



2025 年 9 月 3 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ド リ ー ム ・ ア ー ツ
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 山 本 孝 昭
(コード番号：4811 東証グロース市場)
問 合 せ 先 取締役専務執行役員 経営管理本部長 牧山公彦
(TEL 03-5475-2501)

「2025 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会」質疑応答集および書き起こし公開

2025 年 8 月 21 日（木）に開催しました機関投資家・証券アナリスト向け「2025 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会」の書き起こしおよび参加者の皆様からいただいたご質問とそれに対する回答をまとめましたので、以下の通りお知らせいたします。なお、ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正をおこなっております。

記

1. 概要

- ・開催日時：2025 年 8 月 21 日（木）
- ・登壇者：代表取締役社長 山本孝昭
取締役専務執行役員 牧山公彦
- ・開催方法：オンラインにて実施

2. 質疑応答集：別紙参照

3. 決算説明会書き起こし記事リンク先

URL：<https://finance.logmi.jp/articles/382540>

※リンク先はログミーfinance に帰属するページとなります。

以上

2025 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会 質疑応答集

この質疑応答集は、2025 年 8 月 21 日（木）に開催した機関投資家・証券アナリスト向けの「2025 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会」において、参加者からいただいたご質問とそれに対する回答をまとめたものです。ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

Q1 成長戦略で新サービスの投入を掲げていますが、進捗状況を教えてください。

A1 当社の成長を牽引する「SmartDB」では、新しい機能サービスとして、大企業のセキュアな社外連携を可能にする「マイナンバー認証」や、実践的かつ業務に直結する AI 活用構想「DAPA」に基づく新機能などを発表し、順調に進捗しています。今後のさらなる拡大に向けて、堅牢で信頼性の高いソフトウェアサービスの展開を目指し、引き続き新機能の開発・実装を進めてまいります。

Q2 生成 AI の台頭を中心とした社会動向を踏まえ、『SmartDB』が AI によって代替される可能性を教えてください。また、直近で発表された AI 機能では何ができるのか教えてください。

A2 当社としての回答は「DAPA」です。

IT 業界では、AI をはじめとするバズワードが多く使われていますが、その本質を十分に理解しないまま広まっているケースも少なくありません。当社では、AI を単なる流行として捉えるのではなく、実務に根差した形で活用する方法を検討してきました。

現在、生成 AI は「エージェント型」へとシフトしており、AI 同士が自律的に連携して答えを導き出す仕組みが注目されています。これは、医療や画像処理など、ルールが明確で数値やナレッジの連携がしやすい分野で活用が進んでいます。

しかし、企業の業務プロセスには、暗黙知や組織内の力学、配慮などが複雑に絡み合っており、AI が自律的に意思決定を行うには限界があります。特に、大企業では、こうした曖昧性が高く、人間の関与が不可欠です。そこで当社は、AI を「実用的・実務的・実践的」に活用することを目指し、「SmartDB」に「DAPA」構想に基づく AI 機能を実装しました。新機能は、稟議や製造業の設計～生産に至る業務プロセスにおいて、起案内容のチェック、入力支援、専門家コメントのサジェストなどを行います。

このような高度な支援が可能なのは、「SmartDB」が単なるデータベースではなく、プロセスエンジンとしての機能も備えているからです。すでに業務プロセスとデータが統合されているため、AI を「意思決定プロセスに溶け込ませる」ことができるのです。

具体的には、数十に及ぶ入力の自動補完や、社内規程や権限規程への抵触状況を判断しサジェストするなど、実務に即した支援が実現します。これを支えるのが「AI プロンプトデータベース」であり、プロンプトを一元管理することで、意図しない変更や混入を防ぎ、安定した運用を可能にします。

当社が AI で目指すのは、意思決定の促進です。「SmartDB」はそのための基盤であり、AI によって代替されるものではなく、むしろ AI と融合することで、より強力な業務支援ツールへと進化していきます。

Q3 御社のノーコード製品『SmartDB』とよく比較される製品として、外資系のローコード製品がありますが、どのような違いがあるのか教えてください。

A3 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向けの開発支援ツールです。つまり、エンジニアが効率よくシステム開発するための「プロ向けツール」です。一方で、ノーコードは非エンジニアである業務部門の担当者（市民開発者）が、自ら業務アプリを構築・改善できる「自走型ツール」です。DX を業務部門主導で内製化できる点が、ノーコードの大きな特徴です。

実際、外資系のローコード製品と直接比較されることは少なく、「デジタルの民主化」を目指す企業や、導入初期はベンダーの支援を受けつつも、将来的には自社で運用・改善していきたい企業から、ノーコードは選ばれる傾向があります。一方、従来どおりシステム部門が主導し、ベンダーに開発を委託するスタイルを継続する場合は、ローコードが選ばれるケースが多いです。しかし、ローコードを使っても、開発の構造はウォーターフォール型のままであり、生産性を高めてコストを削減できているのはベンダー側だけという状況も見受けられます。つまり、ローコードはエンジニアの生産性を上げるためのプロ向けツール、ノーコードは、非エンジニアによる業務改善を可能にするツールという、決定的な違いがあります。

Q4 成長戦略として掲げている M&A について、対象業種や求める事業領域など方針を教えてください。

A4 当社は M&A にあたり、事業拡大に向けたキャパシティの強化を重視しています。当社がビジネスを推進していく上で重要なのは、サービス提供体制の充実です。特に導入初期における「アーリーサクセス」や「ファーストサクセス」を確実に提供することが、アップセルやクロスセルの加速につながると考えています。

最近では、グループ会社間での導入が広がるケースが増えており、例えば、子会社で導入された後に親会社に展開されたり、他のグループ会社が利用していることを理由に導入が決定するなどの導入パターンが増加しています。

こうした状況において、当社単独では支援体制に限界があるため、M&A によってキャパシティを補完することを検討しています。対象としているのは、中堅・中小規模のシステムベンダーやソリューションベンダーです。これらの企業との連携により、サービスラインナップの拡充と支援体制の強化を図り、より多くの顧客に価値を提供できる体制を構築していきます。

Q5 ローコードツールを活用して IT ベンダーが自身の作業効率を高めているとのことだが、その結果として、顧客に対する販売単価（人員単価）が下がるのではないかと？

A5 多少開発スピードが向上している可能性はありますが、ローコードを導入したからといって開発の構図がウォーターフォール型であることに変わりはなく、大幅に販売単価が下がるわけではないと考えています。

Q6 2025 年 12 月期の成長投資として掲げている、「人的リソースの拡充」と「広告販促活動の強化」について、これまでの進捗を踏まえた下半期の見通しを教えてください。特に、人員の純増目標 30 名の達成確度と、広告販促活動の進捗についてお聞かせください。

A6 いずれも順調に進捗していると認識しています。人的リソースの拡充については、IPO から 2 年が経過し、上場企業としての認知度が徐々に高まってきたことが採用活動に好影響を与えています。また、広告販促活動の強化によって露出の機会が増え、企業としての魅力がより広く伝わるようになったことも、採用の後押しとなっています。

広告販促活動については、期待以上に順調に進んでおり、現時点での予算消化率はやや低めではあるものの、効果が落ちているわけではありません。むしろ、限られた予算内でも高い効果を上げており、下半期においても、十分な成果が得られると見込んでいます。

Q7 今話題の『Claude Code (クロードコード)』は、IT ベンダー向けツールとのことですが、御社のプロダクトにとって脅威にはなりませんか？

A7 「Claude Code」は、エンジニア向けのコーディング支援に特化したツールであり、主にプログラマーが効率よくコードを書くための補助を目的としています。一方、当社の「SmartDB」は非エンジニアでも業務アプリケーションを構築・運用できるノーコードツールです。対象ユーザーも用途も大きく異なります。「SmartDB」は、業務部門が主導して DX を推進できる環境を提供しており、特に大企業における複雑な業務プロセスや高度なセキュリティ要件に対応するノウハウを 20 年以上にわたって蓄積してきました。こうした実績と機能は、単なるコーディング支援ツールでは代替できないものです。

Q8 『SmartDB』は適用される業務範囲が広いですが、どのような業務に活用されているのでしょうか？特に注力している業務領域があれば教えてください。

A8 「SmartDB」は、業務の種類を問わず幅広く活用されていますが、特に「MCSA」と「Global Connect (グローバル・コネクト)」領域に重点的に取り組んでいます。

「MCSA (Mission Critical System Aid)」

当社では、SAP や Oracle などの基幹システム (MCS) を中心に据え、その周辺業務領域を「MCSA」と定義しています。これは、基幹システムの前後に位置する業務、つまり「前受け・後受け処理」に該当する領域です。

この領域では、制度改正や事業変革などの影響により、業務の柔軟性やスピードが求められる一方、従来の方法では ERP と現場システムの連携に多くの手間がかかっていました。「SmartDB」はこの課題を解決し、迅速な業務運営を支援するツールとして導入が進んでいます。

実際に、朝日新聞社、ダスキン、世界的ゲームメーカーなどがこの領域で「SmartDB」を活用しており、ニーズは年々高まっています。加えて、この領域には企業からの投資も活発で、当社として重点を置いている業務領域です。

「Global Connect（グローバル・コネクト）」

もう一つの重点領域が、「Global Connect」です。これは、日本企業の海外拠点における業務オペレーションを支援する取り組みです。当社は、20 年以上にわたり、国際時差や多言語対応を前提としたプロダクト開発を行ってきています。今後は 10 ヶ国語以上への対応や、国際時差を考慮した「完全無停止運用」を実現するなど、グローバル展開に必要な機能拡充を進めていきます。すでに、アシックス、大創産業、NIPPON EXPRESS などの企業が、海外拠点で「SmartDB」を利用しており、こうした事例をさらに多くの企業へ広げることも、当社の重点項目となっています。

「SmartDB」が多様な業務に活用されている理由は、「安全なデータの入力・補完・ハンドリング」と、「業務プロセスの中での運用・制御」という、すべての業務に共通するニーズに対応しているからです。そのため、「SmartDB」は業種・業務を問わず、幅広い分野での利用が可能となっています。

Q9 『SmartDB』がマイナンバーカードによる本人確認に対応したとのことですが、この機能によって、どのような効果を想定しているのか教えてください。

A9 マイナンバー認証の導入により、社外との安全かつ効率的な業務連携が可能になると考えています。大企業の業務は、正社員だけで完結するわけではありません。グループ会社、子会社、アライアンスパートナー、取引先、プロジェクト単位の部外協力者など、様々な立場の人々が関わっています。

「SmartDB」は、業務プロセスとデータを一元的に管理・運用できる基盤として、これらの社外関係者にも利用されるケースが増えています。その際に重要となるのが「本人確認の信頼性」です。従来の ID・パスワード認証だけでは不十分な場面もあり、より確実な本人確認手段が求められています。

そこで注目されているのがマイナンバー認証です。これは、現時点で最も信頼性の高い本人確認手段のひとつであり、今後スマートフォンに搭載されることで、物理的なカードを持ち歩かなくても認証が可能になる状況が訪れます。「SmartDB」がマイナンバー認証と連携することで、社外ユーザーとの業務連携においても高いセキュリティと利便性を両立できるようになります。これにより、より多くの業務領域で「SmartDB」の活用が進み、企業全体の業務効率化とガバナンス強化に貢献できると考えています。

以上