2027年３月期　第２四半期決算

（2026年４月１日～2026年９月30日）

決算補足説明資料

2026年10月30日

デジタルアーツ株式会社

（証券コード 2326）

当社への不正アクセスについて（ご説明とお詫び）

関係者の皆様に多大なるご心配とご迷惑をおかけしておりますことを深くお詫び申し上げます

再発防止と信頼回復に、全社を挙げて取り組んでまいります

概要	AIを活用した総点検により、クラウドサービスの運用環境等への不正アクセスを発見いたしました
現状	10月21日の公表時点で、お客様情報の外部への持ち出し、二次被害は確認されておりません
対応	認証情報の無効化・交換等を実施し、監視を継続しております
業績への影響	通期業績予想に変更はありません

※ 詳細は、2026年10月21日公表の「当社への不正アクセスに関するお知らせとお詫び」をご参照ください

Copyright © Digital Arts Inc.

「契約高」と「売上高」について

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高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高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。

Copyright © Digital Arts Inc.

2027年３月期 上期決算のポイント

契約高：「GIGAスクール構想 第２期」の反動減を、企業向け製品と省庁・自治体案件の伸長で補い増加

売上高：同構想の案件の売上高計上に加え、企業向け製品と省庁・自治体案件も伸長し、大幅な増収

営業利益：増収効果により売上総利益が大きく伸び、営業利益率も46.2%に上昇。大幅な増益を達成

契約高

前年同期
6,629百万円

2027年３月期上期
6,889百万円
前年比 +259百万円 /+3.9%

売上高

前年同期
4,992百万円

2027年３月期上期
6,024百万円
前年比 +1,031百万円 /+20.7%

営業利益

前年同期
2,021百万円

2027年３月期上期
2,785百万円
前年比 +763百万円 /+37.8%

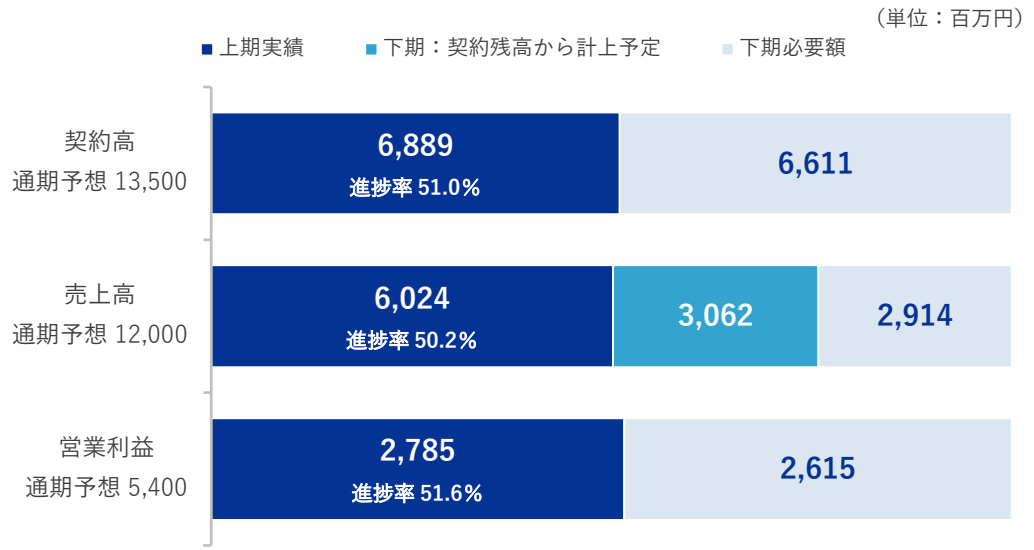
Copyright © Digital Arts Inc.

2027年３月期 通期業績予想に対する進捗状況

大幅な増収増益で、通期進捗率は全指標で前年同期超え、特に契約高・営業利益が大きく改善

下期売上高の必要額の約５割は、既存の契約残高からの計上を見込む

通期業績予想に対する上期進捗



上期時点の通期進捗率 前年同期比較

	2026年３月期 上期	2027年３月期 上期	差
契約高	39.9%	**51.0%**	+11.1pt
売上高	46.1%	**50.2%**	+4.1pt
営業利益	42.2%	**51.6%**	+9.4pt

※ 通期業績予想は2026年５月７日公表。通期進捗率は、2026年３月期は通期実績、2027年３月期は通期業績予想に対する上期実績の割合
※ 契約残高から計上予定：2026年９月末時点の契約残高のうち、当期３～４Qに売上高計上予定の金額から、売上高から控除される販売代理店へのリベート等を差し引いた金額
※ 売上高の下期必要額のうち、契約残高から計上予定の金額を除く部分（2,914百万円）は、下期に獲得する契約からの計上見込み

Copyright © Digital Arts Inc.

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. 2027年３月期　取り組み方針
05. 2027年３月期　施策の状況
06. 2027年３月期　通期業績予想
07. 2027年３月期　株主還元

Copyright © Digital Arts Inc.

2027年３月期　第２四半期決算補足説明資料

01. 連結決算ハイライト

Copyright © Digital Arts Inc.

連結損益計算書

「GIGAスクール構想 第２期」案件等の売上高計上に加え、省庁・自治体案件と企業向け製品が伸び、大幅な増収
増収効果により売上総利益が拡大し、営業利益率も大きく上昇、大幅な増益を達成

（単位：百万円）

	2026年３月期 上期	2027年３月期 上期	前年比	2027年３月期 通期業績予想※1
契約高	6,629	6,889	+3.9%	13,500
売上高	4,992	6,024	+20.7%	12,000
売上原価	1,559	1,864	+19.6%	3,823
売上総利益	3,433	4,159	+21.1%	8,176
販売管理費	1,411	1,373	△2.7%	2,776
営業利益	2,021	2,785	+37.8%	5,400
営業利益率	40.5%	46.2%	-	45.0%
経常利益	2,041	2,838	+39.1%	5,505
親会社株主に帰属する当期純利益	1,408	1,924	+36.7%	3,770
EBITDA（営業利益+減価償却費+営業費用に含まれる税金費用）	2,514	3,375	+34.3%	-

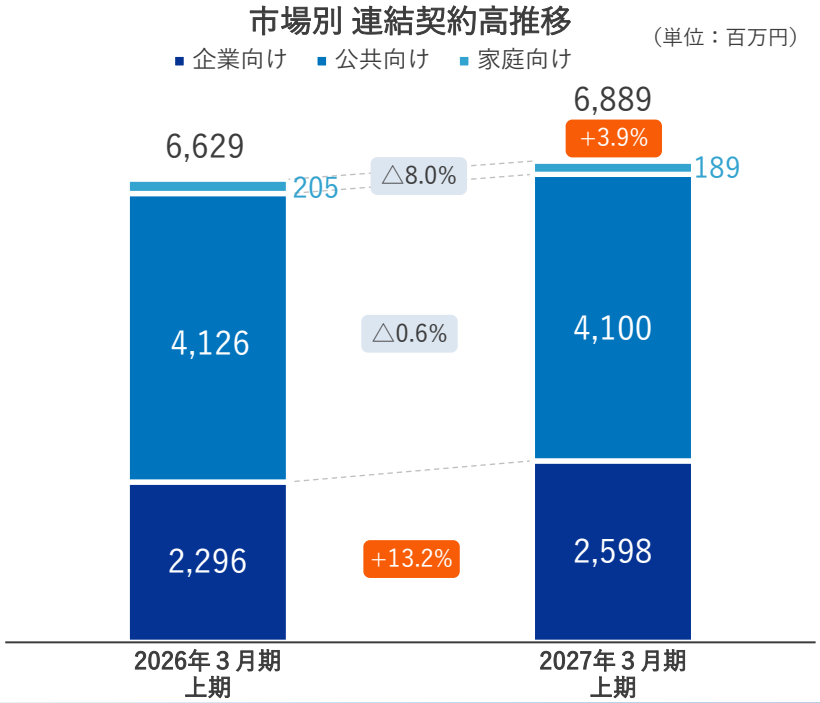
※1 「業績予想」は2026年５月７日公表の連結業績予想

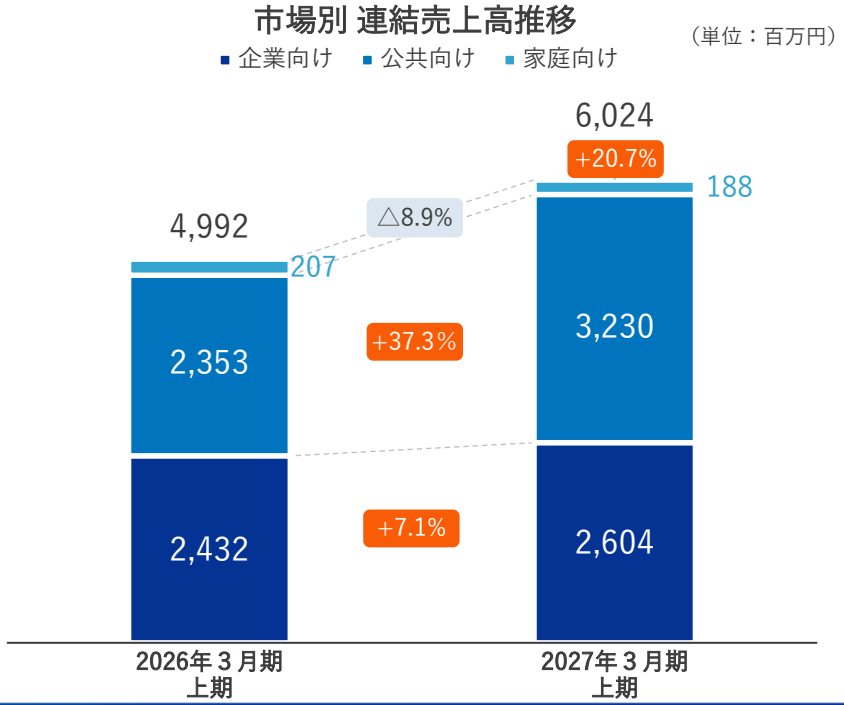
Copyright © Digital Arts Inc.

市場別 連結契約高・連結売上高

企業向け市場：メールセキュリティや新製品の拡販により契約高が二桁成長、売上高も着実に増加

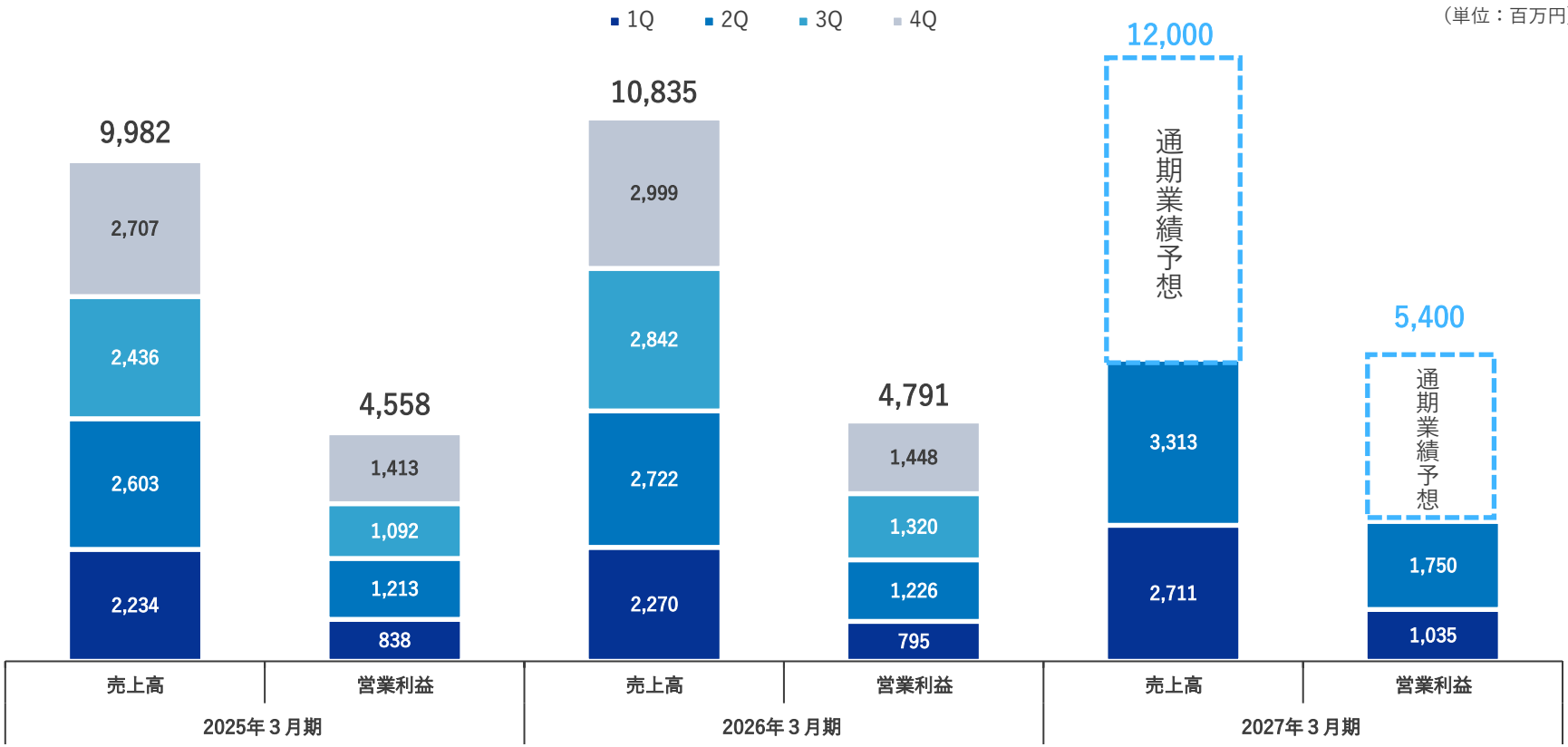
公共向け市場：省庁・自治体案件の獲得により「GIGAスクール構想 第２期」以外の契約高が約２倍に拡大
「GIGAスクール構想 第２期」の売上高計上も進み、売上高が大幅成長





Copyright © Digital Arts Inc.

連結売上高・営業利益の推移



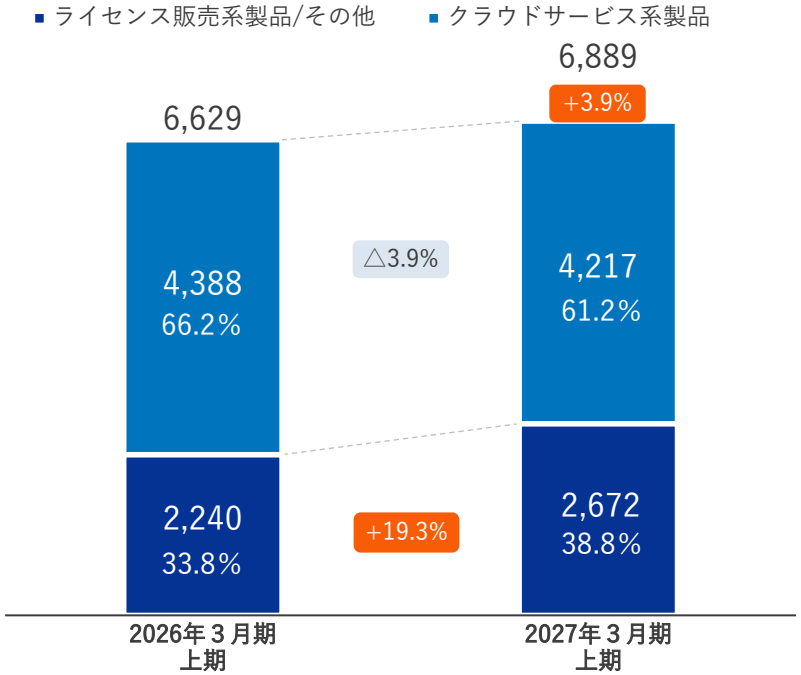
Copyright © Digital Arts Inc.

連結契約高・連結売上高における提供形態比率

クラウドサービス系製品の契約高は、「GIGAスクール構想 第２期」案件の反動減により前年同期比で減少
一方、過年度に獲得した契約の売上高計上も寄与し、売上高は大きく伸長
連結売上高に占めるクラウドサービス系製品の構成比は54.4%に上昇

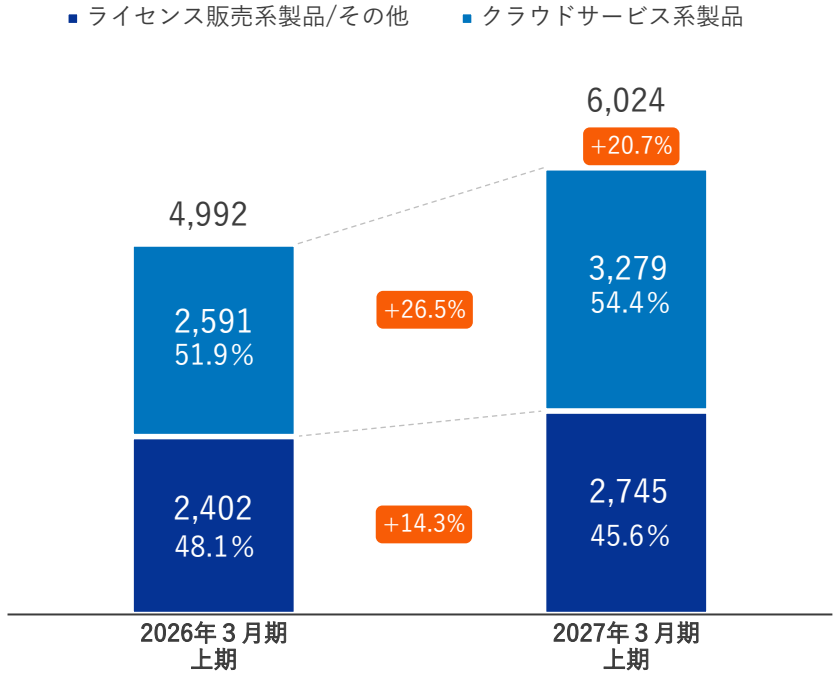
連結契約高の推移

（単位：百万円）



連結売上高の推移

（単位：百万円）

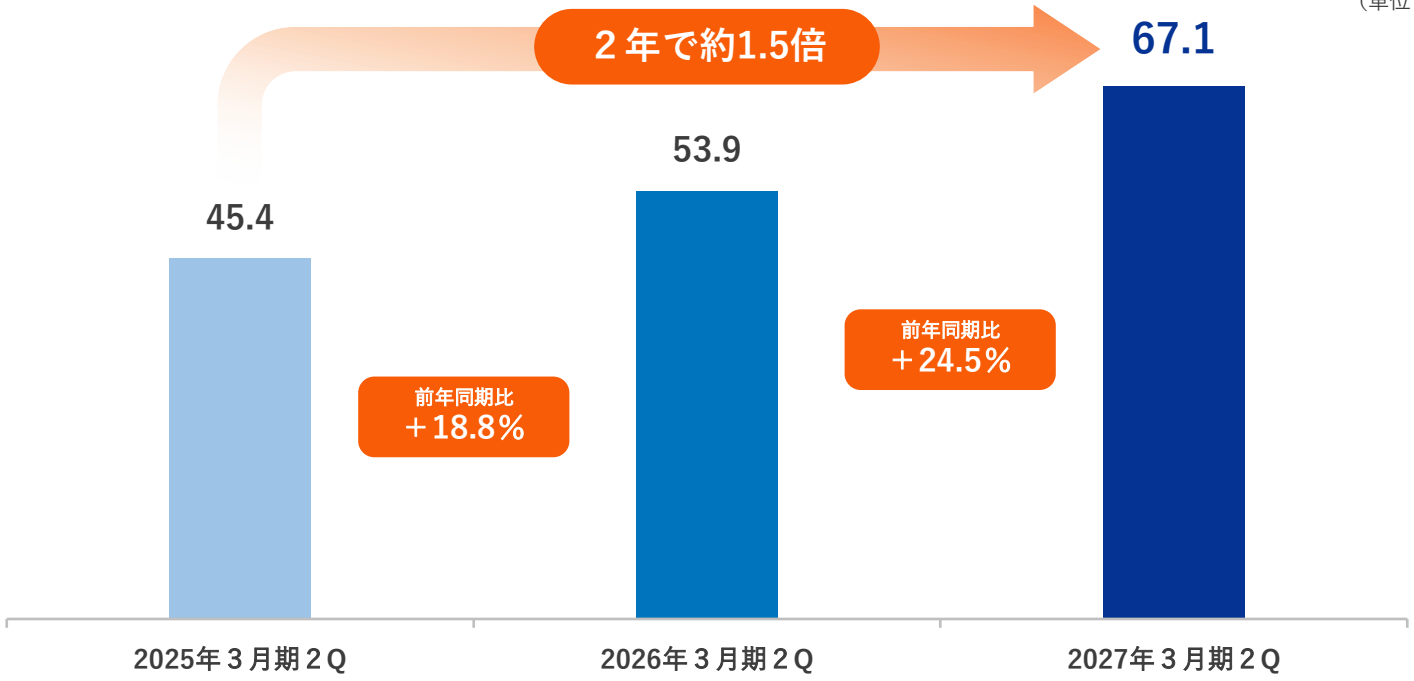


Copyright © Digital Arts Inc.

クラウドサービス系売上高　年換算推移（第２四半期）

クラウドサービス系製品の売上高は過去最高を更新し、**年換算で約67億円**の規模に拡大
２年前の同期比で**約1.5倍**、前年同期比の伸び率も＋24.5％に加速

（単位：億円）

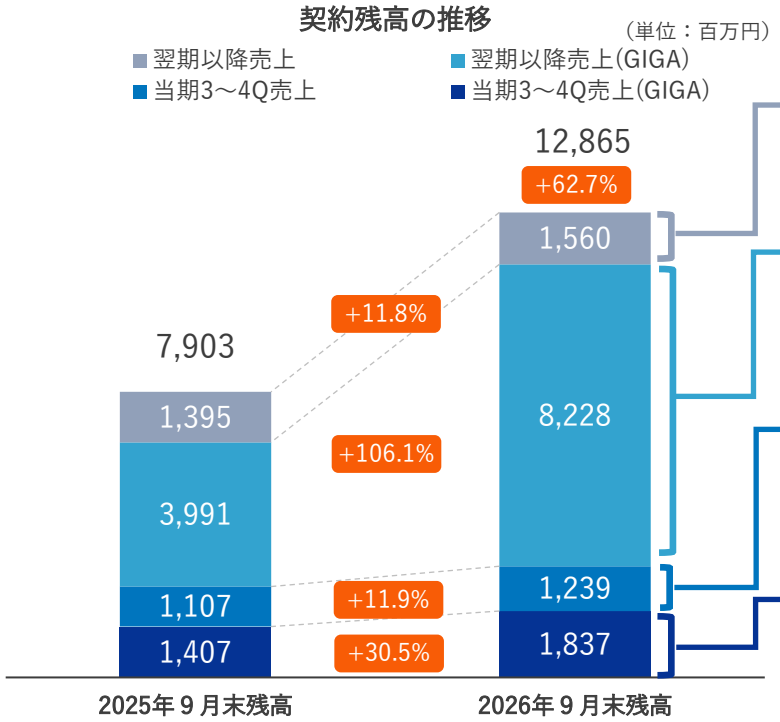


※ 年換算＝各期第２四半期のクラウドサービス系製品売上高×４。前年同期比は第２四半期売上高の比較

Copyright © Digital Arts Inc.

契約残高推移

「GIGAスクール構想 第２期」案件の受注が継続しているため、契約残高は大幅に増加



翌期以降売上

- 過年度に受注した案件の売上高計上が進む一方、省庁案件等の新規複数年契約の受注がこれを上回り、契約残高は増加

翌期以降売上（GIGA）

- 「GIGAスクール構想 第２期」案件の受注が継続しているため、契約残高は大幅に増加

当期３～４Q売上

- 企業向けクラウドサービス系案件や「次世代校務DX」案件等の受注により、当期３Q～４Q売上高計上額は増加

当期３～４Q売上（GIGA）

- 「GIGAスクール構想 第２期」案件の受注が継続しているため、当期３Q～４Q売上高計上額は増加

Copyright © Digital Arts Inc.

連結売上原価と販売費及び一般管理費の状況

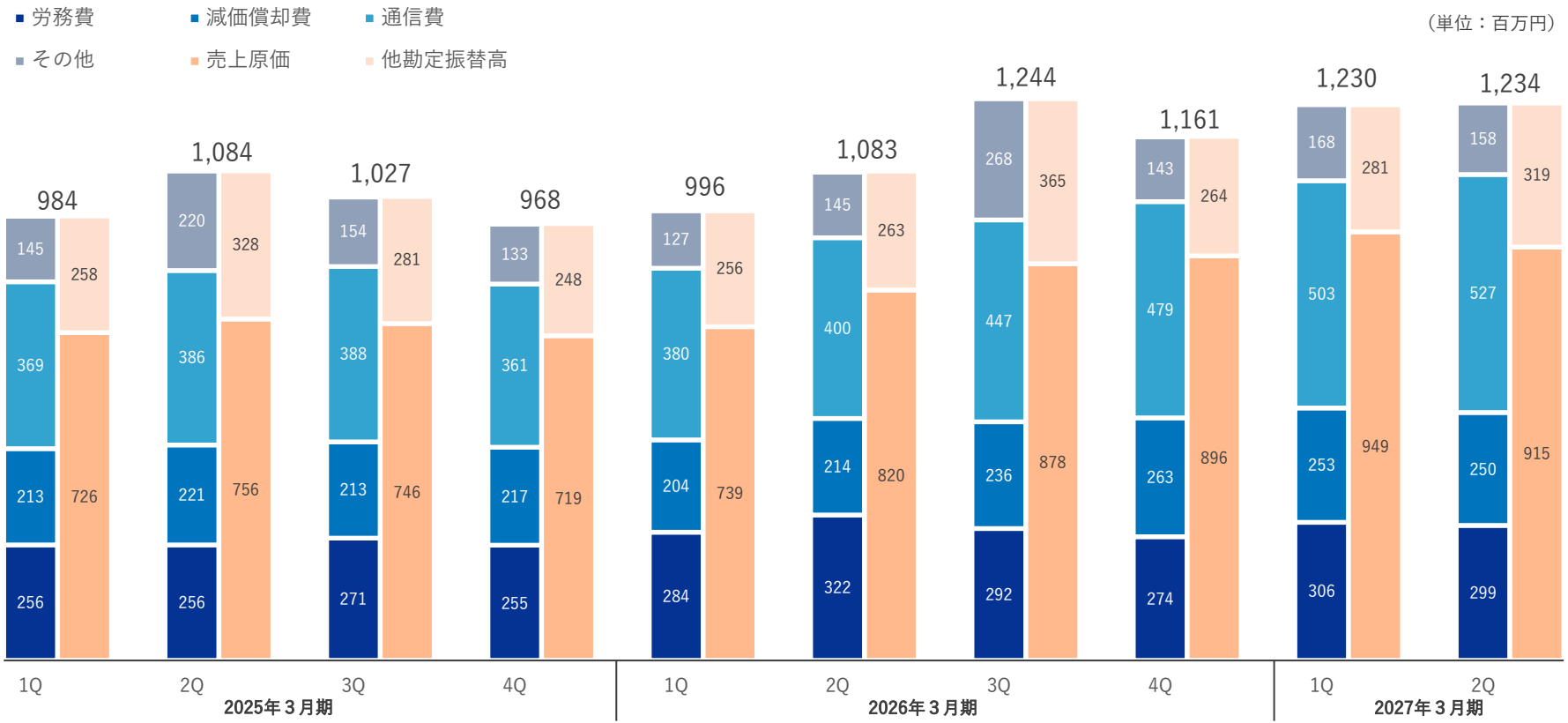
クラウドサービス系製品の利用者数増加や新製品リリースに伴い売上原価は増加したものの、売上高の伸びの範囲内で推移。販売費及び一般管理費は前期の創立30周年関連費用の反動減等により減少

（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

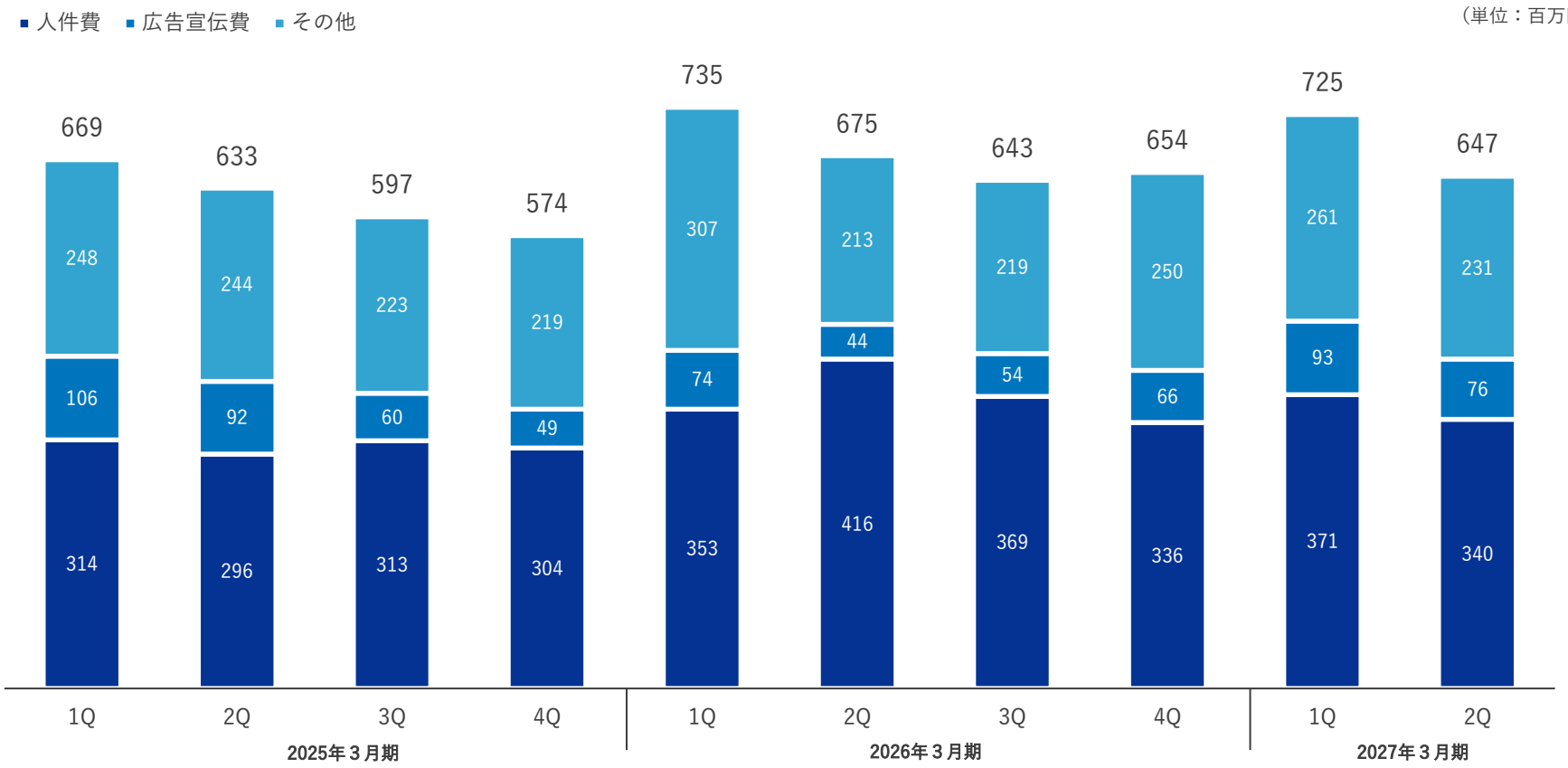
Copyright © Digital Arts Inc.

連結売上原価　四半期推移



Copyright © Digital Arts Inc.

連結販売費及び一般管理費　四半期推移



Copyright © Digital Arts Inc.

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%	-	

Copyright © Digital Arts Inc.

2027年３月期　第２四半期決算補足説明資料

02. 個別決算ハイライト

Copyright © Digital Arts Inc.

個別決算サマリー

「GIGAスクール構想 第２期」案件等の売上高計上に加え、省庁・自治体案件と企業向け製品が伸び、大幅な増収
増収効果により売上総利益が拡大し、営業利益率も大きく上昇、大幅な増益を達成

（単位：百万円）

	2026年３月期 上期	2027年３月期 上期	前年比	2027年３月期 通期業績予想※1
契約高	6,625	6,889	+4.0%	13,500
売上高	4,988	6,023	+20.7%	12,000
売上原価	1,558	1,864	+19.7%	3,823
売上総利益	3,430	4,159	+21.2%	8,176
販売管理費	1,407	1,371	△2.5%	2,768
営業利益	2,023	2,787	+37.8%	5,408
営業利益率	40.6%	46.3%	-	45.1%
経常利益	2,044	2,842	+39.0%	5,513
当期純利益	1,411	1,928	+36.6%	3,775

※1「業績予想」は2026年５月７日公表の業績予想

Copyright © Digital Arts Inc.

2027年３月期　第２四半期決算補足説明資料

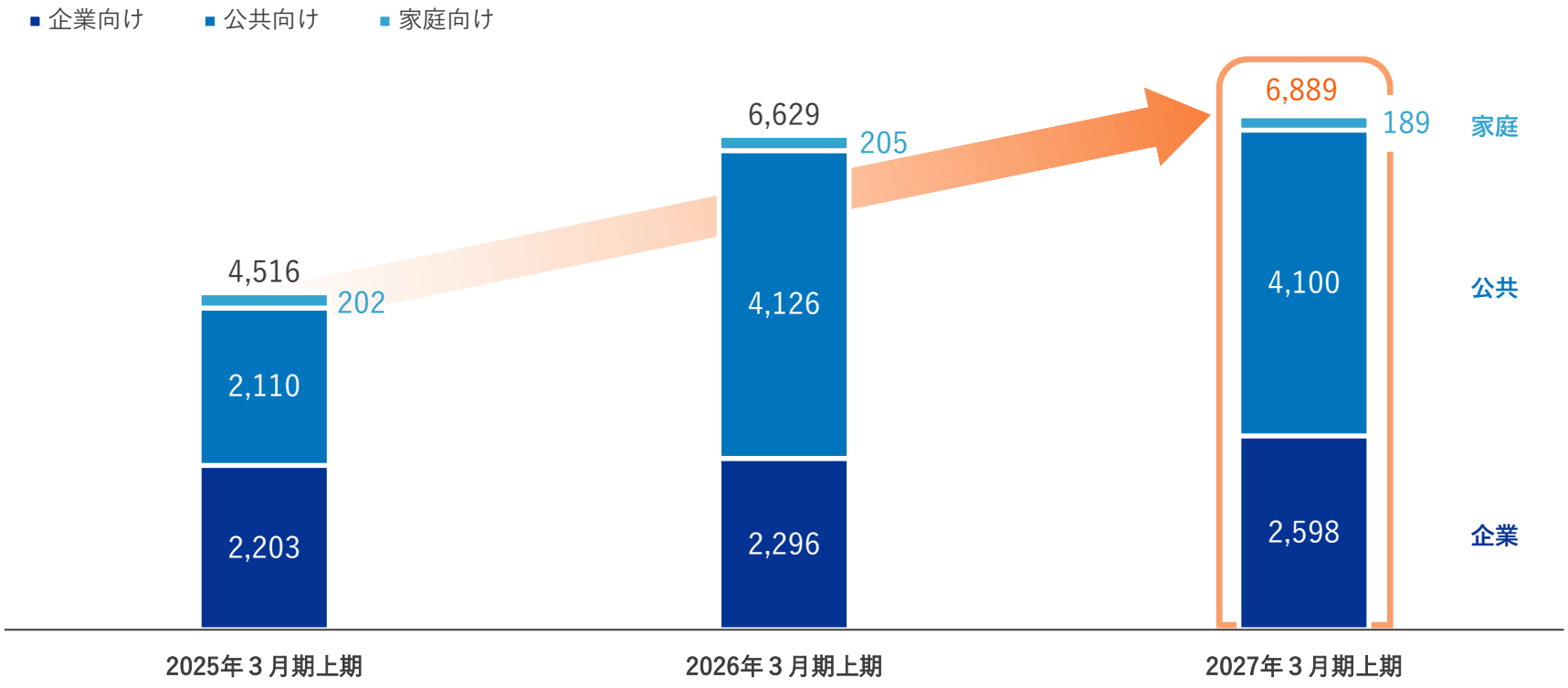
03. 市場・製品ごとの状況

Copyright © Digital Arts Inc.

連結契約高 市場別推移

当上期の契約高は、過去最高を更新

（単位：百万円）

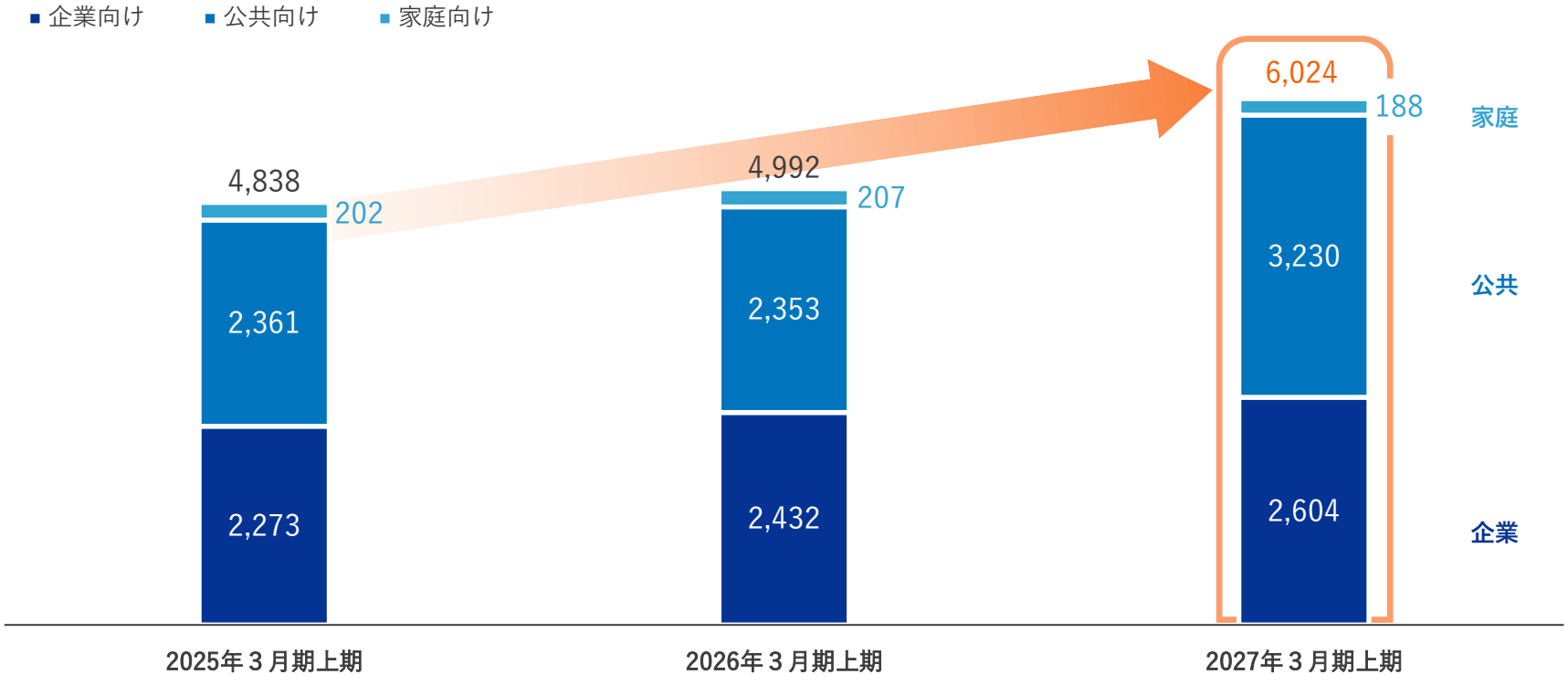


Copyright © Digital Arts Inc.

連結売上高 市場別推移

当上期の売上高は、過去最高を更新

（単位：百万円）

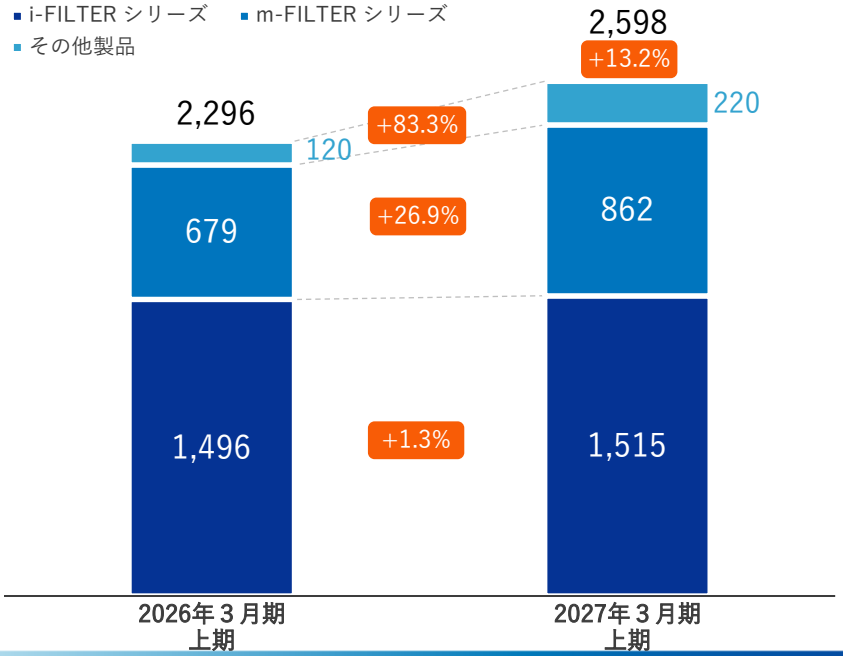


Copyright © Digital Arts Inc.

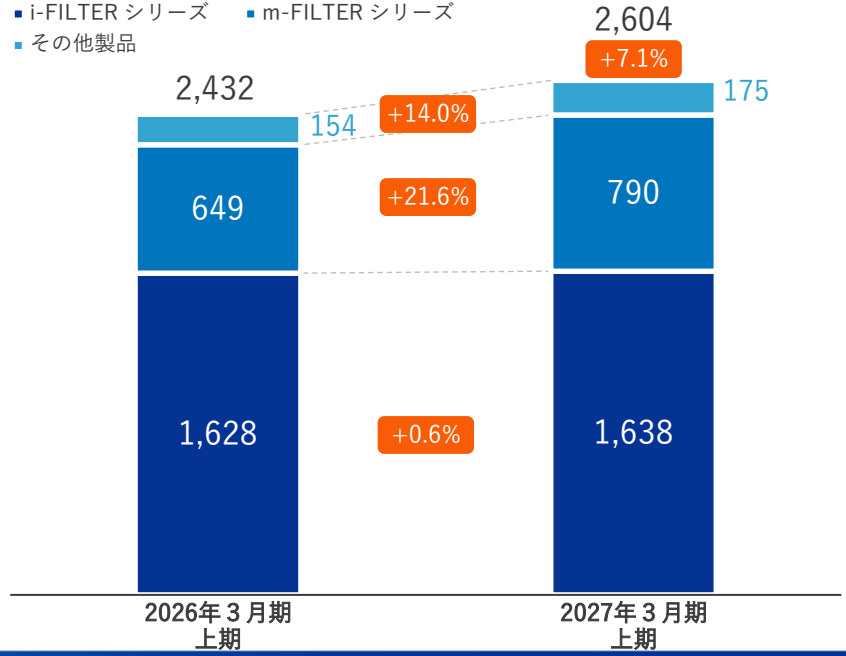
製品別契約高・売上高

「i-FILTER」：既存顧客基盤を堅持し、クラウドサービス・生成AIの利用管理で付加価値を強化
「m-FILTER」：PPAP対策から総合メールセキュリティへ。受信対策・クラウド移行で成長を牽引
「その他製品」：「z-FILTER」の立ち上がりと「FINAL CODE」の伸長で契約高が急伸

企業向け市場　製品別契約高推移（単位：百万円）



企業向け市場　製品別売上高推移（単位：百万円）



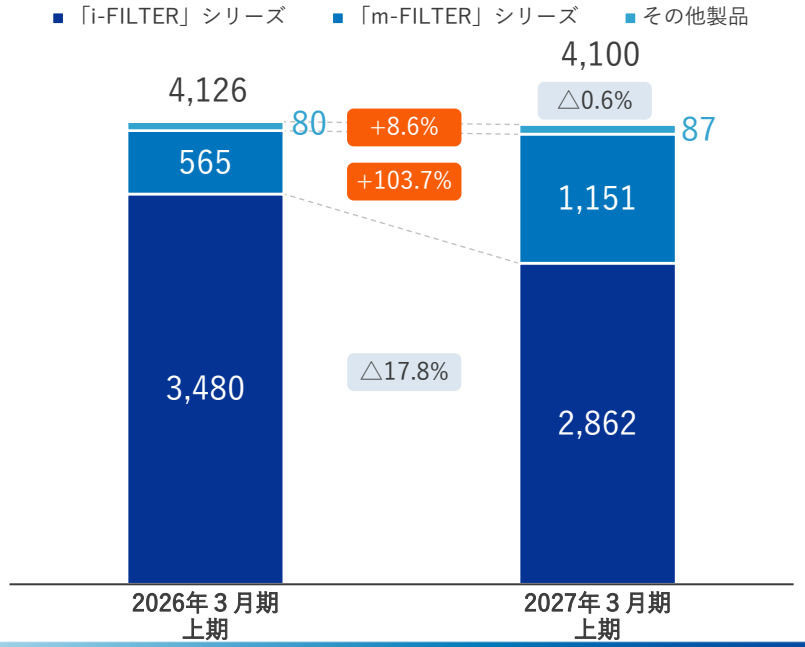
Copyright © Digital Arts Inc.

製品別契約高・売上高

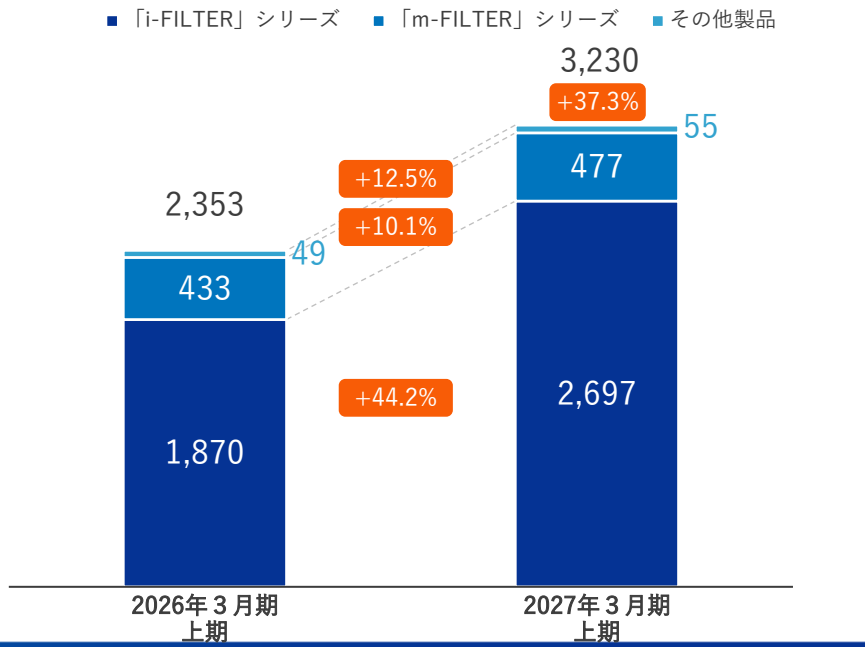
「i-FILTER」：契約高は「GIGAスクール構想 第２期」の反動減で減少したものの、
同構想案件の売上高計上と省庁・自治体案件の獲得により、**大幅な増収を実現**

「m-FILTER」：省庁・自治体強靭化案件の獲得で**契約高が倍増**し、今後の売上高拡大に寄与

公共向け市場　製品別契約高推移　（単位：百万円）



公共向け市場　製品別売上高推移　（単位：百万円）



Copyright © Digital Arts Inc.

2027年３月期　第２四半期決算補足説明資料

04. 2027年３月期 取り組み方針

Copyright © Digital Arts Inc.

重点領域への取り組み

３つの重点領域への取り組みを継続することで、業績目標の達成を目指す

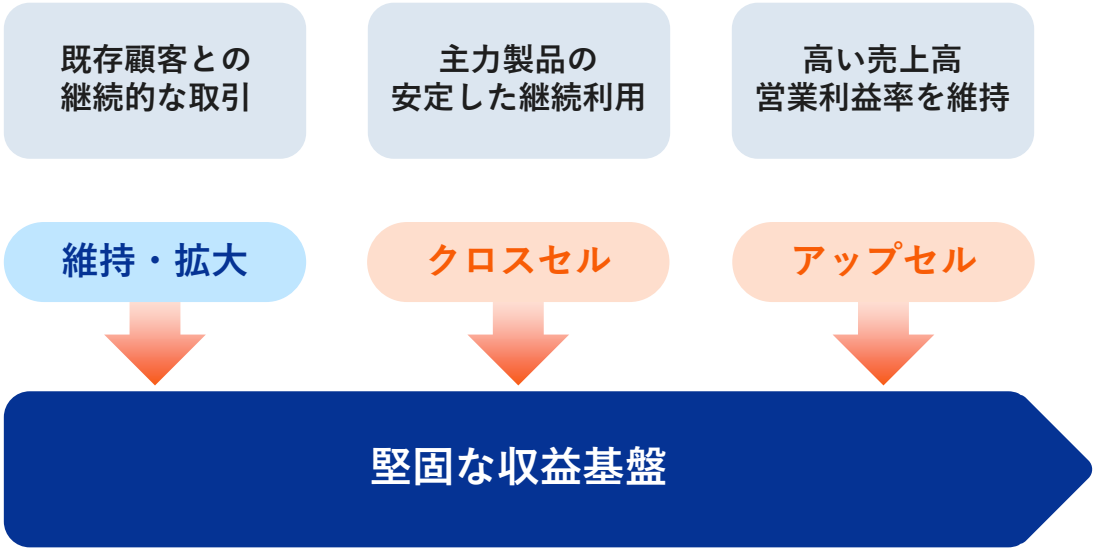
	重点領域	取り組み概要
①	セキュリティ事業の成長	• エンドユーザーへのハイタッチセールス実施による営業体制の進化 • 順調に積み上がっている「z-FILTER」案件の確実な受注と更なる案件創出 • 「サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度」など 政策案件への対応 • AI利用拡大に伴い顕在化する新たなセキュリティリスクに対応するソリューションの提供
②	公共市場シェア拡大	• 継続する「GIGAスクール構想 第２期」案件のシェア拡大と受注単価向上 • 「次世代校務DX」案件の新規獲得及び「第３次 自治体セキュリティ強靭化」案件のシェア拡大と受注単価向上
③	ハイタッチセールスを支える営業・開発体制の強化	• エンドユーザーへのハイタッチセールスを推進するため、営業人材の育成・増強と提案活動体制の強化を実施 • 顧客の声を迅速に製品・機能開発へ反映するため、開発体制の強化を推進 • AI活用も含めた業務高度化・効率化により、営業・開発の生産性向上を実現

Copyright © Digital Arts Inc.

ストック型収益モデルと収益基盤

短期的な案件タイミングの変動を吸収し、既存顧客・継続利用・クロスセルで安定収益を強化

収益構造の考え方



Copyright © Digital Arts Inc.

「ホワイト運用®」の実績

「ホワイト運用®」の利用者数

1,516万人

i-FILTER® Ver.10

m-FILTER® Ver.5

Z-FILTER®
ゼットフィルター

※ 2026年 9 月末時点における「z-FILTER」、「i-FILTER」 Ver.10、「m-FILTER」 Ver.5、「i-FILTER@Cloud」、「m-FILTER@Cloud」のユーザー数(自社調べ)

Copyright © Digital Arts Inc.

独自のセキュリティ対策モデル「ホワイト運用®」

従来のセキュリティ対策は、悪意ある通信や脅威を見つけて遮断する“検知と対応”型が主流
サイバー攻撃の手口が巧妙化する中、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」発想も企業のセキュリティ対策に求められている

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」を識別して遮断	**「信頼できる通信」のみを許可**
防御の特徴	既知・未知の脅威を多層的に検知・防御	**許可していない通信は原則として遮断**
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**
運用	脅威の判定・対応のための運用が必要	**ホワイトリストデータベースを当社が配信し、利用者の運用負担を軽減**
判定の根拠	脅威情報や通信の振る舞いをもとに判定	**信頼できる情報ソースに基づき当社が構成したホワイトリストデータベース**

※ 2026年10月21日に公表した不正アクセスは、当社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に取得されたことによるもので、当社製品が提供するセキュリティ機能そのものの脆弱性を利用した侵入ではありません。また、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を確認しております。詳細は、2026年10月23日公表の「不正アクセスに関する投資家・株主の皆様向けQ&A」をご参照ください。

Copyright © Digital Arts Inc.

AI時代における「ホワイト運用®」の有用性を訴求

従来型セキュリティ

悪いものを見つけて止める

脅威増加→アラート増加→調査・判断負荷増加→対応しきれない

AI時代の脅威増加に、追いつけない運用

ホワイト運用

信頼できるものだけを許可する

判断負担を減らし、安心して利用できる環境へ

Webサイトへのアクセスやメールの受信を、何も気にせず実行できる世界

AI時代は脅威がさらに増える。だからこそ、危険を追い続ける運用では追いつかない。
考え方を変え、**「安全なものだけを使わせる」ホワイト運用へ**

Copyright © Digital Arts Inc.

AI時代における新たな脅威への対応

誤作動・不適切な出力

AIが予期しない出力を生成し、
業務判断に影響を与えるリスク

機密情報の漏えい

AIへの入力・出力を通じた機密データの
意図しない流出

AIエージェントの自動実行リスク

AIエージェントの自律的な実行による
統制の喪失

判断過程の可視化・監査対応

AIの判断プロセスを
説明・監査できない状態は、
ガバナンス上の重大リスク

AIの活用が広がるほど、企業・組織には「安全に使うための制御・可視化基盤」が不可欠に

Copyright © Digital Arts Inc.

製品ラインアップ

SSE

シンプルかつ強固なネットワーク
セキュリティを実現するSSE

z-FILTER
ゼットフィルター

認証

端末起動からクラウド利用まで、
認証の統合を実現

a-FILTER
エーフィルター

ファイル

ファイル暗号化・遠隔削除
ソリューション

FINAL CODE
FINAL CODE @Cloud

データ保護・ファイル転送サービス

f-FILTER

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 ブラウザー & クラウド

セキュア・プロキシ アプライアンス
D-SPA

【家庭向け】 総合セキュリティ
i-フィルター10

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
m-FILTER MailAdviser

法人向けに提供する全分野のクラウド製品で※ ISMAPに登録

ISMAP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、
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」は今後、ISMAP申請予定

Copyright © Digital Arts Inc.

（ご参考）製品価格

Z-FILTER（ゼットフィルター）

参考価格 月額換算

ZTNA	@1,000円
SWG	@1,500円
SWG ID	@1,750円
SSE	@2,000円

i-FILTER@Cloud

参考価格 月額換算@500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)

i-FILTER@Cloud GIGAスクール版

参考価格 月額換算@150円

m-FILTER@Cloud

参考価格 月額換算@500円

m-FILTER

参考価格 月額換算@250円
(500ライセンスご購入の場合)

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)

m-FILTER MailAdviser

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

参考価格 月額換算@300円

m-FILTER MailAdviser

Microsoft 365対応版
ポップアップ型メール誤送信対策

参考価格 月額換算@300円

FINAL CODE

参考価格 月額換算@1,000円※1
(10ライセンスご購入の場合)

a-FILTER

参考価格 月額換算@500円

(10ライセンスからご購入可能)

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

FINAL CODE@Cloud

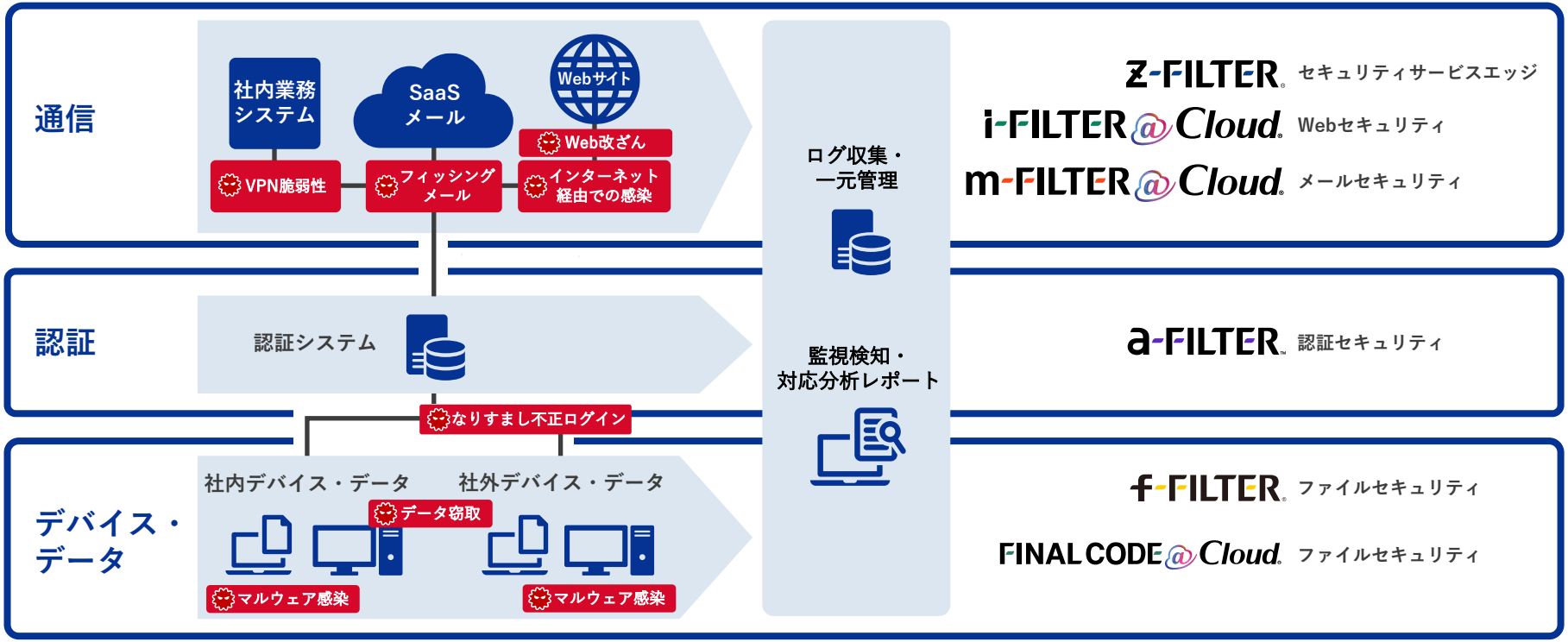
参考価格 月額換算@1,000円※1
(10ライセンスご購入の場合)

※1 組織内の暗号化・編集するユーザーのみ課金対象

Copyright © Digital Arts Inc.

サイバーセキュリティ政策への対応

「サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度」などのサイバーセキュリティ政策に対応し、通信・認証・デバイスの各領域を当社製品で一貫して守れるよう、**製品ラインアップの拡充を推進**



Copyright © Digital Arts Inc.

2027年３月期　第２四半期決算補足説明資料

05. 2027年３月期 施策の状況

Copyright © Digital Arts Inc.

エンドユーザーへのハイタッチセールスの実施

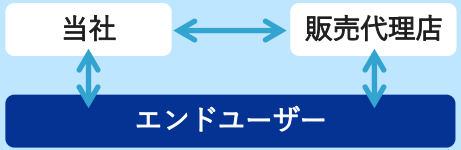
営業人材の提案力強化と顧客接点の拡大により、販売力を強化
あわせて、エンドユーザーの声を開発へ直接つなぐ体制を構築し、開発力も強化

As Is

間接的な関係

製品販売において、販売代理店様との同行訪問は行っているが、GIGA顧客を除くと、エンドユーザーへのハイタッチセールスが限定的であった結果、企業顧客の課題・ニーズを直接把握する機会が十分ではなく、「販売力」や「製品・機能」開発の強化に課題

To Be



双方向の関係

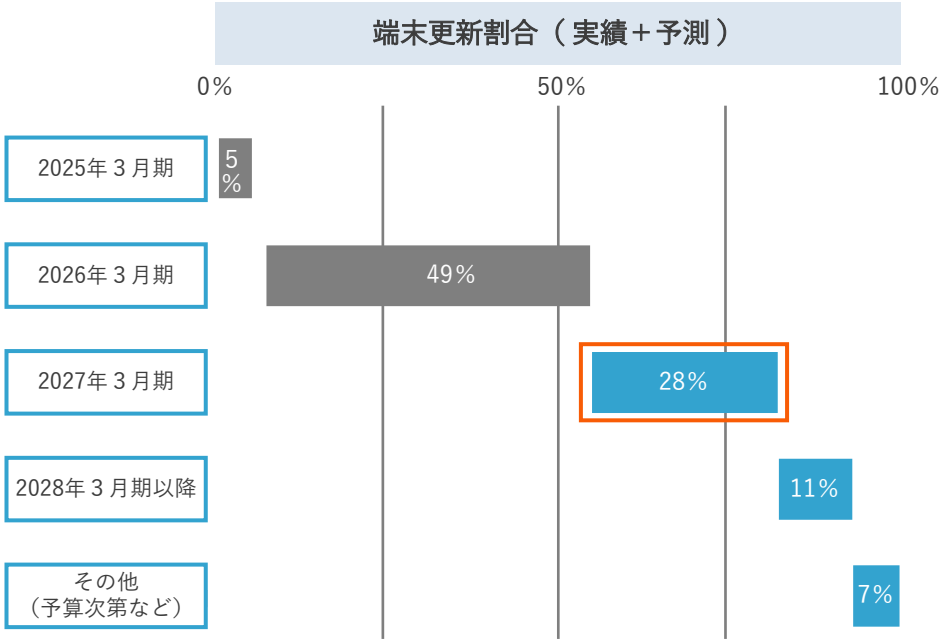
GIGA顧客同様に、当社営業担当が直接企業顧客に提案活動を行うことで、企業顧客の課題・ニーズを直接把握し、「販売力」や「開発力」を強化。また、直接提案で得たナレッジを販売代理店様に共有することで、パートナーセールスも強化

Copyright © Digital Arts Inc.

「GIGAスクール構想 第２期」案件への取り組み

継続して更新が見込まれる「GIGAスクール構想 第２期」案件に対して、更なるシェア拡大と受注単価の向上を目指す

GIGA端末更新の時期



POINT

- 2027年３月期において、全体の約28%の教育委員会がGIGAスクール端末の契約を更新する見込み
- 継続的な製品機能強化と個別案件管理の徹底を行うことで、シェア拡大と受注単価の向上を目指す
- 加えて、2026年３月期に無償のフィルタリング製品を導入した教育委員会に対しても継続的にアプローチし、収益機会の最大化を図る

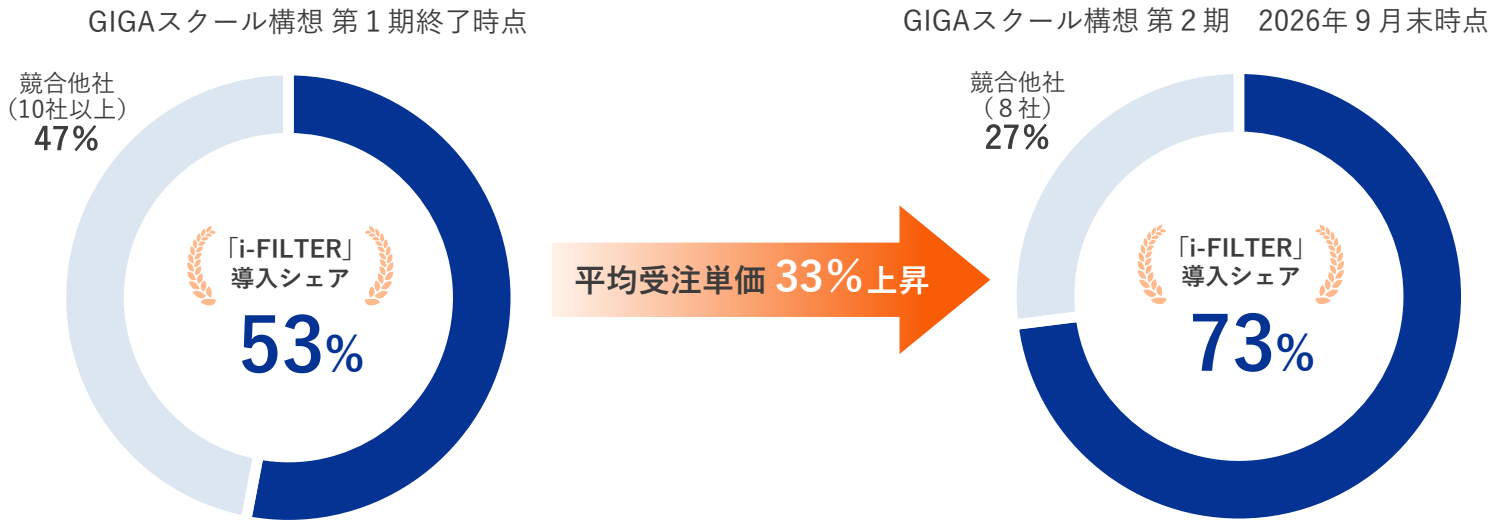
文部科学省データや各種報道情報などから当社作成

Copyright © Digital Arts Inc.

「GIGAスクール構想 第２期」案件への取り組み

競争環境が激化する中でも、「GIGAスクール構想」の導入シェアは73％を獲得
第２期累計（2027年３月期２Qまで）の受注単価も、第１期累計比で33％上昇

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）（2026年９月）

Copyright © Digital Arts Inc.

社内AI活用による業務高度化・効率化

成長投資と収益性向上の両立を目指し、各部門でAIを実務に実装

AIを各業務プロセスに組み込むことで、人員増強のみに依存しない高効率な事業運営基盤を構築

成果

- 開発生産性向上
- 商談化率・受注率向上
- 対応品質・応答速度向上
- 間接部門の効率化

Copyright © Digital Arts Inc.

2027年３月期　第２四半期決算補足説明資料

06. 2027年３月期 通期業績予想

Copyright © Digital Arts Inc.

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%	

Copyright © Digital Arts Inc.

2027年３月期　通期業績予想（個別）

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

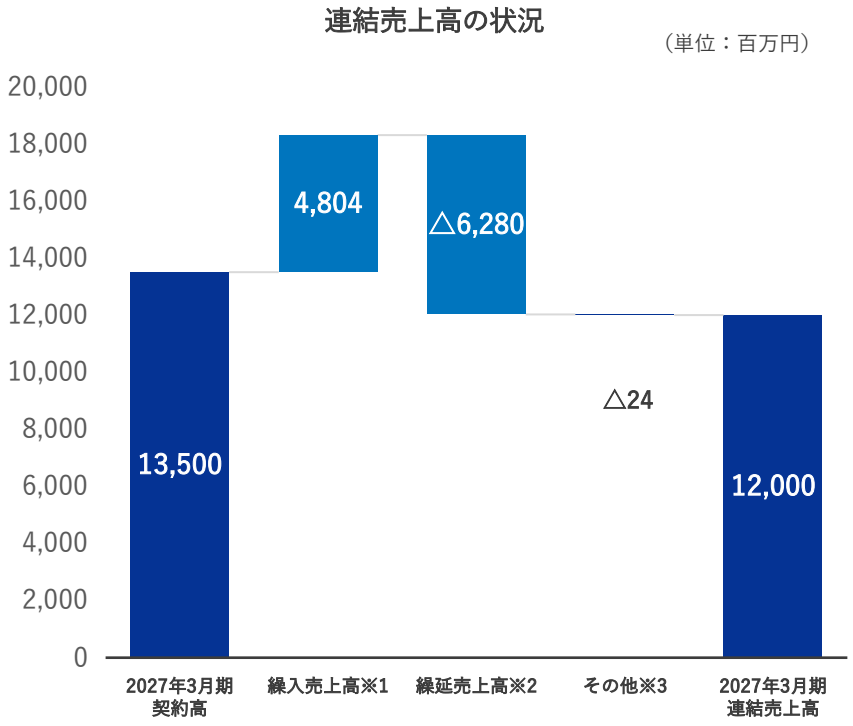
（単位：百万円）

	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	16,598	13,500	△3,098	△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	10,828	12,000	+1,171	+10.8%	
売上原価	3,332	3,823	+490	+14.7%	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	7,496	8,176	+680	+9.1%	
売上総利益率	69.2%	68.1%	-	-	
販売管理費	2,697	2,768	+70	+2.6%	人材投資（ベースアップ/人材採用・育成）を見込む
営業利益	4,798	5,408	+609	+12.7%	
営業利益率	44.3%	45.1%	-	-	
経常利益	4,850	5,513	+663	+13.7%	
当期純利益	3,439	3,775	+336	+9.8%	

Copyright © Digital Arts Inc.

連結売上高の状況

連結売上高は以下の通り予想



当期売上高

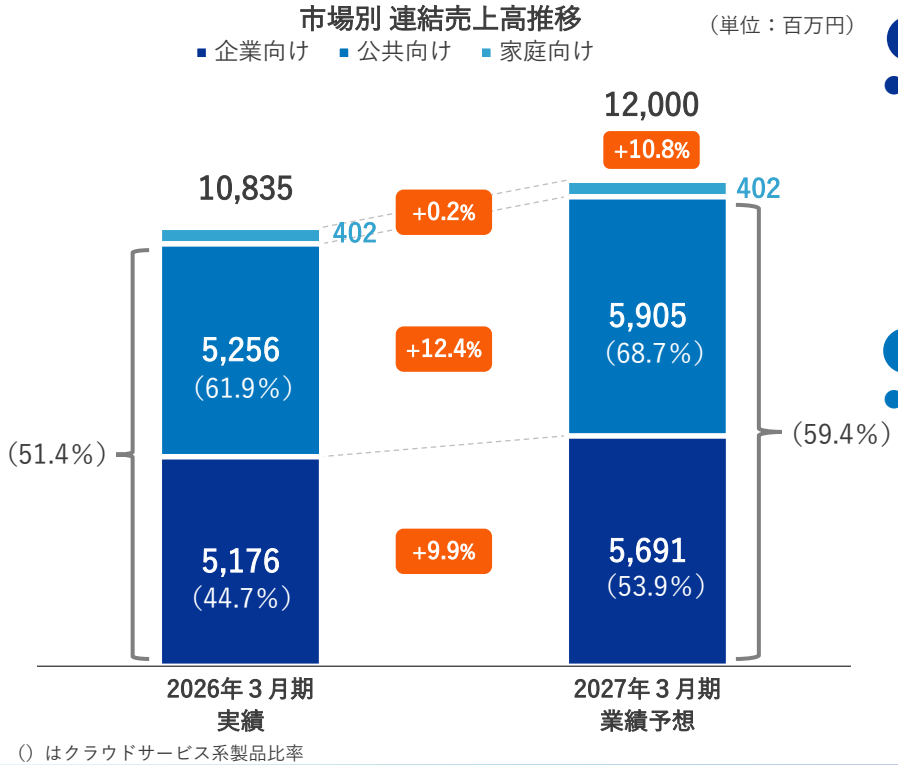
- 当期は、中期経営計画の最終年度に向け、企業向け市場の基盤構築とAI時代実装の加速を推進
- 新製品・関連製品の拡販、ハイタッチセールスの強化、公共向け案件の取り込みに注力
- 「GIGAスクール構想 第２期案件」の獲得ピークアウトにより契約高は減少するものの、当期契約高からの売上高計上に加え、2026年３月期以前に獲得したクラウドサービス系製品の売上高計上等により、連結売上高は12,000百万円を見込む

※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

Copyright © Digital Arts Inc.

市場別連結売上高の状況

市場別連結売上高は以下の通り予想



（）はクラウドサービス系製品比率

企業向け市場

- 企業向け市場では、主力製品「i-FILTER」「m-FILTER」の継続的な拡販に加え、「z-FILTER」をはじめとする新製品・関連製品の販売拡大を推進。ハイタッチセールスの強化により顧客課題を直接把握し、提案精度と受注率の向上を図ることで、売上高の成長を見込む

公共向け市場

- 公共向け市場では、「GIGAスクール構想 第２期」案件の継続的な獲得に加え、同案件で獲得した顧客基盤を活用し、教育機関向け機能の強化や「次世代校務DX」「自治体セキュリティ強靭化」案件への対応を推進。エンドユーザーとの接点を意識した提案活動を通じて、現場ニーズを的確に捉えた製品訴求を行い、受注シェアの拡大と案件単価の向上の両立を図ることで、売上高の成長を見込む

Copyright © Digital Arts Inc.

連結売上原価と販売費及び一般管理費の状況

企業向け市場の基盤構築やAI時代実装の加速に向けた成長投資を継続。開発人材増強、製品機能強化、販売体制拡充等により、売上原価ならびに販売費及び一般管理費は増加を見込む

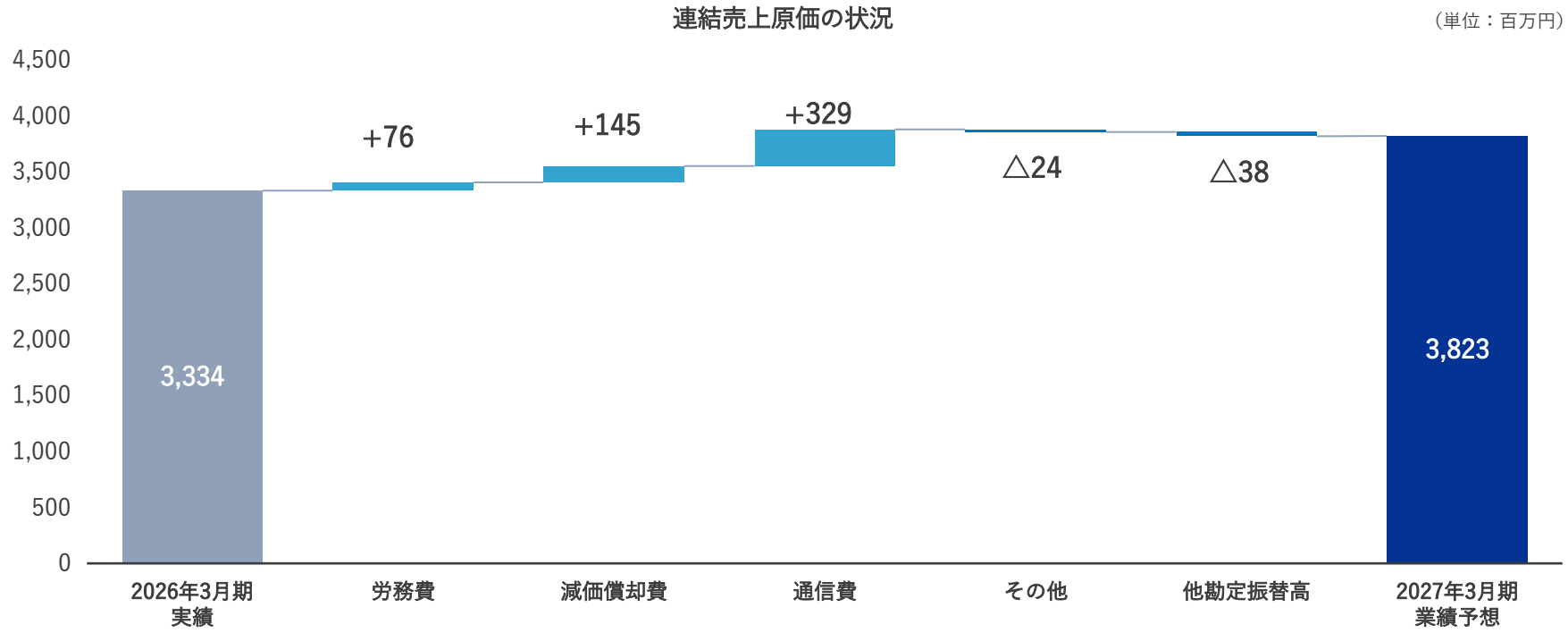
（単位：百万円）

	2026年３月期 実績	2027年３月期 業績予想	前年比	主な増減要因
売上原価	**3,334**	**3,823**	**+14.6%**	
労務費	1,172	1,249	+6.5%	新製品、機能開発人材への投資
減価償却費	919	1,063	+15.8%	ソフトウェアの開発・改良に伴い増加
通信費	1,707	2,037	+19.3%	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
その他	685	661	△3.5%	
他勘定振替	△1,150	△1,189	+3.4%	ソフトウェア開発に伴う勘定振替
販売費及び一般管理費	**2,708**	**2,776**	**+2.5%**	
人件費	1,476	1,522	+3.1%	人員増加、ベースアップ、インセンティブプラン等の人的投資
広告宣伝費	240	248	+3.3%	新製品・関連製品の販売拡大及び公共向け案件獲得に向けたマーケティング投資
その他	991	1,004	+1.4%	

Copyright © Digital Arts Inc.

連結売上原価の状況

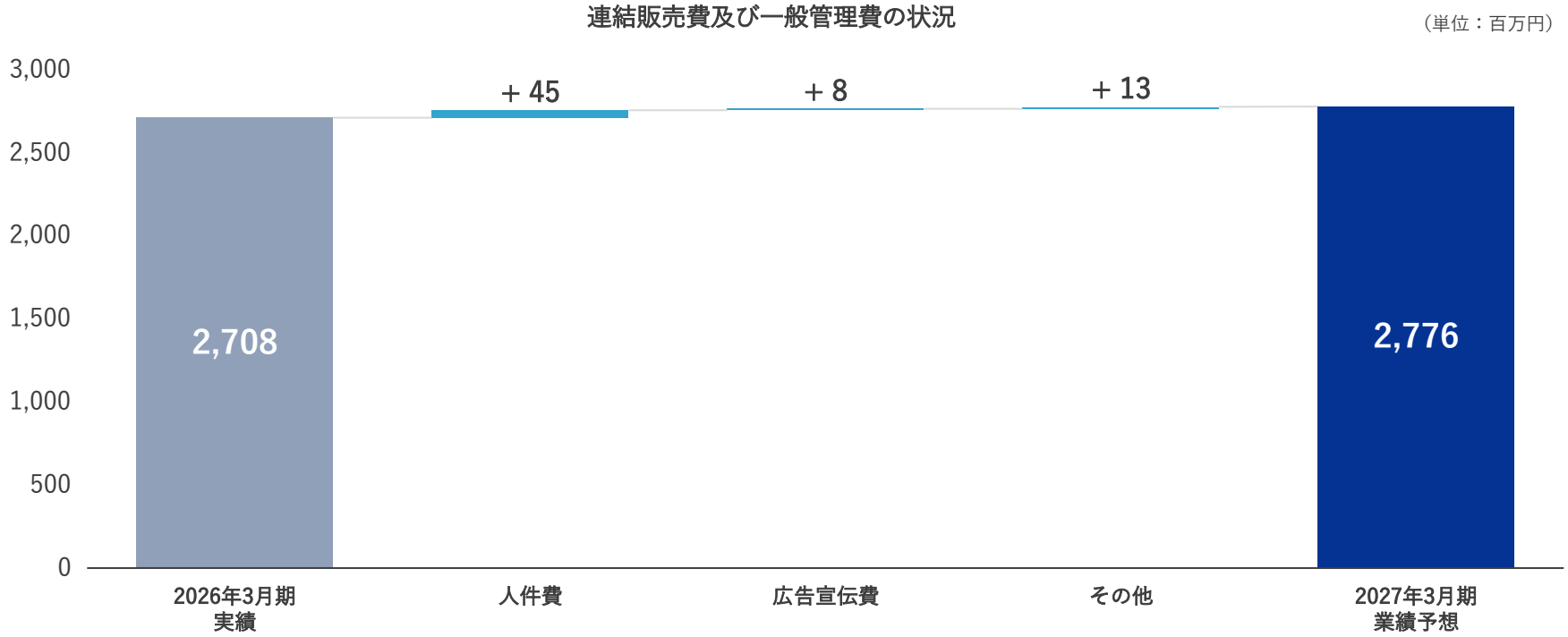
新製品・新機能開発に向けた人材投資に加え、ソフトウェア開発・改良に伴う減価償却費及びクラウドサービス系製品の利用者数増加に伴う通信費の増加を見込む



Copyright © Digital Arts Inc.

連結販売費及び一般管理費の状況

中期経営計画の重点領域である人材投資強化のため人件費の増加を見込む



Copyright © Digital Arts Inc.

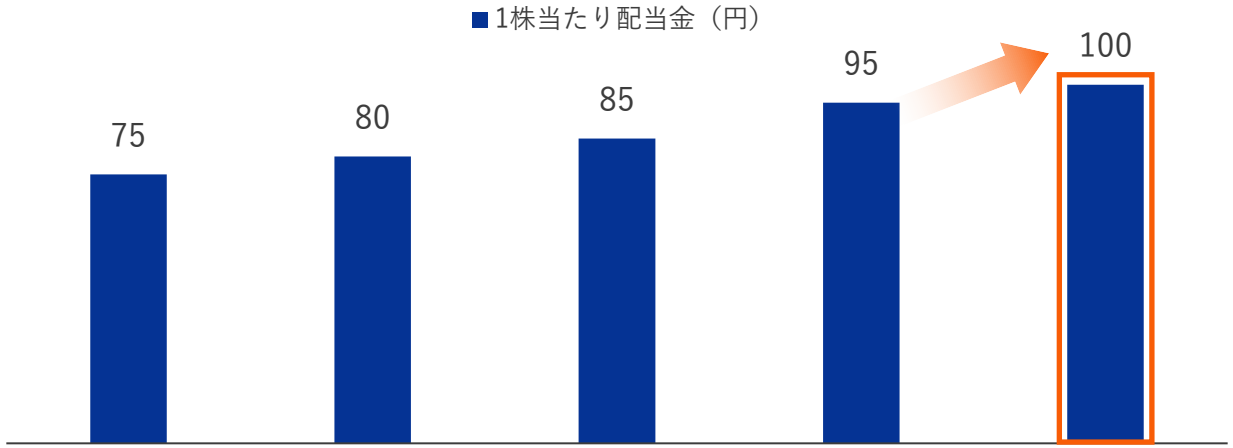
2027年３月期　第２四半期決算補足説明資料

07. 2027年３月期 株主還元

Copyright © Digital Arts Inc.

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



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

Copyright © Digital Arts Inc.

記述に関するご注意

- 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が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、FINAL CODE、i-フィルター、DigitalArts@Cloud、Desk、Desk Event、a-FILTER、f-FILTER、z-FILTER、Dアラート及び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。

Copyright © Digital Arts Inc.

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