

2026年 3 月期 第 2 四半期決算
(2025年 4 月 1 日～2025年 9 月30日)

決算補足説明資料

2025年10月30日
デジタルアーツ株式会社
(証券コード 2326)



NEW

SSE

シンプルかつ強固なネットワーク
セキュリティの実現をサポート



Z-FILTER
ゼットフィルター

IDaaS

多要素認証を搭載し、クラウド
サービスの安全なID管理を実現を支援



Start In

ファイル

ファイル暗号化・遠隔削除
ソリューション



FINALCODE

FINALCODE@Cloud

Web

セキュリティを意識することのない
安全なWebアクセスを実現を支援



i-FILTER
i-FILTER@Cloud

エンドポイント セキュア・プロキシ 【家庭向け】
Webセキュリティ アプライアンス 総合セキュリティ

i-FILTER **ID-SPA** **i-フィルタ10**
ブラウザ & クラウド

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を支援



m-FILTER
m-FILTER@Cloud

ポップアップ型
誤送信対策 **m-FILTER**
MailAdviser

データ保護・ファイル転送サービス



f-FILTER

法人向けに提供する全分野のクラウド製品で※ **ISMAPに登録**

ISMAPは、政府機関におけるクラウドサービスの導入に際し、情報セキュリティ対策が十分に行われているサービスを調達できるように、政府が求めるセキュリティ要件を満たしているクラウドサービスを事前に評価・登録する制度です。

※ 「Z-FILTER」はリリース後、ISMAP申請予定

契約高

当会計期間中に、当社がお客様から受注した金額の総額（≡受注高）を指します。

足元の業績状況を「売上高」よりもタイムリーに反映する指標です。

売上高

前期以前に獲得した契約高のうち、当会計期間中に売上として計上される金額（繰入売上高）と、当会計期間中に獲得した契約高のうち、来期以降に繰り延べて売上として計上される金額（繰延売上高）を調整したうえで算出した金額の合計を指します。

契約高

6,629百万円

前年比 +2,112百万円 / +46.8%

「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を主な要因として、契約高は大幅な増加

売上高

4,992百万円

前年比 +154百万円 / +3.2%

契約高に占めるクラウドサービス系製品の比率が大幅に上昇したことにより、会計基準上の収益認識の影響を受け、売上高はわずかな増収

営業利益

2,021百万円

前年比 △31百万円 / △1.5%

費用を計画比で抑制したものの、売上高の伸びが限定的であったため、営業利益は減益

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。

契約高

19,000百万円

前回公表比 +2,525百万円 / +15.3%

前年比 +8,429百万円 / +79.7%

「GIGAスクール構想 第2期」案件の受注が好調に推移していることを踏まえ、通期業績予想を上方修正

売上高

11,800百万円

前回公表比 △750百万円 / △6.0%

前年比 +1,817百万円 / +18.2%

契約高は大幅な成長が見込まれますが、クラウドサービス系製品の比率上昇に伴い、会計基準上の収益認識の影響を考慮した結果、売上高予想を下方修正

営業利益

5,607百万円

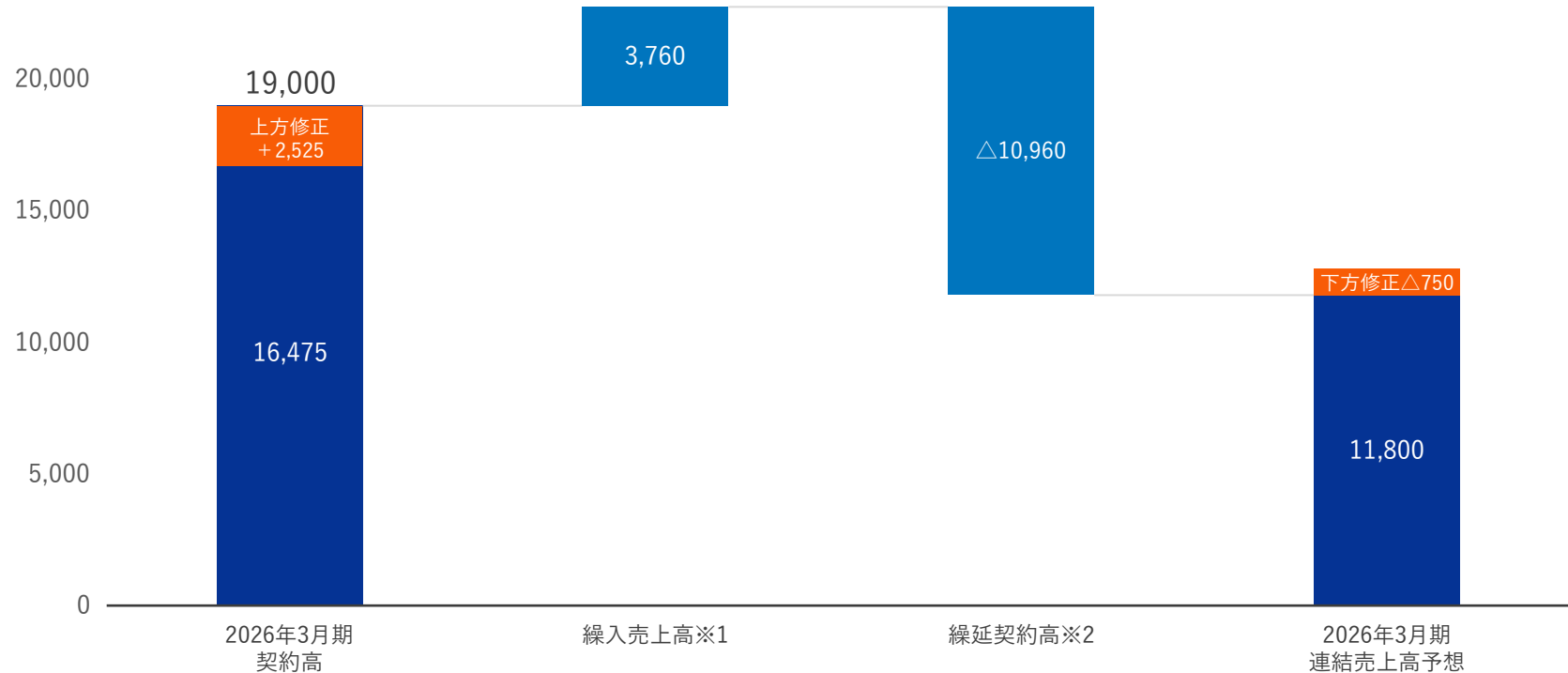
前回公表比 △543百万円 / △8.8%

前年比 +1,048百万円 / +23.0%

上期は費用を計画比で抑制したものの、売上高の下方修正により、通期業績予想を下方修正

契約高及び売上高の業績予想修正

(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

INDEX

- 01. 連結決算ハイライト
- 02. 個別決算ハイライト
- 03. 市場・製品ごとの状況
- 04. 2026年3月期 取組み方針
- 05. 2026年3月期 新製品
- 06. 2026年3月期 導入事例からの拡販
- 07. 2026年3月期 通期業績予想
- 08. 2026年3月期 株主還元



2026年3月期 第2四半期決算補足説明資料

01. 連結決算ハイライト



(単位：百万円)

	2025年3月期 上期	2026年3月期 上期	前年比	2026年3月期 通期業績予想※1
契約高	4,516	6,629	+46.8%	16,475
売上高	4,838	4,992	+3.2%	12,550
売上原価	1,482	1,559	+5.2%	3,290
売上総利益	3,355	3,433	+2.3%	9,260
販売管理費	1,302	1,411	+8.3%	3,110
契約高営業利益 ※2	1,731	3,657	+111.3%	-
契約高営業利益率 ※3	38.3%	55.2%	-	-
営業利益	2,052	2,021	△1.5%	6,150
営業利益率	42.4%	40.5%	-	49.0%
経常利益	2,053	2,041	△0.6%	6,150
親会社株主に帰属する当期純利益	1,417	1,408	△0.7%	4,200
EBITDA (営業利益+減価償却費+営業費用に含まれる税金費用)	2,559	2,514	△1.8%	-

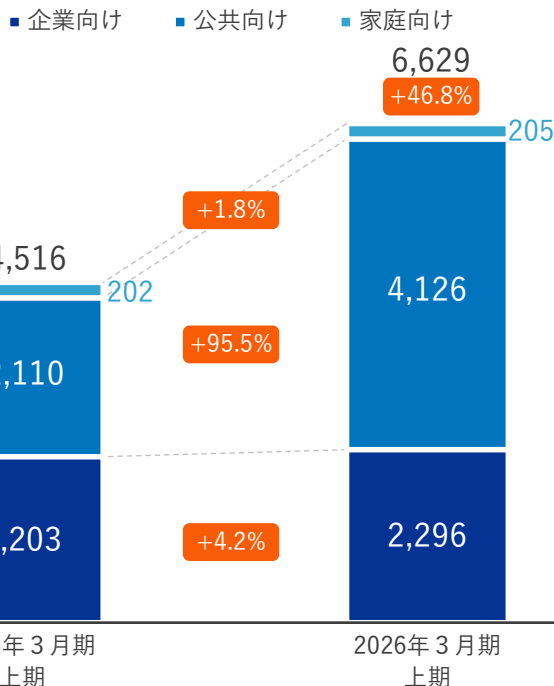
※1 「業績予想」は2025年5月8日公表の連結業績予想

※2 契約高営業利益 = 契約高 - 売上原価 - 販売管理費 ※3 契約高営業利益率 = 契約高営業利益 ÷ 契約高 × 100 として計算

企業向け市場は堅調な成長を維持し、公共向け市場は大幅に成長

市場別 連結契約高推移

(単位：百万円)



企業向け市場

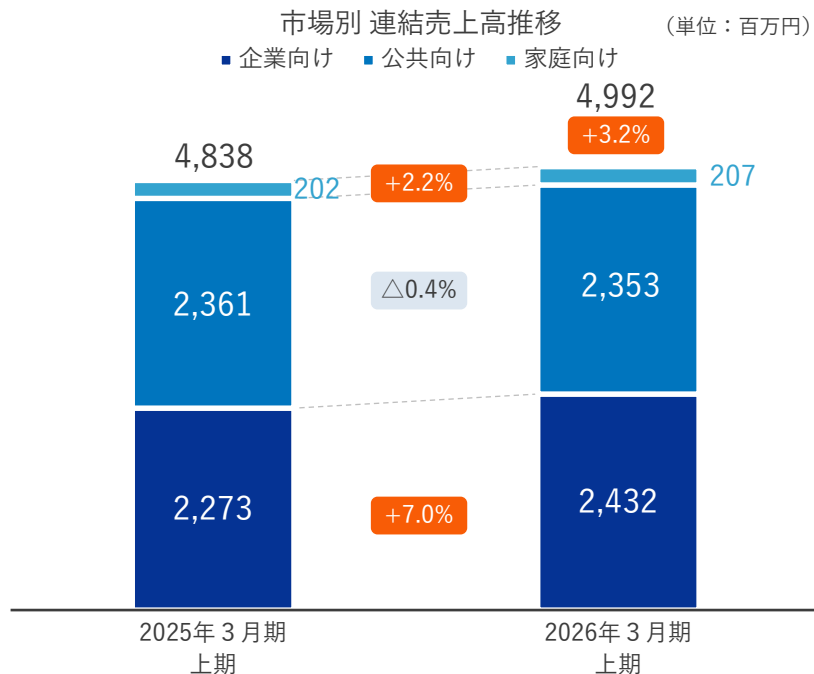
- 「m-FILTER」が幅広いメールセキュリティ対策ニーズを的確に捉えたほか、「m-FILTER」顧客向けの「f-FILTER」連携オプションの販売が好調に推移したことにより、契約高は着実に成長しました（+92百万円/+4.2%）

公共向け市場

- 本年度よりGIGA端末の調達が本格化している「GIGAスクール構想 第2期」案件および「次世代校務DX」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しました（+2,015百万円/+95.5%）

企業向け市場は堅調に成長

一方、公共向け市場は契約高が大幅に増加したものの、会計基準上の収益認識の影響により売上高へ即時反映がなされず、わずかに減収



企業向け市場

- 「m-FILTER」が幅広いメールセキュリティ対策ニーズを的確に捉えたことに加え、「m-FILTER」顧客向けの「f-FILTER」連携オプションの販売が好調に推移しました。さらに、前年度に受注した案件の売上高計上も寄与し、売上高は堅調に成長しました（+158百万円/+7.0%）

公共向け市場

- 「GIGAスクール構想 第2期」案件や「次世代校務DX」案件の受注が非常に好調に推移したことにより、契約高は大幅に増加しました。一方、この契約高の増加は、主にクラウドサービス系製品によるものであるため、会計基準上の収益認識により売上高に即時反映されず、わずかに減収となりました（△8百万円/△0.4%）

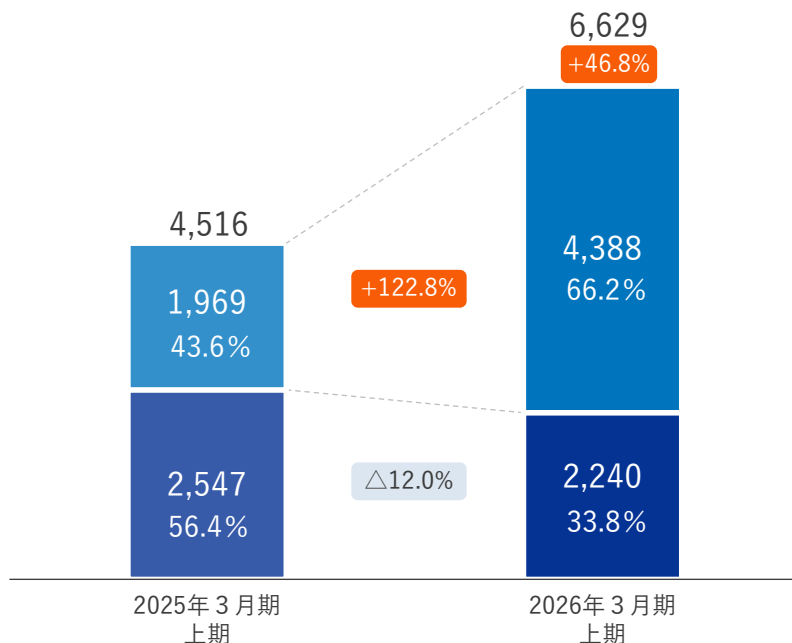
連結契約高に占めるクラウドサービス系製品の比率が66.2%に上昇

連結契約高の推移

(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



クラウドサービス系製品

- 企業向け市場では、社外持ち出し端末におけるWebアクセスセキュリティ対策やクラウドベースでのメールセキュリティ対策に対する需要を的確に捉えた結果「i-FILTER@Cloud」および「m-FILTER@Cloud」が、ともに伸張しました
- 公共向け市場では、「GIGAスクール構想 第2期」および「次世代校務DX」案件の受注が好調に推移し、「i-FILTER@Cloud」が中心となって大幅な成長を牽引しました

ライセンス販売系製品/その他

- 公共向け市場では、「自治体セキュリティ強靱化」関連案件の減少に加え、顧客ニーズが想定以上にクラウドサービス系製品へ移行していることから、マイナス成長となりました

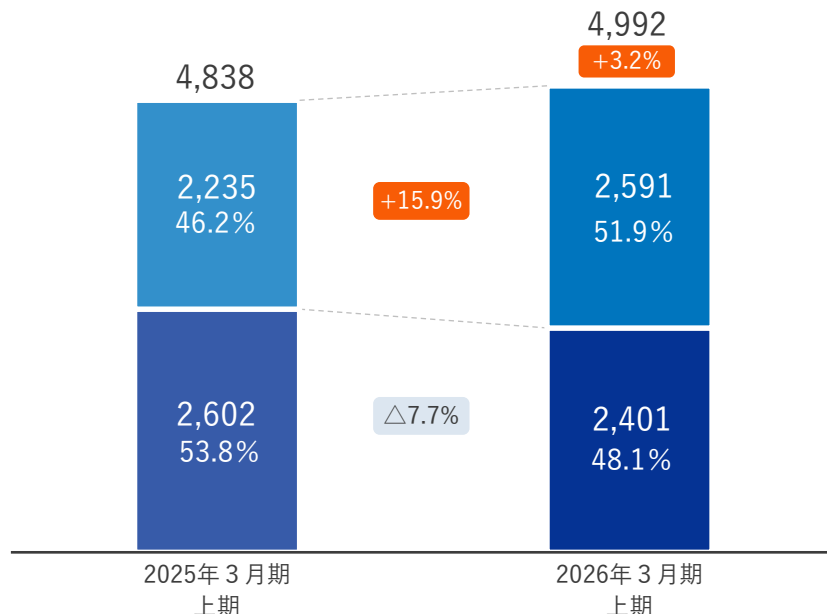
連結売上高に占めるクラウドサービス系製品の比率が**51.9%に上昇**

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



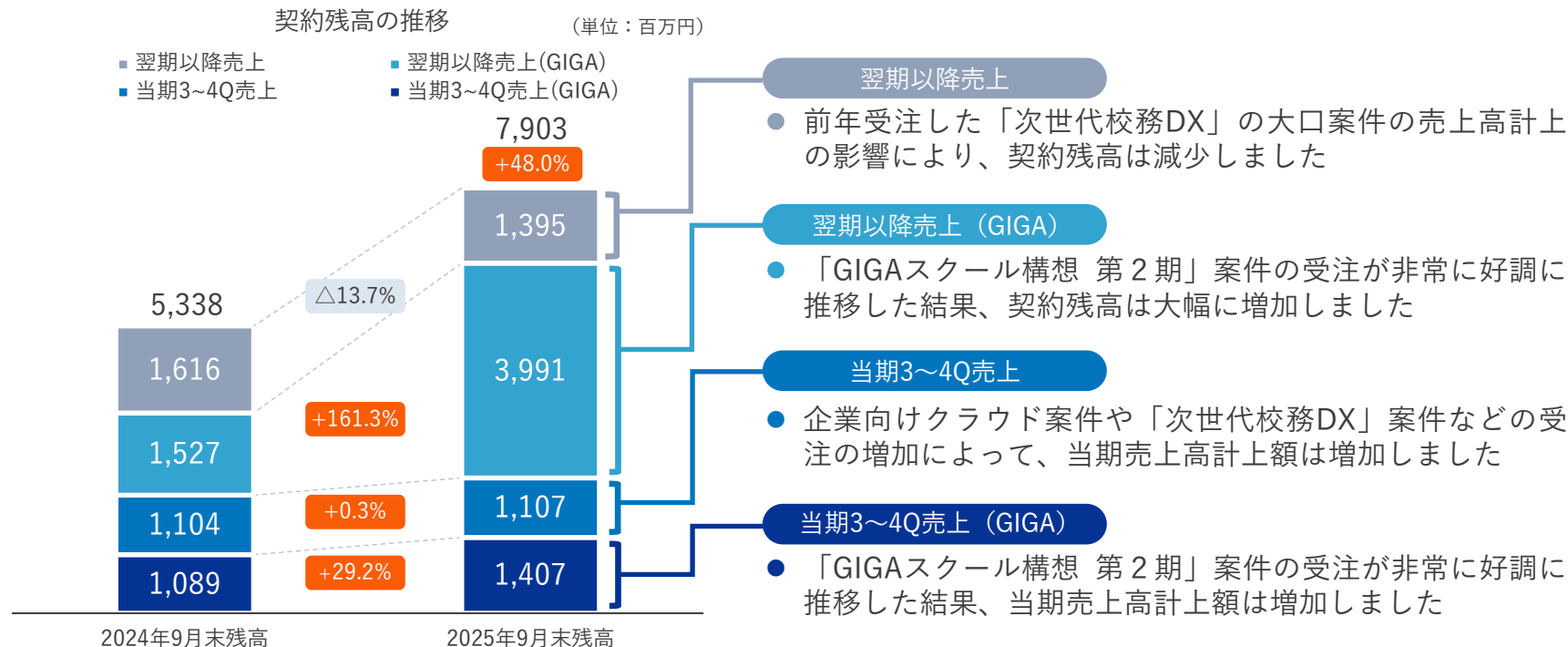
クラウドサービス系製品

- 企業向け市場では、社外持ち出し端末におけるWebアクセスセキュリティ対策やクラウドベースのメールセキュリティ対策に対する需要を的確に捉えたことにより契約高が大きく伸張しました
- 公共向け市場では、「GIGAスクール構想 第2期」および「次世代校務DX」案件の売上計上が進んだことにより高成長しました

ライセンス販売系製品/その他

- 公共向け市場では、「自治体セキュリティ強靱化」関連案件の減少に加え、顧客ニーズが想定以上のペースでクラウドサービス系製品へ移行していることから、マイナス成長となりました

「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、契約残高は大幅に増加



人材投資を強化した結果、費用は前年同期比で増加したが、コスト配分の最適化により、計画比では抑制

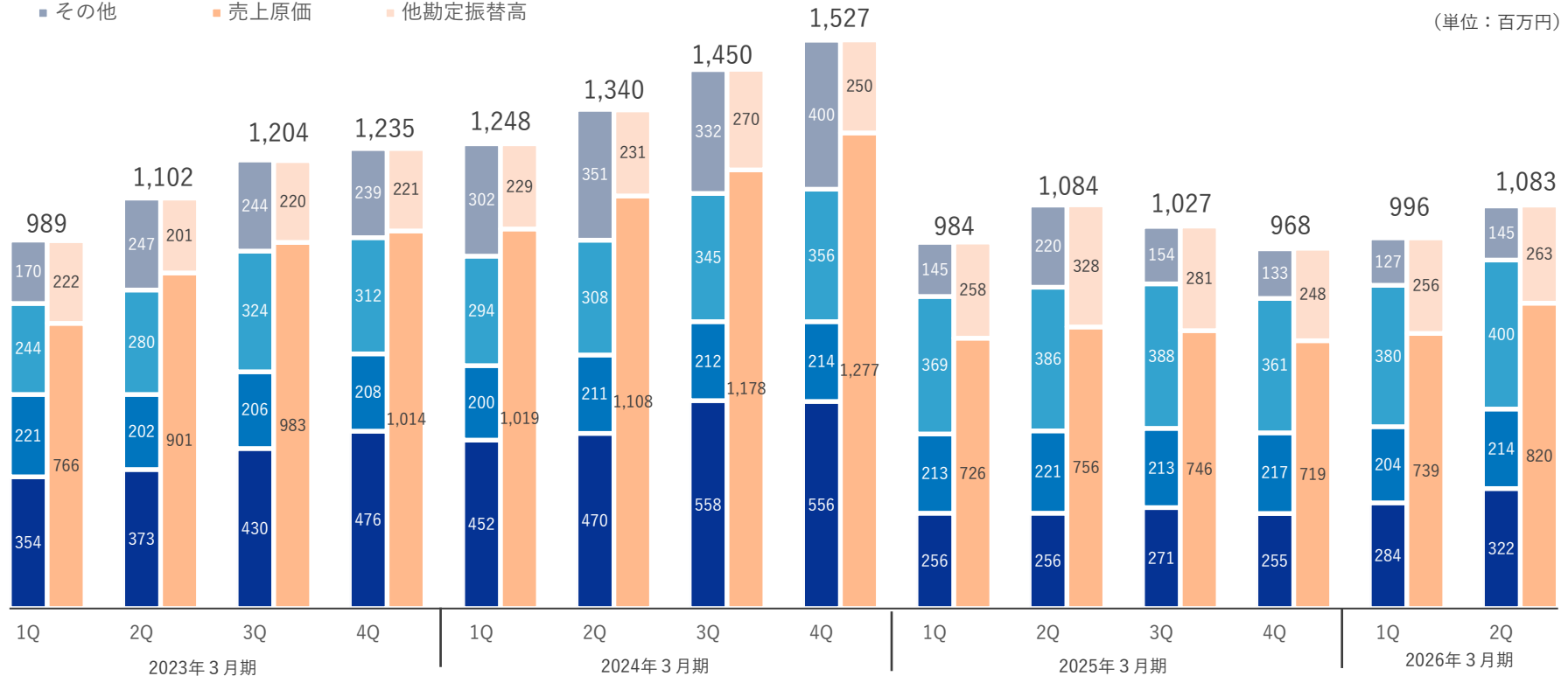
(単位：百万円)

	2025年3月期 上期	2026年3月期 上期	前年差	主な増減要因
売上原価	1,482	1,559	+77	
労務費	513	606	+93	開発人材への投資強化、人員増
減価償却費	434	419	△15	
通信費	755	780	+25	クラウドサービス系製品の利用者数増加に伴い増加(+25M) ※うち為替影響は△16M
その他	365	273	△91	
他勘定振替	△586	△520	+66	
販売費及び一般管理費	1,302	1,411	+108	
人件費	610	770	+159	営業部門、管理部門などの人材への投資強化、人員増
広告宣伝費	198	119	△79	
その他	493	521	+28	

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

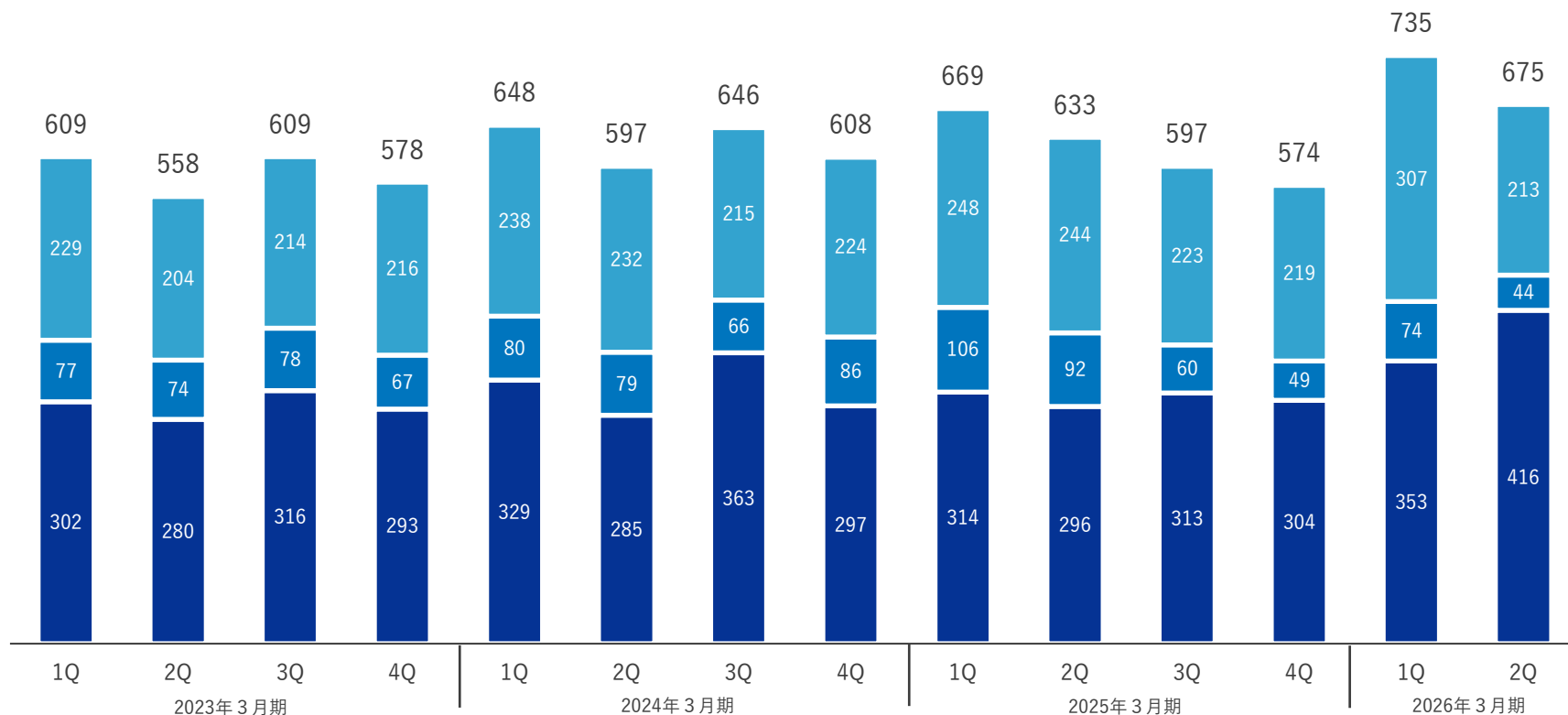
(単位：百万円)



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)



契約高の大幅な成長に伴い、現金および前受金が増加

(単位：百万円)

	2025年3月期 第2四半期末 残高	2025年3月期 期末 残高	2026年3月期 第2四半期末 残高	前期末 増減率	主な増減要因
流動資産	19,567	20,112	21,274	+5.8%	現金及び預金の増加 (+1,686M)、売掛金の減少 (△262M)、自己株購入による仮払金減少等
（うち現金及び預金）	18,183	17,952	19,638	+9.4%	受注増による増加
固定資産	2,449	2,515	2,587	+2.9%	ソフトウェア仮勘定 (+74M)
総資産	22,016	22,627	23,862	+5.5%	
流動負債	5,594	5,209	6,177	+18.6%	未払法人税等 (+282M) 前受金 (+783M)
（うち前受金）	4,357	4,082	4,865	+19.2%	契約獲得が進んだため増加
固定負債	51	52	52	+0.1%	
自己資本	16,358	17,336	17,603	+1.5%	自己株式取得等 (△532M)、支払配当金 (△612M)、当期純利益 (+1,408M) 等
純資産	16,370	17,365	17,632	+1.5%	
自己資本比率	74.3%	76.6%	73.8%	-	
ROE	8.8%	19.1%	8.1%	-	
ROA	6.4%	14.1%	6.1%	-	

2026年3月期 第2四半期決算補足説明資料

02. 個別決算ハイライト



(単位：百万円)

	2025年3月期 上期	2026年3月期 上期	前年比	2026年3月期通期 業績予想※1
契約高	4,511	6,625	+46.8%	16,470
売上高	4,833	4,988	+3.2%	12,545
売上原価	1,481	1,558	+5.2%	3,290
売上総利益	3,351	3,430	+2.3%	9,255
販売管理費	1,296	1,407	+8.5%	3,095
契約高営業利益 ※2	1,733	3,659	+111.1%	-
契約高営業利益率 ※3	38.4%	55.2%	-	-
営業利益	2,055	2,023	△1.6%	6,160
営業利益率	42.5%	40.6%	-	49.1%
経常利益	2,057	2,044	△0.6%	6,160
当期純利益	1,421	1,411	△0.7%	4,210

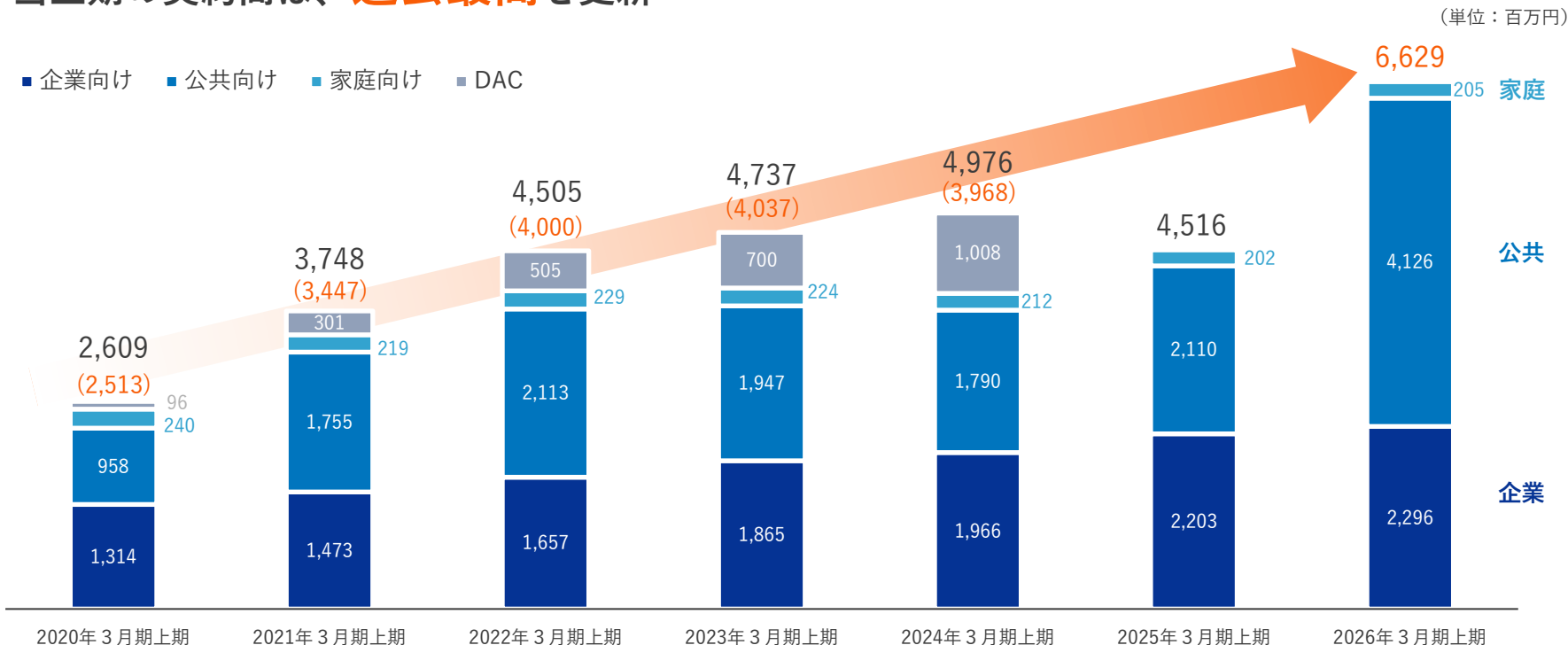
※1 「業績予想」は2025年5月8日公表の業績予想 ※2 計算式は前掲ご参照 ※3 契約高営業利益率 = (契約高 - 売上原価 - 販売管理費) ÷ 契約高 × 100 として計算

2026年3月期 第2四半期決算補足説明資料

03. 市場・製品ごとの状況



当上期の契約高は、**過去最高**を更新

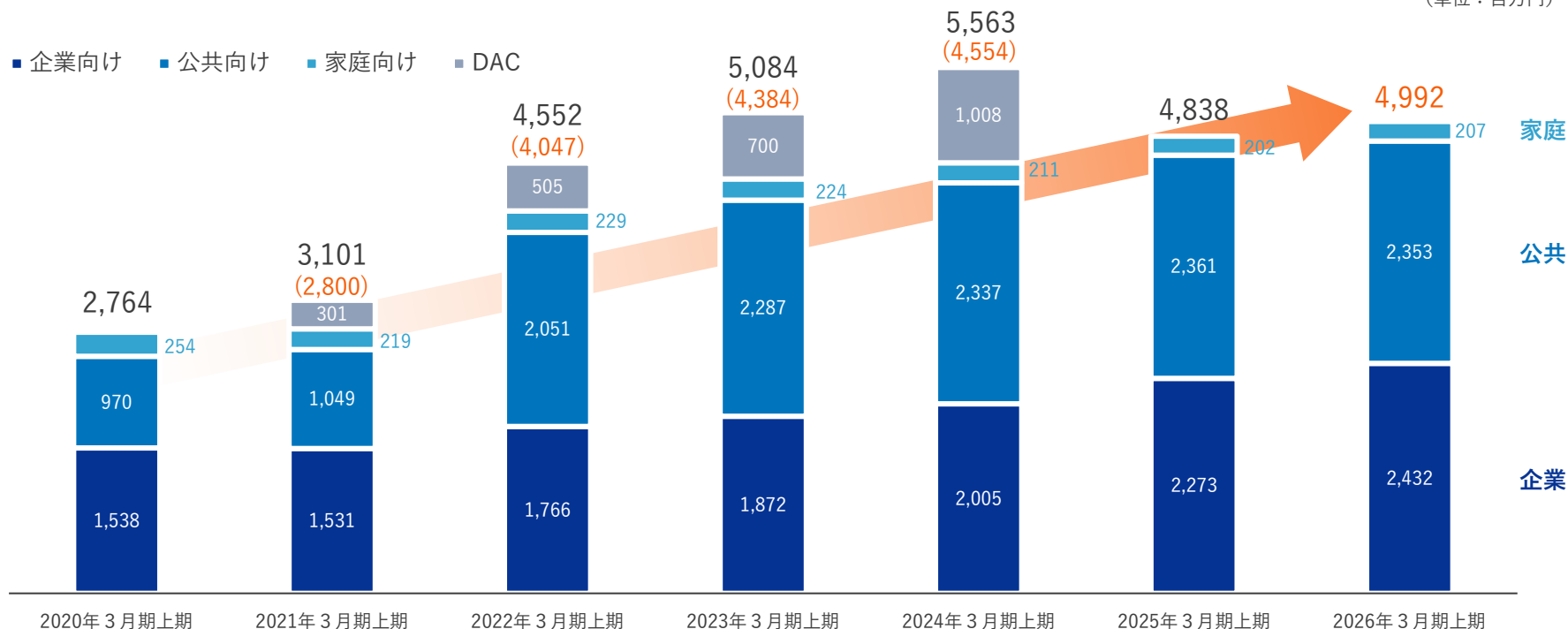


※ DAC = デジタルアーツコンサルティング(2024年3月期に株式譲渡した連結子会社)
 () 内の数値は、DAC契約高を除いた契約高です

当上期の売上高は、**過去最高**を更新 (DAC除き)

(単位：百万円)

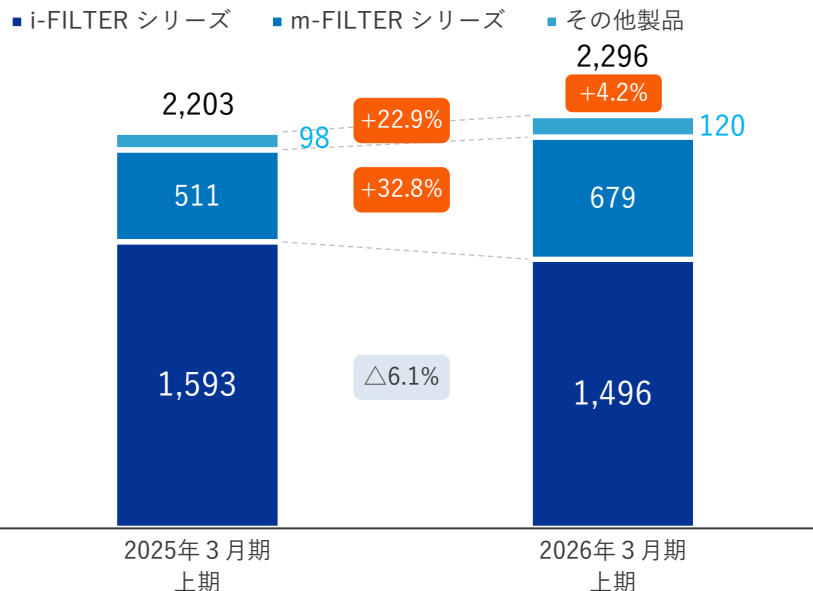
■ 企業向け ■ 公共向け ■ 家庭向け ■ DAC



※ 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

幅広いメールセキュリティ対策ニーズを的確に捉えるとともに、「m-FILTER」顧客向け「f-FILTER」連携オプションの販売が堅調に推移したことにより、契約高は**着実に成長**

企業向け市場 製品別契約高推移 (単位: 百万円)



i-FILTERシリーズ

- 社外持ち出し端末および渉外端末向けのWebアクセスセキュリティ (SWG、CASB等) 対策ニーズを的確に捉えたことにより、「i-FILTER@Cloud」が前年同期比で2桁成長を達成しました。一方で、一部案件の下期へのスライドの影響を吸収しきれず、全体としてはマイナス成長となりました (△97百万円/△6.1%)

m-FILTERシリーズ

- 攻撃メール対策やPPAP対策に対する需要は依然として高い水準で推移しており、「m-FILTER」はこれらの需要を的確に捉え、堅調な成長しました。加えて、「Microsoft 365」利用企業の増加を背景に、クラウドベースでのメールセキュリティ対策ニーズが拡大しており、こうした新たな需要の取り込みが、さらなる成長の推進要因となっています (+167百万円/+32.8%)

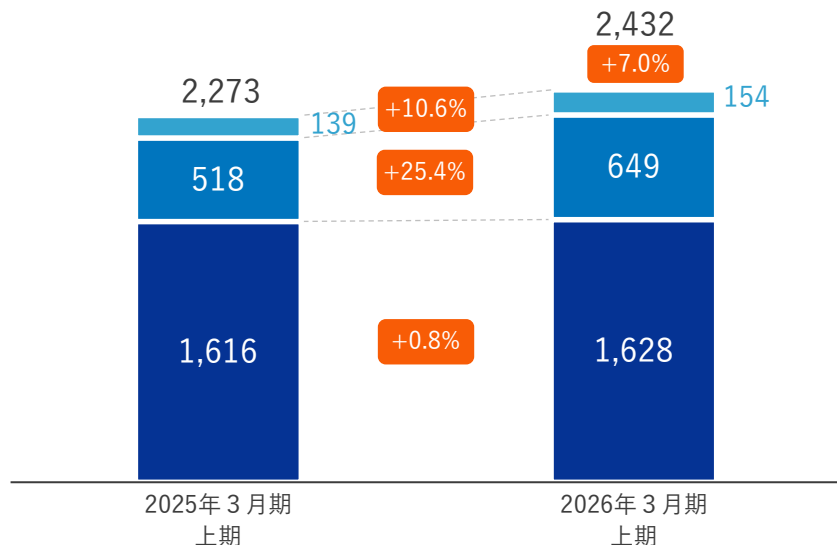
その他製品

- 「f-FILTER」は、「m-FILTER」との連携を通じてPPAP対策を実現したい企業ニーズを的確に捉え、前年動機比で大幅に成長しました

幅広いメールセキュリティ対策ニーズを的確に捉えるとともに、「m-FILTER」顧客向け「f-FILTER」連携オプションの販売が堅調に推移
また、前期受注案件の売上高計上も寄与し、売上高は**着実に成長**

企業向け市場 製品別売上高推移 (単位: 百万円)

■ i-FILTER シリーズ ■ m-FILTER シリーズ ■ その他製品



i-FILTERシリーズ

- 「i-FILTER@Cloud」がWebアクセスセキュリティ (SWG、CASB等) 対策ニーズを的確に捉え、高成長を遂げたほか、前年度受注した案件の売上高計上も寄与しました (+12百万円/+0.8%)

m-FILTERシリーズ

- 攻撃メール対策やPPAP対策に対する需要は引き続き高水準で推移しており、「m-FILTER」がこれらの需要を的確に捉え、堅調な成長をしました。加えて、「Microsoft 365」利用企業の増加を背景に、クラウドベースでのメールセキュリティ対策ニーズが拡大しており、こうした新たな需要の取り込みが、さらなる成長の推進要因となっています (+131百万円/+25.4%)

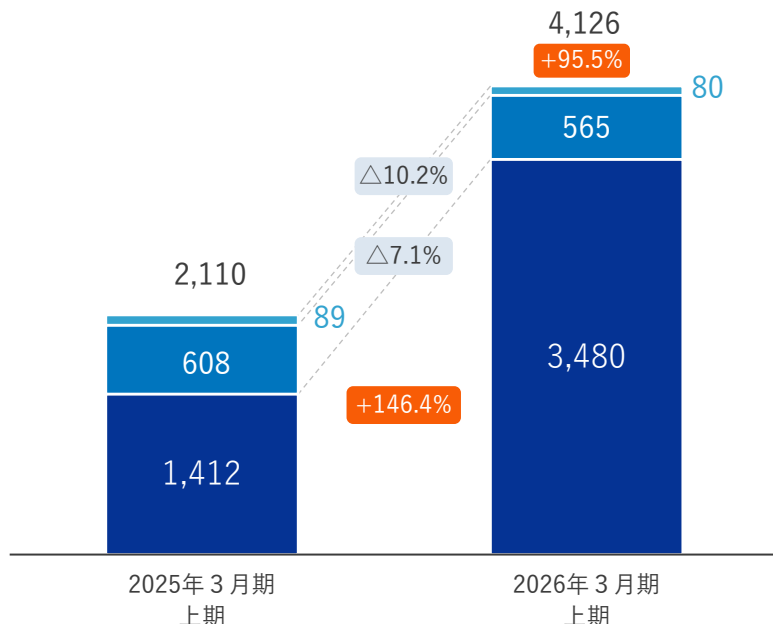
その他製品

- 「f-FILTER」は、「m-FILTER」との連携を通じてPPAP対策を実現したい企業ニーズを的確に捉え、高い成長をしました

「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、契約高は大幅に増加

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 ■ 「m-FILTER」シリーズ ■ その他製品



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」案件において非常に高いシェアを獲得できました。また、「次世代校務DX」案件においては、「GIGAスクール構想」で築いた顧客基盤を活用した顧客基盤を活用した営業活動が奏功し、受注が好調に推移しました。これらの要因により契約高は、大幅に成長しました (+2,067百万円/+146.4%)

m-FILTERシリーズ

- 公共機関向け大口案件や「次世代校務DX」案件が獲得できた一方で、「自治体セキュリティ強靱化」案件が前年同期と比較し、減少したことや一部案件の下期へのスライドの影響によりマイナス成長となりました (△43百万円/△7.1%)

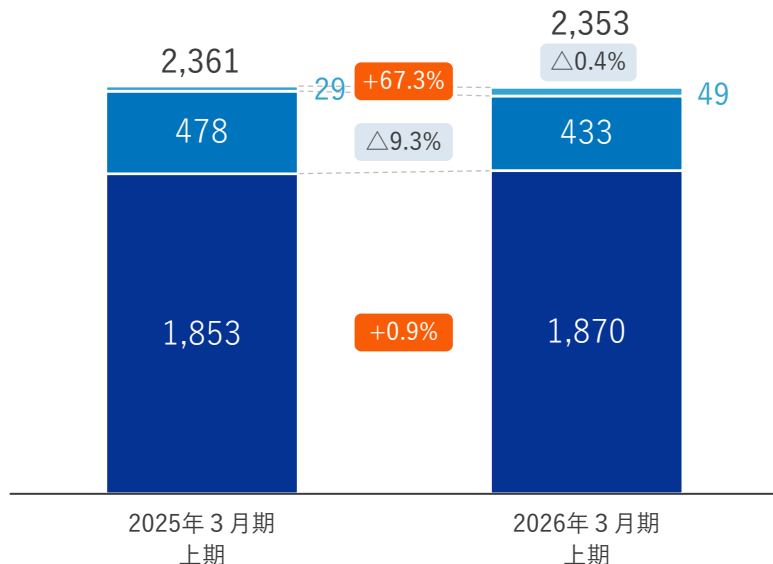
その他製品

- 公共機関向け大口案件や「次世代校務DX」案件の受注により「FinalCode」が堅調に推移したものの、前年同期に受注した「次世代校務DX」の「f-FILTER」案件の反動減の影響で、マイナス成長となりました

「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、**契約高は大幅に増加**一方で、増加分の大半を占めるクラウドサービス系製品については、会計基準上の収益認識の影響により、売上高への即時反映がなされず、わずかに減収

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 ■ 「m-FILTER」シリーズ ■ その他製品



i-FILTERシリーズ

- 契約高が大幅に成長した一方で、獲得した契約高が会計基準上の収益認識の影響により、売上高へ即時反映されず、わずかな増収に留まりました (+16百万円/+0.9%)

m-FILTERシリーズ

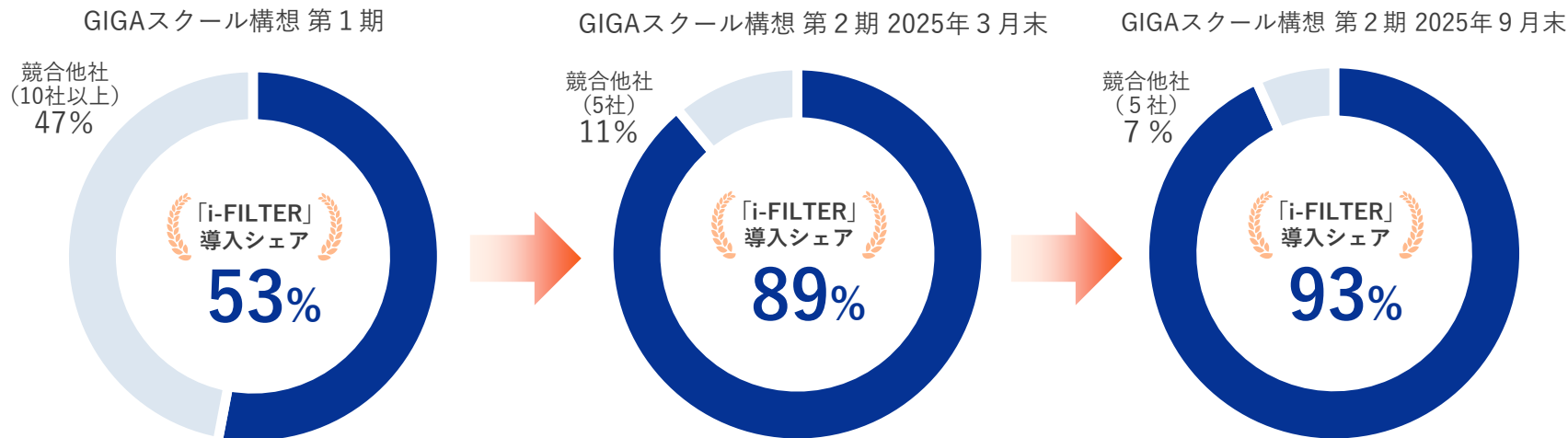
- 公共機関向け大口案件や「次世代校務DX」案件の獲得はできた一方で、「自治体セキュリティ強化」案件が前年同期と比較し減少した影響や一部案件の下期へのスライドの影響、獲得した契約高が会計基準上の収益認識の影響により、売上高へ即時反映されない影響があり、マイナス成長となりました (△44百万円/△9.3%)

その他製品

- 前年度受注した「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

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**

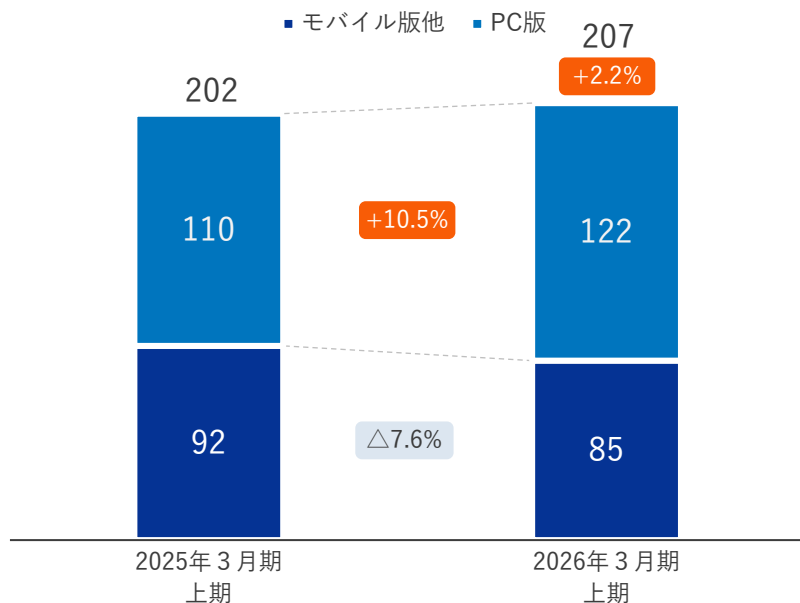
GIGAスクール構想における有償フィルタリングの導入状況※1



※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）

MVNO商流の拡大および複数年パッケージ製品の販促強化により、着実に成長
さらに、新たに提供を開始した個人向け総合セキュリティ製品「i-フィルター 10」を通じ、
子どもからシニア世代まで幅広い層に対し、安全で安心なインターネット環境の提供を目指す

家庭向け市場 製品別売上高推移（単位：百万円）



- MVNO商流や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（+5百万円/+2.2%）
- オンライン証券口座乗っ取りやフィッシング詐欺など、個人がインターネットを利用するにあたって、様々なセキュリティリスクがある状況を受け、個人向け総合セキュリティ製品「i-フィルター 10」を新規リリースしました
- 「i-フィルター 10」は、豊富なセキュリティ機能に加え、法人向けに提供している「ホワイト運用」の仕組みを搭載しているため、既知の脅威だけでなく、未知の脅威からもインターネット利用者を守ることができる製品となっています

2026年3月期 第2四半期決算補足説明資料

04. 2026年3月期 取組み方針



GIGAスクール構想 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

下期取り組み

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

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 第2期」案件の
対応にリソースをとられ、
低調な結果

下期取り組み

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

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

GIGAスクール構想除く公共向け市場 上期状況

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

下期取り組み

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

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

2026年3月期 第2四半期決算補足説明資料

05. 2026年3月期 新製品



ホワイト運用型 SSE + IDaaS



Z-FILTER®

ゼットフィルター

ゼロトラスト実現を支える、
認証から通信までカバーする国産セキュリティ基盤

IDaaS

SSE



第三者

上長承認による
認証



位置情報

アクセス元の
位置情報



生体

顔認証/指紋認証



証明書

デジタル証明書による
認証



SWG

通信内容の
検査、可視化



ZTNA

安全な
リモートアクセス



マルウェア
対策

通信内容の
検査

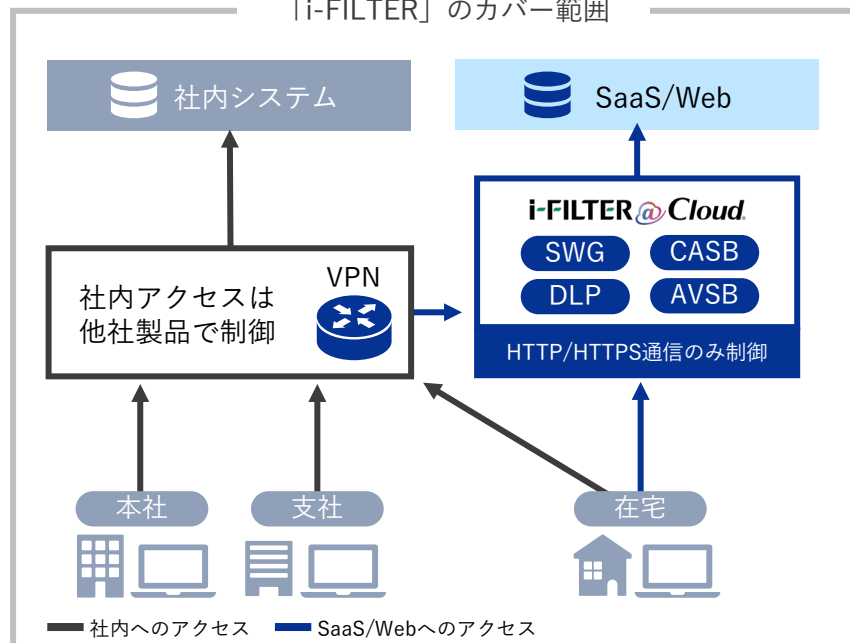


FW/IPS

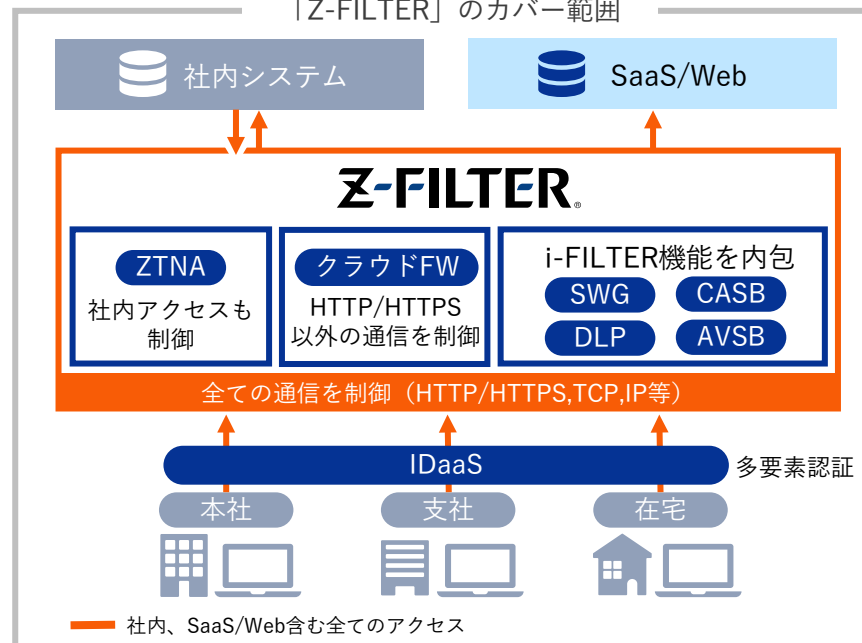
不正通信の
遮断

「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

「i-FILTER」のカバー範囲



「Z-FILTER」のカバー範囲



	i-FILTER [®] @Cloud	SWG	SWG ID	SSE
	500円/月（税抜）	1,500円/月（税抜）	1,750円/月（税抜）	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

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



詐欺サイト 対策



- 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



詐欺メール 対策



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



詐欺電話 (迷惑電話) 対策



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



危険アプリ 対策



- 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



危険Wi-Fi 検査



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



利用状況可視化/ 位置情報確認



- 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

2026年3月期 第2四半期決算補足説明資料

06. 2026年3月期 導入事例からの拡販



「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。



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



株式会社 朋 栄

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。

2026年3月期 第2四半期決算補足説明資料

07. 2026年3月期 通期業績予想



（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%

2026年 3 月期 通期業績予想（個別）

（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%

連結売上原価と販売費及び一般管理費予想

(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%

2026年3月期 第2四半期決算補足説明資料

08. 2026年3月期 株主還元



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

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。



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