



2022年3月期 通期決算

(2021年4月1日~2022年3月31日)

補足説明資料

2022年5月10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**
- **2023年3月期 通期業績予想**
- **2023年3月期の取組み**
- **2023年3月期 株主還元**

2022年3月期 通期決算説明資料

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スクール構想」案件及び
自治体案件の獲得により好調に成長

連結
売上高

過去最高を達成

9,051百万円 (前期比+32.6%)

連結
営業利益

過去最高を達成

4,126百万円 (前期比+38.6%)

契約高

9,210百万円

(前期比 Δ 2,258百万円 / Δ 19.7%)

- 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」案件の影響を除くと、官公庁・自治体の受注が好調

売上高

9,051百万円

(前期比+2,226百万円 / +32.6%)

- 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

4,126百万円

(前期比+1,148百万円 / +38.6%)

- 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

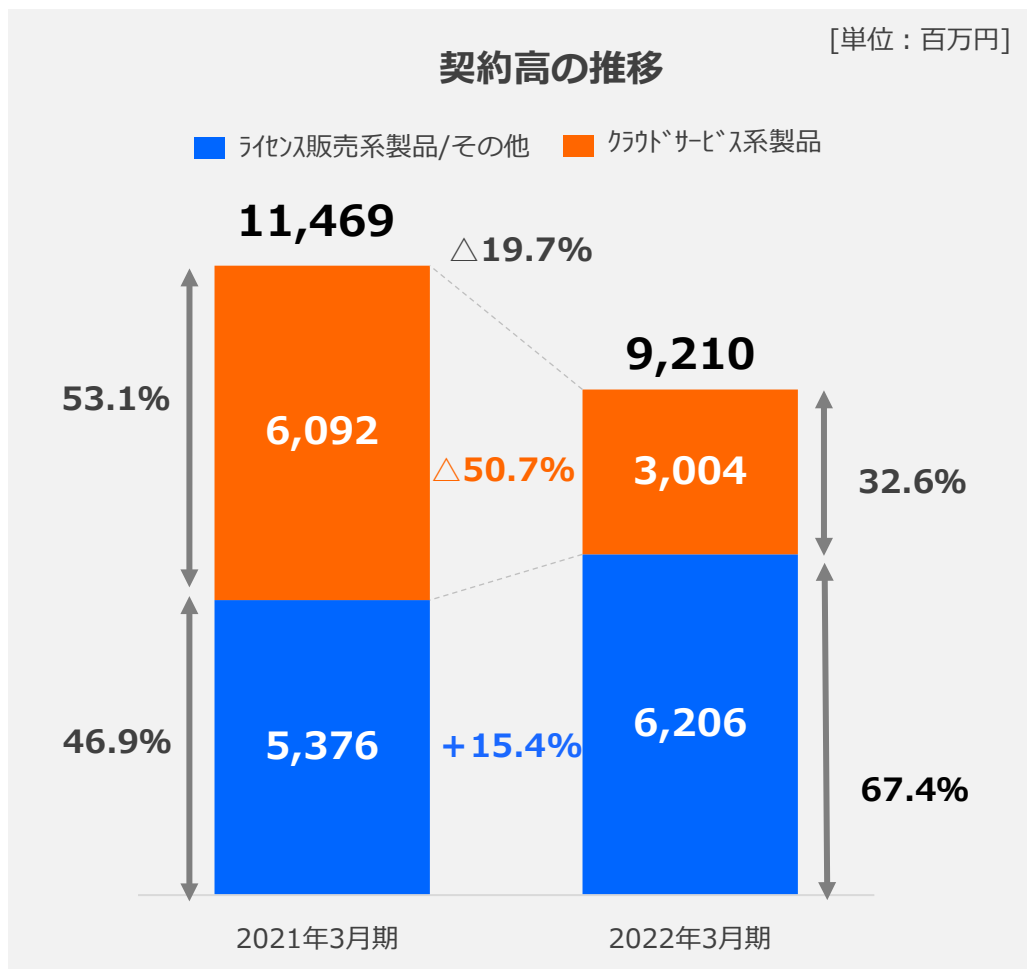
[単位：百万円]

	2021年3月期	2022年3月期	前期比	2022年3月期 通期 業績予想
契約高	11,469	9,210	△19.7%	-
売上高	6,825	9,051	+32.6%	9,000
売上原価	1,946	2,676	+37.5%	2,700
売上総利益	4,878	6,374	+30.7%	6,300
販売管理費	1,900	2,248	+18.3%	2,300
営業利益	2,977	4,126	+38.6%	4,000
営業利益率	43.6%	45.6%	-	44.4%
経常利益	2,991	4,135	+38.2%	4,000
親会社株主に帰属する当期純利益	2,059	2,900	+40.8%	2,770
EBITDA	3,908	5,099	+30.5%	-

※ 「業績予想」は2021年10月29日公表の連結業績予想

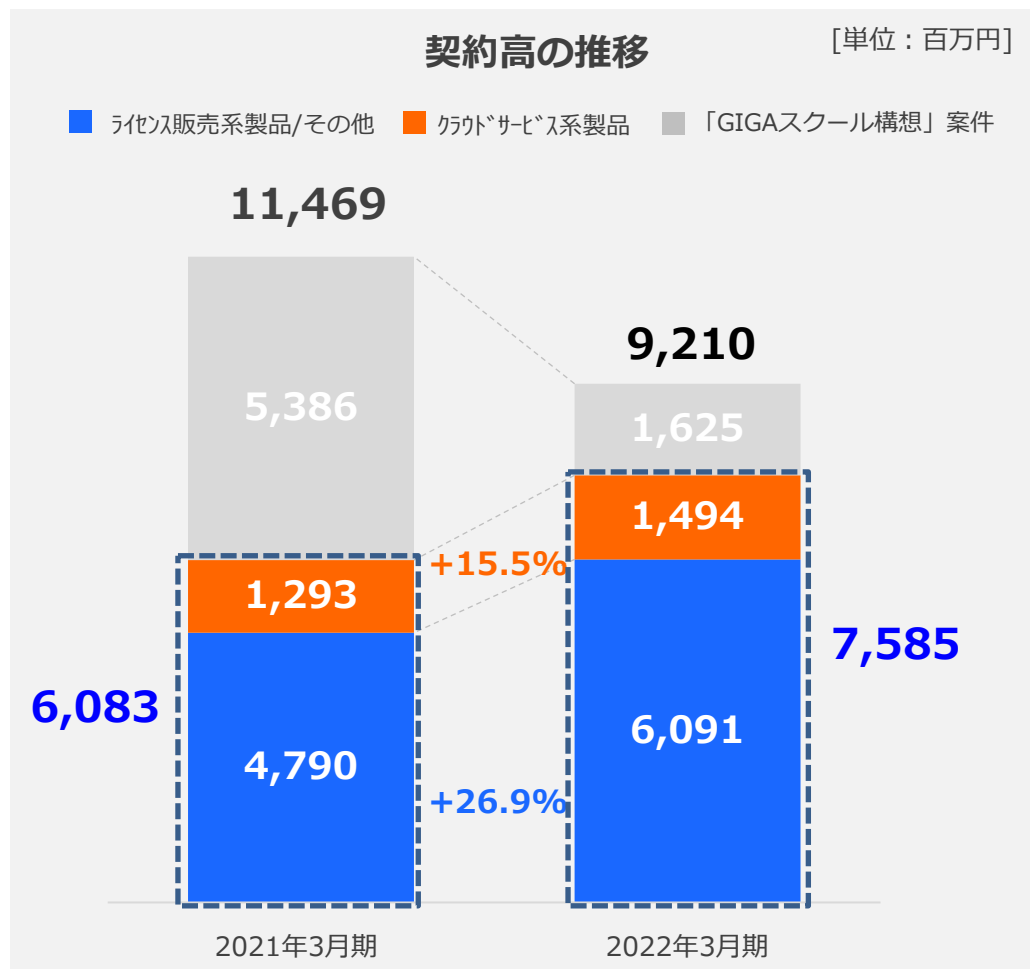
※ EBITDA= 営業利益+減価償却費+営業費用に含まれる税金費用

連結契約高は「GIGAスクール構想」案件の影響を除くと好調



- 全体としては9,210百万円となり、前期比19.7%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に成長



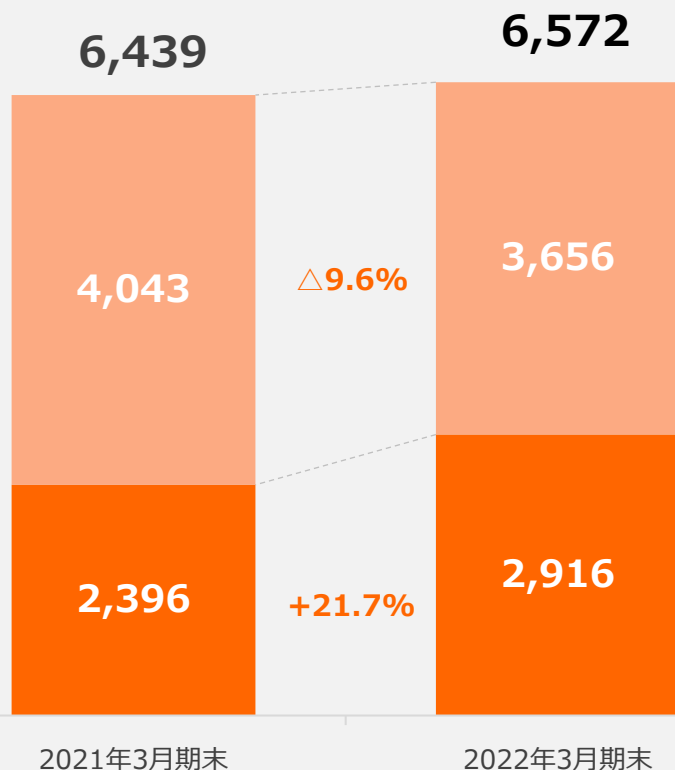
- 公共向け市場における「GIGAスクール構想」案件の影響（前期5,386百万円、当期1,625百万円）を除くと、+24.7% +1,502百万円（前期6,083百万円、当期7,585百万円）の大幅増加を達成
- オンラインセミナーなどの販促施策により企業向け市場のi-FILTER・m-FILTERが好調に推移、また、DACの新規顧客獲得により増加
- 公共向け市場における官公庁・自治体案件獲得が好調に進み、i-FILTER・m-FILTERの契約高が大幅増加

クラウドサービス系製品の契約高は増加したが、複数年契約の「GIGAスクール構想」案件が減少し、翌々期以降売上計上が減少

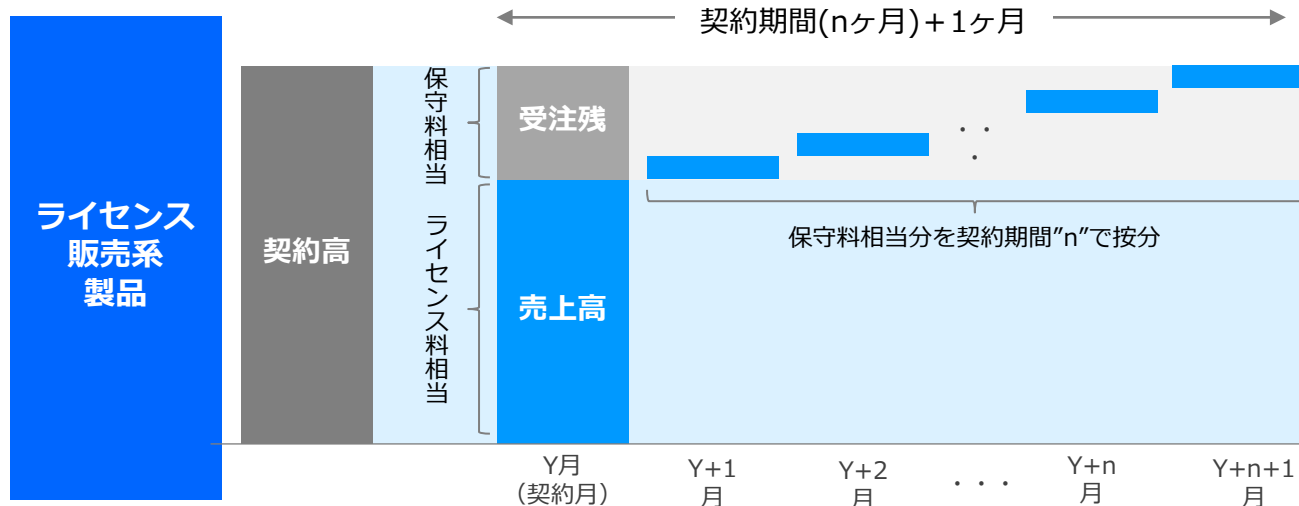
受注残高の推移

[単位：百万円]

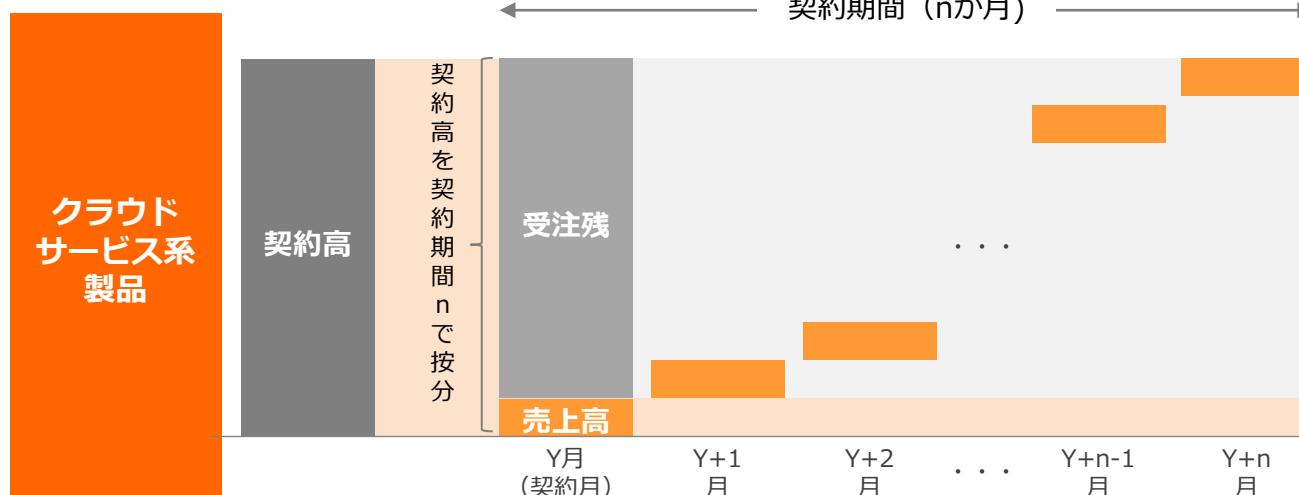
■ 翌期売上計上 ■ 翌々期以降売上計上



- 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

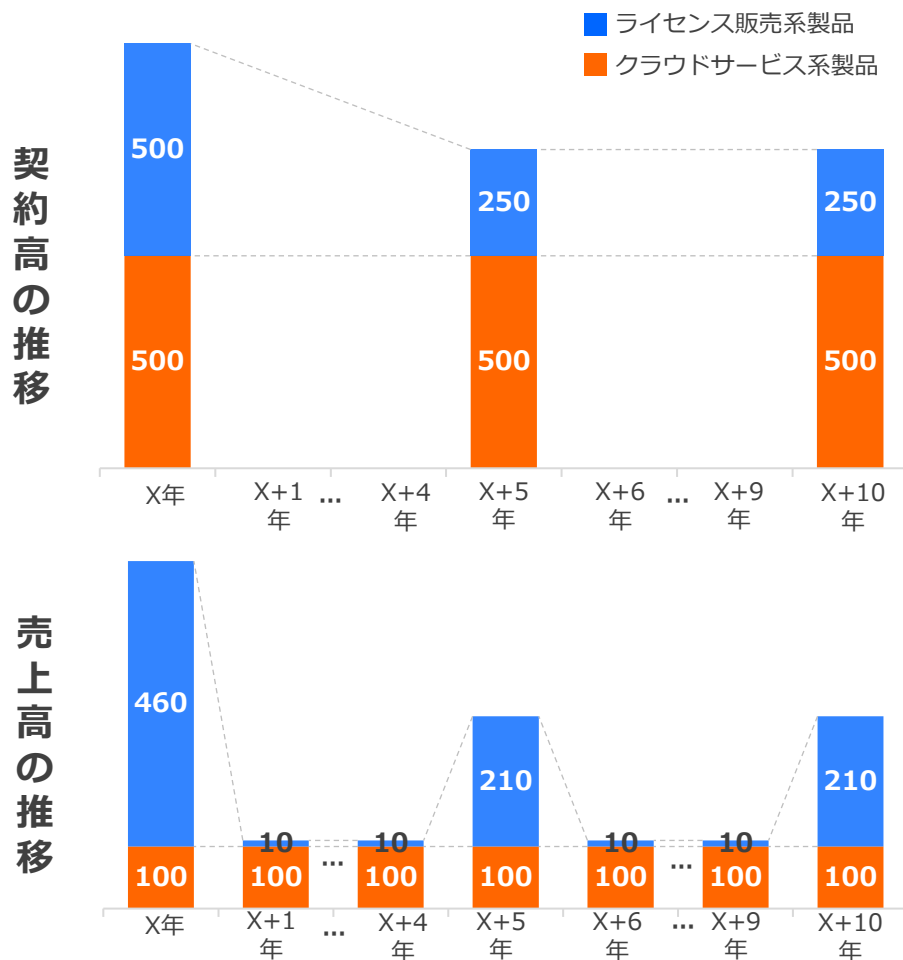


- 契約高のうち大部分を占めるライセンス料相当分を契約月に一括売上計上
- 保守料相当分は契約期間で除した金額で按分計上



- 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



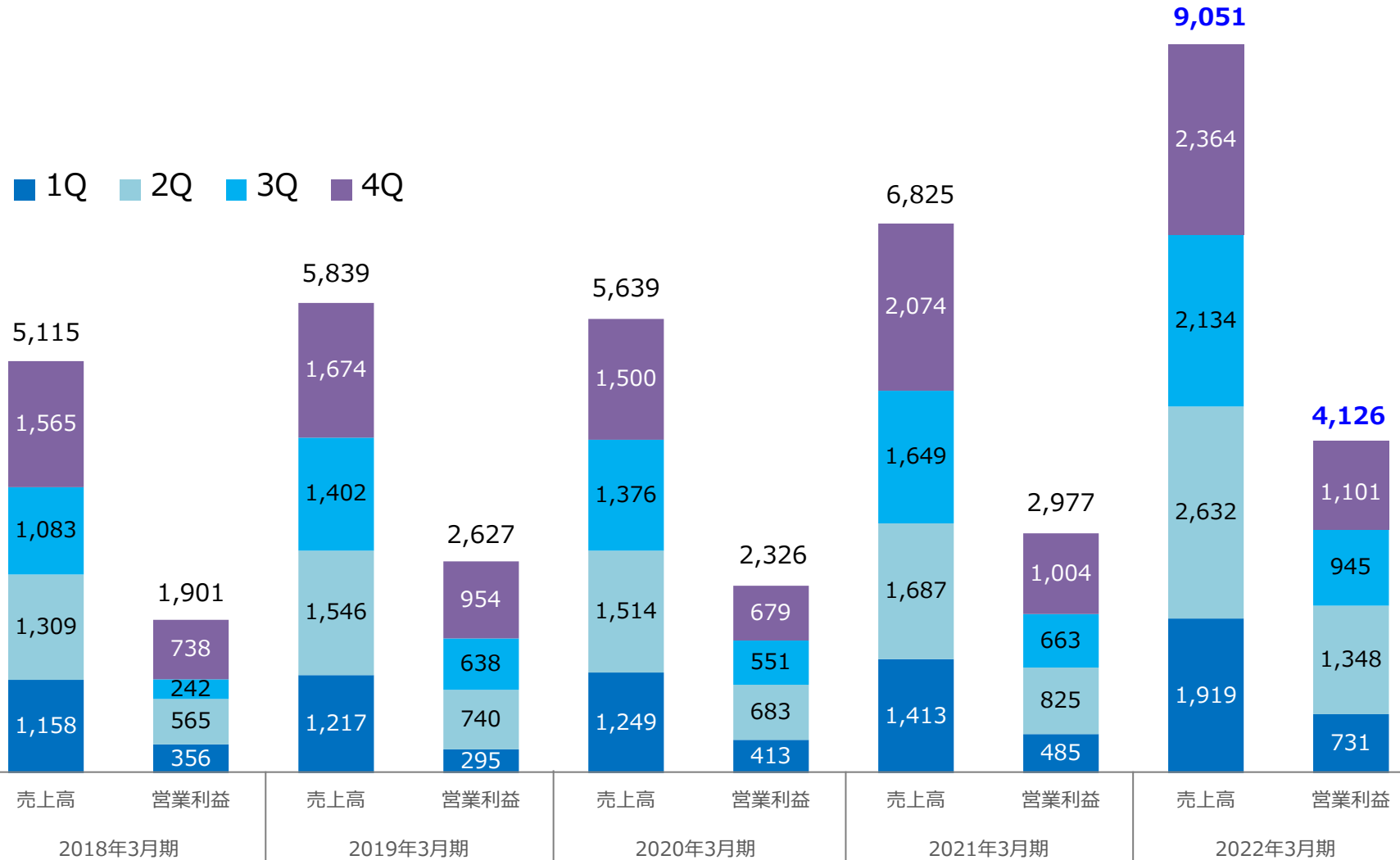
契約期間5年、契約高500百万円の場合のライセンス販売系製品とクラウドサービス系製品の契約高と売上高の関係は左図の通り

- 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、営業利益は過去最高を更新

[単位：百万円]

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



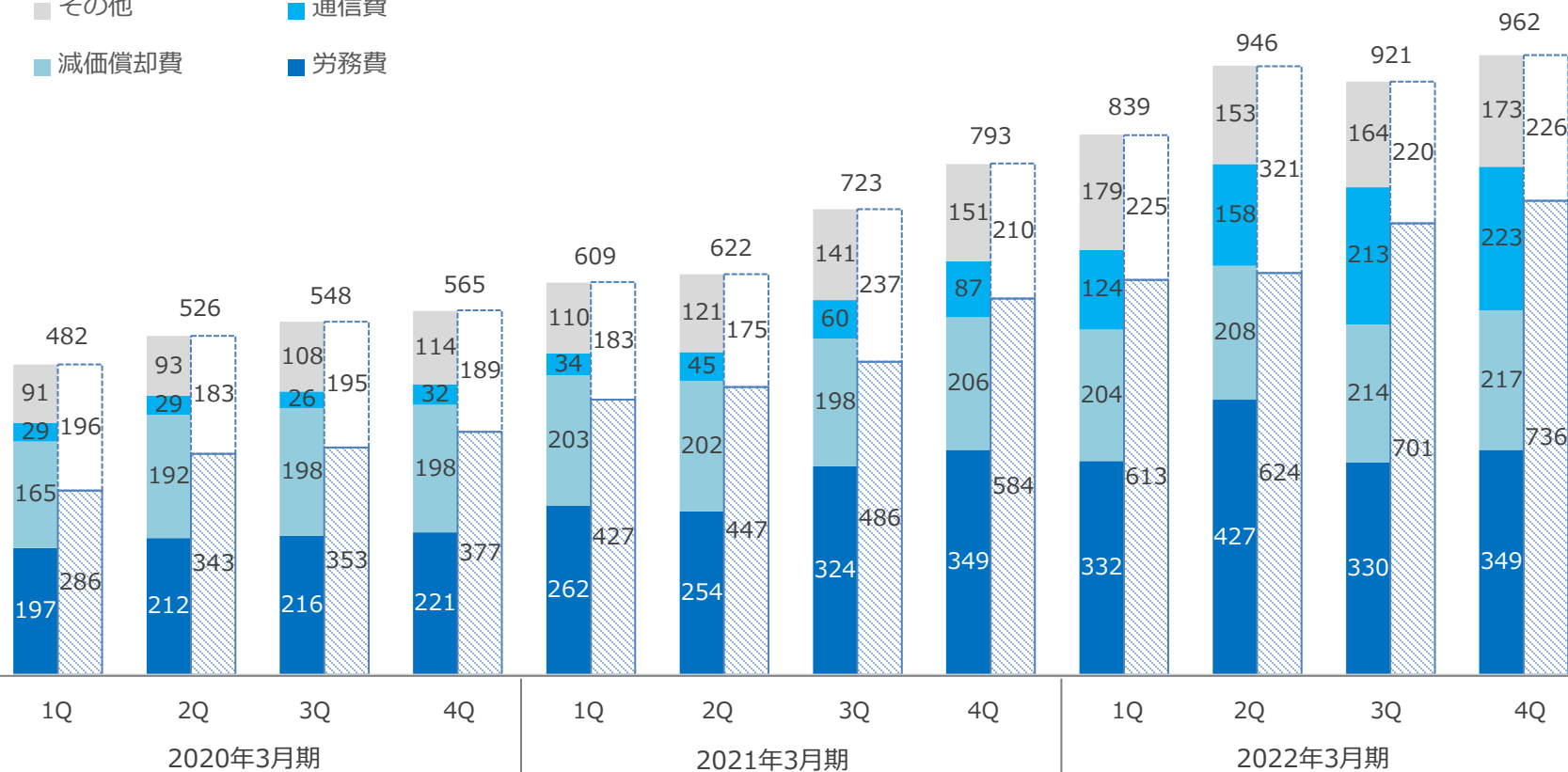
連結売上原価と販売費及び一般管理費の状況

[単位：百万円]

	2021年3月期	2022年3月期	前期比	主な増減要因
売上原価	1,946	2,676	+729	
労務費	1,192	1,440	+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	810	844	+34	
通信費	225	719	+493	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
その他	525	666	+140	DACの受注案件増加に伴う外注費用の増加
他勘定振替	△808	△994	△186	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	1,900	2,248	+347	
人件費	1,055	1,296	+241	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	168	239	+71	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	677	712	+34	

- 売上増加に伴う社員の上期賞与支給額の増加
- 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

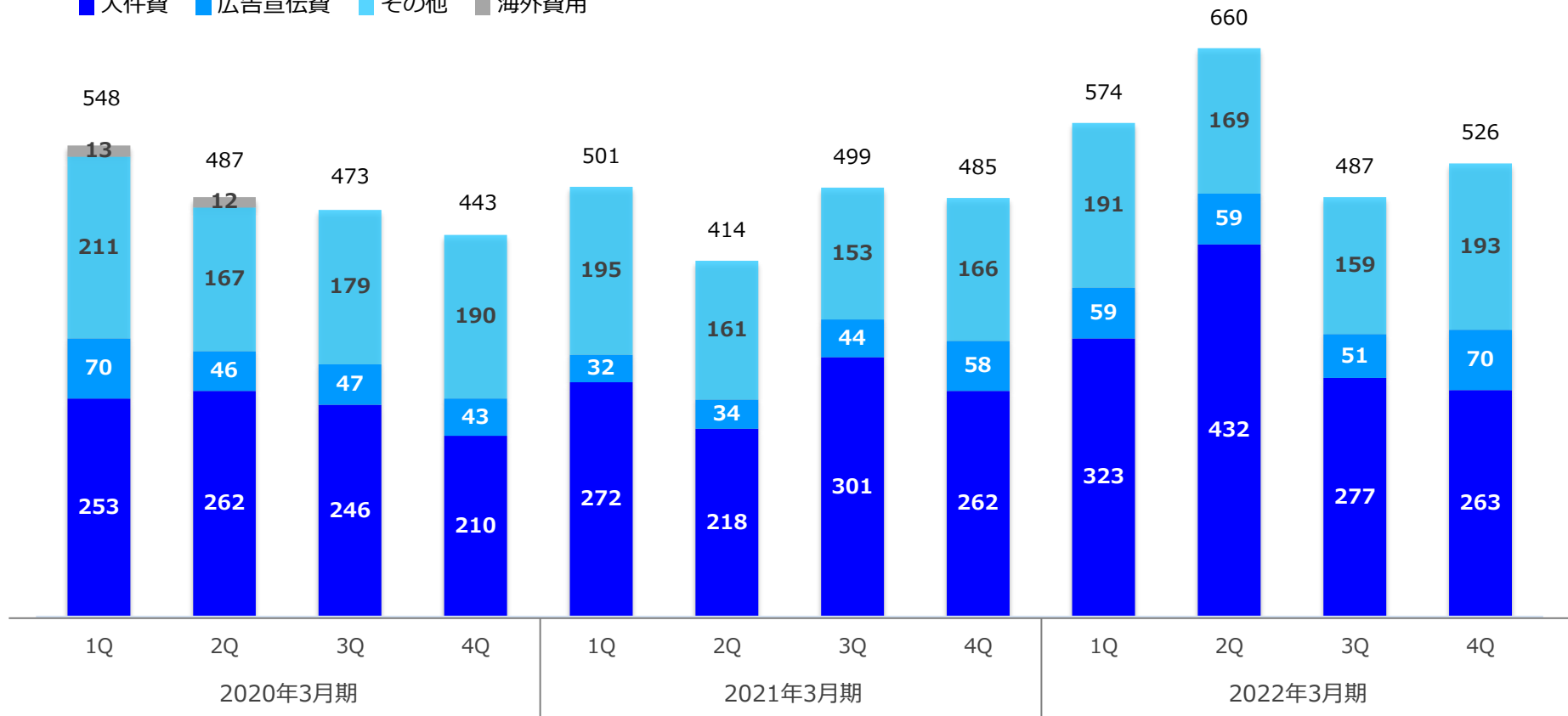
[単位：百万円]



- 売上増加に伴う社員の上期賞与支給額の増加
- 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

[単位：百万円]

■ 人件費 ■ 広告宣伝費 ■ その他 ■ 海外費用



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 期末 残高	2022年3月期 期末 残高	増減率
流動資産	12,725	17,105	+34.4%
(うち現金及び預金)	11,382	15,773	+38.6%
固定資産	2,130	2,236	+5.0%
総資産	14,856	19,341	+30.2%
流動負債	4,743	7,130	+50.3%
(うち前受金)	3,370	5,684	+68.6%
固定負債	50	50	+0.7%
自己資本	10,041	12,129	+20.8%
純資産	10,062	12,159	+20.8%
自己資本比率	67.6%	62.7%	-
ROE	22.0%	26.2%	-
ROA	16.0%	17.0%	-

2022年3月期 通期決算説明資料

個別決算ハイライト

[単位：百万円]

	2021年3月期	2022年3月期	前期比	2022年3月期 通期 業績予想
契約高	10,693	8,163	△23.7%	-
売上高	6,074	8,003	+31.8%	7,850
売上原価	1,273	1,821	+43.0%	1,800
売上総利益	4,801	6,182	+28.8%	6,050
販売管理費	1,854	2,141	+15.5%	2,150
営業利益	2,947	4,040	+37.1%	3,900
営業利益率	48.5%	50.5%	-	49.7%
経常利益	2,964	4,052	+36.7%	3,900
当期純利益	2,044	2,832	+38.5%	2,690

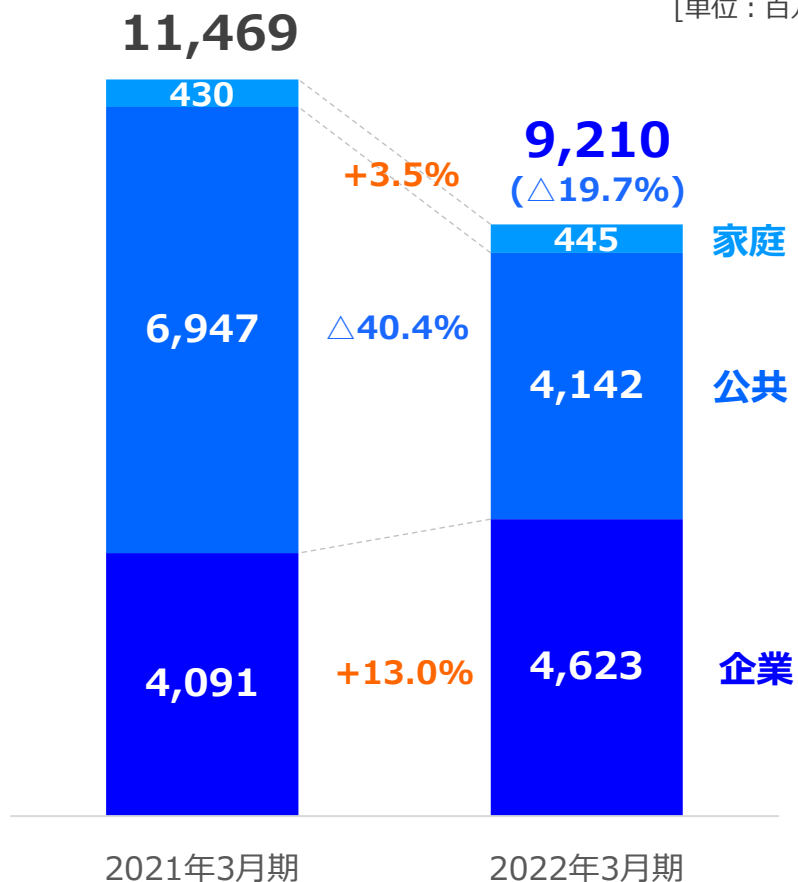
※ 「業績予想」は2021年10月29日公表の個別業績予想

2022年3月期 通期決算説明資料

市場別詳細

市場別 連結契約高推移

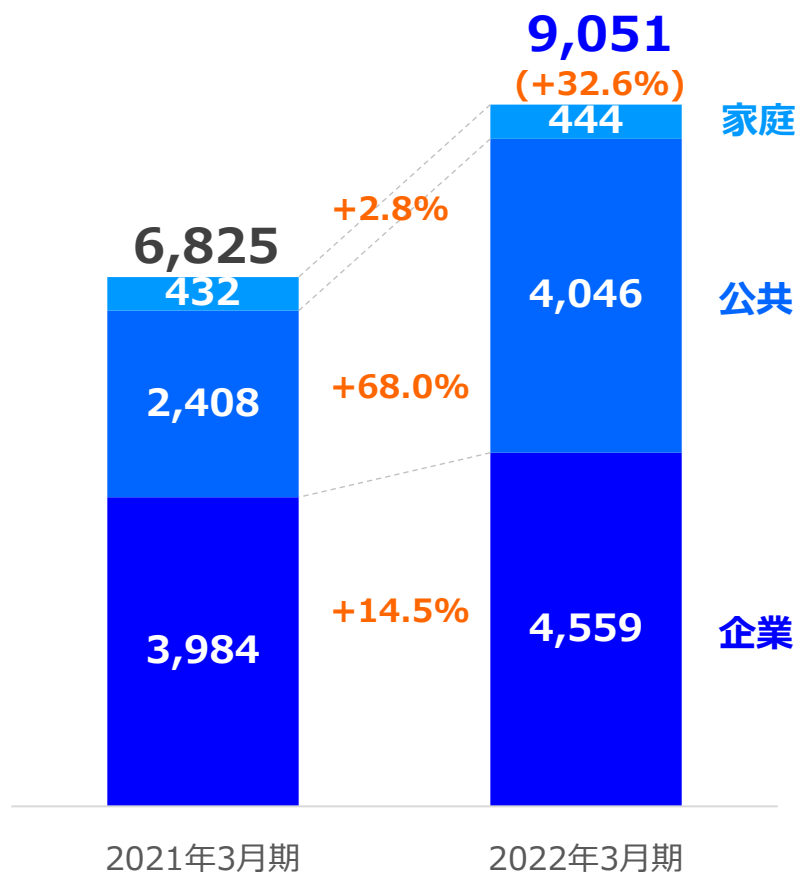
[単位：百万円]



- 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、532百万円（13.0%）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5,386百万円、当期1,625百万円）により、2,805百万円（△40.4%）の減少

市場別 連結売上高推移

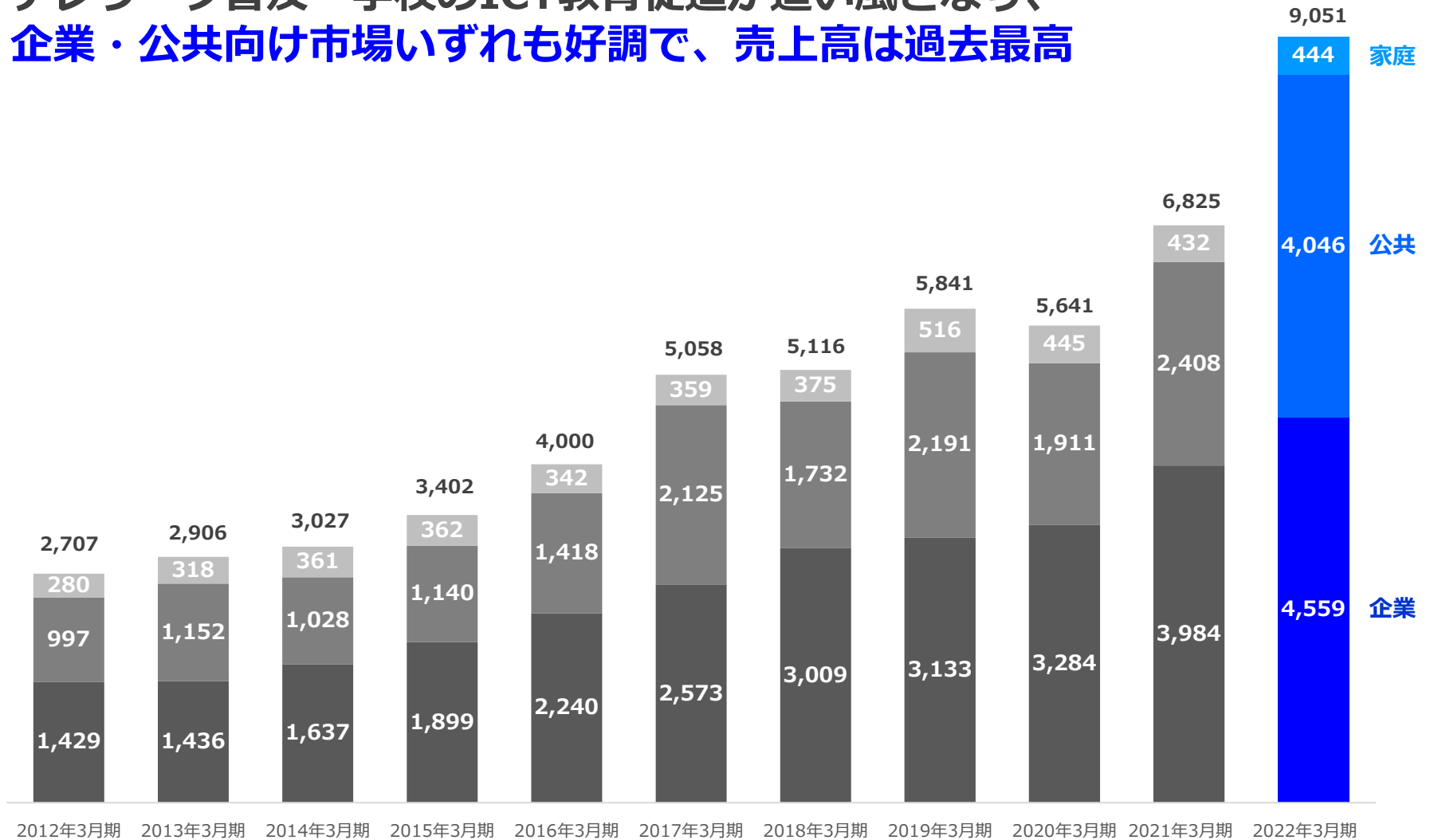
[単位：百万円]



- 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、575百万円（14.5%）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、1,638百万（68.0%）の増収

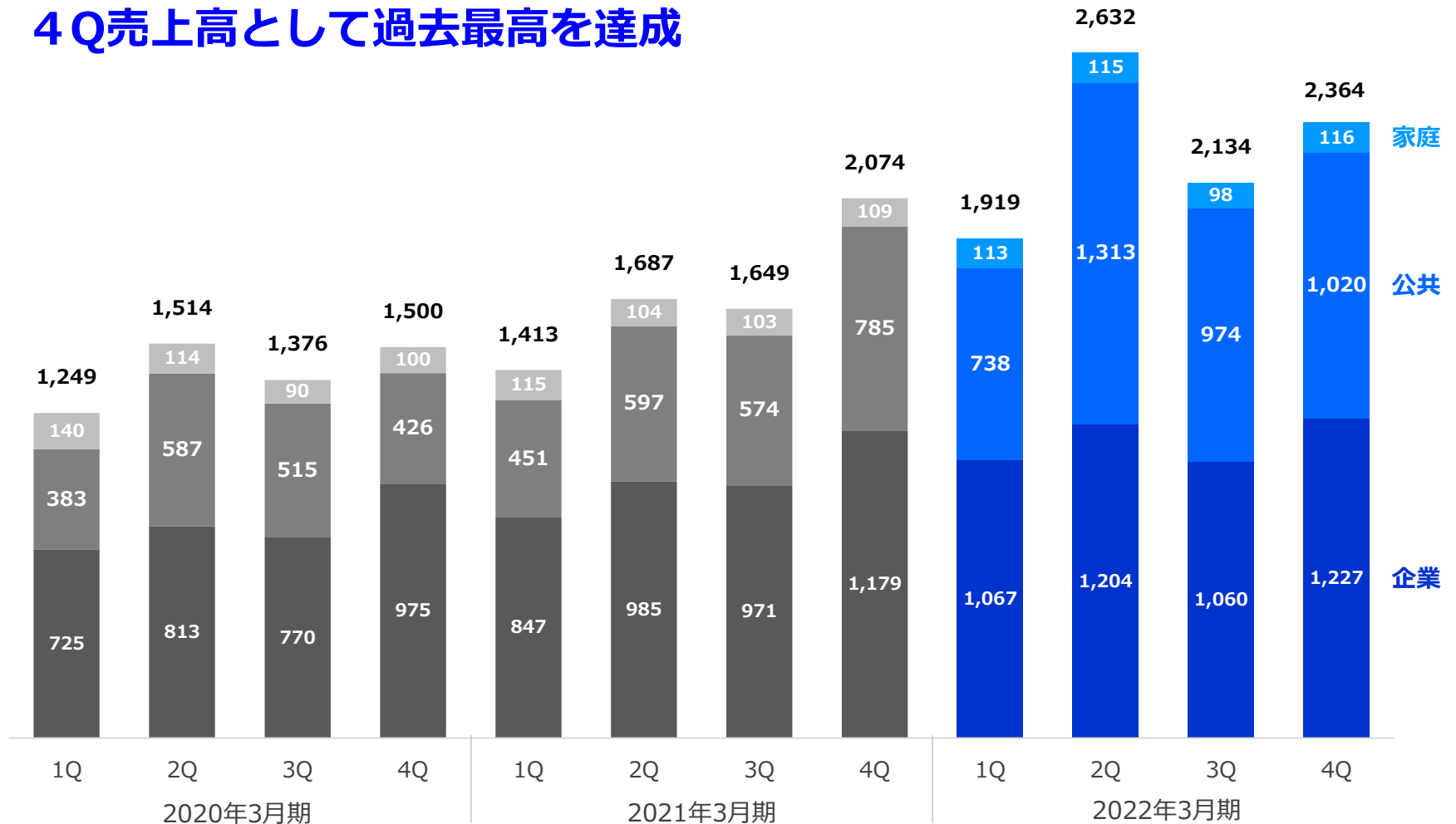
[単位：百万円]

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、売上高は過去最高



[単位：百万円]

企業・公共向け市場いずれも好調で、 4Q売上高として過去最高を達成



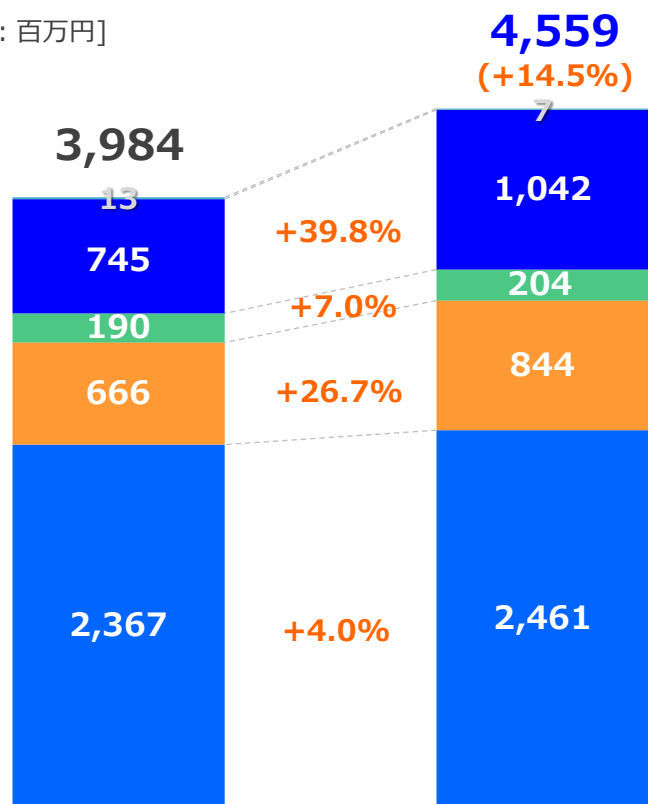
2022年3月期 通期決算説明資料

企業向け市場

企業向け市場 製品別売上高推移

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

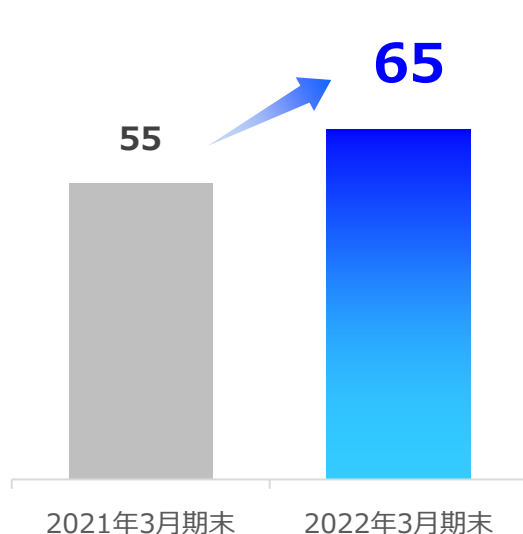
[単位：百万円]



- 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
(+94百万円/+4.0%)
- 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
(+177百万円/+26.7%)
- 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
(+296百万/+39.8%)

コンサルタント人員数

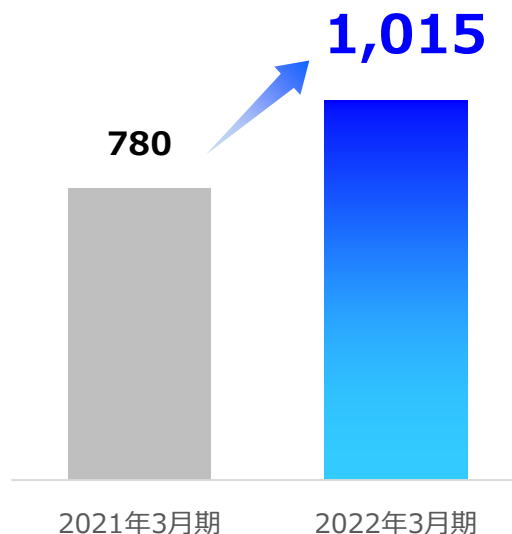
[単位：人]



- 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*

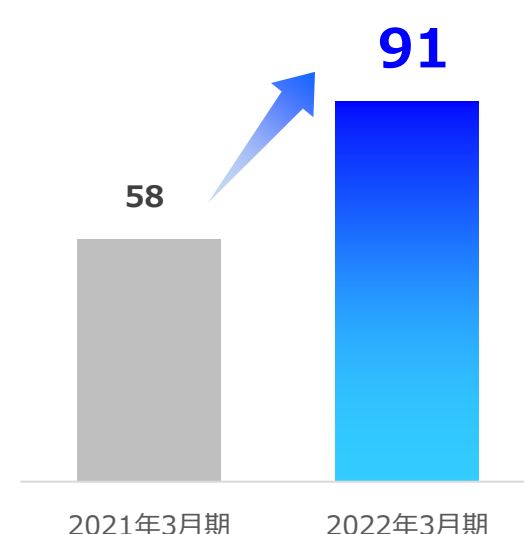
[単位：百万円]



- 新規顧客開拓が進み、前期比で130%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]



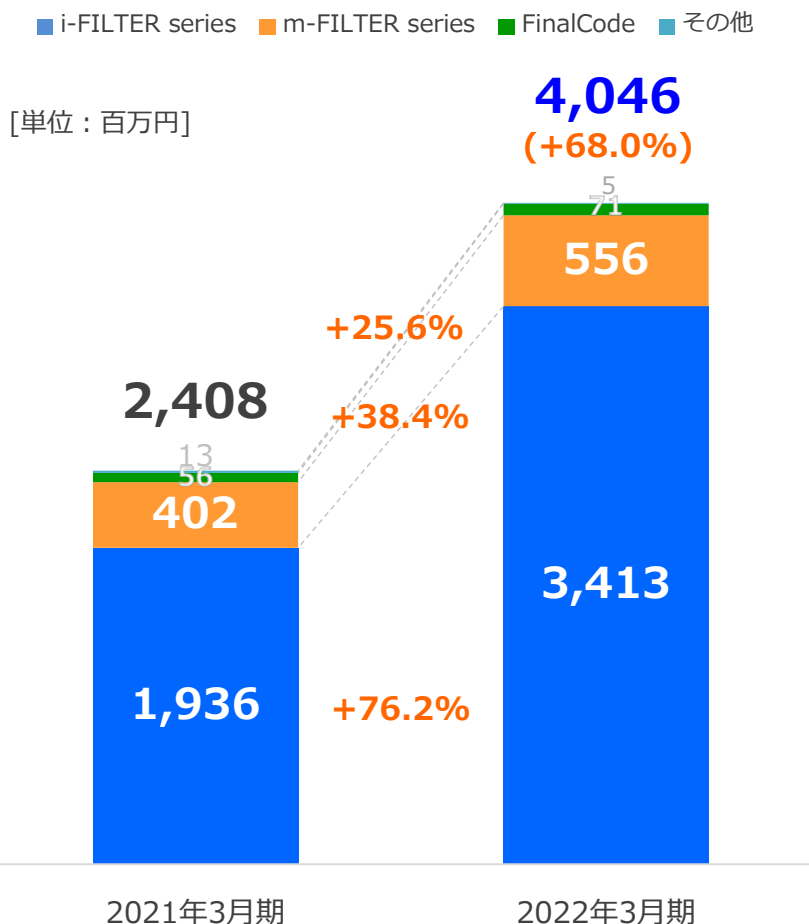
- デジタルアーツ製品を含めたソリューション販売も前期比で155%に大幅成長

* : DACの売上高 (内部取引相殺前)

2022年3月期 通期決算説明資料

公共向け市場

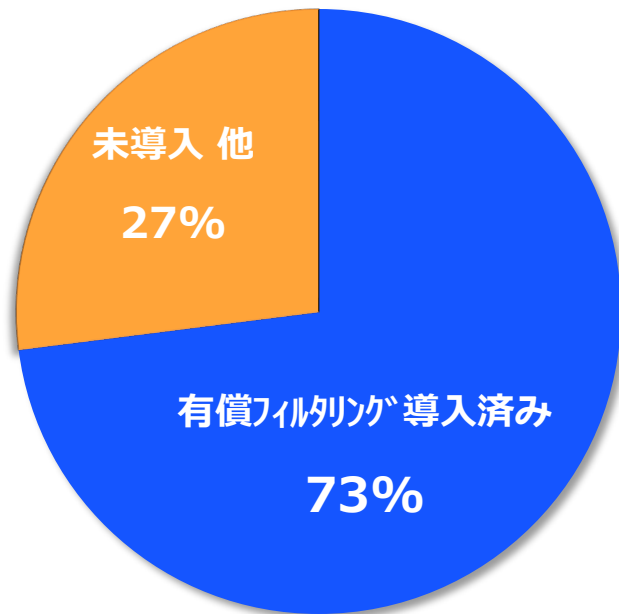
公共向け市場 製品別売上高推移



- 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、i-FILTERシリーズが大きく成長
(+1,476百万円/ +76.2%)
- 自治体向けの案件の受注獲得が好調で、m-FILTERシリーズが成長
(+154百万円/ +38.4%)

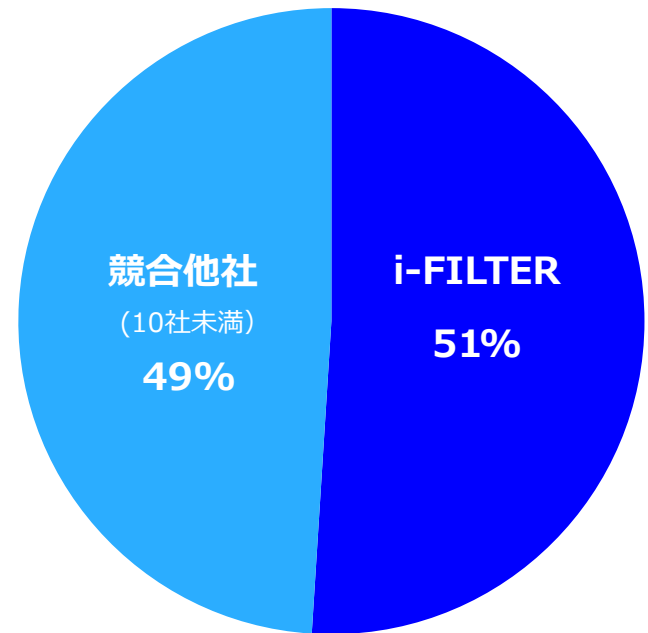
GIGAスクールの状況*1

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**73%**に進捗

有償フィルタリング導入シェア



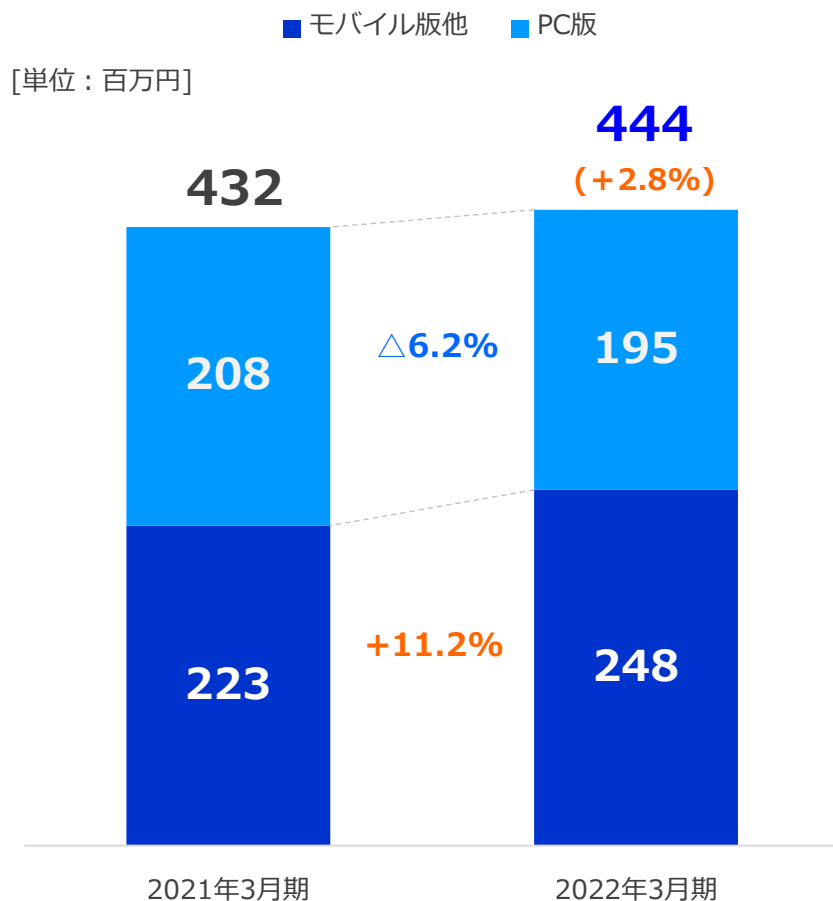
- i-FILTERのシェアは前期末46%から**51%**に拡大
- 契約高は前期53億円から**69億円**に増加

*1 : 1,741教育委員会の当社調べ (2022年3月)

2022年3月期 通期決算説明資料

家庭向け市場

家庭向け市場 製品別売上高推移



- 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 通期決算説明資料

2023年3月期 通期業績予想

[単位：百万円]

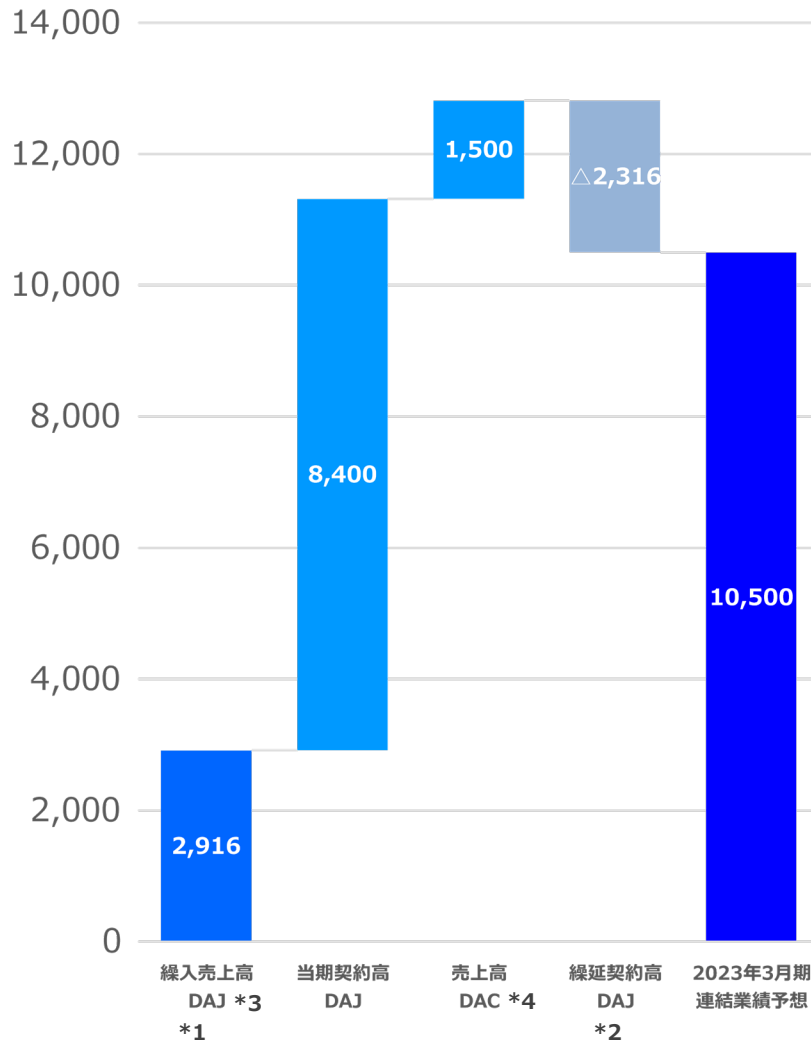
	2022年3月期 通期 実績	2023年3月期 通期 予想	増減額	増減率
売上高	9,051	10,500	+1,448	+16.0 %
売上原価	2,676	3,350	+673	+25.2 %
売上総利益	6,374	7,150	+775	+12.2 %
売上総利益率	70.4%	68.1%	-	-
販売管理費	2,248	2,450	+201	+9.0 %
営業利益	4,126	4,700	+573	+13.9 %
営業利益率	45.6%	44.8%	-	-
経常利益	4,135	4,700	+564	+13.7 %
親会社株主に帰属 する当期純利益	2,900	3,250	+349	+12.0 %

[単位：百万円]

	2022年3月期 通期 実績	2023年3月期 通期 予想	増減額	増減率
売上高	8,003	9,000	+996	+12.4 %
売上原価	1,821	2,150	+328	+18.0 %
売上総利益	6,182	6,850	+667	+10.8 %
売上総利益率	77.2%	76.1%	-	-
販売管理費	2,141	2,250	+108	+5.1 %
営業利益	4,040	4,600	+559	+13.8 %
営業利益率	50.5%	51.1%	-	-
経常利益	4,052	4,600	+547	+13.5 %
当期純利益	2,832	3,200	+367	+13.0 %

連結業績予想

[単位：百万円]



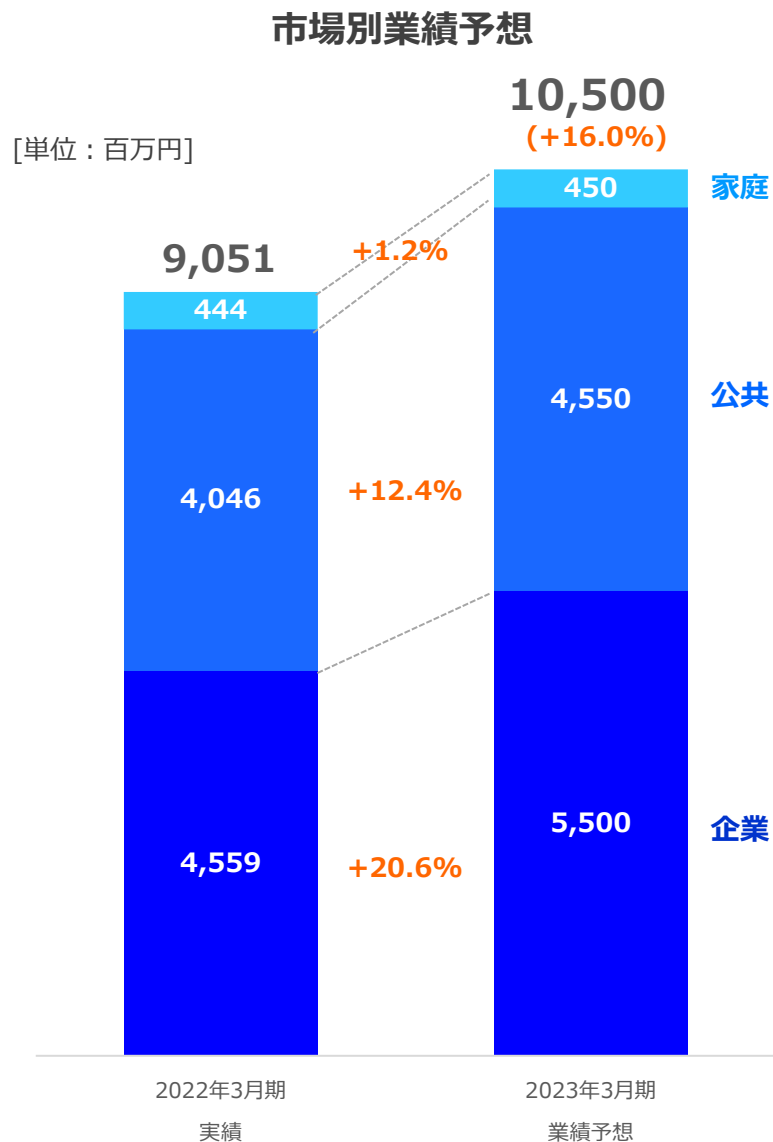
- 公共の「GIGAスクール構想」において、前期以前に獲得した契約高増加による影響で、当期に繰り延べ計上される売上高が増加
- DAJの当期契約高は、企業向けの新機能の拡販施策と戦略的営業施策、および公共向けの自治体強靱化案件の受注により、8,400百万円を見込む
- DACは前期に引き続き、コンサルタント人員を増強し、新規顧客獲得により成長する見込み

* 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



- 企業のトータルセキュリティニーズへの対応として、製品ラインアップ拡充と他社製品との連携強化により、新規顧客の獲得
- DACの人員増強により、新規顧客獲得による成長
- 公共の「GIGAスクール構想」において前期以前に獲得した契約高増加の影響で、当期に繰り延べ計上される売上高が増加
- 「自治体情報システム次期強靱化」への対応による案件獲得と「GIGAスクール構想」のシェア獲得による成長

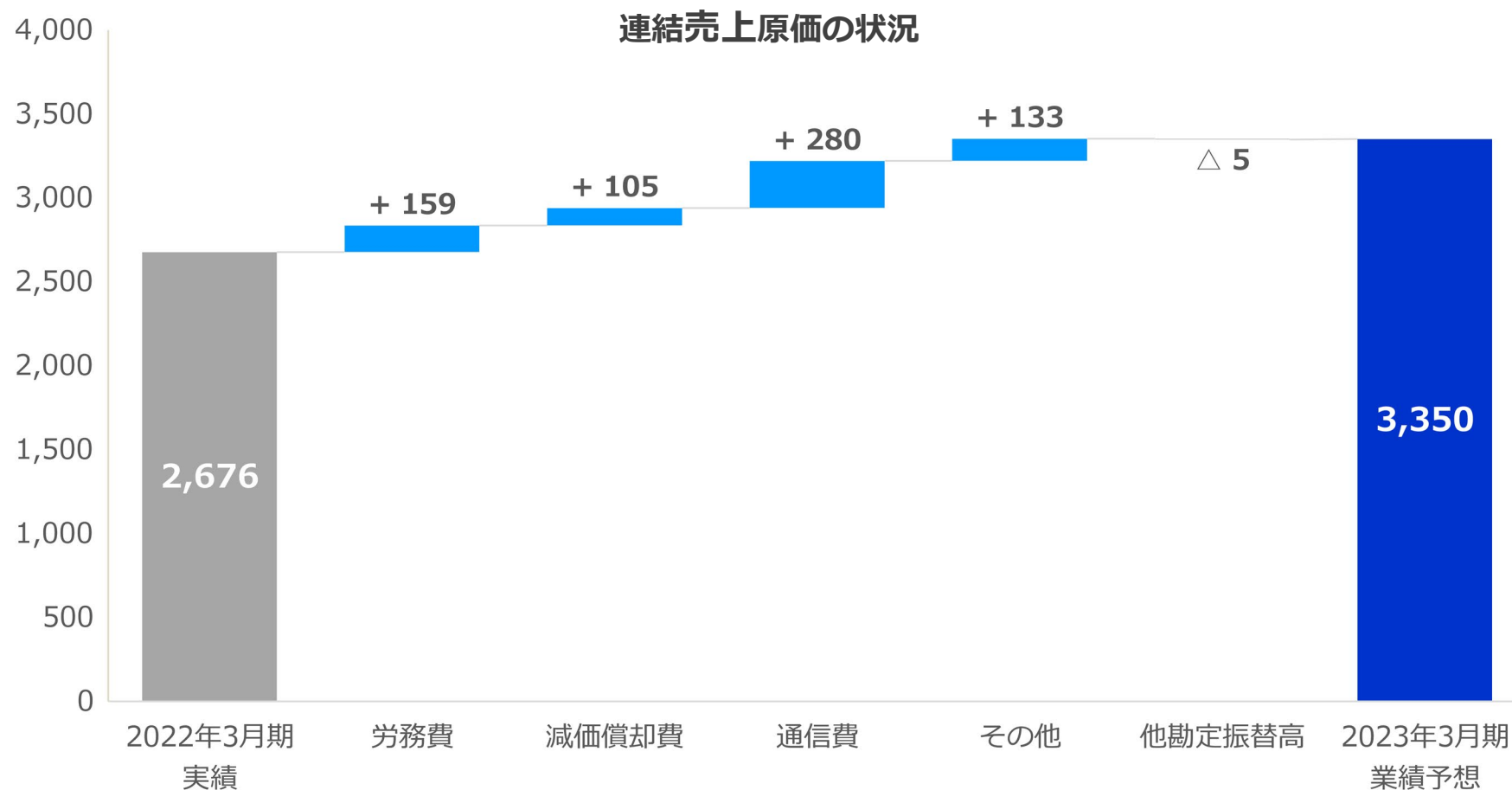
連結売上原価と販売費及び一般管理費の状況

[単位：百万円]

	2022年3月期 通期 実績	2023年3月期 通期 予想	前期比	主な増減要因
売上原価	2,676	3,350	+25.2%	
労務費	1,440	1,600	+11.1%	DACのコンサルタント人員増強
減価償却費	844	950	+12.4%	クラウドサービス系製品ソフトウェアの減価償却費増加
通信費	719	1,000	+39.1%	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
その他	666	800	+20.1%	外部開発委託の増加
他勘定振替	△994	△1,000	△0.5%	
販売費及び一般管理費	2,248	2,450	+9.0%	
人件費	1,296	1,270	△2.0%	
広告宣伝費	239	290	+20.9%	新聞などのメディア広告の増加
その他	712	890	+25.0%	DACのコンサルタント人員増強に伴う採用費用の増加

DACにおいてコンサルタント人員を増強するため、労務費の増加を見込む
クラウドサービス系製品の拡販に伴い、通信費の増加を見込む

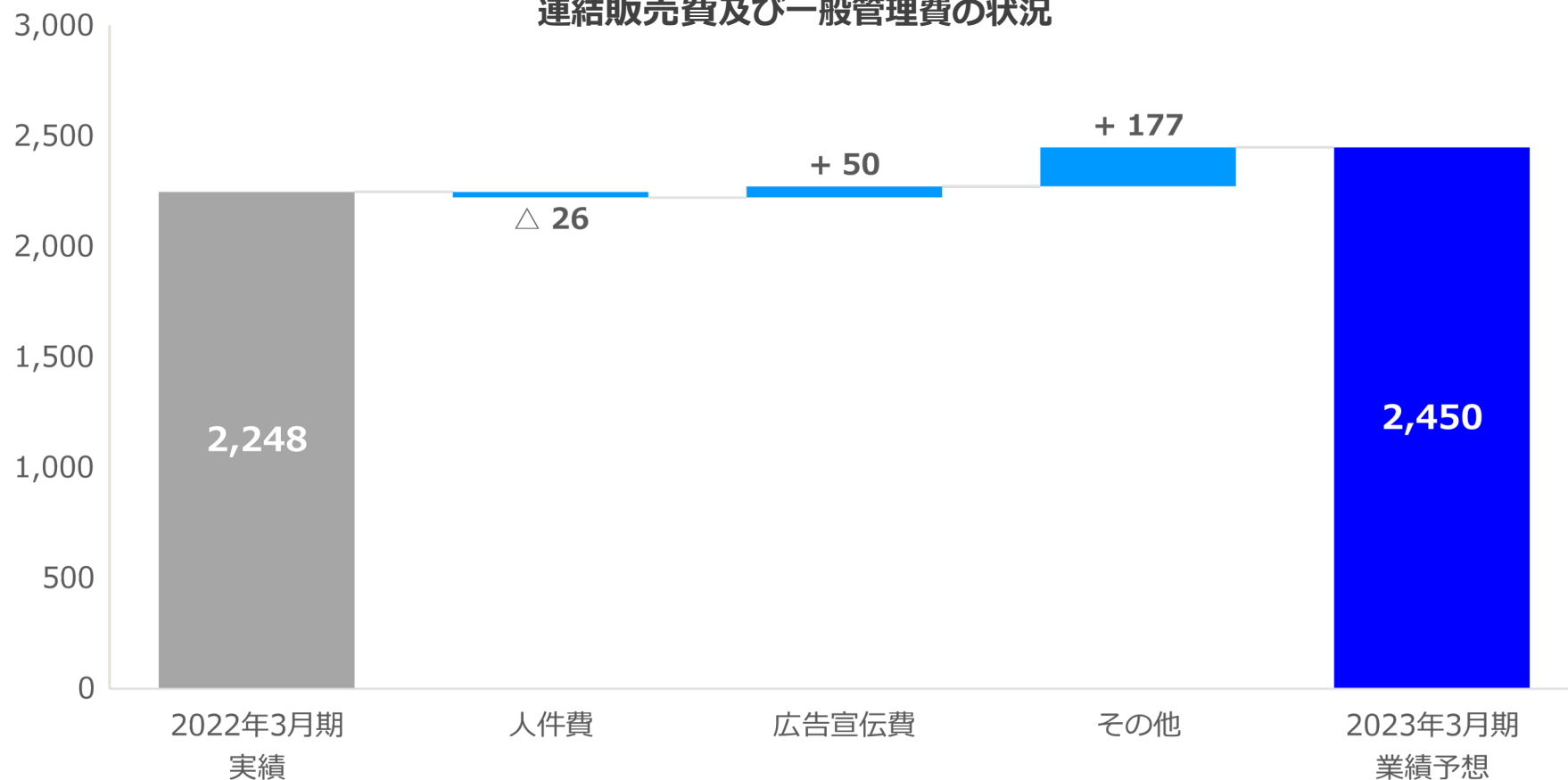
[単位：百万円]



DACにおいてコンサルタント人員を増強するため、採用費（その他）が増加

[単位：百万円]

連結販売費及び一般管理費の状況



2022年3月期 通期決算説明資料

2023年3月期の取組み

① トータルセキュリティニーズの高まり

クラウドサービスの多様化やリモートワーク・在宅学習の普及により、守らなければならないICT資産が増加し、セキュリティ脅威領域が拡大

② マルウェア感染対策

猛威を振るうランサムウェアやEmotet等のサイバー攻撃が多様化・高度化することによる、マルウェアの脅威拡大

③ 公共機関のセキュリティ対策強化

- ・ 自治体のセキュリティクラウドと自治体セキュリティ強靱化
- ・ 医療機関におけるサイバーセキュリティ対策ニーズの高まり

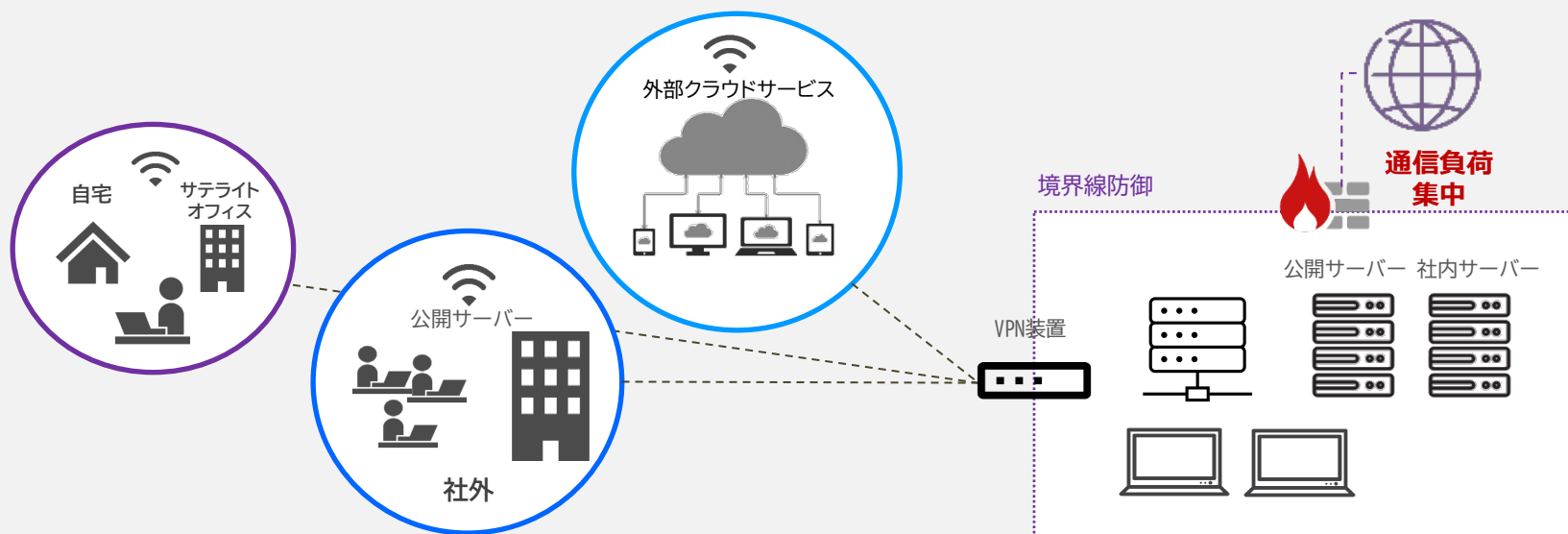
④ GIGA端末のセキュリティ対策強化

フィルタリング未導入だけでなく、無償フィルタリングやDNSフィルタリングから、児童生徒を守るための高機能なフィルタリングソフトへの乗り換え需要

クラウドサービスの多様化やリモートワーク・在宅学習の普及により、守らなければならないICT資産が増加し、セキュリティ脅威領域が拡大

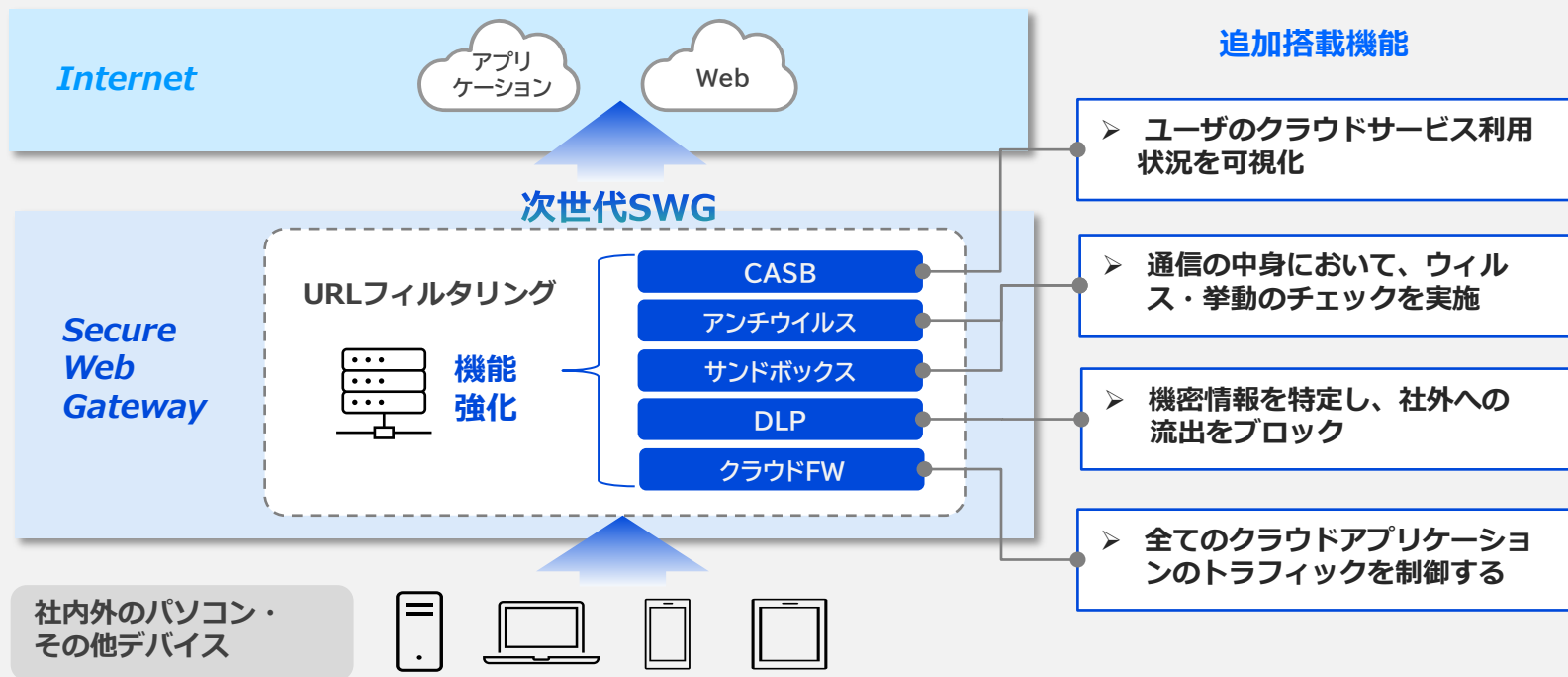


従来より広範囲なセキュリティ対策が可能な
セキュリティソリューションが求められている



トータルセキュリティニーズへの対応のため、既存のURLフィルタリング（「i-FILTER」）の機能強化と多様なセキュリティソリューションを追加搭載し、デジタルアーツ独自の次世代SWGを展開
(アンチウイルス&サンドボックスは5月10日提供開始)

次世代SWG機能概要図

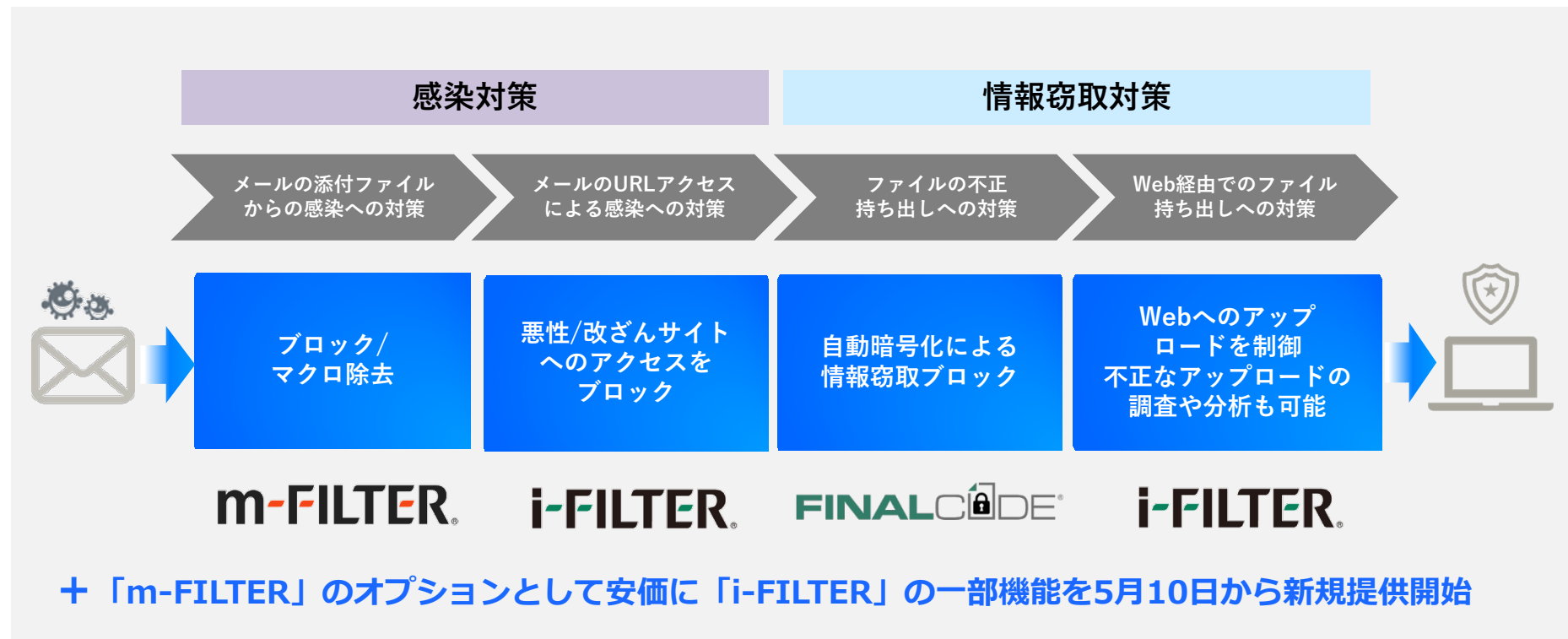


サイバー攻撃の多様化・高度化により情報セキュリティ10大脅威で
ランサムウェアによる被害・標的型攻撃による機密情報窃取は上位

順位 ※()内は前年順位		情報セキュリティ10大脅威2022 (影響を受ける対象：組織)
1位 (1位)	➡	ランサムウェアによる被害
2位 (2位)	➡	標的型攻撃による機密情報の窃取
3位 (4位)	⬆	サプライチェーンの弱点を悪用した攻撃
4位 (3位)	⬇	テレワーク等のニューノーマルな働き方を狙った攻撃
5位 (6位)	⬆	内部不正による情報漏えい
6位 (10位)	⬆	脆弱性対策情報の公開に伴う悪用増加
7位 (NEW)	⬆	修正プログラムの公開前を狙う攻撃 (ゼロデイ攻撃)
8位 (5位)	⬇	ビジネスメール詐欺による金銭被害
9位 (7位)	⬇	予期せぬIT基盤の障害に伴う業務停止
10位 (9位)	⬇	不注意による情報漏えい等の被害

※出典：IPA「情報セキュリティ10大脅威2022」
<https://www.ipa.go.jp/security/vuln/10threats2022.html>

デジタルアーツ製品であれば、
メールによる感染対策は「m-FILTER」と「i-FILTER」で可能
メール以外の経路で侵入されても、
「FinalCode」と「i-FILTER」で情報窃取の対策が可能
感染被害報告ゼロを継続中*1



*1 : 2022年3月時点における「i-FILTER」Ver.10、「m-FILTER」Ver.5、「i-FILTER@Cloud」、「m-FILTER@Cloud」ユーザーのマルウェア感染被害報告件数（当社調べ）

セキュリティクラウド（都道府県）は概ね予定通りだが、自治体強靱化は、都道府県の調達完了後に市区町村の調達が進んでおり、2023年度に調達完了見込み

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				
						調達ガイドライン改定	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				
		調達ガイドライン改定					予算取り	入札/調達			

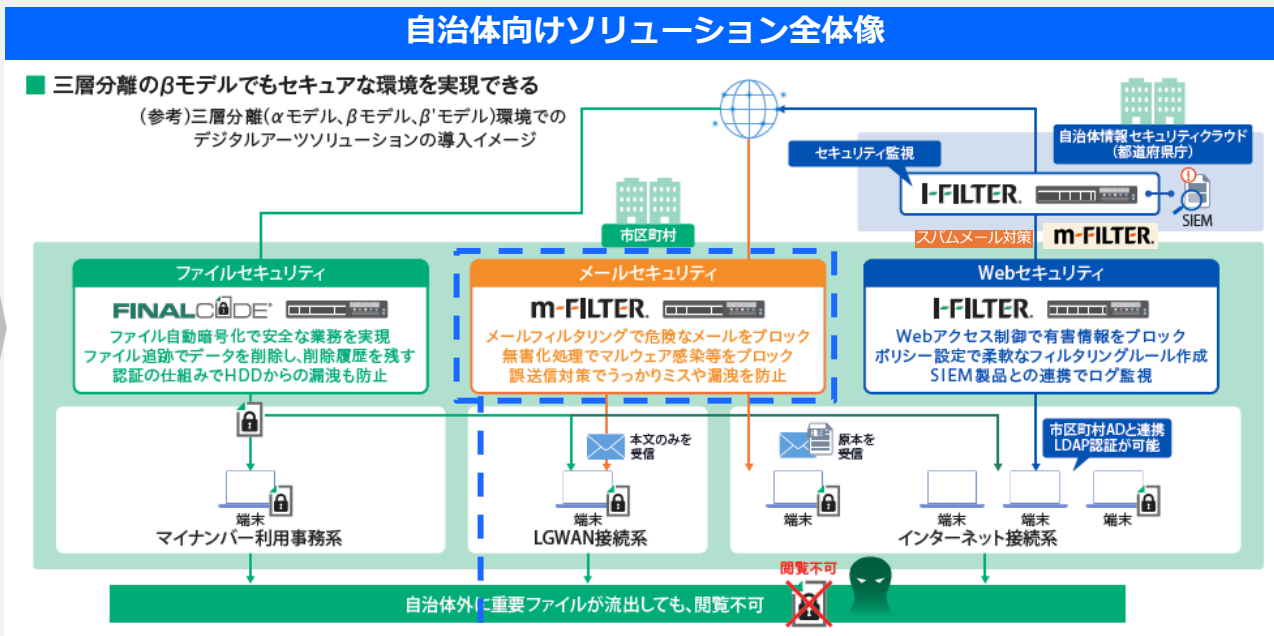
自治体の対策アウトラインのすべてをデジタルアーツ製品の組み合わせで対応可能に
アンチウイルス&サンドボックスを搭載したm-FILTERを中心に案件を獲得

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

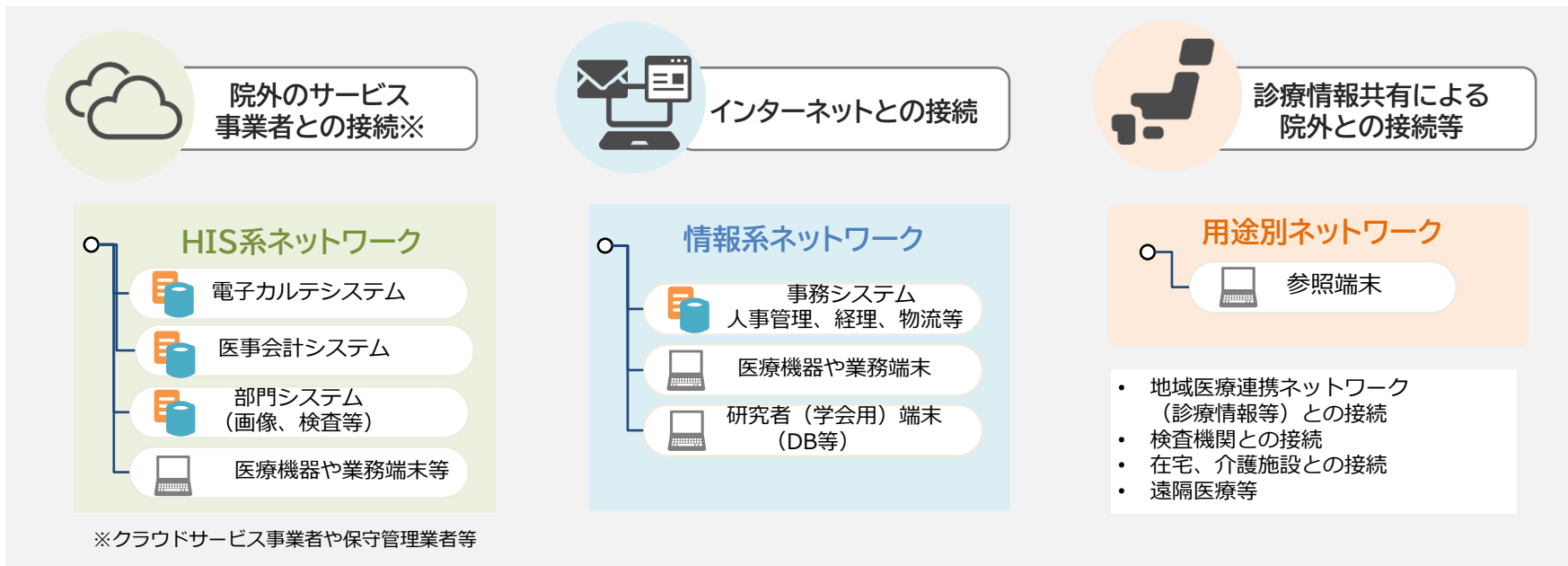


アンチウイルス&サンドボックス機能を
 オプションとして5月10日から新規提供開始

近年、医療機関に対するサイバー攻撃による被害が相次いでいることを受け、医療業界のセキュリティガイドラインが強化される方針

大規模医療機関は、自治体強靱化のネットワーク分離と同様の提案が可能
デジタルアーツ製品が採用される余地は大きい

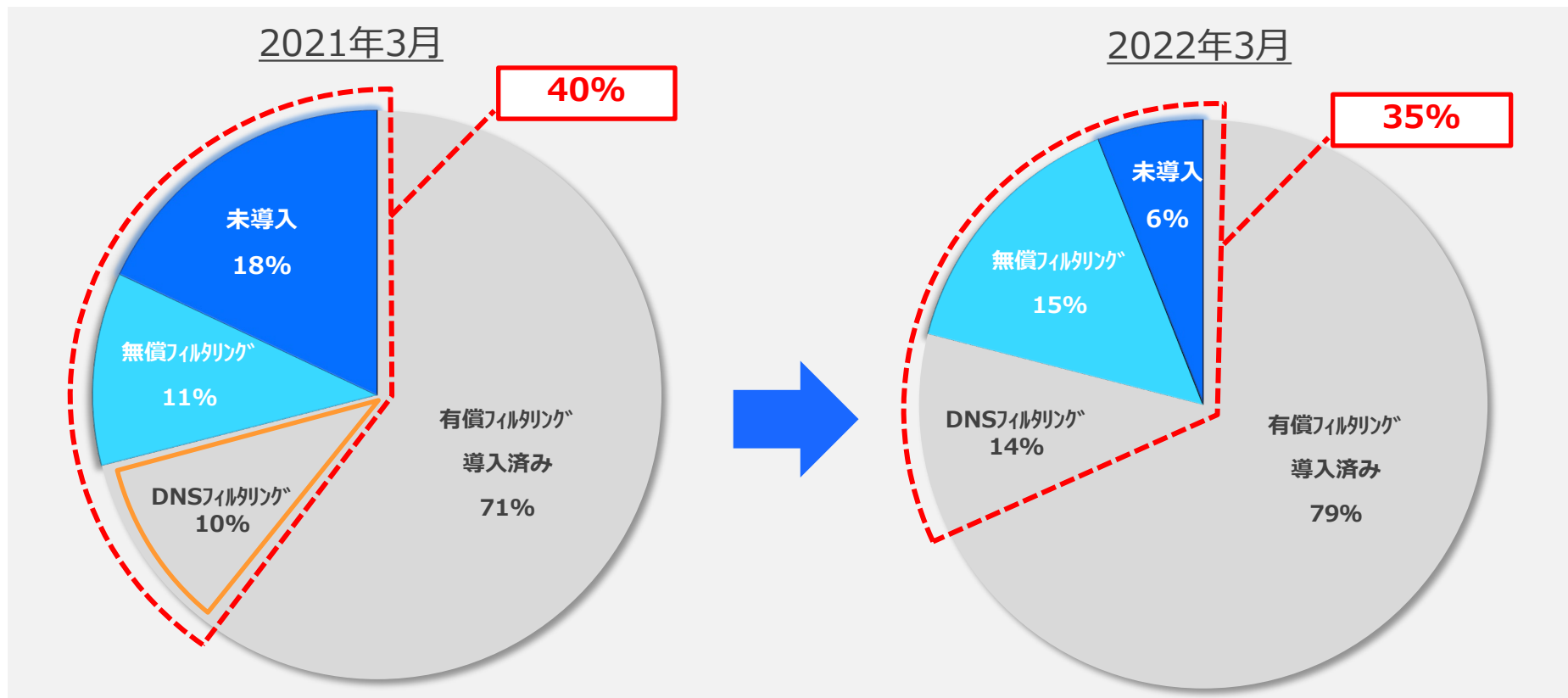
大規模医療機関のネットワーク分離の仕組み



※出典：厚生労働省 情報セキュリティ研修資料(医療従事者向け)<https://www.mhlw.go.jp/content/10808000/000761105.pdf>

無償・DNSフィルタリングで対策をした教育委員会は、セキュリティ強化・事務負担軽減のため、「i-FILTER」など有償フィルタリングへ乗り換えるケースが出てきている

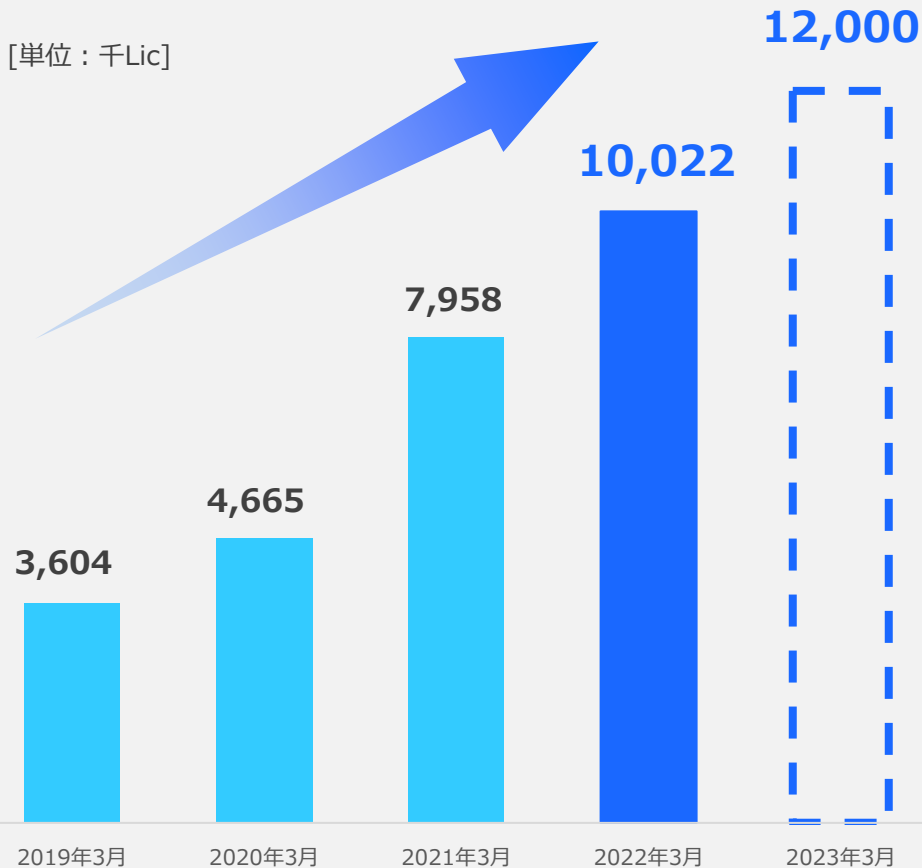
教育委員会 フィルタリング導入状況*1



*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）

i-FILTERv10とm-FILTERv5の 利用ライセンス推移

[単位：千Lic]



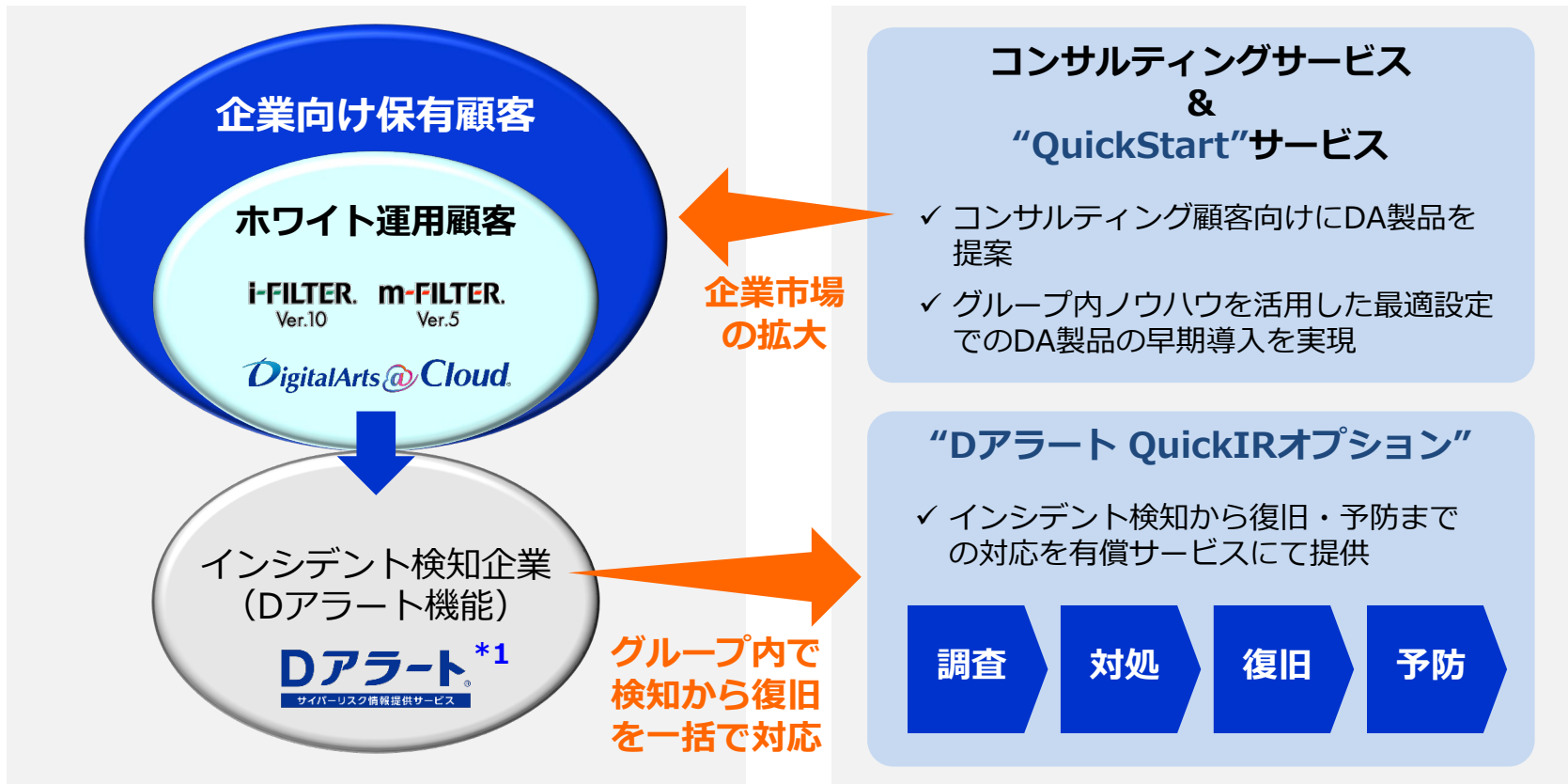
ホワイト運用で守られた
企業・公共機関の安全なIT環境を実現



2022年3月の目標ライセンス数である**1,000万Lic**を達成！

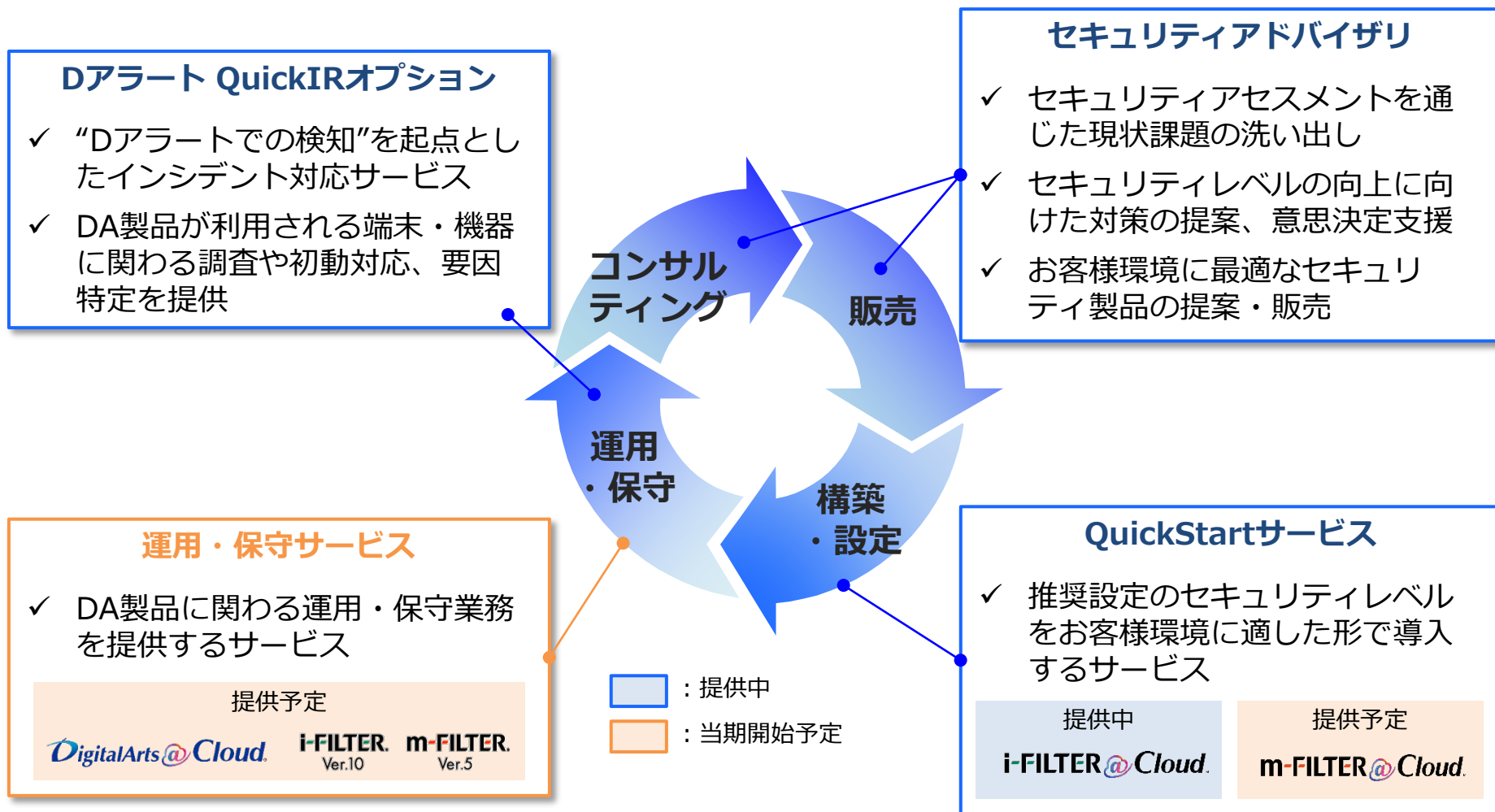
製品ランナップ拡充・他社との連携強化により、さらなるホワイト運用の浸透を図る

DA製品の販売、構築、運用までをワンストップで完結するサービスを提供開始
Dアラートの活用により、インシデント検知から復旧までも対応可能に



*1 Dアラートは当期2,626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す

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



2022年3月期 通期決算説明資料

2023年3月期 株主還元

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

2023年3月期の目標連結配当性向は、**32.4%**

2023年3月期年間剰余金配当予想額は1株当たり **75.00 円**

年間で1株当たり**5.00円**の増配予想

	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	
2022年3月期	30.00	40.00	70.00	33.9%
2023年3月期（予想）	35.00	40.00	75.00	32.4%

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@Cloud Anti-Virus & Sandbox、D-SPA、White Web、m-FILTER、m-FILTER MailFilter、m-FILTER Archive、m-FILTER Anti-Spam、m-FILTER Anti-Virus & Sandbox、m-FILTER@Cloud Anti-Virus & Sandbox、FinalCode、i-フィルター、DigitalArts@Cloud、Desk@Cloud、DeskおよびDアラートその他の弊社・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-