

2027年3月期 第1四半期決算
(2026年4月1日～2026年6月30日)

決算補足説明資料

2026年7月31日
デジタルアーツ株式会社
(証券コード 2326)

「契約高」と「売上高」について



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。

2027年3月期 第1四半期決算のポイント



企業向けのクラウド型セキュリティ需要を着実に取り込むとともに、「GIGAスクール構想 第2期」・省庁案件の獲得が寄与し、**大幅な増収増益を達成**

契約高

前年

2,306百万円

2027年3月期 1Q

3,498百万円

前年比 +1,191百万円 / +51.7%

売上高

前年

2,270百万円

2027年3月期 1Q

2,711百万円

前年比 +440百万円 / +19.4%

営業利益

前年

795百万円

2027年3月期 1Q

1,035百万円

前年比 +240百万円 / +30.2%

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. 2027年3月期 取り組み方針
- 05. 2027年3月期 施策の状況
- 06. 2027年3月期 通期業績予想
- 07. 2027年3月期 株主還元

2027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

連結損益計算書



企業向けクラウド案件、「GIGAスクール構想 第2期」案件及び省庁向け案件の獲得が業績を牽引し、適切なコストコントロールも寄与したことで、**大幅な増収増益を達成**

(単位：百万円)

	2026年3月期 1Q	2027年3月期 1Q	前年比	2027年3月期 通期業績予想※1
契約高	2,306	3,498	+51.7%	13,500
売上高	2,270	2,711	+19.4%	12,000
売上原価	739	949	+28.4%	3,823
売上総利益	1,531	1,761	+15.1%	8,176
販売管理費	735	725	△1.3%	2,776
営業利益	795	1,035	+30.2%	5,400
営業利益率	35.0%	38.2%	-	45.0%
経常利益	806	1,060	+31.5%	5,505
親会社株主に帰属する当期純利益	556	718	+29.2%	3,770
EBITDA (営業利益+減価償却費+営業費用に含まれる税金費用)	1,037	1,332	+28.5%	-

※1 「業績予想」は2026年5月7日公表の連結業績予想

市場別 連結契約高・連結売上高

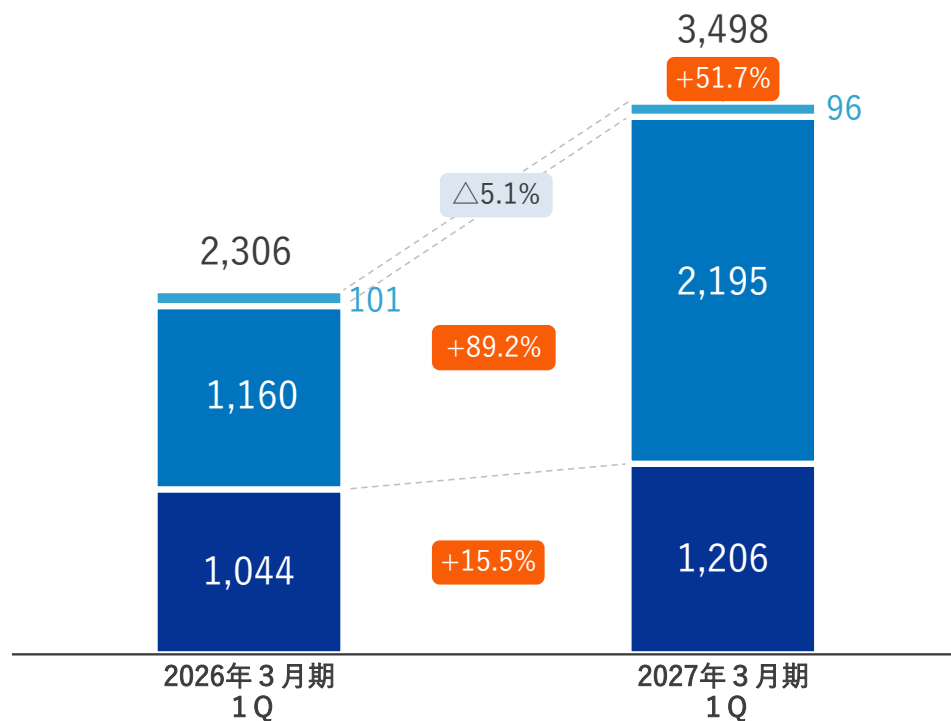


企業向け市場：クラウド型のセキュリティ対策ニーズを取り込み、**二桁成長を達成**

公共向け市場：「GIGAスクール構想 第2期」及び省庁向け案件の獲得が牽引し、**大幅成長**

市場別 連結契約高推移 (単位：百万円)

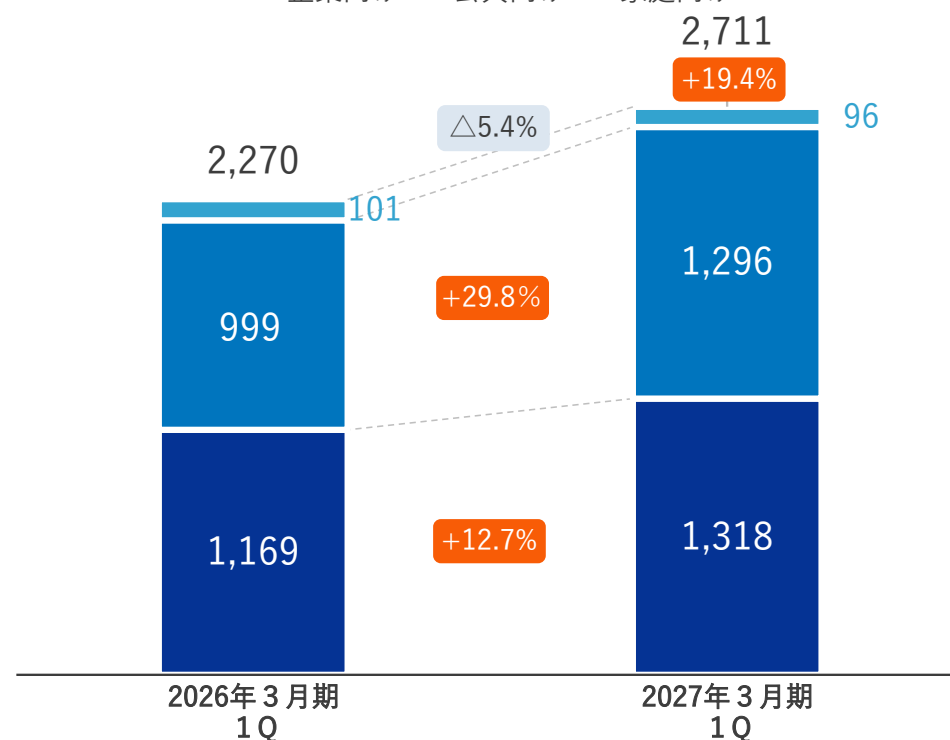
■ 企業向け ■ 公共向け ■ 家庭向け



市場別 連結売上高推移

■ 企業向け ■ 公共向け ■ 家庭向け

(単位：百万円)

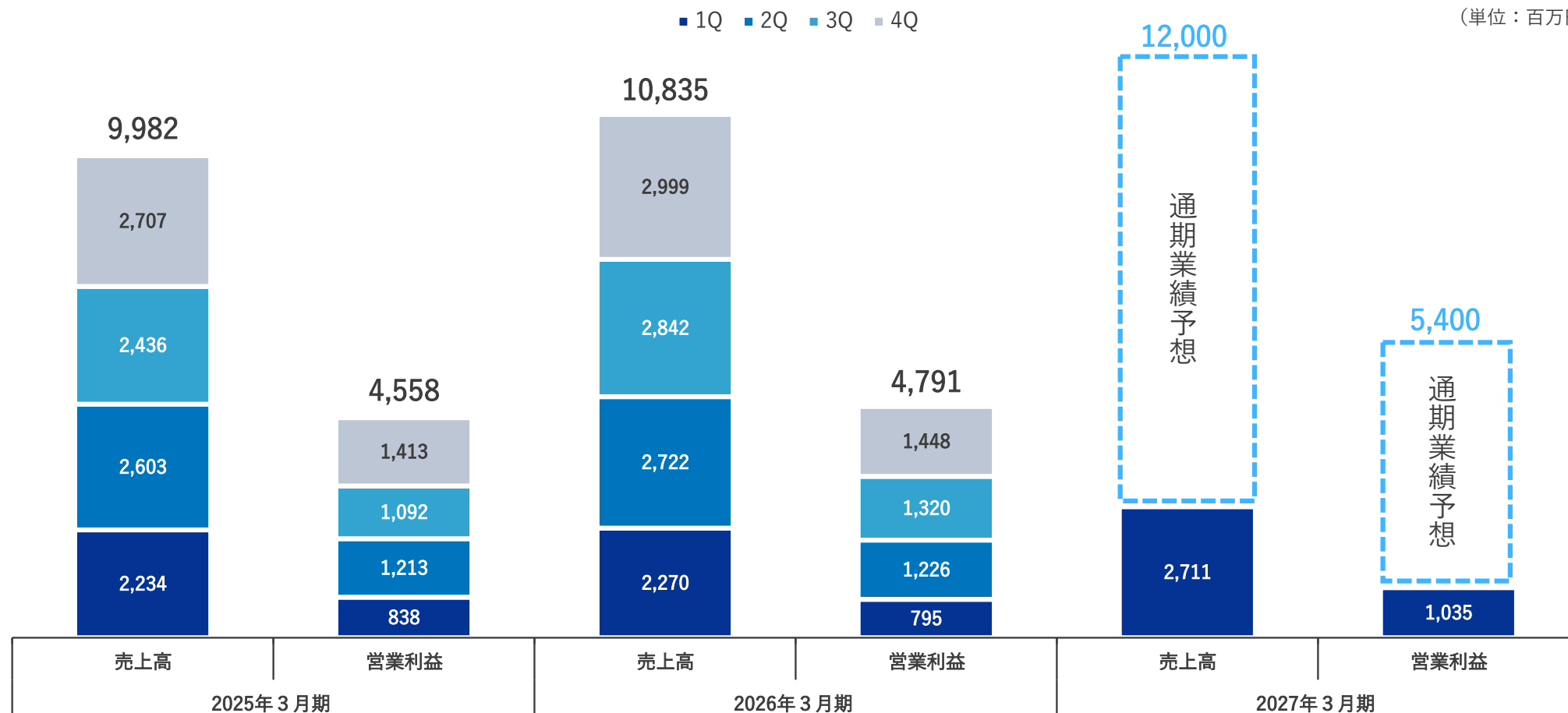


連結売上高・営業利益の推移



■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

(単位：百万円)



連結契約高・連結売上高における提供形態比率

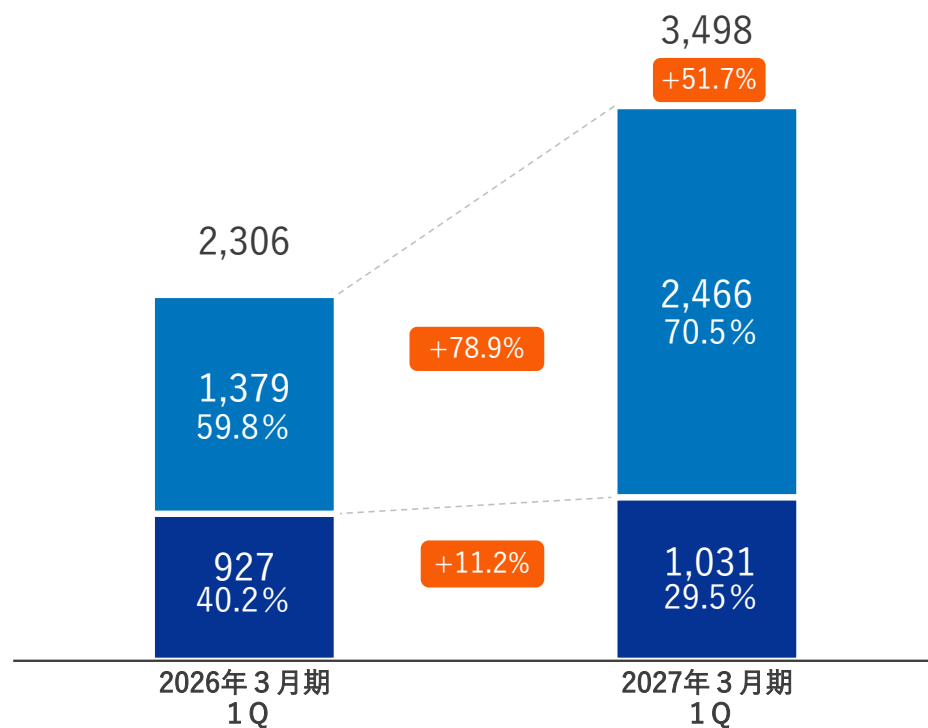


クラウドサービス系製品の比率が、**契約高・売上高ともに上昇**

連結契約高の推移

(単位：百万円)

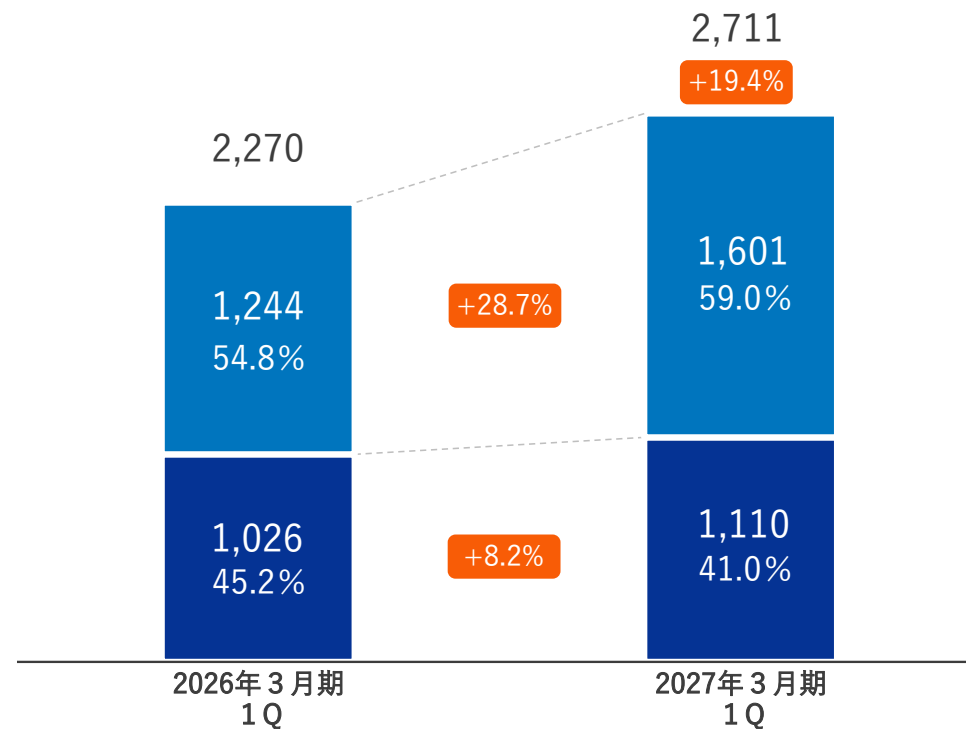
■ ライセンス販売系製品/その他 ■ クラウドサービス系製品



連結売上高の推移

(単位：百万円)

■ ライセンス販売系製品/その他 ■ クラウドサービス系製品

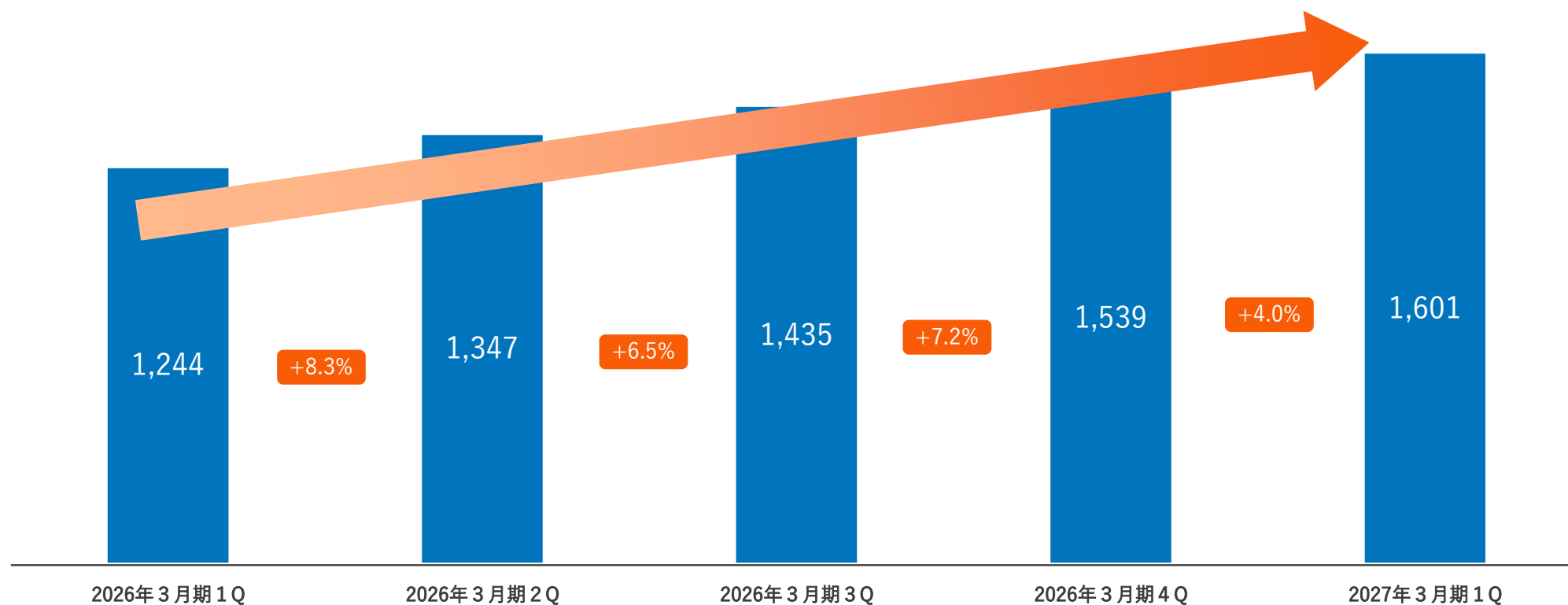


クラウドサービス系売上高 四半期推移

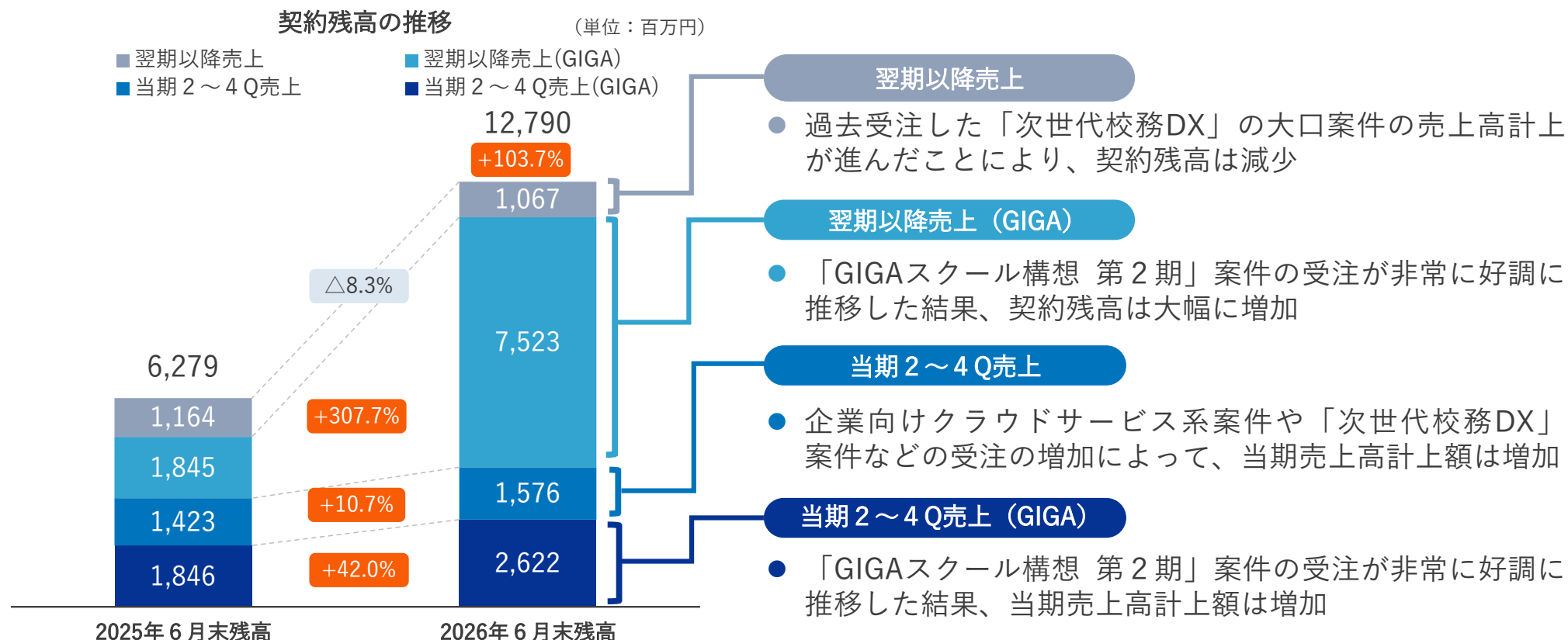


クラウドサービス系製品の売上高は、**過去最高**を更新
今後も**ストック型収益の基盤拡大**が見込まれる

(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**



連結売上原価と販売費及び一般管理費の状況



クラウドサービス系製品の利用者数の増加や新製品リリースに伴い売上原価は増加したものの、
AI活用による業務高度化・効率化により、会社費用計画に対して適切なコスト構造を実現

(単位：百万円)

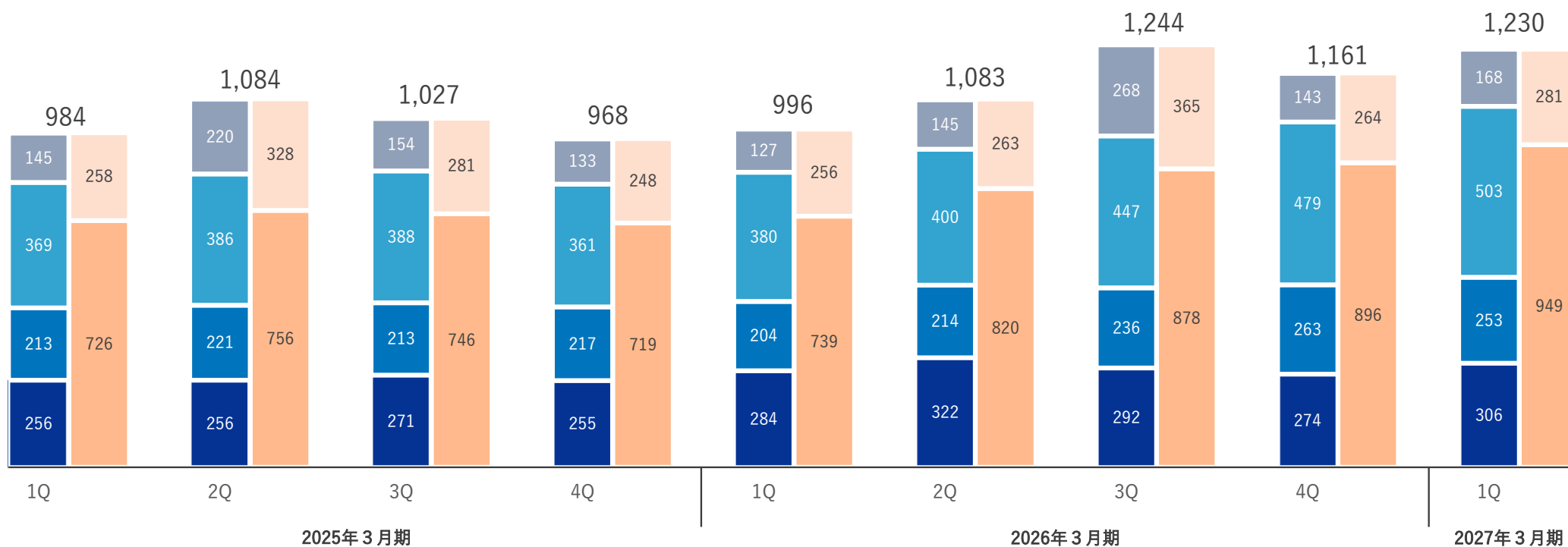
	2026年3月期 1Q	2027年3月期 1Q	前年差	主な増減要因
売上原価	739	949	+210	
労務費	284	306	+22	開発人材への投資強化
減価償却費	204	253	+49	新製品リリースに伴うソフトウェア償却費の増加
通信費	380	503	+123	クラウドサービス系製品の利用者数増加に伴い増加 ※為替影響は+18M
その他	127	168	+40	AIツールなどの利用料の増加
他勘定振替	△256	△281	△24	
販売費及び一般管理費	735	725	△9	
人件費	353	371	+17	営業部門、管理部門などの人材への投資強化
広告宣伝費	74	93	+18	教育現場向け展示会イベントへの出展に伴い増加
その他	307	261	△46	採用費の抑制、30周年関連費用の削減に伴い減少

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)

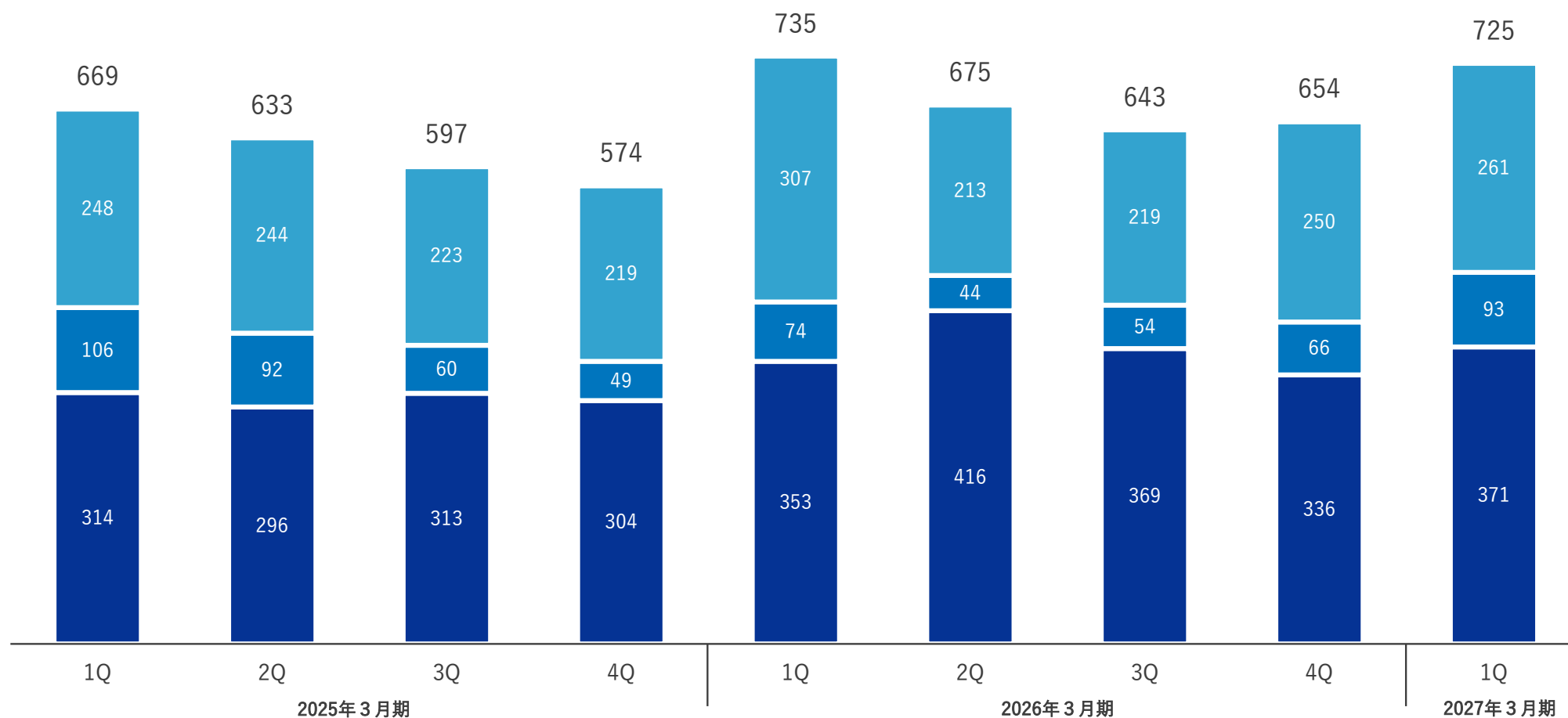


連結販売費及び一般管理費 四半期推移



■ 人件費 ■ 広告宣伝費 ■ その他

(単位：百万円)



連結貸借対照表



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)

	2026年 3 月期 1 Q期末 残高	2026年 3 月期 期末 残高	2027年 3 月期 1 Q期末 残高	前期末 増減率	主な増減要因
流動資産	19,907	25,080	26,340	+5.0%	現金及び預金の増加 (+867M) 、 自己株式買付資金の預け入れによる増加 (+699M)
（うち現金及び預金）	18,431	23,083	23,950	+3.8%	受注増による増加
固定資産	2,537	2,784	2,834	+1.8%	ソフトウェア (△80M) 、 ソフトウェア仮勘定 (+92M)
総資産	22,444	27,865	29,175	+4.7%	
流動負債	5,339	9,358	10,923	+16.7%	前受金 (+1,918M) 、 未払法人税等 (△453M)
（うち前受金）	4,291	7,800	9,718	+24.6%	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	52	△0.6%	
自己資本	17,023	18,425	18,175	△1.4%	自己株式取得等 (△297M) 、 支払配当金 (△672M) 、 当期純利益 (+718M)
純資産	17,052	18,454	18,199	△1.4%	
自己資本比率	75.8%	66.1%	62.3%	-	自己株式取得及び配当金の支払いによる自己資本の減少と契約高成長に伴う前受金の増加に伴い低下
ROE	3.2%	19.2%	3.9%	-	
ROA	2.5%	13.6%	2.5%	-	

2027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

個別決算サマリー



企業向けクラウド案件、「GIGAスクール構想 第2期」案件及び省庁向け案件の獲得が業績を牽引し、適切なコストコントロールも寄与したことで、**大幅な増収増益を達成**

(単位：百万円)

	2026年3月期 1Q	2027年3月期 1Q	前年比	2027年3月期 通期業績予想※1
契約高	2,304	3,498	+51.8%	13,500
売上高	2,268	2,711	+19.5%	12,000
売上原価	738	949	+28.6%	3,823
売上総利益	1,529	1,761	+15.2%	8,176
販売管理費	733	724	△1.2%	2,768
営業利益	796	1,037	+30.2%	5,408
営業利益率	35.1%	38.3%	-	45.1%
経常利益	808	1,062	+31.5%	5,513
当期純利益	558	720	+29.1%	3,775

※1「業績予想」は2026年5月7日公表の業績予想

2027年3月期 第1四半期決算補足説明資料

03. 市場・製品ごとの状況

連結契約高 市場別推移



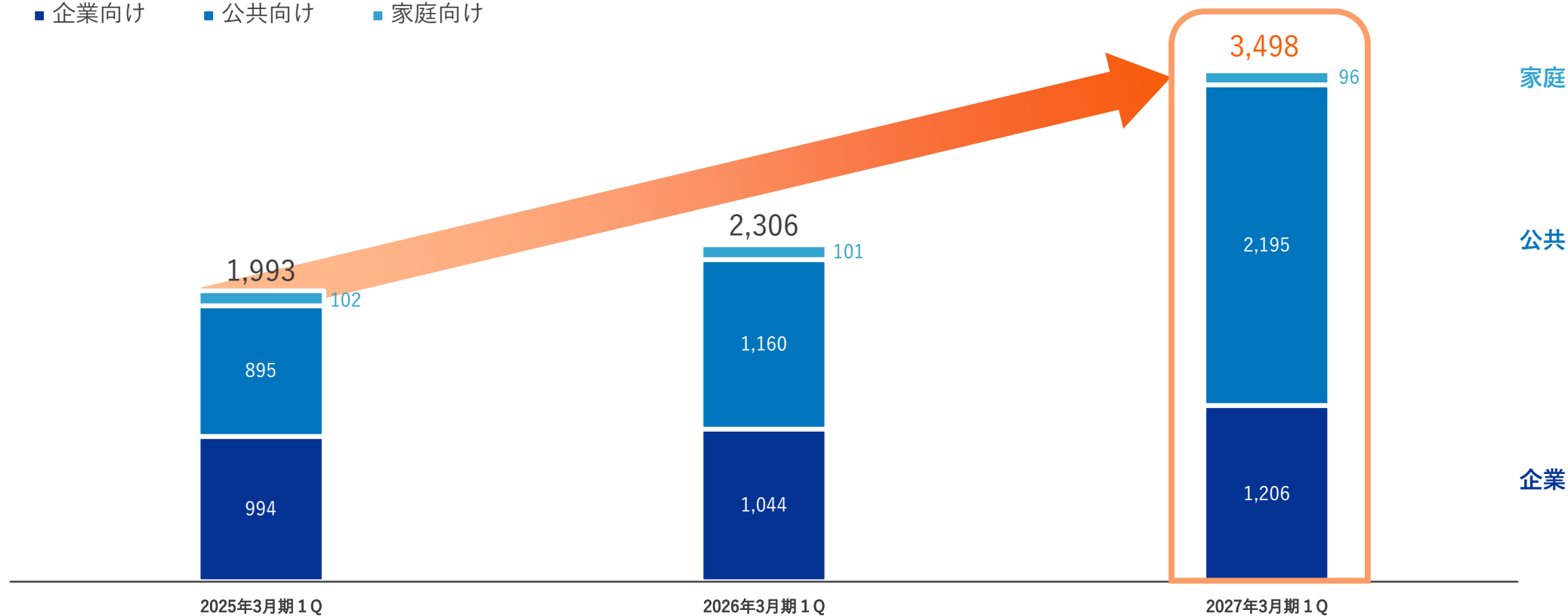
当期 1 Q 契約高は、**過去最高**を更新

(単位：百万円)

■ 企業向け

■ 公共向け

■ 家庭向け



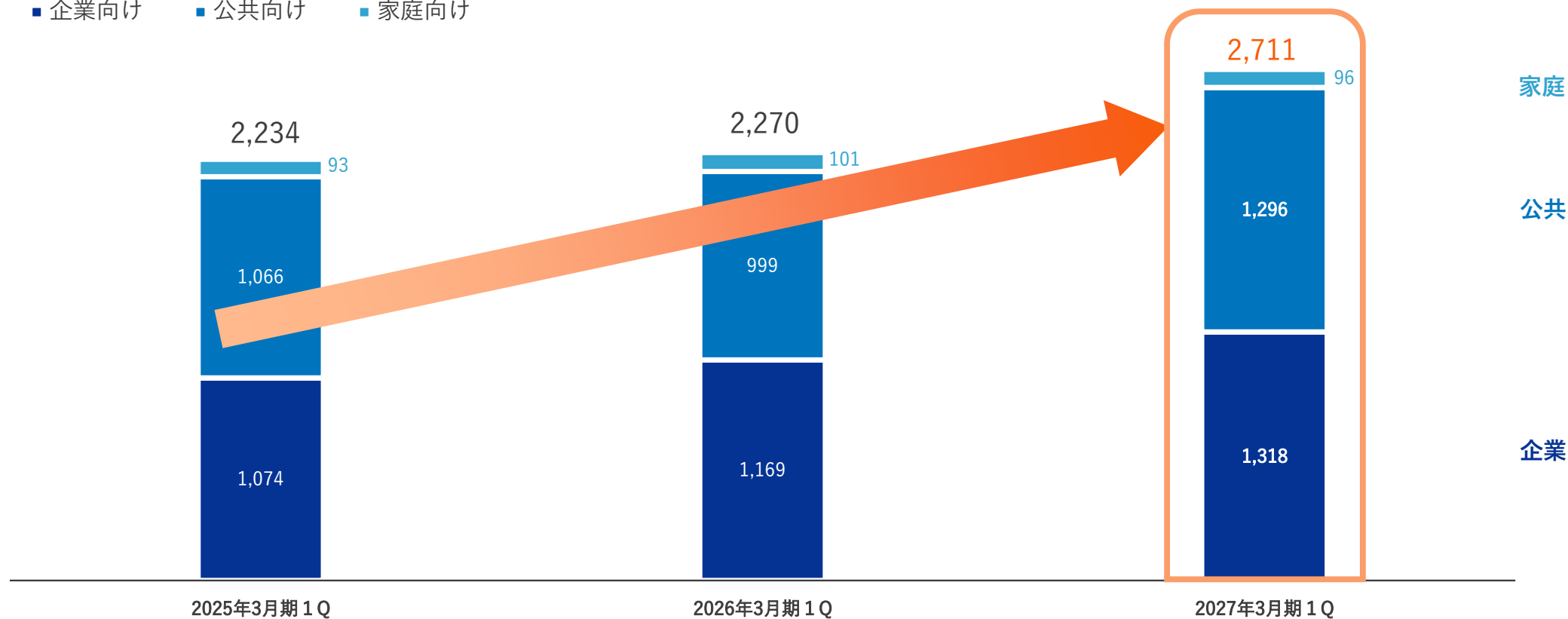
連結売上高 市場別推移



当期 1 Q売上高は、**過去最高**を更新

(単位：百万円)

■ 企業向け ■ 公共向け ■ 家庭向け



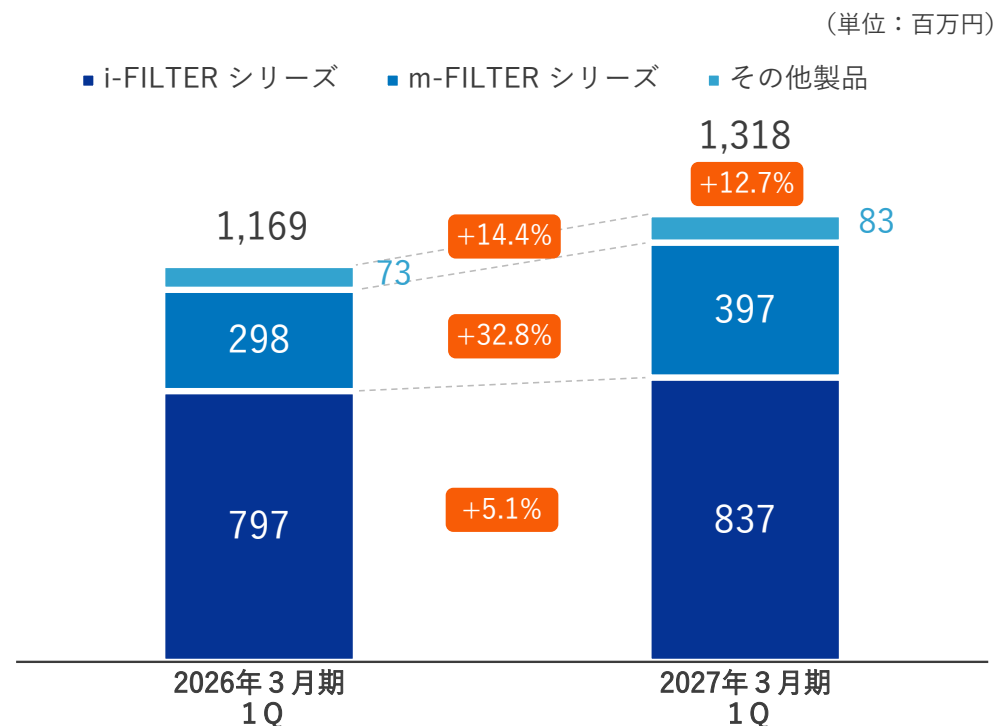
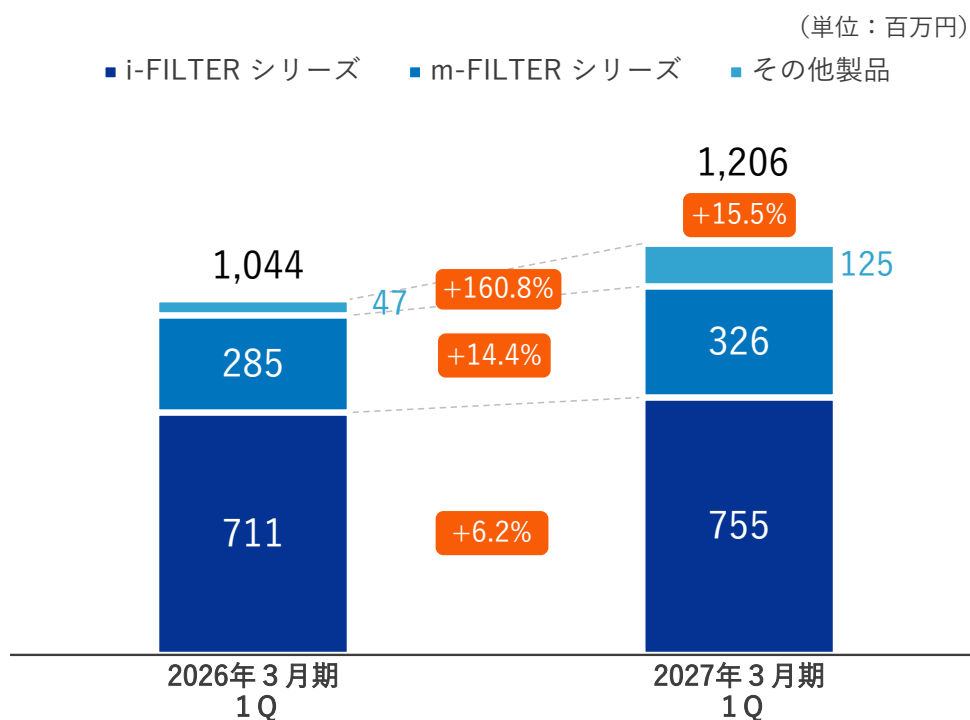
「i-FILTER」：Webアクセス対策に加え、生成AI・未承認のクラウドサービスの利用管理需要が**拡大**

「m-FILTER」：PPAP対策を起点に、受信メール対策との複合導入とクラウド移行が**進展**

「その他製品」：「Z-FILTER」が統合セキュリティ管理ニーズを取り込み、**新たな成長ドライバーへ**

企業向け市場 製品別契約高推移

企業向け市場 製品別売上高推移

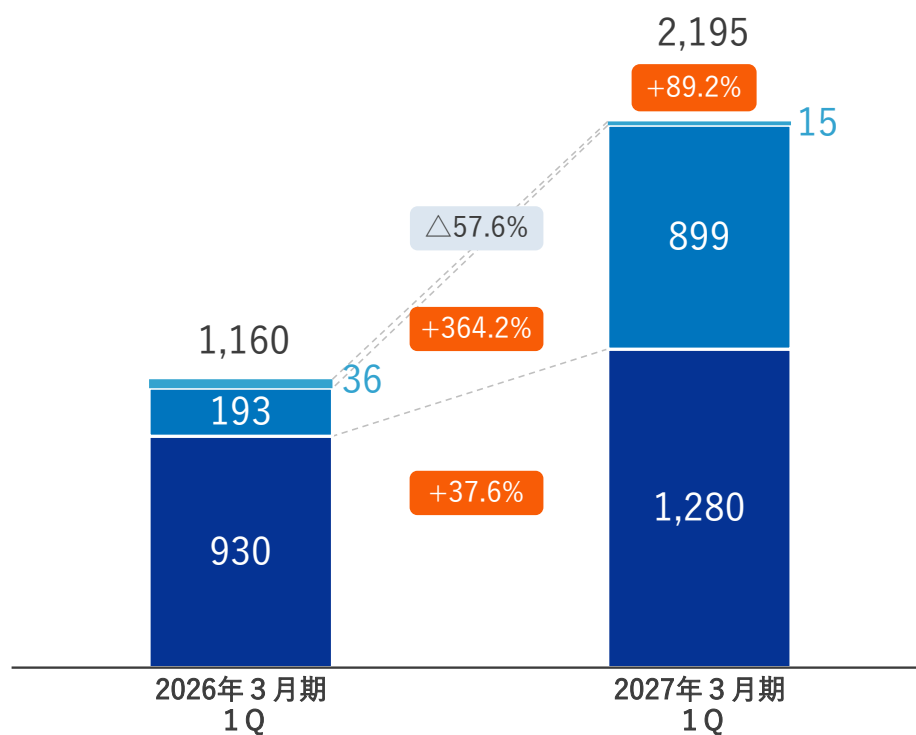


「i-FILTER」：「GIGAスクール構想 第2期」案件が成長を牽引し、**教育分野での案件獲得が進展**

「m-FILTER」：省庁向け案件の獲得に加え、自治体強靱化需要を取り込み、**行政分野での展開が拡大**

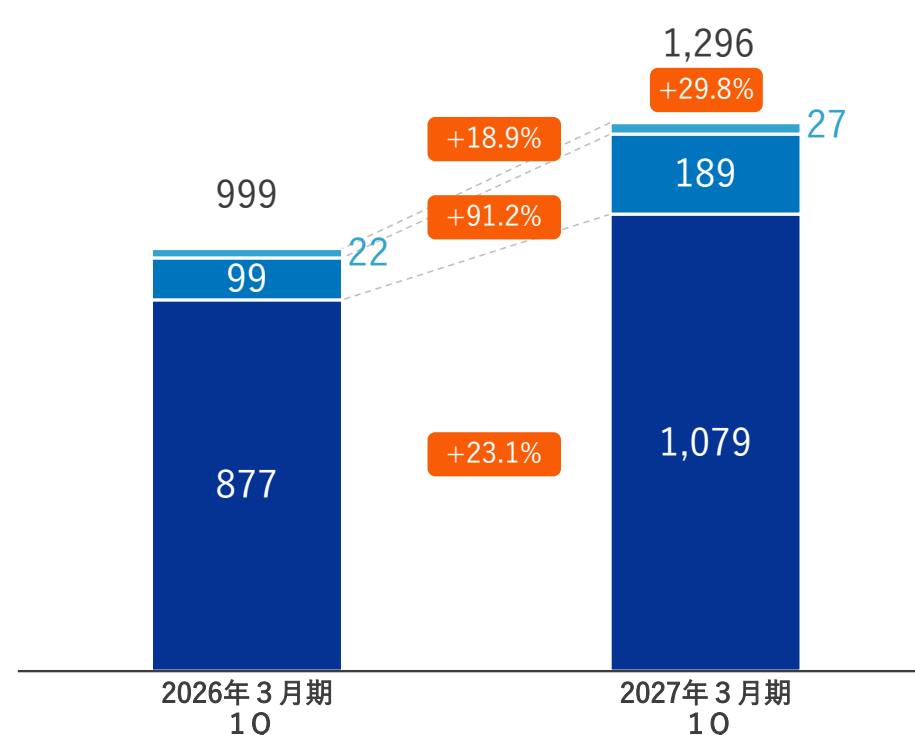
公共向け市場 製品別契約高推移 (単位：百万円)

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



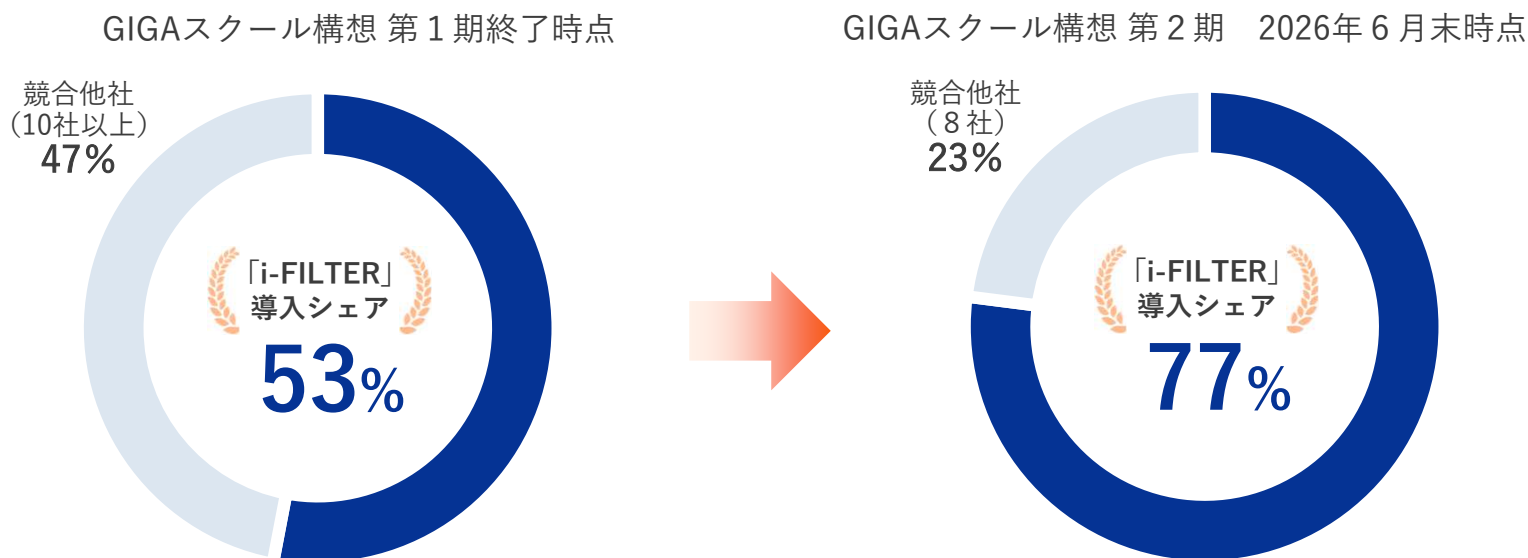
公共向け市場 製品別売上高推移 (単位：百万円)

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



競争環境が激化する中でも、「GIGAスクール構想」の導入シェアは**77%を獲得**
2027年3月期1Qの受注単価も、第1期比で**30%強上昇**

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6月）

2027年3月期 第1四半期決算補足説明資料

04. 2027年3月期 取り組み方針

SSE

シンプルかつ強固なネットワーク
セキュリティを実現するSSE



Z-FILTER®
ゼットフィルター

認証

端末起動からクラウド利用まで、
認証の統合を実現



a-FILTER™
エーフィルター

ファイル

ファイル暗号化・遠隔削除
ソリューション



FINAL CODE®
FINAL CODE@Cloud.

データ保護・ファイル転送サービス



f-FILTER®

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
セキュア・プロキシ アプライアンス
【家庭向け】 総合セキュリティ
i-FILTER ID-SPA i-フィルタ10.
ブラウザ & クラウド

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

法人向けに提供する全分野のクラウド製品で※ **ISMAPに登録**

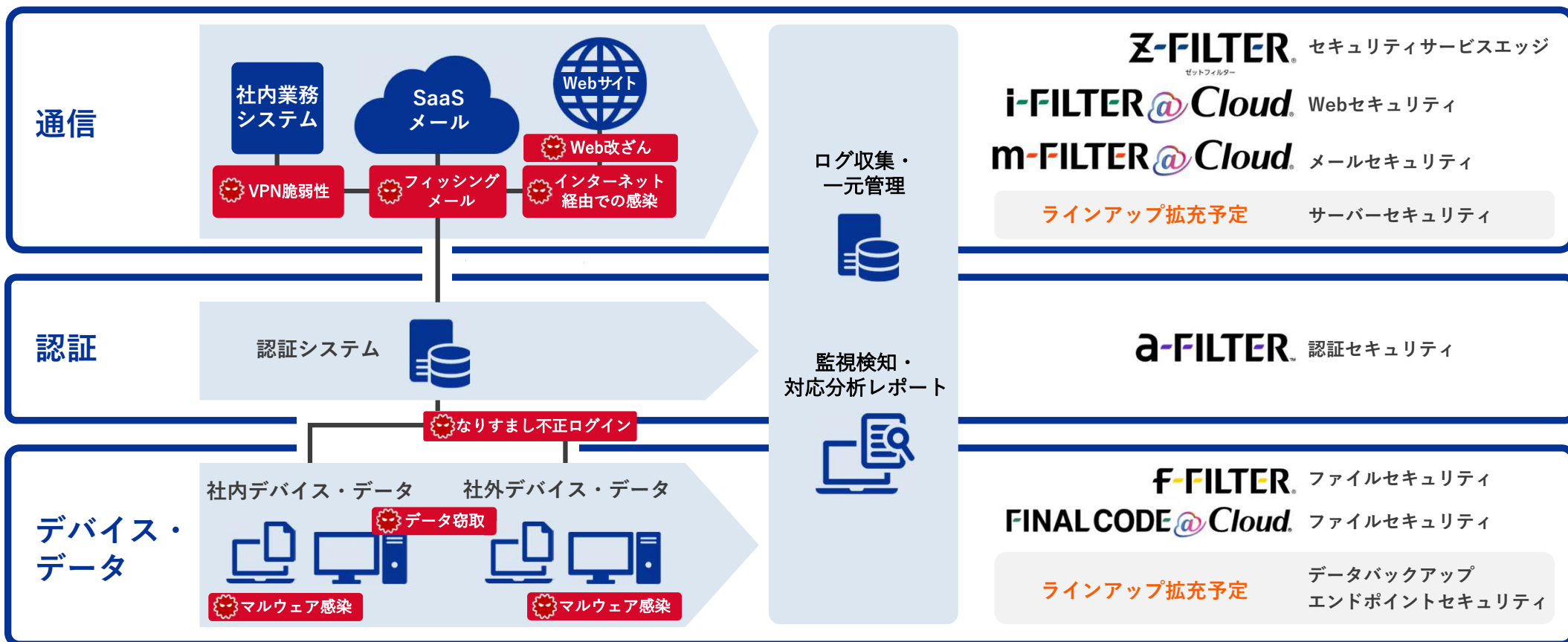
ISMAPは、政府機関におけるクラウドサービスの導入に際し、情報セキュリティ対策が十分に行われているサービスを調達できるよう、政府が求めるセキュリティ要件を満たしているクラウドサービスを事前に評価・登録する制度です。

※「Z-FILTER」は今後、ISMAP申請予定

サイバーセキュリティ政策への対応

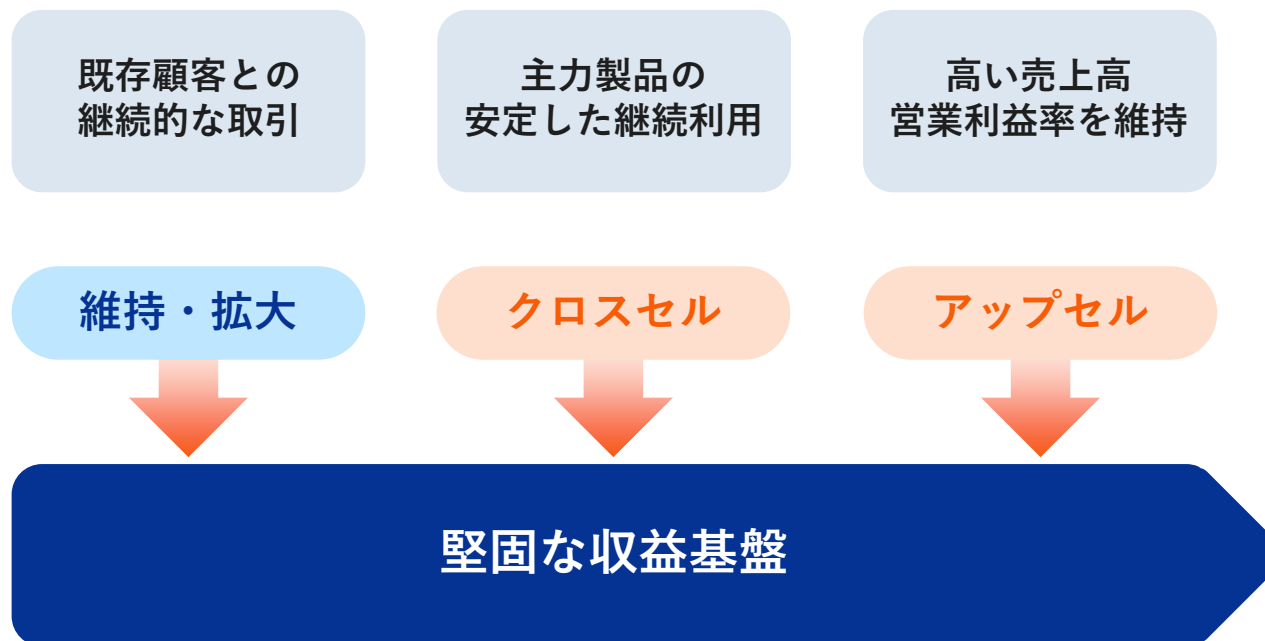


「サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度」などのサイバーセキュリティ政策に対応するため、現在の当社ソリューションで不足している箇所については、自社開発もしくは他社協業により実装していく



短期的な案件タイミングの変動を吸収し、既存顧客・継続利用・クロスセルで安定収益を強化

収益構造の考え方



「ホワイト運用[®]」の利用者数

1,507万人

マルウェア感染被害報告0件



i-FILTER[®]
Ver.10

m-FILTER[®]
Ver.5

Z-FILTER[®]
ゼットフィルター

※ 2026年6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)

独自のセキュリティ対策モデル「ホワイト運用®」



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

AI時代における「ホワイト運用®」の有用性を訴求



従来型セキュリティ

悪いものを見つけて止める



ログ確認 | パッチ対応 | アラート対応 | 判断・対応 | 終わらない運用

脅威増加→アラート増加→調査・判断負荷増加→対応しきれない
AI時代の脅威増加に、追いつけない運用

ホワイト運用

信頼できるものだけを許可する



判断負担を減らし、安心して利用できる環境へ
Webサイトへのアクセスやメールの受信を、
何も気にせず実行できる世界



AI時代は脅威がさらに増える。だからこそ、危険を追い続ける運用では追いつかない。
考え方を変え、「安全なものだけを使わせる」ホワイト運用へ



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

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

AI関連ソリューションを提供するための技術基盤

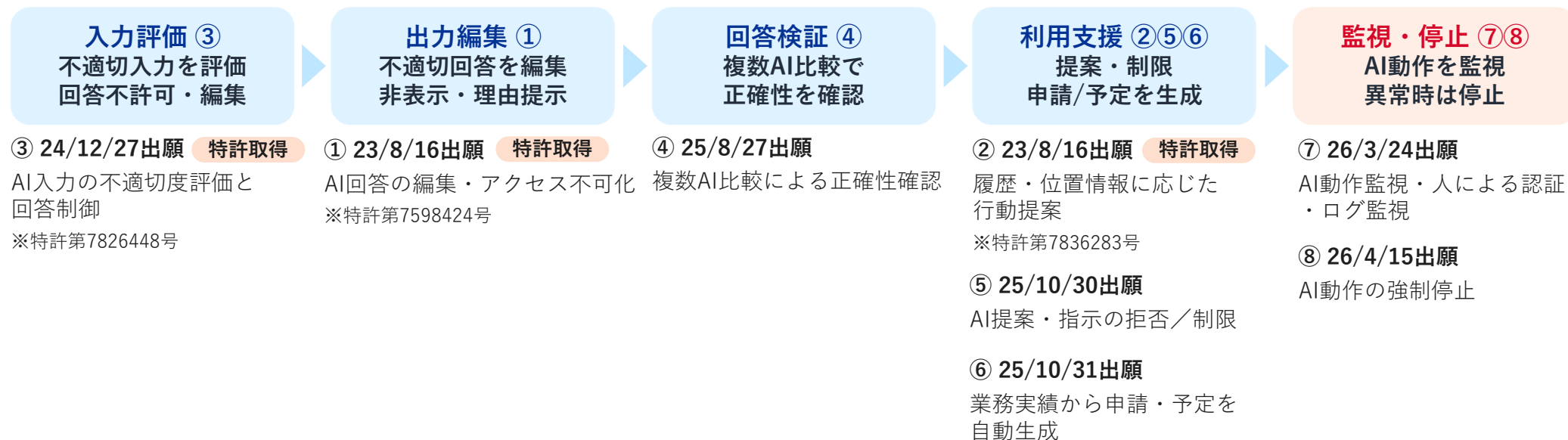
特許出願 **8件**

AIセキュリティ **5件**

AI利活用 **3件**

特許取得済 **3件**

特許（特許出願）一覧（要約）



2027年3月期 第1四半期決算補足説明資料

05. 2027年3月期 施策の状況

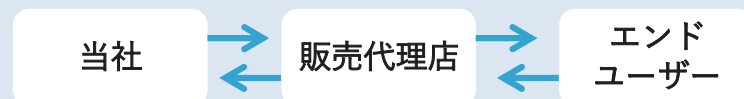
3つの重点領域への取り組みを継続することで業績目標達成を目指す

重点領域	取り組み概要
① セキュリティ事業の成長	・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	・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	・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

エンドユーザーへのハイタッチセールスの実施

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

As Is



間接的な関係

製品販売において、販売代理店様との同行訪問は行っているが、GIGA顧客を除くと、エンドユーザーへのハイタッチセールスが限定的であった結果、企業顧客の課題・ニーズを直接把握する機会が十分ではなく、「販売力」や「製品・機能」開発の強化に課題

To Be



相互通行の関係

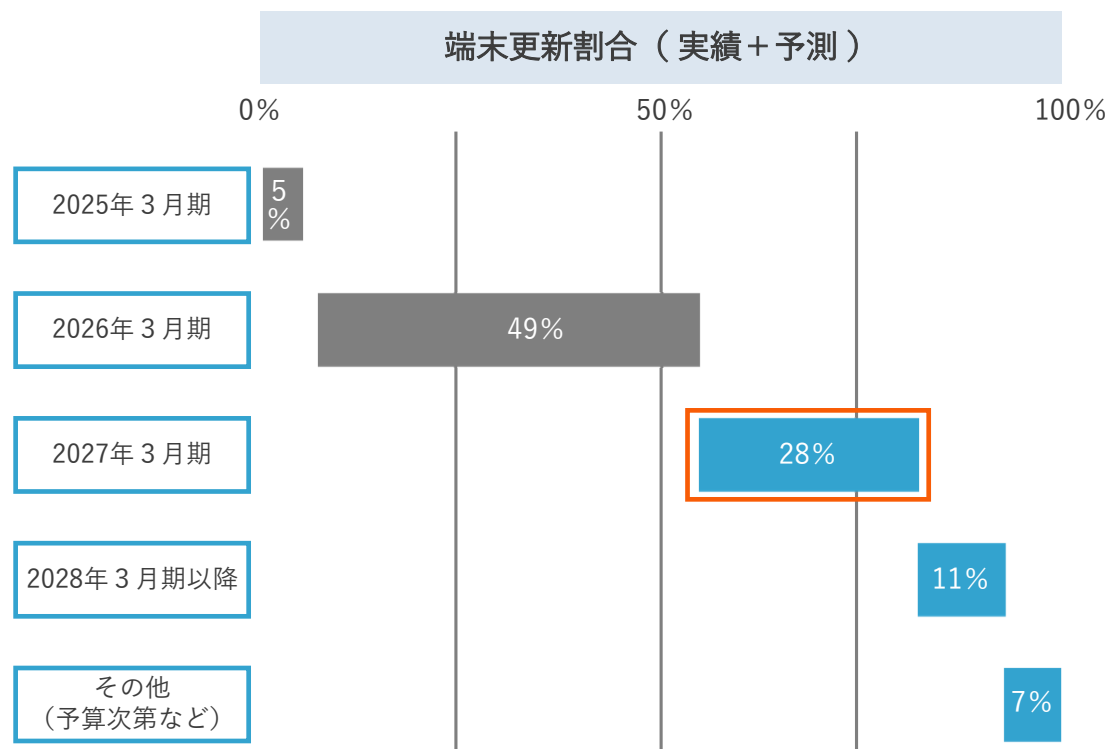
GIGA顧客同様に、当社営業担当が直接企業顧客に提案活動を行うことで、企業顧客の課題・ニーズを直接把握し、「販売力」や「開発力」を強化。また、直接提案で得たナレッジを販売代理店様に共有することで、パートナーセールスも強化

「GIGAスクール構想 第2期」案件への取り組み



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

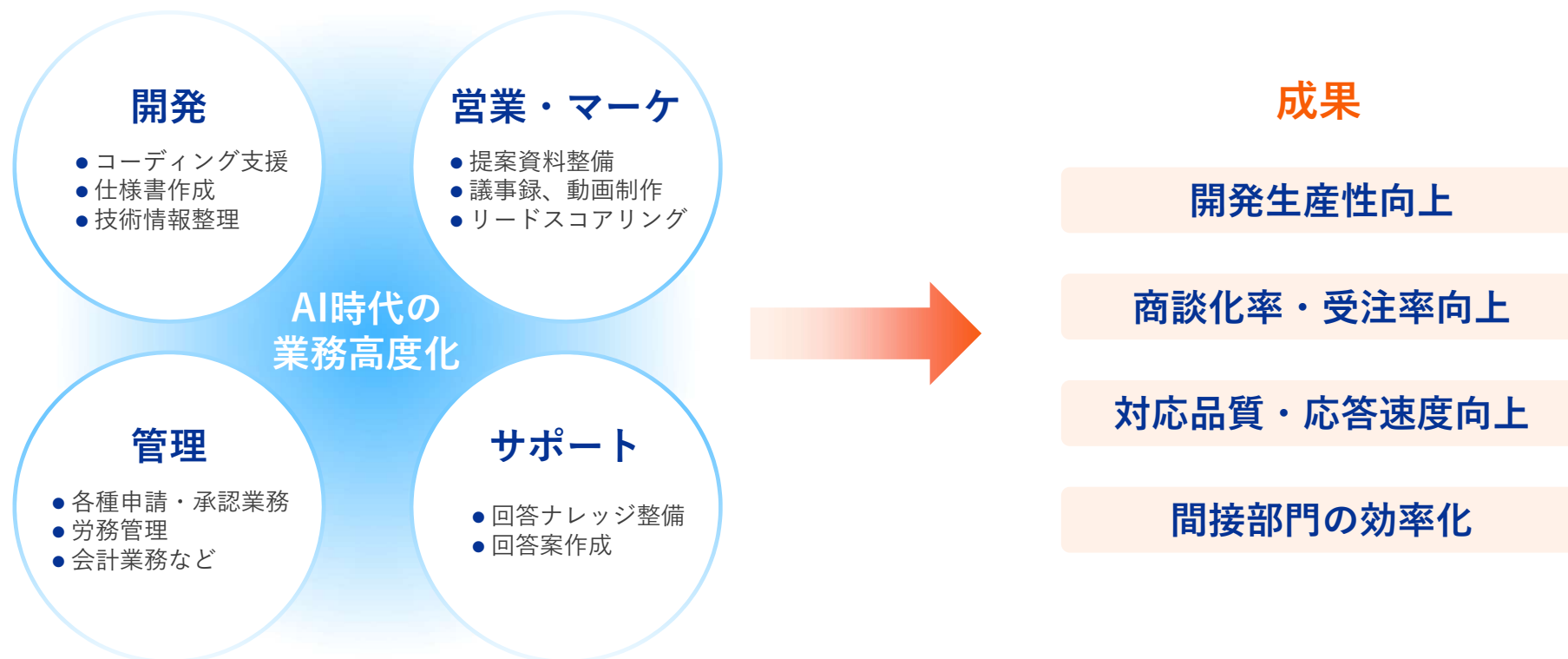
文部科学省データや各種報道情報などから当社作成

社内AI活用による業務高度化・効率化



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



2027年3月期 第1四半期決算補足説明資料

06. 2027年3月期 通期業績予想

2027年3月期 通期業績予想（連結）



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%	

2027年3月期 通期業績予想（個別）



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%	

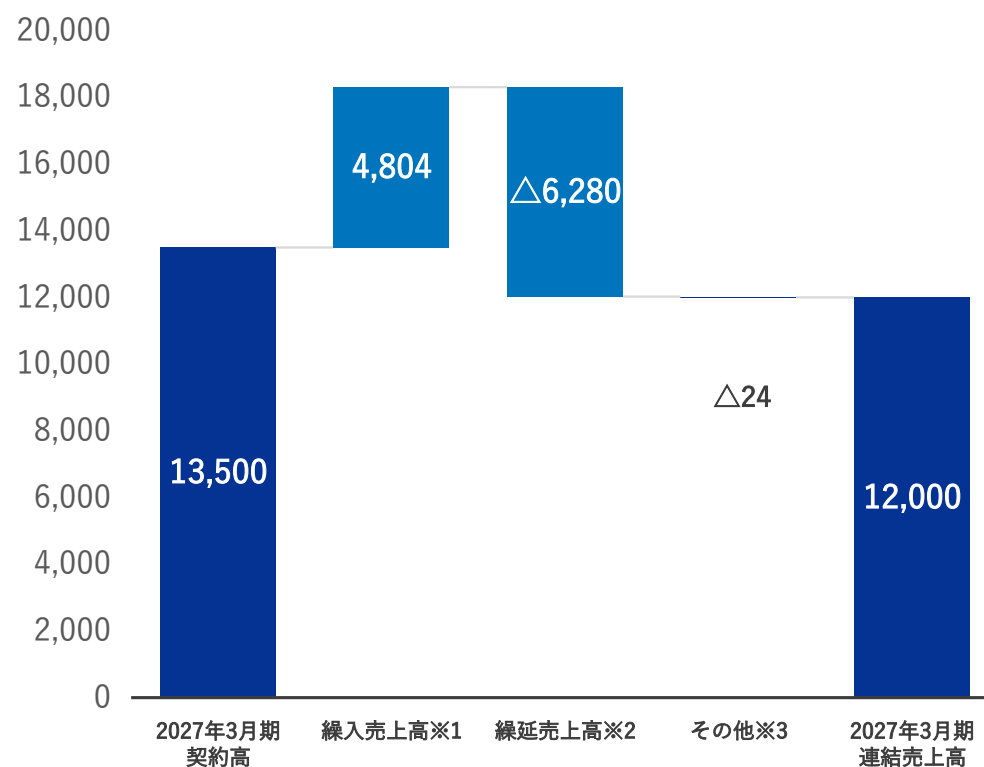
連結売上高の状況



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

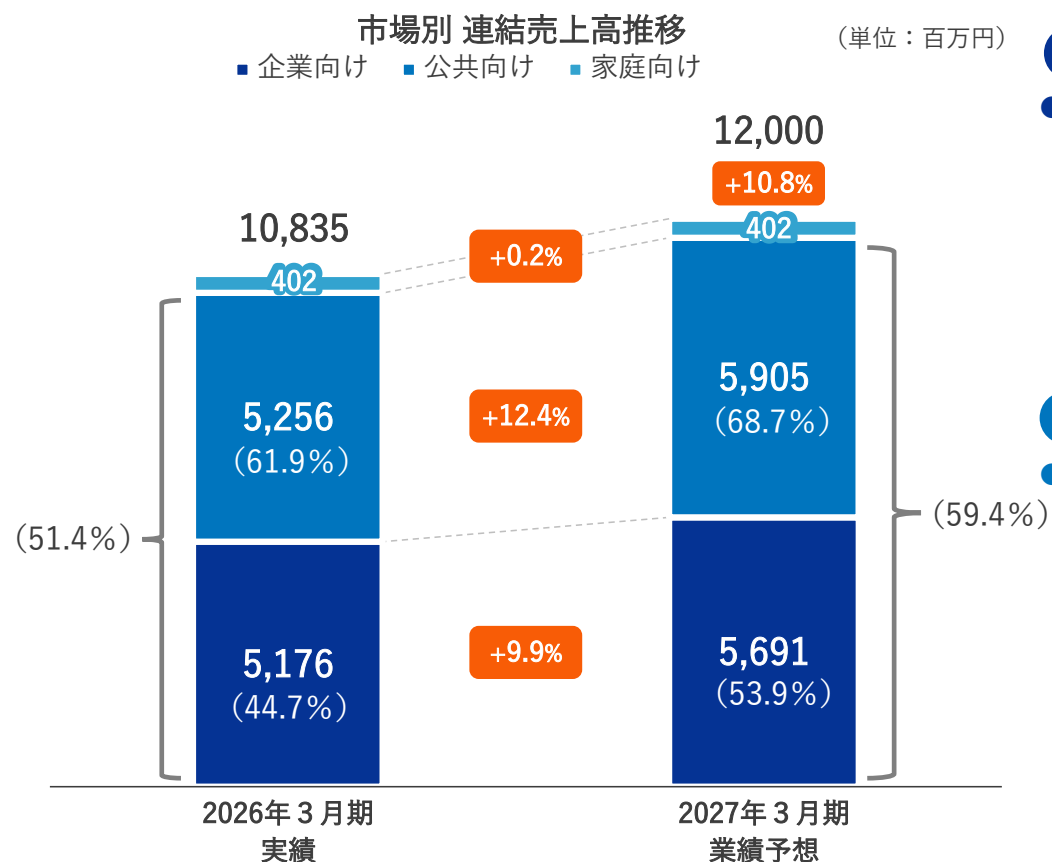
※1 前期以前に獲得した契約高の契約残高から当期に売上計上

※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

市場別連結売上高の状況

市場別連結売上高は以下の通り予想



() はクラウドサービス系製品比率

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

連結売上原価と販売費及び一般管理費の状況



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%	

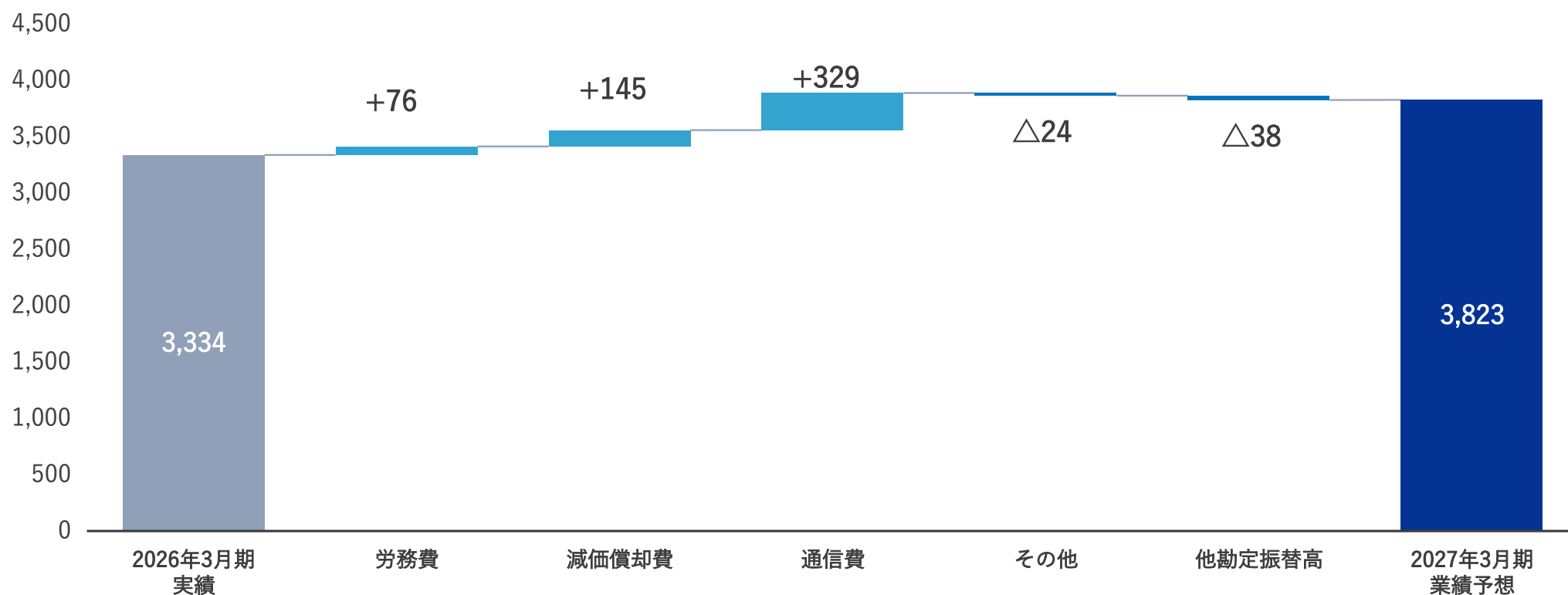
連結売上原価の状況



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)



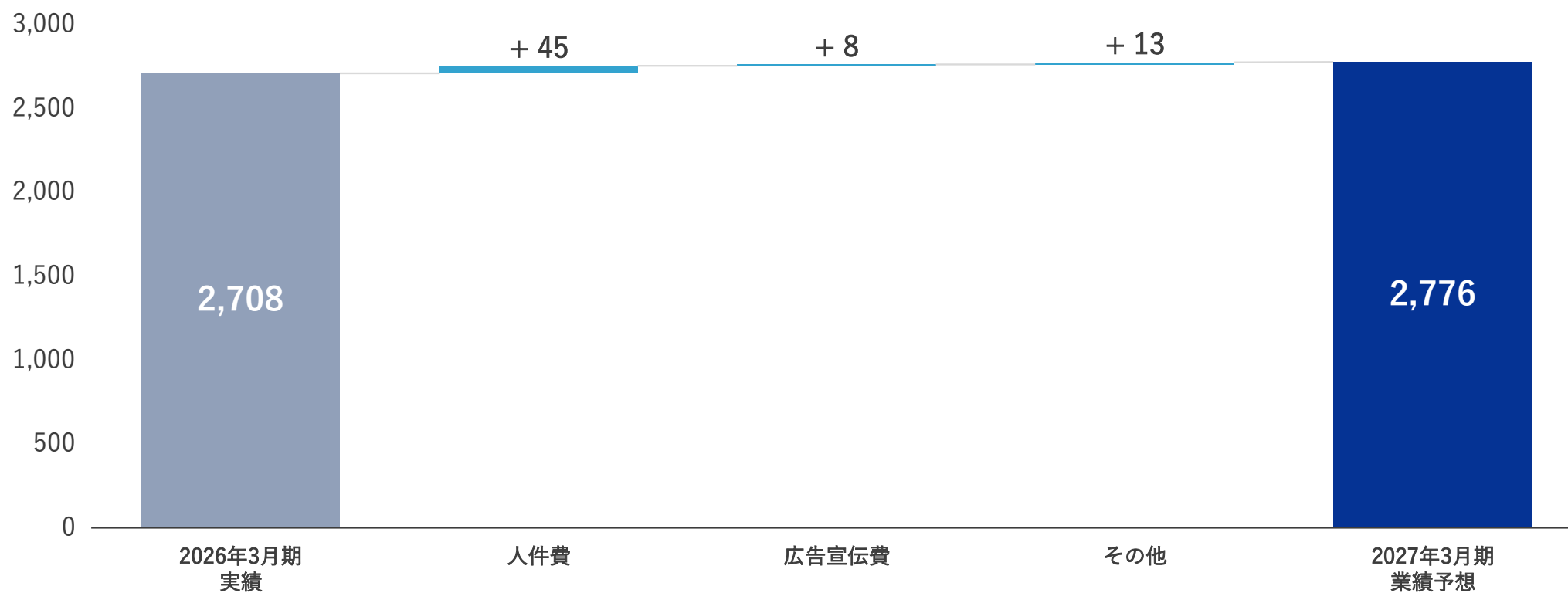
連結販売費及び一般管理費の状況



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)



2027年3月期 第1四半期決算補足説明資料

07. 2027年3月期 株主還元

株主還元方針



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

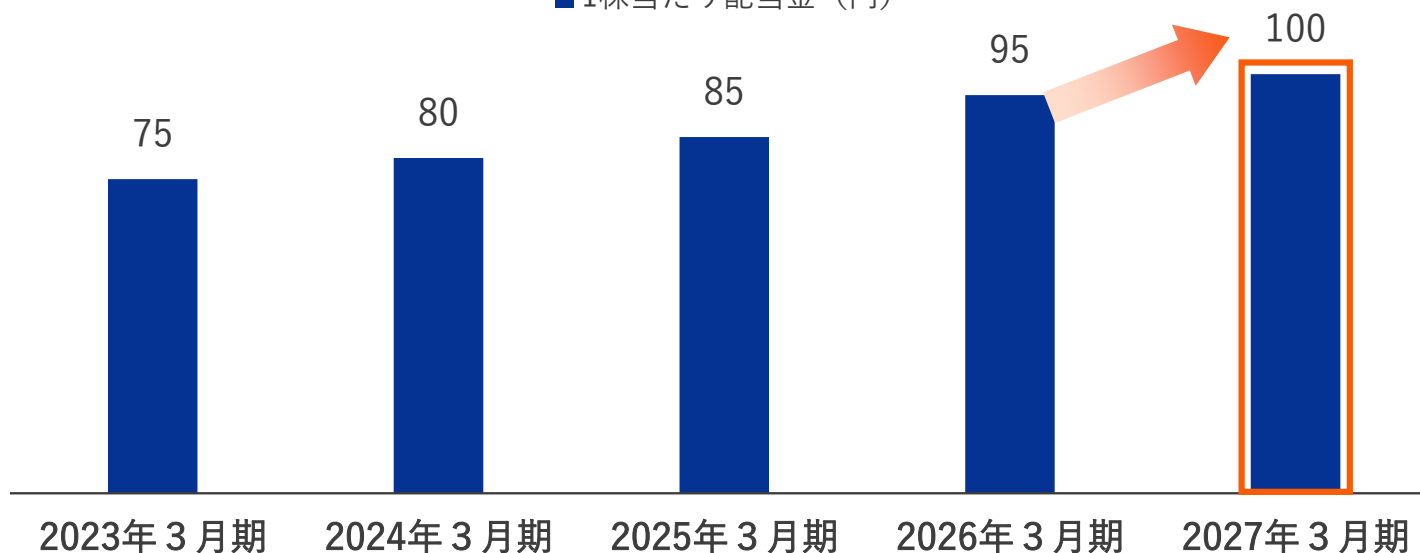
配当

- 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

10.0億円

+

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。



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