



2025年3月期 第3四半期決算 (2024年4月1日~2024年12月31日)

決算補足説明資料

2025年1月31日

デジタルアーツ株式会社
(証券コード 2326)

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

1,371万人
ご利用中※

高い
利益率

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

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

※ 2024年12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）

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**

オプション

Anti-Virus & Sandbox

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

イフィルター

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**

オプション

Anti-Virus & Sandbox

ポップアップ型誤送信対策

NEW

【メーカー版】
【Microsoft365対応版】

m-FILTER
Mail Adviser

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

f-FILTER **NEW**

IDaaS

NEW

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

StartIn

2025年3月期第3四半期決算は、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、主に企業向け市場の成長が牽引し、**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し、**増益**となった

また、「GIGAスクール構想 第2期」案件の受注が好調に推移し、契約高が**大幅成長**

企業向け市場

クラウド、オンプレミスの両環境に対応した製品戦略と主力製品のクロスセル・アップセルを行う販売戦略が功を奏し**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靱化」案件の獲得と「次世代校務DX」案件・「GIGAスクール構想 第2期」案件の獲得により、契約高が**大幅成長**し、売上高も**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うデータセンターの通信費増加により、売上原価は増加したが、当該費用の増加を売上高の増加で吸収し、営業利益は**増益**となった

INDEX

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

01 | 連結決算ハイライト

2025年3月期 第3四半期決算補足説明資料

<p>契約高</p>	<p>6,858百万円</p> <p>前年比 $\Delta 408$百万円 / $\Delta 5.6\%$ DAC除く前年比 +1,135百万円 / +19.8%</p>	<p>企業向け市場</p>	<p>Webとメールのクラウドセキュリティ対策ニーズとオンプレミスでの継続対策ニーズを捉えたことや、新製品・オプション製品のクロスセル・アップセルが好調に推移し成長</p>
<p>売上高</p>	<p>7,274百万円</p> <p>前年比 $\Delta 1,047$百万円 / $\Delta 12.6\%$ DAC除く前年比 +496百万円 / +7.3%</p>	<p>企業向け市場</p> <p>公共向け市場</p>	<p>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>「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、「GIGAスクール構想 第1期/第2期」案件の売上高計上により成長</p>
<p>営業利益</p>	<p>3,145百万円</p> <p>前年比 +22百万円 / +0.7%</p>	<p>売上原価</p> <p>販管費</p> <p>全体</p>	<p>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>「GIGAスクール構想 第2期」案件を見据えた販促強化と、人材投資強化により販管費は増加しているが、計画の範囲内の増加</p> <p>売上原価の増加を売上高の増加で吸収し、増益</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1,544百万円減の影響が発生**

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 **約20%の増収**を達成した。特に、第3四半期としては「GIGAスクール構想 第1期」開始時に次ぐ**高い成長率**となった。売上高は、契約高に占めるクラウドサービス系製品の比率が高まった結果、**約7%の増収**となった。(DAC^{※1}除く) 営業利益は、引き続き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が重荷ではあるが、売上高の増加で当該売上原価の増加を吸収することができ、**増益**となった。

(単位：百万円)

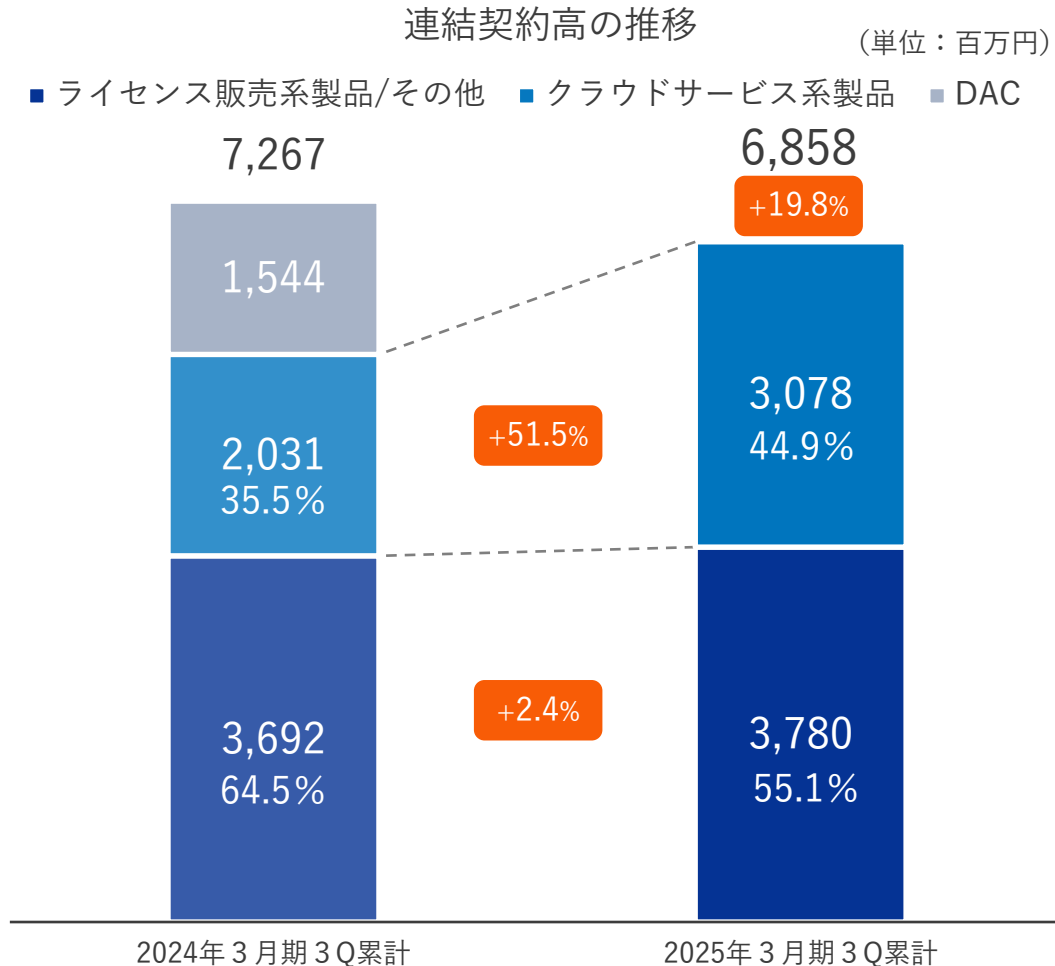
	2024年3月期 第3四半期	2025年3月期 第3四半期	前年比	2025年3月期通期 業績予想 ^{※2}
契約高 (内はDAC除く) 数値	7,267(5,723)	6,858	△5.6%(+19.8%)	-
売上高 (内はDAC除く) 数値	8,322(6,777)	7,274	△12.6% (+7.3%)	10,720
売上原価	3,306	2,228	△32.6%	2,850
売上総利益	5,015	5,045	+0.6%	7,870
販売管理費	1,892	1,900	+0.4%	2,730
営業利益	3,122	3,145	+0.7%	5,140
営業利益率 (%)	37.5%	43.2%	-	47.9%
経常利益	3,132	3,150	+0.6%	5,140
親会社株主に帰属する当期純利益	2,162	2,174	+0.6%	3,540
EBITDA ^{※3}	3,852	3,901	+1.3%	-

※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

連結契約高はクラウドサービス系製品の成長により、前年比**19.8%増加**の**6,858百万円**に増加 (DAC除く)



クラウドサービス系製品

- 企業向け市場におけるWebとメールのクラウドセキュリティ対策ニーズに対して、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」案件や「GIGAスクール構想 第2期」案件を獲得し、計画以上に増加

ライセンス販売系製品/その他

- 企業向け市場においては、オンプレミスでの継続対策ニーズを捉え成長
- 公共向け市場においては、「自治体セキュリティ強靱化」案件を継続獲得し成長

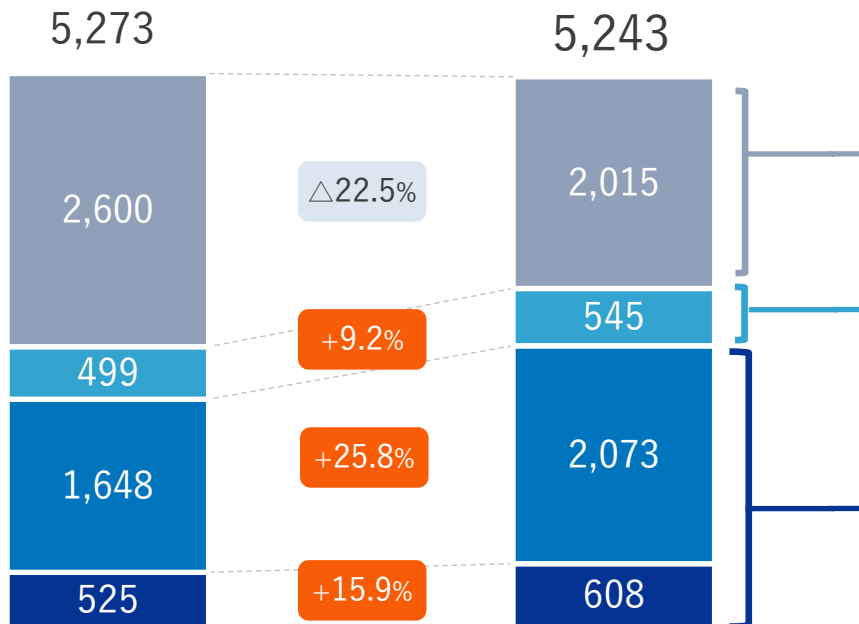
DAC = デジタルアーツコンサルティング(前年度末株式譲渡した連結子会社)

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

(単位：百万円)

- 翌期以降売上(GIGA)
- 翌期以降売上
- 当期4Q売上(GIGA)
- 当期4Q売上



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高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、「GIGAスクール構想 第2期」案件の獲得が本格化しつつあり、今後契約残高は伸長する見込み

当期4Q売上 (GIGA)

- 「GIGAスクール構想 第2期」案件の獲得が徐々に始まり、当期4Q売上高計上額は増加

翌期以降売上

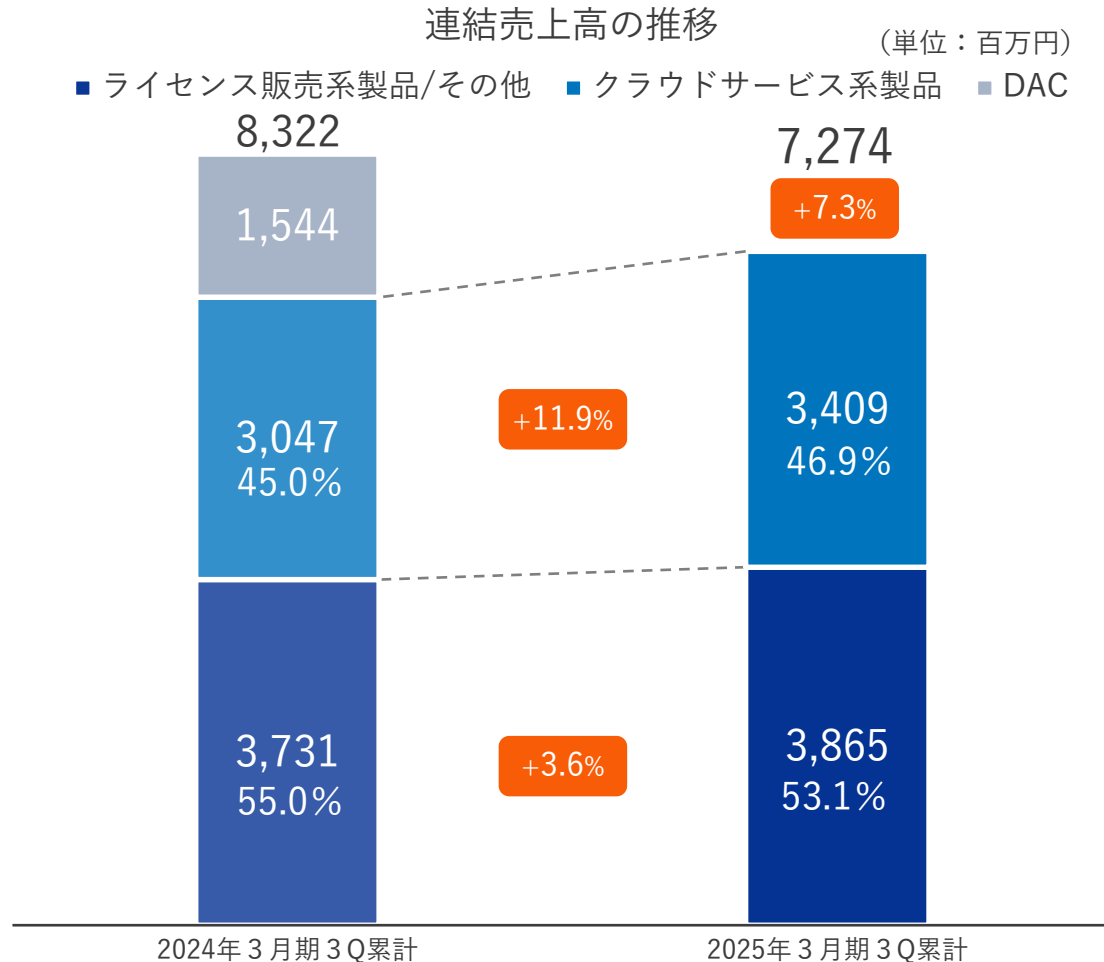
当期4Q売上

- 「GIGAスクール構想」案件以外でもクラウドサービス系製品の割合が計画以上に高まっており、契約残高は大幅に増加

2023年12月末残高

2024年12月末残高

連結売上高は前年比**7.3%増加**の**7,274百万円**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Webとメールのクラウドセキュリティ対策ニーズに対して、クラウド版「i-FILTER」「m-FILTER」の販売が好調に推移し、当該契約高の売上高計上が進み成長
- 公共向け市場における「次世代校務DX」案件の獲得や、「GIGAスクール構想 第1期/第2期」案件の売上高の計上により成長

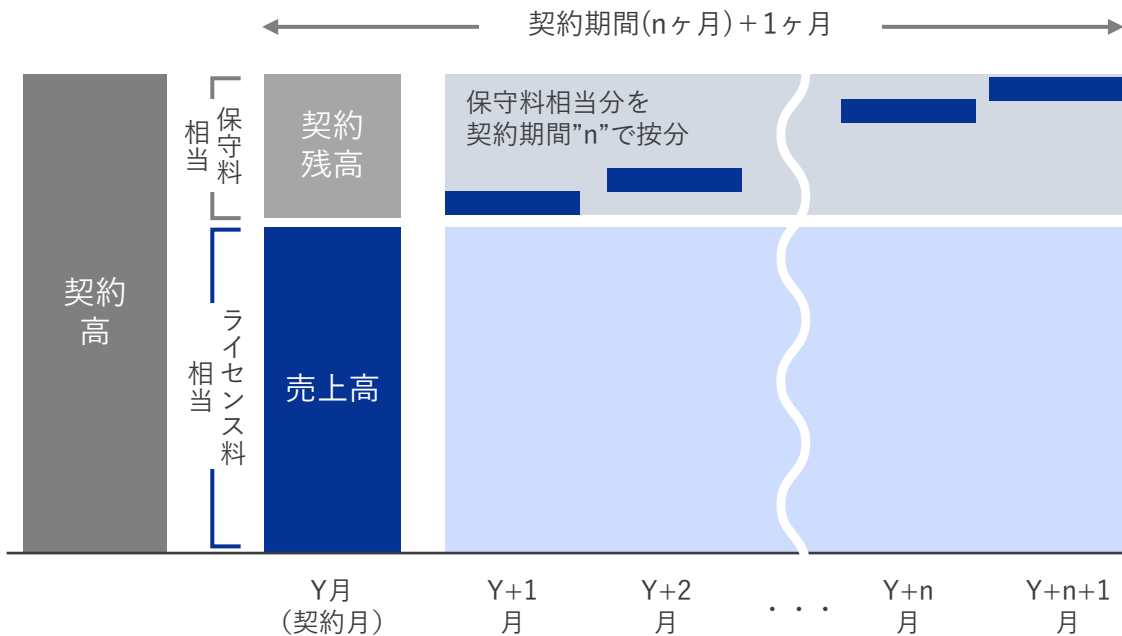
ライセンス販売系製品/その他

- 企業向け市場におけるオンプレミスでの継続対策ニーズを捉え成長
- 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)

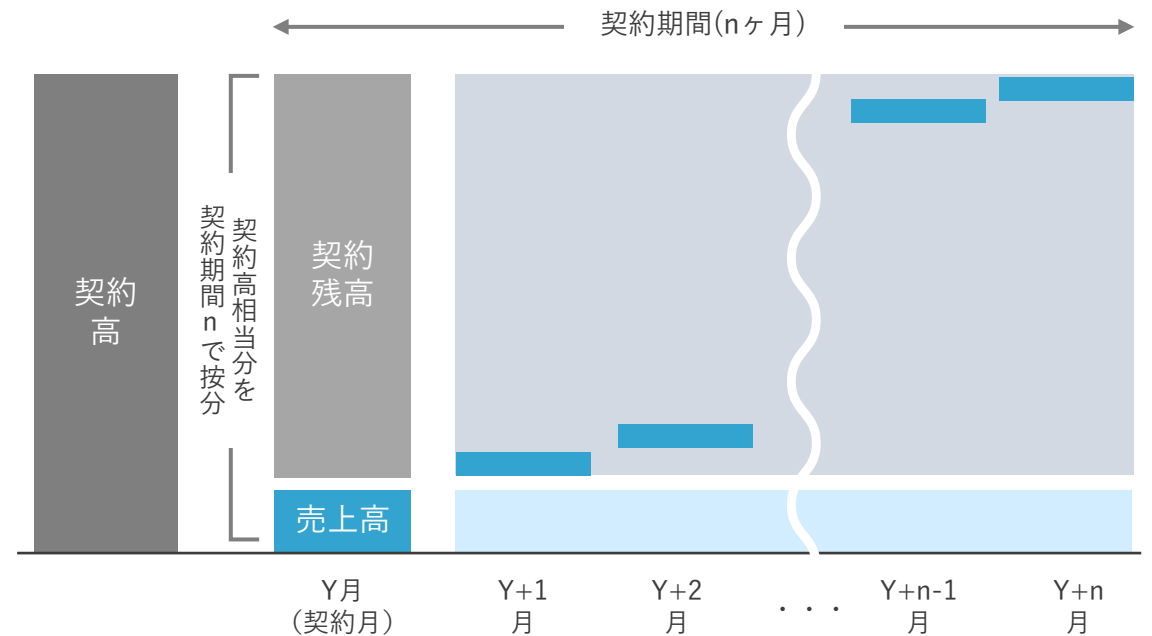
製品別の売上計上方法

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

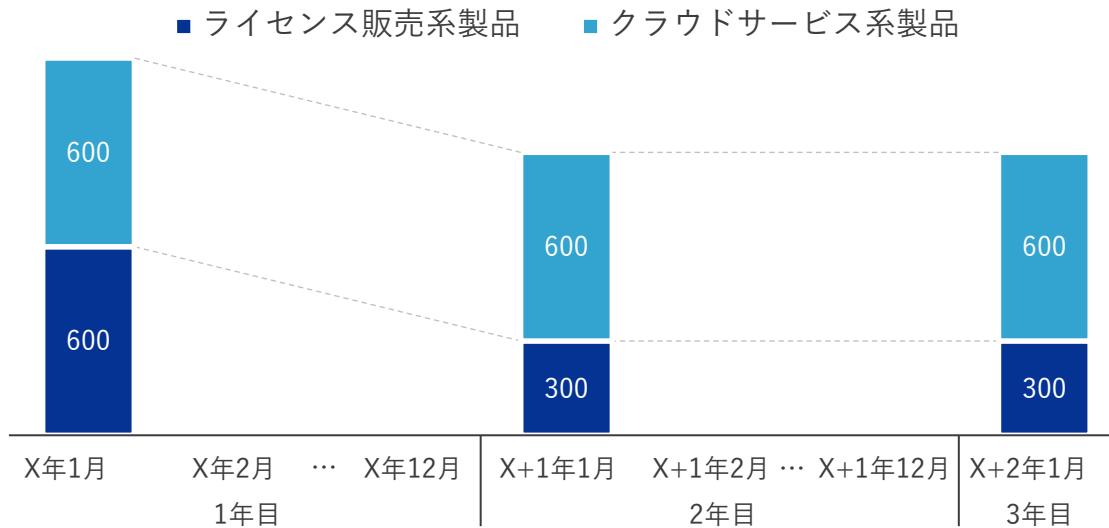


- 契約高を契約期間で除した金額（月額按分）で売上計上
- クラウドサービス系製品の契約高が増加すると、繰り延べられる契約高（契約残高）が増加

製品別の契約高と売上高の関係（1年契約）

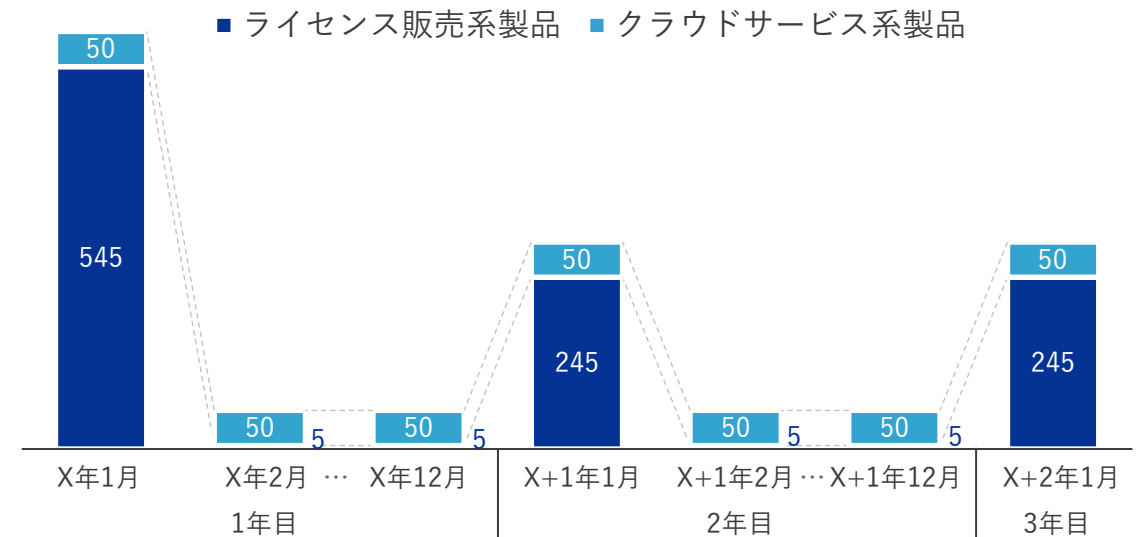
例えば、契約期間1年、契約高600万円の場合の契約更新時のライセンス販売系製品とクラウドサービス系製品の契約高と売上高の関係は下図の通り

契約高の推移



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。

売上高の推移



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。

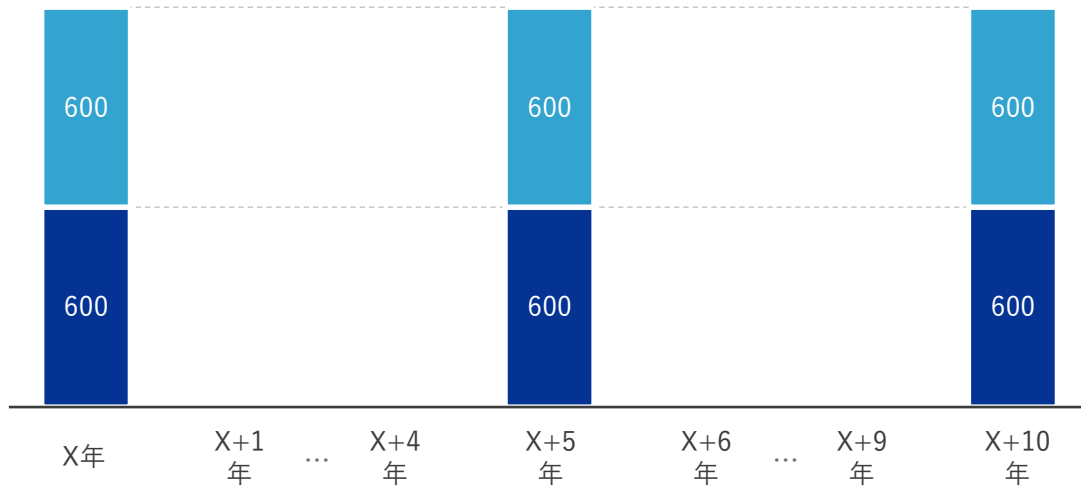
製品別の契約高と売上高の関係（複数年契約）

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

契約高の推移

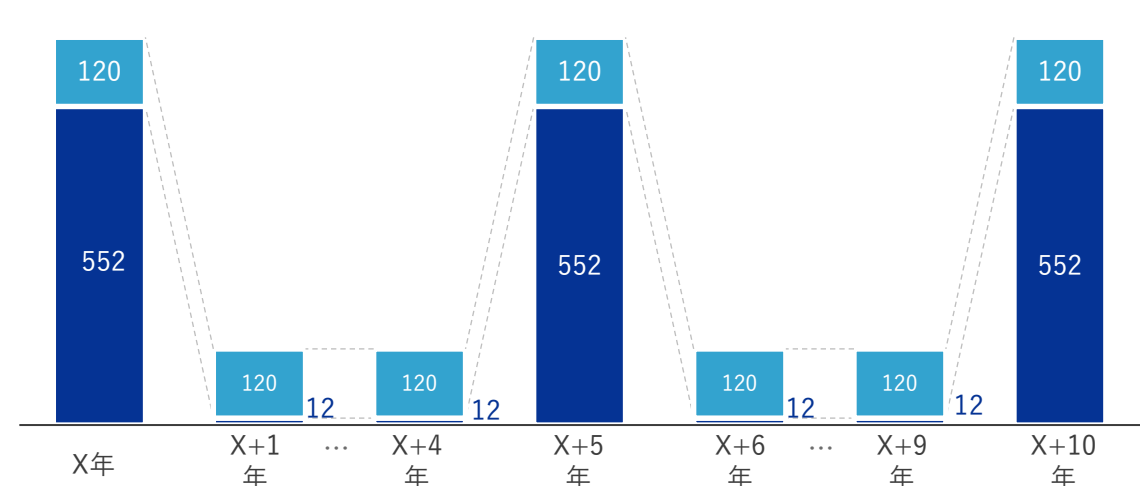
■ ライセンス販売系製品 ■ クラウドサービス系製品



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。

売上高の推移

■ ライセンス販売系製品 ■ クラウドサービス系製品

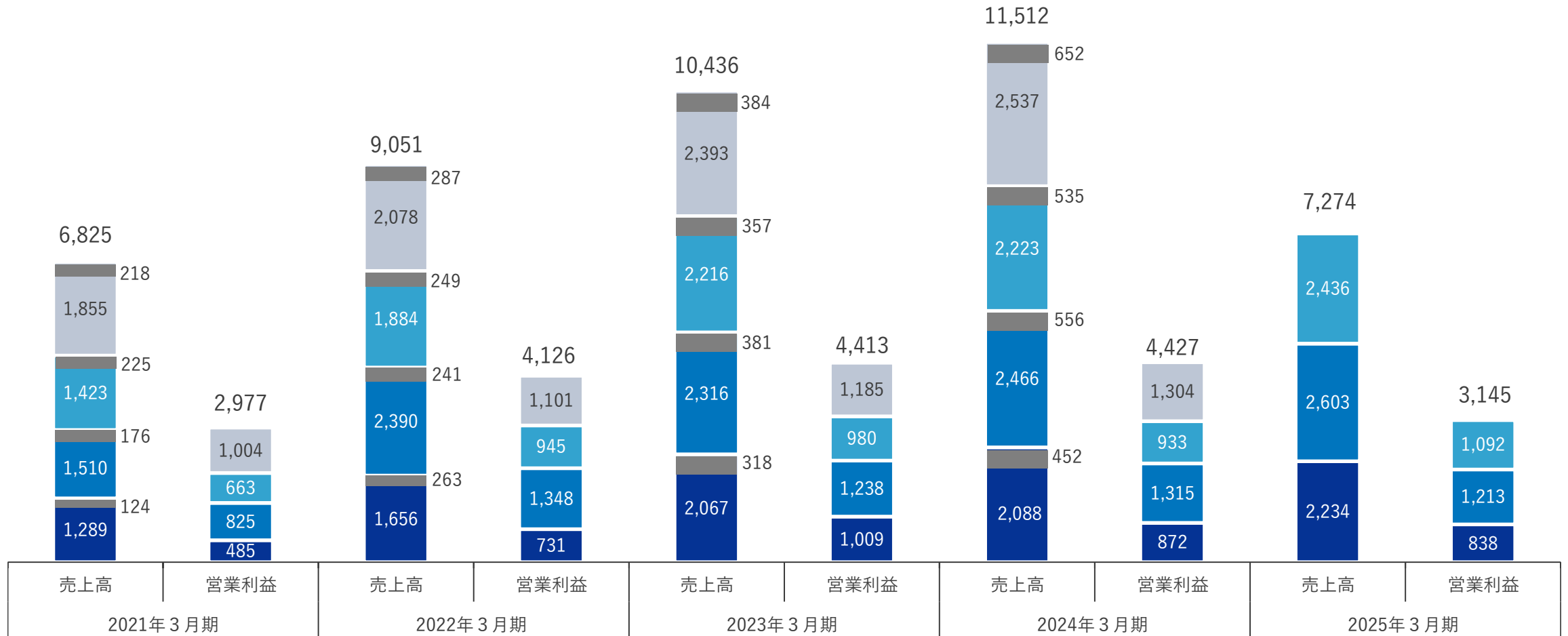


ライセンス販売系製品は、契約時に計上する売上高の割合が高いが、クラウドサービス系製品は5年に渡り月額按分で売上計上されるため、契約高と売上高の差額（契約残高）が大きくなる。

連結売上高・営業利益の推移

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ■ DAC

(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)

連結売上原価と販売費及び一般管理費の状況

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)

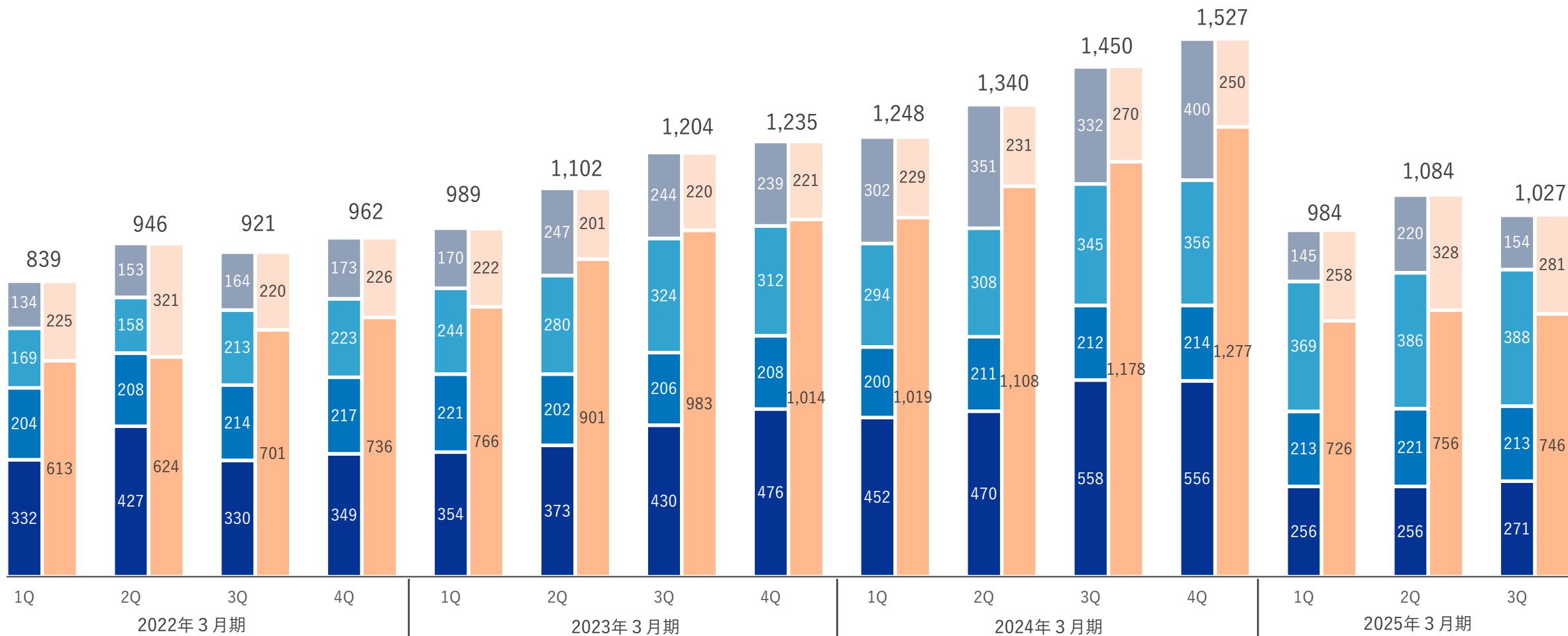
	2024年3月期 第3四半期	2025年3月期 第3四半期	前年差	主な増減要因
売上原価	3,306	2,228	△1,078	
労務費	1,482	785	△697	DAの開発人員の増強による増加(+99M)、DAC連結除外影響(約△792M)
減価償却費	624	647	+23	
通信費	948	1,144	+196	クラウドサービス系製品の利用者数増加に伴い増加(+196M) ※うち為替影響による増加は+34M
その他	984	520	△464	DAの新製品開発に伴う増加(+83M)、DAC連結除外影響(約△588M)
他勘定振替	△732	△868	△136	
販売費及び一般管理費	1,892	1,900	+8	
人件費	977	924	△53	DAの人件費(+16M)、DAC連結除外影響(約△65M)
広告宣伝費	227	259	+31	イベント・セミナー販促、クラウドサービス系製品の試用版提供の増加等(+35M)、DAC連結除外影響(約△3M)
その他	687	716	+29	DAの採用費(+47M)

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

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

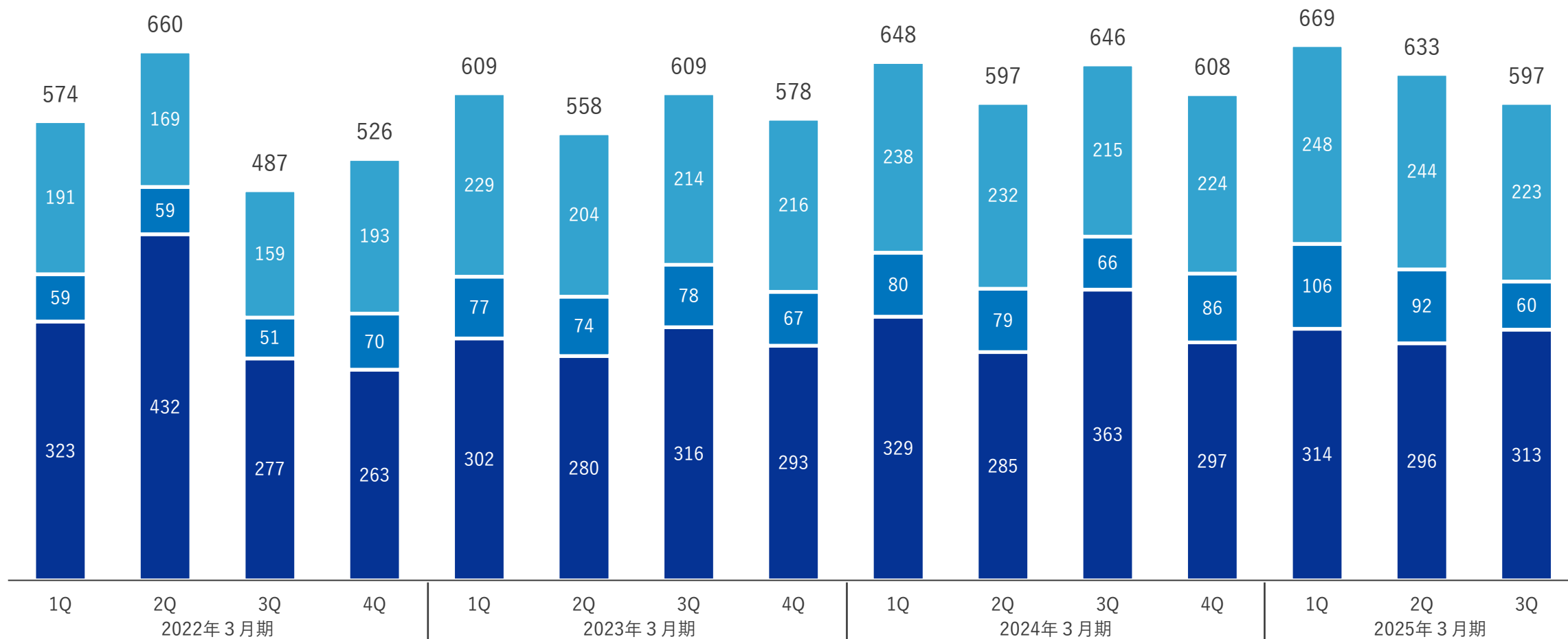
(単位：百万円)



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)



法人税納付により流動資産が前期末比で減少
自己資本比率は前期末比で7.6pt改善し、78.6%に向上

(単位：百万円)

	2024年3月期 第3四半期末 残高	2024年3月期 期末 残高	2025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	17,422	20,183	18,542	△8.1%	現預金 (△1,108M)、売掛金 (△415M)
(うち現金及び預金)	15,961	18,339	17,230	△6.0%	自己株式買付資金 (△500M)、 法人税支払額の増加 (DAC譲渡影響)
固定資産	2,294	2,334	2,537	+8.7%	ソフトウェア (97M)
総資産	19,717	22,518	21,079	△6.4%	
流動負債	5,862	6,467	4,424	△31.6%	未払法人税等 (△1,354M) 前受金 (△574M)
(うち前受金)	4,784	4,418	3,844	△13.0%	役務提供が進み売上計上が進んだため減少
固定負債	51	52	51	△0.5%	
自己資本	13,768	15,986	16,573	+3.7%	自己株式取得等 (△492M)、支払配当金 (△1,095M)、当期純利益 (+2,174M) 等
純資産	13,803	15,998	16,603	+3.8%	
自己資本比率	69.8%	71.0%	78.6%	-	
ROE	15.5%	29.1%	13.4%	-	
ROA	10.6%	20.1%	10.0%	-	

02 | 個別決算ハイライト

2025年3月期 第3四半期決算補足説明資料

個別決算サマリー

契約高は、企業/公共向け市場とも好調に推移し **約20%**の増収を達成した。特に、第3四半期としては「GIGAスクール構想 第1期」開始時に次ぐ**高い成長率**となった。売上高は、契約高に占めるクラウドサービス系製品の比率が高まった結果、**約7%の増収**となった。

営業利益は、引き続き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が重荷ではあるが、売上高の増加で当該売上原価の増加を吸収することができ、**増益**となった。

(単位：百万円)

	2024年3月期 第3四半期	2025年3月期 第3四半期	前年比	2025年3月期通期 業績予想※
契約高	5,714	6,851	+19.9%	-
売上高	6,769	7,267	+7.4%	10,710
売上原価	1,952	2,226	+14.0%	2,850
売上総利益	4,816	5,040	+4.6%	7,860
販売管理費	1,734	1,892	+9.1%	2,710
営業利益	3,081	3,148	+2.2%	5,150
営業利益率	45.5%	43.3%	-	48.1%
経常利益	3,094	3,155	+1.9%	5,150
当期純利益	2,142	2,179	+1.7%	3,550

※「業績予想」は2024年5月8日公表の個別業績予想

03 | 市場別売上高

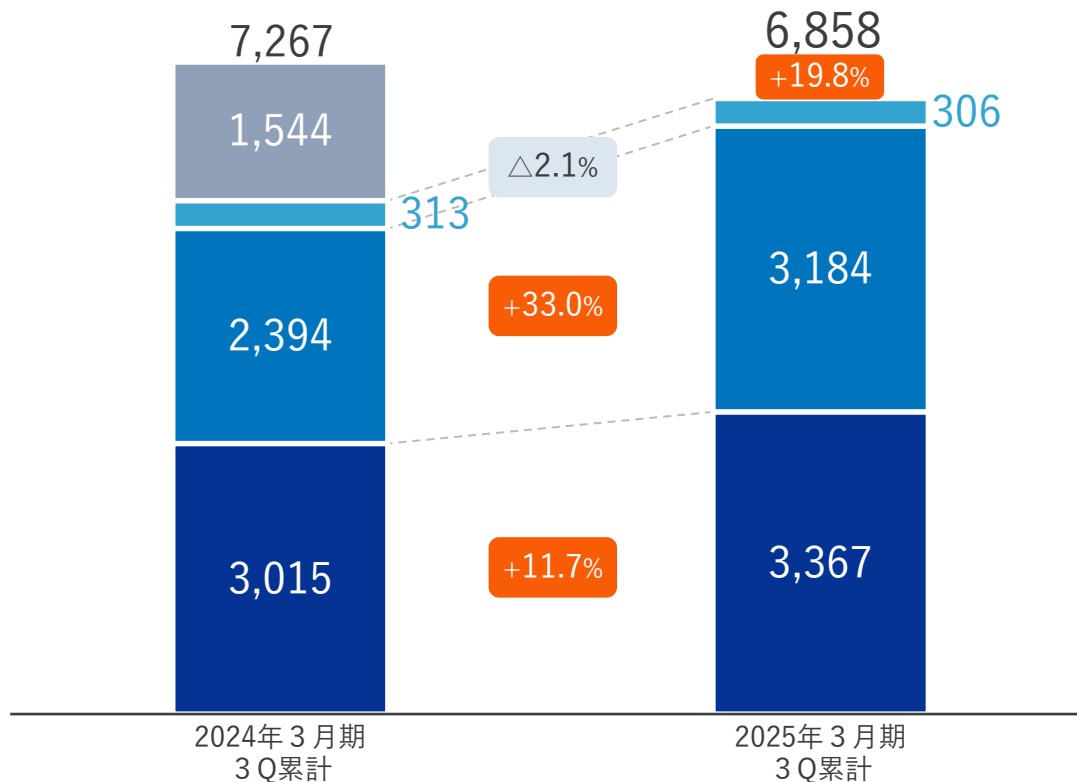
2025年3月期 第3四半期決算補足説明資料

企業向け市場、公共向け市場ともに第2四半期に続き2桁成長 (DAC除く)

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 ■ DAC



企業向け市場

- Webとメールのクラウドセキュリティ対策ニーズとオンプレミスでの継続対策ニーズを捉えたことに加え、新製品「f-FILTER」やオプション製品「Anti-Virus & Sandbox」のクロスセル・アップセルが好調に推移し、351百万円（+11.7%）の増加（DAC除く）

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」案件の獲得が順調に推移したことに加え、「GIGAスクール構想 第2期」案件の受注がいよいよ本格化を迎えつつあり、本会計年度においても複数の大口案件を獲得するなど好調に推移した結果、790百万円（+33.0%）の大幅増加

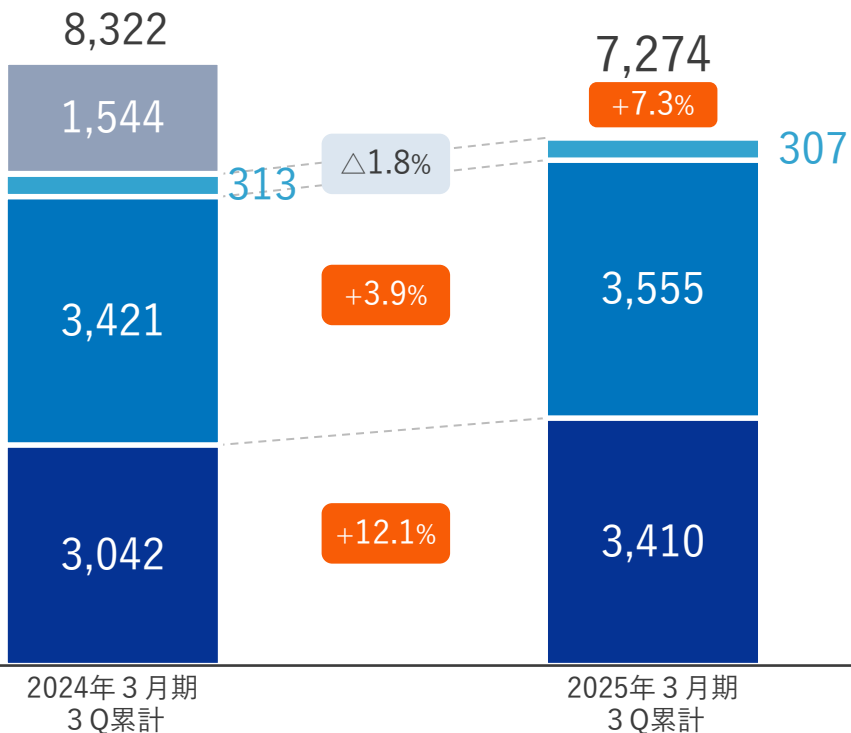
DAC = デジタルアーツコンサルティング(前年度末株式譲渡した連結子会社)

企業向け市場は第2四半期に続き2桁成長、公共向け市場は計画以上に契約高に占めるクラウドサービス系製品の比率が高まった結果、わずかに成長 (DAC除く)

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 ■ DAC



企業向け市場

- 契約高と傾向は同様で、Webとメールのクラウドセキュリティ対策ニーズとオンプレミスでの継続対策ニーズを捉えたことに加え、新製品「f-FILTER」やオプション製品「Anti-Virus & Sandbox」のクロスセル・アップセルが好調に推移し、368百万円 (+12.1%) の増加 (DAC除く)

公共向け市場

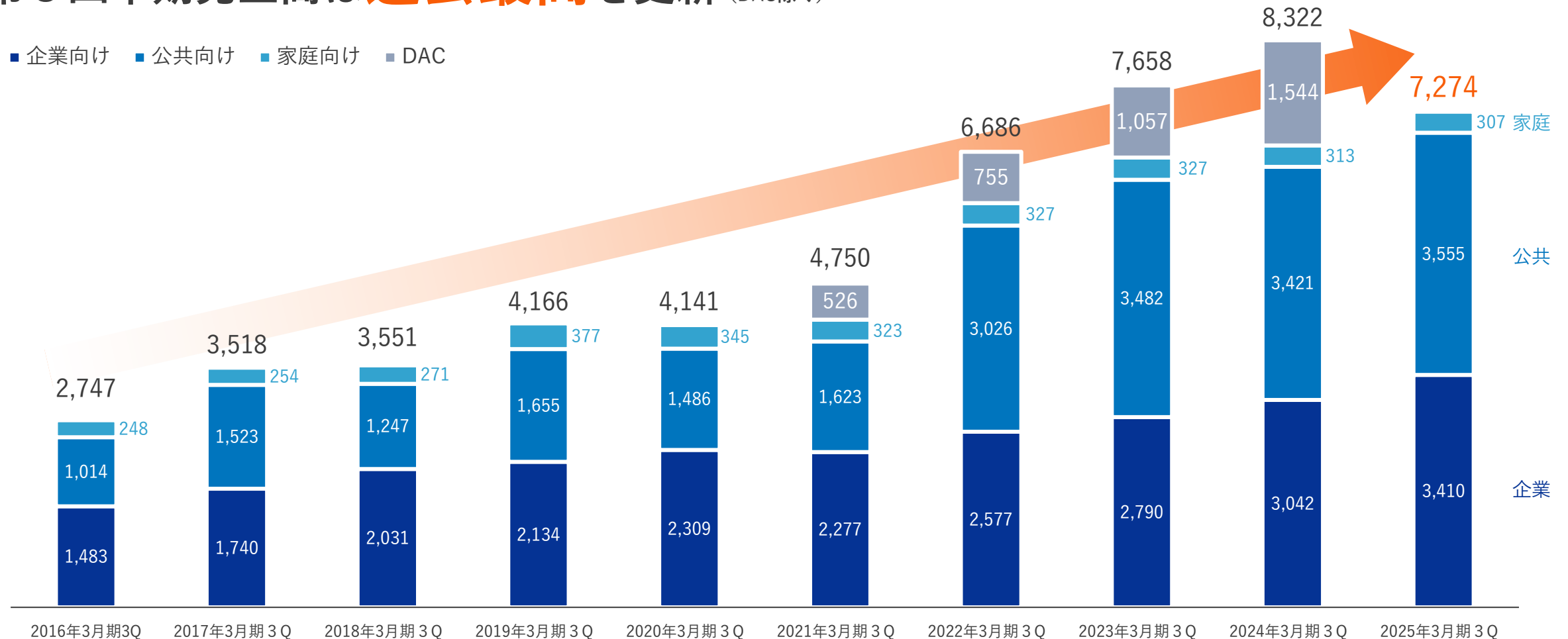
- 「自治体セキュリティ強靱化」案件や前期以前に受注した「GIGAスクール構想 第1期」案件の売上高計上が進んでいるが、「次世代校務DX」案件や「GIGAスクール構想 第2期」案件など、クラウドサービス系製品での受注が増えたため、134百万円 (+3.9%) とわずかに増加

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)

第3四半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

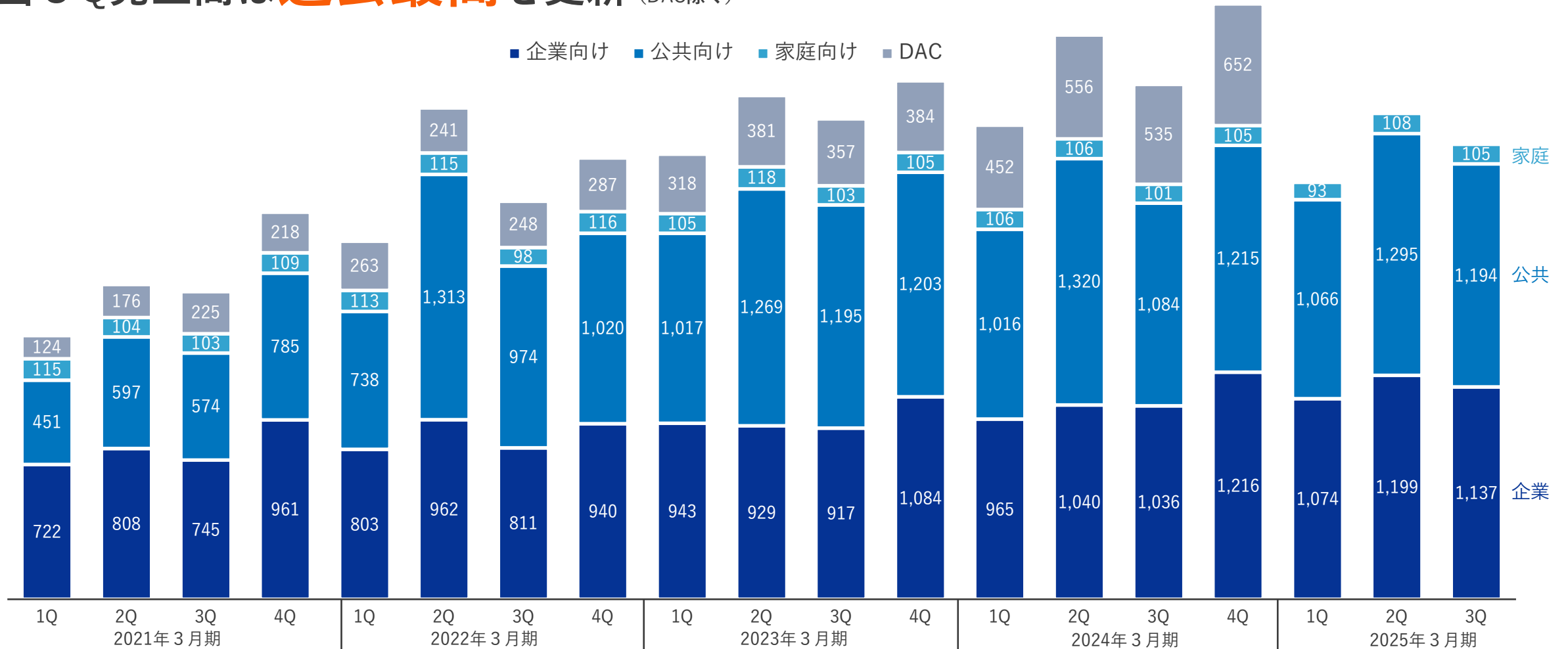


DAC = デジタルアーツコンサルティング(前年度末株式譲渡した連結子会社)

※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

当3Q売上高は**過去最高**を更新 (DAC除く)

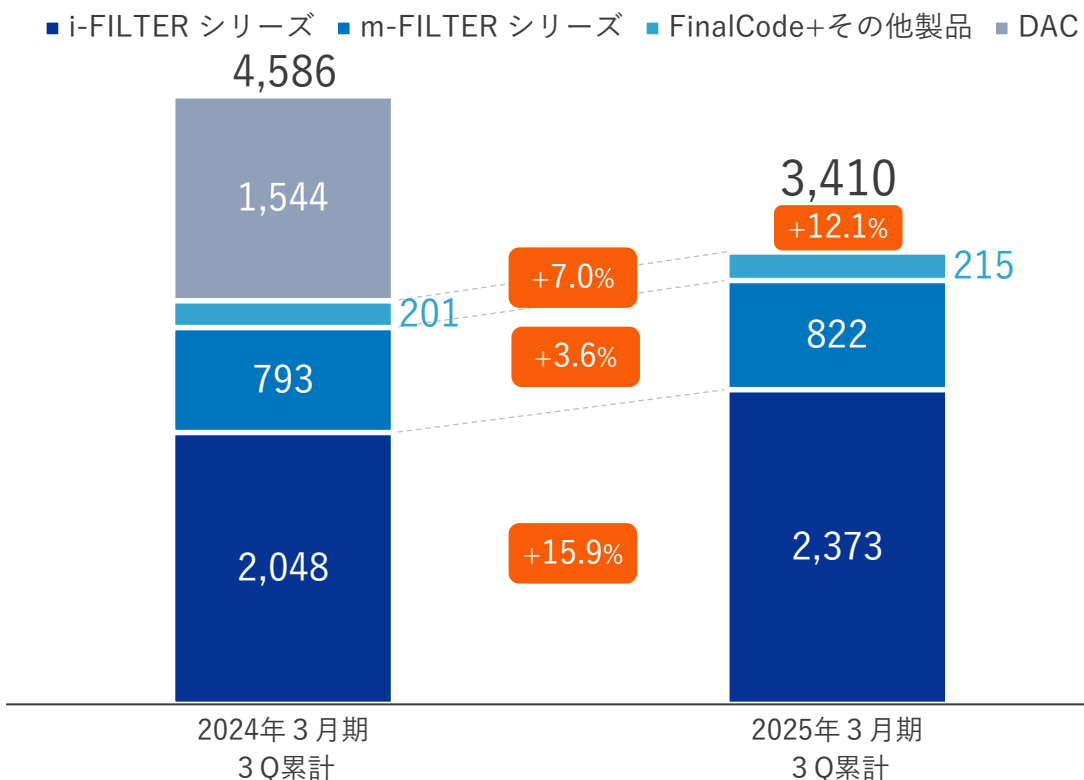
(単位：百万円)



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

クラウドセキュリティ対策ニーズとオンプレミスでの継続対策ニーズを捉えたことに加え、新製品「f-FILTER」やオプション製品「Anti-Virus & Sandbox」の販売が好調に推移したことにより、**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)



i-FILTERシリーズ

- 目立った大口案件はなかったが、中小・中堅企業のクラウドセキュリティ対策ニーズ（クラウドプロキシ、LBO通信制御、CASBなど）やオンプレミス製品ニーズ（他社オンプレミス製品終売に伴う乗換え、クラウドとオンプレミスのハイブリット運用など）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。（+325百万円/+15.9%）

m-FILTERシリーズ

- 「Exchange Online」や「Google Workspace」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（マルウェア対策、PPAP*対策、誤送信対策、メールアーカイブなど）に対して、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（+28百万円/+3.6%）

FinalCode+その他製品

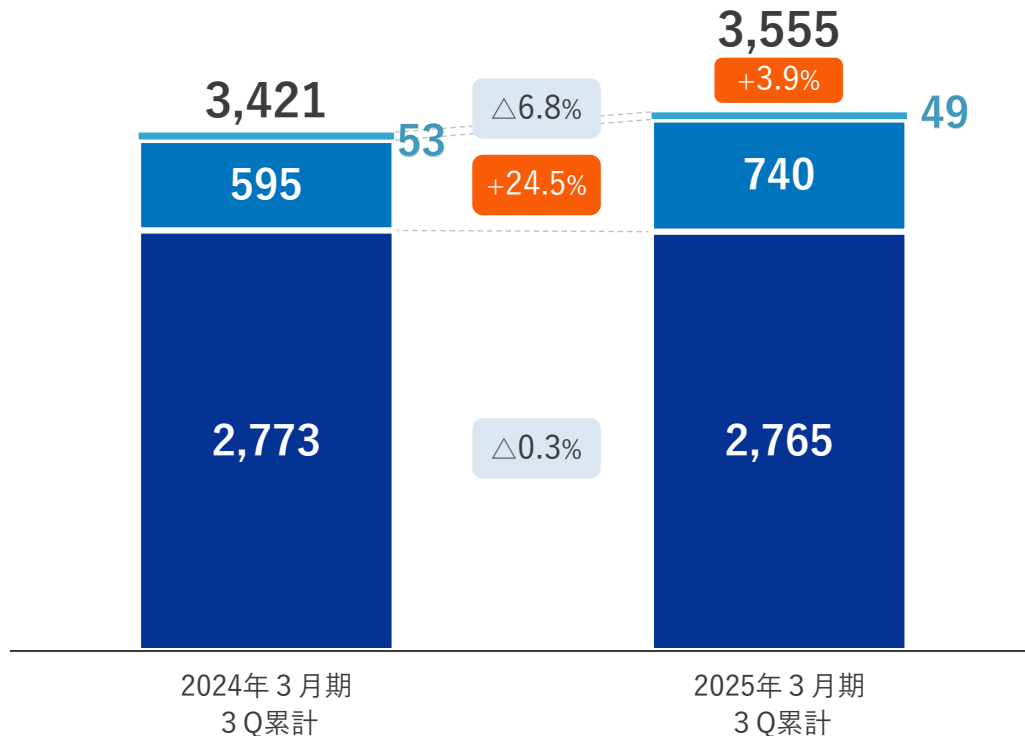
- 新製品「f-FILTER」は、「m-FILTER」とのセット販売によって、主にPPAP*対策案件の獲得が順調に進んだ

※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
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)

「次世代校務DX」案件や「GIGAスクール構想 第2期」の獲得により、**契約高は大幅増加(+33.0%)**したが(P23参照)、契約高に占めるクラウドサービス系製品の比率が高まった結果、売上高はわずかに成長

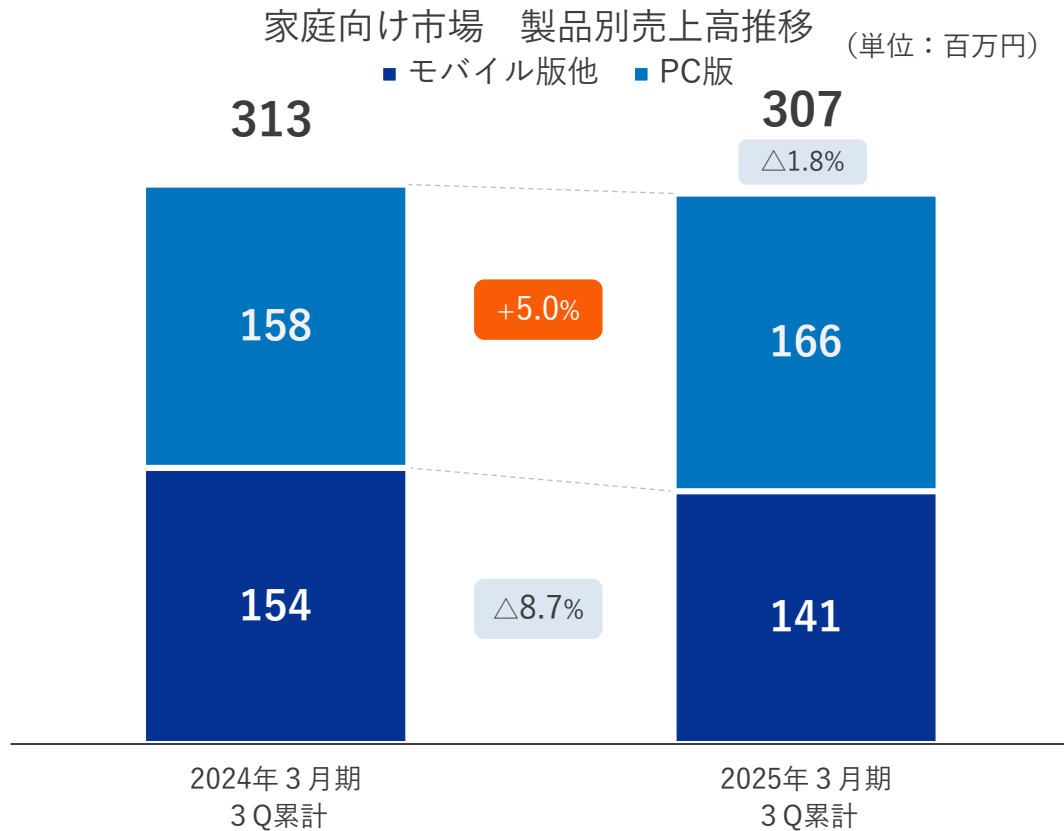
公共向け市場 製品別売上高推移 (単位:百万円)

■ 「i-FILTER」シリーズ ■ 「m-FILTER」シリーズ ■ FinalCode+その他製品



- 「次世代校務DX」案件を順調に獲得できていることに加え、「GIGAスクール構想 第2期」案件の受注が徐々に始まっており、本会計年度においても複数の大口案件を獲得し、契約高の大幅な増加に寄与した一方で、計画以上にクラウドサービス系製品での受注が増加しているため、i-FILTERシリーズはわずかにマイナス成長(△7百万円/△0.3%)
- 「自治体セキュリティ強靱化」案件や「次世代校務DX」案件の獲得が好調に推移し、m-FILTERシリーズが高成長(+145百万円/+24.5%)
- 新製品「f-FILTER」は、主力製品「i-FILTER」や「m-FILTER」との組み合わせ提案を推進し、堅調に推移

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モバイル版向けが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目指す



- 複数年パッケージ製品の販促強化やネットカフェ向け製品の施策を行ったが、新規獲得数が鈍化し、減収 (△5百万円/△1.8%)
- 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ニーズ獲得を目指す

04 | 2025年3月期 取組み方針

2025年3月期 第3四半期決算補足説明資料

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**®

オプション

Anti-Virus & Sandbox

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

イフィルター®

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**®

オプション

Anti-Virus & Sandbox

ポップアップ型誤送信対策

NEW

【メーカー版】
【Microsoft365対応版】

m-FILTER®
Mail Adviser

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

f-FILTER®

NEW

IDaaS

NEW

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

StartIn®

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)**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)**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)**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)**Desk**

GIGAスクール版

参考価格 月額換算@250円
(10ライセンスからご購入可能)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

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

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)**Desk**参考価格 月額換算@300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

StartIn参考価格 月額換算@300円
月額換算@150円※2
(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

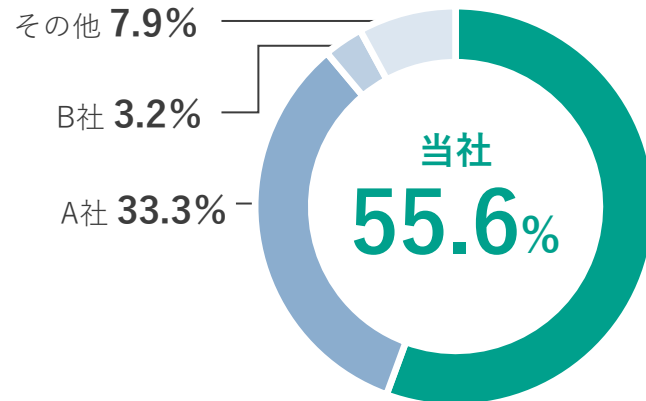
※2 デジタルアーツ製品とセット購入の場合

「i-FILTER」 「m-FILTER」 の市場シェア

「i-FILTER」

株式会社アイ・ティ・アールの市場調査レポート「ITR Market View：サイバー・セキュリティ対策市場2024」において、「i-FILTER」は2022年度の「Webフィルタリング市場：ベンダー別売上金額シェア」の55.6%を占有し、シェア1位を獲得しています。

Webフィルタリング市場：ベンダー売上金額シェア（2022年度）※

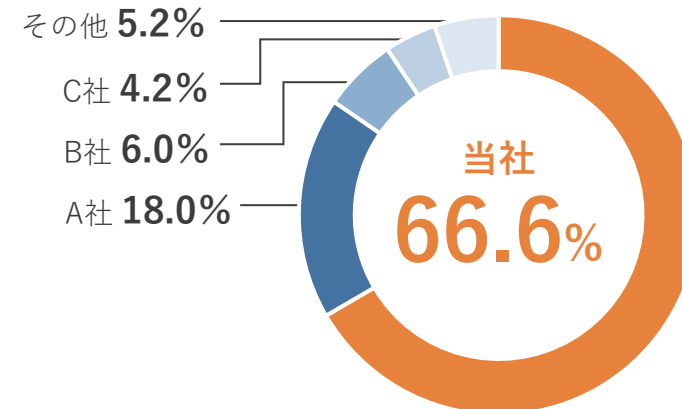


※出典：ITR「ITR Market View：サイバー・セキュリティ対策市場2024」Webフィルタリング市場：ベンダー別売上金額シェア(2022年度) (2024年5月発行)

「m-FILTER」

デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社の市場調査レポート「内部脅威対策ソリューション市場の現状と将来展望 2023年度(<https://mic-r.co.jp/mr/03010/>)」において、「m-FILTER」は2022年度の「電子メールフィルタリング・アーカイブツール市場の出荷本数シェア」の66.6%を占有し、シェア1位を獲得しています。

電子メールフィルタリング・アーカイブ市場：ベンダー別出荷本数シェア



※出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「内部脅威対策ソリューション市場の現状と将来展望 2023年度(<https://mic-r.co.jp/mr/03010/>)」電子メールフィルタリング・アーカイブツール出荷本数(社数)(2022年度)(2024年2月発行)

独自ソリューション「ホワイト運用」とは

予め安全性を検証したWebサイト、メールにだけアクセスできる「ホワイト運用（ホワイトリスト方式）」
 利用者のリテラシーに関係なく、未知・既知の脅威からICT環境を守ることが可能

ホワイト運用（ホワイトリスト方式）

DA以外のセキュリティ対策（ブラックリスト方式）



未知の危険なサイト
へのアクセス

- ・アクセスできない
- ・最初からアクセスして大丈夫

- ・アクセスできてしまう
- ・感染後に対策を行う
- ・次からはアクセスして大丈夫



未知の危険なメール
の受信

- ・受信しない
- ・最初から開いて大丈夫

- ・受信してしまう
- ・感染後に対策を行う
- ・次からは開いて大丈夫

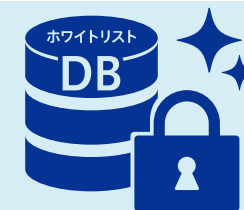


違い

「グレー」領域（安全か、危険か不明な領域）へのアクセスを防ぐ「ホワイト運用」とグレー領域にアクセスしてしまうDA以外のセキュリティ対策においては、セキュリティの強度に大きな違いがある

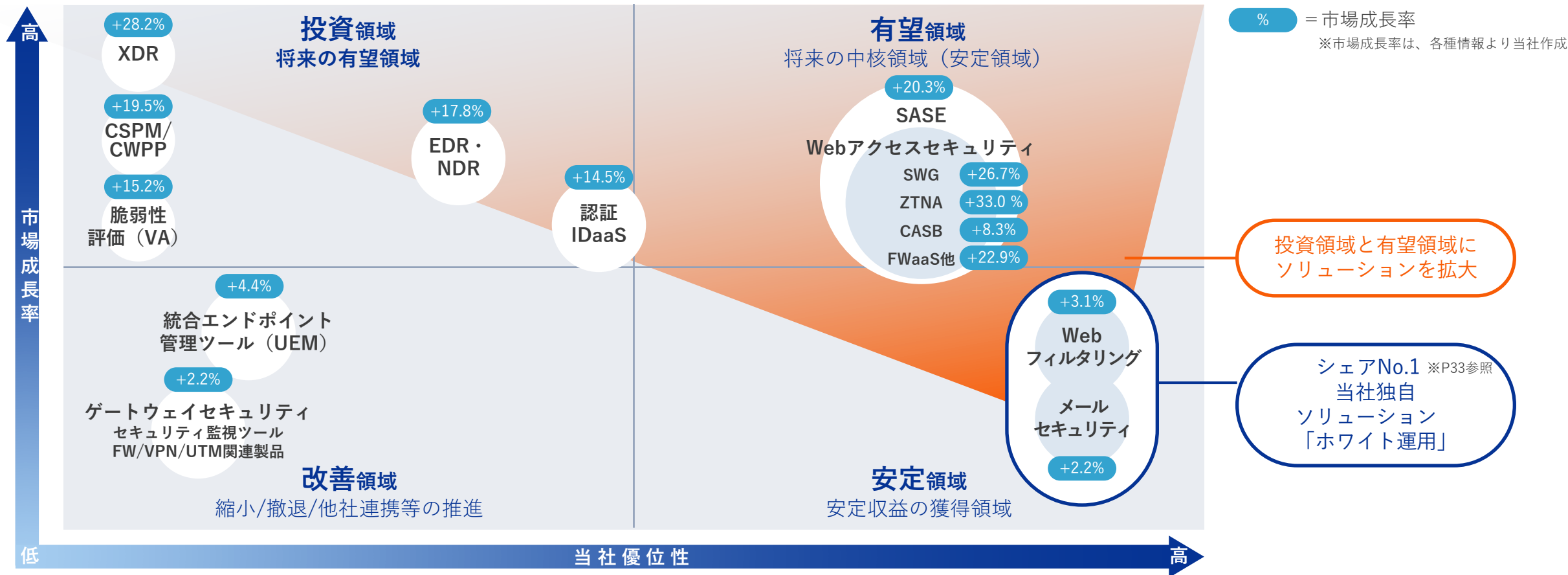
なぜ他社は「ホワイト運用」を採用しないのか
 ホワイト運用の実現には右記2つの要素が必要であり、
 他社では技術的に実現が困難
 一方、デジタルアーツでは独自技術により、ホワイト
 運用を実現している

1 「高網羅率/高精度データベース」
の構築

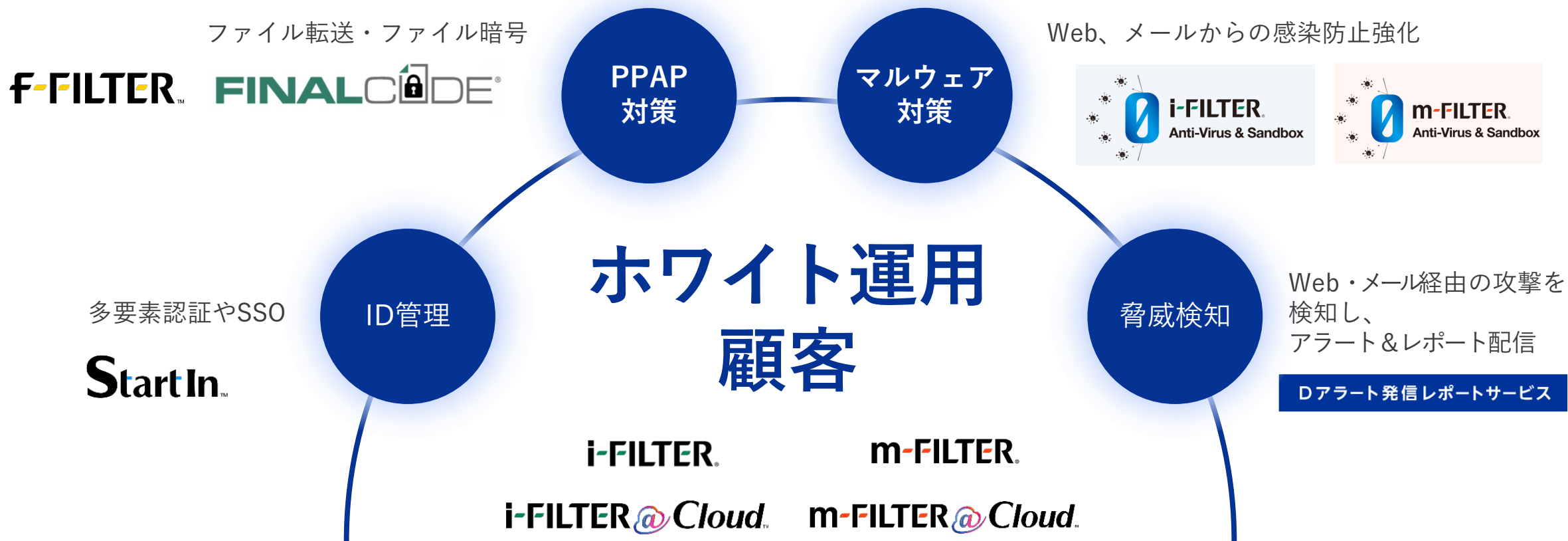


2 「データベースの改ざん」
対策の実装

当社独自ソリューション「ホワイト運用」とのシナジー効果が最大限発揮できるように市場成長率と当社優位性を鑑み、有望領域と投資領域にソリューションを拡大

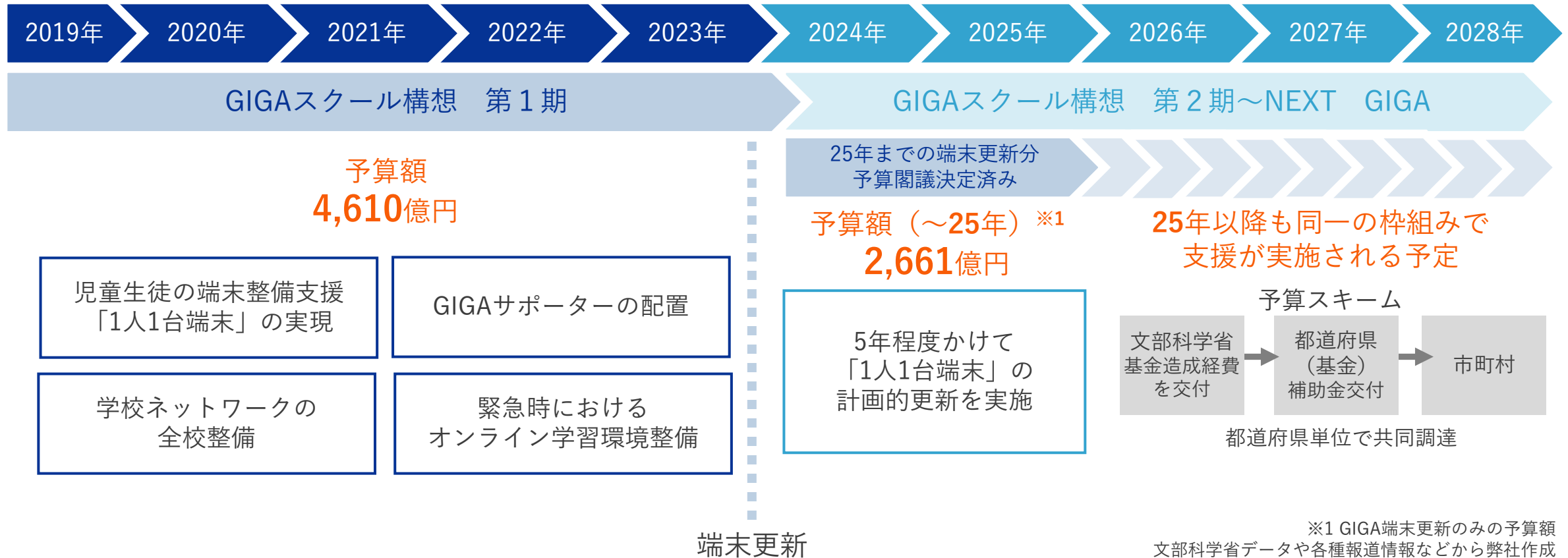


「ホワイト運用」顧客へのアップセル・クロスセルを推進



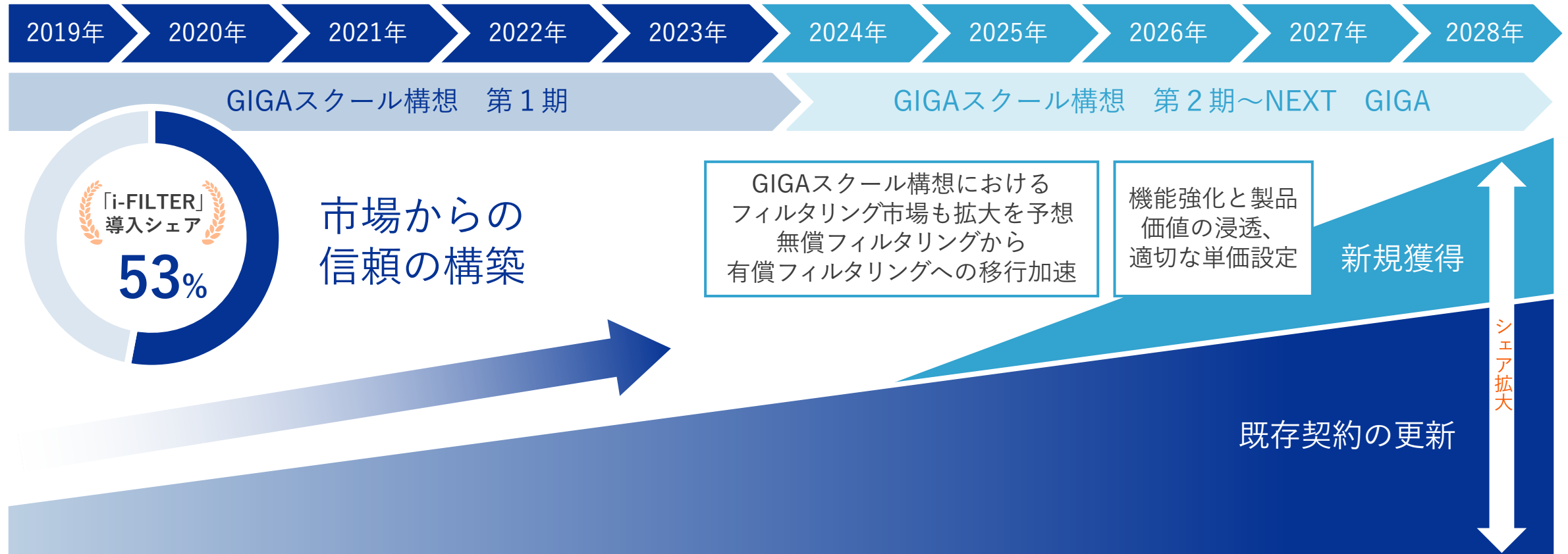
「GIGAスクール構想第2期」の推進が当期から5年間計画された

文部科学省推進 GIGAスクール構想について



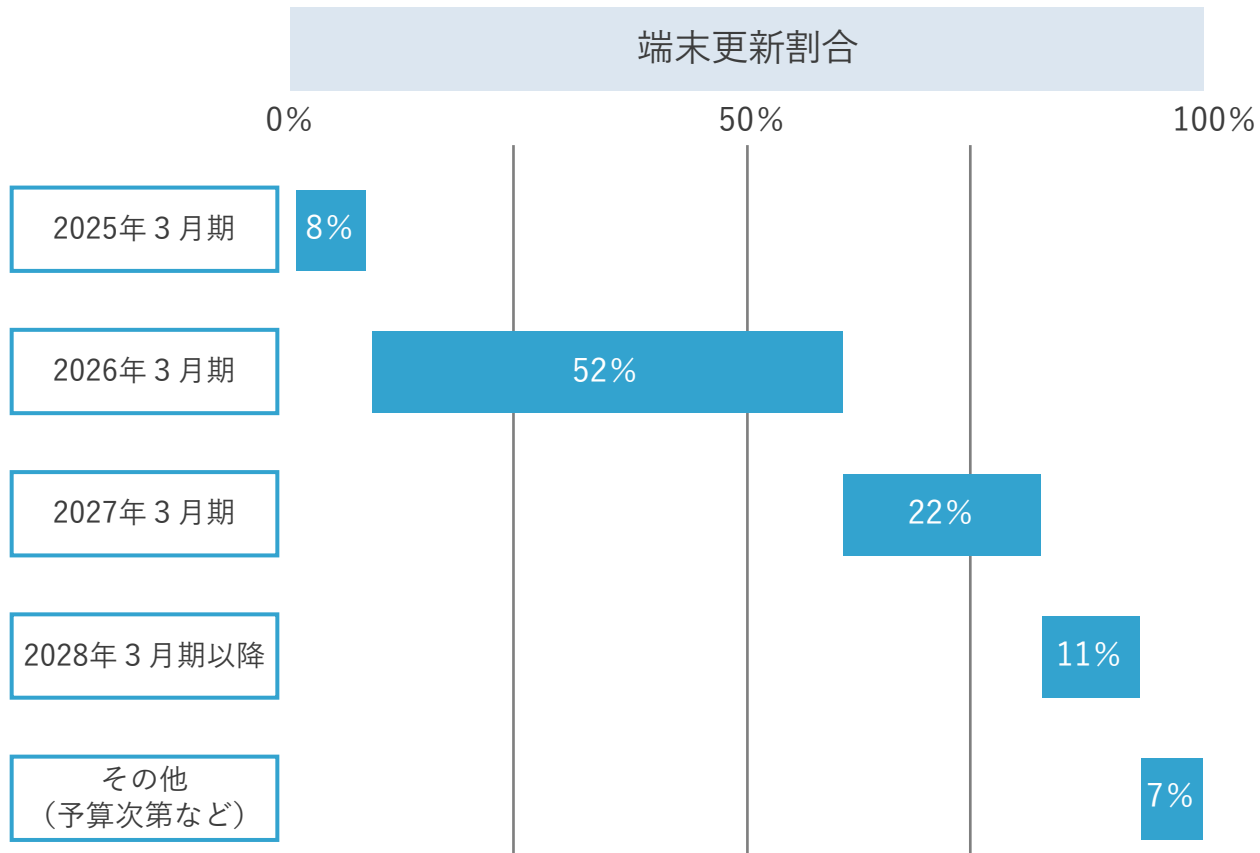
既存契約更新と新規契約の獲得を行い、シェアの更なる拡大を目指す

GIGAスクール構想下でのDAシェア



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



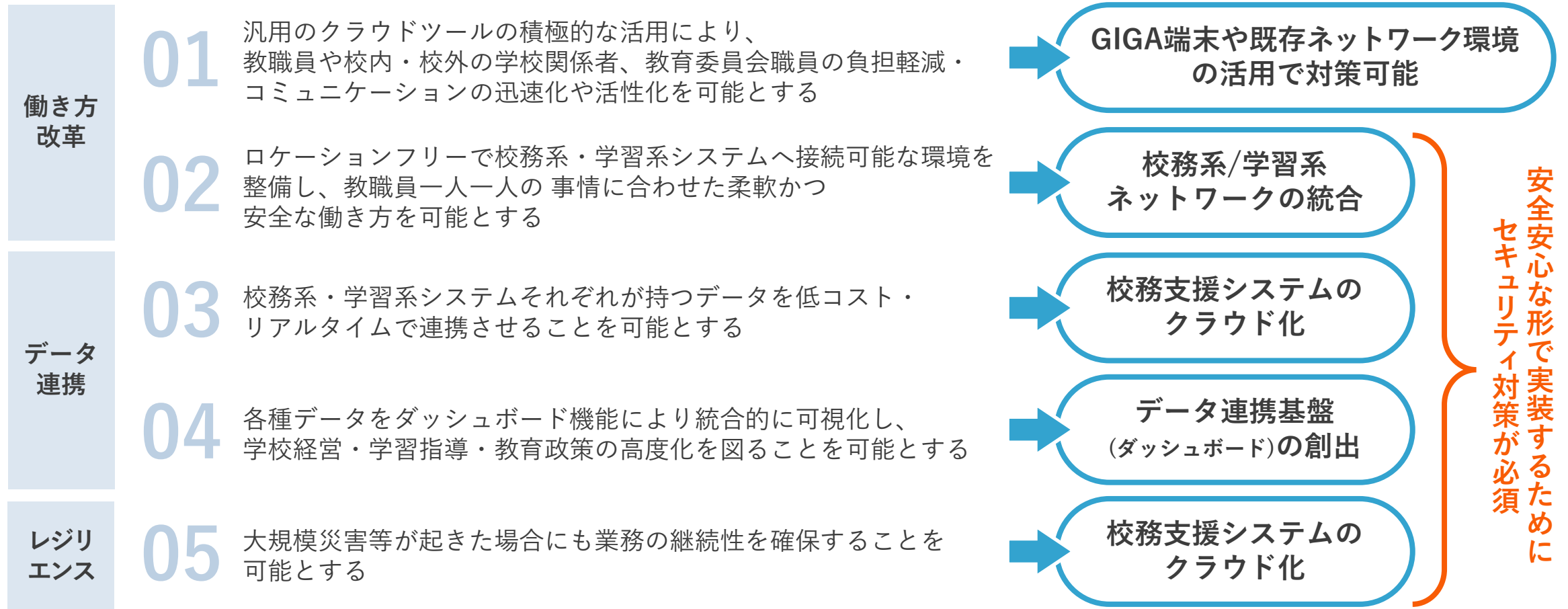
POINT

- 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

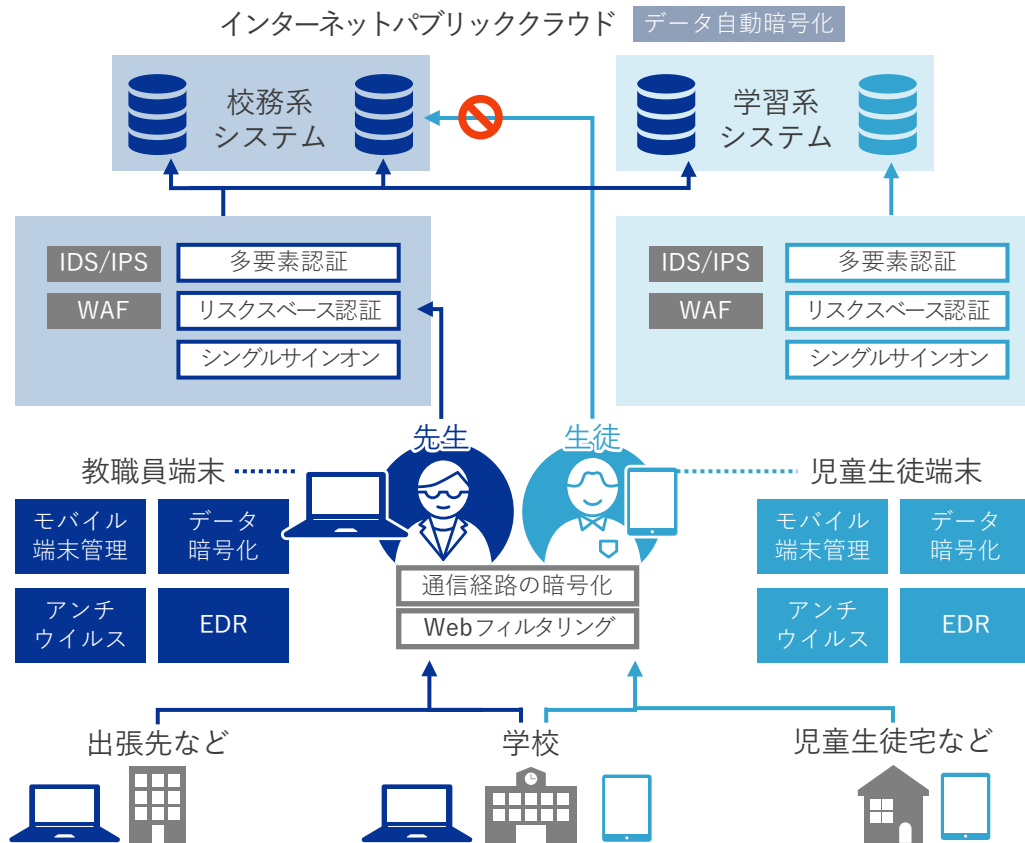
文部科学省は「次世代校務DXの方向性」として以下の実現を求めている

※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



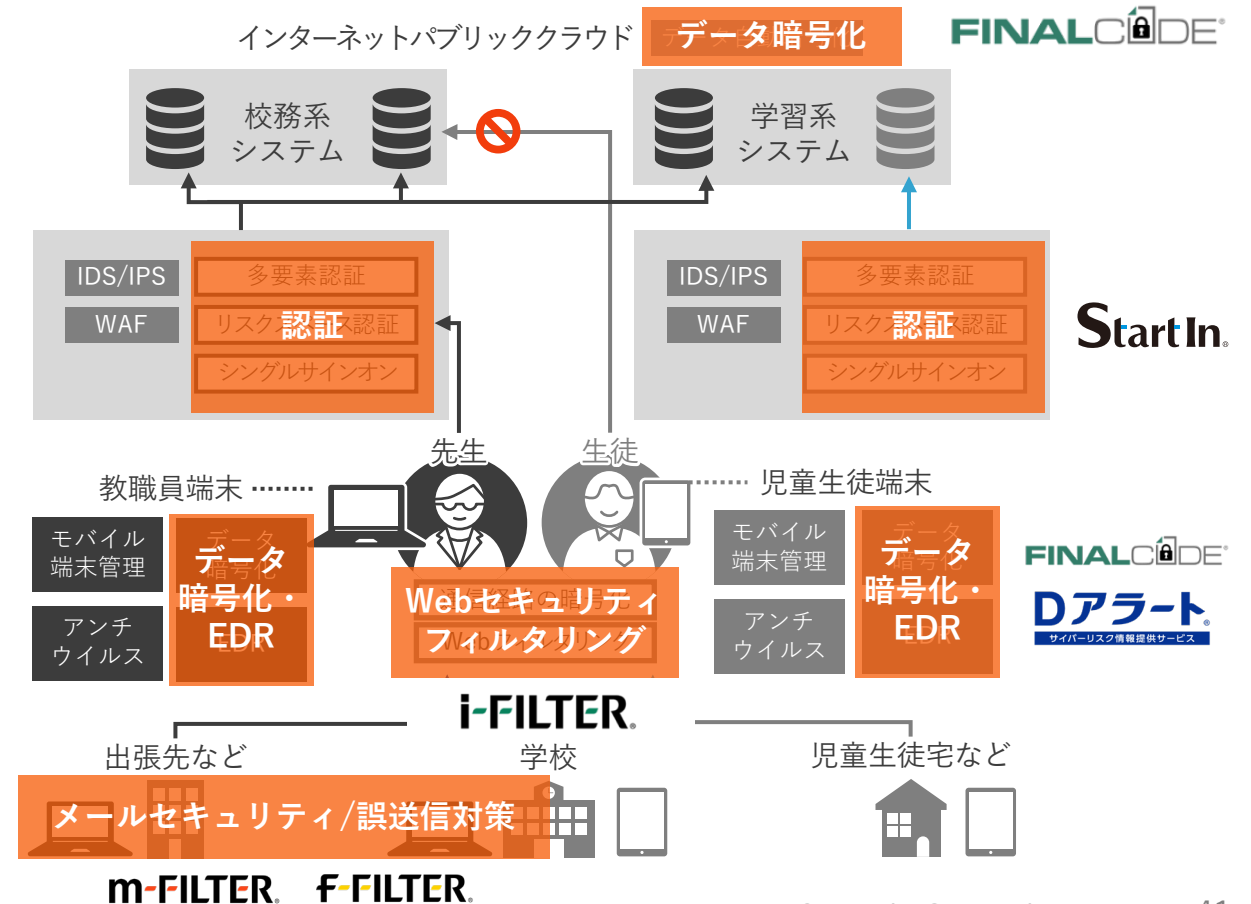
当社製品での対応可能範囲は広く、製品価値訴求を引き続き強化

次世代校務DXにおけるセキュリティ対策全体図



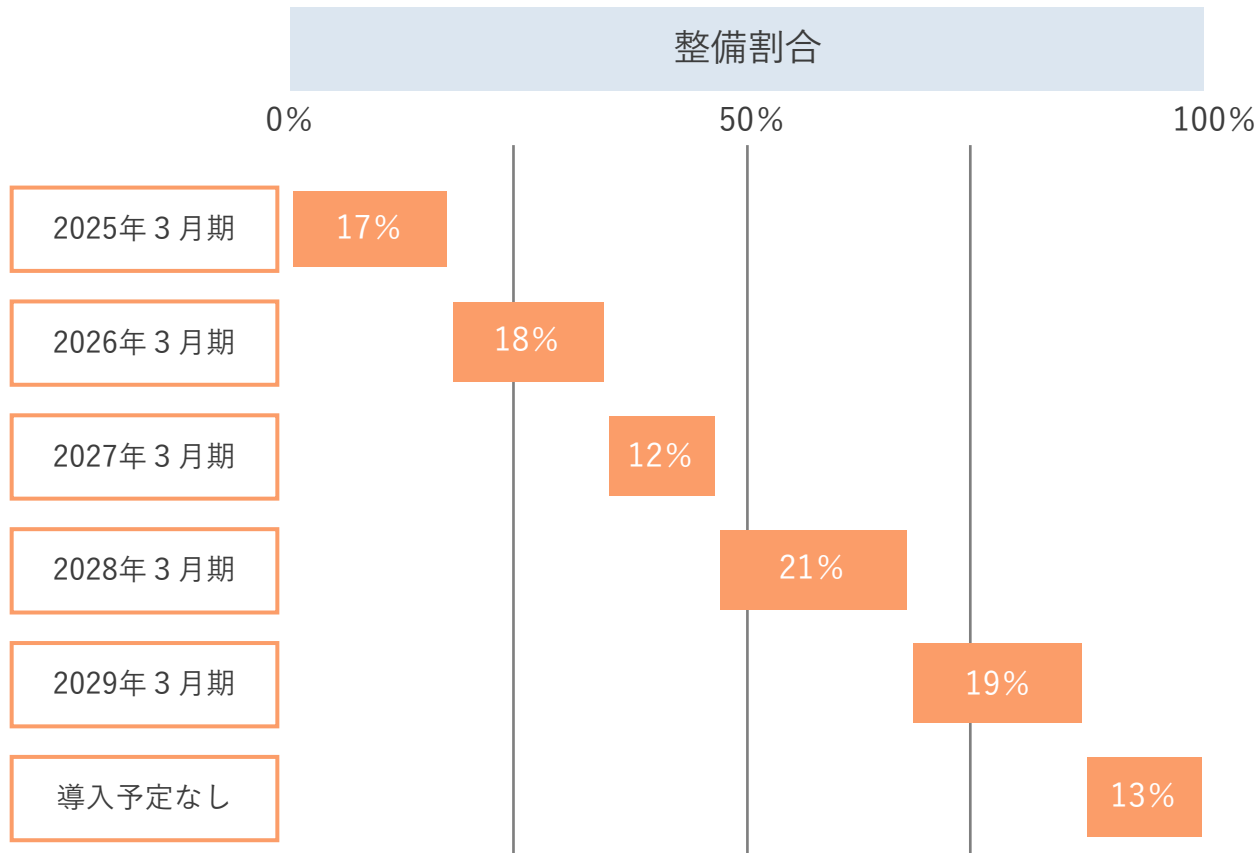
当社製品でのセキュリティ対応マップ

= 対応範囲



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

05 | 2025年3月期 施策の状況

2025年3月期 第3四半期決算補足説明資料

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



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

12月リリース新機能

「i-FILTER」における生成AIセキュリティを強化

生成AI利用状況の可視化機能

単語単位でのフィルタリング制御

必要な生成AIのみ設定できる機能

利用に関する警告画面表示機能

生成AIカテゴリ

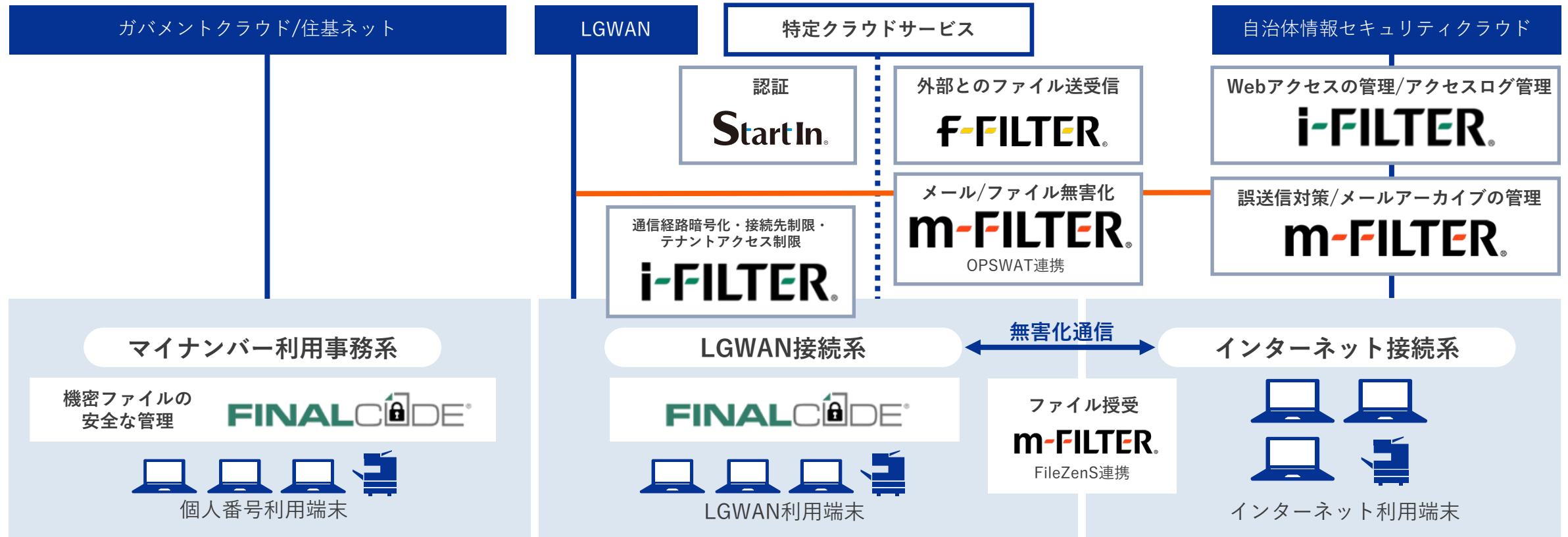
生成AIを一括ブロックする/許可する機能

NEW

生成AIの利活用による
情報漏えいなどの課題を解決し、
安心安全な利活用を促進

自治体セキュリティ強靱化 新ガイドライン対応

自治体のネットワークとそれにつながるPCなどの業務端末は、三層分離のセキュリティ対策として「αモデル」が広く採用されているが、セキュリティを重視しているため、柔軟な運用が難しく、使い勝手や業務効率面などで課題を抱えている。そこで「αモデル」のまま、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」が新ガイドラインで定義された結果、当社ソリューションによって対策できる範囲が広がり、加えて対策にあたりISMAP※取得が必須となるため、ISMAP※取得済みの当社ソリューションが選定される可能性が高まる見込み



Webセキュリティ

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. 

メールセキュリティ

安全なメールの送受信を実現

m-FILTER. **m-FILTER@Cloud.** 
 【Microsoft365対応版】 **m-FILTER.** **MailAdviser** 

ファイル暗号化

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
守り渡した後でも”あとから消せる”

FINALCODE. **FINALCODE@Cloud.** 

セキュアなファイル転送 

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

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

StartIn.

当期リリース新機能

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

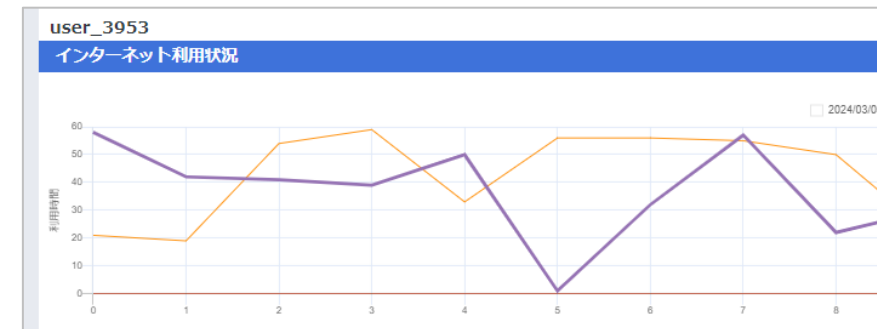


端末更新費用補助条件の一つ「最低スペック基準を満たすこと」における項目の
「端末の稼働状況を把握する機能」に対応



Webサービス毎の累計利用時間

#	Webサービス	累計	今朝	午前
1	Yahoo!トラベル	3時間45分	12分	24分
2	Yahoo!カレンダー	3時間13分	14分	29分
3	Gmail 添付ファイル	3時間03分	03分	14分
4	Microsoft TechNet Online	3時間01分	12分	18分
5	X (Twitter) 連携アプリ認証 (OAuth認証)	2時間57分	26分	26分
6	X (Twitter) ログイン	2時間48分	20分	24分
7	Yahoo! 画像・動画検索	2時間39分	16分	22分
8	文部科学省公式チャンネル 閲覧	2時間37分	18分	26分
9	Amazon Drive	2時間15分	10分	14分
10	Bing 画像アップロード検索	2時間07分	14分	18分



当期大幅アップデート

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

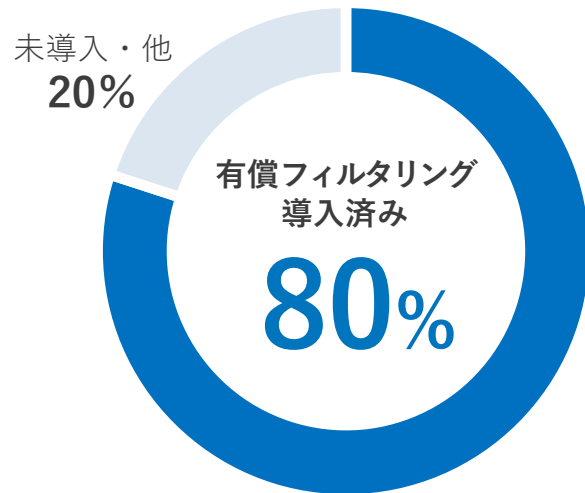
- **授業の予習・復習に**
学習内容をいつでも、どこでも予習・復習することが可能！
- **授業の教材として**
より直感的に理解してもらうための教材として活用可能！



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

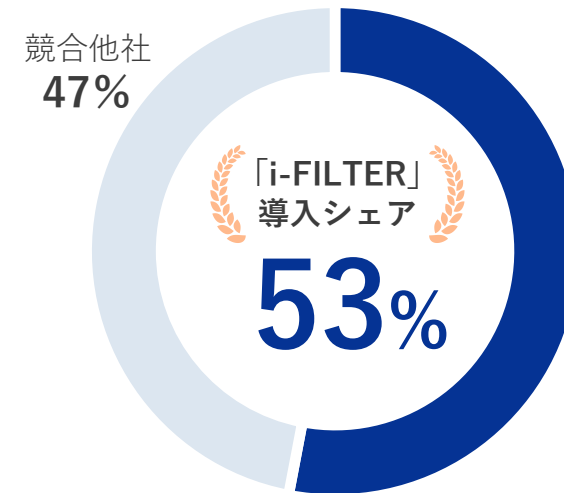
GIGAスクール構想におけるフィルタリングの導入状況※1

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12月）

06 | 2025年3月期 通期業績予想

2025年3月期 第3四半期決算補足説明資料

2025年3月期 通期業績予想（連結）

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)

2025年3月期 通期業績予想（個別）

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）

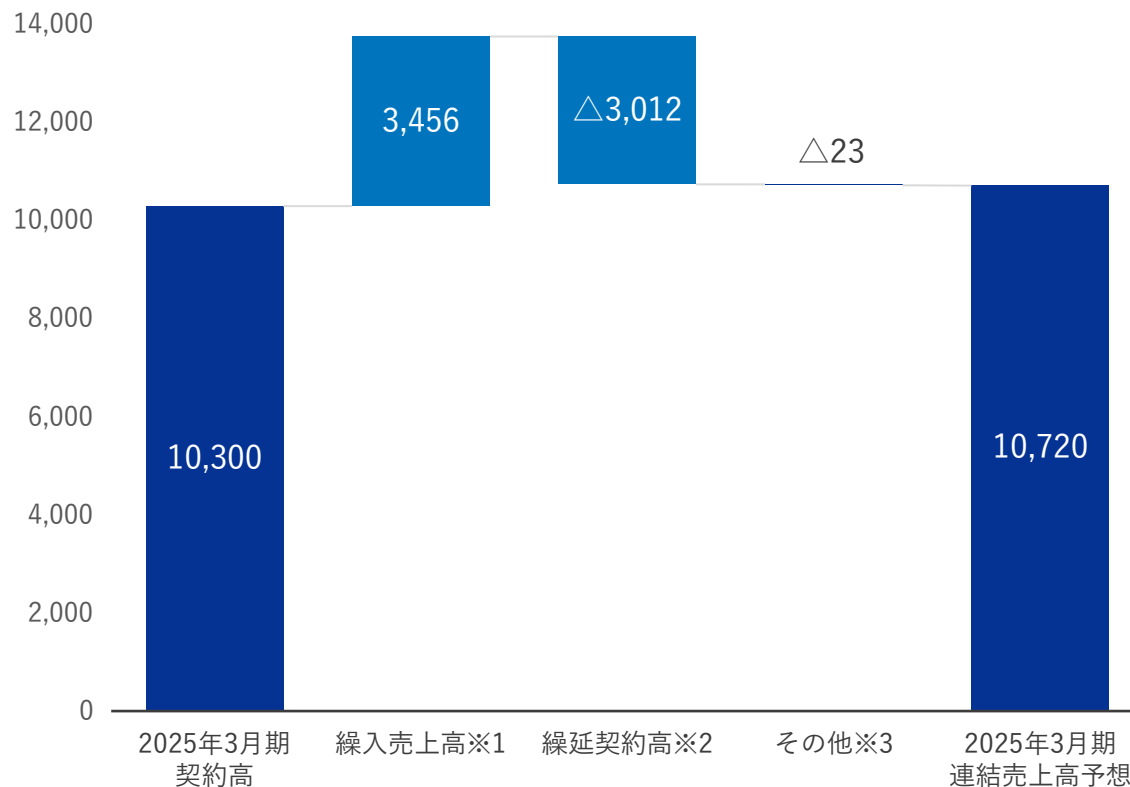
	2024年3月期 通期実績	2025年3月期 通期予想	増減額	増減率	備考
売上高	9,304	10,710	+1,405	+15.1%	製品・販売戦略の実行と公共市場における施策により売上高の成長を見込む
売上原価	2,664	2,850	+185	+7.0%	約1.8億円の開発人材への投資を見込む
売上総利益	6,639	7,860	+1,220	+18.4%	
売上総利益率	71.4%	73.4%	-	-	
販売管理費	2,309	2,710	+400	+17.3%	約3.3億円の人材投資を見込む
営業利益	4,330	5,150	+819	+18.9%	
営業利益率	46.5%	48.1%	-	-	
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)

連結売上高は以下の通り予想

連結売上高の状況

(単位：百万円)



当期契約高

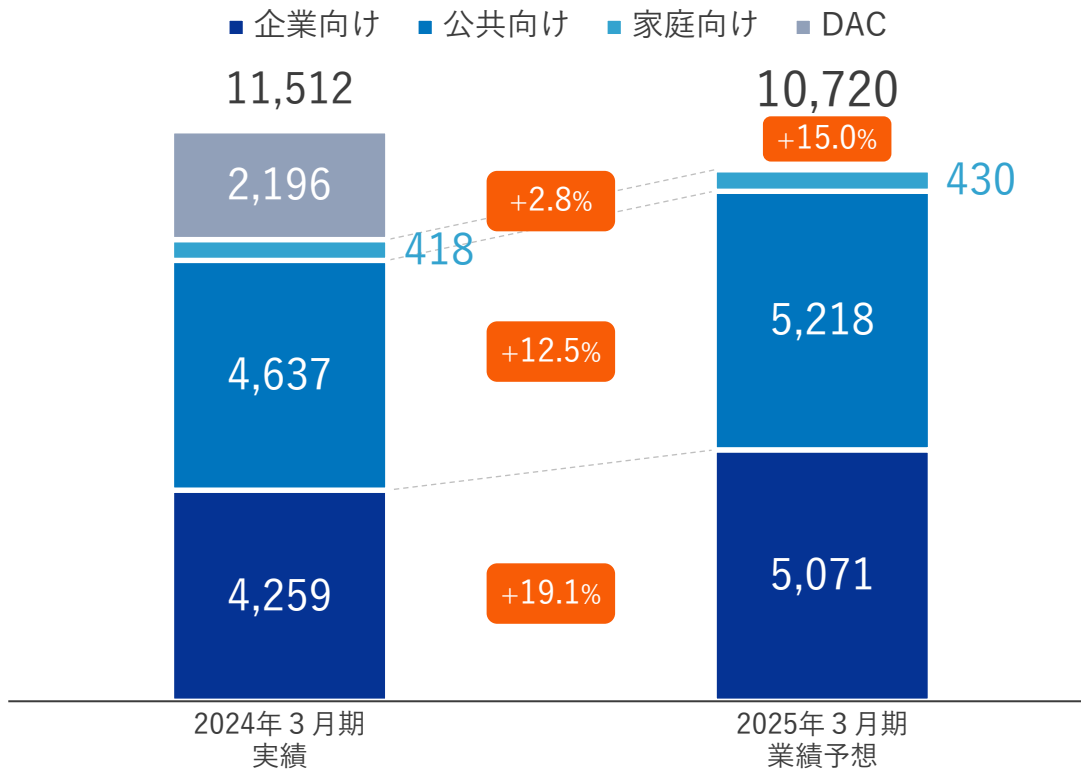
- 当期契約高は、企業向け市場における新規顧客獲得と既存顧客へのクロスセル・アップセル推進、公共向け市場における「GIGAスクール構想第2期」案件や「次世代校務DX」案件の獲得などにより10,300百万円を見込む
- 前期以前に獲得した「GIGAスクール構想第1期」などのクラウド案件は、当期に繰入売上高として3,456百万円計上される

※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

市場別 連結売上高推移

(単位：百万円)



企業向け市場

- 「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

- 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)

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)

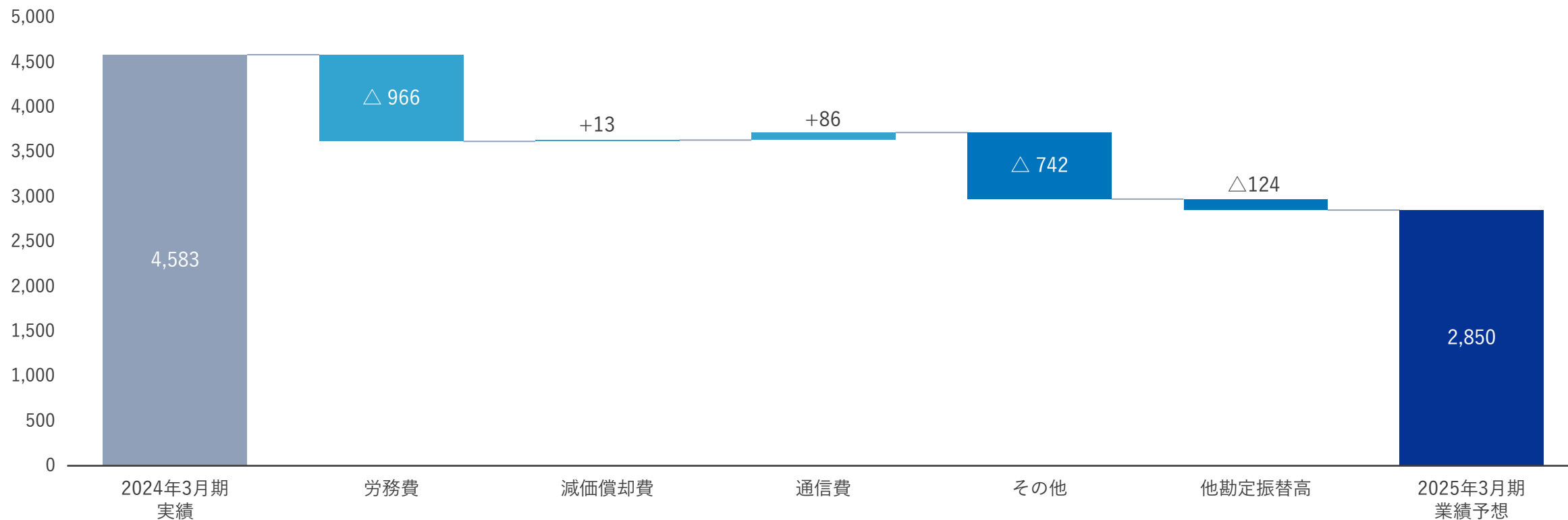
	2024年3月期 実績	2025年3月期 業績予想	前年比	主な増減要因
売上原価	4,583	2,850	△37.8%	DACが連結対象外となった影響
労務費	2,038	1,071	△47.4%	
減価償却費	839	852	+1.6%	
通信費	1,304	1,390	+6.6%	クラウドサービス系製品の拡販によるライセンス数増加に伴うクラウドサーバー費用の増加
その他	1,384	642	△53.6%	
他勘定振替	△982	△1,107	+12.7%	
販売費及び一般管理費	2,500	2,730	+9.2%	
人件費	1,275	1,457	+14.3%	新卒採用、採用強化、インセ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

(単位：百万円)



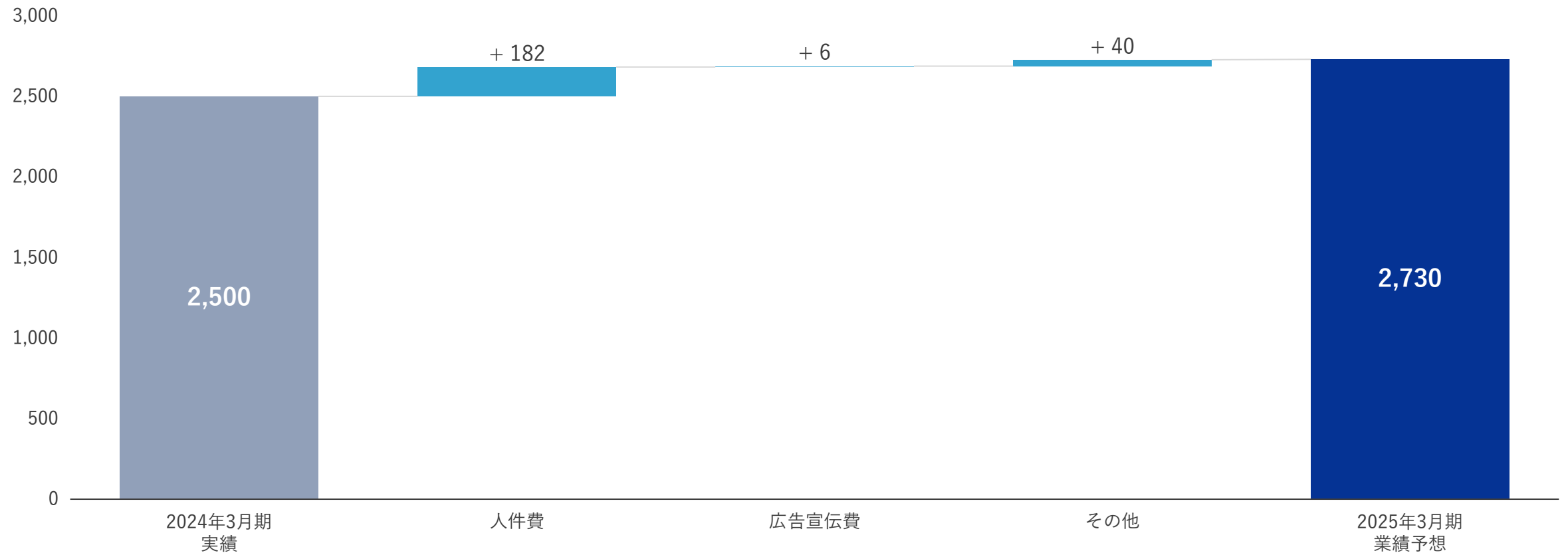
DAC = デジタルアーツコンサルティング(前年度末株式譲渡した連結子会社)

連結販売費及び一般管理費の状況

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

(単位：百万円)



07 | 2025年3月期 株主還元

2025年3月期 第3四半期決算補足説明資料

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	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19億3千万円を除外して算定

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%

- 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