



2022年3月期 第3四半期決算

(2021年4月1日～2021年12月31日)

補足説明資料

2022年1月31日

デジタルアーツ株式会社
(証券コード 2326)

- **連結決算ハイライト**
- **個別決算ハイライト**
- **市場別詳細**
- **2022年3月期通期業績予想**
- **2022年3月期の取組み**
- **2022年3月期 株主還元**

2022年3月期 第3四半期決算説明資料

連結決算ハイライト

企業向け市場はテレワーク普及により案件獲得、
公共向け市場はGIGAスクール案件・自治体案件
の獲得により好調に成長

① 連結売上高は3Q累計として**過去最高**を達成

6,686百万円（前年同期比+40.7%）

② 連結営業利益は3Q累計として**過去最高**を達成

3,024百万円（前年同期比+53.3%）

契約高	<p>6,465百万円 (前年同期比△1,096百万円 / △14.5%)</p> <ul style="list-style-type: none">企業向け市場においてテレワーク普及によるクラウドサービス利用増加とDACの新規顧客獲得による受注増加公共向け市場において「GIGAスクール構想」案件の影響除くと、官公庁・地方自治体の受注が好調
売上高	<p>6,686百万円 (前年同期比+1,935百万円 / +40.7%)</p> <ul style="list-style-type: none">企業向け市場においてテレワーク普及によるクラウドサービス利用増加とDACの新規顧客獲得による受注増加公共向け市場において「GIGAスクール構想」案件の売上計上に加え、官公庁・自治体の受注好調により大幅増加
営業利益	<p>3,024百万円 (前年同期比+1,051百万円 / +53.3%)</p> <ul style="list-style-type: none">売上原価はクラウドサービス利用者増加によるサーバー費用が増加販管費はパートナー向けオンラインイベント開催・新聞広告など広告宣伝費の増加および上期の賞与支給額の増加

(単位：百万円)	2021年3月期 3Q累計	2022年3月期 3Q累計	前年同期比	2022年3月期 通期業績予想	通期 進捗率
契約高	7,562	6,465	△14.5%	-	
売上高	4,750	6,686	+40.7%	9,000	74.3%
売上原価	1,362	1,940	+42.4%	2,700	71.9%
売上総利益	3,388	4,746	+40.1%	6,300	75.3%
販売管理費	1,414	1,721	+21.7%	2,300	74.9%
営業利益	1,973	3,024	+53.3%	4,000	75.6%
営業利益率	41.5%	45.2%	-	44.4%	-
経常利益	1,982	3,027	+52.7%	4,000	75.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,363	2,081	+52.7%	2,770	75.1%
EBITDA	2,660	3,736	+40.4%	-	

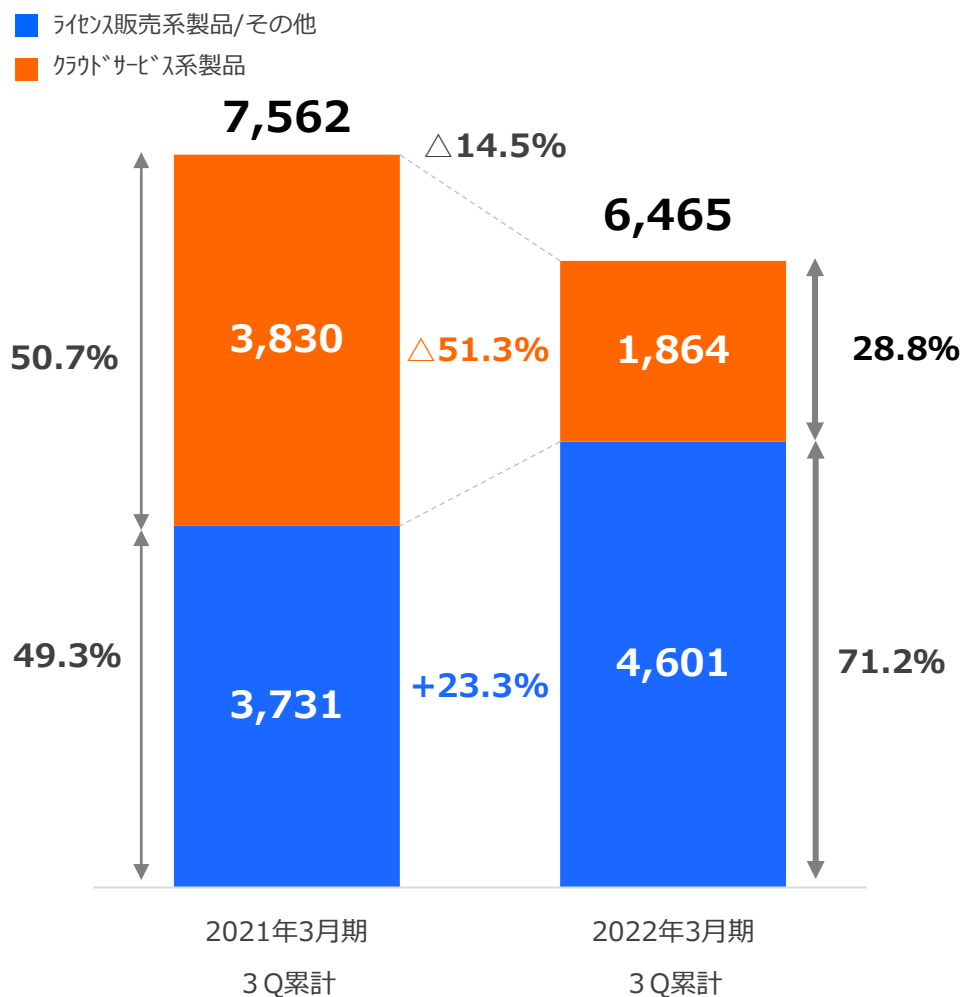
※ 「業績予想」は2021年10月29日公表の連結業績予想

※ EBITDA= 営業利益+減価償却費+営業費用に含まれる税金費用

連結契約高は「GIGAスクール構想」案件の影響を除くと好調

契約高の推移

(単位：百万円)



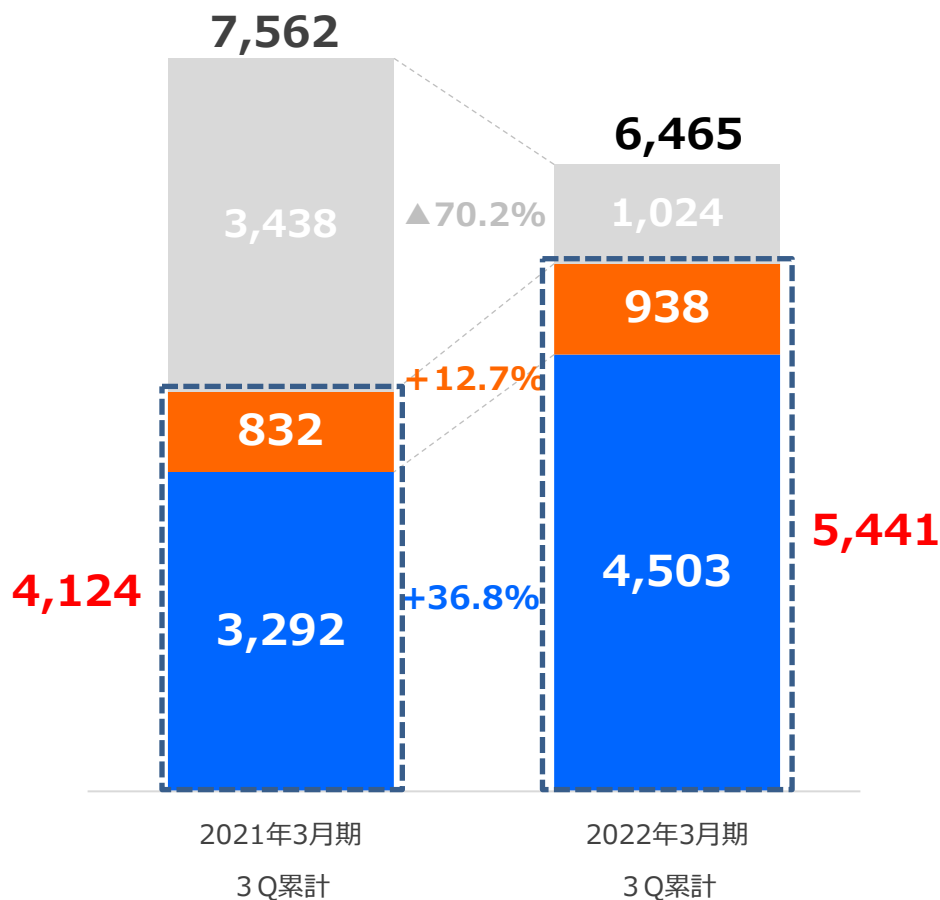
- 全体としては6,465百万円となり、前期比14.5%減少であるが、前期から続く「GIGAスクール構想」案件の影響を除くと、引き続き契約高は好調に推移 (詳細はP.8参照)
- 「GIGAスクール構想」案件は契約期間が複数年に及ぶため、主に3~5年後に契約更新の見込 (詳細はP.11参照)
- 当期はクラウドサービス系製品が大部分を占めた「GIGAスクール構想」案件が減少し、官公庁・自治体向けの案件がライセンス販売系製品となったため、クラウド比率が減少

連結契約高は「GIGAスクール構想」案件の影響を除くと好調

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 ■ 「GIGAスクール構想」案件



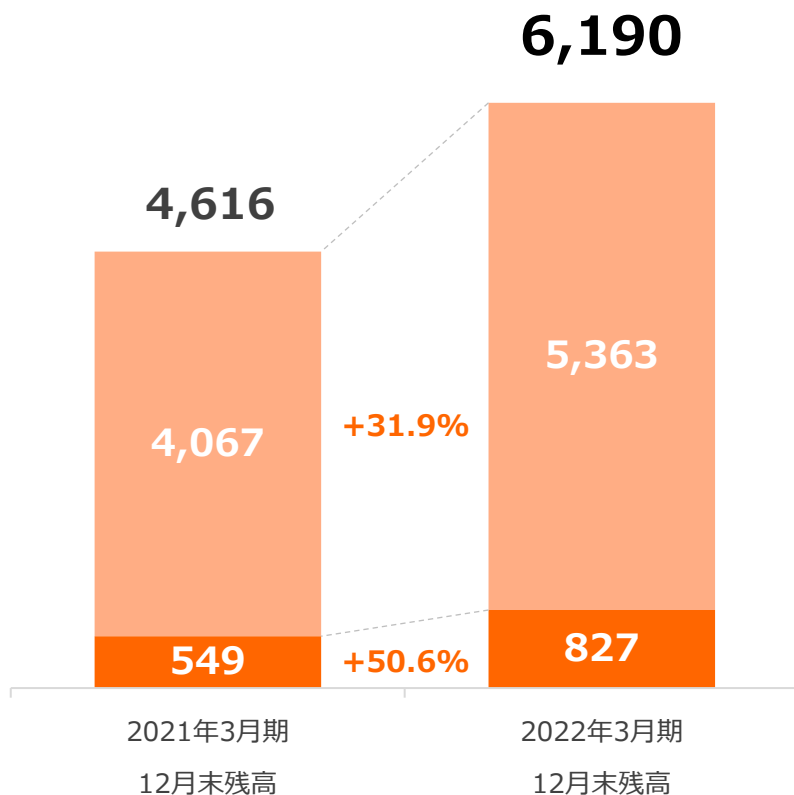
- 公共向け市場における「GIGAスクール構想」案件の影響（前期3,438百万円、当期1,024百万円）を除くと、+32.0% +1,317百万円（前期4,124百万円、当期5,441百万円）の大幅増加を達成
- オンラインセミナーなどの販促施策により企業向け市場のi-FILTER・m-FILTERが好調に推移、また、DACの新規顧客獲得により増加
- 公共向け市場における官公庁・自治体案件獲得が好調に進み、i-FILTER・m-FILTERの契約高が大幅増加

クラウドサービス系製品の契約高が増加したことに伴い、 受注残高は6,190百万円に増加

受注残高の推移

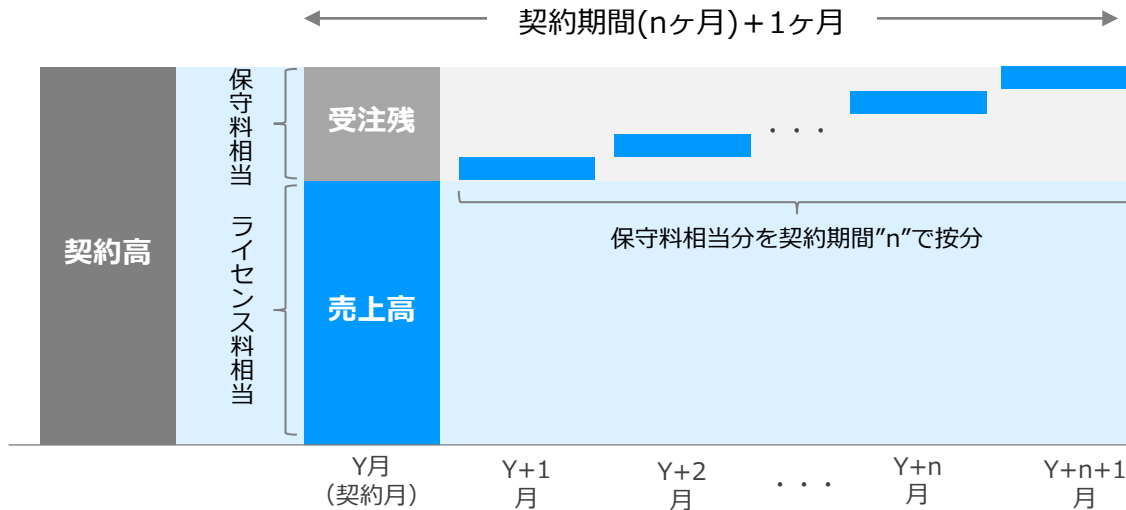
(単位：百万円)

- 翌期以降売上計上
- 4Q売上計上



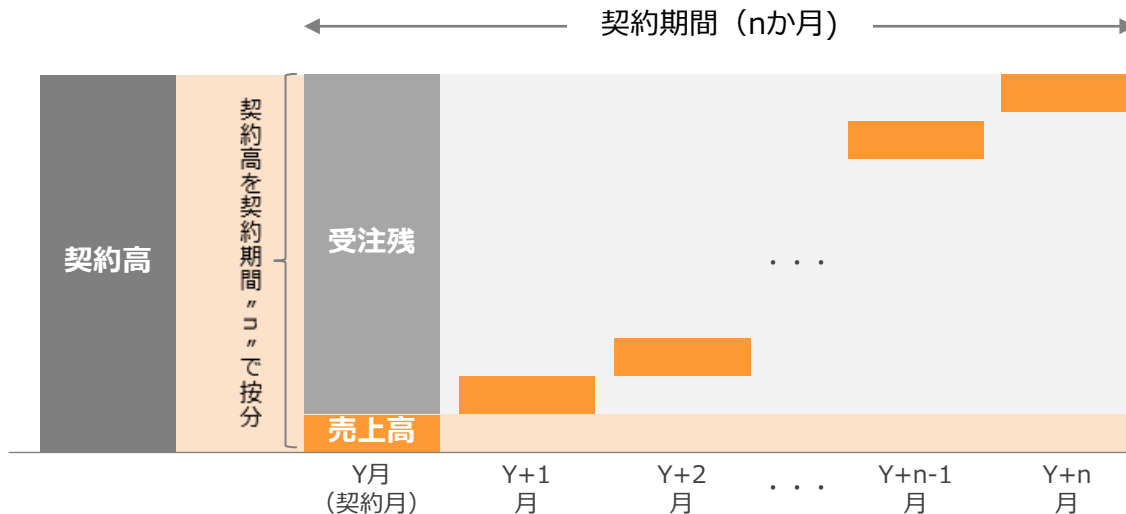
- クラウドサービス系製品は、短期間の売上計上額が小さくなるため、**契約高に対して翌期以降に繰り延べられる売上高（受注残）が増加（P.10、11補足参照）**
- クラウドサービス系製品の契約単価は、将来の契約更新時において**契約単価が一定**（ライセンス販売系製品は更新時に契約単価が半額）となるため、**ストック型ビジネスモデルによる安定した収益基盤が拡大**

ライセンス販売系製品



- 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で除した金額で按分計上

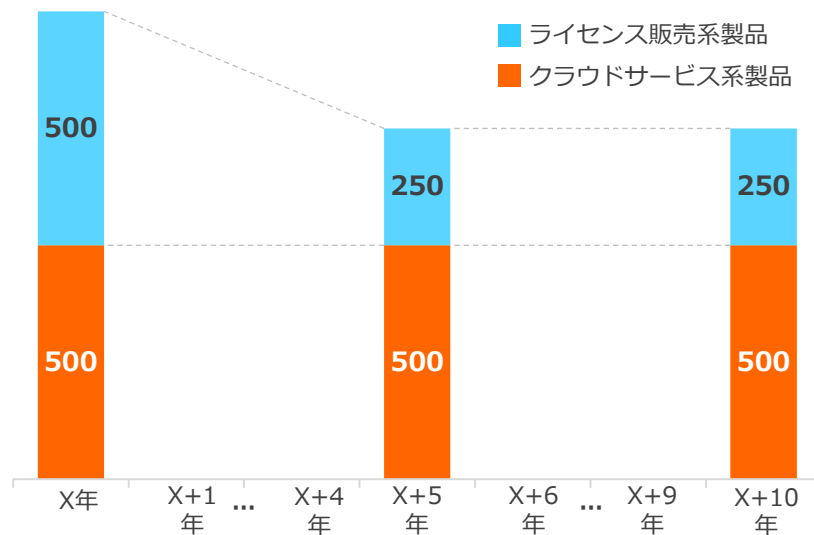
クラウドサービス系製品



- 契約高を契約期間で除した金額 (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 (受注残) が増加

公共向け市場の案件は、契約期間が5年など複数年に及ぶケースが多く、ライセンス販売系・クラウドサービス系製品いずれも更新ビジネスである点は同様

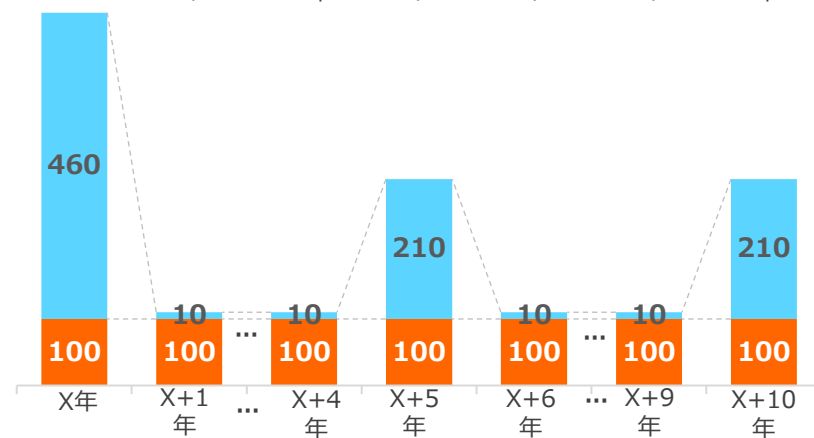
契約高の推移



契約期間5年、契約高500百万円の場合のライセンス販売系製品とクラウドサービス系製品の契約高と売上高の関係は左図の通り

- クラウドサービス系製品は、複数年の契約では契約高と売上高の乖離が大きく、受注残高が増加
- ライセンス販売系製品は、契約時に計上する売上高の割合が多く、更新契約高が当初契約高の半額になり、契約高と売上高の乖離が小さくなり、受注残高は僅少

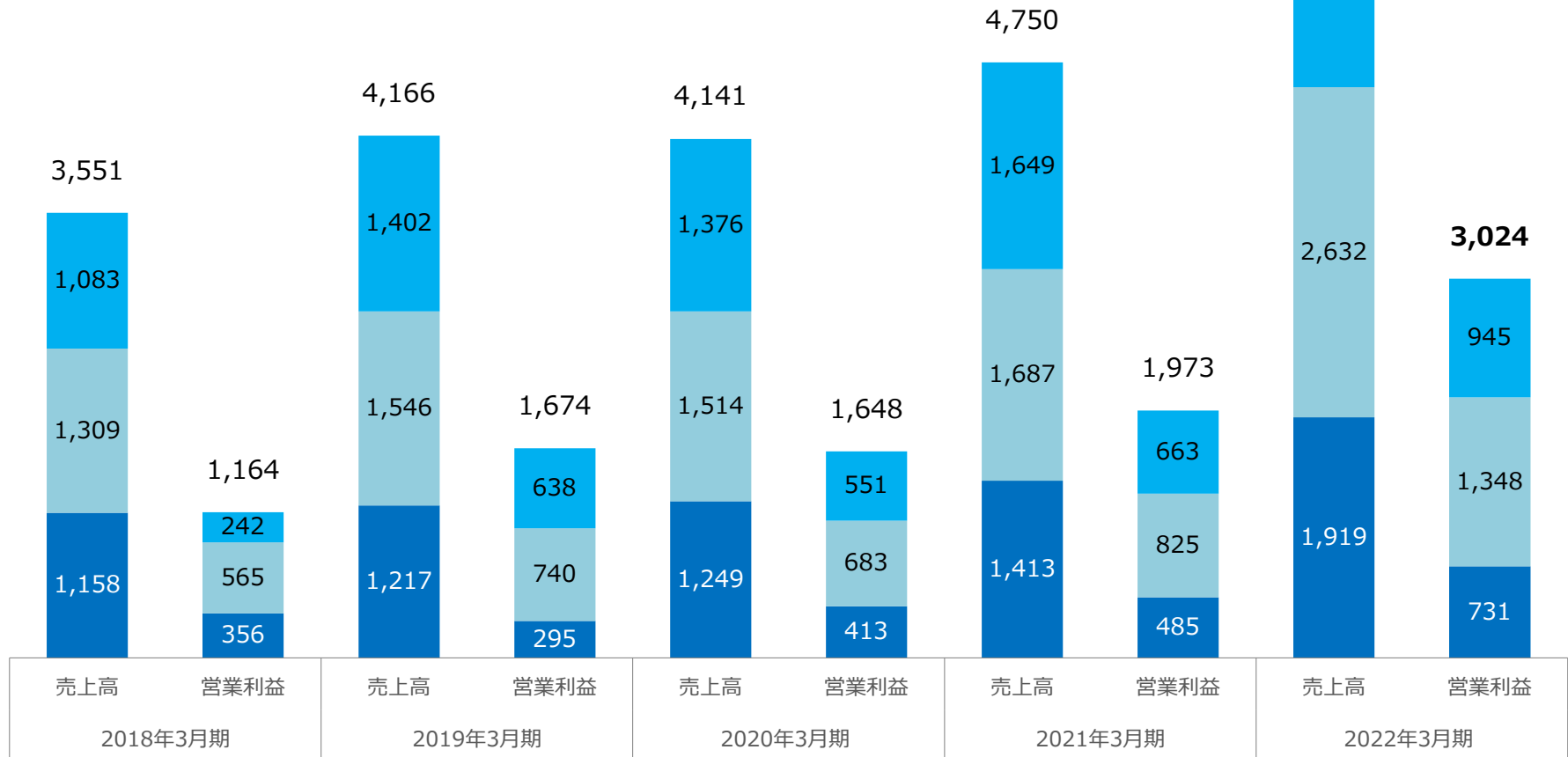
売上高の推移



(単位：百万円)

企業向け・公共向け市場の好調により、 3Qの売上高、営業利益は過去最高を更新

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q



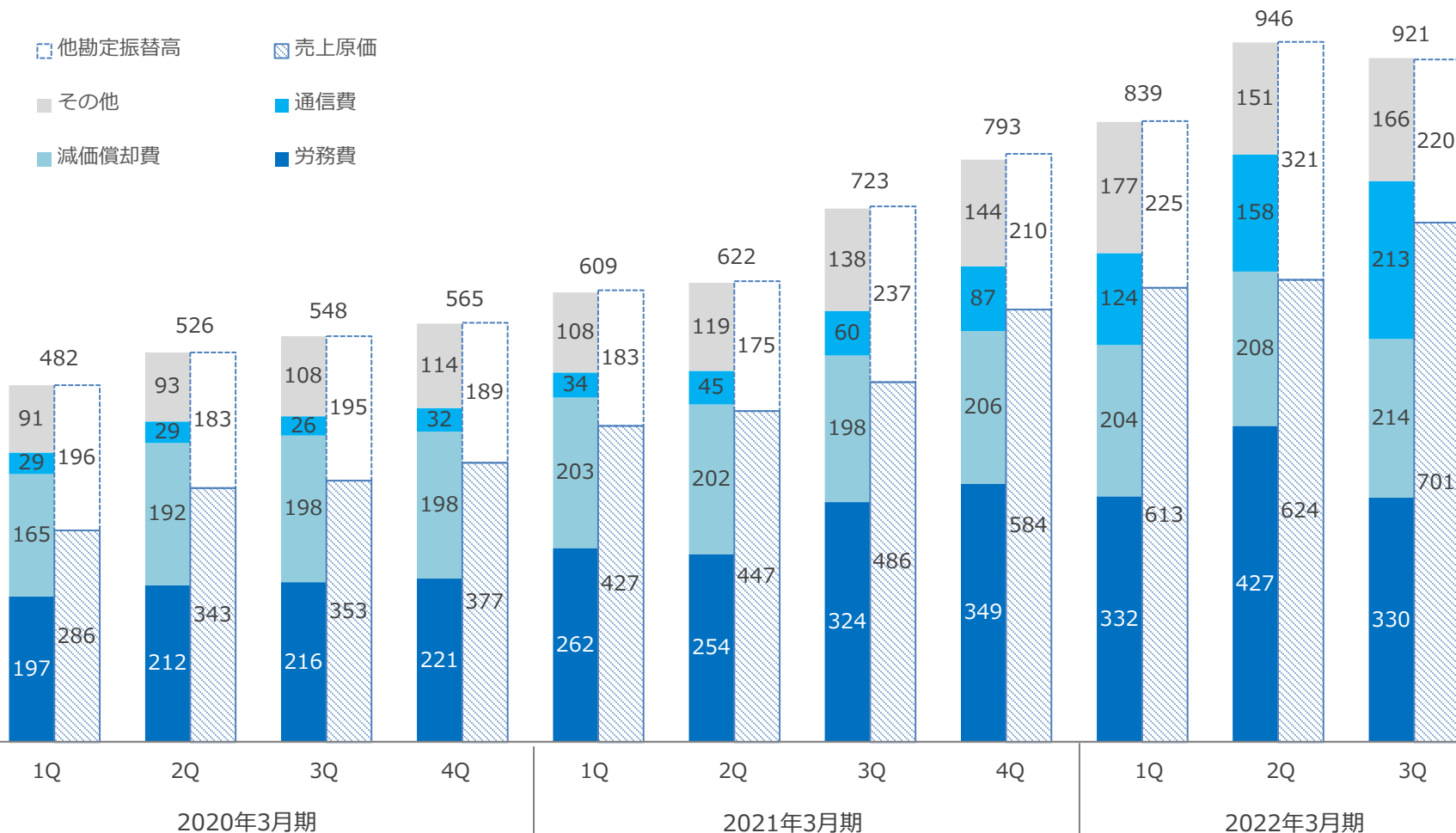
連結売上原価と販売費及び一般管理費の状況

(単位：百万円)	2021年3月期 3Q 累計	2022年3月期 3Q 累計	前年同期比	主な増減要因
売上原価	1,362	1,940	+577	
労務費	842	1,090	+248	売上増加に伴う社員の上期賞与支給額の増加 DACのコンサルタント人員数の増強
減価償却費	604	627	+23	
通信費	139	495	+356	クラウド製品拡販に伴うサーバー費用の増加
その他	373	494	+120	DACの受注案件増加に伴う外注費用の増加
他勘定振替	△597	△768	△170	開発プロジェクトの増加に伴うソフトウェア 仮勘定への振替高の増加
販売費及び一般管理費	1,414	1,721	+306	
人件費	792	1,032	+240	売上増加に伴う社員の上期賞与支給額の増加
広告宣伝費	111	169	+57	パートナー向けオンラインイベント開催・新聞 広告などによる増加
その他	510	519	+8	

売上増加に伴い通期の賞与支給予定額が上限達成見込みのため、
 上期は賞与支給額が大幅増加、3Qは賞与支給予定額が減少
 クラウドサービス系製品の拡販に伴うクラウドサーバー費用の増加

(単位：百万円)

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

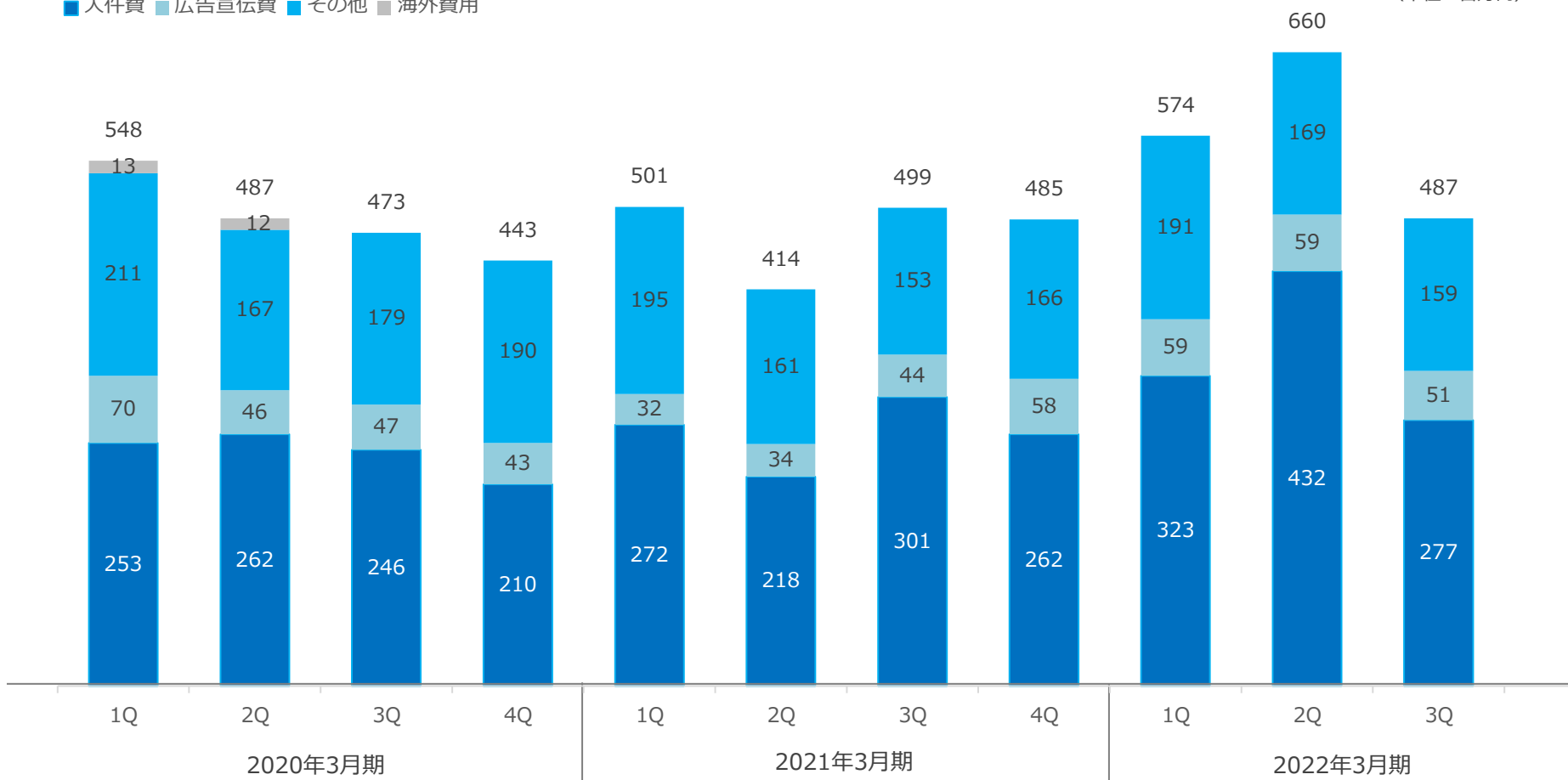


売上増加に伴い通期の賞与支給予定額が上限達成見込みのため、
 上期は賞与支給額が大幅増加、3Qは賞与支給予定額が減少

パートナー向けオンラインイベント開催・新聞広告により広告宣伝費の増加

■ 人件費 ■ 広告宣伝費 ■ その他 ■ 海外費用

(単位：百万円)



ROEおよびROAともに前年同期比較で向上し、資本効率は良好
前受金の増加により、自己資本比率は減少しているが財務内容は更に向上

(単位：百万円)	2021年3月期 第3四半期末 残高	2021年3月期 期末 残高	2022年3月期 第3四半期末 残高	前期末 増減率
流動資産	9,810	12,725	15,959	+25.4%
(うち現金及び預金)	8,597	11,382	14,255	+25.2%
固定資産	2,095	2,130	2,274	+6.8%
総資産	11,906	14,856	18,233	+22.7%
流動負債	2,498	4,743	6,857	+44.6%
(うち前受金)	1,609	3,370	5,644	+67.4%
固定負債	49	50	50	+0.1%
自己資本	9,336	10,041	11,297	+12.5%
純資産	9,358	10,062	11,325	+12.6%
自己資本比率	78.4%	67.6%	62.0%	-
ROE	15.2%	22.0%	19.5%	-
ROA	12.0%	16.0%	12.6%	-

2022年3月期 第3四半期決算説明資料

個別決算ハイライト

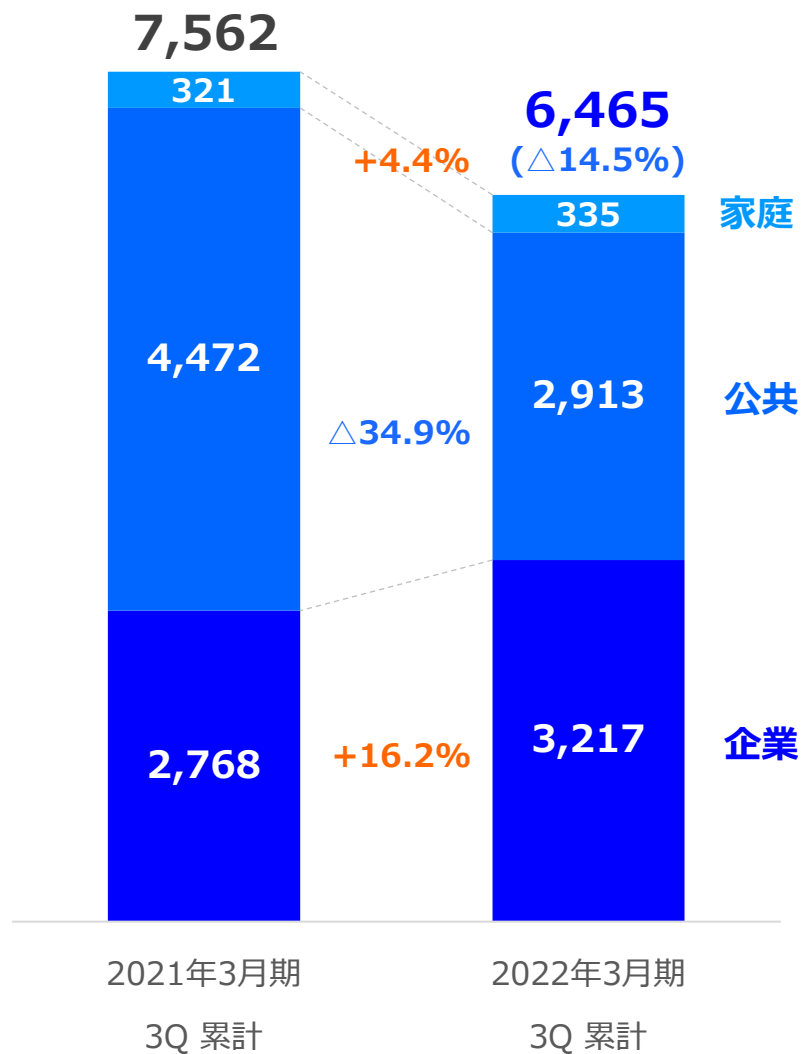
(単位：百万円)	2021年3月期 3Q累計	2022年3月期 3Q累計	前年同期比	2022年3月期 通期業績予想	通期 進捗率
契約高	7,005	5,706	△18.5%	-	
売上高	4,219	5,928	+40.5%	7,850	75.5%
売上原価	918	1,312	+42.9%	1,800	72.9%
売上総利益	3,301	4,615	+39.8%	6,050	76.3%
販売管理費	1,366	1,635	+19.6%	2,150	76.1%
営業利益	1,934	2,980	+54.1%	3,900	76.4%
営業利益率	45.8%	50.3%	-	49.7%	-
経常利益	1,946	2,986	+53.4%	3,900	76.6%
当期純利益	1,348	2,063	+53.0%	2,690	76.7%

※ 「業績予想」は2021年10月29日公表の個別業績予想

2022年3月期 第3四半期決算説明資料

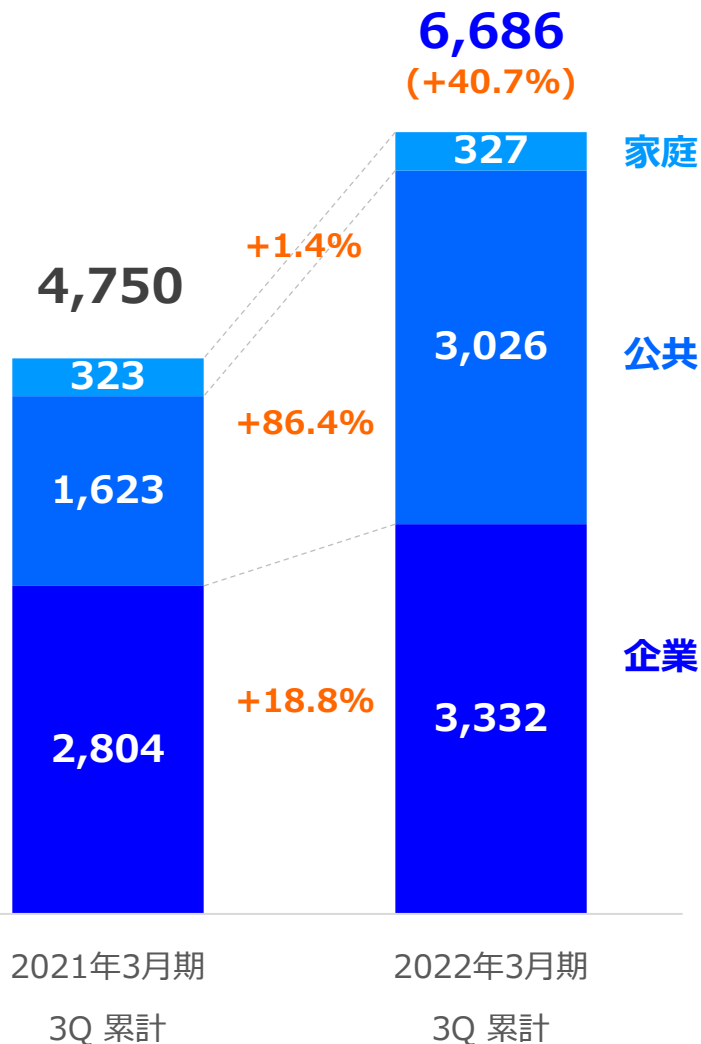
市場別詳細

(単位：百万円)



- 企業向け市場は、テレワーク普及に伴い、i-FILTER・m-FILTERシリーズの受注増加とDACの成長により、449百万円（16.2%）の増加
- 公共向け市場は、官公庁・自治体向け案件の受注獲得が想定を上回った一方で、「GIGAスクール構想」案件の影響（前期3,438百万円、当期1,024百万円）により、1,559百万円（△34.9%）の減少

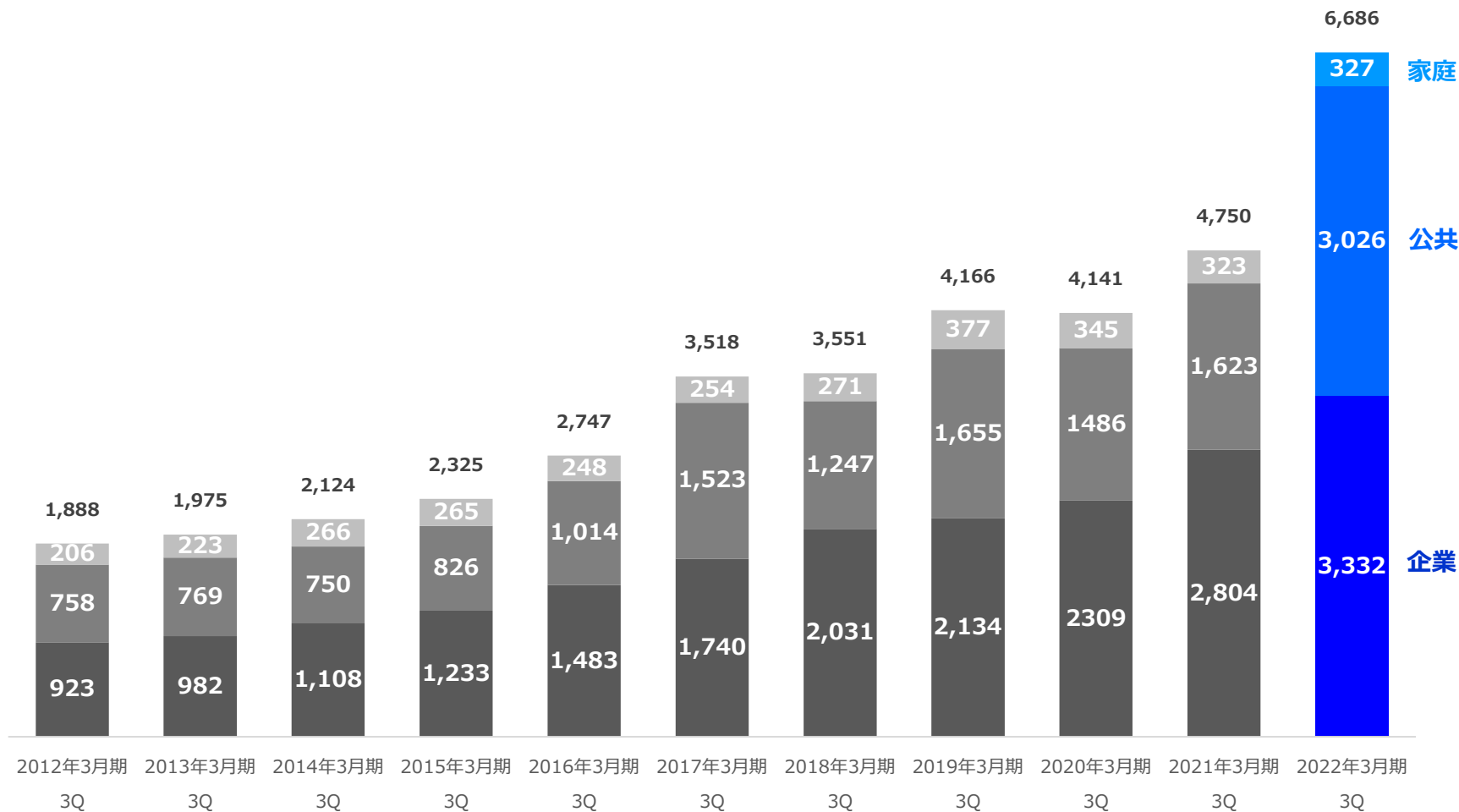
(単位：百万円)



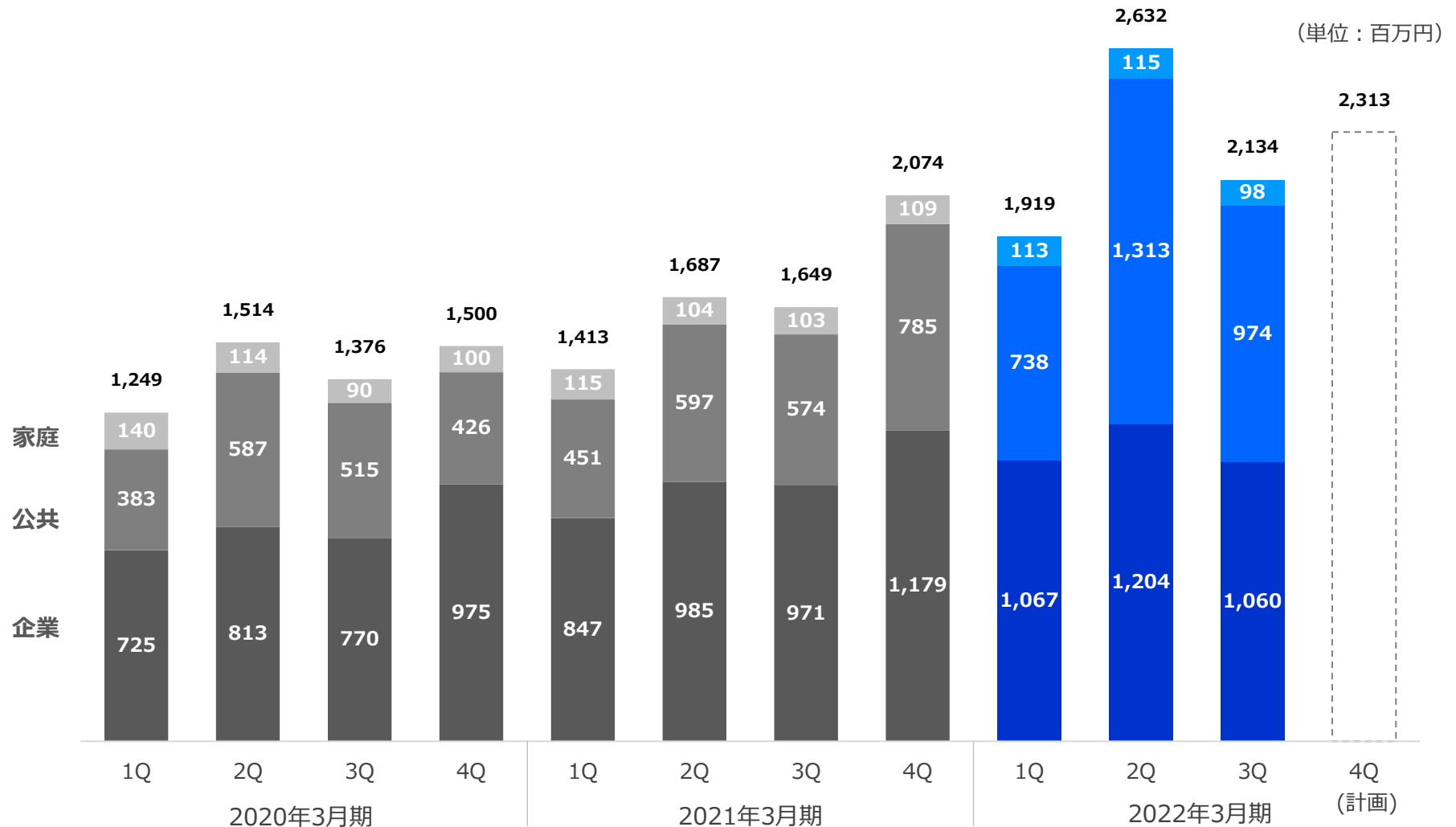
- 企業向け市場は、テレワークの普及に伴い、i-FILTER・m-FILTERシリーズの受注増加とDACの成長により、528百万円（18.8%）の増収
- 公共向け市場は、前期より続く「GIGAスクール構想」案件の売上計上に加え、官公庁・自治体向け案件の受注獲得が想定を上回ったため、1,403百万（86.4%）の増収

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、3Qの売上高として過去最高

(単位：百万円)



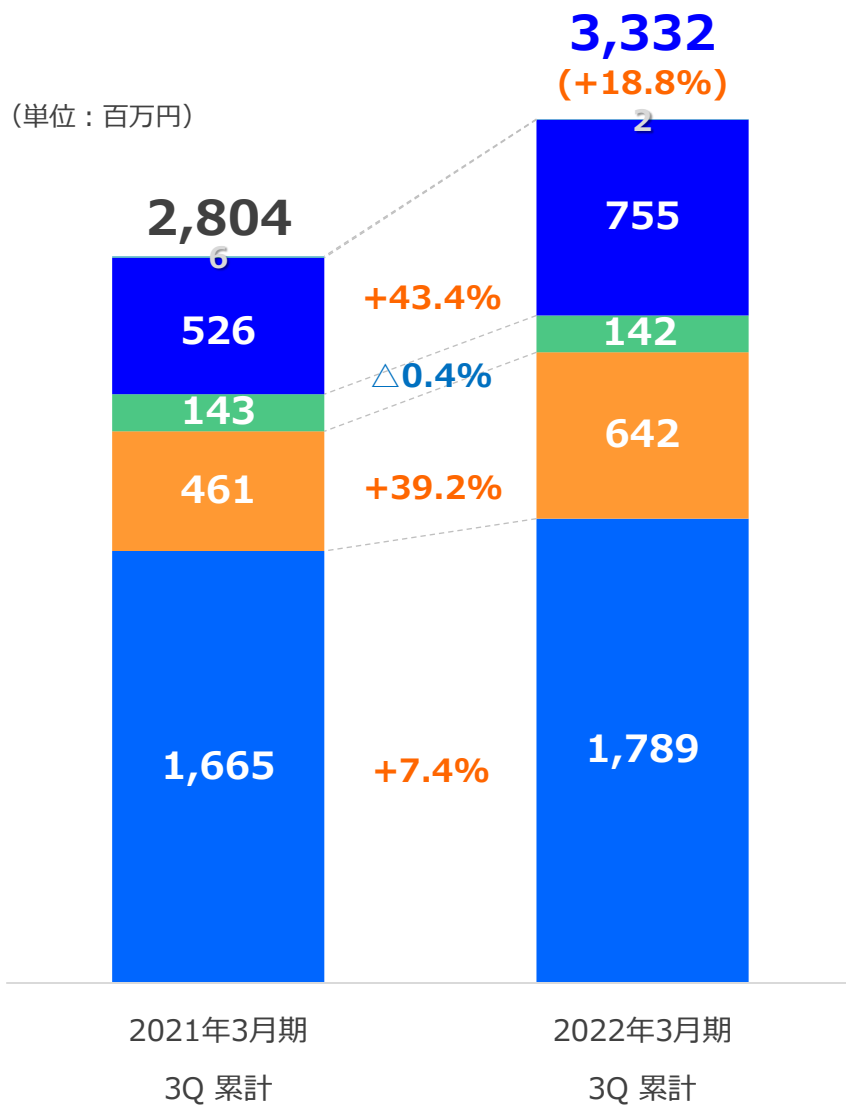
企業・公共向け市場いずれも好調で、3Q売上高として過去最高を達成



2022年3月期 第3四半期決算説明資料

企業向け市場

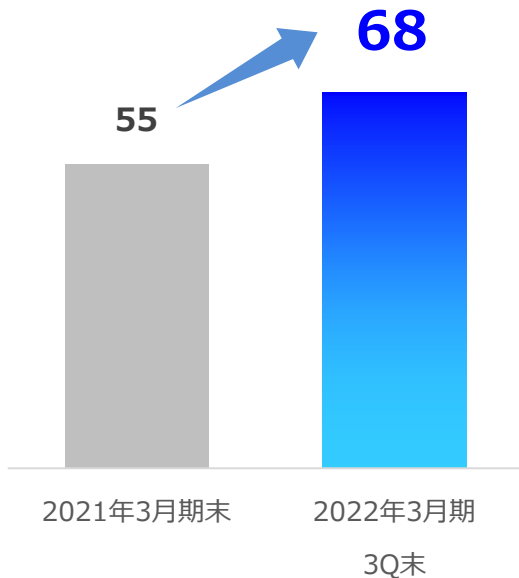
■ i-FILTER series ■ m-FILTER series ■ FinalCode ■ DAC ■ その他



- 企業のテレワーク普及によるWEBセキュリティ需要が高まり、i-FILTERシリーズが堅調に推移（+123百万円/+7.4%）
- メールセキュリティ需要の高まりと、PPAP問題解決のため、m-FILTERシリーズが好調に推移（+180百万円/+39.2%）
- 企業のDXニーズとセキュリティ対策ニーズの高まりから、DACが新規顧客獲得を進め大きく成長（+228百万/+43.4%）

コンサルタント人員数

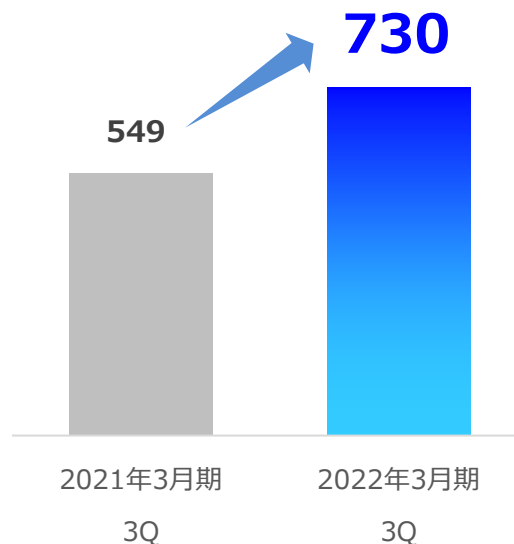
(単位：人)



- 大手コンサルティング会社/大手SIer出身者を中心に、優秀な人材を積極的に採用

コンサルティング売上*

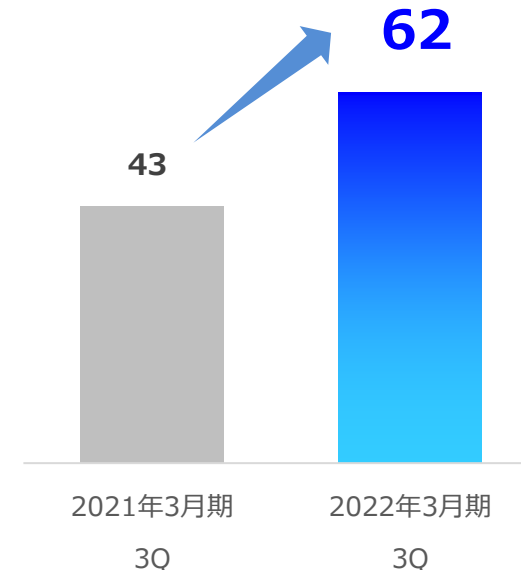
(単位：百万円)



- 新規顧客開拓が進み、前期比で133%に大幅成長
- DX需要、サイバーセキュリティ対策需要に着実に対応

ソリューション売上*

(単位：百万円)



- デジタルアーツ製品を含めたソリューション販売も前期比で142%に大幅成長

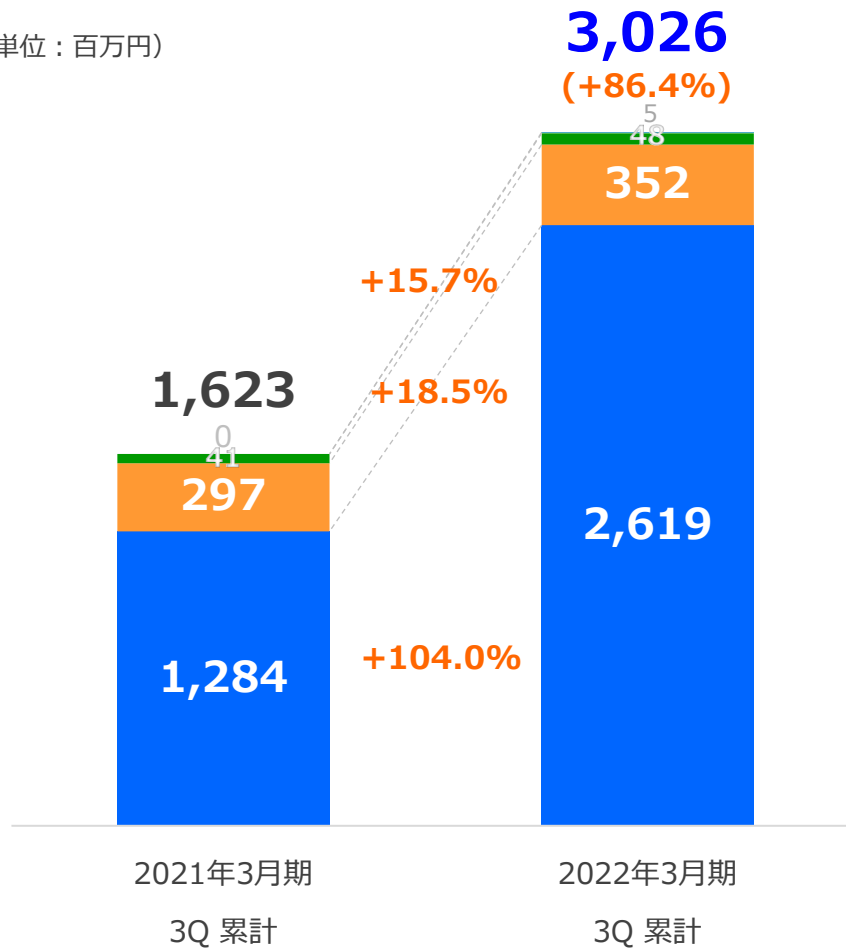
* : DACの売上高 (内部取引相殺前)

2022年3月期 第3四半期決算説明資料

公共向け市場

■ i-FILTER series ■ m-FILTER series ■ FinalCode ■ その他

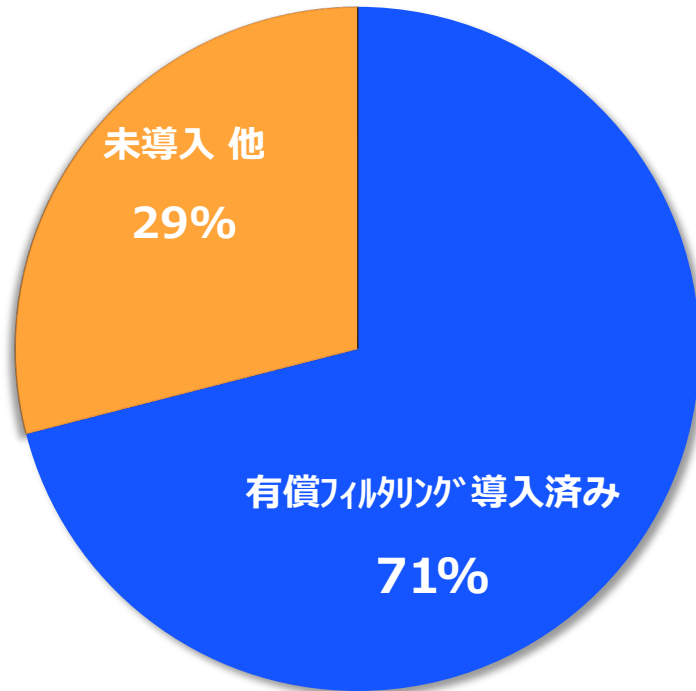
(単位：百万円)



前期から続く「GIGAスクール構想」案件の売上計上に加え、官公庁・自治体向け案件の受注獲得が想定を上回り、特にi-FILTERシリーズが大きく成長
(+1,335百万円/ +104.0%)

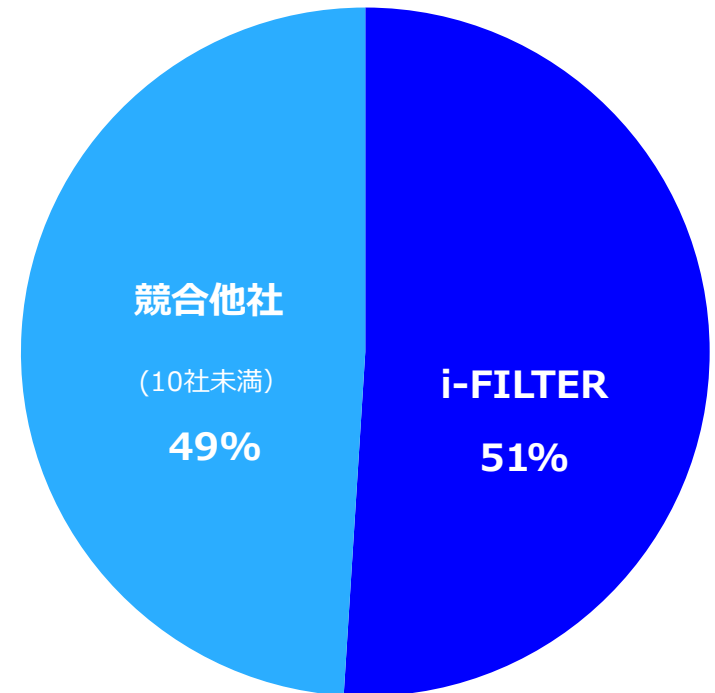
GIGAスクールの状況*1

有償フィルタリング導入状況



- 有償フィルタリング導入済みの教育委員会は前期末59%から**71%**に進捗

有償フィルタリング導入シェア



- i-FILTERのシェアは前期末46%から**51%**に拡大
- 契約高は前期末53億円から**63億円**に増加

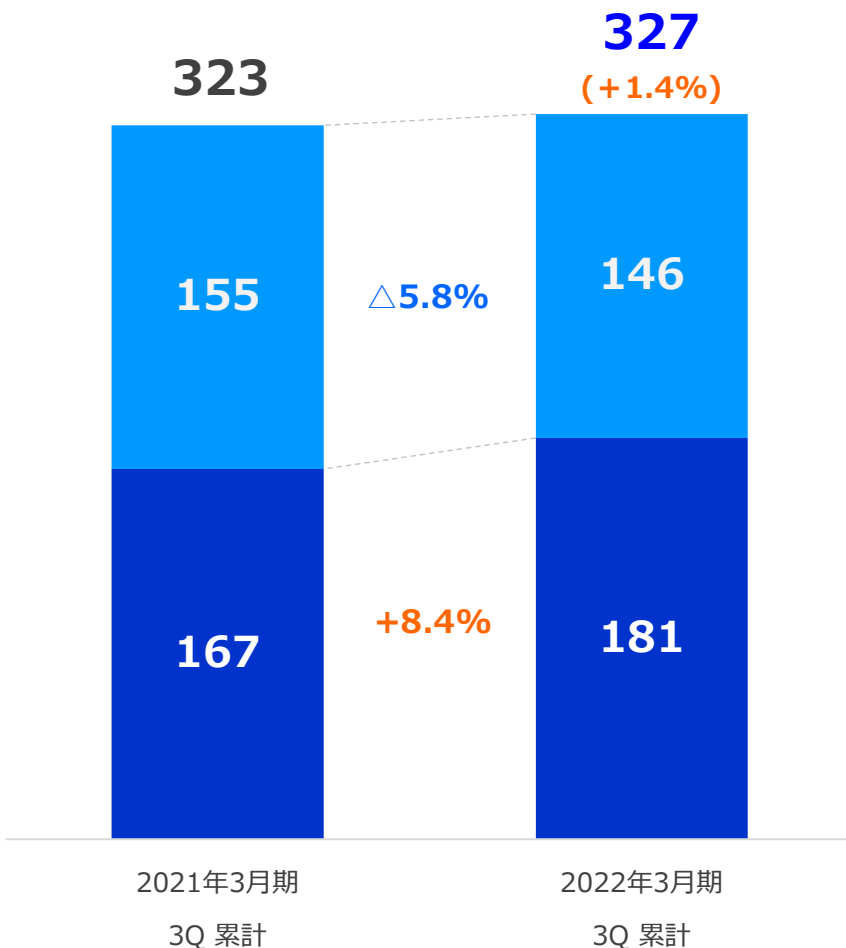
*1 : 1,741教育委員会の当社調べ (2021年12月)

2022年3月期 第3四半期決算説明資料

家庭向け市場

(単位：百万円)

■ モバイル版他 ■ PC版



- PC版は複数年パッケージ製品や複数端末で利用可能な「i-フィルターfor マルチデバイス」の販売が堅調に推移

- モバイル版は青少年のスマートフォン利用者数が引き続き増加しており、堅調に推移

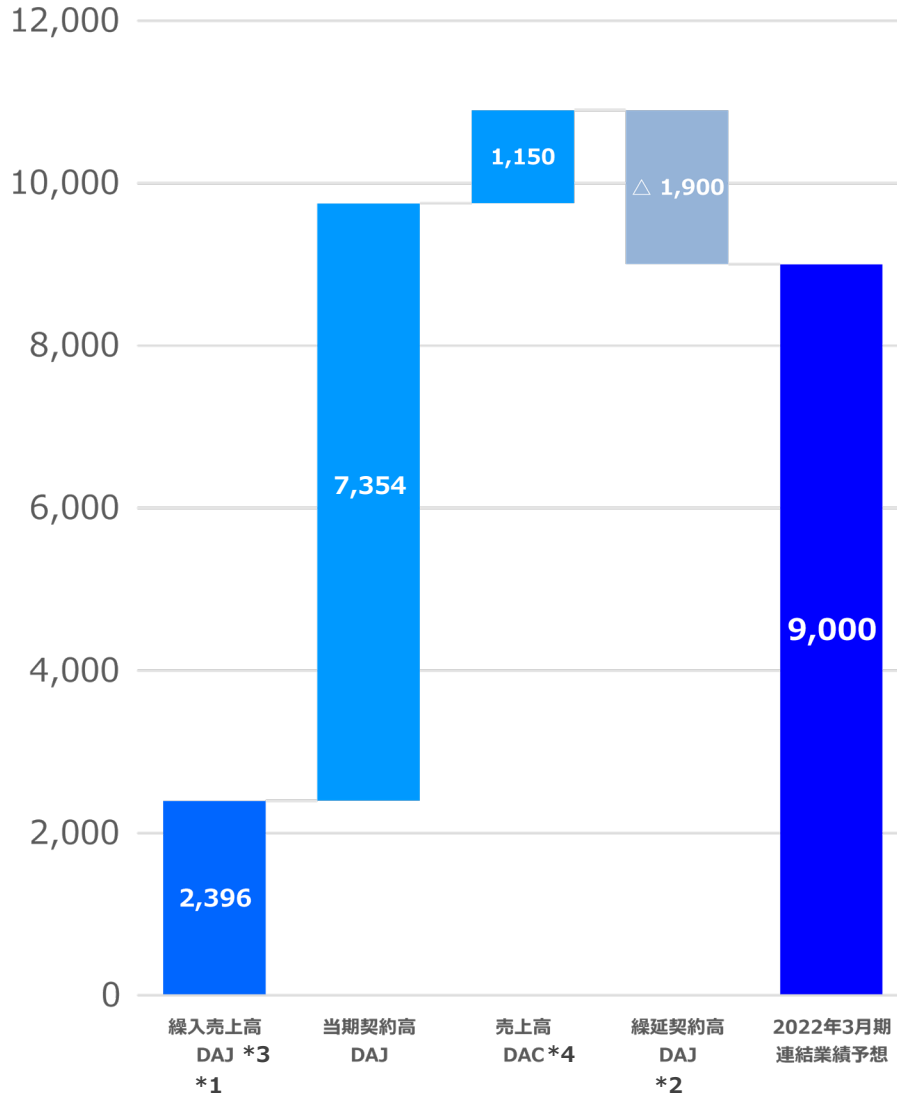
2022年3月期 第3四半期決算説明資料

2022年3月期 通期業績予想

(単位：百万円)	2021年3月期 通期 実績	2022年3月期 通期 予想	増減額	増減率
売上高	6,825	9,000	+2,175	+31.9 %
売上原価	1,946	2,700	+754	+38.7 %
売上総利益	4,878	6,300	+1,422	+29.2 %
売上総利益率	71.5%	70.0%	—	—
販売管理費	1,900	2,300	+400	+21.0 %
営業利益	2,977	4,000	+1,023	+34.3 %
営業利益率	43.8%	44.4%	—	—
経常利益	2,991	4,000	+1,009	+33.7 %
親会社株主に帰属 する当期純利益	2,059	2,770	+711	+34.5 %

(単位：百万円)	2021年3月期 通期 実績	2022年3月期 通期 予想	増減額	増減率
売上高	6,074	7,850	+1,776	+29.2 %
売上原価	1,273	1,800	+527	+41.4 %
売上総利益	4,801	6,050	+1,249	+26.0 %
売上総利益率	79.0%	77.1%	—	—
販売管理費	1,854	2,150	+296	+26.0 %
営業利益	2,947	3,900	+953	+32.3 %
営業利益率	48.5%	49.7%	—	—
経常利益	2,964	3,900	+936	+31.6 %
当期純利益	2,044	2,690	+646	+31.6 %

(単位：百万円)



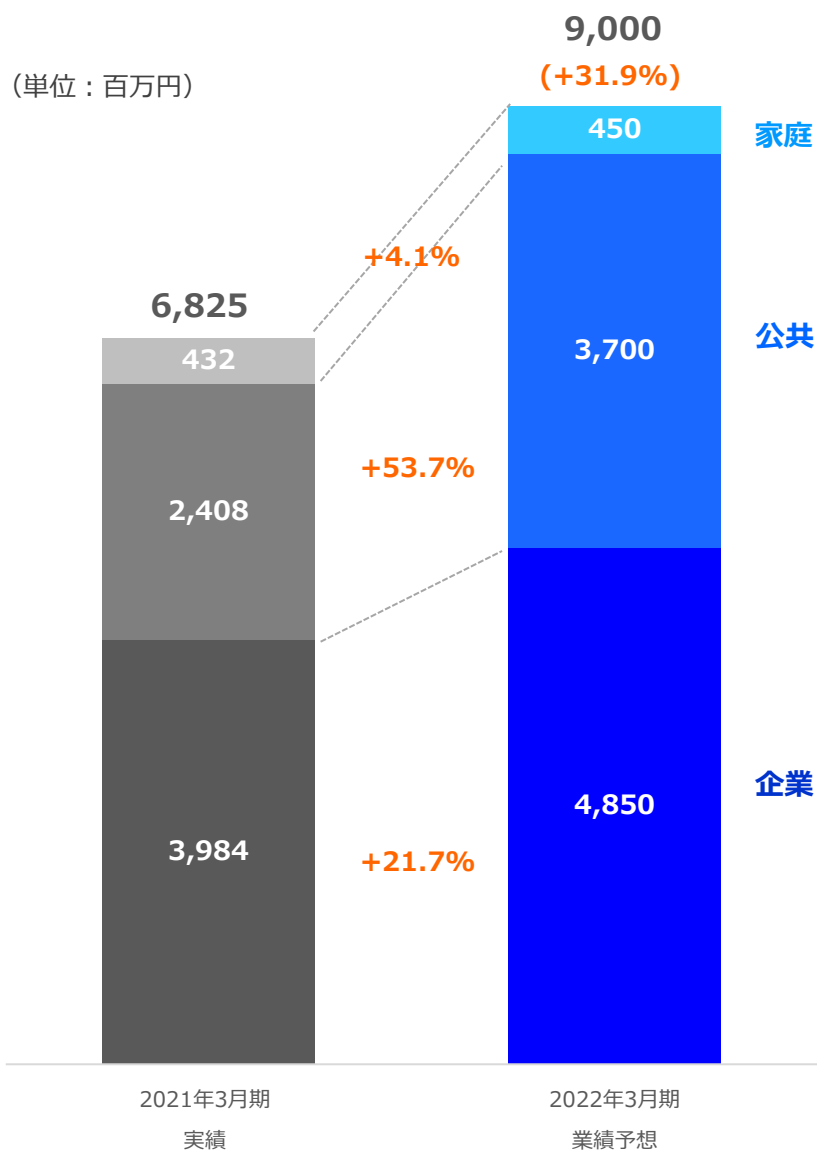
- 公共の「GIGAスクール構想」において前期に獲得した契約高の影響で、当期の繰入売上高が増加
- DAJの当期契約高は、企業向けの拡販と公共向けの「GIGAスクール構想」の受注により、7,354百万円を見込む
- DACは前期に引き続き、コンサルタント人員を増強し、新規顧客獲得により成長する見込み

* 1 : 前期以前に獲得した契約高の受注残から当期に売上計上

* 2 : 翌期以降に繰り延べられて売上計上 (受注残)

* 3 : DAJ = デジタルアーツ株式会社

* 4 : DAC = デジタルアーツコンサルティング株式会社



- 企業のセキュリティ対策として、デジタルアーツ製品のクロス活用推進による既存顧客の深耕と製品強化による新規顧客層の獲得
- DACの新規顧客獲得による成長
- 公共の「GIGAスクール構想」において前期に獲得した契約高の一部が当期に繰り延べられ売上計上
- 「GIGAスクール構想」の後半戦におけるシェア拡大と「自治体情報システム次期強靱化」への対応による受注

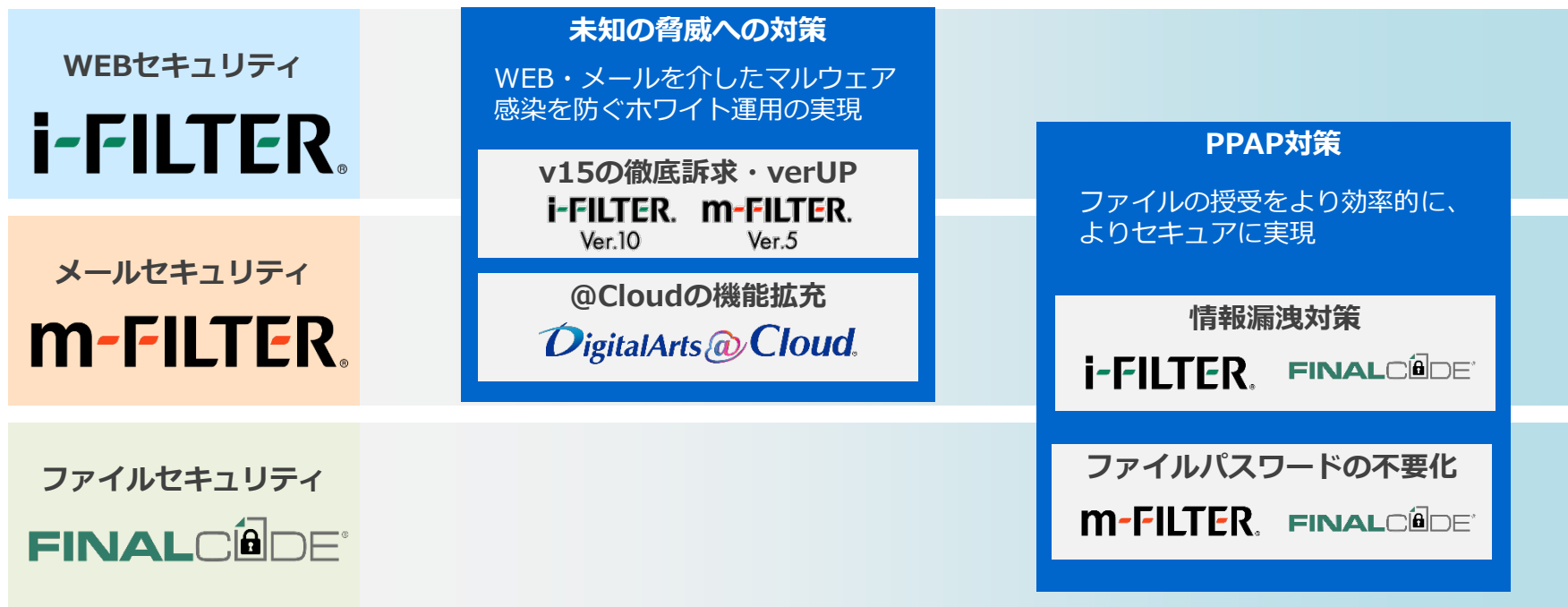
連結売上原価と販売費及び一般管理費の状況

(単位：百万円)	2021年3月期 実績	2022年3月期 業績予想	前期比	主な増減要因
売上原価	1,946	2,700	+38.7%	
労務費	1,192	1,480	+24.1%	DACのコンサルタント人員増強
減価償却費	810	850	+4.8%	クラウド製品のソフトウェアの減価償却開始
通信費	240	600	+150.0%	クラウド製品拡販に伴うクラウドサーバー費用の増加
その他	511	570	11.5%	
他勘定振替	△808	△800	△1.0%	
販売費及び一般管理費	1,900	2,300	+21.0%	
人件費	1,055	1,330	+26.1%	新卒社員の入社による増加
広告宣伝費	168	200	+19.0%	新聞などのメディア広告の増加
その他	677	770	+13.6%	新型コロナウイルス感染症の影響緩和を想定し、旅費交通費等の増加 クラウド製品の試用に伴うサーバー費用の増加

2022年3月期 第3四半期決算説明資料

2022年3月期の取組み

より広範な領域のセキュリティ対策という顧客ニーズに対応する製品機能の強化により既存製品の拡販を推進



企業・公共向け市場において「ホワイト運用」の浸透加速 マルウェア感染被害報告「ゼロ」の「未知の脅威」対策ソ リューションの拡販を進める



●ご担当者様の声

導入事例

**野村證券株式会社
NOMURA**

導入製品
**i-FILTER.
Ver.10**

「i-FILTER」が多層防御の「最後の砦」となって守ってくれる」

—i-FILTER導入後、マルウェア感染被害ゼロ—

東証一部上場企業。野村証券は、野村ホールディングス傘下の野村證券株式会社（以下、野村証券）は、1926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、19年連続「東証」と共に「東証最優秀企業」に選定されました。その野村証券全体のシステム基盤を構築しているITインフラサービスでは、社内内外の信頼獲得に際し高い信頼を維持する「守り」の要諦を重視しています。

サイバーセキュリティ対策の「最後の砦」

野村証券はITインフラ約10年もの長い歴史の中で、サイバーセキュリティ対策を最優先課題として取り組んでいます。サイバーセキュリティ対策に対する投資はここ数年、倍々増えるように増加しています。

加えて、最近 オフィス基盤課「サイバー・プロジェクト」が実施。サイバーセキュリティ対策の重要性は日々高まっています。多層防御の考え方も、人口対策として多層のマルウェア対策を導入し、毎月10万通もの不要メールを遮断しています。それ以外にも、不要メールの減少が必ず存在します（上掲掲載を参照）。

サイバー攻撃に利用されるメールアドレスは無差別に届く恐れがあるため、セキュリティ対策の強化が求められています。i-FILTER Ver.10は、送信元アドレスの信頼性を高い精度で判定し、高信頼性のアドレスのみを許可してメールの送受信を可能にしています。また、マルウェア感染による被害を未然に防ぐことができます。i-FILTER Ver.10は、送信元アドレスの信頼性を高い精度で判定し、高信頼性のアドレスのみを許可してメールの送受信を可能にしています。また、マルウェア感染による被害を未然に防ぐことができます。

「i-FILTER」が「最後の砦」として、未知の脅威への対策を強化しています。i-FILTER Ver.10は、送信元アドレスの信頼性を高い精度で判定し、高信頼性のアドレスのみを許可してメールの送受信を可能にしています。また、マルウェア感染による被害を未然に防ぐことができます。

野村証券株式会社 **Shimizu**
野村証券株式会社 ITシステム課 課長 藤原 浩一
野村証券株式会社 ITシステム課 課長 藤原 浩一



●ご担当者様の声

導入事例

**みずほ
フィナンシャルグループ
MIZUHO**

導入製品
**i-FILTER.
Ver.10**

「システム運用への負荷を抑えつつも、効果的なセキュリティ対策ができる」

—みずほ銀行 IT-システム部 部長 藤原 浩一—

みずほフィナンシャルグループは、2019年にグループ各社が共同で利用するインターネット接続基盤の運用を開始しました。その機にみずほi-FILTERを導入し、システム運用への負荷を抑えつつも、効果的なセキュリティ対策を実現しています。

2019年、グループ共通のインターネット接続基盤を構築

（みずほ）は、持ち株会社である、みずほフィナンシャルグループの傘下に、銀行、信託銀行、証券などのグループ会社を統括し、国内外に幅広い顧客基盤を有する、日本最大級の金融グループです。

（みずほ）では、サイバー攻撃に起因するサービス停止、データ改ざん、情報漏洩等の発生をトランプスクの一例として、システムの昼夜や多層防御等の対策の継続的な強化、態勢の整備に取り組んでいます。

2019年にグループ各社が共同で利用するインターネット接続基盤の運用を開始するにあたり、メール、URLを使用したサイバー攻撃が日々高度化・複雑化する中、日々のシステム運用に大きな負担をかけることなく、継続的なセキュリティ対策ができるかが課題となりました。

i-FILTER」で効率的・効果的なセキュリティ環境を確立

（みずほ）が目指したのが、i-FILTER」でした。従来のサイバー攻撃対策は、送信元アドレスの信頼性を高い精度で判定し、「ホワイト」を中心とした、目を通すことにサイバー攻撃に利用されるURLは増え続けており、ブラックリストの更新によるシステム運用への負荷が課題でした。

デジタルアーツのi-FILTER Ver.10は、サイバー攻撃に利用されるURLをブラックリストに登録するのではなく、企業が登録された「ホワイト」URLを認め、「ホワイト」と認定されたURLのみアクセスできるセキュリティ対策となっており、システム運用への負荷を抑えつつも、効果的なセキュリティ対策が実現できます。また、企画から販売まですべて当社内で完結しているため、柔軟かつ安定した対応が期待できる点も評価され、i-FILTER」が導入されることとなりました。

みずほフィナンシャルグループ Overview

みずほフィナンシャルグループ（以下、みずほ）は、銀行、信託銀行、証券などのグループ会社を統括し、日本最大級の金融グループです。国内外に幅広い顧客基盤を有する、日本最大級の金融グループです。



●ご担当者様の声

導入事例

**東京都
渋谷区教育委員会**

導入製品
**i-FILTER.
Ver.10**

「GIGAスクール構想」対策

「誰もがいつでもどこでも学習できる」環境を。」

—東京都渋谷区教育委員会 IT課長 山本 浩一—

全国に先駆けて1人1台端末を2017年に導入した渋谷区は、2020年に2代目の端末としてSurface Go 2を導入しました。今年3月に導入した「i-FILTER」Ver.10を導入し、「i-FILTER」で、どこでも学習できる環境の実現を進めています。また、渋谷区では、導入したi-FILTERの導入後、いかなるマルウェア感染被害も発生していません。

全国に先駆けて1人1台端末を実現、現在は2代目端末を活用

渋谷区は2017年9月、区立小中学校の児童・生徒に1人1台端末を導入しました。導入後、渋谷区教育委員会では、i-FILTER」を導入し、マルウェア感染被害の発生を未然に防ぎました。また、i-FILTER」を導入したことで、渋谷区教育委員会のシステム運用への負荷を抑えつつも、効果的なセキュリティ対策を実現しています。

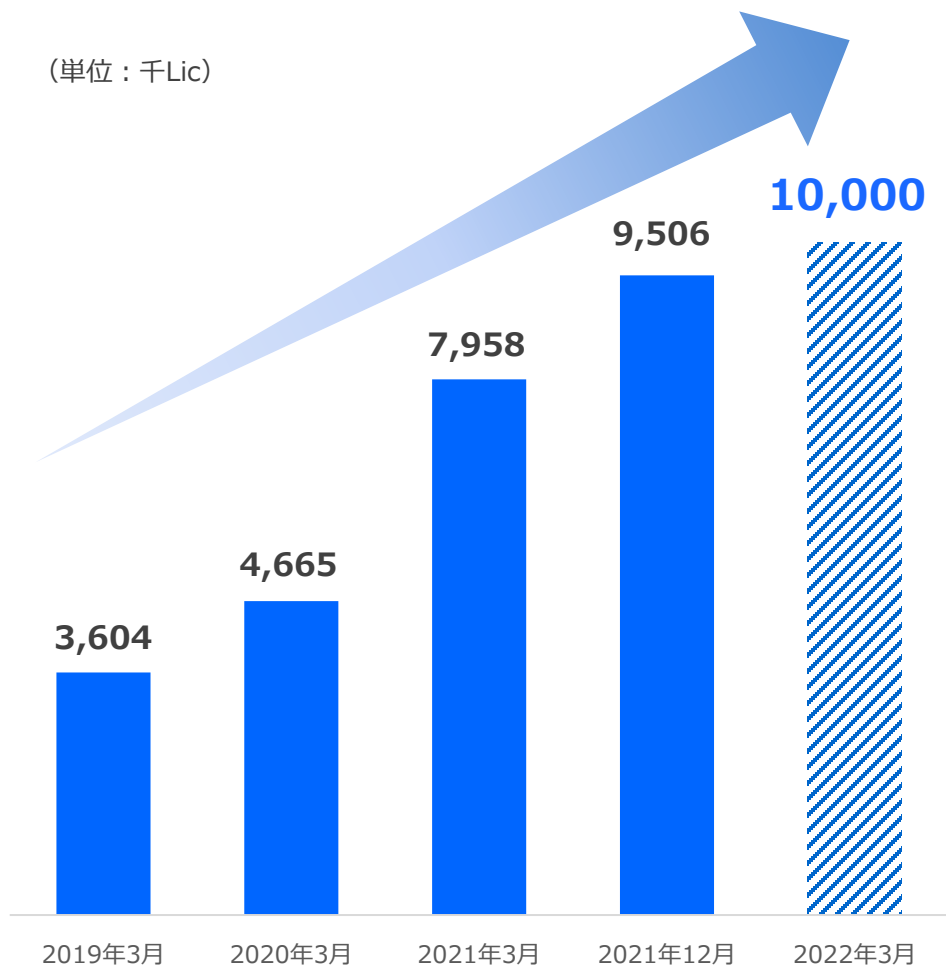
2020年に導入した2代目の端末としてSurface Go 2を導入しました。今年3月に導入した「i-FILTER」Ver.10を導入し、「i-FILTER」で、どこでも学習できる環境の実現を進めています。また、渋谷区では、導入したi-FILTERの導入後、いかなるマルウェア感染被害も発生していません。

渋谷区教育委員会 **Shimizu**
渋谷区教育委員会 IT課長 山本 浩一
渋谷区教育委員会 IT課長 山本 浩一

当社導入事例より抜粋

i-FILTER v10/m-FILTER v5の利用ライセンス推移

(単位：千Lic)



ホワイト運用で守られた
安全なIT環境を実現する

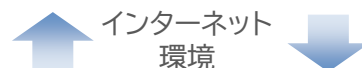


さらなる製品機能強化による
「**ホワイト運用**」の浸透加速
により、ライセンス数を当期末に**1,000万**達成へ！

各製品連携によるデジタルアーツのゲートウェイ対策

セキュリティ対策全体像

Web クラウドサービス メール



i-FILTER

m-FILTER

FINALCODE

SWG Webフィルタリング（ホワイト運用）

SWG ダウンロードフィルター

SWG クレデンシャルプロテクション

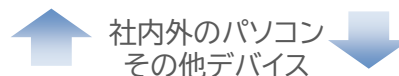
CASB Webサービス制御

SWG AV/サンドボックス機能追加 **今期強化**

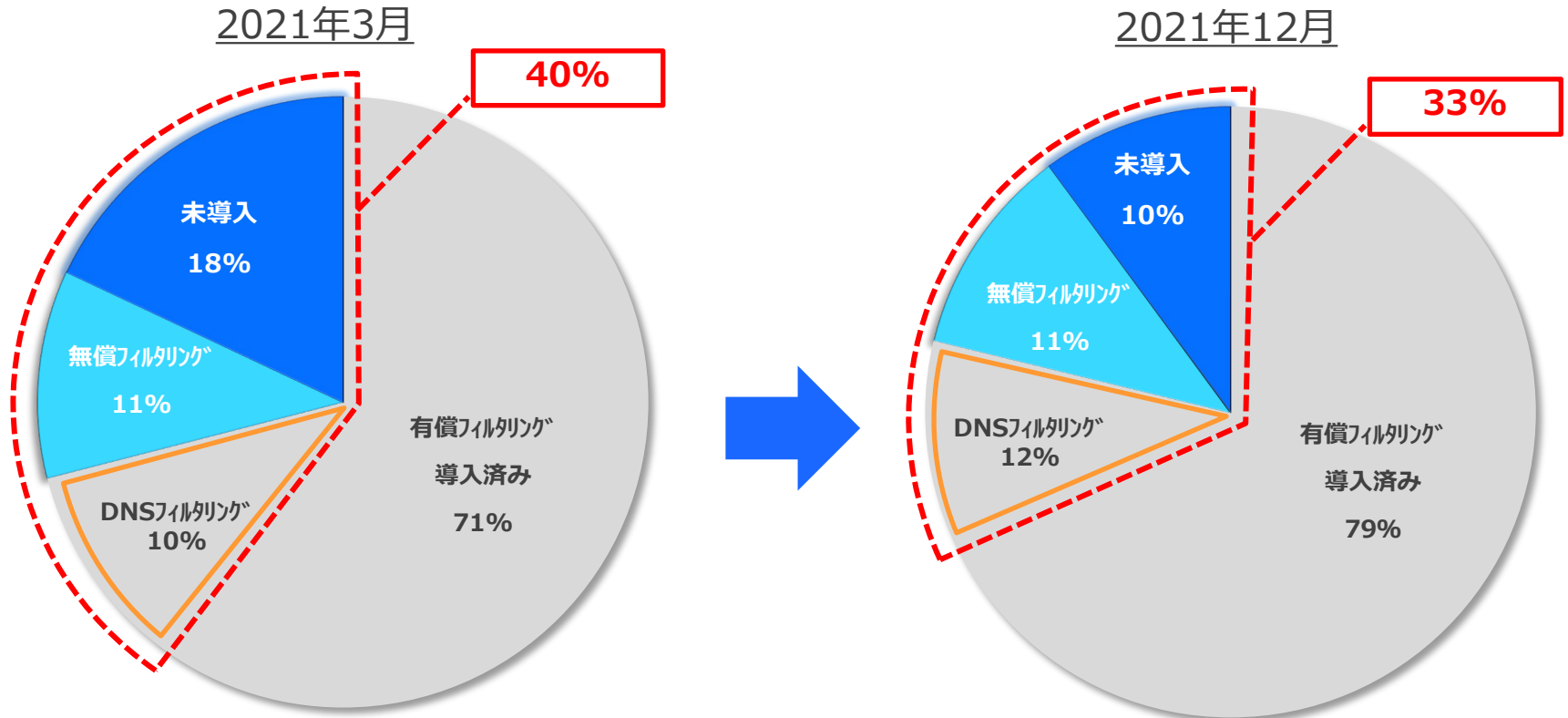
Mail Gateway AV/サンドボックス機能追加 **今期強化**

DLP 「FinalCode」の活用

SIEM SIEM製品連携



教育委員会 フィルタリング導入状況*1



- 未導入の教育委員会に加え、無償フィルタリングやDNSフィルタリングで済ませた教育委員会をターゲットとして、受注獲得を目指す
- 補正予算や臨時交付金が整備された、「教員用端末整備」や「高校GIGAスクール」案件も新たなターゲットとして営業活動強化

*1：児童・生徒数3,000名以上の651教育委員会へのヒアリング結果（当社調べ）

セキュリティクラウドと強靱化案件対応は2022年度までに調達完了
都道府県の調達完了後、市区町村の調達が進む予定

公共案件スケジュール

対象		2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
政府	中央省庁					ISMAP 制度 運用 開始	案件ごとに、予算取り/入札/調達				
セキュリティクラウド (SC) ★ガバメントクラウドも見据える必要あり	都道府県		予算：71.8億円				移行予算：29.3億円 予算取り 入札/調達				
自治体強靱化 ★ガバメントクラウドも見据える必要あり	都道府県 市区町村		予算：164.4億円				予算は、各自治体ごと 予算取り 入札/調達				

2020年12月の調達ガイドライン改定に基づき、
行政手続きのオンライン化やテレワークの推進など時代のニーズに合わせ、
情報セキュリティを維持しつつも、**効率性・利便性**を高めることも必要に

対策アウトライン

「三層の対策」の見直し
(αモデル以上のセキュリティ対策)

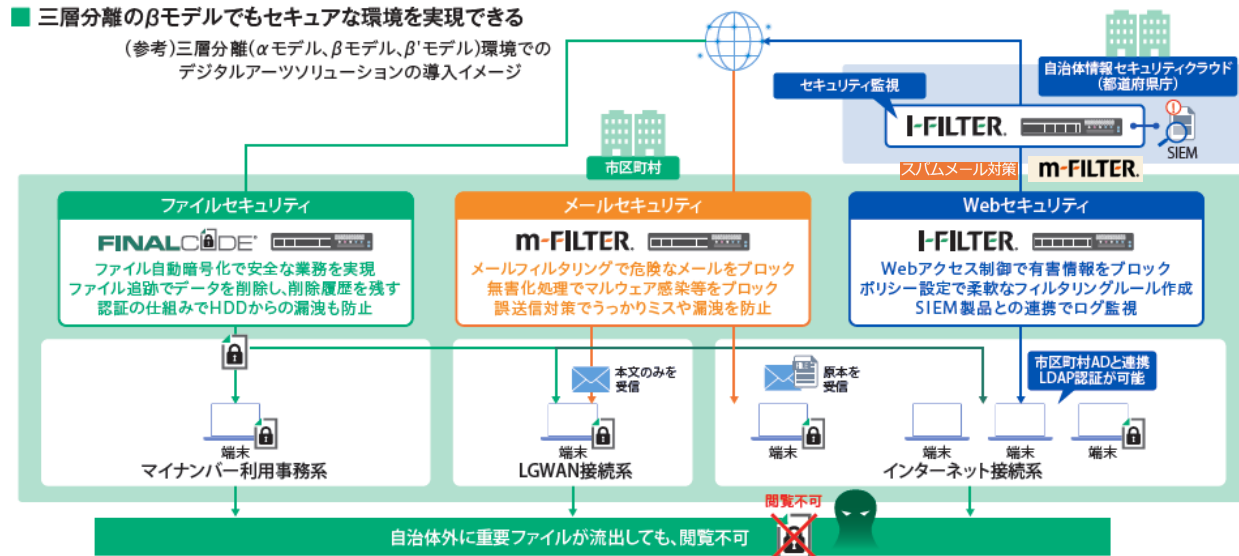
リモートアクセスのセキュリティ
(マルウェア対策など)

「脱PPAP」運用への対策
ファイルの暗号化対策

自治体向けソリューション全体像

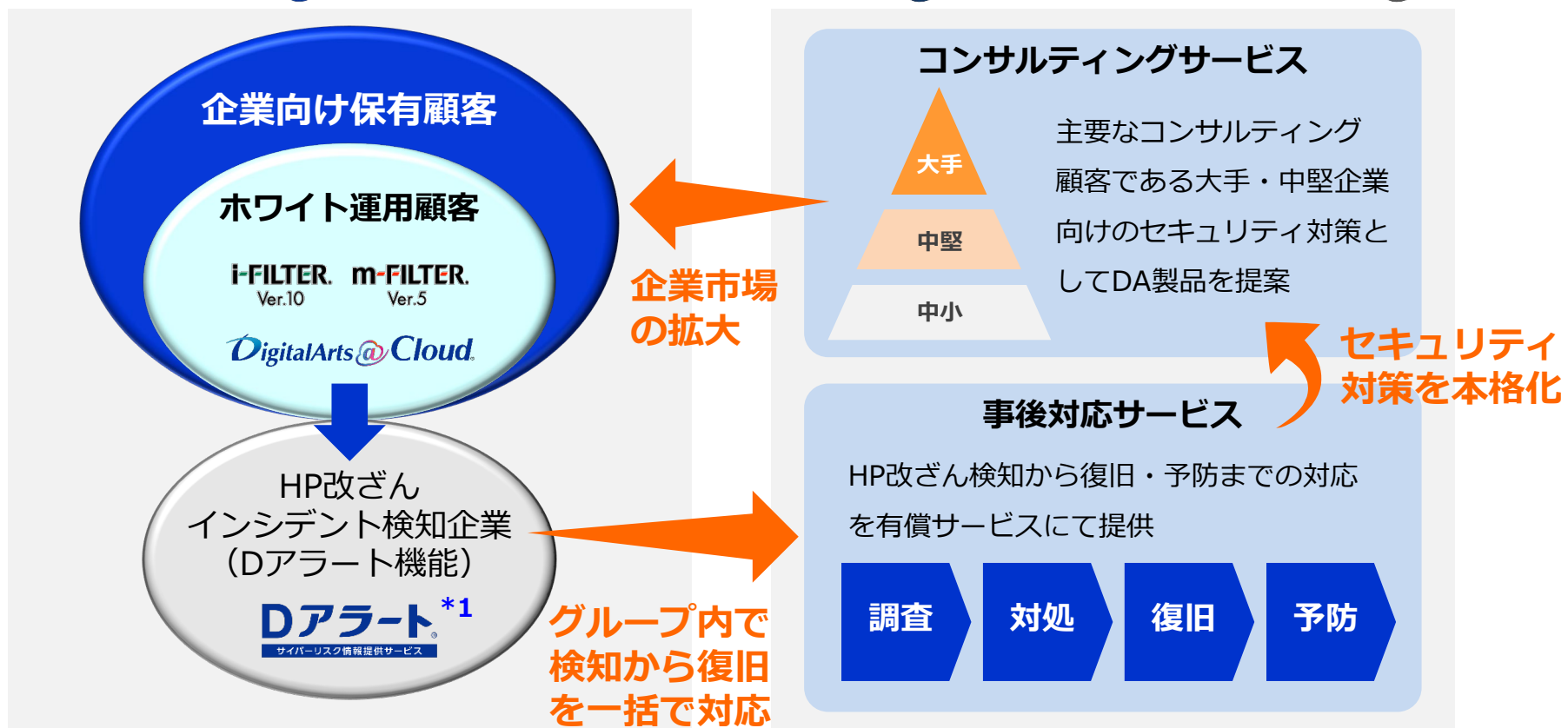
■ 三層分離のβモデルでもセキュアな環境を実現できる

(参考)三層分離(αモデル、βモデル、β'モデル)環境でのデジタルアーツソリューションの導入イメージ



対策アウトラインのすべてを
デジタルアーツ製品の組み合わせで対応可能に

DACコンサルティング顧客へのDA製品の提案により企業向け市場を拡大
“Dアラート x DAC” で「検知」から「復旧」をワンストップで対応可能に



*1 Dアラートは当期869件の報告実績があり、顧客にリアルタイムに報告し、セキュリティ対策を促している。

DACの役務サービスを通じて価値提供範囲・収益範囲を広げるとともに、グループとしてE/Uとの継続的なタッチポイントを確保し、製品拡販に活用

セキュリティ教育サービス

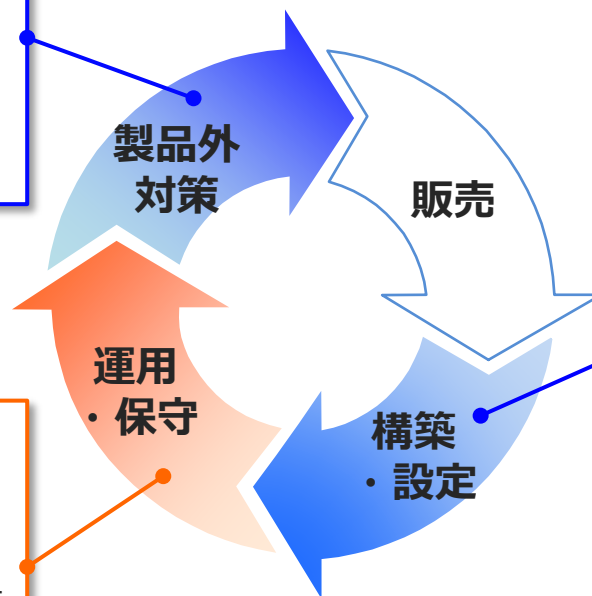
- 社員のリテラシー向上を図る教育コンテンツとワークショップ
- 50万円～ 提供
- 顧客の業界やニーズに合わせた個別テーマにも対応

QuickStart for i-FILTER@Cloud

- 推奨設定のセキュリティレベルをお客様環境に適した形で導入するサービス
- 20万円～ 提供
- 9/1に企業向けリリース
- 3QにGIGAスクール版・有害情報対策版に対応

有償Dアラートサービス

- “Dアラートでの検知”を起点としたインシデント対応サービス
- DA製品が利用される端末・機器に関わる調査や初動対応、要因特定を無償で提供



- : 提供開始済
- : 4Qリリース予定

2022年3月期 第3四半期決算説明資料

2022年3月期 株主還元

期末配当予想額を1株当たり配当金**35円**としておりましたが、当期の業績動向及び財政状態等を総合的に勘案し、1株当たり**5円増配**することとし、1株当たり配当金を**40円**に修正することといたしました。

その結果、2022年3月期の年間配当予想額は1株当たり**70円**となり、年間で1株当たり**15円の増配予想**となります。

	1株当たり配当金（円）			連結配当性向
	第2四半期末	期末	年間	
2021年3月期	25.00	30.00	55.00	37.4%
2022年3月期	30.00			
2022年3月期（予想）		40.00	70.00	35.5%

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、D-SPA、White Web、m-FILTER、m-FILTER MailFilter、m-FILTER Archive、m-FILTER Anti-Spam、FinalCode、i-フィルター、DigitalArts@Cloud、Desk@Cloud、Deskその他の弊社・弊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。
- 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-