

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ドリーム・アーツ

4811 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年4月23日(火)

執筆：客員アナリスト

松本章弘

FISCO Ltd. Analyst **Akihiro Matsumoto**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2023年12月期の業績概要	01
2. 2024年12月期の業績見通し	02
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	05
■ 事業概要	07
1. 経営環境	07
2. 事業セグメント別概要	10
■ 業績動向	16
1. 2023年12月期の業績概要	16
2. 事業セグメント別動向	17
3. 財務状況	20
■ 今後の見通し	22
● 2024年12月期の業績見通し	22
■ 中長期の成長戦略	23
1. 「SmartDB」の拡販	23
2. クロスセルの強化	24
3. 戦略パートナーの拡大	24
■ 株主還元策	26

要約

ノーコード開発ツール「SmartDB」で成長を加速。 2023年12月期の売上高は前期比21.0%増、営業利益は同207.9%増

ドリーム・アーツ<4811>は、「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」をミッションに掲げ、大企業向けノーコード※1開発ツール「SmartDB®(スマートデービー)」(以下、「SmartDB」)をはじめとしたSaaS※2プロダクトを提供するクラウドサービスベンダーである。「デジタルの民主化」をコンセプトに掲げ、ITの専門知識を持たない現場部門のビジネス系人材を巻き込んだクラウド時代の業務デジタル化を推進する。なお、東京と広島の2本社体制を敷いている。

- ※1 ノーコード開発：アプリケーション開発に必須であった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することで開発できるツールを利用した開発のこと。
- ※2 SaaS：Software as a Service の略。クラウド上に構築されたソフトウェア・アプリケーションをインターネット経由で利用するサービス。従来のようなパッケージ・ソフトウェアを購入し、ハードウェアにインストールするなど必要はなく、インターネットでアクセスするだけで利用できる仕組み。

1. 2023年12月期の業績概要

2023年12月期の連結業績は、売上高4,440百万円(前期比21.0%増)、営業利益577百万円(同207.9%増)、経常利益563百万円(同210.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益424百万円(同233.8%)と増収・大幅な増益となった。主力のホリゾンタルSaaS※1(提供ツール「SmartDB」「InsuiteX®(インスイートエックス)」(以下、「InsuiteX」))は、導入企業数の増加により売上高が同46.5%増となり成長をけん引した。オンラインイベントやセミナーの開催で認知度が向上したことや、既存顧客へのアップセルが好調に推移したことが功を奏した。特に、「SmartDB」の拡張性、基幹システムや他社SaaSとの連携性が高く評価されているようだ。パーティカルSaaS※2(提供ツール「Shopらん®」(以下、「Shopらん」))の売上高も、同15.8%増と順調に推移した。オンプレミス※3事業も含めたストック売上高比率は82.8%(同3.9ポイント上昇)、そのうちクラウド事業は70.4%(同7.2ポイント上昇)となり、安定した収益基盤が整ったと言える。損益面においては、変動費であるインフラコストが増加したが、売上総利益は55.3%(同3.2ポイント上昇)となった。販管費は人件費などが増加したが適切なコントロールを継続した結果、各利益は大幅な増益となった。

- ※1 ホリゾンタルSaaS(Horizontal SaaS)：業界を問わず特定の部門や機能に特化したSaaS。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(Vertical SaaS)：特定の業界に特化したSaaS。業界特有の業務課題を解決するために利用される。
- ※3 オンプレミス(on-premises)：プレミス(premise)は「構内」「店内」などを意味する。サーバーやソフトウェアなどの情報システムを、使用者が管理している施設内に設置して運用すること。

要約

2. 2024年12月期の業績見通し

2024年12月期の連結業績は、売上高4,800百万円（前期比8.1%増）、営業利益580百万円（同0.4%増）、経常利益578百万円（同2.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益400百万円（同5.6%減）と、増収・各利益は前期並みを見込む。親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に賃上げ税制に伴う税額控除27百万円を計上したが、2024年12月期は同控除を見込んでいない。クラウド事業については、「SmartDB」の積極的なプロモーション活動を継続することで、同8.1%増収を計画している。一方、オンプレミス事業は、メンテナンスの解約が進むことから同17.4%減収としている。売上総利益率は前期と変わらず55.3%を見込む。販管費は従業員のベースアップによる人件費の増加、広告販促費の増加などにより同10.5%増としている。売上・利益ともに2023年12月期の成長率と比べるとやや保守的な計画に見えるが、ビジネスモデル転換に伴う一時的な売上成長の鈍化が想定されるため、十分意欲的な目標水準であると弊社では判断している。なお、新しい試みとして「ドリーム・アーツ 認定パートナープログラム」を2024年2月から開始しており、コンサルティング企業やシステムインテグレーターなどの戦略パートナーによる「SmartDB」の利活用がさらに加速することを期待したい。

3. 中長期の成長戦略

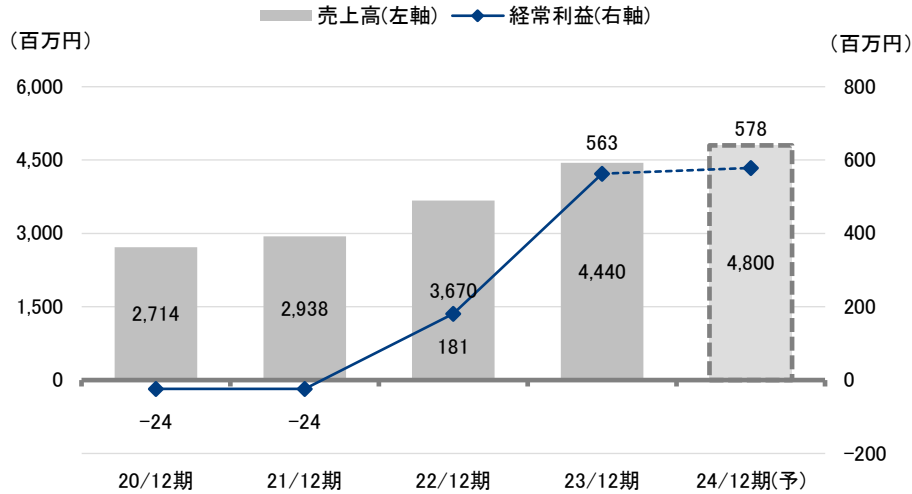
今後の成長戦略として、主力製品「SmartDB」の拡販を成長ドライバーとして顧客基盤を拡充し、アップセル、クロスセルによるオーガニックな成長、そして戦略パートナーを拡大し、「SmartDB」を扱える人材の創出を通じて成長を図る方針だ。アップセル及びクロスセルについては、製品のオプションは継続的に開発、追加されていることもあり、それらを背景として順調に進んでいくと見られる。戦略パートナーの拡大については、2024年2月からスタートさせた「SmartDB 認定パートナープログラム」を中核として、人材創出、開発基盤としての利用促進、業種特化ソリューション開発の3層に分けて展開する方針である。

Key Points

- ・大企業向けノーコード開発ツール「SmartDB」などの顧客基盤が拡大
- ・2023年12月期の売上高は前期比21.0%増、営業利益は同207.9%増に成長
- ・2024年12月期はクラウド事業へのビジネスモデル転換の仕上げの年

要約

業績推移



注：20/12期は単体決算、21/12期以降は連結決算
出所：決算短信、同社資料よりフィスコ作成

会社概要

独立系ソフトウェアベンダーからクラウドサービスベンダーへ ビジネスモデルを転換

1. 会社概要

同社は、「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」というミッションを掲げ、企業の生産性を向上し、創造的な働き方を実現する大企業向け 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」）及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)」を提供するクラウドサービスベンダーである。東京、広島の本社体制で、沖縄、中国大連にも拠点を置いている。さらに、沖縄県石垣市には 24 時間 365 日稼働のクラウド監視センターがある。同社グループは、同社及び連結子会社である夢創情報（大連）有限公司で構成され、夢創情報（大連）は同社製品の開発・テスト・サポート業務を行う開発拠点の 1 つと位置付けている。

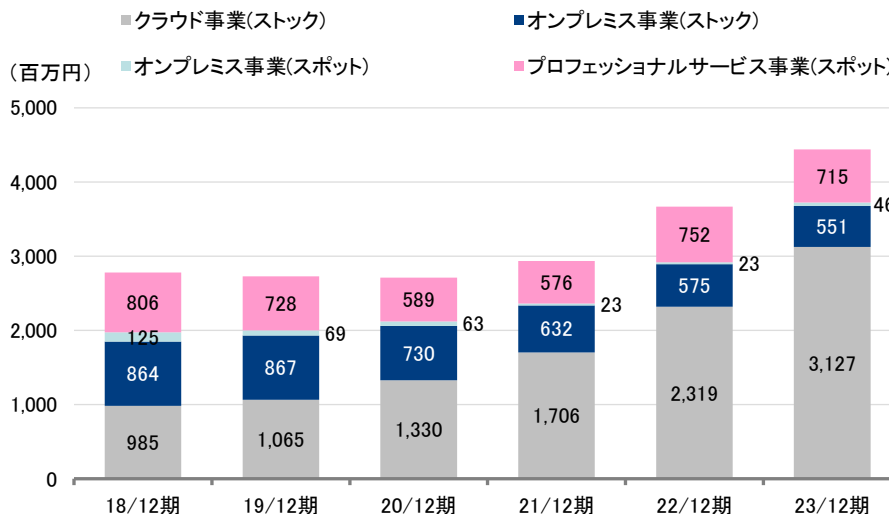
会社概要

企業のDX（デジタルトランスフォーメーション）は年々進展しているが、DXのシステム開発はITベンダーの受託開発に依存した状況にあり、IT人材もITベンダーに偏在している。IT人材が不足するなか、大半の日本企業ではシステムの内製化は進んでいない。技術力やノウハウが蓄積されないまま、ERP※¹などの基幹系システムはブラックボックス化し、思い描くようなデータ活用は難しいのが現状だ。同社の提供するSaaSプロダクト「SmartDB」はノーコード開発ツールで、非IT人材でもアプリケーション開発が可能である。同社は「デジタルの民主化」をコンセプトに掲げ、「市民開発」※²を実現するための「SmartDB」を成長ドライバーと位置付けている。

※¹ ERP：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、そのために導入・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。
 ※² 市民開発：プログラミングなしにアプリケーションを開発できるツールの導入を前提とし、ITの専門知識がない現場部門の従業員が主導して業務デジタル化を推進する開発スタイルのこと。当該スタイルで開発する従業員を市民開発者（シチズンディベロッパー）と呼ぶ。

同社は設立当初の1999年から、独立系ソフトウェアベンダーとして自社開発パッケージソフトウェア「INSUITE」「SmartDB」の販売を行ってきた。近年になり、大企業でのクラウド利用が進展してきたため、2017年に「INSUITE」「SmartDB」及びクラウド基盤上で提供するDCS（Dremarts Cloud Service）の提供を開始した。2018年にはパッケージソフトウェアの新規販売を停止し、クラウドサービスベンダーへビジネスモデルの転換を図った。これに伴い、収益モデルを、ソフトウェアを販売した時点で全額一括計上する方式から、毎月一定額を回収する月額利用料方式に変更し、成長は一時的に鈍化することとなった。一方、プロダクトをSaaS型に適合するための開発や、顧客への導入支援や利活用推進を図るためのカスタマーサクセスチームの新設などが必要となり、コストの増加を招いた。そのため、移行期に当たる2020年12月期から2021年12月期は損失を計上したが、短期間でSaaS比率を向上させることに成功し、2022年12月期に黒字転換した。2023年10月には東京証券取引所（以下、東証）グロース市場へ上場し、現在に至る。大企業との取り引きが長く、（株）三菱UFJ銀行、大和ハウス工業<1925>、KDDI<9433>、日本航空<9201>、（株）日本経済新聞社、ブリヂストン<5108>、日本通運（株）など各業界のリーディングカンパニーの多くを顧客基盤としている。

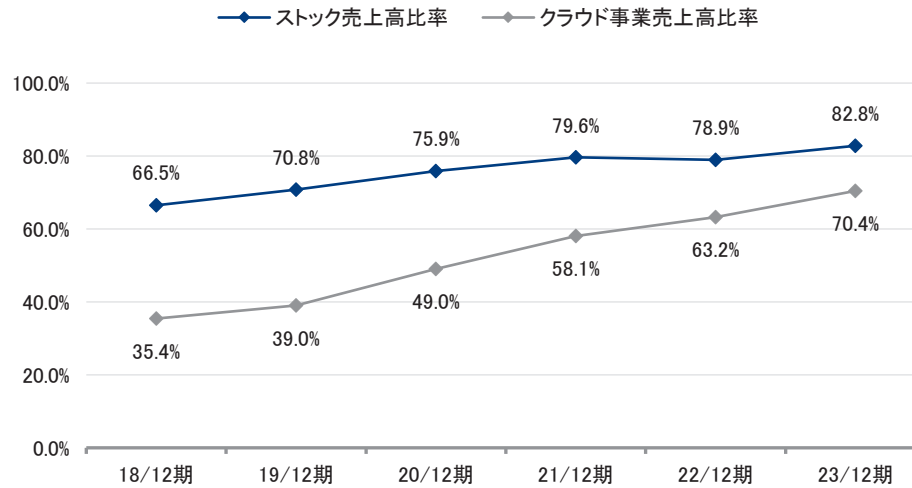
セグメント別売上高



注：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、オンプレミス事業（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す
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

会社概要

クラウド事業売上高比率の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 沿革

同社は1996年12月に設立され、1999年2月に中小企業向けグループウェア「INSUITE®99」をリリースした。その後、2002年7月に大企業向け情報ポータル「INSUITE Enterprise」をリリースした。ターゲットを大企業に絞り込み、2005年11月にWebデータベース「SmartDB」をリリースし、「INSUITE」とのセット販売を開始した。2007年8月には、中国大連の大学生を新卒採用した経緯もあり、同地に100%子会社の夢創信息(大連)有限公司を設立した。2008年1月には(株)ネクスウェイとの共同事業でチェーンストア向けSaaS「店舗 matic®」(以下、「店舗 matic」)をリリースし、クラウドサービスベンダーへのビジネス転換を開始した。2010年11月からは、「店舗 matic」と自社ブランド「Shop らん」とのダブルブランドで販売している。

2012年1月には(株)インデックス沖縄の株式を51%取得し子会社化し、名称を(株)ドリーム・アーツ沖縄に変更した。2014年5月には沖縄県石垣市にクラウド監視センターを設立した。なお、ドリーム・アーツ沖縄については、株式追加取得により100%子会社となった同社を2021年7月に吸収合併した。

2014年10月には「SmartDB」のAPI※を公開し、アプリケーションの開発基盤としての展開を開始した。その後、クラウド基盤の整備が進展し、2017年9月より「INSUITE」及び「SmartDB」をクラウド基盤上で提供する「DCS」の販売を開始した。そして、大企業におけるクラウド利用の進展を受け、2018年12月には新規顧客へのパッケージソフトウェアの販売を停止し、SaaSベンダーへのビジネスモデル変革に踏み出した。

※API：Application Programming Interfaceの略。ソフトウェア同士が互いに情報をやり取りする際に使用するインターフェイスの仕様。この仕様を介することで、他のソフトウェアとの機能連携が可能となり、利便性が高まる。

会社概要

2019年11月には「DCS」を対象としてISMSクラウドセキュリティ認証を取得、2020年8月には「マイクロソフトジャパン パートナー オブ ザ イヤー」を2年連続で受賞した（2019年「Retail アワード」、2020年「Social Responsibility アワード」）。同年11月には、大企業向け情報ポータル「INSUITE Enterprise」の後継プロダクトとして、最新クラウドアーキテクチャをベースに全面刷新した「InsuiteX」をリリースし、2021年11月には「SmartDB」にノーコードツールとして世界初※のダイナミックブランチ機能を実装した。直近では、2022年7月には「SmartDB」が「ITreview Grid Award 2022 Fall」で、SaaSで唯一となるワークフロー・ノーコード Web データベースなど3部門で最高位「リーダー」に認定されており、対外的な評価及び認知度も高まっている。

※ 同社調べ。

沿革

年月	概要
1996年12月	東京都新宿区に(株)ドリーム・アーツ設立
1999年2月	中小企業向けグループウェア「INSUITE® 99」の販売を開始
2000年9月	中小企業向けグループウェア「INSUITE® 99」の後継製品「INSUITE® One」の販売を開始
2001年12月	業容拡大に伴い広島市中区に開発拠点「広島ラボ」開設
2002年7月	大企業向け情報ポータル「INSUITE® Enterprise」の販売を開始
2005年11月	Web データベース「SmartDB®」の販売を開始
2007年8月	中国におけるソフトウェア開発・品質管理及び将来的な中国市場参入の拠点として中国大連に同社を完全親会社とする夢創情報(大連)有限公司を設立
2008年1月	チェーンストア向けSaaS「店舗 matic®」の販売を開始((株)ネクスウェイとの共同事業)
2010年11月	チェーンストア向けSaaSを「店舗 matic®」と自社ブランド「Shop らん®」のダブルブランドで販売開始
2012年1月	(株)インデックス沖縄を子会社化のうえ、名称を(株)ドリーム・アーツ沖縄に変更 業容拡大に伴い本社を恵比寿ガーデンプレイスタワーに移転
2014年5月	沖縄県石垣市に24時間365日稼働のクラウド監視センターを設立
2014年10月	「SmartDB®」のAPIを公開し多様なアプリケーションの開発基盤としての展開を開始
2016年12月	業容拡大に伴い広島オフィスを移転・拡張し、東京と広島の2本社体制を開始
2017年9月	「INSUITE®」及び「SmartDB®」をクラウド基盤上で提供するDCSの販売を開始
2018年12月	大企業におけるクラウド利用の進展を受け、SaaSベンダーへのビジネスモデル変革のために新規顧客へのパッケージソフトウェア販売を停止
2019年8月	マイクロソフトジャパン・パートナー オブ ザ イヤー 2019「Retail アワード」受賞
2019年11月	DCSを対象としてISMSクラウドセキュリティ認証を取得
2020年8月	マイクロソフトジャパン・パートナー オブ ザ イヤー 2020「Social Responsibility アワード」受賞
2020年11月	「INSUITE® Enterprise」の後継プロダクト「InsuiteX®」の販売を開始
2021年7月	複数回にわたる株式追加取得で100%子会社となったドリーム・アーツ沖縄を吸収合併
2021年11月	「SmartDB®」にダイナミックブランチ機能(特許出願中)を実装
2022年10月	「SmartDB®」が「ITreview Grid Award 2022 Fall」においてSaaSで唯一となるワークフロー・ノーコード Web データベースなど3部門で最高位「リーダー」に認定
2023年10月	東京証券取引所グロース市場に上場

出所：同社ホームページ、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 事業概要

ノーコード開発ツール「SmartDB」で「デジタルの民主化」を推進

1. 経営環境

(1) 環境認識

企業のDX推進を担う国内のIT産業の多くは、受託開発中心のビジネスモデルを採用しており、開発費用が労働量に比例している場合が多い。そのため、生産性向上によって工数が減ると、収益も減少するというジレンマに陥っている。また、(独)情報処理推進機構の「DX白書2023」によると、国内IT人材の73.6%がITベンダーに偏在しており、社内システムの開発・運用・保守をITベンダーに依存せざるを得ない状況が続いている。さらには、IT人材そのものが圧倒的に不足しており、みずほ情報総研(株)(現みずほリサーチ&テクノロジーズ(株))の「IT人材需給に関する調査」(2019年3月)によると、2030年までに約45万人の需給ギャップが生じると試算されている。そのため、大企業の社内システムは、DX推進の土台となる基幹システムのブラックボックス化が進み、IT予算の大部分を既存システムの保守に充てられ、新たなビジネスモデルに対応するシステム開発が進まない状況にある。また、保守人員の不足により、システムトラブルやデータ滅失の危険性も高くなっている。

同社は、企業のDX実現のためには、過度なカスタマイズによりレガシーシステム化(陳腐化)した基盤システムを刷新するとともに、基盤システムに密接に結び付いている業務プロセスのデジタル化を進める必要があると考えている。特に、業務プロセスのデジタル化には、競争力を生まない領域のシステムコストの削減、業務プロセスの再設計、マイクロサービス化によるレガシーシステムとの切り離し、デジタル化推進の人材確保、変化に対応するビジネスフロントシステムの実現、小規模で試行錯誤を繰り返せる環境の整備などがポイントになると考えている。これらのポイントを考慮すると、ノーコード開発基盤が最適な手段であると言える。具体的には従来のシステム開発とは異なり、システムを利用する部門・担当者自らが開発できるため、スピード(工数・期間)とコストを削減できる。また、トライ&エラーや柔軟なプロセス変更が可能になるほか、システム運用にIT人材を充てる必要がないため、運用負荷を大幅に削減できる。レガシーシステム化した基盤システムの刷新には、基盤システム本体とカスタマイズ部分を切り離し、カスタマイズ部分をノーコード開発ツールでサブシステム化して本体とAPI連携するといった構成の変更が有効だと同社では考えており、ノーコード開発ツールのカバーエリアを注力エリアとしている。

事業概要

ノーコード開発基盤がもたらす効果

1	スピード&コスト	従来のシステム開発と異なり、システムを利用する部門・担当者自らがシステムを開発することができるため、圧倒的な開発スピードとコスト削減を図ることができる
2	トライ&エラー	短期間かつ僅かな工数でシステム開発ができるため、何度でもトライ&エラーを繰り返すことが可能
3	柔軟なプロセス変更	ITベンダー、IT部門に依存することなく、システムの変更ができるため、環境変化に応じた業務プロセスの変更に、素早く柔軟に対応することが可能
4	運用負荷の軽減	システムの運用にIT人材を充てる必要がないため、運用負荷を大幅に削減することが可能
5	文化・風土の改革	現場の業務部門スタッフが自らシステム開発を行うことで、業務のデジタル化が他人事から自分事になり、企業内のデジタルに対するリテラシーが向上する

(従来の開発プロセス)



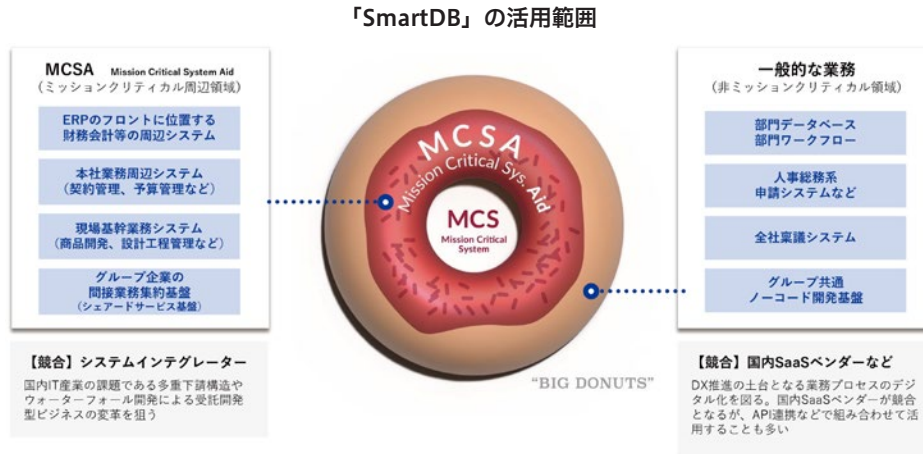
出所：決算説明資料より掲載

事業概要

(2) 市場規模

このような経営環境の下、同社は「BD（ビッグ・ドーナツ）市場」にフォーカスし、「BD市場のリーディングカンパニー」を目指している。BDは同社の造語で、「ビッグ」は同社がターゲットとする国内の従業員1,000名以上の大企業約4,000社を指す。「ドーナツ」は企業内システムを指し、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す。同社は「SmartDB」は一般的な業務（非ミッションクリティカル領域）のデジタル化から MCSA ※1（MCS ※2 周辺領域）まで幅広い範囲で活用できると考えている。BD領域のシステムは、ERPのカスタマイズで対応することが主流となっており、その開発と運用はシステムインテグレーターが請け負っている。企業は多額の投資を余儀なくされ、ビジネス環境への対応は難しくなっている。近年、多様な SaaS（経費精算、請求書管理、契約・法務、顧客管理、マーケティングオートメーション、ビジネスインテリジェンス等）が普及し、BD領域の投資効率は徐々に向上しているが、大企業においては未だレガシーな基盤システムの保守に多くの予算が使われており、デジタル化を遅らせる大きな要因となっている。DXを推進するには、基盤システムの刷新と業務プロセスのデジタル化が必須で、それには同社の注力エリアであるノーコード開発ツールの活用が有効であると考えている。同社では、BD領域がDX推進における核心的な領域となるため、大企業でも予算配分の見直しが進み、この領域への投資が急拡大すると予想している。

- ※1 MCSA（ミッションクリティカルシステムエイド）：同社の掲げる「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ではなくAidという表現を使用しているのは、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、同社の「BD領域の業務デジタル化」に取り組む姿勢を示す。
- ※2 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、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。



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

主力製品である「SmartDB」はERPフロントシステムとしての活用が可能であり、その市場規模は2023年度に1,164億円、2026年度には1,892億円に成長すると予測されている（デロイト トーマツ ミック経済研究所（株）「ERPフロントソリューション市場の実態と展望 2023年度版」※）。一方、「SmartDB」が分類される国内SaaS市場の2023年の規模は14,128億円と見込まれている（（株）富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2023年版」※）。同社は、「SmartDB」はこれらの市場に留まらず、受託開発にも引けを取らない高度な機能を備えていると認識しており、受託開発市場87,673億円（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」※）という市場へのアクセスも可能だと考えている。なお、同社は、「SmartDB」の提供価格から算出した市場規模を3,564億円と推計している。これは、同社のターゲットである1,000名以上の大企業4,161社に就業する従業員数1,485万人（総務省統計局「平成26年経済センサス 基礎調査」※）に、「SmartDB」と他製品をセットで利用した場合の想定金額（1人当たり月額2千円）を乗じて算出している。現在の売上規模、顧客基盤から考えると、相当の成長余力があると思われる。

※ 同社提供資料より抜粋。

2. 事業セグメント別概要

同社は、「クラウド事業」「オンプレミス事業」「プロフェッショナルサービス事業」を展開している。クラウド事業は、「SmartDB」「InsuiteX」「Shopらん」「DCR」を提供しており、いずれも月額利用料によるストック収益となる。オンプレミス事業は、過去に販売した「SmartDB」「INSUITE」のパッケージソフトウェアの管理・運用業務でライセンス料がスポット収益、ソフトウェアメンテナンス料がストック収益となる。プロフェッショナルサービス事業は、クラウド事業及びオンプレミス事業にかかるシステム開発・改修、導入支援、各種作業などの労働集約型業務でスポット収益となる。2023年12月期の売上比率は、ストック収益が82.8%、クラウド事業が70.4%を占め、収益基盤は安定している。

主要サービス

水平SaaS (1)		パーティカルSaaS (2)		個別クラウドサービス	
<p>大企業向け ノーコード開発ツール</p> <p>スマートデービー SmartDB 大企業の業務デジタル化クラウド</p>	<p>大企業向け 社内ポータル構築ツール</p> <p>インスイート InsuiteX 大企業の働き方を変えるビジネスコックピット</p>	<p>チェーンストア業界向け 情報共有ツール</p> <p>Shopらん Shopらん 多店舗ビジネスを支援するクラウドサービス</p>	<p>特定顧客向け クラウド開発運用サービス</p> <p>DCR (DX Custom Resolution)</p>	<p>プロフェッショナル サービス</p> <p>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</p>	

(1) 水平SaaS : 業界を問わず特定の部門や機能に特化したSaaSのこと。企業組織に内蔵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。

出所：決算説明資料より掲載

事業概要

(1) クラウド事業

クラウド事業は、自社開発したアプリケーションソフトウェアを SaaS の形態で提供する事業である。提供サービスは、幅広い業界で利用される「ホリゾンタル SaaS (「SmartDB」及び「InsuiteX」)」と、特定の業界で利用される「パーティカル SaaS (「Shop らん」)」及び特定顧客向け開発運用一体型サービス「DCR」がある。ホリゾンタル SaaS 及びパーティカル SaaS は月額利用料によるストック収益で、利用人数や用途に応じてユーザーライセンス、バインダー (データベース) ライセンス、各種オプションなどを組み合わせることができる。一方、「DCR」は開発するシステムの要件の個性が高いため、内容に応じてサービス料を定めている。

a) ホリゾンタル SaaS 「SmartDB」

「SmartDB」は、プログラミング不要のノーコード開発ツールである。ノーコード開発ツールは、業務に精通した現場担当者がシステム開発を推進することで、要件定義や仕様設計などの開発プロセスを短縮し、開発生産性の向上を図ることができる。さらには、現場部門自らが業務デジタル化を推進することで、これまで放置されていたアナログ業務のデジタル化が進み、DX に向けた企業文化や組織風土の変革に取り組みやすい環境をつくることにもつながる。「SmartDB」は、ノーコード開発ツールでありながら受託開発にも引けを取らない高度な機能を備えており、単純なデータベースやワークフローといった標準的なものから、ERP のフロントシステムや生産管理・在庫管理などの基幹業務を支えるサブシステムに至るまで、幅広い領域で活用できる。従来は、こうした MCS の周辺領域もシステムインテグレーターが担っていたが、ノーコード開発ツールの活用により現場主導で開発・運用が可能となるため、投資効率の向上とビジネス環境への機動的な対応が同時に実現した。なお、システムインテグレーターが開発基盤としてノーコード開発ツールを活用し、開発プロセスやシステム運用の効率化を図ることもある。

(主な機能)

企業内の活動は、起案・起票、承認・承認、決裁情報の保管・活用というプロセスをたどるため、企業内で利用する業務アプリケーションは、「入力フォーム」(データを入力するインターフェイス)、「ワークフロー」(入力データの承認・意思決定プロセス)、「データベース」(データの蓄積及び活用)の3つの機能で構成される。「SmartDB」は、これらの機能をプログラミングすることなく、以下のように簡単に開発できる。

・入力フォーム及びデータベース作成機能

あらかじめ用意された25種類のパーツをドラッグ&ドロップ操作で配置し、入力フォームとデータベースを自動的に作成する。

・ワークフロー設定機能

大企業が必要とする複雑な業務プロセス(条件分岐、合議、並行承認、差し戻し、他部署回覧など)を設定する。たとえば、金額や組織などの条件に基づいて承認ルートを判別・分岐したり、複数の部門や担当者が並列で承認したり、特定のワークフローの承認をトリガーとして他のワークフローを開始したりと、多様なプロセスを構築できる。

事業概要

・データベース活用機能

「SmartDB」に投入されたデータを、様々な形式の表やグラフとして表示することで、分析ツールとして活用できる。また、データとともに格納されたファイルも全文検索の対象としているため、必要な情報へ効率的にアクセスできる。そのほか、あらかじめ用意されたフォーマットに合わせて出力する帳票作成ツールとしても活用できる。

・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やデータベースに親子関係を持たせ、動的（ダイナミック）に連携する。業務アプリ / ドキュメント同士での多階層の親子関係（複数可）の設定や、親子関係のある業務アプリ / ドキュメント間での多段参照・集計等の多様なデータ連携、親子関係のある業務アプリ / ドキュメント間での動的な権限制御ができる。個別の現場で開発された業務アプリも部門間や役職間の壁を越えて連携させ、組織全体の複雑な業務モデルをそのままデジタル上に再現できる。複数のプロセスにまたがる業務やデータを結合し、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が可能となる。

・セキュリティ関連機能

同じ入力フォームやデータベース内であっても、項目ごとに閲覧権限を設定する閲覧制限機能を備えている。そのため、機密性の高い情報を含む業務プロセスをセキュリティを確保しながらデジタル化できる。また、IP アドレス制限や二段階認証によって第三者からの不正なアクセスを防止するほか、業務プロセスの承認履歴などのログ出力機能があり、内部統制や各種監査の要求を満たすシステムを開発できる。

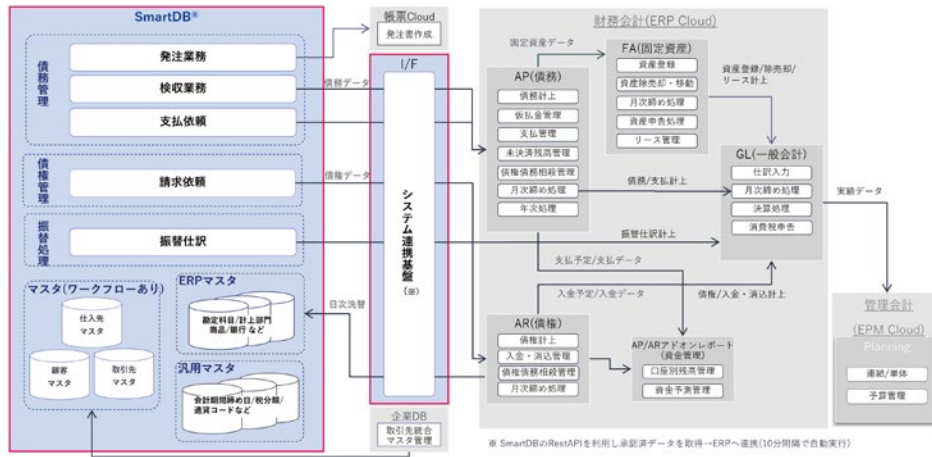
・他システムとの連携機能

他社が提供する SaaS と連携するための機能や、外部システムとの連携に必要な API を用意しており、高度な業務自動化が実現する。なお、他システムとの連携に関しては、専門的な技術を要することが多いため、同社もしくはシステムインテグレーターなどによる対応が一般的である。

システムを導入する標準的な業務のうち、経費精算などの領域は多くの SaaS 企業が提供しているが、「SmartDB」は導入後に機能不足と判断した場合でも、多くの場合でカスタマイズなしに機能要件を満たすことができることが強みとなっている。また、経費精算とワークフローを同時に導入する場合は、複数の SaaS を組み合わせる必要があるが、「SmartDB」は同一システム内で複数の業務アプリケーションを開発し運用できるのも強みだ。一方、ERP フロントシステムは ERP のカスタマイズによって開発されてきたが、この ERP フロントシステムを「SmartDB」へ移行し、API を介して連携する仕組みへと変更することで、システムのアップデートをスムーズに行い、システムのレガシーシステム化を防ぐことができる。

事業概要

「SmartDB」の活用範囲 (ERP フロントシステム)



出所：決算説明資料より掲載

「SmartDB」の競合優位性は、優良な顧客基盤、豊富な導入実績、大企業における業務デジタル化ノウハウ及び運用ノウハウの蓄積により築かれている。これらの導入実績とノウハウの蓄積は、大規模組織で利用する際に要求される、高度な権限管理や複雑な業務プロセスを構築する機能の網羅的な実装につながっている。また、大企業に対する難易度の高い商談プロセスをマネジメントする営業体制と、業務デジタル化を短期間で成功に導く手厚い導入支援体制（課題ヒアリング、初期設定、操作トレーニング、アプリケーション開発支援、運用・展開方法の検討支援、事務局支援など）も強みとなっている。

なお、「SmartDB」は2024年1月、アイティクラウド（株）が運営するIT製品レビュープラットフォーム「ITreview (アイティレビュー)」で発表された「ITreview Grid Award 2024 Winter」において、業務デジタル化に当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」の3部門で最高位の「Leader」に同時認定された。「SmartDB」の「ITreview Grid Award」受賞は13期連続、3部門同時は7期連続となる。

b) ホリゾンタル SaaS 「InsuiteX」

「InsuiteX」は、2002年7月にリリースした「INSUITE Enterprise」の後継プロダクトとして、2020年に最新クラウドアーキテクチャをベースに全面刷新された。企業内の従業員が社内情報にアクセスするために訪れる「社内ポータル」を構築するためのツールで、利用ユーザー数は65万人を超える。「InsuiteX」は、経営情報から現場情報に至るまで、企業内のあらゆる情報を集約・発信・共有するプラットフォームとして、大企業の組織運営をサポートする。全社向けだけではなく、組織・個人ごとにポータルを作成し、業務遂行に必要な情報を集約することにより組織の生産性向上にも貢献する。企業文化・企業体質の強化に向け、単なる情報共有を「意識共有」と呼べるレベルまで発展させることをコンセプトとして、継続的な開発を進めている。

事業概要

(主な機能)

・ポータルデザイン機能

あらかじめ用意されたテンプレートに、必要な部品をドラッグ&ドロップ操作で配置し、ポータルを作成する。ポータルに表示する部品は、アイコン形式、バナー形式、外部サイト埋め込み形式など複数の形式から選択する方式を採用しており、柔軟にカスタマイズできる。

・通知通達機能

社内に周知徹底させる必要のある通知や通達を作成し、指定したポータル上に表示する。部署、役職、グループなどの切り口で宛先指定したり、通知通達に回答フォームを設けることで、現場の実施状況を把握し、業務の抜け漏れを防止したりする。

・集計機能

簡易なアンケートや投票、クイズ形式の通知を作成する。収集したデータは組織やグループ単位で集計し、組織エンゲージメントを高める施策などに活用できる。

・業務ダッシュボード機能

ポータル内のデータだけでなく、他システムに蓄積されたデータも、グラフとして表示できる。あらかじめ用意されたテンプレートを選択し、様々な切り口からデータを可視化することで、分析に活用できる。

c) パーティカル SaaS 「Shop らん」

「Shop らん」は、チェーンストアの店舗運営を支援するための情報共有ツールである。チェーンストア業界では本部店舗間の情報伝達に問題を抱えていることが多いが、「Shop らん」は本部からの指示を的確に店舗に届け、業務実施率を向上させることで機会損失の発生を防止する。また、現場情報をリアルタイムに収集し、店舗運営方針の転換に生かすなど、業界特有の課題に対応した機能を提供することで、現場の生産性向上や業務品質の改善、人材育成などをサポートする。

(主な機能)

・本部と店舗で異なるユーザーインターフェイス

「Shop らん」は、本部と店舗で異なるインターフェイスを採用している。本部のインターフェイスはスケジュール形式になっており、店舗への業務指示・業務負荷を一覧して把握できる。一方、店舗側のインターフェイスは、当日に処理すべき業務のみがタスクリストとして表示されるため、業務指示の選別や優先順位付けを行うことなく、対処すべき業務に集中できるようになる。

・指示通達及び情報収集機能

あらかじめ用意されたテンプレートを使用して、経営戦略、販売戦略に基づく指示通達を作成し、店舗を選択のうえ発信する。テンプレートはドラッグ&ドロップで操作する。また、業務実施状況の回答欄や、店舗スタッフの意見やアイデアを入力する欄を設ける機能も備えており、現場情報を素早く収集できる。

事業概要

・その他の機能

人材教育を目的とする動画コンテンツ共有機能や、電子マニュアル機能がある。また、各店舗のアイデアやクレーム情報、店頭ディスプレイ画像などの共有や、備品発注・在庫移動などのワークフロー、QSC※チェックなど、店舗運営に必要となる機能もある。

※ QSC : Quality、Service、Cleanliness の略。クオリティ（品質）、サービス（接客）、クリーンネス（清潔さ）の頭文字で構成された略語。チェーンストア経営において最も重視される指標のこと。

d) 特定顧客向け開発運用一体型サービス「DCR」

「DCR」は、企業固有の戦略要件に基づいてシステムを開発し、クラウド基盤上で運用しつつ継続的な機能拡張開発を行う、特定顧客向け開発・運用一体型のサービスである。初期のシステム開発は、プロフェッショナルサービス事業で開発を請け負うが、運用開始後は月額利用料によるクラウドサービスとして提供する。「DCR」は特定の顧客3社に限定し提供しており、ソリューション例としては、ケーブルテレビ運営会社向け営業支援ソリューション、流通小売業向け画像共有ソリューション、特殊法人向けファシリティ活用管理ソリューションがある。顧客数を増やす計画はなく、収益を確保しながら、最先端テクノロジーの活用による技術力の向上や、新たなプロダクト開発につながる顧客ニーズの発掘を目的としている。顧客の要件によっては、「SmartDB」をDCRシステムのパーツとして組み込むことも想定され、「SmartDB」を基盤とする新たなソリューションの開発の可能性を模索している。

(2) オンプレミス事業

オンプレミス事業は、「SmartDB」及び「INSUITE」のパッケージソフトウェアをオンプレミス環境で利用するパッケージソフトウェアとしてライセンスを提供している。ただし、新規顧客はSaaSを利用することとしており、パッケージソフトウェアの提供は既存顧客の追加発注に限定している。なお、パッケージソフトウェアの継続的な利用を促進するため、ソフトウェアメンテナンスを提供している。ソフトウェアメンテナンスには、技術的な問い合わせ対応に加え、バージョンアップ版の提供が含まれる。また、パッケージソフトウェアの拡張機能として開発したプラグインソフトウェア※の保守サービスも提供している。

※ プラグインソフトウェア (plug-in software) : あるアプリケーションソフトウェアの機能を拡張するソフトウェアを指す。個別に追加してバージョンアップが可能で、不要になればアプリケーションに影響を与えることなく削除できる。

(3) プロフェッショナルサービス事業

プロフェッショナルサービス事業は、クラウド事業及びオンプレミス事業にかかるサービスを提供している。請負契約もしくは準委任契約に基づくシステム開発及び役務提供を行い、投入した工数に応じてスポット収益を得る。

サービスの一例としては、各種SaaSのオンボーディング（導入支援）サービス、各種SaaSの利活用コンサルティングサービス、「DCR」の初期開発及び拡張開発などが挙げられる。また、パッケージライセンス用プラグインソフトウェアの改修及び追加開発やオンプレミス環境からのSaaS移行サービス、そのほかの役務提供サービスも提供している。

業績動向

クラウド事業が前期比 34.8% 増と成長をけん引

1. 2023年12月期の業績概要

2023年12月期の連結業績は、売上高 4,440 百万円（前期比 21.0% 増）、営業利益 577 百万円（同 207.9% 増）、経常利益 563 百万円（同 210.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 424 百万円（同 233.8% 増）と、増収・大幅な増益となった。主力のクラウド事業が 3,127 百万円（同 34.8% 増）と好調で、成長をけん引した。クラウド事業の売上比率は 70.4%（同 7.2 ポイント上昇）、オンプレミス事業と合わせたストック売上高比率は 82.8%（同 3.9 ポイント上昇）となり、安定した収益基盤が整ったと言えよう。クラウド事業のうち、ホリゾンタル SaaS の導入企業数は、140 社（前期比 41 社増）と過去最高の増加となった。これは、オンラインイベントやセミナーを多数開催し、新規顧客への提案を強化したことが寄与した。

また、同社が KPI としているホリゾンタル SaaS の売上継続率 NRR※は 123.3% となったが、これは既存顧客のアップセルが好調に推移したことによる。オンプレミス事業はメンテナンス解約を大型ライセンス受注及び値上げがカバーし前期水準を維持したが、プロフェッショナルサービス事業は大型プロジェクト収束により前期を下回る水準で着地した。

※ NRR: Net Revenue Retention の略。1 年前(2022 年 12 月)時点の利用企業の月額利用料が、1 年後(2023 年 12 月)に変化した割合。

売上原価は、クラウド事業の成長に伴い Microsoft Azure や Amazon Web Service などのクラウドサービスのインフラコストなどが変動費として増加したが、適切なコストコントロールを継続したことにより、売上原価率は 46.7%（前期比 3.2 ポイント）低下した。この結果、売上総利益率は 53.3%（同 3.2 ポイント上昇）、売上総利益は 2,367 百万円と同 28.8% 増となった。販管費は、従業員数の増加（同 25 名増）や昇給による人件費の増加に加え、新規上場に伴う各種費用などが増加したが、1,790 百万円（同 8.4% 増）に抑え、営業利益は大幅な増益となった。

業績動向

2023年12月期連結業績

(単位：百万円)

	22/12期		23/12期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	3,670	100.0%	4,440	100.0%	769	21.0%
クラウド事業	2,319	63.2%	3,127	70.4%	807	34.8%
オンプレミス事業	598	16.3%	597	13.5%	-1	-0.2%
プロフェッショナルサービス事業	752	20.5%	715	16.1%	-36	-4.9%
売上総利益	1,838	50.1%	2,367	53.3%	529	28.8%
販管費	1,651	45.0%	1,790	40.3%	139	8.4%
営業利益	187	5.1%	577	13.0%	390	207.9%
クラウド事業	494	13.5%	991	22.3%	497	100.7%
オンプレミス事業	237	6.5%	270	6.1%	32	13.9%
プロフェッショナルサービス事業	152	4.1%	111	2.5%	-40	-26.6%
調整額	-696	-19.0%	-796	-17.9%	-100	14.4%
経常利益	181	4.9%	563	12.7%	382	210.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	127	3.5%	424	9.6%	297	233.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別動向

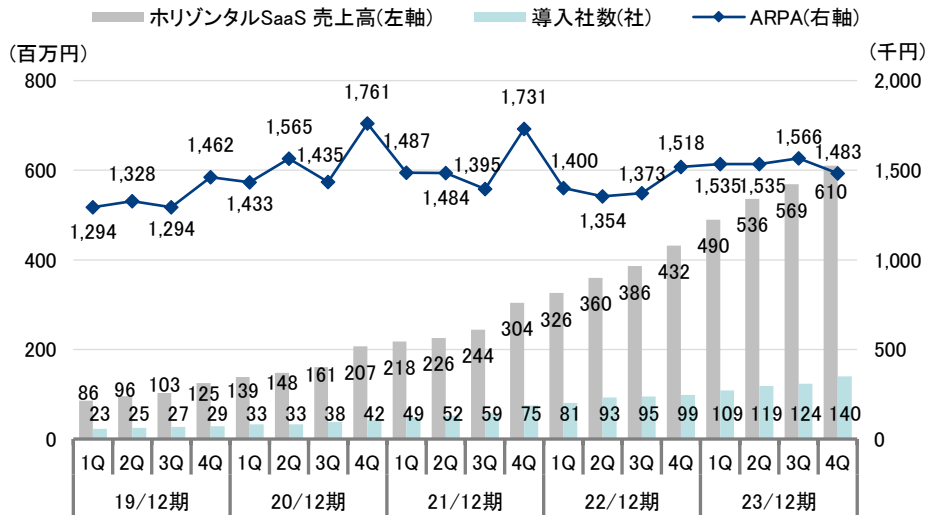
(1) クラウド事業

a) ホリゾンタル SaaS

ホリゾンタル SaaS で提供している「SmartDB」「InsuiteX」導入企業数は140社（前期比41社増）と過去最高の増加となったことに加え、既存顧客へのアップセルが好調に推移し、売上高は2,207百万円（前期比46.5%増）となり、クラウド事業の成長をけん引した。平均月額利用料（ARPA）については、オンラインイベントやセミナーを多数開催し、新規顧客のみならず既存顧客への提案を強化したことで、2023年12月期第4四半期で1,483千円と2020年12月期以降高い水準を維持し、KPIであるNRRは123.3%となった。なお、ホリゾンタル SaaS 売上に占める「SmartDB」の割合は80.6%（2023年12月期第4四半期時点）となり、売り上げ全体に占めるホリゾンタル SaaS（49.7%）に寄与した。導入実績としては、日本経済新聞社がERPシステムを刷新したことに伴い、ERPフロントシステムとして財務会計の周辺業務にまつわる経理業務のデジタル化に活用している事例や、2022年11月より「SmartDB」を導入しているダスキン<4665>が、基幹となる会計業務のフロントシステムとして本格利用を開始した事例などが挙げられる。

業績動向

水平SaaS売上高・ARPA・導入社数の推移

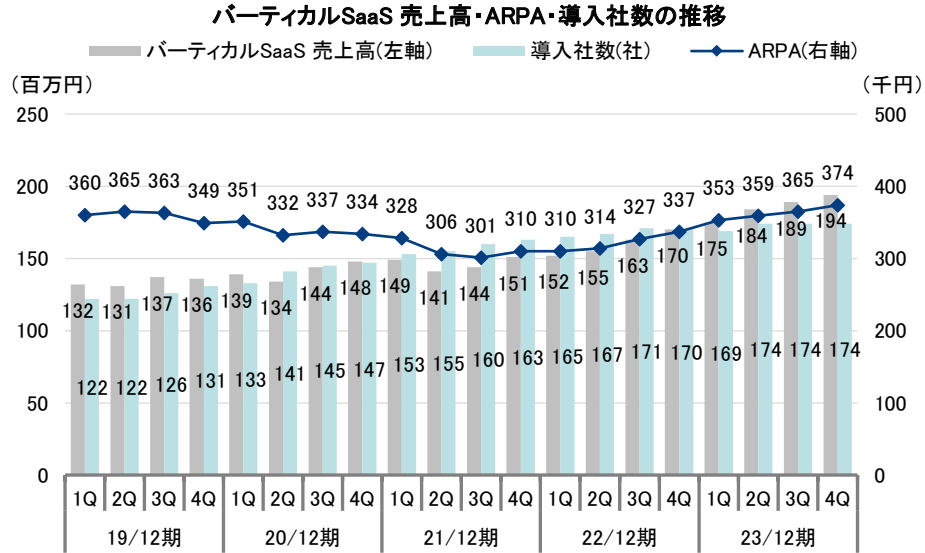


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

b) パーティカル SaaS

パーティカル SaaS で提供している「Shop らん」の導入企業数は 174 社（前期末比 4 社増）に留まったものの、大型チェーンストアでの導入が進み、売上高は 744 百万円（前期比 15.8%）と堅調に推移した。ARPA についてはコロナ禍の影響を受け鈍化していたが、2021 年 12 月期第 3 四半期の 301 千円で底打ちし、店舗数の多いチェーンへのシフトにより 2023 年 12 月期第 4 四半期には 374 千円まで増加傾向が続いている。導入事例としては、首都圏を中心に約 140 店舗の保険薬局を展開する薬樹（株）での利用が挙げられる。薬樹は全社で取り組む DX を推進すべく 2022 年 12 月より全店舗で「Shop らん」を利用しているが、回答率や作業実施率が改善されるなどの効果が出ていることから、2023 年 9 月より「フレッシュマニュアル機能」（マニュアル上に店舗独自のやり方やアイデアを店舗メモとして付箋付けできる機能）を活用することにした。こうした機能面での継続的なアップデートは、多店舗展開するチェーンストアから高く評価されているようだ。

業績動向



出所：決算説明用資料よりフィスコ作成

c) DCR

「DCR」の売上高は175百万円（前期比3.3%増）となった。特定顧客の個別要件に基づいて開発したシステムをクラウド基盤上で運用しており、契約企業数は3社（同変動なし）であった。継続的な機能拡張によりユーザー数、バインダー数の増加が増収につながっている。

(2) オンプレミス事業

オンプレミス事業の売上高は597百万円（前期比0.2%減）、セグメント利益は270百万円（同13.9%増）となった。パッケージソフトウェアは、既に新規顧客への提供は停止しているものの、既存顧客からの追加受注があったため、売上高が46百万円（同97.6%増）となった。ソフトウェアメンテナンスは、SaaSへの移行などに伴い解約が進行し、売上高は551百万円（同4.2%減）となった。

(3) プロフェッショナルサービス事業

プロフェッショナルサービス事業の売上高は715百万円（前期比4.9%減）、セグメント利益は111百万円（同26.6%減）となった。「SmartDB」の業務適用範囲拡大に伴いERPフロントシステムの大型プロジェクトを受注したことに加え、既存顧客向けプラグインソフトウェアの改修及び追加開発プロジェクトが堅調に推移した。

業績動向

事業セグメント別売上高推移

(単位：百万円)

	22/12期		23/12期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
クラウド事業	2,319	63.2%	3,127	70.4%	34.8%
ホリゾンタル SaaS (「SmartDB」「Insuite」)	1,506	41.0%	2,207	49.7%	46.5%
パーティカル SaaS (「Shop らん」)	642	17.5%	744	16.8%	15.8%
DCR	170	4.6%	175	4.0%	3.3%
オンプレミス事業	598	16.3%	597	13.5%	-0.2%
パッケージソフトウェア	23	0.6%	46	1.0%	97.6%
ソフトウェアメンテナンス	575	15.7%	551	12.4%	-4.2%
プロフェッショナルサービス事業	752	20.5%	715	16.1%	-4.9%
合計	3,670	100.0%	4,440	100.0%	21.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 財務状況

2023年12月期は、2023年10月の新規上場に伴うIPOによる新株発行による収入538百万円などにより、財務活動によるキャッシュ・フローは538百万円の収入となった。一方、ソフトウェアなど無形固定資産の開発による支出138百万円などにより投資活動によるキャッシュ・フローが162百万円の支出となった。営業活動によるキャッシュ・フローは税金等調整前当期純利益563百万円、契約負債の増加446百万円などにより1,184百万円の収入、1,822百万円となった。このうち契約負債については、クラウド事業で一定期間の利用料を前受で受領しており、未履行の部分を契約負債として計上している。これらの結果、2023年12月期末の現金及び現金同等物は前期末比1,567百万円増加し、2,815百万円となった。

なお、新株発行により資本金及び資本準備金がそれぞれ269百万円増加したことに加え、親会社株主に帰属する当期純利益の計上により利益剰余金が424百万円増加したことなどにより、純資産合計は前期末比968百万円増加、1,822百万円となった。ただし、資本剰余金と利益剰余金で、自己株式をそれぞれ324百万円、340百万円消却している。自己資本比率は同11.1ポイント上昇し46.2%となり、財務安全性は問題ない水準と言える。EPS(1株当たり当期純利益)は同80.13円増の114.94円となり、高い収益性・成長性を示したが、2024年12月期は同11.50円減の103.44円となる予想であり、引き上げが期待される。

ドリーム・アーツ | 2024年4月23日(火)
 4811 東証グロース市場 | <https://www.dreamarts.co.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	22/12 期末	23/12 期末	増減額
流動資産	1,696	3,217	1,521
現金及び預金	1,267	2,835	1,567
売掛金	255	214	-41
固定資産	731	731	-0
有形固定資産	103	91	-11
無形固定資産	233	228	-5
投資その他の資産	394	411	16
資産合計	2,427	3,948	1,521
流動負債	1,215	1,770	554
未払法人税等	78	138	60
契約負債	633	1,080	446
賞与引当金	143	169	26
固定負債	358	355	-2
社債	300	300	-
負債合計	1,573	2,126	552
資本金	300	569	269
資本剰余金	324	269	-55
利益剰余金	906	990	84
自己株式	-694	-29	664
純資産合計	853	1,822	968
自己資本比率	35.1%	46.2%	11.1pt
1株当たり当期純利益(円)	34.81	114.94	80.13

出所：決算短信よりフィスコ作成

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	22/12 期	23/12 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	721	1,184
投資活動によるキャッシュ・フロー	-235	-162
財務活動によるキャッシュ・フロー	-149	538
現金及び現金同等物の期末残高	1,247	2,815

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年12月期はクラウド事業へのビジネスモデル転換の仕上げの年

● 2024年12月期の業績見通し

2024年12月期の連結業績は、売上高4,800百万円（前期比8.1%増）、営業利益580百万円（同0.4%増）、経常利益578百万円（同2.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益400百万円（同5.6%減）と増収・各利益は前期並みを見込む。親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に賃上げ税制に伴う税額控除を織り込めば前期並みを確保する見通しだ。

クラウド事業の売上高は4,800百万円（前期比8.1%増）を計画している。「SmartDB」を成長エンジンとして、積極的なプロモーション活動を継続するとともに、パートナー施策を本格展開する。オンプレミス事業は追加ライセンス出荷を最低限とし、メンテナンス解約が進むと計画しており、売上高は3,706百万円（同17.4%減）としている。売上総利益率は前期と変わらず53.3%を見込むが、販管費は従業員のベースアップなどの人件費の増加、広告販促費の増加などにより同10.5%増を見込んでいる。これらの結果、営業利益は前期並みと予想している。

売上・利益ともに2023年12月期の成長率と比べるとやや保守的な計画に見えるが、クラウド事業で新規顧客開拓、アップセルともに前期水準を目指す一方で、ビジネスモデル転換に伴う解約の発生により、一時的に売上成長の伸びが鈍化することが想定される。これらを考慮すると、十分意欲的な目標水準であると弊社では判断している。なお、新しい試みとして「ドリーム・アーツ パートナープログラム」を2024年2月から開始しているが、その効果は織り込んでいない。コンサルティング企業やシステムインテグレーターなどの戦略パートナーによる「SmartDB」活用のさらなる加速を期待したい。

2024年12月期連結業績予想

（単位：百万円）

	23/12期		24/12期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	4,440	100.0%	4,800	100.0%	359	8.1%
クラウド事業	3,127	70.4%	3,706	77.2%	578	18.5%
オンプレミス事業	597	13.5%	493	10.3%	-104	-17.4%
プロフェッショナルサービス事業	715	16.1%	599	12.5%	-116	-16.2%
売上総利益	2,367	53.3%	2,559	53.3%	191	8.2%
販管費	1,790	40.3%	1,978	41.2%	187	10.5%
営業利益	577	13.0%	580	12.1%	2	0.4%
経常利益	563	12.7%	578	12.0%	14	2.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	424	9.6%	400	8.3%	-24	-5.6%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

「SmartDB」の顧客基盤を拡充し、オーガニックな成長を図る

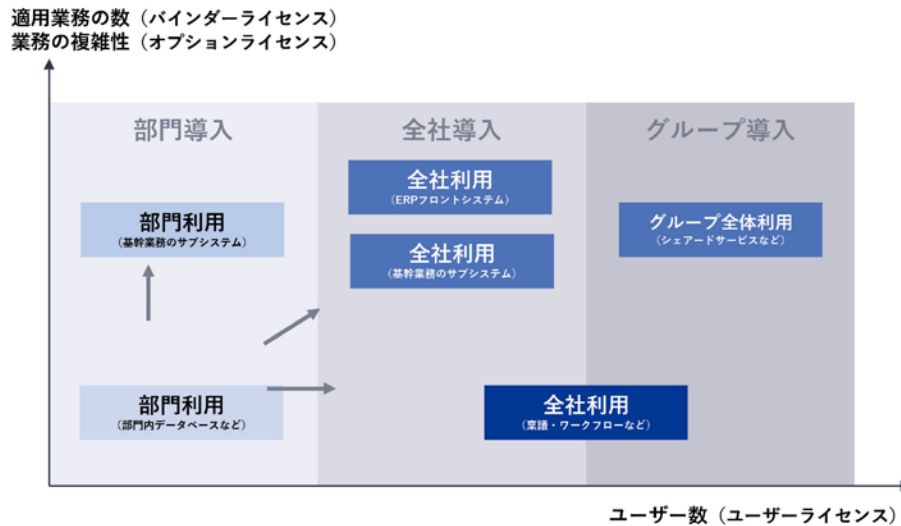
同社は、今後の成長戦略として、主力製品「SmartDB」を成長ドライバーとして、その顧客基盤を拡充し、アップセル、クロスセルによってオーガニックな成長を図ること、戦略パートナーを拡大し、「SmartDB」を扱える人材の創出を通じて成長を図ることを掲げている。

1. 「SmartDB」の拡販

「SmartDB」の拡販としては、大企業の部門導入から利活用促進を図り、海外拠点、取引先、グループ企業へ拡大するとともに、中堅企業への展開も視野に入れている。同社のターゲットである1,000名以上の大企業4,161社に就業する従業員は1,485万人であるが、グループ企業や取引先も含めればターゲットはさらに拡大する。一方、「SmartDB」にはユーザー追加、バインダー（データベース）追加以外にも業務の複雑性に応じた課金オプションが用意されている。セキュリティオプション、タイムスタンプ、データ一括アップロード、業務ダッシュボード、検証環境などの多様な製品オプションをラインナップしている。また、他社SaaSとのAPI連携モジュールも投入している。これらのオプションにより、顧客単価（ARPA）の向上を図る方針だ。なお、他社SaaSとの連携としては「Microsoft365」「Amazon Business」「Adobe Sign」「CLOUD SIGN」など多数ある。

「SmartDB」の導入及び拡張利用のパターン

ユーザーライセンス	利用ユーザーに応じて課金
バインダーライセンス	アプリケーションに対応するデータベース数に応じて課金
オプションライセンス	他社SaaS連携オプション/API利用オプション/タイムスタンプ利用オプション/検証環境オプションなど



出所：決算説明資料より掲載

2. クロスセルの強化

クロスセルの強化としては、「SmartDB」で開拓した顧客基盤に対して「InsuiteX」「Shopらん」「DCR」を提案するほか、機能的連携を進めることで顧客の利用価値向上を図る方針だ。ホリゾンタル SaaS（「SmartDB」と「InsuiteX」）間のクロスセル販売戦略としては、ユーザー認証の統合による管理コストの低減、「SmartDB」で蓄積したデータを社内ポータルで掲示するダッシュボード機能の付与、「InsuiteX」のチャットボット機能を「SmartDB」でも活用できるような連携などがある。パーティカル SaaS（「Shopらん」）とのクロスセル販売戦略としては、「SmartDB」ワークフロー機能で意思決定された結果を「Shopらん」通知機能で周知したり、「Shopらん」で蓄積したデータを社内ポータルに掲示するなどがある。

3. 戦略パートナーの拡大

同社は、SaaS プロダクトの導入企業数及び適用業務数から判断して、今後の「SmartDB」の普及に当たっては戦略パートナーの拡大が必要だと考えている。パートナーは「クラウドソーシング」「クラウドインテグレーター」「ソリューションプロバイダー」の3種に区分している。「クラウドソーシング」（人材創出）は、「SmartDB」上でアプリケーション開発支援を行える人材を創出する人材派遣業及びクラウドワーカーが該当する。「クラウドインテグレーター」（開発基盤としての利用促進）は、「SmartDB」を開発基盤として利用するシステムインテグレーターが該当する。「ソリューションプロバイダー」（業務特化ソリューション開発）は、製造業、運輸業、サービス業など各業種特有の業務プロセスを「SmartDB」上で業種固有プロセスをテンプレート化し、自社ソリューションとして提供する事業会社及びコンサルティング企業だ。

同社は、「SmartDB」を利用した業務のデジタルイゼーションを推進できる人材を創出するため、認定資格制度の普及に注力している。「BRONZE」「SILVER」認定は「SmartDB」で業務アプリのデザイン・開発ができる「業務デザイナー」として証明する。その上位に当たる「SAPPHIRE」「DIAMOND」は「SmartDB」の活動拡大や管理統制の中心となれる「オーガナイザー」として証明する。また、「GOLD」「PLATINUM」は「SmartDB」のAPIを用いた外部システム連携ができる「エキスパート」として証明する。また、企業内の利用者に対するプログラムのほかに、開発プロジェクト基盤としての利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のプログラムも用意している。なお、同資格の保有者数などを条件に加入できる新制度「ドリーム・アーツ パートナープログラム（DreamArts Partner：DAP）」を2024年2月に開始した。「DAP」、パートナーの営業力及び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する計画であり、多くのパートナーが賛同している。

中長期の成長戦略

「SmartDB」認定資格制度「SmartDB Certified Specialist (SCP)」グレード

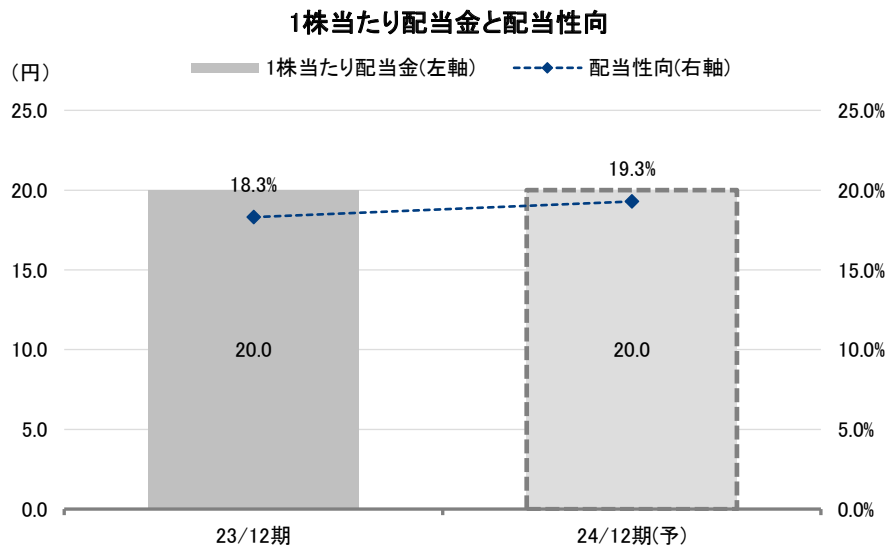


出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

2023年12月期は1株当たり20.0円の初配当、 2024年12月期も同額を予想

同社は、株主への利益還元を重要な経営課題と位置付けている。2023年10月の上場時は2023年12月期の配当は実施しない計画だったが、業績及び今後の経営環境、将来の成長投資などを総合的に判断し、1株当たり20.0円の配当を実施、配当性向は18.3%となった。同社は、内部留保を確保しつつ、当面は配当性向20～30%を目安とする方針を掲げており、2024年12月期の配当は前期と同額の20.0円、配当性向は19.3%を予想している。上場2年目の同社は成長途上にあり、経営体制の強化や将来の成長投資に必要な内部留保の確保が必要なことから、自己株式取得などEPS、企業価値の向上なども視野に入れる必要があるだろう。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp