



2024年9月4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)

2024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、2024年8月22日（木）に開催した機関投資家・証券アナリスト向けの「2024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・修正を行っております。

Q1 ホリゾンタル SaaS に関する通期業績予想の修正について伺いたい。新規大型案件が増加傾向にあるようだが、その要因は何か？

A1 新規大型案件の増加要因のひとつは、ERP の入れ替え需要に伴う（フロントシステムとしての）引き合いが旺盛なことが挙げられます。また、ポストコロナで大企業において事業変革が本格化しており、本気度の高い顧客によるデジタルライゼーション・DX 案件が増えていることも大きな要因であると認識しています。

Q2 ホリゾンタル SaaS のアップセルは想定を上回って好調に推移しているとのことだが、その要因は一時的なものか、それとも継続するの伺いたい

A2 SmartDB を導入した企業では、ユーザーが実際に製品に触れることで、業務デジタル化における適用範囲の広さを実感するケースが増えてきました。そのため、これまでは難しいと思っていた業務のデジタル化に、ノーコード開発で取り組むユーザーが増えており、アップセルは継続して好調に推移するものと考えています。

Q3 パーティカル SaaS の平均月額利用料のアップトレンドはいつまで続くのか。また、導入社数のダウントrendはいつまで続くのか、下げ止まるとするならばどの程度の水準か、今後のトレンドについて伺いたい

A3 リアル店舗を展開するリテール業界は、デリバリーサービスの急激な普及により、踊り場に差し掛かっています。今後は店舗の役割が変化し、物品の販売に止まらず、物流拠点や情報発信拠点、サービス拠点としての機能を持つようになります。大型資本の事業体が IT を活用して仕組み仕掛けを実現する状況となるため、我々のソリューションへのニーズが高まるものと考えています。来年までは現在と同様のトレンドが継続する可能性があります。その後の市場環境の変化を見据えて引き続き注力していきます。

Q4 上半期実績をふまえ、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今後の需要動向をどのように認識しているか。また来期の需要見通しについても教えて欲しい

A4 クラウド事業は、IT人材、DX人材の不足という背景に基づき、今後も堅実な成長を見込んでいます。今年度からパートナー戦略を打ち出し、様々な準備や仕組みづくりを進めており、徐々に成果が出始めています。業績への本格的な寄与は、来年の第2四半期以降になると想定しています。大手パートナーを介してネームバリューのある企業への導入も決定しており、対外的に発表できる段階になれば、業界における注目度が高まり、問合せや案件が増えるようになると考えています。

オンプレミス事業は、現状維持モードで進めています。上半期は、想定より解約が少なく、業績推移においてプラスに働きました。他社システムへの乗り換えなども進んでおらず、当社としてはじっくりと移行提案を進めることが出来ており、現状が急変することはないと想定しています。

プロフェッショナルサービス事業は、来期は大きく伸ばそうとは考えていません。引き続きクラウドサービスの導入支援に注力していきます。クラウドサービスの利用を拡大することで、オプションのアップセルや、他製品のクロスセルに結び付けていきます。また導入支援の過程において、ユーザーの様々なリクエストに接するため、新たなプロダクトに繋がるニーズを発見できる可能性があり、重要な戦略事業として位置付けています。

Q5 SaaS 事業において大型化が果たせた要因を教えてください

A5 ユーザー側と、当社側の両面で要因を挙げることができます。

ユーザー側の要因としては、コロナ禍が明け、本格的な事業変革の時代に入っており、あらゆる業務エリアで変革に取り組みなければならない状況になりました。しかし、以前の様にシステム部門に全てを依存して、組織のデジタルイゼーションを進めることは無理だという認識も広がっています。現場部門が必要に迫られ、リスクをとってでも変革をしようという動きが顕著になってきており、また、実際にデジタルイゼーション・DXに成功した先行事例が出始めていることが、案件の大型化に結び付いている要因となっています。

当社側の要因としては、大企業で利用しても破綻せず、しっかり使えるという技術的な裏付けが先行事例によって証明されていることが挙げられます。三菱UFJ銀行や日本航空のような社会インフラを担う企業が、数万人レベルで利用しているということがその証明です。全社規模での導入を考える際の判断材料であり、安心材料となっています。

Q6 オンプレミスの解約が想定を下回ったとのことだが、将来的な解約の見込みを教えてください

A6 これまでの信頼関係や弊社への期待値から全てが解約になることはありません。半数以上の企業において継続して弊社製品・サービスを利用してもらえると見込んでいます。オンプレからクラウドへの移行提案を行う際の大きなハードルは、従来よりも価格が高くなることでした。インフラや運用コストを含む利用料となるため、当然従来よりも高くなるのですが、他社と比較しても弊社の提示価格が特段高いわけではないことが理解されるにつれ、本格的に移行を検討する企業が増えてきています。

Q7 プロフェッショナルサービスの無償稼働が増えた要因を教えてください

A7 プロフェッショナルサービス事業に属する技術者を、大型案件の営業活動における技術支援に充てました。また、剪定戦略の一環として、オンプレミス顧客に対するクラウド移行提案を積極化

したことも無償稼働が増加した要因として挙げられます。これらは将来への投資であり、ネガティブには考えていません。また、来年以降は、これらの活動を外部パートナーが担う状況にできると考えており、今後無償稼働が大きく膨らむことはないと考えています。

Q8 パートナー戦略の進捗と、将来の業績に与えるインパクトを教えてください

A8 パートナープログラムの発足当初は、7社ほどの中小規模のパートナーから始めましたが、最近では大手のパートナーとも提携し、共同提案が進んでいます。来年Q2以降、パートナー経由での大型案件の受注や導入社数の増加を見込めるものと期待しています。

Q9 成長戦略に SmartDB の資格認定制度を挙げているが、普及の進捗を教えてください

A9 資格認定制度は、資格取得者がすでに1,000人を超えており、来年には3,000人に達するのではないかと考えています。3,000人という数字は、かなりのインパクトがあると思っています。ユーザーコミュニティを活性化することも視野に入れて活動しており、現状は、予想以上に順調に進んでいるという認識です。

Q10 ERP を自社の業務に合わせるためにアドオンやカスタマイズをした結果、標準プロセスやデータとの整合性がとれなくなり、システム障害がでた事例を見受けるが、ドリーム・アーツのシステムでそのようなリスクはありませんか

A10 当社の SmartDB において、アドオン開発やカスタマイズ対応を行うことはありません。標準機能で対応できる範囲が広く、顧客の要件に十分対応できるためです。また、従来のようにシステム部門が開発を担うのではなく、現場・業務部門の方が、SmartDB の特性を理解したうえで合理的な仕様を考えることができることも、アドオン、カスタマイズを不要にする要因となっています。

以上