



2024年3月期 第3四半期決算

(2023年4月1日～2023年12月31日)

決算補足説明資料

2024年1月31日

デジタルアーツ株式会社
(証券コード 2326)

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



i-FILTER.
i-FILTER@Cloud.

エンドポイント
Webセキュリティ **i-FILTER.**
ブラウザ & クラウド

セキュア・プロキシ
アプライアンス **ID-SPA.**

家庭向け有害サイト
フィルタリングソフト **i-フィルター.**

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



m-FILTER.
m-FILTER@Cloud.

必要なときに必要な助言を
もたらすサーバーレスの誤送信対策

誤送信対策
メール版 **m-FILTER.**
MailAdviser

NEW
誤送信対策
OWA対応版 **m-FILTER.**
MailAdviser OWA

ファイル

ファイル暗号化ソリューション

ファイルが作成された瞬間から自動で
守り渡した後も”あとから消せる”



FINALCODE.
FINALCODE@Cloud.

DLP・ファイル転送ソリューション

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

NEW



f-FILTER.

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

NEW



Start In.

コミュニケーション

職場や教育現場に「セキュアで快適な
コミュニケーション空間」を実現

NEW



チャット
オンライン会議 **Desk.**

ウェビナー
ツール **Desk Event.**

2024年3月期 第3四半期決算は、セキュリティニーズの高まりで、売上は成長するも、新製品開発と子会社の人員増により前年比で減益

1

企業向け市場は、セキュリティ対策ニーズの高まりを捉え、ソフトウェア・コンサルティングともに大きく増収

2

公共向け市場は、前期売上計上した官公庁案件などの反動を「自治体セキュリティ強靱化」「GIGAスクール案件」の売上でカバーできず、わずかに減収

3

公共向け市場の減収を企業向け市場の増収が補い全体では増収となったが、主にDACの事業拡大に伴う費用が大幅に増加し、営業利益を押し下げた

- 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** 2024年3月期 施策の状況
- 05** 2024年3月期 今期取組み方針
- 06** 2024年3月期 通期業績予想
- 07** 2024年3月期 株主還元

2024年3月期 第3四半期決算補足説明資料

01

連結決算ハイライト

契約高

7,267百万円

(前年同期比+223百万円 / +3.2%)

- 企業向け市場は境界型セキュリティ対策モデルからの移行ニーズの案件獲得と、他社製品からの乗換案件の獲得に加え、DACの新規顧客獲得により成長
- 公共向け市場は、特需案件の獲得が徐々に落ち着いてきたため、マイナス成長

売上高

8,322百万円

(前年同期比+663百万円 / +8.7%)

- 企業向け市場は受注が好調なクラウドサービス系製品やライセンス販売系製品の売上計上に加え、DACの売上を計上し成長
- 公共向け市場は、前期売上計上した官公庁大口案件の剥落を「自治体セキュリティ強靱化」案件や「GIGAスクール構想」案件の売上計上でカバーできず、微減

営業利益

3,122百万円

(前年同期比△105百万円 / △3.3%)

- 売上原価は、主にDACのコンサルタント増員含め事業拡大に伴い増加
- 販管費は、主にDAJおよびDACの人件費増加に伴い増加

売上高は成長するも、新製品リリースとDACの事業拡大に伴う費用が増加

[単位：百万円]

	2023年3月期 3Q累計	2024年3月期 3Q累計	前年同期比	2024年3月期 通期 業績予想
契約高	7,043	7,267	+3.2%	-
売上高	7,658	8,322	+8.7%	11,500
売上原価	2,651	3,306	+24.7%	3,850
売上総利益	5,006	5,015	+0.2%	7,650
販売管理費	1,778	1,892	+6.4%	2,500
営業利益	3,228	3,122	△3.3%	5,150
営業利益率	42.2%	37.5%	-	44.8%
経常利益	3,241	3,132	△3.4%	5,150
親会社株主に帰属する当期純利益	2,235	2,162	△3.3%	3,550
EBITDA	3,966	3,852	△2.9%	-

※ 「業績予想」は2023年5月9日公表の連結業績予想

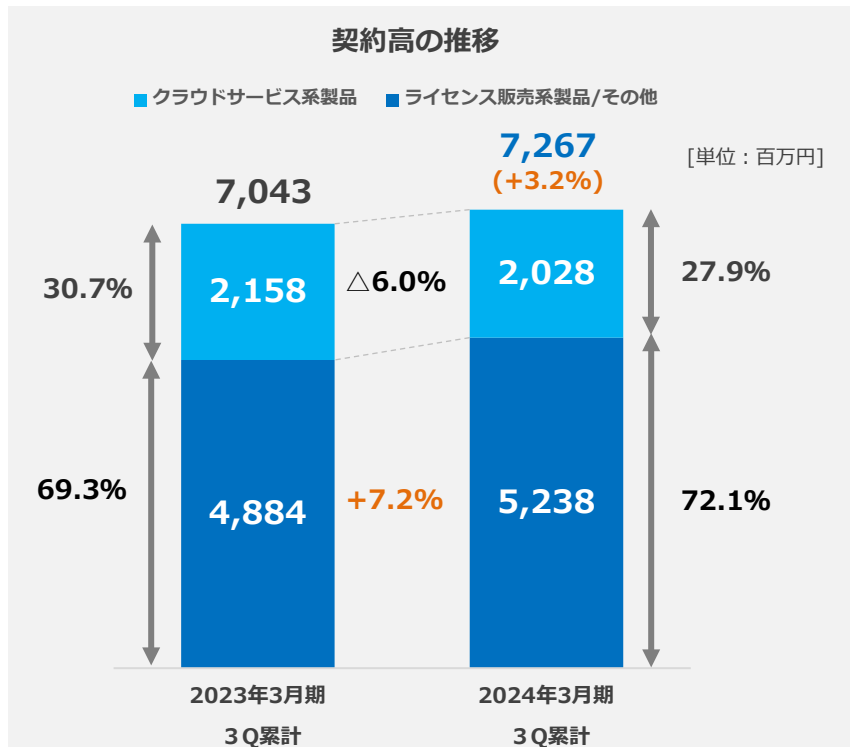
※ EBITDA= 営業利益+減価償却費+営業費用に含まれる税金費用

連結売上原価と販売費及び一般管理費の状況

[単位：百万円]

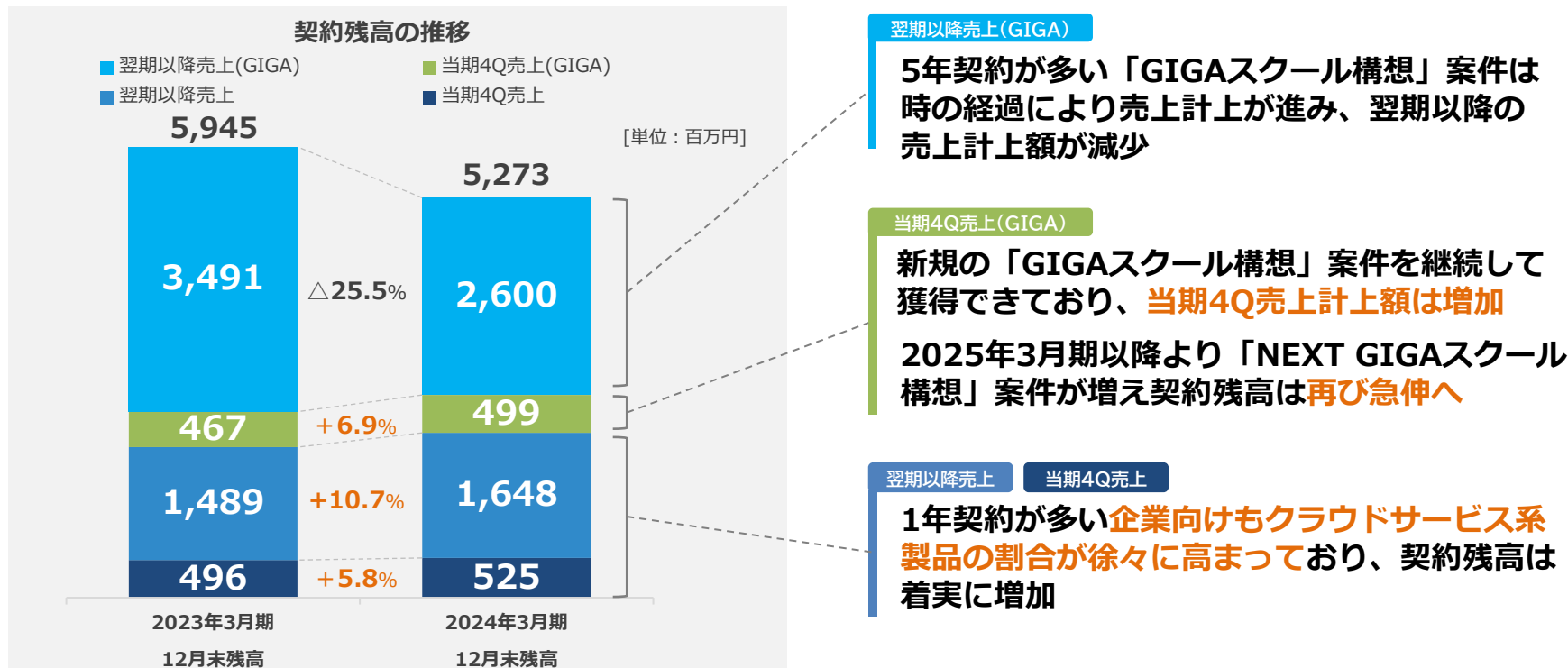
	2023年3月期 3Q累計	2024年3月期 3Q累計	前年同期比	主な増減要因
売上原価	2,651	3,306	+655	
労務費	1,158	1,482	+323	DAの開発人員の増強により増加(+61M) DACのコンサルタント人員増強により増加(+261M)
減価償却費	629	624	△5	
通信費	850	948	+97	クラウドサービス系製品のライセンス数増加と為替変動影響に伴うクラウドサーバー費用の増加(+97M)
その他	657	984	+326	DAの新製品開発に伴う増加(+84M) DACの事業拡大に伴う増加(+242M)
他勘定振替	△644	△732	△87	
販売費及び一般管理費	1,778	1,892	+114	
人件費	899	977	+78	DAの人件費(+51M) DACの人件費(+27M)
広告宣伝費	230	227	△2	
その他	648	687	+38	

連結契約高は前年同期比**3.2%増加**の**7,267百万円**に成長

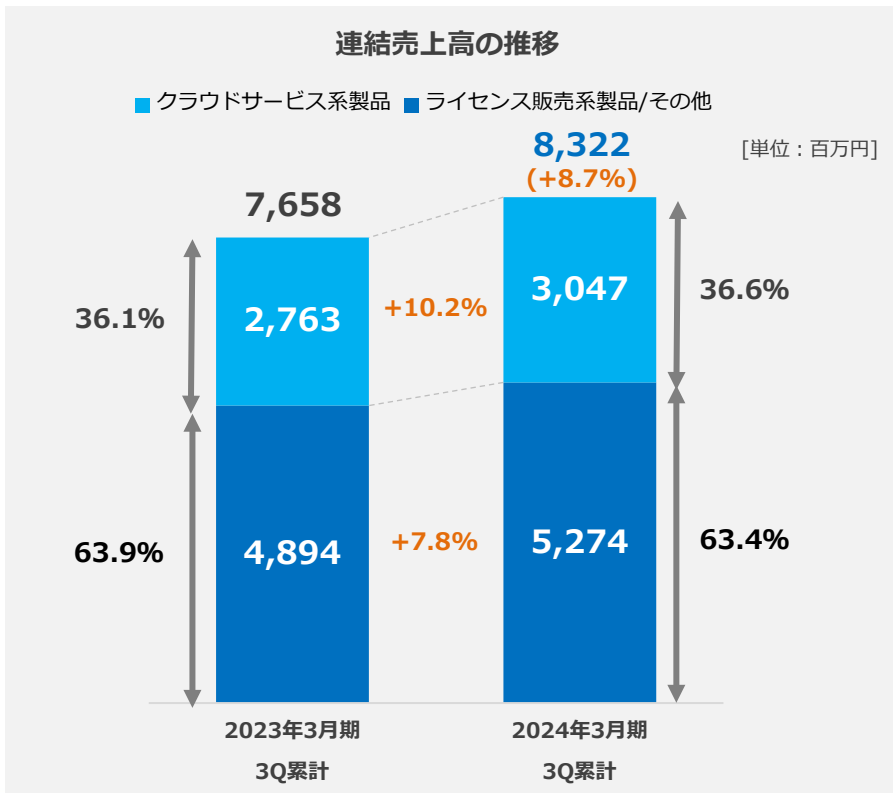


- クラウドサービス系製品は、企業向け市場において、境界型セキュリティ対策モデルからの移行ニーズを機能追加、訴求強化により新規獲得できた一方、「GIGAスクール構想」案件の新規獲得が前期に比べ鈍化したため△6.0%の減少
- ライセンス販売系製品/その他は、公共向け市場において前期受注した官公庁大口案件の反動をカバーする形で、企業向け市場において他社製品からの乗換案件の獲得と、DACの売上高が増加し+7.2%の増加

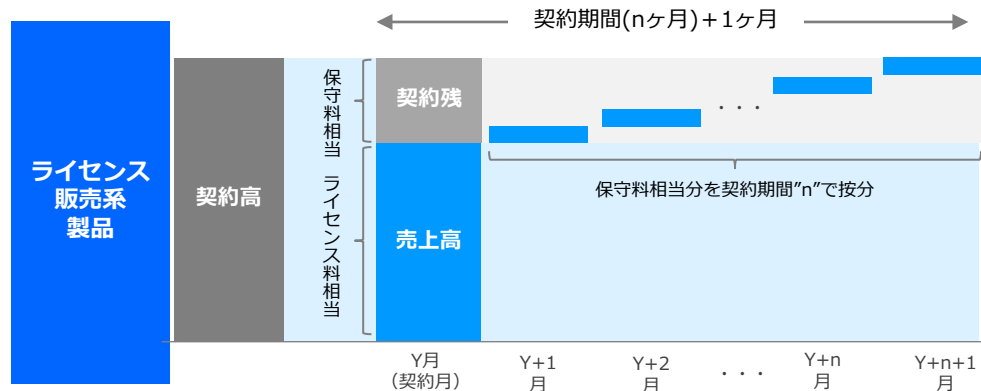
契約残高全体は減少したが、GIGAを除く契約残高が増加



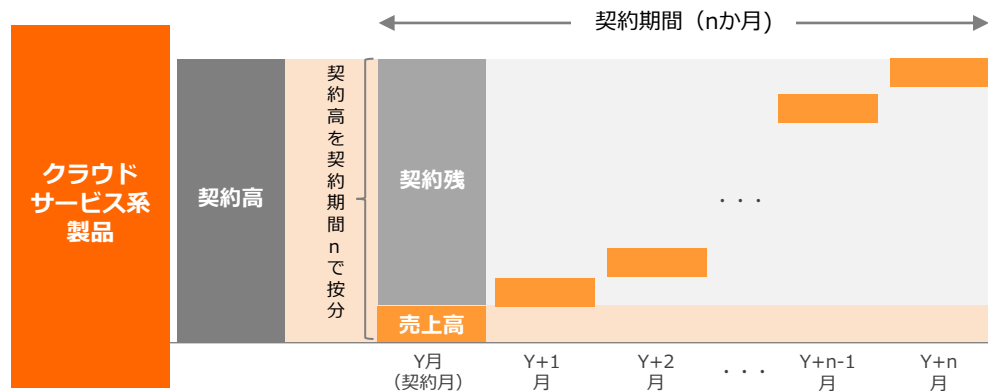
連結売上高は前年同期比8.7%増加の8,322百万円に成長



- クラウドサービス系製品は、企業向け市場における売上高の堅調な成長に加え、前期以前と当期に受注した「GIGAスクール構想」案件の売上計上により+10.2%の増加
- ライセンス販売系製品/その他は、連結契約高推移と同様の傾向で、公共向け市場において前期受注した官公庁大口案件の反動をカバーする形で、企業向け市場において他社製品からの乗換案件の獲得と、DACの売上高が増加し+7.8%の増加



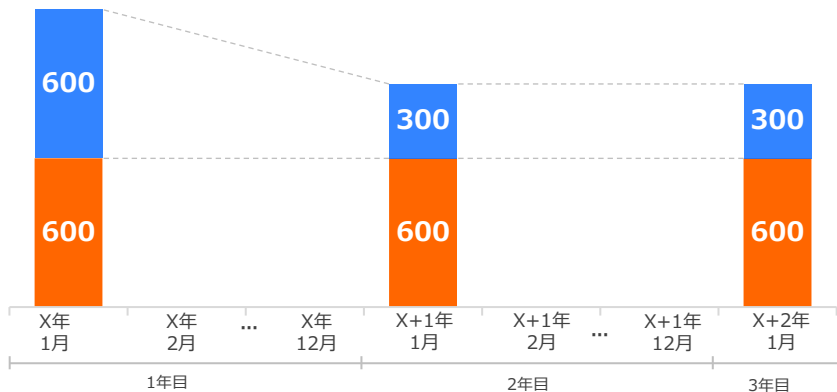
- 契約高のうち大部分を占めるライセンス料相当分を契約月に一括売上計上
- 保守料相当分は契約期間で除した金額で按分計上



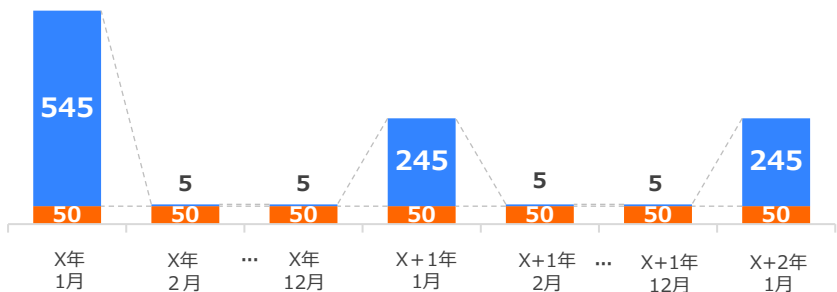
- 契約高を契約期間で除した金額 (月額按分) で売上計上
- クラウドサービス系製品の契約高が増加すると、繰り延べられる契約高 (契約残) が増加

■ ライセンス販売系製品
■ クラウドサービス系製品

契約高の推移



売上高の推移



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左図の通り

契約高

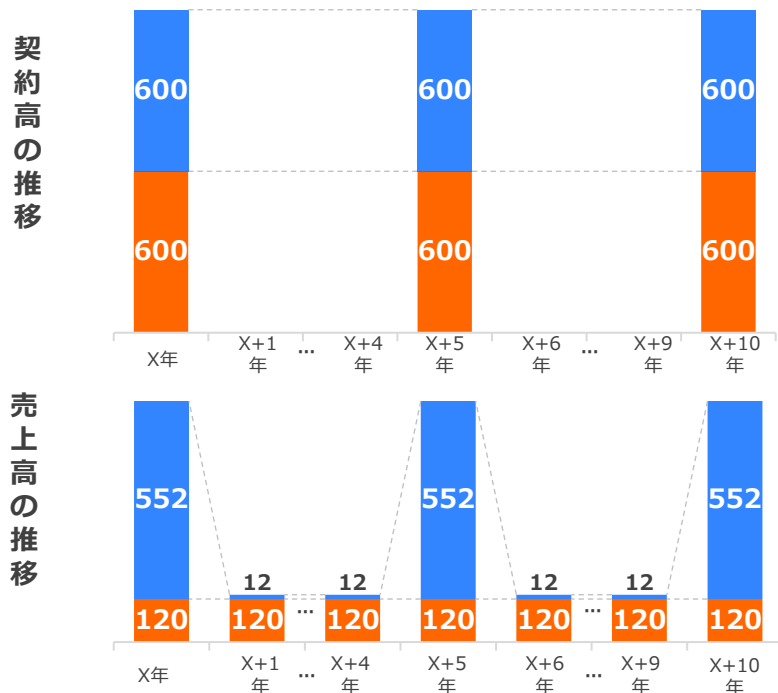
ライセンス販売系製品は2年目以降の契約高が1年目の契約高の半額となるが、クラウドサービス系製品の契約高は1年目と2年目以降も同額となる。そのため、クラウドサービス系製品の新規契約高が増えると、ライセンス販売系製品よりも翌期以降の成長率が高まる。

売上高

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。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減少するが、クラウドサービス系製品は売上高に変動はない。

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る

■ ライセンス販売系製品
■ クラウドサービス系製品



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左図の通り

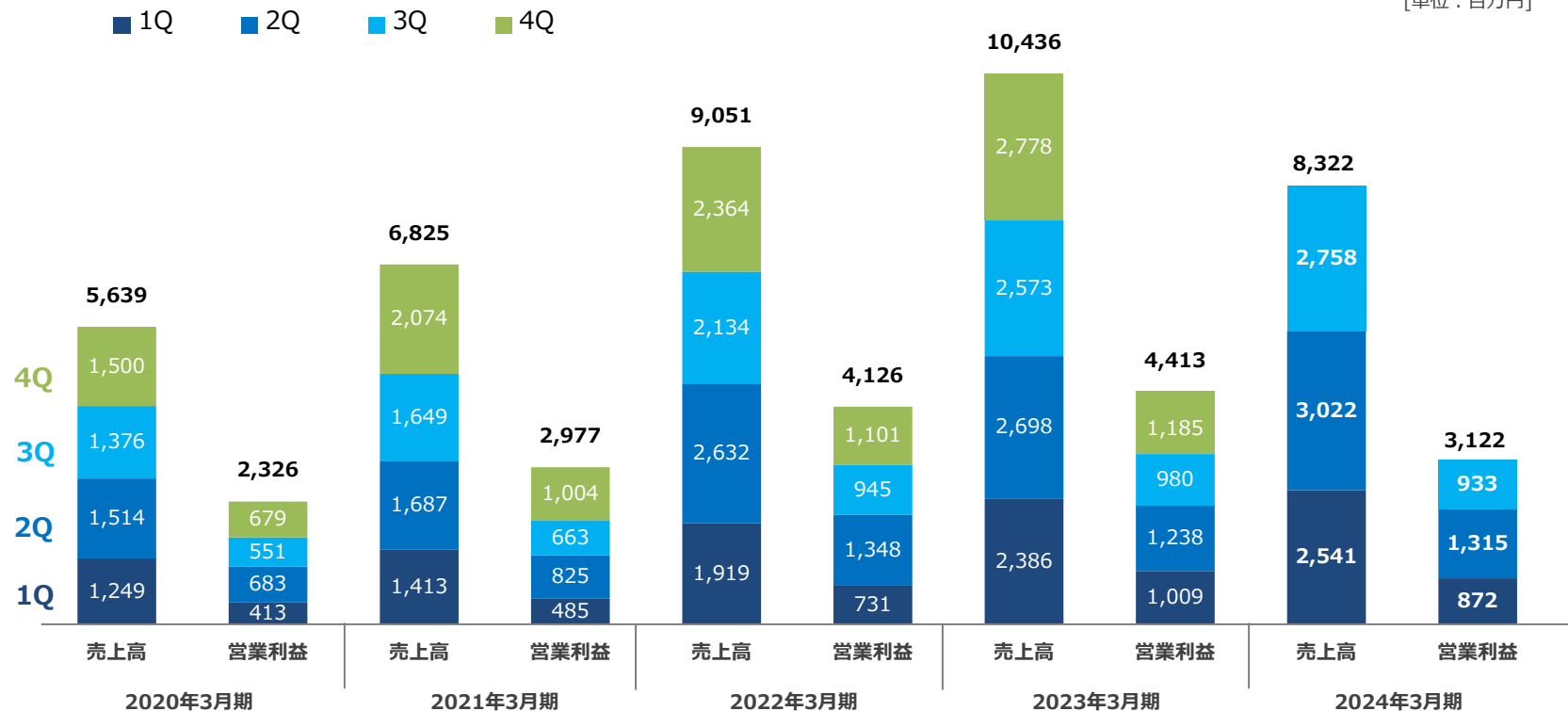
契約高

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る。

売上高

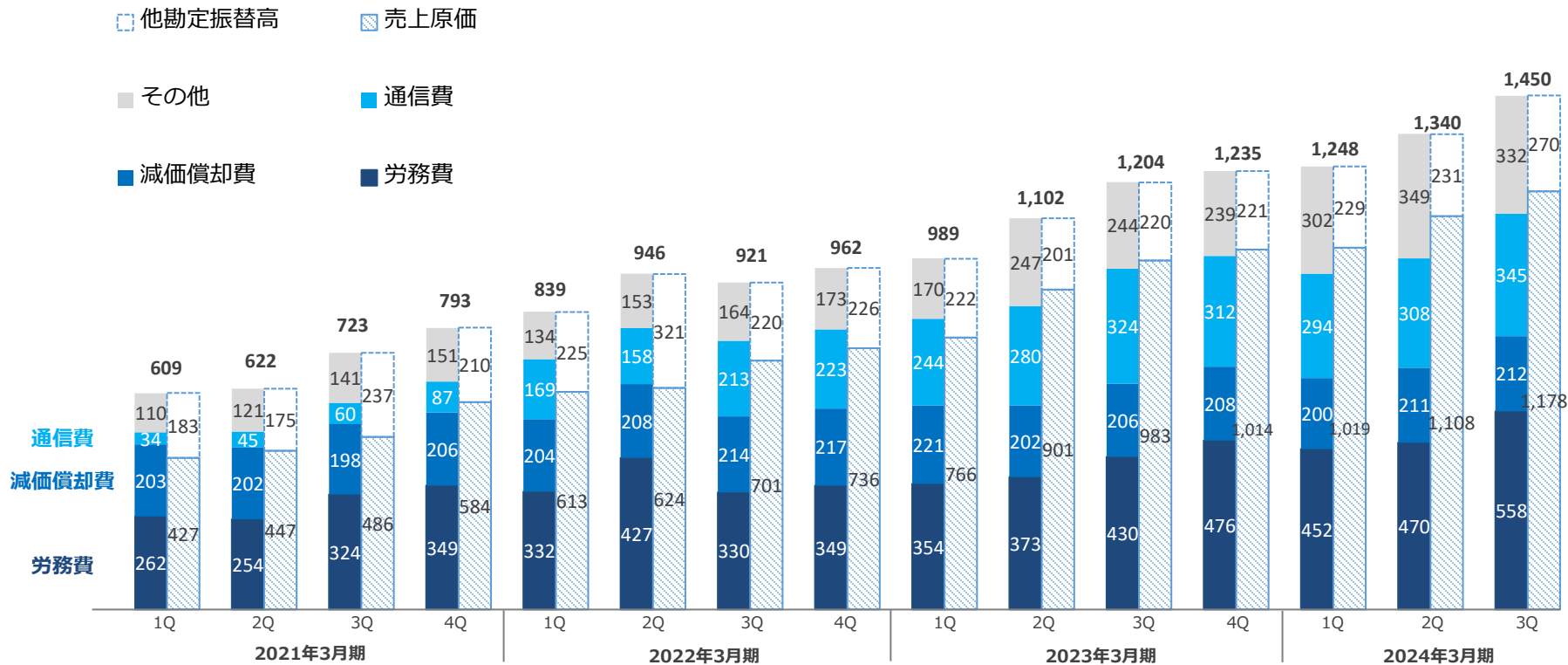
ライセンス販売系製品は、契約時に計上する売上高の割合が高いが、クラウドサービス系製品は5年に渡り月額按分で売上計上されるため、契約高と売上高の差額（契約残高）が大きくなる。

[単位：百万円]



連結売上原価 四半期推移

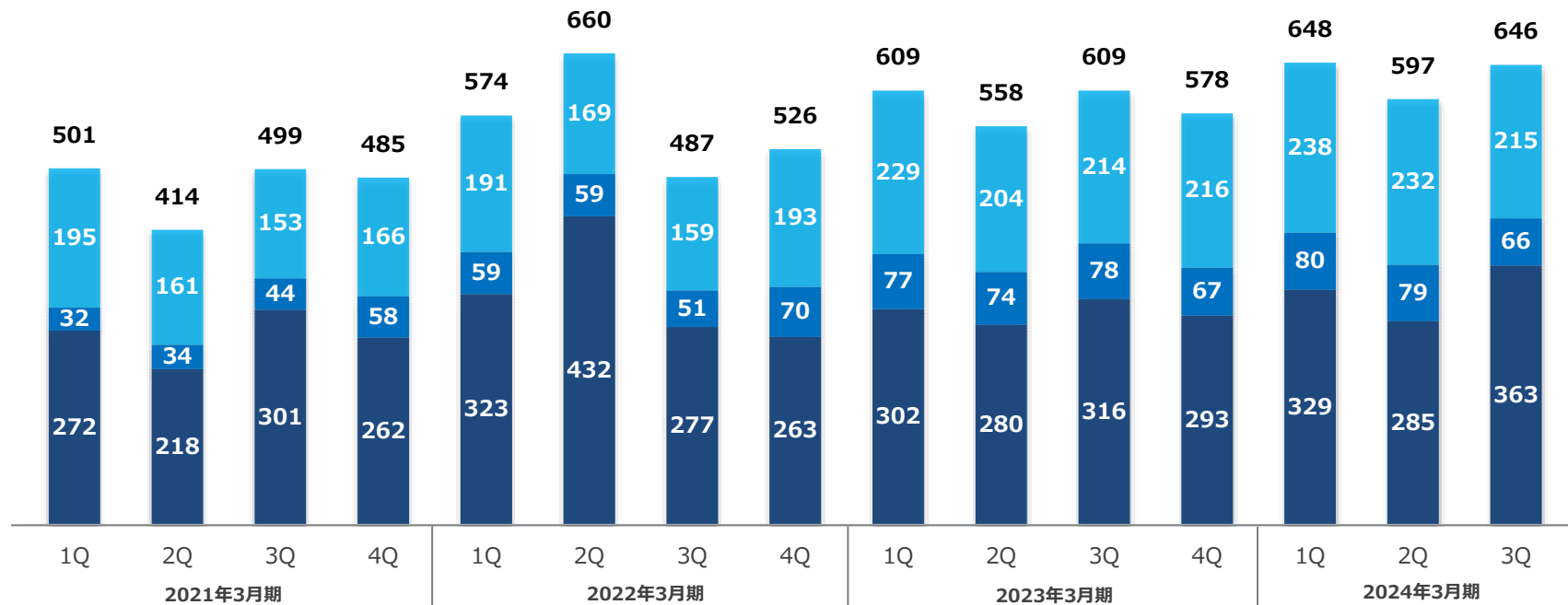
[単位：百万円]



連結販売費及び一般管理費 四半期推移

[単位：百万円]

■ 人件費 ■ 広告宣伝費 ■ その他



自己株式の取得により、総資産が減少。自己資本比率が69.8%に向上

[単位：百万円]

	2023年3月期 第3四半期末 残高	2023年3月期 期末 残高	2024年3月期 第3四半期末 残高	前期末 増減率	主な増減要因
流動資産	17,631	18,925	17,422	△7.9%	自己株式買付資金等(△1,430M)
(うち現金及び預金)	16,072	17,018	15,961	△6.2%	自己株式買付資金等(△1,430M)
固定資産	2,209	2,223	2,294	+3.2%	
総資産	19,840	21,149	19,717	△6.8%	
流動負債	6,442	6,924	5,862	△15.3%	未払法人税等△537M、DACライセンス仕入等買掛金支払に伴う減少△122M
(うち前受金)	5,326	5,187	4,784	△7.8%	
固定負債	50	50	51	+1.6%	
自己資本	13,314	14,141	13,768	△2.6%	自己株式取得△1,422M、支払配当金△1,116M、当期純利益+2,162M
純資産	13,347	14,173	13,803	△2.6%	
自己資本比率	67.1%	66.9%	69.8%	-	
ROE	17.6%	23.3%	15.5%	-	
ROA	11.4%	15.1%	10.6%	-	

2024年3月期 第3四半期決算補足説明資料

02

個別決算ハイライト

売上高は成長するも、新製品リリースに伴う開発コストの発生とベア実施により売上原価・販管費が増加

[単位：百万円]

	2023年3月期 3Q累計	2024年3月期 3Q累計	前年同期比	2024年3月期 通期 業績予想
契約高	5,978	5,714	△4.4%	-
売上高	6,593	6,769	+2.7%	10,000
売上原価	1,769	1,952	+10.4%	2,650
売上総利益	4,824	4,816	△0.2%	7,350
販売管理費	1,629	1,734	+6.4%	2,350
営業利益	3,194	3,081	△3.5%	5,000
営業利益率	48.5%	45.5%	-	50.0%
経常利益	3,202	3,094	△3.4%	5,000
当期純利益	2,213	2,142	△3.2%	3,450

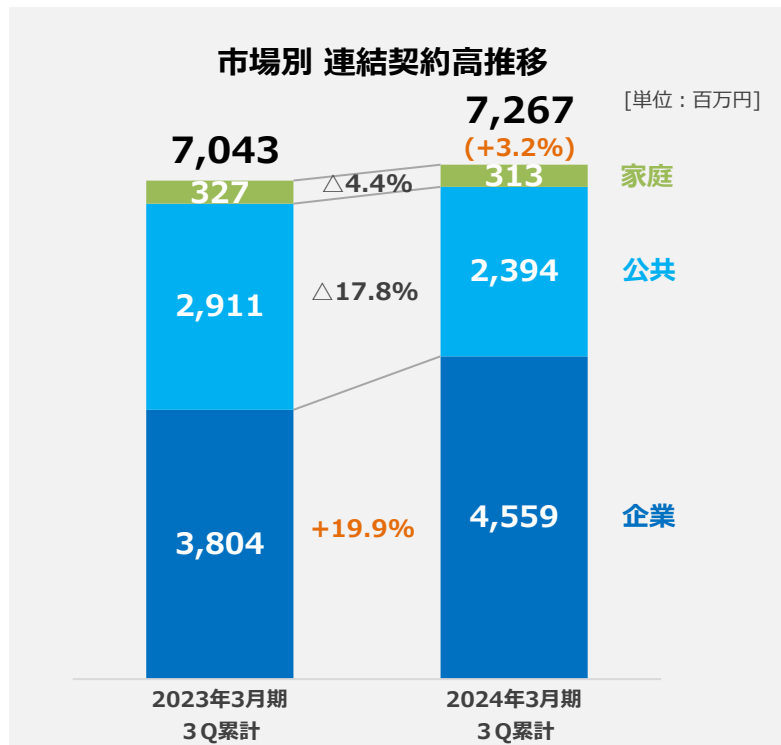
※ 「業績予想」は2023年5月9日公表の個別業績予想

2024年3月期 第3四半期決算補足説明資料

03

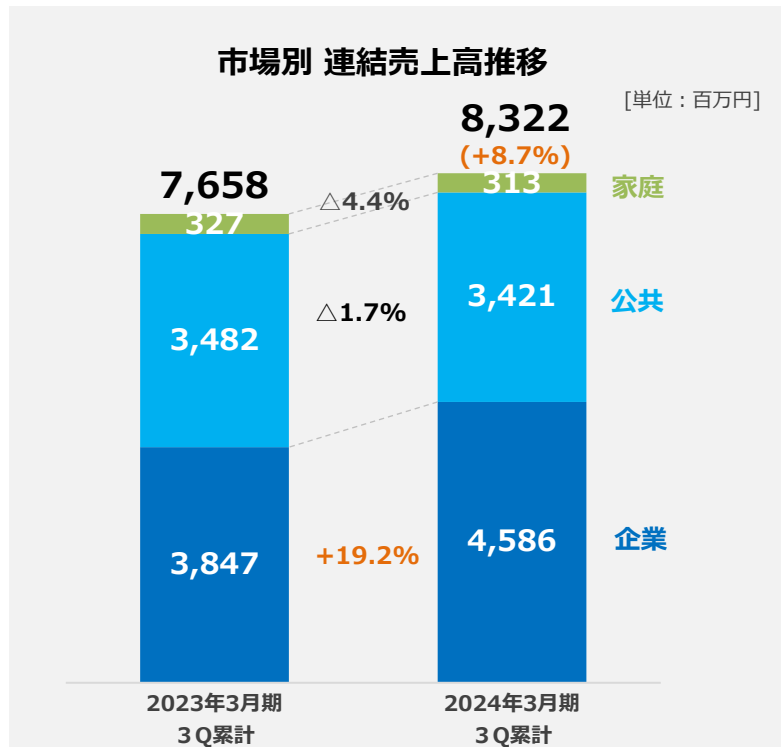
市場別売上高

企業向け市場はプラス成長、公共向け市場はマイナス成長



- 企業向け市場は、境界型セキュリティ対策モデルからの移行ニーズ案件獲得と、他社製品から乗換案件の獲得、DACの新規顧客獲得により、755百万円（+19.9%）の増加
- 公共向け市場は、前期契約高計上した官公庁大口案件や県庁セキュリティクラウド案件の剥落や、「自治体セキュリティ強靱化」案件や「GIGAスクール構想」案件の契約高計上の成長鈍化に伴い、517百万円（△17.8%）の減少

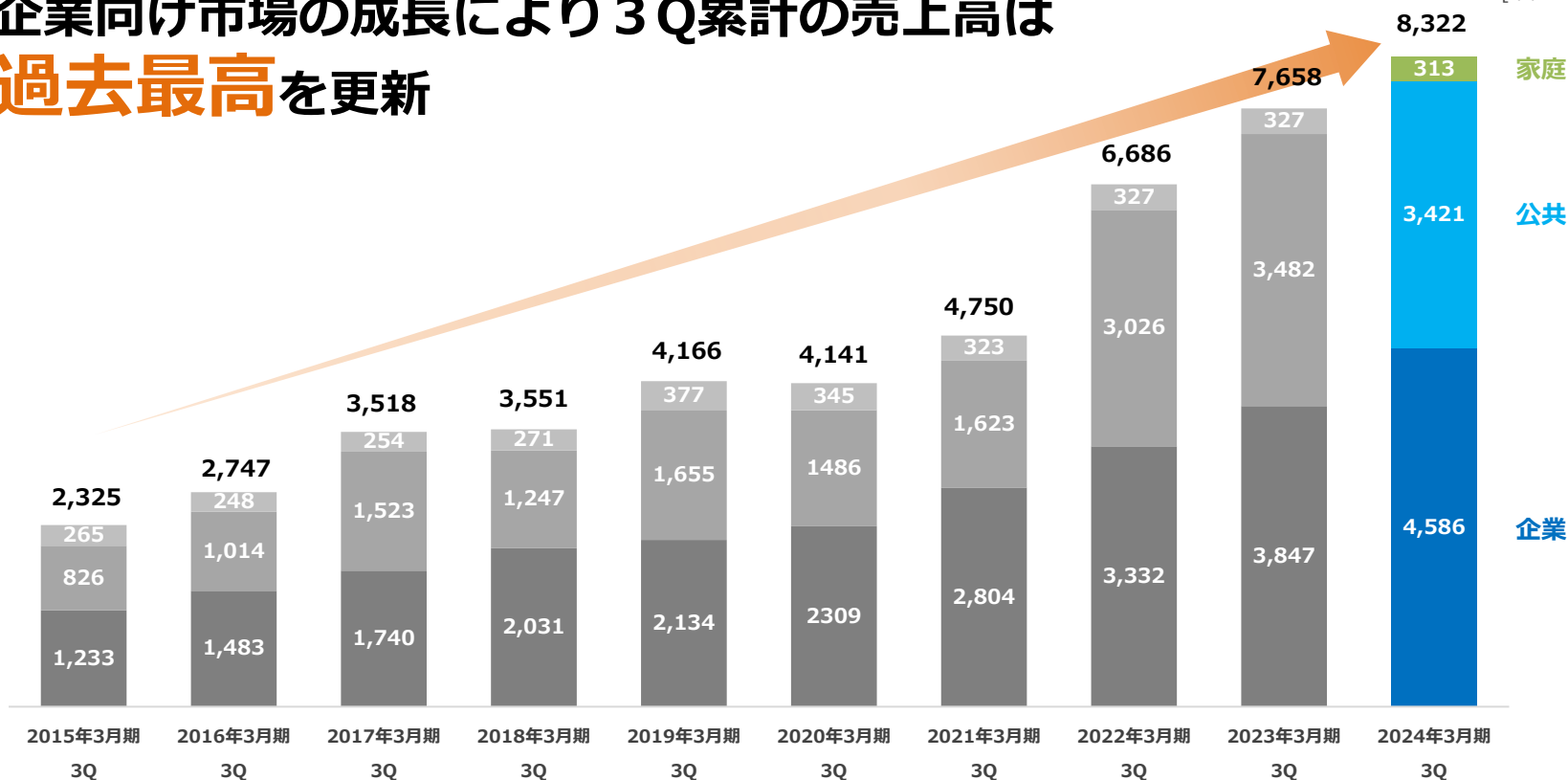
企業向け市場はプラス成長、公共向け市場はわずかにマイナス成長



- 企業向け市場は、クラウドサービス系製品の受注に加えて、境界型セキュリティ対策モデルからの移行ニーズ案件や他社製品から乗換案件の受注、DACの新規顧客の獲得により、739百万円（+19.2%）の増加
- 公共向け市場は、前期受注した官公庁大口案件や県庁セキュリティクラウド案件の剥落を、「自治体セキュリティ強靱化」案件や「GIGAスクール構想」案件の獲得でカバーできず、60百万円（△1.7%）の減少

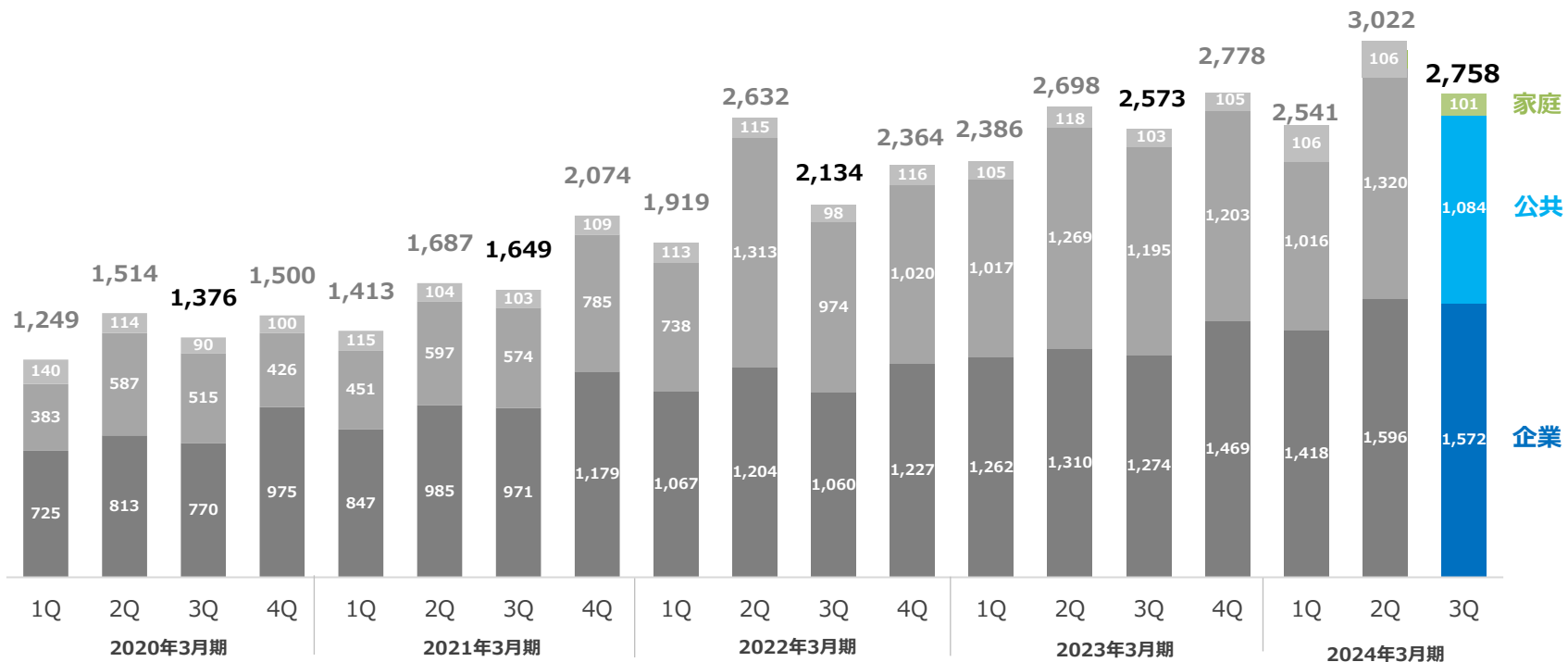
企業向け市場の成長により3Q累計の売上高は 過去最高を更新

[単位：百万円]



当3Q売上高は過去最高を達成

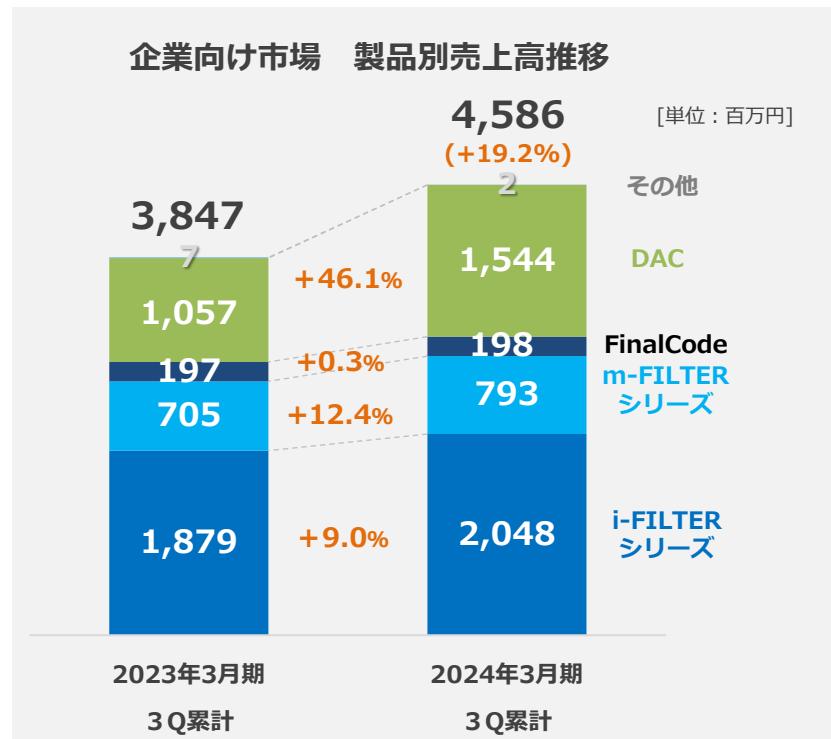
[単位：百万円]



03 市場別売上高

企業向け市場

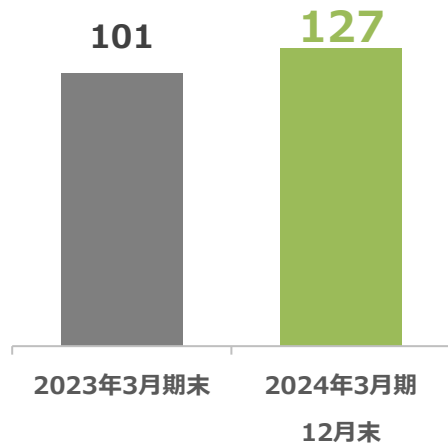
本格的に進み出した境界防御型セキュリティ対策モデルからの移行や多様化するサイバー攻撃被害の多発による防御対象範囲の拡大に伴うトータルセキュリティへのニーズを捉え、売上成長が加速



- 境界防御型セキュリティ対策モデルからの移行ニーズと現在利用している製品よりも安全性を高めたいという製品乗換ニーズを捉え、i-FILTERシリーズが堅調に推移（+169百万円/+9.0%）
- ランサムウェア対策、送受信のPPAP対策ニーズに加え、クラウド環境でのメールセキュリティ対策ニーズを捉え、m-FILTERシリーズが好調に推移（+87百万円/+12.4%）
- また、新製品の投入により幅広いニーズを捉えることができるようになりパイプラインも拡大している
- DX推進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（+486百万円/+46.1%）

コンサルタント 人員数

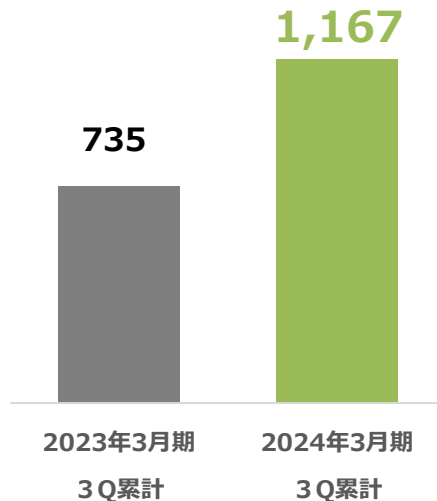
[単位：人]



業務改革・DXへの多くの知見と実績、また、テクノロジー・サイバーセキュリティ領域への高い専門性を有する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*

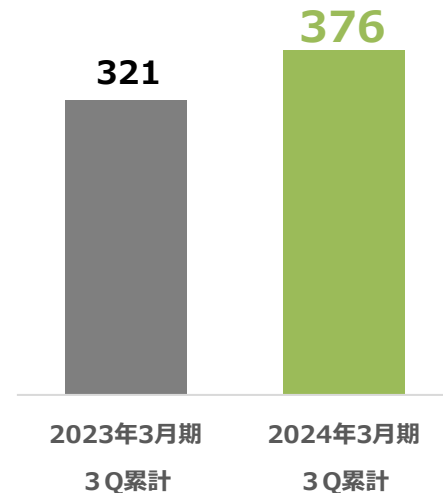
[単位：百万円]



ISMAPをはじめとしたセキュリティガバナンス構築支援や、先端テクノロジーの活用によるセキュリティ強化支援等、診断から構築・運用まで包括的な支援を行う案件の獲得により大きく成長

IT戦略コンサルティング 売上*

[単位：百万円]



デジタル活用による優位性構築を見据えたIT戦略立案、業務改革、CX向上等のコンサルティング案件の獲得により順調に成長

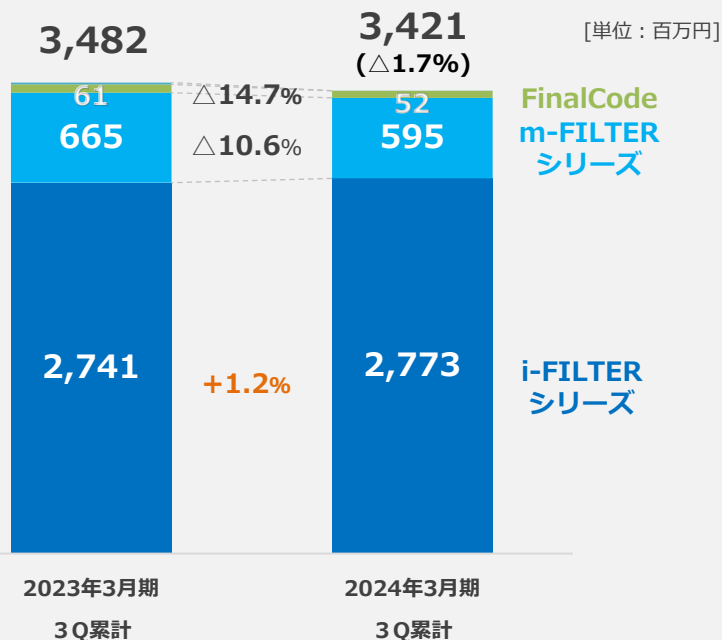
*：DACの売上高（連結仕訳調整後）

03 市場別売上高

公共向け市場

「自治体セキュリティ強靱化」案件や「GIGAスクール構想」案件は引き続き新規獲得できているが、徐々に売上計上のペースが鈍化。一方、来期以降の「NEXT GIGA」案件が見込み案件化され始めている

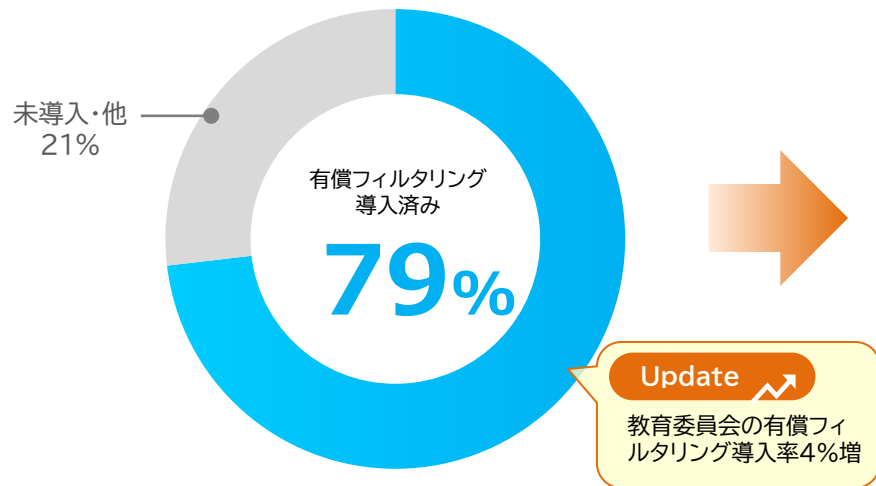
公共向け市場 製品別売上高推移



- 前期受注した官公庁大口案件の影響はあったが、前期以前から続く「自治体セキュリティ強靱化」案件や「GIGAスクール構想」案件の売上計上により、i-FILTERシリーズが成長 (+32百万円/+1.2%)
- 「自治体セキュリティ強靱化」案件による調達は今期も継続しているものの、前期と比較して落ち着きが見られることから、m-FILTERシリーズがマイナス成長 (△70百万円/△10.6%)
- また、来期以降端末更新が開始される「NEXT GIGA」案件が見込み案件化され始めているため、プロジェクトチームを立ち上げ対応

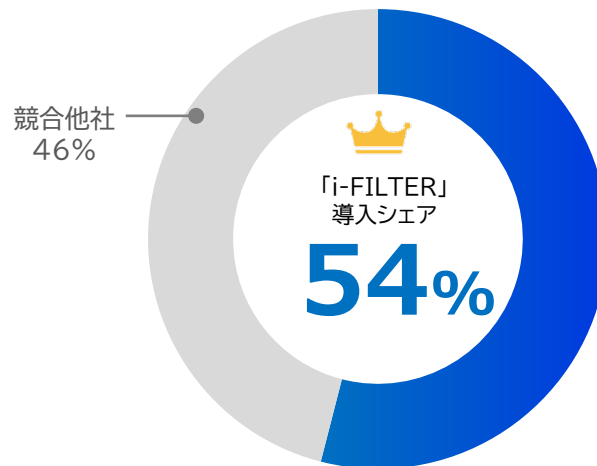
GIGAスクール構想におけるフィルタリングの導入状況*1

教育委員会の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**79%**

有償フィルタリング導入シェア



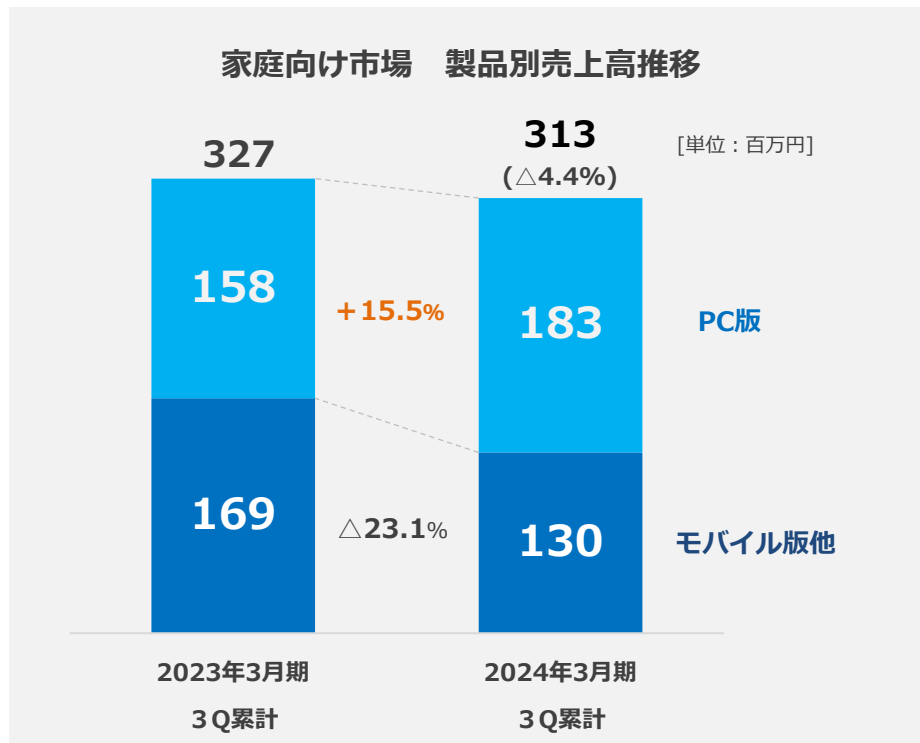
有償フィルタリング導入済みの教育委員会の内、
「i-FILTER」導入シェアは**54%**

* 1: 1,741教育委員会に対するヒアリング調査（当社調べ）（2023年12月）

03 市場別売上高

家庭向け市場

家庭向け市場は、モバイル版他において有償フィルタリングのニーズが鈍化傾向にある



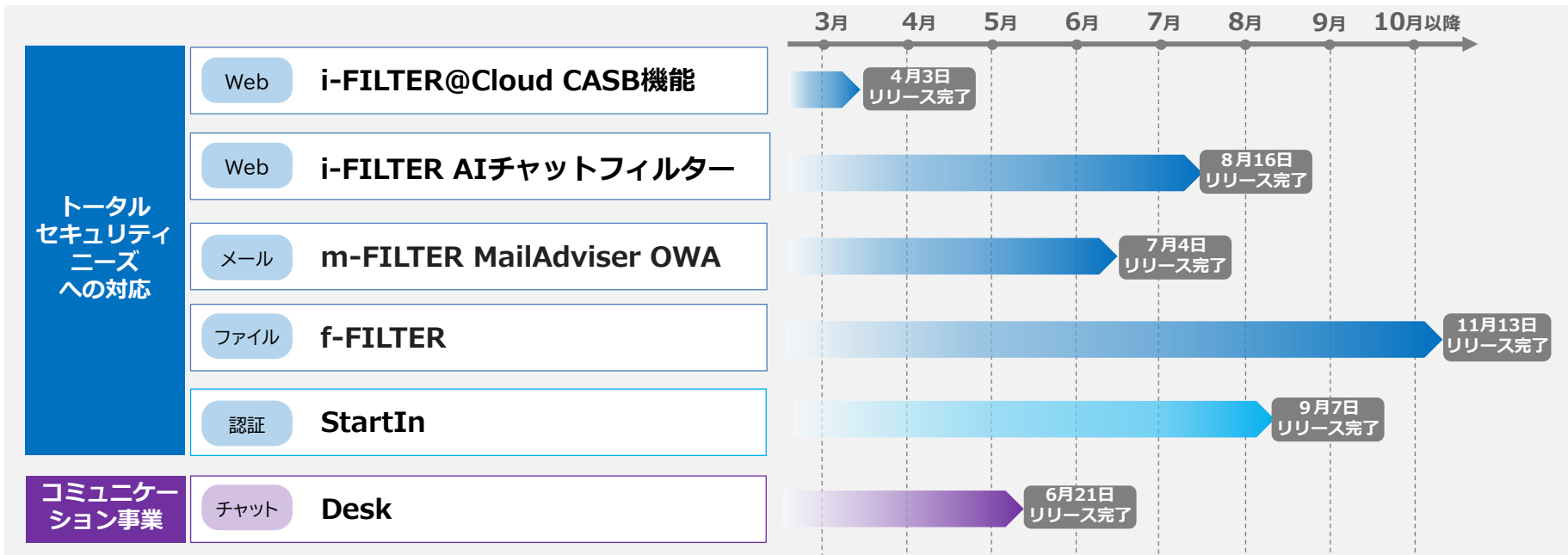
- PC版は複数年パッケージ製品の訴求活動やネットカフェ向け製品の施策により、新規獲得数が堅調に推移し、増収（+24百万円/+15.5%）
- モバイル版他は、キャリアからの受託開発収入は増加したものの、新規獲得数が鈍化し、減収（△39百万円/△23.1%）

2024年3月期 第3四半期決算補足説明資料

04

2024年3月期 施策の状況

今期予定のトータルセキュリティニーズ対応の機能強化と新製品リリースが完了



前期投入した「Anti-Virus & Sandbox」が好調に売上計上されているのに加え、今期予定していた新商材リリースが完了したため、新ラインアップによる売上獲得/ブランド向上を目指す「自治体セキュリティ強靱化」と「GIGAスクール構想」案件の累計契約高の拡大が続いている

施策

取組み状況

トータルセキュリティ
ニーズへの対応

- ◆ 「i-FILTER@Cloud」CASB機能の搭載による次世代SWG機能の強化
- ◆ マルウェア感染への検知・対応対策を強化
- ◆ PPAP、誤送信対策ソリューションを強化
- ◆ 脱VPN対策製品の開発
- ◆ 生成AI利用のスマートな利活用を促進
- ◆ 「位置情報」や「第三者」など独自の認証方式を搭載したIDaaS製品をリリース

次世代SWG機能強化・マルウェア対策強化

「Anti-Virus & Sandbox」の累計売上高は
前期358百万円から778百万円に拡大

PPAP・誤送信・生成AI・ID管理などへの対応

セキュリティニーズに対応する今期新商材のリリースが完了



m-FILTER[®]
Mail Adviser OWA

f-FILTER[™]

StartIn.

公共団体・
学校向け

- ◆ 自治体セキュリティ強靱化における拡販
- ◆ 「GIGAスクール構想」における更なるシェア拡大と次期更新における準備も実施

自治体セキュリティ強靱化

累計契約高は、前期1,739百万円から2,340百万円に拡大

GIGAスクール構想

累計契約高は、前期8,724百万円から9,534百万円に拡大

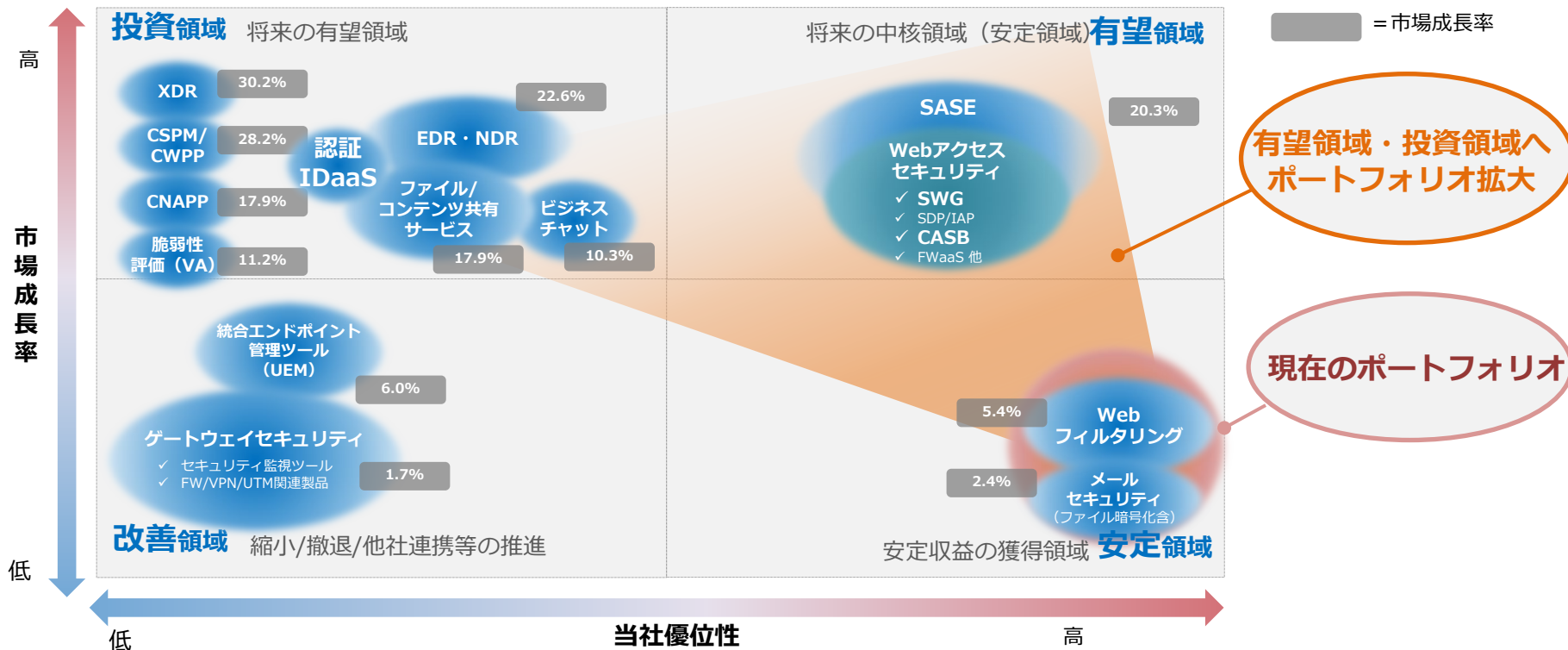
2024年3月期 第3四半期決算補足説明資料

05 2024年3月期 今期取組み方針

05 2024年3月期 今期取組み方針

ICT環境への対応

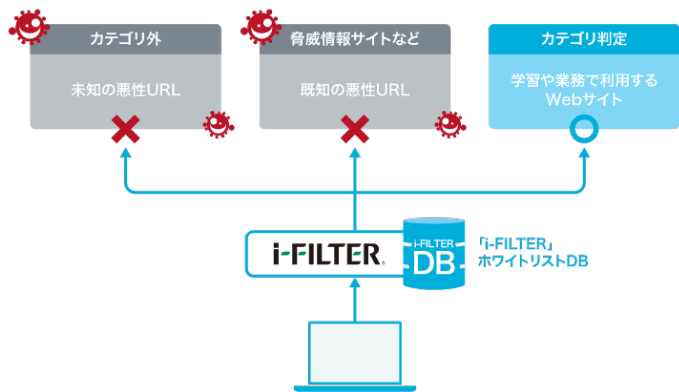
既存主力製品の機能面や顧客基盤において
シナジー効果を発揮できるように製品ポートフォリオを拡大



当社の強みである「ホワイト運用」を軸として 主力製品を含めた新製品とのシナジー効果を最大化していく

「ホワイト運用」とは

一般的なセキュリティ対策の考え方である「ブラックリスト方式」ではなく、「ホワイトリスト」データベースに基づく「ホワイト運用」を製品に採用。利用者のリテラシーに関係なく、未知・既知の脅威からICT環境を守ります



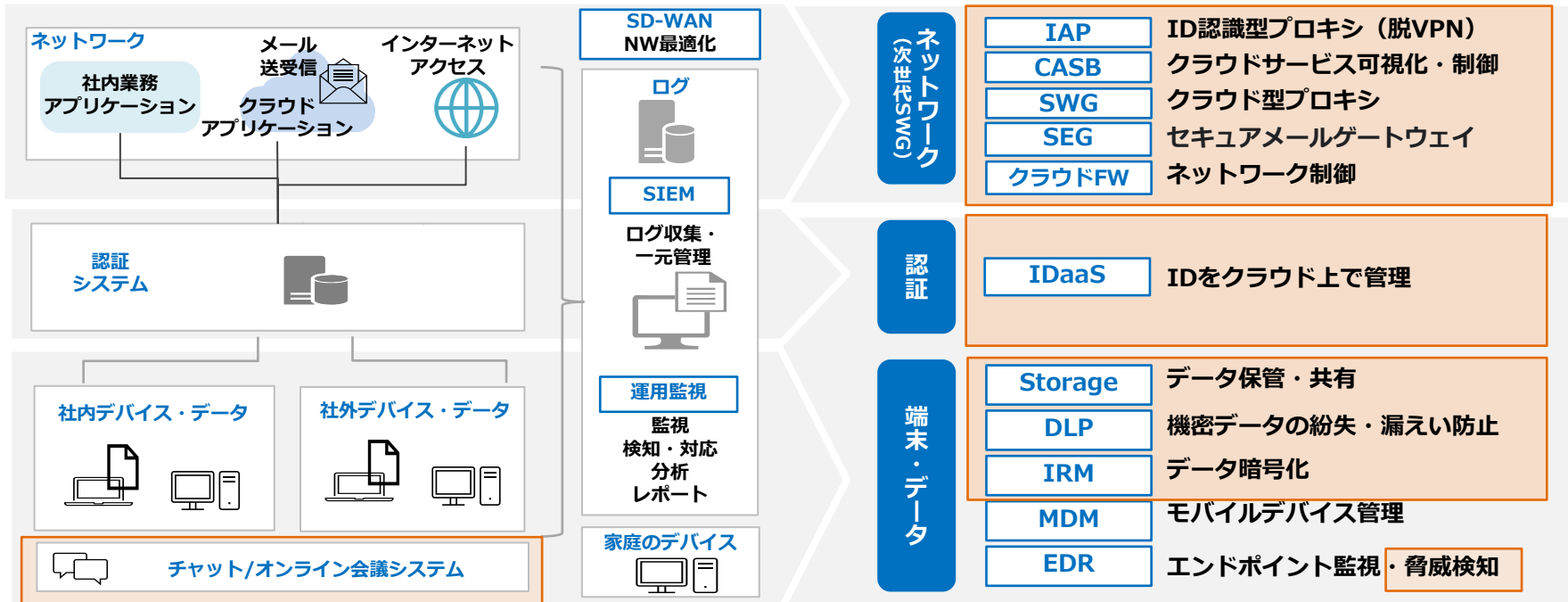
ホワイトリストの
✓ 「高網羅率/高精度DBの構築」
✓ 「改ざん対策」を備えること
により実現できる
デジタルアーツ独自の運用方式

ICT環境のトータルサポートの実現に向け、新たに「ネットワーク」「認証」「端末・データ」「チャット・オンライン会議システム」について新製品・新機能をリリース

= 今期注力

ICT環境

対応ソリューション



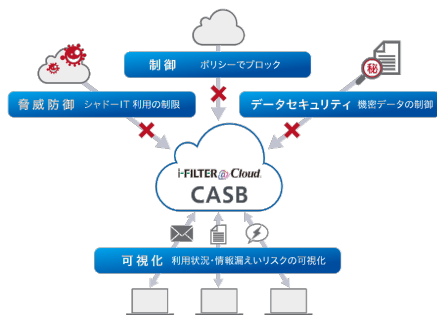
ネットワーク
セキュリティ

次世代SWG計画におけるメイン機能の一つとなる「CASB機能」や
ニーズが高まる「生成AI」の利用状況可視化・制御が可能な新機能を「i-FILTER」へ標準搭載

新機能追加

i-FILTER@Cloud™

CASB機能



クラウドサービスの利用状況を可視化・制御
柔軟かつ強固な情報漏えい対策が可能

AIチャットフィルター

No.	プロファイル	グループ	日時	サービス	状態	検出単語
1	1302.248.0.2	営業部	2023/07/13 13:40:44	OpenAI (ChatGPT)		
2	1302.248.0.2	営業部	2023/07/13 13:40:53	OpenAI (ChatGPT)	ブロック	検出単語
3	1302.248.0.2	営業部	2023/07/13 13:47:27	OpenAI (ChatGPT)	ブロック	検出単語
4	1302.248.0.2	営業部	2023/07/13 13:44:41	Bing AI	ブロック	検出単語

投稿したユーザーグループ・時間を確認可能 / 検出単語・検出理由をハイライト表示可能
対象の生成AIの確認が可能
検出単語と単語カテゴリを確認可能

生成AIへのアクセスをサービスごとや
アカウントごとに柔軟に管理・制御可能

POINT

- ✓ 「AIチャットフィルター」はトレンドツールである生成AIを積極的に活用したい企業・組織向けの新機能
- ✓ いずれも標準機能としての提供のため、高価格外資製品を予算都合上購入することができない中小・中堅規模の企業をメインターゲットとして、更なる案件創出とユーザーの満足度向上を目指す

ネットワーク
セキュリティ

「OWA (Outlook Web Access)」環境に対応した「ポップアップ型」メール誤送信対策製品
独自のPPPA対策機能も搭載し、メール送信におけるセキュリティ対策ニーズに幅広く対応

誤送信対策製品
ブランド強化

m-FILTER
MailAdviser

To, Cc, Bcc に指定したアドレスを一覧できる「宛先タブ」

宛先・本文・添付ファイル、それぞれの問題箇所数を表示

各ドメインの行頭に「社外」「携帯」「社内」の順に表示区分
※ その他、「社外」「部署外」「部署内」の表示区分も可能

送信先を瞬時に把握可能
自動的に各ユーザーの組織情報取得し、宛先間違いを発見しやすいようドメインを組織情報に変換して表示

誤送信のリスクをまとめて表示

宛先アドレス自体をクリックして確認

カーソルを合わせると確認内容を具体的に指摘

未確認項目があれば送信不可
「宛先」「本文」「添付ファイル」全てタブの確認をするまでメールは送信不可

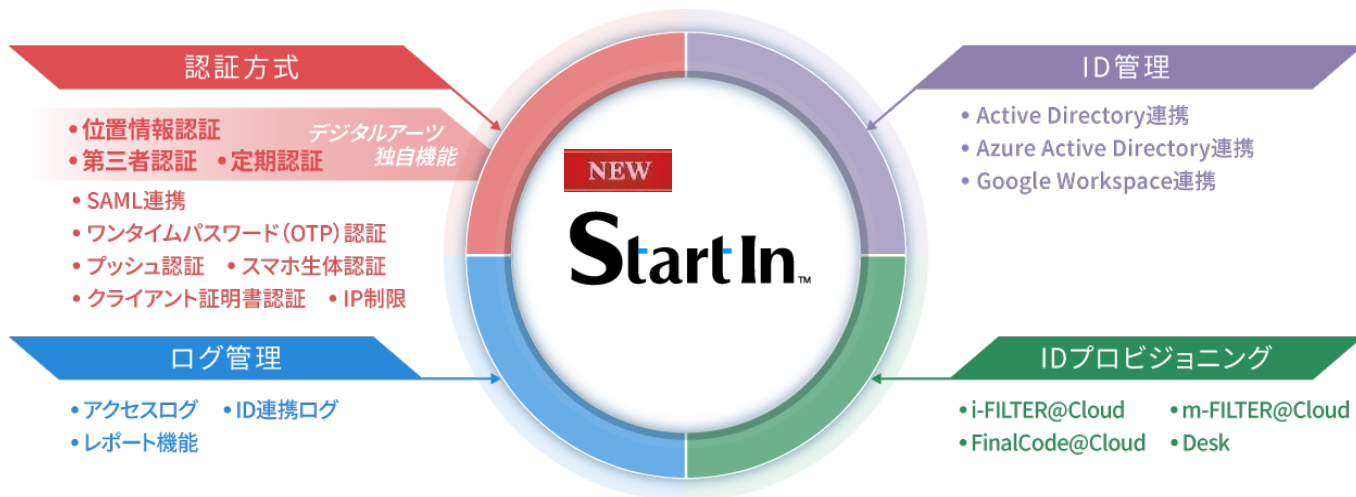
Web版OutlookのOWAに対応した、ポップアップ型メール誤送信対策
強固な「メール誤送信防止」と「PPAP対策」が可能

POINT

- ✓ メール送受信環境は、**端末を選ばない**
Microsoft 365のOWA環境が増加
- ✓ メール誤送信対策機能に加え、
独自のPPAP対策機能も搭載し、
簡単に導入できる点もポイント
- ✓ 「m-FILTER MailAdviser OWA」
の名称変更を行い、誤送信対策製品
「m-FILTER MailAdviser (メー
ラー版)」と**ブランド統一**を行い、
案件創出加速を目指す

認証 セキュリティ

ID管理やログ管理、IDプロビジョニングに加え、独自の多要素認証方式を搭載し、SaaS利用におけるセキュアな認証を実現する新製品「StartIn」をリリース



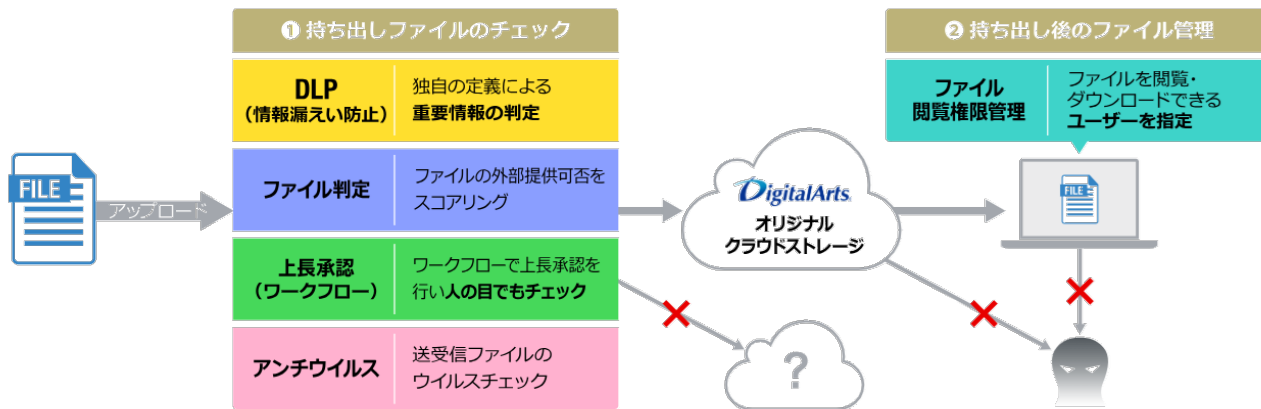
POINT

- ✓ ユーザーや市場の声を踏まえ、製品強化も継続実施
- ✓ 1,200万人を超える当社ユーザーへの**クロスセル提案**と新規ユーザーへの**製品連携提案**を行い、案件拡大を目指す

データ
セキュリティ

「DLP」機能を搭載した独自のファイル転送ソリューション「f-FILTER」をリリース
ICT環境における「端末・データ」の情報漏えい対策ニーズに対応

NEW **f-FILTER**™

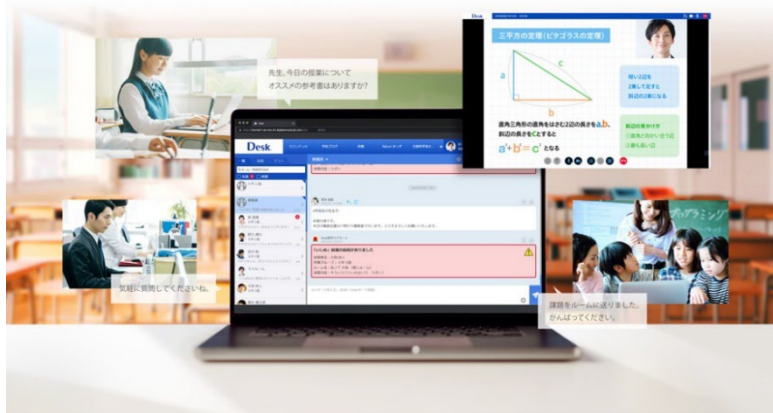


POINT

- ✓ 「m-FILTER」連携によるPPAP対策ソリューションとして**案件創出が活発化**
- ✓ 「i-FILTER」の「CASB」機能との**連携が強化**され、ネットワークDLP案件の創出拡大へ

チャット・オンライン 会議システム

6月21日（当社創立記念日）に「Desk（デスク）」をリリースし、コミュニケーション事業を開始。顕在化するコミュニケーションにおけるセキュリティリスクに対応



チャット
オンライン会議

Desk®

チャット
(学校向け)

Desk® GIGAスクール版

機能強化

ウェビナー
ツール

Desk Event™

POINT

- ✓ 教育現場の声を活かし、GIGAスクール版に「利用時間制限」「Google Workspace連携」機能を追加
- ✓ 今後も製品強化を行い、主に文教ユーザーをターゲットにマーケティング活動を継続

05 2024年3月期 今期取組み方針

文教ビジネス（GIGAスクール・校務DX）

2025年3月期から今後5年間にかけての文教ビジネスは、
「GIGAスクール構想」「次世代校務DX」等の特需により
契約高の伸びが期待できる



ガイド
ライン
対応

既存GIGA
ビジネスの更新



製品強化による
当社シェアの向上



次世代校務DX セキュリティ対策

アクセス制御を前提としたネットワークにおける情報セキュリティの確保
新製品によるセキュリティ対応範囲の拡大

予算規模
約**4,448**億円以上[※]

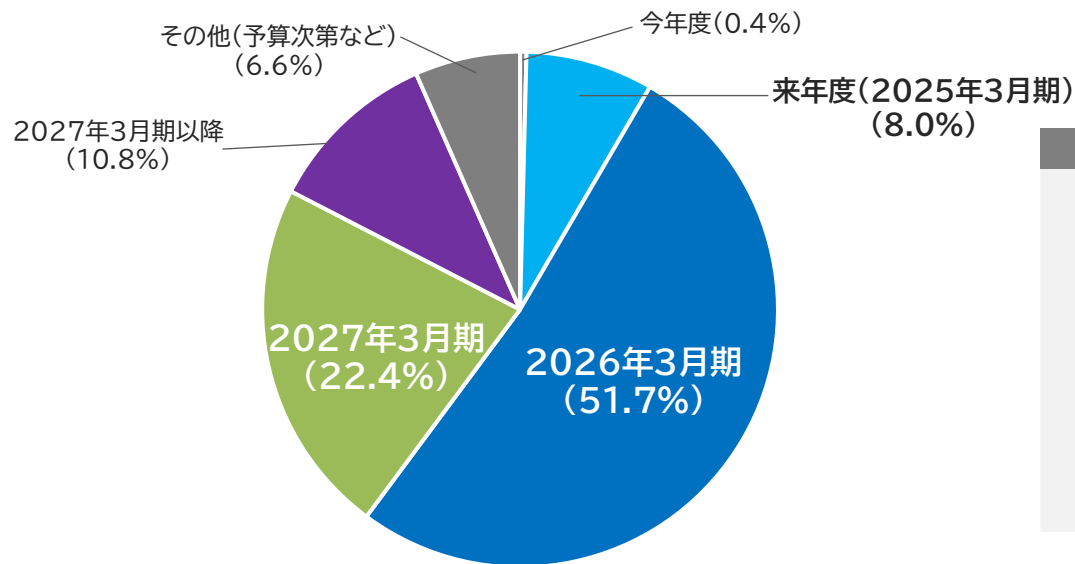
NEXT GIGAによる
有償フィルタリング導入率向上



※各報道記事に基づき当社作成

「NEXT GIGAスクール構想」によるGIGA端末更新は、 来年度（2025年3月期）から徐々に開始され、2026年3月期には本格化

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
- ✓ 2023年11月に「NEXT GIGA」関連の予算案が閣議決定され、**GIGA端末更新費用として2,643億円**(公立学校分)が盛り込まれ、端末更新の準備が着々と進んでいる

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る

※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1,805億円が講じられている

働き方改革

- ① 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

- ② 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

- ③ 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

- ④ 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

- ⑤ 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のセキュリティ

の確保が必須

2026年3月期からのシステム稼働に向けて、「校務DX」におけるセキュリティ対策が**来年度（2025年3月期）**からスタート

◆統合型校務支援システムの導入・更改予定時期

年度	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期	2029年3月期	2030年3月期	導入予定なし等
自治体数	317 (17.5%)	319 (17.6%)	216 (11.9%)	380 (20.9%)	353 (19.4%)	230 (12.7%)

◆次世代の校務DXに向けた環境整備のスケジュール例

		来年度（2025年3月期）からシステム調達開始					
		2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期
			モデルケースの開発 次世代の校務系DX ガイドライン(版務)の策定など				
2026年3月期に システム稼働予定の自治体	専門家 会議に おける 検討		合意形成 仕様策定 予算要求 過渡的な取組の着実な実施	調達契約 システム設計/構築 試験運用 過渡的な取組の着実な実施	次世代システム の稼働		
2027年3月に システム稼働予定の自治体			合意形成 仕様策定 予算要求 過渡的な取組の着実な実施	調達契約 システム設計/構築 試験運用	次世代システム の稼働		

文部科学省「校務の情報化に関する調査結果（令和4年9月時点）」を参考に弊社作成
https://www.mext.go.jp/content/20230308-mxt_jogai01-000027984_001.pdf

2024年3月期 第3四半期決算補足説明資料

06 2024年3月期 通期業績予想

既存事業の拡大と新規事業の成長により増収増益を目指す

[単位：百万円]

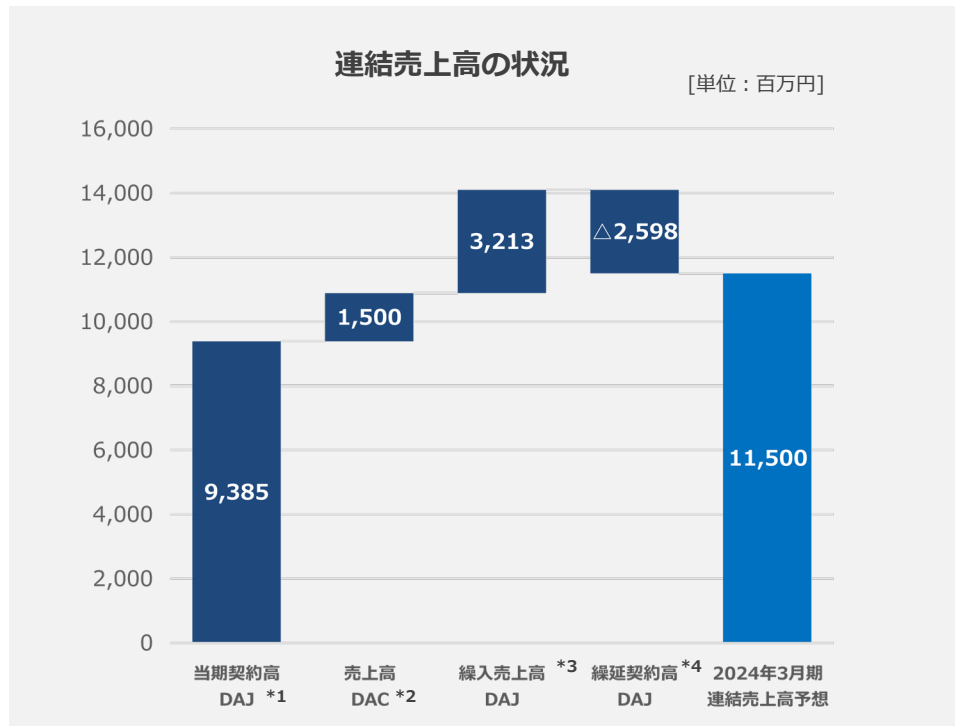
	2023年3月期 通期 実績	2024年3月期 通期 予想	増減額	増減率
売上高	10,436	11,500	+1,063	+10.2 %
売上原価	3,666	3,850	+183	+5.0 %
売上総利益	6,769	7,650	+880	+13.0 %
売上総利益率	64.9%	66.5%	-	-
販売管理費	2,356	2,500	+143	+6.1 %
営業利益	4,413	5,150	+736	+16.7 %
営業利益率	42.3%	44.8%	-	-
経常利益	4,429	5,150	+720	+16.3 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,062	3,550	+487	+15.9 %

既存事業の拡大と新規事業の成長により増収増益を目指す

[単位：百万円]

	2023年3月期 通期 実績	2024年3月期 通期 予想	増減額	増減率
売上高	8,984	10,000	+1,015	+11.3 %
売上原価	2,425	2,650	+224	+9.3 %
売上総利益	6,559	7,350	+790	+12.1 %
売上総利益率	73.0%	73.5%	-	-
販売管理費	2,163	2,350	+186	+8.6 %
営業利益	4,395	5,000	+604	+13.7 %
営業利益率	48.9%	50.0%	-	-
経常利益	4,407	5,000	+592	+13.4 %
当期純利益	3,048	3,450	+401	+13.2 %

連結売上高は以下の通り予想



- 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、企業及び公共向けの新機能や新製品の拡販施策と戦略的営業施策により、9,385百万円を見込む

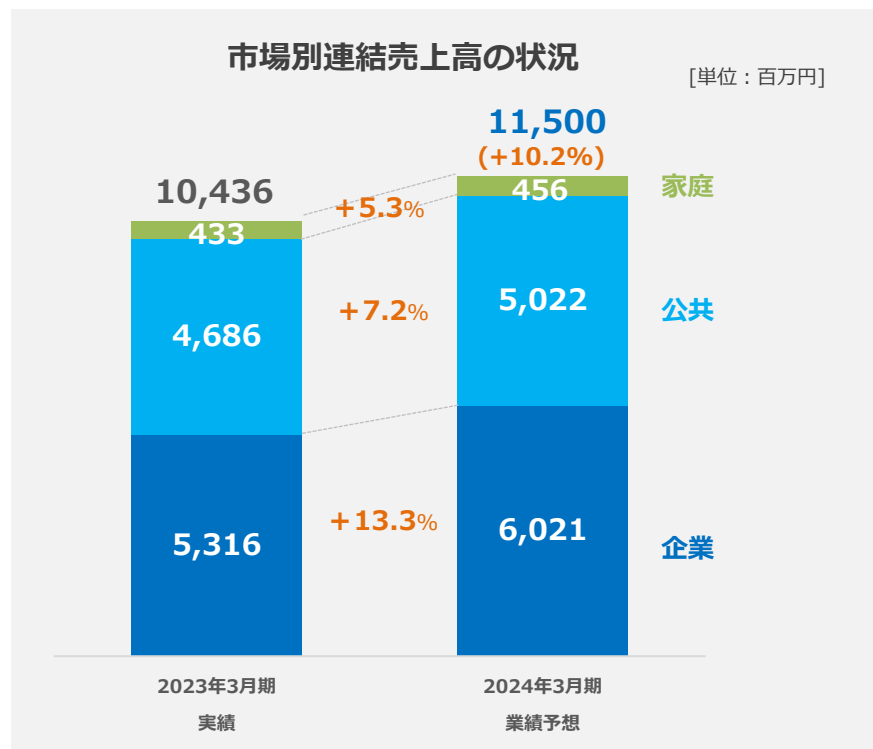
*1：DAJ=デジタルアーツ株式会社

*2：DAC=デジタルアーツコンサルティング株式会社

*3：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

*4：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）

市場別連結売上高は以下の通り予想

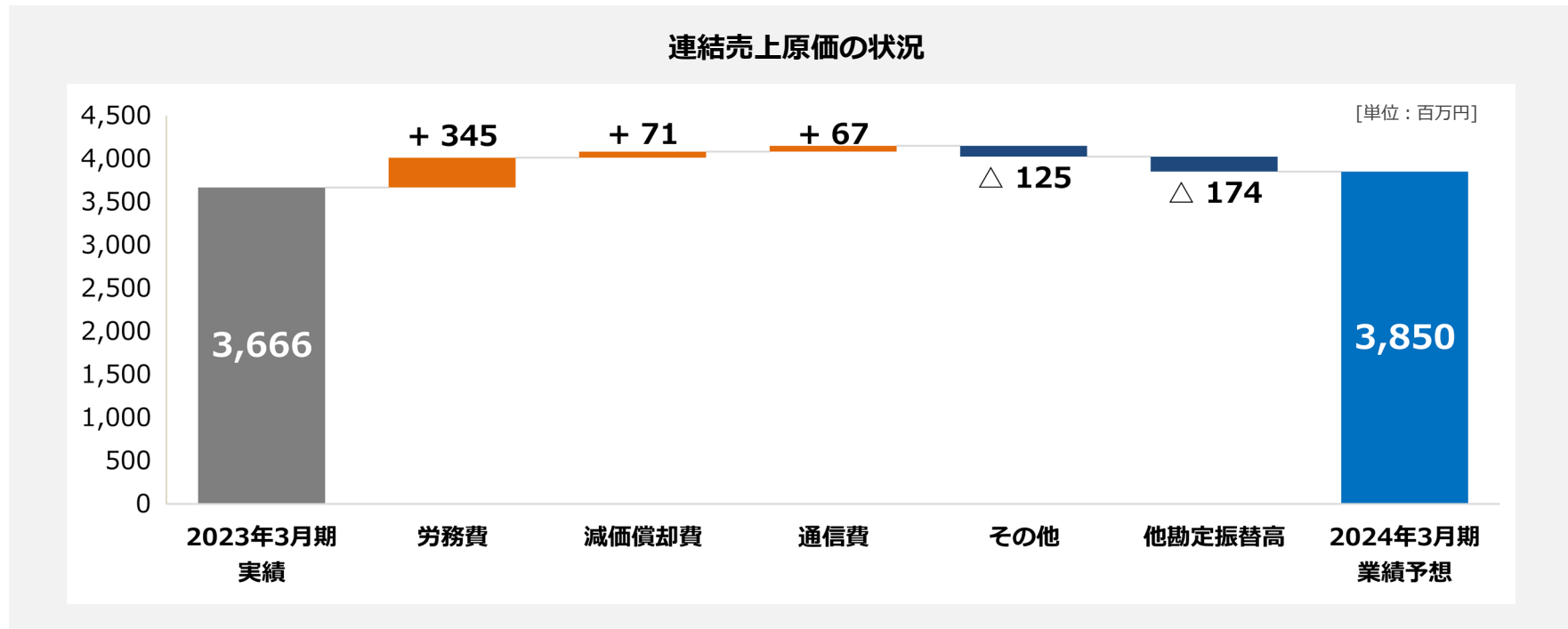


- 企業のトータルセキュリティニーズへの対応として、製品ラインアップ拡充により、新規顧客の獲得
- 公共の「GIGAスクール構想」において前期以前に獲得した契約高増加の影響で、当期に繰り延べ計上される売上高が増加
- 「GIGAスクール構想」のシェア拡大と自治体セキュリティ強靱化における拡販

新製品・新機能リリースに伴う労務費と通信費、人件費の増加などを見込む

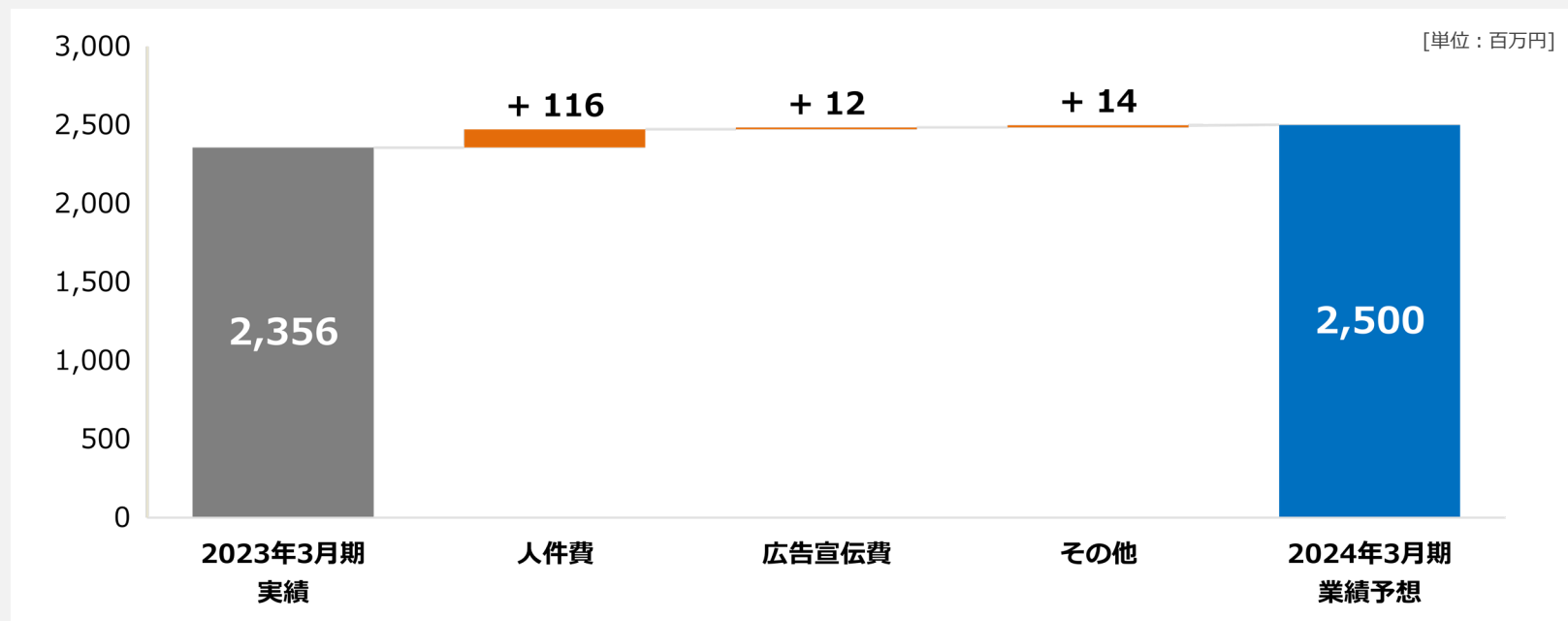
	2023年3月期 実績	2024年3月期 業績予想	前年同期比	主な増減要因
売上原価	3,666	3,850	+5.0%	
労務費	1,634	1,980	+21.1%	DAJの開発人員リソース増加
減価償却費	838	910	+8.5%	クラウドサービス系製品ソフトウェアの減価償却費増加
通信費	1,162	1,230	+5.8%	クラウドサービス系製品の拡販によるライセンス数増加に伴うクラウドサーバー費用の増加
その他	895	770	△14.1%	DACのエンジニア外部委託業務の内製化による外注費の減少
他勘定振替	△865	△1,040	+20.1%	
販売費及び一般管理費	2,356	2,500	+6.1%	
人件費	1,193	1,310	+9.7%	新卒採用による人員増加
広告宣伝費	297	310	+4.1%	新聞などのメディア広告の増加
その他	865	880	+1.7%	新型コロナウイルス感染症収束に伴う旅費交通費増加

DAJの開発人員リソース増加に伴う労務費と減価償却費の増加、クラウドサービス系製品の拡販によるライセンス数増加に伴うクラウドサーバー費用（通信費）の増加



新卒採用社員による人員数の増加に伴う人件費の増加
新型コロナウイルス感染症対策の収束による旅費交通費・交際費（その他）の増加

連結販売費及び一般管理費の状況



2024年3月期 第3四半期決算補足説明資料

07 2024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。

- ◆ 2024年3月期の目標連結配当性向は、31.6%
- ◆ 2024年3月期年間剰余金配当予想額は1株当たり80.00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	
2023年3月期	35.00	40.00	75.00	34.4%
2024年3月期	40.00			
2024年3月期（予想）		40.00	80.00	31.6%

株主還元を重視した自己株式の取得についても、業績動向並びに株式市場の動向等を勘案しつつ、機動的に実施予定です。

- 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 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、DアラートおよびDコンテンツその他の弊社・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。

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-