

|| 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 >>>](#)

2026年3月27日(金)

執筆：客員アナリスト

若杉 孝

FISCO Ltd. Analyst **Kou Wakasugi**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2025年12月期の業績概要	01
2. 2026年12月期の業績見通し	01
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	04
■ 事業概要	05
1. 経営環境	05
2. 事業セグメント別概要	06
■ 業績動向	10
1. 2025年12月期の業績概要	10
2. 事業セグメント別動向	11
3. 財務状況	14
■ 今後の見通し	16
● 2026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月期は2ケタの増収増益。 2026年12月期はAI時代を睨み成長投資を実施

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、東京と広島の本社体制を敷いている。

#### 1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は、売上高5,654百万円(前期比12.3%増)、営業利益974百万円(同26.0%増)、経常利益1,073百万円(同40.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益757百万円(同37.4%増)と2ケタの増収増益となったほか、売上高・各利益とも期初計画を上回った。期を通じてクラウドシフトが進展した結果、売上全体の79.0%を占めるクラウド事業の売上が4,468百万円(同14.8%増)と2ケタの成長を堅持した。「スマート工場EXPO」や「リテールテックJAPAN」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メディアへの露出などから「SmartDB」の認知度が上がるとともに、大規模なユーザー会を開催し、顧客企業同士が実践的なDX推進の知見を共有できる場を提供したことなどが奏功した。オンライン・オフライン問わず、顧客コミュニティがこれまで以上に活性化しており、市民開発者の輪が拡大している。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62.5%と前期を5.4ポイント上回った。販管費は人材確保や認知度向上に向けた投資、第4四半期からの従業員向け株式報酬制度の導入などで同21.8%増加したが、売上総利益の増加で吸収し、営業利益ほか各利益とも大幅な増益となった。

#### 2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高6,250百万円(前期比10.5%増)、営業利益865百万円(同11.2%減)、経常利益890百万円(同17.1%減)、親会社株主に帰属する当期純利益616百万円(同18.6%減)と、2ケタ増収を維持するが、中期経営計画の達成に向けた成長投資により減益となる見込みだ。「グローバル・コネク」やAIを業務プロセスに組み込む「DAPA(DreamArts Practical AI:ダーパ)」構想に基づくAI機能強化の推進など、競争力強化かつよりAI-readyな形への変化に向けた開発を加速させるため、動向に注目しておきたい。減益計画のなかではあるものの、年間配当金は前期と同額の1株当たり20.00円(2026年1月1日付の1対3の株式分割後ベース)を予定している。なお、配当性向30%を目安とした累進配当の方針を新たに導入した。AIエージェントの進化によってSaaS企業全般が一緒くたに警戒されている足元の状況において、中期経営計画で打ち出している施策推進を通じた持続的な成長に対する同社の自信を示唆しているとして、弊社ではポジティブに捉えている。

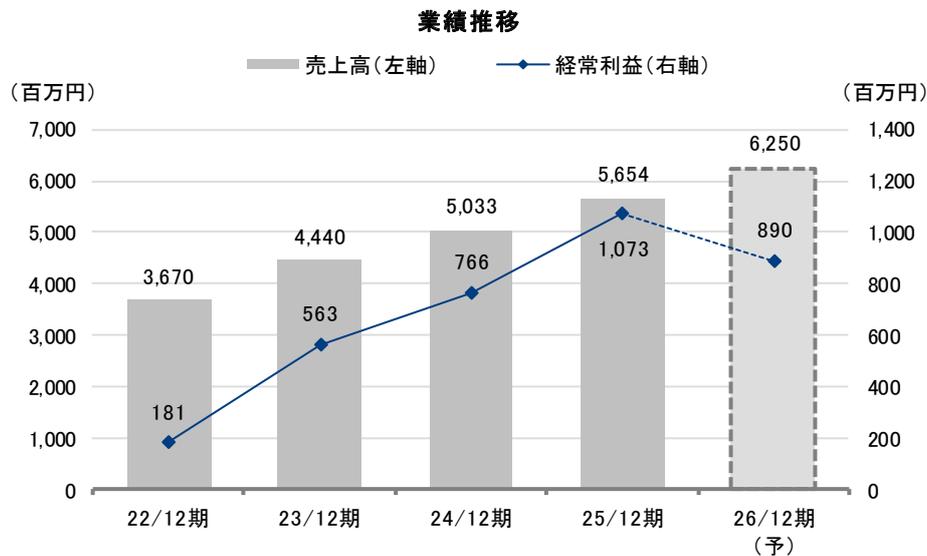
要約

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、加速させていく方針だ。

Key Points

- ・ 2025年12月期は2ケタの増収増益のほか、売上高・各利益とも期初計画を上振れ
- ・ 2026年12月期は「DAPA」構想に基づくAI機能強化の推進など、競争力強化を加速
- ・ 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



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 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。「SmartDB」は、非IT人材でもアプリケーション開発が可能だ。同社は「デジタルの民主化」を基本戦略に掲げ、「市民開発」\*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。東京、広島の2本社体制で、沖縄、中国大連にも拠点を置き、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。

\* 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展してきたため、2017年に「INSUITE」「SmartDB」を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、毎月一定額を計上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。

会社概要

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ネクティブ</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 <b>DCR</b> (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

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」、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。その後、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。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暗号化して保存する仕組み。

## 事業概要

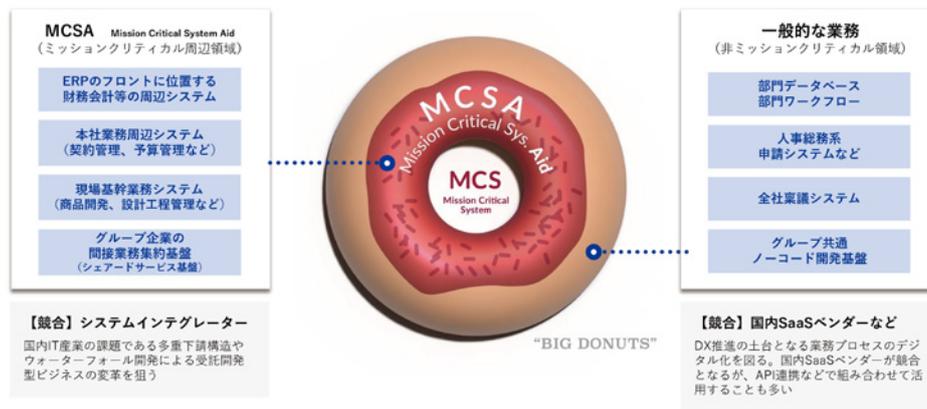
### ノーコード開発ツール「SmartDB」で「デジタルの民主化」推進

#### 1. 経営環境

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「SmartDB」の活用を考えている。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など)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。

- ※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。

#### 「SmartDB」の活用範囲



出所: 決算説明資料より掲載

事業概要

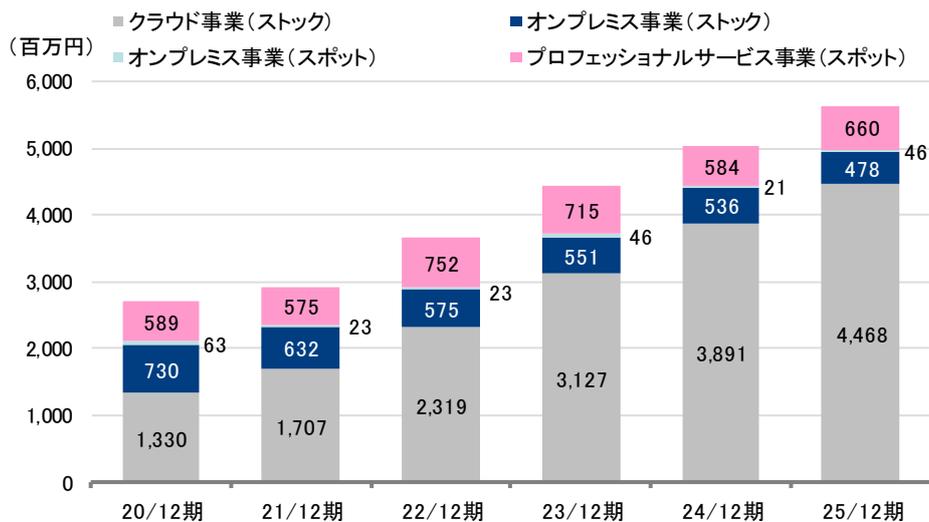
主力製品である「SmartDB」はERPフロントシステムとしての活用が可能であり、その市場規模は1,461億円になると予測されている(デロイト トーマツ ミック経済研究所(株)「ERPフロントソリューション市場の実態と展望2025年度版」※)。一方、「SmartDB」が分類される国内SaaS市場の規模は26,028億円と見込まれている((株)富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2025年版」※)。同社は、「SmartDB」はこれらの市場にとどまらず、受託開発にも引けを取らない高度な機能を備えているため、受託開発市場87,673億円(総務省情報流通行政局 経済産業省大臣官房調査統計グループ「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。2025年12月期の売上高比率は、ストック収益が87.5%、うちクラウド事業が79.0%を占め、収益基盤は安定している。

セグメント別売上高

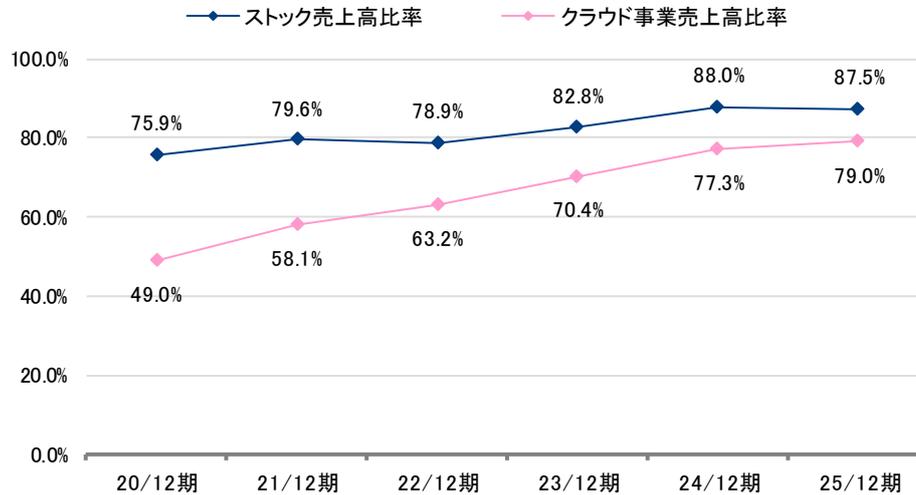


注：オンプレミス事業のスポットはパッケージソフトのライセンス料、ストックはパッケージソフトのメンテナンス料を指す

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 事業概要

## 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

## (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（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別性が高いため、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。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も強みである。

#### 事業概要

「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 2026 Winter」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「Leader」に同時認定されている。「ITreview Grid Award」では21期連続、3部門同時は15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。

#### 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 2026 Winter」において、店舗管理システムの部門で最高位の「Leader」に8期連続で認定された。また、富士キメラ総研の「業種別IT投資動向/DX市場の将来展望 2026年度版 IT投資編」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51.6%でNo.1を獲得している。

## 事業概要

**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

### 2025年12月期はクラウド事業がけん引し 2ケタの増収増益、利益率も大幅改善

#### 1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は、売上高5,654百万円(前期比12.3%増)、営業利益974百万円(同26.0%増)、経常利益1,073百万円(同40.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益757百万円(同37.4%増)と2ケタの増収増益となったほか、売上高・各利益とも期初計画を上回った。期を通じてクラウドシフトが進化した結果、売上全体の79.0%を占めるクラウド事業の売上が4,468百万円(同14.8%増)と2ケタの成長を堅持した。特に、クラウド事業の約8割を占める水平SaaS(提供ツール「SmartDB」「InsuiteX」)の売上3,503百万円(同19.7%増)が全社の成長をけん引した。「SmartDB」は導入社数の増加に加え、ERPフロントシステムなどの高度な領域や全社規模のプラットフォームとして採用されるなど大規模案件が増加し売上を伸ばした。「スマート工場EXPO」や「リテールテックJAPAN」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メディアへの露出などから「SmartDB」の認知度が上がるとともに、大規模なユーザー会を開催し、顧客企業同士が実践的なDX推進の知見を共有できる場を提供したことなどが奏功した。また、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自社開催のオンラインイベント「デジタルの民主化DAY」は、累計登壇企業が30社となり、総視聴者数は13,000名を超える人気イベントとなっている。オンライン・オフライン問わず、顧客コミュニティがこれまで以上に活性化しており、市民開発者の輪が拡大している。

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62.5%と前期を5.4ポイント上回った。販管費は人材確保や認知度向上に向けた投資、第4四半期からの従業員向け株式報酬制度の導入などで同21.8%増加したが、売上総利益の増加で吸収し、営業利益ほか各利益とも大幅な増益となった。

## 業績動向

## 2025年12月期連結業績

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比		期初予想比
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	
売上高	5,033	100.0%	5,654	100.0%	620	12.3%	1.0%
クラウド事業	3,891	77.3%	4,468	79.0%	577	14.8%	-1.0%
オンプレミス事業	558	11.1%	525	9.3%	-33	-6.0%	13.6%
プロフェッショナルサービス事業	584	11.6%	660	11.7%	76	13.0%	6.2%
売上総利益	2,872	57.1%	3,532	62.5%	659	23.0%	9.2%
販管費	2,099	41.7%	2,557	45.2%	458	21.8%	4.1%
営業利益	773	15.4%	974	17.2%	201	26.0%	25.3%
クラウド事業	1,500	38.6%	1,806	40.4%	306	20.4%	-
オンプレミス事業	228	41.0%	235	44.9%	6	3.0%	-
プロフェッショナルサービス事業	53	9.2%	115	17.4%	61	114.5%	-
調整額	-1,009	-	-1,182	-	-173	-	-
経常利益	766	15.2%	1,073	19.0%	306	40.0%	22.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	551	11.0%	757	13.4%	206	37.4%	25.2%

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」の導入社数は195社(前期比34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堅調に推移し、売上高は3,503百万円(同19.7%増)となり、全社の成長をけん引した。新規獲得は44社を達成し、下期にかけて獲得ペースが加速した一方で、解約が10社あった。なお、解約のうち2社は旧環境での利用に伴う剪定対象、1社は合併による親会社環境への統合、1社は海外ファンドによる買収に伴うシステム見直し、残る4社はトライアル顧客の離脱である(トライアル利用の場合は、時間を置き正式導入に向かう場合もある)ため、実質的な利用離脱は限定的であった。KPIである平均月額利用料(ARPA<sup>※1</sup>)は2025年12月期第4四半期で1,639千円となり前期第4四半期の1,662千円をやや下回った。また、NRR<sup>※2</sup>は109.8%となり前期末時点の117.5%を下回ったものの、依然として高い継続水準を維持している。なお、「SmartDB」はホリゾンタルSaaS売上高の86.0%(2025年12月期第4四半期時点)を占め、主力サービスとして成長をけん引した。

<sup>※1</sup> 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。

<sup>※2</sup> NRR：Net Revenue Retentionの略。1年前時点の利用企業の月額利用料が、1年後に変化した割合。

2025年12月期下期における導入実績のトピックスとしては、以下のような事例があり、大企業における業務デジタル化や全社規模でのシステム刷新の基盤として採用が進んでいる。また、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「コラボレーター機能」がある。この機能に関して、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大幅な機能拡張を実施した。国内で既に全社利用しているグローバル企業が、さらに海外拠点にも広げるというケースが増している現状に対応した動きとなっている。

業績動向

- ・(株)朝日新聞社が「SmartDB」をERPのフロント基盤として導入し、全社員約3,700名で利用開始
- ・ALSOK(株)が国内グループ会社71社を含む16,000以上のユーザーによる全社DX基盤としてInsuiteXとSmartDBの本格運用を開始
- ・(株)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(株)がグループ15社横断の契約管理と稟議を内製化し、年間3,700件の契約書審査期間の50%削減を「SmartDB」で実現
- ・C-United(株)(カフェ・ベローチェ/珈琲館などを展開)が3業態統合で全社ワークフローを刷新し、稟議高速化・メンテナンス負荷削減を「SmartDB」を用いた内製化で実現

水平SaaS売上高・導入社数・ARPAの推移



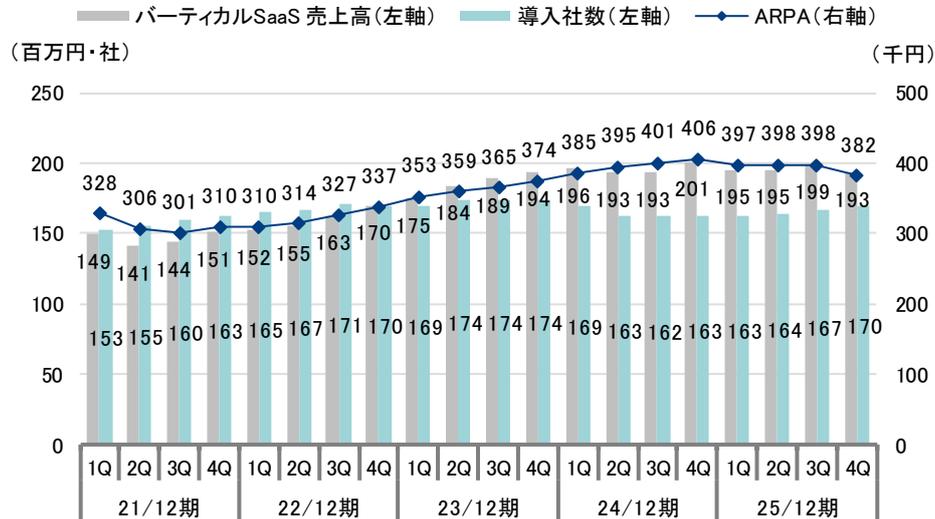
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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」の導入社数は170社(前年同期比7社増)と下期にかけて増加トレンドに転じたものの、大口顧客の解約もあり、売上高は783百万円(同0.1%減)と前年同期水準で推移した。顧客構成の変化により、ARPAは2025年12月期第4四半期で382千円となり前期第4四半期の406千円を下回った。しかし、2026年12月期期導入を見据えた大規模チェーンストアとの導入プロジェクトが進行中であり、再度成長軌道に乗せてくるものと見込んでいる。また、直近の導入事例として、保険薬局の(株)ユニスマイルの全国約350店舗において本格利用が開始された。

## 業績動向

## 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

**c) DCR (DX Custom Resolution)**

DCRの売上高は181百万円(前期比0.8%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。提供システムのセキュリティ向上と安定運用に注力している。

**(2) オンプレミス事業**

オンプレミス事業の売上高は525百万円(前年同期比6.0%減)、セグメント利益は235百万円(同3.0%増)となった。パッケージ・ソフトウェアは既に新規利用をSaaSに限定しており、クラウド環境への移行などに伴いソフトウェアメンテナンスの解約が進み売上は減少傾向にあるが、第1四半期に一部の顧客から大型のライセンス受注があったことが寄与し、利益は前年同期を上回った。

**(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660百万円(前年同期比13.0%増)、セグメント利益は115百万円(同114.5%増)となった。オンプレミス環境で利用中の顧客に対するクラウド移行支援プロジェクトや、「SmartDB」の大型案件の導入支援プロジェクトなどが順調に推移し、大幅な増収増益となった。

## 業績動向

## 事業セグメント別売上高

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比 増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
クラウド事業	3,891	77.3%	4,468	79.0%	14.8%
ホリゾンタルSaaS (「SmartDB」 「Insuite」)	2,926	58.1%	3,503	62.0%	19.7%
パーティカルSaaS (「Shopらん」)	784	15.6%	783	13.9%	-0.1%
DCR	180	3.6%	181	3.2%	0.8%
オンプレミス事業	558	11.1%	525	9.3%	-6.0%
パッケージソフトウェア	21	0.4%	46	0.8%	115.9%
ソフトウェアメンテナンス	536	10.7%	478	8.5%	-10.9%
プロフェッショナルサービス事業	584	11.6%	660	11.7%	13.0%
合計	5,033	100.0%	5,654	100.0%	12.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 3. 財務状況

2025年12月期は、税金等調整前当期純利益1,073百万円の計上や減価償却費200百万円の計上に加えて、クラウド事業の成長に伴い契約負債が前連結会計年度末比で128百万円増加したことなどのプラス要因があった一方で、法人税等の支払額249百万円などがあり、営業活動によるキャッシュ・フローは1,091百万円の収入となった。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が、通期を通じても順調に積み上がっている。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244百万円、オフィス拡張等に伴う敷金及び保証金の差入45百万円などの支出があったものの、保険積立金の解約による収入250百万円などにより、合計では71百万円の支出に留まった。財務活動によるキャッシュ・フローは、自己株式の取得による支出328百万円、社債の償還300百万円、配当金の支払154百万円などの支出があった一方で、自己株式の処分による収入328百万円などがあり、合計で454百万円の支出となり、その結果、2025年12月期末の現金及び現金同等物は前連結会計年度末比571百万円増加し4,122百万円となった。社債を全額償還したことで再び無借金となり、借入金に依存せず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当期純利益757百万円の計上から剰余金の配当154百万円を差し引いたことなどにより利益剰余金が602百万円増加し、純資産合計は前連結会計年度末比607百万円増加した。負債合計は、社債の償還による減少があった一方で、前述の契約負債の増加や、課税所得の増加に伴う未払法人税等の増加89百万円、株式報酬引当金の計上79百万円などにより、前連結会計年度末比で25百万円の減少にとどまったが、純資産が大きく増加したため、自己資本比率は54.9%と前連結会計年度末(48.8%)を6.1ポイント上回り、財務の安全性は一段と高まっている。

ドリーム・アーツ | 2026年3月27日 (金)  
 4811 東証グロース市場 | <https://www.dreamarts.co.jp/ir/>

## 業績動向

## 簡易連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/12期末	25/12期末	増減
流動資産	3,954	4,526	571
現金及び預金	3,571	4,142	571
売掛金	190	206	16
固定資産	774	785	10
有形固定資産	107	134	26
無形固定資産	253	327	74
投資その他の資産	414	322	-91
資産合計	4,729	5,311	582
流動負債	2,344	2,211	-133
1年以内償還予定社債	300	-	-300
未払法人税等	157	246	89
契約負債	1,273	1,401	128
賞与引当金	168	177	8
固定負債	76	184	108
負債合計	2,421	2,395	-25
純資産合計	2,308	2,916	607
資本金	569	569	0
資本剰余金	269	584	315
利益剰余金	1,464	2,066	602
自己株式	-30	-345	-315
自己資本比率	48.8%	54.9%	6.1pp
1株当たり当期純利益(円)	47.47	65.22	17.75

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 簡易連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/12期	25/12期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,001	1,091
投資活動によるキャッシュ・フロー	-201	-71
財務活動によるキャッシュ・フロー	-77	-454
現金及び現金同等物の増減額	735	571
現金及び現金同等物の期末残高	3,551	4,122

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 中期経営計画の初年度は成長基盤強化に注力、AI機能強化などの先行投資へ

#### ● 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高6,250百万円(前期比10.5%増)、営業利益865百万円(同11.2%減)、経常利益890百万円(同17.1%減)、親会社株主に帰属する当期純利益616百万円(同18.6%減)と、2ケタ増収を維持するが、中期経営計画の達成に向けた成長投資により減益となる見込みだ。ホリゾンタルSaaSにて新規顧客60社の獲得を計画するほか、パーティカルSaaSでも全国チェーンへの導入プロジェクトやそれ以外にも大型案件が進行していることで、主力のクラウド事業の売上高は5,140百万円と同15.0%増を見込む。実際、大口顧客の解約もあって足踏みとなった「Shopらん」では、モスフードサービス<8153>が全国約1,300店舗に導入したほか、コープデリ生活協同組合連合会が約270拠点に導入するなど、足元で既に大手顧客の開拓が進んでいる。プロフェッショナルサービス事業の売上高も、クラウド移行及び導入・開発支援プロジェクトを中心に704百万円と前期比6.8%増を見込む。一方、オンプレミス事業の売上高はライセンス受注を織り込まずソフトウェアメンテナンスの計画的な解約加速を見込み404百万円と同23.0%減となる計画だ。

この結果、売上総利益は3,863百万円(売上総利益率は61.8%)と同331百万円(同9.4%増)増加するが、成長投資に伴い販管費が2,998百万円と同440百万円(同17.2%増)増加するため、営業利益は同109百万円の減少となる。また、減益計画のなかではあるものの、年間配当は前期と同額の1株当たり20.00円(2026年1月1日付の1対3の株式分割後ベース)を予定している。なお、配当性向30%を目安とした累進配当の方針を新たに導入した。AIエージェントの進化によりSaaS企業全般が一緒に警戒されている足元の状況において、中期経営計画で打ち出した施策推進を通じた持続的な成長に対する同社の自信を示唆しているとして、弊社ではポジティブに捉えている。

2026年12月期は中長期的な成長基盤を強化するため、「人的資本」「広告販促」「製品開発」の3点に重点的な先行投資を行う計画だ。事業拡大に伴い人的リソースの拡充は不可欠であり、営業・マーケティング及び開発体制を強化するため年間純増で35名程度の確保を目指すとともに、従業員向け株式報酬制度の運用を通じて組織エンゲージメントの向上も図る。広告販促投資には544百万円を充てる予定で、自社主催オンラインイベント「デジタルの民主化DAY」の継続開催や大規模ユーザー会「スマデビジャンボリー2026(仮)」の開催に加え、各種メディアへの露出や広告、さらにAIO(AI検索最適化)を踏まえたコンテンツ拡充により潜在顧客への認知拡大を推進する。さらに、製品開発には300百万円の投資を計画しており、「グローバル・コネクト」やAIを業務プロセスに組み込む「DAPA」構想に基づくAI機能強化の推進など、競争力強化かつよりAI-readyな形への変化に向けた開発を加速させる。

今後の見通し

### 2026年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	5,654	100.0%	6,250	100.0%	595	10.5%
クラウド事業	4,468	79.0%	5,140	82.2%	671	15.0%
オンプレミス事業	525	9.3%	404	6.5%	-120	-23.0%
プロフェッショナルサービス事業	660	11.7%	704	11.3%	44	6.8%
売上総利益	3,532	62.5%	3,863	61.8%	331	9.4%
販管費	2,557	45.2%	2,998	48.0%	440	17.2%
営業利益	974	17.2%	865	13.8%	-109	-11.2%
経常利益	1,073	19.0%	890	14.2%	-183	-17.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	757	13.4%	616	9.9%	-140	-18.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 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、2026年12月期初の計画における導入社数200社から2028年12月期には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高を上積みする。

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律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。複数の事業が既に動いて稼働フェーズまで至っており、今後具体的な事例発表される旨が2026年2月に開催された決算説明会でも言及されており、進捗は順調なようだ。2点目は、日本企業の海外拠点のデジタル化を支援する構想「グローバル・コネクト」である。機能・オプション群を組み合わせ、グローバル共通プラットフォームでの業務遂行による海外DXを進め、国内本社と海外拠点との連携強化を実現している。実際に海外で「SmartDB」を利用している企業のうち、具体名を挙げられるところだけでもアシックス、日本通運を擁するNXグループなどのグローバル大手企業が既に利用している。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」を拡販していくためのカギとなる。具体的には、日・英・中に加え、順次10言語以上に対応する「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 : EU一般データ保護規則) やCCPA (California Consumer Privacy Act : 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・オプション群を順次リリースしていく。

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」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。現在パイロット版で稼働しており、2026年4月から正式にサービス提供する予定だ。「AIエージェントへの過度な期待に？」というキーワードに示されるように、AIエージェントは驚異的な進化を遂げてはいるものの、個人事業主や中小零細企業とは異なり、大企業での実務という点において必要な「信頼」や「権限管理」を自律判断でクリアできるわけではないのが現実である。そこで、実務/実用/実践的にAIの活用を行う、つまり意思決定プロセスの中に溶け込ませる(=人間とAIの協働)ことが、核となるコンセプトである。また、出力の信頼性や安定性を高めるための構造である「AIプロンプトデータベース」もDAPAの構想のなかで欠かせない。プロンプトスキルで相当な出力乖離が生まれてしまう状況を未然に防止すべく、プロンプトの専門家が精査し、研ぎ澄ましきり進化させたプロンプトをデータベース化して、それらを必要に応じて自動的に各員が利用するような形での設計だ。また、2026年10月頃にはデータのベクトル化(ベクターレイヤー)によって、AI-readyな形にさらに強化することも予定し、2027年頃にはオントロジーレイヤーをさらに追加する構想も明かされた。これにより、大企業の現場部門とIT部門の協創に不可欠な立ち位置の最終確立を目指す。

## 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・向上させる必要がある。「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。足元では、50万名を超える社外利用者 (取引先など) とのアカウント共用を実現したほか、それに対応して組織ごとのアカウント一括管理機能を強化するなど、需要に即した拡張が進んでいる。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。また、中期経営計画では言及されていないものの、時流に合わせてAIO (AI Optimization : AI検索最適化) への対応も進めている。

#### (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2026年1月には3,831名まで拡大し、その21%はパートナーの社員であるが、残り79%はユーザーであり、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。加えて、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ている。こうした動きは市民開発者の輪の拡大を加速させていくことになる。

### (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」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、問い合わ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・表示したものです。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、配布等することは強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