



2025年3月期 第1四半期決算

(2024年4月1日～2024年6月30日)

決算補足説明資料

2024年7月31日

デジタルアーツ株式会社
(証券コード 2326)

会社概要

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

売上高 11,512百万円 (2024年3月期)

営業利益 4,427百万円 (2024年3月期)

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

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

1,300万人
ご利用中*

高い
利益率



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



m-FILTER.
MailAdviser **NEW**

【メーカー版】【Microsoft365対応版】

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.**

2025年3月期第1四半期決算は、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前年比及び**会社計画以上の増収**を達成
人材投資スケジュールの関係上、営業利益は減益となったが、会社計画通りの着地

01

企業向け市場は、多様なセキュリティ対策ニーズを捉えた「i-FILTER」が大きく成長にしたことにより増収（DAC除く）

02

公共向け市場は、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

03

DAC連結除外により連結売上原価とDAC人件費が減少。一方、人材投資強化を計画通り実行したことや、クラウドサービス系製品の利用者数拡大による通信費の増加、販促強化等によって、営業利益は減益となったが、会社計画通りの着地

- 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

2025年3月期 第1四半期決算補足説明資料

01 連結決算ハイライト

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452百万円減の影響が発生

契約高 【】内は DAC除く結果

1,993百万円

(前年比△255百万円 / △11.4%)

【前年比+196百万円/+11.0%】

- ・ 企業向け市場は、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などにより「i-FILTER」が大きく成長
- ・ 公共向け市場は、「自治体セキュリティ強靱化」案件や「次世代校務DX」案件などの獲得により順調に推移

売上高 【】内は DAC除く結果

2,234百万円

(前年比△307百万円 / △12.1%)

【前年比+145百万円/+7.0%】

- ・ 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高計上により成長
- ・ 公共向け市場は、「自治体セキュリティ強靱化」案件や「次世代校務DX」案件の獲得の売上高計上に加え、前期以前に受注した「GIGAスクール構想」案件の売上高計上により成長

営業利益

838百万円

(前年比△33百万円 / △3.9%)

- ・ 売上原価は、開発部門のベースアップによる労務費の増加と、クラウドサービス系製品の利用者数拡大により通信費が増加
販管費は、拡販のために販促施策を強化したことにより増加
- ・ 人材投資スケジュールの関係上、減益となったが、会社計画通りの着地

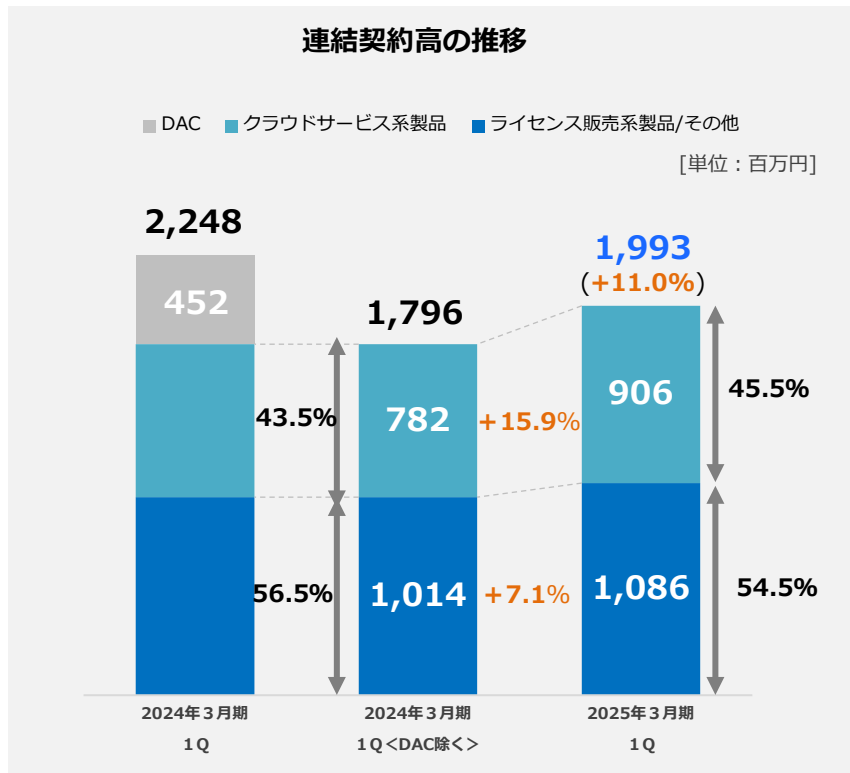
契約高及び売上高は**会社計画以上の増収**（DAC除く）。一方で、人材投資スケジュールの関係上、営業利益は減益となったが、**会社計画通りの着地**

[単位：百万円]

	2024年3月期 第1四半期	2025年3月期 第1四半期	前年比	2025年3月期 通期 業績予想
契約高 ()内はDAC除く数値	2,248(1,796)	1,993	△11.4%(+11.0%)	-
売上高 ()内はDAC除く数値	2,541(2,088)	2,234	△12.1% (+7.0%)	10,720
売上原価	1,019	726	△28.8%	2,850
売上総利益	1,521	1,508	△0.9%	7,870
販売管理費	648	669	+3.1%	2,730
営業利益	872	838	△3.9%	5,140
営業利益率	34.3%	37.6%	-	47.9%
経常利益	885	847	△4.3%	5,140
親会社株主に帰属する当期純利益	614	584	△5.0%	3,540
EBITDA	1,109	1,089	△1.8%	-

※ 「業績予想」は2024年5月8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
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)

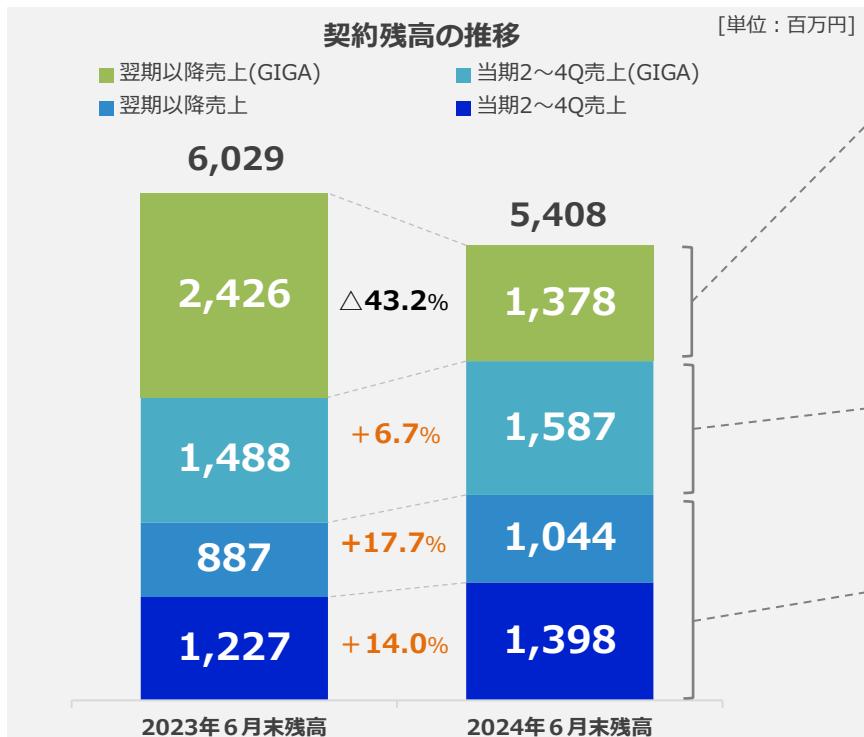
連結契約高は前年比**11.0%増加**の**1,993百万円**に成長 (DAC除く)



- クラウドサービス系製品**は、企業向け市場において、クラウドセキュリティへの移行ニーズやSaaSの業務利用拡大に伴う利用状況の可視化ニーズに対して、「i-FILTER@Cloud」の販売が好調に推移。加えて、公共向け市場において、「次世代校務DX」案件の獲得が順調に推移した結果、15.9%の増加
- ライセンス販売系製品/その他**は、企業向け市場における他社オンプレミス製品からの乗換案件の獲得や、公共向け市場において、自治体セキュリティ強靱化案件や「次世代校務DX」案件などの獲得が堅調に推移した結果、7.1%の増加 (DAC除く)

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



翌期以降売上(GIGA)

5年契約が多い「GIGAスクール構想」案件は、時の経過により「GIGAスクール構想 第1期」での獲得案件の売上計上が進んだことで、翌期以降の売上計上額が減少

一方で、今後「GIGAスクール構想 第2期」案件の獲得が加速し、契約残高は再び伸長する見込み

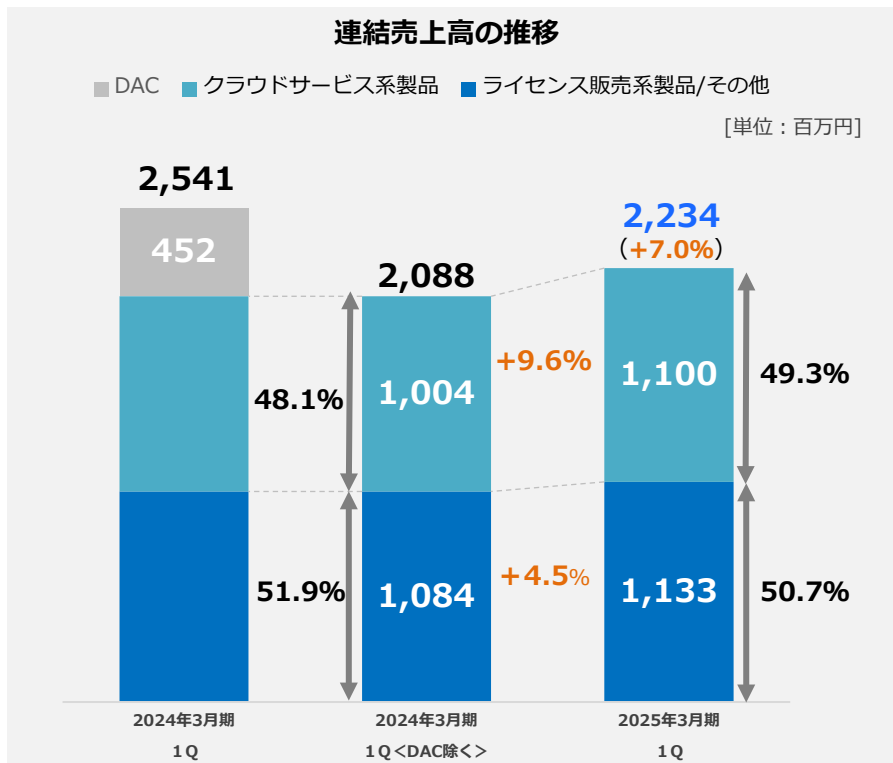
当期2~4Q売上(GIGA)

新規の「GIGAスクール構想」案件を継続して獲得できており、当期2~4Q売上計上額は増加

翌期以降売上 当期2~4Q売上

1年契約が多い企業向けもクラウドサービス系製品の割合が徐々に高まっており、契約残高は着実に増加

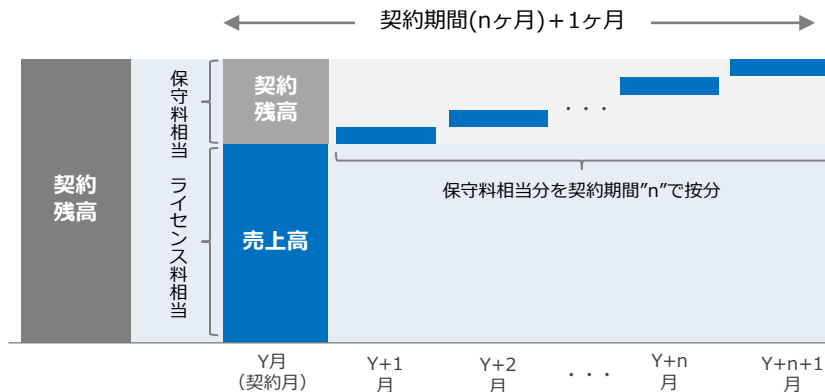
連結売上高は前年比**7.0%増加**の**2,234百万円**に成長 (DAC除く)



- クラウドサービス系製品は、企業向け市場における「i-FILTER@Cloud」の売上高の好調な成長に加え、公共向け市場における「次世代校務DX」案件の獲得、前期以前に受注した「GIGAスクール構想」案件の売上高計上により、9.6%の増加
- ライセンス販売系製品/その他は、企業向け市場における売上高の成長に加え、公共向け市場における「自治体セキュリティ強靱化」案件や「次世代校務DX」案件などの獲得により、4.5%の増加 (DAC除く)

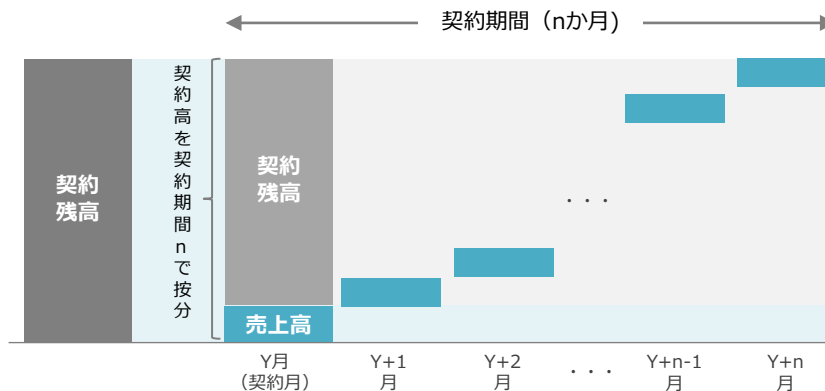
DAC = デジタルアーツコンサルティング(前年度末株式譲渡した連結子会社)

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

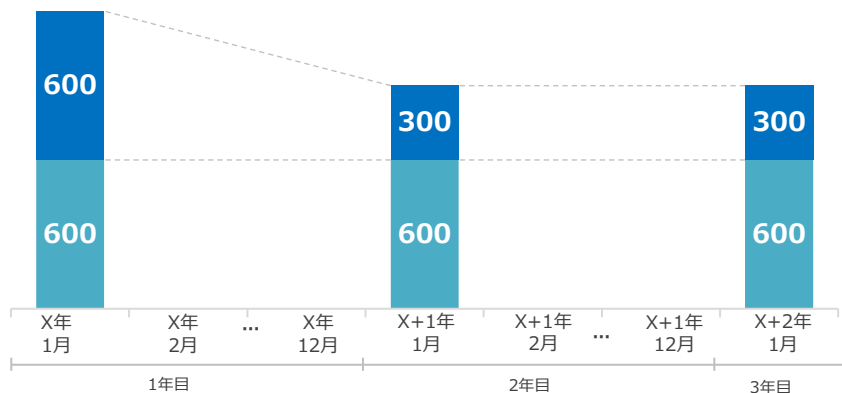
クラウドサービス系製品



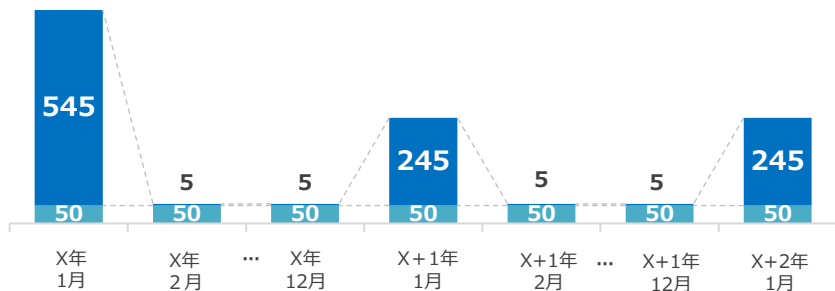
- 契約高を契約期間で除した金額 (月額按分) で売上計上
- クラウドサービス系製品の契約高が増加すると、繰り延べられる契約高 (契約残高) が増加

- 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

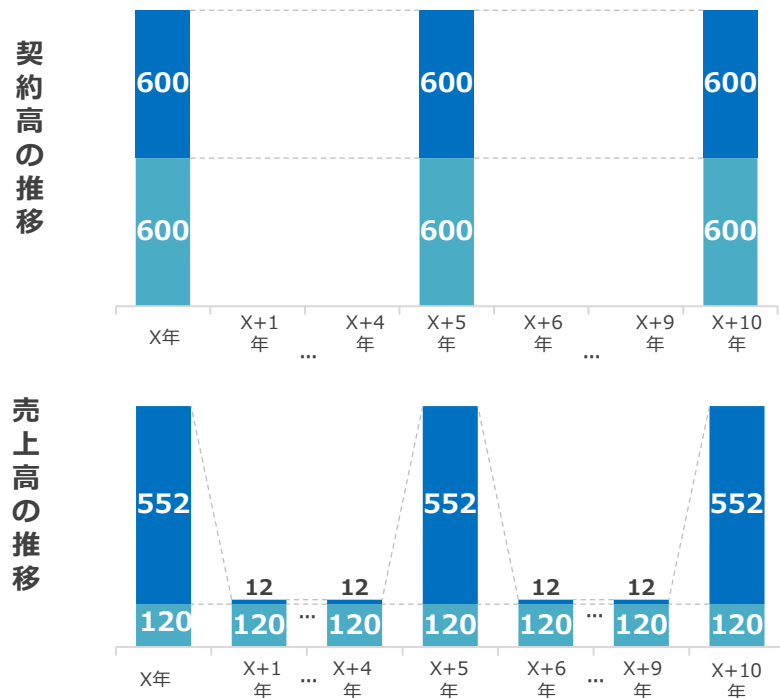
ライセンス販売系製品は2年目以降の契約高が1年目の契約高の半額となるが、クラウドサービス系製品の契約高は1年目と2年目以降も同額となる。そのため、クラウドサービス系製品の新規契約高が増えると、ライセンス販売系製品よりも翌期以降の成長率が高まる。

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。

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

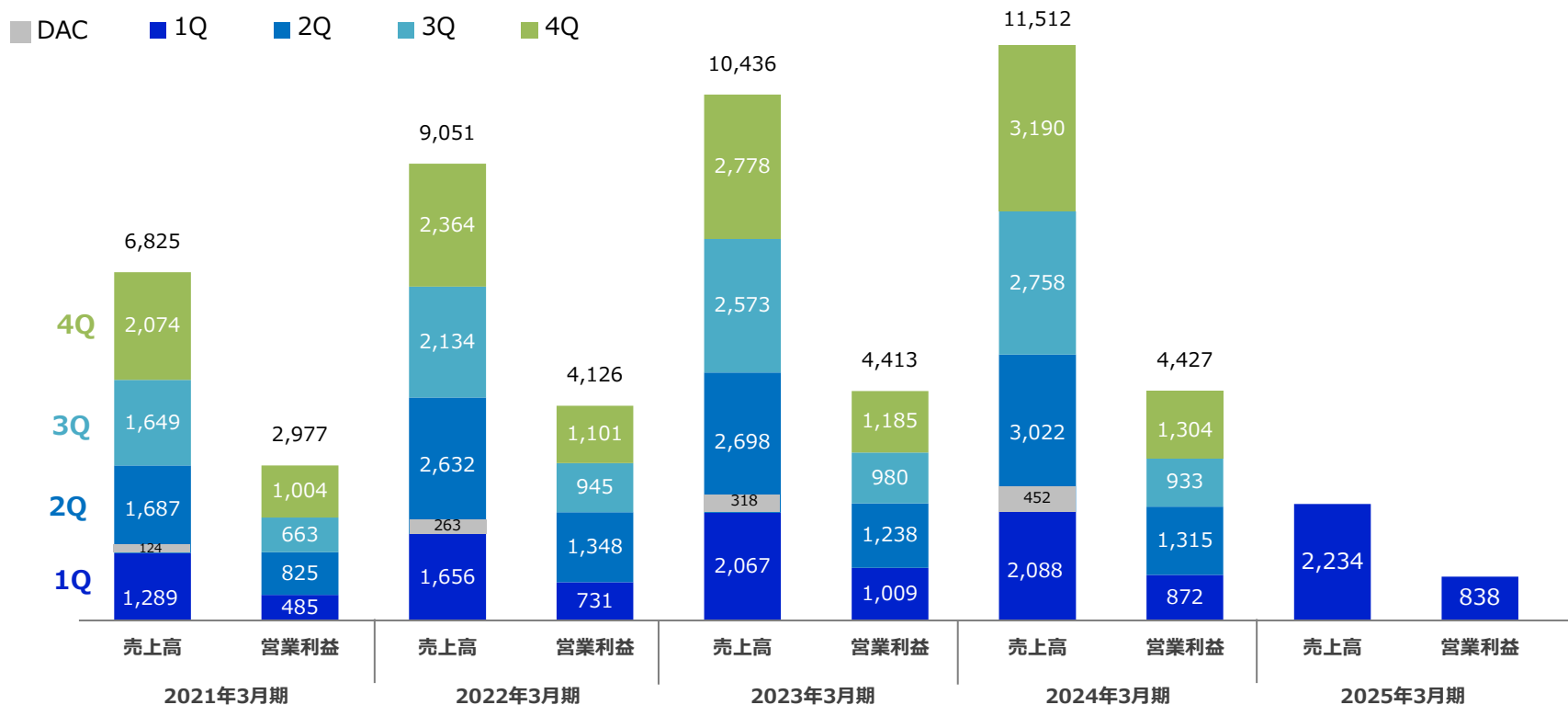
ライセンス販売系製品とクラウドサービス系製品の契約高は、更新においても同額となる。

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。

連結売上高・営業利益の推移

[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DAC人件費が減少した一方、人材投資強化を計画通り実行

[単位：百万円]

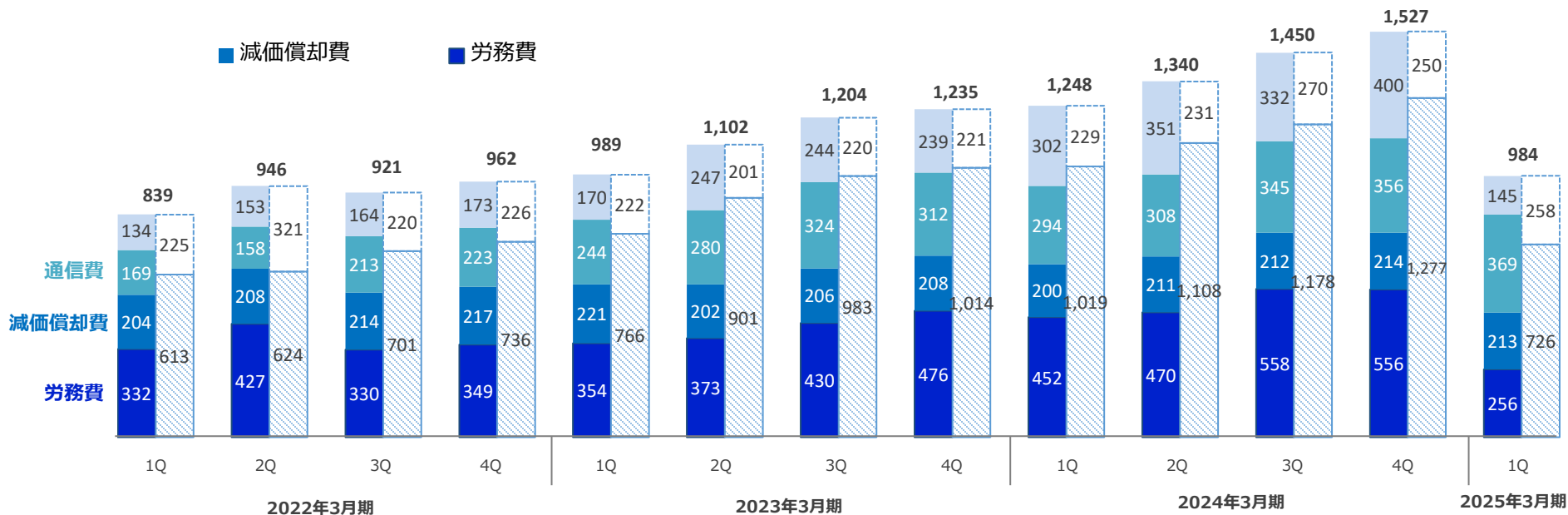
	2024年3月期 第1四半期	2025年3月期 第1四半期	前年差	主な増減要因
売上原価	1,019	726	△293	
労務費	452	256	△195	DACの開発人員の増強による増加(+39M) DAC連結除外影響(約△230M)
減価償却費	200	213	+12	
通信費	294	369	+74	クラウドサービス系製品のライセンス数増加に伴い増加(+74M)
その他	301	145	△156	DAの新製品開発に伴う増加(+20M) DAC連結除外影響(約△170M)
他勘定振替	△229	△258	△28	
販売費及び一般管理費	648	669	+20	
人件費	329	314	△15	DACの人件費(+9M) DAC連結除外影響(約△24M)
広告宣伝費	80	106	+25	イベント・セミナー販促・試用版提供の増加等
その他	238	248	+10	

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

[単位：百万円]

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



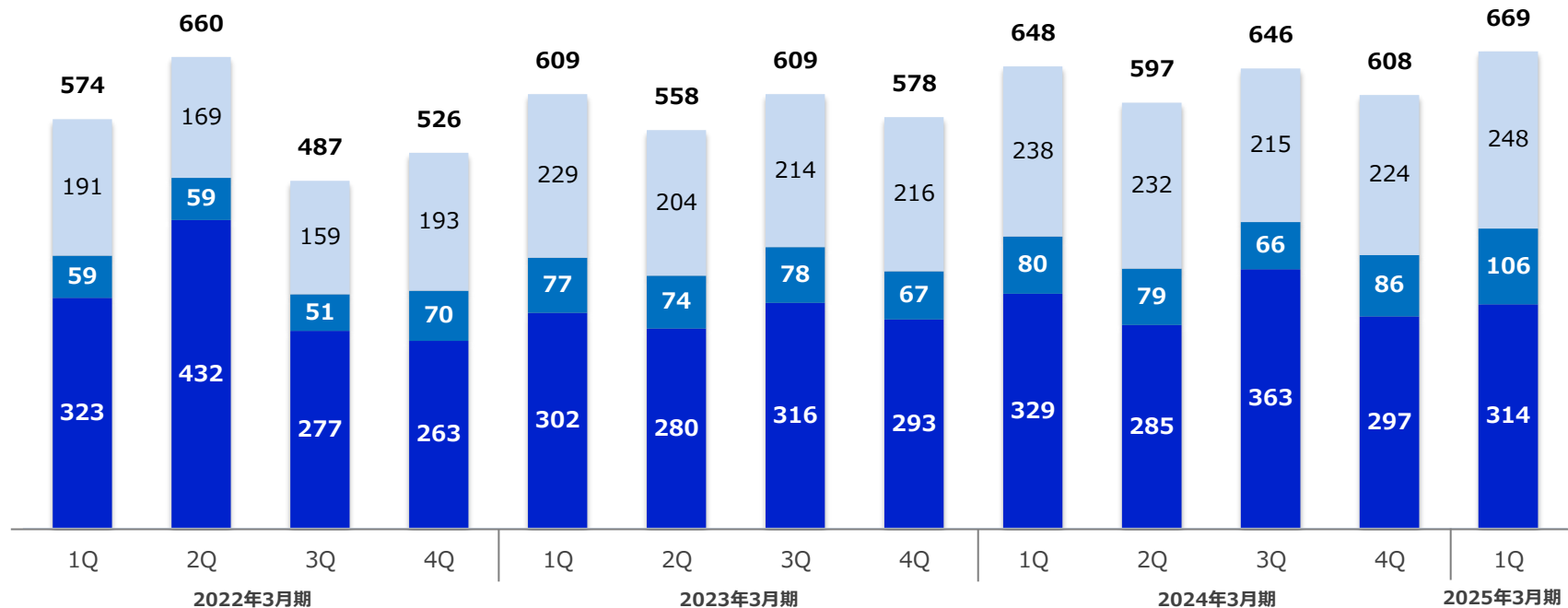
DAC = デジタルアーツコンサルティング(前年度末株式譲渡した連結子会社)

連結販売費及び一般管理費 四半期推移



[単位：百万円]

■ 人件費 ■ 広告宣伝費 ■ その他



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1四半期末 残高	2024年3月期 期末 残高	2025年3月期 第1四半期末 残高	前期末 増減率	主な増減要因
流動資産	18,189	20,183	19,108	△5.3%	現預金 (△1,290M)
(うち現金及び預金)	16,387	18,339	17,049	△7.0%	法人税納税 (△1,354M) 自己株式買付資金 (△500M) 等
固定資産	2,256	2,334	2,363	+1.2%	
総資産	20,446	22,518	21,471	△4.6%	
流動負債	6,486	6,467	5,451	△15.7%	未払法人税等 (△1,071M)
(うち前受金)	5,317	4,418	4,395	△0.5%	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	52	+0.0%	
自己資本	13,877	15,986	15,955	△0.2%	自己株式取得 (△67M)、支払配当金 (△550M)、当期純利益 (+584M) 等
純資産	13,909	15,998	15,967	△0.2%	
自己資本比率	67.9%	71.0%	74.3%	-	
ROE	4.4%	29.1%	3.7%	-	
ROA	3.0%	20.1%	2.7%	-	

2025年3月期 第1四半期決算補足説明資料

02

個別決算ハイライト

契約高・売上高は、主に企業向け市場の成長が牽引し前年比及び**会社計画以上の増収**を達成一方で、人材投資スケジュールの関係上、営業利益は減益となったが、**会社計画通りの着地**

[単位：百万円]

	2024年3月期 第1四半期	2025年3月期 第1四半期	前年比	2025年3月期 通期業績予想
契約高	1,793	1,990	+11.0%	-
売上高	2,085	2,231	+7.0%	10,710
売上原価	616	725	+17.6%	2,850
売上総利益	1,469	1,506	+2.5%	7,860
販売管理費	591	665	+12.6%	2,710
営業利益	877	840	△4.2%	5,150
営業利益率	42.1%	37.7%	-	48.1%
経常利益	888	849	△4.5%	5,150
当期純利益	617	586	△5.0%	3,550

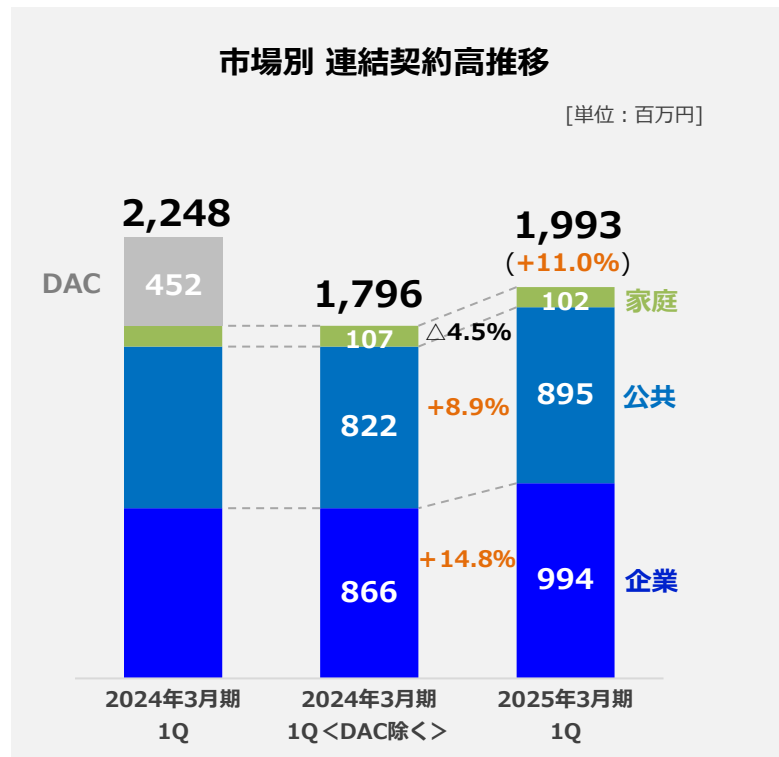
※「業績予想」は2024年5月8日公表の個別業績予想

2025年3月期 第1四半期決算補足説明資料

03

市場別売上高

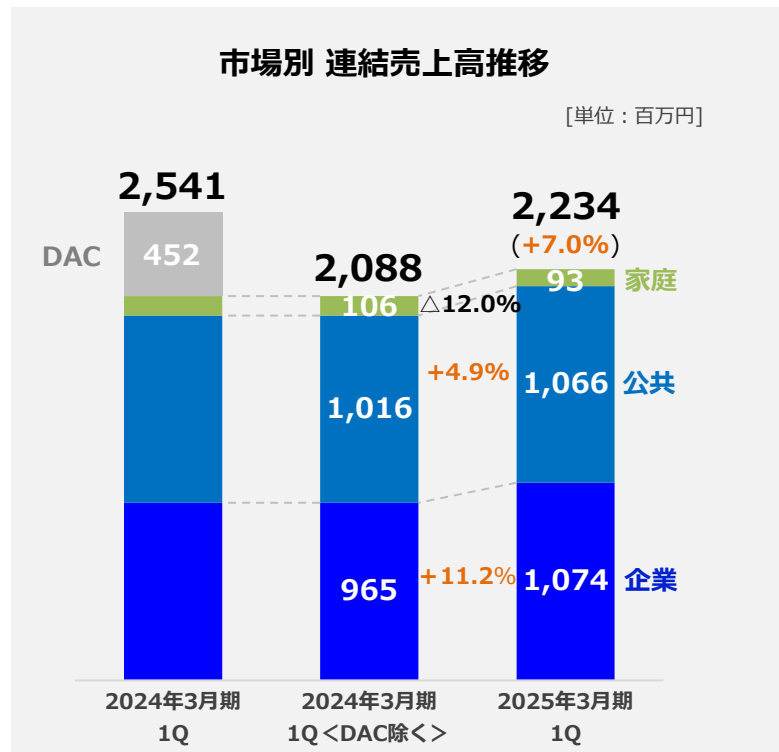
企業向け市場はプラス成長、公共向け市場もプラス成長 (DAC除く)



- 企業向け市場**は、クラウドセキュリティへの移行ニーズやSaaS利用の業務利用拡大に伴う利用状況の可視化ニーズ、他社オンプレミス製品からの乗換ニーズに対し、「i-FITER」の販売が好調に推移し、128百万円 (+14.8%) の増加 (DAC除く)
- 公共向け市場**は、「自治体セキュリティ強靱化」案件や「次世代校務DX」案件の獲得などが順調に推移した結果、73百万円 (+8.9%) 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、公共向け市場もプラス成長 (DAC除く)

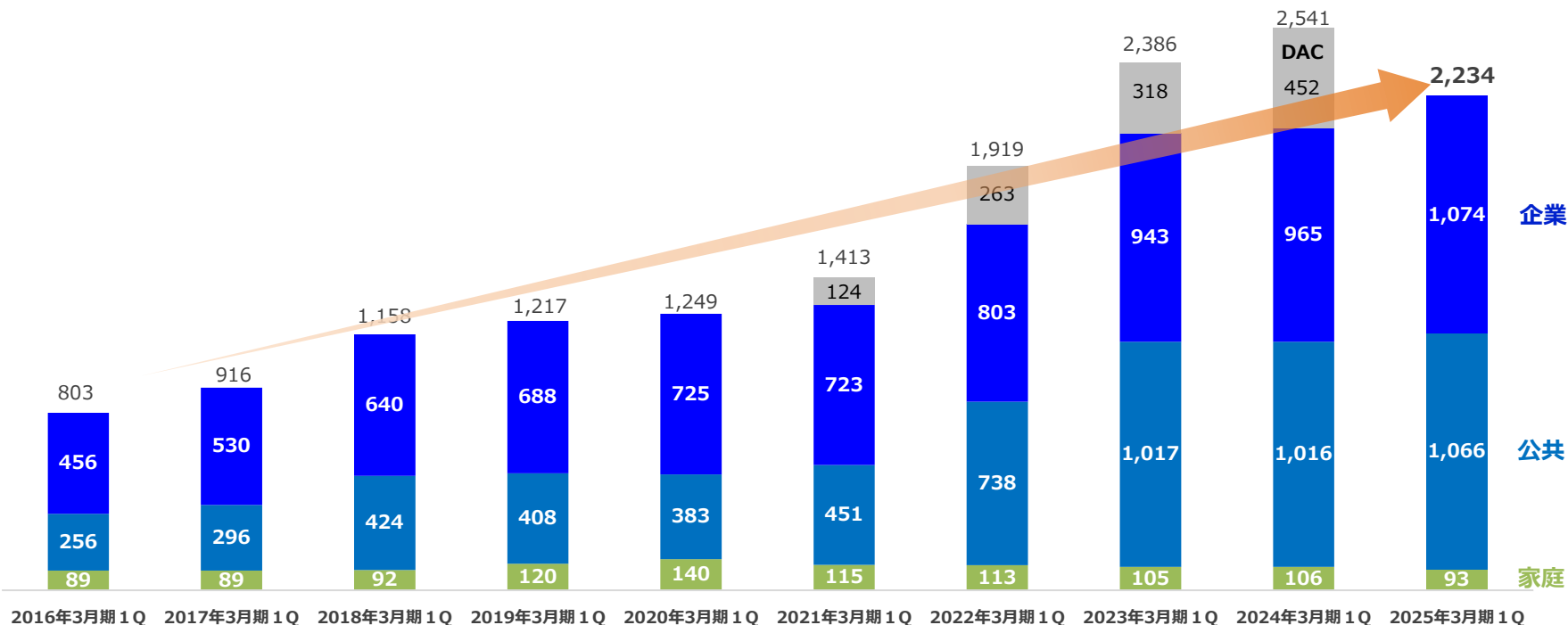


- 企業向け市場**は、契約高と傾向は同様で、クラウドセキュリティへの移行ニーズやSaaS利用の業務利用拡大に伴う利用状況の可視化ニーズ、他社オンプレミス製品からの乗換ニーズに対し、「i-FITER」の販売が好調に推移し、108百万円 (+11.2%) の増加 (DAC除く)
- 公共向け市場**は、「自治体セキュリティ強靱化」案件や「次世代校務DX」案件の獲得などが順調に推移したことに加え、前期以前に受注した「GIGAスクール構想」案件の売上計上により、49百万円 (+4.9%) の増加

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)

[単位：百万円]

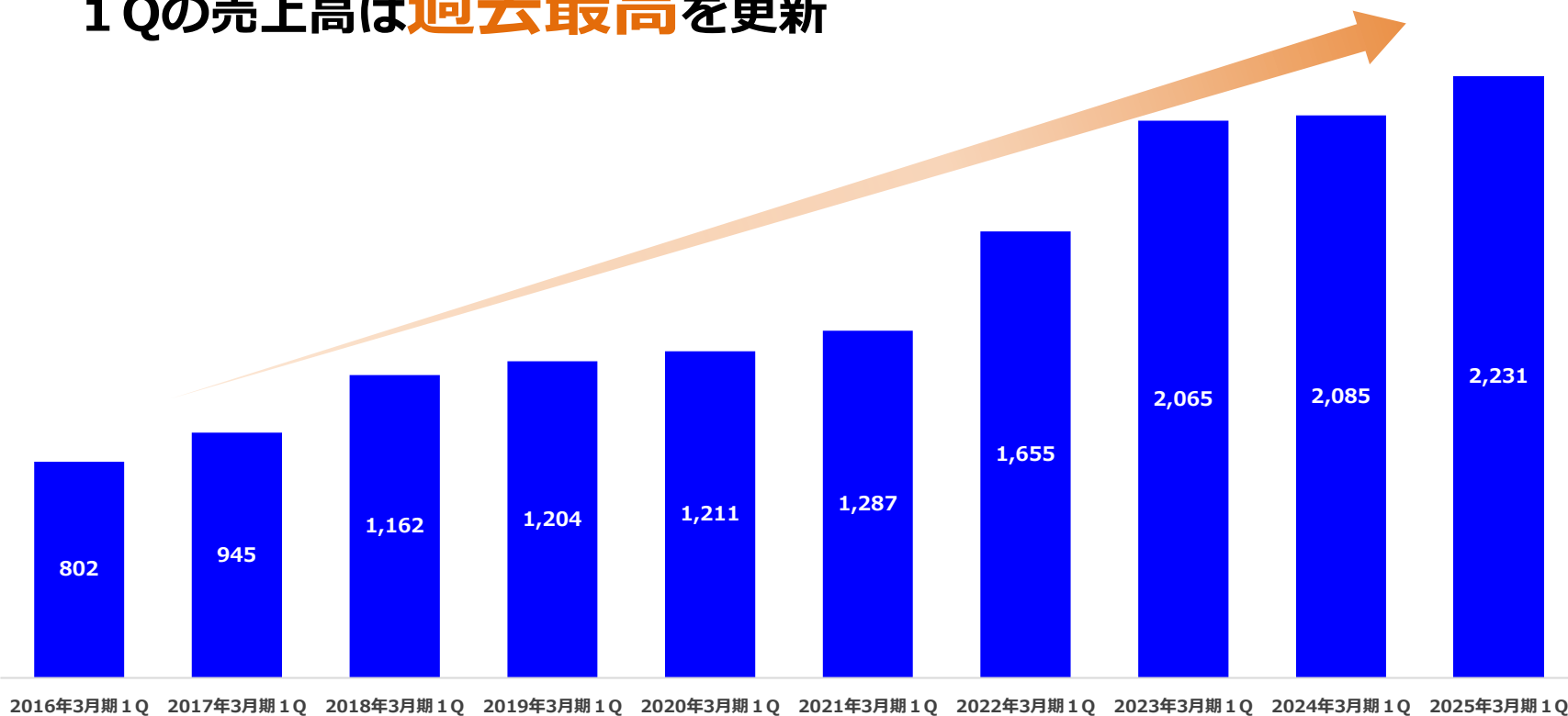
1Qの売上高は**過去最高**を更新 (DAC除く)



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

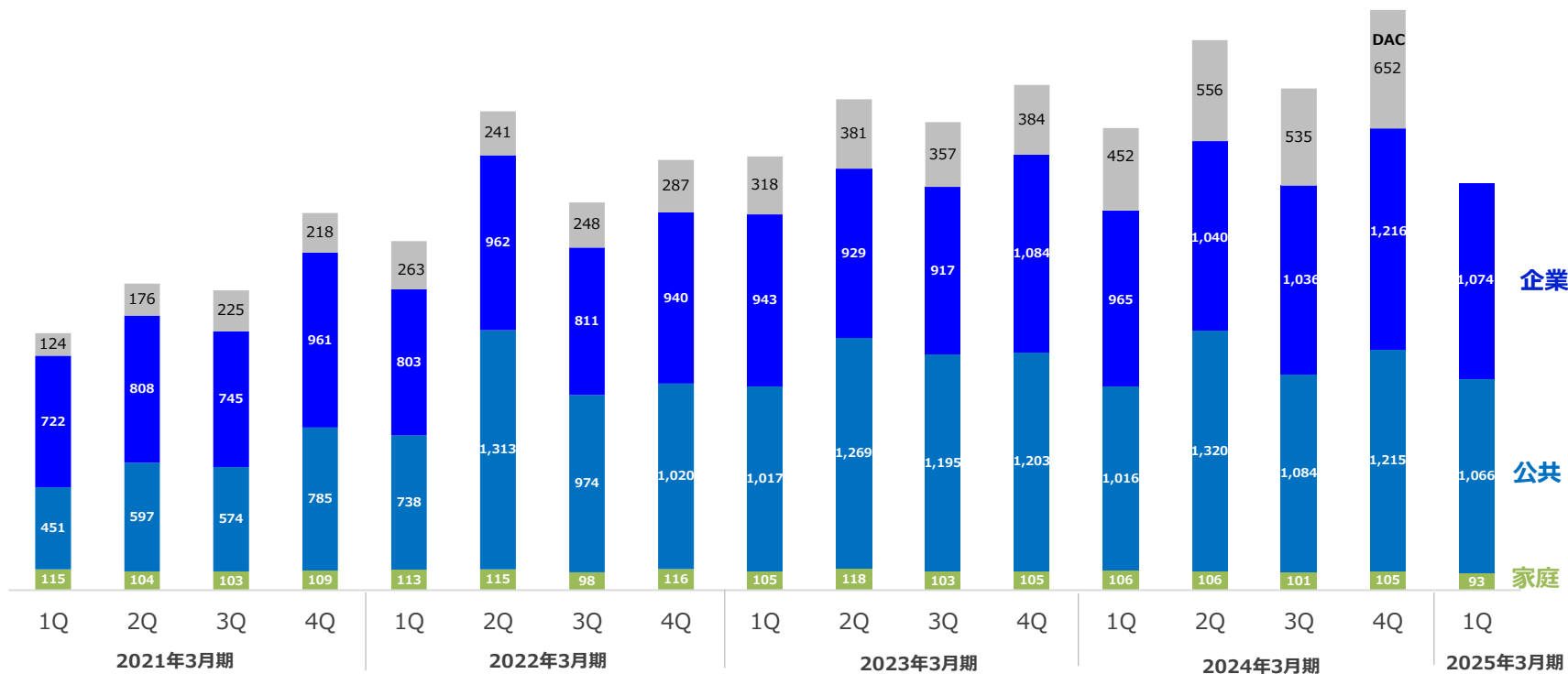
1 Qの売上高は**過去最高**を更新

[単位：百万円]



1Q売上高は過去最高を更新 (DAC除く)

[単位：百万円]



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

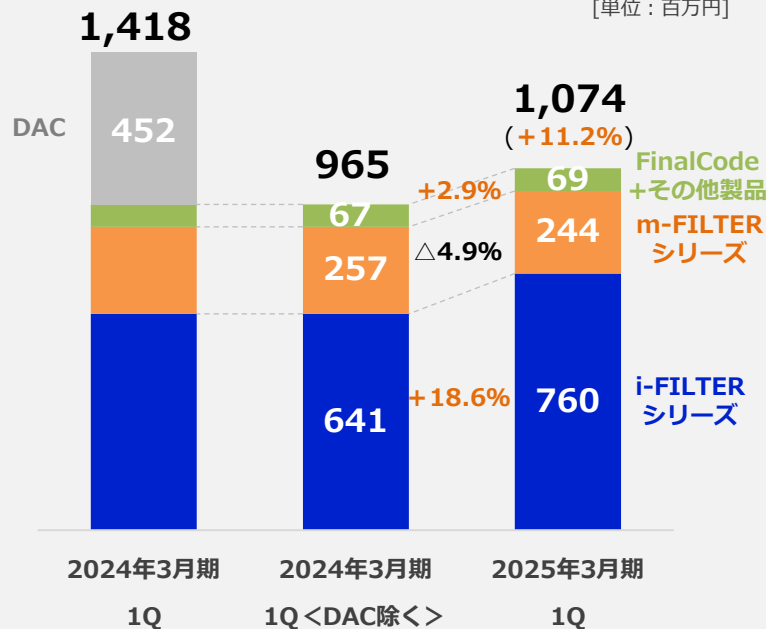
03 市場別売上高

企業向け市場

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]



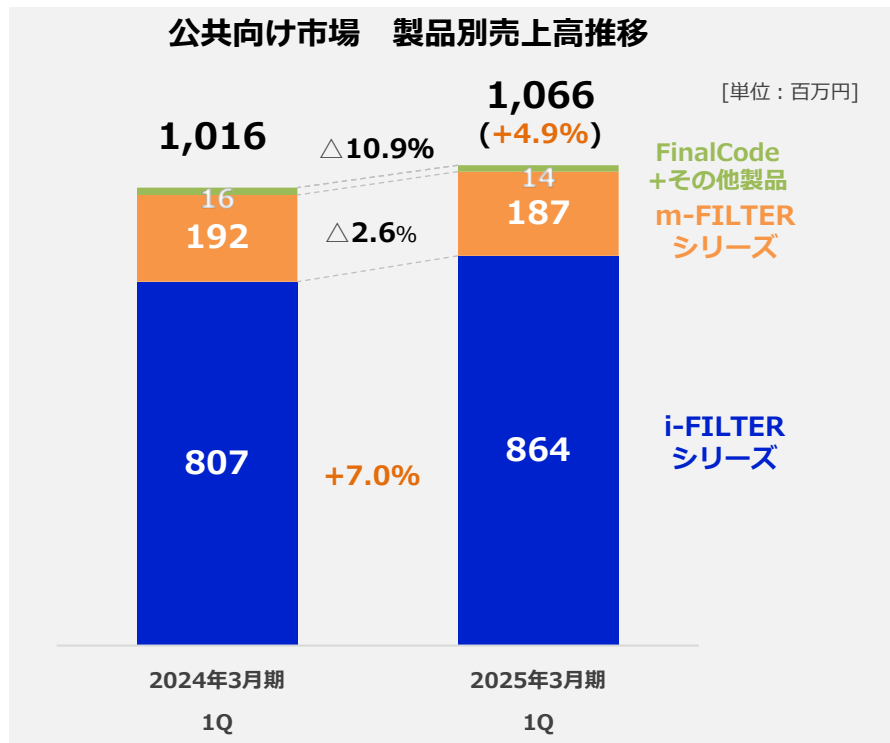
- クラウドセキュリティへの移行ニーズやSaaSの業務利用拡大に伴う利用状況の可視化ニーズ、他社オンプレミス製品からの製品乗換ニーズを捉えたことに加え、「Anti-Virus & Sandbox」の販売も好調に推移し、i-FILTERシリーズが高成長（+119百万円/+18.6%）
- ランサムウェア攻撃への対策ニーズやクラウド環境におけるメールセキュリティ対策ニーズ等といった多様なメールセキュリティニーズに対応した総合的な機能が評価され、「m-FILTER@Cloud」の新規案件獲得が堅調に推移したが、前年の大口案件の影響があり、m-FILTERシリーズはマイナス成長（△12百万円/△4.9%）
- 新製品「f-FILTER」は、主にPPAP（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）対策において、「m-FILTER」とのセット販売により受注が進み、パイプラインも拡大

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)

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」案件の継続獲得や「次世代校務DX」案件の獲得により、売上が堅調に推移

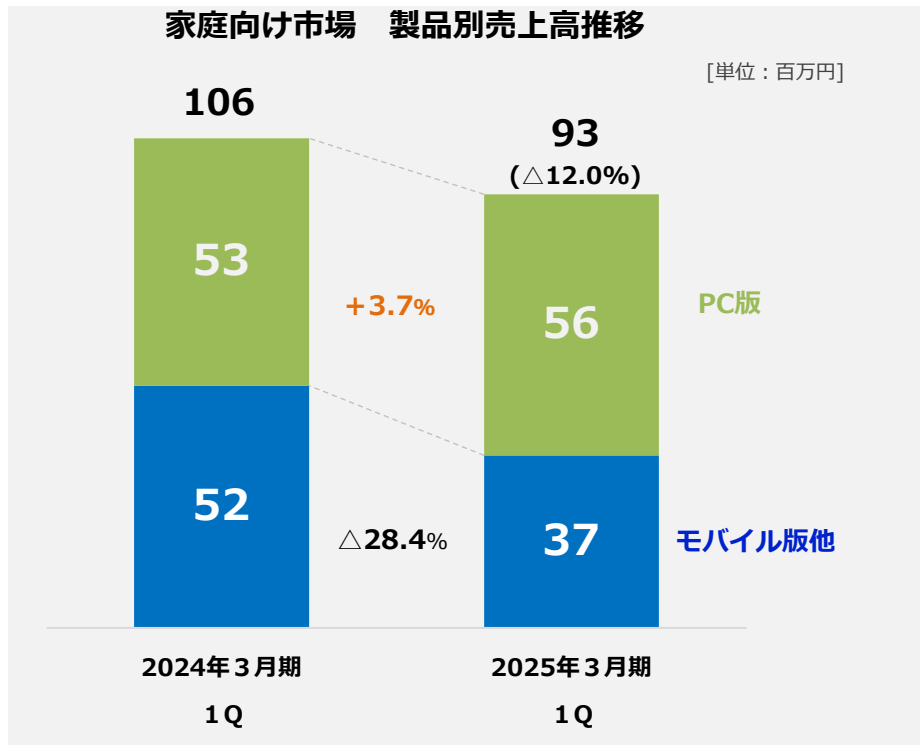


- 「自治体セキュリティ強靱化」案件や「次世代校務DX」案件の獲得などが順調に推移したことによって、i-FILTERシリーズが成長（+56百万円/+7.0%）
- 「次世代校務DX」案件の獲得や「自治体セキュリティ強靱化」案件による大口案件の獲得はできたものの、前期と比較すると「自治体セキュリティ強靱化」対策ニーズの落ち着きが見られることから、m-FILTERシリーズは、わずかにマイナス成長（△5百万円/△2.6%）
- 「次世代校務DX」案件において、FinalCodeシリーズや新製品「f-FILTER」がファイルセキュリティニーズを捉え、パイプラインの拡充が進んでいる

03 市場別売上高

家庭向け市場

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



- 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（+2百万円/+3.7%）
- モバイル版他は、新規獲得数が鈍化し、減収（△14百万円/△28.4%）
- 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

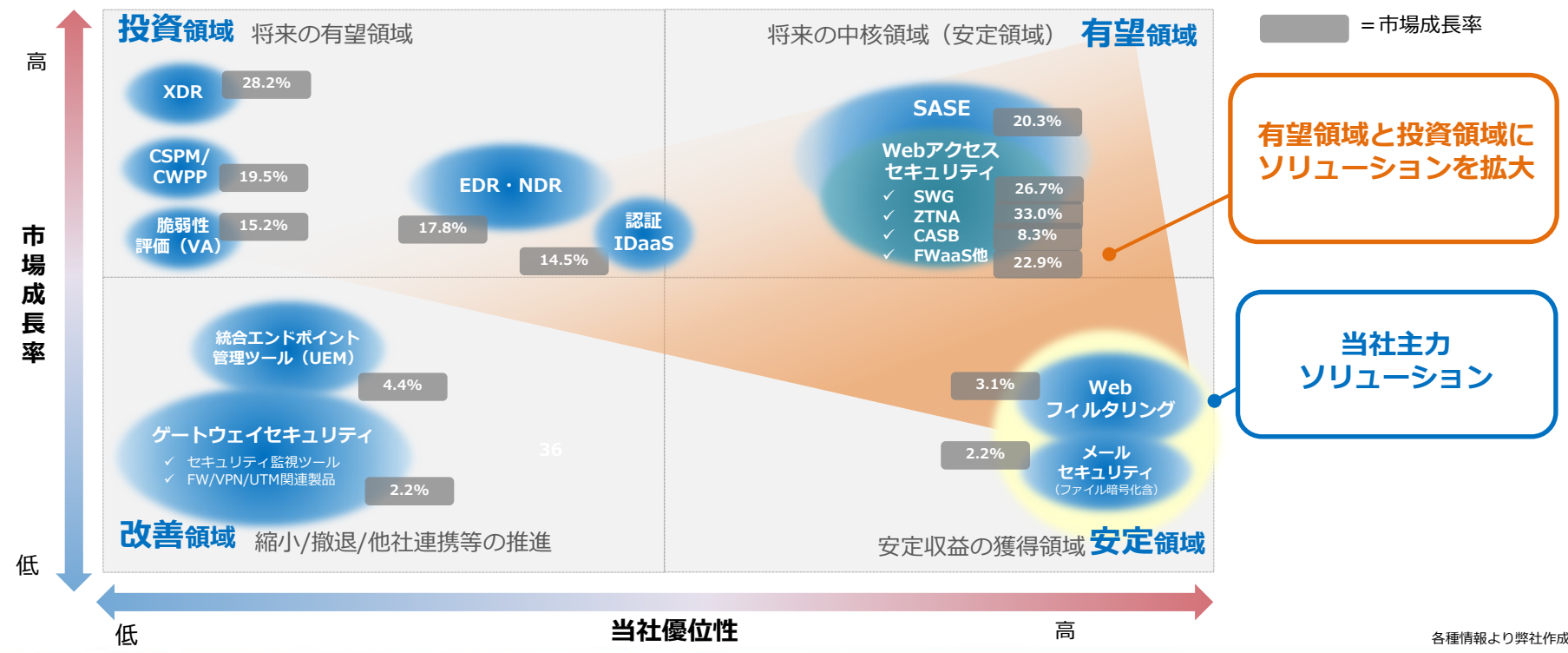
2025年3月期 第1四半期決算補足説明資料

04 2025年3月期 取組み方針

04 2025年3月期 取組み方針

製品戦略と販売戦略

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

PPAP対策

ファイル転送・ファイル暗号



マルウェア対策

Web、メールからの感染防止強化



ID管理

多要素認証やSSO



脅威検知

Web、メール経由の攻撃を検知し、アラート&レポート配信

Dアラート発信レポートサービス

ホワイト運用 顧客

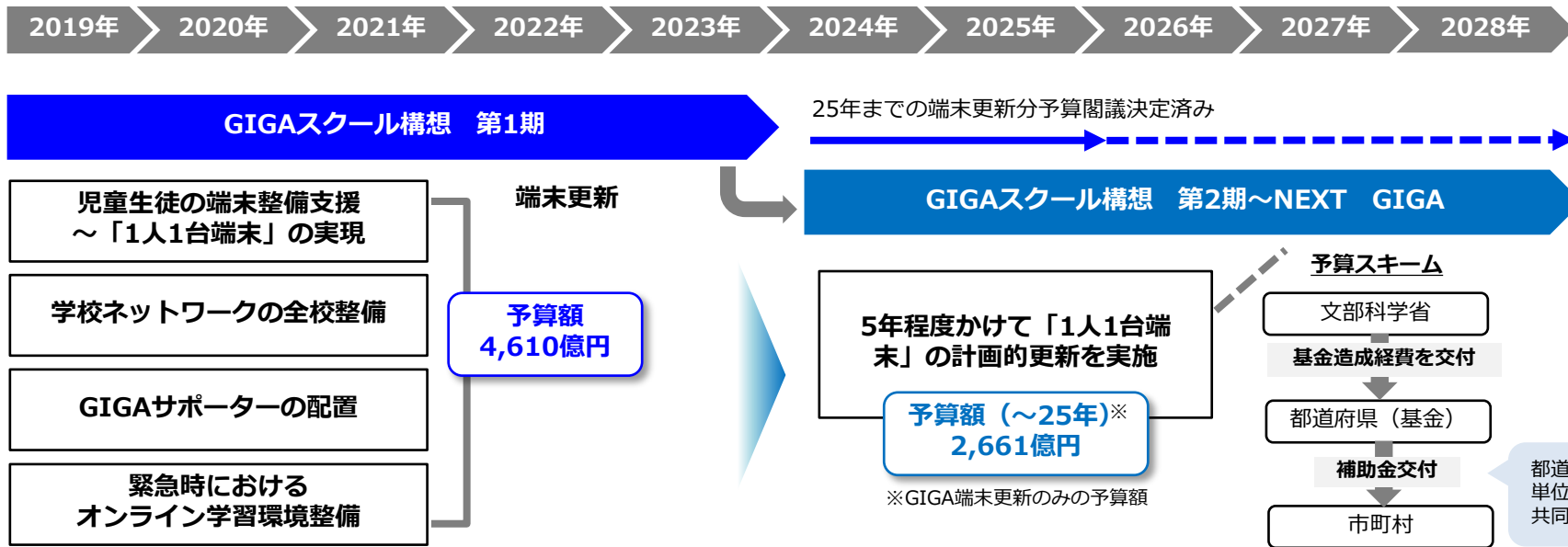
i-FILTER. i-FILTER@Cloud. m-FILTER. m-FILTER@Cloud.

04 2025年3月期 取組み方針

公共市場シェア向上

「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

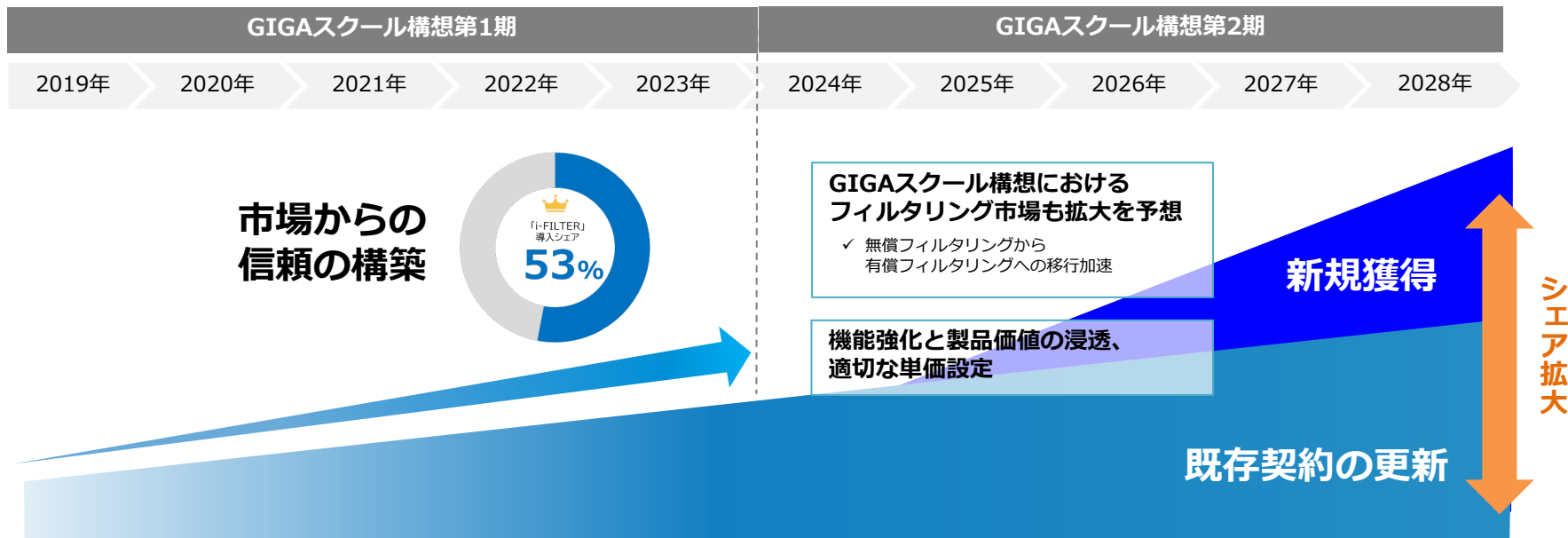
【文部科学省推進 GIGAスクール構想について】



文部科学省データや各種報道情報などから弊社作成

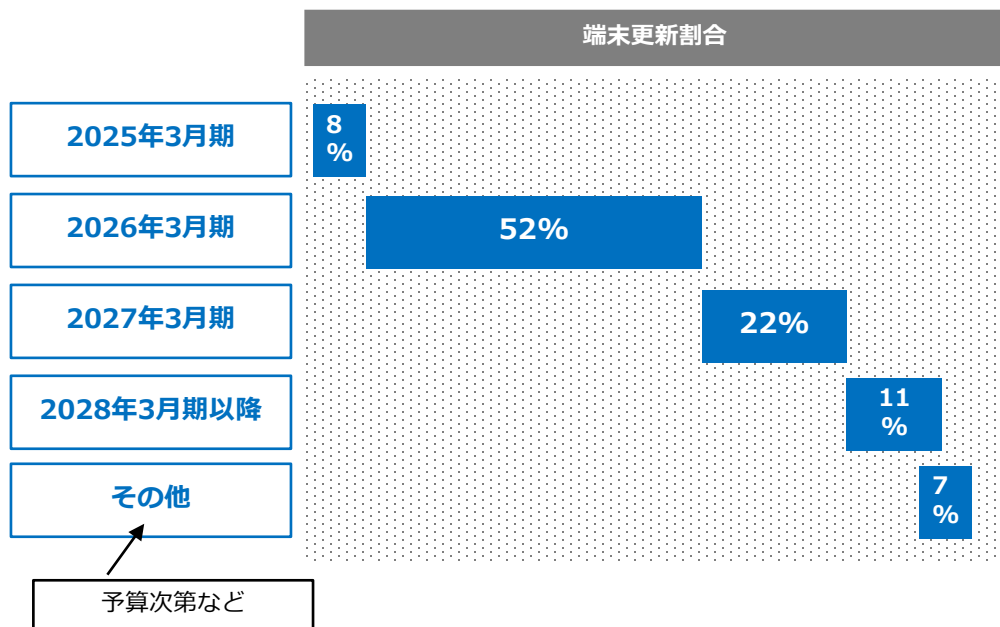
既存契約更新と新契約の獲得を行い、シェアの更なる拡大を目指す

【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

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

データ連携

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

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

レジリエンス

05

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

GIGA端末や既存ネットワーク環境の活用で対策可能

校務系/学習系ネットワークの統合

校務支援システムのクラウド化

データ連携基盤(ダッシュボード)の創出

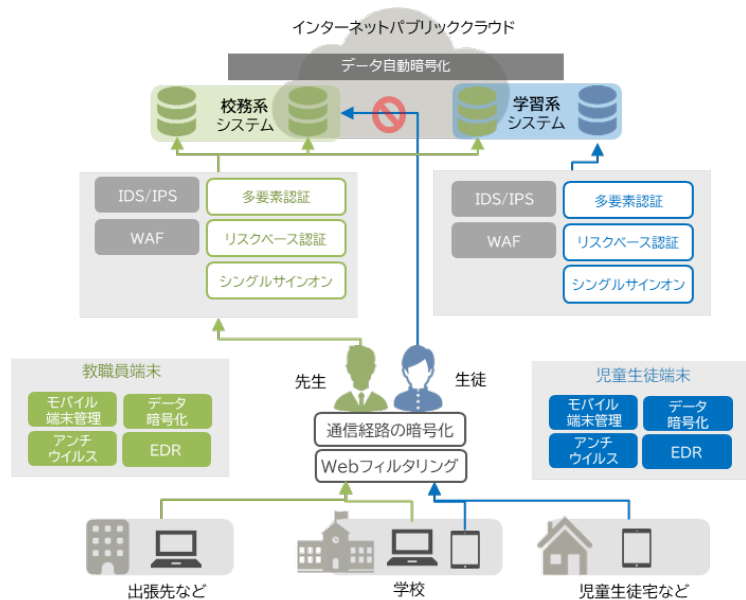
校務支援システムのクラウド化

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

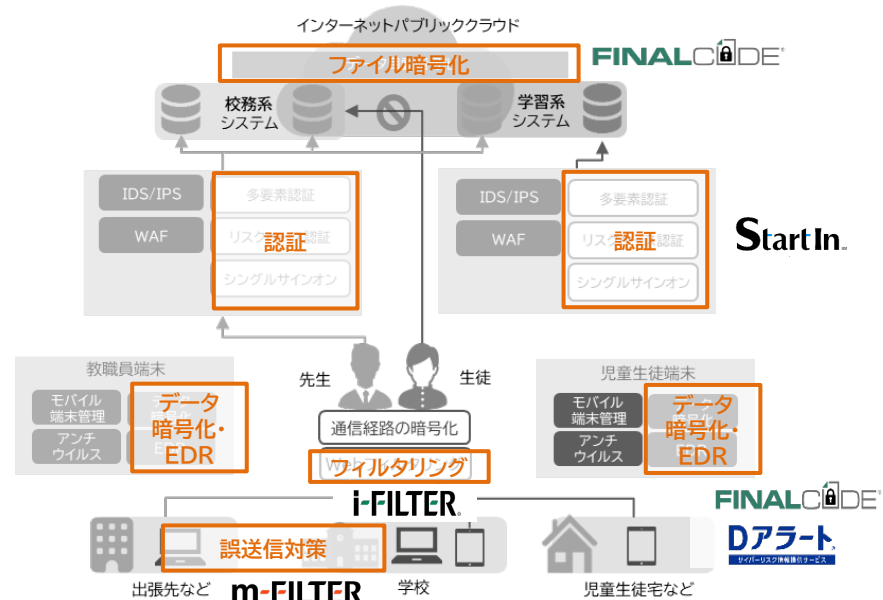
当社製品での対応可能範囲は多いので、製品価値訴求を強化していく

= 対応範囲

次世代校務DXにおけるセキュリティ対策全体図

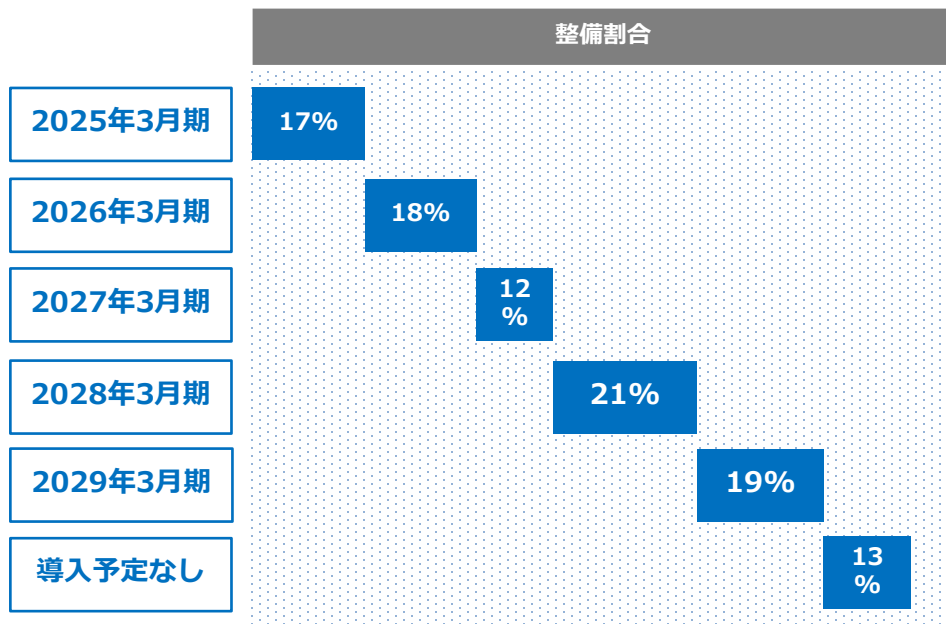


当社製品でのセキュリティ対応マップ



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を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

2025年3月期 第1四半期決算補足説明資料

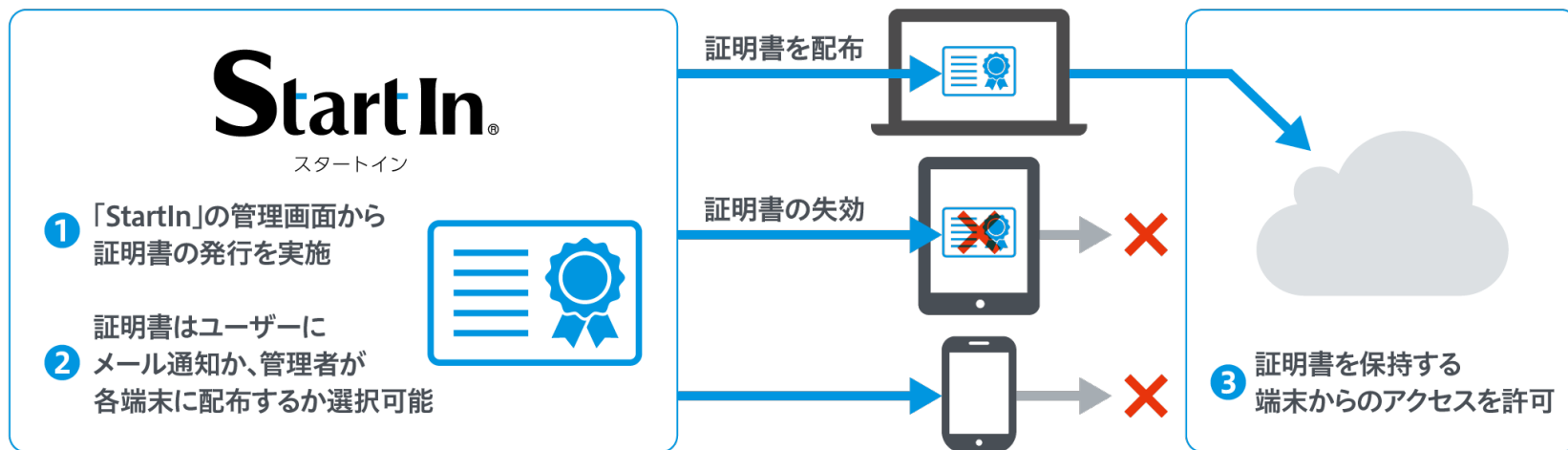
05

2025年3月期 施策の状況

「StartIn」から**証明書を発行、失効**することが可能 証明書を保持する端末にのみアクセスを許可し、 保持しない端末からのアクセスを防止

6月リリース新機能

事前に証明書を端末にインストールしておくことで「StartIn」がアクセスした端末が証明書を保持しているか確認



大容量保存/ファイル保存期間調整機能

7月リリース新機能

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

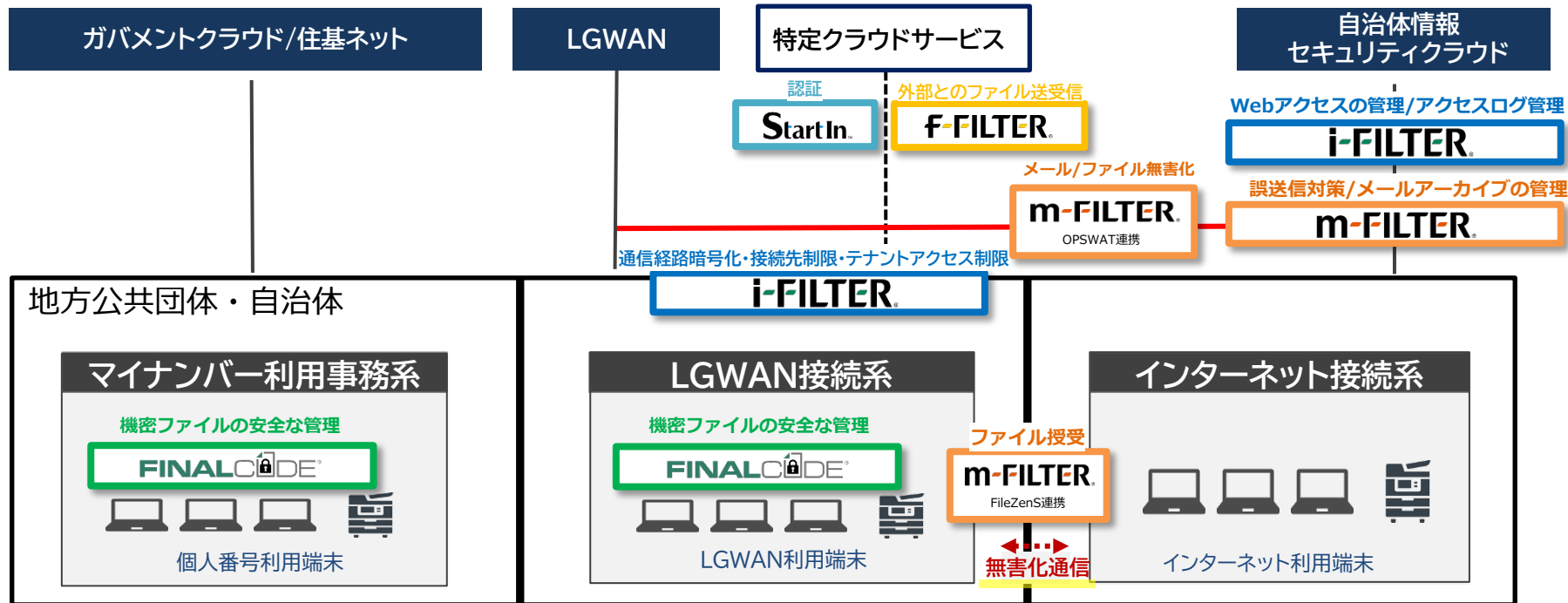
機能強化

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

αモデルのまま、LGWAN接続系の業務端末からクラウドサービスに接続する方式を、α'モデルと呼称し、検討が進められているが、当社ソリューションによって対策できる箇所は多く、また対策にあたりISMAP※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



※政府情報システムのためのセキュリティ評価制度

Webセキュリティ

i-FILTER.
i-FILTER@Cloud™

ISMAP
登録済み



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

メールセキュリティ

m-FILTER.
m-FILTER@Cloud.
m-FILTER. Microsoft 365対応版
MailAdviser

ISMAP
登録済み

ISMAP
登録中



安全なメールの送受信と誤送信対策を実現

ファイル暗号化

FINALCODE®
FINALCODE@Cloud™

ISMAP
登録済み



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”

セキュアなファイル転送

f-FILTER®

ISMAP
登録中



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

IDaaS

StartIn™

ISMAP
登録中



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

チャット・ビデオ会議

Desk®

ISMAP
登録済み



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

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

CASE1

深夜帯の端末
利用人数

CASE2

学校ごとの
端末利用率

CASE3

Webサービス
ごとの利用時間

CASE4

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



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

Point1

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！

Point2

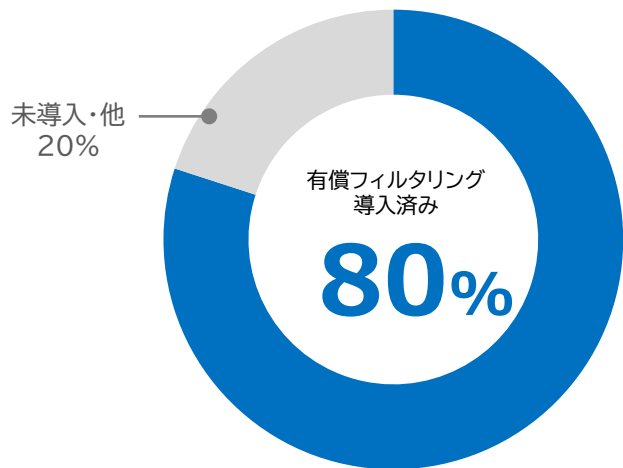
授業の教材として

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

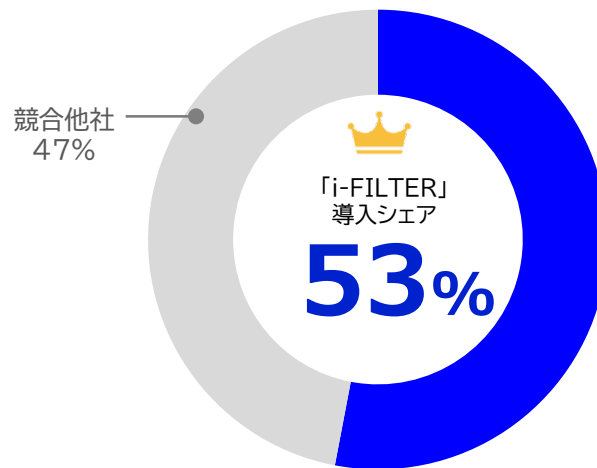
GIGAスクール構想におけるフィルタリングの導入状況*1

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6月）

拡充されたソリューションラインアップを イベント、各種広告、メルマガ、動画などのプロモーション活動でPR

イベント出展



2024年5月8日～10日
EDIX東京2024

駅広告



JR田町駅、浜松町駅、品川駅
広告

自社イベント



2024年5月23日、31日
パートナーミーティング2024

新聞広告



2024年5月23日
日本経済新聞朝刊

Facebook広告



リスティング広告



メルマガ



製品紹介動画



2025年3月期 第1四半期決算補足説明資料

06 2025年3月期 通期業績予想

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23億円が含まれておりましたが、当期より連結対象外となっております
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となっております
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しております
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となっております。一方、約3.3億円の人材投資を見込んでおります
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しております
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19億円の特別利益が含まれております

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)

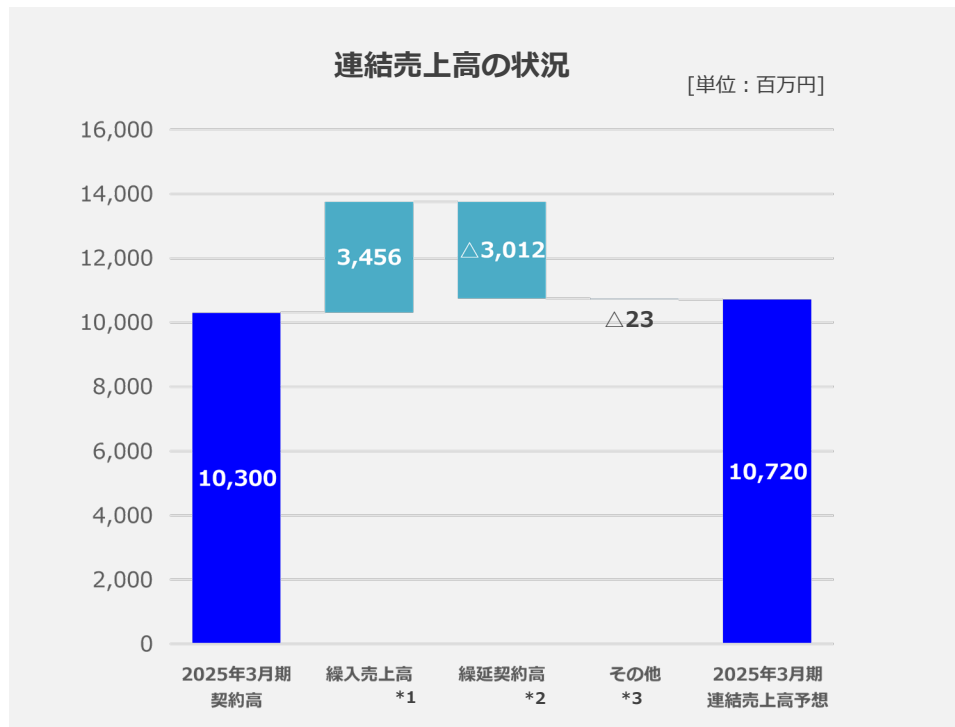
中期経営計画（2025年3月期～2027年3月）にて掲げる3つの重点領域に対する取組みにより、売上高と営業利益・経常利益の成長を目指す

[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んでおります
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んでおります
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んでおります
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が含まれております

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



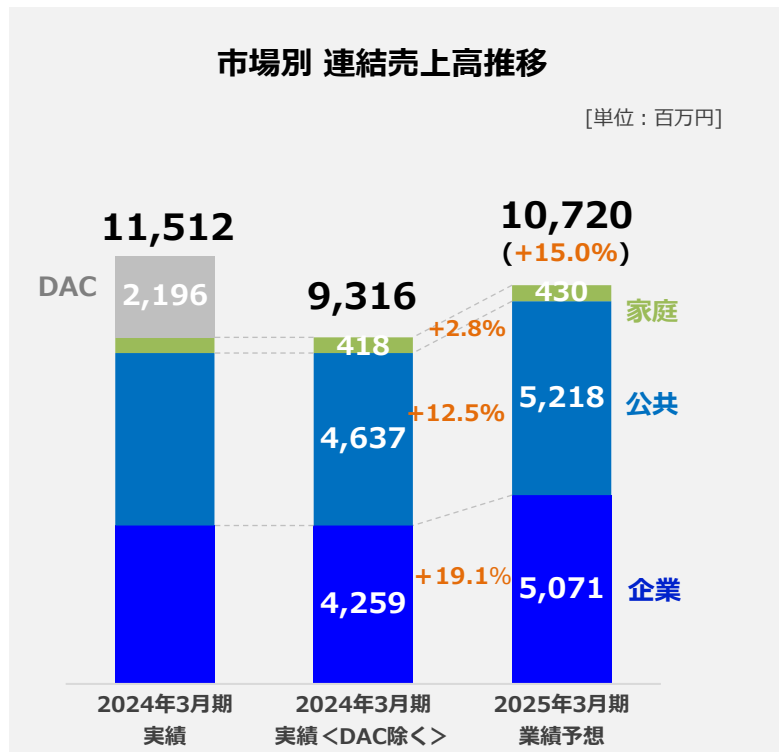
- 当期契約高**は、企業向け市場における新規顧客獲得と既存顧客へのクロスセル・アップセル推進、公共向け市場における「GIGAスクール構想第2期」案件や「次世代校務DX」案件の獲得などにより10,300百万円を見込む
- 前期以前に獲得した「GIGAスクール構想第1期」などのクラウド案件は、**当期に繰入売上高**として3,456百万円計上される

*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



- 企業向け市場**は、「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**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)

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

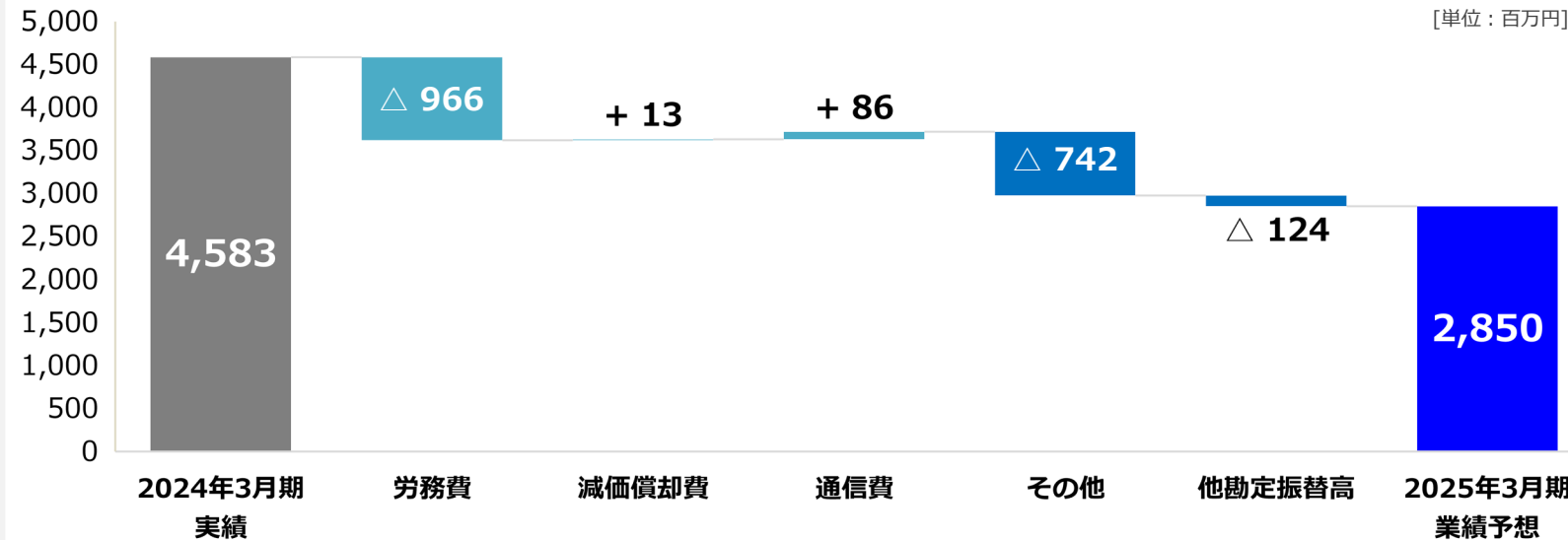
[単位：百万円]

	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



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)

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



2025年3月期 第1四半期決算補足説明資料

07 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（予想）	40.00	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しております。

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】

（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-