



2023年3月期 第2四半期決算

(2022年4月1日～2022年9月30日)

決算補足説明資料

2022年10月31日

デジタルアーツ株式会社
(証券コード 2326)

- **連結決算ハイライト**
- **個別決算ハイライト**
- **市場別詳細**
- **2023年3月期 通期業績予想**
- **2023年3月期の取組み**
- **2023年3月期 株主還元**

2023年3月期 第2四半期決算補足説明資料

連結決算ハイライト

契約高

4,737百万円

(前年同期比+232百万円 / +5.2%)

- 企業向け市場はトータルセキュリティニーズ対応の新機能追加およびターゲットを明確にした拡販戦略による新規案件獲得、DACの堅調な成長
- 公共向け市場は「GIGAスクール構想」の新規案件獲得一巡による反動があるものの、官公庁・自治体案件の獲得が好調

売上高

5,084百万円

(前年同期比+532百万円 / +11.7%)

- 企業向け市場においては、契約高の増加に伴うクラウドサービス系製品の売上高増加、DACの新規顧客獲得による増加
- 公共向け市場においては、「GIGAスクール構想」案件の売上計上に加え、官公庁・自治体向け案件の獲得が好調

営業利益

2,247百万円

(前年同期比+168百万円 / +8.1%)

- 売上原価はクラウドサービス系製品のライセンス数の増加によるサーバー費用の増加
- 販管費は新聞広告など広告宣伝費の増加およびDACのコンサルタント人員増強に伴う採用費用の増加

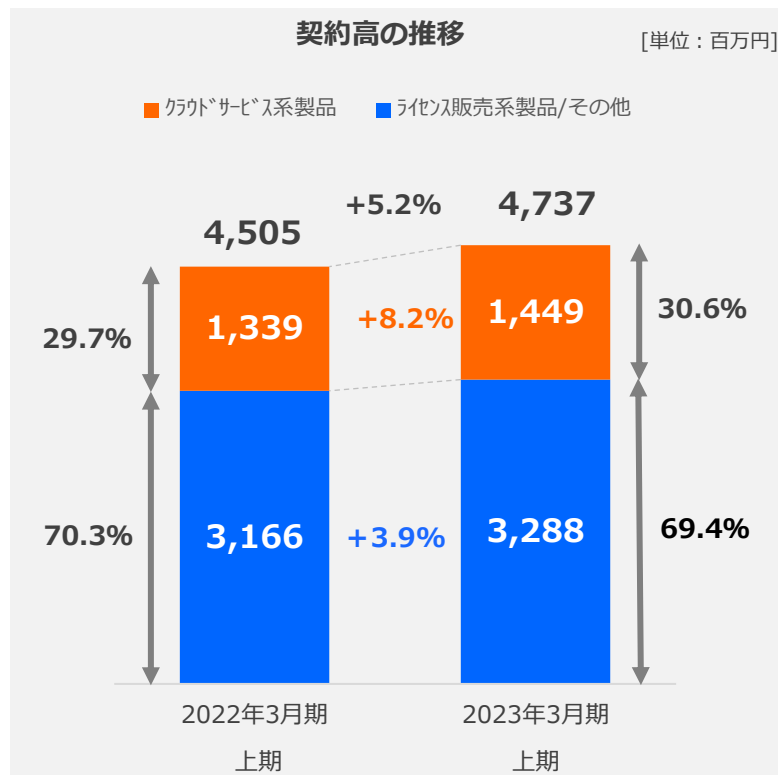
[単位：百万円]

	2022年3月期 上期	2023年3月期 上期	前年同期比	2023年3月期 通期 業績予想
契約高	4,505	4,737	+5.2%	-
売上高	4,552	5,084	+11.7%	10,500
売上原価	1,238	1,668	+34.7%	3,350
売上総利益	3,314	3,416	+3.1%	7,150
販売管理費	1,234	1,168	△5.3%	2,450
営業利益	2,079	2,247	+8.1%	4,700
営業利益率	45.7%	44.2%	-	44.8%
経常利益	2,080	2,263	+8.8%	4,700
親会社株主に帰属する当期純利益	1,433	1,558	+8.7%	3,250
EBITDA	2,547	2,745	+7.8%	-

※ 「業績予想」は2022年5月10日公表の連結業績予想

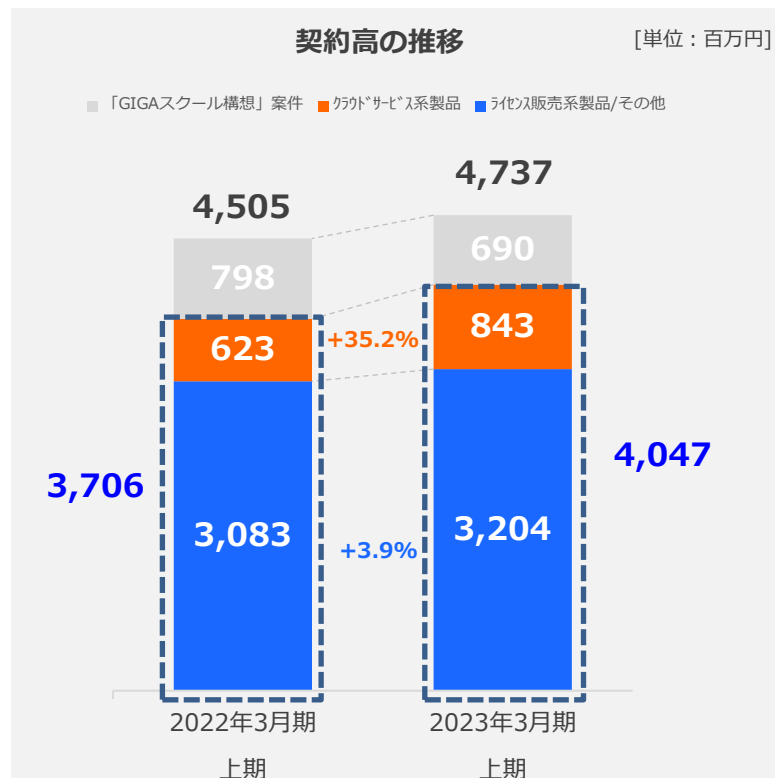
※ EBITDA= 営業利益+減価償却費+営業費用に含まれる税金費用

連結契約高は前年同期比**5.2%**増加の**4,737**百万円に成長



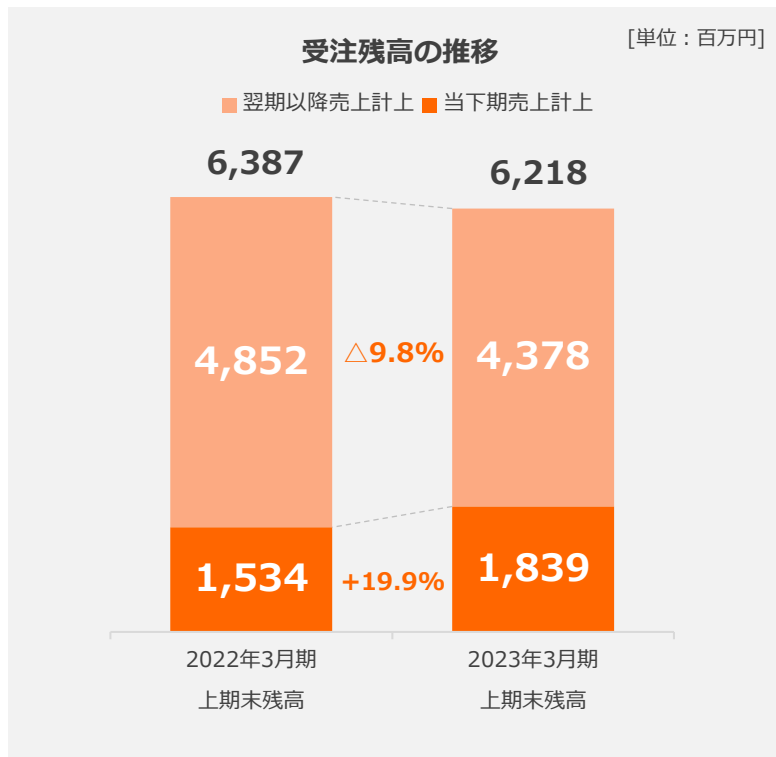
- クラウドサービス系/ライセンス販売系いずれも前年同期比で契約高増加
- クラウドサービス系製品は、公共向け市場において「GIGAスクール構想」案件の新規獲得一巡により減少したものの、企業向け市場においてクラウド需要の高まりを受け、新規案件を順調に獲得したことで+8.2%の増加
- ライセンス販売系製品/その他は、公共向け市場において前期大型省庁案件の反動影響があったものの、自治体案件獲得と企業向け市場の堅調な成長により+3.9%の増加

「GIGAスクール構想」案件影響を除くと、企業向けのクラウドサービス系製品が好調



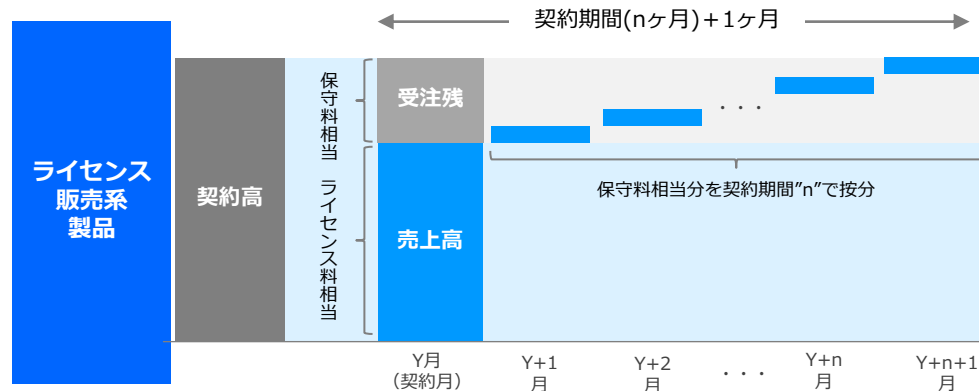
- クラウドサービス系製品は、公共向け市場における「GIGAスクール構想」案件の影響（前期798百万円、当期690百万円）を除くと、+35.2%（前期623百万円、当期843百万円）の増加
- 主に企業向け市場におけるクラウド環境のセキュリティ需要が増加していることを背景として、クラウドサービス系製品の案件獲得が好調

「GIGAスクール構想」案件の売上計上の進捗と企業向けのクラウドサービス案件の受注増加

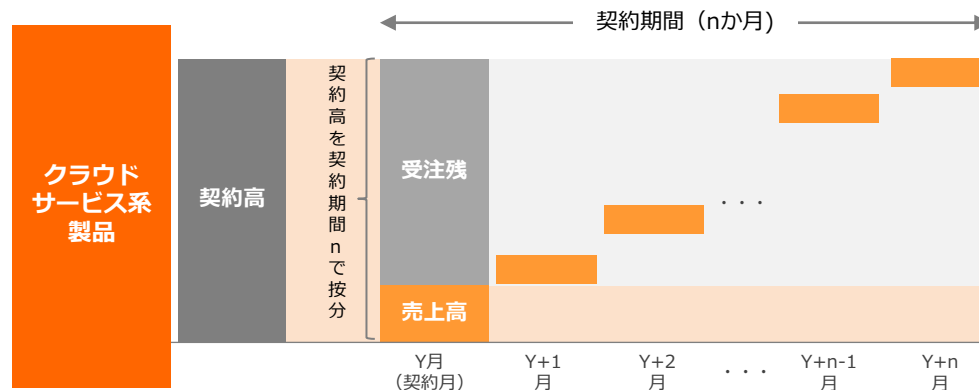


- 5年一括契約が多い「GIGAスクール構想」案件は、学習用端末整備の進展*に伴う新規獲得が一巡し、翌期以降売上計上額が減少するが、徐々に契約更新フェーズへ移行
- 1年契約が多い企業向けクラウドサービス系製品の受注増加により、当期の売上計上額が増加
- クラウドサービス系製品の特長 (P.9、10補足参照)
 - 契約高が月次按分で売上計上されるため、契約期間が長期になるほど繰り延べられる売上高（受注残）が増加
 - 契約単価が、将来の契約更新時において一定(ライセンス販売系製品は更新時に契約単価が半額)となるため、ストック型ビジネスモデルとして、より安定した収益基盤が拡大

*文部科学省 義務教育段階における1人1台端末の整備状況
https://www.mext.go.jp/content/20220204-mxt_shuukyo01-000009827_001.pdf



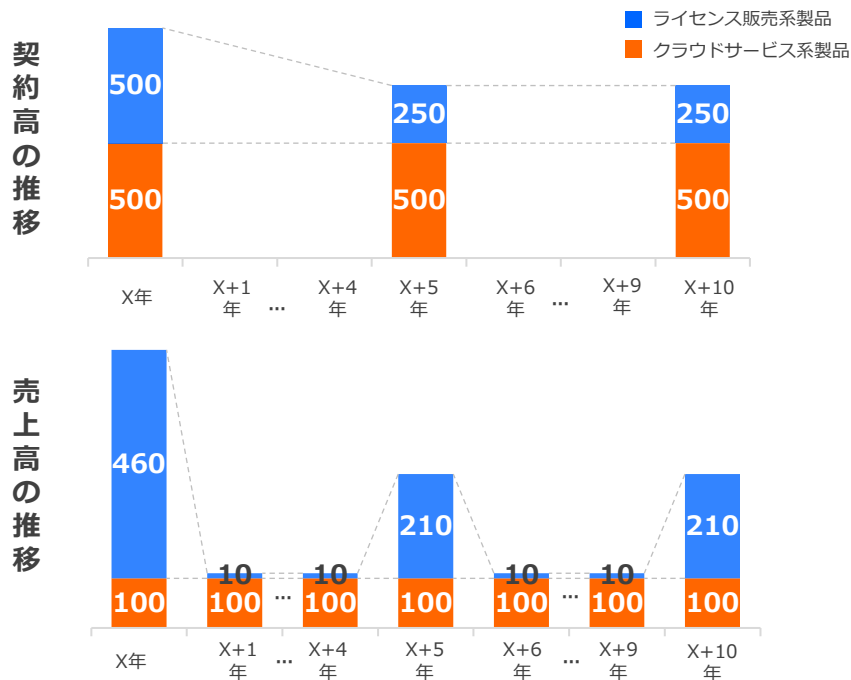
- 契約高のうち大部分を占めるライセンス料相当分を契約月に一括売上計上
- 保守料相当分は契約期間で除した金額で按分計上



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

ライセンス販売系・クラウドサービス系製品いずれも更新ビジネス

但し、公共向け市場の案件は、5年などの複数年の契約期間が多く、更新までの期間が長期となる。

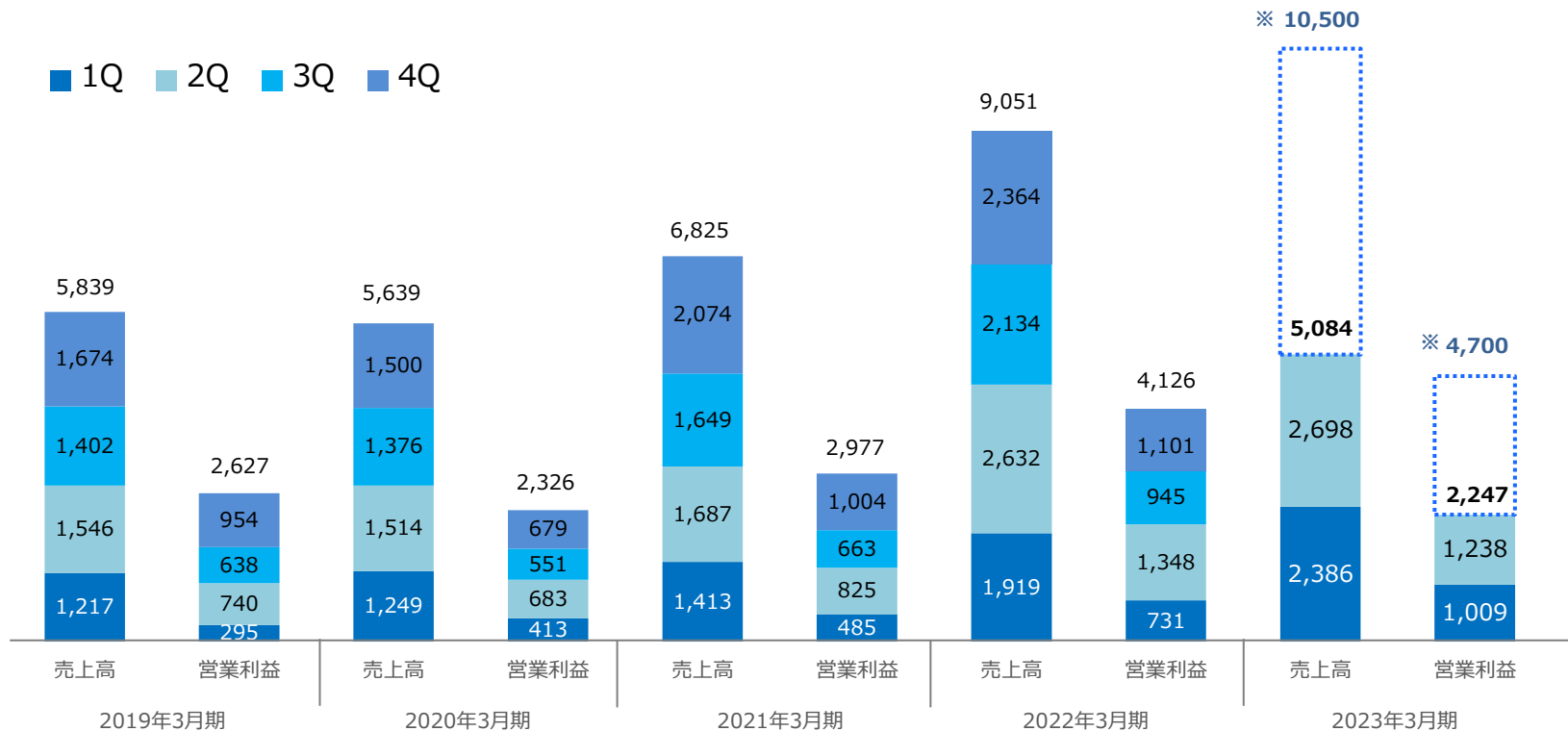


契約期間5年、契約高500百万円の場合のライセンス販売系製品とクラウドサービス系製品の契約高と売上高の関係は左図の通り

- クラウドサービス系製品は、契約期間が複数年の場合、契約高と売上高の乖離が大きく、受注残高が増加
- 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多く、更新契約高が当初契約高の半額になるため、契約高と売上高の乖離が小さくなり、受注残高は僅少

売上高は2Qとして過去最高を更新

[単位：百万円]



※2022年5月10日公表の連結業績通期予想数値

連結売上原価と販売費及び一般管理費の状況

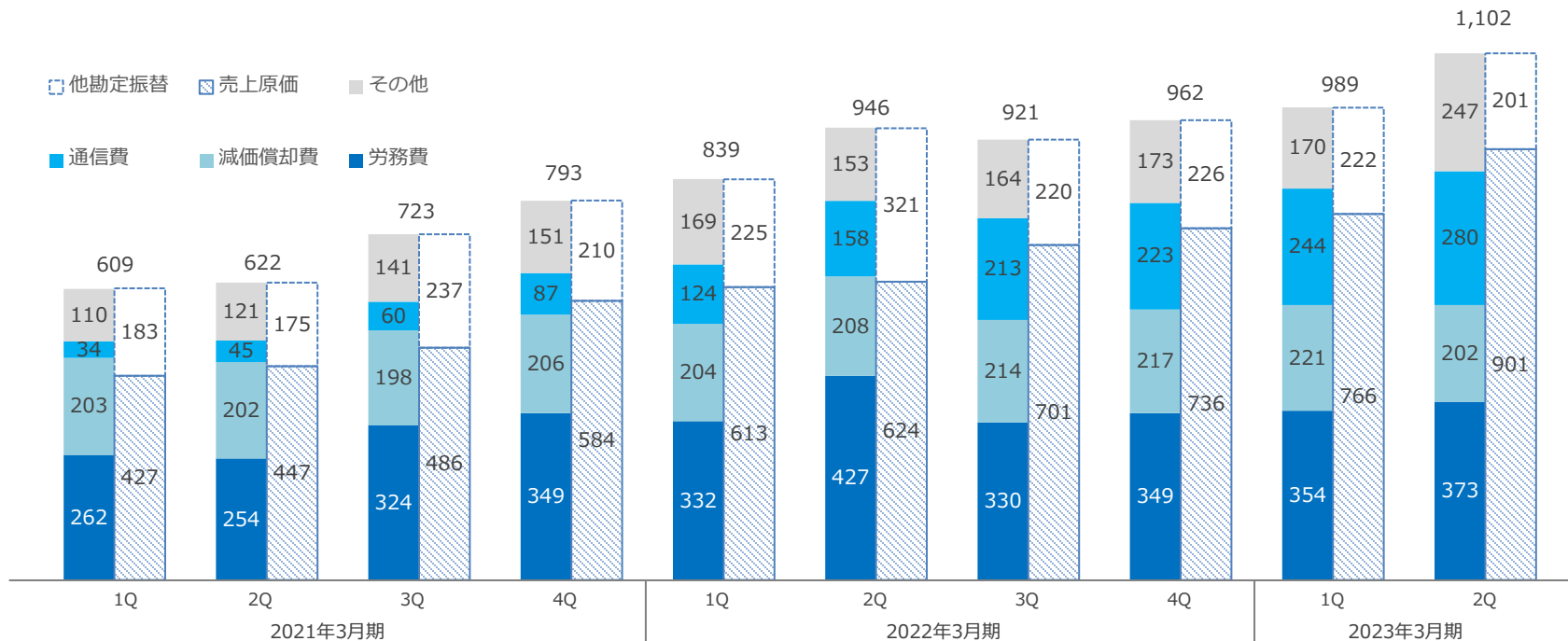
[単位：百万円]

	2022年3月期 上期	2023年3月期 上期	前年同期比	主な増減要因
売上原価	1,238	1,668	+429	
労務費	760	727	△32	DACのコンサルタント人員の増強 前期賞与支給予定額の水準が高いことによる反動
減価償却費	412	423	+10	
通信費	283	525	+242	クラウドサービス系製品の拡販に伴うクラウドサーバー 費用の増加
その他	328	415	+87	
他勘定振替	△547	△423	+123	
販売費及び一般管理費	1,234	1,168	△65	
人件費	755	583	△172	前期賞与支給予定額の水準が高いことによる反動
広告宣伝費	118	151	+33	新聞広告など広告宣伝費の増加
その他	360	433	+73	DACのコンサルタント人員増強に伴う採用費用の増加

連結売上原価 四半期推移

- ・DACのコンサルタント人員の増強に伴う労務費の増加
- ・前期賞与支給予定額の水準が高いことによる反動
- ・クラウドサービス系製品の拡販に伴うクラウドサーバー費用の増加
「GIGAスクール構想」案件の新規獲得が一巡するフェーズに入り、費用増加は逡減傾向

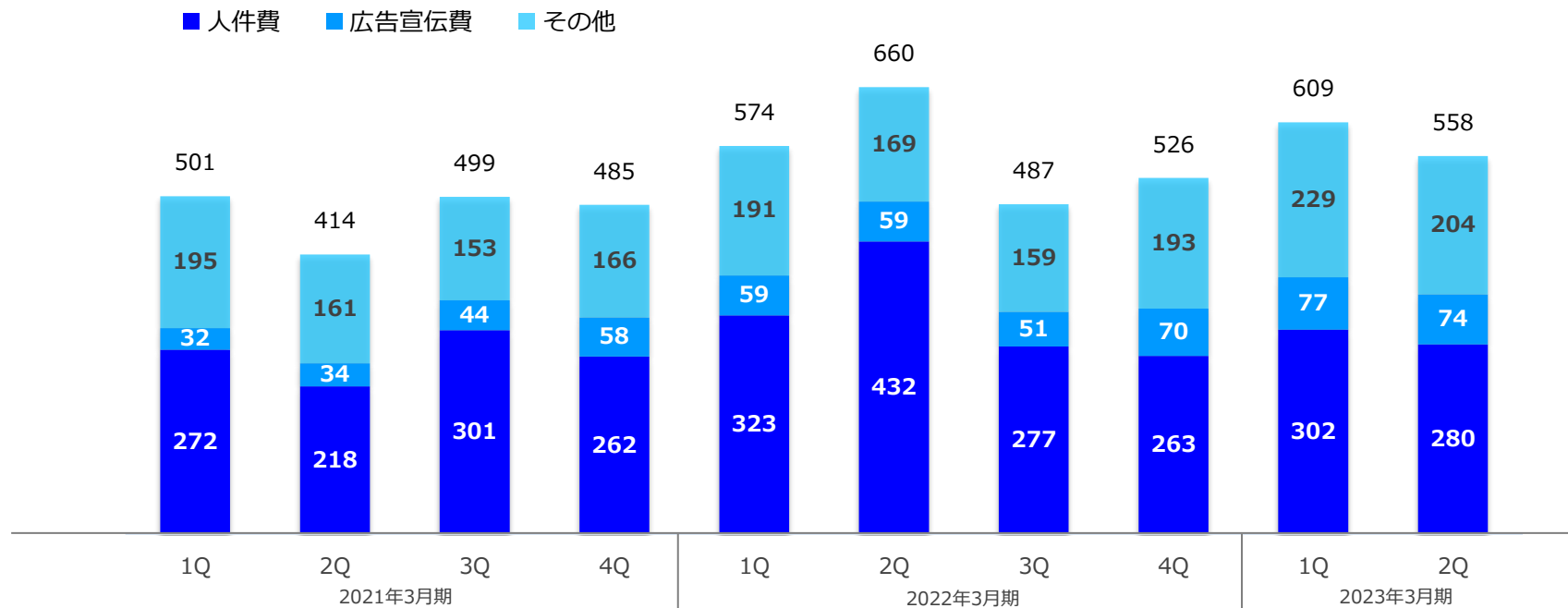
[単位：百万円]



連結販売費及び一般管理費 四半期推移

- ・新聞広告による広告宣伝費の増加
- ・前期賞与支給予定額の水準が高いことによる反動
- ・DACのコンサルタント人員増強に伴う採用費用の増加

[単位：百万円]



前受金の増加はあるが、自己資本比率は改善しており財務内容は更に向上

[単位：百万円]

	2022年3月期 第2四半期末 残高	2022年3月期 期末 残高	2023年3月期 第2四半期末 残高	前期末増減率
流動資産	16,326	17,105	18,088	+5.7%
（うち現金及び預金）	14,682	15,773	16,654	+5.6%
固定資産	2,262	2,236	2,217	△0.8%
総資産	18,588	19,341	20,305	+5.0%
流動負債	7,445	7,130	7,090	△0.6%
（うち前受金）	5,861	5,684	5,748	+1.1%
固定負債	50	50	50	△0.1%
自己資本	11,066	12,129	13,131	+8.3%
純資産	11,093	12,159	13,164	+8.3%
自己資本比率	59.5%	62.7%	64.7%	-
ROE	13.5%	26.2%	12.3%	-
ROA	8.5%	17.0%	7.9%	-

2023年3月期 第2四半期決算補足説明資料

個別決算ハイライト

[単位：百万円]

	2022年3月期 上期	2023年3月期 上期	前年同期比	2023年3月期 通期 業績予想
契約高	4,006	4,032	+0.7%	-
売上高	4,044	4,379	+8.3%	9,000
売上原価	812	1,093	+34.5%	2,150
売上総利益	3,231	3,285	+1.7%	6,850
販売管理費	1,173	1,067	△9.0%	2,250
営業利益	2,058	2,218	+7.8%	4,600
営業利益率	50.9%	50.7%	-	51.1%
経常利益	2,061	2,225	+7.9%	4,600
当期純利益	1,424	1,538	+8.0%	3,200

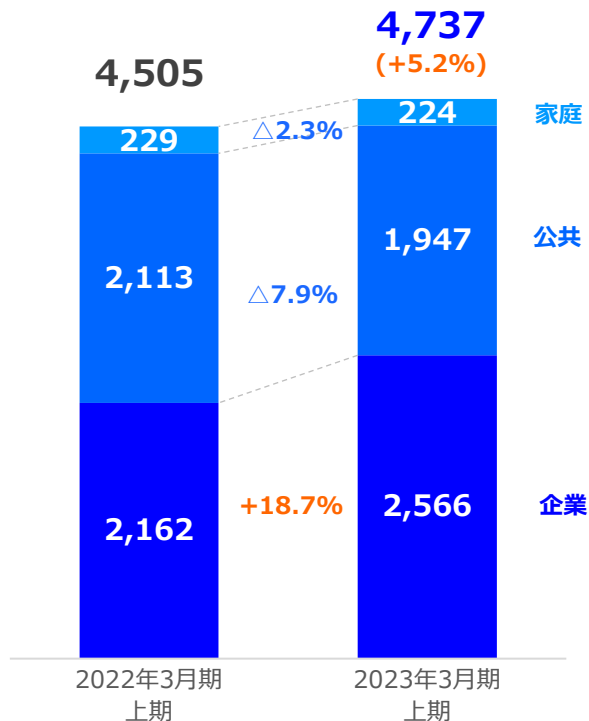
※ 「業績予想」は2022年5月10日公表の個別業績予想

2023年3月期 第2四半期決算補足説明資料

市場別詳細

市場別 連結契約高推移

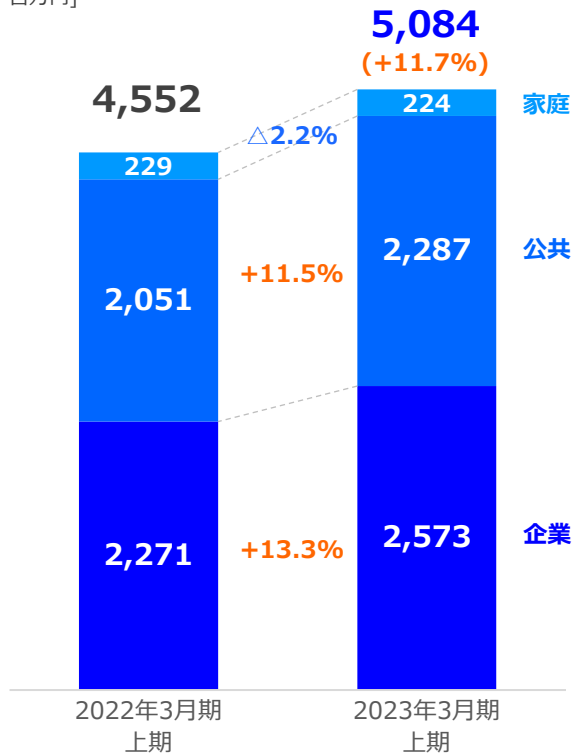
[単位：百万円]



- 企業向け市場は、クラウド需要の高まりを受け、クラウドサービス系製品の受注獲得が好調に推移したことに加え、i-FILTER・m-FILTERシリーズの機能追加に伴う受注増加、ターゲットを明確にした拡販戦略の実行による新規案件獲得、DACの成長等により、403百万円（18.7%）の増加
- 公共向け市場は、官公庁・自治体向け案件の受注が好調だが、「GIGAスクール構想」案件の新規獲得が一巡するフェーズに入っている影響により、166百万円（△7.9%）の減少

市場別 連結売上高推移

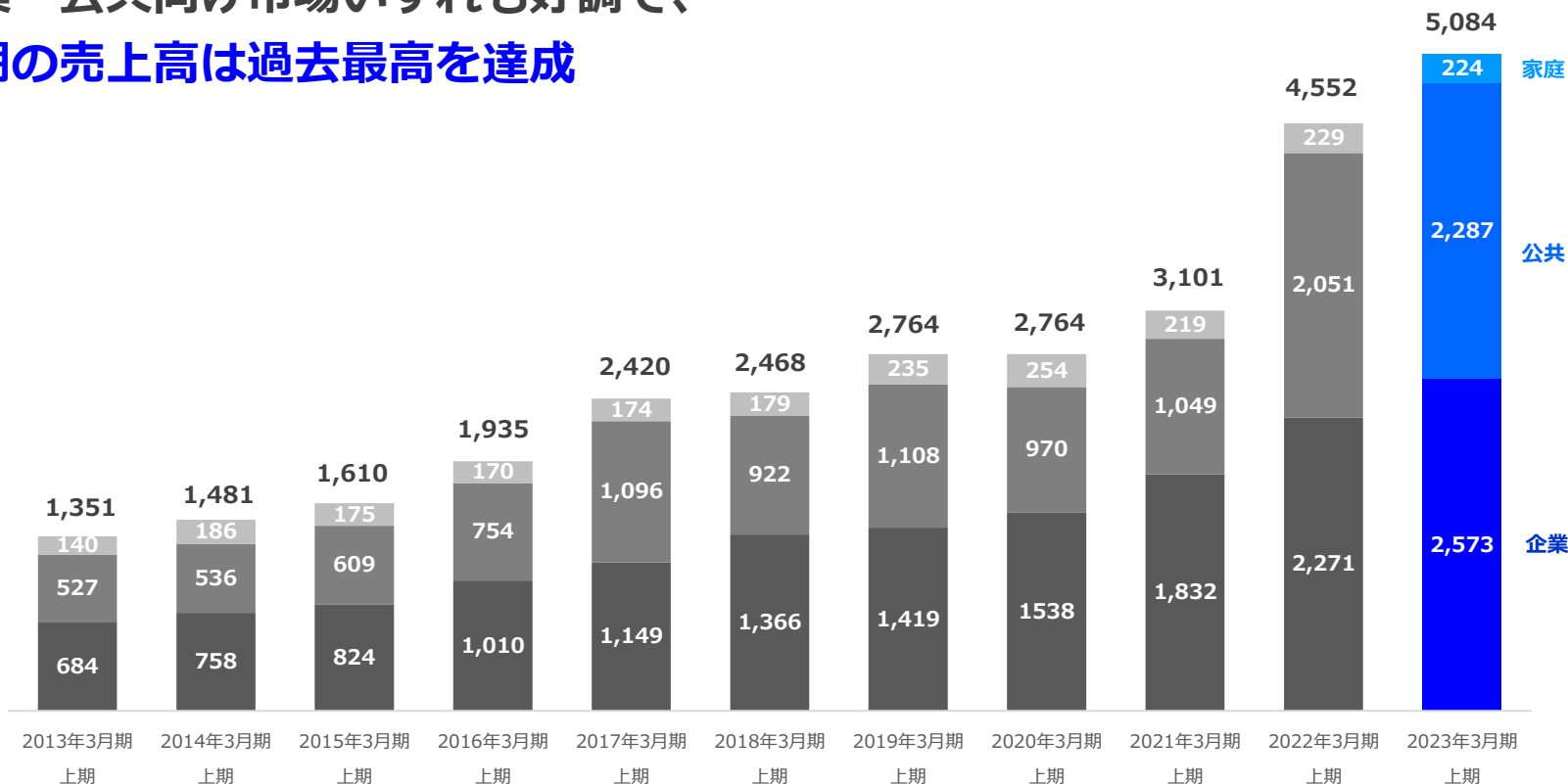
[単位：百万円]



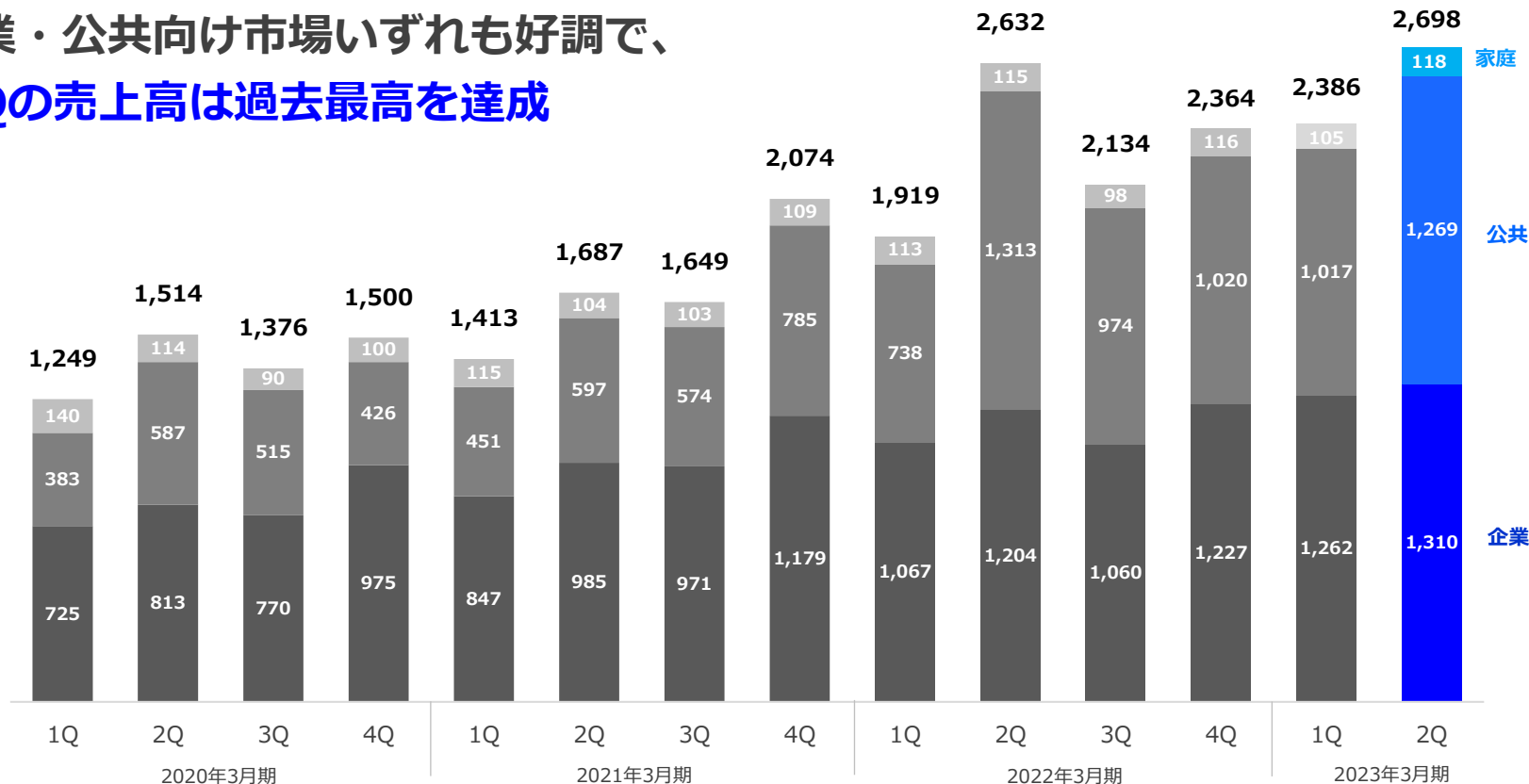
- 企業向け市場は、クラウド需要の高まりによる契約高の増加に伴いクラウドサービス系製品の売上高が増加、さらにDACの新規顧客獲得による成長により、301百万円（13.3%）の増加
- 公共向け市場は、前期以前より続く「GIGAスクール構想」案件の売上計上に加え、官公庁・自治体向け案件の受注好調により、235百万円（11.5%）の増加

企業・公共向け市場いずれも好調で、 上期の売上高は過去最高を達成

[単位：百万円]



企業・公共向け市場いずれも好調で、
2Qの売上高は過去最高を達成

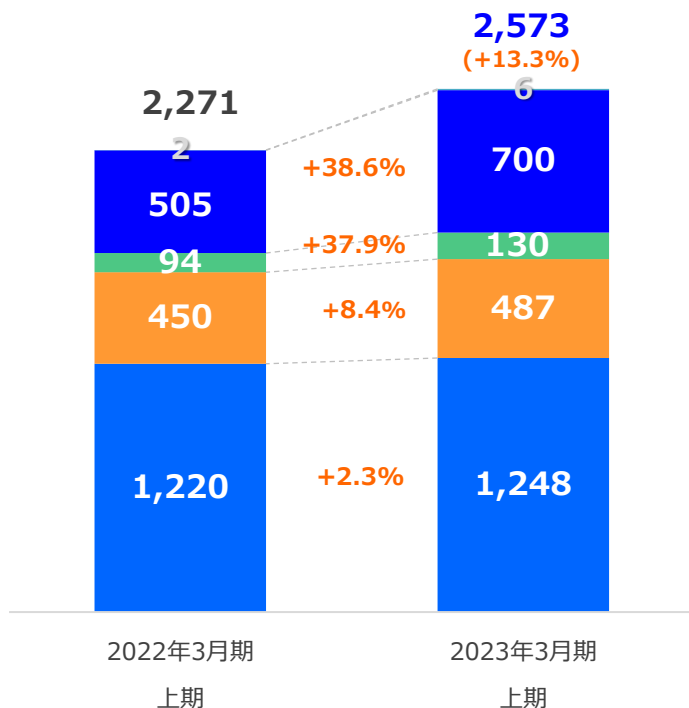


2023年3月期 第2四半期決算補足説明資料

企業向け市場

企業向け市場 製品別売上高推移

■ i-FILTER series ■ m-FILTER series ■ FinalCode ■ DAC ■ その他
 [単位：百万円]

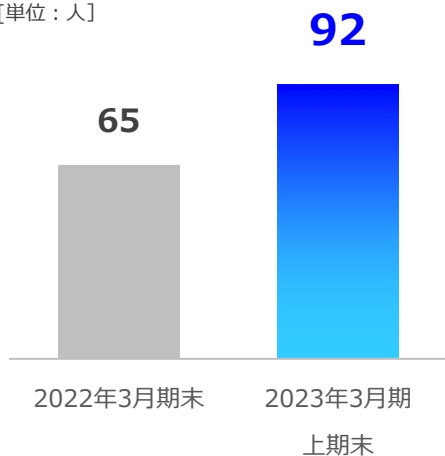


多様化するサイバー攻撃被害が多発していることを背景として、製品機能追加および代理店との連携強化を推進

- WEBセキュリティ需要が高まり、i-FILTERシリーズが堅調に推移（+28百万円/+2.3%）
- メールセキュリティ需要の高まりと、PPAP問題解決のため、m-FILTERシリーズが堅調に推移（+37百万円/+8.4%）
- PPAPや改正個人情報保護法などのニーズを捉え、FinalCodeシリーズが好調に推移（+35百万円/+37.9%）
- 企業のDXニーズとセキュリティ対策ニーズの高まりから、DACが新規顧客獲得を進め大きく成長（+195百万円/+38.6%）

コンサルタント人員数

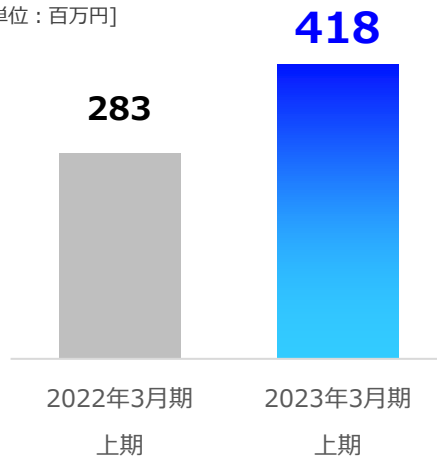
[単位：人]



- 大手コンサルティング会社/大手SIer出身者を中心に、優秀な人材を積極的に採用

セキュリティコンサルティング売上*

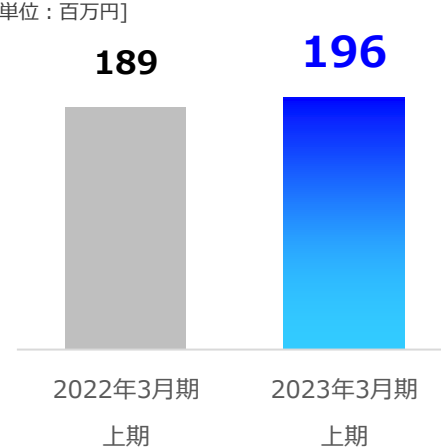
[単位：百万円]



- セキュリティ診断・分析からセキュリティレベル向上のための施策・ソリューションの提案、および実行支援まで包括的な対応策を提供

IT戦略コンサルティング売上*

[単位：百万円]



- 顧客のDXを推進すべく、セキュリティ面も十分に考慮した施策・ソリューションの提案、および実行支援まで包括的なコンサルティングサービスを提供

*：DACの売上高（内部取引相殺前）

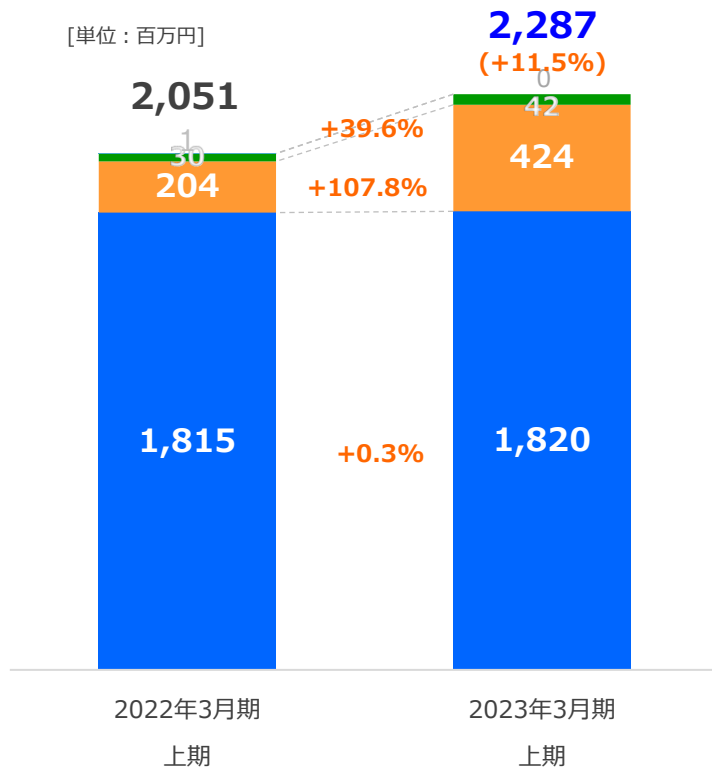
2023年3月期 第2四半期決算補足説明資料

公共向け市場

公共向け市場 製品別売上高推移

■ i-FILTER series ■ m-FILTER series ■ FinalCode ■ その他

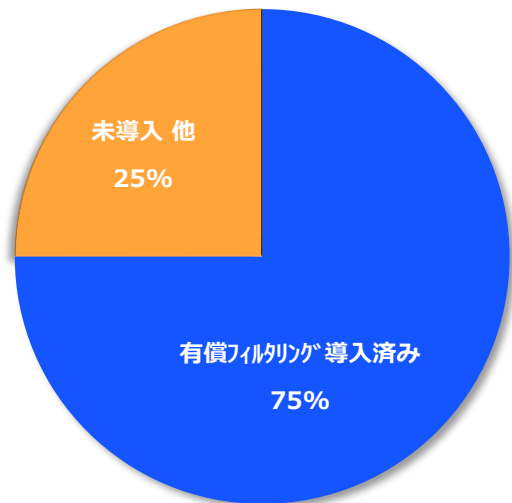
[単位：百万円]



- 前期に受注獲得した省庁向け大型案件の反動があったものの、当期は前期以前から続く「GIGAスクール構想」案件の売上計上に加え、官公庁・自治体向け案件の受注獲得が好調で、i-FILTERシリーズが堅調に推移（+5百万円/ +0.3%）
- 自治体向け案件の受注獲得が好調で、m-FILTERシリーズが大きく成長（+220百万円/ +107.8%）

GIGAスクール構想の状況*1

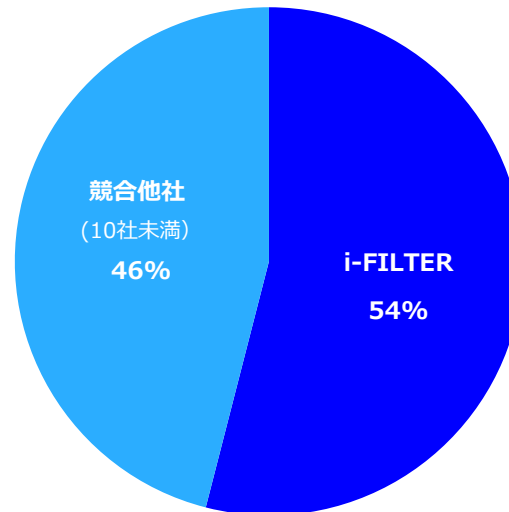
有償フィルタリング導入状況



- 有償フィルタリング導入済みの教育委員会は前期末73%から**75%**に進捗

*1: 1,741教育委員会の当社調べ (2022年9月)

有償フィルタリング導入シェア



- i-FILTERのシェアは前期末51%から**54%**に拡大
- 契約高は前期69億円から**76億円**に増加

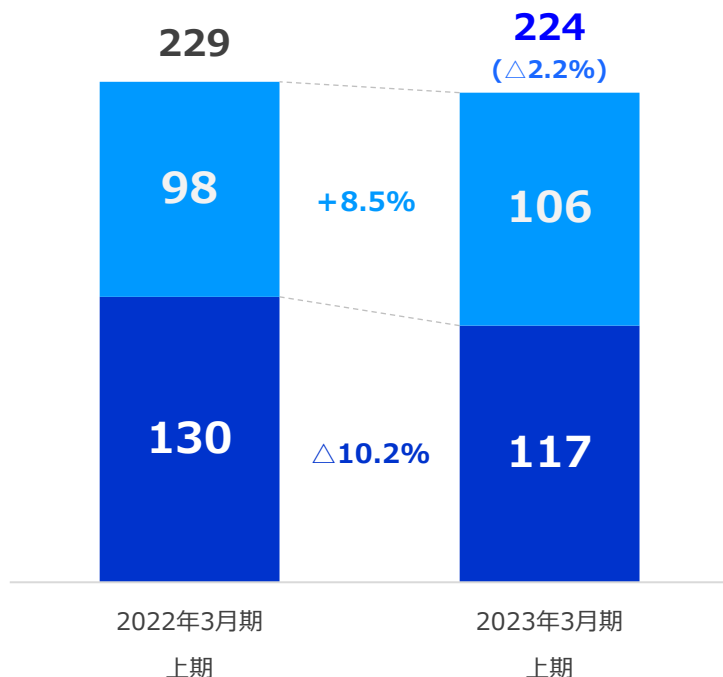
2023年3月期 第2四半期決算補足説明資料

家庭向け市場

家庭向け市場 製品別売上高推移

■ モバイル版他 ■ PC版

[単位：百万円]



- PC版は複数年パッケージ製品や複数端末で利用可能な「i-フィルターforマルチデバイス」の利用者数が堅調に推移
- モバイル版他は利用者数は増加したものの、キャリアからの受託開発収入が減少

2023年3月期 第2四半期決算補足説明資料

2023年3月期 通期業績予想

[単位：百万円]

	2022年3月期 通期 実績	2023年3月期 通期 予想	増減額	増減率
売上高	9,051	10,500	+1,448	+16.0 %
売上原価	2,676	3,350	+673	+25.2 %
売上総利益	6,374	7,150	+775	+12.2 %
売上総利益率	70.4%	68.1%	-	-
販売管理費	2,248	2,450	+201	+9.0 %
営業利益	4,126	4,700	+573	+13.9 %
営業利益率	45.6%	44.8%	-	-
経常利益	4,135	4,700	+564	+13.7 %
親会社株主に帰属する当期純利益	2,900	3,250	+349	+12.0 %

※ 「業績予想」は2022年5月10日公表の連結業績予想

2023年3月期 通期業績予想（個別）



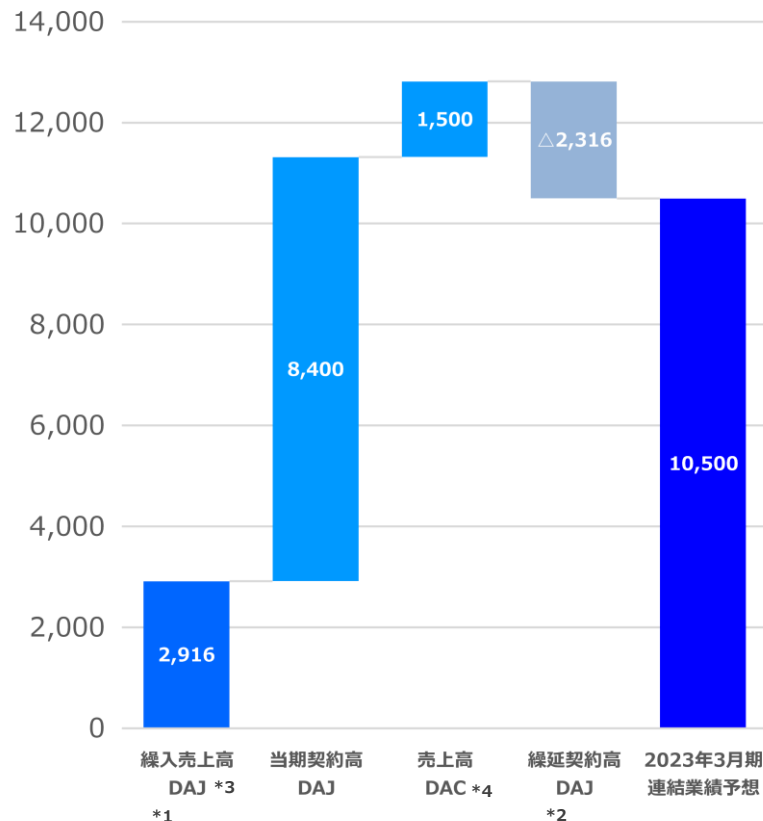
[単位：百万円]

	2022年3月期 通期 実績	2023年3月期 通期 予想	増減額	増減率
売上高	8,003	9,000	+996	+12.4 %
売上原価	1,821	2,150	+328	+18.0 %
売上総利益	6,182	6,850	+667	+10.8 %
売上総利益率	77.2%	76.1%	-	-
販売管理費	2,141	2,250	+108	+5.1 %
営業利益	4,040	4,600	+559	+13.8 %
営業利益率	50.5%	51.1%	-	-
経常利益	4,052	4,600	+547	+13.5 %
当期純利益	2,832	3,200	+367	+13.0 %

※ 「業績予想」は2022年5月10日公表の個別業績予想

連結業績予想

[単位：百万円]



- 公共の「GIGAスクール構想」において、前期以前に獲得した契約高増加による影響で、当期に繰り延べ計上される売上高が増加
- DAJの当期契約高は、企業向けの新機能の拡販施策と戦略的営業施策、および公共向けの自治体強靱化案件の受注により、8,400百万円を見込む
- DACは前期に引き続き、コンサルタント人員を増強し、新規顧客獲得により成長する見込み

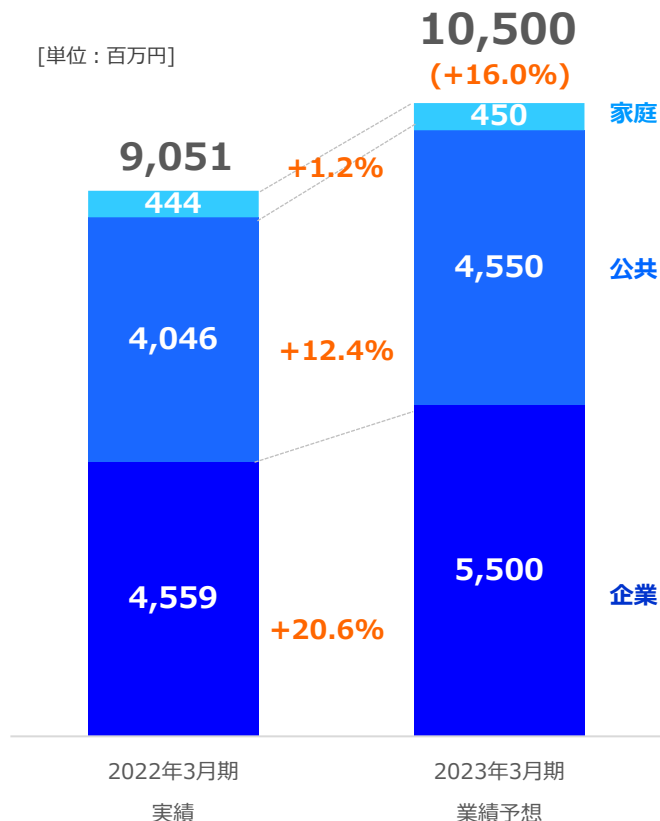
*1：前期以前に獲得した契約高の受注残から当期に売上計上

*2：翌期以降に繰り延べられて売上計上（受注残）

*3：DAJ=デジタルアーツ株式会社

*4：DAC=デジタルアーツコンサルティング株式会社

市場別業績予想



- 企業のトータルセキュリティニーズへの対応として、製品ラインアップ拡充と他社製品との連携強化により、新規顧客の獲得
- DACの人員増強により、新規顧客獲得による成長
- 公共の「GIGAスクール構想」において前期以前に獲得した契約高増加の影響で、当期に繰り延べ計上される売上高が増加
- 「自治体情報システム次期強靱化」への対応による案件獲得と「GIGAスクール構想」のシェア獲得による成長

連結売上原価と販売費及び一般管理費の状況

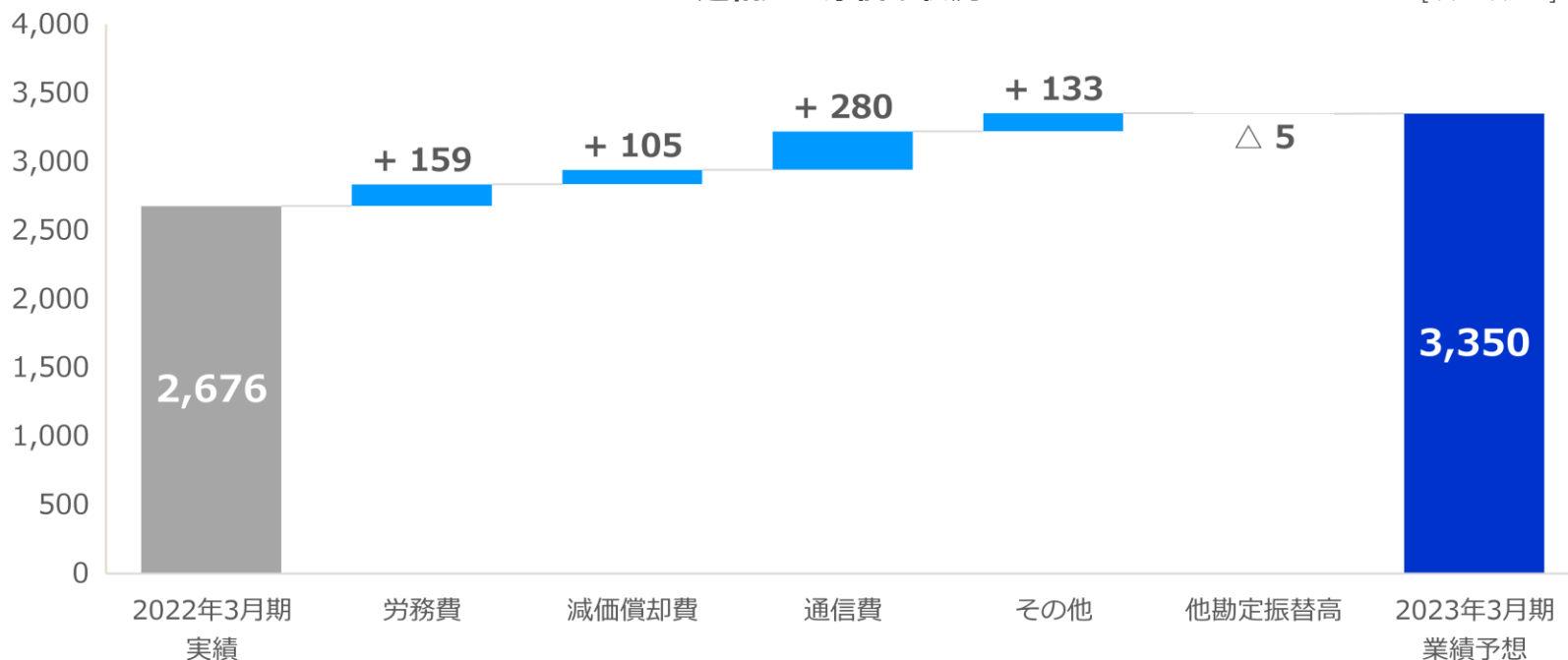
[単位：百万円]

	2022年3月期 通期 実績	2023年3月期 通期 予想	前期比	主な増減要因
売上原価	2,676	3,350	+25.2%	
労務費	1,440	1,600	+11.1%	DACのコンサルタント人員増強
減価償却費	844	950	+12.4%	クラウドサービス系製品ソフトウェアの減価償却費増加
通信費	719	1,000	+39.1%	クラウドサービス系製品の拡販に伴うクラウドサーバー費用の増加
その他	666	800	+20.1%	外部開発委託の増加
他勘定振替	△994	△1,000	△0.5%	
販売費及び一般管理費	2,248	2,450	+9.0%	
人件費	1,296	1,270	△2.0%	
広告宣伝費	239	290	+20.9%	新聞などのメディア広告の増加
その他	712	890	+25.0%	DACのコンサルタント人員増強に伴う採用費用の増加

DACにおいてコンサルタント人員を増強するため、労務費の増加を見込む
クラウドサービス系製品の拡販に伴い、通信費の増加を見込む

連結売上原価の状況

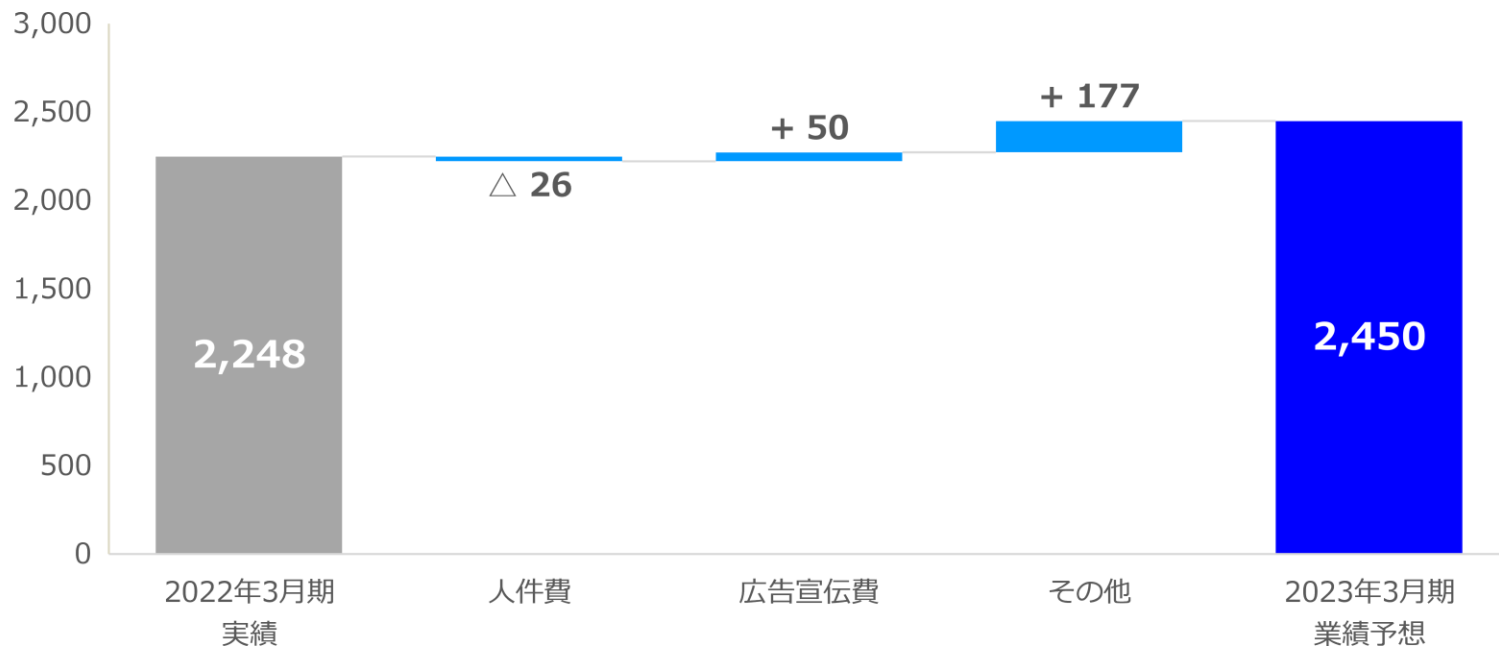
[単位：百万円]



DACにおいてコンサルタント人員を増強するため、採用費（その他）が増加

連結販売費及び一般管理費の状況

[単位：百万円]



2023年3月期 第2四半期決算補足説明資料

2023年3月期の取組み

① トータルセキュリティニーズの高まり

クラウドサービスの多様化やリモートワーク・在宅学習の普及により、守らなければならないICT資産が増加し、セキュリティ脅威領域が拡大

② マルウェア感染対策

猛威を振るうランサムウェアやEmotet等のサイバー攻撃が多様化・高度化することによる、マルウェアの脅威拡大

③ 公共機関のセキュリティ対策強化

- ・自治体のセキュリティクラウドと自治体セキュリティ強靱化
- ・医療機関におけるサイバーセキュリティ対策ニーズの高まり

④ GIGA端末のセキュリティ対策強化

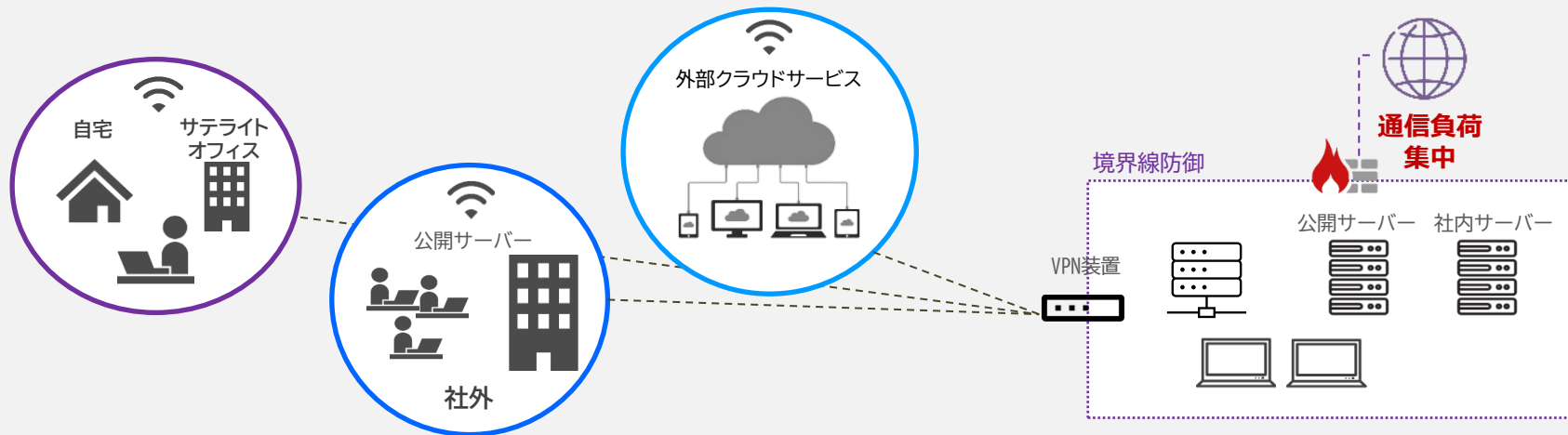
フィルタリング未導入だけでなく、無償フィルタリングやDNSフィルタリングから、児童生徒を守るための高機能なフィルタリングソフトへの乗り換え需要

① トータルセキュリティニーズの高まり

クラウドサービスの多様化やリモートワーク・在宅学習の普及により、
守らなければならないICT資産が増加し、セキュリティ脅威領域が拡大



従来より広範囲なセキュリティ対策が可能な
セキュリティソリューションが求められている

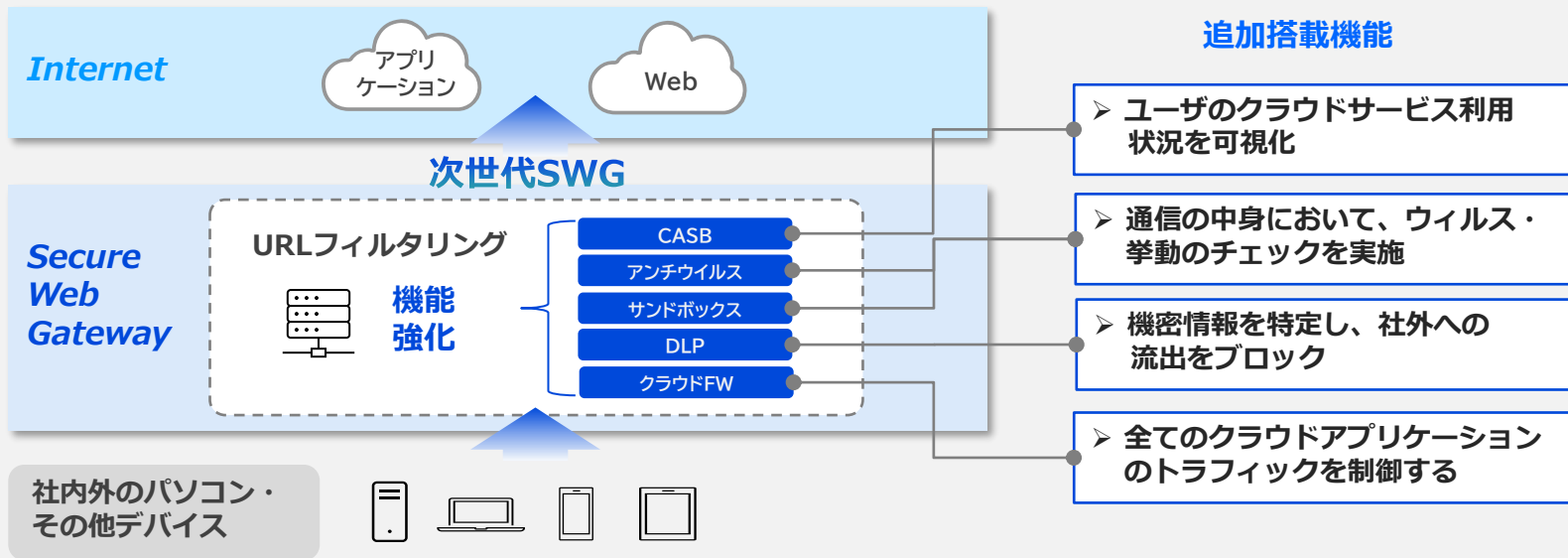


① トータルセキュリティニーズの高まり

トータルセキュリティニーズへの対応のため、既存のURLフィルタリング（「i-FILTER」）の機能強化と多様なセキュリティソリューションを追加搭載し、デジタルアーツ独自の次世代SWGを展開

※Anti-Virus & Sandbox（オンプレミス版含む）提供開始済み

次世代SWG機能概要図

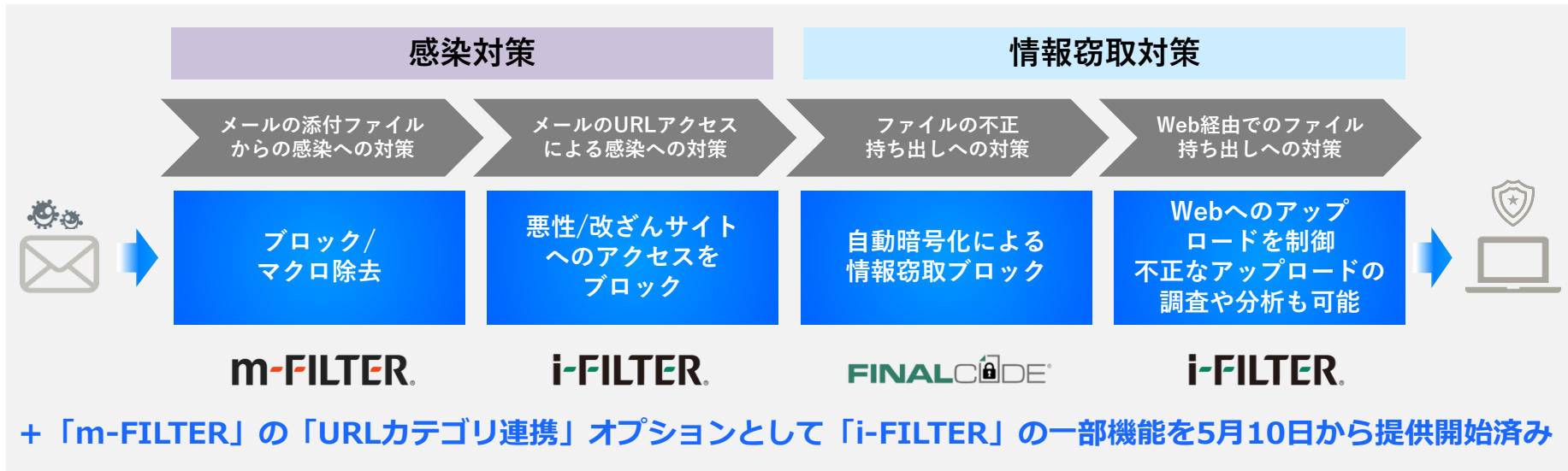


サイバー攻撃の多様化・高度化により情報セキュリティ10大脅威で
ランサムウェアによる被害・標的型攻撃による機密情報窃取は上位

順位 ※()内は前年順位		情報セキュリティ10大脅威2022 (影響を受ける対象：組織)
1位 (1位)	➔	ランサムウェアによる被害
2位 (2位)	➔	標的型攻撃による機密情報の窃取
3位 (4位)	➡	サプライチェーンの弱点を悪用した攻撃
4位 (3位)	➡	テレワーク等のニューノーマルな働き方を狙った攻撃
5位 (6位)	➡	内部不正による情報漏えい
6位 (10位)	➡	脆弱性対策情報の公開に伴う悪用増加
7位 (NEW)	➡	修正プログラムの公開前を狙う攻撃 (ゼロデイ攻撃)
8位 (5位)	➡	ビジネスメール詐欺による金銭被害
9位 (7位)	➡	予期せぬIT基盤の障害に伴う業務停止
10位 (9位)	➡	不注意による情報漏えい等の被害

※出典：IPA「情報セキュリティ10大脅威2022」
<https://www.ipa.go.jp/security/vuln/10threats2022.html>

デジタルアーツ製品であれば、
メールによる感染対策は「m-FILTER」と「i-FILTER」で可能
メール以外の経路で侵入されても、
「FinalCode」と「i-FILTER」で情報窃取の対策が可能
感染被害報告ゼロを継続中*1



*1 : 2022年9月時点における「i-FILTER」Ver.10、「m-FILTER」Ver.5、「i-FILTER@Cloud」、「m-FILTER@Cloud」ユーザーのマルウェア感染被害報告件数（当社調べ）

③公共機関のセキュリティ対策強化

セキュリティクラウド（都道府県）は概ね予定通りだが、自治体強靱化は、都道府県の調達完了後に市区町村の調達が進んでおり、2023年度に調達完了見込み

公共案件スケジュール

対象		2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
政府	中央省庁					ISMAP 制度 運用 開始	案件ごとに、予算取り/入札/調達				
セキュリティクラウド (SC) ★ガバメントクラウドも見据える必要あり	都道府県		予算：71.8億円				移行予算：29.3億円				
		調達ガイドライン改定				調達ガイドライン改定	予算取り	入札/調達			
自治体強靱化 ★ガバメントクラウドも見据える必要あり	都道府県市区町村		予算：164.4億円				予算は、各自治体ごと				
							予算取り	入札/調達			

自治体の対策アウトラインのすべてをデジタルアーツ製品の組み合わせで対応可能に
「i-FILTER」、「m-FILTER」ともに公共機関の案件を獲得

対策アウトライン

「三層の対策」の見直し
(αモデル以上のセキュリティ対策)

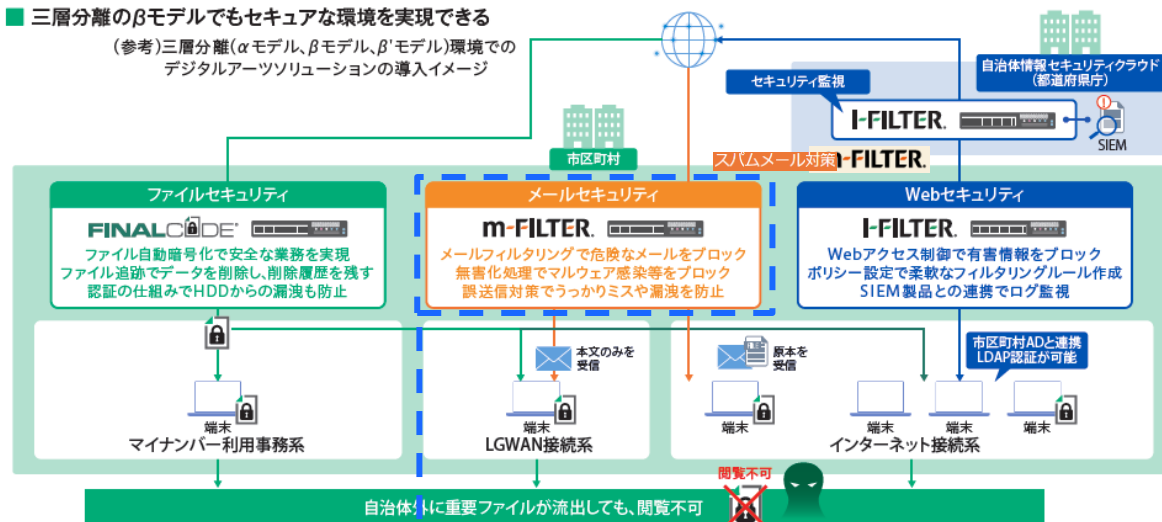
リモートアクセスのセキュリティ
(マルウェア対策など)

「脱PPAP」運用への対策
ファイルの暗号化対策

自治体向けソリューション全体像

■ 三層分離のβモデルでもセキュアな環境を実現できる

(参考)三層分離(αモデル、βモデル、β'モデル)環境での
デジタルアーツソリューションの導入イメージ



📌 Anti-Virus & Sandbox機能を
オプションとして5月10日から提供開始済み

近年、医療機関に対するサイバー攻撃による被害が相次いでいることを受け、
医療業界のセキュリティガイドラインが強化される方針

大規模医療機関は、自治体強靱化のネットワーク分離と同様の提案が可能
デジタルアーツ製品が採用される余地は大きい

大規模医療機関のネットワーク分離の仕組み



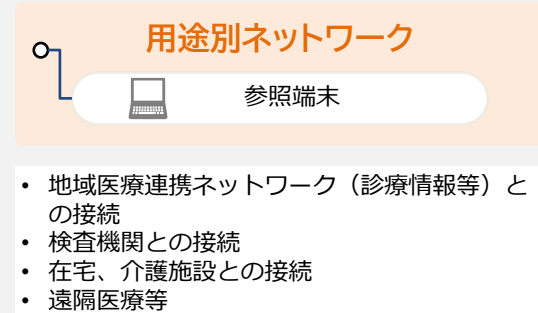
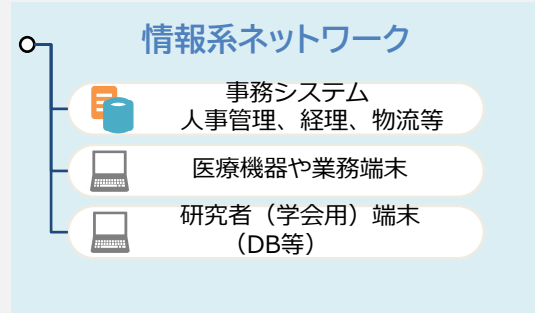
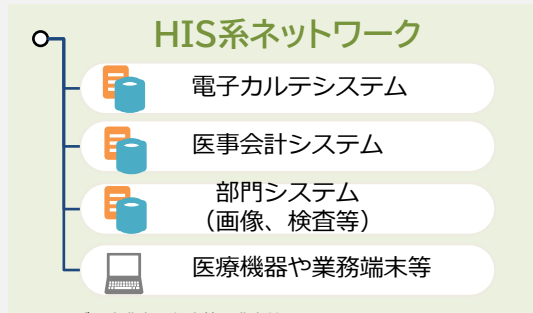
院外のサービス事業者との接続※



インターネットとの接続



診療情報共有による院外との接続等



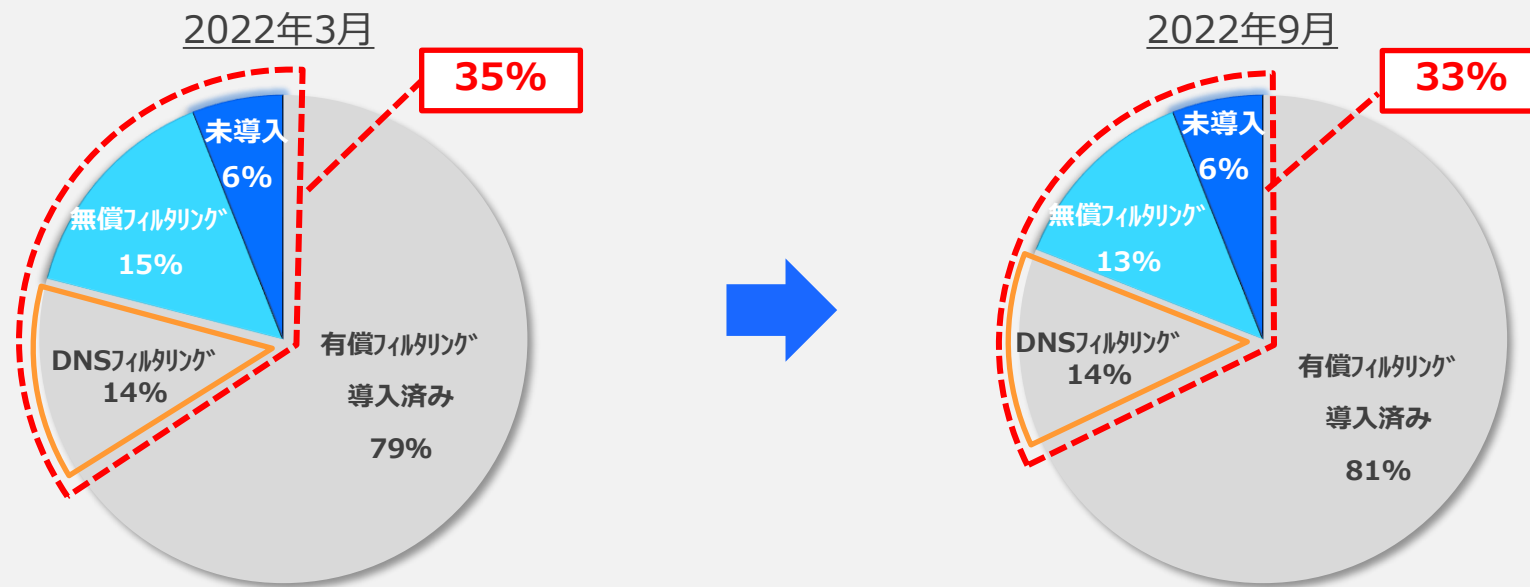
医療機関を対象としたセミナー開催等のアプローチを通じて案件獲得

※出典：厚生労働省 情報セキュリティ研修資料(医療従事者向け)<https://www.mhlw.go.jp/content/10808000/000761105.pdf>

④ GIGA端末のセキュリティ対策強化

無償・DNSフィルタリングで対策をした教育委員会は、セキュリティ強化・事務負担軽減のため、「i-FILTER」など有償フィルタリングへ乗り換えるケースが出てきている

教育委員会 フィルタリング導入状況*1



*1：児童・生徒数3,000名以上の651教育委員会へのヒアリング結果（当社調べ）

PPAPのセキュリティ課題である「送信時の情報漏洩リスク」と「受信時の攻撃リスク」への対策を支援するため、「m-FILTER@Cloud」とファイル転送ソリューション「クリプト便 for m-FILTER@Cloud」との連携オプションを提供開始

1 本文と添付ファイルを自動で分離



「m-FILTER@Cloud」が自動的に、「メール本文」と「添付ファイル」を分離

2 添付ファイルは別メール記載のURLから取得が可能



本文はそのまま受信者に、添付ファイルは別メールのダウンロードURLから取得可能

3 ゲストユーザーログイン機能で脱PPAP



クリプト便のゲストユーザーログイン機能により、パスワードの代わりにアカウント認証をすることでファイル取得が可能

訴求強化に向けて、発売と同時にキャンペーンを実施

トータルセキュリティニーズに対応するため、
「i-FILTER」、 「m-FILTER」の「Anti-Virus & Sandbox」を提供開始

DigitalArts.
トータルメールセキュリティソリューション
m-FILTER.
エムフィルター

マルウェア感染も誤送信の心配もいらない
メールセキュリティは「m-FILTER」1つで解決

- 迷惑メールや不正メールの検出と削除
- URLクリックからの感染防止
- 不正なWebサイトからの感染防止
- 「安全なWebサイト」からの安全なファイルのダウンロードを実現
- 「受信トレイ」(メール)のセキュリティ強化
- 送信メールのセキュリティ強化
- メールの検出と削除
- メールの検出と削除

1000以上の
突破!

デジタルアーツ株式会社

日本経済新聞：2022年8月23日掲載

「ホワイト運用」 × 「Anti-Virus & Sandbox」 DigitalArts

デジタルアーツの「ホワイト運用」 + 新オプション「Anti-Virus & Sandbox」

安全なWebサイト・メールからの
安全なファイルのダウンロード・受信を実現
今まで以上にセキュリティレベル・利便性が向上

「Anti-Virus & Sandbox」ご紹介動画

「ホワイト運用」 × 「Anti-Virus & Sandbox」 DigitalArts

デジタルアーツの「ホワイト運用」 + 新オプション「Anti-Virus & Sandbox」

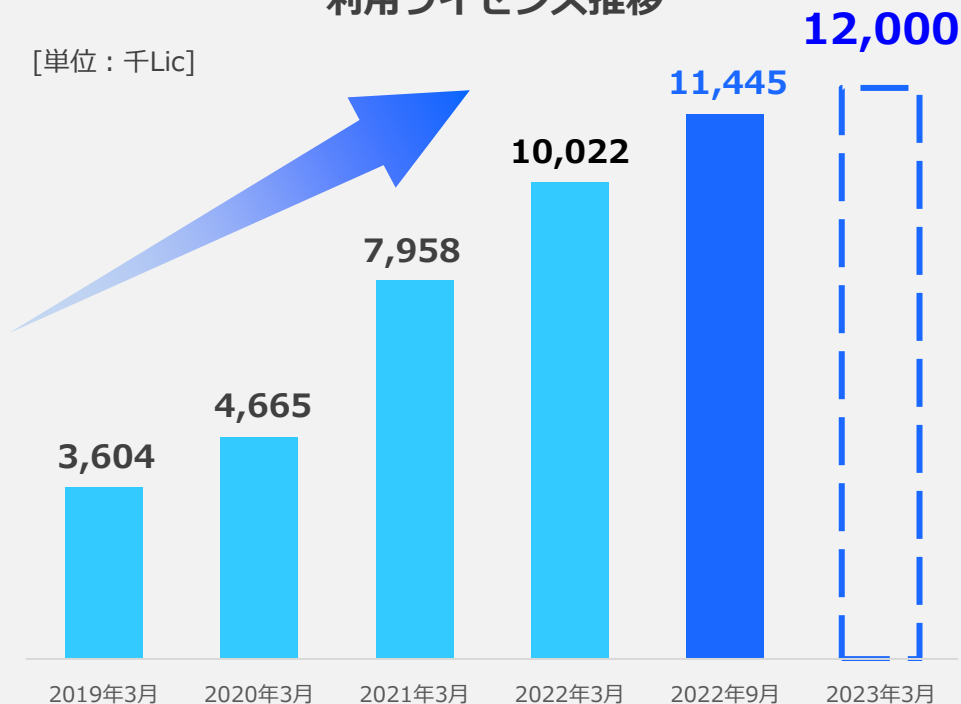
安全なWebサイトからの
安全なファイルのダウンロードを実現
安全性・利便性を両立したセキュリティ強化

当社オンラインセミナー：2022年7月1日実施

日本経済新聞等のメディアの活用と動画やオンラインセミナーでの
普及活動により、製品認知及び案件獲得を推進

i-FILTERv10とm-FILTERv5の 利用ライセンス推移

[単位：千Lic]



ホワイト運用で守られた
企業・公共機関の安全なIT環境を実現



i-FILTER Ver.10 **m-FILTER** Ver.5

「i-FILTER」「m-FILTER」とともに、企業・公共市場それぞれライセンス数が堅調に増加
製品ラインアップ拡充・他社との連携強化により、さらなるホワイト運用の浸透を図る

DA製品の販売、構築、運用までをワンストップで完結するサービスを提供開始
Dアラートの活用により、インシデント検知から復旧までも対応可能に



企業市場の拡大

グループ内で検知から復旧を一括で対応

コンサルティングサービス
&
“QuickStart”サービス

- ✓コンサルティング顧客向けにDA製品を提案
- ✓グループ内ノウハウを活用した最適設定でのDA製品の早期導入を実現

“Dアラート QuickIRオプション”

- ✓インシデント検知から復旧・予防までの対応を有償サービスにて提供



*1 Dアラートは当期はすでに1,550件の報告実績があり、顧客にリアルタイムに報告し、セキュリティ対策を促す

DACの役務サービスを通じて価値提供範囲・収益範囲を広げるとともに、グループとしてE/Uとの継続的なタッチポイントを確保し、製品拡販に活用

Dアラート QuickIRオプション

- ✓ “Dアラートでの検知”を起点としたインシデント対応サービス
- ✓ DA製品が利用される端末・機器に関する調査や初動対応、要因特定を提供

セキュリティアドバイザリ

- ✓ セキュリティアセスメントを通じた現状課題の洗い出し
- ✓ セキュリティレベルの向上に向けた対策の提案、意思決定支援
- ✓ お客様環境に最適なセキュリティ製品の提案・販売

運用・保守サービス

- ✓ DA製品に関わる運用・保守業務を提供するサービス

提供予定

DigitalArts@Cloud. i-FILTER. Ver.10. m-FILTER. Ver.5

コンサルティング

販売

運用・保守

構築・設定

QuickStartサービス

- ✓ 推奨設定のセキュリティレベルをお客様環境に適した形で導入するサービス

提供中

i-FILTER@Cloud.

提供予定

m-FILTER@Cloud.

□ : 提供中

□ : 当期開始予定

2023年3月期 第2四半期決算補足説明資料

2023年3月期 株主還元

株主の皆様に対する利益還元につきまして、以下の通り計画しております

2023年3月期の目標連結配当性向は、**32.4%**

2023年3月期年間剰余金配当予想額は1株当たり **75.00 円**

年間で1株当たり**5.00円**の増配予想

	1株当たり配当金（円）			連結配当性向
	第2四半期末	期末	年間	
2022年3月期	30.00	40.00	70.00	33.9%
2023年3月期	35.00			
2023年3月期（予想）		40.00	75.00	32.4%

本プレゼンテーション資料に記載されている計画、戦略、財務的予測のうち歴史的事実でないものは、将来の見通しに対する記述であります。

本見通しは、当社経営陣が現在入手可能な情報に基づき判断したもので、環境等の変化により大きく見通しの変動する可能性があり、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。

今後、重要な変化がある場合は適宜開示します。

本プレゼンテーションの基本的な数値の記載は、一部を除き百万円未満を切り捨てて表示しています。

- デジタルアーツ、DIGITAL ARTS、i-FILTER、i-FILTER@Cloud Anti-Virus & Sandbox、D-SPA、White Web、m-FILTER、m-FILTER MailFilter、m-FILTER Archive、m-FILTER Anti-Spam、m-FILTER Anti-Virus & Sandbox、m-FILTER@Cloud Anti-Virus & Sandbox、FinalCode、i-フィルター、DigitalArts@Cloud、Desk@Cloud、DeskおよびDアラートその他の弊社・弊社製品関連の各種名称・ロゴ・アイコン・デザイン等はデジタルアーツ株式会社の登録商標または商標です。
- その他、記載された会社名および製品名は、各社の商標または登録商標です。

DigitalArts®

-より便利な、より快適な、より安全な
インターネットライフに貢献していく-