

2012年(平成24年)6月期(第16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)

2012年(平成24年)2月8日

DIVA®

- I. 2012年(平成24年)6月期 第2四半期 決算概要
- II. FY2012-FY2014中期経営戦略と進捗状況

* 資料内の数値は表示単位未満を切捨てて表示しております。

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. 2012年(平成24年)6月期 第2四半期 決算概要
- II. FY2012-FY2014中期経営戦略と進捗状況

2012年6月期第2四半期 決算概要

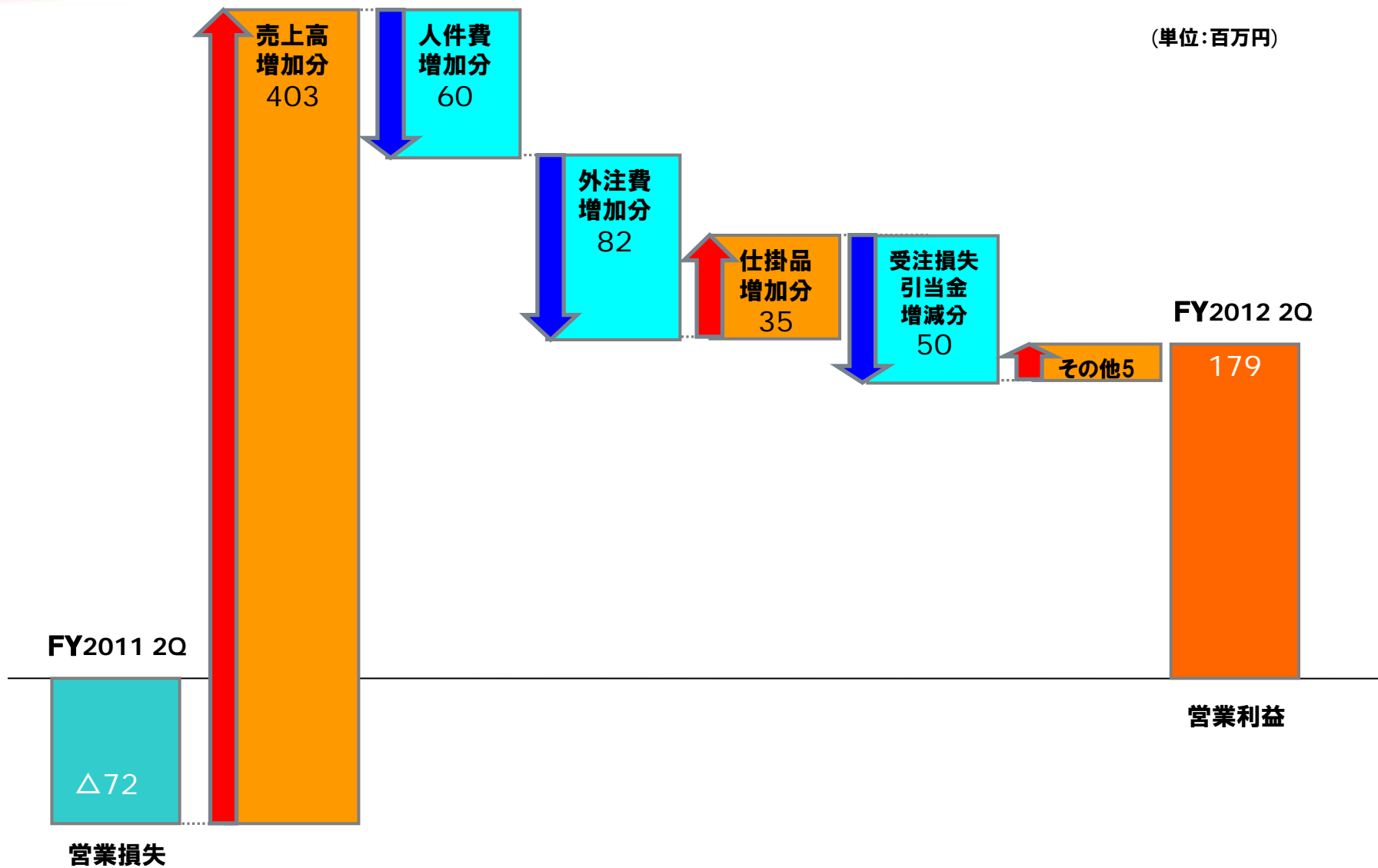
◆ 前年同期比、大幅な増収・増益(黒字転換)を達成

- 新製品GEXSUSや新設子会社が売上に寄与し、売上高は28.2%の増収
- 売上原価率・販管费率共に減少し、営業利益率は9.8%を達成
- 生産性の向上と固定費削減を徹底し、高収益体質への転換を図る

(単位:百万円)

	2011年度 第2四半期	2012年度 第2四半期	利益率	増減額	増減率
売上高	1,428	1,831	—	+403	+28.2%
営業利益	△72	179	9.8%	+252	—
経常利益	△79	170	9.3%	+249	—
四半期 純利益	△95	92	5.0%	+187	—

営業利益の増減要因



事業セグメント別 売上高(前年同期比較)

◆ 2012年6月期第2四半期累計売上高:1,831百万円

- ライセンス: 新規大型案件や既存顧客のIFRS対応案件等の受注により大幅増収
- コンサルティング: 新設子会社が獲得した大型案件の売上寄与もあり大幅増収
- サポート: 決算アウトソーシング事業の拡大、顧客基盤の安定・強化により増収
- 情報検索: 新規顧客の開拓と機能拡張による顧客基盤の安定・強化により増収

(単位:百万円)

	2011年度 第2四半期	2012年度 第2四半期	増減額	増減率
ライセンス	203	300	+97	+47.7%
コンサルティング	446	684	+237	+53.3%
サポート	684	747	+63	+9.3%
情報検索	94	98	+4	+4.8%
合計	1,428	1,831	+403	+28.2%

事業セグメント別 受注残高(前年同期比較)

◆ 2012年6月期第2四半期受注残高:1,091百万円

- コンサルティング:既存顧客からの受注が好調、新設子会社の受注獲得もあり大幅に増加
- サポート: 顧客満足度の向上に注力し、安定的に増加推移
- 情報検索: 新規顧客の開拓による顧客基盤の拡大に努め増加推移

(単位:百万円)

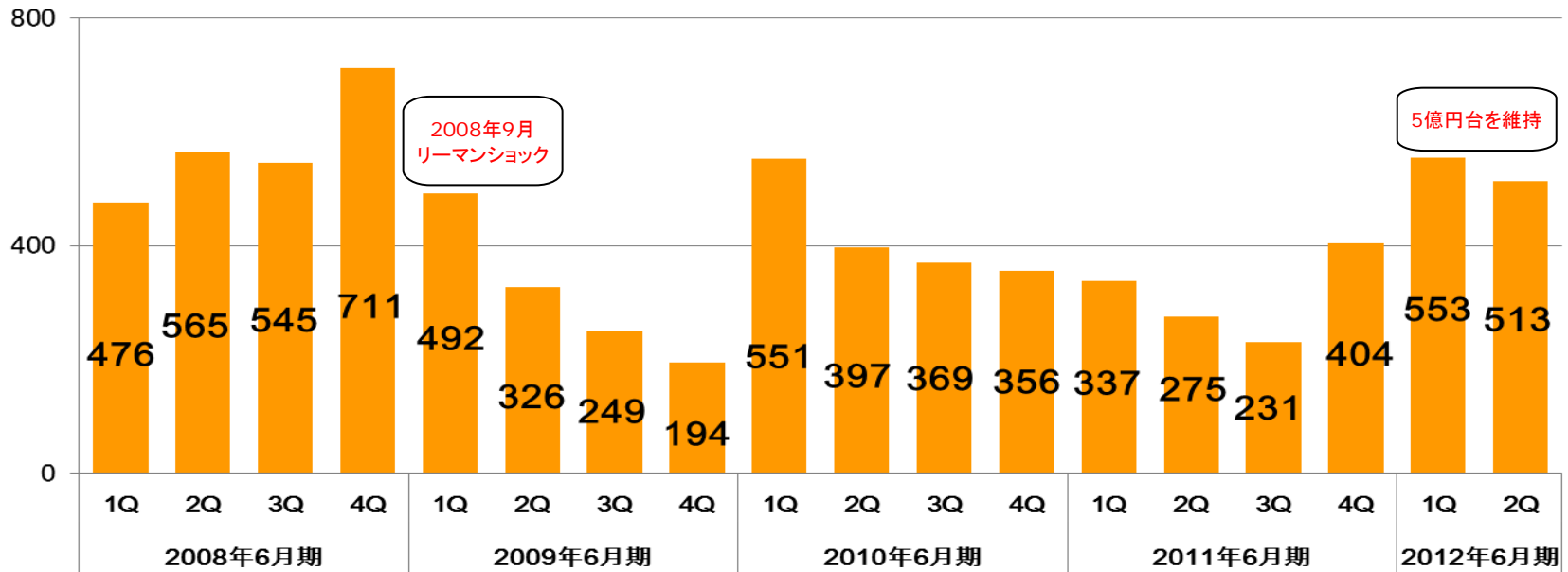
	2011年度 第2四半期末	2012年度 第2四半期末	増減額	増減率
コンサルティング	275	513	+237	+86.0%
サポート	471	522	+51	+10.9%
情報検索	34	55	+20	+61.2%
合計	781	1,091	+309	+39.7%

受注残高の推移 (コンサルティング)

- 既存顧客より業務効率化案件の受注が好調、新設子会社の大型受注獲得もあり、当期の受注残高は1Q・2Qともに5億円台を維持

コンサルティングサービス受注残高の推移

(単位:百万円)



※2010年6月期第2四半期迄は個別業績です。

四半期業績推移

◆ 第2四半期(3ヶ月)の売上高は創業以来初の10億円を達成

- 新設子会社が2Qより売上に寄与し、売上高は前年同期比37.2%の増収
- 売上の伸びがそれに伴う費用の増加を吸収、各段階利益とも1Q比増益確保
- 営業利益は1億円を超え、営業利益率は9.8%と安定的な利益率を確保

(単位:百万円)

(単位:百万円)	2009年6月期				2010年6月期※				2011年6月期				2012年6月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	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	853	855	810	1,020		
売上原価	402	401	377	366	331	417	451	429	407	368	446	399	399	513		
売上総利益	591	492	380	397	284	397	435	349	277	374	407	455	411	507		
販管費及び一般管理費	429	397	340	377	339	372	353	349	358	366	267	384	332	406		
営業利益(損失)	162	95	40	20	△54	25	81	0	△80	8	139	71	79	100		
営業利益率(%)	16.3	10.7	5.4	2.7	△8.8	3.1	9.2	0.0	△11.8	1.1	16.3	8.3	9.8	9.8		
経常利益(損失)	161	93	39	13	△58	22	76	△3	△84	5	133	67	74	96		
四半期純利益(損失)	95	55	22	11	△31	0	68	△36	△72	△23	72	48	38	53		

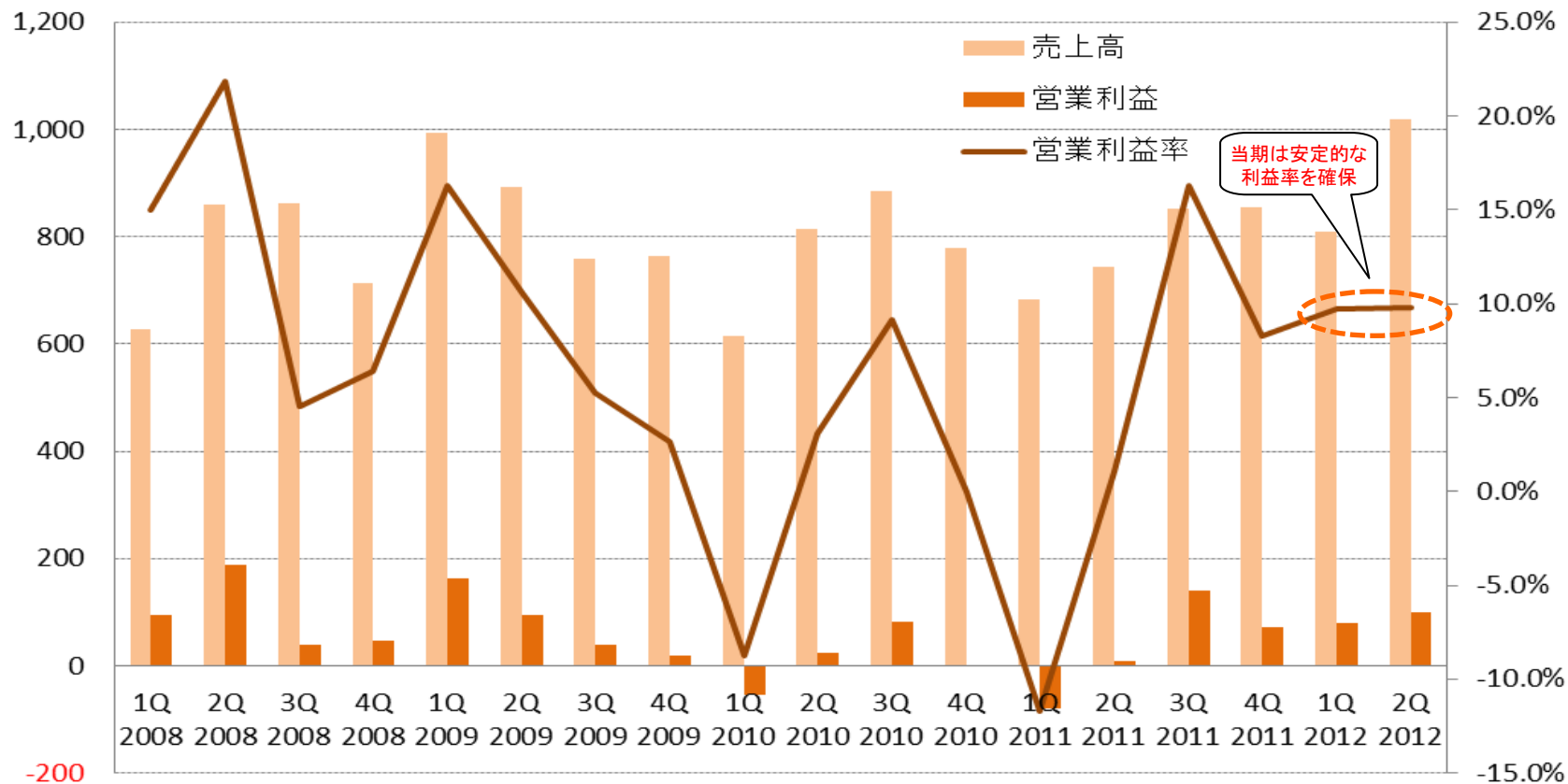
※1 2010年6月期第2四半期迄は個別業績です。

※2 営業利益率は、売上高及び営業利益の表示単位未満を切捨てて表示した数値から算出しております。

四半期業績推移 売上高・営業利益

四半期売上高・営業利益の推移

(単位:百万円)



※ 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

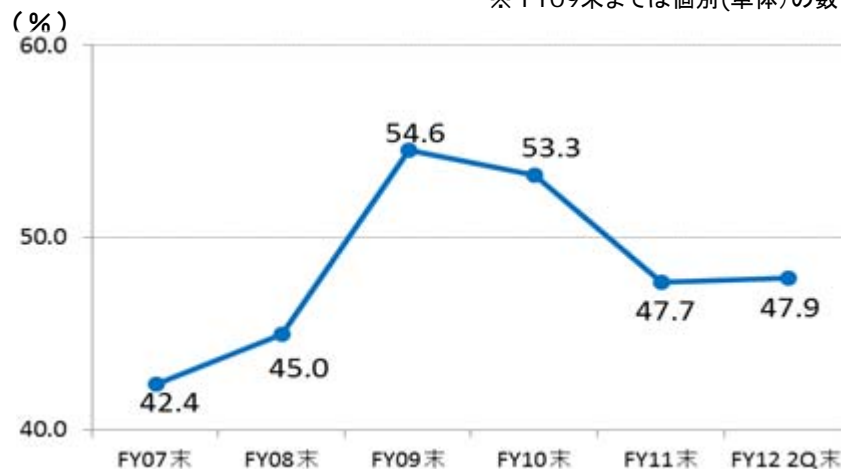
財務状況

2011年12月末

資産 29.9 億円	15.6億円	負債
	14.3億円	純資産

自己資本比率の推移

※ FY09末までは個別(単体)の数値です。



キャッシュフロー

(単位：百万円)

	2011年 6月期 第2四半期	2012年 6月期 第2四半期
営業CF	△ 89	60
投資CF	△ 215	△ 15
財務CF	256	63
フリーCF	△ 305	44

主な増減要因

- 税金等調整前四半期純利益 170百万円
- 売上債権の増加 △98百万円
- 未払金及び未払費用の減少 △79百万円
- 引当金の増加 60百万円

- 有形固定資産の取得 △13百万円

- 短期借入金(純額) 135百万円
- 社債の償還 △40百万円
- ファイナンスリース債務の返済 △14百万円
- 配当金の支払い △11百万円

2012年6月期 通期業績予想

◆ 前期比、20%の売上高成長率を見込む

- 新製品の投入や販売チャンネルの拡大に伴い、受注・売上は増加基調にあるものの、事業環境は依然厳しい状況で推移
- 固定費削減に努める一方、下期は研究・開発及び新規事業への投資を加速するため、営業利益率は7%程になる見込み

(単位:百万円)

	2011年度 通期 (実績)	2012年度 第2四半期 (実績)	2012年度 下期 (予想)	2012年度 通期 (予想)	増減額 (FY11 vs FY12)	増減率 (FY11 vs FY12)
売上高	3,137	1,831	1,928	3,760	+622	+19.9%
営業利益	138	179	80	260	+121	+88.1%
経常利益	121	170	69	240	+118	+97.8%
当期純利益	25	92	52	145	+119	+469.7%

- I. 2012年(平成24年)6月期 第2四半期 決算概要
- II. **FY2012-FY2014中期経営戦略と進捗状況**

FY12~FY14期中期経営戦略とその実行状況

経営戦略

CPM事業の本格的展開と
競争優位の確保



- CPM事業の専門要員として外部から人材を補強
- グループ業績管理用新製品の開発に着手
- 月次でのCPMセミナー開催による潜在顧客発掘

事業領域と商材ポートフォリオの拡充



- グループ企業向け統合会計(支援)事業
- CPM事業
- 連結決算トータルアウトソーシング事業
- DIVA Business Innovation社の設立

戦略的協業体制の構築と強化



- データ連携ソリューション (Talend社)
- グローバル経営管理ソリューション(日本インフォア社)
- IFRS対応連結会計ソリューション(NTTデータ社)
- グループ経営管理ソリューション(SAS Institute Japan社)
- 会計ERPベンダーやSIパートナーとの関係強化(複数)

グローバル展開



- 非日系企業顧客向け第一号案件の獲得
- 日系海外子会社対象の営業活動
- 香港市場への進出を決定
- 英語サポートサービスの開始(2012年3月)を予定

CPM事業の本格的展開と競争優位の確保

- CPM事業の専門要員として外部から人材を補強
- DivaSystem SMDを発展させ、連結Global P/L(＊)の作成を実現する新製品の開発に着手
- 2011年10月以降、毎月2回(何れも同日)、既存のお客様企業の中から30名ほど参加者を募り、座談会形式でCPMセミナーを開催
→ CPM事業への認知度向上を図ると共に、既存ユーザのニーズ発掘に注力

(＊)グローバル化が急速に進んでいる企業において、関係会社や拠点を全て包含し、グローバルベースでひとつの企業と想定して作成するPLを指す

連結会計を軸とする事業領域の展開と製品・ソリューション ポートフォリオの拡充



DIVAのコア事業

製品・ソリューション ポートフォリオの概要

データ収集・決算処理および分析・報告作成業務などの効率化と迅速化

「開示アプローチ」によるIFRS導入支援コンサルティングの提供

IFRS導入に向けた決算期統一や決算早期化、およびグループ会社ガバナンス問題の解決

各種基幹業務システムデータについて、システムの統一なく、グループ統合管理を実現

連結グループ視点/全社視点/組織視点の各側面から俊敏なPDCAを実現

月次実績、予算連結、着地見込作成など、経営のための会計へとDivaSystemの活用を展開

連結決算 実務サービスやソフトウェアの提供を通して 経理・財務メンバーの実務負担軽減

膨大な開示情報や法令情報を効率よく活用し、開示業務、事業戦略、営業戦略の立案などを強力に支援

ディバ製品と連携をしているパートナーソリューションの提供

DivaSystem: グループ会社からの連結情報収集; 制度・管理のための連結財務諸表作成・出力; 非会計情報の収集・出力

DivaSystem dSearch / eRules: 会計/税務関連法令の検索; 開示事例の検索、財務情報の分析

DivaSystem SMD: 多軸連結・管理会計用配賦・シミュレーションの各機能を具備した管理会計ソリューション

DivaSystem MIPS: 高速表示、多彩な表現力を実装した経営情報活用支援ツール

FY12以降に実現した戦略的協業体制

戦略的協業先	協業内容	発表日
<p>SAS Institute Japan社</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ディーバのグループ経営管理・連結会計におけるナレッジ・ソリューションと、SASの分析・予測テクノロジーに基づく経営管理ソリューションの組み合わせ ・中期経営計画策定、管理連結、連結予算管理、顧客や商品別の連結収益性管理、連結財務レポートを実現する高度なグループ経営管理ソリューションの提供 ・両社共同でのプロモーション活動、営業活動を展開、今後3年間で約10億円の販売目標 	<p>2012年 1月31日</p>
<p>日本インフォア</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・日本の製造業向けに海外を含む各拠点の基幹業務支援からグループ／連結経営管理まで一連の経営ソリューション分野で協業 ・製造業で実績の豊富な「Infor ERP」により、各拠点でのサプライチェーン計画・管理、販売・在庫管理、生産・購買管理、財務・管理会計等の現場業務を支援。これを、連結会計の分野で高いシェアを誇る「DivaSystem」のグループ統合元帳管理、連結決算、連結業績管理の仕組みと連携することにより、IFRS対応、連結決算の早期化、連結及び単体業績管理、グローバル経営指標管理までを含めたソリューションを提供 ・両社の既存顧客向け共同営業や共同での新規顧客開拓、更に、セミナーやWebを初めとする各種マーケティングの連携を実施 	<p>2011年 8月18日</p>
<p>NTTデータ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・今後強制適用が見込まれているIFRSの導入や企業の連結会計業務見直しを効率的かつスピーディーに実現する新たな連結会計ソリューション「IFRS対応G元帳」を、「DivaSystem GEXSUS」を基盤として共同開発し提供 ・顧客企業は、グループ会社の会計情報を一元的に収集、管理することによりIFRS対応などの連結決算前の準備を効率的に実施し、決算の早期化を実現 ・本ソリューションは2011年10月より提供開始(既に1号案件は獲得済み) 	<p>2011年 7月20日</p>

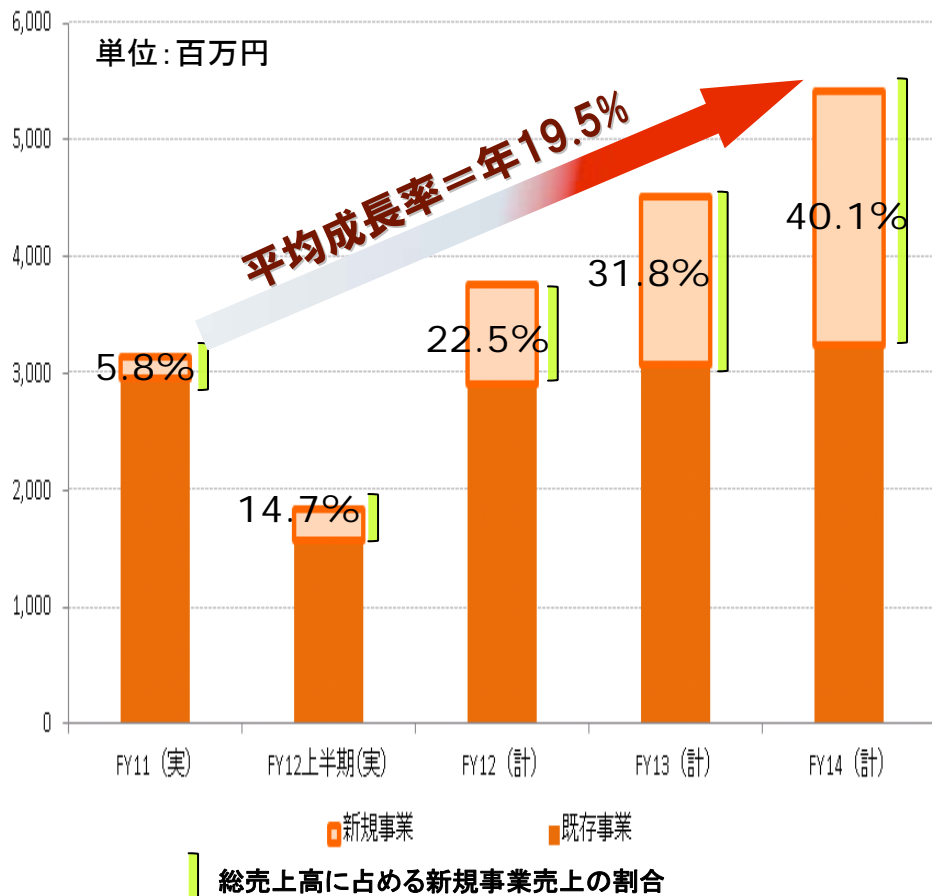
◆ 香港市場への進出を決定

- 香港企業向け第1号案件獲得
- 3月より営業を開始
パートナー企業とのタイアップによる顧客獲得に集中
- ターゲット顧客層
 - ①日系企業の現地統括会社
 - ②香港証券取引所上場を目指す日本企業
 - ③香港証券取引所へ上場している、もしくは上場を目指すローカル企業
- 目標
FY13年末までに現地企業5～6社の獲得を目指す

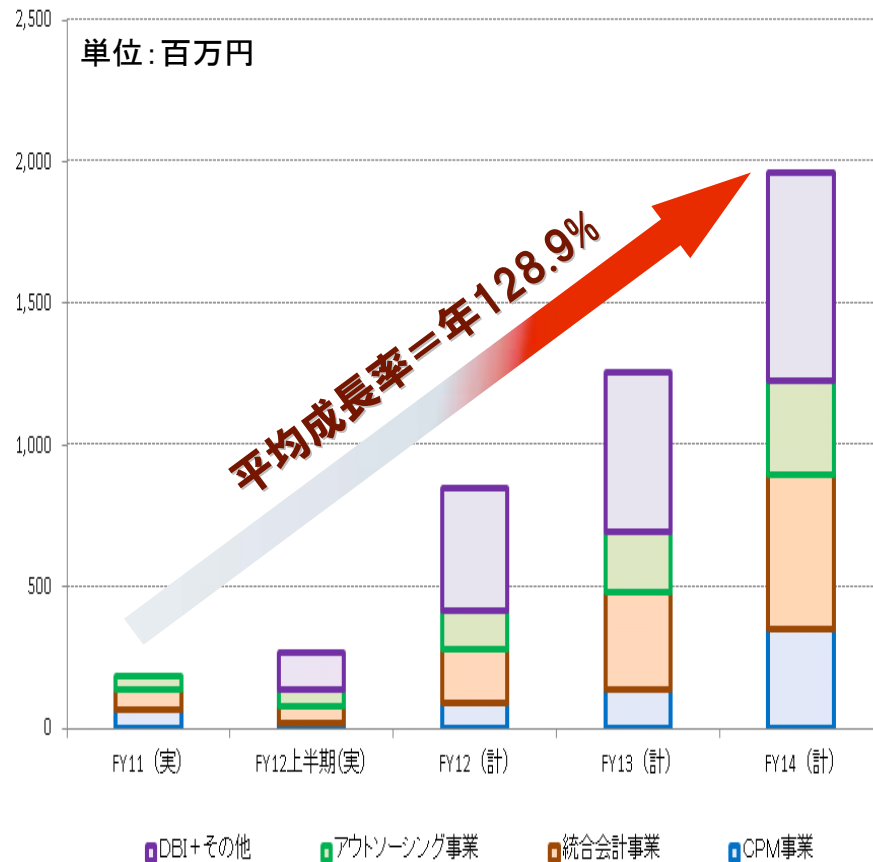
FY12~FY14中期経営目標と現状

総売上高の4割を新規事業で達成、FY2014に連結売上高50億円超を目指す

FY2012~FY2014 売上計画

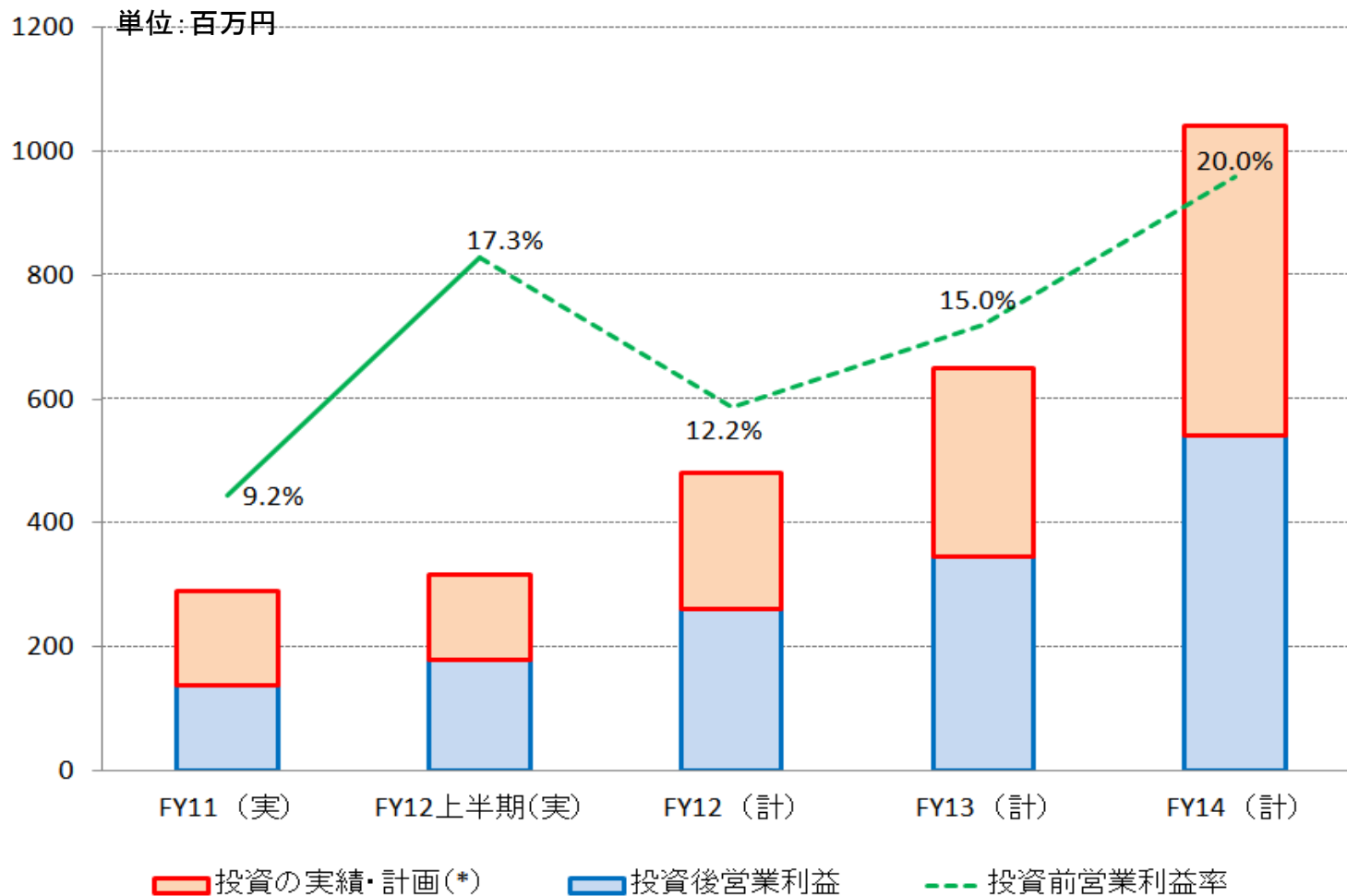


FY2012~FY2014 新規事業売上計画



FY12~FY14中期経営目標と現状

高収益力を維持し営業利益とほぼ同水準の新規製品開発・事業への投資予算を確保
FY14に潜在(=投資前)営業利益率20%; 顕在営業利益率10%を達成



(*) 新規製品開発と新規事業のみを考慮、既存製品のメンテナンス的投資は含みません

DIVA[®]

Consolidate Our Confidence