2026年３月期　第１四半期決算

（2025年４月１日～2025年６月30日）

決算補足説明資料

2025年７月**31**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
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６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）

Copyright © Digital Arts Inc.

製品ラインアップ

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	セキュア・プロキシ アプライアンス	家庭向け有害サイト フィルタリングソフト
i-FILTER ブラウザー & クラウド	D-SPA	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

【メーラー版】
【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”

FINALCODE

FINALCODE@Cloud

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

f-FILTER

SSO・ID管理

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

Copyright © Digital Arts Inc.

製品価格

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

Copyright © Digital Arts Inc.

当会計年度の「契約高」に関する情報開示方針について

当会計年度におきましては、クラウドサービス系製品の新規受注が多く見込まれており、「売上高」と「契約高」との数値差が大きくなることを予想しております

そこで、投資家・株主の皆様に、足元の業績状況をよりご理解いただきやすくするために、本補足説明資料では「契約高」に関する情報を例年以上に充実して開示しておりますので、「契約高」に関する情報もご確認いただけますと幸甚でございます

なお、「契約高」と「売上高」の定義については、以下をご参考ください

契約高

当会計期間中に当社がお客様から注文をいただいた金額の総額（≒受注高）

足元の業績状況を「売上高」よりもタイムリーに表している指標

売上高

前期以前に獲得した契約高から当会計期間中に売上高計上される金額（繰入売上高）と当会計期間中に獲得した契約高から来期以降に繰り延べられて売上高計上される契約高（繰延売上高）を差し引いた金額の合計

Copyright © Digital Arts Inc.

決算のポイント

契約高	企業向け市場の堅調な成長に加え、「GIGAスクール構想 第２期」や「次世代校務DX」関連の案件が好調に推移し、前年同期比で２桁の増収を達成し、計画を上回る結果となりました
売上高	企業向け市場は堅調に成長。一方で、公共向け市場における契約高の大幅な成長が企業会計のルール上、売上高に即時反映されず、わずかな増収幅にとどまったが、売上高は計画通りの進捗
営業利益	売上原価および販管費を計画比で抑制できたものの、売上高がわずかな増収にとどまったため減益 ただし、こちらも計画通りの進捗

企業向け市場

「m-FILTER＠Cloud」がメールのクラウドセキュリティ対策ニーズを捉えたことと、クロスセル・アップセルが堅調に推移したことにより増収

公共向け市場

「GIGAスクール構想 第２期」案件と「次世代校務DX」案件の受注が好調に推移しており、契約高が大幅成長したものの、当該案件がクラウドサービス系製品での受注であるため、企業会計のルール上、売上高計上が進まず減収

収益

売上原価と販管費ともに前年比で増加したが、通信費抑制施策や費用対効果を鑑みた人材投資を行うなど計画対比では抑制
一方、契約高の高成長が企業会計のルール上、売上高計上に即時反映されず、わずかな増収であったため、営業利益は減益

Copyright © Digital Arts Inc.

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. 2026年３月期　取組み方針
05. 2026年３月期　施策の状況
06. 2026年３月期　通期業績予想
07. 2026年３月期　株主還元
08. Appendix

Copyright © Digital Arts Inc.

2026年３月期　第１四半期決算補足説明資料

01. 連結決算ハイライト

Copyright © Digital Arts Inc.

連結決算ハイライト

契約高

2,306百万円

前年比　+313百万円 / +15.7%

企業向け市場

メールのクラウドセキュリティ対策に対するニーズを的確に捉え、主力製品にオプション製品やファイル転送製品を組み合わせたクロスセルやアップセルが堅調に推移し、成長に寄与しました。

公共向け市場

「GIGAスクール構想第２期」と「次世代校務DX」の案件獲得が順調に進み、大幅な成長を遂げています。

売上高

2,270百万円

前年比　+36百万円 / +1.6%

企業向け市場

「m-FILTER@Cloud」やオプション製品「Anti-Virus & Sandbox」、および「f-FILTER」連携オプションの売上高計上により成長しました。

公共向け市場

契約高は大幅に成長したものの、主にクラウドサービス系製品の受注であるため、企業会計のルール上、売上高の計上が進まず、減収となりました。

契約高 営業利益

831百万円

前年比　+233百万円 / +39.1%

備考

契約高から売上原価と販売管理費を差し引いて計算する参考指標

※契約高営業利益＝　契約高 － 売上原価 － 販売管理費

営業利益

795百万円

前年比　△43百万円 / △5.2%

売上原価

労務費と通信費は前年同期に比べて増加しましたが、通信費の抑制施策により、計画に対しては抑制されています。

販管費

人材投資を強化する方針のもと、人材関連費用は前年同期から増加しました。しかし、人材コストの効率性を考慮した投資を行うことで、計画に対しては抑制されています。

全体

契約額の大幅な成長が企業会計のルール上、直ちに売上高に反映されないため、減益となりました。

Copyright © Digital Arts Inc.

連結損益計算書

契約高は、公共向け市場の高成長により２桁増収を達成し、計画を上回りました。一方で、契約高の増加が企業会計のルール上、すぐに売上高へ反映されないため、売上高はわずかな増収にとどまったものの、計画通りに進捗しました。営業利益は、費用を計画対比で抑制できたものの、売上高の伸びが限定的であったことから減益となりましたが、こちらも計画通りの進捗となりました

（単位：百万円）

	2025年３月期 第１四半期	2026年３月期 第１四半期	前年比	2026年３月期 通期業績予想※1
契約高	1,993	2,306	+15.7%	16,475
売上高	2,234	2,270	+1.6%	12,550
売上原価	726	739	+1.9%	3,290
売上総利益	1,508	1,531	+1.5%	9,260
販売管理費	669	735	+9.9%	3,110
契約高営業利益 ※2	597	831	+39.1%	-
契約高営業利益率※3	30.0%	36.0%	-	-
営業利益	838	795	△5.2%	6,150
営業利益率	37.6%	35.0%	-	49.0%
経常利益	847	806	△4.8%	6,150
親会社株主に帰属する当期純利益	584	556	△4.9%	4,200
EBITDA ※4	1,089	1,037	△4.8%	-

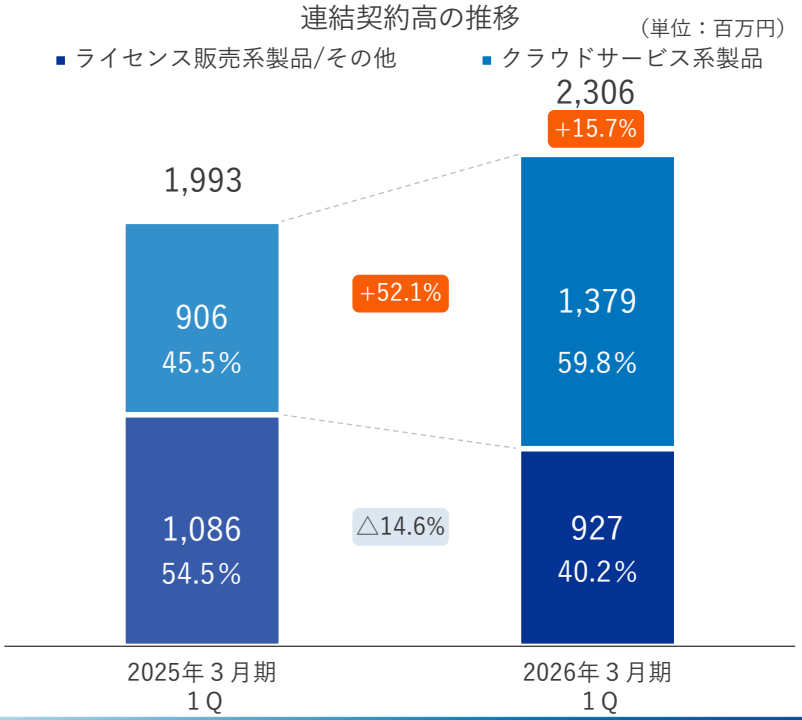
※1 「業績予想」は2025年5月8日公表の連結業績予想　※2　計算式はＰ９ご参照　※3　契約高営業利益率＝（契約高－売上原価－販売管理費）÷契約高×１００　として計算

※4 EBITDA= 営業利益+減価償却費+営業費用に含まれる税金費用

Copyright © Digital Arts Inc.

連結契約高推移

連結契約高はクラウドサービス系製品が大幅に成長した結果、前年比15.7%増加の2,306百万円に増加しました



クラウドサービス系製品

- 企業向け市場におけるメールサーバーのクラウド化の流れを受け、クラウドでのセキュリティ対策ニーズが拡大し、当該ニーズを捉えた「m-FILTER@Cloud」が高成長しました。
- 公共向け市場における「GIGAスクール構想 第２期」案件や「次世代校務DX」案件の獲得が好調に推移しており、大幅に成長しました。

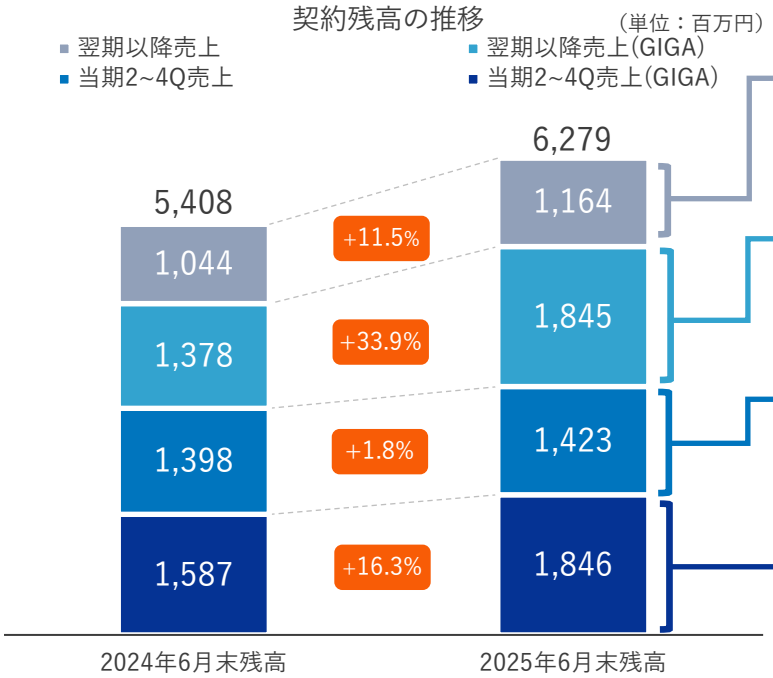
ライセンス販売系製品/その他

- 企業向け市場においては、前年度受注した大口案件の剥落によって、マイナス成長となりました。
- 公共向け市場においては、前年度受注した「自治体セキュリティ強靭化」の大口案件の剥落によって、マイナス成長となりました。

Copyright © Digital Arts Inc.

契約残高推移

「GIGAスクール構想 第２期」「次世代校務DX」案件、そして企業向けクラウド案件などの獲得により、契約残高は着実に増加しました



翌期以降売上

- 企業向けクラウド案件や「次世代校務DX」案件などの受注が好調に推移した結果、契約残高は着実に増加しました。

翌期以降売上（GIGA）

- 「GIGAスクール構想 第２期」案件の受注が好調に推移した結果、契約残高は大幅に増加しました。

当期2～4Q売上

- 企業向けクラウド案件や「次世代校務DX」案件などの受注が堅調に推移した結果、当期売上高計上額は増加しました。

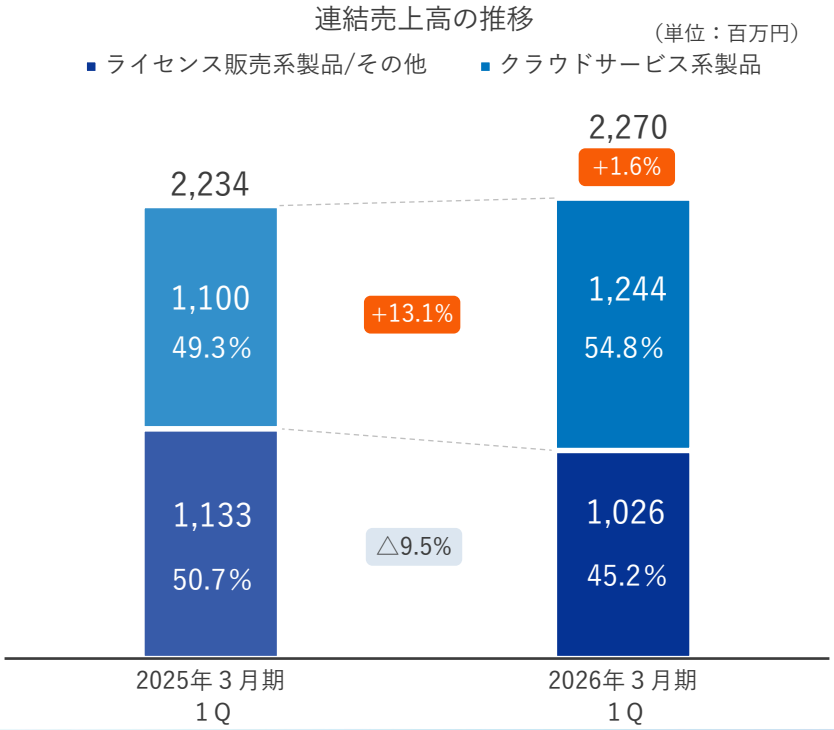
当期2～4Q売上（GIGA）

- 「GIGAスクール構想 第２期」案件の受注が好調に推移した結果、当期売上高計上額は増加しました。

Copyright © Digital Arts Inc.

連結売上高推移

連結売上高はクラウドサービス系製品の堅調な成長によって、前年比1.6%増加の2,270百万円に増加しました



クラウドサービス系製品

- 企業向け市場におけるメールのクラウドセキュリティ対策ニーズに対して、前期より「m-FILTER@Cloud」の販売が好調に推移しており、当該契約高の売上高計上が進み、成長しました。
- 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しました。

ライセンス販売系製品/その他

- 企業向け市場においては、前年度受注した大口案件の剥落によって、マイナス成長となりました。
- 公共向け市場においては、前年度受注した「自治体セキュリティ強靭化」の大口案件の剥落によって、マイナス成長となりました。

Copyright © Digital Arts Inc.

連結売上原価と販売費及び一般管理費の状況

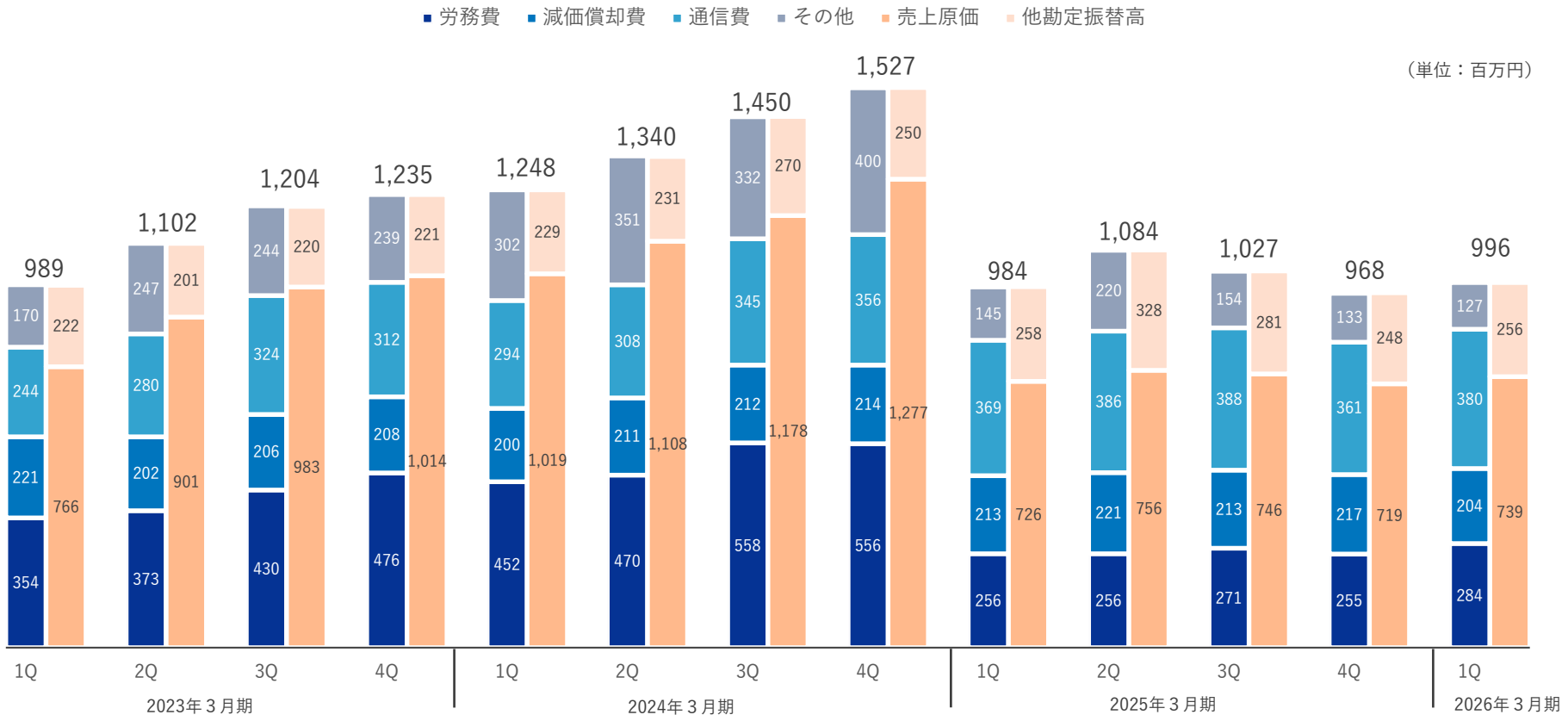
売上原価は、データセンターの通信費は増加しましたが、抑制施策が功を奏し、**計画比では抑制**することができました。一方、販売費及び一般管理費に関しては、今年度の方針通りに報酬制度の見直しや人材採用など、人材関連の投資を強化した結果、増加していますが、費用対効果を鑑みた採用の実施により、こちらも**計画比では抑制**することができました

（単位：百万円）

	2025年３月期 第１四半期	2026年３月期 第１四半期	前年差	主な増減要因
売上原価	**726**	**739**	**+13**	
労務費	256	284	+27	開発人員の増強、外注の内製化による増加（+27M）
減価償却費	213	204	△9	
通信費	369	380	+11	クラウドサービス系製品の利用者数増加に伴い増加(+11M) ※うち為替影響は△7M
その他	145	127	△17	外注の部分的内製化による減少(△17M)
他勘定振替	△258	△256	+1	
販売費及び一般管理費	**669**	**735**	**+66**	
人件費	314	353	+39	人員増による増加（+39M）
広告宣伝費	106	74	△31	前年度実施した「GIGAスクール構想」案件向け販促イベントを今年度は実施しなかったことや、通信費抑制施策により試用版提供費用を抑制（△31M）
その他	248	307	+58	採用費（+27M）、支払報酬（+12M）、30周年関連費用（+13M）等

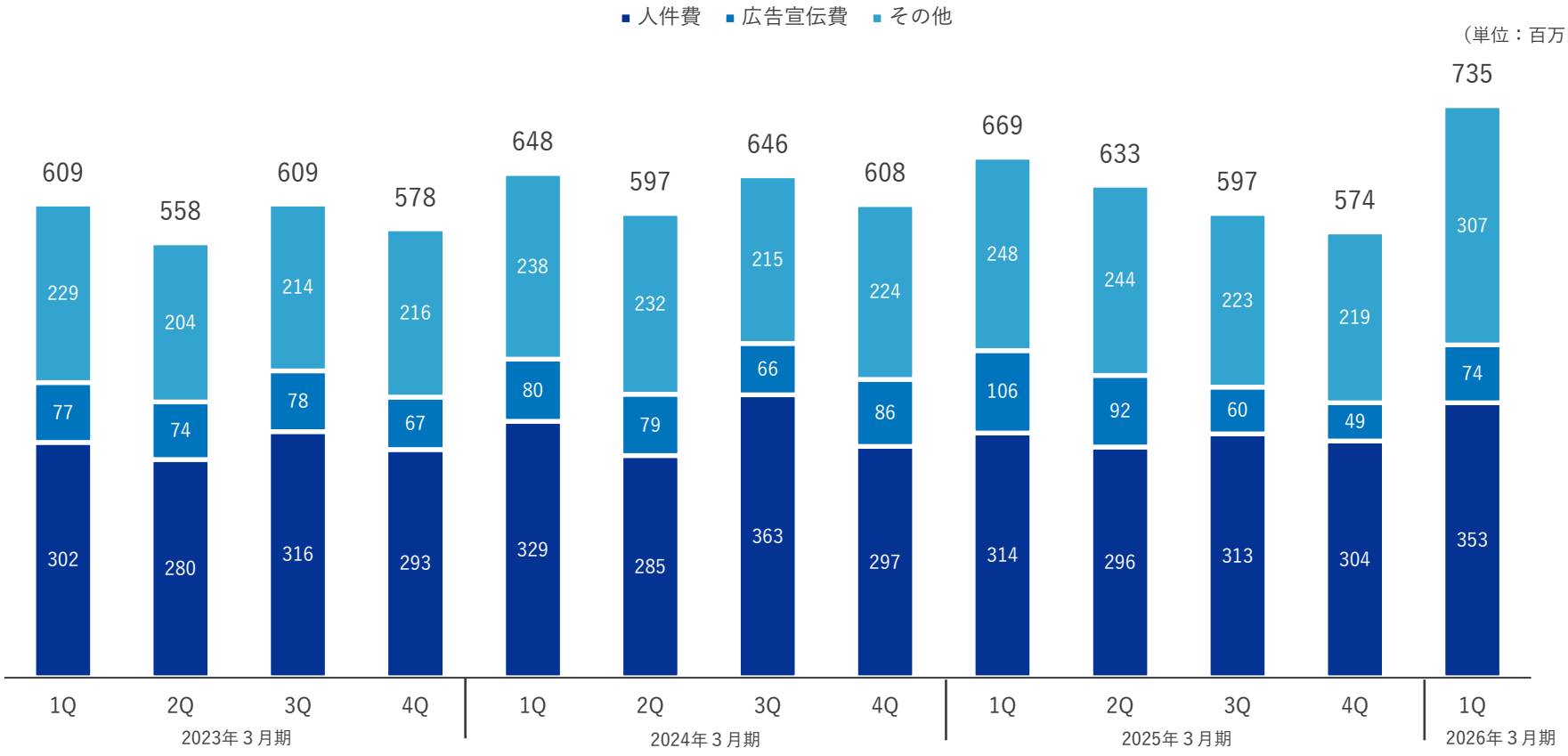
Copyright © Digital Arts Inc.

連結売上原価　四半期推移



Copyright © Digital Arts Inc.

連結販売費及び一般管理費　四半期推移



Copyright © Digital Arts Inc.

連結貸借対照表

クラウドサービス系製品の受注が好調に推移しているため、前受金が増加しました
前年度より実施していた自己株式の取得は、予定通り完了しました

（単位：百万円）

	2025年３月期 第１四半期末 残高	2025年３月期 期末 残高	2026年３月期 第１四半期末 残高	前期末 増減率	主な増減要因
流動資産	**19,108**	**20,112**	**19,907**	△1.0%	売掛金（△385M）
（うち現金及び預金）	17,049	17,952	18,431	+2.7%	
固定資産	**2,363**	**2,515**	**2,537**	+0.9%	ソフトウエア仮勘定（+148M）
総資産	**21,471**	**22,627**	**22,444**	△0.8%	
流動負債	**5,451**	**5,209**	**5,339**	＋2.5%	未払法人税等（△119M）前受金（+208M）
（うち前受金）	4,395	4,082	4,291	+5.1%	契約獲得が進んだため増加
固定負債	**52**	**52**	**52**	＋0.4%	
自己資本	**15,955**	**17,336**	**17,023**	△1.8%	自己株式取得等（△255M）、支払配当金（△612M）、当期純利益（＋556M）等
純資産	**15,967**	**17,365**	**17,052**	△1.8%	
自己資本比率	**74.3%**	**76.6%**	**75.8%**	-	
ROE	**3.7%**	**19.1%**	**3.2%**	-	
ROA	**2.7%**	**14.1%**	**2.5%**	-	

Copyright © Digital Arts Inc.

2026年３月期　第１四半期決算補足説明資料

02. 個別決算ハイライト

Copyright © Digital Arts Inc.

個別決算サマリー

契約高は、公共向け市場の高成長により２桁増収を達成し、計画を上回りました。一方で、契約高の増加が企業会計のルール上、すぐに売上高へ反映されないため、売上高はわずかな増収にとどまったものの、計画通りに進捗しました。営業利益は、費用を計画対比で抑制できたものの、売上高の伸びが限定的であったことから減益となりましたが、こちらも計画通りの進捗となりました

（単位：百万円）

	2025年３月期 第１四半期	2026年３月期 第１四半期	前年比	2026年３月期通期 業績予想※1
契約高	1,990	2,304	+15.8%	16,470
売上高	2,231	2,268	+1.7%	12,545
売上原価	725	738	+1.9%	3,290
売上総利益	1,506	1,529	+1.6%	9,255
販売管理費	665	733	+10.1%	3,095
契約高営業利益 ※2	599	832	+38.9%	-
契約高営業利益率※3	30.1%	36.1%	-	-
営業利益	840	796	△5.2%	6,160
営業利益率	37.7%	35.1%	-	49.1%
経常利益	849	808	△4.8%	6,160
当期純利益	586	558	△4.9%	4,210

※1「業績予想」は2025年5月8日公表の業績予想　※2 計算式はP９ご参照　※3 契約高営業利益率＝（契約高－売上原価－販売管理費）÷契約高×１００　として計算

Copyright © Digital Arts Inc.

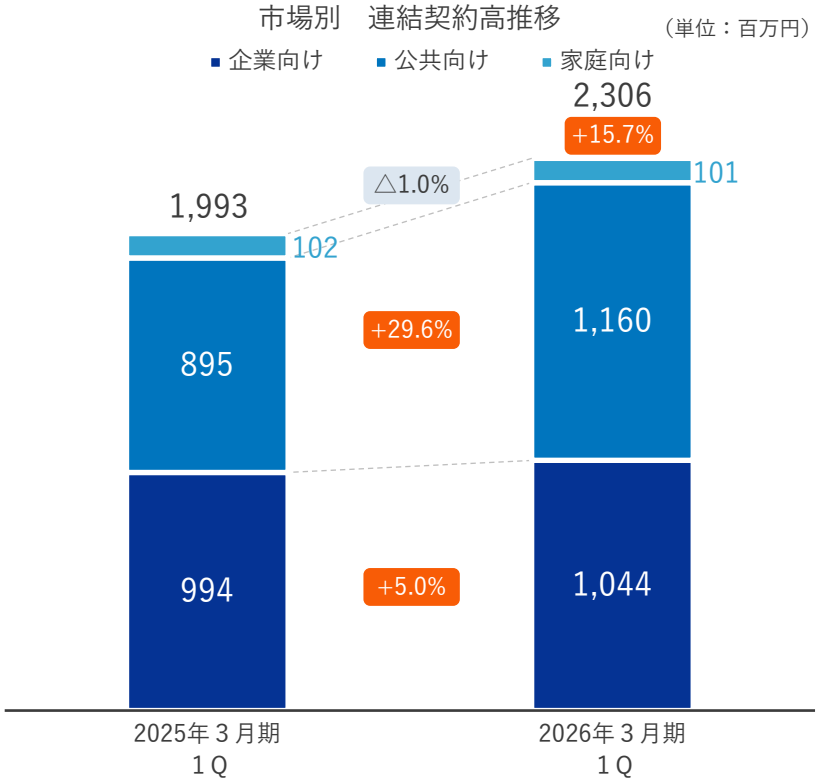
2026年３月期　第１四半期決算補足説明資料

03. 市場別売上高

Copyright © Digital Arts Inc.

市場別 連結契約高

企業向け市場は堅調な成長、公共向け市場は大幅に成長しました



企業向け市場

- 「m-FILTER＠Cloud」はクラウドでのメールセキュリティ対策に対するニーズを捉え、さらに主力製品とオプション製品「Anti-Virus ＆ Sandbox」や「f-FILTER」とのクロスセルやアップセルが順調に進んだ結果、契約高は堅調な成長となりました。（＋50百万円/＋5.0％）

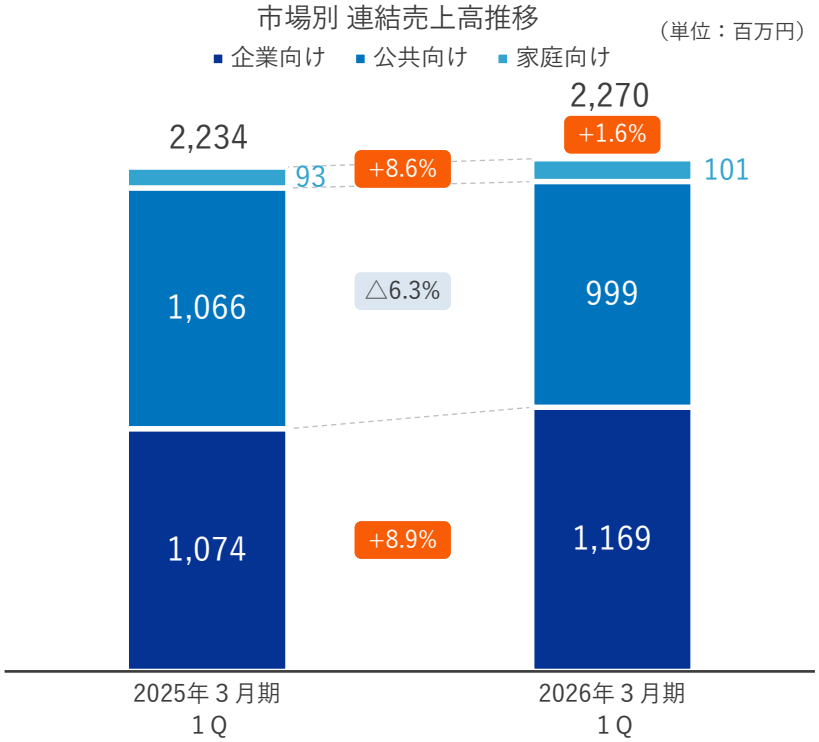
公共向け市場

- 今年度より本格的にGIGA端末調達が進んでいる「GIGAスクール構想 第２期」案件と「次世代校務DX」案件の受注が好調に推移した結果、契約高は大幅に成長しました。（+264百万円/+29.6％）

Copyright © Digital Arts Inc.

市場別 連結売上高

企業向け市場は堅調な成長、公共向け市場は契約高が大幅成長しているものの、企業会計のルール上、売上高に即時反映されず減収となりました



企業向け市場

- 契約高と傾向は同様で、「m-FILTER@Cloud」はクラウドでのメールセキュリティ対策に対するニーズを捉え、さらに主力製品とオプション製品「Anti-Virus ＆ Sandbox」や「f-FILTER」とのクロスセルやアップセルが順調に進んだ結果、 売上高は堅調な成長となりました。（＋95百万円/＋8.9％）

公共向け市場

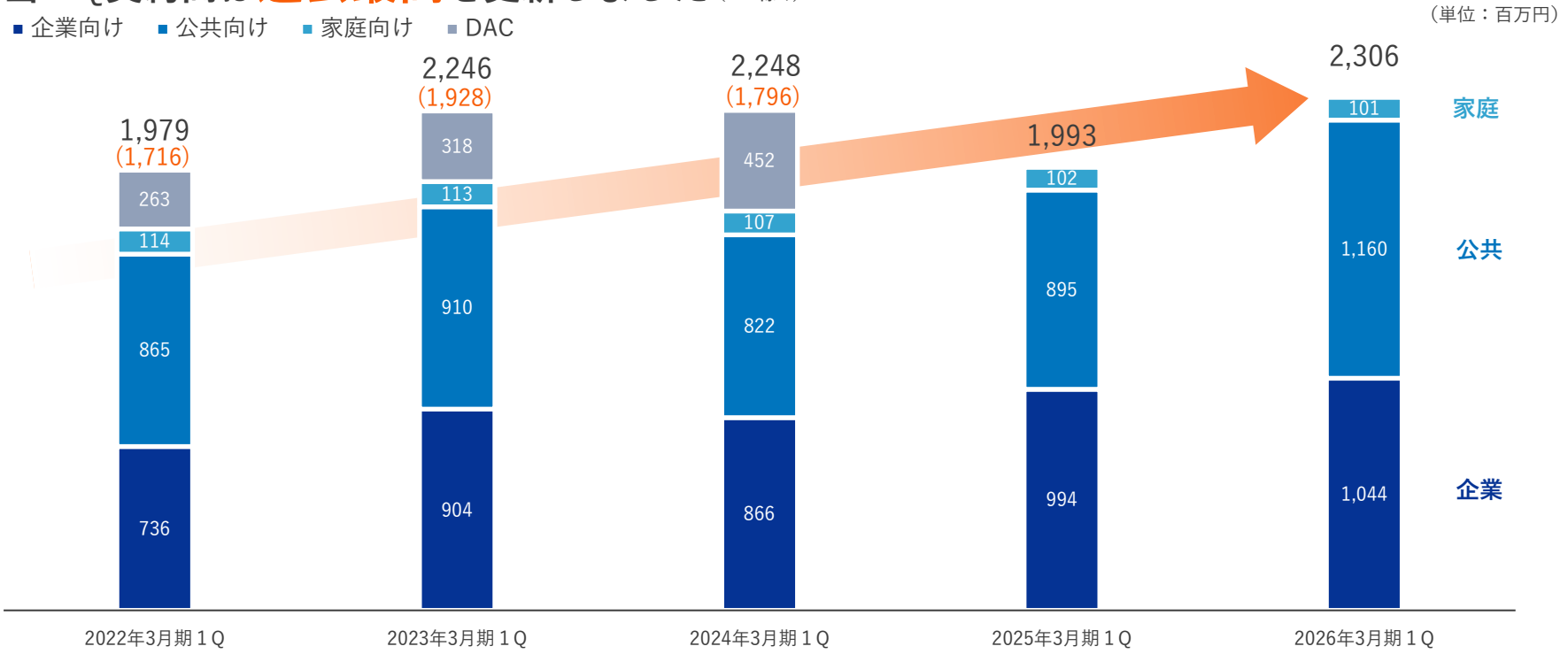
- 「GIGAスクール構想 第１期」案件の売上高計上は順調に進んでいますが、「GIGAスクール構想 第２期」案件や「次世代校務DX」案件については、主にクラウドサービス系製品の受注であるため、企業会計のルールに基づき、受注した契約高がすぐに売上高として反映されません。そのため、売上高はマイナス成長となりました。（△66百万円/△6.3％）

Copyright © Digital Arts Inc.

連結契約高 市場別推移

当１Q契約高は過去最高を更新しました（DAC除く）

（単位：百万円）



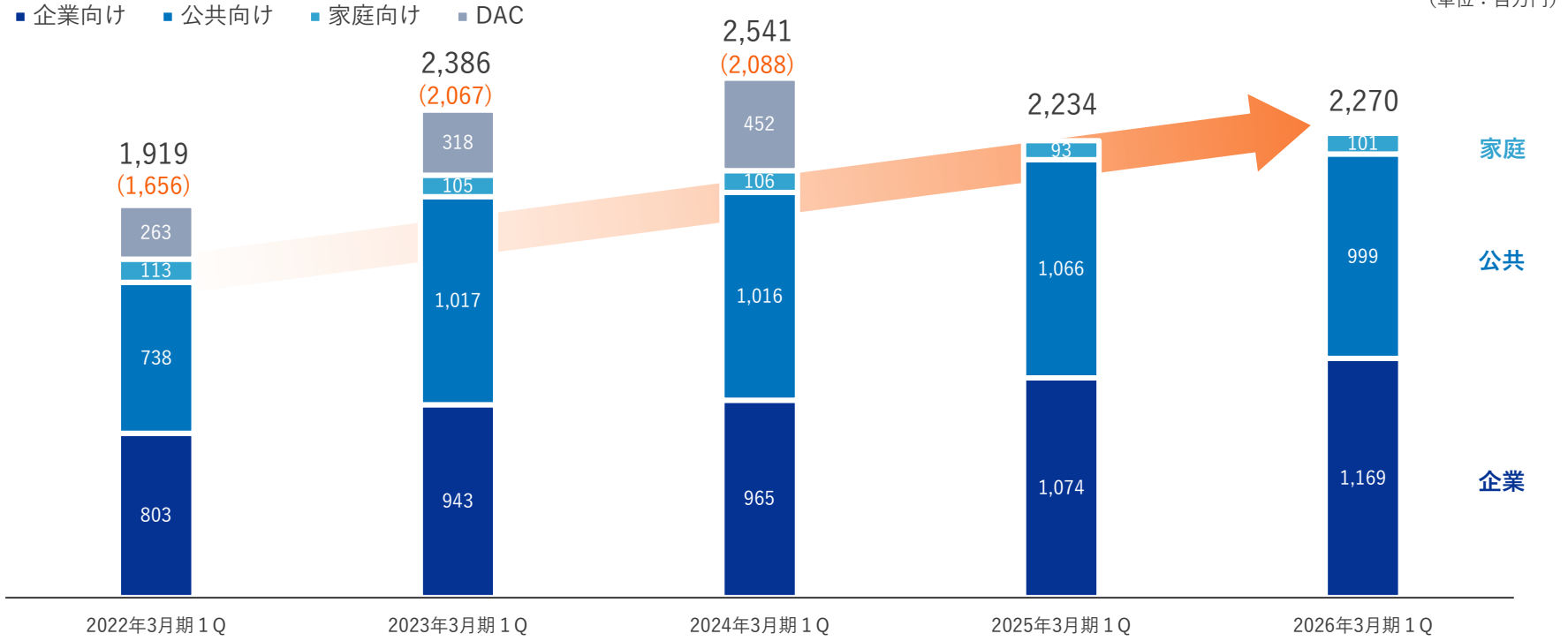
※　DAC＝デジタルアーツコンサルティング(2024年3月期に株式譲渡した連結子会社)
（）内の数値は、DAC契約高を除いた契約高です

Copyright © Digital Arts Inc.

連結売上高 市場別推移

当１Q売上高は過去最高を更新しました（DAC除く）

（単位：百万円）



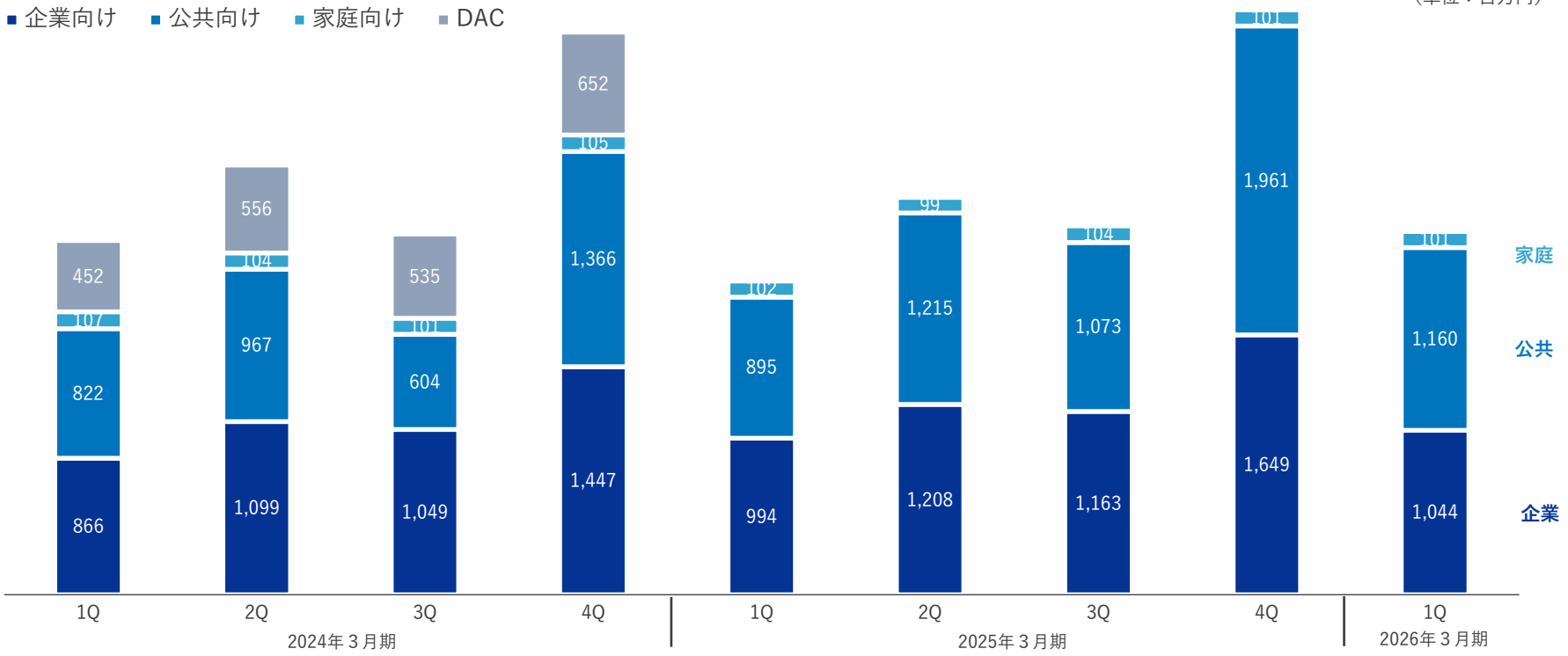
※　DAC = デジタルアーツコンサルティング(2024年3月期に株式譲渡した連結子会社)
（）内の数値は、DAC売上高を除いた売上高です

Copyright © Digital Arts Inc.

連結契約高 市場別四半期推移

当１Q契約高は過去最高を更新しました（DAC除く）

（単位：百万円）



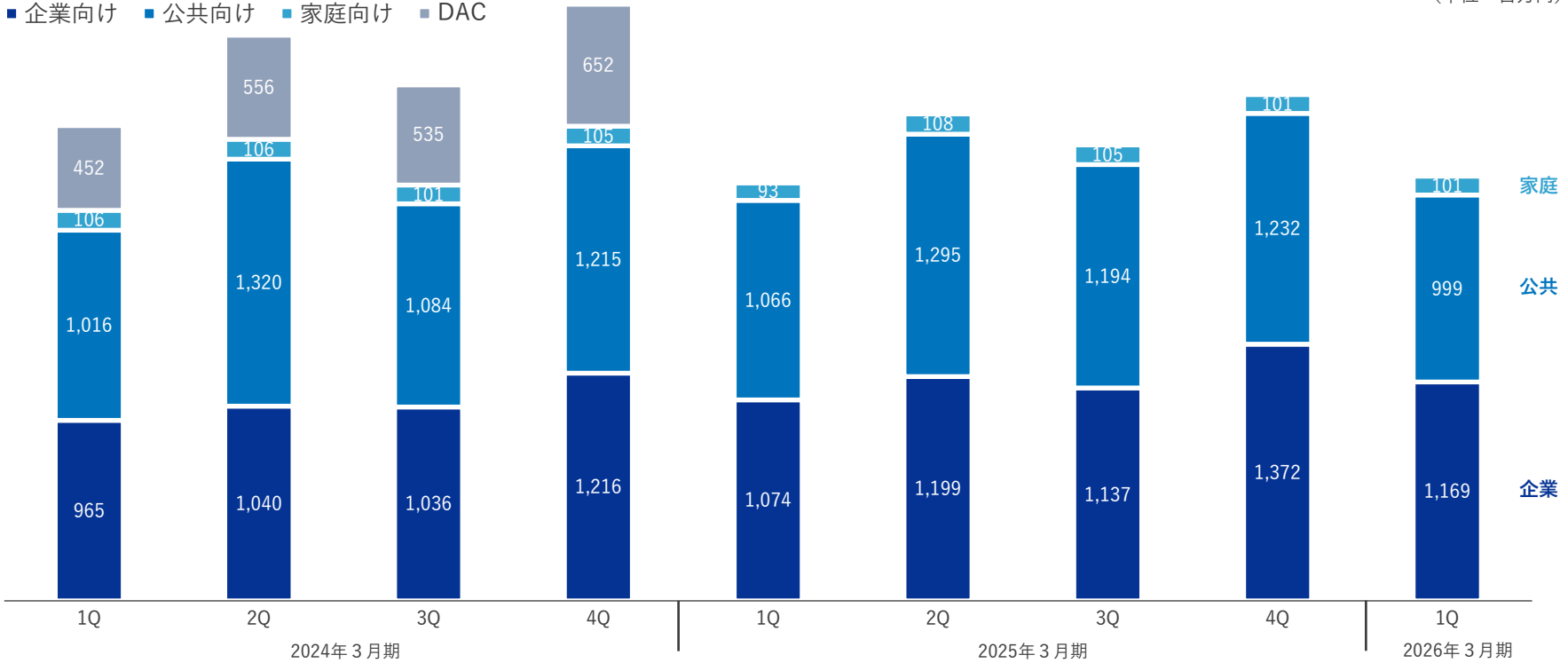
※　DAC＝デジタルアーツコンサルティング(2024年3月期に株式譲渡した連結子会社)

Copyright © Digital Arts Inc.

連結売上高 市場別四半期推移

当１Q売上高は過去最高を更新しました（DAC除く）

（単位：百万円）

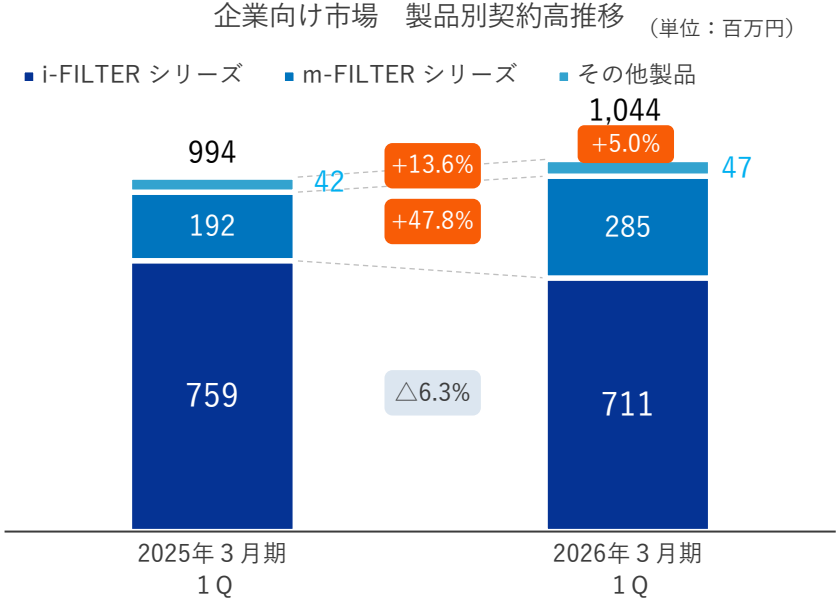


※　DAC＝デジタルアーツコンサルティング(2024年3月期に株式譲渡した連結子会社)

Copyright © Digital Arts Inc.

製品別契約高

前年同期に受注した大口案件の剥落の影響はあったものの、メールのクラウドセキュリティ対策ニーズを的確に捉えたことに加え、オプション製品「Anti-Virus & Sandbox」や「f-FILTER」連携オプションの販売が好調に推移したことにより、成長しました



i-FILTERシリーズ

- 「i-FILTER@Cloud」が持出端末や渉外端末向けのセキュリティ対策ニーズを捉えたことや、オプション製品「Anti-Virus & Sandbox」の販売が堅調に推移した一方で、前年同期に受注した大口案件の剥落の影響により、契約高はマイナス成長となりました。（△47百万円/△6.3%）

m-FILTERシリーズ

- メールサーバーのクラウド化が進む中で、クラウドにおけるセキュリティ対策のニーズが拡大しています。このニーズを捉えた総合的なメールセキュリティ対策機能を持つ「m-FILTER@Cloud」が、新規案件の獲得において好調に推移した結果、契約高は大幅に成長しました。（+92百万円/+47.8%）

その他製品

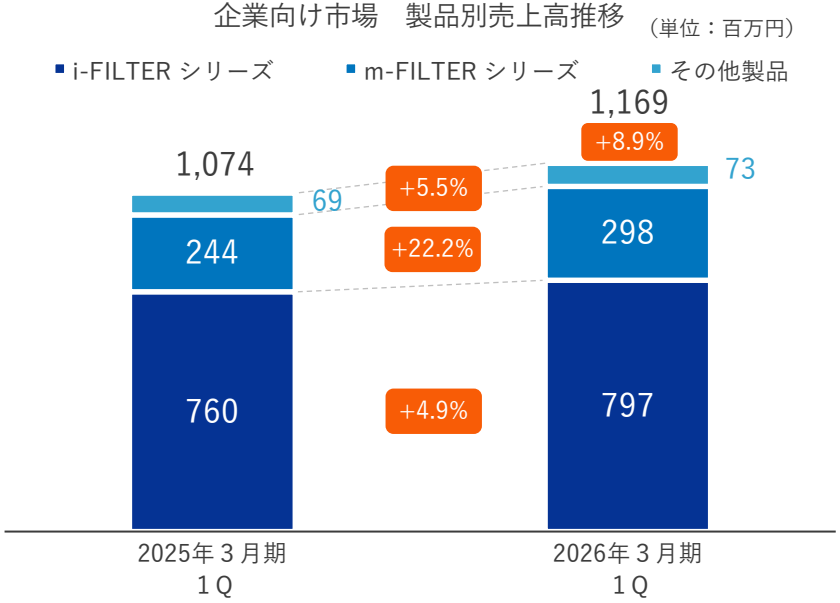
- 「f-FILTER」が「m-FILTER」との連携により、PPAP※対策を実現したい企業のニーズを捉え、好調に推移しています。

※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

Copyright © Digital Arts Inc.

製品別売上高

「m-FILTER@Cloud」がメールのクラウドセキュリティ対策としてのニーズを捉えたことに加え、オプション製品「Anti-Virus＆Sandbox」や「f-FILTER」連携オプションの販売が好調に推移した結果、着実に成長しました



i-FILTERシリーズ

- 「i-FILTER@Cloud」が持出端末や渉外端末向けのセキュリティ対策ニーズを捉えたことや、オプション製品「Anti-Virus ＆ Sandbox」の販売が堅調に推移しました。また、前年度に受注した案件の売上高計上もあり、売上高は、着実に成長しました。（+37百万円/+4.9%）

m-FILTERシリーズ

- メールサーバーのクラウド化が進む中で、クラウドにおけるセキュリティ対策のニーズが拡大しています。このニーズを捉えた総合的なメールセキュリティ対策機能を持つ「m-FILTER@Cloud」が、新規案件の獲得において好調に推移した結果、売上高は大幅に成長しました。（+54百万円/+22.2%）

その他製品

- 「f-FILTER」が「m-FILTER」との連携によって、PPAP※対策を実現したい企業のニーズを捉え、成長しました。

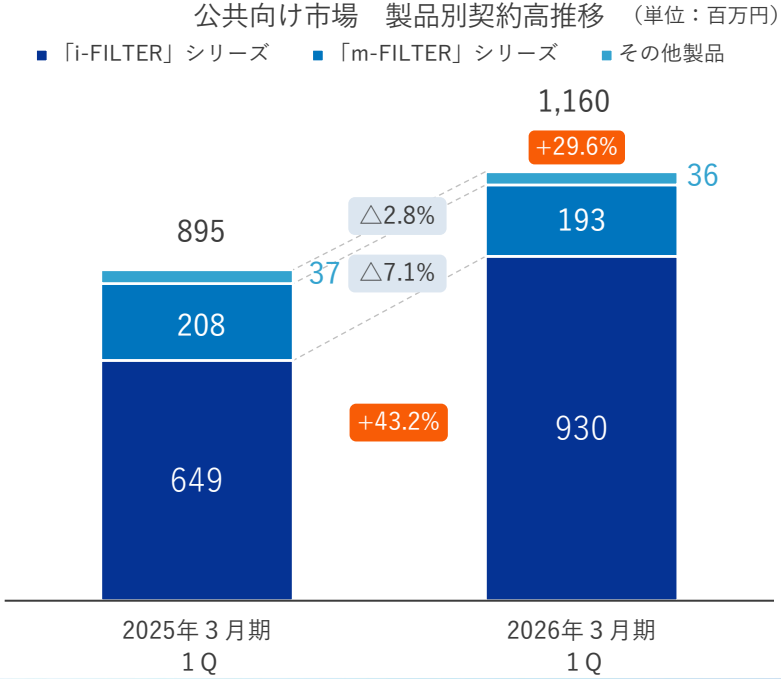
※PPAP:ファイルをパスワード付きZIPファイルにしてメールで送付し、パスワードを別送するファイルのやり取り

Copyright © Digital Arts Inc.

製品別契約高

前年同期に受注した「自治体セキュリティ強靭化」の大口案件の剥落があったものの、「GIGAスクール構想 第２期」や「次世代校務DX」案件の受注が好調に推移した結果、大幅に成長することができました。また、「GIGAスクール構想 第２期」における獲得シェアは、前年度末よりさらに拡大しました

公共向け市場　製品別契約高推移　（単位：百万円）



i-FILTERシリーズ

- 徹底した案件管理により、「GIGAスクール構想 第２期」案件と「次世代校務DX」案件の受注が好調に推移した結果、契約高が大きく成長しました。（+280百万円/+43.2%）

m-FILTERシリーズ

- 「次世代校務DX」案件の獲得が好調に推移しているものの、前年同期に受注した「自治体セキュリティ強靭化」の大口案件の剥落により、契約高はマイナス成長となりました。（△14百万円/△7.1%）

その他製品

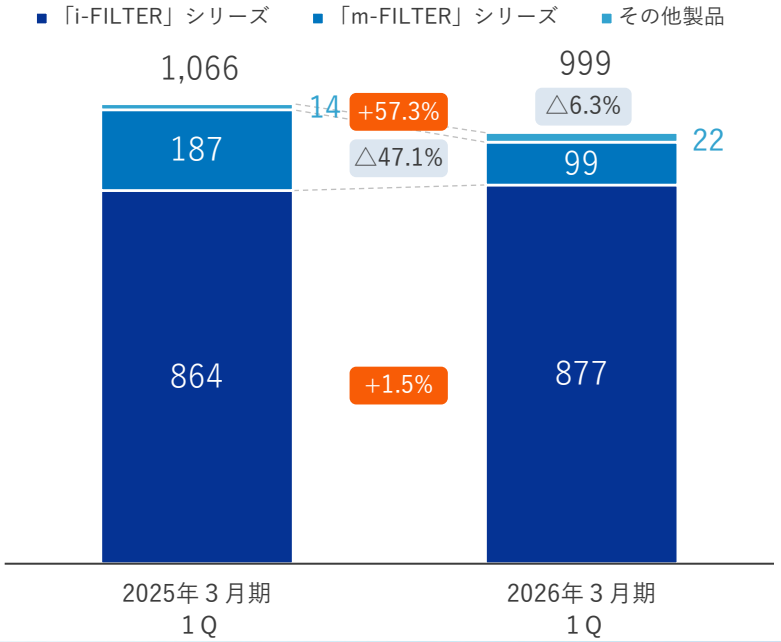
- 「次世代校務DX」案件において、「f-FILTER」と「m-FILTER」のセット販売が堅調に推移したものの、 前年同期に受注した「FinalCode」案件の剥落があり、マイナス成長となりました。

Copyright © Digital Arts Inc.

製品別売上高

「GIGAスクール構想 第２期」「次世代校務DX」案件の受注が好調に推移し、**契約高は大幅に成長**しました。一方で、この増加は主にクラウドサービス系製品によるものであるため、企業会計のルール上、売上高に即時反映されず、減収となりました

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

- 徹底した案件管理により、「GIGAスクール構想 第２期」案件と「次世代校務DX」案件の受注が好調に推移しました。一方で、この受注は、主にクラウドサービス系製品によるものであるため、企業会計のルール上、すぐに売上高へ反映されず、その結果、売上高はわずかな成長にとどまりました。（+12百万円/+1.5%）

m-FILTERシリーズ

- 「次世代校務DX」案件の受注が好調に推移しました。一方で、前年同期に受注した「自治体セキュリティ強靭化」の大口案件の剥落の影響や、「次世代校務DX」案件の受注が主にクラウドサービス系製品であり、企業会計のルール上、すぐに売上高へ反映されない影響により、売上高はマイナス成長となりました。（△88百万円/△47.1%）

その他製品

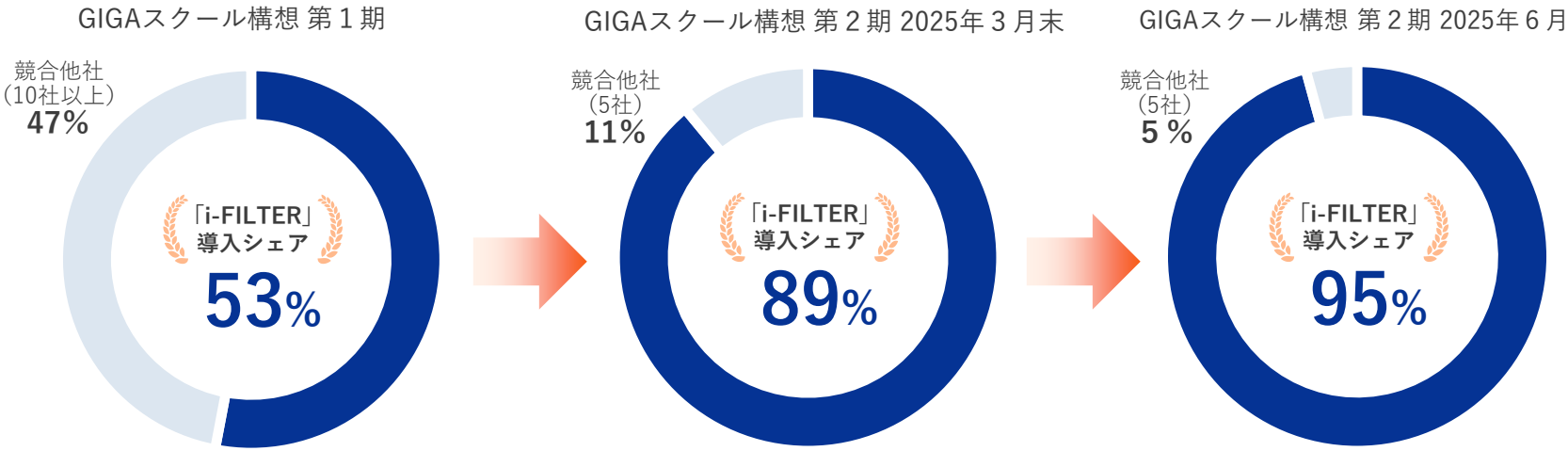
- 「次世代校務DX」案件における 「FinalCode」や「f-FILTER」の売上高計上が進み、大幅に成長しました。

Copyright © Digital Arts Inc.

「GIGAスクール構想 第２期」進捗状況

競争優位性を持つ「i-FILTER」を営業・マーケティング活動を通じて広く訴求することで、獲得シェアは、2025年３月末からさらに拡大しました

GIGAスクール構想における有償フィルタリングの導入状況※1



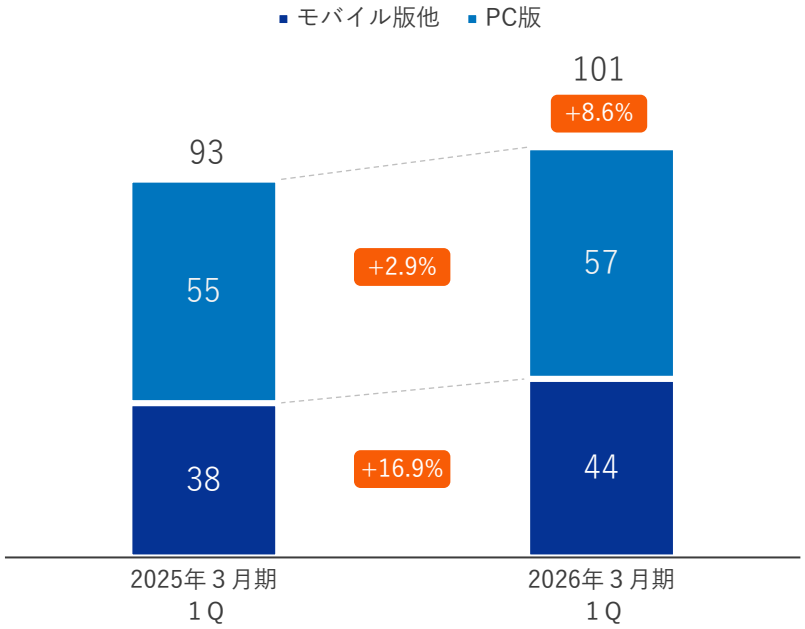
※1　1,741教育委員会に対するヒアリング調査（当社調べ）（2025年６月）

Copyright © Digital Arts Inc.

製品別売上高

MVNO商流やOEM提供先、複数年パッケージ製品の販促強化によって、成長することができました。また、個人向けセキュリティ対策製品のリリースを通じて、さらなる成長を目指しています

家庭向け市場　製品別売上高推移　（単位：百万円）



- MVNO商流やOEM提供先、複数年パッケージ製品の販促強化が功を奏し、成長しました。（＋８百万円/+8.6%）
- 近年、オンライン証券口座乗っ取り問題やフィッシング詐欺などが社会問題となっており、個人のインターネット利用におけるセキュリティリスクへの対策ニーズが高まっています。このようなニーズを満たす個人向けのセキュリティ対策製品を今年度中にリリースする予定です

Copyright © Digital Arts Inc.

2026年３月期　第１四半期決算補足説明資料

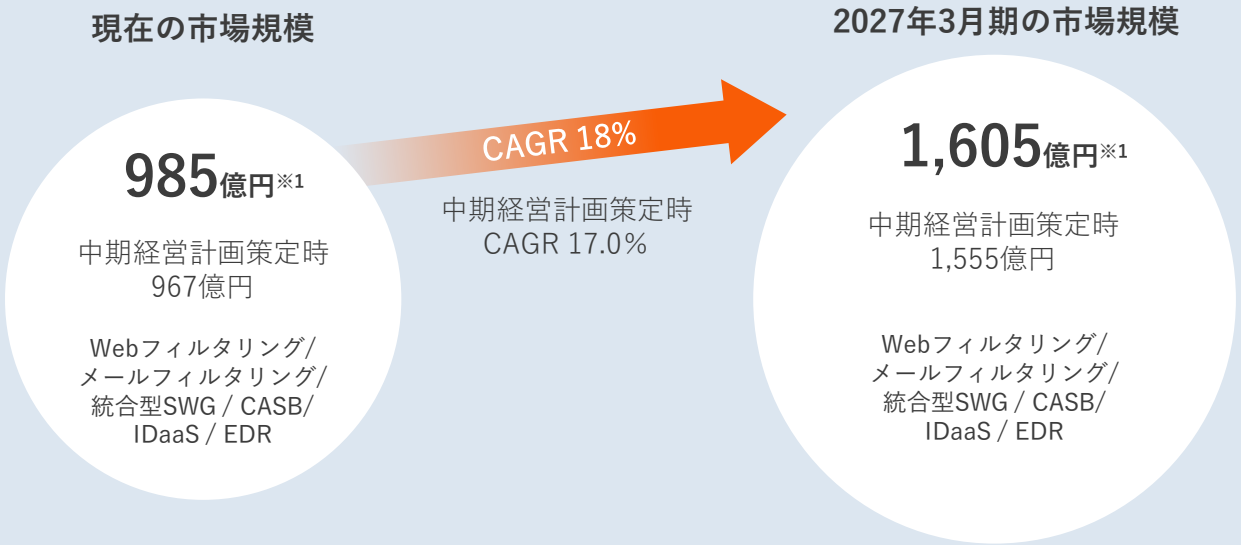
04. 2026年３月期 取組み方針

Copyright © Digital Arts Inc.

セキュリティ市場全体について

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、セキュリティ対策のニーズが引き続き旺盛であると予想しています

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

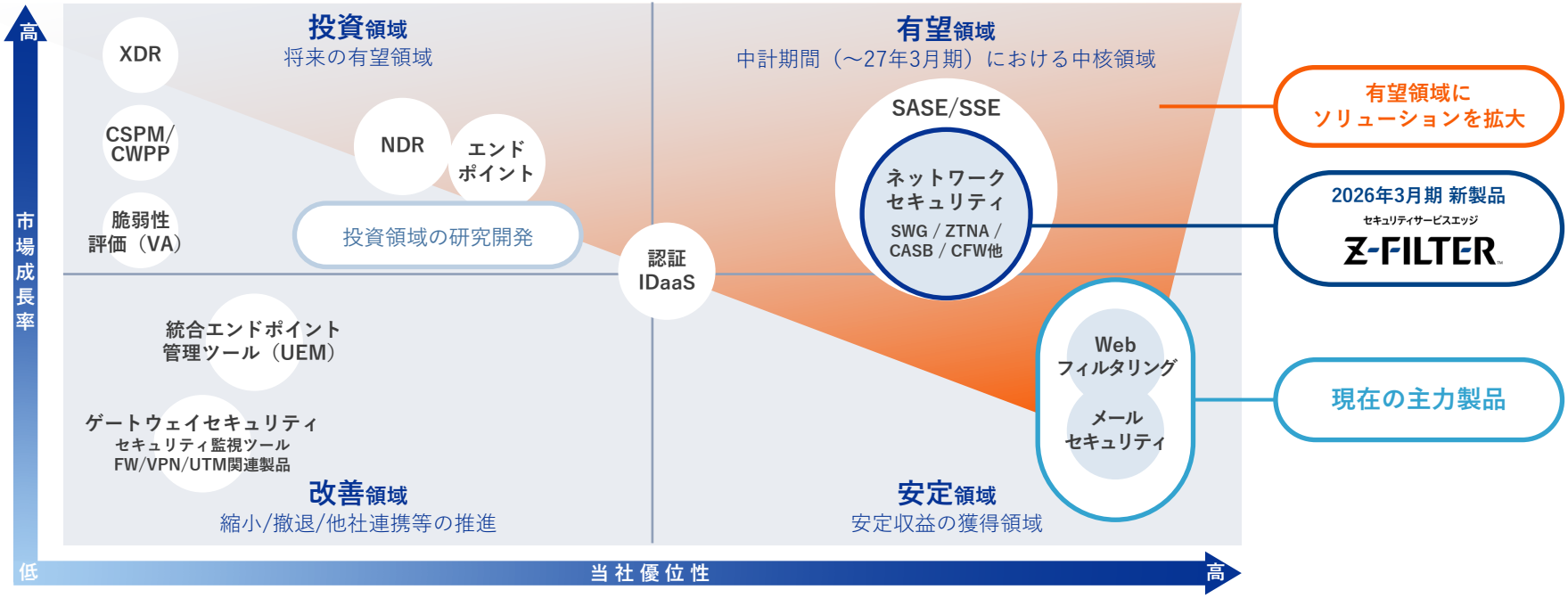


※1 各種情報より当社作成

Copyright © Digital Arts Inc.

製品戦略の方針

市場成長率が高く、当社が優位性を発揮できる「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進める方針です

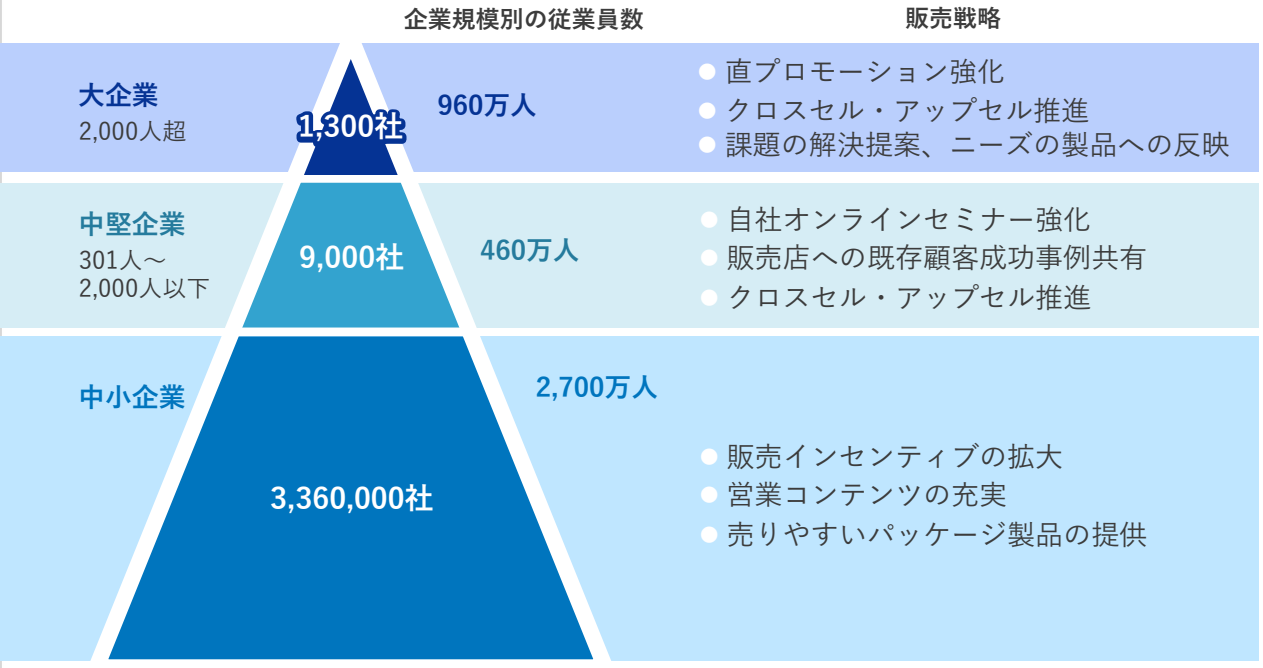


※市場成長率は、各種情報より当社推計

Copyright © Digital Arts Inc.

企業規模別販売戦略の実行

新製品「Z-FILTER」を軸に、企業規模別の販売戦略を展開していきます



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

Copyright © Digital Arts Inc.

ターゲット業界への注力

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、組織的な営業・マーケティング活動を実施していきます

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

Copyright © Digital Arts Inc.

GIGAスクール構想 第２期について

「GIGAスクール構想 第２期」が2024年（2025年３月期）から始まっています

文部科学省推進　GIGAスクール構想について

2019年 → 2020年 → 2021年 → 2022年 → 2023年 → 2024年 → 2025年 → 2026年 → 2027年 → 2028年

GIGAスクール構想　第１期

予算額
4,610億円

- 児童生徒の端末整備支援「1人1台端末」の実現
- GIGAサポーターの配置
- 学校ネットワークの全校整備
- 緊急時におけるオンライン学習環境整備

GIGAスクール構想　第２期～NEXT　GIGA

25年までの端末更新分
予算閣議決定済み

予算額（～25年）※1
2,661億円

- 5年程度かけて「1人1台端末」の計画的更新を実施

25年以降も同一の枠組みで支援が実施される予定

予算スキーム

文部科学省 基金造成経費を交付 → 都道府県（基金）補助金交付 → 市町村

都道府県単位で共同調達

端末更新

※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当社作成

Copyright © Digital Arts Inc.

GIGAスクール構想 第２期に向けた取組み

既存顧客フォローと製品の優位性を訴求した結果、**獲得シェアが拡大**しています
さらに、**適切な単価設定（単価の引き上げ）**にも取り組み、**受注金額の最大化**を目指します

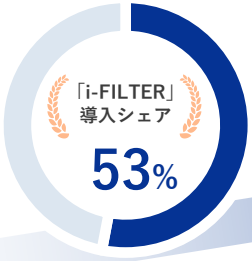
2019年 2020年 2021年 2022年 2023年 2024年 2025年 2026年 2027年 2028年

GIGAスクール構想　第１期

GIGAスクール構想　第２期～NEXT　GIGA

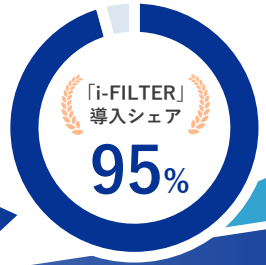
市場からの
信頼の構築

GIGAスクール構想
第１期



既存顧客フォロー
製品の優位性訴求

GIGAスクール構想
第２期　2025年６月末



継続的な機能強化と
製品価値訴求

適切な単価設定

既存顧客フォロー

新規
獲得

既存契約の更新

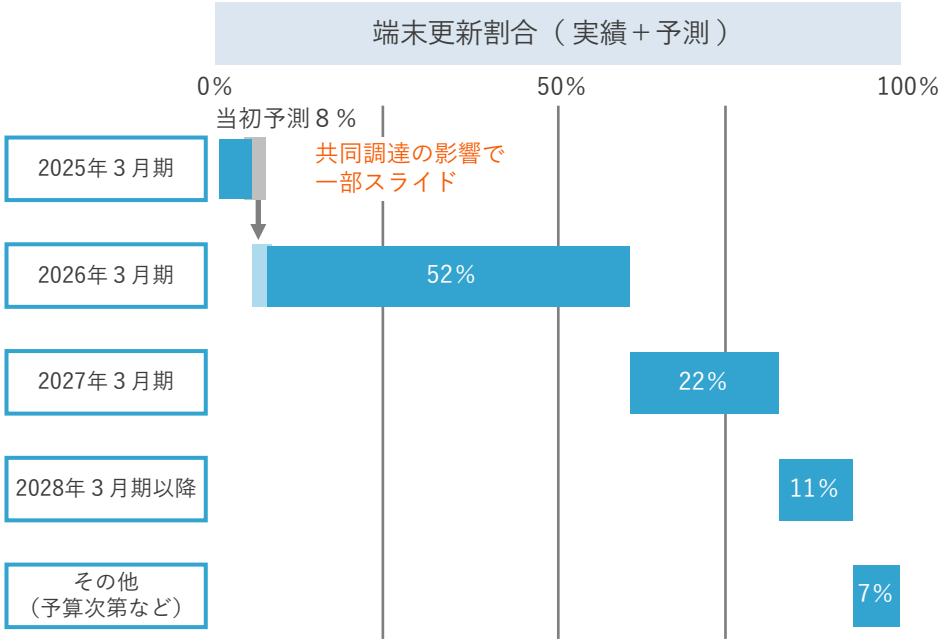
シェア拡大・受注金額の最大化

Copyright © Digital Arts Inc.

GIGAスクール構想 第２期 端末更新時期

前年度は、端末共同調達の検討が長引いた教育委員会もあり、GIGA端末更新を持ち越した教育委員会がありましたが、今年度には実行される見込みとなっています

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」に完了する見込みです。
- 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ます。

文部科学省データや各種報道情報などから当社作成

Copyright © Digital Arts Inc.

次世代校務DXについて

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ます
※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1,805億円が予算化されています

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

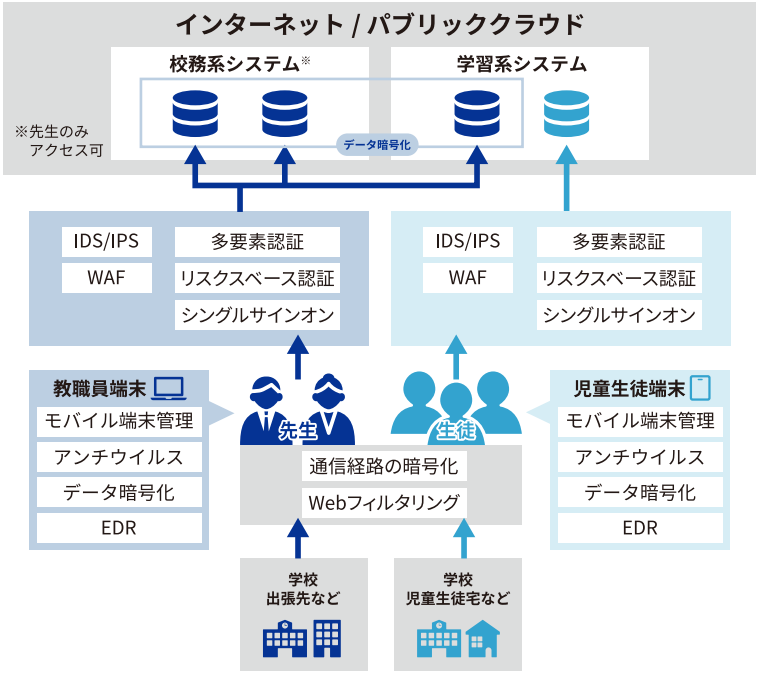
出典：https://www.mext.go.jp/b_menu/shingi/chousa/shotou/175/mext_01385.html を参考に当社作成

Copyright © Digital Arts Inc.

次世代校務DXに向けた取組み

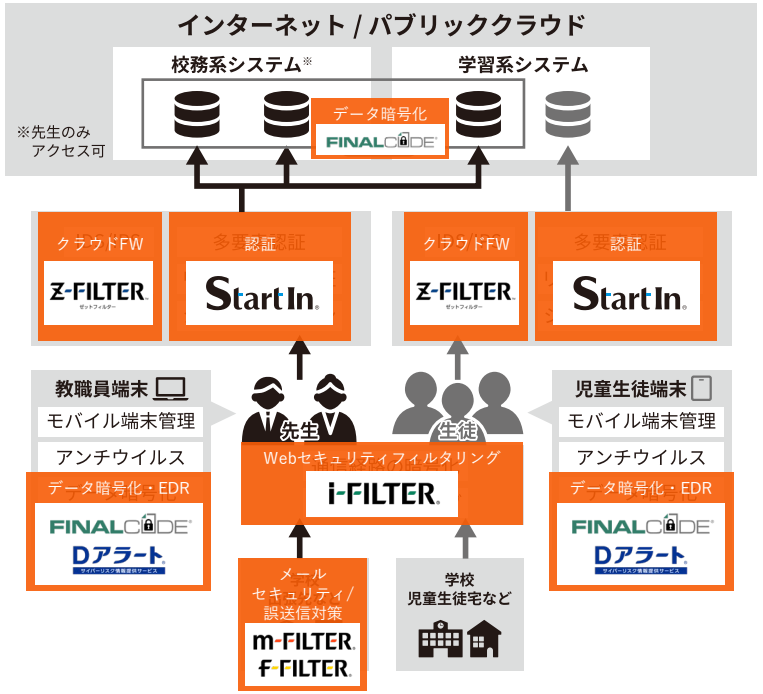
「Z-FILTER」のリリースにより、当社製品の対応領域が広がることで、案件単価の向上を見込んでいます

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

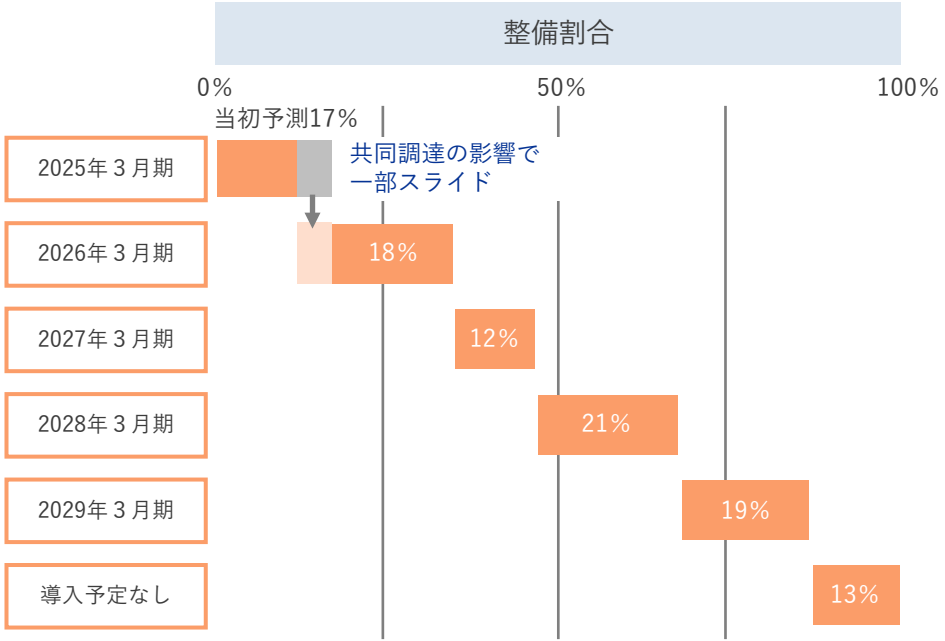


Copyright © Digital Arts Inc.

次世代校務DX 整備スケジュール

校務支援システム稼働に向けて、今年度は前年度以上に整備が進む見込みとなっています

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として単年度1,805億円が予算化されています。
- 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端末以上の対策を検討する必要があります。

文部科学省データや各種報道情報などから当社作成

Copyright © Digital Arts Inc.

2026年３月期　第１四半期決算補足説明資料

05. 2026年３月期 施策の状況

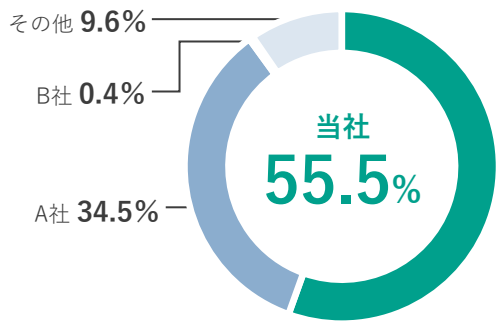
Copyright © Digital Arts Inc.

「i-FILTER」「m-FILTER」企業・公共における市場シェア

「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2025」において、「i-FILTER」は2023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55.5%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（2023年度）※

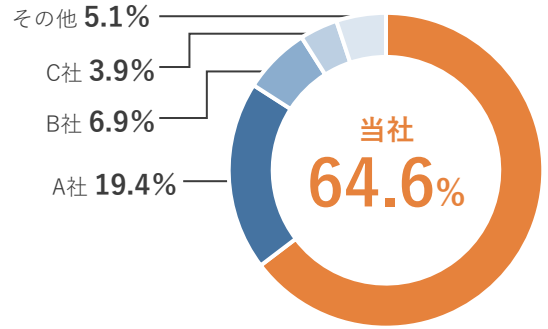


※出典： ITR「ITR Market View：サイバー・セキュリティ対策市場2025」Webフィルタリング市場：ベンダー別売上金額シェア(2023年度)

「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　2024年度(https://mic-r.co.jp/mr/03370/)」において、「m-FILTER」は2023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 64.6%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　2024年度(https://mic-r.co.jp/mr/03370/)」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)(2023年度)(2025年3月発行))

Copyright © Digital Arts Inc.

ターゲット業界の動向

金融庁が金融機関に対し、PPAPの利用廃止を求めていると報道されました
今後、金融業界でのPPAP対策のニーズが加速する可能性が高いと想定されます

2025年5月22日 報道内容

- 2025年5月の地域銀行との意見交換の場で金融庁幹部から、「PPAP利用は、基本的に行うべきではない」という姿勢が明確に示されたと報道
- 静岡銀行や京都銀行は、すでにオンラインストレージを利用したファイル送付に移行済みだが、対策が完了している金融機関は少ない

今後、検査やモニタリングを通じて、是正の進捗確認を行う方針

出典：ニッキンONLINE https://www.nikkinonline.com/article/274197

Copyright © Digital Arts Inc.

ご参考：独自ソリューション「ホワイト運用」とは

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）」によって、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**ことが可能です

	ホワイト運用（ホワイトリスト方式）	DA以外のセキュリティ対策（ブラックリスト方式）
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	・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
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	・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
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当社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ります。	

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

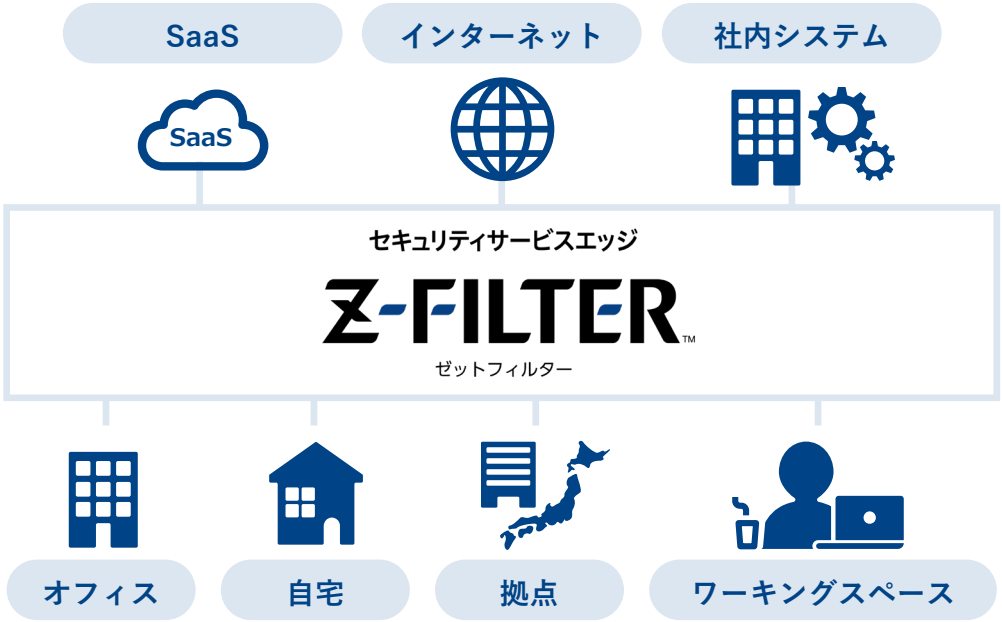
1 「高網羅率/高精度データベース」の構築

2 「データベースの改ざん」対策の実装

Copyright © Digital Arts Inc.

今秋リリース予定 新製品「Z-FILTER」

社内外から社外だけでなく、社内リソースへも**安全なアクセスを実現**します
「導入設定」「運用負荷」「コスト」など、**既存ゼロトラストセキュリティ製品の課題を解決**します

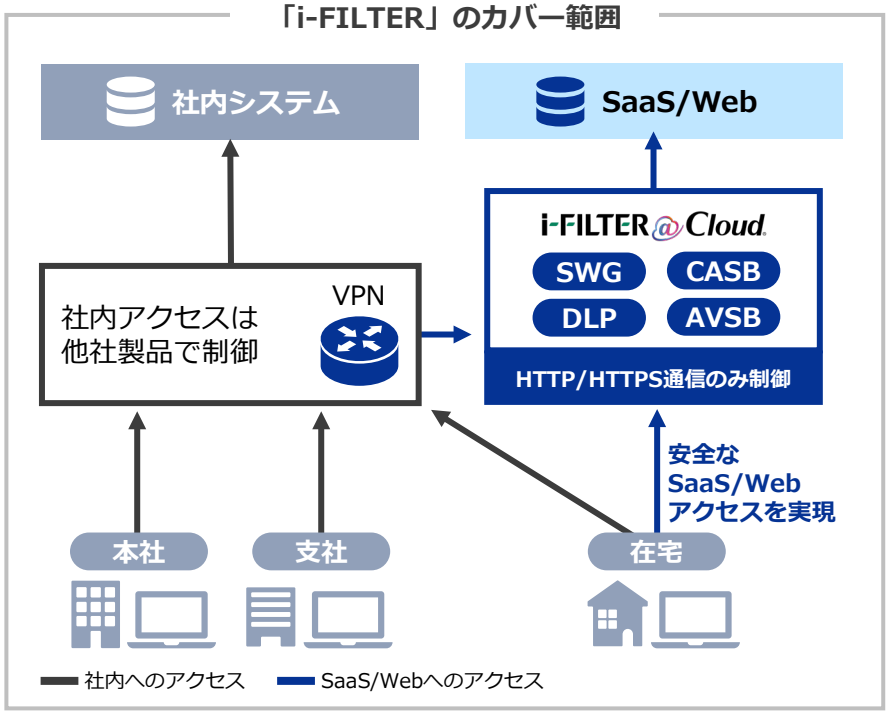


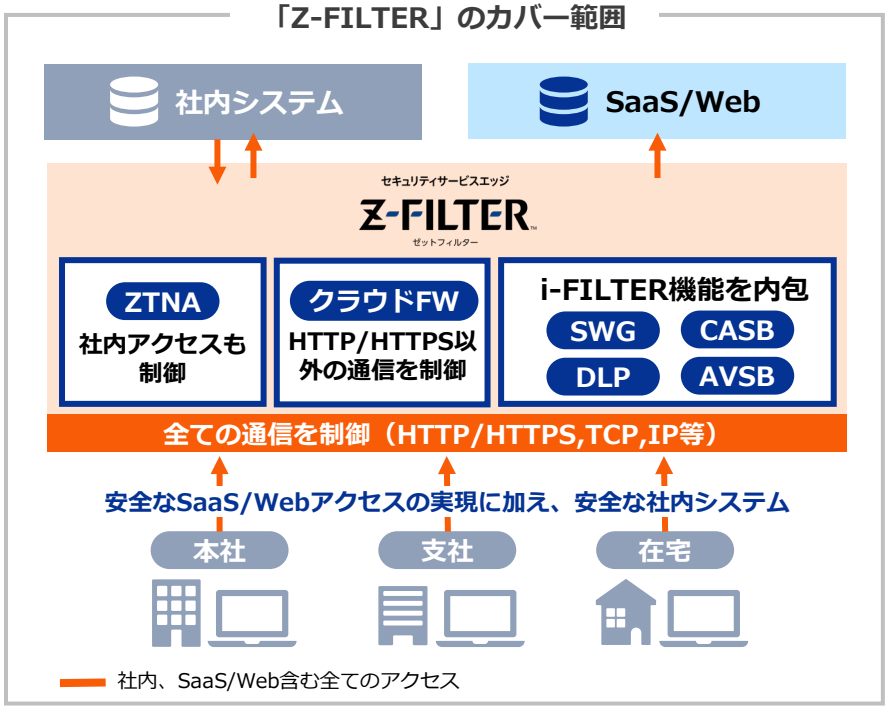
1. ホワイト運用による高い安全性
2. ZTNA（脱VPN）機能搭載
3. 簡単導入・運用負荷軽減
4. シンプルプラン、安心価格で提供

Copyright © Digital Arts Inc.

ご参考：「i-FILTER」と「Z-FILTER」の違い

「Z-FILTER」は、「i-FILTER」の全ての機能を内包しており、
さらに、「ZTNA」と「クラウドFW」機能を備えているため、**全ての通信を制御することが可能です**



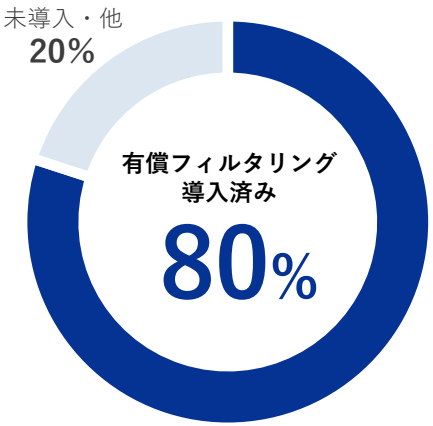


「GIGAスクール構想 第２期」進捗状況①

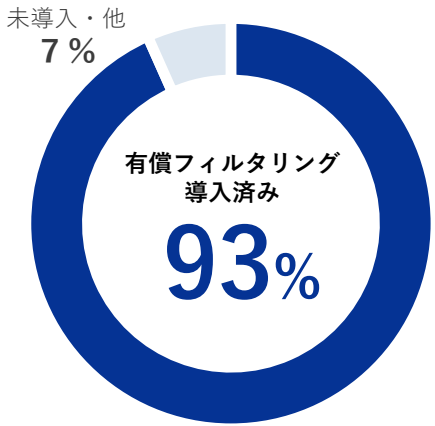
「GIGAスクール構想 第１期」と比較し、有償フィルタリング導入率が上昇しました

GIGAスクール構想におけるフィルタリングの導入状況※1

GIGAスクール構想 第１期



GIGAスクール構想 第２期



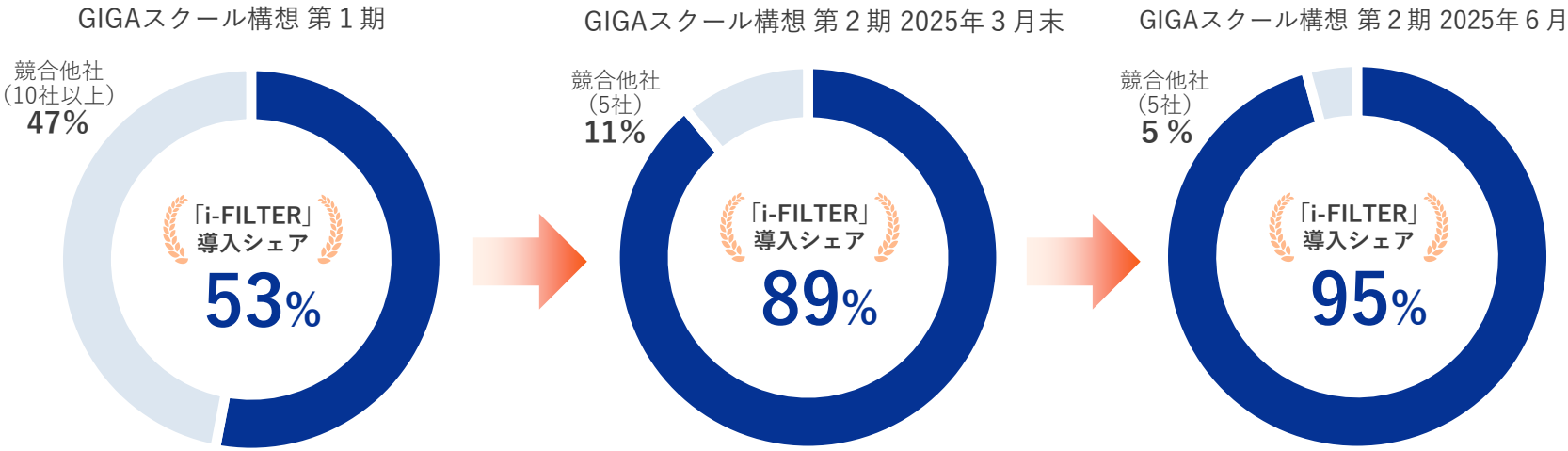
※1　1,741教育委員会に対するヒアリング調査（当社調べ）（2025年６月）

Copyright © Digital Arts Inc.

「GIGAスクール構想 第２期」進捗状況②

競争優位性を持つ「i-FILTER」を営業・マーケティング活動を通じて広く訴求することで、
獲得シェアは、2025年３月末から**さらに拡大**しました

GIGAスクール構想における有償フィルタリングの導入状況※1



※1　1,741教育委員会に対するヒアリング調査（当社調べ）（2025年６月）

Copyright © Digital Arts Inc.

個人向け総合セキュリティ製品のリリース

顕在化している昨今のインターネット利用に伴うセキュリティ脅威だけでなく、
未知のセキュリティ脅威からも守ることができる**個人向けの総合セキュリティ製品**について、
今年度中のリリースを予定しています

インターネット利用に伴う
主なセキュリティ脅威

- オンライン証券 口座乗っ取り
- 迷惑・詐欺電話
- フィッシング詐欺
- 危険なWi-Fiへの接続

＋

未知の
セキュリティ脅威

Copyright © Digital Arts Inc.

2026年３月期　第１四半期決算補足説明資料

06. 2026年３月期 通期業績予想

Copyright © Digital Arts Inc.

2026年３月期　通期業績予想（連結）

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します

（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%	

Copyright © Digital Arts Inc.

2026年３月期　通期業績予想（個別）

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します

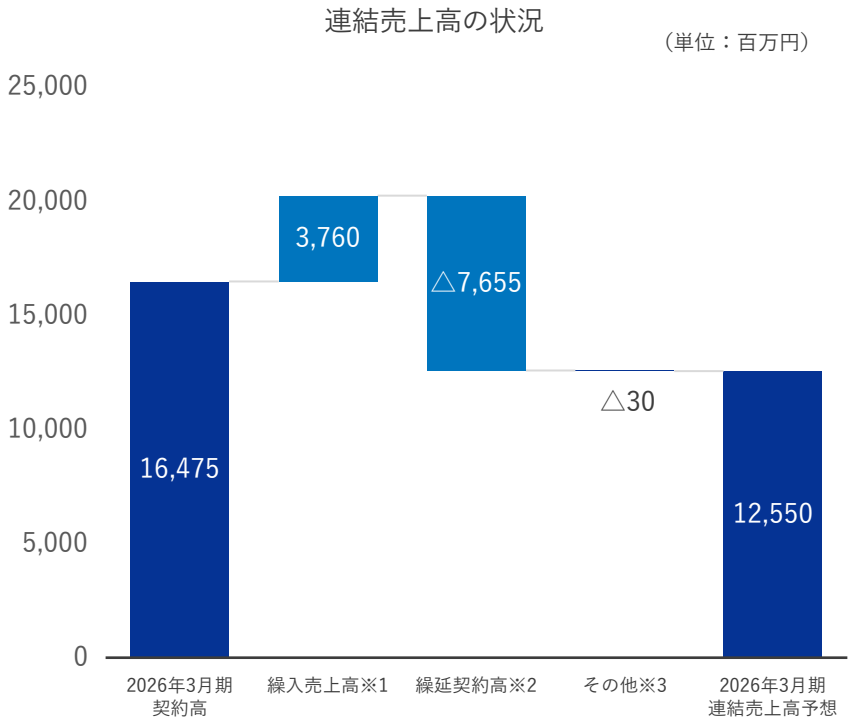
（単位：百万円）

	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	9,972	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%	

Copyright © Digital Arts Inc.

連結売上高の状況

連結売上高は以下の通り予想



当期売上高

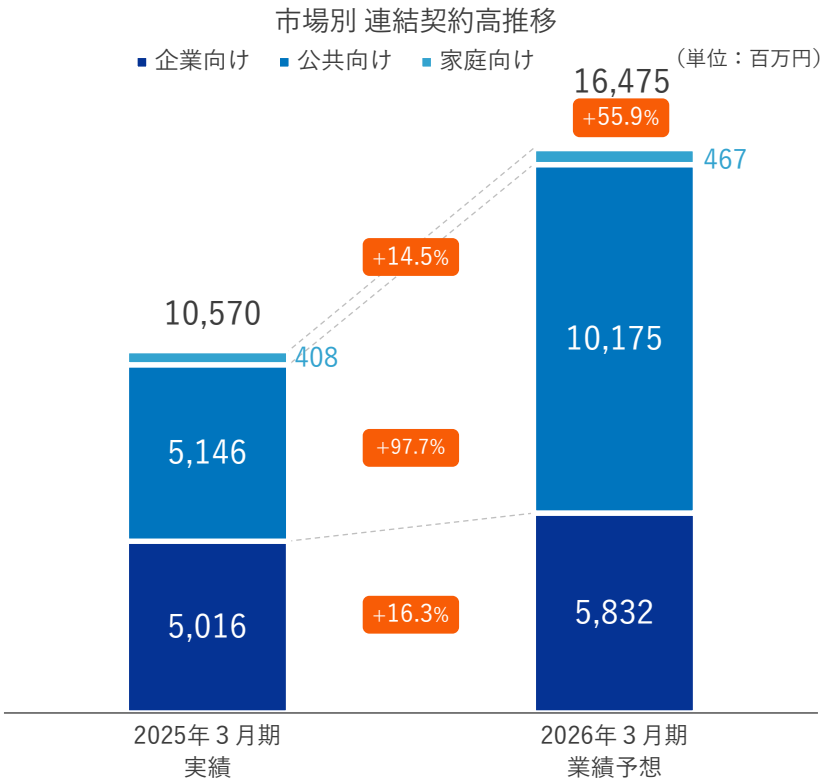
- 当期契約高は、「Z-FILTER」リリースを含めた製品強化と企業向け市場における注力ターゲット先への提案活動強化や既存顧客へのクロスセル・アップセルの推進、公共向け市場における「GIGAスクール構想 第２期」案件の受注シェアの拡大と既存顧客の単価引き上げや「次世代校務DX」案件の獲得などにより16,475百万円を見込んでいます。なお、当期契約高の計画においては、前期にてクラウドサービス系製品受注の計画以上の高まりを予想できなかった点を踏まえ、契約高の売上高換算率を保守的に見積もり、策定しております。
- 前期以前に獲得した「GIGAスクール構想 第１期」などのクラウドサービス系製品の案件は、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

※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

Copyright © Digital Arts Inc.

市場別連結契約高の状況

市場別連結契約高は以下の通り予想



企業向け市場

- 業界と企業規模を組み合わせたターゲット顧客への提案活動を強化し、「ホワイト運用」顧客に対するクロスセル・アップセルの提案を行うことに加えて、新製品「Z-FILTER」の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んでいます。

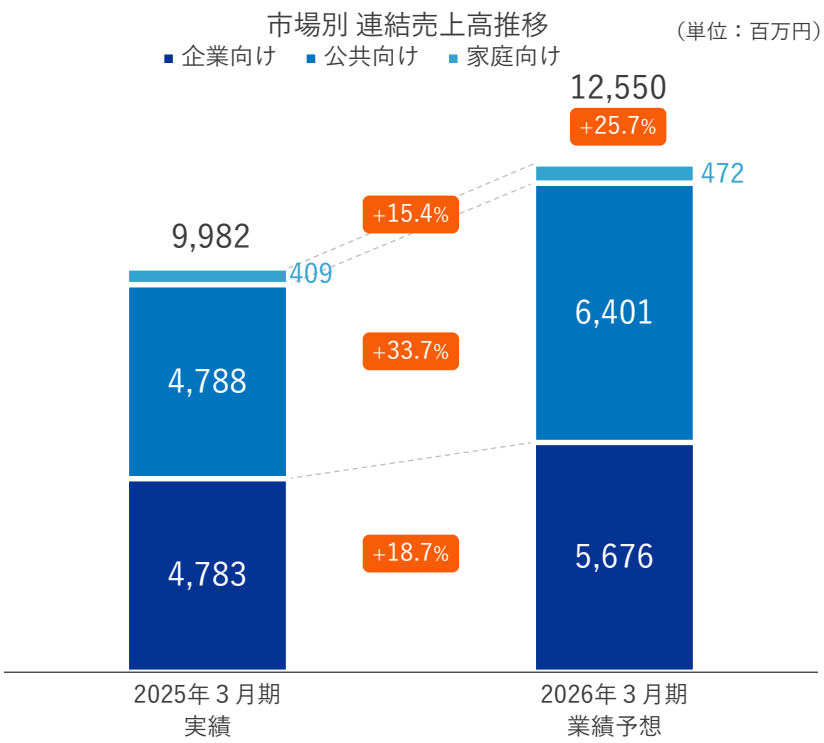
公共向け市場

- 「GIGAスクール構想 第２期」案件では、当社が持つ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反映して「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させます。加えて、前期に実践して好結果を得た案件管理手法を継続し、付加価値を訴求する営業・マーケティング活動を徹底することで、獲得シェアの拡大と既存顧客の単価引き上げを両立させ、契約高の最大化を目指します。また、「次世代校務DX」案件においては、「GIGAスクール構想」の顧客基盤を活かし、営業機会を創出します。主力製品に加えて、「f-FILTER」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んでいます。

Copyright © Digital Arts Inc.

市場別連結売上高の状況

市場別連結売上高は以下の通り予想



企業向け市場

- 業界と企業規模を組み合わせたターゲット顧客への提案活動を強化し、「ホワイト運用」顧客に対するクロスセル・アップセルの提案を行うことに加えて、新製品「Z-FILTER」の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んでいます。

公共向け市場

- 「GIGAスクール構想 第２期」案件では、当社が持つ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反映して「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させます。加えて、前期に実践して好結果を得た案件管理手法を継続し、付加価値を訴求する営業・マーケティング活動を徹底することで、獲得シェアの拡大と既存顧客の単価引き上げを両立させ、売上高の最大化を目指します。また、「次世代校務DX」案件においては、「GIGAスクール構想」の顧客基盤を活かし、営業機会を創出します。主力製品に加えて、「f-FILTER」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んでいます。

Copyright © Digital Arts Inc.

連結売上原価と販売費及び一般管理費の状況

売上原価については、主に開発人材への投資と製品強化に伴う減価償却費の増加を見込んでいます。販売費及び一般管理費については、主に人材投資の強化により増加する見込みです

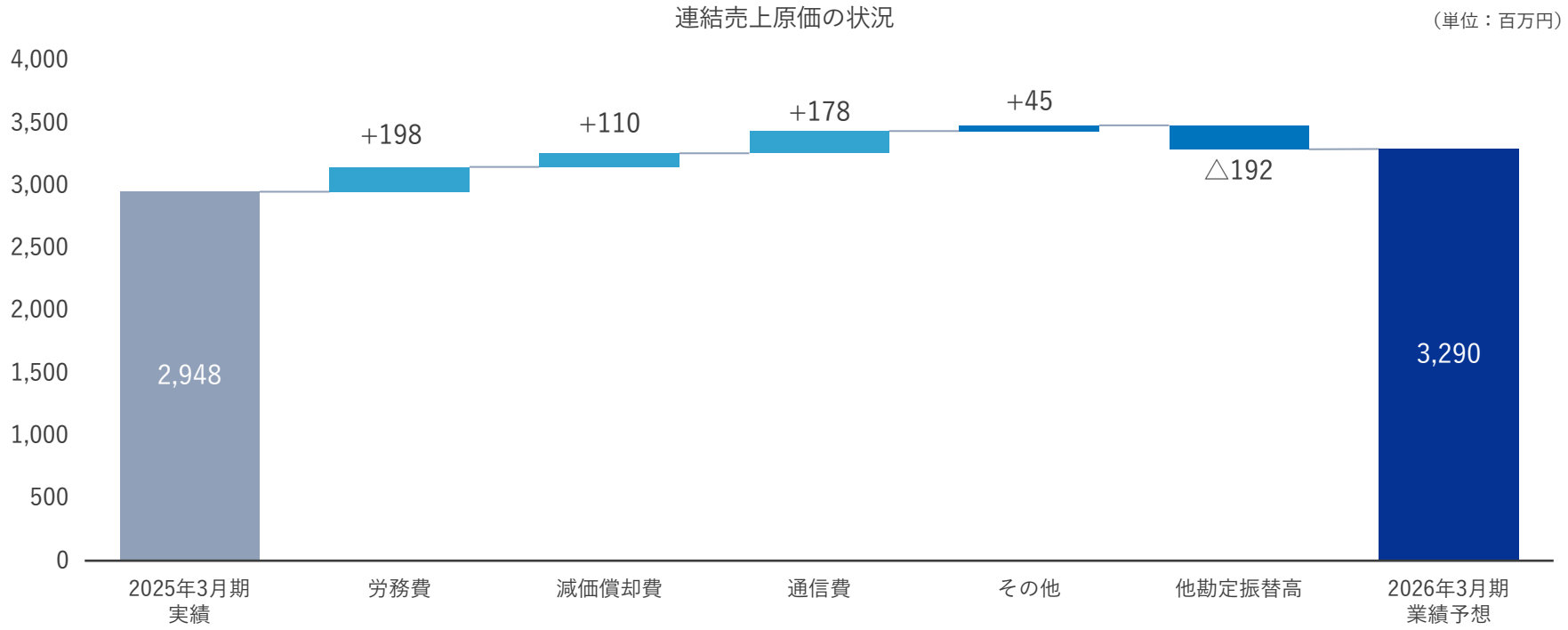
（単位：百万円）

	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）

Copyright © Digital Arts Inc.

連結売上原価の状況

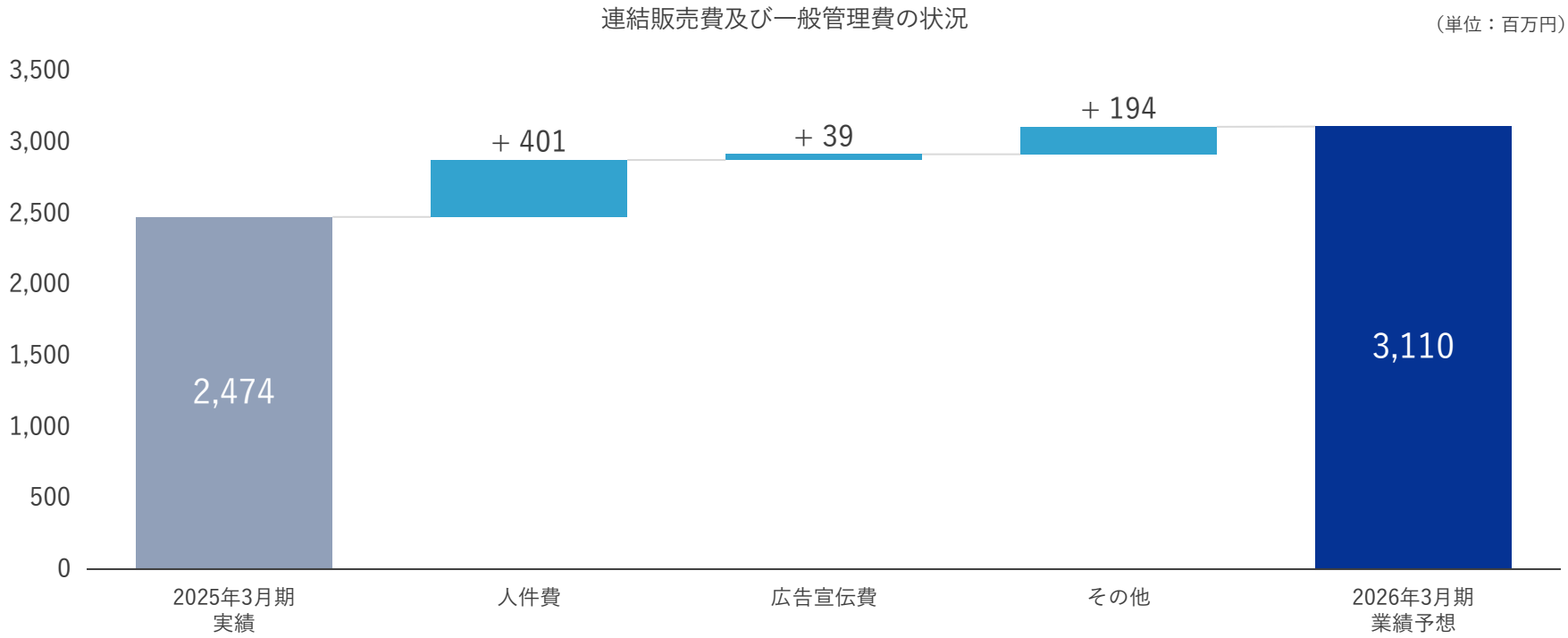
新製品・新機能開発人材への投資とソフトウェアの開発・改良に伴う減価償却費の増加を見込んでいます。通信費は、抜本的な抑制施策の実施により小幅な増加を見込んでいます



Copyright © Digital Arts Inc.

連結販売費及び一般管理費の状況

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んでいます



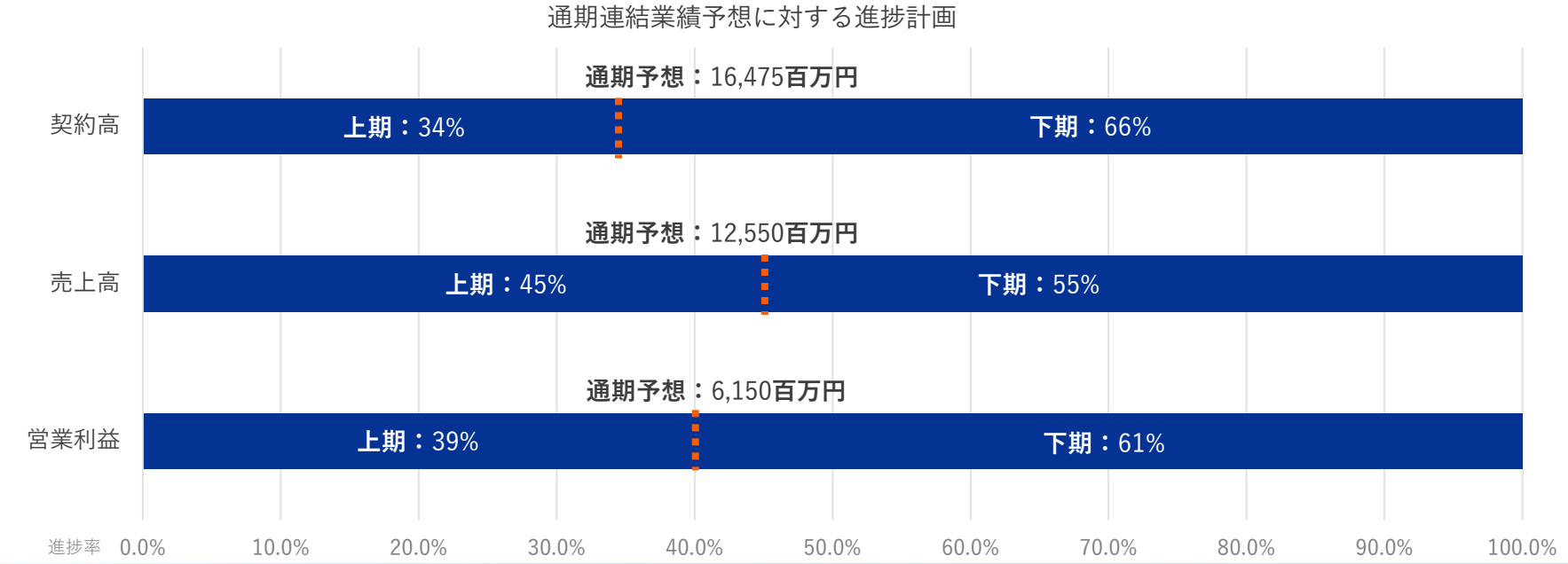
Copyright © Digital Arts Inc.

通期連結業績予想に対する進捗計画

契約高については、主に「GIGAスクール構想 第２期」案件の受注が下期に集中することを予定しているため、下期偏重の進捗を計画しています

売上高については、既に受注済みのクラウドサービス関連製品の売上高計上によって、契約高と比較すると、上期の比率が高くなる見込みです

営業利益については、販管費計画が上期偏重であるため、売上高の進捗に比べて、下期に偏重する見込みです



Copyright © Digital Arts Inc.

2026年３月期　第１四半期決算補足説明資料

07. 2026年３月期 株主還元

Copyright © Digital Arts Inc.

2026年３月期　株主還元

株主の皆様への利益還元をより充実させるため、2026年３月期から方針を変更いたします
新方針に基づく2026年３月期の株主還元については、以下のように計画しています

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

Copyright © Digital Arts Inc.

2026年３月期　第１四半期決算補足説明資料

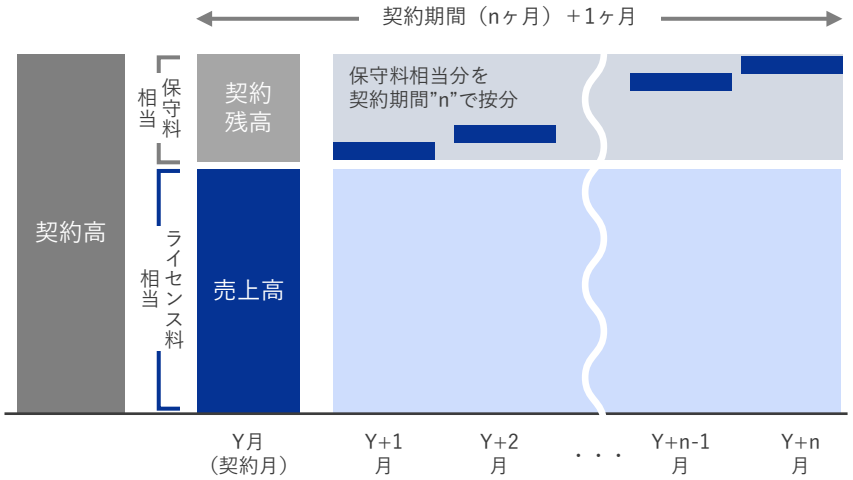
08. Appendix

Copyright © Digital Arts Inc.

補足

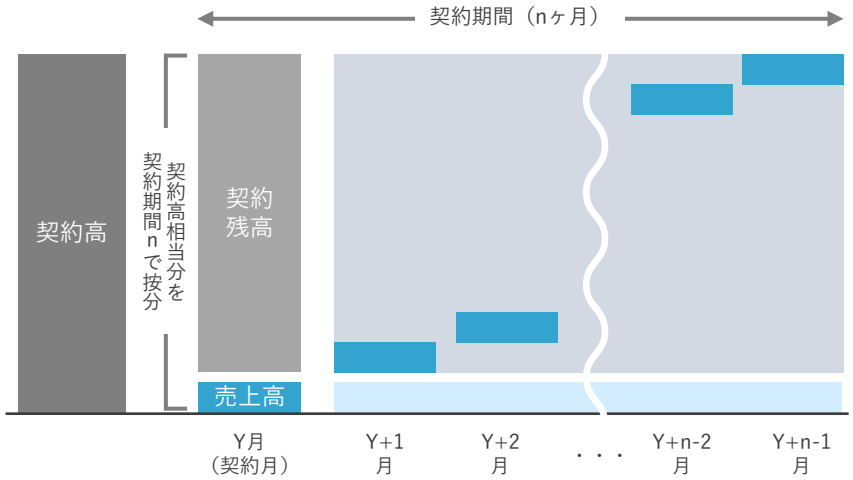
製品別の売上計上方法

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で売上高に計上します。
- 保守料相当分は契約期間で除した金額で按分計上します。

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）で売上高に計上します
- 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）が増加します。

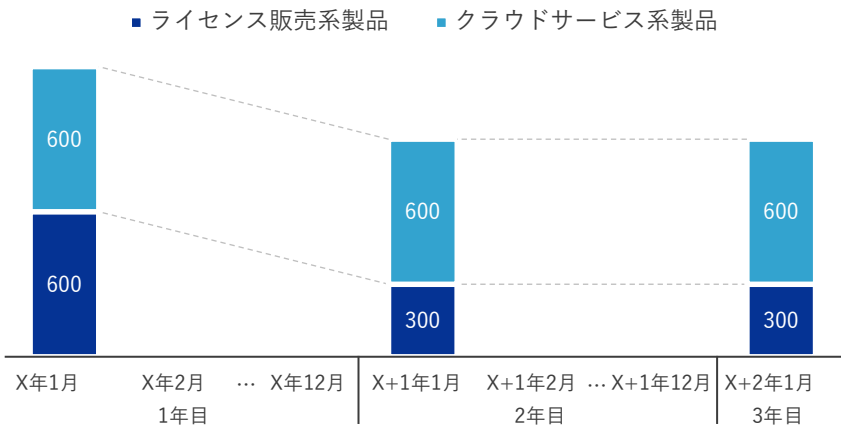
Copyright © Digital Arts Inc.

補足

製品別の契約高と売上高の関係（１年契約）

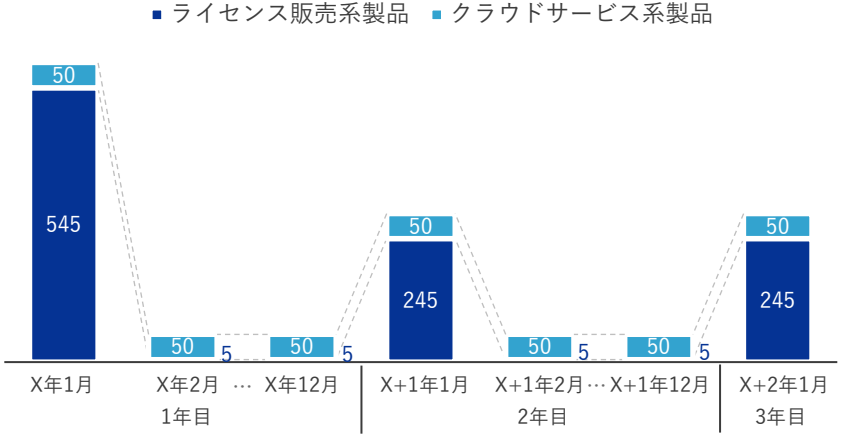
例えば、契約期間１年、契約高600万円の場合の契約更新時のライセンス販売系製品とクラウドサービス系製品の契約高と売上高の関係は下図の通りとなります。

契約高の推移



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りますが、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ります。
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ります。

売上高の推移



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となります。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しますが、クラウドサービス系製品は売上高に変動はありません。

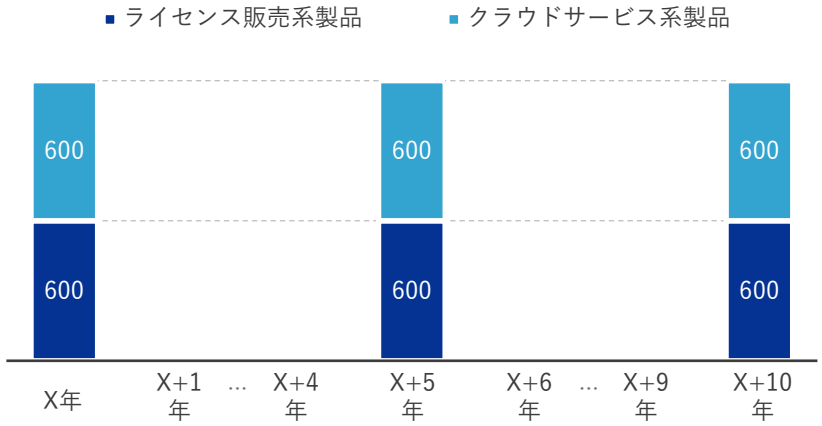
Copyright © Digital Arts Inc.

補足 製品別の契約高と売上高の関係（複数年契約）

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ります

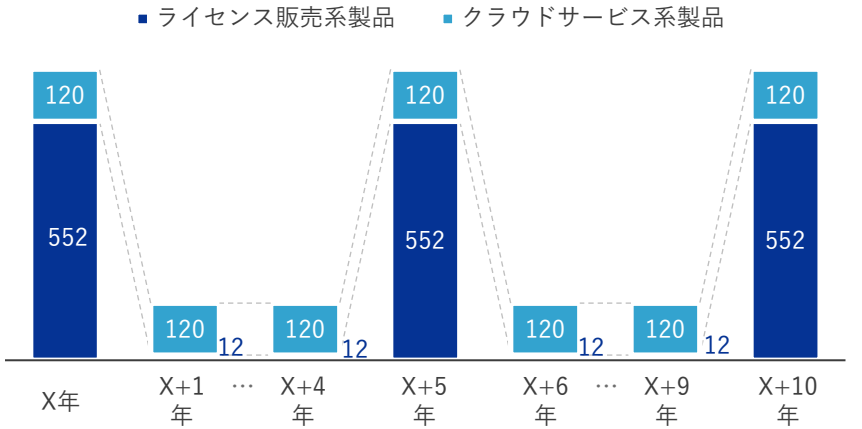
例えば、契約期間５年、契約高600万円の場合のライセンス販売系製品とクラウドサービス系製品の契約高と売上高の関係は下図の通りとなります。

契約高の推移



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ります。

売上高の推移



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ですが、クラウドサービス系製品は５年に渡り月額按分で売上高計上されるため、契約高と売上高の差額（契約残高）が大きくなります。

Copyright © Digital Arts Inc.

記述に関するご注意

- 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が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、Z-FILTER、DアラートおよびDコンテンツその他の当社・当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。

Copyright © Digital Arts Inc.

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