



2024年12月期 第2四半期決算説明資料

株式会社ドリーム・アーツ（東証グロース：4811）

2024年8月14日

- | | | | |
|---|-------------------|----|----------------|
| 1 | 2024年12月期 第2四半期業績 | 7 | カンパニーハイライト |
| 2 | 2024年12月期 通期業績予想 | 8 | 成長戦略 |
| 3 | 主要KPIほか | 9 | 主なリスクの説明 |
| 4 | 会社概要 | 10 | Appendix（導入事例） |
| 5 | サービスラインナップと活用事例 | | |
| 6 | 当社を取り巻く環境と市場規模 | | |

1 2024年12月期 第2四半期業績

売上高

■クラウド事業 ホリゾンタルSaaSが好調に推移し、期初計画を上回る進捗

ホリゾンタルSaaSは新規案件の大型化および好調なアップセルを受け、1,374百万円（前期比+33.8%）と順調に推移
パーティカルSaaSは小規模顧客の解約、オプションの見直し（一部廃止）の影響を受け、389百万円（前期比+8.1%）に止まる

■オンプレミス事業 想定した水準の解約が発生せず、期初計画を上回る進捗

前期ライセンス出荷の反動減で296百万円（前期比△9.0%）となったが、メンテナンス解約が想定を下回り、期初の売上計画を上回る推移

■プロフェッショナルサービス事業 提案活動に伴う無償稼働の増加で前期を下回るが、下期に向け多数プロジェクト進行中

前期大型プロジェクトの反動減およびクラウド移行提案等の無償稼働増加で265百万円（前期比△33.8%）と2Qまでは低調な推移
下期にかけSaaS導入支援サービスや、クラウド移行支援サービスなど多数のプロジェクトが進行中

売上原価

■動作環境の最適化によるコスト抑制等により、売上原価率は42.8%（前期比△2.2%）へ低下

クラウド事業の成長に伴いインフラコスト増加も、適切なコントロールを継続

■新規顧客獲得に向けた販促強化に伴い、販管費率は42.2%（前期比+4.0%）に増加

新規獲得に向け人員および広告販促費が増加するも、適切なコントロールを継続

■クラウド売上の伸長および売上原価の抑制により、販管費増をこなし、営業利益の通期予想進捗率は62.4%に到達

クラウド事業の成長、売上原価の抑制により、売上高総利益は1,381百万円（前年同期比+14.0%）
販管費は人件費・広告販促費への積極投資を行い、営業利益は361百万円（前年同期比△2.4%）
引き続き販促活動を強化しつつも適切なコストコントロールを継続し、顧客獲得と利益確保の両立を目指す

販管費

営業利益

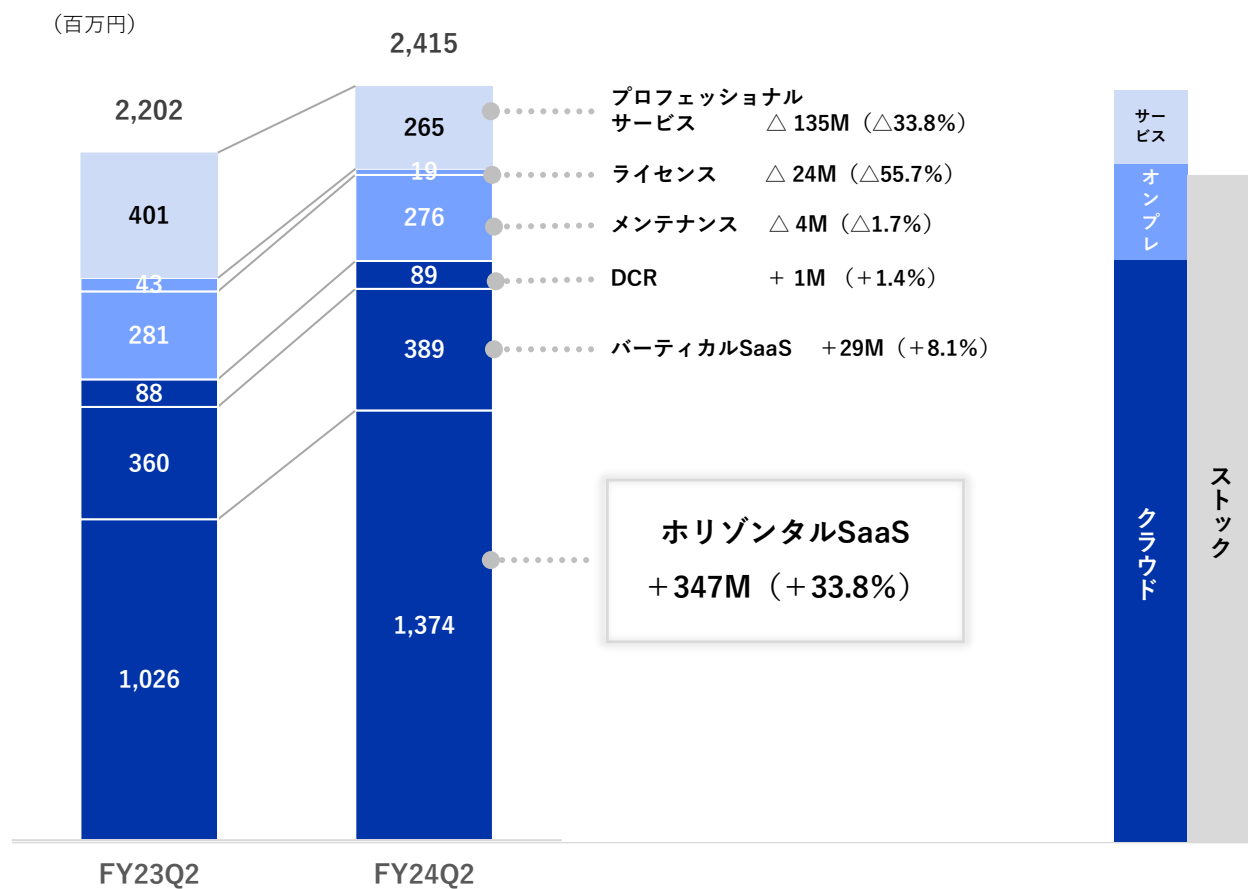
- ・売上高は通期予想（2月公表）に対して進捗率50%超となり、四半期ごとに積み上がるビジネスモデルとしては好調に推移
- ・営業利益は広告販促費を中心に販管費が増加するも、原価抑制が効き、通期予想（2月公表）に対する進捗率は62.4%に到達

単位：百万円

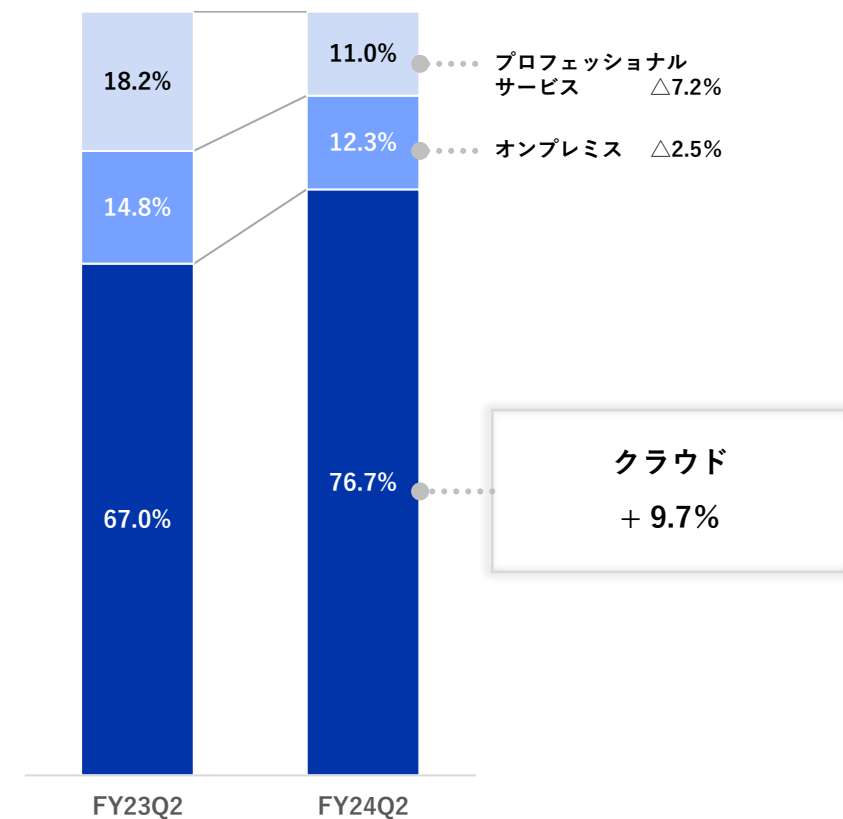
	2023年12月期 第2四半期	2024年12月期 第2四半期	前年同期比		2024年12月期 通期業績予想 (2024年2月公表)	進捗率
売上高	2,202	2,415	213	9.7%	4,800	50.3%
クラウド事業	1,475	1,853	377	25.6%	3,706	50.0%
オンプレミス事業	325	296	△ 29	△9.0%	493	60.0%
プロフェッショナルサービス事業	401	265	△ 135	△33.8%	599	44.3%
売上原価	990	1,034	43	4.4%	2,241	46.2%
売上総利益	1,211	1,381	169	14.0%	2,559	54.0%
売上総利益率	55.0%	57.2%	-	-	53.3%	-
販売費及び一般管理費	841	1,019	178	21.2%	1,978	51.5%
営業利益	370	361	△ 8	△2.4%	580	62.4%
営業利益率	16.8%	15.0%	-	-	12.1%	-
税金等調整前当期純利益	367	357	△ 9	△2.7%	578	61.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	257	250	△ 7	△3.0%	400	62.5%
親会社株主に帰属する当期純利益率	11.7%	10.4%	-	-	8.3%	-

- ・ 成長ドライバーSmartDB®を擁するホリゾンタルSaaSは前期比347百万円増（+33.8%）と順調に伸長
- ・ 総売上高に占めるクラウド事業が76.7%（前期比+9.7%）に達し、クラウドシフトが順調に進展

セグメント別売上構成



セグメント別売上構成比率

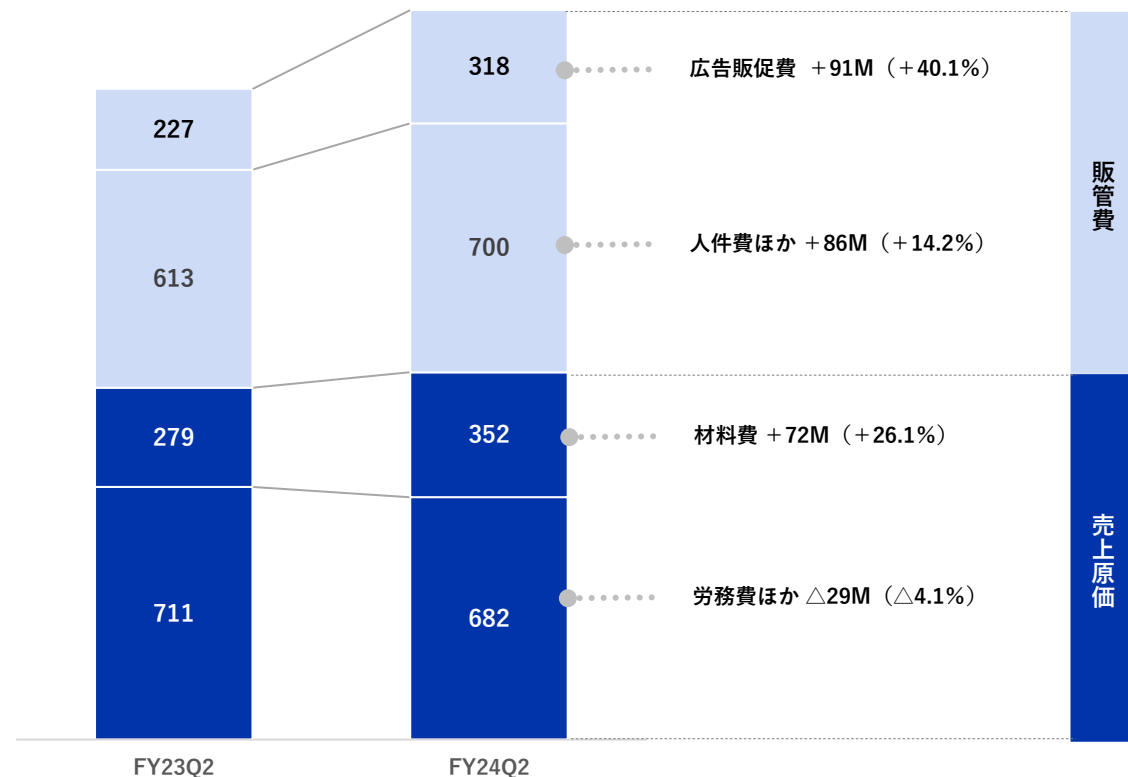


営業費用（売上原価および販管費）

- ・売上原価は材料費（インフラコスト等）が売上に伴い増加するも、全般的に効率化を図り前年水準を維持
- ・販管費は販促活動の積極化に伴う広告販促費のほか、昇給・増員に伴う人件費等が増加するも適切なコントロールを維持

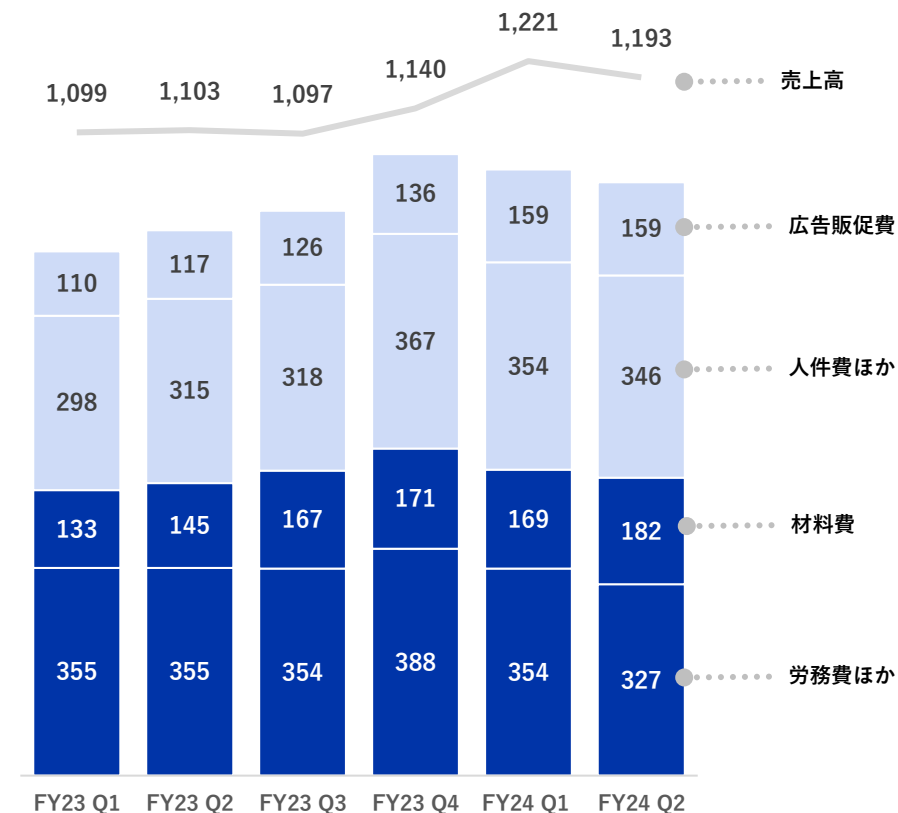
営業費用の構成（前年同期比）

（百万円）

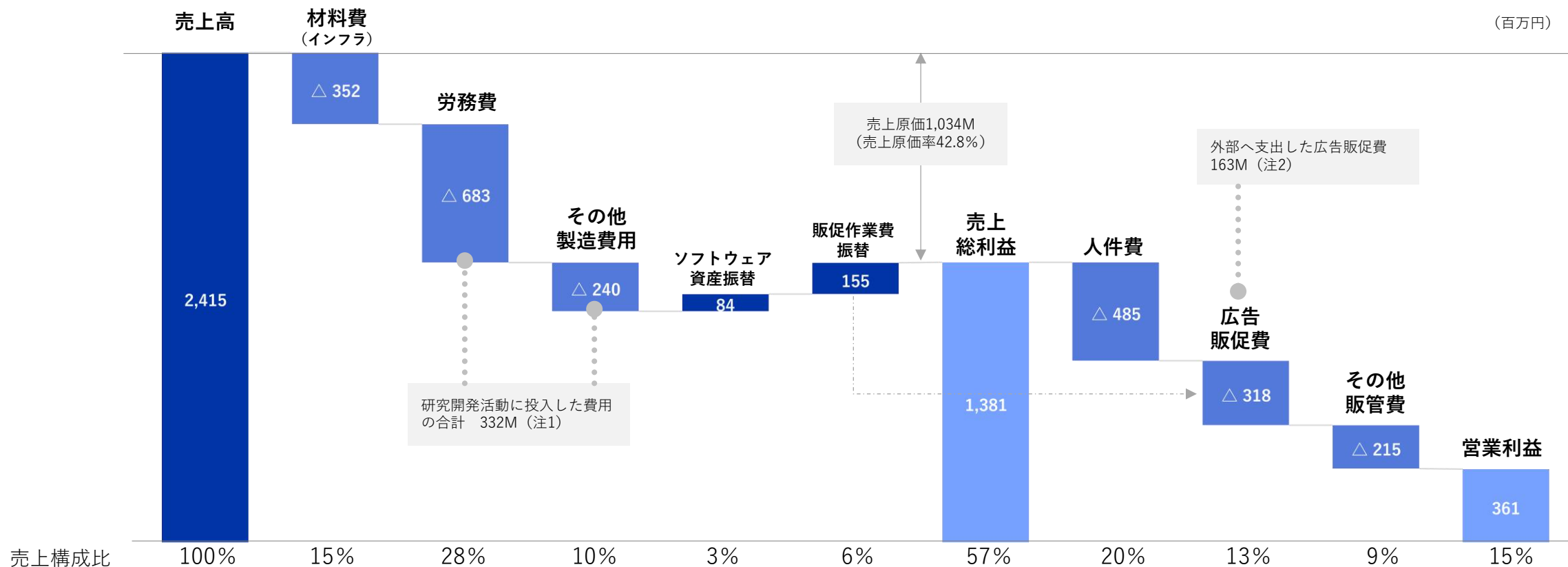


営業費用の推移

（百万円）



- ・ 製品開発・研究開発活動に投入した費用を含む売上原価率は42.8%と前期比2.2%改善
- ・ 販促作業費（原価部門社員の営業支援コスト）を含む広告販促費は、売上比13.2%の318百万円と適切なコントロールを継続

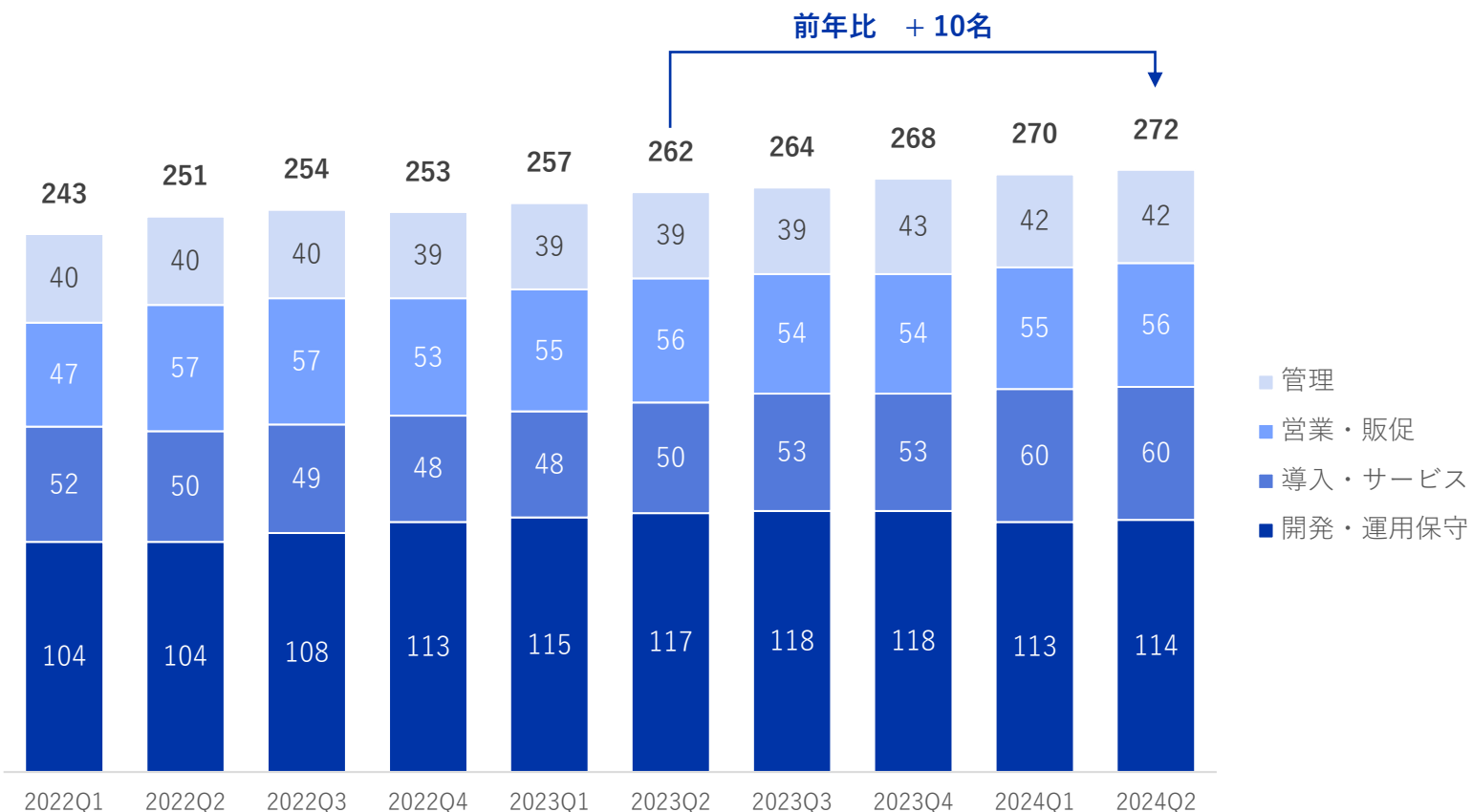


(注1) 「研究開発活動に投入した費用の合計」は、製品開発に従事する社員の労務費および製造経費に子会社への業務委託費（単体ベース）を合計した額です

(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

- ・ 前年同期比で純増10名（原価部門7名、販管部門3名）
- ・ 引き続き優秀な人材の採用を進めるとともに、多様な機会提供を通じて既存社員のリテンションに注力

職種別人員推移



職種の内容

1 管理

人事、経理、財務、総務、広報、デザイン、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

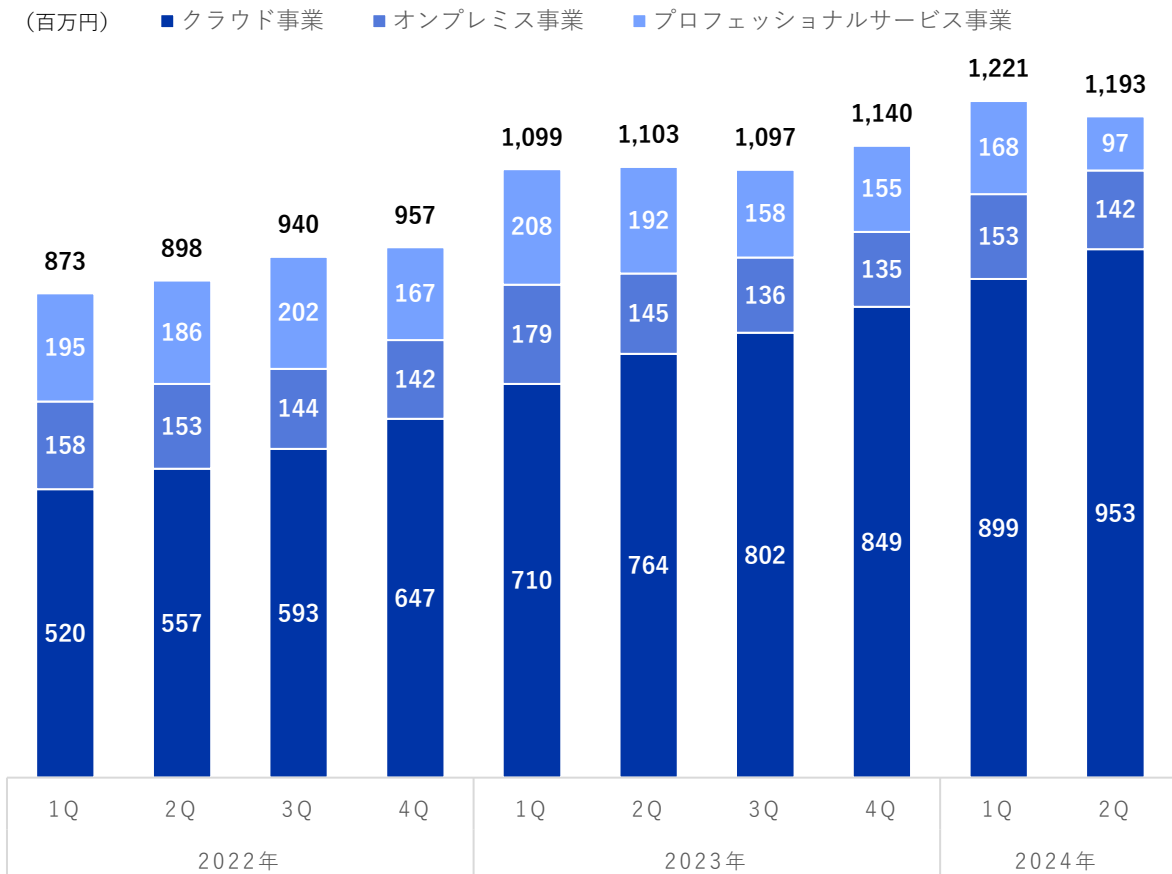
SaaSの導入支援（オンボーディング）や利活用促進、DCR継続開発、プラグイン改修などのプロフェッショナルサービスに携わる人員数の合計

4 開発・保守運用

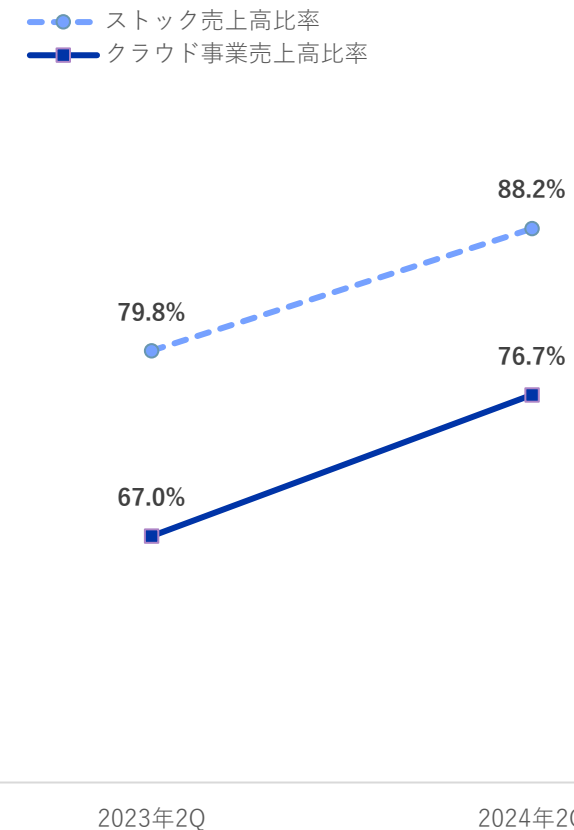
各種プロダクトの研究開発、UI/UXデザイン、サービス運用およびメンテナンス、問合せ対応に携わる人員の合計

- ・総売上高に占めるストック比率は88.2%、クラウド事業比率は76.7%となり、安定性のある強固な収益基盤を構築
- ・オンプレミス事業はクラウド移行が進むため減少基調 / プロフェッショナルサービス事業は2Q低調も下期受注は順調

セグメント売上の推移



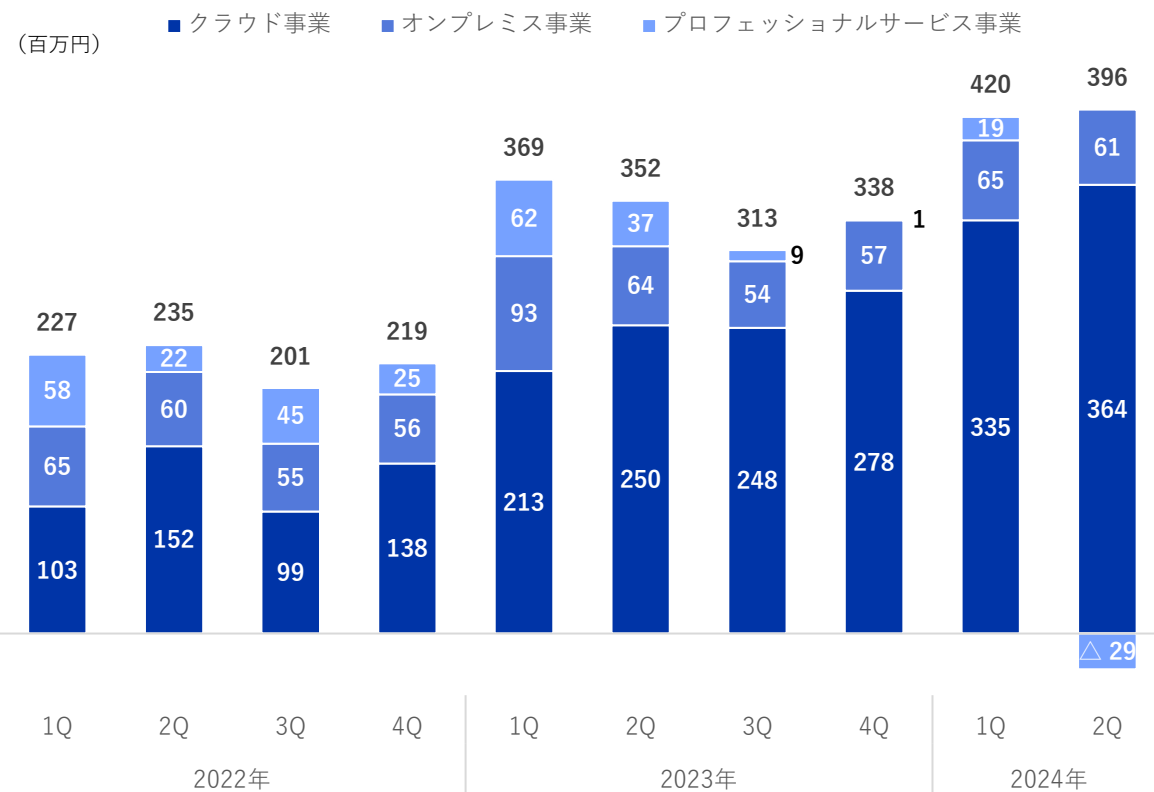
クラウド事業売上高比率



各セグメント利益の推移

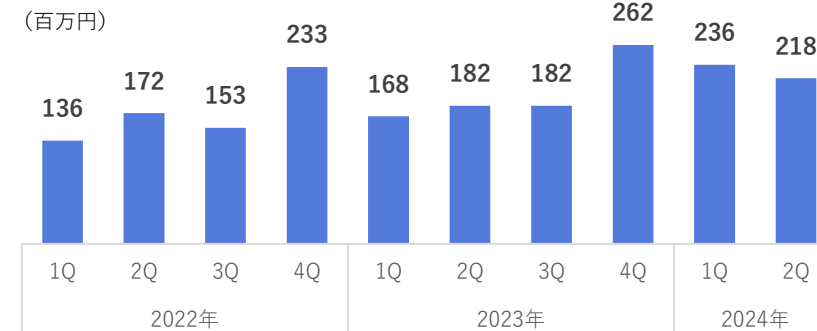
- ・クラウド事業は人件費および材料費（インフラコスト等）増加をこなして順調に伸長
- ・オンプレミス事業はメンテナンス収入に基づき安定的に推移／プロフェッショナルサービス事業は2Q低調も下期は利益確保の見込み

セグメント利益の推移



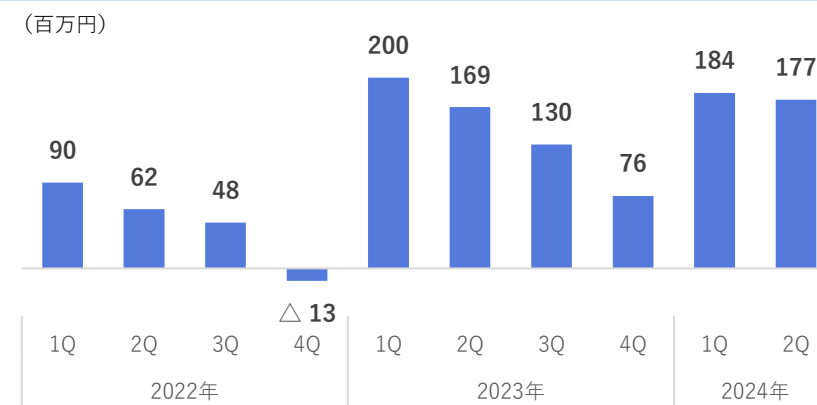
注）セグメント利益は、各セグメント売上高から、各セグメントに賦課される売上原価および販売管理費（全社費用を除く）を控除して算出しております。
 全社費用：役員報酬、経理・法務・人事機能等の経営管理に携わる人件費、情報システム部門やデザイン部門のうち直接事業に賦課することのできない人件費、付随する外注費等の費用

全社費用



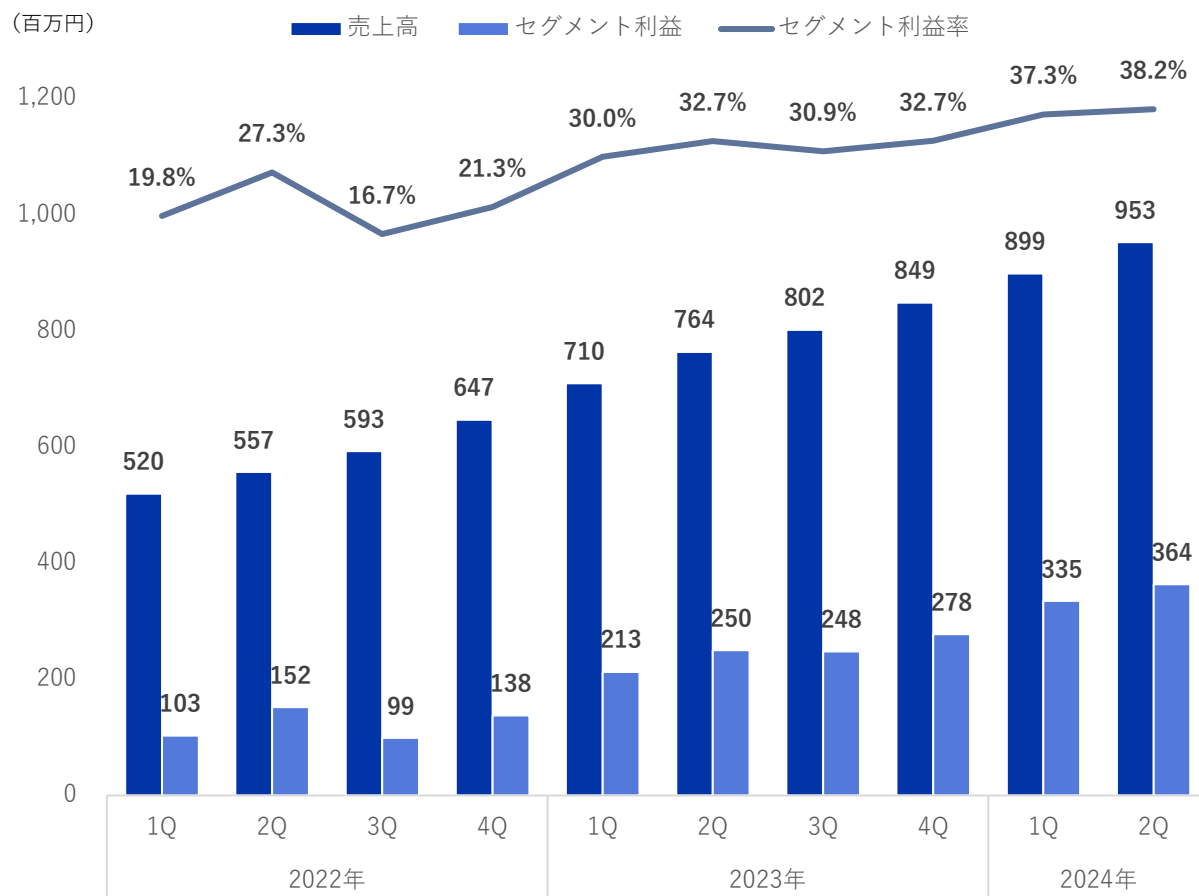
注）22年4Q全社費用は決算賞与46百万円が含まれております。
 23年4Q全社費用は決算賞与41百万円、上場関連費用8百万円が含まれております。

連結営業利益

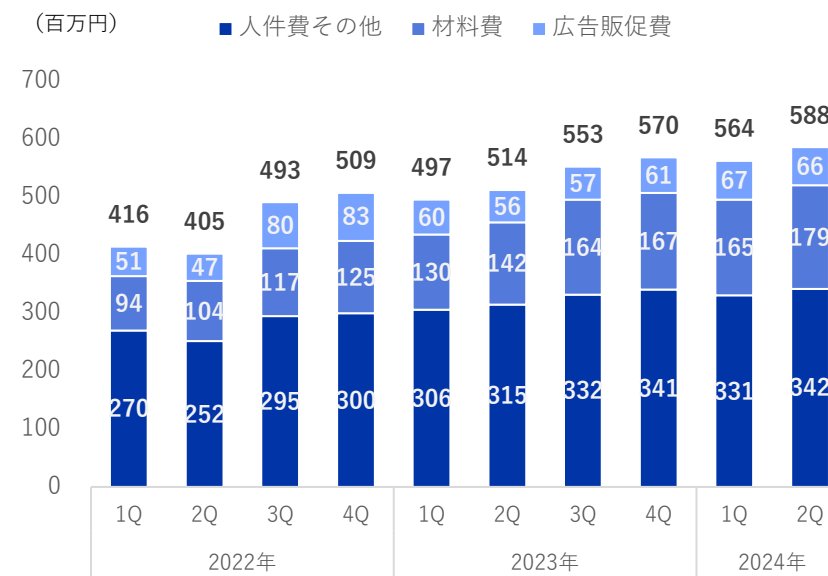


- ・クラウド事業売上はホリゾンタルSaaSが牽引し順調に推移
- ・クラウド事業利益は材料費（インフラコスト等）および広告販促費増加も、高い事業効率を維持しセグメント利益率は38.2%へ増加

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）



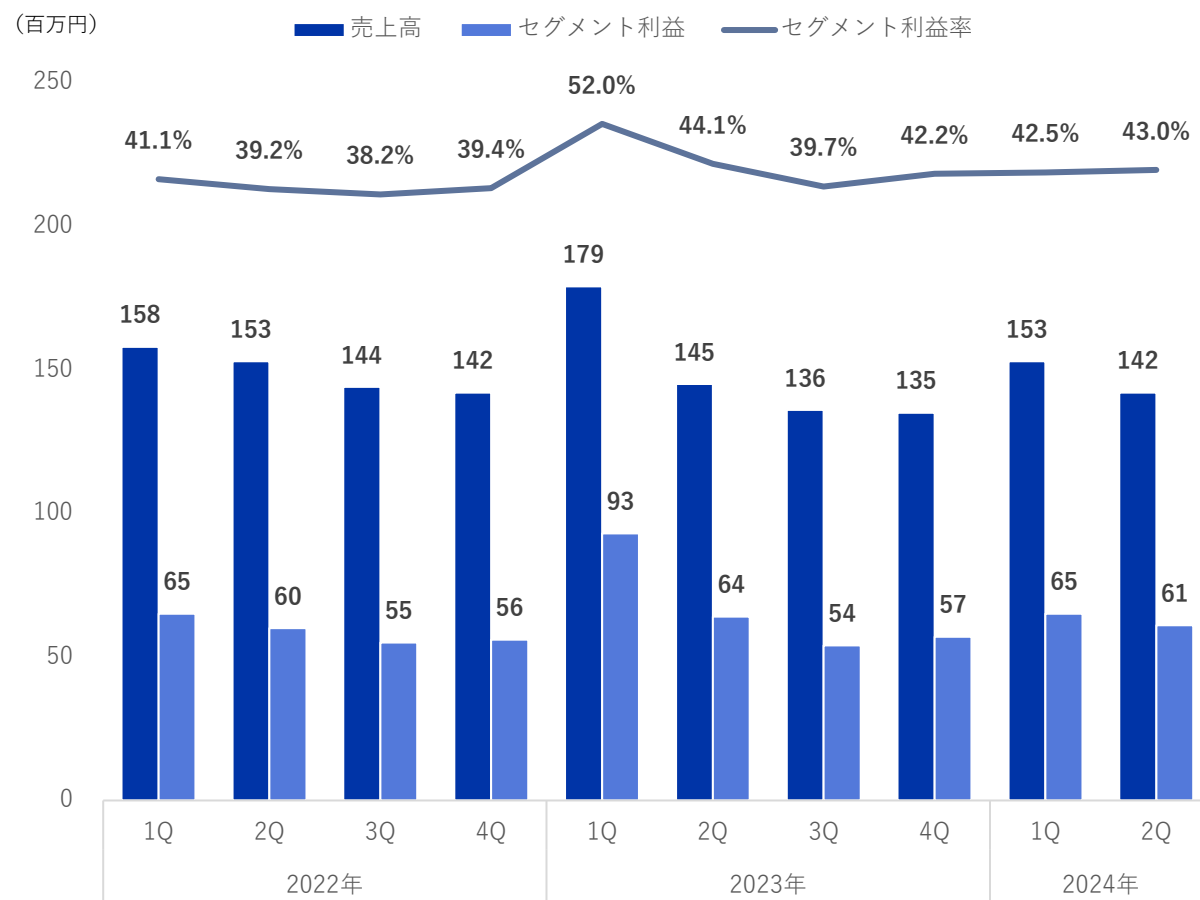
（セグメント営業費用）

- ・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
- ・材料費は売上に伴い増加する
為替の影響を受けるが、稼働環境の最適化を図り抑制する方針

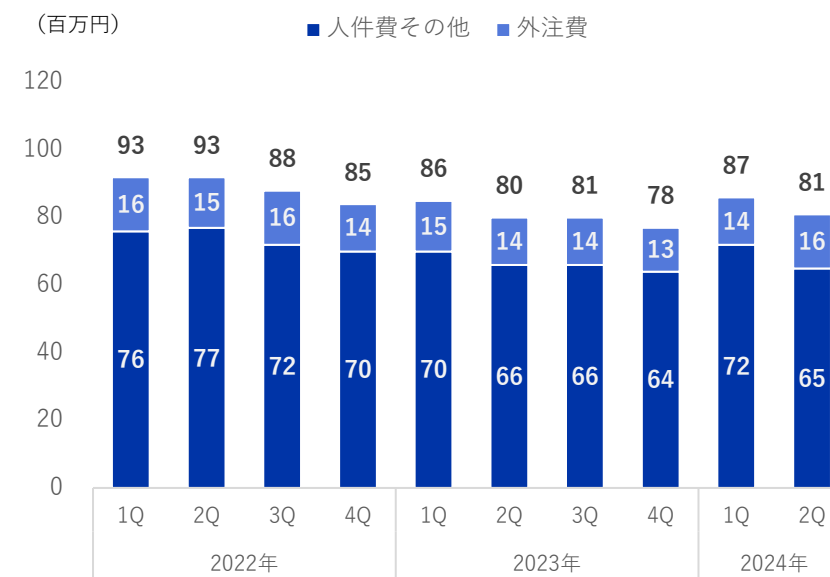
広告販促費：Web広告、イベント開催・出展費用等
 材料費：マイクロソフトAzure アマゾンAWS等インフラコスト等
 人件費その他：クラウド事業にかかる開発部門、運用部門、導入支援部門、マーケティング部門、営業部門の人件費および経費全般

- ・オンプレミス事業売上は、パッケージソフトウェアのライセンスおよびメンテナンスで構成
- ・2024年1Qおよび2Qは既存顧客からのライセンス受注により売上・利益ともに若干増加も、移行・解約による減少トレンドは継続

オンプレミ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）



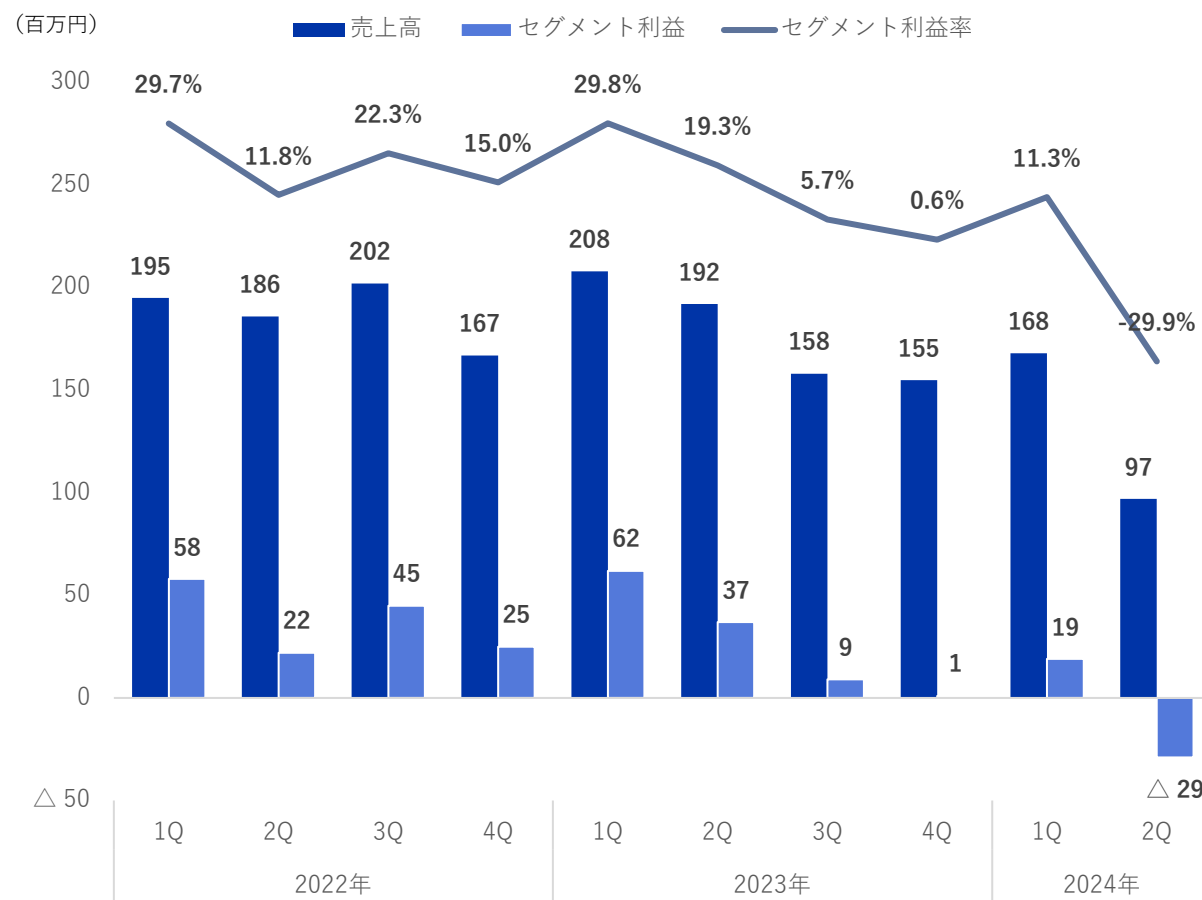
(セグメント費用)

- ・外注費は一定水準で推移
- ・人件費は投入工数の段階的縮小により減少基調

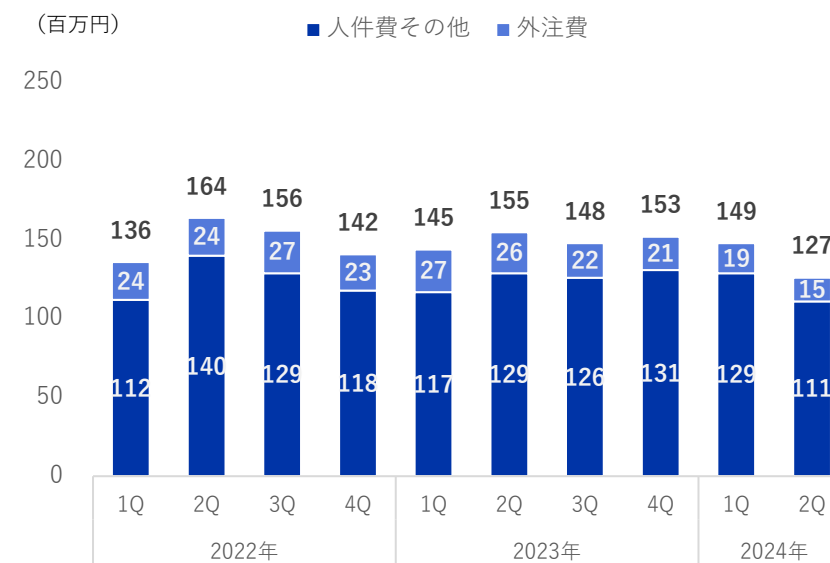
外注費：問合せサポート窓口業務の外部委託など
 人件費その他：オンプレミス事業にかかる開発部門、問合せサポート部門、営業部門の人件費および経費全般

- ・プロフェッショナルサービス事業は、SaaSの導入支援や他システム連携開発プロジェクト等の役務提供サービスを受注
- ・2024年2Qはクラウド移行提案にかかる無償稼働が増加したことなどから低調に推移も、下期に向け複数プロジェクトが進行中

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工数のみならず無償プロジェクト（営業支援活動）も含まれる。利益確保のためには有償稼働を高める必要があるが、営業支援活動への工数投入がクラウド事業の将来売上に寄与するため、バランスを見ながら活動を進める。

外注費：運用支援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

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



SaaS型ワークフロー市場で 3年連続シェアNo.1を獲得

テクノ・システム・リサーチの「2023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、2023年の全体市場シェアにおいてドリーム・アーツが32.3%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54.7%となり、次位の20.2%を大きく上回るかたちで3年連続のNo.1となりました。なお、本調査はSaaS型ワークフロー市場の市場規模や、同サービスを提供する各社の動向を調査したもので、国内市場・BtoB向けサービスが対象です。

※2024年4月23日付当社プレスリリースより抜粋



ITreview Grid Award 2024 Summerにて9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」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15期連続、3部門同時は9期連続となります。



※2024年8月6日付当社プレスリリースより抜粋



ITreview Grid Award 2024 Summer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、最高位の「Leader」に2期連続で認定されました。なお、今回で8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59,000以上の店舗にご利用いただいております。



※2024年8月6日付当社プレスリリースより抜粋

導入・提携プレスリリース一覧



セゾン自動車火災保険、デジタルの民主化で業務改革に挑戦

～SmartDB®で現場自らがDXを推進する企業を目指し本格始動～

グリー、グループ会社横断の契約管理業務にSmartDB®を導入

～既存のCLM※システムでは対応できない業務プロセス全体のデジタル化～

ドリーム・アーツとコンピューターマネージメントがパートナー契約を締結

～「SmartDB」と伴走型導入支援サービスで「デジタルの民主化」の更なる推進を目指す～

URリンケージ、事業横断の共通業務基盤としてSmartDB®を導入

～取引先の契約業務プロセスのデジタル化も推進～

※Contract Lifecycle Management（契約ライフサイクルマネジメント）



トライアル、本部・店舗コミュニケーションツールをShopらん®に刷新

～情報発信の手段を統合し、店舗生産性の向上を目指す～

レイنزインターナショナル、牛角など1,062店舗でShopらん®を活用

～レイنزインターナショナル、本部と店舗の業務効率化を実現～

2 2024年12月期 通期業績予想

- ・クラウド事業の成長と適切なコスト管理により、売上高および各段階利益を上方修正
- ・当期を「クラウド事業へビジネスモデル転換を図る仕上げの年」と位置付け「剪定戦略」(※)を遂行も、解約は想定を下回る推移

単位：百万円

	2023年12月期 通期実績	2024年12月期		
		修正業績予想 (2024年8月公表)	前期比差異	前期比増減率
売上高	4,440	5,050	610	13.7%
クラウド事業	3,127	3,904	777	24.8%
オンプレミス事業	597	558	△ 39	△6.5%
プロフェッショナルサービス事業	715	587	△ 127	△17.9%
売上原価	2,072	2,200	128	6.2%
売上総利益	2,367	2,849	481	20.4%
売上総利益率	53.3%	56.4%	-	-
販売費及び一般管理費	1,790	2,086	296	16.5%
営業利益	577	762	185	32.1%
営業利益率	13.0%	15.1%	-	-
税金等調整前当期純利益	563	758	194	34.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	424	527	103	24.3%
親会社株主に帰属する当期純利益率	9.6%	10.5%	-	-

1 売上高

クラウド事業は、ホリゾンタルSaaSにおいて新規顧客の大型案件が増加。既存顧客のアップセルも好調に推移。また、期初予想では剪定戦略に基づき一定の解約を見込むも、想定した水準の解約は発生せず。パーティカルSaaSは小規模チェーンの解約、オプションライセンスの一部廃止の影響を受けるが、売上ベースでは期初予想水準で推移の見通し。

オンプレミス事業は、ライセンス出荷が期初予想を若干上回り、メンテナンス解約も期初の想定より低い水準で推移。

プロフェッショナルサービス事業は、剪定戦略に基づくクラウド移行提案を積極化したため、無償稼働が増加し2Qは低調に推移。下半期にかけて多数のプロジェクトが進行中。

2 営業利益

クラウド事業成長に伴いインフラコスト（材料費）が増加するも稼働環境の最適化により原価率が低減できていること、また、販促強化にかかる人件費、広告販促費は増加するも、販管費率は前年同水準で推移することから、営業利益は前期比32.1%増となる見通し。

3 当期純利益

2023年12月期は、賃上げ税制に伴う税額控除を27百万円受けている。2024年12月期修正予想では同控除を見込まず算出。

(※)「剪定(せんてい)戦略」とは、果樹や庭木の「剪定」(より多くの果実を実らせる、または美しい樹形を保つため、風通しを良くしたり根への負担を軽減する目的で余分な枝を切り落とすこと)になぞらえ、将来の負荷を軽減するために、一部顧客に対して最新プラットフォームへの移行を促進したり、技術的負債になり得る機能の削減に取り組むこと。

3 主要KPIほか

- ・ 中長期的に安定した成長に向け、売上高成長率、売上高総利益率、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、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 **33.4%**
(クラウド事業 25.6%)

注：2023年2Q売上高から2024年2Q売上高の増加率
ホリゾンタルSaaSが当社の成長ドライバーであることから、
全社売上高成長率から本指標に変更しております。

利益率

売上高総利益率 **57.2%**
(前年同期比 +2.2%)

注：2024年2Qの数値

キャッシュフロー

前受収益残高 **1,959**百万円
(前年同期比 +77.3%)

注：2024年6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 **88.2%**
(うちクラウド比率 76.7%)

注：2024年2Qの通期売上高におけるストック売上高の割合。ストック売上高はクラウド事業売上高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高を合算して算出。

ホリゾンタルSaaS平均月額利用料

ARPA **1,579**千円

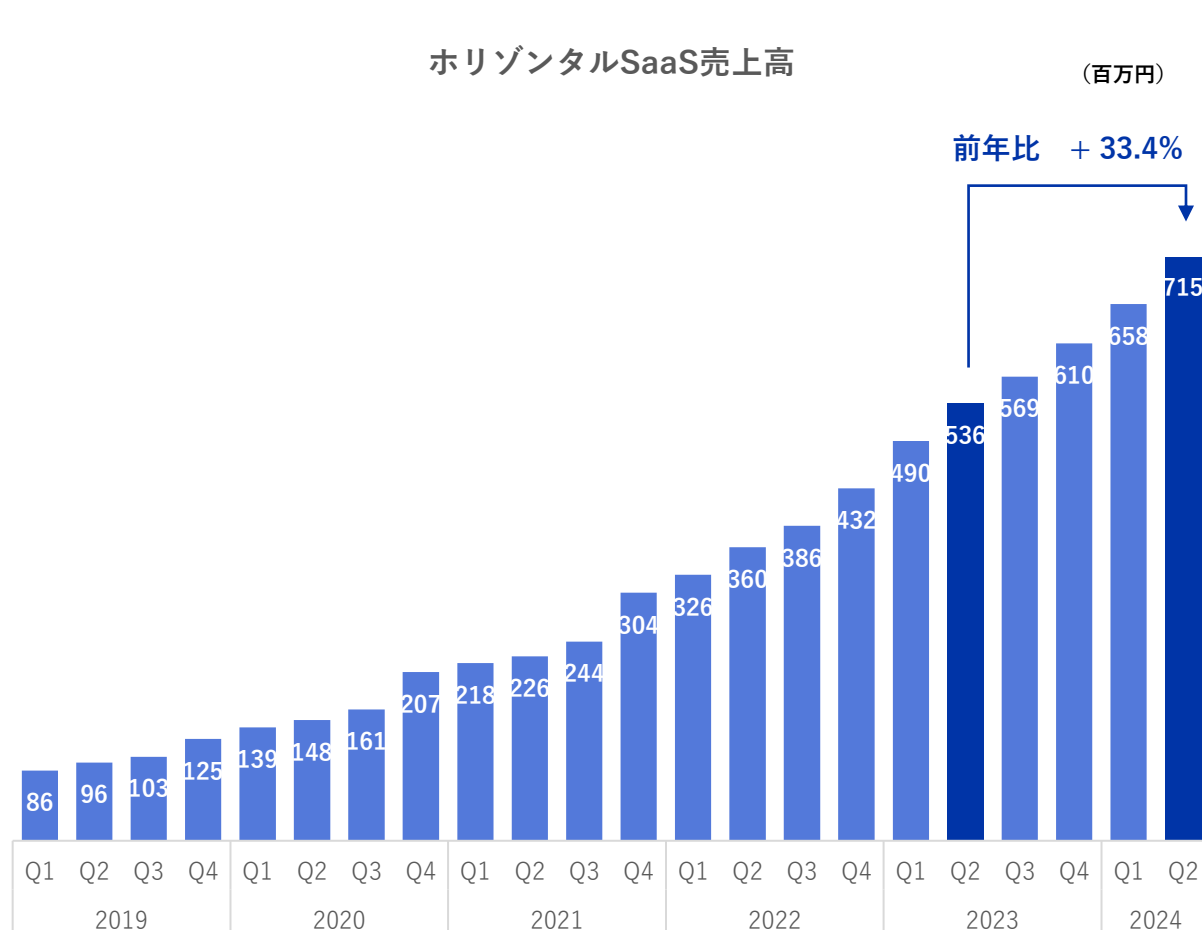
注：ARPA (Average Revenue Per Account) 2024年6月の月額利用料の合計を同時点での利用企業数で除して算出。

ホリゾンタルSaaS売上継続率

NRR **117.9%**

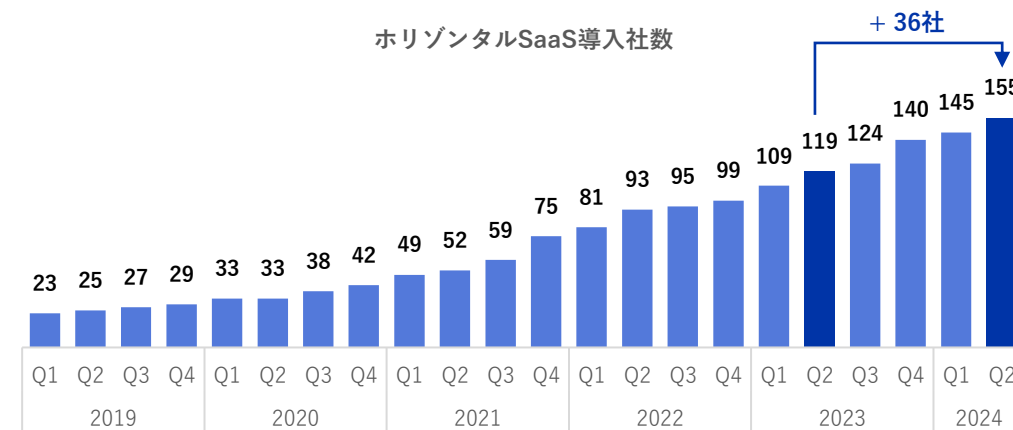
注：NRR (Net Revenue Retention) 1年前(2023年6月)時点の利用企業の月額利用料が、1年後(2024年6月)に変化した割合。

- ・ アップセルが好調に推移し、売上成長率33.4%、平均月額利用料1,579千円と高い水準を維持
- ・ ホリゾンタルSaaS売上に占めるSmartDB®の割合は82.2% (※1) (2024年Q2) であり、また売上増加においても大部分を占める

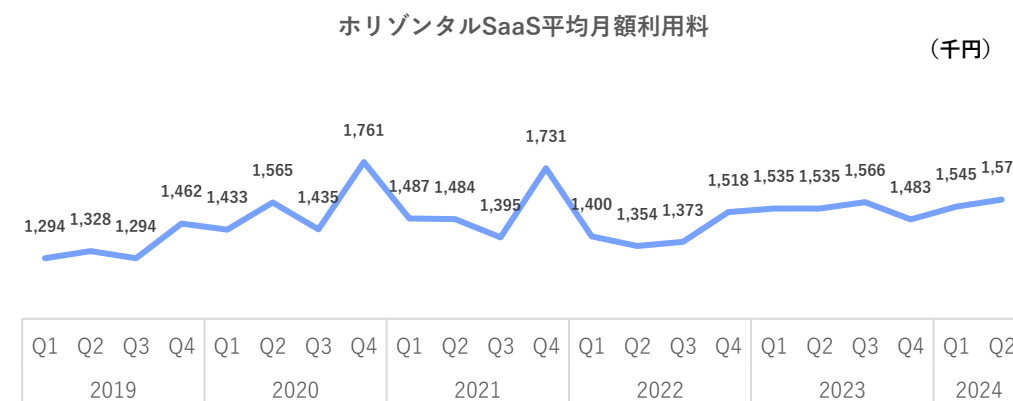


注：ホリゾンタルSaaS売上高はSmartDB®とINSUITE®のクラウドサービス利用料の合計値です。
売上高成長率は、前年同四半期比として算出しております。

(※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



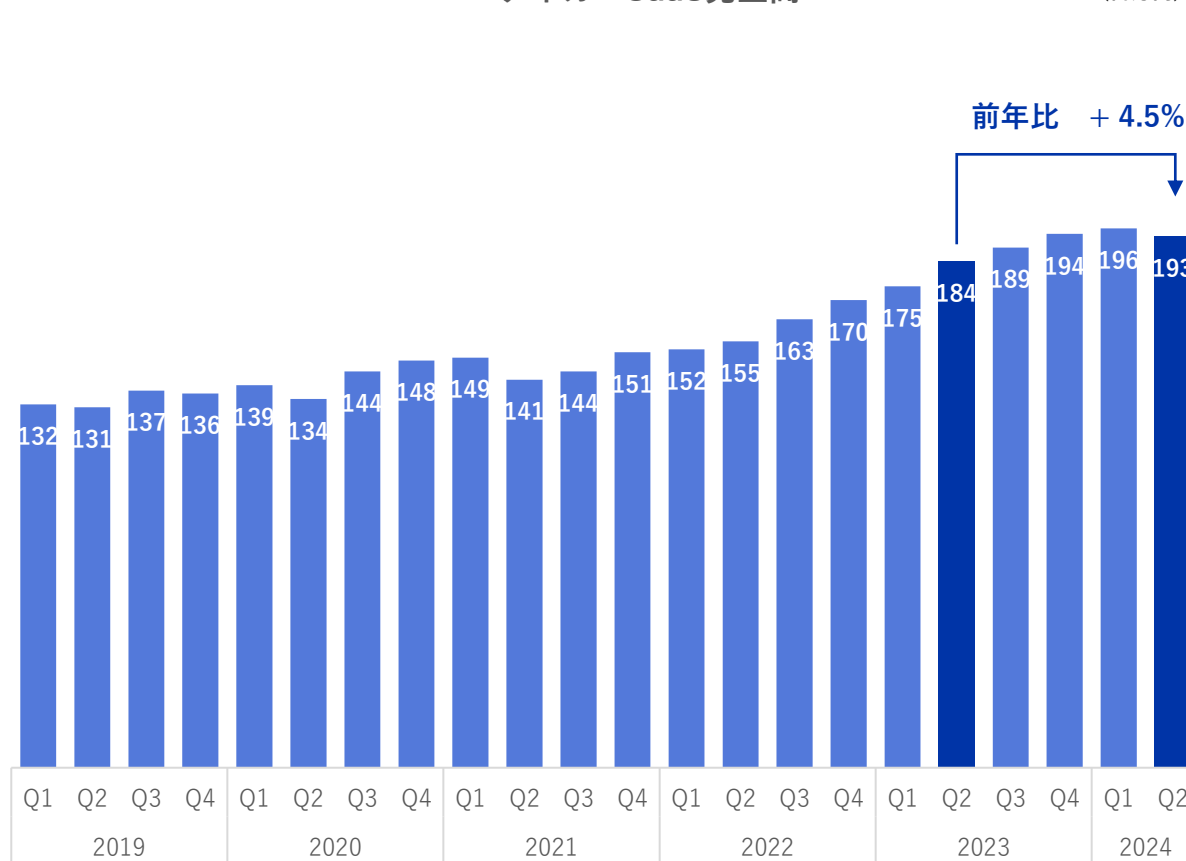
注：各四半期の最終月において課金が発生している社数をカウントしています。



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。2020年Q4の利用料増加は、大規模顧客への導入プロジェクトにおいて一時的に利用確定数よりも多いユーザーへのアクセス権を付与したことによるものです。また、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。

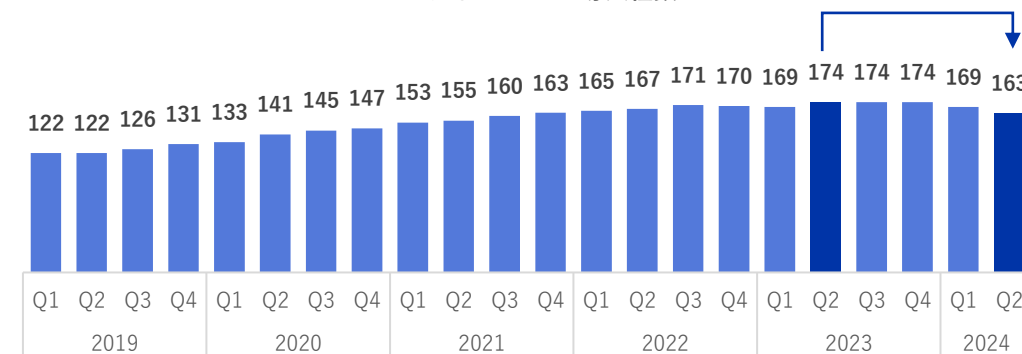
- ・小規模チェーンの解約、オプションライセンスの見直し（一部廃止）の影響により、売上高成長率は前年比4.5%増に止まる
- ・平均月額利用料は小規模チェーンから大規模チェーンへのシフトが影響し増加傾向が継続

バーティカルSaaS売上高 (百万円)



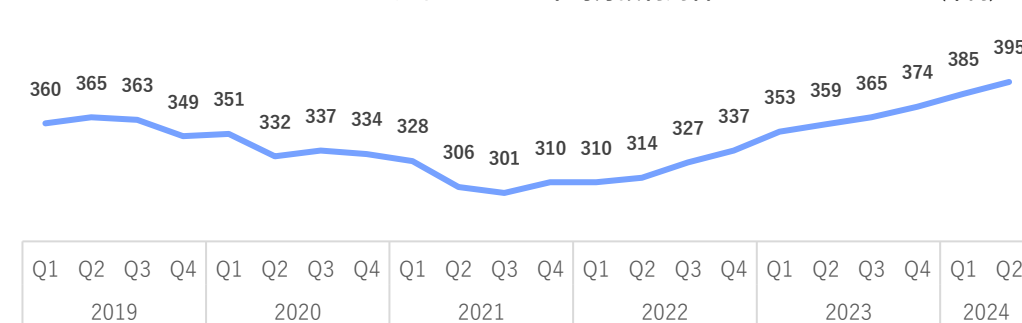
注：バーティカルSaaS売上高はShopらんサービス利用料の合計値です。Shopらんの売上高は、当社が直接提供する「Shopらん®」と株式会社ネクスウェイ経由で提供する「店舗matic®」（「Shopらん®」の別ブランドであり同一製品）で構成されています。売上高成長率は、前年同四半期比として算出しております。

バーティカルSaaS導入社数



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。

バーティカルSaaS平均月額利用料 (千円)



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。

4 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	沖縄県石垣市字登野城9-4 ICT文化ホール4F
グループ会社	夢創情報（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	272名（連結：2024年6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。



**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 常務執行役員
吉村 厚司**

社長室長
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。（人事、広報、知的所有権、デザイン、社内情報システム、ファシリティマネジメント、コーポレートブランディング、社長秘書業務管掌）



**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。（サービス＆プロダクト開発本部、CTサービス本部管掌）



**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、新規事業推進室長、「Shopらん®」事業部長を経て、2015年1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**

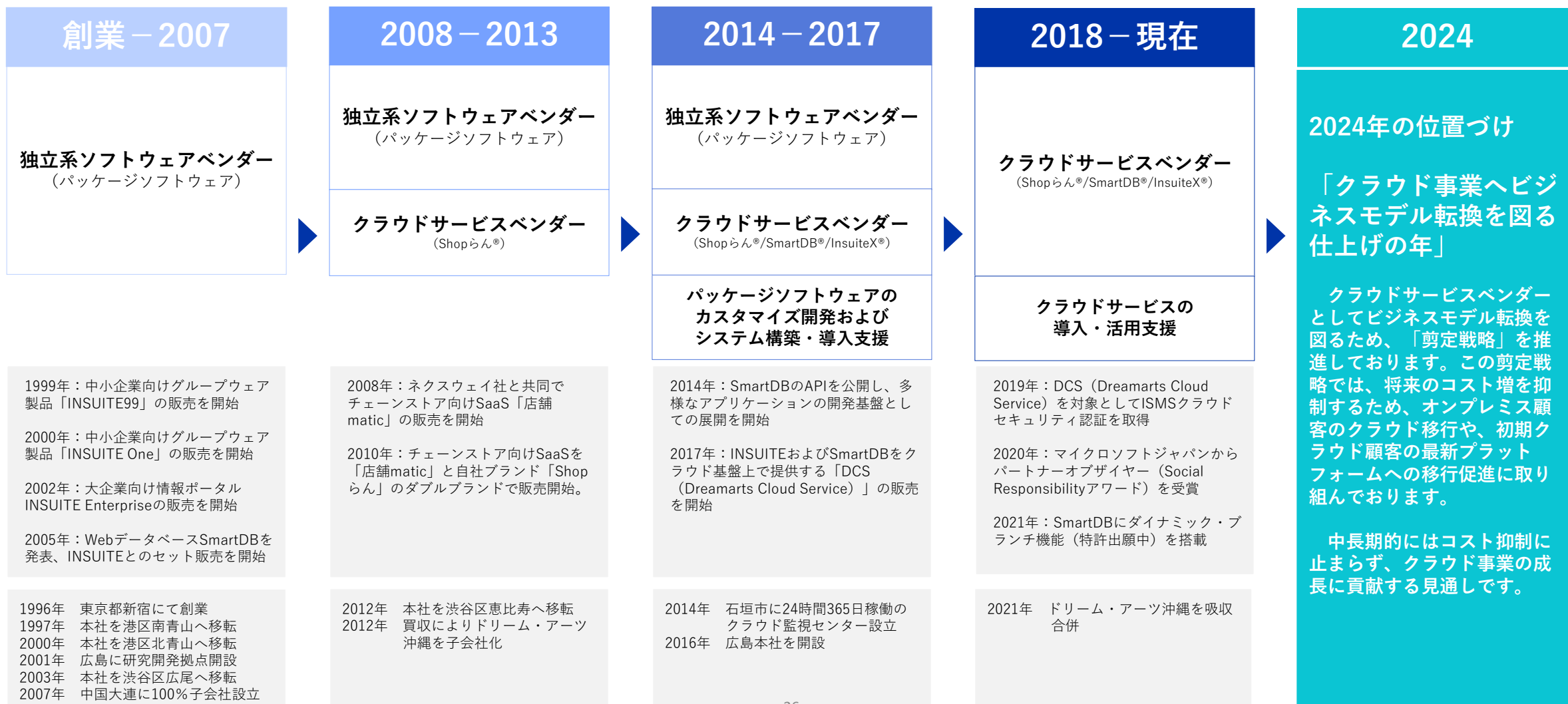
三浦法律事務所 弁護士
東京大学法学部卒業後、2005年弁護士登録。2010年から国土交通省勤務。その後、Google合同会社公共政策部を経て、2022年3月、現職に就任。



**社外取締役
岩尾 俊兵**

慶応義塾大学准教授
慶應義塾大学商学部卒業、東京大学大学院経済学研究科マネジメント専攻博士課程修了、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。

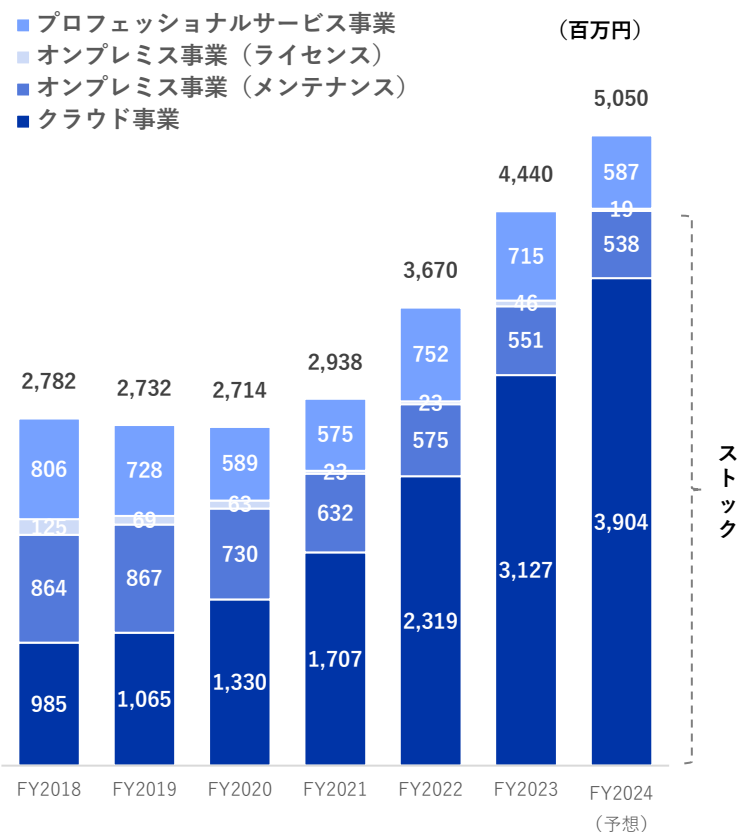
- ・創業初期より大企業に特化。2008年よりチェーンストア向けクラウドサービスの提供を開始
- ・業務デジタル化領域においてもクラウド基盤整備を進め、2018年よりクラウドサービス型へビジネスモデルを転換



売上構成の変化と利益の推移

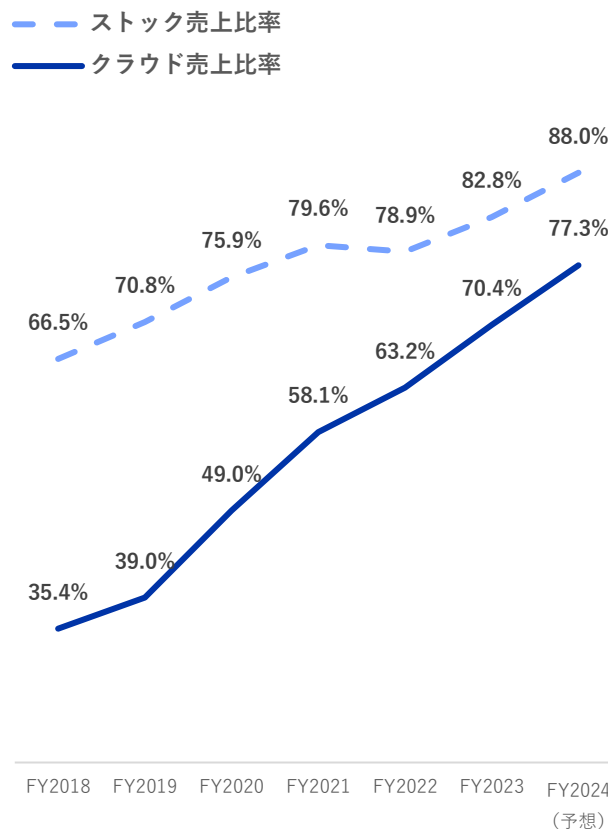
- ・ 2018年以降の3年間は売上横ばいが続いたものの、売上構成をクラウド事業へシフトさせることに成功
- ・ 売上計上方式の変更や新たな営業体制への投資により赤字化するも、2022年にはビジネスモデル変革を果たし黒字化

セグメント別売上高



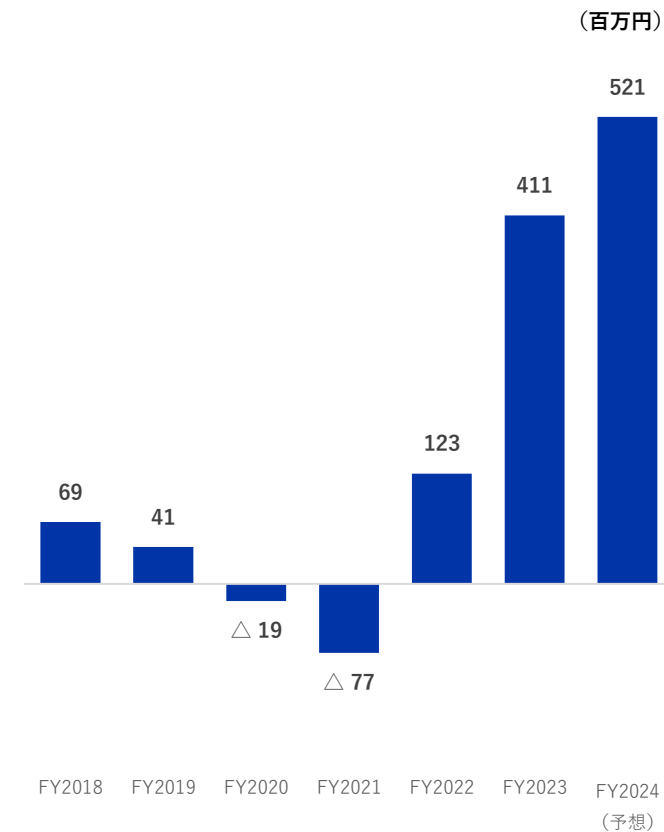
注1：オンプレミス事業（スポット）はパッケージソフトウェアのライセンスを指し、同（ストック）はパッケージソフトウェアのメンテナンスを指します。
注2：2024年の数値は2024年8月に公表した業績予想の数値です。

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2：2024年の数値は2024年8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2：2024年の数値は2024年8月に公表した業績予想の数値です。

MISSION

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。

DA Values





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

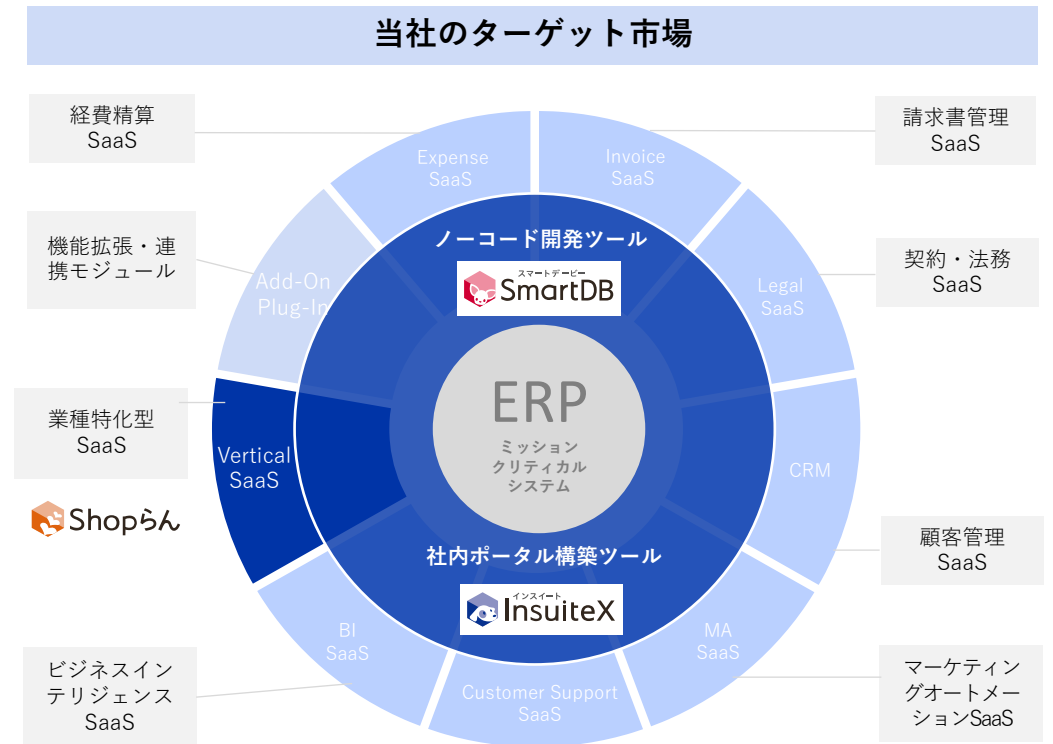
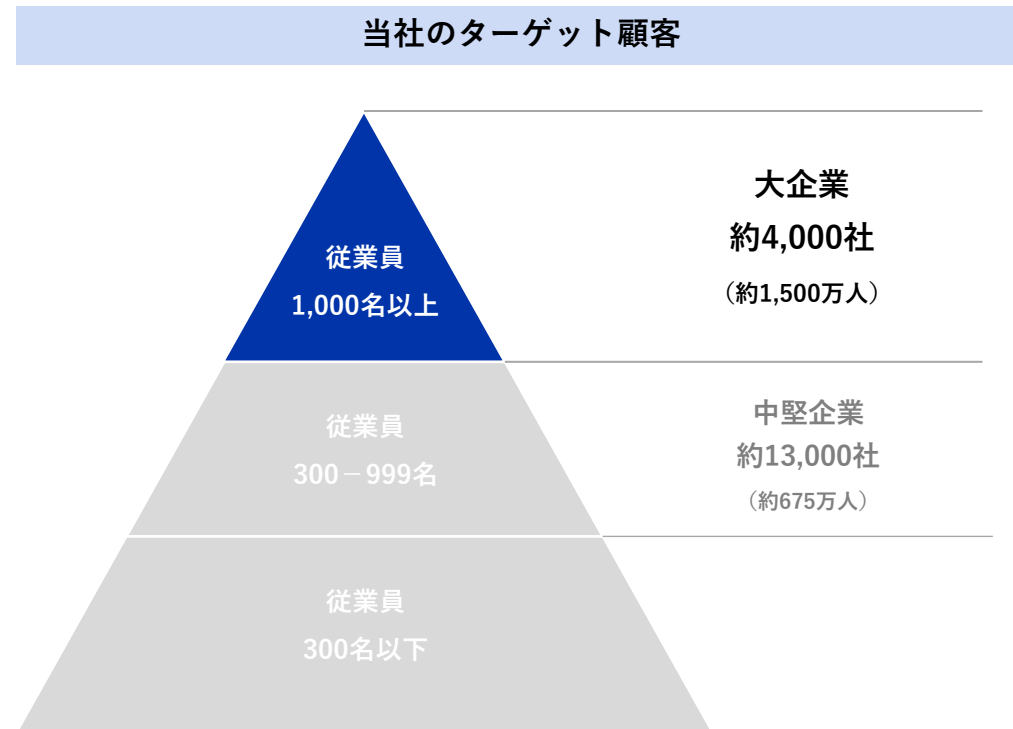
- ・ DXの核心エリア
- ・ 戦略投資エリア
- ・ 急拡大中のエリア

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喻であり、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。

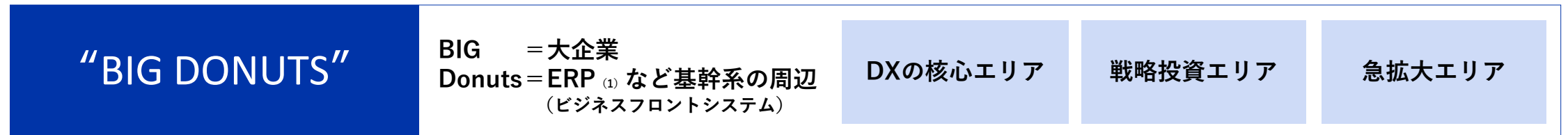
大企業がDXを推進するためには、土台となる基盤システムを刷新するとともに、BD領域のデジタル化が必須となります。BD領域は、DX推進における核心的なエリアであり、予算配分の見直しが進み、投資の急拡大が見込まれるエリアとなっております。

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 **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



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



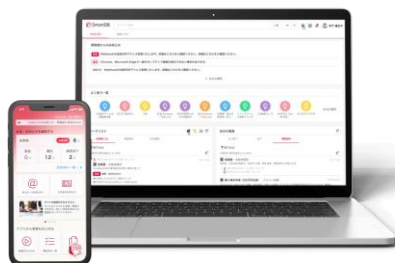
(1) ERPとは、Enterprise Resource Planning（企業資源計画）の略。企業の持つ資金や人材、設備、資材、情報など様々な資源を統合的に管理・配分し、業務の効率化や経営の全体最適を目指す手法。また、そのために導入・利用される業務横断型の業務ソフトウェアパッケージを指す。企業経営の中核をなすため基幹系システムと呼ばれることもある。「会計業務」「人事業務」「生産業務」「物流業務」などのコンポーネントに分かれていることが多い。

5 サービスラインナップと活用事例

- ・ 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)

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



パーティカルSaaS (2)

チェーンストア業界向け
情報共有ツール



個別クラウドサービス

特定顧客向け
クラウド開発運用サービス

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) パーティカル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



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

大企業の業務デジタル化に必要な6つの要素



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



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）



チェーンストア業界向けパーティカル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45,000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



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



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



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

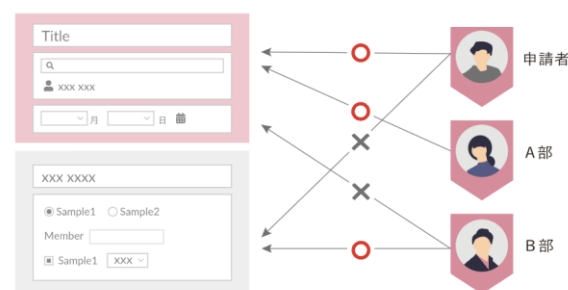
特定顧客の個別ニーズに対応するシステムの提供



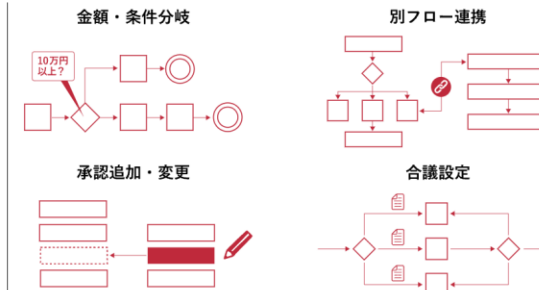
全国74拠点3,000名の営業担当者が活用するタブレット端末を利用した営業支援システムの提供。営業コンテンツの管理から、利用料金シミュレーターなど段階的な機能拡張を継続中。

主力製品・成長ドライバー「SmartDB®」の機能

・ 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



多彩なフォーム部品と
ダイナミックな入力制御



高度な業務プロセスに対応

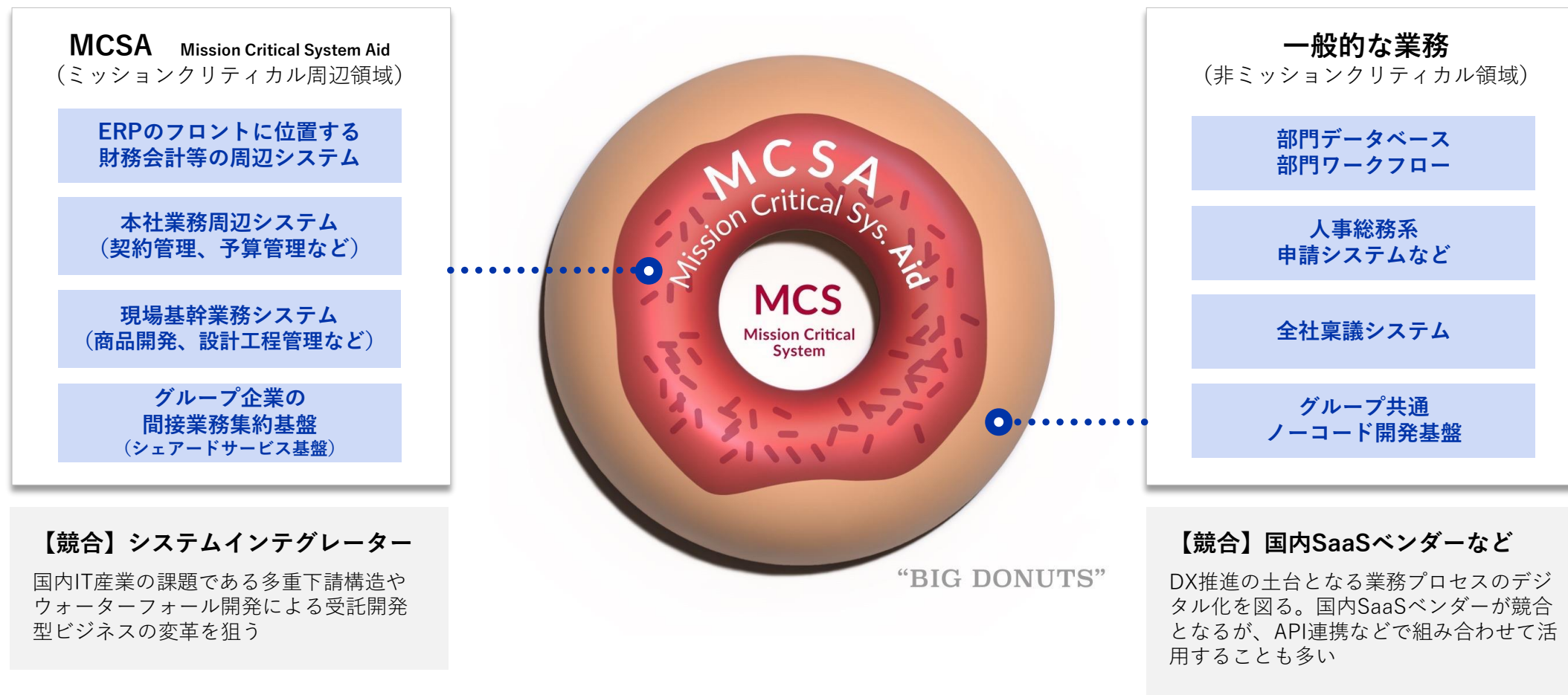


堅牢なセキュリティ



分断された業務を
シームレスにつなぐ

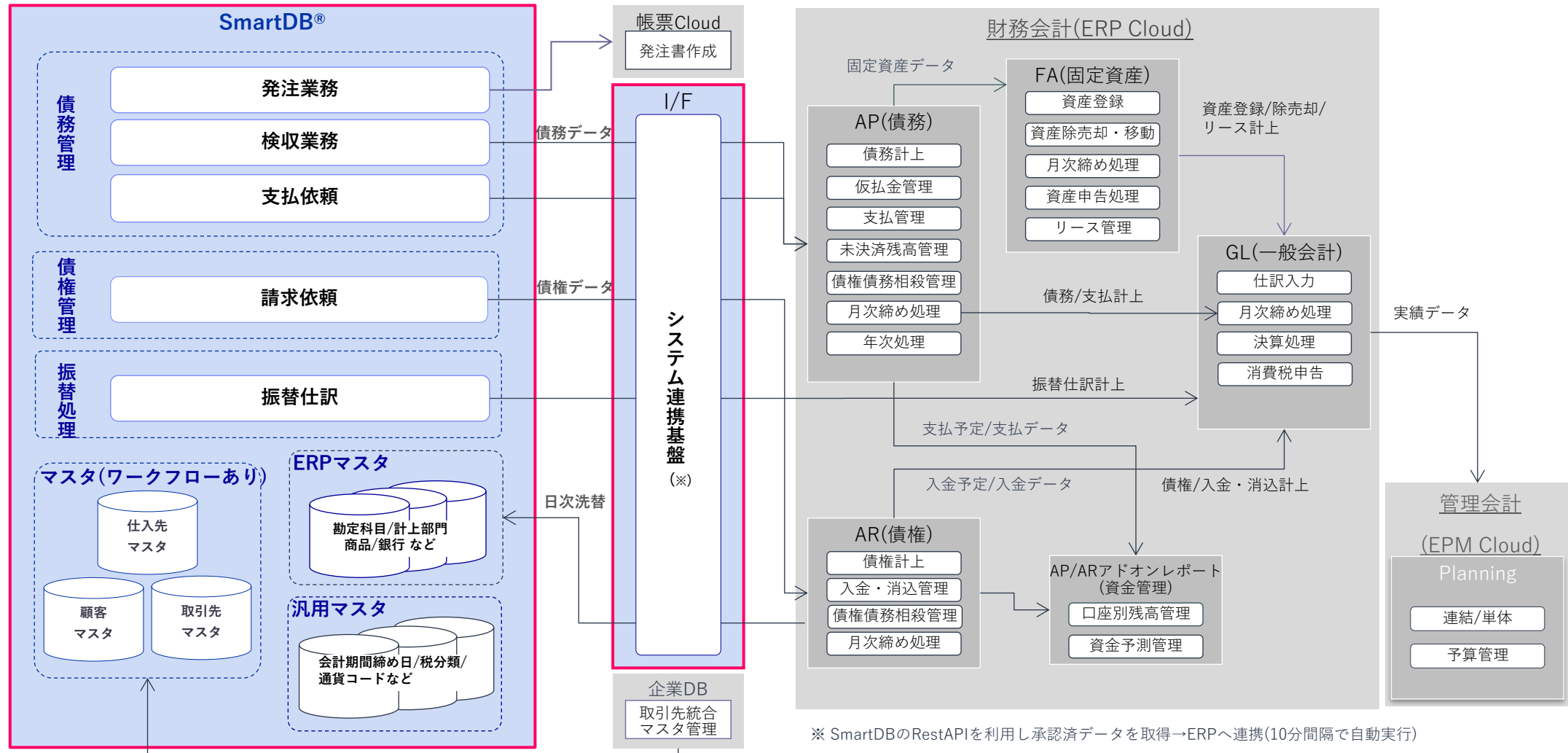
- ・一般的な業務からERPなどのMCS（ミッションクリティカルシステム）周辺領域に至るまで幅広い範囲で活用できる



MCS（ミッションクリティカルシステム）
「Mission（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。

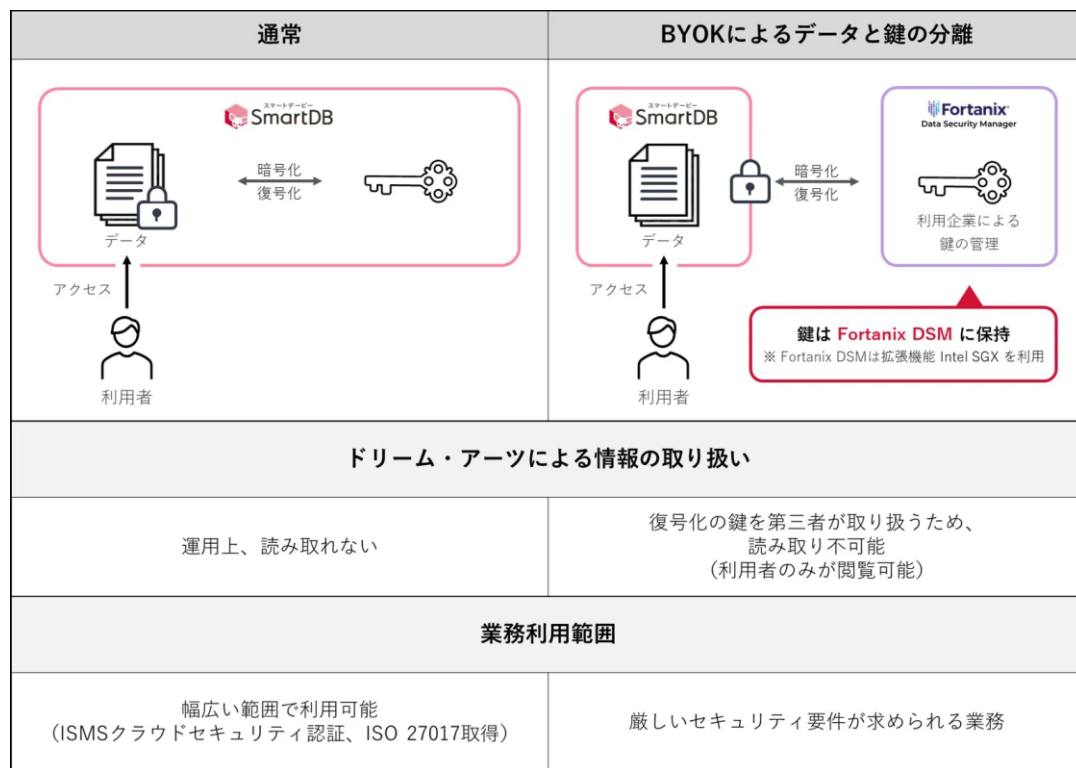
- ・MCS（ミッションクリティカルシステム）周辺領域の代表的な活用方法「ERPフロントシステム」におけるシステム構成イメージ



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

- ・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

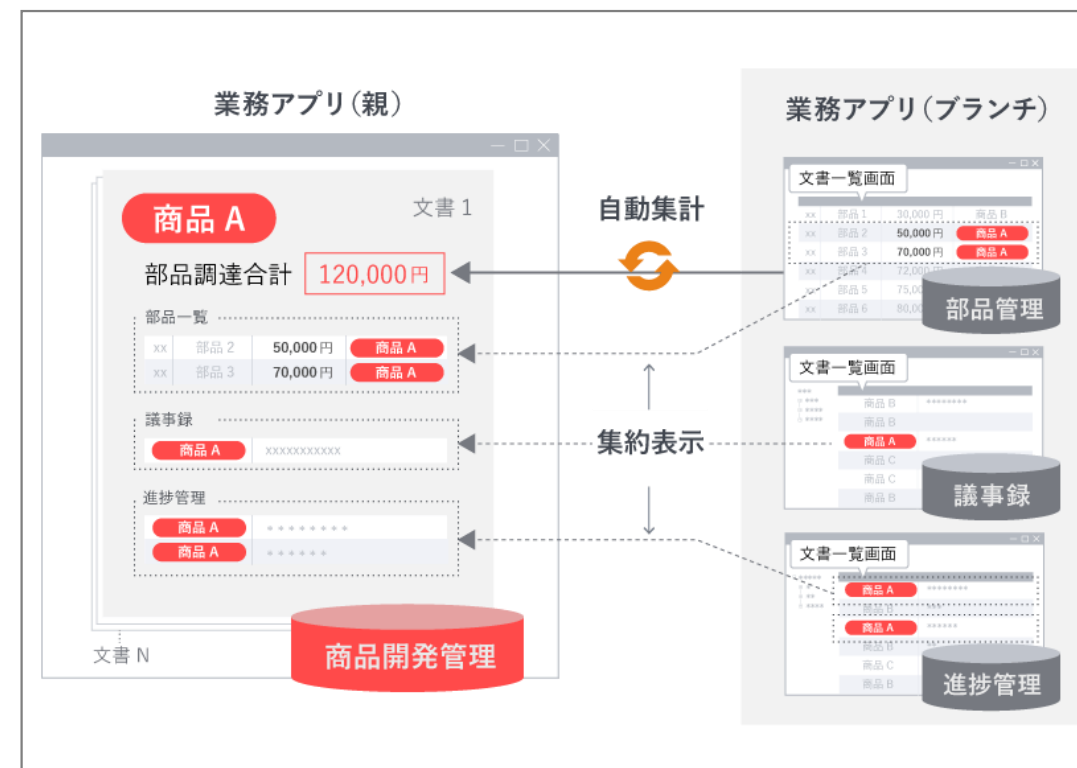
BYOK（Bring Your Own Key）セキュリティソリューション



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（特許出願中）



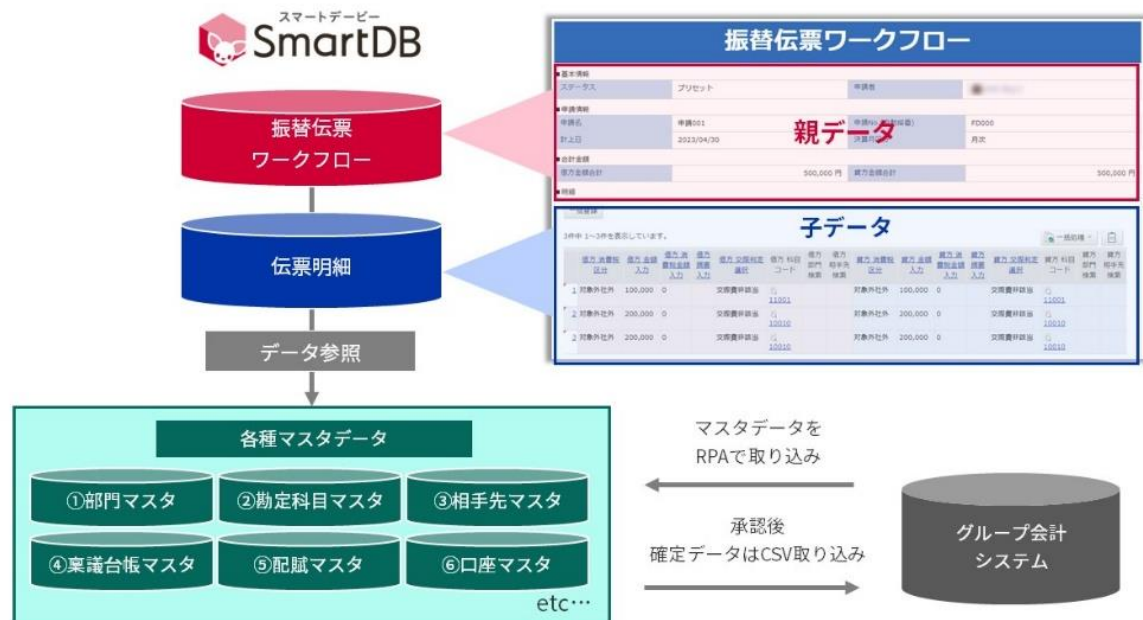
ダイナミックブランチ機能

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。

DUSK!N

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。

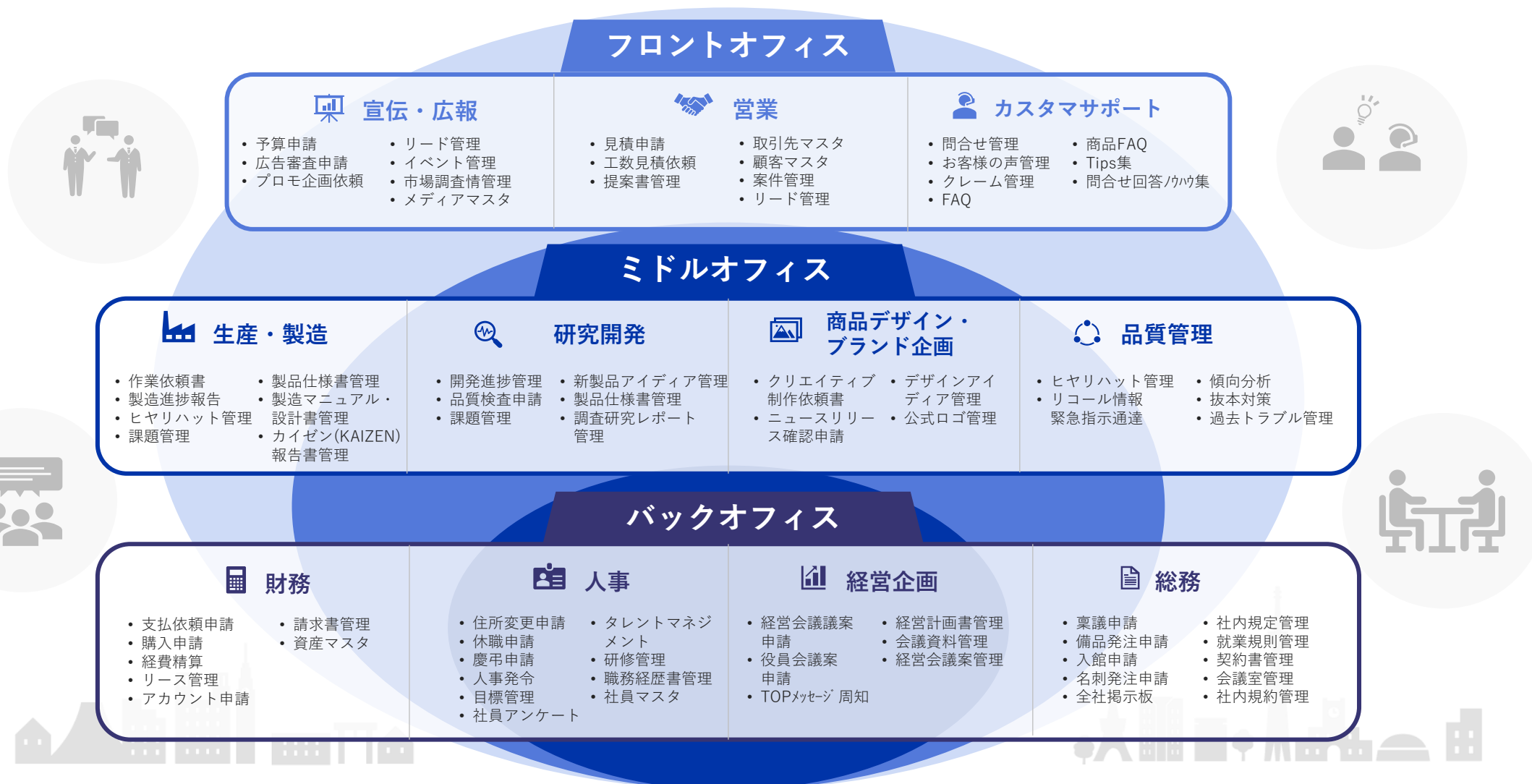
【SmartDB®が評価されたポイント】

- ・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。

- ・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





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

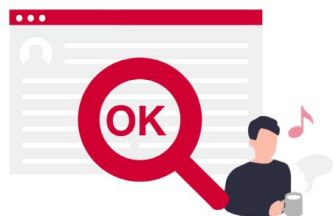


複雑な条件に応じた承認ルートを手が判断



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

6 当社を取り巻く環境と市場規模

- ・ 国内のIT産業は、受託開発中心、IT人材の偏在、IT人材不足など構造的な課題を抱えている
- ・ 大企業のDX推進において、レガシーシステム ⁽¹⁾ 化した基盤システム ⁽²⁾ が足かせとなっている

産業構造上の問題

1 受託開発中心のビジネスモデル

開発費用が労働量に対する対価のため、生産性を向上すると稼働が減り、ITベンダの売上が下がるジレンマ

2 IT人材の偏在

IT人材がユーザー企業ではなくITベンダに偏在しており、社内システムの開発・運用・保守をITベンダに依存している

3 IT人材の不足

そもそもDXを支えるIT人材が圧倒的に不足している

2020年のIT人材のベンダ偏在割合

73.6%

出典：独立行政法人情報処理推進機構「DX白書2023」

2030年のIT人材不足数

約45万人

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

DX（デジタルトランスフォーメーション）で目指すべき姿

「企業がビジネス環境の激しい変化に対し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること」

出典：経済産業省「DX推進指標」とそのガイダンス 令和元年

大企業ITシステムの問題

DX推進の土台となる基盤システムが過剰なカスタマイズ等で複雑化している

1 基盤システムのブラックボックス化

データを活用しきれず環境変化に対応できない

2 IT予算の9割が基盤システムの保守

新たなビジネスモデルに対応するシステム開発ができない

3 保守人材不足によるリスクの高まり

システムトラブルやデータ滅失の危険性が高い

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

(1) レガシーシステム：技術面の老朽化、システムの肥大化・複雑化、ブラックボックス化等の問題があり、その結果として経営・事業戦略上の足かせ、高コスト構造の原因となっているシステムのこと。
(2) 基盤システム：ERPなどの基幹システムを指し、DXを推進するうえで土台となるシステムのこと。

- ・ DX推進には土台となる基盤システムの刷新、業務プロセスのデジタル化が必須
- ・ 非競争領域の効率化を追求するとともに、環境変化に柔軟かつ迅速に対応できる業務システムを構築する必要がある

DXフレームワーク

		デジタイゼーション	デジタライゼーション	デジタルトランスフォーメーション
競争領域 SoE (System of Engagement)	ビジネスモデル			ビジネスモデルのデジタル化
	製品・サービスのデジタル化	デジタル製品	製品へのデジタルサービス付加	製品を基礎とするデジタルサービス
	業務デジタル化	業務関連データのデジタル化	業務・製造プロセスのデジタル化	顧客・取引先との業務プロセスのデジタル化
非競争領域 SoR (System of Record)		レガシーシステム刷新 マイクロサービス化 クラウド・SaaSの活用		DXに対応する柔軟で迅速な基盤

出典：デジタルトランスフォーメーションの加速に向けた研究会「DXレポート2」令和2年を元に当社にて作成

業務デジタル化のポイント

DX推進にはプロセスが重要

まずはDX推進土台となる基盤システム（レガシーシステム）の刷新と、基盤システムに密接に結びついている業務のデジタル化を行うことが必要

業務デジタル化のポイント

- ・ 競争力を生まない領域のシステムコストを削減
- ・ 業務プロセスを見直し再設計
- ・ マイクロサービス化によるレガシーシステムとの切り離し
- ・ IT人材（デジタル化推進）の確保
- ・ 変化に対応するビジネスフロントシステムの実現
- ・ ベンダー依存度の低減
- ・ 小規模で試行錯誤を繰り返すことのできる環境の整備

ノーコード開発ツールのカバーエリア（当社の注力エリア）

過度なカスタマイズにより陳腐化（レガシーシステム化）した基盤システムの刷新には、基盤システム本体とカスタマイズ部分を切り離し、カスタマイズ部分をサブシステム化してAPI連携するといった構成の変更が有効です。従来のカスタマイズ部分は、ノーコード開発ツールでサブシステム化することが可能です。

- ・ノーコード開発基盤は「IT予算配分の適正化」と「IT人材不足の解消」の切り札となる
- ・デジタルの民主化＝市民開発者の創出により、DX実現に必要な企業文化・風土の醸成が可能となる

ノーコード開発基盤の果たす役割

IT人材不足	IT人材の創出
非効率な予算配分 (レガシーシステム偏重)	適正な予算配分 (レガシーシステム予算の削減)
受託開発中心	プロダクト中心
過大なカスタマイズ	豊富な標準機能で カスタマイズ不要
アナログ業務プロセス放置	業務プロセスのデジタル化

ノーコード開発基盤がもたらす効果

1 スピード&コスト	従来のシステム開発と異なり、システムを利用する部門・担当者自らがシステムを開発することができるため、圧倒的な開発スピードとコスト削減を図ることができる
2 トライ&エラー	短期間かつ僅かな工数でシステム開発ができるため、何度でもトライ&エラーを繰り返すことが可能
3 柔軟なプロセス変更	ITベンダー、IT部門に依存することなく、システムの変更ができるため、環境変化に応じた業務プロセスの変更に、素早く柔軟に対応することが可能
4 運用負荷の軽減	システムの運用にIT人材を充てる必要がないため、運用負荷を大幅に削減することが可能
5 文化・風土の改革	現場の業務部門スタッフが自らシステム開発を行うことで、業務のデジタル化が他人事から自分事になり、企業内のデジタルに対するリテラシーが向上する

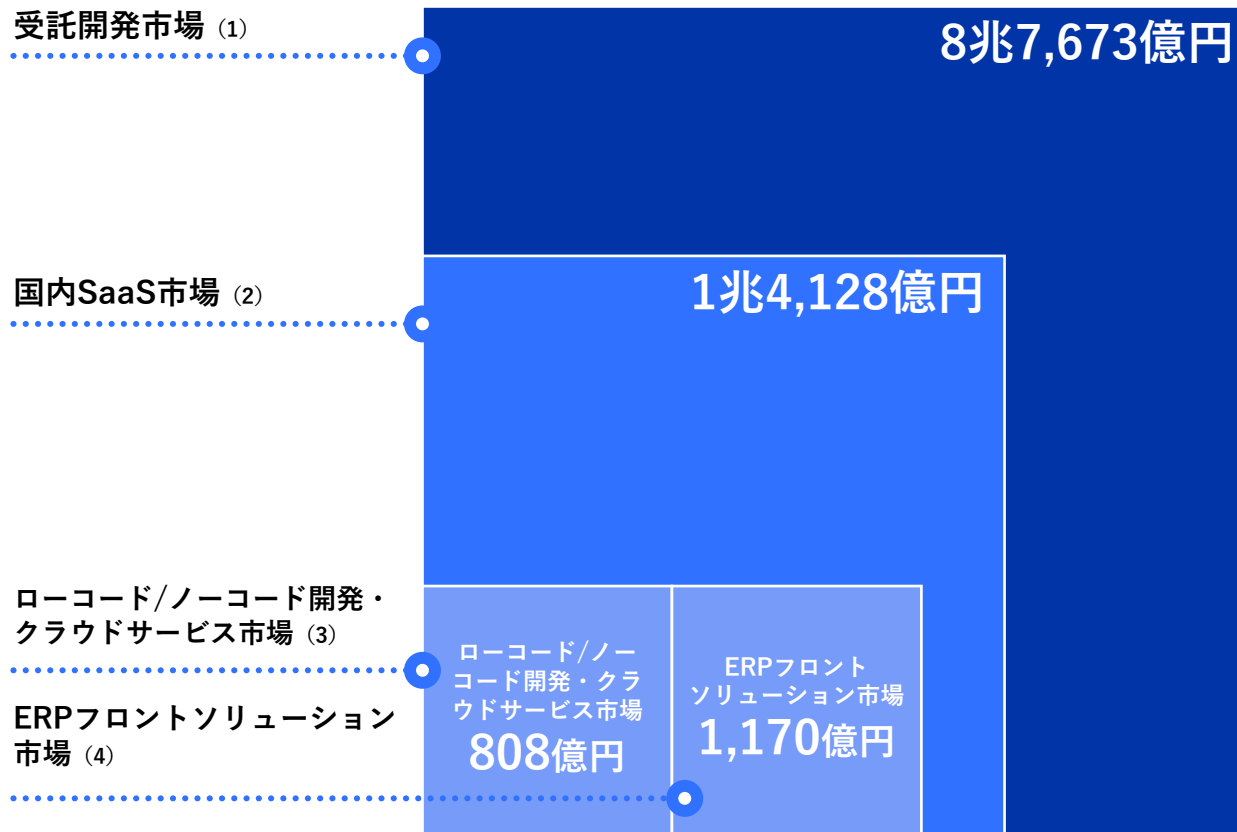
デジタルの民主化
“市民開発者の創出”

(従来の開発プロセス)

IT部門へ依頼	要件定義	仕様設計	プログラミング	テスト動作確認
(ノーコード開発)				
現場部門による業務アプリ開発			工数・期間・コストの大幅圧縮	

- ・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



当社サービスを提供できる市場規模



(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2023年版 (SaaS提供形態ソフトウェア48品目の2023年度見込)
(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2023」ローコード/ノーコード開発・クラウドサービス市場(2024年度予測)
(4) デロイトトーマツミッドマーケット研究所「ERPフロントソリューション市場の実態と展望【2024年度版】」

(5) 総務省統計局平成26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（海外含む）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

7 カンパニーハイライト

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®

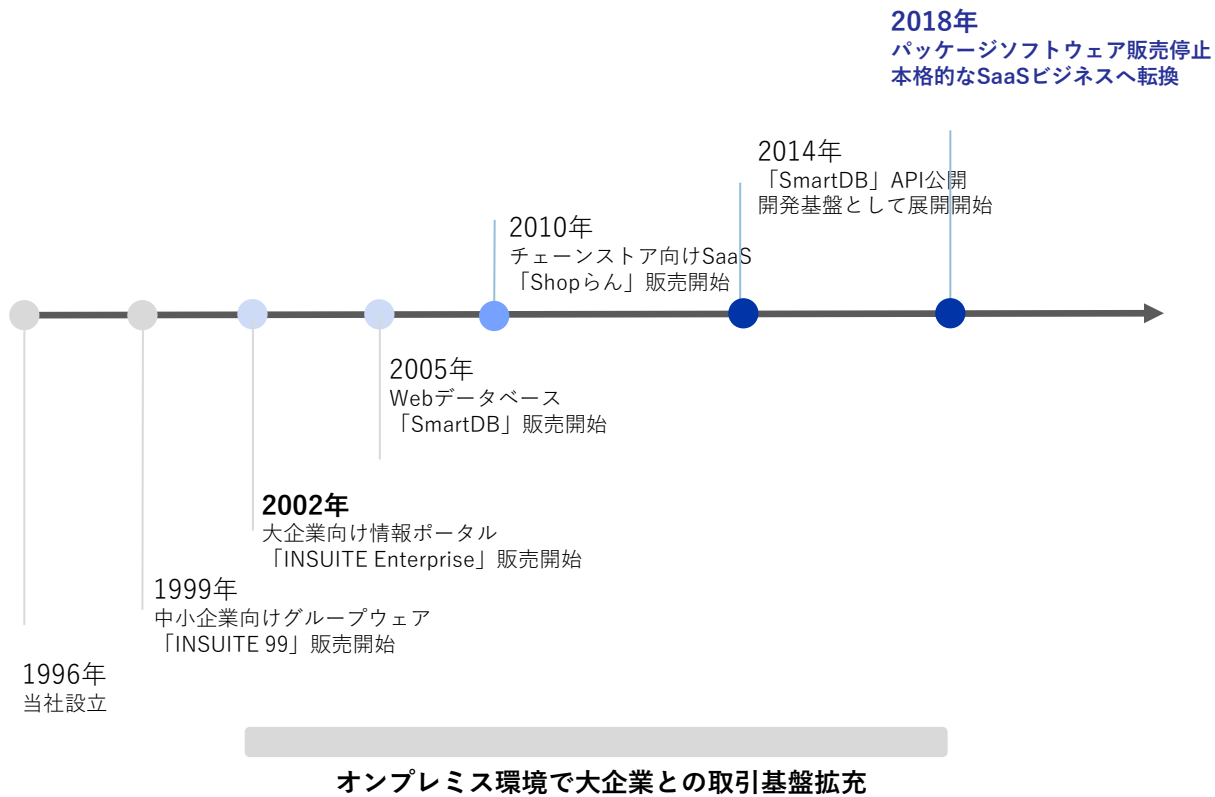
iv アップセルによる顧客単価向上を図りやすい課金体系：SmartDB®

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

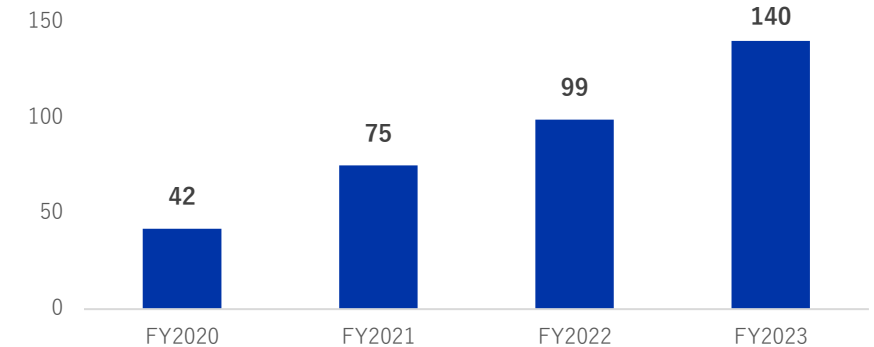
- ・創業初期から一貫して大企業向けの製品開発に特化し、顧客ニーズと顧客基盤を獲得
- ・2018年のSaaSベンダー転換後は、競争力のあるプロダクトと顧客基盤を活用し、短期間でSaaS比率を向上させることに成功

当社の成り立ちとSaaSへの以降

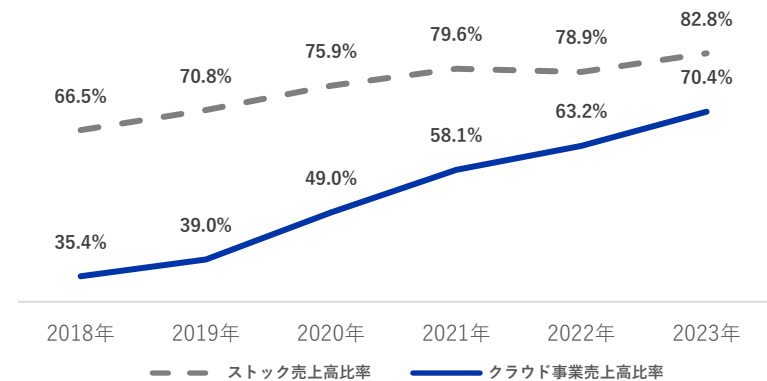


既存の顧客基盤を活かし本格的にSaaSへ転換

ホリゾンタルSaaSクライアント数：推移



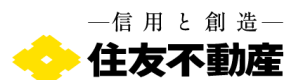
クラウド事業比率/ストック比率：推移



注：ストック売上高はクラウド事業売上高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高の合計値です。

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



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ル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



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、リリースしたと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
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
⑥	特殊航空券 発券/払戻申請・管理	データベース
⑦	会計システム権限申請・管理	データベース



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

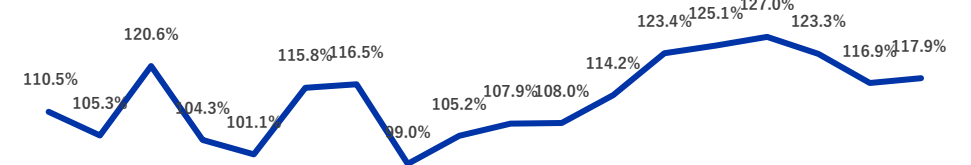
- ・解職申請
- ・通勤手当申請
- ・問い合わせフォーム
- ・退職関連
- ・赴任手当申請
- ・住民税関連 等



ホリゾンタルSaaS NRR（Net Revenue Retention）

（FY2024 Q2）

NRR 117.9%

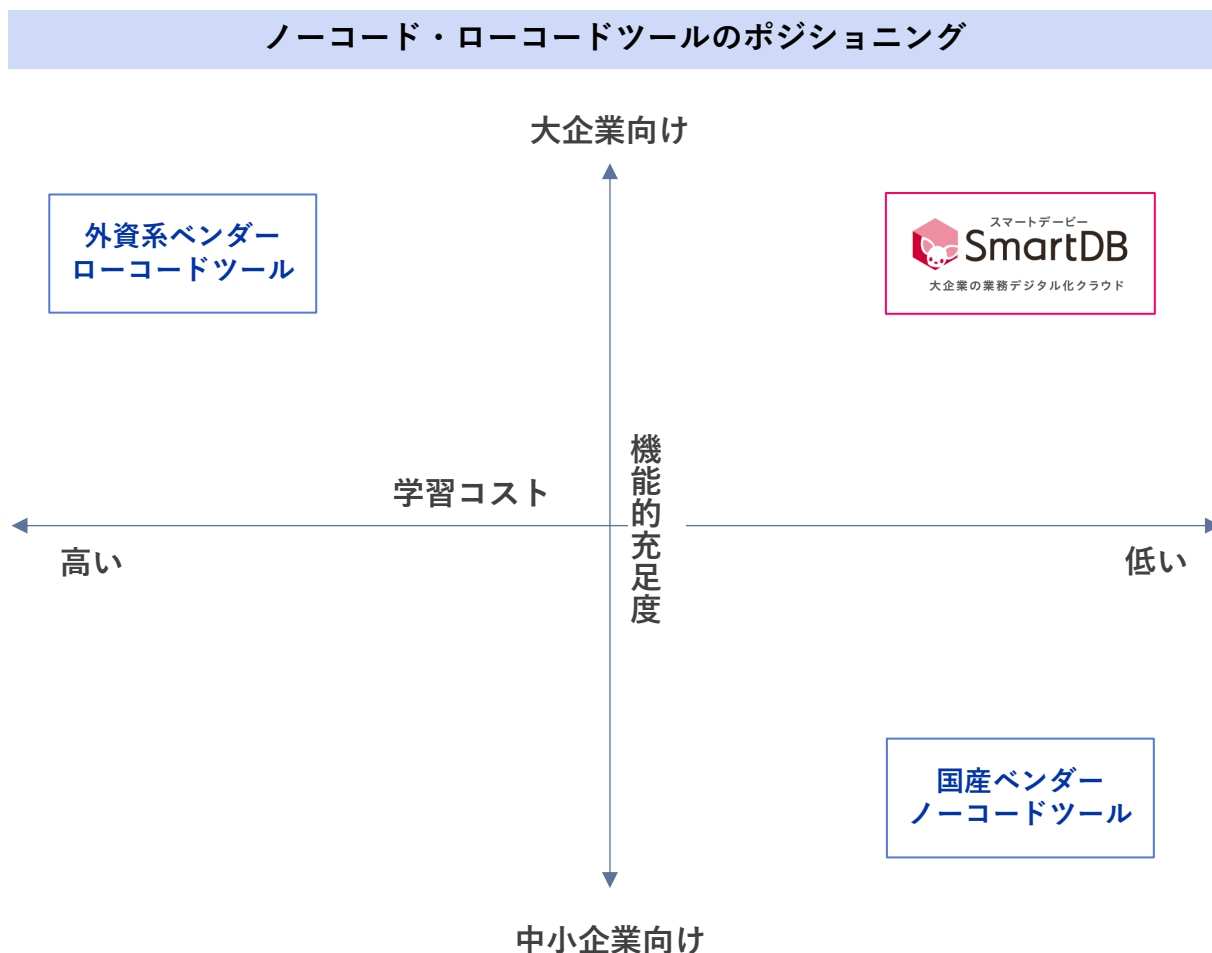


Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
2020	2021	2022	2023	2024									

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®

- ・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



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。

iii 競争優位性のある良好なポジショニング：SmartDB®と他社製品の差異

- ・大企業の業務デジタル化に求められる「複雑な処理への対応」と、非IT人材による開発に必要な「直感的な操作性」を両立
- ・外資系ツールはシステムインテグレーターによる導入・運用が前提となるため、投資効率やベンダー固定化といった点で課題あり

	SmartDB®	国産ベンダー（ノーコードツール）		外資系ベンダー（ローコードツール）	
		ワークフロー系	Webデータベース系	開発基盤系	外資系製品
入力フォーム	○ 直感的に作れる	△ 制御系ができない	○ 比較的作りやすい	△ コーディング必要	△ 簡素
ワークフロー	○ 複雑処理に対応	○ 作りやすい	× 複雑なフロー不可	△ コーディング必要	△ 単純
開発者	○ 市民開発の実現 （非IT人材）	△ 簡単な処理を実現 （非IT人材）	△ 簡単な処理を実現 （非IT人材）	△ システム部で実現	× Slerにて対応
他システム連携	○ 標準で連携可能	× 作りこみが必要	△ 簡易な連携は可能	× 作り込みが必要	○ SaaS連携は可能
業務カバー範囲	○ 部門から全社横断まで	△ 部門横断は難しい	× 非常に狭い	× 作り込みが必要	△ 一部業務は Slerにて実現可能

注）各社の公開情報をもとに当社作成

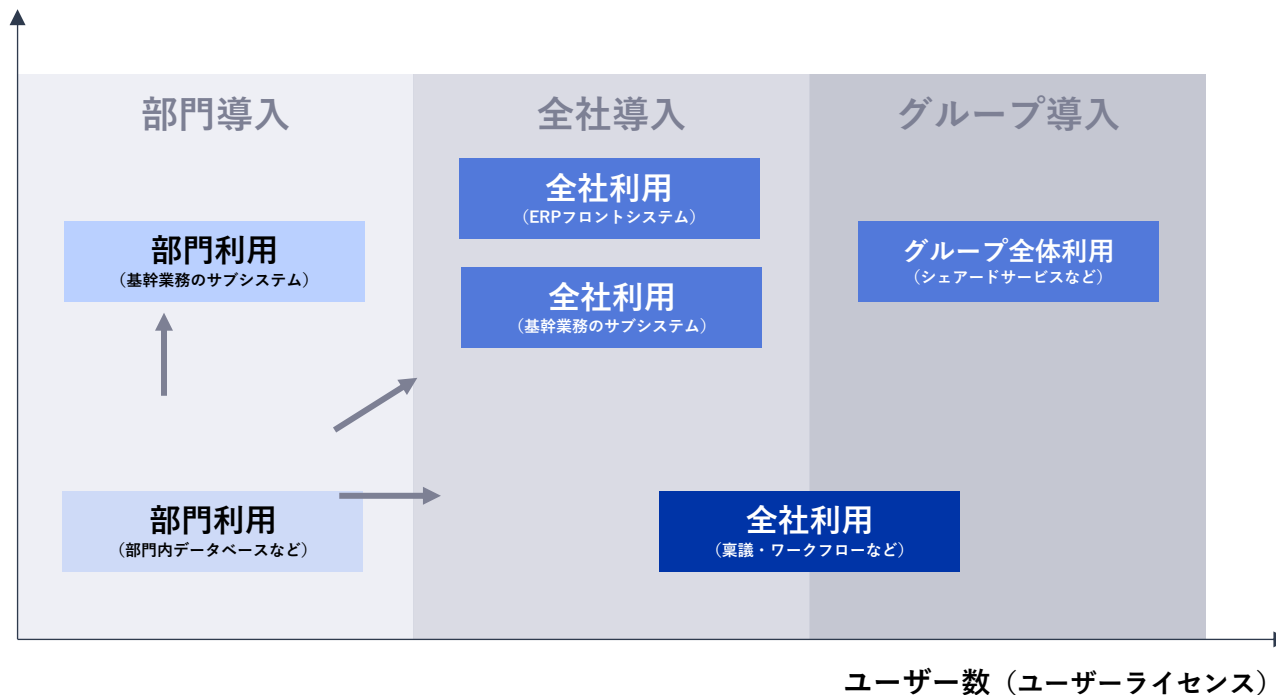
iv アップセルによる顧客単価向上を図りやすい課金体系：SmartDB®

- ・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

適用業務の数（バインダーライセンス）
業務の複雑性（オプションライセンス）

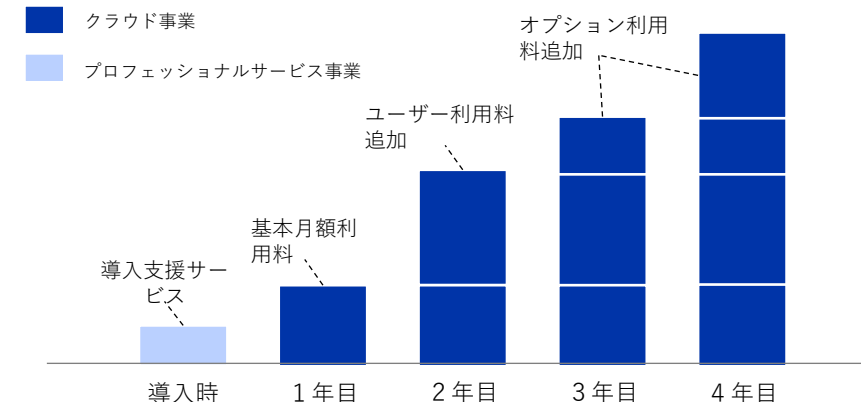


ホリゾンタルSaaS平均月額利用料（ARPA）

(FY2024 Q2)

ARPA **1,579**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

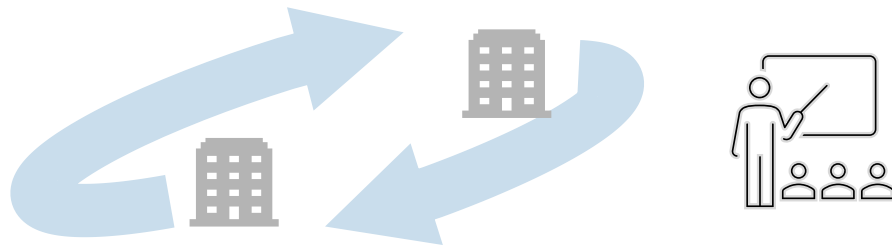
優良な顧客基盤の形成

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



- ・ 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



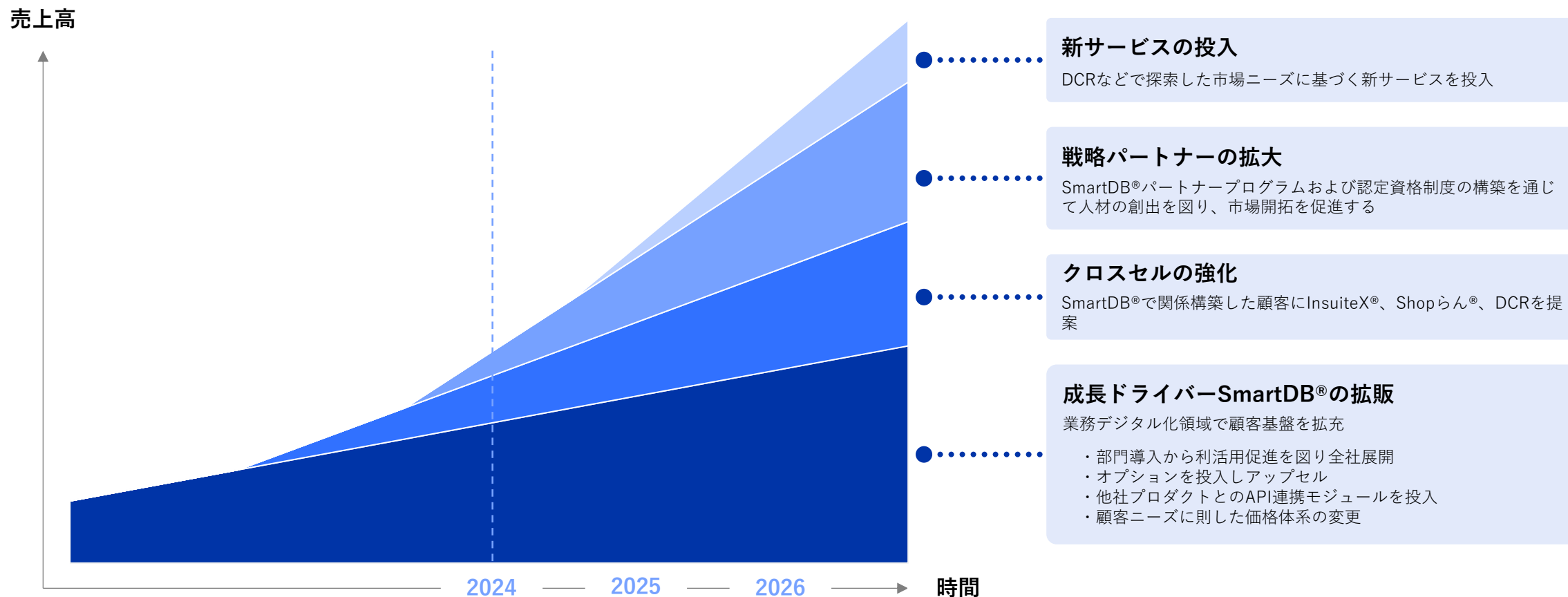
デジタルツールを駆使した新時代エンタープライズ営業の実現

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

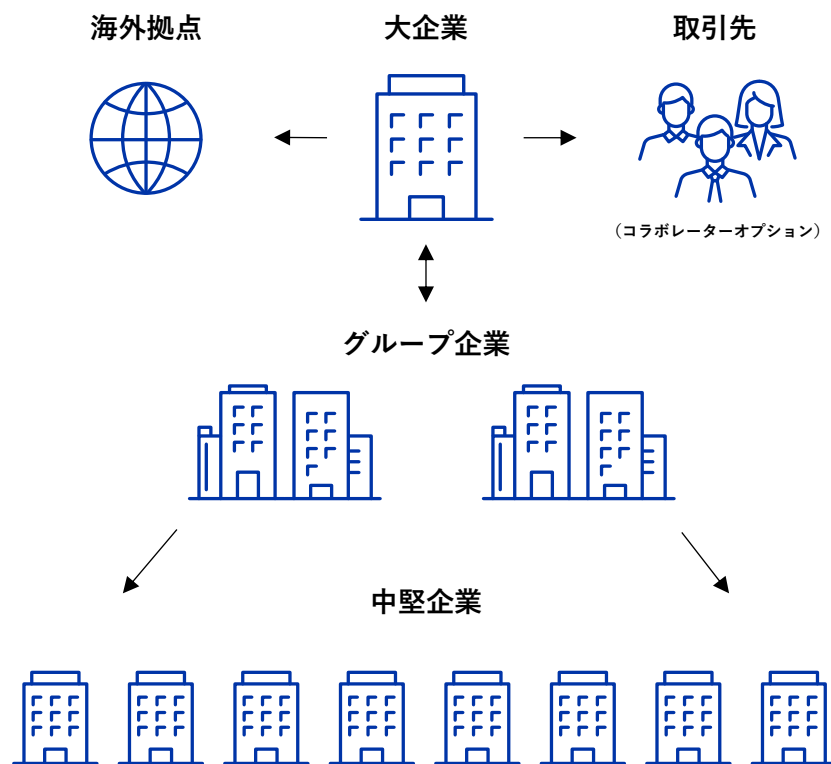
8 成長戦略

- ・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



- ・ 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

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
データー一括アップロード	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

- ・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

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



パーティカル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



両製品併用ユーザー例



ホリゾンタルSaaS及びパーティカルSaaS併用ユーザー例



- ・ 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®を利用して業務デジタル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。

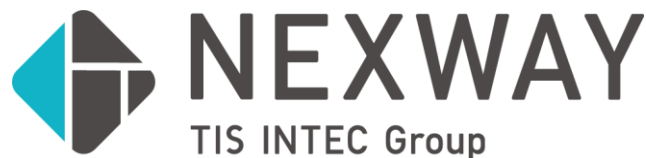
戦略パートナーの拡大

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

- ・ 中堅システムインテグレーターを中心に、2024年2月より正式に認定パートナープログラムを開始
- ・ 認定プログラムを通じ、パートナーの営業力および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

賛同パートナー（順不同）



9 主なリスクの説明

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製品開発活動を継続して実施してまいります。
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、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28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。

1 0 Appendix (導入事例)



数百万件にのぼる製品情報を SmartDB® で一元管理 ～散在するオンプレミスシステムをクラウドノーコード開発基盤に統合～

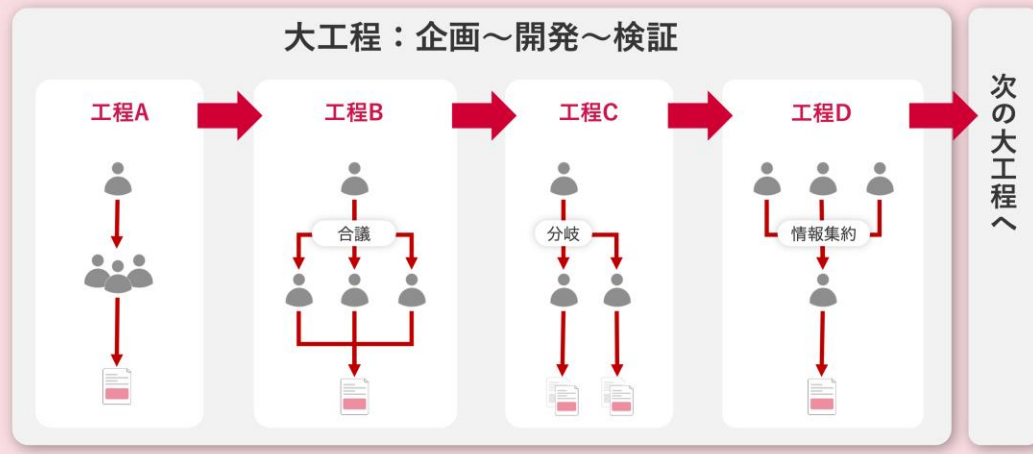
工程管理
作業依頼
申請・承認フロー
ドキュメント管理



案件・業務管理イメージ

文書管理：作成した各種成果物・ドキュメントを SmartDB で保管・管理

大工程：企画～開発～検証



製品の一元管理のため、複数システムを刷新・統合

THKが提供する製品の数はいく百万件にのぼり、製品情報の緻密な管理が求められます。しかしビジネスの拡大や製品数の増加に伴い、各部門が独自に創意工夫を重ねてきた従来型の管理手法の上に、さらにデジタル領域を活用することで部門横断的な共通思想をバックグラウンドとした施策実行の必要性が増しました。

THKでは、管理効率・業務効率の大幅な改善に向け、この要件を満たす最適な共通プラットフォームとなるシステムの検討を開始しました。

部門横断の高度な業務に対応できる拡張性がSmartDB® 採用の決め手に

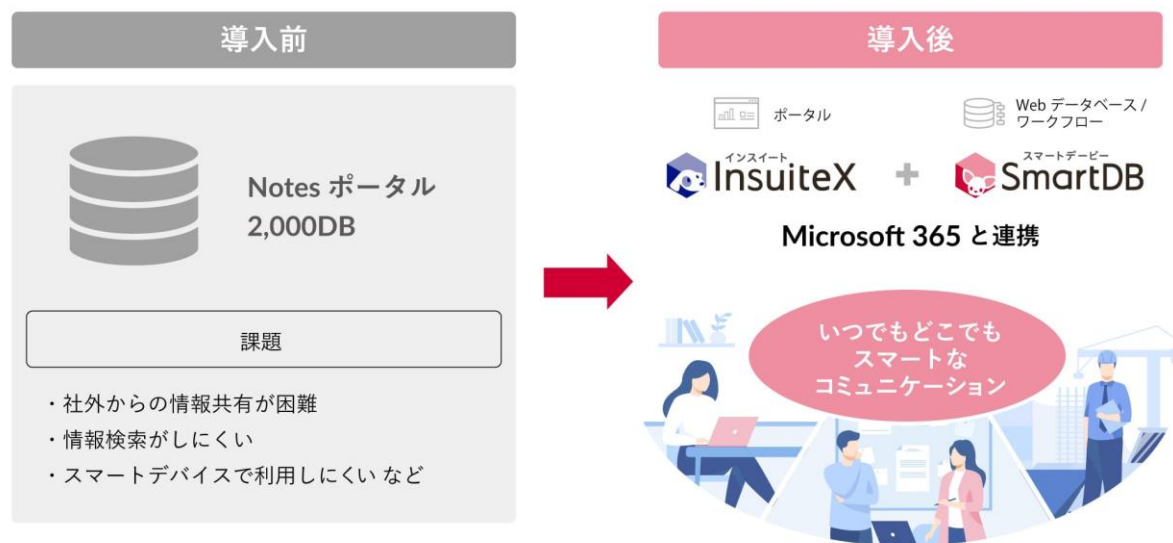
THKが新しい基盤を選定するにあたり重視したポイントは、開発の柔軟性や設定項目の自由度でした。各部門で利用しているツールが統一されていなかったことから、各々の業務に必要な製品情報の管理項目が多岐に渡っており、新システムでのデジタル化にあたっては各現場のニーズに対応できる必要がありました。

SmartDB®は標準機能での業務カバー範囲が広く現場ニーズに応えられる安心感があり、また、検討期間中にドリーム・アーツが作成したプロトタイプを見て利用イメージを掴めたことが、新システムを決定する上での判断材料に。さらに、SmartDB®の柔軟でありながら厳密な権限管理により適切かつスピーディーな情報共有が可能であることで、部門を横断して連携する業務にも適用できることが大きな後押しとなりました。



3,000名のワークスタイル変革を推進

Notesからドリーム・アーツ製品へ移行



多くの課題があった旧システムを見直し、社員が働きやすい環境を整備していくために、「InsuiteX」を入りに「会社の仕事は全部ここから」できるコミュニケーション基盤を構築。

システムのあり方を見直し、新たなワークスタイルへと変革

「Notes/Domino」を20年以上利用しており、2,000件ものデータベース（DB）が存在していました。オフィス以外からの情報共有が困難であることや、情報検索がしにくい、スマホなど利用環境に合った表示ができず閲覧しにくいなどの課題があり、多様な働き方を実現する情報システムの整備が求められていました。

そこで、「会社の仕事は全部ここから」できるシステムを構想。ポータルやワークフロー、Webデータベースなどを全体的に見直し、「InsuiteX」および「SmartDB」の導入に至りました。また、同時にMicrosoft 365の導入を決め、ドリーム・アーツ製品の豊富な連携機能を活用することで、Notesから脱却し、現代にあわせたワークスタイルへの変革を目指します。

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

「InsuiteX」および「SmartDB」への移行に際し、2,000件にのぼるDBの利用状況を確認しながら業務整理を進めるとともに、柔軟なアクセス権の管理が可能となるようデータへ意識の整備をすすめていきます。

また、いつでもどこでもスマートなコミュニケーションがはかれるよう、それぞれの利用環境に合ったデバイスの活用を可能にしたり、ユーザーごとに表示する情報をカスタマイズするなど、情報共有のボトルネック解消を図ることで、組織パフォーマンスの向上に貢献していきます。



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

顧客満足度と従業員満足度の両輪を支えるIT化戦略

店舗の状況確認の流れ (イメージ)



3ヵ月で全ブランド2,800店舗に展開



導入前の課題・背景

- システムの制約により、通達がテキスト中心でわかりづらい
- 店舗の情報整理に時間がかかり、作業のヌケモレも発生しやすい
- 通達の確認など情報の取り扱い業務がマネジャーに属人化
- 店舗の進捗状況の把握に時間がかかる

導入後の効果・メリット

- フォーマット化や画像の活用によって、店舗に「伝わる」通達になった
- タスクが自動で整理されるため、店舗の情報整理が不要になった
- クルーが主体となって店舗運営に参画しやすくなった
- 各店舗の状況を本部・ASVがリアルタイムに把握できるようになった



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。

- ・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。