

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ドリーム・アーツ

4811 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年3月25日(火)

執筆：客員アナリスト

松本章弘

FISCO Ltd. Analyst **Akihiro Matsumoto**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024年12月期の業績概要	01
2. 2025年12月期の業績見通し	02
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	05
■ 事業概要	06
1. 経営環境	06
2. 事業セグメント別概要	08
■ 業績動向	15
1. 2024年12月期の業績概要	15
2. 事業セグメント別動向	16
3. 財務状況	19
■ 今後の見通し	21
● 2025年12月期の業績見通し	21
■ 中長期の成長戦略	22
1. 「SmartDB」の拡販（アップセル）	22
2. クロスセルの強化	24
3. 認定制度の普及と戦略パートナーの拡大	24
■ 株主還元策	26

要約

2024年12月期はクラウド事業が成長堅持し2ケタの増収増益。 ストック売上高比率は88.0%まで高まる

ドリーム・アーツ<4811>は、「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」をミッションに掲げ、大企業向けノーコード※1開発ツール「SmartDB®(スマートデービー)」(以下、「SmartDB」)をはじめとしたSaaS※2プロダクトを提供するクラウドサービスベンダーである。「デジタルの民主化」をコンセプトに掲げ、ITの専門知識を持たない現場部門のビジネス系人材を巻き込んだクラウド時代の業務デジタル化を推進する。なお、東京と広島の2本社体制を敷いている。

※1 ノーコード開発：アプリケーション開発に必須であった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することで開発できるツールを利用した開発のこと。

※2 SaaS：Software as a Service の略。クラウド上に構築されたソフトウェア・アプリケーションをインターネット経由で利用するサービス。従来のようなパッケージソフトウェアを購入し、ハードウェアにインストールするなどの必要はなく、インターネットでアクセスするだけで利用できる仕組み。

1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の連結業績は、売上高5,033百万円(前期比13.4%増)、営業利益773百万円(同33.9%増)、経常利益766百万円(同36.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益551百万円(同29.9%増)と2ケタ増収増益となった。主力のホリゾンタルSaaS※1(提供ツール「SmartDB」「InsuiteX®(インスイートエックス)」(以下、「InsuiteX」))が高い成長を堅持し業績をけん引した。導入企業が増加するとともに、「SmartDB」が全社で利用されるシステムに採用されるなど新規案件が大型化し、売上高は同32.6%増と好調だ。パーティカルSaaS※2(提供ツール「Shopらん®」(以下、「Shopらん(ショッピング)」))も加えたクラウド事業の売上高比率は77.3%と前期を6.9ポイント上回り、オンプレミス事業※3も含めたストック売上高比率は88.0%と前期を5.2ポイント上回った。目標としていたクラウド事業へのビジネスモデル転換の仕上げに一区切りをつけ、安定した収益基盤を整えたと言える。損益面では、クラウド事業の成長に伴いインフラコストが増加したが、ストック型収益が積み上がり売上総利益率は57.1%と前期を3.8ポイント上回った。販管費は積極的な販促活動と昇給・増員により広告宣伝費及び人件費が増加したが、売上総利益の増加で吸収し営業利益ほか各段階利益とも大幅な増益となった。

※1 ホリゾンタルSaaS(Horizontal SaaS)：業界を問わず特定の部門や機能に特化したSaaS。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(Vertical SaaS)：特定の業界に特化したSaaS。業界特有の業務課題を解決するために利用される。

※3 オンプレミス(on-premises)：プレミス(premise)は「構内」「店内」などを意味する。サーバーやソフトウェアなどの情報システムを、使用者が管理している施設内に設置して運用すること。

要約

2. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は、売上高5,600百万円（前期比11.3%増）、営業利益778百万円（同0.6%増）、経常利益874百万円（同14.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益605百万円（同9.9%増）と2ケタ増収を維持するが、成長投資を拡充し増益幅は縮小する見込みだ。前期よりクラウド移行提案などの「剪定戦略」（剪定＝最新プラットフォームへの移行促進、技術的負債になり得る機能削減により将来のシステム負荷を軽減する）を進めてきた結果、一部顧客の解約も計画に織り込んでいる。クラウド事業の売上高は同16.0%増を見込むが、オンプレミス事業の売上高は解約に伴い同17.1%減を見込む。また、2025年12月期は、増収分をすべて人的リソースの拡充や広告販促活動の強化のための成長投資に投下する計画だ。同社では、今後の中長期的な成長のために経営基盤を固める「非連続的な成長に向けて基盤整備を進める年」と位置付けている。全社規模で「SmartDB」を利用する顧客が増えたこともあり、人的リソースの拡充は成長には不可欠だ。純増で30名確保を目指している。そのため、営業利益は同0.6%増と前期並みを見込む。経常利益は、営業外収益で保険の解約返戻金96百万円の発生を見込んでおり、同107百万円増となる。

3. 中長期の成長戦略

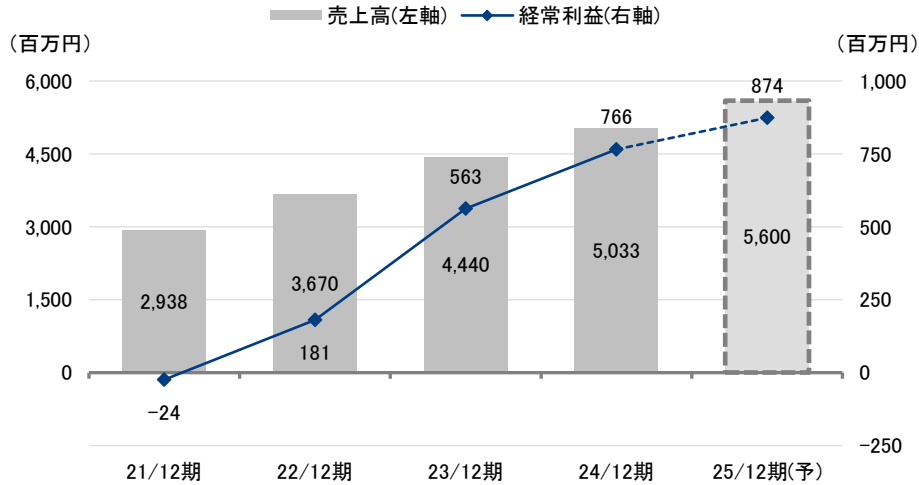
今後の成長戦略として、主力製品「SmartDB」の拡販を成長ドライバーとして顧客基盤を拡充し、アップセル、クロスセルによるオーガニックな成長、そして戦略パートナーを拡大し、「SmartDB」を扱える人材を創出し成長を図る。加えて、収益基盤が整ってきたこともありM&Aの案件を創出する方針だ。2025年に入ってM&Aの担当部署も立ち上げ、実務体制の構築に乗り出した。アップセル及びクロスセルについては、2024年9月にはグローバル展開する日本の大企業の海外DX支援サービス「Global Connect」（グローバルコネクト）を「SmartDB」の機能・オプションとして展開することをリリースするなど、製品のオプションを継続的に開発・追加しており、それらを背景として順調に進むと見られる。

Key Points

- ・「SmartDB」の高い成長によりクラウド事業へのビジネスモデル転換が進捗
- ・2024年12月期はクラウド事業の成長により2ケタ増収増益、増配も実現
- ・2025年12月期は中長期的な成長基盤を確保するための成長投資を拡充

要約

業績推移



出所：決算短信、同社資料よりフィスコ作成

■ 会社概要

独立系ソフトウェアベンダーからクラウドサービスベンダーへ ビジネスモデルを転換

1. 会社概要

同社は、「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」というミッションを掲げ、企業の生産性を向上し、創造的な働き方を実現する大企業向け 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」）及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)」を提供するクラウドサービスベンダーである。東京、広島の本社体制で、沖縄、中国大連にも拠点を置いている。さらに、沖縄県石垣市には 24 時間 365 日稼働のクラウド監視センターがある。同社グループは、同社及び連結子会社である夢創情報（大連）有限公司で構成され、夢創情報（大連）有限公司は同社製品の開発・テスト・サポート業務を行う開発拠点の 1 つと位置付けている。

会社概要

企業のDXは年々進展しているが、DXのシステム開発はITベンダーの受託開発に依存した状況にあり、IT人材もITベンダーに偏在している。IT人材が不足するなか、大半の日本企業ではシステムの内製化は進んでいない。技術力やノウハウが蓄積されないまま、ERP※¹などの基幹系システムはブラックボックス化し、思い描くようなデータ活用は難しいのが現状だ。同社の提供するSaaSプロダクト「SmartDB」はノーコード開発ツールで、非IT人材でもアプリケーション開発が可能である。同社は「デジタルの民主化」をコンセプトに掲げ、「市民開発」※²を実現するための「SmartDB」を成長ドライバーと位置付けている。

- ※¹ ERP：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 市民開発：プログラミングなしにアプリケーションを開発できるツールの導入を前提とし、ITの専門知識がない現場部門の従業員が主導して業務デジタル化を推進する開発スタイルのこと。当該スタイルで開発する従業員を市民開発者（シチズンディベロッパー）と呼ぶ。

同社は1999年から、独立系ソフトウェアベンダーとして自社開発パッケージソフトウェア「INSUITE」「SmartDB」の販売を行ってきた。近年になり、大企業でのクラウド利用が進んできたため、2017年に「INSUITE」「SmartDB」及びクラウド基盤上で提供するDCS（Dreamarts Cloud Service）の提供を開始した。2018年にはパッケージソフトウェアの新規販売を停止し、クラウドサービスベンダーへビジネスモデルの転換を図った。これに伴い、収益モデルを、ソフトウェアを販売した時点で全額一括計上する方式から、毎月一定額を回収する月額利用料方式に変更し、成長は一時的に鈍化することとなった。一方、プロダクトをSaaS型に適合させるための開発や、顧客への導入支援及び利活用推進を図るためのカスタマーサクセスチームの新設などが必要となり、コストの増加を招いた。そのため、移行期に当たる2020年12月期から2021年12月期は損失を計上したが、短期間でSaaS比率を向上させることに成功し、2022年12月期に黒字転換した。2023年10月には東京証券取引所（以下、東証）グロース市場へ上場し、現在に至る。大企業との取り引きが長く、（株）三菱UFJ銀行、大和ハウス工業<1925>、KDDI<9433>、日本航空<9201>、（株）日本経済新聞社、ブリヂストン<5108>、日本通運（株）など各業界のリーディングカンパニーの多くを顧客基盤としている。

主要サービス

ホリゾンタルSaaS (1)		パーティカルSaaS (2)		個別クラウドサービス	
<p>大企業向け ノーコード開発ツール</p> <p>スマートデータベース SmartDB 大企業の業務デジタル化クラウド</p>	<p>大企業向け 社内ポータル構築ツール</p> <p>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</p>	<p>チェーンストア業界向け 情報共有ツール</p> <p>Shopらん Shopらん 多店舗ビジネスを支援するクラウドサービス</p>	<p>特定顧客向け クラウド開発運用サービス</p> <p>DCR (DX Custom Resolution)</p>	<p>プロフェッショナル サービス</p> <p>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</p>	

(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。

出所：決算説明資料より掲載

会社概要

2. 沿革

同社は1996年12月に設立され、1999年2月に中小企業向けグループウェア「INSUITE®99」をリリースした。その後、2002年7月に大企業向け情報ポータル「INSUITE Enterprise」をリリースした。ターゲットを大企業に絞り込み、2005年11月にWebデータベース「SmartDB」をリリースし、「INSUITE」とのセット販売を開始した。2007年8月には、中国大連の大学生を新卒採用した経緯もあり、同地に100%子会社の夢創情報(大連)有限公司を設立した。2008年1月には(株)ネクスウェイとの共同事業でチェーンストア向けSaaS「店舗matic®」(以下、「店舗matic」)をリリースし、クラウドサービスベンダーへのビジネス転換を開始した。2010年11月からは、「店舗matic」と自社ブランド「Shopらん」とのダブルブランドで販売している。

2012年1月には(株)インデックス沖縄の株式を51%取得し子会社化、名称を(株)ドリーム・アーツ沖縄に変更した。2014年5月には沖縄県石垣市にクラウド監視センターを設立した。なお、ドリーム・アーツ沖縄については、株式追加取得により100%子会社とし2021年7月に吸収合併した。

2014年10月には「SmartDB」のAPI※を公開し、アプリケーションの開発基盤としての展開を開始した。その後、クラウド基盤の整備が進捗し、2017年9月より「INSUITE」及び「SmartDB」をクラウド基盤上で提供する「DCS」の販売を開始した。そして、大企業におけるクラウド利用の進展を受け、2018年12月に新規顧客へのパッケージソフトウェアの販売を停止し、クラウドサービスベンダーへのビジネスモデル変革に踏み出した。

※ API : Application Programming Interface の略。ソフトウェア同士が互いに情報をやり取りする際に使用するインターフェースの仕様。この仕様を介することで、他のソフトウェアとの機能連携が可能となり、利便性が高まる。

2019年11月には「DCS」を対象としてISMSクラウドセキュリティ認証を取得、2020年8月には「マイクロソフトジャパン・パートナー オブ ザ イヤー」を2年連続で受賞した(2019年「Retail アワード」、2020年「Social Responsibility アワード」)。同年11月には、大企業向け情報ポータル「INSUITE Enterprise」の後継プロダクトとして、最新クラウドアーキテクチャをベースに全面刷新した「InsuiteX」をリリースし、2021年11月には「SmartDB」にノーコードツールとして世界初※¹のダイナミックブランチ機能を実装した。2023年12月には米国Fortanix社と技術提携し、BYOK※²を実現するクラウドセキュリティソリューションの提供を開始した。このサービスによって、機密性が高く、厳しいセキュリティ要件が求められる業務にも「SmartDB」の利用が可能となった。

※¹ 同社調べ。

※² BYOK : Bring Your Own Key の略。利用者がクラウドサービスを利用する際に、自身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。この仕組みによりクラウドサービス事業者及びサービスのインフラ基盤を提供する電気通信事業者はデータの読み取りが不可能となり、利用者のみが閲覧可能な状態を実現できる。

■ 事業概要

ノーコード開発ツール「SmartDB」で「デジタルの民主化」を推進

1. 経営環境

(1) 環境認識

企業の DX 推進を担う国内の IT 産業の多くは、受託開発中心のビジネスモデルを採用しており、開発費用が労働量に比例している場合が多い。そのため、生産性向上によって工数が減ると、収益も減少するというジレンマに陥っている。また、(独)情報処理推進機構の「DX 白書 2023」によると、2020 年の国内 IT 人材の 73.6% が 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 ベンダーに依存せざるを得ない状況が続いている。さらには、IT 人材そのものが圧倒的に不足しており、みずほ情報総研(株)(現 みずほリサーチ & テクノロジーズ(株))の「IT 人材需給に関する調査」(2019 年 3 月)によると、2030 年までに約 45 万人の需給ギャップが生じると試算されている。大企業では、DX 推進の土台となる基幹システムのブラックボックス化が進み、IT 予算の大部分を既存システムの保守に充てているため、新たなビジネスモデルに対応するシステム開発が進まない状況にある。また、保守人員の不足により、システムトラブルやデータ滅失の危険性も高くなっている。

同社は、企業の DX 実現のためには、過度なカスタマイズによりレガシーシステム化(陳腐化)した基盤システムを刷新するとともに、基盤システムに密接に結び付いている業務プロセスのデジタル化を進める必要があると考えている。特に、業務プロセスのデジタル化には、競争力を生まない領域のシステムコストの削減、業務プロセスの再設計、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、デジタル化推進の人材確保、変化に対応するビジネスフロントシステムの実現、小規模で試行錯誤を繰り返せる環境の整備などがポイントになると考えている。これらのポイントを考慮すると、ノーコード開発基盤が最適な手段であると言える。具体的には従来のシステム開発とは異なり、システムを利用する部門・担当者自らが開発できるため、スピード(工数・期間)とコストを削減できる。また、トライ & エラーや柔軟なプロセス変更が可能になるほか、システム運用に IT 人材を充てる必要がないため、運用負荷を大幅に削減できる。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ノーコード開発ツールでサブシステム化して本体と API 連携するといった構成の変更が有効だと同社では考えており、ノーコード開発ツールのカバーエリアを注力エリアとしている。

事業概要

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

(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)



出所：決算説明資料より掲載

(2) 市場規模

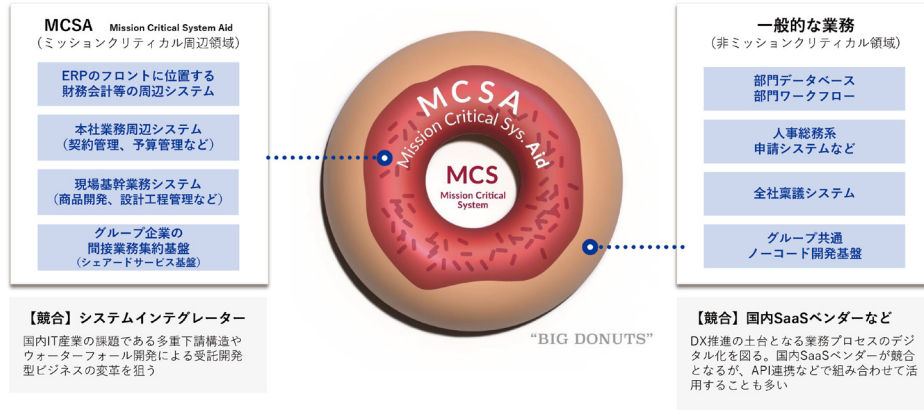
このような経営環境の下、同社は「BD（ビッグ・ドーナツ）市場」にフォーカスし、「BD市場のリーディングカンパニー」を目指している。BDは同社の造語で、「ビッグ」は同社がターゲットとする国内の従業員1,000名以上の大企業4,161社を指す。「ドーナツ」は企業内システムを指し、ERPなどのミッションクリティカルな基幹系システムを取り囲むように配置されている現場部門向けのシステム領域を指す。同社は一般的な業務（非ミッションクリティカル領域）のデジタル化からMCSA※1（MCS※2周辺領域）まで幅広い範囲で「SmartDB」の活用を考えている。BD領域のシステムは、ERPのカスタマイズで対応することが主流となっており、その開発と運用はシステムインテグレーターが請け負っている。企業は多額の投資を余儀なくされ、ビジネス環境への対応は難しくなっている。近年、多様なSaaS（経費精算、請求書管理、契約・法務、顧客管理、マーケティングオートメーション、ビジネスインテリジェンス等）が普及し、BD領域の投資効率は徐々に向上しているが、大企業においては未だレガシーな基盤システムの保守に多くの予算が使われており、デジタル化を遅らせる大きな要因となっている。DXを推進するには、基盤システムの刷新と業務プロセスのデジタル化が必須で、それには同社の注力エリアであるノーコード開発ツールの活用が有効である。同社では、BD領域がDX推進における核心的な領域となるため、大企業でも予算配分の見直しが進み、この領域への投資が急拡大すると予想している。

※1 MCSA（ミッションクリティカルシステムエイド）：同社の掲げる「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ではなくAidという表現を使用しているのは、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、同社の「BD領域の業務デジタル化」に取り組む姿勢を示す。

※2 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。

事業概要

「SmartDB」の活用範囲



出所：決算説明資料より掲載

主力製品である「SmartDB」はERPフロントシステムとしての活用が可能であり、その市場規模は2023年度に1,170億円、2027年度には2,880億円に成長すると予測されている（デロイト トーマツ ミック経済研究所（株）「ERPフロントソリューション市場の実態と展望 2024年度版」※）。一方、「SmartDB」が分類される国内SaaS市場の2023年の規模は14,128億円と見込まれている（（株）富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2023年版」※）。同社は、「SmartDB」はこれらの市場にとどまらず、受託開発にも引けを取らない高度な機能を備えているため、受託開発市場87,673億円（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」※）へのアクセスも可能だと考えている。なお、同社は、「SmartDB」の提供価格から算出した市場規模を3,564億円と推計している。これは、同社のターゲットである1,000名以上の大企業4,161社に就業する従業員数1,485万人（総務省統計局「平成26年経済センサス 基礎調査」※）に、「SmartDB」と他製品をセットで利用した場合の想定金額（1人当たり月額2千円）を乗じて算出している。現在の売上規模、顧客基盤から考えると、成長余力があると思われる。

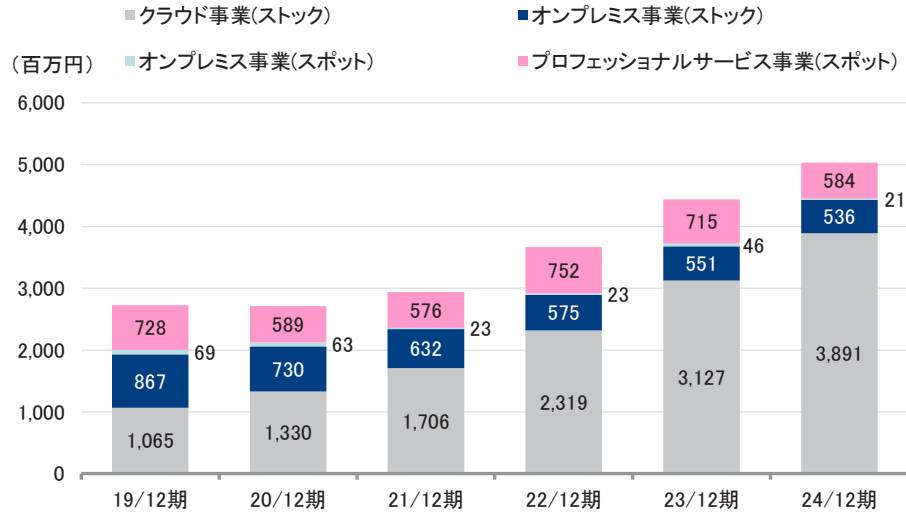
※ 同社提供資料より抜粋。

2. 事業セグメント別概要

同社は、「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」を展開している。クラウド事業では、「SmartDB」「InsuiteX」「Shopらん」「DCR」を提供しており、いずれも月額利用料によるストック収益となる。オンプレミス事業は、過去に販売した「SmartDB」「INSUITE」のパッケージソフトウェアの管理・運用業務でライセンス料がスポット収益、ソフトウェアメンテナンス料がストック収益となる。プロフェッショナルサービス事業は、クラウド事業及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でスポット収益となる。2024年12月期の売上高比率は、ストック収益が88.0%、うちクラウド事業が77.3%を占め、収益基盤は安定している。

事業概要

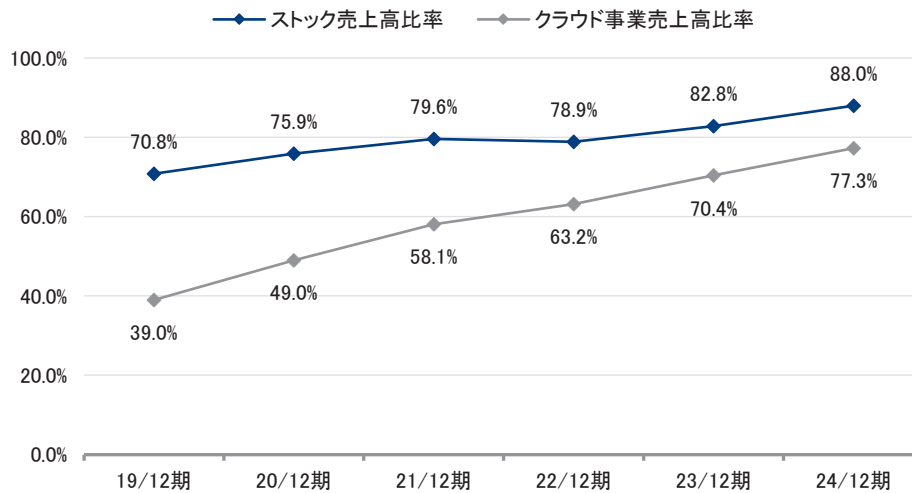
セグメント別売上高



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料を指し、オンプレミス事業（ストック）はパッケージソフトウェアのメンテナンス料を指す

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

クラウド事業売上高比率の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) クラウド事業

クラウド事業は、自社開発したアプリケーションソフトウェアをSaaSの形態で提供する事業である。提供サービスは、幅広い業界で利用される「水平型SaaS（「SmartDB」及び「InsuiteX」）」と、特定の業界で利用される「垂直型SaaS（「Shopらん」）」及び特定顧客向け開発運用一体型サービス「DCR」がある。水平型SaaS及び垂直型SaaSは月額利用料によるストック収益で、利用人数や用途に応じてユーザーライセンス、バインダー（データベース）ライセンス、各種オプションなどを組み合わせることができる。一方、「DCR」は開発するシステムの要件の個性が高いため、内容に応じてサービス料を定めている。

事業概要

a) ホリゾンタル SaaS 「SmartDB」

「SmartDB」は、プログラミング不要のノーコード開発ツールである。ノーコード開発ツールは、業務に精通した現場担当者がシステム開発を推進することで、要件定義や仕様設計などの開発プロセスを短縮し、開発生産性が向上できる。さらには、現場部門自らが業務デジタル化を推進することで、これまで放置されていたアナログ業務のデジタル化が進み、DXに向けた企業文化や組織風土の変革に取り組みやすい環境をつくることにもつながる。「SmartDB」は、ノーコード開発ツールでありながら受託開発にも引けを取らない高度な機能を備えており、単純なデータベースやワークフローといった標準的なものから、ERPのフロントシステムや生産管理・在庫管理などの基幹業務を支えるサブシステムに至るまで、幅広い領域で活用できる。従来は、こうしたMCSの周辺領域もシステムインテグレーターが担っていたが、ノーコード開発ツールの活用により現場主導で開発・運用が可能となるため、投資効率の向上とビジネス環境への機動的な対応が同時に実現した。多くのSaaS企業が提供する経費精算業務などでは、後から機能不足が判明しても諦めるか、大掛かりなカスタマイズが必要になるが、「SmartDB」は多くの場合で大掛かりなカスタマイズをせずに機能追加ができることが強みとなっている。複数の業務（例えば経費精算とワークフロー）を導入する場合などは、複数のSaaSを組み合わせる必要があるが、「SmartDB」ならば同一システム内で複数の業務アプリケーションの開発が可能だ。なお、システムインテグレーターが開発基盤としてノーコード開発ツールを活用し、開発プロセスやシステム運用の効率化を図ることもある。

(主な機能)

企業内の活動は、起案・起票、承認・承認、承認・承認、承認・承認の保管・活用というプロセスをたどるため、企業内で利用する業務アプリケーションは、「入力フォーム」（データを入力するインターフェイス）、「ワークフロー」（入力データの承認・意思決定プロセス）、「データベース」（データの蓄積及び活用）の3つの機能で構成される。「SmartDB」は、これらの機能をプログラミングすることなく、以下のように簡単に開発できる。

・入力フォーム及びデータベース作成機能

あらかじめ用意された25種類のパーツをドラッグ&ドロップ操作で配置し、入力フォームとデータベースを自動的に作成する。

・ワークフロー設定機能

大企業が必要とする複雑な業務プロセス（条件分岐、合議、並行承認、差し戻し、他部署回覧など）を設定する。例えば、金額や組織などの条件に基づいて承認ルートを判別・分岐したり、複数の部門や担当者が並列で承認したり、特定のワークフローの承認をトリガーとして他のワークフローを開始したりと、多様なプロセスを構築できる。

・データベース活用機能

「SmartDB」に投入されたデータを、様々な形式の表やグラフとして表示することで、分析ツールとして活用できる。また、データとともに格納されたファイルも全文検索の対象としているため、必要な情報へ効率的にアクセスできる。そのほか、あらかじめ用意されたフォーマットに合わせて出力する帳票作成ツールとしても活用できる。

事業概要

・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やデータベースに親子関係を持たせ、動的（ダイナミック）に連携する。業務アプリ / ドキュメント同士で多階層の親子関係（複数も可）を設定し、多段参照・集計等の多様なデータ連携、動的な権限制御ができる。個別の現場で開発された業務アプリも部門や役職の壁を越えて連携し、組織全体の複雑な業務モデルをそのままデジタル上に再現できる。複数のプロセスにまたがる業務やデータを結合し、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が可能となる。

・セキュリティ関連機能

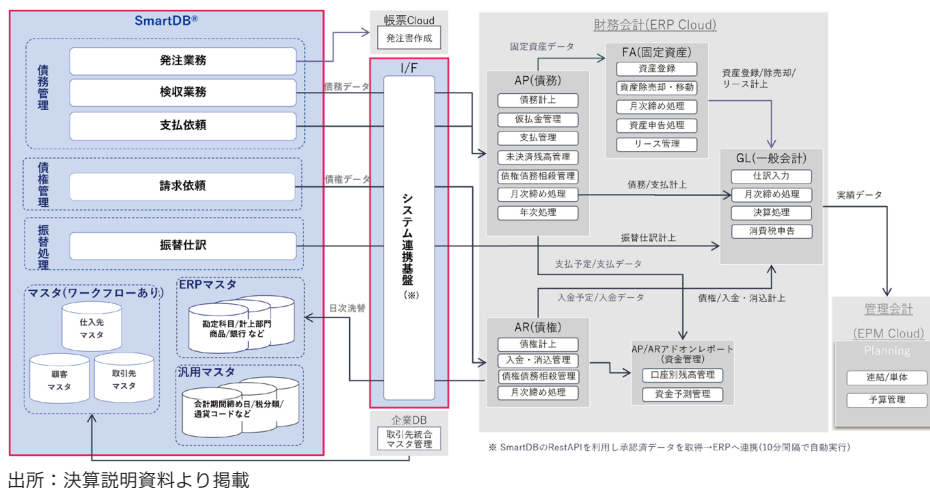
同じ入力フォームやデータベース内であっても、項目ごとに閲覧権限を設定する閲覧制限機能を備えている。そのため、機密性の高い情報を含む業務プロセスのセキュリティを確保しながらデジタル化できる。また、IP アドレス制限や二段階認証によって第三者からの不正なアクセスを防止するほか、業務プロセスの承認履歴などのログ出力機能があり、内部統制や各種監査の要求を満たすシステムを開発できる。

・他システムとの連携機能

他社が提供する SaaS と連携するための機能や、外部システムとの連携に必要な API を用意しており、高度な業務自動化を実現する。なお、他システムとの連携に関しては、専門的な技術を要することが多いため、同社もしくはシステムインテグレーターなどによる対応が一般的である。

ERP フロントシステムは ERP のカスタマイズによって開発されてきたが、この ERP フロントシステムを「SmartDB」へ移行し、API を介して連携する仕組みへと変更することで、システムのアップデートをスムーズに行い、レガシーシステム化を防ぐことができる。

「SmartDB」の活用範囲（ERP フロントシステム）



事業概要

「SmartDB」の競合優位性は、優良な顧客基盤、豊富な導入実績、大企業における業務デジタル化ノウハウ及び運用ノウハウの蓄積により築かれている。これらの導入実績とノウハウの蓄積は、大規模組織で利用する際に要求される、高度な権限管理や複雑な業務プロセスを構築する機能の網羅的な実装につながっている。また、大企業に対する難易度の高い商談プロセスをマネジメントする営業体制と、業務デジタル化を短期間で成功に導く手厚い導入支援体制（課題ヒアリング、初期設定、操作トレーニング、アプリケーション開発支援、運用・展開方法の検討支援、事務局支援など）も強みとなっている。

「SmartDB」は、アイティクラウド（株）が運営する IT 製品レビュープラットフォーム「ITreview（アイティレビュー）」で発表された「ITreview Grid Award 2024 Winter」において、「ノーコード Web データベース」「ワークフローシステム」「文書管理」の 3 部門において、SaaS で唯一、最高位の「リーダー」に同時認定されている。「ITreview Grid Award」では 17 期連続、3 部門同時は 11 期連続での受賞となり、対外的な評価及び認知度も高まっている。また、テクノ・システム・リサーチの「2023 年 SaaS 型ワークフロー市場のメーカーシェア調査」によれば、「SmartDB」は市場シェア 32.3% で No. 1、従業員 1,000 名以上の大企業においては 54.7% で圧倒的 No. 1 を獲得しており、3 年連続の No. 1 となっている。

b) ホリゾンタル SaaS 「InsuiteX」

「InsuiteX」は、2002 年 7 月にリリースした「INSUITE Enterprise」の後継プロダクトとして、2020 年に最新クラウドアーキテクチャをベースに全面刷新された。企業内の従業員が社内情報にアクセスするために訪れる「社内ポータル」を構築するためのツールで、利用ユーザー数は 65 万人を超える。「InsuiteX」は、経営情報から現場情報に至るまで、企業内のあらゆる情報を集約・発信・共有するプラットフォームとして、大企業の組織運営をサポートする。全社向けだけではなく、組織・個人ごとにポータルを作成し、業務遂行に必要な情報を集約することにより組織の生産性向上にも貢献する。企業文化・企業体質の強化に向け、単なる情報共有を「意識共有」と呼べるレベルまで発展させることをコンセプトとして、継続的な開発を進めている。

(主な機能)

・ポータルデザイン機能

あらかじめ用意されたテンプレートに、必要な部品をドラッグ&ドロップ操作で配置し、ポータルを作成する。ポータルに表示する部品は、アイコン形式、バナー形式、外部サイト埋め込み形式など複数の形式から選択する方式を採用しており、柔軟にカスタマイズできる。

・通知通達機能

社内に周知徹底させる必要のある通知や通達を作成し、指定したポータル上に表示する。部署、役職、グループなどの切り口で宛先指定したり、通知通達に回答フォームを設けることで、現場の実施状況を把握し、業務の抜け漏れを防止したりする。

・集計機能

簡易なアンケートや投票、クイズ形式の通知を作成する。収集したデータは組織やグループ単位で集計し、組織エンゲージメントを高める施策などに活用できる。

事業概要

・業務ダッシュボード機能

ポータル内のデータだけでなく、他システムに蓄積されたデータも、グラフとして表示できる。あらかじめ用意されたテンプレートを選択し、様々な切り口からデータを可視化することで、分析に活用できる。

c) パーティカル SaaS 「Shop らん」

「Shop らん」は、チェーンストアの店舗運営を支援するための情報共有ツールである。チェーンストア業界では本部店舗間の情報伝達に問題を抱えていることが多いが、「Shop らん」は本部からの指示を的確に店舗に届け、業務実施率を向上させることで機会損失の発生を防止する。また、現場情報をリアルタイムに収集し、店舗運営方針の転換に生かすなど、業界特有の課題に対応した機能を提供することで、現場の生産性向上や業務品質の改善、人材育成などをサポートする。「SmartDB」と同様に、「Shop らん」も「ITreview Grid Award 2024 Winter」において、店舗管理システムの部門で最高位の「リーダー」に4期連続で認定された。また、(株)富士キメラ総研の「業種別 IT 投資/デジタルソリューション市場 2024年版」においては、2023年の本部・店舗間コミュニケーションツール市場で「Shop らん」がベンダーシェア 63.6%で No.1 を獲得した。

(主な機能)

・本部と店舗で異なるユーザーインターフェイス

「Shop らん」は、本部と店舗で異なるインターフェイスを採用している。本部のインターフェイスはスケジュール形式になっており、店舗への業務指示・業務負荷を一覧して把握できる。一方、店舗側のインターフェイスは、当日に処理すべき業務のみがタスクリストとして表示されるため、業務指示の選別や優先順位付けを行うことなく、対処すべき業務に集中できる。

・指示通達及び情報収集機能

あらかじめ用意されたテンプレートを使用して、経営戦略、販売戦略に基づく指示通達を作成し、店舗を選択のうえ発信する。テンプレートはドラッグ&ドロップで操作する。また、業務実施状況の回答欄や、店舗スタッフの意見やアイデアを入力する欄を設ける機能も備えており、現場情報を素早く収集できる。

・その他の機能

人材教育を目的とする動画コンテンツ共有機能や、電子マニュアル機能がある。また、各店舗のアイデアやクレーム情報、店頭ディスプレイ画像などの共有や、備品発注・在庫移動などのワークフロー、QSC※チェックなど、店舗運営に必要となる機能もある。

※ QSC : Quality, Service, Cleanliness の略。クオリティ (品質)、サービス (接客)、クリーンリネス (清潔さ) の頭文字で構成された略語。チェーンストア経営において最も重視される指標のこと。

事業概要

d) 特定顧客向け開発運用一体型サービス「DCR」

「DCR」は、企業固有の戦略要件に基づいてシステムを開発し、クラウド基盤上で運用しつつ継続的な機能拡張開発を行う、特定顧客向け開発・運用一体型のサービスである。初期のシステム開発は、プロフェッショナルサービス事業で開発を請け負うが、運用開始後は月額利用料によるクラウドサービスとして提供する。「DCR」は特定の顧客3社に限定し提供しており、ソリューション例としては、ケーブルテレビ運営会社向け営業支援ソリューション、流通小売業向け画像共有ソリューション、特殊法人向けファシリティ活用管理ソリューションがある。顧客数を増やす計画はなく、収益を確保しながら、最先端テクノロジーの活用による技術力の向上や、新たなプロダクト開発につながる顧客ニーズの発掘を目的としている。顧客の要件によっては、「SmartDB」をDCRシステムのパーツとして組み込むことも想定され、「SmartDB」を基盤とする新たなソリューション開発の可能性を模索している。

(2) オンプレミス事業

オンプレミス事業は、「SmartDB」及び「INSUITE」のアプリケーションソフトウェアをオンプレミス環境で利用するパッケージソフトウェアとしてライセンス提供している。ただし、新規顧客にはSaaSを提供し、パッケージソフトウェアの提供は既存顧客の追加発注に限定している。なお、パッケージソフトウェアの継続的な利用を促進するため、ソフトウェアメンテナンスを提供している。ソフトウェアメンテナンスには、技術的な問い合わせ対応に加え、バージョンアップ版の提供が含まれる。また、パッケージソフトウェアの拡張機能として開発したプラグインソフトウェア※の保守サービスも提供している。

※ プラグインソフトウェア (plug-in software) : あるアプリケーションソフトウェアの機能を拡張するソフトウェアを指す。個別に追加してバージョンアップが可能で、不要になればアプリケーションに影響を与えることなく削除できる。

(3) プロフェッショナルサービス事業

プロフェッショナルサービス事業は、クラウド事業及びオンプレミス事業にかかるサービスを提供している。請負契約もしくは準委任契約に基づくシステム開発及び役務提供を行い、投入した工数に応じてスポット収益を得る。

サービスの一例としては、各種SaaSのオンボーディング（導入支援）サービス、各種SaaSの利活用コンサルティングサービス、「DCR」の初期開発及び拡張開発などが挙げられる。また、パッケージライセンス用プラグインソフトウェアの改修及び追加開発やオンプレミス環境からのSaaS移行サービス、そのほかの役務提供サービスも提供している。

業績動向

ホリゾンタル SaaS の高い成長がクラウド事業をけん引。 クラウド事業へのビジネスモデル転換が加速

1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の連結業績は、売上高 5,033 百万円（前期比 13.4% 増）、営業利益 773 百万円（同 33.9% 増）、経常利益 766 百万円（同 36.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 551 百万円（同 29.9% 増）と増収増益となった。クラウド事業へのビジネスモデル転換の仕上げを図るため、オンプレミス事業の新規顧客獲得をストップし、オンプレミス取引先を中心にクラウド移行提案などの「剪定戦略」（剪定 = 最新プラットフォームへの移行促進、技術的負債になり得る機能削減により将来のシステム負荷を軽減する）を進めてきた結果、クラウド事業の売上高は 3,891 百万円（同 24.4% 増）と成長を維持した。主力のホリゾンタル SaaS（提供ツール「SmartDB」「InsuiteX」）の高い成長が業績をけん引した。導入企業数は 161 社と前期より 21 社増加し、売上高は同 32.6% 増と好調だ。「SmartDB」の拡張性、基幹システムや他社 SaaS との連携性が高い評価を受けるとともに、上場企業の基幹システムやその周辺システムの更新ニーズを的確に捉えた同社の提案力が、全社で利用されるシステムに採用されるなど新規案件の大型化と好調なアップセルに結び付いた。同社が KPI としているホリゾンタル SaaS の売上継続率 NRR※は 117.5% となったが、これは既存顧客のアップセルが好調に推移したことによる。パーティカル SaaS（提供ツール「Shopらんじ」）と DCR を加えたクラウド事業の売上高比率は 77.3% と前期を 6.9 ポイント上回り、オンプレミス事業も含めたストック売上高比率は 88.0% と前期を 5.2 ポイント上回った。目標としていたクラウド事業へのビジネスモデル転換の仕上げに一区切りをつけ、安定した収益基盤を整えたと言える。

※ NRR: Net Revenue Retention の略。1 年前(2023 年 12 月)時点の利用企業の月額利用料が、1 年後(2024 年 12 月)に変化した割合。

損益面において、売上原価は、クラウド事業の成長に伴い Microsoft Azure などのクラウドサービスのインフラコストなどが変動費として増加したが、動作環境の最適化など適切なコストコントロールを継続したことにより、売上総利益率は 57.1% と前期を 3.8 ポイント上回り、売上総利益は 2,872 百万円と同 21.3% 増となった。一方、新規獲得に向けた社員の増加や若手を中心とした給与水準の引上げによる人件費の増加に加え、広告販促費の増加により販管費は 2,099 百万円と同 17.3% 増加したが、売上総利益の増加で吸収し営業利益は同 33.9% の増益となった。

業績動向

2024年12月期連結業績

(単位：百万円)

	23/12期		24/12期			前期比		修正予想比
	実績	売上比	修正予想	実績	売上比	増減額	増減率	
売上高	4,440	100.0%	5,050	5,033	100.0%	593	13.4%	-0.3%
クラウド事業	3,127	70.4%	3,904	3,891	77.3%	764	24.4%	-0.3%
オンプレミス事業	597	13.5%	558	558	11.1%	-39	-6.5%	0.0%
プロフェッショナルサービス事業	715	16.1%	587	584	11.6%	-131	-18.4%	-0.6%
売上総利益	2,367	53.3%	2,849	2,872	57.1%	504	21.3%	0.8%
販管費	1,790	40.3%	2,086	2,099	41.7%	309	17.3%	0.6%
営業利益	577	13.0%	762	773	15.4%	195	33.9%	1.4%
クラウド事業	991	31.7%	-	1,500	38.6%	508	51.3%	-
オンプレミス事業	270	45.3%	-	228	41.0%	-41	-15.4%	-
プロフェッショナルサービス事業	111	15.6%	-	53	9.2%	-57	-51.9%	-
調整額	-796	-	-	-1,009	-	-212	-	-
経常利益	563	12.7%	758	766	15.2%	203	36.1%	1.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	424	9.6%	527	551	11.0%	127	29.9%	4.5%

注：営業利益の各事業内訳の売上比は、各事業の売上高に対する比率。
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別動向

(1) クラウド事業

a) ホリゾンタル SaaS

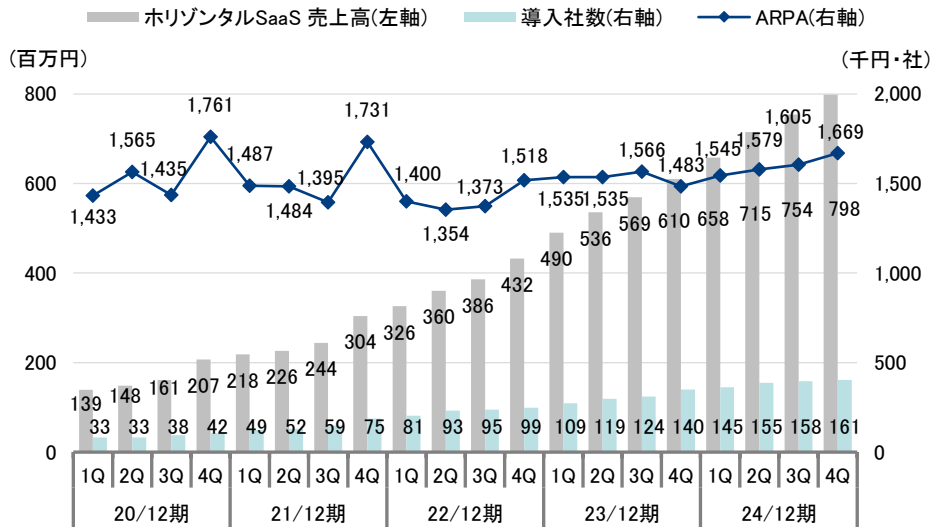
ホリゾンタル SaaS で提供している「SmartDB」「InsuiteX」導入企業数は161社（前期比21社増）と順調に増加した。加えて、既存顧客へのアップセルが好調に推移し、売上高は2,926百万円（同32.6%増）となり、クラウド事業の成長をけん引した。マーケティング活動の強化により「SmartDB」の認知度が上がり、新規案件も顧客企業の部署単位での採用からERPフロントシステムなど全社で利用するシステムへの採用が増えるなど大型化した。KPIである平均月額利用料（ARPA[※]）は2024年12月期第4四半期で1,669千円と2020年12月期第4四半期以降高い水準を維持し、NRRは117.5%となった。なお、「SmartDB」はホリゾンタル SaaS 売上高の81.9%（2024年12月期第4四半期）を占め、ホリゾンタル SaaS の成長をけん引している。

※ ARPA: Average Revenue Per Account の略。四半期末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。

業績動向

導入実績としては、日本経済新聞社がERPシステムを刷新したことに伴い、ERPフロントシステムとして財務会計の周辺業務にかかる経理業務のデジタル化に活用している事例、2022年11月より「SmartDB」を導入しているダスキン<4665>が、基幹となる会計業務のフロントシステムとして本格利用を開始した事例、インターネット企業であるグリーンホールディングス<3632>が20社近くあるグループ会社を横断する契約管理業務に2024年4月より本格導入し、今後は契約管理業務以外の範囲で業務デジタル化の検証を予定している事例、同年5月より(株)博報堂テクノロジーが博報堂DYホールディングス<2433>のグループ全体約23,000名の利用を見据えた社内申請のプラットフォームとして導入した事例、同年10月より東急<9005>が本社の約2,000名が利用する稟議・法務相談業務に導入している事例など、ERPフロントシステムとして利用されるケースから、グループ会社全体を統合するシステムとして利用されるケースまで、案件が全社規模サイズで大型化しているのが特徴だ。また、システム開発要員を多く抱えるグリーンに評価された実績は特筆されよう。

水平SaaS売上高・導入社数・ARPAの推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

b) パーティカル SaaS

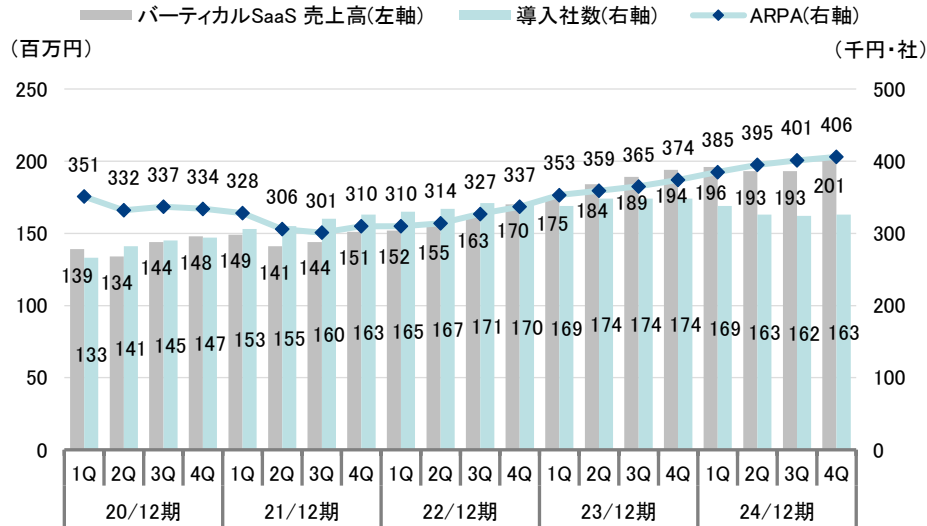
パーティカル SaaS で提供している「Shop らん」の導入企業数は163社(前期比11社減)と小規模チェーンの解約があったものの、大規模チェーンストアでの導入が進み、売上高は784百万円(同5.4%増)と堅調に推移した。2024年8月には「Shop らん」「店舗 matic」の導入実績が60,000店舗を突破した。ARPAについては新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け鈍化していたが、2021年12月期第3四半期の301千円で底打ちし、店舗数の多いチェーンへのシフトにより2024年12月期第4四半期には406千円まで増加した。導入事例としては、首都圏を中心に約140店舗の保険薬局を展開する薬樹(株)での利用が挙げられる。薬樹は全社DXを推進すべく2022年12月より全店舗で「Shop らん」を利用しているが、回答率や作業実施率が改善されるなどの効果があったことから、2023年9月より「フレッシュマニュアル機能」(マニュアル上に店舗独自のやり方やアイデアを店舗メモとして付箋付けできる機能)を活用することにした。同様な事例では、全国に約300店舗のスーパーセンターを展開するトライアルカンパニー(株)が2023年11月より全店舗で「Shop らん」を利用していたが、2024年3月より「フレッシュマニュアル機能」の利用を開始した。こうした機能面での継続的なアップデートは、多店舗展開するチェーンストアから高く評価されているようだ。また、2024年10月より全国に約800店舗の調剤薬局を展開する総合メディカル(株)が全国の店舗で本格導入を開始している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

パーティカルSaaS 売上高・導入社数・ARPAの推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

c) DCR

「DCR」の売上高は180百万円（前期比2.5%増）となった。特定顧客の個別要件に基づいて開発したシステムをクラウド基盤上で運用しており、契約企業数は3社（同変動なし）であった。既に提供を開始しているサービスの利活用の促進により、ユーザー数の増加や運用の安定化を確保している。

(2) オンプレミス事業

オンプレミス事業の売上高は558百万円（前期比6.5%減）、セグメント利益は228百万円（同15.4%減）となった。パッケージ・ソフトウェアライセンスは、新規顧客への提供を停止しており、既存顧客の社員増加に伴う追加ライセンス受注があるのみで、売上高は21百万円（同53.1%減）となった。ソフトウェアメンテナンスはクラウドへの移行などに伴い解約が進行し、売上高は536百万円（同2.6%減）となった。ただし、クラウドへの移行タイミングは基幹システムの更新のタイミング、予算などにより顧客によって区々となるため、解約は同社の想定した水準を下回っている。

(3) プロフェッショナルサービス事業

プロフェッショナルサービス事業の売上高は584百万円（前期比18.4%減）、セグメント利益53百万円（前期比51.9%減）となった。前期に「SmartDB」をERPフロントシステムとして導入する大型プロジェクトを受注したことの反動減に加え、顧客にクラウド移行など最新プラットフォームへの移行提案を積極的に推進したため、無償稼働が増加し減収減益となった。

業績動向

事業セグメント別売上高

(単位：百万円)

	23/12期		24/12期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
クラウド事業	3,127	70.4%	3,891	77.3%	24.4%
ホリゾンタル SaaS (「SmartDB」 「InsuiteX」)	2,207	49.7%	2,926	58.1%	32.6%
パーティカル SaaS (「Shop らん」)	744	16.8%	784	15.6%	5.4%
DCR	175	4.0%	180	3.6%	2.5%
オンプレミス事業	597	13.5%	558	11.1%	-6.5%
パッケージソフトウェア	46	1.0%	21	0.4%	-53.1%
ソフトウェアメンテナンス	551	12.4%	536	10.7%	-2.6%
プロフェッショナルサービス事業	715	16.1%	584	11.6%	-18.4%
合計	4,440	100.0%	5,033	100.0%	13.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 財務状況

2024年12月期は、税金等調整前当期純利益766百万円に加えて、クラウド事業の成長に伴い契約負債が192百万円増加し、営業活動によるキャッシュ・フローは1,001百万円の収入となった。クラウド事業においては、一定期間の利用料を前受で受領し、契約未履行分を契約負債として計上しており、事業の成長がフリーキャッシュ・フローの増加に直結している。無形固定資産の取得などで投資活動によるキャッシュ・フローは201百万円の支出、配当金の支払などで財務活動によるキャッシュ・フローは77百万円の支出となり、その結果、2024年12月期末の現金及び現金同等物は前期末比735百万円増加し、3,551百万円となった。社債は300百万円発行しているが返済財源は十分にあり、借入金に依存せずに成長投資に振り向ける流動性資金を潤沢に確保する財務構造を作り上げている。親会社株主に帰属する当期純利益551百万円から配当金77百万円を差し引いた473百万円が利益剰余金として増加するなど、純資産合計は前期末比485百万円増加した。自己資本比率は48.8%と前期末を2.6ポイント上回り、財務の安全性は問題なく担保されている。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/12 期末	24/12 期末	増減額
流動資産	3,217	3,954	736
現金及び預金	2,835	3,571	735
売掛金及び契約資産	261	249	-12
固定資産	731	774	43
有形固定資産	91	107	15
無形固定資産	228	253	25
投資その他の資産	411	414	2
資産合計	3,948	4,729	780
流動負債	1,770	2,344	574
1年以内償還予定社債	-	300	300
未払法人税等	138	157	18
契約負債	1,080	1,273	192
賞与引当金	169	168	-1
固定負債	355	76	-279
社債	300	-	-300
負債合計	2,126	2,421	294
純資産合計	1,822	2,308	485
資本金	569	569	-
資本剰余金	269	269	-
利益剰余金	990	1,464	473
自己株式	-29	-30	-0
自己資本比率	46.2%	48.8%	-
1株当たり当期純利益(円)	114.94	142.41	27.47

出所：決算短信よりフィスコ作成

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/12 期	24/12 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,184	1,001
投資活動によるキャッシュ・フロー	-162	-201
財務活動によるキャッシュ・フロー	538	-77
現金及び現金同等物の期末残高	2,815	3,551

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年12月期は2ケタの増収だが、成長投資を拡充し増益幅は縮小

● 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は、売上高5,600百万円（前期比11.3%増）、営業利益778百万円（同0.6%増）、経常利益874百万円（同14.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益605百万円（同9.9%増）と、2ケタ増収を維持するが、成長投資を拡充し増益幅は縮小する見込みだ。前期よりクラウド移行提案などの「剪定戦略」を進めてきたため、一部顧客の解約も計画に織り込んでいる。クラウド事業の売上高は4,514百万円と同16.0%増を見込むが、オンプレミス事業の売上高は一部解約に伴い462百万円と同17.1%減を見込む。ホリゾンタルSaaSでは、「SmartDB」の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とともに、アップセルの好調な推移を見込む。パーティカルSaaSでは、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いる。プロフェッショナルサービス事業の売上高は、前期をまたいで複数のプロジェクトが進行しており、622百万円と前期比6.6%増を見込む。

また、2025年12月期は、増収分をすべて人的リソース拡充と広告販促活動の強化のための成長投資に投下する計画だ。同社では、今後の中長期的な成長のために経営基盤を固める「非連続的な成長に向けて基盤整備を進める年」と位置付けている。全社規模で「SmartDB」を利用する顧客が増えてきたこともあり、人的リソースの拡充は成長には不可欠となっており、純増で30名確保を目指している。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、労務費・人件費は前期比352百万円増、採用活動費も同66百万円増を見込む。また、認知度をさらに強化するため「デジタルの民主化DAY」をはじめとするオンラインイベントの自社開催や、「スマート工場EXPO」「リテールテックJAPAN」などのリアル開催の展示会への出展を継続するほか、ターゲット層が集まるWEBメディアへの露出も計画しており、広告販促費は同139百万円増を計画する。売上総利益率は前期並みの57.8%を見込み、売上総利益は3,236百万円と同363百万円増加するが、販管費が2,457百万円と同358百万円増加するため営業利益は778百万円と同4百万円増と前期並みの水準に留まる見込みだ。経常利益は、営業外収益で保険の解約返戻金96百万円の発生を見込んでおり、同107百万円増となる。

2025年12月期連結業績予想

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比	
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率
売上高	5,033	100.0%	5,600	100.0%	566	11.3%
クラウド事業	3,891	77.3%	4,514	80.6%	623	16.0%
オンプレミス事業	558	11.1%	462	8.3%	-95	-17.1%
プロフェッショナルサービス事業	584	11.6%	622	11.1%	38	6.6%
売上総利益	2,872	57.1%	3,236	57.8%	363	12.6%
販管費	2,099	41.7%	2,457	43.9%	358	17.1%
営業利益	773	15.4%	778	13.9%	4	0.6%
経常利益	766	15.2%	874	15.6%	107	14.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	551	11.0%	605	10.8%	54	9.9%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

「SmartDB」の顧客基盤拡充によるオーガニックな成長に加え、M&Aも視野に入れた成長シナリオも検討する

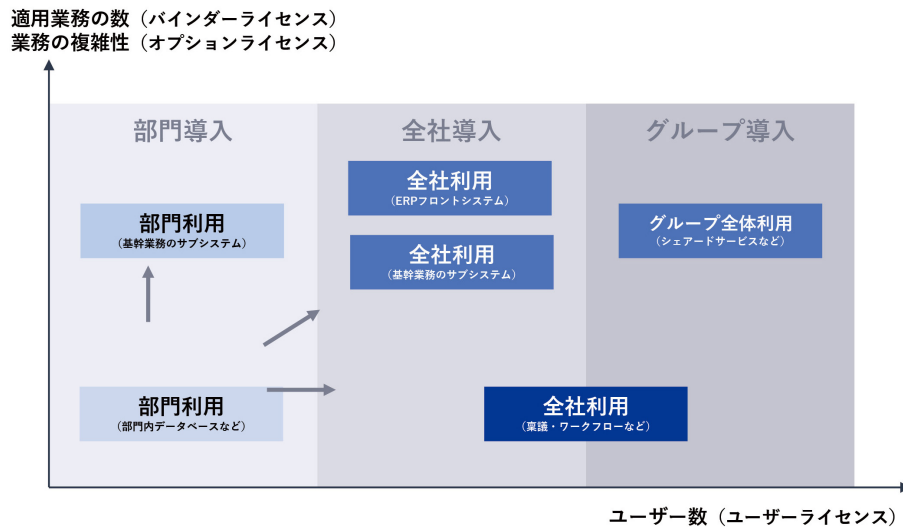
同社は、今後の成長戦略として、主力製品「SmartDB」を成長ドライバーとして、その顧客基盤を拡充し、アップセル、クロスセルによってオーガニックな成長を図るほか、戦略パートナーを拡大し、「SmartDB」を扱える人材の創出を通じた成長をメインに掲げている。加えて、収益基盤が整ってきたこともあり、M&Aの案件も創出しながら成長を加速する方針だ。2025年に入ってM&Aの担当部署も立ち上げ、実務体制の構築に乗り出した。

1. 「SmartDB」の拡販（アップセル）

「SmartDB」の拡販としては、大企業の部門導入から利活用促進を図り、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ている。同社のターゲットである1,000名以上の大企業4,161社に就業する従業員は1,485万人であるが、グループ企業や取引先も含めればターゲットはさらに拡大する。一方、「SmartDB」にはユーザー追加、バインダー（データベース）追加以外にも業務の複雑性に応じた課金オプションが用意されている。セキュリティオプション、タイムスタンプ、データ一括アップロード、業務ダッシュボード、検証環境などの多様な製品オプションもラインナップしている。また、他社SaaSとのAPI連携モジュールも投入しており、これらのオプションによってARPAの向上を図る。なお、他社SaaSとの連携としては「Microsoft365」「Amazon Business」「Adobe Sign」「クラウドサイン」など多数ある。

「SmartDB」の導入及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

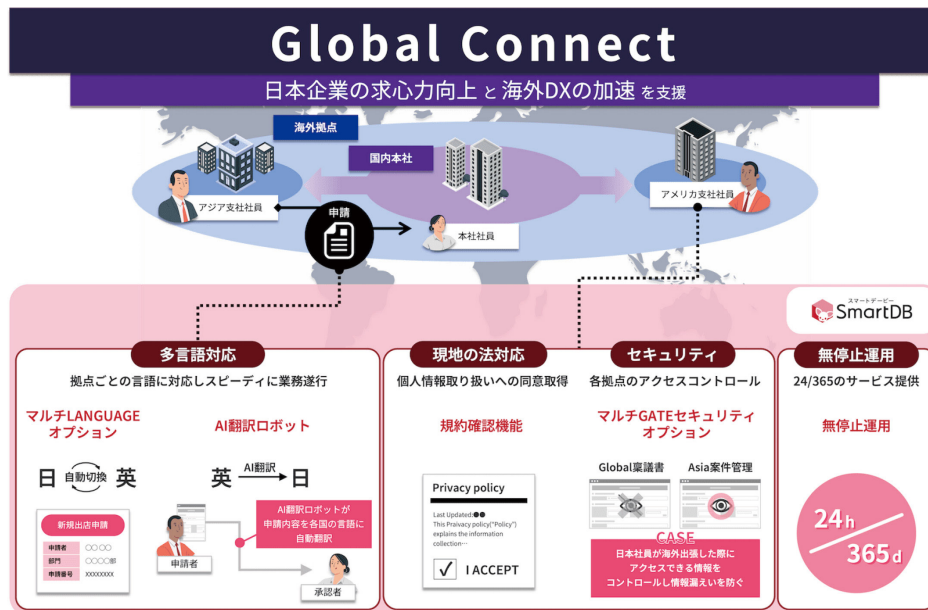


出所：決算説明資料より掲載

中長期の成長戦略

2024年9月にはグローバル展開する大企業の海外DX支援サービス「Global Connect」を「SmartDB」のオプションとして展開することをリリースした。具体的には、AI翻訳による20ヶ国語以上の言語対応が可能な「マルチ Language」、申請書など「SmartDB」のフォームに入力されたテキストを自動翻訳する「AI 翻訳ロボット」、GDPR (General Data Protection Regulation の略、EU 一般データ保護規則) や CCPA (California Consumer Privacy Act の略、カリフォルニア州消費者プライバシー法) など各国の法対応に向けた規約同意を収集する「規制確認機能」、国内外を問わずユーザーのアクセス経路に応じたデータアクセス権限を規制する「マルチ GATE セキュリティ」、24 時間 365 日無停止のサービス提供を行う「無停止運用」の機能・オプションを備える。「マルチ Language」は日・英・中国語を標準装備しており、その他言語を順次リリースする。「規制確認機能」は標準装備、「マルチ GATE セキュリティ」はオプション機能としてリリース済みである。「マルチ GATE セキュリティ」は、アクセス権限の条件に「IP アドレス」や「認証サービス」などの要素を設定可能とし従業員の勤務形態や勤務場所など利用シーンに連動したサービスへのアクセス制限が可能となる。既存顧客であり、全世界で5,000 店舗以上 (2024年2月時点) を運営する(株)大創産業からも、グローバル共通プラットフォームでの業務遂行を可能にする「Global Connect」に期待する声が寄せられており、今後大企業の全社利用に向けたアップセルが加速することが期待される。

「Global Connect」の概要



出所：決算説明資料より掲載

2. クロスセルの強化

クロスセルの強化として、「SmartDB」で開拓した顧客基盤に対して「InsuiteX」「Shopらん」「DCR」を提案するほか、機能的連携を進めることで顧客の利用価値向上を図る。ホリゾンタルSaaS(「SmartDB」と「InsuiteX」)間のクロスセル販売戦略としては、ユーザー認証の統合による管理コストの低減、「SmartDB」で蓄積したデータを社内ポータルで掲示するダッシュボード機能の付与、「InsuiteX」のチャットボット機能を「SmartDB」でも活用するための連携などがある。パーティカルSaaS(「Shopらん」と「InsuiteX」)とのクロスセル販売戦略としては、「SmartDB」ワークフロー機能で意思決定された結果を「Shopらん」通知機能で周知するほか、「Shopらん」で蓄積したデータの社内ポータルでの掲示などがある。実績としては、2018年から「Shopらん」を全国2,800超の店舗で利用していたすかいらーくホールディングス<3197>が、2024年1月より食品検査業務で「SmartDB」の利用を開始した事例が挙げられる。

3. 認定制度の普及と戦略パートナーの拡大

同社は、SaaSプロダクトの導入企業数及び適用業務数から判断して、今後の「SmartDB」の普及に当たっては戦略パートナーの拡大が必要だと考えている。パートナーは「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」の3種に区分している。「クラウドソーシング」(人材創出)は、「SmartDB」上でアプリケーション開発支援を行える人材を創出する人材派遣業及びクラウドワーカーが該当する。「クラウドインテグレーション」(開発基盤としての利用促進)は、「SmartDB」を開発基盤として利用するシステムインテグレーターが該当する。「ソリューションプロバイディング」(業務特化ソリューション開発)は、製造業、運輸業、サービス業など各業種特有の業務プロセスを「SmartDB」上でテンプレート化し、自社ソリューションとして提供する事業会社及びコンサルティング企業が該当する。

戦略パートナーの拡大については、「ドリーム・アーツ パートナープログラム (DreamArts Partner : DAP)」と「SmartDB 認定資格制度 (SmartDB Certified Specialist : SCS)」を両輪として、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層に分けて展開している。DAPは、2024年2月から正式に認定パートナープログラムをスタートさせた。SCS取得者数及び案件実績数を認定要件として、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の支援プログラムを用意している。公認パートナーの種別は、「セールスパートナー」「クラウドソーシングパートナー」「クラウドインテグレーションパートナー」「ソリューションプロバイディングパートナー」に分かれる。「セールスパートナー」には「SmartDB」の販売を行う企業向けのプログラム、「クラウドソーシングパートナー」には「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なサポート、「クラウドインテグレーションパートナー」には主に開発プロジェクト基盤にかかわるシステムインテグレーター向けのプログラム、「ソリューションプロバイディングパートナー」には製造業、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プログラムをそれぞれ提供する。2024年7月には、DX関連のシステム開発・導入支援サービスを提供しているコンピューターマネージメント<4491>とパートナー契約を締結した。コンピューターマネージメントは従来から「SmartDB」を利用していたが、今般新たに「SmartDB」専用の顧客伴走型導入支援サービスをリリースした。また、同年9月には独立系大手システムインテグレーターの富士ソフト<9749>が同社の公認パートナーとなった。富士ソフトは多くの企業への「SmartDB」の導入を支援してきており、SCS認定資格者も29名(2024年9月現在)輩出している。DAPに参画し、大企業を支援する専門的な知見を持つ伴走者として「SmartDB」の導入をともに展開していくこととなった。

中長期の成長戦略

SCSは「SmartDB」を利用した業務のデジタル化を推進できる人材を創出するための制度であり、3つの種類と6つのグレードがある。「BRONZE」「SILVER」認定は「SmartDB」で業務アプリのデザイン・開発ができる「業務デザイナー」として証明する。その上位に当たる「SAPPHIRE」「DIAMOND」は「SmartDB」の活動拡大や管理統制の中心となる「オーガナイザー」として証明する。また、「GOLD」「PLATINUM」は「SmartDB」のAPIを用いた外部システム連携ができる「エキスパート」として証明する。また、企業内の利用者に対するプログラムのほかに、開発プロジェクト基盤としての利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のプログラムも用意している。SCS認定者も2024年12月には1,700名を突破した。1年間で約1,300名増加した形だ。その29%は戦略パートナーの社員であるが、残り71%は既存ユーザーであり、ユーザー企業内での「SmartDB」の利用拡大の推進役を担っている。「SmartDB」による「デジタルの民主化」の波は大きく広がっている。

「SmartDB」認定制度グレード

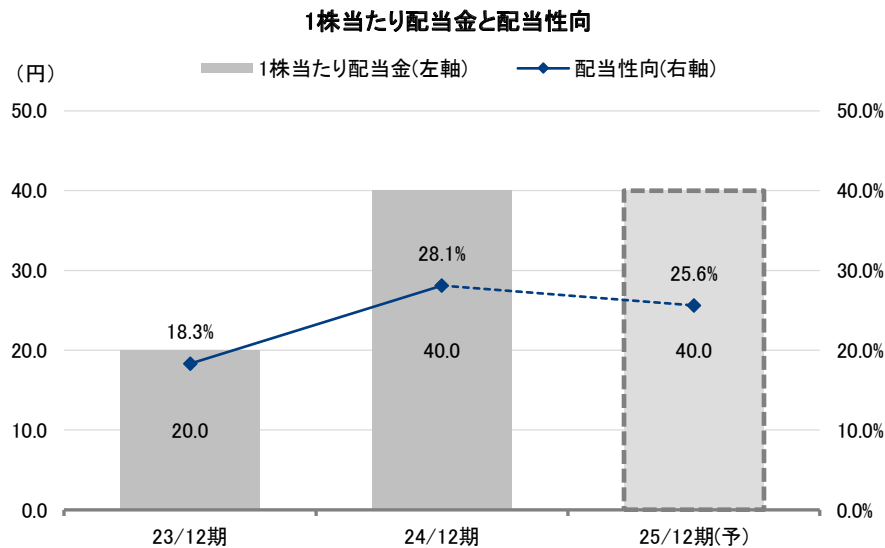


出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

2024年12月期は期初予想から20.0円の増額。 2025年12月期も1株当たり40.0円の配当継続

同社は、株主への利益還元を重要な経営課題と位置付けている。サービスの機能拡充、優秀な人材確保、マーケティング強化など成長投資に必要な内部留保を確保しつつ、当面は配当性向20～30%を目標に掲げている。2024年12月期は、期初の業績予想で1株当たりの配当金は前期と同じく20.0円としていたが、業績予想の上方修正の伴い同年12月に20.0円増配し40.0円とした。配当性向は28.1%と前期を9.8ポイント上回った。2025年12月期は、成長投資を拡充するため利益の伸び率を抑えており、配当も引き続き1株当たり40.0円を維持する可能性が高い。配当性向は25.6%を見込んでいる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp