

2025年3月期 通期決算
(2024年4月1日～2025年3月31日)

決算補足説明資料

2025年5月8日
デジタルアーツ株式会社
(証券コード 2326)



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

1,365万人
ご利用中※

高い
利益率

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 ウェストタワー14F

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：318名（2025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

※ 2025年3月末時点における「i-FILTER」Ver.10、「m-FILTER」Ver.5、「i-FILTER@Cloud」、「m-FILTER@Cloud」のユーザー数（自社調べ）

Webセキュリティ

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**

オプション **Anti-Virus & Sandbox**

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

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**

オプション **Anti-Virus & Sandbox**

ポップアップ型誤送信対策

NEW

【メーカー版】
【Microsoft365対応版】

m-FILTER
MailAdviser

ファイルセキュリティ

ファイル暗号化
・遠隔削除

ファイルが作成された瞬間から自動で
守り渡した後でも”あとから消せる”

データ保護・
ファイル転送

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

FINALCODE
FINALCODE@Cloud

f-FILTER NEW

SSO・ID管理

NEW

多要素認証を搭載し、
クラウドサービスの安全な
SSO・ID管理を実現

StartIn

i-FILTER@Cloud

参考価格 月額換算@500円

i-FILTER

参考価格 月額換算@250円
(500ライセンスご購入の場合)

FINALCODE@Cloud

参考価格 月額換算@1,000円*1
(10ライセンスご購入の場合)

i-FILTER@Cloud

GIGAスクール版

参考価格 月額換算@150円

m-FILTER@Cloud

参考価格 月額換算@500円

m-FILTER

参考価格 月額換算@250円
(500ライセンスご購入の場合)

FINALCODE

参考価格 月額換算@1,000円*1
(10ライセンスご購入の場合)

Desk

GIGAスクール版

参考価格 月額換算@250円
(10ライセンスからご購入可能)

Outlook/Becky!/Thunderbird版
ポップアップ型メール誤送信対策

m-FILTER

MailAdviser

参考価格 月額換算@300円

Microsoft 365対応版
ポップアップ型メール誤送信対策

m-FILTER

MailAdviser

参考価格 月額換算@300円

f-FILTER

参考価格 月額換算@300円
(10ライセンスからご購入可能)

Desk

参考価格 月額換算@300円
(10ライセンスからご購入可能)

オプション

「i-FILTER」もしくは「m-FILTER」との連携オプションでの購入の場合

Anti-Virus & Sandbox

参考価格 月額換算@200円

f-FILTER

参考価格 月額換算@100円

StartIn

参考価格 月額換算@300円
月額換算@150円*2
(10ライセンスからご購入可能)

*1 組織内の暗号化・編集するユーザーのみ
課金対象

*2 デジタルアーツ製品とセット購入の場合

契約高は、企業向け市場の成長と「GIGAスクール構想 第2期」案件の受注が好調に推移したことにより、**2桁増収**を達成し、**期初計画を上回った**

売上高は、企業向け市場の成長が牽引し、**増収**を達成

営業利益は、売上原価の増加を売上高の増加と販管費の抑制で吸収し、**増益**となった

企業向け市場

クラウド、オンプレミスの両環境に対応した製品戦略とオプション製品や新製品を主力製品と組み合わせる販売戦略（クロスセル・アップセル）が功を奏し**増収**（DAC除く）

公共向け市場

「GIGAスクール構想 第2期」の受注シェアを大幅に伸ばしたことに加え、継続して需要のある「自治体セキュリティ強靱化」案件と「次世代校務DX」案件を獲得できたことにより、契約高が**大幅成長**し、売上高も**増収**

収益

クラウドサービス系製品の利用者数増加に伴うデータセンターの通信費増加により、売上原価は増加したが、当該費用の増加を売上高の増加と販管費の抑制で吸収し、営業利益は**増益**となった

DAC = デジタルアーツコンサルティング(前年度末株式譲渡した連結子会社)。以下本資料内のDACも同様

INDEX

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. 2025年3月期 施策の結果
05. 2026年3月期 取組み方針
06. 2026年3月期 通期業績予想
07. 2026年3月期 株主還元



2025年3月期 通期決算補足説明資料

01. 連結決算ハイライト



<p>契約高</p>	<p>10,570 百万円</p> <p>前年比 $\Delta 267$百万円 / $\Delta 2.5\%$ 前年比(DAC除く) +1,928百万円 / +22.3%</p>	<p>企業向け市場</p>	<p>Webとメールのクラウドセキュリティ対策ニーズとオンプレミスでの継続対策ニーズを捉えたことや、新製品・オプション製品のクロスセル・アップセルが好調に推移し成長</p>
<p>売上高</p>	<p>9,982 百万円</p> <p>前年比 $\Delta 1,529$百万円 / $\Delta 13.3\%$ 前年比(DAC除く) +666百万円 / +7.2%</p>	<p>企業向け市場</p>	<p>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高計上により成長</p>
<p>営業利益</p>	<p>4,558 百万円</p> <p>前年比 $+131$百万円 / $+3.0\%$ 前年比(DAC除く) +231百万円 / +5.3%</p>	<p>売上原価</p> <p>販管費</p> <p>全体</p>	<p>クラウドサービス系製品の利用者数増加に伴い、データセンターの通信費が増加</p> <p>計画の範囲内で、「GIGAスクール構想 第2期」案件を見据えた販促強化と、人材投資強化を実施</p> <p>売上原価の増加を売上高の増加と販管費の抑制で吸収し、増益</p>

特記事項

前年度末に連結子会社デジタルアーツコンサルティング（DAC）の当社保有全株式を譲渡したことにより、当期間における**契約高、売上高ともに約2,196百万円減の影響が発生、営業利益においては約99百万円※の影響が発生**

※ DACの2024年3月期単体利益より試算

契約高は、企業/公共向け市場とも好調に推移し **20%を超える増収**を達成、**期初計画を上回った**
 売上高は、契約高に占めるクラウドサービス系製品の比率が高まった結果、**約7%の増収**となった (DAC除く)
 営業利益は、通信費の増加に伴う売上原価の増加を売上高の増加と販管費の抑制で吸収し、**増益**となった

(単位：百万円)

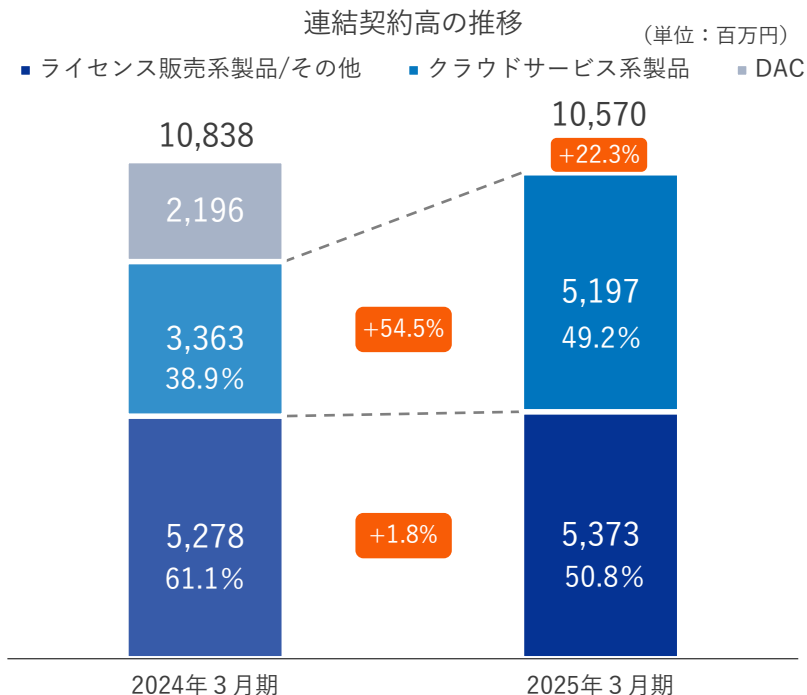
	2024年3月期	2025年3月期	前年比	2025年3月期 通期業績予想※1
契約高 (内はDAC除く数値)	10,838 (8,641)	10,570	△2.5%(+22.3%)	-
売上高 (内はDAC除く数値)	11,512 (9,315)	9,982	△13.3%(+7.2%)	10,720
売上原価	4,583	2,948	△35.7%	2,850
売上総利益	6,928	7,033	+1.5%	7,870
販売管理費	2,500	2,474	△1.0%	2,730
営業利益 (内はDAC除く数値※2)	4,427 (4,327)	4,558	+3.0%(+5.3%)	5,140
営業利益率 (%)	38.5%	45.7%	-	47.9%
経常利益 (内はDAC除く数値※2)	4,443 (4,341)	4,562	+2.7%(+5.1%)	5,140
親会社株主に帰属する当期純利益 (内はDAC売却益除く数値)	4,377 (3,053)	3,183	△27.3%(+4.3%)	3,540
EBITDA ※3	5,429	5,566	+2.5%	-

※1 「業績予想」は2024年5月8日公表の連結業績予想

※2 DACの2024年3月期単体利益より試算

※3 EBITDA= 営業利益+減価償却費+営業費用に含まれる税金費用

連結契約高はクラウドサービス系製品の成長により 前年比**22.3%増加**の**10,570百万円**に増加 (DAC除く)



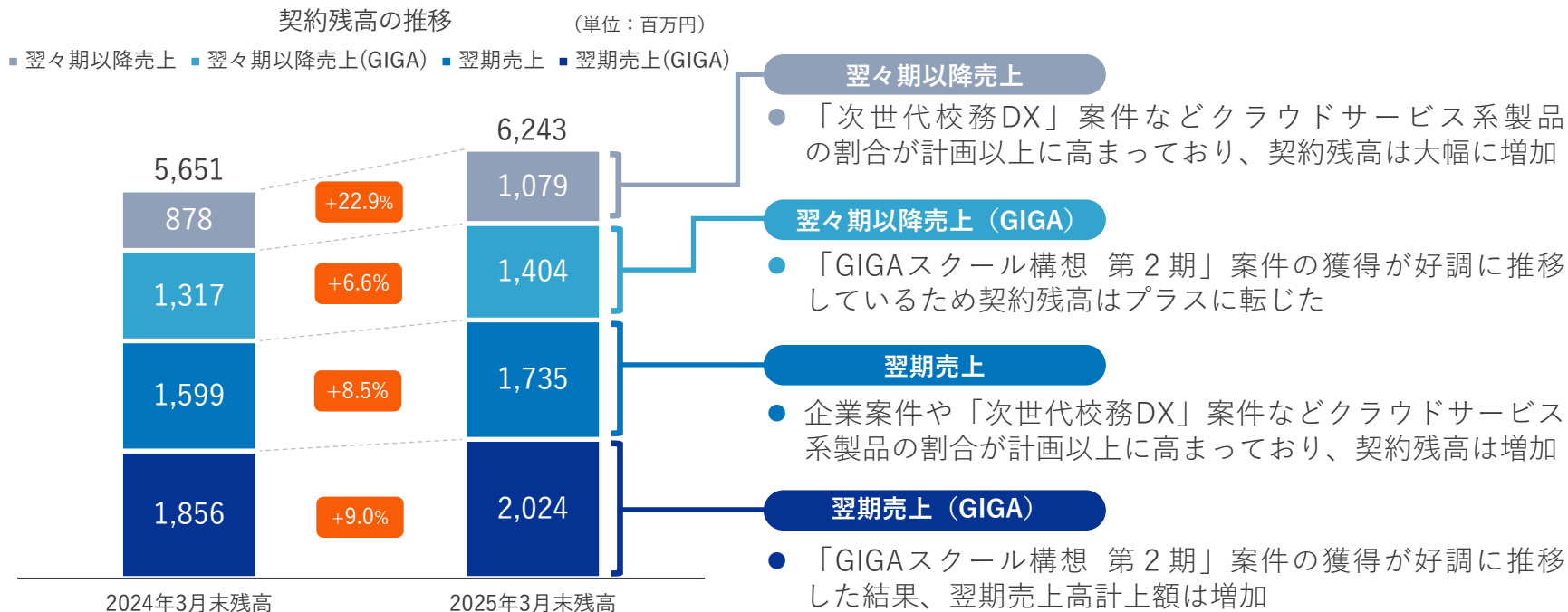
クラウドサービス系製品

- 企業向け市場におけるWebとメールのクラウドセキュリティ対策ニーズに対して、クラウド版の「i-FILTER」「m-FILTER」の販売が好調に推移（特に「m-FILTER」は契約高に占めるクラウドサービス系製品の割合が上昇）
- 公共向け市場において、「GIGAスクール構想 第2期」案件や「次世代校務DX」案件を獲得し、計画以上に増加

ライセンス販売系製品/その他

- 企業向け市場においては、オンプレミスでの継続対策ニーズを捉え成長
- 公共向け市場においては、「自治体セキュリティ強靱化」案件を継続獲得し成長

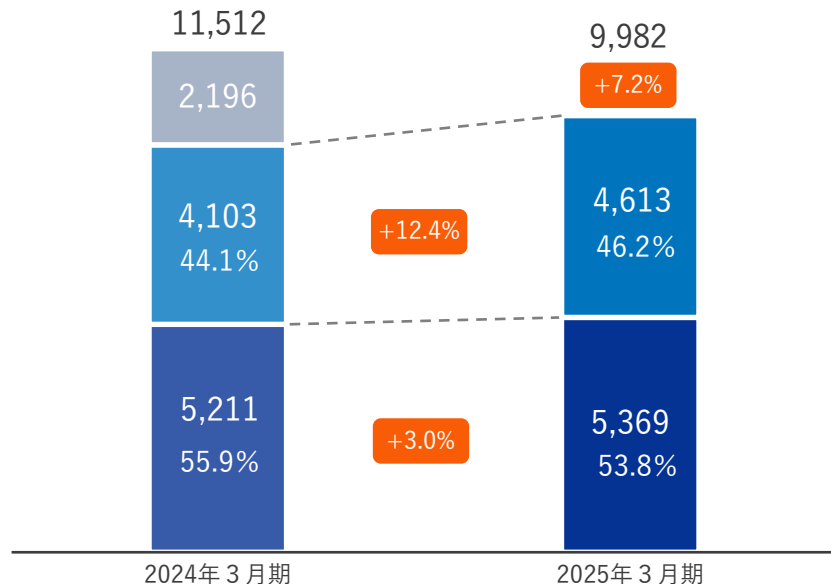
「GIGAスクール構想 第2期」「次世代校務DX」案件などの獲得により 契約残高は着実に増加



連結売上高は前年比**7.2%増加**の**9,982百万円**に成長 (DAC除く)

連結売上高の推移 (単位：百万円)

■ ライセンス販売系製品/その他 ■ クラウドサービス系製品 ■ DAC



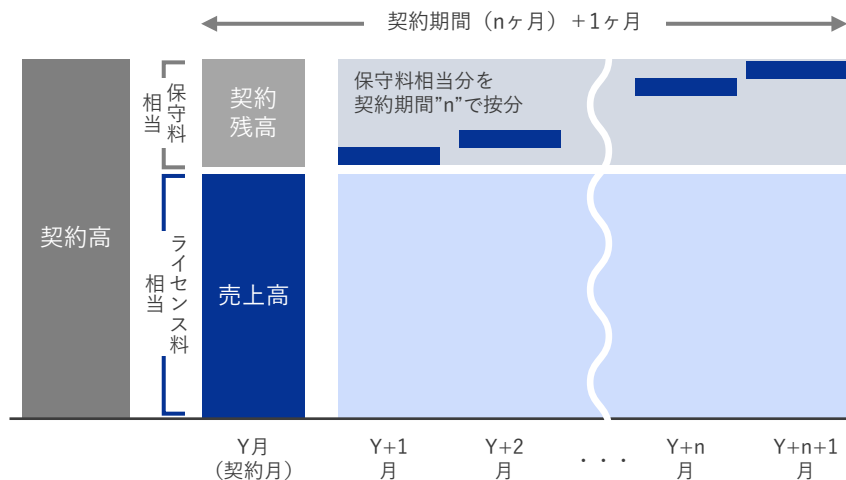
クラウドサービス系製品

- 企業向け市場におけるWebとメールのクラウドセキュリティ対策ニーズに対して、クラウド版の「i-FILTER」「m-FILTER」の販売が好調に推移し、当該契約高の売上高計上が進み成長
- 公共向け市場における「GIGAスクール構想 第1期/第2期」案件や「次世代校務DX」案件の売上高計上により成長

ライセンス販売系製品/その他

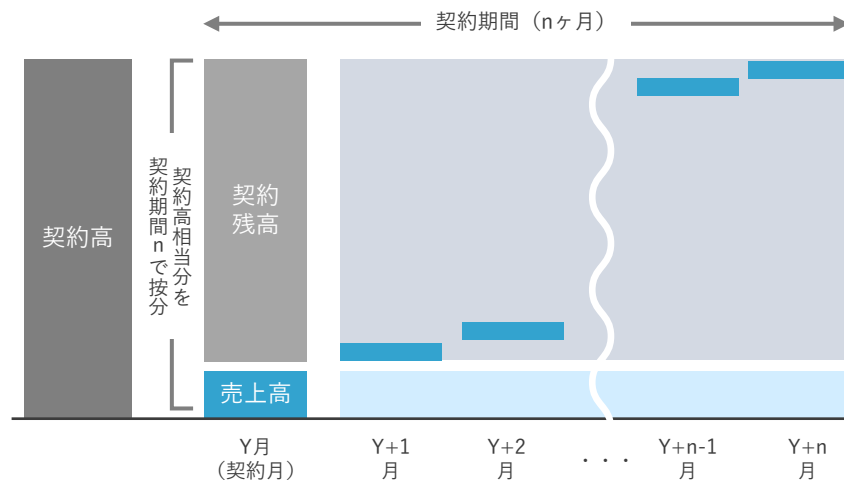
- 企業向け市場におけるオンプレミスでの継続対策ニーズを捉え成長
- 公共向け市場における「自治体セキュリティ強靱化」案件を継続獲得し成長

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

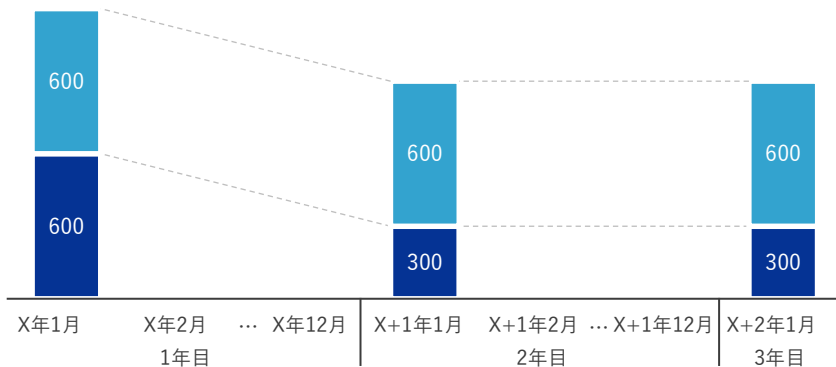


- 契約高を契約期間で除した金額（月額按分）で売上計上
- クラウドサービス系製品の契約高が増加すると契約残高（繰り延べられる契約高）が増加

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下図の通り

契約高の推移

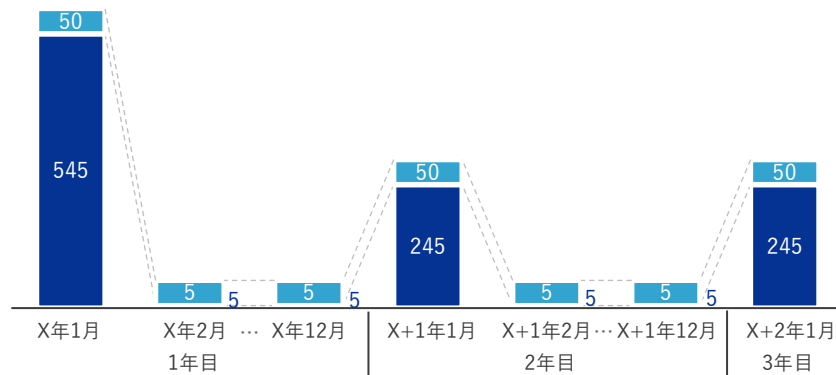
■ ライセンス販売系製品 ■ クラウドサービス系製品



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。

売上高の推移

■ ライセンス販売系製品 ■ クラウドサービス系製品



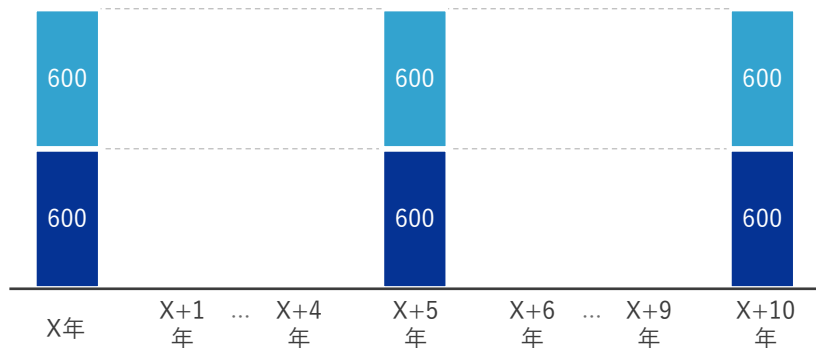
ライセンス販売系製品は契約時に計上する売上高の割合が高く、クラウドサービス系製品は月額按分計上。ライセンス販売系製品は更新による契約高減少により売上高が減少するが、クラウドサービス系製品は売上高に変動はない。

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

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下図の通り

契約高の推移

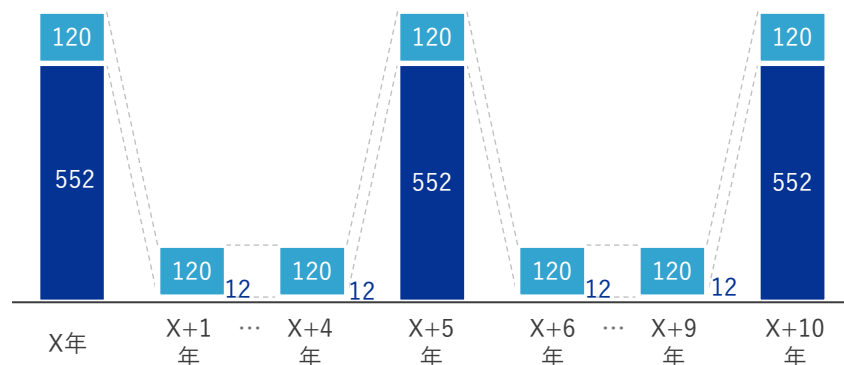
- ライセンス販売系製品
- クラウドサービス系製品



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。

売上高の推移

- ライセンス販売系製品
- クラウドサービス系製品

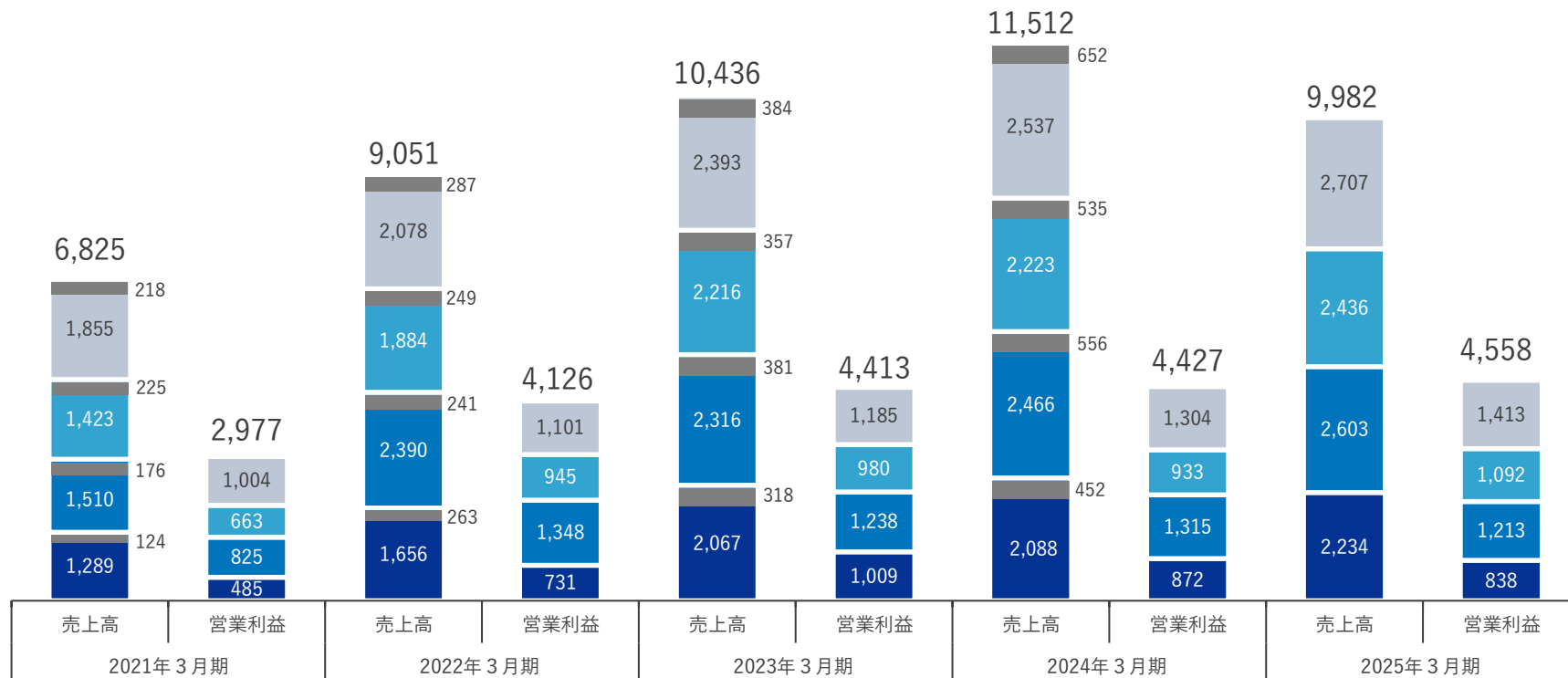


ライセンス販売系製品は、契約時に計上する売上高の割合が高いが、クラウドサービス系製品は5年に渡り月額按分で売上計上されるため、契約高と売上高の差額（契約残高）が大きくなる。

連結売上高・営業利益の推移

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ■ DAC

(単位：百万円)



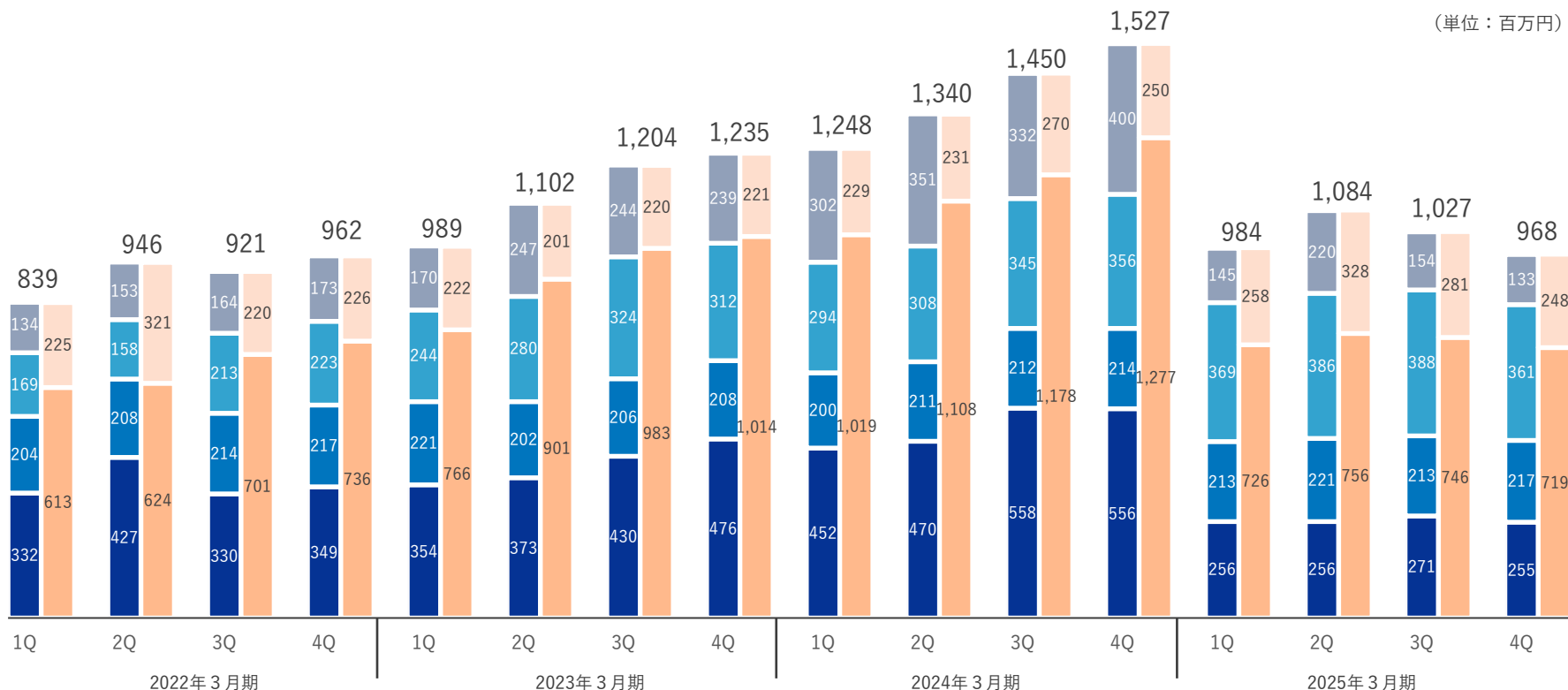
DAC連結除外によりDAC売上原価とDAC人件費が減少した一方、クラウドサービス系製品の利用者数増加に伴い、データセンターの通信費が増加（ただし、徐々に抑制傾向）
販売費は、期中に人材採用方針の変更を行ったため、期初計画よりも抑制

（単位：百万円）

	2024年3月期	2025年3月期	前年差	主な増減要因
売上原価	4,583	2,948	△1,635	
労務費	2,038	1,040	△997	DAの開発人員の増強による増加(+123M) DAC連結除外影響(約△1,113M)
減価償却費	839	865	+25	
通信費	1,304	1,505	+201	クラウドサービス系製品の利用者数増加に伴い増加(+201M) ※うち為替影響による増加は+48M
その他	1,384	653	△731	DAの新製品開発に伴う増加(+53M)、DAC連結除外影響(約△780M)
他勘定振替	△982	△1,116	△134	
販売費及び一般管理費	2,500	2,474	△26	
人件費	1,275	1,229	△46	DAの人件費(+43M)、DAC連結除外影響(約△90M)
広告宣伝費	313	309	△4	DAC連結除外影響(約△3M)
その他	911	936	+25	DAの採用費等

連結売上原価 四半期推移

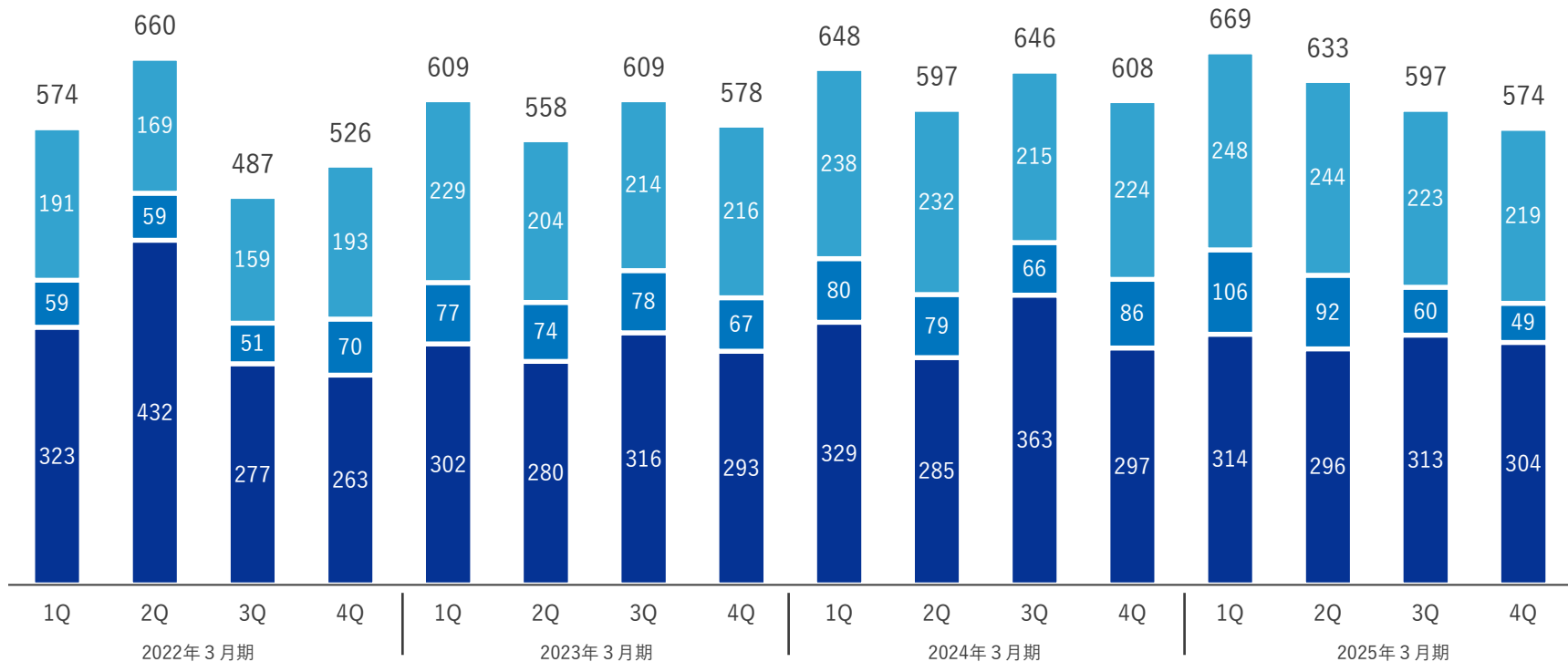
■ 労務費 ■ 減価償却費 ■ 通信費 ■ その他 ■ 売上原価 ■ 他勘定振替高



連結販売費及び一般管理費 四半期推移

■ 人件費 ■ 広告宣伝費 ■ その他

(単位：百万円)



固定資産は、販売用製品と自社開発の社内DXツールなどの計上により増加
自己資本比率は前期末比で5.6pt改善し、76.6%に向上

(単位：百万円)

	2024年3月期 期末残高	2025年3月期 期末残高	前期末 増減率	主な増減要因
流動資産	20,183	20,012	△0.8%	現預金 (△387M)
（うち現金及び預金）	18,339	17,952	△2.1%	自己株式買付資金 (△1,000M)
固定資産	2,334	2,615	+12.0%	ソフトウェア (+105M)、ソフトウェア仮勘定 (+76M)
総資産	22,518	22,627	+0.5%	
流動負債	6,467	5,209	△19.4%	未払法人税等 (△965M) 前受金 (△336M)
（うち前受金）	4,418	4,082	△7.6%	役務提供が進み売上計上が進んだため減少
固定負債	52	52	△0.2%	
自己資本	15,986	17,336	+8.4%	自己株式取得等 (△736M)、支払配当金 (△1,095M)、当期純利益 (+3,183M) 等
純資産	15,998	17,365	+8.5%	
自己資本比率	71.0%	76.6%	-	
ROE	29.1%	19.1%	-	
ROA	20.1%	14.1%	-	

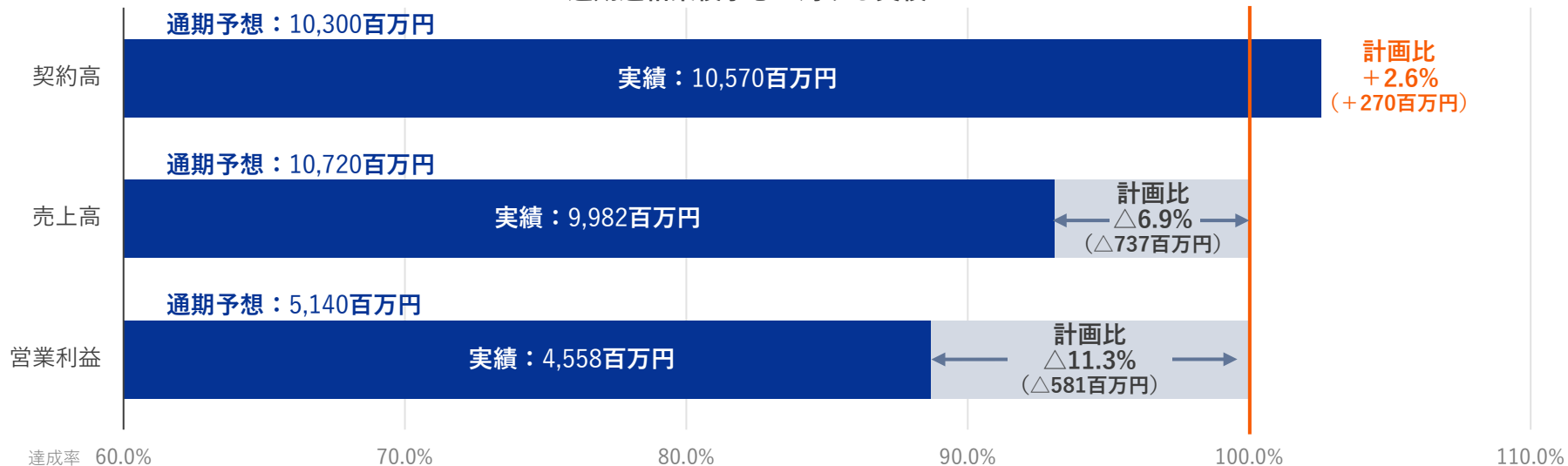
期初計画との差異について

契約高は、期初計画に対して上振れて着地。ビジネス環境は非常に良好と評価している

売上高は、契約高に占めるクラウドサービス系製品の割合が期初計画以上に増加したことによって、契約高計上と売上高計上のタイミングに会計上「ずれ」が生じたため、期初計画に対して未達となった

営業利益においては、費用を期初計画対比で抑制することができたものの、売上高が期初計画に対して未達になったことで、営業利益も期初計画に対して未達となった

通期連結業績予想に対する実績



2025年3月期 通期決算補足説明資料

02. 個別決算ハイライト



契約高は、企業/公共向け市場とも好調に推移し **20%を超える増収**を達成、**期初計画を上回った**
 売上高は、契約高に占めるクラウドサービス系製品の比率が高まった結果、**約7%の増収**となった
 営業利益は、通信費の増加に伴う売上原価の増加を売上高の増加と販管費の抑制で吸収し、**増益**となった

(単位：百万円)

	2024年3月期	2025年3月期	前年比	2025年3月期通期 業績予想※
契約高	8,630	10,561	+22.4%	-
売上高	9,304	9,972	+7.2%	10,710
売上原価	2,664	2,945	+10.6%	2,850
売上総利益	6,639	7,026	+5.8%	7,860
販売管理費	2,309	2,464	+6.7%	2,710
営業利益	4,330	4,562	+5.4%	5,150
営業利益率	46.5%	45.8%	-	48.1%
経常利益	4,348	4,569	+5.1%	5,150
当期純利益 (内はDAC売却益除く数値)	4,536(3,030)	3,187	△29.7% (+5.2%)	3,550

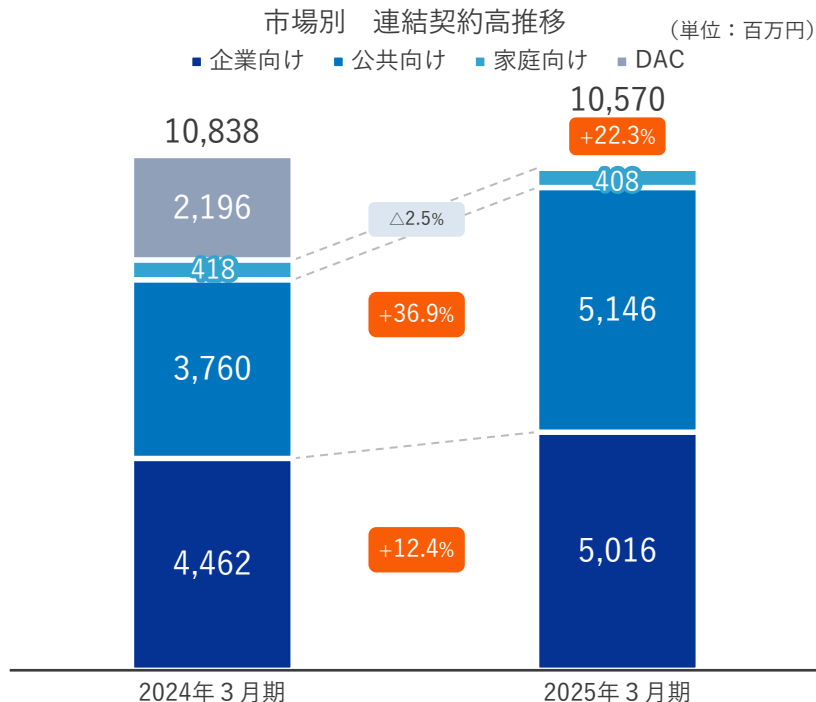
※「業績予想」は2024年5月8日公表の連結業績予想

2025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、公共向け市場ともに2桁成長 (DAC除く)



企業向け市場

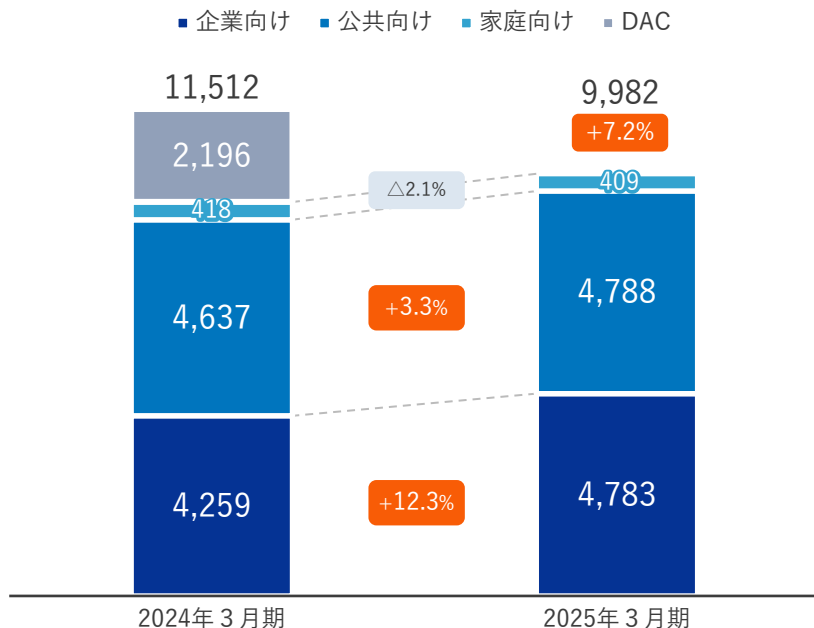
- Webとメールのクラウドセキュリティ対策ニーズとオンラインでの継続対策ニーズを捉えたことに加え、新製品「f-FILTER」やオプション製品「Anti-Virus & Sandbox」のクロスセル・アップセルが好調に推移し、553百万円 (+12.4%) の増加 (DAC除く)

公共向け市場

- 「GIGAスクール構想 第2期」案件においては、「GIGAスクール構想 第1期」時を上回るシェアを獲得することができたことに加え、「自治体セキュリティ強靱化」案件や「次世代校務DX」案件の獲得が順調に推移したことにより、1,385百万円 (+36.9%) の大幅増加

企業向け市場は2桁成長を達成、公共向け市場は計画以上に契約高に占めるクラウドサービス系製品の比率が高まった結果、わずかに成長（DAC除く）

市場別 連結売上高推移 (単位：百万円)



企業向け市場

- 契約高と傾向は同様で、Webとメールのクラウドセキュリティ対策ニーズとオンプレミスでの継続対策ニーズを捉えたことに加え、新製品「f-FILTER」やオプション製品「Anti-Virus & Sandbox」のクロスセル・アップセルが好調に推移し、524百万円（+12.3%）の増加（DAC除く）

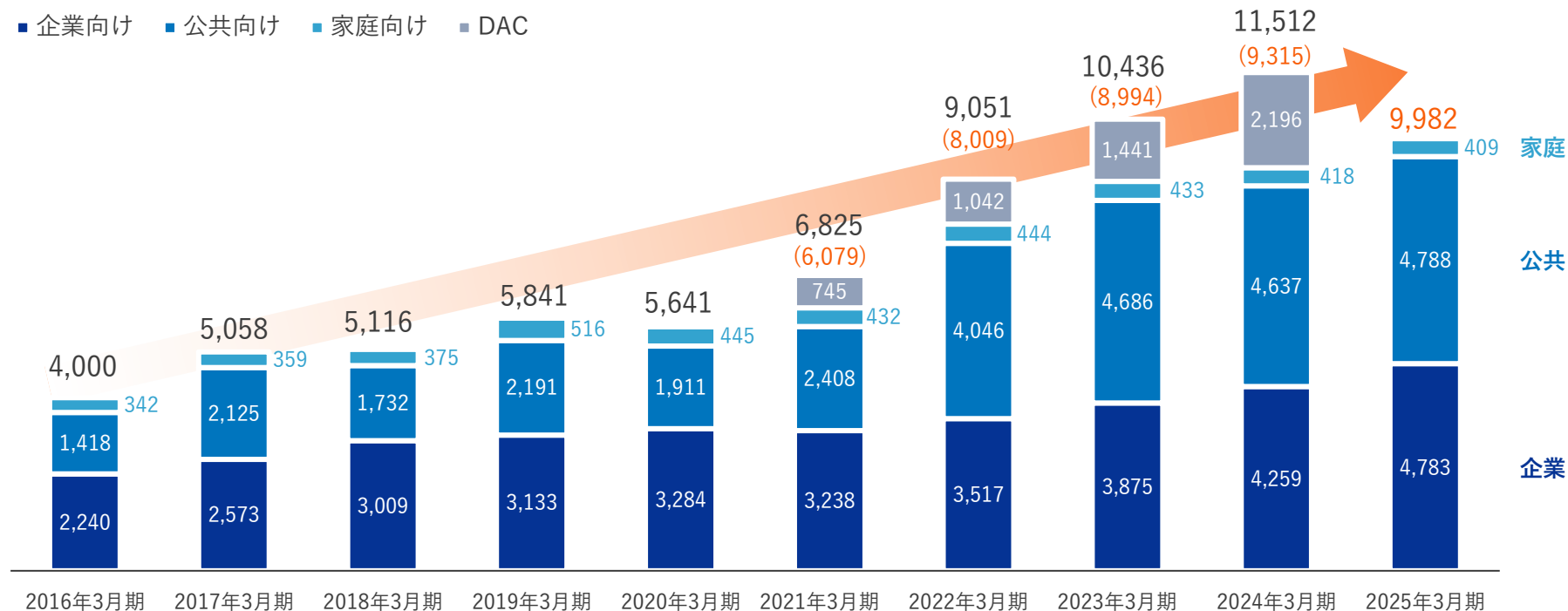
公共向け市場

- 「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」案件の売上高計上が進んでいるが、「GIGAスクール構想 第2期」案件や「次世代校務DX」案件など、クラウドサービス系製品での受注が計画以上に増えたため、売上高計上が進まず、151百万円（+3.3%）とわずかに増加

通期売上高は**過去最高**を更新 (DAC除く)

(単位：百万円)

■ 企業向け ■ 公共向け ■ 家庭向け ■ DAC

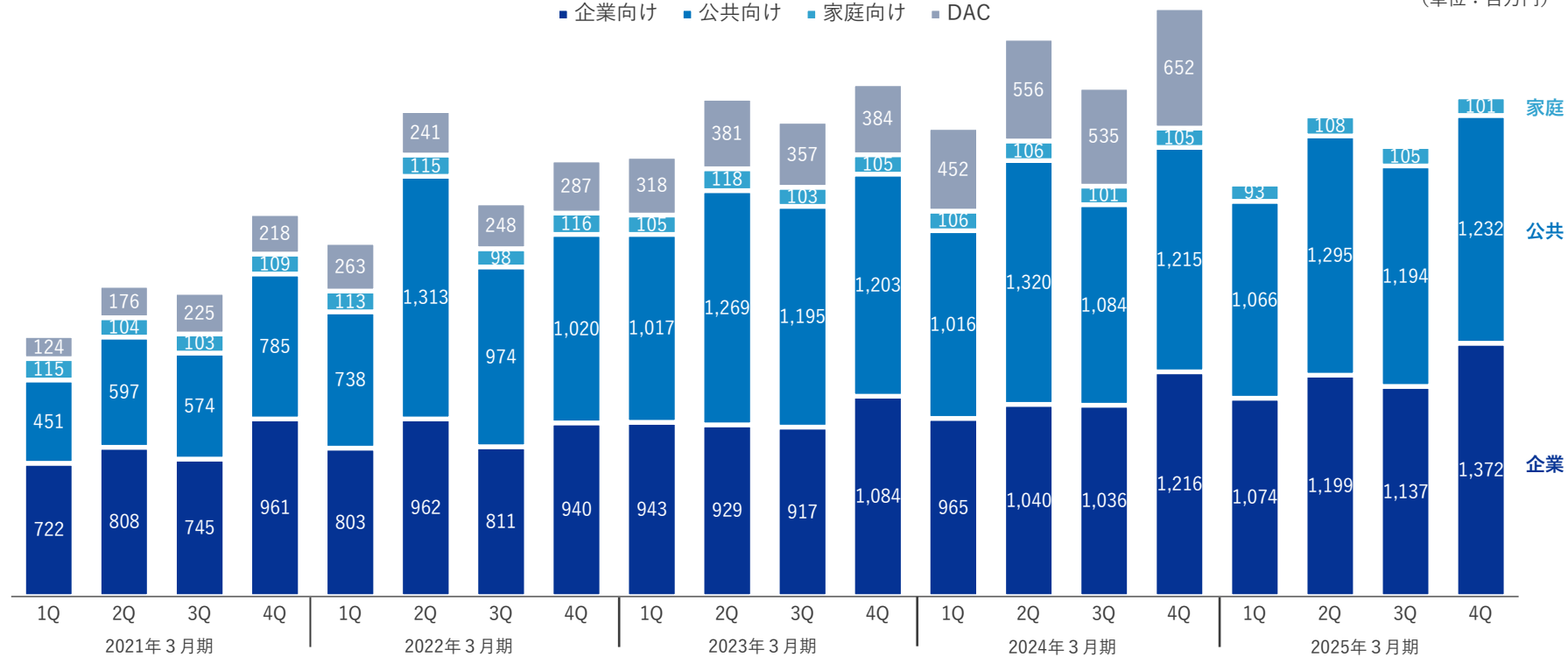


※2020年3月期以前のDAC数値は影響軽微のため記載省略しております。()内の数値は、DAC売上高を除いた売上高です

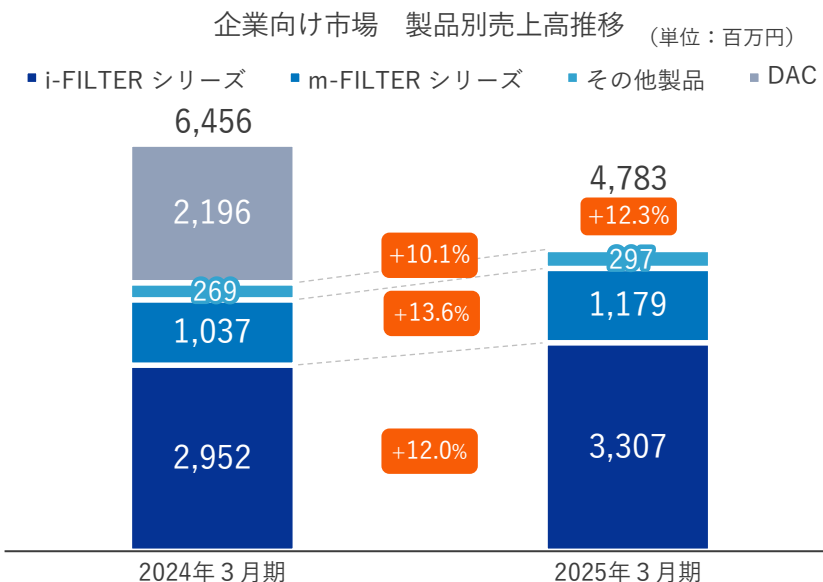
当4Q売上高は過去最高を更新 (DAC除く)

■ 企業向け ■ 公共向け ■ 家庭向け ■ DAC

(単位：百万円)



クラウドセキュリティ対策ニーズとオンプレミスでの継続対策ニーズを捉えたことに加え、新製品「f-FILTER」やオプション製品「Anti-Virus & Sandbox」の販売が好調に推移したことにより、**売上高は高成長**（DAC除く）



i-FILTERシリーズ

- クラウドセキュリティ対策ニーズ（クラウドプロキシ、ローカルブレイクアウト通信制御、IP固定、CASBなど）やオンプレミス製品での継続対策ニーズ（他社オンプレミス製品終売に伴う乗換え、クラウド製品とオンプレミス製品のハイブリッド運用など）を捉えたことに加え、オプション製品「Anti-Virus & Sandbox」の販売が好調に推移（+355百万円/+12.0%）

m-FILTERシリーズ

- クラウド型メールサービスの普及に伴うクラウドベースでのメールセキュリティ対策ニーズ（マルウェア対策、PPAP※対策、誤送信対策、メールアーカイブなど）に対して、多様なメールセキュリティ対策ニーズに対応した総合的な機能が評価され、新規案件獲得が堅調に推移したが、クラウド比率の高まりによる売上高計上の「ずれ」と一部大口案件の受注時期のズライドが発生（+141百万円/+13.6%）

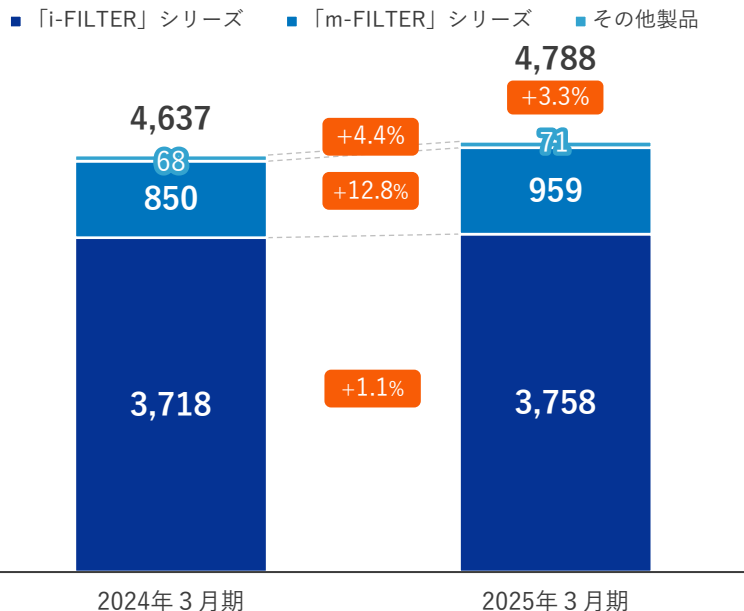
その他製品

- 新製品「f-FILTER」は、「m-FILTER」とのセット販売によって、主にPPAP※対策案件やDLP対策案件の獲得が順調に進んだ

※PPAP: ファイルをパスワード付きZIPファイルにしてメールで送付し、パスワードを別送するファイルのやり取り

「GIGAスクール構想 第2期」の受注シェアの大幅拡大や「次世代校務DX」案件の順調な獲得により、**契約高は大幅増加 (+36.9%)** したが (P25参照)、契約高に占めるクラウドサービス系製品の比率が高まった結果、売上高はわずかに成長

公共向け市場 製品別売上高推移 (単位: 百万円)



i-FILTERシリーズ

- 「GIGAスクール構想 第2期」案件において、競争優位性のある「i-FILTER」を広く訴求することで、受注シェアを大幅に拡大できたことに加え、「次世代校務DX」案件の獲得が順調に推移した一方、計画以上にクラウドサービス系製品での受注が増加しているため、売上高計上が進まず、i-FILTERシリーズはわずかに成長 (+39百万円/+1.1%)

m-FILTERシリーズ

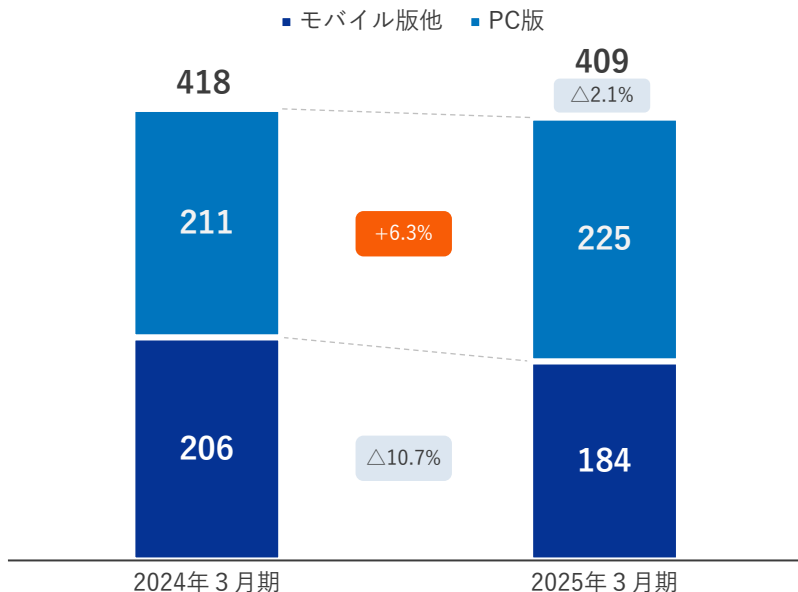
- 「自治体セキュリティ強靱化」案件や「次世代校務DX」案件の獲得が好調に推移し、m-FILTERシリーズが高成長 (+109百万円/+12.8%)

その他製品

- 「FinalCode」や新製品「f-FILTER」は、「次世代校務DX」案件において、主力製品とのセット販売により、契約高が大幅成長したが、クラウドサービス系製品での受注が大半を占めるため、売上高計上が進まなかった

家庭向け市場は、フィルタリング対策ニーズの一巡によりモバイル版向けが伸び悩み
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目指す

家庭向け市場 製品別売上高推移 (単位:百万円)



- 複数年パッケージ製品の販促強化やネットカフェ向け製品の販売促進施策を行ったが、新規獲得数が鈍化し、減収 (△8百万円/△2.1%)
- 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ニーズ獲得を目指す
- 新たなニーズ獲得にあたり、フィッシング詐欺やオンラインカジノなど、顕在化している社会課題に対しての訴求を今後強化していきたい

2025年3月期 通期決算補足説明資料

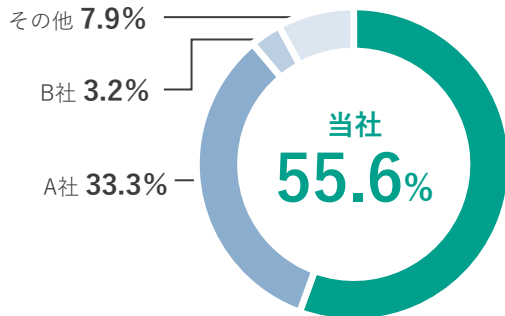
04. 2025年3月期 施策の結果



「i-FILTER」 企業・公共における市場シェア

株式会社アイ・ティ・アールの市場調査レポート「ITR Market View：サイバー・セキュリティ対策市場2024」において、「i-FILTER」は2022年度の「Webフィルタリング市場：ベンダー別売上金額シェア」の55.6%を占有し、シェア1位を獲得しています。

Webフィルタリング市場：
ベンダー売上金額シェア（2022年度）※

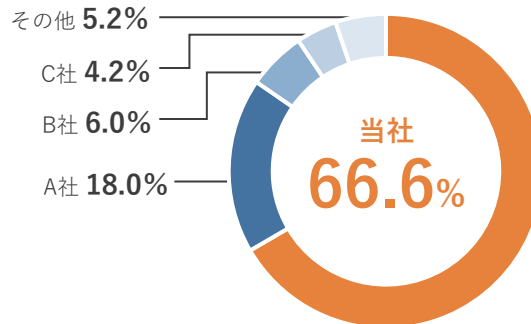


※出典： ITR「ITR Market View：サイバー・セキュリティ対策市場2024」 Webフィルタリング市場：ベンダー別売上金額シェア(2022年度) (2024年5月発行)

「m-FILTER」 企業・公共における市場シェア

デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社の市場調査レポート「内部脅威対策ソリューション市場の現状と将来展望 2023年度 (https://mic-r.co.jp/mr/03010/)」において、「m-FILTER」は2022年度の「電子メールフィルタリング・アーカイブツール市場の出荷本数シェア」の66.6%を占有し、シェア1位を獲得しています。

電子メールフィルタリング・アーカイブ市場：
ベンダー別出荷本数シェア



※出典： デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「内部脅威対策ソリューション市場の現状と将来展望 2023年度(https://mic-r.co.jp/mr/03010/)」 電子メールフィルタリング・アーカイブツール出荷本数(社数)(2022年度)(2024年2月発行)

予め安全性を検証したWebサイト、メールにだけアクセスできる「ホワイト運用（ホワイトリスト方式）」
利用者のリテラシーに関係なく、未知・既知の脅威からICT環境を守ることが可能

ホワイト運用（ホワイトリスト方式）



未知の危険なサイト
へのアクセス

- ・アクセスできない
- ・最初からアクセスして大丈夫



未知の危険なメール
の受信

- ・受信しない
- ・最初から開いて大丈夫



違い

「グレー」領域（安全か、危険か不明な領域）へのアクセスを防ぐ「ホワイト運用」とグレー領域にアクセスしてしまうDA以外のセキュリティ対策においては、セキュリティの強度に大きな違いがある

DA以外のセキュリティ対策（ブラックリスト方式）

- ・アクセスできてしまう
- ・感染後に対策を行う
- ・次からはアクセスして大丈夫

- ・受信してしまう
- ・感染後に対策を行う
- ・次からは開いて大丈夫

なぜ他社は「ホワイト運用」を採用しないのか

ホワイト運用の実現には右記2つの要素が必要であり、他社では技術的に実現が困難
一方、デジタルアーツでは独自技術により、ホワイト運用を実現している

1 「高網羅率/高精度データベース」
の構築



2 「データベースの改ざん」
対策の実装

2024年12月リリース

「i-FILTER」における生成AIセキュリティを強化

生成AI利用状況の可視化機能

単語単位でのフィルタリング制御

必要な生成AIのみ設定できる機能

利用に関する警告画面表示機能

生成AIカテゴリ

生成AIを一括ブロックする/許可する機能

NEW

生成AIの利活用による
情報漏えいなどの課題を解決し、
安心安全な利活用を促進

2024年7月リリース

大容量保存/ファイル保存期間調整機能

f-FILTERに寄せられているご要望例



Aさま

メールで送信できないような
100MBを超える**大容量ファイルにも
対応**して欲しい



Bさま

セキュリティの観点でファイル閲覧期間
を数日間にしたい
(30日よりも短くしたい)



Cさま

監査対応で、30日よりも長い期間
(5年や7年) ファイル保存したい

機能強化

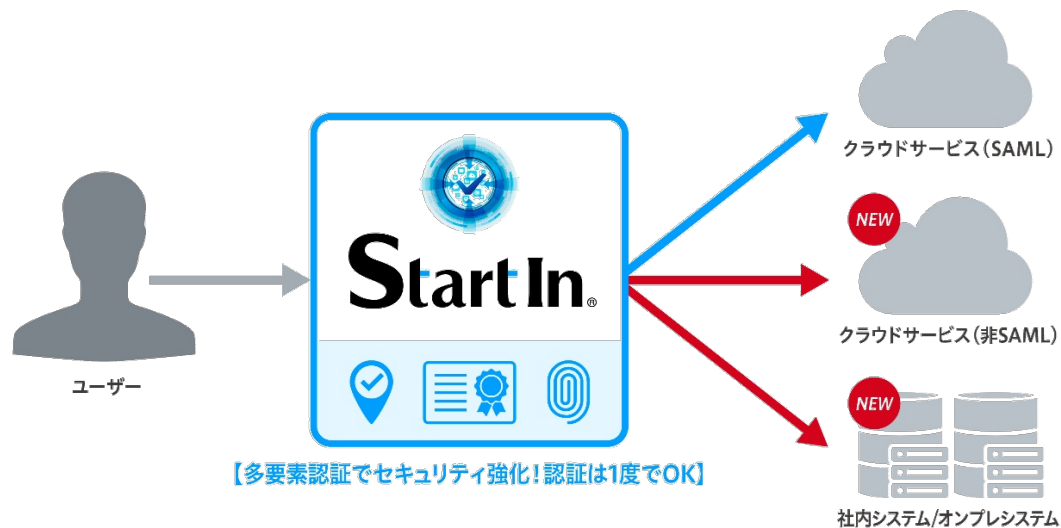
▶ アップロードできる**ファイルサイズを20GBまで増量**し、
必要数に応じて保管容量を選択できる**オプションを準備**

▶ ファイル閲覧可能期間を1日～30日に
標準機能で設定できるように調整

▶ ファイル保存期間を1年、3年、5年、7年など
調整できる**オプションを準備**

2025年3月リリース

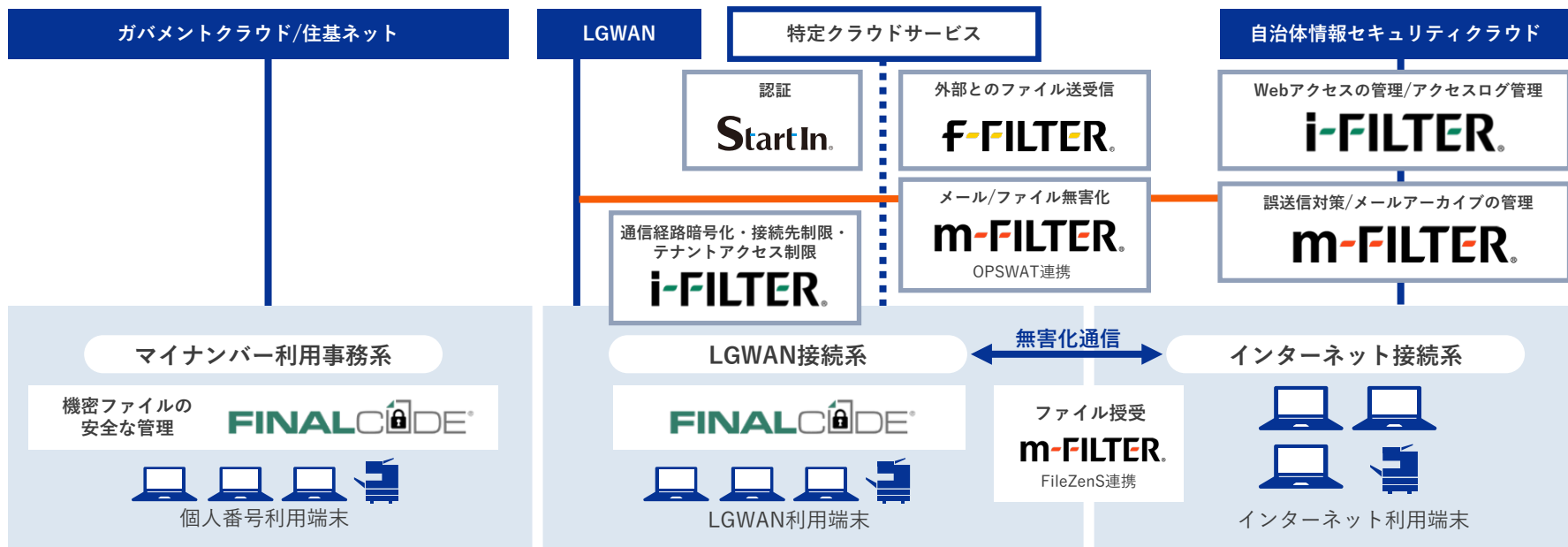
オンプレミス・クラウドの混在によるID管理・認証の煩雑さを解決する機能をリリース



NEW

SAML非対応のサービスや
Webブラウザでログインフォームを
開くような社内システムなど、
すべてのWebサービスにおいて、
シングルサインオンが可能

自治体のネットワークとそれにつながるPCなどの業務端末は、三層分離のセキュリティ対策として「αモデル」が広く採用されているが、セキュリティを重視しているため、柔軟な運用が難しく、使い勝手や業務効率面などで課題を抱えている。そこで「αモデル」のまま、業務端末から直接クラウドサービスに接続する方式として「α'モデル」が新ガイドラインで定義された結果、当社ソリューションによって対策できる範囲が広がったことに加え、対策にあたりISMAP※取得が必須となるため、ISMAP※取得済みの当社ソリューションが選定される可能性が高まる見込み



地方公共団体・自治体

※政府情報システムのためのセキュリティ評価制度

2025年3月、公共機関向けに提供する全クラウド製品でのISMAP登録が完了

Webセキュリティ

i-FILTER.
i-FILTER@Cloud.

メールセキュリティ

m-FILTER.
m-FILTER@Cloud.

2025年3月取得

m-FILTER. Microsoft365
MailAdviser 対応版

ファイル暗号化・遠隔削除

FINALCODE.
FINALCODE@Cloud.

データ保護・ファイル転送

2025年3月
取得

f-FILTER.

SSO・ID管理

2025年3月
取得

StartIn.

※政府情報システムのためのセキュリティ評価制度

2024年4月リリース

児童・生徒がどのようなサイトをどれくらい閲覧しているか、可視化することが可能

CASE 1



深夜帯の端末
利用人数

CASE 2



学校ごとの
端末利用率

CASE 3



Webサービス
ごとの利用時間

CASE 4



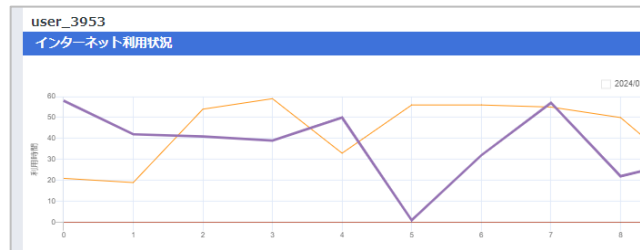
時間帯別の
利用率ランキング

端末更新費用補助条件の一つ「最低スペック基準を満たすこと」における項目の「端末の稼働状況を把握する機能」に対応
「GIGAスクール構想 第2期」における受注シェア拡大に大きく寄与



Webサービス毎の累計利用時間

#	Webサービス	累計	午前	午前
1	Yahoo!トラベル	3時間45分	12分	24分
2	Yahoo!カレンダー	3時間13分	14分	29分
3	Gmail 添付ファイル	3時間03分	03分	14分
4	Microsoft TechNet Online	3時間01分	12分	18分
5	X (Twitter) 連携アプリ認証 (OAuth認証)	2時間57分	26分	26分
6	X (Twitter) ログイン	2時間48分	20分	24分
7	Yahoo! 画像・動画検索	2時間39分	16分	22分
8	文部科学省公式チャンネル 閲覧	2時間37分	18分	26分
9	Amazon Drive	2時間15分	10分	14分
10	Bing 画像アップロード検索	2時間07分	14分	18分



2025年3月期 通期決算補足説明資料

05. 2026年3月期 取組み方針



昨今のセキュリティインシデントの増加を受け、中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）策定時と比較して、セキュリティ市場の成長率が高まっていることから、旺盛なセキュリティ対策ニーズは継続するものと想定している

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

現在の市場規模

985億円^{※1}中期経営計画策定時
967億円Webフィルタリング/
メールフィルタリング/
統合型SWG / CASB/
IDaaS / EDR

CAGR 18%

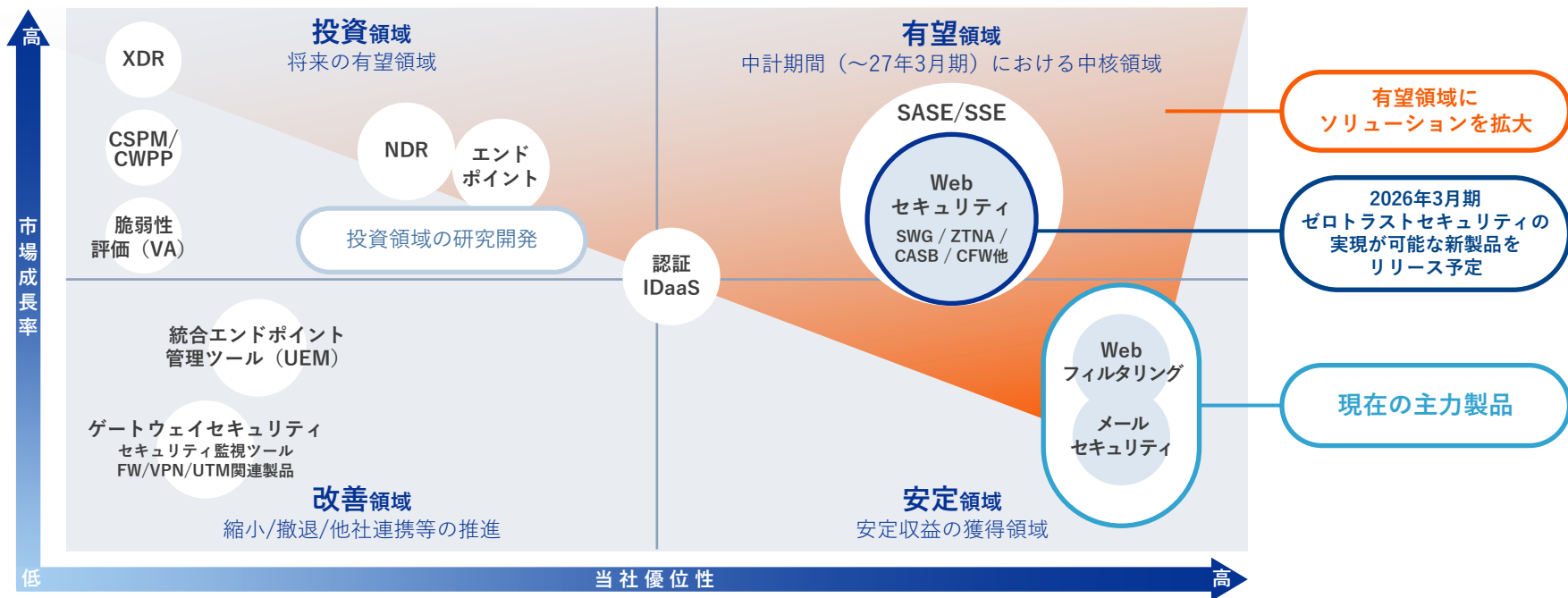
中期経営計画策定時
CAGR 17.0%

2027年3月期の市場規模

1,605億円^{※1}中期経営計画策定時
1,555億円Webフィルタリング/
メールフィルタリング/
統合型SWG / CASB/
IDaaS / EDR

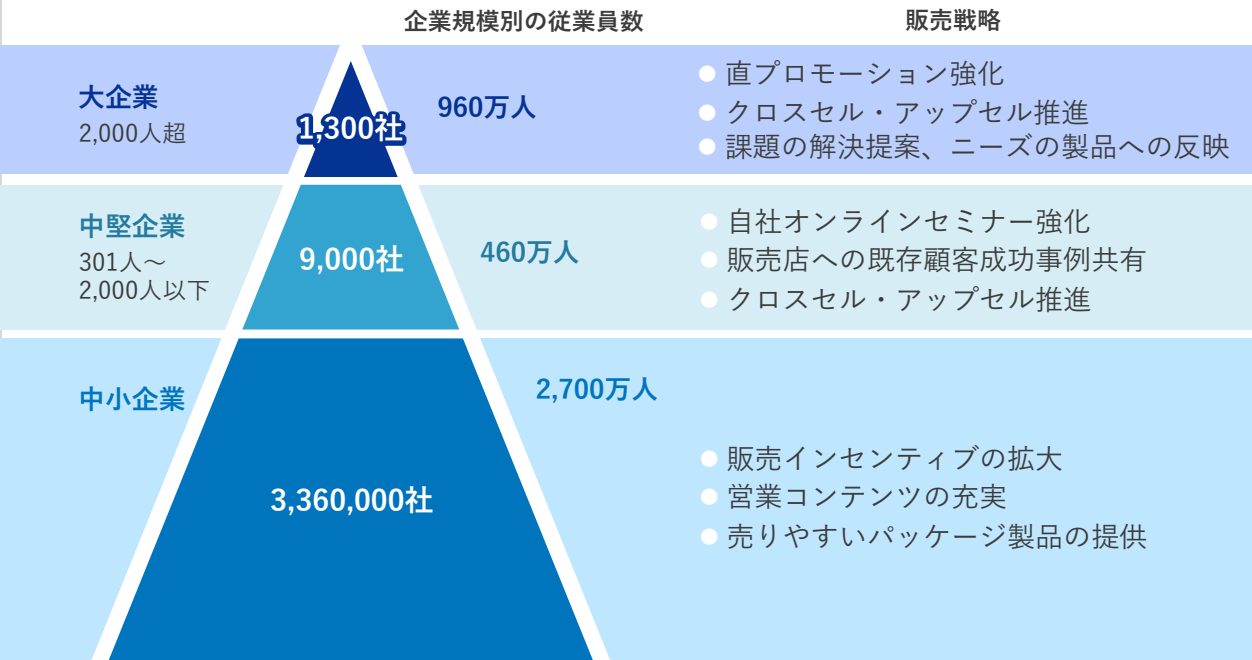
※1 各種情報より当社作成

市場成長率が高く、当社優位性が発揮できる「有望領域」へのソリューションの拡充と将来ビジネスの拡大のために「投資領域」における研究開発を行う



※市場成長率は、各種情報より当社推計

ゼロトラストセキュリティの実現が可能な新製品のリリースを行い、
大企業・中堅企業・中小企業向けに総合的なセキュリティ提案を実行予定



提案ターゲット

**従業員数1万人未満企業が
メインターゲット**

セキュリティ対策を行うための
予算や人材が限られている
企業が求める
「トータルセキュリティニーズ」
を満たす提案を行う

参考：経済産業省、ニッセイ基礎研究所作成「我が国における規模別企業構成」より作成

企業規模だけでなく、業界ガイドラインや受注傾向、ISMS対応などの切り口で、ターゲット業界を設定し、注力的に営業・マーケティング活動を行う

業界ガイドライン対応

自動車や製造、建設など
業界におけるセキュリティ
ガイドライン対応ニーズを捉える



受注傾向

過去受注傾向から
DA製品導入シェアが高い業種
(金融・インフラ・鉄道など)
に横展開提案を行う



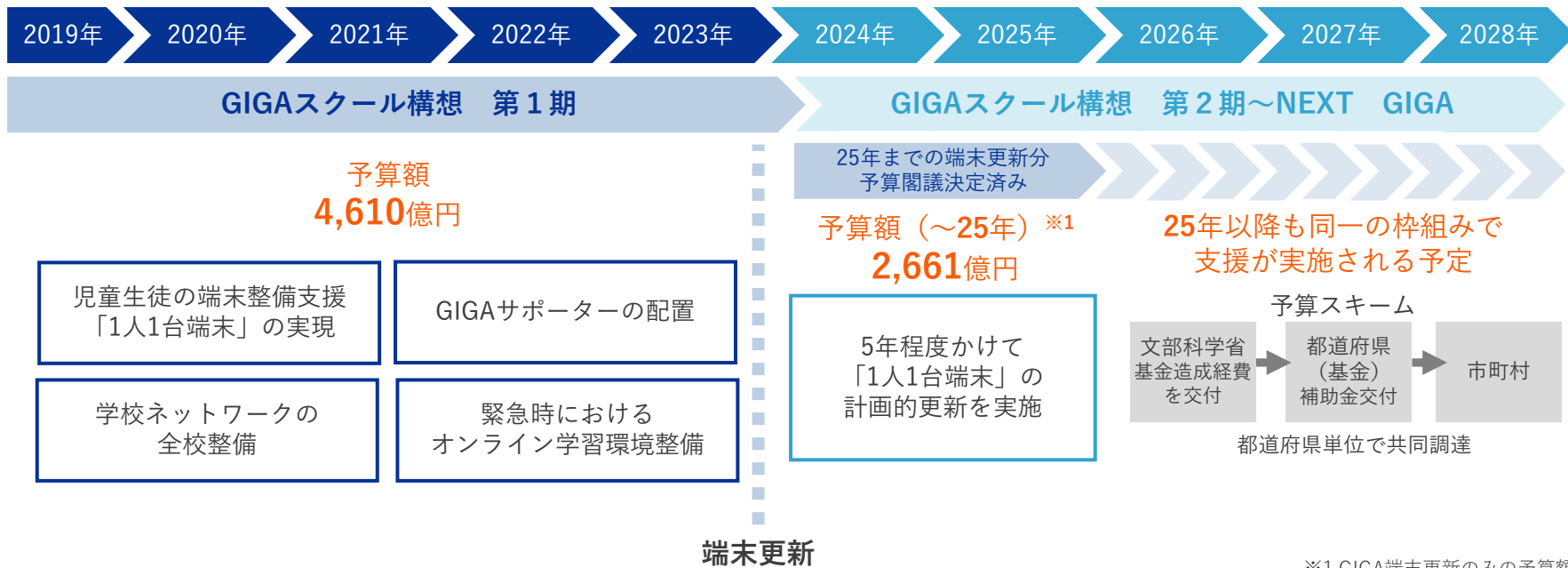
ISMS対応

上場企業や情報通信業など
情報セキュリティマネジメント
システム (ISMS) の取得・維持の
ための対策ニーズを捉える



「GIGAスクール構想 第2期」が2024年（2025年3月期）から開始された

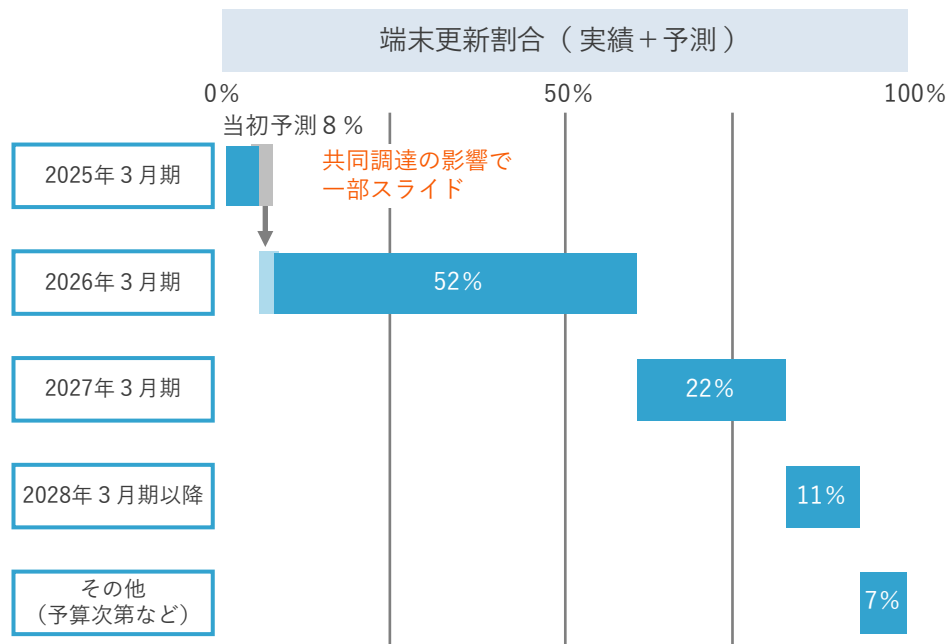
文部科学省推進 GIGAスクール構想について



※1 GIGA端末更新のみの予算額
文部科学省データや各種報道情報などから弊社作成

2025年3月期におけるGIGA端末更新は、端末共同調達の影響が長引いた教育委員会もあり、2026年3月期に更新を持ち越した教育委員会があったが、2026年3月期には実行される見込み

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

GIGA端末や既存ネットワーク環境
の活用で対策可能

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

校務系/学習系
ネットワークの統合

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

校務支援システムの
クラウド化

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

データ連携基盤
(ダッシュボード)の創出

レジリ
エンス

05

大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

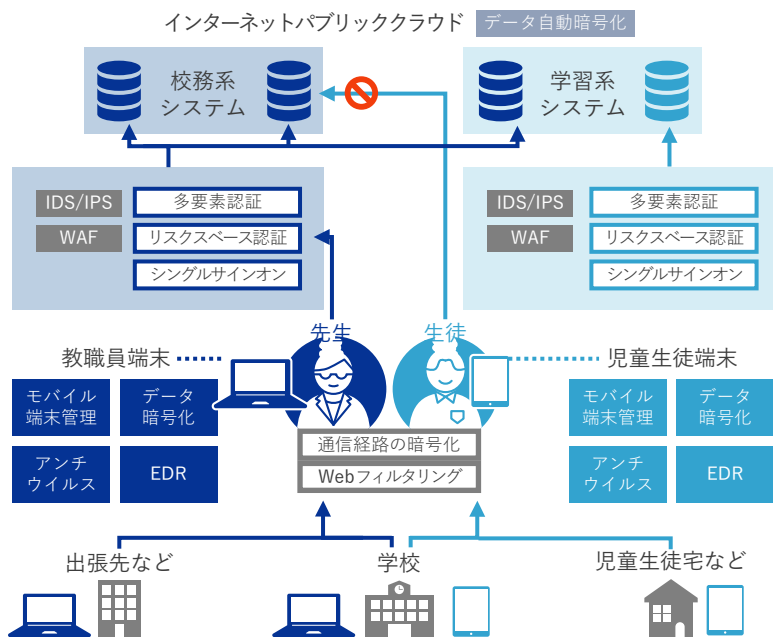
校務支援システムの
クラウド化

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

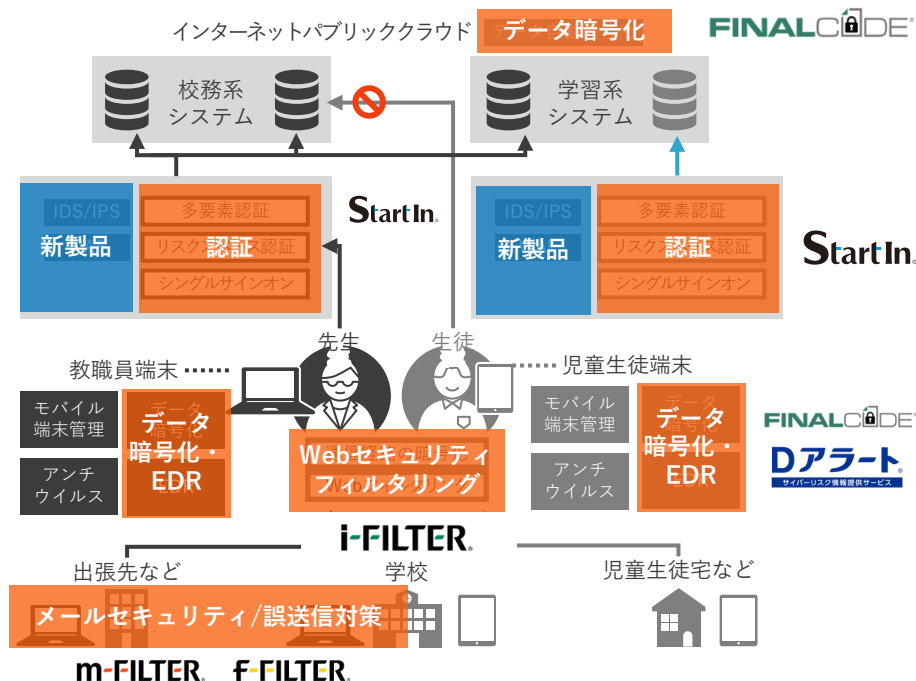
新製品のリリースにより当社製品での対応領域は更に拡大

次世代校務DXにおけるセキュリティ対策全体図



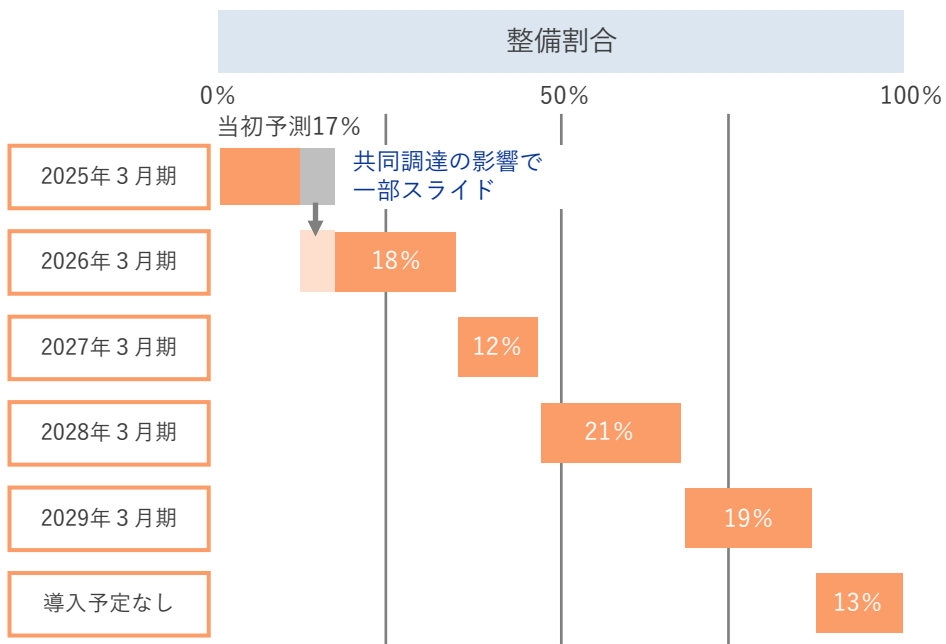
当社製品でのセキュリティ対応マップ

■ = 対応範囲



校務支援システム稼働に向けて、2026年3月期は前期以上に製品の調達を実施される見込み

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

2025年3月期 通期決算補足説明資料

06. 2026年3月期 通期業績予想



企業向け市場における製品・販売戦略の実行と公共市場におけるシェア・受注金額最大化により、売上高と営業利益・経常利益の成長を目指す

（単位：百万円）

	2025年3月期 通期実績	2026年3月期 通期予想	増減額	増減率	備考
契約高	10,570	16,475	+5,904	+55.9%	注力ターゲット先への提案活動強化と既存顧客へのクロスセル・アップセルの推進の実行による企業向け市場でのプレゼンス向上と「GIGA第2期」「次世代校務DX」の案件獲得により、契約高、売上高の成長を見込む
売上高	9,982	12,550	+2,567	+25.7%	
売上原価	2,948	3,290	+341	+11.6%	約2億円の開発人材投資の増加と製品強化による減価償却費、クラウドサービス系製品の利用者数の増加に伴う通信費の増加1.8億円を見込む
売上総利益	7,033	9,260	+2,226	+31.7%	
売上総利益率	70.5%	73.8%	-	-	
販売管理費	2,474	3,110	+635	+25.7%	約4億円の人材投資（ベースアップ/人材採用・育成）を見込む
営業利益	4,558	6,150	+1,591	+34.9%	
営業利益率	45.7%	49.0%	-	-	
経常利益	4,562	6,150	+1,587	+34.8%	
親会社株主に帰属する当期純利益	3,183	4,200	+1,016	+31.9%	

企業向け市場における製品・販売戦略の実行と公共市場におけるシェア・受注金額最大化により、売上高と営業利益・経常利益の成長を目指す

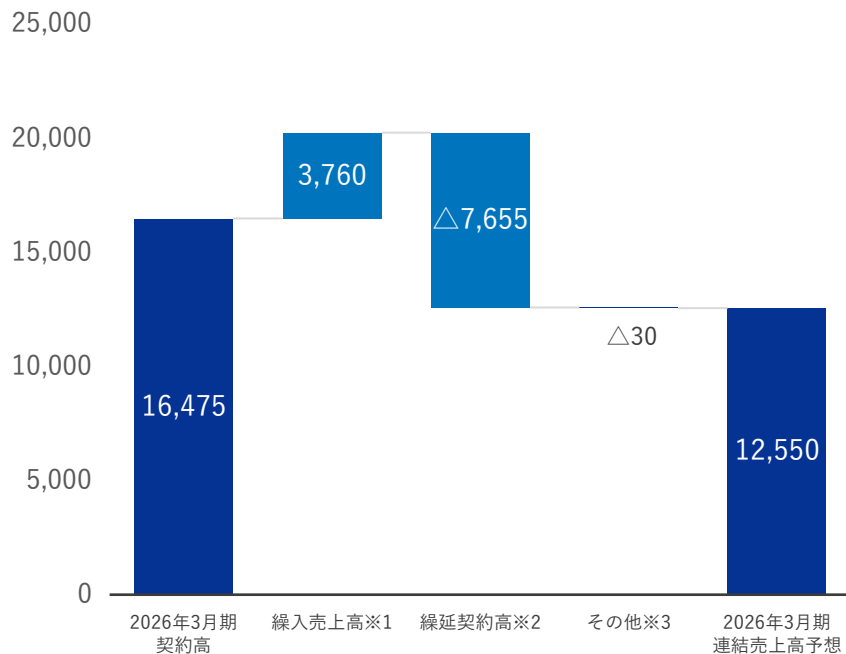
（単位：百万円）

	2025年3月期 通期実績	2026年3月期 通期予想	増減額	増減率	備考
契約高	10,561	16,470	+5,908	+55.9%	注カターゲット先への提案活動強化と既存顧客へのクロスセル・アップセルの推進の実行による企業向け市場でのプレゼンス向上と「GIGA第2期」「次世代校務DX」の案件獲得により、契約高、売上高の成長を見込む
売上高	9,972	12,545	+2,572	+25.8%	
売上原価	2,945	3,290	+344	+11.7%	約2億円の開発人材投資の増加と製品強化による減価償却費、クラウドサービス系製品の利用者数の増加に伴う通信費の増加1.8億円を見込む
売上総利益	7,026	9,255	+2,228	+31.7%	
売上総利益率	70.5%	73.8%	-	-	
販売管理費	2,464	3,095	+630	+25.6%	約4億円の人材投資（ベースアップ/人材採用・育成）を見込む
営業利益	4,562	6,160	+1,597	+35.0%	
営業利益率	45.8%	49.1%	-	-	
経常利益	4,569	6,160	+1,590	+34.8%	
当期純利益	3,187	4,210	+1,022	+32.1%	

連結売上高は以下の通り予想

連結売上高の状況

(単位：百万円)



当期売上高

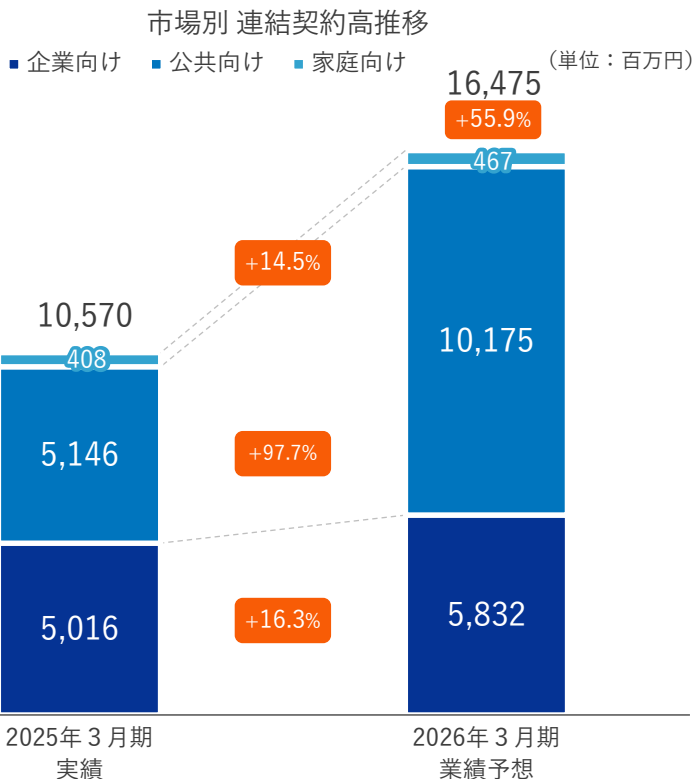
- 当期契約高は、新製品リリースを含めた製品強化と企業向け市場における注力ターゲット先への提案活動強化や既存顧客へのクロスセル・アップセルの推進、公共向け市場における「GIGAスクール構想 第2期」案件の受注シェアの拡大と既存顧客の単価引上げや「次世代校務DX」案件の獲得などにより16,475百万円を見込む。なお、当期契約高の計画においては、前期にてクラウドサービス系製品の計画以上の高まりを予想できなかった点を踏まえ、契約高の売上高換算率を保守的に見積もり策定している
- 前期以前に獲得した「GIGAスクール構想 第1期」などのクラウドサービス系製品の案件は、当期に繰入売上高として3,760百万円計上される

※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

市場別連結契約高は以下の通り予想



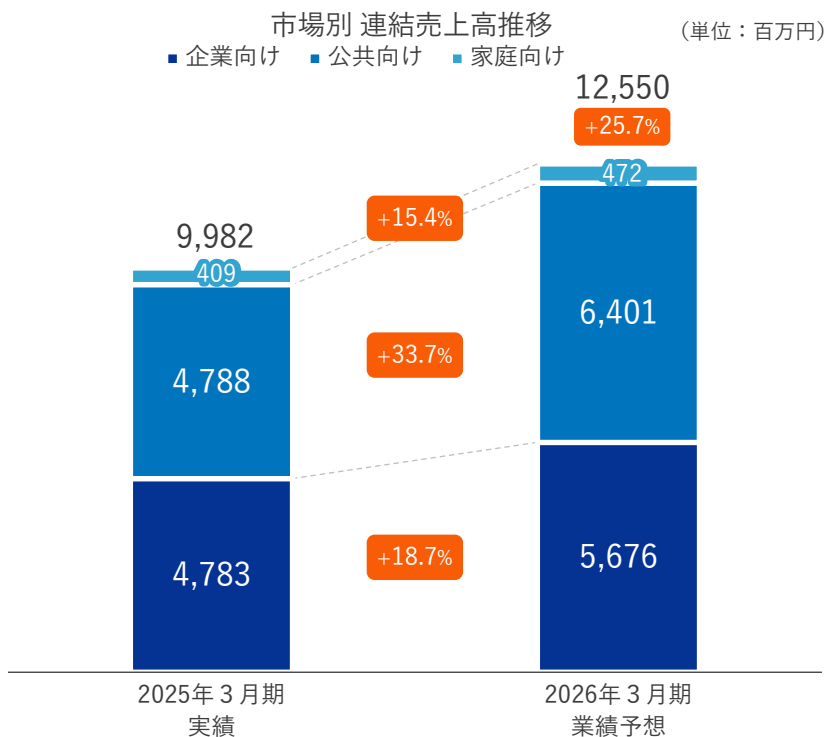
企業向け市場

- 業界と企業規模を掛け合わせたターゲット顧客に対する提案活動強化と「ホワイト運用」顧客へのクロスセル・アップセル提案に加え、ゼロトラストセキュリティの実現が可能な新製品リリースや継続的な製品の機能強化により契約高の成長を見込む

公共向け市場

- 「GIGAスクール構想 第2期」案件において、トップシェアの顧客基盤を活かし、ユーザーからの要望を吸い上げ、「i-FILTER」の教育機関向け機能を更に強化することで顧客満足度と製品価値を向上することに加え、前期より実践し好結果を得ることができた案件管理手法を継続、付加価値訴求型の営業・マーケティング活動を徹底することで、受注シェア拡大と既存顧客の単価引上げの両立を行い、契約高の最大化を目指す。また、「次世代校務DX」案件においては、「GIGAスクール構想」の顧客基盤を最大限活かすことで営業機会を創出、主力製品だけでなく新製品やオプション製品とのセット販売を行うことで、契約高の成長を見込む

市場別連結売上高は以下の通り予想



企業向け市場

- 業界と企業規模を掛け合わせたターゲット顧客に対する提案活動強化と「ホワイト運用」顧客へのクロスセル・アップセル提案に加え、ゼロトラストセキュリティの実現が可能な新製品リリースや継続的な製品の機能強化により売上高の成長を見込む

公共向け市場

- 「GIGAスクール構想 第2期」案件において、トップシェアの顧客基盤を活かし、ユーザーからの要望を吸い上げ、「i-FILTER」の教育機関向け機能を更に強化することで顧客満足度と製品価値を向上することに加え、前期より実践し好結果を得ることができた案件管理手法を継続、付加価値訴求型の営業・マーケティング活動を徹底することで、受注シェア拡大と既存顧客の単価引上げの両立を行い、売上高の最大化を目指す。また、「次世代校務DX」案件においては、「GIGAスクール構想」の顧客基盤を最大限活かすことで営業機会を創出、主力製品だけでなく新製品やオプション製品とのセット販売を行うことで、売上高の成長を見込む

売上原価は、主に開発人材への投資と製品強化による減価償却費の増加を見込む
 販売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

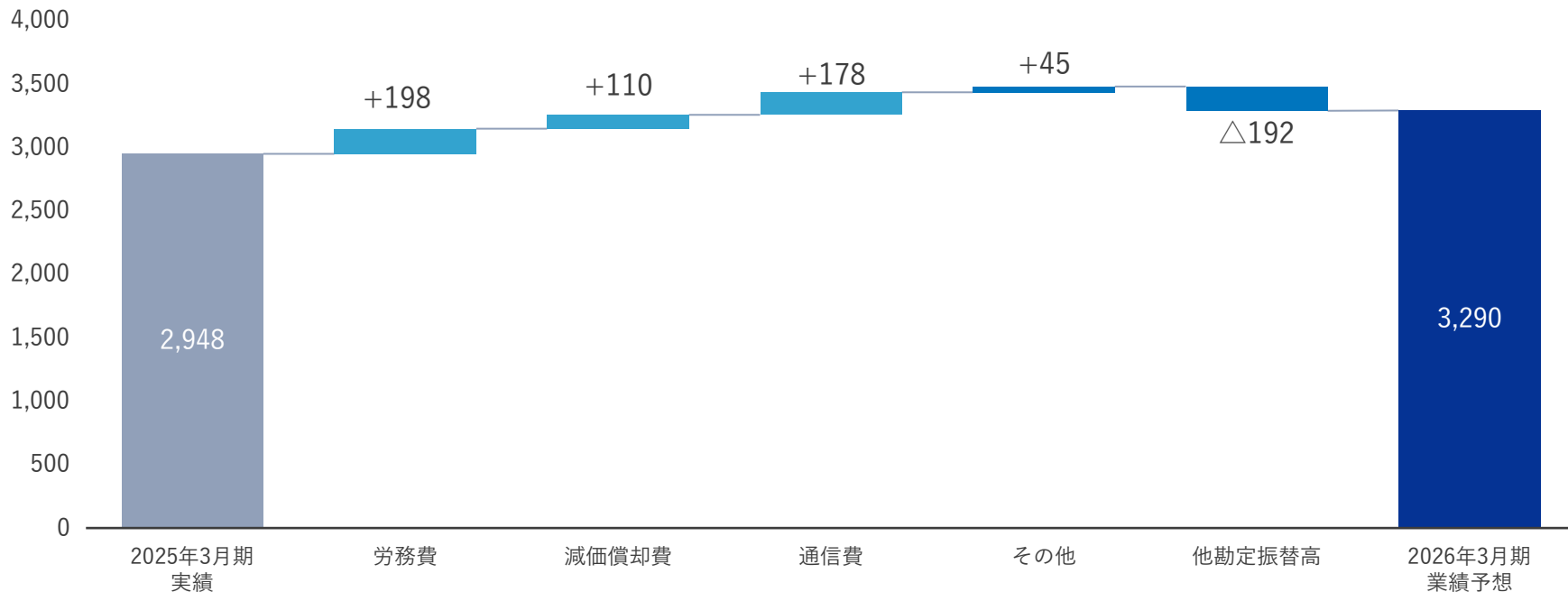
(単位：百万円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期 業績予想	前年比	主な増減要因
売上原価	2,948	3,290	+11.6%	
労務費	1,040	1,239	+19.1%	新製品、機能開発人材への投資
減価償却費	865	976	+12.8%	ソフトウェアの開発・改良に伴う減価償却費増
通信費	1,505	1,684	+11.9%	クラウドサービス系製品の利用者数の増加に伴う通信費の増加を見込むが、抜本的な費用抑制施策の実行により増加幅を抑える
その他	653	699	+6.9%	
他勘定振替	△1,116	△1,309	△17.2%	ソフトウェア開発に伴う勘定振替
販売費及び一般管理費	2,474	3,110	+25.7%	
人件費	1,229	1,630	+32.7%	人員増加、ベースアップ、インセンティブプラン等の人的投資
広告宣伝費	309	348	+12.7%	GIGA第2期獲得に向けた販促費増、創立30周年関連費用等
その他	936	1,131	+20.8%	採用強化等(約1.3億円)

新製品・新機能開発人材への投資とソフトウェアの開発・改良に伴う減価償却費の増加を見込む
 通信費は、抜本的な抑制施策の実施により小幅な増加を見込む

連結売上原価の状況

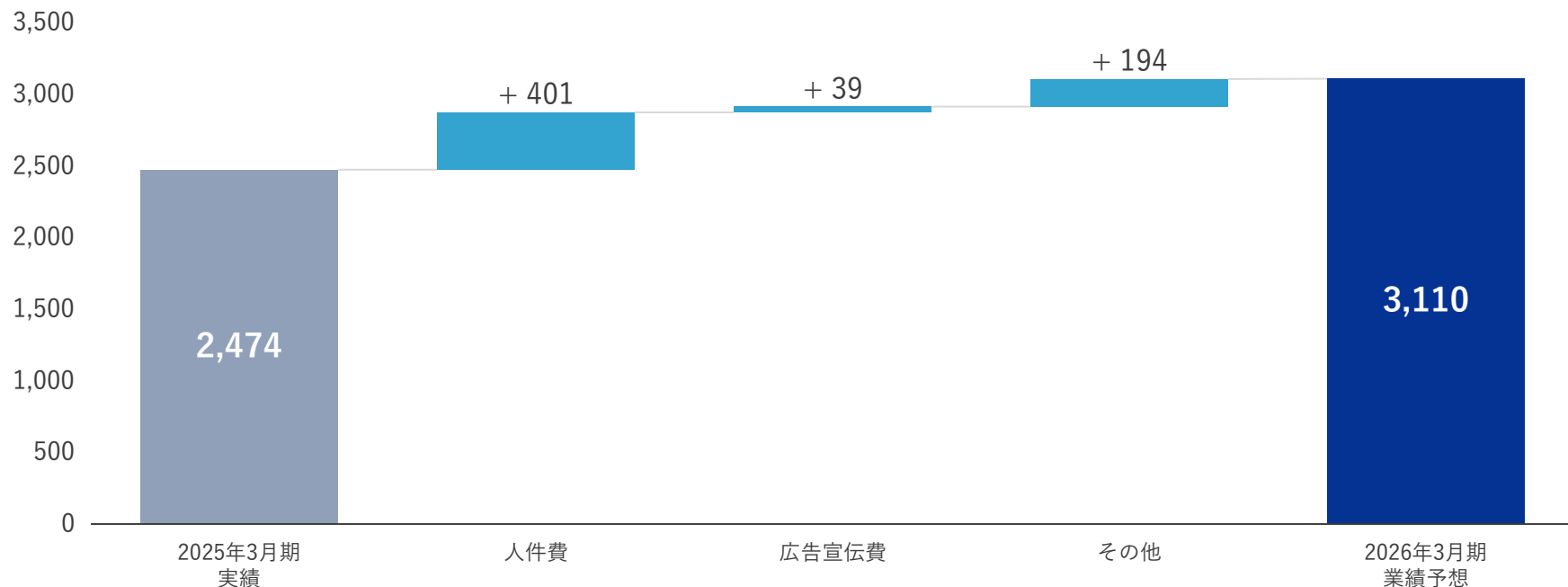
(単位：百万円)



中期経営計画の重点領域である人材投資強化のため人件費と採用費の増加を見込む

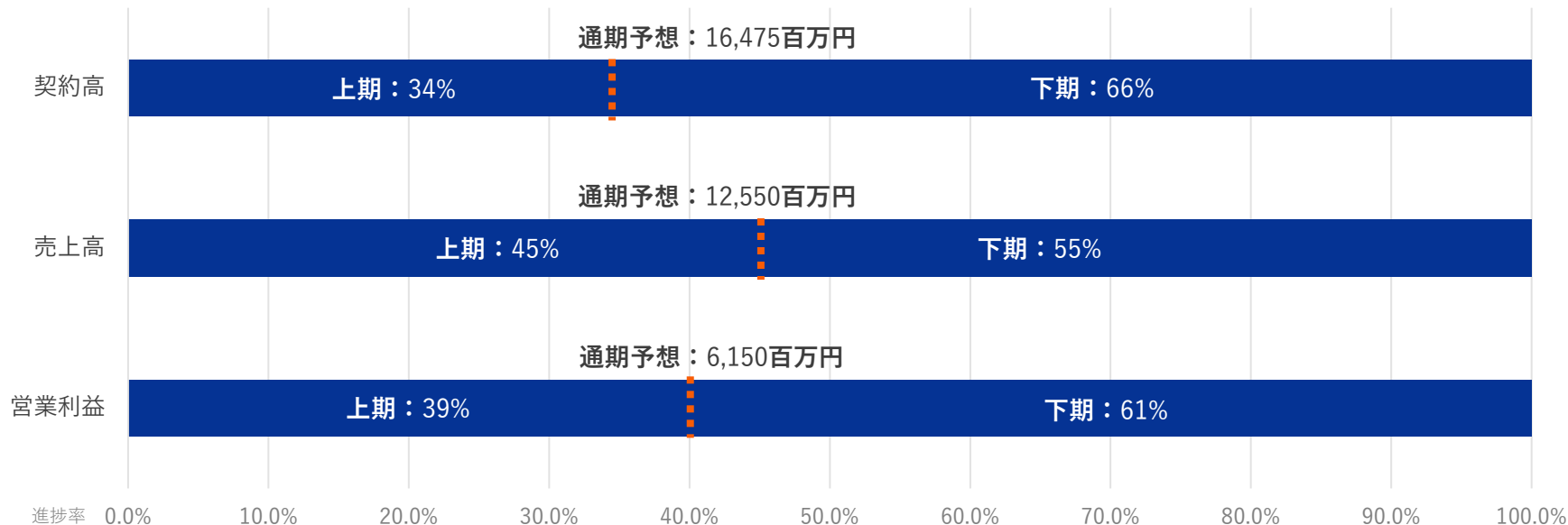
連結販売費及び一般管理費の状況

(単位：百万円)



契約高は、主に「GIGAスクール構想 第2期」案件の受注が下期に偏重することが起因して、下期偏重での進捗を計画
売上高は、受注済みクラウドサービス系製品の売上高計上により、契約高と比較し、上期比率が高くなる進捗を計画
営業利益は、販管費が上期偏重の計画であるため、売上高と比較して、下期偏重になる進捗を計画

通期連結業績予想に対する進捗計画



2025年3月期 通期決算補足説明資料

07. 2026年3月期 株主還元



株主の皆様への利益還元を充実させるため、2026年3月期より方針を変更いたします
新方針に基づき、2026年3月期の株主還元につきましては、以下の通り計画しております

2025年3月期

方針

目標連結配当性向 30%以上

株主還元

配当金 1株あたり85.00円



2026年3月期

方針

累進配当 ※原則として減配せず、配当の維持もしくは増配を行う配当政策

目標総還元性向 50%以上

2026年3月期 株主還元（予想）

配当金
1株あたり95.00円
2025年3月期から**10.00円増配**
(12年連続増配)
内、**5.00円は創立30周年記念配当**

自己株式取得
10億円※
※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

- 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