

2025年12月期 通期決算説明資料 (事業計画及び成長可能性に関する事項)

株式会社ドリーム・アーツ（東証グロース：4811）

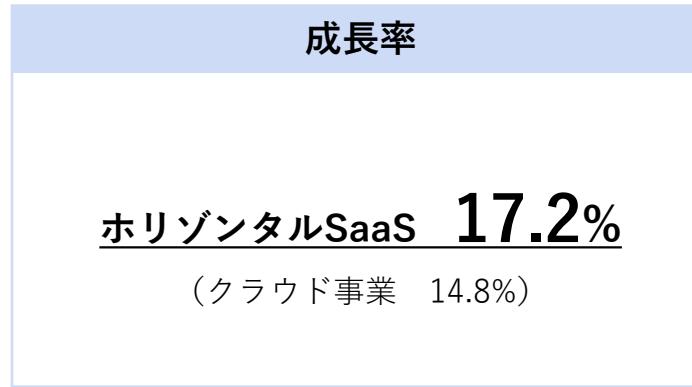
2026年2月12日



- 1 2025年12月期 通期業績
- 2 2025年第4四半期のトピックス
- 3 2026年12月期 通期業績予想
- 4 中期経営計画について
※2025年8月14日開示の「中期経営計画(2026-2028)」より抜粋
- 5 会社概要
- 6 プロダクトラインナップと活用事例
- 7 カンパニーハイライト
- 8 主なリスクの説明
- 9 Appendix

1 2025年12月期 通期業績

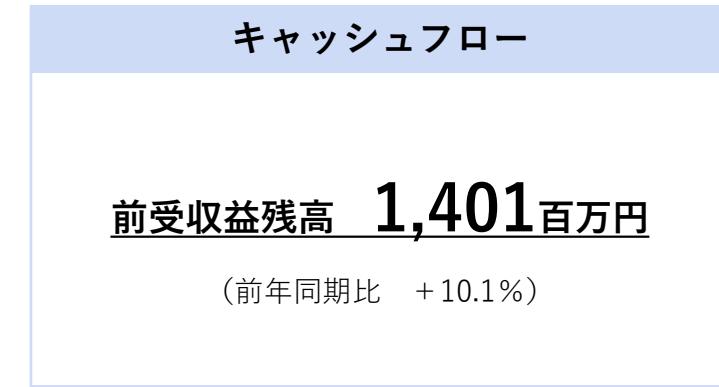
- 中長期的に安定した成長に向け、売上高成長率、売上総利益率、およびキャッシュフローに影響する前受収益を重視
- 売上高は、全社に占めるストック売上比率に加え、成長の柱であるホリゾンタルSaaSの平均月額利用料および売上継続率を重視



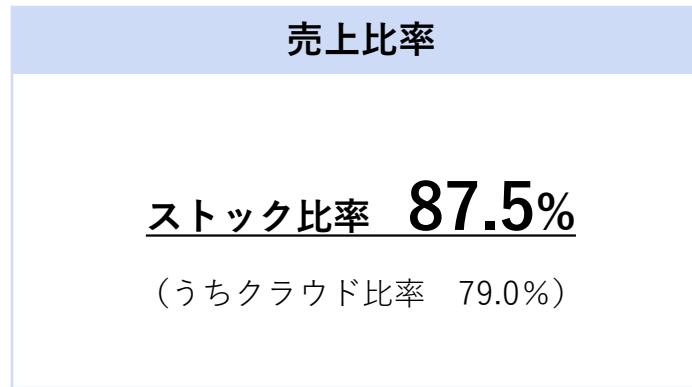
注：2024年4Q売上高から2025年4Q売上高の増加率。クラウド事業の成長率は2024年4Q累計から2025年4Q累計の増加率。



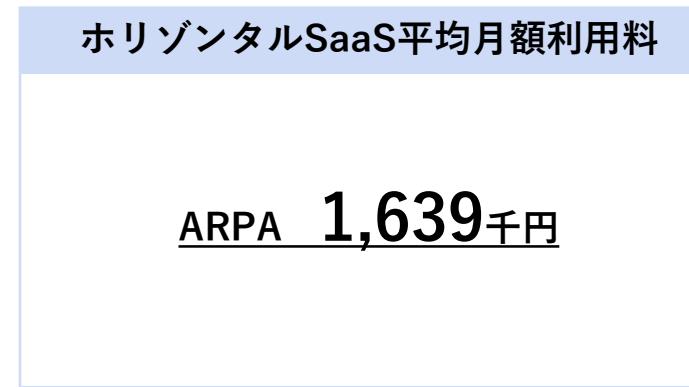
注：2025年4Q累計の数値



注：2025年12月末時点の前受収益残高。クラウド利用料とソフトウェアメンテナンス料にかかる前受収益の合算。既に契約・入金済みであるが履行義務を果たしていないため収益として認識していない金額の合計。



注：2025年4Q累計の売上高におけるストック売上の割合。ストック売上はクラウド事業売上とオンプレミス事業に含まれるソフトウェアメンテナンス売上を合算して算出。



注：ARPA (Average Revenue Per Account) 2025年12月の月額利用料の合計を同時点での利用企業数で除して算出。



注：NRR (Net Revenue Retention) 1年前（2024年12月）時点の利用企業の月額利用料が、1年後（2025年12月）に変化した割合。

売上高

売上原価

販管費

営業利益

■クラウド事業**ホリゾンタルSaaS** : アップセルは堅調、計画小幅未達も下期にかけて新規受注が順調に推移し成長モメンタム向上

通期売上は3,503百万円（前年比+19.7%）で着地。新規獲得は44社を達成するも、解約が10社発生し純増は34社に留まった。解約10社の内訳は、旧環境での利用に伴う剪定対象2社、合併により親会社環境へ統合された1社、海外ファンドによる買収に伴うシステム全面見直しで継続利用が困難となった1社、トライアル目的の4社であり、戦略的な剪定や外部要因によるものが中心。実質的な利用離脱は限定的で、トライアル顧客については再契約に向け継続接触を図る

パーティカルSaaS : 新規・解約が拮抗し売上は前年並みを維持する一方、導入社数は回復し大規模導入プロジェクトが進捗

通期売上は783百万円（前年比△0.1%）と前年水準で着地。平均月額利用料は減少に転じたものの、導入社数は増加基調にあることに加え、来期に向けて大規模チェーンでの導入プロジェクトが進行中

■オンプレミス事業 メンテナンス売上の減少をライセンス売上（1Q）がカバーし、計画を上回る

通期売上は525百万円（前年比△6.0%）で着地。メンテナンス売上は減少傾向が続くが、1Qの大型ライセンス出荷が寄与し、期初計画462百万円を上回る

■プロフェッショナルサービス事業 クラウド移行プロジェクトおよび大型案件の導入支援が順調に推移し修正予想を上回る

通期売上は660百万円（前年比+13.0%）で着地。クラウド移行プロジェクトに加え、大型案件の導入支援サービスが順調に推移

■売上原価・販管費 原価率は改善、成長投資で販管費率増も全社としてコストは適切に管理

ホリゾンタルSaaSの動作環境最適化によるインフラコストの抑制や、開発投資の資産計上などが寄与し、売上原価率は37.5%（前年比△5.4pt）に改善一方、人材確保や認知度向上に向けた投資を進めた結果、販管費率は45.2%（前年比+3.5pt）となった。イベント出展やユーザーコミュニティ開催などの重点投資を行いながらも、全体としては適切なコストコントロールを維持

■営業利益 売上拡大と原価・販管費の適切なコントロールにより、営業利益は力強く増加

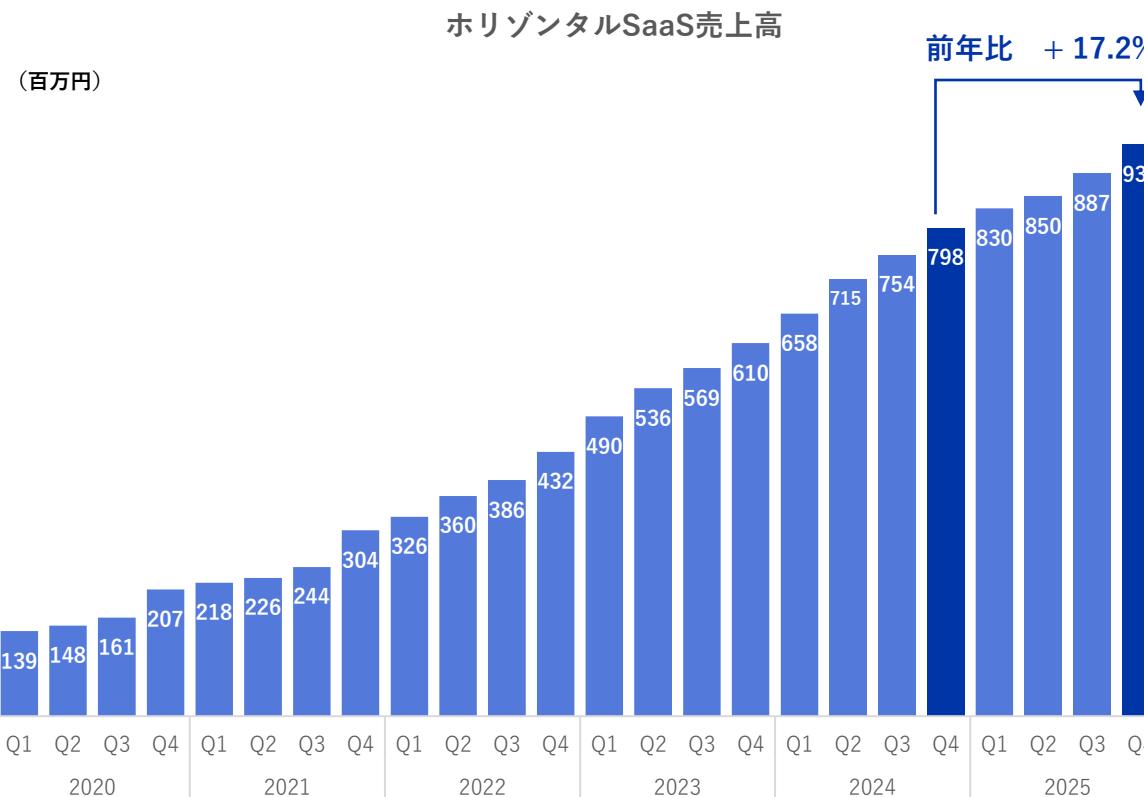
クラウド事業の成長とプロフェッショナルサービス事業の堅調な推移により売上が前年を上回るなか、インフラ最適化による原価の削減と販管費の適切なコントロールにより、営業利益は974百万円（前年比+26.0%）で着地。4Qには人的資本投資として従業員向け株式報酬を導入したものの、このコスト増を吸収しての増益となった

- ・クラウド事業は成長継続、オンプレミス事業・プロフェッショナルサービス事業が計画超過で売上拡大に貢献
- ・売上原価を前年並みに抑えつつ、成長投資に伴う販管費増を吸収し、適切なコスト管理により営業利益は前年比+26.0%を達成

単位：百万円

	2024年12月期 通期実績	2025年12月期 通期実績	前期比		2025年12月期 期初予想	期初予想比	
売上高	5,033	5,654	620	12.3%	5,600	54	1.0%
クラウド事業	3,891	4,468	577	14.8%	4,514	△ 46	△1.0%
オンプレミス事業	558	525	△ 33	△6.0%	462	62	13.4%
プロフェッショナルサービス事業	584	660	76	13.0%	622	38	6.0%
売上原価	2,160	2,121	△ 39	△1.8%	2,364	△ 243	△10.3%
売上総利益	2,872	3,532	659	23.0%	3,236	296	9.2%
売上総利益率	57.1%	62.5%	-	-	57.8%	-	-
販売費及び一般管理費	2,099	2,557	458	21.8%	2,457	100	4.1%
営業利益	773	974	201	26.0%	778	196	25.2%
営業利益率	15.4%	17.2%	-	-	13.9%	-	-
税金等調整前当期純利益	766	1,073	306	40.0%	874	199	22.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	551	757	206	37.4%	605	152	25.0%
親会社株主に帰属する当期純利益率	11.0%	13.4%	-	-	10.8%	-	-

- ・売上は前年比+17.2%と順調に成長し、導入社数も4Qに純増13社と下期にかけて獲得ペースが加速
- ・4Q時点でホリゾンタルSaaS売上の86.0% (※1) をSmartDB®が占め、主力サービスとして成長を牽引

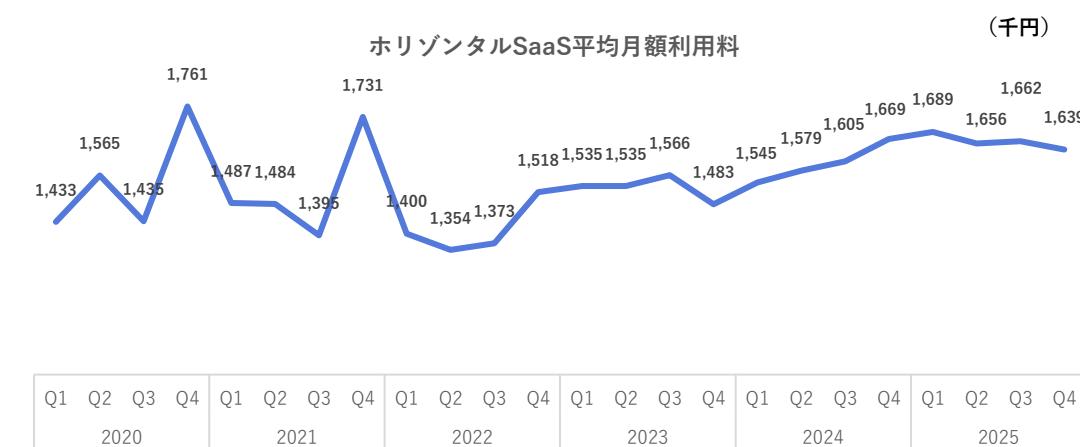


注：ホリゾンタルSaaS売上高はSmartDB®とINSUITE®のクラウドサービス利用料の合計値です。
売上成長率は、前年同四半期比として算出しております。

(※1) ホリゾンタルSaaS売上に占めるSmartDB®の割合は、SmartDB®の月額利用料に、SmartDB®とINSUITE®をセットで利用している契約に基づく月額利用料の50%を加算して算出しております

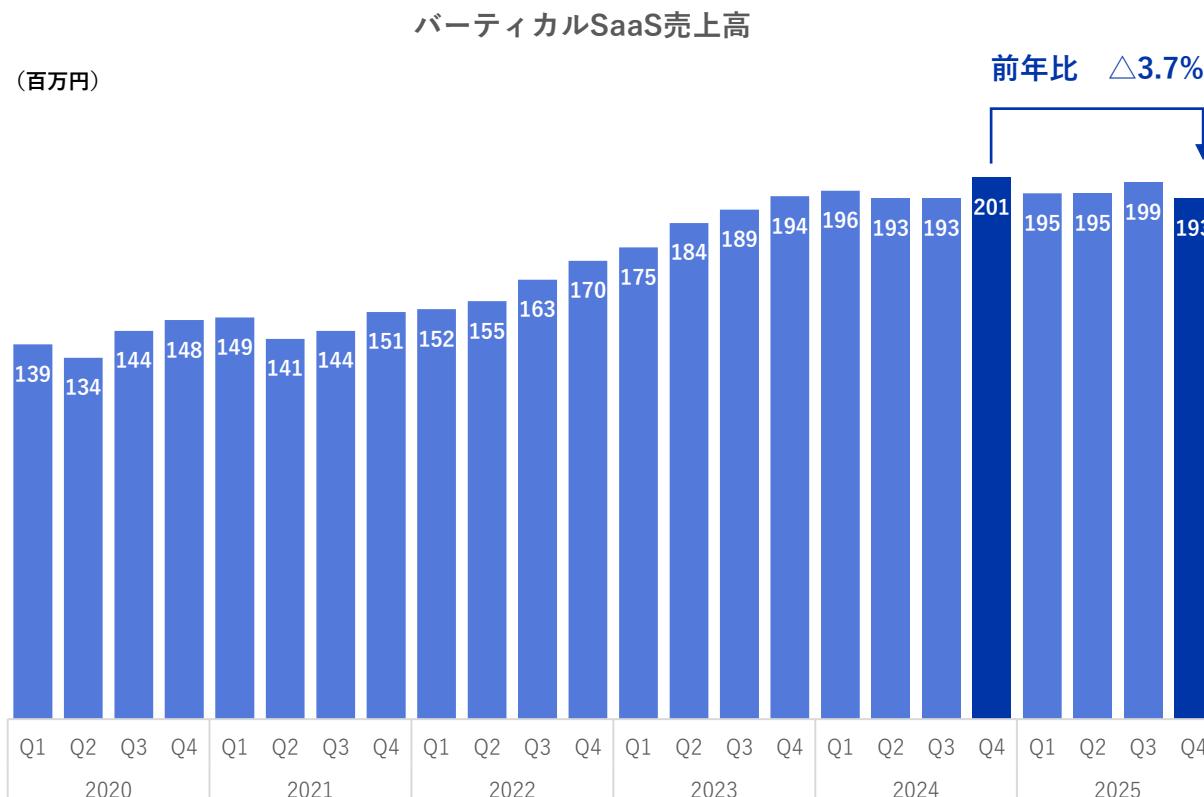


注：各四半期の最終月において課金が発生している社数をカウントしています。

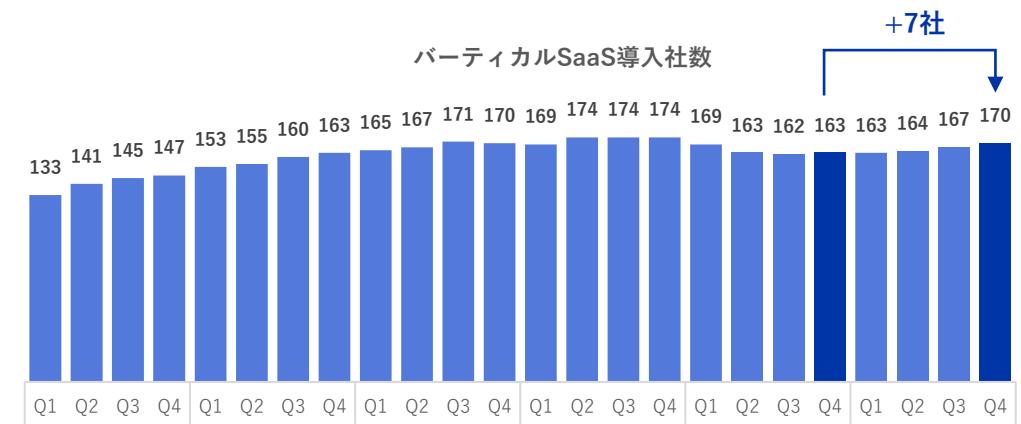


注：各四半期の最終月における月額利用料を導入社数で除して算出しています。2020年Q4の利用料増加は、大規模顧客への導入プロジェクトにおいて一時的に利用確定数よりも多くのユーザーへのアクセス権を付与したことによるものです。また、2021年Q4の利用料増加は特定のクラウド移行プロジェクトにおいて、移行作業期間4か月分の利用料を一括計上したことによるものです。

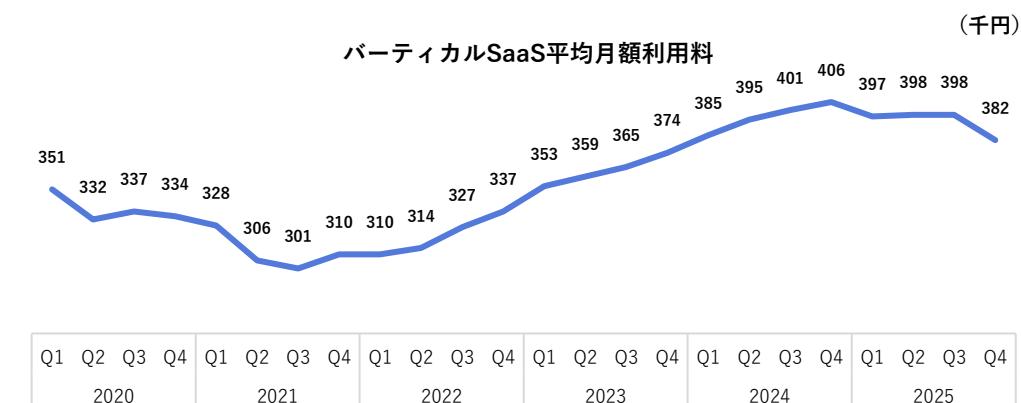
- ・大口顧客の解約により売上は微減も、導入社数は下期にかけて増加トレンドへ転換
- ・平均月額利用料は顧客構成の変化で低下も、大規模チェーンの導入プロジェクトが進行しており来期は回復基調へ



注：パーティカルSaaS売上高はShopらんサービス利用料の合計値です。Shopらんの売上高は、当社が直接提供する「Shopらん®」と株式会社ネクスウェイ経由で提供する「店舗matic®」（「Shopらん®」の別ブランドであり同一製品）で構成されています。売上高成長率は、前年同四半期比として算出しております。

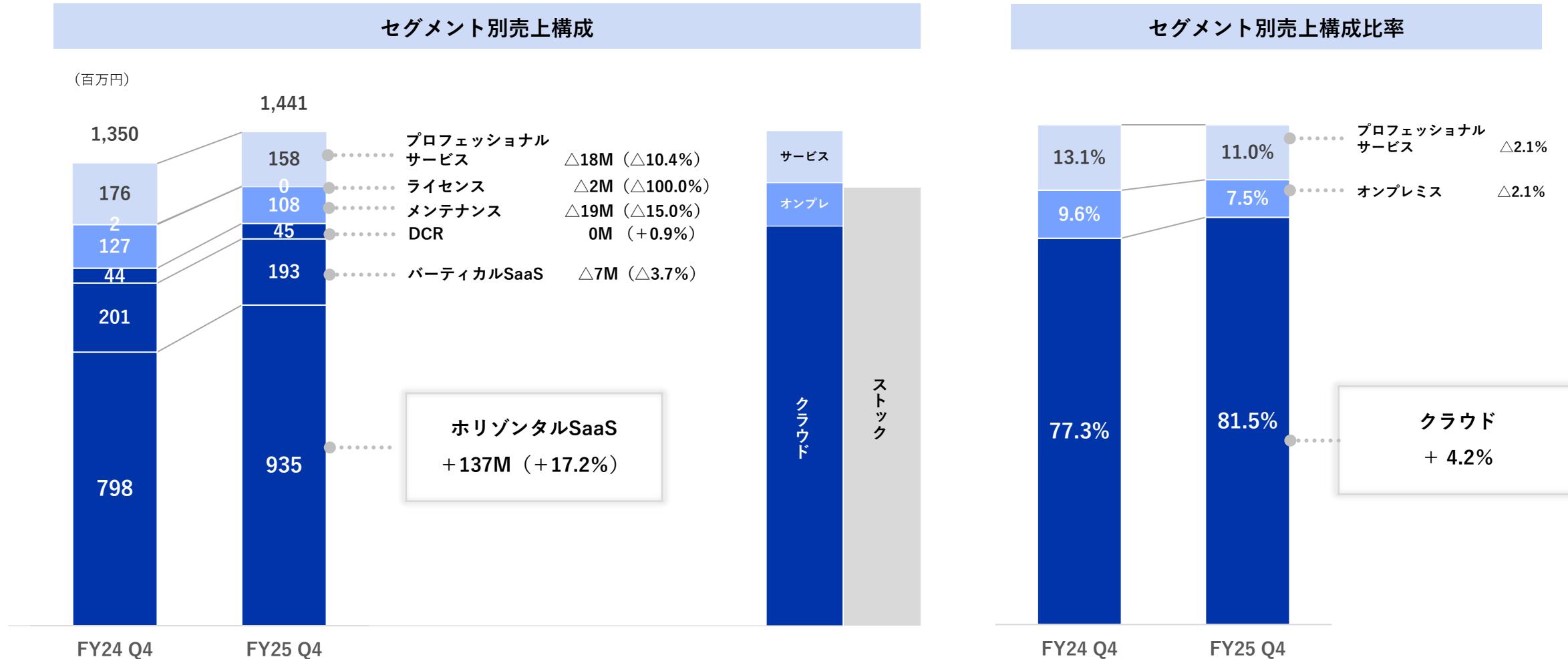


注：各四半期の最終月において課金が発生している利用社数をカウントしています。

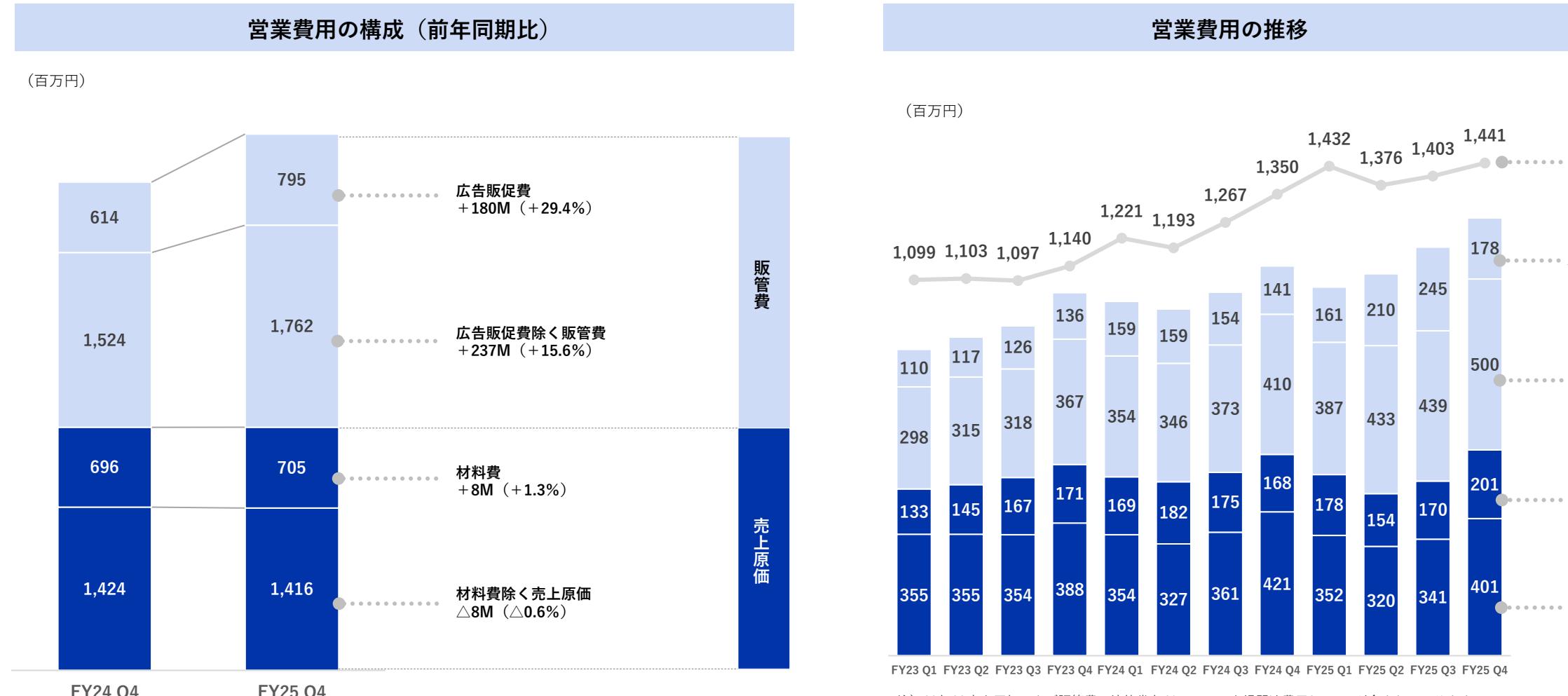


注：各四半期の最終月における月額利用料を導入社数で除して算出しています。

- 成長ドライバーSmartDB®を擁するホリゾンタルSaaSは前年比137百万円増 (+17.2%) と全社成長を牽引
- 総売上高に占めるクラウド比率は81.5% (前年比+4.2%) に上昇し、クラウドシフト進展で収益がさらに安定



- ・売上増にもかかわらず材料費（インフラコスト）の効率化が進み、売上原価は前年水準を維持
- ・広告販促費や人件費（従業員向け株式報酬費用含む）など成長投資に伴う販管費は増加するも、全体として適切なコントロールを維持

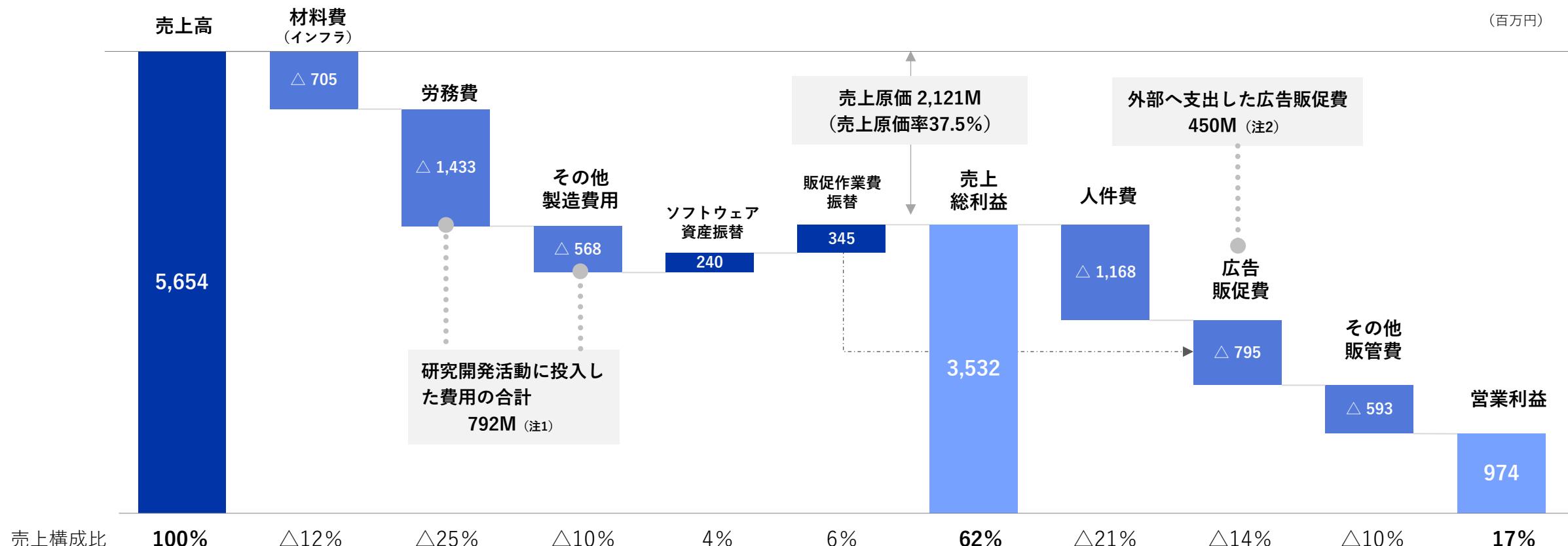


注) 23年4Q売上原価および販管費は決算賞与41百万円、上場関連費用8百万円が含まれております。

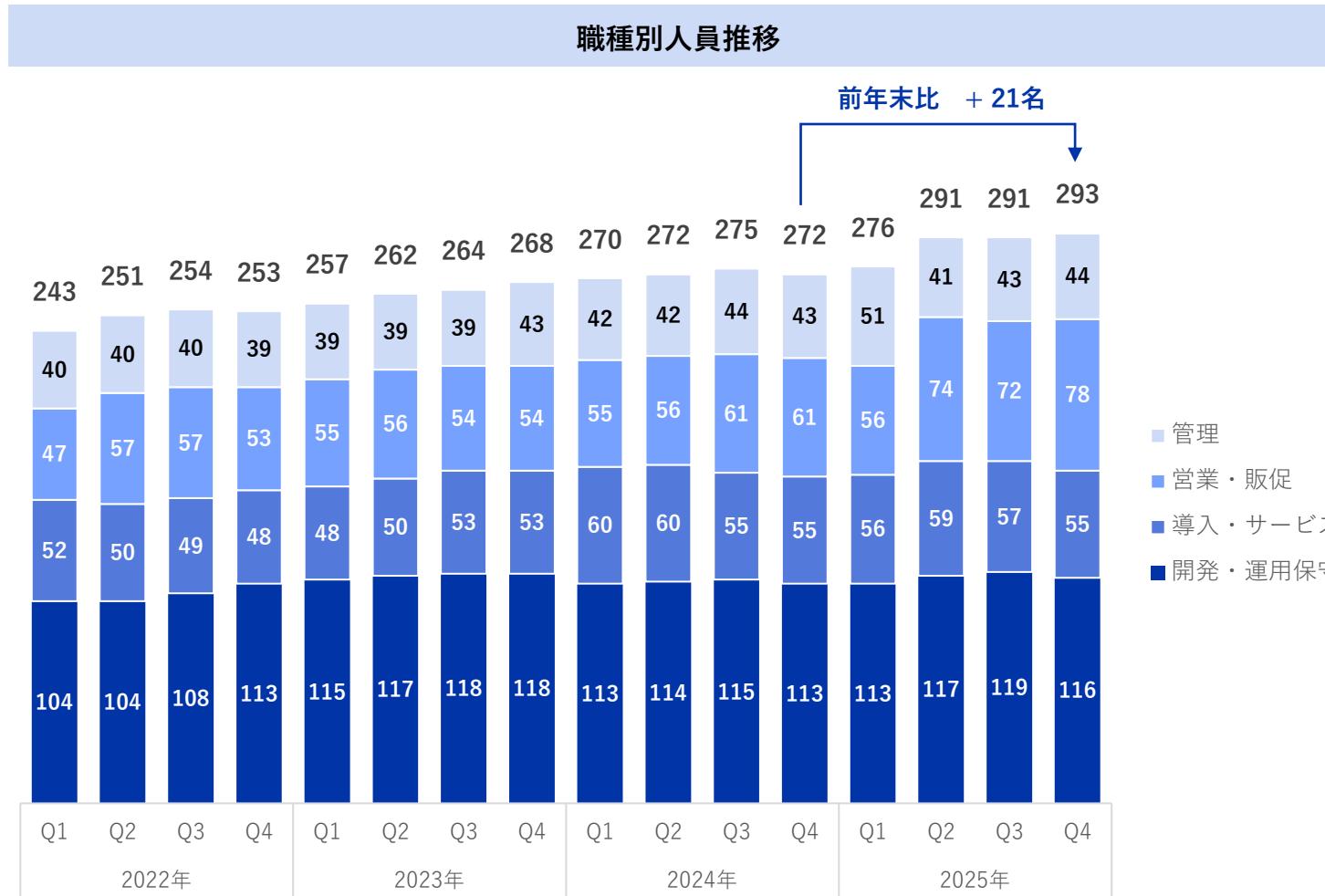
24年4Q売上原価および販管費は決算賞与64百万円が含まれております。

25年4Q売上原価および販管費は株式報酬80百万円、子会社向け決算賞与13百万円が含まれております。

- ・売上成長とインフラ効率化が寄与し、売上原価率は37.5%（前年比△5.4pt）へと大幅に改善
- ・広告販促費（営業支援コスト含む）は795百万円（売上高比14.1%）と適切な水準を維持

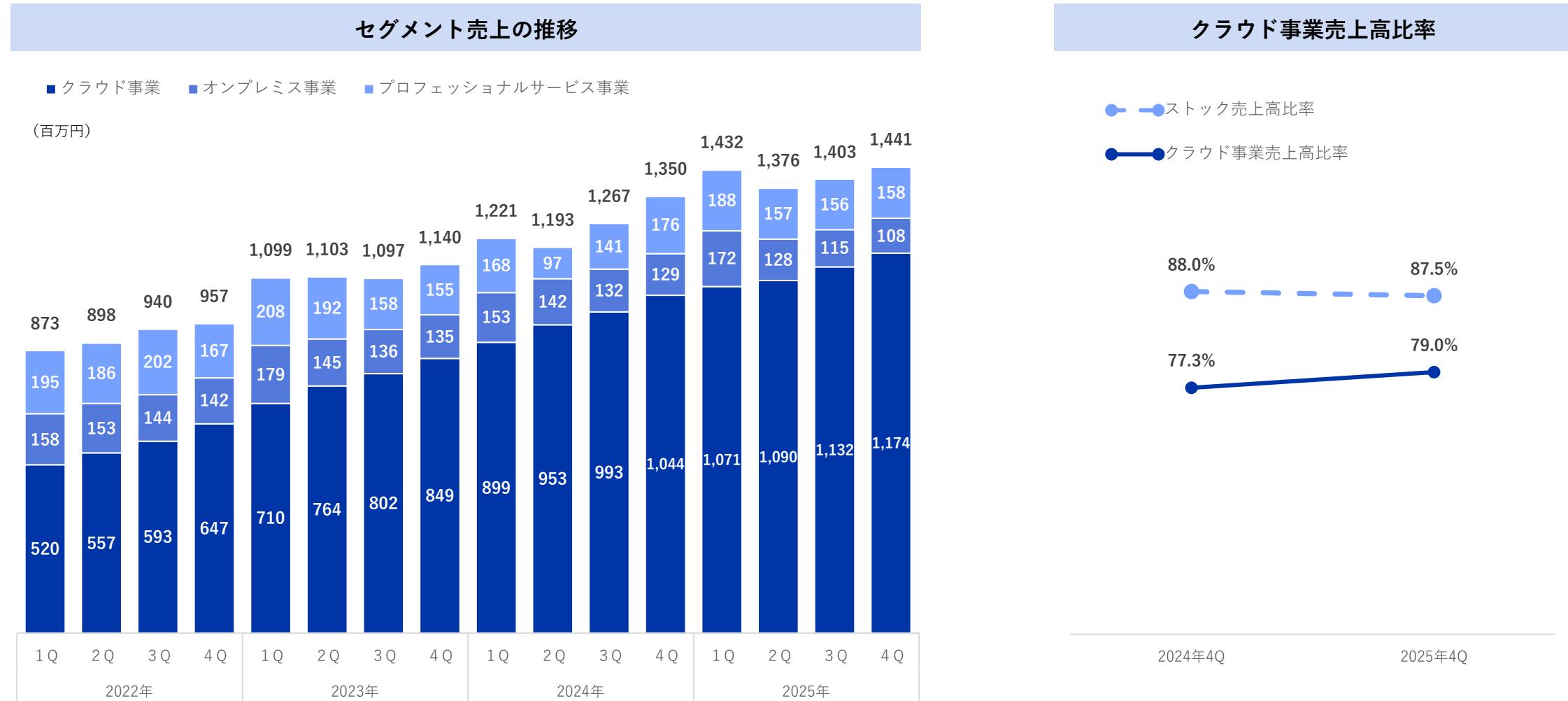


- 2025年12月期の採用者数は45名、総人員は293名（前年末比+21名）に増加
- 増員の中心は営業・販促部門が占め、他部門は採用と退職が均衡し概ね横ばいで安定推移

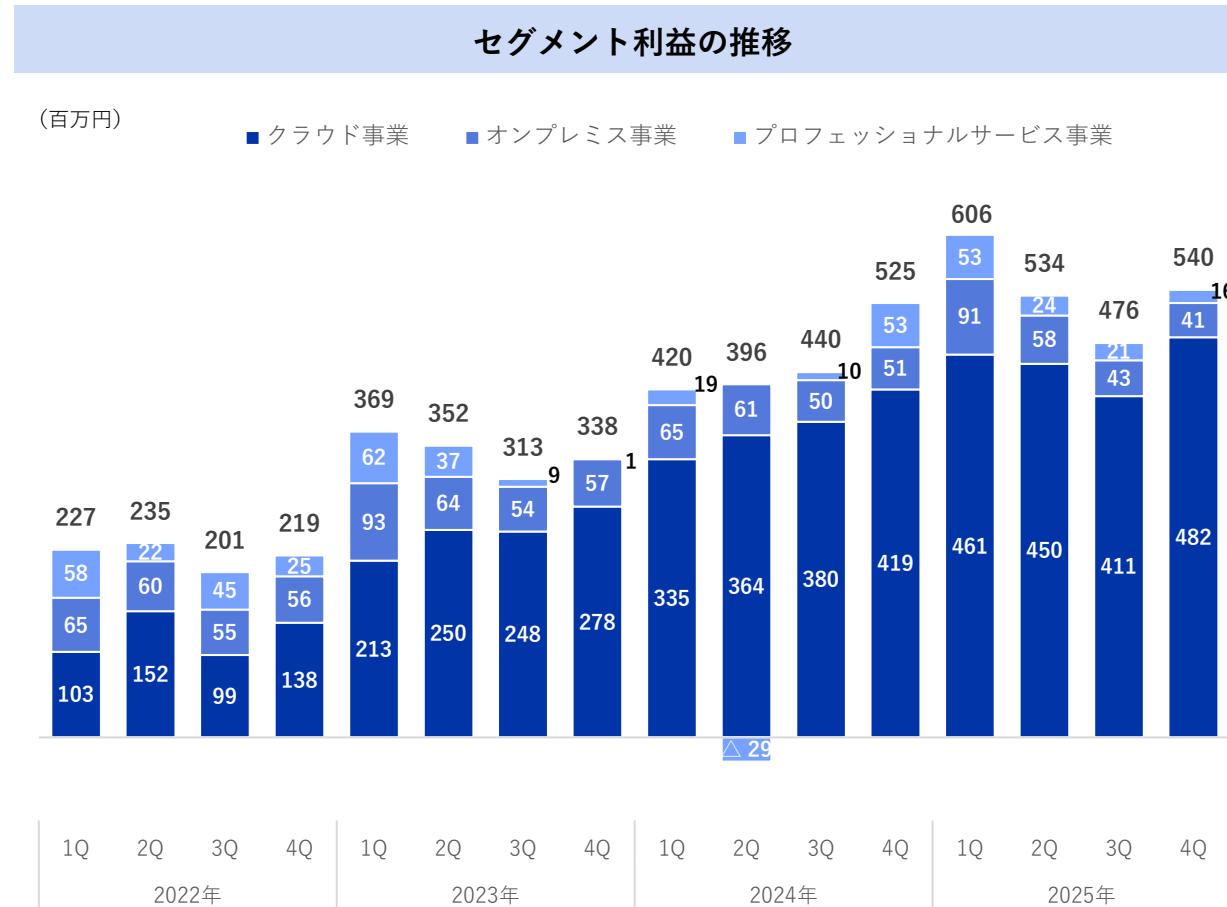


職種の内容	
1) 管理	人事、経理、財務、経営企画、総務、情報システムに携わる管理部門人員数の合計
2) 営業・販促	マーケティング、インサイドセールス、フィールドセールス、広報、デザイン、資格認定制度の運営に携わる人員数の合計
3) 導入・サービス	SaaSの導入支援（オンボーディング）や利活用促進、DCR継続開発、プラグイン改修などのプロフェッショナルサービスに携わる人員数の合計
4) 開発・運用保守	各種プロダクトの研究開発、UI/UXデザイン、サービス運用およびメンテナンス、問合せ対応に携わる人員の合計

- ・総売上に占めるストック比率は87.5%、クラウド比率は79.0%と安定した収益構成を維持
- ・プロフェッショナルサービス事業の増加によりストック比率は微減も依然として高水準で推移



- ・クラウド事業は3Qの販促投資で一時的に利益減も通期は安定、オンプレミス事業は1Qに大型ライセンス出荷があり一時的に増加
- ・4Qの全社費用増は従業員向け株式報酬制度の導入が要因であり、来期以降は通年で平準化

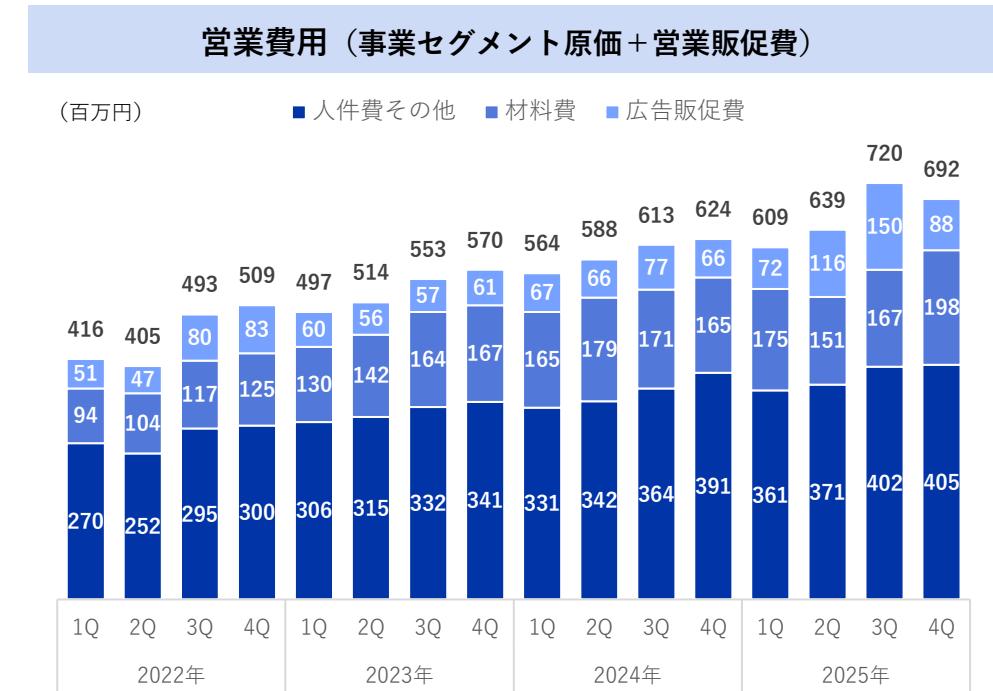
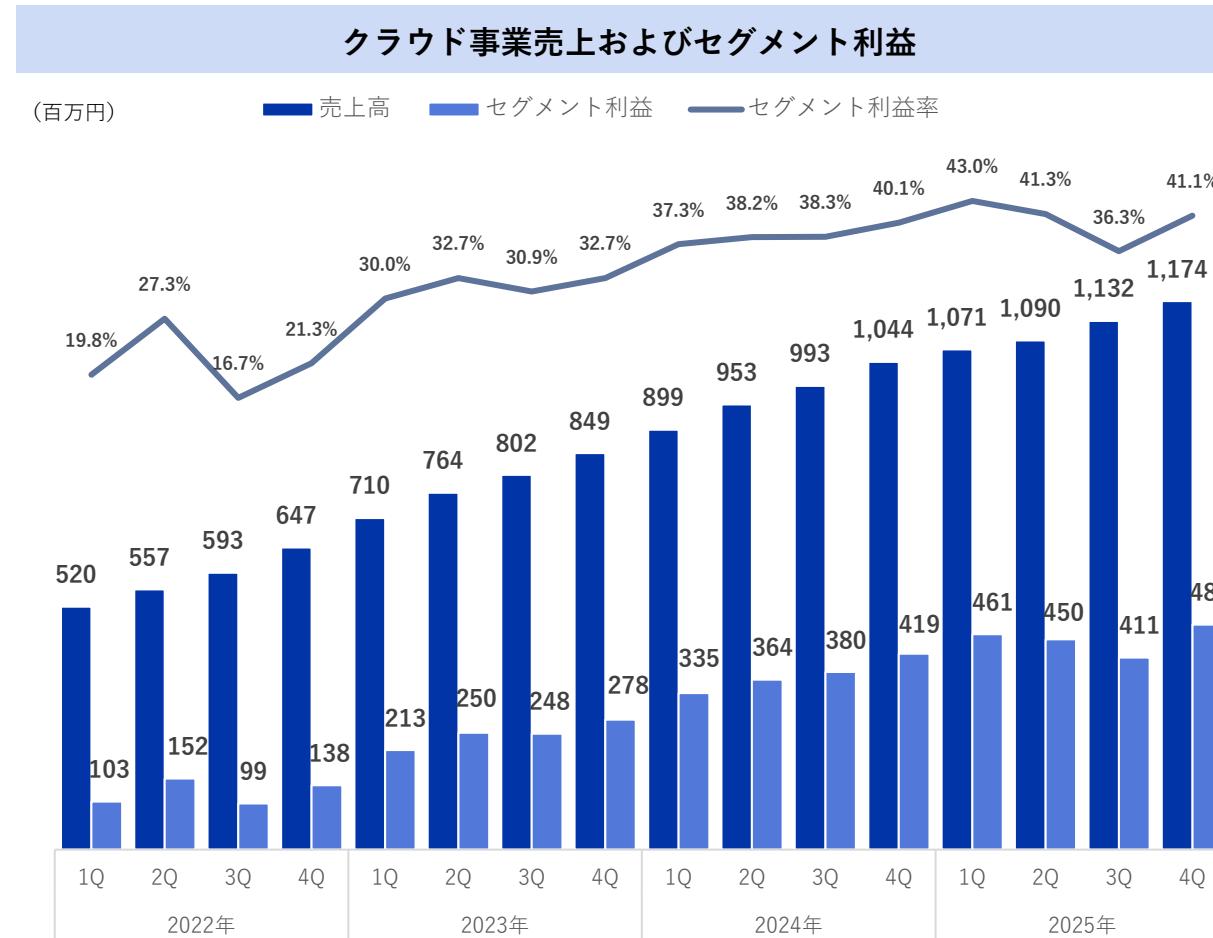


注) 23年4Q全社費用は決算賞与41百万円、上場関連費用8百万円が含まれております。
24年4Q全社費用は決算賞与64百万円が含まれております。
25年4Q全社費用は株式報酬80百万円と子会社向け決算賞与13百万円が含まれております。



注) セグメント利益は、各セグメントの売上高から、対応する売上原価および販売管理費を差し引いて算出しています。各セグメント利益の合計額から、全社費用を差し引いた額が連結営業利益になります。なお、全社費用には、役員報酬をはじめ、経理・法務・人事などの管理部門の人事費、情報システム部門やデザイン部門のうち特定の事業に直接紐づかない人事費、さらにそれに付随する外注費などが含まれます。

- SmartDB®のアップセルが好調に推移し、材料費（インフラコスト等）や人件費の増加を吸収して増収増益基調を維持
- 3Qの広告販促投資で利益率は一時低下も、中長期的な成長を見据えた戦略的な投資を継続



(セグメント営業費用)

- 人件費は新規採用に加え、若手層を中心とする昇給の影響で増加
- 材料費は増収に伴い増加 為替の影響を受けるが、稼働環境の最適化を図り抑制

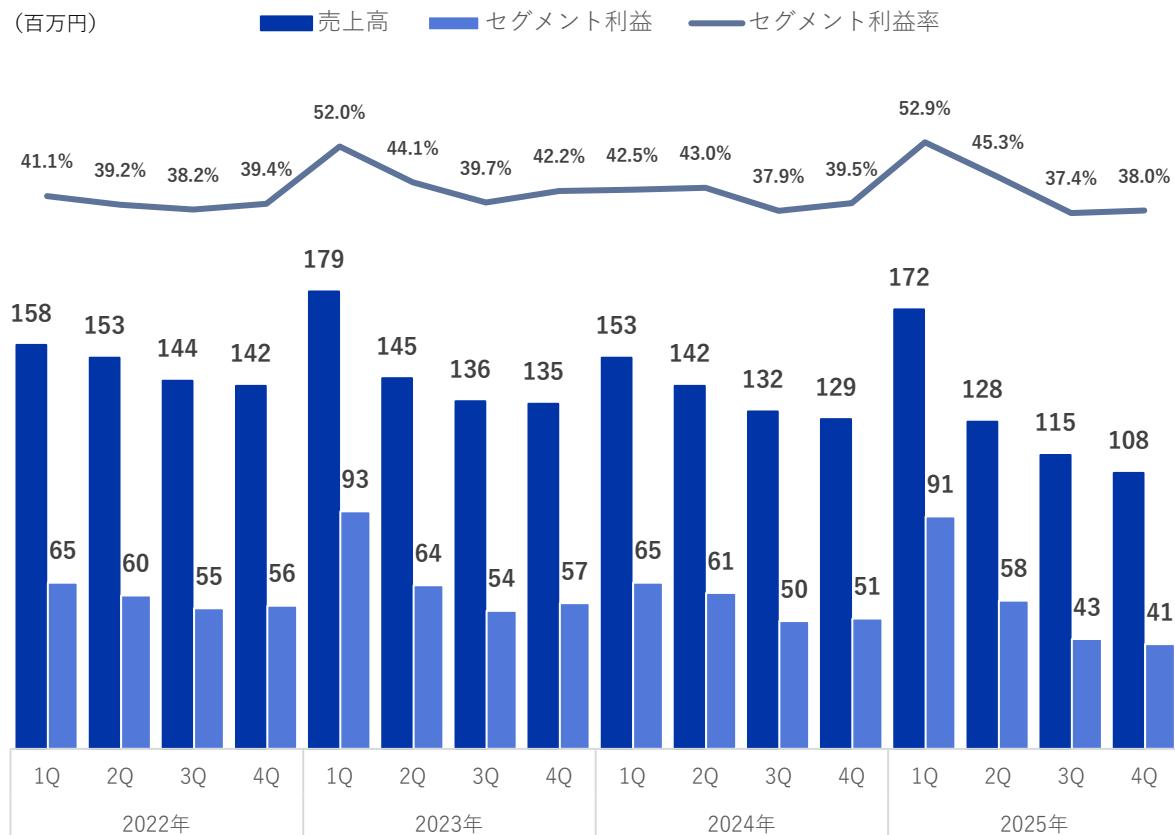
広告販促費：エレベーター広告、電車広告、Web広告、イベント開催・出展費用等（コーポレートマーケティング関連を除く）

材料費：マイクロソフトAzure、アマゾンAWS等インフラコスト等

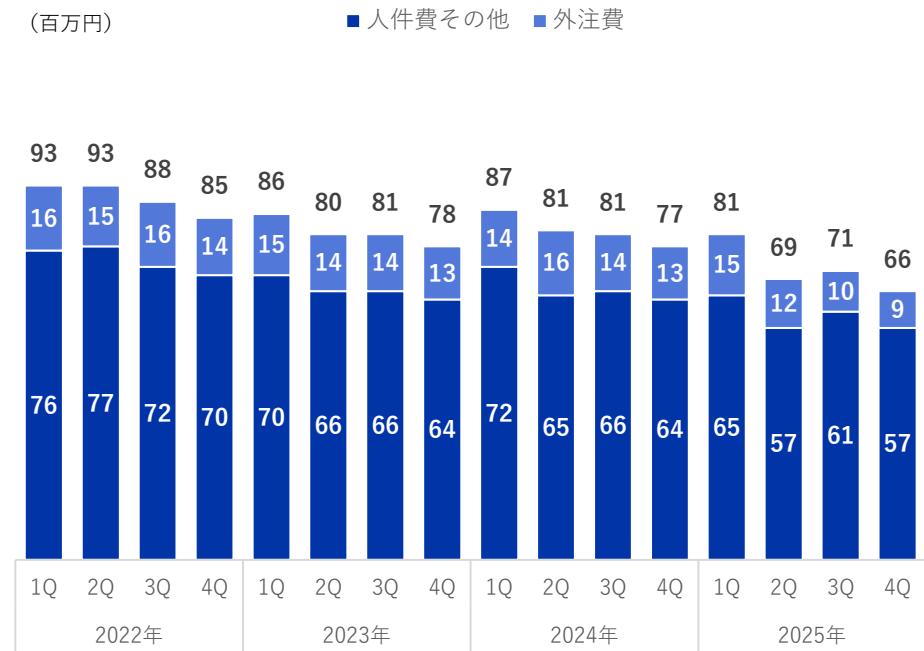
人件費その他：クラウド事業にかかる開発部門、運用部門、導入支援部門、マーケティング部門、営業部門の人件費および経費全般

- ・クラウド移行に伴いメンテナンス収入は計画的に縮小し、剪定戦略として想定通りの進捗
- ・1Qの売上・利益増は新入社員向けライセンス受注による季節要因

オンプレミス事業売上およびセグメント利益



営業費用 (事業セグメント原価+営業販促費)



(セグメント営業費用)

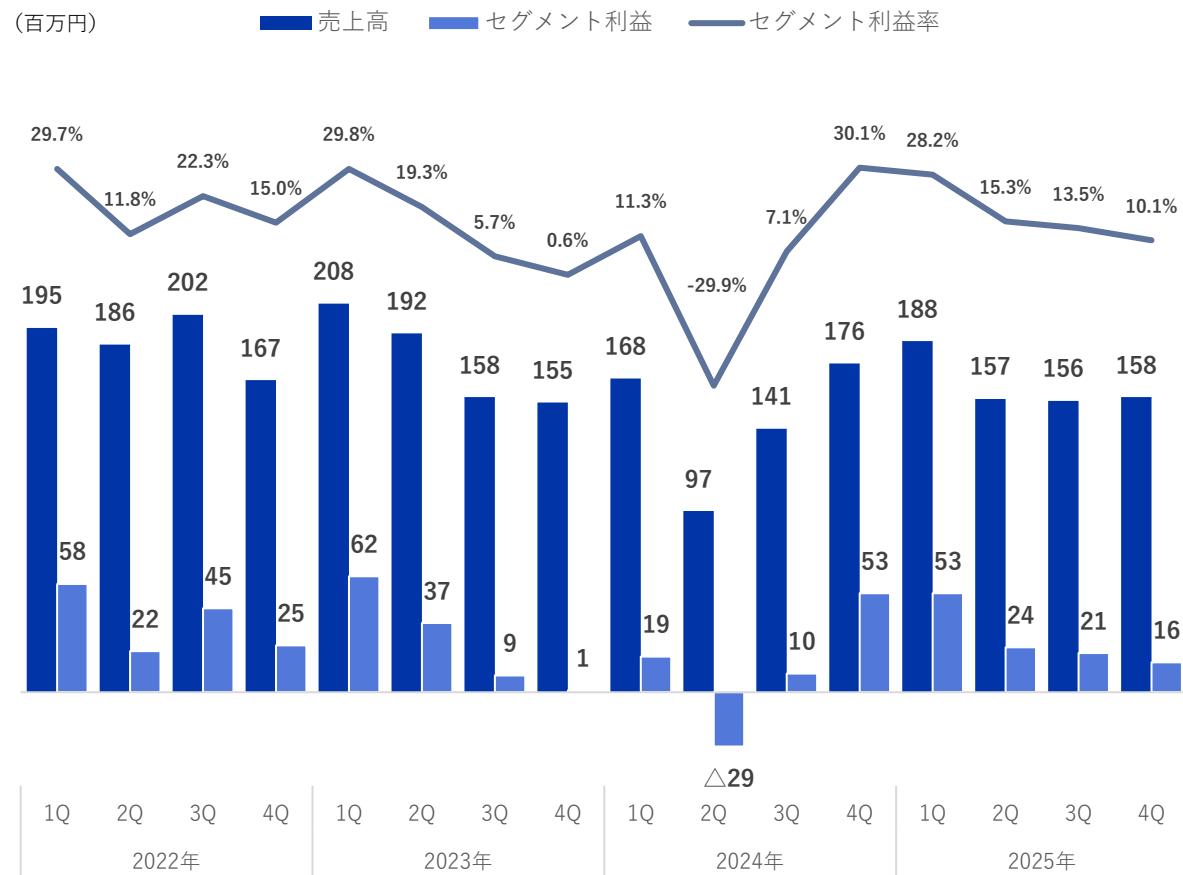
- ・外注費は一定水準で推移
- ・人件費は投入工数の段階的縮小により減少基調

外注費 : 問合せサポート窓口業務の外部委託など
 人件費その他 : オンプレミス事業にかかる開発部門、問合せサポート部門、
 営業部門の人件費および経費全般

注) 各年、Q1およびQ2は、追加ライセンスの受注により売上・利益ともに増加する傾向があります

- ・プロフェッショナルサービスは、導入・移行支援、連携開発等の役務提供サービスで構成
- ・クラウド移行や導入支援プロジェクトが順調に進み、売上は期初計画を上回って着地し、利益も安定的に推移

プロフェッショナルサービス事業売上およびセグメント利益



営業費用 (事業セグメント原価+営業販促費)



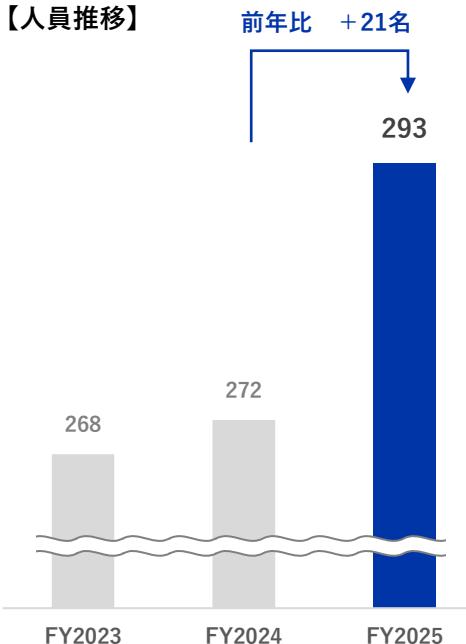
- ・人件費には有償プロジェクトの工数だけでなく、無償の提案活動も含まれる。利益確保のためには有償稼働を高める必要があるが、提案活動への工数投入がクラウド事業の将来の売上に寄与するため、バランスを見ながら活動を進める。

外注費 : システム運用業務補助の外部委託など
 人件費その他 : プロフェッショナルサービス事業にかかる開発部門、運用支援部門、
 営業部門の人件費および経費全般

①人的資本／採用活動の強化

- ・純増目標30名は退職影響で21名に留まるも、採用45名と攻めの採用を実施
- ・重点領域である開発・営業・マーケ人材の採用を強化し成長基盤を拡充

【人員推移】

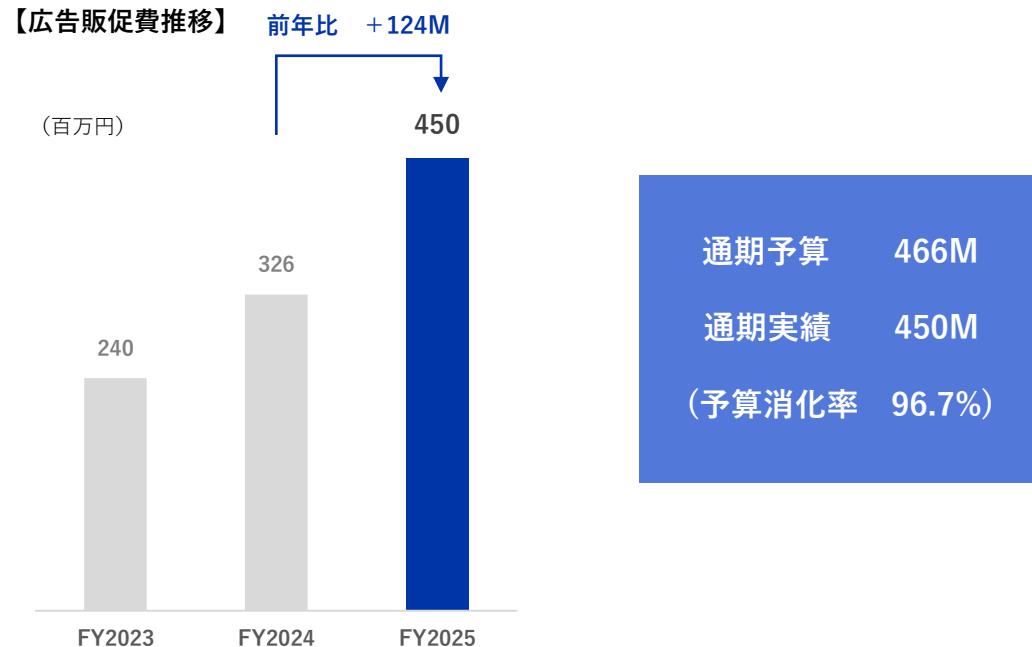


通期純増目標 30名
通期実績 21名
(目標達成率 70.0%)

②広告販促活動の強化 (Web／イベントマーケティング)

- ・前年比で広告販促費 + 139Mを計画し、概ね通期予算を計画通りに執行
- ・自社イベント、展示会出展、オンラインメディア露出で認知獲得を加速

【広告販促費推移】



当期は新卒・キャリアの両面で採用強化を図ります。新卒の採用数は前期比倍増の10名超を予定しています。また、人材市場においてアドバンテージのある広島本社を活用し、長期インターンシップの強化を図り、西日本地域の学生に対するブランディングを推進します。さらに、社員紹介制度であるリファラル採用を積極的に展開し、全社を挙げて企業文化や価値観にマッチした人材の獲得に取り組んでまいります。

前期は「デジタルの民主化DAY」をはじめとする自社開催オンラインイベントのほか、「スマート工場EXPO」や「リテールテックJAPAN」といったリアル開催の展示会へ出展し、プロダクトの認知向上に努めました。「デジタルの民主化DAY」は累計登壇企業が30社となり、総視聴者数も13,000名を超える人気イベントとなっています。当期はイベント出展による認知度向上に止まらず、ターゲット層が集まるWebメディアへの露出も積極的に実施する計画としております。

SmartDB®の拡販（ユーザー拡大）

- 当社およびSmartDB®を中心とした認知度向上にあたって、協賛イベントへの出展や当社製品の導入検討世代を意識した積極的な広告販促活動を展開
- 潜在顧客の製品活用イメージの想起と「デジタルの民主化」の浸透を図るため、ユーザー企業の活用事例を積極的に発信

【WEBメディア「PIVOT」への番組配信】



全社10,000名超の稟議書システムをSmartDBで刷新

Tomorrow, Together



16,000以上のユーザーがInsuiteXとSmartDBでDX戦略基盤を構築



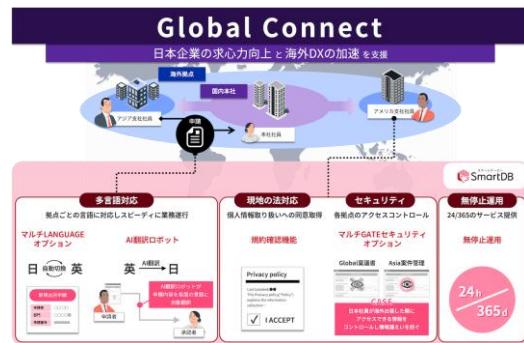
新リース会計基準にも対応可能
全国の店舗情報管理としてSmartDBを活用

TSURUHA HOLDINGS
ツルハホールディングス

顧客ターゲットの拡大を意識した機能強化による製品価値の向上

- 海外拠点（グローバルコネクト）や顧客の取引先（コラボレーター機能）などターゲット拡大と顧客単価向上を意識した機能を拡充／ShopらんにはAI翻訳機能を実装

【グローバルコネクト】



【コラボレーター機能】

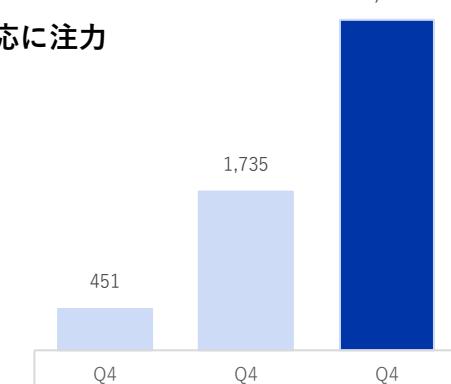


認定制度の普及と戦略パートナーの拡大

- ユーザーコミュニティの開催や事例の横展開を通した認定資格者を創出
- 戦略パートナーは導入支援を中心とした案件対応に注力

3,615

【ユーザーコミュニティの様子】



- 新規上場時の計画に沿って、公募増資による調達資金全額を販売促進および製品開発へ充当

単位：百万円

項目	具体的な使途	充当予定額 (2025年12月期まで)	既充当額	
			2024年12月期	2025年12月期
販売促進費	顧客基盤拡大のために実施するWebマーケティング及びイベントマーケティングに関する費用	200	100	100
製品開発資金	主力製品SmartDB®の競争優位性を確保するための投資資金	300	174	126
合計		500	274	226

※2023年12月期において調達資金の充当はありません。

2 2025年第4四半期のトピックス

民間調査会社およびIT製品レビューサイトにおいて以下の通りの評価を獲得



SaaS型ワークフロー市場で4年連続シェアNo.1を獲得

テクノ・システム・リサーチの「2024年SaaS型ワークフロー市場のメーカー・シェア調査」によると、2024年の全体市場シェアにおいてドリーム・アーツが30.2%でトップシェアとなりました。さらに、従業員数1,000名以上の大企業におけるシェアは54.1%でNo.1を獲得しました。

SmartDB®の継続的な市場優位性は、主に「全社プラットフォームとして展開できる機能的充足度」と「他SaaS製品との優れた連携機能による業務カバー領域の広がり」の2点に起因すると捉えています。大企業において高まる業務デジタル化ニーズを背景に、今後さらなるワークフロー市場の拡大が見込まれています。

※2025年4月30日付当社プレスリリースより抜粋

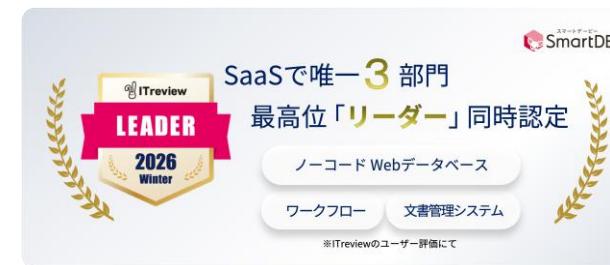
A rectangular badge for the ITreview Grid Award 2026 Winter. It features a gold laurel wreath on the sides, a central ribbon with the text "ITreview LEADER 2026 Winter", and a banner below it with "SaaSで唯一3部門 最高位「リーダー」同時認定" and sub-categories "ノーコード Webデータベース", "ワークフロー", and "文書管理システム". At the bottom, it says "※ITreviewのユーザー評価にて".

※2026年1月21日付当社プレスリリースより抜粋



ITreview Grid Award 2026 Winterにて15期連続受賞

SmartDB®は、業務デジタル化にあたって重要な要素である「ノーコードWebデータベース」、「ワークフローシステム」、「文書管理システム」の3部門においてSaaSで唯一、最高位の「Leader」に同時認定されました。なお、SmartDB®の「ITreview Grid Award」受賞は21期連続、3部門同時は15期連続となります。



※2026年1月21日付当社プレスリリースより抜粋



ITreview Grid Award 2026 Winterにて最高位(Leader)認定

Shopらん®は、チェーンストア企業には欠かせないツールである「店舗管理システム」において、最高位「Leader」に8期連続で認定されました。なお、今回で14期連続での「ITreview Grid Award」受賞となります。

現在、業種や規模を問わずさまざまなチェーンストアをもつユーザー約63,000以上の店舗にご利用いただいております。



※2026年1月21日付当社プレスリリースより抜粋



株式会社インディードリクルートパートナーズがSmartDB®を導入

グリーホールディングスによるSmartDB®活用事例を公開

～グループ15社横断の契約管理と稟議を内製化、年間3,700件の契約書審査期間50%削減～

カフェ・ベローチェ/珈琲館のC-UnitedによるSmartDB®活用事例を公開

～3業態統合で全社ワークフロー刷新、稟議高速化・メンテナンス負荷削減を内製化で実現～

保険薬局の株式会社ユニスマイルに『Shopらん®』を導入

～全国約350店舗で本格利用を開始～

SmartDB®、社外提携組織との業務連携を可能にするコラボレーター機能を大幅強化

～コラボレーター機能の大幅拡充で50万名を超える社外利用者との共用を実現～

従業員向け株式報酬制度の導入

～従業員のエンゲージメントを高めるとともに、株価を意識した中長期的な企業価値向上を目指す～



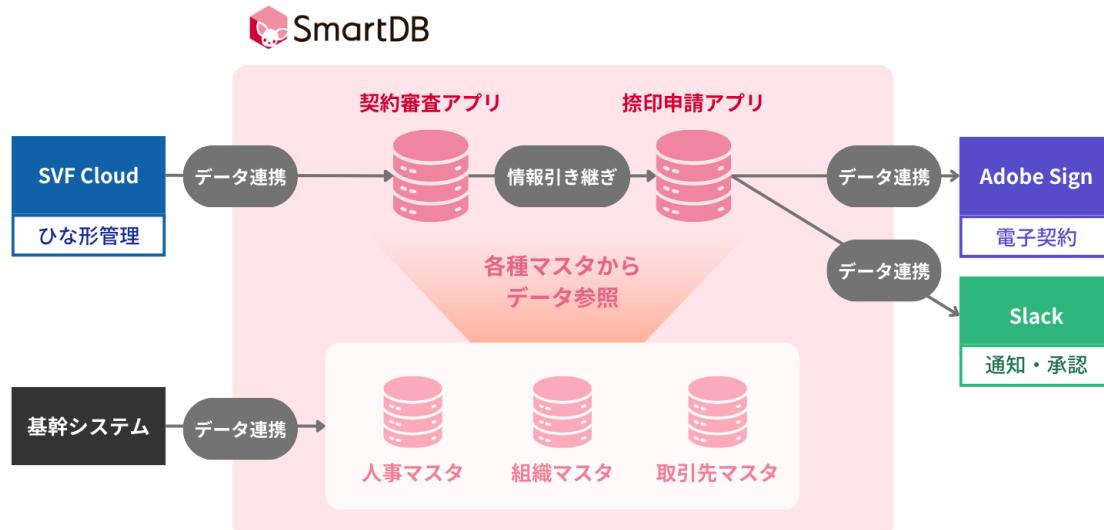
製品戦略

人材戦略



契約管理システムの全体像

一連の契約関連業務をシームレスにデジタル化



グリーグループ15社横断の契約管理と 稟議業務をSmartDB®で構築

～2度のシステム移行を経て選んだ「ノーコード」での内製化～

導入前の課題

- ▶システムを維持していくための保守・運用が専任の技術者に属人化
- ▶業務間でのシステム分断に由来するデータの不整合
- ▶複雑な承認ルートに対応不可能

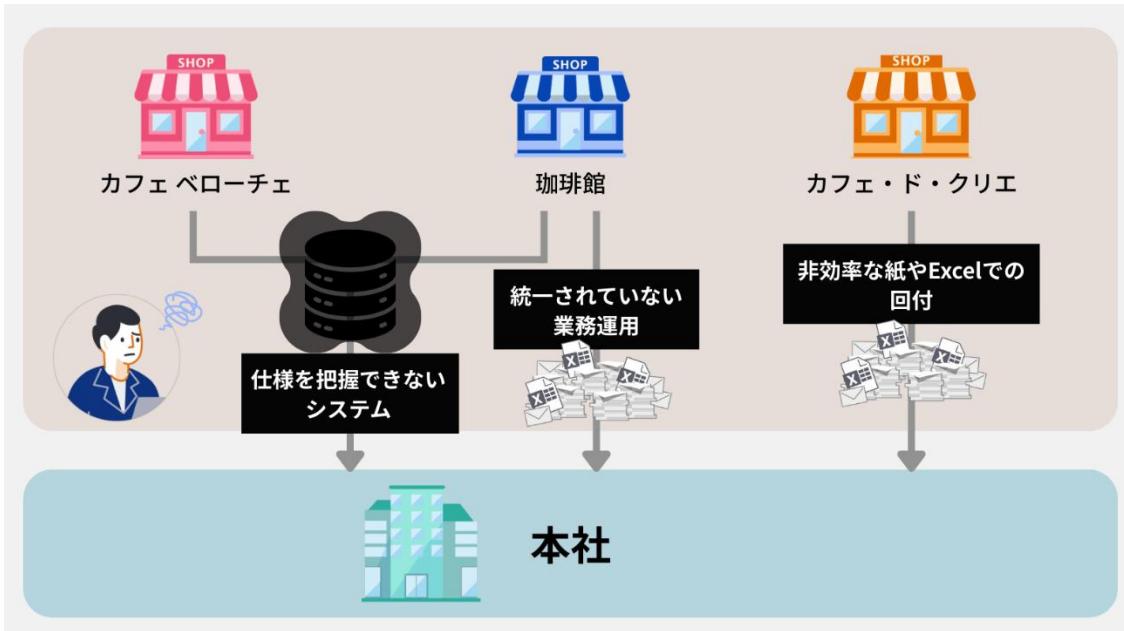
SmartDB®導入のポイント・効果

- ✓ グループ横断で250以上の複雑な承認ルートを单一基盤で再現
- ✓ 年間3,700件に及ぶ契約書の審査期間を半分に短縮
- ✓ Adobe SignやSlackとの連携により添付ミスや確認の手間を削減
- ✓ 基幹システムとも連携し組織改編に伴う保守作業を効率化



導入前の課題

- ▶ 3業態で統一されていない業務フローや利用システム
- ▶ 経営統合により旧システムがブラックボックス化
- ▶ システムの改修コストが大きく統合後の変化への対応が困難

カフェ・ベローチェや珈琲館を展開する
C-Unitedが挑むシステム内製化

～3社の統合をきっかけに全社のワークフローシステムを移行～

SmartDB®導入のポイント・効果

- ✓ 並列承認や合議など、複雑なワークフローの再現性
- ✓ 稟議の起案・承認スピードの短縮
- ✓ シンプルなアプリ設計・ノーコード開発によるメンテナンス性向上

SmartDBに移行した業務（一部抜粋）



SmartDB、社外提携組織との安全な業務連携を可能に

～コラボレーター機能の大幅拡充で50万名を超える社外利用者との共用を実現～

コラボレーター機能：取引先、協力会社などの社外パートナーを「コラボレーター アカウント」として「SmartDB」に安全に招待し、業務を一元管理できる機能

コラボレーター アカウント上限を大幅拡張 50万人超の社外利用者に対応

50万人超の規模の社外パートナーとの連携を可能にすることで、多くの社外パートナーとの間で発生する大規模で複雑な業務プロセスを安全かつスムーズに推進できる。



アクセス権限の柔軟な設定が可能に

ユーザーが互いの情報を閲覧できないようにすることで、特定のユーザーのみにコラボレーターを表示させるなど、シチュエーションに応じて制御できる柔軟な権限設定を実現。



アカウント管理強化 組織ごとのグルーピングも可能に

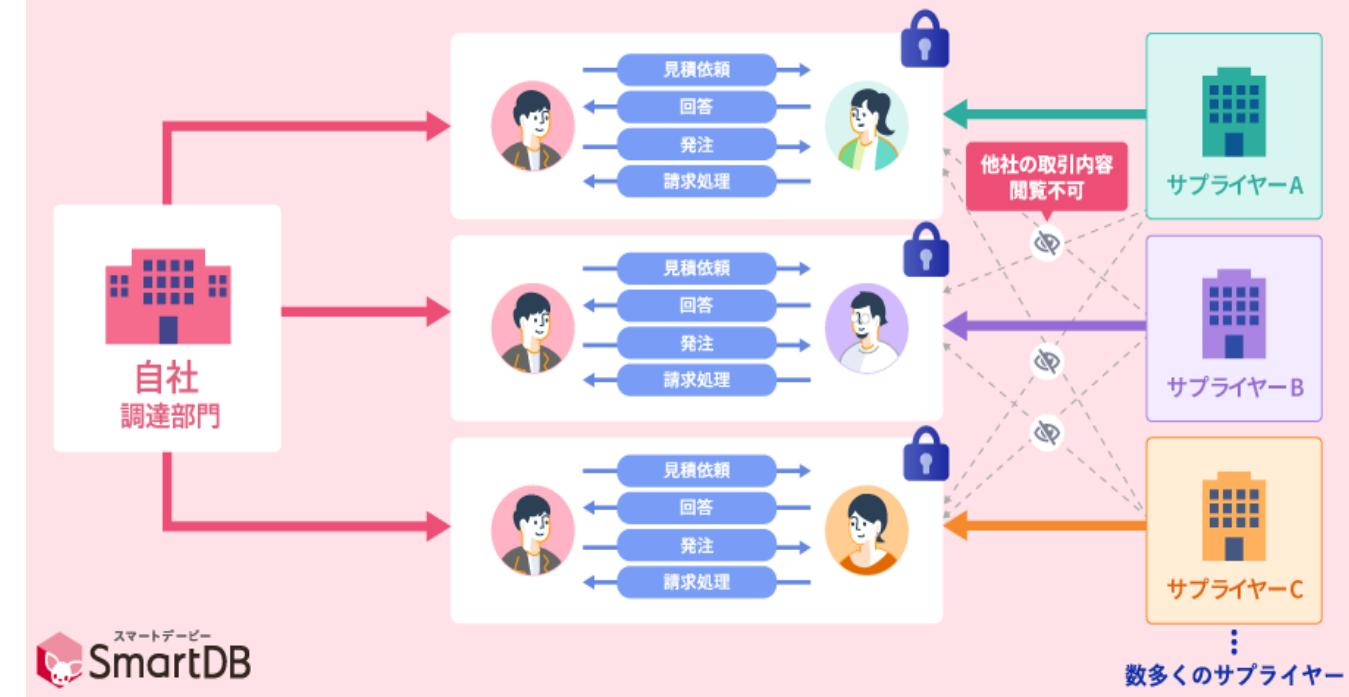
コラボレーター アカウントの大幅増加に加えて、一括管理が可能な機能を拡充。複数のアカウントを組織ごとにまとめて設定できる仕組みを提供。
(※2026年2月リリース予定)



【SmartDBのコラボレーター機能による社外連携のイメージ】

調達部門とサプライヤー間のプロセス管理業務

直接材・間接材購買業務における見積依頼～請求処理までのやり取り



3 2026年12月期 通期業績予想

- ・クラウド事業の成長を中心に、関連するプロフェッショナルサービス事業も順調な成長を計画
- ・オンプレミス事業（メンテナンス売上）の縮小は成長率を抑制するが、将来のコスト最適化につながる健全な構造転換
- ・中期経営計画の達成に向け、人材・広告販促・製品開発への積極的な投資を継続し成長基盤を強化

単位：百万円

	2025年12月期 通期実績	2026年12月期		
		通期業績予想	前期比差異	前期比増減率
売上高	5,654	6,250	595	10.5%
クラウド事業	4,468	5,140	671	15.0%
オンプレミス事業	525	404	△ 120	△23.0%
プロフェッショナルサービス事業	660	704	44	6.8%
売上原価	2,121	2,386	264	12.5%
売上総利益	3,532	3,863	331	9.4%
売上総利益率	62.5%	61.8%	-	-
販売費及び一般管理費	2,099	2,998	899	42.8%
営業利益	974	865	△ 109	△11.2%
営業利益率	17.2%	13.8%	-	-
税金等調整前当期純利益	1,073	890	△ 183	△17.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	757	616	△ 140	△18.6%
親会社株主に帰属する当期純利益率	13.4%	9.9%	-	-

1 売上高

- ・ホリゾンタルSaaS（クラウド事業）
　前期に引き続きアップセルの好調な推移を見込んでいます。新規顧客は60社の獲得を計画しています。顧客ニーズに即した提案と導入支援を強化することで、SmartDBの更なる活用を促進していく方針です。剪定戦略に伴う解約は概ね収束したと認識していますが、小規模トライアル顧客の解約は一定程度発生するものとして計画しています。

- ・パーティカルSaaS（クラウド事業）
　前期は大型顧客の解約がありましたが、新たな全国チェーンへの導入プロジェクトが進行しており、再度成長軌道に乗るものとして計画しています。

- ・オンプレミス事業は、ライセンス受注を計画に織り込み、ソフトウェアメンテナンスの解約加速を見込んでいます。

- ・プロフェッショナルサービス事業は、クラウド移行および導入・開発支援プロジェクトを中心に、前年比で微増となるものとして計画しています。

2 営業利益

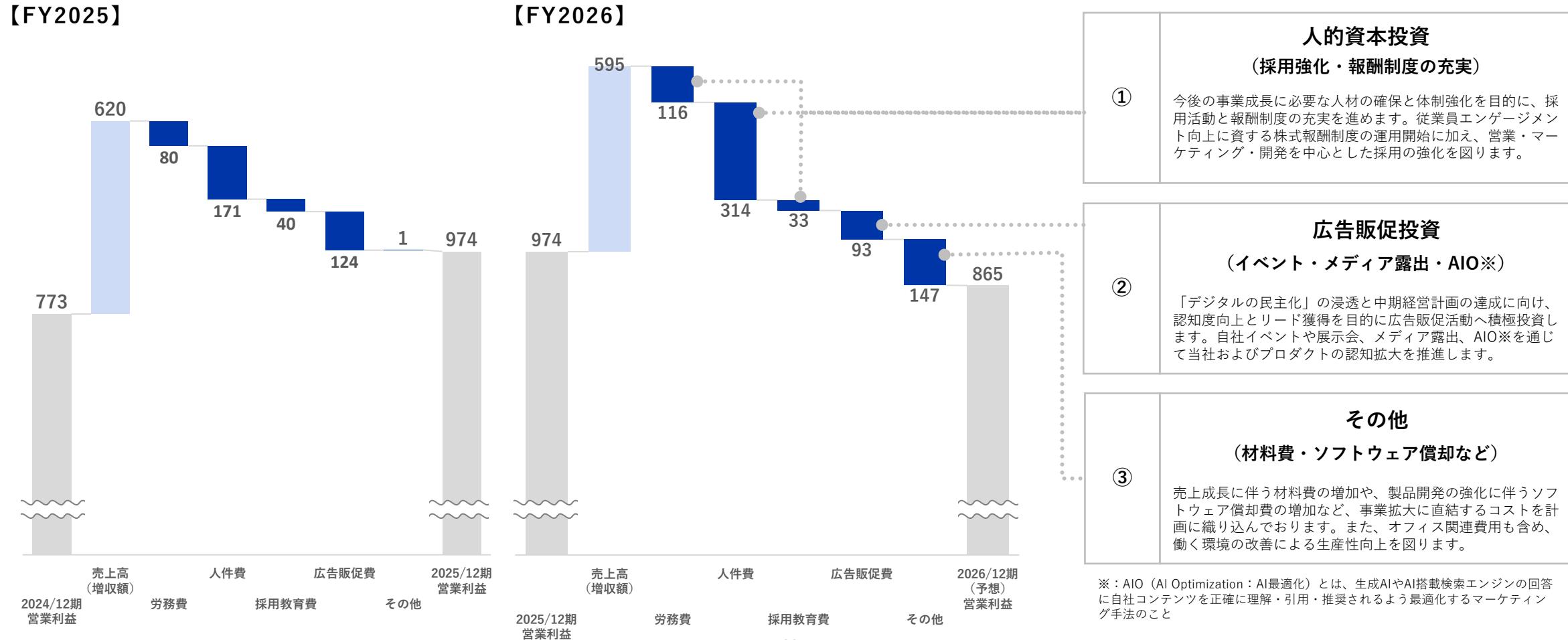
中期経営計画の初年度として、引き続き人材採用、広告販促、製品開発への成長投資を積極的に進める計画としています。増収分は成長投資に振り向けつつも、市場環境や株式市場を意識し、収益性とのバランスを考慮した利益計画としています。AI関連の製品開発に伴う材料費の増加も織り込んでいます。

3 税金等調整前当期純利益

有事に備え準備していた保険の解約返戻金受領に伴い、営業外収益として19百万円の発生を見込んでいます。

- ・増収分を人的資本（採用・報酬制度の充実）と広告販促に重点投資し、中長期の成長基盤を強化
- ・売上増加に伴う材料費増に加え、開発進展に伴うソフトウェア償却費やオフィス環境整備関連費の増加を見込む

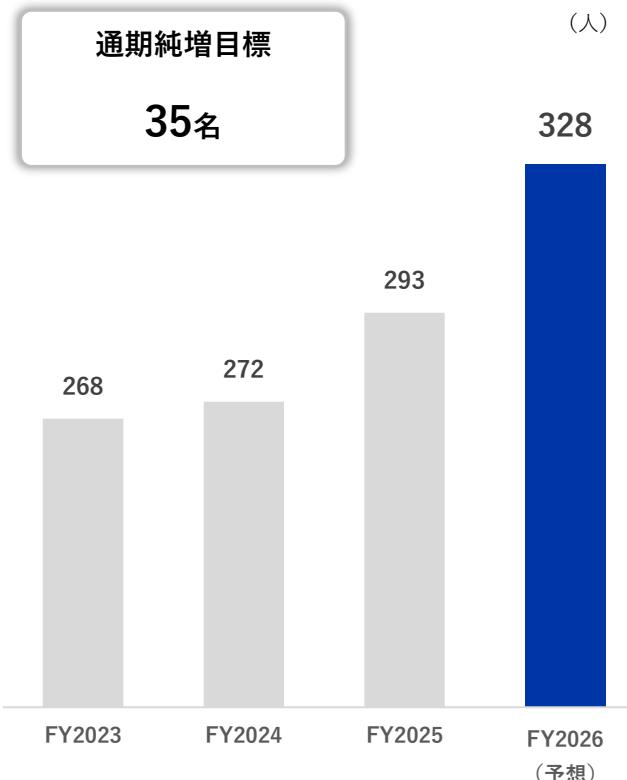
単位：百万円



人的資本／採用活動の強化

- ・FY2025の純増目標未達の巻き返しを図る
- ・開発、営業・マーケ人材を中心に採用強化

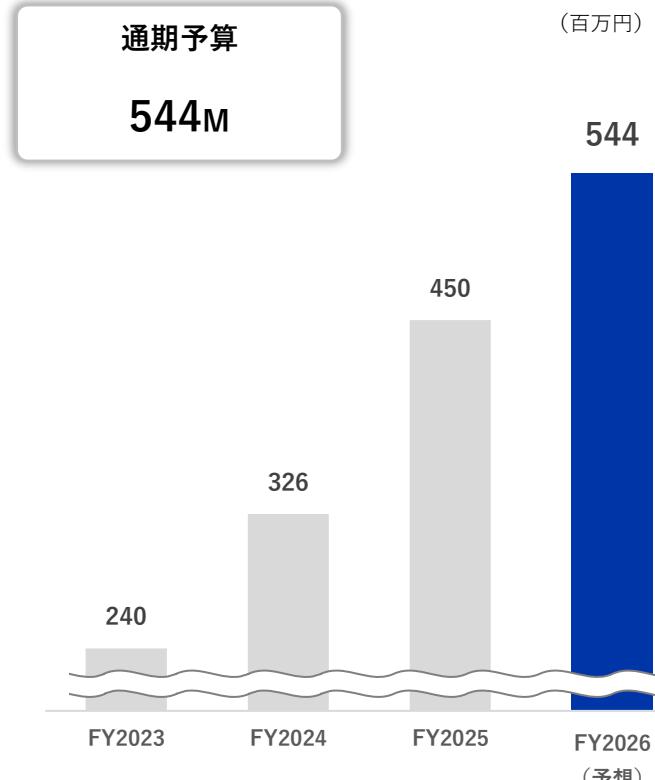
【人員推移】



広告販促活動の強化

- ・当社および製品の認知度向上を目指す
- ・イベント出展、メディアへ露出を計画

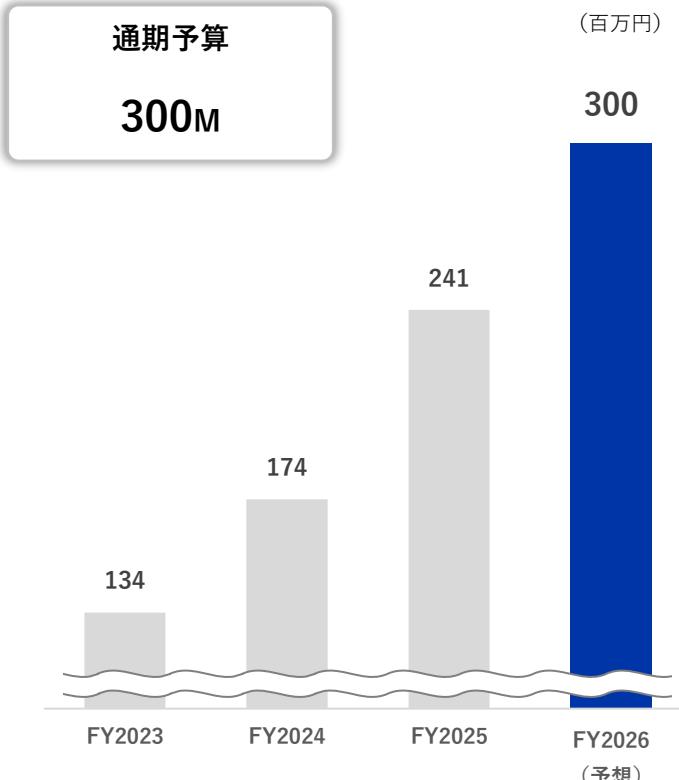
【広告販促費推移】



製品競争力の強化

- ・DAPA構想に基づくAI機能強化に注力
- ・SmartDBを軸とした製品間連携強化を図る

【ソフトウェア開発投資推移】

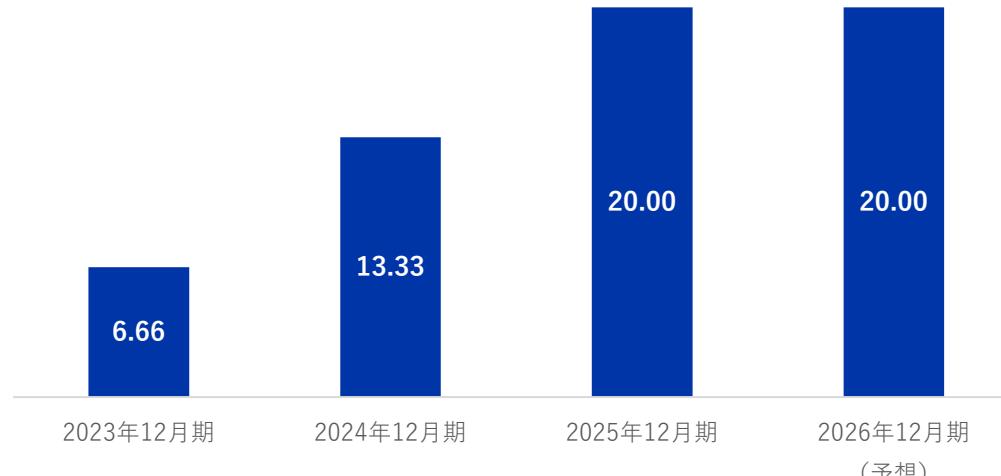


株主還元と従業員インセンティブの充実を通じて、ステークホルダーと価値を共有し、中長期的な企業価値向上を図る

株主還元（配当）

配当性向20～30%目途から、配当性向30%を目安に維持または増配を行なう累進配当へ転換し、より積極的な株主還元方針へ移行します

1株あたり配当金推移（円）



注) 2026年1月1日付で、1対3の株式分割を実施。2024年12月期以前については、株式分割の影響を踏まえた金額を表示

株式分割

投資単位を引き下げる株式分割を行い、株式の流動性向上と投資家層の拡大を目指します

分割割合：1株につき3株の割合

効力発生日：2026年1月1日

発行済株式数：12,163,800株（株式分割後）

従業員向け株式報酬制度の導入

従業員の帰属意識と経営参画意識を高め、業績や株価への関心を促すこと、中長期的な企業価値向上につなげることを目的としています

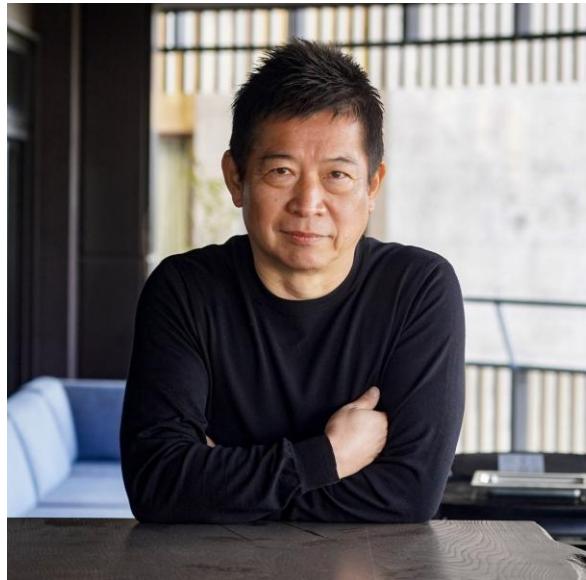
信託金額	328,732,500円
信託期間	2025年12月2日～2030年2月末日（予定）※
株式の取得方法	自己株式処分による取得
希薄化規模	発行済株式総数に対して約2.04%で影響は限定的

※2025年12月期から2029年12月期までの5事業期間に対応するものとして設定

4 中期経営計画について

※2025年8月14日開示の「中期経営計画(2026-2028)」より抜粋

健全で有機的*な組織づくりを礎に、持続的かつ力強い成長を目指して



株式会社ドリーム・アーツ
代表取締役社長

山本 孝昭

DreamArtsは、極めて大きな成長ポテンシャルを持つ企業であると自負しています。私たちはこの可能性を明確に見据え、果敢に挑戦を続けています。

成長のスピードにのみ価値を置くのではなく、巨大な可能性を現実とするために健全かつ有機的に機能する組織と、メンバー1人ひとりの協創力が十分に発揮される企業文化を大切にしています。

焦らず、驕らず、足元を固めながら、継続的で生き生きとした成長を実現し、中長期での企業価値の飛躍的な向上を目指してまいります。

*「有機的」とは、すべての生命体に共通する四つの根源的特性——均衡（バランス）、調和（ハーモニー）、連携（コーポレーション）、そして代謝（メタボリズム）——が、同時に作用し合う状態を指す言葉であり概念です。DreamArtsでは、この「有機的」という言葉を、私たちの価値観や取り組みのあり方を象徴する重要なキーワードとして用いています。

《要約》 DreamArtsが「デジタルの民主化」を中経戦略の柱とする理由と意義

日本は「失われた30年」の停滞を経て、五大潮流（インターネット、スマートフォン、クラウド、AI、マイナンバー認証）の同時進行という歴史的転換期にあります。

団塊世代の引退と業務慣習の変革機運が高まる一方、IT人材の7割以上がベンダー側に偏在し、SIer依存やウォーターフォール型開発による遅延・コスト増が構造的課題となっています。

DX内製化は競争力と持続的成長を左右する経営課題であり、現場が自ら課題解決を主導する「デジタルの民主化」が不可欠です。

DreamArtsは2004年から完全ノーコードのSmartDBを中心核に、大企業の現場部門とIT部門が協創し、俊敏な改善と強固なガバナンスを両立させるDX基盤を提供。

中期経営計画においてこの戦略を柱とするのは、単なるITトレンド追隨ではなく、日本特有の人口構造・産業慣習・人材偏在という深い背景を踏まえ、変革成功の条件を具体的に提示するためです。

《全文》 DreamArtsが「デジタルの民主化」を中経戦略の柱とする理由と意義

日本は「失われた30年」と呼ばれる停滞期を経て、今まさに本格的な巨大変革期を迎えてます。平成期に積み残された構造的課題に加え、パンデミックを契機として経営者から現場の一人ひとりまでがDXの必要性を強く認識しました。さらに、インターネットの勃興、スマートフォンの爆発的普及、クラウドの定着、第3次AIブームというITの四大潮流に加え、日本では世界で初めて国家がデジタルネットワークを通じて本人確認を可能にする「マイナンバー認証基盤」が始動しました。これは日本独自の第5の潮流として、社会・産業全体のデジタル化を加速させる大きな追い風です。

これら五大潮流が同時に作用する状況は、日本にとって極めて幸運な好機といえます。加えて、70年にわたり社会・経済の中心であった団塊世代からの世代交代は、長く固定化されてきた紙とハンコ、メールとExcelを前提とする業務慣習を変革の対象へと押し上げました。

しかし、この変革期において最大の制約はIT人材の構造的不足です。日本ではITプロフェッショナルの7割以上がベンダー側に偏在し、ユーザー企業側には3割未満しか存在しません（米国は真逆の構造）。そのため、多くの企業がSIerへの過度な依存から脱却できず、必然的にウォーターフォール型開発による遅延とコスト増を避けられない状況が続いています。結果として、情報システム部門も長年の外部依存により、キャパシティと専門性が弱体化している例が少なくありません。

このような背景から、日本企業にとってDX内製化は単なるIT課題ではなく、極めて重大な経営課題となりました。限られたIT専門人材だけでは変革のスピードを確保できず、現場部門が自らDXを推進する「デジタルの民主化」が不可欠です。これは、従来IT部門に集中していた予算と権限を業務部門に分散し、現場が自ら課題解決と価値創出を主導する体制への移行を意味します。IT部門は全社共通のインフラやセキュリティ、システム連携に集中し、現場は市民開発を通じて俊敏な改善を実現することが求められます。

DreamArtsは、2004年の製品企画段階から完全なノーコード＝プログラムレスを前提に設計した「SmartDB」を開発・進化させてきました。SmartDBは、市民開発者でも即戦力となる直感的な環境を提供すると同時に、ITプロフェッショナルにも十分な拡張性と統合性を備えています。大企業の事業運営の中核となる基幹システムとも密接に連携し、MCSA（Mission Critical System Aid）を数多く実現してきたことが、その信頼性と適用力の証です。さらにInsuiteX、ShopらんなどのSaaSプロダクト群とともに、SmartDBは単なる開発ツールにとどまらず、大企業における「デジタルの民主化」を根づかせ、DX内製化を加速させるための戦略基盤です。

中期経営計画で「デジタルの民主化」を基本戦略に据えるのは、単なるITトレンドの追随ではありません。日本特有の五大潮流、人口構造、産業慣習、人材構造といった深い背景を踏まえ、これからの大企業が変革を成功させるために不可欠な条件を提示しています。DreamArtsは、この大局観と歴史的視野をもって、経営課題の本質に応えるDX推進の土台と具体的ソリューションを、ユーザー・パートナーとの真の協創によって提供し続けます。

急激な環境変化と不確実性が常態化する時代において、持続可能な成長を実現するためには、環境変化を機会と捉え、DXを通じた構造改革を果敢に進めることが求められる

大企業が置かれている経営環境

DXによる変革の必要性

不確実性が高まる経営環境



エネルギー価格の高騰、原材料費の乱高下、為替変動、法制度の急変、サプライチェーンの複雑化、複数市場対応の困難さ、顧客ニーズの多様化、技術革新のスピード

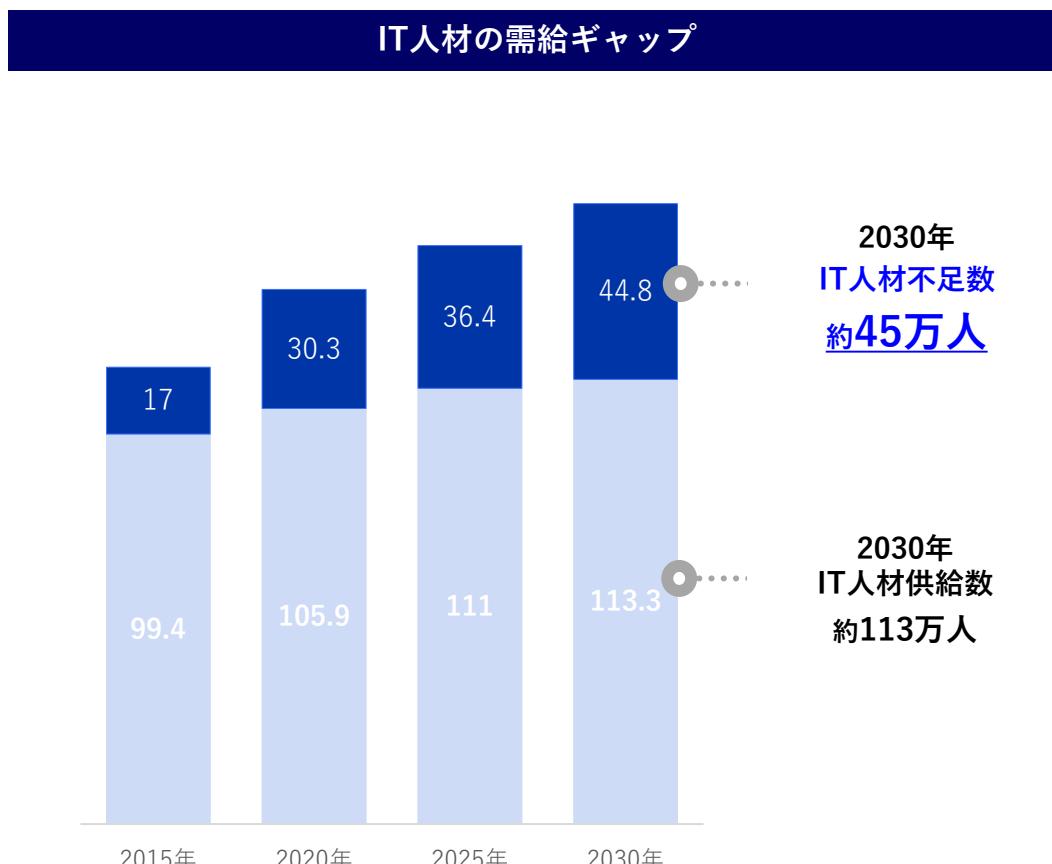
地政学リスク、気候変動、保護主義化などの影響により「予測・計画・実行」が困難な時代に

今こそ求められる企業変革とDX

- ・迅速な意思決定：リアルタイムな情報取得と可視化
- ・業務の柔軟性と再構築：業務プロセスの見直しと再設計
- ・持続的な競争力強化：人材活用・ナレッジ共有の仕組み化
- ・変化に強い組織構造：部門間連携と全社的な最適化

DXは単なるIT導入ではなく「[変化に対応できる企業体質](#)」への進化の鍵

国内のIT人材は2030年に約45万人不足すると予測されており、さらに人材の74%がITベンダー企業に偏在するという日本特有の構造は、大企業のDX推進を困難にしている



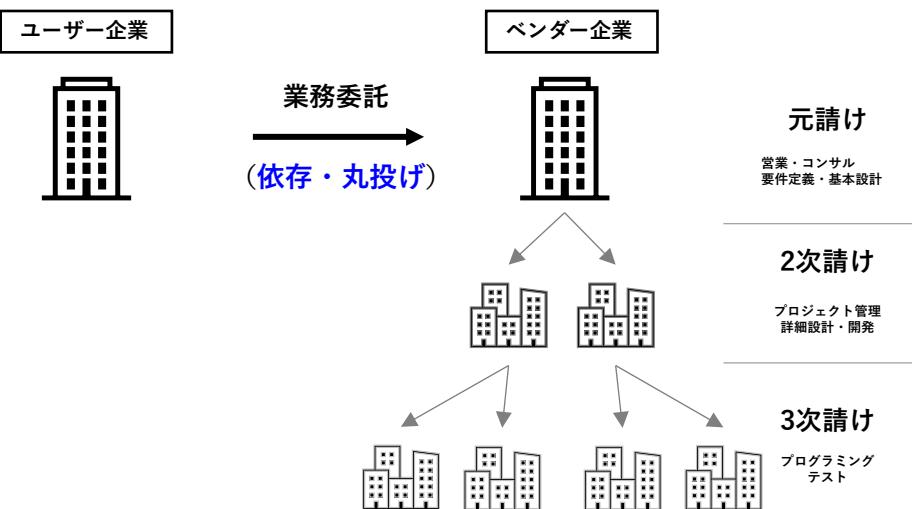
出典：みずほ情報総研株式会社「IT人材需給に関する調査」平成30年

出典：経済産業省「DXレポート～ITシステム「2025年の崖」の克服とDXの本格的な展開～」平成30年

出典：IPA調査分析ディスカッションペーパー「DX動向2024－深刻化するDXを推進する人材不足と課題」

システム開発をITベンダーに依存してきた構造が限界を迎える、ユーザー企業が主体的にIT変革を推進する必要性が高まり、内製化が重要な経営課題となっている

ユーザー企業とITベンダーの依存関係



(依存関係に至る背景)

ユーザー企業は、歴史的にITを「投資」ではなく「コスト」と捉える文化であったため、人件費の固定化を避ける目的で、システム開発を外部委託するようになった。一方で、ベンダー側もコストと人員の調整を目的に、多重下請け構造を採用してきた。

(ITベンダーの業界構造)

元請ベンダーは案件ごとに2次請け・3次請けに再委託し、柔軟に人材を調達することができるようになった。一方で、技術責任や仕様管理の分散、品質や納期のリスク、ユーザー企業の意図が反映されにくくなるなど、非効率な業界構造が形成されてしまった。

ITベンダー依存がもたらすユーザー企業の課題

1 IT戦略のイニシアティブ喪失

- IT部門や現場の意思が十分にシステムに反映されにくく、経営戦略との一体的な実行が困難
- システム開発や改善のスピードが遅れ、市場環境や顧客ニーズの変化に即応できない
- 自社内に企画・実行の力がないと、新規事業やサービスの展開がシステム都合に制約される

2 システムのブラックボックス化

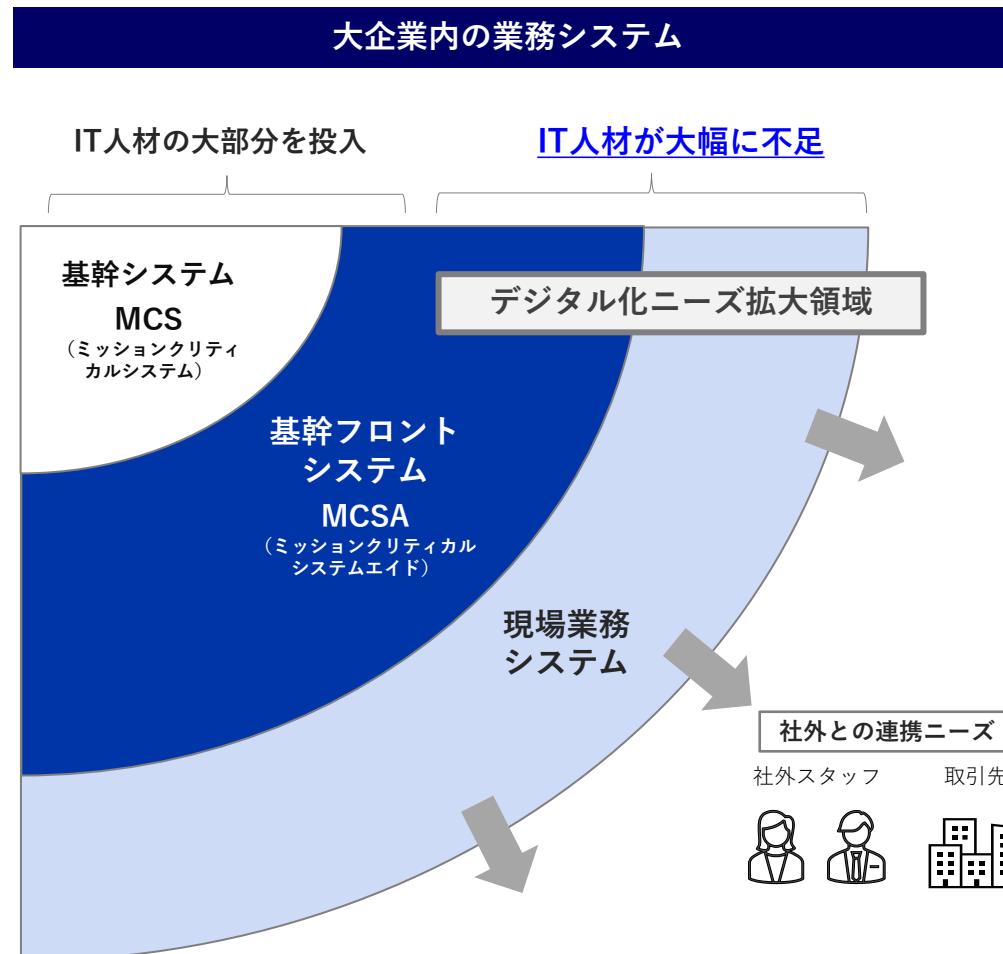
- 長年の外注体制により、システム構造や設計意図が社内で把握できない
- 保守・改修時の影響範囲が不明瞭で、業務への影響やコスト見積もりが困難
- 業務とITのノウハウが社内に蓄積されず、継続的改善の足かせとなる

3 コスト・品質管理面のリスク

- 多重下請け構造などにより、コスト構造が不透明になりやすく、適正な投資判断が難しい
- 委託先ごとのスキル差や認識のズレにより、品質のばらつきや仕様齟齬が発生しやすい
- 外部依存では、小規模な改善や短期的なトライアルも高コスト・長納期となる傾向

システムの“内製化”が重要な経営テーマに

拡大する現場のデジタル化ニーズに対し、情報システム部門やITベンダー企業はレガシー化した基幹系システムの維持・刷新で手が回らず、現場自らが開発を担う必要性に迫られている



業務システムの状況

	現状	課題
基幹システム	<ul style="list-style-type: none">ERP（会計・人事給与・生産管理・物流管理など）を導入	<ul style="list-style-type: none">レガシー化したシステムの刷新維持管理の負荷が高い
基幹フロント システム	<ul style="list-style-type: none">ERPのカスタマイズで対応スクラッチ開発あり部分的にSaaSを導入	<ul style="list-style-type: none">レガシー化したシステムの刷新スクラッチ開発したシステムの改修は都度ベンダーに依頼
現場業務 システム	<ul style="list-style-type: none">紙、エクセル+メールスクラッチ開発あり部分的にSaaSを導入	<ul style="list-style-type: none">アナログ業務が残っているスクラッチ開発したシステムの改修は都度ベンダーに依頼個別要件にフィットするプロダクトがない

現場自らがシステムを内製化する
“市民開発”的重要性が高まっている

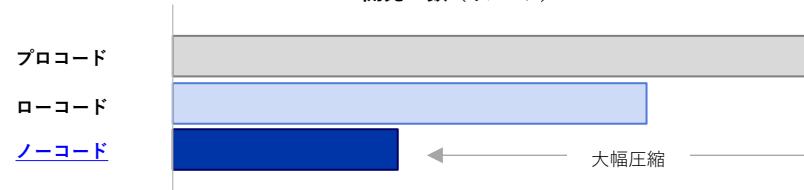
IT人材の不足と偏在に直面する日本では、専門知識を持たない人材でも可能な開発手法（ノーコード）が適しており、大企業においては高いレベルの機能的網羅性と信頼性を備えたプラットフォームの選定が重要となる

内製化種別と開発工数

	プロコード (スクラッチ開発)	ローコード	ノーコード
開発手法	ゼロからプログラミングして開発	比較的少ないプログラミングで開発	GUI（ドラッグ＆ドロップ）操作で開発
利用者	エンジニア	誰でも	

プロコード（スクラッチ開発）の推進には大量のエンジニア採用が必要となる。また、ローコードはエンジニアの生産性向上ためのツールでありプログラミング知識のない現場人材には利用のハードルが高い。

開発工数（イメージ）



ノーコード開発は現場部門自ら開発するため、要件定義などの前工程が不要となるほか、設計、プログラミングといった開発業務にかかる時間も、GUI（ドラッグ＆ドロップ）での設定のみで大幅に短縮できるようになるため開発効率が高い。

日本には“ノーコード”が適している

大企業に求められる“ノーコード”

1 エンタープライズレベルの豊富な機能

- ・ 現場部門が使いこなせる直感的UIと、ドラッグ＆ドロップ中心の開発体験
- ・ アプリ間のリレーションナルな連携など複雑な業務のデジタル化への対応
- ・ 大企業ならではの複雑な業務プロセスに対応したワークフローエンジンの搭載

2 大量データ処理と外部連携

- ・ 大規模ユーザーでの同時利用や大量データ処理にも耐えるパフォーマンス設計
- ・ 各種SaaSとの豊富な接続コネクタの整備と安定したAPI連携
- ・ SAPやオラクルなどの基幹システムとの豊富な接続実績

3 セキュリティ・ガバナンス機能

- ・ アクセス制御や監査ログなど、企業のセキュリティ基準に準拠していること
- ・ 市民開発を許容するための、IT部門による統制・モニタリングが可能な設計
- ・ 業務プロトタイプの提供、権限設計支援、認定資格などの全社展開を支える仕組み

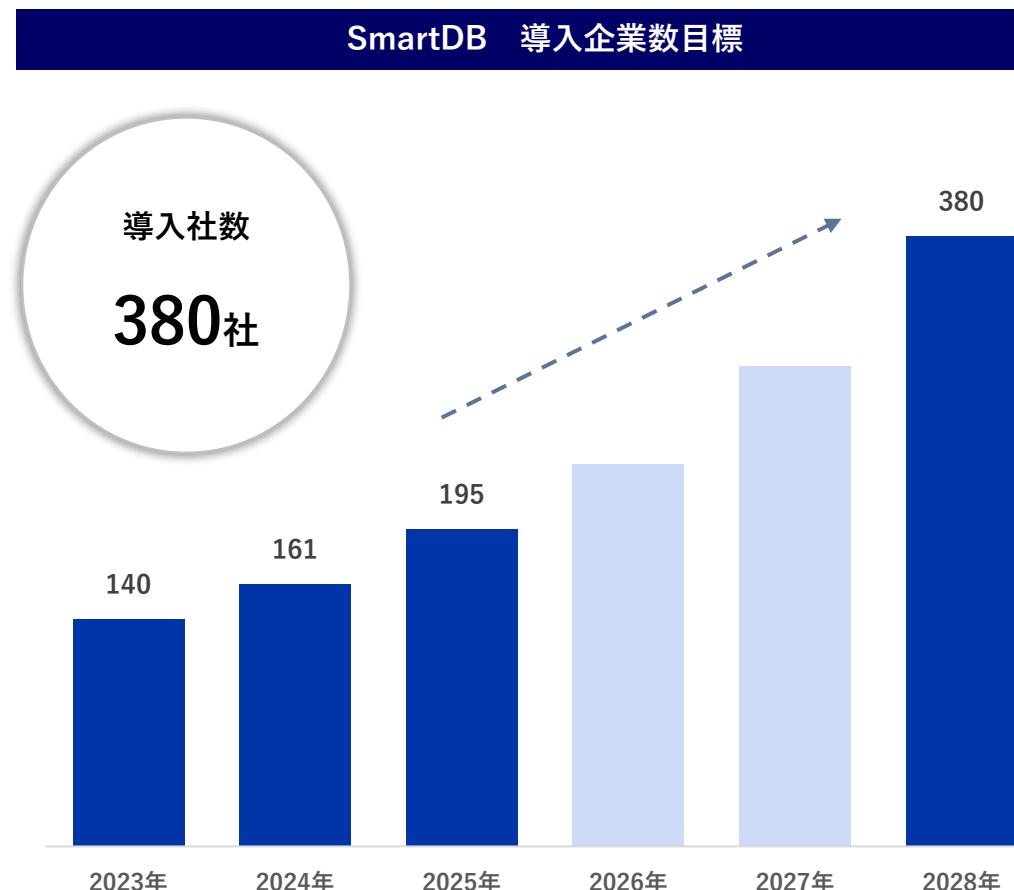
大企業の開発ニーズを満たす高い性能が必要

“IT業界の「あたりまえ」が変わる”

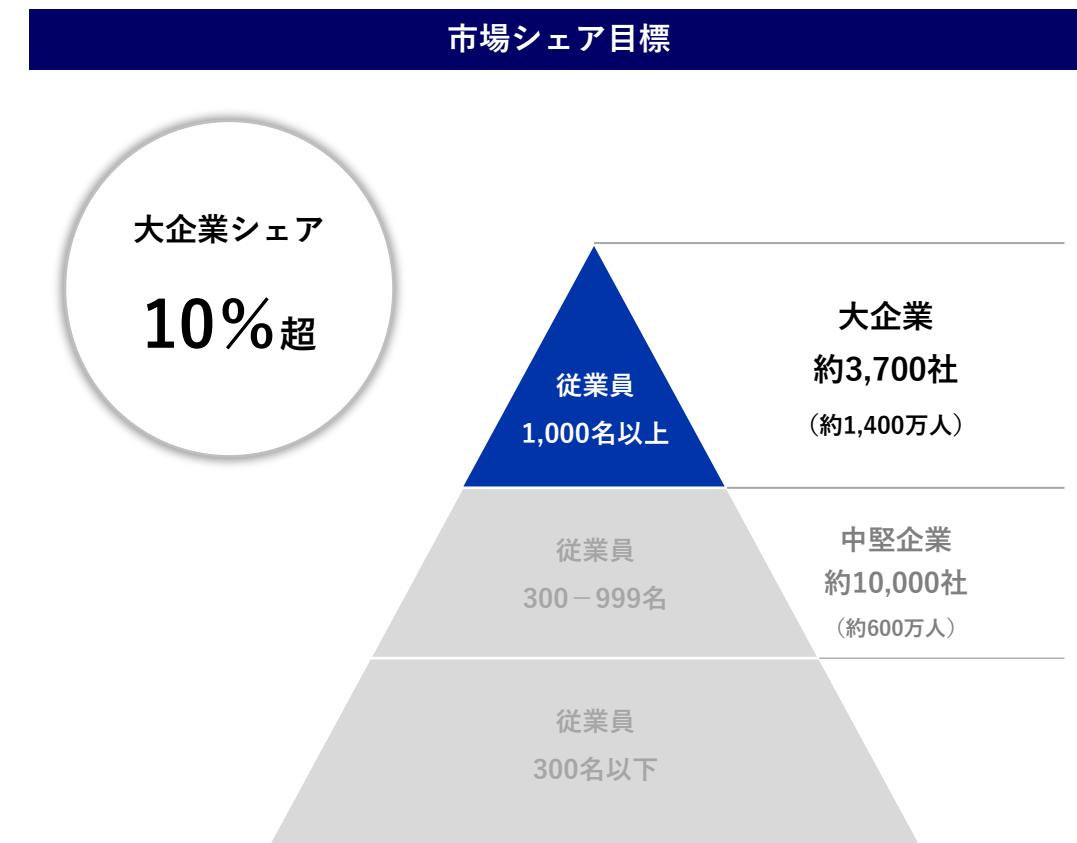
大企業のシステム開発におけるノーコード時代の到来とともに、

SmartDB®をデファクトスタンダードへ

- ・大企業における業務システム開発の主流がノーコード開発にシフトすることを見据えて顧客基盤の拡充を図る
- ・2028年12月期末までに1,000名以上の大企業・大組織における導入シェア10%超を目指す

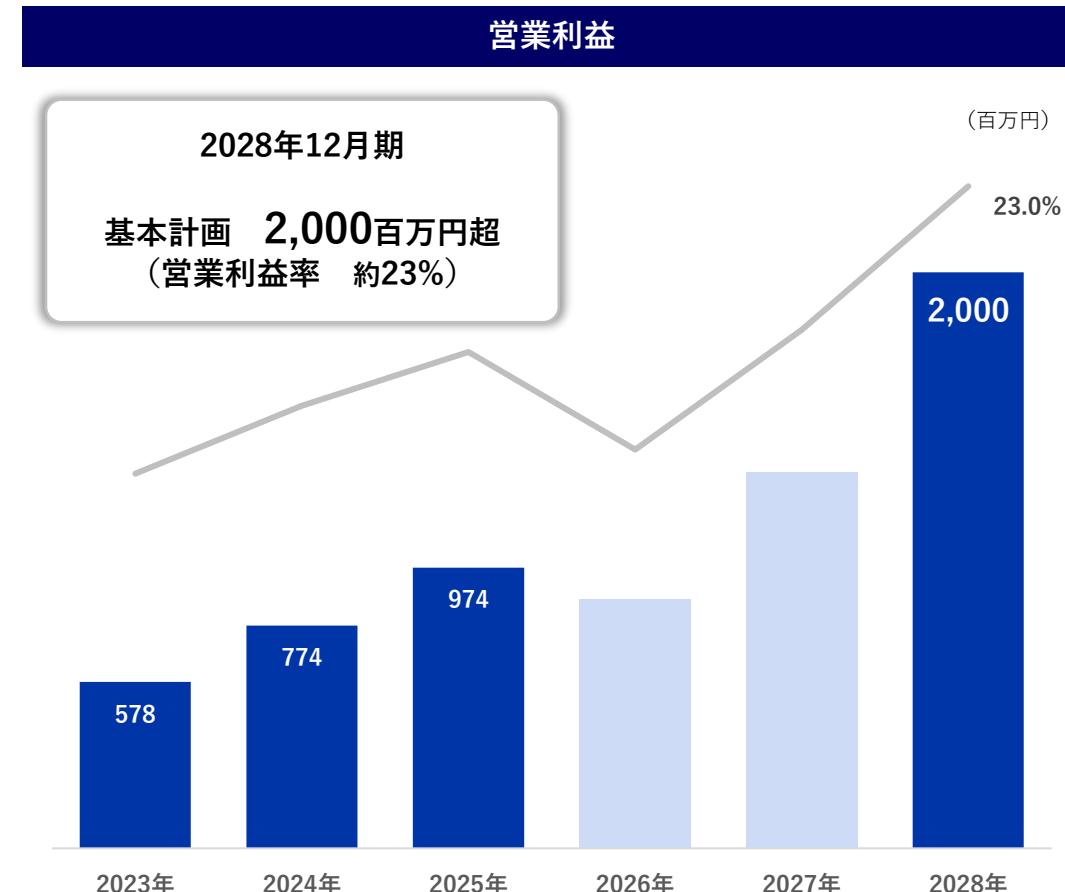


注) 2023年から2025年の導入社数は実績値に基づく



出典：総務省統計局令和6年経済センサスにおいて常用雇用者規模1,000名以上の企業に所属する常用雇用者数に基づく

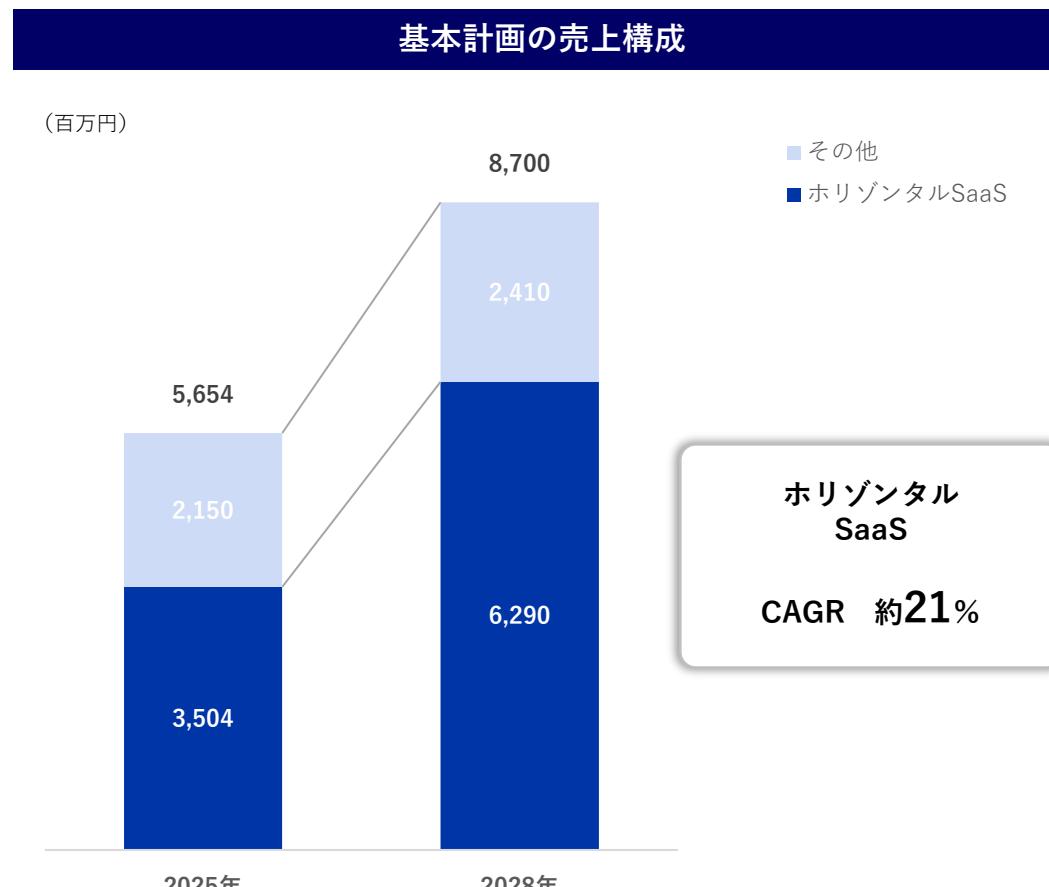
- ・オーガニックな成長で2028年12月期の売上計画を87億円とし、M&A機会の模索により売上100億円突破を目指す
- ・積極投資により利益率は一時的にフラット化するが、2028年12月期に営業利益20億円を目指す



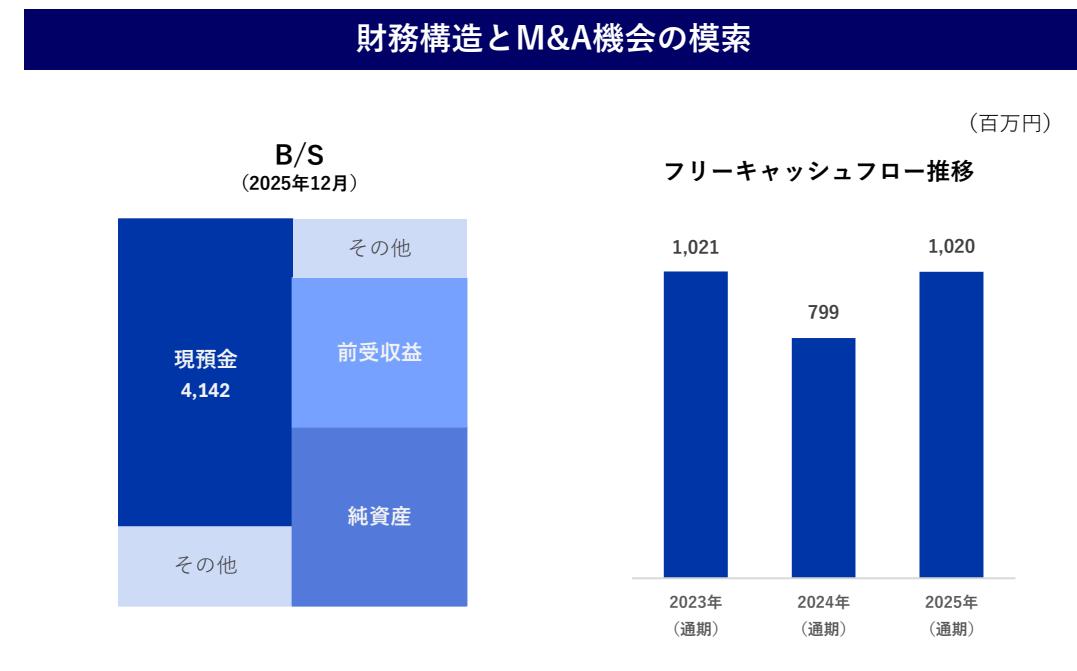
注) 2023年から2025年の売上高は実績値に基づく

注) 2023年から2025年の営業利益は実績値に基づく

- ・ホリゾンタルSaaS（SmartDB）を成長ドライバーとし、他製品のクロスセルや周辺サービスを伸ばす
- ・オーガニックでの成長を基本プランとしつつ、潤沢なキャッシュを背景にM&A機会を模索



注) 2025年の数値は実績値に基づきます。その他にはホリゾンタルSaaS以外のクラウド事業（パーティカルSaaS、DCR）、オンプレミス事業、プロフェッショナルサービス事業が含まれます。



キャッシュ創出力

当社は、ホリゾンタルSaaSにおける前受金モデルを通じて、売上発生前に現金を確保できる財務体制を構築しています。この仕組みと利益成長の相乗効果により、安定的なキャッシュフローを生み出し、外部資金への依存を抑えた持続的な成長投資を可能としています。

成長投資としてのM&A

顧客数の増加に伴い、導入・利活用・運用支援だけでなく、基幹フロント領域での活用やAI機能に関するコンサルティングなどのサービス需要が高まっています。これらの多様かつ高度化するニーズに対応するため、キャパシティの拡充を目的としたM&A案件のソーシングを進めています。

■ 「デジタルの民主化」の定義

DX内製化が経営課題となるなか、業務部門がDXによる課題解決と価値創出に主体的に取り組み、その改善と価値の増幅を自律的かつ継続的に主導する状態

■成立要件

- ①業務部門が自部門DXの投資対効果に責任を持つ
- ②業務部門が業務要件の定義と仕様決定を主導する
- ③業務部門が「市民開発」により、実装プロセスに能動的・主体的に関与する

■補完要素

◎"アジャイル"

完璧を待たず、まずは“使える形”でリリースし使いながら進化させる。ウォーターフォール型ではなく、利用者主導のアジャイル開発・進化

◎協創型のDXエコシステム

業務部門・情報システム部門・外部パートナーによる協創型エコシステムの構築。分業ではなく“協創”による柔軟かつ俊敏な即応力の実現

■SDB × デジ民の訴求メッセージ

SmartDBは、DX内製化という経営課題に対し、業務部門の自律的な変革力を引き出し、企業全体のDXを加速させるプラットフォームです。

単なるツールにとどまらず、大企業に“デジタルの民主化”を根づかせるための新たなDX推進の土台です。



“NO デジ民 NO DX！”の真意

「デジ民」とは、“デジタルの民主化”的略称

DX内製化は、もはやIT部門だけの課題ではなく、企業の競争力と持続的成長を左右する最重要経営課題となっています。少子高齢化による人材不足が加速する中、現場＝業務部門が自ら課題を発見し、解決策を立案・実装できる体制を持たなければ、変化のスピードに対応できません。従来型のIT部門や外部ベンダーへの丸投げでは、リードタイムの長期化や現場ニーズとの乖離が避けられず、DXは形骸化します。

「NO デジ民 NO DX!」は、この現実への警鐘であり、現場主導への構造転換なくして真のDXは成し得ないというメッセージです。

SmartDB（愛称：スマデビ）は2004年の企画段階から完全ノーコード＝プログラムレスを前提に設計され、業務部門の市民開発者からITプロフェッショナルまで幅広く活用可能な基盤を提供しています。これにより業務部門は迅速かつ柔軟にアプリを構築・改善でき、情報システム部門はガバナンスと戦略支援に専念可能となり、「協創型DXエコシステム」が確立されます。

経営層が「デジ民」を戦略の中核に据えることは、DXのスピードと質を同時に高め、企業の未来を大きく左右する決定的な要因です。また、現場が強い当事者意識をもって主導するDXを、経営は切実に求めています。

デジタルの民主化なくしてDXは成立しない
— それが “NO デジ民 NO DX! ” です。



- ・“市民開発”の認知向上を図り顧客基盤を拡充する「デジタルの民主化」を基本戦略とする
- ・基本戦略の推進にあたっては、以下の5つのCSF (Critical Success Factor: 重要成功要因) がカギを握る

デジタルの民主化



市民開発によるシステム内製化

IT人材に頼らず、現場部門の非IT人材が業務アプリを構築・改善できる環境を提供。現場主導での継続的な業務改善を実現し、スピーディーかつ柔軟なデジタル対応力を企業全体に根付かせることを目指す。



1 MCSA
(Mission Critical System Aid)



ERPフロント領域での活用促進

会計システムなどのERP周辺業務に柔軟に対応。現場が日常的に利用するシステムを切り分けることにより、ERPの重厚長大な運用を補完。現場での柔軟性を高まり、業務効率とデータ活用を同時に促進。

2 グローバル・コネクト



海外拠点の業務デジタル化促進

日本本社と海外拠点の業務プロセスの統一や標準化をノーコードで実現。多言語対応や拠点ごとの業務要件への柔軟な対応を通じて、海外事業の統制強化とグローバルな業務最適化を推進する。

3 DAPA
(DreamArts Practical AI)



AIの実践・実務・実用的活用

業務フローにAIを統合し、入力内容のチェックやドラフト案の生成などを通じて組織の意思決定を支援。現場の業務プロセスに自然に組み込むことで、AI活用のハードルを下げ、実務での定着と成果創出を図る。

4 PLG
(Product-led Growth)

プロダクトそのものを主な成長エンジンとし、顧客獲得・エンゲージメント・拡張（アップセル）を推進するアプローチ

1. スモールスタート可能な価格設計
2. 利用拡大に応じた段階的ライセンスモデル
3. 柔軟なオプション課金

5 EC2
(External Capability & Capacity)

デジタルの民主化に必要な推進体制・支援体制を強化するため、社外リソースを拡充するアプローチ

1. ユーザー企業内の資格認定者を増加させる
2. 戦略パートナーの拡大を図る

- ・基本戦略「デジタルの民主化」の推進に向け、積極的な広告販促投資を行う
- ・EC2（External Capability & Capacity）の一環として市民開発者の育成と戦略パートナーの拡充を図る

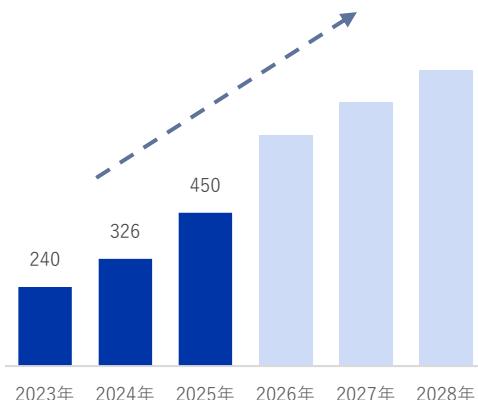


施策 ①

プロモーション・ブランディング強化

「デジタルの民主化」の社会的浸透を図るために、先行企業における成功事例を積極的に発信する。また、開発基盤となるSmartDBの高い機能性・可用性・拡張性・信頼性・コスト効率・統制機能などの認知も図る。従来通りイベントマーケティングを主体としつつも、各種メディアへの広告出稿なども視野に入れ、規律を重視しつつも積極的かつ効果的な広告販促投資を行う。

広告販促投資（百万円）



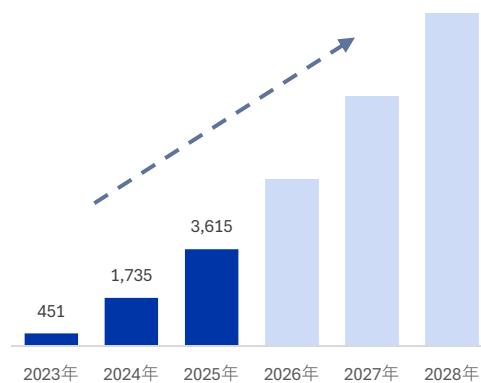
注) 2023年から2025年は実績値に基づく

施策 ②

市民開発者の育成

「デジタルの民主化」を推進する市民開発者の育成を目的として、ノーコード開発基盤SmartDBの認定資格制度（SmartDB Certified Specialist）の普及に取り組む。本制度は3段階で構成されており、業務アプリの開発を担う「業務デザイナー」、活用拡大や統制を担う「オーガナイザー」、外部システムとの連携などを担う「エキスパート」といった役割に応じた能力の獲得を目指す。

SCS認定者数（人）



施策 ③

戦略パートナーの拡充

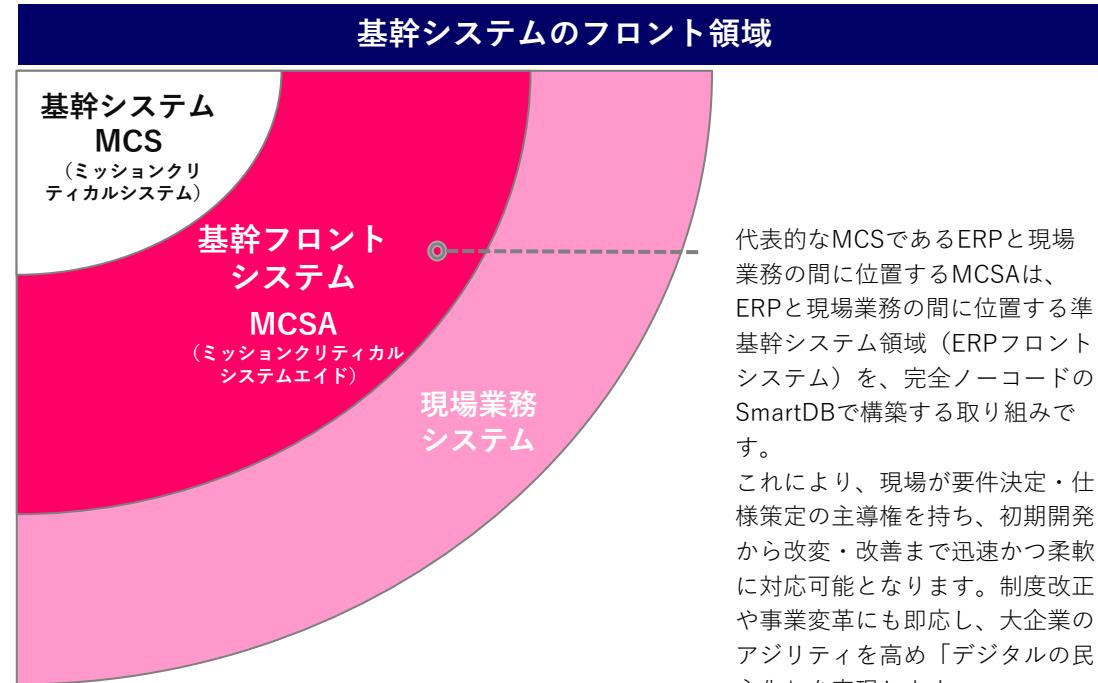
戦略パートナーとしてコンサルティング企業やシステムインテグレーターとの連携を強化する。市民開発の伴走者にとどまらず、基幹系システムの刷新など高度なIT専門性が求められるプロジェクトにおいても、SmartDBの価値を最大限に引き出す取り組みを推進する。

施策 ④

ナレッジの共有・流通

市民開発の推進と普及には、ユーザーコミュニティの活性化が不可欠。オンライン・オフライン双方で交流の場を提供し、情報共有やQ&Aを促進するとともに、定期開催のユーザー会ではアワード授与も行う。さらに、市民開発者が作成したアプリのテンプレートを共有・再利用できる「アリストア」の構想も進めていく。

MCSAで刷新するERPフロント—SmartDBが実現する現場主導と俊敏性で制度改正・事業変革に即応し “準”基幹領域から大企業のアジャリティを飛躍的に向上



MCS（基幹システム：ERPなど）

会計・人事・販売・在庫管理など、企業活動の中核を担う業務を統合的に管理・処理するための情報システムのこと。業務継続に不可欠で、停止や障害が重大な損失や影響をもたらすため、ミッションクリティカルシステムとも呼ばれる。

MCSA（基幹フロントシステム）

基幹システムと密接に連携しながら現場業務を遂行するために必要となるシステム。ワークフロー、稟議申請、仕訳伝票、債権債務管理、経費管理、予算管理、マスタ管理、工数管理、取引先管理、プロジェクト管理などがある。

SmartDBによるMCSAのメリット

1. 迅速な対応力向上

制度改正や事業変革など頻発する変化に、ノーコード開発で即応可能

2. 現場主導のシステム運用

要件決定・仕様策定から改変まで、現場が主導権を持ち業務実態に即した運用を実現

3. IT部門の負荷軽減

膨大なバックログや依頼の滞留を削減し、IT部門はより戦略的な業務に集中可能

4. 大企業のアジャリティ強化

準基幹システム領域の俊敏性を高め、経営判断と事業運営のスピードを加速

- ・経営戦略の一貫性を高めるため、国内本社と海外拠点をシームレスに繋ぐ業務プラットフォームの構築を実現
- ・時差管理・多言語対応・現地法規への対応を軸に、一体的な業務デジタル化とセキュリティの強化を目指す



海外拠点のDX推進におけるシステム上の課題

【海外DX推進における業務システム利用上の障壁】

1. 多言語対応	社員の言語が異なるため単一言語表示では業務遂行が難しい
2. 現地法令への対応	現地の法規制（個人情報保護など）に対応できずシステムが利用できない拠点が発生する
3. セキュリティ対策	海外拠点からのアクセスコントロールができず、セキュリティリスクが排除できない
4. 無停止運用	サービス停止時間により業務を中断しなければならない

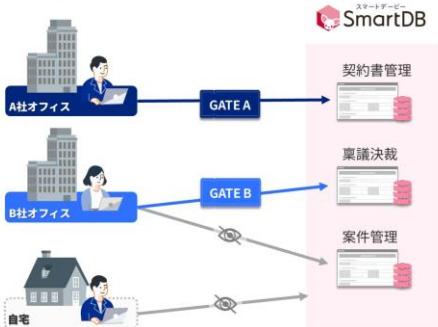


マルチGATE セキュリティ

セキュリティ

業務アプリへのアクセスを許可する条件をグルーピングし、業務アプリ単位で設定することが可能

アクセス条件		
GATE	所属	雇用形態
GATE A	A社	正社員
GATE B	B社	正社員
GATE C	B社	契約・派遣
許可しない	A社	正社員
		社外



・アクセス制御の条件
多国展開する組織において、「通過条件」に基づいてアクセスを制御できる

・地理的・組織的条件
国・都市、オフィス/フロア、自宅

・勤怠場所勤務形態
在宅、出張、時短、シフト、育休等

・IPアドレス・認証サービス
ネットワーク条件 (IPアドレス) や認証方式によってアクセス制御できる

・業務アプリケーション
業務アプリごとの区分制御などを柔軟に設定できる

多様な条件でのアクセス制御を可能とし、セキュリティとガバナンスを高度化する

- ・業務プロセスを変革する実践・実務・実用的なAI活用の新たなアプローチ
- ・現時点でAIに求められるのは「完全な自律性」ではなく、人と協働しながら支援する“パートナー”としての役割



AI活用の現状

1 検索拡張生成 (RAG※1)

RAGはLLM（※2）と検索の融合で、企業データを活かした生成AIが可能であり、多くの企業がRAG導入に挑戦中だが、精度の低さに苦戦する声も多数。精度への過度な期待が、生成AI全体への失望を招くリスクがあるとされている。

2 AIエージェント

現在進行中のAIエージェント・プロジェクトの多くが、「導入・運用コストの高騰」「ビジネス価値の不透明さ」「リスク管理の不十分さ」から中止される可能性がある。多くの企業が過剰な期待に流され、初期段階のPoC（※3）にとどまり、実用化に至っていないと指摘されている。

【DAPAは次の時代に向けた実践的なステップ】

※1) RAG (Retrieval-Augmented Generation) は「検索」と「生成」を組み合わせることで、大規模言語モデル (LLM) に最新情報や専門知識を与え、より正確な回答を可能にする自然言語処理 (NLP) のアプローチのこと。

※2) LLM (大規模言語モデル) とは、大量のテキストデータを学習することで、人間のように自然な文章を理解・生成できるように設計されたAIモデルのこと。

※3) PoC (Proof of Concept) とは、新しいアイデアや技術、システムの「実現可能性」を検証するために、最小限の機能やスケールで試作・試行するアプローチのこと。

AIプロンプトデータベースと連携した業務プロセス組込型AI支援機能

1 業務プロセスとデータの統合設計

SmartDBは、ワークフローと業務データベースが一体となった業務デジタル化プラットフォーム。これにより、AIを単なるチャット機能としてではなく、稟議や申請、合意形成など実際の業務プロセスの中で自然に活用できる。

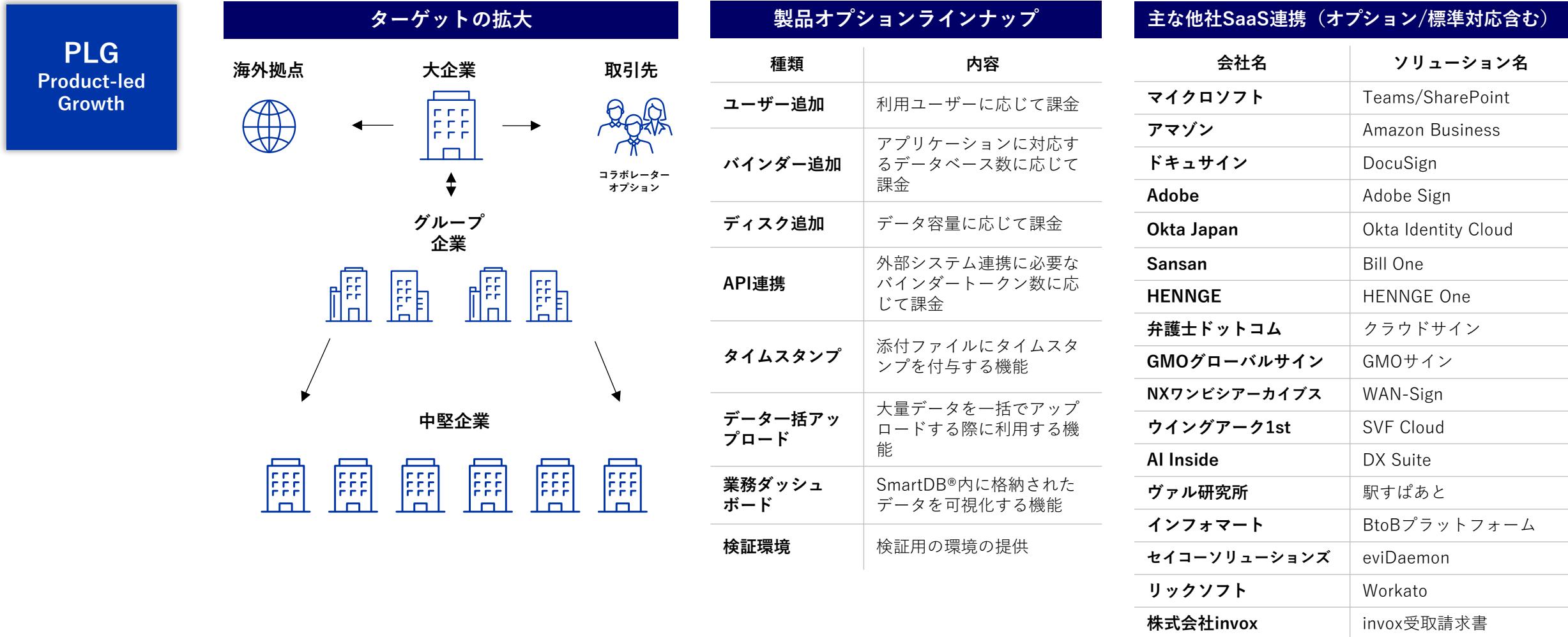
2 エンタープライズ対応の安心設計

大手企業での導入実績に裏打ちされた、細やかなアクセス制御、承認ルートの柔軟性、監査対応の仕組みがあるため、生成AIの業務適用時にもセキュリティと統制を確保できる。

3 市民開発者との親和性

SmartDBは、ノーコードで業務アプリやプロセスを現場が自ら設計・改善できる仕組みが整っている。AIプロンプトも現場が設計・運用することで、現場主導のAI活用が継続・拡張可能となり、AIが“使いこなせる道具”になる。

- ・大手企業の社内だけでなく、海外拠点、取引先、グループ企業と利用拡大に応じた段階的な価格設計を提示
- ・多様な製品オプションと他社SaaSとの連携オプションを用意し、顧客単価（ARPA：月額利用料）の向上を図る



- ・業務デジタル化ニーズに基づきSmartDB®で開拓した顧客基盤に対してクロスセルを推進
- ・ユーザー認証機能、業務ダッシュボード、チャットボットなどの機能的連携を進め、顧客の利用価値向上を図る

PLG
Product-led
Growth

ホリゾンタルSaaS間のクロスセル販売戦略

SmartDB®の利用価値向上に結び付く連携機能の開発によりクロスセルを促進

A) ユーザー認証の統合

ユーザー認証を統合することで管理コストを低減

B) 業務ダッシュボード機能

SmartDB®で蓄積したデータを社内ポータルへ掲示し意思決定プロセス迅速化へ

C) チャットボット機能

InsuiteX®のチャットボット機能をSmartDB®でも活用できるように連携



パーティカルSaaSのクロスセル販売戦略

製品間の機能的連携を推進するための開発投資を積極化

A) 意思決定結果の迅速な周知

SmartDB®ワークフロー機能で意思決定された結果をShopらん通知機能で周知

B) 業務ダッシュボード機能

Shopらん®で蓄積したデータを社内ポータルへ掲示し意思決定プロセス迅速化へ



両製品併用ユーザー例



ホリゾンタルSaaS及びパーティカルSaaS併用ユーザー例

- SmartDB®の認定資格制度の普及に注力し、業務アプリケーションの開発・運用に携わることのできる人材創出を図る
- 戦略パートナーの拡大は、人材創出、開発基盤としての利用促進、業種特化ソリューション開発の3層に分けて展開

EC2 External Capability & Capacity



SmartDB®を利用して業務デジタライゼーションを推進することができる人材の創出を行う。
企業内の利用者に対するプログラムの他に、開発プロジェクト基盤としての活用を促進するため、システムインテグレーターに所属するIT人材などのプロフェッショナル向けプログラムを用意。

パートナー種別	クラウドソーシング	クラウドインテグレーション	ソリューションプロバイディング
対応する課題	SmartDB人材の創出 <ul style="list-style-type: none"> 市民開発に踏み出すために人材を提供してほしい 市民開発を軌道に乗せるために支援してほしい 市民開発したアプリケーションをメンテナンスしてほしい 	開発プロジェクト基盤 <ul style="list-style-type: none"> ERP刷新プロジェクトにおいて、カスタマイズ要件をサブシステムに切り出したい 受託開発プロジェクトにおいて、権限管理や承認プロセスなどの汎用機能をパートとして利用したい 	業種特化ソリューション開発 <ul style="list-style-type: none"> 製造業、運輸業、サービス業などの、各業種に特有の業務プロセスをテンプレート化し、業務デジタル化を促進するクラウドサービスを提供したい
対象	<ul style="list-style-type: none"> 人材派遣業 クラウドワーカー（個人） 	システムインテグレーター	<ul style="list-style-type: none"> 事業会社 コンサルティング企業
内容	SmartDB導入顧客への開発支援人材の提供	<ul style="list-style-type: none"> 基幹システム刷新プロジェクトのサブシステム 受託開発プロジェクトの基盤 	<ul style="list-style-type: none"> 専門業務、基幹業務向けソリューションとしてプロダクト化
取るべき施策	SmartDB認定資格制度	<ul style="list-style-type: none"> 戦略パートナー認定資格制度 機能制限対応 新価格体系の導入 	<ul style="list-style-type: none"> 専門業務テンプレートおよびアドオンモジュールの開発 新価格体系の導入

注) 上記のほかにSmartDB®の販売（発掘、提案、受注）を担う「セールスパートナー」が存在します

- SmartDB®認定資格取得者は3,800名を突破、KDDIなどの大企業がデジタル人材育成戦略に活用
- 社内奨励資格や目標設定の指標など大企業における人事評価制度の一環としても活用される

EC2 External Capability & Capacity

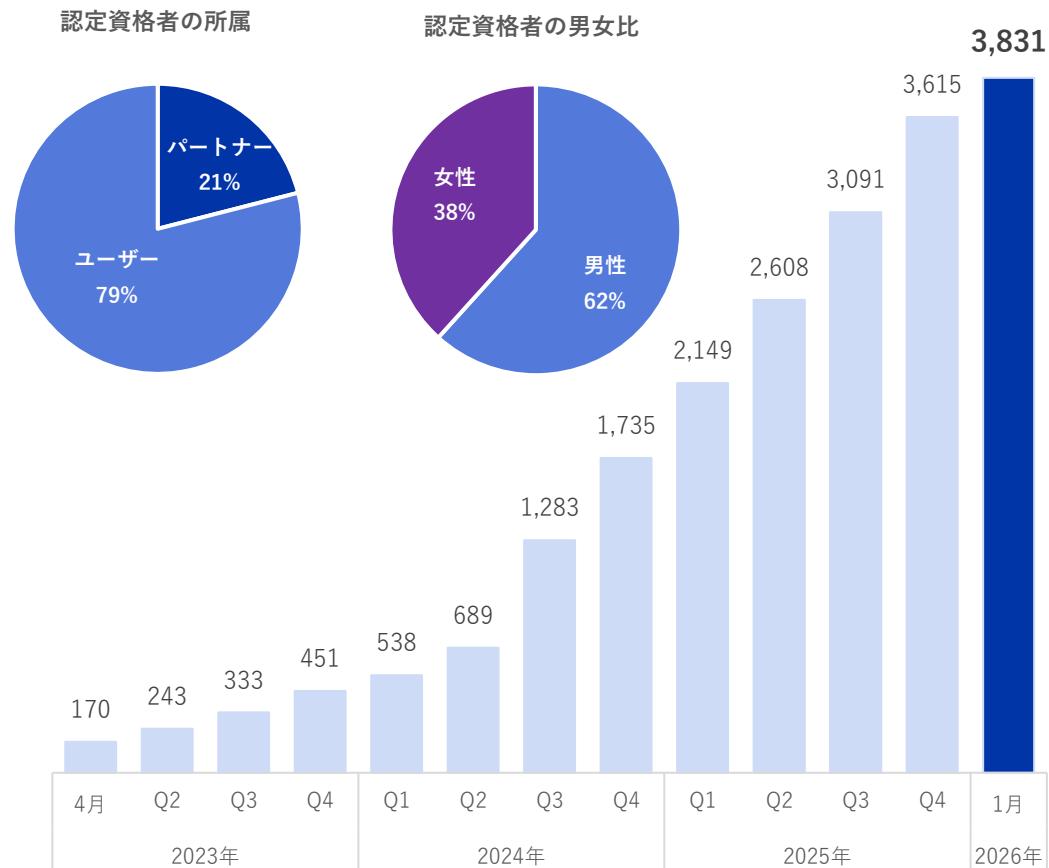
認定制度のグレード設計

大企業がSmartDB®認定資格制度（SCS）を活用する理由と今後の展望

SCSは6つのグレードにより体系的にスキルレベルを証明できる仕組みです。難易度ごとにグレードが設定されており段階的にスキルアップを目指すことから、現場部門（非IT部門）でも挑戦しやすい設計になっています。デジタル人材育成の観点から社内奨励資格や目標設定の指標など人事評価制度の一環で取り入れられています。



認定資格取得者数の推移（人）



注) 認定資格取得者数は延べ人数で算出しています

- ・認定プログラムを通じ、営業力・プロジェクト推進力の強化、提案パターンの拡大、人材育成などを支援
- ・「デジタルの民主化」に必要な推進体制・支援体制を強化するため、社外リソースを拡充

EC2
External
Capability &
Capacity

公認パートナー（独立系）



公認パートナー（ユーザー系）



認定要件と支援内容

- 1) 認定要件
SmartDB®認定資格の取得者数および案件実績数
- 2) パートナー支援内容
検証環境の廉価提供、パートナー支援サイト・各種コンテンツの利用、支援定例会議の実施、問合せ窓口の拡大など

【公認パートナー種別】

- 1) セールスパートナー
SmartDB®の販売を行う企業向けのパートナープログラム。デジタルの民主化を実現したい企業やミッションクリティカルな案件の発掘、提案、受注までをワンストップで担当する
- 2) クラウドソーシングパートナー
SmartDB®を導入した顧客の業務をデジタル化し、デジタルの民主化を実現できるようにサポートをする
- 3) クラウドインテグレーションパートナー
主に開発プロジェクト基盤に関わるシステムインテグレーター向けのパートナープログラム。顧客の基幹システム刷新プロジェクトに必要となるサブシステムや、各種の受託開発プロジェクトを担当する
- 4) ソリューションプロバイディングパートナー
製造業、運輸業、サービス業など各業種に特有の業務ノウハウを持つ事業会社・コンサルティング企業向けのパートナープログラム。業務プロセスをSmartDB®でテンプレート化しソリューションとして提供。審査を通過したソリューションは公式ソリューションとして販売可能

注) パートナー一覧は順不同です



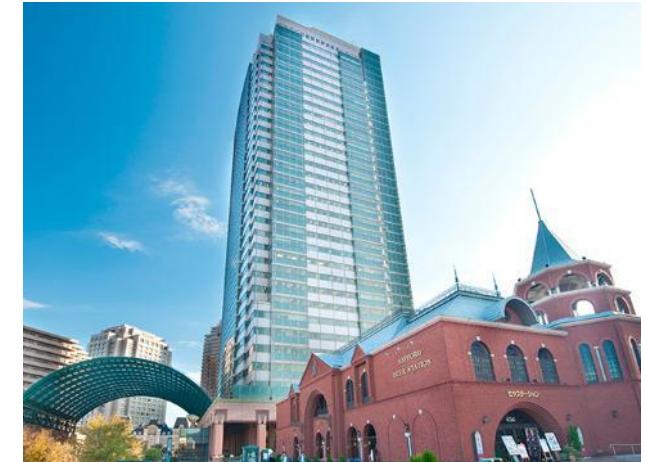
賛同パートナー



5 会社概要

東京・広島2本社体制 沖縄那覇・石垣、中国大連にも拠点を設置し人材採用における優位性を確保

会社名	株式会社ドリーム・アーツ	
設立	1996年12月	
所在地	東京本社	東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー29F
	広島本社	広島県広島市中区大手町1-2-1 おりづるタワー6F
	那覇オフィス	沖縄県那覇市前島3-25-1 泊ふ頭旅客ターミナルビルディング2F
	石垣オフィス	沖縄県石垣市字登野城9-4 ICT文化ホール4F
グループ会社	夢創信息（大連）有限公司	大連市軟件園東路23号 15#楼302-B1
代表者	山本孝昭	
従業員数	293名（連結：2025年12月末）	
事業内容	大企業向けSaaSプロダクト（ノーコード開発ツール「SmartDB®」、社内ポータル構築ツール「InsuiteX®」、チェーンストア向け情報共有ツール「Shopらん®」）および特定顧客向け開発運用一体型クラウドサービス「DCR（DX Custom Resolution）」の提供	



注) ノーコード開発ツールとは、プログラミングの知識やスキルを持たない非IT人材でもアプリケーションの開発を可能にするツールのこと。
プログラミング言語によるソースコードを、パーツとしてビジュアル化し、欲しいパーツを直感的に配置していくことでアプリケーションの開発が可能。



代表取締役社長 山本 孝昭

広島修道大学を卒業後、株式会社アシスト、インテルジャパン株式会社（現・インテル株式会社）を経て、1996年12月に株式会社ドリーム・アーツを設立。



取締役 執行役員 石田 健亮

CTO/サービス & プロダクト開発本部 本部長
1998年、東京大学工学部機械情報工学科卒業。東京大学大学院在学中の2000年4月にドリーム・アーツに入社。製品開発部長、新規事業推進室長、「Shopらん®」事業部長を経て、2015年1月、現職に就任。



取締役 専務執行役員 牧山 公彦

経営管理本部長
1992年、慶應義塾大学経済学部を卒業後、住友信託銀行株式会社（現・三井住友信託銀行株式会社）に入社。2000年3月にドリーム・アーツ入社。2000年6月、取締役に就任。



社外取締役 遠藤 功

株式会社シナ・コーポレーション 代表取締役
早稲田大学商学部卒業。米国ボストンカレッジ経営学修（MBA）。三菱電機、複数の外資系戦略コンサルティング会社を経て、現職。2020年6月末にローランド・ベルガー会長を退任。2015年3月、現職に就任。



取締役 常務執行役員 吉村 厚司

CSRO(Chief Security & Risk Officer)/社長室長
1987年、大阪大学大学院理学専攻科（前期課程）を修了後、野村コンピュータシステム株式会社（現・株式会社野村総合研究所）に入社。インターネット事業部長、新プロジェクト推進室長などを経て、2006年2月にドリーム・アーツ入社。2022年3月、現職に就任。（人事、社長秘書業務管掌）



社外取締役 金山 藍子

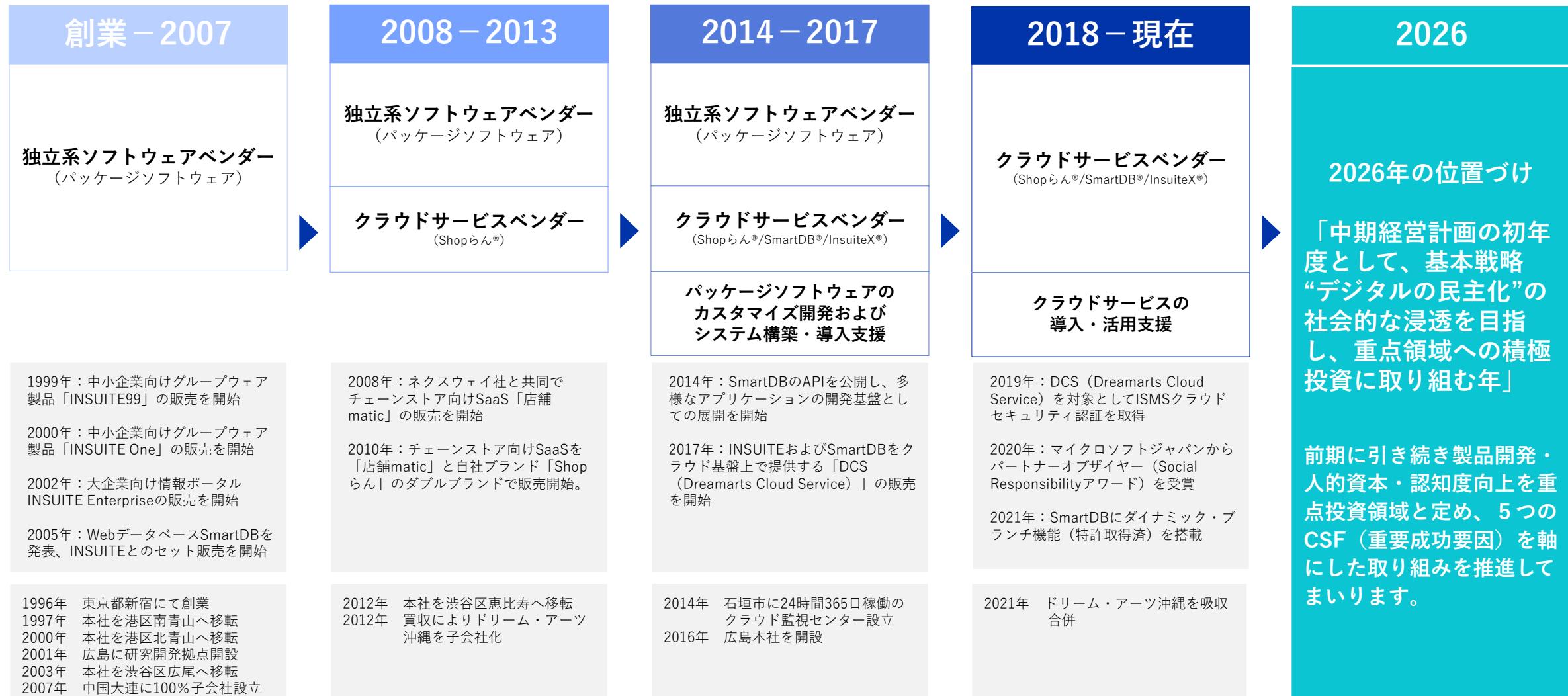
三浦法律事務所 弁護士
東京大学法学部卒業後、2005年弁護士登録。
2010年から国土交通省勤務。その後、Google合同会社公共政策部を経て、2022年3月、現職に就任。



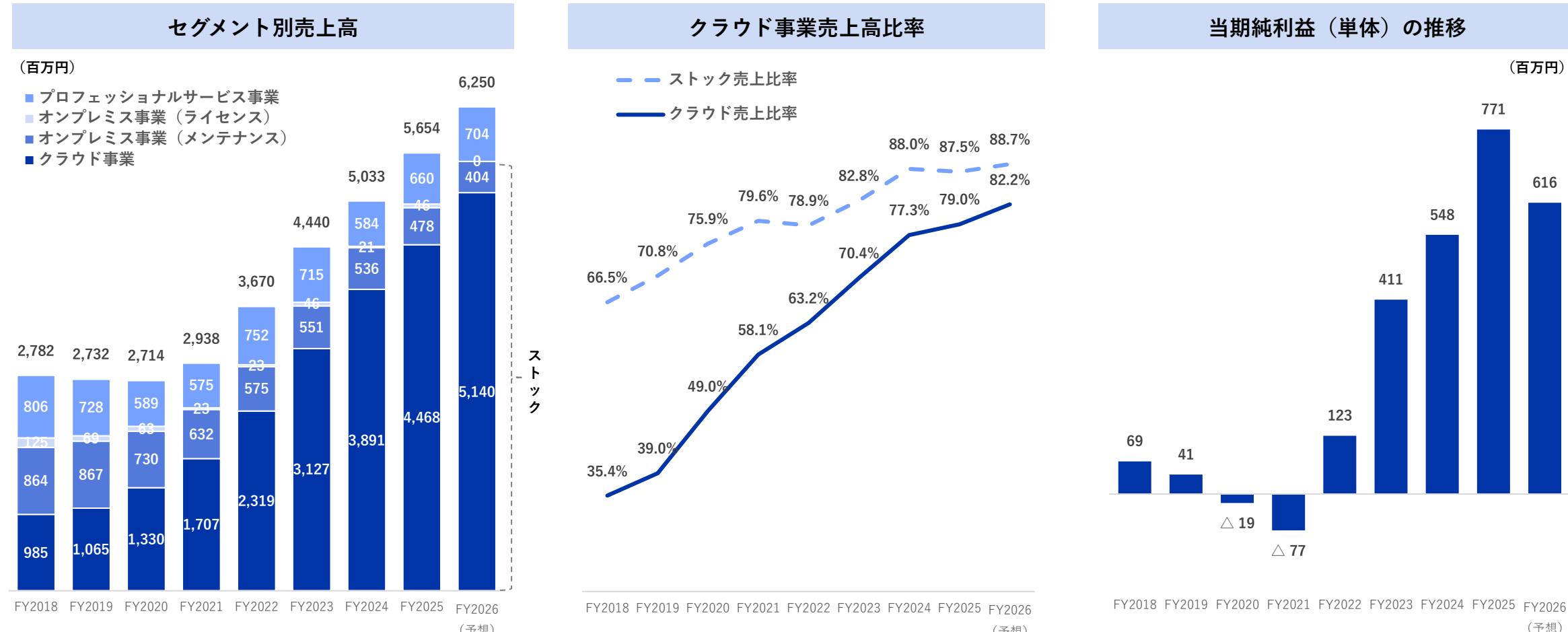
取締役 執行役員 前川 賢治

CWO (Chief WAO ! Officer)
広島修道大学卒業後、大型汎用コンピュータ向けソフトウェア製品の輸入商社である株式会社アシストに入社。1996年ドリーム・アーツ設立に参画し、初代CTOを経て現職に就任。顧客を驚かすような製品・サービスを世に出し続けていこうとするシンボリックな役職を担う。（プロモーション & プランディング本部、CTサービス本部管掌）

- ・創業初期より大企業に特化。2008年よりチェーンストア向けクラウドサービスの提供を開始
- ・業務デジタル化領域においてもクラウド基盤整備を進め、2018年よりクラウドサービス型ビジネスモデルを転換



- ・2018年以降の3年間は売上横ばいが続いたものの、ストックの売上比率を伸ばしクラウド事業者としての体質転換に成功
- ・2022年にはビジネスモデル変革を果たし黒字化、中長期的な成長に向けた積極投資に伴い2026年は減益で計画



注1：オンプレミス事業（スポット）はパッケージソフトウェアのライセンスを指し、同（ストック）はパッケージソフトウェアのメンテナンスを指します。
注2：2026年の数値は2026年2月に公表した業績予想の数値です。

注1：ストック売上高はクラウド事業売上高とオンプレ事業に含まれるソフトウェアメンテナンス売上高の合計値です。
注2：2026年の数値は2026年2月に公表した業績予想の数値です。

注1：上記の当期純利益は単体の数値です。2020年度まで沖縄子会社において当社グループ外への売上が発生していたことから、ビジネスモデル移行の影響を判断するには単体の数値が適するものとして表示しております。
注2：2026年の数値は2026年2月に公表した業績予想の数値です。

ミッション

協創する喜びにあふれる人と組織と社会の発展に貢献する

ICT（情報通信技術）は今この時もあらゆる場所へ活用範囲を広げ、その用途や役割を変化させ続けています。影響力や重要性も高まるなか、ICTになにを求めるかを今一度考えることが重要です。ICTに仕事を奪われるのではなく、生みだされた時間でいかに「協創」を生みだすか。これこそがドリーム・アーツが考える、ICT本来の役割です。ICTだけではできない、人間だけではできない。ドリーム・アーツはそんな難題の解決を、ICTと「協創」でお手伝いします。

スローガン

協創力を究めよ Peak the Arts of Co-creation

創業以来、「Arts of Communication」をスローガンに掲げてきましたが、「協創」こそが我々ドリーム・アーツ自身の存在意義であると再定義しました。人間がもつ知性の根源的・根本的な活動であるコミュニケーションから生みだされる「協創」を、自らが究め続けてまいります。

圧倒的な当事者意識

Extraordinary Proactive Commitment

建設的対立

Constructive Confrontation

やり抜く忍耐と勇気

Perseverance & Courage

自律とリーダーシップ

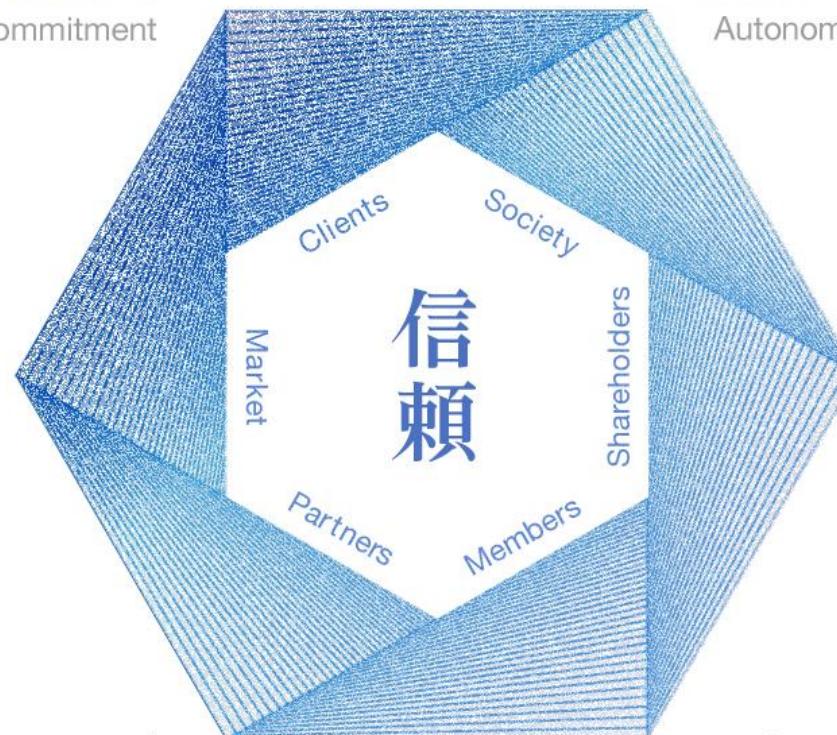
Autonomy & Leadership

挑戦と変革

Challenge & Innovation

機会の本質

Essentials of Opportunity





BD : Big Donuts

当社が価値提供するターゲットエリアを
“BD : Big Donuts”と呼称・定義

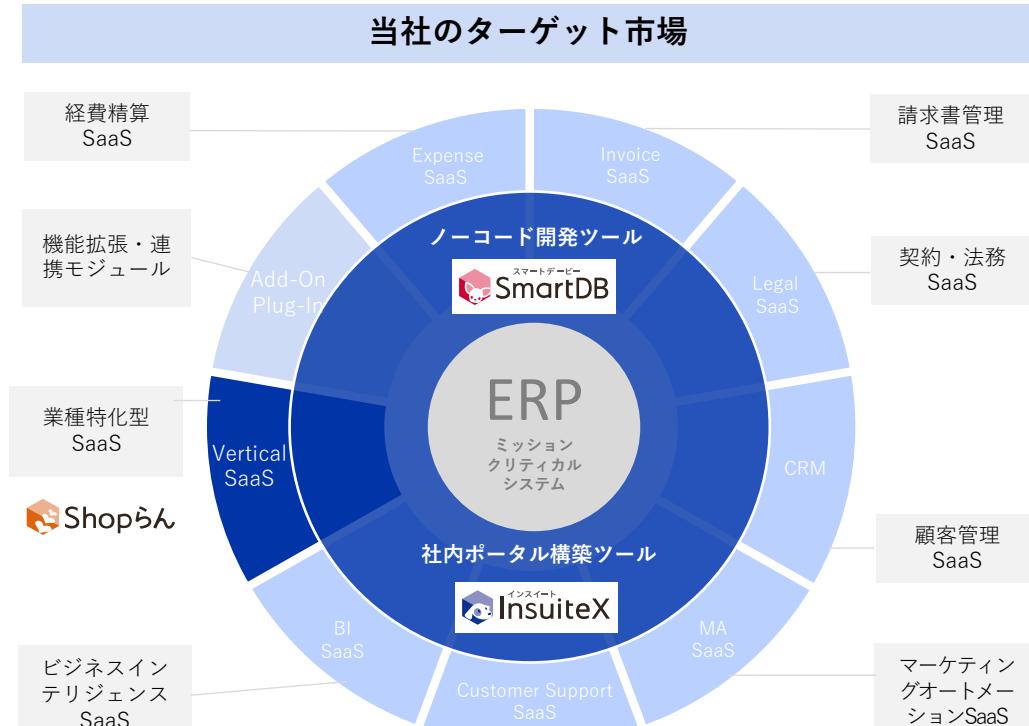
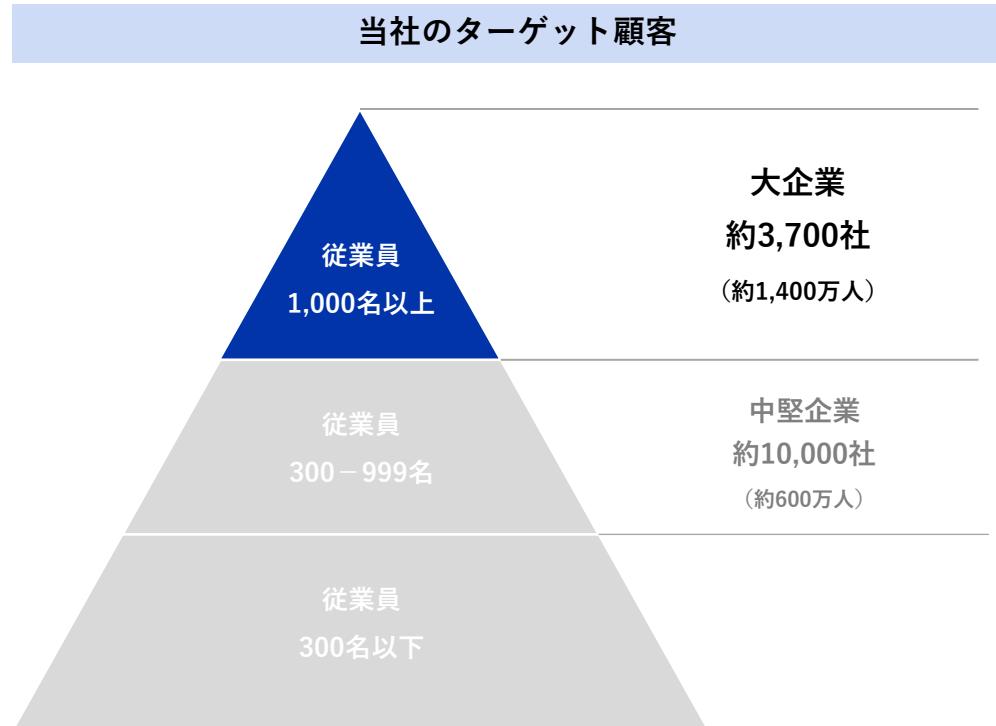
- ・ DXの核心エリア
- ・ 戦略投資エリア
- ・ 急拡大中のエリア

注) BD（ビッグ・ドーナツ）は当社グループの造語です。「ビッグ」は当社グループがターゲットとする従業員1,000名以上の大企業約4,000社を指します。「ドーナツ」は、企業内システムに対する比喩であり、ERPなどのミッションクリティカルな基幹系システムを取り囲むように配置されている現場部門向けのシステム領域を指します。

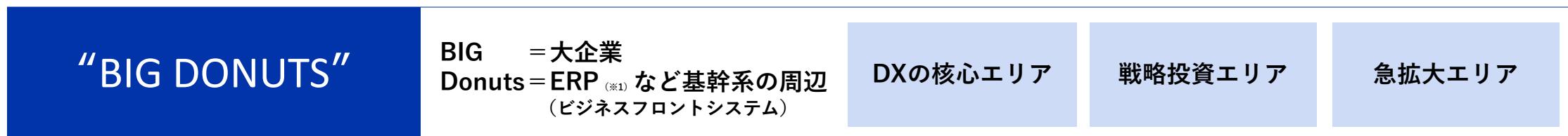
大企業がDXを推進するためには、土台となる基盤システムを刷新するとともに、BD領域のデジタル化が必須となります。BD領域は、DX推進における核心的なエリアであり、予算配分の見直しが進み、投資の急拡大が見込まれるエリアとなっております。

当社のターゲット顧客と市場：BD (Big Donuts) 市場のリーディングカンパニーへ DreamArts

- ・2002年以降エンタープライズ（大企業）市場に特化
- ・ERP等ミッションクリティカルシステム周辺の現場部門向けシステム領域（BIG Donuts領域）に特化

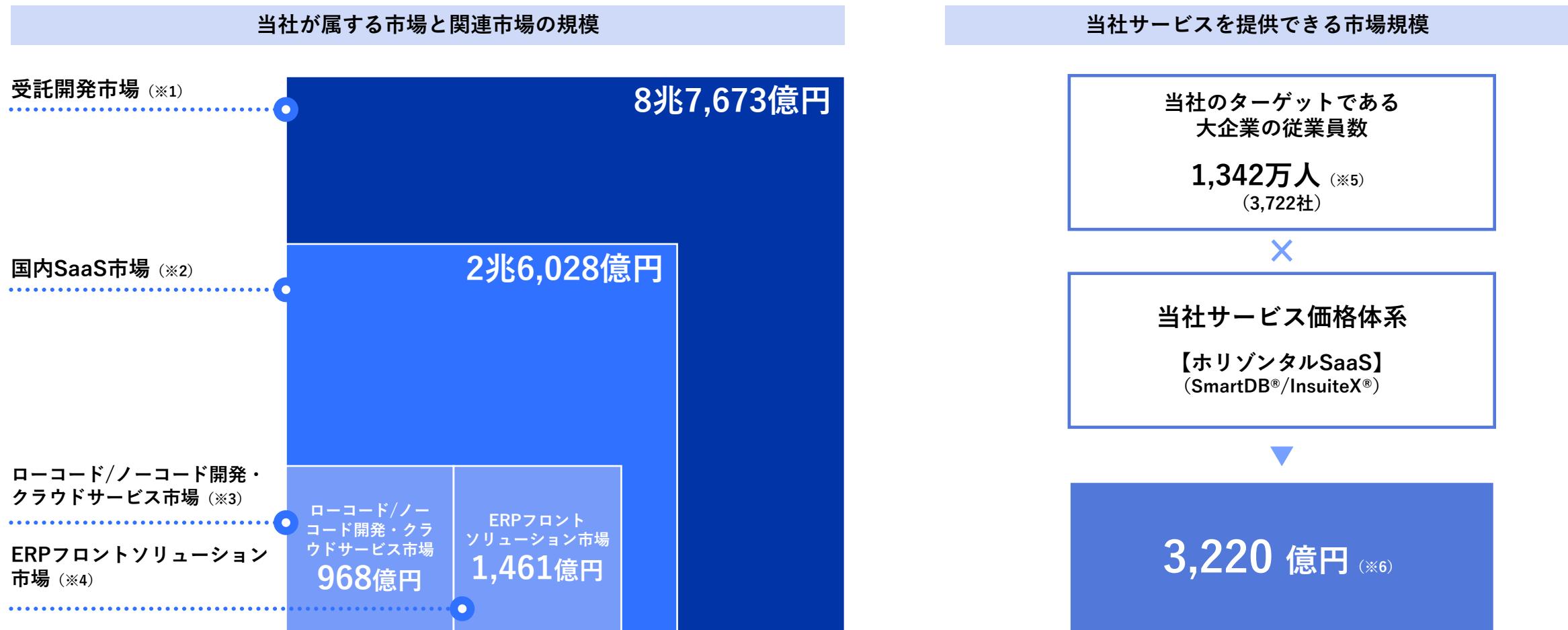


注) 周辺システムは一例であり多くの種類のSaaSが存在する



(※1) ERPとは、Enterprise Resource Planning（企業資源計画）の略。企業の持つ資金や人材、設備、資材、情報など様々な資源を統合的に管理・配分し、業務の効率化や経営の全体最適を目指す手法。また、そのため導入・利用される業務横断型の業務ソフトウェアパッケージを指す。企業経営の中核をなすため基幹系システムと呼ばれることもある。「会計業務」「人事業務」「生産業務」「物流業務」などのコンポーネントに分かれていることが多い。

- ・システムインテグレーターが受託開発で請負う基盤システム（ERP）のカスタマイズ要件をSmartDB®にて代替することが可能
- ・他社のSaaSが機能不足の場合でも、SmartDB®で機能開発を行うことによって代替することが可能



(※1) 総務省情報流通行政局経済産業省大臣官房調査統計グループ「情報通信業基本調査結果2022年3月29日」

(※2) (株)富士キメラ総研 「ソフトウェアビジネス新市場2025年版」 SaaS/PaaS提供形態別市場規模 (2026年度予測)

(※3) (株)アイ・ティ・アール「ITR Market View:ローコード/ノーコード開発市場2025」ローコード/ノーコード開発・クラウドサービス市場(2026年度予測)

(※4) デロイトトーマツミック経済研究所「ERPフロントソリューション市場の実態と展望【2025年度版】」

(※5) 総務省統計局令和6年経済センサスにおいて常用雇用者規模1,000名以上の企業に所属する常用雇用者数の合計値

(※6) 当社クラウドサービスの一人当たり月額利用料を2,000円として試算

6 プロダクトラインナップと活用事例

- ・大企業向けノーコード開発ツールを中心に複数の収益源を確立
- ・DXの基盤となる業務デジタル化領域から顧客の個別要件に基づくサービスまで幅広いエリアをカバー

ホリゾンタルSaaS (※1)



パーティカルSaaS (※2)



チェーンストア業界向け
情報共有ツール



個別クラウドサービス

特定顧客向け
クラウド開発運用サービス

DCR
(DX Custom Resolution)

プロフェッショナル
サービス

コンサルティング

活用支援

クラウド基盤移行

他システム連携

新規開発・改修

構築・導入

(※1) ホリゾンタルSaaS : 業界を問わず特定の部門や機能に特化したSaaSのこと。企業組織に共通する業務課題を解決するために利用される。

(※2) パーティカルSaaS : 特定の業界に特化したSaaSのこと。業界特有の業務課題を解決するために利用される。68

各サービスの概要

DreamArts



スマートデーター

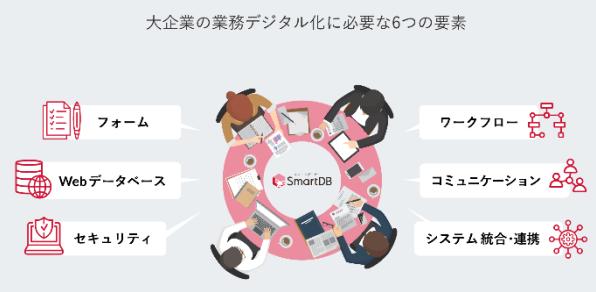
SmartDB

業界・業種を問わないホリゾンタルSaaS

プログラミングの専門知識がなくても、マウス操作だけで簡単にWebアプリケーションを開発することができるノーコード開発ツール

大企業の業務プロセスをノーコードでデジタル化

大企業の業務デジタル化に必要な6つの要素



Daiwa House[®]
大和ハウスグループ

18,000名の人事関連業務を人事部スタッフ自らSmartDB[®]で開発し、3ヶ月でデジタル化



会計業務のフロントシステムとしてSmartDB[®]を本格利用（現場部門による業務デジタル化で経営基盤を強化）



インスイート

InsuiteX

業界・業種を問わないホリゾンタルSaaS

組織の意識共有を図り、社員エンゲージメントを高めるための社内ポータル構築ツール

表現力に優れた社内ポータル構築ツール



太平洋セメント株式会社

3,000名のワークスタイル変革を推進。2,000件にのぼるNotesDBを整理、情報共有の最適化により組織のパフォーマンス向上を目指す



Shopらん

チェーン店63,000店舗が利用する
店舗向け管理/コミュニケーションツール



店舗の状況にあわせて迅速かつ効果的なサポートを実現し、顧客満足度と従業員満足度の両輪を支えるIT化戦略として導入

DCR
(DX Custom Resolution)

各社固有の戦略要件を満たす開発・運用一体型サービス
サブスクリプション型のクラウドサービスとして、継続的な機能拡張とシステム運用保守を一体的に提供する

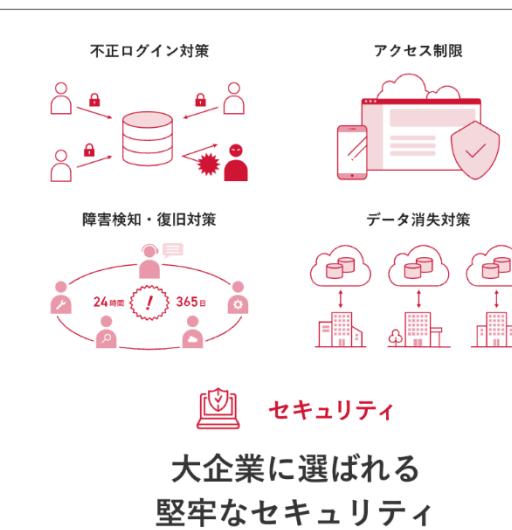
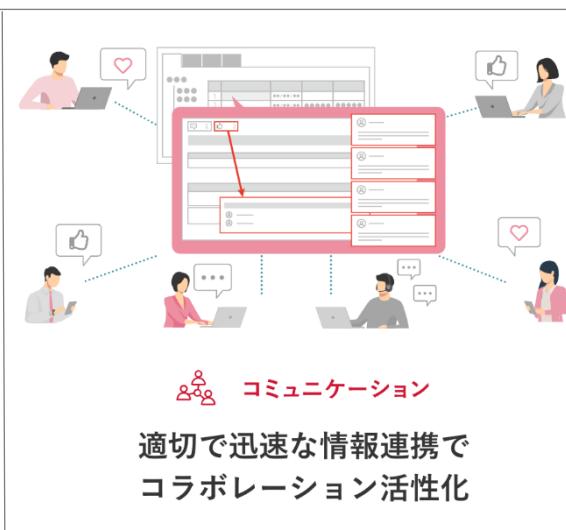
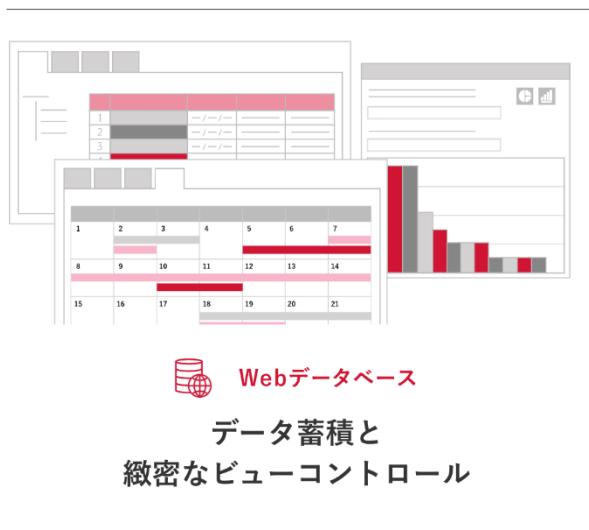
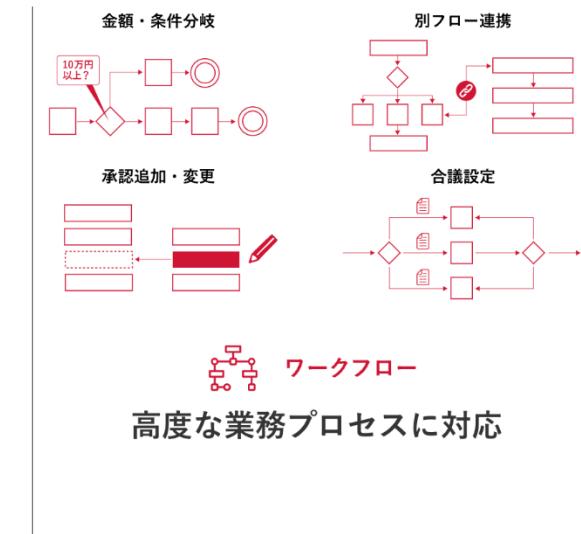
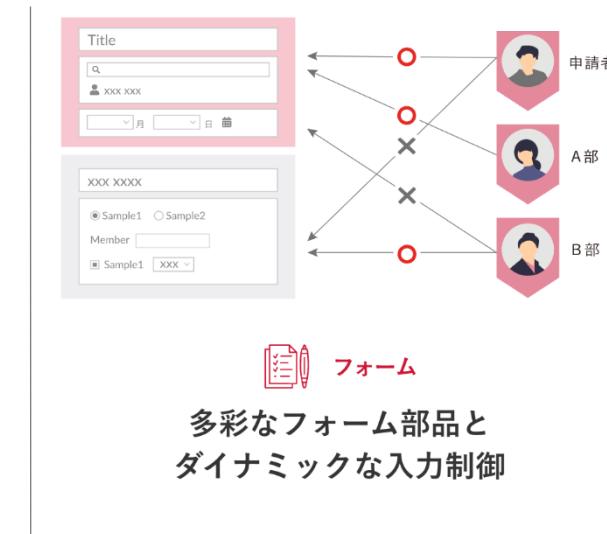
特定顧客の個別ニーズに対応するシステムの提供



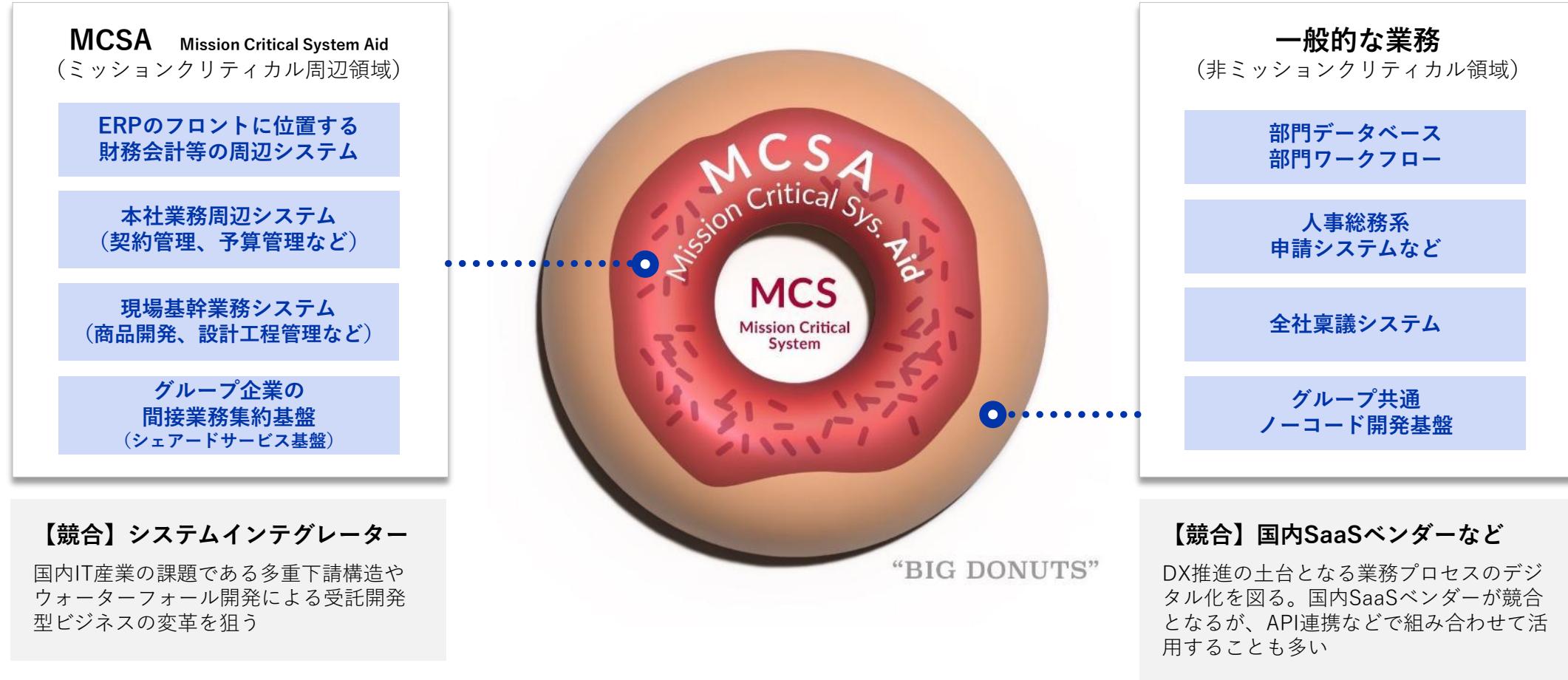
J:COM

全国74拠点3,000名の営業担当者が活用するタブレット端末を利用した営業支援システムの提供。営業コンテンツの管理から、利用料金シミュレーターなど段階的な機能拡張を継続中。

- マウス操作だけで誰でも簡単にWebアプリケーションを開発。高度な業務プロセスのデジタル化に必要な機能を網羅



- 一般的な業務からERPなどのMCS（ミッションクリティカルシステム）周辺領域に至るまで幅広い範囲で活用できる



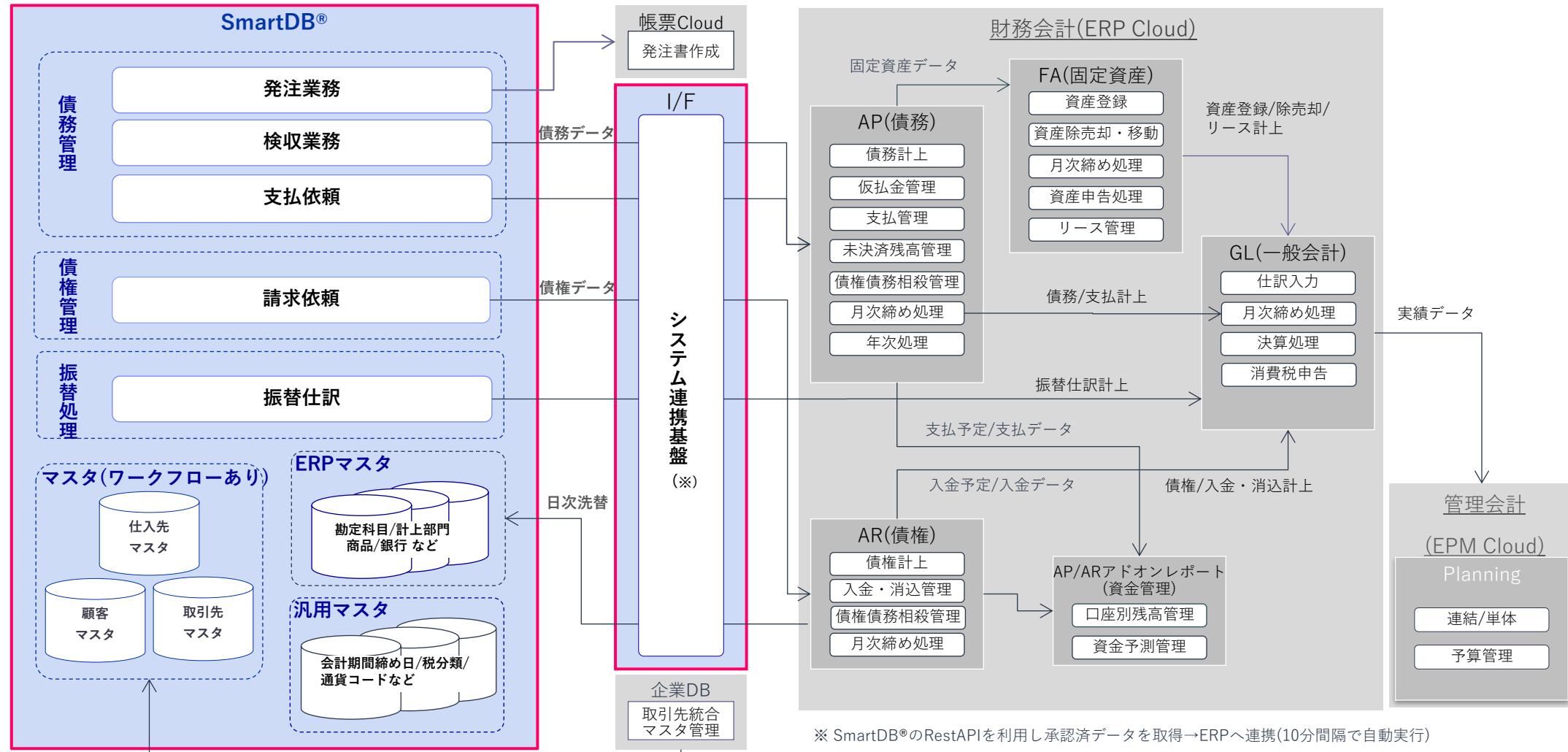
MCS（ミッションクリティカルシステム）

「Mission（任務・使命）」と「Critical（危機的な・重大な）」を掛け合わせた語で、企業や組織の存続に欠かせない、業務を遂行するうえで重大なシステムを指す。金融機関の勘定系システム、製造業の生産管理システム、鉄道会社の運行管理システムなどが挙げられるが、ERPなどの財務会計システム、人事労務システムなどは業種を問わず該当する。

MCSA（ミッションクリティカルシステムエイド）

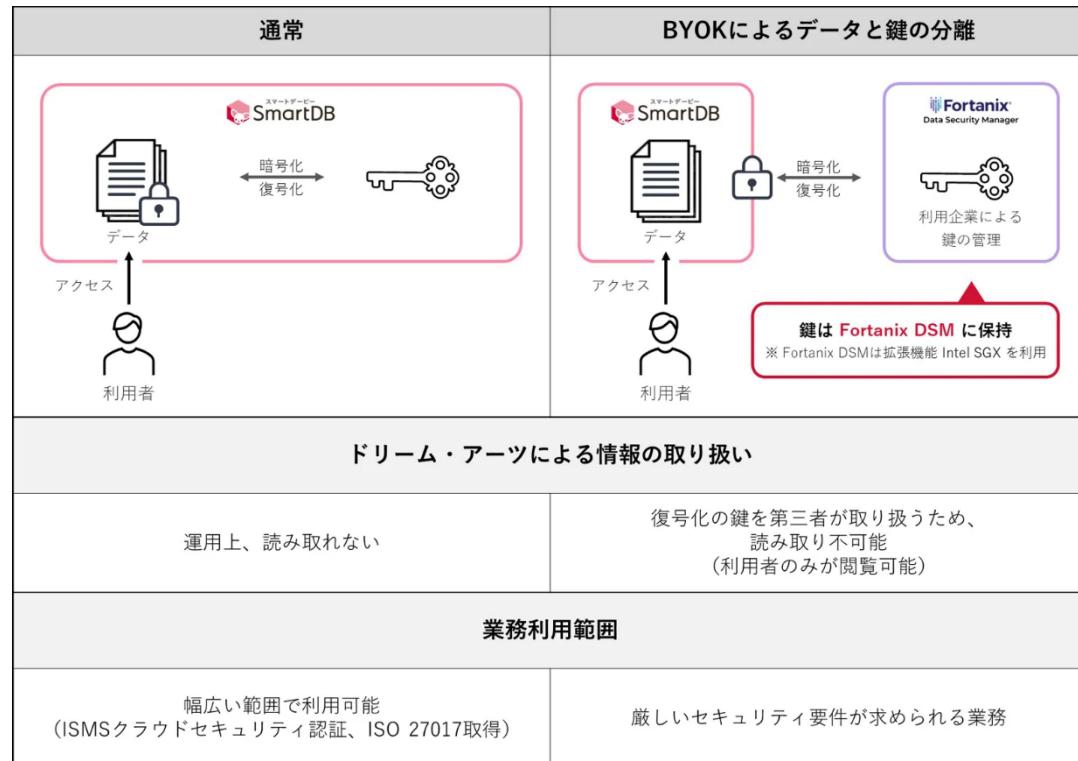
当社の掲げる「ミッションクリティカル領域のシステムを支える」というコンセプトのこと。Support（サポート）ではなくAid（エイド）という表現を使用している理由は、Aidという言葉が「困難な状況にある人や組織を実践的に助ける」という意味を含むためであり、当社の「BD領域の業務デジタル化」に取り組む姿勢を示す。

- ・MCS（ミッションクリティカルシステム）周辺領域の代表的な活用方法「ERPフロントシステム」におけるシステム構成イメージ



- ・米シリコンバレー ITスタートアップ Fortanix社との技術提携により、暗号化技術を用いた高度なセキュリティを実現
- ・複数の業務アプリケーションを連携するダイナミック・ブランチ機能により、受託開発レベルの複雑なシステムの構築を可能とする

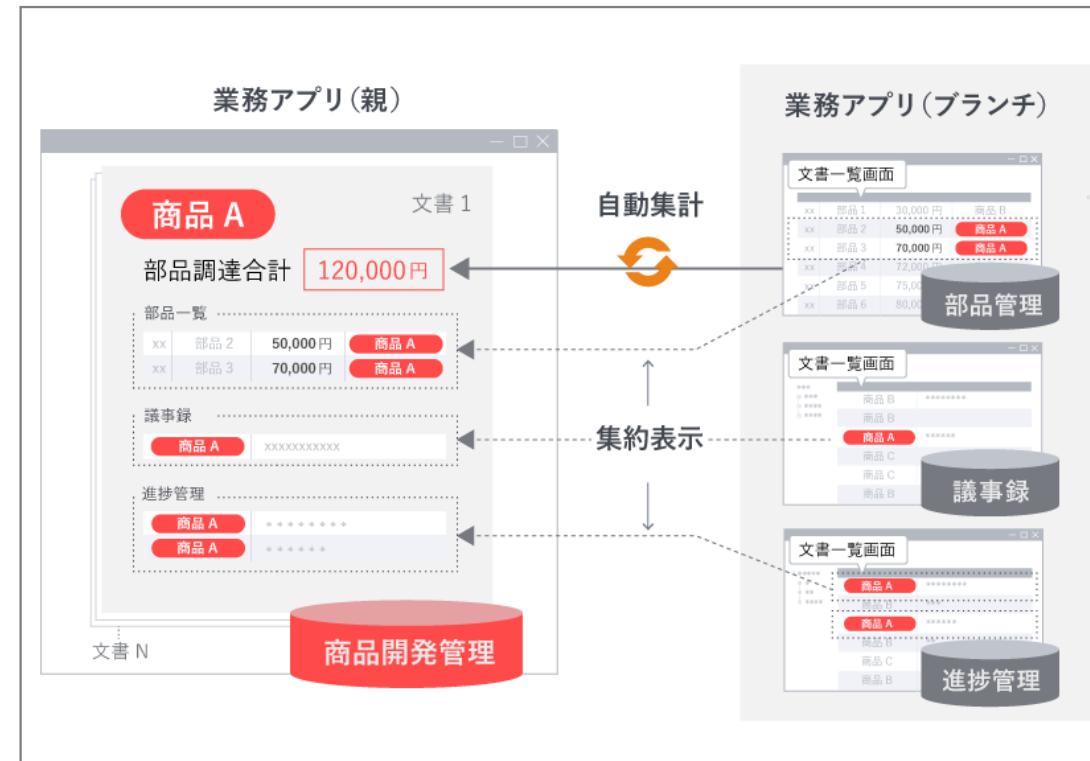
BYOK (Bring Your Own Key) セキュリティソリューション



BYOK (Bring Your Own Key)

IaaS (Infrastructure as a Service) やSaaS (Software as a Service) などのクラウドサービスを利用する際に、利用者が自分で用意した鍵を適用してデータを暗号化して保存する仕組み。保存されているデータをクラウド事業者（当社）が閲覧できなくなる仕組みが構築でき、高度なセキュリティの実現が可能となる。

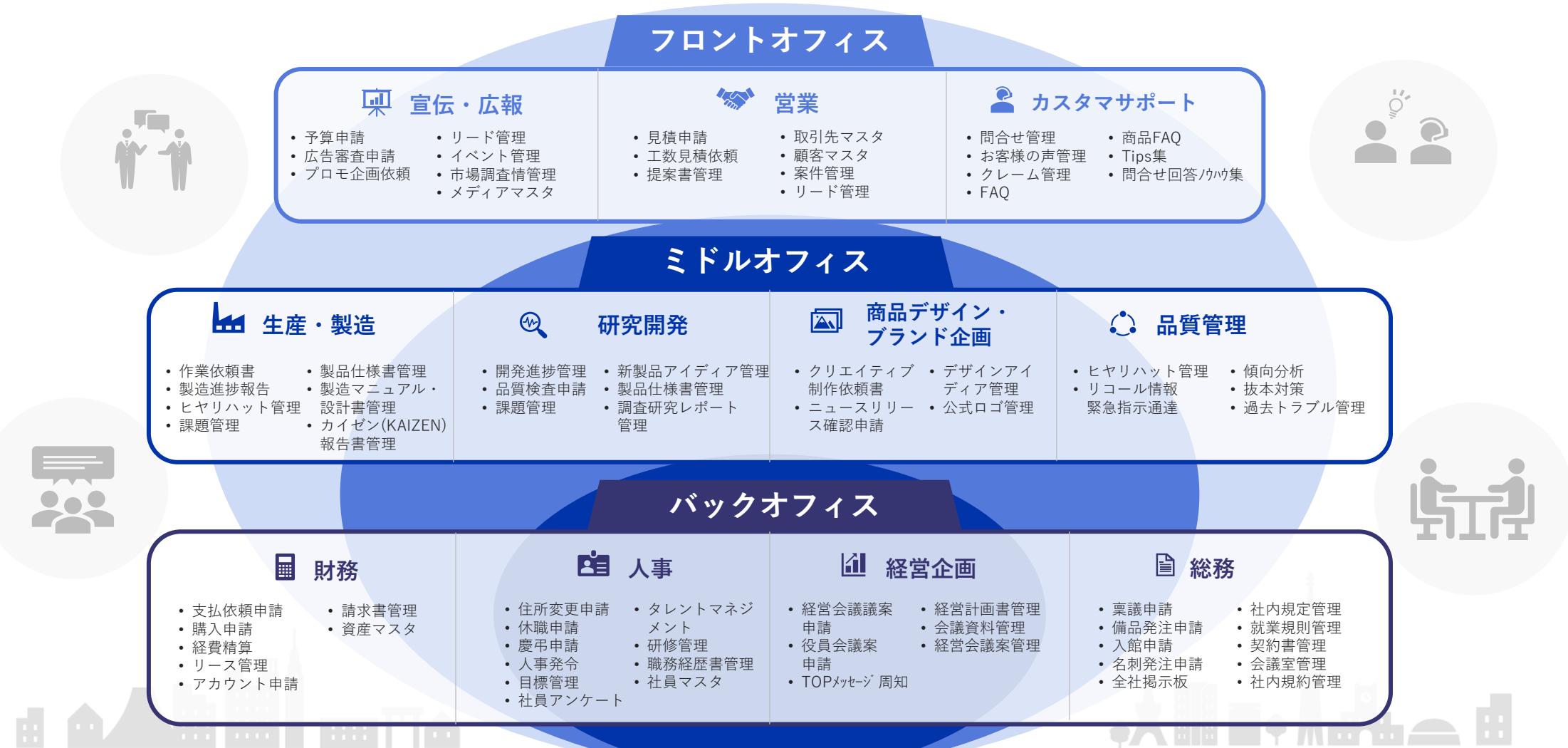
ダイナミック・ブランチ機能（特許取得済）



ダイナミックブランチ機能

SmartDB®上で開発した複数の業務アプリケーションに親子関係を持たせ、動的（ダイナミック）に連携する機能。複数のプロセスにまたがる業務やデータを統合し、一元的に管理することで、複雑な要件のERPフロントシステムや、基幹業務を支えるサブシステムなど、幅広い領域での活用を可能とする。

- ・紙ベースやエクセル＆メールでの処理を余儀なくされている一般的な日常業務領域のデジタル化を広範にカバーする



7 カンパニーハイライト

i

各業界のリーディングカンパニーを中心とする顧客基盤

ii

現場部門に支持されるDX推進に不可欠なサービス：SmartDB®

iii

競争優位性のある良好なポジショニング：SmartDB®

iv

アップセルによる顧客単価向上を図りやすい課金体系：SmartDB®

v

大企業に特化した効率的な営業体制の確立

i 各業界のリーディングカンパニーを中心とする顧客基盤

DreamArts



金融、サービス、製造、流通、運輸、放送、政府・自治体…幅広い業種業態での利用実績



大企業の業務デジタル化クラウド



大企業の働き方を変えるビジネスコックピット



多店舗ビジネスを支援するクラウドサービス



DX Custom Resolution

ii 現場部門に支持されるDX推進に不可欠なサービス：SmartDB®

DreamArts

- ・IT部門に依存することなく、現場部門が主導してDXの基盤となる業務デジタライゼーションを推進することが可能
- ・日常業務のデジタル化を支える必要不可欠なインフラとして利用されており、結果として高いNRR（売上高継続率）を誇る

SmartDB®の具体的な利活用例

JAPAN AIRLINES

SmartDB®導入前の課題

基幹システム以外の現場業務におけるデジタル化ニーズの顕在化

- デジタル化ニーズの高まりに、IT部門が応えきれない
- システム化するほどのコストが掛けられない、小規模案件への対応が不十分
- システム化するまでに時間が掛かり、リリースしたころにはニーズが変容

Daiwa House

SmartDB®導入前の課題

制度改正頻発の中で、紙対応からデジタルに置換するニーズの顕在化

- 人事部において、既存のERPで対応していた業務（退職、通勤費、一時金支給等の33業務）の法令対応、テレワーク対応等のアップデートを模索
- 業務アップデートにおいて、既存システム改修での対応は困難

SmartDB®導入後

大幅なコストを掛けずに、日常業務をDX化効率運営に貢献

① 横内食情報の管理
② 取引先様、仕入先様、得意先様の新規登録・変更時における申請
③ ITシステムに関するコスト管理、グループ会社との受発注管理
④ IT関連の取引先様との取引情報を管理
⑤ ITシステムに関する運用規定の申請および保管
⑥ 特殊航空券 発券/払戻申請、管理
⑦ 会計システム権限申請・管理

SmartDB®導入後

大幅なコストを掛けずに、日常業務をDX化効率運営に貢献

- ・解職申請
- ・通勤手当申請
- ・問い合わせフォーム
- ・退職関連
- ・赴任手当申請
- ・住民税関連 等

ホリゾンタルSaaS NRR (Net Revenue Retention)

(FY2025 Q4)

NRR 109.8%

Period	NRR (%)
FY2021 Q1	101.1%
FY2021 Q2	115.8%
FY2021 Q3	116.5%
FY2021 Q4	99.0%
FY2022 Q1	105.2%
FY2022 Q2	107.9%
FY2022 Q3	108.0%
FY2022 Q4	114.2%
FY2023 Q1	123.4%
FY2023 Q2	125.1%
FY2023 Q3	127.0%
FY2023 Q4	123.3%
FY2024 Q1	116.9%
FY2024 Q2	117.9%
FY2024 Q3	114.4%
FY2024 Q4	117.5%
FY2025 Q1	116.7%
FY2025 Q2	111.1%
FY2025 Q3	109.8%
FY2025 Q4	109.7%

注：FY2022 Q4に関しては、修正売上継続率にて掲載

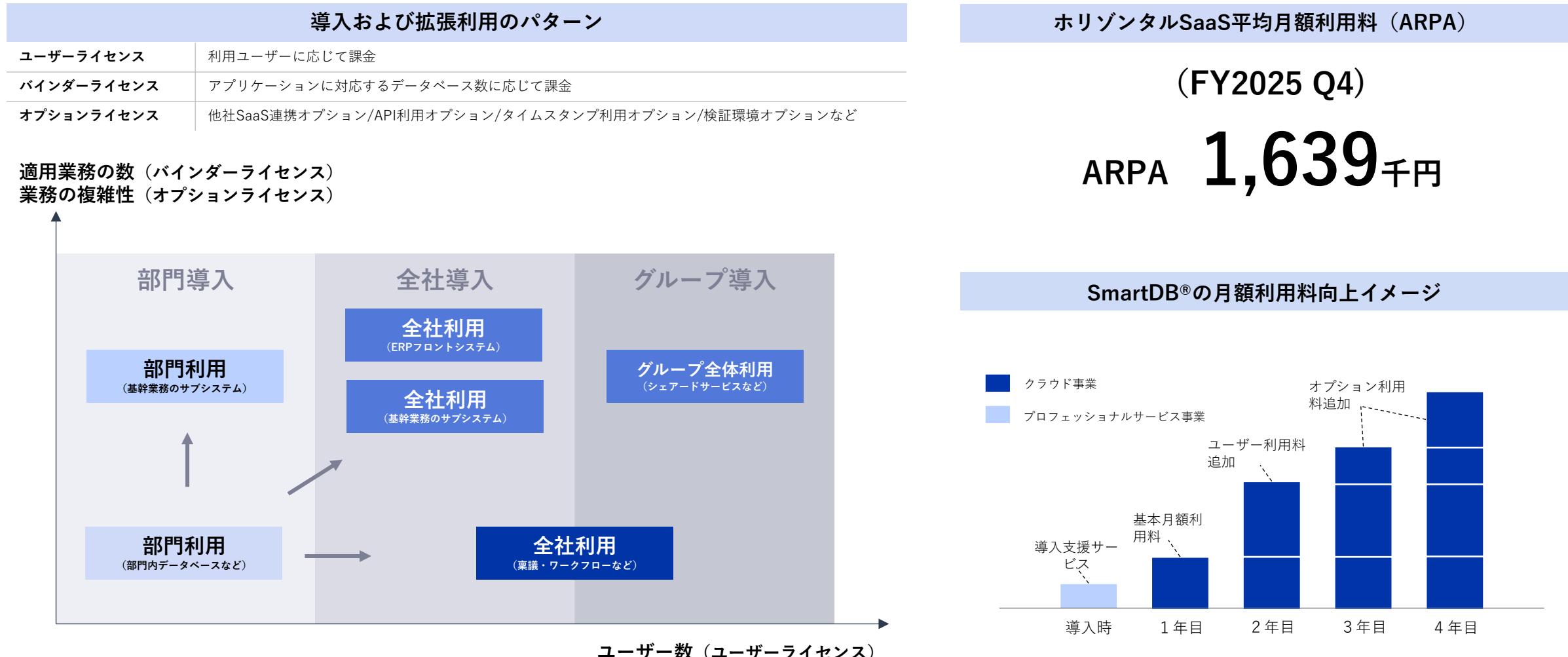
78

iii 競争優位性のある良好なポジショニング：SmartDB®

- ・ノーコード開発ツールながら受託開発にも引けをとらず、大企業で求められる複雑な要件に対応できる
- ・学習コストが低く、非IT人材でもスピーディーに開発できるため、市民開発者によるDX推進を実現することができる



- 顧客が利用する価値に応じて自由に選択できる柔軟性の高いプライシング（ユーザー数・バインダー数をベースとする従量制）
- 部門単位での導入により商談期間を短縮し、カスタマーサクセスを通じてアップセルを狙うことが可能



- ・オンプレミス時代から築き上げた顧客との長期的な関係性が、優良な顧客コミュニティの形成に寄与
- ・イベントを起点とするフル型マーケティングへの転換と、デジタルツールを駆使した新時代エンタープライズ営業の実現

優良な顧客基盤の形成

オンプレミス時代からの顧客との関係性がコミュニティの基盤に

- 20年間で培った大企業向け顧客基盤
- 長期的な関係性の中で大企業ニーズを的確に把握
- 業務デジタル化ニーズを取り込み日常業務で利活用が進む

KOKUYO

MUFG
三菱UFJ銀行

NEX
NISSON
EXPRESS

asics

JAL
JAPAN AIRLINES

2006年導入

2010年導入

2010年導入

2013年導入

2014年導入

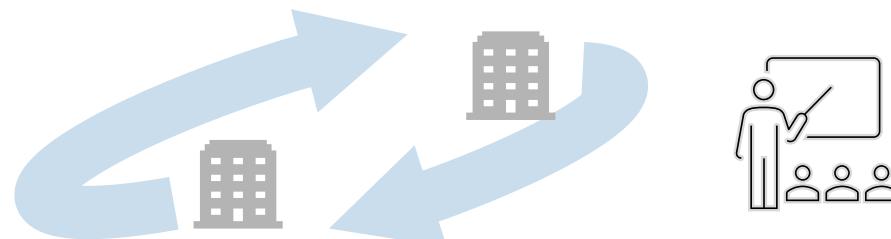
フル型マーケティング & 営業DX

自社開催オンラインイベントを軸とするフル型マーケティングに特化

- イベントの主催、協賛を通じて認知獲得
- コーポレートページのコンテンツを充実させ問合せ獲得
- インサイドセールによる案件発掘
- エンゲージメントリード（営業担当者）による案件クロージング



- ・既存顧客が新規顧客の導入検討を支援（積極的なユーザー訪問受入れ）
- ・顧客同士の活用事例共有により優良なコミュニティを形成



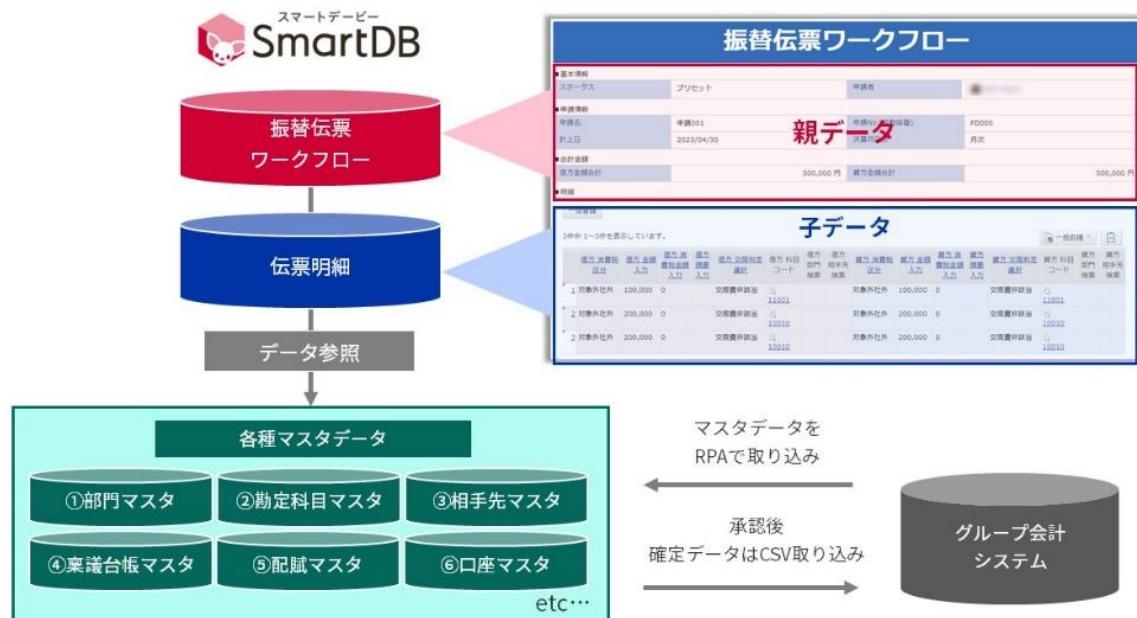
デジタルツールを駆使した新時代エンタープライズ営業の実現

多種多様なデジタルツールで武装しつつ、エンタープライズ市場特有のエモーショナルでハイタッチな営業活動を展開

- CRM（顧客管理システム）
- MA（マーケティングオートメーション）ツール
- クラウドPBXシステム（営業トーク解析AIツール）
- 顧客・商談データ正規化・統合ツール
- 営業資料送付後の追客ツール
- 商談日程調整・営業割当自動化ツール
- オンライン学習管理システム

DUSKIN

会計業務のフロントシステムとしてSmartDB®の本格利用を開始 ～現場部門による業務デジタル化で経営基盤を強化～



現場部門で開発、業務改善する「デジタルの民主化」に共感

業務デジタル化を推進するシステム基盤については、単なる業務効率化だけでなく、業務の集約や業務自体の見直しも含めて実施していきたいと考えていたため、業務をよく理解している現場部門が自らデジタル化できるようなシステムを検討しました。SmartDB®は高度なワークフローとWebデータベース機能を兼ね備えたノーコード開発基盤であり、プログラミングの知識がない非IT人材でも簡単にアプリを作成できます。複数のシステムと比較し検討を重ねた結果、以下の点も評価ポイントとなりSmartDB®の導入に至りました。

【SmartDB®が評価されたポイント】

- ・標準機能が充実しており追加開発が不要
- ・会計業務のフロントシステムとして高度な業務要件に対応できる
- ・他システムとの豊富な連携実績
- ・インボイス制度・電子帳簿保存法にも将来的に対応可能な機能を備えている

今後はインボイス制度や各種申請業務のデジタル化を促進

導入後の現在は一部で利用を開始していましたが、今後10月からはダスキンの経理部門を中心に約1,000名が利用予定です。

今後は、シェアードサービスセンターで担うほかの会計業務をはじめとし、インボイス制度や電子帳簿保存法に対応した業務や各種申請業務のデジタル化についても2023年10月より現場部門主体で展開する予定です。

※当社プレスリリースから抜粋



18,000名の人事関連業務を3ヵ月でデジタル化

人事部員が SmartDB® でノーコード開発

紙運用時の課題と「SmartDB」導入後の効果

Before

申請内容の不備を目視でチェック

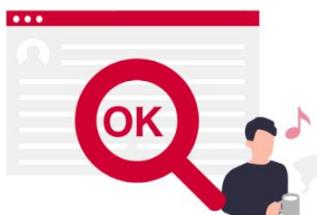


複雑な条件に応じた承認ルートを人が判断



After

申請内容の自動チェックで作業負担軽減



属性や申請内容に応じた承認ルートの自動判別



導入前の課題・背景

- すべての申請書類の入力情報を目視でチェック
- 複雑な条件に応じた承認ルートを人が判断
- 出社しないと申請や承認、人事部での処理ができない

導入後の効果・メリット

- 入力規則・アラート、転載機能で作業負担軽減
- 属性や入力情報に応じた承認ルートの自動判別
- リモートワークで業務遂行可能に
- 承認までのリードタイムが大幅に短縮
- 自律的な業務改善、効率化に取り組む人事組織に

※当社プレスリリースから抜粋



東急の本社約2,000名が利用する稟議・法務相談業務にSmartDB®を導入

～東急初、全社規模の市民開発（※）プロジェクト～

※現場部門（非IT部門）が自らアプリケーションやシステム開発をすること

要件適合度の高い業務デジタル化基盤

東急はコロナ禍や金融正常化に伴う金利上昇などの外部環境の変化が続くなが、現場業務の変化に柔軟に対応できるよう、外部委託に頼らず現場で簡単に開発できるノーコードシステムも含めた複数のサービスを比較検討。そのなかで、要件への適合度の高さに加え現場主導による継続的なシステム改善を可能にするSmartDB®が採用されました。

将来的にはいまだに残るアナログな社内の申請受付業務をはじめ、閲覧権限の付与が必要な社内会議の資料管理などをSmartDB®に統一する想定です。



SmartDB®の適合要件

1. ユーザーの利便性：直感的なUI
2. 適用範囲の広さ：フロントからバックオフィスまで幅広い業務をカバー
3. 継続的なシステム改善：現場（非IT部門）主導の開発が可能



DX戦略を掲げる日本調剤、全685店舗にShopらん®導入

～店舗での情報処理時間、本部での集計作業時間の削減へ～



←店舗に必要な情報が
自動で整理される
トップページ



←本部が担当店舗の
進捗を管理する
ダッシュボード

「Shopらん」選定理由と今後の期待

「Shopらん」導入を決定するにあたり、次のような効果が期待できることを評価いたしました。

本部・エリアマネージャー

- 実施状況がダッシュボードで可視化される
- タスク未実施の店舗だけに再通知が可能に
- 店舗からの報告の自動集計で、取りまとめ作業が不要に

店舗

- 本部からの業務指示が自動的にわかりやすく整理される
- 自店の取り組みを自由に発信できる場がある
- 他店舗での施策や売場写真を参考にできる

また、「Shopらん」の活用は、業務効率化だけに留まらず、売上が好調な優良店舗の施策を吸い上げ、全国の店舗へ共有できるようになることでスタッフの自律的な取り組みの促進につながることも期待されています。

日本調剤では「Shopらん」導入により目指す効果として、店舗責任者の情報処理時間と本部での集計作業時間を削減し、薬局スタッフがこれまで以上に患者さまと向き合う時間を創出することを掲げています。

※当社プレスリリースから抜粋

8 主なリスクの説明

リスク	内容	顕在化の可能性	影響度	対応策
クラウド市場の展望について	当社グループが事業を展開するクラウド市場は急速な成長を続けており、この市場成長傾向は今後も継続するものと見込んでおります。しかしながら、経済情勢や景気動向の変化による企業の情報化投資の抑制や、新たな法規制の導入、技術革新の停滞等の要因によりクラウド市場の成長が鈍化するような場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	クラウド市場の動向について継続的に情報収集を行うとともに、複数のプロダクトおよびサービスの提供および開発を通じて、外部環境の変動に強いビジネスモデルの構築を推進してまいります。
技術革新への対応について	当社グループが予期しない技術革新等によりインターネット環境に急激な変化があり、技術の進歩に起因するビジネス環境の変化に当社が適切に対応できない場合や新たな技術要素への投資が必要となった場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	多様化する顧客ニーズに応えるべく、最新の技術動向や環境変化を注視し、新たな技術に対応したソフトウェアやサービスの提供ができるよう製品開発活動を継続して実施してまいります。
システム・ネットワーク障害について	当社グループが顧客に提供している各サービスは、クラウドという特性上、インターネットを経由して行われており、インターネットに接続するための通信ネットワークやインフラストラクチャーに依存しております。これらの環境において、自然災害や事故、プログラム不良、不正アクセス、その他何らかの要因により大規模なシステム障害が発生した場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	当社グループでは信頼性の高いAmazon社やMicrosoft社が提供するクラウドプラットフォームを利用し各サービスを構築するとともにバックアップ管理の冗長化やセキュリティ対策の強化を行うなど、安定的かつセキュアな運用体制を取っております。また、24時間365日稼働のクラウド監視センターにて各サービスを常時監視し、障害発生時には定められた手順に基づき復旧作業を実行する等の管理運用を行い、障害に強い体制を構築してまいります。
知的財産の保護および侵害について	当社グループでは、提供する各種サービスに係る特許権や商標権を取得しており、第三者からの侵害を受ける可能性があります。また、当社が第三者の知的財産権を侵害する可能性もありますが、第三者の知的財産の状況を正確に調査・把握することは困難であり、知的財産権侵害とされた場合、その訴訟の内容及び結果や損害賠償の金額によっては、当社グループの財政状態及び経営成績や企業としての社会的信用に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	当社自身の知的財産権の保護に努めるとともに、当社グループの役職員による第三者の知的財産権の侵害が発生しないよう、啓蒙活動及び社内管理体制の強化に取り組んでまいります。また当社が提供する各種サービスが第三者の知的財産権を侵害していないか外部の専門家と連携し可能な範囲で調査を実施してまいります。
個人情報・秘密情報の管理について	取引先企業の個人情報や秘密情報等の情報資産については、コンピュータウイルスへの感染やサイバー攻撃等の不正な手段による外部アクセス、役職員及び外部委託先の過誤、自然災害の発生等により外部に流出する可能性があります。これらに起因する損害賠償請求や訴訟が提起された場合、当社グループの財政状態及び経営成績や企業としての社会的信用に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	当社グループは、情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)及び個人情報保護マネジメントシステム(PMS)の第三者認証を受けるとともに、情報セキュリティに関する規程の策定や役職員に対する定期的な教育の実施、コンピュータ等の情報機器やネットワーク等の情報通信設備に対するセキュリティ管理の徹底、外部委託先との秘密保持契約の締結等を行い、また包括的なセキュリティの原理・原則である「ドーム・アーツセキュリティ憲章」の制定や社長直轄の統括組織として「セキュリティ委員会」の設置を行い、当社グループからの情報漏洩を未然に防ぐ措置を講じてまいります。

注) 詳細については、有価証券報告書（第29期 第2【事業の状況】3【事業等のリスク】）に記載しております。

9 Appendix

		ノーコード（SmartDB）	ローコード（外資系）
開発主体とスキル要求	非エンジニアを含む現場部門が自ら業務アプリを構築可能。直感的UIとテンプレートで即運用開始でき、IT部門はガイド役に集中可能。	ITエンジニア主体での開発が前提。現場部門が直接構築することは困難で、要件定義後もIT部門依存が強い。	
スピードと柔軟性	ノーコードで短期間にプロトタイプ→改善を回せる。要件変更や追加も即时反映でき、現場の変化に迅速対応。	開発にコード記述が必要なため変更対応に時間とコストがかかる。アジャイル運用が制限されやすい。	
導入・展開コスト	初期構築・機能追加が短期間かつ低コスト。スマールスタートから全社展開まで投資効率が高い。	開発・カスタマイズの工数が多く、初期費用・保守費用ともに高止まりしやすい。	
運用負荷と保守	現場で設定変更や機能追加が可能。軽微な修正は自己完結し、IT部門の負担を削減。	コード変更やテストが必須で、小規模修正でもIT部門の対応が必要。保守工数が高止まりする。	
変化対応力（経営環境変動への即応性）	現場主導で制度改正・市場変化・組織改編などに短期間で対応可能。経営判断から現場反映までのリードタイムが短い。	環境変化への対応には開発・テスト工程が必須で、リードタイムが長くなりがち。	
日本企業との親和性	日本独自の業務フローや承認プロセスに標準機能で対応。追加開発は最小限で導入後すぐ適用可能。	外資系設計思想のため、日本特有の業務慣習に合わせるには大幅なカスタマイズと開発工数が必要。	
グローバル対応とローカル最適	国際時差、多言語対応に関する基本機能が2004年の設計段階から盛り込まれ、海外拠点展開の先行実績も豊富。	グローバル基準設計が中心で、ローカル最適化には追加開発が必要。国内業務への即応性は低い。	
開発・運用の体制	現場部門とIT部門が協働。現場は業務ロジックを主導的に決定または直接構築し、IT部門は全社インフラやセキュリティ、システム連携を統括。ウォーターフォール型の制約から解放され、アジャイル的な継続改善を促進。	情報システム部門と外部ベンダーの組み合わせが主流。ベンダー調整や契約管理が不可欠でウォーターフォール型開発。構造的にコスト増となりやすく、開発・改善・運用の柔軟性も制約されやすい。	
戦略的效果	DX内製化を加速し、現場の自律的改善文化を醸成。導入効果が広範囲に波及し、全社的な変革を推進。	部門単位での効果はあるが、全社的な内製化・文化変革にはつながりにくい。IT部門依存が温存される。	

ノーコードとローコードは、名前こそ似ていますが、その本質には決定的な違いがあります。ローコードは、あくまでITプロフェッショナルを対象とした開発支援ツールであり、プログラミング知識や技術スキルが前提となります。

一方ノーコードは、非エンジニア＝市民開発者でも業務アプリを構築・改善できる自走型ツールであり、業務部門が主体となるDX内製化を可能にします。中でもスマデビ（SmartDB）は、2004年の企画段階から完全ノーコード＝プログラムレス設計を貫く、現場と情シスの協創を実現するプラットフォームです。その設計思想と成熟度は、他のツールとは一線を画します。

- ・本資料は情報提供のみを目的として作成しており、当社の有価証券の販売の勧誘や購入に勧誘を目的としたものではありません。
- ・本資料は一般に公開されている第三者の統計情報等を前提として作成しております。当社はこれらの情報の正確性、完全性、適切性を検証しておらず、何ら保証するものではありません。
- ・本資料には、将来の方針や見通しに関する記述が含まれております。これらの方針や見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成しておりますが、多様なリスクや不確実性が含まれており、将来の業績や結果の達成を保証するものではありません。
- ・当資料のアップデートは、通期決算発表と併せて毎年2月に行う予定です。