

Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし（2024 年 12 月 12 日公開） ||

株式会社ドリーム・アーツ×はっちゃん

4811 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2024 年 12 月 12 日 (木)



FISCO Ltd.

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

株式会社ドリーム・アーツ×はっちゃん
4811 東証グロース市場

2024 年 12 月 12 日 (木)

■ 目次

■ 出演者	01
■ 冒頭のあいさつ	02
■ 企業説明	03
■ 質疑応答	23
■ 終わりのあいさつ	28

株式会社ドリーム・アーツ×はっちゃん
4811 東証グロース市場

2024 年 12 月 12 日 (木)

■ 出演者

株式会社ドリーム・アーツ
代表取締役社長

山本 孝昭様

著名投資家 V Tuber

はっちゃん様

株式会社フィスコ
マーケットレポーター

高井ひろえ（司会進行役）

株式会社ドリーム・アーツ×はっちゃん
4811 東証グロース市場

2024 年 12 月 12 日 (木)

■冒頭のあいさつ

▲フィスコ高井

皆様、こんにちは。フィスコマーケットレポーターの高井ひろえです。今回は、株式会社ドリーム・アーツ代表取締役社長 山本孝昭（やまもとたかあき）様にご登壇いただき、著名投資家 V Tuber はっちゃんさんから理論株価チャートに基づいた気になる質問をぶつけていただきます。後半部分で山本様にははっちゃんさんからの質問にお答えいただきたいと思います。それでは、本日登壇いただく、山本様、はっちゃんさんをご紹介します。まずは、株式会社ドリーム・アーツ代表取締役社長 山本孝昭様です。よろしくお願いします。

■ドリーム・アーツ山本

よろしくお願いします。

▲フィスコ高井

山本様は、大学を卒業後、株式会社アシスト、インテルジャパン株式会社（現・インテル株式会社）を経て、1996 年 12 月に株式会社ドリーム・アーツを設立しました。ドリーム・アーツは「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」をミッションとして掲げており、大企業を通じて日本の DX・デジタル化をアップデートしています。2023 年 10 月に東証グロース市場へ上場し、同じ年の 12 月にはアメリカのシリコンバレー IT ベンチャー Fortanix 社と技術提携を開始しています。続いて、著名投資家のはっちゃんさんです。よろしくお願いいたします。

●はっちゃん

こんにちは、よろしくお願いいたします。

▲フィスコ高井

はっちゃんさんは、IT エンジニア兼業投資家として割安成長株に長期投資するスタイルで 1 億円を達成しており、現在は独立・起業して「初心者にも持続可能な株式市場の実現」という理念のもと、専門的な金融知識なしで利用できる株式入門サイト「株 Biz」を監修・開発しています。理論株価や月次情報など独自の投資コンテンツを配信する投資家 Vtuber としてマネー誌、投資メディア、SNS でも活動し、ビジネス著書累計 10 万部を突破しております。

山本様、はっちゃんさん、よろしくお願いいたします。それでは、まずは、山本様に企業説明を実施いただきます。はっちゃんさんも適宜気になる点などございましたらお話しいただければ幸いです。よろしくお願いいたします。

株式会社ドリーム・アーツ×はっちゃん
4811 東証グロース市場

2024 年 12 月 12 日 (木)

企業説明



■ドリーム・アーツ山本

今日は貴重な機会をいただき本当にありがとうございます。冒頭で私の方からご説明申し上げます。今回の資料は 2024 年 12 月期 第 3 四半期の決算説明資料から抜粋し、それに少しプラスアルファ加えたもので説明します。

■ 会社概要

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

DreamArts

会社名	株式会社ドリーム・アーツ
設立	1996年12月
所在地	東京本社 東京都渋谷区恵比寿4-28-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー29F 広島本社 広島県広島市中区大手町1-2-1 はりづるタワー6F 那覇オフィス 沖縄県那覇市前島3-25-1 迫ふ頭旅客ターミナルビルディング2F 石垣オフィス 沖縄県石垣市宇数野城9-4 ICT文化ホール4F
グループ会社	夢創信息（大連）有限公司 大連市軟件園東路23号 15 # 楼302-B1
代表者	山本孝昭
従業員数	275名（連結：2024年9月末）
事業内容	大企業向けSaaSプロダクト（ノーコード開発ツール「SmartDB®」、社内ポータル構築ツール「InsuiteX®」、チェンストア向け情報共有ツール「Shopらん®」）および特定顧客向け開発運用一体型クラウドサービス「DCR（DX Custom Resolution）」の提供



注）ノーコード開発ツールとは、プログラミングの知識やスキルを要しない、誰でも手軽にアプリケーションの開発を可能にするツールのこと。
ポータルポータル構築ツールは、ホームページとしてウェブサイトを構築し、様々なサービスを統合的に提供していくことでアプリケーションの開発が可能。

2

まずは会社概要で、拠点は東京本社、広島本社、那覇、石垣、あとはグループ 100% 子会社として大連に技術拠点を設けています。約 300 名弱で大企業向け SaaS プロダクトの販売およびコンサルティング等のクラウド事業を推進しています。

企業説明

■ 経営メンバー



代表取締役社長
山本 孝昭

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



取締役 専務執行役員
牧山 公彦

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



**取締役 常務執行役員
吉村 厚司**

社長 室長

1987年、大宮大学大学院経営学専攻科（前期課程）を修了後、野村コンピュータシステム株式会社（現・株式会社野村総合研究所）に入社。インターネット事業推進、新プロジェクト推進室長などを経て、2006年12月にドリーム・アーツ入社。2022年3月、現職に就任。（人事、広報、取締役候補者、サステナ、社内福利システム、ファンシリアキティメント、コーポレートブランディング、経営学博士（経営学））



**取締役 執行役員
前川 賢治**

CWO (Chief WAO Officer)

広島修道大学卒業後、大型汎用コンピュータ向けソフトウェア製品の開発会社である株式会社アシストに入社。1996年ドリーム・アーツ株式に参加し、初代CWOを経て専任に就任。顧客を驚かすような製品・サービスを世に出し続けることとするシンボリックな役割を担う。

(「サービス」プロダクト開発部長、CFAサービス本部室長)



取締役 執行役員
石田 健亮

CTO (Chief Technology Officer)
1998年、東京大学工学部機械情報工学科卒業。東京大学大学院在学中の2000年4月にドリーム・アーツに入社。製品開発部長、新規事業推進



社外取締役
遠藤 功

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



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



**社外取締役
岩尾 俊兵**

慶応義塾大学准教授
慶應義塾大学工学部卒業、東京大学大学院経済学研究科マネジメント専攻修士課程修了、東京大学博士（経営学）第一号、明治学院大学経済学部、東京大学大学院情報理工学系研究科等を経て、2022年 3月、現職に就任。

DreamArts

沿革



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

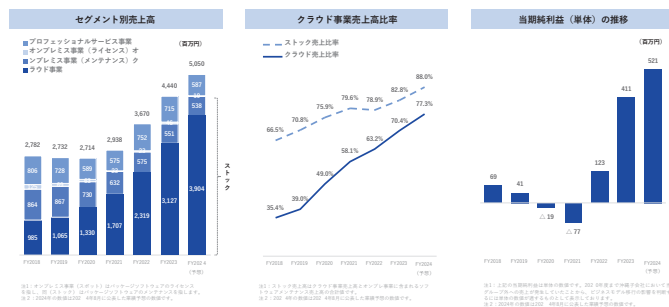
創業 - 2007	2008 - 2013	2014 - 2017	2018 - 現在	2024
独立系ソフトウェアベンダー (パッケージソフトウェア)	独立系ソフトウェアベンダー (パッケージソフトウェア)	独立系ソフトウェアベンダー (パッケージソフトウェア)	クラウドサービスベンダー (SaaS・PaaS・IaaS/IaaS+X)	2024年の位置づけ 「クラウド基盤+ビジネス変革に転換を図る仕掛けの年」
	クラウドサービスベンダー (SaaS+PaaS)	クラウドサービスベンダー (SaaS+PaaS/IaaS/IaaS+X)	クラウドサービスベンダー (SaaS・PaaS・IaaS/IaaS+X)	クラウド事業を主軸とするとともに、新規事業の開拓を図る。「買収戦略」を推進できている。この買収戦略では、特定の企業を重点的に狙っており、オプティムと競合する大手の買収、創設したクラウド事業のプラットフォームへの移行促進に取り組んでいる。
1999年 中心会館ビルでグループウェア販売 (INGULTEグループウェア)	2008年 株式会社「社」で「クラウドサービス」(SaaS)を開発 (INGULTEグループウェア)	2014年 株式会社「社」で「クラウドサービス」(SaaS)を開発 (INGULTEグループウェア)	2018年 OCS (Owens Cloud Service) を提供 (INGULTEグループウェア)	
2000年 中心会館ビルでグループウェア販売 (INGULTEグループウェア)	2009年 株式会社「社」で「クラウドサービス」(SaaS)を開発 (INGULTEグループウェア)	2015年 株式会社「社」で「クラウドサービス」(SaaS)を開発 (INGULTEグループウェア)	2019年 マカフックジョイントベンチャー (INGULTEグループウェア) を発足 (INGULTEグループウェア)	
2001年 中心会館ビルでグループウェア販売 (INGULTEグループウェア)	2010年 株式会社「社」で「クラウドサービス」(SaaS)を開発 (INGULTEグループウェア)	2016年 株式会社「社」で「クラウドサービス」(SaaS)を開発 (INGULTEグループウェア)	2020年 マカフックジョイントベンチャー (INGULTEグループウェア) を発足 (INGULTEグループウェア)	
2002年 中心会館ビルでグループウェア販売 (INGULTEグループウェア)	2011年 株式会社「社」で「クラウドサービス」(SaaS)を開発 (INGULTEグループウェア)	2017年 株式会社「社」で「クラウドサービス」(SaaS)を開発 (INGULTEグループウェア)	2021年 マカフックジョイントベンチャー (INGULTEグループウェア) を発足 (INGULTEグループウェア)	
2003年 中心会館ビルでグループウェア販売 (INGULTEグループウェア)	2012年 株式会社「社」で「クラウドサービス」(SaaS)を開発 (INGULTEグループウェア)	2018年 株式会社「社」で「クラウドサービス」(SaaS)を開発 (INGULTEグループウェア)	2022年 ドリーム・アーク・アソシエーツ株式会社 (INGULTEグループウェア) を発足 (INGULTEグループウェア)	
2004年 中心会館ビルでグループウェア販売 (INGULTEグループウェア)	2013年 株式会社「社」で「クラウドサービス」(SaaS)を開発 (INGULTEグループウェア)	2019年 株式会社「社」で「クラウドサービス」(SaaS)を開発 (INGULTEグループウェア)		
2005年 中心会館ビルでグループウェア販売 (INGULTEグループウェア)	2014年 株式会社「社」で「クラウドサービス」(SaaS)を開発 (INGULTEグループウェア)	2020年 株式会社「社」で「クラウドサービス」(SaaS)を開発 (INGULTEグループウェア)		
2006年 中心会館ビルでグループウェア販売 (INGULTEグループウェア)	2015年 株式会社「社」で「クラウドサービス」(SaaS)を開発 (INGULTEグループウェア)	2021年 株式会社「社」で「クラウドサービス」(SaaS)を開発 (INGULTEグループウェア)		
2007年 中心会館ビルでグループウェア販売 (INGULTEグループウェア)	2016年 株式会社「社」で「クラウドサービス」(SaaS)を開発 (INGULTEグループウェア)	2022年 株式会社「社」で「クラウドサービス」(SaaS)を開発 (INGULTEグループウェア)		

創業から 2017 年まで色々ありました。実は 1 回、ナスダック・ジャパンで上場承認まで下りて、直前のところで辞退して大変な騒ぎになりました。ただ、そのタイミングで実は大企業にマーケットターゲットをシフトして、2018 年からクラウドサービスベンダーに完全に切り替えて、2024 年はクラウド事業へビジネスモデルを転換した仕上げる年としています。

■ 売上構成の変化と利益の推移



- ・2018年以降の3年間は売上横ばいが続いたものの、売上構成をクラウド事業へシフトさせることに成功
- ・売上計上方式の変更や新たな営業体制への投資により赤字化するも、2022年にはビジネスモデル変革を果たし黒字化



株式会社ドリーム・アーツ×はっちゃん | 2024 年 12 月 12 日 (木)
4811 東証グロース市場

企業説明

2018 年以降の業績推移は、セグメント別でトップラインを伸ばすことができました。中央の折れ線グラフは、クラウド売上比率が今年末で約 8 割弱までいき、全体のストック売上比率も約 9 割まで伸ばしました。利益推移は、2018 年から下降し、2021 年に底を打ってから上がってきている。これは典型的なフィッシュカーブと呼ばれる改革に際してのオーバーヘッドコストが大きくなって利益が一旦減るがそこから再逆転していく、その再逆転したところで IPO できたと認識しています。

■ ミッション

DreamArts

ミッション

協創する喜びにあふれる人と組織と社会の発展に貢献する

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

スローガン

協創力を究めよ Peak the Arts of Co-creation

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

当社は「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て徹底しています。協創という言葉がキーワードですが、人間・人類が地球上で繁栄している 1 つの大きな要因は「協創すること」。農業化社会で大きく分業化が進んで、いろんなテクノロジーもそれぞれの分野で細かく時を追うごとに専門性が高まって細分化されていきましたが、それを 1 つにまとめることによって今の文明があり、人間はそもそも協創することに喜びを感じるだろうという前提を広げていきたいと考えています。

■ バリュー

DreamArts



続いて、「DA Values」という、当社で働く上で「これは大事にしていこうね」という申し合わせ、本質的な価値観の部分です。創業以来内容は変わっていますが、27 年間変わらず「DA Values」という理念を掲げて、いろんな形で浸透を共有させる取り組みを行い、実際には非常に模倣困難性が高い経営資源と認識し、大事にしています。

株式会社ドリーム・アーツ×はっちゃん
4811 東証グロース市場

2024 年 12 月 12 日 (木)

企業説明

■ ビジョン：BD（ビッグ・ドーナツ）市場のリーディングカンパニーを目指す

DreamArts



BD：Big Donuts

当社が価値提供するターゲットエリアを

“BD：Big Donuts”と呼称・定義

- ・DXの核心エリア
- ・戦略投資エリア
- ・急拡大中のエリア

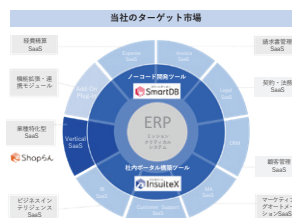
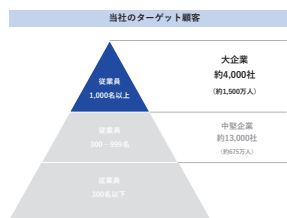
注）BD（ビッグ・ドーナツ）は当社グループの造語です。「ビッグ」は当社がERPのリーディングカンパニーとする従業員1,000名以上の大企業を指し、「ドーナツ」は、企業内システムに対する比喩であり、ERPなどのミッションクリティカルなシステムを指し、両者を組み合わせることで、現場部門向けのシステム領域を指します。
本企業文化を推進するためには、社会となる基盤システムを刷新することにも、BDの領域のデジタル化が必要となります。BDの領域は、DX推進における核心的なエリアであり、手裏配分の見直しが進み、従来の急拡大が見込まれるエリアとなっております。

ビジネスの話に移り、こちらにドーナツがありますが、当社はビッグ・ドーナツ市場のリーディングカンパニーを目指すことを10年前から掲げています。これは企業のシステムを丸い円で考えて、ドーナツなので真ん中がないです。真ん中は何かと言うと、ERPとか基幹システムのようなバックオフィスを支える、人間の体で言えば心肺機能です。そこは「当社はやりません」。当社は、その組織の手足や筋肉など、実際に活動するための部分がドーナツエリアということで、ビッグは大企業だから大きなドーナツとしています。当社が価値提供するターゲットエリアを3つ掲げており、DXの革新エリア、戦略投資エリア、急拡大中のエリアがあり、ここのリーディングカンパニーになることを中期的な戦略の方針としています。

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

DreamArts

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



“BIG DONUTS”	BIG = 大企業 Donuts = ERP 系 など基幹系の周辺 (ビジネスフロントシステム)	DXの核心エリア	戦略投資エリア	急拡大エリア
---------------------	--	-----------------	----------------	---------------

注）ERPとは、Enterprise Resource Planning（企業資源計画）の略。企業の持つ経営の人事、設備、資材、情報などを一元管理するためのシステム。また、そのために導入・利用される業務プロセスの最適化・効率化・自動化を実現するシステム領域に利用される。[会計系] [給与・労務] [人事・採用] [顧客管理] [マーケティング] [CRM] [EC] [SCM] [生産管理] [設備管理] [エネルギー] [環境管理] [セキュリティ] [コンプライアンス]に特化している。

続いて、当社はエンタープライズに特化して、基本的には従業員1,000名以上をターゲットに、その中でも4,000名以上を非常に重視しています。現在、1組織における最大の利用ユーザーは10万名規模で、ここまでの大きなユーザー組織全てをカバーできるSaaSは日本では数少ないのではないかと考えています。

株式会社ドリーム・アーツ×はっちゃん
4811 東証グロース市場

2024 年 12 月 12 日 (木)

企業説明

■ 主要サービス

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



ビッグドーナツをカバーしていく製品群が、こちら4つのサービスになります。大企業向けノーコード開発ツール「SmartDB（スマートデービー）」が成長ドライバーで、大企業向け社内ポータル構築ツール「InsuiteX（インスイートエックス）」、チェーンストア業界向け情報共有ツール「Shopらん（ショッピングラン）」、そして特定顧客向けクラウド開発運用サービス「DCR」。「DCR」は、特定の信頼関係が非常に高いレベルで醸成されている顧客に限って、プロダクトを絡めて完全オーダーメイドのシステムも一部展開しています。

■ 主力製品・成長ドライバー「SmartDB®」の機能

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



続いて、主力製品「SmartDB」についてです。「SmartDB」では入力・出力フォームを作成していくと、自動的にweb上でデータベースが生成されます。作成されたフォームは非常に高いセキュリティに守られていて、データベースだけではなくプロセス（業務処理、業務フロー）に沿ったワークフローをカバーするワークフローエンジン、コミュニケーション機能があり、あとは他社のシステムとも連携する機能等があります。他社のクラウドサービスと連携して動くことがユーザーの中でも盛んに行われているからこそ「SmartDB」を採用した、と言われるほど重要な機能になっています。

株式会社ドリーム・アーツ×はっちゃん
4811 東証グロース市場

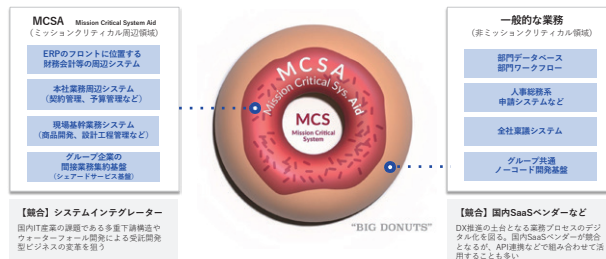
2024 年 12 月 12 日 (木)

企業説明

■ 主力製品・成長ドライバー「SmartDB®」の活用範囲

DreamArts

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



MCS（ミッションクリティカルシステム）
「Mission Critical System」とは、Critical（危機的・重大な）を意味する。企業や組織の存続に不可欠な、業務を遂行するために不可欠なシステムを指す。金融機関の決済システム、製造業の生産管理システム、流通業の物流管理システムなど、その重要性から、高可用性・高信頼性が求められる。MCSは、MCSA（Mission Critical System Aid）という概念を用いて、MCSの運用を支援するシステムを指す。

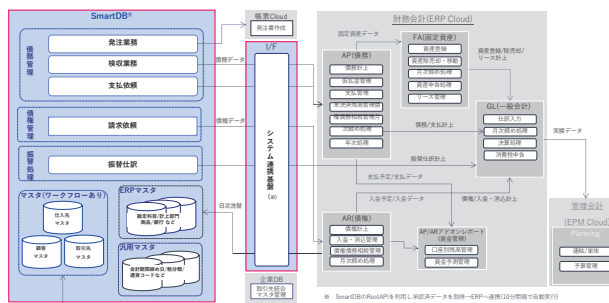
MCSA（Mission Critical System Aid）
MCSAは、MCSの運用を支援するためのシステム。MCSの運用に必要なデータを収集・分析し、MCSの運用状況を監視・報告する。MCSAは、MCSの運用を支援するためのシステム。MCSの運用に必要なデータを収集・分析し、MCSの運用状況を監視・報告する。

もう少し解像度を上げてドーナツをお話すると、真ん中の濃いピンクの部分は MCSA エリアと命名してターゲットにしています。ドーナツの穴の部分にあたる MCS(ミッションクリティカルシステム)とは、当社がターゲットとしない基幹システムの部分で、この周りの部分を支援することを MCSA（ミッションクリティカルシステムエイド）エリアとしています。具体的には、ERP フロントとか本社業務の周辺システム、契約管理・予算管理などをカバーする。ここは多くの予算が積まれているエリアで、当社としても戦略ターゲットとして重視しています。それ以外のところは一般的な業務で、部門データベースと部門のワークフロー、人事総務系の申請システム、全社の稟議、グループ共通の色々な業務、デジタル化基盤のエリアなど、本当に多岐に渡ります。

■ SmartDB®の活用範囲（MCSA領域の例：ERPフロントシステム）

DreamArts

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



続いて、右側のグレーの部分が ERP です。財務会計の ERP のクラウドの処理がありますが、左側のピンクの枠が「SmartDB」でカバーする部分です。大企業の ERP は必ずかなり巨大なものになり、100 億円を超える ERP プロジェクトは珍しくないが、それには、前受け処理、後受け処理のようなうまく稼働させるための連結部分が分厚くある。そこを「SmartDB」でカバーできます。

株式会社ドリーム・アーツ×はっちゃん
4811 東証グロース市場

2024 年 12 月 12 日 (木)

企業説明

■ MCSA（ミッションクリティカル周辺）領域に対応する高度な機能

DreamArts

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



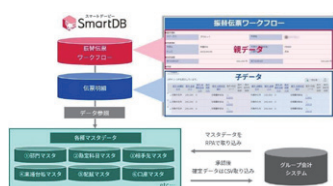
また、セキュリティ領域をカバーするために、ゴールドマンサックスなどのウォールストリートの巨大な金融機関を顧客に持った会社である米国シリコンバレー IT スタートアップ Fortanix 社と、暗号化と暗号を解くための鍵を分離させるサービス「BYOK (Bring Your Own Key)」を展開しています。例えば「SmartDB」が暗号化すると安心ですが、ユーザーからするとその暗号化を解く「鍵」は同じ「SmartDB」が保有しているから不安と。もし内部犯行でセキュリティインシデントがあった時にダメになる、この懸念を払拭するために暗号化しますが、それを解く鍵は第三者である Fortanix 社が独立して保有している。その都度、必要な場合は時限機能付きの鍵をユーザーに発行して暗号を解いて使えるなど、かなり高度なセキュリティ技術ですが、これをすでに「SmartDB」の中に実装した実績もあります。日本では唯一の国際クレジットカードの発行体である JCB で既に採用されています。あともう 1 つ特許出願中のダイナミックブランチ機能があり、複数のデータベースが連携して動く、同じ項目であれば 1 つを更新すると全てに連携される機能も持っており、これによって相当複雑な機能も「SmartDB」の中でノーコードでエンドユーザーが作れる状況になっています。

CASE STUDY 株式会社 ダスキン



DUSKIN

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



現場部門で開発、業務改善する「デジタルの民主化」に共感

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

- 【SmartDB® が評価されたポイント】
- ・開発期間が短縮して、迅速に業務改善が可能
- ・会計業務のフロントシステムとして高度な業務要件に対応できる
- ・他システムとの豊富な連携実績
- ・インボイス制度・電子帳簿保存法にも将来的に対応可能な機能を備えている

今後はインボイス制度や各種申請業務のデジタル化を促進

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

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

実際にダスキンの ERP フロント・会計業務のフロントシステムとして「SmartDB」が採用されており、同システムを作成した部門はシステム部門ではなく財務会計部門のスタッフです。これはすごいことで、実はまだ発表できていない複数の企業がありますが、他社でも始まっています。

株式会社ドリーム・アーツ×はっちゃん
4811 東証グロース市場

2024 年 12 月 12 日 (木)

企業説明

●はっちゃん

ここで1回よろしいでしょうか。非常に興味深く、御社の中身で細かいところまで今初めて聞かせていただきました。非常に御社の強みがわかりましたが、一応最初に戻って協創というスローガンを元に社員みんなが同じ方向を向いて作り上げていくような、社風に非常に共感しました。私もIT会社出身ですが、そういう人も同じ方向を向いているんだなと感じました。

もう1つ、大企業に特化している点がすごいと思いました。1000名以上、さらには4000名以上と規模がすごいなと思いますが、私の理解では中小企業向けをターゲットにしている企業も多いです。大企業になると自社で開発部門を持っているため、自社の開発部門で開発してあまり他社は頼らずにやる企業も多かったのですが、御社はあえて大企業の方をターゲットとしているところ、まず驚きました。お話を聞いていくと、御社のクラウドを使うことで基幹システム周辺や現場の業務などを効率化して、IT部門ではなく普通の現場の方が使えるようなレベルにして、むしろ大企業がより円滑に効率的に業務を進められる、そこに御社のサービスの強みがある、こういう理解でよろしいでしょうか。

■ドリーム・アーツ山本

ありがとうございます。おっしゃる通りです。

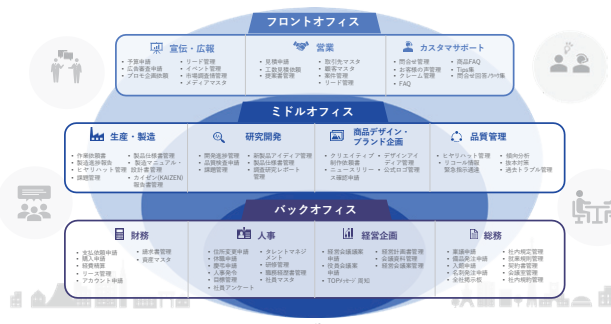
●はっちゃん

いや、なかなか、ちょっと初めてだったので。鍵の仕組みとか、色々説明していただきましたが、本当にその部分で強みを発揮する企業も少ないと思うので、非常に興味深く聞かせていただいていたいました。引き続きお願いいたします。

SmartDB®の活用範囲（一般的な業務の例）

DreamArts

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



株式会社ドリーム・アーツ×はっちゃん
4811 東証グロース市場

2024 年 12 月 12 日 (木)

企業説明

■ドリーム・アーツ山本

ありがとうございます。続いて、本当に色々な場所で使われています。僕らが予想もしなかったような使われ方をしているお客さんもいます。例えば、造船会社の常石造船は、CAD を使った設計管理の仕組みの中に CAD データを「SmartDB」の中に入れて使っている。あとは、すかいらーくグループは食品衛生部門でアレルゲンの検査とか病原菌の検査をする人たちがいる部門があります。常に検査データをアップデートしないとイケなくて、これはエクセルではできないと。さらに国際的な連携で台湾でも使われています。結果的に、フロントオフィス、ミドルオフィス、バックオフィス、様々な場所で使えます。

CASE STUDY 大和ハウス工業 株式会社



18,000名の人事関連業務を3ヵ月でデジタル化
人事部門が SmartDB® でノーコード開発

紙運用時の課題と「SmartDB」導入後の効果



導入前の課題・背景

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

導入後の効果・メリット

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

続いて、大和ハウスは2万名で使ってもらっています。3ヵ月で20業務ぐらいデジタル化しましたが、「SmartDB」の導入稟議を上げたのは人事部門でシステム部門ではないです。実際の作業も全て人事の人で、現在は人事部門以外にも広がっています。実は大企業でシステム部門に全て業務のデジタルライゼーションを任せるのは完全に破綻しています。経産省も「2025年の崖」としていますが、完全にIT人材が足りていない。一方で、マイナンバーの管理も今後絶対出てきますが、そうするとデジタル化するニーズは爆発します。もうとても従来型のシステム部門に任せて、外部の長きにわたって付き合いがあるねんごろなベンダーに任せて、実際には丸投げしてウォーターフォールでやっていくやり方では解決できないです。

実績が示すBD全体をカバーする広範なマーケット

DreamArts



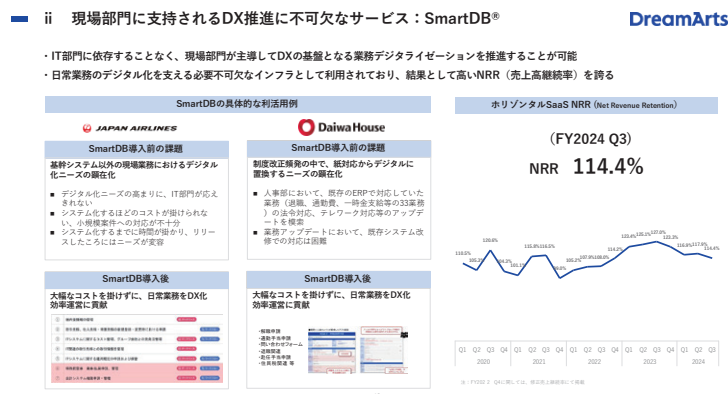
金融、サービス、製造、流通、運輸、放送、政府・自治体…幅広い業種業態での利用実績



株式会社ドリーム・アーツ×はっちゃん | 2024 年 12 月 12 日 (木)
4811 東証グロース市場

企業説明

このような状況で、三菱 UFJ 銀行では 8 万名、約 15 年使われています。また、KDDI で 2 万名、住友不動産で 2 万名、JAL も 1 万数千名など万単位で使われています。さらに、リクルートが最大ユーザーで約 10 万名、全グループユーザーです。長きにわたって厳しい検討がありましたが、最終的に当社に決めていただきました。



続いて、NRR（ホリゾンタル SaaS 売上高継続率）で、これは導入後に解約があった場合に 100%を下回ります。24 年 12 月期第 3 四半期時点の NRR は 114%で、これは顧客が追加で購入していることになります。グループ会社が増えたため 1,000 名分追加したり、セキュリティに関して心配になってきたため追加で BYOK オプションを入れたり、NRR114%は SaaS ビジネスの中では突出しているスコアになると思います。

●はっちゃん

ここも少し質問させていただいていいですか。NRR がプラスとはどういうことなのかを少し考えてみましたが、例えば、利用している企業様からもうニーズがあって、こういうのを追加で作ってほしいとかで、それを開発することで新たなサービス導入に繋がっていると、そういう仕組みですかね。

■ドリーム・アーツ山本

当社が手を動かした売上ではなく、サブスクリプション料金になります。例えば、最初は人事部門で使ったが製造部門でも使うとか、ユーザーライセンス数が増えたり、セキュリティオプションが追加で発注を受けるなど、機能が売れたりします。あと、Amazon ビジネスとの連携コネクタの API オプションを購入するなど追加販売もあります。

●はっちゃん

1 個の機能にアドオンすると、どんどんその中で使う人が増えていくことで NRR が上がる循環が構築できているということです。

■ドリーム・アーツ山本

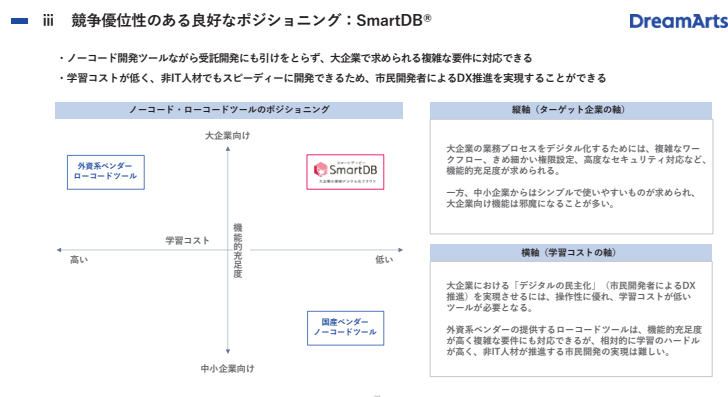
そうです。人が増えること。もう 1 つは、使い方が深まっていった機能オプションを追加で購入することです。

株式会社ドリーム・アーツ×はっしゃん | 2024 年 12 月 12 日 (木)
4811 東証グロス市場

企業説明

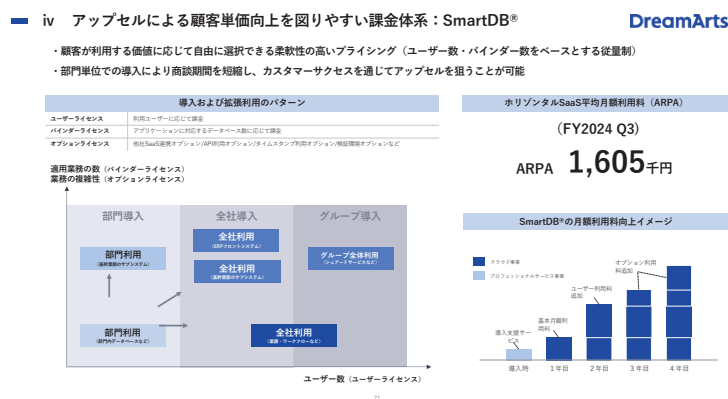
●はっしゃん

わかりました。ありがとうございます。



■ドリーム・アーツ山本

いい質問をいただきありがとうございます。当社のポジショニングは、縦軸は機能充足度（上：大企業向け、下：中小企業向け）、横軸は学習コスト（左側：高い、右側：低い）で、ITの学習経験が事前になくても一般のスタッフでも使えるかどうかを表していますが、当社は大企業向けかつ学習コストが非常に低い唯一のツールであると認識しています。



続いて、導入のされ方ですが、部門導入(左下図)で始まり、その後部門全体導入、本部全体導入、全社導入になり、やがてグループ全体利用になっていく。1つの例では、3年前に月額40万円で始まって現在月額1400万円になっている企業もあります。これは珍しくないです。また、ARPA（ホリゾンタルSaaS平均月額利用料）は平均160万円とARPAとしては突出して高いです。

株式会社ドリーム・アーツ×はっちゃん
4811 東証グロース市場

2024 年 12 月 12 日 (木)

企業説明

■ v 大企業に特化した効率的な営業体制の確立

DreamArts

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

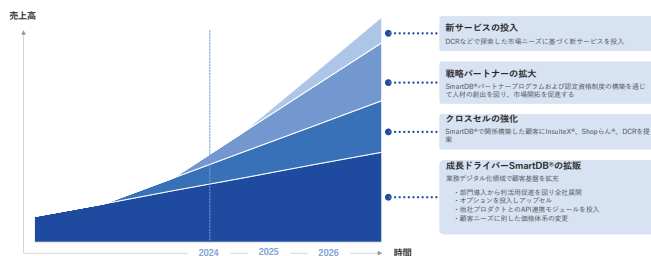


コクヨ、三菱 UFJ 銀行、NIPPON EXPRESS（日本通運）、アシックス、JAL などの顧客ともとても熱い関係にあります。実は、検討中の顧客にコクヨ、NIPPON EXPRESS（日本通運）に会ってもらい、「実際どうなんですか？」というユーザーインタビューを行う機会も実行してもらっています。ユーザーがユーザーを引き込んでくれる流れもできています。また、プル型のマーケティング（自社開催イベント）で、従業員数 1,000 名を超えるターゲットのみの顧客でオーディエンス 1,000 名を超えるオンラインイベントを年 3 回から 4 回実施しています。すごい時代になりました。

■ 成長戦略

DreamArts

- ・主力製品「SmartDB®」を成長ドライバーとして顧客基盤を拡充し、アップセル・クロスセルでオーガニックな成長を図る
- ・戦略パートナーを拡大し、「SmartDB®」を扱うことのできる人材の創出を通じて成長を加速する



成長戦略では、成長ドライバー「SmartDB」を拡販することでオーガニックな成長を図ります。クロスセル（違う製品を追加で販売）でも上がってくる。また、今年から力入れている戦略パートナーが拡充されることで、外部に「SmartDB」とかドリーム・アーツ製品をハンドリングできる人がエンドユーザーも含めて爆発的に増え、さらに新サービス導入もあり、中期的に成長できていると思っています。

株式会社ドリーム・アーツ×はっちゃん
4811 東証グロース市場

2024 年 12 月 12 日 (木)

企業説明

■ 成長ドライバーSmartDB®の拡販：ユーザー拡大と顧客単価（ARPA）向上

DreamArts

- ・大手企業の社だけでなく、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る
- ・多様な製品オプションと他社SaaSとの連携オプションを用意し、顧客単価（ARPA：月額利用料）の向上を図る

ターゲットの拡大		製品オプションラインナップ	主な他社SaaS連携（オプション/標準対応含む）			
海外拠点	大企業	取引先	会社名	ソリューション名		
		 （サプライヤー/ディストリビューター）	ユーザー追加	利用ユーザーに応じて課金	マイクロソフト Teams/SharePoint	
			バインダー追加	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	アマゾン Amazon Business	
			ディスク追加	データ容量に応じて課金	ドキュサイン DocuSign	
			API連携	外部システム連携に必要なバインダー・データ数に応じて課金	アドビ Adobe Sign	
			タイムスタンプ	添付ファイルにタイムスタンプを付与する機能	Okta Japan Okta Identity Cloud	
			データ一括アップロード	大量データを一括でアップロードする際に利用する機能	Samsan Bill One	
			業務ダッシュボード	SmartDB®内に格納されたデータを可視化する機能	HENNGE HENNGE One	
			検証環境	検証用の環境の提供	弁護士ドットコム クラウドサイン	
	グループ企業				GMOグローバルサイン GMOサイン	
					NXワンビシアーカイブス WAN-Sign	
					ウイングアーク1st SWT Cloud	
	中堅企業				AI Inside DX Suite	
					ワール研究所 新すばあと	
					インフォマート BeaBプラットフォーム	
					セイコーソリューションズ evlDaemon	
					リックソフト Workato	

1つ具体的にどういことがあがあるかという、ターゲットの拡大で、大企業からグループ企業に広がっています。その後、大企業の社員・グループメンバーではないが「このプロジェクトはこの取引先と一緒にやっている」という、取引先もカバーできるライセンス体系も用意しており、非常に好評を得ています。そのほか、海外拠点を有する大企業の7割は海外で収益を上げている会社が増えています。海外オペレーションのデジタル化を「SmartDB」でカバーしている実績は複数あるため、これも今後はドライブをかけようと考えています。

■ 認定制度の普及と戦略パートナーの拡大

DreamArts

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

認定制度の普及

SmartDB認定資格制度の普及に注力し、業務アプリケーションの開発・運用に携わることのできる人材創出を図る

認定レベル：DIAMOND (最高レベル), PLATINUM, GOLD, SILVER, BRONZE

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

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

戦略パートナーの拡大

パートナー種別	クラウドソーシング	クラウドインテグレーション	ソリューションプロバイディング
SmartDB人材の創出	開発プロジェクト基盤	業種特化ソリューション開発	
対応する課題	- 各企業向けに組み立てられた人材を創出してほしい - 各企業向けに組み立てられた人材を創出してほしい - 各企業向けに組み立てられた人材を創出してほしい	- 開発プロジェクト基盤について、各企業向けに組み立てられた開発プロジェクト基盤を創出してほしい - 各企業向けに組み立てられた開発プロジェクト基盤を創出してほしい	- 各企業向けに組み立てられた業種特化ソリューションを開発してほしい - 各企業向けに組み立てられた業種特化ソリューションを開発してほしい
対象	- 人材派遣業者 - クラウドソーシング（個人）	システムインテグレーター	- 企業向けソリューション企業 - コンサルティング企業
内容	SmartDB®の導入・運用への開発支援人材の提供	- 各企業向けに組み立てられた開発プロジェクト基盤の提供 - 各企業向けに組み立てられた開発プロジェクト基盤の提供	- 各企業向けに組み立てられた業種特化ソリューションの開発 - 各企業向けに組み立てられた業種特化ソリューションの開発
取るべき施策	SmartDB®認定資格制度	- 各企業向けに組み立てられた開発プロジェクト基盤の提供 - 各企業向けに組み立てられた開発プロジェクト基盤の提供	- 各企業向けに組み立てられた業種特化ソリューションの開発 - 各企業向けに組み立てられた業種特化ソリューションの開発

続いて、資格認定制度を今年から始めて、「SmartDB」の有資格者は1,000人を超えました。6つランクがあり、ブロンズ、シルバーという業務デザイナーがあって、その後2手に分かれます。例えばAPIを使って外部システムの連携もできる人が、ゴールド、プラチナ、あるいは「SmartDB」の利用拡大・管理統制をどう行うかに対して知識を持った人として認められると、サファイア、ダイヤモンドと資格が提供されます。

●はっちゃん

先ほどの有資格者（ゴールド、プラチナなど）は、「SmartDB」は最初知識がなくてITに全然詳しくない人でも使えるが、エキスパートになればAPIとか含めたより高度な使い方もできるという、そういう仕組みということですね。

株式会社ドリーム・アーツ×はっしゃん | 2024 年 12 月 12 日 (木)
4811 東証グロス市場

企業説明

■ドリーム・アーツ山本

そうです。

●はっしゃん

はい、よくわかりました。ありがとうございます。

■ドリーム・アーツ山本

また、KDDI の「SmartDB」合宿です。既に 1 泊 2 日で今年 3 回実施され、オリジナルパーカーも作り、当社も大応援して講師を派遣しました。総務、人事、経理の人たちでシステム部の人はいなかったです。



続いて、ダイナミックロードマップは、「デジタルの民主化の促進」「統制両立」「MCSA 実現」「適用業務拡大」「情報活用促進機能」「高セキュリティ、高可用性機能」と 6 つの軸を掲げています。具体的には、細かい機能が 6 つの軸に沿って計画されています。

■ 2024年第3四半期のトピックス（ユーザーコミュニティ）

SmartDB®（愛称スマデビ）20th 生誕祭
開催日：2024年9月20日
会場：ウェスティンホテル東京
来場者数：345名

ユーザーに今後の成長戦略を紹介する機会として「スマデビ20th生誕祭」を開催。初回ユーザー企業との集客形式でSmartDBの導入と成長戦略を披露。その後、製品ロードマップ紹介、SCS（SmartDB®認定資格制度）Award表彰やコンテスト型「SmartDB®事例発表」を実施。全場でのアースでは、プロダクト・フューチャーズ、SCS認定制度の紹介など盛りだくさんの内容で、ユーザー企業へ成長戦略をアピール。



次は、今年の 9 月 20 日に「SmartDB」20 周年誕生祭を開催しており、これが本当に大盛り上がりで 350 人ほど、ウェスティンホテルに集まりました。

企業説明

2024年第3四半期のトピックス（成長戦略）

SmartDB®認定資格取得者が1,300名を突破 ～KDDIなどの大企業がデジタル人材育成戦略に活用～

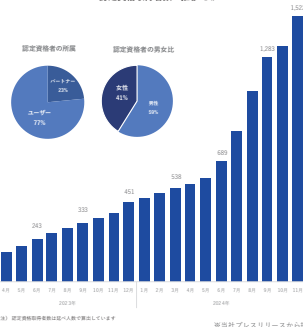
大企業がSmartDB®認定資格制度（SCS）を活用する理由と今後の展望

SCSは5つのグレードにより体系的にスキルレベルを証明できる仕組みです。顧客ごとにグレードが設定されており、段階的にスキルアップを促せることから、現場部門（設計部門）でも評価しやすい設計になっています。デジタル人材育成の観点から社内研修制度や採用選定の指標となる認定資格の一つで取り入れられています。認定資格取得者は急増しており、2024年9月には1,300名を surpassed したため、改めて公開する機会に、このよう高品質な人材育成戦略を推進し、人材活用を促進していただく利用されています。

来年度には認定資格取得者1,000名を超える見込みです。ドリーム・アーツはSmartDB®の成長とともに、大企業向けにシステムアップの力を発揮するだけでなく、デジタル人材育成を加速させ、貢献する数が増えることを目指しています。



認定資格取得者数の推移（A）



認定資格取得者は累計 1,500 名を突破しており、来年は軽く 3,000 名を超えていると思います。認定資格者の男女比は女性が 41% で非常に高く、認定資格者の所属は顧客が 77%、パートナー企業（システムインテグレーター）が 23% と、顧客企業での認定資格者が圧倒的に多い状況です。

SmartDBのグローバル対応

DreamArts

SmartDBのグローバル対応は20年前から
（世界28カ国でのサービス利用実績）

- 国際時差対応
- 多言語対応（日本語・英語・簡体字）

ポストコロナで大企業の海外事業展開加速

グローバル共通のプラットフォームによる業務遂行
国内本社と海外拠点との連携強化が不可欠に！

©DreamArts Corporation 30

続いて「SmartDB」の特徴として、20 年前からグローバルに対応しています。現在も 28 か国で使用されており、「SmartDB」、「InsuiteX」、「Shop らん」どれも基本機能として、国際時差対応・多言語対応（日本語、英語、簡体字など）が全てデフォルトです。

株式会社ドリーム・アーツ×はっちゃん
4811 東証グロース市場

2024 年 12 月 12 日 (木)

企業説明

日本の大企業の海外DXを加速させる SmartDBの新たな成長戦略

"グローバル・コネクト"



31

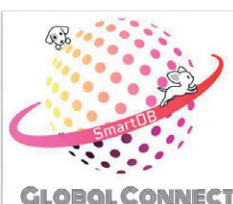
さらに、海外の業務も支えられるように「グローバルコネクト」という戦略を新たに発表しました。

"3 Growth Strategies"

SmartDBの3つの成長戦略



デジタルの民主化



グローバル・コネクト



MCSA (Mission Critical Sys. Aid)

32

これは3つのグロース戦略の1つとして位置付けられています。「デジタルの民主化」「MCSA」、あとは「グローバルコネクト」で「SmartDB」の成長戦略に対して解像度を上げています。



企業説明

「グローバルコネクト」とは、「マルチ LANGUAGE（20 か国以上の言語に対応）」、「AI 翻訳ロボット（AI アシスト）」を開発しています。また、「規約確認機能（GDPR や CCPA など各国の法律対応に向けた規約の確認機能）」や、「マルチ GATE セキュリティ」によって国ごとに SmartDB にアクセスできるゲートを変えて権限管理やセキュリティを高める。さらに、「無停止運用」といって 24 時間 365 日無停止でサービス提供できるように、様々な機能の強化を図っています。

1-1 マルチLANGUAGEオプション

DreamArts

グローバルコネクトを実現するAIを活用した多言語対応

- フォームのマルチランゲージ化対応（英語・簡体字に加えて10か国語以上対応）
- ラベル変更などAI翻訳を活用し簡単変更
- マルチGATE・規約確認・夜間無停止対応・翻訳AI呼び出しロボットと組み合わせて本質的なグローバル対応を実現



©DreamArts Corporation. 34

1-2 AI翻訳ロボット

DreamArts

地に足の着いたAI活用：AIアシスト機能実現する呼び出しロボット

- 現地語の申請書を日本で承認するための自動翻訳を行うアシスト機能
- 単純な翻訳だけでなく“要約したうえでの翻訳”や“AIが申請書の素案をつくる”ことも可能



©DreamArts Corporation. 35

「マルチ LANGUAGE」は単に翻訳するだけではなくて、要約した翻訳を出力して AI が違う言語での申請書の素案を作ってくれる機能です。

企業説明

2 規約確認機能

DreamArts

各国ごとの法令順守や規約確認を簡単に・確実に

- 必要な規約（GDPRやCCPAなど）への同意確認
- ログイン時に表示される規約に同意してSmartDBが利用可能に
- 立場によって取るべき規約や改定時の再確認にも対応予定



©DreamArts Corporation 36

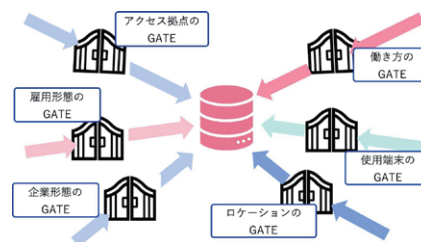
こちらが、ログインするときに GDPR の規約に同意する機能です。

3 マルチGATEセキュリティオプション

DreamArts

所属以外の新しい権限『GATE：門』の概念を追加

- GATE条件（認証・アクセスIP・時間帯・ロール・・・）に応じたアクセス権
- 日本からのアクセスと、同じ権限を持つユーザーでも海外からのアクセスは限定的となるコントロール機能



©DreamArts Corporation 37

また、いろんな形で論理的にゲートを設定することでセキュリティを高める機能もあります。国によってゲートを変えてセキュアレベルを上げています。

4 夜間無停止運用

DreamArts

時差を問わず利用するため 夜間も無停止運用が出来ること

- メンテナンス時間をなくし無停止で利用可能に（一部定期メンテナンス除く）
- 停止せずモジュールUpdate対応が可能



©DreamArts Corporation 38

株式会社ドリーム・アーツ×はっちゃん | 2024 年 12 月 12 日 (木)
4811 東証グロース市場

企業説明

最後は、「無停止運用」。石垣オフィスは 24 時間 365 日のクラウド監視センターとなっており、3 交代制で、石垣から監視する状況も 10 年続いています。

●はっちゃん

非常に面白かったです。最後の方に海外とか AI に関して、構想をお聞かせいただいたので少し聞きたいです。国内、海外で、何か国語とか、日本企業の現地対応なのか、それとも、具体的に海外の大企業自体をターゲットとして考えられているのか（海外自体が商圈になるのか）、その辺りの海外への進出具合を確認したいです。

また、AI に関しては生成 AI が大ブームになっていますが、AI と御社の「SmartDB」が競合関係にあるのか、それともそこを取り込もうとされているのか、AI との関係について、以上 2 点についていかがでしょう。

■ドリーム・アーツ山本

鋭い質問ありがとうございます。海外に関しては、海外企業に売るつもりは当面ないです。これは売り方も違うし、前提となる企業文化とか習わしが全く違うほか、競合も激しく、全くいいと思ってなく海外展開するつもりはないです。一方で、日本企業の海外オペレーションのボリュームはすごいです。日本企業の海外オペレーションをカバーすることは、為替リスクがなく、支払いが非常にスムーズです。とても有利に当社がリスクとオーバーヘッドコストなしに進められるのは魅力的に感じています。実際、実績を 20 年以上重ねているため、ここをより強化していくとかなり大きなマーケットがあると考えています。

2 つ目の AI については、当社も AI をかなり研究しています。ただ、ある種冷静な部分があり、例えば AI でワークフロー、プロセスエンジンを自動生成できるかという、難しいと思っています。当社は 20 年以上事業運営していますが、日本の組織階層はとても深く、日本の大企業には、兼務という独特の形があります。「SmartDB」は階層が深い複雑な組織形態と人のポジション、立場と兼任業務も含めて、デフォルト標準機能のユーザー管理機能で全部賄えます。AI で自動的に生成することは海外ではよくありますが、国内かつ大企業、海外でもかなり難しいと思います。ただ、AI がダメとは思っておらず、AI を現実的に使っていくところではすごく便利だと思っています。

●はっちゃん

なるほど。そこは実際に企業の業務を御社の「SmartDB」で実際に効率化してきた御社だからこそ、その部分がよくわかっていて、問題点とどう風改善していくかが大体想像できるということですね。

■ドリーム・アーツ山本

はい。もう、20 年、涙なくしては語れないトラブルを。

●はっちゃん

そうですね。

株式会社ドリーム・アーツ×はっちゃん
4811 東証グロース市場

2024 年 12 月 12 日 (木)

企業説明

■ドリーム・アーツ山本

はっちゃんさんはご存じかと思いますが、トラブルからしか学べないことってたくさんあります。

●はっちゃん

本当にそうですね。例えば、大企業は個性があってそれぞれ結構異なる部分がありますが、御社が色々なケースに対応されていて、AI の場合だとパブリックな情報から入手して独自の情報は全部学習させないといけませんが、その部分が結局業務の強みになっている部分になっており、なかなか簡単にはいかないと御社から理解できる感じです。

■ドリーム・アーツ山本

そうですね。当社は公表できない政府系機関でも活用されており、また、JAL、リクルート、デジタルガレージなど、業種・業態問わず多くの事例を持っています。これは時間をかけないと獲得できないため、なかなか模倣困難な部分だと思います。ただ、大企業は「うちは特別です」と言いますが、蓋を開けてみたらあまりそうでもないです。自分たちだけ特別と言っているだけで、業務自体は言うほど違うわけでもない実態もあります。

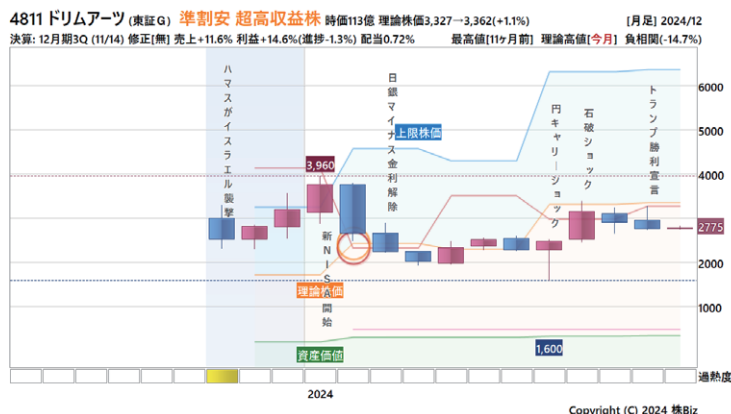
●はっちゃん

共通項が多いと、ありがとうございました。とても勉強になりました。

質疑応答

▲フィスコ高井

ありがとうございました。それでは、続いてはっちゃんさんに理論株価チャートに基づいて、ドリーム・アーツ様に対する気になる質問を行っていただきたいと思います。



●はっちゃん

それでは私からはっちゃん式理論株価チャートの簡単に説明させていただきます。はっちゃん式理論株価チャートは統計的な企業価値、平均的なファンダメンタルズから算出する平均的な株価の目安となる指標です。決算書の財務指標を見える化したものになり、具体的には日本企業の平均 PER15 倍に ROE と財務レバレッジを補正して、結果的には ROE を主に見ます。これに資産価値を加算して市場リスクなどを減額したものが理論株価となります。決算書からざっくり見た期待できる株価と考えていただいてもよろしいかと思います。実際の株価と比較することで企業が割安か判断でき、2 つに分かれている事業価値と資産価値を比較することで企業の収益性を簡単に見える化できる特徴があります。

ドリーム・アーツ様の理論株価を表示していますが、1 番下の緑ラインが資産価値のライン、その少し上のピンクラインが配当利回り 4% 相当となります。真ん中の方のオレンジラインが会社予想から計算した理論株価。赤のラインは予想に対する実績、会社の決算実績から計算した理論株価。赤とオレンジが分かれている理由は、赤は会社予想で修正があった場合は修正予想によって変動します。一方で、実績は、決算の実績、第 1 四半期、第 2 四半期の実績によって変動するので、例えば、「赤が良ければ上方修正があるだろう」とか、「赤が振るわなければ下方修正になるのではないかな」というような目安になります。その他、上にある水色ライン、これは理論株価の事業価値を 2 倍にしたラインで、割高な評価の目安、ここを超えたら投資家としては売りを考えてもいいのではないかなとか、あるいはバブルになっているような目安とかになります。

株式会社ドリーム・アーツ×はっちゃん | 2024 年 12 月 12 日 (木)
4811 東証グロース市場

質疑応答

この上でドリーム・アーツ様の理論株価チャートを見ると、まず 2023 年の 10 月に上場。最初の決算が 11 月で、株価は上場してから最初の月に少し下がった後、決算が出た後で非常に進捗率が高かったこともあり大きく株価は 3960 円まで上昇しています。この時点で、実は理論株価的には割高ライン・超割高ラインまで上がっており、その後決算が出たタイミングで最初の進捗率よりもやや下がったところで着地した。それから、来期決算がおおむね前年並みだったこともあり、理論株価に収れんする形で株価が急落して、理論株価より少し下で一旦収束する形になります。次に、第 1 四半期決算が出た時に進捗率が良かったので、株価はまた理論株価を少し超えた程度になり、その次の決算でまたやや下がったところとか。ここは日銀ショックがあった時なので、一旦下がりましたが、その後は再び理論株価付近に推移し、直近は最近の決算でも進捗率がおおむね改善して、ほぼ理論株価ぐらいにあるという位置付けで、最近では右肩上がりになっています。

私自身、全銘柄、特に新規上場企業の理論株価チャートを全部見ていますが、実は新規上場企業は上場ゴールが 7 割・8 割です。多くの企業が最初高値をつけた後、右肩下がりになっていったり、よくても 1 年ぐらい経ったら失速していったりしますが、ドリーム・アーツ様の場合は、理論株価が右肩上がりになっているところが非常に大きな特徴です。株価もそれについていっており、市場からも評価されているというのが私の感想になります。

ただ、最初の高値を今超えてないため、そこはどうしてもどんな企業でもそうですが、上場直後に 1 回は過剰評価になります。いずれこの右肩上がりで理論株価が上げ続けていけば、来期もしくは再来期には奪還するようないい感じのチャートになっていると感じます。以上、このチャートを用いた上場からの推移の理解になりますが、これを山本様の方でどのように感じるか、まずご感想をお聞かせ願いたいのですがいかがでしょうか。

■ドリーム・アーツ山本

いや、すごい理論で整理されていますね。ありがとうございます。私は事業家でこのような分析によって株価の推移は見えていないので勉強になります。今のお話からすると一時ブームで注目・期待・思惑によって、IPO 直後のタイミングで株価が大きく上に行ったけど、その後は実態通りというか、真っ当な評価に沿って推移しているような感じですか。

●はっちゃん

はい、そうなります。

■ドリーム・アーツ山本

それでいいと思います。

●はっちゃん

ありがとうございます。今日ここまで右肩上がりできて理論価格に落ち着いて、もう 1 回上昇している位置ですが、やはり投資家が期待しているのは右肩上がりが続くことです。先ほど会社説明とか今後の将来性を見させていただきましたが、非常に将来性もあり、来期以降も増収増益、ROE が高水準で推移してさらに企業価値が上がり、高値奪還して成長していくことが投資家の期待値になると思います。このような前提で経営をされているということでもよろしいでしょうか。

株式会社ドリーム・アーツ×はっちゃん | 2024 年 12 月 12 日 (木)
4811 東証グロース市場

質疑応答

■ドリーム・アーツ山本

頑張ります。売上の 90% がストック売上で構成される状況まで事業モデルを転換できたことがすごく大きいです。大きくトップラインが下がることは考えにくいですが、どのくらい上に行くかはまた別の話ですけども。

●はっちゃん

なるほど。それではもう 1 つ。やはり御社は大企業がターゲットで、クラウド型のサブスクリプションかと思いますが、四半期ごとに売上のばらつきは大きいのか。それとも、その時々によって変わるものなのでしょうか。

■ドリーム・アーツ山本

あまりないですね、その強い傾向は。

●はっちゃん

はい。実際にどれだけ利益が出るかは、その時に社内的に経費を使った場合とか、そういった売上とコストの差分で決まる形ということですかね。

■ドリーム・アーツ山本

そうですね、そこはそういう意味でシンプルですよ。

●はっちゃん

ありがとうございます。それではチャートを見ながら、一般に株主や投資家の全般的に関心が高いところで、まずは最近インフレが進んでおり、モノの値段が結構上がったたり、賃金を上げたりしないといけなかったり、経営側からしたらコストが高くなり、金利も上がったとか、そういう状況になっていると思います。御社サービスへのインフレへの影響はどのように考えておくべきでしょうか。

■ドリーム・アーツ山本

インフレの影響で実は良かったことがあります。

●はっちゃん

そうなんですか。

■ドリーム・アーツ山本

社会認識としてインフレと値上げという実態があるじゃないですか。当社も何回か値上げしていますね。

●はっちゃん

じゃあ、結構値上げするのにインフレで、話がむしろしやすくなったんですかね。

株式会社ドリーム・アーツ×はっちゃん | 2024 年 12 月 12 日 (木)
4811 東証グロース市場

質疑応答

■ドリーム・アーツ山本

おっちゃん通り。普通の大企業向けの IT 業界では値上げが結構難しいですが、すんなり行きました。

●はっちゃん

なるほど。そこは、御社が強みを持って競争力ある製品を出しているところも含まれているかもしれませんが、むしろ追い風になるぐらいと。

■ドリーム・アーツ山本

インフレは追い風になっています。

●はっちゃん

はい、ありがとうございます。それは非常に頼もしいご発言だったと思います。もう 1 つ、チャートの下方にあるピンクラインです。ピンクラインは、実はここでもし株価が落ちたら、配当利回りが 4% になるというラインで、御社は今、配当利回り 0.6 ~ 0.7% 程度です。私も色々な企業様見ていますが、上場してまだ日が浅い企業は非常に成長フェーズで新しい投資を続けていかないといけないため、なかなか株主還元への優先度は低いところが多いです。ただ、その中で御社はそれほど利回り高くないですが、しっかりと最初の上場した後の次の日からもうすでに配当還元を始められているところに興味があります。業績がどんどん増収増益で右肩上がりになった時に、この配当を増配していくような計画はありますか？

■ドリーム・アーツ山本

はい、株主還元したいです。細かく財務のデータを見ていただくと、当社のフリーキャッシュフローも含めて一部大手金融機関とのお付き合いがあったりしますが借入れはなく、大きな M&A を実行するとかがない限りは、借入れをするような状態ではないです。非常にキャッシュリッチな状態にあります。昔の IT 企業と違って、大量のサーバーを自分たちで買って何かをすることもなく、全てコストで、IaaS (Infrastructure as a Service) ベンダーから直接調達できるというところで言うと、還元余地はありますからより良くしていきたいと思っています。

●はっちゃん

はい、ありがとうございます。今年になってから新 NISA が始まり、全体的に配当還元の大きい企業の株価が上がりやすい状況になっています。また、株主自体も配当が年々少しずつ上がっていく企業に非常に投資のしがいがあるような風潮になってきています。そこを期待する投資家が多いと思いますので、ぜひこれからも成長に合わせて配当還元をご検討いただければと。

■ドリーム・アーツ山本

はい。「SmartDB」のプロンズとかシルバーの有資格者の方たちは、まさに NISA でどうしようかなと思っている人と重なります。そういうことも含めて、期待に応えていけるように努力したいと思います。

株式会社ドリーム・アーツ×はっちゃん | 2024 年 12 月 12 日 (木)
4811 東証グロース市場

質疑応答

●はっちゃん

それでは最後の質問になりますが、日本の大きなテーマ「人口減少」です。どうしても日本の人口が減少しつつあり、大企業も人材の確保が非常に困難になっている現実があります。特に 5 年先、10 年先と長期的に見ると、どうしても人員は減らざるを得ないなか、御社の「SmartDB」の成長計画と人口減少の関係でどのような施策を実行されているのか、お聞かせいただければ幸いです。

■ドリーム・アーツ山本

これも長期的視点で素晴らしい質問をいただいてありがたいですが、人口減少は、当社ビジネスの観点から見るととても追い風です。

●はっちゃん

プラスなんですね。

■ドリーム・アーツ山本

とても追い風です。今までは IT 化が停滞していましたが、IT 化を大企業も実行していかないといけない状況になりました。コロナの影響が大きく、デジタルイゼーションを、その業務を進めていくことに関してのコンセンサスが、大企業でももうできましたね。コロナがなかったら 10 年ぐらいかかっていた認識の変化が 2 年で収まっていると思うぐらい劇的でした。また、今後はマイナンバーが普及します。既にデジタル庁が認可サービスで、J リーグもマイナンバーを使ってサービス・キャンペーンを実施し、高額オークションサイトを展開する事業ベンダーが申請しています。自治体も有効に使い始めて、マイナンバーは世界で唯一、かなり先進的な日本のデジタル化の状況を作ります。大企業も今後使わなければいけない、業務は更にデジタル化しないといけなくなります。ただ、システム部門に頼ってシステム部門を起点にした従来のやり方では厳しいです。

システム部門は人手不足が発生しており、大企業は古いシステムの面倒にも相当なコストをかけています。古いシステムに対してのメンテナンスフィーが大企業の IT 予算の 7～8 割を占めています。一方で、国際・国内競争含めて勝ち残っていかなければいけない中で、人も増やせないためデジタル化するしかありません。システム部門を頼らずに、デジタルの民主化で実施していくことが広がりますから、当社にとってかなりの追い風になります。

●はっちゃん

なるほど、これはよくわかりました。人口減少ですが、結局は大企業と言ってもまだまだ DX が遅れている。これから IT 化・デジタル化・マイナンバー対応など、本当にやることが多くあり、むしろ御社にとっては本当にボーナスタイムになるというか、これから非常に追い風が吹くということですね。はい、よくわかりました、ありがとうございます。本日聞きたかったことは以上になります。大変よく勉強させていただきました。ありがとうございました。

▲フィスコ高井

ありがとうございました。最後に、山本様、はっちゃんさんからご挨拶をいただきたいと思います。それでは、山本様からお願いいたします。

■ 終わりのあいさつ

■ ドリーム・アーツ山本

今日はこのような機会をいただき、また、はっちゃんさんからとても鋭く当社の事業特性を説明できる質問をいただきまして、とても楽しい時間でした。ありがとうございます。

▲ フィスコ高井

ありがとうございます。はっちゃんさん、いかがでしたでしょうか。

● はっちゃん

はい。私にとっても本当に大企業向けのビジネスで、特に IT などの最先端サービスを展開されている企業ということで、非常に勉強になる要素が多かったです。これからの投資を考える上で非常に参考になる時間となりました。どうもありがとうございました。

▲ フィスコ高井

ありがとうございました。それでは、これにて対談を終了いたします。皆様、ご視聴いただきましてありがとうございました。

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