



2025年3月期 第2四半期決算 (2024年4月1日～2024年9月30日)

決算補足説明資料

2024年10月31日

デジタルアーツ株式会社
(証券コード 2326)

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

国産
メーカー

1,339万人
ご利用中※

高い
利益率

社名 デジタルアーツ株式会社（英文名：Digital Arts Inc.）

設立 1995年6月

株式上場 2002年9月

業務内容 インターネットセキュリティ関連ソフトウェアの
企画・開発・販売

本社所在地 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

株式公開市場 東京証券取引所 プライム市場（証券コード：2326）

従業員数 連結：292名（2024年3月31日現在）

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

※ 2024年9月末時点における「i-FILTER」Ver.10、「m-FILTER」Ver.5、「i-FILTER@Cloud」、「m-FILTER@Cloud」のユーザー数（自社調べ）

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**

ポップアップ型誤送信対策

NEW

【メーカー版】
【Microsoft365対応版】

m-FILTER
MailAdviser

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

NEW

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

StartIn

2025年3月期上期決算は、前年度末株式譲渡した連結子会社の影響を除くと、売上高は、企業向け市場の成長が牽引し、**会社計画通りの増収**を達成

営業利益は、売上原価の増加を売上高の増加で吸収できず、減益となった

企業向け市場

多様なセキュリティ対策ニーズを捉えた「i-FILTER」が大きく成長したことにより**増収** (DAC除く)

公共向け市場

継続して需要のある「自治体セキュリティ強靱化」案件の獲得と、本年から調達が活発化する「次世代校務DX」案件の獲得により**増収**

収益

DAC連結除外により連結売上原価、DAC人件費が減少

クラウドサービス系製品の利用者数増加に伴い、データセンターの通信費増加により売上原価が増加。結果、売上原価の増加を売上高の増加で吸収できず、営業利益は減益となった

INDEX

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 - 2025年3月期 取組み方針

05 - 2025年3月期 施策の状況

06 - 2025年3月期 通期業績予想

07 - 2025年3月期 株主還元

01 | 連結決算ハイライト

2025年3月期 第2四半期決算補足説明資料

<p>契約高</p>	<p>4,516百万円 前年比 $\Delta 460$百万円 / $\Delta 9.2\%$ DAC除く前年比 +548百万円 / +13.8%</p>	<p>企業向け市場</p>	<p>クラウドセキュリティへの移行案件や他社セキュリティ製品EOSに伴う乗換案件の獲得などにより「i-FILTER」が高成長</p>
<p>売上高</p>	<p>4,838百万円 前年比 $\Delta 725$百万円 / $\Delta 13.0\%$ DAC除く前年比 +283百万円 / +6.2%</p>	<p>企業向け市場</p>	<p>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高計上により成長</p>
<p>営業利益</p>	<p>2,052百万円 前年比 $\Delta 135$百万円 / $\Delta 6.2\%$</p>	<p>売上原価</p>	<p>クラウドサービス系製品の利用者数増加に伴い、データセンターの通信費が増加</p>
		<p>販管費</p>	<p>来年度本格化する「GIGAスクール構想」案件を見据えて、販促強化を実施しているが計画の範囲内の増加</p>
		<p>全体</p>	<p>売上原価の増加を売上高の増加で吸収できず減益</p>

特記事項

前年度末に連結子会社デジタルアーツコンサルティングの当社保有全株式を譲渡したことにより、当期間における**契約高、売上高ともに約1,008百万円減の影響が発生**

契約高は、企業/公共向け市場とも好調に推移し**計画以上の増収**を達成したが、売上高は、クラウドサービス系製品の比率が高まり、売上高計上が進まず、計画通りの増収となった（DAC※1除く）営業利益はクラウドサービス系製品の利用者数増加に伴うデータセンターの通信費の増加を売上高の増加で吸収できず減益となった

（単位：百万円）

	2024年3月期 第2四半期	2025年3月期 第2四半期	前年比	2025年3月期通期 業績予想※2
契約高（）内はDAC除く数値	4,976(3,968)	4,516	△9.2%(+13.8%)	-
売上高（）内はDAC除く数値	5,563(4,554)	4,838	△13.0%(+6.2%)	10,720
売上原価	2,128	1,482	△30.3%	2,850
売上総利益	3,435	3,355	△2.3%	7,870
販売管理費	1,246	1,302	+4.5%	2,730
営業利益	2,188	2,052	△6.2%	5,140
営業利益率（%）	39.3%	42.4%	-	47.9%
経常利益	2,201	2,053	△6.7%	5,140
親会社株主に帰属する当期純利益	1,521	1,417	△6.8%	3,540
EBITDA ※3	2,670	2,559	△4.1%	-

※1 DAC = デジタルアーツコンサルティング(前年度末株式譲渡した連結子会社)

※2 「業績予想」は2024年5月8日公表の連結業績予想

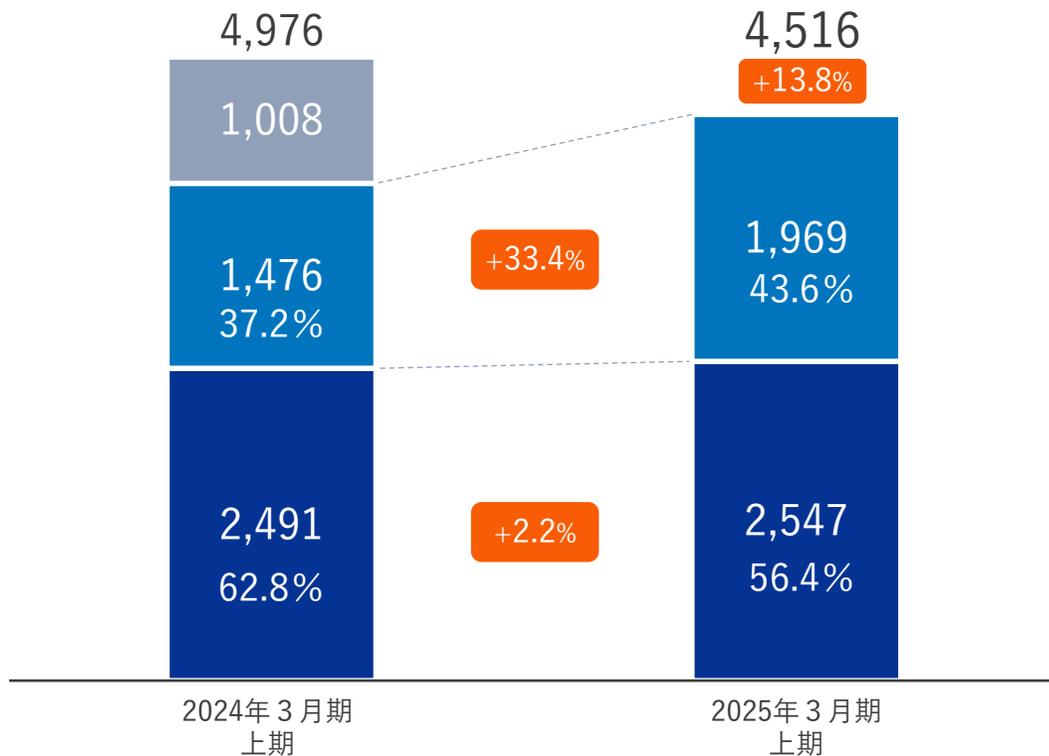
※3 EBITDA= 営業利益+減価償却費+営業費用に含まれる税金費用

連結契約高は前年比**13.8%増加**の**4,516百万円**に成長 (DAC除く)

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 ■ DAC



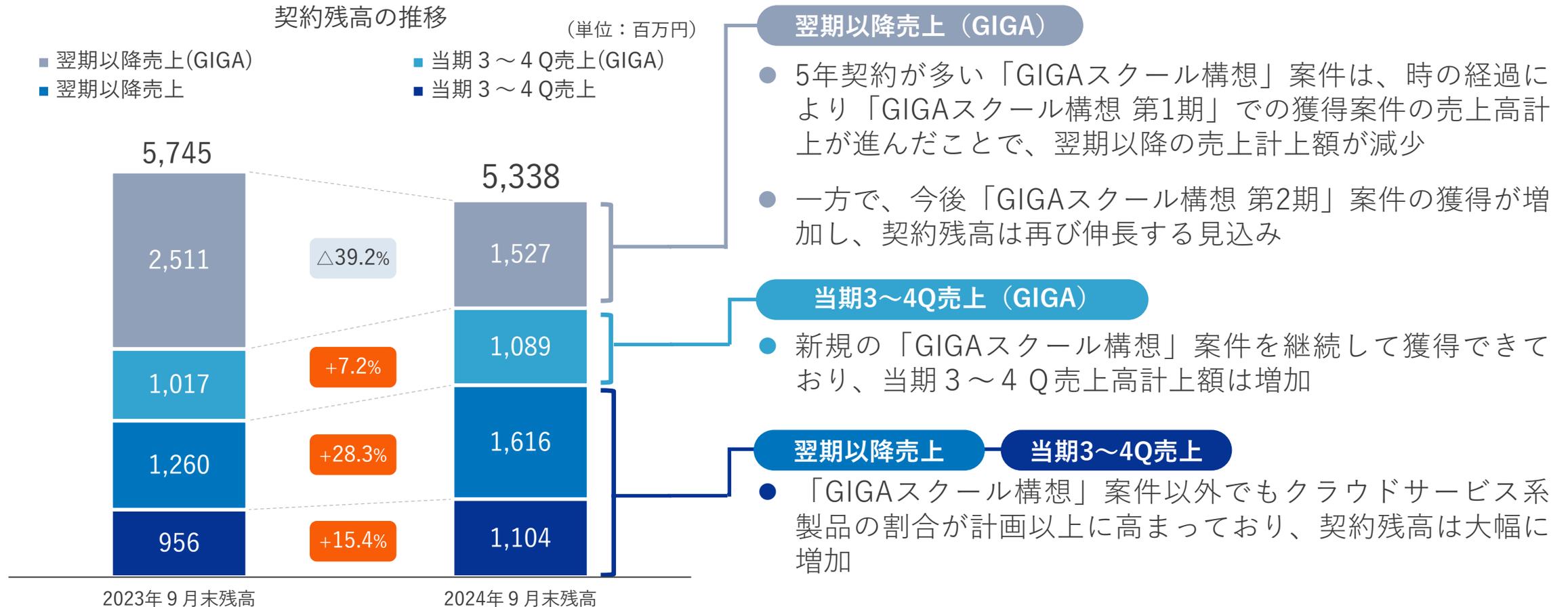
クラウドサービス系製品

- 企業向け市場におけるクラウドセキュリティニーズに対して、クラウド版の「i-FILTER」「m-FILTER」の販売が好調に推移
- 公共向け市場において、「次世代校務DX」ニーズにおける大口案件を含めた案件の獲得があり計画以上に増加

ライセンス販売系製品/その他

- 企業向け市場における他社セキュリティ製品EOSに伴う当社オンプレミス製品への乗換ニーズを捉え案件を獲得
- 公共向け市場において、「自治体セキュリティ強靱化」案件を継続獲得

DAC = デジタルアーツコンサルティング(前年度末株式譲渡した連結子会社)

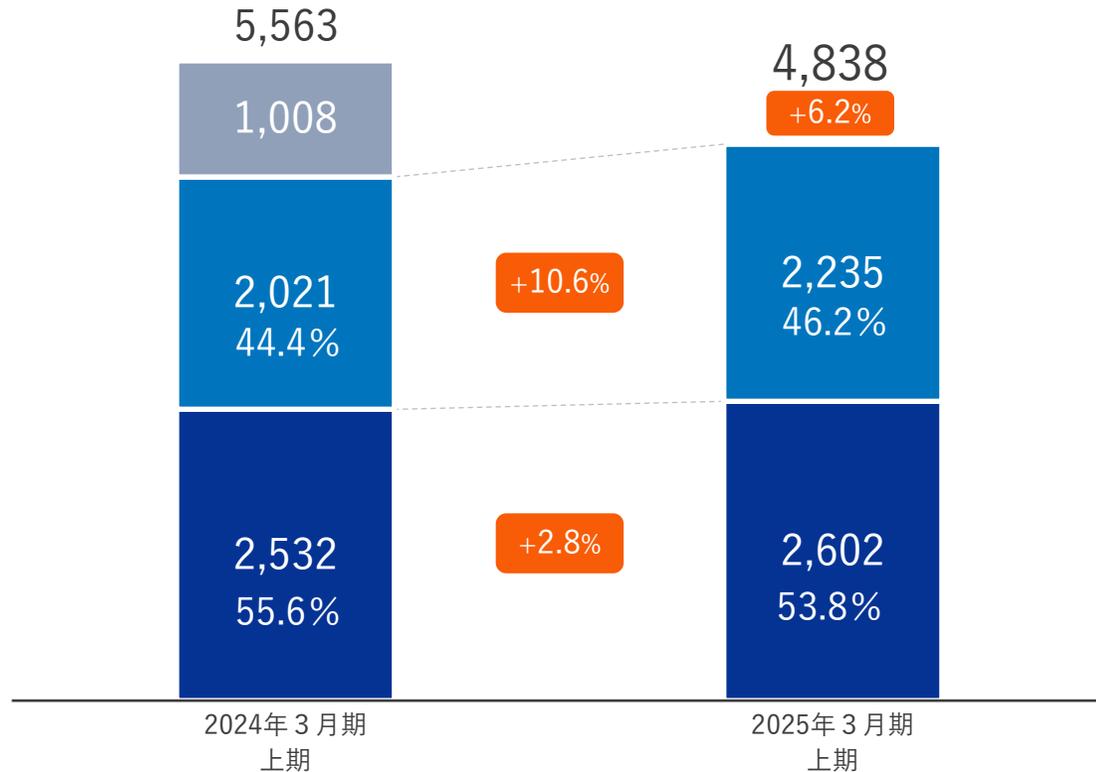
翌期以降売上計上される「GIGAスクール構想」案件を除き、**契約残高は着実に増加**

連結売上高は前年比**6.2%増加**の**4,838百万円**に成長 (DAC除く)

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 ■ DAC



クラウドサービス系製品

- 企業向け市場におけるクラウドセキュリティニーズに対して、クラウド版「i-FILTER」「m-FILTER」の販売が好調に推移
- 公共向け市場における「次世代校務DX」案件の獲得や、前期以前に受注した「GIGAスクール構想」案件の売上高の計上により成長

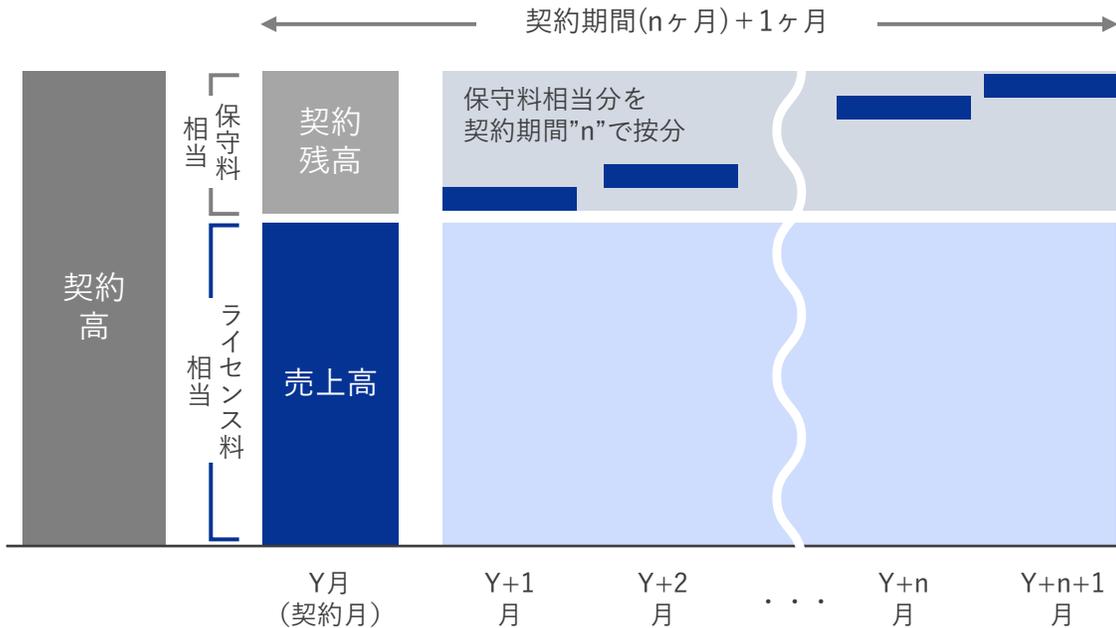
ライセンス販売系製品/その他

- 企業向け市場における他社セキュリティ製品EOSに伴う当社オンプレミス製品への乗換ニーズを捉え堅調に推移
- 公共向け市場における「自治体セキュリティ強靱化」案件を継続獲得し成長

DAC = デジタルアーツコンサルティング(前年度末株式譲渡した連結子会社)

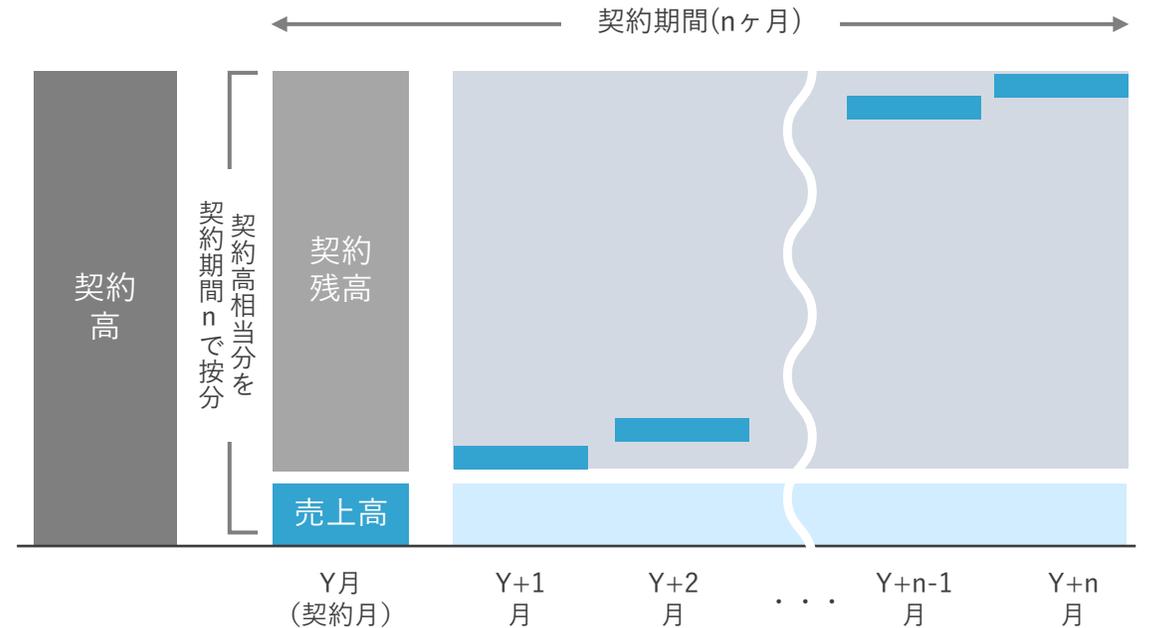
製品別の売上計上方法

ライセンス販売系製品



- 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

クラウドサービス系製品

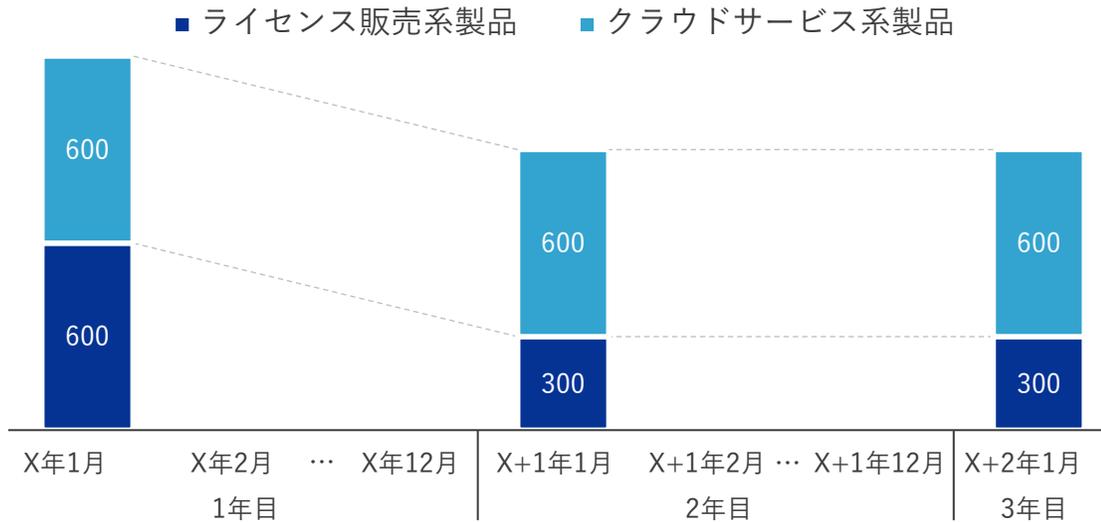


- 契約高を契約期間で除した金額（月額按分）で売上計上
- クラウドサービス系製品の契約高が増加すると、繰り延べられる契約高（契約残高）が増加

製品別の契約高と売上高の関係（1年契約）

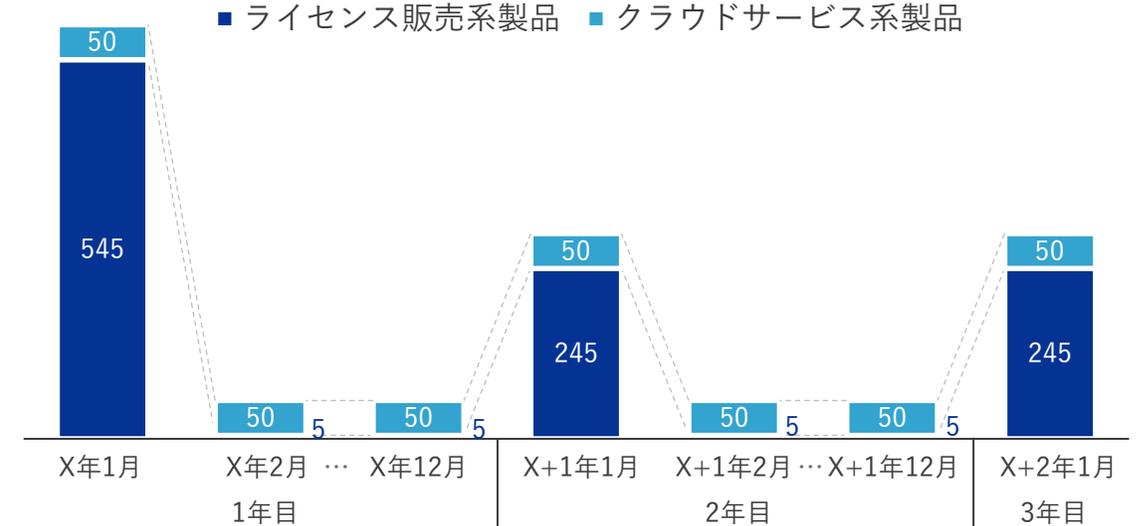
例えば、契約期間1年、契約高600万円の場合の契約更新時のライセンス販売系製品とクラウドサービス系製品の契約高と売上高の関係は下図の通り

契約高の推移



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。

売上高の推移



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が減少するが、クラウドサービス系製品は売上高に変動はない。

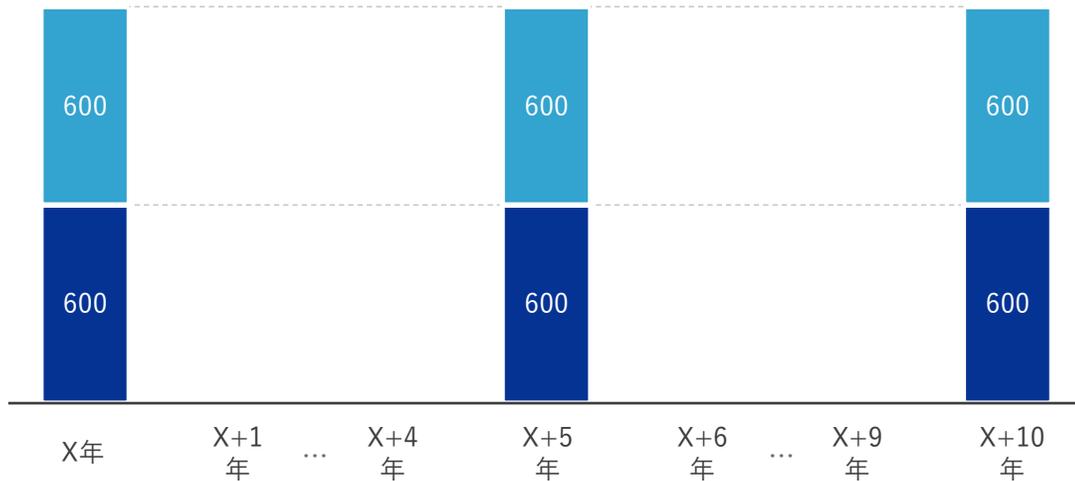
製品別の契約高と売上高の関係（複数年契約）

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

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下図の通り

契約高の推移

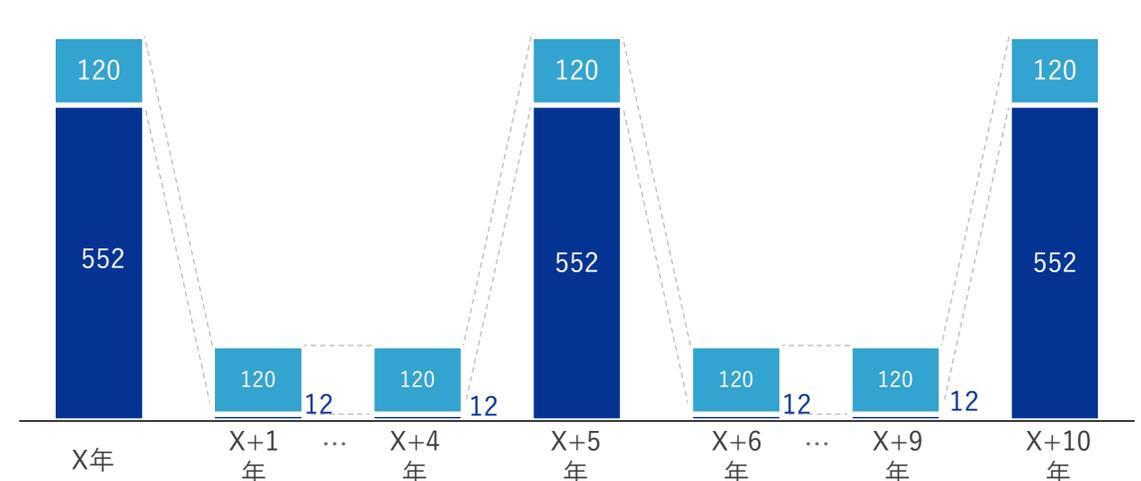
■ ライセンス販売系製品 ■ クラウドサービス系製品



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。

売上高の推移

■ ライセンス販売系製品 ■ クラウドサービス系製品

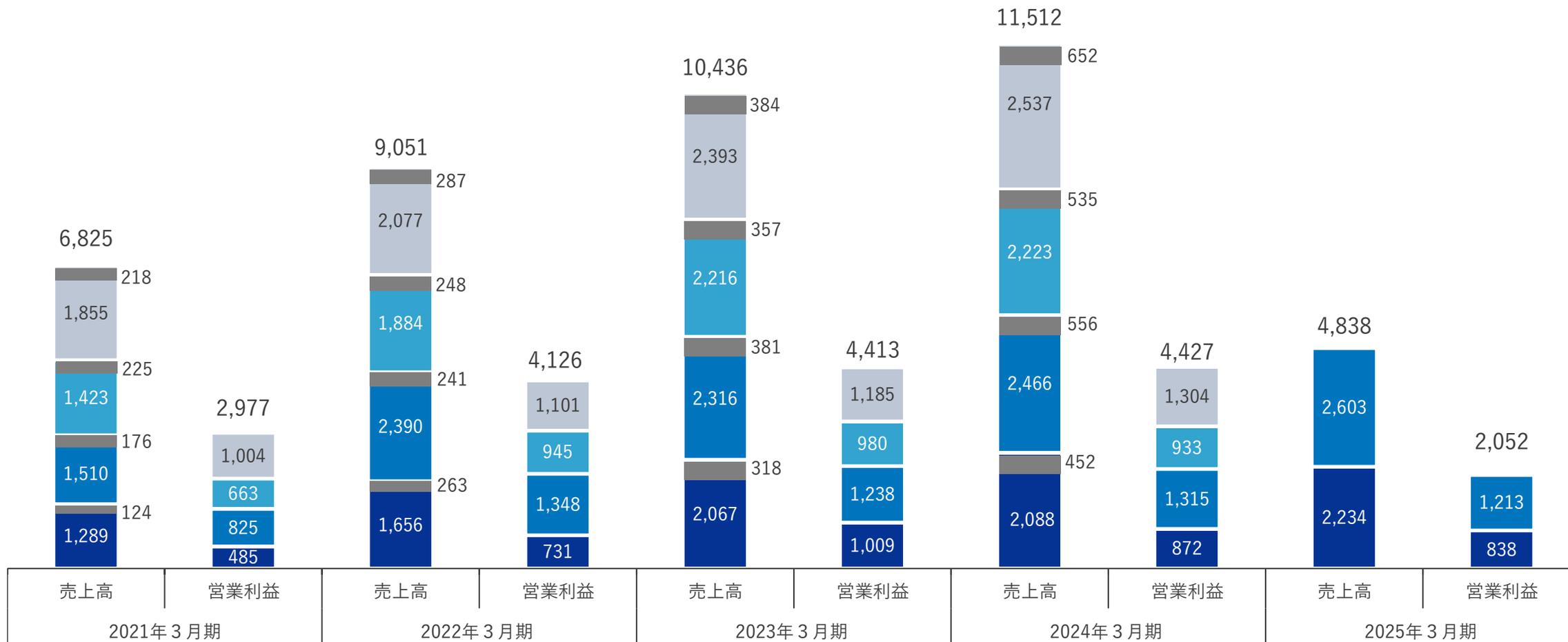


ライセンス販売系製品は、契約時に計上する売上高の割合が高いが、クラウドサービス系製品は5年に渡り月額按分で売上計上されるため、契約高と売上高の差額（契約残高）が大きくなる。

連結売上高・営業利益の推移

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ■ DAC

(単位：百万円)



DAC = デジタルアーツコンサルティング(前年度末株式譲渡した連結子会社)

連結売上原価と販売費及び一般管理費の状況

連結売上原価とDAC人件費が減少した一方、クラウドサービス系製品の利用者数増加に伴い、データセンターの通信費が増加

(単位：百万円)

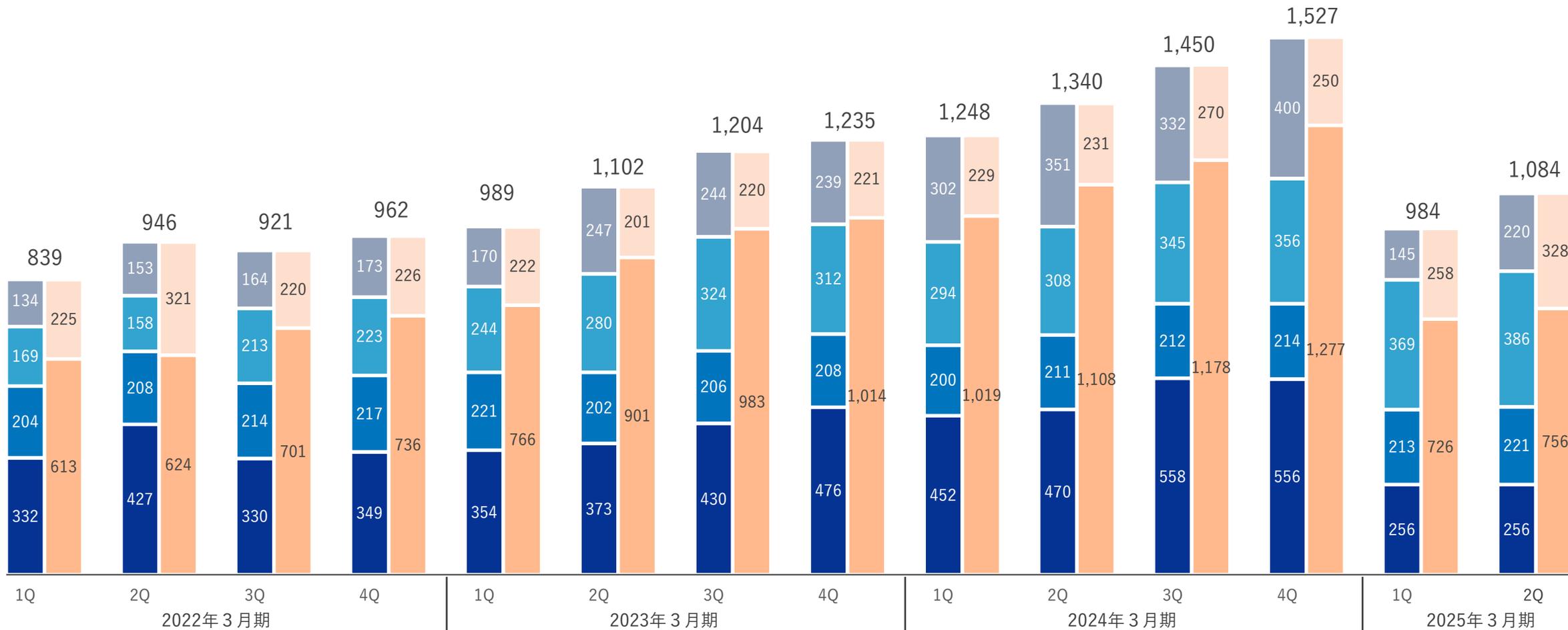
	2024年3月期 第2四半期	2025年3月期 第2四半期	前年差	主な増減要因
売上原価	2,128	1,482	△645	
労務費	923	513	△410	DAの開発人員の増強による増加(+92M)、DAC連結除外影響(約△498M)
減価償却費	411	434	+22	
通信費	602	755	+152	クラウドサービス系製品の利用者数増加に伴い増加(+151M) ※うち為替影響による増加は+34M
その他	651	365	△285	DAの新製品開発に伴う増加(+15M)、DAC連結除外影響(約△300M)
他勘定振替	△461	△586	△125	
販売費及び一般管理費	1,246	1,302	+56	
人件費	614	610	△4	DAの人件費(+43M)、DAC連結除外影響(約△42M)
広告宣伝費	160	198	+38	イベント・セミナー販促(+10M)、クラウドサービス系製品の試用版提供(+16M)の増加等
その他	471	493	+22	DAの採用費(+27M)

DAC = デジタルアーツコンサルティング(前年度末株式譲渡した連結子会社)

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

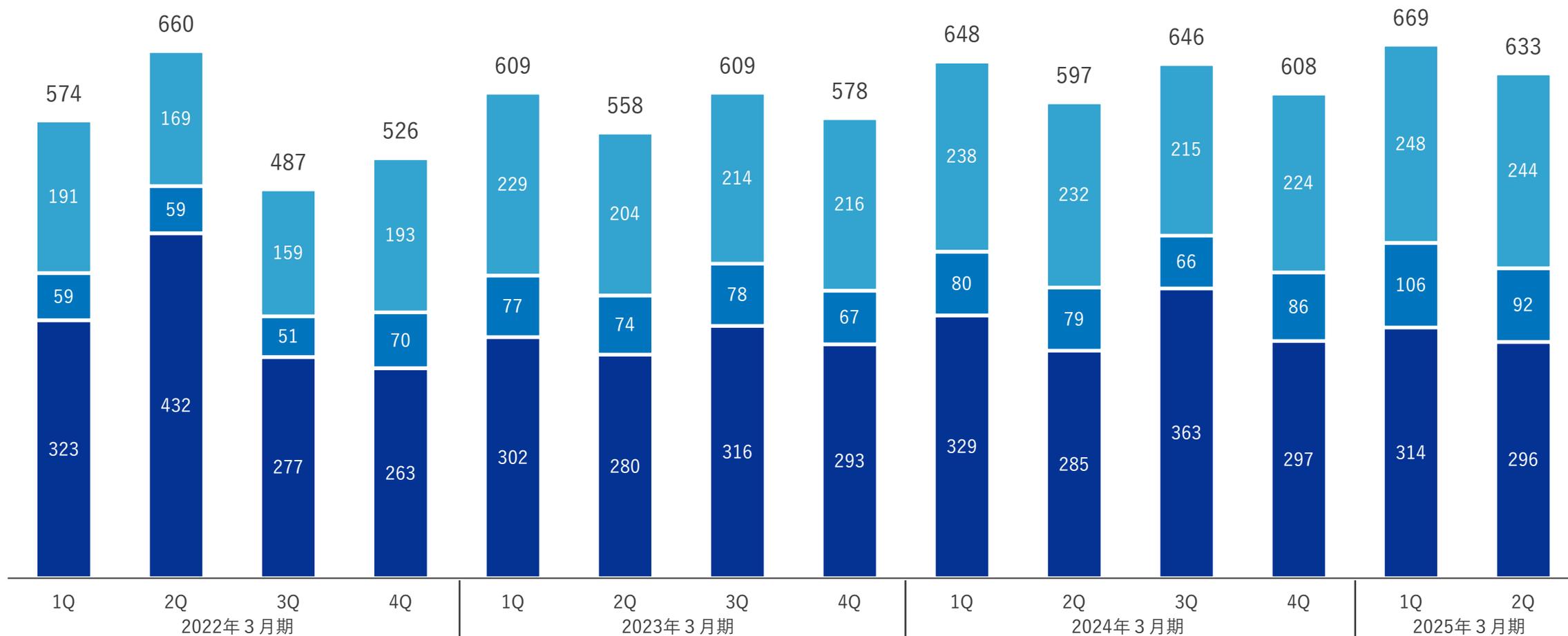
(単位：百万円)



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)



2024年6月12日に公表した自己株式の取得は、順調に終了（取得総額499百万円）
自己資本比率は前期末比で3.3pt改善し、74.3%に向上

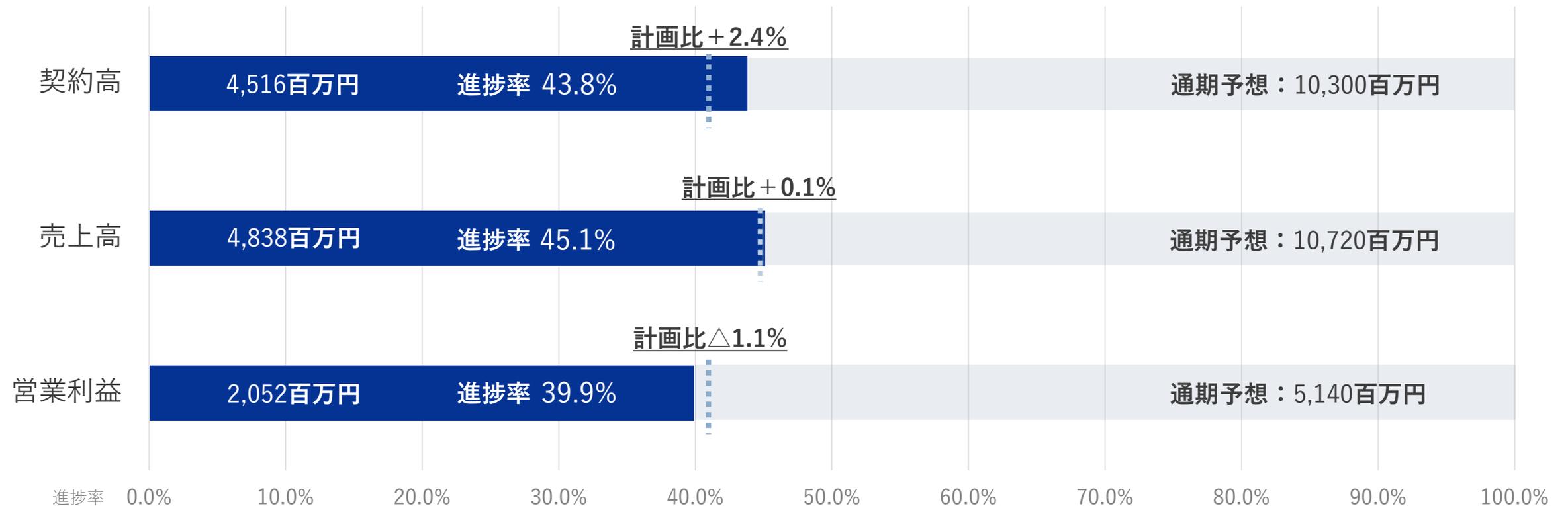
（単位：百万円）

	2024年3月期 第2四半期末 残高	2024年3月期 期末 残高	2025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	18,637	20,183	19,567	△3.1%	現預金（△156M）売掛金（△343M）
（うち現金及び預金）	16,259	18,339	18,183	△0.9%	自己株式買付資金（△500M）
固定資産	2,259	2,334	2,449	+4.9%	
総資産	20,896	22,518	22,016	△2.2%	
流動負債	6,582	6,467	5,594	△13.5%	未払法人税等（△676M）
（うち前受金）	5,172	4,418	4,357	△1.4%	役務提供が進み売上計上が進んだため減少
固定負債	50	52	51	△0.5%	
自己資本	14,229	15,986	16,358	+2.3%	自己株式取得等（△492M）、支払配当金（△550M）、当期純利益（+1,417M）等
純資産	14,262	15,998	16,370	+2.3%	
自己資本比率	68.1%	71.0%	74.3%	-	
ROE	10.7%	29.1%	8.8%	-	
ROA	7.2%	20.1%	6.4%	-	

営業利益の見通しについて

上期時点での契約高・売上高進捗率は計画を上回り、営業利益進捗率は計画を下回った。営業利益の計画未達は、クラウドサービス系製品での受注が計画以上に増加したことによる売上高計上のタイミングに「ずれ」が生じたためであり、通期予想営業利益の見通しにおいては、契約高・売上高が下期も計画通りに進捗していけば、上期に受注したクラウドサービス系製品の売上高計上の上積みもあり、計画通りに着地できる見込み

通期連結業績予想に対する上期進捗率と計画比



02 | 個別決算ハイライト

2025年3月期 第2四半期決算補足説明資料

契約高は、企業/公共向け市場とも好調に推移し**計画以上の増収**を達成したが、売上高は、クラウドサービス系製品の比率が高まり、売上高計上が進まず、計画通りの増収となった。営業利益もクラウドサービス系製品の利用者数増加に伴い、データセンターの通信費の増加を売上高の増加で吸収できず減益となった

(単位：百万円)

	2024年3月期 第2四半期	2025年3月期 第2四半期	前年比	2025年3月期通期 業績予想※
契約高	3,962	4,511	+13.9%	-
売上高	4,548	4,833	+6.2%	10,710
売上原価	1,244	1,481	+19.1%	2,850
売上総利益	3,304	3,351	+1.4%	7,860
販売管理費	1,133	1,296	+14.4%	2,710
営業利益	2,171	2,055	△5.3%	5,150
営業利益率	47.7%	42.5%	-	48.1%
経常利益	2,183	2,057	△5.8%	5,150
当期純利益	1,512	1,421	△6.0%	3,550

※「業績予想」は2024年5月8日公表の個別業績予想

03 | 市場別売上高

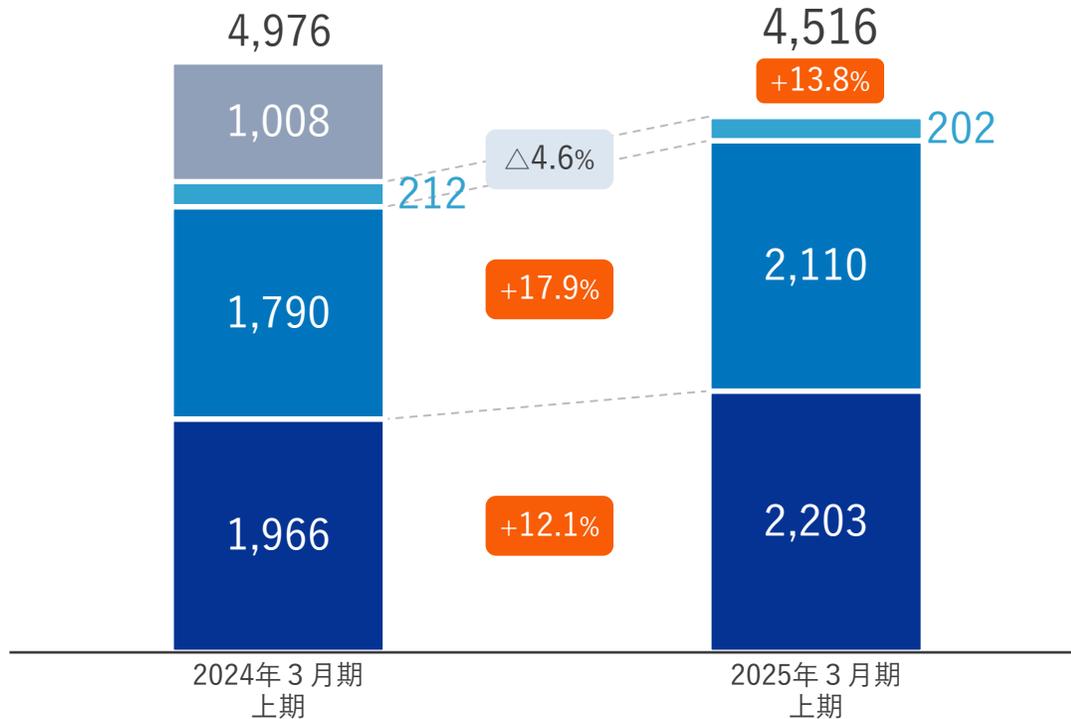
2025年3月期 第2四半期決算補足説明資料

企業向け市場はプラス成長、公共向け市場もプラス成長 (DAC除く)

市場別 連結契約高推移

(単位：百万円)

■ 企業向け ■ 公共向け ■ 家庭向け ■ DAC



企業向け市場

- クラウドセキュリティへの移行ニーズや他社セキュリティ製品EOS（製品に対するサポート終了）に伴う当社製品への乗換ニーズを捉え、「i-FILTER」とそのオプション製品の販売が好調に推移し、237百万円（+12.1%）の増加（DAC除く）

公共向け市場

- 「自治体セキュリティ強靱化」案件の獲得や「次世代校務DX」ニーズにおける大口を含めた案件の獲得が順調に推移したことに加え、「GIGAスクール構想」案件も確実に獲得ができ、320百万円（+17.9%）の増加

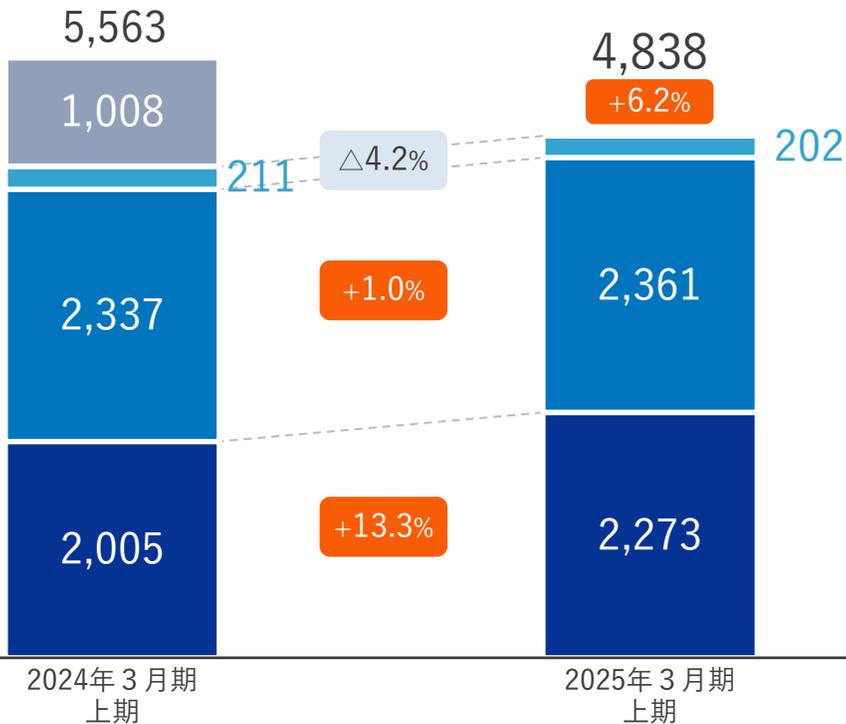
DAC = デジタルアーツコンサルティング(前年度末株式譲渡した連結子会社)

企業向け市場はプラス成長、公共向け市場は計画以上にクラウドサービス系製品での受注が増加した結果、売上計上が進まずわずかにプラス成長 (DAC除く)

市場別 連結売上高推移

(単位：百万円)

■ 企業向け ■ 公共向け ■ 家庭向け ■ DAC



企業向け市場

- 契約高と傾向は同様に、クラウドセキュリティへの移行ニーズや他社セキュリティ製品EOSに伴う当社製品への乗換ニーズを捉え、「i-FITER」とそのオプション製品の販売が好調に推移し、267百万円 (+13.3%) の増加 (DAC除く)

公共向け市場

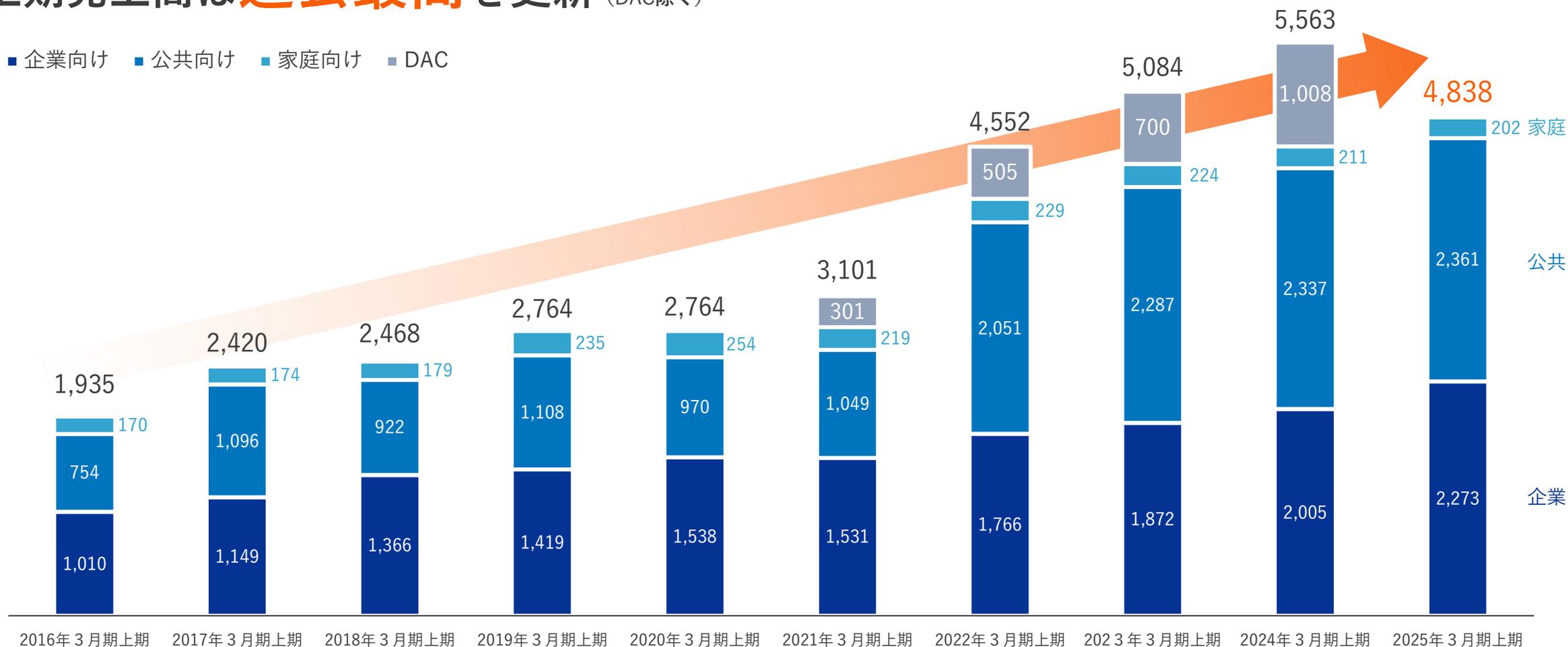
- 「自治体セキュリティ強靱化」案件や前期以前に受注した「GIGAスクール構想」案件の売上高計上が進んでいるが、「次世代校務DX」案件において、計画以上にクラウドサービス系製品での受注が増えたため、当該案件における売上高への計上が進まず、24百万円 (+1.0%) とわずかに増加

DAC = デジタルアーツコンサルティング(前年度末株式譲渡した連結子会社)

上期売上高は**過去最高**を更新 (DAC除く)

(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(前年度末株式譲渡した連結子会社)

※2020年3月期以前のDAC数値は影響軽微のため記載省略しております

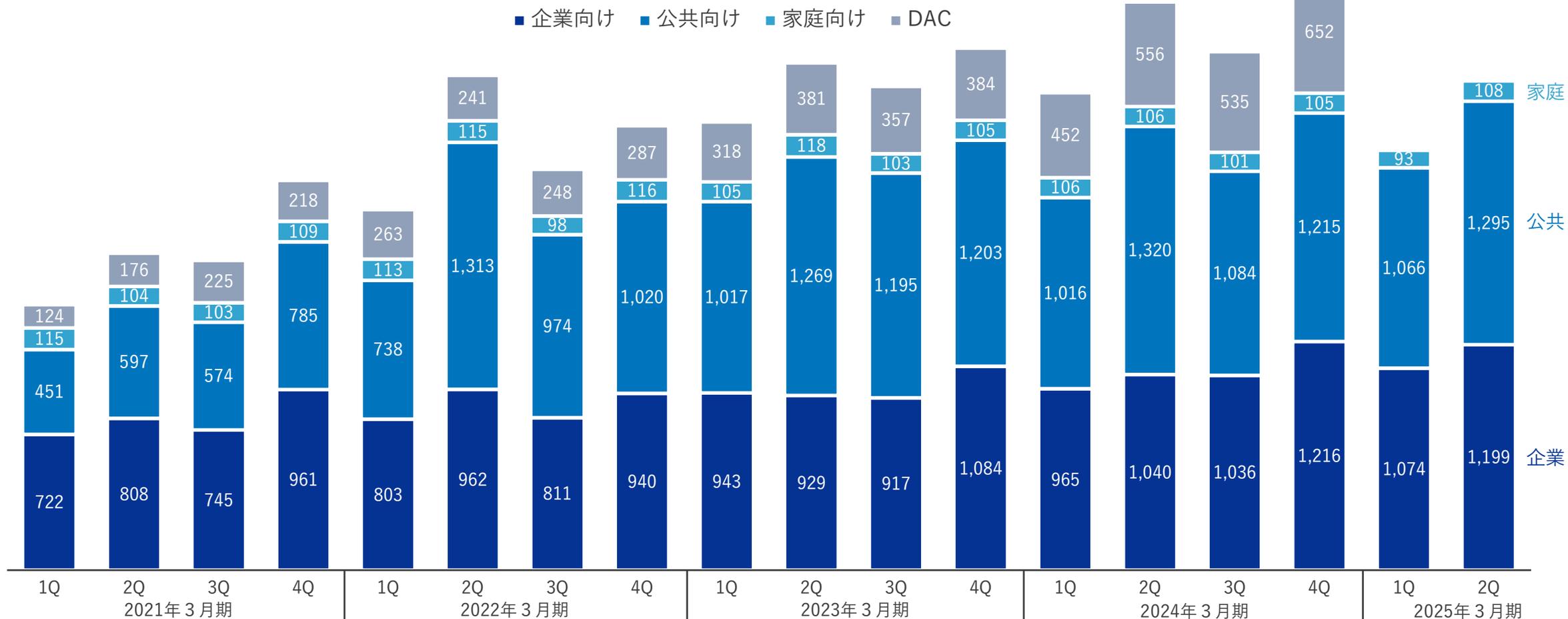
上期売上高は**過去最高**を更新

(単位：百万円)



当2Q売上高は**過去最高**を更新 (DAC除く)

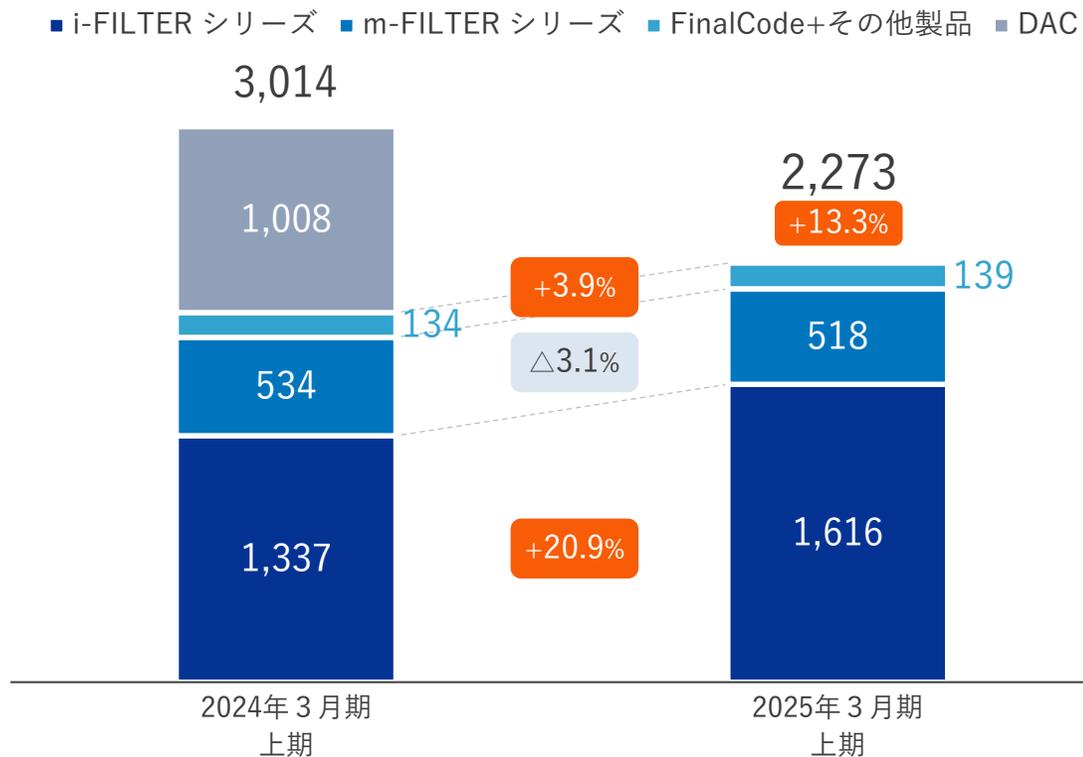
(単位：百万円)



DAC = デジタルアーツコンサルティング(前年度末株式譲渡した連結子会社)

クラウドセキュリティへの移行案件や他社製品からの乗換案件の獲得、オプション販売が好調に推移したことにより「i-FILTER」シリーズが大きく成長し、**売上高は高成長**（DAC除く）

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

- クラウドベースでの中小企業、中堅企業向けセキュアWebゲートウェイ製品のニーズや他社オンプレミス製品EOSに伴う当社オンプレミス製品への乗換ニーズを捉えたことに加え、オプション製品「Anti-Virus & Sandbox」の販売が好調に推移。更に、大口案件の獲得も寄与し、高成長（+279百万円/+20.9%）

m-FILTERシリーズ

- ランサムウェア攻撃への入り口対策ニーズや「Exchange Online」などのクラウド型メールサービスの普及に伴うクラウドベースでのメールセキュリティ対策ニーズ等といった多様なメールセキュリティニーズに対応した総合的な機能が評価され、新規案件獲得が堅調に推移したが、前年獲得した大口案件の影響があり、マイナス成長（△16百万円/△3.1%）

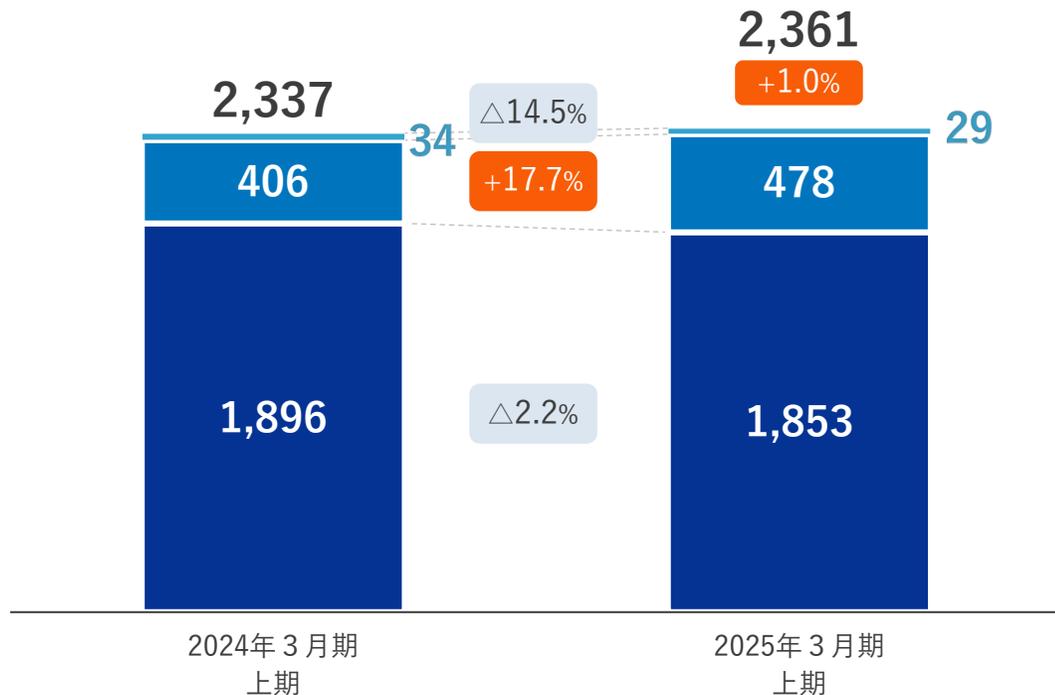
FinalCode+その他製品

- 新製品「f-FILTER」は、主にPPAP※対策において、「m-FILTER」とのセット販売により案件獲得が順調に進んだ

※ファイルをパスワード付きZIPファイルにしてメールで送付し、パスワードを別送するファイルのやり取り
DAC = デジタルアーツコンサルティング(前年度末株式譲渡した連結子会社)

「自治体セキュリティ強靱化」案件や「次世代校務DX」案件の獲得により、**契約高は大幅増加（+17.9%）**したが（P24参照）、クラウドサービス系製品での受注が増加した結果、売上高計上が進まず、売上高は微成長

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 ■ FinalCode+その他製品



- 「自治体セキュリティ強靱化」案件や「次世代校務DX」ニーズの大口案件含めた案件の獲得、「GIGAスクール構想」案件などが順調に推移できているが、想定以上にクラウドサービス系製品での受注が増加した結果、売上高計上が進まず、i-FILTERシリーズはわずかにマイナス成長（△42百万円/△2.2%）
- 「自治体セキュリティ強靱化」案件による大口案件の獲得や「次世代校務DX」案件が好調に推移しm-FILTERシリーズが、高成長（+71百万円/+17.7%）
- 新製品「f-FILTER」と主力製品「i-FILTER」・「m-FILTER」との組み合わせ提案による大口案件（契約高ベースで約280百万円規模）を受注。今後は、この組み合わせ提案の好事例を他案件にも展開していきたい

家庭向け市場は、フィルタリング対策ニーズの一巡感により伸び悩み
製品強化により、ターゲットの拡大を行い、新たなニーズの獲得を狙いたい

家庭向け市場 製品別売上高推移 (単位：百万円)

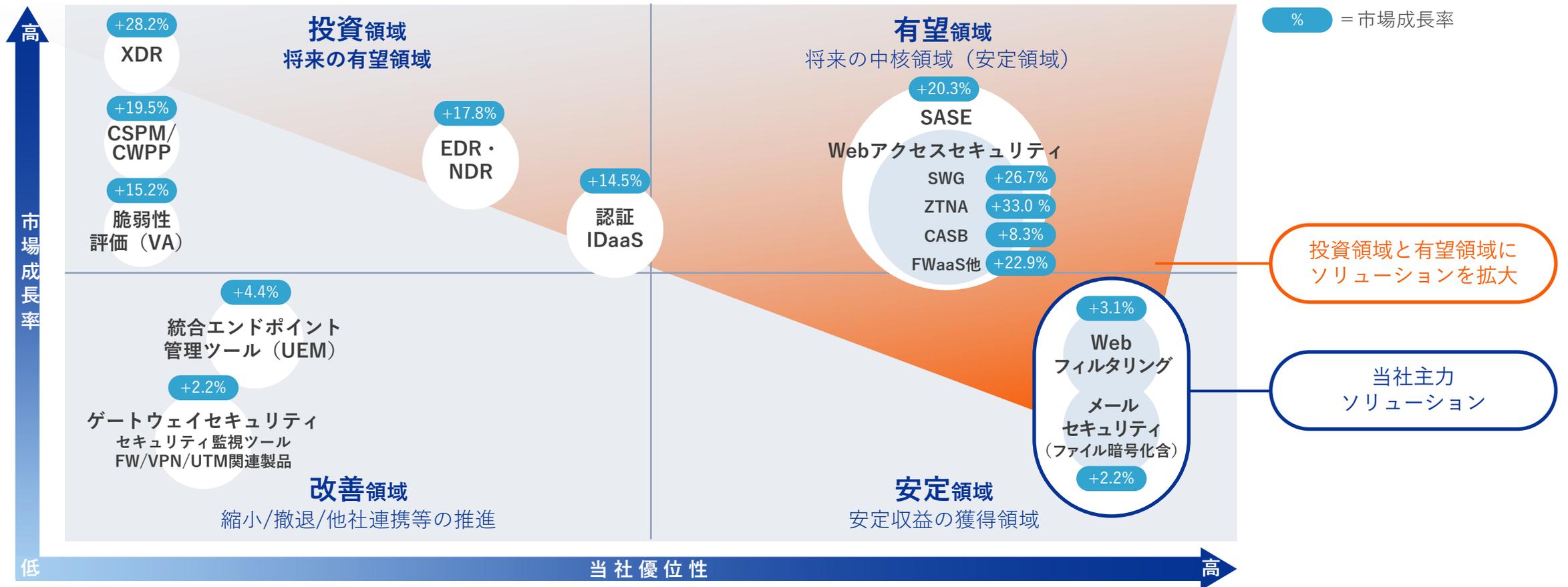


- PC版は複数年パッケージ製品の訴求活動やネットカフェ向け製品の施策を行ったことにより、成長（+3百万円 / +3.1%）
- モバイル版他は、新規獲得数が鈍化し、減収（△12百万円 / △11.8%）
- PC版、モバイル版ともに、子ども向けのフィルタリング対策ニーズに一巡感があるため、製品強化を行い、ターゲットの拡大により新たな収益源を確保していく

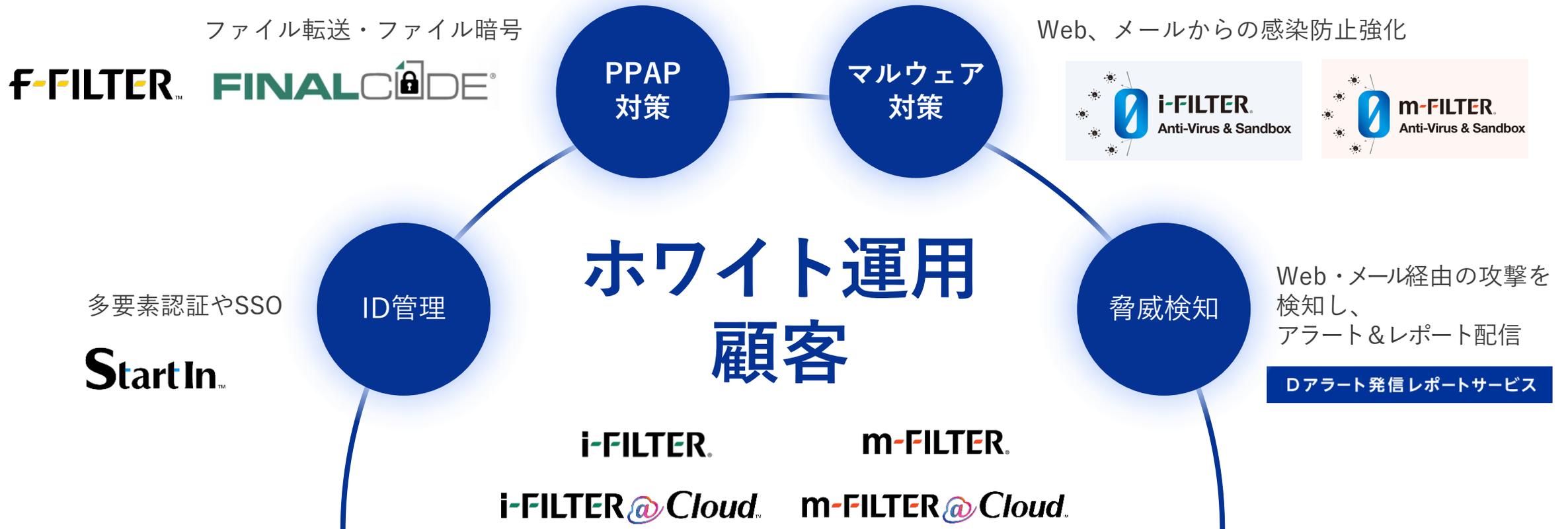
04 | 2025年3月期 取組み方針

2025年3月期 第2四半期決算補足説明資料

製品市場成長率と当社優位性を鑑み、当社主力ソリューションとのシナジー効果が最大限発揮できるように有望領域と投資領域にソリューションを拡大

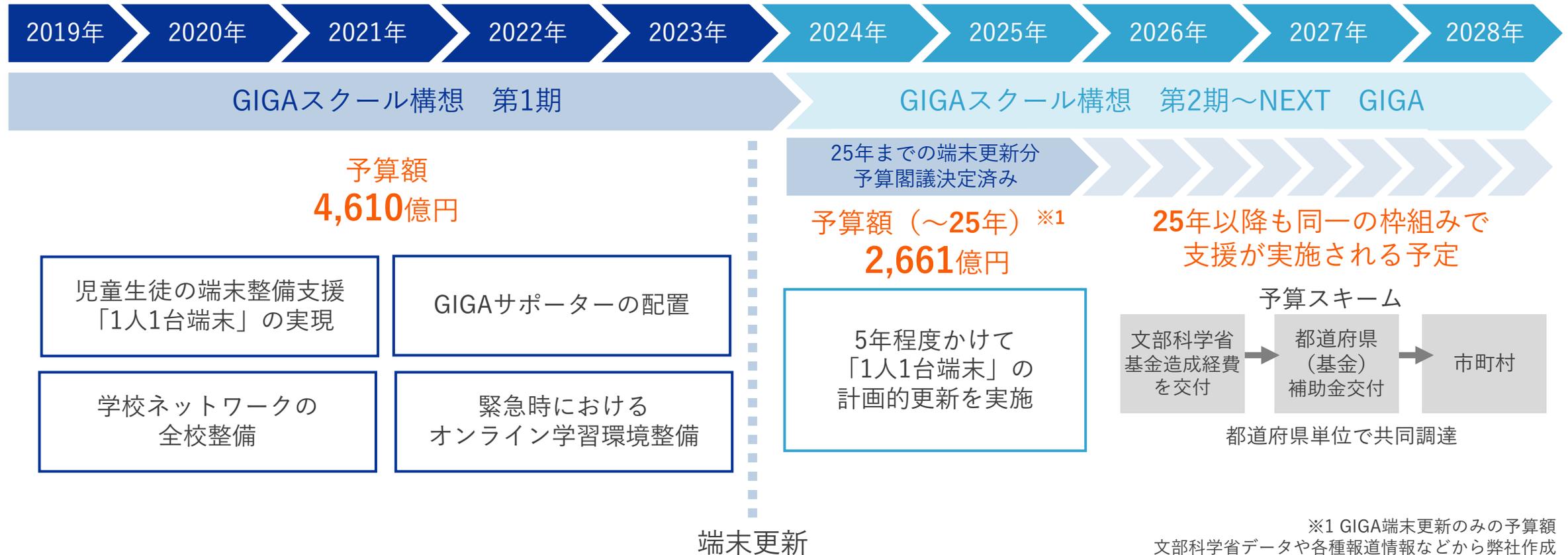


「ホワイト運用」顧客へのアップセル・クロスセルを推進



「GIGAスクール構想第2期」の推進が当期から5年間計画された

文部科学省推進 GIGAスクール構想について



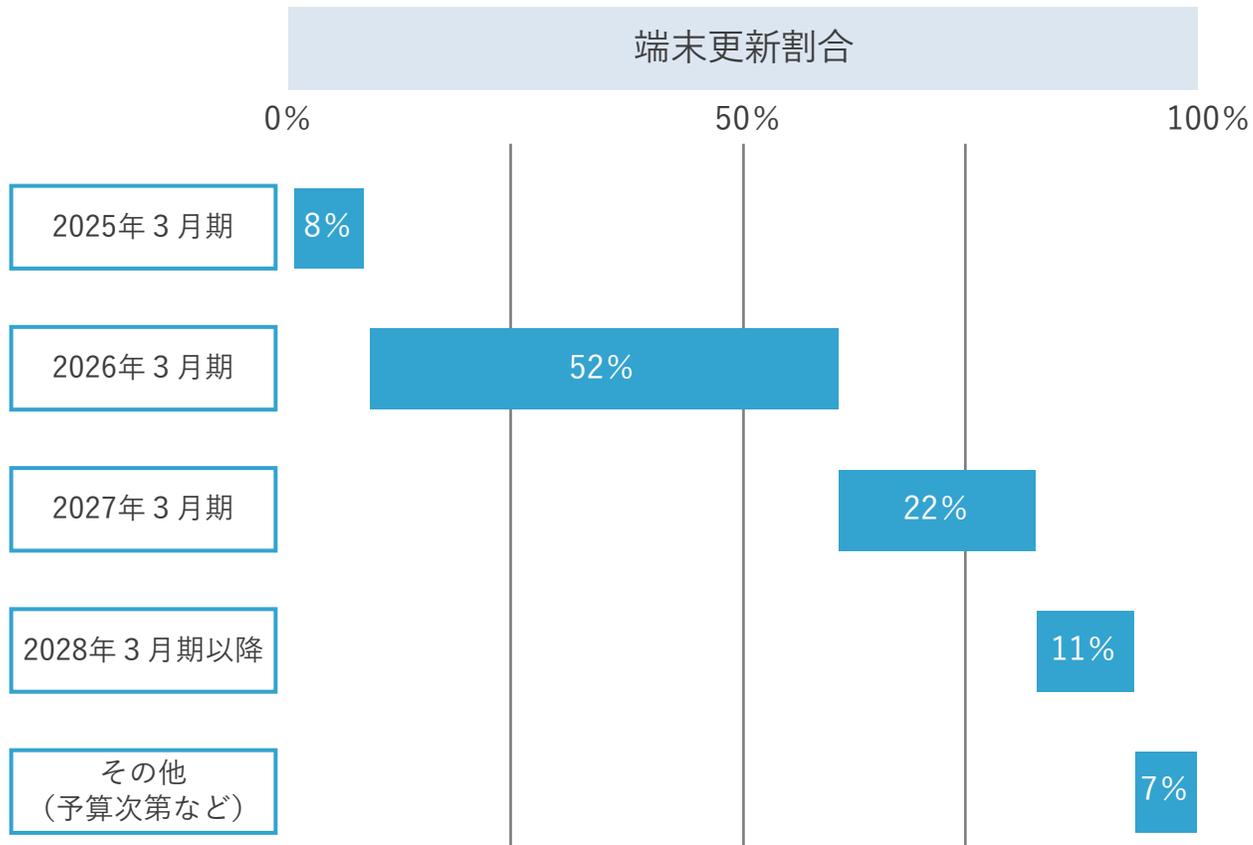
既存契約更新と新規契約の獲得を行い、シェアの更なる拡大を目指す

GIGAスクール構想下でのDAシェア



GIGA端末更新は、当期から開始され、2026年3月期に本格化

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
- 文部科学省から示されているGIGAスクール構想第2期における端末調達のガイドラインにおいて、Webフィルタリング機能が整備されていることが要件となっているため、Webフィルタリングの調達が第1期と比べ加速することが想定される

文部科学省データや各種報道情報などから弊社作成

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

01

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

02

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

03

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

データ
連携

04

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

05

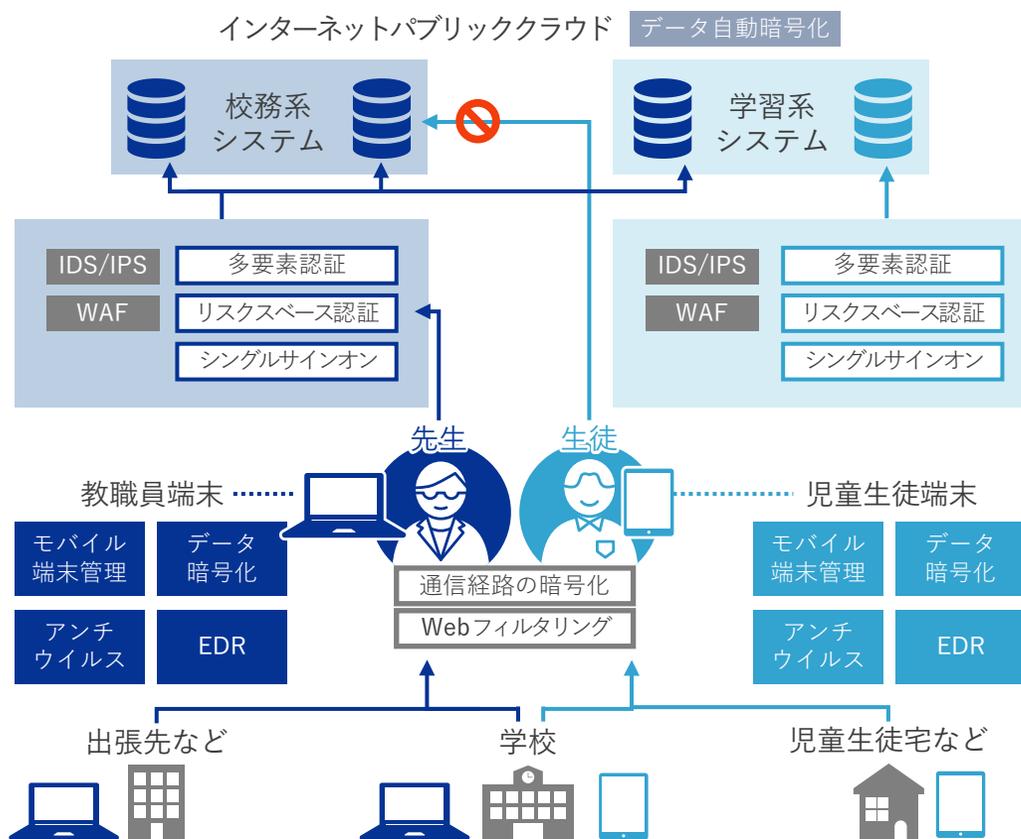
大規模災害等が起きた場合にも業務の継続性を確保することを可能とする

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に
セキュリティ対策が必須

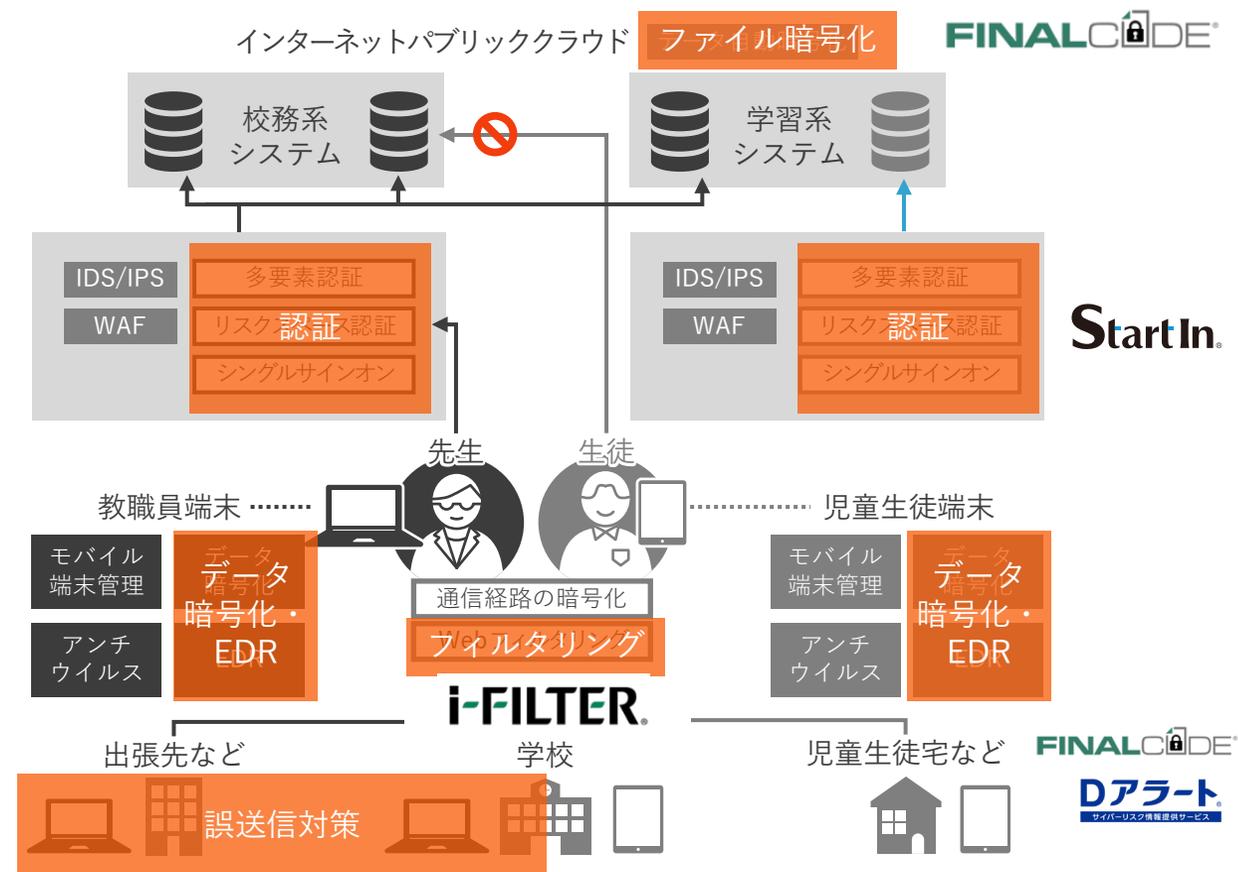
当社製品での対応可能範囲は多いので、製品価値訴求を強化していく

次世代校務DXにおけるセキュリティ対策全体図



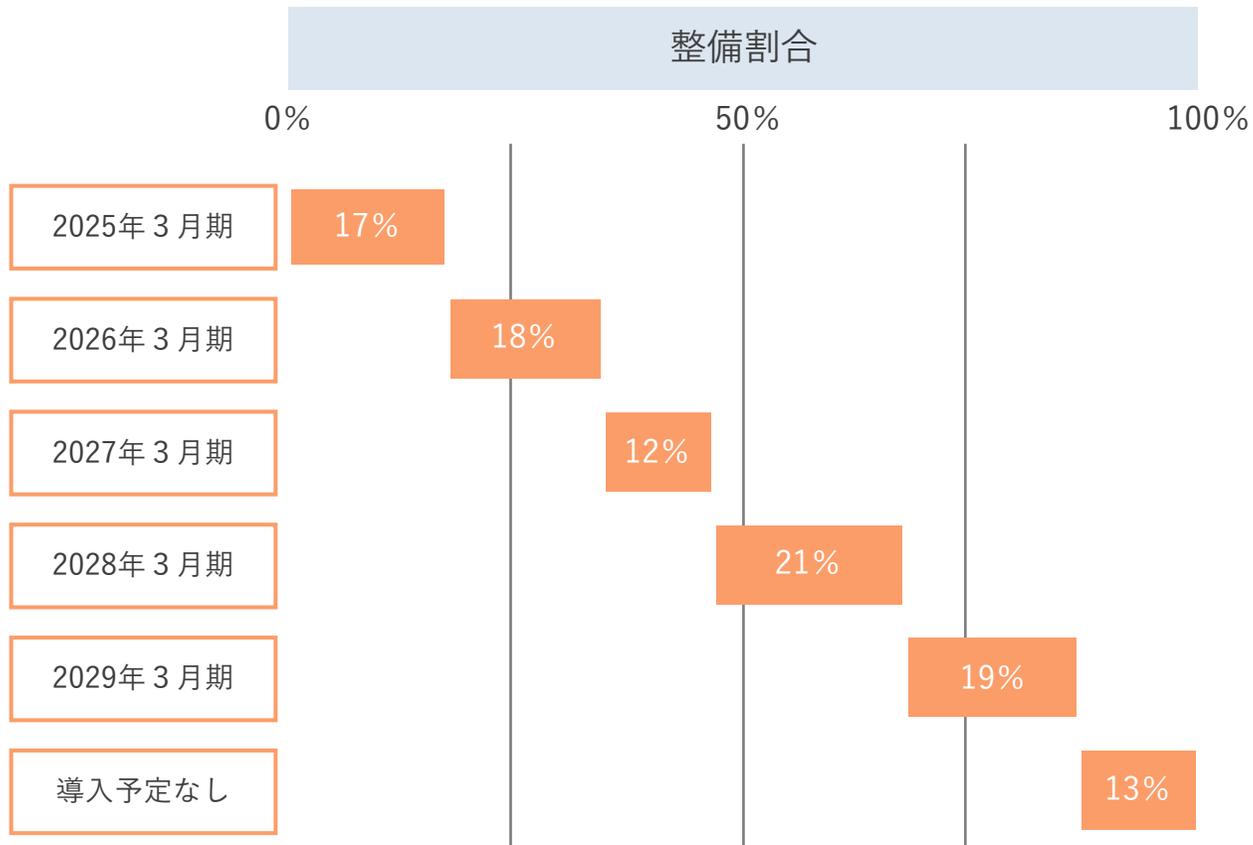
当社製品でのセキュリティ対応マップ

■ = 対応範囲



校務支援システム稼働に向けて、当期から製品の調達が始まる見込み

校務DX整備スケジュール



POINT

- 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が単年度1,805億円講じられている
- 文部科学省の「GIGAスクール構想の下での校務DXについて」において、セキュリティ対策の重要性が事例とともに示されており、児童生徒の個人情報扱う校務においては、GIGA端末以上の対策を講じる必要がある

文部科学省データや各種報道情報などから弊社作成

05 | 2025年3月期 施策の状況

2025年3月期 第2四半期決算補足説明資料

7月リリース新機能

大容量保存/ファイル保存期間調整機能

f-FILTERに寄せられているご要望例



Aさま

メールで送信できないような100MBを超える**大容量ファイルにも対応**して欲しい



Bさま

セキュリティの観点でファイル閲覧期間を数日間にしたい(30日よりも短くしたい)



Cさま

監査対応で、30日よりも長い期間(5年や7年)ファイル保存したい

機能強化

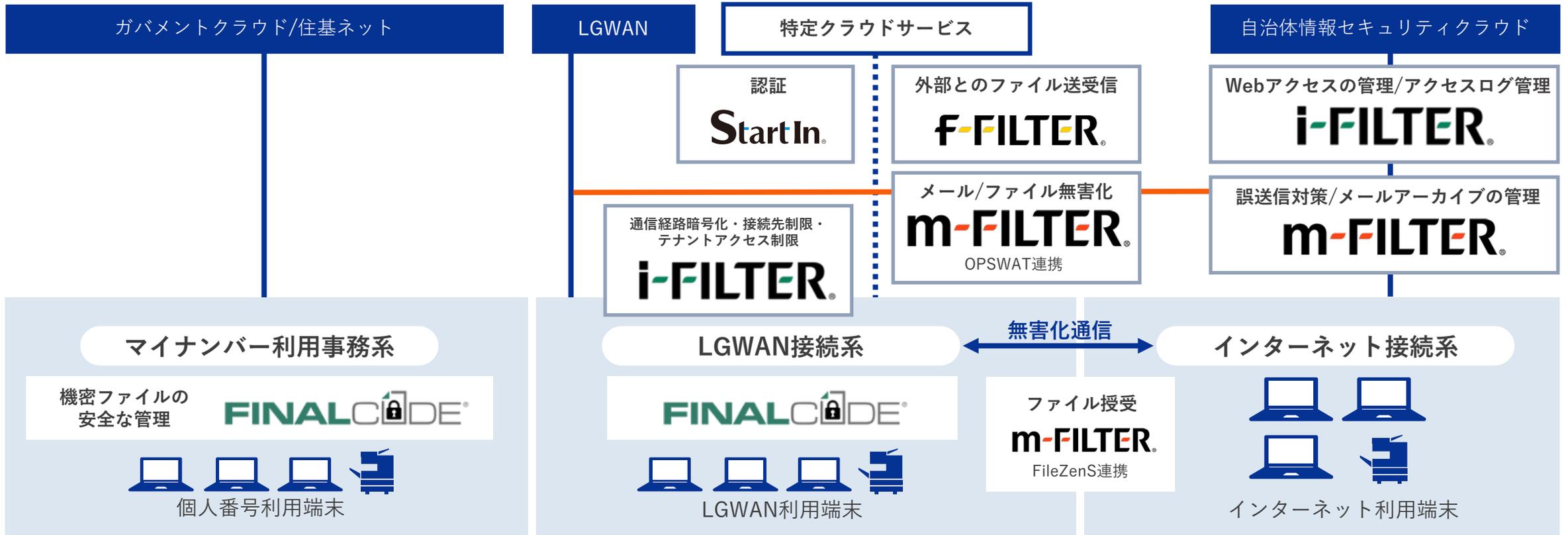
アップロードできる**ファイルサイズを20GBまで増量**し、必要数に応じて保管容量を選択できるオプションを準備

ファイル閲覧可能期間を1日～30日に**標準機能で設定**できるように調整

ファイル保存期間を1年、3年、5年、7年など調整できる**オプション**を準備

自治体セキュリティ強靱化 新ガイドライン対応

αモデルのまま、LGWAN接続系の業務端末から直接クラウドサービスに接続する方式として、α'モデルが定義された。当社ソリューションによって対策できる箇所は多く、加えて対策にあたりISMARP※取得が重要となるため当社には優位に働く可能性が高い



Webセキュリティ

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. 

メールセキュリティ

安全なメールの送受信を実現

m-FILTER. **m-FILTER@Cloud.** 

【Microsoft365対応版】 **m-FILTER.** **MailAdviser** 

ファイル暗号化

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
 守り渡した後でも”あとから消せる”

FINALCODE. **FINALCODE@Cloud.** 

セキュアなファイル転送 

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

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

StartIn.

4月リリース新機能

児童・生徒がどのようなサイトをどれくらい閲覧しているか、可視化することが可能

CASE 1



深夜帯の端末
利用人数

CASE 2



学校ごとの
端末利用率

CASE 3



Webサービス
ごとの利用時間

CASE 4



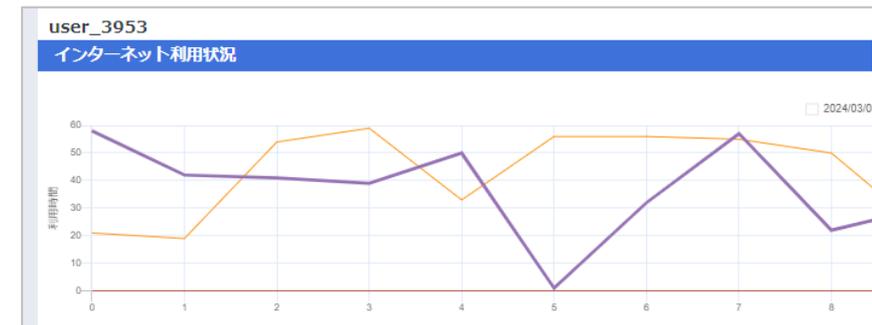
時間帯別の
利用率ランキング

端末更新費用補助条件の一つ「最低スペック基準を満たすこと」における項目の
「端末の稼働状況を把握する機能」に対応



Webサービス毎の累計利用時間

#	Webサービス	累計	今朝	午前
1	Yahoo!トラベル	3時間45分	12分	24分
2	Yahoo!カレンダー	3時間13分	14分	29分
3	Gmail 添付ファイル	3時間03分	03分	14分
4	Microsoft TechNet Online	3時間01分	12分	18分
5	X (Twitter) 連携アプリ認証 (OAuth認証)	2時間57分	26分	26分
6	X (Twitter) ログイン	2時間48分	20分	24分
7	Yahoo! 画像・動画検索	2時間39分	16分	22分
8	文部科学省公式チャンネル 閲覧	2時間37分	18分	26分
9	Amazon Drive	2時間15分	10分	14分
10	Bing 画像アップロード検索	2時間07分	14分	18分



4月大幅アップデート

Dコンテンツ

Web上の学習用動画を集約しているポータルサイト
学年や教科別での検索、人気順による動画表示で
児童・生徒の家庭学習や授業の教材として活用可能

POINT

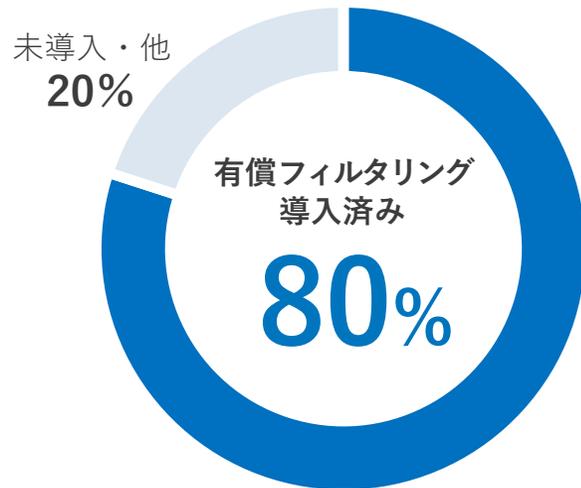
- 授業の予習・復習に
学習内容をいつでも、どこでも予習・復習することが可能！
- 授業の教材として
より直感的に理解してもらうための教材として活用可能！



フィルタリング未導入先教育委員会と競合他社製品導入先教育委員会をターゲットに「i-FILTER」の優位性を訴求することで更なるシェアの拡大を狙う

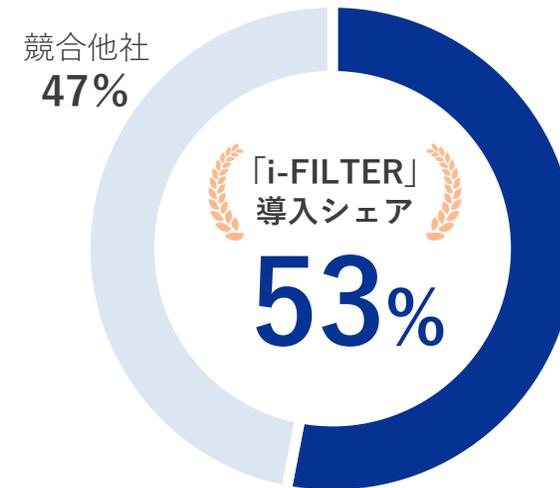
GIGAスクール構想におけるフィルタリングの導入状況※1

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**80%**

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**53%**

※1 1,741教育委員会に対するヒアリング調査（当社調べ）（2024年9月）

06 | 2025年3月期 通期業績予想

2025年3月期 第2四半期決算補足説明資料

2025年3月期 通期業績予想（連結）

前期実績にはDAC売上高約23億円と費用約22億円が含まれているが、当期業績予想においては、連結対象外となるため、DAの売上高成長により売上総利益率、営業利益率の大幅改善を見込む
また、前期当期純利益実績においては、DAC株式譲渡に伴う特別利益約19億円が含まれている

（単位：百万円）

	2024年3月期 通期 実績	2025年3月期 通期 予想	増減額	増減率	備考
売上高	11,512	10,720	△792	△6.9%	前期実績にはDAC売上高約23億円が含まれていたが、当期より連結対象外
売上原価	4,583	2,850	△1,733	△37.8%	上記理由よりDACの売上原価約19億円が当期より連結対象外
売上総利益	6,928	7,870	+941	+13.6%	
売上総利益率	60.2%	73.4%	-	-	原価率の高いDACが連結対象外となり大幅に改善
販売管理費	2,500	2,730	+229	+9.2%	DACの販売管理費約2億円が連結対象外。一方、約3.3億円の人材投資を見込む
営業利益	4,427	5,140	+712	+16.1%	
営業利益率	38.5%	47.9%	-	-	DACが連結対象外となり大幅に改善
経常利益	4,443	5,140	+696	+15.7%	
親会社株主に帰属 する当期純利益	4,377	3,540	△837	△19.1%	前期実績にはDAC株式譲渡益約19億円の特別利益を含む

DAC = デジタルアーツコンサルティング(前年度末株式譲渡した連結子会社)

2025年3月期 通期業績予想（個別）

中期経営計画（2025年3月期～2027年3月）にて掲げる3つの重点領域に対する取組みにより、売上高と営業利益・経常利益の成長を目指す

（単位：百万円）

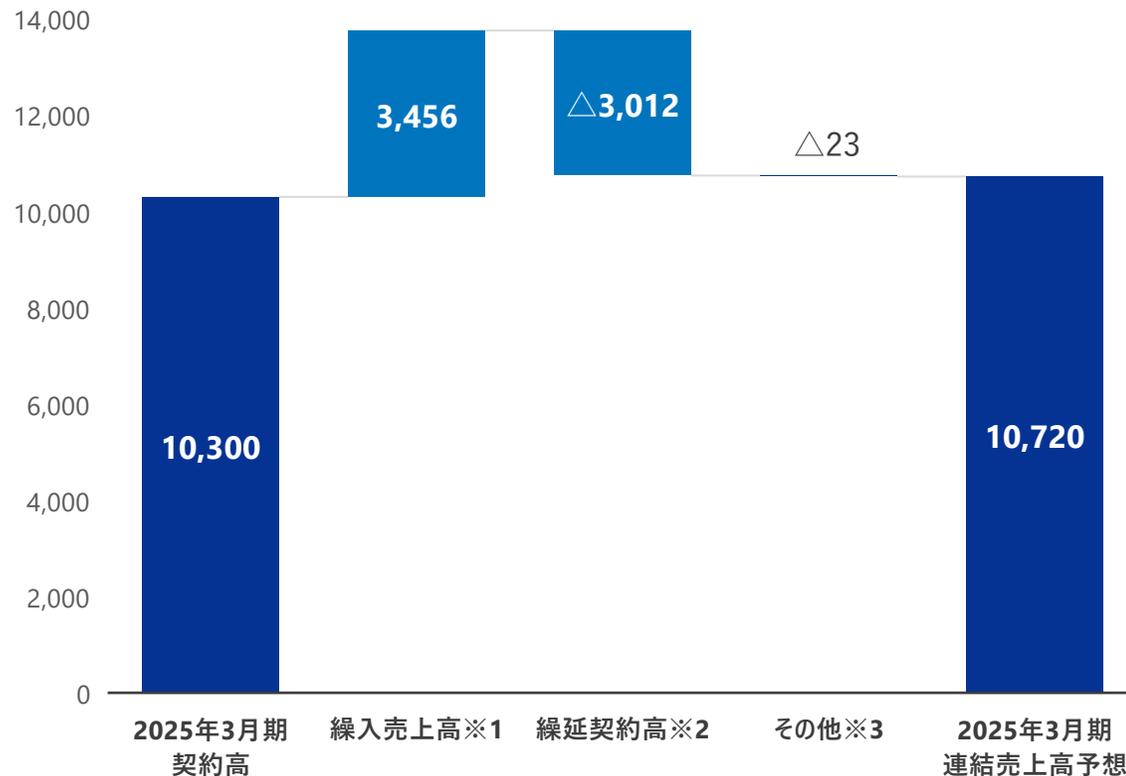
	2024年3月期 通期実績	2025年3月期 通期予想	増減額	増減率	備考
売上高	9,304	10,710	+1,405	+15.1%	製品・販売戦略の実行と公共市場における施策により売上高の成長を見込む
売上原価	2,664	2,850	+185	+7.0%	約1.8億円の開発人材への投資を見込む
売上総利益	6,639	7,860	+1,220	+18.4%	
売上総利益率	71.4%	73.4%	-	-	
販売管理費	2,309	2,710	+400	+17.3%	約3.3億円の人材投資を見込む
営業利益	4,330	5,150	+819	+18.9%	
営業利益率	46.5%	48.1%	-	-	
経常利益	4,348	5,150	+801	+18.4%	
当期純利益	4,536	3,550	△986	△21.7%	前期にはDAC株式譲渡益約21.5億円の特別利益を含む

DAC = デジタルアーツコンサルティング(前年度末株式譲渡した連結子会社)

連結売上高は以下の通り予想

連結売上高の状況

(単位：百万円)



当期契約高

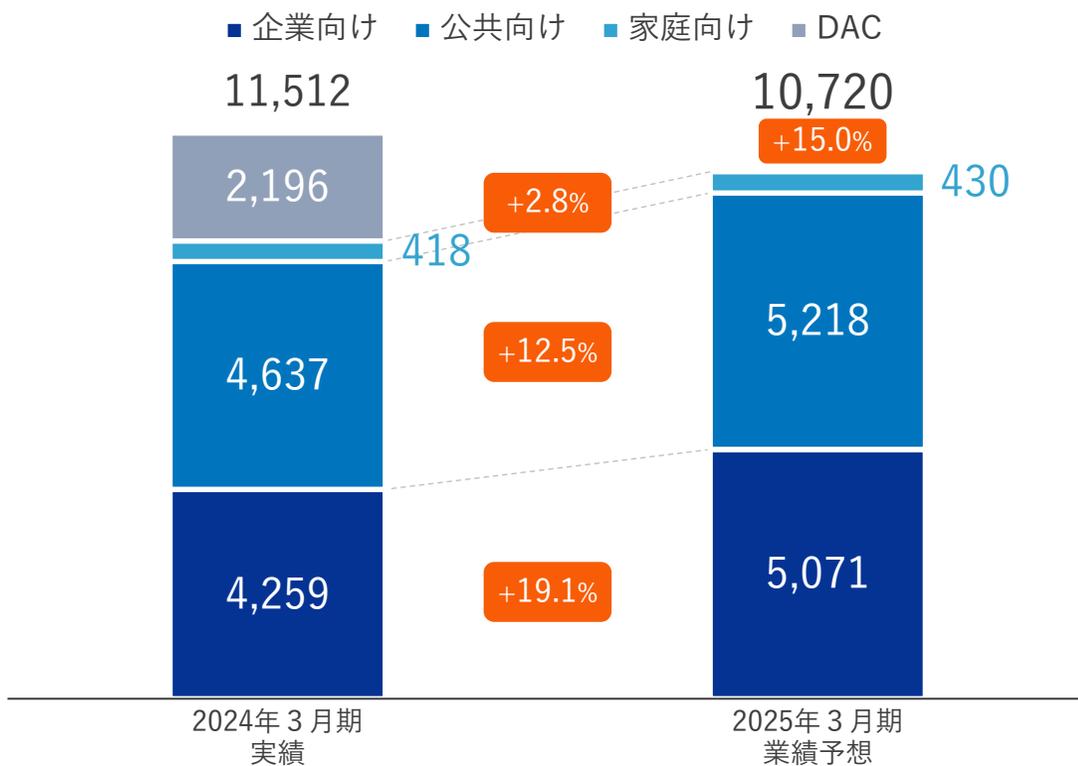
- 当期契約高は、企業向け市場における新規顧客獲得と既存顧客へのクロスセル・アップセル推進、公共向け市場における「GIGAスクール構想第2期」案件や「次世代校務DX」案件の獲得などにより10,300百万円を見込む
- 前期以前に獲得した「GIGAスクール構想第1期」などのクラウド案件は、当期に繰入売上高として3,456百万円計上される

※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）
 ※3 売上戻り及び海外子会社売上

市場別連結売上高は以下の通り予想

市場別 連結売上高推移

(単位：百万円)



企業向け市場

- 「ホワイト運用」利用顧客の拡大と「ホワイト運用」顧客へのクロスセル・アップセル推進と、継続的な製品の機能強化により売上高の成長を見込む

※前期実績はDAC売上高約2,196百万円が計上されているため、当該売上高を除くと、812百万円、19.1%の増加を見込む

公共向け市場

- 公共向け市場は、主に「GIGAスクール構想第2期」案件と「次世代校務DX」案件における営業・マーケティング施策の実行による売上高の成長を見込む

DAC = デジタルアーツコンサルティング(前年度末株式譲渡した連結子会社)

連結売上原価と販売費及び一般管理費の状況

前期実績におけるDAC売上原価が連結対象外となるため、売上原価は大幅改善見込み
また、販管費及び一般管理費は、主に人材投資の強化による増加を見込む

(単位：百万円)

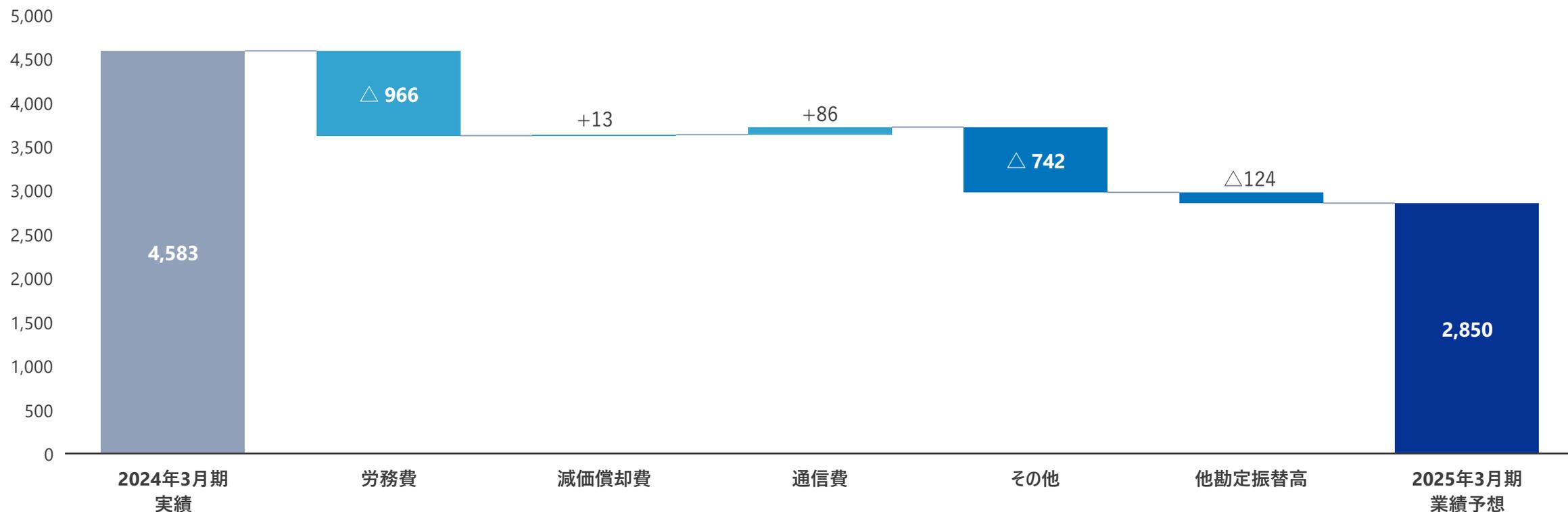
	2024年3月期 実績	2025年3月期 業績予想	前年比	主な増減要因
売上原価	4,583	2,850	△37.8%	DACが連結対象外となった影響
労務費	2,038	1,071	△47.4%	
減価償却費	839	852	+1.6%	
通信費	1,304	1,390	+6.6%	クラウドサービス系製品の拡販によるライセンス数増加に伴うクラウドサーバー費用の増加
その他	1,384	642	△53.6%	
他勘定振替	△982	△1,107	+12.7%	
販売費及び一般管理費	2,500	2,730	+9.2%	
人件費	1,275	1,457	+14.3%	新卒採用、採用強化、インセンティブプランを含めた人的投資
広告宣伝費	313	320	+2.0%	
その他	911	952	+4.5%	

DAC = デジタルアーツコンサルティング(前年度末株式譲渡した連結子会社)

DAC労務費とその他費用が連結対象外となるため、労務費、その他が大幅改善見込み
 通信費は、クラウドサービス系製品の拡販による顧客数増加に伴うクラウドサーバー費用の増加を見込む

連結売上原価の状況

(単位：百万円)



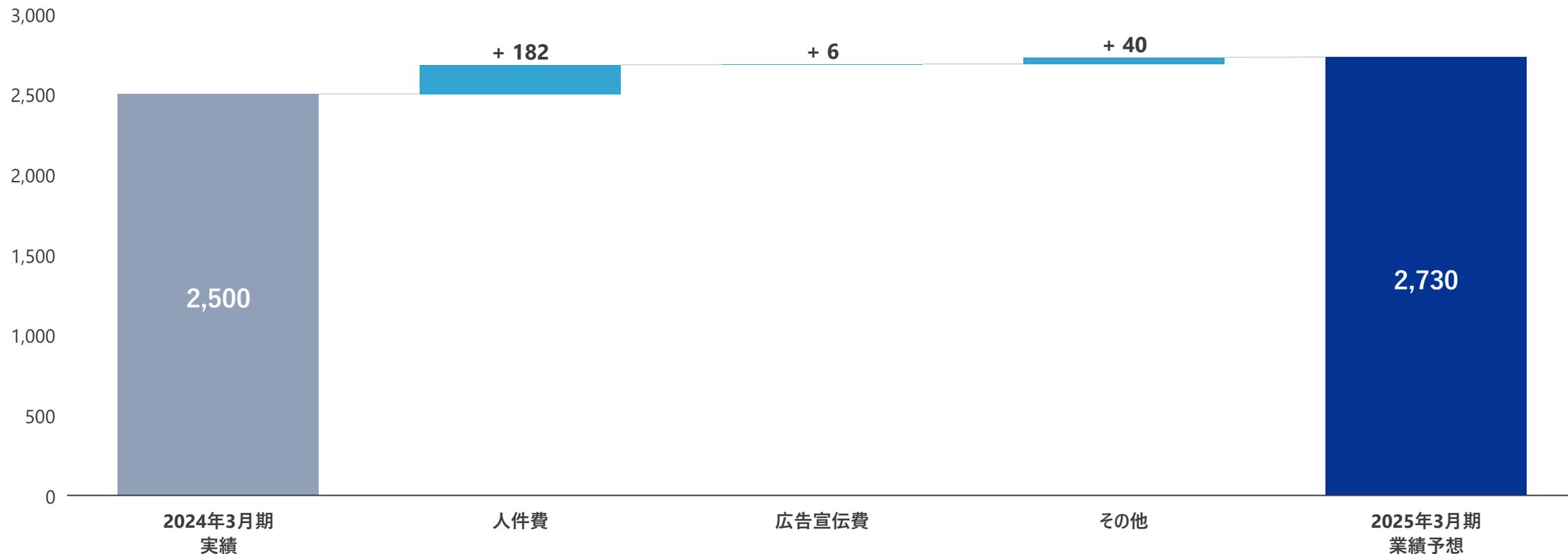
DAC = デジタルアーツコンサルティング(前年度末株式譲渡した連結子会社)

連結販売費及び一般管理費の状況

中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）の重点領域である人材投資強化のため人件費が増加

連結販売費及び一般管理費の状況

(単位：百万円)



07 | 2025年3月期 株主還元

2025年3月期 第2四半期決算補足説明資料

2025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。

- 2025年3月期の目標連結配当性向は、33.0%
- 2025年3月期年間剰余金配当予想額は1株当たり85.00円
- 年間で1株当たり5.00円の増配予想（**11年連続増配予定**）

	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	
2024年3月期	40.00	40.00	80.00	36.5% ^{※1}
2025年3月期	40.00			
2025年3月期（予想）		45.00	85.00	33.0%

※1 特別利益の子会社株式譲渡益約19億3千万円を除外して算定

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。

ご参考【総還元性向】

（単位：百万円）

	配当金支払額	自己株式取得額	還元額合計	総還元性向
2024年3月期（実績）	1,105	1,429	2,534	82.6% ^{※1}
2025年3月期（予想）	1,158	500 ^{※6/12発表}	1,658	46.9%

- 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