

2011年(平成23年)6月期(第15期) 第2四半期 決算説明資料

株式会社 ディーバ
(証券コード3836 JASDAQ)

2011年(平成23年)2月8日

DIVA®

I. 2011年(平成23年)6月期 第2四半期 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切捨てで表示し、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ないようお願いいたします。

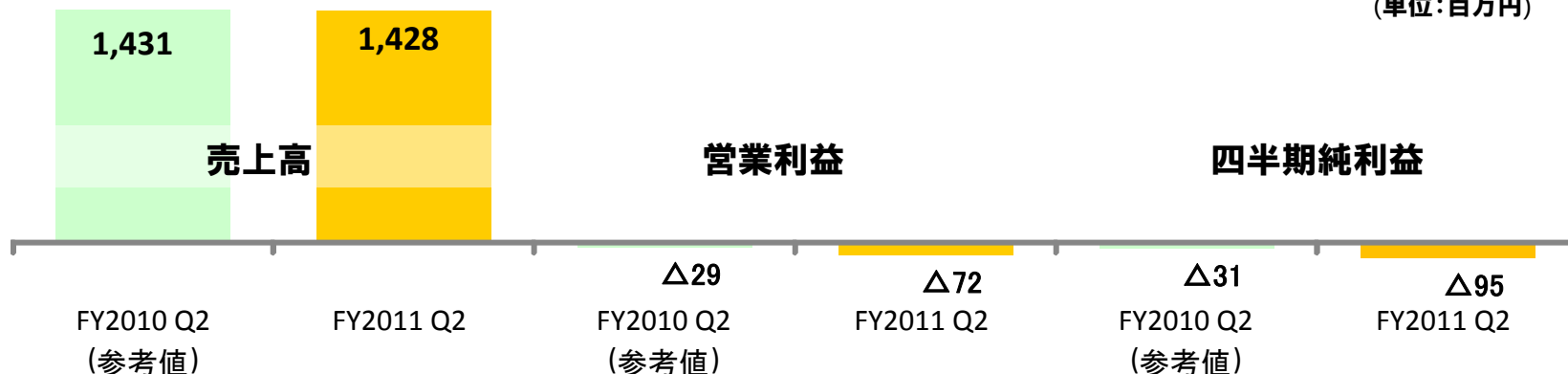
- I. 2011年(平成23年)6月期 第2四半期 決算概要
- II. 経営環境と中長期成長戦略

2011年6月期 第2四半期 決算概要

□ 前年同期比、減収減益

- IFRS強制適用を見据え、外部環境は厳しいが潜在案件数は増加傾向
- コスト削減と生産性向上を徹底、収益構造を変革し2Q単四半期は営業利益を確保

(単位:百万円)



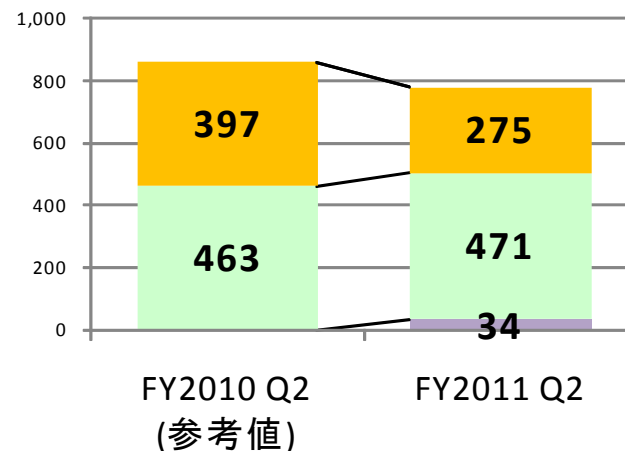
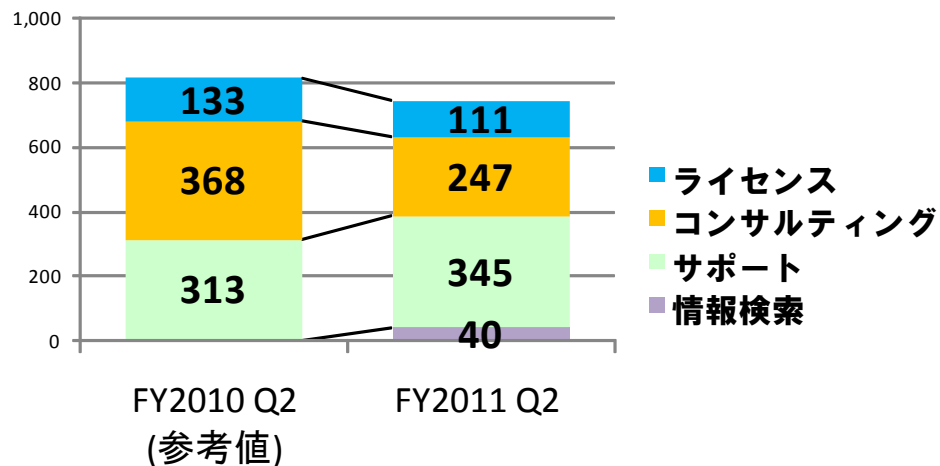
(単位:百万円)	2010年6月期 第2四半期		2011年6月期 第2四半期		2011年6月期 第2四半期		前年同期比	
	(参考値)実績	(%)	計画	(%)	実績	(%)	増減	増減率
売上高	1,431	(100.0)	1,435	(100.0)	1,428	(100.0)	△ 3	△0.2%
売上原価	749	(52.3)	-	-	776	(54.3)	27	3.6%
売上総利益	682	(47.7)	-	-	652	(45.7)	△ 30	△4.4%
販売費・一般管理費	711	(49.7)	-	-	725	(50.8)	14	2.0%
営業利益(損失)	△ 29	(△2.0)	△70	(△4.9)	△ 72	(△5.0)	-	-
経常利益(損失)	△ 35	(△2.4)	△80	(△5.6)	△ 79	(△5.5)	-	-
四半期利益(損失)	△ 31	(△2.2)	△85	(△5.9)	△ 95	(△6.7)	-	-

※2010年6月期第2四半期は個別業績です。

事業セグメント別 売上高・受注残高

- 売上高:ライセンス、コンサルティングは前年同期比減少、サポートは前年同期比増加
- ライセンス:IFRS適用を見据え、新規投資案件活性化の兆し見えるも、慎重な姿勢が継続
- 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停滞
- サポート:顧客維持に努めた結果、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

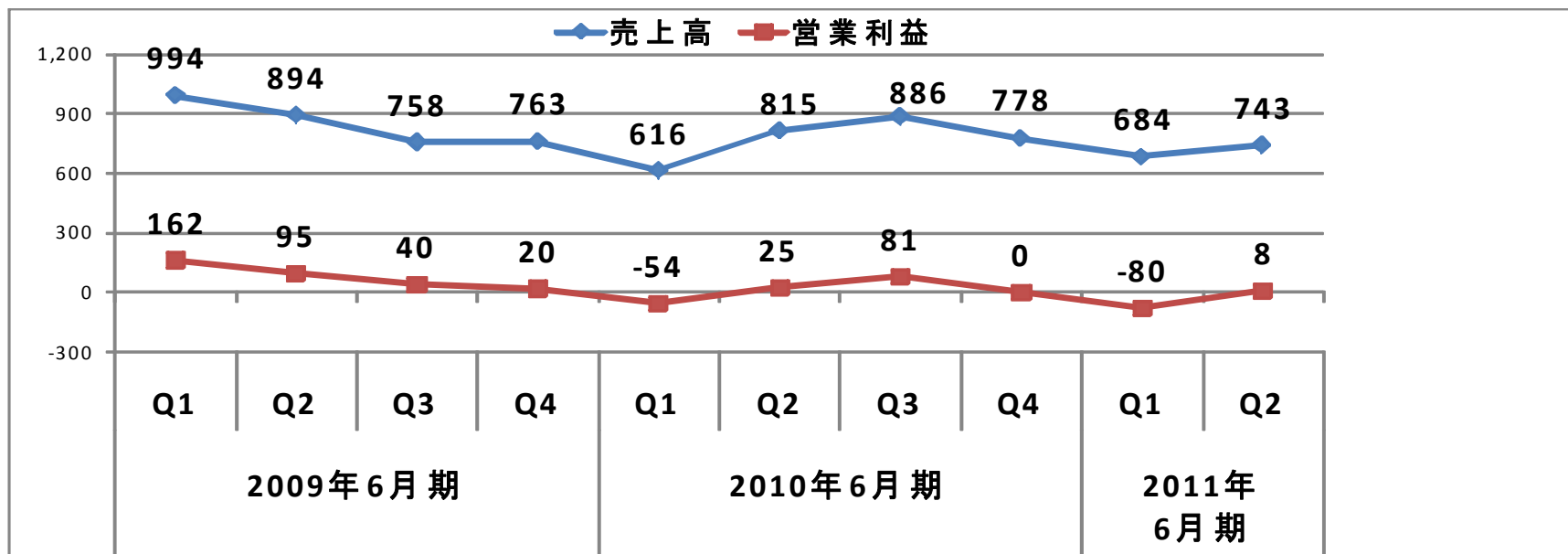
(単位:百万円)



	2010年6月期 第2四半期	2011年6月期 第2四半期	前年同期比 増減率
ライセンス	133	111	△16.5%
コンサルティング	368	247	△32.9%
サポート	313	345	10.2%
情報検索	—	40	—
合計	815	743	△8.8%

	2010年6月期 第2四半期 累計期間	2011年6月期 第2四半期 累計期間	前年同期比 増減率
ライセンス	—	—	—
コンサルティング	397	275	△30.7%
サポート	463	471	1.7%
情報検索	—	34	—
合計	861	781	△9.3%

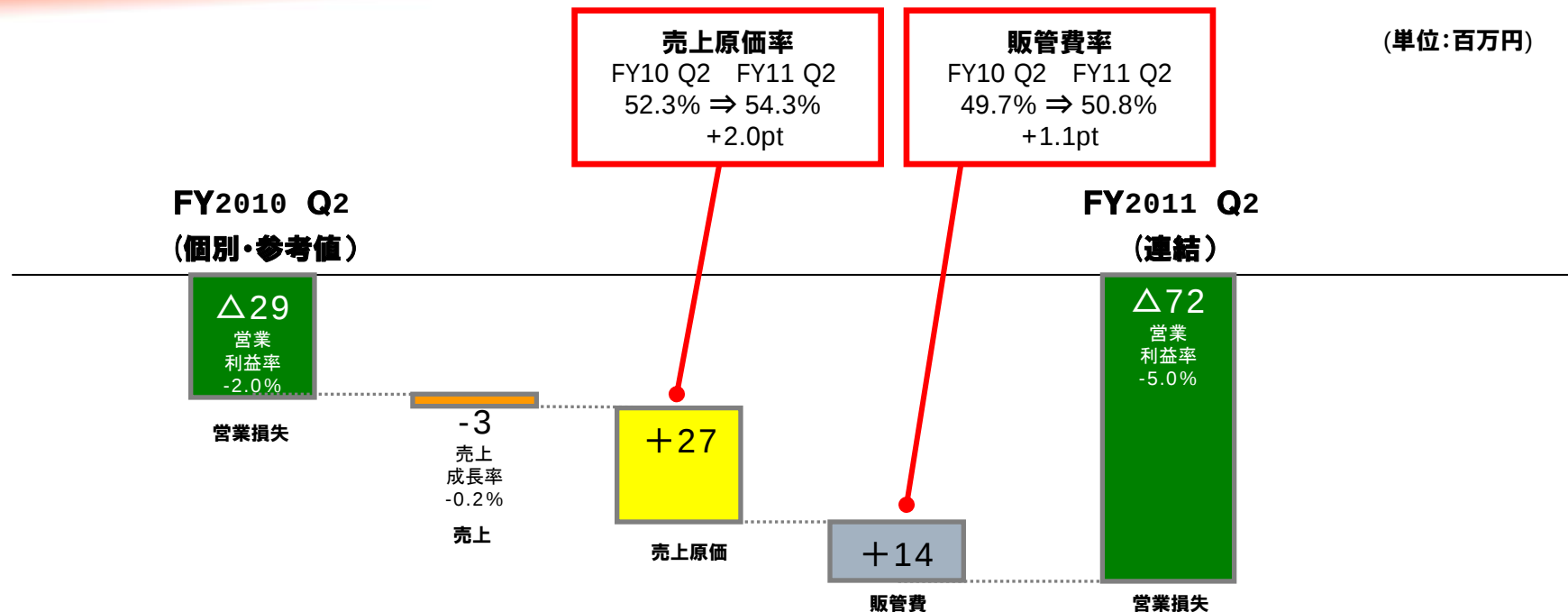
四半期別 売上高・営業利益



(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	994	894	758	763	616	815	886	778	684	743		
売上原価	402	401	377	366	331	417	451	429	407	368		
売上総利益	591	492	380	397	284	397	435	349	277	374		
販管費及び一般管理費	429	397	340	377	339	372	353	349	358	366		
営業利益(損失)	162	95	40	20	△54	25	81	0	△80	8		
経常利益(損失)	161	93	39	13	△58	22	76	△3	△84	5		
四半期純利益(損失)	95	55	22	11	△31	0	68	△36	△72	△23		

※ 2010年6月期第2四半期迄は個別業績です。

営業利益の増減要因



●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: 売上高が減少した一方、売上原価が増加し、2.0pt増の54.3%

●販管費額、販管費率ともに増加

- ・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: 売上高減少で1.1pt増の50.8%

2011年
6月期
第2四半期

※ 2010年6月期第2四半期迄は個別業績です。

財務・キャッシュフローの状況

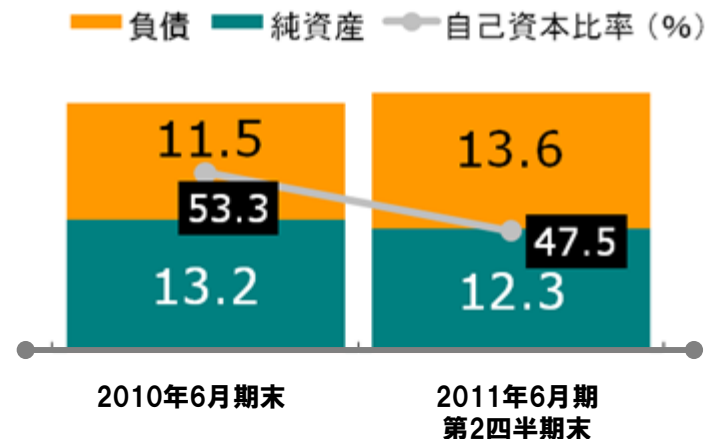
財務状況

2011年6月期 第2四半期末



純資産・負債・自己資本比率

(単位：億円)



キャッシュフロー

(単位：百万円)

	2010年 6月期 第2四半期 累計 (参考値)	2011年 6月期 第2四半期 累計
営業CF	△172	△ 89
投資CF	△ 55	△215
財務CF	△62	256
フリーCF	△227	△305

主な増減要因

・ 減価償却費	50百万円
・ 固定資産除却損及び資産除去債務の影響	60百万円
・ 売上債権の減少	111 百万円
・ 税金等調整前四半期純損失	△ 151百万円
・ 前受収益の減少	△ 127百万円

・ 敷金及び保証金の差入による支出	△ 152百万円
・ 有形固定資産の取得	△ 89百万円
・ 保険積立金の解約	48百万円

・ 社債発行による収入	293百万円
・ ファイナンス・リース債務の返済	△ 25百万円

□ 企業のIT投資の抑制継続と受注競争激しく、減収

- 連結会計市場については、2012年のIFRS適用時期判断を控え、一部の企業に活性化の兆しがあるも、大半の企業は依然様子見の状態
- 新規案件の減少により、ライセンス、コンサルティング売上高は前年同期比減
- ソリューション領域を広げ提案注力するも、成果を得る段階には至らず

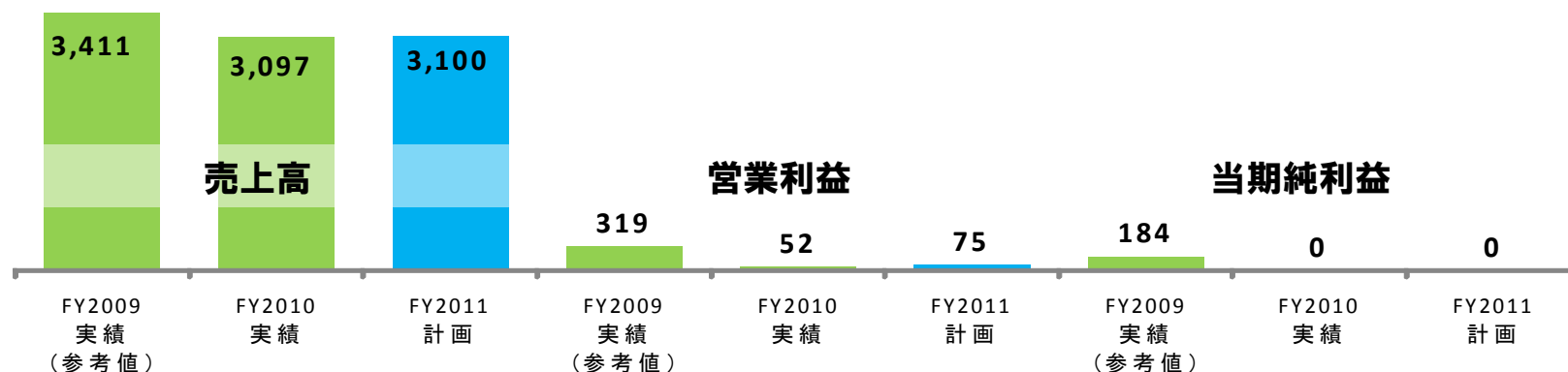
□ コスト削減と生産性の向上に努めるも売上高減少を補えず

- 本社移転に伴い一時費用増
- 継続的な収益改善にむけコスト構造の変革を推進
- コスト削減効果で2Q単四半期は営業利益を確保

2011年6月期 通期計画

□ 連結売上高:3,100百万円

□ 連結営業利益:75百万円

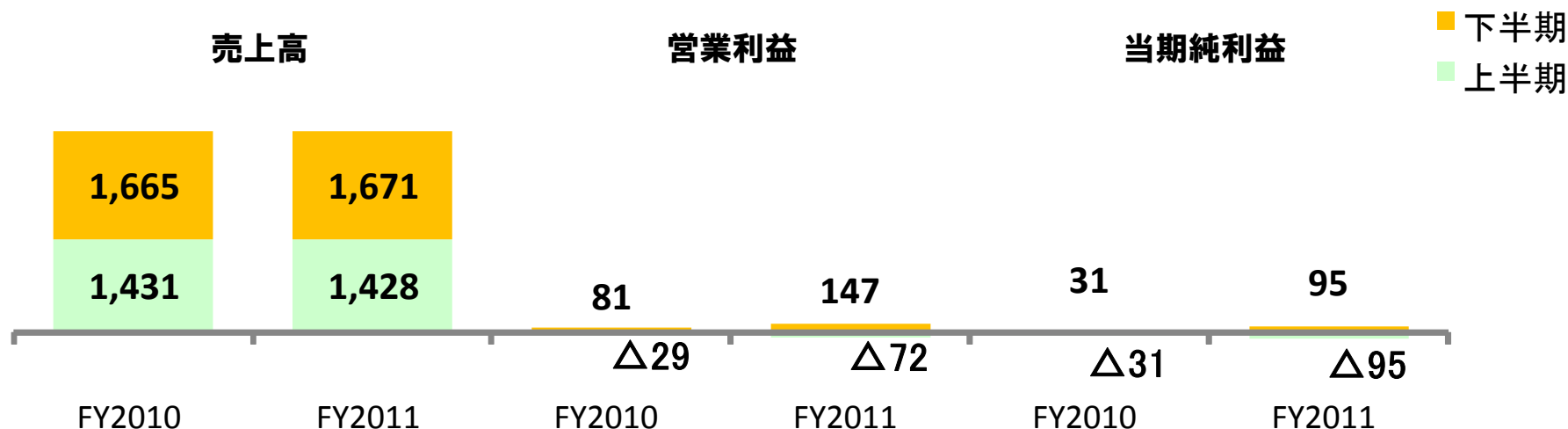


(単位:百万円)	2009年6月期		2010年6月期		2011年6月期		FY2010 vs FY2011 前期比
	個別・実績 (参考値)	(%)	連結・実績	(%)	連結・計画	(%)	
売上高	3,411	(100.0)	3,097	(100.0)	3,100	(100.0)	0.1%
売上原価	1,548	(45.4)	1,630	(52.6)	-	-	-
売上総利益	1,863	(54.6)	1,466	(47.4)	-	-	-
販管費及び一般管理費	1,544	(45.3)	1,414	(45.7)	-	-	-
営業利益(損失)	319	(9.4)	52	(1.7)	75	(2.4)	44.2%
経常利益(損失)	308	(9.0)	37	(1.2)	55	(1.8)	48.6%
当期純利益(損失)	184	(5.4)	0	(0.0)	0	(0.0)	-

※2009年6月期は個別業績です。

2011年6月期 下半期業績(予想)の前期比較

- 下半期(差引)・予想連結売上高:1,671百万円(前年同期比0.4%増)
- 下半期(差引)・予想連結営業利益:147百万円(前年同期比81.5%増)
- 下半期(差引)・予想連結当期利益:95百万円(前年同期比206.5%増)



(単位:百万円)	2010年6月期			2011年6月期			FY2010下半期 vs FY2011下半期 前年同期比
	上半期・実績 (参考値)	通期・実績	下半期 (差引)・実績	上半期・実績	通期・予想	下半期 (差引)・予想	
売上高	1,431	3,097	1,665	1,428	3,100	1,671	0.4%
営業利益(損失)	△ 29	52	81	△ 72	75	147	81.5%
経常利益(損失)	△ 35	37	73	△ 79	55	134	83.6%
当期純利益(損失)	△ 31	0	31	△ 95	0	95	206.5%

※2010年6月期第2四半期は個別業績です。

I. 2011年(平成23年)6月期 第2四半期 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だが、IT投資全般についてはシステムの更新投資を除いて依然慎重な姿勢
- 連結会計市場については、2012年のIFRS適用時期判断を控え、一部の先駆的なグローバル企業にIFRS対応準備開始の動きがあるも、大半の企業は依然様子見の状態

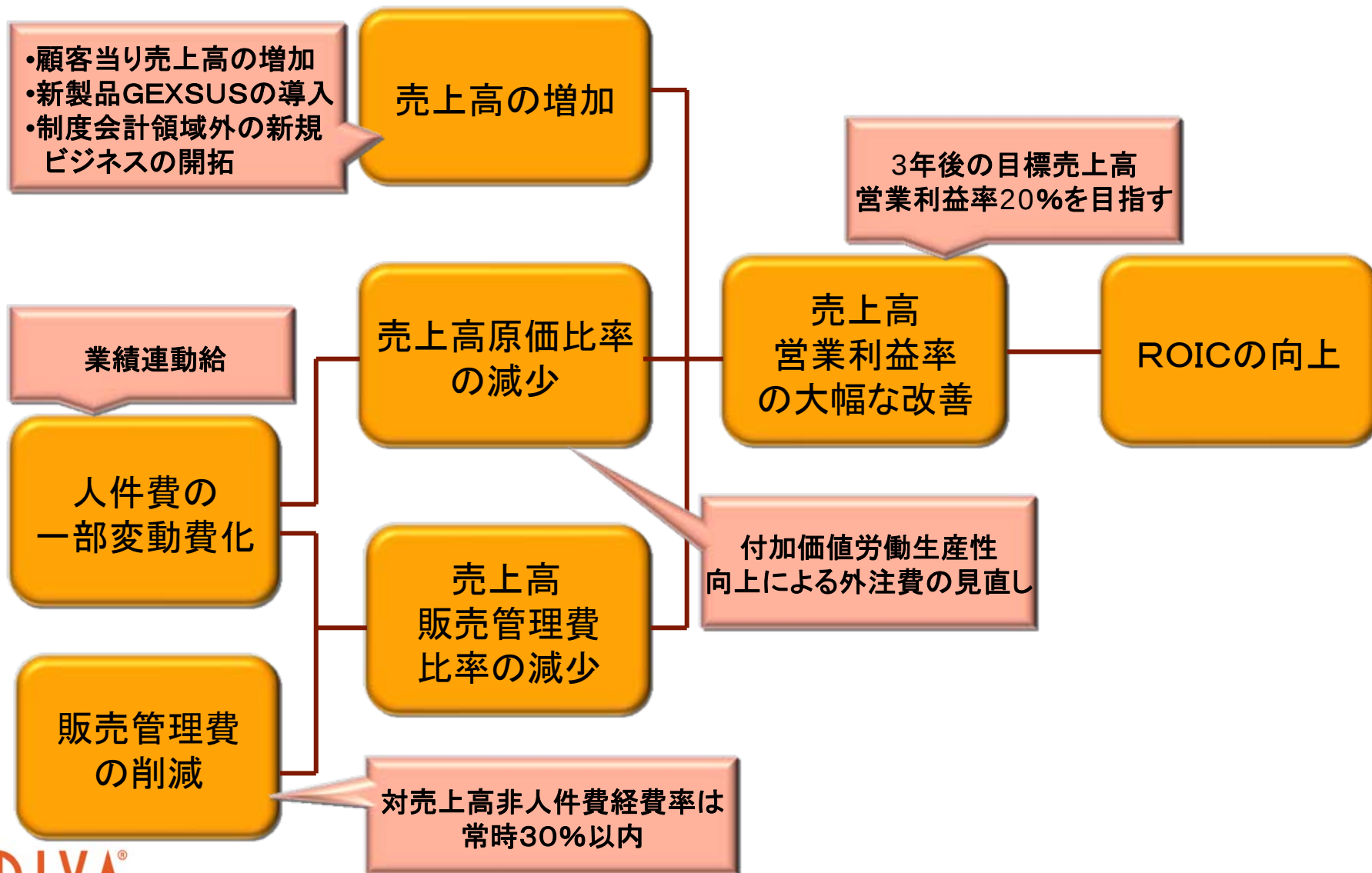
□ 短期

- ライセンスおよびコンサルティング収入減による成長の鈍化
- 固定費率の上昇による収益性の低下

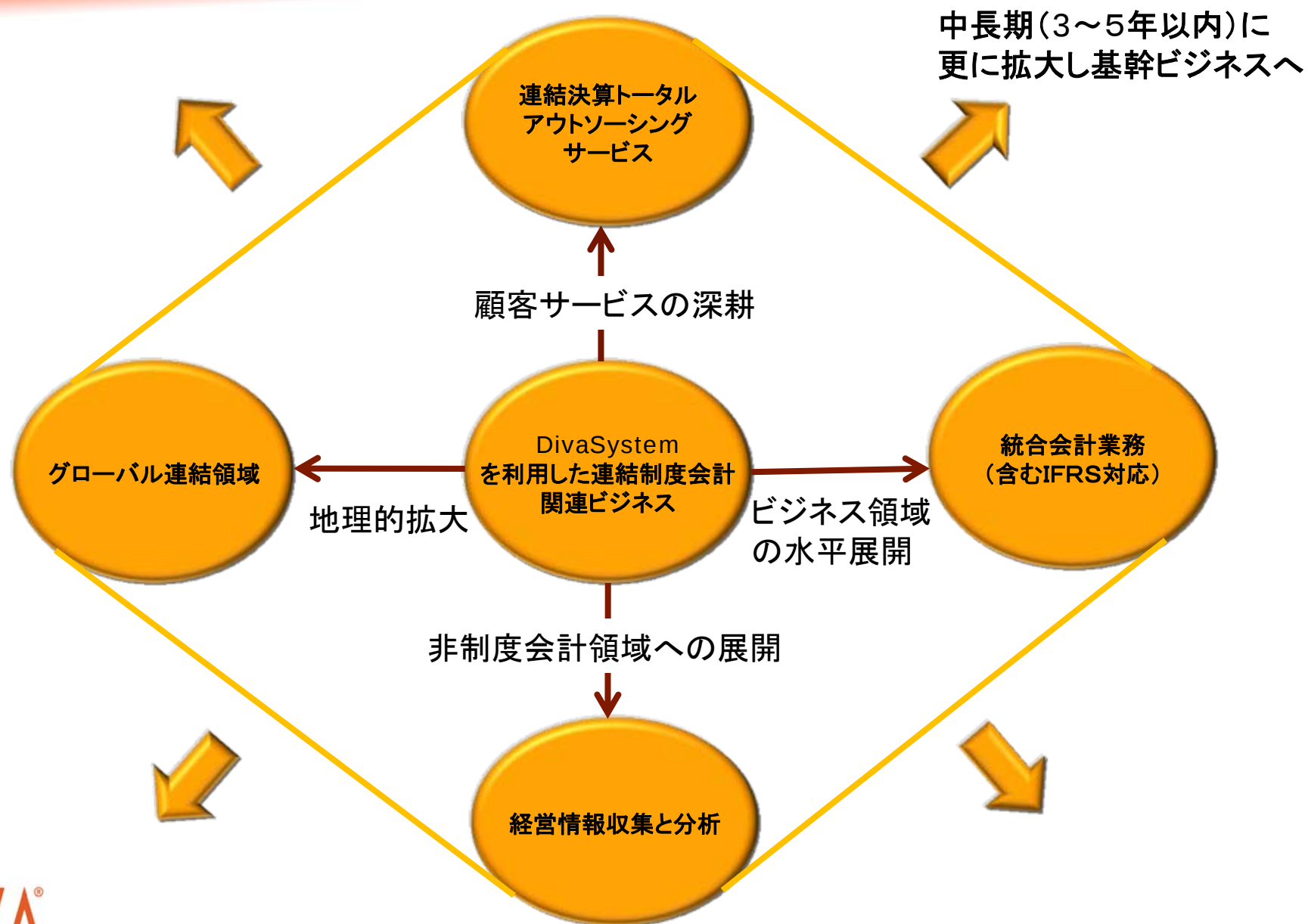
□ 中長期

- 新たな成長ドライバーの発掘
- 成長戦略の実行を可能とする財務力の確保
- 高度な専門性を有する集団を形成するための人財育成
- プロフェッショナルサービス大衆化の仕組み作りと実現
- グローバル展開

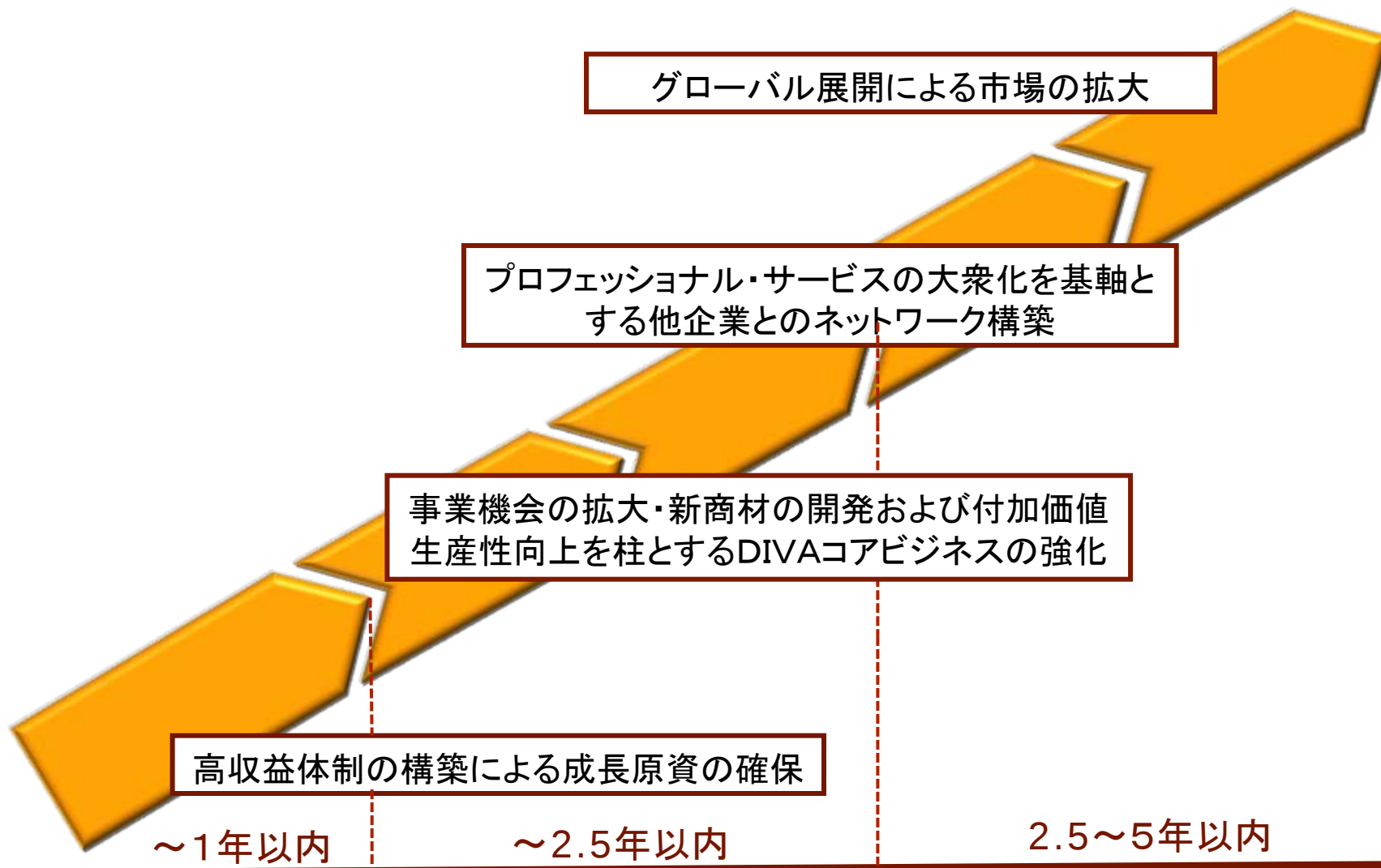
短期企業戦略：高収益体制への脱皮



売上成長戦略のイメージ



中長期企業戦略①:ロードマップ



中長期戦略②:コアビジネスの強化

□ 顧客志向の徹底による事業機会の拡大

■ グローバル連結会計

既存企業との取引深耕による顧客当り売上高の増加

■ 経営情報の収集と分析

経営層を新たな対象とするビジネス展開

■ 統合会計(IFRS)

新製品の導入による潜在需要の確実な取り込み

□ 新商材の開発

■ 決算業務トータルアウトソーシングサービス

自社製品をフル活用したKnowledge Process Outsourcing

■ SAASアプリケーション基盤の開発

中堅・中小企業などの新たな顧客層開拓とグローバル化への布石

□ 付加価値生産性の向上

■ メリハリを効かせた報酬体系の導入

人財活性化の促進

■ 非人件費経費 $\leq$ 売上高 $\times$ 30%の継続厳守

中長期企業戦略③:プロフェッショナルサービス大衆化の実現

□ プロフェッショナルサービスの大衆化を目指し、他のニッチ・リーダー企業との戦略的提携を通じたネットワークを形成

プロフェッショナルサービスの大衆化とは、

- ①専門性が高度化し企業内部で育成および確保が困難な業務領域に対し:
- ②情報技術を活用しノウハウの蓄積およびプロセスの効率化を図り:
- ③ 企業のインサイダーとして従来よりも安く、高付加価値に多くの企業に提供することであること。

連結決算業務、グループ会計業務、グループ人事業務、技術開発業務、調達活動業務などあらゆる企業活動のバリューチェーンに対する専門性の高い業務領域を対象とする



今後の拡張専門領域については自社単独でパッケージを開発するのではなく、高い業務専門性を持つ他の企業とのネットワークの形成を目指す

ネットワーク内の企業同士でアプリケーション基盤を共有し各領域について段階的にパッケージ化を進める

中長期企業戦略④：グローバル展開

□ 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

- 現地企業を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
 - 製品のローカル化と現地保守・サポート体制の確立



企業概要

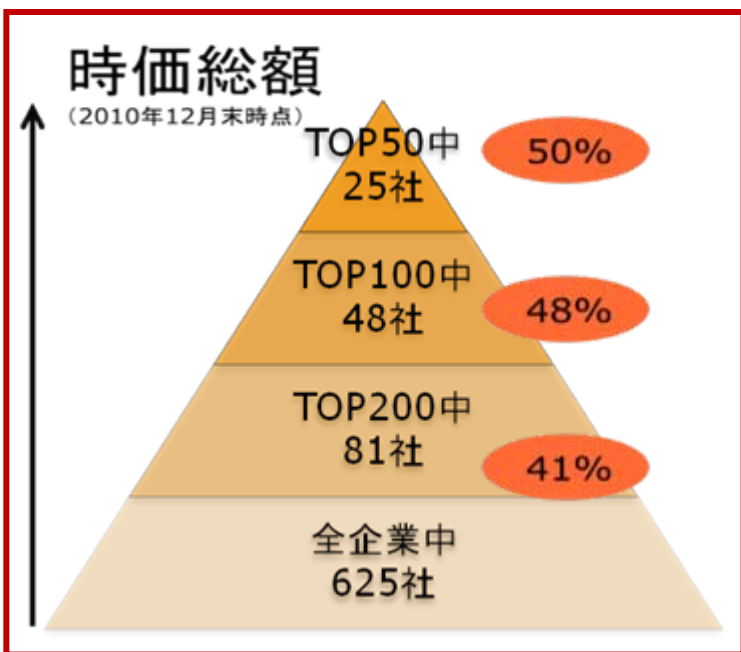
社名	株式会社ディーバ（銘柄コード:3836 JASDAQ）
設立	1997年5月26日
メンバー	247名(連結ベース:2010年12月末現在)
資本金	2億8,840万円
所在地	東京本社、大阪オフィス、名古屋オフィス
関係会社	株式会社インターネットディスクロージャー DIVA AMERICA（ともに100%子会社）
決算概要	2010年6月期 連結売上高: 3,097百万円



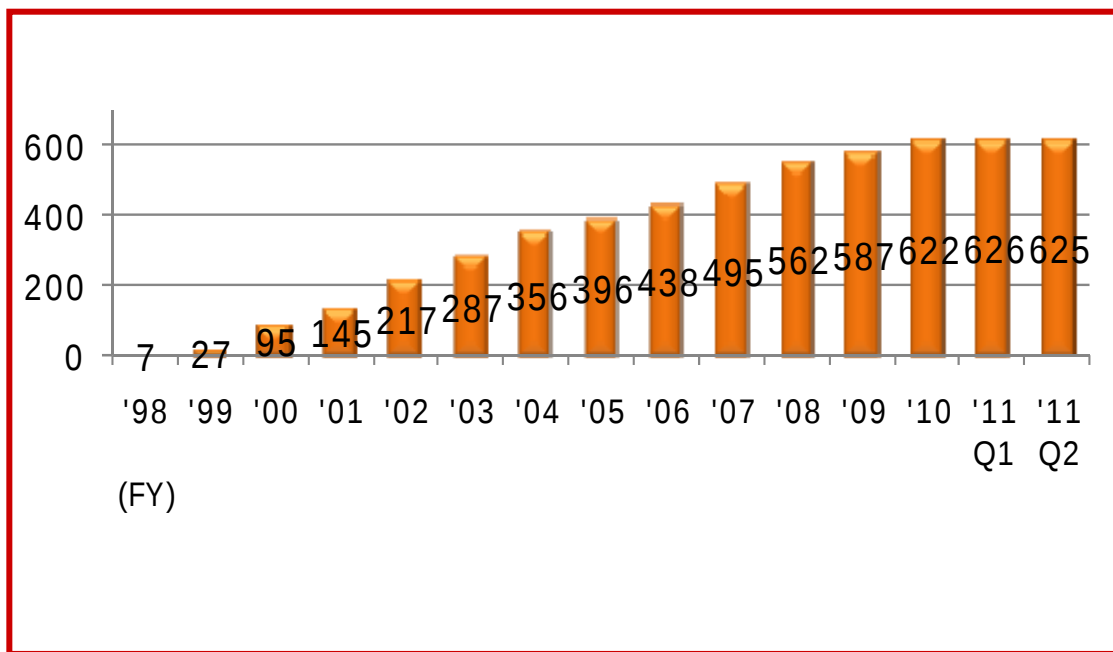
DIVA®

参考資料

625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)



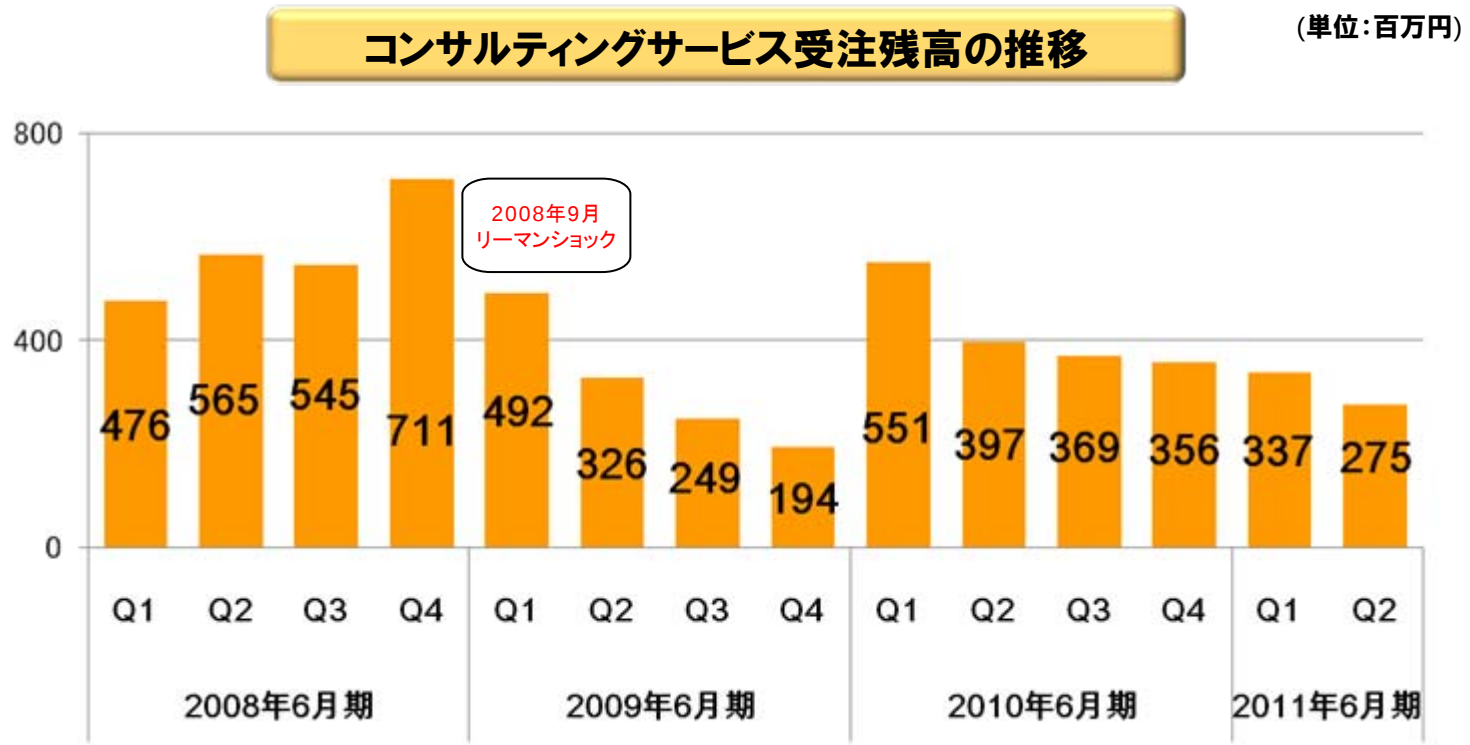
お客様の構成



ご利用中のお客様数

受注残高の推移

□ 第2四半期中、大型案件の受注はなく受注残高は微減傾向



※2010年6月期第2四半期迄は個別業績です。

<IR関連お問合せ先>

電話:03-5782-8600

Email:IR@diva.co.jp

担当:原口・守田