

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 >>>

2026年10月5日(月)

執筆：客員アナリスト

若杉 孝

FISCO Ltd. Analyst **Kou Wakasugi**



FISCO Ltd.

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

ドリーム・アーツ
4811 東証グロース市場

2026年10月5日(月)
<https://www.dreamarts.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2026年12月期中間期の業績概要	01
2. 2026年12月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
■ 事業概要	04
1. 経営環境	04
2. 事業セグメント別概要	05
■ 業績動向	09
1. 2026年12月期中間期の業績概要	09
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況	13
■ 今後の見通し	14
● 2026年12月期の業績見通し	14
■ 中期経営計画	16
1. 中期経営計画の概要	16
2. 成長戦略とCSF (Critical Success Factor : 重要成功要因)	17
3. 基本戦略「デジタルの民主化」の施策	19

要約

AI時代を見据えた「DAPA 2.0」に構想を深化、 中期経営計画初年度の2026年12月期は成長基盤を固める

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. 2026年12月期中間期の業績概要

2026年12月期中間期の連結業績は、売上高2,977百万円(前年同期比6.0%増)、営業利益481百万円(同20.9%減)、経常利益506百万円(同28.0%減)、親会社株主に帰属する中間純利益384百万円(同19.7%減)と増収減益となった。中期経営計画の初年度として人的資本や広告販促、製品開発などへの成長投資を積極化していることに加え、前年同期に計上したオンプレミス事業の大型ライセンス売上やプロフェッショナルサービス事業の大型案件の反動減が利益面で影響した。一方、こうした諸要因は期初段階から想定内であり、営業利益の通期計画865百万円に対する進捗率は55.6%と、会社計画に対して順調に推移している。

2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績予想は、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)と期初計画を据え置いている。年間配当についても、1株当たり20.00円の期初予想を据え置いた。主力のクラウド事業が引き続き好調に推移する一方、中間期まではやや足を引っ張る形となったプロフェッショナルサービス事業については、下期には進行中の大型導入支援プロジェクトが本格化し、売上高・利益とも段階的に回復する見通しである。また、業務上の意味や関係性、権限、判断根拠などを備えたデータをAIやAIエージェントが実務で利用できるようにする「DAPA 2.0」構想も発表し、AI時代を見据えた「SmartDB」の競争力強化は具体的な段階に入っている。

要約

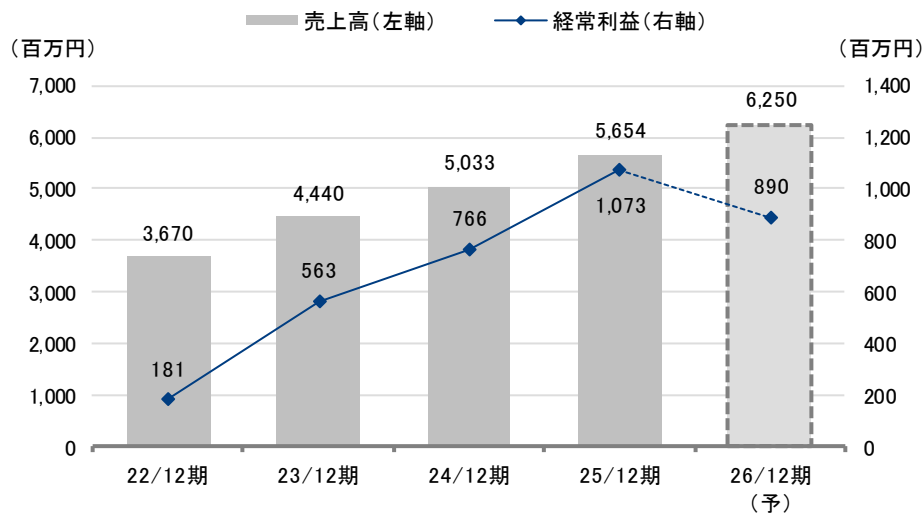
3. 中期経営計画

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月期に売上高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高の基本計画を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。営業利益の基本計画は2,000百万円、営業利益率約23%としており、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、加速させる。

Key Points

- ・ 2026年12月期中間期は主力事業好調、成長投資も順調にこなす
- ・ 2026年12月期は「DAPA 2.0」構想に基づく競争力強化を加速
- ・ 2028年12月期にM&Aも含めて売上高100億円超、営業利益率約23%を目指す

業績推移



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

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んできたため、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した。また、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比率の向上に成功し、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)、日立製作所<6501>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。

ドリーム・アーツ | 2026年10月5日 (月)
4811 東証グロース市場 | <https://www.dreamarts.co.jp/ir/>

会社概要

主要サービス



※1 ホリゾンタルSaaS：業界を問わず特定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

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

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。

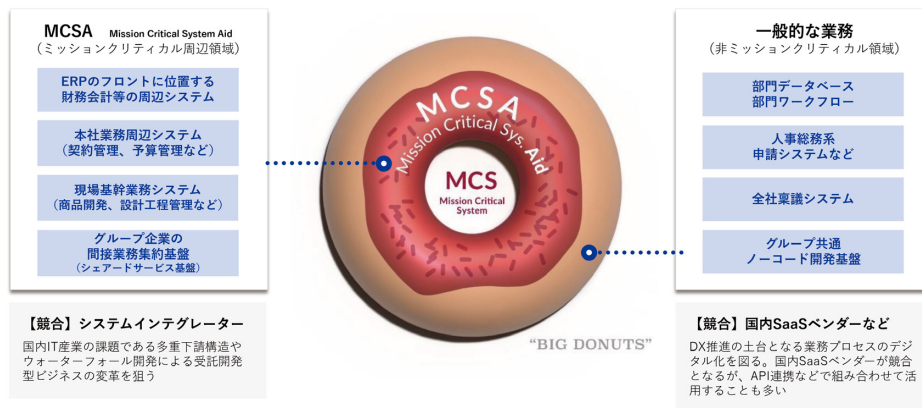
※1 MCSA（ミッションクリティカルシステムエイド）：同社の掲げる「ミッションクリティカル領域のシステムを支える」というコンセプトのこと。SupportではなくAidという表現を使用しているのは、Aidが「困難な状況にある人や組織を実践的に助ける」という意味を含むためであり、同社の「BD領域の業務デジタル化」に取り組む姿勢を示す。

※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。

ドリーム・アーツ | 2026年10月5日 (月)
4811 東証グロース市場 | <https://www.dreamarts.co.jp/ir/>

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1,630億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2026年度版」※)。一方、「SmartDB」が分類される国内SaaS市場の規模は2兆9,083億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2026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8兆7,673億円(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。

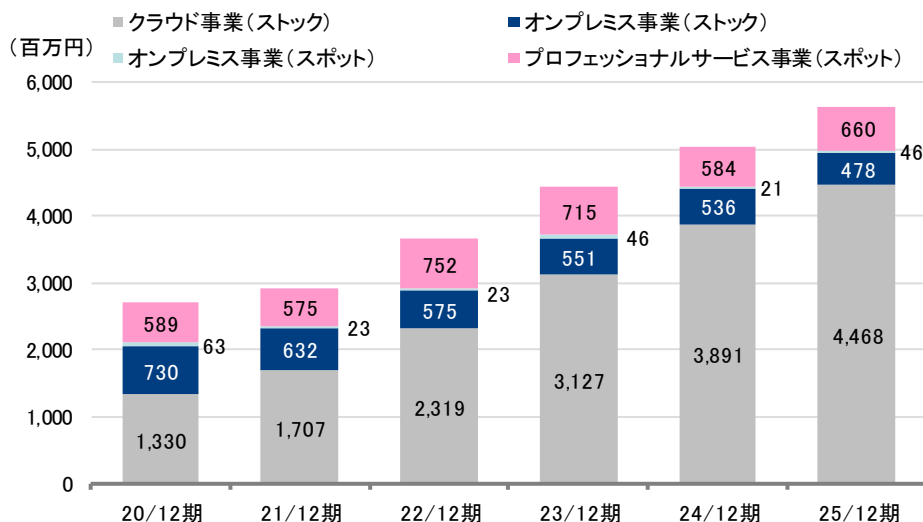
※ 同社提供資料より抜粋。

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。

事業概要

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

(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の組み合わせを可能としている。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、開発生産性を向上できる。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づくりにもつながる。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 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「Leader」に同時認定されている。「ITreview Grid Award」では23期連続、3部門同時は17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「2025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28.0%で5年連続No.1、従業員1,000名以上の大企業におけるシェアは51.9%でこちらもNo.1を獲得しており、こちらも5年連続となっている。

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 Summer」において、店舗管理システムの部門で最高位の「Leader」に10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、本部・店舗間コミュニケーションツール市場で「Shopらん」が2024年度ベンダーシェア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2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、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

成長投資は順調、「SmartDB」のAI機能もリリース

1. 2026年12月期中間期の業績概要

2026年12月期中間期の連結業績は、売上高2,977百万円（前年同期比6.0%増）、営業利益481百万円（同20.9%減）、経常利益506百万円（同28.0%減）、親会社株主に帰属する中間純利益384百万円（同19.7%減）と増収減益となった。中期経営計画の初年度として人的資本や広告販促、製品開発などへの成長投資を積極化していることに加え、前年同期に計上したオンプレミス事業の大型ライセンス売上やプロフェッショナルサービス事業の大型案件の反動減が利益面で影響した。一方、こうした諸要因は期初段階から想定内であり、営業利益の通期計画865百万円に対する進捗率は55.6%と、会社計画に対して順調に推移している。

事業面では、クラウド事業が売上高2,492百万円（前年同期比15.3%増）と引き続き全社の成長をけん引した。なかでも、クラウド事業の主力であるホリゾンタルSaaS（提供ツール「SmartDB」「InsuiteX」）の売上高は2,008百万円（同19.5%増）と高い伸びとなった。第2四半期には新規顧客の獲得が13社と第1四半期の5社から大きく増加したほか、既存顧客における利用部門や利用業務の拡大、大型案件の創出などを背景にアップセルも順調に積み上がった。第2四半期単独で見ても、ホリゾンタルSaaS売上高は1,030百万円（前年同期比21.2%増）まで成長率が加速している点もポイントだろう。また、収益構造のクラウドシフトも一段と進展した。中間期の売上高に占めるクラウド事業の比率は83.7%と前年同期の77.0%から6.7ポイント上昇し、オンプレミス事業のソフトウェアメンテナンス売上を含めたストック売上比率も90.6%まで高まった。ホリゾンタルSaaSの平均月額利用料（ARPA※1）は2026年6月末時点で1,720千円、NRR※2は115.1%となるなど、既存顧客の利用拡大も堅調に推移している。

※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年前時点の利用企業の月額利用料が、1年後に変化した割合。

損益面では、クラウド事業の拡大に伴いインフラコストが増加した一方、ソフトウェア開発投資に伴う資産振替の影響により、売上総利益率は64.2%と前年同期比0.1ポイント上昇し、前年同期並みの水準を維持した。一方、営業・マーケティング人材を中心とする採用強化やオフィス環境の拡充、認知向上・リード獲得を目的としたイベント出展やメディア露出などを積極化した結果、販管費は1,430百万円（前年同期比19.8%増）に増加した。SmartDBユーザー向けイベント「スマデビ ジャンボリー！」を軸としつつ、広告販促活動を積極的に展開する方針であり、中長期の成長に向けた投資を継続しつつ、適切なコストコントロールを進める。

業績動向

2026年12月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	25/12期中間期		26/12期中間期		前年同期比		期初 通期予想	進捗率
	実績	構成比・ 利益率	実績	構成比・ 利益率	増減額	増減率		
売上高	2,808	-	2,977	-	168	6.0%	6,250	47.6%
クラウド事業	2,161	77.0%	2,492	83.7%	330	15.3%	5,140	48.5%
オンプレミス事業	301	10.7%	209	7.1%	-91	-30.3%	404	51.9%
プロフェッショナルサービス事業	345	12.3%	275	9.2%	-70	-20.3%	704	39.1%
売上総利益	1,802	64.2%	1,912	64.2%	109	6.1%	3,863	49.5%
販管費	1,193	42.5%	1,430	48.1%	236	19.8%	2,998	47.7%
営業利益	608	21.7%	481	16.2%	-127	-20.9%	865	55.6%
クラウド事業	912	42.2%	1,042	41.8%	129	14.2%	-	-
オンプレミス事業	150	49.9%	72	34.5%	-77	-51.8%	-	-
プロフェッショナルサービス事業	77	22.5%	-0	-	-78	-	-	-
調整額	-532	-	-632	-	-100	-	-	-
経常利益	703	25.0%	506	17.0%	-197	-28.0%	890	56.9%
親会社株主に帰属する中間純利益	478	17.0%	384	12.9%	-94	-19.7%	616	62.3%

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

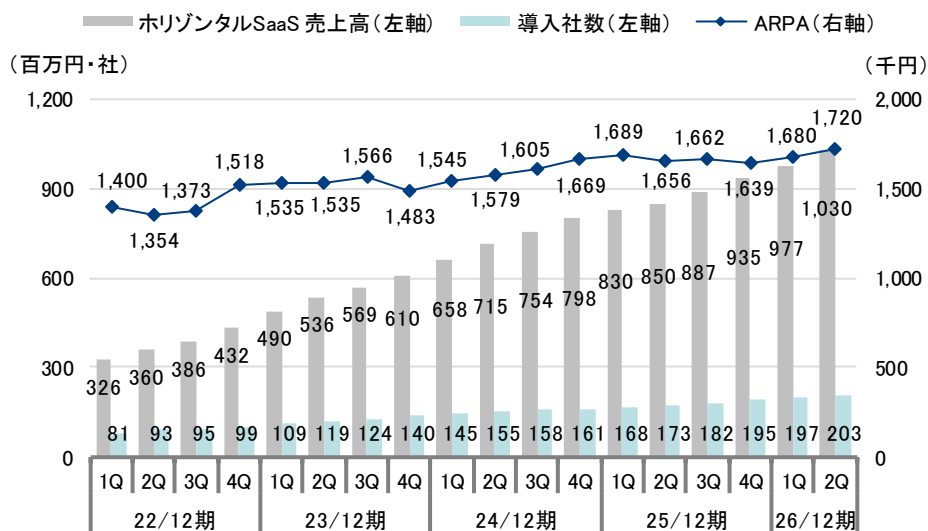
ホリゾンタルSaaSで提供している「SmartDB」「InsuiteX」の導入社数は2026年6月末で203社（前年同期比30社増）となった。中間期の新規獲得は18社で、このうち第1四半期は5社、第2四半期は13社と足元にかけて獲得ペースが加速している。加えて、既存顧客における利用拡大や大型案件の創出などによるアップセルも順調に積み上がり、中間期の売上高は2,008百万円（前年同期比19.5%増）となった。第2四半期単独では売上高1,030百万円（同21.2%増）まで成長率が加速しており、引き続き全社の成長をけん引している。中間期の解約は10社となったが、大半はトライアル利用の終了であり、業績への影響は軽微である。従来と同様に解約の中には、本格利用に向けた導入準備のため一時的に課金を停止している顧客も含まれており、実質的な利用離脱は限定的と見られる。

KPIである平均月額利用料（ARPA）は2026年6月末で1,720千円と前四半期比2.4%上昇したほか、NRRは115.1%となり、高い売上継続率を維持している。なお、「SmartDB」は2026年12月期第2四半期時点でホリゾンタルSaaS売上高の87.0%を占めており、引き続き主力サービスとして成長をけん引している。製品面では、第2四半期に「SmartDB」のAI機能「Practical AI（PA）」オプションをリリースし、既存顧客への新機能提案や活用促進を進めている。また、第2四半期には「SmartDB」をAIやAIエージェントが実務で活用できる「AI Readyデータ生成基盤」へ進化させる「DAPA 2.0」構想を発表した。大企業の複雑な業務データや組織・権限情報を蓄積してきた強みを生かし、AI時代における新たな競争優位の構築を目指している。加えて、SmartDB上で開発した複数の業務アプリに親子関係を持たせることで、親子関係の中で業務を構造化し全体像を把握できる「ダイナミック・ブランチ機能」の特許を取得するなど、大企業への浸透加速につながる動きも見られている。

ドリーム・アーツ | 2026年10月5日 (月)
4811 東証グロース市場 | <https://www.dreamarts.co.jp/ir/>

業績動向

ホリゾンタルSaaS売上高・導入社数・ARPAの推移

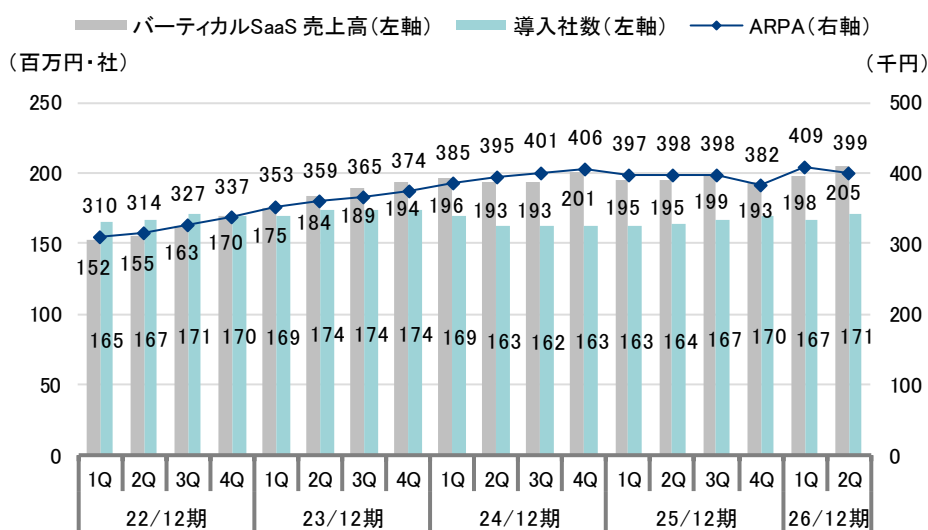


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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2026年6月末で171社（前年同期比7社増）となった。大規模チェーンにおける導入プロジェクトの進展に伴い利用店舗数が拡大したほか、販売パートナー経由の顧客獲得も進んだことで、中間期の売上高は403百万円（同3.4%増）となった。特に第2四半期単独では売上高205百万円（同5.2%増）まで伸び、回復基調が続いている。一方、単価の低い代理店経由の小規模顧客が増加したことで、ARPAは2026年6月末で399千円となり、前四半期比2.4%低下した。

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 (DX Custom Resolution)

DCRの売上高は79百万円（前年同期比12.2%減）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ながら継続的に機能拡張するサービスであり、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。顧客1社がシステム内製化へ移行したことに伴い解約が発生し、2026年6月末の契約企業数は2社（前年同期比1社減）、MRRは11百万円（同3百万円減）となった。

(2) オンプレミス事業

オンプレミス事業の売上高は209百万円（前年同期比30.3%減）、セグメント利益は72百万円（同51.8%減）となった。パッケージ・ソフトウェアについては既に新規提供形態をSaaSに移行しており、売上は既存顧客向けのライセンス及びソフトウェアメンテナンス収入が中心となっている。クラウド環境への移行などに伴うソフトウェアメンテナンスの解約が計画どおり進んだことに加え、前年同期に計上された大型ライセンス受注の反動により減収減益となった。オンプレミスからクラウドへの移行は同社が進める事業ポートフォリオ転換の一環であり、ストック売上に占めるクラウド事業の比率上昇や将来的なコスト最適化につながる構造転換として位置付けられている。

(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の売上高は275百万円（前年同期比20.3%減）、セグメント損失は0百万円（前年同期は77百万円の利益）となった。前年同期に大型プロジェクトの受注が集中していた反動から売上が減少したことに加え、将来のクラウド事業の受注につながる無償の提案活動にも工数を投入したことで、利益面も前年同期を下回った。一方、中間期の売上高はおおむね期初計画に沿った水準で推移しているほか、下期にかけては、オンプレミス顧客のクラウド移行支援や大型の導入支援プロジェクトが本格化する見通しであり、売上高・利益ともに段階的な回復を見込んでいる。

事業セグメント別売上高

（単位：百万円）

	25/12期中間期		26/12期中間期		前年同期比
	実績	構成比	実績	構成比	
クラウド事業	2,161	77.0%	2,492	83.7%	15.3%
ホリゾンタルSaaS (「SmartDB」 「InsuiteX」)	1,680	59.8%	2,008	67.5%	19.5%
パーティカルSaaS (「Shopらん」)	390	13.9%	403	13.6%	3.4%
DCR	90	3.2%	79	2.7%	-12.2%
オンプレミス事業	301	10.7%	209	7.1%	-30.3%
プロフェッショナルサービス事業	345	12.3%	275	9.2%	-20.3%
合計	2,808	100.0%	2,977	100.0%	6.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 財務状況

2026年12月期中間期は、税金等調整前中間純利益506百万円の計上や減価償却費130百万円の計上に加えて、クラウド事業の成長や契約更新の集中に伴い契約負債が前期末比1,120百万円増加したことなどのプラス要因があった一方、法人税等の支払額224百万円などがあり、営業活動によるキャッシュ・フローは1,401百万円の収入となった。前年同期の1,286百万円からも増加しており、利益が前年同期を下回るなかでも高水準のキャッシュ創出を維持した。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するビジネスモデルとなっており、事業の成長がキャッシュ・フローの拡大につながりやすい。特に、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。2026年12月期中間期末の契約負債は2,521百万円と前期末の1,401百万円から大幅に増加しており、前年同期末比でも15.9%増とストック型ビジネスの拡大が着実にキャッシュの積み上がりにつながっている。投資活動によるキャッシュ・フローは398百万円の支出となった。プロダクト開発に伴う無形固定資産の取得202百万円に加え、投資有価証券の取得199百万円、有形固定資産の取得19百万円などの支出があった一方、保険積立金の解約による収入23百万円があった。成長投資を積極化したことで前年同期の84百万円の収入から支出に転じたものの、営業キャッシュ・フローがこれを大きく上回り、営業活動によるキャッシュ・フローから投資活動によるキャッシュ・フローを差し引いたフリーキャッシュ・フローは1,003百万円のプラスを確保した。財務活動によるキャッシュ・フローは237百万円の支出となり、その大半を配当金の支払237百万円が占めた。これらに現金及び現金同等物の換算差額12百万円を加えた結果、現金及び現金同等物は前期末比778百万円増加し、中間期末残高は4,901百万円となった。

財政状態については、現金及び預金が前期末比778百万円増の4,921百万円となったほか、投資その他の資産が240百万円増加したことなどから、資産合計は同1,207百万円増の6,519百万円となった。負債合計は同1,044百万円増の3,439百万円となったが、増加の大半は前述した契約負債の1,120百万円増によるものである。なお、契約負債の大幅な増加によって負債が膨らんだため、自己資本比率は47.2%と前期末の54.9%から7.7ポイント低下したものの、純資産合計は増加しているほか、2026年6月末で約49億円の現金及び現金同等物を確保していることから、成長投資を自己資金で賄えるだけの財務余力を有していると弊社では評価している。

ドリーム・アーツ | 2026年10月5日 (月)
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)

	25/12期末	26/12期 中間期末	増減
流動資産	4,526	5,400	873
現金及び預金	4,142	4,921	778
売掛金及び契約資産	224	226	1
固定資産	785	1,119	334
有形固定資産	134	136	2
無形固定資産	327	419	91
投資その他の資産	322	563	240
資産合計	5,311	6,519	1,207
流動負債	2,211	3,245	1,033
未払法人税等	246	185	-60
契約負債	1,401	2,521	1,120
賞与引当金	177	183	5
固定負債	184	194	10
負債合計	2,395	3,439	1,044
純資産合計	2,916	3,079	163
資本金	569	569	-
資本剰余金	584	584	-
利益剰余金	2,066	2,214	147
自己株式	-345	-339	5
自己資本比率	54.9%	47.2%	-7.7pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

AI時代を見据えた「DAPA 2.0」構想を発表、 成長投資をこなして計画達成へ

● 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績予想は、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）と期初計画を据え置いている。年間配当についても、1株当たり20.00円の期初予想を据え置いた。中間期は売上高2,977百万円（前年同期比6.0%増）、営業利益481百万円（同20.9%減）となり、通期計画に対する進捗率はそれぞれ47.6%、55.6%となった。売上高の進捗率は5割をやや下回ったものの、主力のクラウド事業は売上高2,492百万円（同15.3%増）、進捗率48.5%とおおむね計画線で推移しており、利益面も成長投資を継続するなかで会社計画に対して順調に進捗している。

ドリーム・アーツ | 2026年10月5日(月)
 4811 東証グロース市場 | <https://www.dreamarts.co.jp/ir/>

今後の見通し

なかでも、主力のホリゾンタルSaaSは中間期の売上高が2,008百万円(前年同期比19.5%増)となり、第2四半期単独では1,030百万円(同21.2%増)まで成長率が加速した。その一方、通期で計画する新規顧客60社の獲得という目標に対して中間期実績は18社にとどまっている。こちらについては、達成はやや難しい可能性があるかと推測する反面、むしろ定性的な部分、つまり足元で獲得している顧客の質的な面に注目する必要があると弊社では考えている。日立製作所の輸出管理(安全保障貿易管理)業務での採用は大きなフラグシップ案件であるが、さらに第3四半期に入って大手自動車メーカーのスズキ<7269>において、日本と海外子会社の業務連携を強化し、製品開発力を向上させるための自動車の設計業務基盤にSmartDBが導入されたことがリリースされている。製造業におけるコア業務領域での活用を加速させるという重要目標を達成する動きを見せており、その過程では1社当たりのPoC含めた伴走コストは必然的に上昇せざるを得ない。そういった意味で、実態を正確に捉えるに当たっては、単純な新規顧客数の増加数でなく、ARPAやNRRを含めた主要KPI全体の伸びで見ていく必要性が今後はより強まっていくだろう。パーティカルSaaSについても、第2四半期単独では205百万円(同5.2%増)と回復基調が鮮明になっている。大規模チェーンにおける利用店舗数の拡大に加え、代理店経由の顧客獲得も進んでおり、期初に見込んでいた再成長に向けた動きは着実に表れている。一方、プロフェッショナルサービス事業は売上高275百万円(同20.3%減)、通期計画704百万円に対する進捗率は39.1%にとどまった。こちら下期には進行中の大型導入支援プロジェクトが本格化し、売上高・利益とも段階的に回復する見通しである。オンプレミス事業は中間期売上高209百万円(前年同期比30.3%減)となったものの、通期計画404百万円に対する進捗率は51.9%で、クラウド移行に伴う事業ポートフォリオの転換はおおむね計画どおりに進んでいる。

2026年12月期に重点投資する「人的資本」「広告販促」「製品開発」についても、おおむね計画に沿って施策が進展している。人的資本では年間純増目標35名に対して中間期までに20名純増した。また、広告販促費は通期予算544百万円に対して232百万円の消化にとどまっているが、SmartDBユーザー向けイベント「スマデビジャンボリー！」が第3四半期中に開催済みで、こちらも費用投下は順調である。約600名参加とITツールベンダー主催のユーザー向けイベントとしては盛況であり、継続的な開催を通じて現場主導でのユーザー拡大に寄与していくだろう。一方、ソフトウェア開発投資は通期予算300百万円に対して206百万円と68.8%まで進捗しており、第2四半期には「SmartDB Practical AI」オプションをリリースするなど、DAPA構想に基づくAI機能強化を進めている。第2四半期には、業務上の意味や関係性、権限、判断根拠などを備えたデータをAIやAIエージェントが実務で利用できるようにする「DAPA 2.0」構想も発表し、AI時代を見据えた「SmartDB」の競争力強化は具体的な段階に入っている。こうした成長投資が新規顧客の獲得や既存顧客の利用拡大にどの程度結び付くかが、中期経営計画の実現可能性を判断するうえでも重要となる。

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	—	6,250	—	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、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うえで、2028年12月期に売上高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高の基本計画を8,700百万円としており、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。

営業利益の基本計画は2,000百万円、営業利益率約23%としており、M&Aにより営業利益率を維持し利益を上積みする。売上高の基本計画8,700百万円のうちホリゾンタルSaaSの売上高は6,290百万円で、CAGR（年平均成長率）は約21%である。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、契約負債に計上する）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化する方針だ。

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」を基本戦略としている。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、ということをして「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。現在、会計業務のフロントシステムの大規模案件が進行中のほか、事例自体も増えてきたことで、それに応じて引き合いも増加しているようだ。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。特に重要性の高い無停止運用については、完全移行の実現フェーズが近づいてきており、顧客獲得に弾みがつきそうだ。

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。2026年6月に「DAPA 2.0」へと構想がアップデートされた。DAPAは、急速に進展する生成AIを単に製品へ搭載するのではなく、AIを実務・実践・実用的に活用するための同社の根本的なコンセプトである。第1弾では、業務フローにAIを組み込み、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する方向性を打ち出し、その具体策となる「SmartDB Practical AI」オプションは2026年4月に正式提供を開始した。DAPAが一貫して重視するのは、AIエージェントが人間の意思決定を全面的に代替するのではなく、最終的な判断と責任を人間に残す「Human in the Loop」、すなわち人間とAIの協働である。特に、複雑な組織構造や権限体系を持つ大企業では、AIモデル自体の性能だけでなく、誰がどの情報にアクセスできるのか、その判断がどのような背景や経緯から生まれたのかといった情報を適切に扱うことが実務利用には不可欠となる。

ドリーム・アーツ 2026年10月5日(月)
4811 東証グロース市場 <https://www.dreamarts.co.jp/ir/>

中期経営計画

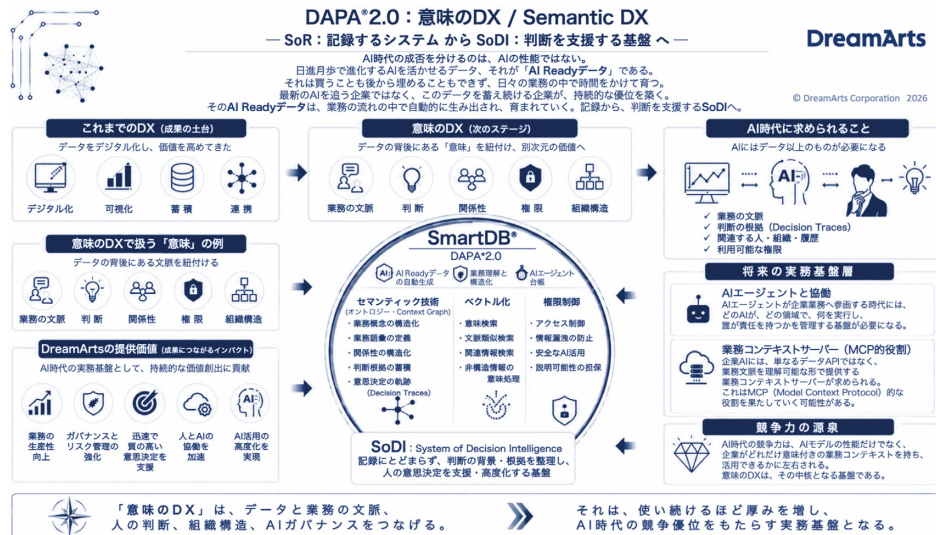
独自構想「DAPA 2.0」

DAPA 2.0：意味のDX / Semantic DX

— SoR：記録するシステム から SoDI：判断を支援する基盤へ —

DreamArts

© DreamArts Corporation 2026



出所：決算説明資料より掲載

DAPA 2.0では、この考え方をさらに一歩進め、「意味のDX (Semantic DX)」を新たな中核概念として打ち出した。従来のDXがデータのデジタル化・可視化・蓄積・連携を進めてきたのに対し、DAPA 2.0では、データに業務上の意味や文脈、関係性、権限、判断根拠などを付与し、AIやAIエージェントが安全かつ実務的に利用できる「AI Readyデータ」へと変換していく。同社はこれまで「SmartDB」を通じて、大企業の重要業務データを蓄積する基盤と、グループ会社や協力会社まで含めた複雑なユーザーマスタ・権限管理台帳という2つの競争優位を築いてきた。DAPA 2.0では、これらに「AI Readyデータ生成基盤」を加え、「SmartDB」を単に業務データを記録するSoR (System of Record) から、組織の意思決定を支援するSoDI (System of Decision Intelligence) へ進化させる構想を掲げている。

その実現を支えるのが、ベクトル化技術、セマンティック技術、そして同社が長年培ってきた権限制御である。ベクトル化技術によって議事録やコメント、メールなどの非構造データをAIが扱いやすい形へ変換するとともに、オントロジーとContext Graphからなるセマンティック技術によって、業務概念や、人・組織・案件・契約・承認履歴などのつながりをAIが理解できるようにする。「SmartDB」上では稟議や申請、承認、差し戻し、回付など、意思決定に至る業務プロセスそのものが実行されるため、その過程で生じる判断の経緯や根拠を継続的に蓄積できる点が特徴となる。こうしたデータを蓄積することで、将来的には「SmartDB」をAIエージェントに業務データや権限情報、プロセス上の文脈を提供する「業務コンテキストサーバー」へと進化させることを目指しており、MCP (Model Context Protocol) など標準プロトコルを通じた接続や、AIエージェントの権限・利用ログを管理する「AIエージェント台帳」の実装も視野に入れている。

なお、2026年内にベクトル化技術の第1弾を開始し、2027年6月を目途にオントロジーとContext Graphからなるセマンティック技術の第1弾にも着手する。DAPA 2.0で描かれた仕組みが確立すれば、利用期間や利用範囲の拡大に伴って顧客にとってのスイッチングコストが高まるとともに、大企業の現場部門とIT部門、さらにはAIをつなぐ業務基盤として「SmartDB」の競争優位を一段と強化できる可能性がある。

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、データー一括アップロード、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。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。2026年6月には、DX人材の育成・伴走支援サービスを展開してきたコクー (株) との資本業務提携を発表しており、SmartDBを扱える人材の育成・供給体制を拡充し、顧客企業におけるDX内製化の立ち上げと定着を加速させていく。

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・流通の4つを掲げている。このうち、弊社が最も重要だと考える「市民開発者の育成」「戦略パートナーの拡充」について、以下にまとめる。

(1) 市民開発者の育成

CSFの1つである「EC2」の一環として、「デジタルの民主化」を推進する市民開発者の育成をすべく、「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」の活用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7月には4,634名まで拡大し、その20%はパートナーの社員であるが、残り80%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。なお、前述した既存グレードとは別に新設グレードとしてAI関連資格も5種類創設し、200名超が取得している状況だ。

(2) 戦略パートナーの拡充

こちらにもCSFの1つである「EC2」につながるが、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強化も重要である。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。

なお、2026年6月15日付で「EXCEL女子」で知られるコクー (株) との資本業務提携を締結した。この動きも、SmartDBの導入・運用・CSと利用部門の拡大を支えるためのDX人材の育成・供給につながる。EXCEL女子を参考に、SmartDB特化型DX人材サービス「スマデビ®女子」として、デジタル未経験者をIT人材へ共同育成することで、伴走支援の手を広げる施策だ。

重要事項 (ディスクレーマー)

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、理由のいかんを問わず、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