



2026年5月7日

各位

会社名 デジタルアーツ株式会社
代表者氏名 代表取締役社長 道具 登志夫
(コード番号: 2326 東証プライム市場)
問合せ先 IR室長 谷崎 文彦
(TEL 03-5220-1670)

中期経営計画における2027年3月期計画の見直しに関するお知らせ

当社は、2024年5月8日に公表いたしました2027年3月期を最終年度とする中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）について、最近の業績動向等を踏まえ、計画を下記の通り見直しいたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 中期経営計画における2027年3月期計画の見直しについて

	2024年3月期 実績※	2025年3月期 実績 (当初計画)	2026年3月期 実績 (当初計画)	2027年3月期 計画の見直し (当初計画)
連結契約高	8,630百万円	10,570百万円 (—)	16,604百万円 (—)	13,500百万円 (—)
連結売上高	9,304百万円	9,982百万円 (10,720百万円)	10,835百万円 (12,550百万円)	12,000百万円 (15,000百万円)
営業利益	4,330百万円	4,558百万円 (5,130百万円)	4,791百万円 (6,150百万円)	5,400百万円 (7,800百万円)
営業利益率	46.5%	45.7% (47.9%)	44.2% (49.0%)	45.0% (52.0%)
経常利益	4,348百万円	4,562百万円 (5,140百万円)	4,840百万円 (6,150百万円)	5,505百万円 (7,800百万円)
従業員数	292名	318名 (360名)	326名 (420名)	360名 (450名)

※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

2. サイバーセキュリティ市場の状況について

企業・官公庁・教育機関・家庭を取り巻く ICT 環境の高度化・分散化が進む中、ランサムウェア攻撃、標的型攻撃、フィッシング詐欺、不正アクセス等のサイバー脅威は拡大・巧妙化しており、セキュリティ対策の重要性は一段と高まるものと認識しております。加えて、AI の普及により業務環境はさらに複雑化しており、AI の誤作動・不適切な出力、機密情報の漏えい、自動実行に伴う統制の喪失、可視化・説明責任への対応など、従来のセキュリティ対策だけでは十分に対応しきれない新たなリスクも顕在化しつつあります。また、攻撃手法についても AI の活用により高度化が進み、真偽の判別や異常の検知は一層困難になることが想定されます。

こうした環境変化を背景に、「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（SCS 評価制度）」に代表されるサイバーセキュリティ関連政策の普及等により、企業単体にとどまらず、取引先やサプライチェーン全体で一定水準のセキュリティ対策を求める動きが広がるものと見込んでおります。これに伴い、エンドユーザー、販売代理店、SIer 等を含むサプライチェーン全体において、導入製品やサービスの安全性・信頼性に対する要求が高まり、機能面に加えて、十分なセキュリティ水準や運用上の安心感を備えた製品・サービスを選定・提供する重要性が一段と高まるものと考えております。

このため、ネットワーク、メール、認証情報、エンドポイント等を含めた総合的なセキュリティ対策に加え、AI 利用を前提とした制御・可視化・統制を含むセキュリティ需要は、今後も中長期的に拡大するものと見込んでおります

3. 見直しの理由

今回の見直しは、主に①企業向け市場における成長の立ち上がりが当初想定より緩やかに推移したこと、②契約高に占めるクラウドサービス系製品比率の上昇に伴い、売上高への反映が当初想定より緩やかになったこと、③AI 活用等による人員・費用計画の見直しによるものです。

当初計画では、企業向け市場において、新規顧客開拓及び既存顧客へのクロスセル・アップセルの推進、ならびにセキュリティソリューションの拡充による需要獲得を見込んでおりました。しかしながら、これらの施策の進展が当初想定を下回り、需要獲得にも時間を要したことから、企業向け市場の成長が想定を下回りました。

このような状況を受け、2027 年 3 月期は「企業向け市場の基盤構築」を進める年度と位置づけ、前述の拡大が見込まれるセキュリティ需要を取り込み、成長再加速に向けた取り組みを推進する方針です。具体的には、販売代理店との連携を維持しつつ、当社自らもエンドユーザーとの接点を強化し、顧客課題や現場ニーズを直接把握した提案活動を推進してまいります。加えて、案件創出から受注までのプロセスを当社主導で可視化・管理し、標準提案シナリオや営業資料、ヒアリングフォーマットの整備を進めることで、提案精度の向上を図ります。さらに、直接提案を通じて得られた成功事例を販売代理店へ横展開することで、パートナーセールスの再現性を高め、受注率の改善につなげてまいります。

また、契約高に占めるクラウドサービス系製品の比率が想定以上に高まったことにより、売上高の計上が契約期間に応じて段階的に行われるため、短期的には売上高への反映が当初想定より緩やかになりました。これは主に会計上の収益認識タイミングによる影響であり、契約獲得は進展しているものの、売上高への反映時期に差異が生じたことから、当初計画を見直す要因となりました。

ただし、クラウドサービス系製品への移行は、短期的な売上高計上時期の変動を伴うものの、当社

の収益構造が一時的なライセンス売上から継続的なサービス収益へ移行していることを示すものであり、中長期的には、安定的かつ持続的な収益基盤の拡大につながる構造的な転換期であると捉えております。

なお、費用計画については、AIの業務活用による生産性向上及び業務最適化を進めることで、従業員数計画を当初計画450名から360名へ見直しております。これは人材投資を抑制するものではなく、現在の従業員数326名からは増員を計画しており、「企業向け市場の基盤構築」及び中長期的な成長に必要な人材投資は継続する方針です。

以上を踏まえ、中期経営計画における2027年3月期の計画を見直しいたします。

※2027年3月期通期連結業績の詳細及び取り組み方針につきましては、本日公表いたしました「2026年3月期決算短信〔連結〕」及び「2026年3月期決算短信補足説明資料」をご参照ください。

以上