

# 事業計画及び成長可能性に関する説明資料

株式会社ドリーム・アーツ（証券コード：4811）

2024年2月14日

## Corporate Profile

- 1 会社概要
  - 経営メンバー
  - コーポレート・ミッション
  - コーポレート・バリュー
  - コーポレート・ビジョン
  - 沿革
  
- 2 サービスラインナップと導入実績

## Corporate Highlights

- 3 環境認識と市場規模
- 4 成長ドライバー SmartDB
- 5 ビジネスモデルの変革と収益モデル
- 6 業績およびKPI
- 7 成長戦略
- 8 業績予想

## Risk and Controls

- 9 主なリスクおよび対応策

## Appendix

- 10 導入事例

# 1 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	大連市软件园東路23号 15#楼302-B1
代表者	山本孝昭	
従業員数	273名（連結：2023年12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、社長秘書業務官掌）



**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割を担う。（サービス&プロダクト開発本部、CTサービス本部官掌）



**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  
慶応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。

## 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。





## 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

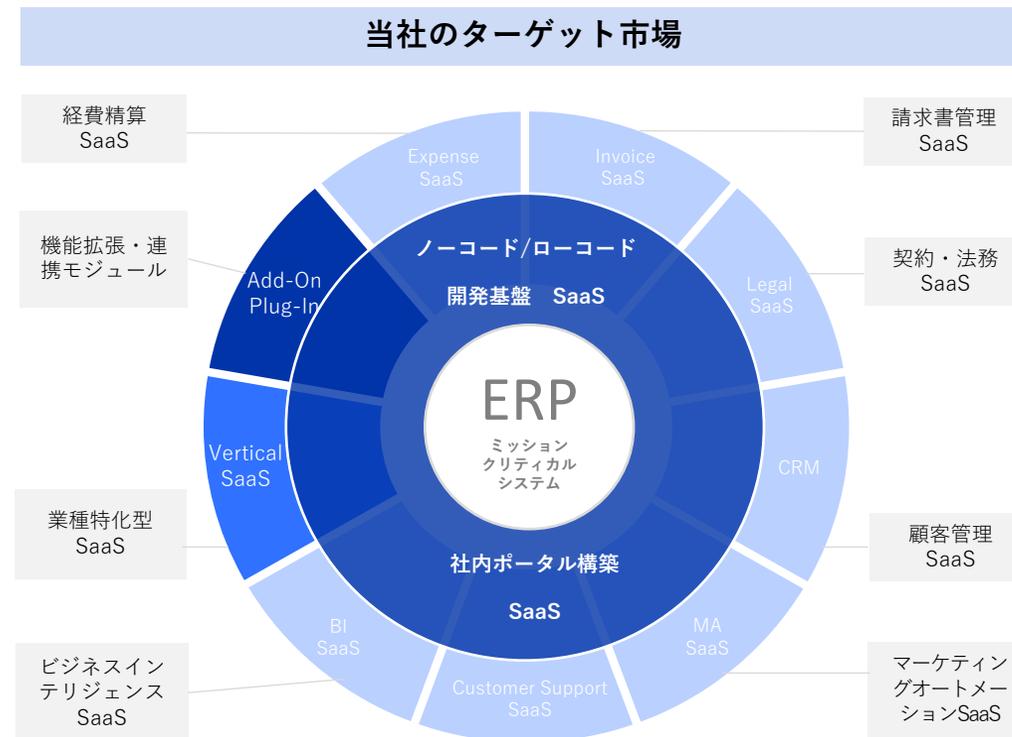
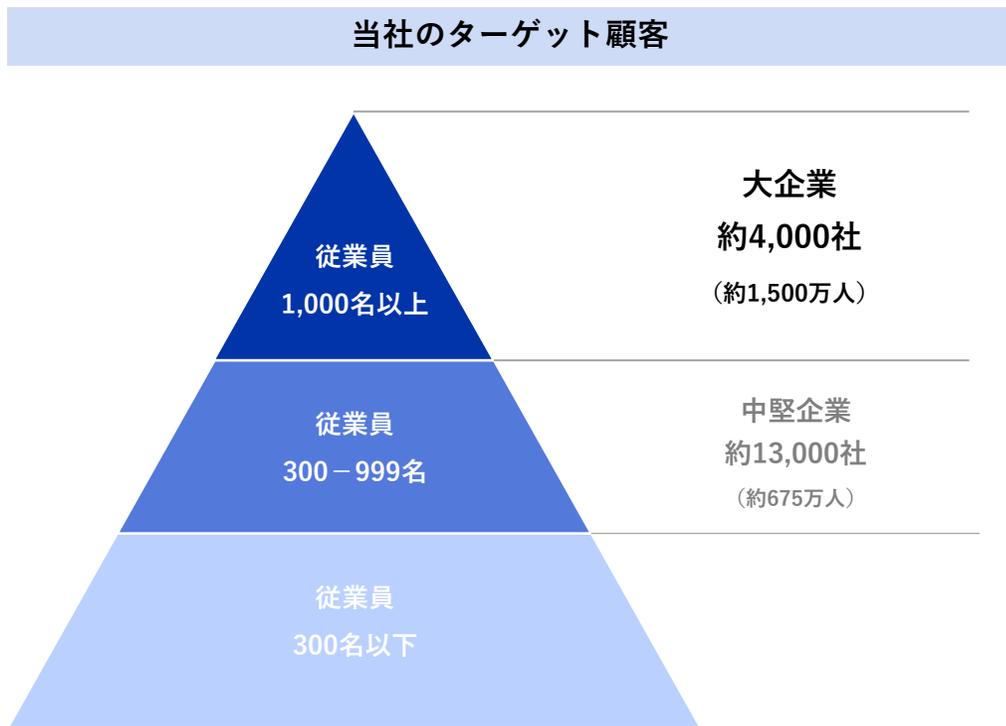
- ・ DXの核心エリア
- ・ 戦略投資エリア
- ・ 急拡大中のエリア

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。

# コーポレート・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

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



“BIG DONUTS”

**BIG** = 大企業

**Donuts** = ERP<sup>(1)</sup> 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

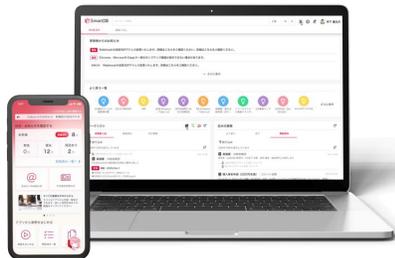
(1) ERPとは、Enterprise Resource Planning（企業資源計画）の略。企業の持つ資金や人材、設備、資材、情報など様々な資源を統合的に管理・配分し、業務の効率化や経営の全体最適を目指す手法。また、そのために導入・利用される業務横断型の業務ソフトウェアパッケージを指す。企業経営の中核をなすため基幹系システムと呼ばれることもある。「会計業務」「人事業務」「生産業務」「物流業務」などのコンポーネントに分かれていることが多い。

## 2 サービスラインナップと導入実績

- ・ 大企業向けクラウドサービスを中心に複数の収益源を確立
- ・ 非競争領域 (1) の業務デジタル化から競争領域 (1) 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 (2)

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 (3)

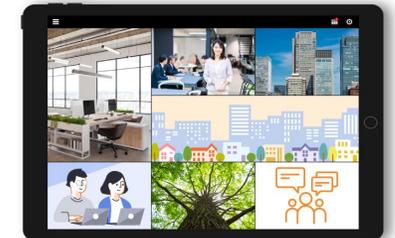
チェーンストア特化型  
情報共有ツール



## 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) 競争領域、非競争領域：自社ビジネスの競争優位性につながる顧客との関係性を強化するための領域を競争領域、自社ビジネスの競争優位性に繋がらない社内業務などの各社に共通する領域を非競争領域という。

(2) 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。

(3) 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。

# クラウドサービスのラインナップ

非競争/汎用領域

BD

ビッグドーナツ

競争/個別領域

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

非競争/汎用領域

業界・業種を問わない水平SaaS

直接的に自社ビジネスの競争優位性に繋がらない、各社に共通する社内業務などの非競争領域を担う。業務デジタル化による効率化や情報の共有、DX推進の基盤となるシステムの整備が主たる目的。

特定業界の課題解決に特化したバーティカルSaaS

ベストプラクティス（最良のノウハウ）の共有を進めることで、業務オペレーション上の競争優位を獲得する。

各社の戦略要件を満たす開発・運用一体型サービス

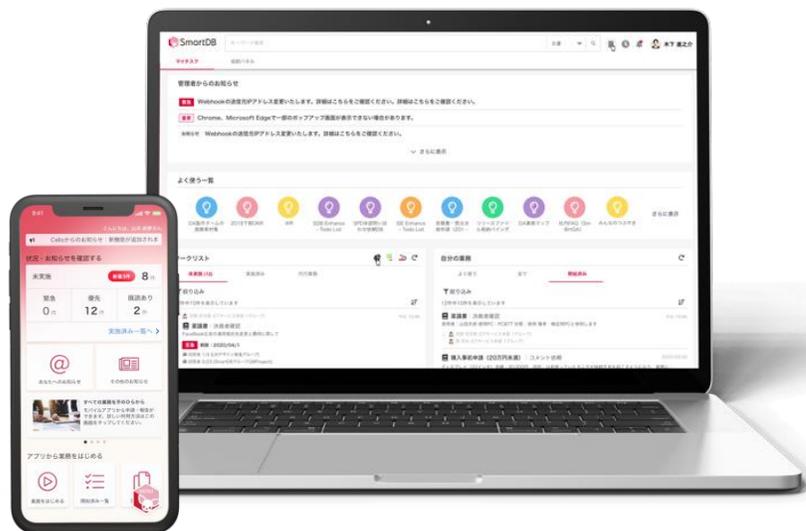
サブスクリプション型のクラウドサービスとして、継続的な機能拡張とシステム運用保守を一体的に提供し、競争優位を獲得する。

競争/個別領域

プログラミングの専門知識がなくても直感的な操作で業務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」



大企業の業務デジタル化クラウド



## 製品コンセプト

### デジタルの民主化

市民開発者（シチズンディベロッパー）の創出

## 成長戦略における位置づけ

### 主力製品・成長ドライバー

業務デジタル化領域で顧客基盤を拡充  
顧客との関係性を深め「協創パートナー」の地位を確立



大企業市場SaaSで唯一  
3部門で最高位「リーダー」同時認定

ノーコード Webデータベース

ワークフロー 文書管理

※ITreviewのユーザー評価にて

経営ビジョンの浸透、組織エンゲージメントの強化、企業カルチャーの刷新といった経営課題を解決する社内ポータル構築基盤



## 製品コンセプト

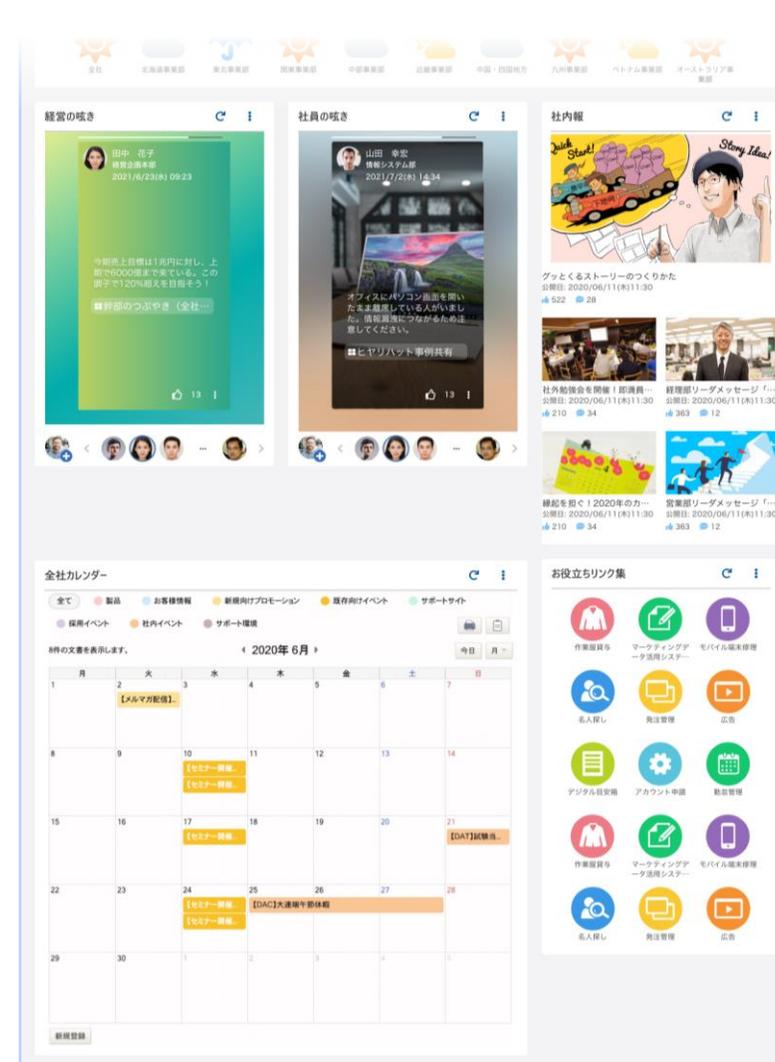
### 意識共有

単なる情報共有から意識レベルで経営ビジョンを共有する

## 成長戦略における位置づけ

### 主力製品の付加価値向上

顧客との関係性を深め「協創パートナー」の地位を確立



本部店舗間の情報共有、業務指示の徹底、現場情報の収集などチェーンストア特有の業務オペレーションを強力にサポート



多店舗ビジネスを支援するクラウドサービス

## 製品コンセプト

### Best Practice as a Service

チェーンストアにおける最良の業務ノウハウを顧客とともに協創する

## 成長戦略における位置づけ

### 収益の多角化

業種特化型新サービスを立ち上げる際の先行事例

The screenshot shows the Shopらん management interface. At the top, there's a navigation bar with categories like 'すべて', '精肉', '青果', '鮮魚', '日記', '惣菜', '飲料', '雑貨', '衣料品', and '予約情報【メール連携】'. Below this is a table of notifications (お知らせ) with columns for selection, importance, title, destination, sender, sender name, publication date, completion rate, pin, and ID. The table lists several items, including 'ウィンターセール開催' (12% completion), '【CP】××Pay支払で5%キャッシュバック' (1% completion), '緊急 リコール品 在庫確認・回収' (100% completion), and '特設ブースについて' (3% completion). Below the notifications is a section for '予定している作業' (Scheduled tasks) with a table showing task content, scheduled date, and completion status. The tasks include 'チラシチェック!', '【昼間】清掃準備!', and '販促品の受け取り!'. At the bottom, there's a section for '回答期限の迫ったお知らせ' (Urgent notifications) with a table showing notification content, sender, sender name, response deadline, and completion rate. The notifications include 'マネジメント研修の参加確認' (37% completion), '2019年度のキャンペーン振り返り' (10% completion), and '陳列指示/お誘いフェア' (12% completion).



出典：(株)富士経済「2022年版次世代ストア&リテールテック市場の現状と将来展望」  
(2021年・販売金額・メーカーシェア・店舗タスク管理システム)

特定顧客の戦略要件を満たすシステムの継続的な開発と運用を、クラウド上で一体的に提供するカスタムメイドサービス

# DCR

(DX Custom Resolution)

## 導入事例：CATV業界フィールドセールス向けクラウドシステム

**サービスコンセプト**

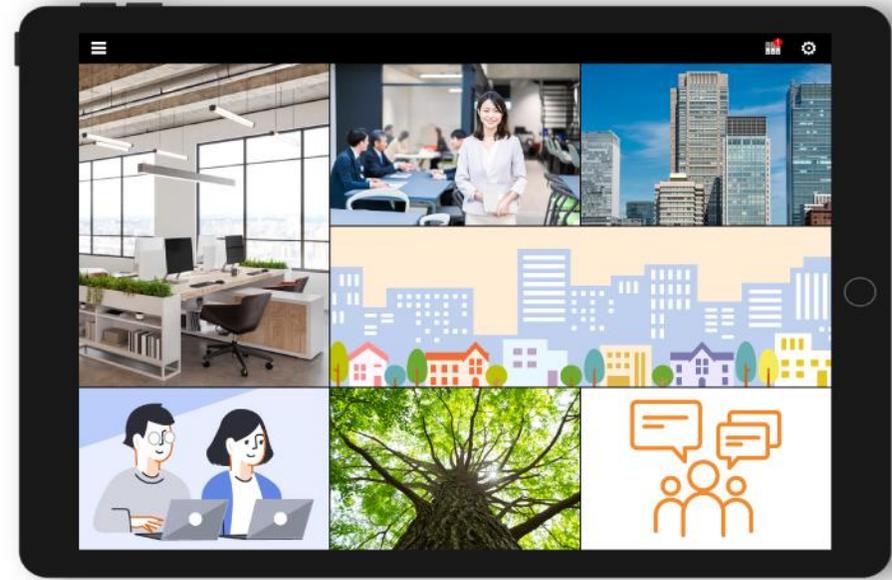
**競争領域での協創サービス**

DX領域で特定顧客向けに提供する  
開発・運用一体化サービス

**成長戦略における位置づけ**

**新たな市場ニーズの探索**

顧客の戦略的要件に基づく開発を通じて  
新たな市場ニーズを獲得する



担当者	提出リスト	申請日時	操作
木下 進之介	外出前	2022/01/06 09:40	承認 否認 履歴
	車両利用時	2022/01/06 09:40	承認 否認 履歴
	帰社時	2022/01/06 09:40	承認 否認 履歴
	その他	2022/01/06 09:40	承認 否認 履歴
里中 太郎	外出前	2022/01/06 09:40	承認済み 2022/01/06 09:40 履歴
	車両利用時	2022/01/06 09:40	承認済み 2022/01/06 09:40 履歴
	帰社時	2022/01/06 09:40	否認済み 2022/01/06 09:40 履歴 1件
	その他	2022/01/06 09:40	否認済み 2022/01/06 09:40 履歴 1件
沢田 あゆみ	外出前	2022/01/06 09:40	承認 否認 履歴
	車両利用時	2022/01/06 09:40	承認 否認 履歴
	帰社時	-	承認 否認 履歴
	その他	-	承認 否認 履歴

# 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…あらゆる業種業態へ



### 3 環境認識と市場規模

- ・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)	基盤システム	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”

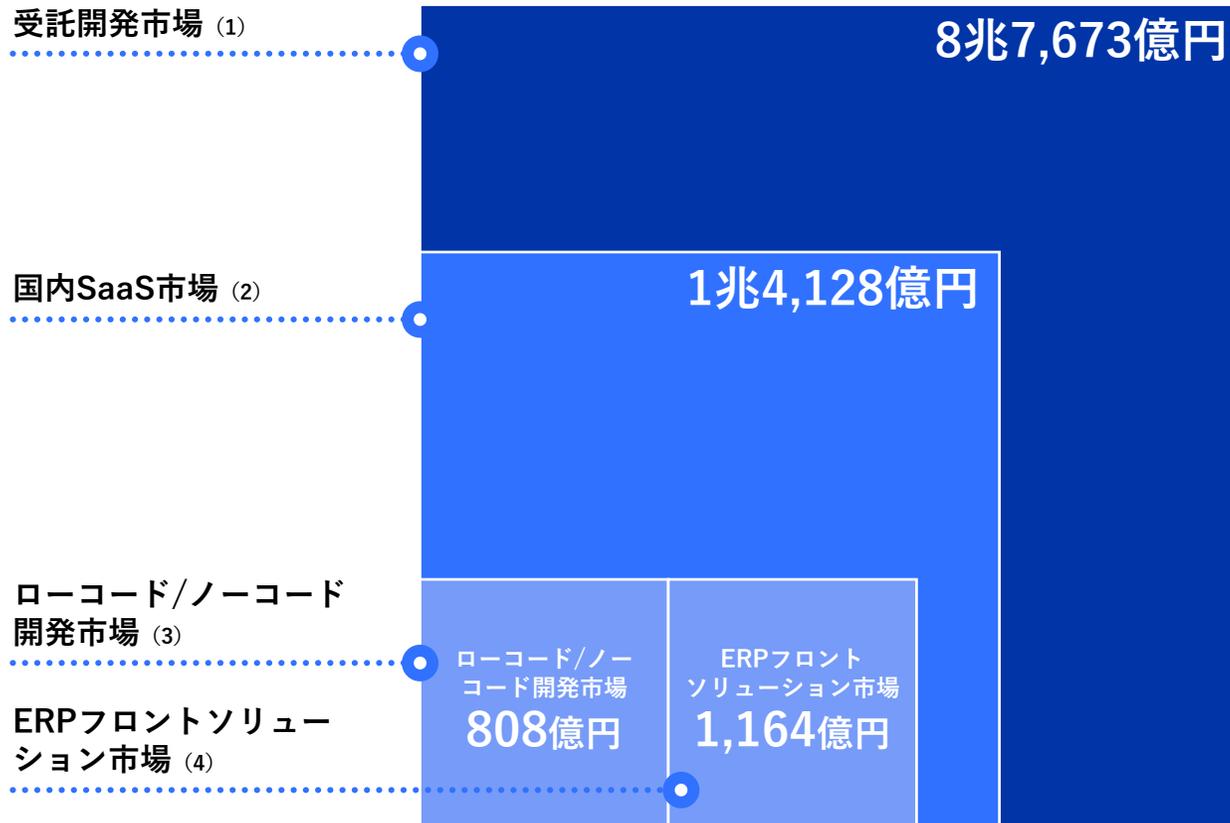
(従来の開発プロセス)

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 ----->		

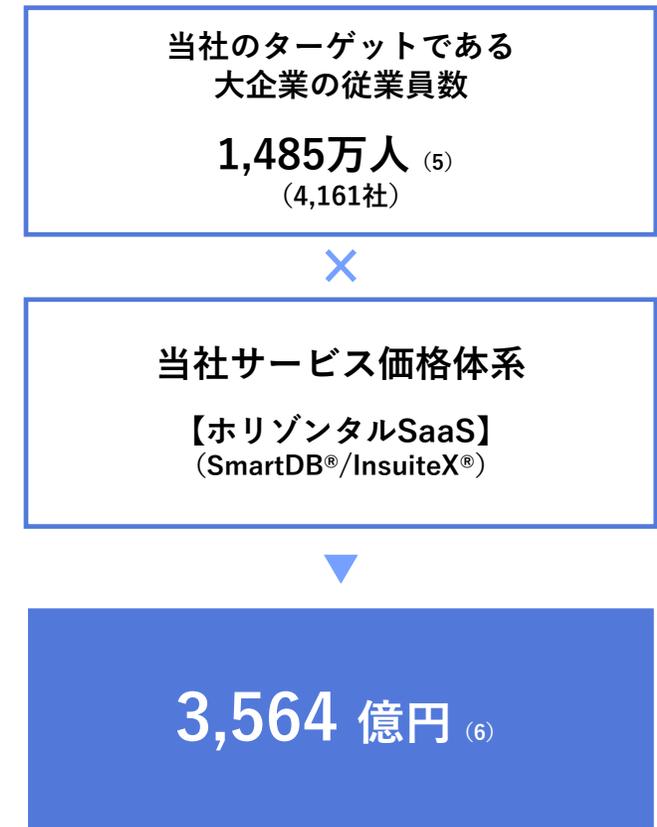
# 対象市場の規模とポテンシャル

- ・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



## 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 ローコード/ノーコード開発市場2023  
(4) デロイトトーマツミック研究所 ERPフロントソリューション市場の実態と展望2023年度版

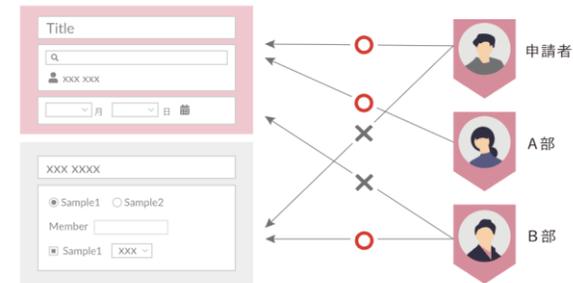
(5) 総務省統計局平成26年経済センサスにおいて常用雇用者規模1,000名以上の企業に所属する常用雇用者数 (海外含む) の合計値  
(6) 当社クラウドサービスの一人当たり月額利用料を2,000円として試算

## 4 成長ドライバー SmartDB

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。

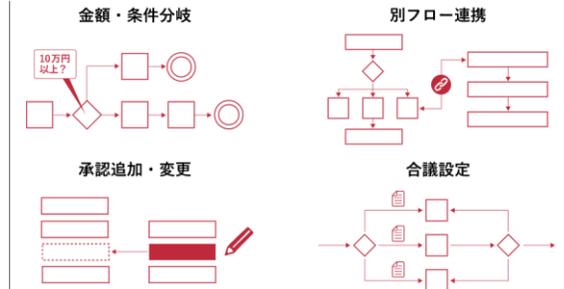
大企業の業務デジタル化に必要な6つの要素

- フォーム
- Webデータベース
- セキュリティ
- ワークフロー
- コミュニケーション
- システム統合・連携



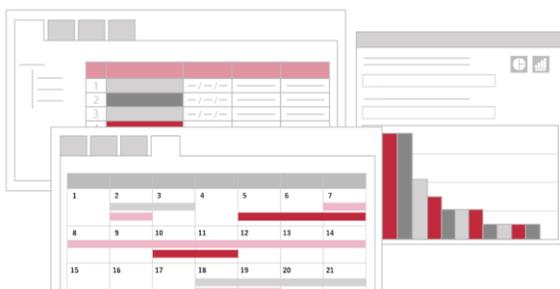
フォーム

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

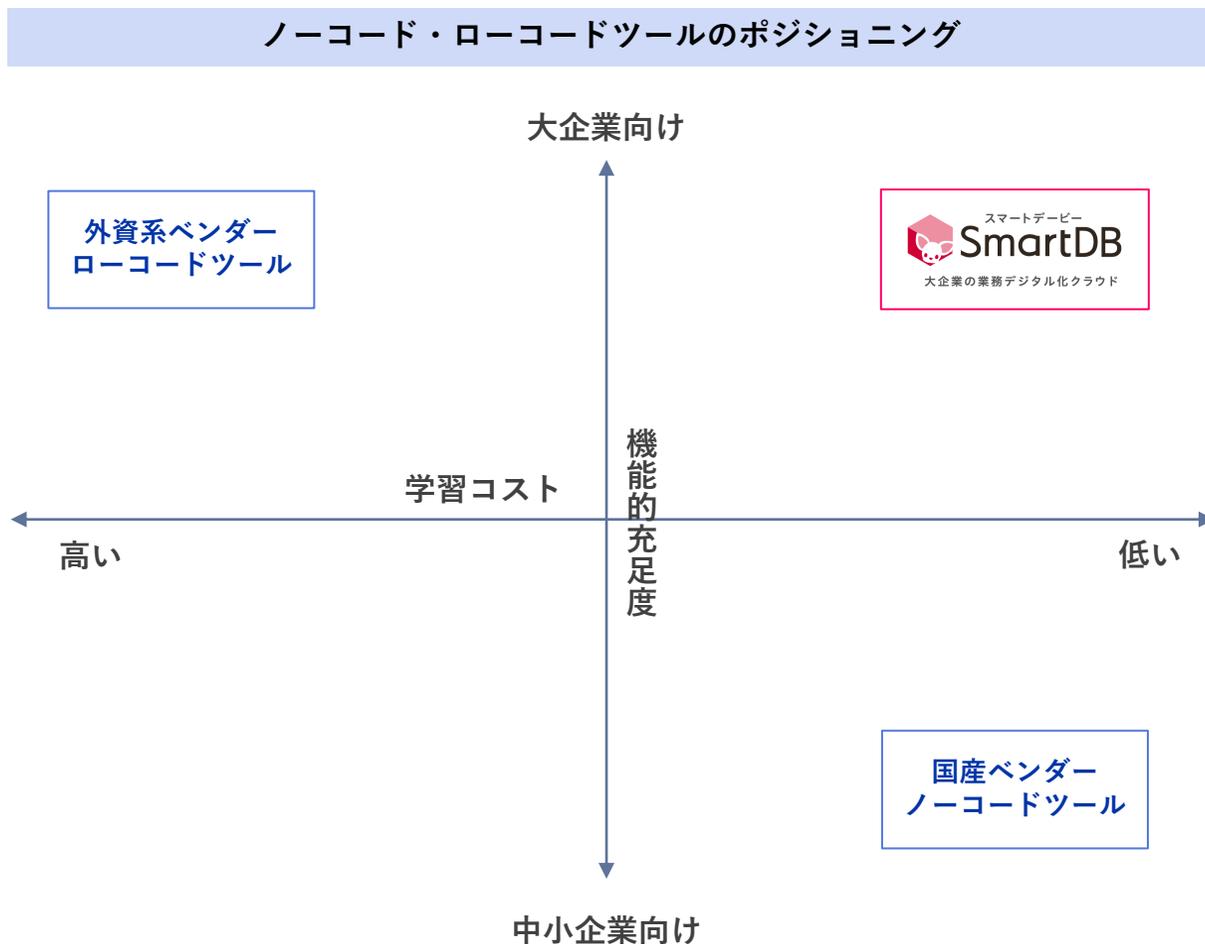
大企業に選ばれる  
堅牢なセキュリティ



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

- ・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。

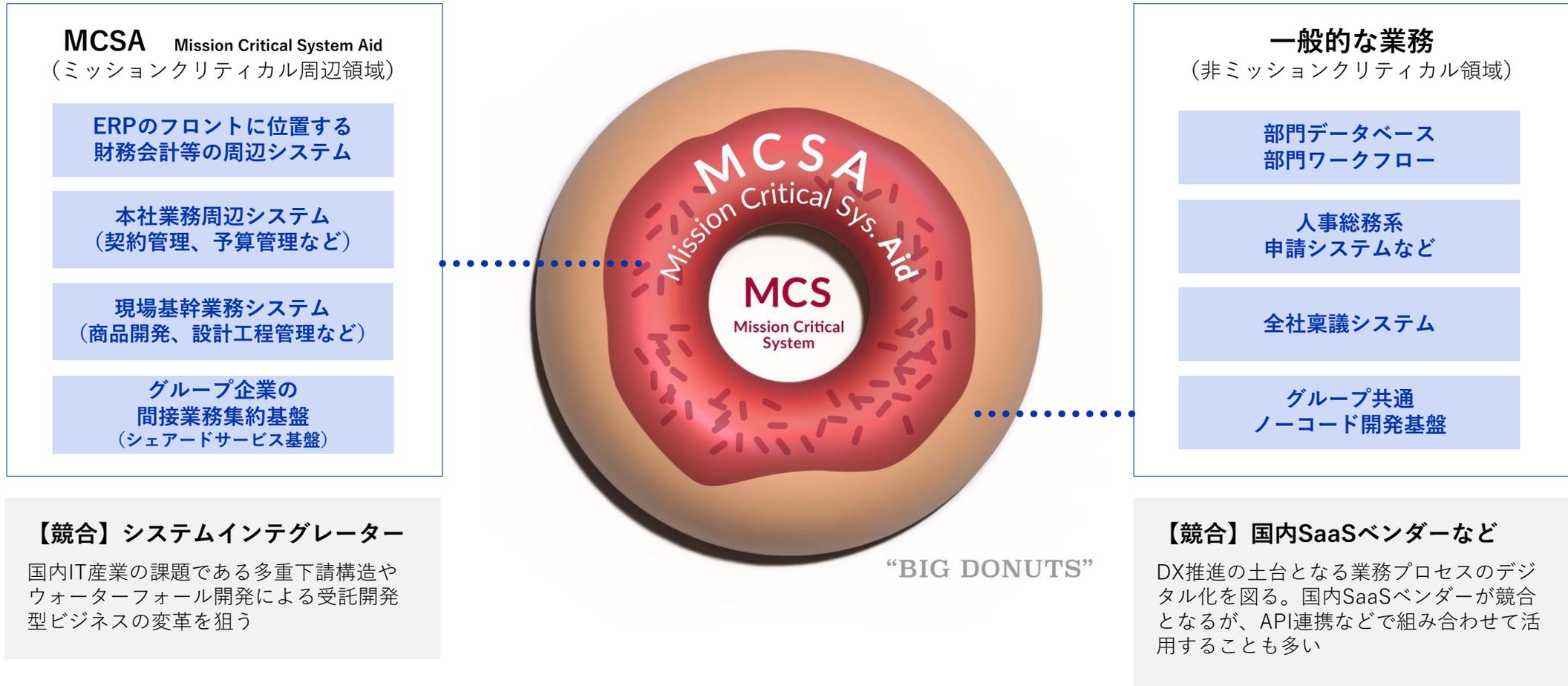
一方、中小企業からはシンプルで使いやすいものが求められ、大企業向け機能は邪魔になることが多い。

## 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。

一般的な業務のデジタル化からMCS（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、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。



- ・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

## 課金体系

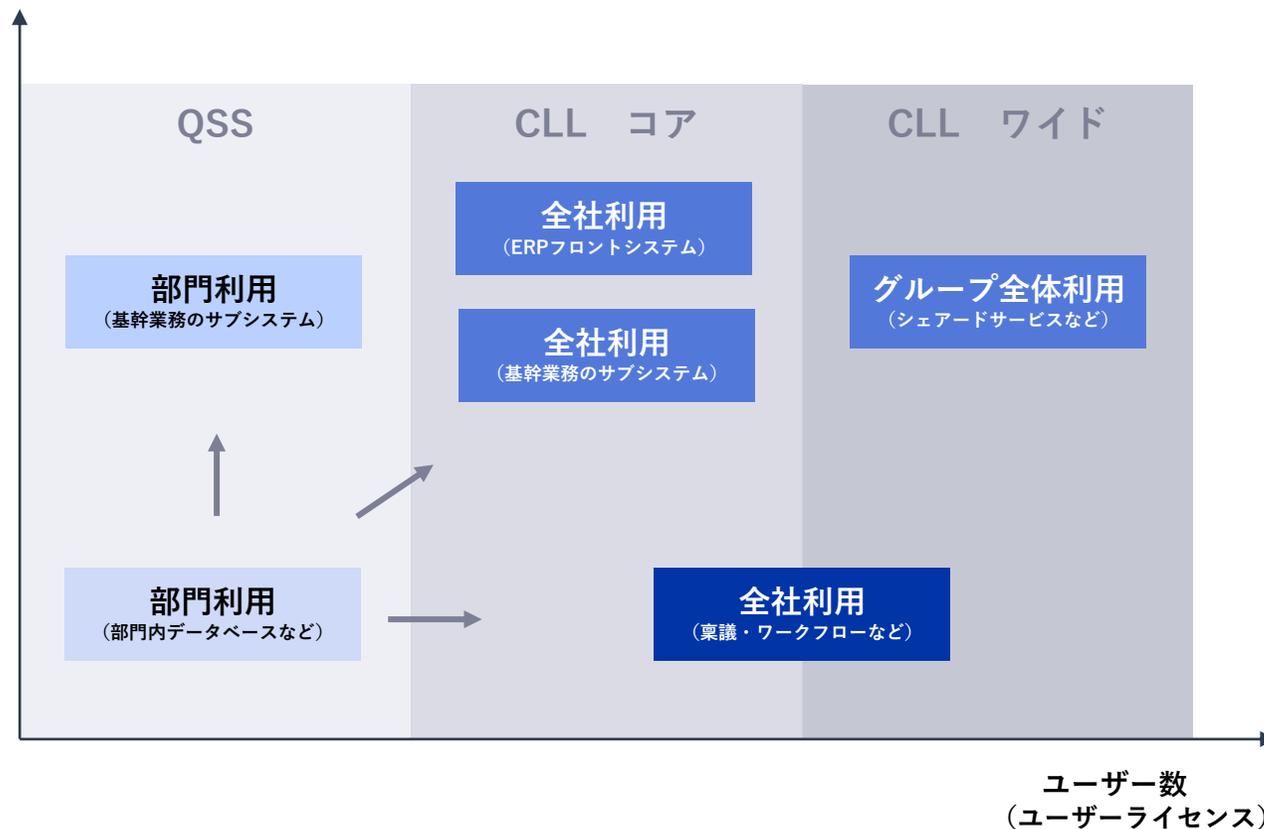
ユーザーライセンス	利用ユーザー数に応じて課金
バインダーライセンス	アプリケーションのデータを格納するデータベース数に応じて課金
オプションライセンス	他社SaaS連携オプション API利用オプション タイムスタンプ利用オプション 検証環境利用オプション など

## 導入パターン

QSS (Quick Start & Success)	部門単位で導入し、限定した範囲で素早く業務デジタル化を成功させます。低廉な価格で導入ハードルを下げるすることができます。
CLL コア (Corporate Level Launch)	全社基盤として導入します。稟議やワークフローなどの一般的な業務から、ERPフロント、基幹システム周辺領域まで幅広くカバーします。
CLL ワイド (Corporate Level Launch)	企業グループの開発基盤として導入します。シェアードサービスなど企業グループの間接業務集約に利用することができます。

## 導入および拡張利用のパターン

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）



- ・顧客の体制やシステム要件に応じて、導入支援のパターンを選択することができる
- ・完全自走型でスタートした場合でも、活用度合の進展状況に応じて伴走協働型、請負型を追加的に選択できる

1

## 完全自走型



当社の提供する初期オンボーディング  
(3か月間) 支援のみで市民開発を推進  
しシステムの内製化を実現するパターン

2

## 伴走協働型



当社の提供する初期オンボーディングに  
加え、特定の業務アプリケーション開発  
を当社もしくは当社のパートナー企業が  
支援するパターン

3

## 請負型



ERPフロントシステムなどのアプリケー  
ション開発や他システム連携の難易度が  
高い場合、当社もしくは当社のパート  
ナー企業がプロジェクトとして請負うパ  
ターン

- ・ 優良な顧客基盤と、大企業向けプロダクトとしての機能的網羅性、強力な営業体制、手厚いサポート体制が強み
- ・ 顧客基盤強化のためのコミュニティ形成、継続的な開発投資、利活用支援体制の強化で、さらなる強みを構築する

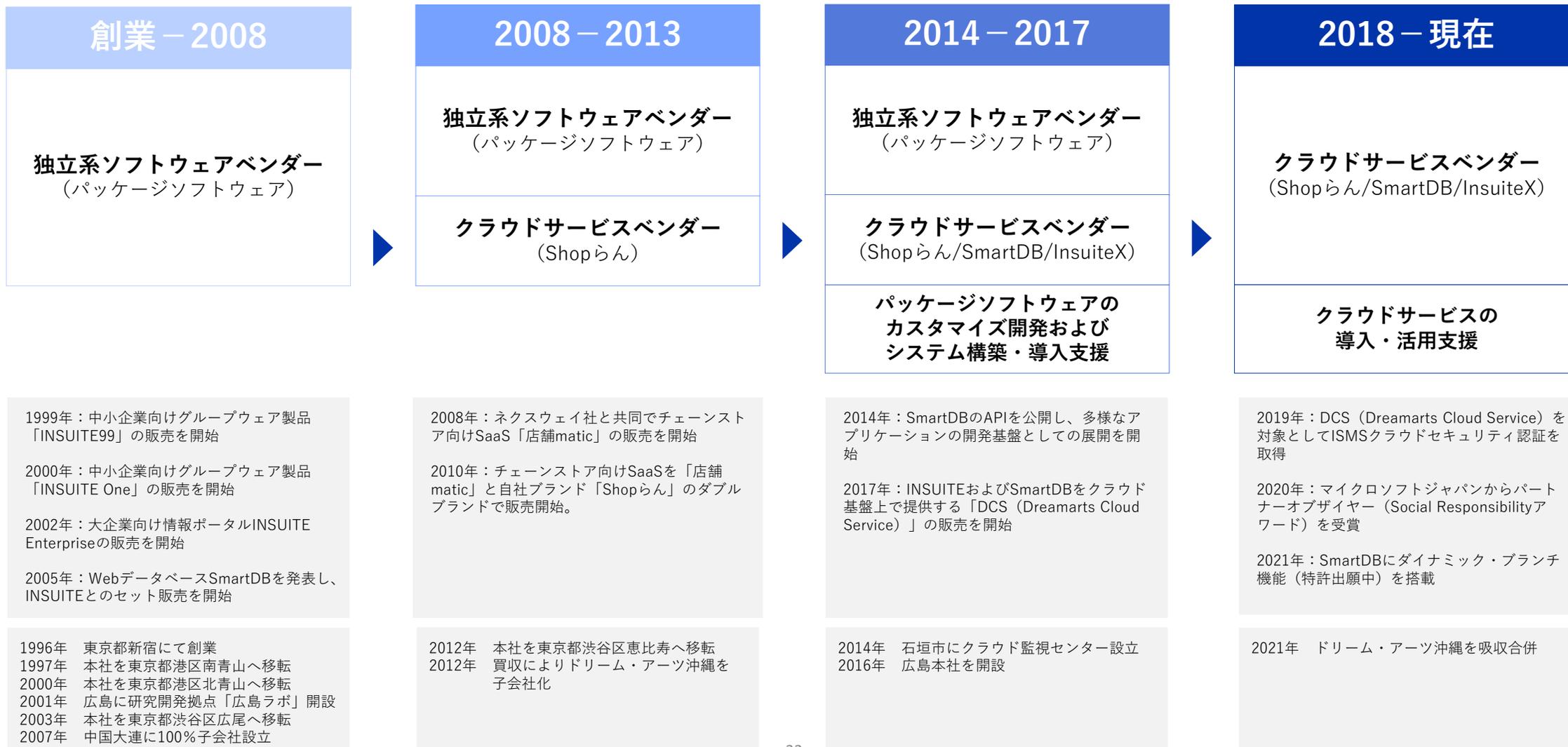
現在の競合優位性	
顧客基盤	大企業への豊富な導入実績
業務ノウハウ	導入実績に基づく業務デジタル化ノウハウの蓄積
プロダクト機能	大企業での利用に必要な、権限管理、業務プロセス構築における機能的網羅性
サービス運用	大企業における稼働実績・運用ノウハウ
営業体制	大企業に特化した営業チーム
導入支援体制	操作トレーニングから事務局支援まで、幅広い対応が可能なカスタマーサクセスチーム



競合優位性の強化	
コミュニティの形成	顧客基盤を強固にするため、イベント等を通じたコミュニティを促進
デジタル化ノウハウ共有	自社で蓄積したノウハウに加え、顧客が持つ業務ノウハウを顧客同士で共有しデジタル化を促進
大企業向け機能の拡張	顧客からのフィードバックに基づく大企業の業務デジタル化に必要な機能拡張への投資
運用効率化への投資	数万人規模の稼働実績、多様な活用例から得られた運用ノウハウに基づく運用効率化への投資
営業体制の強化	複数部署、複数階層へのアプローチや顧客の業務理解に基づく企画提案など、大企業向け営業に求められるノウハウに基づく仕組みづくり
利活用支援体制の強化	顧客社内での利用拡大に向け、PLG的アプローチを採り入れた仕組みづくり

# 5 ビジネスモデルの変革と収益モデル

2002年から大企業に特化。2018年にパッケージソフトウェア型からクラウドサービス型へビジネスモデルを転換。



## 事業セグメントに含まれる収益の内容

- ・スポット収益には、パッケージソフトウェアのライセンス料と導入支援・開発などの役務提供サービスが含まれています
- ・ストック収益には、クラウドサービスの月額利用料とパッケージソフトウェアのメンテナンス料が含まれています

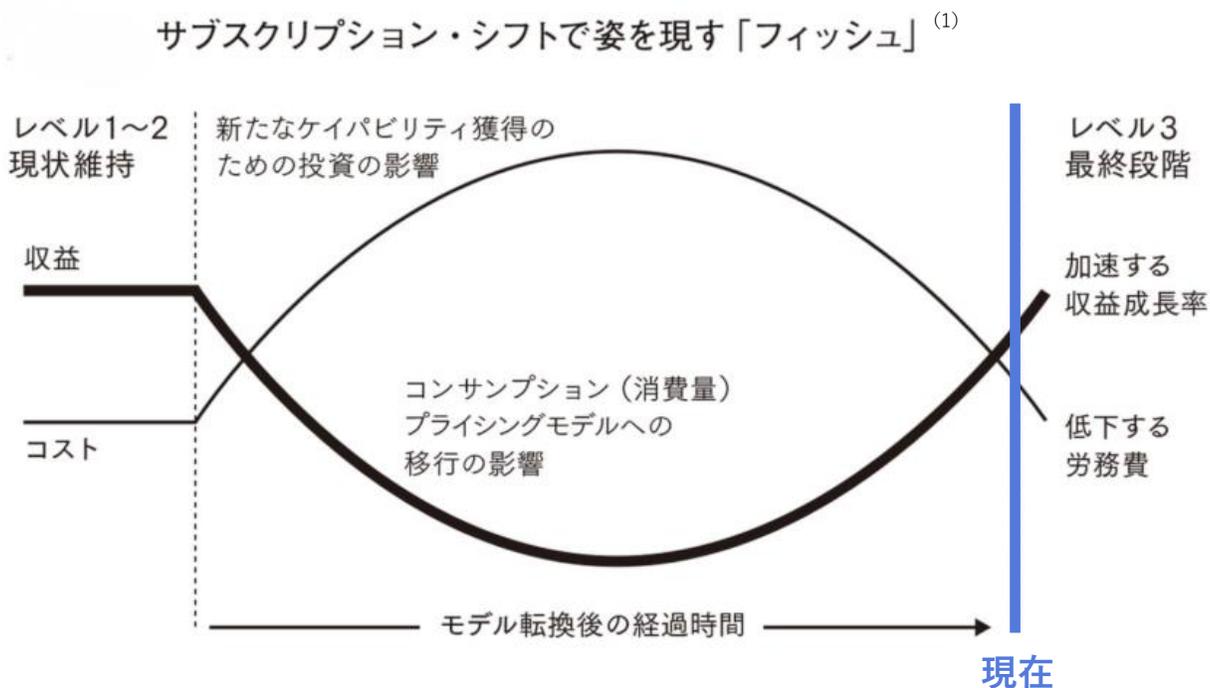
事業セグメント	スポット収益	ストック収益
クラウド事業	該当なし	月額利用料
オンプレミス事業	パッケージソフトウェアの ライセンス料  (SmartDB®/INSUITE®)	パッケージソフトウェアの メンテナンス料  (SmartDB®/INSUITE®)
プロフェッショナル サービス事業	クラウド事業およびオンプレミス 事業にかかるシステム開発・改 修、導入支援、各種作業などの労 働集約型業務	該当なし



注) オンプレミス事業のパッケージソフトウェア (SmartDBおよびINSUITE) は、2018年12月より新規顧客に対する販売を停止しており、現在は既存顧客からの追加発注のみに対応しております。

- ・全社的なクラウドサービス型への転換に伴い、プロダクト開発投資と、新たな営業体制を構築するための投資を並行して実施
- ・収益モデルの転換に伴い、一時的な収益減少を最小限に止めつつ、新価格体系に基づく販売戦略を展開

## フィッシュカーブ



(1) サブスクリプションー「顧客の成功」が収益を生む新時代のビジネスモデル  
ティエン・ツォ著 2018年発行 ダイアモンド社

## 当社が実施した施策

### 1 新たなケイパビリティ獲得に向けた体制強化への投資

開発投資	・プロダクトの内部構造を整理しクラウド環境へ適合
営業関連投資	・営業体制の機能分化 インサイドセールス、カスタマーサクセスチームの立ち上げ ・顧客行動解析などデータ駆動営業に必要なツールの導入 ・Webマーケティング、イベントマーケティングの強化

### 2 消費量・使用量課金モデルへの移行

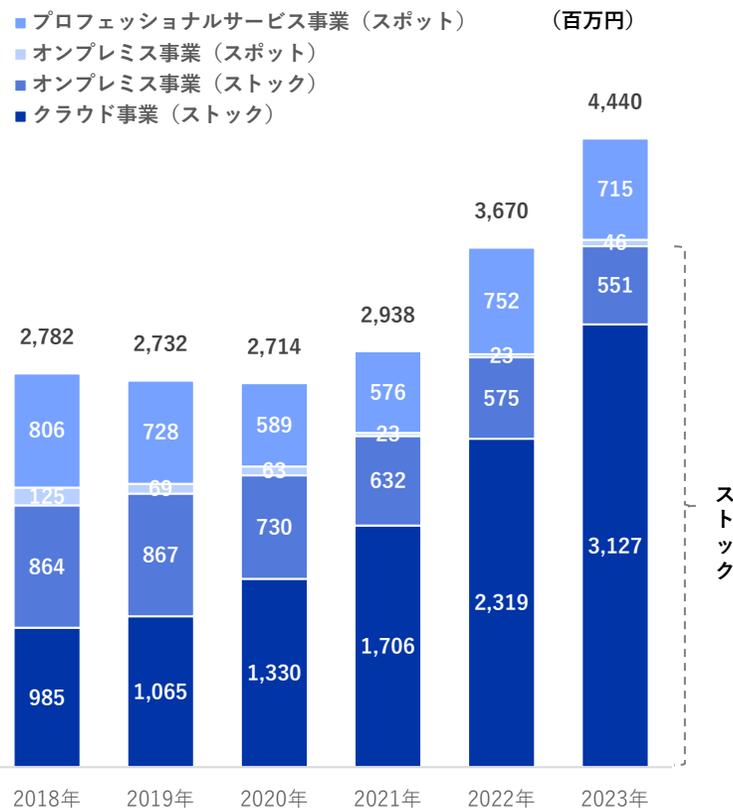
販売方針 価格体系	・新規顧客に対するパッケージソフトウェアの販売停止 ・大型アドオン開発の抑制 ・クラウドサービス価格体系の新設
--------------	---

注：当社では2008年からクラウドサービス（パーティカルSaaS：Shopらん）を提供しておりますが、全社的なクラウドサービスベンダーへの転換は、大企業向けホリゾンタルSaaS（SmartDB、InsuiteX）の本格展開を開始した2018年からとなります。

# 売上構成の変化と利益の推移

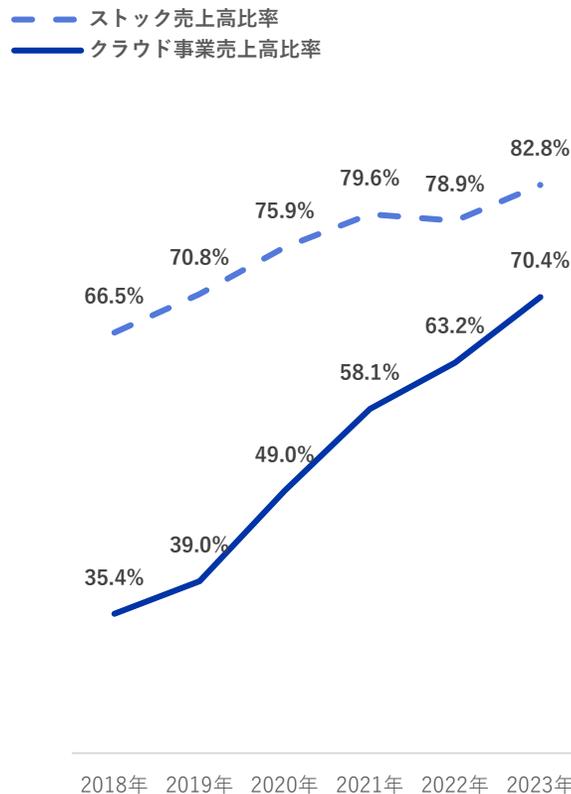
- ・ 2018年以降の3年間は売上横ばいが続いたものの、売上構成をクラウド事業へシフトさせることに成功
- ・ 売上計上方式の変更や新たな営業体制への投資により赤字化するも、2022年にはビジネスモデル変革を果たし黒字化

### セグメント別売上高



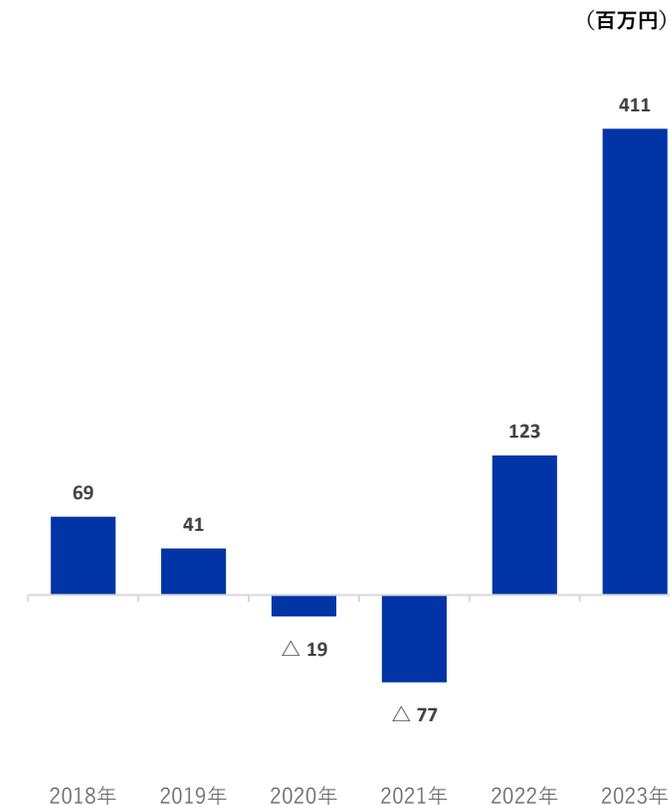
注：オンプレミス事業（スポット）はパッケージソフトウェアのライセンスを指し、同（ストック）はパッケージソフトウェアのメンテナンスを指します。

### クラウド事業売上高比率



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。

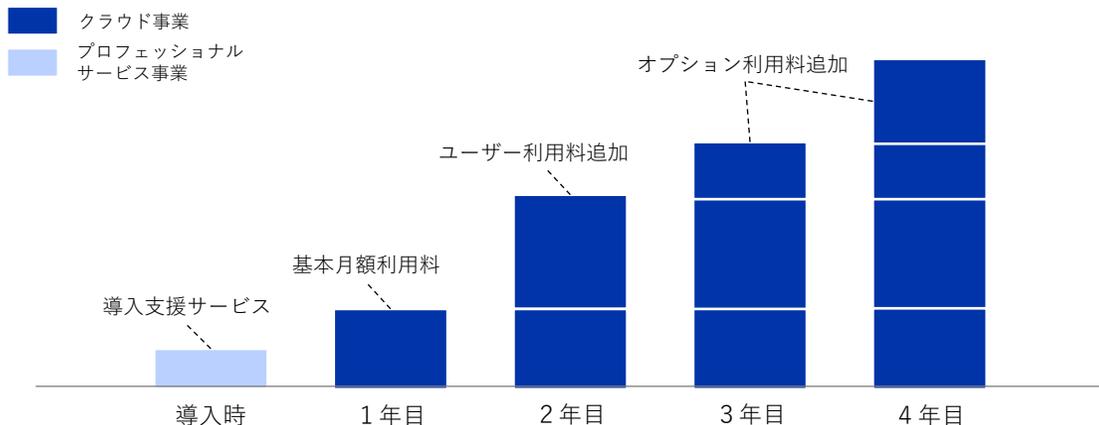
### 当期純利益の推移



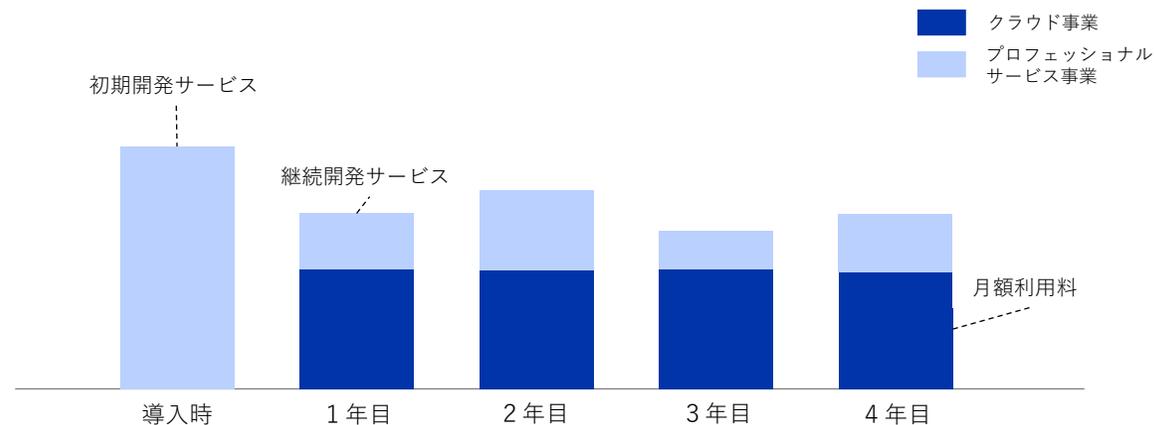
注：上記の当期純利益は単体の数値です。2020年度まで沖縄子会社において当社グループ外への売上が発生していたことから、ビジネスモデル移行の影響を判断するには単体の数値が適するものとして表示しております。

- ・ オンプレミス事業は、導入時に「ライセンス一括販売」および「構築サービス」を提供するため、初期段階の収益が厚くなる
- ・ クラウド事業は、月額利用料を積み上げていくモデルであり、顧客の利活用が進めば進むほど収益が厚くなる

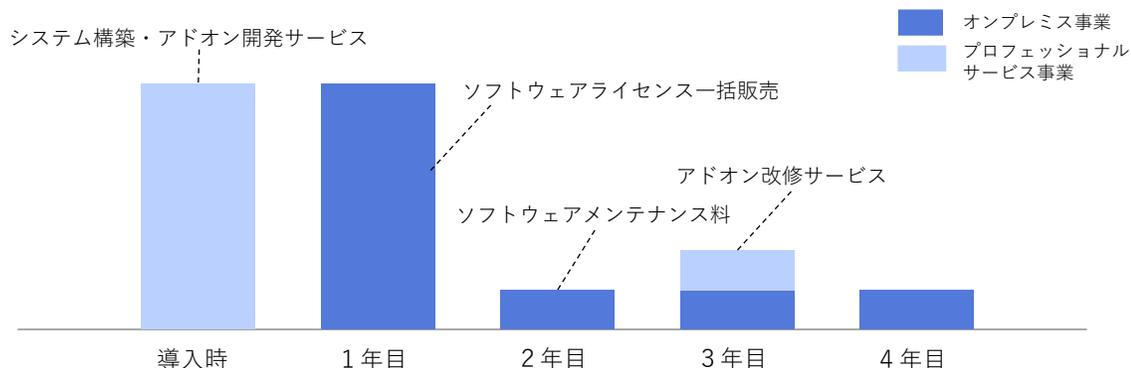
## クラウド事業（ホリゾンタルSaaS／パーティカルSaaS）の収益イメージ



## クラウド事業（DCR）の収益イメージ



## オンプレミス事業の収益イメージ



注) オンプレミス事業では、2018年12月にパッケージソフトウェアライセンスの新規販売を中止しており、導入時のシステム構築・アドオン開発サービスの提供も発生しておりません。現時点では既存顧客からの追加ライセンスおよびソフトウェアメンテナンス、アドオン改修サービスのみを提供しております。

## 各事業の主なコスト

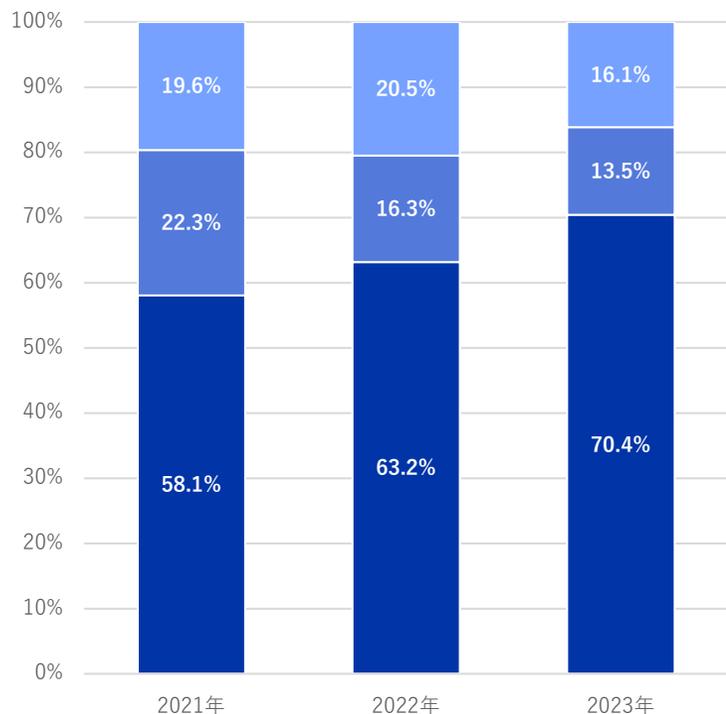
	労務費の内容	その他の主な経費
クラウド事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クラウドサービスの開発・運用</li> <li>・初期導入支援</li> <li>・利活用促進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・外部クラウド基盤利用料（マイクロソフトAzure、アマゾンAWSなど）</li> <li>・外注費等（操作に関する問い合わせ業務等の支援）</li> </ul>
オンプレミス事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・パッケージソフトウェア開発・改修</li> <li>・技術的な問合せへの対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・外注費等（操作に関する問い合わせ業務等の支援）</li> </ul>
プロフェッショナルサービス事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・システム初期開発</li> <li>・システム初期構築</li> <li>・アドオン開発・改修</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・外注費（システム開発・改修などの技術支援）</li> </ul>

# 売上高とセグメント利益の構成比

- ・売上高はクラウド事業シフトが順調に進展しており、セグメント利益の構成もクラウド事業主体に移行
- ・売上高に占める全社費用の割合は20%弱で推移。2022年以降は全社費用を上回る利益を確保し営業黒字化および増益を達成

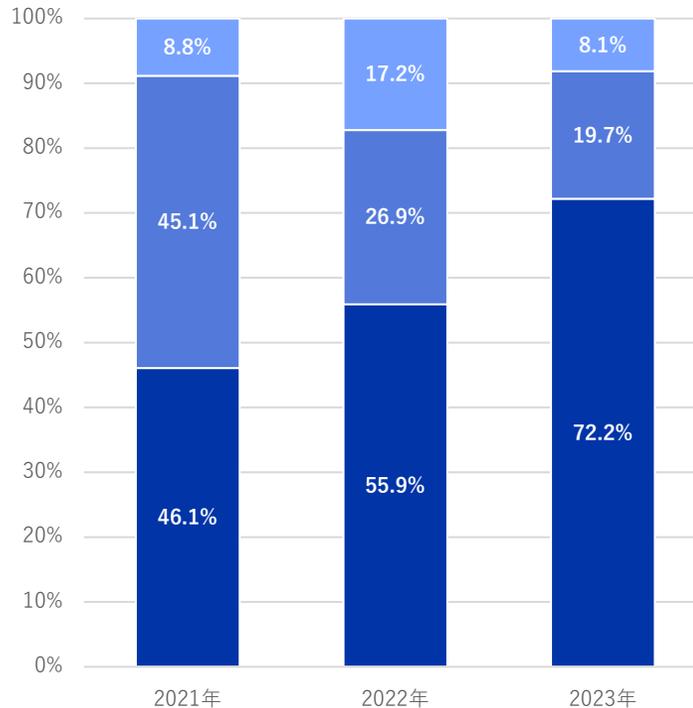
### 売上高の構成比

- クラウド事業
- オンプレミス事業
- プロフェショナルサービス事業

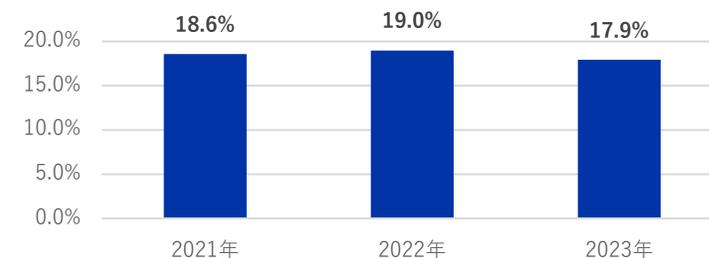


### セグメント利益の構成比

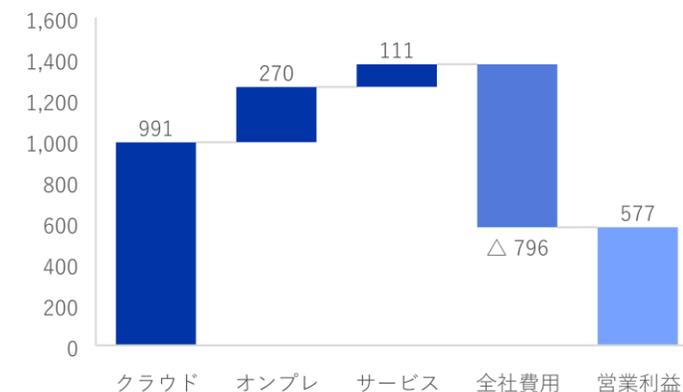
- クラウド事業
- オンプレミス事業
- プロフェショナルサービス事業



### 売上高に対する全社費用の割合



### 2023年 セグメント利益・全社費用・営業利益



注：全社費用は各セグメントに帰属しない間接部門に属する一般管理費です。

## 6 業績およびKPI

- ・ 成長ドライバーSmartDBを擁するクラウド事業売上高は前期比+34.8%と順調に伸長
- ・ 営業利益は変動費であるインフラコスト増、昇給による人件費増、IPOに伴う費用増をこなし+前期比207.9%増で着地

単位：百万円

	2022年12月期 通期	2023年12月期 通期	前年同期比	
<b>売上高</b>	<b>3,670</b>	<b>4,440</b>	<b>769</b>	<b>21.0%</b>
クラウド事業	2,319	3,127	807	34.8%
オンプレミス事業	598	597	△ 1	△0.2%
プロフェッショナルサービス事業	752	715	△ 36	△4.9%
<b>売上原価</b>	<b>1,831</b>	<b>2,072</b>	<b>240</b>	<b>13.1%</b>
<b>売上総利益</b>	<b>1,838</b>	<b>2,367</b>	<b>529</b>	<b>28.8%</b>
売上総利益率	50.1%	53.3%		
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>1,651</b>	<b>1,790</b>	<b>139</b>	<b>8.4%</b>
<b>営業利益</b>	<b>187</b>	<b>577</b>	<b>390</b>	<b>207.9%</b>
営業利益率	5.1%	13.0%		
<b>税金等調整前当期純利益</b>	<b>181</b>	<b>563</b>	<b>382</b>	<b>210.6%</b>
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>127</b>	<b>424</b>	<b>297</b>	<b>233.8%</b>
親会社株主に帰属する当期純利益率	3.5%	9.6%		

- ・ 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。
- ・ 売上高においては、全社に占めるストック売上比率、クラウドサービスの平均月額利用料、売上継続率を重視。

## 売上高成長率

**売上高成長率 21.0%**  
(うちクラウド事業成長率 34.8%)

注：2022年通期売上高から2023年通期売上高の増加率

## 売上高総利益率

**売上高総利益率 53.3%**  
(前年比 +3.2%)

注：2023年通期の数値

## 前受収益残高

**前受収益残高 1,080百万円**  
(前年比 +70.5%)

注：2023年12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。

## ストック売上高比率

**ストック比率 82.8%**  
(うちクラウド比率 70.4%)

注：2023年度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 1,483千円**

注：2023年12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。ARPA (Average Revenue Per Account)

## ホリゾンタルSaaS売上継続率

**NRR 123.3%**

注：NRR (Net Revenue Retention) 1年前 (2022年12月) 時点の利用企業の月額利用料が、1年後 (2023年12月) に変化した割合。

売上高

■ 総売上高は4,440百万円（前年同期比+21.0%）と順調に推移

- ・クラウド事業が成長を牽引（前年同期比+34.8%）
- ・オンプレミス事業はメンテナンス解約を大型ライセンス受注および値上がカバーし前年水準を維持
- ・プロフェッショナルサービス事業は大型プロジェクト収束により前年を下回る水準で着地

クラウド事業

■ クラウド事業売上高は3,127百万円（前年同期比+34.8%）と順調に推移

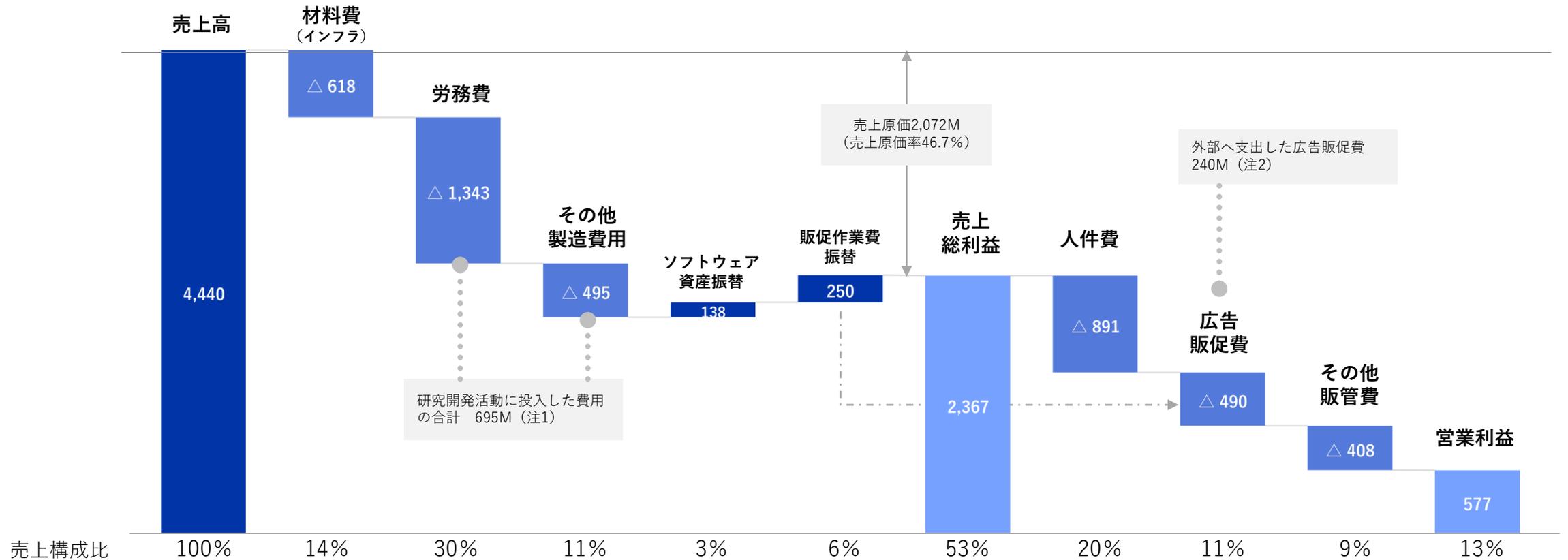
- ・ホリゾンタルSaaSは当期累計の新規導入41社に加え、既存顧客のアップセルが好調に推移
- ・パーティカルSaaSは当期純増4社に止まるも、大型チェーンでの導入が進み売上は堅調に推移

原価・販管費

■ 売上原価はクラウド事業の成長に伴いインフラコスト等が増加するも、適切なコントロールを継続

■ 販売管理費は昇給による人件費増およびIPOに伴う各種費用等が発生するも、適切なコントロールを継続

- ・ 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46.7%と前期比3.2%改善
- ・ SaaS導入にかかるエンジニアの営業支援コストを含む広告販促費は490M（売上比11.0%）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

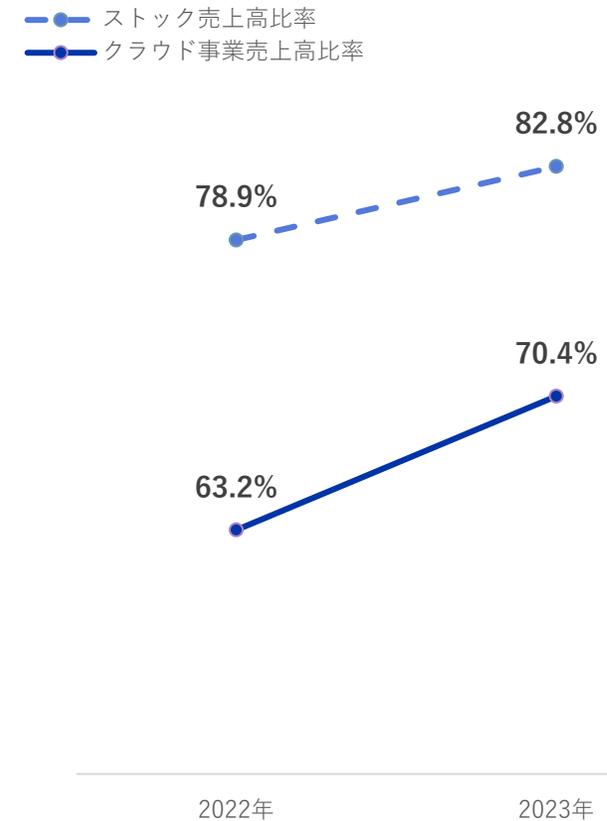
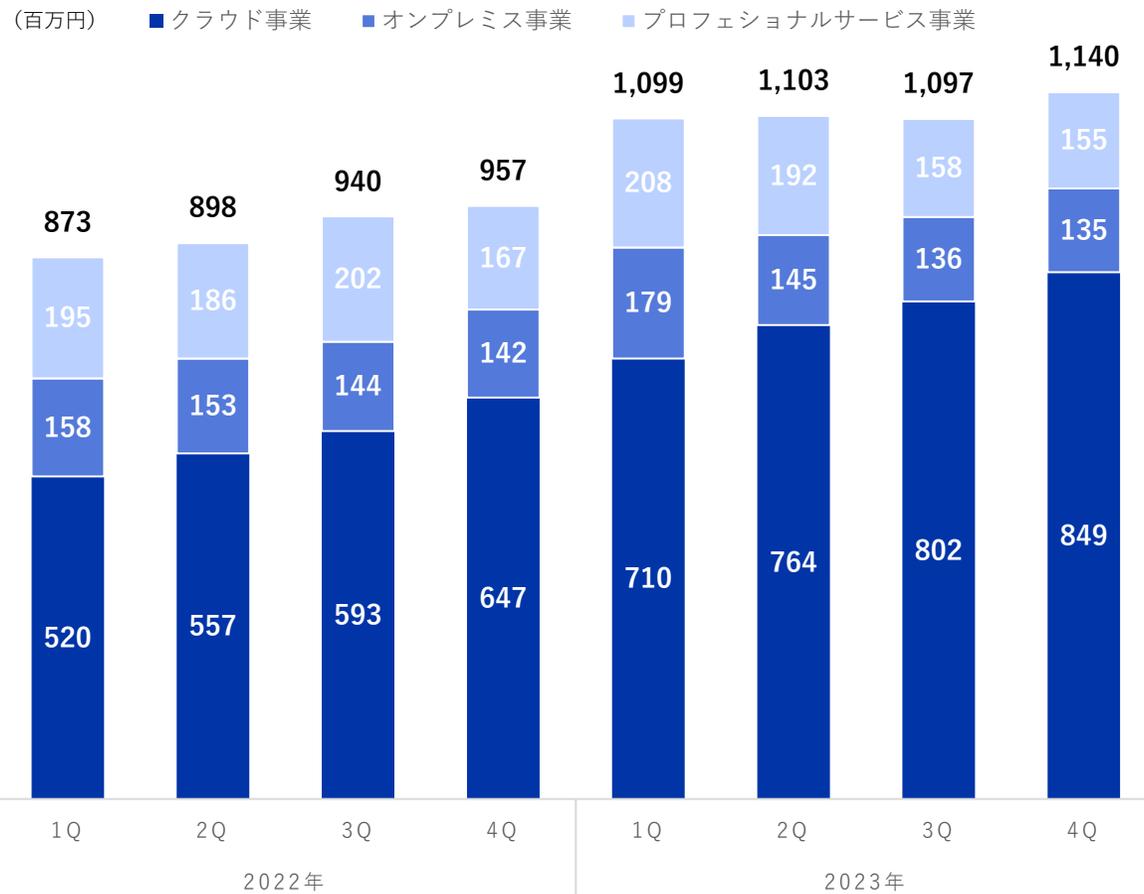
(注2) 「外部へ支出した広告販促費」は、広告販促費合計から販促作業費振替（製造原価部門社員のプリセールス活動に投入した作業費）を控除した額です

# セグメント売上の推移

- ・クラウド事業は順調に推移／総売上高に占めるストック売上比率は82.8%、クラウド事業売上比率は70.4%へ増加
- ・オンプレミス事業はSaaS移行および解約により減少／プロフェッショナルサービス事業は大型案件収束により減少

セグメント売上の推移

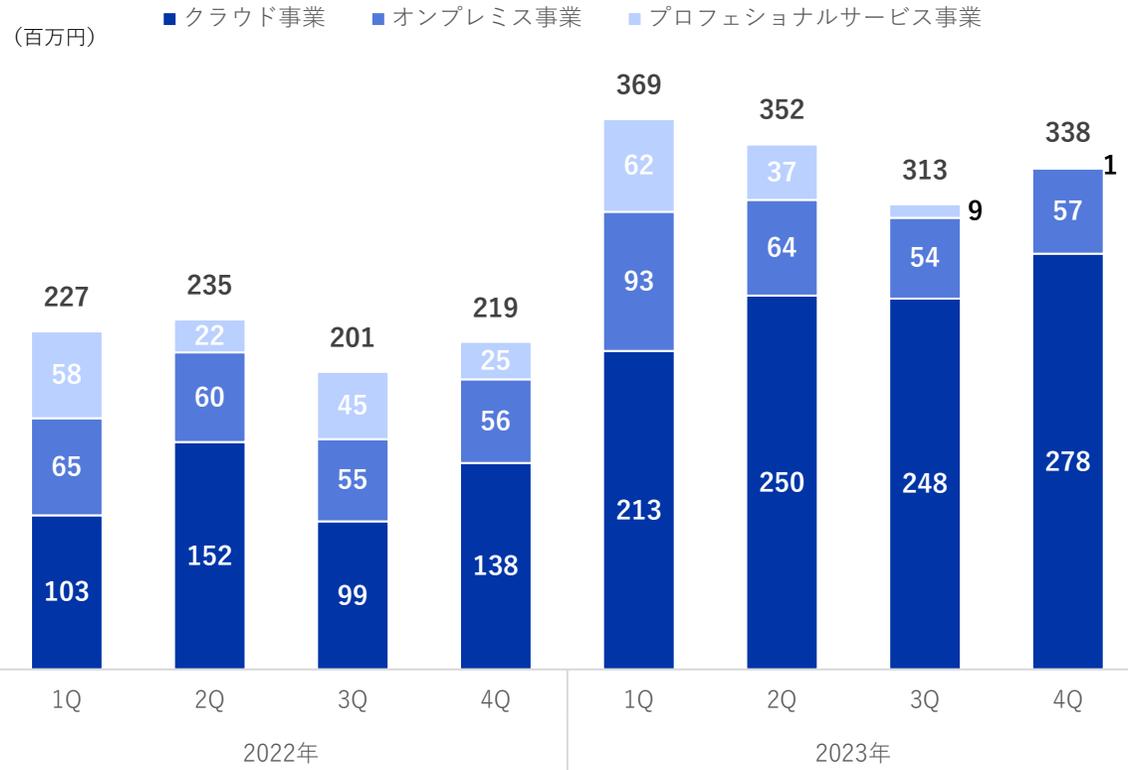
クラウド事業売上高比率



# セグメント利益の推移

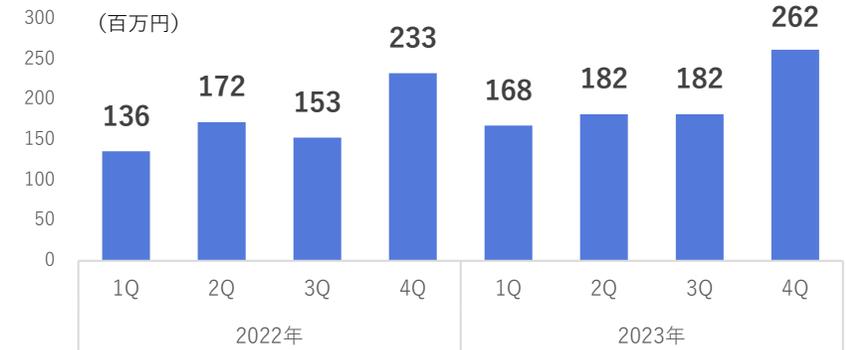
- ・クラウド事業は人件費および材料費（インフラコスト等）増加をこなして堅調に推移
- ・オンプレミス事業はメンテナンス収入に基づき安定的に利益確保／プロフェッショナルサービス事業は大型案件収束に伴い減益

### セグメント利益の推移



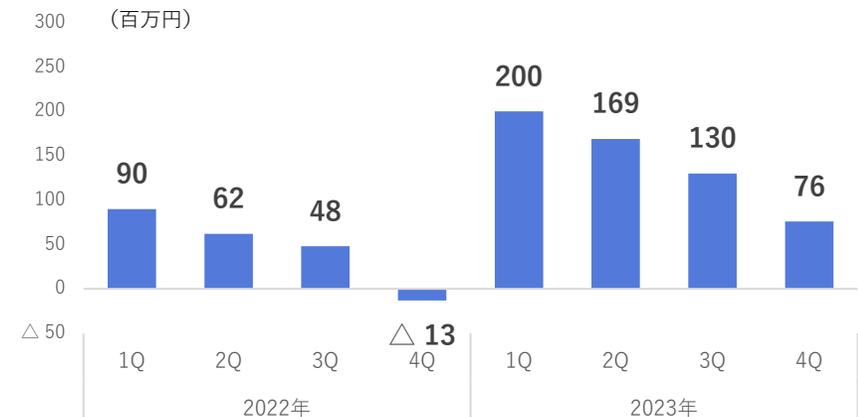
注) セグメント利益は、各セグメント売上高から、各セグメントに賦課される売上原価および販売管理費（全社費用を除く）を控除して算出しております。  
 全社費用：役員報酬、経理・法務・人事機能等の経営管理に携わる人件費、情報システム部門やデザイン部門のうち直接事業に賦課することのできない人件費、付随する外注費等の費用

### 全社費用



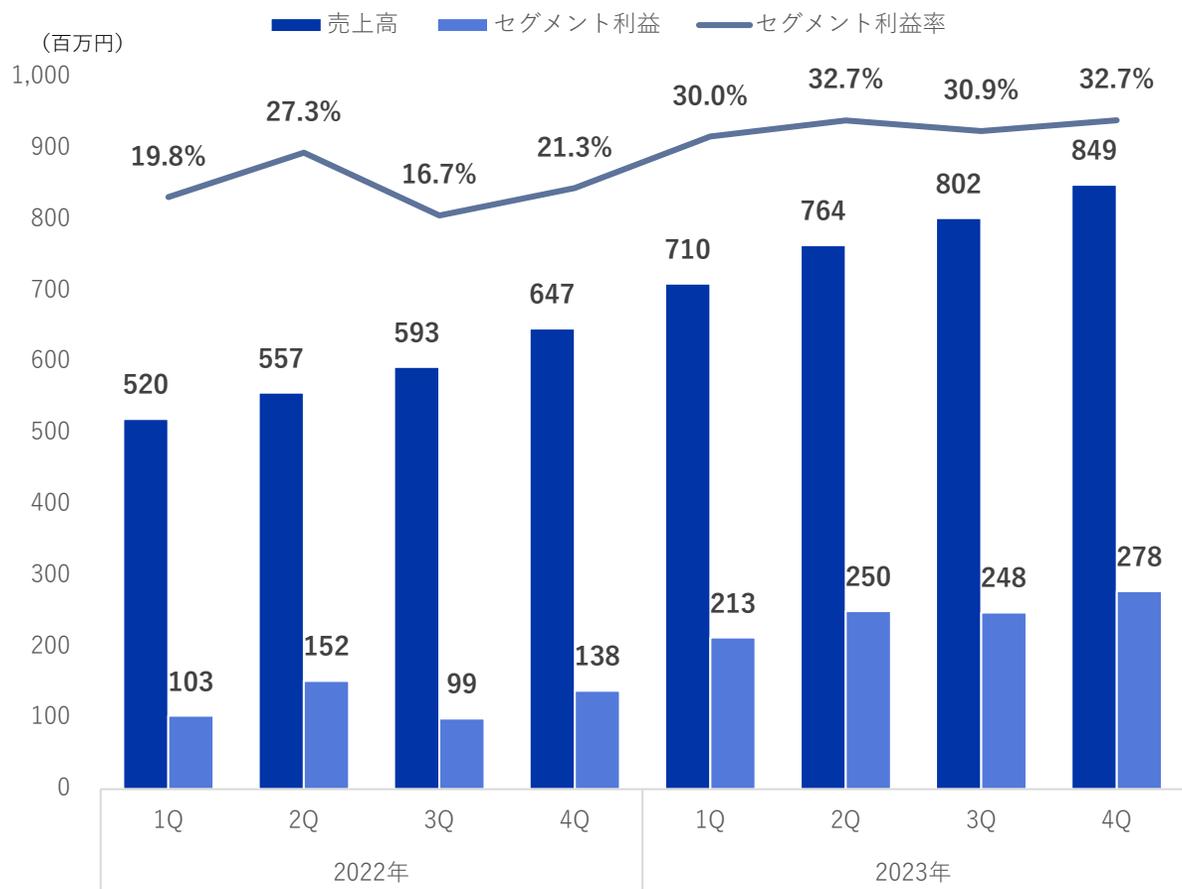
注) 22年4Q全社費用は決算賞与46百万円が含まれております。  
 23年4Q全社費用は決算賞与41百万円、上場関連費用8百万円が含まれております。

### 連結営業利益



- ・クラウド事業売上高はホリゾンタルSaaSが牽引し堅調に推移
- ・クラウド利益は人件費・材料費（インフラコスト等）増加も、広告販促費は抑制的な推移で高い営業効率を維持

### 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）



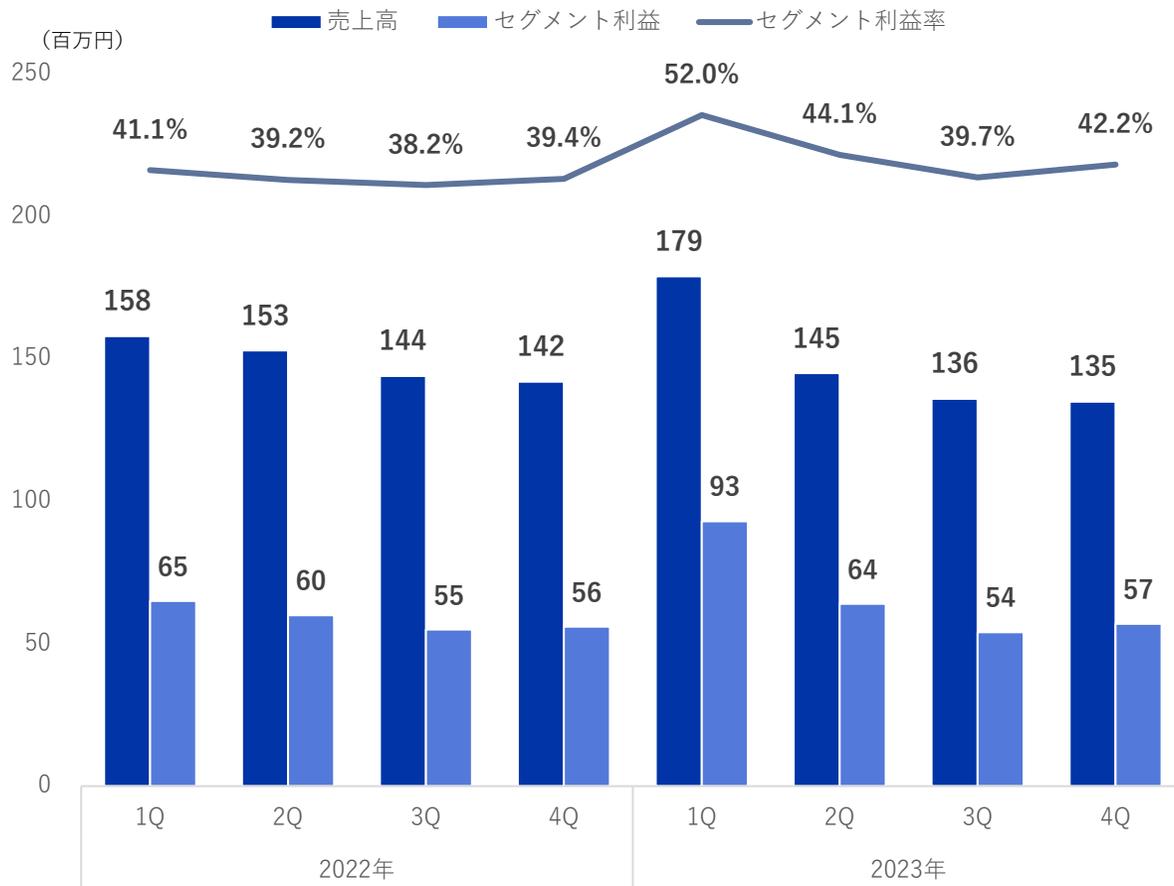
（セグメント 営業費用）

- ・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
- ・材料費は為替等の影響で増加傾向  
継続開発投資によるパフォーマンス向上にて抑制する方針

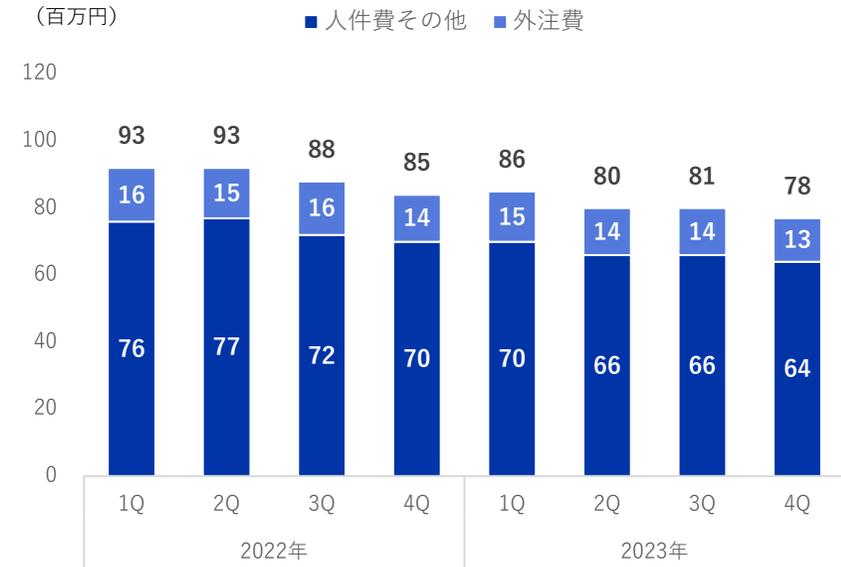
広告販促費：Web広告、イベント開催・出展費用等  
 材料費：マイクロソフトAzure アマゾンAWS等インフラコスト等  
 人件費その他：クラウド事業にかかる開発部門、運用部門、導入支援部門、マーケティング部門、営業部門の人件費および経費全般

- ・ オンプレミス事業売上高は、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
- ・ 2023年1Qはライセンスの大型受注により売上高・セグメント利益ともに増加も、基調は移行・解約による減少トレンドが継続

### 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)



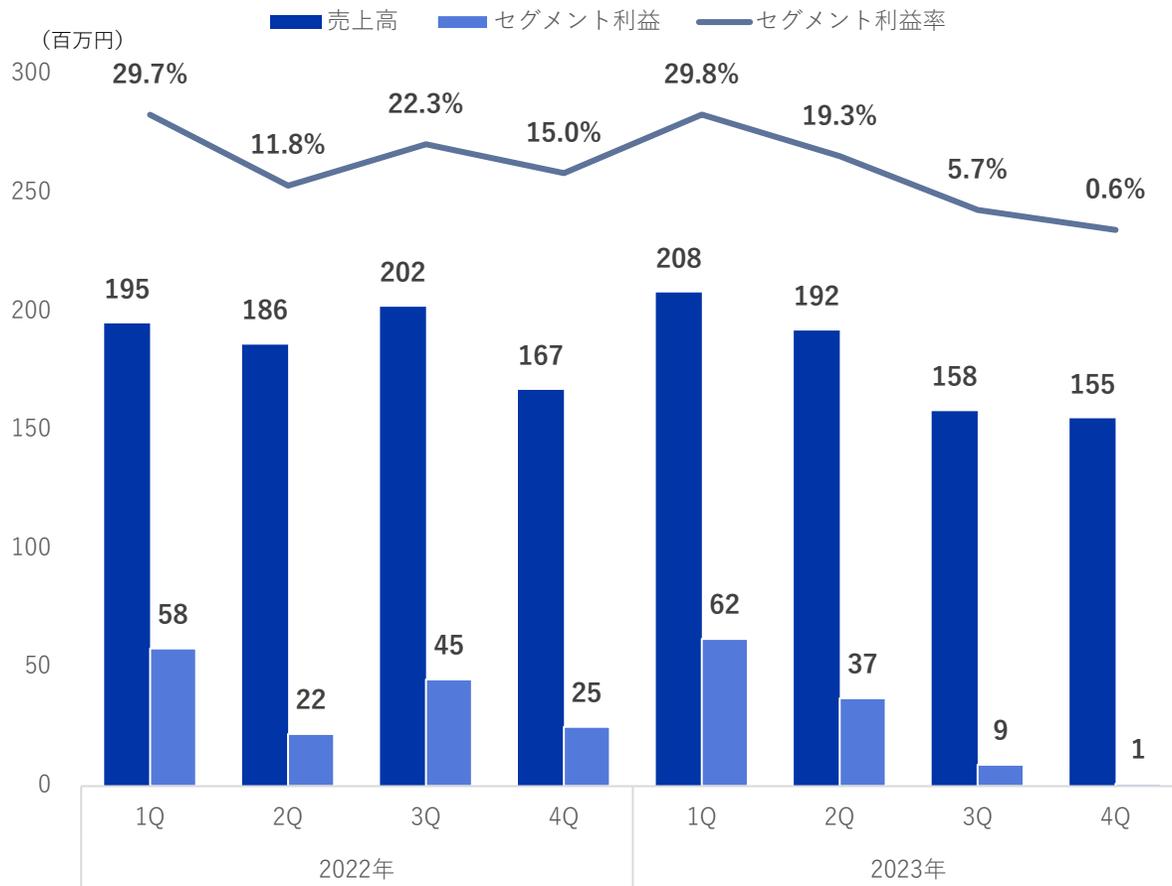
(セグメント費用)

- ・ 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

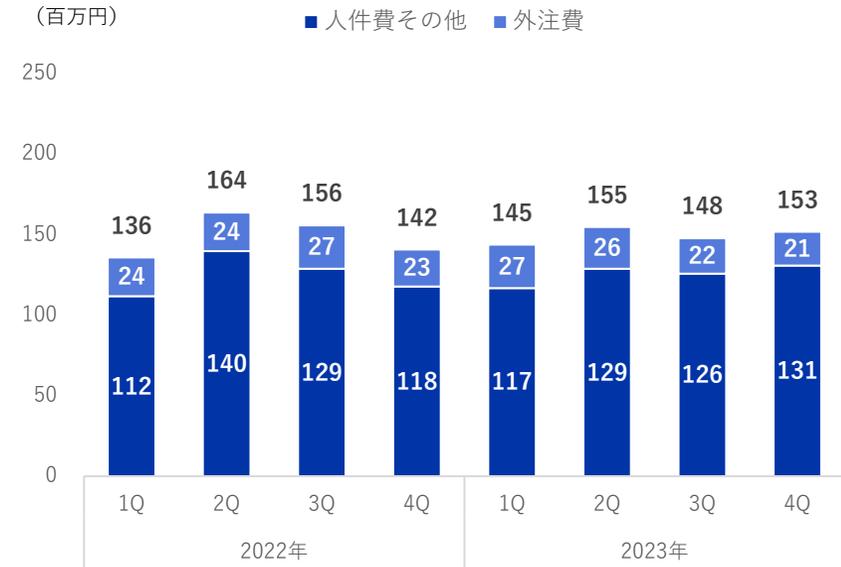
外注費 : 問合せサポート窓口業務の外部委託など  
 人件費その他: オンプレミス事業にかかる開発部門、問合せサポート部門、営業部門の人件費および経費全般

- ・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
- ・当事業の利益率は、大規模プロジェクトの受注動向や、新規開拓のための営業支援（無償稼働）の状況により大きく変動する

### 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）

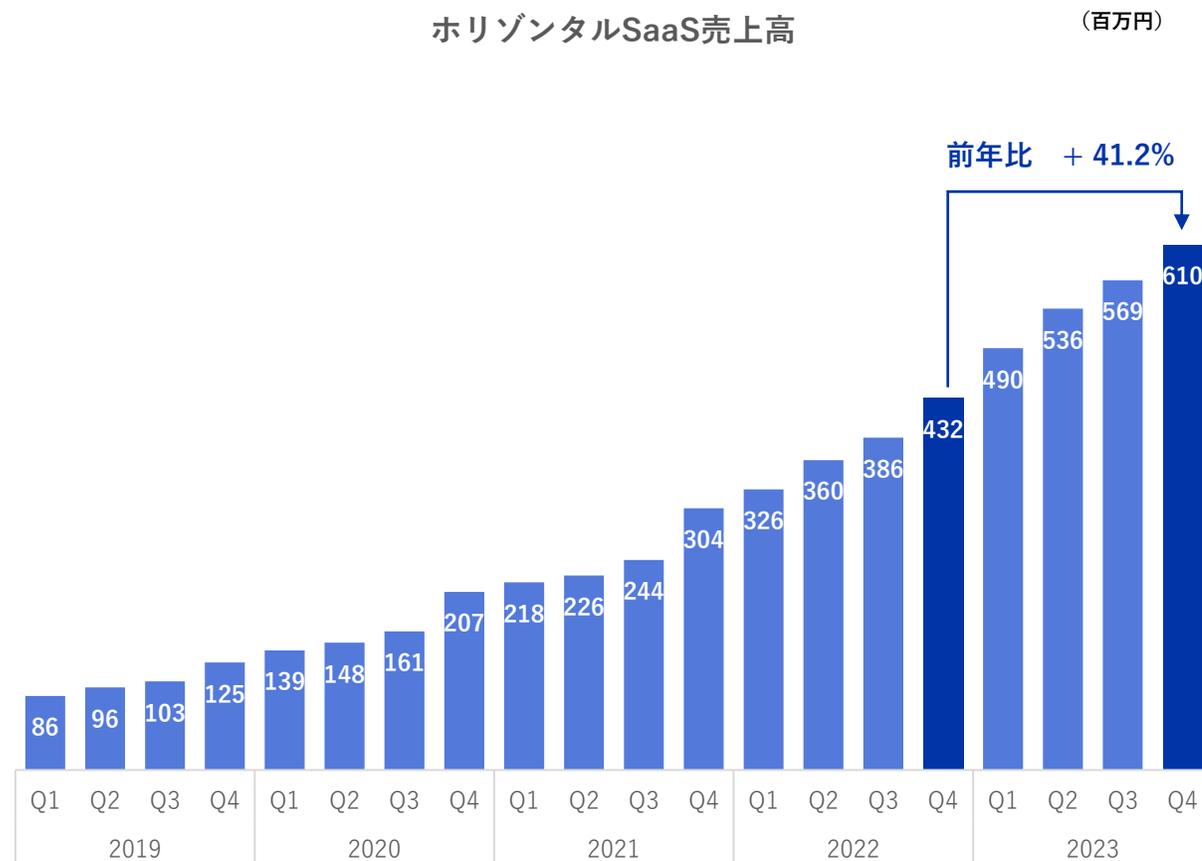
・外注費は一定水準で推移

・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

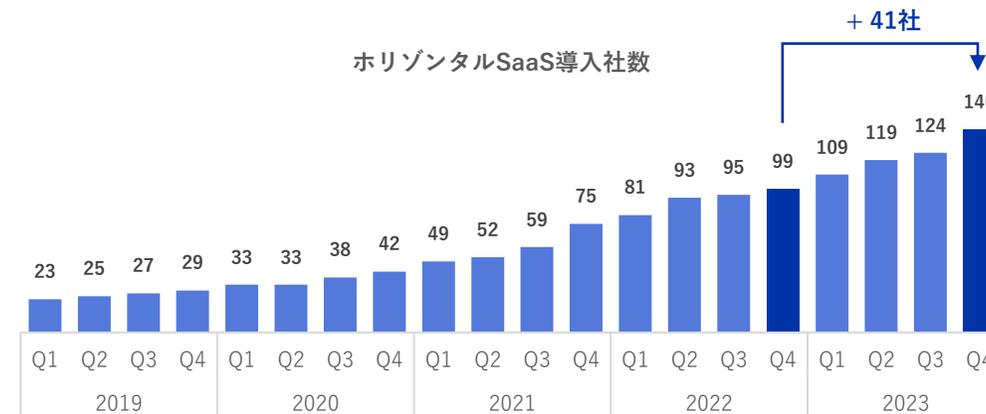
人件費その他：プロフェッショナルサービス事業にかかる開発部門、運用支援部門、営業部門の人件費および経費全般

- ・アップセルが好調に推移し、売上成長率41.2%、平均月額利用料1,483千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80.6% (※1) (2023年Q4) であり、また売上増加においても大部分を占めている



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

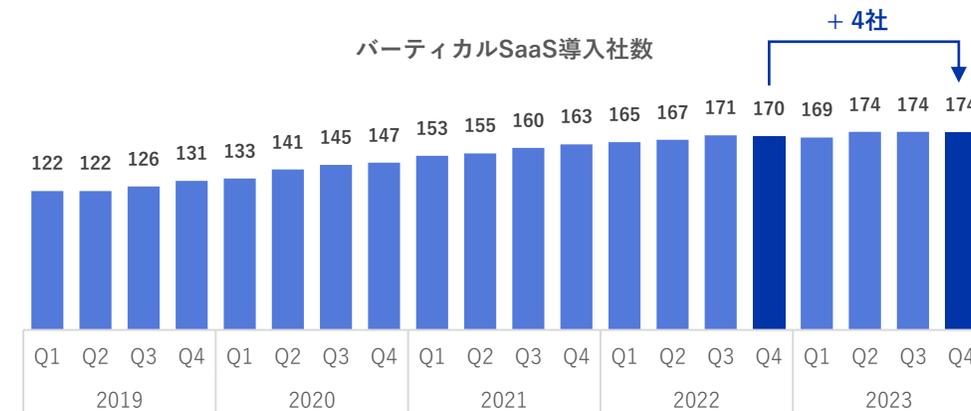
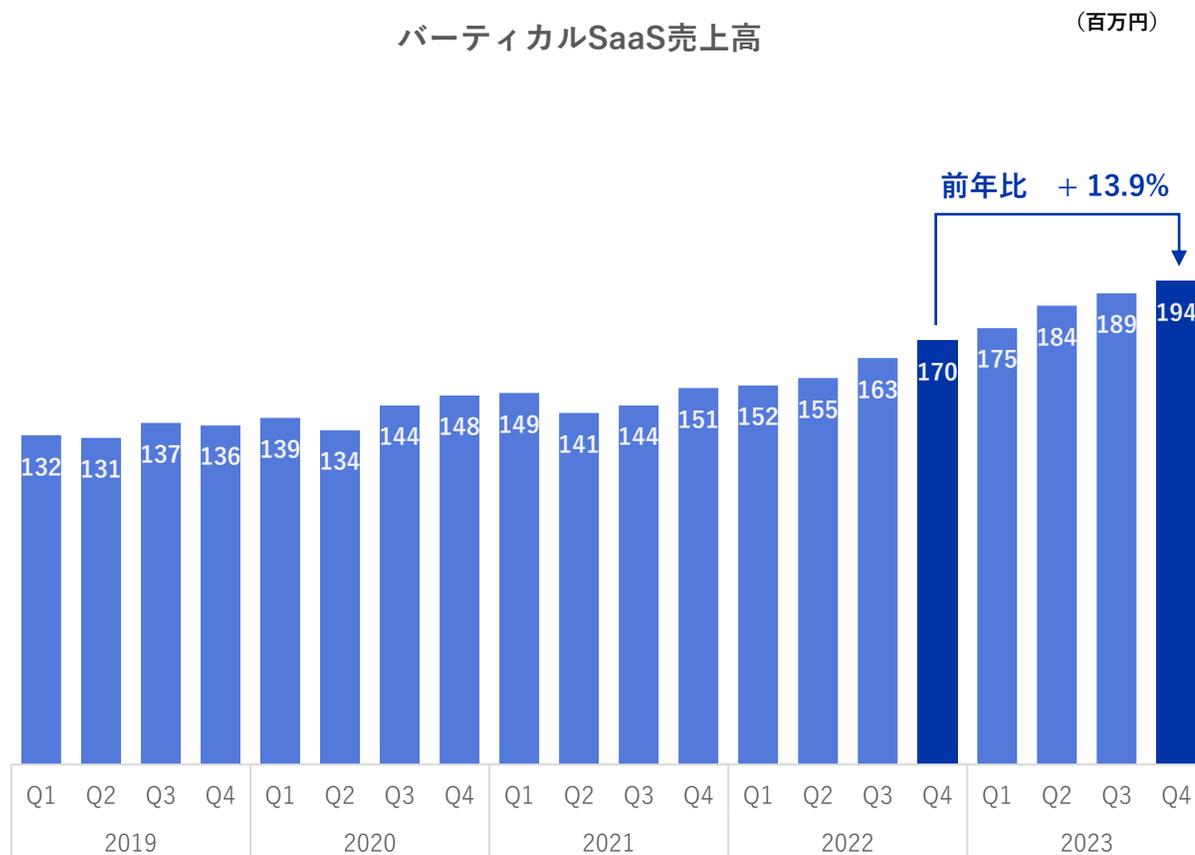


注：各四半期の最終月において課金が発生している社数をカウントしています。

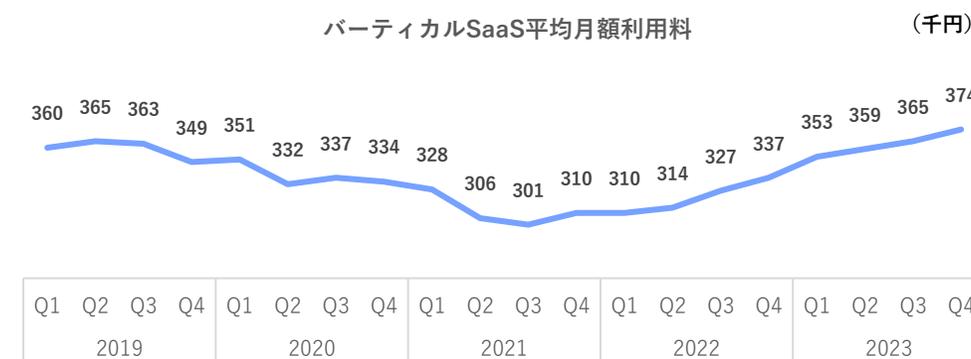


注：各四半期の最終月における月額利用料を導入社数で除して算出しています。2020年Q4の利用料増加は、大規模顧客への導入プロジェクトにおいて一時的に利用確定数よりも多いユーザーへのアクセス権を付与したことによるものです。また、2021年Q4の利用料増加は特定のクラウド移行プロジェクトにおいて、移行作業期間4か月分の利用料を一括計上したことによるものです。

- ・売上成長率はコロナ禍の影響を受け一時的に鈍化したものの、2022年からは回復基調へ
- ・平均月額利用料も2021年に底打ちし、店舗数の多いチェーンへのシフトにより増加傾向が続いている



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。

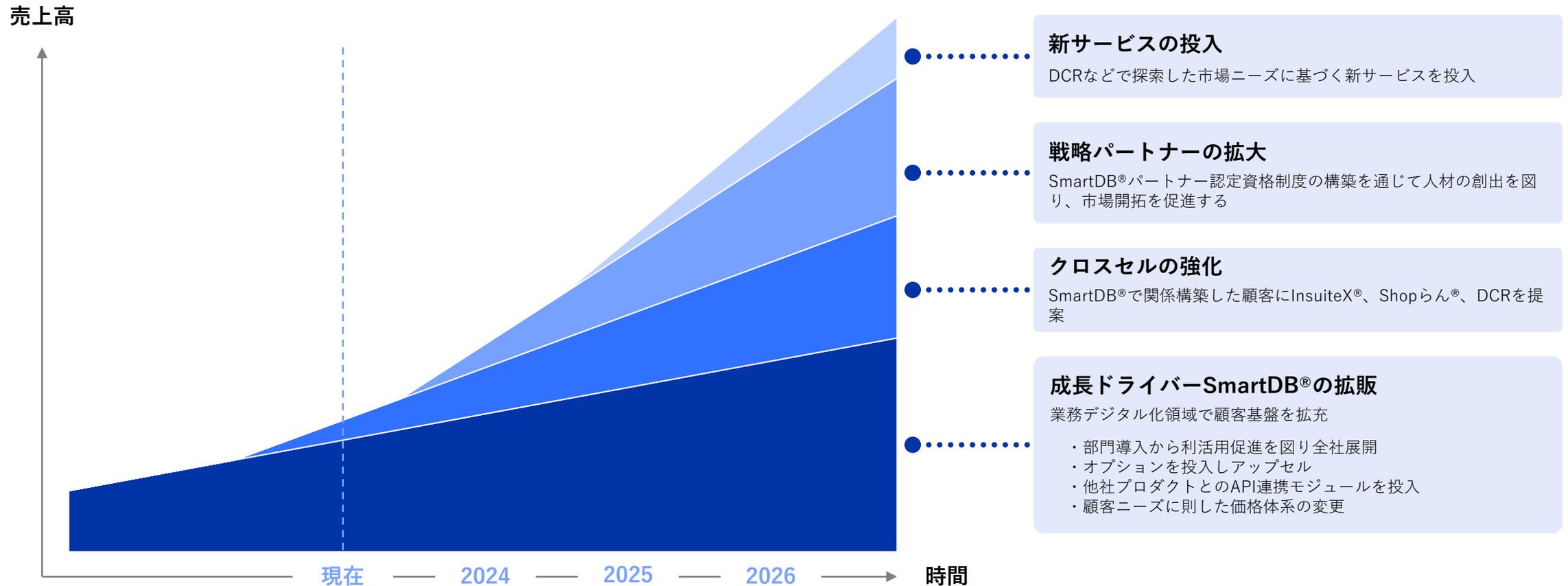


注：各四半期の最終月における月額利用料を導入社数で除して算出しています。

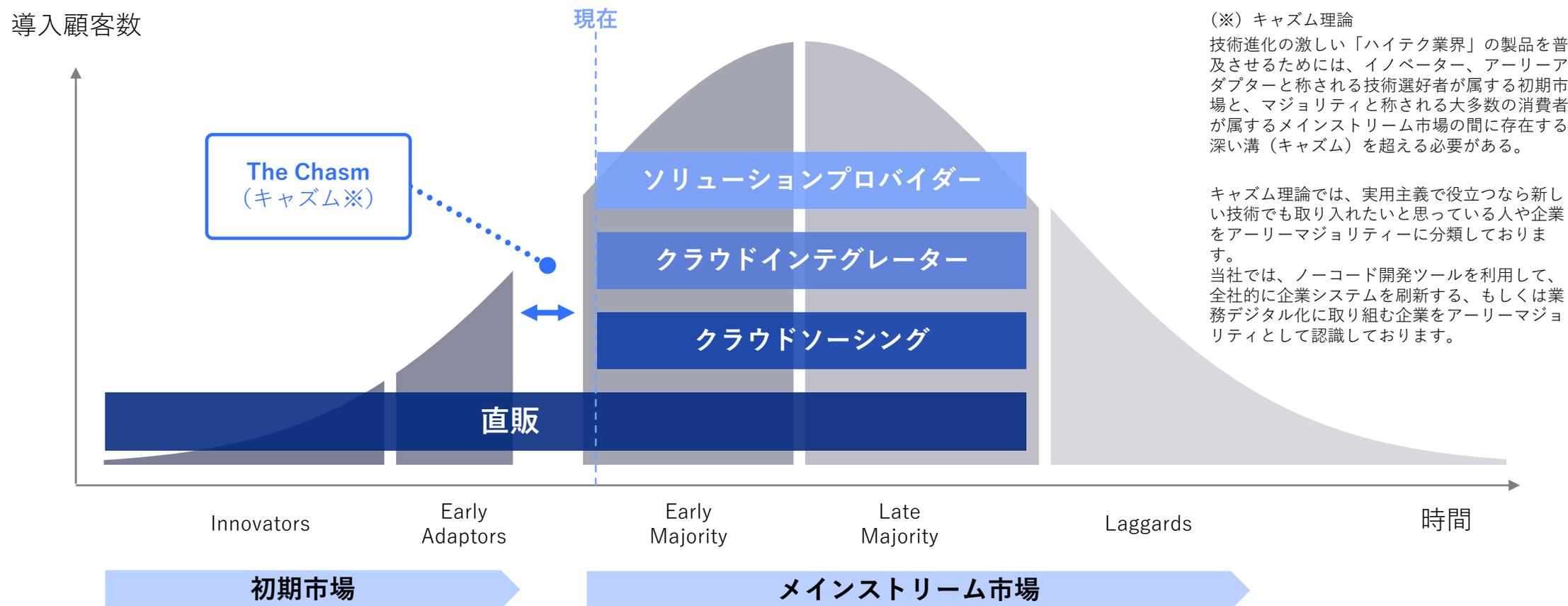
注：パーティカルSaaS売上高はShopらんサービス利用料の合計値です。Shopらんの売上高は、当社が直接提供する「Shopらん®」と株式会社ネクスウェイ経由で提供する「店舗matic®」（「Shopらん®」の別ブランドであり同一製品）で構成されています。売上高成長率は、前年同四半期比として算出しております。

# 7 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

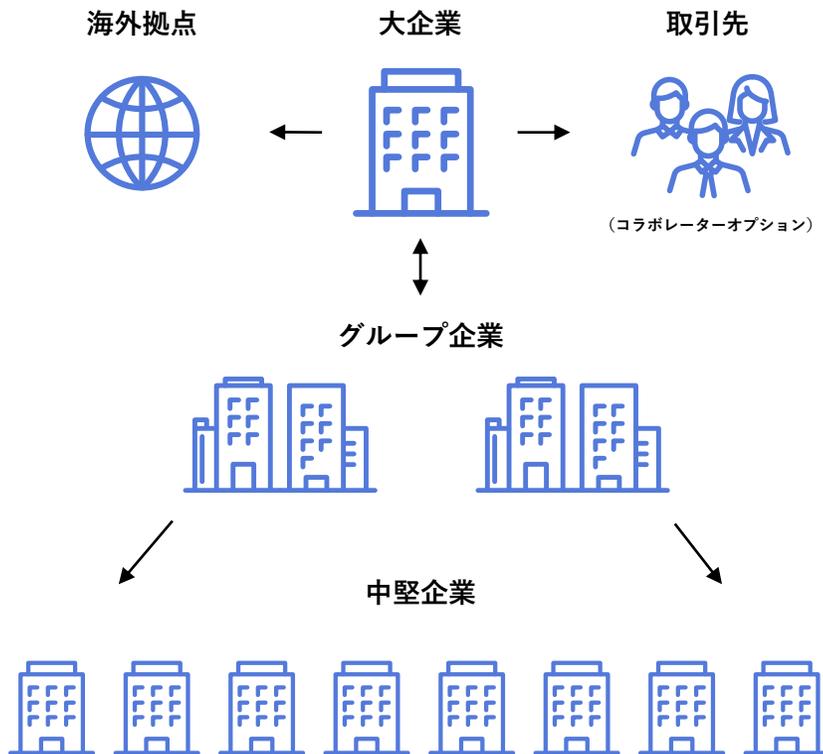


- ・直販によるオーガニックな成長でキャズムを越えたため、戦略パートナーの拡大によりマジョリティ層への浸透を図る
- ・戦略パートナーは3レイヤーに分類し、パートナーごとに特色のある付加価値の提供を行う



- ・大手企業の社内だけでなく、海外拠点、取引先、グループ会社へ拡大するとともに、中堅企業への展開も視野に入れる
- ・戦略パートナーの拡大は、SmartDB人材の創出、開発基盤としての利用、業種特化ソリューションの3層に分けて展開する

## ターゲットの拡大



## 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ター	ソリューションプロバイダー
対応する課題	<b>SmartDB人材の創出</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 市民開発に踏み出すために人材を提供してほしい</li> <li>・ 市民開発を軌道に乗せるために支援してほしい</li> <li>・ 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</li> </ul>	<b>開発プロジェクト基盤</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> </ul>	<b>業種特化ソリューション開発</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> </ul>
対象	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 人材派遣業</li> <li>・ クラウドワーカー（個人）</li> </ul>	<b>システムインテグレーター</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 事業会社</li> <li>・ コンサルティング企業</li> </ul>
内容	<b>SmartDB導入顧客への開発支援人材の提供</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 基幹システム刷新プロジェクトのサブシステムの開発</li> <li>・ 受託開発プロジェクトの基盤</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> </ul>
取るべき施策	<b>SmartDB認定資格制度</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 戦略パートナー認定資格制度</li> <li>・ 機能制限対応</li> <li>・ 新価格体系の導入</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 新価格体系の導入</li> </ul>

注) 上記以外にセールス活動を担うセールspartnerを計画しています

## 成長戦略の進捗（SmartDB認定パートナープログラム発足）

- ・ 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）

**JAL INFOTEC** 

 **株式会社 SRA**

  
**コムテック株式会社**

 **NEXWAY**  
TIS INTEC Group

 **パシフィックシステム株式会社**  
PACIFIC SYSTEMS

 **Computer Management**  
コンピューターマネジメント株式会社

**アクロス株式会社**   
**Acro-X Corporation**

- ・部門導入から企業グループ全体での利用に至るまで、幅広い導入パターンに対応可能
- ・一般的な業務からMCSA（Mission Critical System Aid）領域での利用に至るまで、幅広い業務への適用が可能

SmartDBの規模別導入パターンとシステム開発領域の関係

	一般的な業務 (非ミッションクリティカル領域)	MCSA Mission Critical System Aid (ミッションクリティカル周辺領域)
部門導入 QSS (Quick Start & Success)	市民開発 部門DB/WF	パートナー開発 部門基幹業務システムなど
全社導入 CLL コア (Corporate Level Launch Core)	人事総務系 申請システムなど	契約管理システムなど
企業グループ導入 CLL ワイド (Corporate Level Launch Wide)	グループ共通 ノーコード開発基盤	ERPフロントシステム シェアードサービス基盤

開発プロジェクト推進の類型

## ■市民開発

### 【社員による内製化】

企業内に内製化を進めるための人的資源があれば、一般的な業務だけでなく、ミッションクリティカル領域のデジタル化まで市民開発で進めることが可能。

### 【クラウドソーシングパートナー】

社内の人的資源が不足している場合は、「クラウドソーシング」パートナーがSmartDB人材を供給する。

## ■パートナー開発

### 【クラウドインテグレーターパートナー】

主にERPの刷新を担当するシステムインテグレーターが、カスタマイズ要件を切り出して、ERPのフロント部分をSmartDBで開発する。

### 【ソリューションプロバイダーパートナー】

業種・業界特有の業務プロセスやノウハウをテンプレート化しサービスとして提供する。

## 8 業績予想

- ・2024年12月期はクラウド事業へと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
- ・中期的な収益向上を実現するため、一部顧客への最新プラットフォーム移行を促進する

単位：百万円

	2023年12月期 通期	2024年12月期 通期業績予想	前期比
<b>売上高</b>	<b>4,440</b>	<b>4,800</b>	<b>8.1%</b>
クラウド事業	3,127	3,706	18.5%
オンプレミス事業	597	493	△17.4%
プロフェッショナルサービス事業	715	599	△16.2%
<b>売上原価</b>	<b>2,072</b>	<b>2,241</b>	<b>8.2%</b>
<b>売上総利益</b>	<b>2,367</b>	<b>2,559</b>	<b>8.1%</b>
売上総利益率	53.3%	53.3%	-
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>1,790</b>	<b>1,978</b>	<b>10.5%</b>
<b>営業利益</b>	<b>577</b>	<b>580</b>	<b>0.5%</b>
営業利益率	13.0%	12.1%	-
<b>税金等調整前当期純利益</b>	<b>563</b>	<b>578</b>	<b>2.7%</b>
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>424</b>	<b>400</b>	<b>△5.7%</b>
親会社株主に帰属する当期純利益率	9.6%	8.3%	-

## 1 売上高

クラウド事業は、新規顧客開拓、アップセルともに前年水準を目指して活動する一方で、旧来型の構成にてサービス提供中の顧客に対する移行提案の促進により、一定の解約発生を見込んでおります。解約の発生により一時的に売上成長の伸びは鈍化いたしますが、将来のコスト増加を抑制することに寄与するものとして積極的に取り組んでまいります。  
なお、パートナー施策による増加分は含んでおりません。

オンプレミス事業は、追加ライセンス出荷を最低限とし、メンテナンス解約が進むものとして計画しております。

プロフェッショナルサービス事業は、大型案件の受注を見込まず計画しております。

## 2 営業利益

インフラコスト、労務費、人件費、広告販促費を中心に増加を見込んでおり、前年同水準を維持するレベルで計画しております。

## 3 当期純利益

2023年12月期は、賃上げ税制に伴う税額控除27百万円を受けておりますが、2024年12月期予想では同控除を見込んでおりません。

(※)「剪定(せんてい)戦略」とは、果樹や庭木の「剪定」(より多くの果実を实らせる、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。

項目	具体的な使途	2024年12月期	2025年12月期
販売促進費	顧客基盤拡大のために実施するWebマーケティング及びイベントマーケティングに関する費用	150,000	50,000
製品開発資金	主力製品SmartDB®の競争優位性を確保するための投資資金	150,000	150,000

- 1) 2023年12月期において調達資金の充当はありません。
- 2) 残額については広告宣伝費の一部として2025年12月期までに充当する予定としております。また、上記調達資金は具体的な充当時期までは安全性の高い金融商品等で運用する方針です。

## 9 主なりリスクおよび対応策

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、新規上場申請のための有価証券報告書(1の部「第一部企業情報 第2事業の状況 2事業等のリスク」に記載しております。

# 10 導入事例



# 18,000名の人事関連業務を3ヶ月でデジタル化 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

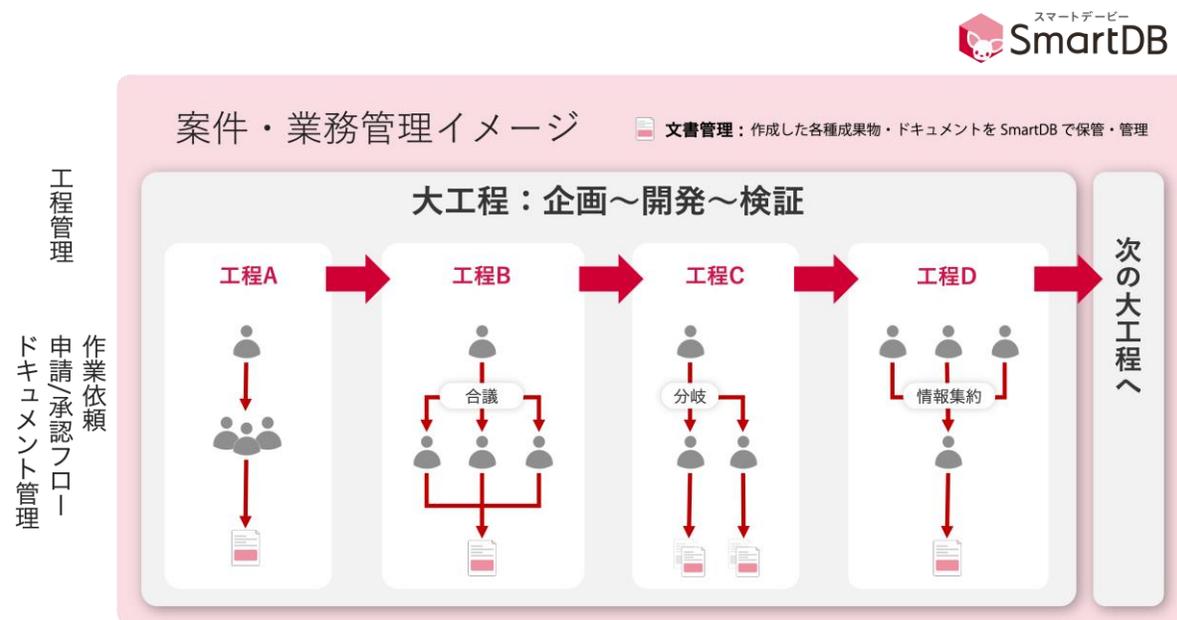
## 導入後の効果・メリット

- 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



## 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～



### 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数百万件にのぼり、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カ月で全ブランド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

気になる店舗のTOPページに  
遷移して、詳細状況を確認も可能

### 「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。
- ・当資料のアップデートは、通期決算発表と併せて毎年2月に行う予定です。