

2026年3月期 通期決算
(2025年4月1日～2026年3月31日)

決算補足説明資料

2026年5月7日
デジタルアーツ株式会社
(証券コード 2326)

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。

「GIGAスクール構想 第2期」案件において、高い獲得率と案件単価向上の両立を実現できた結果、契約高が**大幅に成長 (+57.1%)**

契約高

16,604百万円

前年比 +6,033百万円 / +57.1%

売上高

10,835百万円

前年比 +852百万円 / +8.5%

営業利益

4,791百万円

前年比 +232百万円 / +5.1%

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. 2026年3月期 施策の結果
05. 2027年3月期 取り組み方針
06. 2027年3月期 通期業績予想
07. 2027年3月期 株主還元

2026年3月期 通期決算補足説明資料

01. 連結決算ハイライト

「GIGAスクール構想 第2期」案件の獲得が好調に推移した結果、契約高が大幅に成長

(単位：百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	前年比	2026年3月期 通期業績予想※1
契約高	10,570	16,604	+57.1%	19,000
売上高	9,982	10,835	+8.5%	11,800
売上原価	2,948	3,334	+13.1%	3,296
売上総利益	7,033	7,500	+6.6%	8,503
販売管理費	2,474	2,708	+9.5%	2,895
契約高営業利益※2	5,147	10,560	+105.2%	-
契約高営業利益率※3	48.7%	63.6%	-	-
営業利益	4,558	4,791	+5.1%	5,607
営業利益率	45.7%	44.2%	-	47.5%
経常利益	4,562	4,840	+6.1%	5,627
親会社株主に帰属する当期純利益	3,183	3,427	+7.7%	3,880
EBITDA (営業利益+減価償却費+営業費用に含まれる税金費用)	5,566	5,864	+5.4%	-

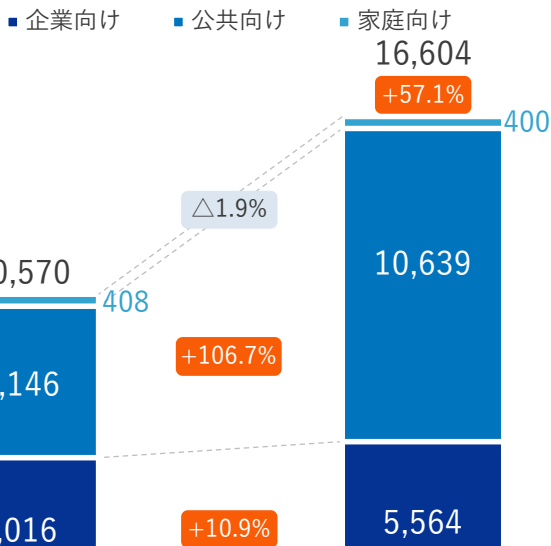
※1 「業績予想」は2025年10月30日公表の連結業績予想

※2 契約高営業利益 = 契約高 - 売上原価 - 販売管理費 ※3 契約高営業利益率 = 契約高営業利益 ÷ 契約高 × 100 として計算

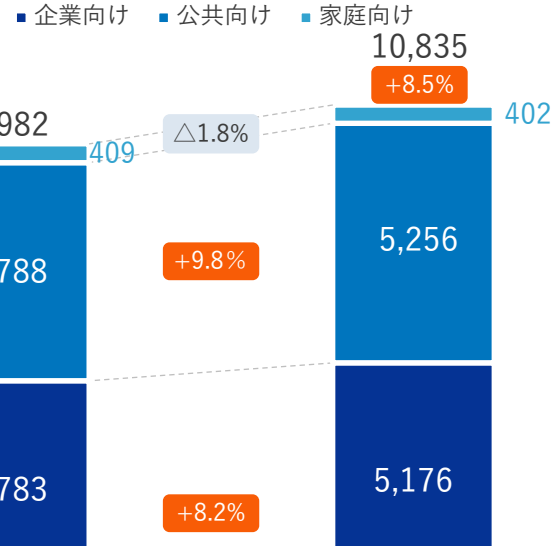
企業向け市場：クラウド型のセキュリティ対策ニーズを取り込み、契約高は**二桁成長を達成**

公共向け市場：「GIGAスクール構想 第2期」案件の獲得が牽引し、契約高が**大幅増収**

市場別 連結契約高推移 (単位：百万円)



市場別 連結売上高推移 (単位：百万円)



2025年3月期

2026年3月期

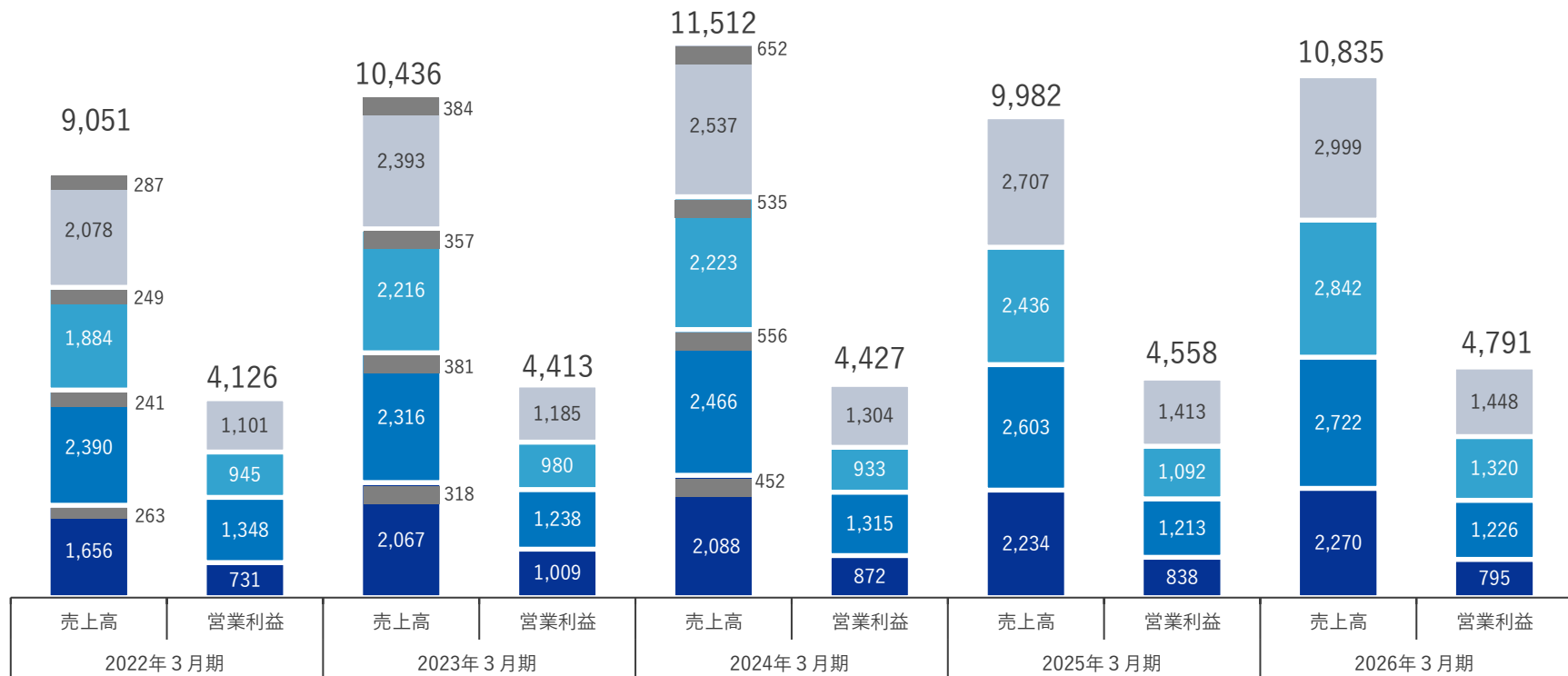
2025年3月期

2026年3月期

連結売上高・営業利益の推移

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ■ DAC

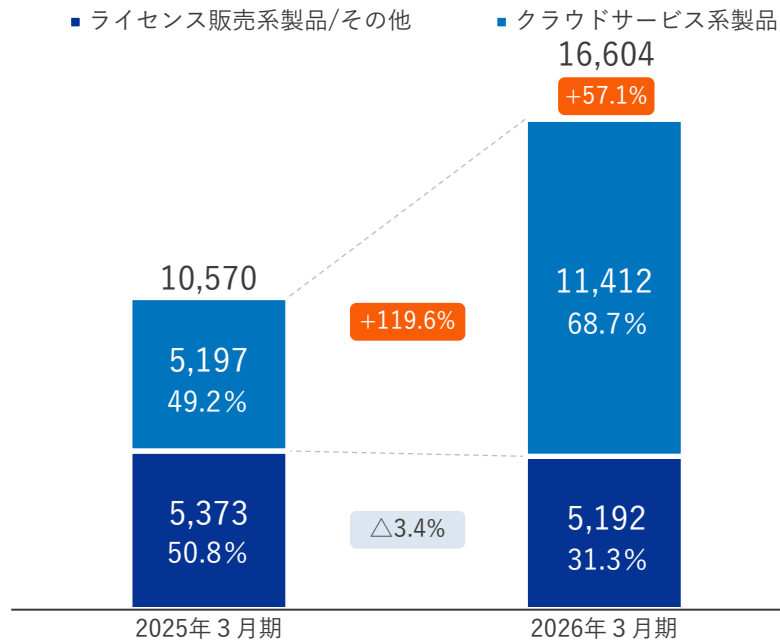
(単位：百万円)



クラウドサービス系製品の比率が、契約高・売上高ともに上昇

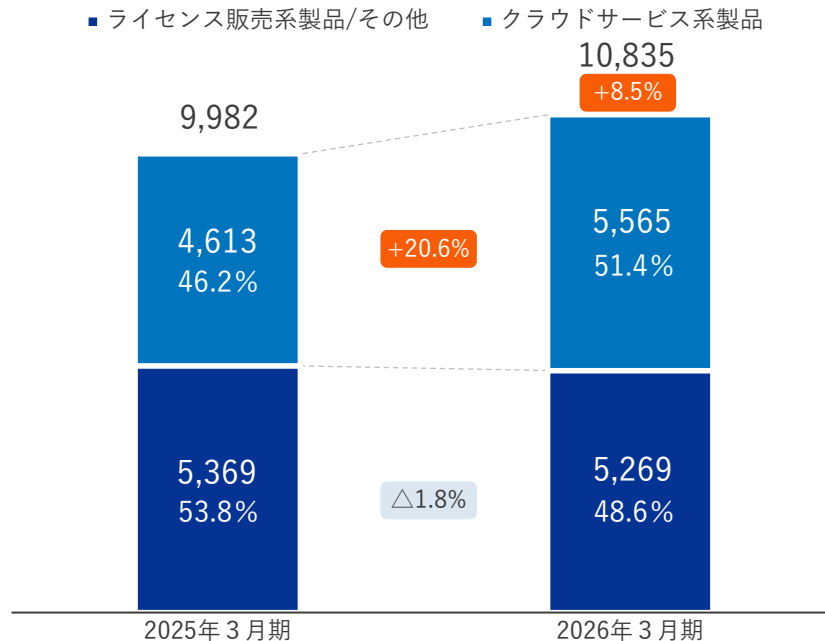
連結契約高の推移

(単位：百万円)



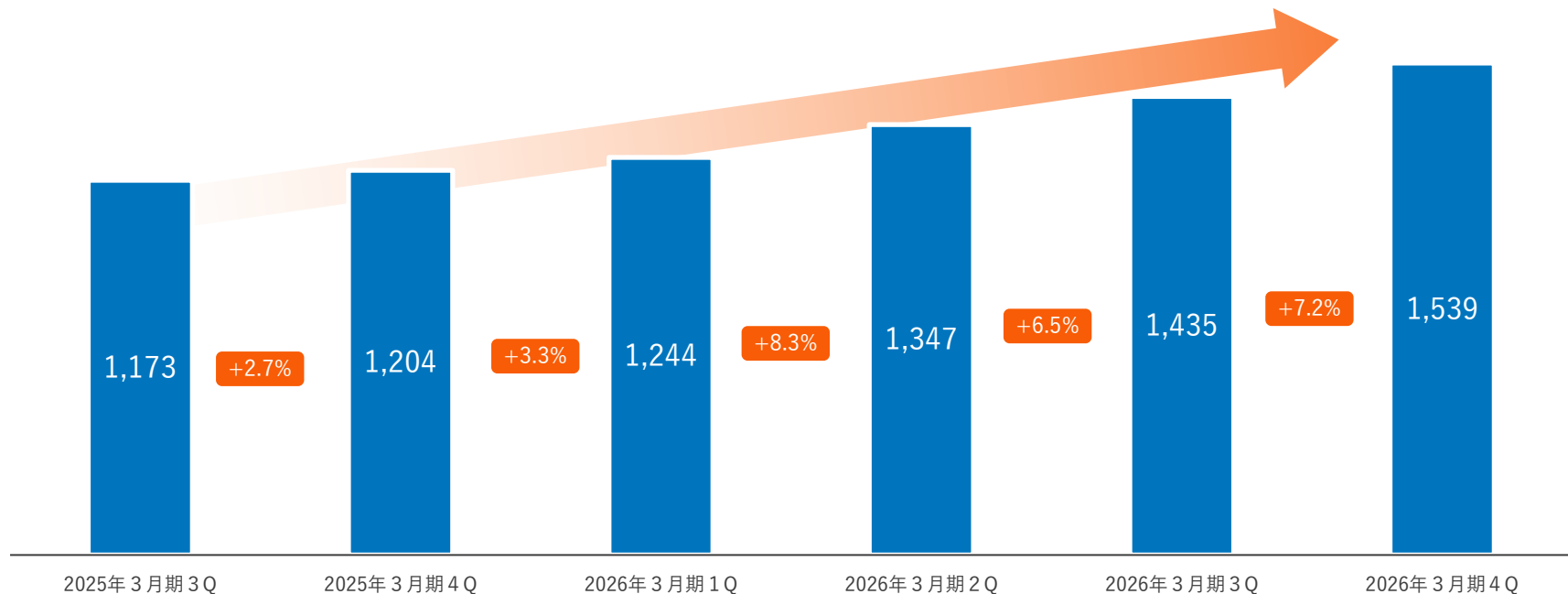
連結売上高の推移

(単位：百万円)

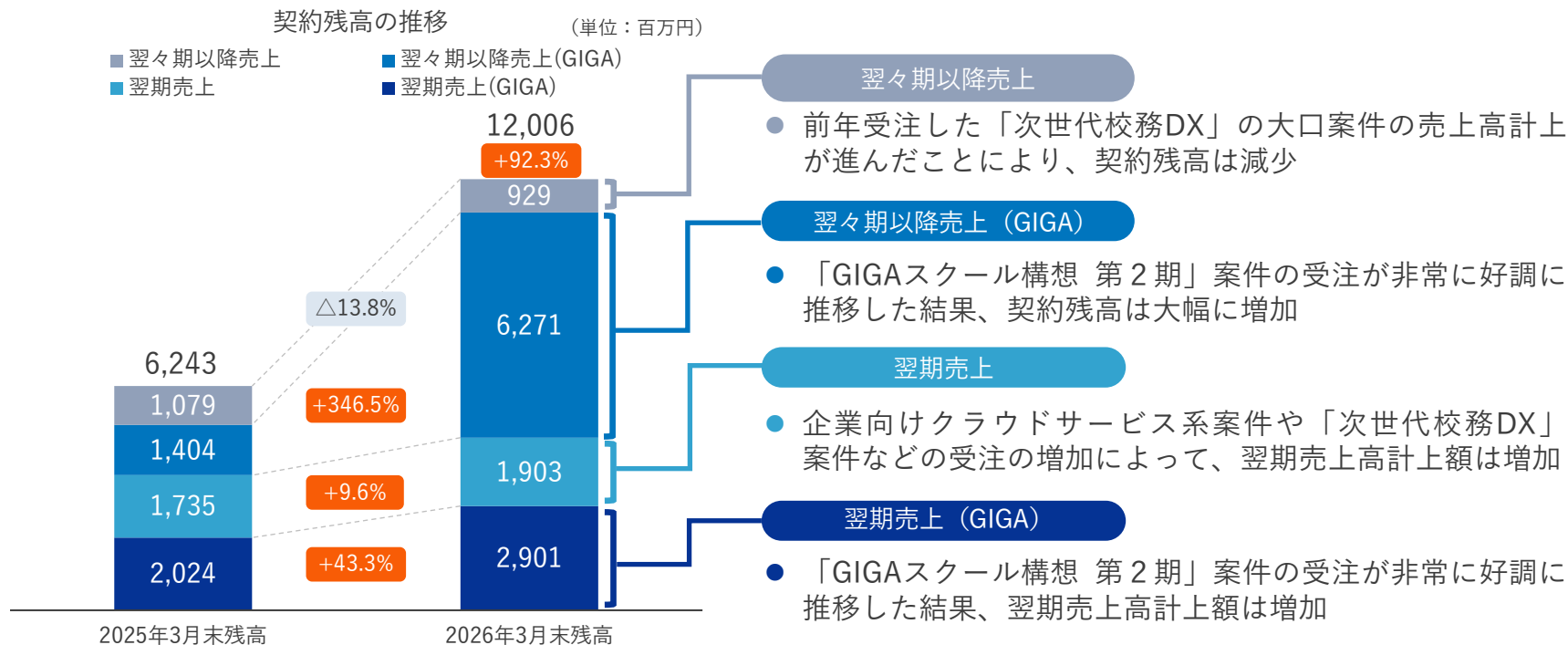


クラウドサービス系製品の売上高は、**過去最高**を更新
今後も**ストック型収益の基盤拡大**が見込まれる

(単位：百万円)



「GIGAスクール構想 第2期」案件の受注が好調に推移したことから、契約残高は大幅に増加



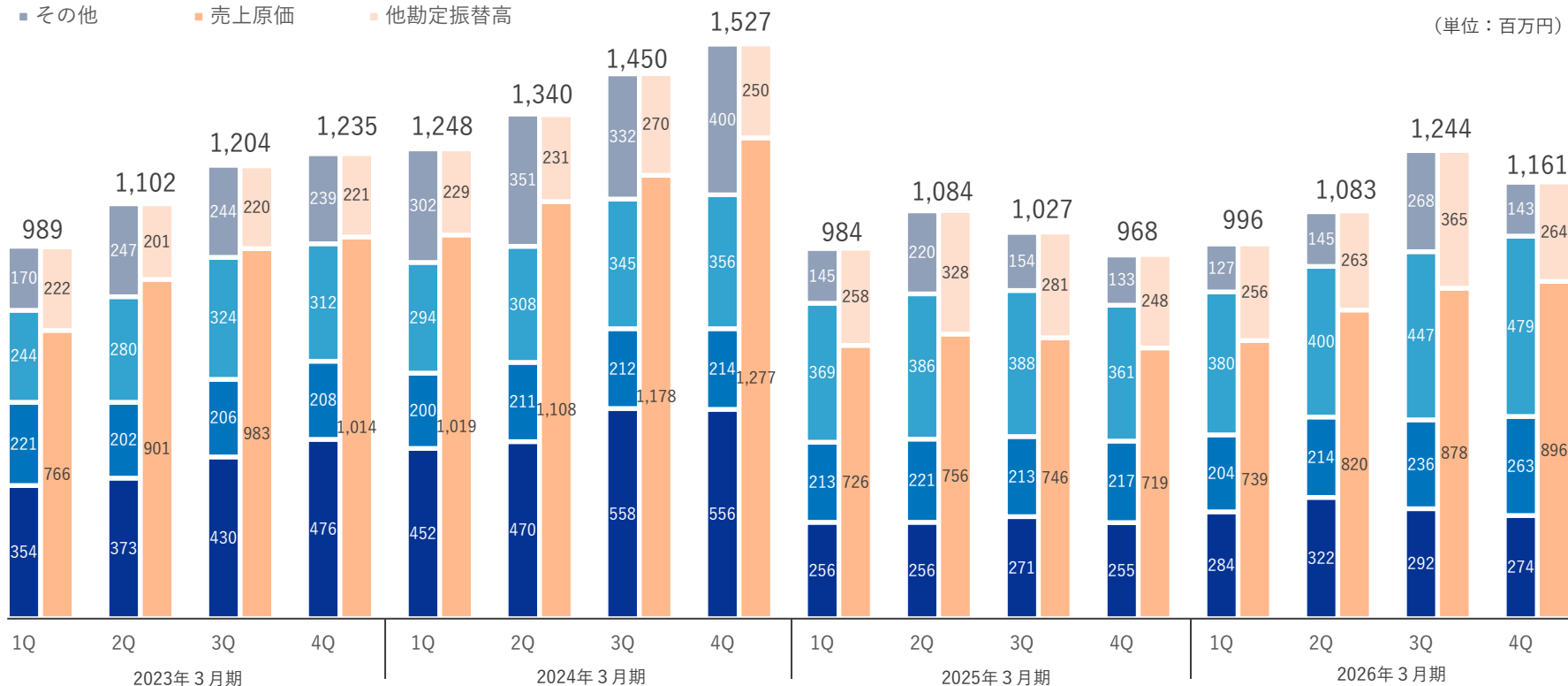
人材投資の強化により、売上原価ならびに販売費及び一般管理費は前年同期比で増加したものの、AIの業務活用を含む業務の高度化・効率化を進め、**計画に対して適切なコスト構造を実現**している

(単位：百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	前年差	主な増減要因
売上原価	2,948	3,334	+386	
労務費	1,040	1,172	+131	開発人材への投資強化
減価償却費	865	919	+54	
通信費	1,505	1,707	+202	クラウドサービス系製品の利用者数増加に伴い増加 ※為替影響は△10M
その他	653	685	+31	
他勘定振替	△1,116	△1,150	△33	
販売費及び一般管理費	2,474	2,708	+234	AIの業務活用（システム開発、サポート、営業・マーケティングなど） を含む業務の高度化・効率化の推進により計画対比で適切なコスト構造を実現
人件費	1,229	1,476	+247	営業部門、管理部門などの人材への投資強化
広告宣伝費	309	240	△68	前期実施したスポットのプロモーション施策を当期は実施しなかったことや、 クラウドサービス系製品の試用版提供費用を抑制
その他	936	991	+54	

連結売上原価 四半期推移

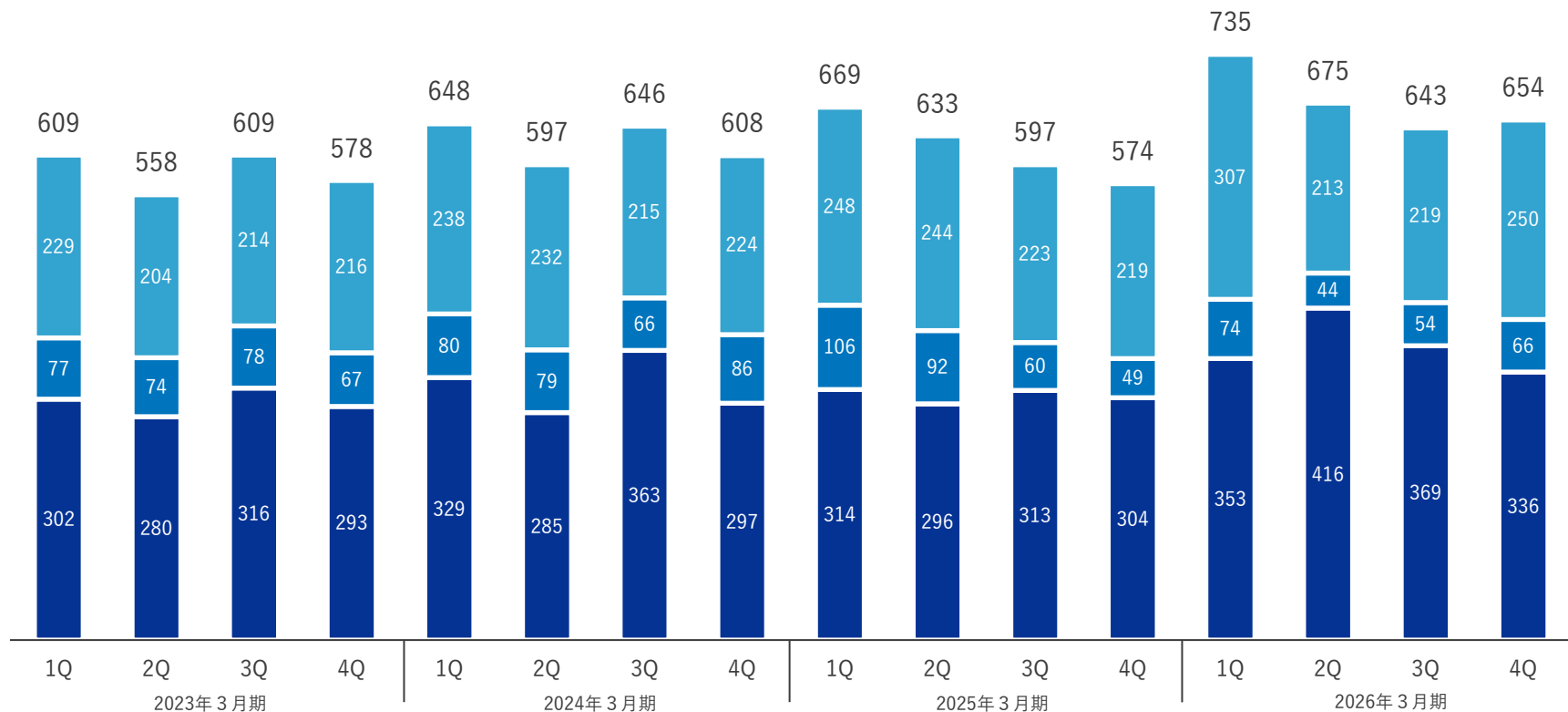
- 労務費
- 減価償却費
- 通信費
- その他
- 売上原価
- 他勘定振替高



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)



契約高の大幅な成長に伴い、前受金が大幅に増加

(単位：百万円)

	2025年3月期 期末 残高	2026年3月期 期末 残高	前期末 増減率	主な増減要因
流動資産	20,112	25,080	+24.7%	現金及び預金の増加 (+5,131M)、自己株式取得による仮払金減少等
（うち現金及び預金）	17,952	23,083	+28.6%	受注増による増加
固定資産	2,515	2,784	+10.7%	ソフトウェア (+439M)、ソフトウェア仮勘定 (△214M)
総資産	22,627	27,865	+23.1%	
流動負債	5,209	9,358	+79.6%	前受金 (+3,717M)、未払法人税等 (+424M)
（うち前受金）	4,082	7,800	+91.1%	クラウドサービス系製品の契約高の大幅な成長に伴い増加
固定負債	52	52	+0.7%	
自己資本	17,336	18,425	+6.3%	自己株式取得等 (△1,122M)、支払配当金 (△1,220M)、当期純利益 (+3,427M)
純資産	17,365	18,454	+6.3%	
自己資本比率	76.6%	66.1%	-	契約高成長に伴う前受金の増加に伴い低下
ROE	19.1%	19.2%	-	当期純利益の増加により19.2%と前年並みの高水準を維持
ROA	14.1%	13.6%	-	契約高成長に伴う前受金の増加により総資産が拡大したことで低下

2026年3月期 通期決算補足説明資料

02. 個別決算ハイライト

「GIGAスクール構想 第2期」案件の獲得が好調に推移した結果、契約高が大幅に成長

(単位：百万円)

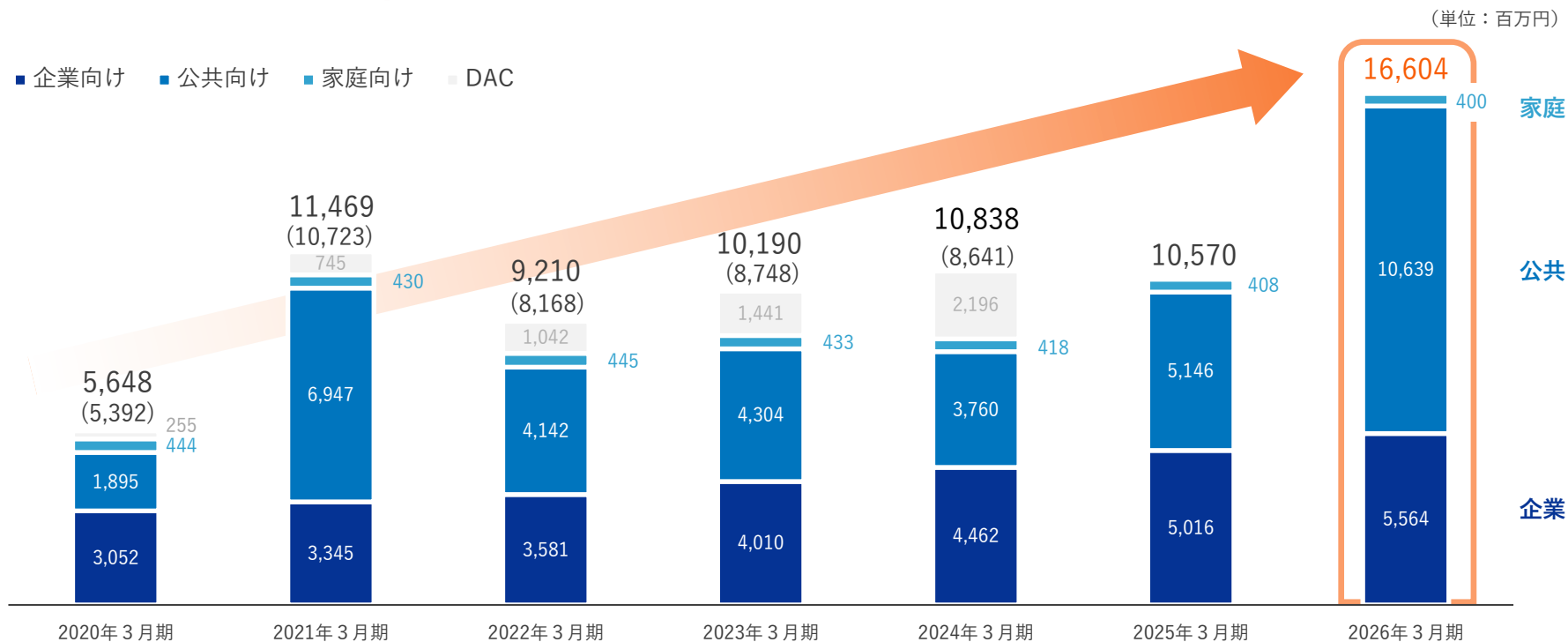
	2025年3月期	2026年3月期	前年比	2026年3月期 通期業績予想※1
契約高	10,561	16,598	+57.2%	18,995
売上高	9,972	10,828	+8.6%	11,795
売上原価	2,945	3,332	+13.1%	3,295
売上総利益	7,026	7,496	+6.7%	8,499
販売管理費	2,464	2,697	+9.5%	2,883
契約高営業利益 ※2	5,151	10,568	+105.1%	-
契約高営業利益率 ※3	48.8%	63.7%	-	-
営業利益	4,562	4,798	+5.2%	5,615
営業利益率	45.8%	44.3%	-	47.6%
経常利益	4,569	4,850	+6.2%	5,635
当期純利益	3,187	3,439	+7.9%	3,888

※1 「業績予想」は2025年10月30日公表の業績予想 ※2 計算式は前掲ご参照 ※3 契約高営業利益率 = (契約高 - 売上原価 - 販売管理費) ÷ 契約高 × 100 として計算

2026年3月期 通期決算補足説明資料

03. 市場・製品ごとの状況

通期契約高は、過去最高を更新

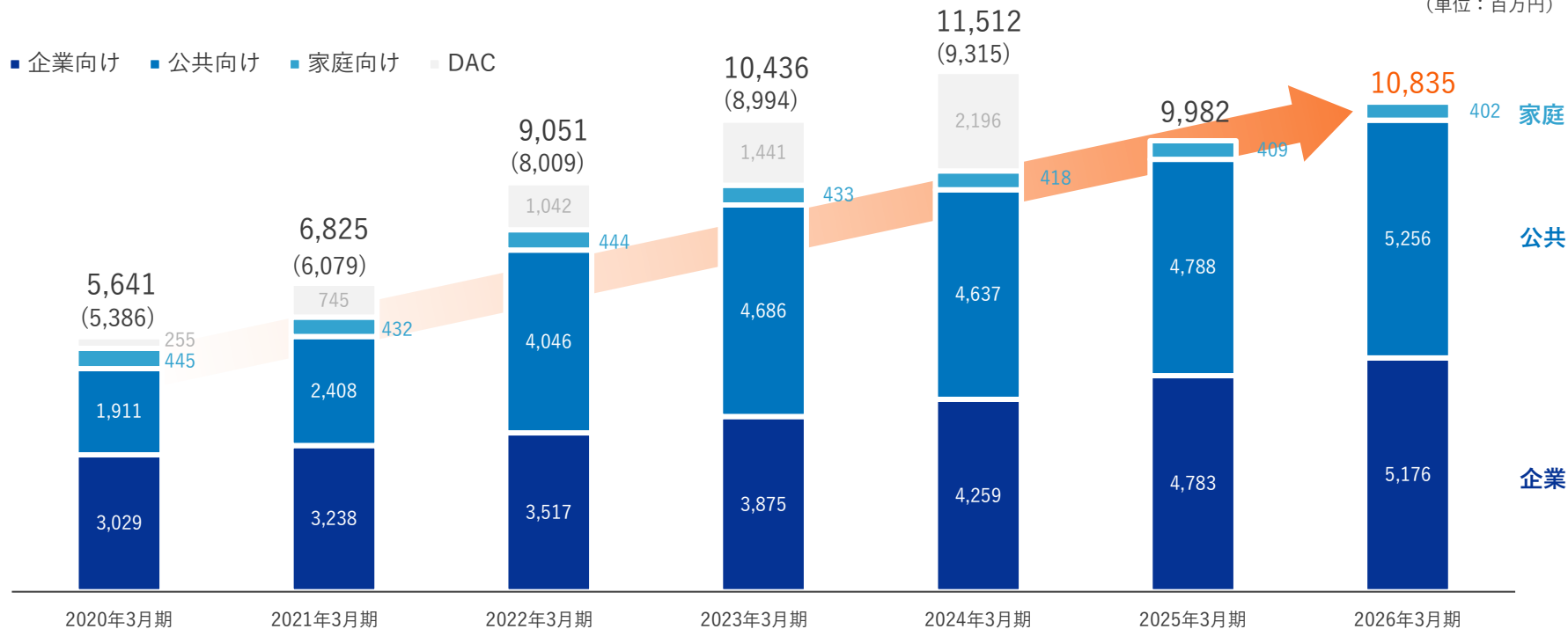


※ DAC = デジタルアーツコンサルティング(2024年3月期に株式譲渡した連結子会社)
 () 内の数値は、DAC契約高を除いた契約高です

通期売上高は、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



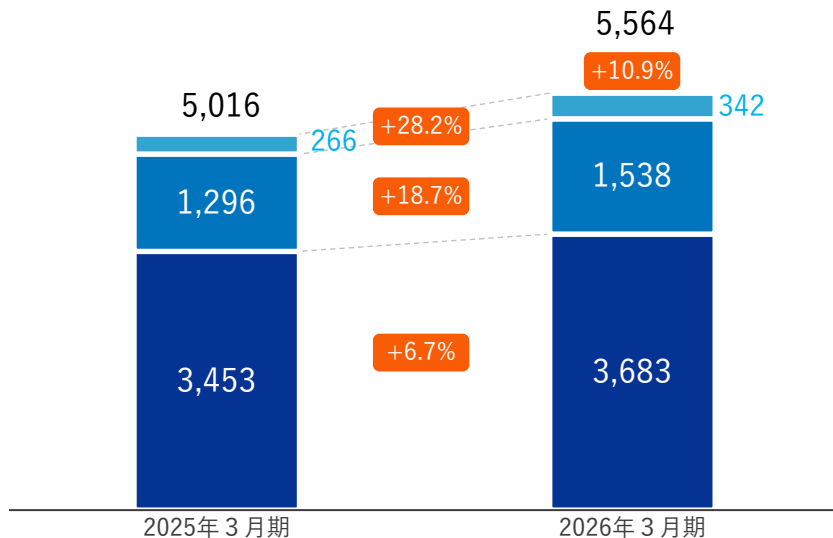
※ DAC = デジタルアーツコンサルティング(2024年3月期に株式譲渡した連結子会社)
 () 内の数値は、DAC売上高を除いた売上高です

「i-FILTER」：クラウド型のWebアクセスセキュリティ対策ニーズを着実に取り込み、**堅調に推移**

「m-FILTER」：偽装メールや添付ファイルやURLを悪用した脅威対策ニーズを捉え、**高成長を継続**

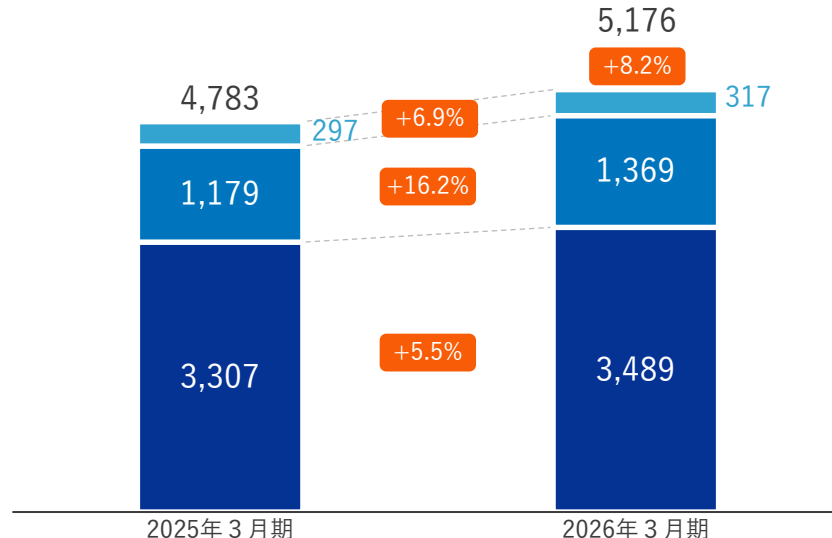
企業向け市場 製品別契約高推移 (単位：百万円)

■ i-FILTER シリーズ ■ m-FILTER シリーズ ■ その他製品



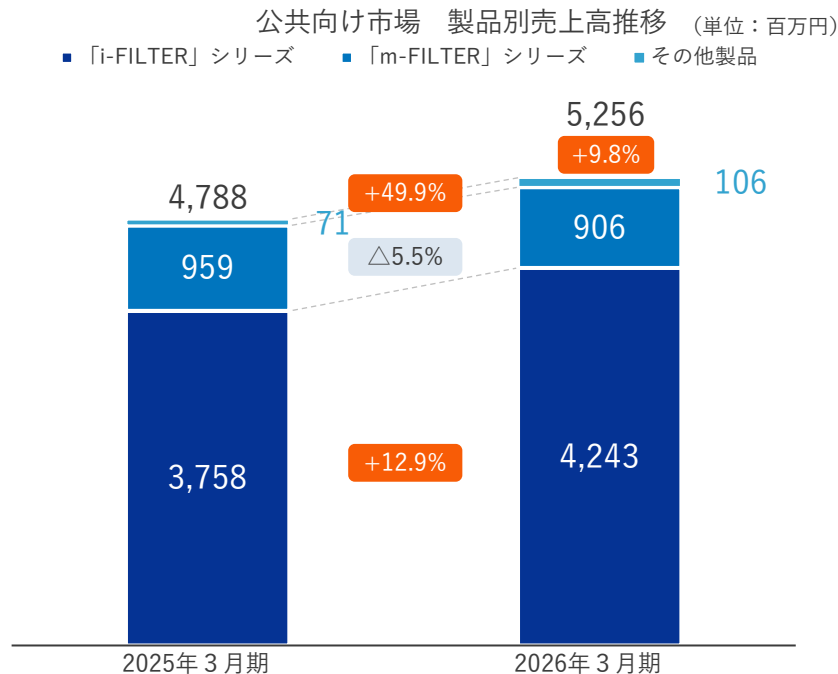
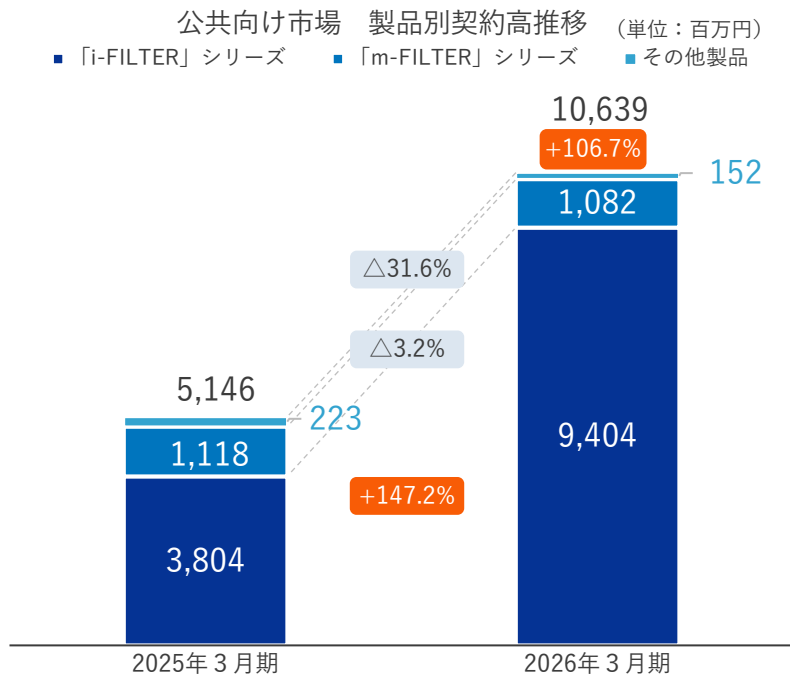
企業向け市場 製品別売上高推移 (単位：百万円)

■ i-FILTER シリーズ ■ m-FILTER シリーズ ■ その他製品



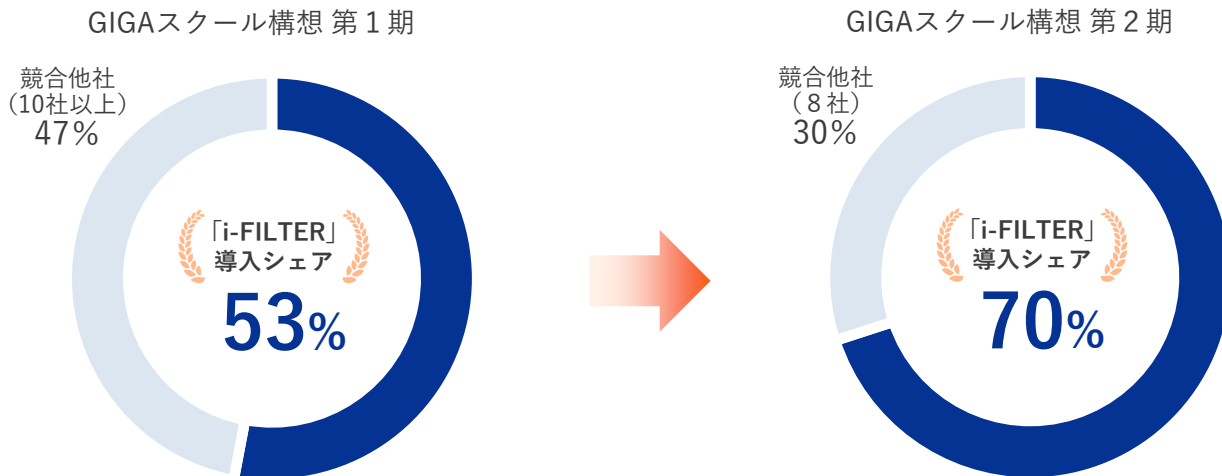
「i-FILTER」：「GIGAスクール」案件や公共機関向け案件の獲得により、**契約高が大幅成長**

「m-FILTER」：前期に獲得した「自治体セキュリティ強靱化」案件の反動減の影響により減収



「GIGAスクール構想 第1期」と比較して、**高い導入シェアを獲得**
加えて、受注単価も「GIGAスクール構想 第1期」と比較して、**約30%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3月）

2026年3月期 通期決算補足説明資料

04. 2026年3月期 施策の結果

新製品リリースにより、ネットワークセキュリティ及び認証セキュリティの提供領域を拡充

SSE

シンプルかつ強固なネットワークセキュリティの実現をサポート

NEW



Z-FILTER
ゼットフィルター

認証セキュリティ

多要素認証を搭載し、クラウドサービスの安全なID管理の実現を支援

NEW



a-FILTER

ファイル

ファイル暗号化・遠隔削除ソリューション



FINALCODE

FINALCODE@Cloud

Web

セキュリティを意識することのない安全なWebアクセスを実現を支援

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を支援



i-FILTER
i-FILTER@Cloud

エンドポイント セキュア・プロキシ 【家庭向け】
Webセキュリティ アプライアンス 総合セキュリティ

i-FILTER **ID-SPA** **i-フィルタ**
ブラウザ & クラウド



m-FILTER
m-FILTER@Cloud



ポップアップ型
誤送信対策 **m-FILTER**
MailAdviser

データ保護・ファイル転送サービス



f-FILTER

Z-FILTER[®]

セットフィルター

NEW

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)

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

m-FILTER[®]

Mail Adviser

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[®]

Mail Adviser

参考価格 月額換算@300円

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)

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)

NEW

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

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)

※1 組織内の暗号化・編集するユーザーのみ課金対象

法人向けに提供する全分野のクラウド製品で*

ISMAPIに登録

ISMAPI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に、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ISMAPI申請準備中

「ホワイト運用[®]」の利用者数

1,497万人

マルウェア感染被害報告0件



i-FILTER[®]
Ver.10

m-FILTER[®]
Ver.5

Z-FILTER[®] NEW
ゼットフィルター

※ 2026年3月末時点における「Z-FILTER」、「i-FILTER」 Ver.10、「m-FILTER」 Ver.5、「i-FILTER@Cloud」、「m-FILTER@Cloud」のユーザーのマルウェア感染被害報告件数(自社調べ)

従来のセキュリティ対策は、「攻撃を受けること」を前提とした“検知と対応”型が主流
しかし、サイバー攻撃の手口が巧妙化し、従来のアプローチでは被害を完全に防ぐことが難しくなっている今、
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」発想が企業のセキュリティ対策
において求められている

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」を見つけ遮断	「信頼できる通信」だけを許可
セキュリティ観	被害発生後の対応を前提とする	原則として被害を未然に防ぐ設計
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 ホワイトリストデータベースは、 当社がユーザーに配信（ユーザーは工数削減）
防御順序	侵害後に検知・対応	侵害の前段階でアクセス自体を排除
リスク許容	一定の被害は不可避という前提	被害ゼロを目指す積極的防御を重視

どこからでも、便利に・安全にWeb・SaaS・社内システムへアクセスできる環境を実現

Z-FILTER®

01

必要な人に
必要なアクセスだけ



不要なアクセスを遮断し、
情報漏えいを防止

02

VPN不要で
シンプル&安全



面倒な接続なし、
どこでも同じ環境

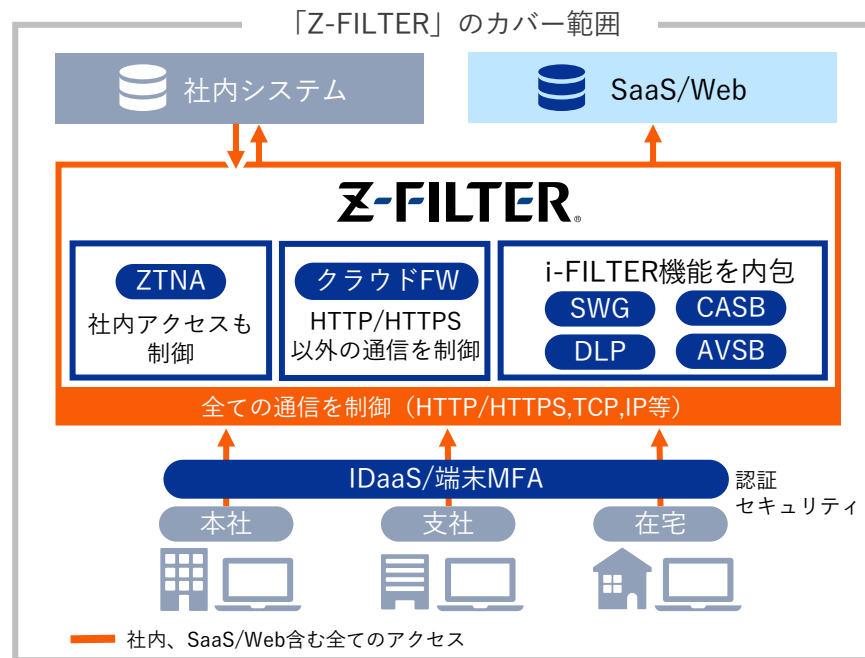
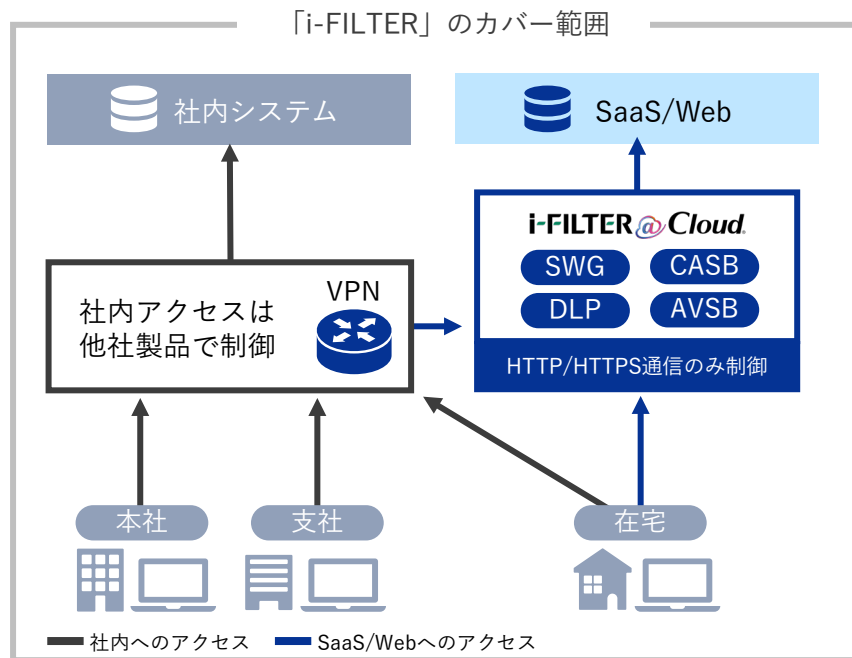
03

Web/SaaS利用も
まとめて安全に



危険サイト・不適切アクセスを
ブロック。シャドーITも防止

「Z-FILTER」は、「i-FILTER」で制御できなかった**全ての通信（プロトコル）の制御を実現**
 加えて「**認証セキュリティ**」による**安全なユーザー認証**を行うことで、**統合的なセキュリティ環境を提供**

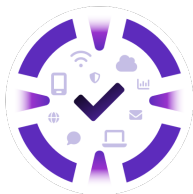


煩雑なパスワード入力を、スマホワンクリックで
社員の負担と管理の手間を同時に低減し、ID・パスワード漏えいや不正利用リスクを防止

統合認証プラットフォーム

a-FILTER™

エーフィルター



Windowsログオン認証

多要素認証 (MFA)

シングルサインオン (SSO)

ID同期/IDプロビジョニング

ログ管理

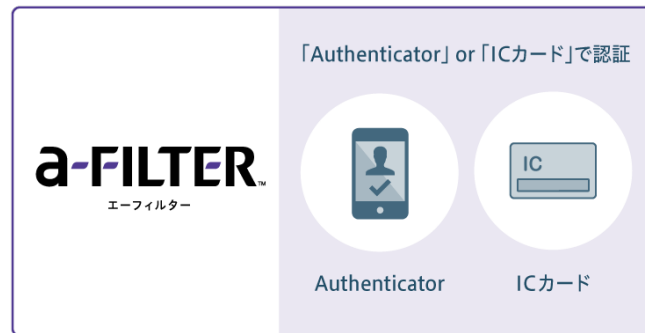
ISMAP登録済み

政府情報システムのためのセキュリティ評価制度

端末ログオンからクラウド利用まで、認証を統合

- ID/パスワード漏えいや端末紛失時の不正利用リスクを防止
- 管理者の運用負荷を抑制し、環境に左右されにくい運用を実現

PC (Windows) ログオン時に多要素認証



ユーザー



自動でログイン



当社がGIGAスクールで培った知見を活かし、学びそのものを支援するWeb学習システム

「i-FILTER@Cloud GIGAスクール版」ユーザー限定の無償サービス

児童の基礎理解定着と、先生の個別指導負担を同時に支援する

解決したい課題

- 端末整備は進んだ一方、学習活用の定着・継続には差がある
- 個別最適な学びの支援や、家庭学習まで含めた学習履歴の可視化が不足
- 教員は進捗確認・教材準備・声かけなど運用負荷が大きい

サービスの方向性

- 学習の実行・記録・定着・振り返りを一気通貫で支援する教育プラットフォームへ

見込み効果

- 既存GIGAユーザー基盤を起点に、教育市場での顧客接点を拡大

D教室

ログイン中: デジタルアーツたろう

今日はこの問題からチャレンジしよう!

分より短い時間

1日おこなってログインすると毎日ボーナスポイント50枚付与

そろそろポイント570

ログインポイント.....270
もんだいポイント.....300

問題をえらぶ

	1年生	2年生	3年生	4年生
STEP1 計算モード	100点 問題をみる 問題をとく	100点 問題をみる 問題をとく	100点 問題をみる 問題をとく	100点 問題をみる 問題をとく
STEP2 読みモード	100点 問題をみる 問題をとく	100点 問題をみる 問題をとく	100点 問題をみる 問題をとく	100点 問題をみる 問題をとく
STEP3 しつかりモード	100点 問題をみる 問題をとく	100点 問題をみる 問題をとく	100点 問題をみる 問題をとく	100点 問題をみる 問題をとく
STEP4 チャレンジモード	100点 問題をみる 問題をとく	100点 問題をみる 問題をとく	100点 問題をみる 問題をとく	100点 問題をみる 問題をとく
ここから毎日よう	42点 問題をみる 問題をとく	---点 問題をみる 問題をとく	---点 問題をみる 問題をとく	---点 問題をみる 問題をとく
分より短い時間	42点 問題をみる 問題をとく	---点 問題をみる 問題をとく	---点 問題をみる 問題をとく	---点 問題をみる 問題をとく

アカウント機能
学習の記録を残して、
これまでの取り組みを確認

ポイント
頑張った分だけポイントが
溜まり、学習のやる気をサポート

スモールステップ学習
4STEPの小さなステップで学び、
100点を取ってから
次に進むことで基礎を定着

学習ガイド
次に学ぶ内容を自動で案内し、
迷わず学習を進められる

2026年3月期 通期決算補足説明資料

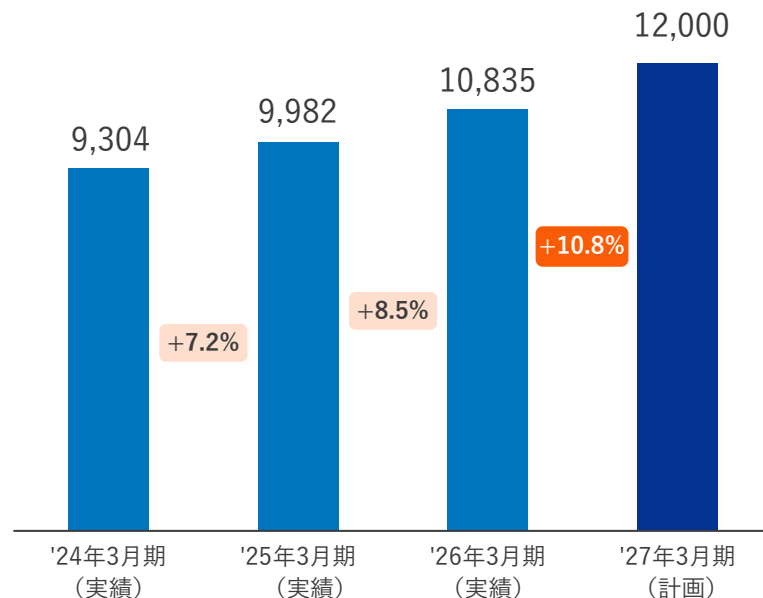
05. 2027年3月期 取り組み方針

ストック型収益を基盤とし、売上高**120**億円、営業利益**54**億円を目指す

[単位：百万円]

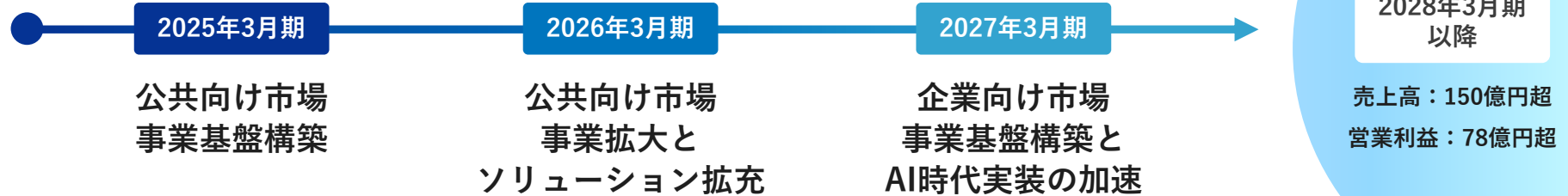
	2024年3月期 実績*	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	2027年3月期 業績予想
連結売上高	9,304	9,982	10,835	12,000
営業利益	4,330	4,558	4,791	5,400
従業員数	292名	318名	326名	360名

売上高推移



※2024年3月29日に株式譲渡を完了したデジタルアーツコンサルティング株式会社の実績を除いております

最終年度となる次年度は、「企業向け市場の基盤構築」と「AI時代実装の加速」を行う年度と位置づけ、当初業績目標を修正し、売上高**120**億円、営業利益**54**億円を業績目標とする
そして、次年度の結果を土台に、次の目標達成を目指す

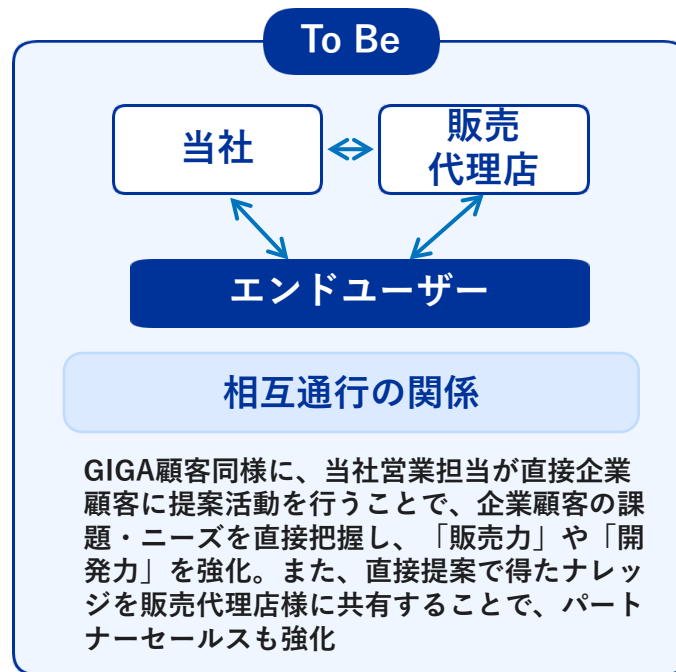
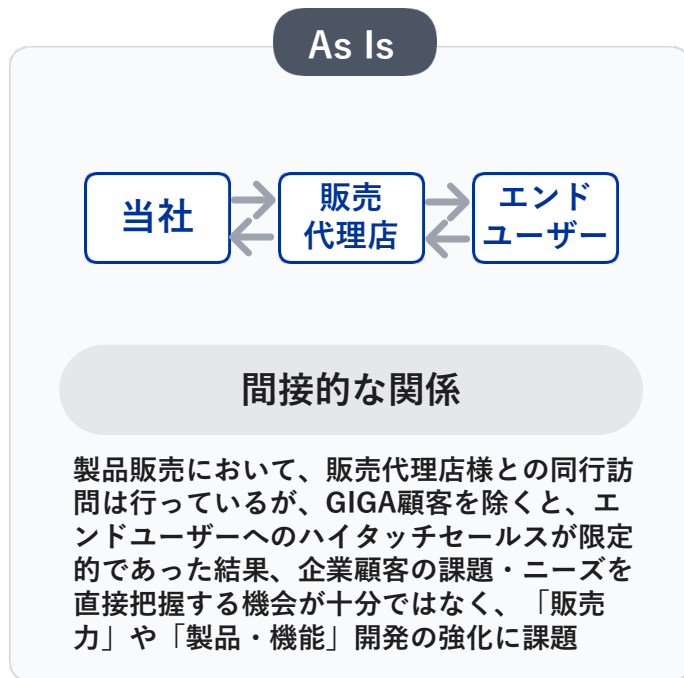


次年度は、エンドユーザーとの接点強化を通じて顧客課題や現場ニーズを的確に捉え、提案活動の質を高めることで、受注率の向上と収益機会の拡大を図る。あわせて、AI時代に求められるセキュリティ製品の提供とAI活用による業務高度化・効率化を推進し、次の成長ステージに向けた事業基盤を一層強化する

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	<ul style="list-style-type: none">・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	<ul style="list-style-type: none">・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靱化」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	<ul style="list-style-type: none">・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

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

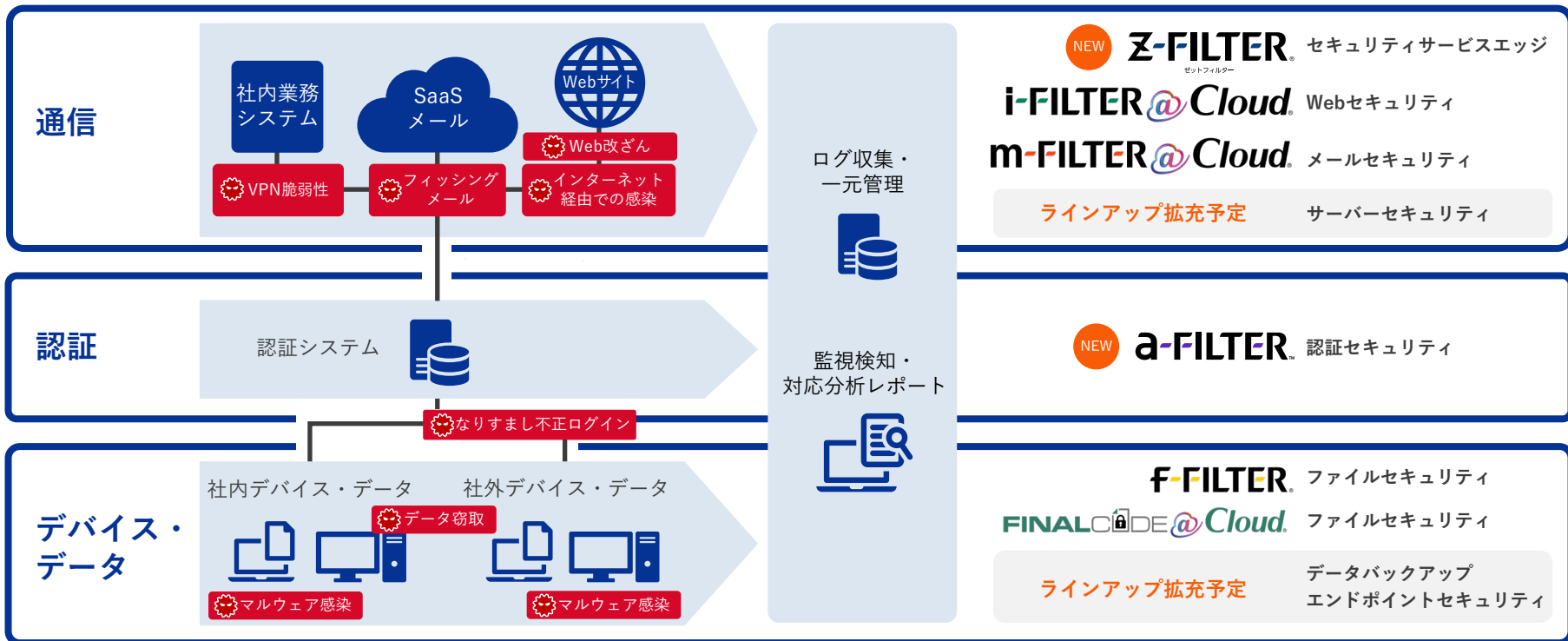


「Z-FILTER」提供プラン - 新プランを追加 -

近年 ランサムウェアの侵入経路として最も危険なVPNの脆弱性や設定ミス、サポート終了などの対応ニーズを取り込むために、ZTNAを単独で導入できる新プランの提供を開始

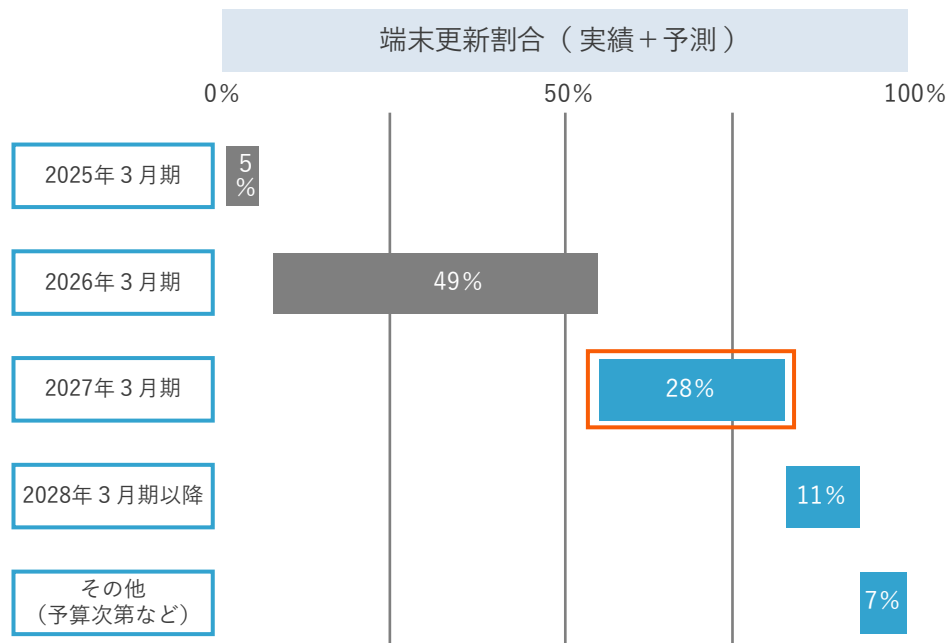
	i-FILTER@Cloud 500円/月 (税抜)	ZTNA ^{NEW} 1,000円/月 (税抜)	SWG 1,500円/月 (税抜)	SWG ID 1,750円/月 (税抜)	SSE 2,000円/月 (税抜)
ZTNA	—	●	—	—	●
IDaaS	—	●	—	●	●
端末MFA	—	●	—	●	●
URLフィルタリング	●	—	●	●	●
DNSセキュリティ	—	—	●	●	●
CASB	●	—	●	●	●
クラウドファイアウォール	—	—	●	●	●
IPS	—	—	●	●	●
Anti-Virus & Sandbox	有償OP	—	●	●	●
IPsec/GRE	—	—	有償OP	有償OP	有償OP
DLP	有償OP	—	有償OP	有償OP	有償OP

「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するため、現在の当社ソリューションで不足している箇所については、自社開発もしくは他社協業により実装していく



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してアプローチして、収益機会を最大化したい

文部科学省データや各種報道情報などから当社作成



当社の立ち位置

安全なAI活用を支援するセキュリティメーカー

AIの普及により、企業・組織では利便性が向上する一方で、情報漏えい、誤作動、自動実行、説明責任といった新たなリスクが顕在化している

当社は、独自データベースに基づくWeb・メール等の制御技術を基盤に、AI時代に求められる「利用統制」「可視化」「運用」の基盤を提供する



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

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

既存技術・DB・運用実績を活かし、
AI時代のリスクに対応するソリューションを提供

AIが企業・組織に浸透するほど、セキュリティとガバナンスの基盤ニーズは拡大する
当社は、AI時代におけるセキュリティとガバナンス基盤を提供することで、新たなリスクに対策できるソリューションを提供していく



生成AIの回答の安全化に加えて、生成AIへのユーザー入力を評価し、AI利用全体を守る

生成AIの安全利用を、“回答評価”と“入力評価”により二重に防御

生成AIによる回答の安全化

生成AIの回答が不適切な場合に、不適切なデータを削除し、削除理由を表示

回答評価

入力評価

生成AIの
安全利用

運用・監査



- 生成AIの回答が不適切なデータを含むか否かを評価
- 不適切なデータを削除し、削除理由を表示して安全な回答に補正

生成AIの回答がユーザーに有害な場合に、ユーザーのアクセスを回避

特許7598424号

ユーザー入力の評価と回答制御

AIへのユーザー入力を評価し、不適切な場合に、AI回答の送信を不許可/編集して送信



- ユーザーの入力内容を評価し、不適切か否かを評価
- 不適切な場合に、AI回答の送信を不許可/編集して送信

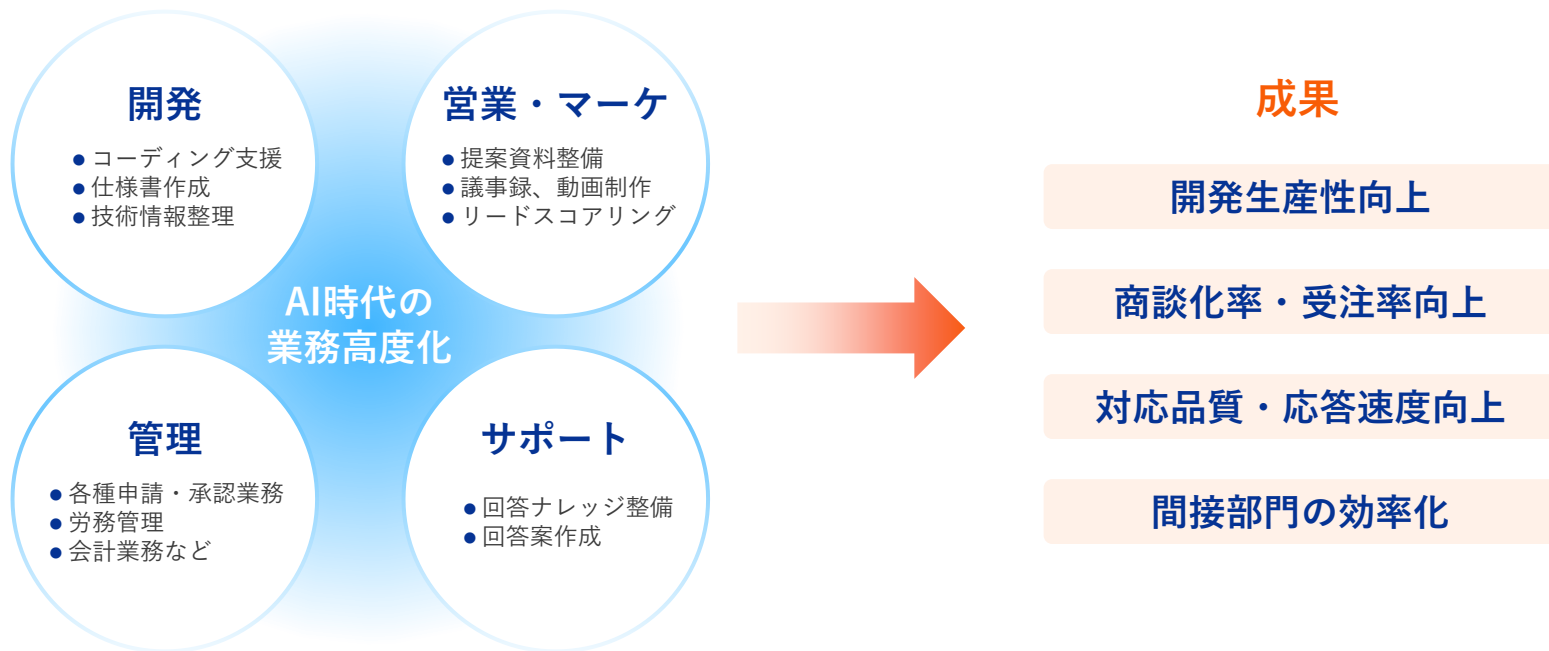
ユーザーのAI入力による情報漏えい等の防止

特許7826448号

特許技術を基盤に、当社は生成AIの「入力」「回答」「運用」全体を守るAIセキュリティを推進

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



2026年3月期 通期決算補足説明資料

06. 2027年3月期 通期業績予想

拡大するセキュリティ需要及びAI利用拡大に伴う新たなガバナンス需要を取り込み、
新製品拡販・人材投資・製品強化を通じて、増収増益を見込む

（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%	

拡大するセキュリティ需要及びAI利用拡大に伴う新たなガバナンス需要を取り込み、
新製品拡販・人材投資・製品強化を通じて、増収増益を見込む

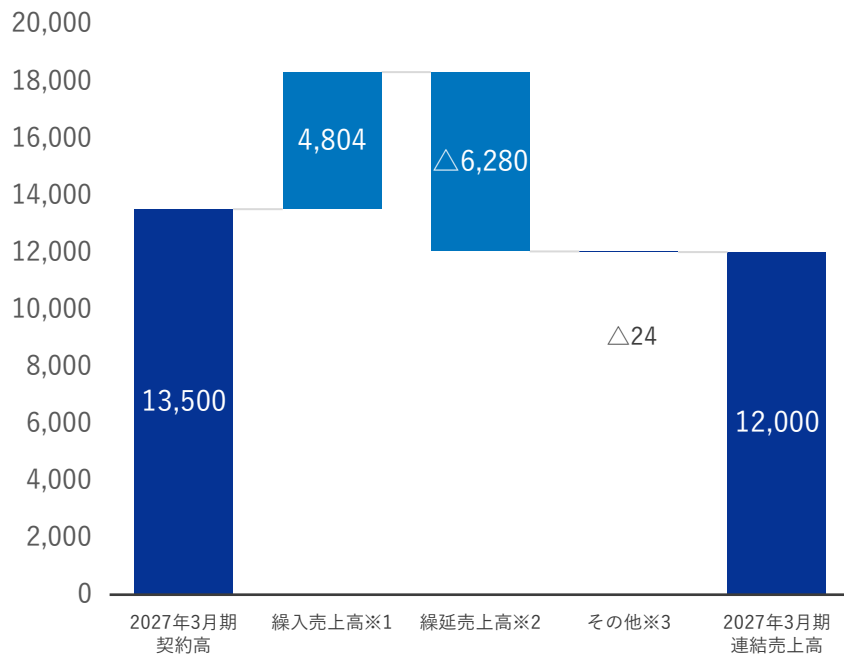
（単位：百万円）

	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%	

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

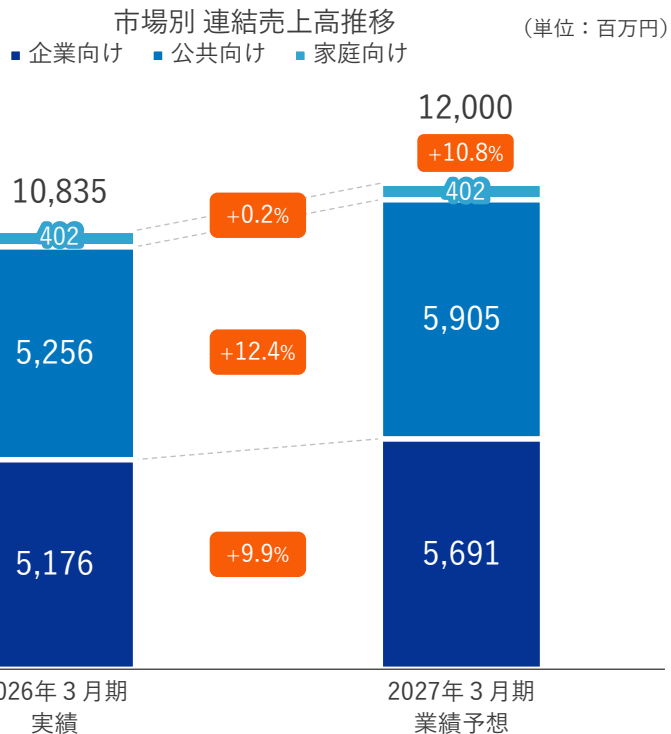
- 当期は、中期経営計画の最終年度に向け、企業向け市場の基盤構築とAI時代実装の加速を推進
- 新製品・関連製品の拡販、ハイタッチセールスの強化、公共向け案件の取り込みに注力
- 「GIGAスクール構想 第2期案件」の獲得ピークアウトにより契約高は減少するものの、当期契約高からの売上高計上に加え、2026年3月期以前に獲得したクラウドサービス系製品の売上高計上等により、連結売上高は12,000百万円を見込む

※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

市場別連結売上高は以下の通り予想



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靱化」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

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

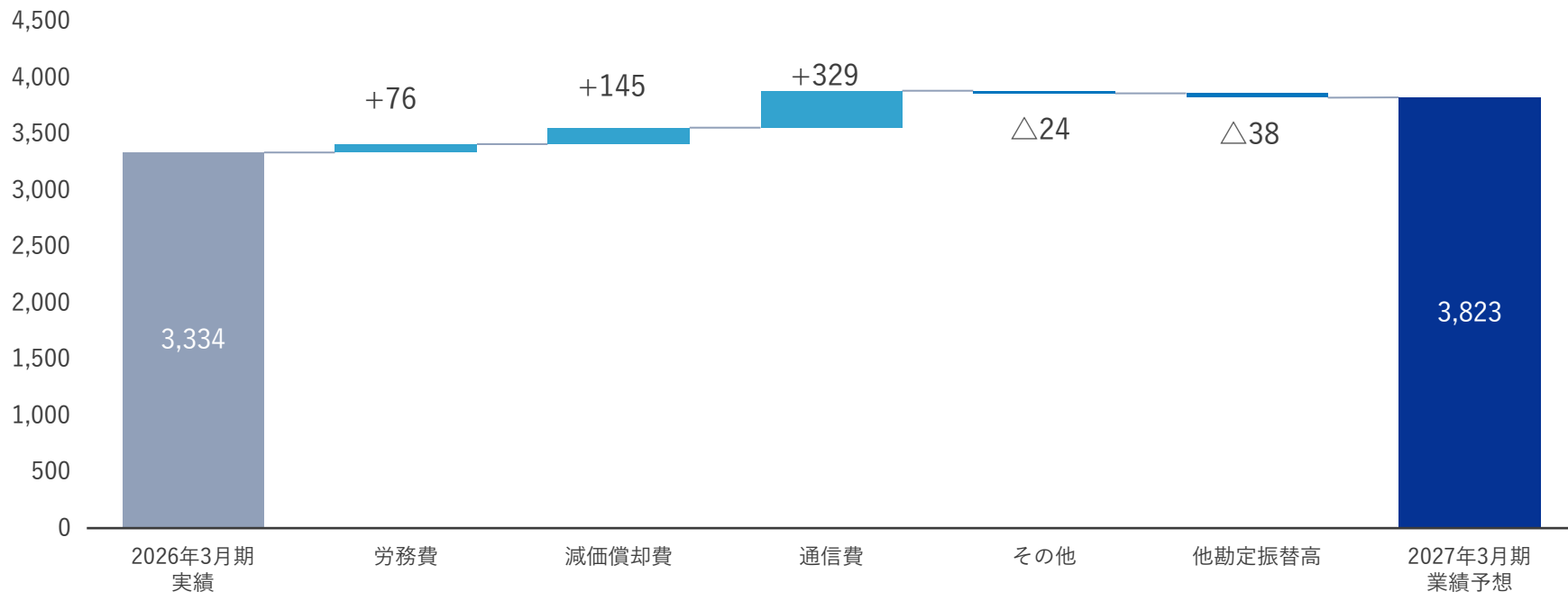
(単位：百万円)

	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%	

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

連結売上原価の状況

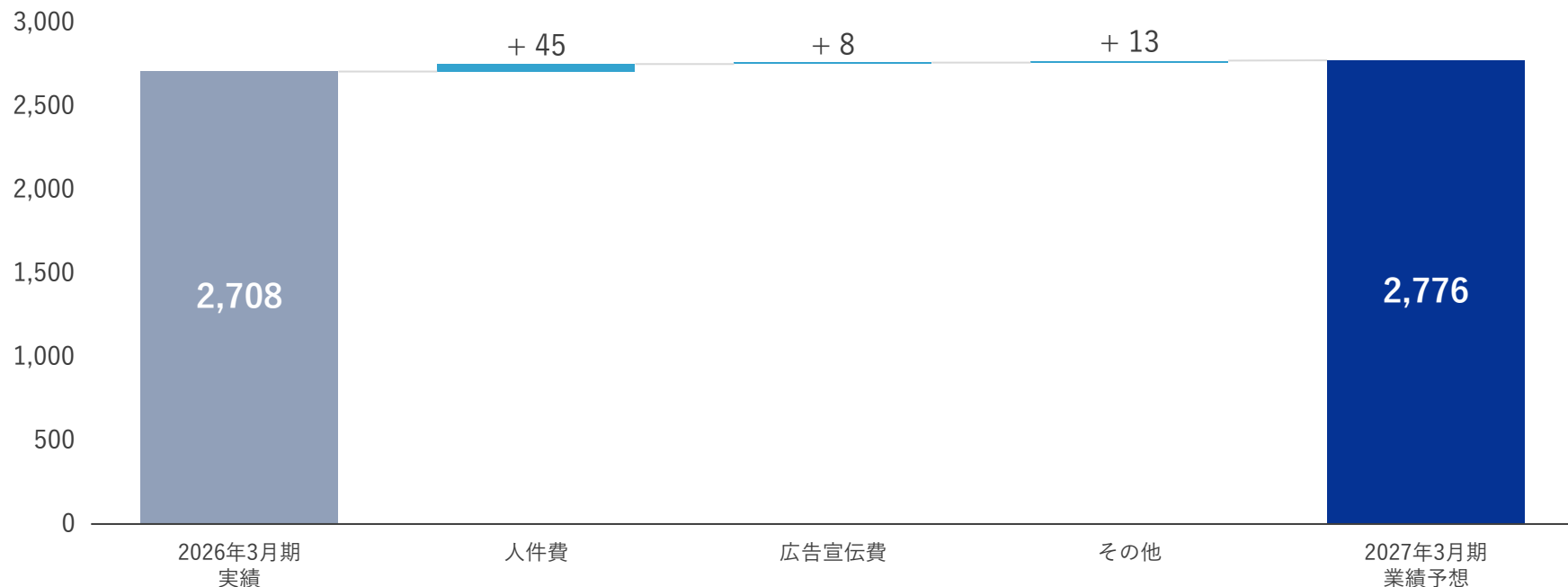
(単位：百万円)



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

連結販売費及び一般管理費の状況

(単位：百万円)



2026年3月期 通期決算補足説明資料

07. 2027年3月期 株主還元

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

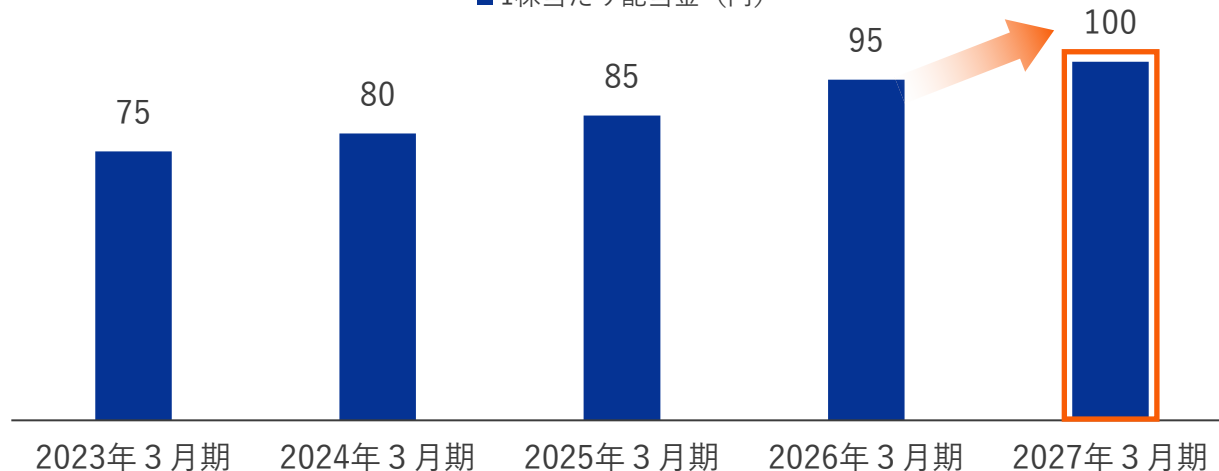
配当

- 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

■ 1株当たり配当金（円）



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

機動的な自己株式取得

- 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、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。

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