

Integrated report 2026



目次

01 イントロダクション

トップメッセージ	2
At a Glance	2
当社の強み	3

02 価値創造ストーリー

社会におけるデジタル活用の進展と当社の役割	4
価値創造プロセス	4
44.2%の営業利益率を支える事業基盤	6
高収益を支える競争優位性	6

03 市場環境と成長戦略

デジタル化が生む新たな情報リスク	7
生成AI時代における情報制御需要	7
ゼロトラスト化がもたらす事業機会	7
GIGAスクール構想・行政DXの継続的な需要	7
情報利用の入口から出口までを支える製品ポートフォリオ	7
クラウドサービス拡大による収益構造転換	9
重点成長領域	9

04 事業戦略

事業戦略の基本方針	10
企業向け事業 情報漏えい対策とゼロトラスト需要を取り込む	10
教育・公共向け事業 GIGAスクール構想を需要拡大へ	10
家庭向け事業 学校と家庭をつなぐ安全な利用環境	10
収益構造と競争優位性	11

05 技術・人的資本

技術と人材を中核とした価値創造	12
情報制御技術への継続投資	12
クラウドサービス対応力の強化	12
生成AI時代に対応する技術開発	12
競争優位性を維持するための重要課題と対応	12
人的資本戦略	13
企業・教育機関(学校)・公共機関・家庭を支えるサポート体制	14

06 ESG・マテリアリティ

ESGを事業と接続する	15
マテリアリティを起点とした価値創造	15
Environment 環境	16
Social 社会	17
Governance ガバナンス	18

07 コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方	19
取締役会の実効性向上	19
コーポレート・ガバナンス体制	19
指名・報酬に関する考え方	20
取締役会の多様性とスキルマトリックス	20
ガバナンスの高度化に向けて	20

08 財務・株主還元

財務戦略の基本方針	21
2026年3月期 業績概要	21
財務成果と価値創造の好循環	21
キャッシュ創出力と成長投資	22
株主還元方針	23
資本効率向上に向けて	23

データ

財務・非財務要約データ	24
株式情報	26
会社概要	26
編集方針	27

イントロダクション

情報社会の安全基盤企業へ

情報活用が広がるほど、インターネットを安全に利用するための制御技術は重要性を増します。
当社は情報社会の安全基盤企業として、安全なインターネット利用環境を支え続け、持続的な成長を目指します。

01

トップメッセージ

生成AI、クラウドサービス、GIGAスクール構想や教育DXの進展により、企業・教育機関（学校）・公共機関・家庭における情報活用は新たな段階に入っています。一方で、情報漏えい、不適切情報への接触、サイバー攻撃などのリスクは高度化・複雑化しており、情報を活用する力と、適切に制御する力の双方が求められています。

デジタルアーツ株式会社は、創業以来、「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する」という理念のもと、Web、メール、ファイルを中心とする情報制御技術を磨いてきました。

企業では重要情報の漏えいを防ぎ、教育機関（学校）では子どもたちの安全な学習環境を支え、公共機関では安定したデジタル行政を支援し、家庭では安心してインターネットを利用できる環境づくりに貢献しています。

2026年3月期は、GIGAスクール構想 第2期案件の獲得、クラウドサービス系製品の拡大により、契約高は16,604百万円（前年比57.1%増）となりました。売上高は10,835百万円（同8.5%増）、営業利益は4,791百万円（同5.1%増）、営業利益率は44.2%と、高い収益性を維持しています。

当社は今後も、継続型収益基盤の強化を通じて安定的な成長を実現するとともに、研究開発、人的資本、クラウド基盤への投資を継続します。

情報活用と安全性を両立する技術を通じて、情報社会の安全基盤企業として持続的な成長を実現していきます。

デジタルアーツ株式会社
代表取締役社長
道具登志夫

At a Glance

指標	2026年3月期 実績	ポイント
契約高	16,604 百万円 (前年比 57.1% 増)	将来売上の可視性向上
売上高	10,835 百万円 (前年比 8.5% 増)	クラウドサービス系製品と教育市場を中心に成長
営業利益	4,791 百万円 (前年比 5.1% 増)	高収益なソフトウェア事業モデルを維持
営業利益率	44.2%	収益性の高さが成長投資と株主還元の原資
営業活動によるCF	8,381 百万円	研究開発・人的資本・株主還元を支えるキャッシュ創出力
自己資本比率	66.1%	成長投資を継続できる健全な財務基盤
年間配当金	95 円 (前年差 10円増)	安定的な株主還元姿勢

当社の強み

当社は、「情報を安全に利用するための制御技術」を中核として、継続型収益モデル、高い収益性、多様な顧客基盤を強みとして成長を続けています。国産セキュリティメーカーとして長年培ってきた技術力と運用ノウハウを活かし、企業・教育機関(学校)・公共機関・家庭を横断して安全な情報利用環境を提供することで、特定市場に依存しない安定した事業基盤を構築しています。

また、クラウドサービス系製品を中心とした継続型収益の積み上がりにより創出したキャッシュを、研究開発・人的資本・クラウド基盤へ再投資することで、中長期的な競争優位性の強化につなげています。

当社の競争優位性を支える強みは、以下の通りです。

独自の情報制御技術と継続型収益モデルを基盤に、安定的な成長と中長期的な企業価値向上を実現します。

1 高収益性を支える ストック型収益モデル

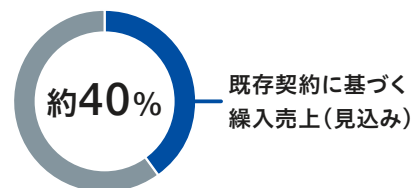
クラウドサービス系製品の拡大により、
契約に基づく継続収益が
積み上がっています。

2027年3月期 売上高計画

売上高 12,000百万円

営業利益 5,400百万円

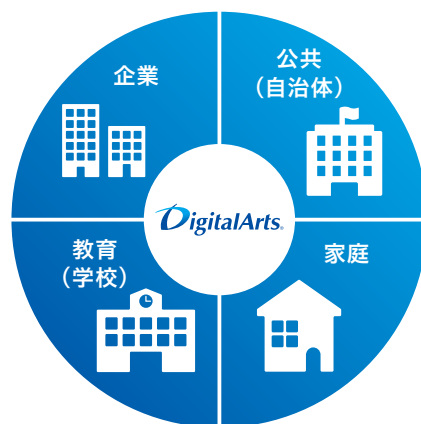
営業利益率 45.0%



- クラウドサービス系製品の拡大
- 契約更新による継続的な積み上げ
- 安定した収益基盤と高い収益性を実現

2 企業・公共・教育・家庭を 横断する顧客基盤

民間企業、自治体、学校、家庭に
幅広く展開することで、特定市場に
依存しない成長基盤を形成しています。



- 多様な市場での導入実績
- 特定市場に依存しない安定した基盤
- 環境変化に強く、持続的な成長を実現

3 独自の情報制御技術

情報の流通・アクセス・持ち出しを
制御する独自技術により、
安全な情報利用環境を提供します。

Web フィルタリング
Web アクセスを制御し、不正サイト
や有害コンテンツをブロック

メールセキュリティ
誤送信防止・標的型攻撃対策など、
安全なメール利用を支援

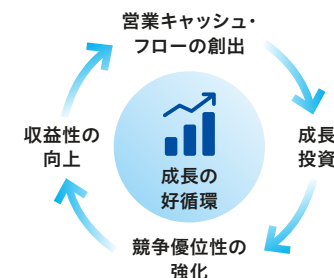
ファイル暗号化
ファイルの暗号化・追跡管理により、
情報の持ち出しリスクを制御

ネットワークセキュリティ
クラウド・ネットワークの可視化と制
御で安全性を確保

統合認証プラットフォーム
アクセス認証・管理を統合し、安全かつ
利便性の高い環境を提供

4 継続的な成長投資

高い営業キャッシュ・フローを
成長投資へ積極的に再投資し、
競争優位性を強化しています。



主な投資領域

- 研究開発**
独自技術の進化と新たな価値の創出
- クラウド基盤**
安定・安全なサービス提供基盤の強化
- 人材育成**
専門性の向上と組織力の強化



情報を安全に利用できる社会の実現に貢献

社会課題の解決 | 持続的な成長 | 中長期的な企業価値の向上 |

価値創造ストーリー

情報社会における安全な情報流通を支える

高収益を支えるのは、技術力だけではありません。

継続型収益と成長投資が循環する仕組みが、当社の持続的な企業価値向上を支えています。

02

社会におけるデジタル活用の進展と 当社の役割

デジタル化の進展により、社会の情報流通量は急速に増加しています。企業ではクラウドサービスや生成AIの活用が進み、教育現場では1人1台端末環境が定着し、自治体・公共機関でもDXが加速しています。その一方で、情報漏えい、ランサムウェア等のサイバー攻撃、不適切情報へのアクセス、生成AI利用に伴う情報管理リスクなど、情報利用環境は複雑化しています。この変化は、情報を「自由に使う」だけでなく、「適切に制御する」ことの重要性を高めています。

当社は、創業以来培ってきた情報制御技術を基盤に、企業・教育機関(学校)・公共機関・家庭を横断して安全な情報利用環境を提供してきました。また、こうした社会環境の変化を背景に、安全な情報利用を支える製品やサービス需要は継続的に拡大しています。当社は、情報制御技術を核として、継続型収益の拡大と研究開発・人的資本への再投資を循環させることで、中長期的な競争優位性の強化に取り組んでいます。

私たちが実現したいのは、誰もが安心してデジタル社会の恩恵を享受できる社会です。生成AI、クラウド、教育DX、自治体DXなど情報活用の領域が広がる中においても、利便性と安全性を両立する情報利用環境を提供し続けることで、企業・教育機関(学校)・公共機関・家庭を支える「情報社会の安全基盤企業」として、持続的な成長と社会課題の解決に貢献していきます。

価値創造プロセス

当社は、自社開発による情報制御技術と継続型収益モデルを基盤として価値を創出しています。

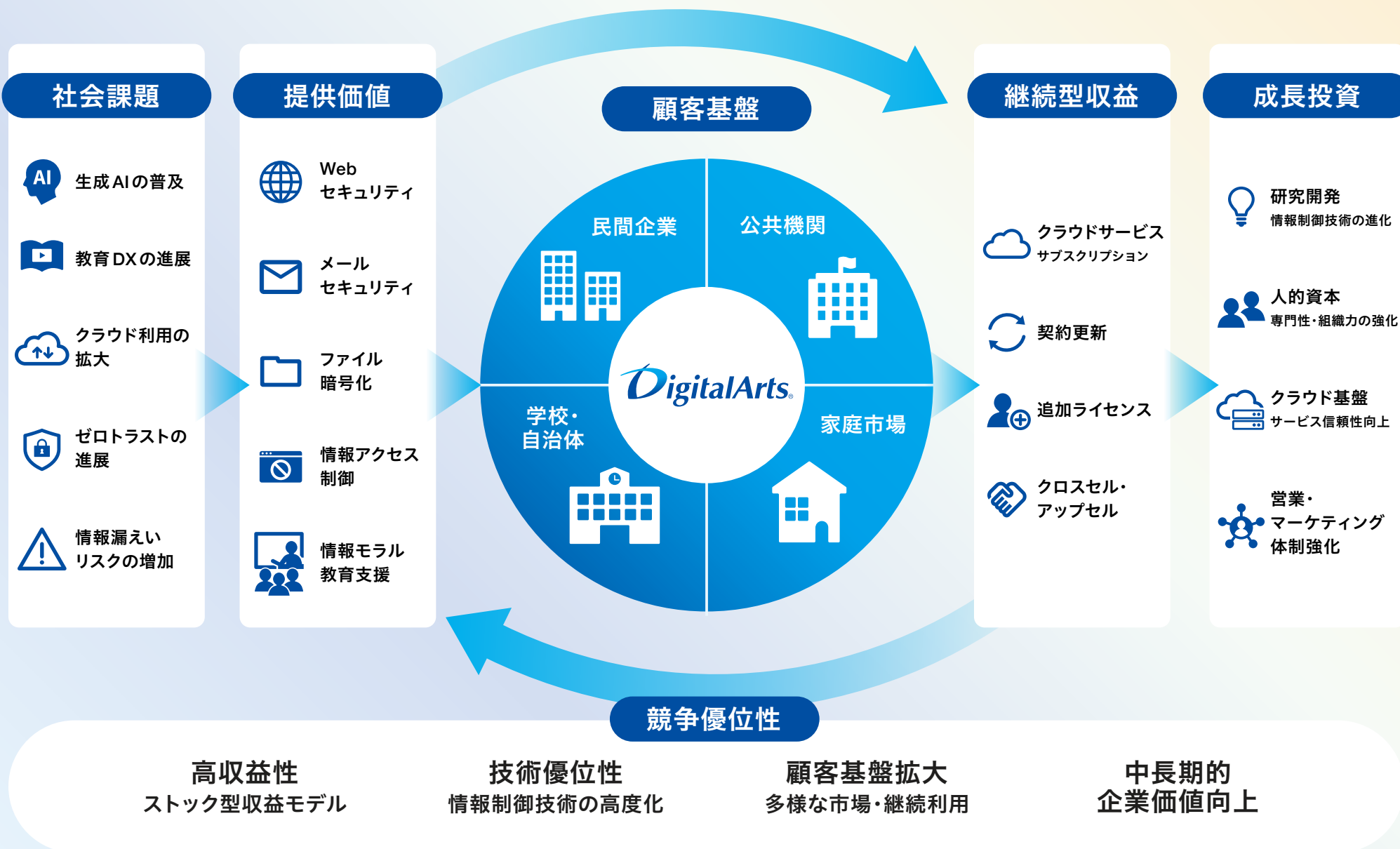
事業活動を通じて創出したキャッシュは、研究開発、人的資本、クラウド基盤へ再投資され、新たな競争優位性の強化につながっています。この循環により、技術力・サービス品質の向上と社会課題の解決を両立し、持続的な成長につなげています。

なお、本報告書における研究開発には、自社製品・サービスの機能強化や品質向上等を含む研究および開発活動を含んでいます。

当社の価値創造プロセスは、次のページの通りです。

価値創造プロセス

社会の変化を捉え、情報制御技術で安全な情報利用環境を提供し、持続的な成長と企業価値向上を実現します。



44.2%の営業利益率を支える事業基盤

当社の営業利益率は2026年3月期に44.2%となり、国内上場企業の中でも高い水準を維持しています。この高収益性は、一時的な市場環境や特定顧客への依存によるものではなく、「情報制御技術」を核とした事業基盤に支えられています。

当社は、Web・メール・ファイルを対象とした情報制御技術を自社開発し、企業・教育機関(学校)・公共機関・家庭へ展開しています。企業・教育機関(学校)・公共機関向けには「i-FILTER」、「m-FILTER」、「FINAL CODE」、「Z-FILTER」、「a-FILTER」、「f-FILTER」を中心に、情報利用の入口から出口までを管理するソリューションを提供しています。また、家庭向けにはi-フィルターを提供し、教育機関(学校)と家庭をつなぐ安全なインターネット利用環境の構築を支援しています。

当社の高収益性は、「独自の情報制御技術」「自社開発モデル」「代理店販売モデル」「継続型収益モデル」の4つの要素によって支えられています。高い製品競争力と信頼性を生み出す独自技術に加え、自社開発による原価コントロール、代理店販売による効率的な事業運営、更新契約やクラウドサービスを中心とした継続型収益モデルを組み合わせることで、高い収益性と安定したキャッシュ創出を実現しています。

また、全国の販売代理店との連携により、自社で大規模な営業網を保有することなく幅広い顧客へ製品を提供しています。さらに、高い製品品質と顧客満足度を背景に継続利用を促進し、安定した収益基盤の構築につなげています。

2026年3月期の契約高は16,604百万円、営業活動によるキャッシュ・フローは8,381百万円となりました。創出されたキャッシュは研究および開発、人材育成、クラウド基盤強化へ再投資され、新たな競争優位性の創出につながっています。

当社の44.2%の営業利益率を支える事業基盤は、次の通りです。

高収益を生み出す安定した事業基盤

 契約高
16,604百万円
2026年3月期

将来売上につながる契約の積み上がり

 営業キャッシュ・フロー
8,381百万円
2026年3月期

高い収益性により強力なキャッシュを創出

独自技術・自社開発・代理店販売・継続型収益モデルの強みが
高収益性と持続的な成長を支えています。

高収益を支える競争優位性

当社の高収益性は、単なる市場成長や一時的な需要拡大によるものではなく、長年にわたり構築してきた事業基盤と継続的な成長投資に支えられています。

当社は、情報制御技術を核として、企業・教育機関(学校)・公共機関・家庭にサービスを提供しています。Web・メール・ファイルを横断して情報利用を制御できる技術力に加え、複数製品を連携させた包括的なソリューションを提供できることが強みです。

自社開発により、機能高度化から品質管理までを一貫して行うことで、品質向上と原価コントロールを実現し、高付加価値と高収益を両立しています。さらに、全国の販売代理店との連携により効率的な販売体制を構築し、営業・マーケティングコストの抑制も実現しています。

企業・教育機関(学校)・公共機関で長年培った導入実績や運用ノウハウは顧客からの高い信頼につながっています。また、企業、教育・公共、家庭の各市場を一社でカバーする国内でも希少なポジションを確立していることも、持続的な競争優位性を支える強みとなっています。

契約更新やクラウドサービスを中心とした継続型収益モデルにより安定した収益基盤とキャッシュを創出し、その資金を研究開発、人材育成、クラウド基盤強化へ継続的に再投資することで、製品競争力とサービス品質の向上につながっています。こうした「独自の情報制御技術」「自社開発モデル」「代理店販売モデル」「継続型収益モデル」が相互に機能する好循環が、高収益性と持続的な成長を支える原動力となっています。

市場環境と成長戦略

拡大する情報制御需要を成長機会へ

生成AI、クラウド利用、GIGAスクール構想、自治体DXなど情報活用の広がりにより、安全な利用環境への需要は高まっています。
当社はこの変化を成長機会として捉えています。

03

デジタル化が生む新たな情報リスク

クラウドサービス、生成AI、ハイブリッドワーク、教育DXの普及により、情報利用の範囲は拡大しています。一方で、従来型の境界防御だけでは対応が難しい環境となり、情報利用そのものを制御する重要性が高まっています。

特に、生成AIへの機密情報入力、クラウド経由での情報漏えい、標的型攻撃の高度化、教育現場の情報モラル課題、ゼロトラスト対応需要は、当社にとって中長期的な成長機会となっています。

生成AI時代における情報制御需要

生成AIは業務効率化や生産性向上に寄与する一方、機密情報の入力管理、利用ルール整備、アクセス制御といった新たな課題を生み出しています。教育分野でもAI利用が広がる中、安全なインターネット利用環境と情報モラル教育の重要性は高まっています。

当社は、従来から培ってきた情報制御技術を活用し、生成AI時代に求められる安全な情報利用環境の構築を支援していきます。

ゼロトラスト化がもたらす事業機会

ゼロトラストの考え方では、社内外を問わずすべてのアクセスを検証することが求められます。この環境下では、Webアクセス制御、メールセキュリティ、ファイル暗号化、情報持ち出し制御など、情報アクセスを管理する技術の重要性が一段と高まります。

当社の製品群は、Web、メール、ファイルを横断して情報利用を制御できる点で、ゼロトラスト環境と親和性があります。企業向け市場における成長余地は引き続き大きいと考えています。

GIGAスクール構想・行政DXの継続的な需要

GIGAスクール構想により、教育現場では端末活用が定着しました。今後は利用の高度化に伴い、有害情報対策、情報モラル教育、安全なクラウド利用が継続的なテーマとなります。

また、自治体・公共機関の分野でも行政DXの進展により、安全な情報利用環境の整備ニーズが拡大しています。教育機関(学校)・公共機関は信頼性、運用実績、サポート体制が重視されるため、当社の実績が競争優位性として機能します。

情報利用の入口から出口までを支える製品ポートフォリオ

当社は、「情報を安全に利用するための制御技術」を中核として、企業・教育機関(学校)・公共機関・家庭向けに製品・サービスを提供しています。

企業向けには、Webアクセス制御の「i-FILTER」、メールセキュリティの「m-FILTER」、ファイル暗号化・情報保護の「FINAL CODE」、クラウドサービスの可視化・制御を実現する「Z-FILTER」、認証・アクセス管理を担う「a-FILTER」、ファイル受け渡しを安全に行う「f-FILTER」などを展開しています。

また、教育機関(学校)・公共機関では長年にわたり培った導入実績と運用ノウハウを活かし、安全なインターネット利用環境の提供を支援しています。家庭向けにおいても「i-フィルター」を通じて、子どもたちの安全なインターネット利用を支えています。

さらに、当社が提唱する『ホワイト運用』の考え方により、学校で利用する安全なアクセス制御環境を家庭でも継続して実現しています。

情報利用の入口から出口までを支える製品ポートフォリオ

ホワイト運用とは

『ホワイト運用』とは、安全性が確認された通信やサービスのみを利用可能とする運用コンセプトです。従来の「危険なものを検知してブロックする」対策に加え、「安全なものだけを利用する」という考え方により、未知の脅威や新たなリスクへの接触機会そのものを低減します。

<https://www.daj.jp/bs/lp/white/>

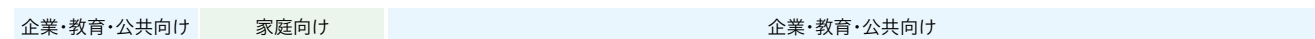
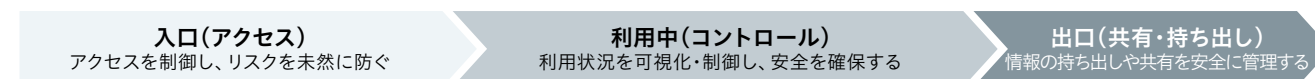
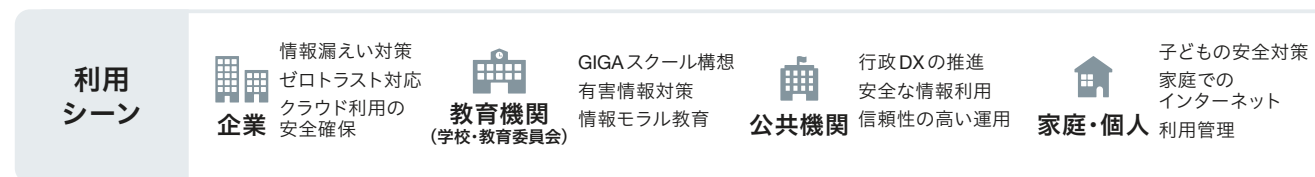
当社は、国産セキュリティメーカーとして培ってきた情報制御技術を基盤に、Web・メール・ファイル・クラウドを横断して情報利用を制御できる統合型セキュリティを提供することで、お客様の課題解決と安全なデジタル社会の実現に貢献しています。さらに、対象サービスについては政府情報システムのためのセキュリティ評価制度（ISMAP）への登録を取得しており、高い信頼性が求められる公共分野においても安心して利用いただける環境の提供に努めています。

ISMAPとは

『ISMAP (Information system Security Management and Assessment Program)』とは、政府機関等がクラウドサービスを調達する際に活用するセキュリティ評価制度です。政府が求めるセキュリティ要件を満たしたクラウドサービスが事前に評価・登録されており、信頼性の高いクラウドサービスの利用を支えています。

<https://www.ismap.go.jp/csm>

当社は、Web・メール・ファイル・クラウドを横断して情報利用を制御する統合型セキュリティを提供し、企業・教育機関・公共機関・家庭の安全なデジタル活用を支えています。



i-FILTER i-フィルタ m-FILTER FINALCODE z-FILTER a-FILTER f-FILTER

- | | | | | | | |
|--|---|--|--|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> Webフィルタリング 不正サイトブロック アプリ制御 レポート・可視化 | <ul style="list-style-type: none"> 有害サイト
フィルタリング 利用時間管理 アプリ制限 保護者向け通知 | <ul style="list-style-type: none"> 誤送信対策 標的型攻撃対策 メール監査 アーカイブ | <ul style="list-style-type: none"> ファイル暗号化 追跡・証跡管理 持ち出し制御 操作ログ管理 | <ul style="list-style-type: none"> クラウド可視化 Webアクセス制御 SaaSアプリ制御 利用状況分析 | <ul style="list-style-type: none"> アクセス認証 ユーザー管理 アクセス制御 利用時間管理 | <ul style="list-style-type: none"> ファイル受け渡し制御 アップロード制御 共有リンク管理 操作ログ管理 |
|--|---|--|--|---|--|---|

「ホワイト運用」により、学校で利用する安全なアクセス制御環境を家庭でも継続して実現

統合による提供価値

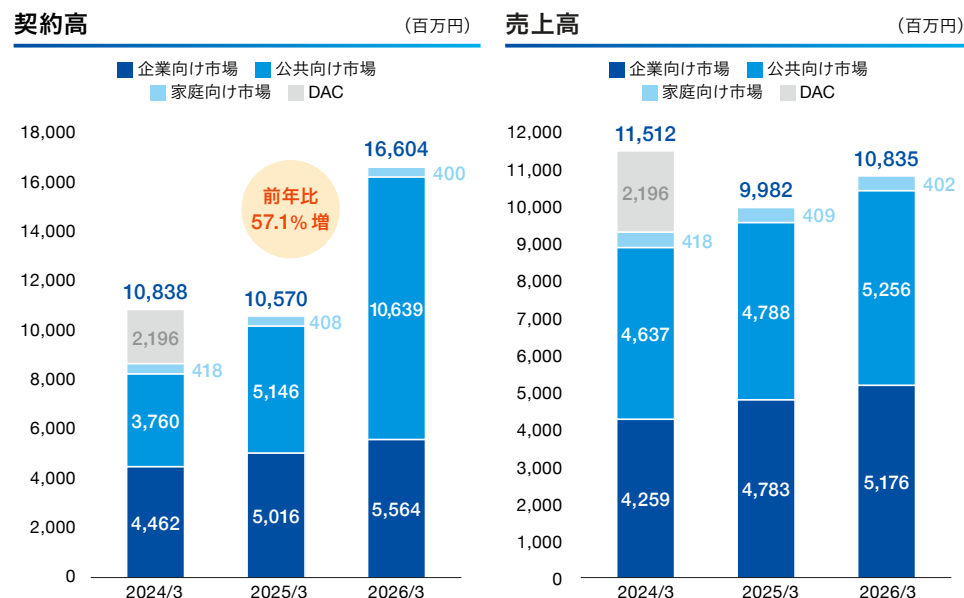
横断的な情報制御	最適な組み合わせによる課題解決	継続型収益の拡大	安全なデジタル活用の実現
Web・メール・ファイル・クラウドを横断的に制御し、情報漏えいリスクを低減します。	お客様の環境や課題に応じて最適な製品群を組み合わせ、最適なソリューションを提供します。	クラウドサービス比率の拡大により、契約の更新・追加ライセンス・クロスセルを通じて、安定した収益基盤を構築します。	企業・教育・公共・家庭における安全な情報利用環境を支え、誰もが安心してデジタルを活用できる社会に貢献します。

当社の製品・サービスは、情報利用の入口から出口までをカバーする統合型セキュリティを提供し、お客様のデジタル活用を安全に支え、社会の信頼に応えます。

クラウドサービス拡大による収益構造転換

当社は、クラウドサービス系製品の拡大を通じて、継続型収益基盤の強化を進めています。クラウドサービス系製品比率を高めることで、継続型収益の拡大、将来売上の可視性向上、安定的なキャッシュ創出につなげています。

2026年3月期の契約高は16,604百万円となり、将来売上ににつながる契約資産が大きく積み上がりました。



2026年 3月期	契約高 16,604百万円	公共向け市場契約高 10,639百万円	GIGAスクール構想第2期案件の 獲得が進展
--------------	------------------	------------------------	---------------------------

契約高の積み上がりは、将来売上の可視性向上と継続型収益基盤の強化につながっています。特に2026年3月期は、GIGAスクール構想第2期案件の獲得が進み、公共向け市場を中心に契約高が大きく拡大しました。

クラウドサービス系製品の拡大は、従来から強みとしてきた更新販売モデルと相まって、継続型収益基盤の強化につながっています。中長期的には、安定的かつ持続的な収益基盤の拡大につながるものと考えています。

重点成長領域

当社は、情報利用環境の変化を中長期的な市場構造変化と捉え、重点成長領域への投資を進めています。

生成AI、クラウド利用拡大、GIGAスクール構想、行政DXなどを背景に、「情報を安全に利用するための制御技術」への需要は継続的に高まっています。当社は、企業・教育機関(学校)・公共機関・家庭の各市場を横断する情報アクセス管理技術を基盤として、継続型収益の拡大と競争優位性強化を推進しています。

重点成長領域における当社の取り組みは、以下の通りです。

情報利用環境の変化を成長機会と捉え、
5つの重点領域で持続的な価値創造と企業価値向上を実現します。

01 クラウドセキュリティ強化

Web・メール・ファイル管理を統合した安全なクラウド利用環境を提供

- 統合プラットフォームによる運用効率化とセキュリティ強化
- SaaS型サービスの拡充による利便性と拡張性の向上
- マルチデバイス・マルチクラウド環境への対応強化

02 生成AI時代への対応

生成AI利用に伴う情報管理・アクセス制御ニーズに対応

- 生成AI利用の可視化・制御による情報漏えいリスクの低減
- AI活用の利便性と安全性の両立を支援する機能強化

03 教育市場深耕

GIGAスクール構想 第2期を背景に、教育市場での導入拡大を推進

- 安全な学習環境の提供による教育DXの推進支援
- 校務・学習系のネットワークを統合的に保護
- パートナー連携による導入・運用サポートの強化

04 公共市場拡大

自治体DX需要を背景に、安全な情報利用環境の構築を支援

- 自治体の業務効率化とセキュリティ強化を両立
- ゼロトラストを踏まえたセキュリティ基盤を提供
- ガバメントクラウドやLGWAN等の環境に最適化

05 継続型収益拡大

クラウドサービス比率向上を通じて、収益安定性と資本効率の向上を推進

- クラウドサービス比率の向上による安定的な収益基盤の拡大
- 契約更新・追加ライセンス・クロスセルの強化
- 高収益体質の実現と資本効率の向上を推進

すべての成長を支える基盤

技術力・人材・パートナーシップを強化し、持続的な成長を実現します。

研究開発力の
強化

人的資本の
強化

クラウド基盤の
拡充

パートナーエコ
システムの拡大

中長期的な成長と
企業価値向上の実現

事業戦略

情報制御技術を核とした収益構造と競争優位性

企業、教育・公共、家庭を一社で支える事業展開が、当社の安定性と成長性を生み出しています。幅広い市場接点が競争優位性の源泉です。

04

事業戦略の基本方針

当社は、情報を安全に利用するための制御技術をコアコンピタンスとして、企業・教育機関(学校)・公共機関・家庭向けのサービスを展開しています。市場環境の変化に対し、クラウドサービス強化、継続型収益拡大、教育機関(学校)・公共機関向け市場深耕、企業向けセキュリティ需要の取り込みを重点戦略として推進しています。

企業向け事業 情報漏えい対策とゼロトラスト需要を取り込む

企業におけるクラウド利用やハイブリッドワークの定着により、情報アクセスそのものを制御する需要が高まっています。当社は、情報利用の入口から出口までを制御する統合型セキュリティソリューションを提供し、企業・教育機関(学校)・公共機関における安全な情報活用を支援しています。

これらの製品群を組み合わせることで、単一機能型セキュリティではなく、情報利用の入口から出口までを制御する包括的なソリューションを提供できる点が当社の競争優位性です。

教育・公共向け事業 GIGAスクール構想を需要拡大へ

教育分野では、1人1台端末環境の定着により、有害情報対策、情報モラル教育、安全なクラウド利用へのニーズが継続しています。当社は長年の導入実績、サポート体制、教育現場への理解を強みに、GIGAスクール構想 第2期案件においても高い案件獲得率を実現しました。

自治体・公共分野でも、行政DXの進展に伴い、安全な情報利用環境の整備需要が拡大しています。信頼性、継続運用、サポート品質が重視される公共市場において、当社の実績は安定的な顧客基盤の形成につながっています。

家庭向け事業 学校と家庭をつなぐ安全な利用環境

家庭向けでは、子どものインターネット利用拡大を背景に、有害情報対策へのニーズが継続しています。当社は、学校と家庭を横断した情報モラル環境の整備を通じて、子どもたちが安全にデジタルを活用できる環境づくりを支援しています。

収益構造と競争優位性

クラウドサービス拡大により、契約更新、追加ライセンス、クロスセルを通じた継続型収益が拡大しています。2026年3月期の契約高は16,604百万円となり、将来売上への可視性向上に寄与しました。

当社は、顧客課題を起点に製品群を組み合わせ、情報漏えい対策、Webアクセス管理、メールセキュリティ、ファイル保護を一体で提供することで、収益安定性と顧客基盤の拡大を両立していきます。

情報制御技術を核に形成した顧客基盤とストック型収益モデルが、高収益と持続的成長を支えています。



強固な競争優位性が高収益と持続的成長を支える

高収益性
営業利益率
44.2%※1

技術優位性
情報制御技術の
継続的な進化

強固な顧客基盤
企業・教育・公共・家庭を
横断する展開

ストック型収益基盤
契約高
166億円※2

安定的なキャッシュ創出
営業CF
83.8億円※3

中長期的な
企業価値向上
持続的成長の実現

※1 2026年3月期実績（営業利益率） ※2 2026年3月期実績（契約高）

※3 2026年3月期実績（営業活動によるキャッシュ・フロー）

技術・人的資本

技術と人材が支える競争優位性

情報制御技術を進化させるのは人材です。技術力と専門性への継続的な投資が、製品競争力とサービス品質の向上につながっています。

05

技術と人材を中核とした価値創造

当社の競争優位性の源泉は、情報を安全に利用するための制御技術と、それを支える人材にあります。生成AI、クラウド、ゼロトラストなど、情報利用環境が変化する中で、セキュリティには防御だけでなく、アクセス制御、可視化、利便性との両立が求められています。

当社は、技術と人材への継続投資を通じて、製品競争力とサービス品質を高め、中長期的な成長基盤を強化しています。

情報制御技術への継続投資

企業・教育機関(学校)・公共機関では、クラウドサービスや生成AIの活用が進む一方、情報漏えい、不適切情報アクセス、内部不正、生成AI利用リスクなどの課題が複雑化しています。当社は、Web、メール、ファイルを横断した情報制御技術により、安全な情報利用環境を提供しています。

クラウドサービス対応力の強化

クラウドサービス系製品の提供拡大に伴い、運用性、継続的アップデート、スケーラビリティ、セキュリティ高度化の重要性が増しています。当社は、クラウド基盤の強化に加え、ユーザビリティ向上や運用効率化に取り組み、サービス品質の向上を進めています。

生成AI時代に対応する技術開発

生成AIの普及は、業務効率化の機会と同時に、機密情報入力や生成コンテンツ管理、アクセス権限管理といった新たなリスクを生み出しています。当社は、長年培ってきた情報制御技術を活用し、生成AI時代に適した安全な情報利用環境の構築を支援します。

競争優位性を維持するための重要課題と対応

当社は、生成AIの普及やクラウド化の進展など、事業環境の変化に伴う重要課題を的確に認識し、技術・人的資本への継続的な投資と事業基盤の強化を通じて、中長期的な競争優位性の維持・向上に取り組んでいます。

重要課題	経営への影響	主な対応
技術革新・生成AIへの対応	製品競争力の維持・向上	情報制御技術を進化させ、生成AIやクラウド利用環境に対応した製品・サービスを継続的に開発
市場構造の変化への対応(公共市場への依存等)	持続的な成長基盤の確立	企業市場の拡大、クラウドサービスの強化、継続型収益基盤の拡充
技術・専門人材の確保・育成への対応	技術力・品質・開発力の維持	採用・育成・技術継承を推進し、高度な専門性を有する人材基盤を強化
製品脆弱性・サイバーセキュリティインシデントへの対応	顧客・社会からの信頼低下、事業継続	セキュア開発、脆弱性管理、品質保証、ISMS等に基づく情報セキュリティ管理を継続的に実施
法令・規制・技術標準の変化への対応	製品・サービスの継続的な価値提供	法令・ガイドライン・技術動向を踏まえた製品改善と品質管理を継続

本表は、競争優位性の維持・向上に関わる主な重要課題を掲載しています。
その他の事業リスクについては、有価証券報告書「3【事業等のリスク】」をご参照ください。

 https://www.daj.jp/ir/data/daj2326_202603y.pdf

人的資本戦略

当社の競争力の源泉は、情報制御技術を支える人材にあります。生成AI、クラウド、ゼロトラストなど技術環境が急速に変化する中、高度な専門性を備えた人材の育成は、持続的な成長を実現するうえで重要な経営課題です。

当社は、教育研修やOJTを通じて技術力と専門性の向上を図るとともに、多様な人材が能力を発揮できる環境整備を推進しています。人材への投資によって創出された知識

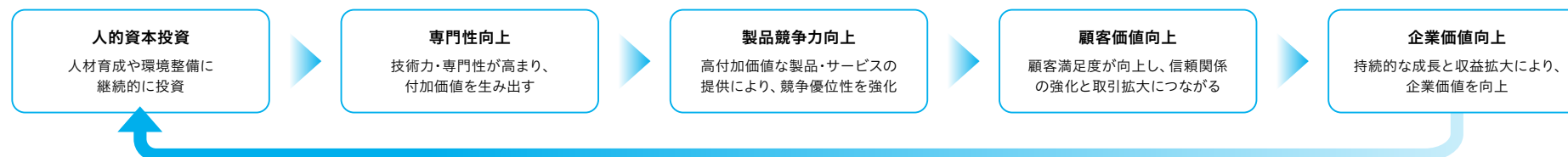
や経験は、製品・サービスの品質向上、新たな価値の創出、顧客満足度の向上につながり、当社の競争優位性を支えています。

今後も人的資本への継続的な投資を通じて、企業価値向上と持続的な成長の実現を目指していきます。

人的資本を起点とした価値創造 専門性の高い人材の育成を通じて、製品競争力と企業価値の向上を実現します。



人的資本が生み出す価値創造の好循環



人材への投資が、製品力・顧客価値・収益力を高め、持続的な企業価値向上を実現します。

企業・教育機関・公共機関・家庭を支えるサポート体制

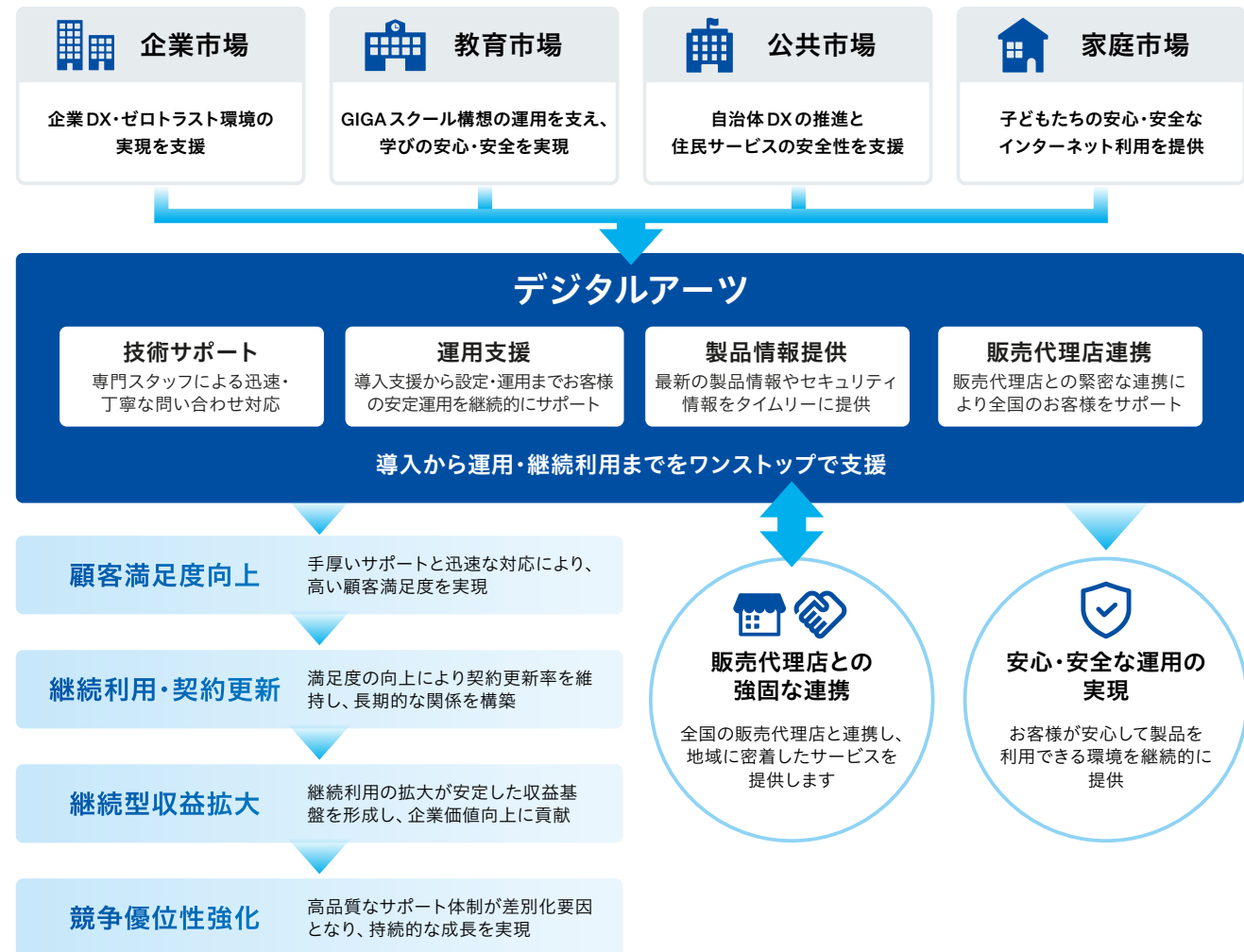
当社は、製品の提供にとどまらず、導入から運用、継続利用までを支えるサポート体制を構築しています。企業・教育機関(学校)・公共機関・家庭向けには、製品機能だけでなく、安定運用や継続的なサポート品質が重要視されるためです。

当社は、販売代理店との連携を通じて全国のお客様へサービスを提供するとともに、技術サポート、製品情報の提供、運用支援などを通じて、お客様が安心して製品を利用できる環境づくりに取り組んでいます。

企業市場では、クラウドサービス系製品利用拡大やゼロトラスト環境への対応を支援し、教育・公共市場では、長年にわたり蓄積した導入実績と運用ノウハウを活かしてGIGAスクール構想や自治体DXを支えています。また、家庭市場では、学校と家庭をつなぐ安全なインターネット利用環境の提供を通じて、子どもたちが安心してデジタルを活用できる環境づくりに貢献しています。

こうしたサポート体制は、顧客満足度の向上と契約更新率の維持につながり、当社の継続型収益モデルを支える重要な競争優位性となっています。

導入から運用・継続利用までを支えるサポート体制が、顧客満足度向上と継続型収益モデルを支えています。



デジタルアーツは、すべてのお客様のデジタル活用を支える「安全基盤企業」として、持続的な成長を目指します。

ESG・マテリアリティ

本業を通じた社会課題解決と持続的成長

安全なインターネット利用環境を支えることは、当社の事業そのものです。

特定したマテリアリティ(重要課題)の解決に取り組み、
持続的な成長と社会価値の創出を目指します。

06

ESGを事業と接続する

当社は、ESGを独立した活動としてではなく、「情報を安全に利用する環境を提供する」という本業と一体で推進しています。企業・教育機関(学校)・公共機関のデジタル活用が拡大する中、情報漏えい、不適切情報へのアクセス、サイバー攻撃、生成AI利用に伴うリスクは高度化しています。

当社は、情報制御技術を通じて、教育現場の安全性向上、企業の情報漏えい防止、公共分野の安全なDX推進に貢献しています。これは社会課題解決と事業成長を同時に実現する当社の価値創造モデルです。

マテリアリティを 起点とした価値創造

当社グループは、サステナビリティ経営の推進にあたり、社会環境や事業環境の変化、ステークホルダーからの期待・要請を踏まえ、優先的に取り組むべき4つのグループと14項目からなるマテリアリティ(重要課題)を特定しています。

各マテリアリティには具体的な指標(KPI)と目標を設定し、進捗状況を継続的にモニタリングしています。事業戦略とESG活動を一体的に推進することで、中長期的な企業価値向上と持続可能な社会の実現を目指しています。

4つのグループと14項目からなるマテリアリティとそれに基づく目標と実績

マテリアリティ	特定されたマテリアリティ	主なKPI	2025年度 実績	2025年度 目標	主に貢献する SDGs	
レジリエントで信頼のある デジタル社会の実現	あらゆる人の安心・安全なデジタル社会を実現する セキュリティサービスの開発・提供を通じて、 次世代のデジタル社会を支えます。	新規商材の売上高(新規、更新、サービス)	1,564百万円	1,100百万円	 	
		①次世代のデジタル社会を支えるサービスの開発・提供 〈セキュリティ〉	新規サービスの提供開始数 (デジタル社会を支える)	3件		3件
		②次世代のデジタル社会を支えるサービスの開発・提供 〈セキュリティ以外〉	新規サービスの提供開始数 (セキュリティ以外)	0件		3件
		③あらゆる人の安心・安全なデジタル社会を実現するセキュリティサービスの開発・提供	既存商材の売上高(新規、更新、サービス)	9,271百万円		9,900百万円
			「ホワイト運用」関連製品の 利用ライセンス数(企業・公共)*	1,497万L		1,500万L
			有償フィルタリング導入シェア (全国教育委員会)	61%		60%
多彩な才能と新たな価値を 生み出す組織	多様な人材が活躍できる職場環境の構築や優れた人材の確保・育成を通じて、イノベーションを生み出す基盤を整え、お客さまと価値の創造に貢献します。	④人権尊重 ⑤ダイバーシティ(多様性)の推進 ⑥労働基準・労働慣行 ⑦人材育成 ⑧イノベーションの推進と知財の強化 ⑨お客様満足向上 ⑩社会貢献	-	-	     	
脱炭素社会への移行	再生可能エネルギーの拡大やエネルギー効率の改善に取り組み、脱炭素社会への移行に貢献します。	Scope1+2 CO ₂ 排出量	実質 Zero	実質 Zero	 	
		⑪気候変動への取り組み	使用電力における再生可能電力の比率	100%		100%
ガバナンスと情報セキュリティの追求	コーポレート・ガバナンス体制の高度化や情報セキュリティの強化に取り組み、社会から信頼される企業であり続けます。	⑫コーポレートガバナンス	重大なコンプライアンス違反件数	ゼロ	ゼロ	 
		⑬コンプライアンスとリスク管理				
		⑭情報セキュリティ	重大なセキュリティインシデント発生件数	ゼロ	ゼロ	

当社グループは、特定したマテリアリティに基づき、Environment(環境)、Social(社会)、Governance(ガバナンス)の各領域において具体的な取り組みを推進しています。次より、それぞれの取り組み内容と実績についてご紹介します。

※「ホワイト運用」関連製品:「i-FILTER」Ver10系、「m-FILTER」Ver5系、「Z-FILTER」

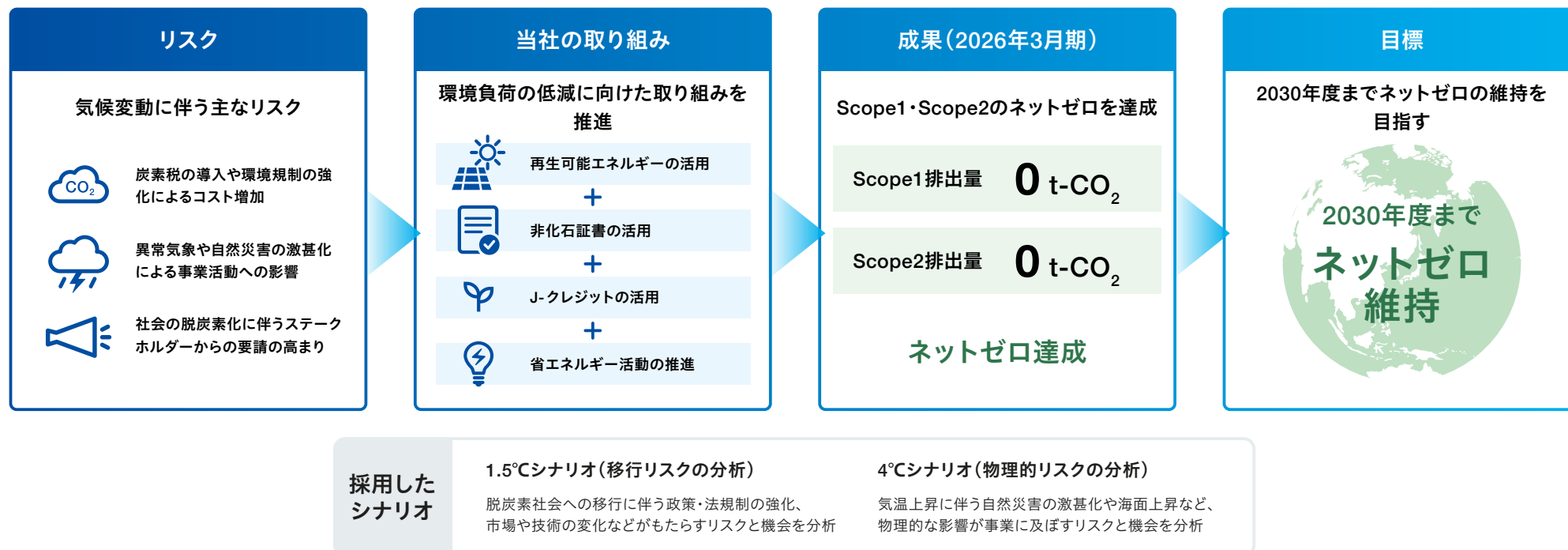
Environment 環境

当社グループは、気候変動を重要な経営課題の一つと認識し、TCFD提言に基づく気候関連リスク・機会の分析を実施しています。シナリオ分析では、移行リスクが顕在化する1.5℃シナリオと、物理的リスクが顕在化する4℃シナリオを採用し、事業への影響を評価しています。

気候変動に伴う主なリスクとして、炭素税導入などの環境規制強化によるコスト増加や、異常気象・自然災害の激甚化による事業環境への影響を認識しています。一方で、社会全体のデジタル化や業務効率化需要の拡大は、当社事業にとって重要な成長機会であると捉えています。

気候変動への対応とネットゼロへの取り組み

当社グループは、気候変動を重要な経営課題の一つと認識し、TCFD提言に基づくシナリオ分析を実施しています。再生可能エネルギーの活用や省エネルギーの推進により、脱炭素社会の実現に貢献していきます。



当社は、事業活動で使用する電力の実質再生可能エネルギー化やJ-クレジットの活用により、2026年3月期にScope1およびScope2を含む温室効果ガス排出量のネットゼロを達成しました。今後も省エネルギー活動や再生可能エネルギーの活用を継続し、2030年度までネットゼロの維持を目指します。

環境目標と実績

指標	2026年3月期	2030年度目標
Scope1排出量(t-CO ₂)	0	0
Scope2排出量(t-CO ₂)	0	0
GHG排出量	ネットゼロ	ネットゼロ維持

Social 社会

当社グループは、新たな価値創造を支える源泉は人材であると考えています。情報制御技術を核とする事業の持続的な成長に向け、多様な人材が能力を最大限に発揮できる環境づくりと、継続的な人材育成に取り組んでいます。

人権を尊重した公正な職場環境の整備に加え、女性活躍の推進や多様な雇用形態の活用を通じて、多様な価値観や専門性を活かせる組織づくりを進めています。2026年3月期は、当社グループの女性従業員数93名、女性従業員比率33%となり、役員に占める女性比率は20%、管理職に占める女性比率は8.6%となりました。

また、技術革新が加速する事業環境に対応するため、人材育成を重要な経営課題と位置付けています。専門性向上を目的とした教育研修や資格取得支援を継続的に実施しており、2026年3月期の総研修時間は12,924時間、一人当たり研修時間は41.7時間となりました。

さらに、情報モラル教育やインターネットリテラシー向上に向けた普及・啓発活動を通じて、

子どもたちが安全・安心にデジタルを活用できる社会づくりにも貢献しています。

今後も人的資本への投資を通じて技術力とサービス品質の向上を図り、持続的な企業価値向上と安全なデジタル社会の実現に貢献していきます。

人的資本・多様性に関する実績

指標	2026年3月期
当社グループの女性従業員数	93名
当社グループに占める女性従業員の割合	33%
当社の役員に占める女性の割合	20%
当社の管理職に占める女性の割合	8.6%
非正規社員の割合	14%
総研修時間	12,924時間
一人当たり研修時間	41.7時間

2026年3月末時点

人材育成と多様性を通じた価値創造

当社グループは、人権を尊重し、多様な人材が能力を発揮できる環境づくりを推進しています。人材育成への継続的な投資と社会への貢献を通じて、技術力とサービス品質の向上を図り、持続的な企業価値向上と安全・安心なデジタル社会の実現に貢献します。

人権の尊重

- すべての人の人権を尊重
- 公平で働きやすい職場環境の実現



ダイバーシティの推進

- 女性活躍の推進
- 多様な人材の採用・登用
- 多様な価値観や個性を活かす組織づくり



人材育成

- 専門性向上のための教育研修
- 資格取得支援
- プロフェッショナル人材の育成と成長機会の提供



社会貢献活動

- 情報モラル教育の推進
- インターネットリテラシーの向上
- 普及・啓発活動を通じた安全・安心な社会づくりへの貢献



価値創造・企業価値向上

- 多様な人材の力を結集
- 技術力とサービス品質の向上
- 持続的な成長と社会への価値提供を実現



多様な人材が能力を発揮し、成長し続けることで、持続的な価値創造と社会への貢献を実現します。

Governance ガバナンス

当社グループは、持続的な企業価値向上と中長期的な成長の実現に向け、ガバナンスと情報セキュリティの強化を重要な経営課題と位置付けています。

取締役会による経営監督機能の強化に加え、監査等委員会による監査・監督機能を通じて、透明性と実効性の高い経営体制を構築しています。また、独立社外取締役の知見を活用するとともに、取締役会の実効性評価やスキルマトリックスの活用を通じて、経営の客観性・健全性の向上に努めています。

さらに、情報セキュリティ事業を展開する企業として、コンプライアンスおよびリスク管理体制の強化を推進しています。個人情報保護や知的財産保護を重要な経営課題と位置付け、各種認証の取得・維持を通じて情報管理体制の高度化に取り組んでいます。

当社が提供する情報セキュリティ製品・サービスへの信頼は、自らが高度な情報管理を実践

することで支えられています。また、政府情報システムのためのセキュリティ評価制度 (ISMAP) への登録を取得しており、求められるセキュリティ要件への対応と信頼性向上に取り組んでいます。

今後も透明性の高い経営と実効性あるガバナンス体制の強化を通じて、社会から信頼される企業であり続けるとともに、持続的な企業価値向上を目指します。

ガバナンス・情報セキュリティに関する実績

指標	2026年3月期 実績
当社の役員に占める社外取締役の割合	60%
指名・報酬委員会	設置
取締役会実効性評価	実施
スキルマトリックス	開示 (株主総会招集通知)
ISMS 認証 など	維持
プライバシーマーク	維持

2026年3月末時点

ガバナンスと情報セキュリティによる企業価値向上

透明性と実効性の高いコーポレート・ガバナンス体制のもと、コンプライアンスとリスク管理を徹底し、高度な情報セキュリティと情報管理を実践することで、社会からの信頼を獲得し、持続的な企業価値向上を実現します。

コーポレート・ガバナンス	コンプライアンス・リスク管理	情報セキュリティ・情報管理	社会からの信頼	持続的な成長・企業価値向上
- 取締役会による経営監督の強化 - 監査等委員会による監査・監督 - 独立社外取締役の知見を活用 - 取締役会の実効性評価の実施 - スキルマトリックスの活用 - 指名・報酬委員会の設置	- コンプライアンスの徹底 - リスクマネジメントの強化 - 法令遵守・倫理の浸透 - 内部統制の継続的な改善	- 情報セキュリティ体制の強化 - 各種認証の取得・維持 - 個人情報の適切な保護 - 知的財産の適切な保護 - セキュリティ教育・意識向上	- 顧客からの信頼 - 株主・投資家からの信頼 - 従業員からの信頼 - 取引先からの信頼 - 社会からの信頼	- 中長期的な企業価値の向上 - 持続的な成長の実現 - イノベーションの創出 - 社会課題の解決に貢献
 透明性・客観性の高い経営体制 健全な意思決定と監督機能の確保	 法令遵守とリスクの低減 持続的な事業活動の基盤を強化	 高度な情報管理の実践 情報を守る企業としての責任を遂行	 ステークホルダーとの信頼関係 強固な信頼が成長の原動力に	 持続的な企業価値の向上 より良い社会の実現に貢献

デジタル社会の安心・安全を支える企業として、
ガバナンスと情報セキュリティの強化に継続的に取り組みます。



ISO/IEC 27001



プライバシーマーク
認定



セキュリティ評価制度
(ISMAP)※



知的財産の
保護・活用

コーポレート・ガバナンス

持続的な企業価値向上を支えるガバナンス体制

持続的な企業価値向上には、透明性と実効性ある経営体制が欠かせません。
信頼される企業であり続けるため、ガバナンスの高度化に取り組んでいます。

07

基本的な考え方

当社は、持続的な企業価値向上と中長期的な成長の実現に向け、コーポレート・ガバナンスの強化を重要な経営課題と位置付けています。

経営の透明性、健全性および実効性を確保するとともに、迅速かつ適切な意思決定を実現するため、監査等委員会設置会社として、取締役会による監督機能と監査等委員会による監査・監督機能を組み合わせたガバナンス体制を構築しています。

また、独立社外取締役の知見や経験を活用し、経営の客観性と透明性の向上に努めています。

取締役会の実効性向上

当社は、取締役会の機能向上を目的として、毎年、取締役会の実効性評価を実施しています。

2026年3月期においても実効性評価を実施し、取締役会が適切に機能していることを確認しました。今後も継続的な評価と改善を通じて、監督機能の強化とガバナンス体制の充実を図り、持続的な企業価値向上に取り組んでいきます。

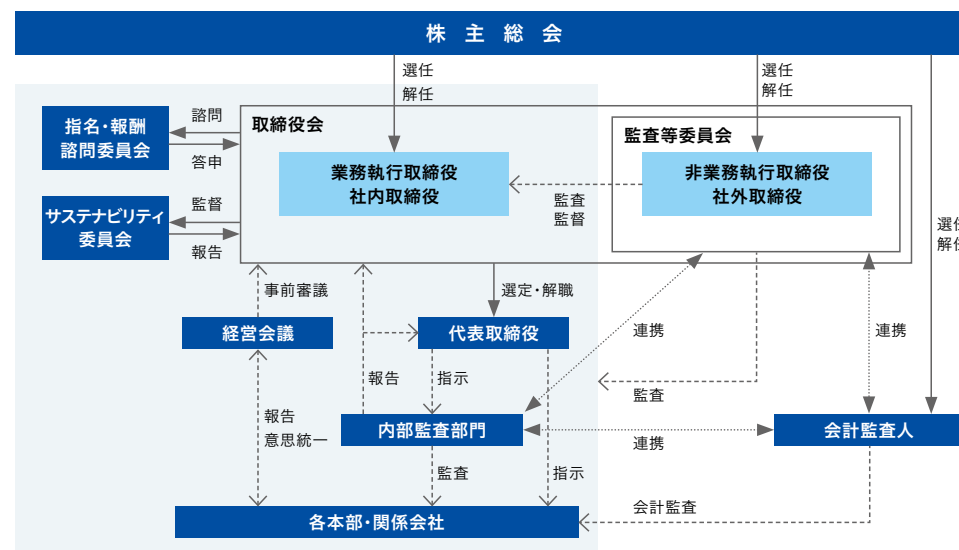
コーポレート・ガバナンス体制

当社は、取締役会を経営の意思決定および監督機関として位置付けています。取締役会では、中長期経営戦略、事業計画、投資案件、リスク管理など、企業価値向上に関わる重要事項について審議・決定しています。

また、監査等委員会が取締役の職務執行を監査し、経営の適法性および妥当性を確認しています。

当社のコーポレート・ガバナンス体制は以下の通りです。

コーポレート・ガバナンス体制(模式図)



指名・報酬に関する考え方

当社は、取締役の指名および報酬等に係る取締役会の機能の独立性・客観性および説明責任を強化することを目的として、任意の諮問機関である指名・報酬諮問委員会を設置しています。

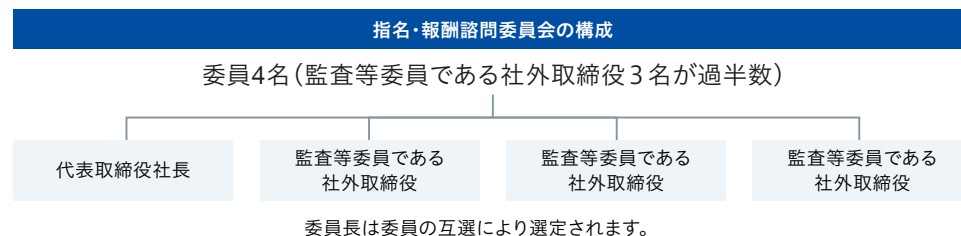
指名・報酬諮問委員会は、取締役会の決議により選任された3名以上の取締役で構成され、委員長は委員の互選により選定されます。

同委員会は、取締役会の諮問に応じて、取締役候補者の決定ならびに代表取締役および役付取締役の選定に関する事項、取締役の報酬等に関する事項について審議し、その結果を取締役会へ答申しています。

当社は、指名・報酬諮問委員会の活用を通じて、取締役の指名および報酬決定プロセスの透明性・客観性の向上を図り、コーポレート・ガバナンスの強化に取り組んでいます。

指名・報酬諮問委員会の構成

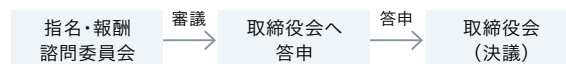
指名・報酬諮問委員会は、取締役会の決議により選任された3名以上の取締役で構成されます。



主な審議事項

- 取締役候補者の決定並びに代表取締役及び役付取締役の選定に関する事項
- 取締役の報酬等に関する事項

審議・答申のプロセス



※当委員会は、取締役会の諮問機関として、指名および報酬に関する事項を審議し、その結果を取締役会へ答申します。

役員報酬制度概要

項目	内容
基本方針	企業価値向上を促進する報酬体系
報酬構成	基本報酬＋非金銭報酬
基本報酬	月例固定報酬
決定要素	業績、職責、在任年数、他社水準等
非金銭報酬	新株予約権、譲渡制限付株式
目的	株主との価値共有、中長期的な企業価値向上

取締役会の多様性とスキルマトリックス

当社は、多様な知識・経験・専門性を有する取締役で取締役会を構成することで、経営の監督機能と意思決定の実効性向上を図っています。事業戦略の遂行およびガバナンスの実効性向上に必要な専門性を明確化するため、スキルマトリックスを策定しています。

取締役会構成					当社が特に期待する知識・経験・能力					
No.	氏名	当社における地位	独立役員	指名・報酬諮問委員会	企業経営	製品開発・研究開発	営業戦略・マーケティング	財務・会計	法務・コンプライアンス・リスク管理	ESG・サステナビリティ
1	道具 登志夫	代表取締役		● (委員長)	●	●	●	●	●	●
2	松本 卓也	取締役				●	●	●		
3	窪川 秀一	取締役 監査等委員	社外	●	●			●	●	●
4	上杉 昌隆	取締役 監査等委員	社外	●	●			●		●
5	桑山 千勢	取締役 監査等委員	社外	●	●			●	●	●

※本表は各取締役が有する全ての知識・経験・能力を表すものではありません。

多様な専門性を有する取締役会を構成し、持続的な企業価値向上を支えるガバナンス体制を構築しています。

ガバナンスの高度化に向けて

当社は、持続的な企業価値向上の実現に向けて、コーポレート・ガバナンスの継続的な高度化に取り組んでいます。取締役会の実効性評価や指名・報酬諮問委員会の活用を通じて、経営の透明性・客観性の向上を図るとともに、多様な知識・経験・専門性を有する取締役による監督機能の強化を推進しています。

今後も経営環境の変化やステークホルダーの期待を踏まえながら、ガバナンス体制の充実と実効性の向上に努め、持続的な企業価値向上を目指していきます。

財務・株主還元

高収益体質を基盤とした持続的成長と株主価値向上

高収益な事業基盤が生むキャッシュを、成長投資と株主還元へ適切に配分します。
持続的な成長と株主価値向上の両立を目指します。

08

財務戦略の基本方針

当社は、高い収益性と健全な財務基盤を維持しながら、継続型収益の拡大、営業活動によるキャッシュ・フローの創出、研究開発・人的資本への投資を通じて、持続的成長と資本効率向上の両立を目指しています。

株主還元についても重要な経営課題と位置付け、成長投資とのバランスを考慮しながら、安定的かつ継続的な還元を実施していきます。

2026年3月期 業績概要

2026年3月期は、GIGAスクール構想 第2期案件における高い案件獲得率に加え、クラウドサービス系製品の拡大が進展しました。売上高は10,835百万円(前年比8.5%増)、営業利益は4,791百万円(同5.1%増)、営業利益率は44.2%となり、高い収益性を維持しました。

契約高は16,604百万円(前年比57.1%増)となり、将来売上につながる契約資産が大きく積み上がっています。

財務成果と価値創造の好循環

当社は、高い収益性とキャッシュ創出力を基盤として、研究開発、人的資本、クラウド基盤への投資を継続しています。

2026年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは8,381百万円となり、事業活動から安定的なキャッシュを創出しています。

創出したキャッシュは、生成AIやクラウド環境に対応する情報制御技術の高度化、人材育成、サービス品質向上に再投資されており、これが競争優位性の強化と将来の収益拡大につながっています。

また、当社は高い収益性を支える事業基盤を活かし、成長投資と株主還元の両立を図っています。創出したキャッシュを研究開発、人材育成、クラウド基盤強化などの成長投資へ配分するとともに、継続的な株主還元を実施することで、持続的な企業価値向上を目指しています。

2026年3月期 主要財務指標

契約高	売上高	営業利益
16,604百万円	10,835百万円	4,791百万円
営業利益率	営業CF	
44.2%	8,381百万円	

キャッシュ創出力と成長投資

2026年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは8,381百万円となりました。このキャッシュ創出力は、高収益を支える事業基盤によって生み出される重要な経営資源であり、持続的な成長投資と株主還元を支えています。

当社は、創出したキャッシュを研究開発、クラウド基盤強化、人的資本への投資に配分するとともに、継続的な株主還元を実施しています。これらの投資は、競争優位性の強化と将来の収益拡大につながり、さらなるキャッシュ創出を生み出す好循環を形成しています。

2026年3月期末の自己資本比率は66.1%であり、成長投資を継続できる財務健全性を維持しています。

研究開発投資(製品機能強化・品質向上を含む)
生成AI、クラウド、ゼロトラストに対応する情報制御技術の高度化

クラウド基盤強化
継続型サービス拡大に向けた運用基盤とサービス品質向上

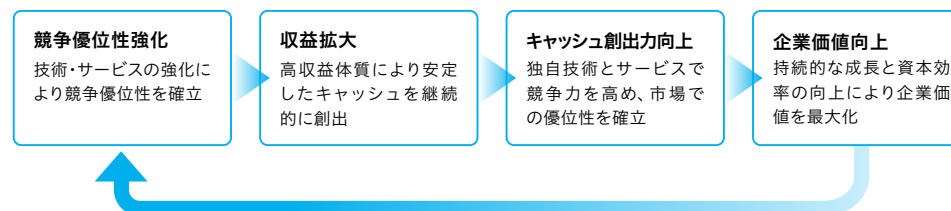
人的資本投資
技術人材育成、営業体制強化、専門性向上

教育・公共市場強化
GIGAスクール構想第2期および自治体DX需要への対応

高収益を支える事業基盤により創出したキャッシュを、成長投資と株主還元へ配分し、持続的な企業価値向上につなげています。



キャッシュの好循環による企業価値向上



自己資本比率

66.1%

健全な財務基盤を維持
成長投資を継続できる
財務健全性を確保

株主還元方針

当社は、株主への利益還元を重要な経営課題の一つと位置付けています。高い収益性と健全な財務基盤を維持しながら、成長投資と株主還元のバランスを図り、中長期的な企業価値向上を目指しています。

2026年3月期の年間配当金は95円、配当性向は37.5%となりました。前年差10円の増配となり、継続的な株主還元を実施しています。

当社は、研究開発、人的資本、クラウド基盤強化などの成長投資を継続するとともに、株主還元については累進配当の実施および総還元性向50%以上を目標としています。利益成長に応じた配当の充実に加え、株式市場の動向や資本効率を勘案しながら、自己株式取得についても機動的に実施していきます。

2027年3月期の年間配当金は1株当たり100円を予定しており、13年連続の増配となる見込みです。

当社は、創出したキャッシュを成長投資と株主還元へ適切に配分することで、持続的な成長と株主価値向上の両立を目指しています。

資本効率向上に向けて

当社は、営業利益率、営業活動によるキャッシュ・フロー、ROEおよび継続型収益の拡大を重要な経営指標として認識しています。

2026年3月期の営業利益率は44.2%、営業活動によるキャッシュ・フローは8,381百万円となりました。高収益体質と継続型収益モデルにより、安定した収益基盤とキャッシュ創出力を維持しています。

今後は、クラウドサービス系製品比率の向上や継続型収益の拡大を通じて、収益の安定性と将来売上の可視性をさらに高めていきます。また、生成AI、クラウド化、ゼロトラスト、教育DXをはじめとする市場環境の変化を成長機会として捉え、成長投資と資本効率向上の両立を図ります。

当社は、高収益体質、健全な財務基盤、継続的な成長投資および株主還元を通じて、持続的な株主価値の向上に取り組んでいきます。

株主還元と資本効率向上

成長投資と株主還元の両立により、持続的な企業価値向上を目指しています。

株主還元方針

株主還元の充実により株主価値向上を推進

累進配当	総還元性向	自己株式取得
13年連続増配予定 2027年3月期 配当予想 100円	50%以上 を 目標	市場環境や資本効率を 勘案し機動的に実施

2026年3月期 実績

継続的な増配と安定した株主還元を実施

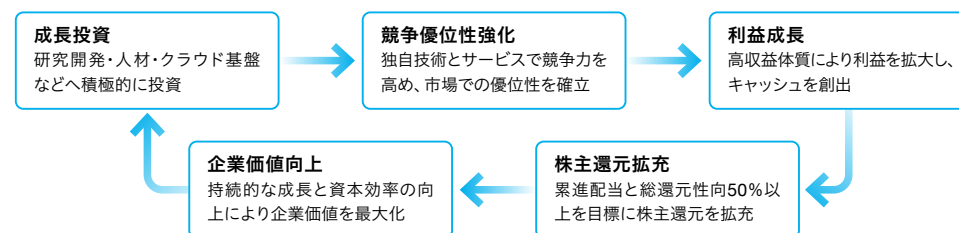
年間配当金	配当性向	前年差
95円	37.5%	+10円 (1株当たり)

資本効率向上に向けて

収益の安定性と将来の成長力を高め、持続的な企業価値向上を実現

営業利益率	営業キャッシュ・フロー	自己資本比率	健全な財務基盤
44.2% 高収益体質を維持	8,381 百万円 高いキャッシュ創出力	66.1% 継続型収益拡大	クラウドサービス更新契約 将来売上の可視性向上

企業価値向上に向けた好循環



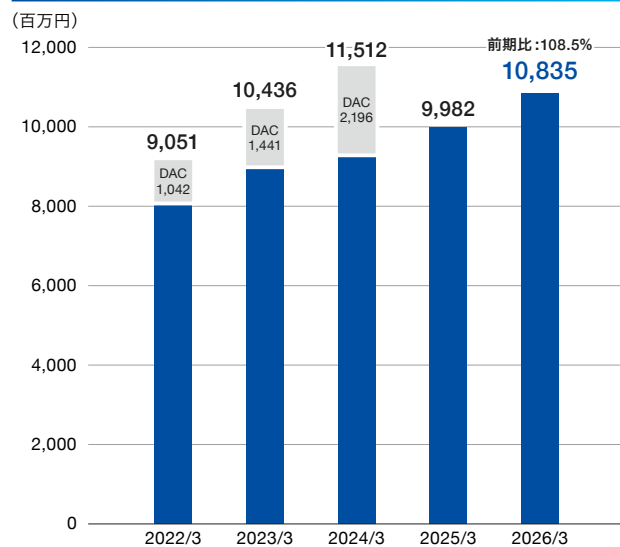
※ 総還元性向 = (配当総額 + 自己株式取得総額) ÷ 親会社株主に帰属する当期純利益

財務・非財務要約データ

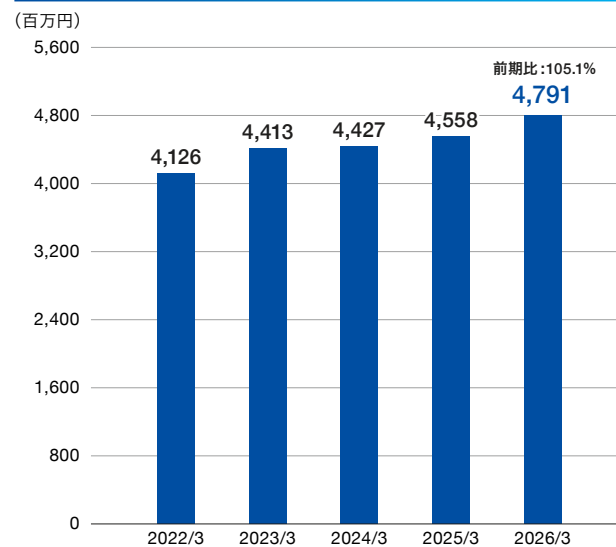
	単位	2022年3月期 連結	2023年3月期 連結	2024年3月期 連結	2025年3月期 連結	2026年3月期 連結
収益状況						
契約高	百万円	9,210	10,190	10,838	10,570	16,604
売上高	百万円	9,051	10,436	11,512	9,982	10,835
売上総利益	百万円	6,374	6,769	6,928	7,033	7,500
営業利益	百万円	4,126	4,413	4,427	4,558	4,791
経常利益	百万円	4,135	4,429	4,443	4,562	4,840
経常利益率	%	45.7%	42.4%	38.6%	45.7%	44.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	2,900	3,062	4,377	3,183	3,427
親会社株主に帰属する当期純利益率	%	32.0%	29.3%	38.0%	31.9%	31.6%
キャッシュ・フロー						
注記：2024年3月期末に連結子会社デジタルアーツコンサルティング株式会社の当社保有株式を譲渡						
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	6,169	3,147	2,830	2,817	8,381
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△978	△867	1,012	△1,107	△1,161
フリーキャッシュ・フロー	百万円	5,191	2,280	3,842	1,710	7,220
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△810	△1,051	△2,545	△2,096	△2,095
財務状況						
総資産	百万円	19,341	21,149	22,518	22,627	27,865
純資産	百万円	12,159	14,173	15,998	17,365	18,454
現金及び現金同等物	百万円	15,773	17,018	18,339	17,952	23,083
自己資本(純資産)	百万円	12,159	14,173	15,998	17,365	18,454
自己資本比率	%	62.7%	66.9%	71.0%	76.6%	66.1%
有利子負債(短期及び長期)	百万円	0	0	0	0	0
その他の情報						
期末発行済株式数	千株	14,133	14,133	14,133	14,133	14,133
自己資本純利益率(ROE)	%	26.2%	23.3%	29.1%	19.1%	19.2%
1株当たり当期純利益	円	206.7	218.1	315.5	232.8	253.6
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	円	202	213.9	310.3	228.8	248.2
1株当たり純資産(BPS)	円	864	1,007.30	1,162.40	1,274.50	1,370.50
1株当たり配当金(DPS)	円	70	75	80	85	95
配当性向	%	33.9%	34.4%	25.4%	36.5%	37.5%
非財務情報(単体)						
従業員数	人	254	246	252	272	279
平均年齢	歳	34.3	34.7	34.8	34.3	34.9
平均勤続年数	年	6.1	6.5	6.8	6.8	7.1
女性社員比率	%	28.0%	27.0%	31.0%	32.0%	33.0%
女性管理職比率	%	11.0%	9.0%	8.6%	8.1%	8.6%
女性取締役比率	%	17.0%	17.0%	20.0%	20.0%	20.0%
社外取締役比率	%	50.0%	50.0%	60.0%	60.0%	60.0%
社員一人当たりの平均研修時間	時間/人	62.0	61.5	62.9	57.7	41.7

■ 財務・非財務要約データ

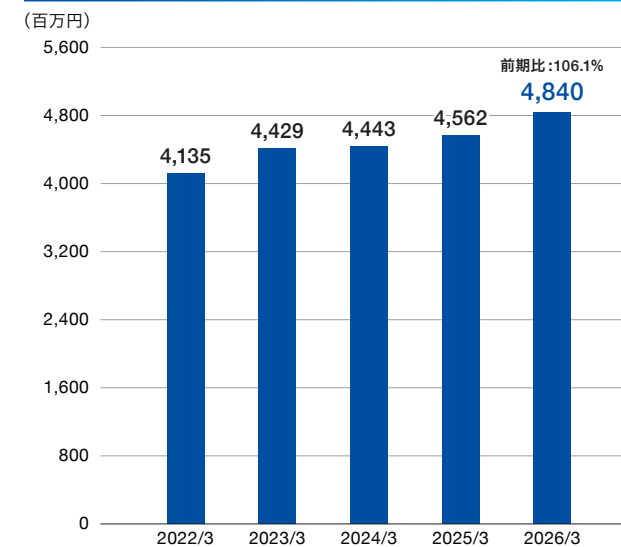
売上高 108億35百万円



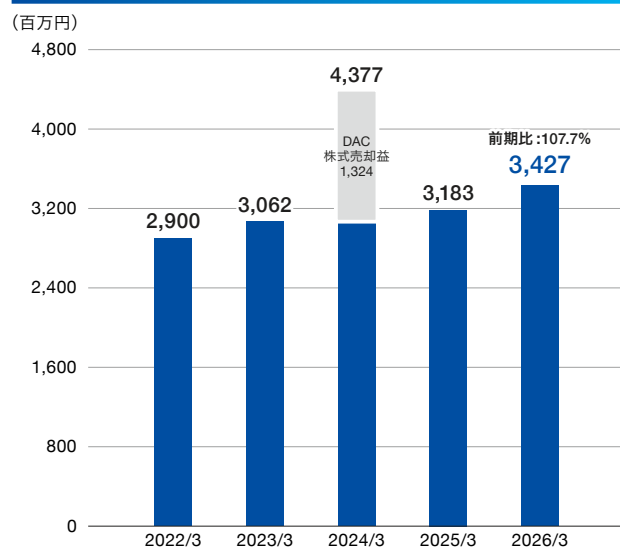
営業利益 47億91百万円



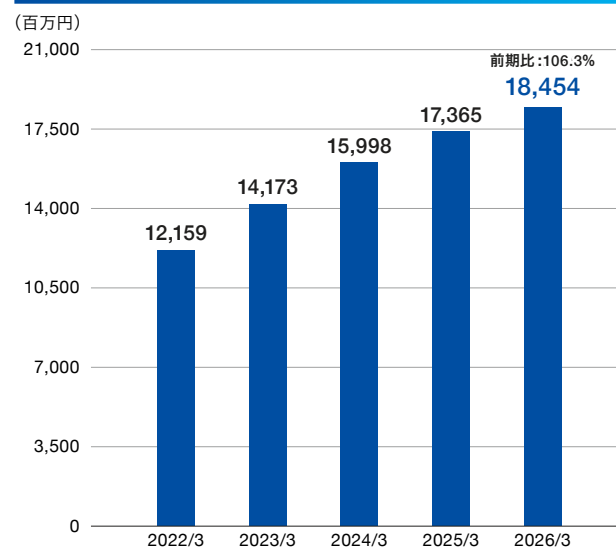
経常利益 48億40百万円



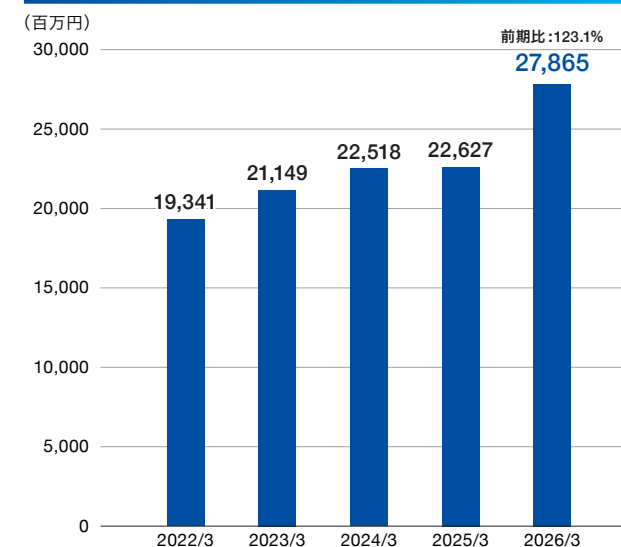
親会社株主に帰属する当期純利益 34億27百万円



純資産 184億54百万円



総資産 278億65百万円



株式情報

株主との価値共有を通じた持続的な企業価値向上

発行済株式総数 (2026年3月31日現在)

14,133,000株

株主数 (2026年3月31日現在)

7,515名

年間配当金

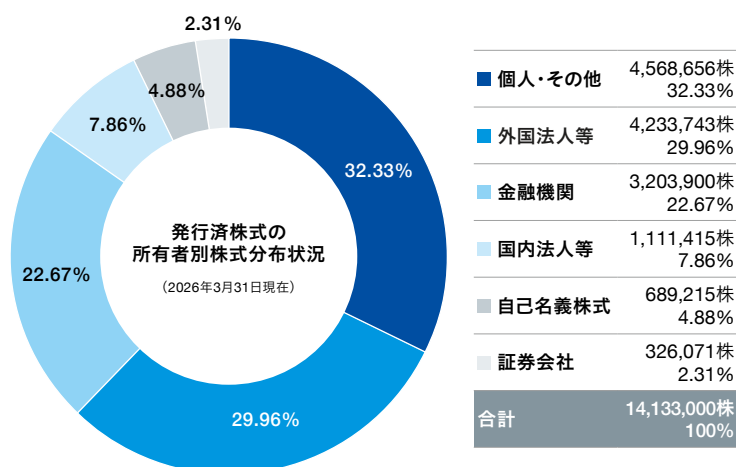
95円

前年度差
+10円

自己株式 (2026年3月31日現在)

689,215株

所有者別株式分布状況



株主構成の特徴

個人投資家

32.3%

安定した個人株主基盤を構築しています

海外投資家

30.0%

グローバル投資家からの支持が拡大しています

金融機関

22.7%

金融機関を中心に幅広い株主構成です

中長期視点での株主との対話

継続的な情報開示と株主還元に加え、株主・投資家との建設的な対話を通じて企業価値向上に取り組んでいます。

※ 持株比率は自己株式(689,215株)を控除して計算しております。

株主還元方針

当社は成長投資と株主還元のバランスを重視しながら、安定的かつ継続的な配当を実施しています。

2026年3月期 配当金

95円

前年度差
+10円

成長投資

・研究開発投資
・人的資本投資
・クラウド基盤投資
・教育・公共分野への投資

持続的成長

技術力の強化と市場拡大を通じて、高収益体質を維持・拡大します。

企業価値向上

安定した収益基盤と健全な財務基盤により、中長期的な企業価値の向上を実現します。

株主価値向上

継続的な利益成長と安定的な配当により、株主価値の向上を目指します。

当社は、高収益体質と健全な財務基盤を維持しながら、成長投資と株主還元の両立を図り、中長期的な企業価値向上を目指しています。

※ 株式数は2026年3月31日現在のものです。

会社概要

会社概要

(2026年3月31日現在)

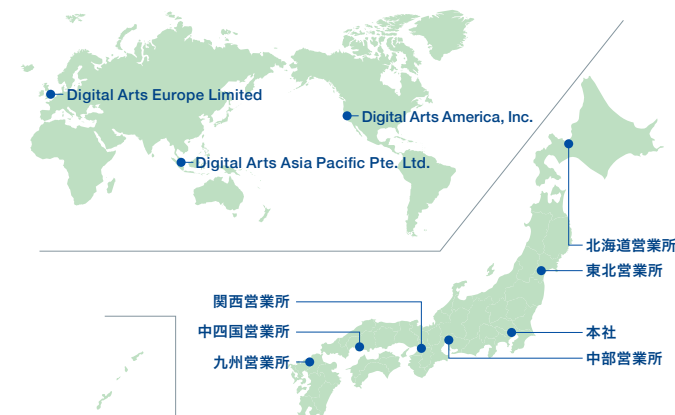
商号	デジタルアーツ株式会社
英文商号	Digital Arts Inc.
設立	1995年6月21日
本社所在地	100-0004 東京都千代田区大手町1-5-1 大手町ファーストスクエア ウエストタワー14F
事業内容	インターネットセキュリティ関連ソフトウェア及び アプライアンス製品の企画・開発・販売
資本金	713,590,262円
従業員数	279名

役員

代表取締役社長	道具 登志夫
取締役	松本 卓也
監査等委員である取締役	窪川 秀一(社外)
監査等委員である取締役	上杉 昌隆(社外)
監査等委員である取締役	栗山 千勢(社外)

事業所一覧

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
グループ会社	米国子会社 Digital Arts America, Inc.
	英国子会社 Digital Arts Europe Limited
	シンガポール子会社 Digital Arts Asia Pacific Pte. Ltd.



編集方針

本報告書は、デジタルアーツ株式会社の事業活動、価値創造の考え方、財務・非財務情報を総合的にお伝えし、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆さまに当社への理解を深めていただくことを目的として作成しています。

当社は、「情報を安全に利用するための制御技術」を中核として、企業・教育機関(学校)・公共機関・家庭の安全なデジタル活用を支えています。本報告書では、事業活動を通じた社会課題の解決と企業価値向上の取り組みを、財務情報と非財務情報の両面からご紹介しています。

対象期間

2026年3月期(2025年4月1日～2026年3月31日)
※一部、対象期間外の情報を含みます。

参考ガイドライン

- ・SDGsの169ターゲット
- ・GRIスタンダード
- ・TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)

将来見通しに関する記述

本報告書に記載されている将来の見通し、計画、戦略等は、作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、実際の業績や事業環境等はさまざまな要因により異なる結果となる可能性があります。

財務数値および非財務情報

本書に含まれる財務数値および非財務情報は、各種データに基づき、正確性の確保に努めて作成・編集しております。ただし、当社は、本書に記載された情報の正確性、完全性または妥当性について、いかなる保証も行うものではありません。
財務数値の正確性に関しては、「決算短信」や「有価証券報告書」をご確認ください。

数値の表示について

本報告書に記載している数値は、一部を除き百万円未満を切り捨てて表示しています。そのため、合計値と内訳の合計が一致しない場合があります。

商標について

Digital Arts、デジタルアーツ、i-FILTER、m-FILTER、FINAL CODE、i-フィルター、a-FILTER、f-FILTER、Z-FILTER、ホワイト運用、DigitalArts@Cloudおよびその他の当社製品・サービス名称、ロゴ等は、デジタルアーツ株式会社の登録商標または商標です。

 <https://www.daj.jp/sitepolicy/>

お問い合わせ先

デジタルアーツ株式会社

〒100-0004
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
東京証券取引所 プライム市場/証券コード2326

 当社IRサイト
<https://www.daj.jp/ir/>

 当社サステナビリティサイト
<https://www.daj.jp/esg/>

 お問い合わせ先(株主・投資家向け情報)
<https://www.daj.jp/contact/>