

# 2011年(平成23年)6月期(第15期) 第1四半期 決算説明資料

株式会社 ディーバ  
(証券コード3836 JASDAQ)

2010年(平成22年)11月9日

DIVA®

- I. 2011年(平成23年)6月期 第1四半期 決算概要
- II. 経営環境と中長期成長戦略

\* 資料内の数値は表示単位未満を四捨五入で表示し、その数値より百分率を算出しております。

当資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略などに関する情報は、当資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で行った判断に基づくものです。

しかしながら実際には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生などにより、当資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおります。

当社は、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めてまいります。当資料記載の業績見通しのみにより全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。

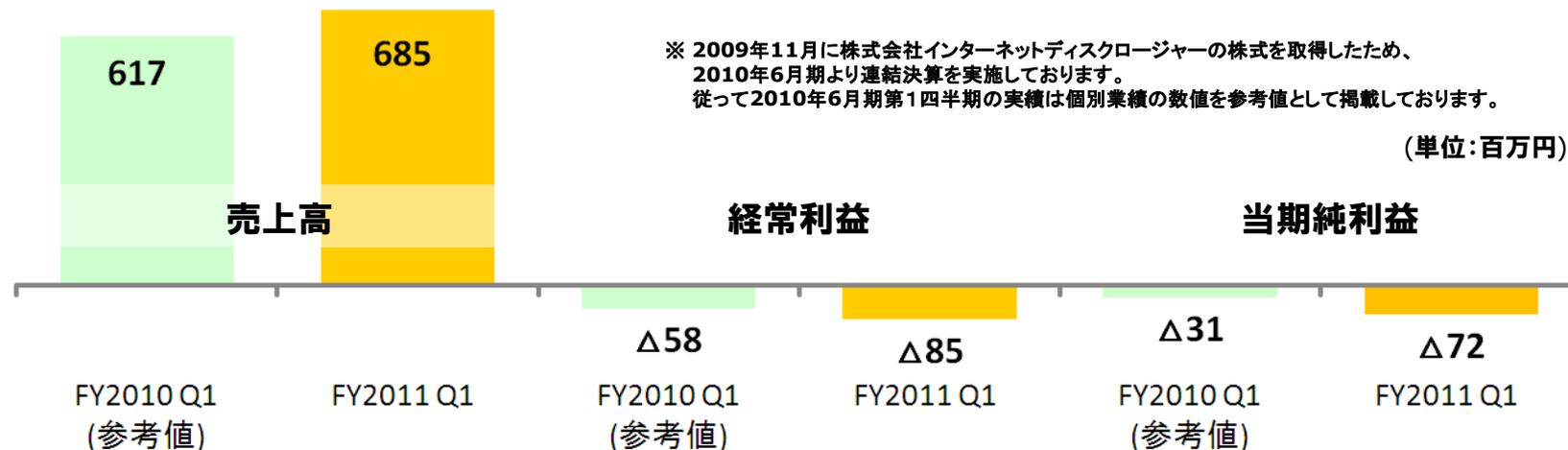
なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製または転送などを行われぬようお願いいたします。

- I. **2011年(平成23年)6月期 第1四半期 決算概要**
- II. **経営環境と中長期成長戦略**

# 2011年6月期 第1四半期 決算概要

## □ 前年同期比、増収減益

### □ 連結子会社の売上加算も貢献し売上高は11%増も、コスト増にともない減益

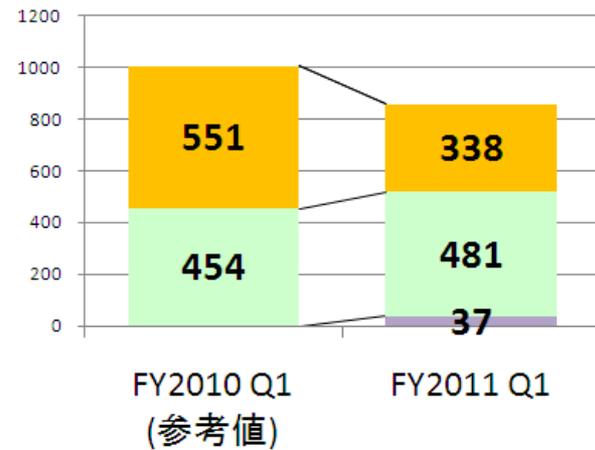
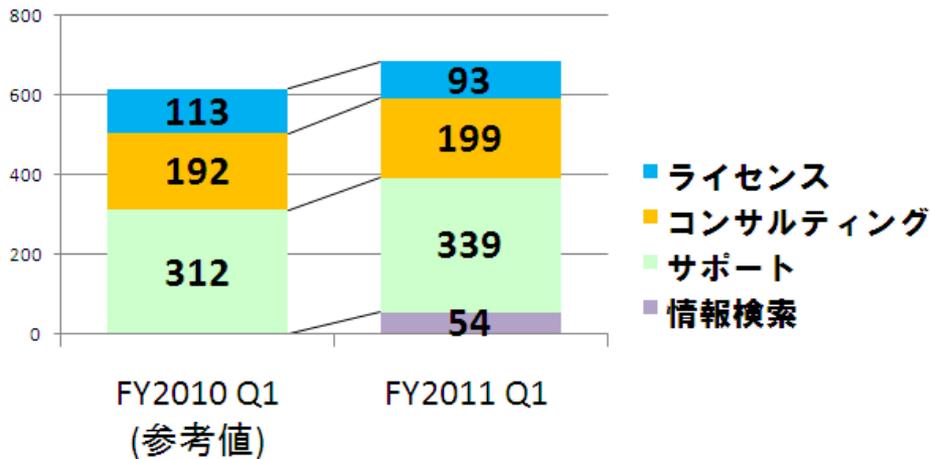


(単位:百万円)	2010年6月期		2010年6月期 第1四半期		2011年6月期 第1四半期		前年同期比	
	実績	(%)	(参考値)実績	(%)	実績	(%)	増減	増減率
売上高	3,097	(100.0)	617	(100.0)	685	(100.0)	68	11.0%
売上原価	1,630	(52.6)	332	(53.8)	407	(59.4)	75	22.6%
売上総利益	1,467	(47.4)	285	(46.2)	278	(40.6)	△7	△2.5%
販売費・一般管理費	1,414	(45.7)	339	(54.9)	358	(52.3)	19	5.6%
営業利益(損失)	53	(1.7)	△54	(△8.8)	△81	(△11.8)	—	—
経常利益(損失)	37	(1.2)	△58	(△9.4)	△85	(△12.4)	—	—
当期利益(損失)	1	(0.0)	△31	(△5.0)	△72	(△10.5)	—	—

# 事業セグメント別 売上高・受注残高

- 売上高:ライセンスは前年同期比減少、コンサルティング、サポートは前年同期比増加
  - ライセンス:IFRS適用前の買い控えの影響のなか、新規大型案件停滞
  - コンサルティング:ライセンス販売の停滞、大規模プロジェクトの減少のなか微増にとどまる
  - サポート:新規顧客獲得・顧客満足度向上につとめた結果、お客様数純増し安定推移
  - 情報検索:会計スペシャリスト向けサブスクリプションサービスが堅調に推移

(単位:百万円)



売上高

受注残高

(単位:百万円)	2010年6月期 第1四半期	2011年6月期 第1四半期	前年同期比
ライセンス	113	93	△17.7%
コンサルティング	192	199	3.6%
サポート	312	339	8.7%
情報検索	-	54	-
<b>合計</b>	<b>617</b>	<b>685</b>	<b>11.0%</b>

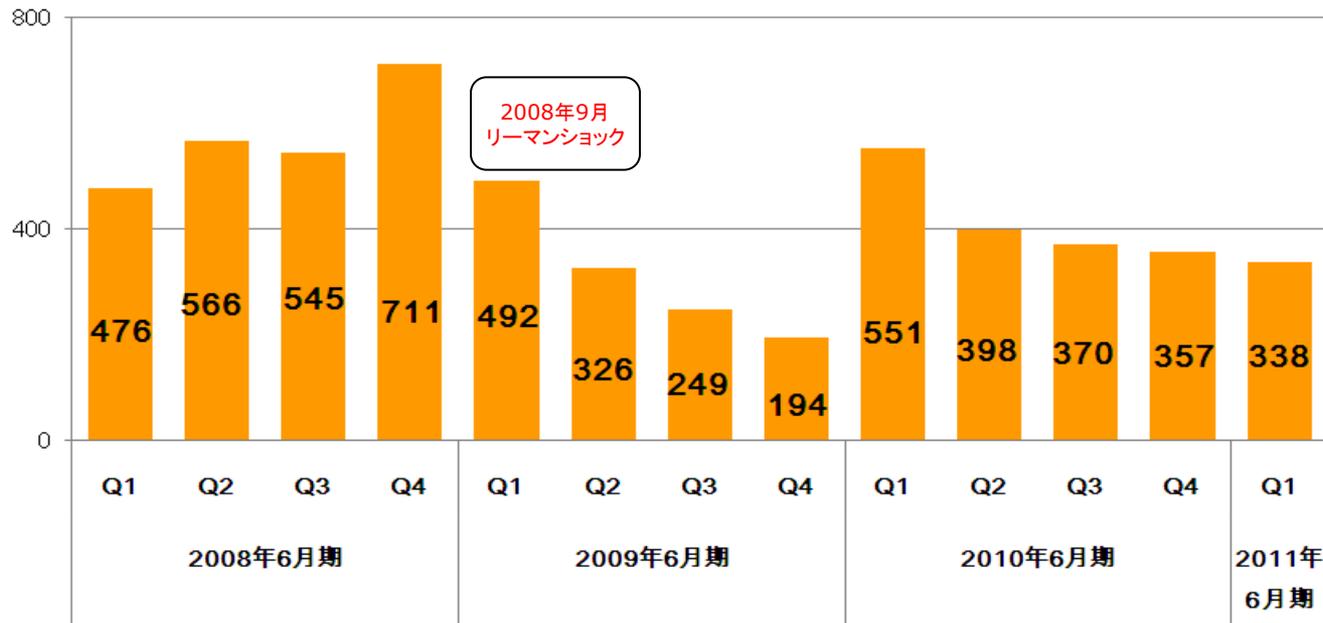
(単位:百万円)	2010年6月期 第1四半期	2011年6月期 第1四半期	前年同期比
ライセンス	-	-	-
コンサルティング	551	338	△38.7%
サポート	454	481	5.9%
情報検索	-	37	-
<b>合計</b>	<b>1,005</b>	<b>856</b>	<b>△14.8%</b>

# 受注残高の推移

- 第1四半期中、大型案件の受注はなく受注残高は微減傾向

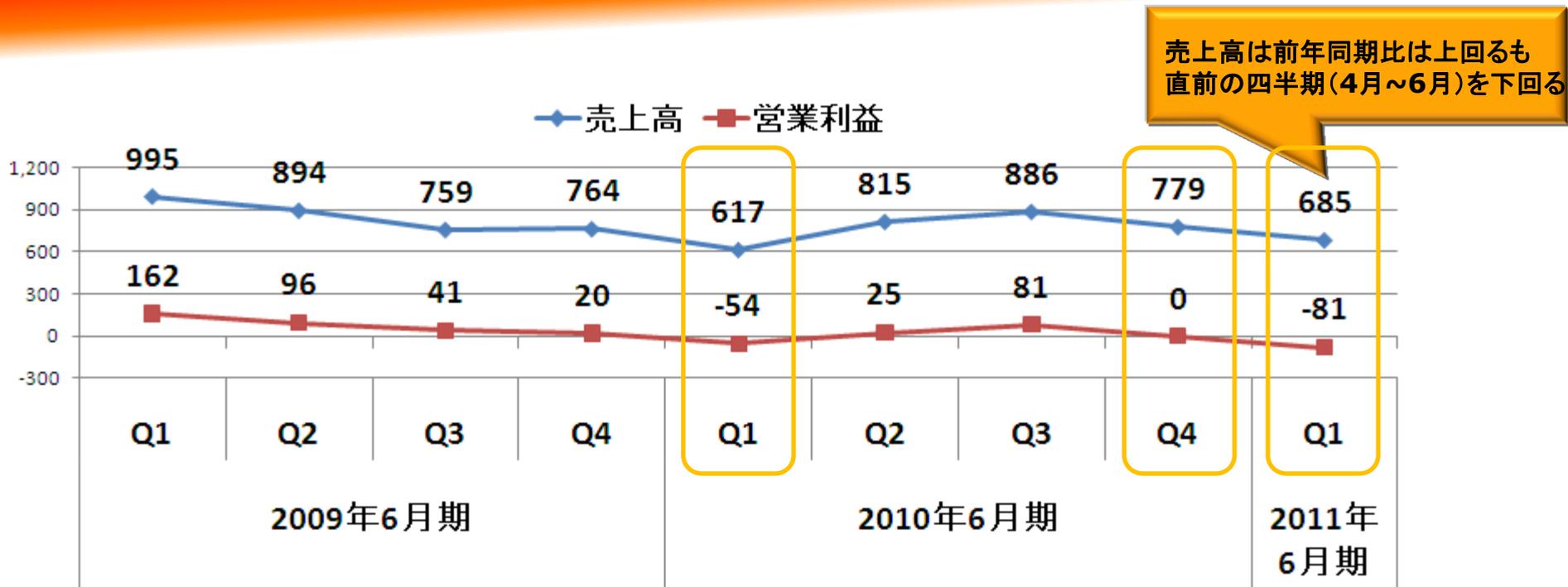
コンサルティングサービス受注残高の推移

(単位:百万円)



※2008年6月期および2009年6月期は個別業績です。

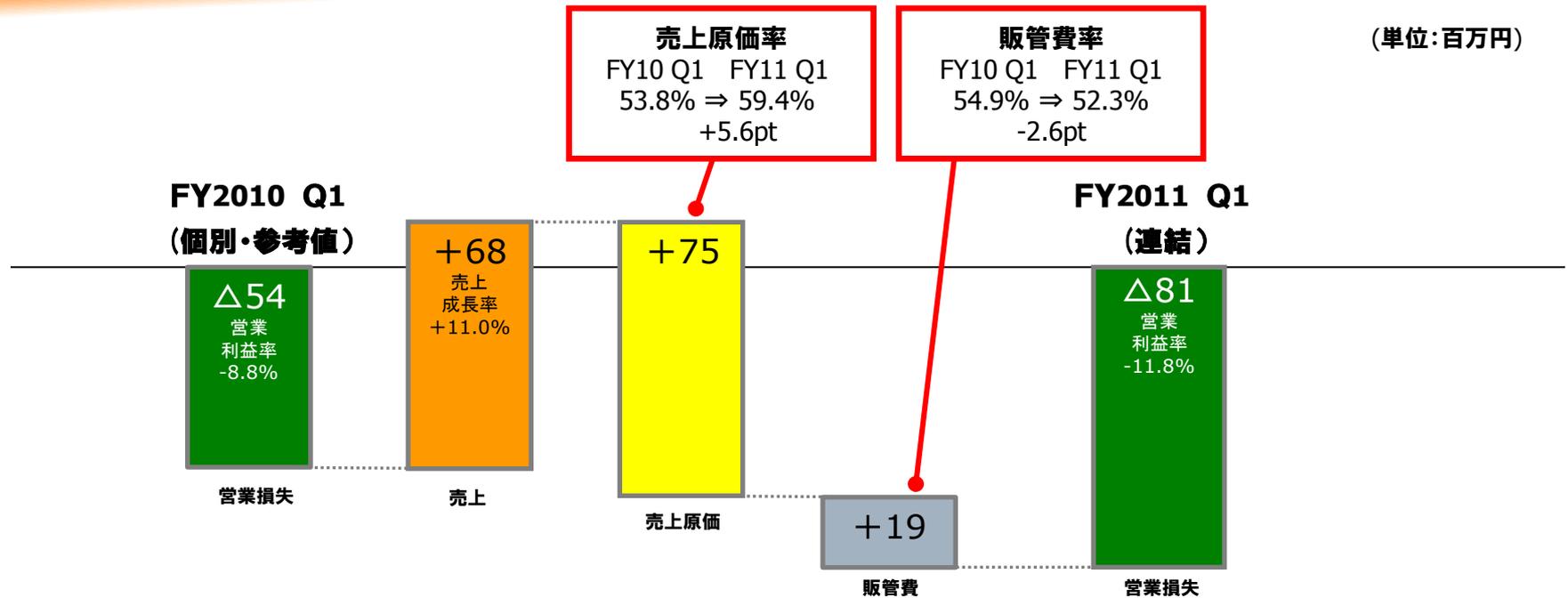
# 四半期別 売上高・営業利益



(単位:百万円)	2009年6月期※				2010年6月期				2011年6月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	995	894	759	764	617	815	886	779	685			
売上原価	403	401	378	366	332	418	451	430	407			
売上総利益	592	493	381	398	285	398	435	349	278			
販管費及び一般管理費	430	397	340	377	339	372	354	349	358			
営業利益(損失)	162	96	41	20	△54	25	81	0	△81			
経常利益(損失)	162	94	40	13	△58	22	76	△3	△85			
四半期純利益(損失)	95	55	23	11	△31	0	68	△37	△72			

※2009年6月期は個別業績です。

# 営業利益の増減要因



2011年  
6月期  
第1四半期

## ● 売上原価額、売上原価率ともに増加

- ・売上原価額: 連結子会社の原価加算により増加
- ・売上原価率: 売上高の増加を売上原価の増加が相殺し、5.6pt増の59.4%

## ● 販管費額19百万増も、販管費率は減少

- ・販管費額: 人員純増、連結子会社の販管費加算のなか、コスト削減に努めるも増加
- ・販管費率: 売上高増加で2.6pt減の52.3%

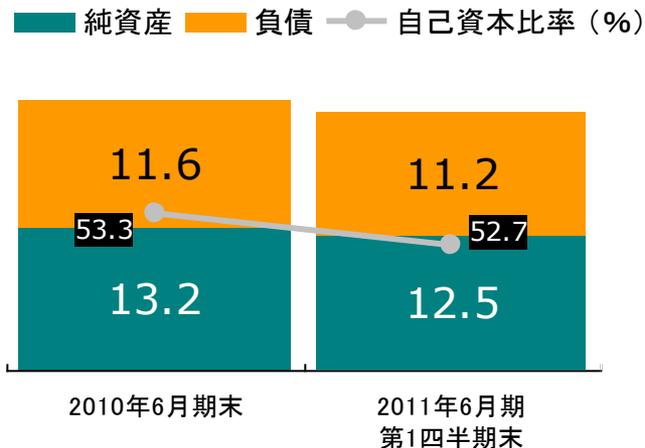
# 財務・キャッシュフローの状況

## 財務状況

2011年6月期 第1四半期末



## 純資産・負債・自己資本比率



## キャッシュフロー

(単位：百万円)

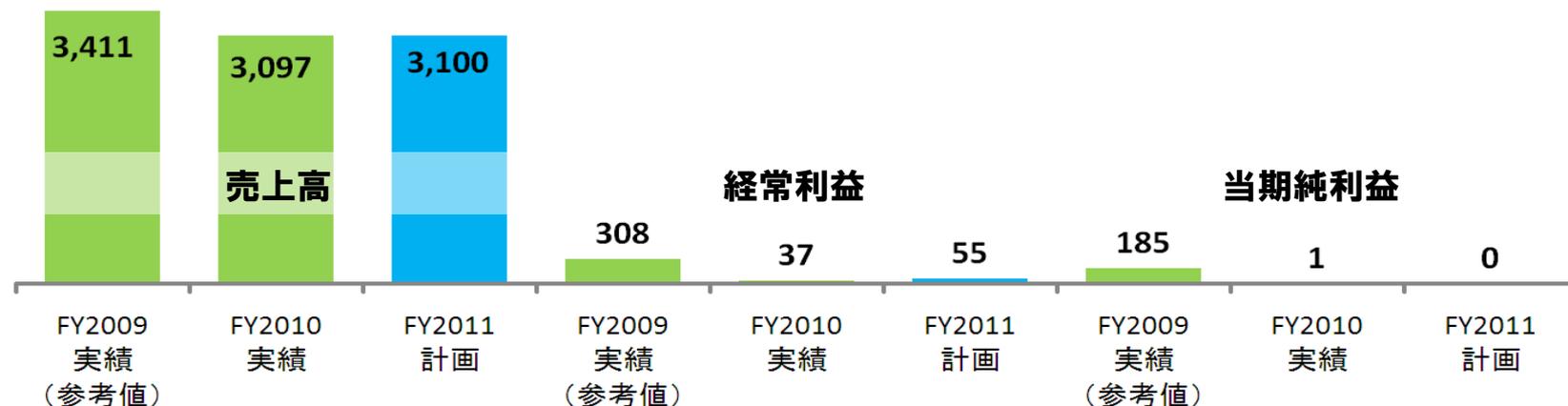
	2010年 6月期 第1四半期	2011年 6月期 第1四半期
営業CF	1	(1)
投資CF	(41)	(123)
財務CF	(51)	(21)
フリーCF	(40)	(124)

## 主な増減要因

- 売上債権の減少 127百万円
- 未払金及び未払費用の増加 98百万円
- 税金等調整前四半期純損失 △ 113百万円
- 前受収益の減少 △ 114百万円
- 敷金及び保証金の差入による支出 △ 149百万円
- ファイナンス・リース債務の返済 △ 13百万円
- 社債の償還 △ 5百万円

# 2011年6月期 通期計画（10月29日修正発表）

- 連結売上高:3,100百万円
- 連結経常利益:55百万円



(単位:百万円)	2009年6月期		2010年6月期		2011年6月期第2四半期		2011年6月期		FY2010 vs FY2011 前期比
	個別・実績 (参考値)	(%)	連結・実績	(%)	連結・計画	(%)	連結・計画	(%)	
売上高	3,411	(100.0)	3,097	(100.0)	1,435	(100.0)	3,100	(100.0)	0.1%
売上原価	1,548	(45.4)	1,630	(52.6)	-	-	-	-	-
売上総利益	1,863	(54.6)	1,467	(47.4)	-	-	-	-	-
販管費及び一般管理費	1,544	(45.3)	1,414	(45.7)	-	-	-	-	-
営業利益(損失)	319	(9.4)	53	(1.7)	△70	(△4.9)	75	(2.4)	41.5%
経常利益(損失)	308	(9.0)	37	(1.2)	△80	(△5.6)	55	(1.8)	48.6%
当期純利益(損失)	185	(5.4)	1	(0.0)	△85	(△5.9)	0	(0.0)	-

I. 2011年(平成23年)6月期 第1四半期 決算概要

II. **経営環境と中長期成長戦略**

## □ 経営環境

- 顧客企業の業績は回復基調にあるも、IT投資には慎重な姿勢が継続
- 連結会計市場については、2012年のIFRS適用時期判断を見据えた買い控えのなか、厳しい状況が続く
- このような環境のなか、収益改善にむけコスト構造の変革に着手

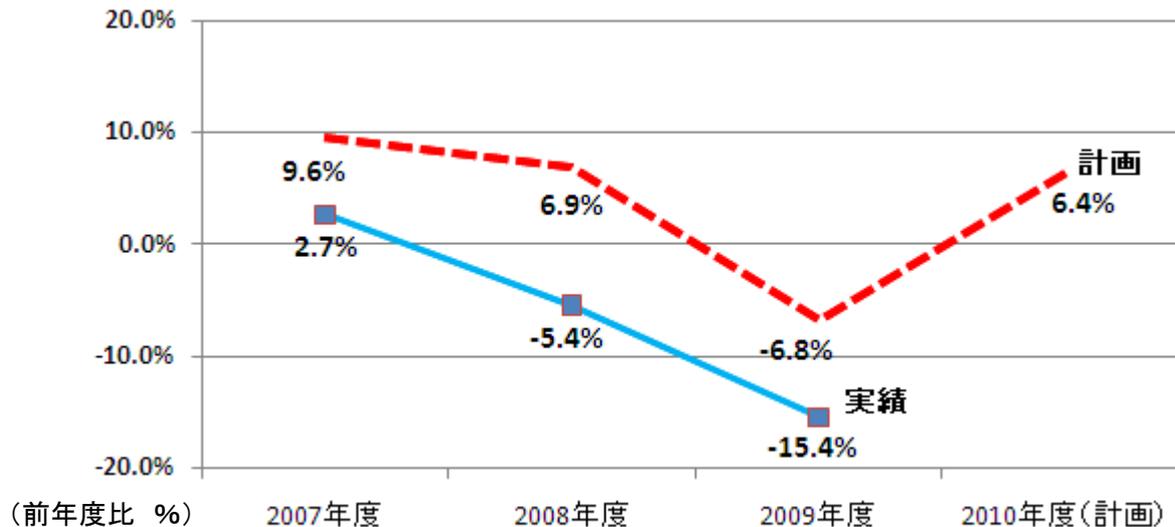
## □ 中長期成長戦略

- IFRS時代の企業経営情報インフラを提供
- 上場企業を中心とするIFRS対応需要の獲得
- IFRSの世界標準化を契機に海外市場へ展開

# 経営環境① 企業のシステム投資意欲

- 短観予測：企業のシステム投資への姿勢は依然慎重
  - 08～09年度のシステム投資額は計画を大きく下回り減少
  - 10年度計画は回復基調も、金融危機以前の水準には遠い
  - IT投資は戦略的投資が中心、会計系システム投資は先送りの傾向

大企業におけるソフトウェアを含む設備投資額（前年度比増減、土地投資額除く）

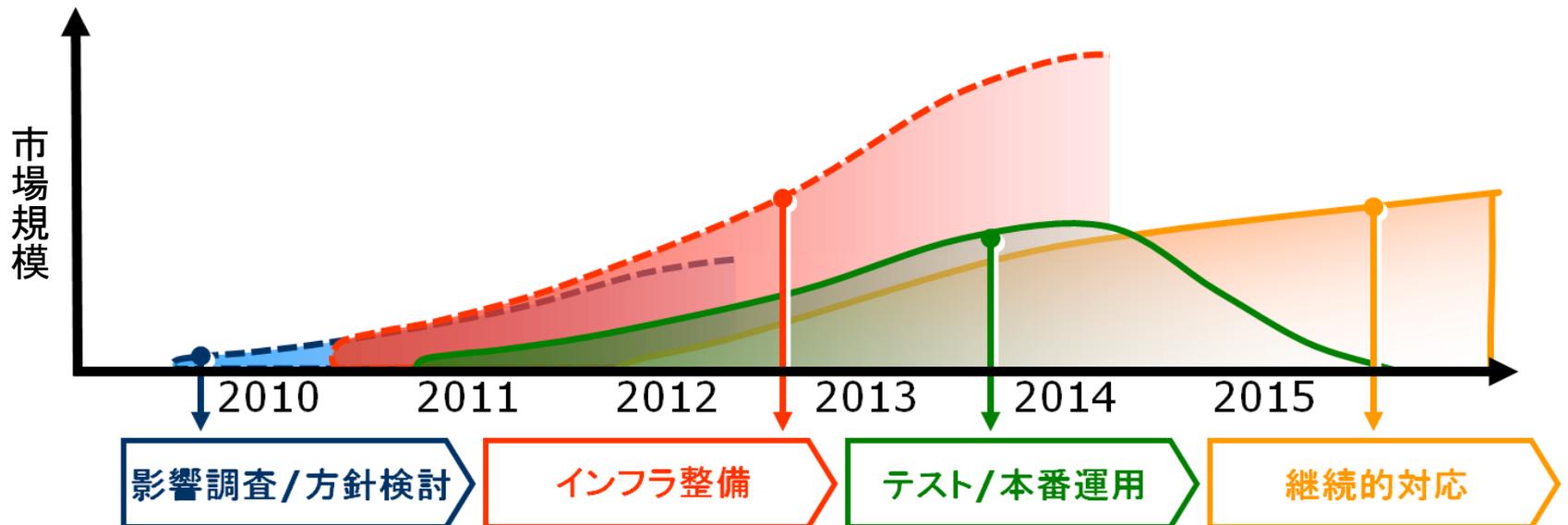


出典：日本銀行短観(要旨)2010年6月

## 経営環境② IFRS適用にともなう市場トレンド

### □ IFRS対応を見込む顧客へ、個別会計・連結経営管理へと スコープを拡大した提案を実施

- IFRSを契機に始まったお客様の会計方針検討が、リーディングカンパニーを中心に一段落
- 提案領域を個別会計・経営管理等に拡大、提案対象も経営企画部門、情報システム部門へと広がっている



# 中長期成長戦略① 国内市場

## □ 「IFRS対応＋連結経営管理の高度化」ニーズが具体化

### ■ 新規市場

- IFRS対応方針策定済みの新規顧客からの大型案件引き合いが増加  
⇒①と④の領域での提案が中心

### ■ 既存市場

- 個別会計統合の難易度が高い企業(50社以上の統合など)
- IFRSを、経営管理の高度化契機としたい企業  
⇒②、④の領域での提案が中心



# 中長期成長戦略② 海外市場

## □ フェーズ1

- 日系企業の海外拠点における経営管理業務の支援
  - 現地ベンダー、海外進出済みの日系ベンダーとの提携
  - 東南アジア市場を中心に業務提携ネットワークを構築

## □ フェーズ2

- 現地企業も対象としたビジネス展開
  - 現地法人の設立、現地ベンダーへの資本参加等を通じビジネスを展開



IFRS時代の企業経営情報インフラを提供

日本でのIFRS適用は目前、  
上場企業を中心とするIFRS対応需要の獲得

提供ソリューション領域を拡大、  
IFRSの世界標準化を契機に海外市場へ展開

DIVA®

# 参考資料

# 企業概要

**社名** 株式会社ディーバ (銘柄コード:3836 JASDAQ)

**設立** 1997年5月26日

**メンバー** 252名(連結ベース:2010年9月末現在)

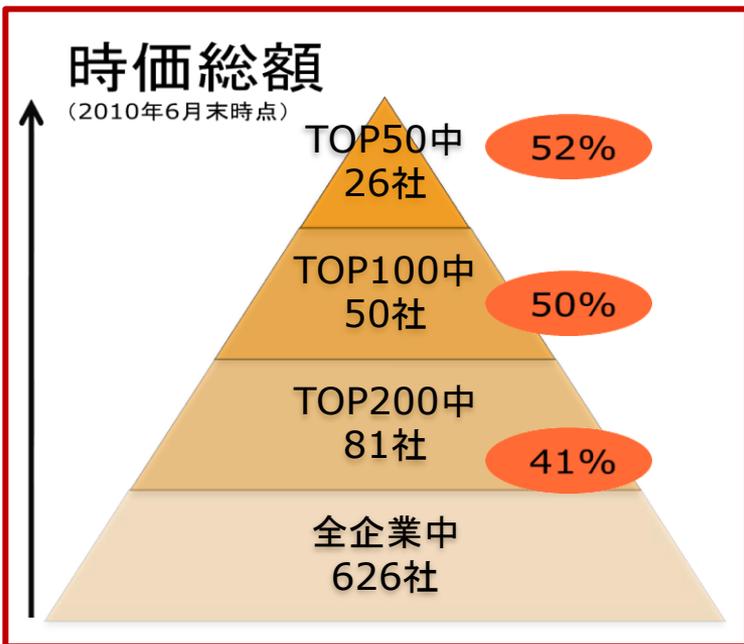
**資本金** 2億8,640万円

**所在地** 東京本社、大阪オフィス、名古屋オフィス

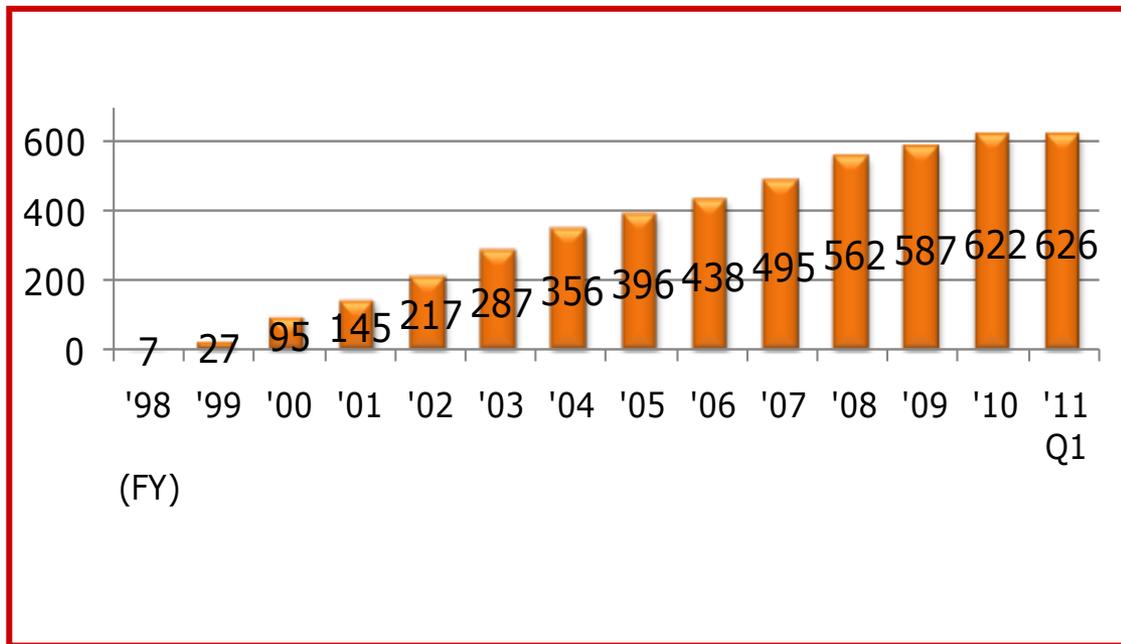
**関係会社** 株式会社インターネットディスクロージャー  
DIVA AMERICA (ともに100%子会社)

**決算概要** 2010年6月期 連結売上高: 3,097百万円

## 626社の日本を代表する企業グループがお客様 (連結子会社数:約25,000社)



お客様の構成



ご利用中のお客様数

## <IR関連お問合せ先>

電話：03-5480-7600

Email：[IR@diva.co.jp](mailto:IR@diva.co.jp)

担当：遠藤、守田