

2025年10月31日（金）

2026年3月期 第2四半期

機関投資家・アナリスト向け 決算説明会 書き起こし

デジタルアーツ株式会社



【イベント概要】

企業名：デジタルアーツ株式会社

証券コード：2326

イベント言語：日本語

イベント種別：機関投資家・アナリスト向け 決算説明会

イベント名：2026年3月期 第2四半期 決算説明会

決算期：2026年3月期

日程：2025年10月31日（金）

時間：16:00-17:00

開催方式：オンライン配信

登壇者：代表取締役社長 道具 登志夫

IR室 室長 谷崎 文彦

【司会】

皆様、ただいまよりデジタルアーツ株式会社 2025年3月期 第2四半期 決算説明会を開始いたします。

本日の出席者をご紹介します。代表取締役社長 道具登志夫でございます。IR室長 谷崎文彦でございます。それでは早速、道具より、デジタルアーツの決算概要につきましてご説明申し上げます。

【道具】

皆さま、本日はご多忙の中、当社のIR説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。本日は、これまでにないほど多数の機関投資家の皆さまにお集まりいただいております。心より御礼申し上げます。本日は、通常の決算説明会とは少し趣を変え、細かな数値のご説明にとどまらず、私自身の言葉で、当社の現状認識と今後の方向性について、より大局的な観点からお話し申し上げたいと考えております。個別の詳細や数値面でのご質問につきましては、後ほどIR担当者より丁寧にご説明させていただきますので、その際にお尋ねいただければ幸いです。

それでは早速、2026年3月期上期の業績および今後の展望についてご説明申し上げます。



昨日発表いたしました2026年3月期上期の業績結果は、こちらのとおりでございます。ご覧のとおり、契約高は前年同期比で+2,112百万円、売上高は+154百万円となりました。契約高が2,000百万円以上の増加となる一方で、売上高への反映がわずか154百万円にとどまったという点は、私自身も非常に衝撃的な結果でございました。期初においては、前期の実績を踏まえ、クラウド比率を高めた売上高計画を策定しておりましたが、ここまでの乖離が生じるとは予想しておりませんでした。売上高の動向に注目されていた投資家の皆さまには、大変申し訳なく感じております。

この上期の結果を真摯に受け止め、現在、三つの改善策をすでに実行に移しております。

一つ目は、「売上高のリアルタイム可視化」でございます。当社では従来より契約高を社内目標として掲げ、上期もその面では大きく成果を上げております。しかし、売上高との乖離を教訓に、今後は経理部門だけでなく、営業・マーケティングを含む全社で日次レベルで売上高を把握できる仕組みを構築しております。このシステムは年内の完成を予定しており、迅速な経営判断に役立ててまいります。

二つ目は、「営業案件の詳細な可視化」です。従来から案件管理は実施しておりますが、今後は各案件がクラウド型か、ライセンス販売型かといった区分をさらに明確にし、営業活動全体をより精緻に可視化する体制を整えております。

三つ目は、「クラウド中心の収益計画の明確化」です。契約高から売上高への計上を見直し、クラウドサービスを中心とした売上計画を基盤として策定しております。これにより、今後は契約構成と売上計上のタイミングとの乖離を極力減らしてまいります。

これら三つの改善策を通じて、再発防止と収益構造の透明化を図り、今後の売上計計画において同様の乖離が生じないように、全社一丸となって取り組んでまいります。

当中間連結会計期間の結果を受けて、当社のビジネスモデルが変化していることを実感しました。

契約高の中心がクラウドサービス系製品へと移行していることは、短期的な収益の揺らぎではなく、中長期的な成長基盤の拡大に向けた構造的な転換期であると捉えています。クラウドサービス移行の進展により、当社のビジネスモデルは「一時的なライセンス売上」から「継続的なサービス収益」へと着実に変化しており、将来にわたって安定的かつ持続的な成長が見込まれます。

このことから2026年3月期 通期業績予想の修正を行います。

ここで、通常は用意していないスライドを一枚挟ませていただきました。

上期を振り返りますと、当社のビジネスモデルが大きく変化したことを、改めて強く実感しております。これまで当社の契約高の約50%はライセンス販売によるものでした。

ライセンス販売は、契約をいただいた時点で、その大部分が即座に売上として計上されるモデルです。しかし現在では、契約高の中心がクラウドサービスへと移行しております。この構造変化こそが、今回の上期における実績、そして業績予想の修正につながった要因でございます。もっとも、当社としてはこのビジネスモデルの転換を決してネガティブなものとは捉えておりません。むしろ、クラウド型ビジネスへの移行により、より継続的で安定した成長を見込むことができると考えております。

契約高そのものは大きく伸長しており、社内全体としても非常に前向きで、ポジティブな雰囲気に包まれております。

この流れを確かな成長へと結びつけ、企業価値の一層の向上を目指してまいります。



そのような状況を踏まえ、当社は上期の結果を真摯に受け止め、このタイミングで通期の業績予想を修正いたしました。本日の説明の中でも、ここが最も重要なポイント、いわば本日のメインテーマとなります。昨日の発表後には、多くの機関投資家の皆さま、そして個人投資家の皆さまからも、さまざまなお問い合わせを頂戴いたしました。

当初の期初計画では、契約高 16,475 百万円、売上高 12,550 百万円という数字を公表しておりました。もしこのタイミングで修正を行わず、従来計画のまま下期に向けて IR 活動を続けていた場合、「果たしてこのままのペースで通期売上を達成できるのか」というご質問を多くいただくことは、容易に想像できたところでございます。したがって、そうした不安を投資家の皆さまにお持ちいただくよりも、上期の実績と反省を踏まえた上で、しっかりと現実的な見通しを示すことが重要と判断し、このたび通期業績予想の修正を発表させていただきました。その結果、契約高は前年同期比で約 80% 増、期初計画比でも約 15% 増となっております。一方、売上高は前年同期比で約 18% の増加、ただし期初計画比では約 6% の減少となりました。

利益につきましては、スライドにお示ししておりでございます。

今回の業績予想修正の理由についてご説明いたします。

まず、契約高の成長要因の大半は「GIGA スクール構想」関連の案件によるものです。売上高の算出にあたっては、下期に見えている案件のうち、クラウドかオンプレミス（ライセンス販売）かが不明なものについては、すべてクラウドとして計上しております。したがって、「クラウド比率が上がったために予算を達成できない」ということではなく、あくまでクラウドベースで保守的に見積もった売上高であるという点を、まず強調しておきたいと思います。

次に、企業向け事業の下期計画についてです。こちらは、上期と同等の成長率を前提として算出しております。つまり、見込みの薄い大きな上振れ要素を織り込むことなく、現時点で確実に見えている範囲内での堅実な見通しとしています。

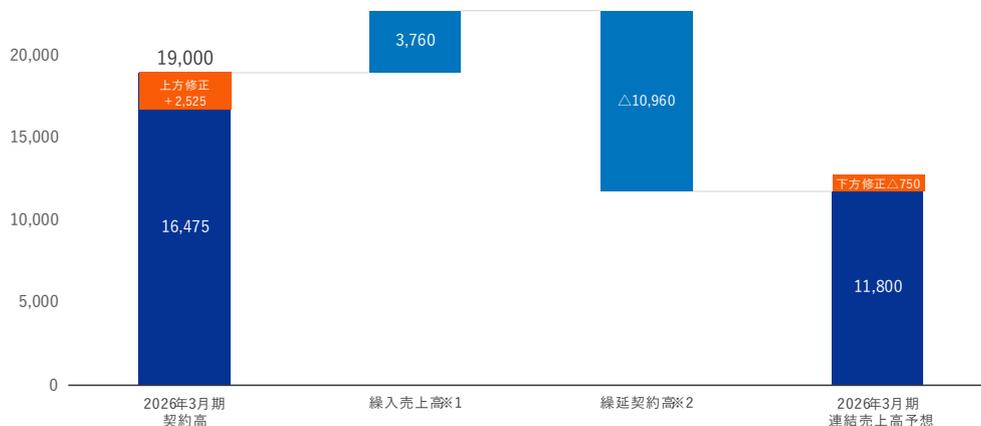
また、公共分野においても複数の大型案件が下期に控えております。特にオンプレミス（ライセンス販売）製品は売上へのインパクトが大きいものの、これらを計画に含めると、「大型案件の期ずれにより予算未達となった」といったリスクが生じかねません。そこで、これらの案件はあえて計画に織り込まず、確実性の高いクラウド中心の売上を基に予想を立てております。

したがって、今回の修正後の数字は、少なくともこの水準（契約高・売上高・営業利益）は確実に達成できるという前提のもとで掲げております。もちろん、社内的には今回のような契約高の修正は行っておりません。企業向け事業のさらなる成長や、オンプレミス製品の受注拡大を目指す体制も変わっておりません。むしろ、社内では今回発表した数値を上回る成果を目指して、すでに動き出しております。この点は、まさに多くの投資家の皆さまが最も関心をお持ちの部分かと思っておりますので、この場でしっかりとお伝えしておきたいと思います。

契約高及び売上高の業績予想修正

DigitalArts
30YEARS

(単位：百万円)



※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）、売上戻り及び海外子会社売上

7

Copyright © Digital Arts Inc.

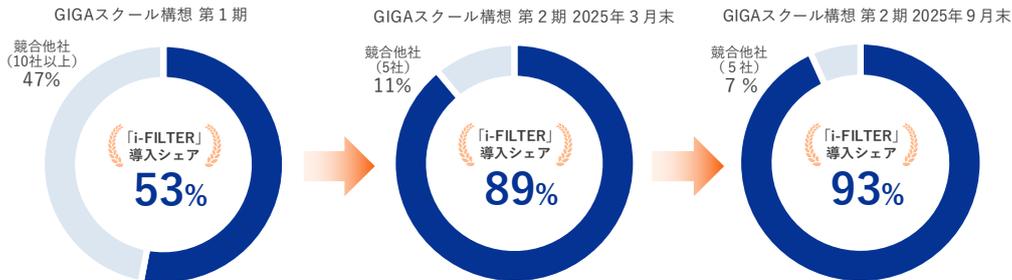
こちらがそれを表にしたところがございます。一番左が契約高 19,000 百万円に、繰入売上高が 3,760 百万円。そして、翌期以降に繰延べられる契約高が 10,960 百万円、通期の着地としては、11,800 百万円になっております。



改めて振り返りますが、先ほど申し上げたとおり、現在お示ししている数字については、すでにある程度確度をもって見通せる水準にあると考えております。そのうえで、ここからさらに売上高を上積みできるよう、しっかりと取り組んでまいります。

なお、決算短信補足説明資料の P11 から P28 にかけての詳細につきましては、本日は説明を割愛させていただきます。資料をご覧のうえでご不明な点がございましたら、後日 IR 担当までお問い合わせいただければと存じます。

競争優位性の高い「i-FILTER」を営業・マーケティング活動を通じて積極的に訴求した結果、導入シェア**93%**を達成

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9月）

ここからはポイントとなる部分をご説明いたします。

今回、契約高の上方修正につながった主な要因は「GIGA スクール構想」関連の案件でございます。上期の結果として、当社のシェアは93%という水準となりました。当初は100%のシェア獲得を目指しておりましたが、既存の他社製品からの切り替えが難しい地域も一部にあり、残念ながら完全な達成には至りませんでした。しかしながら、ここまで高い水準までシェアを拡大できたことは、非常に意義のある成果であると考えております。

なぜ私たちが「100%のシェア」を目指しているのか。それは、当社の創業の原点であるフィルタリング事業の理念——“子どもを安全に守る”という思いにあります。現在、GIGA スクール構想により学校から配布されている端末のうち、93%に当社のフィルタリング製品が導入されています。しかし、子どもたちは学校だけでなく、家庭でも私用のスマートフォンを利用しています。私たちは、その環境においても子どもたちを守りたいと考えております。そのため、上期より家庭向けの総合セキュリティソフトの販売を開始いたしました。

今後は、子どもたちが利用するあらゆるデバイスに対して、当社のソリューションを順次展開し、最終的には「すべての子どもを、すべてのデバイスで守る」という目標を実現してまいります。

少し余談になりますが、興味深いお話をさせていただきます。最近では ChatGPT など新しい検索ツールも注目を集めていますが、依然として Google 検索は世界で最も利用されている検索エンジンです。世界全体では、1日あたり約 137 億回もの検索が行われているそうです。日本国内に目を向けますと、全ての検索エンジンを合わせて1日あたり約 11 億回の検索が行われており、そのうち約 8 億回が Google 検索によるものだと言われています。

ここで少しイメージを広げていただきたいのですが、現在、日本の小中学生はおよそ 900 万人強おります。今回、当社の「i-FILTER」が GIGA スクール端末の 93% に導入されており、今後もこのシェアが維持された場合、約 840 万人の児童生徒が「i-FILTER」を通じてインターネットを利用することになります。昨日（10月30日）のデータによりますと、GIGA 端末を通じて「i-FILTER」で処理されたアクセス数は、わずか1日で 36 億ページにのぼりました。つまり、日本の子どもたちは1日に 36 億ページものウェブページにアクセスし、そのすべてを当社のデータベースが安全かどうかを判定しているということになります。検索回数とウェブページ数を単純に比較することはできませんが、それでもこの数字が示すのは、「日本の子どもたちのオンライン体験の大部分が、当社の技術のもとで守られている」という事実です。

この価値をどう評価いただくかは皆さまに委ねたいと思いますが、私自身は、これは短期的な売上では測れない中長期的な企業価値であると考えております。だからこそ、私たちは 100% のシェア獲得を目指し、子どもたちの安全なインターネット環境を守り抜くという使命を果たしてまいります。

| GIGAスクール構想 上期状況 | 企業向け市場アップセル/クロスセル 上期状況 | GIGAスクール構想除く公共向け市場 上期状況 |
|---|--|---|
| 「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から、契約高は大幅に成長 | 「GIGAスクール構想 第2期」案件の対応にリソースをとられ、低調な結果 | 契約手続きの遅延によって、一部案件の下期へのスライドが発生 |
| <p>下期取組み</p> <p>引き続き、プロジェクトチームにて徹底的な個別案件の進捗管理を行い、上期以上の成長を目指す</p> | <p>下期取組み</p> <p>新たに組成するプロジェクトチームにて施策取組みのための全社リソース配分をマネジメント</p> <p>ターゲットリストにおける案件進捗状況の個別管理と成功事例の共有を行い、成長を加速させる</p> | <p>下期取組み</p> <p>上期途中よりプロジェクトチームを組成し、公共機関案件の個別進捗管理を開始</p> <p>この取組みを下期も継続することで、確実な案件の受注を狙う</p> |

続いて、下期の取り組みについてご説明いたします。

先ほど通期計画の中で、企業向け事業の下期については「上期と同程度の成長率を見込んでいる」と申し上げました。そのため、皆さまの中には「企業向けの成長が鈍化しているのではないか」という印象をお持ちの方もいらっしゃるかと思います。私たちもその点は十分に認識しております。

ただし、ここで強調したいのは、過去1～2年にわたって取り組んできた「GIGAスクール構想 第2期」の成果です。シェア100%の達成には惜しくも届かなかったものの、このプロジェクトは当社にとって大きな成功であったと考えております。その成功の背景には、開発本部・マーケティング本部・営業本部が一体となり、PDCAサイクルを的確に回し続けたことがあります。

この一連の取り組みは、社内にとって非常に貴重な経験であり、「明確な目標に向かって全員が動けば必ず成果を出せる」という確かな自信と組織力を生み出しました。この成功体験と組織の勢いを、今後は企業向け事業にも横展開してまいります。すでに具体的な取り組みはスタートしており、企業向け市場を決して諦めたわけではございません。むしろ、私たちは企業向け分野にこそ、GIGAスクール構想を上回る規模の大きな成長機会があると捉えております。

下期以降は、この領域でも圧倒的なシェア獲得を目指し、全社一丸となって挑戦してまいります。

従来のセキュリティ対策は、「攻撃を受けること」を前提とした“検知と対応”型が主流
しかし、サイバー攻撃の手口が巧妙化し、従来のアプローチでは被害を完全に防ぐことが難しくなっている今、
信頼できる通信や挙動のみを許可することで、「攻撃自体を未然に排除する」発想が企業のセキュリティ対策
において求められている

| 比較軸 | 「ホワイト運用」以外の従来型 | ホワイト運用 |
|---------|------------------|------------------|
| 考え方 | 「悪意ある通信」を見つけ遮断 | 「信頼できる通信」だけを許可 |
| セキュリティ観 | 被害発生後の対応を前提とする | 原則として被害を未然に防ぐ設計 |
| 学習データ | 攻撃ログをもとに検出モデルを構築 | 信頼できる情報ソースに基づき構成 |
| 防御順序 | 侵害後に検知・対応 | 侵害の前段階でアクセス自体を排除 |
| リスク許容 | 一定の被害は不可避という前提 | 被害ゼロを目指す積極的防御を重視 |

では、下期の成長戦略についてお話しいたします。

改めて申し上げますと、皆さまもご存じのとおり、これまでの一般的なセキュリティ対策だけでは十分ではないことが、昨今、サイバー攻撃の被害を受けて復旧に苦慮されている大手企業様の事例を見ても明らかでございます。もはや「世界で最も売れているセキュリティソフトを導入していれば安心」という時代ではありません。世界で最も利用されているソフトウェアは、同時に世界で最も攻撃対象にされやすいという現実がございます。

そこで当社が8年前から提唱しているのが、「ホワイト運用」という新しいセキュリティの考え方です。これは、攻撃を受けてから防御するのではなく、攻撃そのものを未然に排除するというアプローチでございます。

今回のスライドに、従来型の対策と当社の「ホワイト運用」の考え方の違いを分かりやすくまとめた表を掲載しております。（こちらは、最近話題の ChatGPT がわかりやすく整理してくれたものです。）従来のセキュリティ対策を否定するものではありません。

ただ、私たちが長年提唱してきたこの「ホワイト運用」という考え方こそ、これからの時代に求められる次世代のセキュリティモデルであると確信しております。特に下期以降は、企業向け市場においてこの「ホワイト運用」を前面に打ち出し、積極的に提案活動を展開してまいります。

攻撃を“防ぐ”から“起こさせない”へ——当社の強みを最大限に発揮し、企業の安心・安全を支えてまいります。

ホワイト運用[®]の利用者数

1,428万人

マルウェア感染被害報告件



i-FILTER[®]
Ver.10

m-FILTER[®]
Ver.5

z-FILTER[®] NEW
ゼロフィルター

※ 2025年9月末時点における「i-FILTER」Ver.10、「m-FILTER」Ver.5、「i-FILTER@Cloud」、「m-FILTER@Cloud」のユーザーのマルウェア感染被害報告件数(自社調べ)

現在、当社のサービス利用者数は1,428万人に達しております。これらの利用者はすでに、当社が提唱する「ホワイト運用」という考え方に基づいた環境で、日々安全にインターネットを利用されています。その結果として、これまでにマルウェアによる被害報告は一件もなく、ゼロ件を維持しております。

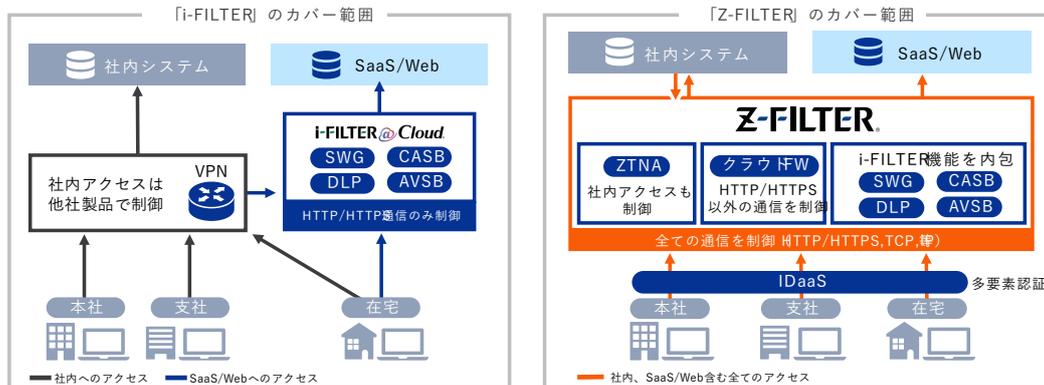
当社の「ホワイト運用」は、“危険を検知して防ぐ”という従来の発想ではなく、「安全な情報だけにアクセスを許可する」という考え方に立脚しており、この仕組みにより被害ゼロを実現しています。今後は、この実績と安全性をさらに多くの企業・公共機関へ広げてまいります。特に企業分野においては、経営者の皆さまが常に「自社が次の被害対象になるのではないか」という不安を抱えておられるのが実情です。だからこそ、当社としては、この“被害を受けないセキュリティ”という価値を早急に、そして積極的に発信していくことが重要だと考えております。

下期以降は、この点を軸に企業向けPRを強化し、より多くの企業の安心と信頼を支えてまいります。



ご参考：「i-FILTER」と「Z-FILTER」の違い

「Z-FILTER」は、「i-FILTER」の全機能を包含し、「ZTNA」および「クラウドファイアウォール」を備えることで、**全ての通信の統合的な制御を実現**。また、「IDaaS」による**安全なユーザー認証にも対応**しており、ゼロトラストに基づく高度なセキュリティ環境を提供



ご参考：「Z-FILTER」提供プラン



| | i-FILTER@Cloud 500円/月 (税抜) | SWG 1,500円/月 (税抜) | SWG ID 1,750円/月 (税抜) | SSE 2,000円/月 (税抜) |
|----------------------|-------------------------------|----------------------|-------------------------|----------------------|
| ZTNA | — | — | — | ● |
| IDaaS※1 | — | — | ● | ● |
| URLフィルタリング | ● | ● | ● | ● |
| DNSセキュリティ | — | ● | ● | ● |
| CASB | ● | ● | ● | ● |
| クラウドファイアウォール | — | ● | ● | ● |
| IPS | — | ● | ● | ● |
| Anti-Virus & Sandbox | 有償OP | ● | ● | ● |
| IPsec/GRE※2 | — | 有償OP | 有償OP | 有償OP |
| DLP※3 | 有償OP | 有償OP | 有償OP | 有償OP |

※1 Startinが標準搭載されています。(ブランド名称はStartinとして表示されます)。既存でIDaaS製品をご利用中の場合、SAML2.0に対応しているIDaaS製品との連携も可能です。
 ※2 通信帯域・容量費用により変動いたします
 ※3 1ユーザーあたり一律100/月となります

新製品も出していきます。

今年度新製品

個人向け総合セキュリティ製品「i-フィルター 10」



スマホやPCの利用シーンごとに必要なセキュリティ機能と「ホワイト運用」を搭載した個人向け総合セキュリティ製品「i-フィルター 10」を8月から販売開始

| | | |
|---|---|---|
| <p>インターネットアクセス ▶ 詐欺サイト対策</p> <ul style="list-style-type: none"> 個人情報などを盗むフィッシングサイトや詐欺サイト、危険サイトをブロック 新たに発生する詐欺サイト、危険サイトもブロック | <p>メール(SMS) ▶ 詐欺メール対策</p> <p>受信メールに、銀行や公的機関を装った詐欺サイトが記載されていても、安全が確認できていないサイトはブロック</p> | <p>電話 ▶ 詐欺電話(迷惑電話)対策</p> <p>危険な着信があった際、画面上に警告を出し、ボイスフィッシング詐欺などに関わる可能性を抑制</p> |
| <p>アプリ ▶ 危険アプリ対策</p> <ul style="list-style-type: none"> インストールするだけで危険なアプリをブロック アプリを経由したインターネットアクセスでも、危険サイト、詐欺サイトへのアクセスをブロック | <p>Wi-Fi ▶ 危険Wi-Fi検査</p> <p>野良Wi-Fiなど、脆弱なWi-Fiや情報を盗まれる可能性のあるWi-Fiに接続する際に警告</p> | <p>見守り ▶ 利用状況可視化/位置情報確認</p> <ul style="list-style-type: none"> 見守り設定を行ったお子さまやシニア世代のインターネットアクセス状況を管理画面から確認可能 ご家族の端末の位置情報をリアルタイムに確認 |

先ほど申し上げた家庭向けの製品「i-フィルター10」も上期に出しました。

「m-FILTER@Cloud」「f-FILTER」「StartIn」の3製品を導入したクロスセル事例

株式会社インフォファーム「m-FILTER@Cloud」「f-FILTER」「StartIn」導入事例

株式会社インフォファームは、岐阜県を中心に、中小企業や自治体、医療機関などへITソリューションを提供する地域密着型の企業です。同社は、Microsoft 365へのメールシステム移行を機に、利便性とセキュリティの両立を図るため、デジタルアーツ社の「m-FILTER@Cloud」「f-FILTER」「StartIn」を導入しました。

これにより、**スパムやウイルス対策**、**脱PPAP対応**、**シングルサインオンによる安全な認証管理を実現**。多層的な防御とクラウド対応の統合セキュリティ基盤を構築し、**短期間で安定した運用を実現**しました。今後は、ゼロトラストの考え方にに基づき、SASE対応やDX推進を見据え、地域の企業に対して安全で信頼性の高いIT環境を提供していく方針です。



また、今申し上げたセキュリティ対策の導入事例です。入れてよかったというお声を頂いた導入例をいくつも頂戴しております。

実際のランサムウェア攻撃から顧客情報を守った事例

株式会社朋栄「FinalCode」導入事例

株式会社朋栄は、横浜銀行および神奈川銀行の法人・個人顧客向けに保険代理店業務を行う地域密着型企業です。

損害保険・生命保険代理店



同社は、8万件を超える顧客情報を安全に管理するため、2023年にファイル暗号化・遠隔削除ソリューション「FinalCode」を全社的に導入しました。

「FinalCode」はファイル作成時点で自動暗号化を行い、透過暗号化により業務効率を損なうことなく高い情報保護を実現しています。

2024年11月に発生したランサムウェア攻撃においても、情報流出や改ざんは一切確認されず、個人情報保護委員会から秘匿化が認められ、情報漏えい報告の対象外となりました。

今後は、定期的な脆弱性診断および多層防御の強化を継続し、サイバー保険の提案・導入支援を通じて、地域社会に安全で信頼性の高いIT環境を提供してまいります。

ここで一つ、具体的な事例をご紹介します。

朋栄様では、当社の情報漏えい防止ソリューションである「FinalCode」を導入いただいております。同社は、すべての社内ファイルを「FinalCode」で暗号化していたことにより、ランサム

ウェア攻撃の被害を完全に免れることができました。さらに、攻撃によって一部のデータが外部に持ち出されたものの、暗号化された状態であり、第三者が閲覧できないことから、情報漏えい報告の対象外、すなわち「実質的に情報漏えいは発生していない」と認定されております。この結果について、朋栄様からは非常に高い評価と感謝のお言葉を頂戴しております。来月には、この朋栄様の事例を中心とした導入企業セミナーを開催する予定です。

このように、実際の成功事例やお客様の声をもとに、下期以降は企業向け分野での展開をさらに加速してまいります。

2026年3月期 通期業績予想（連結）

DigitalArts
30YEARS

(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 |
|-----------------|------------------|------------------|--------|--------|
| 契約高 | 10,570 | 19,000 | +8,429 | +79.7% |
| 売上高 | 9,982 | 11,800 | +1,817 | +18.2% |
| 売上原価 | 2,948 | 3,296 | +348 | +11.8% |
| 売上総利益 | 7,033 | 8,503 | +1,469 | +20.9% |
| 売上総利益率 | 70.5% | 72.1% | - | - |
| 販売管理費 | 2,474 | 2,895 | +420 | +17.0% |
| 営業利益 | 4,558 | 5,607 | +1,048 | +23.0% |
| 営業利益率 | 45.7% | 47.5% | - | - |
| 経常利益 | 4,562 | 5,627 | +1,064 | +23.3% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 3,183 | 3,880 | +696 | +21.9% |

42

Copyright © Digital Arts Inc.

2026年3月期 通期業績予想（個別）

DigitalArts
30YEARS

(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 |
|--------|------------------|------------------|--------|--------|
| 契約高 | 10,561 | 18,995 | +8,433 | +79.9% |
| 売上高 | 9,972 | 11,795 | +1,822 | +18.3% |
| 売上原価 | 2,945 | 3,295 | +349 | +11.9% |
| 売上総利益 | 7,026 | 8,499 | +1,472 | +21.0% |
| 売上総利益率 | 70.5% | 72.1% | - | - |
| 販売管理費 | 2,464 | 2,883 | +419 | +17.0% |
| 営業利益 | 4,562 | 5,615 | +1,052 | +23.1% |
| 営業利益率 | 45.8% | 47.6% | - | - |
| 経常利益 | 4,569 | 5,635 | +1,065 | +23.3% |
| 当期純利益 | 3,187 | 3,888 | +700 | +22.0% |

43

Copyright © Digital Arts Inc.

連結売上原価と販売費及び一般管理費予想

DigitalArts
30YEARS

(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 |
|------------|------------------|------------------|------|--------|
| 売上原価 | 2,948 | 3,296 | +348 | +11.8% |
| 労務費 | 1,040 | 1,215 | +175 | +16.8% |
| 減価償却費 | 865 | 929 | +64 | +7.4% |
| 通信費 | 1,505 | 1,682 | +177 | +11.8% |
| その他 | 653 | 702 | +49 | +7.5% |
| 他勘定振替 | △1,116 | △1,233 | △117 | △10.5% |
| 販売費及び一般管理費 | 2,474 | 2,895 | +421 | +17.0% |
| 人件費 | 1,229 | 1,562 | +333 | +27.2% |
| 広告宣伝費 | 309 | 255 | △54 | △17.4% |
| その他 | 936 | 1,077 | +141 | +15.1% |

通期は、ご説明した通りでございます。特に費用的に何かが増えるということではありませんので、契約高、売上高をしっかりとやっていくということでございます。

株主の皆様への利益還元の充実を図るため、2026年3月期より株主還元方針を改定
改定後の方針に基づく2026年3月期の株主還元については、以下のとおり計画

| 2025年3月期 | 2026年3月期 |
|-----------------|---|
| 方針 | 方針 |
| 目標連結配当性向 30%以上 | 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 |
| 株主還元 | 2026年3月期 株主還元（予想） |
| 配当金 1株あたり85.00円 | 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 |

最後に、株主還元についてご説明いたします。

まず、方針につきましては期初にお示しした内容から変更はございません。右側に記載のとおり、自己株式の取得枠（総額 10 億円）については、本日、残りの 5 億円分の取得を実施することを発表いたしております。また、配当につきましても現時点では期初の予定どおりでございます。

なお、昨日の公表以降、多くの投資家の皆さまから「上期の実績および通期計画を踏まえると、来期中期経営計画、特に売上高予想に変更はありますか」というご質問をいただいております。この点につきましては、当期の決算が確定した段階で、速やかに社内で精査し、正式に公表させていただく予定です。私自身の感触としては、皆さまが試算されている水準に比較的近い数字になるのではないかと考えております。

以上をもちまして、私からのご説明を終わらせていただきます。本日はご清聴いただき、誠にありがとうございました。

【司会】

それでは只今より質疑応答の時間とさせていただきます。

【質疑応答】

◆新製品「Z-FILTER」の最新状況を教えてください。

【道具】

現在、約 60 件の案件が創出できております。そして来週、いよいよ新製品「Z-FILTER」の発売日を迎えます。この「Z-FILTER」は、当社の主力製品である「i-FILTER」を包含し、それをさらに拡張した、より広範なセキュリティ領域をカバーする次世代の主力製品として位置づけております。

| ご参考：「Z-FILTER」提供プラン | | DigitalArts 30YEARS | | | |
|----------------------|------------------------------|------------------------|------------------------|---------------------|--|
| | i-FILTER@Cloud 500円/月（税抜） | SWG 1,500円/月（税抜） | SWG ID 1,750円/月（税抜） | SSE 2,000円/月（税抜） | |
| ZTNA | — | — | — | ● | |
| IDaaS※1 | — | — | ● | ● | |
| URLフィルタリング | ● | ● | ● | ● | |
| DNSセキュリティ | — | ● | ● | ● | |
| CASB | ● | ● | ● | ● | |
| クラウドファイアウォール | — | ● | ● | ● | |
| IPS | — | ● | ● | ● | |
| Anti-Virus & Sandbox | 有償OP | ● | ● | ● | |
| IPsec/GRE※2 | — | 有償OP | 有償OP | 有償OP | |
| DLP※3 | 有償OP | 有償OP | 有償OP | 有償OP | |

※1 Startinが標準搭載されています。（ブランド名称はStartinとして表示されます）。既存でIDaaS製品をご利用中の場合、SAML2.0に対応しているIDaaS製品との連携も可能です。
※2 通信帯域・容量費用により変動いたします
※3 1ユーザーあたり一律100/月となります

将来的には、既に「i-FILTER」を導入いただいているお客様が、順次この「Z-FILTER」へとリプレース（乗り換え）していくことを想定しております。「Z-FILTER」と「m-FILTER」、そしてバックアップやエンドポイント（端末監視）などを組み合わせることで、当社製品のみで包括的なセキュリティソリューションをワンストップで提供できる体制が整うこととなります。この点を非常に重要な成長ドライバーとして期待しております。

ビジネス面から申し上げますと、既存の「i-FILTER」は 1 ユーザーあたり月額 500 円ですが、現在特に引き合いが多いのが、1 ユーザーあたり月額 2,000 円の SSE プランです。このプランは、認証機能から ZTNA（脱 VPN）までを包括的に提供しながら、業界でもほぼ最安値に近い価格帯を実現しています。

加えて、

- ・国産製品であること
- ・価格の据え置き（値上げなし）
- ・為替の影響を受けない安定性
- ・当社独自の**「ホワイト運用」**の思想

これらの強みが市場から高く評価されており、既に多数の引き合いをいただいております。受注単価の面でも、SSE プランの定価は「i-FILTER」の3倍以上となっており、既存顧客がこの「Z-FILTER」に移行していくことで、既存ビジネス全体の収益が大きく拡大する可能性があります。

「Z-FILTER」は予定通り来週発売を迎え、現在も非常に多くのお問い合わせをいただいております。機能面の詳細につきましては、当社ホームページにも掲載しており、発売日には広告展開も予定しておりますので、ぜひそちらもご覧いただければと思います。

◆企業向けはたくさん製品を投入してきましたが、成長率が緩やかでした。要因は営業体制だけでしょうか。

【道具】

営業体制だけが要因というわけではございませんが、正直なところ、私自身を含め、社内の注力が「GIGA スクール構想」案件に偏っていたという点は否認しません。この1～2年で数多くの新製品をリリースしてまいりましたが、当社の企業向けビジネスは、これまでおおむね1,000ライセンス以上の中堅・大企業のお客様が中心でした。しかしながら、日本企業の約99%は中小企業であり、今後この市場を本格的に開拓していくためには、「これ一つ導入すれば十分」と言っていたような、中小企業向けのシンプルかつ実用的な製品ラインアップをさらに一つ、二つ追加していく必要があると考えております。

一方で、来週発売を迎える「Z-FILTER」は、主に中堅企業以上のお客様のニーズに応える製品です。下期以降は、この層を中心に積極的に販売を展開してまいります。

また、将来的に数百億円規模の売上高を目指すには、中小企業向け製品の開発・販売体制を強化することに加え、「GIGA スクール構想」で成功した戦略的PDCAの運用モデルを、企業市場にも展開していくことが不可欠と考えております。ご承知のとおり、企業向けビジネスは「今日ご提案して明日ご契約」という性質のものではありません。当社の平均的な受注リードタイムは3～4か月でございます。したがって、「Z-FILTER」は来週発売を迎えますが、今期中に大きく売上が立つというよりは、次期以降への積み上げ期と捉えております。

これまでも何度かこの場で「企業向けを強化します」と申し上げてまいりましたが、改めてこの下期こそ、企業向け事業の成長基盤を確実に築く期間として、全力で取り組んでまいります。

◆企業向けがやや鈍化してしまった背景として、地方拠点の人員リソースが GIGA に割かれすぎてしまったことがあると思いますが、今後こうならないための具体策の詳細、その具体策によってどういった定量的な影響が出るとお考えですか？

【道具】

おっしゃるとおりでございます。現在、拠点体制を含め、営業人員の増強に向けて具体的に動いている段階です。上期の段階で、すでに下期に向けた主要な案件の仕込みや準備は一定程度完了しております。そのため、下期は企業向け営業に十分な時間とリソースを確保できるスケジュールを組んでいる状況でございます。(決算短信補足説明資料の P32 もご参照ください。)

今後は、こうした体制をさらに強化すべく、人的リソースの拡充を着実に進めてまいります。営業力の底上げには一定の時間を要しますが、しっかりと育成と配置を進めながら、中長期的な成長につなげてまいります。

◆企業において、セキュリティ対策が不十分なところは、どの程度あるのでしょうか（開拓余地を伺いたいです）。

【道具】

現状、当社の製品ラインアップにおいては、PC やスマートフォン内部での不正な挙動を監視する「端末監視（エンドポイント）」ソリューションがまだございません。また、バックアップソリューションについても、今後新たに開発を進めていく予定でございます。これらの機能を含めた一連のソリューションを一つのパッケージとして提供できるようになれば、たとえ社員数が数名規模の中小企業様であっても、当社の製品だけで包括的なセキュリティ対策を完結できる環境を実現できると考えております。

次に、企業向け市場の開拓余地について申し上げます。現在、当社の売上高のうちおよそ半分が企業向け事業によるものです。一方で、同業他社様の国内企業向け売上高は、おおむね 500 億円から 800 億円規模に達しており、当社の現在の売上高を基準に試算いたしますと、少なくとも 10 倍以上の市場ポテンシャルが存在していることとなります。したがって、私たちが「企業向け事業をしっかりと開拓できた」と胸を張って申し上げられるのは、企業向け売上高が 500 億円～800 億円規模に達したときだと認識しております。その実現に向け、今後は中小企業様にも導入しやすい製品群を順次拡充し、「デジタルアーツ製品だけで企業全体を守ることができる」体制の構築を目指してまいります。

◆手元現預金が依然として潤沢だと思いますが、株主還元について追加的に考えていることはありますか？

【道具】

おっしゃるとおりでございます。国としても、潤沢な資金を持つ上場企業に対して、さまざまな株主還元施策を促す方針を打ち出しており、その動きについては私どもも十分に認識しております。今後、当社としても「どのような形で株主の皆さまへ還元していくことが最も望ましいのか」について、引き続き慎重に検討を重ねてまいりたいと考えております。

一方で、株主様や投資家の皆さまの中には、「還元よりも、さらなる成長投資に資金を充ててほしい」というご意見をお持ちの方もいらっしゃいます。私たちはそのお声も真摯に受け止めており、成長と還元のバランスをしっかりと見極めながら、中長期的に魅力ある企業であり続けることを目指してまいります。

【道具】

本日はお忙しい中、当社の説明会にご参加いただき、誠にありがとうございました。昨日発表いたしました業績予想につきましては、確実に今期の着地を達成できるよう、全社一丸となって取り組んでまいります。引き続き、ご支援・ご期待のほどよろしくお願い申し上げます。

本日は誠にありがとうございました。

【司会】

これもちまして質疑応答の時間を終了とさせていただきます。本説明会の内容に関するご質問は随時受け付けておりますので、IR 担当までご連絡くださいませ。

以上をもちまして、デジタルアーツ株式会社 2026 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会を終了いたします。本日はお忙しい中ご出席を賜りまして誠にありがとうございました。

以上