

2023年9月22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)

2023年12月期の業績予想について

2023年12月期(2023年1月1日から2023年12月31日)における当社グループの業績予想は、次のとおりであります。

【連結】

(単位：百万円、%)

項目	決算期	2023年12月期 (予想)		2023年12月期 第2四半期累計期間 (実績)		2022年12月期 (実績)		
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率			
売上高		4,250	100.0	15.8	2,202	100.0	3,670	100.0
営業利益		418	9.8	122.9	370	16.8	187	5.1
経常利益		406	9.6	123.9	367	16.7	181	4.9
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益		287	6.8	125.9	257	11.7	127	3.5
1株当たり当期 (四半期)純利益		77円48銭		70円63銭		34円81銭		
1株当たり配当金		0円00銭		—		0円00銭		

- (注) 1. 当社は、2023年5月31日付で、普通株式1株につき200株の割合で株式分割を行っておりますが、2022年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算出しております。
2. 2022年12月期(実績)及び2023年12月期第2四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 2023年12月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(220,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。
4. 2023年12月期(予想)は2023年7月13日開催の取締役会にて決議した修正予算数値であり、2023年1月～6月までの実績値に2023年7月以降の計画数値を合算した数値となっております。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2023年12月期業績予想の前提条件】

1. 当社グループの見通し

当社グループは、「協創する喜びにあふれる人と組織と社会の発展に貢献する」というミッションを掲げ、企業の生産性を向上し、創造的な働き方を実現する大企業向け SaaS プロダクト（ノーコード開発ツール「SmartDB®」、社内ポータル構築ツール「InsuiteX®」、チェーンストア向け情報共有ツール「Shopらん®」）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）」の提供を行っております。

当社がターゲットとする国内の大企業は、デジタル化の進展に伴い、DX（デジタルトランスフォーメーション）を推進する必要性に迫られております。しかし、DX 推進の役割を果たすべき国内の IT 産業は、(a) 受託開発中心のビジネスモデル、(b) IT 人材の 73.6%が IT ベンダーに偏在、(c) IT 人材の不足といった構造的な問題を抱えております。そのため、大企業の IT システムは、DX 推進の土台となる基幹系システムがブラックボックス化し、IT ベンダー依存が続き、IT 予算の大部分を既存システムの維持に投入せざるを得ない状況となっております。DX の実現には、土台となる基幹系システムを刷新するとともに、業務プロセスのデジタル化を進める必要があります。

このような経営環境のもと、当社グループは、「BD 市場」にフォーカスし、「BD 市場のリーディングカンパニー」を目指し活動しております。BD（ビッグ・ドーナツ）は当社の造語で、「大企業」の「基幹系システムの周辺を取り囲むように配置される現場部門向けシステム」の領域を指します。BD 市場は、DX 推進に取り組む企業が戦略的に IT 予算を投入すべき領域ですが、依然として受託開発が中心的な役割を果たしています。

当社グループの主力製品である SmartDB®は、「デジタルの民主化」をコンセプトとする、プログラミング不要の「ノーコード開発ツール」であり、BD 市場の業務デジタル化および「市民開発」の推進によるシステムの内製化に大きく貢献しております。ノーコード開発ツールでありながら、受託開発にも引けをとらない高度な機能を備えており、簡易な業務のデジタル化から、基幹系フロントといったミッションクリティカルシステムの周辺領域に至るまで、幅広い用途での活用が可能です。そのため、導入企業の DX 推進を支援するだけでなく、国内 IT 産業の課題である、受託開発中心のビジネスモデルの刷新や、IT 人材の偏在および不足といった構造問題の解決にも貢献することができます。

当社グループは、SmartDB®を成長ドライバーとして顧客基盤を拡充し、手厚いサポートによるアップセル（注1）を図るとともに、より広範な価値提供を目指し、SaaS プロダクト（「SmartDB®」、「InsuiteX®」、「Shopらん®」）間の機能的な連携を強化することで、クロスセル（注2）を強化しております。

当社グループの 2023 年 12 月期の業績予想は、既存顧客における SmartDB®の利活用が進み、アップセルが好調に推移する見込みであることを受け、売上高 4,250 百万円（前期比 15.8%増）、営業利益 418 百万円（前期比 122.9%増）、経常利益 406 百万円（前期比 123.9%増）、親会社に帰属する当期純利益 287 百万円（前期比 125.9%増）となる見込みであります。

(注1) アップセル

現在利用中のプロダクト（またはサービス）において、より多くの人数・業務で利用してもらう、もしくはより高いグレードのプロダクト（またはサービス）への移行を促す営業手法のこと。

(注2) クロスセル

現在利用中のプロダクト（またはサービス）に関連させて他のプロダクトの導入を促す営業手法のこと。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

なお、2023年12月期の業績予想における各段階利益は、第2四半期累計期間の実績と大きく変動しておりません。これはオンプレミス事業およびプロフェッショナルサービス事業の売上高が上半期に比べて減少する計画であること、売上原価、販売費及び一般管理費が上半期に比べて増加する計画であることが主な要因となっております。増減内容については以下の通りです。

(売上高が下半期に減少する理由)

オンプレミス事業のうち、パッケージソフトウェアライセンスにつきましては、新入社員が入社する4月前後に追加ライセンスの発注がなされることが多く、当期(2023年12月期)も例年同様の動きを見せていることから、上半期に比べ下半期の売上は減少する計画となっております。プロフェッショナルサービス事業につきましては、前期(2022年12月期)に一過性の大規模プロジェクト(ERP刷新プロジェクトのフロントシステム部分)を受注し、当期(2023年12月期)上半期中に至るまで当該プロジェクトが継続したため、上半期は例年に比べ順調な推移を見せました。一方、下半期の計画は確度の高い案件の積み上げにより保守的に計画していることから、上半期に比べ下半期の売上は減少する計画となっております。

(売上原価、販売費及び一般管理費が下半期に増加する理由)

売上原価においては、主にSaaS売上増加に伴うクラウド基盤コスト(マイクロソフト社 Azure 等)が増加する計画となっております。販売費及び一般管理費においては、昇給および人材採用に伴う人件費、イベント企画出展にかかる広告・販売費が増加するほか、株式上場にかかる業務委託費の発生を見込み、上半期比にして下半期の費用が増加する計画となっております。

2. 業績予想の前提条件

(1) 売上高

当社グループの事業は、クラウド事業、オンプレミス事業、プロフェッショナルサービス事業の3セグメントにより構成されております。このうち、クラウド事業およびオンプレミス事業のソフトウェアメンテナンスがストック収益であり、オンプレミス事業のパッケージソフトウェアライセンスとプロフェッショナルサービス事業がスポット収益となります。

<クラウド事業>

クラウド事業は、自社開発したアプリケーションソフトウェアをSaaSの形態で提供する事業であり、幅広い業界で利用される「ホリゾンタルSaaS(「SmartDB®」及び「InsuiteX®)」と、特定の業界で利用される「パーティカルSaaS(「Shopらん®)」)、および特定顧客向け開発運用一体型サービス「DCR(DX Custom Resolution)」で構成されております。「ホリゾンタルSaaS」及び「パーティカルSaaS」は月額利用料形式で提供しており、利用人数や用途に応じて各種オプションなどを組み合わせる料金体系となっております。「DCR」は開発するシステムの要件の個性が高いため、内容に応じてサービス料を定めております。

当事業の業績予想は、既存契約に基づく月額利用料の合計額に、新規契約社数に想定月額利用料を乗じた額と、既存顧客のアップセル見込み額を加え、解約見込み額を控除し算出しております。新規契約社数及び既存顧客のアップセルは、計画時点における受注確度の高い商談の積み上げをベースとしつつ、過去の受注実績を勘案し算定しております。解約見込み金額は、計画時点において解約が確定している契約に加え、過去実績に基づく解約率を適用のうえ算出しております。

2023年12月期のクラウド事業売上は、ホリゾンタルSaaSに含まれるSmartDB®の新規受注およびアップセルが好調に推移していることから、前期比32.3%増の3,067百万円を見込んでおります。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

<オンプレミス事業>

オンプレミス事業は、「SmartDB®」および「INSUITE®」のパッケージソフトウェアライセンスおよびソフトウェアメンテナンスの販売を行っております。ビジネスモデルの転換に伴い、2018年12月以降は新規顧客への販売を停止しており、既存顧客からの追加発注のみに対応しております。

ライセンス販売の業績予想は、計画時点における受注確度の高い商談のみを計画に反映しております。メンテナンス販売の業績予想は、既存契約に基づく月額メンテナンス料の合計額に、過去実績に基づく解約率を適用のうえ策定しております。

オンプレミス事業売上は、新規受注の停止およびクラウド移行の進展により減少するトレンドにあります。2023年12月期はまとまったライセンス追加発注があったことなどから前期比2.0%減に止まり、587百万円での着地を見込んでおります。

<プロフェッショナルサービス事業>

プロフェッショナルサービス事業は、SaaSの導入コンサルティングや活用促進サービス、DCR開発および改修サービスなどの役務提供を行っております。

当事業は請負契約もしくは準委任契約に基づく役務提供のためスポット収益に分類されます。当事業の業績予想は、SaaS新規獲得数に導入支援サービス費を乗じた金額、計画時点における受注確度の高い開発改修案件の積み上げ金額をベースとして、過去実績を勘案のうえ策定しております。

2023年12月期のプロフェッショナル事業売上は、新規顧客の増加により導入支援サービスが順調に推移しているものの、前期は一過性の大規模プロジェクトで想定以上の受注があったこと、また、当期は確度の高い案件の積み上げにより保守的に計画していることなどから、前期比20.9%減の595百万円を見込んでおります。

(2) 売上原価、売上総利益

売上原価の主な内訳は、労務費、外注費、通信費であり、総製造費用から、他勘定振替額として、自社利用ソフトウェアおよび仕掛品の資産計上額、およびエンジニアの技術営業にかかる人件費等（以下、「販促作業費」と称します。）を控除し算出しております。

労務費は、プロダクト開発部門、運用・保守部門、導入支援部門で構成されており、プロダクトの開発計画および新規契約社数等を勘案した人員計画により算定しております。

外注費は、プロフェッショナルサービス事業の導入支援や開発プロジェクトの規模および件数を想定し、個別に積み上げることで算出しております。

通信費は、主にSaaS基盤として利用しているクラウドサーバーの利用料金であり、過去実績から算出した、売上に対する割合を乗じて計画しております。

以上の結果、売上原価は2,031百万円（前期比10.9%増）、売上総利益は2,218百万円（前期比20.7%増）を見込んでおります。

(3) 販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費の主な内訳は、人件費、販売促進費、その他の費目であります。

人件費は、セールス部門、マーケティング部門、コーポレート部門で構成されており、将来の採用計画に基づき算定しております。2023年12月期の人件費は、726百万円（前期比15.0%増）となる見通しであります。

販売促進費は、新規顧客開拓を目的とするイベントの開催または出展に係る費用を中心に構成されてお

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

ります。その他の費目については、過去の実績を基準に個別に発生する費用を積み上げて算出しております。

以上の結果、販売費及び一般管理費は1,800百万円（前期比 9.1%増）、営業利益は418百万円（前期比122.9%増）を見込んでおります。

（４）営業外収益・費用、経常利益

営業外損益については、主に上場に関連する一時的な費用として7百万円を見込んでいるほか、社債に係る支払利息を見込んでおります。以上の結果、営業外収益は0百万円、営業外費用は12百万円を見込み、経常利益は406百万円（前期比 123.9%増）を見込んでおります。

（５）特別利益・損失、親会社株主に帰属する当期純利益

特別損益の計上は見込んでおりません。以上の結果、親会社株主に帰属する当期純利益は287百万円（前期比 125.9%増）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以 上

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。