

# 2012年6月期 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) 8月9日

**DIVA<sup>®</sup>**

# 目次

---

## I. 2012年6月期 決算概要

## II. 今後の経営戦略について

\*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、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6月期 決算概要

II. 今後の経営戦略について

# 2012年6月期 決算概要

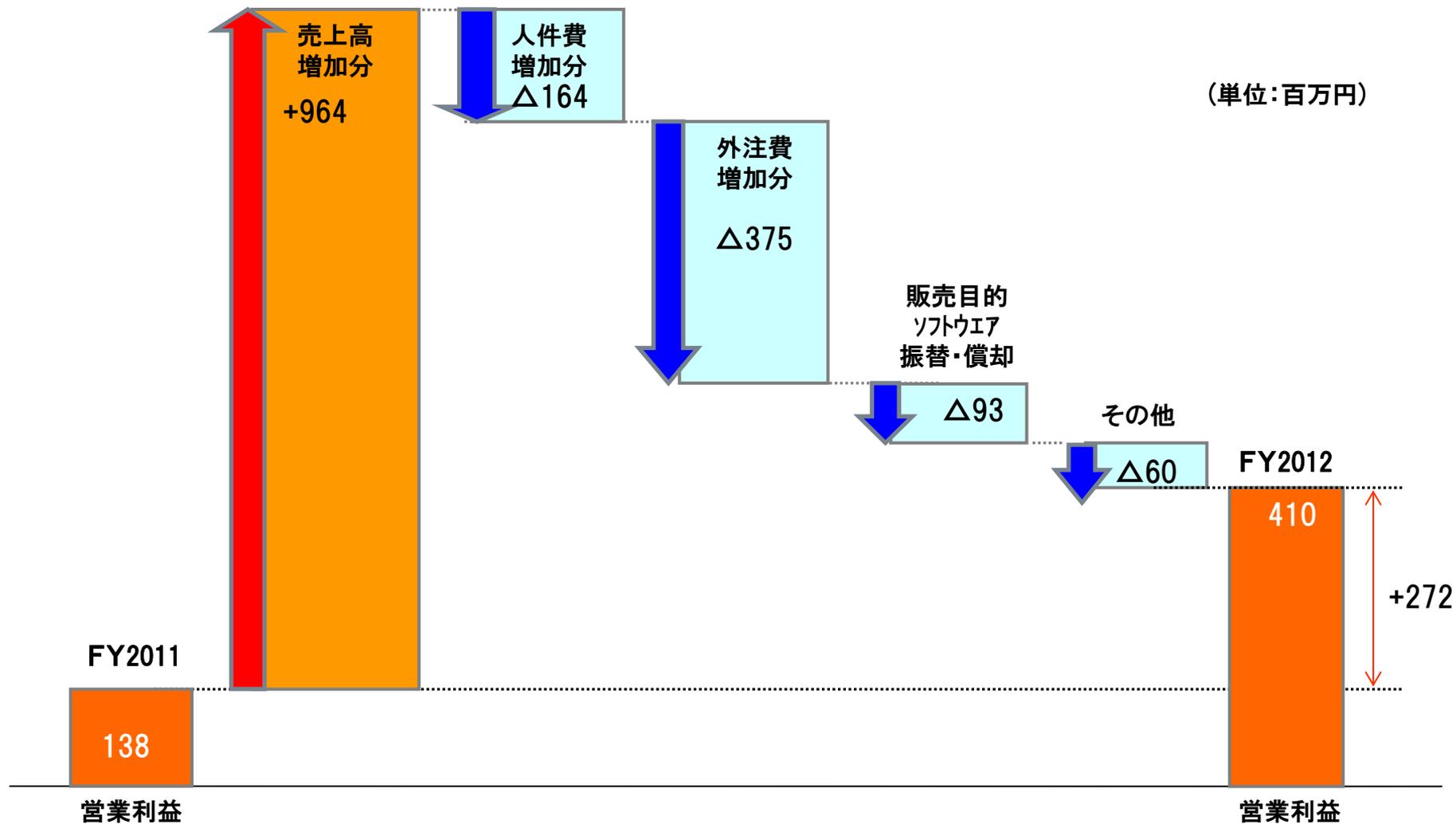
## ～ 前期比、大幅な増収・増益を達成 ～

- 新製品GEXSUSや新設子会社が売上に寄与し、売上高は30.7%の増収
- 売上高の増加に伴って販管費率が低下し、営業利益率は10%を達成
- 生産性の向上と固定費削減を継続して徹底、高収益体質への転換を推進

(単位:百万円)

	2011年度	2012年度	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,137	4,101	+964	+30.7%
売上原価	1,622	2,164	+541	+33.4%
販管費	1,376	1,526	+149	+10.9%
営業利益	138	410	+272	+197.2%
営業利益率	4.4	10.0	—	+5.6points
経常利益	121	384	+263	+216.9%
当期純利益	25	191	+165	+650.7%

# 営業利益の増減要因



# 事業形態別 売上高

## ～ 2012年6月期売上高:4,101百万円 ～

- ライセンス: 既存大規模顧客よりFRS対応案件等の大型受注があり増収
- コンサルティング: GEXSUS案件と新設子会社の大型案件が売上寄与し大幅増収
- サポート: 決算業務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: 既存顧客からの受託案件が減少するも、新規顧客の開拓に努め堅調推移

(単位:百万円)

	2011年度		2012年度		前期比	
	売上高	売上 構成比	売上高	売上 構成比	増減額	増減率
ライセンス	541	17.3%	579	14.1%	+37	+6.9%
コンサル ティング	979	31.2%	1,766	43.1%	+787	+80.4%
サポート	1,395	44.5%	1,534	37.4%	+139	+10.0%
情報検索	221	7.0%	220	5.4%	0	△0.2%
合計	3,137	100.0%	4,101	100.0%	+964	+30.7%

# 事業形態別 受注残高

～ 2012年6月期受注残高:1,144百万円 ～

- コンサルティング: 既存顧客より大型案件の受注好調のため増加
- サポート: 新規開拓と既存客深堀により保守料が増加推移
- 情報検索: 新規開拓と機能拡張により顧客基盤強化、堅調推移

(単位:百万円)

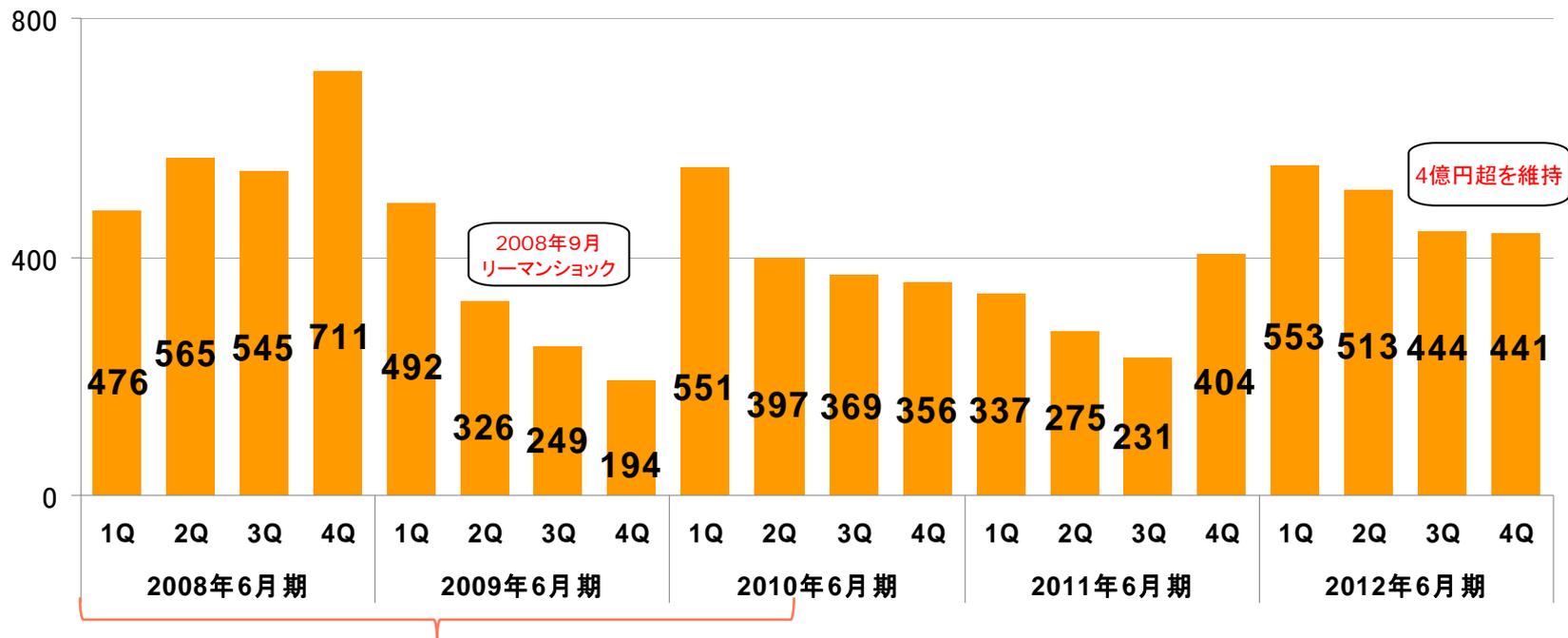
	2011年度	2012年度	前期比	
			増減額	増減率
コンサルティング	404	441	+37	+9.4%
サポート	597	649	+52	+8.7%
情報検索	44	53	+8	+18.9%
合計	1,046	1,144	+98	+9.4%

# コンサルティングサービス受注残高の推移

□ 既存顧客からの受注が好調、当期の受注残高は4億円超を維持

## 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4四半期(3ヶ月)の売上高は過去最高の1,158百万円～

- 大型案件の検収が複数あり、売上高は第3四半期を超え過去最高の1,158百万円
- 戦略的に受注した大型案件による外注費の増加もあり、売上原価率が上昇したため、営業利益率は7.6%に減少

(単位:百万円)

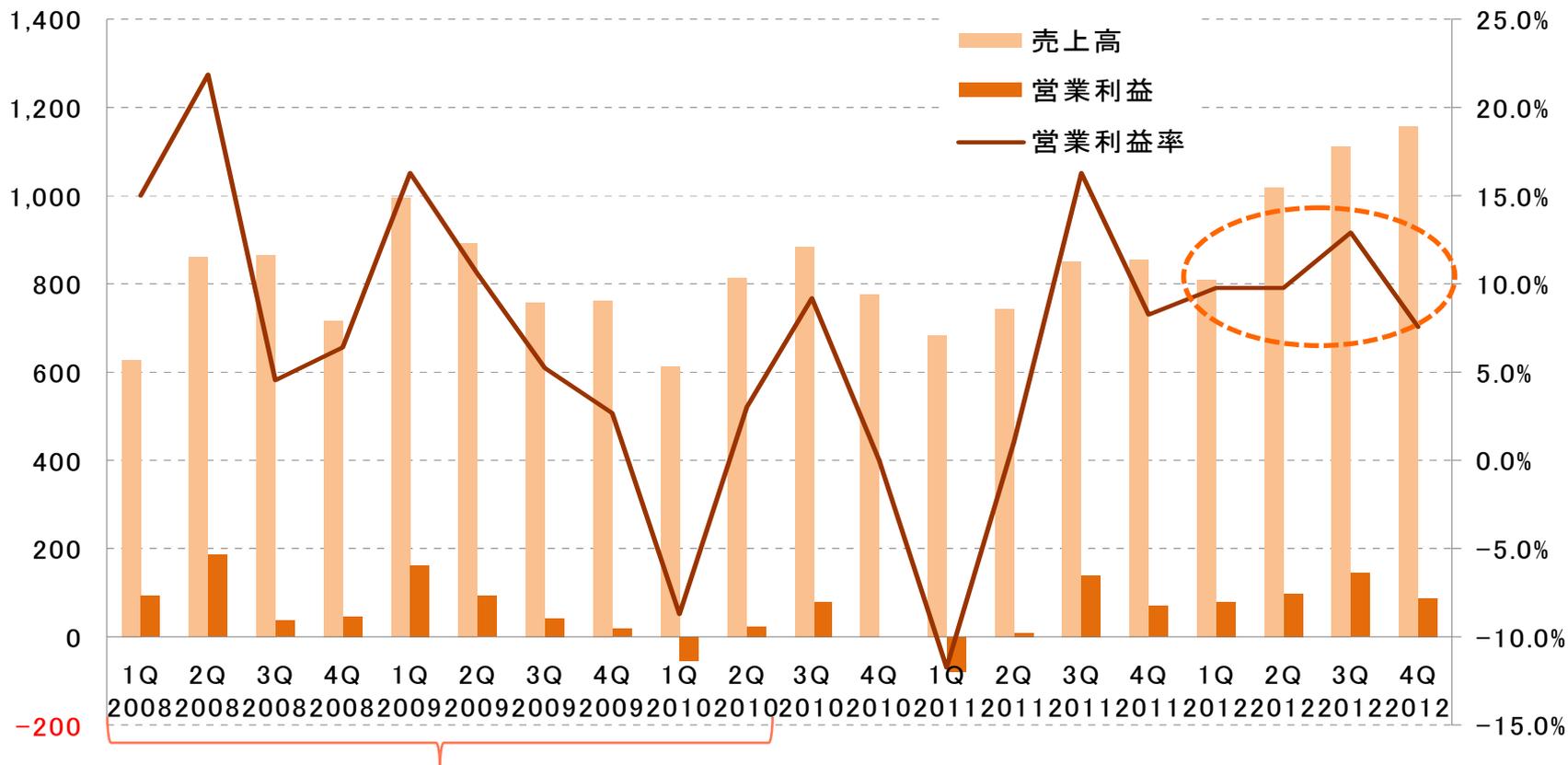
	2009年6月期※				2010年6月期※				2011年6月期				2012年6月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	994	894	758	763	616	815	886	778	684	743	853	855	810	1,020	1,110	1,158
売上原価	402	401	377	366	331	417	451	429	407	368	446	399	399	513	574	677
売上総利益	591	492	380	397	284	397	435	349	277	374	407	455	411	507	536	481
販管費及び一般管理費	429	397	340	377	339	372	353	349	358	366	267	384	332	406	393	393
営業利益(損失)	162	95	40	20	△54	25	81	0	△80	8	139	71	79	100	143	88
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	12.9	7.6
経常利益(損失)	161	93	39	13	△58	22	76	△3	△84	5	133	67	74	96	128	86
四半期純利益(損失)	95	55	22	11	△31	0	68	△36	△72	△23	72	48	38	53	60	38

※1 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 売上高・営業利益

□ 第4四半期は売上原価率が上昇し、営業利益率は7.6%

(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

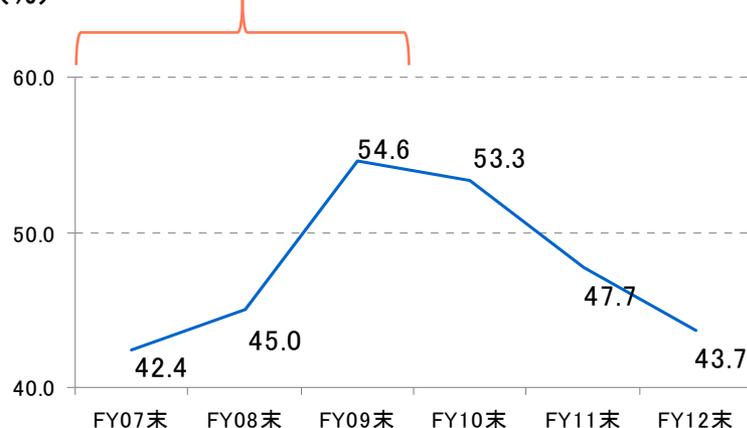
## 財務状況

2012年6月末

資産 35億円	19億円	負債
	15億円	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	2012年 6月期
営業CF	307	693
投資CF	△ 226	△ 42
財務CF	184	△ 74
フリーCF	81	651

## 主な増減要因

税金等調整前当期利益	384百万円
減価償却費	148百万円
引当金の増加	256百万円
売上債権の増加	△148百万円
前受収益の増加	68百万円

有形固定資産の取得	△19百万円
敷金及び保証金の差入	△12百万円

短期借入金(純額)	65百万円
社債の償還	△80百万円
ファイナンスリース債務の返済	△28百万円
支払手数料の支出	△14百万円

# 2012年6月期 通期業績予想

## ～ 前期比、46.3%の売上高成長率を見込む ～

- ジール社の事業承継による増収により売上高予想は60億円の見通し。
- 一方、事業承継によるのれん代の償却負担増加と、新製品の研究・開発投資への取組みを推進する事により、営業利益率は7%を見込む。

(単位:百万円)

	2012年度 通期 (実績)	2013年度 通期 (予想)	2013年度 通期利益率 (予想)	増減額 (FY12 vs FY13)	増減率 (FY12 vs FY13)
売上高	4,101	6,000	—	1,898	46.3%
営業利益	410	420	7.0%	9	2.3%
経常利益	384	390	6.5%	5	1.4%
当期純利益	191	200	3.3%	8	4.7%

# Ⅱ. 今後の経営戦略について

DIVA®

# 目次

- 戦略と業績目標
- 中期経営戦略の主軸(CPM事業)の概要
- CPM市場の大きさ
- 連結会計から関連市場への展開
- 他社(ジール社)事業の取得
  - ジール社からの事業承継
  - ジール社の概要
  - ジール社承継スケジュール
  - 事業承継後の相関図
- 中期ビジネスモデル

# 戦略と業績目標

## 経営戦略

- ① CPM事業の展開と競争優位の確立
- ② 高付加価値サービスの提供
- ③ 商材ポートフォリオの拡充とソリューション提供力の強化
- ④ グローバル・メガベンダーに採用される中核補完商材の開発

## 業績目標

2015年6月期

- ・ 連結売上高 100億円以上
- ・ 営業利益 10億円以上
- ・ 営業利益率 10%以上
- ・ CPM企業として、国内No1の地位獲得

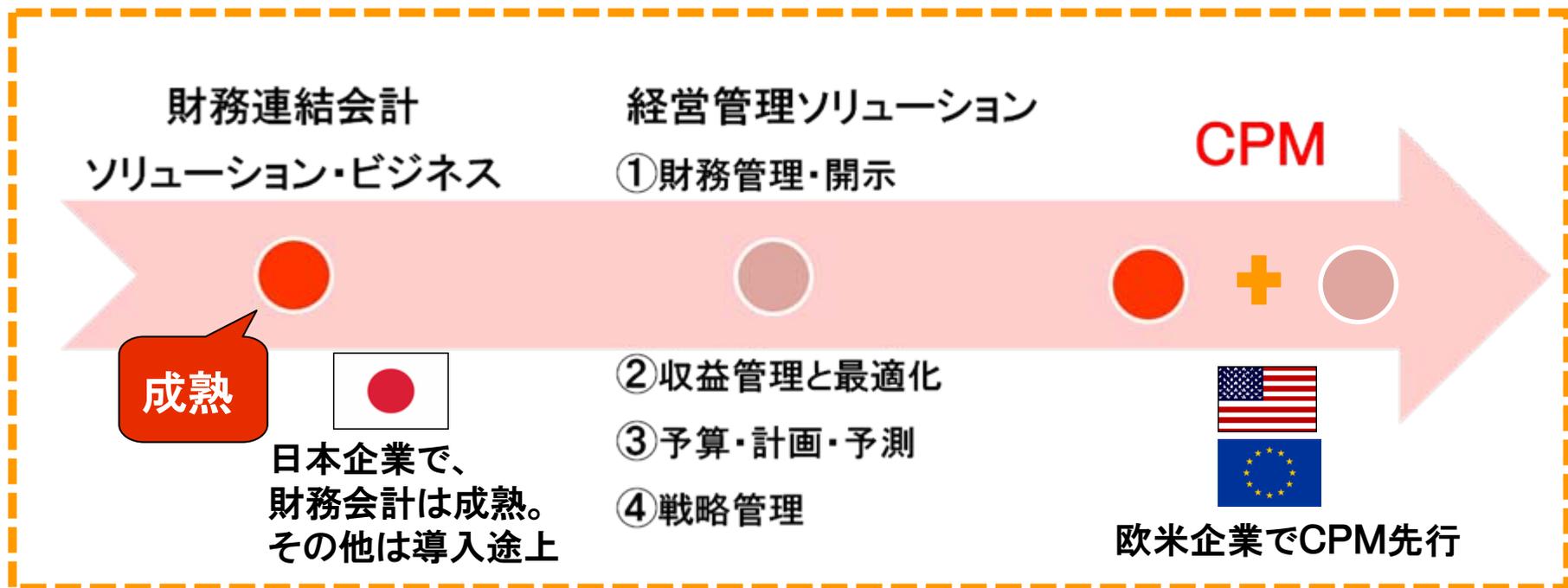
# 中期経営戦略の主軸(CPM事業)の概要

会計情報を、企業外部への開示だけでなく、内部の経営管理にも活用するCPM

CPM(Corporate Performance Management):

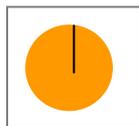
「ITを活用して経営管理の効率化に寄与するビジネス」を総称。

【IT調査機関Gartner社が定義】

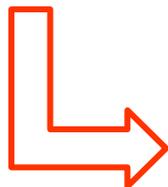


# CPM市場の大きさ

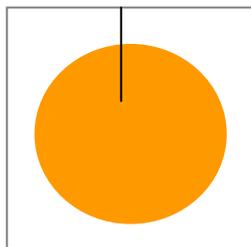
## CPM日本市場



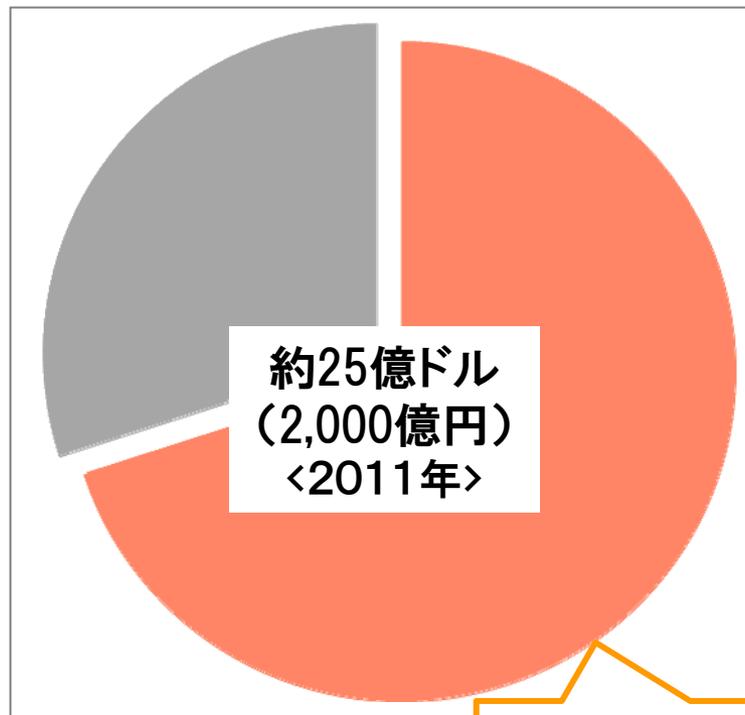
約20億円～30億円  
<2011年>



5～10年後の  
日本市場



## CPMグローバル市場



この先、市場規模が少なくとも  
10倍程度に拡大することを見込む

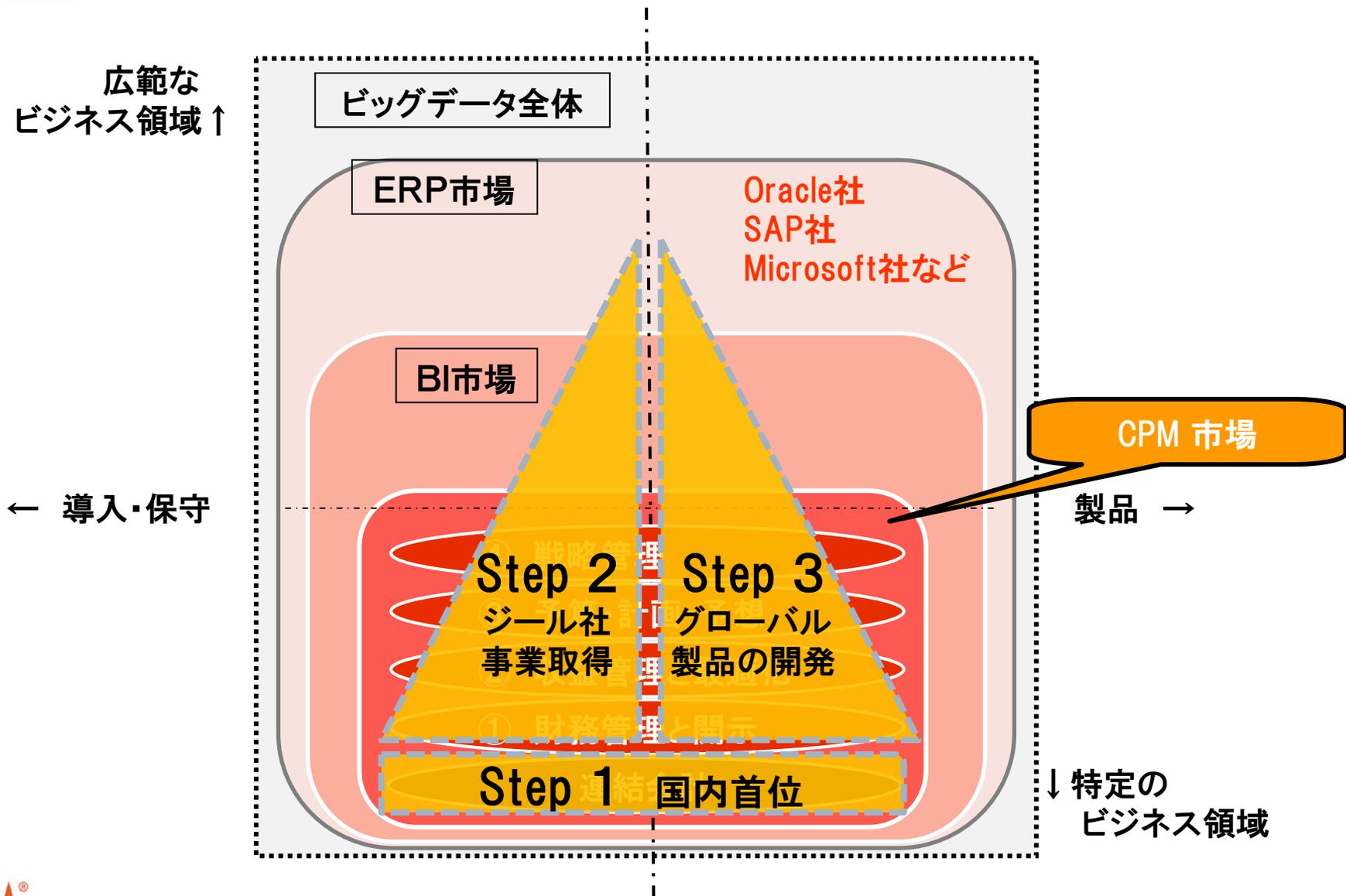
◎ ITグローバル市場に占める日本市場の比率約10%から想定

DIVAは日本市場で  
ナンバー1のポジション  
を確立する

上位5社で7割のシェア

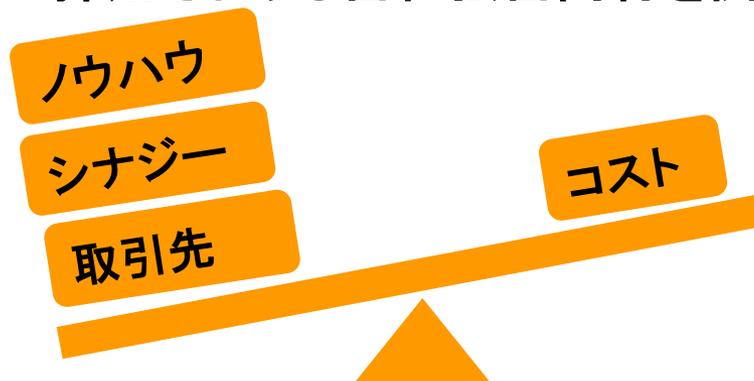
オラクル社、SAP社、  
IBM社、SAS社など  
グローバル・メガベンダー

# 連結会計から関連市場への展開



# ジール社からの事業承継

- ビジネスインテリジェンスに特化したシステムインテグレータ企業(株式会社ジール)のほぼ全部の事業を取得
- 連結会計プレーヤーからCPMプレーヤーへの転換を加速
  - 日本国内で100億円以上の事業規模の早期実現へ
- メガベンダー商材の取り込み → 提供ソリューションの幅を広げる
- ビッグデータ市場を視野に入れた事業展開 → まずはCPM市場へ進出
- 事業機会・規模の拡大と継続的な収益性の向上
  - メガベンダーに採用されうる自社独自商材を開発する原資の確保



# ジール社の概要

社名	株式会社ジール	代表取締役	山本秀典
設立	1991年3月	資本金	10百万円
所在地	本社(港区芝浦)	社員数	155名(2012/5)
業績	2011年12月期	連結売上高:	2,588百万円
		連結営業利益:	159百万円
事業内容	①情報システムの設計・ソフトウェアの開発および販売 ②情報・通信システムに係るコンサルティングと教育 ③情報システムおよび通信システム関連機器のライセンス販売・保守 ④一般労働者派遣		
主要取引先	日本IBM; 日本オラクル; SAPジャパン; NTTデータイントラマート ウイングアートテクノロジー; マイクロソフト		

# ジール社承継スケジュール

7月20日

- ・吸収分割契約書締結に関する取締役会決議
- ・ジール分割準備株式会社(承継会社)の設立登記申請
- ・吸収分割契約締結に関する適時開示

8月～

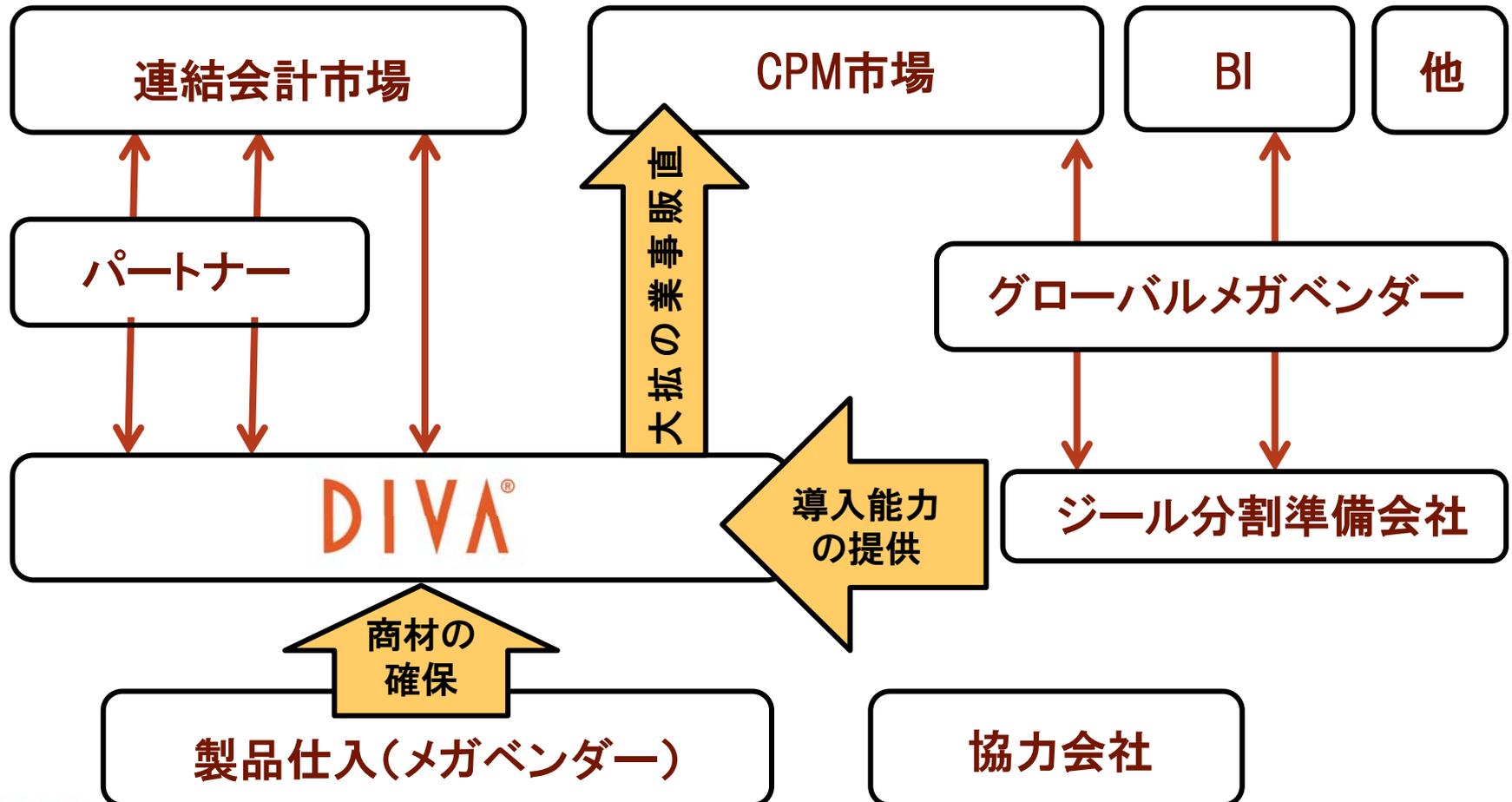
- ・重要取引先等訪問
- ・従業員面談
- ・各種事務的引き継ぎ
- ・債権者保護手続き
- ・中期事業計画の検討・作成

10月1日～

- ・クロージング
- ・営業権買い取り資金の支払い
- ・残余資産の精算
- ・新会社での事業開始
- ・更なる構造改革

# 事業承継後の相関図

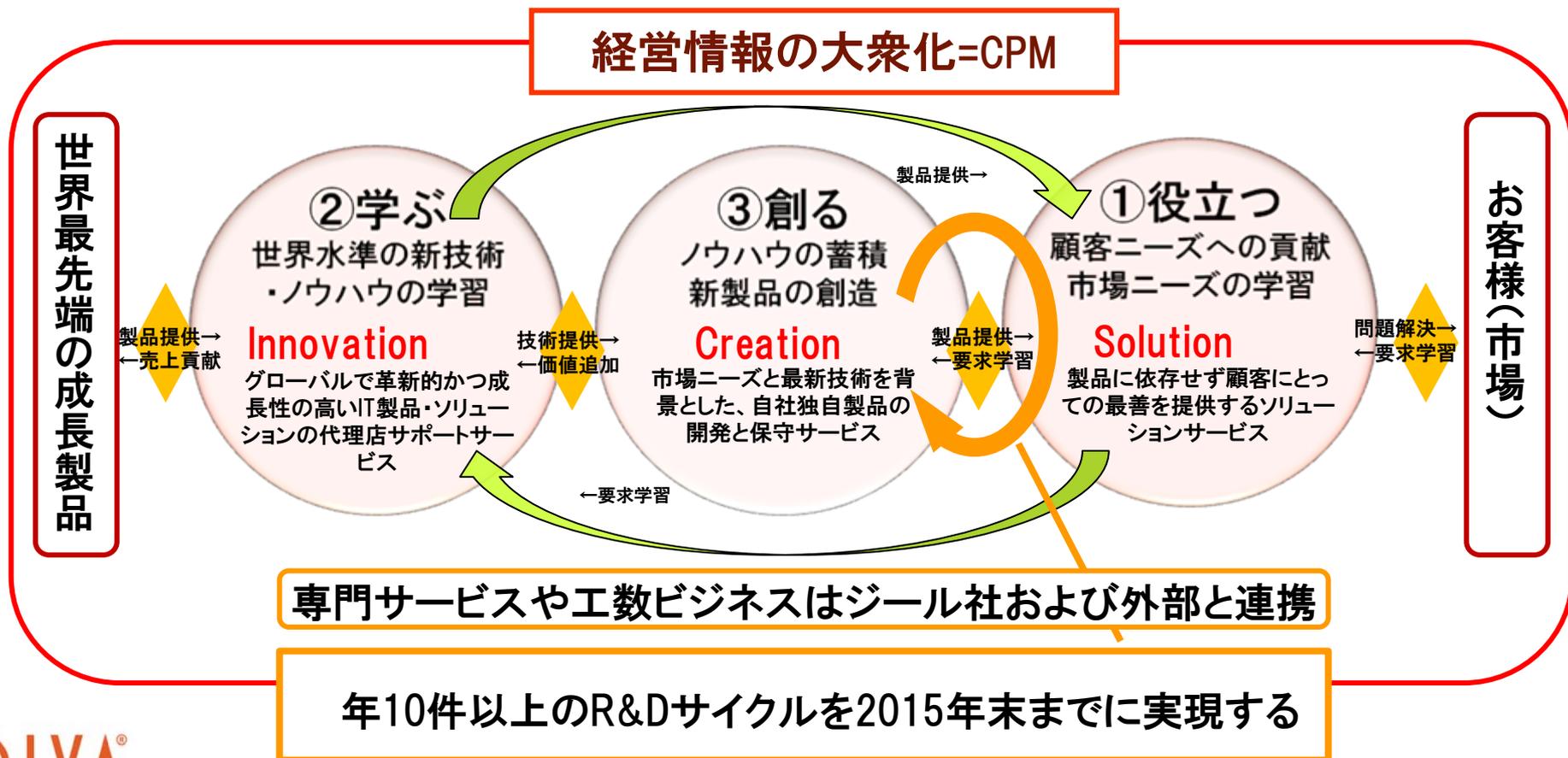
連結会計プレーヤーからCPMプレーヤーへの転換を加速



# 中期ビジネスモデル

- ①お客様ニーズを理解し応える力、
- ②新たな技術を進んで学習しイノベーションする力、
- ③お客様ニーズと技術を応用して商品を開発・提供する力。

この三つの力と、投資評価に基づくR&Dプロセスを循環させ、事業のイノベーションサイクルを生むビジネスモデルを確立する。人間の工数に連動しにくい商品を軸として、高収益化を実現する。高収益がR&Dの原資となり、好循環を創出する。





DIVA®

*Consolidate Our Confidence*