

2025年12月期 第1四半期決算説明資料

株式会社ドリーム・アーツ（東証グロース：4811）

2025年5月15日



- | | | | |
|---|-------------------|----|----------------|
| 1 | 2025年12月期 第1四半期業績 | 7 | 当社を取り巻く環境と市場規模 |
| 2 | 主要KPIほか | 8 | カンパニーハイライト |
| 3 | 2025年第1四半期のトピックス | 9 | 成長戦略 |
| 4 | 2025年12月期 通期業績予想 | 10 | 主なリスクの説明 |
| 5 | 会社概要 | 11 | Appendix（導入事例） |
| 6 | サービスラインナップと活用事例 | | |

1 2025年12月期 第1四半期業績

売上高

■クラウド事業 ホリゾンタルSaaS（SmartDB®）のアップセルが好調を維持し計画通りの進捗

ホリゾンタルSaaS：導入社数は純増7社に止まるが、既存顧客のアップセルにより売上高は830百万円（前年比+26.0%）と好調に推移
 パーティカルSaaS：大規模チェーンへの顧客層シフト継続も、特定顧客の利用規模縮小を受け売上高195百万円（前年比△0.3%）に止まる

■オンプレミス事業 追加ライセンスの受注により計画を上回る進捗

メンテナンス売上はクラウド移行および解約により減少も、追加ライセンスの受注に伴い売上高172百万円（前年比+12.7%）と計画を上回る進捗
 引き続き既存顧客（オンプレミス環境で利用中の顧客）に対するクラウド移行提案に注力

■プロフェッショナルサービス事業 クラウド移行支援および大型案件の導入支援が順調に推移し計画を上回る進捗

オンプレミス顧客のクラウド移行支援サービスや、SmartDB®とInsuiteX®を組み合わせた大型案件の導入支援サービスが順調に推移
 売上高188百万円（前年比+11.8%）は計画を上回る進捗

売上原価

販管費

営業利益

■インフラコストなどのコスト効率が向上し、売上原価率は37.1%（前年比△5.8%）へ改善

売上成長に伴い売上原価は増加するものの、動作環境の見直しによるインフラの効率的な活用等を通じて継続的なコスト抑制に努める

■人件費を中心に販管費は増加したものの、販管費率は38.4%（前年比△3.6%）に低下

オフィス拡張など必要な投資を行いつつも全般的には適切なコストコントロールができており、メリハリのあるコスト支出を継続

■各事業の順調な進展と適切なコストコントロールにより、営業利益は351百万円（進捗率45.1%）を達成

SmartDB®のアップセル、追加ライセンス受注、移行／導入プロジェクトの順調な進捗により売上は計画を上回る推移
 第2四半期以降はプロモーション強化を図るが、投資対効果を見極めつつ適切なコントロールを継続

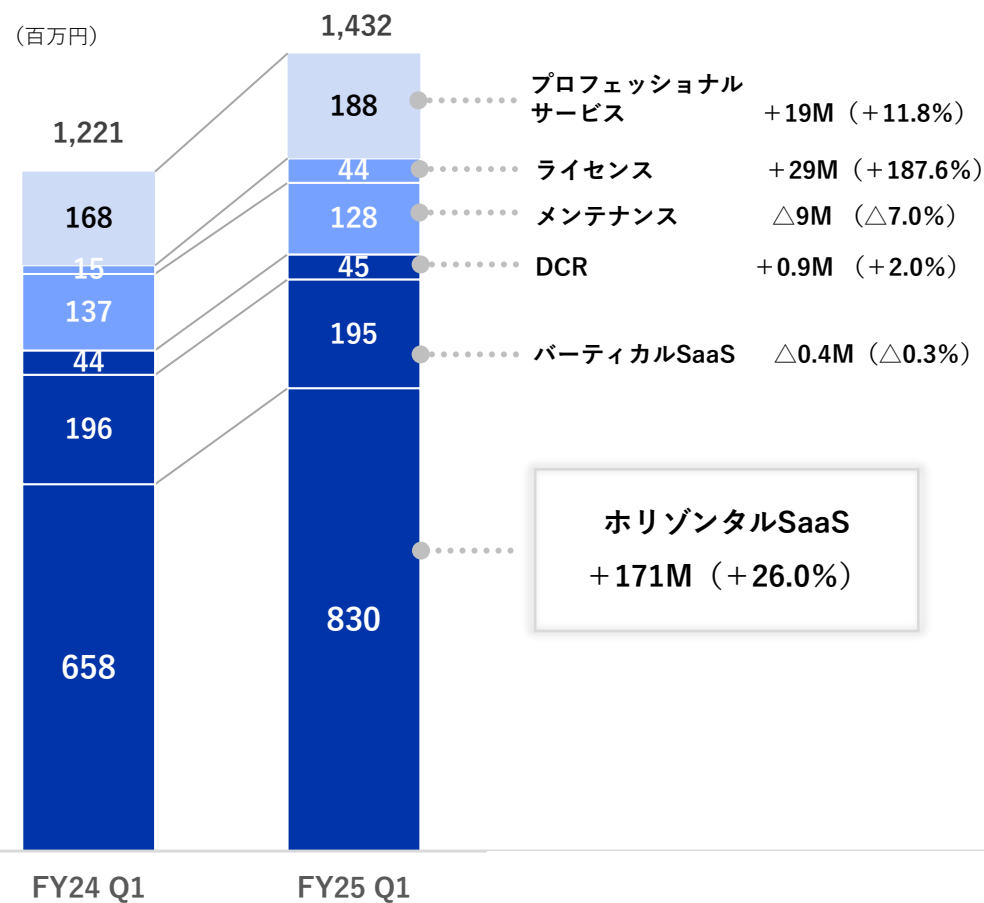
- ・売上高はクラウド事業が成長を牽引しつつ、オンプレミス事業およびプロフェッショナルサービス事業の伸長が後押し
- ・営業利益は進捗率45.1%と高水準で推移しており、プロモーションを中心とする成長投資は第2四半期以降に実施予定

単位：百万円

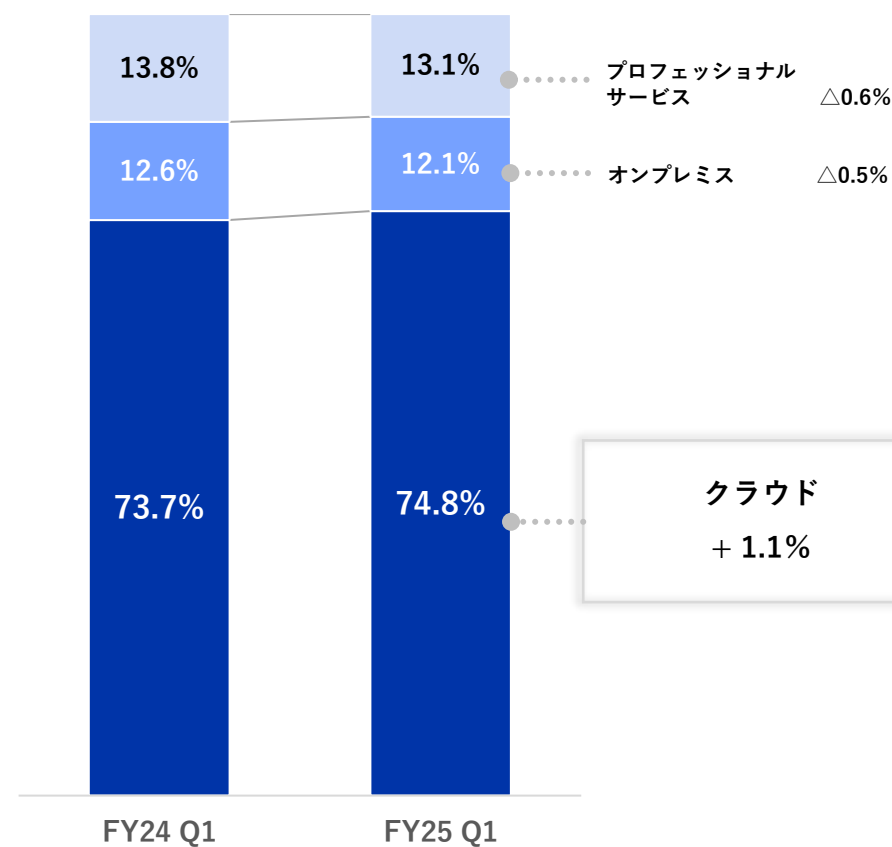
	2024年12月期 第1四半期	2025年12月期 第1四半期	前年同期比		2025年12月期 通期業績予想	進捗率
売上高	1,221	1,432	210	17.3%	5,600	25.6%
クラウド事業	899	1,071	171	19.1%	4,514	23.7%
オンプレミス事業	153	172	19	12.7%	462	37.3%
プロフェッショナルサービス事業	168	188	19	11.8%	622	30.2%
売上原価	523	531	7	1.5%	2,364	22.5%
売上総利益	697	901	203	29.1%	3,236	27.8%
売上総利益率	57.1%	62.9%	-	-	57.8%	-
販売費及び一般管理費	513	549	36	7.1%	2,457	22.4%
営業利益	184	351	166	90.3%	778	45.1%
営業利益率	15.1%	24.5%	-	-	13.9%	-
税金等調整前当期純利益	183	449	265	144.6%	874	51.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	128	304	175	136.7%	605	50.3%
親会社株主に帰属する当期純利益率	10.5%	21.3%	-	-	10.8%	-

- ・ 成長ドライバーSmartDB®を擁するホリゾンタルSaaSは前年比171百万円増（+26.0%）と好調に推移
- ・ 総売上高に占めるクラウド事業の割合は74.8%（前年比+1.1%）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



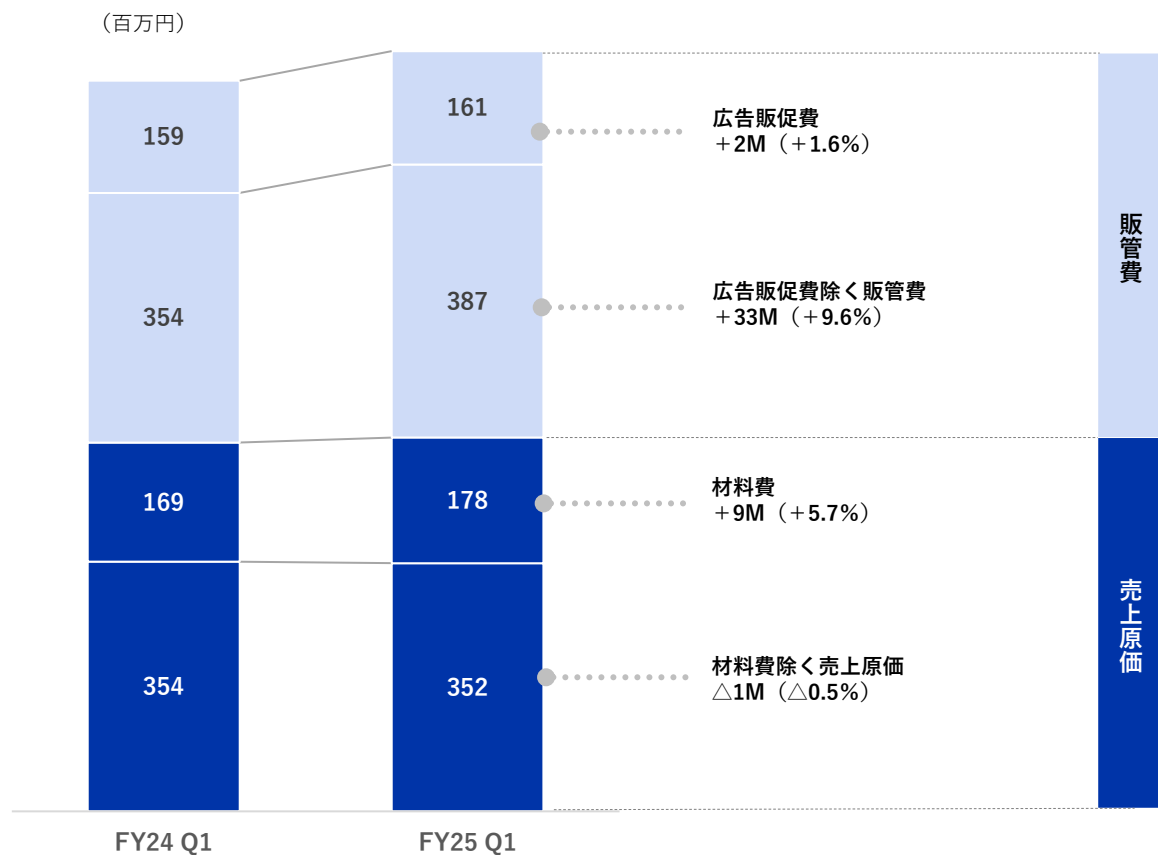
セグメント別売上構成比率



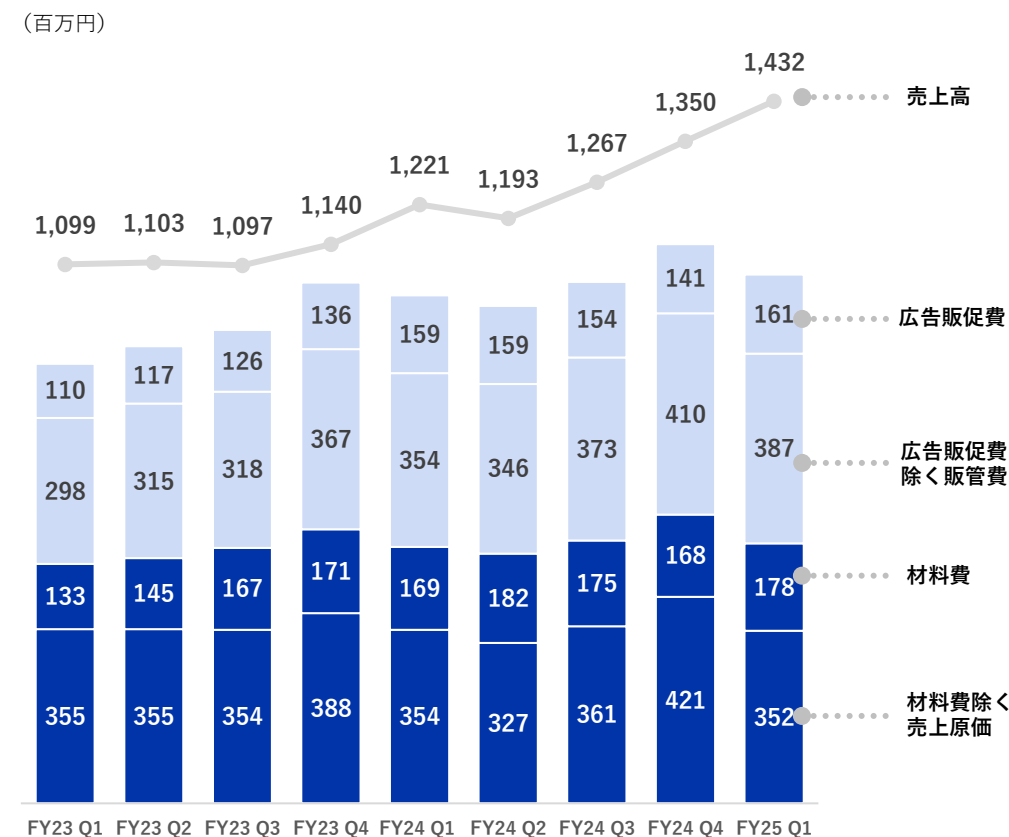
営業費用（売上原価および販管費）

- ・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
- ・販管費は人件費を中心に増加も適切なコントロールを維持しており、2Q以降は販促活動の積極化により広告販促費が増加する見込み

営業費用の構成（前年同期比）

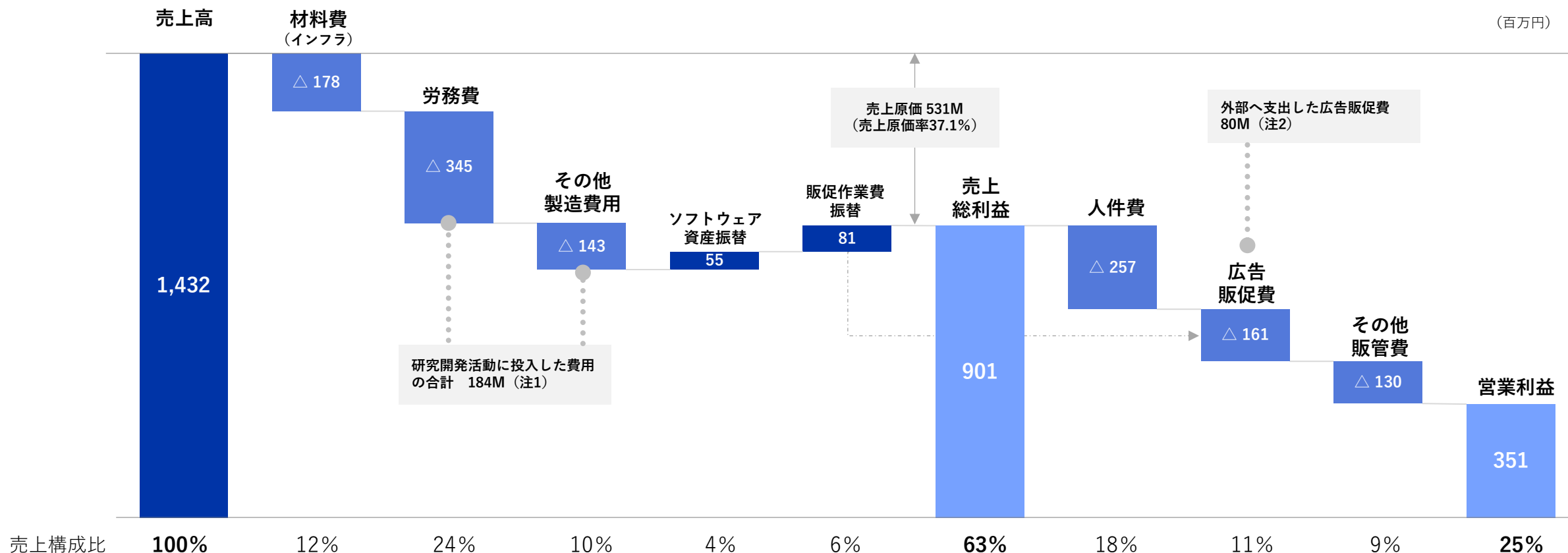


営業費用の推移



注）23年4Q売上原価および販管費は決算賞与41百万円、上場関連費用8百万円が含まれております。
24年4Q売上原価および販管費は決算賞与64百万円が含まれております。

- ・各セグメント売上の伸長やインフラコストの低減に伴い、売上原価率は37.1%と前年比△5.8%の改善
- ・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11.2%の161百万円と適切なコントロールを継続

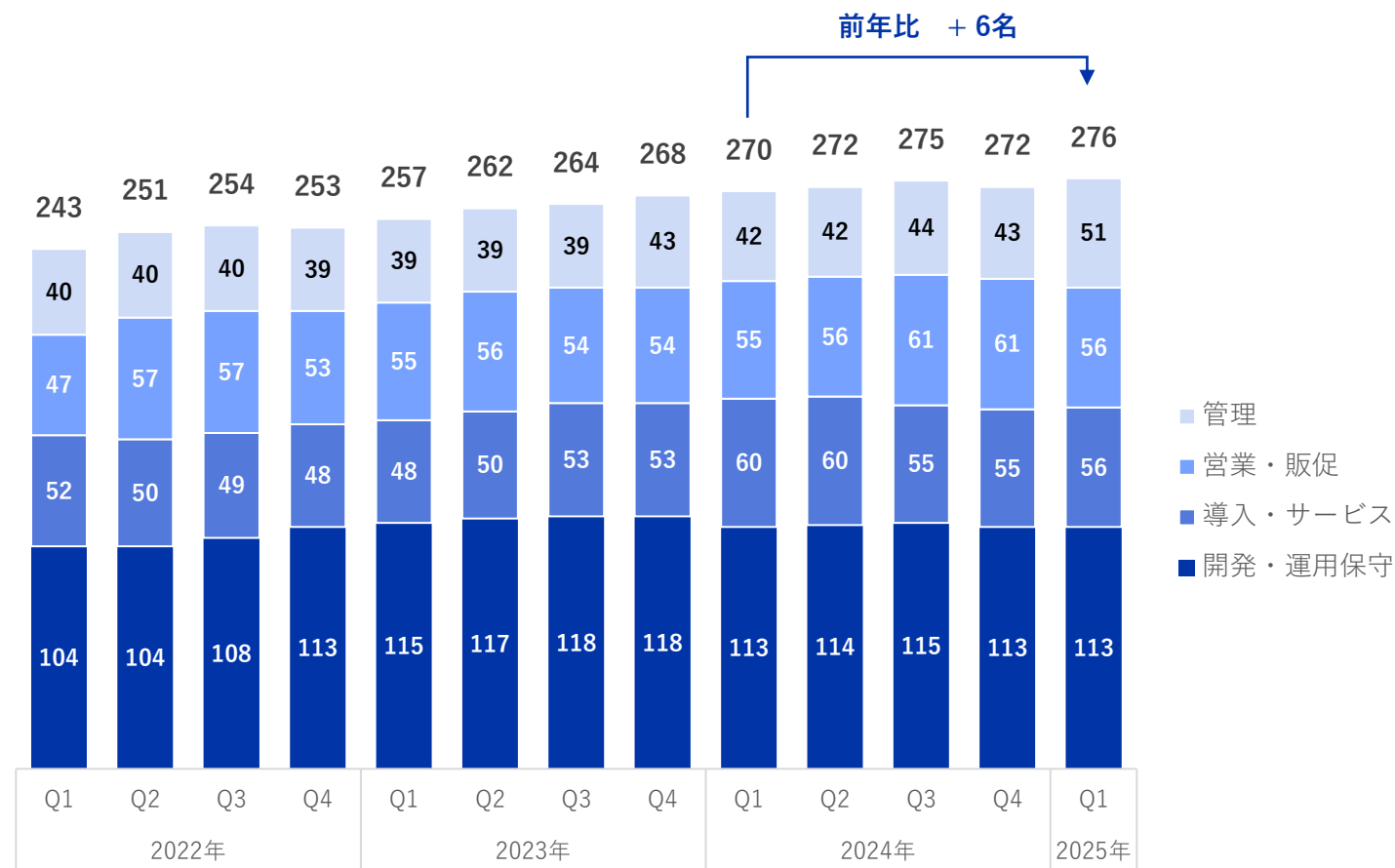


(注1) 「研究開発活動に投入した費用の合計」は、製品開発に従事する社員の労務費および製造経費に子会社への業務委託費（単体ベース）を合計した額です

(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

- ・ 2025年1Qにおける採用者数は7名、人員数は276名（前年比+6名）に増加
- ・ 2025年1Qは採用強化と全社セキュリティ向上のため管理部門へ人員シフトし、2Q以降は営業・販促を中心に増員の予定

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、資格認定制度の運営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

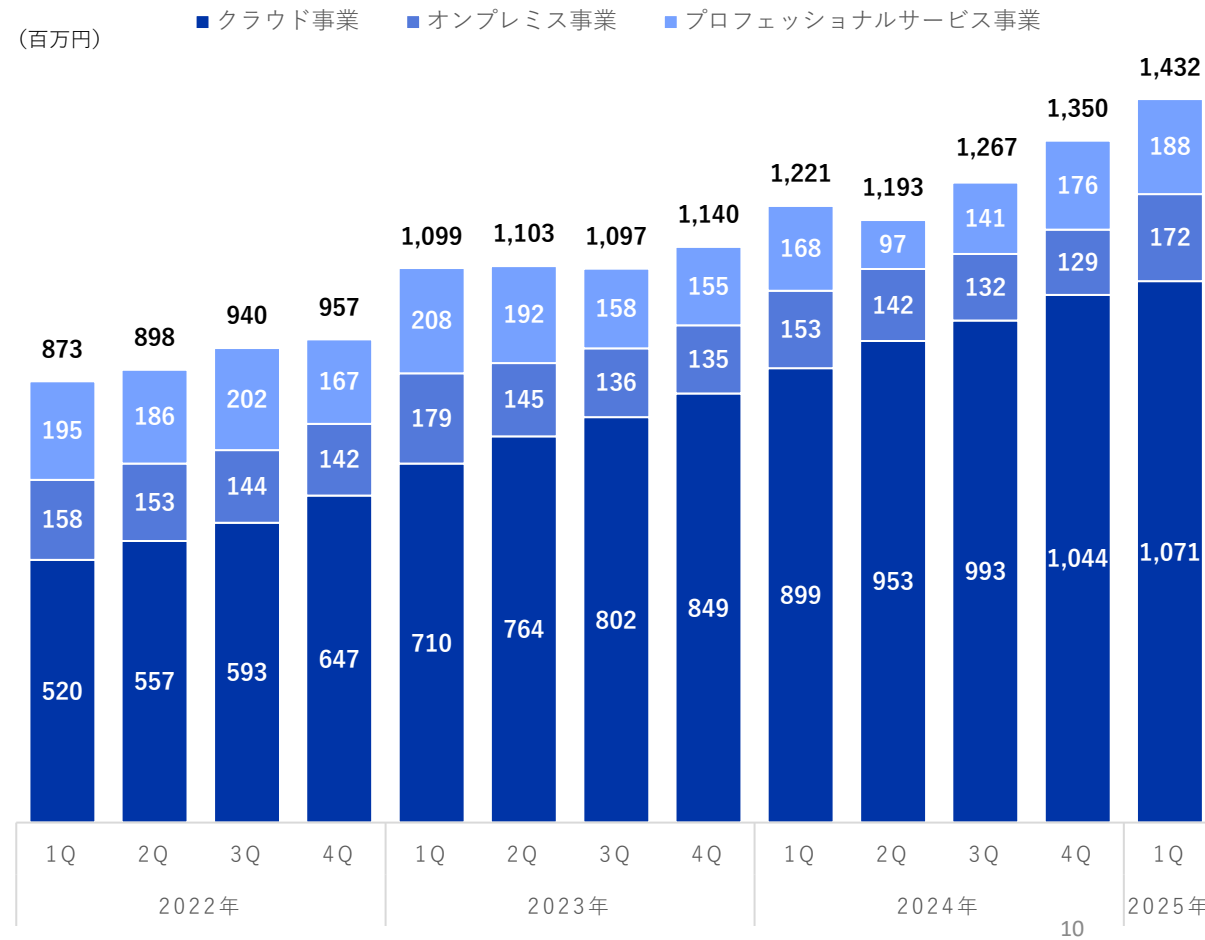
4) 開発・運用保守

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

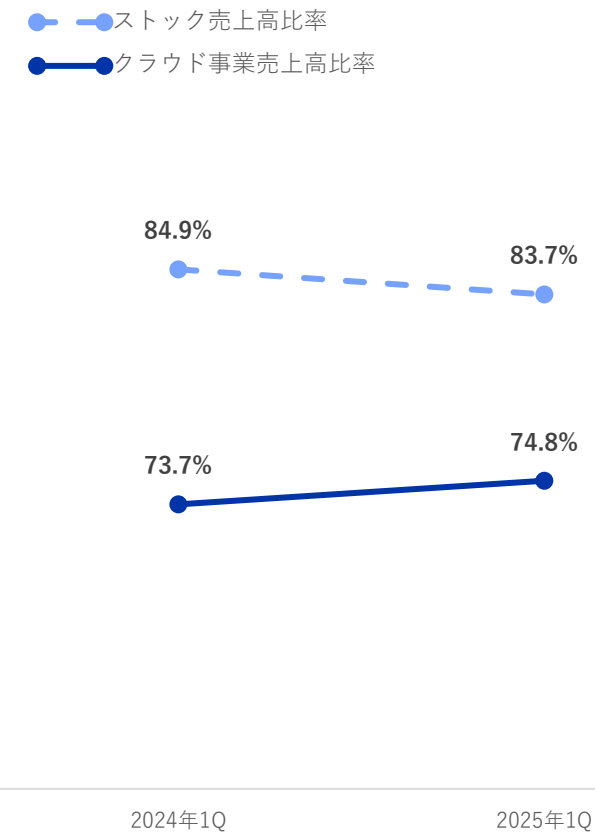
各セグメント売上の推移

- ・ 総売上高に占めるストック比率は83.7%、クラウド事業比率は74.8%といずれも高水準を維持
- ・ オンプレミス事業（ライセンス受注）、プロフェッショナルサービス事業の増加を受け、ストック比率は微減となるも一過性の動き

セグメント売上の推移



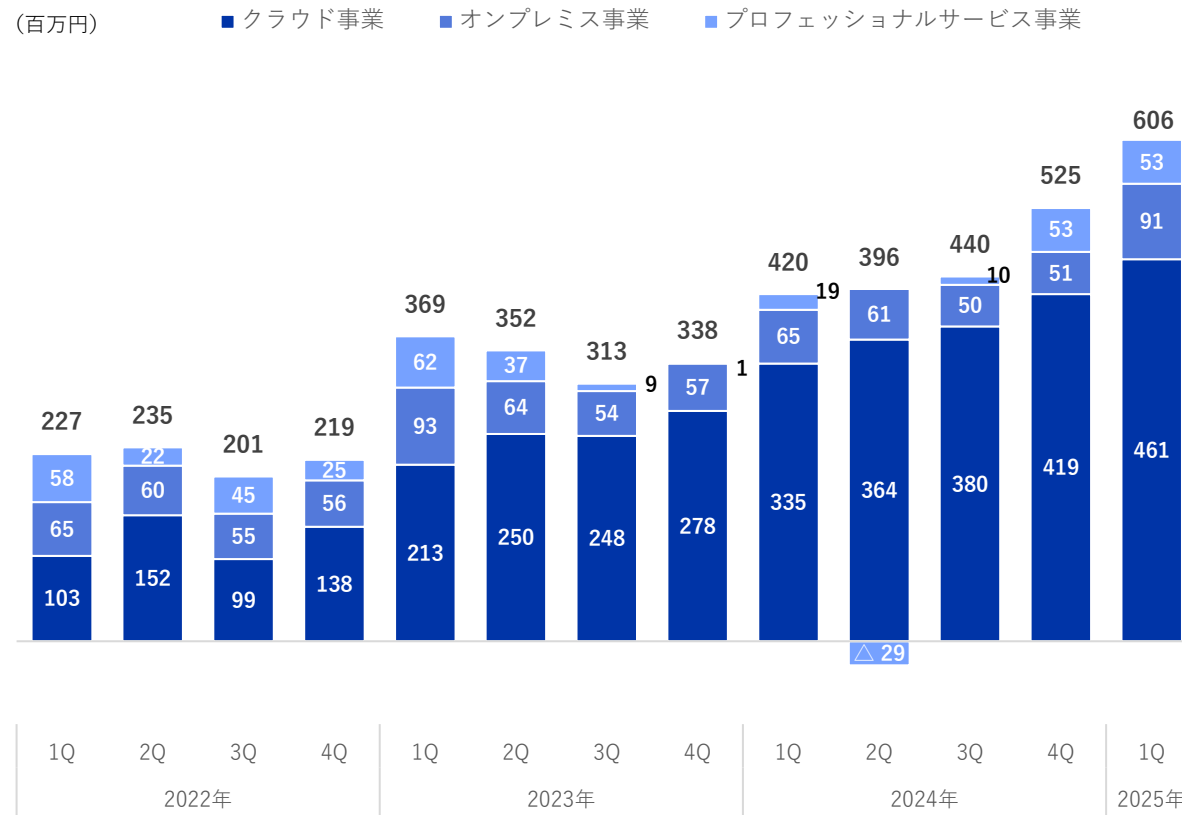
クラウド事業売上高比率



各セグメント利益の推移

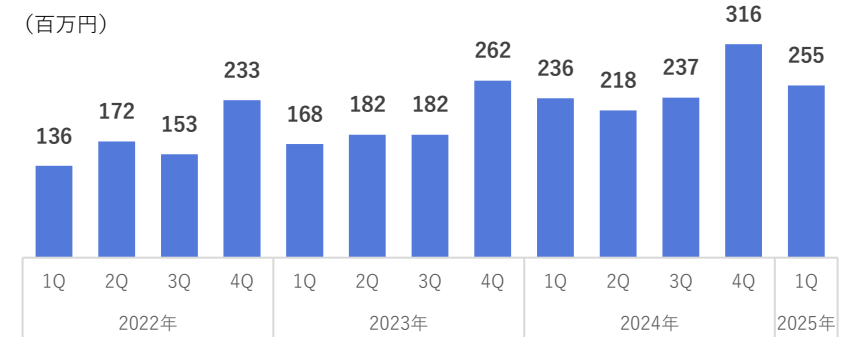
- ・クラウド事業は売上増加とインフラコスト効率化等によりセグメント利益が461百万円（前年比+37.5%）に伸長
- ・オンプレミス事業は追加ライセンス、プロフェッショナルサービス事業は計画を上回るプロジェクト進捗により前年を超える水準で推移

セグメント利益の推移



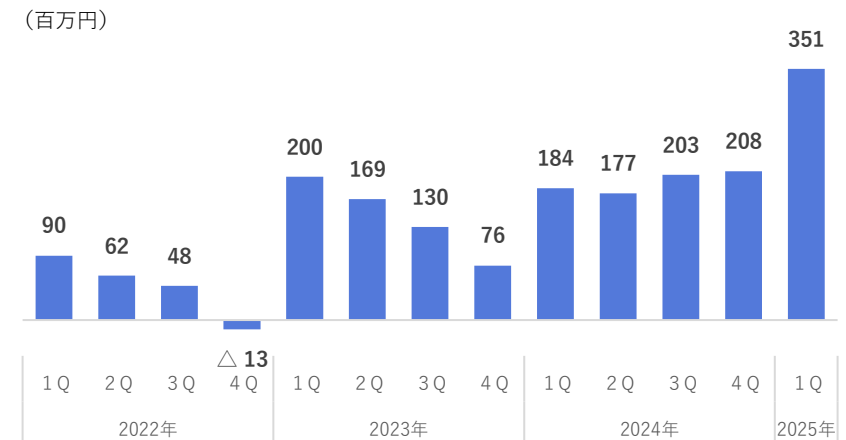
注）セグメント利益は、各セグメントの売上高から、対応する売上原価および販売管理費を差し引いて算出しています。各セグメント利益の合計額から、全社費用を差し引いた額が連結営業利益になります。なお、全社費用には、役員報酬をはじめ、経理・法務・人事などの管理部門の人件費、情報システム部門やデザイン部門のうち特定の事業に直接紐づかない人件費、さらにそれに付随する外注費などが含まれます。

全社費用



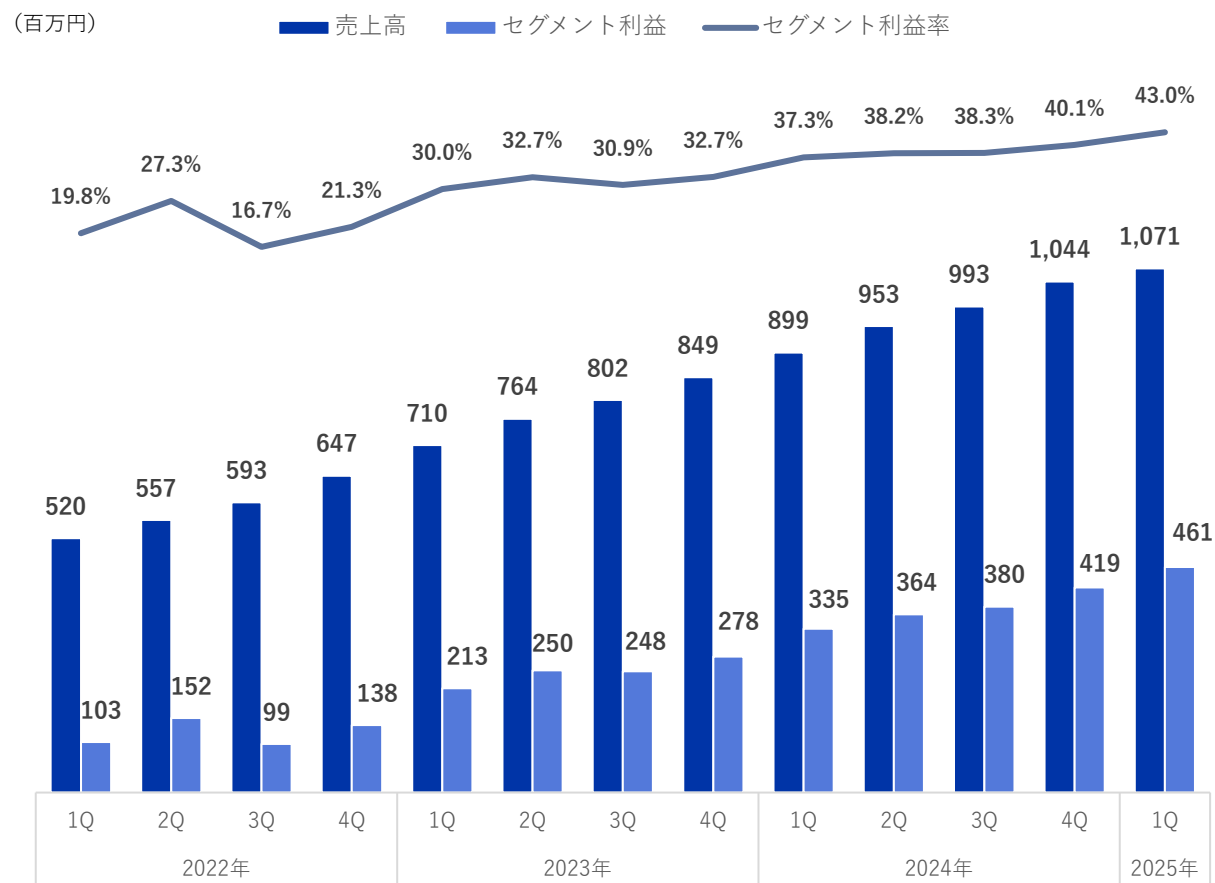
注）23年4Q全社費用は決算賞与41百万円、上場関連費用8百万円が含まれております。
24年4Q全社費用は決算賞与64百万円が含まれております。

連結営業利益

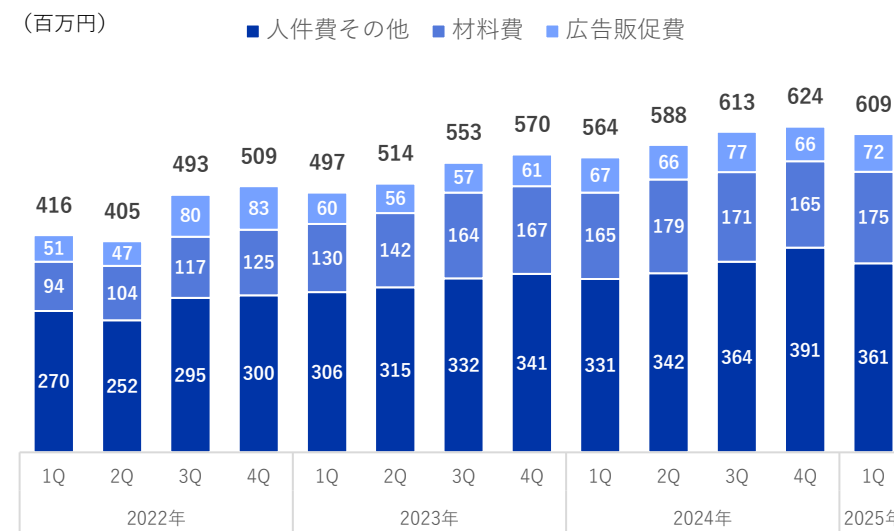


- ・ SmartDBのアップセルが好調に推移し増収基調継続、売上原価の抑制によりセグメント利益率は43.0%まで向上
- ・ 2Q以降は剪定戦略に伴う解約発生を見込んでいるが、今期計画には織り込み済

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）



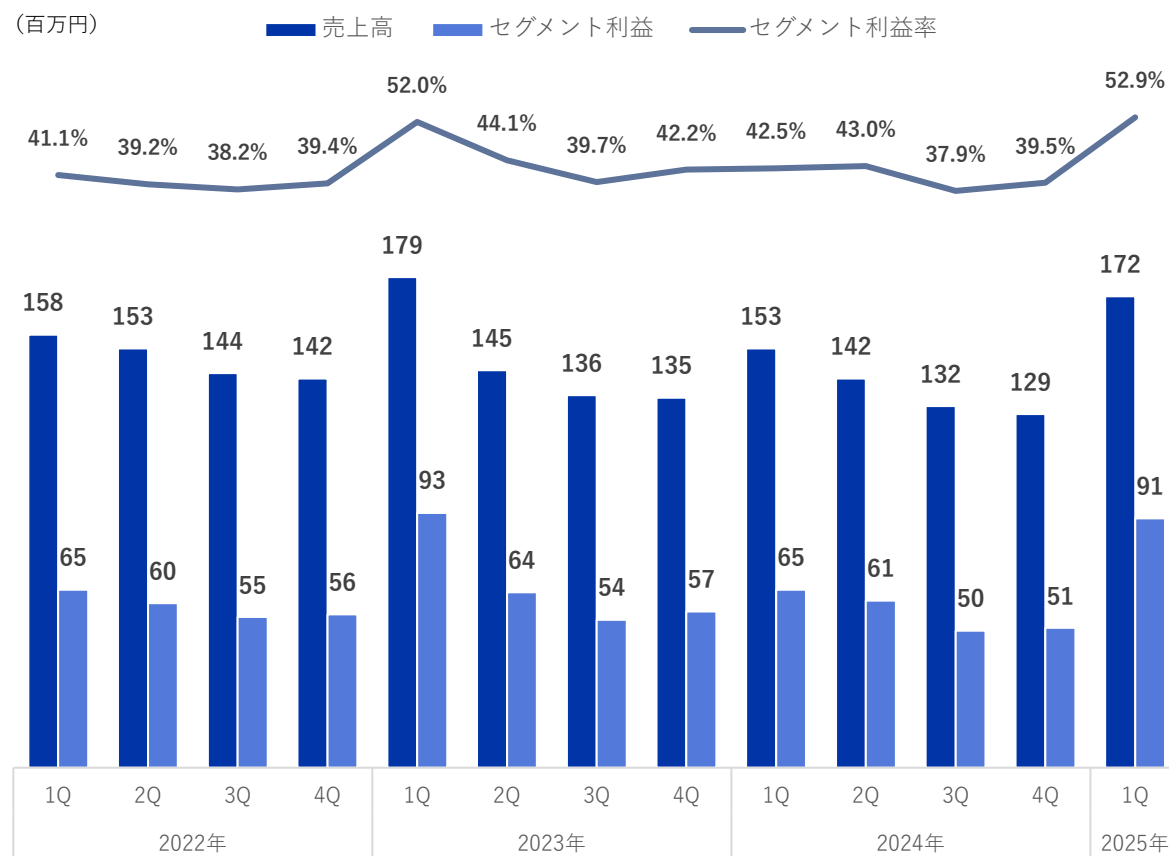
(セグメント営業費用)

- ・ 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
- ・ 材料費は増収に伴い増加
為替の影響を受けるが、稼働環境の最適化を図り抑制できている

広告販促費 : エレベーター広告、Web広告、
イベント開催・出展費用等（コーポレートマーケティング関連を除く）
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

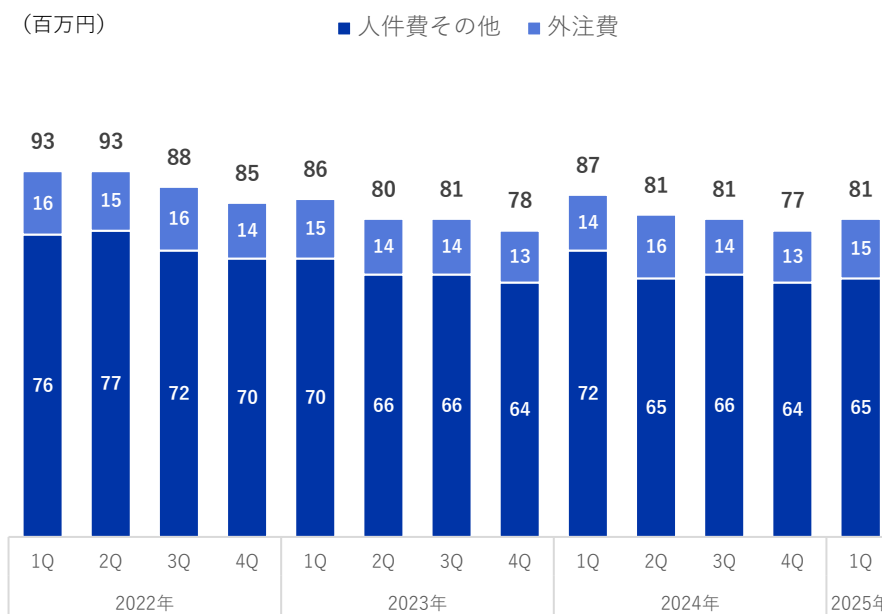
- ・オンプレミス事業売上は、パッケージソフトウェアのライセンスおよびメンテナンスで構成
- ・2025年1Qは追加ライセンスの受注により売上・利益ともに前年水準を大きく上回る

オンプレミス事業売上およびセグメント利益



注) 各年、Q1およびQ2は、追加ライセンスの受注により売上・利益ともに増加する傾向があります

営業費用 (事業セグメント原価+営業販促費)



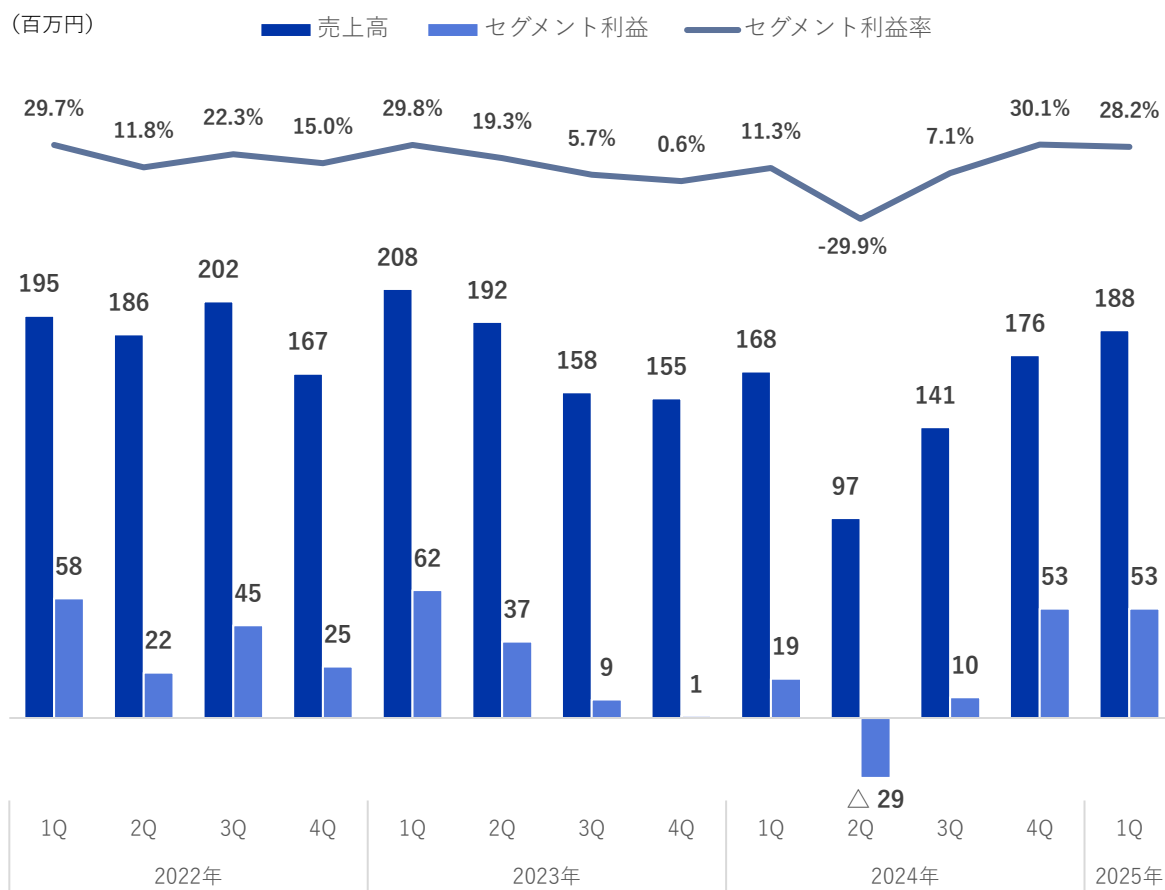
(セグメント営業費用)

- ・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

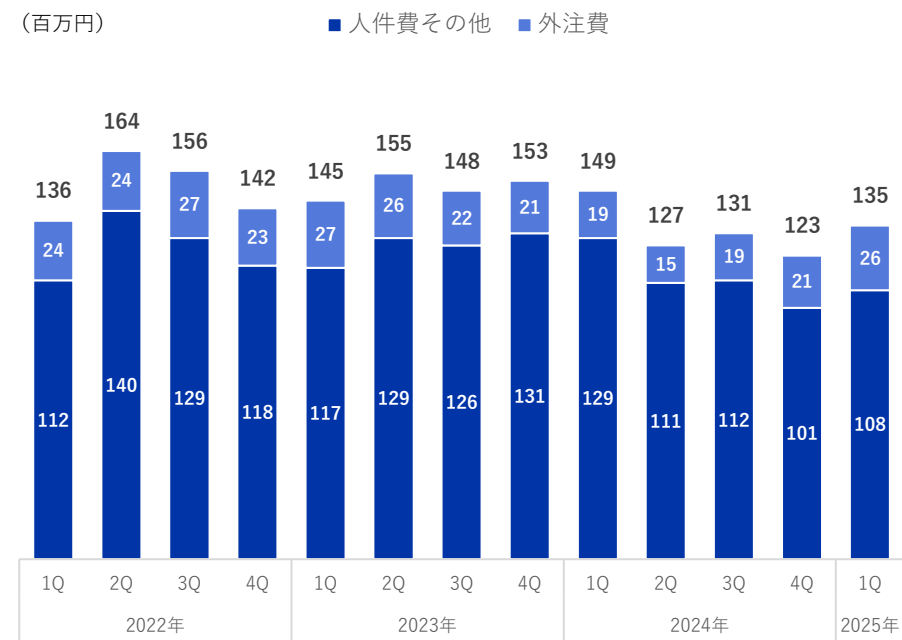
外注費 : 問合せサポート窓口業務の外部委託など
 人件費その他: オンプレミス事業にかかる開発部門、問合せサポート部門、営業部門の人件費および経費全般

- ・プロフェッショナルサービス事業は、SaaSの導入・移行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で構成
- ・2025年1Qはクラウド移行や導入支援プロジェクトが計画を上回るペースで進捗

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の工数だけでなく、無償の提案活動も含まれる。利益確保のためには有償稼働を高める必要があるが、提案活動への工数投入がクラウド事業の将来の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：システム運用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

2 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に加え、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 **26.0%**
(クラウド事業 19.1%)

注：2024年1Q売上高から2025年1Q売上高の増加率。

利益率

売上総利益率 **62.9%**
(前年同期比 +5.8%)

注：2025年1Qの数値

キャッシュフロー

前受収益残高 **1,278**百万円
(前年同期比 +13.0%)

注：2025年3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 **83.7%**
(うちクラウド比率 74.8%)

注：2025年1Qの売上高におけるストック売上の割合。ストック売上はクラウド事業売上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を合算して算出。

ホリゾンタルSaaS平均月額利用料

ARPA **1,689**千円

注：ARPA (Average Revenue Per Account) 2025年3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

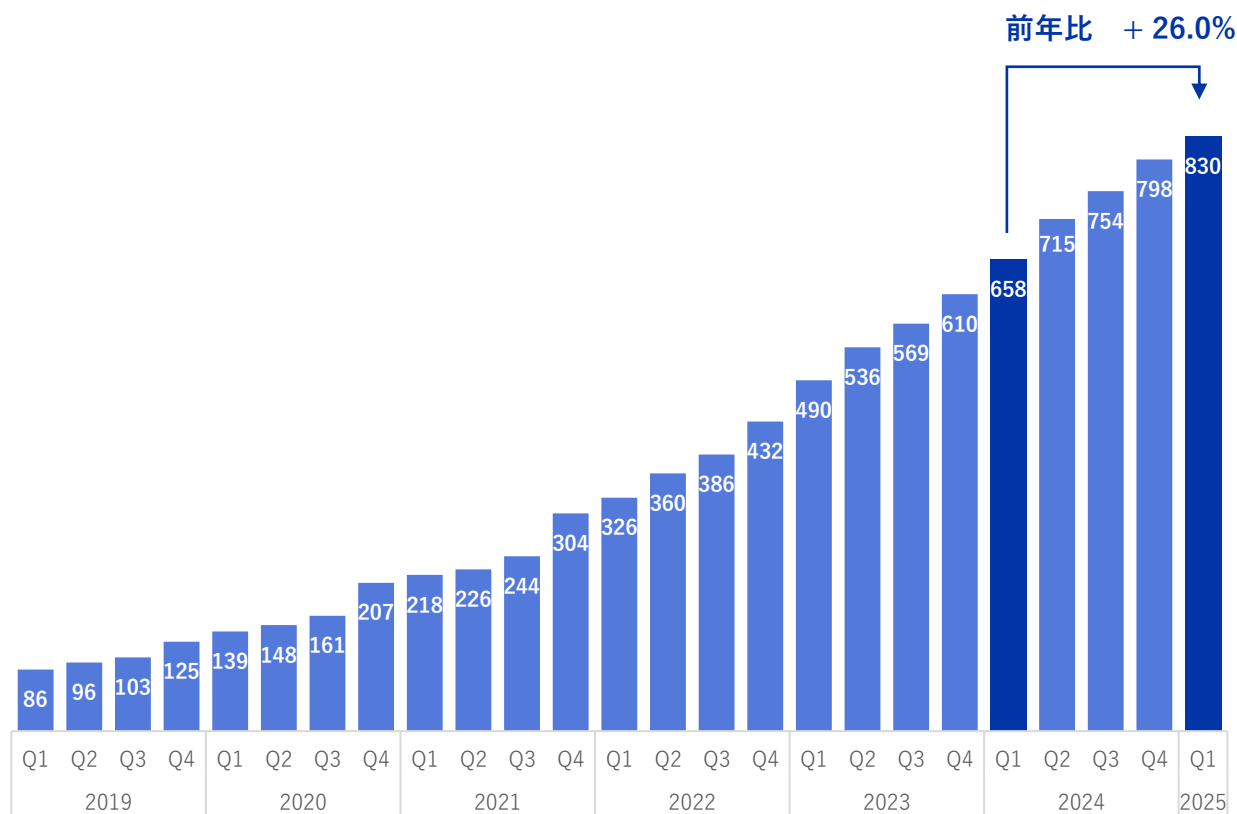
NRR **116.7%**

注：NRR (Net Revenue Retention) 1年前(2024年3月)時点の利用企業の月額利用料が、1年後(2025年3月)に変化した割合。

- ・売上成長率は前年比+26.0%、平均月額利用料1,689千円と好調に推移
- ・ホリゾンタルSaaS売上に占めるSmartDB®の割合は82.6%（※1）（2025年Q1）であり、売上増加において大部分を占める

(百万円)

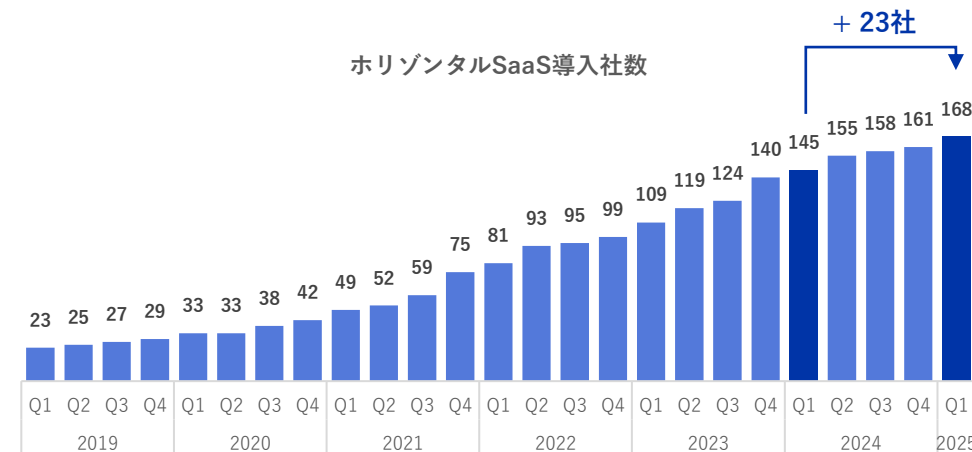
ホリゾンタルSaaS売上高



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

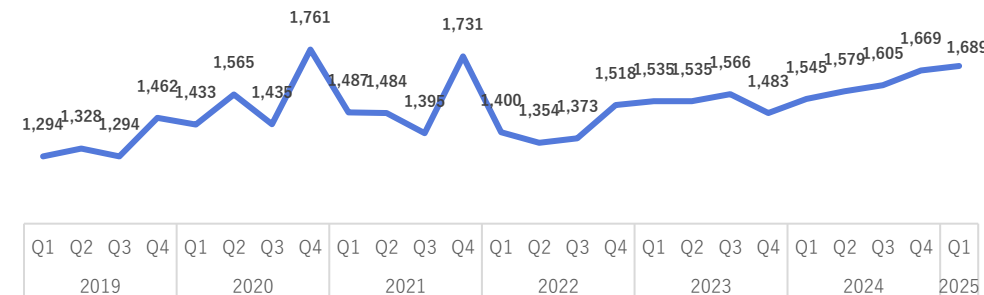
ホリゾンタルSaaS導入社数



注：各四半期の最終月において課金が発生している社数をカウントしています。

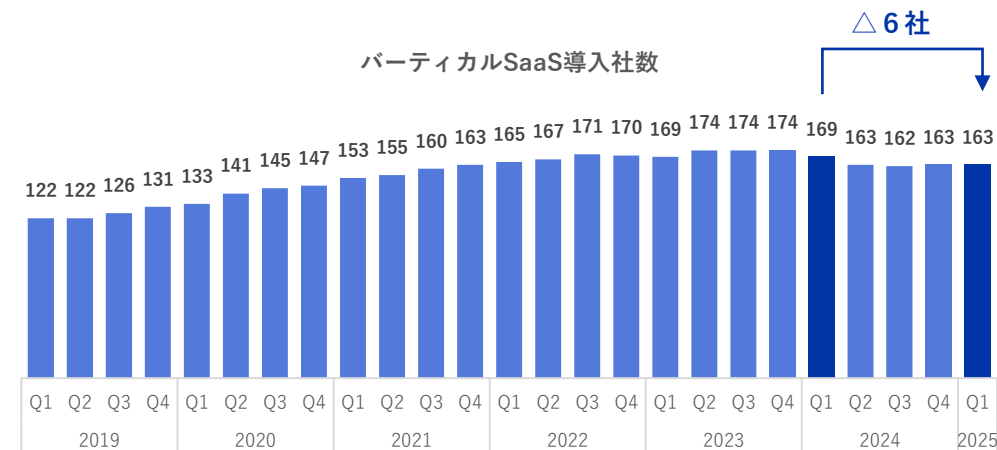
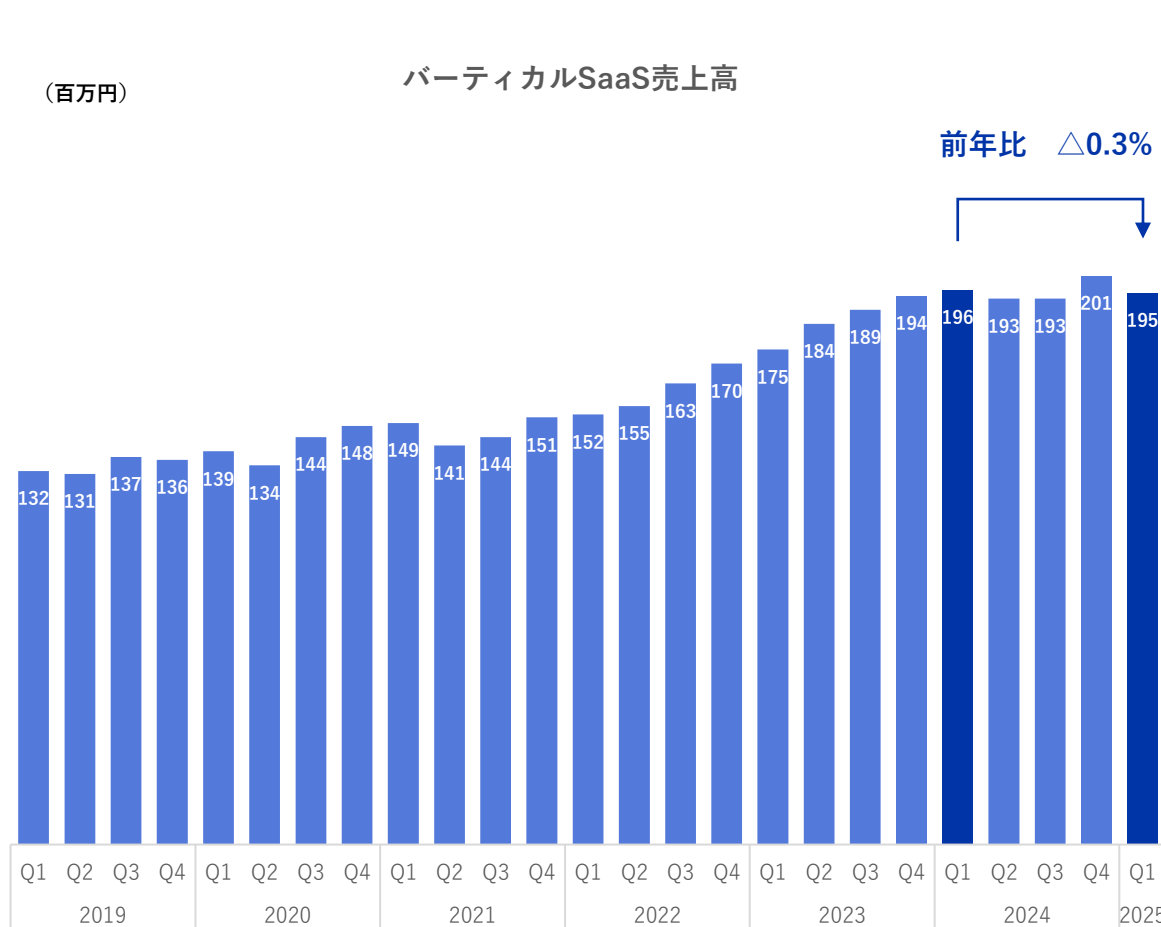
ホリゾンタルSaaS平均月額利用料

(千円)

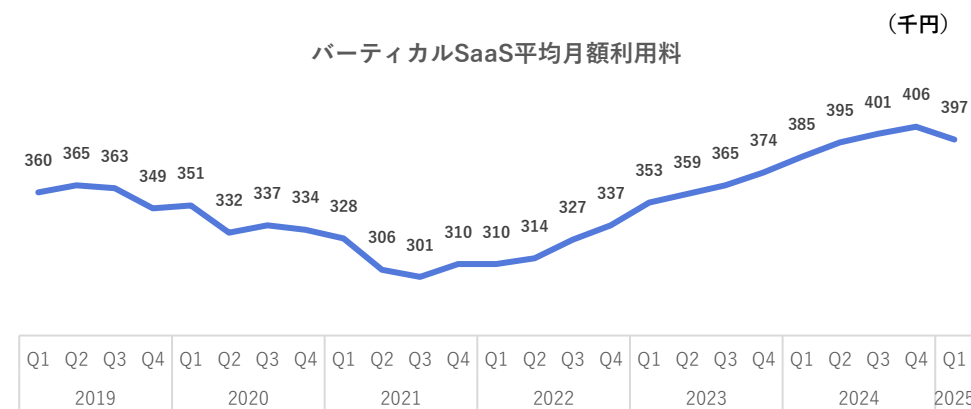


注：各四半期の最終月における月額利用料を導入社数で除して算出しています。2020年Q4の利用料増加は、大規模顧客への導入プロジェクトにおいて一時的に利用確定数よりも多いユーザーへのアクセス権を付与したことによるものです。また、2021年Q4の利用料増加は特定のクラウド移行プロジェクトにおいて、移行作業期間4か月分の利用料を一括計上したことによるものです。

- ・大規模チェーンへのシフトに伴う小規模チェーン解約により導入社数は微減傾向
- ・特定顧客の利用規模縮小を受け売上高は前年同水準で推移、平均月額利用料は僅かに低下も一定水準を維持



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。

3 2025年第1四半期のトピックス

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 4年連続シェアNo.1を獲得

テクノ・システム・リサーチの「2024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、2024年の全体市場シェアにおいてドリーム・アーツが30.2%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54.1%でNo.1を獲得しました。

SmartDB® の継続的な市場優位性は、主に「全社プラットフォームとして展開できる機能的充足度」と「他 SaaS 製品との優れた連携機能による業務カバー領域の広がり」の2点に起因すると捉えています。大企業において高まる業務デジタル化ニーズを背景に、今後さらなるワークフロー市場の拡大が見込まれています。

※2025年4月30日付当社プレスリリースより抜粋



ITreview Grid Award 2025 Springにて12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」、「文書管理システム」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18期連続、3部門同時は12期連続となります。



Webデータベース ワークフロー 文書管理

※2025年4月16日付当社プレスリリースより抜粋



ITreview Grid Award 2025 Spring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「Leader」に5期連続で認定されました。なお、今回で11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60,000以上の店舗にご利用いただいております。



店舗管理システム

※2025年4月16日付当社プレスリリースより抜粋



前川製作所が業務改革プロジェクトで SmartDB®を活用

～約2,500名が利用するシステムでバックオフィスの業務効率化を実現～

ツルハホールディングスにSmartDB®を導入

※活用方法に関するプレスリリースは第2四半期発表予定

SmartDB®、invox受取請求書との連携で大企業の請求関連業務の効率化を加速

～明細含む請求書情報をAPI連携可能に～

成長戦略

「デジタルの民主化DAY」イベントレポート

～S O M P Oダイレクト損害保険、イオンフィナンシャルサービスが登壇／金融・保険業の業務デジタル化最新事例を紹介～

SmartDB®認定資格取得者が1,300名（※）を突破

～KDDIなどの大企業がデジタル人材育成戦略に活用～

※認定資格取得者1,300名は2024年9月プレスリリースの数値。2025年4月時点では2,200名を突破。

成長投資施策

優秀な人材獲得のための採用ブランディングを展開

～パートナー／スポンサー契約や「採用サイト」リニューアルを実施～

エレベーター広告配信開始

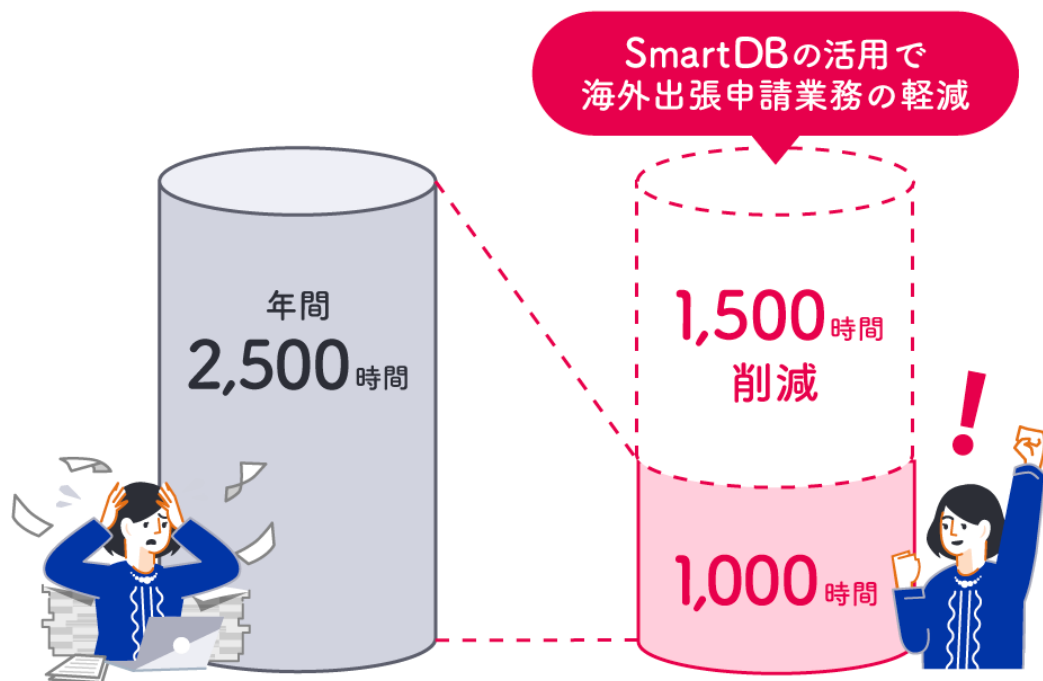
～東京都内をはじめとする首都圏や大阪の一部オフィスビルへのエレベーター広告配信を開始～



前川製作所が業務改革プロジェクトで SmartDB®を活用

～約 2,500 名が利用するシステムでバックオフィスの業務効率化を実現～

【イメージ：海外出張申請業務における導入の効果】



SmartDB®導入の背景

前川製作所は冷凍機をはじめとした産業機械の製造販売、各種プラントの設計施工を展開し、国内54拠点、海外43ヵ国に103拠点を持つグローバルカンパニーです。プロジェクトのなかでも40年以上利用していた基幹システムは、メンテナンス負荷やシステム間の手作業による処理ミスリスクなど多岐にわたって課題となっており、システムの刷新が急務となっていました。基幹システムの移行と同時に、移行後の課題とされる手作業の付帯業務もデジタル化によるペーパーレス化や業務効率化が必要と考え、SmartDB®を導入しました。

SmartDB®を導入してからの約2年間で、輸出管理や見積台帳、安全管理帳票など約100個の業務アプリを作成して運用を開始、基幹システムとの連携も進めています。

SmartDB®導入による具体的な効果

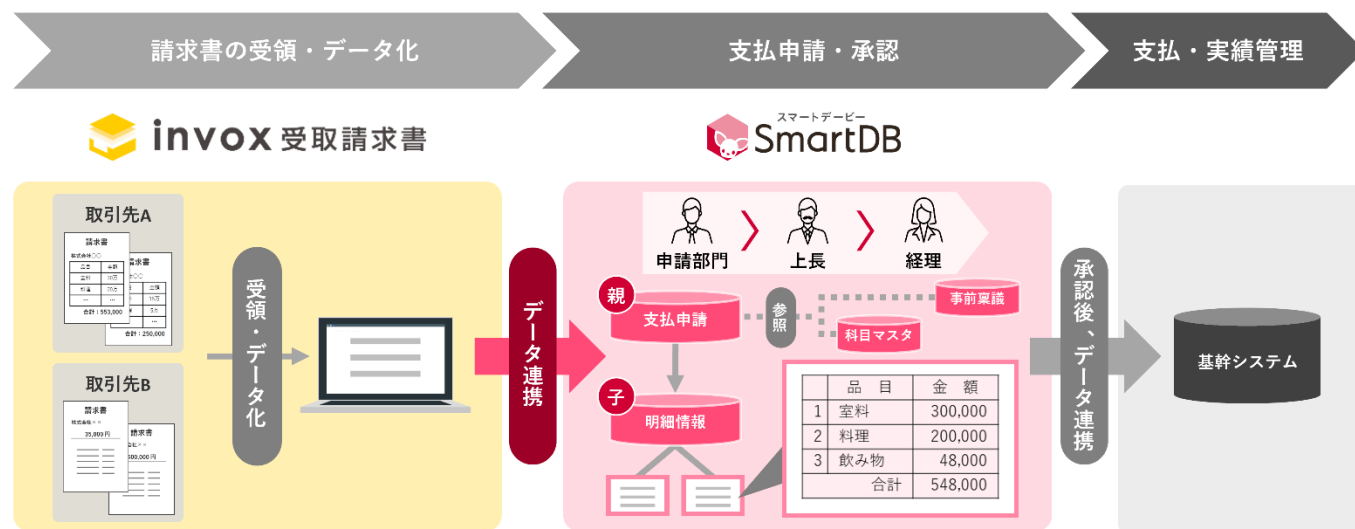
1. 現場部門でのプロセス変更が迅速かつ柔軟に対応可能に
2. 海外出張申請業務において帳票類を年間約3,000枚、作業時間を約1,500時間削減し、バックオフィス業務を効率化
3. SmartDB®の認定資格制度を利用し、業務改革を加速させるデジタル人材の育成に貢献

SmartDB®、invoxx受取請求書との連携で大企業の請求関連業務の効率化を加速

～明細含む請求書情報をAPI連携可能に～



【イメージ：invoxx受取請求書とSmartDB®の連携】



※本連携の利用はSmartDB®およびinvoxx受取請求書（プロフェッショナルプラン）をご契約いただく必要があります。

請求書情報のデジタル活用を後押し

invoxx 受取請求書で自動データ化された請求書情報を SmartDB®に連携することが可能となります。請求書の受領から支払申請、承認、保管、基幹システムへの連携までを完全デジタル化し、ペーパーレス化の推進、内部統制の強化、業務効率の向上を実現します。

申請者は請求書情報の転記や、PDFの添付をおこなうことなく SmartDB®上ですぐに申請書を作成・プロセス回付できるようになります。SmartDB®で承認された文書情報は、API連携により基幹システムに連携することも可能です。

Invoxx受取請求書とは

invoxx受取請求書は、請求書の受取から入力・支払・計上業務を効率化する請求書受領システムです。企業の規模を問わずシリーズ累計30,000社以上（2024年11月時点）が利用しています。

SmartDB®とinvoxx受取請求書の連携によりそれぞれの強みを活かすことで、大企業の経理業務の効率化を加速します。

「デジタルの民主化DAY」を開催

開催日：2025年2月26日、2025年2月27日

登壇企業：SOMPOダイレクト損害保険株式会社、イオンフィナンシャルサービス株式会社

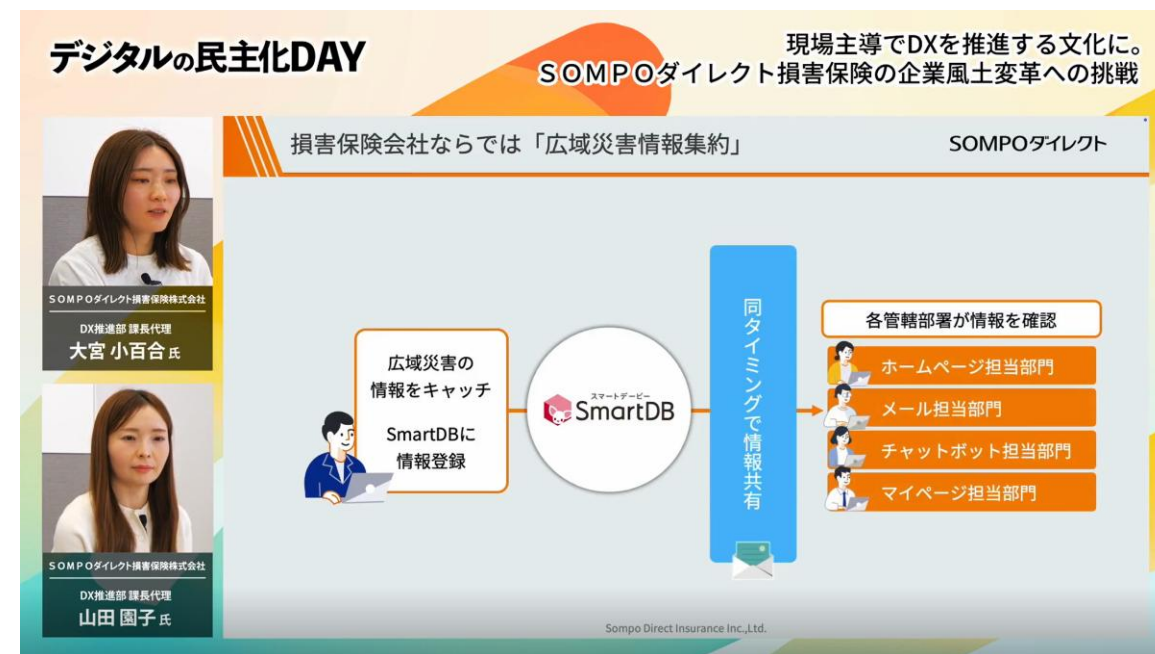
申込者数：1,559名

【イベントプログラム概要】

	現場主導でDXを推進する文化に ～SOMPOダイレクト損害保険の企業風土変革への挑戦～ SOMPOダイレクト損害保険株式会社 大宮 小百合氏 山田 園子氏
	ボトムアップではじめる部門横断の販促業務プロセス改革 ～“デジ民”マインドの醸成で自分たちで変えていく！～ イオンフィナンシャルサービス株式会社 角野 剛氏 高橋 浩也氏 木村 久美子氏
	DX先進企業を支える「デジタルの民主化」 ～「デジタルの民主化」とは～ 株式会社ドリーム・アーツ 上野谷 早容佳

「デジタルの民主化」とは、最も業務に精通する現場部門が自らITを活用し、全社のデジタル化を加速させることを意味します。「デジタルの民主化DAY」では、この考え方に共感しDXに挑戦してきた大企業の「デジタルの民主化」事例を紹介しています。

今回のイベントには1,559名の申し込みがあり、これにより「デジタルの民主化DAY」の総視聴者数は18,000名を超えました。アンケートによる満足度は98%以上で、大企業のDXや業務デジタル化への関心の高さを示す結果となりました。



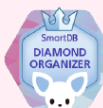
SmartDB®認定資格取得者が2,200名を突破

～KDDIなどの大企業がデジタル人材育成戦略に活用～

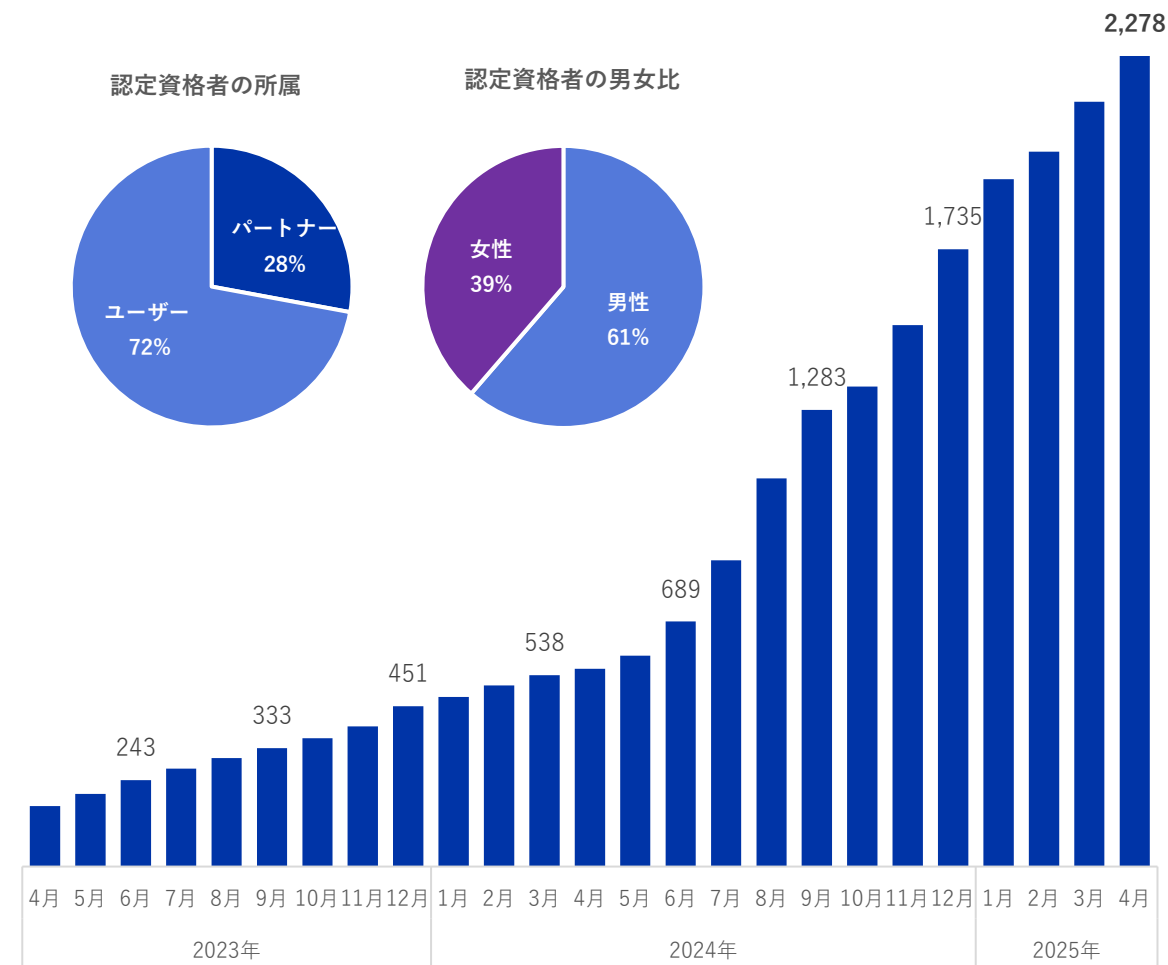
大企業がSmartDB®認定資格制度（SCS）を活用する理由と今後の展望

SCSは6つのグレードにより体系的にスキルレベルを証明できる仕組みです。難易度ごとにグレードが設定されており段階的にスキルアップを目指せることから、現場部門（非IT部門）でも挑戦しやすい設計になっています。デジタル人材育成の観点から社内奨励資格や目標設定の指標など人事評価制度の一環で採り入れられています。認定資格取得者は急速に増加しており、2025年4月には2,200名を突破しました。社内で活用する評価指標にとどまらず所属組織を問わない企業を横断したスキル証明の基準として広く利用されています。

年内には認定資格取得者3,000名を超える見込みです。ドリーム・アーツはSmartDB®の成長とともに大企業のビジネスプロセスを変革するだけでなく、デジタル人材育成を加速させ協創する喜びにあふれる人と組織と社会の発展に貢献してまいります。

業務デザイナー	オーガナイザー	エキスパート
SmartDBの基本機能・応用機能を習得し、業務アプリのデザイン・開発による業務改善ができることを証明	「デジタルの民主化」を理解しSmartDBを活用したDXを推進するリーダーであることを証明 ※業務デザイナーのSILVERグレード認定で受験可能	SmartDBと外部システムを組み合わせたDXを実現するスペシャリストであることを証明 ※業務デザイナーのSILVERグレード認定で受験可能
 SILVER 応用機能の習得者	 DIAMOND SmartDBプロジェクトにより「デジタルの民主化」を推進した実績の保有者	 PLATINUM SmartDBと他システムとの連携を通してプロセス改善を実現した実績の保有者
 BRONZE 基本機能の習得者	 SAPPHIRE 「デジタルの民主化」推進・管理統制における高度なスキルの習得者	 GOLD SmartDBと他システム連携における高度なスキルの習得者

認定資格取得者数の推移（人）



注）認定資格取得者数は延べ人数で算出しています

※当社プレスリリースから一部抜粋

2025年第1四半期のトピックス（成長投資／採用ブランディング）

- ・ 広島本社を採用戦略上の重要拠点と位置付けており、人気スポーツチームへのスポンサー契約により採用ブランディングを強化

サンフレッチェ広島とのクラブトップパートナー契約



Jリーグサッカー клуб「サンフレッチェ広島」のクラブトップパートナーとして協賛し、トップチームのトレーニングウェア広告（背中）、スタジアムLEDリボンサイネージ広告を出稿

同クラブは2024年2月からホームグラウンドを新スタジアム「エディオンピーススウィング広島」に移転。観客動員が約9,500人増の2万5,609人となり、収容率はリーグ1位の90.3%を記録。高い広告効果が認められるものとなっている。



プロeスポーツチーム「広島 TEAM iXA」とのスポンサー契約



自社HP採用サイト リニューアル



2025年は「RUN WILD!」をキーワードに掲げ、採用サイトをリニューアルしました。

この言葉には、ただ挑戦的であるだけでなく、圧倒的な当事者意識を持ち、変化にシなやかに対応できる組織でありたいという想いを込めています。

旧来のIT産業構造を打破し、日本のDXを牽引するという決意を、より多くの方に伝えるために、私たちの姿勢と未来へのビジョンを表現しました。

2025年第1四半期のトピックス（成長投資／広告販促活動）

- ・ 当社のターゲットである大企業が入居するオフィスビルを選定しエレベーター3,700基に広告を配信
- ・ リテール企業向けで国内最大級の展示会「リテールテックJAPAN2025」へ出展しクラウド事業のリードを獲得

エレベーター広告配信

- ・ 配信期間：2025年4月14日（月）～4月25日（金）、5月12日（月）～6月6日（金）
- ・ 配信場所：千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区他首都圏、大阪の一部オフィスビル



「リテールテックJAPAN2025」へ出展（日本経済新聞社主催）

- ・ 日程：2025年3月4日（火）～3月7日（金）
- ・ 場所：東京ビックサイト



4 2025年12月期 通期業績予想

- ・ 剪定戦略（※）に伴う一部解約を織り込むが、ホリゾンタルSaaSの新規獲得とアップセル強化により成長を牽引
- ・ 中長期的な収益向上のため、採用強化と認知度向上の両面で成長投資を推進

単位：百万円

	2024年12月期	2025年12月期		
	通期実績	通期業績予想	前期比差異	前期比増減率
売上高	5,033	5,600	566	11.3%
クラウド事業	3,891	4,514	623	16.0%
オンプレミス事業	558	462	△ 95	△17.1%
プロフェッショナルサービス事業	584	622	38	6.6%
売上原価	2,160	2,364	203	9.4%
売上総利益	2,872	3,236	363	12.6%
売上総利益率	57.1%	57.8%	-	-
販売費及び一般管理費	2,099	2,457	358	17.1%
営業利益	773	778	4	0.6%
営業利益率	15.4%	13.9%	-	-
税金等調整前当期純利益	766	874	107	14.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	551	605	54	9.9%
親会社株主に帰属する当期純利益率	11.0%	10.8%	-	-

1 売上高

・ クラウド事業は、ホリゾンタルSaaSにおいて、前期同様アップセルの好調な推移を見込んでおります。新規顧客については、全社規模での導入を前提とした大型案件を中心に開拓を進める方針です。さらに、剪定戦略の進展に伴い、複数の顧客がクラウドへ移行する一方で、一部の顧客が解約する見込みであり、これらを計画に織り込んでおります。パーティカルSaaSは引き続き大型チェーンでの導入が進む一方で、小規模チェーンの解約が発生するものとして計画しております。

・ オンプレミス事業は、ライセンスの出荷見込みを最低限に抑えけるとともに、ソフトウェアメンテナンスはクラウド移行および解約に伴い漸減する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、前年をまたいで複数のプロジェクトが進行しており、前年比で微増となるものとして計画しています。

2 営業利益

当年は「非連続的な成長に向けて基盤整備を進める年」と位置付けており、増収分を全て成長投資に投下する計画としております。労務費、人件費、広告販促費を中心にコストが増加するため、営業利益は前年同水準となる見込みです。

3 税金等調整前当期純利益

有事に備え準備していた保険の解約返戻金に伴う営業外収益96Mの発生を見込んでおります。

4 通期業績予想

第1四半期は各事業が好調に推移し、当初計画を上回る水準で進捗いたしました。が、現時点では通期業績予想を据え置いております。成長投資の効果や各施策の進捗状況を踏まえ、適切なタイミングで必要な見直しを行ってまいります。引き続き、中長期的な成長を見据え、着実に取り組みを進めてまいります。

（※）「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。

2025年12月期 成長投資施策

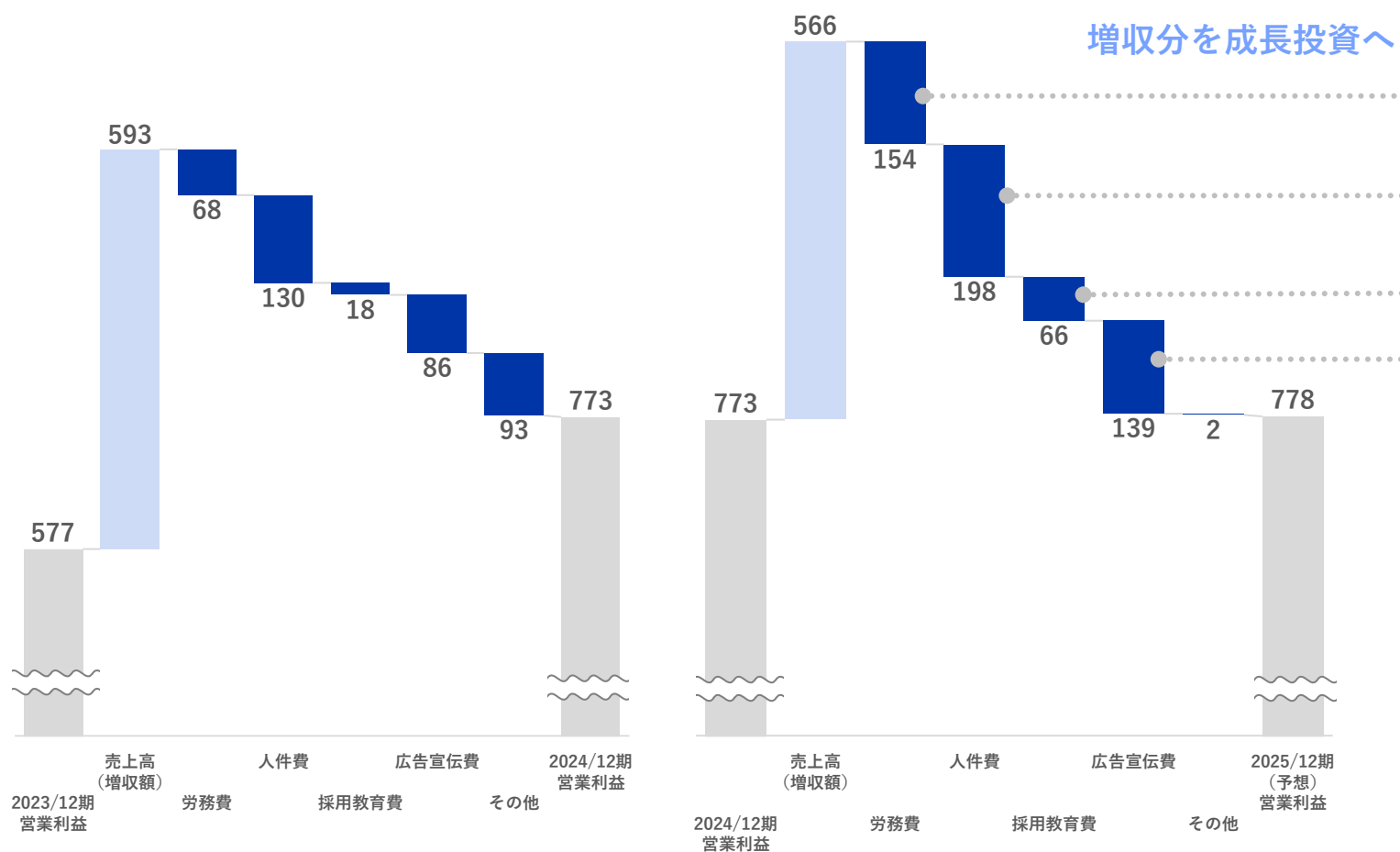
2025年は中長期的な収益向上のため、増収分を成長投資へ投下の予定

人的リソースの拡充および広告販促活動の強化を主な成長投資施策とする

単位：百万円

【FY2024】

【FY2025】



① 人的リソースの拡充／採用活動の強化 (開発・営業・マーケティング人材の拡充)

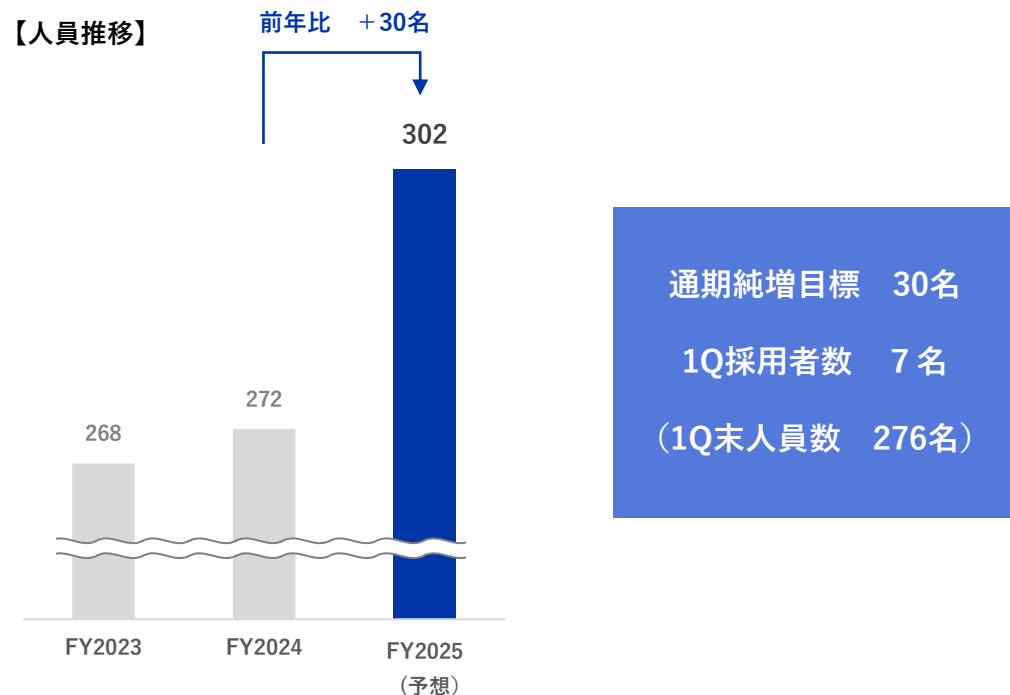
① 今後の事業・プロダクト成長に必要な優秀な人材の確保を目指し、組織強化を図ります。営業・マーケティング・開発を中心とした人材の積極採用に伴い、採用活動費とともに労務費および人件費の増加を見込んでおります。

② 広告販促活動の強化 (Web／イベントマーケティング)

② 当社が提唱する「デジタルの民主化」－現場部門の非IT人材が主導するシステム開発および業務デジタル化推進－の本格的な進展を見据え、当社およびプロダクトの認知度向上を目指した広告販促活動への積極投資を行います。

①人的リソースの拡充／採用活動の強化

- ・前年比で純増30名を計画
- ・開発、営業、マーケティング人材を中心とした採用活動を強化

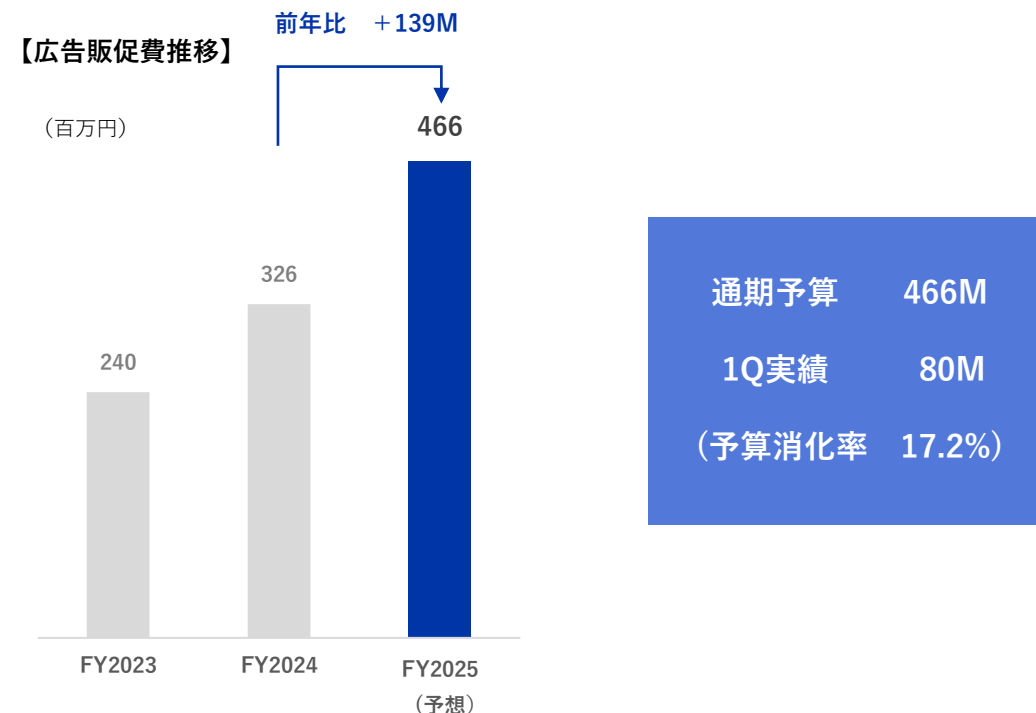


当期は新卒・キャリアの両面で採用強化を図ります。新卒の採用数は前期比倍増の10名超を予定しています。また、人材市場においてアドバンテージのある広島本社を活用し、長期インターンシップの強化を図り、西日本地域の学生に対するブランディングを推進します。

さらに、社員紹介制度であるリファラル採用を積極的に展開し、全社を挙げて企業文化や価値観にマッチした人材の獲得に取り組んでまいります。

②広告販促活動の強化（Web／イベントマーケティング）

- ・前年比で広告販促費+139Mを計画
- ・自社イベント、各種展示会に加え、Webメディアへの露出も計画



前期は「デジタルの民主化DAY」をはじめとする自社開催オンラインイベントのほか、「スマート工場EXPO」や「リテールテックJAPAN」といったリアル開催の展示会へ出展し、プロダクトの認知向上に努めました。「デジタルの民主化DAY」は累計登壇企業が30社となり、総視聴者数も13,000名を超える人気イベントとなっています。当期はイベント出展による認知度向上に止まらず、ターゲット層が集まるWebメディアへの露出も積極的に実施する計画としております。

5 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	276名（連結：2025年3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**

CSRO(Chief Security & Risk Officer)/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、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。（プロモーション&ブランディング本部、CTサービス本部管掌）



**取締役 執行役員
石田 健亮**

CTO/サービス＆プロダクト開発本部 本部長
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**

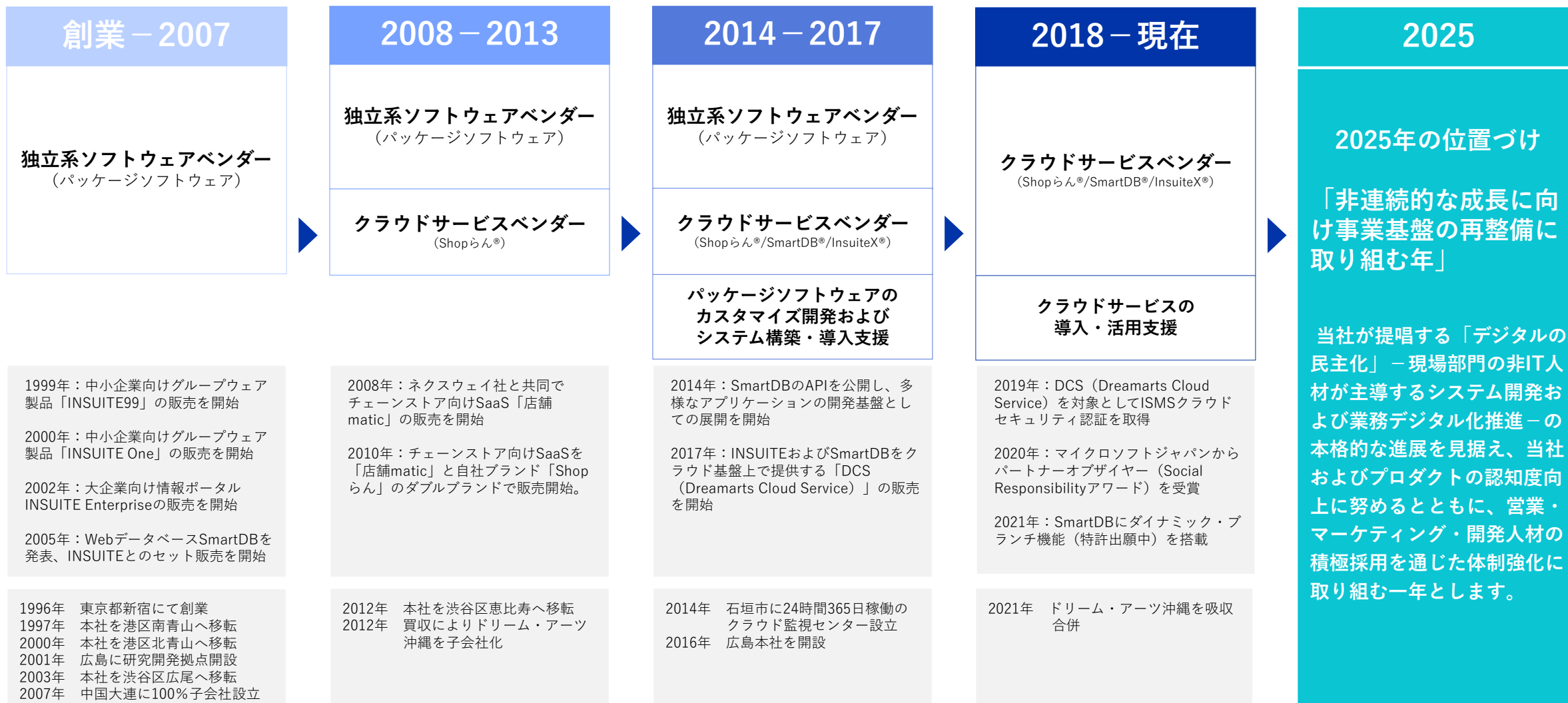
株式会社シナ・コーポレーション 代表取締役
早稲田大学商学部卒業。米国ボストンカレッジ経営学修（MBA）。三菱電機、複数の外資系戦略コンサルティング会社を経て、現職。2020年6月末にローランド・ベルガー会長を退任。2015年3月、現職に就任。



**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。

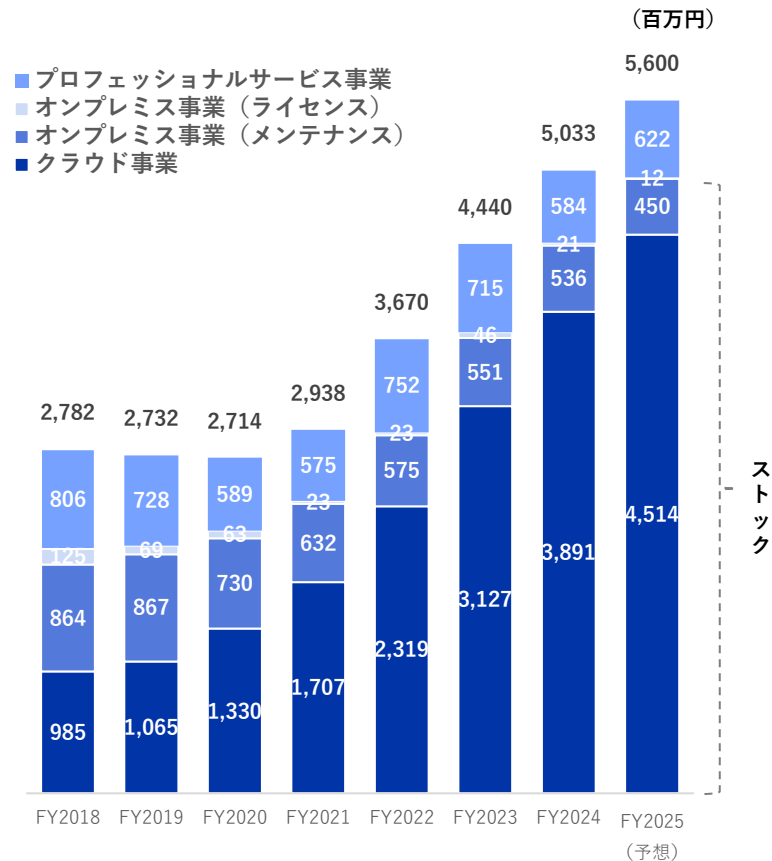
- ・創業初期より大企業に特化。2008年よりチェーンストア向けクラウドサービスの提供を開始
- ・業務デジタル化領域においてもクラウド基盤整備を進め、2018年よりクラウドサービス型へビジネスモデルを転換



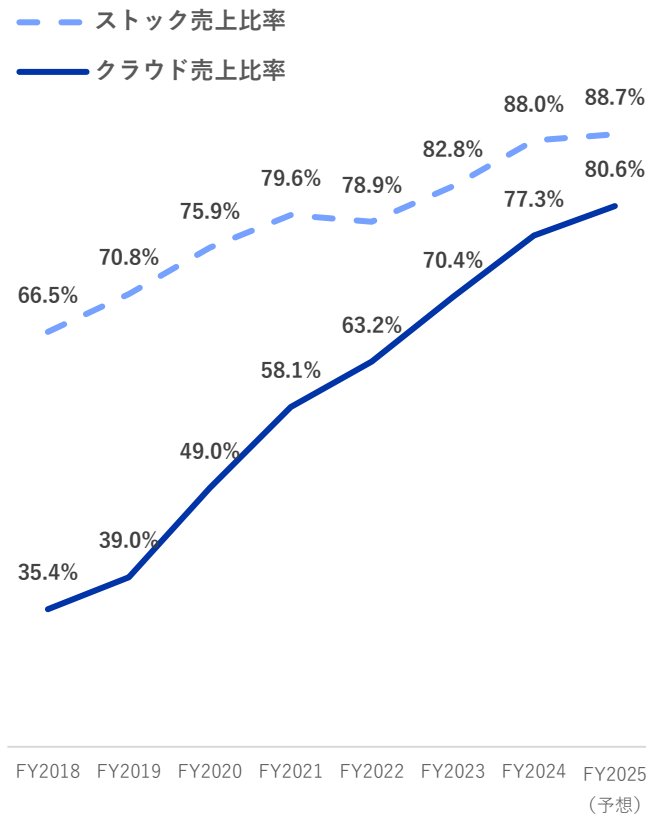
売上構成の変化と利益の推移

- ・ 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

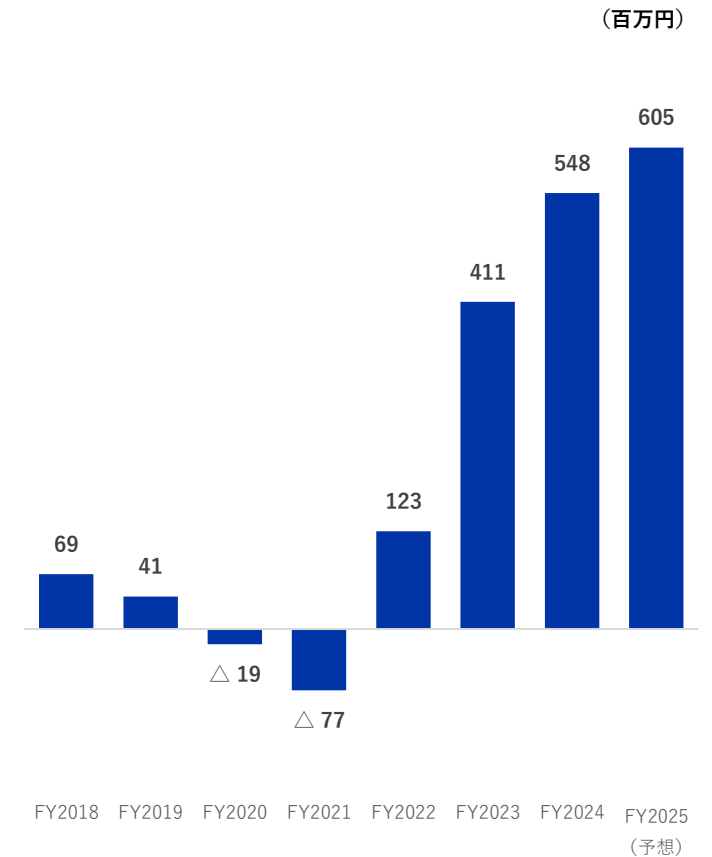
セグメント別売上高



クラウド事業売上高比率



当期純利益（単体）の推移



ミッション

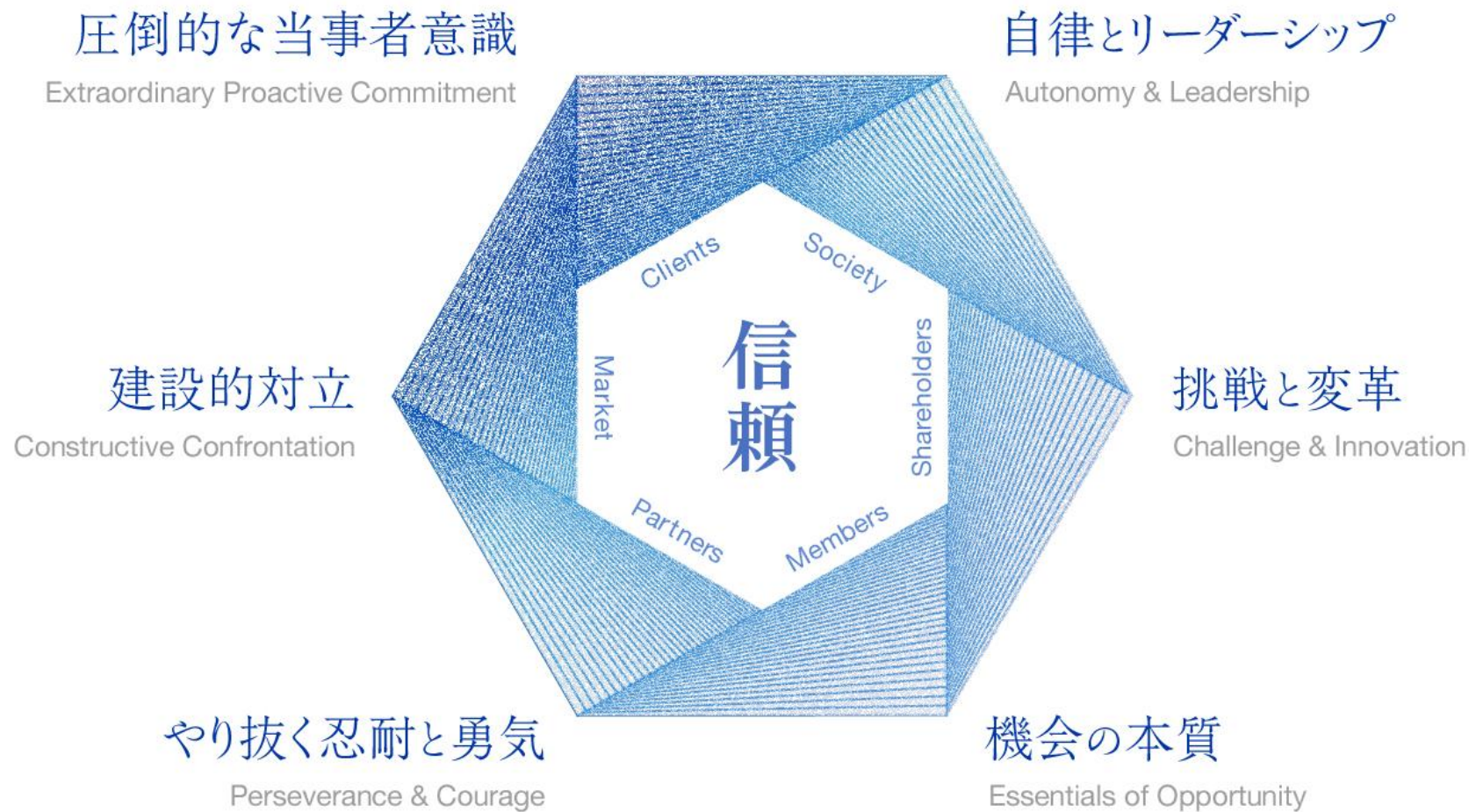
協創する喜びにあふれる人と組織と社会の発展に貢献する

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

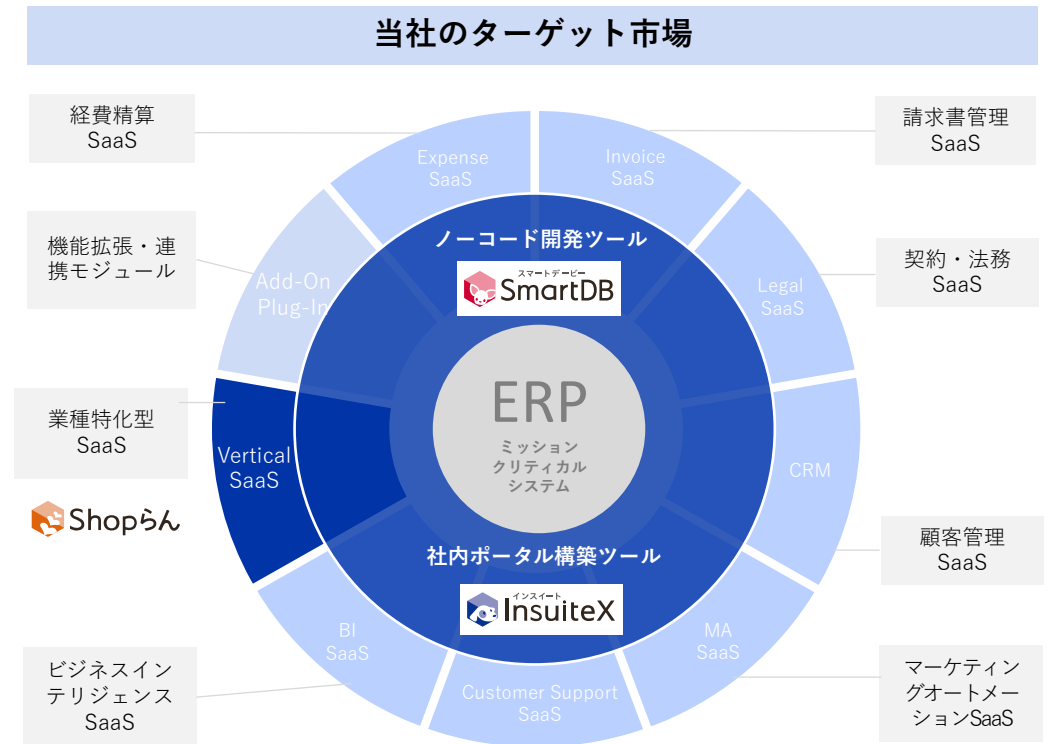
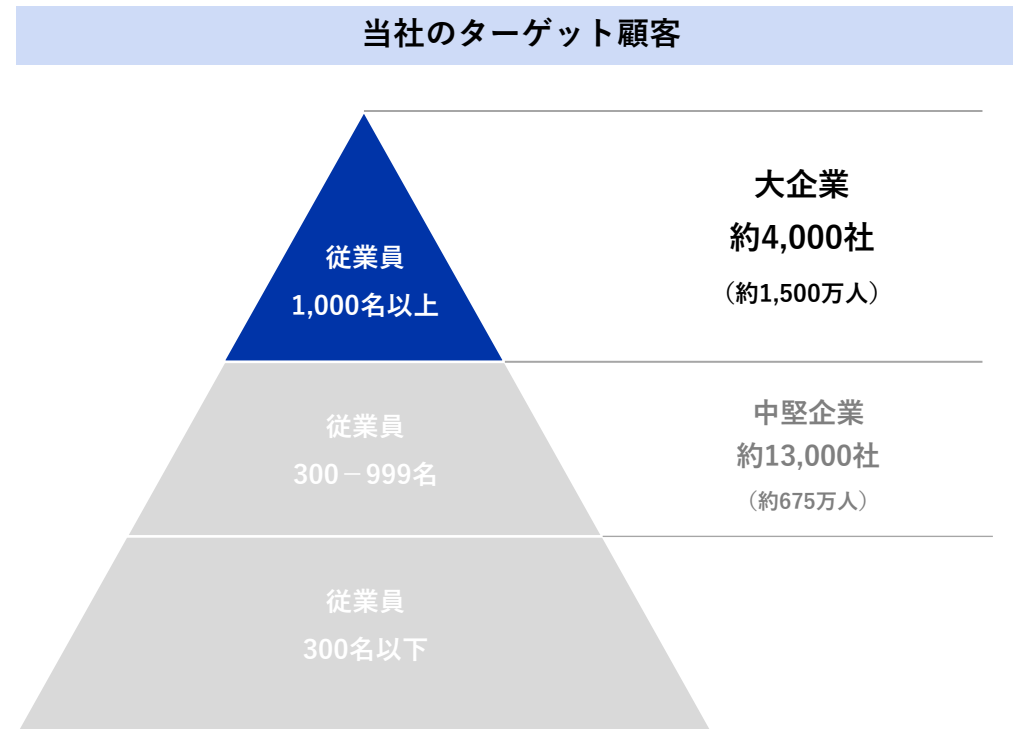
- ・ DXの核心エリア
- ・ 戦略投資エリア
- ・ 急拡大中のエリア

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。

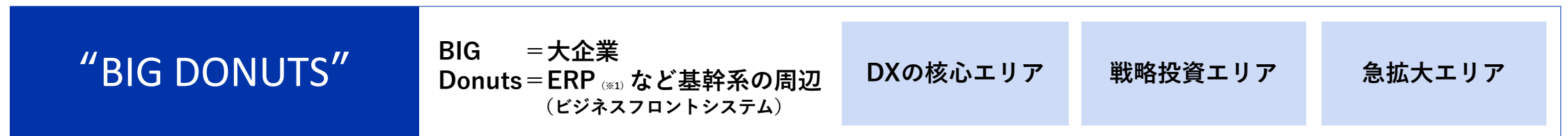
大企業がDXを推進するためには、土台となる基盤システムを刷新するとともに、BD領域のデジタル化が必須となります。BD領域は、DX推進における核心的なエリアであり、予算配分の見直しが進み、投資の急拡大が見込まれるエリアとなっております。

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



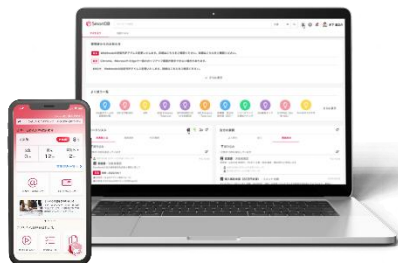
(※1) ERPとは、Enterprise Resource Planning（企業資源計画）の略。企業の持つ資金や人材、設備、資材、情報など様々な資源を統合的に管理・配分し、業務の効率化や経営の全体最適を目指す手法。また、そのために導入・利用される業務横断型の業務ソフトウェアパッケージを指す。企業経営の中核をなすため基幹システムと呼ばれることもある。「会計業務」「人事業務」「生産業務」「物流業務」などのコンポーネントに分かれていることが多い。

6 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

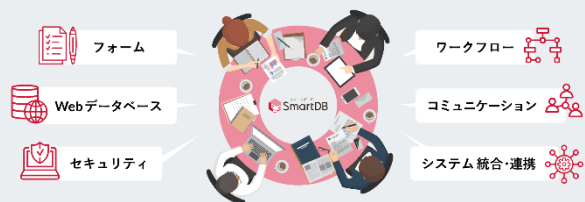
DreamArts



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）



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



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60,000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

DCR

(DX Custom Resolution)

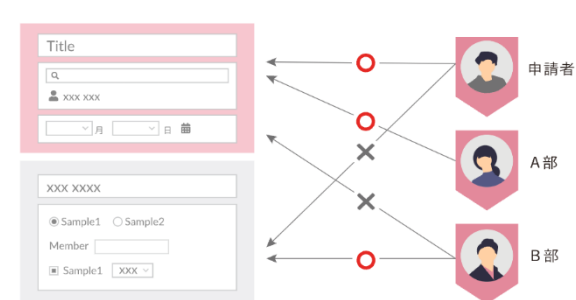
各社固有の戦略要件を満たす開発・運用一体型サービス
サブスクリプション型のクラウドサービスとして、継続的な機能拡張とシステム運用保守を一体的に提供する

特定顧客の個別ニーズに対応するシステムの提供

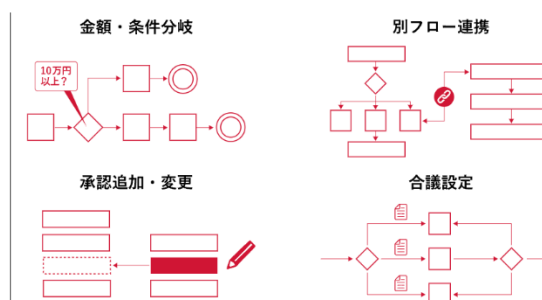


全国74拠点3,000名の営業担当者が活用するタブレット端末を利用した営業支援システムの提供。営業コンテンツの管理から、利用料金シミュレーターなど段階的な機能拡張を継続中。

・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



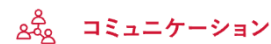
多彩なフォーム部品とダイナミックな入力制御



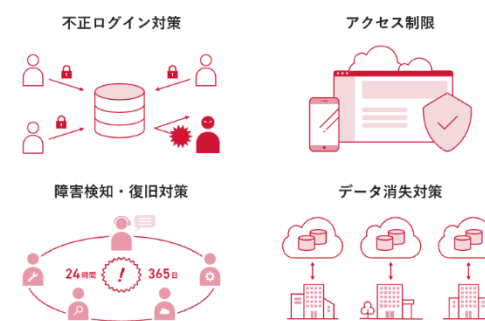
高度な業務プロセスに対応



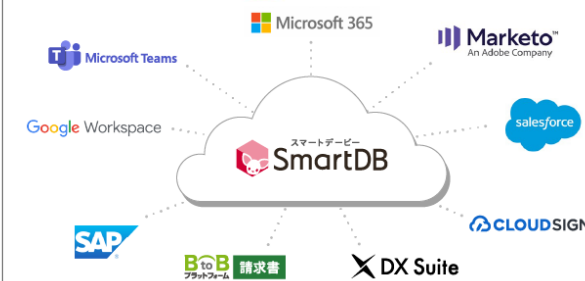
データ蓄積と緻密なビューコントロール



適切で迅速な情報連携でコラボレーション活性化

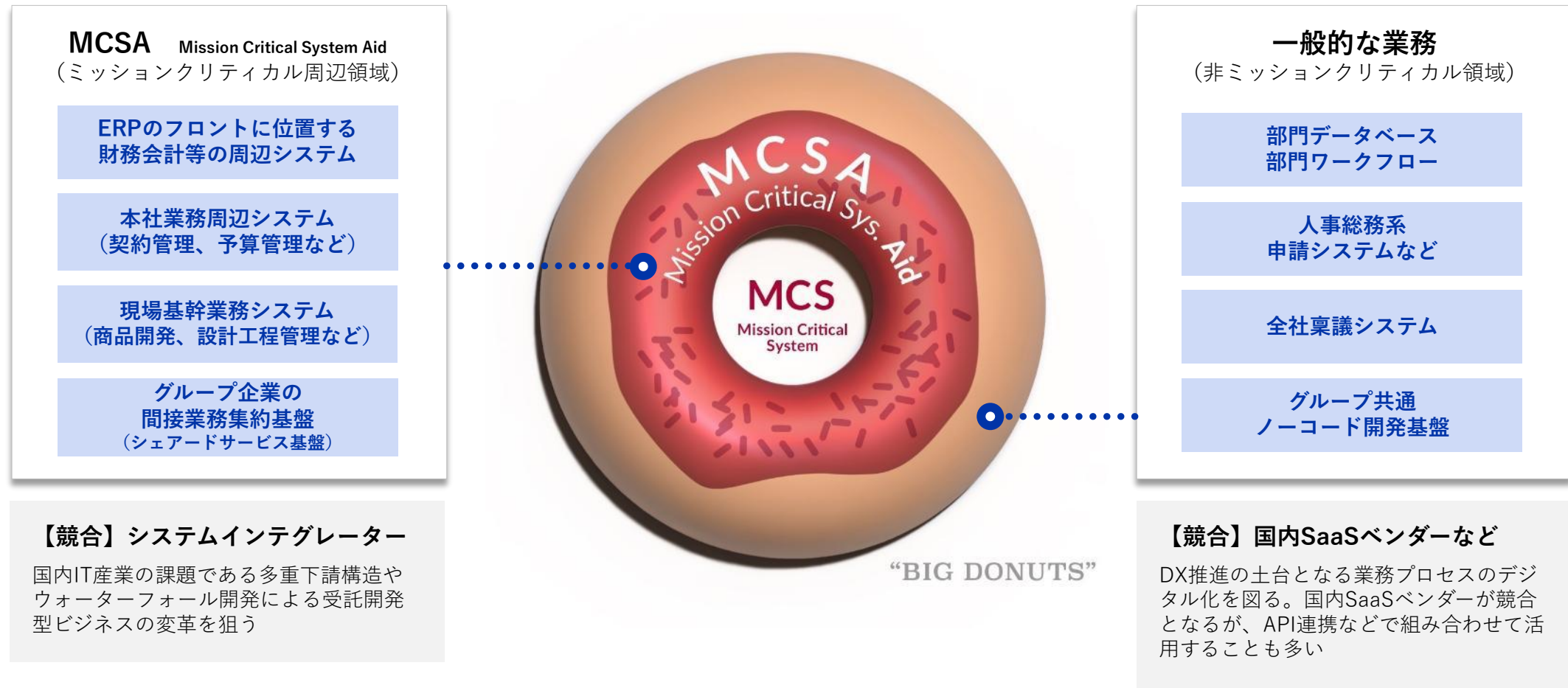


大企業に選ばれる堅牢なセキュリティ



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



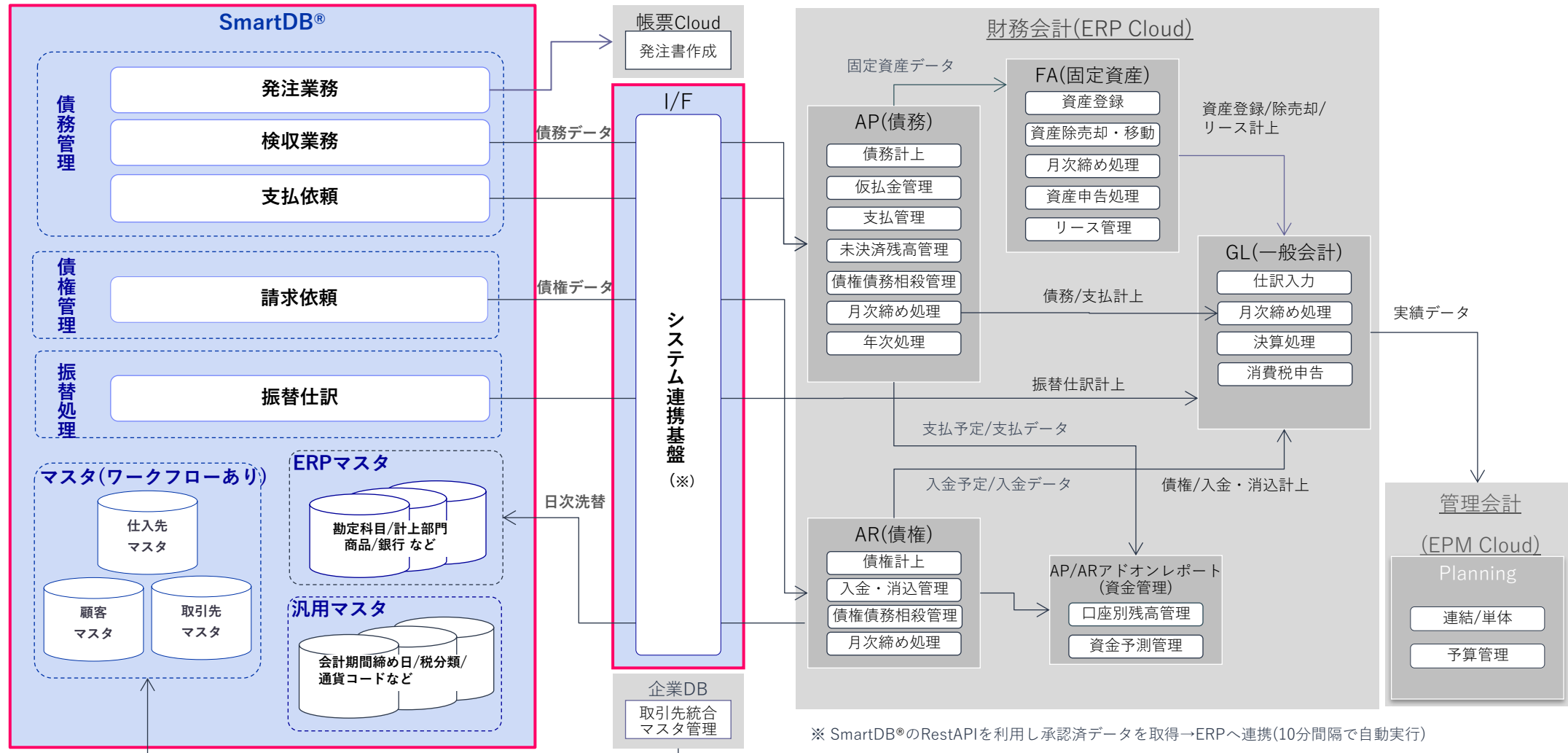
MCS（ミッションクリティカルシステム）

「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）

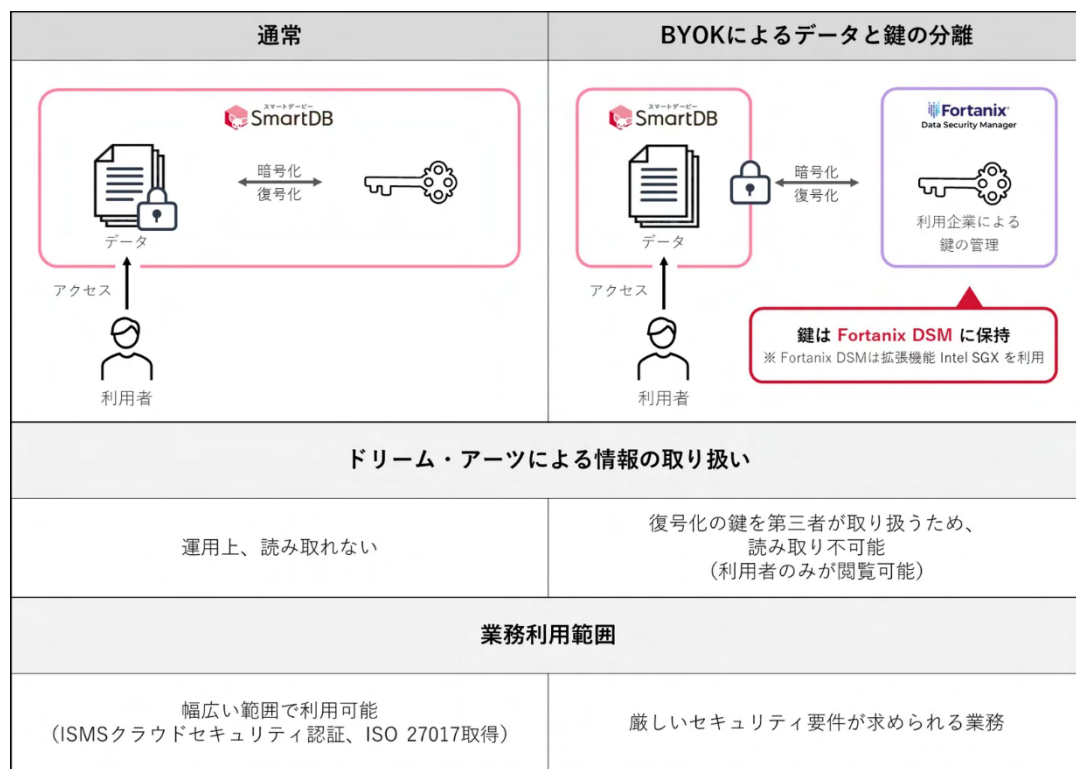
当社の掲げる「ミッションクリティカル領域のシステムを支える」というコンセプトのこと。Support（サポート）ではなく Aid（エイド）という表現を使用している理由は、Aidという言葉が「困難な状況にある人や組織を実践的に助ける」という意味を含むためであり、当社の「BD領域の業務デジタル化」に取り組む姿勢を示す。

- ・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



- ・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

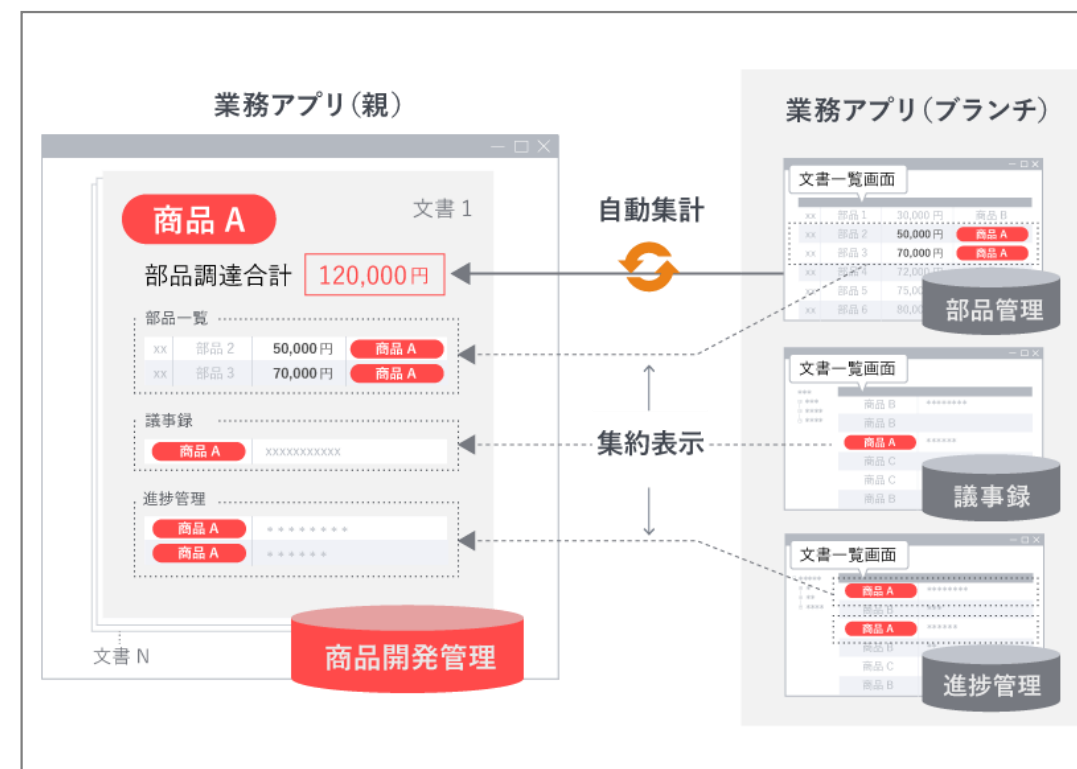
BYOK（Bring Your Own Key）セキュリティソリューション



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）



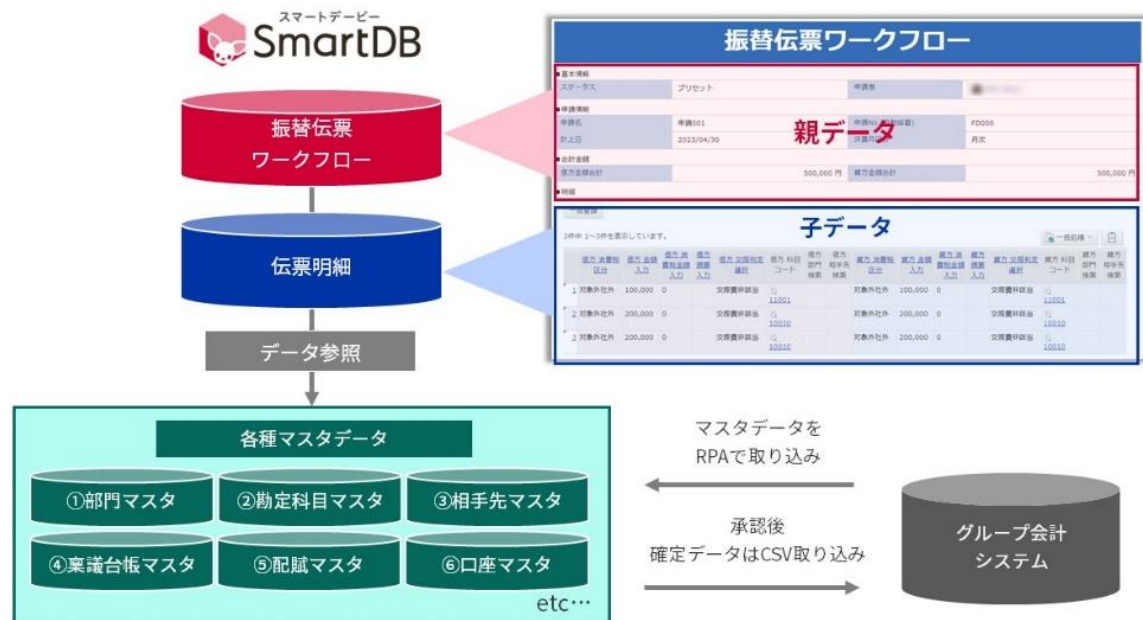
ダイナミックブランチ機能

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。

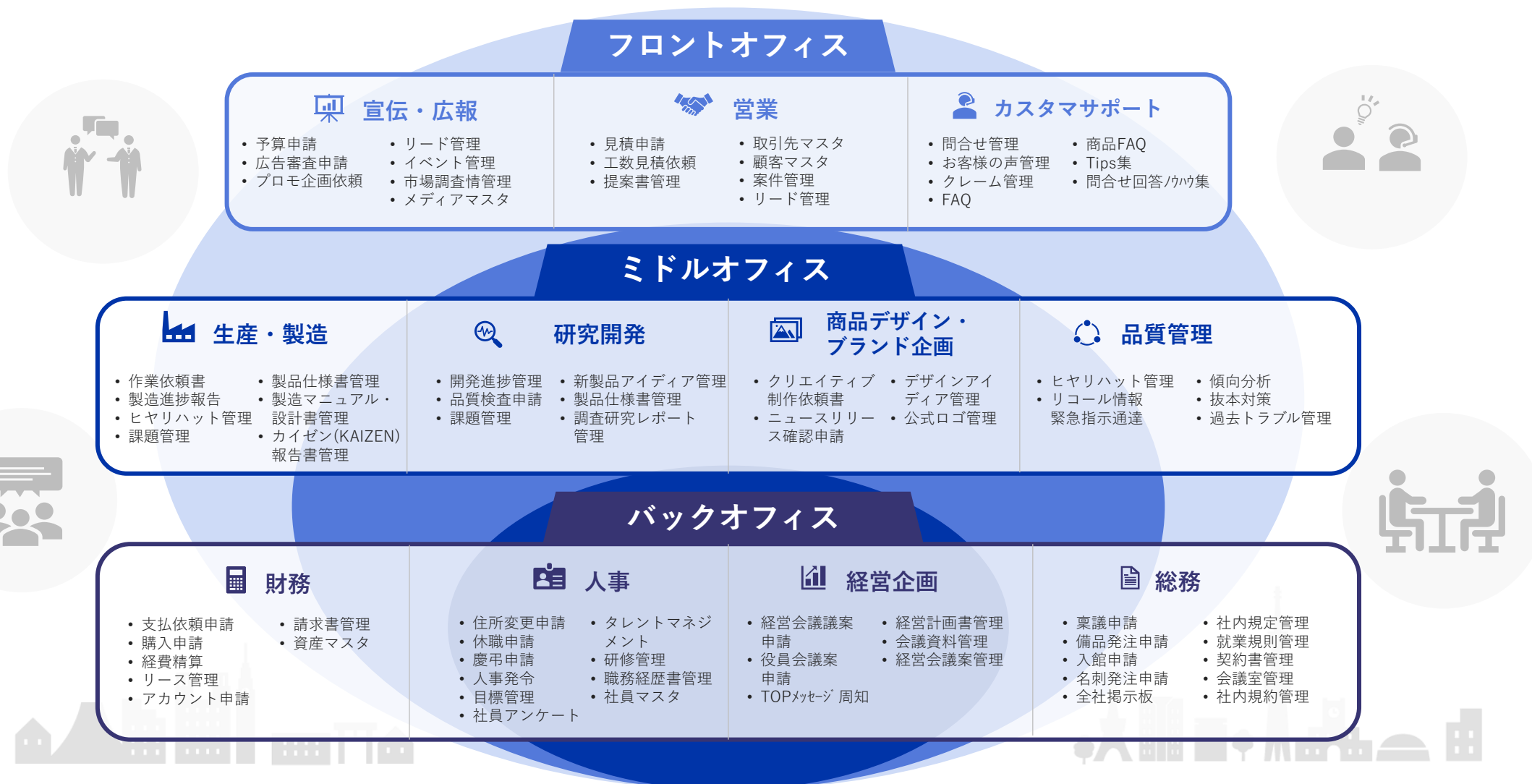
【SmartDB®が評価されたポイント】

- ・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

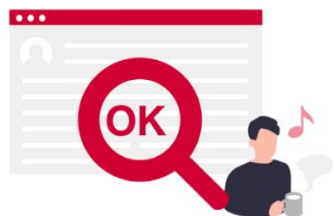


複雑な条件に応じた承認ルートを手が判断



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

7 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ベンダー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ベンダーに偏在しており、社内システムの開発・運用・保守をITベンダーに依存している

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人材のベンダー偏在割合

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	デジタルイゼーション	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

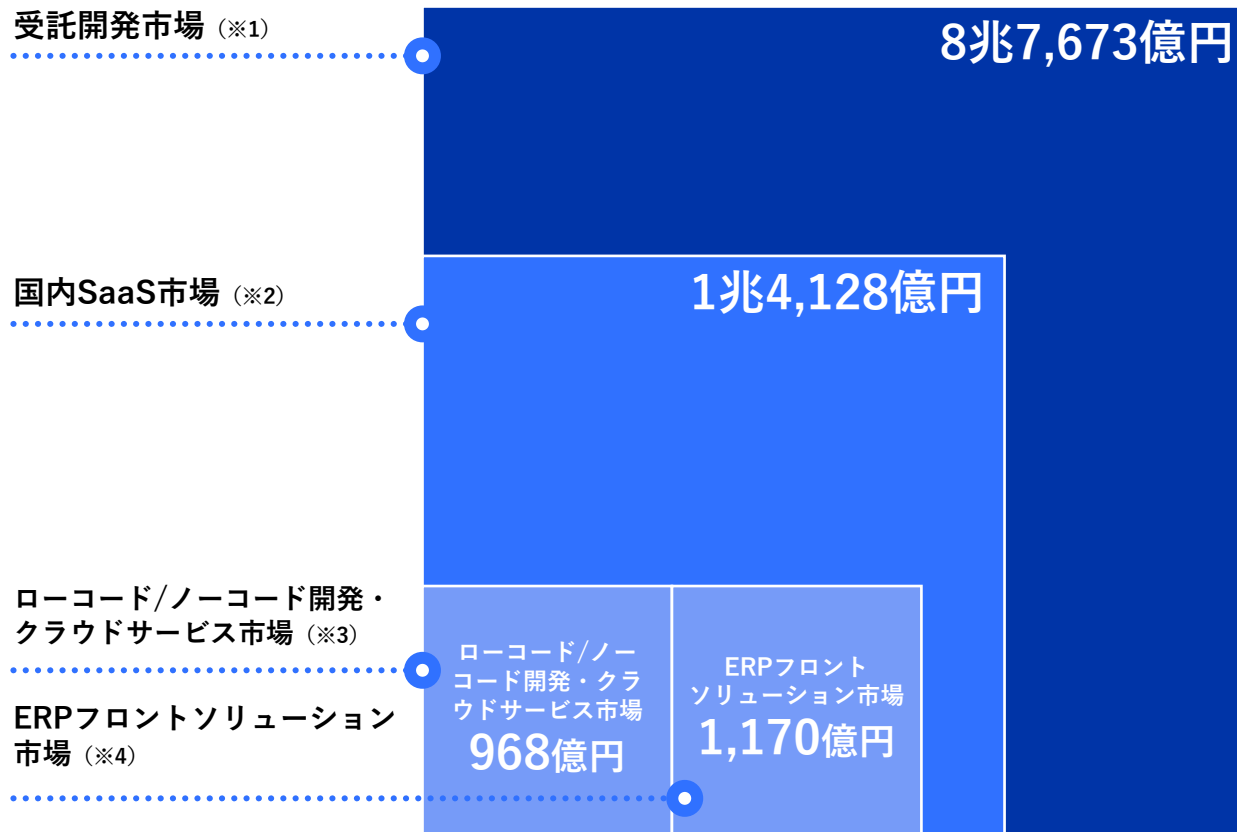
“市民開発者の創出”

(従来の開発プロセス)

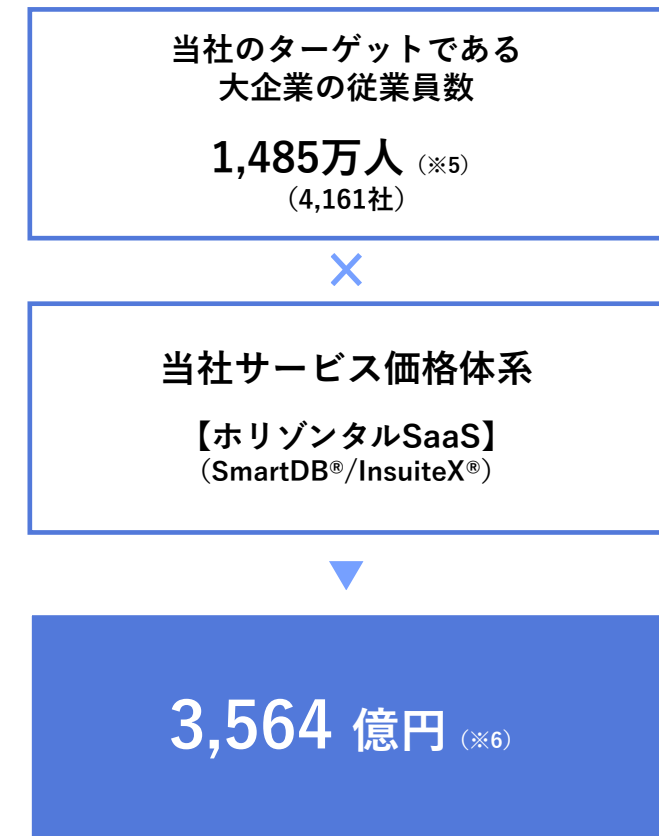
IT部門へ依頼	要件定義	仕様設計	プログラミング	テスト動作確認
(ノーコード開発)				
現場部門による業務アプリ開発		工数・期間・コストの大幅圧縮		

- ・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2025」ローコード/ノーコード開発・クラウドサービス市場(2026年度予測)

(※4) デロイトトーマツミッド経済研究所「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

8 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®

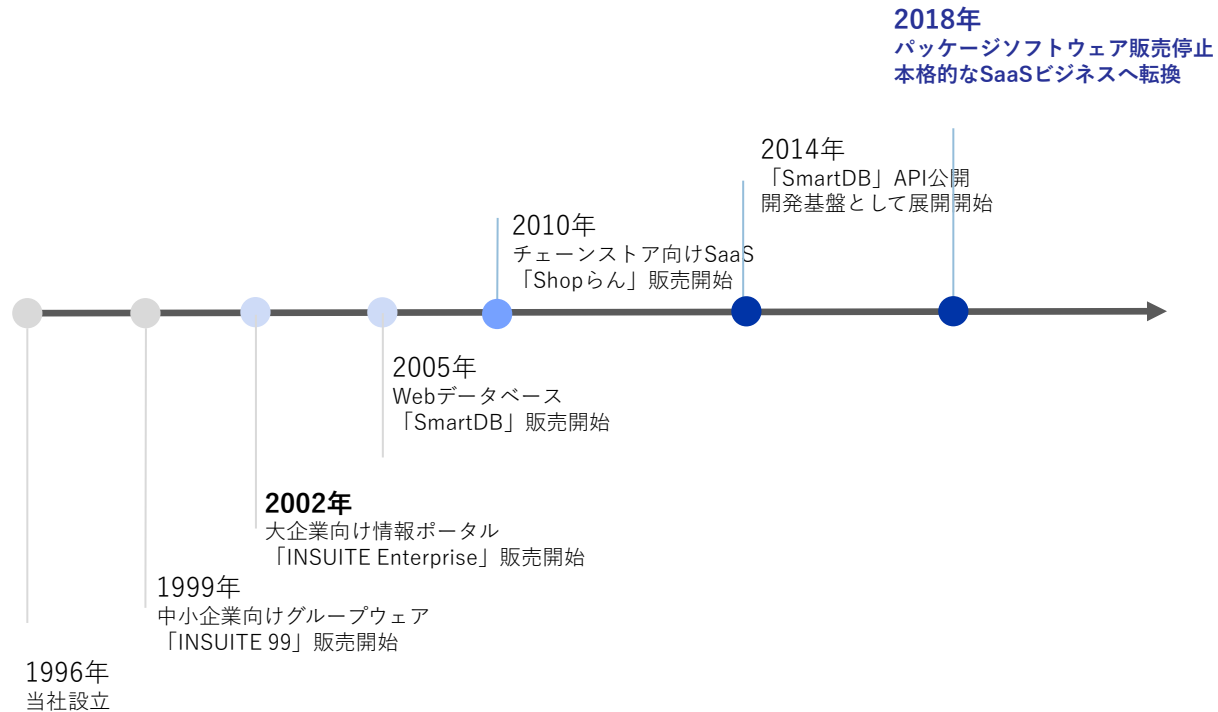
iv アップセルによる顧客単価向上を図りやすい課金体系：SmartDB®

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

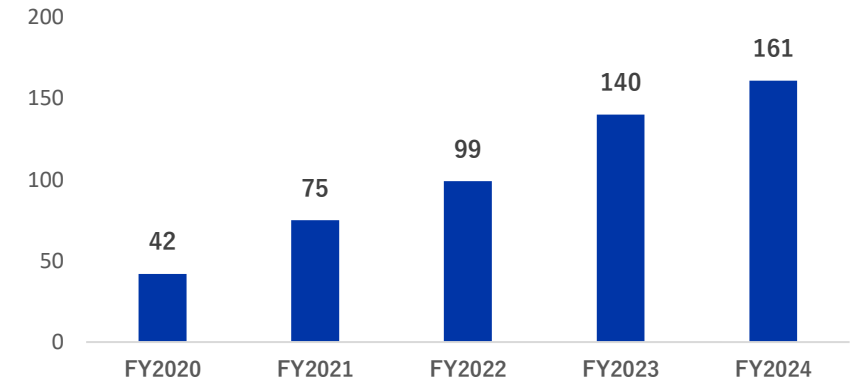
当社の成り立ちとSaaSへの移行



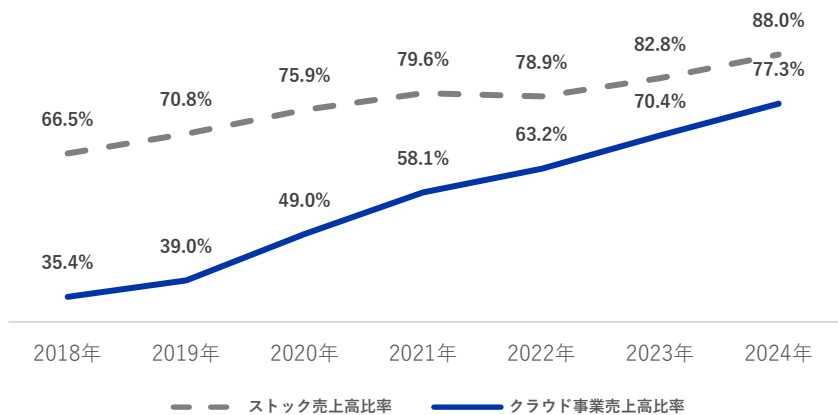
オンプレミス環境で大企業との取引基盤拡充

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



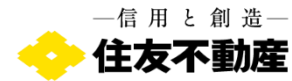
クラウド事業比率/ストック比率：推移



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	ワークフロー
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

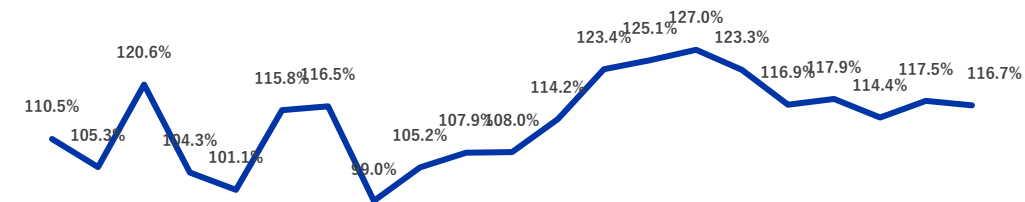
- ・解職申請
- ・通勤手当申請
- ・問い合わせフォーム
- ・退職関連
- ・赴任手当申請
- ・住民税関連 等



ホリゾンタルSaaS NRR（Net Revenue Retention）

（FY2025 Q1）

NRR 116.7%

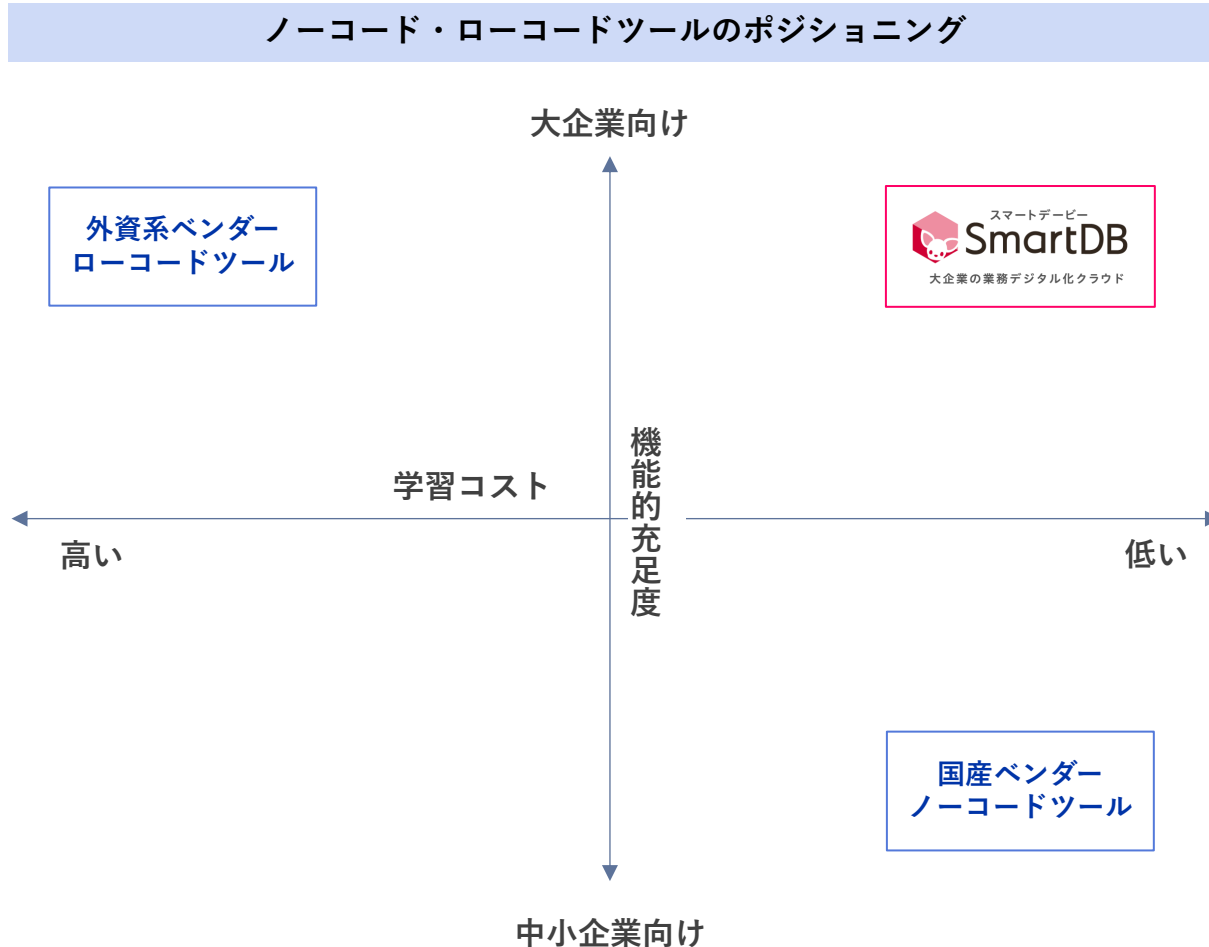


Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
2020				2021				2022				2023				2024
																2025

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

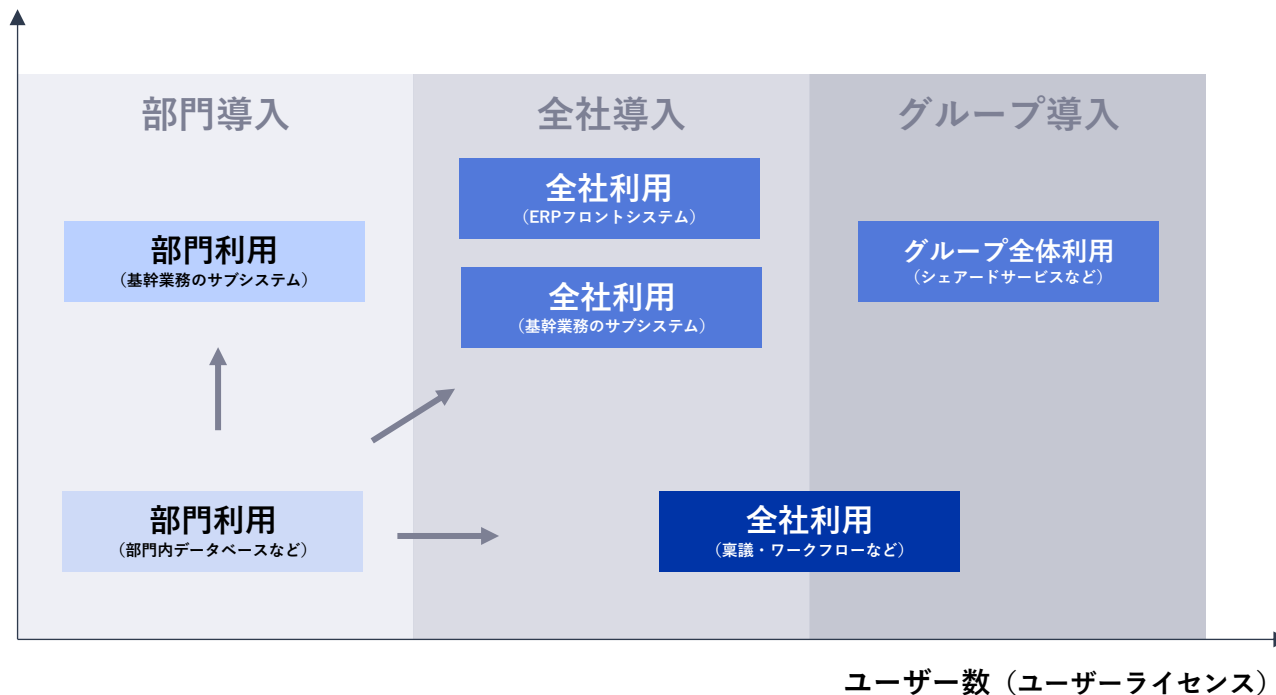
iv アップセルによる顧客単価向上を図りやすい課金体系：SmartDB®

- ・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）

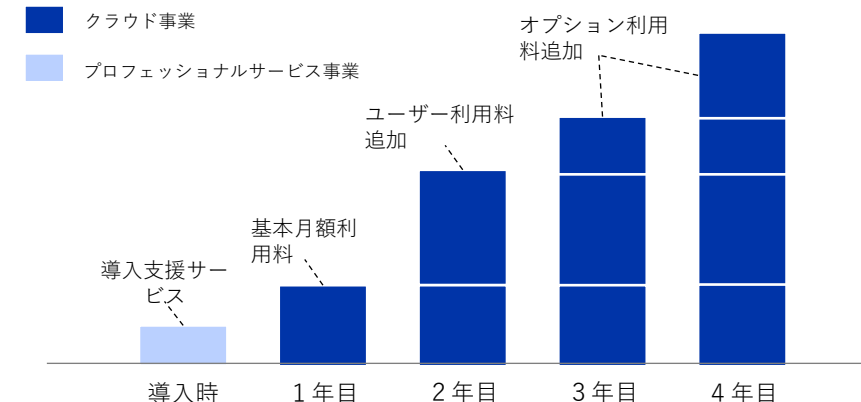


ホリゾンタルSaaS平均月額利用料（ARPA）

(FY2025 Q1)

ARPA **1,689**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

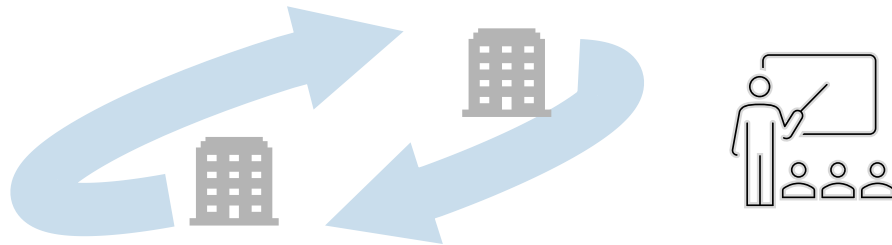
優良な顧客基盤の形成

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



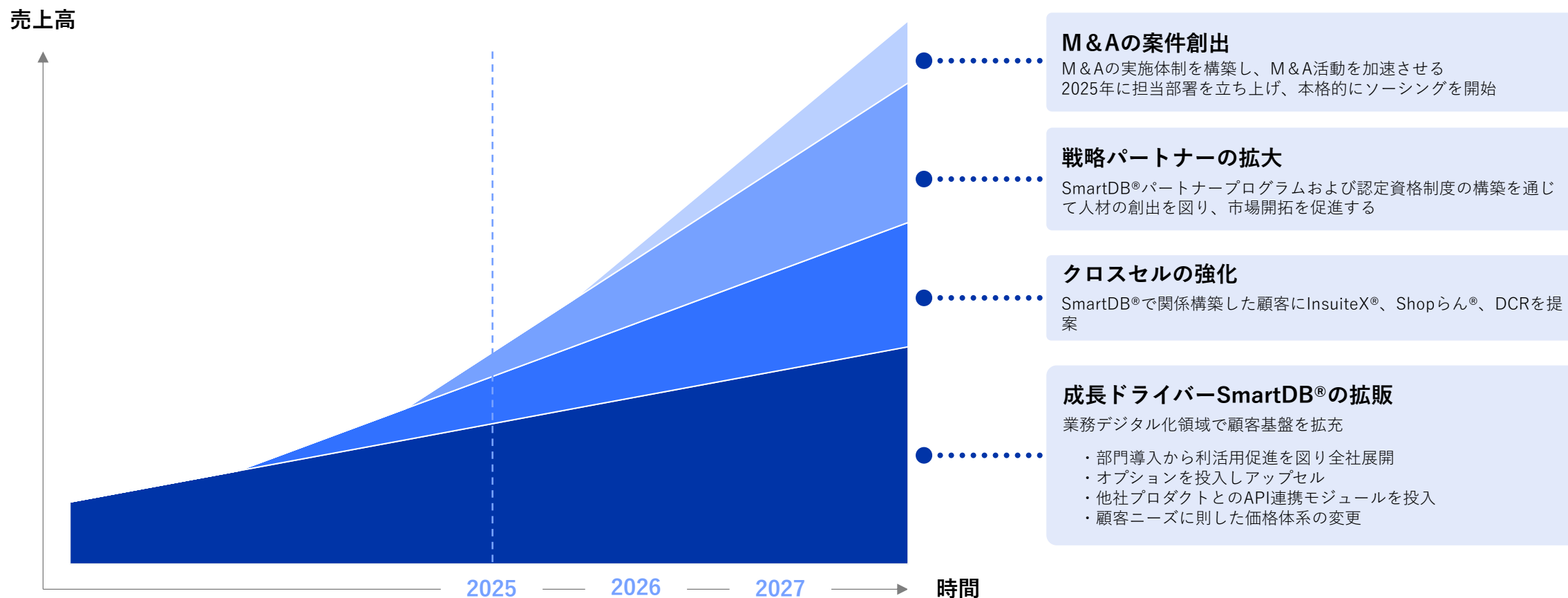
デジタルツールを駆使した新時代エンタープライズ営業の実現

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

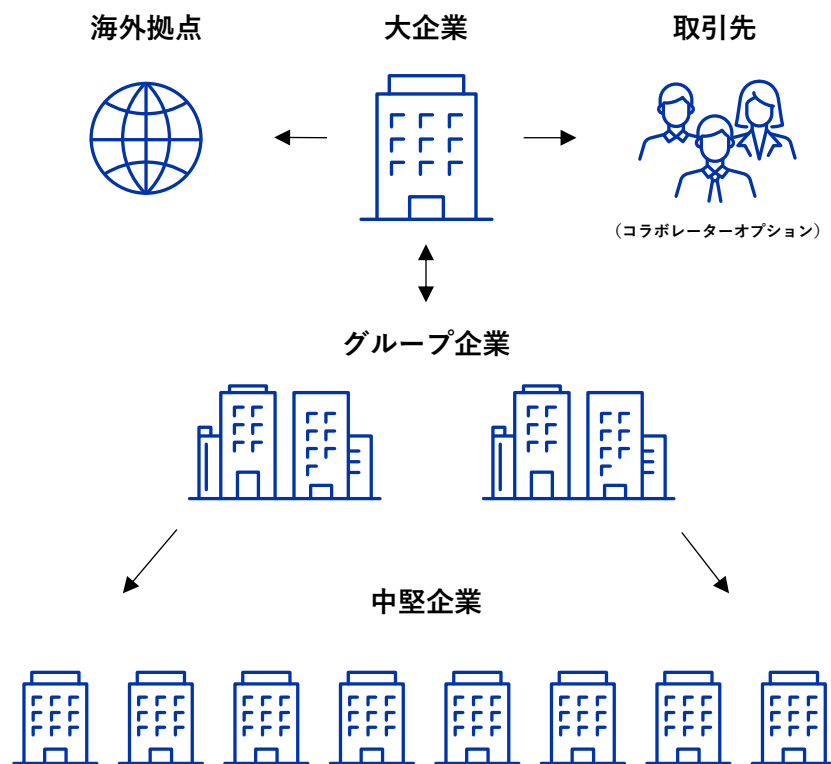
9 成長戦略

- ・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
株式会社invox	invox受取請求書 New !

- ・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

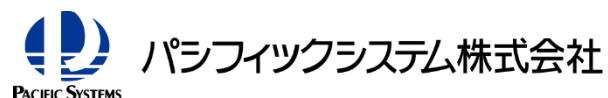
注）上記のほかにSmartDB®の販売（発掘、提案、受注）を担う「セールスパートナー」が存在します

- ・ 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、営業力・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

公認パートナー（独立系）



公認パートナー（ユーザー系）



賛同パートナー



【認定要件と支援内容】

1) 認定要件

SmartDB®認定資格の取得者数および案件実績数

2) パートナー支援内容

検証環境の廉価提供、パートナー支援サイト・各種コンテンツの利用、支援定例会議の実施、問合せ窓口の拡大など

【公認パートナー種別】

1) セールスパートナー

SmartDB®の販売を行う企業向けのパートナープログラム。デジタルの民主化を実現したい企業やミッションクリティカルな案件の発掘、提案、受注までをワンストップで担当する

2) クラウドソーシングパートナー

SmartDB®を導入した顧客の業務をデジタル化し、デジタルの民主化を実現できるようにサポートをする

3) クラウドインテグレーションパートナー

主に開発プロジェクト基盤に関わるシステムインテグレーター向けのパートナープログラム。顧客の基幹システム刷新プロジェクトに必要なサブシステムや、各種の受託開発プロジェクトを担当する

4) ソリューションプロバイディングパートナー

製造業、運輸業、サービス業など各業種に特有の業務ノウハウを持つ事業会社・コンサルティング企業向けのパートナープログラム。業務プロセスをSmartDB®でテンプレート化しソリューションとして提供。審査を通過したソリューションは公式ソリューションとして販売可能

10 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、また包括的なセキュリティの原理・原則である「ドリーム・アーツセキュリティ憲章」の制定や社長直轄の統括組織として「セキュリティ委員会」の設置を行い、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29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 1 Appendix (導入事例)



東急

東急の本社約2,000名が利用する稟議・法務相談業務にSmartDB®を導入

～東急初、全社規模の市民開発（※）プロジェクト～

※現場部門（非IT部門）が自らアプリケーションやシステム開発をすること

要件適合度の高い業務デジタル化基盤

東急はコロナ禍や金融正常化に伴う金利上昇などの外部環境の変化が続くなか、現場業務の変化に柔軟に対応できるよう、外部委託に頼らず現場で簡単に開発できるノーコードシステムも含めた複数のサービスを比較検討。そのなかで、要件への適合度の高さに加え現場主導による継続的なシステム改善を可能にするSmartDB®が採用されました。

将来的にはいまだに残るアナログな社内の申請受付業務をはじめ、閲覧権限の付与が必要な社内会議の資料管理などをSmartDB®に統一する想定です。

業務フローの最適化

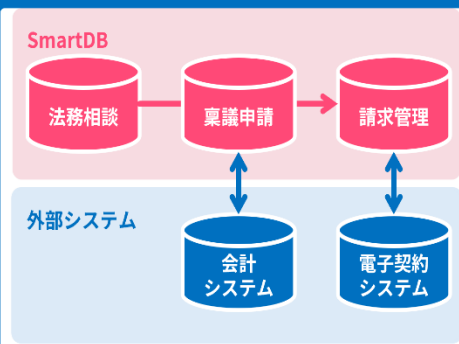
複雑化したシステム側に無理矢理あわせていた業務も、新システムの構築とあわせて最適化。

データの一元化

メールや電話による法務相談をシステム化することで、進捗管理や過去事案のデータ蓄積が可能に。

一連の業務をデジタル化

法務相談から電子契約システムへの自動連携まで、一連の業務をデジタル化し手作業の解消を実現。



SmartDB®の適合要件

1. ユーザーの利便性：直感的なUI
2. 適用範囲の広さ：フロントからバックオフィスまで幅広い業務をカバー
3. 継続的なシステム改善：現場（非IT部門）主導の開発が可能

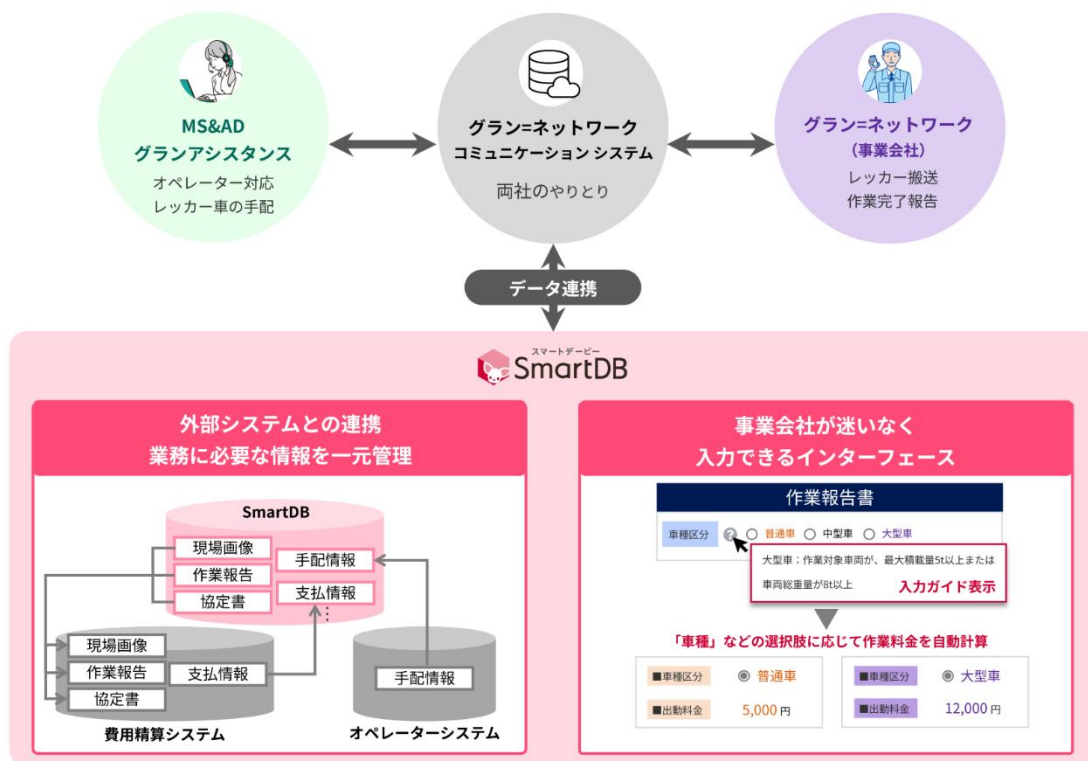
※当社プレスリリースから抜粋

MS&AD

MS & AD グランアシスタンスが 約6,000事業会社との情報共有基盤としてSmartDB®を導入

MS&AD グランアシスタンス

～SmartDB®を活用し、付随業務を50%削減～



ロードサービスやハウスサポートの救援サービスを支える重要システム

MS & AD グランアシスタンスは、ロードサービスやハウスサポートなどの救援サービスを提供するコールセンターを運営しており、全国6,000拠点の「グラン=ネットワーク（※1）」と連携しながら業務を遂行しています。従来の情報共有システム「グラン=ネットワーク・コミュニケーションシステム（GNCS）」は、10年以上前にスクラッチ開発（※2）されており、以下の課題を抱えていました。

- ・システム改修に膨大な時間とコストがかかる
- ・料金協定機能が不足し、運用で対応していた
- ・事業会社とのコミュニケーションによりスムーズにする必要があった

これらの課題を解決するために最適なシステムとしてSmartDB®が選定されました。旧GNCSではユーザーの操作が複雑で、年間5,000件の問い合わせが発生していましたが、SmartDB®の導入による入力補助機能の実装で問い合わせ件数が50%削減され、業務効率が向上しました。

※1グラン=ネットワーク：現場緊急修理やレッカー車のけん引などをおこなう事業会社

※2スクラッチ：テンプレートやフレームワークなどの開発ツールを一切使用せず、オリジナルのシステムをゼロから作り上げる開発の手法

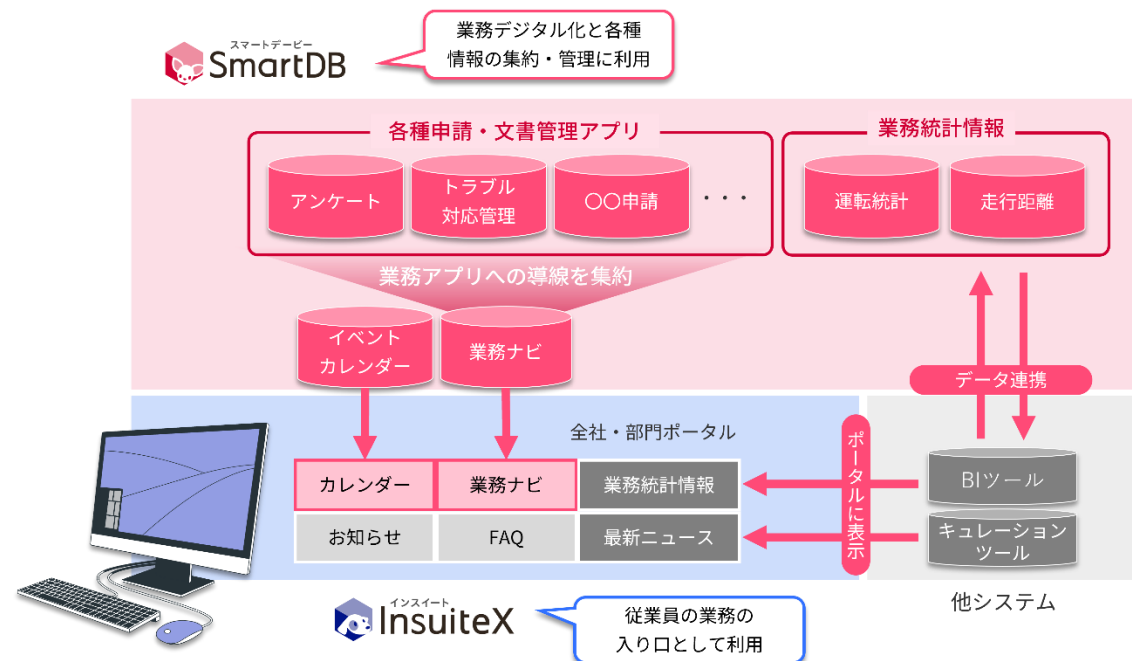
SmartDB®の評価ポイント

1. ノーコード対応：複雑な要件にも対応し、開発・改修を現場でスピーディーに内製化できる
2. 膨大なデータ処理能力：毎月30～40万件の救援要請データを高速処理し、情報共有の遅延を解消
3. API連携の充実：他システムとのスムーズなデータ連携が可能になり、情報の一元管理を実現
4. マルチデバイス対応：PC・スマホ・タブレットを使用する事業会社との円滑な情報共有が可能



全社のDXを支える業務デジタル化基盤としてSmartDB®を採用

～最大5,700 ID（ユーザー）が利用する業務アプリの開発者を社内育成～



業務デジタル化基盤として全社の情報を集約・管理

Osaka Metroは将来の業務アプリ増加を見据え、最大5,700ID（ユーザー）が必要なアプリを探しやすくするためにSmartDB®を導入しました。SmartDB®は、業務のデジタル化基盤として利用でき、情報を集約・管理し、社内ポータルと組み合わせて発信するツールです。

「業務ナビ」というアプリを作成し、SmartDB®の業務アプリや他システムへのリンクと利用用途を管理し、従業員がどのシステムを利用すべきか一目でわかるようにしました。今後は、エンタープライズ・ポータル「InsuiteX®」やBIツールとの連携を強化し、イベント情報の表示や業務情報の分析を通じて、データ活用による経営や事業運営の進化を目指します。

SmartDB®の評価ポイント

1. 標準機能の対応範囲が広くさまざまな紙・Excel業務のデジタル化を実現できる
2. ITの専門的な知識がなくても簡単に業務アプリを開発できる
3. APIが豊富で他システムとの連携が可能、将来的なデータ活用につながる



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。