

# 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 >>>](#)

2025年9月25日(木)

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. 2025年12月期中間期の業績概要	01
2. 2025年12月期の業績見通し	02
3. 中期経営計画の概要	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	05
■ 事業概要	06
1. 経営環境	06
2. 事業セグメント別概要	07
■ 業績動向	11
1. 2025年12月期中間期の業績概要	11
2. 事業セグメント別動向	12
3. 財務状況	15
■ 今後の見通し	16
● 2025年12月期の業績見通し	16
■ 中期経営計画	17
1. 中期経営計画の概要	17
2. 成長戦略とCSF（Critical Success Factor：重要成功要因）	18
3. 基本戦略「デジタルの民主化」の施策	19

## ■ 要約

### 2025年12月期中間期は2ケタ増収・大幅増益。 2028年12月期に売上100億円突破を目指す

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※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」を基本戦略に掲げ、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。

※ SaaS : Software as a Service の略。クラウド上に構築されたソフト・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。

#### 1. 2025年12月期中間期の業績概要

2025年12月期中間期の連結業績は、売上高2,808百万円(前年同期比16.3%増)、営業利益608百万円(同68.2%増)、経常利益703百万円(同96.7%増)、親会社株主に帰属する中間純利益478百万円(同91.3%増)と2ケタ増収・大幅増益となった。主力のホリゾンタルSaaS※<sup>1</sup>(提供ツール「SmartDB」「InsuiteX®(インスイートエックス)」(以下、「InsuiteX」))が高い成長を堅持し業績をけん引した。導入企業の増加に加え、「SmartDB」が全社で利用されるシステムに採用されるなど大型案件が増加し、売上高は同22.3%増と好調だ。パーティカルSaaS※<sup>2</sup>(提供ツール「Shopらん®」(以下、「Shopらん(ショッピングラン)」))も加えたクラウド事業の売上高比率は77.0%と前年同期を0.3ポイント上回った。損益面では、製品の動作環境の最適化を通じたインフラコストの抑制などにより売上総利益率は64.2%と前期を7.0ポイント上回った。販管費は事業拡大に伴い人件費、広告販促費、オフィス拡張などで同17.1%増加したが、売上総利益の増加で吸収し営業利益ほか各段階利益とも大幅な増益となった。

※<sup>1</sup> 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。

※<sup>2</sup> 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。

## 要約

## 2. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は、売上高5,600百万円（前期比11.3%増）、営業利益778百万円（同0.6%増）、経常利益874百万円（同14.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益605百万円（同9.9%増）と2ケタ増収を維持するが、成長投資を拡充し増益幅は縮小する見込みだ。前期よりクラウド移行提案などの「剪定※<sup>1</sup>戦略」を進めてきた結果、一部顧客の解約も計画に織り込んでいる。クラウド事業の売上高は同16.0%増を見込むが、オンプレミス※<sup>2</sup>事業の売上高は解約に伴い同17.1%減を見込む。また、2025年12月期は、増収分をすべて人的リソースの拡充や広告販促活動の強化のための成長投資に投下する計画だ。同社では、今後の中長期的な成長のために経営基盤を固める「非連続的な成長に向けて基盤整備を進める年」と位置付けている。全社規模で「SmartDB」を利用する顧客が増えたこともあり、人的リソースの拡充は成長には不可欠だ。純増で30名確保を目指している。そのため、営業利益は同0.6%増と前期並みを見込む。

※<sup>1</sup> 剪定：最新プラットフォームへの移行促進、技術的負債になり得る機能削減により将来のシステム負荷を軽減すること。

※<sup>2</sup> オンプレミス (on-premises)：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。なお、プレミス (premise) は「構内」「店内」などを意味する。

## 3. 中期経営計画の概要

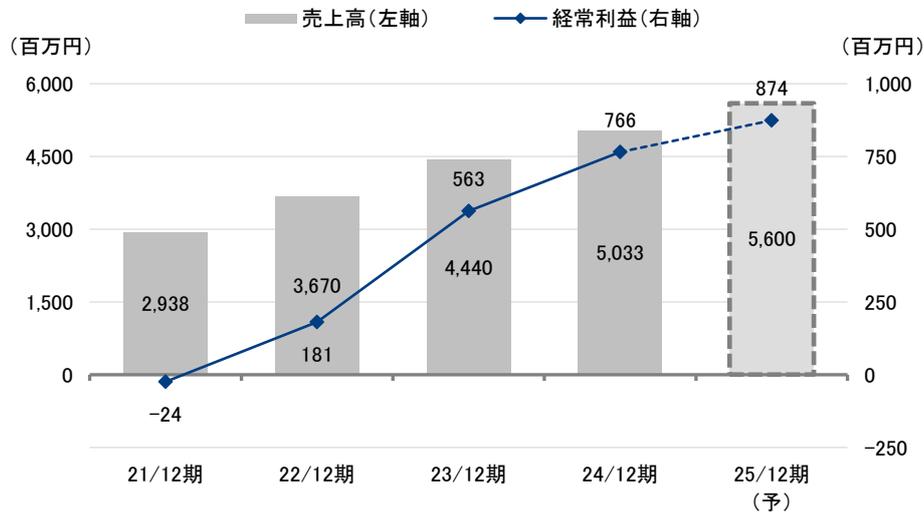
2025年8月に中期経営計画（2026年12月期～2028年12月期）を公表した。2025年12月期に成長に向けた経営基盤を整えたうえで、2028年12月期売上10,000百万円突破を目指す。「SmartDB」を成長ドライバーとしたオーガニックな成長による売上基本計画を8,700百万円とし、M&A機会の模索により10,000百万円超まで売上を上積みする。営業利益は売上基本計画に対して2,000百万円、営業利益率約23.0%を基本計画とし、M&Aにより営業利益率を下げずに利益を上積みする。同社がこれまで掲げてきた「デジタルの民主化」を基本戦略とし、「プロモーション・ブランディング強化」「市民開発者の育成」「戦略パートナーの拡充」「ナレッジの共有・流通」を施策として展開する。これまで成長戦略として注力してきた「SmartDB」の拡販、クロスセルの強化、SmartDB認定資格制度の普及や戦略パートナーの拡大といった施策を基本的に踏襲し、加速させていく方針だ。

### Key Points

- ・ 2025年12月期中間期はクラウド事業の成長により2ケタ増収大幅増益
- ・ 大企業向けノーコード開発ツール「SmartDB」は大型案件増加により成長を堅持
- ・ 2025年12月期は中長期的な成長基盤を確保するための成長投資を拡充
- ・ 2028年12月期にM&Aも含めて売上高100億円超、営業利益率23.0%を目指す

要約

業績推移



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）有限公司は同社製品の開発・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※<sup>1</sup>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」を基本戦略に掲げ、「市民開発」※<sup>2</sup>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。

- ※<sup>1</sup> 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。
- ※<sup>2</sup> 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。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んできたため、2017年に「INSUITE」「SmartDB」及びクラウド基盤上で提供するDCS（Dreamarts 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型に適合させるための開発や、顧客への導入支援及び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、アシックス<7936>、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。

主要サービス

水平SaaS (1)		垂直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>スマートデータベース <b>SmartDB</b> 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>インサイト <b>InsuiteX</b> 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 <b>Shopらん</b> 多店舗ビジネスを実現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</p>	<p>活用支援</p>	<p>クラウド基盤移行</p>	<p>他システム連携</p>	<p>新規開発・改修</p>	<p>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。企業組織に共通する業務課題を解決するために利用される。  
(2) 垂直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

## 会社概要

## 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%子会社の夢創情報（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、名称を（株）ドリーム・アーツ沖縄に変更した（ドリーム・アーツ沖縄については、株式追加取得により100%子会社とし2021年7月に吸収合併）。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月に新規顧客へのパッケージソフトウェアの販売を停止し、クラウドサービスベンダーへのビジネスモデル変革に踏み出している。

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（同社調べ）のダイナミックブランチ機能を実装した。2023年12月には米国Fortanix社と技術提携し、BYOK※を実現するクラウドセキュリティソリューションの提供を開始した。このサービスによって、機密性が高く、厳しいセキュリティ要件が求められる業務にも「SmartDB」の利用が可能となった。

※ BYOK : Bring Your Own Key の略。利用者がクラウドサービスを利用する際に、自身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。この仕組みにより、利用者のみが閲覧可能な状態を実現できる。

## ■ 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

大企業では、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ているため、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。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が、そのためにはノーコード開発基盤が最適な手段であると同社は考えている。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。

##### (2) 市場規模

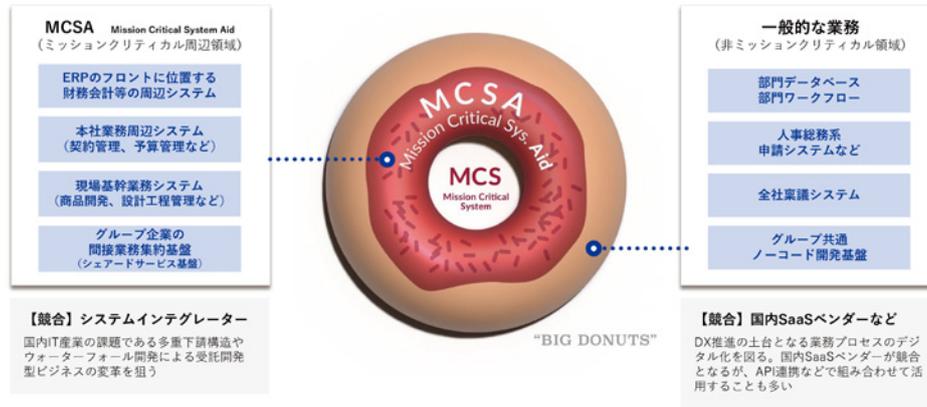
このような経営環境の下、同社は「BD（ビッグ・ドーナツ）市場」にフォーカスし、「BD 市場のリーディングカンパニー」を目指している。BD は同社の造語で、「ビッグ」は同社がターゲットとする国内の従業員 1,000 名以上の大企業を指す。「ドーナツ」は企業内システムを指し、ERP などのミッションクリティカルな基幹システムを取り囲むように配置されている現場部門向けのシステム領域を指す。同社は一般的な業務（非ミッションクリティカル領域）のデジタル化から MCSA※<sup>1</sup>（MCS※<sup>2</sup>周辺領域）まで幅広い範囲で「SmartDB」の活用を考えている。BD 領域のシステムは、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 推進には、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。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。

※<sup>1</sup> 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。

※<sup>2</sup> 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。

事業概要

「SmartDB」の活用範囲



出所：決算説明資料より掲載

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1,461億円にな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 2025年度版」※）。一方、「SmartDB」が分類される国内SaaS市場の規模は26,028億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 2025年版」※）。同社は、「SmartDB」はこれらの市場にとどまらず、受託開発にも引けを取らない高度な機能を備えているため、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」※）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3,220億円と推計している。これは、同社のターゲットである1,000名以上の大企業3,722社に就業する従業員数1,342万人（総務省統計局「令和6年経済センサス」※）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、成長余力があると思われる。

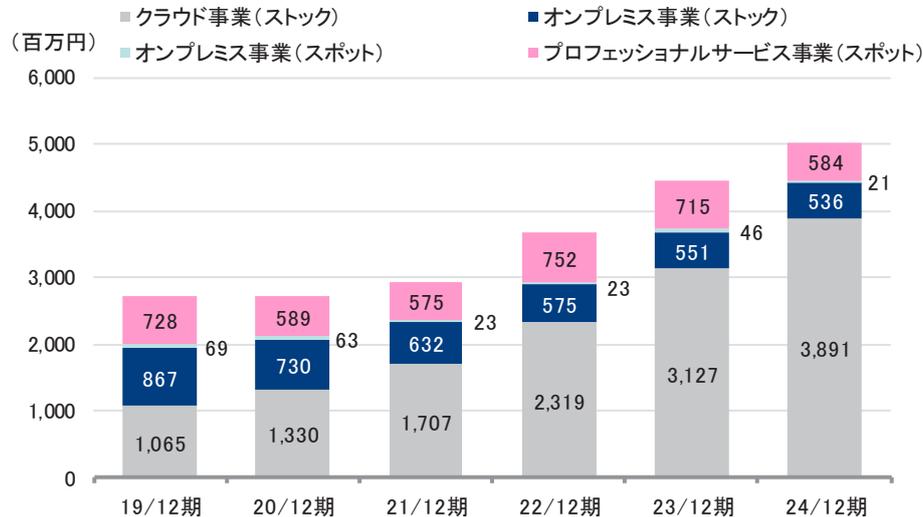
※ 同社提供資料より抜粋。

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。クラウド事業では、「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。前期の売上高比率は、ストック収益が88.0%、うちクラウド事業が77.3%を占め、収益基盤は安定している。

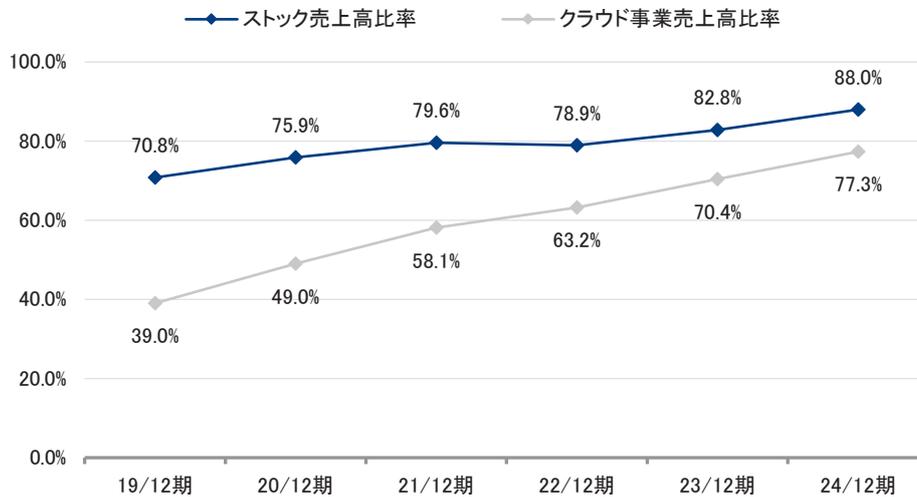
事業概要

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料を指し、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料を指す  
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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

(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「水平型SaaS（「SmartDB」及び「InsuiteX」）」と、特定の業界で利用される「垂直型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。水平型SaaS及び垂直型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（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。

## 事業概要

**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、開発生産性が向上できる。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作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。多くのSaaS企業が提供する経費精算業務などでは、後から機能不足が判明しても諦めるか、大掛かりなカスタマイズが必要になるが、「SmartDB」は多くの場合でそうしたカスタマイズをせずに機能追加可能な点が強みである。

「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）も強みだ。

「SmartDB」は、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 2025 Summer」において、「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「リーダー」に同時認定されている。「ITreview Grid Award」では19期連続、3部門同時は13期連続での受賞となり、対外的な評価及び認知度も高まっている。また、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」によれば、「SmartDB」は全体市場シェアが30.2%でNo.1、従業員1,000名以上の大企業におけるシェアは54.1%で圧倒的No.1を獲得しており、4年連続のNo.1となっている。

**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

**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。「SmartDB」と同様に、「Shop らん」も「ITreview Grid Award 2025 Summer」において、店舗管理システムの部門で最高位の「リーダー」に6期連続で認定された。また、富士キメラ総研の「業種別 IT 投資/デジタルソリューション市場 2024 年版」においては、2023年の本部・店舗間コミュニケーションツール市場で「Shop らん」がベンダーシェア 63.6% で No.1 を獲得している。

**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」のアプリケーション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提供している。ただし、新規顧客には SaaS を提供し、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ずに削除できる。

**(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

### ホリゾンタル SaaS の高い成長がクラウド事業をけん引。 クラウド事業へのビジネスモデル転換が加速

#### 1. 2025年12月期中間期の業績概要

2025年12月期中間期の連結業績は、売上高2,808百万円（前年同期比16.3%増）、営業利益608百万円（同68.2%増）、経常利益703百万円（同96.7%増）、親会社株主に帰属する中間純利益478百万円（同91.3%増）と2ケタ増収・大幅増益となった。剪定戦略を進めてきた結果、売上全体の77.0%を占めるクラウド事業の売上が2,161百万円（同16.7%増）と2ケタの成長を堅持した。クラウド事業の約6割を占めるホリゾンタル SaaS（提供ツール「SmartDB」「InsuiteX」）の売上1,680百万円（同22.3%増）が成長をけん引した。「SmartDB」は導入数の増加に加え、全社規模で使用するシステムに採用されるなど大規模案件が増加し売上を伸ばしている。「Japan DX Week」「DX 総合 EXPO」などのリアル開催の展示会への出展、ターゲット層が集まる Web メディアへの露出イベント出展や JR 線などへの広告などから「SmartDB」の認知度が上がるとともに、導入事例などのプロトタイプ（テンプレート）化や営業を介してのユーザーへの事例展開、ユーザーや導入検討企業の参加する自社イベント開催などが奏功した。2025年2月に実施された大企業の「デジ民」（デジタルの民主化を略した呼称）事例の紹介などを行うオンラインイベント「デジタルの民主化 DAY」には1,559名の申込みがあり、総視聴者数は18,000名を超えた。損益面では、製品の動作環境の最適化を通じたインフラコストの抑制などにより売上総利益率は64.2%と前期を7.0ポイント上回った。販管費は事業拡大に伴い人件費、広告販促費、オフィス拡張などで同17.1%増加したが、売上総利益の増加で吸収し営業利益ほか各段階利益とも大幅な増益となった。

#### 2025年12月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	24/12 期中間期		25/12 期中間期		前年同期比		期初 通期予想	進捗率
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率		
売上高	2,415	100.0%	2,808	100.0%	393	16.3%	5,600	50.2%
クラウド事業	1,853	76.7%	2,161	77.0%	308	16.7%	4,514	47.9%
オンプレミス事業	296	12.3%	301	10.7%	5	1.7%	462	65.1%
プロフェッショナルサービス事業	265	11.0%	345	12.3%	79	29.9%	622	55.5%
売上総利益	1,381	57.2%	1,802	64.2%	421	30.5%	3,236	55.7%
販管費	1,019	42.2%	1,193	42.5%	174	17.1%	2,457	48.6%
営業利益	361	15.0%	608	21.7%	246	68.2%	778	78.2%
クラウド事業	700	37.8%	912	42.2%	212	30.3%	-	-
オンプレミス事業	126	42.8%	150	49.9%	23	18.8%	-	-
プロフェッショナルサービス事業	-10	-	77	22.5%	87	-	-	-
調整額	-454	-	-532	-	-77	-	-	-
経常利益	357	14.8%	703	25.0%	345	96.7%	874	80.4%
親会社株主に帰属する中間純利益	250	10.4%	478	17.0%	228	91.3%	605	79.0%

注：営業利益の各事業内訳の売上比は、各事業の売上高に対する比率

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 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173社（前年同期比18社増）と順調に増加した。加えて、既存顧客へのアップセルが好調に推移し、売上高は1,680百万円（同22.3%増）となり、クラウド事業の成長をけん引した。マーケティング活動の強化により「SmartDB」の認知度が上がり、顧客企業の部署単位での採用から全社で利用するシステムへの採用が増えるなど大型案件が増加した。また中間期で新規導入が17社、解約が5社あった。解約のうち2社は期初の計画に織り込んでいた剪定戦略によるもので、KPIである平均月額利用料（ARPA※1）は2025年12月期第2四半期で1,656千円（同4.9%増）となり前期第4四半期の1,669百万円を下回ったが、比較的規模の大きい剪定戦略による解約は上期で落ち着いたと見込んでいる。また、NRR※2は111.1%と前期末時点の117.5%を下回った。なお、「SmartDB」はホリゾンタル SaaS 売上高の85.0%（2025年12月期中間期時点）を占め、ホリゾンタル SaaS の成長をけん引した。

※1 ARPA: Average Revenue Per Account の略。四半期末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。

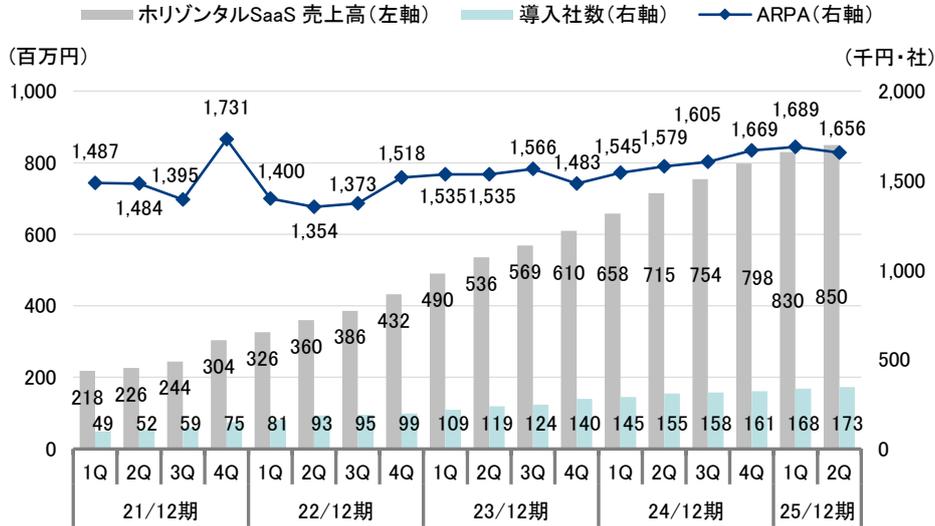
※2 NRR: Net Revenue Retention の略。1年前（2024年6月）時点の利用企業の月額利用料が、1年後（2025年6月）に変化した割合。

2025年12月期中間期における導入実績としては、以下のような事例があり、ERP フロントシステムとして利用されるケースから、グループ会社全体を統合するシステムとして利用されるケースまで、案件が全社規模サイズで大型化しているのが特徴だ。

- ・ KDDI が全社 10,000 名超の稟議書システムを「SmartDB」で刷新
- ・ ツルハホールディングス <3391> が、全社がアクセスできる全国 2,658 店舗（2025年2月時点）の店舗マスタや契約管理台帳アプリを「SmartDB」で作成するなど DX 戦略を支える IT 基盤として本格利用を開始
- ・ J-POWER ジェネレーションサービス（株）（J-POWER <9513> のグループ会社）が「SmartDB」で稟議申請アプリを作成し全社約 1,500 名で利用開始。これにより各現場の業務改善の基盤を「SmartDB」に集約
- ・ 丸紅 I-DIGIO ホールディングス（株）（丸紅 <8002> のグループ会社）がグループ共通のデータ基盤として「SmartDB」を導入
- ・ 日清製粉グループ本社 <2002> が「SmartDB」を導入
- ・ タリーズジャパン（株）（伊藤園 <2593> の子会社）が「SmartDB」で店舗運営業務の効率化を加速

業績動向

水平SaaS売上高・導入社数・ARPAの推移

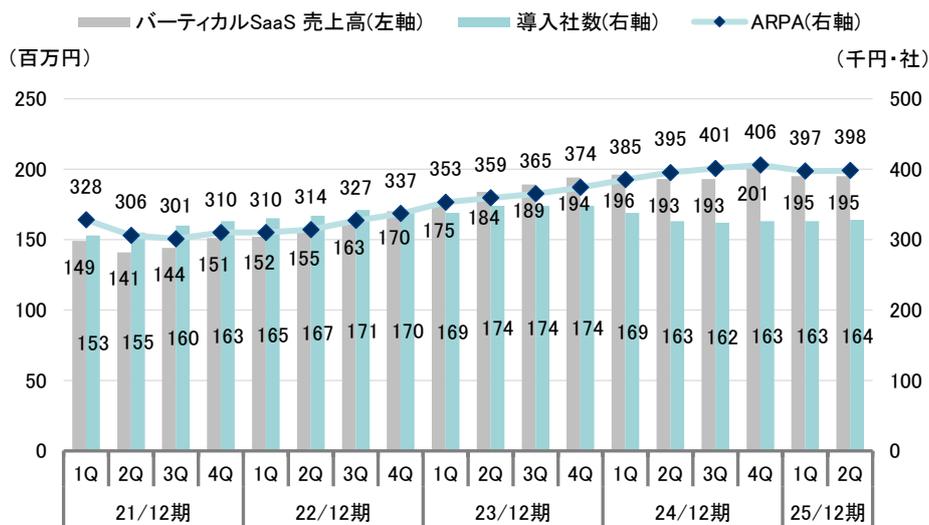


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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 164 社（前年同期比 1 社増）と小規模チェーンの解約により導入社数は横ばいだが、来期導入を見据えた大規模チェーンストアとの商談が進行中だ。特定顧客の利用規模縮小もあり、売上高は 390 百万円（同 0.3% 増）と前年同期水準で推移した。ARPA は 2025 年 12 月期第 2 四半期で 398 千円と前年同期の 395 千円と横ばいで推移したが、前期第 4 四半期の 406 千円を下回った。

パーティカルSaaS売上高・導入社数・ARPAの推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

**c) DCR**

「DCR」の売上高は90百万円（前期比1.2%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）である。既に提供を開始しているサービスの利活用の促進により、ユーザー数の増加や運用の安定化を確保している。

**(2) オンプレミス事業**

オンプレミス事業の売上高は301百万円（前年同期比1.7%増）、セグメント利益は150百万円（同18.8%増）となった。パッケージ・ソフトウェアライセンスは既に新規顧客への提供を停止しており、剪定戦略によりクラウド移行・解約の影響で売上は減少傾向だが、既存顧客の社員増加に伴う大型のライセンス受注により増収増益となった。

**(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345百万円（前年同期比29.9%増）、セグメント利益77百万円（前年同期は10百万円の損失）となった。オンプレミス顧客のクラウド移行支援プロジェクトや「SmartDB」と「InsuiteX」を組み合わせた大型案件の導入支援プロジェクトが順調に推移し増収増益となった。前年同期は、クラウド移行など最新プラットフォームへの移行提案を積極的に推進し、提案・相談だけの無償稼働が増加し損失を計上していたが、剪定戦略が落ち着いてきたこともあり本来の導入支援中心に稼働している。

**事業セグメント別売上高**

（単位：百万円）

	24/12 期中間期		25/12 期中間期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
クラウド事業	1,853	76.7%	2,161	77.0%	16.7%
水平 SaaS（「SmartDB」「Insuite」）	1,374	56.9%	1,680	59.8%	22.3%
垂直 SaaS（「Shopらん」）	389	16.1%	390	13.9%	0.3%
DCR	89	3.7%	90	3.2%	1.2%
オンプレミス事業	296	12.3%	301	10.7%	1.7%
プロフェッショナルサービス事業	265	11.0%	345	12.3%	29.9%
合計	2,415	100.0%	2,808	100.0%	16.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## 3. 財務状況

2025年12月期中間期は、税金等調整前中間純利益703百万円に加えて、クラウド事業の成長に伴い契約負債が前期末比902百万円増加し、営業活動によるキャッシュ・フローは1,286百万円の収入となった。クラウド事業においては、一定期間の利用料を前受で受領し、契約未履行分を契約負債として計上しており、事業の成長がフリーキャッシュ・フローの増加に直結している。既存顧客は自社の予算執行の関係から契約を3月期末などで更新するケースが多く、第2四半期(4~6月)に契約負債が大きく増加する傾向がある。投資活動によるキャッシュ・フローは、プロダクト開発による無形固定資産の取得112百万円、オフィス拡張に伴う敷金の差入45百万円などの支出があったが、保険積立金の解約金250百万円で賄い、合計では84百万円の収入となった。社債の償還300百万円、配当金の支払154百万円により財務活動によるキャッシュ・フローは455百万円の支出となり、その結果、2025年12月期中間期末の現金及び現金同等物は前期末比904百万円増加し4,455百万円となった。社債も全額償還し再び無借金となり、借入金に依存せずに成長投資に振り向ける流動性資金を潤沢に確保する財務構造を強化している。親会社株主に帰属する中間純利益478百万円から配当金154百万円を差し引いた323百万円が利益剰余金として増加するなど、純資産合計は前期末比312百万円増加した。契約負債の増加により負債合計が膨らんだため、自己資本比率は46.4%と前期末を2.4ポイント下回ったが、財務の安全性は問題なく担保されている。

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/12 期末	25/12 期中間期末	増減
流動資産	3,954	4,936	981
現金及び預金	3,571	4,475	904
売掛金及び契約資産	249	242	-6
固定資産	774	716	-57
有形固定資産	107	136	29
無形固定資産	253	286	33
投資その他の資産	414	293	-120
資産合計	4,729	5,653	923
流動負債	2,344	2,927	583
1年以内償還予定社債	300	-	-300
未払法人税等	157	233	76
契約負債	1,273	2,175	902
賞与引当金	168	168	
固定負債	76	104	27
負債合計	2,421	3,032	610
純資産合計	2,308	2,621	312
資本金	569	569	-
資本剰余金	269	269	-
利益剰余金	1,464	1,787	323
自己株式	-30	-30	
自己資本比率	48.8%	46.4%	-2.4pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/12 期中間期	25/12 期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,160	1,286
投資活動によるキャッシュ・フロー	-98	84
財務活動によるキャッシュ・フロー	-77	-455
現金及び現金同等物の増減額	1,001	904
現金及び現金同等物の期末残高	3,817	4,455

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 今後の見通し

### 2025年12月期は2ケタ増収も、成長投資を拡充し増益幅は縮小。年間配当は1株当たり40.0円を継続

#### ● 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は、売上高5,600百万円(前期比11.3%増)、営業利益778百万円(同0.6%増)、経常利益874百万円(同14.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益605百万円(同9.9%増)と、2ケタ増収を維持するが、成長投資の拡充により増益幅は縮小する見込みだ。クラウド事業の売上高は4,514百万円と同16.0%増を見込むが、オンプレミス事業の売上高は一部解約に伴い462百万円と同17.1%減を見込む。プロフェッショナルサービス事業の売上高は、複数のプロジェクトが進行しており622百万円と前期比6.6%増を見込む。売上総利益率は前期並みの57.8%を見込み、売上総利益は3,236百万円と同363百万円増加するが、販管費が2,457百万円と同357百万円増加するため営業利益は778百万円と同4百万円増と前期並みの水準にとどまる見込みだ。中間期の進捗率は、売上高が50.2%と順調で、営業利益は78.2%と高水準で推移している。下期に進捗をみながら開発・営業・マーケティング人材など人的リソースの拡充、Web/イベントマーケティングなど広告販促活動の強化といった成長投資に振り向ける計画だ。全体としてホリゾンタルSaaSが好調に推移し、予算のコントロールが細かく的確に実行できていることから、業績予想達成の可能性は高いと弊社では見ている。なお、2025年12月期の年間配当は1株当たり40.0円、配当性向は25.6%を予定している。

成長投資には前期比増収分566百万円をすべて投下する計画であり、2025年12月期は今後の中長期的な成長のために経営基盤を固める「非連続的な成長に向けて基盤整備を進める年」と位置付けている。事業規模の拡大に伴い人的リソースの拡充は成長に不可欠であり、566百万円のうち418百万円を労務費・人件費・採用費に充て、年間の純増で30名確保を目指している。中間期で新卒も含めて30名を採用しており退職者などを含めて19名増加しているが、下期も同程度の採用を実施する。また、残りの139百万円を広告販促費に充てる予定で、既に2025年7月には「SmartDB」のユーザー向けイベント「スマデビジャンボリー！」を開催し、600名超のユーザー、導入検討企業などの参加を得て、製品の最新情報と事例共有などコミュニティのつながりを強化した。9月には2025年12月期4回目のオンラインイベント「デジタルの民主化DAY」も開催した。

今後の見通し

## 2025年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比	
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率
売上高	5,033	100.0%	5,600	100.0%	566	11.3%
クラウド事業	3,891	77.3%	4,514	80.6%	622	16.0%
オンプレミス事業	558	11.1%	462	8.3%	-96	-17.1%
プロフェッショナルサービス事業	584	11.6%	622	11.1%	37	6.6%
売上総利益	2,872	57.1%	3,236	57.8%	363	12.6%
販管費	2,099	41.7%	2,457	43.9%	357	17.1%
営業利益	773	15.4%	778	13.9%	4	0.6%
経常利益	766	15.2%	874	15.6%	107	14.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	551	11.0%	605	10.8%	53	9.9%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 中期経営計画

### 「デジタルの民主化」を基本戦略に据え、 「SmartDB」による市民開発の認知向上と顧客基盤拡充を目指す

#### 1. 中期経営計画の概要

2025年8月に中期経営計画（2026年12月期～2028年12月期）を公表した。2025年12月期に成長に向けた経営基盤を整えたくうえで、2028年12月期に売上10,000百万円突破を目指す。大企業における業務システム開発の主流が、IT人材の不足から現場によるノーコード開発にシフトすることを見据えて、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。母数は約3,700社あり、2025年度期初計画における導入社数200社から380社を目指す。年平均60社の新規導入を目指し、顧客基盤を拡充する。「SmartDB」を成長エンジンとしたオーガニックな成長による売上基本計画を8,700百万円とし、M&A機会の模索により10,000百万円超まで売上を上積みする。営業利益は売上基本計画に対して2,000百万円、営業利益率約23.0%を基本計画とし、M&Aにより営業利益率を維持し利益を上積みする。売上基本計画8,700百万円のうちホリゾンタルSaaSの売上は6,290百万円と2025年12月期の業績予想値3,534百万円の約1.8倍で、CAGR（年平均成長率）は約21%だ。また、同社はホリゾンタルSaaSの前受金モデル（導入時に一定期間の前受金を受け取り、契約債務に計上する）を通じて売上発生前に資金を確保できることと、利益成長の相乗効果により安定的なキャッシュ・フローを創出しており、機会があればいつでもM&Aに投資できる強みがあり、M&A案件のソーシングをさらに積極的に進めていく方針だ。

## 2. 成長戦略と CSF (Critical Success Factor : 重要成功要因)

この計画は、同社がこれまで掲げてきた「デジタルの民主化」を基本戦略とする。今回、「デジタルの民主化」を「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発的かつ継続的に主導する状態」と定義した。すなわち、「業務部門が自部門 DX の投資対効果に責任を持つ」「業務部門が業務要件の定義と仕様決定を主導する」「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」ことが成立要件となる。「デジタルの民主化」なくして DX は成立しない、ということ。「NO デジ民 NO DX!」というキャッチフレーズで表現し、ノーコードツールである「SmartDB」が、現場の担当者（「市民開発者」）が自ら能動的・主体的に DX を進めることができるプラットフォームであることを引き続き訴求していく。

基本戦略の推進に当たっては、5 つの CSF がカギを握ると考えている。1 点目は、MCSA (Mission Critical System Aid) 領域での「SmartDB」の活用促進だ。2 点目は、2024 年 9 月に「SmartDB」の機能・オプションとして展開することをリリースした「グローバル・コネク」である。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するため、グローバル展開する大企業での活用が「SmartDB」を展開していくためのカギとなる。具体的には、AI 翻訳による 20 ヶ国語以上の言語対応が可能な「マルチ LANGUAGE」、申請書など「SmartDB」のフォームに入力されたテキストを自動翻訳する「AI 翻訳ロボット」、GDPR (General Data Protection Regulation の略、EU 一般データ保護規則) や CCPA (California Consumer Privacy Act の略、カリフォルニア州消費者プライバシー法) など各国の法対応に向けた規約同意を収集する「規約確認機能」、国内外を問わずユーザーのアクセス経路に応じたデータアクセス権限を規制する「マルチ GATE セキュリティ」、24 時間 365 日無停止のサービス提供を行う「無停止運用」の機能・オプションを備える。

3 点目は、2025 年 6 月に発表した大企業における AI 活用の新たな独自構想「DAPA (DreamArts Practical AI : ダーパ)」だ。急速に進展する生成 AI を同社製品に実装し、大企業の業務プロセス改革に活用していく考え方と方向性を示した。第 1 弾として、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していく。2025 年度にテスト運用し、2026 年 4 月からサービス提供する予定だ。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実現することがカギとなろう。

## 中期経営計画

4点目は、PLG (Product-led Growth) であり、「SmartDB」を主な成長エンジンとして、顧客獲得・エンゲージメント・拡張 (アップセル) を推進していくことであり、「SmartDB」が持つスモールスタート可能な価格設計、利用拡大に応じた段階的ライセンスモデル、柔軟なオプション課金などを維持・向上させていく必要がある。「SmartDB」にはユーザー追加、バインダ (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おり、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。2025年7月には「SmartDB」でマイナンバーカードによる本人確認への対応を開始した。マイナンバーカードを用いた社外パートナーとの連携を業務プロセスに組み込むことで、分断されていた業務を統合し、安全かつ効率的な外部連携を実現する。また、他社 SaaS との API 連携モジュールも投入しており、これらのオプションによってアップセル、ARPA の向上を図る。なお、他社 SaaS との連携としては「Microsoft 365」「Amazon Business」「Adobe Sign」「クラウドサイン」など多数ある。5点目は、EC2 (External Capability & Capacity) だ。「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 (ユーザー企業内の資格認定者、戦略パートナー) を拡充することがポイントとなる。

### 3. 基本戦略「デジタルの民主化」の施策

具体的な施策として以下の4つを掲げている。

#### (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、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。

#### (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、「SmartDB 認定資格制度 (SmartDB Certified Specialist : SCS)」の普及に取り組む。SCS は「SmartDB」を利用した業務のデジタルライゼーションを推進できる人材を創出するための制度であり、3つの種類と6つのグレードがある。「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。SCS 認定者も 2025年7月には 2,789名と 2025年に入ってから 1,000名以上増加した。その 26% は戦略パートナーの社員であるが、残り 74% は既存ユーザーであり、ユーザー企業内での「SmartDB」の利用拡大の推進役を担っている。

### (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。戦略パートナーの拡充については、「ドリーム・アーツ パートナープログラム (DreamArts Partner : DAP)」と「SmartDB 認定資格制度 (SmartDB Certified Specialist : SCS)」を両輪として、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層に分けて展開している。DAPは、2024年2月から正式に認定パートナープログラムをスタートさせた。SCS取得者数及び案件実績数を認定要件として、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の支援プログラムを用意している。公認パートナーの種別は、「セールspartner」「クラウドソーシングパートナー」「クラウドインテグレーションパートナー」「ソリューションプロバイディングパートナー」に分かれる。「セールspartner」には「SmartDB」の販売を行う企業向けのプログラム、「クラウドソーシングパートナー」には「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」を実現できるようなサポート、「クラウドインテグレーションパートナー」には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プログラム、「ソリューションプロバイディングパートナー」には製造業、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プログラムをそれぞれ提供する。

### (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であり、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「アプリストア」の構想も進める。

#### 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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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