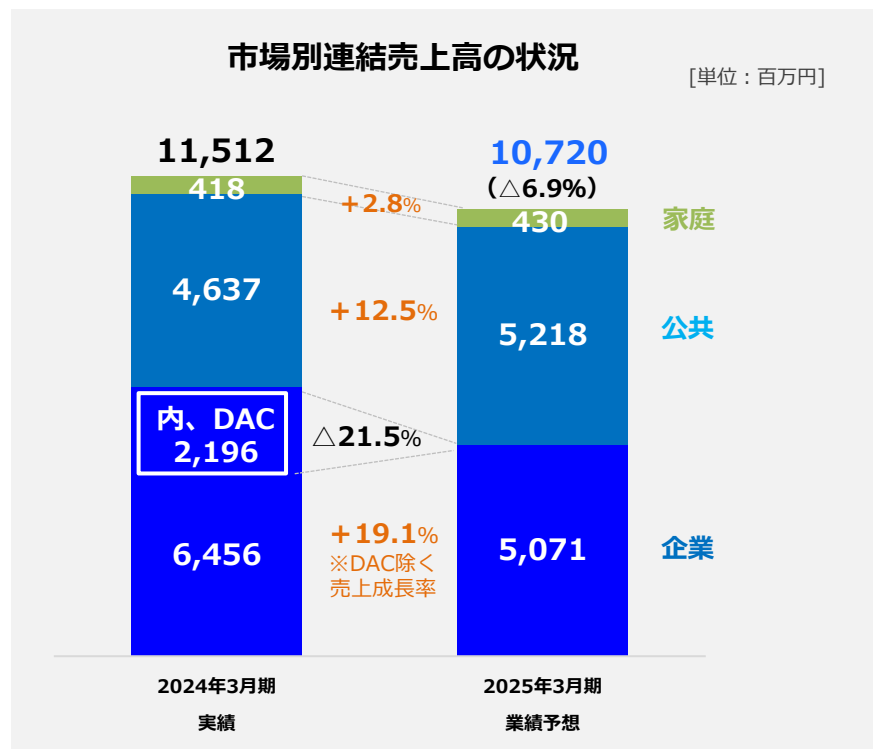
- 当期契約高**は、企業向け市場における新規顧客獲得と既存顧客へのクロスセル・アップセル推進、公共向け市場における「GIGAスクール構想第2期」案件や「次世代DX」案件の獲得などにより10,300百万円を見込む
- 前期以前に獲得した「GIGAスクール構想第1期」などのクラウド案件は、**当期に繰入売上高**として3,456百万円計上される

*1：前期以前に獲得した契約高の契約残高から当期に売上計上

*2：当期契約高のうち、翌期以降に繰り延べられて売上計上（契約残高）

*3：売上戻り及び海外子会社売上

市場別連結売上高は以下の通り予想



- 企業向け市場**は、「ホワイト運用」利用顧客の拡大と「ホワイト運用」顧客へのクロスセル・アップセル推進と、継続的な製品の機能強化により売上高の成長を見込む

※前期実績はDAC売上高約2,196百万円が計上されているため、当該売上高を除くと、812百万円、19.1%の増加を見込む

- 公共向け市場**は、主に「GIGAスクール構想第2期」案件と「次世代DX」案件における営業・マーケティング施策の実行による売上高の成長を見込む

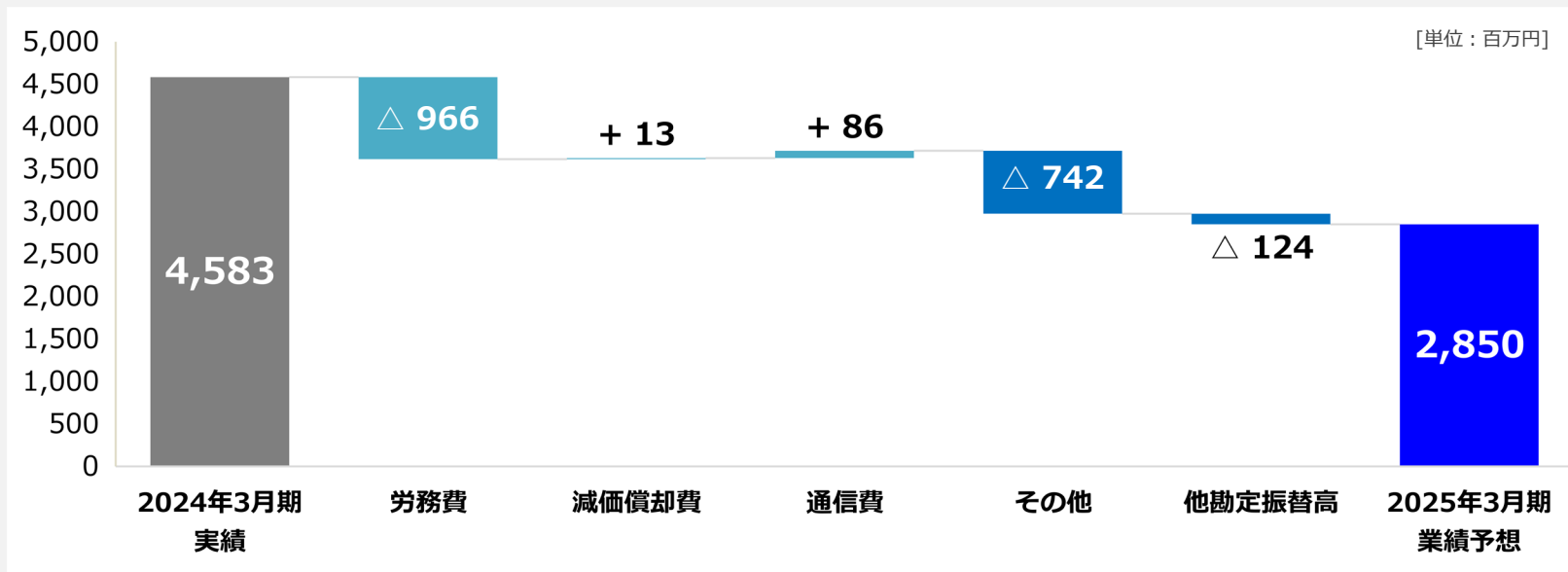
前期実績におけるDAC売上原価が連結対象外となるため、売上原価は大幅改善見込み
また、販管費及び一般管理費は、主に人材投資の強化による増加を見込む

[単位：百万円]

	2024年3月期 実績	2025年3月期 業績予想	前年比	主な増減要因
売上原価	4,583	2,850	△37.8%	DACが連結対象外となった影響
労務費	2,038	1,071	△47.4%	
減価償却費	839	852	+1.6%	
通信費	1,304	1,390	+6.6%	クラウドサービス系製品の拡販によるライセンス数増加に伴うクラウドサーバー費用の増加
その他	1,384	642	△53.6%	
他勘定振替	△982	△1,107	+12.7%	
販売費及び一般管理費	2,500	2,730	+9.2%	
人件費	1,275	1,457	+14.3%	新卒採用、採用強化、インセンティブプランを含めた人的投資
広告宣伝費	313	320	+2.0%	
その他	911	952	+4.5%	

DAC労務費とその他費用が連結対象外となるため、労務費、その他が大幅改善見込み
 通信費は、クラウドサービス系製品の拡販による顧客数増加に伴うクラウドサーバー費用の増加を見込む

連結売上原価の状況



中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）の重点領域である人材投資強化のため人件費が増加

連結販売費及び一般管理費の状況



2024年3月期 通期決算補足説明資料

07 2025年3月期 株主還元

株主の皆様に対する**利益還元**につきまして、以下の通り計画しております。

- ◆ 2025年3月期の目標連結配当性向は、33.0%
- ◆ 2025年3月期年間剰余金配当予想額は1株当たり85.00円
- ◆ 年間で1株当たり5.00円の増配予想

	1株当たり配当金（円）			連結配当性向
	第2四半期末	期末	年間	
2024年3月期	40.00	40.00	80.00	36.5%※1
2025年3月期（予想）	40.00	45.00	85.00	33.0%

※1 特別利益の子会社株式譲渡益約19億3千万円を除外して算定しております。

株主還元を重視した自己株式の取得についても、業績動向並びに株式市場の動向等を勘案しつつ、機動的に実施予定です。

- 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-