

2024年11月12日（火）

2025年3月期 第2四半期 機関投資家・アナリスト向け 決算説明会 書き起こし

デジタルアーツ株式会社

【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

イベント言語：日本語

イベント種別：機関投資家・アナリスト向け 決算説明会

イベント名：2025年3月期 第2四半期 決算説明会

決算期：2025年3月期 第2四半期

日程：2024年11月1日（金）

時間：16:00-17:00

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 室長 谷崎文彦

【司会】

皆様、ただいまよりデジタルアーツ株式会社 2025 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会を開始いたします。

本日の出席者をご紹介します。代表取締役社長 道具登志夫でございます。IR 室長 谷崎文彦でございます。それでは早速、道具より、デジタルアーツの決算概要につきましてご説明申し上げます。

【道具】

皆様、お忙しい中お集まりいただきまして、誠にありがとうございます。本日は直前まで参加のお申し込みをいただきまして、例年になく多くの方にご参加いただいております。ご参加者の約 3 分の 1 の方が、弊社の決算説明会や IR 取材等に初めてご参加いただいている方となりますので、会社説明のところを少し丁寧にお話しさせていただこうと思っております。よろしくお祈りいたします。

会社概要

DigitalArts



社名	デジタルアーツ株式会社 (英文名: Digital Arts Inc.)	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 ウェストタワー14F
設立	1995年6月	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)
株式上場	2002年9月	従業員数	連結: 292名 (2024年3月31日現在)
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	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)

Copyright © Digital Arts Inc. 2

弊社は今年 29 年、来年 30 周年ということで、国産のセキュリティソフトメーカーとして、東証プライム市場に上場させていただいております。

Web	メール
<p>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</p> <p>i-FILTER. i-FILTER@Cloud.</p> <p>エンドポイント Webセキュリティ i-FILTER. ブラウザ & クラウド</p> <p>セキュア・プロキシ アプライアンス D-SPA.</p> <p>家庭向け有害サイト フィルタリングソフト i-フィルタ.</p>	<p>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</p> <p>m-FILTER. m-FILTER@Cloud.</p> <p>ポップアップ型誤送信対策 NEW</p> <p>【メーラー版】 m-FILTER. 【Microsoft365対応版】 MailAdviser</p>
ファイル	IDaaS NEW
<p>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"</p> <p>FINALCODE. FINALCODE@Cloud.</p>	<p>DLP・ファイル転送ソリューション NEW 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</p> <p>F-FILTER.</p>
<p>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</p> <p>StartIn.</p>	

Copyright © Digital Arts Inc. 3

弊社の特徴は、Web とメールのセキュリティでございます。特に外部からの Web やメールでの攻撃、ユーザー様にとって重要な情報ファイルの漏洩防止に加え、昨年からは IDaaS（本人の認証をするサービス）を展開しております。当期は、既存製品に加え、ファイアウォールや認証強化というソフトを開発し、今期中に製品ラインナップを増やしていくことで、「純国産の総合セキュリティメーカー」を目指して取り組んでおります。

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

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)
Copyright © Digital Arts Inc. 4

早速ですが、2025年3月期上期の決算でございます。

上期の業績は、会社の計画通りでございました。利益は、売り上げの伸び通りにはいかず、費用増によって前年比では減益となりました。主に企業向け市場においては i-FILTER が大きく伸びて増収になり、公共向け市場においても自治体セキュリティ強化や次世代校務 DX の案件により増収となりました。ただ一方、今年の3月にデジタルアーツコンサルティング（以下、DAC）を売却したことにより、売上原価が減っております。それに加え、予想より少し多くクラウドサービスの売上比率が高まったことにより、データセンターの通信費が増加し、また計画通りではございますが、人件費や採用費の増加ということで、売上の伸びに対して費用が計画通り増え、営業利益は減益になったということでございます。

契約高	<p>4,516百万円</p> <p>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 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>公共向け市場 「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</p>
売上高	<p>4,838百万円</p> <p>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 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>公共向け市場 「自治体セキュリティ強靱化」案件や「次世代校務DX」案件の獲得による売上高計上に加え、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</p>
営業利益	<p>2,052百万円</p> <p>前年比 $\Delta 135$百万円 / $\Delta 6.2\%$</p>	<p>売上原価 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 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 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**

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)

Copyright © Digital Arts Inc. 7

決算ハイライトということで、契約高 4,516 百万円、売上高 4,838 百万円、営業利益 2,052 百万円という結果でございました。左側前年比というのは、前年度末に売却した DAC を含んだ状態です。下にオレンジ色で「DAC 除く前年比」と書かせていただいておりますが、契約高 13.8%増、売上高 6.2%増でございます。主に契約高につきましては、右に書かせていただいておりますが、上期の特徴は i-FILTER が高成長だったということです。この理由は、昨年から i-FILTER に伴うオプション製品や機能強化によってサービスのメニューを増やしたからです。それに伴って i-FILTER も一緒に高い成長を成し遂げられました。さらに、他社セキュリティ製品の EOS、つまり同業者がクラウド系製品に全てシフトする、製品のオンプレミス版を廃止するということが発表されたことに伴って、引き続きオンプレミス版を利用したいというお客様がそのメーカー様から弊社に乗り換えるということが、上期にかなり多くございました。よって、i-FILTER が高い成長を遂げられたということでございます。

この後に詳しくお話しますが、営業利益が 135 百万円マイナスになっております。データセンターの通信費が増加したことと、クラウドサービス系製品の比率が高まりましたことで、契約高は 2 桁成長したのですが、クラウドサービス系製品の売上は一定割合が繰延べされますので、売上高は 6.2%増になったため、この営業利益のマイナス 135 百万円を吸収できなかったということでございます。

連結損益計算書

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 ⁰ 内はDAC除く数値	4,976(3,968)	4,516	△9.2%(+13.8%)	-
売上高 ⁰ 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)

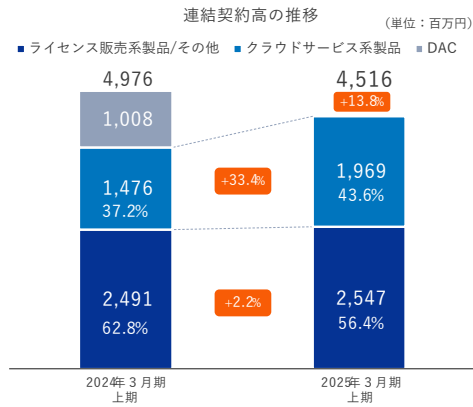
※2 「業績予想」は2024年5月8日公表の連結業績予想

※3 EBITDA = 営業利益+減価償却費+営業費用に含まれる税金費用

Copyright © Digital Arts Inc. 8

連結損益計算書に関しては、今お話した内容でございます。

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)



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

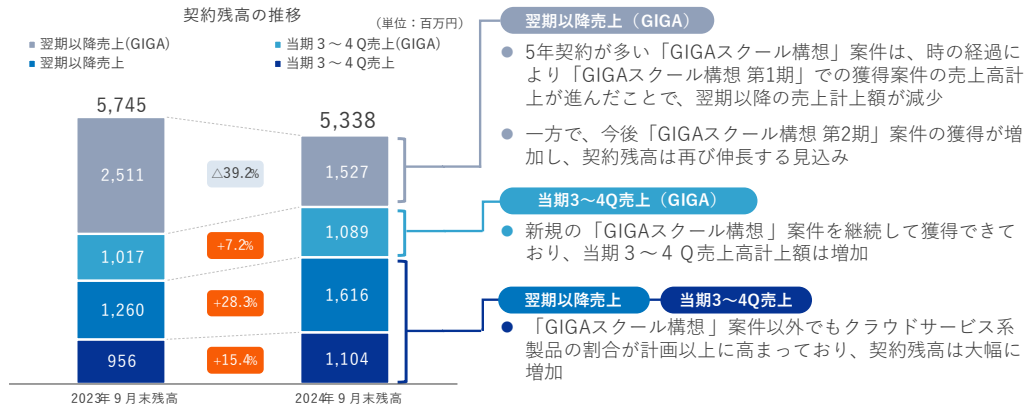
- 企業向け市場における他社セキュリティ製品EOSに伴う当社オンプレミス製品への乗換ニーズを捉え案件を獲得
- 公共向け市場において、「自治体セキュリティ強化」案件を継続獲得

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)

Copyright © Digital Arts Inc. 9

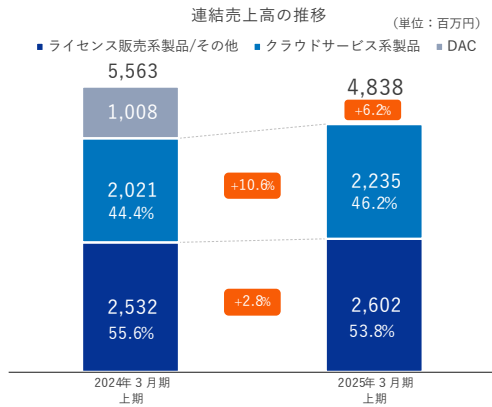
連結契約高の内訳です。ライセンス販売系製品（オンプレミス）とクラウドサービス系製品の内訳を記載しております。上期は、特に公共においてクラウドシフトが進みましたので、大きくクラウドサービス系製品の比率が前年比で33%増と伸びているという状況でございます。

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



契約残高の推移です。案件を受注した時点でその全額が契約高として認識されるのに対し、売上は契約期間に応じて繰延べされ、その分が将来に売上計上されます。このスライドでは、過去に繰延べされた売上が、将来に計上される売上としてどれだけ残っているのか、という状況を公表させていただいております。各項目については、記載している通りでございます。特にグレーの部分（翌期以降売上（GIGA））ですね、「GIGAスクール構想」案件においては受注したもののその時点では売上計上されておらず、翌期以降に売上計上される金額を示しています。その今年度上期末時点の金額が、2023年上期末時点と比較すると39%減っております。ただし、当期から第2期のGIGAスクール構想が始まっておりますので、当期以降、特に来期はグレーの部分の部分が更に伸びていく予定です。

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)



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

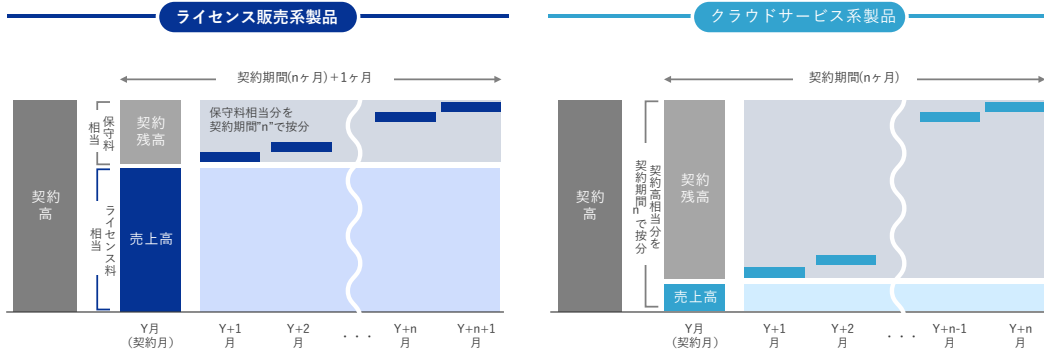
ライセンス販売系製品/その他

- 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)

Copyright © Digital Arts Inc. 11

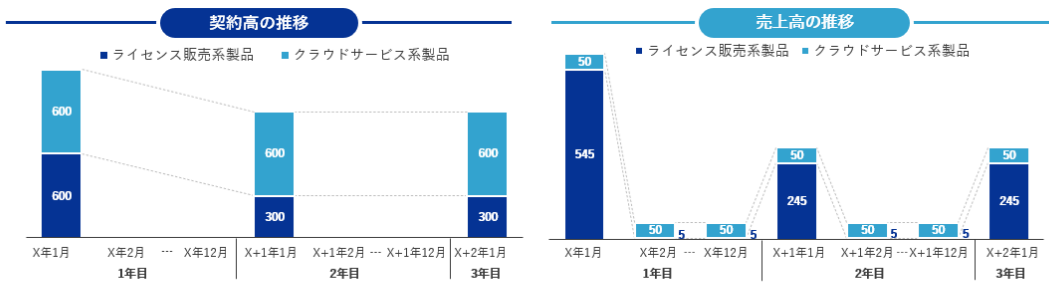
連結の売上高でございます。クラウドサービス系製品の契約高は、繰延べされる部分がございますので、契約高と売上高との間に成長の差が出ております。



- 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
- 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

Copyright © Digital Arts Inc. 12

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



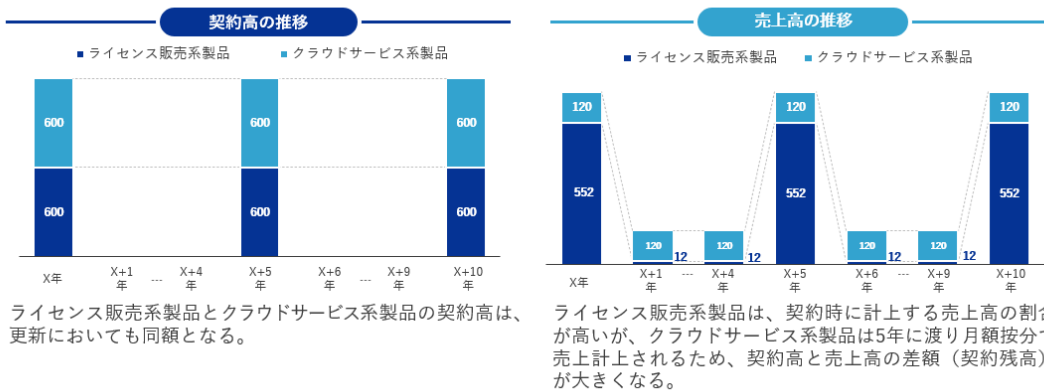
ライセンス販売系製品は2年目以降の契約高が1年目の契約高の半額となるが、クラウドサービス系製品の契約高は1年目と2年目以降も同額となる。そのため、クラウドサービス系製品の新規契約高が増えると、ライセンス販売系製品よりも翌期以降の成長率が高まる。

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。

Copyright © Digital Arts Inc. 13

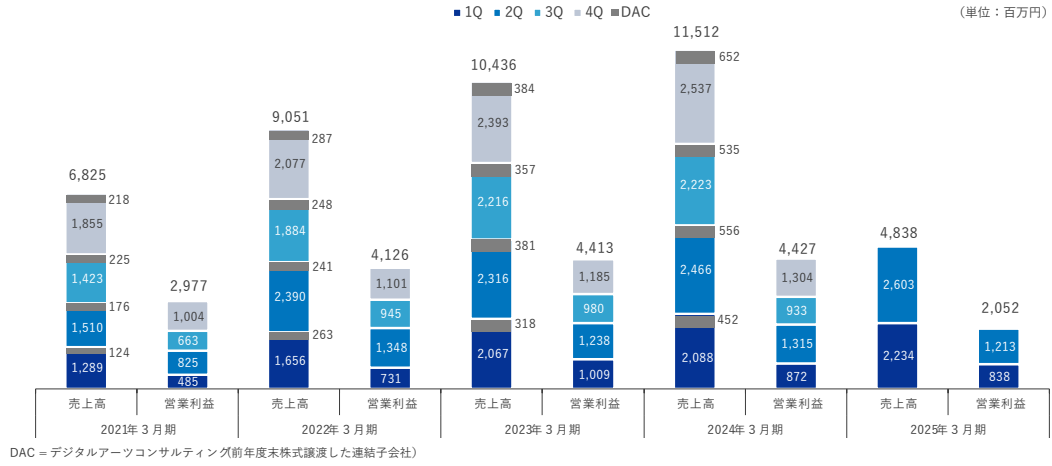
公共向け市場案件の契約期間は5年などの複数年が多く、更新までの期間が長くなる

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



Copyright © Digital Arts Inc. 14

3枚のスライドは、特にクラウドサービス系製品において影響度が大きい繰延べの考え方を説明させていただいている資料でございます。



過去からの連結売上高、営業利益の推移でございます。

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)

Copyright © Digital Arts Inc. 16

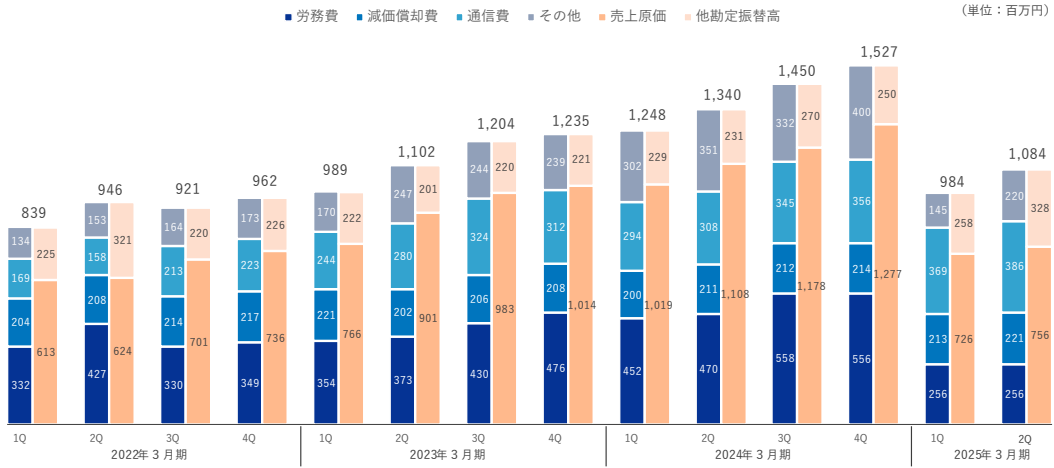
費用でございます。売上高は成長しているけれど、なぜ営業利益は前年を超えられなかったのか、というご質問を昨日今日といただいております。こちらを少し詳しくご説明します。売上原価は、主に開発において発生します。当社は全て製品を自社開発しております。その開発費、それとクラウド運用上の通信費が、売上原価に計上されております。販売費、一般管理費は、開発以外の営業部門、マーケティング部門、管理部門の費用でございます。

売上原価の労務費は、開発の人員コストでございます。マイナス410百万円になっておりますのは、前期と当期を比べますとDACの人件費が無くなっており、この上期分だけで約5億円(498百万円)がマイナスになっております。デジタルアーツだけですと、この上期の差額は92百万円増えております。

営業利益が前年を超えられなかったもうひとつの理由である通信費は、前年差で152百万円のコストが増えております。そのうち為替の影響で34百万円増えております。さらに、一般管理費においては、人件費に関してDACの売却で42百万円減っておりますが、デジタルアーツ単体の人件費が43百万円増えております。

よって、この上期全体で言いますと、デジタルアーツ単体では人件費は135百万円の人件費増(労務費：+92百万円、人件費：+43百万円の合計)になっております。加えて、データセンター代が151百万円増ということで、これらを合計すると約280百万円増となり、前期と比べまして、単体では費用が増えているということでございます。当然ですが、期初に今期戦略ということで、しっかりと人の投資をしますということ、また事業の投資をしますということで、計画を発表させていただいておりますので、どちらかというとも費用がもう少しかかる予定でしたが、計画通りでございます。

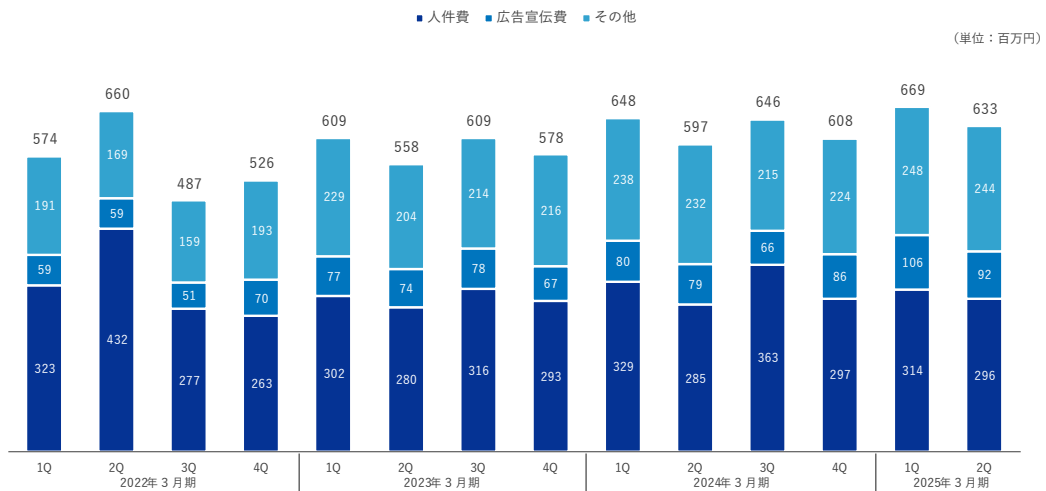
連結売上原価 四半期推移



Copyright © Digital Arts Inc. 17

連結売上原価の四半期の推移でございます。

連結販売費及び一般管理費 四半期推移



Copyright © Digital Arts Inc. 18

連結の販売費及び一般管理費の推移でございます。

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)

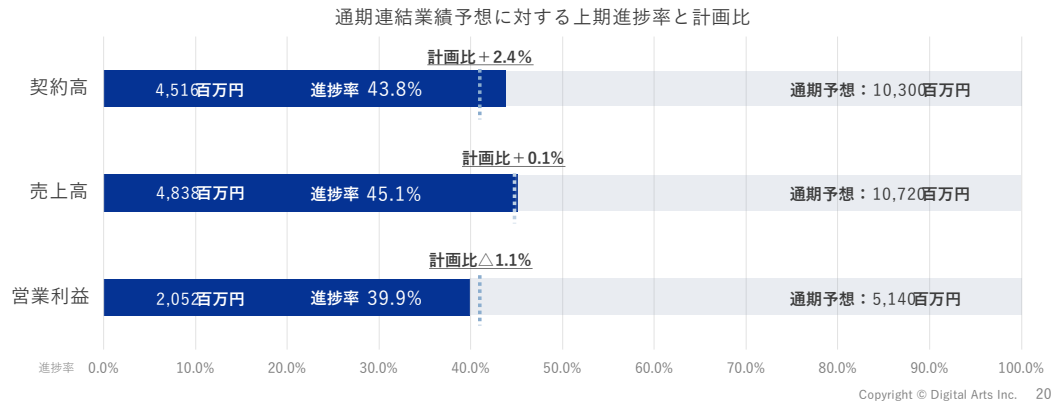
	2024年3月期 第2四半期末 残高	2024年3月期 期末 残高	2025年3月期 第2四半期末 残高	前期末 増減率	主な増減要因
流動資産	18,637	20,183	19,567	△3.1%	現預金 (△156M) 売掛金 (△343M)
(うち現金及び預金)	16,259	18,339	18,183	△0.9%	自己株式買付資金 (△500M)
固定資産	2,259	2,334	2,449	+4.9%	
総資産	20,896	22,518	22,016	△2.2%	
流動負債	6,582	6,467	5,594	△13.5%	未払法人税等 (△676M)
(うち前受金)	5,172	4,418	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%	-	

Copyright © Digital Arts Inc. 19

連結の貸借対照表でございます。トピックスとしましては、第1四半期決算を発表した後に5億円分の自己株式買付けを発表いたしました。計画通り、期間中に買い付けをすることができました。その結果、自己資本比率が74.3%ということで増えております。特にそれ以外のところにおいては、大きなトピックスはございません。

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



よく投資家の皆様から質問があるのですが、データセンター代やクラウド比率が上がって、では下期はどうなるのでしょうか、というお問い合わせに対して、こちらのスライドで説明しております。記載の通りでございます。クラウドサービス系製品が増えると、私たちの提供価格はオンプレミス版（ライセンス販売系製品）よりクラウド版（クラウドサービス系製品）の方が高いため、売上高は上がります。特に、継続的な売上ということでは高く上がりますので、クラウドサービス系製品の割合が伸びるということは、売上高の観点でプラスでございます。ただ、それに伴ってデータセンター費用増がございます。この後述べますが、下期からデータセンター代の費用を、お客様が増える比率に伴って増えるのではなく、少し開発的な工夫をすることでデータセンター代をもう少し圧縮していこうという努力をしておりますので、通年におけるデータセンター代の費用というのは変わらず、計画通りに行くと思っております。

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)

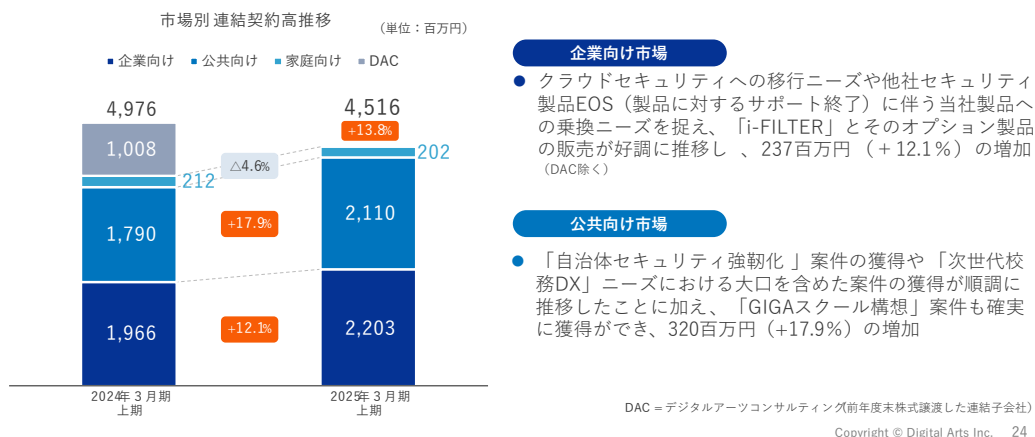
	2024年3月期 第2四半期	2025年3月期 第2四半期	前年比	2025年3月期通期 業績予想※
契約高	3,962	4,511	+13.9%	-
売上高	4,548	4,833	+6.2%	10,710
売上原価	1,244	1,481	+19.1%	2,850
売上総利益	3,304	3,351	+1.4%	7,860
販売管理費	1,133	1,296	+14.4%	2,710
営業利益	2,171	2,055	△5.3%	5,150
営業利益率	47.7%	42.5%	-	48.1%
経常利益	2,183	2,057	△5.8%	5,150
当期純利益	1,512	1,421	△6.0%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

※「業績予想」は2024年5月8日公表の個別業績予想

Copyright © Digital Arts Inc. 22

DACを除くと、という観点から述べてきた内容とほぼ同じでございますが、デジタルアーツ単体の計算サマリーでございます。

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)

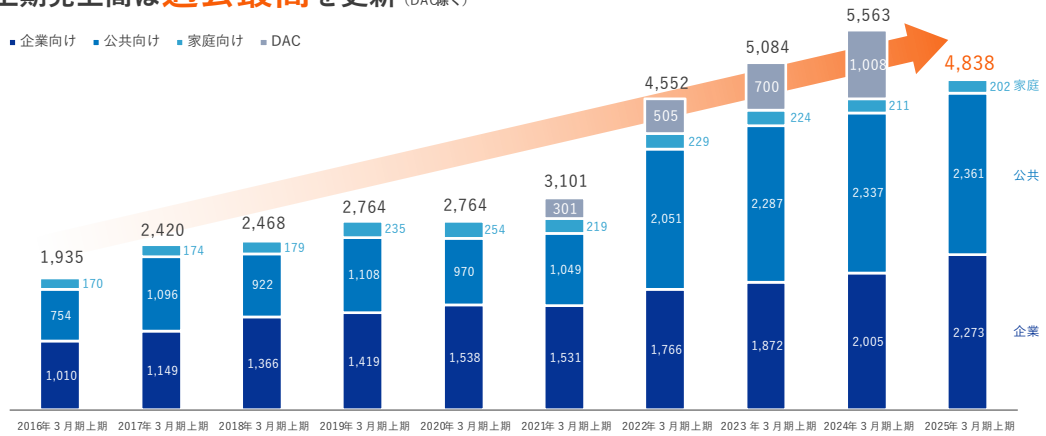


ここからは市場別でございます。連結契約高が4,516百万円。全体で13.8%増の内訳としましては、企業向けは12.1%増、公共向けは17.9%増でございます。特に企業向けに関して、皆様から、企業向けをどう伸ばすのか、というご意見をたくさんいただいております。私たちとしては、昨年から製品ラインナップを増やすことで、お客様のニーズの土俵に上がることをしてきました。特にこの上期は、その土俵によく上がってきているなという変化を感じております。下期においては、上期に増えた人員をフル活用して、さらにこの企業向けを成長させていきます。そして、その土台作りは計画通りに進捗できていると思っております。よって、下期においては、もう少し高い成長を目指して、計画を達成していこうと思っております。公共向けにつきましては、来期にGIGAスクールの本番がございますし、また、自治体セキュリティ強化や校務DXという領域でも引き続き好調に推移しておりますので、下期も引き続き成長できるものと思っております。

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

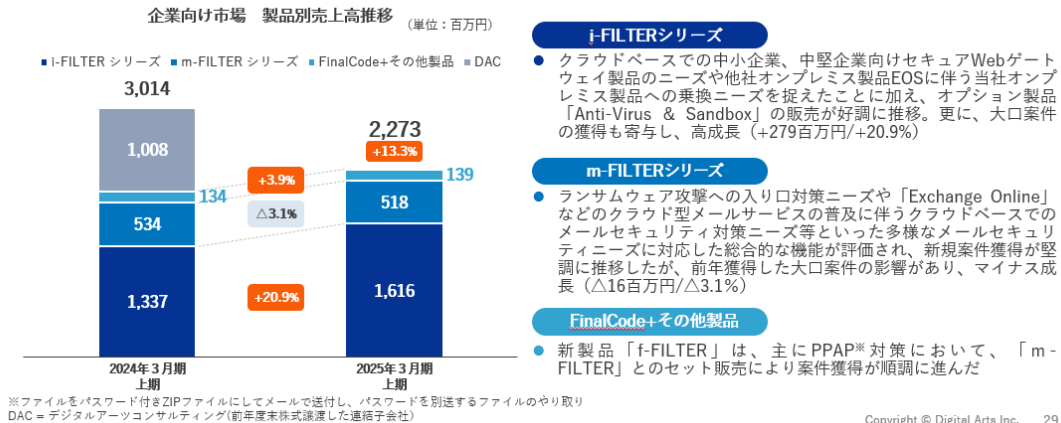


DAC = デジタルアーツコンサルティング前年度末株式譲渡した連結子会社) ※2020年3月期以前のDAC数値は影響軽微のため記載省略しております

Copyright © Digital Arts Inc. 26

上期の連結売上高における過去の推移です。今年度はどうしてもDACを除くという表現がつかまっていますが、グレーの部分を取り除くと過去最高ということになっております。

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）



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

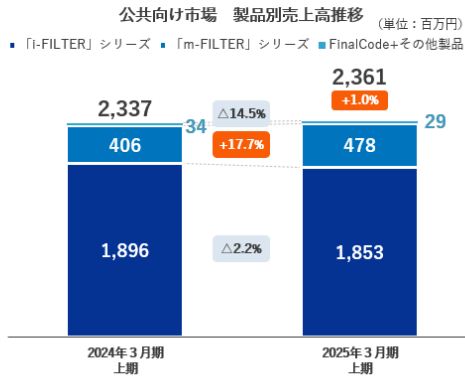
- ランサムウェア攻撃への入り口対策ニーズや「Exchange Online」などのクラウド型メールサービスの普及に伴うクラウドベースでのメールセキュリティ対策ニーズ等といった多様なメールセキュリティニーズに対応した総合的な機能が評価され、新規案件獲得が堅調に推移したが、前年獲得した大口案件の影響があり、マイナス成長（△16百万円/△3.1%）

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

企業向け市場における製品別の売上でございます。冒頭申し上げましたように、i-FILTER が特に企業向けで 20% 増ということで、過去にないほど大きく伸ばすことができました。ひとつは、一昨年度に発売を開始した Anti-Virus & Sandbox が大きく伸びることで、i-FILTER も必然的に伸びており、昨年から続けております戦略通り、順調に推移しております。m-FILTER のところは、若干の 3.1% 減になっておりますが、昨年に大型案件がございまして、それを含めて比較すると減少しているということでございます。m-FILTER や Anti-Virus & Sandbox、f-FILTER のオプション製品も含めて、セット売りというところでニーズは増えておりますので、マイナス 3.1% というのは、あくまでも昨年度の大型案件を含めて比較した場合での話でございます。m-FILTER におきましても順調に伸びております。FinalCode その他製品につきましては、その中に含まれる f-FILTER は昨年新発売したばかりの製品でございますが非常に強いニーズを感じておりますので、通期においてはもう少し売上が伸びていくと思っております。

「自治体セキュリティ強化」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

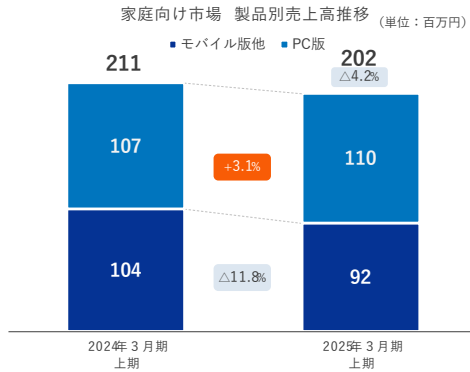


- 「自治体セキュリティ強化」案件や「次世代校務DX」ニーズの大口案件を含めた案件の獲得、「GIGAスクール構想」案件などが順調に推移できているが、想定以上にクラウドサービス系製品での受注が増加した結果、売上高計上が進まず、i-FILTERシリーズはわずかにマイナス成長 (△42百万円/△2.2%)
- 「自治体セキュリティ強化」案件による大口案件の獲得や「次世代校務DX」案件が好調に推移しm-FILTERシリーズが、高成長 (+71百万円/+17.7%)
- 新製品「f-FILTER」と主力製品「i-FILTER」・「m-FILTER」との組み合わせ提案による大口案件 (契約高ベースで約280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

Copyright © Digital Arts Inc. 30

公共向けの製品別売上でございます。上期の公共向けのニーズとしましては、自治体セキュリティ強化や次世代校務DXが好調でございまして、契約高につきましては17.9%増でしたが、クラウドサービス系製品の比率が高い関係で (売上高の繰延べも多くなり)、売上高としては1.0%増となっております。また、公共につきましては大型案件の受注がありましたので、前年比では少し数字の上下がございまして、このような特需がございまして、引き続き好調に推移していくものと思っております。

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

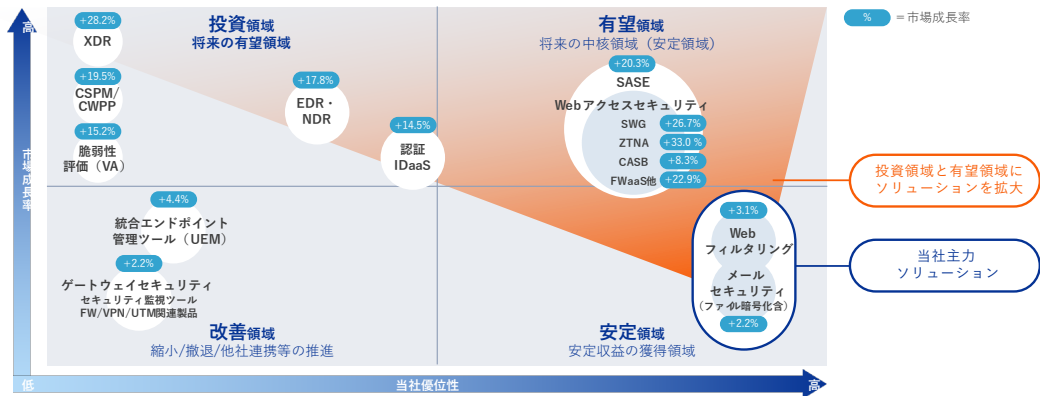


- PC版は複数年パッケージ製品の訴求活動やネットカフェ向け製品の施策を行ったことにより、成長 (+3百万円 / +3.1%)
- モバイル版他は、新規獲得数が鈍化し、減収 (Δ 12百万円 / Δ 11.8%)
- PC版、モバイル版ともに、子ども向けのフィルタリング対策ニーズに一巡感があるため、製品強化を行い、ターゲットの拡大により新たな収益源を確保していく

Copyright © Digital Arts Inc. 31

家庭向けでございます。家庭のお子様向けというところで、携帯キャリア様や、PCなどのバンドルからご購入いただいているiフィルターでございます。この数年は、なかなか家庭向けに力を入れることができなかったのですが、家庭向けにおきましても強化をしていこうということで製品作りを進めております。

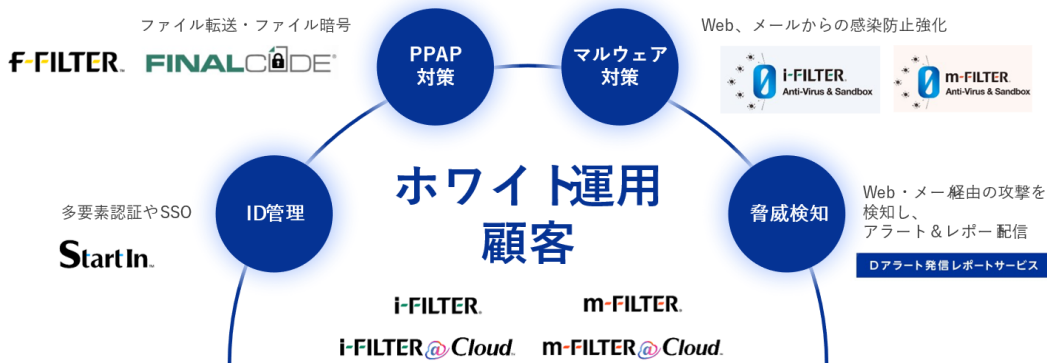
製品市場成長率と当社優位性を鑑み、当社主力ソリューションとのシナジー効果が最大限発揮できるように有望領域と投資領域にソリューションを拡大



Copyright © Digital Arts Inc. 33

この上期、今期全体の戦略というところで大きく変わりはありません。私たちが今までメインとしてビジネスをしていたのが、この Web フィルタリングとメールセキュリティという領域（図の右下）でございます。50%以上のシェア、知名度や認知度もいただき、安定的な領域ではありますが、未来を見るとそう高い成長をしていないところでございます。また、毎日事件や事故が起きておりますように、今、世の中はもう誰がいつ攻撃の被害に遭ってもおかしくない状況でございます。私たちが目指すところというのは安定領域（図の右下）だけではなく、もう少し幅広いオレンジ色の領域のソリューションを自社開発し、私たちだけで安全なインターネットセキュリティがカバーできることを目指しております。昨年来から、特に有望領域（図の右上）のあたりの開発を進めております。よって、売上原価の人件費が増えております。今申し上げましたように、有望領域の製品の一部はもう完成しており、主力製品とセットで売っていくことで業績を伸ばしておりますので、今期中に有望領域の製品が完成したならば、来期にかけて更なる成長ができるものと思っております。

「ホワイト運用」顧客へのアップセル・クロスセルを推進

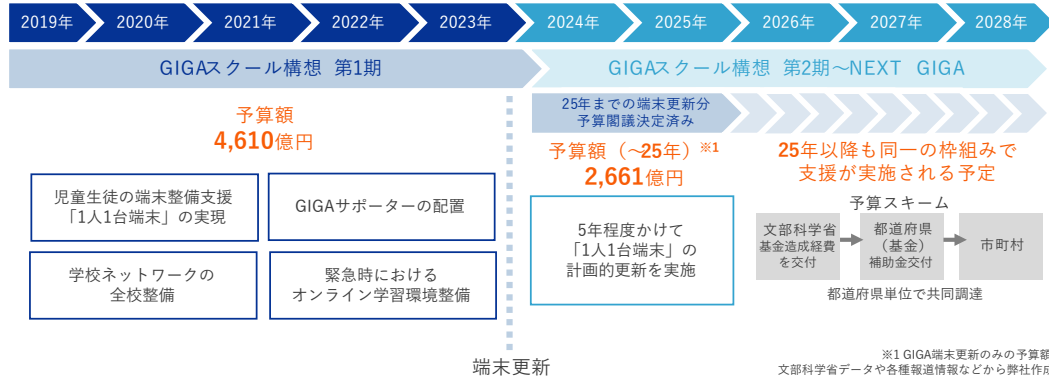


Copyright © Digital Arts Inc. 34

「ホワイト運用」が私たちの製品の特徴でございます。ホワイト運用とは何なのか、というところでございますが、デジタルアーツがWebやメールにおいて安全ですよということを検証した世界の中で、私たちのお客様にインターネットを使っていただくという環境のことで。スライドの図は、ドームのようにしているという表現ですが、私たち以外のセキュリティはブラックリスト運用といいます。世界中の誰かが攻撃の被害にあって、誰かが被害にあったことを受けて、セキュリティメーカーがパッチを当てることによって、被害を受けていない方がその攻撃から逃れることができる、というのが一般的なセキュリティの対策です。私たちはそうではなくて、私たちが安全なホームページ、私たちが安全なメールですよ確認したものだけを閲覧していただき、受信していただくという世界を作っております。そのことによって、新たに生まれた攻撃が何であろうが関係ないという世界、新たな攻撃が来ようが私たちの創る安全な世界の中で運用していただいているので、外部から何があろうが被害に遭わないという世界観が私たちの特徴であり、唯一である機能でございます。つい先日も日経新聞に広告を出させていただきましたが、1,339万人強のユーザー様がいらっしゃる中で、マルウェア被害が0件ということ、7年間続けております。当たり前と言えば、当たり前ですね。私たちが安全と判断した中でビジネスをしているので、その外野で何が起きようが安全であるという世界観でございます。そのような特徴を持って、私たちは製品を提供しています。

「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



先ほど少し触れましたが、公共市場において大きなトピックスは GIGA スクールです。GIGA スクール構想といいますのは、2019 年に第 1 弾が始まりましたが、小中学生が 1 人 1 台のパッドを持つ、国の費用で子どもたちにパッドを渡すという政策でございます。国からの予算は、2023 年までに 4,610 億円出ております。私たちは、この期間（2019 年から 2023 年の GIGA スクール構想第 1 期）に約 100 億円強のビジネスをさせていただきました。今期からは GIGA スクール構想第 2 期が始まります。パソコンもパッドも、基本的には 5 年に 1 回買い換えですが、まさにこの 5 年に 1 回が今年から始まります。ということで、今期と来期で 2,661 億円の予算が既についております。GIGA スクール構想第 1 期で購入した人たちが、もう 1 回パッドを買い直す際に、セキュリティや利用のソフト、OS を見直すということが行われます。これが GIGA スクール構想でございます。

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

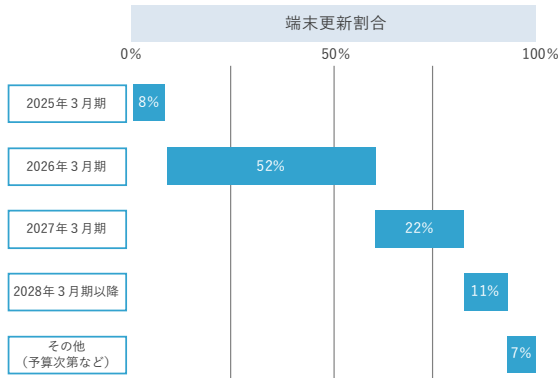


Copyright © Digital Arts Inc. 36

私たちは、GIGA スクール構想前半の第1期で、53%のシェアをいただいております。当然このシェアは維持したまま、まだ私たちのソフトを使っていないお客様を増やす活動をしております。

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

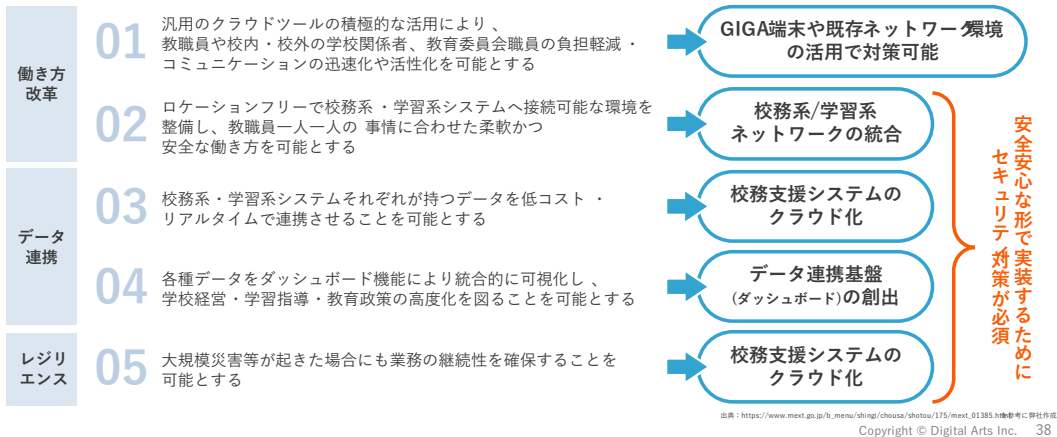
文部科学省データや各種報道情報などから弊社作成

Copyright © Digital Arts Inc. 37

今年度は全体の8%の学校がGIGAの第2期を迎えており、順調に獲得をさせていただいております。来期は52%の学校様がパッドを入れ替えます。既にお使いのi-FILTERは更新、i-FILTERを使っていない方や自治体様にはi-FILTERを提供する、という活動はもう既に行っており、来期までの合計60%の教育委員会様へ、既に営業活動、または見積もりの提示ということを順調に進めております。

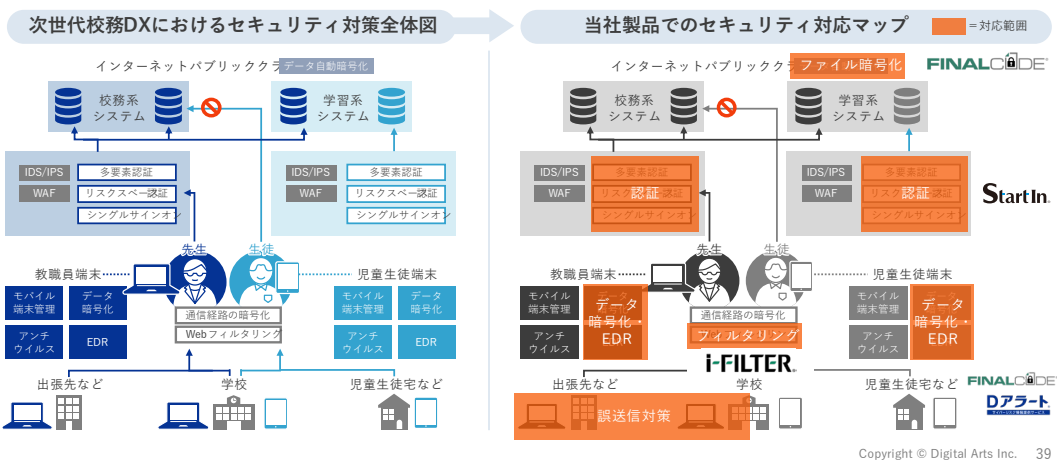
文部科学省は「次世代校務DXの方向性」として以下の実現を求めている

※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



校務DX、学校のDX化ということでございます。これも単年で1,800億円の予算が国から出ております。

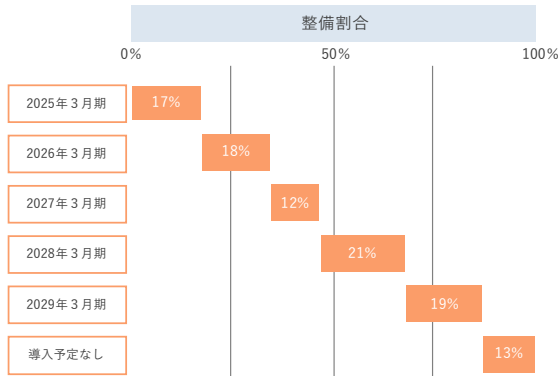
当社製品での対応可能範囲は多いので、製品価値訴求を強化していく



この校務DXに対しても、昨年から様々な製品を作っております。このように私たちの製品で校務DXのかなりの部分に対応できるというところでございます。

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

Copyright © Digital Arts Inc. 40

校務DXも5年間かけて予算が実行されていきます。

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

機能強化



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



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**



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)



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



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

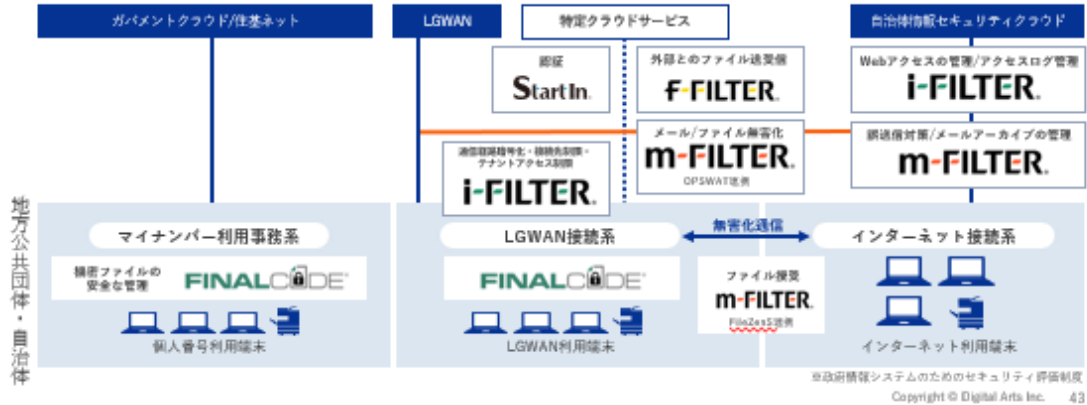


ファイル保存期間を1年、3年、5年、7年など調整できる**オプションを準備**

Copyright © Digital Arts Inc. 42

上期の施策の結果状況でございます。f-FILTERは、私たちの想像を超えてニーズが非常に高い製品でございます。特に多いのは、m-FILTERとの連携で、メールでファイルを送る際のPPAP問題などの対策のために、クラウド経由のファイルの転送や送信したいというご要望です。それ以外にf-FILTER単体でも大容量ファイルの転送や、アーカイブ、要するにファイルの保存のような機能強化をしました。f-FILTERをオプション製品としての利用ではなく、より広範囲の機能を備えた単体での購入をいただくことで販売単価をアップさせるという施策を打ち、機能強化をしているわけですが、下期は単体製品に対してのお客様のニーズを喚起できるように動いております。

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



先ほどまで言及していました公共向け市場における自治体セキュリティ強靱化について説明したスライドでございます。

Webセキュリティ	メールセキュリティ
<p>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</p> <p>i-FILTER. i-FILTER@Cloud. 登録済み</p>	<p>安全なメールの送受信を実現</p> <p>m-FILTER. m-FILTER@Cloud. 登録済み</p> <hr/> <p>【Microsoft365対応版】 m-FILTER. MailAdviser. 登録中</p>
ファイル暗号化	セキュアなファイル転送
<p>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"</p> <p>FINALLOCKDE. FINALLOCKDE@Cloud. 登録済み</p>	<p>セキュアなファイル転送 登録中</p> <p>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</p> <p>f-FILTER.</p>
	IDaaS
	<p>IDaaS 登録中</p> <p>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</p> <p>StartIn.</p>

※政府情報システムのためのセキュリティ評価制度
Copyright © Digital Arts Inc. 44

私たちの売上の半分は、公共でございます。公共で使われる製品、特に政府が使うクラウド系のサービスについては、ISMAP（イスマップ）という規格を満たしたサービスであること、と規定されております。当然ですが、i-FILTER、m-FILTERは、ISMAPができた時、世の中で非常に早いタイミングで登録を済ませております。昨年作りました製品においても、ISMAP登録をすることで、公共向け市場における販売を加速させようと考えております。

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



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



Copyright © Digital Arts Inc. 45

来年加速する GIGA スクール構想についての特徴です。上期に新機能も付けております。

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おうための教材として活用可能！



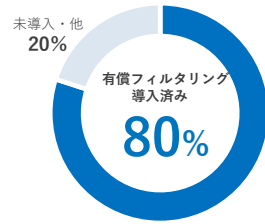
Copyright © Digital Arts Inc. 46

本スライドについても前スライドと同様に GIGA スクール構想についての説明スライドとなります。

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

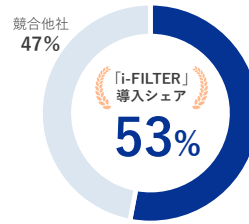
GIGAスクール構想におけるフィルタリングの導入状況

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）

Copyright © Digital Arts Inc. 47

GIGA スクールについて、シェアは伸びておりますが、全体で見るとまだ20%の教育委員会様が十分な機能を持ったフィルタリングを導入してないお客様です。また、47%の競合他社様、この中には約10社いらっしゃいますが、全教育委員会様の案件を一件一件、全ての状況を把握しておりますので、他社様を使っている、またフィルタリングそのものを使っていないという教育委員会様全てにアプローチをして、シェア100%を目指していきたいと思っております。もうアプローチは既に開始をしております。

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)

Copyright © Digital Arts Inc. 49

通期業績予想は変えておりません。それぞれの費用に対して右側に説明書きをしております。

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、販売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)

Copyright © Digital Arts Inc. 53

通信費については、サーバー代がどうなるのか、というところですが、先ほど申しあげましたように通期予想の数字は達成できる、予定通りだと思っております。人の採用においては、従来より5億円強多く費用を見込んでおります。よく投資家様から、四季報を見るとデジタルアーツの給料は安すぎないかと、社員が辞めてしまうのではないかと心配をいただいております。もちろん、前期から給料を増やしたり、人の採用を増やしたりということで人員強化をしております。それにより様々なことができるようになり、製品も増やせるようになりました。皆様がずっと言われていたように、キャッシュの利用も含めて会社が成長する時というのは、身の丈に合った投資というものもあるべきだということを経営者としてはこの上期に実感しましたので、下期においても計画の範囲ではありますが、そのような投資をしていこうと思っております。

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9億3千万円を除外して算定

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%

Copyright © Digital Arts Inc. 57

株式還元につきましては、配当11期連続増配を予定しております。また自社株買いを上期に1回行いましたが、株価の動向を見ながら機動的に行っていきたいと思っております。

以上でございます。ご静聴ありがとうございました。