



2023年3月期 通期決算

(2022年4月1日～2023年3月31日)

決算補足説明資料

2023年5月9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 施策の結果**
- **2024年3月期 通期業績予想**
- **2024年3月期の取組み**
- **2024年3月期 株主還元**

2023年3月期 通期決算補足説明資料

連結決算ハイライト

契約高

10,190百万円

(前年同期比+979百万円 / +10.6%)

- 企業向け市場はクラウドサービス需要の高まりとトータルセキュリティニーズ対応の新機能オプションによる新規案件獲得に加え、DACの新規顧客獲得による成長
- 公共向け市場は「GIGAスクール構想」の新規案件獲得と自治体案件獲得が好調

売上高

10,436百万円

(前年同期比+1,384百万円 / +15.3%)

- 企業向け市場はクラウドサービス系製品の売上高増加、DACの成長による増加
- 公共向け市場は「GIGAスクール構想」案件の売上計上に加え、自治体案件獲得好調による売上増加

営業利益

4,413百万円

(前年同期比+286百万円 / +7.0%)

- 売上原価はクラウドサービス系製品のライセンス数の増加と急激な円安影響によるサーバー費用の増加
- 販管費は広告宣伝費の増加およびDACのコンサルタント人員増強に伴う採用費用の増加

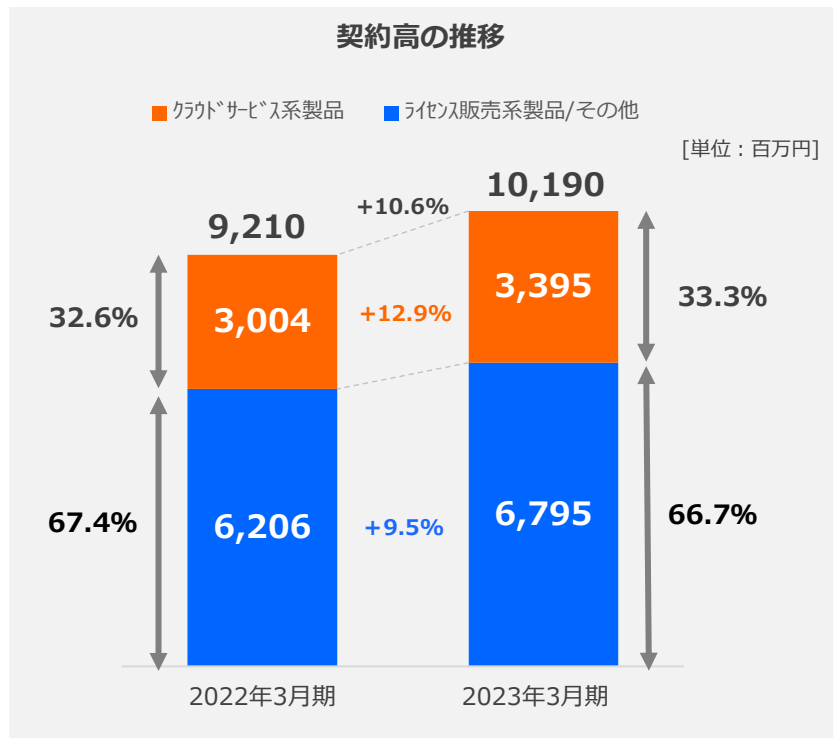
[単位：百万円]

	2022年3月期	2023年3月期	前期比	2023年3月期 通期 業績予想
契約高	9,210	10,190	+10.6%	-
売上高	9,051	10,436	+15.3%	10,500
売上原価	2,676	3,666	+37.0%	3,350
売上総利益	6,374	6,769	+6.2%	7,150
販売管理費	2,248	2,356	+4.8%	2,450
営業利益	4,126	4,413	+7.0%	4,700
営業利益率	45.6%	42.3%	-	44.8%
経常利益	4,135	4,429	+7.1%	4,700
親会社株主に帰属する当期純利益	2,900	3,062	+5.6%	3,250
EBITDA	5,099	5,388	+5.7%	-

※ 「業績予想」は2022年5月10日公表の連結業績予想

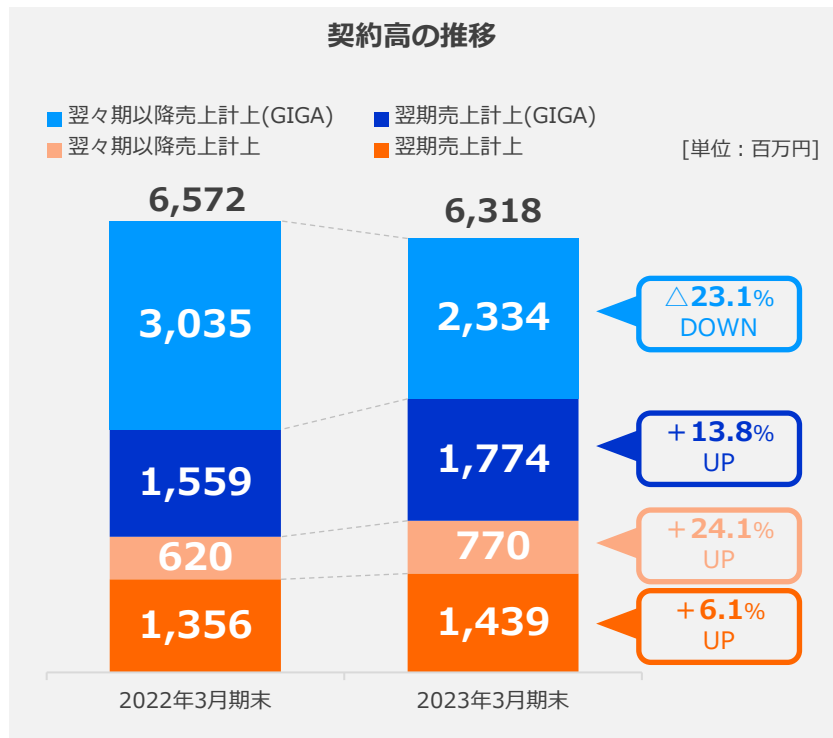
※ EBITDA= 営業利益+減価償却費+営業費用に含まれる税金費用

連結契約高は前期比10.6%増加の10,190百万円に成長

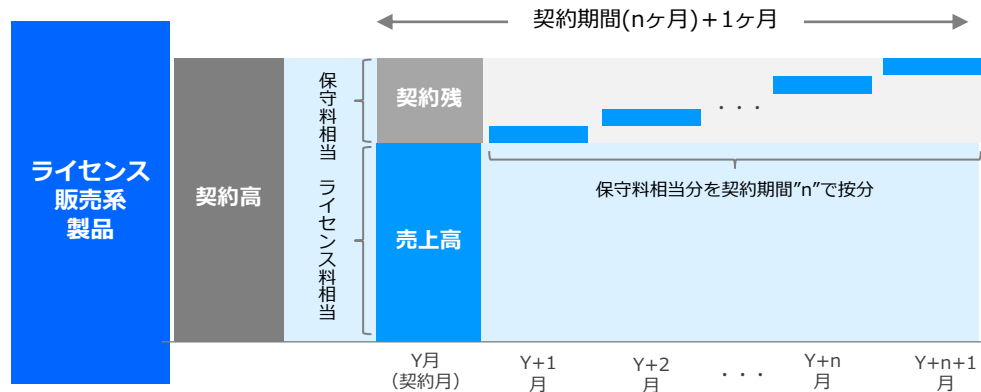


- クラウドサービス系/ライセンス販売系共に前期比で契約高増加
- クラウドサービス系製品は、企業向け市場においてクラウド需要の高まりを受け、新規案件を順調に獲得したことで+12.9%の増加
- ライセンス販売系製品/その他は、公共向け市場において前期大型省庁案件の反動影響があったものの、自治体案件獲得と企業向け市場の堅調な成長により+9.5%の増加

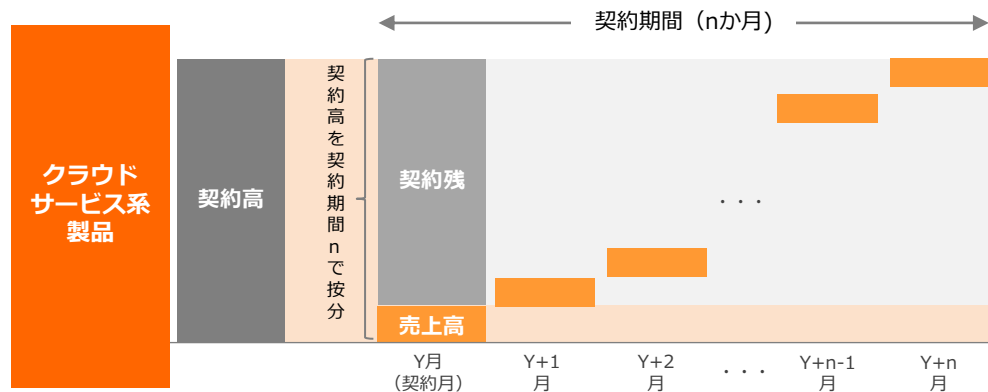
「GIGAスクール構想」案件の売上計上の進捗と企業向けのクラウドサービス案件の受注増加



- 5年契約が多い「GIGAスクール構想」案件は時の経過により売上計上が進み、翌々期以降の売上計上額が減少
- 当期も新規の「GIGAスクール構想」案件を継続して獲得できており、翌期売上計上額は増加
- 2025年3月期以降に大部分の「GIGAスクール構想」案件が更新を迎え、契約残高は再びピークへ
- 1年契約が多い企業向けもクラウドサービス系製品の割合が徐々に高まっており、翌期売上計上額は増加



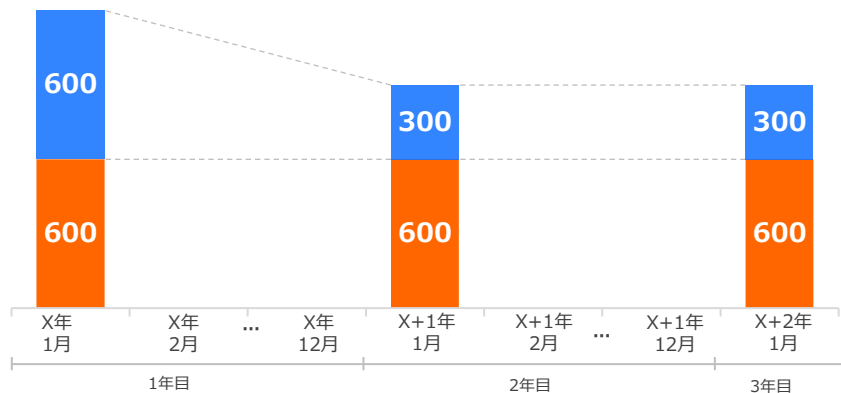
- 契約高のうち大部分を占めるライセンス料相当分を契約月に一括売上計上
- 保守料相当分は契約期間で除した金額で按分計上



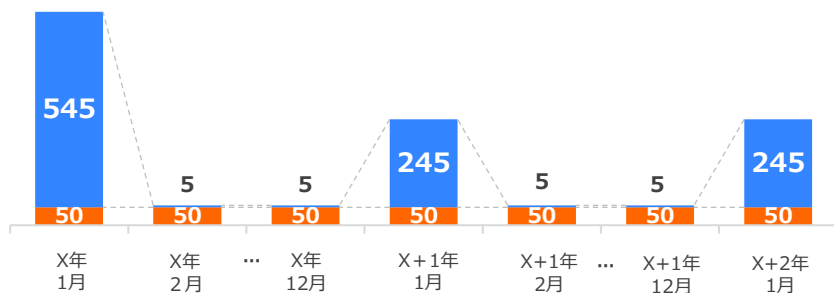
- 契約高を契約期間で除した金額 (月額按分) で売上計上
- クラウドサービス系製品の契約高が増加すると、繰り延べられる契約高 (契約残) が増加

■ ライセンス販売系製品
■ クラウドサービス系製品

契約高の推移



売上高の推移



例えば、契約期間1年、契約高600万円の場合の契約更新時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

契約高

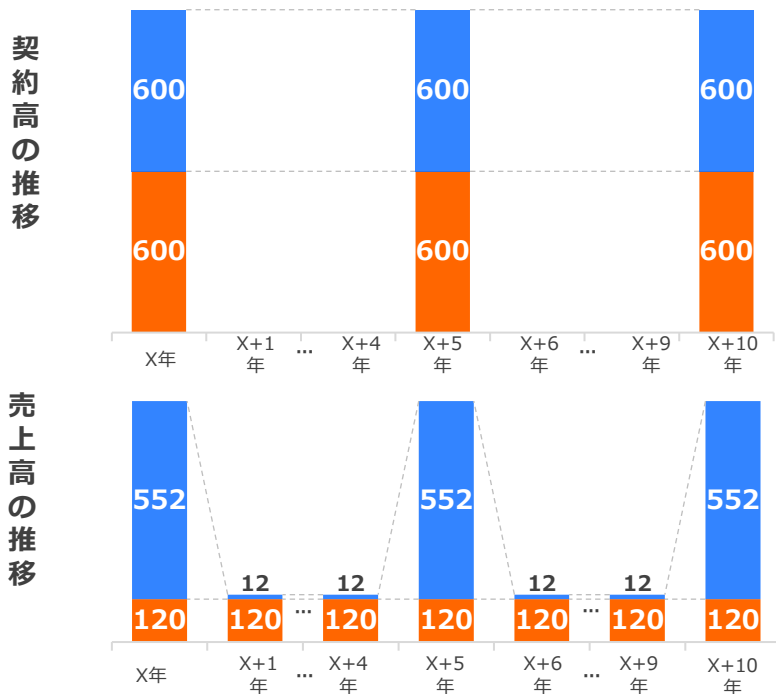
ライセンス販売系製品は2年目以降の契約高が1年目の契約高の半額となるが、クラウドサービス系製品の契約高は1年目と2年目以降も同額となる。そのため、クラウドサービス系製品の新規契約高が増えると、ライセンス販売系製品よりも翌期以降の成長率が高まる。

売上高

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高く、クラウドサービス系製品は月額按分計上。ライセンス販売系製品は更新による契約高減少により売上高減少するが、クラウドサービス系製品は売上高に変動はない。

公共向け市場案件の契約期間は5年などの複数年が多く、更新までの期間が長くなる

- ライセンス販売系製品
- クラウドサービス系製品



例えば、契約期間5年、契約高600万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

契約高

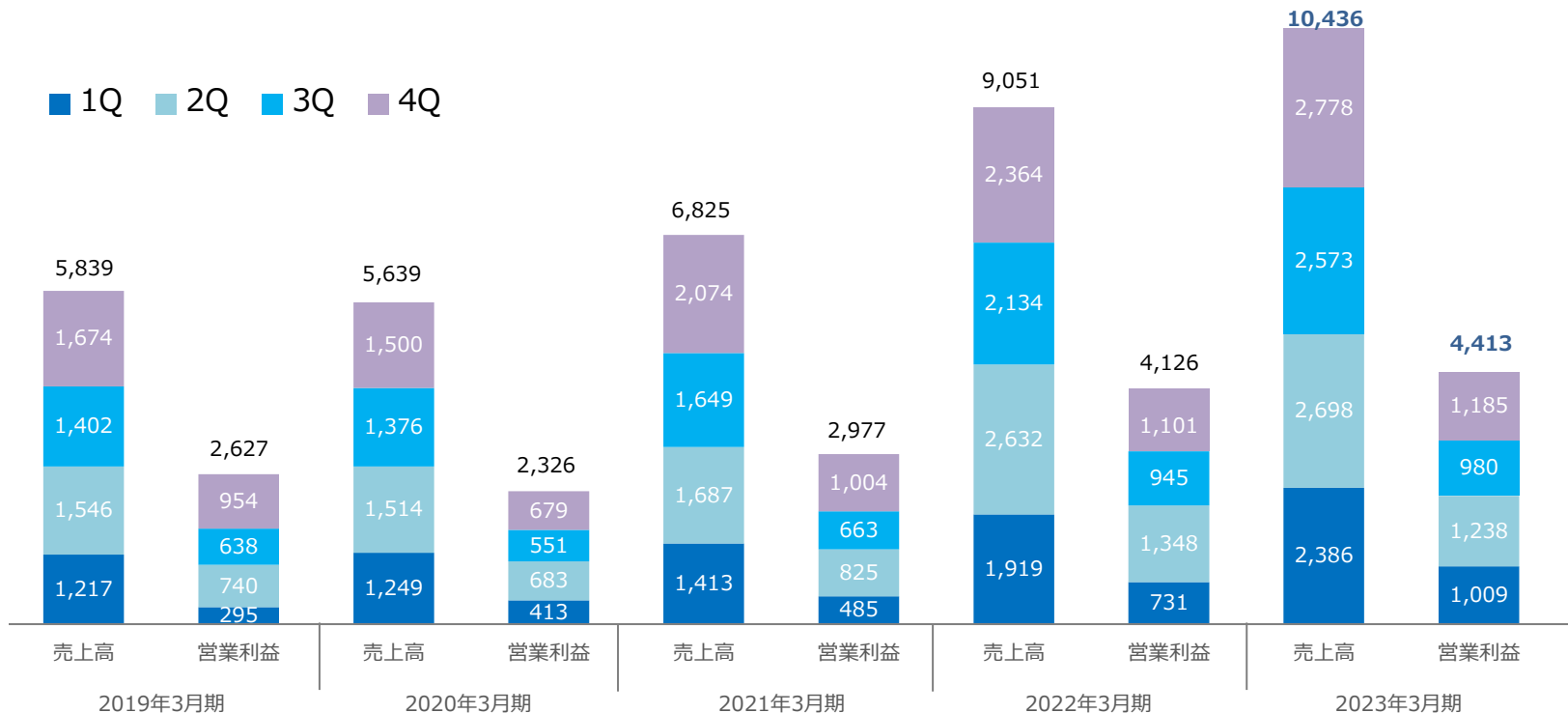
ライセンス販売系製品とクラウドサービス系製品の契約高は、更新においても同額となる。

売上高

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高いが、クラウドサービス系製品は5年に渡り月額按分で売上計上されるため、契約高と売上高の差額 (契約残高) が大きくなる。

四半期単位の売上高、営業利益は過去最高

[単位：百万円]



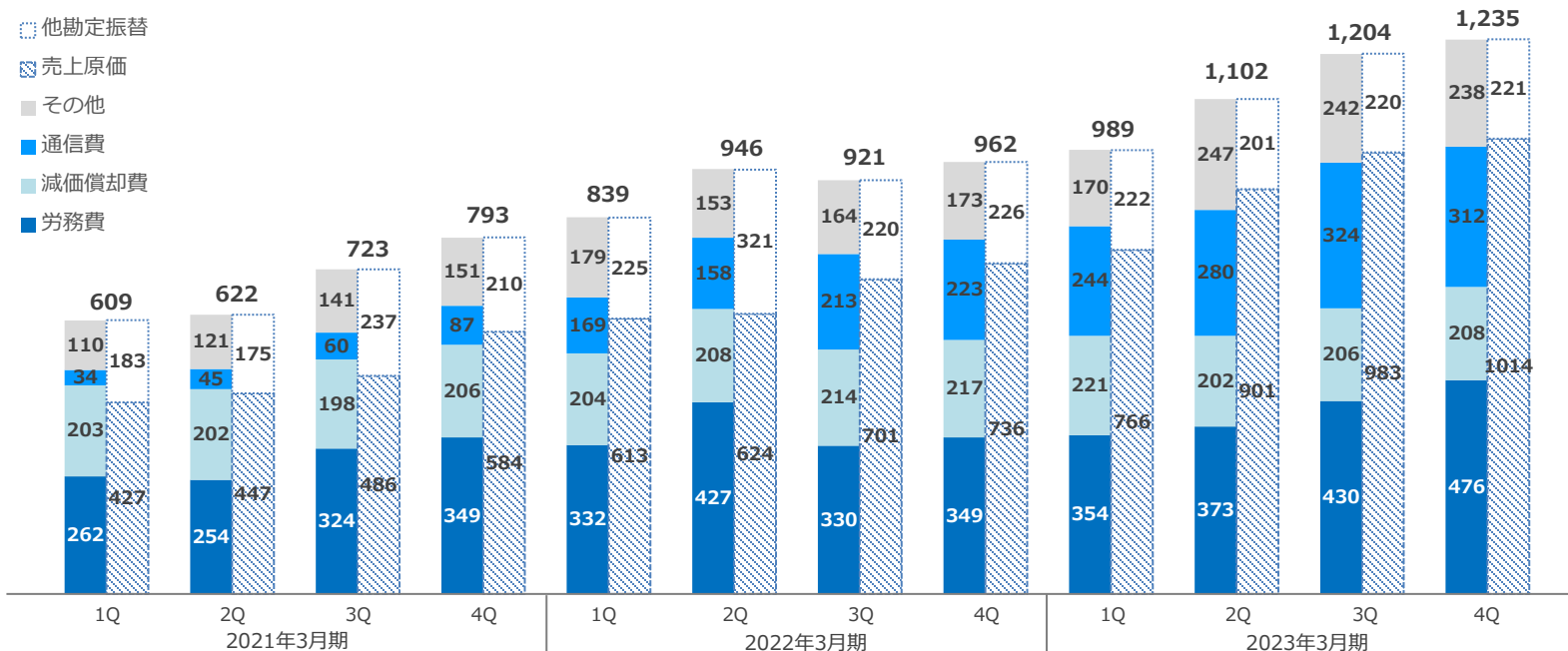
連結売上原価と販売費及び一般管理費の状況

[単位：百万円]

	2022年3月期	2023年3月期	前期比	主な増減要因
売上原価	2,676	3,666	+990	
労務費	1,440	1,634	+193	前期賞与支給額の水準が高かったことによる反動減があるものの、DACのコンサルタント人員の増強により増加
減価償却費	844	838	△6	
通信費	719	1,162	+443	クラウドサービス系製品のライセンス数増加と急激な為替変動影響に伴うクラウドサーバー費用の増加
その他	666	895	+229	DACの外注費用の増加とライセンス仕入案件の増加による仕入高の増加
他勘定振替	△994	△865	+128	
販売費及び一般管理費	2,248	2,356	+108	
人件費	1,296	1,193	△102	前期賞与支給額の水準が高いことによる反動減
広告宣伝費	239	297	+57	
その他	712	865	+152	DACのコンサルタント人員増強に伴う採用費用の増加

DACのコンサルタント人員の増強に伴う労務費の増加
クラウドサービス系製品のライセンス数増加と急激な為替変動影響に伴うクラウドサーバー費用（通信費）が増加

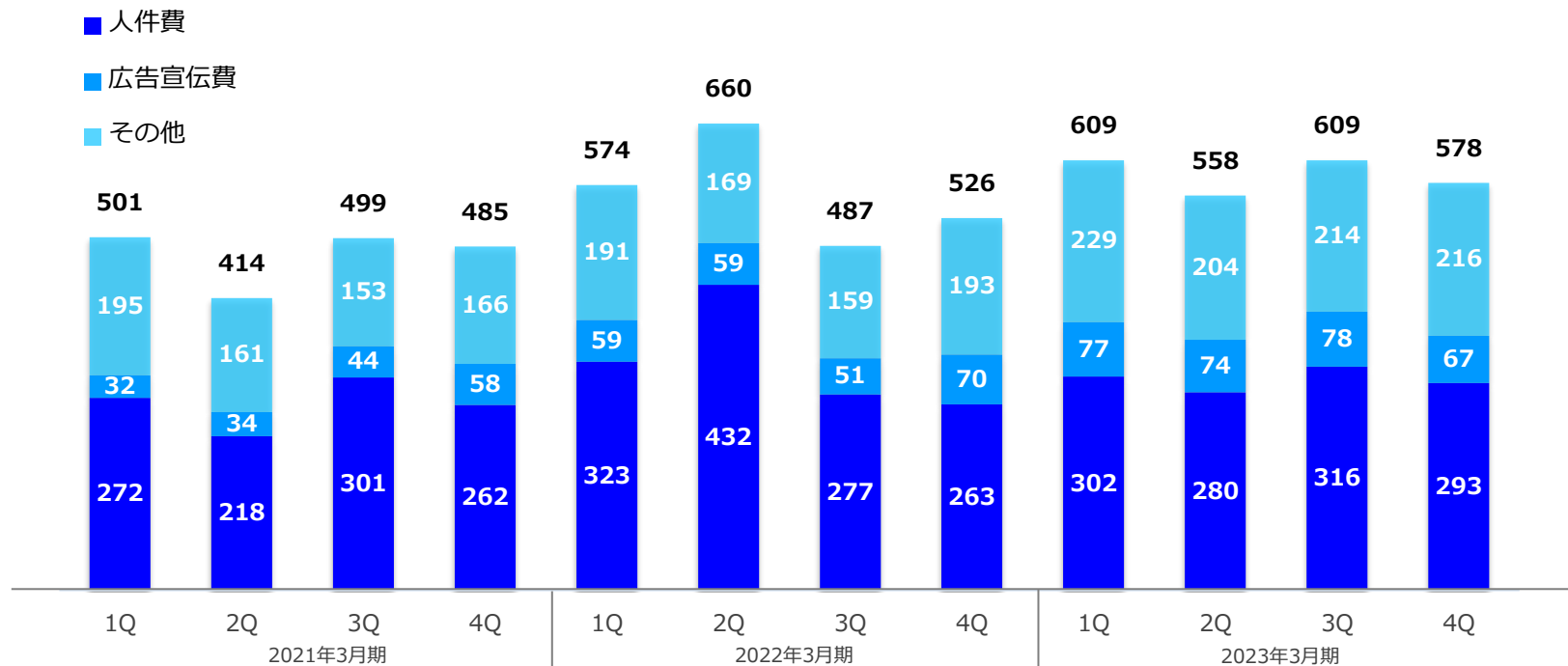
[単位：百万円]



広告宣伝費の増加

DACのコンサルタント人員増強に伴う採用費用（その他）の増加

[単位：百万円]



「GIGAスクール構想」案件の売上計上が進み前受金が減少 自己資本比率は66.9%となり、財務内容は更に向上

[単位：百万円]

	2022年3月期 期末 残高	2023年3月期 期末 残高	増減率
流動資産	17,105	18,925	+10.6%
（うち現金及び預金）	15,773	17,018	+7.9%
固定資産	2,236	2,223	△0.6%
総資産	19,341	21,149	+9.3%
流動負債	7,130	6,924	△2.9%
（うち前受金）	5,684	5,187	△8.7%
固定負債	50	50	+0.7%
自己資本	12,129	14,141	+16.6%
純資産	12,159	14,173	+16.6%
自己資本比率	62.7%	66.9%	-
ROE	26.2%	23.3%	-
ROA	17.0%	15.1%	-

2023年3月期 通期決算補足説明資料

個別決算ハイライト

[単位：百万円]

	2022年3月期	2023年3月期	前期比	2023年3月期 通期 業績予想
契約高	8,163	8,738	+7.0%	-
売上高	8,003	8,984	+12.3%	9,000
売上原価	1,821	2,425	+33.1%	2,150
売上総利益	6,182	6,559	+6.1%	6,850
販売管理費	2,141	2,163	+1.0%	2,250
営業利益	4,040	4,395	+8.8%	4,600
営業利益率	50.5%	48.9%	-	51.1%
経常利益	4,052	4,407	+8.8%	4,600
当期純利益	2,832	3,048	+7.6%	3,200

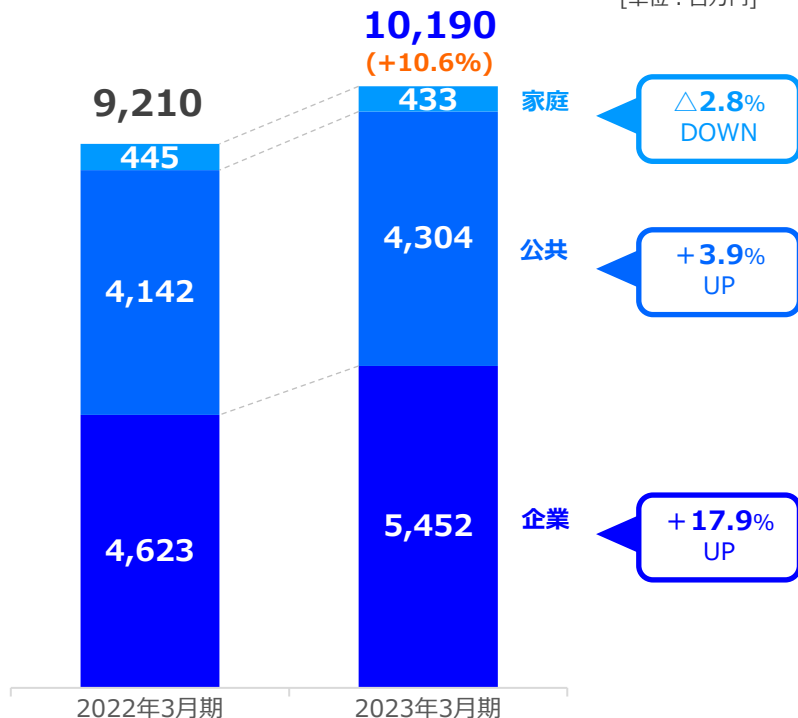
※ 「業績予想」は2022年5月10日公表の個別業績予想

2023年3月期 通期決算補足説明資料

市場別詳細

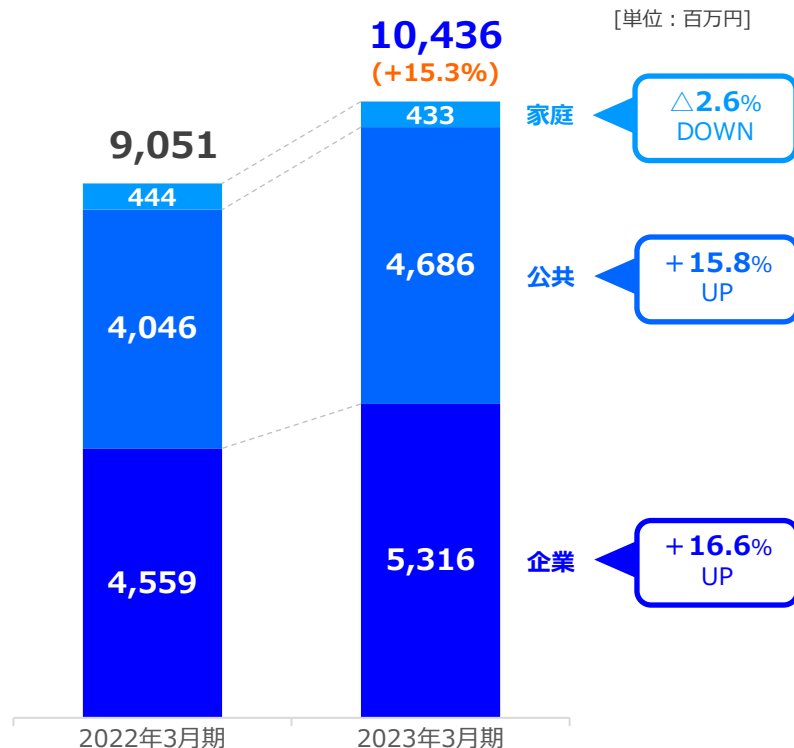
市場別 連結契約高推移

[単位：百万円]



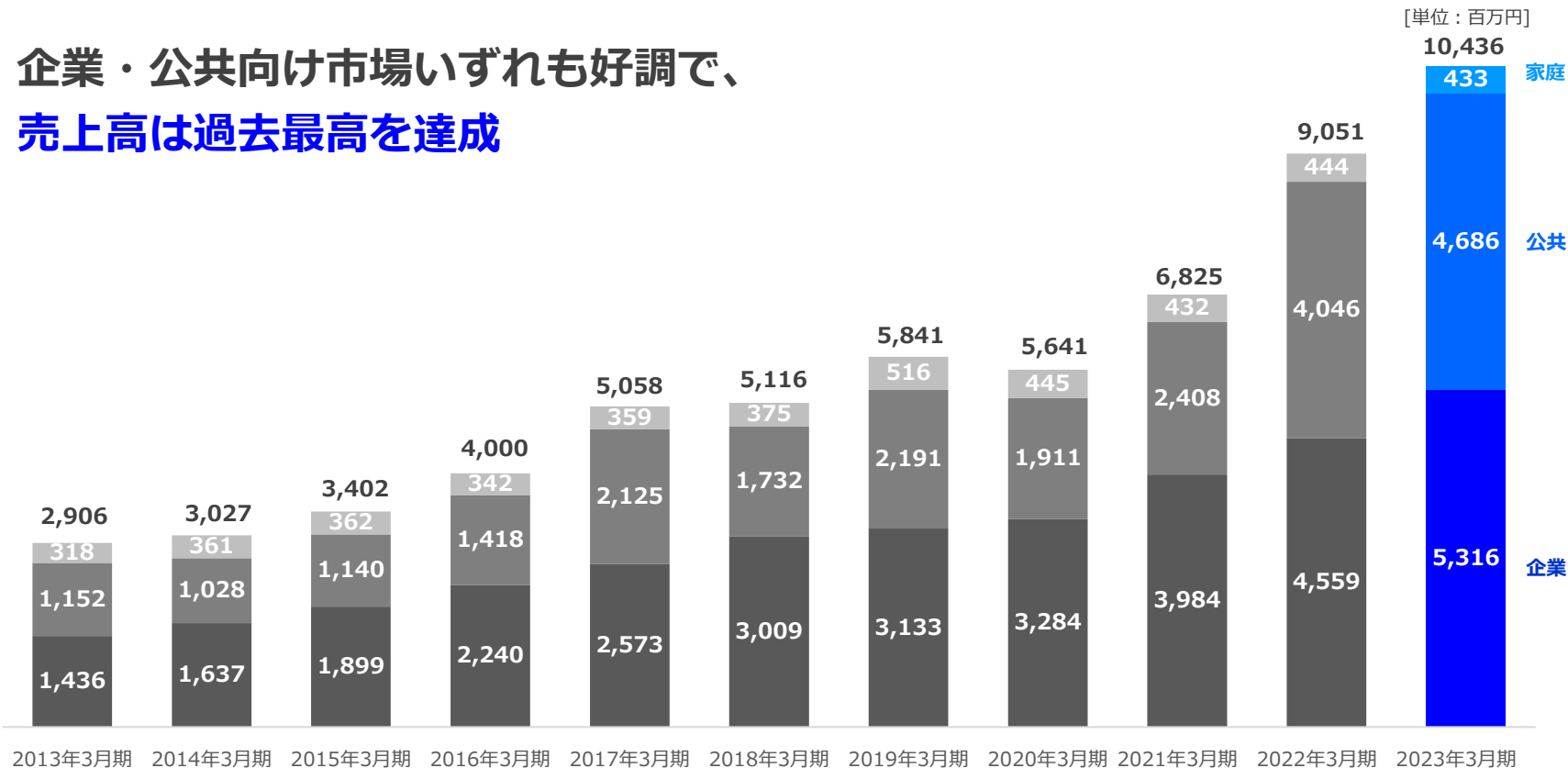
- 企業向け市場は、クラウドサービス需要の高まりを受け、クラウドサービス系製品の受注獲得が好調であったことに加え、i-FILTER・m-FILTERシリーズにおけるトータルセキュリティ対応の新機能オプションに伴う新規案件の受注の増加、およびDACの順調な成長により、828百万円（+17.9%）の増加
- 公共向け市場は、前期に省庁の大型案件獲得による反動影響があったものの、「GIGAスクール構想」の新規案件と当期に本格化した自治体案件の受注獲得により、162百万円（+3.9%）の増加

市場別 連結売上高推移



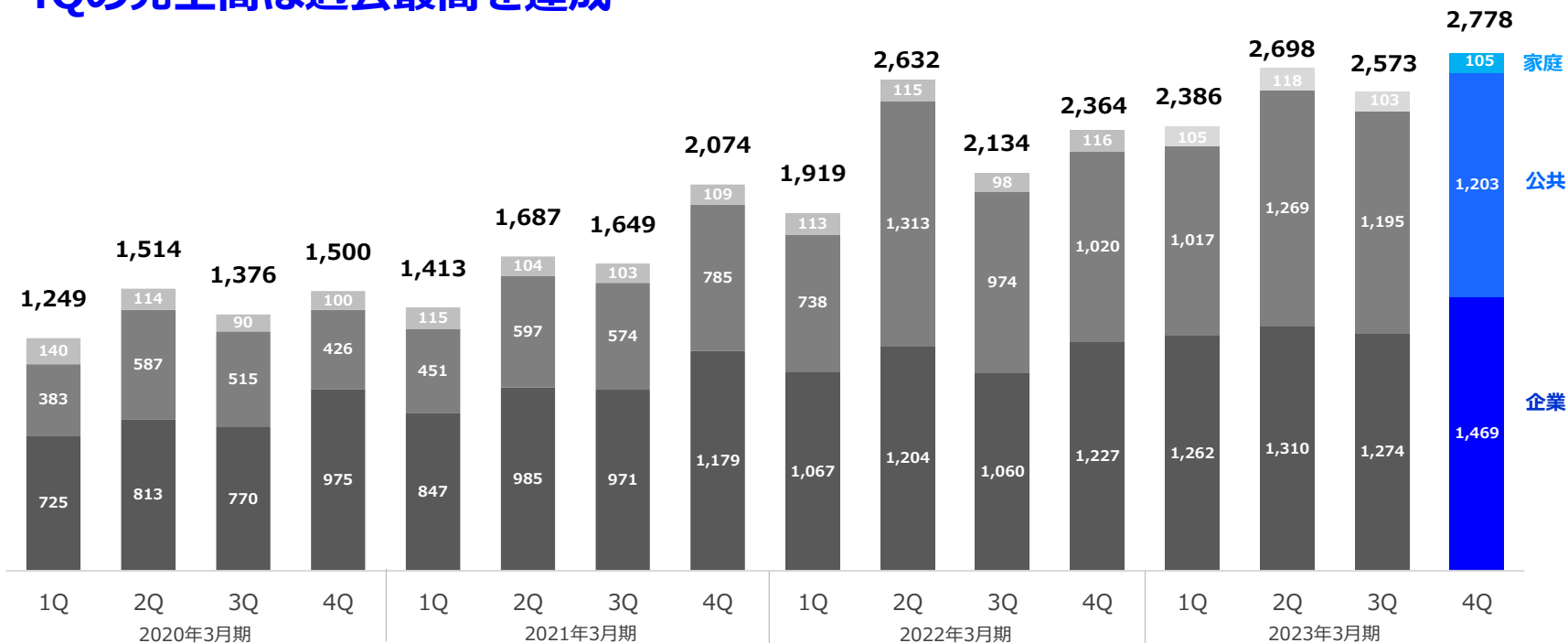
- 企業向け市場は、クラウド需要の高まりによる契約高の増加に伴いクラウドサービス系製品の売上高の増加、トータルセキュリティニーズ対応の新機能オプションによる新規案件獲得により売上高が増加。加えてDACの新規顧客獲得による成長により、758百万円（+16.6%）の増加
- 公共向け市場は、前期以前より続く「GIGAスクール構想」案件の売上計上に加え、自治体向け案件の受注好調により、639百万円（+15.8%）の増加

企業・公共向け市場いずれも好調で、
売上高は過去最高を達成



企業・公共向け市場いずれも好調で、
4Qの売上高は過去最高を達成

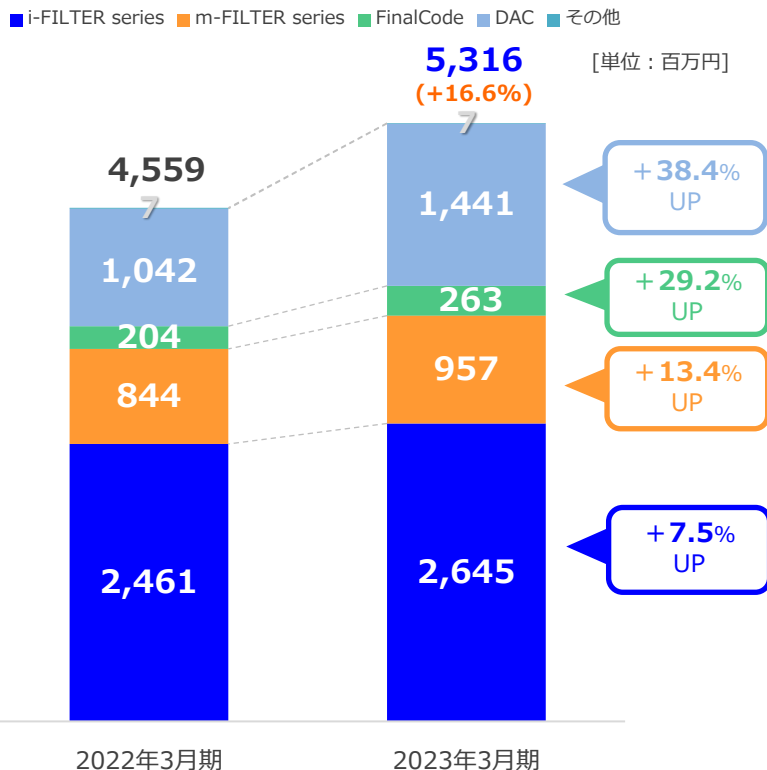
[単位：百万円]



2023年3月期 通期決算補足説明資料

企業向け市場

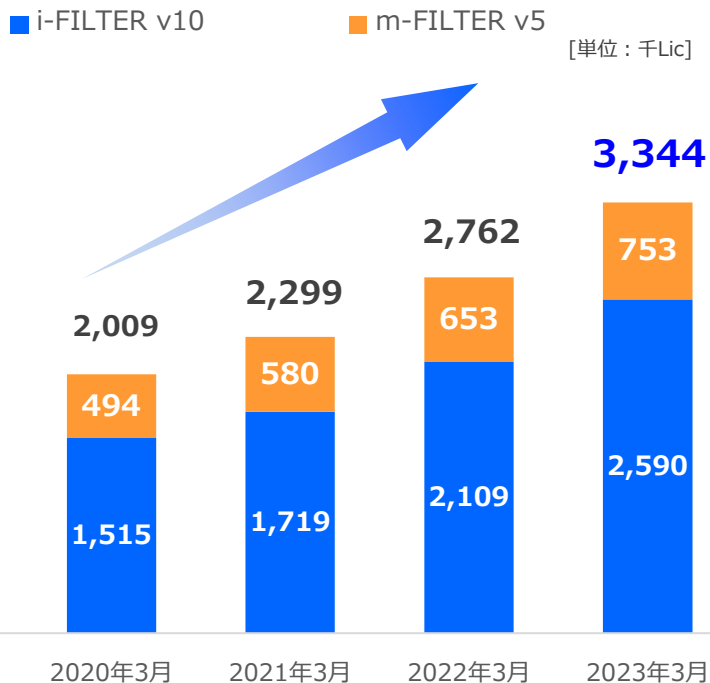
企業向け市場 製品別売上高推移



多様化するサイバー攻撃被害の多発により、トータルセキュリティへのニーズの高まりを受けてリリースした新機能オプションによる新規案件獲得が順調に拡大

- クラウドにおけるWEBセキュリティ需要の高まりから、i-FILTERシリーズが好調（+184百万円/+7.5%）
- メールセキュリティ需要の高まりと、PPAP問題解決のため、新機能オプションによるm-FILTERシリーズが堅調に推移（+113百万円/+13.4%）
- PPAP問題や改正個人情報保護法などのニーズを捉え、FinalCodeシリーズが好調に推移（+59百万円/+29.2%）
- 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（+399百万円/+38.4%）

i-FILTERv10とm-FILTERv5の 企業向け市場の利用ライセンス推移



ホワイト運用で守られた
安全なオフィスのIT環境を実現する



過去5年の利用ライセンス数

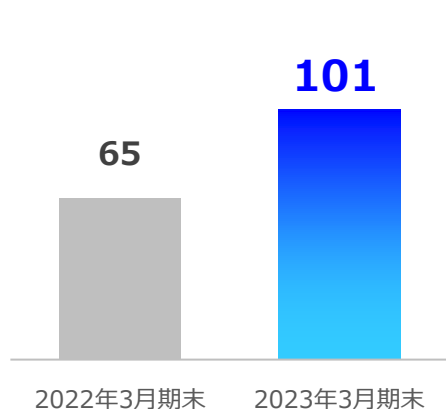
CAGR : 21%

企業向け市場への浸透が
着実に進んでいる

※ CAGR (Compound Average Growth Rate) : 年平均成長率

コンサルタント人員数

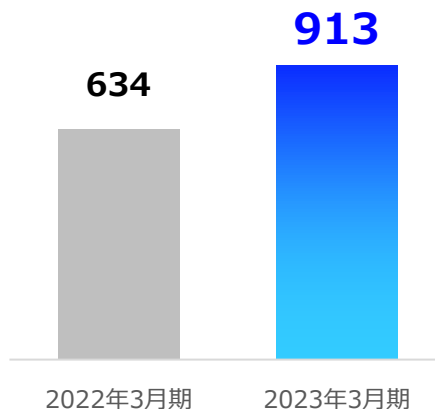
[単位：人]



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

セキュリティコンサルティング売上*

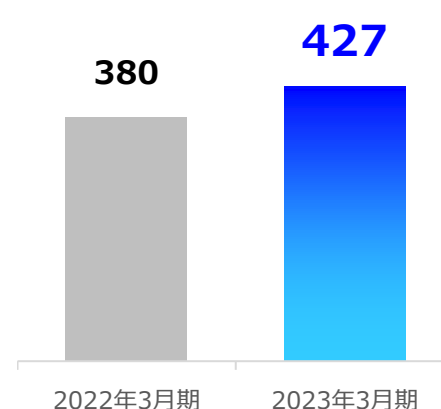
[単位：百万円]



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

IT戦略コンサルティング売上*

[単位：百万円]



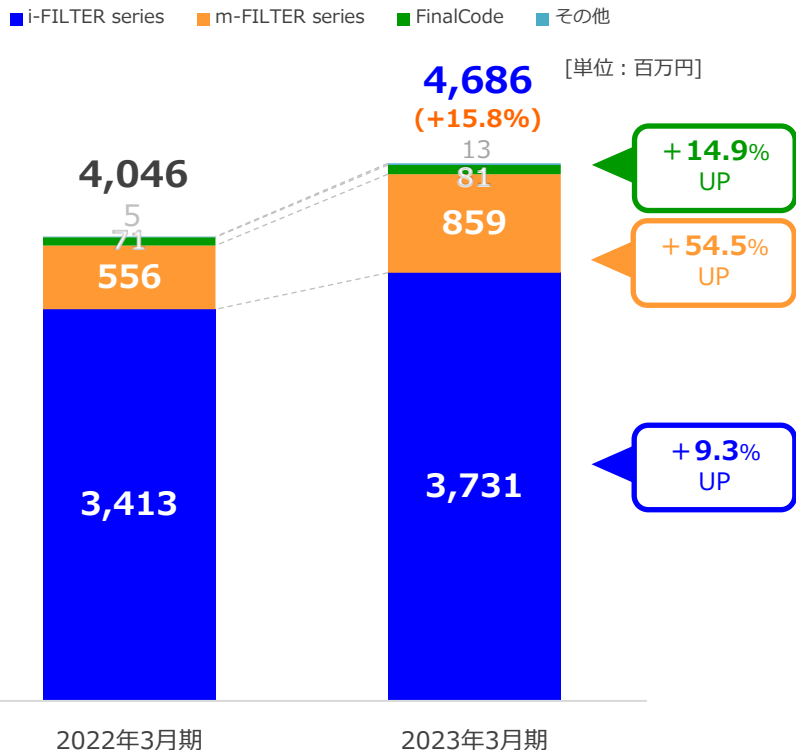
顧客のDXを推進すべく、セキュリティ面も十分に考慮した施策・ソリューションの提案、および実行支援まで包括的なコンサルティングサービスを提供

* : DACの売上高 (内部取引相殺前)

2023年3月期 通期決算補足説明資料

公共向け市場

公共向け市場 製品別売上高推移

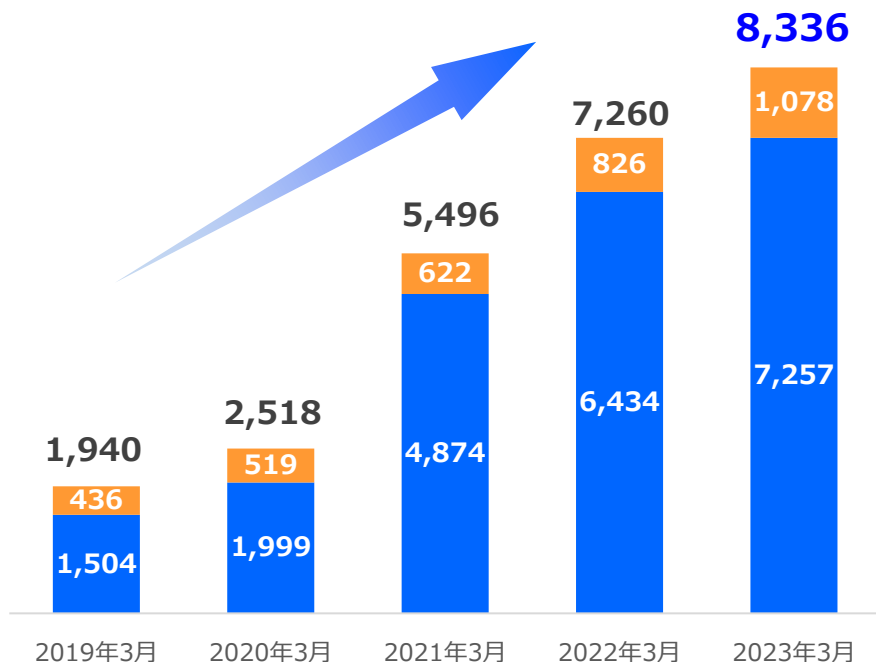


- 前期に受注獲得した省庁向け大型案件の反動があったものの、当期は前期以前から続く「GIGAスクール構想」案件の売上計上に加え、自治体向け案件の受注獲得が好調で、i-FILTERシリーズが堅調に推移（+317百万円/+9.3%）
- 自治体向け案件の受注獲得が好調で、m-FILTERシリーズが大きく成長（+303百万円/+54.5%）

i-FILTERv10とm-FILTERv5の 公共向け市場の利用ライセンス推移

[単位：千Lic]

■ i-FILTER v10 ■ m-FILTER v5



ホワイト運用で守られた 安全な公共施設のIT環境を実現する



過去5年の利用ライセンス数

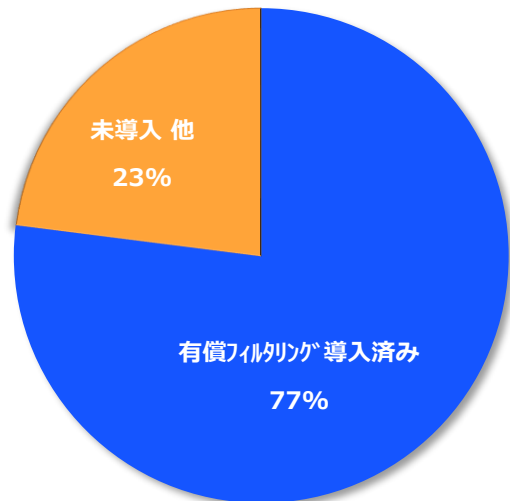
CAGR : 44%

「GIGAスクール構想」の進捗に伴い
利用者が急速に拡大

※ CAGR (Compound Average Growth Rate) : 年平均成長率

GIGAスクール構想の状況*1

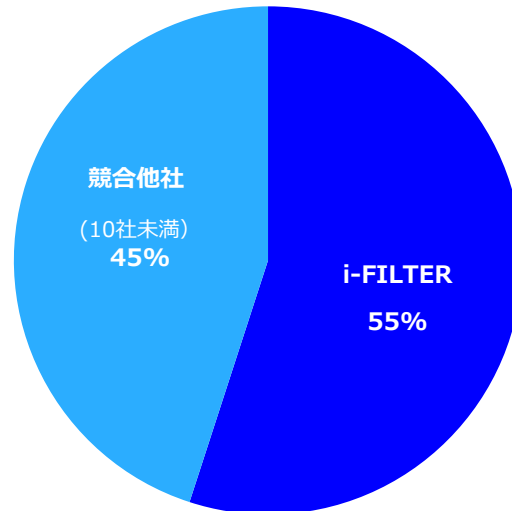
有償フィルタリング導入状況



- 有償フィルタリング導入済みの教育委員会は前期末73%から**77%**に進捗

*1 : 1,741教育委員会の当社調べ (2023年3月)

有償フィルタリング導入シェア

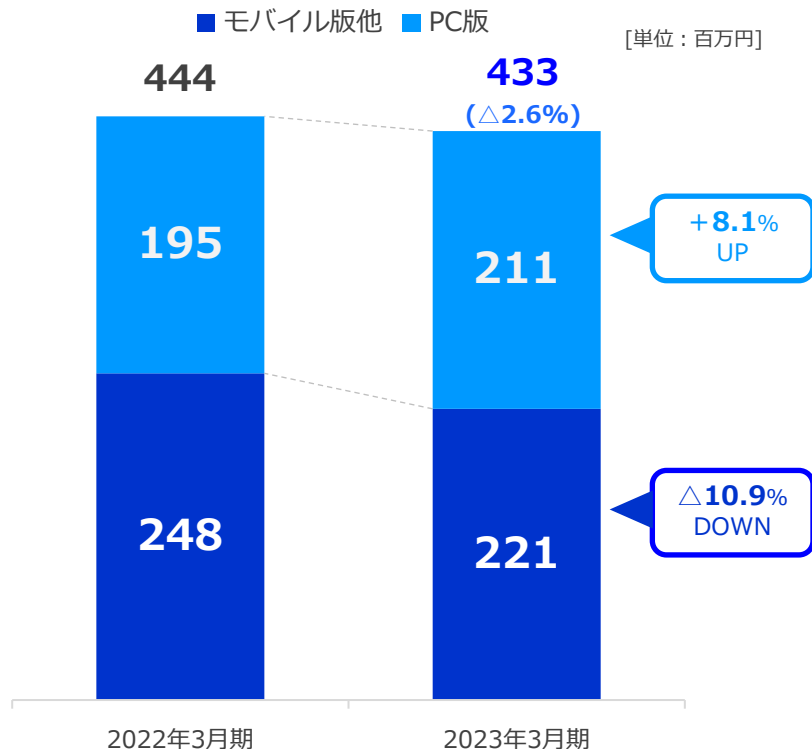


- i-FILTERのシェアは前期末51%から**55%**に拡大
- 契約高は前期69億円から**86億円**に増加

2023年3月期 通期決算補足説明資料

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」の利用者数が堅調に推移
- モバイル版他は利用者数は増加したものの、キャリアからの受託開発収入が減少

2023年3月期 通期決算補足説明資料


2023年3月期 施策の結果

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

- 
- ・ i-FILTER/m-FILTER/FinalCodeの連携による感染対策・情報搾取対策
 - ・ 新機能オプション「Anti-Virus & Sandbox」（2022年5月提供開始）
 - ・ m-FILTERとクリプト便連携によるPPAP対策（2022年9月提供開始）
 - ・ Dアラート発信レポートサービスによるマルウェア感染対策
(i-FILTER:2022年12月提供開始、m-FILTER:2023年2月提供開始)

オーガニックな成長に加え、「Anti-Virus & Sandbox」の提供開始により、
当期**358百万円**の売上高を獲得し、中期経営計画における
「次世代SWG」の計画値**55百万円**を大幅に超え、順調に拡大している

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



- i-FILTER/m-FILTER/FinalCodeの組み合わせで自治体アウトラインに対応
- 医療業界のガイドライン強化方針に対応

- セキュリティクラウドの契約高は前期319百万円から**523百万円**に拡大
- 自治体セキュリティ強靱化の契約高は前期704百万円から**1,739百万円**に拡大

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性能なフィルタリングソフトへの乗り換え需要



- 無償/DNSフィルタリングで対策した教育委員会の有償フィルタリングへの乗り換え

- i-FILTERのシェアは前期末51%から**55%**に拡大
- 契約高は前期69億円から**86億円**に増加

※詳細はP30を参照

2023年3月期 通期決算補足説明資料

2024年3月期 通期業績予想

既存事業の拡大と新規事業の成長により増収増益を目指す

[単位：百万円]

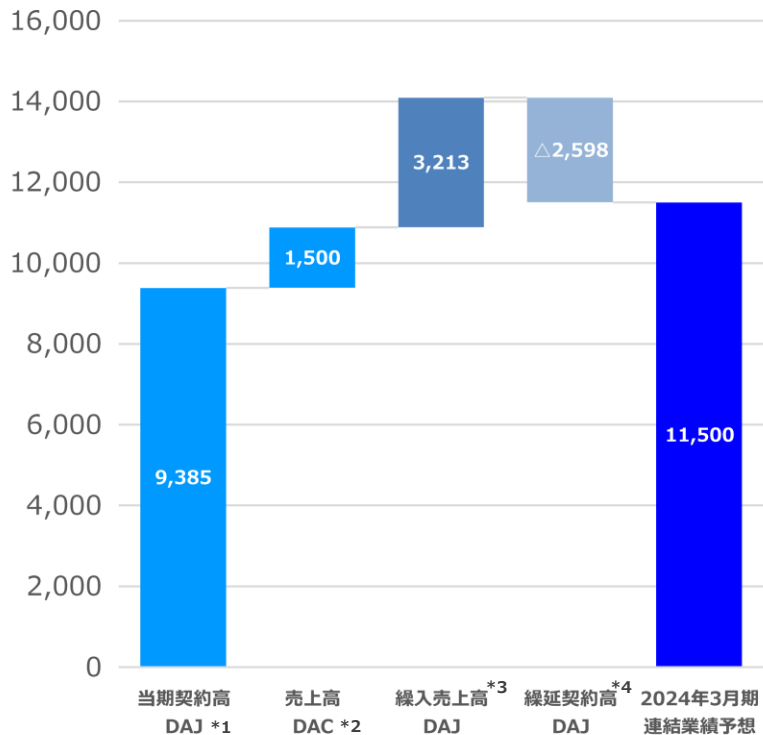
	2023年3月期 通期 実績	2024年3月期 通期 予想	増減額	増減率
売上高	10,436	11,500	+1,063	+10.2 %
売上原価	3,666	3,850	+183	+5.0 %
売上総利益	6,769	7,650	+880	+13.0 %
売上総利益率	64.9%	66.5%	-	-
販売管理費	2,356	2,500	+143	+6.1 %
営業利益	4,413	5,150	+736	+16.7 %
営業利益率	42.3%	44.8%	-	-
経常利益	4,429	5,150	+720	+16.3 %
親会社株主に帰属する当期純利益	3,062	3,550	+487	+15.9 %

[単位：百万円]

	2023年3月期 通期 実績	2024年3月期 通期 予想	増減額	増減率
売上高	8,984	10,000	+1,015	+11.3 %
売上原価	2,425	2,650	+224	+9.3 %
売上総利益	6,559	7,350	+790	+12.1 %
売上総利益率	73.0%	73.5%	-	-
販売管理費	2,163	2,350	+186	+8.6 %
営業利益	4,395	5,000	+604	+13.7 %
営業利益率	48.9%	50.0%	-	-
経常利益	4,407	5,000	+592	+13.4 %
当期純利益	3,048	3,450	+401	+13.2 %

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、企業及び公共向けの新機能や新製品の拡販施策と戦略的営業施策により、9,385百万円を見込む

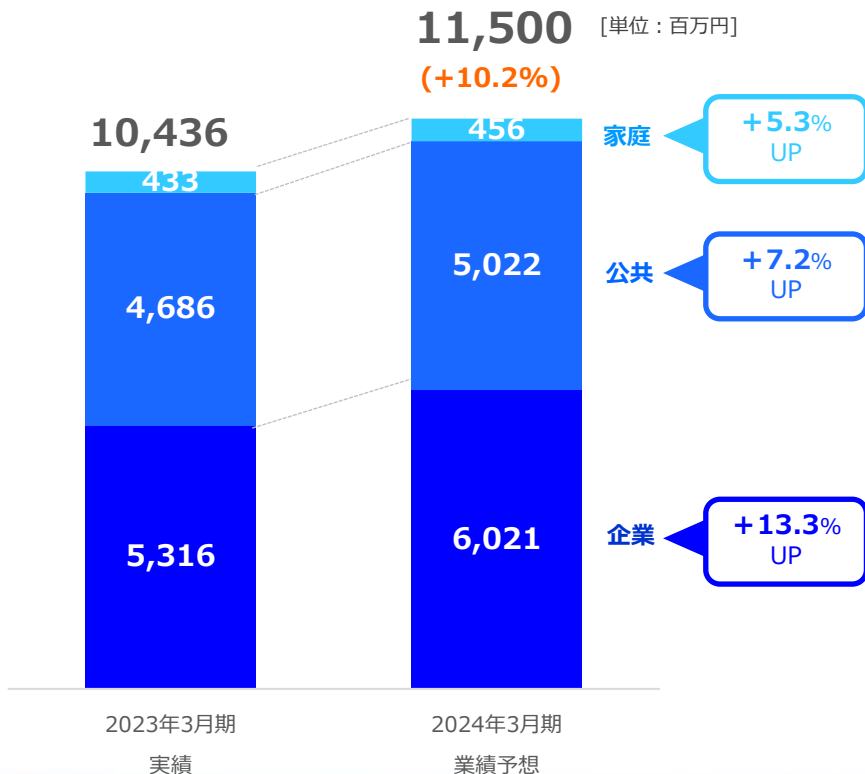
*1：DAJ＝デジタルアーツ株式会社

*2：DAC＝デジタルアーツコンサルティング株式会社

*3：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

*4：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）

市場別業績予想



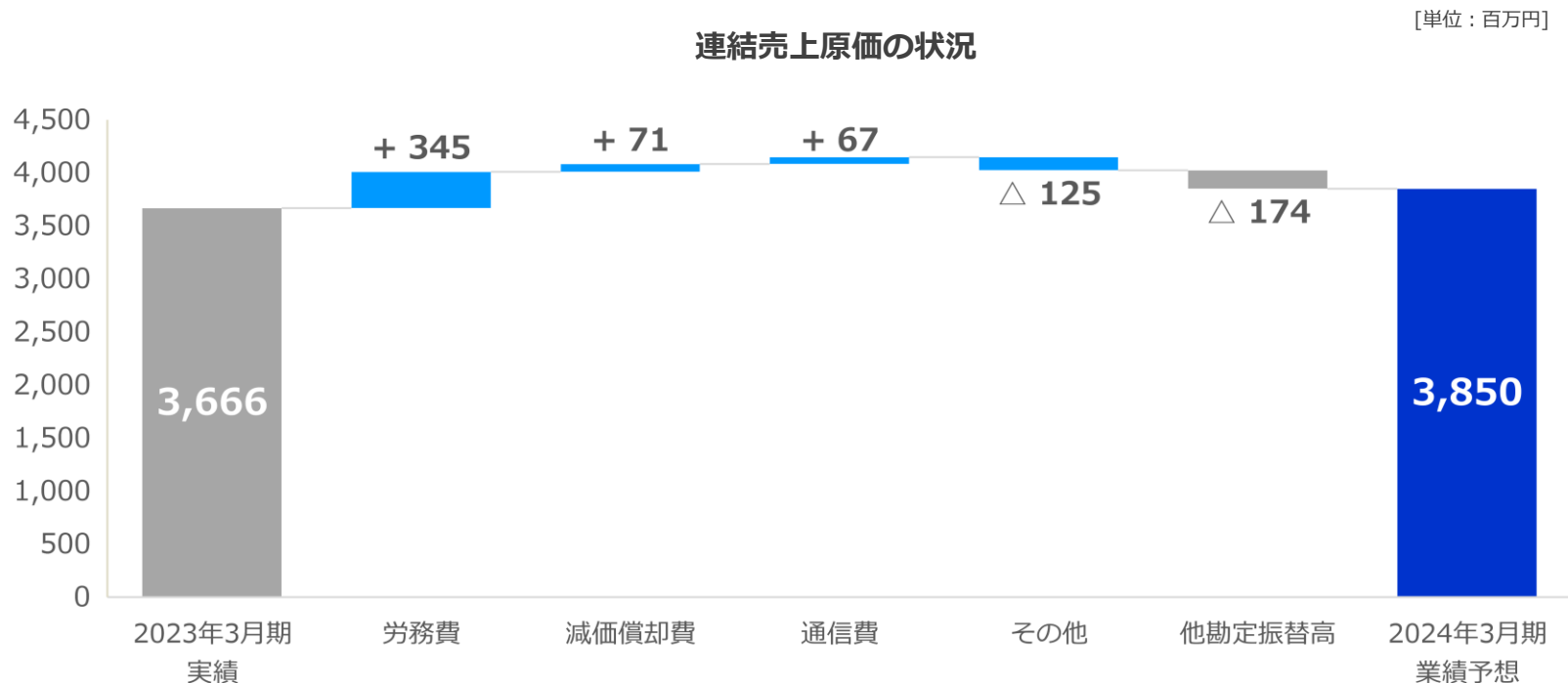
- 企業のトータルセキュリティニーズへの対応として、製品ラインアップ拡充と他社製品との連携強化により、新規顧客の獲得
- 公共の「GIGAスクール構想」において前期以前に獲得した契約高増加の影響で、当期に繰り延べ計上される売上高が増加
- 「GIGAスクール構想」のシェア拡大と自治体セキュリティ強靱化における拡販

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]

	2023年3月期 通期 実績	2024年3月期 通期 予想	前期比	主な増減要因
売上原価	3,666	3,850	+5.0%	
労務費	1,634	1,980	+21.1%	DAJの開発人員リソース増加
減価償却費	838	910	+8.5%	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	1,162	1,230	+5.8%	クラウドサービス系製品の拡販によるライセンス数増加に伴うクラウドサーバー費用の増加
その他	895	770	△14.1%	DACのエンジニア外部委託業務の内製化による外注費の減少
他勘定振替	△865	△1,040	+20.1%	
販売費及び一般管理費	2,356	2,500	+6.1%	
人件費	1,193	1,310	+9.7%	新卒採用による人員増加
広告宣伝費	297	310	+4.1%	新聞などのメディア広告の増加
その他	865	880	+1.7%	新型コロナウイルス感染症収束に伴う旅費交通費増加

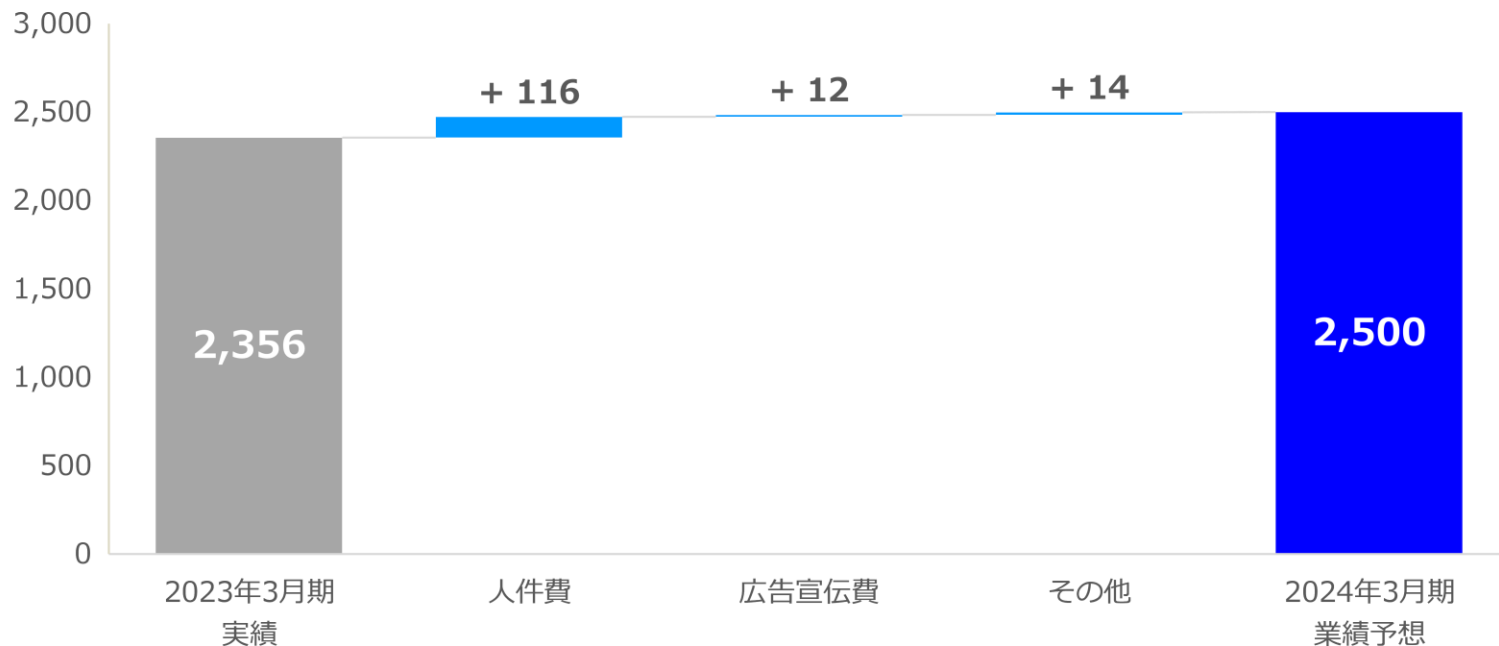
DAJの開発人員リソース増加に伴う労務費の増加
クラウドサービス系製品の拡販によるライセンス数増加に伴うクラウドサーバー費用
(通信費)の増加



新卒採用社員による人員数の増加に伴う人件費の増加
新型コロナウイルス感染症対策の収束による旅費交通費・交際費（その他）の増加

連結販売費及び一般管理費の状況

[単位：百万円]



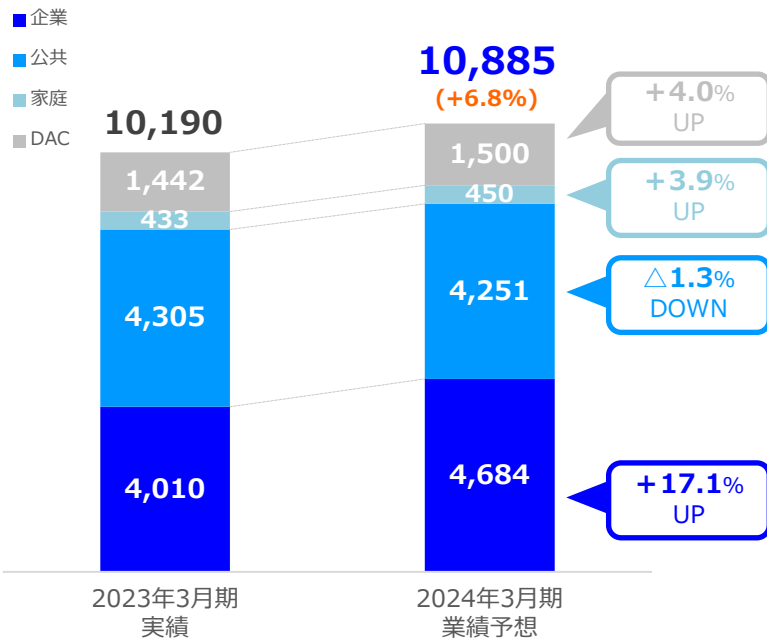
2023年3月期 通期決算補足説明資料

2024年3月期の取組み

FY23業績予想を前期比契約高+6.8%、売上高+10.2%と設定し、各施策に取り組んでいく

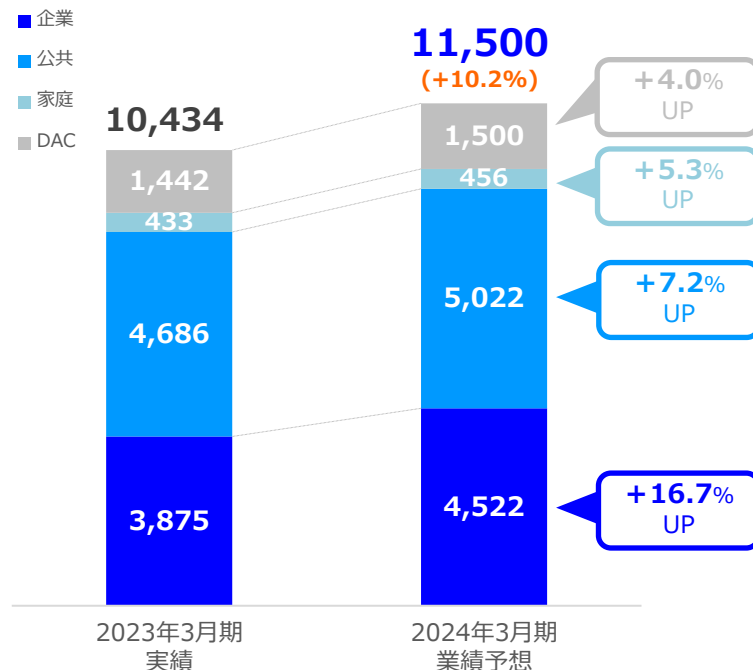
契約高

[単位：百万円]



売上高

[単位：百万円]



トータルセキュリティニーズへの対応強化と認証への新規参入、中期経営計画で掲げたテーマ「新しい価値創造と需要拡大」の一つとしてコミュニケーション事業を開始

1. トータルセキュリティニーズへの対応

- CASB機能による次世代SWG機能の強化
- マルウェア感染への検知・対応対策を強化
- PPAP、誤送信対策を強化
- 脱VPN対策製品の開発

2. 公共団体・学校向け拡販

- 自治体セキュリティ強靱化における拡販
- 「GIGAスクール構想」における更なるシェア拡大

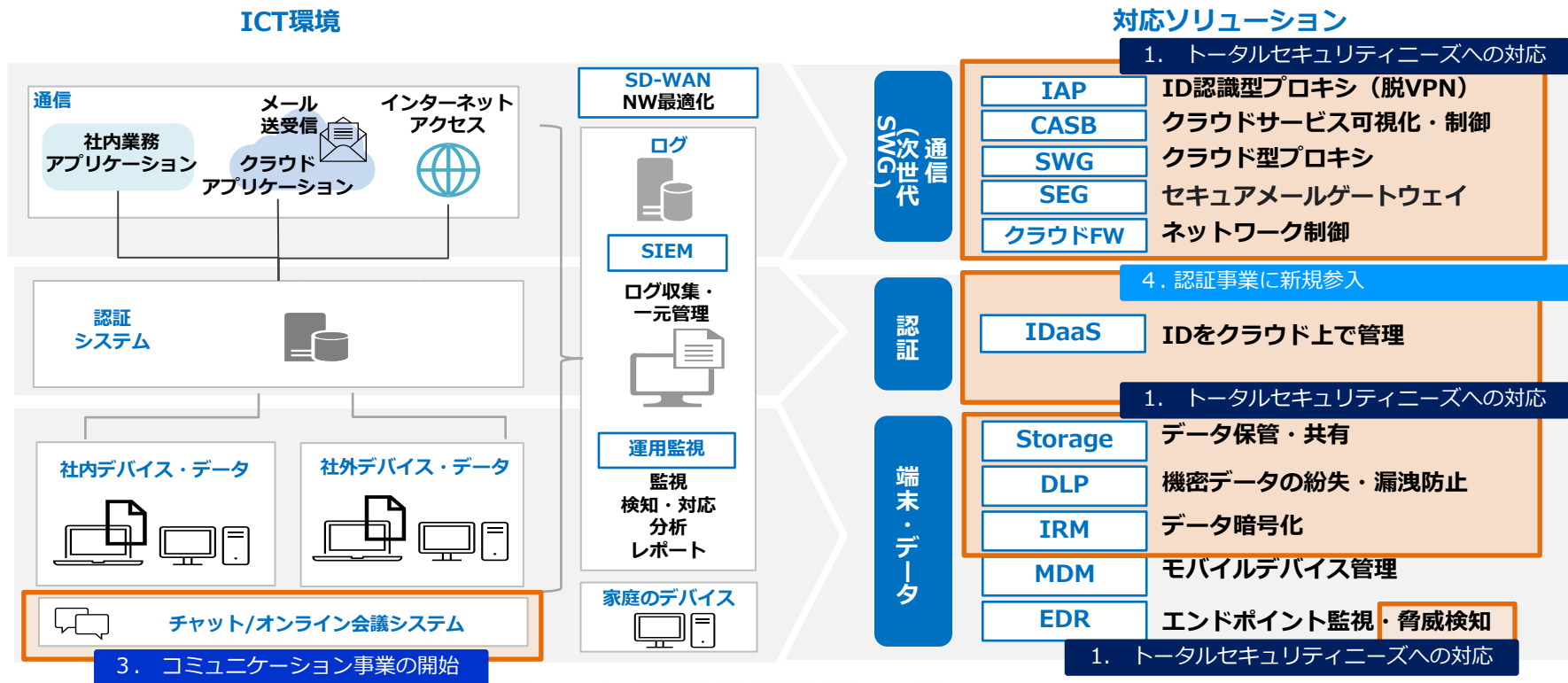
3. コミュニケーション事業の開始

セキュリティ課題が残るオンラインコミュニケーション市場にセキュアなコミュニケーションツール「Desk」を展開

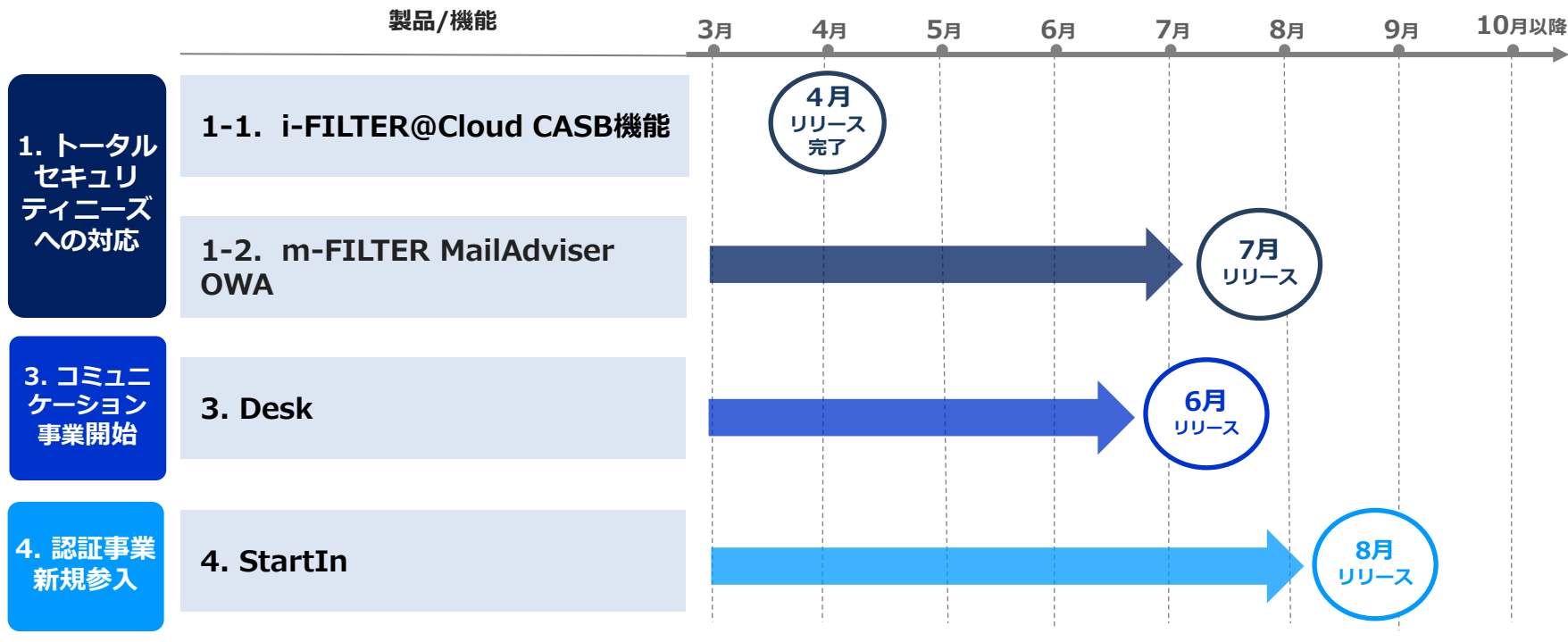
4. 認証 (IDaaS) 事業に新規参入

認証セキュリティ強化（位置情報と第三者認証）とID管理負担軽減（IDプロビジョニング機能）が実現できる独自のIDaaSソリューション「StartIn」を市場投入

クラウドを中心としたICT環境をトータルでサポートしていく為の施策を実施



トータルセキュリティニーズ対応の機能強化と新製品の市場投入 中期経営計画を前倒したコミュニケーション事業の開始



社員のクラウドサービスの利用状況を可視化（シャドーIT対策・サンクションITの管理対策ニーズに応える）、リリース以降好調な滑り出し

【クラウドサービス利用状況の可視化（イメージ図）】



- 各クラウドサービスへのアクセス数、ファイルダウンロード・アップロード数を集計し、利用傾向を可視化
- シャドーIT（IT部門やシステム管理部門などの許可なく社員の判断でITツールを導入、使用されてしまうこと）対策の強化
- サンクションIT（企業で正式に契約し、使用が許可されているクラウドサービス・アプリケーション・パソコンなどのIT機器）対策の強化

PPAP対策（添付ファイルのストレージ格納）への対応等の機能強化を実施

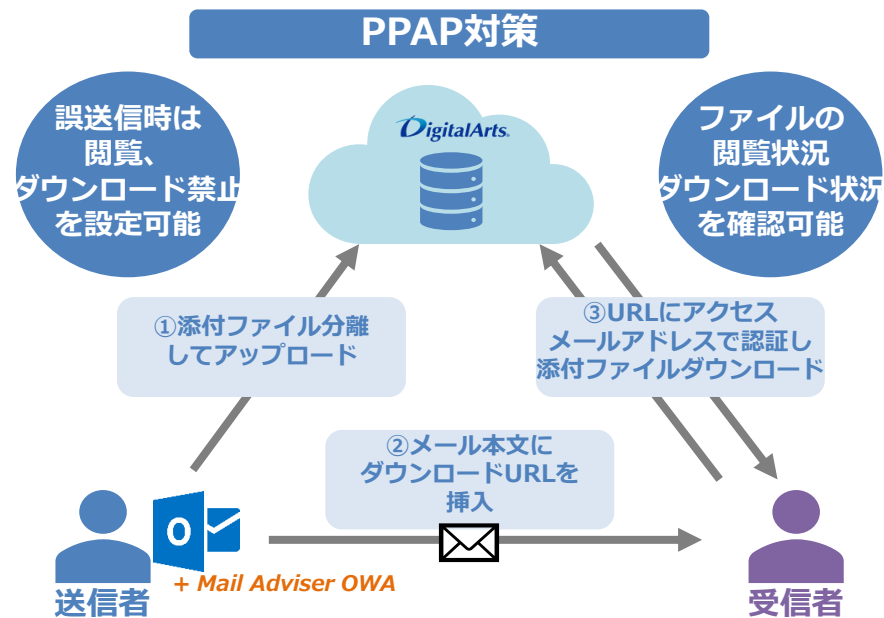
- OWA(Outlook Web Access)へ対応し、機能を強化

誤送信対策

現在のMailAdviserと同様の機能を搭載
宛先、本文内容、添付ファイル名の
チェック、添付ファイルの
閲覧・ダウンロードの設定が可能

PPAP対策

添付ファイルを**ストレージ**に格納し、
メール受信者がダウンロード許可の場合、
生ファイルのダウンロードが可能



あらゆる業務の中心となるアプリケーションとして、Deskを展開

NEW

Desk®

PC・タブレット・スマートフォンがいつでも・どこでもデスク（業務机/学習机）になって寄り添うという
想いを「Desk」というネーミングに込めました
セキュリティ事業のナレッジを生かし、「セキュアで快適なコミュニケーション空間」を提供します

中期経営計画において長期ビジョンとして掲げていた「新しい価値創造と需要拡大」を前倒しコミュニケーション事業として新製品「Desk」を本格展開

オンラインコミュニケーションツールの利用は拡大しており、どこでも気軽にコミュニケーションができる「便利さ」が評価されているが、新たなセキュリティリスクが顕在化

新たなセキュリティリスク

チャットの誤送信

社外への情報漏洩

ネットいじめ問題

Deskシリーズにより
「セキュアで快適なコミュニケーション空間」を実現

Deskの優れた機能により、「セキュアで快適なコミュニケーション空間を実現」

Deskの優れた機能

セキュリティ

IPアドレス制限・2要素認証

ファイル暗号化

誤送信防止機能

チャット監視による 見守り機能

いじめアラート

自殺アラート

ユーザビリティ

誰もが使いやすいUI

Azure ADと連携
(ユーザー一括登録可能)

国産による安心感

セキュアで快適なコミュニケーション空間を実現

誤送信防止機能による誤送信リスク軽減

強固な認証による情報漏洩リスク軽減

見守り機能によるネットいじめ防止



ユーザーとその利用状況に合わせて、4つの製品ラインアップを展開
 その中でも特にGIGAスクール版にフォーカス

【Desk製品ラインアップ】

製品名	Desk		Desk Event	
製品カテゴリー	チャット・オンライン会議システム		ウェビナーシステム	
エディション	通常版	GIGAスクール版	通常版	株主総会版
製品概要	チャット、オンライン会議、ファイル共有機能を持ち、1対1や複数人对複数人の双方向コミュニケーションが可能	チャット内容の見守り機能など教育現場で役立つ機能を提供 学校での安全、安心なチャット利用が可能	朝礼や社内勉強会、オンラインセミナーなど、1対複数人のコミュニケーションを実施可能	バーチャル株主総会での配信・電子投票が可能
利用ユーザー	企業・公共団体	学校	企業・公共団体・学校	上場企業

Deskによる学校におけるコミュニケーション強化

GIGAスクール版



見守り機能などを搭載した学校環境における利用に特化したエディションを今期提供開始予定
先生・児童生徒・保護者を中心とした安全な情報共有を実現するプラットフォームを提供し、
将来的には外部関係者も含む学校環境の快適なコミュニケーションプラットフォームを目指す

学校におけるコミュニケーション強化から地域のコミュニケーション基盤へと拡大予定

GIGAスクール版

先生-生徒-生徒間の安全なコミュニケーションの実現

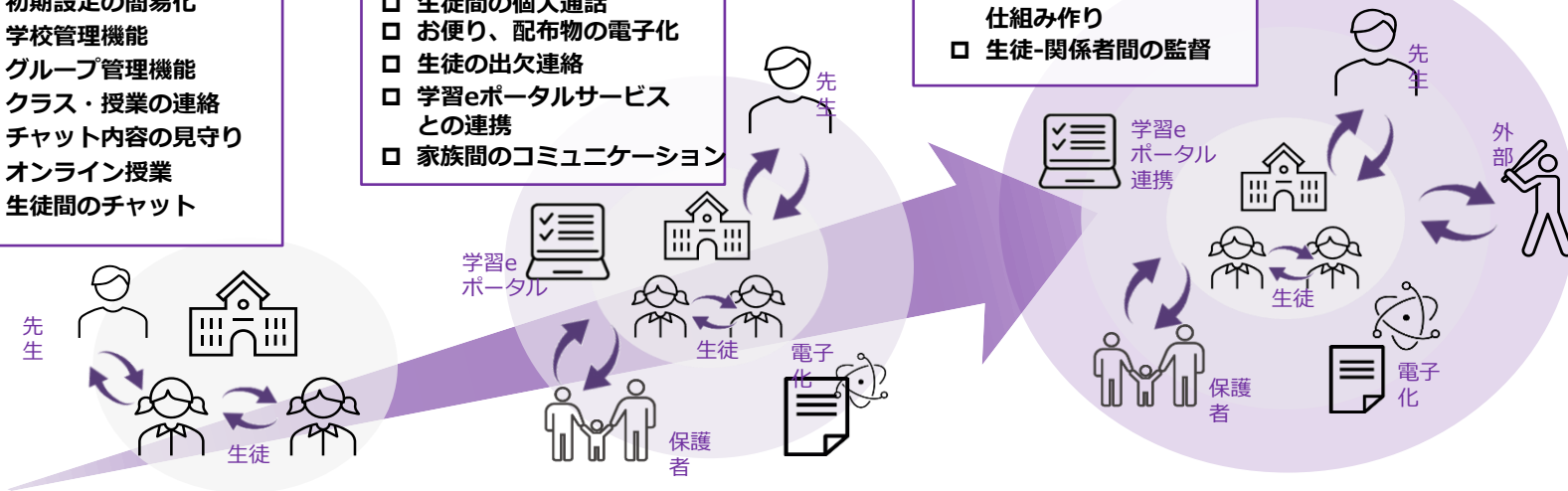
- 初期設定の簡易化
- 学校管理機能
- グループ管理機能
- クラス・授業の連絡
- チャット内容の見守り
- オンライン授業
- 生徒間のチャット

保護者とのコミュニケーションの実現

- 生徒間の個人通話
- お便り、配布物の電子化
- 生徒の出欠連絡
- 学習eポータルサービスとの連携
- 家族間のコミュニケーション

地域関係者との安全なコミュニケーションの実現

- 地域関係者と繋がる仕組み作り
- 生徒-関係者間の監督



初版リリース (2024年3月期)

第2版リリース (2024年3月期)

第3版リリース (2025年3月期)

企業のあらゆる業務の入り口である最も安全・快適なソリューションとして、StartInを展開

NEW

Start In™

認証ソリューションは、業務・学習の「開始」にあたり最初にログ「イン」するシステムという意味を込めて【StartIn】と名付けました
位置情報をはじめとする独自の認証方式で快適な環境を提供します

企業のクラウド環境への移行が抱えるあらゆる課題を解決するための解決策を提供

境界型セキュリティの限界

クラウド移行により社内・社外の境界がなくなり
ID管理や情報資産のセキュリティ確保が困難になっている

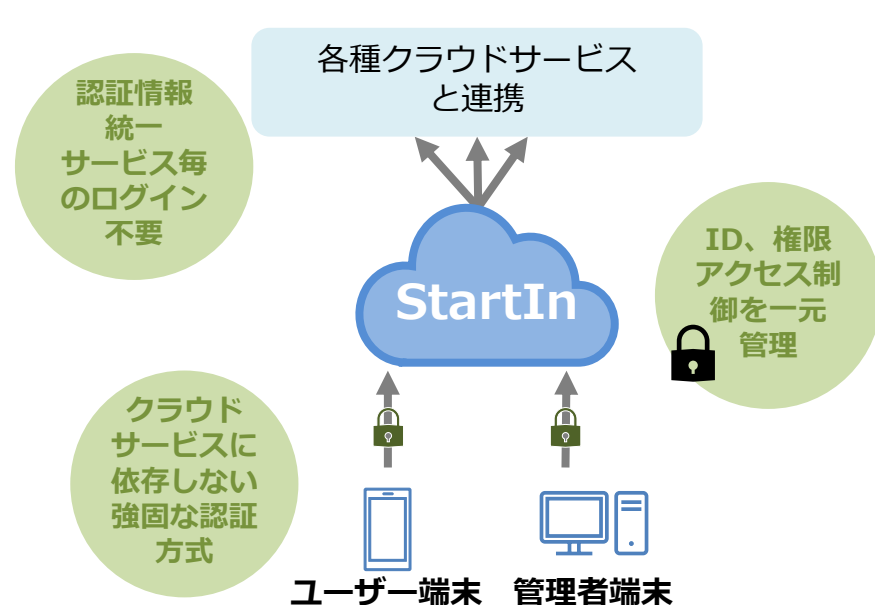
セキュリティレベルが統一されていない

クラウドサービスごとに認証・認可やデータ保護の必要があり、
セキュリティレベルの統一が困難になっている

管理者のID管理の負担増加

クラウドサービスごとにID・パスワードを管理、権限設定、
セキュリティ対策の作業が発生することで、管理者の負担
が増大している

StartInの解決策



StartInの優れた機能により、クラウド環境においても高いセキュリティレベルを担保
同時にID管理負担も軽減

StatInの優れた機能

多要素認証

ID/パスワード

ワンタイムパスワード

デバイス生体認証

クライアント証明書認証

位置情報認証

第三者認証

定期認証

ID管理

IDプロビジョニング

AD/Google Workspace ID連携

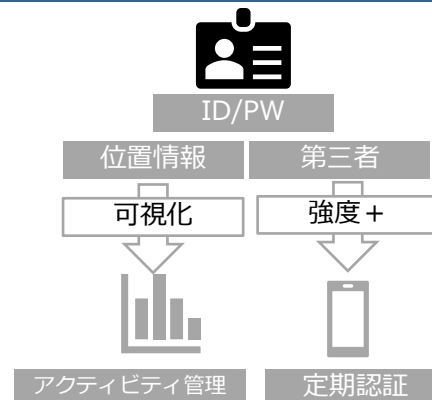
アクティビティ管理

ログ管理/ポータル

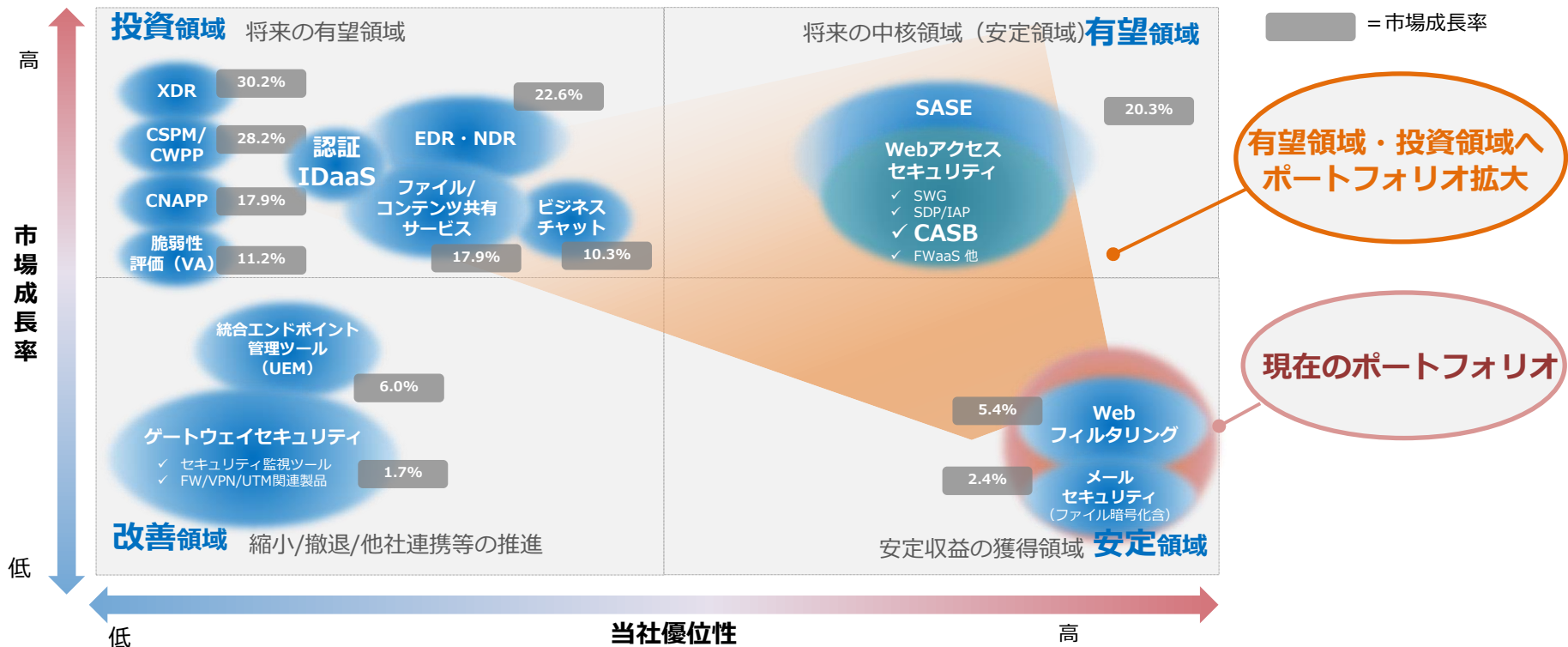
独自の強固な認証と簡易なID管理を実現

強固な認証機能によりクラウド環境においても高いセキュリティレベルを担保

IDプロビジョニングやAD連携機能等によりID管理負担を軽減



安定領域における継続的なシェア拡大に加え、引き続き市場成長率の高い投資領域や有望領域に製品ポートフォリオを拡大し、トータルセキュリティニーズに対応



2023年3月期 通期決算補足説明資料

2024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

2024年3月期の目標連結配当性向は、**31.6%**

2024年3月期年間剰余金配当予想額は1株当たり **80.00 円**

年間で1株当たり**5.00円**の増配予想

株主還元を重視した自己株式の取得についても業績動向並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）			連結配当性向
	第2四半期末	期末	年間	
2023年3月期	35.00	40.00	75.00	34.4%
2024年3月期（予想）	40.00	40.00	80.00	31.6%

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-