デジタルアーツ株式会社

2027 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

書き起こし

※本資料は、決算説明会での発言内容を IR 開示・投資家向け閲覧用に編集・整理したものです。

イベント概要

企業名	デジタルアーツ株式会社
証券コード	2326
イベント名	2027 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会
イベント種別	機関投資家・アナリスト向け決算説明会
決算期	2027 年 3 月期 第 2 四半期（上期）
開催日	2026 年 11 月 2 日（月）
開催時間	16:00～16:30
開催方式	オンライン配信
登壇者	代表取締役社長　道具登志夫／IR 室長　谷崎文彦

開会・出席者紹介

定刻となりましたので、

デジタルアーツ株式会社 2027 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会を開始いたします。

本日の出席者は、代表取締役社長の道具登志夫、IR 室長の谷崎文彦です。

それでは、道具より決算概要についてご説明申し上げます。

社長説明：冒頭のお詫びと不正アクセスについて

ただいまより 2027 年 3 月期 第 2 四半期の決算概要についてご説明いたします。
よろしくお願いいたします。

まず冒頭に、先日発表いたしました当社への不正アクセスについて、投資家の皆様、株主の皆様にご心配とご迷惑をおかけしたことを深くお詫び申し上げます。

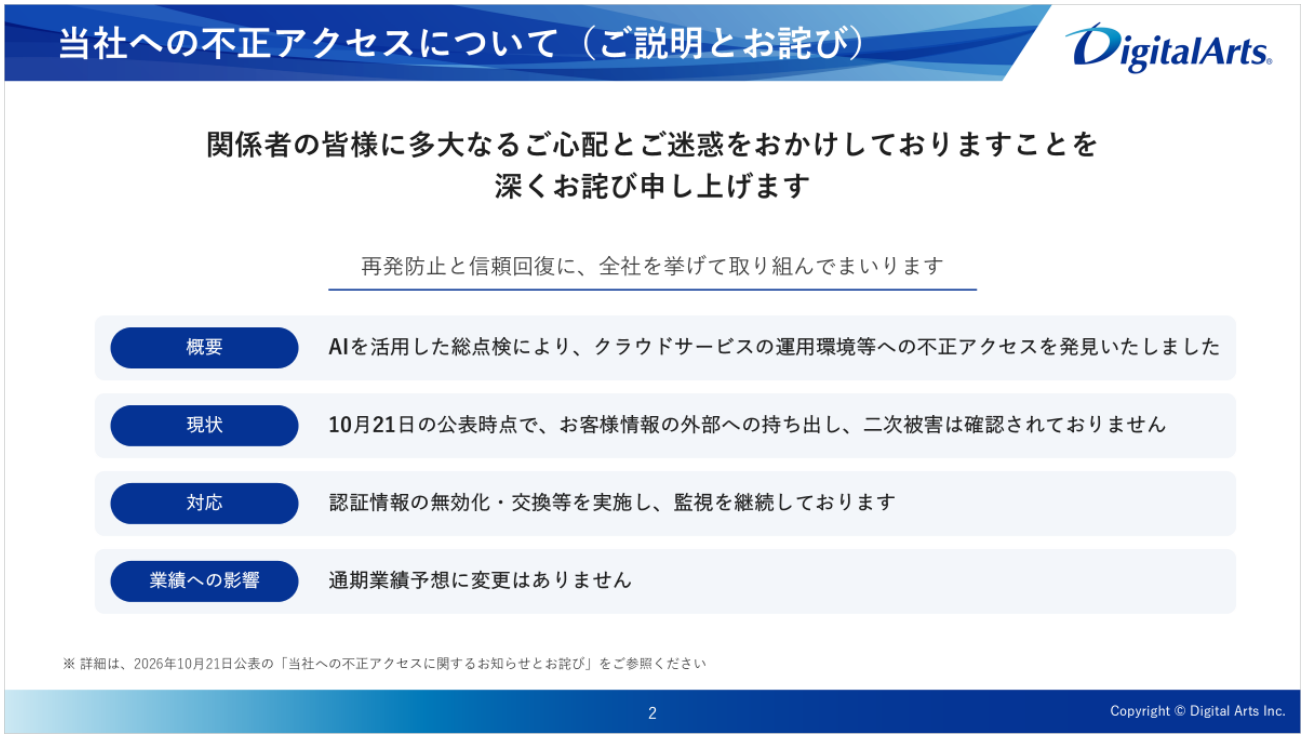
当社では 10 月 9 日に AI を活用したシステム・製品および社内環境の総点検を行い、その結果、クラウドサービスの運用環境および社内環境への不正アクセスの痕跡を確認いたしました。具体的には、クラウドサービスの運用に用いる認証情報が第三者に不正取得され、サービス運用環境にアクセスされたものでございます。発見後、速やかに必要な対応を実施し、10 月 21 日に公表いたしました。

今回の事案は当社の運用管理上の問題であり、「ホワイト運用」をはじめとする製品のセキュリティ機能そのものに問題があったわけではございません。
公表時点において、お客様情報の外部への持ち出しや二次被害は確認されておりません。

今回の事案を重く受け止め、再発防止に向けて認証情報の管理やアクセス制御、監視体制の強化などに取り組んでおります。業績への影響については、通期業績予想に変更はございませんが、今後、業績への影響について開示が必要な事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

また、私自身、主要なパートナー様やエンドユーザー様と直接お話をいたしました。今回の事案は、当社製品のセキュリティ機能そのものに問題があったわけではないという点についてご理解をいただいており、パートナー様からは引き続き当社製品を販売していくとのお話を、エンドユーザー様からも、引き続きご利用いただけるとのお声をいただいております。

当社といたしましては、引き続き本件への対応と再発防止に取り組みながら、通常のサービス提供と事業活動を継続しております。



上期業績・利益率・通期計画

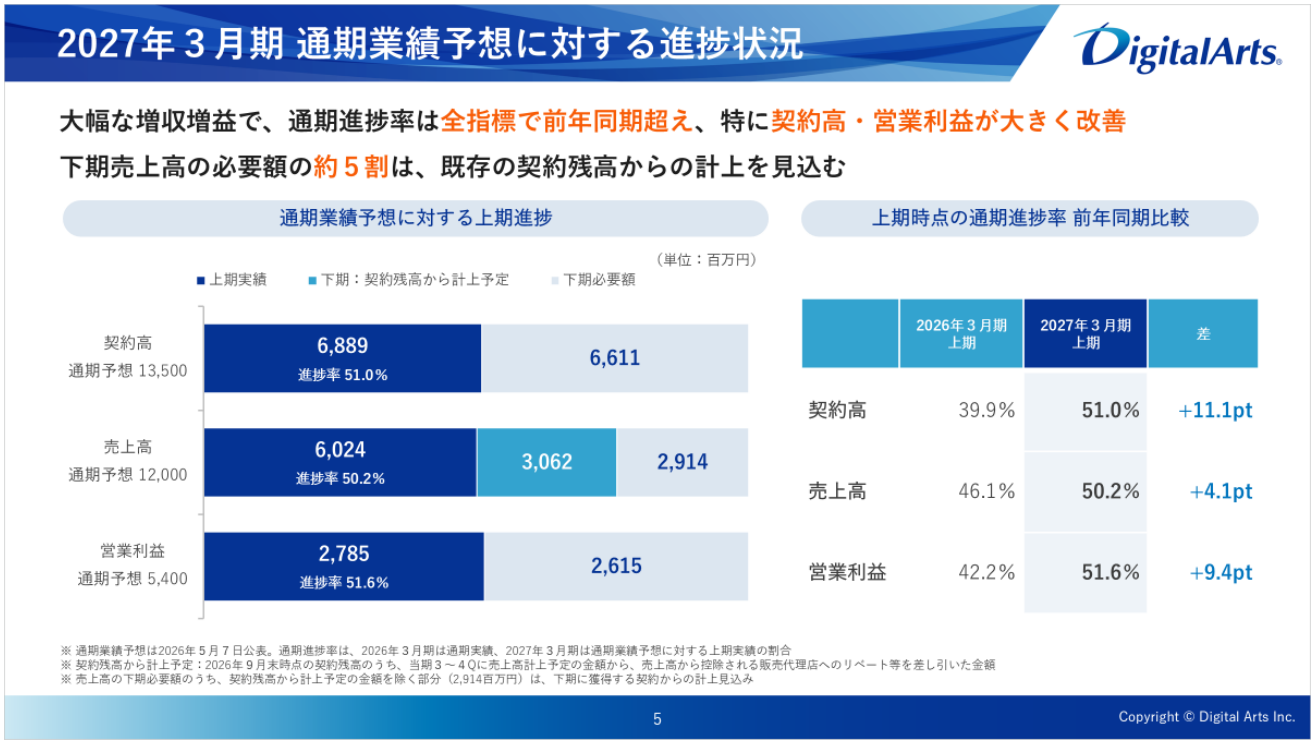


上期の決算でございます。契約高は 68 億 8,900 万円、売上高は 60 億 2,400 万円、営業利益は 27 億 8,500 万円となり、例年以上に好調な決算となりました。年間計画に対しても順調に進捗しております。

特に、「GIGA スクール構想 第２期」の案件が前年同期に比べて減少する一方で、「GIGA スクール構想 第２期」以外の公共案件の受注が大きく伸長いたしました。また、過年度に受注したクラウドサービス系製品契約の売上高計上が進んだことなどにより、売上高も好調に推移いたしました。

これに伴い、営業利益についても、売上高の増加に対して費用の増加が限定的であったことから、上期の社内計画も大きく上回る結果となりました。

営業利益率は 46.2%となり、前年同期から 5.7 ポイント上昇しました。主な要因は、過年度に受注したクラウドサービス系製品の売上高計上が進み、約 6.9 億円の増収となったことに加え、省庁・自治体向けを中心としたオンプレミス（ライセンス販売系製品）案件の売上高計上により、約 3.4 億円の増収となったためです。一方、費用の増加は限定的であり、主に売上高の増加によって営業利益率が改善いたしました。

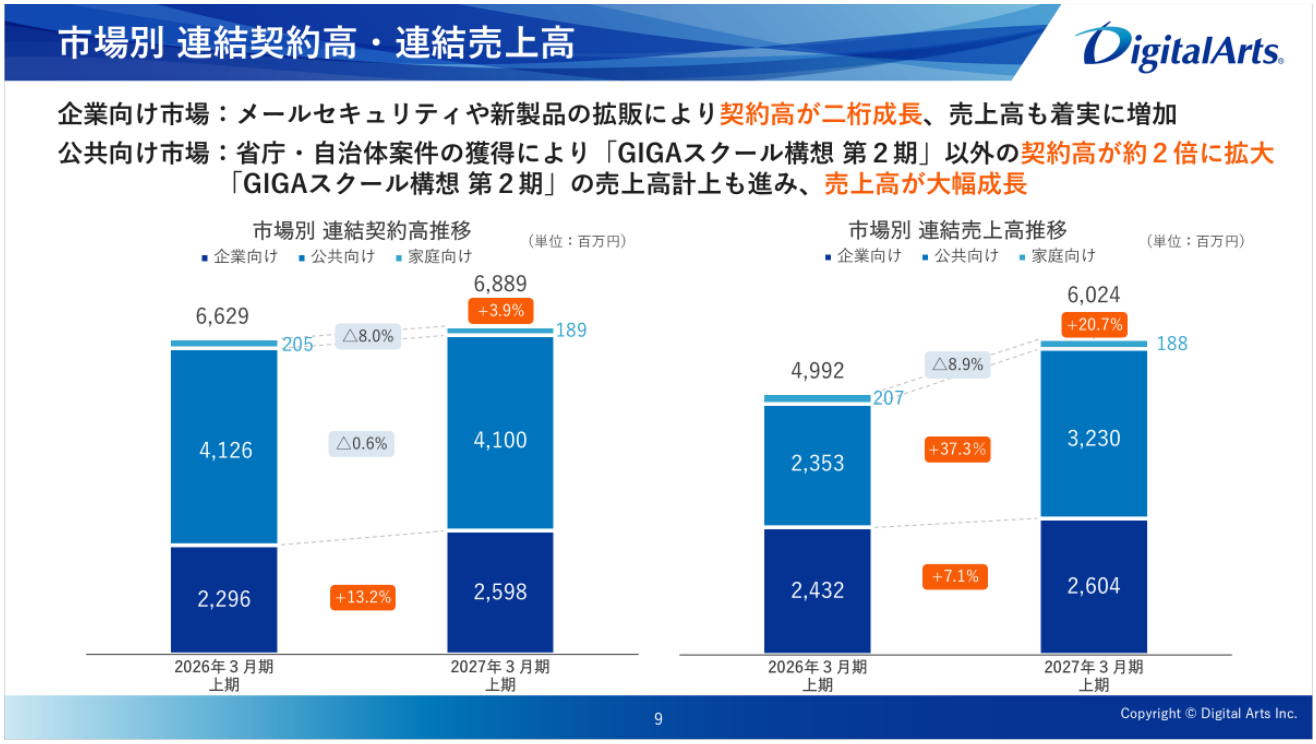


通期の売上高計画は 120 億円です。上期売上高実績と、既存の契約残高から下期に計上を見込む売上高を合わせると、約 91 億円の見通しが立っている状況です。

今回、通期業績予想は、下期の公共案件の受注時期等を総合的に勘案して据え置いております。
修正が必要となった場合には速やかに開示いたします。

足元でも下期の新規案件の積み上げは進んでおり、現時点で不正アクセスの件による下期業績への影響は確認しておりません。

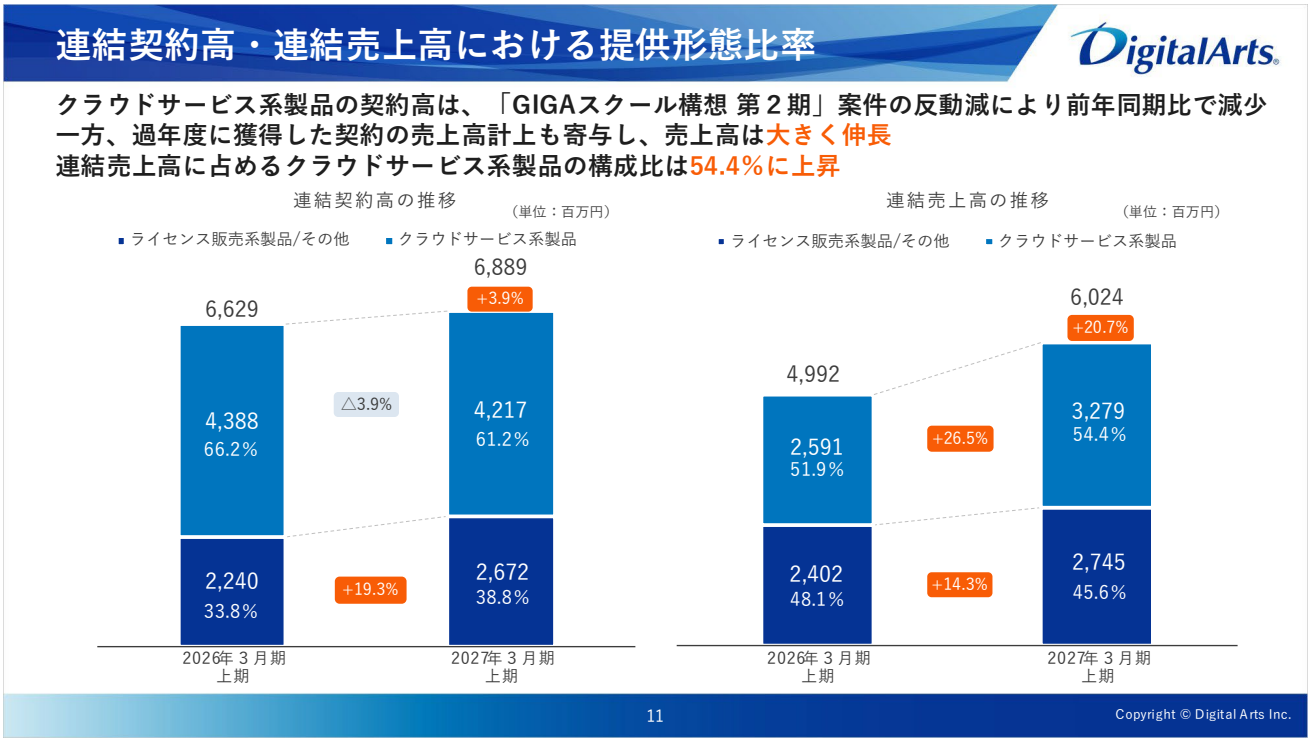
市場別動向・クラウド・契約残高



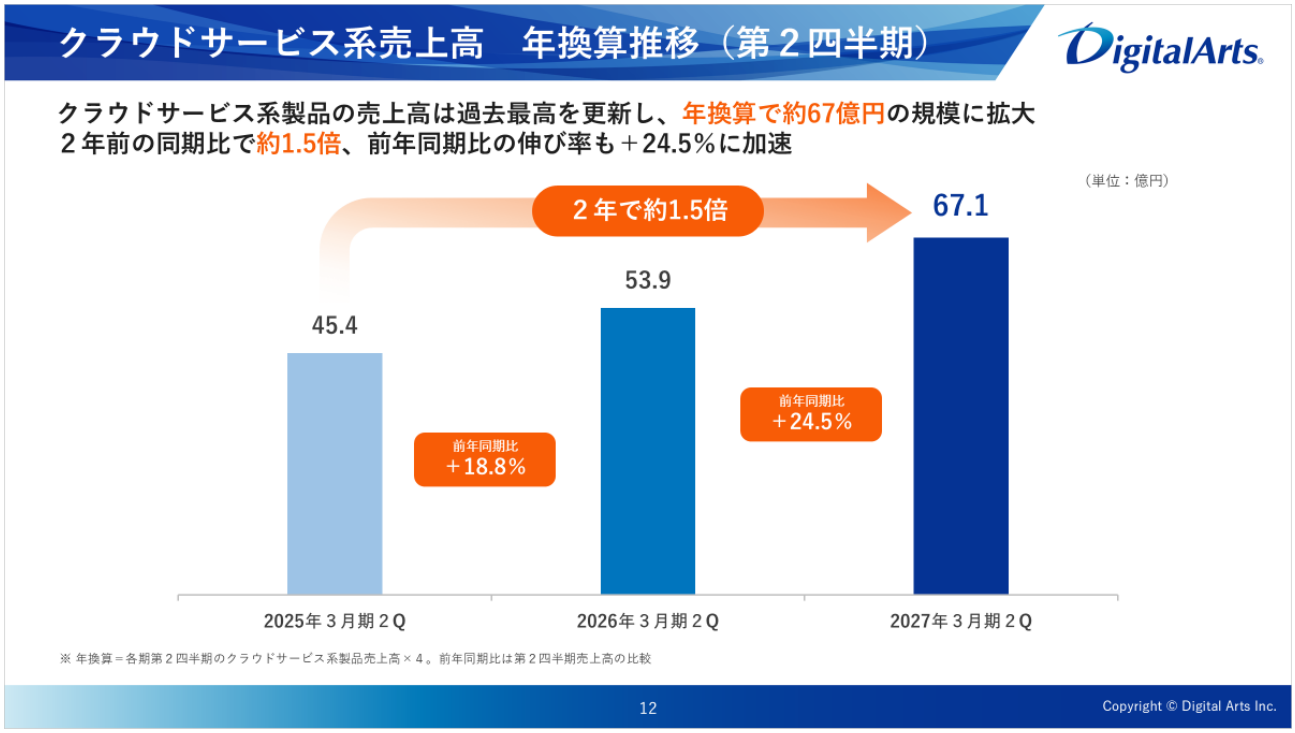
続いて、市場別の状況についてご説明します。

「GIGA スクール構想 第２期」案件は、前期の端末更新の実施割合が約 50%だったのに対し、当期はその反動により案件数が減少しております。一方で、「GIGA スクール構想 第２期」以外の省庁・自治体向け案件の受注が好調に推移し、「GIGA スクール構想 第２期」以外の公共向け契約高は前年同期の約２倍となりました。

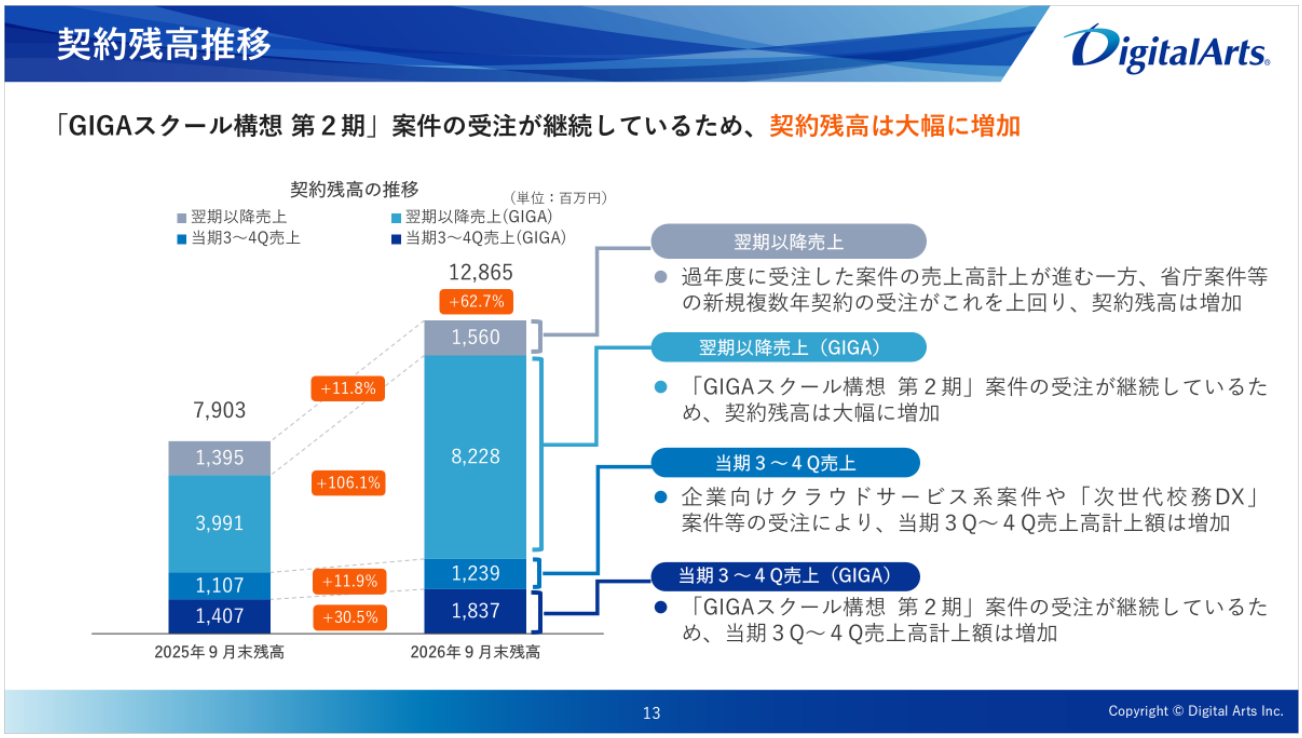
売上高についても、過年度に受注した「GIGA スクール構想 第２期」のクラウド契約の売上高計上が進んだことに加え、省庁・自治体向けのオンプレミス（ライセンス販売系製品）案件も寄与し、公共向け市場全体として好調に推移しております。



続いて、クラウドサービス系製品とライセンス販売系製品の構成比についてご説明します。クラウドサービス系製品の契約高は前年同期比 3.9%減少し、構成比は 66.2%から 61.2%に低下しておりますが、これは主に「GIGA スクール構想 第２期」の案件が前年同期に比べて減少したことによるものです。一方、売上高については、過年度に獲得したクラウドサービス系製品契約（主に「GIGA スクール構想 第２期」の案件）の売上高計上が継続しており、クラウドサービス系製品の売上高は着実に積み上がっております。



クラウドサービス系製品の売上高は、過年度契約の積み上がりによって増加しております。約２年間で約 1.5 倍に増えております。



契約残高の推移についてご説明いたします。

「GIGA スクール構想 第２期」の契約残高は、前年同期のおよそ２倍に増加しております。当期も一定規模

の案件が実施されており、引き続き契約残高が積み上がっております。こうした公共向け案件を中心とした契約残高の増加は、今後、契約期間に応じて売上高に計上されることから、継続的な売上高の成長につながると考えております。

費用・財務状況



連結売上原価と販売費及び一般管理費の状況

DigitalArts

クラウドサービス系製品の利用者数増加や新製品リリースに伴い売上原価は増加したものの、
売上高の伸びの範囲内で推移。販売費及び一般管理費は前期の創立30周年関連費用の反動減等により減少

（単位：百万円）

	2026年３月期 上期	2027年３月期 上期	前年差	主な増減要因
売上原価	1,559	1,864	+305	
労務費	606	605	△1	
減価償却費	419	503	+84	新製品リリースに伴うソフトウエア償却費の増加
通信費	780	1,030	+249	クラウドサービス系製品の利用者数増加に伴い増加
その他	273	325	+51	AIツールなどの利用料の増加
他勘定振替	△520	△600	△79	
販売費及び一般管理費	1,411	1,373	△37	
人件費	770	711	△59	
広告宣伝費	119	169	+49	教育現場向け展示会イベントへの出展に伴い増加
その他	521	493	△28	採用費の抑制に伴い減少

14

Copyright © Digital Arts Inc.

営業利益率が大きく上昇したことについて、人員削減や給与面での抑制を行ったのかというご質問をいただきますが、特にそのような対応は行っておりません。前期に発生した創立 30 周年の関連費用が当期は発生していないことに加え、売上高が大きく増加したことが、営業利益率の上昇につながっております。

一方、クラウドサービス系製品の利用者増加に伴い、通信費は前年同期比で約 30%増加しております。

連結貸借対照表

契約高の積み上がりにより前受金が大幅に増加し、今後の売上高計上を支える基盤が拡大
自己資本比率の低下は、前受金の増加による総資産の拡大が主因

（単位：百万円）

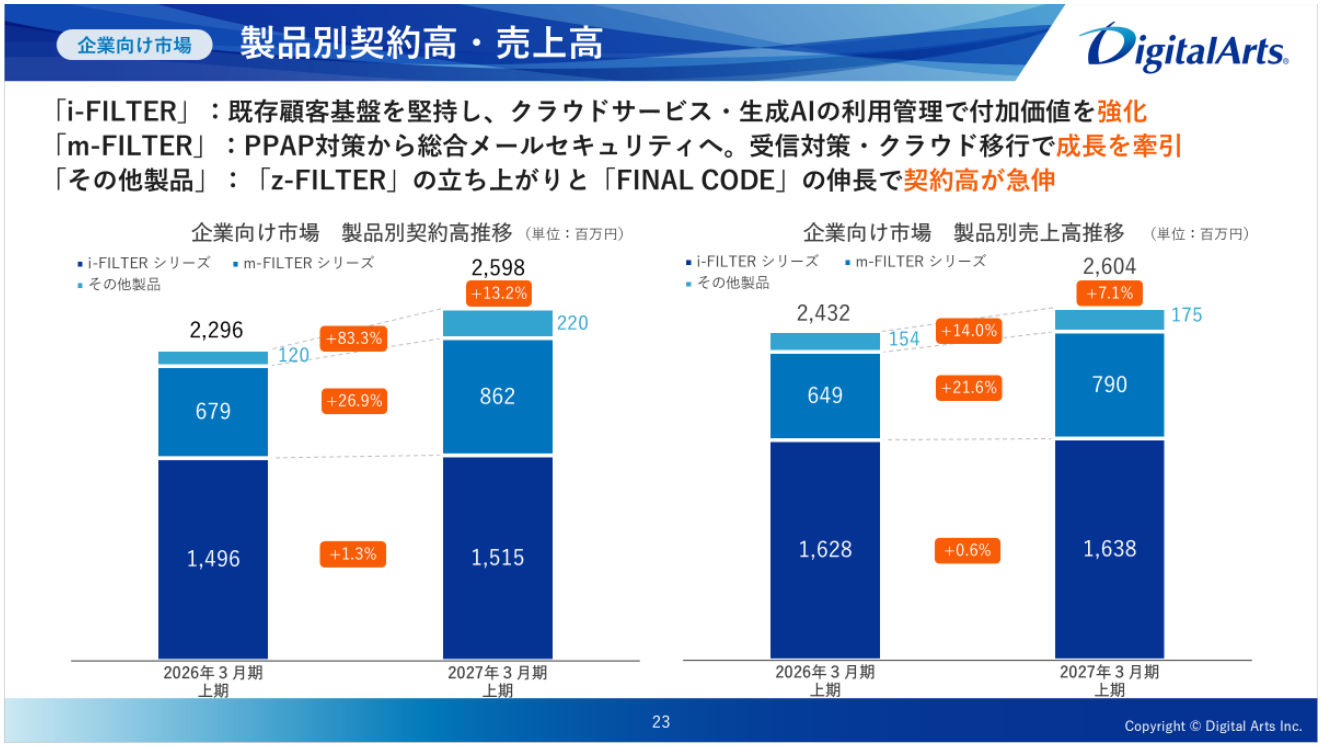
	2026年３月期 ２Q期末 残高	2026年３月期 期末 残高	2027年３月期 ２Q期末 残高	前期末 増減率	主な増減要因
流動資産	**21,274**	25,080	29,288	+16.8%	現金及び預金の増加（+4,405M）
（うち現金及び預金）	19,638	23,083	27,488	+19.1%	受注増による増加
固定資産	**2,587**	2,784	2,884	+3.6%	ソフトウエア（△172M）、ソフトウエア仮勘定（+232M）
総資産	**23,862**	27,865	32,173	+15.5%	
流動負債	**6,177**	9,358	12,778	+36.5%	前受金（+3,357M）、未払法人税等（+135M）
（うち前受金）	4,865	7,800	11,157	+43.0%	契約高の積み上がりにより大幅に増加
固定負債	**52**	52	52	△0.6%	
自己資本	**17,603**	18,425	19,322	+4.9%	当期純利益（+1,924M）、支払配当金（△672M）、自己株式の取得（△665M）、ストックオプションの行使に伴う変動（+286M）
純資産	**17,632**	18,454	19,342	+4.8%	
自己資本比率	**73.8%**	66.1%	60.1%	-	契約高の成長による前受金の増加に伴い低下
ROE	**8.1%**	19.2%	10.2%	-	中間期におけるROE・ROAは、中間期（6か月間）の親会社株主に帰属する中間純利益を、ROEは自己資本、ROAは総資産（いずれも期首・中間期末の平均）で除して算出しており、年率換算は行っていません。
ROA	**6.1%**	13.6%	6.4%	-	

17

Copyright © Digital Arts Inc.

続いて、貸借対照表については、特に前受金にご注目いただきたいと思います。当社では、公共向け・企業向けともに、契約代金を原則前払いでいただいており、前受金は前期末比で約 43%増加しております。前受金の増加は自己資本比率を押し下げる一方、将来計上される売上高が着実に積み上がっていることを示しております。

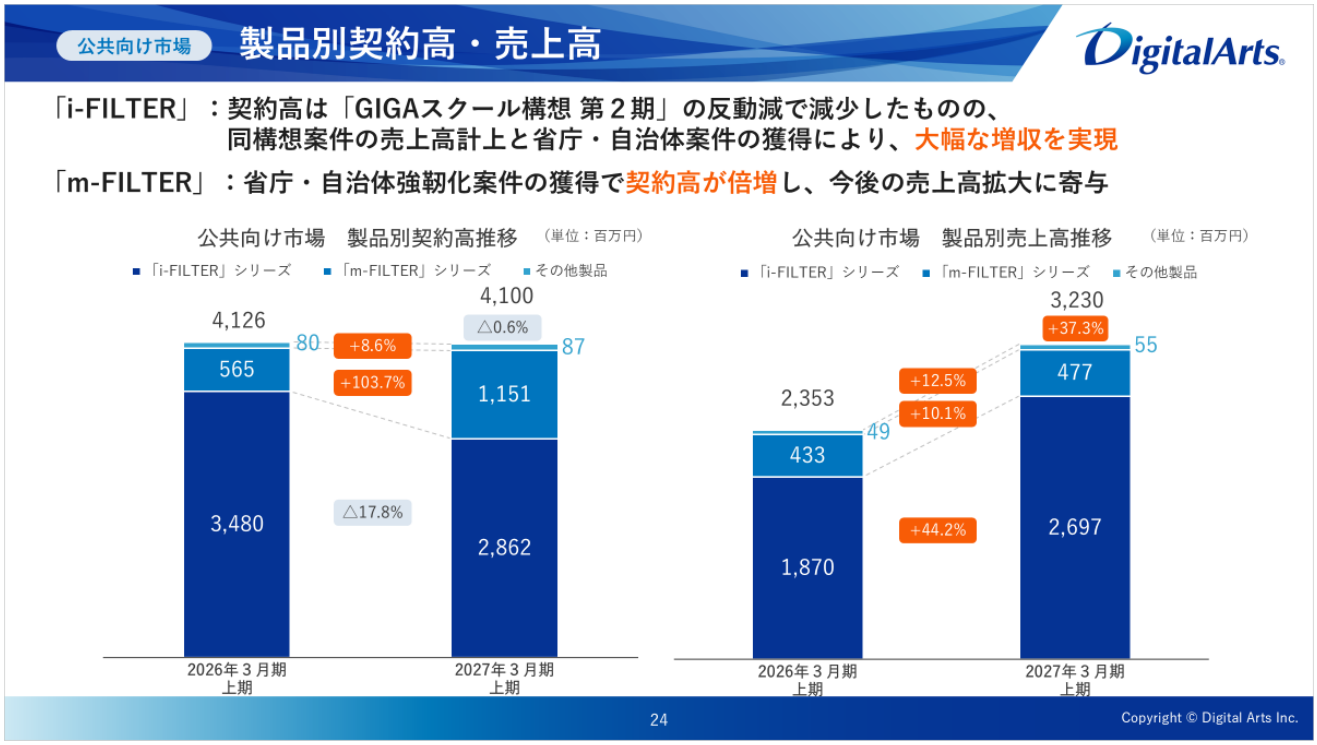
企業向け・公共向けの製品動向



企業向けの契約高、売上高です。特に「m-FILTER」が大きく伸長しております。受信メール対策や PPAP 対策、メール誤送信対策、クラウド移行などの需要を背景に、契約高は前年同期比約 27%増加しております。

一方、「i-FILTER」は伸びが限定的となっておりますが、より幅広いセキュリティ機能を備えた「z-FILTER」への移行を検討する案件が増えていることも背景にございます。「z-FILTER」については、NEC 様との協業を発表したほか、公共向け市場でもセキュリティ対策需要の拡大が見込まれており、今後の成長に手応えを感じております。また、「z-FILTER」の案件数は、この 6 か月間で大幅に増加しております。これは NEC 様との協業による販売は立ち上げ段階にあり、主に当社のハイタッチ営業などを通じて創出された案件でございます。

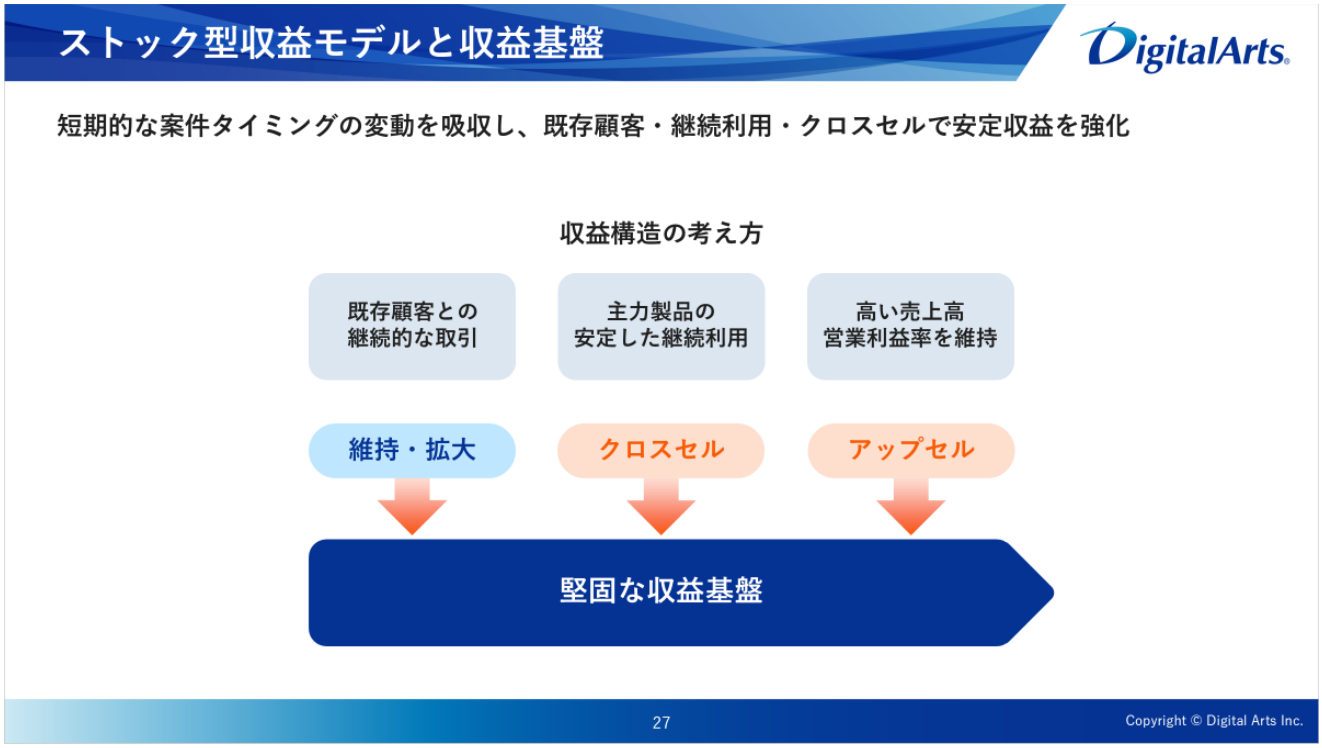
下期も引き続き、新製品の拡販、パートナー企業との協業、ハイタッチ営業を強化してまいります。



公共向けの契約高、売上高です。「i-FILTER」の契約高が減少しておりますが、「GIGA スクール構想 第２期」の端末更新は、前期が全体の約 50%とピークであったのに対し、当期は約 28%となる見込みであり、その反動による減少を想定しておりました。一方、「GIGA スクール構想 第２期」以外の省庁・自治体向け案件の受注が進んだことで、減少幅は 17.8%にとどまりました。「m-FILTER」は、省庁・自治体向けのメールセキュリティ対策案件の獲得により、契約高が前年同期比で約２倍に増加しております。

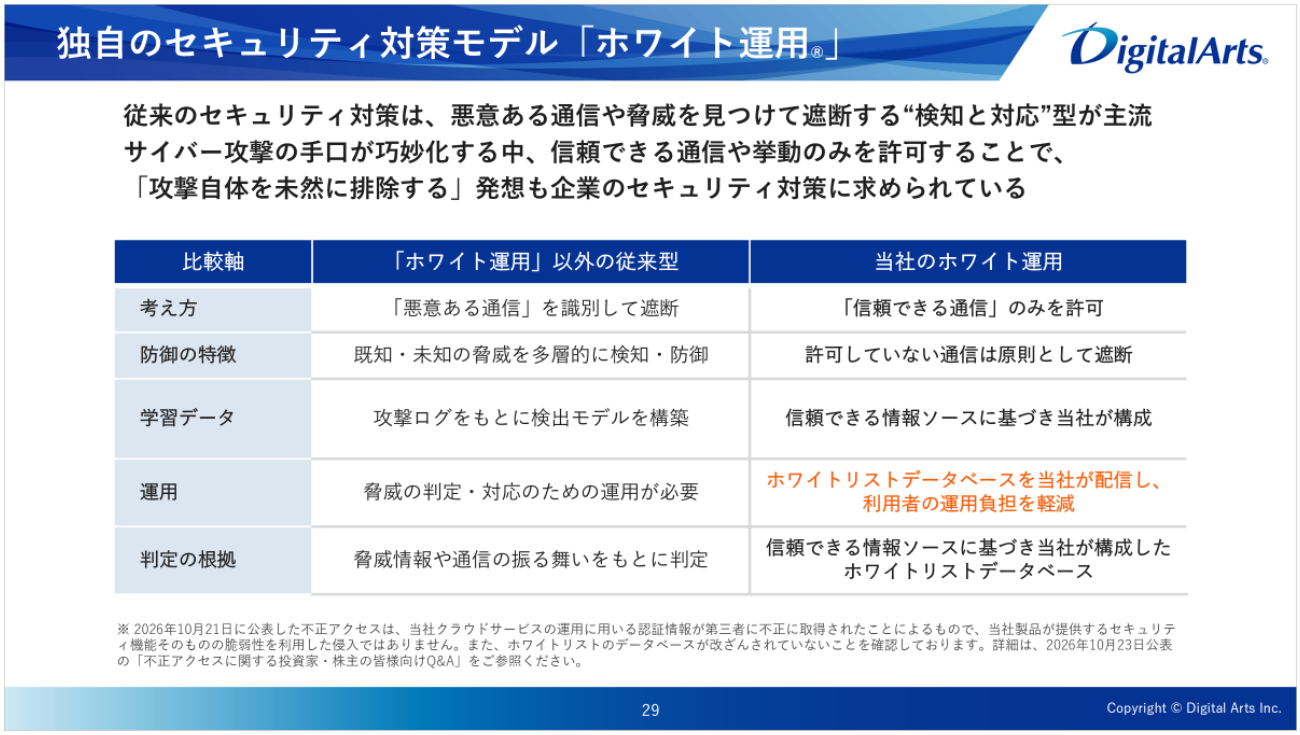
売上高については、「i-FILTER」が前年同期比 44.2%増加しました。これは、過年度に受注した「GIGA スクール構想 第２期」のクラウド契約の売上高計上が進んだことに加え、省庁・自治体向けのオンプレミス案件も寄与したためです。

成長施策・「ホワイト運用」・AI 時代における脅威



これまで当社はパートナービジネスを中心に行ってきましたが、当期から、当社営業担当者がエンドユーザー様へ直接訪問するハイタッチ型の営業モデルを開始しました。直接お客様との継続的な関係を構築するとともに、既存ユーザーへの新製品のクロスセル、さらに受注後のアップセルにも取り組んでいます。

「i-FILTER」より「z-FILTER」のほうが単価も高いため、このような取り組みによってストック型収益モデルの基盤を強化してまいります。



「ホワイト運用」の利用者数は、2026 年 9 月末時点で 1,516 万人となっております。

改めて「ホワイト運用」とは、脅威のある通信を個別に見分けて遮断するのではなく、安全性を確認した通信のみを許可する、当社独自のデータベースと技術に基づく仕組みです。Web やメールのアクセスを安全と判断した範囲に限定するという考え方です。今回の不正アクセスの件によって、「ホワイト運用」の有効性に影響はなく、ホワイトリストのデータベースが改ざんされていないことも確認しております。

AI を使った攻撃が増え、表示される Web サイトやメールの情報だけで見分けて防御することが難しくなっています。そのような環境だからこそ、「ホワイト運用」という考え方はますます重要になると考えております。お客様が個々のサイトの安全性を意識せず、安心して Web やメールを利用できる環境を提供してまいります。

AI によって人間に近いことができるようになり、これまで誰も気づかなかった問題を、AI による検証で発見できるケースが出てきています。攻撃者が AI を使う時代には、守る側も AI をフル活用し、従来の人手による確認だけではなく、専用の AI による検証を行うことが重要だと、今回の件を通じて改めて実感いたしました。

今後はこの経験も踏まえ、AI による攻撃への対策を中心として新製品を開発していきたいと考えております。さまざまな視点から技術特許の出願も進めており、おおむね月に数件ずつ出願しております。これらを

実際のサービスやソフトウェアとして、今後提供していきたいと思います。人間のミスや AI による高度な攻撃があっても、企業やユーザーを守れる環境・ソリューションを目指します。

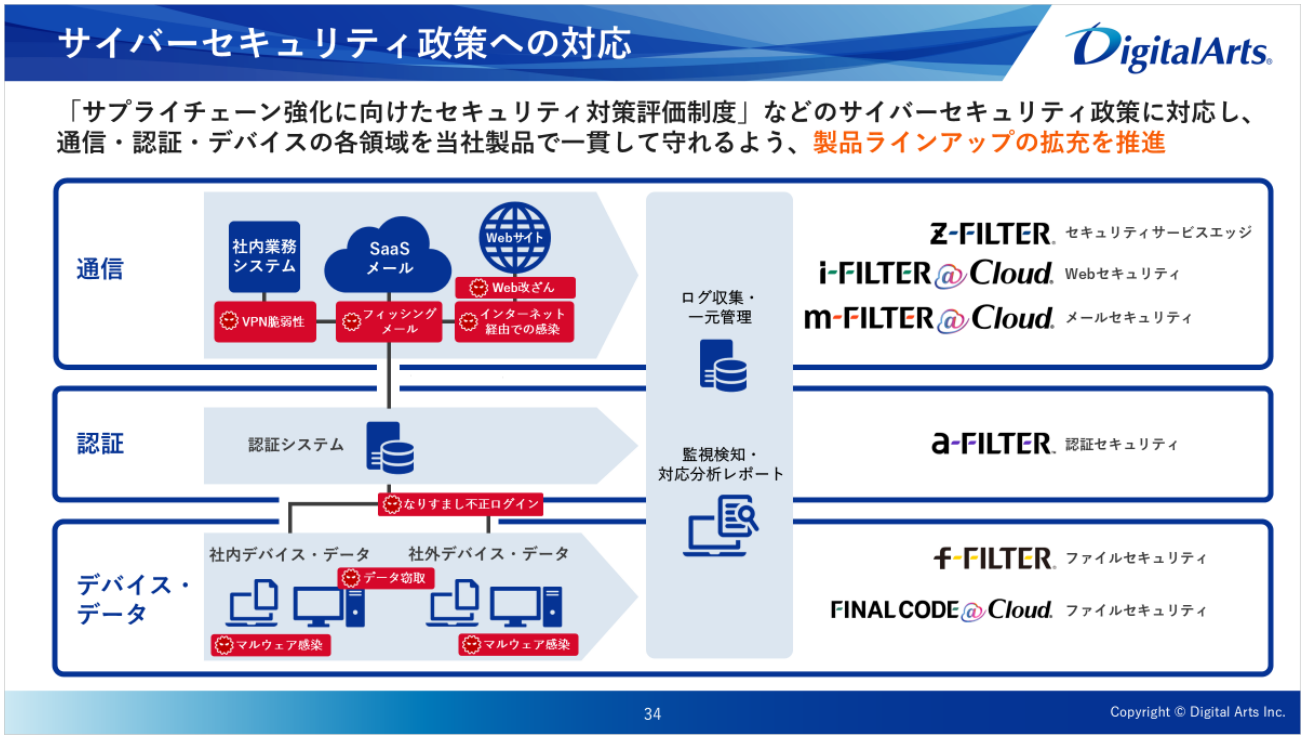
製品領域拡張・AI 社内活用





現在の製品ラインアップと価格は資料のとおりです。今後は、通信・認証・デバイスの各領域にわたり、当社製品で一貫してお客様のインターネット環境を守ることができるよう、製品ラインアップの拡充を急いでまいります。

当社が現状強みを持つのは、社内から外部への通信や外部から届く情報に対するフィルタリングの分野です。今後は、守る領域をさらに広げ、包括的に当社製品で守れる仕組みをつくっていきたいと考えています。





当社の社内業務はかなり AI をベースとしたものになっています。開発だけでなく、管理部門、サポート部門も含めて AI をフル活用し、社内業務の効率化、一人ひとりの教育、生産性の向上を進めています。

業績予想・株主還元

2027年３月期　通期業績予想（連結）

上期は売上高・利益ともに会社計画を上回って推移
下期に予定する公共案件の受注時期や事業環境を総合的に勘案し、通期業績予想は据え置き

（単位：百万円）

	2026年３月期 通期 実績	2027年３月期 通期 予想	増減額	増減率	備考
契約高	16,604	13,500	△3,104	△18.7%	「GIGAスクール構想 第２期案件」の獲得ピークアウトにより契約高の減少を見込むものの、既存契約の積み上がり、新製品・関連製品の拡販に加え、2026年３月期以前に獲得したクラウドサービス系案件の売上高計上が進むことにより、増収を見込む
売上高	10,835	12,000	+1,164	+10.8%	
売上原価	3,334	3,823	+488	+14.6%	開発人材への投資の増加と製品強化及び社内DX投資に伴う減価償却費の増加、クラウドサービス系製品の利用者数の増加に伴う通信費の増加を見込む
売上総利益	7,500	8,176	+676	+9.0%	
売上総利益率	69.2%	68.1%	-	-	
販売管理費	2,708	2,776	+67	+2.5%	人材投資（ベースアップ/人材採用・育成）を見込む
営業利益	4,791	5,400	+609	+12.7%	
営業利益率	44.2%	45.0%	-	-	
経常利益	4,840	5,505	+664	+13.7%	
親会社株主に帰属する当期純利益	3,427	3,770	+342	+10.0%	

41

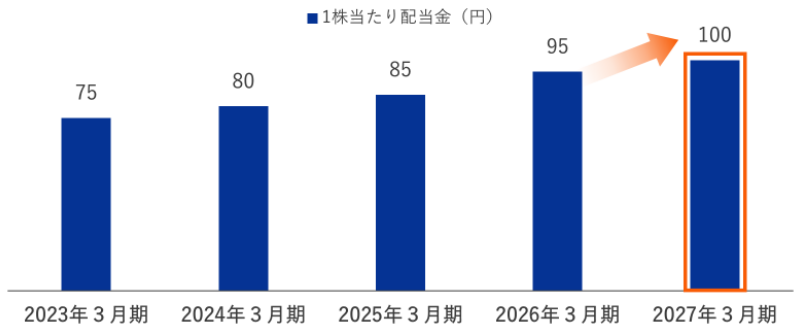
Copyright © Digital Arts Inc.

業績予想については、今回修正しておりません。当期は中期３か年計画の最終年度であり、契約高・売上高ともに、まずは目標を達成し、さらに上を目指せるようにしていきたいと考えております。

株主還元方針

2027年３月期 株主還元方針

大方針	● 累進配当の実施及び、目標総還元性向50％以上
配当	● １株あたり配当金は、100円。13年連続増配を予定
自己株式取得	● 業績動向ならびに株式市場の動向等を勘案しつつ、機動的に実施予定



	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
自己株式取得額（概算）	5.0億円	9.3億円	7.4億円	11.3億円	6.6億円 ＋ 機動的な自己株式取得

49

Copyright © Digital Arts Inc.

株主還元については、配当は発表しているとおりです。それに加えて自己株式取得等も選択肢として考えております。また M&A についても選択肢から排除しているわけではありません。さらなる会社の成長に向け、引き続き邁進してまいります。

以上で説明を終わります。ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

Q1｜上期社内計画に対する進捗率と業績予想の据え置き

上期は社内計画を上回って推移したとのことですが、業績予想を据え置いている背景について教えてください。

A1.

上期は社内計画を上回って非常に順調に推移いたしましたが、下期もまだ残っておりますので、現時点では業績予想を修正するタイミングではないと判断いたしました。今後の案件の進捗などを踏まえ、業績の見通しがより確実になり、修正が必要と判断した段階で速やかに公表したいと考えております。

Q2｜不正アクセスによる将来の受注獲得への影響

不正アクセスについて、現時点では影響がないとのことですが、将来の顧客獲得にマイナスの影響が生じる可能性はないのでしょうか。

A2.

現時点では、主要なパートナー様から引き続き当社製品を販売していくとのお話をいただいております。
将来への影響を断定することはできませんが、現在確認できている範囲では、受注活動への具体的なマイナス影響は生じていないと認識しております。
引き続き、再発防止策の徹底とお客様・パートナー様からの信頼回復に全力で取り組んでまいります。

Q3｜不正アクセスに対する具体的な再発防止策

具体的には、どのような対策を取られていますか。

A3.

社内では、ネットワーク環境全体の見直しに加え、認証情報の管理強化やアクセス制御の厳格化、監視体制の強化などを進めております。また、お客様に提供するサービスについても、AI を活用した新たな視点での点検・検証を行い、セキュリティ対策を強化しております。今後、同様の事象を発生させないよう、再発防止と信頼回復に全力で取り組んでまいります。なお、具体的な対策については、公表済みのお知らせにも記載しておりますので、併せてご参照いただければと思います。

【ご参考資料】
当社への不正アクセスに関するお知らせとお詫び
https://www.daj.jp/ir/data/daj2326_202703_3q_1.pdf

不正アクセスに関する投資家・株主の皆様向け Q&A
https://www.daj.jp/shared/php/downloadset/c/parts.php?page=dl&filename=daj2326_unauthorized-access_faq.pdf

Q4｜「z-FILTER」に関する協業先の販売活動への影響

今回の不正アクセスにより、「z-FILTER」の協業先による販売活動に影響が生じることを懸念しています。具体的な状況を教えてください。

A4.

協業先には今回の事案についても情報共有し、当社の対応状況や再発防止策について、継続的にコミュニケーションを取っております。協業による販売については、提供開始から間もないこともあり、今後段階的に立ち上がっていくものと考えております。
当社としても、再発防止策を徹底し、信頼回復に全力で取り組んでまいります。