



2021年3月期 第2四半期決算
(2020年4月1日～2020年9月30日)

補足説明資料
2020年10月30日 (金)

デジタルアーツ株式会社
(証券コード 2326)

項目

- 決算のポイント . . . 3
- 連結決算ハイライト . . . 9
- 市場別詳細 . . . 21
- デジタルアーツコンサルティング（DAC）紹介 . . . 25
- 下期 取り組み . . . 29
- 2021年3月期 通期業績予想 . . . 35

2021年3月期 第2四半期決算補足説明資料

決算のポイント

① 当上期の契約高・売上高は共に過去最高を達成

**契約高は 3,748百万円（前年同期比+43.7%）と大幅に増加した一方で、
連結売上高は 3,101百万円（前年同期比+12.2%）の増加**

※契約高と売上高の増加幅に乖離が生じている要因は「補足」にて説明

- 企業向け市場において、新型コロナウイルス感染症対策としてテレワークが急速に普及し、場所・場面を問わず安全なWebアクセスを実現するi-FILTERシリーズの売上拡大
- 公共向け市場において、GIGAスクール構想におけるi-FILTERシリーズの売上拡大
- セキュリティコンサルティングサービスを提供している子会社のデジタルアーツコンサルティング（以下、DAC）が順調に成長

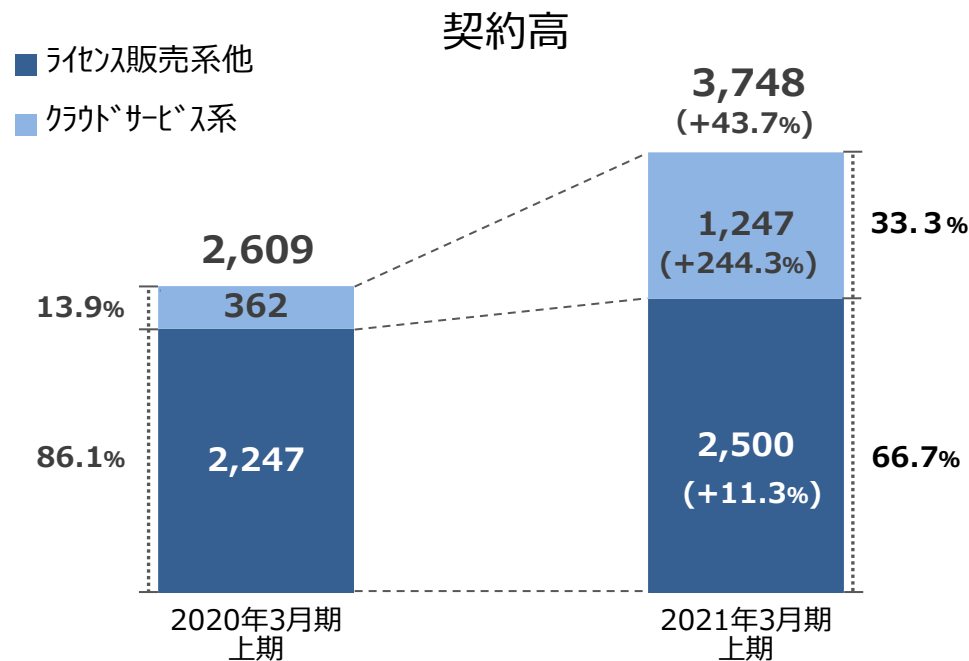
② 当上期の営業利益も過去最高を達成

**前年同期比で売上原価が245百万円（38.9%）増加、販管費が121百万円
（△11.7%）減少し、営業利益は213百万円（19.5%）増加**

- 売上原価の増加は、DACのコンサルタント人員増強による労務費の増加
- 販管費の減少は、イベントの中止と在宅勤務によるコストの減少

(単位 百万円)

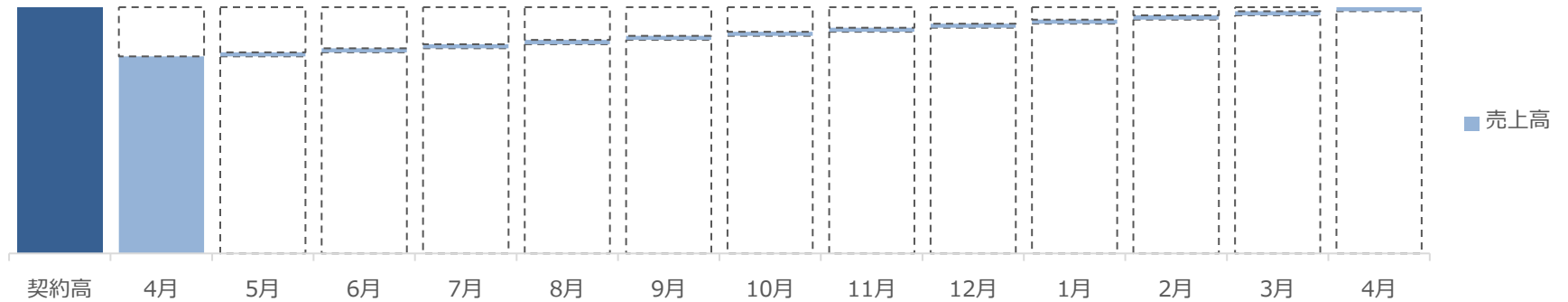
項目	2020年3月期 上期	2021年3月期 上期	変動額	変動率
契約高	2,609	3,748	1,139	+43.7%
売上高	2,764	3,101	337	+12.2%



- 当上期に獲得した契約高は前期比で**1,139百万円、43.7%の増加**
- 当上期の売上高は前期比で**337百万円、12.2%の増加**
- 契約高と売上高の増加幅の乖離は、契約高に占めるクラウドサービス系製品の割合が、**前期13.9%から当期33.3%**に大きく増加した影響
- ライセンス販売系製品は契約高の**大部分を契約月に一括売上計上**するが、クラウドサービス系製品は**契約期間に渡って月額按分で売上計上**するという売上計上方法の違いがある
- ライセンス販売系製品と比べると、クラウドサービス系製品は**短期間における売上計上額が小さくなり、繰り延べられる契約高が増加**する

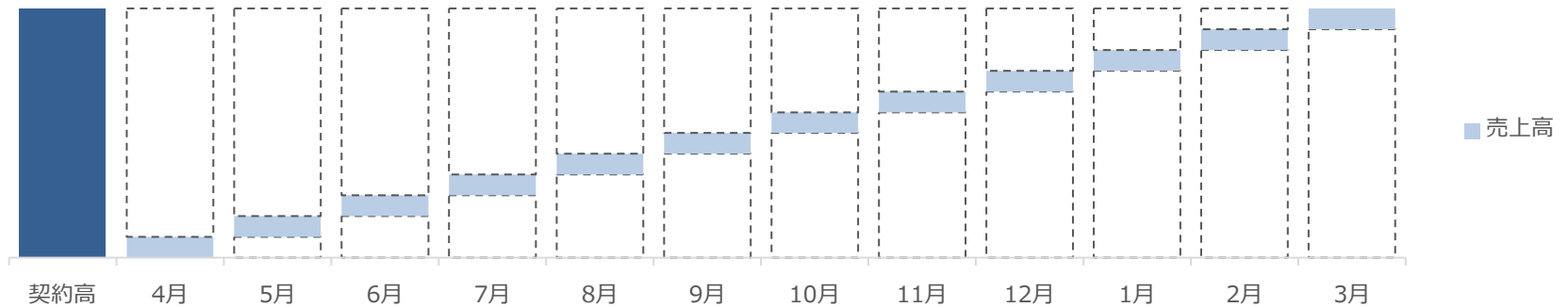
ライセンス販売系製品の売上計上

- 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を通じて月額按分



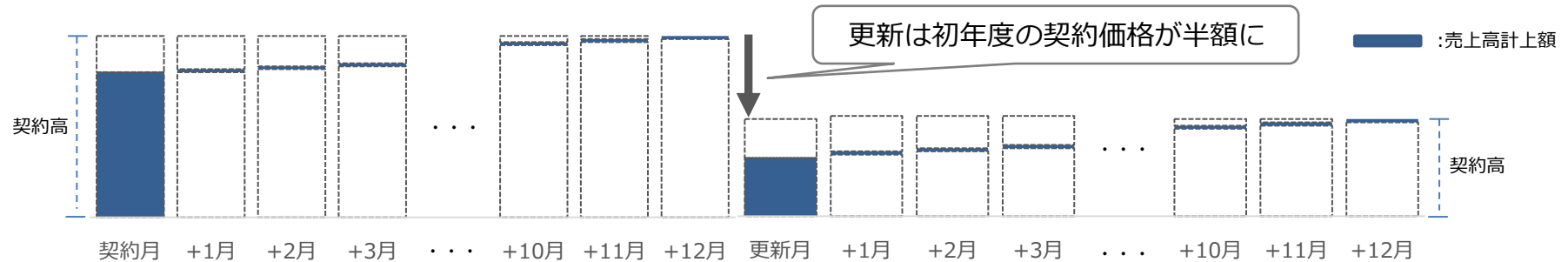
クラウドサービス系製品の売上計上

- クラウドサービス系製品については、**契約期間を通じて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が増加



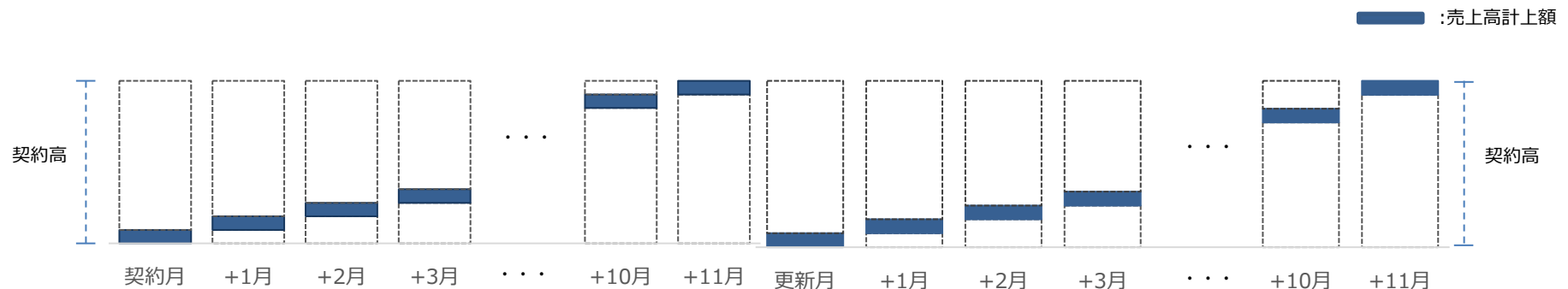
ライセンス販売系製品の契約

- ライセンス販売系製品は契約期間が1年の場合、毎年契約更新を実施
- 更新価格は、**契約初年度の契約価格に対し、その半額に減額**

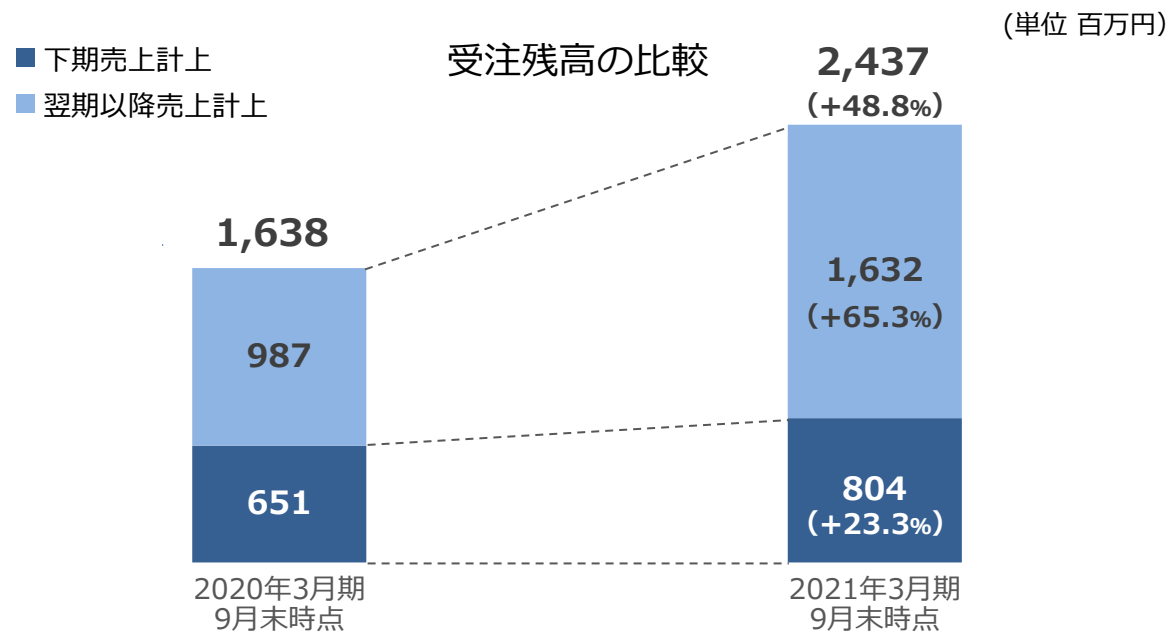


クラウドサービス系製品の契約

- クラウドサービス系製品も契約期間が1年間の場合、毎年契約更新を実施
- 更新価格は、**契約初年度から一定のため、ライセンス販売系製品より収益性が高い**



- 契約高が月額按分売上計上されるクラウドサービス系製品の割合が高まり、**当下期以降に繰り延べられる契約高 = 受注残高は、2,437百万円（+48.8%）**に増加
- そのうち**当下期に売上計上される受注残高は、804百万円（+23.3%）**に増加
- そのうち**来期以降に売上計上される受注残高は、1,632百万円（+65.3%）**に増加
- クラウドサービス系製品の契約高の増加に伴い、繰り延べられる契約高が増加するとともに、将来の更新においても契約単価が一定であるため、**ストック型ビジネスモデルによる安定した収益基盤を構築**



2021年3月期 第2四半期決算補足説明資料

連結決算ハイライト

契約高

契約高： **3,748** 百万円 (前期比 +1,139百万円 / +43.7%)公共向け市場においてGIGAスクール構想でi-FILTERシリーズの売上拡大
DACにおいて新規顧客獲得による案件増加

売上高

売上高： **3,101** 百万円 (前期比 +337百万円 / +12.2%)企業向け市場においてテレワークの普及が追い風となり売上拡大
DACにおいて新規顧客獲得による売上拡大

営業利益

営業利益： **1,310** 百万円 (前期比 +213百万円 / +19.5%)売上原価はDACの人員増強により労務費が増加
販管費はイベント中止に伴う広告宣伝費の減少および在宅勤務による経費の減少

経常利益

経常利益： **1,316** 百万円 (前期比 +224百万円 / +20.5%)親会社株主に帰属する
四半期純利益四半期純利益： **908** 百万円 (前期比 +163百万円 / +22.0%)

連結業績

(単位：百万円)

項目	2020年3月期 上期	2021年3月期 上期	前期比	2021年3月期 上期 業績予想
契約高	2,609	3,748	+43.7%	—
売上高	2,764	3,101	+12.2%	3,300
売上原価	630	875	+38.9%	770
売上総利益	2,133	2,225	+4.3%	2,530
販売管理費	1,036	915	△11.7%	1,040
営業利益	1,096	1,310	+19.5%	1,490
営業利益率	39.7%	42.3%	—	45.2%
経常利益	1,092	1,316	+20.5%	1,490
親会社株主に帰属する 四半期純利益	745	908	+22.0%	1,030
EBITDA	1,508	1,770	+17.4%	—

※ 「業績予想」は2020年5月8日公表の連結業績予想

※ 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 四半期 業績

(単位：百万円)

	2020年3月期 2Q 会計期間	2021年3月期 2Q 会計期間	前期比	2020年3月期 上期	2021年3月期 上期	前期比
契約高	1,461	2,286	+56.5%	2,609	3,748	+43.7%
売上高	1,514	1,687	+11.4%	2,764	3,101	+12.2%
売上原価	343	447	+30.3%	630	875	+38.9%
売上総利益	1,171	1,239	+5.9%	2,133	2,225	+4.3%
販売管理費	487	414	△15.1%	1,036	915	△11.7%
営業利益	683	825	+20.8%	1,096	1,310	+19.5%
営業利益率	45.1%	48.9%	—	39.7%	42.3%	—
経常利益	680	827	+21.6%	1,092	1,316	+20.5%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	464	574	+23.7%	745	908	+22.0%

単体 上期 業績

(単位：百万円)

項目	2020年3月期 上期	2021年3月期 上期	前期比	2021年3月期 上期 計画
契約高	2,482	3,405	+37.2%	—
売上高	2,677	2,797	+4.5%	3,100
売上原価	569	605	+2.0%	600
売上総利益	2,107	2,191	+4.0%	2,500
販売管理費	986	866	△12.2%	1,020
営業利益	1,120	1,324	+18.2%	1,480
営業利益率	41.9%	47.4%	—	47.7%
経常利益	1,117	1,332	+19.2%	1,480
四半期純利益	770	924	+20.1%	1,020

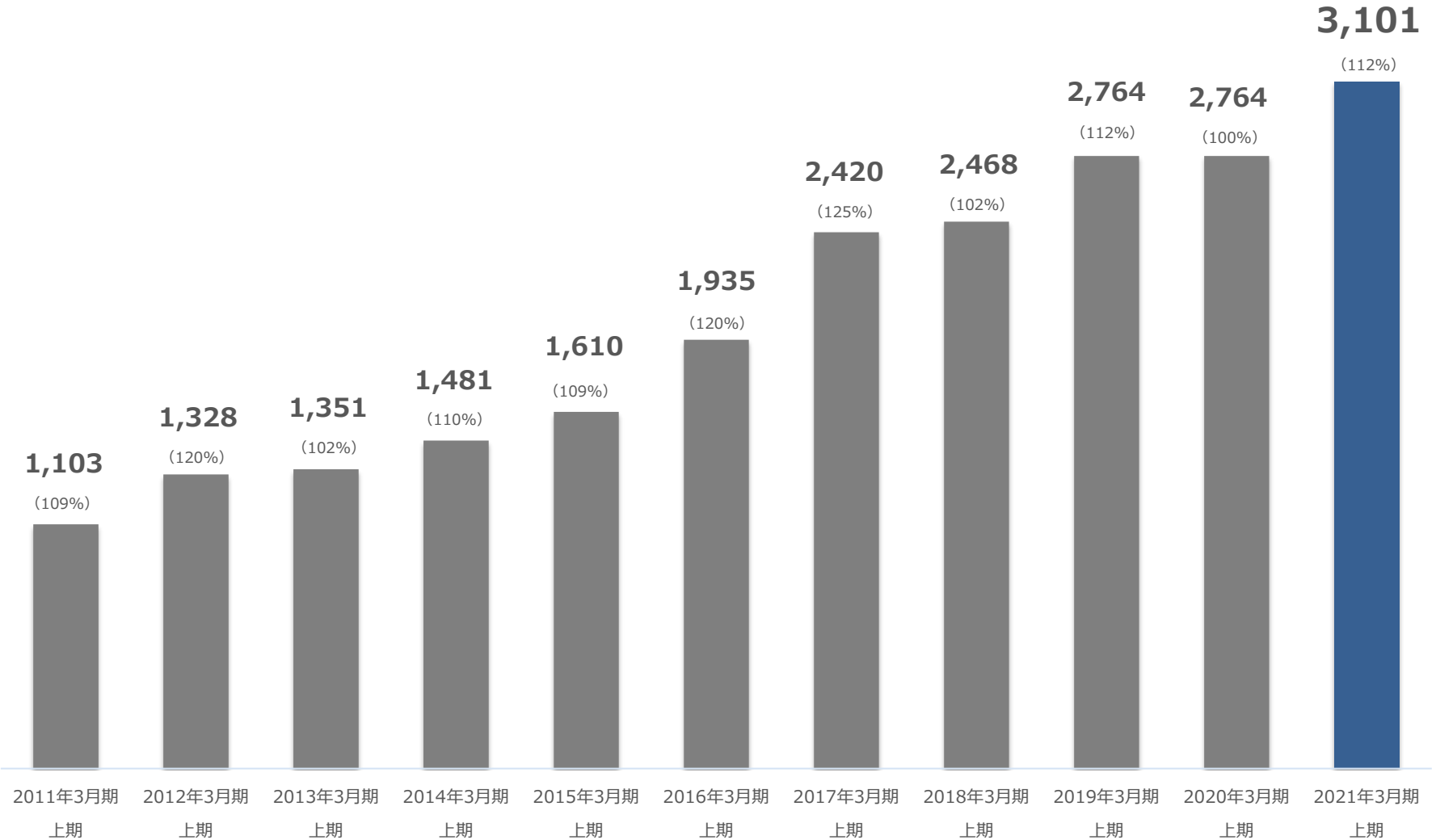
単体 四半期 業績

(単位：百万円)

	2020年3月期 2Q 会計期間	2021年3月期 2Q 会計期間	前期比	2020年3月期 上期	2021年3月期 上期	前期比
契約高	1,383	2,108	+52.5%	2,482	3,405	+37.2%
売上高	1,465	1,509	+3.0%	2,677	2,797	+4.5%
売上原価	308	294	△4.4%	569	605	+2.0%
売上総利益	1,157	1,214	+4.9%	2,107	2,191	+4.0%
販売管理費	469	411	△12.4%	986	866	△12.2%
営業利益	687	802	+16.7%	1,120	1,324	+18.2%
営業利益率	46.9%	53.2%	—	41.9%	47.4%	—
経常利益	685	806	+17.6%	1,117	1,332	+19.2%
四半期純利益	472	555	+17.6%	770	924	+20.1%

企業向け・公共向け市場の好調により、第2四半期の売上高は過去最高

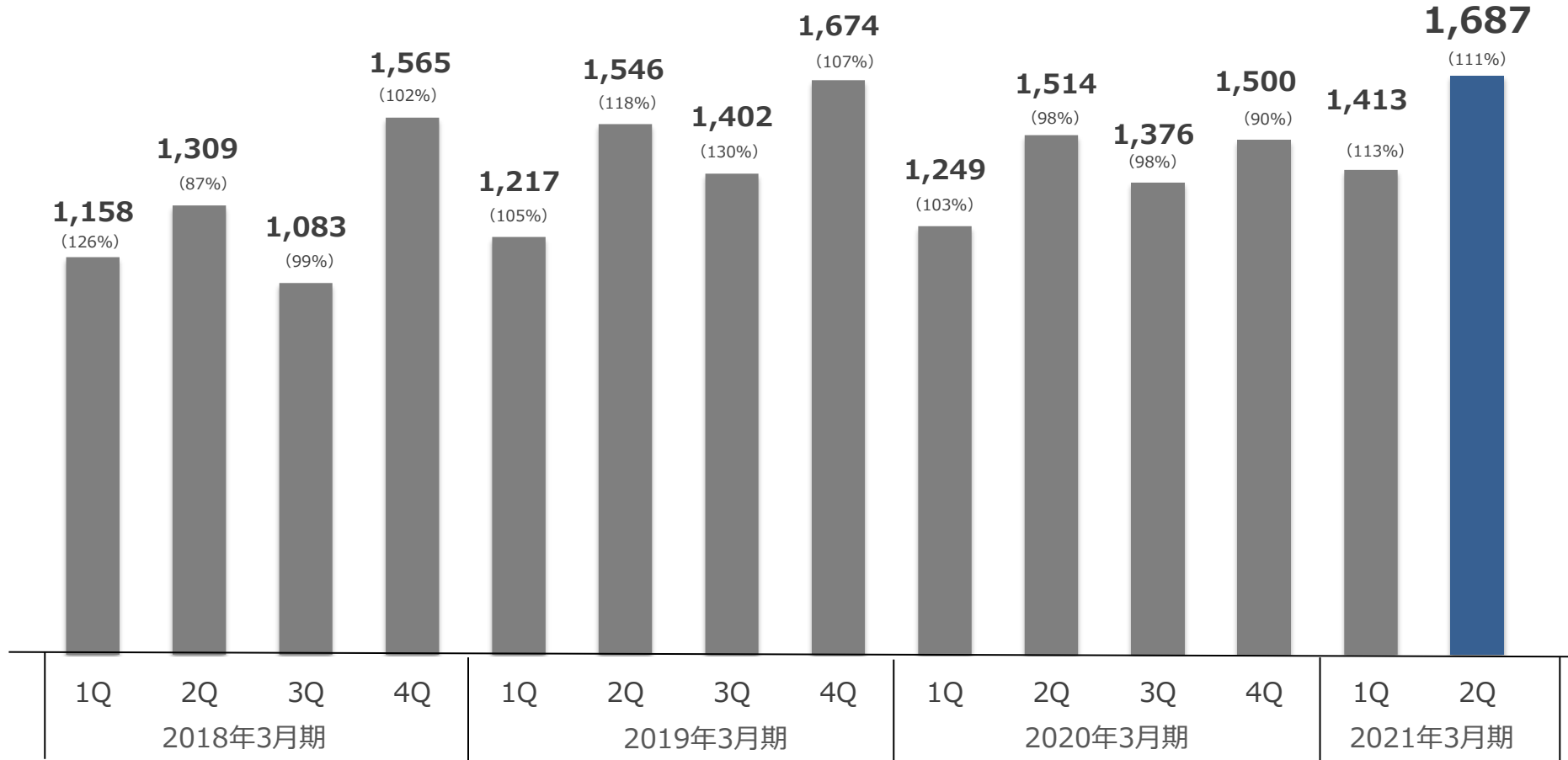
(単位：百万円)



※ パーセンテージは前期比

企業向け・公共向け市場の好調により、四半期売上高としても過去最高

(単位：百万円)



※ パーセンテージは前年同期比

- DACのコンサルタント人員増強に伴う労務費（売上原価）の増加
- 前期第2四半期よりクラウド製品等のソフトウェア減価償却開始による減価償却費（売上原価）増加
- パートナー総会などの社外イベント中止に伴う広告宣伝費（販管費）の減少
- コロナ対策として開始した在宅ワーク・オンライン営業活動に伴う交通費（販管費）の減少

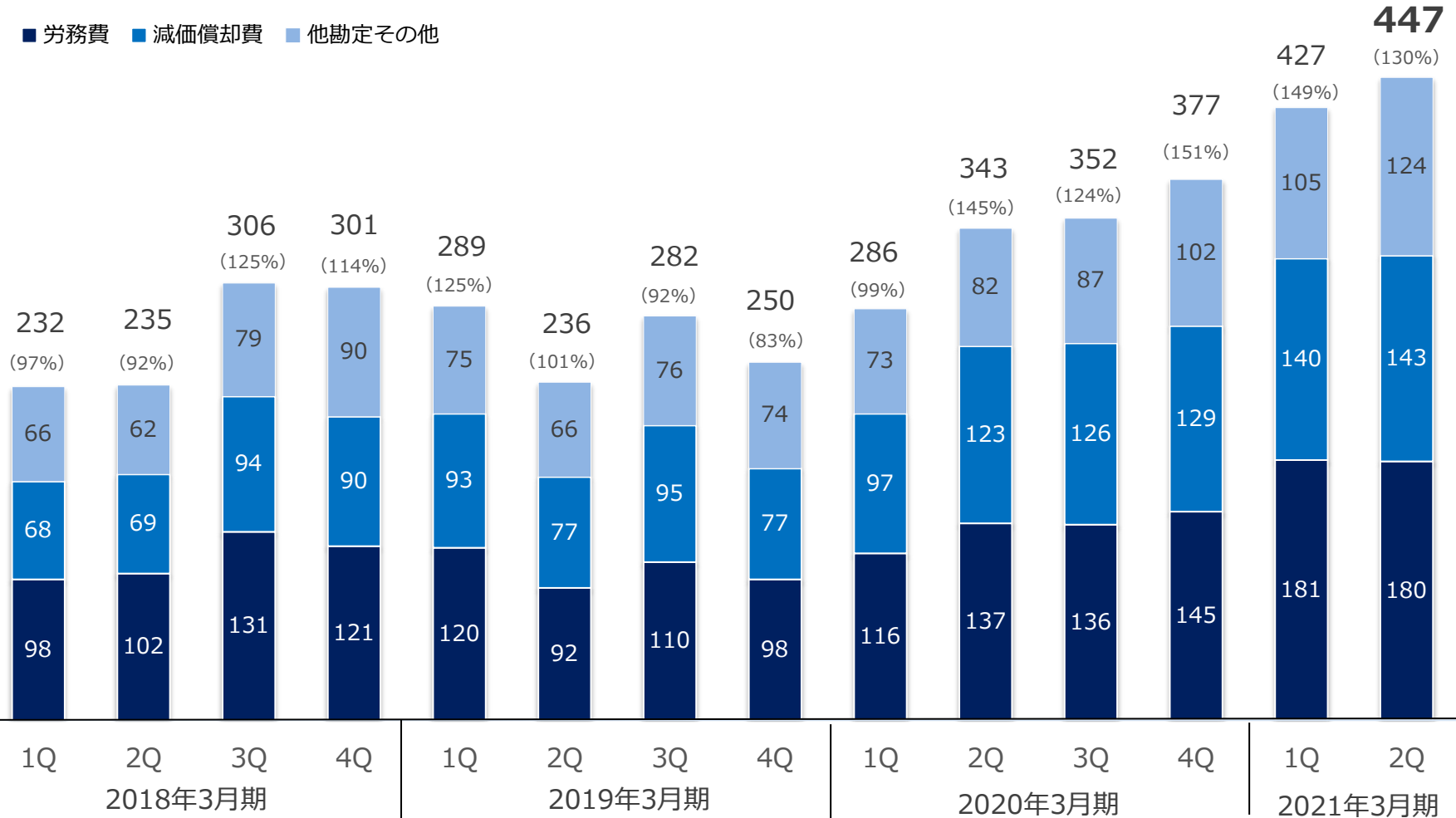
（単位：百万円）

項目	2020年3月期 上期	2021年3月期 上期	前期比	主な増減要因
売上原価	630	875	+245	
労務費	253	362	+108	DACのコンサルタント人員増強
減価償却費	221	283	+62	前期2Qよりクラウド製品等のソフトウェア償却費増加
他勘定振替 その他製造原価	155	229	+73	DACの受注案件増加に伴う外注費用の増加
販売費及び一般管理費	1,036	915	△121	
人件費	529	490	△39	
広告宣伝費	116	67	△49	パートナー総会などのイベントの自粛に伴う減少
その他	389	356	△33	在宅ワーク・オンライン営業活動に伴う交通費の減少

- DACのコンサルタント人員増強に伴う労務費の増加
- 前期第2四半期よりクラウド製品等のソフトウェア減価償却開始による増加

(単位：百万円)

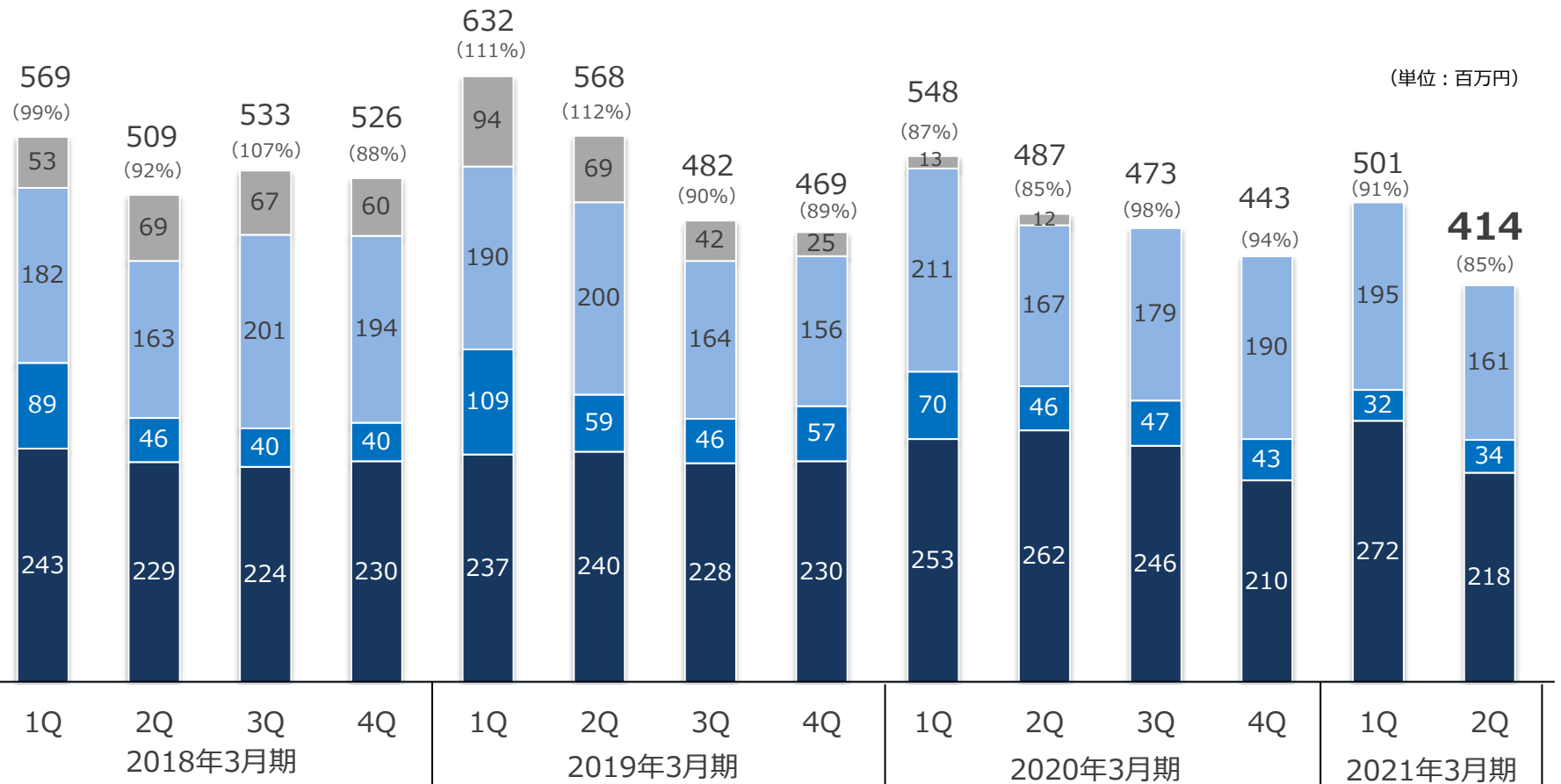
■ 労務費 ■ 減価償却費 ■ 他勘定その他



※ パーセンテージは前年同期比

- パートナー総会などの社外イベント自粛に伴う広告宣伝費の減少
- コロナ対策である在宅ワーク・オンライン営業活動に伴う交通費などの減少

■ 人件費 ■ 広告宣伝費 ■ その他 ■ 海外費用



※ パーセンテージは前年同期比

連結貸借対照表

- 自己資本比率は80.6%となり、財務健全性を高く保持
- ROEおよびROAは前期より改善し、資本効率良好

(単位：百万円)

項目	2020年3月期 2Q末残高	2021年3月期 2Q末残高	増減率	2020年3月期 期末残高
流動資産	8,408	9,380	+11.6%	8,733
(現金及び預金)	7,363	8,257	+12.1%	7,651
固定資産	2,126	2,056	△3.3%	2,118
総資産	10,534	11,437	+8.6%	10,852
流動負債	2,023	2,149	+6.2%	2,125
固定負債	46	49	+6.4%	46
自己資本	8,428	9,220	+9.4%	8,652
純資産	8,464	9,238	+9.1%	8,680
自己資本比率	80.0%	80.6%	—	79.7%
ROE	9.2%	10.2%	—	19.4%
ROA	7.3%	8.2%	—	15.4%

2021年3月期 第2四半期決算補足説明資料

市場別詳細

- 企業向け市場は、i-FILTERの案件獲得とD A Cの成長により 293百万円（19.1%）の増収
- 公共向け市場は、「GIGAスクール構想」におけるi-FILTERの案件獲得により 79百万円（8.1%）の増収
- 家庭向け市場は、青少年のフィルタリング導入が進むも、前期2Qのキャリアへの提供価格引き下げにより35百万円（13.8%）の減収

連結売上高

売上高：**3,101** 百万円
 契約高：3,748 百万円

(前期比 +337百万円 / +12.2%)
 (前期比 +1,139百万円 / +43.7%)

企業向け市場

売上高：**1,832** 百万円
 契約高：1,774 百万円

(前期比 +293百万円 / +19.1%)
 (前期比 +363百万円 / +25.8%)

公共向け市場

売上高：**1,049** 百万円
 契約高：1,755 百万円

(前期比 +79百万円 / +8.1%)
 (前期比 +797百万円 / +83.2%)

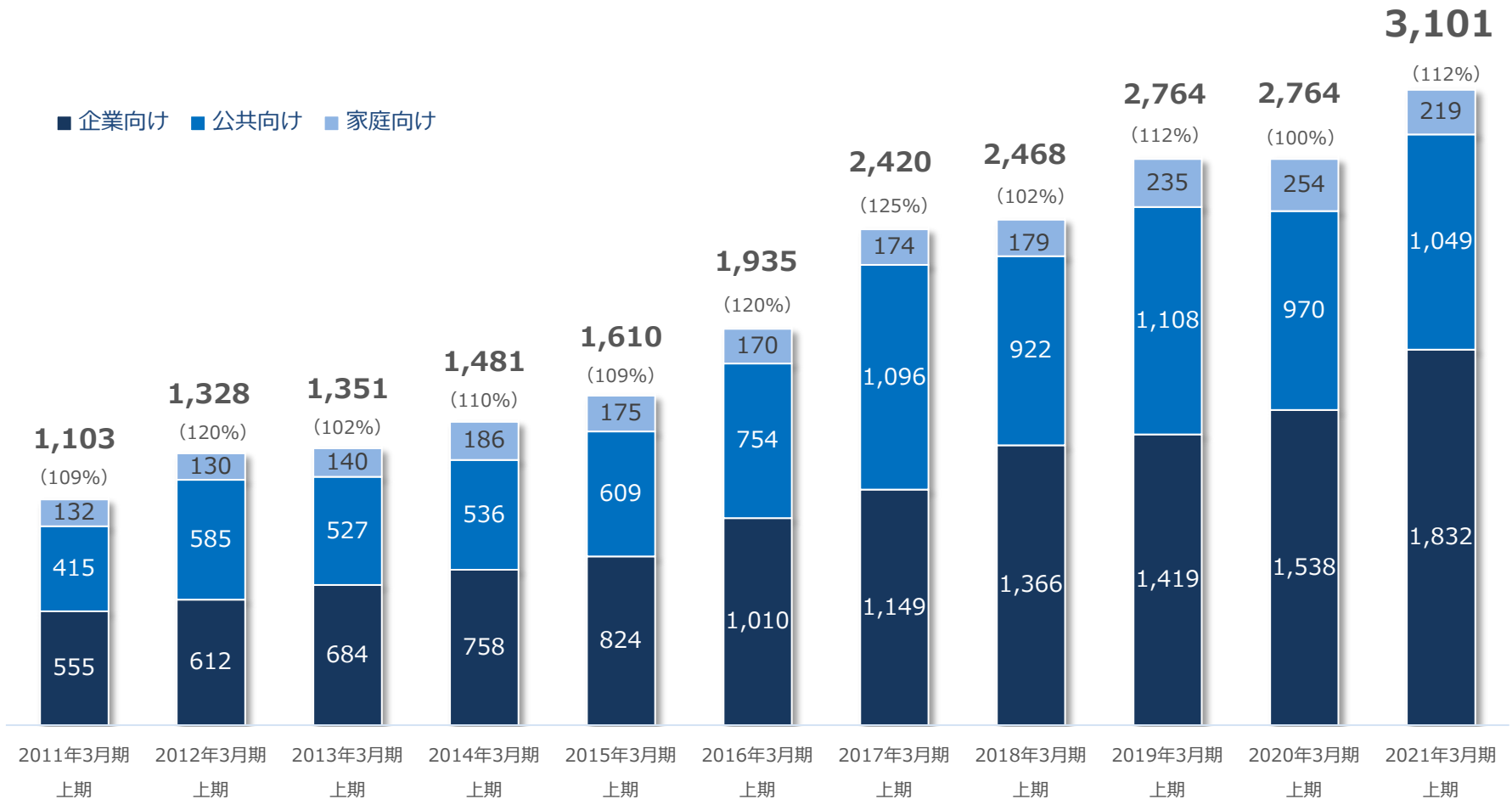
家庭向け市場

売上高：**219** 百万円
 契約高：219 百万円

(前期比 △35百万円 / △13.8%)
 (前期比 △21百万円 / △8.8%)

テレワーク普及・学校のICT教育促進が追い風となり、
企業・公共向け市場いずれも好調で、上期売上高は過去最高

(単位：百万円)

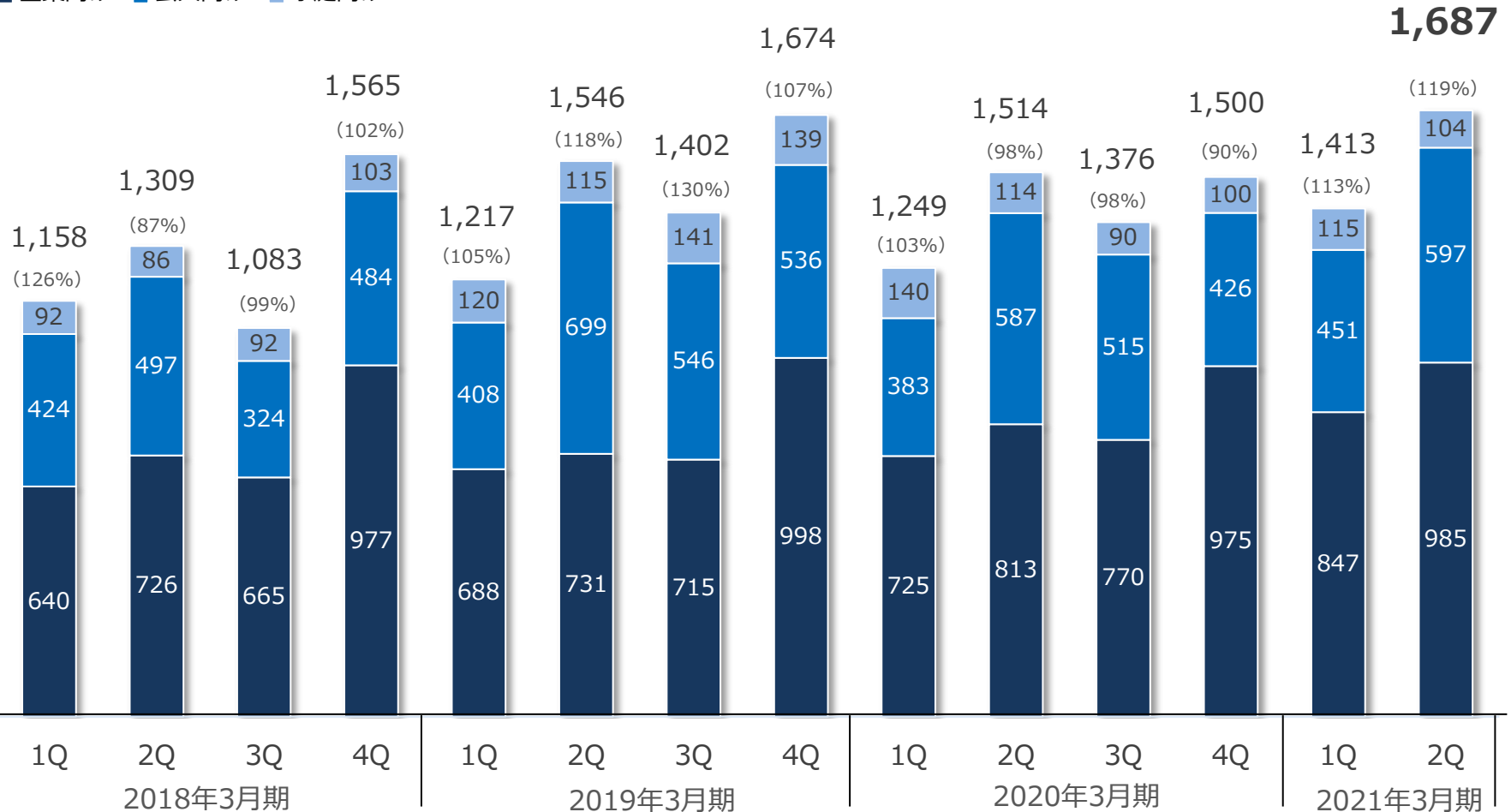


※ パーセンテージは前期比

テレワーク普及・学校のICT教育促進により、i-FILTERシリーズが好調で、
四半期売上高として過去最高

(単位：百万円)

■ 企業向け ■ 公共向け ■ 家庭向け



※ パーセンテージは前年同期比

デジタルアーツコンサルティング（DAC）紹介

デジタルアーツの子会社として、2016年にセキュリティコンサルティングサービスの提供を目的として設立
 新規案件獲得が順調に進み、コンサルタント人員の採用に先行投資

会社概要	
会社名	デジタルアーツコンサルティング株式会社
所在地	100-0004 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14階
設立	2016年4月1日
資本金	7,300万円
親会社(主要株主)	デジタルアーツ株式会社
事業内容	IT戦略コンサルティング ビジネスコンサルティング 情報セキュリティコンサルティング
人員数	<div style="display: flex; align-items: center; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> 役員 4名 社員 24名 (2020年3月末時点) </div> <div style="font-size: 2em;">➔</div> <div style="text-align: center;"> 役員 4名 社員 54名 (2020年9月末時点) </div> </div>

セキュリティコンサルティングにおいてi-FILTER・m-FILTER・FinalCodeなどのソリューションをお客様に導入し、シナジー効果を発揮

事業	IT戦略 コンサルティング (CIOサービス)	セキュリティ コンサルティング (CISOサービス)	デジタル ソリューション事業
概要	<p>クライアントのDX（デジタルトランスフォーメーション）を推進すべく、様々なITソリューションを最適に活用するためのIT戦略立案からシステム・業務構築までをワンストップで行う包括的なコンサルティングサービスを提供</p>	<p>セキュリティ診断・分析からセキュリティレベル向上のための施策・ソリューションの提案、および実行支援まで包括的な対応策を提供</p>	<p>クライアントのデジタルライゼーションとセキュリティ強化を幅広い領域で実現するためのソリューションを提供</p>
サービス内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ IT (DX) 事業戦略・計画策定 ・ オペレーション改革 (BPR) ・ SoR/SoEの最適化 ・ DAC Robotics Service ・ FIDO認証ソリューション 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ガバナンスコンサルティング ・ サイバーセキュリティコンサルティング & ソリューション ・ セキュリティ対策強化支援サービス 	<ul style="list-style-type: none"> ・ FIDO認証ソリューション ・ RPA (ロボティック・プロセス・オートメーション)

大企業向けに、顧客ビジネスやシステム構成、運用状況の理解に基づく全方位的なセキュリティ対策のステップを踏まえたうえでDA製品を訴求することで、製品価値の正しい訴求を実現



全方位のセキュリティ対策を踏まえたDA製品価値の訴求

DA/他社製品に精通するスペシャリストによる運用サービス提供 (“ホワイト運用”の具現化)

顧客視点にたった最適な構成でのDA製品の導入

グループでのワンストップ・セキュリティサービスの提供による顧客の費用対効果の最大化

2021年3月期 第2四半期決算説明資料

下期 取り組み

2021年3月期 下期 取り組み

企業向け市場

- Zero Trust環境下における多層防御の最後の砦（エンドポイントセキュリティ）としてホワイト運用を訴求
- テレワーク普及によるクラウドサービスの利用加速にあわせたDigitalArts@Cloudの拡販
- オンラインセミナーを中心としたプロモーション施策、大手ターゲット企業への営業活動

<p>外部環境</p>	<p>Zero Trust 信頼できないことを前提としたセキュリティ対策を講じていくセキュリティモデル働き方改革やクラウド化の流れもあり従業員・情報資産があらゆる場所に</p>	<p>クラウド化の加速 新型コロナウイルス影響でテレワークが急速に普及し、セキュリティ製品のクラウド化が加速</p>
<p>取り組み</p>	<p>「ホワイト運用」の訴求 500万人以上が利用し、マルウェア被害報告0件の有用性を導入事例を通じて、多層防御の最後の砦（エンドポイントセキュリティ）として強力に訴求</p>	<p>DigitalArts@Cloudの拡販 i-FILTER及びm-FILTERのホワイト運用による安心・安全な世界をクラウド環境でも実現</p>
<p>オンラインセミナーを中心としたプロモーション施策 上記取り組みをパートナー・エンドユーザー向けに開催</p> <p>大手ターゲット企業への営業活動 従業員数1,000名以上の大手企業に対して、パートナー協業・ハイタッチ営業</p>		

● 担当者の声

『i-FILTER』が多層防御の “最後の砦” となって守ってくれる

—— ITインフラサービス部長 亀倉 忠彦

野村證券株式会社
NOMURA

導入製品

I-FILTER. Ver.10

東京都中央区日本橋一丁目に本拠を構える、野村ホールディングス傘下の野村證券株式会社(以下、野村證券)は、1925年の設立。野村グループの証券業務における中核企業であり、100年近い歴史と共に債券取引を強みに事業を拡大してきました。その野村證券全般的システム基盤を担っているITインフラサービス部では、社内外の情報取り扱いに厳しい規制を遵守する「守りの要」の役割を担っています。

サイバーセキュリティ対策の“最後の砦”

野村證券のITインフラに約10年ものあいだ関わってきたITインフラサービス部 部長 亀倉 忠彦氏は、「サイバーセキュリティに対する投資はここ数年、徐々に増えつつある」といいます。

加えて、同部 オフィス基盤課 ヴァイス・プレジデント 井筒 吉孝氏は、「世の中全体で、サイバーセキュリティの重要性は日々増えています。多層防御の考え方のもと、入口対策として複数のマルウェア対策製品を導入し、毎月60万通もの不審メールを遮断しています。それでもすり抜けてくる不審メールは少なからず存在します」と危機感を募らせます。

サイバー攻撃に利用されるメールアドレスやURLは攻撃用に新しく作られたばかりであるケースが多く、セキュリティ製品のブラックリストに登録されていない「未知の脅威」であるため、多層防御をすり抜けてしまうケースがあります。そこで野村證券で活用されているのが、Webセキュリティ製品として導入しているデジタルアーツの「i-FILTER」です。

「i-FILTER」Ver.10は、DB登録されているURLにしかアクセスできないという「ホワイト運用」によって未知の脅威に対しても有効となり、その点で評価しています」(井筒氏)

「i-FILTER」Ver.10は、網羅率の高いデータベース(DB)にカテゴライズされていない未知のURLへのアクセスを拒否する設定(ホワイト運用)ができます。ホワイト運用であれば、仮に多層防御をすり抜けた攻撃メールの添付ファイルやURLを調べてクリックしてしまっても不審な返信を遮断でき、マルウェア感染による被害を避けることが可能となります。

「導入時は業務上適切でないサイトへのアクセスを制限することが目的でしたが、今では『i-FILTER』が“最後の砦”としてあるおかげでセキュリティ全体が守られているという安心感があります」(亀倉氏)

野村證券株式会社 Overview

野村證券株式会社は、野村グループの中核企業として証券業務を行っており、野村グループの他株式会社である野村ホールディングス株式会社の100%子会社です。

管理者だけでなくユーザーの使用感も考慮した製品

「i-FILTER」はサイバーセキュリティ対策のひとつとして、当初は業務上適切でないサイトへのアクセスを制限する目的で、2011年に導入されました。バージョンアップを行いながら、現在も最新版のVer.10を利用しています。情報漏れ防止とインターネット接続環境との間に「i-FILTER」を設置し、Web閲覧を行う際には必ず経由するように設定して利用しています。野村證券だけでなく、野村グループ会社16社で約17,000人が利用しています。

導入時のことを振り返って、井筒氏は、「それまで他社の製品を利用していたのですが、契約更新のタイミングが来たことでリプレースの検討を行いました。営業部門のユーザーが利用するため、日本国内のWebサイトのカテゴリに強い製品が良かったこと、加えて使い勝手の良さの点を評価して、他製品と比較検討した結果「i-FILTER」にリプレースしました」といいます。

「海外の製品も使ったことがありますが、英語は未読がとてみたい。管理画面やブログ画面の表記内容が分かりづらいということがありました。その点「i-FILTER」はわかりやすく、管理者だけでなくユーザーの使用感も考慮されていると感じました」(亀倉氏)

野村證券株式会社
ITインフラサービス部長
亀倉 忠彦

導入以来、「i-FILTER」でWebセキュリティの課題が解決され続けた

導入以降、現在まで長年にわたり継続して活用していることについて、井筒氏は「サイバーセキュリティの更新強化のため、課題が発生したときには他社製品への移行を検討したこともありましたが、「i-FILTER」はいつもその課題について先回りして対応していたので、どのタイミングでもリプレースする必要がなかったです」と笑みをこぼしました。

たとえば、「i-FILTER」を導入したのは不適切なサイトを見せないこともありますが、社員がインターネット経由でアップロード・ダウンロードする情報の監視も目的のひとつにありました。そこに、2017年頃からインターネット全体で急激にHTTPS化が進み、HTTPSサイトでは監視や対策ができなという問題が発生しました。

「当時は、HTTPSサイトは原則すべてアクセス禁止にしてしまいましたが、HTTPSサイトが主流になりだし、すべてアクセス禁止というのも厳しくなりました。どうしようかと悩んでいたのですが、「i-FILTER」には標準機能としてSSLデコードなどの機能がすでに備わっていたので、悩む必要はありませんでした」(井筒氏)

さらに、アクセスできないサイトについてのユーザーからの問い合わせ対応と、アクセス許可する場合はURL開放作業をする手間がかさんでいたことがありました。その対応策を模索していたところ、Ver.10へのバージョンアップの際にセキュリティの深いDBへ変更されるとともに、カテゴリ化されたURLが大幅に増加。ITインフラサービス部部署内で行っていたURLの開放作業が、月1,600件から200件程度に抑えられました。セキュリティの向上と運用負担軽減を同時に図ることができたのです。

「業務ではスピード感が大事となります。間違った分類があると、それだけで時間的・費用的な損失となります。運用負担の軽減は大きなメリットと感じています」(亀倉氏)

日々変わりゆくWebにさらなるセキュリティ強化を

野村證券では、「i-FILTER」やその他の製品でユーザーを守るだけでなく、ユーザー向けにサイバーセキュリティに関する研修を行うなど教育にも力を入れています。

「年に3回ほど、標的型攻撃メールの訓練を行っています。また、セキュリティに関する社内ポータルを作って情報提供を行うほか、CSIRT/シーサート(Computer Security Incident Response Team)を立ち上げ、グループ企業を含めて情報連携の対応も行っています」(亀倉氏)

また、サイバー攻撃の手法は日々変化しているため、更新セキュリティ強化を検討しています。

「i-FILTER」によって守られているのは確かですが、万が一ということもあります。ひとつの考え方として、Web分離(インターネット分離)を検討しています」(亀倉氏)

「従来、会社の外に出るインターネットのアクセスはWebブラウザを經由していましたが、クラウドサービスに対するアクセスも考えなければなりません。Webのプロキシとどう組み合わせるのか? サービスをオンプレミスに置いておくのか? そのようなことも今後の検討課題だと考えています」(井筒氏)

インターネット上のWebサイトは次から次へと新しいサイトが立ち上がります。それらの迅速なカテゴリ化とカテゴリ精度の向上を「i-FILTER」に期待していると語ります。

製品に関するお問い合わせ

Tel / 03-5220-3090 <受付時間>平日9:00~18:00(土、日、祝日、弊社指定休日に準じます)

E-Mail / sales-info@daj.co.jp URL / www.daj.jp

(出典) 野村證券株式会社様 導入事例資料より

2021年3月期 下期 取り組み

公共向け市場

- GIGAスクール構想への取り組みにより、例年を大きく上回る売上を見込む
- 高度なフィルタリングの重要性の訴求
- オンラインセミナー・内外メディアを通じたプロモーション施策
- 未導入先に対する重点アプローチ

外部環境	<h3>GIGAスクール構想の加速</h3> <p>1人1台端末の実現のために、児童生徒にタブレットPCを新規で約750万台供給する方針が示されており、新規Webフィルタリングソフトの需要が見込まれる</p>	
取り組み	<h4>オンラインセミナー・内外メディアを通じたプロモーション施策</h4> <p>高度なフィルタリングの重要性の訴求とキックオフ支援等のクラウド導入の推進を行う</p>	<h4>未導入先に対する当社製品の必要性訴求</h4> <p>児童生徒のオンライン学習を安心・安全に行うには、高度なフィルタリングが必要であるため、フィルタリング未導入教育委員会に対して重点アプローチを行う</p>

2021年3月期 第2四半期決算補足説明資料

2021年3月期 通期業績予想

2021年3月期 連結損益業績予想

企業向け市場におけるクラウドサービスの成長と、公共向け市場における「GIGAスクール構想」において売上拡大し、高い成長を目指す

(単位：百万円)

項目	2020年3月期 通期 実績	2021年3月期 通期 計画	増減率	2021年3月期 上期 実績	進捗率
売上高	5,641	7,500	+ 32.9 %	3,101	41.4%
売上原価	1,361	1,850	+ 35.9 %	875	47.3%
売上総利益	4,280	5,650	+ 32.0 %	2,225	39.4%
販売管理費	1,952	2,100	+ 7.6 %	915	43.6%
営業利益	2,328	3,550	+ 52.5 %	1,310	36.9%
経常利益	2,326	3,550	+ 52.6 %	1,316	37.1%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,590	2,450	+ 54.0 %	908	37.1%

2021年3月期 個別業績予想

(単位：百万円)

項目	2020年3月期 通期 実績	2021年3月期 通期 計画	増減率	2021年3月期 上期 実績	進捗率
売上高	5,336	7,000	+31.2 %	2,797	40.0%
売上原価	1,098	1,450	+32.0 %	605	41.8%
売上総利益	4,238	5,550	+30.9 %	2,191	39.5%
販売管理費	1,881	2,050	+9.0 %	866	42.3%
営業利益	2,357	3,500	+48.5 %	1,324	37.9%
経常利益	2,359	3,500	+48.4 %	1,332	38.1%
当期純利益	1,613	2,420	+50.0 %	924	38.2%

配当について

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

2021年3月期の目標配当性向を連結当期純利益の31.5%

2021年3月期年間剰余金配当予想額は1株当たり55.00円

	1株当たり配当金（円）			連結配当性向
	中間	期末	合計	
2020年3月期	25.00	25.00	50.00	44.0%
2021年3月期	25.00			
2021年3月期（予想）		30.00	55.00	31.5%

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、info board、ARS、Active Rating System、ACTIVE RATING、ZBRAIN、D-SPA、SP-Cache、NET FILTER、White Web、m-FILTER、m-FILTER MailFilter、m-FILTER Archive、m-FILTER Anti-Spam、m-FILTER File Scan、Mail Detox、FinalCode、i-フィルター、DigitalArts@Cloud、Desk@Cloud、Dアラート、Dコンテンツ、当社・当社製品関連の各種ロゴ・アイコンはデジタルアーツ株式会社の商標または登録商標です。
- その他、記載された会社名および製品名は、各社の商標または登録商標です。

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-