



2024年3月期 第1四半期決算

(2023年4月1日～2023年6月30日)

決算補足説明資料

2023年7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**
- **市場別売上高**
- **2024年3月期 施策の状況**
- **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**

2024年3月期 第1四半期決算補足説明資料

連結決算ハイライト

契約高

2,248百万円

(前年同期比+1百万円 / +0.1%)

- 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継続したが、一部の案件が2Qにスライドした影響で減少

売上高

2,541百万円

(前年同期比+155百万円 / +6.5%)

- 企業向け市場はクラウドサービス系製品の売上高増加に加え、DACの成長による増加
- 公共向け市場は「GIGAスクール構想」案件の売上計上があったが、案件の2Qスライド影響で減少

営業利益

872百万円

(前年同期比△136百万円 / △13.5%)

- 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によるサーバー費用の増加、DACの人員数増加による人件費増加
- 販管費は新製品リリースに伴う代理店向け拡販イベント費用および社内戦略会議費用の増加

新製品・新機能のリリースに備えた費用とDACの人員増強による費用の増加

[単位：百万円]

	2023年3月期 第1四半期	2024年3月期 第1四半期	前年同期比	2024年3月期 通期 業績予想
契約高	2,246	2,248	+0.1%	-
売上高	2,386	2,541	+6.5%	11,500
売上原価	766	1,019	+33.0%	3,850
売上総利益	1,619	1,521	△6.0%	7,650
販売管理費	609	648	+6.4%	2,500
営業利益	1,009	872	△13.5%	5,150
営業利益率	42.3%	34.3%	-	44.8%
経常利益	1,019	885	△13.2%	5,150
親会社株主に帰属する当期純利益	702	614	△12.4%	3,550
EBITDA	1,268	1,109	△12.6%	-

※ 「業績予想」は2023年5月9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

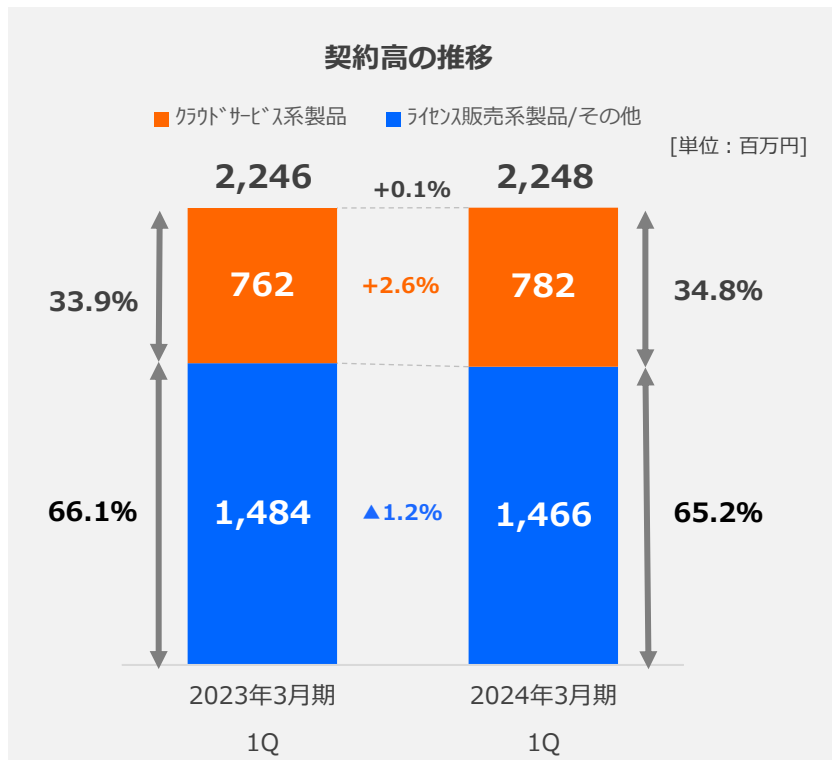
[単位：百万円]

	2023年3月期 第1四半期	2024年3月期 第1四半期	前年同期比	主な増減要因
売上原価	766	1,019	+252	
労務費	354	452	+98	DAJ (*1)の開発人員の増強により増加 (+17M) DAC (*2)のコンサルタント人員増強により増加 (+79M)
減価償却費	221	200	△20	
通信費	244	294	+49	クラウドサービス系製品のライセンス数増加と為替変動影響に伴うクラウドサーバー費用の増加(+48M)
その他	169	301	+132	DAJの新製品開発に伴う増加(+45M) DACの事業拡大に伴う増加(+65M)
他勘定振替	△222	△229	△6	
販売費及び一般管理費	609	648	+39	
人件費	302	329	+26	DAJの営業人員増強による増加(+13M) DACの管理部門人員増加(+12M)
広告宣伝費	77	80	+3	
その他	229	238	+9	

*1：DAJ=デジタルアーツ株式会社

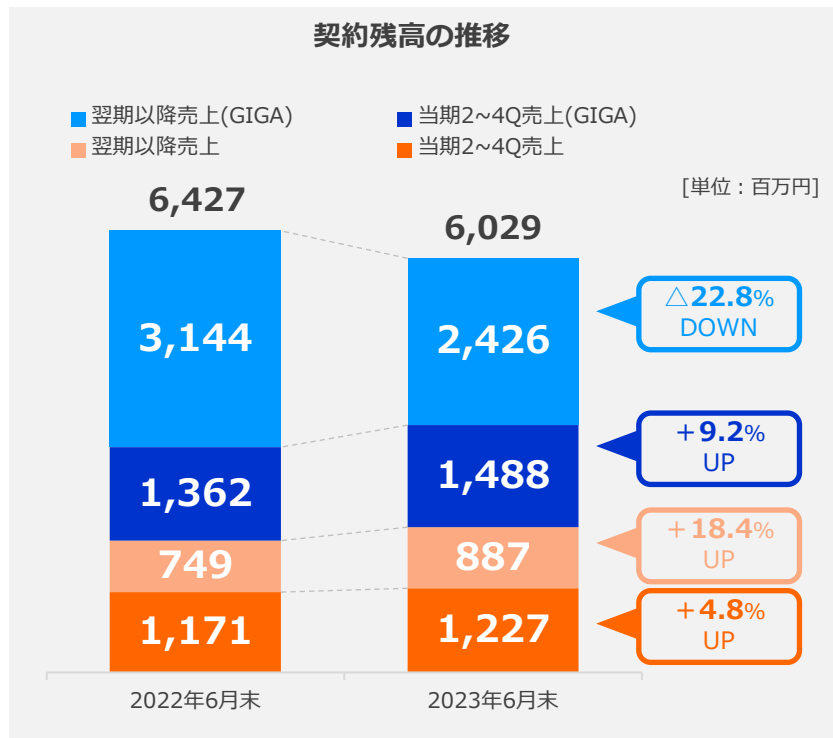
*2：DAC=デジタルアーツコンサルティング株式会社

連結契約高は前年同期比0.1%増加の2,248百万円に成長



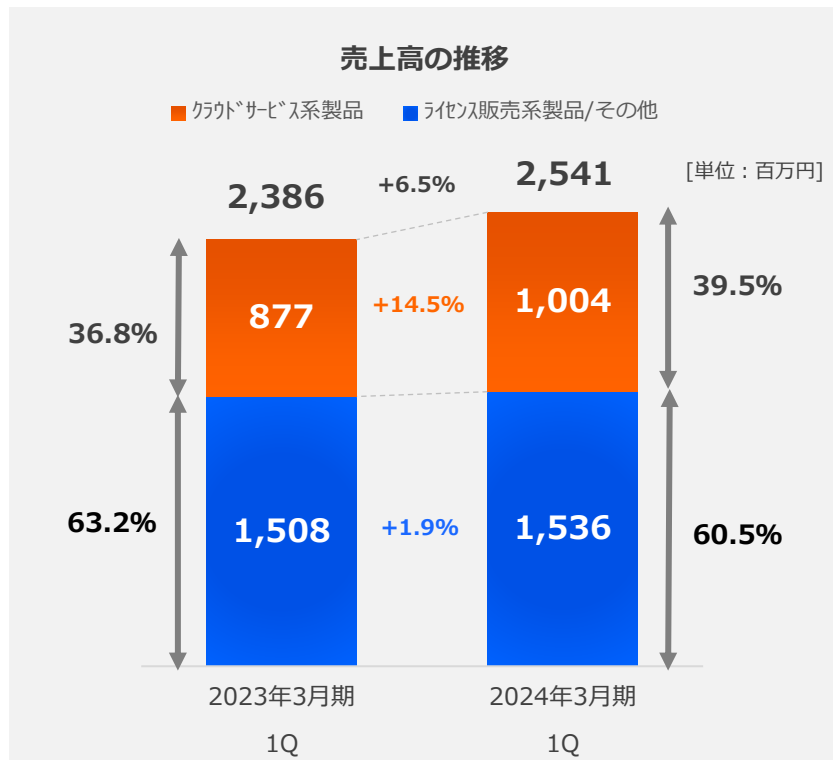
- クラウドサービス系製品は、企業向け市場においてクラウド需要の高まりを受け、新規案件を順調に獲得したことに加え、公共向け市場において当期もGIGA案件を新規獲得できたため+2.6%の増加
- ライセンス販売系製品/その他は、DACの売上高が増加した一方、公共向け市場において一部の自治体案件が2Qにスライドした影響で△1.2%の減少

「GIGAスクール構想」案件の売上計上の進捗と企業向けクラウドサービス案件の受注増加により、GIGAを除く契約残高が増加



- 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、翌期以降の売上計上額が減少
- 新規の「GIGAスクール構想」案件を継続して獲得できており、当期2~4Q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、契約残高は着実に増加

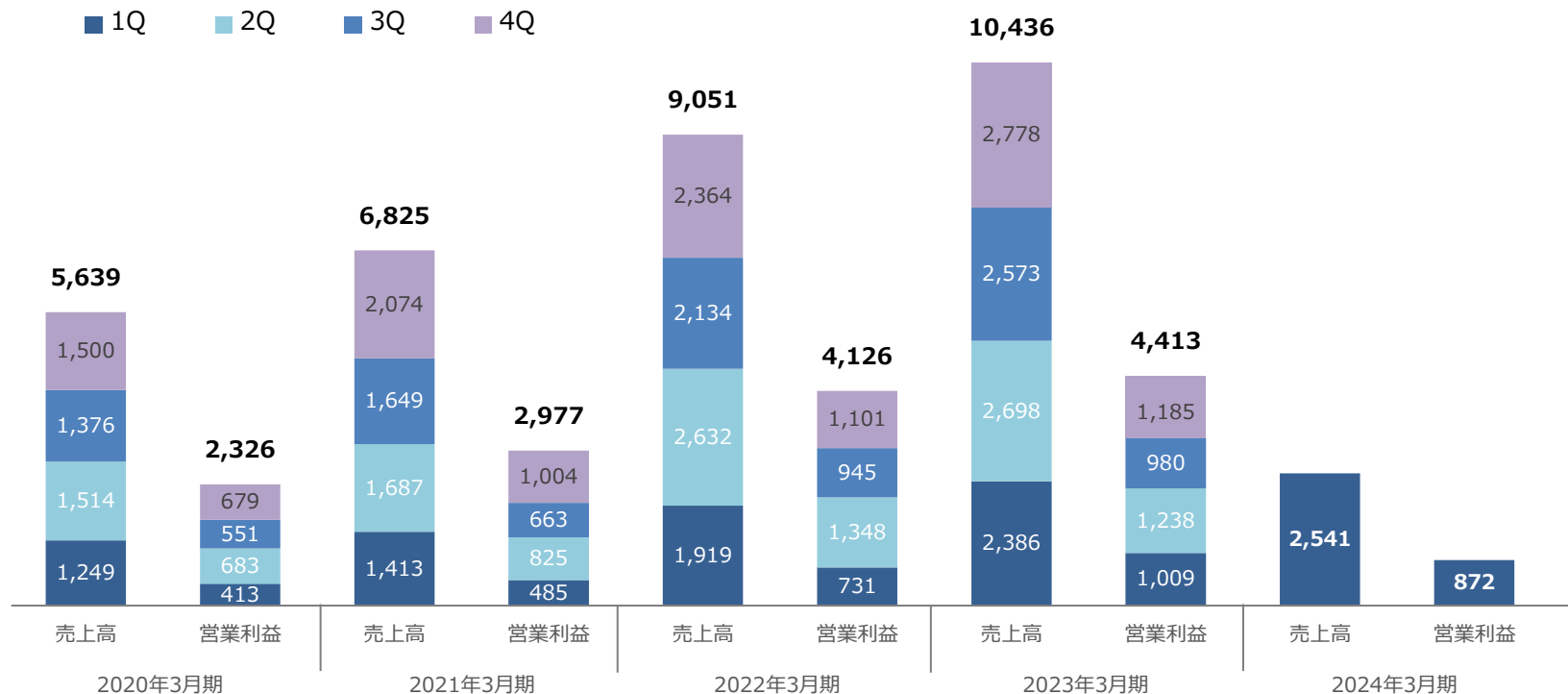
連結売上高は前年同期比6.5%増加の2,541百万円に成長



- クラウドサービス系製品は、クラウド需要の高まりを受け企業向け市場において案件が増加していることに加え、GIGA案件の新規獲得を継続してきたことで、順調に売上計上が進み+14.5%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自治体案件の受注が2Qにスライドした影響で+1.9%の増加

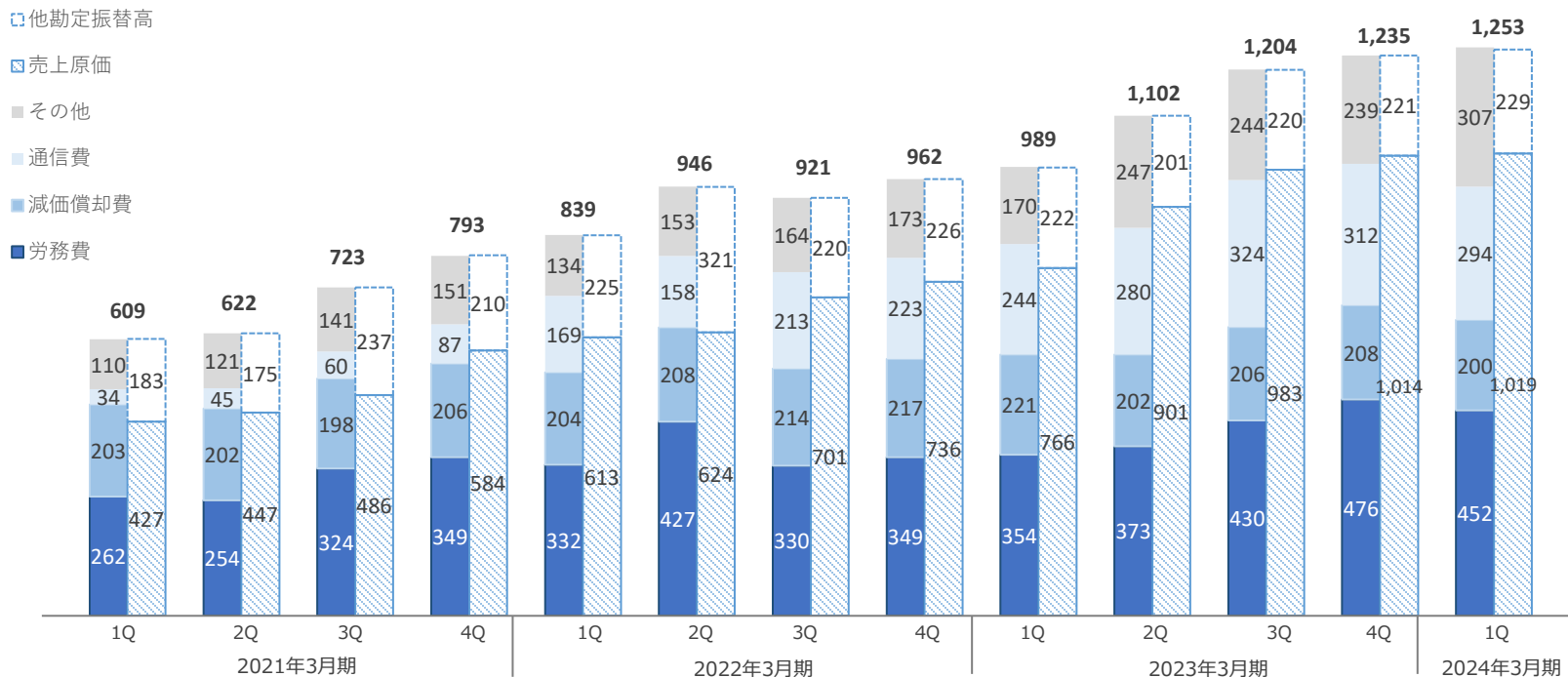
当1Q売上高は過去最高となったが新製品リリースに備えたコスト増加

[単位：百万円]



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

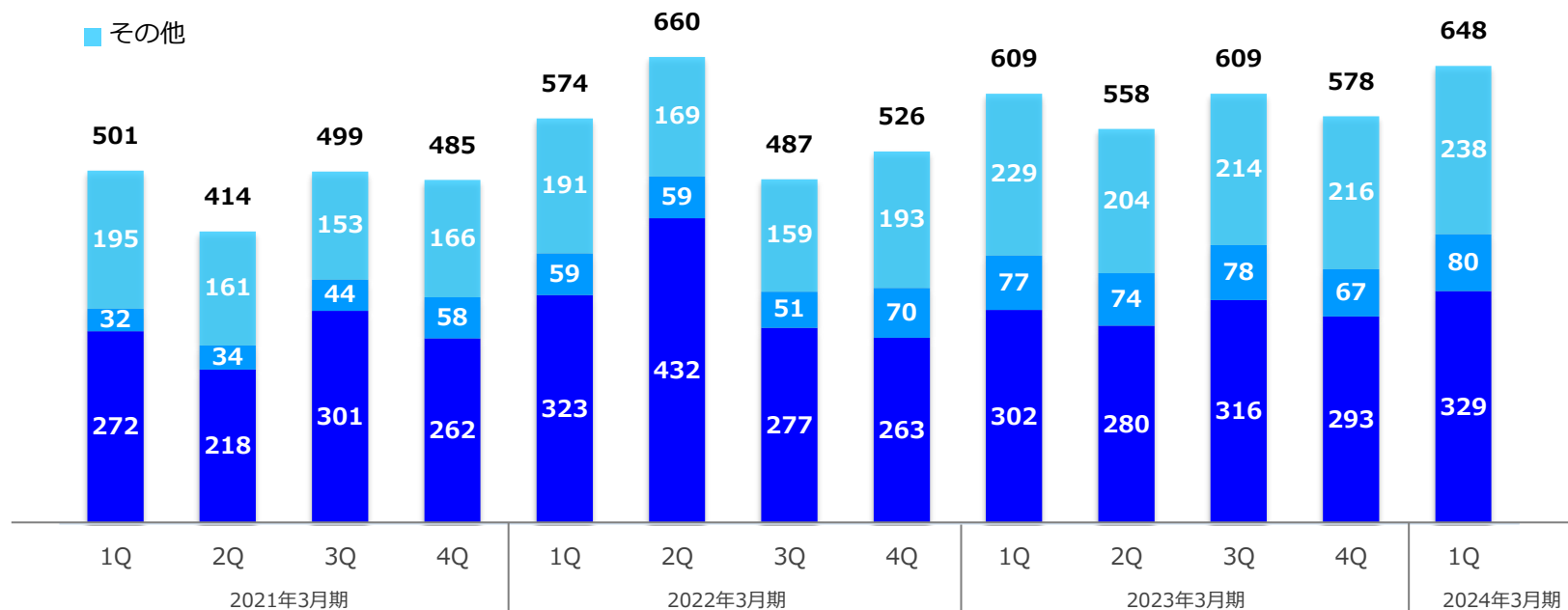
[単位：百万円]



営業人員増強による増加とDACの管理部門人員増加

[単位：百万円]

- 人件費
- 広告宣伝費
- その他



自己資本比率は前期末比で1.0%改善し、67.9%に向上

[単位：百万円]

	2023年3月期 第1四半期末 残高	2023年3月期 期末 残高	2024年3月期 第1四半期末 残高	前期末増減率	主な増減要因
流動資産	16,990	18,925	18,189	△3.9%	
（うち現金及び預金）	15,575	17,018	16,387	△3.7%	自己株式買付資金(△500M)など
固定資産	2,213	2,223	2,256	+1.5%	
総資産	19,204	21,149	20,446	△3.3%	
流動負債	6,848	6,924	6,486	△6.3%	未払法人税等△542M
（うち前受金）	5,777	5,187	5,317	+2.5%	クラウドサービス系製品の契約高増加
固定負債	50	50	50	+0.0%	
自己資本	12,273	14,141	13,877	△1.9%	自己株式取得△319M、支払配当金△561M、 当期純利益+614M
純資産	12,304	14,173	13,909	△1.9%	
自己資本比率	63.9%	66.9%	67.9%	-	
ROE	5.8%	23.3%	4.4%	-	
ROA	3.6%	15.1%	3.0%	-	

2024年3月期 第1四半期決算補足説明資料

個別決算ハイライト

新製品開発や営業強化による費用増

[単位：百万円]

	2023年3月期 第1四半期	2024年3月期 第1四半期	前年同期比	2024年3月期 通期 業績予想
契約高	1,926	1,793	△6.9%	-
売上高	2,065	2,085	+1.0%	10,000
売上原価	520	616	+18.5%	2,650
売上総利益	1,544	1,469	△4.9%	7,350
販売管理費	556	591	+6.3%	2,350
営業利益	988	877	△11.2%	5,000
営業利益率	47.9%	42.1%	-	50.0%
経常利益	994	888	△10.6%	5,000
当期純利益	687	617	△10.1%	3,450

※ 「業績予想」は2023年5月9日公表の個別業績予想

2024年3月期 第1四半期決算補足説明資料

市場別売上高

市場別 連結契約高推移

■ 企業向け ■ 公共向け ■ 家庭向け

[単位：百万円]

2,246
2,248
(+0.1%)

113 △5.3% 107

910 △9.7% 822

1,223 +7.8% 1,318

2023年3月期

2024年3月期

1Q

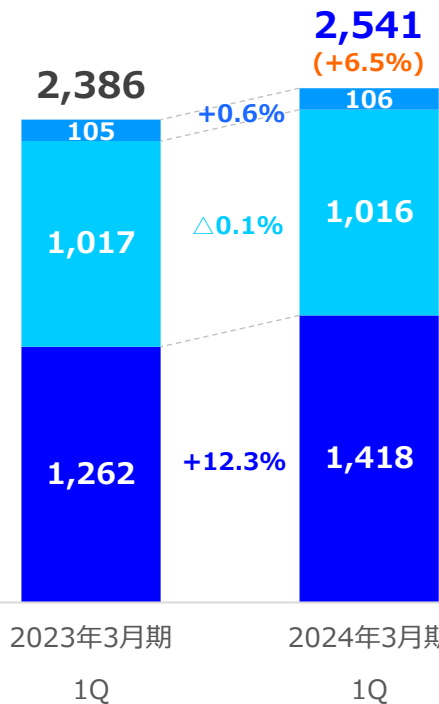
1Q

- 企業向け市場は、i-FILTER・m-FILTERシリーズの機能追加に伴う受注増加、ターゲットを明確にした拡販戦略の実行による新規案件獲得、DACの成長等により、96百万円（+7.8%）の増加
- 公共向け市場は、GIGAスクール構想案件の新規案件を継続して獲得しているが、一部の自治体向け案件が2Qにスライドした影響により、△88百万円（△9.7%）の減少

市場別 連結売上高推移

■ 企業向け ■ 公共向け ■ 家庭向け

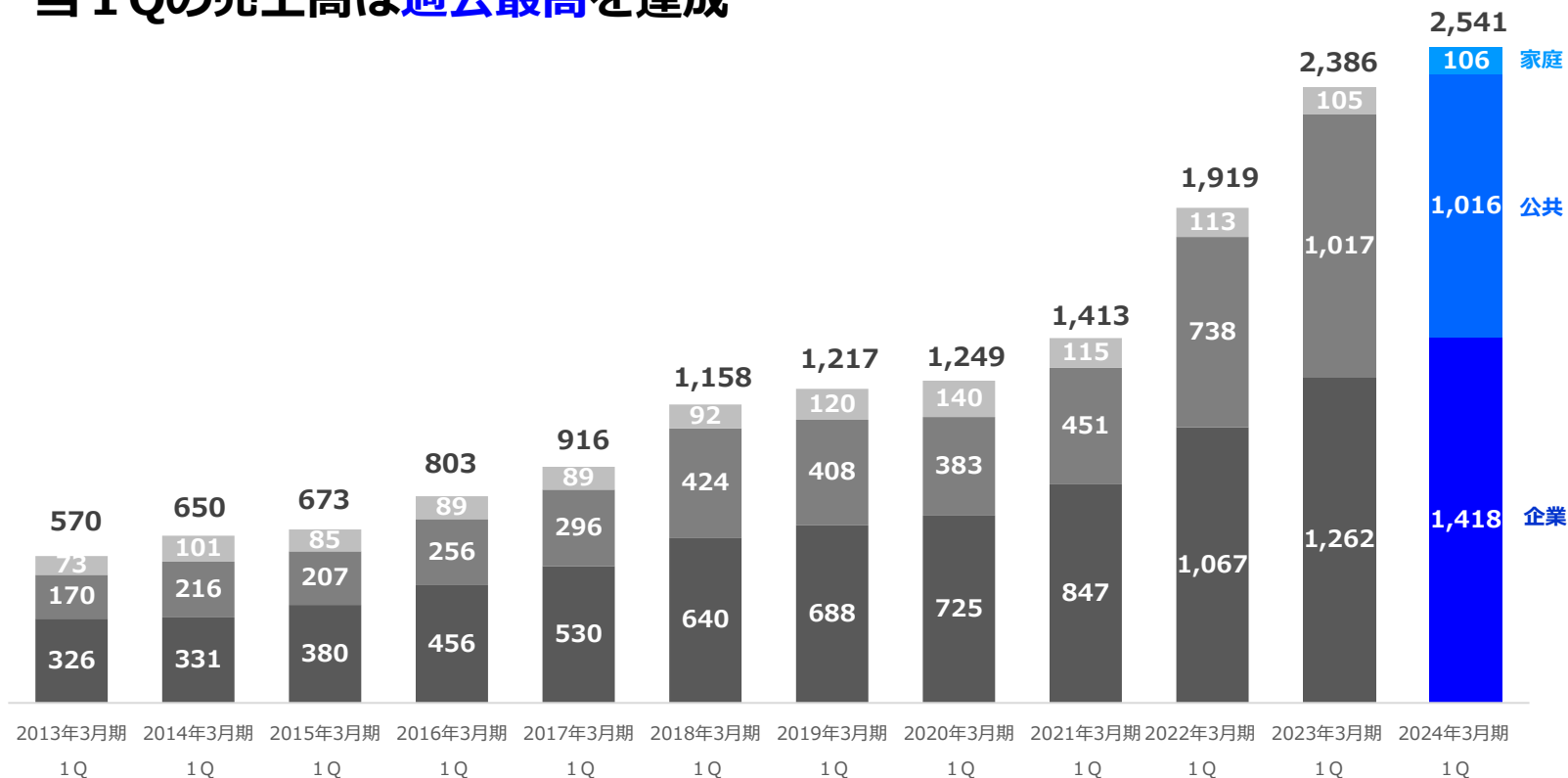
[単位：百万円]



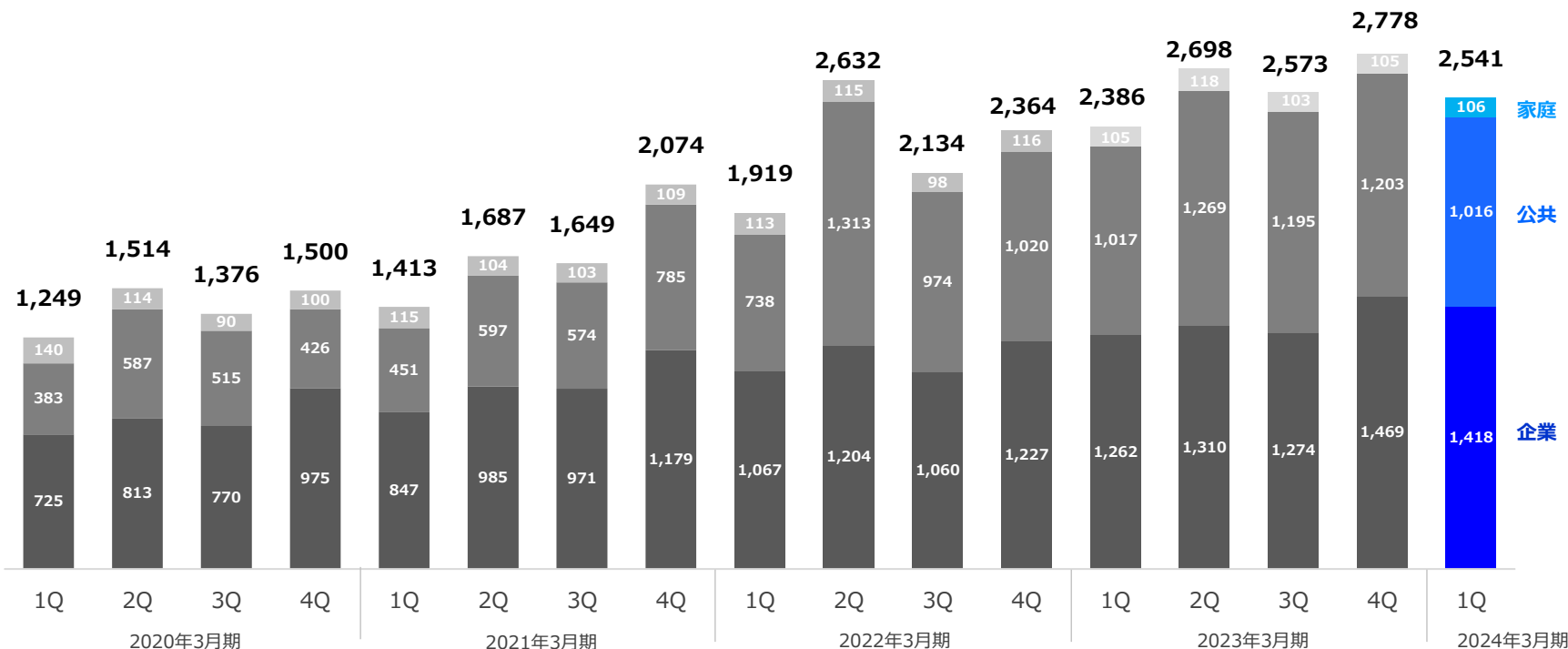
- 企業向け市場は、クラウド需要の高まりを受けて新規案件が増加していることに加え、DACの新規顧客獲得により、156百万円（+12.3%）の増加
- 公共向け市場は、継続して新規案件の獲得をしている「GIGAスクール構想」案件の売上計上により増加しているが、一部の自治体案件の受注が2Qにスライドした影響により、△1百万円（△0.1%）の減少

[単位：百万円]

当1Qの売上高は過去最高を達成



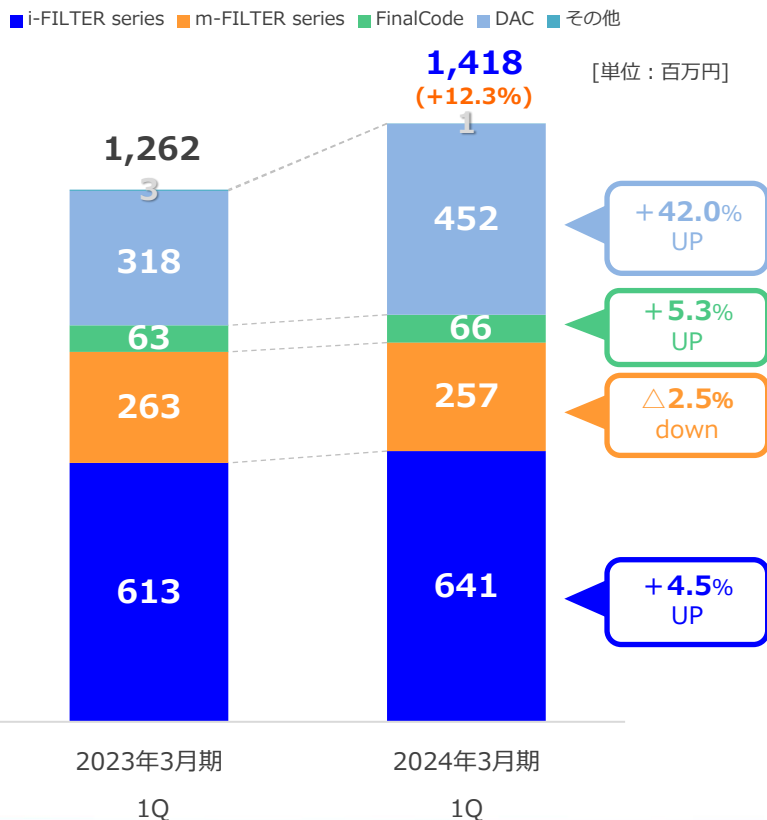
[単位：百万円]



2024年3月期 第1四半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

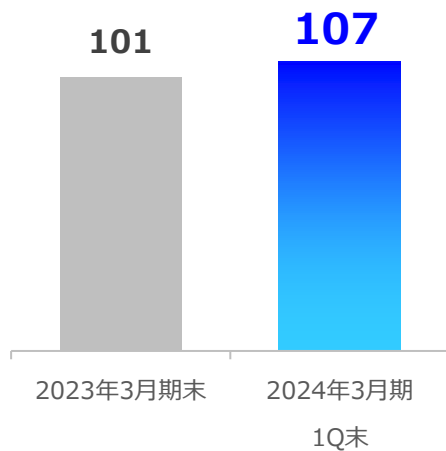


多様化するサイバー攻撃被害の多発により、トータルセキュリティへのニーズの高まりを受けてリリースした新機能オプションによる新規案件獲得が順調に拡大

- 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 (+28百万円/+4.5%)
- メールセキュリティ需要の高まりと、新機能オプションによるm-FILTERシリーズが堅調に推移したが、クラウドサービス系製品の受注が増加したことにより減少 (△7百万円/△2.5%)
- 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 (+3百万円/+5.3%)
- 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 (+134百万円/+42.0%)

コンサルタント人員数

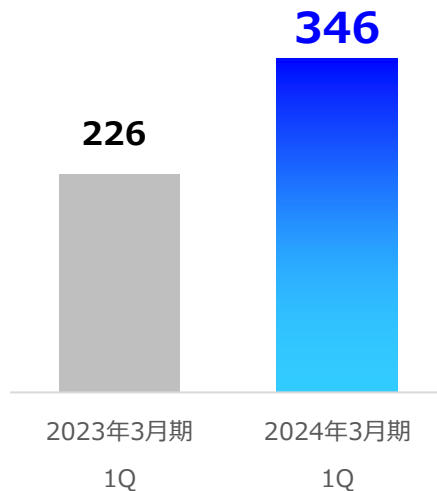
[単位：人]



DXやサイバーセキュリティに専門性を有する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*

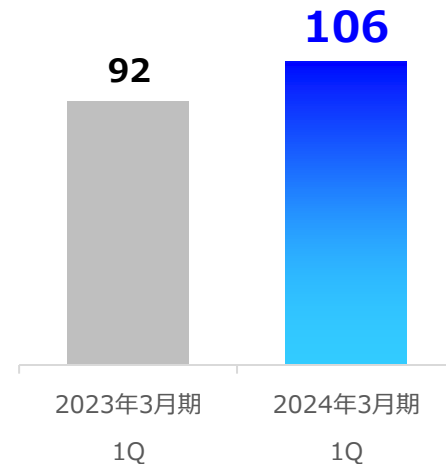
[単位：百万円]



ISMAP取得関連の案件をはじめとして、セキュリティ診断からセキュリティ施策の実行支援まで包括的な支援を行う新規案件の獲得により、大きく成長

IT戦略コンサルティング売上*

[単位：百万円]



顧客のDX推進を見据えたIT戦略立案から、業務改革、DXソリューション利活用等のコンサルティング案件の獲得により順調に成長

* : DACの売上高 (連結仕訳調整後)

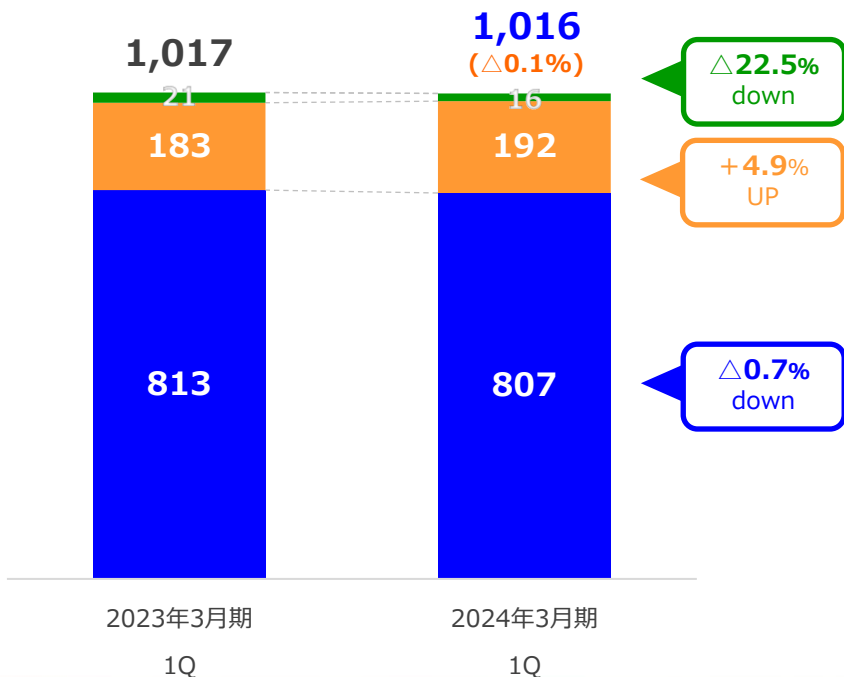
2024年3月期 第1四半期決算補足説明資料

公共向け市場

公共向け市場 製品別売上高推移

■ i-FILTER series ■ m-FILTER series ■ FinalCode

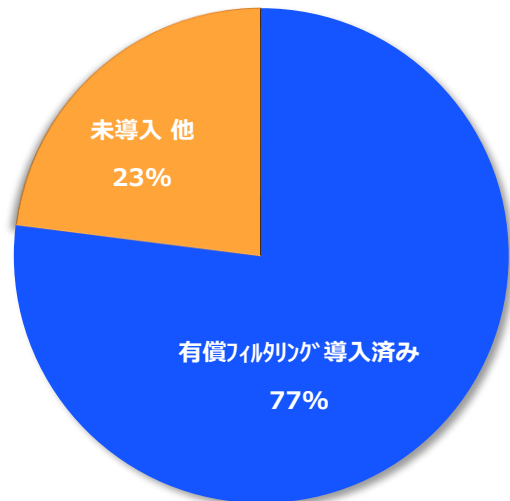
[単位：百万円]



- 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、新規案件を獲得したが、自治体向けの一部の案件が2Qにスライドしたため、i-FILTERシリーズが減少（△6百万円/△0.7%）
- 自治体向け案件の受注獲得により、m-FILTERシリーズが成長（+9百万円/+4.9%）

GIGAスクール構想の状況*1

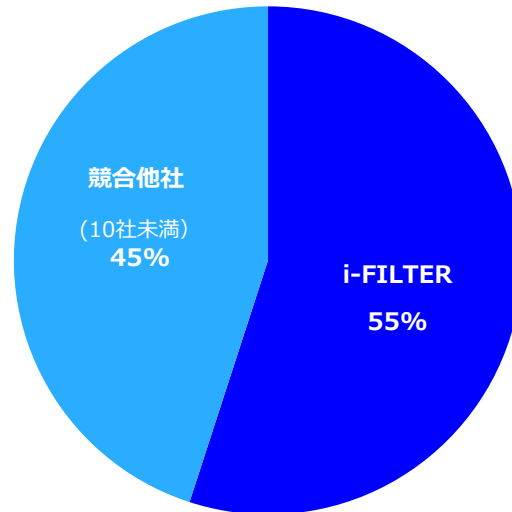
有償フィルタリング導入状況



- 有償フィルタリング導入済みの教育委員会は**77%**

*1 : 1,741教育委員会の当社調べ (2023年6月)

有償フィルタリング導入シェア

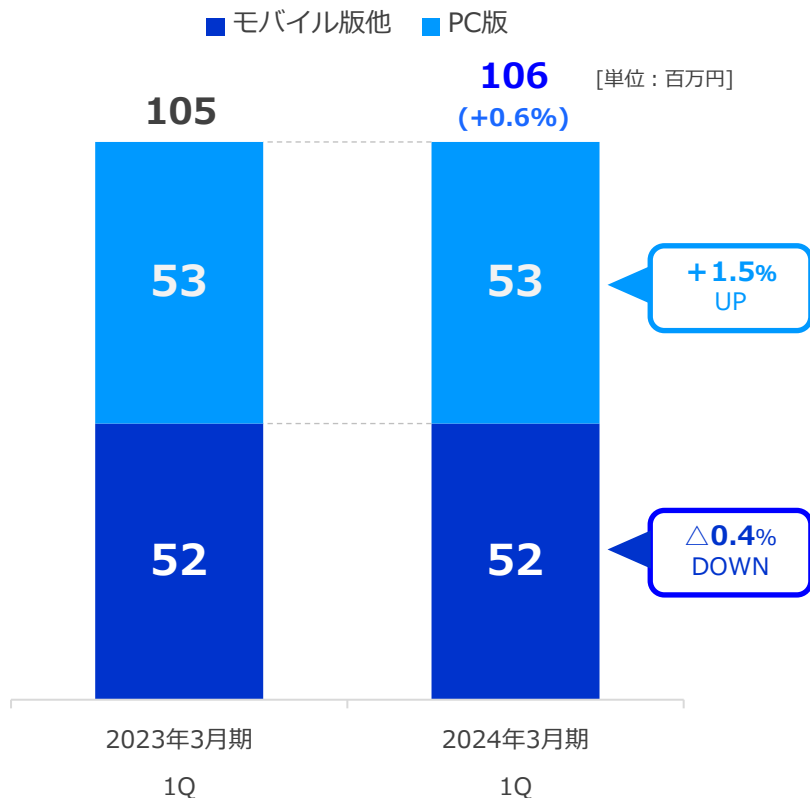


- i-FILTERのシェアは**55%**
- 累計契約高は前期86億円から**90億円**に増加

2024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

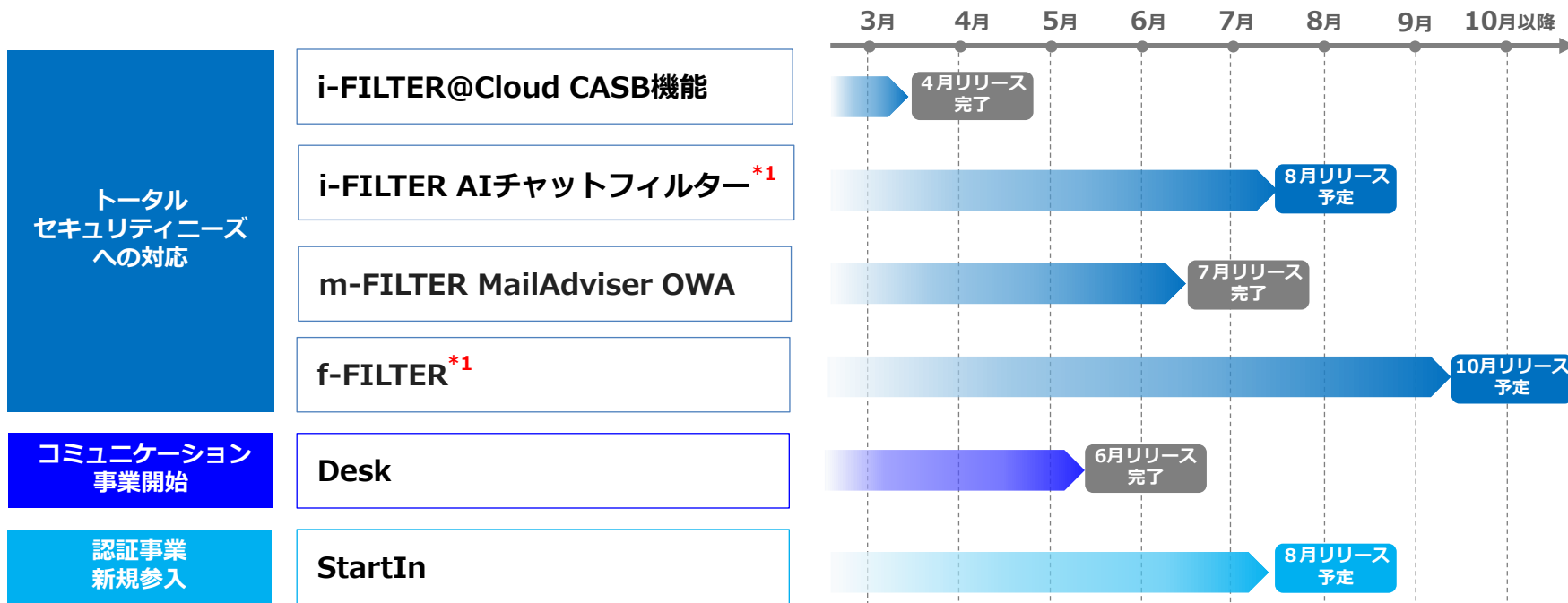


- PC版は複数年パッケージ製品や複数端末で利用可能な「i-フィルターforマルチデバイス」の利用者数が堅調に推移
- モバイル版他は利用者数は増加したものの、キャリアからの受託開発収入が減少

2024年3月期 第1四半期決算補足説明資料

2024年3月期 施策の状況

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



*1 2023年3月期 決算短信 補足説明資料（2023年5月9日公表）に加え、「i-FILTER AIチャットフィルター」および「f-FILTER」を追加

当期に多くの新機能・新製品のリリースを予定しており、開発・営業人員の強化、代理店向け拡販イベントおよび社内戦略会議の費用に積極的に投資し、順調に進捗

施策

状況

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
- ✓ 「i-FILTER」AIチャットフィルター提供開始
(2023年8月提供開始予定)

「Anti-Virus & Sandbox」の累計売上高は
前期358百万円から**415百万円**に拡大

- ✓ 「i-FILTER@Cloud」CASB機能 (2023年4月提供開始)
- ✓ 「m-FILTER MailAdviser OWA」 (2023年7月提供開始)
- ✓ 「f-FILTER」 (2023年10月提供開始予定)

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

自治体セキュリティ強靱化の累計契約高は、
前期1,739百万円から**1,841百万円**に拡大

- ✓ 「i-FILTER」「m-FILTER」「FinalCode」の
組み合わせ自治体によりアウトラインに対応
- ✓ 医療や自治体セキュリティガイドラインへの対応を
テーマにした自社オンラインセミナーの集客が好調

新規事業「Desk」の提供を開始し、早くも6月に新規受注獲得
認証事業「StartIn」は、自社オンラインセミナーや代理店向け営業により認知度が向上

施策

状況

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

注力する公共・文教市場にて
リリース後すぐに案件創出し受注獲得

- ✓ チャット・オンライン会議ツール「Desk」およびウェビナーツール「Desk Event」
(2023年6月提供開始)

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

提供開始に向けての準備が順調に進捗
代理店からの問い合わせ数が増加

- ✓ IDaaSソリューション「StartIn」
(2023年8月提供開始予定)

2024年3月期 第1四半期決算補足説明資料

2024年3月期 通期業績予想

(2023年3月期 決算短信 補足説明資料 (2023年5月9日公表))

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]

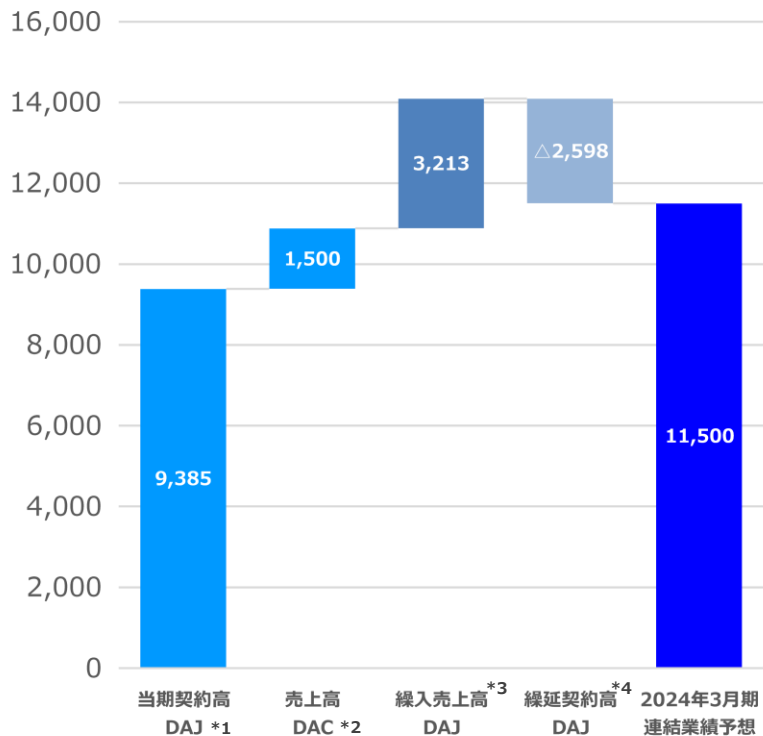
	2023年3月期 通期 実績	2024年3月期 通期 予想	増減額	増減率
売上高	10,436	11,500	+1,063	+10.2 %
売上原価	3,666	3,850	+183	+5.0 %
売上総利益	6,769	7,650	+880	+13.0 %
売上総利益率	64.9%	66.5%	-	-
販売管理費	2,356	2,500	+143	+6.1 %
営業利益	4,413	5,150	+736	+16.7 %
営業利益率	42.3%	44.8%	-	-
経常利益	4,429	5,150	+720	+16.3 %
親会社株主に帰属する当期純利益	3,062	3,550	+487	+15.9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

[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

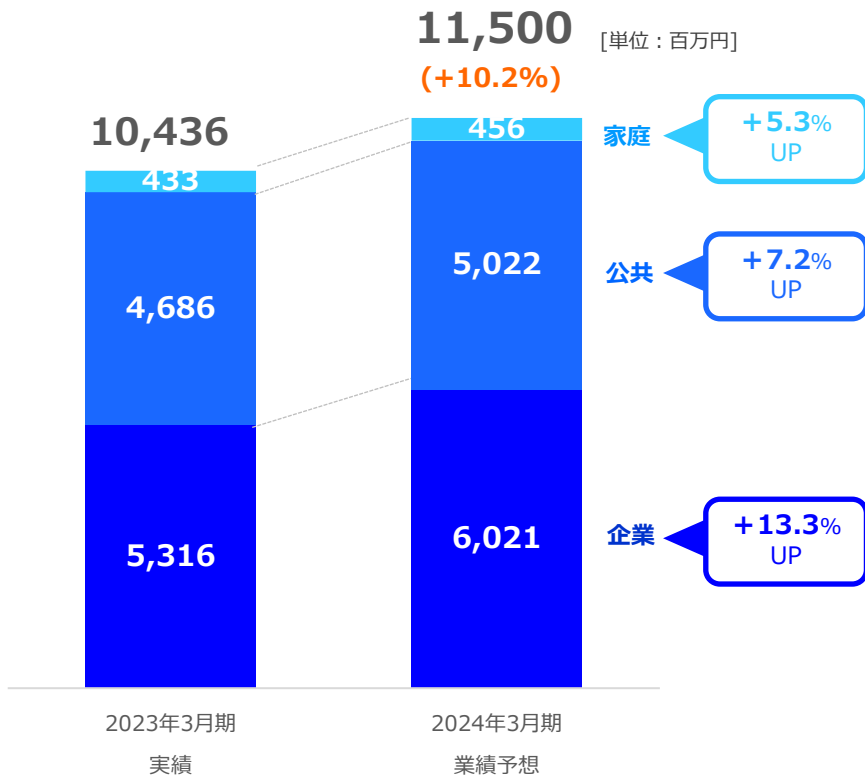
*1：DAJ＝デジタルアーツ株式会社

*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

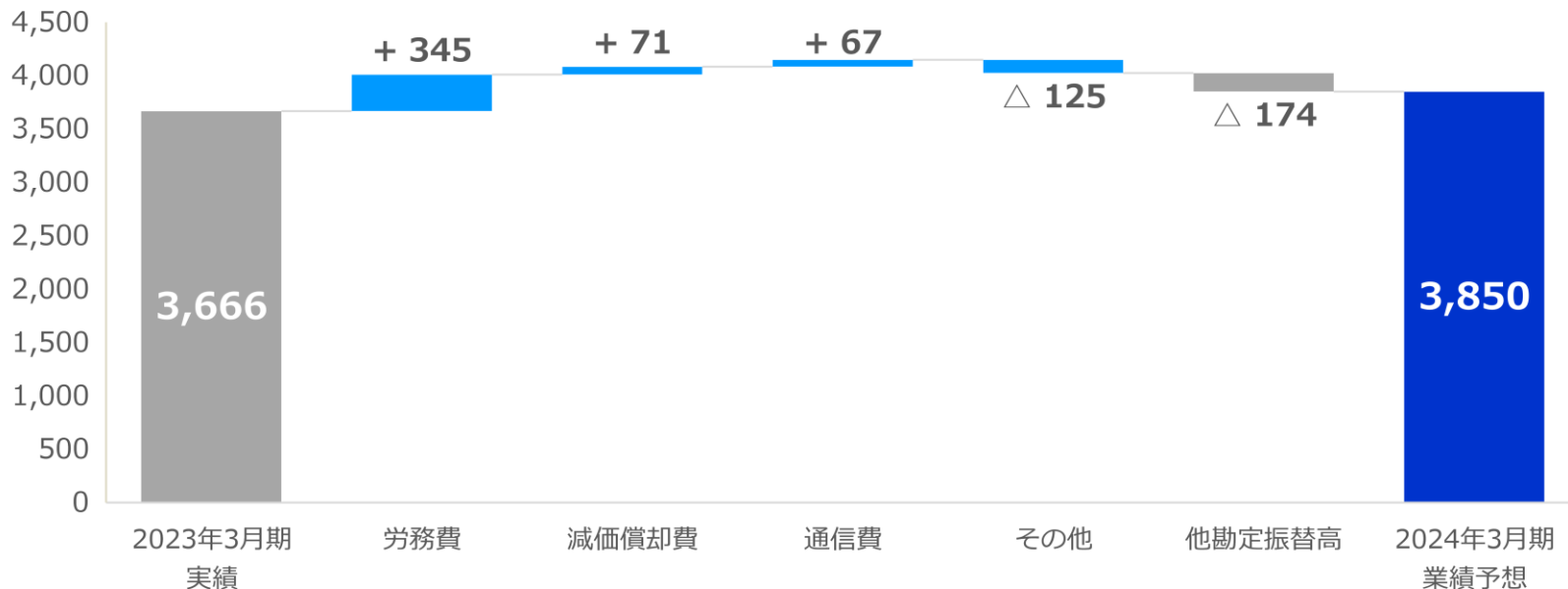
[単位：百万円]

	2023年3月期 実績	2024年3月期 業績予想	前年同期比	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

連結売上原価の状況

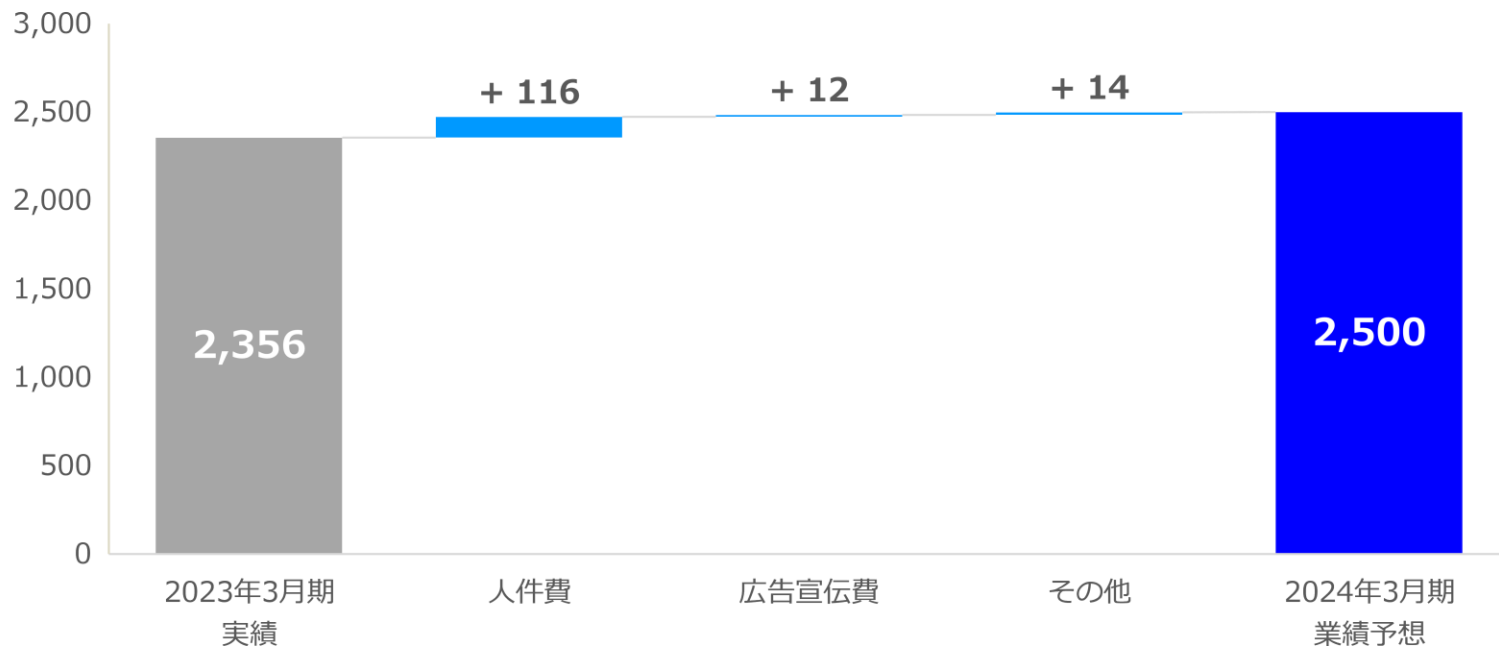
[単位：百万円]



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]



2024年3月期 第1四半期決算補足説明資料

2024年3月期の取組み

(2023年3月期 決算短信 補足説明資料 (2023年5月9日公表))

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

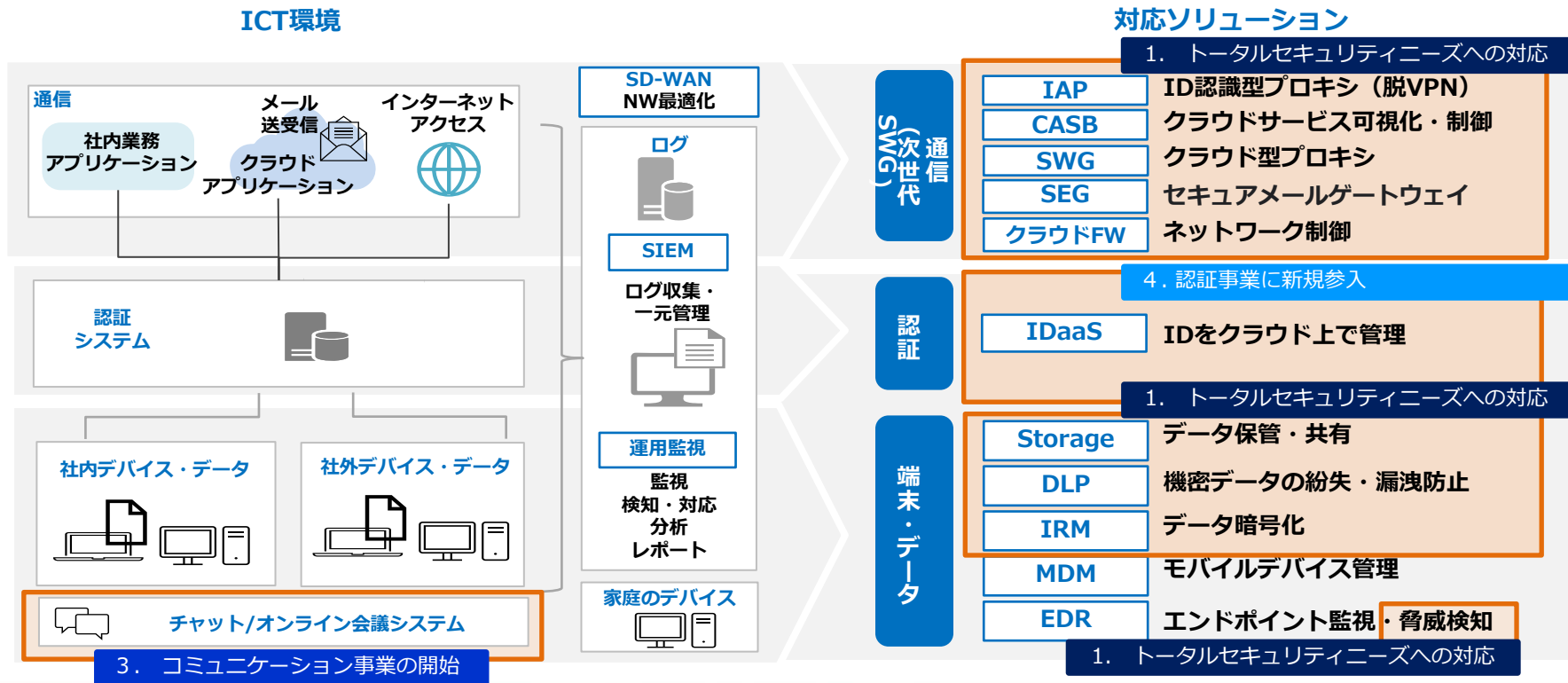
3. コミュニケーション事業の開始

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



3. コミュニケーション事業の開始

1. トータルセキュリティニーズへの対応

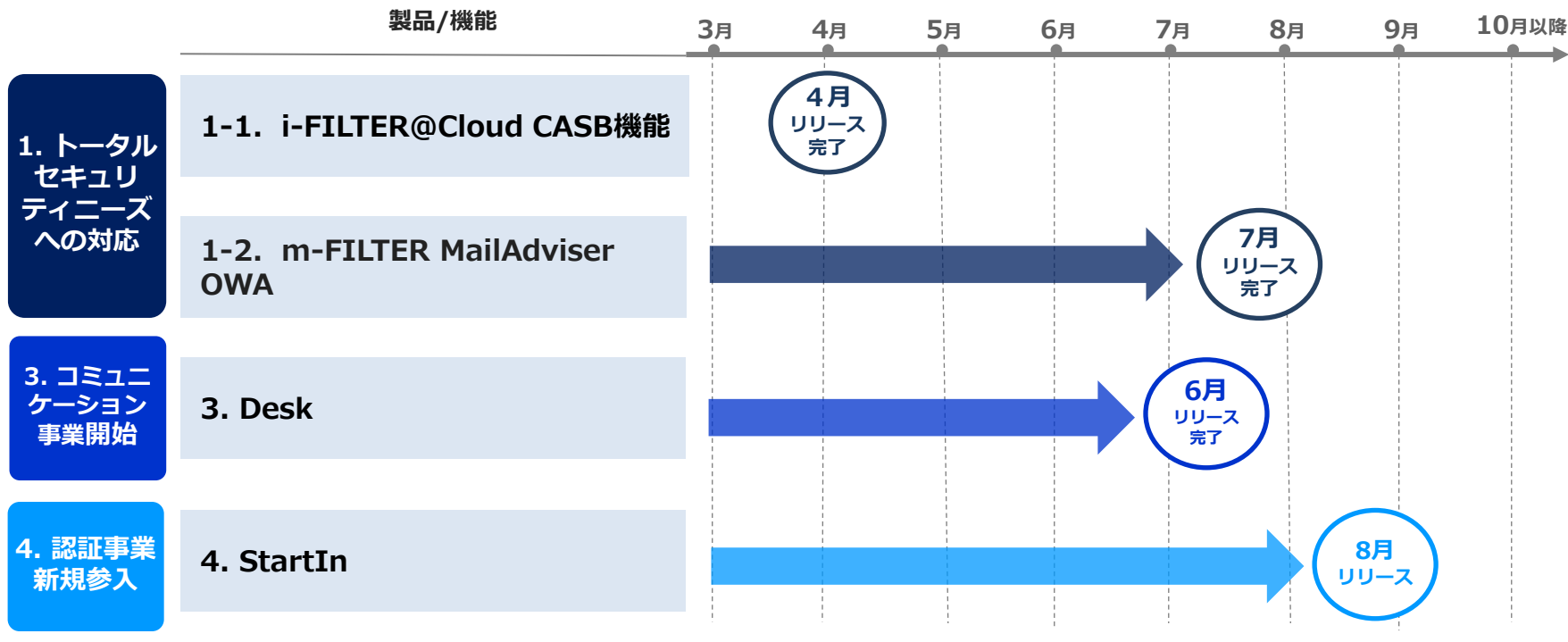
4. 認証事業に新規参入

1. トータルセキュリティニーズへの対応

1. トータルセキュリティニーズへの対応

2024年3月期の主な施策のスケジュール

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

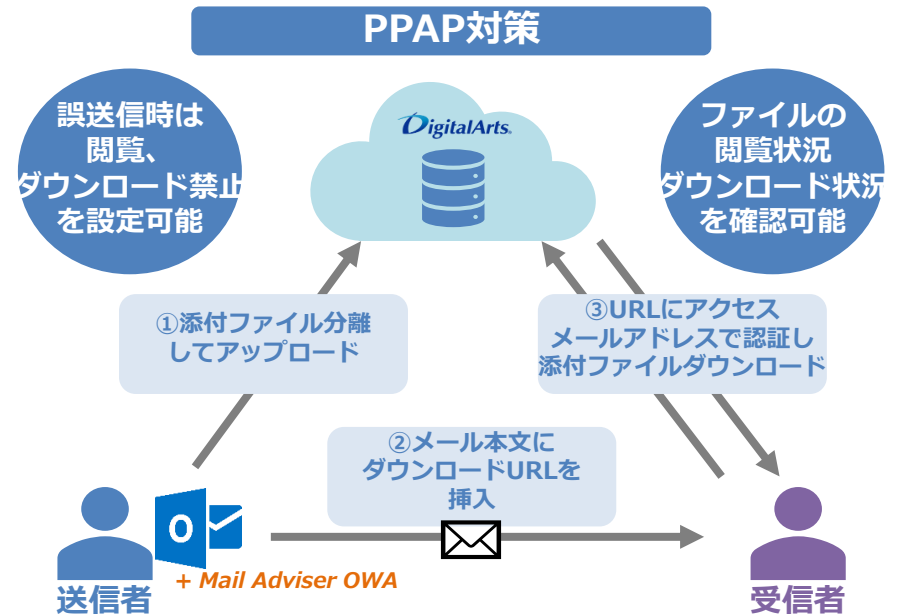
- OWA(Outlook Web Access)へ対応し、機能を強化

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®

デスク

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	誰もが使い易い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

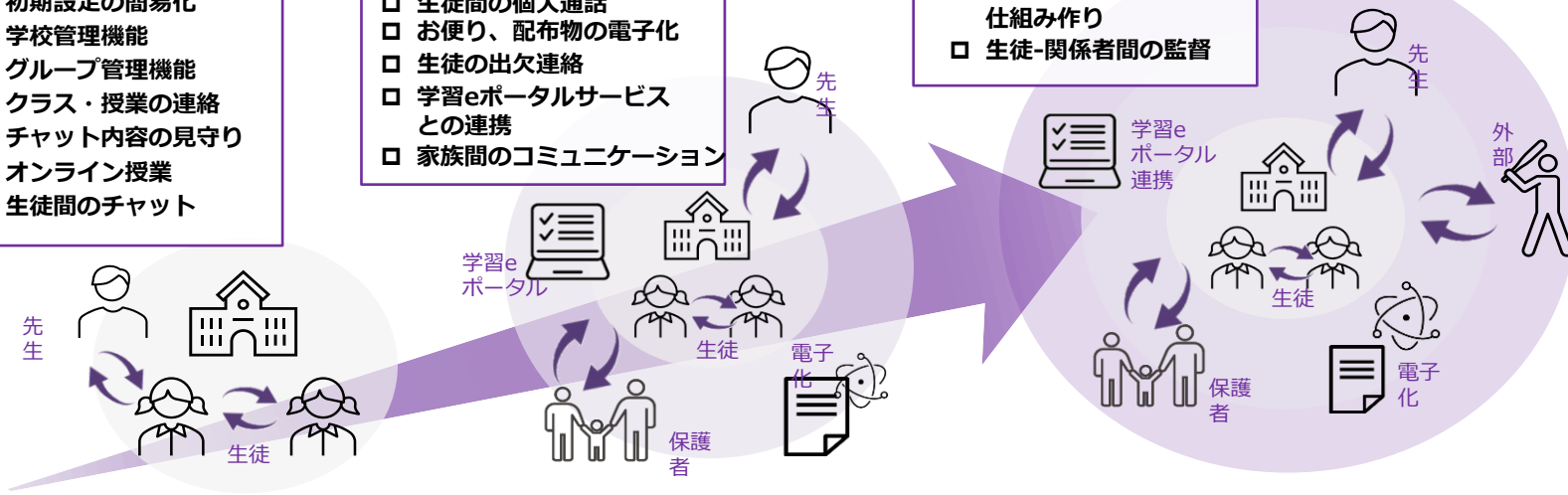
- 初期設定の簡易化
- 学校管理機能
- グループ管理機能
- クラス・授業の連絡
- チャット内容の見守り
- オンライン授業
- 生徒間のチャット

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

StartIn™

スタートイン

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

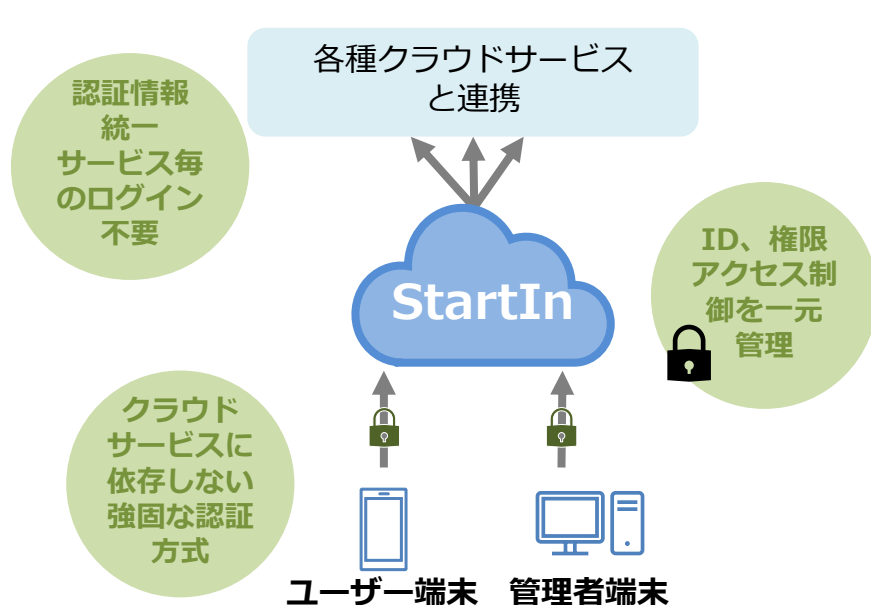
セキュリティレベルが統一されていない

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

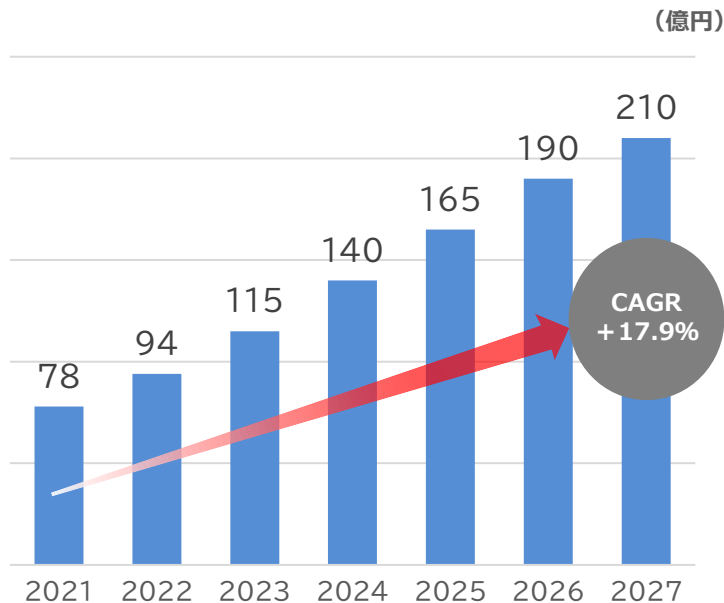
クラウドサービスごとにID・パスワードを管理、権限設定、
セキュリティ対策の作業が発生することで、管理者の負担
が増大している

StartInの解決策



高い成長性が見込める市場において、新製品提供開始による潜在ニーズの獲得を見込む

IDaaS市場規模推移



市場で求められる主な機能

ID管理 / アクセス管理/シングルサインオン/多要素認証

クラウドサービス利用の増加に伴い市場成長

2027年に向けて、CAGR:17.9%で成長し、210億円の市場を見込む(2021年比+132億円)。今後も市場成長が見込まれる

今後は社内システムへのID管理のニーズも

今後は外部クラウドサービスだけでなく、社内システムへのID管理、ログイン利便性向上、多要素認証、リスクベア認証などの認証基盤としてのニーズ拡大が予測される

ゼロトラストモデルにおいて認証は重要

SWGやCASBなどのソリューションとの連携に伴う導入も進む可能性が高い

4. 「StartIn」

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

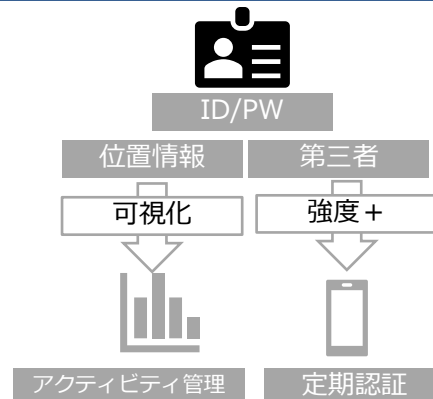
StatInの優れた機能

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
ID管理	定期認証
	IDプロビジョニング
アクティビティ管理	AD/Google Workspace ID連携
	ログ管理/ポータル

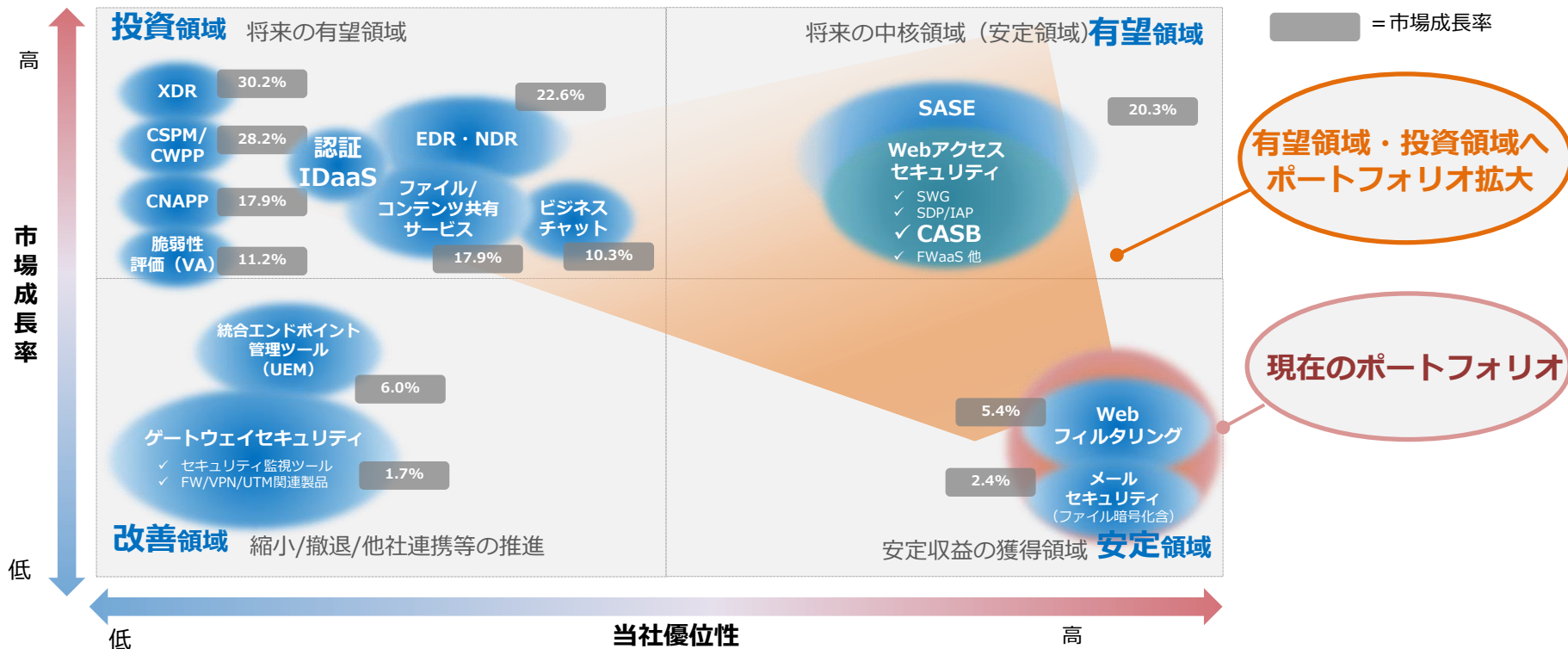
独自の強固な認証と簡易なID管理を実現

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



2024年3月期 第1四半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 Anti-Virus & Sandbox、i-FILTER@Cloud Anti-Virus & Sandbox、D-SPA、Anti-Virus & Sandbox for D-SPA、ホワイト運用、m-FILTER、m-FILTER MailFilter、m-FILTER Anti-Virus & Sandbox、m-FILTER@Cloud Anti-Virus & Sandbox、FinalCode、i-フィルター、DigitalArts@Cloud、Desk、Desk Event、StartInおよびf-FILTER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-