

2026年 3 月期 第 3 四半期決算

(2025年 4 月 1 日～2025年12月31日)

# 決算補足説明資料

2026年 1 月30日

デジタルアーツ株式会社

(証券コード 2326)

NEW

SSE

シンプルかつ強固なネットワーク  
セキュリティの実現をサポート



**Z-FILTER**  
ゼットフィルター

IDaaS

多要素認証を搭載し、クラウド  
サービスの安全なID管理を実現を支援



**Start In**

ファイル

ファイル暗号化・遠隔削除  
ソリューション



**FINALCODE**

**FINALCODE@Cloud**

Web

セキュリティを意識することのない  
安全なWebアクセスを実現を支援



**i-FILTER**  
**i-FILTER@Cloud**

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

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

メール

セキュリティを意識することのない  
安全なメールの送受信を実現を支援



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

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

データ保護・ファイル転送サービス



**f-FILTER**

法人向けに提供する全分野のクラウド製品で※ **ISMAPIに登録**

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

※ 「Z-FILTER」はISMAPI申請準備中

## Z-FILTER®

ゼットフィルター

参考価格 月額換算

SWG @1,500円

SWG ID @1,750円

SSE @2,000円

## StartIn.

参考価格 月額換算 @300円

(10ライセンスからご購入可能)

※1 組織内の暗号化・編集するユーザーのみ  
課金対象

## i-FILTER@Cloud

参考価格 月額換算 @500円

## m-FILTER@Cloud

参考価格 月額換算 @500円

Outlook/Becky!/Thunderbird版  
ポップアップ型メール誤送信対策

## m-FILTER® MailAdviser

参考価格 月額換算 @300円

## i-FILTER®

参考価格 月額換算 @250円  
(500ライセンスご購入の場合)

## m-FILTER®

参考価格 月額換算 @250円  
(500ライセンスご購入の場合)

Microsoft 365対応版  
ポップアップ型メール誤送信対策

## m-FILTER® MailAdviser

参考価格 月額換算 @300円

## i-FILTER@Cloud

GIGAスクール版

参考価格 月額換算 @150円

## f-FILTER

参考価格 月額換算 @300円  
(10ライセンスからご購入可能)

## FINALCODE®

参考価格 月額換算 @1,000円※1  
(10ライセンスご購入の場合)

## FINALCODE@Cloud

参考価格 月額換算 @1,000円※1  
(10ライセンスご購入の場合)

### オプション

「i-FILTER」もしくは「m-FILTER」との  
連携オプションでの購入の場合

## Anti-Virus & Sandbox

参考価格 月額換算 @200円

## f-FILTER

参考価格 月額換算 @100円

## 契約高

当会計期間中に、当社がお客様から受注した金額の総額（≡受注高）を指します。

**足元の業績状況を「売上高」よりもタイムリーに反映する指標です。**

## 売上高

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

## 契約高

10,875百万円

前年比 +4,016百万円 / +58.6%

「GIGAスクール構想 第2期」案件の受注が好調に推移（導入シェアは95%まで拡大）したことに加え、企業向け市場における新規案件の獲得も進み、契約高の大幅成長が継続

## 売上高

7,835百万円

前年比 +560百万円 / +7.7%

契約高に占めるクラウドサービス系製品の比率が約2/3まで上昇しているため、会計基準上の収益認識の影響を受け、売上高は契約高ほどの増加となっていないが、上期までと比較し、増収幅が拡大

## 営業利益

3,342百万円

前年比 +197百万円 / +6.3%

売上高の増収幅が拡大したことに加えて、計画に対して適切なコスト構造を実現しているため、営業利益は増益転換

営業利益率も、2Q累計の40.5%から3Q累計は42.7%と、上昇傾向が継続

## 契約高

4,246百万円

前年比 +1,904百万円 / +81.3%

「GIGAスクール構想 第2期」案件の受注が好調に推移（導入シェアは95%を達成）したことに加え、企業向け市場における「i-FILTER」案件の新規獲得が好調に推移したことにより、契約高が大幅成長

## 売上高

2,842百万円

前年比 +405百万円 / +16.7%

契約高の大幅成長に伴い、売上高の増収幅が拡大  
増収率は一桁成長から二桁成長へ加速し、売上成長のモメンタムは良好に推移

## 営業利益

1,320百万円

前年比 +228百万円 / +20.9%

売上高の増収ペースが加速したことに加えて、計画に対して適切なコスト構造を実現しているため、営業利益の増益ペースが加速  
四半期営業利益率も2Qの45.1%から3Qは46.5%と、上昇傾向が継続

## 契約高予想

19,000百万円

3Q累計実績 10,875百万円

通期予想に対する進捗率

57.2%

## 売上高予想

11,800百万円

3Q累計実績 7,835百万円

通期予想に対する進捗率

66.4%

## 営業利益予想

5,607百万円

3Q累計実績 3,342百万円

通期予想に対する進捗率

59.6%

3Q累計までの各業績予想数値は、概ね計画通りに進捗※

※各業績数値の3Q累計の進捗率は上記のとおりですが、進捗は概ね計画どおりです。これは当社のビジネスモデル上、顧客の「年度末締め」に伴う予算執行の影響を受け、売上高が4Qに偏りやすい傾向があるためです。加えて、2026年3月期は「GIGAスクール構想 第2期」案件の受注が下期（特に4Q）に集中していること、ならびにクラウドサービス系製品の比率上昇により、例年以上に4Q偏重の通期予想となっています。

## INDEX

- 01. 連結決算ハイライト
- 02. 個別決算ハイライト
- 03. 市場・製品ごとの状況
- 04. 2026年3月期 取組み方針
- 05. 2026年3月期 製品情報アップデート
- 06. 2026年3月期 通期業績予想
- 07. 2026年3月期 株主還元



2026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

## 「GIGAスクール構想 第2期」案件の獲得が好調に推移した結果、契約高が大幅に成長

(単位：百万円)

	2025年3月期 3Q累計	2026年3月期 3Q累計	前年比	2026年3月期 通期業績予想※1
契約高	6,858	10,875	+58.6%	19,000
売上高	7,274	7,835	+7.7%	11,800
売上原価	2,228	2,438	+9.4%	3,296
売上総利益	5,045	5,397	+7.0%	8,503
販売管理費	1,900	2,054	+8.1%	2,895
契約高営業利益 ※2	2,729	6,382	+133.9%	-
契約高営業利益率 ※3	39.8%	58.7%	-	-
営業利益	3,145	3,342	+6.3%	5,607
営業利益率	43.2%	42.7%	-	47.5%
経常利益	3,150	3,376	+7.2%	5,627
親会社株主に帰属する当期純利益	2,174	2,328	+7.0%	3,880
EBITDA (営業利益+減価償却費+営業費用に含まれる税金費用)	3,901	4,106	+5.3%	-

※1 「業績予想」は2025年10月30日公表の連結業績予想

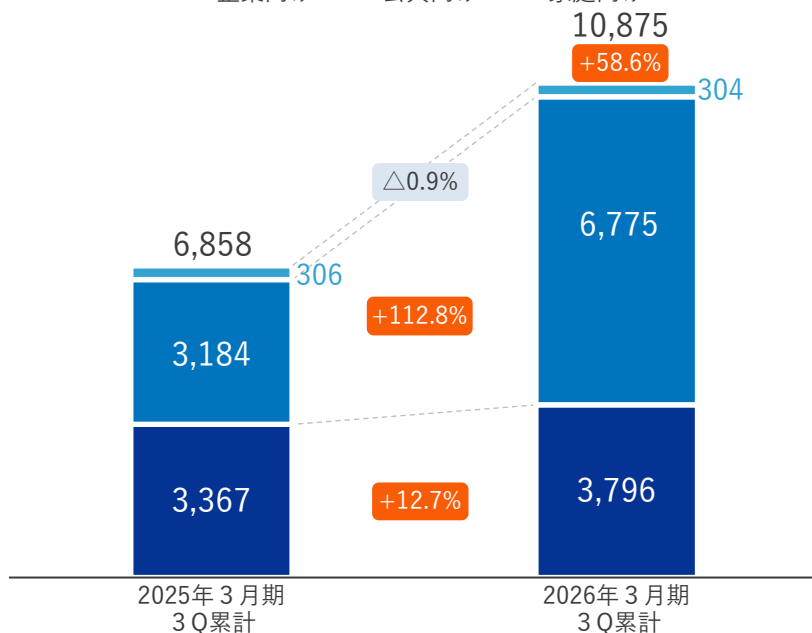
※2 契約高営業利益 = 契約高 - 売上原価 - 販売管理費 ※3 契約高営業利益率 = 契約高営業利益 ÷ 契約高 × 100 として計算

企業向け市場：上期まで低成長の状況が続いていたが、下期に入り成長の兆しが表れ、  
結果として**二桁成長を達成**

公共向け市場：「GIGAスクール構想 第2期」案件の獲得が牽引し、契約高の**大幅増収が継続**

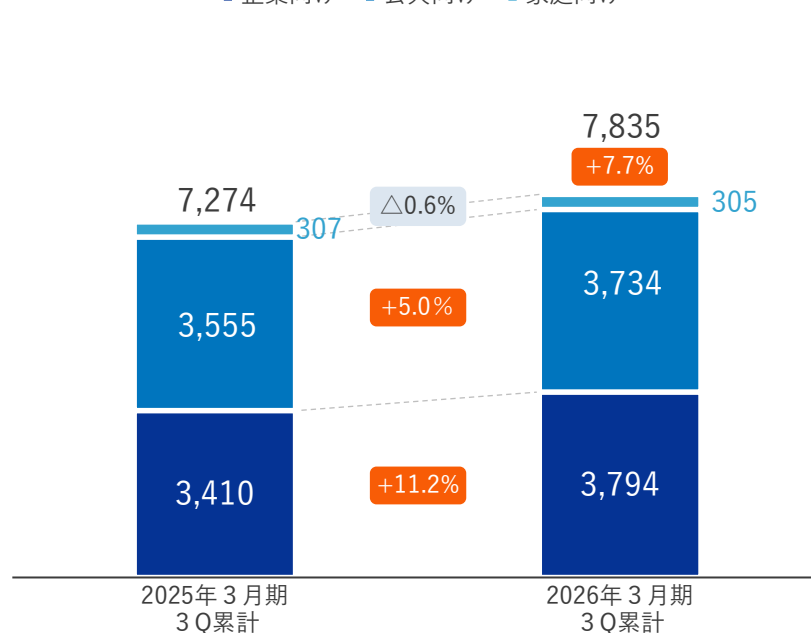
市場別 連結契約高推移 (単位：百万円)

■ 企業向け ■ 公共向け ■ 家庭向け

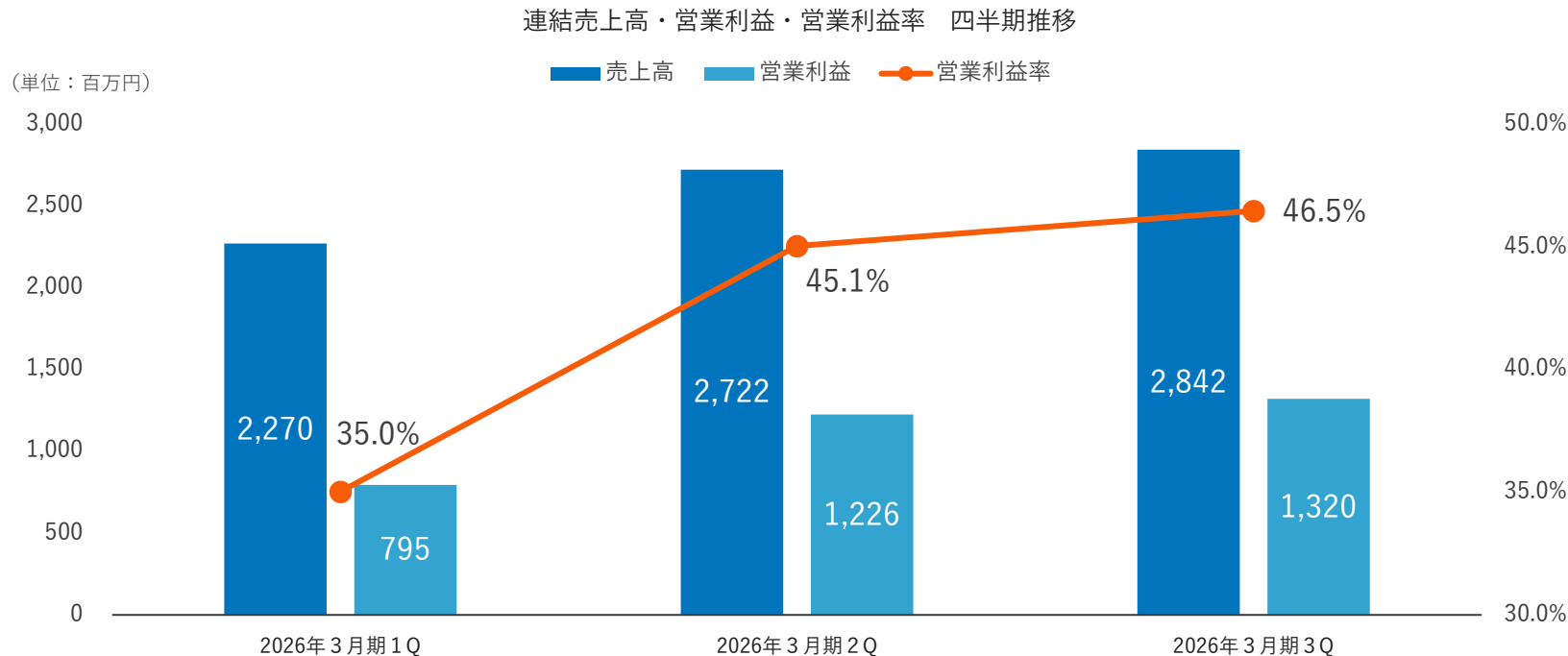


市場別 連結売上高推移 (単位：百万円)

■ 企業向け ■ 公共向け ■ 家庭向け



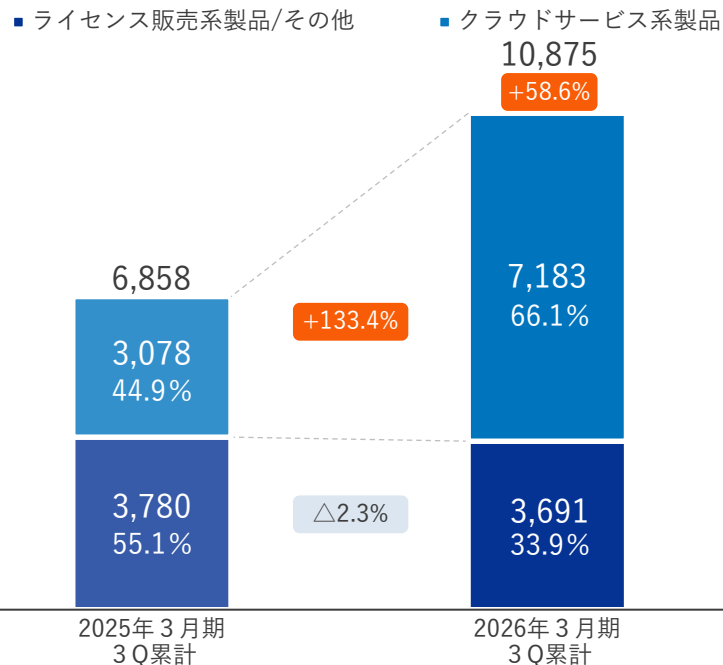
2026年3月期3Qにおける売上高・営業利益・営業利益率の各業績指標は、**着実に成長**



## クラウドサービス系製品の比率が、契約高・売上高ともに上昇

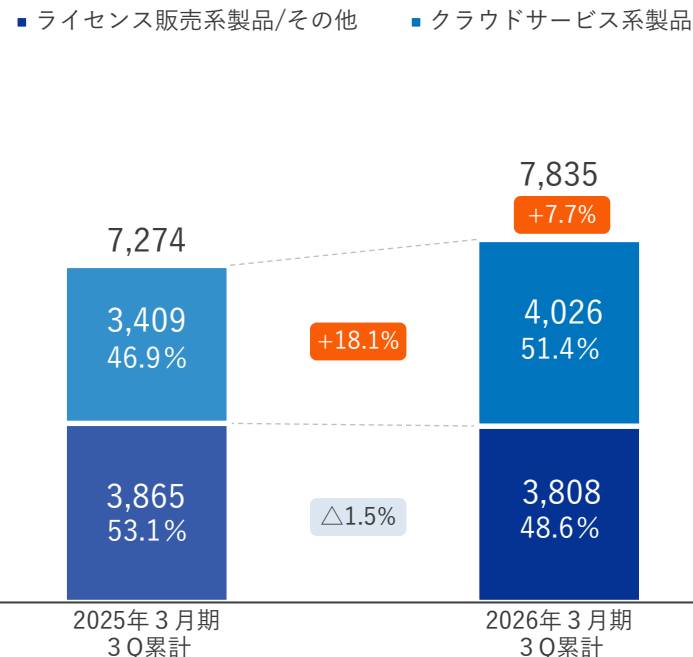
連結契約高の推移

(単位：百万円)

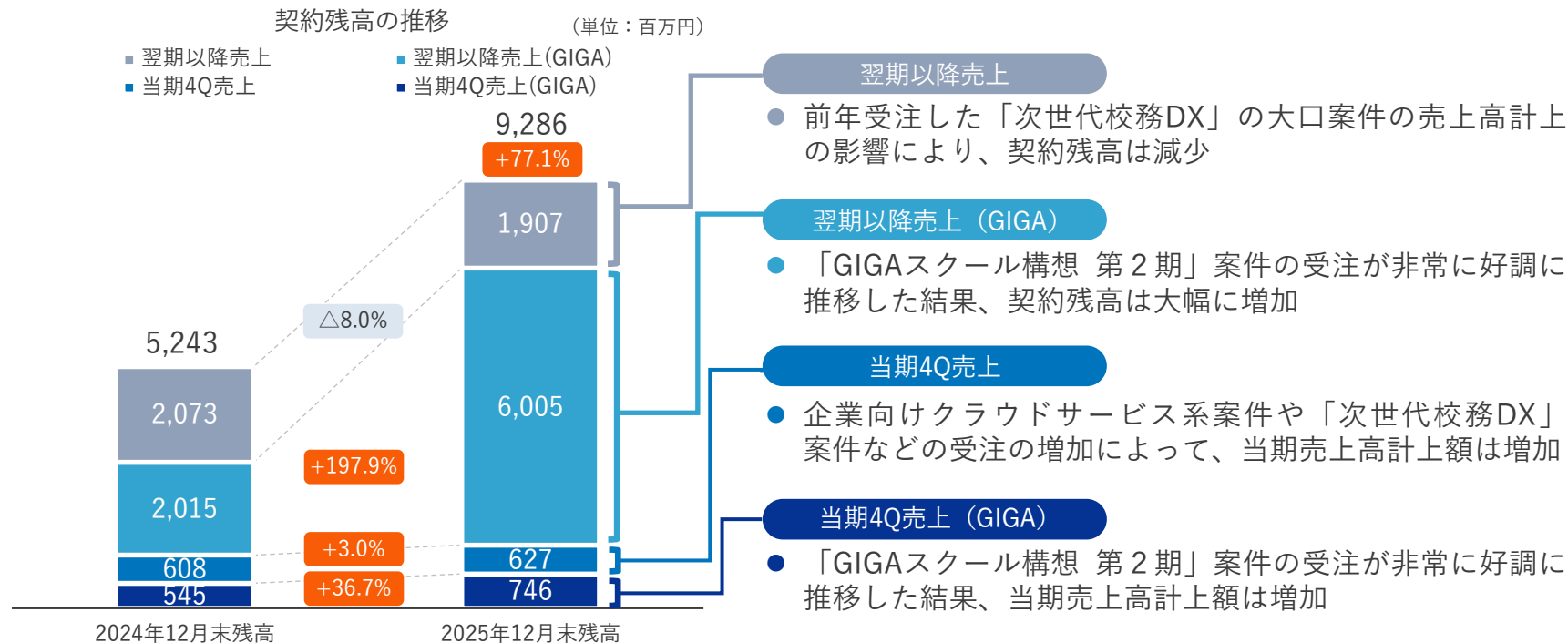


連結売上高の推移

(単位：百万円)



## 「GIGAスクール構想 第2期」案件の受注が好調に推移したことから、**契約残高は大幅に増加**



人材投資の強化により、売上原価と販売費及び一般管理費は前年同期比で増加したものの、AIの業務活用を通じて業務の高度化・効率化を進め、**計画に対して適切なコスト構造を実現**している

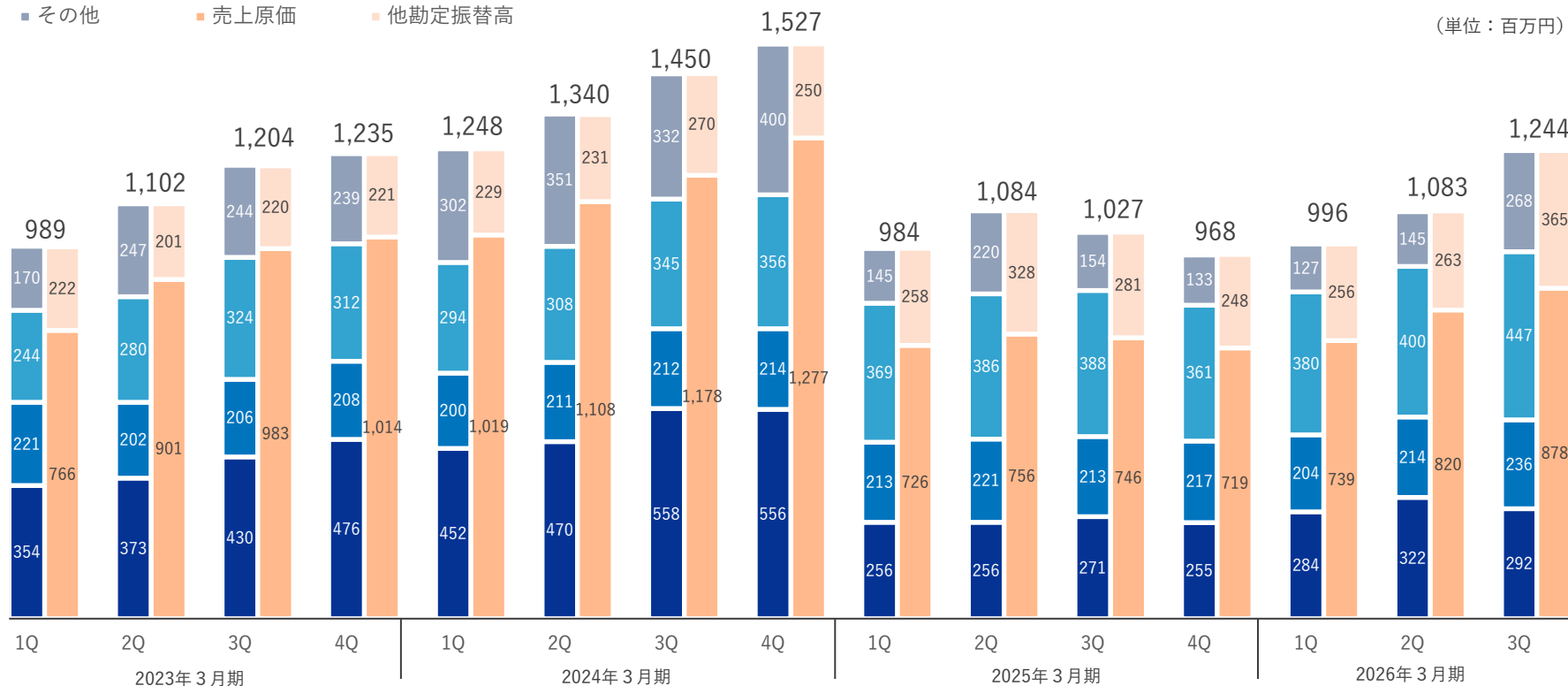
(単位：百万円)

	2025年3月期 3Q累計	2026年3月期 3Q累計	前年差	主な増減要因
売上原価	2,228	2,438	+209	
労務費	785	898	+113	開発人材への投資強化、人員増
減価償却費	647	655	+7	
通信費	1,144	1,228	+84	クラウドサービス系製品の利用者数増加に伴い増加 ※為替影響は△12M
その他	520	542	+22	
他勘定振替	△868	△886	△18	
販売費及び一般管理費	1,900	2,054	+154	AIの業務活用（システム開発、サポート、営業・マーケティングなど）の推進により、計画対比で適切なコスト構造を実現
人件費	924	1,140	+215	営業部門、管理部門などの人材への投資強化、人員増
広告宣伝費	259	174	△85	前年度実施したスポットのプロモーション施策を今年度は実施しなかったことや、クラウドサービス系製品の試用版提供費用を抑制したことにより減少
その他	716	740	+24	

# 連結売上原価 四半期推移

- 労務費
- 減価償却費
- 通信費
- その他
- 売上原価
- 他勘定振替高

(単位：百万円)

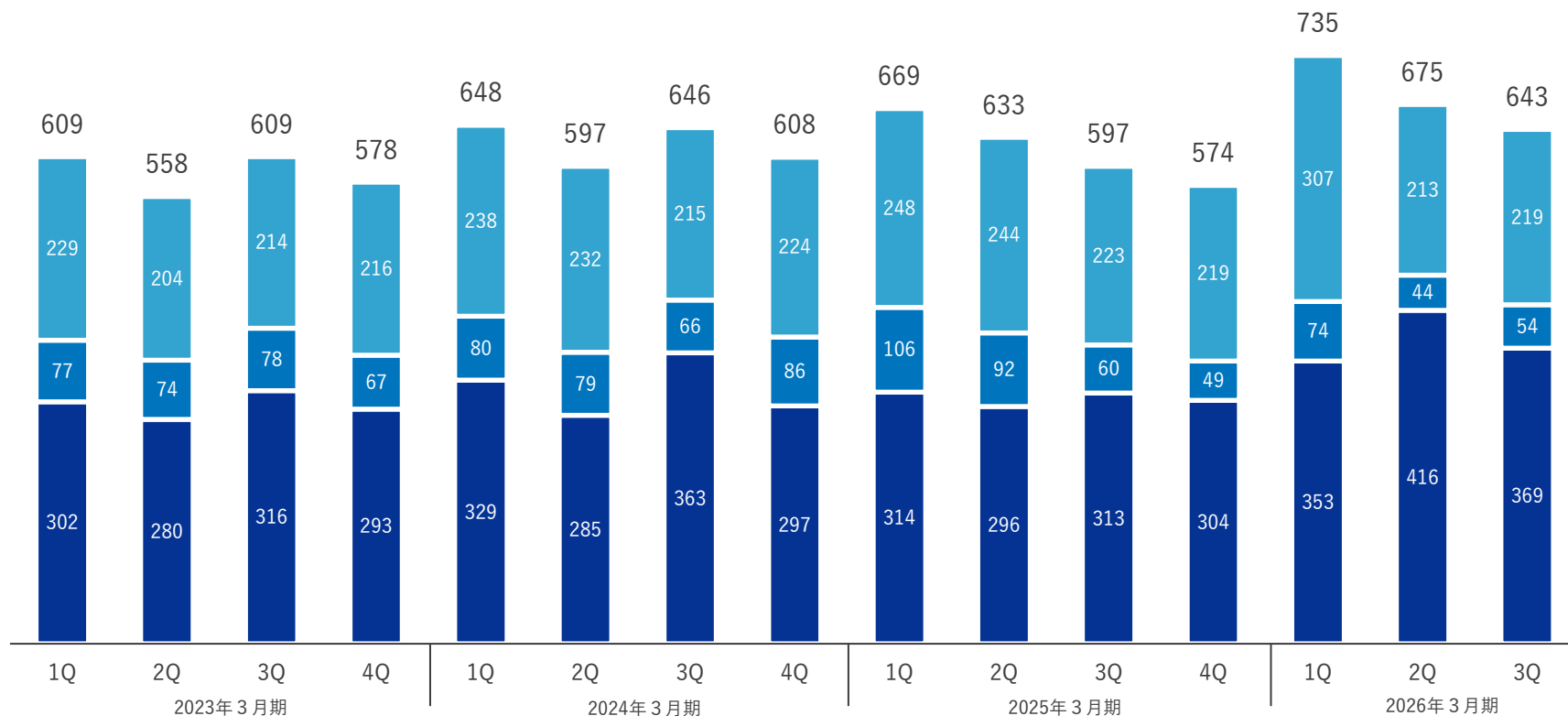




# 連結販売費及び一般管理費 四半期推移

■ 人件費 ■ 広告宣伝費 ■ その他

(単位：百万円)



## 契約高の大幅な成長に伴い、前受金が大幅に増加

(単位：百万円)

	2025年3月期 第3四半期末 残高	2025年3月期 期末 残高	2026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	18,542	20,112	21,172	+5.3%	現金及び預金の増加 (+1,356M)、自己株式取得による仮払金減少等
（うち現金及び預金）	17,230	17,952	19,308	+7.6%	受注増による増加
固定資産	2,537	2,515	2,704	+7.5%	ソフトウェア (+285M)
総資産	21,079	22,627	23,876	+5.5%	
流動負債	4,424	5,209	6,359	+22.1%	前受金 (+1,198M)
（うち前受金）	3,844	4,082	5,281	+29.4%	クラウドサービス系製品の契約高の大幅な成長に伴い増加
固定負債	51	52	51	△0.4%	
自己資本	16,573	17,336	17,435	+0.6%	自己株式取得等 (△1,012M)、支払配当金 (△1,220M)、当期純利益 (+2,328M)
純資産	16,603	17,365	17,464	+0.6%	
自己資本比率	78.6%	76.6%	73.0%	-	
ROE	13.4%	19.1%	13.4%	-	
ROA	10.0%	14.1%	10.0%	-	

2026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

## 「GIGAスクール構想 第2期」案件の獲得が好調に推移した結果、契約高が**大幅に成長**

(単位：百万円)

	2025年3月期 3Q累計	2026年3月期 3Q累計	前年比	2026年3月期 通期業績予想※1
契約高	6,851	10,869	+58.7%	18,995
売上高	7,267	7,829	+7.7%	11,795
売上原価	2,226	2,436	+9.4%	3,295
売上総利益	5,040	5,393	+7.0%	8,499
販売管理費	1,892	2,044	+8.1%	2,883
契約高営業利益※2	2,732	6,389	+133.8%	-
契約高営業利益率※3	39.9%	58.8%	-	-
営業利益	3,148	3,348	+6.4%	5,615
営業利益率	43.3%	42.8%	-	47.6%
経常利益	3,155	3,384	+7.3%	5,635
当期純利益	2,179	2,336	+7.2%	3,888

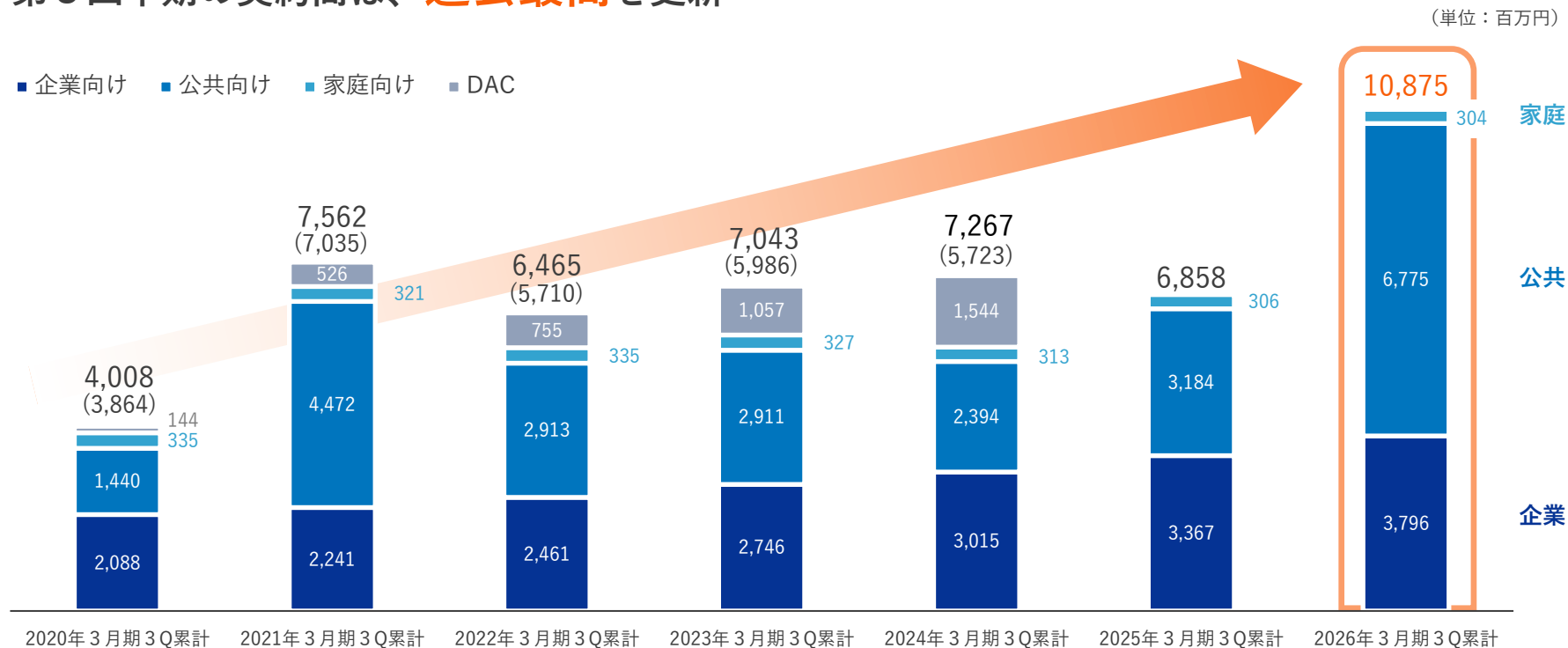
※1 「業績予想」は2025年10月30日公表の業績予想 ※2 計算式は前掲ご参照 ※3 契約高営業利益率 = (契約高 - 売上原価 - 販売管理費) ÷ 契約高 × 100 として計算

2026年3月期 第2四半期決算補足説明資料

---

## 03. 市場・製品ごとの状況

## 第3四半期の契約高は、過去最高を更新

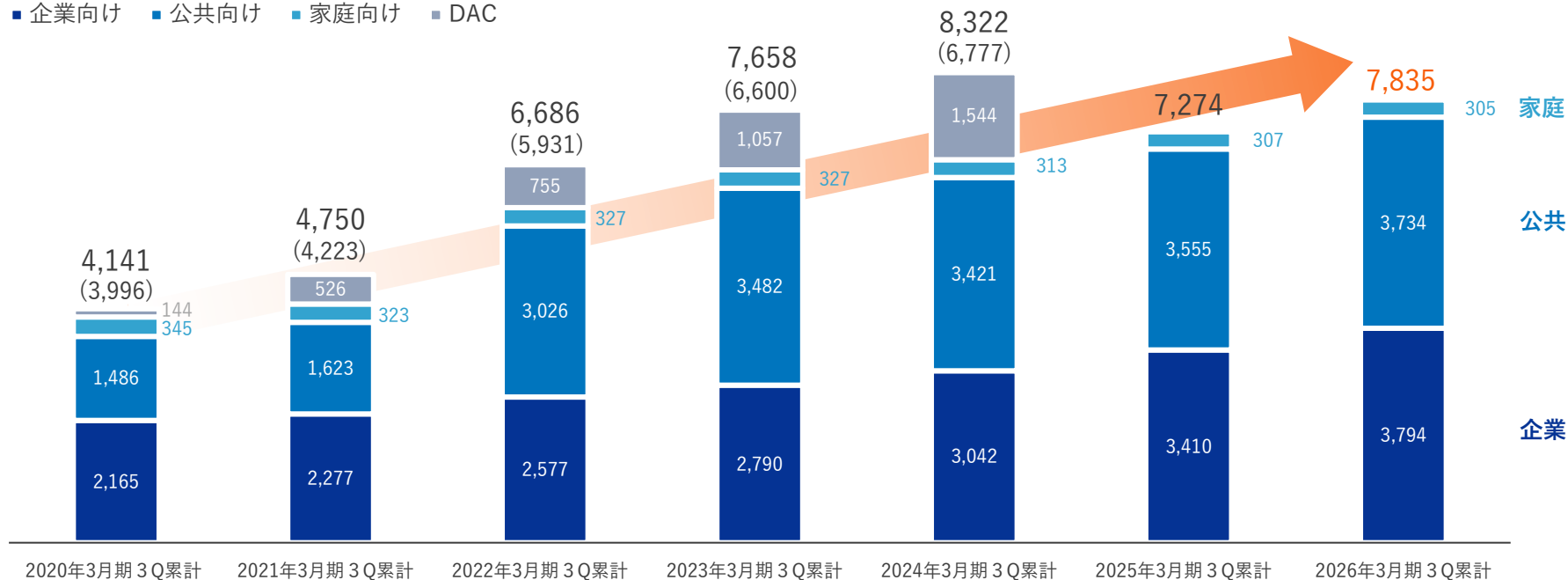


※ DAC = デジタルアーツコンサルティング(2024年3月期に株式譲渡した連結子会社)  
 () 内の数値は、DAC契約高を除いた契約高です

## 第3四半期の売上高は、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



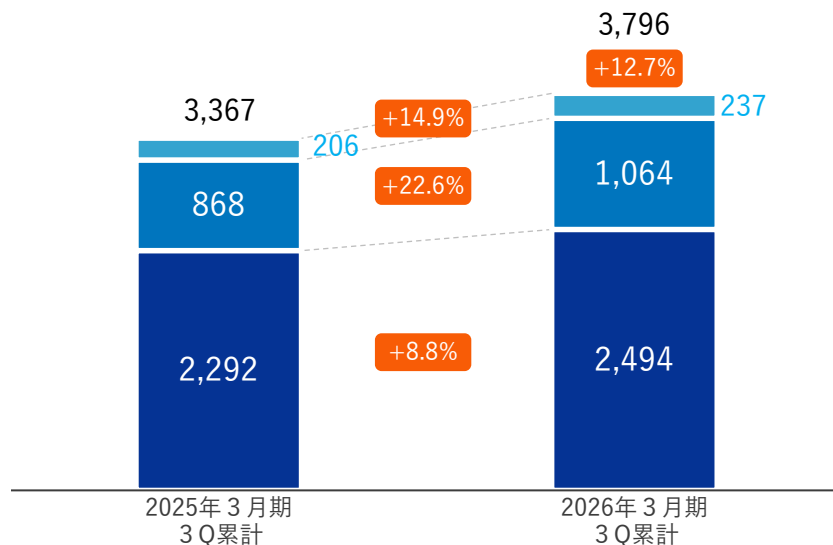
※ DAC = デジタルアーツコンサルティング(2024年3月期に株式譲渡した連結子会社)  
 () 内の数値は、DAC売上高を除いた売上高です

「i-FILTER」：社外利用を含む業務端末向けWebセキュリティ需要を捉え、**成長が加速**

「m-FILTER」：攻撃メール対策及びメール送信時の情報漏えい対策需要を背景に、**高成長を維持**

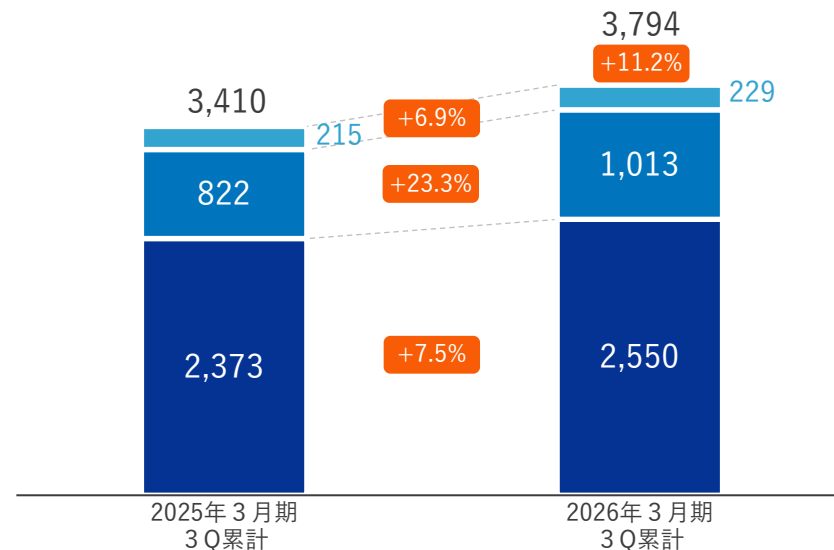
企業向け市場 製品別契約高推移 (単位：百万円)

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



企業向け市場 製品別売上高推移 (単位：百万円)

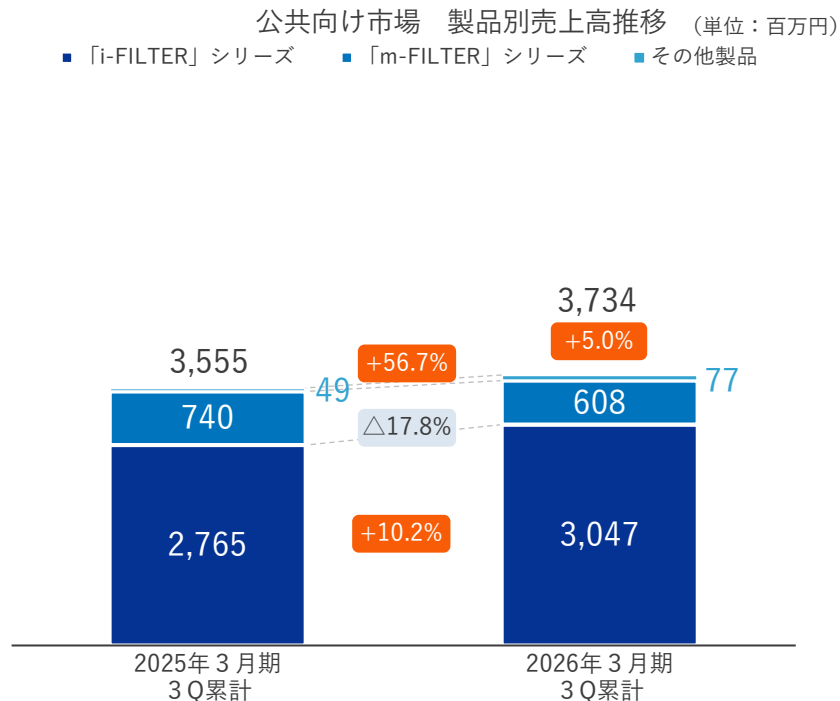
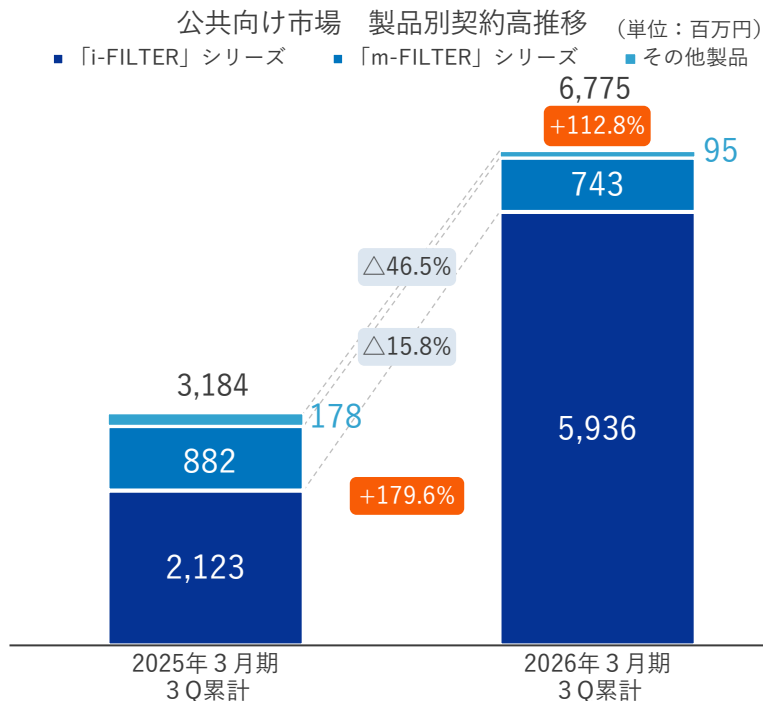
■ i-FILTER シリーズ ■ m-FILTER シリーズ ■ その他製品





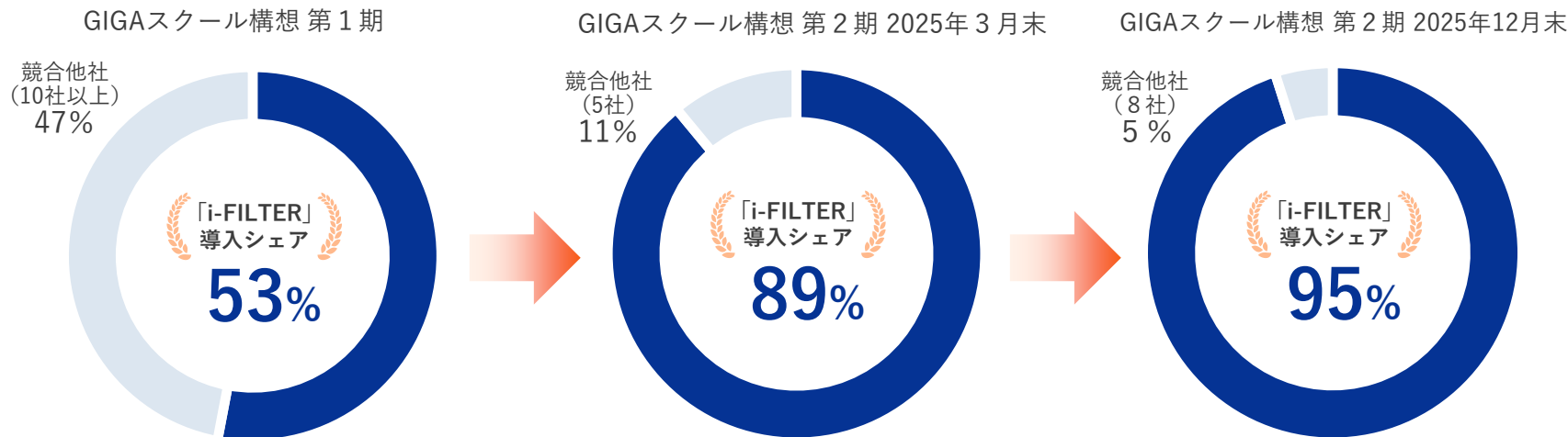
「i-FILTER」：「GIGAスクール」案件や公共機関向け案件の獲得により、**契約高の大幅成長が継続**

「m-FILTER」：前年同期に獲得した「自治体セキュリティ強化」案件の反動減の影響により減収



「i-FILTER」の導入シェアは**95%まで拡大**

## GIGAスクール構想における有償フィルタリングの導入状況※1



※1 1,741教育委員会に対するヒアリング調査（当社調べ）（2025年12月）

2026年3月期 第3四半期決算補足説明資料

---

## 04. 2026年3月期 取組み方針

従来のセキュリティ対策は、「攻撃を受けること」を前提とした“検知と対応”型が主流  
しかし、サイバー攻撃の手口が巧妙化し、従来のアプローチでは被害を完全に防ぐことが難しくなっている今、  
信頼できる通信や挙動のみを許可することで、「攻撃自体を未然に排除する」発想が企業のセキュリティ対策  
において求められている

比較軸	「ホワイト運用」以外の従来型	当社のホワイト運用
考え方	「悪意ある通信」を見つけ遮断	「信頼できる通信」だけを許可
セキュリティ観	被害発生後の対応を前提とする	原則として被害を未然に防ぐ設計
学習データ	攻撃ログをもとに検出モデルを構築	信頼できる情報ソースに基づき当社が構成 ホワイトリストデータベースは、 当社がユーザーに配信（ユーザーは工数削減）
防御順序	侵害後に検知・対応	侵害の前段階でアクセス自体を排除
リスク許容	一定の被害は不可避という前提	被害ゼロを目指す積極的防御を重視

ホワイト運用®の利用者数

# 1,499万人

マルウェア感染被害報告0件



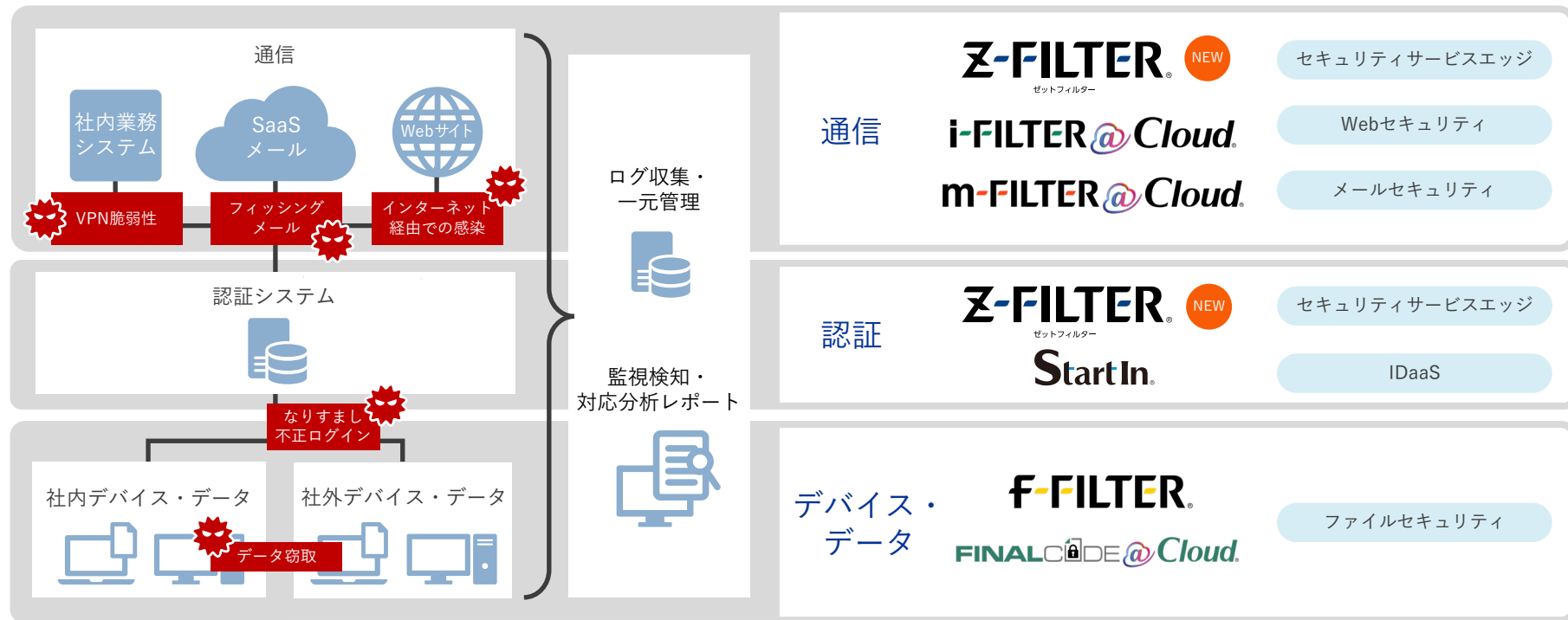
**i-FILTER®**  
Ver.10

**m-FILTER®**  
Ver.5

**Z-FILTER®** NEW  
ゼットフィルター

※ 2025年12月末時点における「Z-FILTER」、「i-FILTER」 Ver.10、「m-FILTER」 Ver.5、「i-FILTER@Cloud」、「m-FILTER@Cloud」のユーザーのマルウェア感染被害報告件数(自社調べ)

サイバー攻撃の主な攻撃箇所である通信・認証を「ホワイト運用<sup>®</sup>」で未然に守り、万が一のデータ漏えい/窃取に備えて、データを完全に保護



2026年3月期 第3四半期決算補足説明資料

---

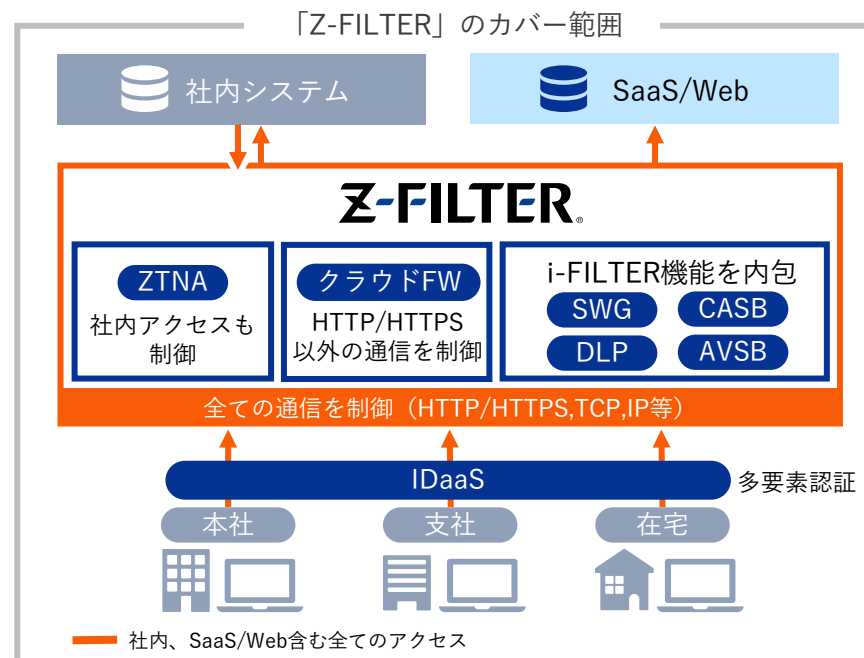
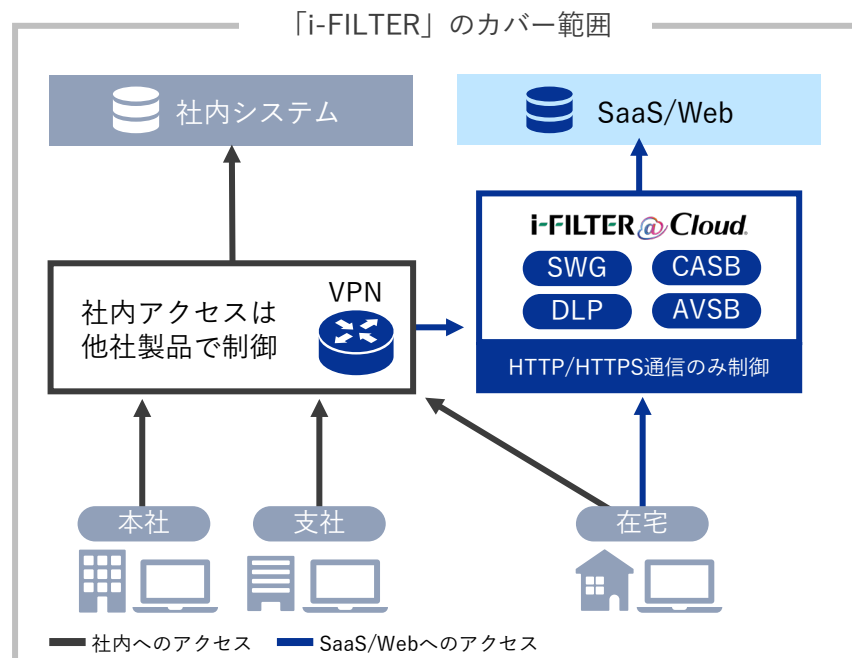
## 05. 2026年3月期 製品情報アップデート

順調に案件の積み上げが進んでおり、既に受注案件も獲得





「Z-FILTER」は、「i-FILTER」で制御できなかった**全ての通信（プロトコル）の制御を実現**  
加えて「IDaaS」による**安全なユーザー認証**を行うことで、**統合的なゼロトラストセキュリティ環境を提供**



	i-FILTER <sup>®</sup> Cloud 500円/月（税抜）	SWG 1,500円/月（税抜）	SWG ID 1,750円/月（税抜）	SSE 2,000円/月（税抜）
ZTNA	—	—	—	●
IDaaS※1	—	—	●	●
URLフィルタリング	●	●	●	●
DNSセキュリティ	—	●	●	●
CASB	●	●	●	●
クラウドファイアウォール	—	●	●	●
IPS	—	●	●	●
Anti-Virus & Sandbox	有償OP	●	●	●
IPsec/GRE※2	—	有償OP	有償OP	有償OP
DLP※3	有償OP	有償OP	有償OP	有償OP

※1 StartInが標準搭載されています。（ブランド名称はStartInとして表示されます）。既存でIDaaS製品をご利用中の場合、SAML2.0に対応しているIDaaS製品との連携も可能です。

※2 通信帯域・容量費用により変動いたします ※3 1ユーザーあたり一律100円/月となります

2026年3月期 第3四半期決算補足説明資料

---

## 06. 2026年3月期 通期業績予想

（単位：百万円）

	2025年3月期 通期 実績	2026年3月期 通期 予想	増減額	増減率
契約高	10,570	19,000	+8,429	+79.7%
売上高	9,982	11,800	+1,817	+18.2%
売上原価	2,948	3,296	+348	+11.8%
売上総利益	7,033	8,503	+1,469	+20.9%
売上総利益率	70.5%	72.1%	-	-
販売管理費	2,474	2,895	+420	+17.0%
営業利益	4,558	5,607	+1,048	+23.0%
営業利益率	45.7%	47.5%	-	-
経常利益	4,562	5,627	+1,064	+23.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,183	3,880	+696	+21.9%

（単位：百万円）

	2025年3月期 通期 実績	2026年3月期 通期 予想	増減額	増減率
契約高	10,561	18,995	+8,433	+79.9%
売上高	9,972	11,795	+1,822	+18.3%
売上原価	2,945	3,295	+349	+11.9%
売上総利益	7,026	8,499	+1,472	+21.0%
売上総利益率	70.5%	72.1%	-	-
販売管理費	2,464	2,883	+419	+17.0%
営業利益	4,562	5,615	+1,052	+23.1%
営業利益率	45.8%	47.6%	-	-
経常利益	4,569	5,635	+1,065	+23.3%
当期純利益	3,187	3,888	+700	+22.0%

# 連結売上原価と販売費及び一般管理費予想

(単位：百万円)

	2025年3月期 通期 実績	2026年3月期 通期 予想	増減額	増減率
売上原価	2,948	3,296	+348	+11.8%
労務費	1,040	1,215	+175	+16.8%
減価償却費	865	929	+64	+7.4%
通信費	1,505	1,682	+177	+11.8%
その他	653	702	+49	+7.5%
他勘定振替	△1,116	△1,233	△117	△10.5%
販売費及び一般管理費	2,474	2,895	+421	+17.0%
人件費	1,229	1,562	+333	+27.2%
広告宣伝費	309	255	△54	△17.4%
その他	936	1,077	+141	+15.1%

2026年3月期 第3四半期決算補足説明資料

---

## 07. 2026年3月期 株主還元

株主の皆様への利益還元の充実を図るため、2026年3月期より株主還元方針を改定  
改定後の方針に基づく2026年3月期の株主還元については、以下のとおり計画

2025年3月期

方針

目標連結配当性向 30%以上

株主還元

配当金 1株あたり85.00円

2026年3月期

方針

**累進配当**

※原則として減配せず、配当の  
維持もしくは増配を行う配当政策

**目標総還元性向 50%以上**

2026年3月期 株主還元（予想）

配当金

1株あたり**95.00円**

2025年3月期から**10.00円増配**  
(12年連続増配)  
内、**5.00円は創立30周年記念配当**

自己株式取得（取得済み）

**10億円**※

※業績動向並びに株式市場の動向等を  
勘案しつつ、今後も機動的に実施予定



- 本プレゼンテーション資料に記載されている計画、戦略、財務的予測のうち歴史的事実でないものは、将来の見通しに対する記述であります。
- 本見通しは、当社経営陣が現在入手可能な情報に基づき判断したもので、環境等の変化により大きく見通し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、Z-FILTER、DアラートおよびDコンテンツその他の当社・当社製品関連の各種名称・ロゴ・アイコン・デザイン等はデジタルアーツ株式会社の登録商標または商標です。



より便利な、より快適な、より安全な  
インターネットライフに貢献していく