DreamArts



2026年12月期
第３四半期決算説明資料

株式会社ドリーム・アーツ（東証グロース：4811）
2026年11月13日

©DreamArts Corporation.

資料の構成

1　2026年12月期　第３四半期業績

2　2026年第３四半期のトピックス

3　2026年12月期　通期業績予想

4　中期経営計画について
※2025年8月14日開示の「中期経営計画(2026-2028)」より抜粋

5　会社概要

6　プロダクトラインナップと活用事例

7　カンパニーハイライト

8　主なリスクの説明

9　Appendix

1　2026年12月期　第３四半期業績

主要KPI

・中長期的に安定した成長に向け、売上高成長率、売上総利益率、およびキャッシュフローに影響する前受収益を重視
・売上高は、全社に占めるストック売上比率に加え、成長の柱であるホリゾンタルSaaSの平均月額利用料および売上継続率を重視

成長率

ホリゾンタルSaaS　21.1%

（クラウド事業　15.6%）

注：2025年3Q売上高から2026年3Q売上高の増加率。クラウド事業の成長率は2025年3Q累計から2026年3Q累計の増加率。

利益率

売上総利益率　63.6%

（前年同期比　△0.3pt）

注：2026年3Q累計の数値

キャッシュフロー

前受収益残高　2,000百万円

（前年同期比　＋16.0%）

注：2026年9月末時点の前受収益残高。クラウド利用料とソフトウェアメンテナンス料にかかる前受収益の合算。既に契約・入金済みであるが履行義務を果たしていないため収益として認識していない金額の合計。

売上比率

ストック比率　88.9%

（うちクラウド比率　82.4%）

注：2026年3Q累計の売上高におけるストック売上の割合。ストック売上はクラウド事業売上とオンプレミス事業に含まれるソフトウェアメンテナンス売上を合算して算出。

ホリゾンタルSaaS平均月額利用料

ARPA　1,765千円

注：ARPA（Average Revenue Per Account）　2026年9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。

ホリゾンタルSaaS売上継続率

NRR　113.8%

注：NRR（Net Revenue Retention）　1年前（2025年9月）時点の利用企業の月額利用料が、1年後（2026年9月）に変化した割合。

2026年12月期第３四半期　連結業績ハイライト

DreamArts

売上高	クラウド事業	ホリゾンタルSaaS	**基幹業務領域での大型・高度案件の増加により、アップセルとARPA上昇が成長を牽引** 3Qの新規獲得は3社（累計獲得社数は21社）。顧客のコア業務、MCSA（会計フロント等）、全社の意思決定基盤といった基幹領域の案件が期初の想定以上に増え、案件の大型化・複雑化に伴い獲得社数は想定を下回った。一方、既存顧客での活用領域の拡大によるアップセルが積み上がり、ARPAは1,765千円（前年同期比＋6.2%、前四半期比＋2.6%）へ上昇した。この結果、3Q累計売上高は3,083百万円（前年同期比＋20.1%）となり、全体の成長を牽引した。3Qまでの累計解約10社の大半はトライアル終了によるもので業績影響は軽微。
		バーティカルSaaS	**大規模チェーンへの顧客構成シフトが進展し、ARPA上昇とともに収益基盤の質が向上** 大規模チェーンの利用が拡大する一方、小規模チェーンの解約が発生しており、顧客構成の入れ替わりが進んでいる。導入社数は168社（前年同期比＋1社）と横ばいながら、ARPAは418千円（前年同期比＋4.9%、前四半期比＋4.6%）へ上昇した。3Q累計売上高は608百万円（前年同期比＋3.1%）と堅調に推移し、大規模チェーンを軸とした安定的な収益構造への転換が着実に進んでいる。
		DCR	**契約3社のうち1社が解約となり、累計売上高は114百万円（前年同期比△15.7%）で推移**
	オンプレミス事業		**前年同期の大型ライセンス売上の反動減に加えメンテ縮小により、累計売上高は304百万円（前年同期比△26.9%）で推移**
	プロフェッショナルサービス事業		**大型プロジェクトの進捗により、累計売上高は508百万円（前年同期比＋1.4%）と前年同期並みの水準に回復**
コスト 利益	売上原価・販売管理費		**売上原価率は前年同期並みで推移する一方、営業・販促への成長投資を継続し販管費率は上昇** クラウド事業の売上成長に伴い材料費（インフラコスト）は増加基調が続いたものの、開発投資の拡大に伴いソフトウェア資産計上額が増加したため、3Q累計の売上原価率は 36.4%（前年同期比＋0.3pt）と前年同期並みで推移。 営業・販促部門を中心とした人材投資や、オフィス環境整備、メディア露出や外部イベント出展などの成長投資の実施により、販管費率は47.8%（前年同期比＋3.2pt）に上昇。
	営業利益		**成長投資の継続により累計営業利益は減益となるも、通期計画に対する進捗率は84.5%と順調に推移** オンプレミス事業における大型ライセンス売上の反動減に加え、成長投資を継続したことにより、3Q累計の営業利益は730百万円（前年同期比△10.3%）となった。一方、投資の規律を保つことで、通期計画865百万円に対する進捗率は84.5%と順調に推移。

2026年12月期第３四半期　連結業績

DreamArts

・連結売上高は4,620百万円（前年同期比＋9.7%）、クラウド事業が＋15.6%と成長を牽引し売上高に占める割合は82.4%へ上昇

・中期経営計画の初年度として成長投資を継続し、営業利益は前年同期を下回るも通期計画に対する進捗率は84.5%と順調に推移

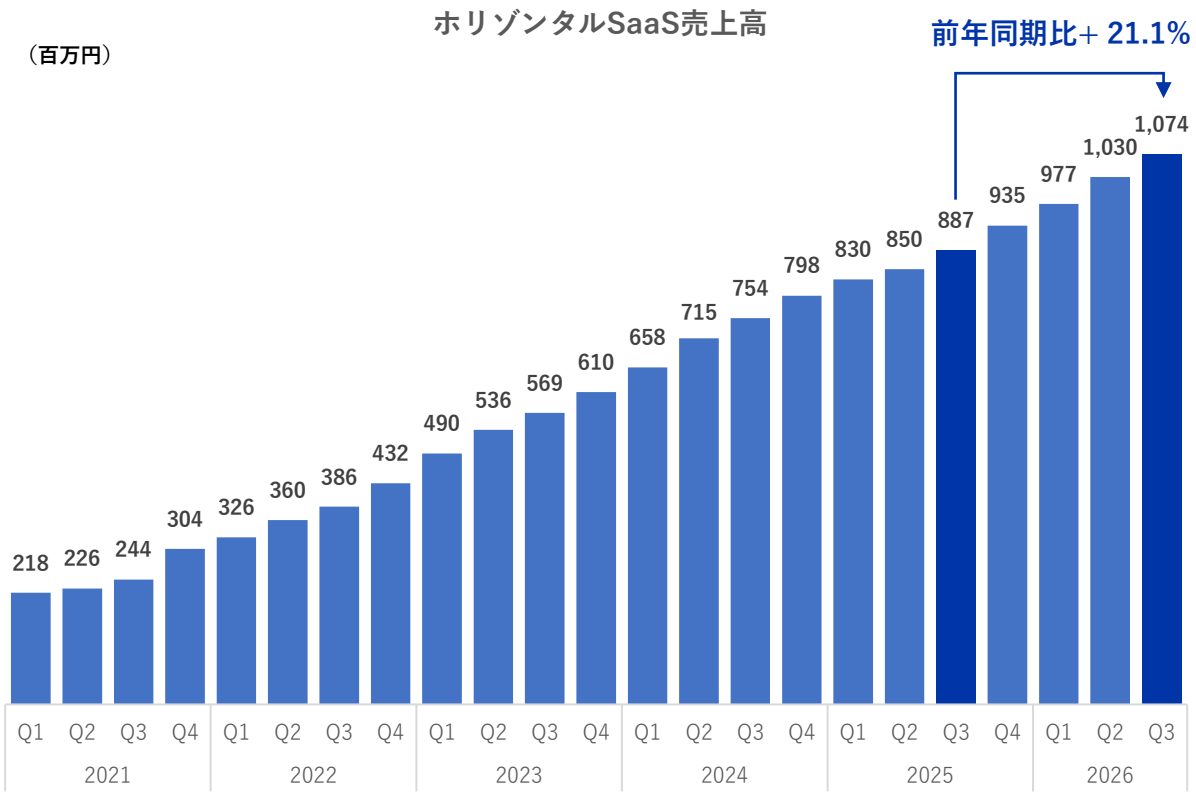
単位：百万円

	2025年12月期 第3四半期	2026年12月期 第3四半期	前年同期比		2026年12月期 通期業績予想	進捗率
売上高	**4,212**	**4,620**	**407**	**9.7%**	**6,250**	**73.9%**
クラウド事業	3,294	3,806	512	15.6%	5,140	74.1%
オンプレミス事業	416	304	△ 112	△26.9%	404	75.3%
プロフェッショナルサービス事業	501	508	7	1.4%	704	72.2%
売上原価	**1,518**	**1,680**	**161**	**10.6%**	**2,386**	**70.4%**
売上総利益	**2,693**	**2,939**	**246**	**9.1%**	**3,863**	**76.1%**
売上総利益率	63.9%	63.6%	-	-	61.8%	-
販売費及び一般管理費	**1,878**	**2,209**	**330**	**17.6%**	**2,998**	**73.7%**
営業利益	**814**	**730**	**△ 84**	**△10.3%**	**865**	**84.5%**
営業利益率	19.3%	15.8%	-	-	13.8%	-
税金等調整前当期純利益	**914**	**764**	**△ 149**	**△16.4%**	**890**	**85.9%**
親会社株主に帰属する当期純利益	**619**	**560**	**△ 59**	**△9.7%**	**616**	**90.8%**
親会社株主に帰属する当期純利益率	14.7%	12.1%	-	-	9.9%	-

ホリゾンタルSaaS売上高

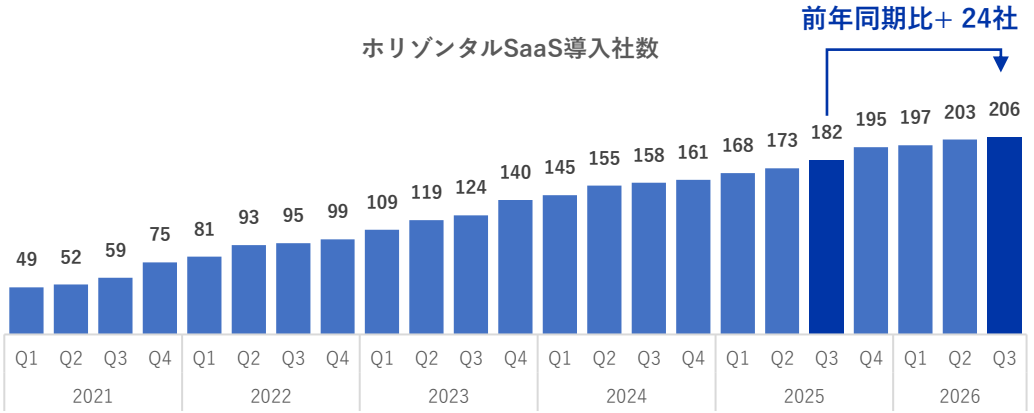
・案件の大型化により新規獲得は緩やかも、既存顧客のアップセルが進展し平均月額利用料は1,765千円（前年同期比＋6.2%）へ伸長

・SmartDB®が主力サービスとして成長を牽引し、ホリゾンタルSaaS売上の87.4%を占める（※1、2026年Q3）

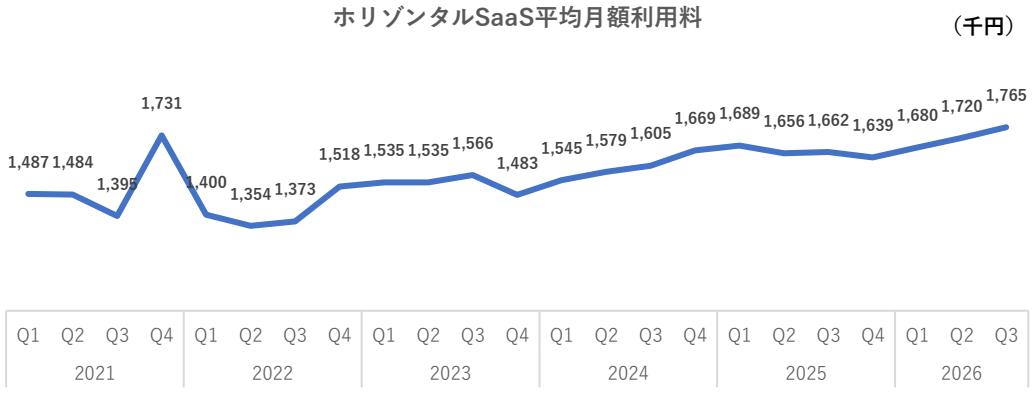


注：ホリゾンタルSaaS売上高はSmartDB®とINSUITE®のクラウドサービス利用料の合計値です。
売上高成長率は、前年同四半期比として算出しております。

（※1）ホリゾンタルSaaS売上に占めるSmartDB®の割合は、SmartDB®の月額利用料に、SmartDB®とINSUITE®をセットで利用している契約に基づく月額利用料の50%を加算して算出しております



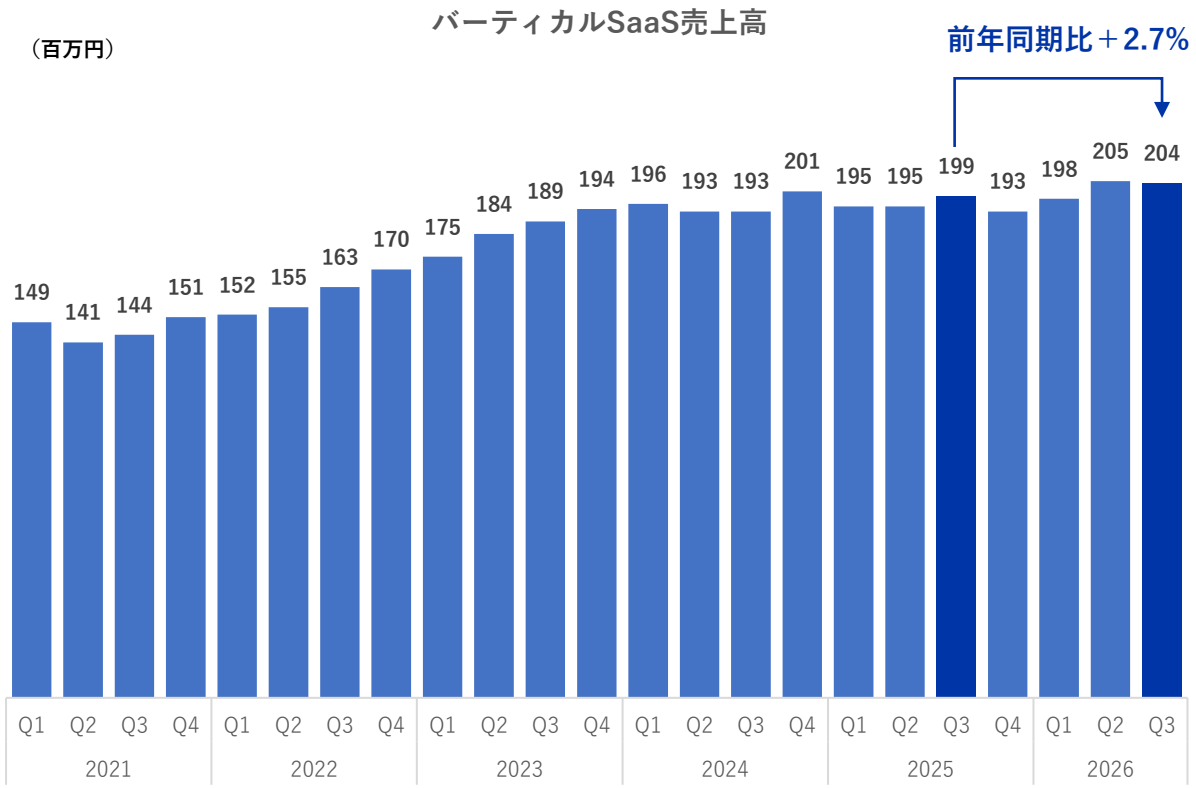
注：各四半期の最終月において課金が発生している社数をカウントしています。



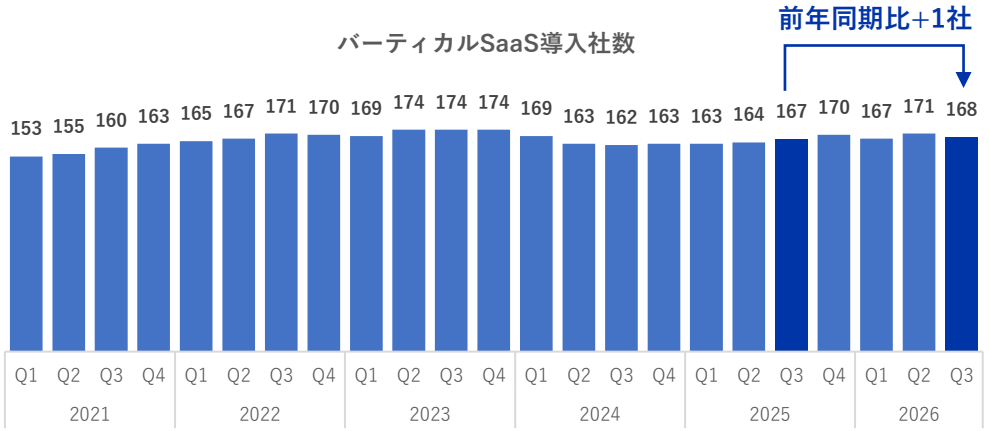
注：各四半期の最終月における月額利用料を導入社数で除して算出しています。2021年Q4の利用料増加は特定のクラウド移行プロジェクトにおいて、移行作業期間4か月分の利用料を一括計上したことによるものです。

バーティカルSaaS売上高

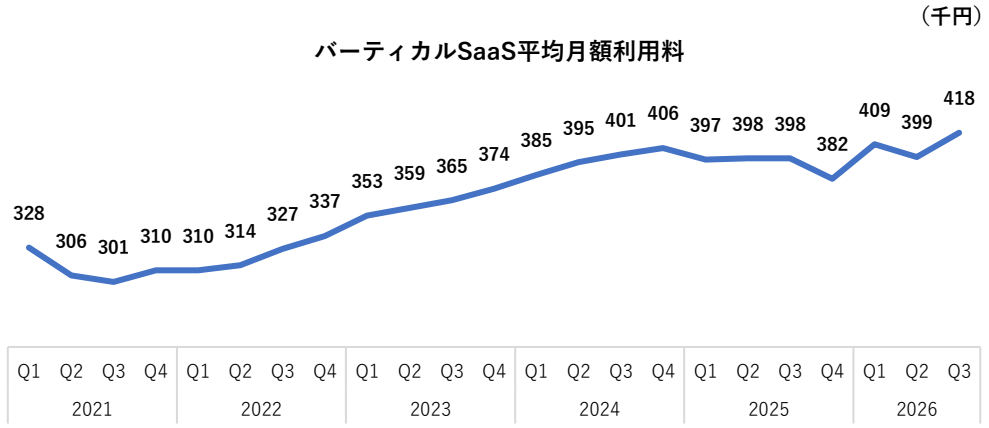
・大規模チェーンにおける利用店舗拡大により、3Q売上高は204百万円（前年同期比＋2.7%）と堅調に推移
・大規模チェーンへの顧客構成シフトが進み、 平均月額利用料は418千円（前年同期比＋4.9%）と過去最高を更新



注：バーティカルSaaS売上高はShopらんサービス利用料の合計値です。Shopらんの売上高は、当社が直接提供する「Shopらん®」と株式会社ネクスウェイ経由で提供する「店舗matic®」（「Shopらん®」の別ブランドであり同一製品）で構成されています。売上高成長率は、前年同四半期比として算出しております。



注：各四半期の最終月において課金が発生している利用社数をカウントしています。

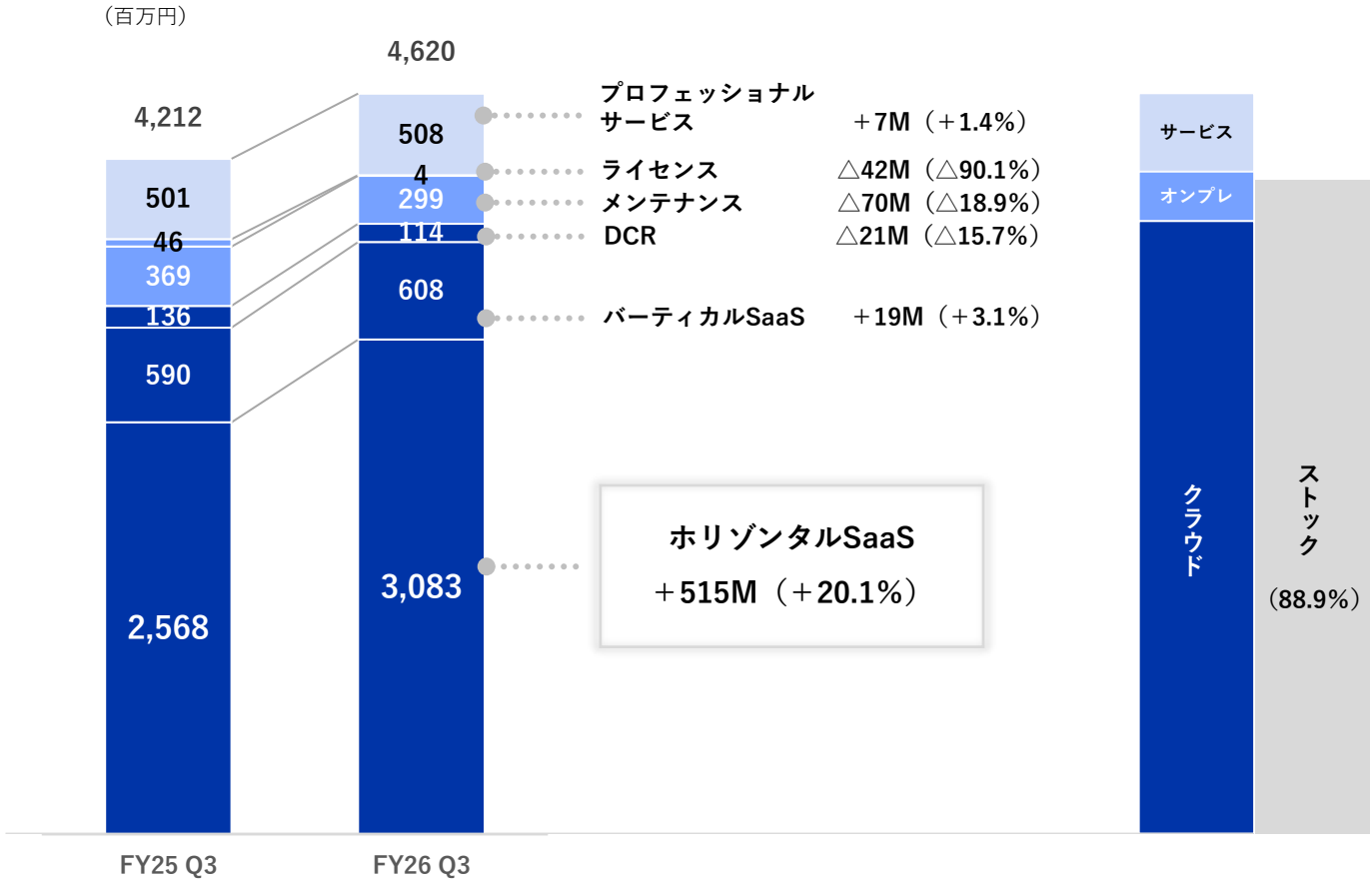


注：各四半期の最終月における月額利用料を導入社数で除して算出しています。

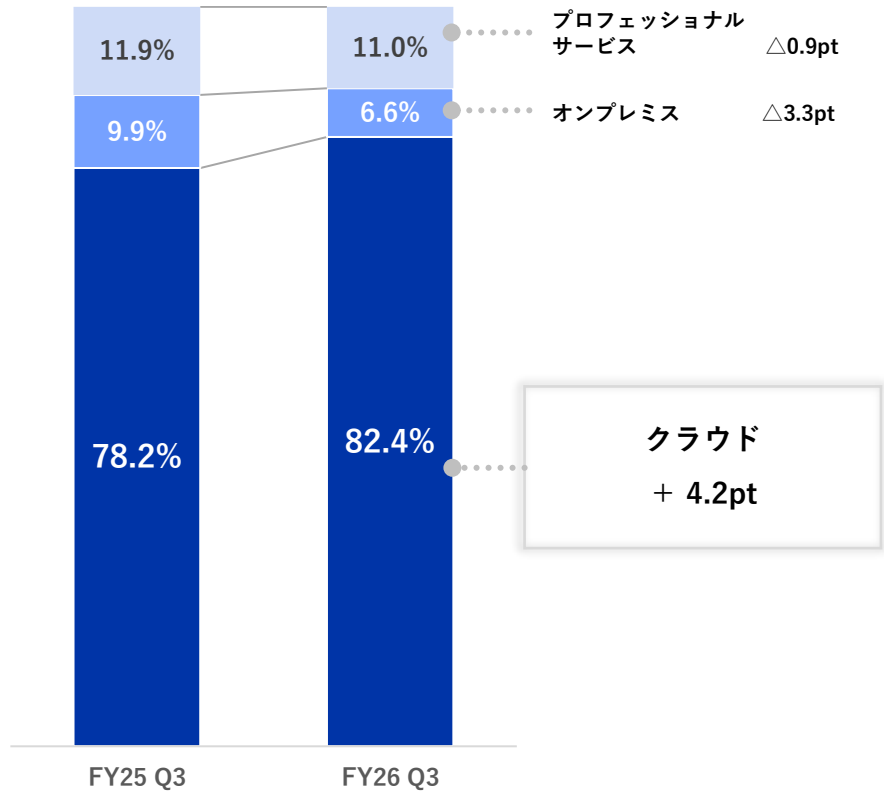
売上構成

・ホリゾンタルSaaSはSmartDB®を中心に＋515百万円（前年同期比＋20.1%）と、全社増収額を上回る伸びで成長を牽引
・クラウド比率は82.4%（前年同期比＋4.2pt）、ストック比率は88.9%（同＋1.9pt）へ上昇し、収益基盤の安定性が一段と向上

セグメント別売上構成（3Q累計）



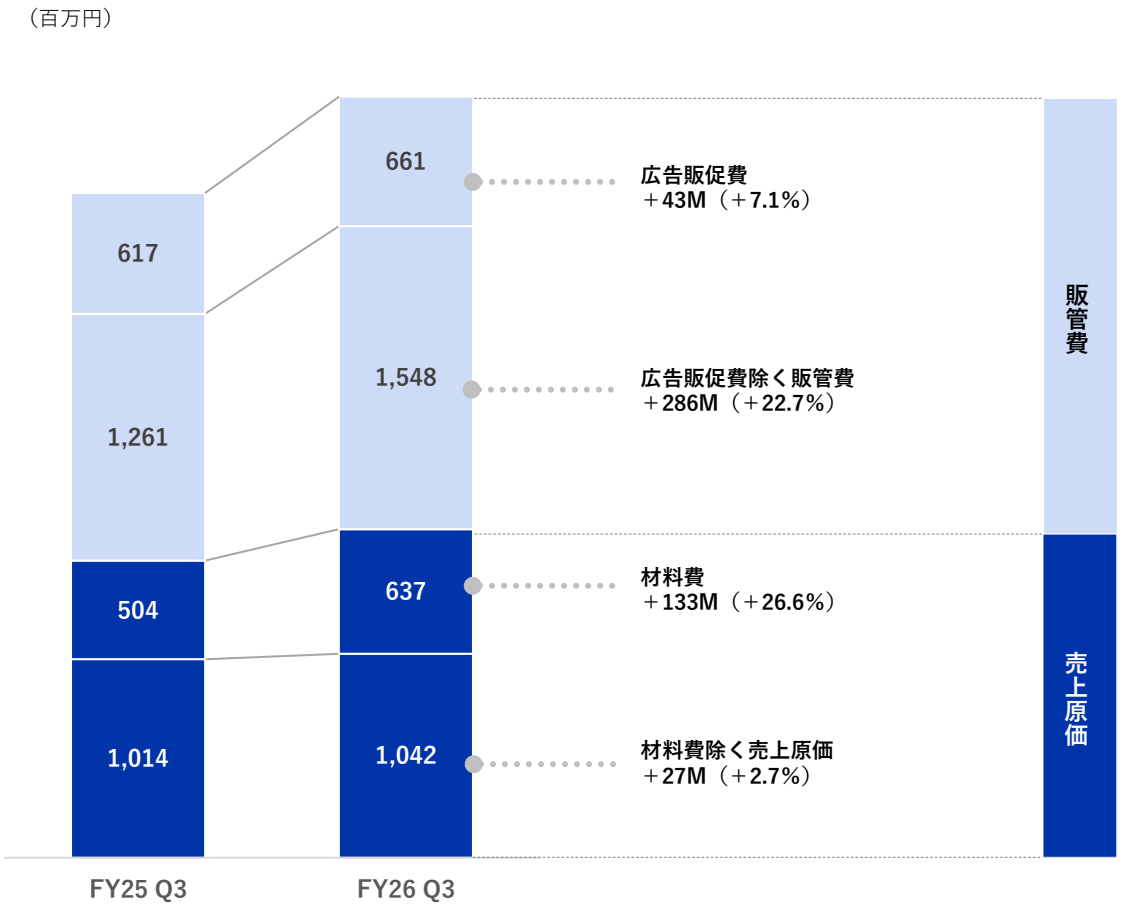
セグメント別売上構成比率（3Q累計）



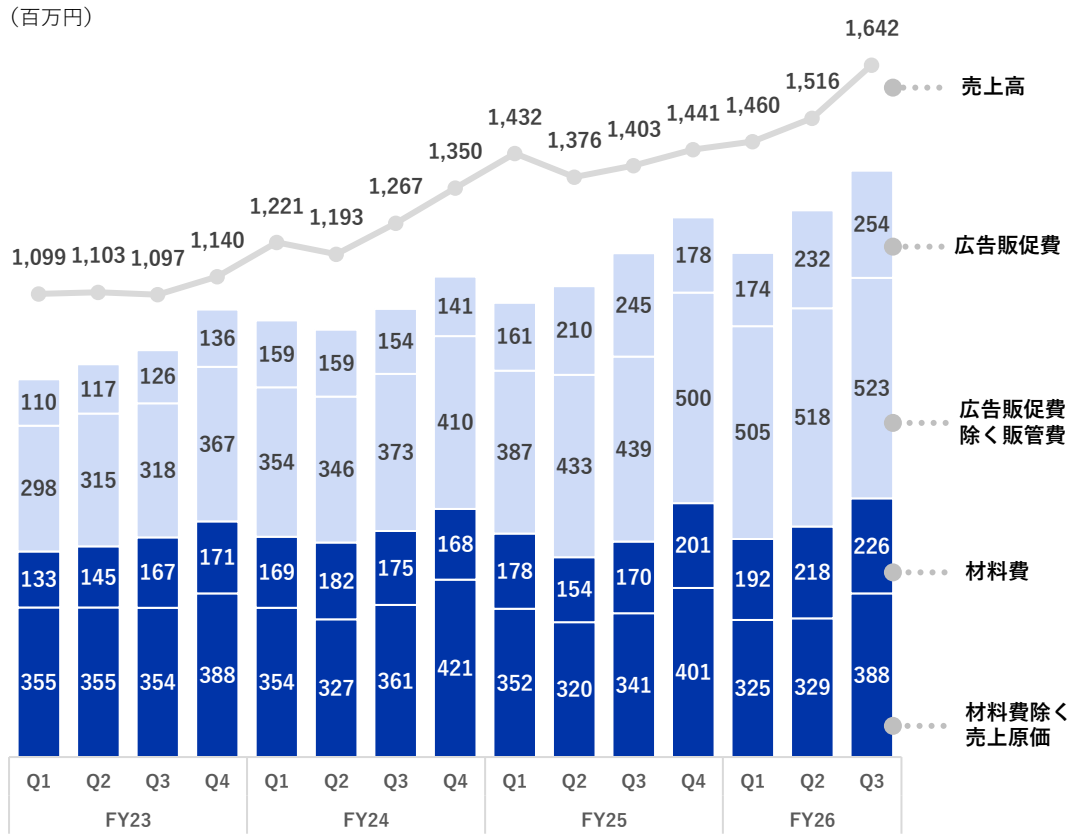
営業費用（売上原価および販管費）

・材料費は売上成長に伴い増加も、開発投資の拡大に伴うソフトウェア資産計上額の増加により、売上原価率は前年同期並みを維持
・人材投資やオフィス環境整備に加え、イベント出展・メディア露出を強化し、販管費率は47.8%（前年同期比＋3.2pt）へ増加

営業費用の構成（3Q累計）



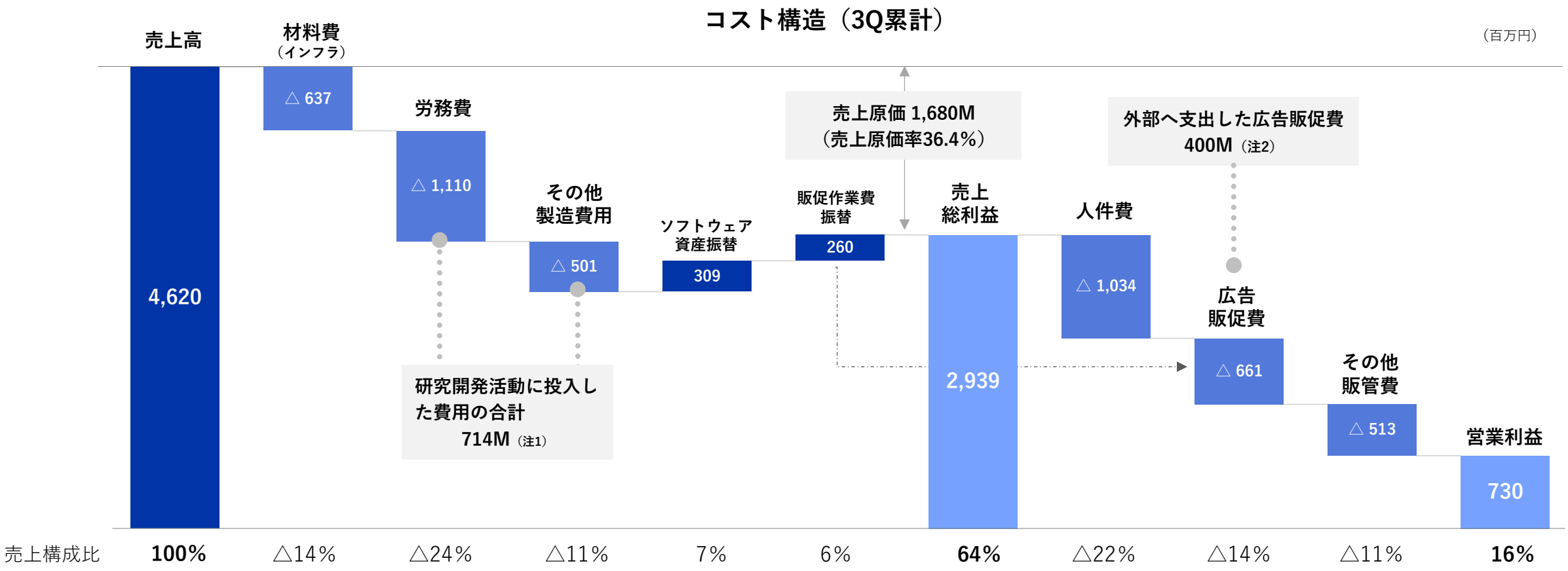
営業費用の推移



注）23年4Q売上原価および販管費は決算賞与41百万円、上場関連費用8百万円が含まれております。
24年4Q売上原価および販管費は決算賞与64百万円が含まれております。
25年4Q売上原価および販管費は株式報酬80百万円、子会社向け決算賞与13百万円が含まれております。

コスト構造

・売上総利益率は63.6%と前年同期並みを維持し、研究開発には売上高の15.5%にあたる714百万円を投じ製品競争力を強化
・販管費は人件費・広告販促費を中心に計画に沿って増加し、成長投資を継続しながら営業利益率15.8%を確保

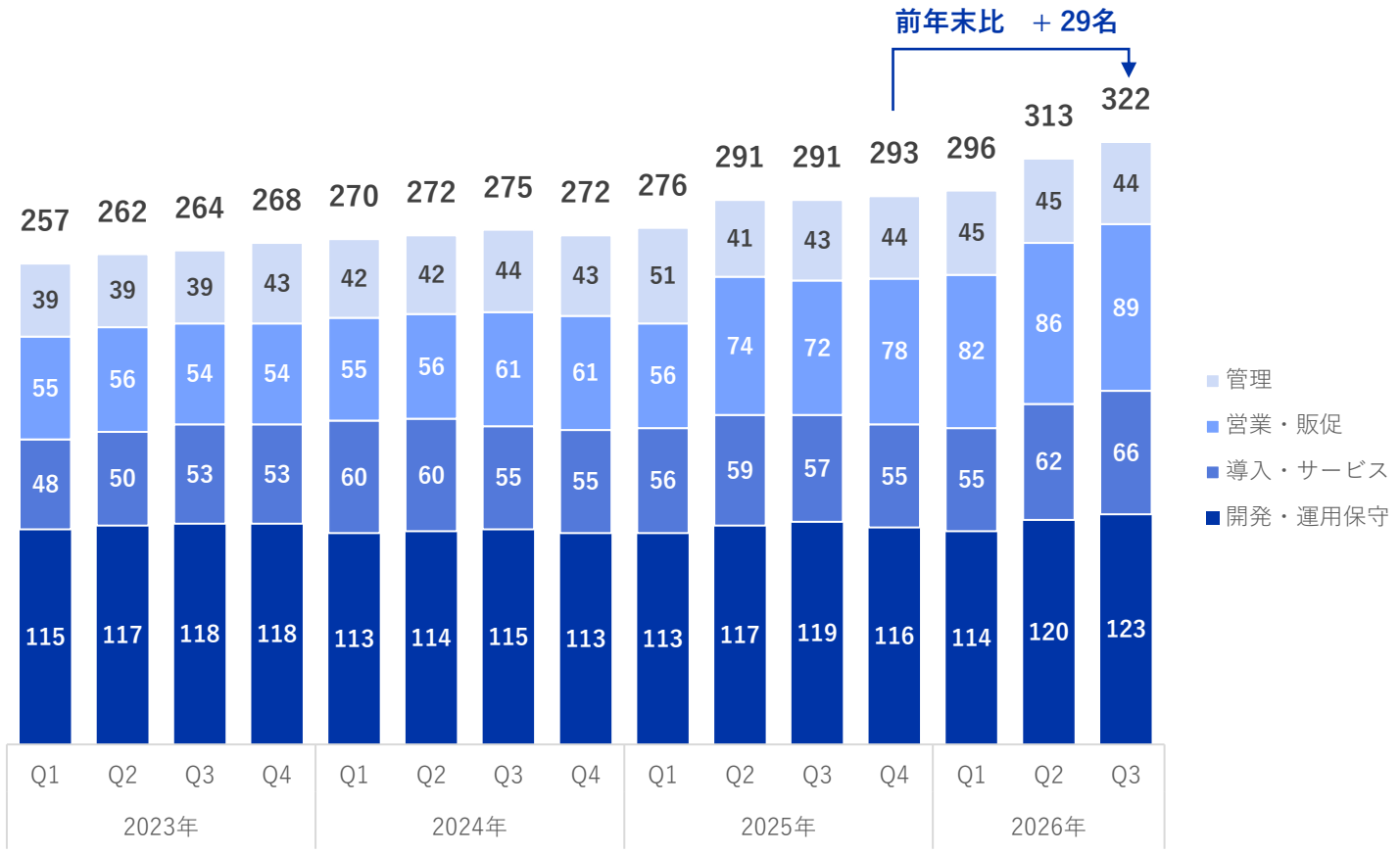


（注1）「研究開発活動に投入した費用の合計」は、製品開発に従事する社員の労務費および製造経費に子会社への業務委託費（単体ベース）を合計した額です。
（注2）「外部へ支出した広告販促費」は、広告販促費合計から販促作業費振替（製造原価部門社員のプリセールス活動に投入した作業費）を控除した額です。

人員推移

・新卒採用（2Q）とキャリア採用（3Q）が順調に進み、総人員数は322名（前年末比＋29名）となった
・大型・高度案件への対応力強化に向け、営業・販促部門（＋11名）と導入・サービス部門（＋11名）を中心に体制を拡充

職種別人員推移



職種の内容

1）管理
人事、経理、財務、経営企画、総務、情報システムに携わる管理部門人員数の合計

2）営業・販促
マーケティング、インサイドセールス、フィールドセールス、広報、デザイン、資格認定制度の運営に携わる人員数の合計

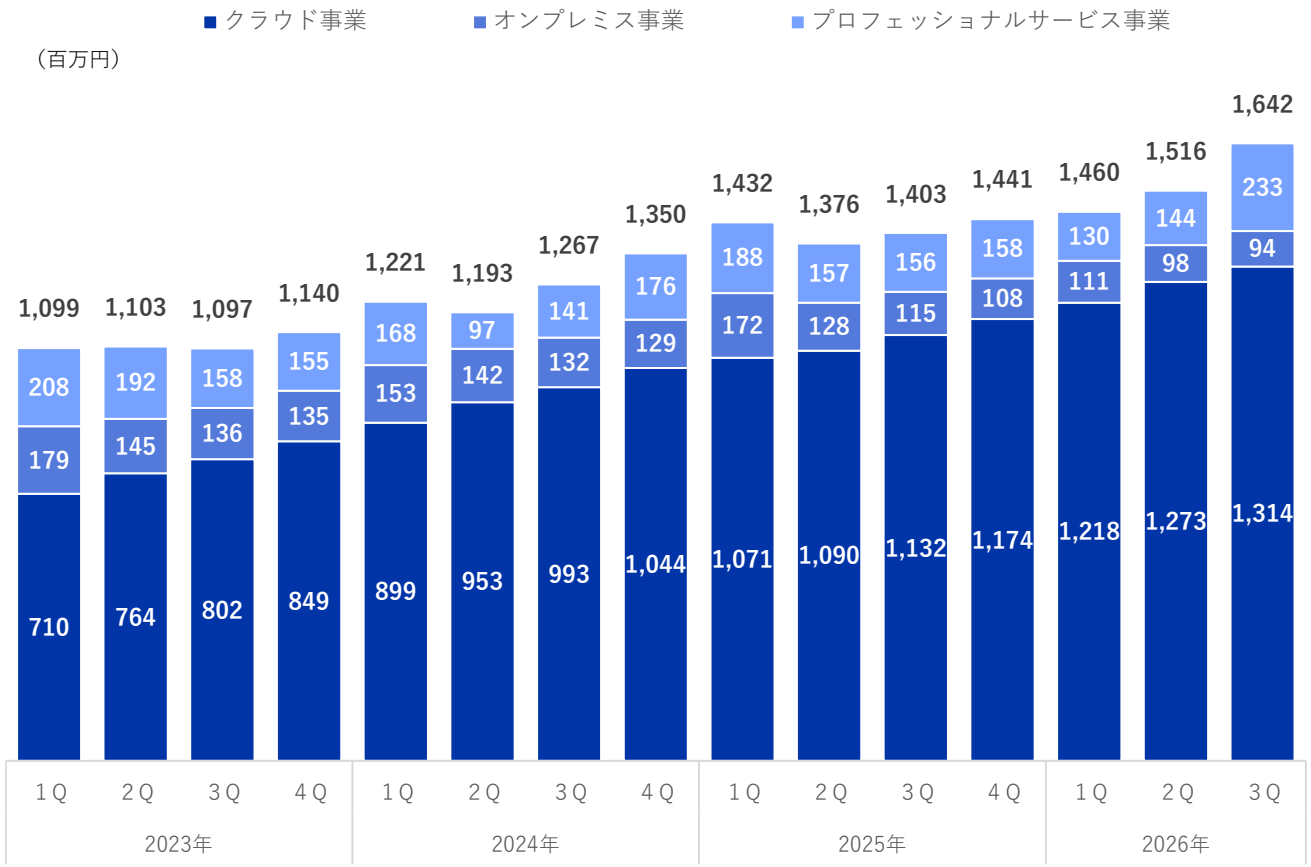
3）導入・サービス
SaaSの導入支援（オンボーディング）や利活用促進、DCR継続開発、プラグイン改修などのプロフェッショナルサービスに携わる人員数の合計

4）開発・運用保守
各種プロダクトの研究開発、UI/UXデザイン、サービス運用およびメンテナンス、問合せ対応に携わる人員数の合計

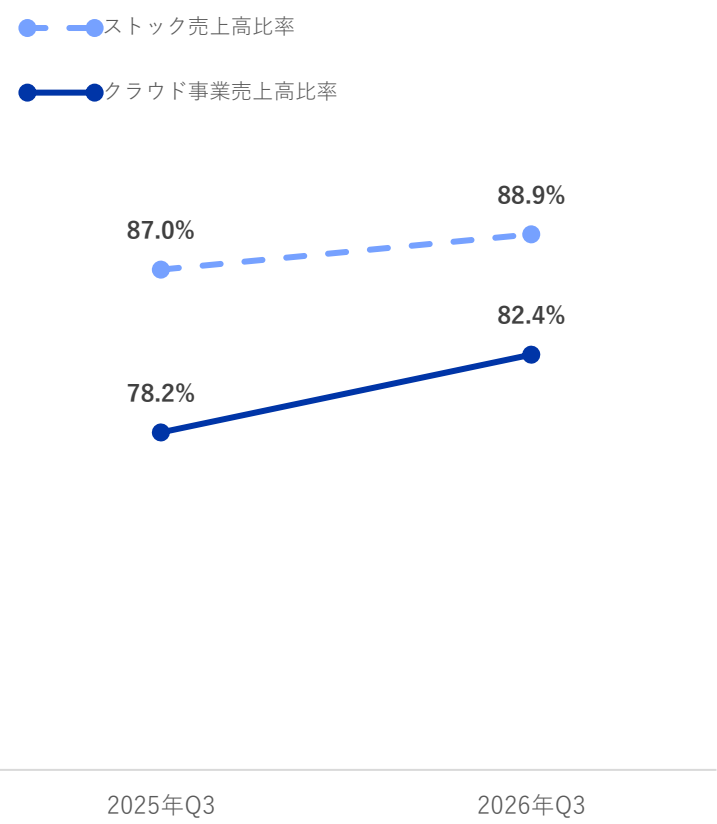
各セグメント売上の推移

・3Q売上高は1,642百万円（前年同期比＋17.0%）と四半期ベースで過去最高を更新し、クラウド事業は連続増収を継続
・ストック比率は88.9%（前年同期比＋1.9pt）、クラウド比率は82.4%（同＋4.2pt）へ上昇し、安定的な収益構造が一段と強化

セグメント売上の推移



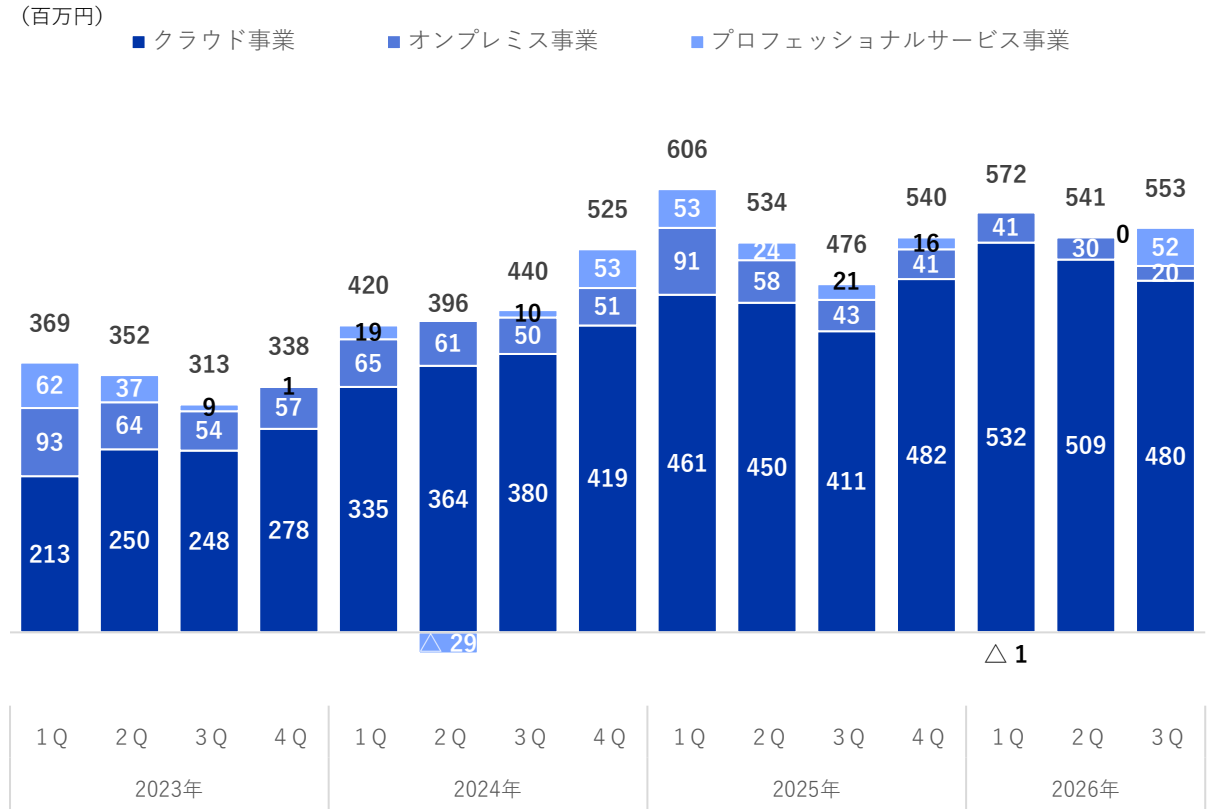
クラウド事業売上高比率（3Q累計）



各セグメント利益の推移

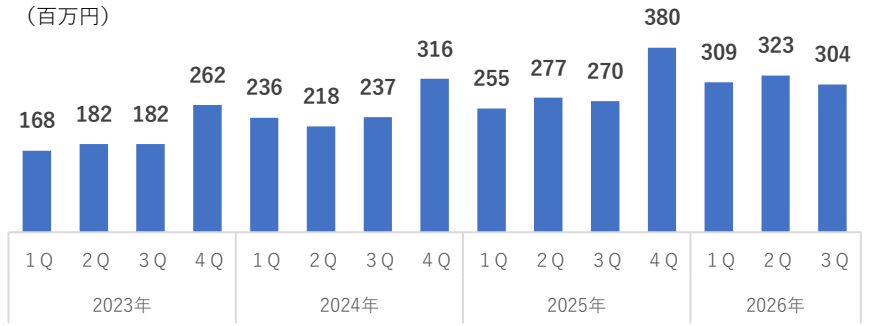
・クラウド事業のセグメント利益は3Q累計1,522百万円（前年同期比＋15.0%）と増益、利益率も約40%と前年同期並みを維持
・全社費用はオフィス環境整備やセキュリティ認証取得費などを中心に3Q累計937百万円（前年同期比＋16.8%）と増加

セグメント利益の推移



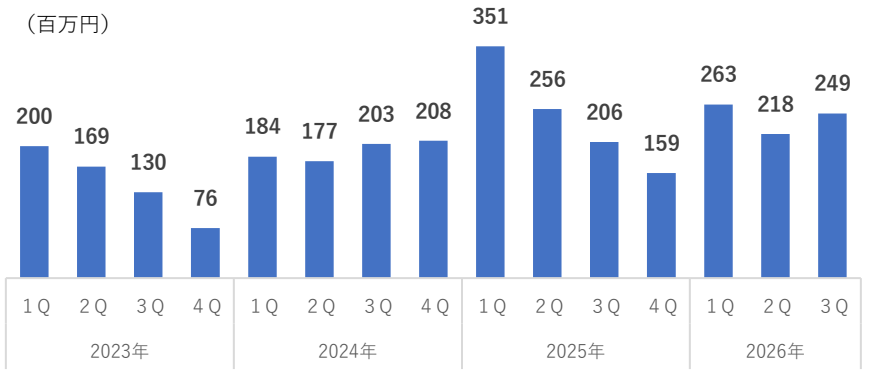
注）セグメント利益は、各セグメントの売上高から、対応する売上原価および販売管理費を差し引いて算出しています。各セグメント利益の合計額から、全社費用を差し引いた額が連結営業利益になります。なお、全社費用には、役員報酬をはじめ、経理・法務・人事などの管理部門の人件費、情報システム部門やデザイン部門のうち特定の事業に直接紐づかない人件費、さらにそれに付随する外注費などが含まれます。

全社費用



注）23年4Q全社費用は決算賞与41百万円、上場関連費用8百万円が含まれております。
24年4Q全社費用は決算賞与64百万円が含まれております。
25年4Q全社費用は株式報酬80百万円と子会社向け決算賞与13百万円が含まれております。

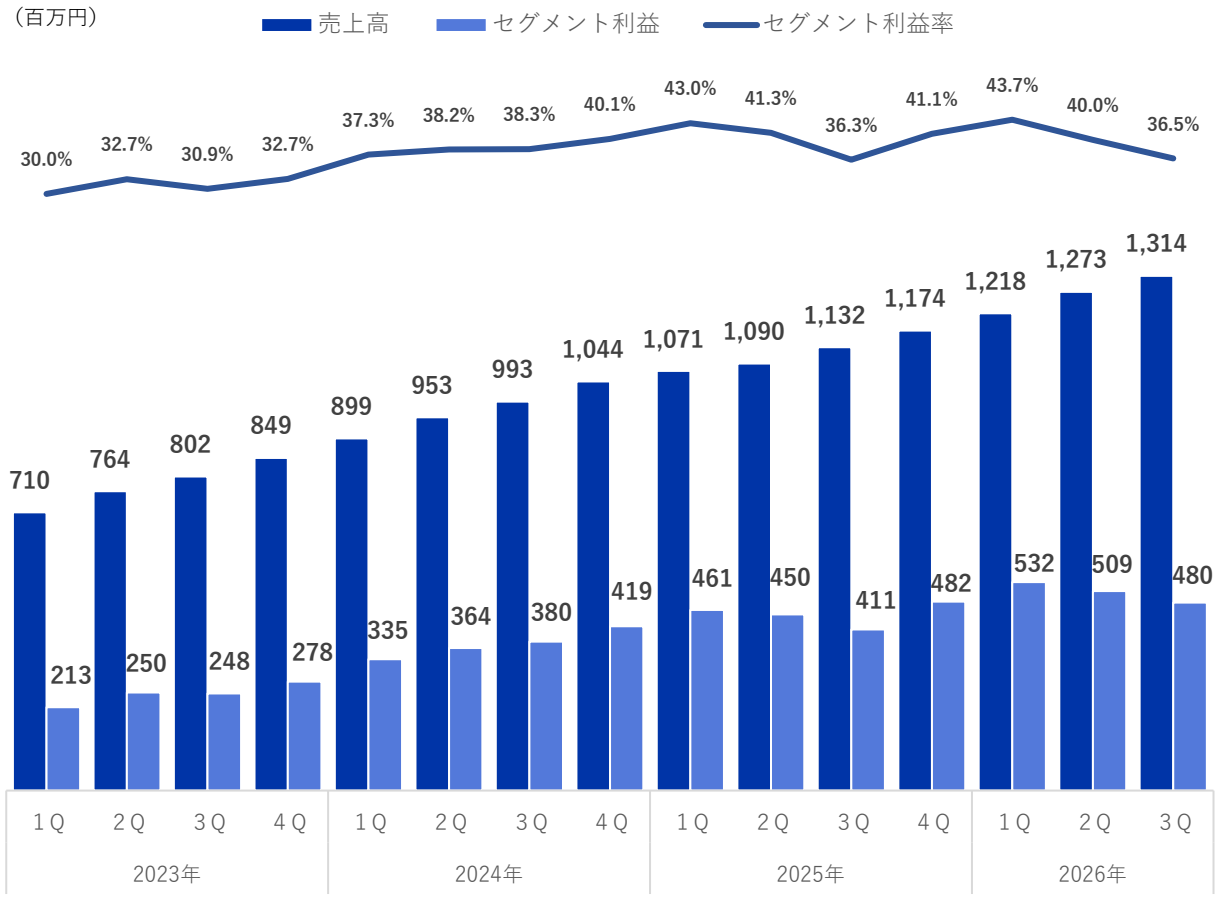
連結営業利益



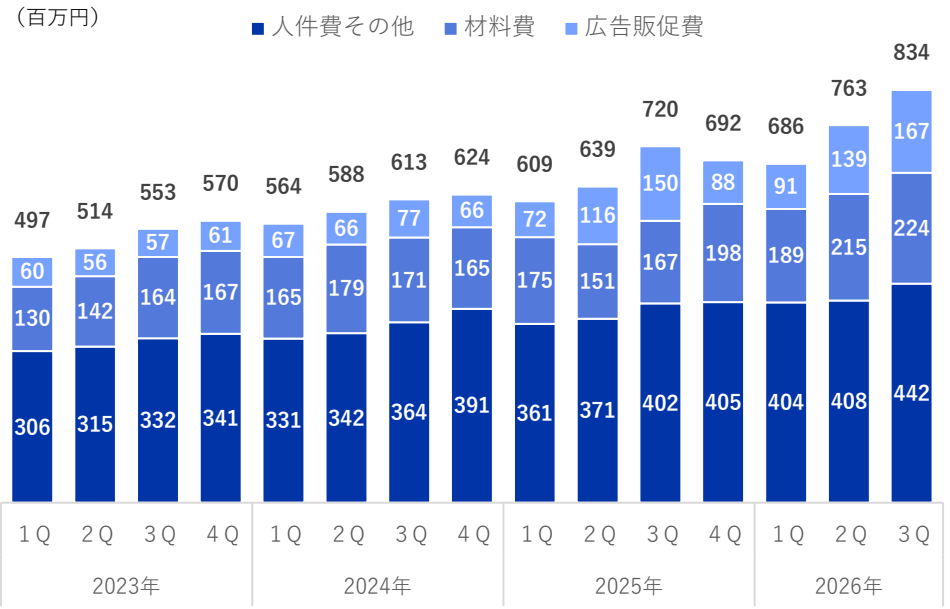
クラウド事業　売上およびセグメント利益

・アップセルを中心に3Q売上高は1,314百万円（前年同期比＋16.1%）と過去最高を更新し、通期計画に対し順調に進捗
・セグメント利益率は3Q累計40.0%と前年同期並みを維持、3Qは広告販促費が集中するも36.5%（同＋0.2pt）と前年並みを確保

クラウド事業売上およびセグメント利益



営業費用（事業セグメント原価＋営業販促費）



（セグメント営業費用）

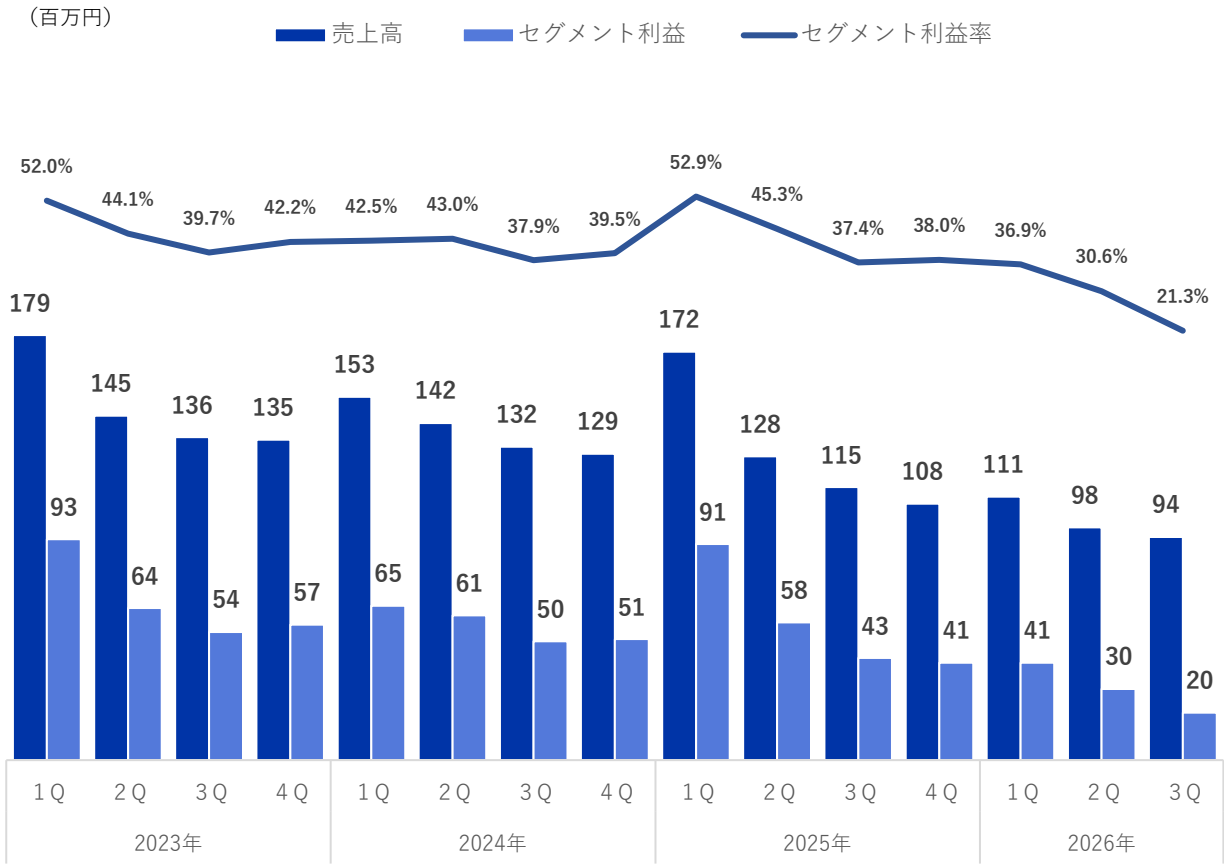
・人件費は新規採用に加え、若手層を中心とする昇給の影響で増加
・材料費は増収に伴い増加　為替の影響を受けるが、稼働環境の最適化を継続
　2024年、2025年は環境最適化による抑制効果が大きく推移

広告販促費　：エレベーター広告、電車広告、Web広告、
　　イベント開催・出展費用等（コーポレートマーケティング関連を除く）
材料費　　：マイクロソフトAzure　アマゾンAWS等インフラコスト
人件費その他：クラウド事業にかかる開発部門、運用部門、導入支援部門、
　　マーケティング部門、営業部門の人件費および経費全般

オンプレミス事業　売上およびセグメント利益

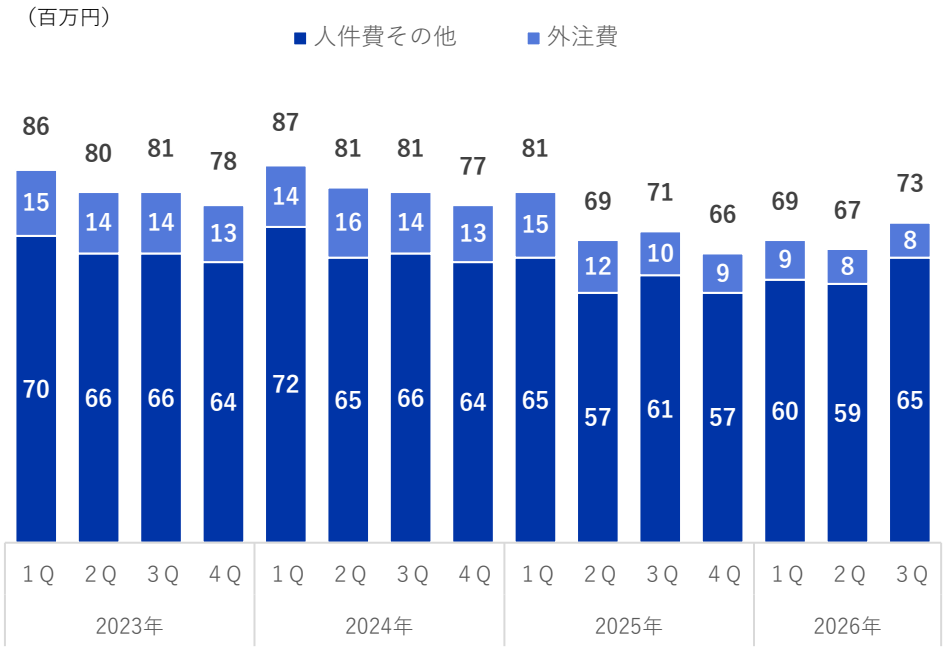
・クラウド移行の進展に伴いメンテナンス収入は計画通り縮小、クラウド比率の上昇とともに事業ポートフォリオの転換が順調に進捗
・ライセンス受注の減少により1Q偏重の季節性は概ね解消、3Qは運用監視体制の強化に伴う配賦費用の増加により利益率が低下

オンプレミス事業売上およびセグメント利益



注）各年、Q1およびQ2は、追加ライセンスの受注により売上・利益ともに増加する傾向があります

営業費用（事業セグメント原価＋営業販促費）



（セグメント営業費用）

・外注費はクラウド移行の進展に伴い、減少傾向
・人件費は投入工数の段階的縮小により減少基調だが、配賦費用の増減が人件費に影響する

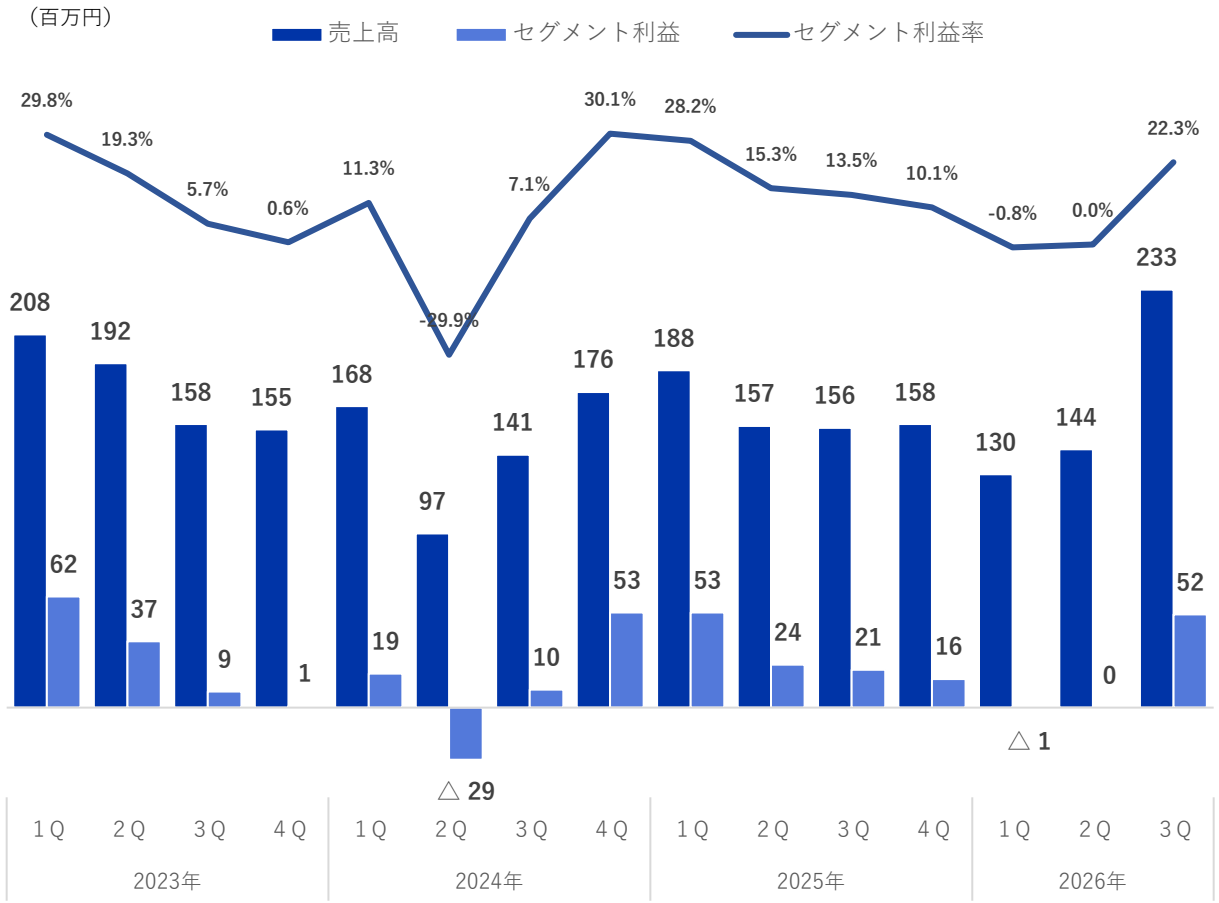
外注費　　：問合せサポート窓口業務の外部委託など
人件費その他：オンプレミス事業にかかる開発部門、問合せサポート部門、
営業部門の人件費および経費全般

プロフェッショナルサービス事業　売上およびセグメント利益

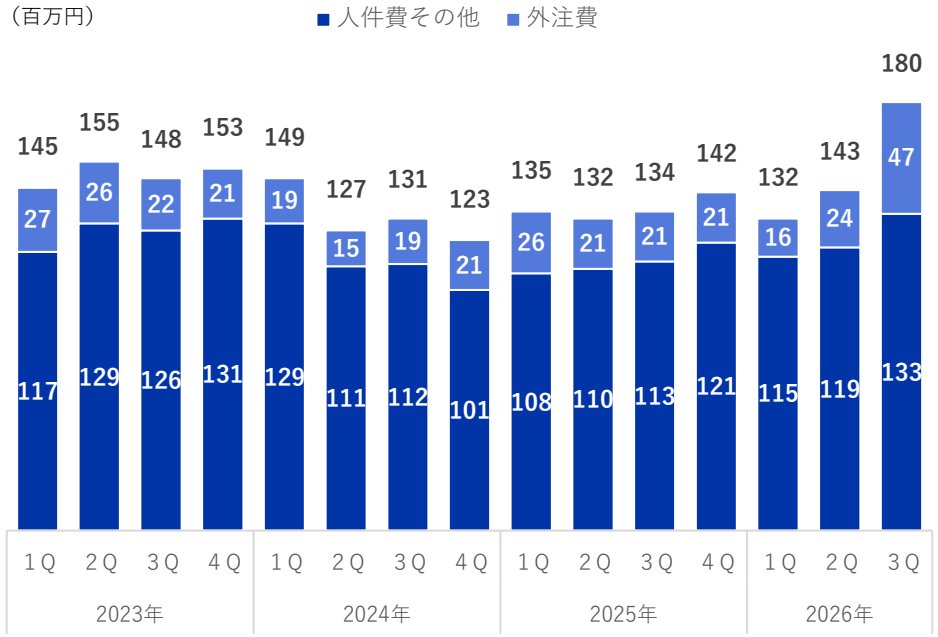
DreamArts

・上期から推進してきた大型プロジェクトが3Qに本格化し、3Q売上高は233百万円（前年同期比＋49.6%）、利益率は22.3%へ改善
・全社の意思決定基盤や会計フロント等の大型プロジェクト増加に対し、外部パートナーも活用して体制を強化

プロフェッショナルサービス事業売上およびセグメント利益



営業費用（事業セグメント原価＋営業販促費）



（セグメント費用）

・人件費には、有償プロジェクトの工数に加え、無償の提案活動の工数が含まれます。
提案活動は将来のクラウド事業の売上に寄与するため、有償稼働による収益性の改善と両立させながら推進しています。

外注費　　：システム運用業務補助の外部委託など
人件費その他：プロフェッショナルサービス事業にかかる開発部門、運用支援部門、営業部門の人件費および経費全般

2　2026年第３四半期のトピックス

2026年第３四半期のトピックス（外部評価）

DreamArts

民間調査会社およびIT製品レビューサイトにおいて以下の通りの評価を獲得

スマートデービー SmartDB

SaaS型ワークフロー市場で 5年連続シェアNo.1を獲得

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」によると、2025年の全体市場シェアにおいてドリーム・アーツが28.0%でトップシェアとなりました。さらに、従業員数1,000名以上の大企業におけるシェアは51.9%でNo.1を獲得しました。

SmartDB® の継続的な市場優位性は、主に「大企業特有の業務要件を標準機能で実現」、「他 SaaS 製品との優れた連携機能による業務カバー領域の広がり」、「デジタル化することによりデータが構造化され、自然とAI-Readyになる業務基盤」という3点に起因すると捉えています。大企業において高まる業務デジタル化ニーズを背景に、今後さらなるワークフロー市場の拡大が見込まれています。

※2026年5月13日付当社プレスリリースより抜粋

スマートデービー SmartDB

ITreview Grid Award 2026 Fallにて18期連続受賞

SmartDB®は、業務デジタル化にあたって重要な要素である「ノーコードWebデータベース」、「ワークフローシステム」、「文書管理システム」の3部門においてSaaSで唯一、最高位の「Leader」に同時認定されました。 なお、SmartDB®の「ITreview Grid Award」受賞は24期連続、3部門同時は18期連続となります。



※2026年10月14日付当社プレスリリースより抜粋

Shopらん

ITreview Grid Award 2026 Fallにて最高位(Leader)認定

Shopらん®は、チェーンストア企業には欠かせないツールである「店舗管理システム」において、最高位「Leader」に11期連続で認定されました。 なお、今回で17期連続での「ITreview Grid Award」受賞となります。

現在、業種や規模を問わずさまざまなチェーンストアをもつユーザー約68,000の店舗にご利用いただいております。



※2026年10月14日付当社プレスリリースより抜粋

2026年第３四半期のトピックス（プレスリリース／お知らせ）

DreamArts

SmartDB

- **スズキ**、自動車の設計業務基盤にSmartDB®を導入
- **コニカミノルタ**、ヘルスケア事業のアフターサービス向上へ、修理情報管理システム刷新
- **ヤマハ発動機**、二輪車開発の実験を支える間接業務のデジタル化にSmartDB®を導入
- 食品スーパーの**カスミ**、テナント向け水光熱費の請求業務にSmartDB®を採用

Shopらん

- **マルハン**、約100店舗のパチンコホールにShopらん®を導入

成長戦略

- SmartDB®ユーザーイベント「**スマデビジャンボリー！**」に約600名が参加
- SmartDB®認定資格取得者が5,000人を突破、新設のAI資格取得者は開始３か月で200人に
- DX内製化の担い手を育成する講師認定「 SmartDB®エバンジェリスト認定制度」を新設

※当社「プレスリリース／お知らせ」から抜粋

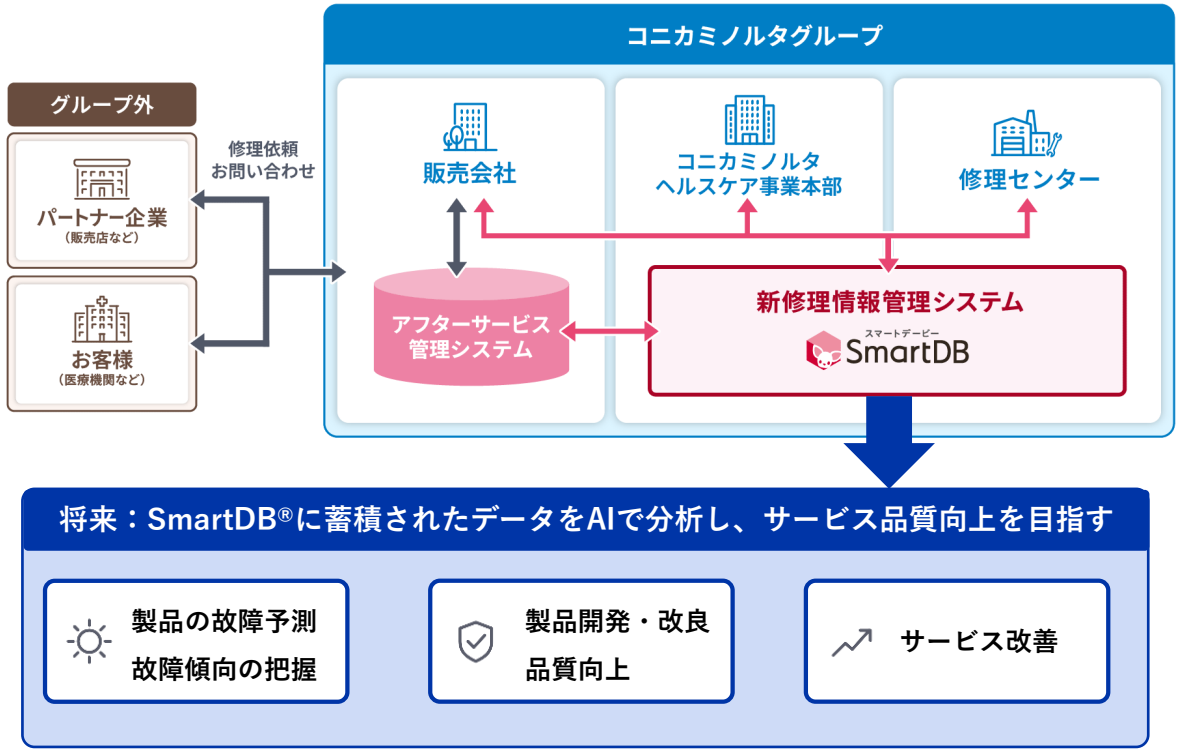
CASE STUDY　コニカミノルタ株式会社

KONICA MINOLTA

コニカミノルタ、アフターサービスの修理情報管理システムをSmartDB®で刷新

～ グループ横断のデータ連携と将来のAI活用を目指す ～

【SmartDB®で修理に関する情報やプロセスを一元管理】



導入背景

- **修理情報がグループ会社・部門・システムに分散**し、全体把握・改善が困難
- 旧システムは、**柔軟な改修や他のWFシステムとの連携が困難**
- システム管理の属人化が進行

SmartDB®　導入のポイント・効果

- 複数のグループ会社が関わる業務や条件分岐する**複雑な業務プロセスに対応**
- 大容量の修理情報を一元管理できるデータベース機能
- 蓄積データを**故障予測や品質向上など将来のAI活用に**つなげられる
- 既存システムとAPI連携し、**グループ各社のシステムと柔軟に接続**

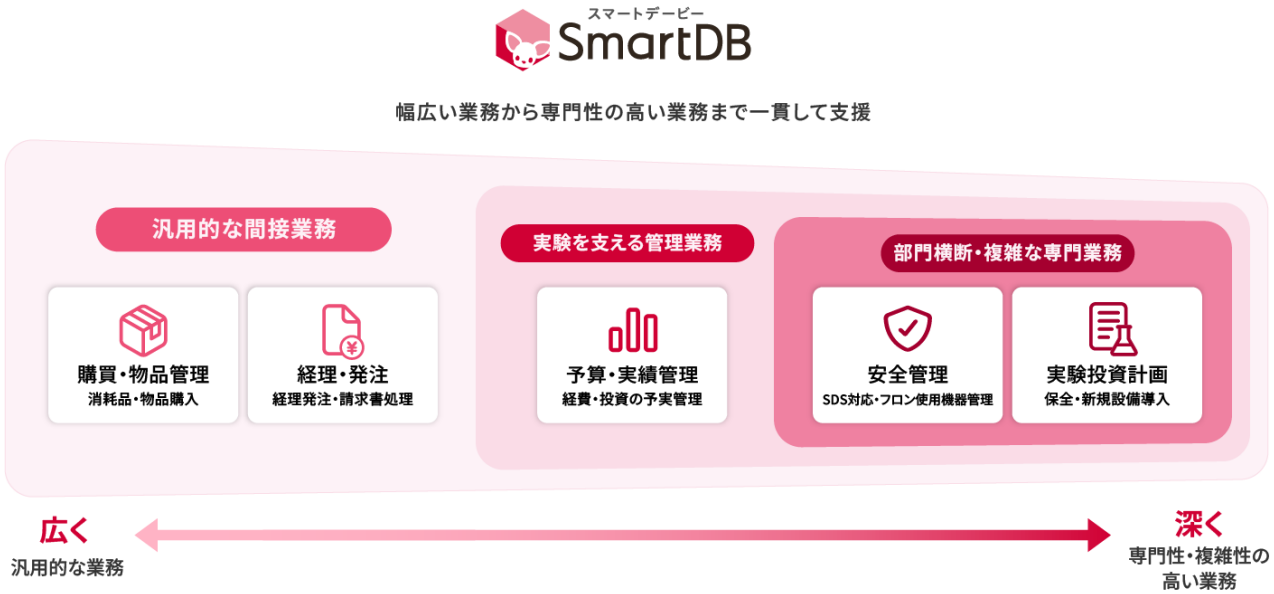
※当社プレスリリースから抜粋

CASE STUDY　ヤマハ発動機株式会社

ヤマハ発動機、二輪車開発の実験を支える間接業務にSmartDB®を導入

～ 設備投資や安全管理など多様な業務を効率化、企業競争力の向上へ ～

【第３車両実験部におけるSmartDB®の活用領域】



導入背景

- **複数部門の確認・承認を要する複雑な申請・承認プロセス**が存在
- 申請・承認を紙で運用しており、間接業務の効率化・標準化が必要
- 設備投資や安全管理など多様な間接業務のプロセスの見直し

SmartDB®　導入のポイント・効果

- 保守やトラブル対応の負担を抑え、本来の業務へ集中できる環境づくり
- 実験部門特有の複数部門にまたがる複雑なWFをノーコードで構築
- **業務を熟知する現場主導で継続的に業務を改善できる**基盤
- **申請・承認履歴を構造化データとして蓄積し、将来のAI活用へ**つなげられる

※当社プレスリリースから抜粋

2026年第３四半期のトピックス（成長戦略）／広告販促活動

約600名参加！大規模ユーザーイベント「スマデビジャンボリー！」開催

「スマデビジャンボリー！」について

開催日　：2026年７月２日

開催目的：ユーザー企業による活用事例やAI構想発表による製品活用促進

参加企業：SmartDB®ユーザー企業や導入検討企業、パートナー企業など



全３部構成のプログラム

第１部　ユーザーコミュニティイベント

・DX内製化を推進する女性コミュニティ「スマデビQUEENS」の発足
・社外サプライヤーも関わる複雑な業務プロセスの構築事例の紹介など
⇒**ユーザーの交流・活用ノウハウ共有を通じたコミュニティ活動を促進**

第２部　スマデビヴィジョン

・当社AI構想の発表やSmartDB Practical AI機能のデモンストレーション
・SmartDBユーザー企業による事例コンテストなど
⇒**製品機能の紹介やユーザーの事例発表を通した製品の活用・販売促進**

第３部　交流パーティー

・ユーザー／導入検討企業／パートナーを招き、交流の場を創出
・製品機能／AI構想を体感できるブースを設置し、サービス理解を後押し
⇒**企業間交流による活用方法や悩みの共有と、製品理解の深化を図る機会へ**

2026年第３四半期のトピックス（成長戦略）／広告販促活動

約600名参加！大規模ユーザーイベント「スマデビジャンボリー！」開催

当日の様子



約600名が来場



ユーザーコミュニティ（スマデビQUEENS）

ユーザー事例コンテスト【登壇企業一覧】

AEON Financial / THK / TERUMO / MAYEKAWA / YAMADA / Rinnai



AI構想「DAPA 2.0：意味のDX」ブース



AI機能のデモンストレーション



ユーザー事例コンテスト（スマデビ’s got Talent）

3　2026年12月期　通期業績予想

2026年12月期通期　連結業績見通し

DreamArts

・クラウド事業の成長を中心に、営業利益の進捗率は84.5%と通期業績予想に対し順調に推移
・オンプレミス事業の縮小を吸収し、クラウド比率は82.4%へ上昇。収益構造の転換が着実に進展
・中期経営計画の達成に向け、人材・広告販促・製品開発への積極的な投資を継続し成長基盤を強化

単位：百万円

	2025年12月期	2026年12月期		
	通期実績	通期業績予想	前期比差異	前期比増減率
売上高	**5,654**	**6,250**	**595**	**10.5%**
クラウド事業	4,468	5,140	671	15.0%
オンプレミス事業	525	404	△ 120	△23.0%
プロフェッショナルサービス事業	660	704	44	6.8%
売上原価	**2,121**	**2,386**	**264**	**12.5%**
売上総利益	**3,532**	**3,863**	**331**	**9.4%**
売上総利益率	62.5%	61.8%	-	-
販売費及び一般管理費	**2,557**	**2,998**	**440**	**17.2%**
営業利益	**974**	**865**	**△ 109**	**△11.2%**
営業利益率	17.2%	13.8%	-	-
税金等調整前当期純利益	**1,073**	**890**	**△ 183**	**△17.1%**
親会社株主に帰属する当期純利益	**757**	**616**	**△ 140**	**△18.6%**
親会社株主に帰属する当期純利益率	13.4%	9.9%	-	-

1　売上高

ホリゾンタルSaaS（クラウド事業）
通期予想はアップセルの好調な推移を見込み、新規顧客60社の獲得を計画しております。剪定戦略に伴う解約は概ね収束したものの、小規模トライアル顧客の解約は一定程度織り込んでおります。

バーティカルSaaS（クラウド事業）
新たな大規模チェーンへの導入プロジェクトにより、再び成長軌道に乗るものと見込んでおります。

オンプレミス事業
ライセンス受注は織り込まず、メンテナンスの解約加速を見込んでおります。

プロフェッショナルサービス事業
クラウド移行や導入・開発支援を中心に、前年比で微増を見込んでおります。

2　営業利益・税金等調整前当期純利益

中期経営計画の初年度として、人材採用、広告販促、製品開発への成長投資を積極的に進めつつ、収益性とのバランスを考慮した利益計画としております。AI関連の製品開発に伴う材料費の増加も織り込んでおります。なお、保険の解約返戻金受領に伴い、営業外収益19百万円を見込んでおります。

3　通期業績予想

3Q累計の売上高はクラウド事業の成長を中心に前年同期比＋9.7%となり、3Q単独では1,642百万円と四半期ベースで過去最高を更新しました。売上原価率は、材料費が増加する一方、製品開発投資の拡大に伴いソフトウェア資産計上額が増加したことで前年同期並みとなりました。販管費は人材やイベント等への成長投資により増加し、営業利益は前年同期を下回ったものの、通期業績予想に対する進捗率は84.5%と順調に推移しております。4Qの事業動向を見極めるため、現時点では通期業績予想を据え置いております。

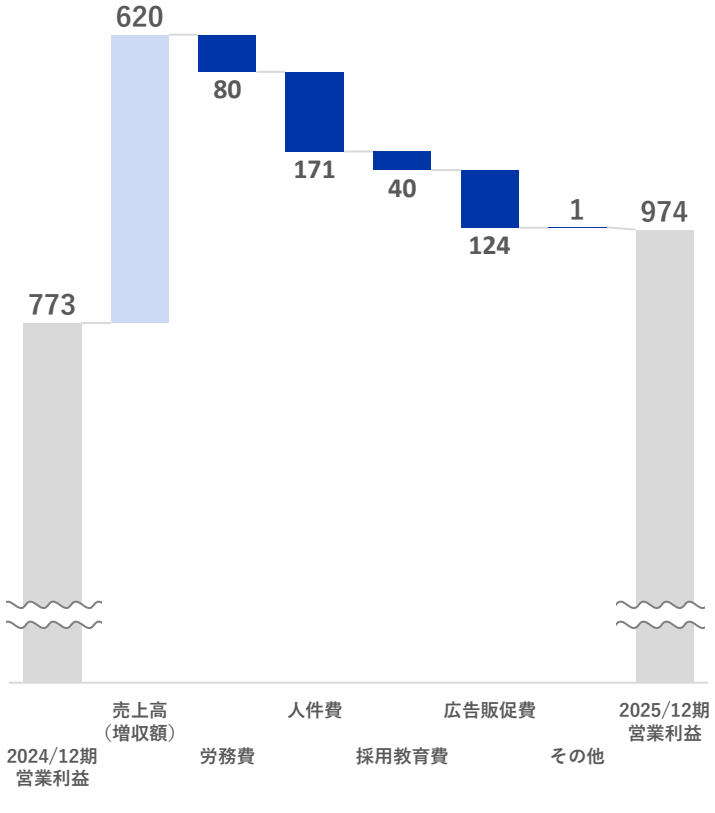
2026年12月期　成長投資計画

・増収分を人的資本（採用・報酬制度の充実）と広告販促に重点投資し、中長期の成長基盤を強化

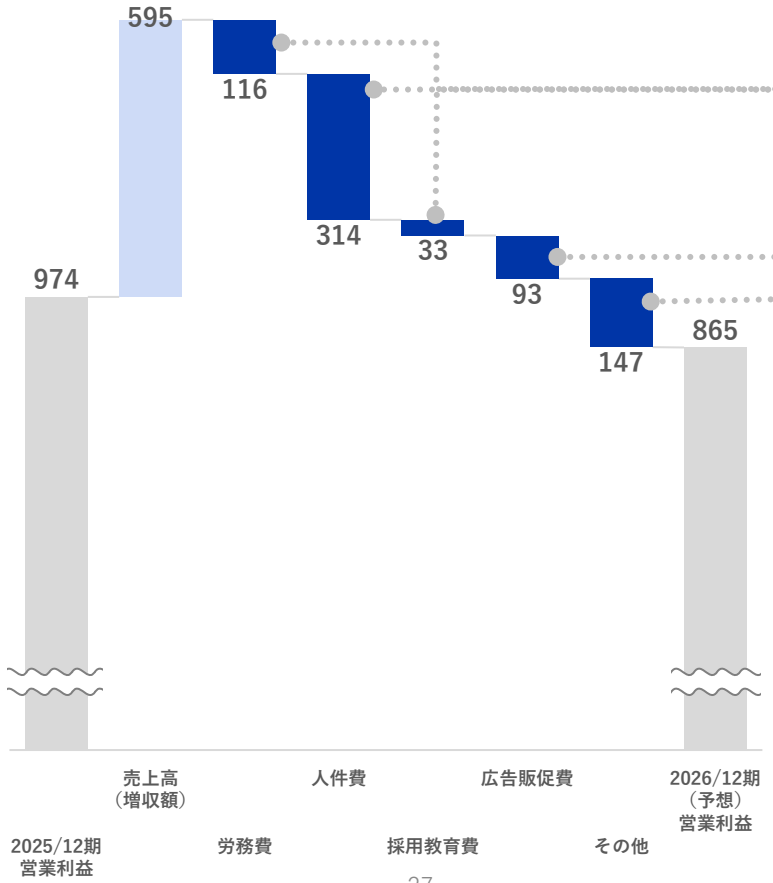
・売上増加に伴う材料費増に加え、開発進展に伴うソフトウェア償却費やオフィス環境整備関連費の増加を見込む

単位：百万円

【FY2025】



【FY2026】



①

人的資本投資

（採用強化・報酬制度の充実）

今後の事業成長に必要な人材の確保と体制強化を目的に、採用活動と報酬制度の充実を進めます。従業員エンゲージメント向上に資する株式報酬制度の運用開始に加え、営業・マーケティング・開発を中心とした採用の強化を図ります。

②

広告販促投資

（イベント・メディア露出・AIO※）

「デジタルの民主化」の浸透と中期経営計画の達成に向け、認知度向上とリード獲得を目的に広告販促活動へ積極投資します。自社イベントや展示会、メディア露出、AIO※を通じて当社およびプロダクトの認知拡大を推進します。

③

その他

（材料費・ソフトウェア償却など）

売上成長に伴う材料費の増加や、製品開発の強化に伴うソフトウェア償却費の増加など、事業拡大に直結するコストを計画に織り込んでおります。また、オフィス関連費用も含め、働く環境の改善による生産性向上を図ります。

※：AIO（AI Optimization：AI最適化）とは、生成AIやAI搭載検索エンジンの回答に自社コンテンツを正確に理解・引用・推奨されるよう最適化するマーケティング手法のこと

2026年12月期　成長投資施策および進捗状況

DreamArts

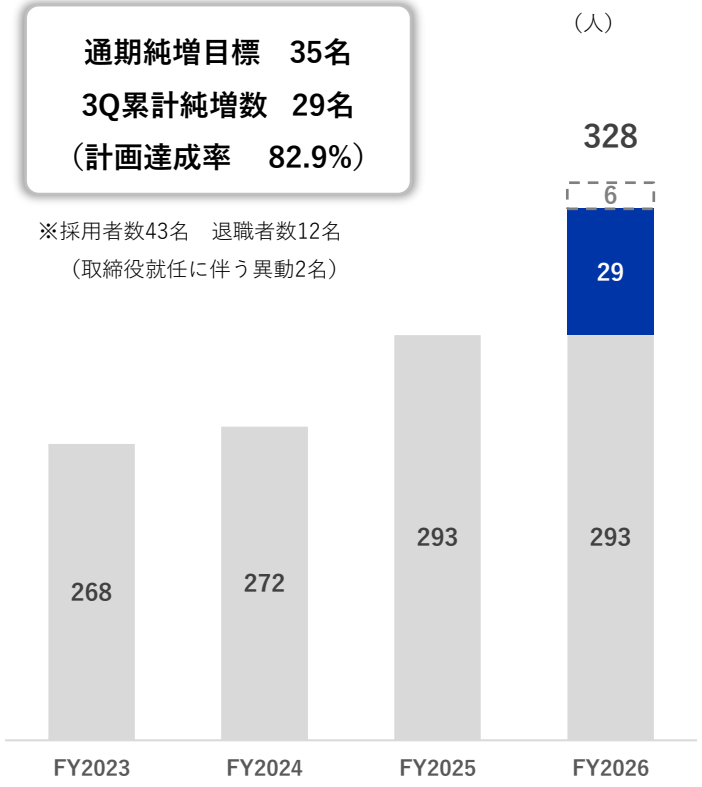
人的資本／採用活動の強化

・営業／マーケ人材を中心に採用強化
・2Qの新卒入社に加え、キャリア採用も順調に進捗

【人員推移】

通期純増目標　35名
3Q累計純増数　29名
（計画達成率　82.9%）

※採用者数43名　退職者数12名
（取締役就任に伴う異動2名）

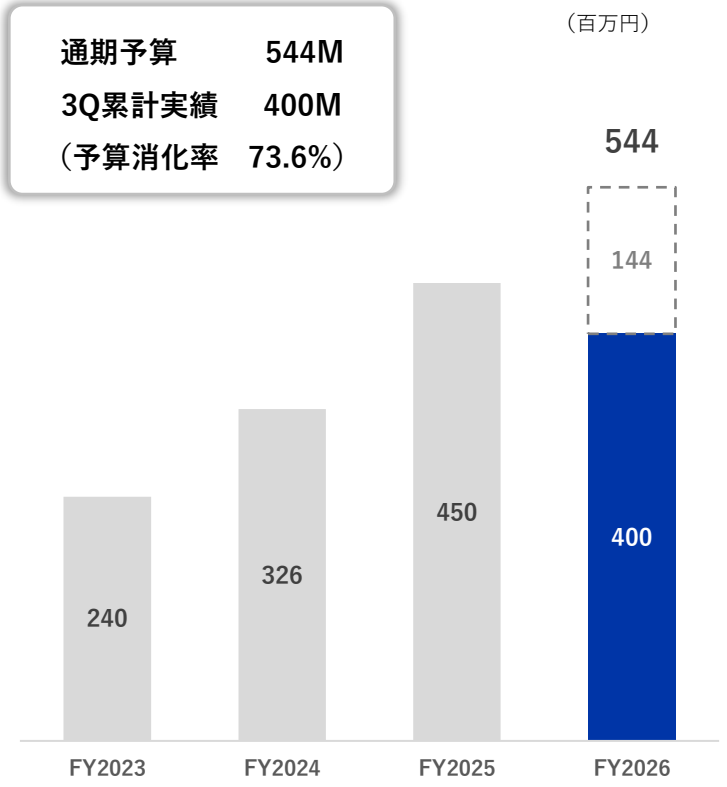


広告販促活動の強化

・イベント出展、メディアへ露出を継続
・3Qは自社主催の大型ユーザーイベントを開催

【広告販促費推移】

通期予算　544M
3Q累計実績　400M
（予算消化率　73.6%）



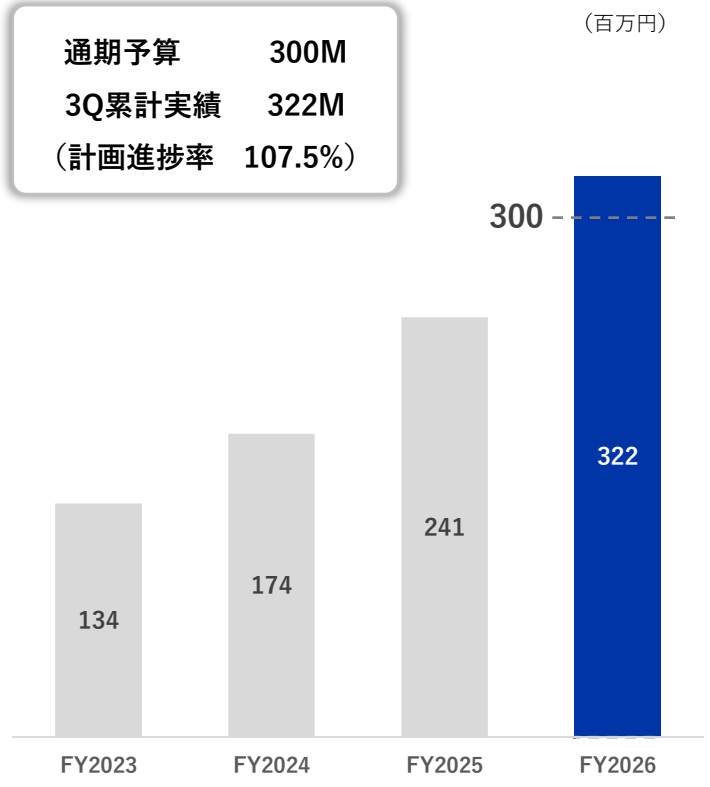
注）外部支出ベース（販促作業費振替を除く）

製品競争力の強化

・SmartDB Practical AIオプションをリリース
・開発投資を加速し、計画を上回る進捗

【ソフトウェア開発投資推移】

通期予算　300M
3Q累計実績　322M
（計画進捗率　107.5%）

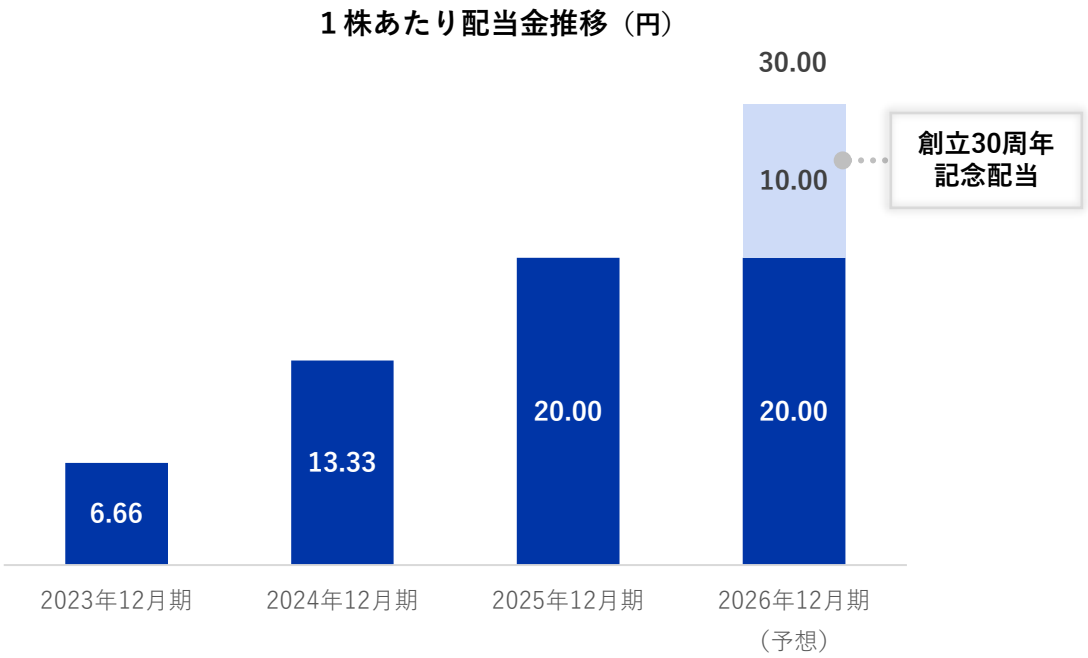


株主還元および企業価値向上に向けた取り組み

・創立30周年を記念し、普通配当20円に記念配当10円を加え、2026年12月期の年間配当は30円を予定
・株主還元と従業員インセンティブの充実を通じて、ステークホルダーと価値を共有し、中長期的な企業価値向上に取り組みます

株主還元（配当）

累進配当を基本とし、配当性向30％を目安に積極的な株主還元を実施します



注）2026年１月１日付で、１対３の株式分割を実施。2025年12月期以前については、株式分割の影響を踏まえた金額を表示

株式分割

株式分割により株式の流動性向上と投資家層の拡大を目指します

分割割合　　：１株につき３株の割合
効力発生日　：2026年１月１日
発行済株式数：12,163,800株（株式分割後）

従業員向け株式報酬制度の導入

従業員の帰属意識と経営参画意識を高め、業績や株価への関心を促すことで、
中長期的な企業価値向上につなげることを目的としています

信託金額	328,732,500円
信託期間	2025年12月2日 ～ 2030年２月末日（予定）※
株式の取得方法	自己株式処分による取得
希薄化規模	発行済株式総数に対して約2.04％で影響は限定的

※2025年12月期から2029年12月期までの5事業期間に対応するものとして設定

4　中期経営計画について

※2025年8月14日開示の「中期経営計画(2026-2028)」より抜粋

健全で有機的*な組織づくりを礎に、持続的かつ力強い成長を目指して



株式会社ドリーム・アーツ
代表取締役社長
山本圭昭

DreamArtsは、極めて大きな成長ポテンシャルを持つ企業であると自負しています。私たちはこの可能性を明確に見据え、果敢に挑戦を続けています。

成長のスピードにのみ価値を置くのではなく、巨大な可能性を現実とするために健全かつ有機的に機能する組織と、メンバー1人ひとりの協創力が十分に発揮される企業文化を大切にしていきます。

焦らず、驕らず、足元を固めながら、継続的で生き生きとした成長を実現し、中長期での企業価値の飛躍的な向上を目指してまいります。

*「有機的」とは、すべての生命体に共通する四つの根源的特性――均衡（バランス）、調和（ハーモニー）、連携（コーポレーション）、そして代謝（メタボリズム）――が、同時に作用し合う状態を指す言葉であり概念です。DreamArtsでは、この「有機的」という言葉を、私たちの価値観や取り組みのあり方を象徴する重要なキーワードとして用いています。

《要約》 DreamArtsが「デジタルの民主化」を中経戦略の柱とする理由と意義

日本は「失われた30年」の停滞を経て、五大潮流（インターネット、スマートフォン、クラウド、AI、マイナンバー認証）の同時進行という歴史的転換期にあります。

団塊世代の引退と業務慣習の変革機運が高まる一方、IT人材の7割以上がベンダー側に偏在し、SIer依存やウォーターフォール型開発による遅延・コスト増が構造的課題となっています。

DX内製化は競争力と持続的成長を左右する経営課題であり、現場が自ら課題解決を主導する「デジタルの民主化」が不可欠です。
DreamArtsは2004年から完全ノーコードのSmartDBを中核に、大企業の現場部門とIT部門が協創し、俊敏な改善と強固なガバナンスを両立させるDX基盤を提供。

中期経営計画においてこの戦略を柱とするのは、単なるITトレンド追随ではなく、日本特有の人口構造・産業慣習・人材偏在という深い背景を踏まえ、変革成功の条件を具体的に提示するためです。

《全文》 DreamArtsが「デジタルの民主化」を中経戦略の柱とする理由と意義

日本は「失われた30年」と呼ばれる停滞期を経て、今まさに本格的な巨大変革期を迎えています。平成期に積み残された構造的課題に加え、パンデミックを契機として経営者から現場の一人ひとりまでがDXの必要性を強く認識しました。さらに、インターネットの勃興、スマートフォンの爆発的普及、クラウドの定着、第3次AIブームというITの四大潮流に加え、日本では世界で初めて国家がデジタルネットワークを通じて本人確認を可能にする「マイナンバー認証基盤」が始動しました。これは日本独自の第5の潮流として、社会・産業全体のデジタル化を加速させる大きな追い風です。

これら五大潮流が同時に作用する状況は、日本にとって極めて幸運な好機といえます。加えて、70年にわたり社会・経済の中心であった団塊世代からの世代交代は、長く固定化されてきた紙とハンコ、メールとExcelを前提とする業務慣習を変革の対象へと押し上げました。

しかし、この変革期において最大の制約はIT人材の構造的不足です。日本ではITプロフェッショナルの7割以上がベンダー側に偏在し、ユーザー企業側には3割未満しか存在しません（米国は真逆の構造）。そのため、多くの企業がSIerへの過度な依存から脱却できず、必然的にウォーターフォール型開発による遅延とコスト増を避けられない状況が続いています。結果として、情報システム部門も長年の外部依存により、キャパシティと専門性が弱体化している例が少なくありません。

このような背景から、日本企業にとってDX内製化は単なるIT課題ではなく、極めて重大な経営課題となりました。限られたIT専門人材だけでは変革のスピードを確保できず、現場部門が自らDXを推進する「デジタルの民主化」が不可欠です。これは、従来IT部門に集中していた予算と権限を業務部門に分散し、現場が自ら課題解決と価値創出を主導する体制への移行を意味します。IT部門は全社共通のインフラやセキュリティ、システム連携に集中し、現場は市民開発を通じて俊敏な改善を実現することが求められます。

DreamArtsは、2004年の製品企画段階から完全なノーコード＝プログラムレスを前提に設計した「SmartDB」を開発・進化させてきました。SmartDBは、市民開発者でも即戦力となる直感的な環境を提供すると同時に、ITプロフェッショナルにも十分な拡張性と統合性を備えています。大企業の事業運営の中枢となる基幹システムとも密接に連携し、MCSA（Mission Critical System Aid）を数多く実現してきたことが、その信頼性と適用力の証です。さらにInsuiteX、ShopらんなどのSaaSプロダクト群とともに、SmartDBは単なる開発ツールにとどまらず、大企業における「デジタルの民主化」を根づかせ、DX内製化を加速させるための戦略基盤です。

中期経営計画で「デジタルの民主化」を基本戦略に据えるのは、単なるITトレンドの追随ではありません。日本特有の五大潮流、人口構造、産業慣習、人材構造といった深い背景を踏まえ、これからの大企業が変革を成功させるために不可欠な条件を提示しています。DreamArtsは、この大局観と歴史的視野をもって、経営課題の本質に応えるDX推進の土台と具体的ソリューションを、ユーザー・パートナーとの真の協創によって提供し続けます。

中期経営計画　経営環境

DreamArts

急激な環境変化と不確実性が常態化する時代において、持続可能な成長を実現するためには、環境変化を機会と捉え、DXを通じた構造改革を果敢に進めることが求められる

大企業が置かれている経営環境

不確実性が高まる経営環境



エネルギー価格の高騰、原材料費の乱高下、為替変動、法制度の急変、サプライチェーンの複雑化、複数市場対応の困難さ、顧客ニーズの多様化、技術革新のスピード

地政学リスク、気候変動、保護主義化などの影響により「予測・計画・実行」が困難な時代に

DXによる変革の必要性

今こそ求められる企業変革とDX

- **迅速な意思決定**：リアルタイムな情報取得と可視化
- **業務の柔軟性と再構築**：業務プロセスの見直しと再設計
- **持続的な競争力強化**：人材活用・ナレッジ共有の仕組み化
- **変化に強い組織構造**：部門間連携と全社的な最適化

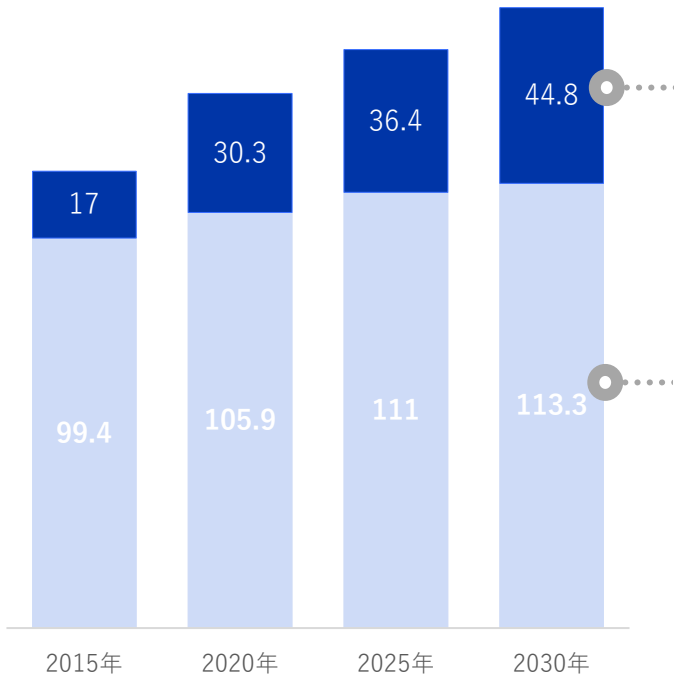
DXは単なるIT導入ではなく「変化に対応できる企業体質」への進化の鍵

中期経営計画　経営環境

DreamArts

国内のIT人材は2030年に約45万人不足すると予測されており、さらに人材の74%がITベンダー企業に偏在するという日本特有の構造は、大企業のDX推進を困難にしている

IT人材の需給ギャップ



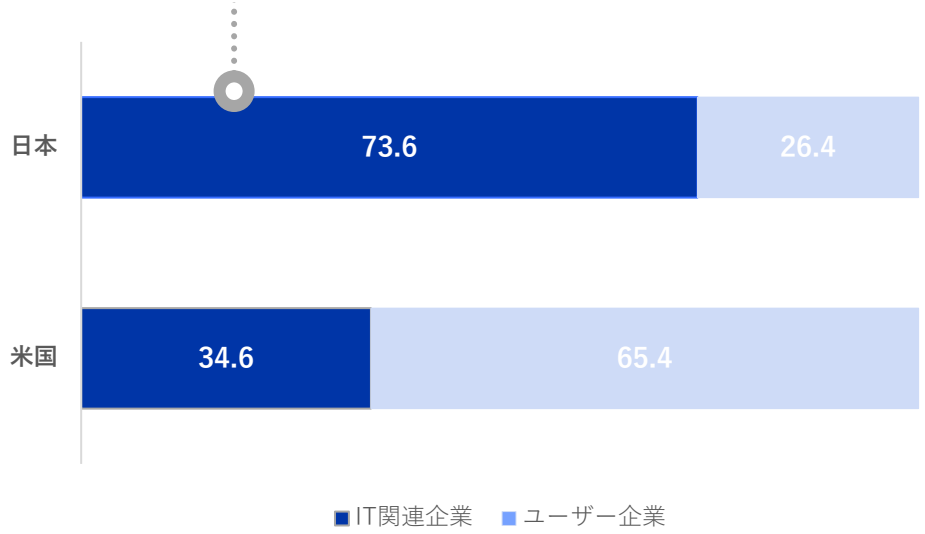
2030年
IT人材不足数
約45万人

2030年
IT人材供給数
約113万人

出典：みずほ情報総研株式会社「IT人材需給に関する調査」平成30年
出典：経済産業省「DXレポート～ITシステム「2025年の崖」の克服とDXの本格的な展開～」　平成30年

IT専門人材の所属

IT人材の**74%がITベンダー**に所属

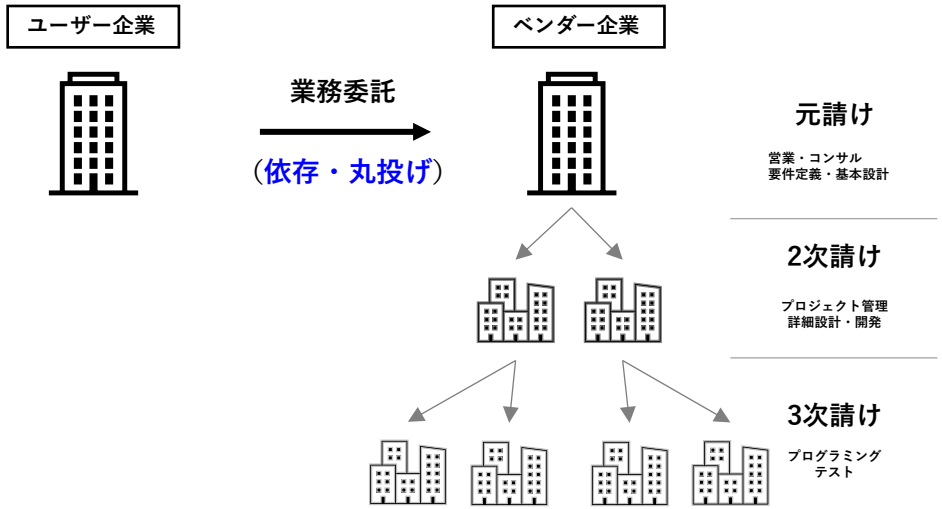


出典：IPA調査分析ディスカッションペーパー「DX動向2024－深刻化するDXを推進する人材不足と課題」

中期経営計画　経営環境

システム開発をITベンダーに依存してきた構造が限界を迎え、ユーザー企業が主体的にIT変革を推進する必要性が高まり、内製化が重要な経営課題となっている

ユーザー企業とITベンダーの依存関係



（依存関係に至る背景）

ユーザー企業は、歴史的にITを「投資」ではなく「コスト」と捉える文化であったため、人件費の固定化を避ける目的で、システム開発を外部委託するようになった。一方で、ベンダー側もコストと人員の調整を目的に、多重下請け構造を採用してきた。

（ITベンダーの業界構造）

元請ベンダーは案件ごとに２次請け・3次請けに再委託し、柔軟に人材を調達することができるようになった。一方で、技術責任や仕様管理の分散、品質や納期のリスク、ユーザー企業の意図が反映されにくくなるなど、非効率な業界構造が形成されてしまった。

出典：経済産業省DXレポート2.1　などを参考に当社作成

ITベンダー依存がもたらすユーザー企業の課題

1　IT戦略のイニシアティブ喪失

- IT部門や現場の意思が十分にシステムに反映されにくく、**経営戦略との一体的な実行が困難**
- システム開発や改善のスピードが遅れ、**市場環境や顧客ニーズの変化に即応できない**
- 自社内に企画・実行の力がないと、**新規事業やサービスの展開がシステム都合に制約される**

2　システムのブラックボックス化

- 長年の外注体制により、**システム構造や設計意図が社内で把握できない**
- 保守・改修時の影響範囲が不明瞭で、**業務への影響やコスト見積もりが困難**
- **業務とITのノウハウが社内に蓄積されず**継続的改善の足かせとなる

3　コスト・品質管理面のリスク

- 多重下請け構造などにより、**コスト構造が不透明**になりやすく、適正な投資判断が難しい
- 委託先ごとのスキル差や認識のズレにより、**品質のばらつきや仕様齟齬が発生しやすい**
- 外部依存では、小規模な改善や短期的なトライアルも**高コスト・長納期となる傾向**

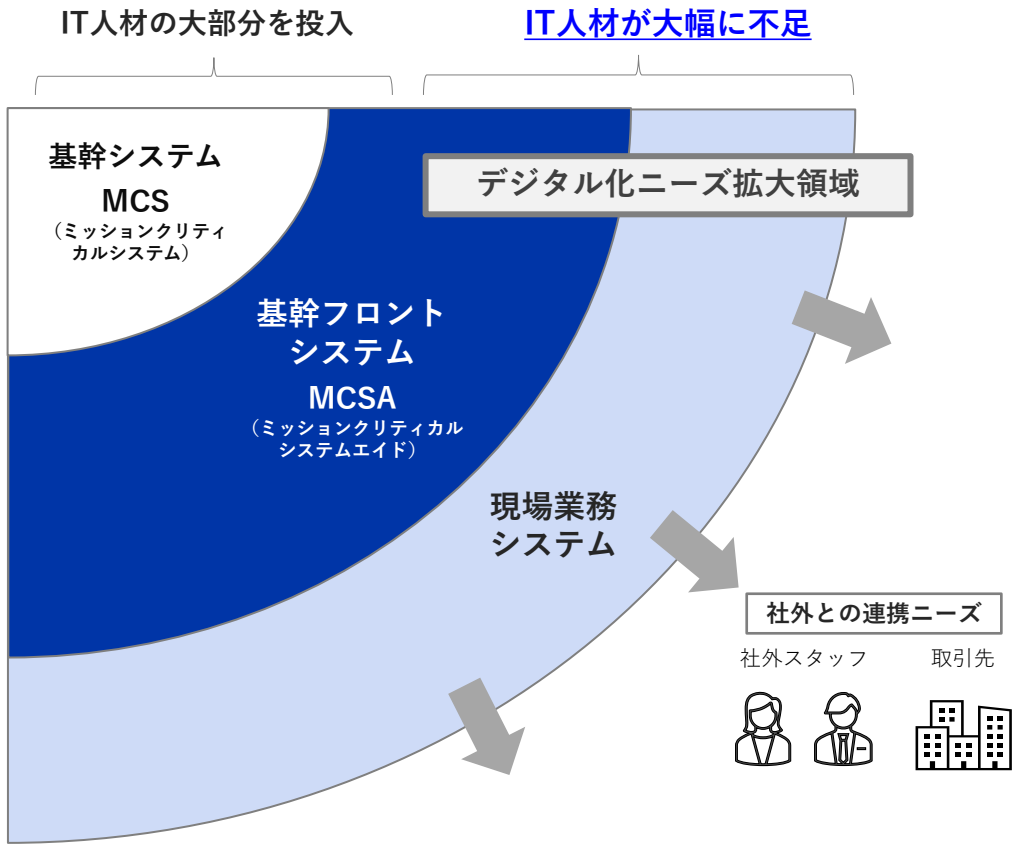
システムの“内製化”が重要な経営テーマに

中期経営計画　経営環境

DreamArts

拡大する現場のデジタル化ニーズに対し、情報システム部門やITベンダー企業はレガシー化した基幹系システムの維持・刷新で手が回らず、現場自らが開発を担う必要性に迫られている

大企業内の業務システム



業務システムの状況

	現状	課題
基幹システム	• ERP（会計・人事給与・生産管理・物流管理など）を導入	• レガシー化したシステムの刷新 • 維持管理の負荷が高い
基幹フロントシステム	• ERPのカスタマイズで対応 • スクラッチ開発あり • 部分的にSaaSを導入	• レガシー化したシステムの刷新 • スクラッチ開発したシステムの改修は都度ベンダーに依頼
現場業務システム	• 紙、エクセル＋メール • スクラッチ開発あり • 部分的にSaaSを導入	• アナログ業務が残っている • スクラッチ開発したシステムの改修は都度ベンダーに依頼 • 個別要件にフィットするプロダクトがない

現場自らがシステムを内製化する
“市民開発”の重要性が高まっている

中期経営計画　経営環境

DreamArts

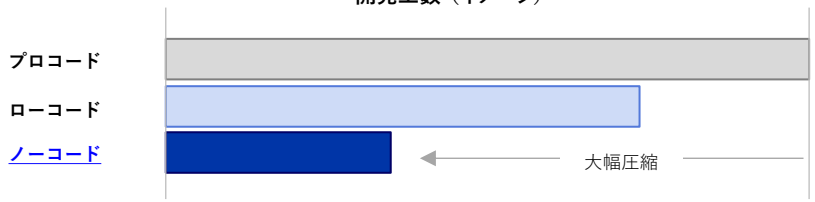
IT人材の不足と偏在に直面する日本では、専門知識を持たない人材でも可能な開発手法（ノーコード）が適しており、大企業においては高いレベルの機能的網羅性と信頼性を備えたプラットフォームの選定が重要となる

内製化種別と開発工数

	プロコード（スクラッチ開発）	ローコード	ノーコード
開発手法	ゼロからプログラミングして開発	比較的少ないプログラミングで開発	GUI（ドラッグ＆ドロップ）操作で開発
利用者	エンジニア		誰でも

プロコード（スクラッチ開発）の推進には大量のエンジニア採用が必要となる。また、ローコードはエンジニアの生産性向上ためのツールでありプログラミング知識のない現場人材には利用のハードルが高い。

開発工数（イメージ）



ノーコード開発は現場部門自ら開発するため、要件定義などの前工程が不要となるほか、設計、プログラミングといった開発業務にかかる時間も、GUI（ドラッグ＆ドロップ）での設定のみで大幅に短縮できるようになるため開発効率が高い。

日本には“ノーコード”が適している

大企業に求められる“ノーコード”

1　エンタープライズレベルの豊富な機能

- 現場部門が使いこなせる直感的UIと、ドラッグ＆ドロップ中心の開発体験
- アプリ間のリレーショナルな連携など複雑な業務のデジタル化への対応
- 大企業ならではの複雑な業務プロセスに対応したワークフローエンジンの搭載

2　大量データ処理と外部連携

- 大規模ユーザーでの同時利用や大量データ処理にも耐えるパフォーマンス設計
- 各種SaaSとの豊富な接続コネクタの整備と安定したAPI連携
- SAPやオラクルなどの基幹システムとの豊富な接続実績

3　セキュリティ・ガバナンス機能

- アクセス制御や監査ログなど、企業のセキュリティ基準に準拠していること
- 市民開発を許容するための、IT部門による統制・モニタリングが可能な設計
- 業務プロトタイプの提供、権限設計支援、認定資格などの全社展開を支える仕組み

大企業の開発ニーズを満たす高い性能が必要

DreamArts

“IT業界の「あたりまえ」が変わる”

大企業のシステム開発におけるノーコード時代の到来とともに、

SmartDB®をデファクトスタンダードへ

中期経営目標

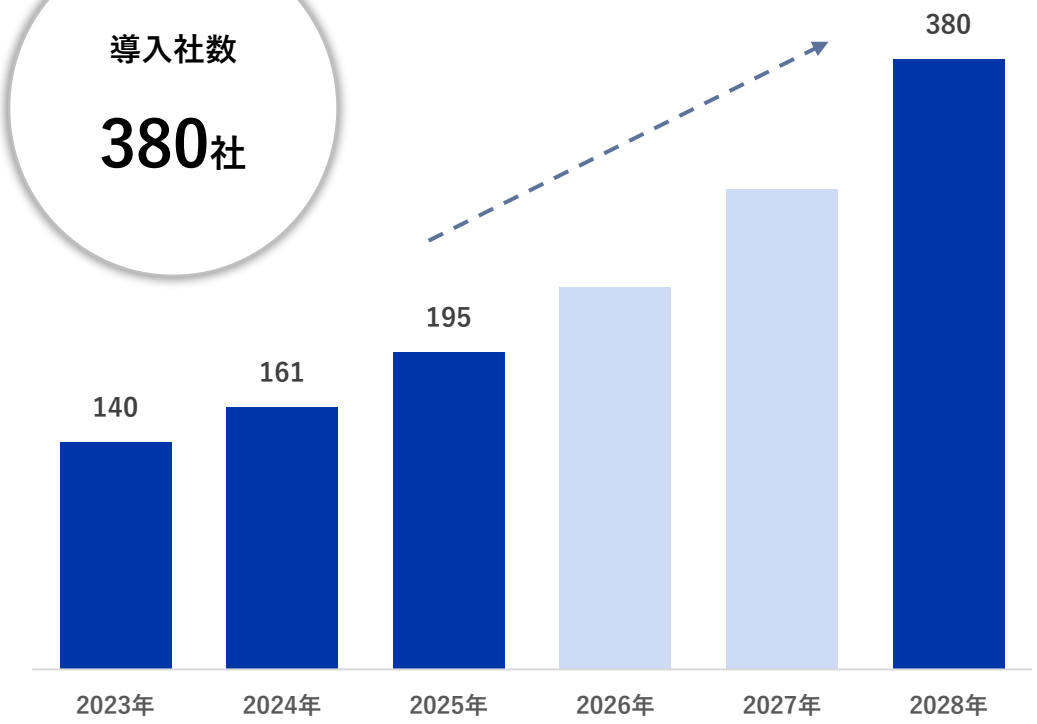
・大企業における業務システム開発の主流がノーコード開発にシフトすることを見据えて顧客基盤の拡充を図る

・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

SmartDB　導入企業数目標

導入社数

380社

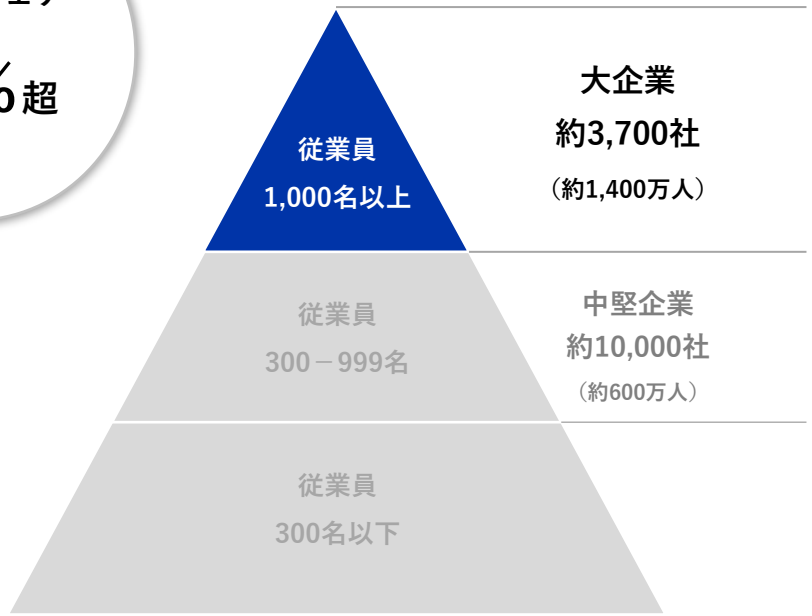


注）2023年から2025年の導入社数は実績値に基づく

市場シェア目標

大企業シェア

10%超



出典：総務省統計局令和6年経済センサスにおいて常用雇用者規模1,000名以上の企業に所属する常用雇用者数に基づく

中期経営計画

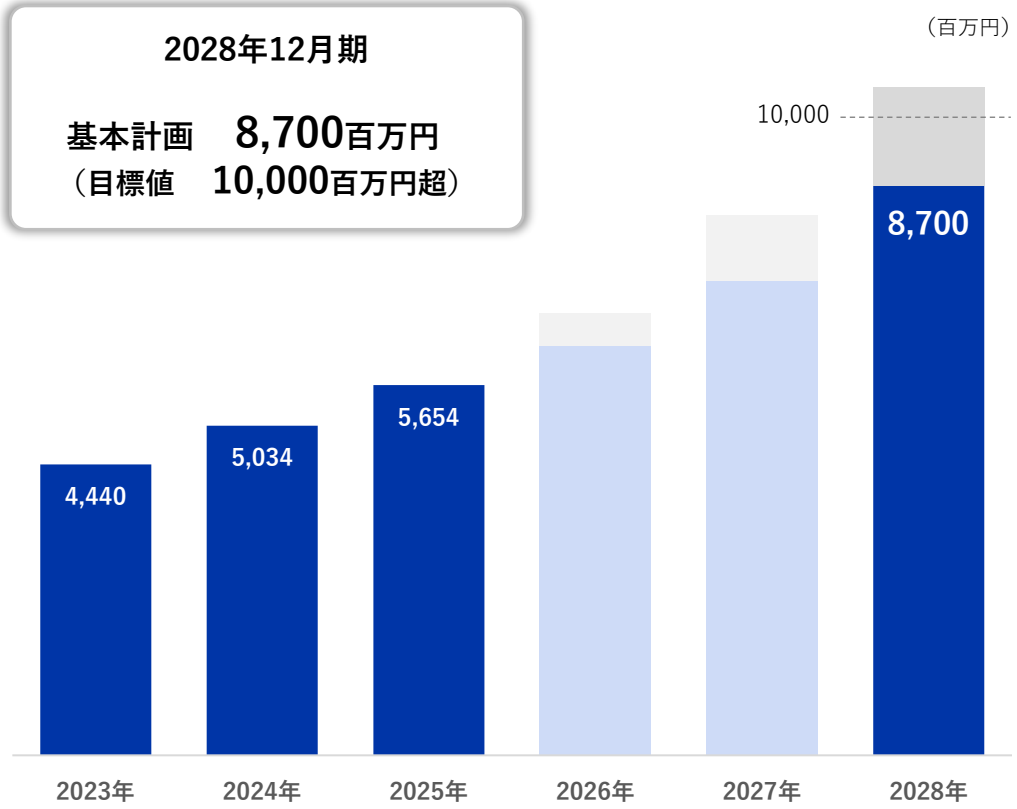
・オーガニックな成長で2028年12月期の売上計画を87億円とし、M&A機会の模索により売上100億円突破を目指す

・積極投資により利益率は一時的にフラット化するが、2028年12月期に営業利益20億円を目指す

売上高

2028年12月期

基本計画　8,700百万円
（目標値　10,000百万円超）

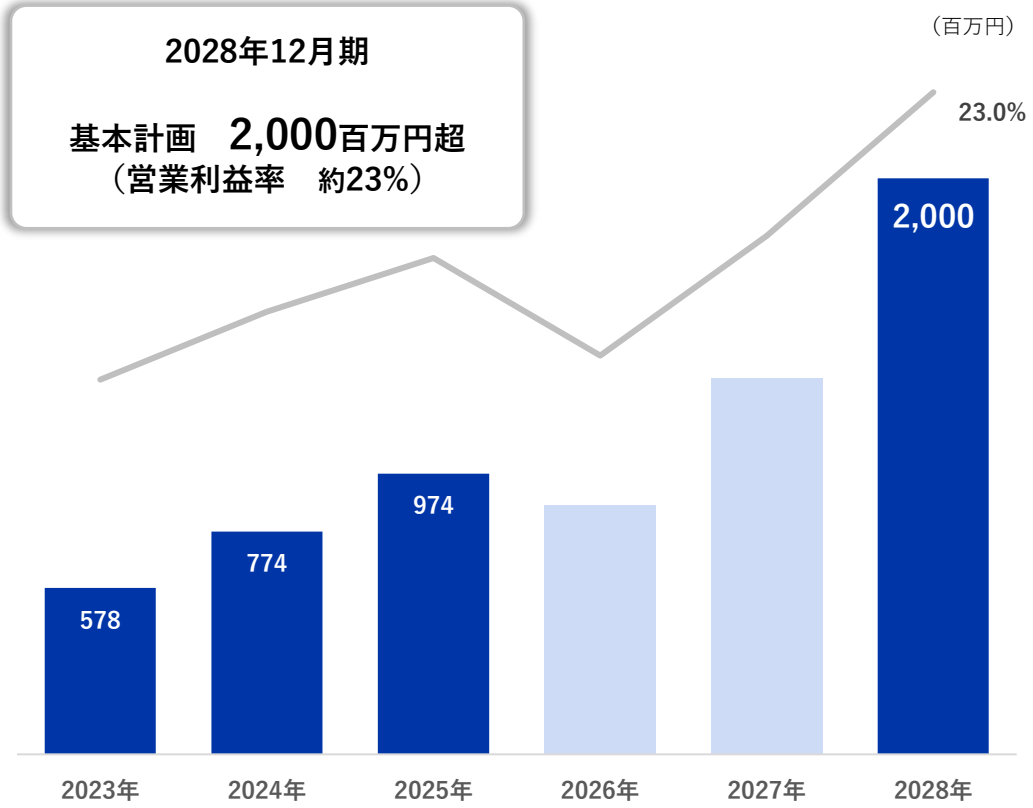


注）2023年から2025年の売上高は実績値に基づく

営業利益

2028年12月期

基本計画　2,000百万円超
（営業利益率　約23%）



注）2023年から2025年の営業利益は実績値に基づく

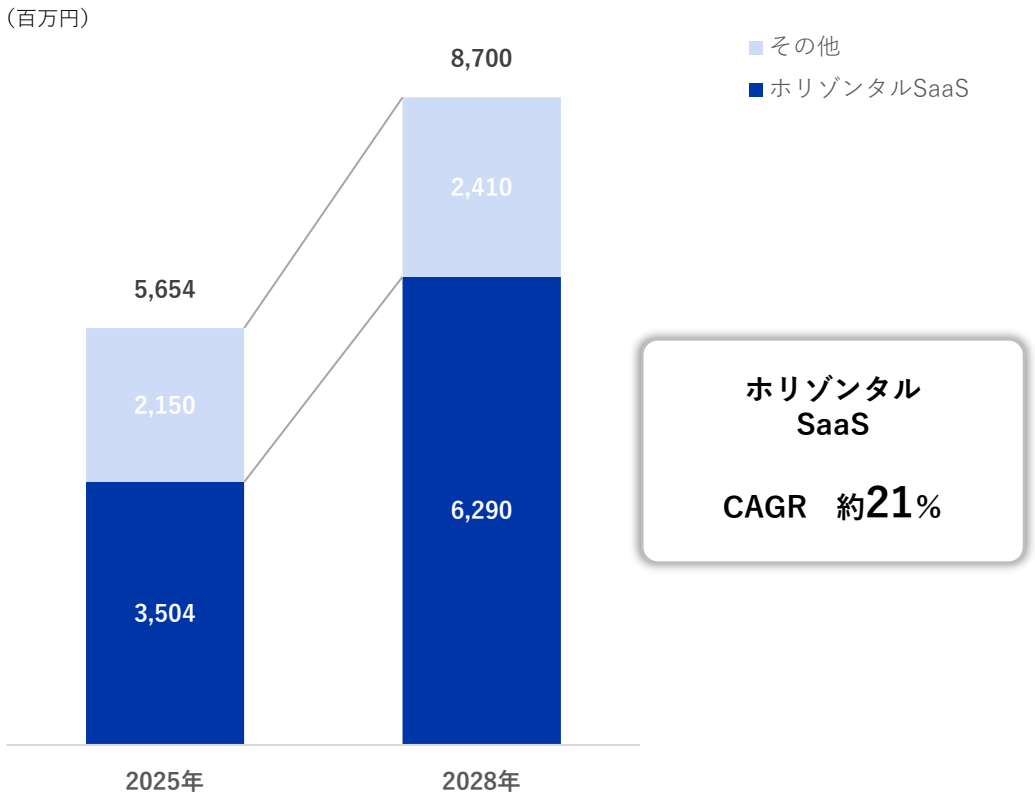
中期経営計画

DreamArts

・ホリゾンタルSaaS（SmartDB）を成長ドライバーとし、他製品のクロスセルや周辺サービスを伸ばす

・オーガニックでの成長を基本プランとしつつ、潤沢なキャッシュを背景にM&A機会を模索

基本計画の売上構成



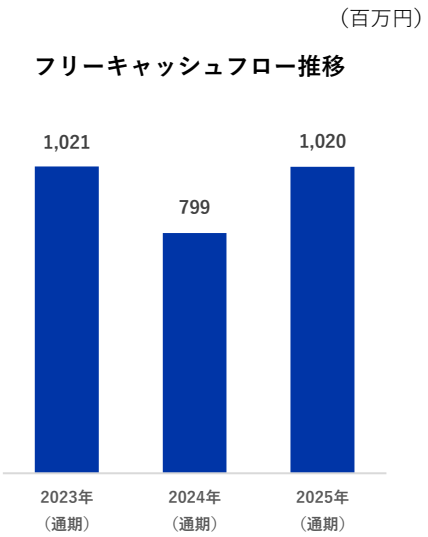
ホリゾンタル
SaaS

CAGR　約21%

注）2025年の数値は実績値に基づきます。その他にはホリゾンタルSaaS以外のクラウド事業（バーティカルSaaS、DCR）、オンプレミス事業、プロフェッショナルサービス事業が含まれます。

財務構造とM&A機会の模索





キャッシュ創出力

当社は、ホリゾンタルSaaSにおける前受金モデルを通じて、売上発生前に現金を確保できる財務体制を構築しています。この仕組み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生み出し、外部資金への依存を抑えた持続的な成長投資を可能としています。

成長投資としてのM&A

顧客数の増加に伴い、導入・利活用・運用支援だけでなく、基幹フロント領域での活用やAI機能に関するコンサルティングなどのサービス需要が高まっています。これらの多様かつ高度化するニーズに対応するため、キャパシティの拡充を目的としたM&A案件のソーシングを進めていきます。

中期経営計画　基本戦略「デジタルの民主化」

DreamArts

■「デジタルの民主化」の定義

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

■成立要件

①業務部門が自部門DXの投資対効果に責任を持つ

②業務部門が業務要件の定義と仕様決定を主導する

③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

■補完要素

◎"アジャイル“
完璧を待たず、まずは“使える形”でリリースし使いながら進化させる。ウォーターフォール型ではなく、利用者主導のアジャイル開発・進化

◎協創型のDXエコシステム
業務部門・情報システム部門・外部パートナーによる協創型エコシステムの構築。分業ではなく“協創”による柔軟かつ俊敏な即応力の実現

■SDB × デジ民の訴求メッセージ

SmartDBは、DX内製化という経営課題に対し、業務部門の自律的な変革力を引き出し、企業全体のDXを加速させるプラットフォームです。
単なるツールにとどまらず、大企業に“デジタルの民主化”を根づかせるための新たなDX推進の土台です。

スマートデービー
SmartDB
大企業の業務デジタル化クラウド

×



中期経営計画　　基本戦略「デジタルの民主化」

DreamArts

“NO デジ民 NO DX！" の真意

「デジ民」とは、“デジタルの民主化”の略称

DX内製化は、もはやIT部門だけの課題ではなく、企業の競争力と持続的成長を左右する最重要経営課題となっています。少子高齢化による人材不足が加速する中、現場＝業務部門が自ら課題を発見し、解決策を立案・実装できる体制を持たなければ、変化のスピードに対応できません。従来型のIT部門や外部ベンダーへの丸投げでは、リードタイムの長期化や現場ニーズとの乖離が避けられず、DXは形骸化します。
「NO デジ民 NO DX!」は、この現実への警鐘であり、現場主導への構造転換なくして真のDXは成し得ないというメッセージです。

SmartDB（愛称：スマデビ）は2004年の企画段階から完全ノーコード＝プログラムレスを前提に設計され、業務部門の市民開発者からITプロフェッショナルまで幅広く活用可能な基盤を提供しています。これにより業務部門は迅速かつ柔軟にアプリを構築・改善でき、情報システム部門はガバナンスと戦略支援に専念可能となり、「協創型DXエコシステム」が確立されます。

経営層が「デジ民」を戦略の中核に据えることは、DXのスピードと質を同時に高め、企業の未来を大きく左右する決定的な要因です。また、現場が強い当事者意識をもって主導するDXを、経営は切実に求めています。
デジタルの民主化なくしてDXは成立しない
— それが “ NO デジ民 NO DX! " です。



中期経営計画　基本戦略「デジタルの民主化」と5つのCSF

- “市民開発”の認知向上を図り顧客基盤を拡充する 「デジタルの民主化」を基本戦略とする
- 基本戦略の推進にあたっては、以下の5つのCSF（Critical Success Factor：重要成功要因）がカギを握る

デジタルの民主化



市民開発によるシステム内製化

IT人材に頼らず、現場部門の非IT人材が業務アプリを構築・改善できる環境を提供。現場主導での継続的な業務改善を実現し、スピーディーかつ柔軟なデジタル対応力を企業全体に根付かせることを目指す。

1 MCSA（Mission Critical System Aid）

ERPフロント領域での活用促進

会計システムなどのERP周辺業務に柔軟に対応。現場が日常的に利用するシステムを切り分けることにより、ERPの重厚長大な運用を補完。現場での柔軟性が高まり、業務効率とデータ活用を同時に促進。

2 グローバル・コネクト

海外拠点の業務デジタル化促進

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。多言語対応や拠点ごとの業務要件への柔軟な対応を通じて、海外事業の統制強化とグローバルな業務最適化を推進する。

3 DAPA（DreamArts Practical AI）

AIの実践・実務・実用的活用

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。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図る。

4 PLG（Product-led Growth）

プロダクトそのものを主な成長エンジンとし、顧客獲得・エンゲージメント・拡張（アップセル）を推進するアプローチ

1．スモールスタート可能な価格設計
2．利用拡大に応じた段階的ライセンスモデル
3．柔軟なオプション課金

5 EC2（External Capability & Capacity）

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、社外リソースを拡充するアプローチ

1．ユーザー企業内の資格認定者を増加させる
2．戦略パートナーの拡大を図る

中期経営計画　基本戦略「デジタルの民主化」の４施策

DreamArts

・基本戦略「デジタルの民主化」の推進に向け、積極的な広告販促投資を行う

・EC2（External Capability & Capacity）の一環として市民開発者の育成と戦略パートナーの拡充を図る

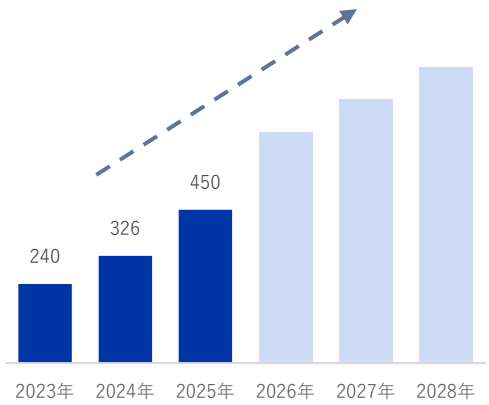


施策　①

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。

広告販促投資（百万円）

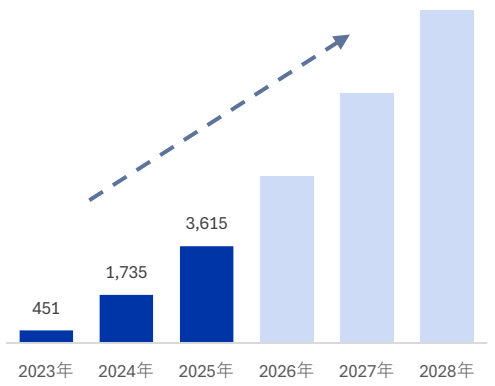


施策　②

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、ノーコード開発基盤SmartDBの認定資格制度（SmartDB Certified Specialist）の普及に取り組む。本制度は3段階で構成されており、業務アプリの開発を担う「業務デザイナー」、活用拡大や統制を担う「オーガナイザー」、外部システムとの連携などを担う「エキスパート」といった役割に応じた能力の獲得を目指す。

SCS認定者数（人）



施策　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。

施策　④

ナレッジの共有・流通

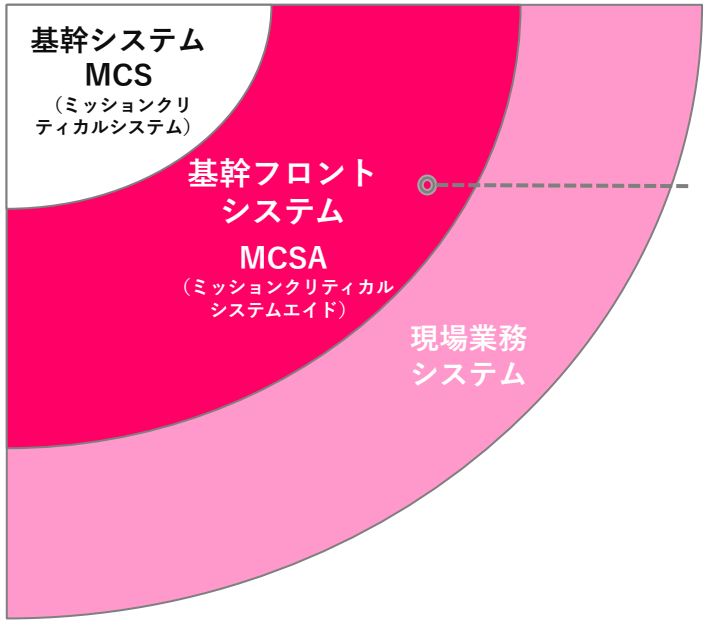
市民開発の推進と普及には、ユーザーコミュニティの活性化が不可欠。オンライン・オフライン双方で交流の場を提供し、情報共有やQ&Aを促進するとともに、定期開催のユーザー会ではアワード授与も行う。さらに、市民開発者が作成したアプリのテンプレートを共有・再利用できる「アプリストア」の構想も進めていく。

注）2023年から2025年は実績値に基づく

MCSAで刷新するERPフロント―SmartDBが実現する現場主導と俊敏性で制度改正・事業変革に即応し“準”基幹領域から大企業のアジリティを飛躍的に向上



基幹システムのフロント領域



代表的なMCSであるERPと現場業務の間に位置するMCSAは、ERPと現場業務の間に位置する準基幹システム領域（ERPフロントシステム）を、完全ノーコードのSmartDBで構築する取り組みです。
これにより、現場が要件決定・仕様策定の主導権を持ち、初期開発から改変・改善まで迅速かつ柔軟に対応可能となります。制度改正や事業変革にも即応し、大企業のアジリティを高め「デジタルの民主化」を実現します。

MCS（基幹システム：ERPなど）

会計・人事・販売・在庫管理など、企業活動の中核を担う業務を統合的に管理・処理するための情報システムのこと。業務継続に不可欠で、停止や障害が重大な損失や影響をもたらすため、ミッションクリティカルシステムとも呼ばれる。

MCSA（基幹フロントシステム）

基幹システムと密接に連携しながら現場業務を遂行するために必要となるシステム。ワークフロー、稟議申請、仕訳伝票、債権債務管理、経費管理、予算管理、マスタ管理、工数管理、取引先管理、プロジェクト管理などがある。

SmartDBによるMCSAのメリット

1. 迅速な対応力向上

制度改正や事業変革など頻発する変化に、ノーコード開発で即応可能

2. 現場主導のシステム運用

要件決定・仕様策定から改変まで、現場が主導権を持ち業務実態に即した運用を実現

3. IT部門の負荷軽減

膨大なバックログや依頼の滞留を削減し、IT部門はより戦略的な業務に集中可能

4. 大企業のアジリティ強化

準基幹システム領域の俊敏性を高め、経営判断と事業運営のスピードを加速

中期経営計画　グローバル・コネクト

DreamArts

・経営戦略の一貫性を高めるため、国内本社と海外拠点をシームレスに繋ぐ業務プラットフォームの構築を実現

・時差管理・多言語対応・現地法規への対応を軸に、一体的な業務デジタル化とセキュリティの強化を目指す

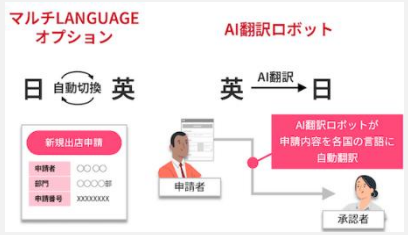
SmartDB GLOBAL CONNECT

海外拠点のDX推進におけるシステム上の課題

【海外DX推進における業務システム利用上の障壁】

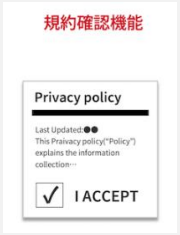
1．多言語対応	社員の言語が異なるため単一言語表示では業務遂行が難しい
2．現地法令への対応	現地の法規制（個人情報保護など）に対応できずシステムが利用できない拠点が発生する
3．セキュリティ対策	海外拠点からのアクセスコントロールができず、セキュリティリスクが排除できない
4．無停止運用	サービス停止時間により業務を中断しなければならない

多言語対応

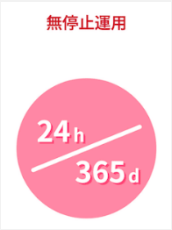


日・英・中に加え順次10言語以上に対応

法令対応



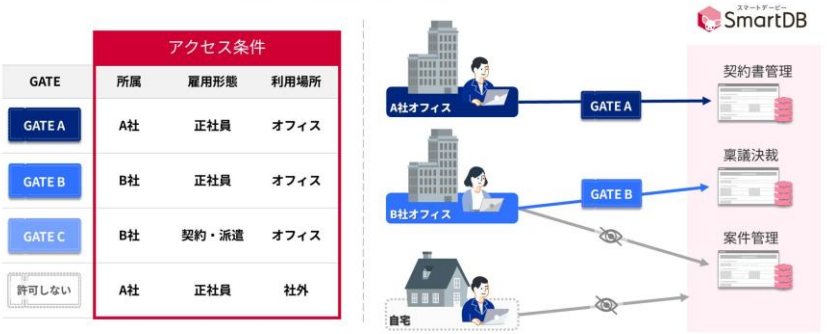
無停止運用



マルチGATE セキュリティ

セキュリティ

業務アプリへのアクセスを許可する条件をグルーピングし、
業務アプリ単位で設定することが可能



・**アクセス制御の条件**
多国展開する組織において、「通過条件」に基づいてアクセスを制御できる

（**地理的・組織的条件**）
国・都市、オフィス/フロア、自宅

（**勤怠場所勤務形態**）
在宅、出張、時短、シフト、育休等

・**IPアドレス・認証サービス**
ネットワーク条件（IPアドレス）や認証方式によってアクセス制御できる

・**業務アプリケーション**
業務アプリごとの区分制御などを柔軟に設定できる

多様な条件でのアクセス制御を可能とし、セキュリティとガバナンスを高度化する

中期経営計画　DAPA（DreamArts Practical AI）

DreamArts

・業務プロセスを変革する実践・実務・実用的なAI活用の新たなアプローチ

・現時点でAIに求められるのは「完全な自律性」ではなく、人と協働しながら支援する“パートナー”としての役割



AI活用の現状

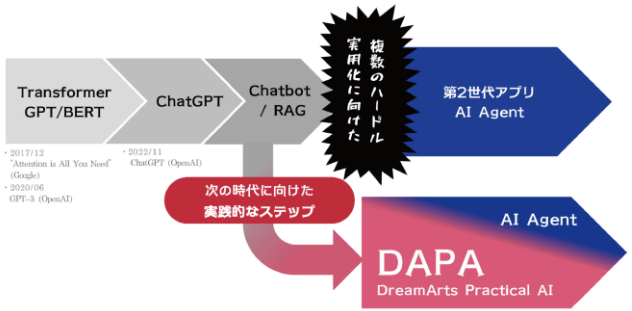
1 検索拡張生成（RAG※1）

RAGはLLM（※2）と検索の融合で、企業データを活かした生成AIが可能であり、多くの企業がRAG導入に挑戦中だが、精度の低さに苦戦する声も多数。精度への過度な期待が、生成AI全体への失望を招くリスクがあるとされている。

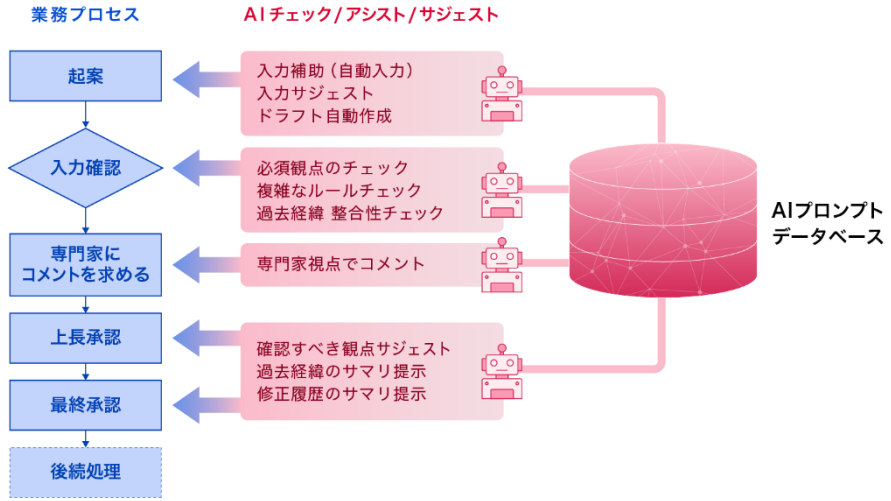
2 AIエージェント

現在進行中のAIエージェント・プロジェクトの多くが、「導入・運用コストの高騰」「ビジネス価値の不透明さ」「リスク管理の不十分さ」から中止される可能性がある。多くの企業が過剰な期待に流され、初期段階のPoC（※3）にとどまり、実用化に至っていないと指摘されている。

【DAPAは次の時代に向けた実践的なステップ】



AIプロンプトデータベースと連携した業務プロセス組込型AI支援機能



1 業務プロセスとデータの統合設計

SmartDBは、ワークフローと業務データベースが一体となった業務デジタル化プラットフォーム。これにより、AIを単なるチャット機能としてではなく、稟議や申請、合意形成など実際の業務プロセスの中で自然に活用できる。

2 エンタープライズ対応の安心設計

大手企業での導入実績に裏打ちされた、細やかなアクセス制御、承認ルートの柔軟性、監査対応の仕組みがあるため、生成AIの業務適用時にもセキュリティと統制を確保できる。

3 市民開発者との親和性

SmartDBは、ノーコードで業務アプリやプロセスを現場が自ら設計・改善できる仕組みが整っている。AIプロンプトも現場が設計・運用することで、現場主導のAI活用が継続・拡張可能となり、AIが“使いこなせる道具”になる。

※1）RAG（Retrieval-Augmented Generation）は「検索」と「生成」を組み合わせることで、大規模言語モデル（LLM）に最新情報や専門知識を与え、より正確な回答を可能にする自然言語処理（NLP）のアプローチのこと。

※2）LLM（大規模言語モデル）とは、大量のテキストデータを学習することで、人間のように自然な文章を理解・生成できるように設計されたAIモデルのこと。

※3）PoC（Proof of Concept）とは、新しいアイデアや技術、システムの「実現可能性」を検証するために、最小限の機能やスケールで試作・試行するアプローチのこと

中期経営計画　PLG（Product-led Growth）

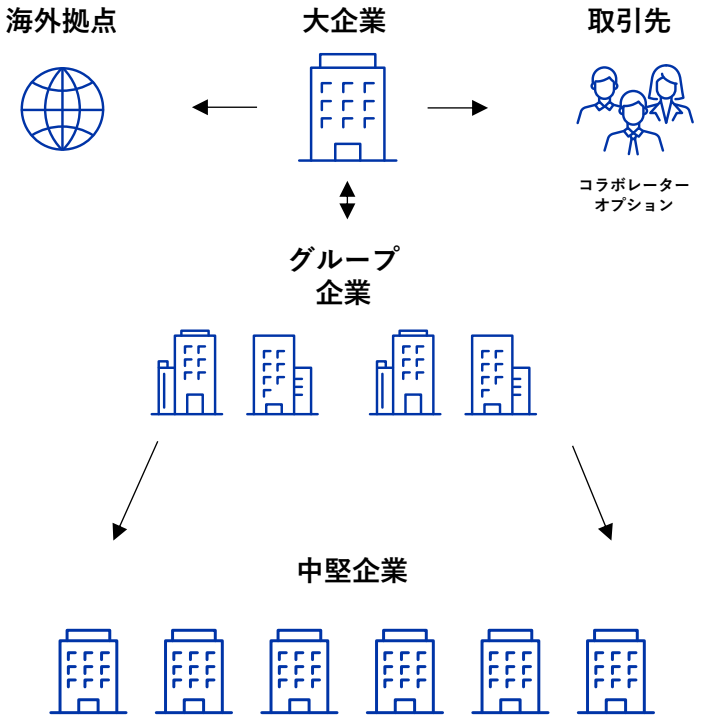
DreamArts

・大手企業の社内だけでなく、海外拠点、取引先、グループ企業と利用拡大に応じた段階的な価格設計を提示

・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

PLG
Product-led Growth

ターゲットの拡大



製品オプションラインナップ

種類	内容
ユーザー追加	利用ユーザーに応じて課金
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
ディスク追加	データ容量に応じて課金
API連携	外部システム連携に必要なバインダートークン数に応じて課金
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
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
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
検証環境	検証用の環境の提供

主な他社SaaS連携（オプション/標準対応含む）

会社名	ソリューション名
マイクロソフト	Teams/SharePoint
アマゾン	Amazon Business
ドキュサイン	DocuSign
Adobe	Adobe Sign
Okta Japan	Okta Identity Cloud
Sansan	Bill One
HENNGE	HENNGE One
弁護士ドットコム	クラウドサイン
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	SVF Cloud
AI Inside	DX Suite
ヴァル研究所	駅すぱあと
インフォマート	BtoBプラットフォーム
セイコーソリューションズ	eviDaemon
リックソフト	Workato
株式会社invox	invox受取請求書

中期経営計画　PLG（Product-led Growth）

DreamArts

・業務デジタル化ニーズに基づきSmartDB®で開拓した顧客基盤に対してクロスセルを推進

・ユーザー認証機能、業務ダッシュボード、チャットボットなどの機能的連携を進め、顧客の利用価値向上を図る

PLG
Product-led Growth

ホリゾンタルSaaS間のクロスセル販売戦略

SmartDB®の利用価値向上に結び付く連携機能の開発によりクロスセルを促進

A）ユーザー認証の統合
ユーザー認証を統合することで管理コストを低減

B）業務ダッシュボード機能
SmartDB®で蓄積したデータを社内ポータルへ掲示し意思決定プロセス迅速化へ

C)チャットボット機能
InsuiteX®のチャットボット機能をSmartDB®でも活用できるように連携

スマートデービー SmartDB
大企業の業務デジタル化クラウド

インスイート InsuiteX
大企業の働き方を変えるビジネスコックピット

バーティカルSaaSのクロスセル販売戦略

製品間の機能的連携を推進するための開発投資を積極化

A）意思決定結果の迅速な周知
SmartDB®ワークフロー機能で意思決定された結果をShopらん通知機能で周知

B）業務ダッシュボード機能
Shopらん®で蓄積したデータを社内ポータルへ掲示し意思決定プロセス迅速化へ

スマートデービー SmartDB
大企業の業務デジタル化クラウド

インスイート InsuiteX
大企業の働き方を変えるビジネスコックピット

Shopらん
多店舗ビジネスを支援するクラウドサービス

両製品併用ユーザー例

ALSOK　Osaka Metro　水ing

ホリゾンタルSaaS及びバーティカルSaaS併用ユーザー例

asics　DAISO ダイソー　かっぱ寿司グループ

中期経営計画　EC2（External Capability & Capacity）

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

EC2
External Capability & Capacity

認定制度の普及



SmartDB®を利用して業務デジタライゼーションを推進することができる人材の創出を行う。
企業内の利用者に対するプログラムの他に、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
対応する課題	**SmartDB人材の創出** • 市民開発に踏み出すために人材を提供してほしい • 市民開発を軌道に乗せるために支援してほしい • 市民開発したアプリケーションをメンテナンスしてほしい	**開発プロジェクト基盤** • ERP刷新プロジェクトにおいて、カスタマイズ要件をサブシステムに切り出したい • 受託開発プロジェクトにおいて、権限管理や承認プロセスなどの汎用機能をパーツとして利用したい	**業種特化ソリューション開発** • 製造業、運輸業、サービス業などの、各業種に特有の業務プロセスをテンプレート化し、業務デジタル化を促進するクラウドサービスを提供したい
対象	• 人材派遣業 • クラウドワーカー（個人）	システムインテグレーター	• 事業会社 • コンサルティング企業
内容	SmartDB導入顧客への開発支援人材の提供	• 基幹システム刷新プロジェクトのサブシステム • 受託開発プロジェクトの基盤	• 専門業務、基幹業務向けソリューションとしてプロダクト化
取るべき施策	SmartDB認定資格制度	• 戦略パートナー認定資格制度 • 機能制限対応 • 新価格体系の導入	• 専門業務テンプレートおよびアドオンモジュールの開発 • 新価格体系の導入

注）上記のほかにSmartDB®の販売（発掘、提案、受注）を担う「セールスパートナー」が存在します

中期経営計画　EC2（External Capability & Capacity）

DreamArts

・SmartDB®認定資格取得者は5,400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

・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る

EC2
External Capability & Capacity

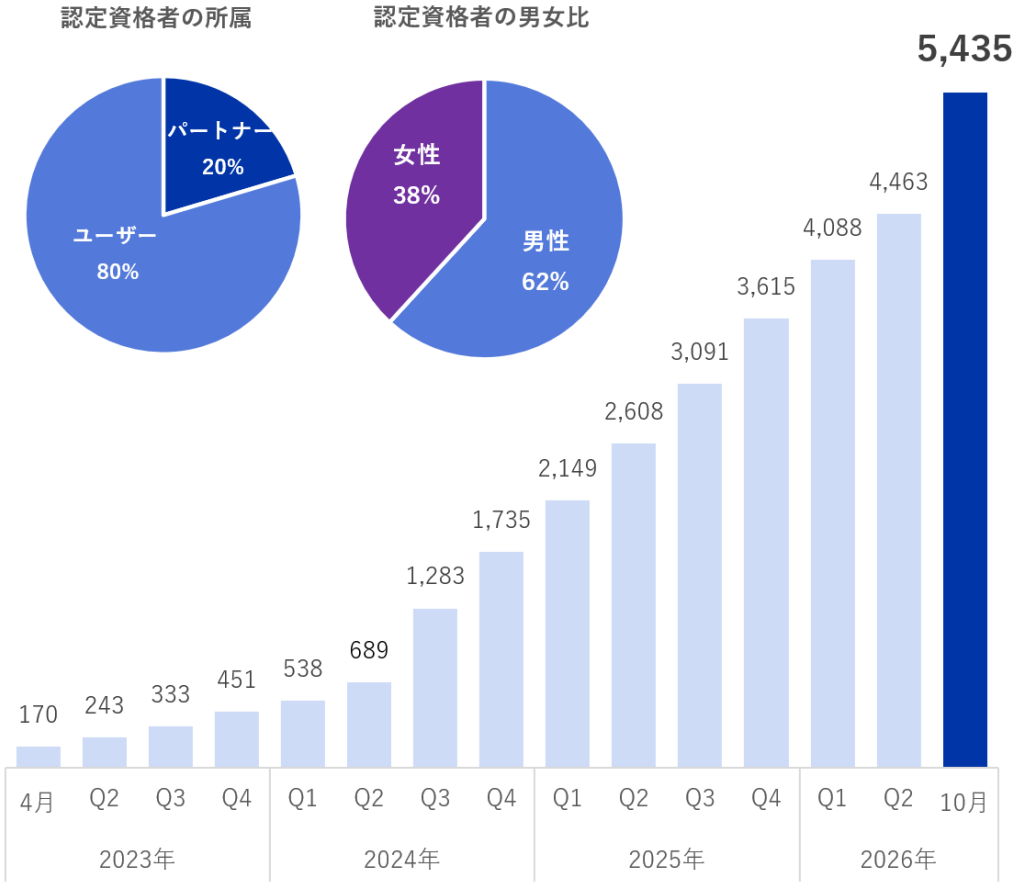
認定制度のグレード設計

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は各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。難易度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目指せることから、現場部門（非IT部門）でも挑戦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奨励資格や目標設定の指標など人事評価制度の一環で取り入れられています。



認定資格取得者数の推移（人）



注）認定資格取得者数は延べ人数で算出しています

中期経営計画　EC2（External Capability & Capacity）

DreamArts

・認定プログラムを通じ、営業力・プロジェクト推進力の強化、提案パターンの拡大、人材育成などを支援

・「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、社外リソースを拡充

EC2
External Capability & Capacity

公認パートナー（独立系）

FUJISOFT

COCOO

DTS

COMTEC コムテック株式会社

infomex SSV GROUP

COMPUTER MANAGEMENT

公認パートナー（ユーザー系）

JAL DIGITAL

パシフィックシステム株式会社 PACIFIC SYSTEMS

賛同パートナー

NEXWAY TIS INTEC Group

認定要件と支援内容

1）**認定要件**
SmartDB®認定資格の取得者数および案件実績数

2）**パートナー支援内容**
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

【公認パートナー種別】

1）**セールスパートナー**
SmartDB®の販売を行う企業向けのパートナープログラム。デジタルの民主化を実現したい企業やミッションクリティカルな案件の発掘、提案、受注までをワンストップで担当する

2）**クラウドソーシングパートナー**
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にサポートをする

3）**クラウドインテグレーションパートナー**
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パートナープログラム。顧客の基幹システム刷新プロジェクトに必要となるサブシステムや、各種の受託開発プロジェクトを担当する

4）**ソリューションプロバイディングパートナー**
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パートナープログラム。業務プロセスをSmartDB®でテンプレート化しソリューションとして提供。審査を通過したソリューションは公式ソリューションとして販売可能

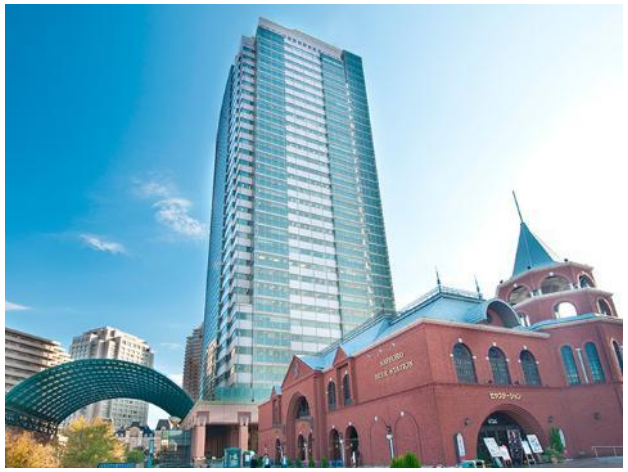
注）パートナー一覧は順不同です

5　会社概要

会社概要

東京・広島２本社体制　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

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4-20-3 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 おりづるタワー6F
	那覇オフィス	沖縄県那覇市前島3-25-1 泊ふ頭旅客ターミナルビルディング2F
	石垣オフィス	沖縄県石垣市美崎町16番地 3F
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	322名（連結：2026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®」、チェー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持たない非IT人材でもアプリケーションの開発を可能にするツールのこと。
プログラミング言語によるソースコードを、パーツとしてビジュアル化し、欲しいパーツを直感的に配置していくことでアプリケーションの開発が可能。

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を卒業後、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 専務執行役員
吉村 厚司

CSRO(Chief Security & Risk Officer)/社長室長（人事、社長秘書業務管掌）
1987年、大阪大学大学院理学専攻科（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部長、新プロジェクト推進室長などを経て、2006年2月にドリーム・アーツ入社。2022年3月、現職に就任。



取締役 常務執行役員
前川 賢治

CWO（Chief WAO ! Officer）/（プロモーション＆ブランディング本部、CTサービス本部管掌）
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輸入商社である株式会社アシストに入社。1996年ドリーム・アーツ設立に参画し、初代CTOを経て現職に就任。顧客を驚かすような製品・サービスを世に出し続けていこうとするシンボリックな役職を担う。



取締役 常務執行役員
石田 健亮

CTO/サービス＆プロダクト開発本部 本部長
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、新規事業推進室長、「Shopらん®」事業部長を経て、2015年1月、現職に就任。



取締役 執行役員
増本 大介

協創パートナー本部 本部長
2001年、横浜国立大学工学部を卒業、2004年9月、ドリーム・アーツ入社。エンタープライズセールス、大型案件のPMなど幅広い分野での業務に従事。2018年執行役員。営業本部長、製品開発本部長を経て、2026年3月現職に就任。



取締役 執行役員
馬本 高志

プロモーション&ブランディング本部 本部長
2014年、同志社大学経済学部を卒業。同年4月、ドリーム・アーツに新卒入社。新規事業営業部およびコンサルティンググループでの業務に従事。営業部長、マーケティング本部長を経て、2024年執行役員、2026年3月現職に就任。



社外取締役
遠藤 功

株式会社シナ・コーポレーション 代表取締役
早稲田大学商学部卒業。米国ボストンカレッジ経営学修（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・ベルガー会長を退任。2015年3月、現職に就任。



社外取締役
金山 藍子

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。

沿革

DreamArts

・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

独立系ソフトウェアベンダー
（パッケージソフトウェア）

1999年：中小企業向けグループウェア製品「INSUITE99」の販売を開始

2000年：中小企業向けグループウェア製品「INSUITE One」の販売を開始

2002年：大企業向け情報ポータル INSUITE Enterpriseの販売を開始

2005年：WebデータベースSmartDBを発表、INSUITEとのセット販売を開始

1996年　東京都新宿にて創業
1997年　本社を港区南青山へ移転
2000年　本社を港区北青山へ移転
2001年　広島に研究開発拠点開設
2003年　本社を渋谷区広尾へ移転
2007年　中国大連に100％子会社設立

2008－2013

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
（Shopらん®）

2008年：ネクスウェイ社と共同でチェーンストア向けSaaS「店舗matic」の販売を開始

2010年：チェーンストア向けSaaSを「店舗matic」と自社ブランド「Shopらん」のダブルブランドで販売開始。

2012年　本社を渋谷区恵比寿へ移転
2012年　買収によりドリーム・アーツ沖縄を子会社化

2014－2017

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
（Shopらん®/SmartDB®/InsuiteX®）

パッケージソフトウェアのカスタマイズ開発およびシステム構築・導入支援

2014年：SmartDBのAPIを公開し、多様なアプリケーションの開発基盤としての展開を開始

2017年：INSUITEおよびSmartDBをクラウド基盤上で提供する「DCS（Dreamarts Cloud Service）」の販売を開始

2014年　石垣市に24時間365日稼働のクラウド監視センター設立
2016年　広島本社を開設

2018－現在

クラウドサービスベンダー
（Shopらん®/SmartDB®/InsuiteX®）

クラウドサービスの導入・活用支援

2019年：DCS（Dreamarts Cloud Service）を対象としてISMSクラウドセキュリティ認証を取得

2020年：マイクロソフトジャパンからパートナーオブザイヤー（Social Responsibilityアワード）を受賞

2021年：SmartDBにダイナミック・ブランチ機能（特許取得済）を搭載

2021年　ドリーム・アーツ沖縄を吸収合併

2026

2026年の位置づけ

「中期経営計画の初年度として、基本戦略“デジタルの民主化”の社会的な浸透を目指し、重点領域への積極投資に取り組む年」

前期に引き続き製品開発・人的資本・認知度向上を重点投資領域と定め、５つのCSF（重要成功要因）を軸にした取り組みを推進してまいります。

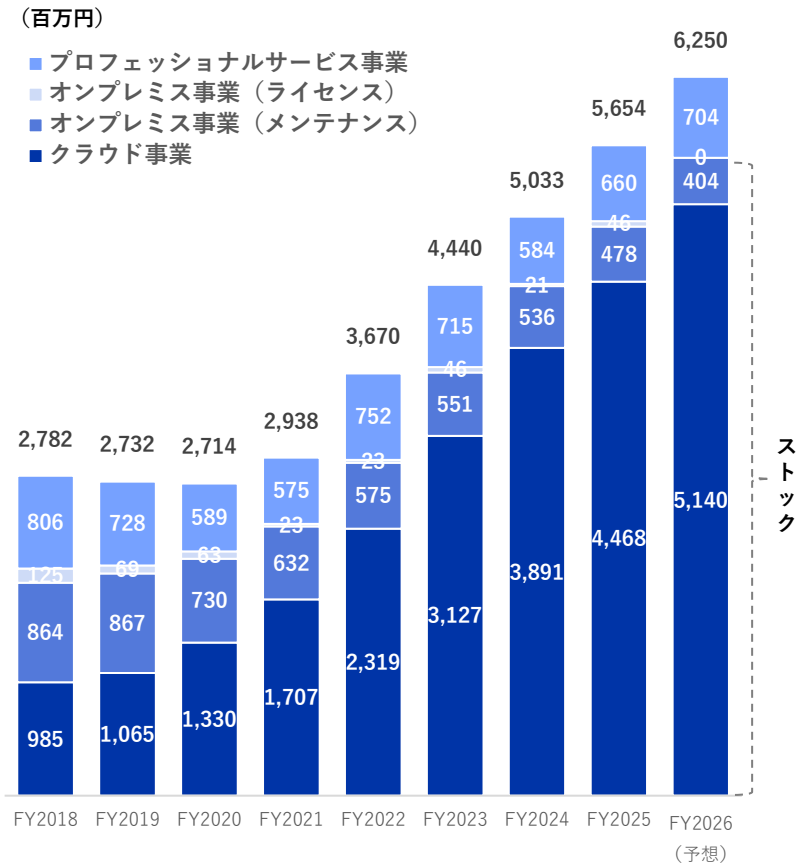
売上構成の変化と利益の推移

DreamArts

・2018年以降の3年間は売上横ばいが続いたものの、ストックの売上比率を伸ばしクラウド事業者としての体質転換に成功

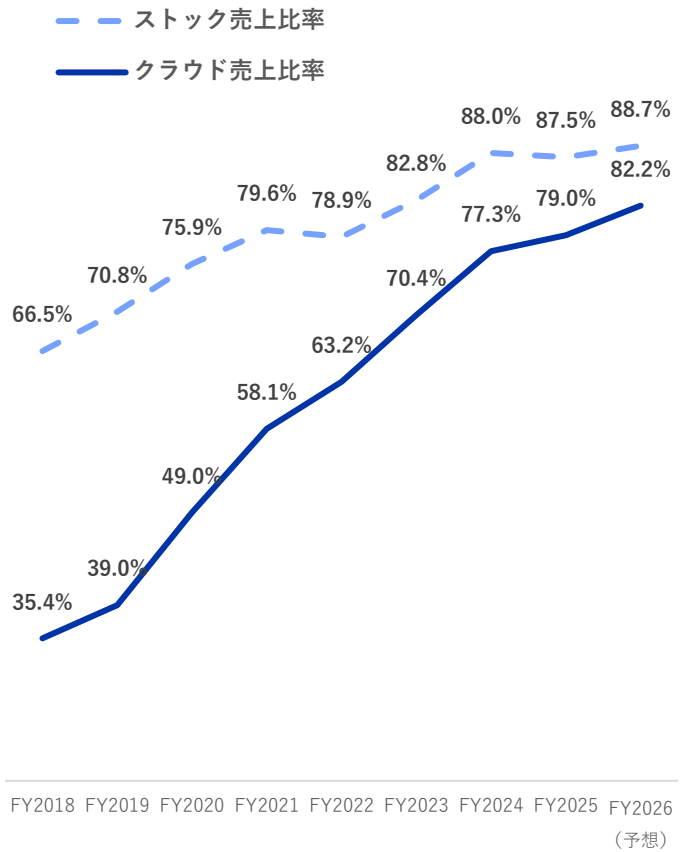
・2022年にはビジネスモデル変革を果たし黒字化、中長期的な成長に向けた積極投資に伴い2026年は減益で計画

セグメント別売上高



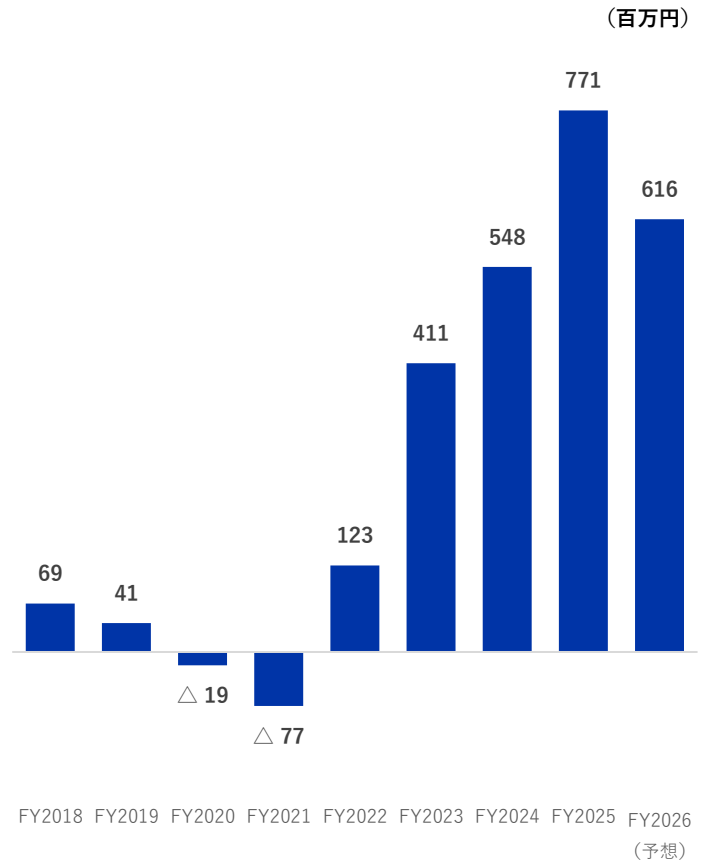
注1：オンプレミス事業（スポット）はパッケージソフトウェアのライセンスを指し、同（ストック）はパッケージソフトウェアのメンテナンスを指します。
注２：2026年の数値は2026年2月に公表した業績予想の数値です。

クラウド事業売上高比率



注1：ストック売上高はクラウド事業売上高とオンプレ事業に含まれるソフトウェアメンテナンス売上高の合計値です。
注２：2026年の数値は2026年2月に公表した業績予想の数値です。

当期純利益（単体）の推移



注1：上記の当期純利益は単体の数値です。2020年度まで沖縄子会社において当社グループ外への売上が発生していたことから、ビジネスモデル移行の影響を判断するには単体の数値が適するものとして表示しております。
注２：2026年の数値は2026年2月に公表した業績予想の数値です。

ミッション／スローガン

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続けています。影響力や重要性も高まるなか、ICTになに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、生みだされた時間でいかに「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・アーツはそんな難題の解決を、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

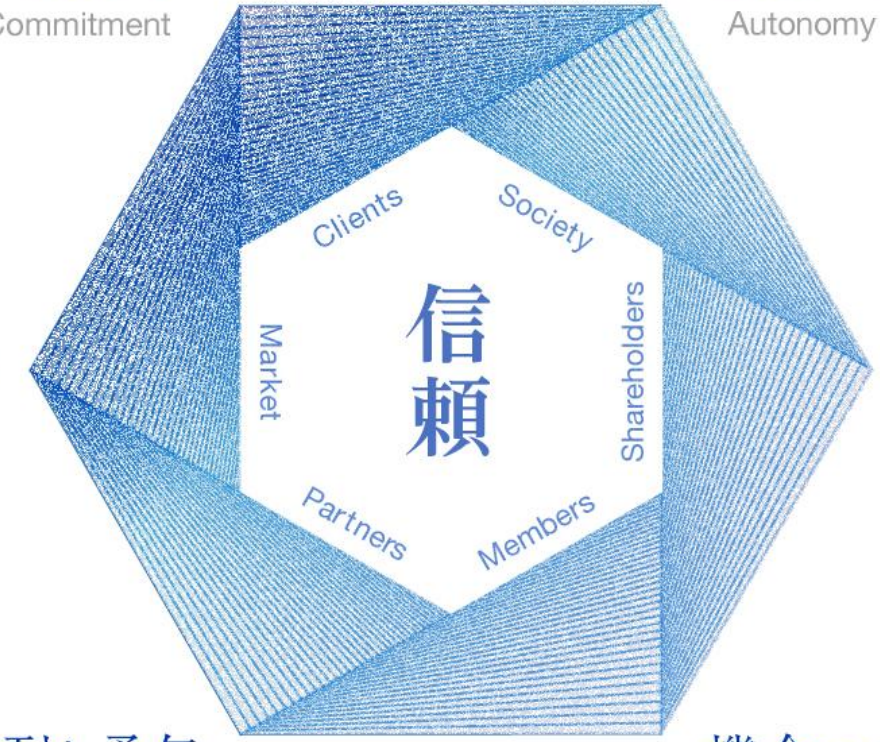
創業以来、「Arts of Communication」をスローガンに掲げてきましたが、「協創」こそが我々ドリーム・アーツ自身の存在意義であると再定義しました。人間がもつ知性の根源的・根本的な活動であるコミュニケーションから生みだされる「協創」を、自らが究め続けてまいります。

バリュー

DreamArts

圧倒的な当事者意識
Extraordinary Proactive Commitment

自律とリーダーシップ
Autonomy & Leadership



建設的対立
Constructive Confrontation

挑戦と変革
Challenge & Innovation

やり抜く忍耐と勇気
Perseverance & Courage

機会の本質
Essentials of Opportunity

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



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

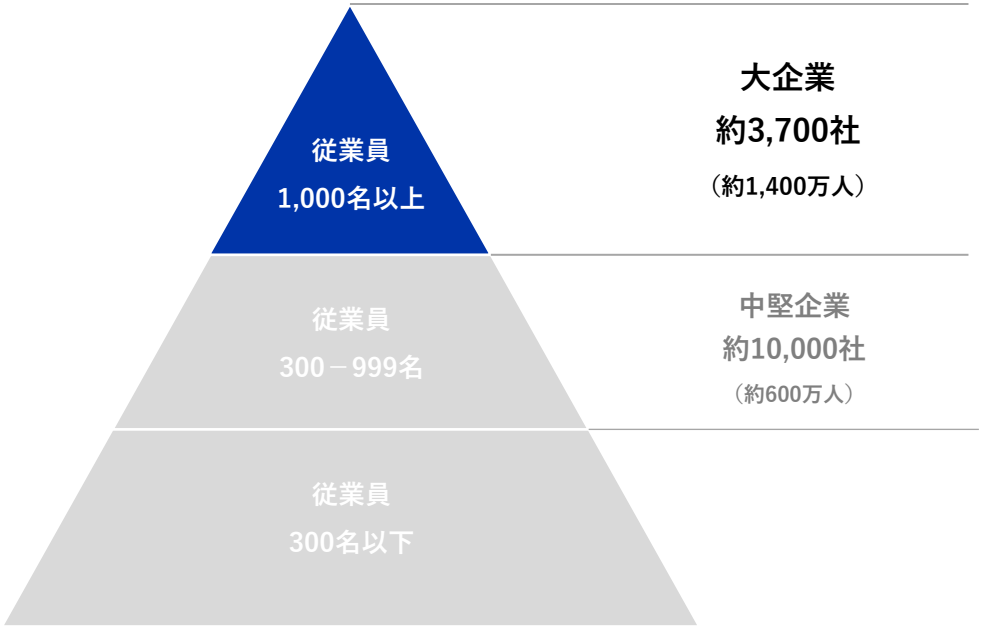
- DXの核心エリア
- 戦略投資エリア
- 急拡大中のエリア

注）BD（ビッグ・ドーナツ）は当社グループの造語です。「ビッグ」は当社グループがターゲットとする従業員1,000名以上の大企業約4,000社を指します。「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します。
　大企業がDXを推進するためには、土台となる基盤システムを刷新するとともに、BD領域のデジタル化が必須となります。BD領域は、DX推進における核心的なエリアであり、予算配分の見直しが進み、投資の急拡大が見込まれるエリアとなっております。

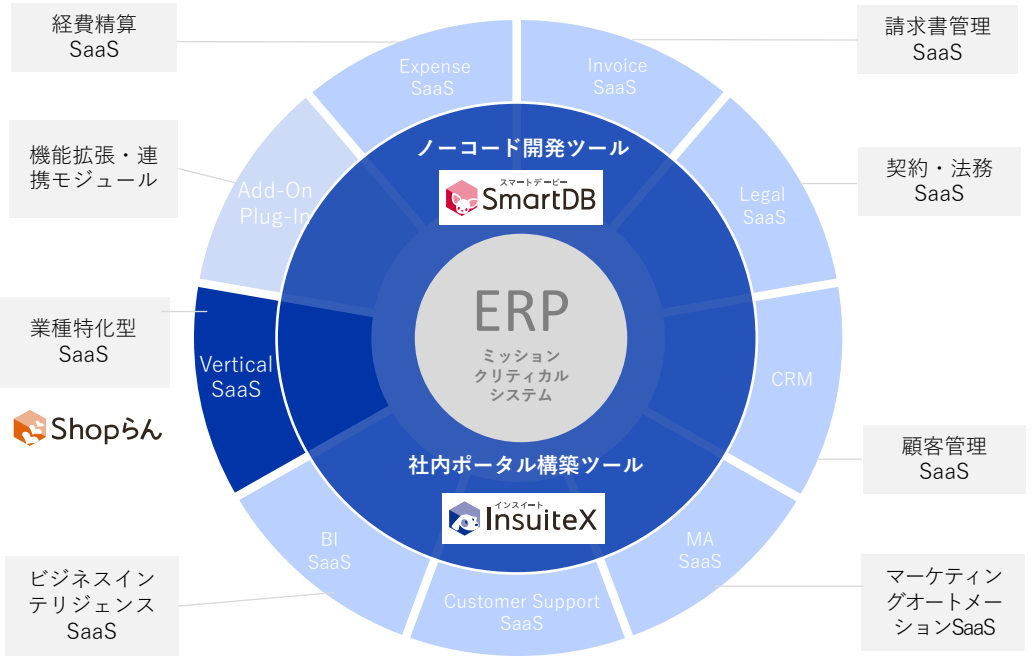
当社のターゲット顧客と市場：BD（Big Donuts）市場のリーディングカンパニーへ

・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

当社のターゲット顧客



当社のターゲット市場



注）周辺システムは一例であり多くの種類のSaaSが存在する

“BIG DONUTS”

BIG ＝大企業
Donuts＝ERP（※1）など基幹系の周辺（ビジネスフロントシステム）

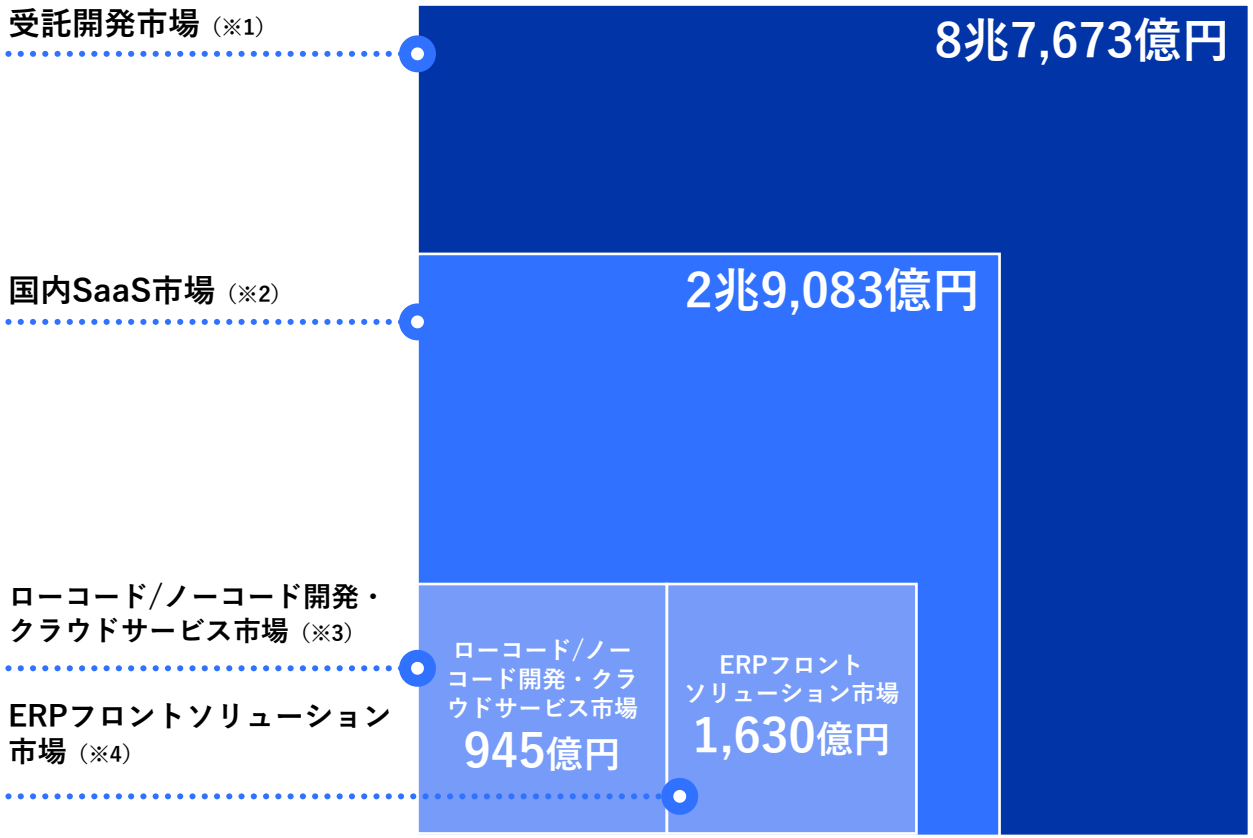
DXの核心エリア	戦略投資エリア	急拡大エリア

（※1）ERPとは、Enterprise Resource Planning （企業資源計画）の略。企業の持つ資金や人材、設備、資材、情報など様々な資源を統合的に管理・配分し、業務の効率化や経営の全体最適を目指す手法。また、そのために導入・利用される業務横断型の業務ソフトウェアパッケージを指す。企業経営の中核をなすため基幹系システムと呼ばれることもある。「会計業務」「人事業務」「生産業務」「物流業務」などのコンポーネントに分かれていることが多い。

対象市場の規模とポテンシャル

・システムインテグレーターが受託開発で請負う基盤システム（ERP）のカスタマイズ要件をSmartDB®にて代替することが可能
・他社のSaaSが機能不足の場合でも、SmartDB®で機能開発を行うことによって代替することが可能

当社が属する市場と関連市場の規模



（※1）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」
（※2）㈱富士キメラ総研　「ソフトウェアビジネス新市場2026年版」SaaS/PaaS提供形態別市場規模（2027年度予測）
（※3）㈱アイ・ティ・アール「ITR Market View:ローコード/ノーコード開発市場2026」ローコード/ノーコード開発・クラウドサービス市場(2025年度予測)
（※4）デロイトトーマツミック経済研究所「ERPフロントソリューション市場の実態と展望【2026年度版】」

当社サービスを提供できる市場規模

当社のターゲットである
大企業の従業員数

1,342万人（※5）
（3,722社）

×

当社サービス価格体系

【ホリゾンタルSaaS】
（SmartDB®/InsuiteX®）

▼

3,220 億円（※6）

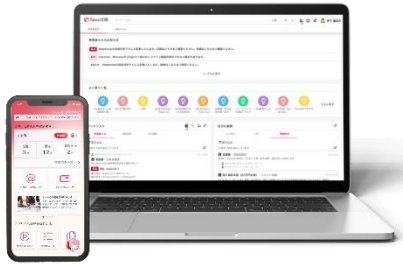
（※5）総務省統計局令和6年経済センサスにおいて常用雇用者規模1,000名以上の企業に所属する常用雇用者数の合計値
（※6）当社クラウドサービスの一人当たり月額利用料を2,000円として試算

6　プロダクトラインナップと活用事例

主要サービス

DreamArts

・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

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

プロフェッショナルサービス	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

（※1）ホリゾンタル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）バーティカルSaaS　：特定の業界に特化したSaaSのこと。業界特有の業務課題を解決するために利用される。

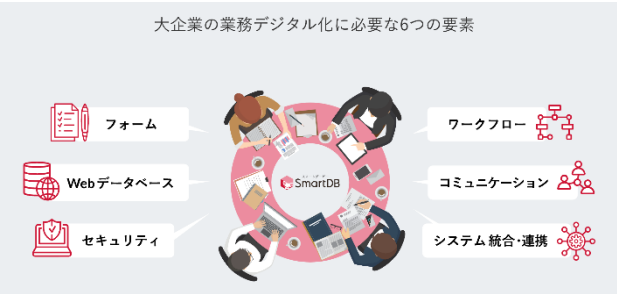
各サービスの概要

DreamArts

SmartDB

業界・業種を問わないホリゾンタルSaaS
プログラミングの専門知識がなくても、マウス操作だけで簡単にWebアプリケーションを開発することができるノーコード開発ツール

大企業の業務プロセスをノーコードでデジタル化



Daiwa House 大和ハウスグループ

18,000名の人事関連業務を人事部スタッフ自らSmartDB®で開発し、3ヶ月でデジタル化

DUSKIN

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

Shopらん

チェーンストア業界向けバーティカルSaaS
本部店舗間の情報共有、業務指示の徹底、タイムリーな現場情報の収集やベストプラクティスの共有など、業務効率化を実現

チェーン店約68,000店舗が利用する店舗向け管理/コミュニケーションツール

成城石井 / ヨークベニマル / THE GARDEN / VIVA HOME / Cozy Corner / beard papa's
AIN GROUP / 日本調剤 / まえEN / Soup Stock Tokyo / 初語コーポレーション / BAKE INC.
AlpenGroup / asics / EDWIN / ADASTRIA / Leilian / GiGO

おかげグループ

店舗の状況にあわせて迅速かつ効果的なサポートを実現し、顧客満足度と従業員満足度の両輪を支えるIT化戦略として導入

InsuiteX

業界・業種を問わないホリゾンタルSaaS
組織の意識共有を図り、社員エンゲージメントを高めるための社内ポータル構築ツール

表現力に優れた社内ポータル構築ツール



太平洋セメント株式会社

3,000名のワークスタイル変革を推進。2,000件にのぼるNotesDBを整理、情報共有の最適化により組織のパフォーマンス向上を目指す

DCR

（DX Custom Resolution）

各社固有の戦略要件を満たす開発・運用一体型サービス
サブスクリプション型のクラウドサービスとして、継続的な機能拡張とシステム運用保守を一体的に提供する

特定顧客の個別ニーズに対応するシステムの提供



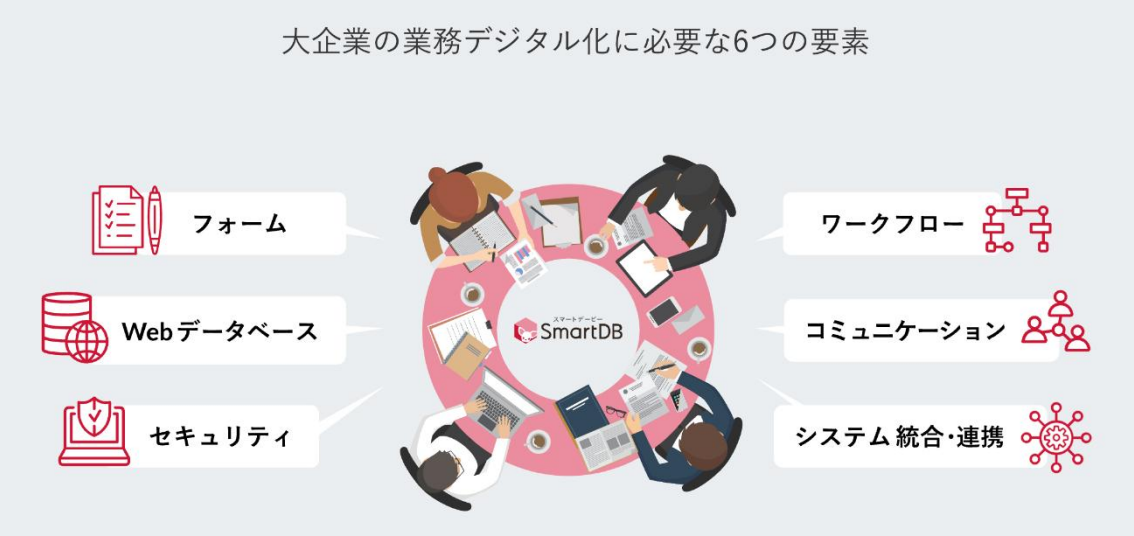
J:COM

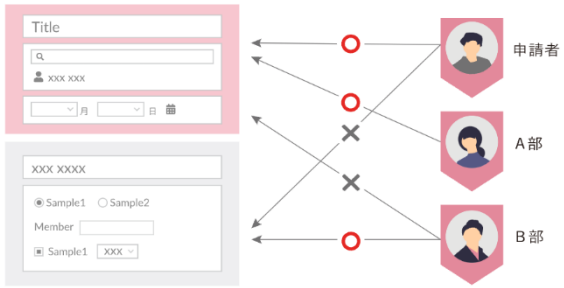
全国74拠点3,000名の営業担当者が活用するタブレット端末を利用した営業支援システムの提供。営業コンテンツの管理から、利用料金シミュレーターなど段階的な機能拡張を継続中。

主力製品・成長ドライバー　SmartDB®の機能

DreamArts

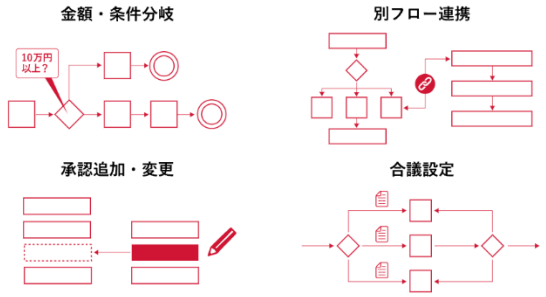
・マウス操作だけで誰でも簡単にWebアプリケーションを開発。高度な業務プロセスのデジタル化に必要な機能を網羅





フォーム

多彩なフォーム部品と
ダイナミックな入力制御



ワークフロー

高度な業務プロセスに対応



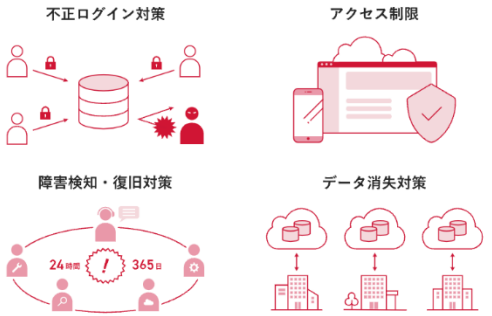
Webデータベース

データ蓄積と
緻密なビューコントロール



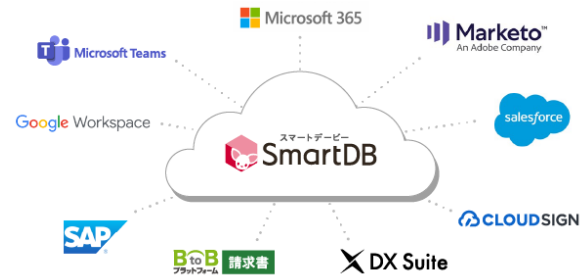
コミュニケーション

適切で迅速な情報連携で
コラボレーション活性化



セキュリティ

大企業に選ばれる
堅牢なセキュリティ



システム統合･連携

分断された業務を
シームレスにつなぐ

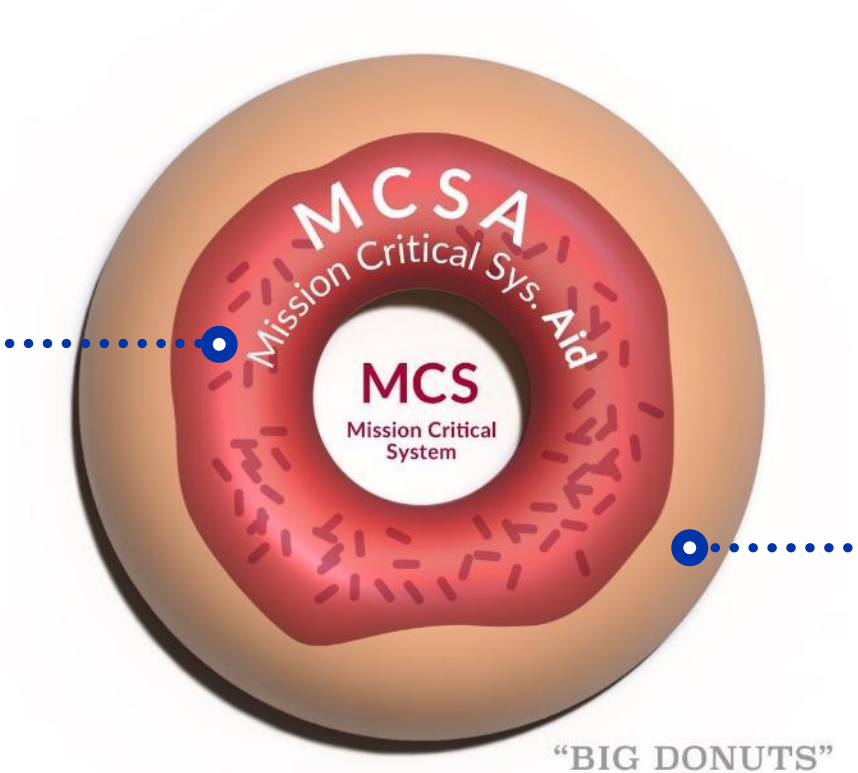
主力製品・成長ドライバー　SmartDB®の活用範囲

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

MCSA Mission Critical System Aid
（ミッションクリティカル周辺領域）

- ERPのフロントに位置する財務会計等の周辺システム
- 本社業務周辺システム（契約管理、予算管理など）
- 現場基幹業務システム（商品開発、設計工程管理など）
- グループ企業の間接業務集約基盤（シェアードサービス基盤）



一般的な業務
（非ミッションクリティカル領域）

- 部門データベース 部門ワークフロー
- 人事総務系申請システムなど
- 全社稟議システム
- グループ共通ノーコード開発基盤

【競合】システムインテグレーター

国内IT産業の課題である多重下請構造やウォーターフォール開発による受託開発型ビジネスの変革を狙う

【競合】国内SaaSベンダーなど

DX推進の土台となる業務プロセスのデジタル化を図る。国内SaaSベンダーが競合となるが、API連携などで組み合わせて活用することも多い

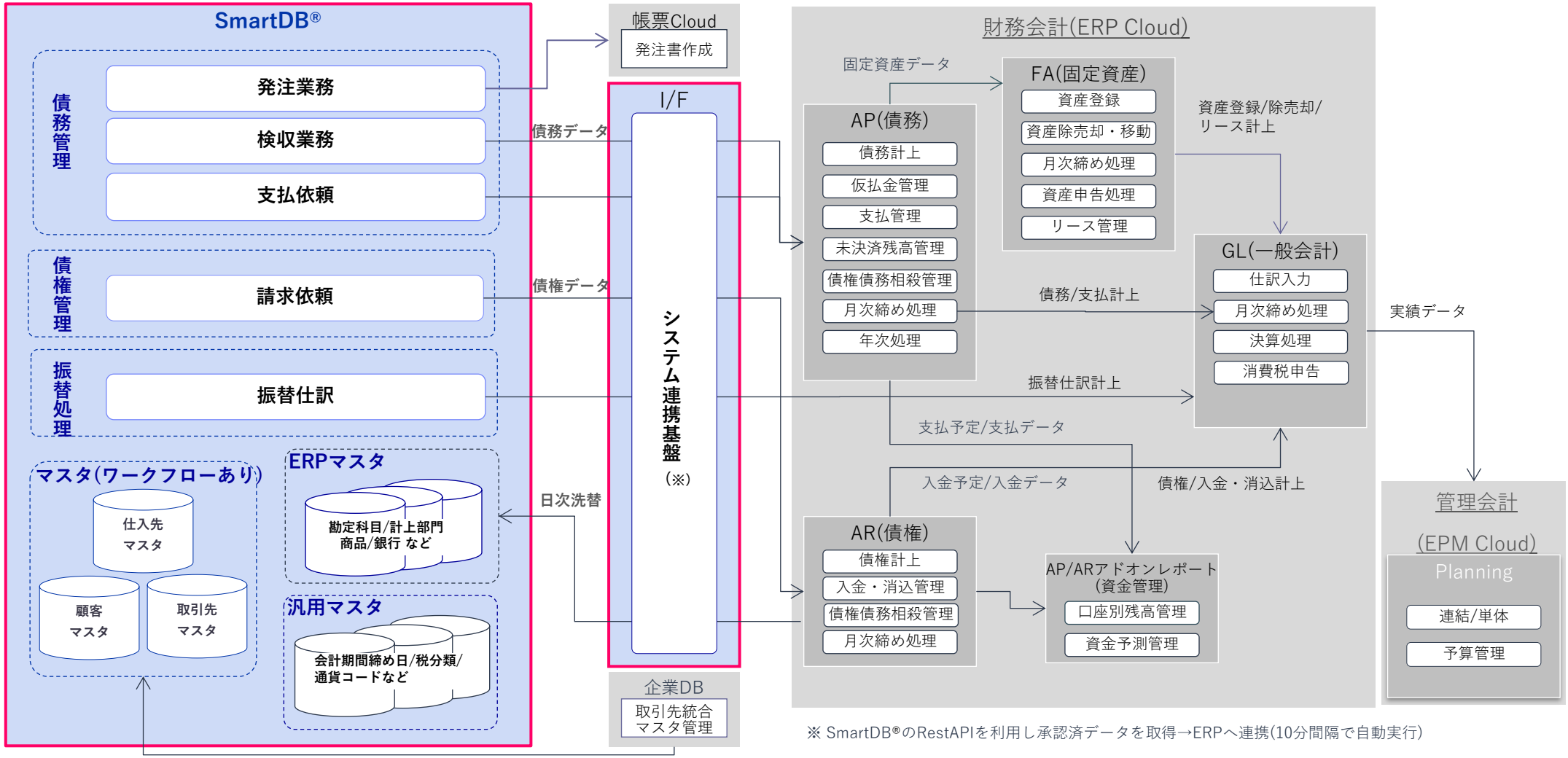
MCS（ミッションクリティカルシステム）
「Mission（任務・使命）」と「Critical（危機的な・重大な）」を掛け合わせた語で、企業や組織の存続に欠かせない、業務を遂行するうえで重大なシステムを指す。金融機関の勘定系システム、製造業の生産管理システム、鉄道会社の運行管理システムなどが挙げられるが、ERPなどの財務会計システム、人事労務システムなどは業種を問わず該当する。

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

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



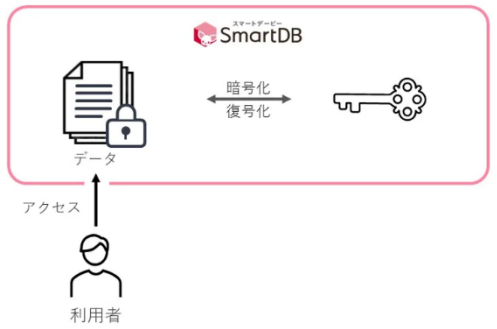
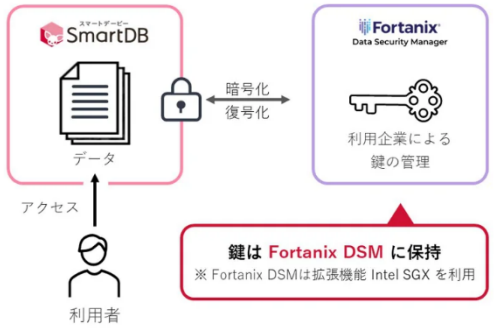
※ SmartDB®のRestAPIを利用し承認済データを取得→ERPへ連携(10分間隔で自動実行)

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

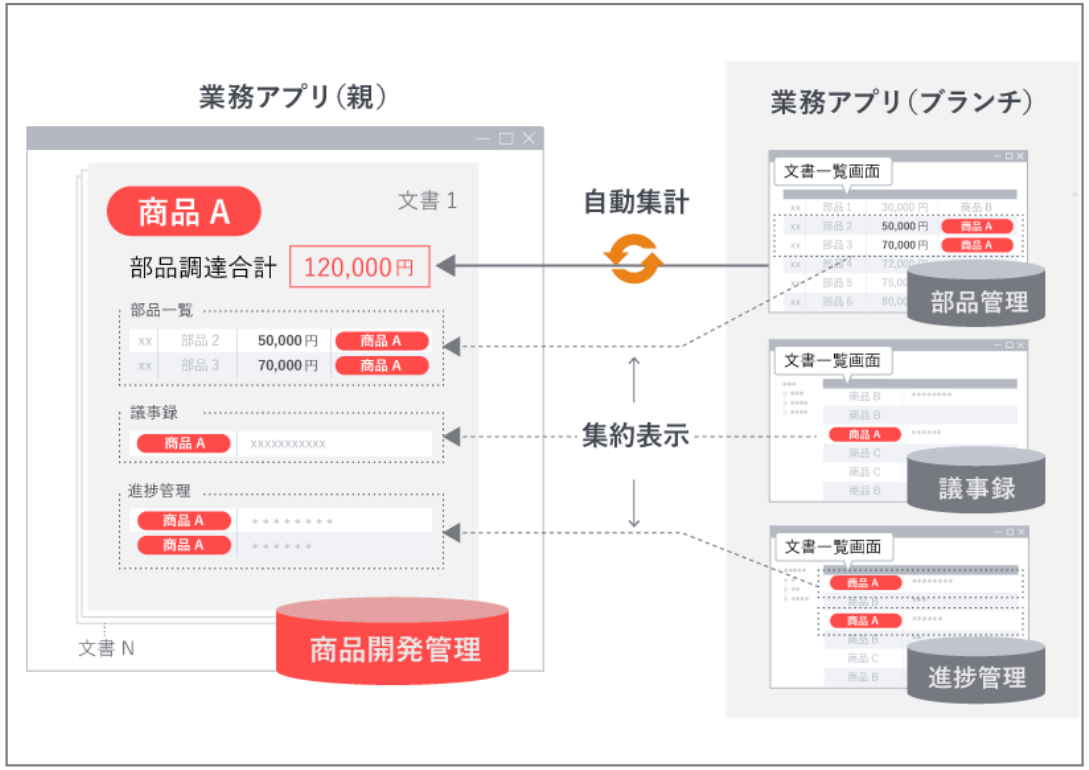
・米シリコンバレー ITスタートアップ　Fortanix社との技術提携により、暗号化技術を用いた高度なセキュリティを実現
・複数の業務アプリケーションを連携するダイナミック・ブランチ機能により、受託開発レベルの複雑なシステムの構築を可能とする

BYOK（Bring Your Own Key）セキュリティソリューション

通常	BYOKによるデータと鍵の分離
	
ドリーム・アーツによる情報の取り扱い	
運用上、読み取れない	復号化の鍵を第三者が取り扱うため、 読み取り不可能 （利用者のみが閲覧可能）
業務利用範囲	
幅広い範囲で利用可能 （ISMSクラウドセキュリティ認証、ISO 27017取得）	厳しいセキュリティ要件が求められる業務

BYOK（Bring Your Own Key）
IaaS（Infrastructure as a Service）やSaaS（Software as a Service）などのクラウドサービスを利用する際に、利用者が自分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。保存されているデータをクラウド事業者（当社）が閲覧できなくする仕組みが構築でき、高度なセキュリティの実現が可能となる。

ダイナミック・ブランチ機能（特許取得済）

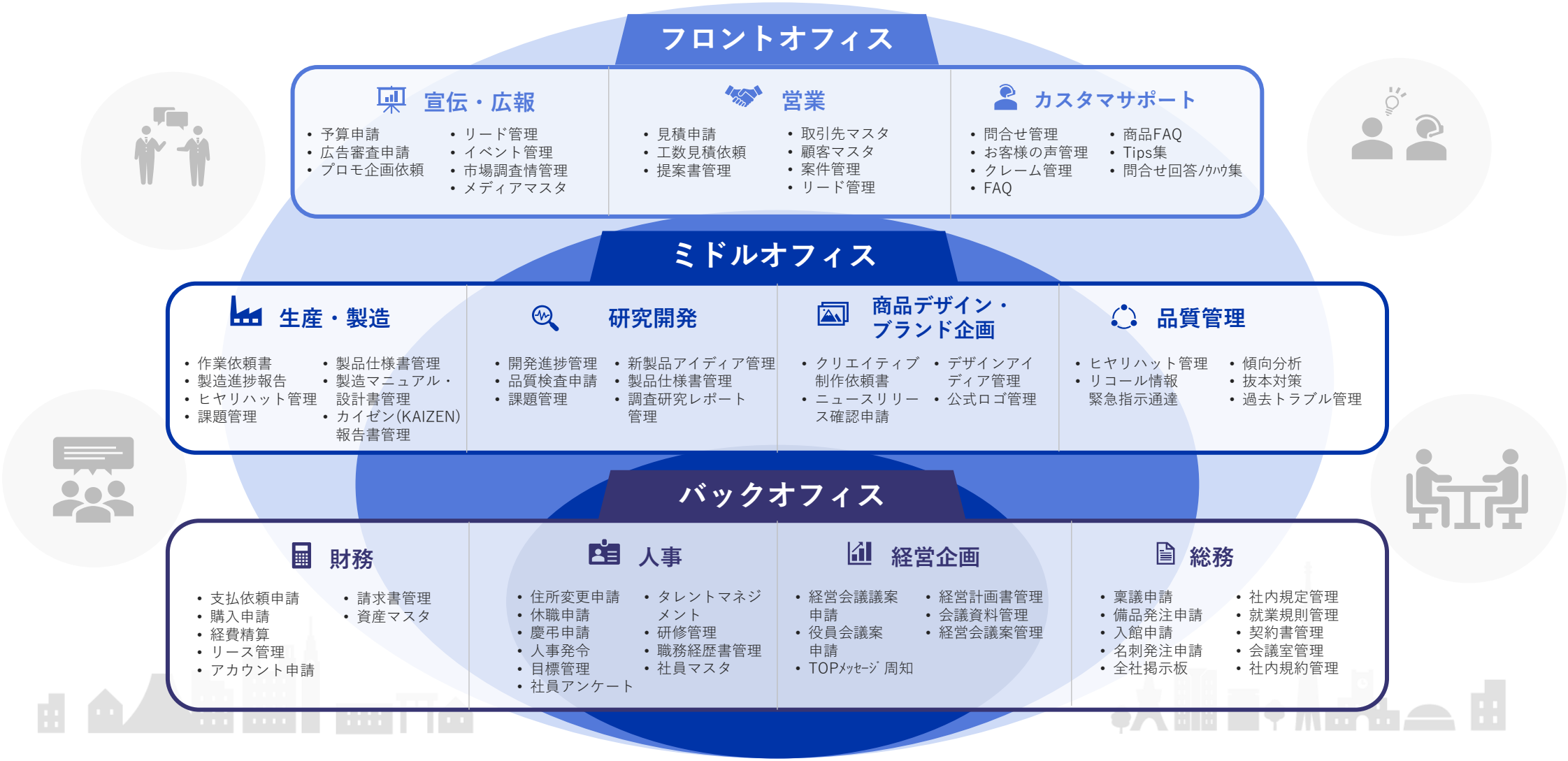


ダイナミックブランチ機能
SmartDB®上で開発した複数の業務アプリケーションに親子関係を持たせ、動的（ダイナミック）に連携する機能。複数のプロセスにまたがる業務やデータを統合し、一元的に管理することで、複雑な要件のERPフロントシステムや、基幹業務を支えるサブシステムなど、幅広い領域での活用を可能とする。

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



7　カンパニーハイライト

カンパニーハイライト　サマリー

DreamArts

i	各業界のリーディングカンパニーを中心とする顧客基盤
ii	現場部門に支持されるDX推進に不可欠なサービス：SmartDB®
iii	競争優位性のある良好なポジショニング：SmartDB®
iv	アップセルによる顧客単価向上を図りやすい課金体系：SmartDB®
v	大企業に特化した効率的な営業体制の確立

i　各業界のリーディングカンパニーを中心とする顧客基盤

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

スマートデービー SmartDB
大企業の業務デジタル化クラウド

インスイート InsuiteX
大企業の働き方を変えるビジネスコックピット

Shopらん
多店舗ビジネスを支援するクラウドサービス

DCR
DX Custom Resolution

ii　現場部門に支持されるDX推進に不可欠なサービス：SmartDB®

- IT部門に依存することなく、現場部門が主導してDXの基盤となる業務デジタライゼーションを推進することが可能
- 日常業務のデジタル化を支える必要不可欠なインフラとして利用されており、結果として高いNRR（売上高継続率）を誇る

SmartDB®の具体的な利活用例

JAPAN AIRLINES

SmartDB®導入前の課題

基幹システム以外の現場業務におけるデジタル化ニーズの顕在化

- デジタル化ニーズの高まりに、IT部門が応えきれない
- システム化するほどのコストが掛けられない、小規模案件への対応が不十分
- システム化するまでに時間が掛かり、リリースしたころにはニーズが変容

SmartDB®導入後

大幅なコストを掛けずに、日常業務をDX化効率運営に貢献

①	機内食情報の管理	データベース	
②	取引先様、仕入先様・得意先様の新規登録・変更時における申請		ワークフロー
③	ITシステムに関するコスト管理、グループ会社との受発注管理	データベース	ワークフロー
④	IT関連の取引先様との取引情報を管理	データベース	
⑤	ITシステムに関する運用規定の申請および保管	データベース	ワークフロー
⑥	特殊航空券　発券/払戻申請、管理	データベース	ワークフロー
⑦	会計システム権限申請・管理	データベース	ワークフロー

Daiwa House

SmartDB®導入前の課題

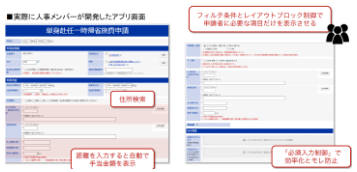
制度改正頻発の中で、紙対応からデジタルに置換するニーズの顕在化

- 人事部において、既存のERPで対応していた業務（退職、通勤費、一時金支給等の33業務）の法令対応、テレワーク対応等のアップデートを模索
- 業務アップデートにおいて、既存システム改修での対応は困難

SmartDB®導入後

大幅なコストを掛けずに、日常業務をDX化効率運営に貢献

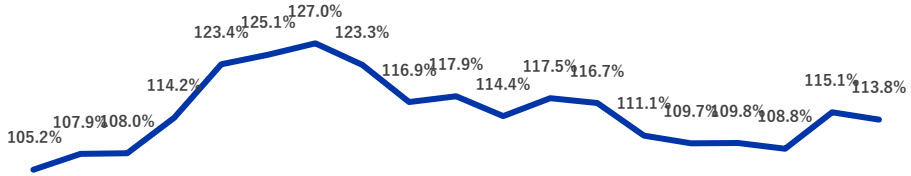
・解職申請
・通勤手当申請
・問い合わせフォーム
・退職関連
・赴任手当申請
・住民税関連　等



ホリゾンタルSaaS NRR（Net Revenue Retention）

（FY2026 Q3）

NRR　113.8%



Q1 Q2 Q3 Q4 | Q1 Q2 Q3 Q4 | Q1 Q2 Q3 Q4 | Q1 Q2 Q3 Q4 | Q1 Q2 Q3
2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026

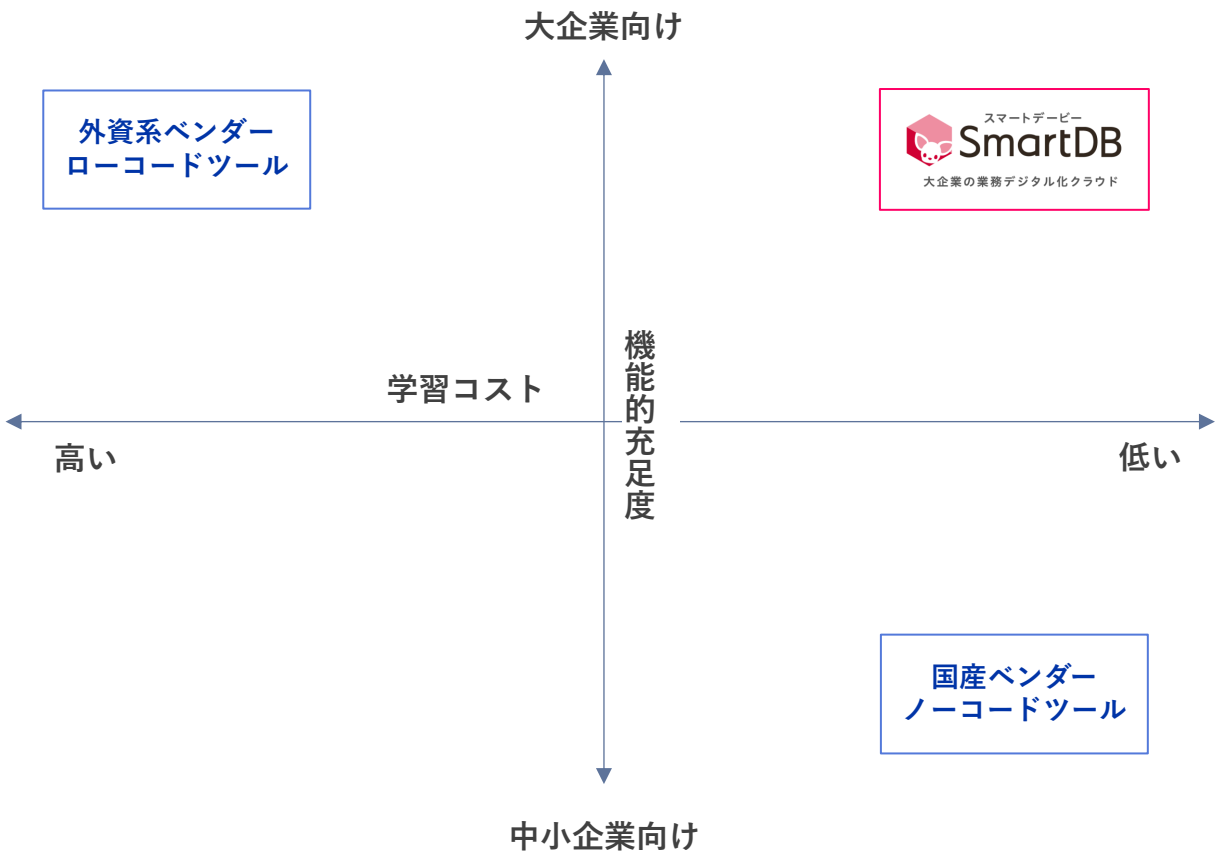
注：FY2022 Q4に関しては、修正売上継続率にて掲載

iii　競争優位性のある良好なポジショニング：SmartDB®

DreamArts

・ノーコード開発ツールながら受託開発にも引けをとらず、大企業で求められる複雑な要件に対応できる
・学習コストが低く、非IT人材でもスピーディーに開発できるため、市民開発者によるDX推進を実現することができる

ノーコード・ローコードツールのポジショニング



縦軸（ターゲット企業の軸）

大企業の業務プロセスをデジタル化するためには、複雑なワークフロー、きめ細かい権限設定、高度なセキュリティ対応など、機能的充足度が求められる。

一方、中小企業からはシンプルで使いやすいものが求められ、大企業向け機能は邪魔になることが多い。

横軸（学習コストの軸）

大企業における「デジタルの民主化」（市民開発者によるDX推進）を実現させるには、操作性に優れ、学習コストが低いツールが必要となる。

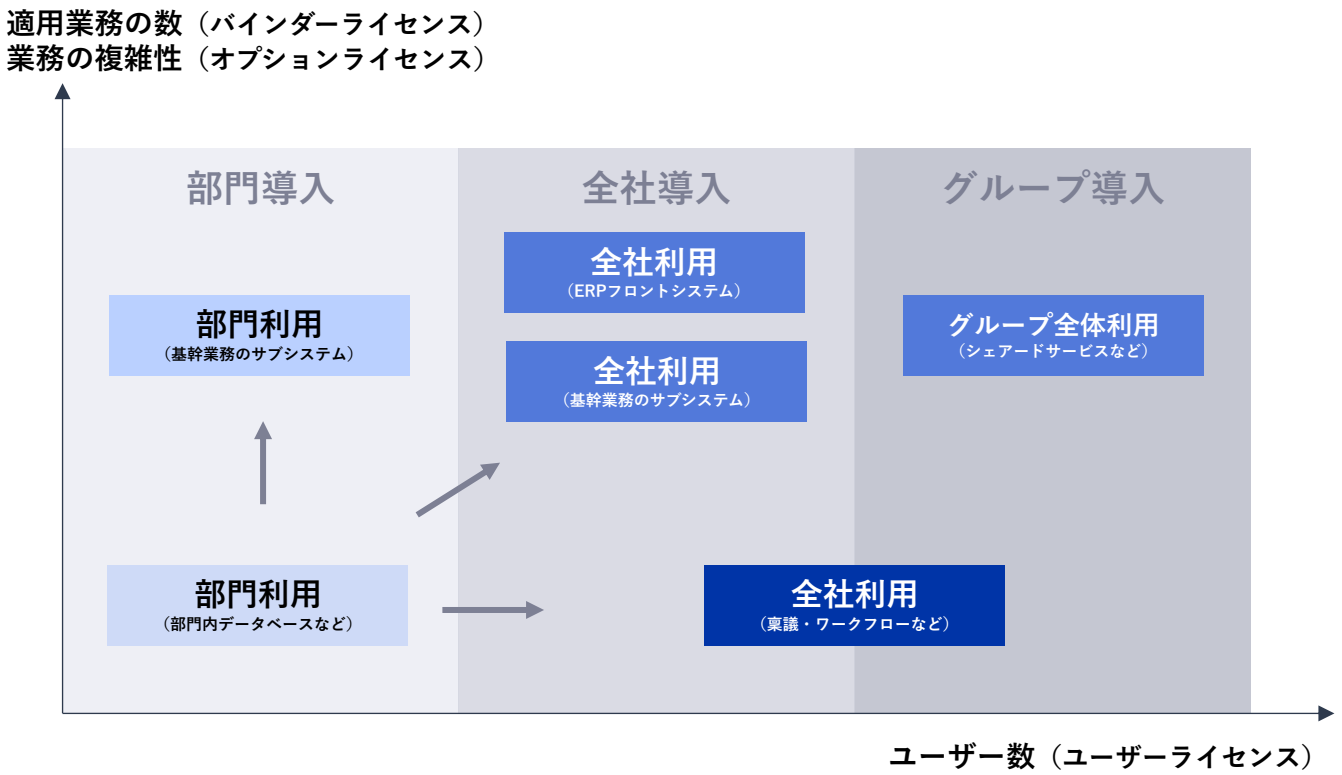
外資系ベンダーの提供するローコードツールは、機能的充足度が高く複雑な要件にも対応できるが、相対的に学習のハードルが高く、非IT人材が推進する市民開発の実現は難しい。

iv　アップセルによる顧客単価向上を図りやすい課金体系：SmartDB®

- 顧客が利用する価値に応じて自由に選択できる柔軟性の高いプライシング（ユーザー数・バインダー数をベースとする従量制）
- 部門単位での導入により商談期間を短縮し、カスタマーサクセスを通じてアップセルを狙うことが可能

導入および拡張利用のパターン

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

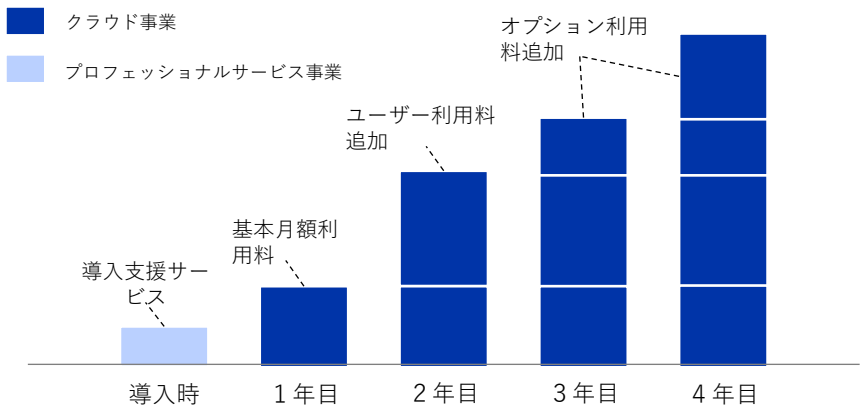


ホリゾンタルSaaS平均月額利用料（ARPA）

（FY2026 Q3）

ARPA　1,765千円

SmartDB®の月額利用料向上イメージ



v　大企業に特化した効率的な営業体制の確立

・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

優良な顧客基盤の形成

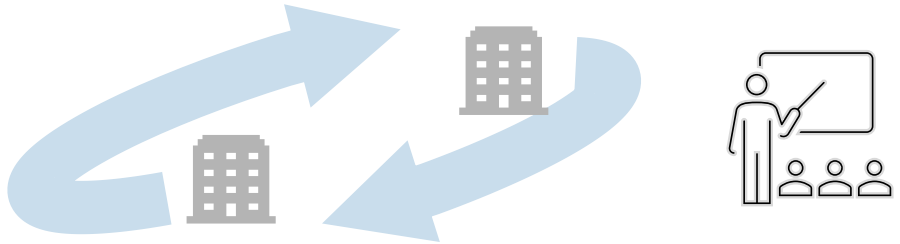
オンプレミス時代からの顧客との関係性がコミュニティの基盤に

- 20年間で培った大企業向け顧客基盤
- 長期的な関係性の中で大企業ニーズを的確に把握
- 業務デジタル化ニーズを取り込み日常業務で利活用が進む

KOKUYO	MUFG 三菱UFJ銀行	NIPPON EXPRESS	asics	JAPAN AIRLINES
2006年導入	2010年導入	2010年導入	2013年導入	2014年導入

・既存顧客が新規顧客の導入検討を支援（積極的なユーザー訪問受入れ）

・顧客同士の活用事例共有により優良なコミュニティを形成



プル型マーケティング＆営業DX

自社開催オンラインイベントを軸とするプル型マーケティングに特化

- イベントの主催、協賛を通じて認知獲得
- コーポレートページのコンテンツを充実させ問合せ獲得
- インサイドセールによる案件発掘
- エンゲージメントリード（営業担当者）による案件クロージング



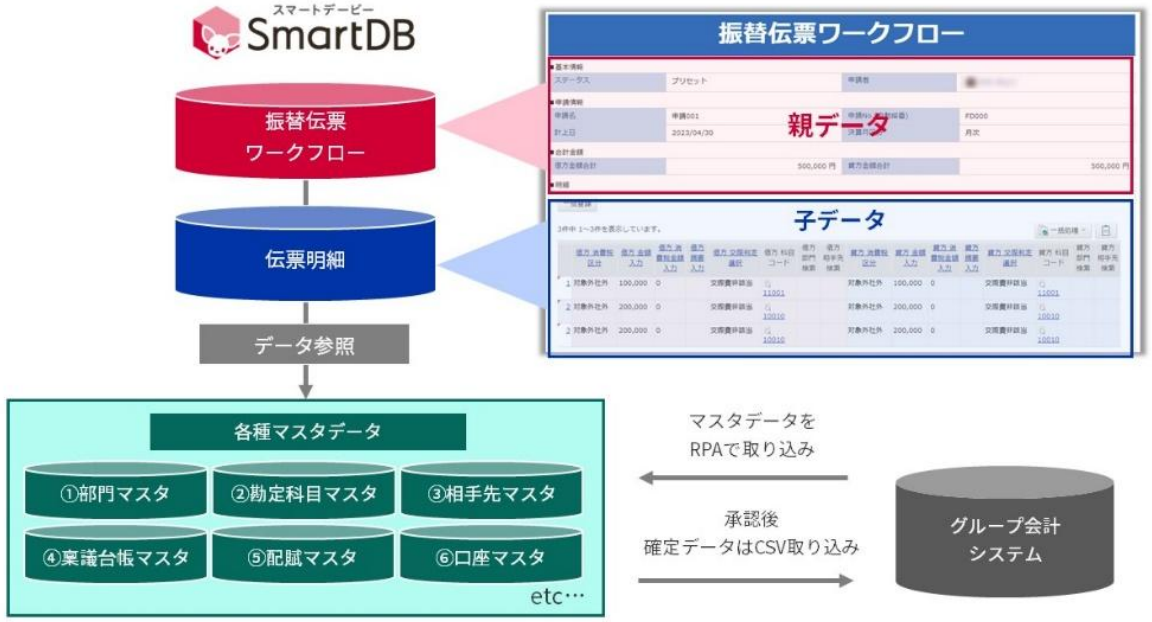
デジタルツールを駆使した新時代エンタープライズ営業の実現

多種多様なデジタルツールで武装しつつ、エンタープライズ市場特有のエモーショナルでハイタッチな営業活動を展開

- CRM（顧客管理システム）
- MA（マーケティングオートメーション）ツール
- クラウドPBXシステム（営業トーク解析AIツール）
- 顧客・商談データ正規化・統合ツール
- 営業資料送付後の追客ツール
- 商談日程調整・営業割当自動化ツール
- オンライン学習管理システム

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見直しも含めて実施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非IT人材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、以下の点も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】
- 標準機能が充実しており追加開発が不要
- 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担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。

※当社プレスリリースから抜粋

Daiwa House®
大和ハウスグループ

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

紙運用時の課題と「SmartDB」導入後の効果

Before

申請内容の不備を目視でチェック



複雑な条件に応じた承認ルートを人が判断



After

申請内容の自動チェックで作業負担軽減



属性や申請内容に応じた承認ルートの自動判別



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人が判断
- 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

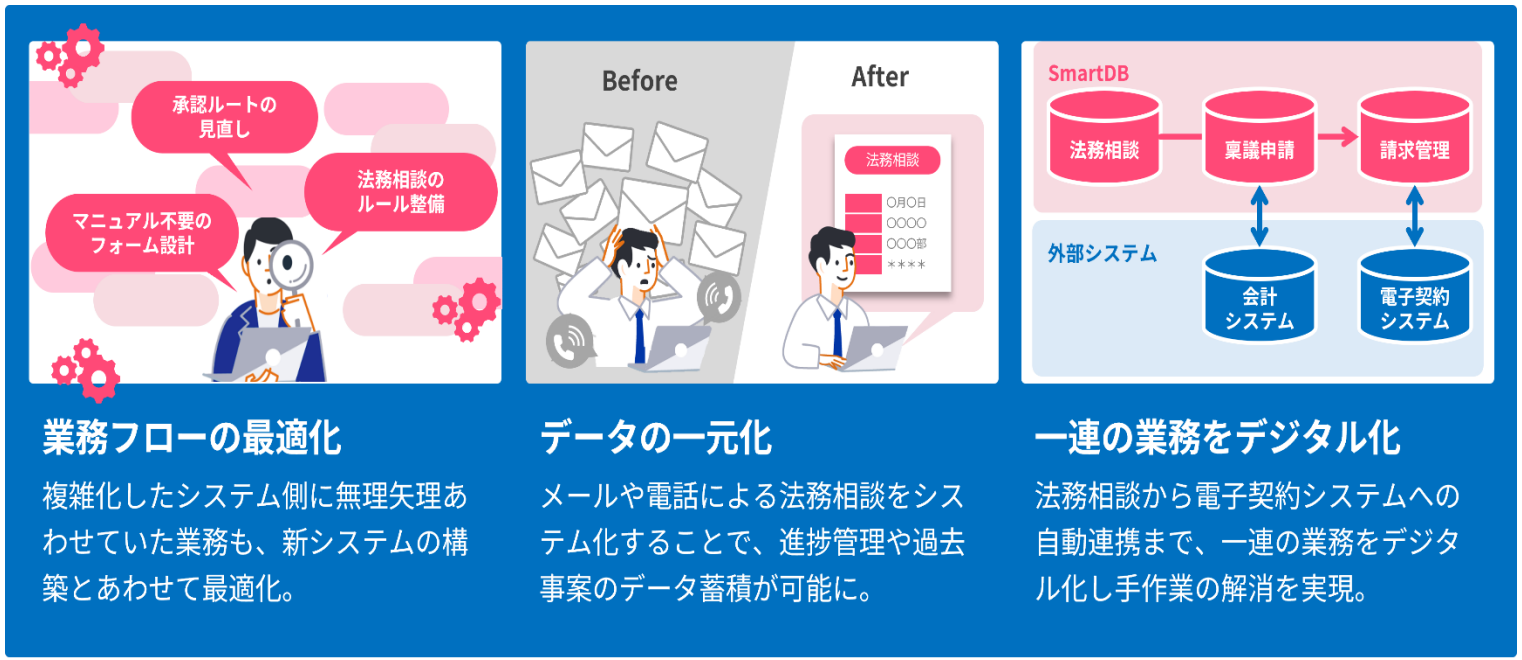
- 入力規則・アラート、転載機能で作業負担軽減
- 属性や入力情報に応じた承認ルートの自動判別
- リモートワークで業務遂行可能に
- 承認までのリードタイムが大幅に短縮
- 自律的な業務改善、効率化に取り組む人事組織に

※当社プレスリリースから抜粋

東急の本社約2,000名が利用する稟議・法務相談業務にSmartDB®を導入

～東急初、全社規模の市民開発（※）プロジェクト～

※現場部門（非IT部門）が自らアプリケーションやシステム開発をすること



業務フローの最適化

複雑化したシステム側に無理矢理あわせていた業務も、新システムの構築とあわせて最適化。

データの一元化

メールや電話による法務相談をシステム化することで、進捗管理や過去事案のデータ蓄積が可能に。

一連の業務をデジタル化

法務相談から電子契約システムへの自動連携まで、一連の業務をデジタル化し手作業の解消を実現。

要件適合度の高い業務デジタル化基盤

東急はコロナ禍や金融正常化に伴う金利上昇などの外部環境の変化が続くなか、現場業務の変化に柔軟に対応できるよう、外部委託に頼らず現場で簡単に開発できるノーコードシステムも含めた複数のサービスを比較検討。そのなかで、要件への適合度の高さに加え現場主導による継続的なシステム改善を可能にするSmartDB®が採用されました。
将来的にはいまだに残るアナログな社内の申請受付業務をはじめ、閲覧権限の付与が必要な社内会議の資料管理などをSmartDB®に統一する想定です。

SmartDB®の適合要件

1．ユーザーの利便性：直感的なUI
2．適用範囲の広さ：フロントからバックオフィスまで幅広い業務をカバー
3．継続的なシステム改善：現場（非IT部門）主導の開発が可能

※当社プレスリリースから抜粋

Shopらん

日本調剤

DX戦略を掲げる日本調剤、全685店舗に Shopらん® 導入

～店舗での情報処理時間、本部での集計作業時間の削減へ～



←店舗に必要な情報が自動で整理されるトップページ



←本部が担当店舗の進捗を管理するダッシュボード

「Shopらん」選定理由と今後の期待

「Shopらん」導入を決定するにあたり、次のような効果が期待できることを評価いただきました。

本部・エリアマネージャー
- 実施状況がダッシュボードで可視化される
- タスク未実施の店舗だけに再通知が可能に
- 店舗からの報告の自動集計で、取りまとめ作業が不要に

店舗
- 本部からの業務指示が自動的にわかりやすく整理される
- 自店の取り組みを自由に発信できる場がある
- 他店舗での施策や売場写真を参考にできる

また、「Shopらん」の活用は、業務効率化だけに留まらず、売上が好調な優良店舗の施策を吸い上げ、全国の店舗へ共有できるようになることでスタッフの自律的な取り組みの促進につながることも期待されています。
日本調剤では「Shopらん」導入により目指す効果として、店舗責任者の情報処理時間と本部での集計作業時間を削減し、薬局スタッフがこれまで以上に患者さまと向き合う時間を創出することを掲げています。

※当社プレスリリースから抜粋

8　主なリスクの説明

経営において認識される主なリスク

リスク	内容	顕在化の可能性	影響度	対応策
クラウド市場の展望について	当社グループが事業を展開するクラウド市場は急速な成長を続けており、この市場成長傾向は今後も継続するものと見込んでおります。しかしながら、経済情勢や景気動向の変化による企業の情報化投資の抑制や、新たな法規制の導入、技術革新の停滞等の要因によりクラウド市場の成長が鈍化するような場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	クラウド市場の動向について継続的に情報収集を行うとともに、複数のプロダクトおよびサービスの提供および開発を通じて、外部環境の変動に強いビジネスモデルの構築を推進してまいります。
技術革新への対応について	当社グループが予期しない技術革新等によりインターネット環境に急激な変化があり、技術の進歩に起因するビジネス環境の変化に当社が適切に対応できない場合や新たな技術要素への投資が必要となった場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	多様化する顧客ニーズに応えるべく、最新の技術動向や環境変化を注視し、新たな技術に対応したソフトウェアやサービスの提供ができるよう、AI活用の新構想「DAPA（DreamArts Practical AI）」の推進を含め、AI技術を活用した製品・サービスの開発、改良及び高度化に取り組んでまいります。
システム・ネットワーク障害について	当社グループが顧客に提供している各サービスは、クラウドという特性上、インターネットを経由して行われており、インターネットに接続するための通信ネットワークやインフラストラクチャーに依存しております。これらの環境において、自然災害や事故、プログラム不良、不正アクセス、その他何らかの要因により大規模なシステム障害が発生した場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	当社グループでは信頼性の高いAmazon 社やMicrosoft社が提供するクラウドプラットフォームを利用し各サービスを構築するとともにバックアップ管理の冗長化やセキュリティ対策の強化を行うなど、安定的かつセキュアな運用体制を取っております。また、24時間365日稼働のクラウド監視センターにて各サービスを常時監視し、障害発生時には定められた手順に基づき復旧作業を実行する等の管理運用を行い、障害に強い体制を構築してまいります。
知的財産の保護および侵害について	当社グループでは、提供する各種サービスに係る特許権や商標権を取得しており、第三者からの侵害を受ける可能性があります。また、当社が第三者の知的財産権を侵害する可能性もありますが、第三者の知的財産の状況を正確に調査・把握することは困難であり、知的財産権侵害とされた場合、その訴訟の内容及び結果や損害賠償の金額によっては、当社グループの財政状態及び経営成績や企業としての社会的信用に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	当社自身の知的財産権の保護に努めるとともに、当社グループの役職員による第三者の知的財産権の侵害が発生しないよう、啓蒙活動及び社内管理体制の強化に取り組んでまいります。また当社が提供する各種サービスが第三者の知的財産権を侵害していないか外部の専門家と連携し可能な範囲で調査を実施してまいります。
個人情報・秘密情報の管理について	取引先企業の個人情報や秘密情報等の情報資産については、コンピュータウイルスへの感染やサイバー攻撃等の不正な手段による外部アクセス、役職員及び外部委託先の過誤、自然災害の発生等により外部に流出する可能性があります。これらに起因する損害賠償請求や訴訟が提起された場合、当社グループの財政状態及び経営成績や企業としての社会的信用に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	当社グループは、情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)及び個人情報保護マネジメントシステム(PMS)の第三者認証を受けるとともに、情報セキュリティに関する規程の策定や役職員に対する定期的な教育の実施、コンピュータ等の情報機器やネットワーク等の情報通信設備に対するセキュリティ管理の徹底、外部委託先との秘密保持契約の締結等を行い、また包括的なセキュリティの原理・原則である「ドリーム・アーツセキュリティ憲章」の制定や社長直轄の統括組織として「セキュリティ委員会」の設置を行い、当社グループからの情報漏洩を未然に防ぐ措置を講じてまいります。

注）詳細については、有価証券報告書（第30期　第2【事業の状況】3【事業等のリスク】）に記載しております。

DreamArts

9 Appendix

Appendix 大企業向け ノーコード（SmartDB） vs ローコード（外資系）比較表

DreamArts

	ノーコード（SmartDB）	ローコード（外資系）
開発主体とスキル要求	非エンジニアを含む現場部門が自ら業務アプリを構築可能。直感的UIとテンプレートで即運用開始でき、IT部門はガイド役に集中可能。	ITエンジニア主体での開発が前提。現場部門が直接構築することは困難で、要件定義後もIT部門依存が強い。
スピードと柔軟性	ノーコードで短期間にプロトタイプ→改善を回せる。要件変更や追加も即時反映でき、現場の変化に迅速対応。	開発にコード記述が必要なため変更対応に時間とコストがかかる。アジャイル運用が制限されやすい。
導入・展開コスト	初期構築・機能追加が短期間かつ低コスト。スモールスタートから全社展開まで投資効率が高い。	開発・カスタマイズの工数が多く、初期費用・保守費用ともに高止まりしやすい。
運用負荷と保守	現場で設定変更や機能追加が可能。軽微な修正は自己完結し、IT部門の負担を削減。	コード変更やテストが必須で、小規模修正でもIT部門の対応が必要。保守工数が高止まりする。
変化対応力（経営環境変動への即応性）	現場主導で制度改正・市場変化・組織改編などに短期間で対応可能。経営判断から現場反映までのリードタイムが短い。	環境変化への対応には開発・テスト工程が必須で、リードタイムが長くなりがち。
日本企業との親和性	日本独自の業務フローや承認プロセスに標準機能で対応。追加開発は最小限で導入後すぐ適用可能。	外資系設計思想のため、日本特有の業務慣習に合わせるには大幅なカスタマイズと開発工数が必要。
グローバル対応とローカル最適	国際時差、多言語対応に関する基本機能が2004年の設計段階から盛り込まれ、海外拠点展開の先行実績も豊富。	グローバル基準設計が中心で、ローカル最適化には追加開発が必要。国内業務への即応性は低い。
開発・運用の体制	現場部門とIT部門が協働。現場は業務ロジックを主導的に決定または直接構築し、IT部門は全社インフラやセキュリティ、システム連携を統括。 ウォーターフォール型の制約から解放され、アジャイル的な継続改善を促進。	情報システム部門と外部ベンダーの組み合わせが主流。ベンダー調整や契約管理が不可欠でウォーターフォール型開発。構造的にコスト増となりやすく、開発・改善・運用の柔軟性も制約されやすい。
戦略的効果	DX内製化を加速し、現場の自律的改善文化を醸成。導入効果が広範囲に波及し、全社的な変革を推進。	部門単位での効果はあるが、全社的な内製化・文化変革にはつながりにくい。IT部門依存が温存される。

ノーコードとローコードは、名前こそ似ていますが、その本質には決定的な違いがあります。ローコードは、あくまでITプロフェッショナルを対象とした開発支援ツールであり、プログラミング知識や技術スキルが前提となります。
一方ノーコードは、非エンジニア＝市民開発者でも業務アプリを構築・改善できる自走型ツールであり、業務部門が主体となるDX内製化を可能にします。　中でもスマデビ（SmartDB）は、2004年の企画段階から完全ノーコード＝プログラムレス設計を貫く、現場と情シスの協創を実現するプラットフォームです。その設計思想と成熟度は、他のツールとは一線を画します。

免責事項

・本資料は情報提供のみを目的として作成しており、当社の有価証券の販売の勧誘や購入に勧誘を目的としたものではありません。

・本資料は一般に公開されている第三者の統計情報等を前提として作成しております。当社はこれらの情報の正確性、完全性、適切性を検証しておらず、何ら保証するものではありません。

・本資料には、将来の方針や見通しに関する記述が含まれております。これらの方針や見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成しておりますが、多様なリスクや不確実性が含まれており、将来の業績や結果の達成を保証するものではありません。