



2022年5月10日

各 位

会 社 名 デジタルアーツ株式会社
代 表 者 氏 名 代表取締役社長 道具 登志夫
(コード番号: 2326 東証プライム)
問 合 せ 先 管理部長 小西 勲
(TEL 03-5220-6045)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社グループは、2025年3月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画を添付のとおり策定いたしましたので、お知らせいたします。

以 上

中期経営計画

(2022/4~2025/3)

2022年5月10日
デジタルアーツ株式会社

デジタルアーツグループが社会に対して果たすべき役割とは・・・

経営理念

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

経営ビジョン

2030年の世界を見据えて、
総合セキュリティメーカーへの成長と新しい価値創造を目指す

1

背景と経営ビジョン

2

中期経営戦略

3

ファイナンシャルサマリー

4

3つの重点領域の施策

5

今後の投資の方向性

背景と経営ビジョン

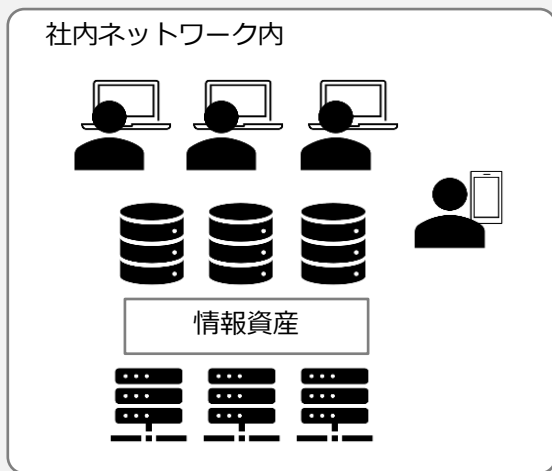
脅威領域が限定的な従来の環境から、あらゆるデバイスが繋がり便利になっていく一方でセキュリティ脅威が拡大していく世界へと移行

従来

境界線で防御するということが前提

社内端末はネットワーク内

情報は境界線内 (VPN/FW内)

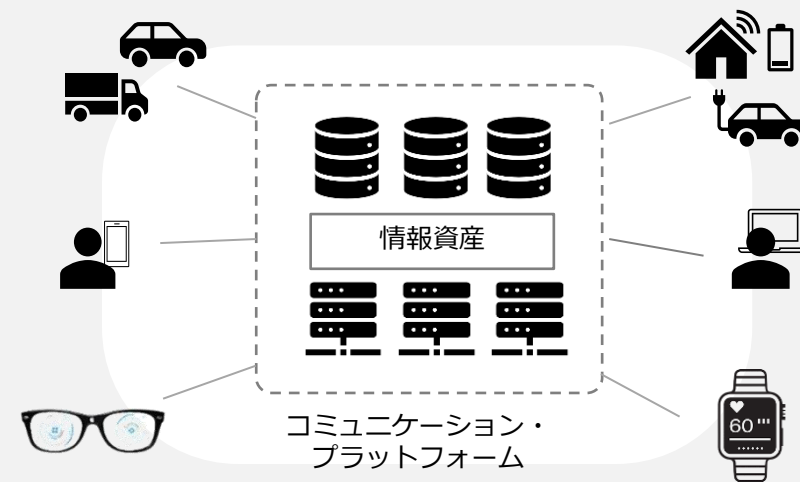


2030年の世界

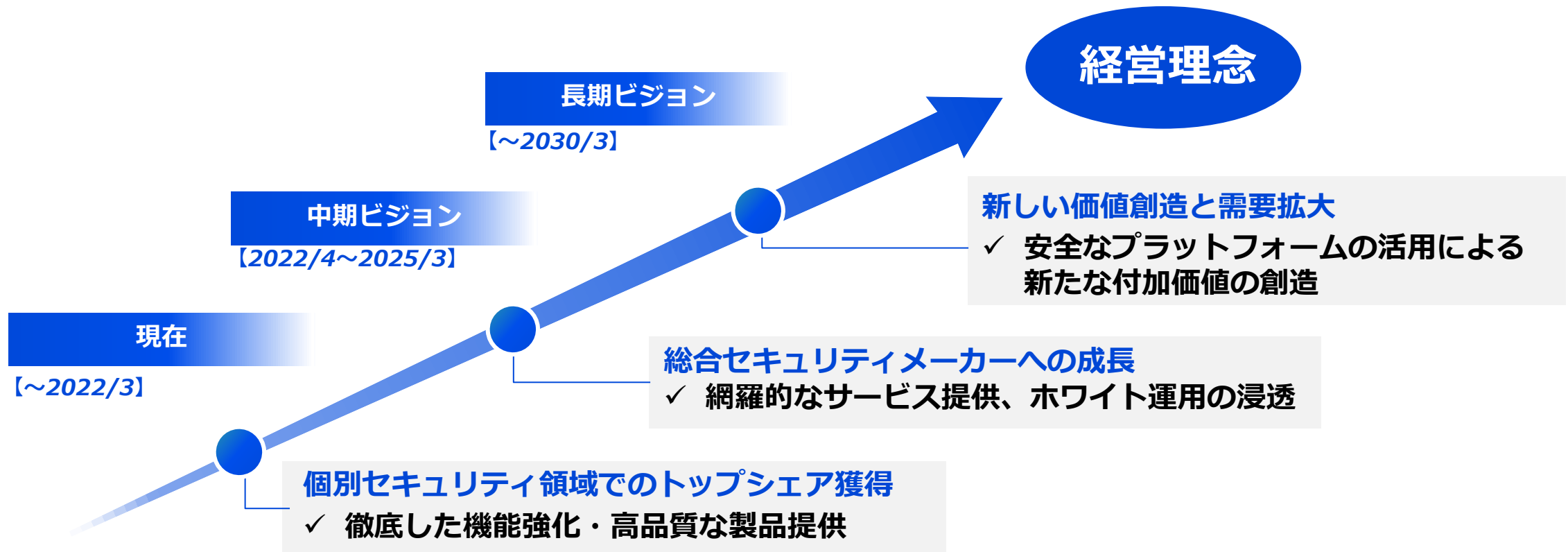
あらゆるデバイスが繋がるのが前提

ITの高度化加速、情報の流通・脅威の拡大

境界線曖昧

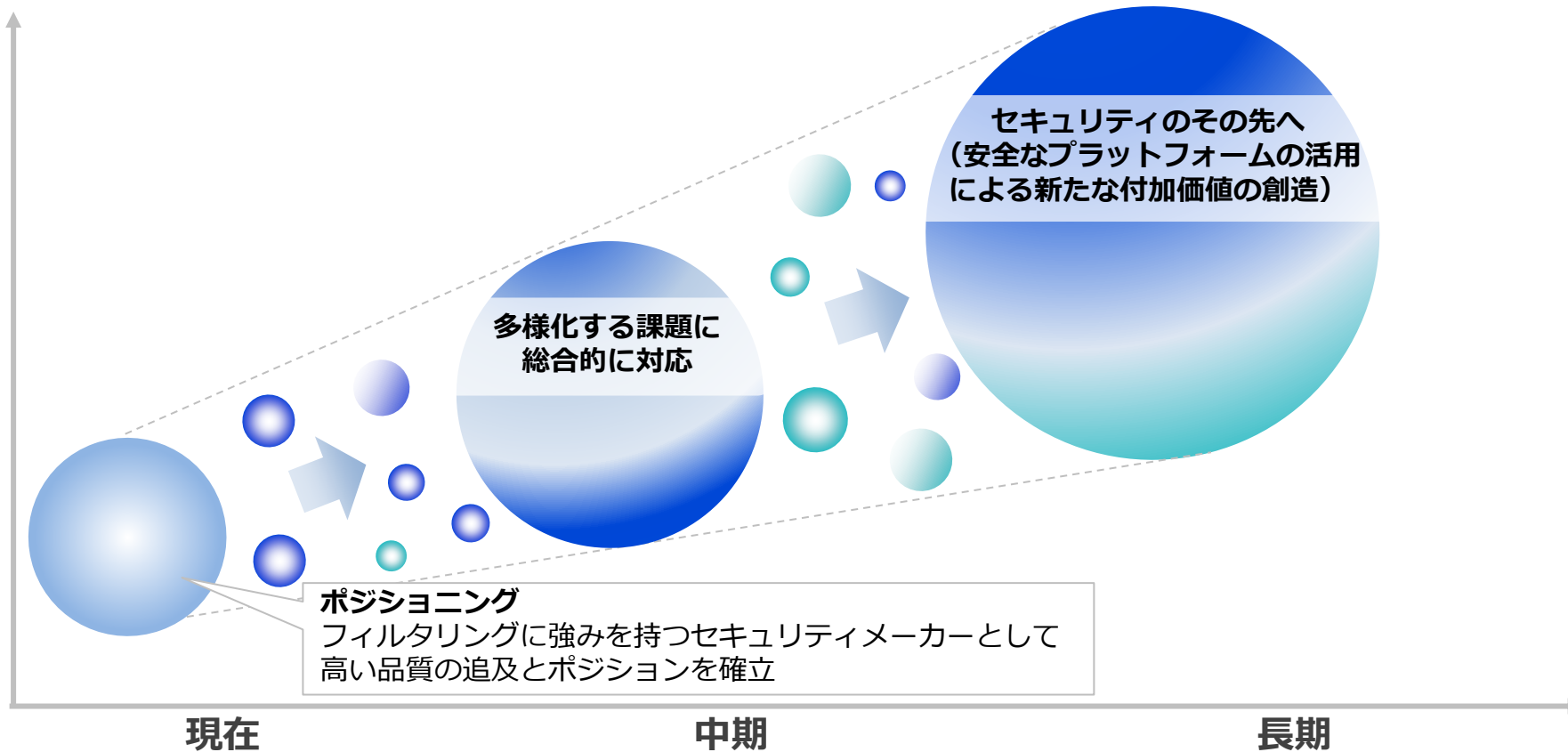


圧倒的な品質を追求しつつ、中期では総合セキュリティメーカーへの成長、
長期では新しい価値創造と需要拡大を目指す



経営理念を実現すべく「セキュリティ事業」の更なる拡大と、
その安全なプラットフォーム上に「快適な新たなサービス」を創造する

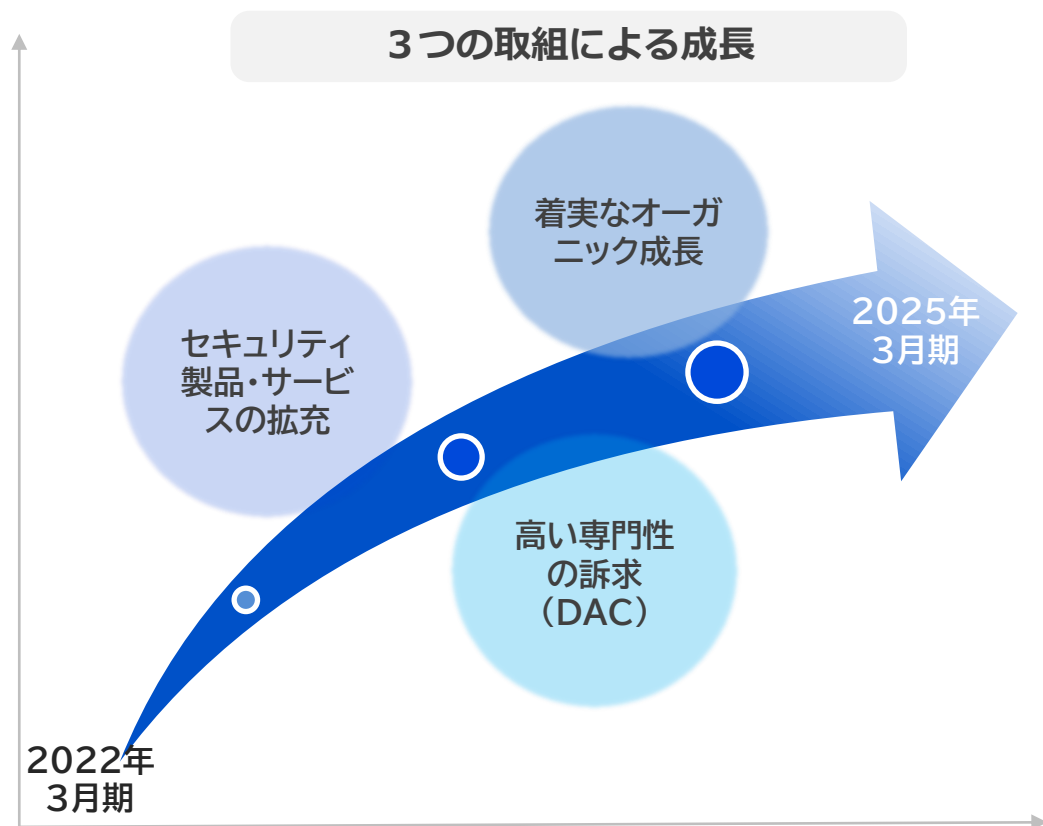
事業拡大



【2022/4~2025/3】

中期経営戦略

中期では3つの重点領域に取り組むことにより、総合セキュリティメーカーへ成長するとともに、新しい価値創造への足がかりを築く



1

着実なオーガニック成長

- ✓ 既存機能の強化
- ✓ 販売強化のための仕組みづくり

2

セキュリティ製品・サービスの拡充

- ✓ 次世代SWG、その他領域への進出

3

高い専門性の訴求 (DAC)

- ✓ 注力領域の絞込み
- ✓ ワンストップでのサービス提供

※ DAC (Digital Arts Consulting) : デジタルアーツコンサルティング

ファイナンシャルサマリー

着実な既存事業の成長を主軸に、2025年3月期には連結売上高130億円、CAGR13%成長を目標とする

単位：百万円

	2022/03 (実績)	2023/03 (計画)	2024/03 (計画)	2025/03 (計画)	CAGR
売上高	9,051	10,500	11,800	13,000	13%
単体	8,003	9,000	10,000	11,000	11%
既存製品	8,003	8,945	9,711	9,900	7%
新規開発（次世代SWG他）	0	55	289	1,100	
DAC	1,047	1,500	1,800	2,000	24%
営業利益	4,126	4,700	5,180	5,700	
営業利益率	46%	45%	44%	44%	

売上高推移

【2022/03】 【2025/03】

連結

90億円 **130**億円

単体

80億円 **110**億円

既存

80億円 **99**億円

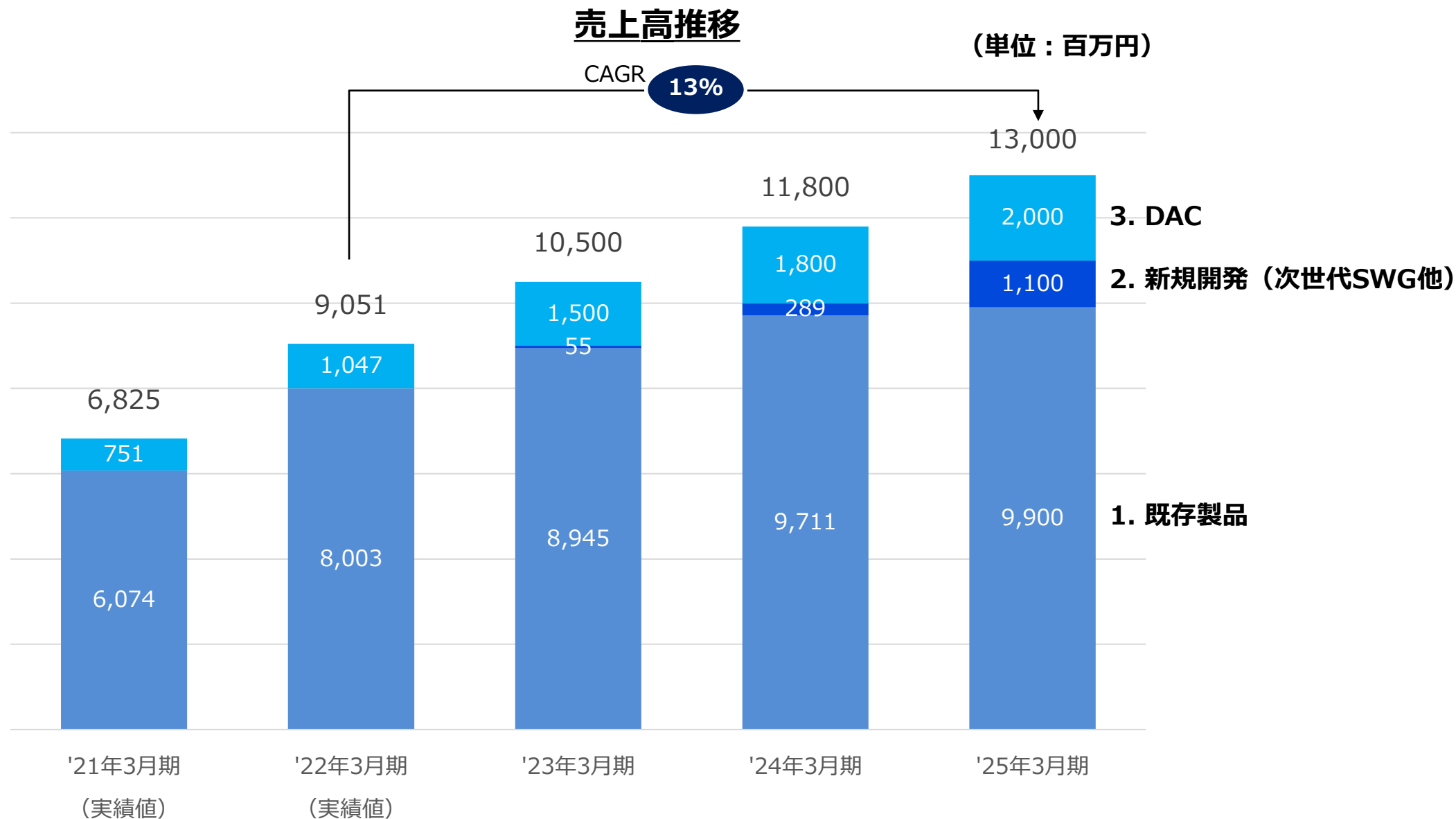
新規

— **11**億円

DAC

10億円 **20**億円

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



製品・サービスを拡充し、多様化・高度化する企業ニーズに応えていくことで大きな成長を図ると同時に、更なるブランドの浸透を図る

成長概要		売上高成長（百万円）		
		'22/03	'25/03	CAGR
企業	新製品の市場浸透	3,512	5,450	16%
	ワンストップサービス提供（DAC）	1,047	2,000	24%
公共	更なるブランドの浸透	4,046	5,000	7%
家庭	新たなサービス展開	444	550	7%
合計		9,051	13,000	13%

重点領域の施策

- 着実なオーガニック成長
- セキュリティ製品・サービスの拡充
- 高い専門性の訴求（DAC）

製品のラインアップを拡充していくことが、 既存製品の販売強化にもつながっていく

現在の課題

製品自体の競争力はあるが、ラインアップの少なさで競争力が下がってしまう

販売店Aさん



トータルセキュリティニーズの需要が高まり、同じ土俵に上がれない

営業部Bさん



他製品のニーズメインで検討を開始した案件は、ニーズ消失しやすい



今後の施策

製品のラインアップを拡充することにより
ボトルネックを解消

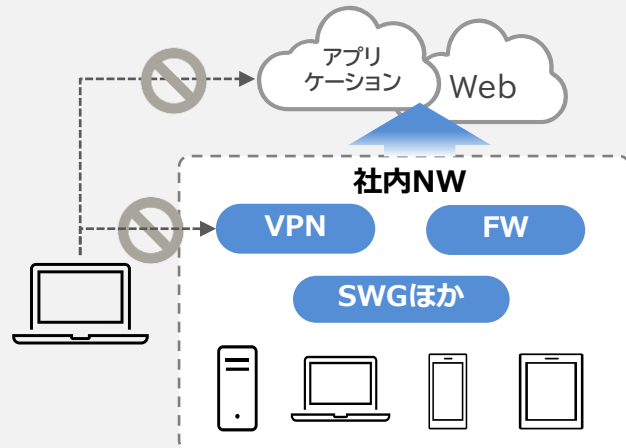
既存製品 × 新製品

競争力向上

従来の製品では対応できなかった現在の課題により包括的な機能を有する製品にしていくことで対応

現在の課題

従来境界線で防御されていた安全性が、サイバー攻撃の高度化や働き方の変化により守り切れなくなってきた



- VPNの脆弱性を狙った攻撃多発
- VPNを経由しないインターネット利用拡大



今後の施策

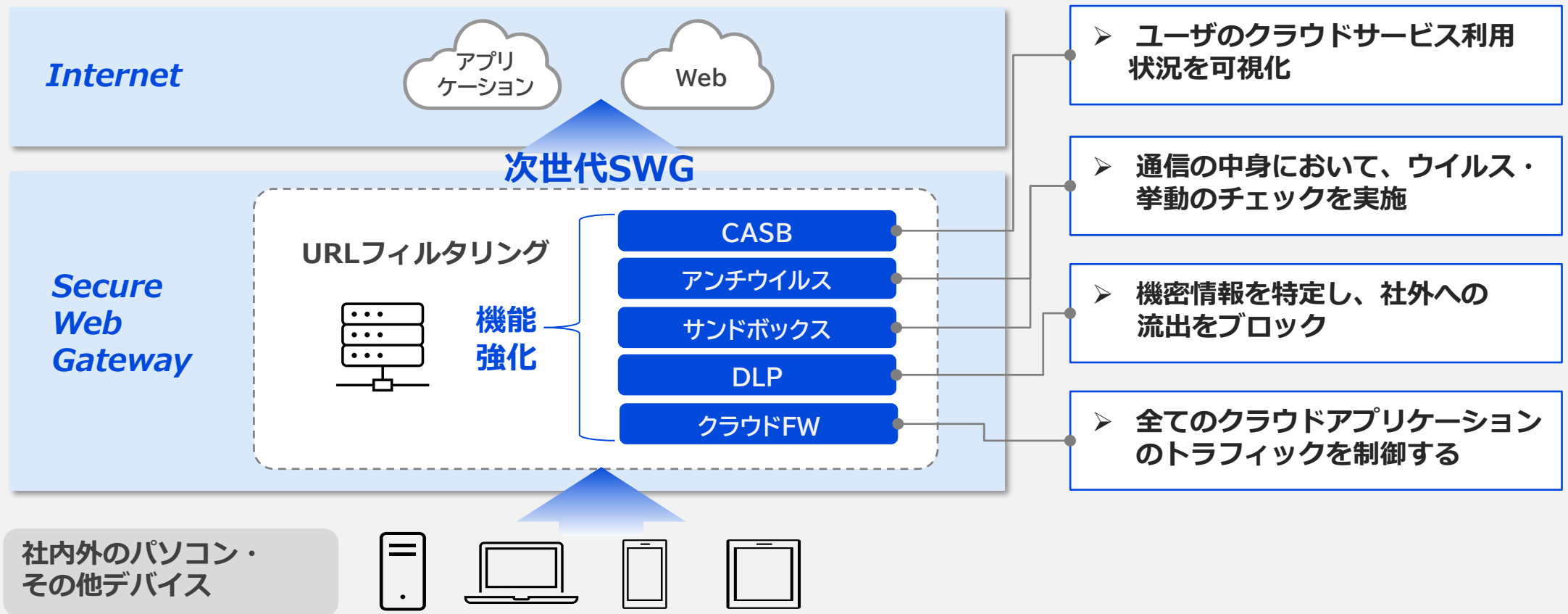
ID・アプリケーションレベルの防御が必要であり、それに対応した包括的な製品が必要



- ID・Appレベルでのアクセスの可視化・制御
- 厳格な機密情報漏洩の防御など

CASB・アンチウイルス・サンドボックス・DLP・クラウドFW機能を搭載した次世代SWG（Secure Web Gateway）を展開する

次世代SWG機能概要図



高い専門性を訴求できる領域に注力することにより、 ワンストップでのサービス提供案件を拡大し、顧客への提供価値の向上を図る

現在の課題

「運用」サービスが提供できておらず、
ワンストップで顧客を支援することができていない

- コンサルティングによる“デザイン”、エンジニアリングによる“実行”の支援は可能だが、オペレーションによる“運用・高度化”支援は未提供
- 新たな課題への対応や取り組みに対する支援に限定されてしまうため、顧客提供価値が最大化しにくい



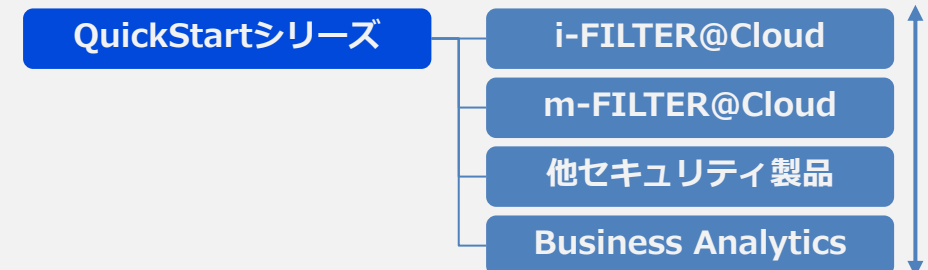
今後の施策

高い専門性が訴求できる領域に注力する事により、
「面」でのサービス提供案件を拡大していく

1. ワンストップでのサービス提供の実現



2. 培ってきた高い専門性に基づくコンサルティング/エンジニアリングを役務サービスとして昇華



既存事業を加速させる、あるいは掛け合わせることでシナジーが予想される領域においては、段階的プロセスを踏んだ上で積極的に投資していく

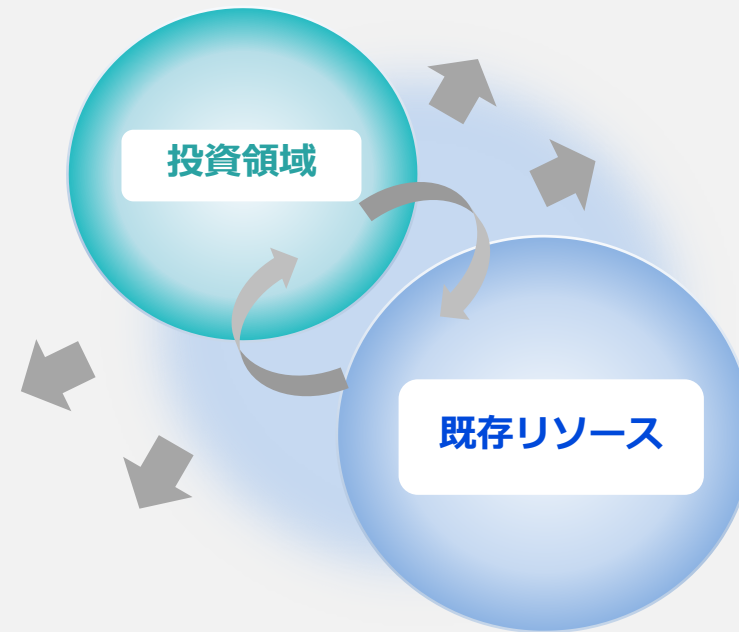
投資対象 (1)

既存リソースと親和性があり、成長を加速させる新製品への投資



投資対象 (2)

既存リソースと掛け合わせることで、高いシナジーが予想される領域における投資



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-