

2026年6月8日

株主・投資家の皆様へ

デジタルアーツ株式会社  
代表取締役社長 道具 登志夫

## 当社の事業環境および今後の成長方針に関する補足説明

平素より当社事業へのご理解とご支援を賜り、誠にありがとうございます。

当社は、2026年3月期決算および2027年3月期業績見通しに関し、株主・投資家の皆様からいただいているご質問等を踏まえ、当社の認識および今後の取り組みについて、以下のとおり補足してご説明いたします。

### 1. 2026年3月期の業績について

2026年3月期につきましては、公共向け市場における「GIGA スクール構想」関連案件において、一部で想定以上の価格競争が発生したことに加え、契約条件や契約期間の変化、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等により、契約高および売上高が当初計画を下回る結果となりました。当社は、この結果を真摯に受け止めております。

### 2. 「GIGA スクール構想」関連案件に対する当社の認識について

一方で、「GIGA スクール構想」関連案件については、「GIGA スクール構想 第1期」から「GIGA スクール構想 第2期」にかけて当社のシェアは53%から70%へ向上しており、受注単価についても約30%の引き上げが進んでおります。これは、当社が提供するフィルタリング品質、運用実績、サポート体制、教育現場における安心・安全なインターネット利用環境の実現に対する価値が、引き続き市場に評価されていることを示すものと考えております。

今回、一部案件において低価格を前面に出した競争が見られましたが、当社は単なる価格対応ではなく、製品価値に見合った価格水準と中長期的な収益性、ならびに教育市場におけるブランド価値の維持を重視した判断を行ってまいりました。これらを踏まえ、今回の計画未達は、当社製品の競争力そのものが損なわれたことによるものではなく、一部案件における価格競争、契約条件の変化、更新タイミング等が複合的に作用したものと認識しております。

今後は、販売パートナーとの連携強化に加え、自治体・教育委員会等との接点をさらに強化し、当社製品の価値をより丁寧に訴求することで、教育市場におけるシェアのさらなる向上を目指してまいります。特に2027年3月期は、教育市場における強固な顧客基盤と高い製品評価を活かし、シェアを再び90%以上の水準へ引き上げることを目指し、提案活動の強化や更新案件への対応力向上などの施策を実施してまいります。

### 3. ストック型収益モデルと収益基盤について

当社の強みは、単年度の大型案件や特需案件の獲得のみに依存するビジネスではなく、継続利用を前提としたストック型収益モデルを基盤として、高い売上高営業利益率を継続的に維持している点にあります。短期的には、公共向け案件の更新タイミングや売上認識時期の変化により業績に一定の変

動が生じる可能性はありますが、既存顧客との継続的な取引関係や主力製品の安定した継続利用に支えられた収益基盤は、引き続き堅固であると認識しております。

今後も、既存顧客基盤の維持・拡大、主力製品の継続利用、関連製品へのクロスセル・アップセルを通じて、安定的な収益基盤をさらに強化してまいります。

#### 4. 企業向け市場における成長戦略について

今後の成長に向けては、教育市場における顧客基盤を維持・強化しつつ、企業向け市場における成長を一段と加速させることで、成長領域の拡大を図ってまいります。企業向け市場では、主力製品である「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進めてまいります。特に、既存顧客に対するクロスセル・アップセルを強化することで、顧客単価の向上と継続的な収益拡大を目指してまいります。

また、販売パートナーとの連携を維持しながら、当社自らが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に基づく提案活動を推進してまいります。これにより、提案精度の向上、受注率の改善、案件単価の引き上げを図り、企業向け市場における成長を再加速させてまいります。

「Z-FILTER」につきましては、当社が強みとするホワイト運用の考え方をゼロトラストセキュリティ領域へ拡張する製品であり、既存顧客へのクロスセルや企業向け市場における新たな需要獲得を見込む中期的な成長ドライバーと位置付けております。今後、案件形成、提案体制の強化、販売パートナーとの連携を着実に進め、教育市場中心の成長に加え、企業向け市場を柱とする新たな成長フェーズへの移行を進めてまいります。

#### 5. 2027年3月期業績見通しについて

2027年3月期の業績見通しにつきましては、契約残高の積み上がりを踏まえつつも、契約期間の変化、売上認識時期、公共向け案件の更新タイミング等を慎重に織り込んだ、確度を重視した計画としております。これは、当社が成長に対して後ろ向きになったということではなく、2026年3月期の計画未達を踏まえ、株主・投資家の皆様に対して、より実現可能性を重視した見通しをお示しすることを優先したものです。

一方で、「GIGAスクール構想」関連案件におけるシェア拡大、既存顧客へのクロスセル・アップセル、「Z-FILTER」を含む新製品の案件化が進展した場合には、追加的な成長余地があると考えております。

#### 6. 株主・投資家の皆様へ

当社は、2026年3月期の計画未達および2027年3月期の業績見通しの修正を重く受け止めております。しかしながら、当社の顧客基盤、製品競争力、教育市場におけるブランド価値、ストック型収益モデルに基づく高い収益性に本質的な変化はないものと認識しております。

今後は、「GIGAスクール構想」関連で構築した顧客基盤を維持・強化しつつ、企業向け市場における主力製品の拡販、既存顧客へのクロスセル・アップセル、「Z-FILTER」をはじめとする新製品の育成を通じて、新たな成長フェーズへの転換を着実に進めてまいります。

株主・投資家の皆様におかれましては、短期的な業績変動のみならず、当社が有する顧客基盤、製品競争力、ストック型収益モデル、そして企業向けセキュリティ市場における成長余地について、引き続き中長期的な視点でご理解賜りますようお願い申し上げます。

なお、本決算開示後に株主・投資家の皆様から多くいただいているご質問につきましては、当社 Web サイトの「よくあるご質問」(<https://www.daj.jp/ir/faq/>)に掲載しておりますので、あわせてご参照ください。

本件に関するお問い合わせにつきましては、下記までお願いいたします。

【お問い合わせ先】

デジタルアーツ株式会社 IR 室

TEL：03-5220-1670

今後とも、皆様からのご期待にお応えできるよう、経営陣および社員一同、事業成長と企業価値向上に努めてまいります。引き続き、変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

以上