

2023年12月期
第3四半期決算説明資料

株式会社ドリーム・アーツ

2023年11月14日

-
- 1 2023年12月期 第3四半期 連結業績
 - 2 2023年12月期 第3四半期 事業セグメント業績
 - 3 主要KPI
 - 4 補足資料（会社情報）

1 2023年12月期 第3四半期 連結業績

売上高

■ 総売上高は3,299百万円（前年同期比+21.6%）と順調に推移

- ・クラウド事業が成長を牽引（前年同期比+36.3%）
- ・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同期を下回る水準で推移

クラウド事業

■ クラウド事業売上高は2,277百万円（前年同期比+36.3%）と順調に推移

- ・ホリゾンタルSaaSは当期累計の新規導入25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

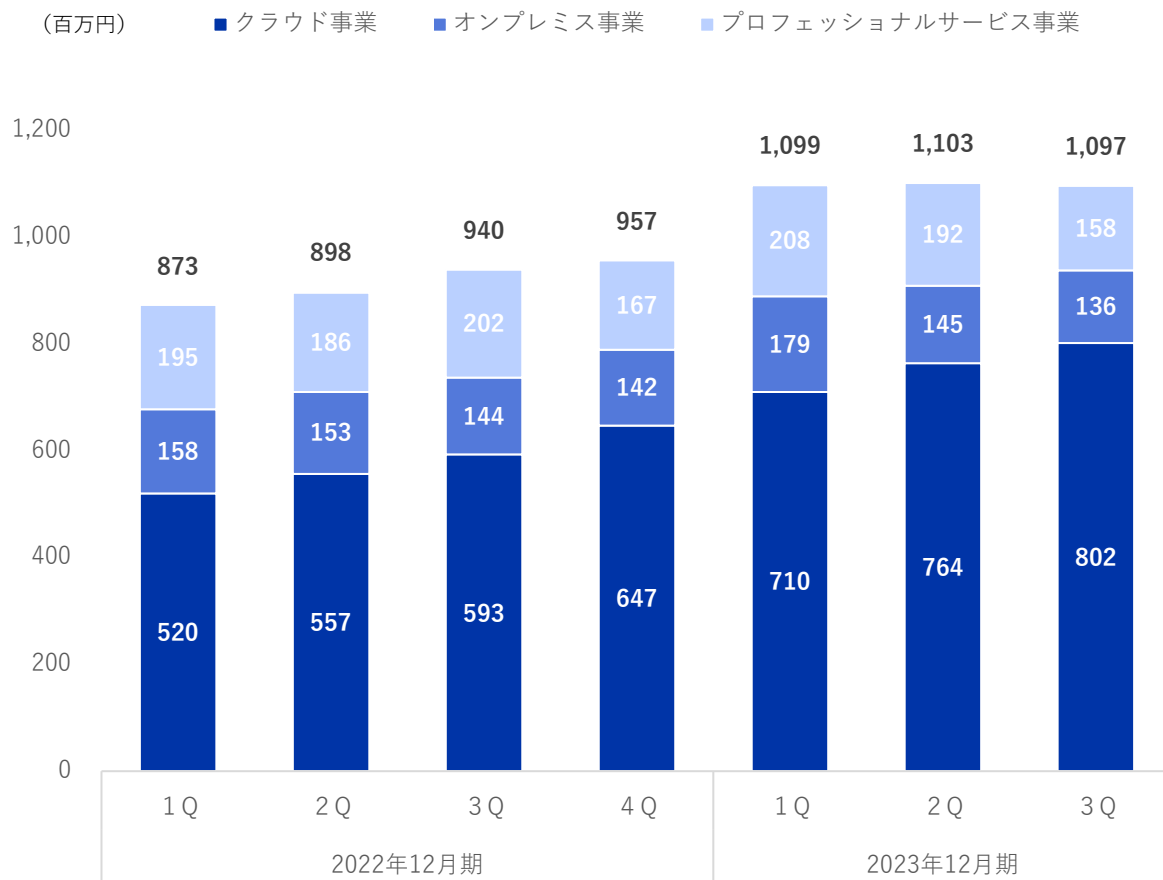
単位：百万円

	2022年12月期 第3四半期	2023年12月期 第3四半期	前年同期比	
売上高	2,712	3,299	586	21.6%
クラウド事業	1,671	2,277	606	36.3%
オンプレミス事業	456	461	4	1.1%
プロフェッショナルサービス事業	584	560	△ 24	△4.2%
売上原価	1,336	1,512	176	13.2%
売上総利益	1,376	1,787	410	29.8%
売上総利益率	50.7%	54.2%		
販売費及び一般管理費	1,175	1,285	110	9.4%
営業利益	201	501	300	149.2%
営業利益率	7.4%	15.2%		
税金等調整前当期（四半期）純利益	192	490	297	154.2%
親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益	131	342	211	160.8%
親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益率	4.8%	10.4%		

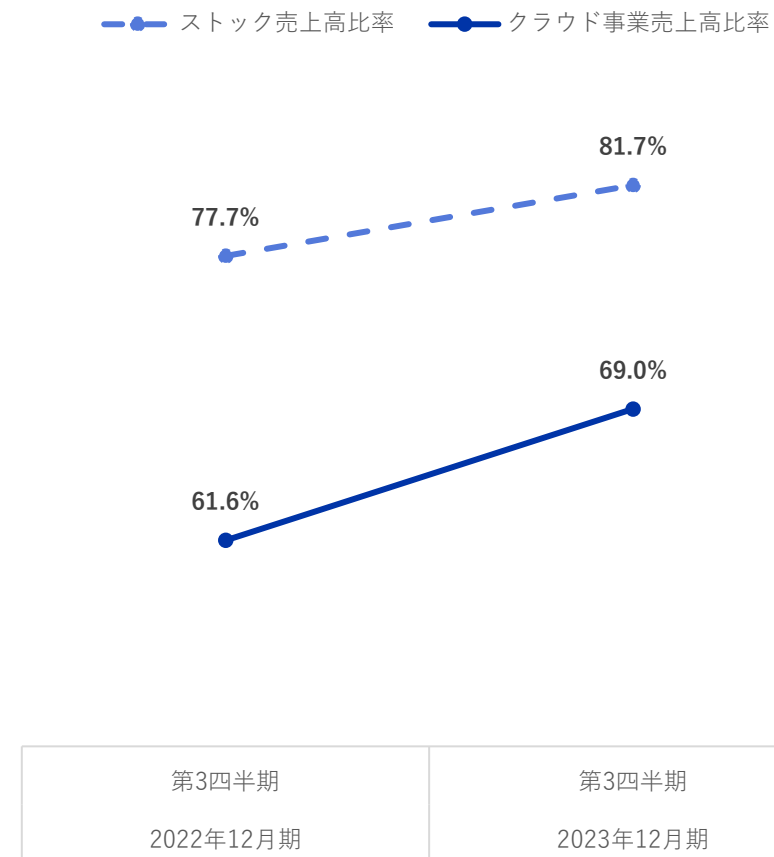
2 2023年12月期 第3四半期 事業セグメント業績

- ・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81%、クラウド事業売上比率は69%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

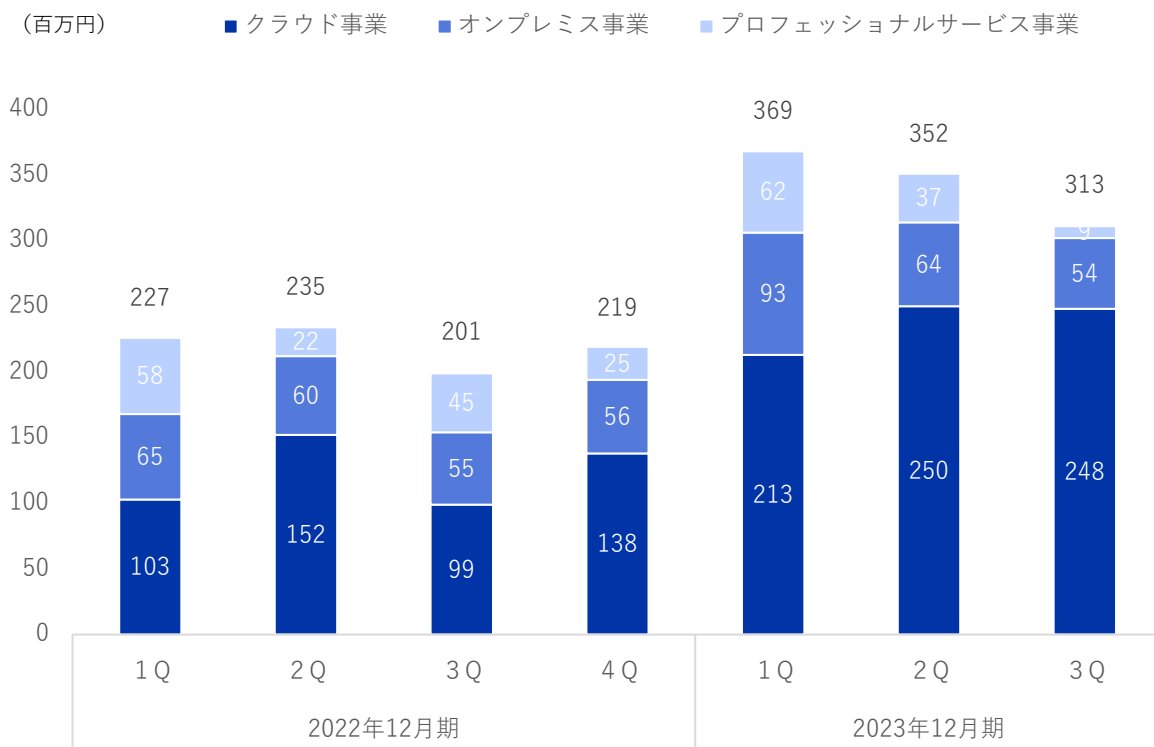


クラウド事業売上高比率



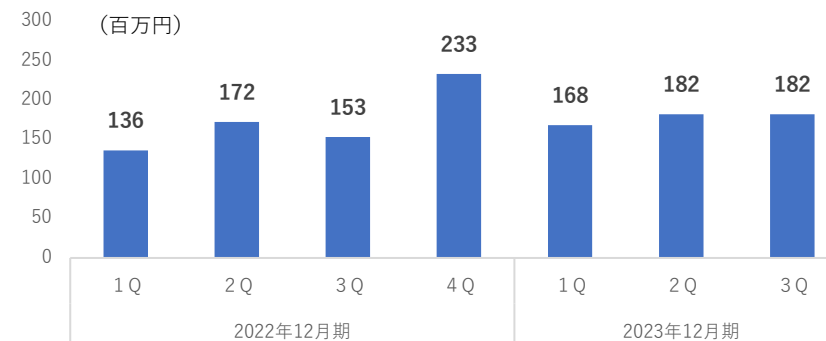
- ・クラウド事業は人件費および材料費（インフラコスト等）増加をこなして堅調に推移
- ・オンプレミス事業はメンテナンス収入に基づき安定的に利益確保／プロフェッショナルサービス事業は大型案件収束に伴い減益

セグメント利益の推移



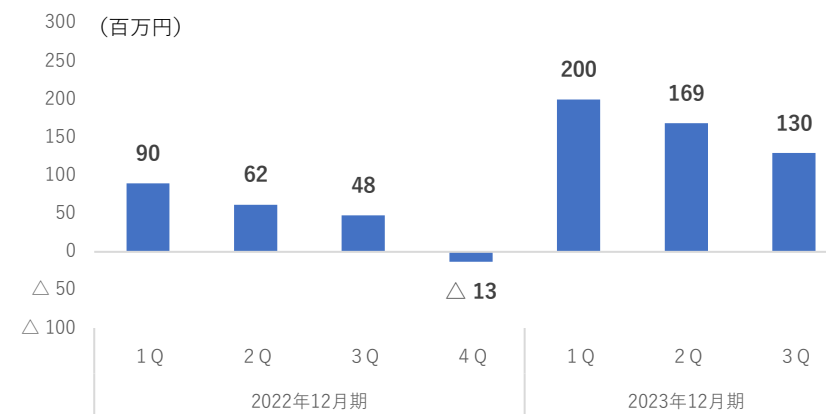
注) セグメント利益は、各セグメント売上高から、各セグメントに賦課される売上原価および販売管理費（全社費用を除く）を控除して算出しております。
 全社費用：役員報酬、経理・法務・人事機能等の経営管理に携わる人件費、情報システム部門やデザイン部門のうち直接事業に賦課することのできない人件費、付随する外注費等の費用

全社費用



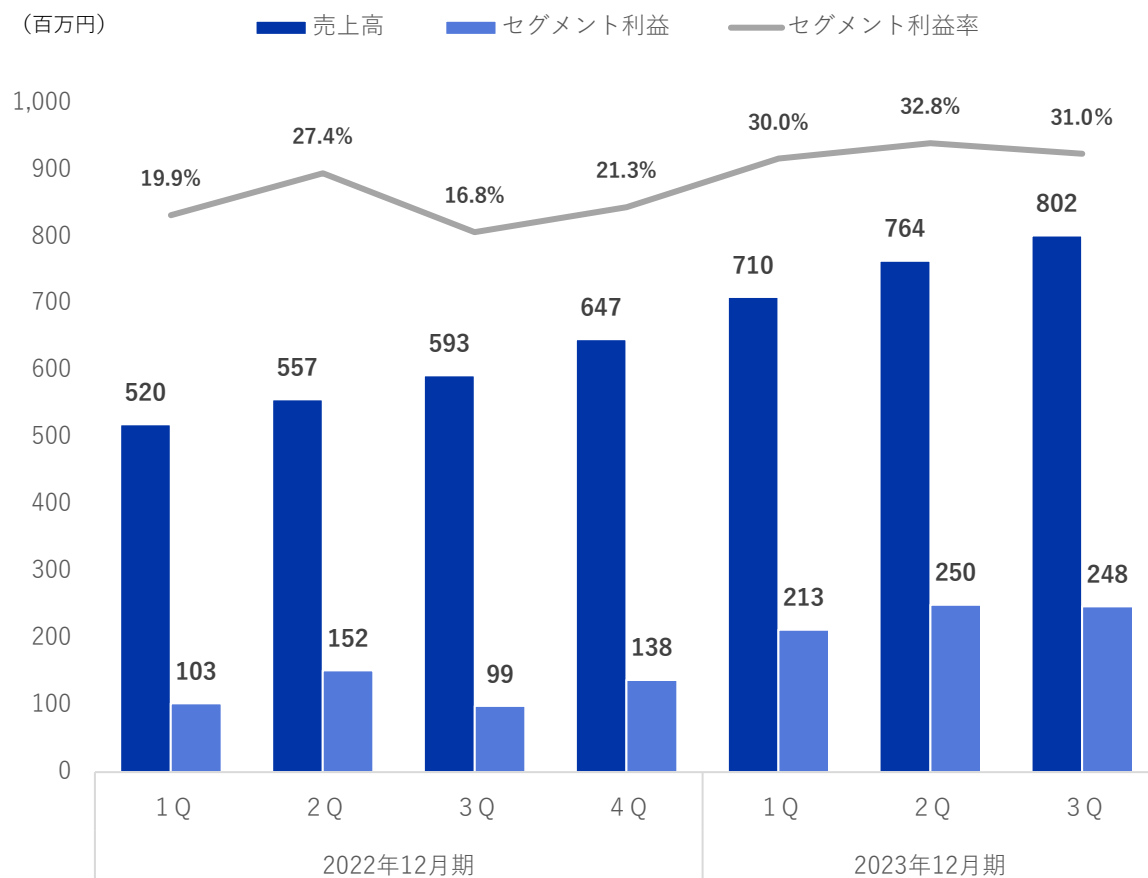
注) 22年4Q全社費用は従業員に対する決算賞与46百万円が含まれております。

連結営業利益

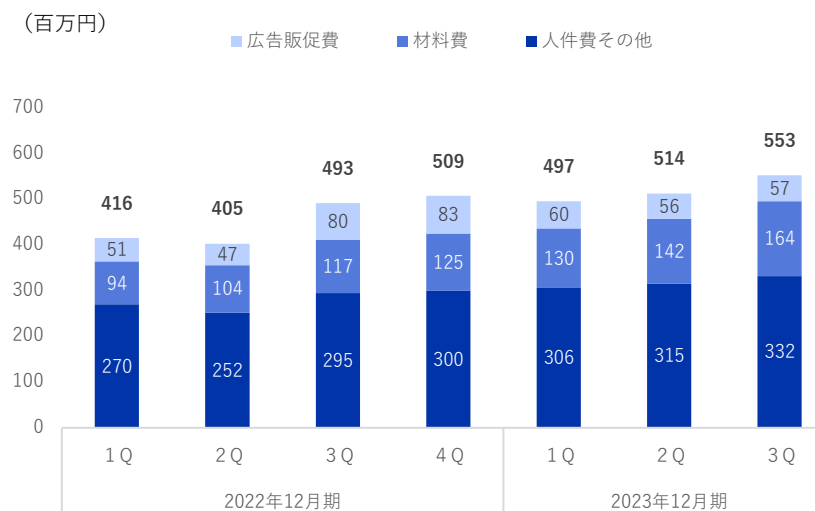


- ・クラウド事業売上高はホリゾンタルSaaSが牽引し堅調に推移
- ・クラウド利益は人件費・材料費（インフラコスト等）増加も、広告販促費は抑制的な推移で高い営業効率を維持

クラウド事業売上およびセグメント利益



クラウド事業セグメント原価



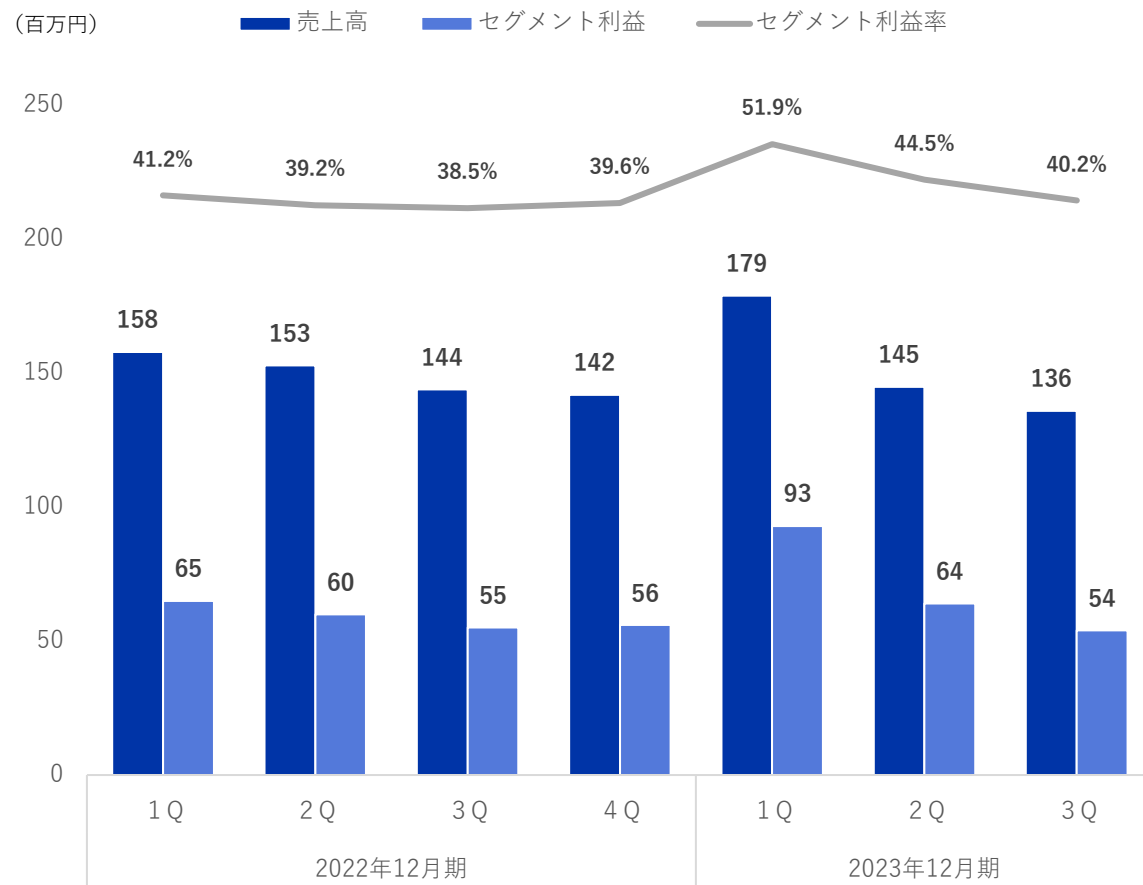
(セグメント原価)

- ・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

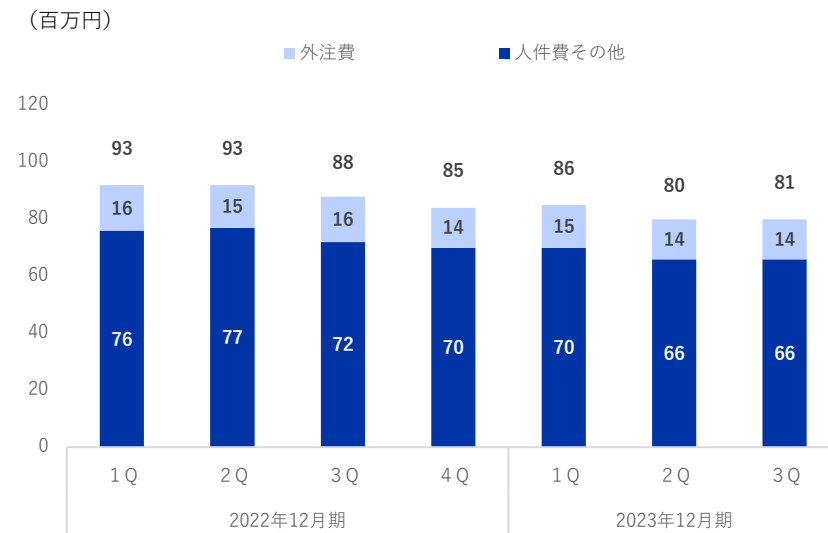
広告販促費 : Web広告、イベント開催・出展費用等
 材料費 : マイクロソフトAzure アマゾンAWS等インフラコスト等
 人件費その他 : クラウド事業にかかる開発部門、運用部門、導入支援部門、マーケティング部門、営業部門の人件費および経費全般

- ・ 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



オンプレミス事業セグメント原価



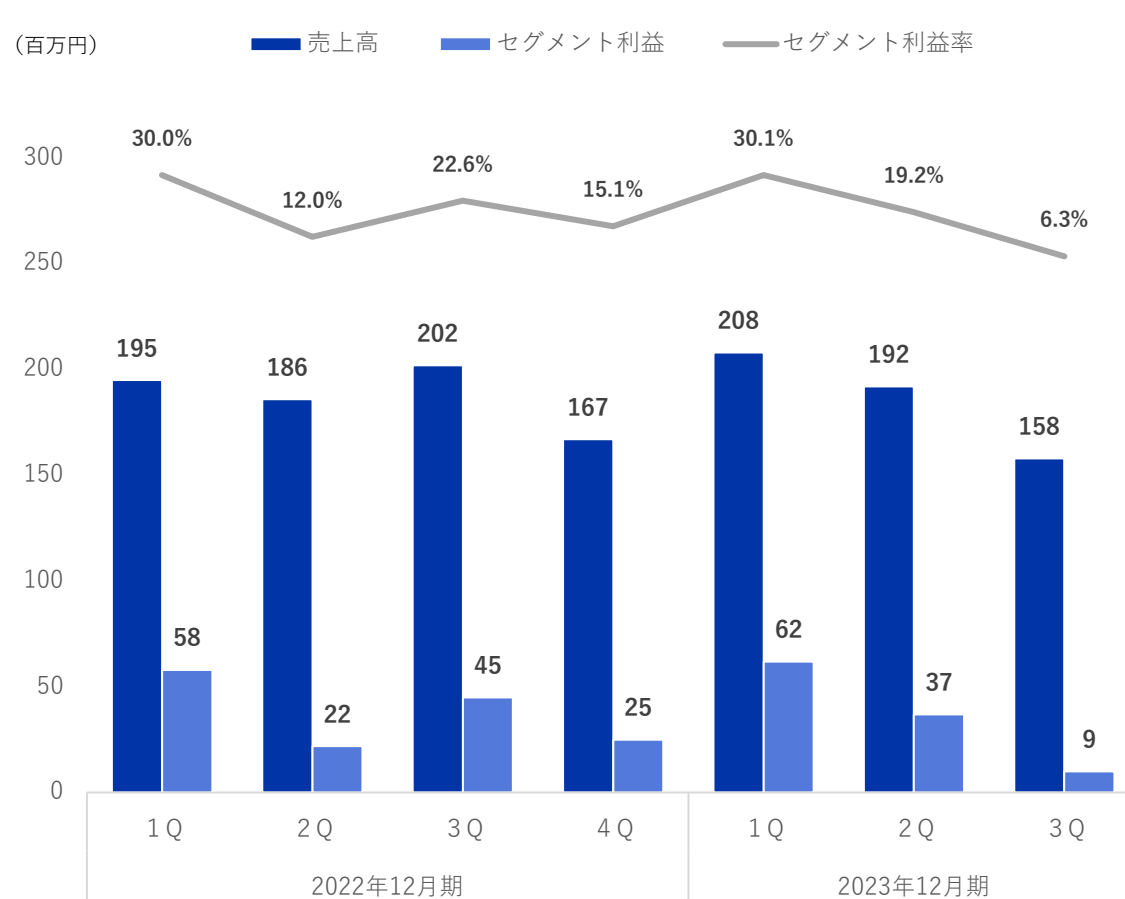
(セグメント原価)

- ・ 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

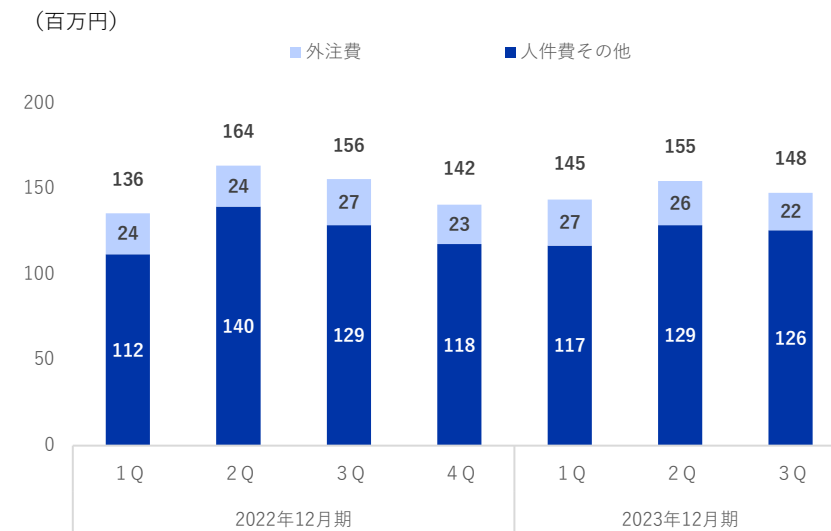
外注費 : 問合せサポート窓口業務の外部委託など
 人件費その他 : オンプレミス事業にかかる開発部門、問合せサポート部門、営業部門の人件費および経費全般

- ・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



プロフェッショナルサービス事業セグメント原価



(セグメント原価)

・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

3 主要KPI

- ・ 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残高を重視
- ・ 売上高においては、全社に占めるストック売上比率、ホリゾンタルSaaS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 **21.6%**

注：2023年第3四半期売上高の前年同期比成長率

売上高総利益率

売上総利益率 **54.2%**

(前年同期比 +3.4%)

注：2023年第3四半期の数値

前受収益残高

前受収益残高 **854**百万円

(前年期末比 +34.8%)

注：2023年9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。

ストック売上比率

ストック比率 **81.7%**

(うちクラウド比率 69.0%)

注：2023年第3四半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 **1,566**千円

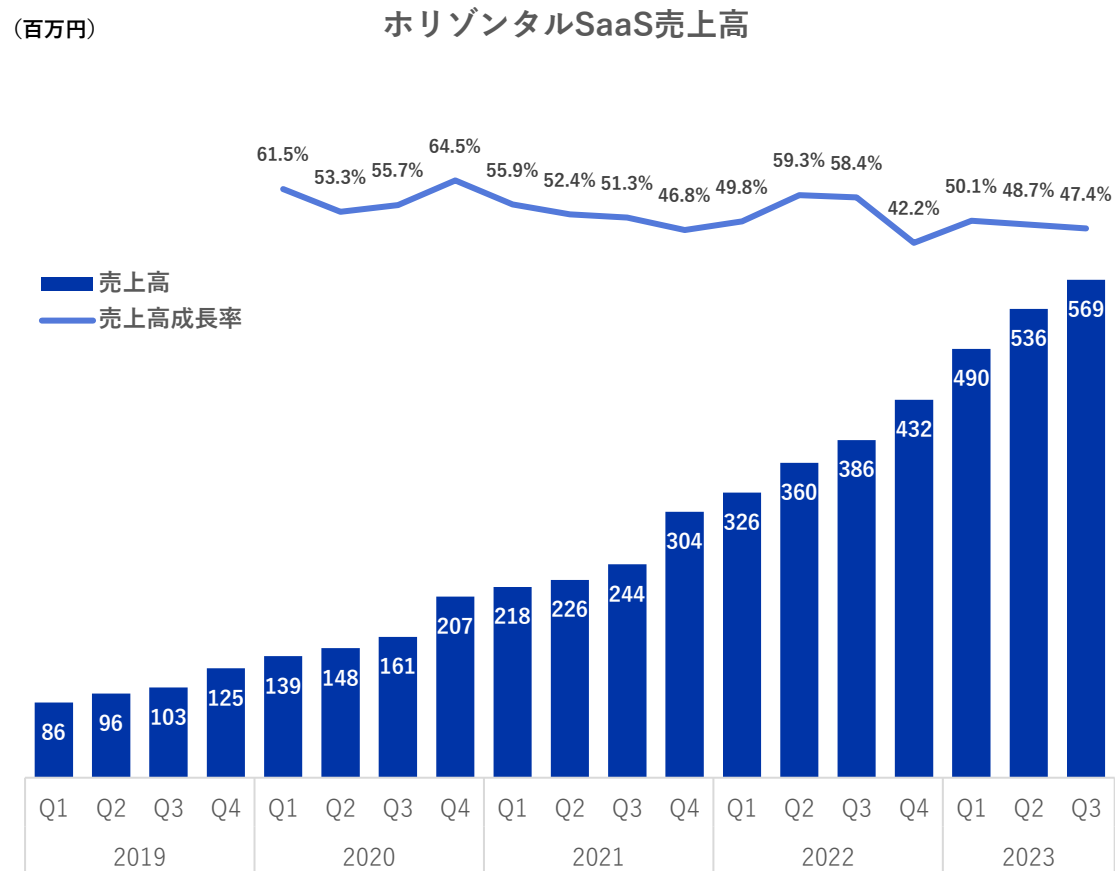
注：2023年9月の月額利用料の合計を同時点での利用企業数で除して算出。ARPA (Average Revenue Per Account)

ホリゾンタルSaaS売上継続率

NRR **127.0 %**

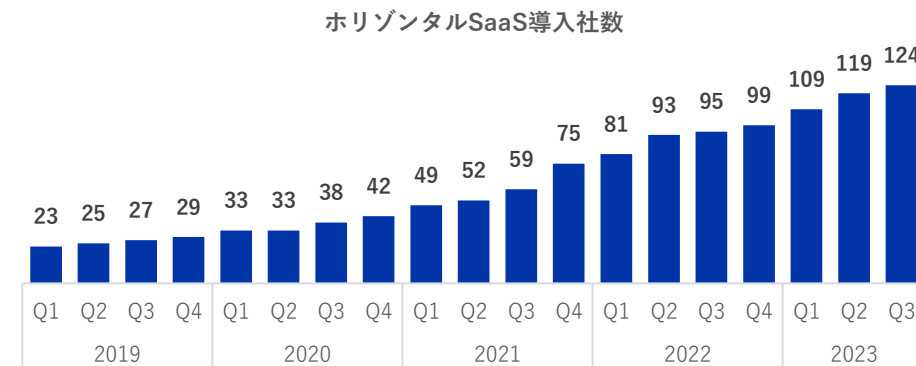
注：NRR (Net Revenue Retention) 1年前 (2022年9月) 時点の利用企業の月額利用料が、1年後 (2023年9月) に変化した割合。

- ・ アップセルが好調に推移しており、売上成長率47.4%、平均月額利用料1,566千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79.4% (※1) (2023年Q3) であり、また売上増加においても大部分を占めている

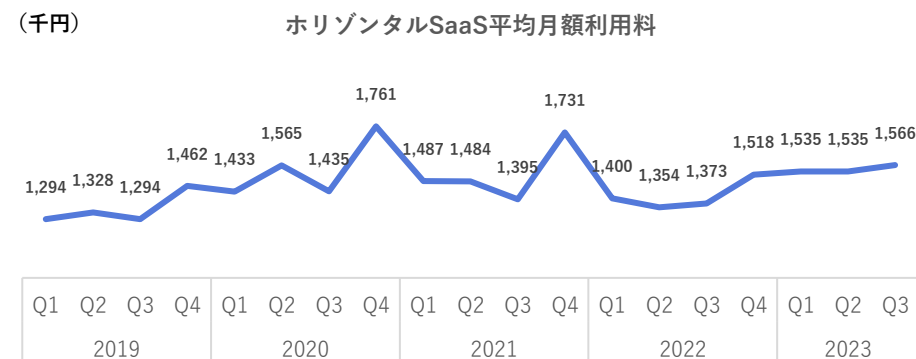


注：ホリゾンタルSaaS売上高はSmartDBとINSUITEのクラウドサービス利用料の合計値です。売上高成長率は、前年同四半期比として算出しております。

(※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

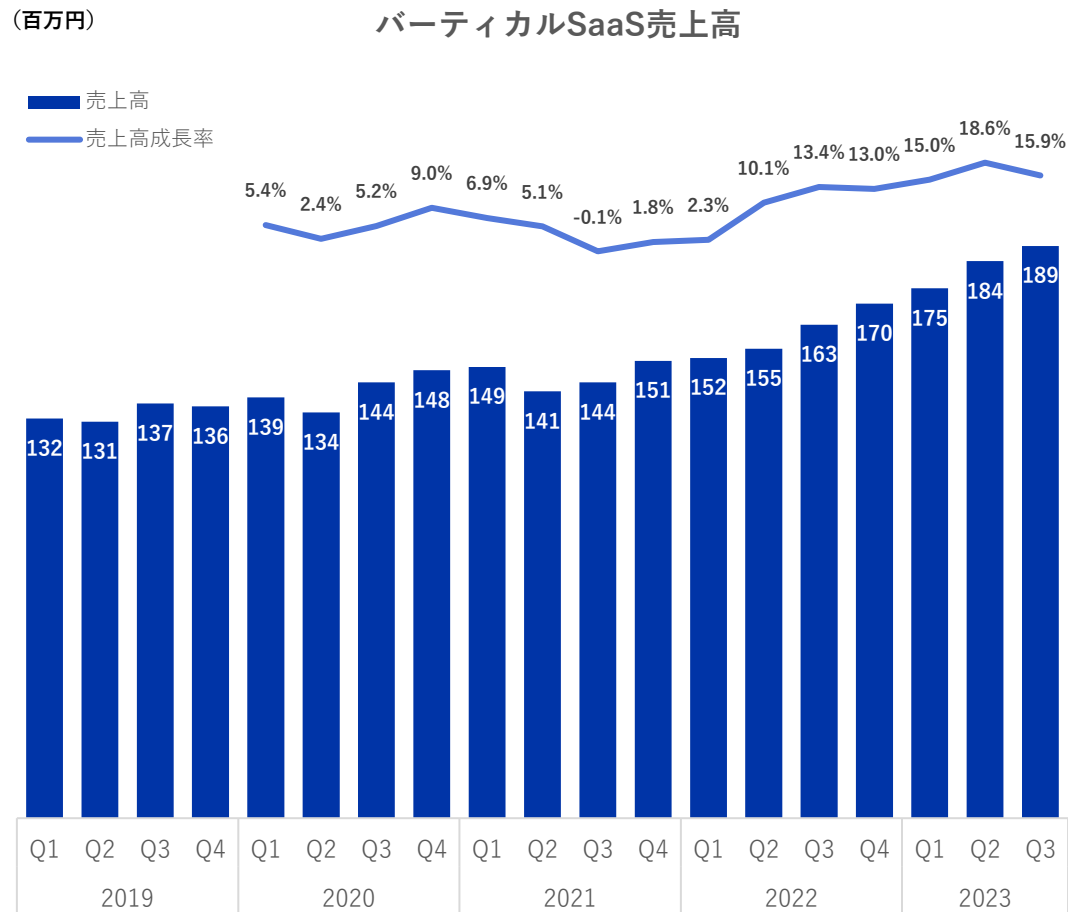


注：各四半期の最終月において課金が発生している社数をカウントしています。

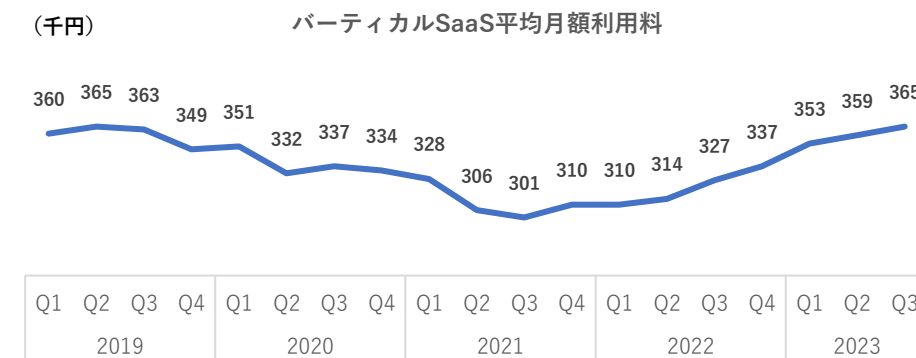


注：各四半期の最終月における月額利用料を導入社数で除して算出しています。2020年Q4の利用料増加は、大規模顧客への導入プロジェクトにおいて一時的に利用確定数よりも多いユーザーへのアクセス権を付与したことによるものです。また、2021年Q4の利用料増加は特定のクラウド移行プロジェクトにおいて、移行作業期間4か月分の利用料を一括計上したことによるものです。

- ・売上成長率はコロナ禍の影響を受け鈍化したものの、2022年以降は回復基調となっている
- ・平均月額利用料の2021年以降の増加は、チェーン店舗数の多い大型顧客での導入が進展していることによるもの



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

- ・売上高および各段階利益は業績予想を上回る水準で着地する見込み
- ・現時点では公表数値との乖離が規程の範囲内（売上高10%、各段階利益30%）と見込むため予想値は据え置き

単位：百万円

	2023年12月期 第3四半期	通期業績予想	進捗率
売上高	3,299	4,250	77.6%
クラウド事業	2,277	3,067	74.3%
オンプレミス事業	461	587	78.6%
プロフェッショナルサービス事業	560	595	94.1%
売上原価	1,512	2,031	74.5%
売上総利益	1,787	2,218	80.5%
売上総利益率	54.2%	52.2%	—
販売費及び一般管理費	1,285	1,800	71.4%
営業利益	501	418	119.8%
営業利益率	15.2%	9.8%	—
税金等調整前当期（四半期）純利益	490	406	120.6%
親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益	342	287	119.2%
親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益率	10.4%	6.8%	—

外部評価

■SmartDB®
SaaSで唯一となるワークフローなど4部門同時の最高位「リーダー」に5期連続認定



■Shopらん®
多店舗運営に欠かせない店舗管理システム、マニュアル作成・編集の2部門同時「ハイパフォーマー」認定



販促イベント

- 自社オンライン デジタルの民主化DAY（事例登壇：学研ココファン、THK）
- 協賛オンライン 製造業DXサミット2023 日経クロステック
CloudSign Re-Change Japan 2023 Autumn クラウドサイン
ITmedia Virtual EXPO2023秋 アイティメディア
- 出展オフライン スマート工場EXPO秋 RX Japan

導入発表

- ・学研ココファン SmartDB®でグループ全社の業務帳票数を約85%削減（全国300拠点で利用、今後介護職員含め3,000名に展開予定）
- ・ダスキン 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
- ・薬樹 Shopらん®で 本部-店舗間コミュニケーションを改善 店舗の作業状況可視化等で本部-店舗の負担を軽減

4 補足資料（会社情報）

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

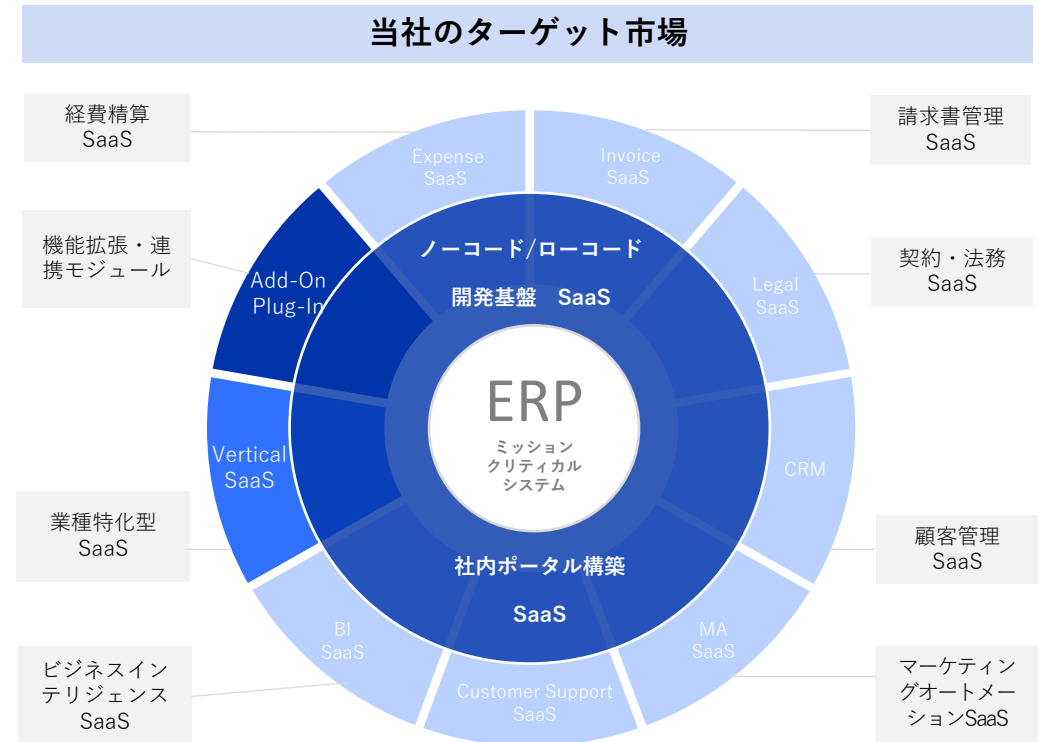
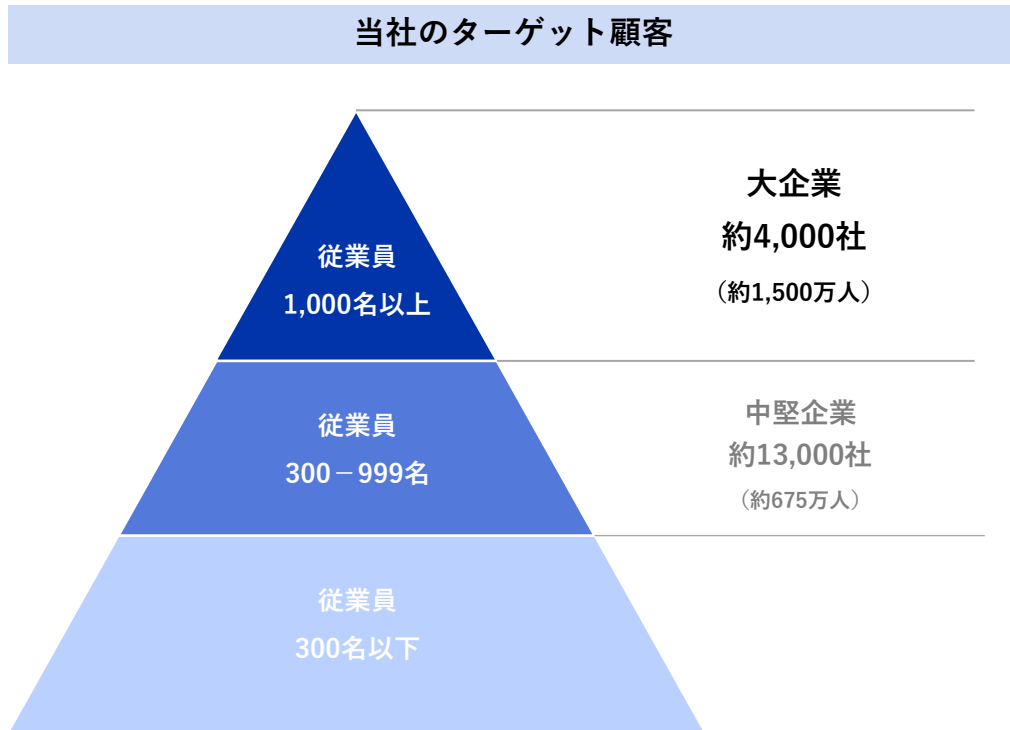
会社名	株式会社ドリーム・アーツ	
設立	1996年12月	
所在地	東京本社	東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー29F
	広島本社	広島県広島市中区大手町1-2-1 おりづるタワー6F
	那覇オフィス	沖縄県那覇市前島3-25-1 泊ふ頭旅客ターミナルビルディング2F
	石垣オフィス	沖縄県石垣市字登野城9-4 ICT文化ホール4F
グループ会社	夢創情報（大連）有限公司	大連市软件园東路23号 15# 楼302-B1
代表者	山本孝昭	
従業員数	260名（連結：2022年12月末）	
事業内容	大企業向けSaaSプロダクト（ノーコード開発ツール「SmartDB®」、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。

コーポレートビジョン：BD（Big Donuts）市場のリーディングカンパニーを目指す **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

“BIG DONUTS”

BIG = 大企業

Donuts = ERP⁽¹⁾ 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

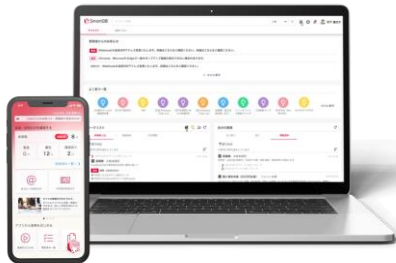
急拡大エリア

(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。

- ・ 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

競争/個別領域

BD

ビッグドーナツ

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

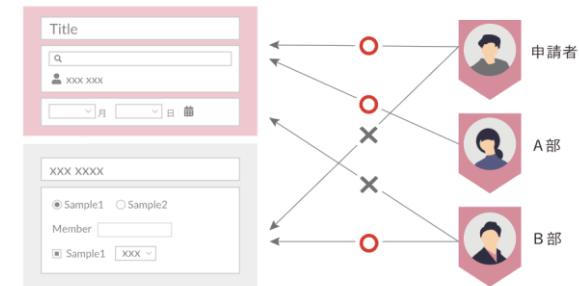
ベストプラクティス（最良のノウハウ）の共有を進めることで、業務オペレーション上の競争優位を獲得する。

各社の戦略要件を満たす開発・運用一体型サービス

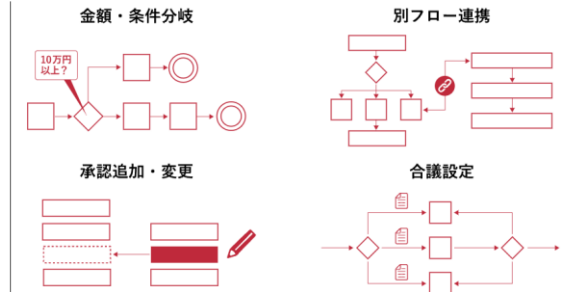
サブスクリプション型のクラウドサービスとして、継続的な機能拡張とシステム運用保守を一体的に提供し、競争優位を獲得する。

競争/個別領域

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。

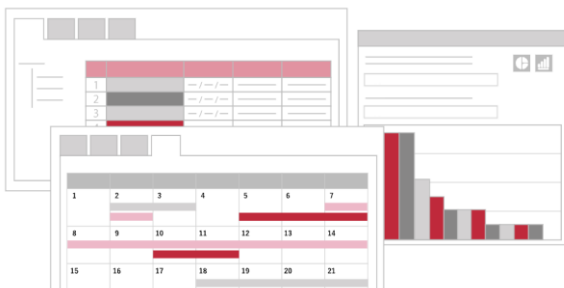


フォーム



ワークフロー

高度な業務プロセスに対応



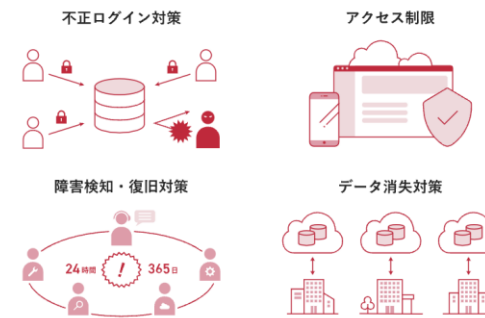
Webデータベース

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

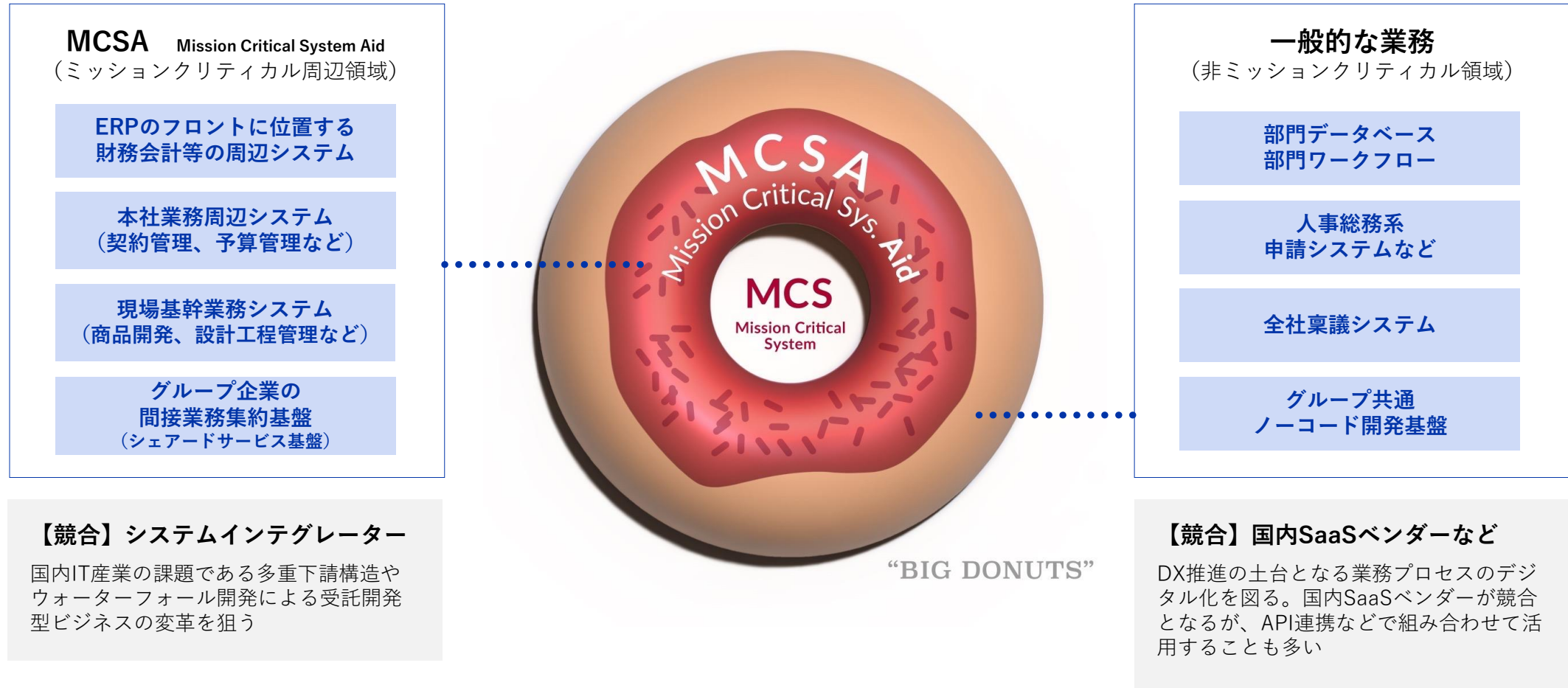
大企業に選ばれる
堅牢なセキュリティ



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

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

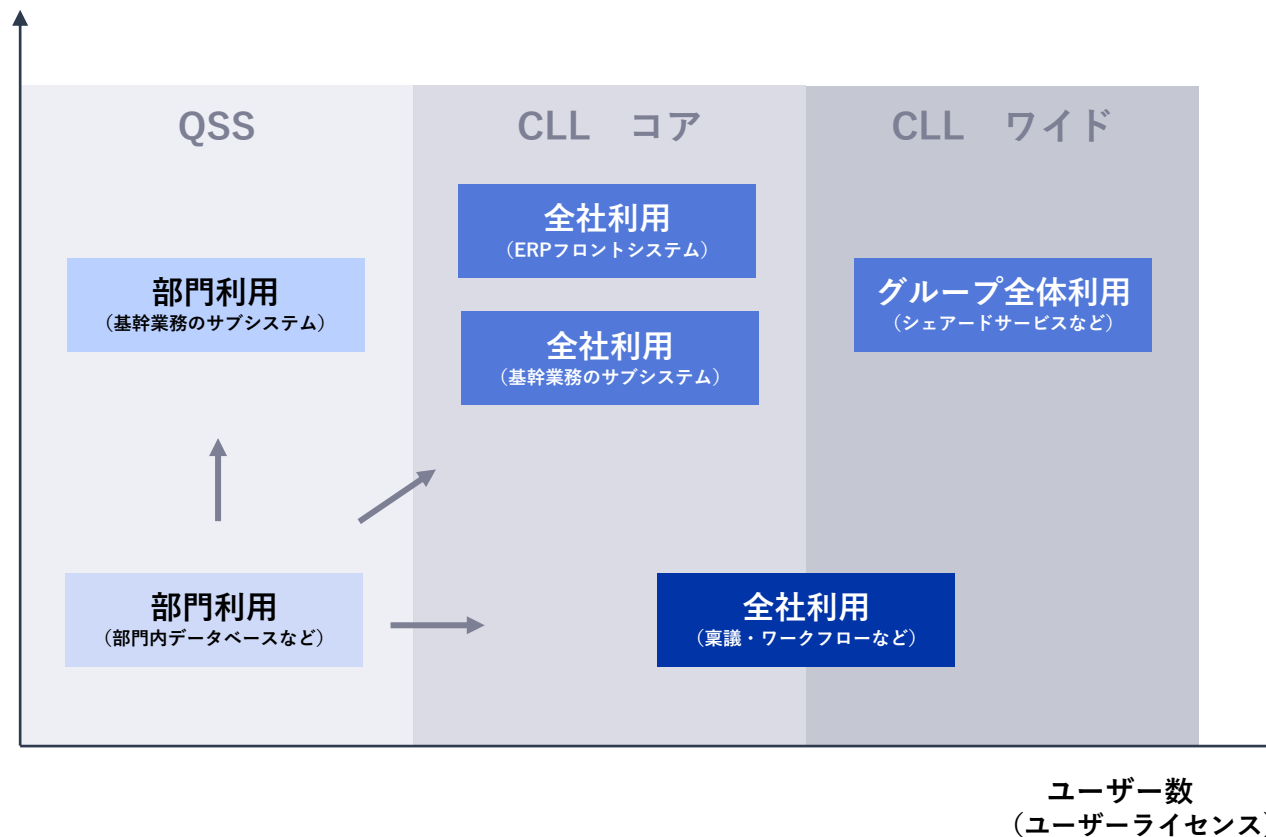
ユーザーライセンス	利用ユーザー数に応じて課金
バインダーライセンス	アプリケーションのデータを格納するデータベース数に応じて課金
オプションライセンス	他社SaaS連携オプション API利用オプション タイムスタンプ利用オプション 検証環境利用オプション など

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。

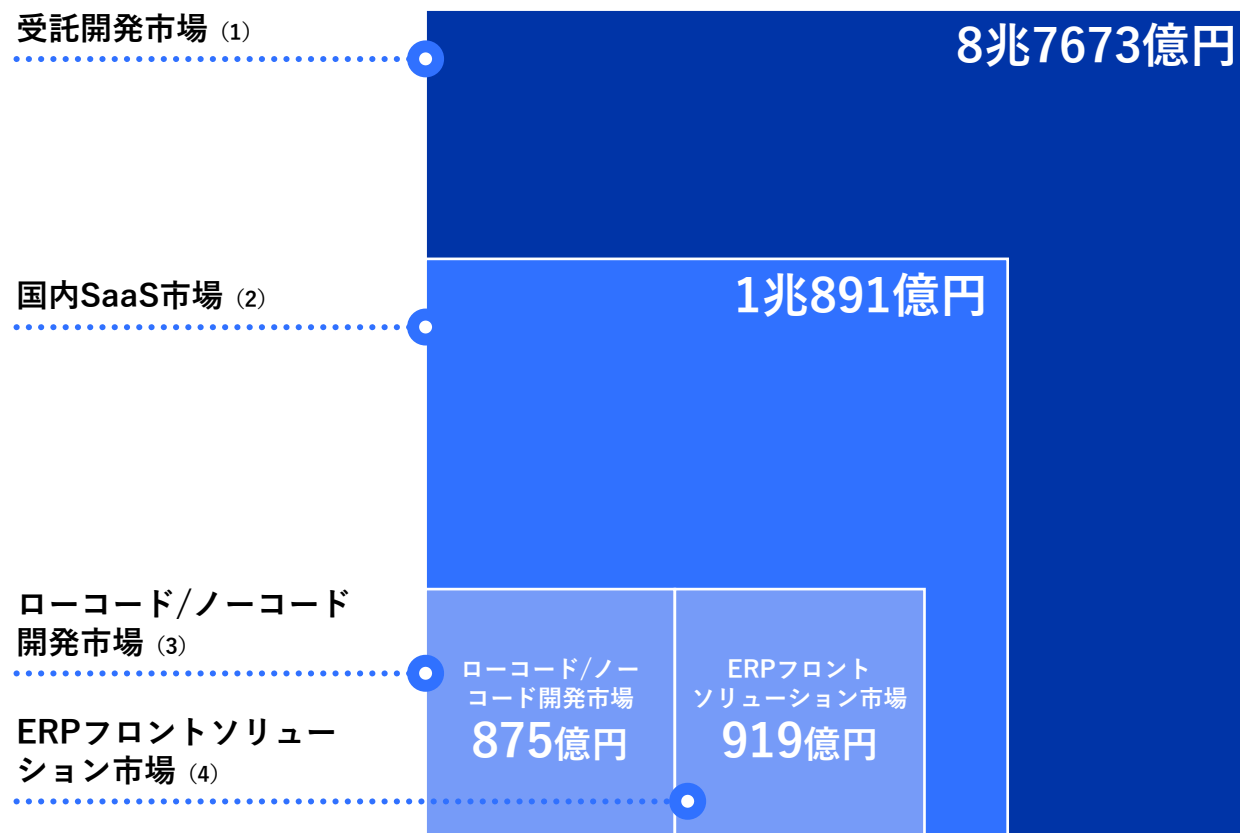
導入および拡張利用のパターン

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）

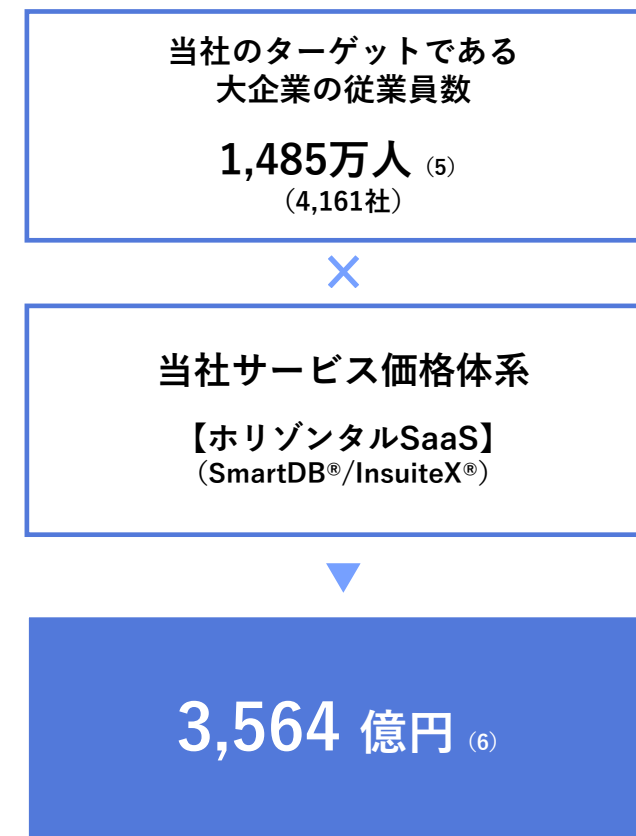


- ・システムインテグレーターが受託開発で請負う基盤システム（ERP）のカスタマイズ要件をSmartDBにて代替することが可能
- ・他社のSaaSが機能不足の場合でも、SmartDBで機能開発を行うことによって代替することが可能

当社が属する市場と関連市場の規模



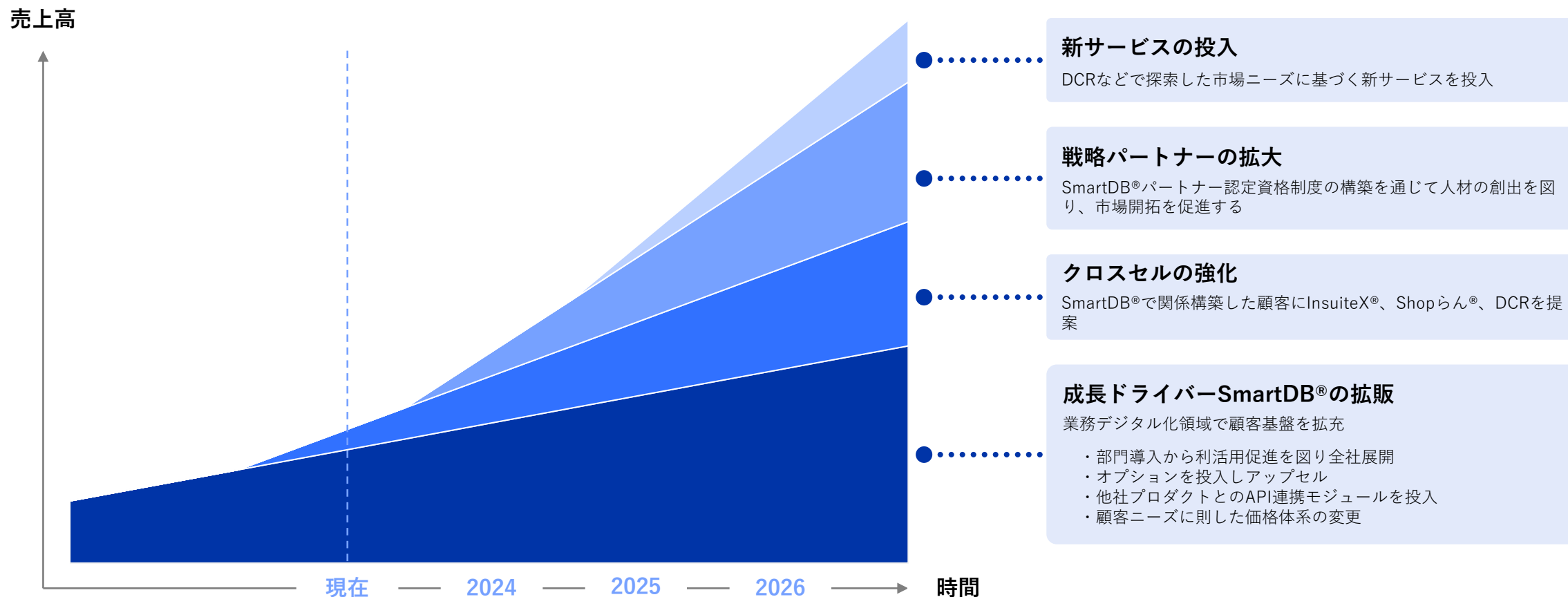
当社サービスを提供できる市場規模



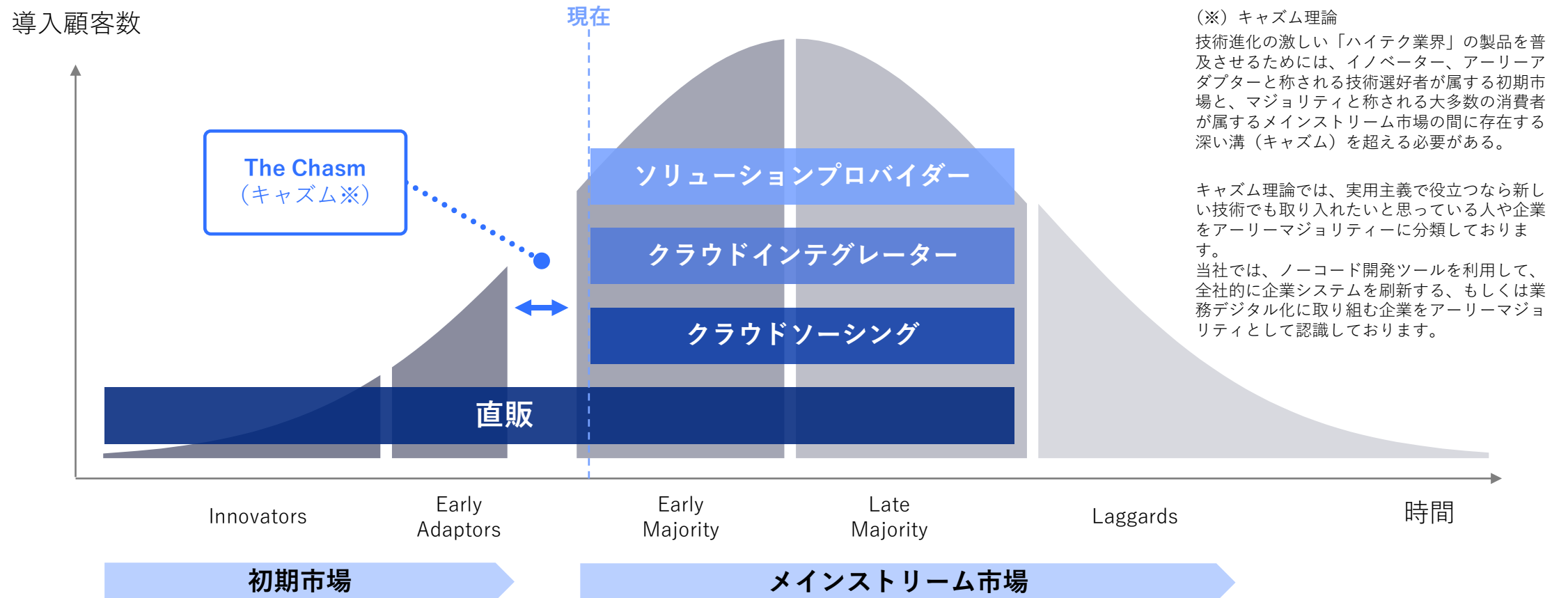
(1) 総務省情報流通行政局経済産業省大臣官房調査統計グループ「情報通信業基本調査結果2022年3月29日」
 (2) ㈱富士キメラ総研 ソフトウェアビジネス新市場2022年版 (SaaS提供形態ソフトウェア49品目の2022年度見込)
 (3) ㈱アイ・ティ・アール ローコード/ノーコード開発市場2022
 (4) デロイトトーマツミック研究所 ERPフロントソリューション市場の実態と展望2022年度版

(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

- ・ 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

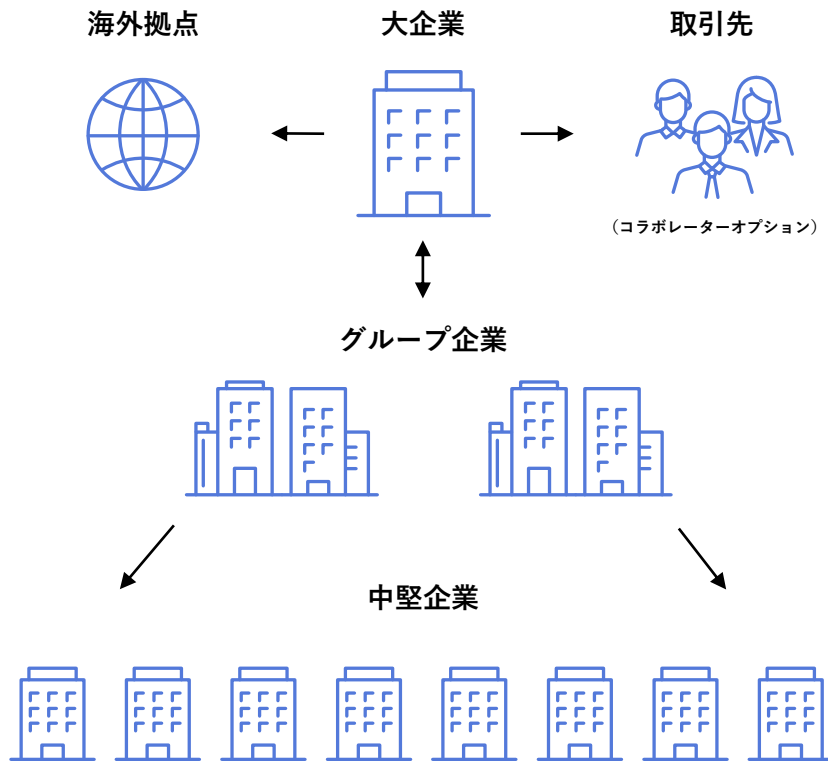


- ・直販によるオーガニックな成長でキャズムを越えたため、戦略パートナーの拡大によりマジョリティ層への浸透を図る
- ・戦略パートナーは3レイヤーに分類し、パートナーごとに特色のある付加価値の提供を行う



- ・ 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	SmartDB人材の創出 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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トナーとして利用したい 	業種特化ソリューション開発 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 基幹システム刷新プロジェクトのサブシステムの開発 ・ 受託開発プロジェクトの基盤 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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



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

勤務地	職種	勤務年数	
A地方	A職	1年未満	→ フロー-A
B地方	B職	3年未満	
C地方	C職	3年以上	

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

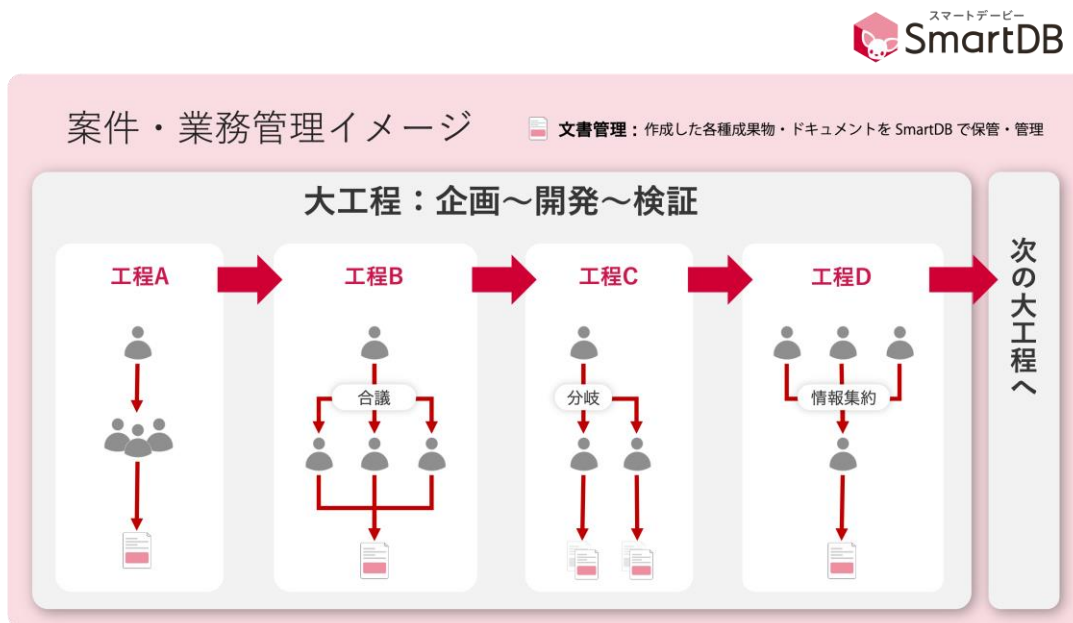
- 入力規則・アラート、転載機能で作業負担軽減
- 属性や入力情報に応じた承認ルートの自動判別
- リモートワークで業務遂行可能に
- 承認までのリードタイムが大幅に短縮
- 自律的な業務改善、効率化に取り組む人事組織に



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～

工程管理
 作業依頼
 申請・承認フロー
 ドキュメント管理



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

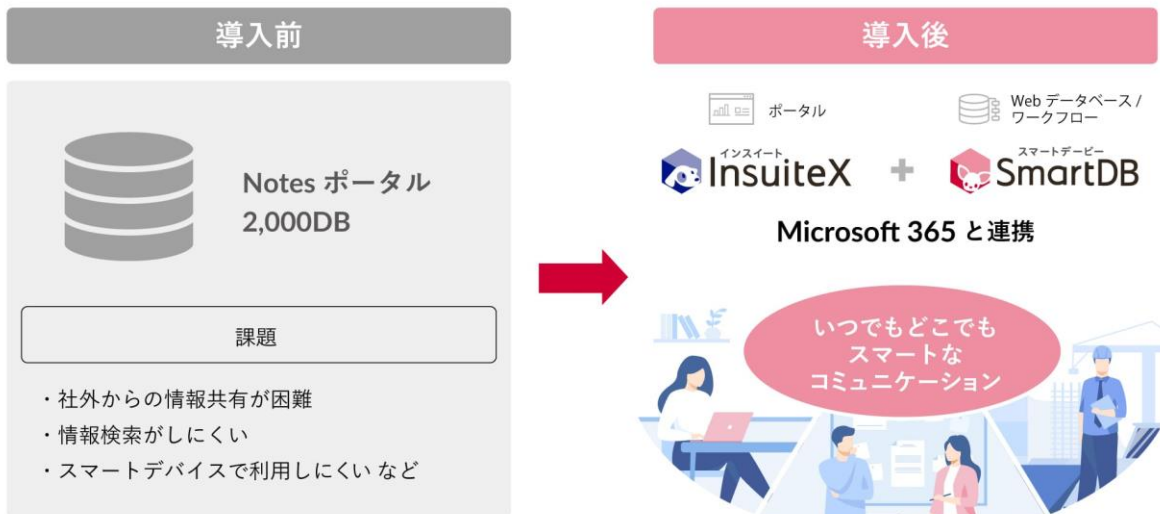
THKが新しい基盤を選定するにあたり重視したポイントは、開発の柔軟性や設定項目の自由度でした。各部門で利用しているツールが統一されていなかったことから、各々の業務に必要な製品情報の管理項目が多岐に渡っており、新システムでのデジタル化にあたっては各現場のニーズに対応できる必要がありました。

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。

本資料の取扱いについて

- ・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。