

平成 26 年 6 月期～平成 28 年 6 月期 中期経営計画

平成 25 年 8 月 22 日
(コード番号：3836)

上場会社名：株式会社ディーバ
(URL <http://www.diva.co.jp>)

問合せ先：代表取締役社長 森川 徹治
取締役財務担当 春日 尚義

TEL：(03)5782-8600

1. 今後 3 ヶ年の中期経営計画

(1) 当中期経営計画提出時点における前事業年度の総括

平成 25 年 6 月期における我が国の経済は、債務問題による欧州経済低迷の影響で世界経済が減速したことに加え、中国や韓国との外交問題の深刻化への懸念もあり、先行き不透明な状況が続いておりましたが、新政権における経済対策・金融政策の効果による円安・株高傾向を背景に、景気回復への期待感が高まってきております。しかしながら、その一方で、貿易収支の赤字拡大基調や新興国の経済成長の鈍化などの不安定な要素も含みながらの展開となっております。

ソフトウェア・情報サービス分野においては、クラウドコンピューティングや SaaS といった新分野の拡大により、企業の IT 投資に一部需要回復の兆しがみられてきてはいるものの、先行きの不透明感から多くの企業は IT 投資に慎重な姿勢を崩しておらず、市場での受注競争は依然として厳しい状況が続いております。

このような環境の下、当社グループは、お客様の要請に迅速かつ徹底的に応える自社ソフトウェアを活用した連結経営ソリューションを提案・提供するに留まらず、① IFRS (国際財務報告基準) でも必要となるお客様の決算早期化・効率化の支援、② 企業グループ情報の有効活用を図るニーズに応えるグループ統一会計、管理会計並びに連結経営管理といった各ソリューションや、当社製品のクラウド環境での提供、③ 決算業務を一括して引き受けるアウトソーシング・サービスなど、お客様の業務における多様な課題解決方法の提供を通じ、大型案件をはじめとする受注の増加、パートナー企業との連携強化による販売機会の拡大を推進してまいりました。また、既存のグループ企業 2 社においても、独自の顧客開拓を継続しており、その結果が徐々に実りつつあります。規模と言う点においては、両社とも未だそれほど大きくないものの、連結収益の増加に寄与するようになってきております。

更に、当社の掲げる CPM (Corporate Performance Management：企業業績管理、連結管理会計並びに連結経営管理等に資する IT ソリューションを提供する事業) 領域の実装・提供能力の強化を目的として BI (Business Intelligence) やビッグデータ処理に長けた株式会社ジールを昨年の 10 月から新たにグループに加え、業績と業容の拡大を図るとともに、成長分野への移行と取組みを強化してまいりました。

以上の結果、平成 25 年 6 月期の業績は、連結売上高 6,732 百万円 (前年同期比 64.1%増)、営業利益 647 百万円 (同 57.6%増)、経常利益 629 百万円 (同 63.6%増)、当期純利益 362 百万円 (同 89.9%増) と前期に比べ、大幅な増収・増益となりました。

(2) 対処すべき課題

当社グループは、目標とする経営指標及び中期経営計画達成のため、以下の課題を認識しており、これらをひとつひとつ確実に解決していくことにより、企業体質の一層の強化と持続的な成長を目指してまいります。

なお、各課題に対して、当社グループで検討または取組み状況を記載しております。

- ① 労働生産性の向上
 - ・付加価値の高いサービスの提供が可能な人財の採用と社内育成
- ② 研究開発予算の確保
 - ・新規の製品開発と既存製品のバージョンアップなど製品保守上の開発とを区別し、前者については投資基準を設け、別途予算を設定
- ③ 新規商材、パイプラインの多様化
 - ・上記②の解決とグローバル・ベンダーとの関係を構築し、その商材を取扱うことで、お客様のニーズへの対応を徹底
- ④ 価値相当の価格設定
 - ・高付加価値サービスの提供と競合が少ない新たな市場の発掘と開拓
- ⑤ 直販から販売チャンネルとの協業
 - ・システムインテグレーターなどのパートナー企業との関係構築・強化による販売チャンネルの拡大と多様化
- ⑥ お客様との接点の拡張
 - ・今後の事業の広がりを意識し、例えば経営企画や情報システム部門などお客様の様々な部門と多面的に接触
- ⑦ グローバル水準の製品開発
 - ・グループ企業を通じてグローバル・ベンダー製品の取扱いに取り込み、競業を協業へ転換する機会を創出。これにより蓄積するノウハウを自社製品開発にも役立て、グローバル・ベンダーへ補完材（部品）として提供可能な自社製品を開発
- ⑧ 持続的な高品質の追及
 - ・製品はもとより、お客様に提供するサービス、そして、そのサービスを支える人やガバナンスやセキュリティなどの社内インフラに関わる品質への徹底的な拘りと、絶え間ない改善と向上へのコミットメント
- ⑨ グループ求心力の維持
 - ・事業会社間の円滑な意思疎通や情報の共有化を推進するため、ITインフラの統合・整備をできるだけ早く完了する他、各社の経営層がグループとしてのビジョン、ミッションおよび価値観を共有し、かつそれらを各社のメンバーへ直接に伝え浸透させて行く会合を定例化することで、近視眼的な部分最適に陥ることを回避

（3）中期経営計画策定の背景

① 会社の経営の基本方針

当社グループは、組織に参加するメンバーの自己実現を支援し、変化の激しい市場環境に対して適応能力の高い自立した組織による継続的な事業成長の実現を「100年企業の創造」と掲げ、最大の経営目標としております。

業務領域を「連結会計と連結経営」に特化することで、お客様の業務をより理解したソフトウェア製品やシステムを基本として、プロフェッショナルサービスの開発と提供を行い、お客様へより一層貢献することに専心するため、次の3つの志向を行動指針とし、かつ鼎立させることを事業活動の基本方針としております。

- 1) お客様志向 お客様にとっての最善を尽くし、事業発展を実現する。
- 2) 高収益志向 現状に満足せず、常に創意工夫をこらし、その成果として高収益を維持向上する。
- 3) 一芸志向 余人に替えられない価値を提供できる存在を目指す。

② 目標とする経営指標

当社グループは、① 売上高成長率と② 営業利益率（投資費用控除後）を重要な経営指標としており、現在の中期計画期間中にそれぞれの値を、① 年率20%以上、及び② 10%以上とすることを目標としております。

③ 中長期的な会社の経営戦略

当社グループは平成25年10月1日をもって持株会社制を導入し、連結経営によるグループの発展を目指して行くことといたしました。これに伴い、当社事業を新設分割の方法により、新たに設立する事業子会社へ承継いたしますと共に、当社は事業子会社各社の成長を支えるためのビジネスサポート機能を持つ持株会社となり、その商号を株式会社アバントへと変更する予定です。また、事業承継を行う新設会社については、新たに株式会社ディーバと名付けることにより、持株会社制への移行がお客様や仕入先等に対し与える混乱や影響を最小限に留めてまいります。

これは、現在の中期計画である平成27年6月期の連結売上高100億円、営業利益率10%を達成するため、当社はグループ経営に専念し、事業子会社各社はそれぞれの強み、特性を活かした専門性の高いITサービスをお客様に提供していくことに集中し、その責務を明確にして、各社のミッションである「プロフェッショナルサービスの大衆化」を推進し、当社の中核事業であった連結会計システムのほか新たな事業基盤、新規事業を原動力として当社グループの成長と各事業のブランドの確立、向上させていくことを目的としております。

なお、各社が大衆化を目指す「プロフェッショナルサービス」とは次のとおり定義しております。

- | | |
|--------------------|---------------|
| ・ディーバ | 経営情報の大衆化 |
| ・インターネットディスクロージャー | 開示情報の大衆化 |
| ・ディーバ・ビジネス・イノベーション | グローバルERPの大衆化 |
| ・ジール | BIソリューションの大衆化 |

当社グループでは、各事業会社の「プロフェッショナルサービスの大衆化」の成果として以下の実現を目指してまいります。

- 1) すべての企業に専門性や深い経験が求められる領域のプロフェッショナルサービスをハイクオリティ&ローコスト（LCC：Low Cost Consulting, MBPO：Micro Business Process Outsourcing）で提供する。
- 2) サービス生産性をITと人間教育を活用して世界最高水準まで高め、サービスビジネスをイノベートする。
- 3) 多様性と専門性を両立させるグループ経営を実践し、多数のエッジの効いたブランド企業による企業連合を実現する。

このため、「100年企業の創造」という当社のビジョンを目指す上で第2のマイルストーンとしてまいりました「Go Global」の実現を、上記プロフェッショナルサービスの多展開により「グローバル進出を支えるに足る最低限の収益基盤を確保する一方で、業務を通じて取得としたノウハウを集積した結果のプロダクトにより一つ以上のグローバルデファクトを獲得し、世界に通用する情報サービス産業となる」ことで果たしていく所存であります。

また、各社の目指す大衆化ソリューションを活用し、当社グループ自らが、ハイパフォーマンス企業グループへと進化することでお客様への貢献価値を高めていくことを目指します。

（4）中期経営計画の概要

① 事業拡大・高成長路線への回帰（SCALE UP）

現在進行中の当社3ヵ年計画の2年目にあたり本年度（平成26年6月期）は、引き続き会計や経営情報をキーワードとしてグループ各社のそれぞれの特色と専門性を活かしてエッジの効いたITサービスをお客様に提供していくことで、自らの事業成長とグループの事業領域の水

平展開を推進してまいります。グループ全体の売上高としましては、80億円以上、対前年度比18%以上の成長を目指します。

一方、最終年度（平成27年6月期）における売上高100億円以上および営業利益率10%以上という経営目標の達成のみならず、次年度以降も高成長を持続し一層の発展を遂げて行くために、

- 1) 営業やコンサルティング事業人財の採用や育成
- 2) グループ企業間の迅速かつ円滑な連携を可能にする情報インフラの整備
- 3) グローバル市場で通用する新製品のための研究・開発活動

等に、積極的に投資を行う予定であります。この結果、本年度におけるグループ全体の利益水準については、前年度より増加するものの、利益率は、上記の理由に前年度より若干減少することを計画しています。

② 長期成長エンジンの確立（PRODUCT OUT）

次年度（平成27年6月期）中には、グローバル市場で実績を築いているグローバル・ベンダーとの業務・資本提携を構築し、その商材を積極的に扱い、そこで学んだ技術やノウハウを累積して、グローバル・ベンダーに提供するための製品開発を行う意向です。

③ Go Globalの実現

最終年度（平成27年6月期）までには、「Go Global」実現への足掛かりを作ることにも取り組み、グローバル市場において非日系企業を対象とする売上の計上を目指します。

2. 今期の業績予想および今後の業績目標

	平成 25 年 6 月 期			平成 26 年 6 月 期			平成 27 年 6 月 期			平成 28 年 6 月 期		
	実績 (百万円)	利益率 (%)	対前年比 (%)	予想 (百万円)	利益率 (%)	対前年比 (%)	予想 (百万円)	利益率 (%)	対前年比 (%)	予想 (百万円)	利益率 (%)	対前年比 (%)
売上高	6,732	—	64.1	8,000	—	18.8	10,000	—	25.0	—	—	—
営業利益	647	9.6	57.6	680	8.5	5.0	1,000	10.0	47.0	—	—	—
経常利益	629	9.3	63.6	660	8.3	4.9						
当期純利益	362	5.3	89.9	375	4.7	3.4						

平成 25 年 6 月 期 からの 3 ヶ 年 計 画 を 具 体 的 な 売 上 高 お よ び 利 益 と し て 定 量 化 し た も の は 上 表 の 様 にな り ま す 。 現 在 の 当 計 画 期 間 中 の 営 業 利 益 に つ い て は 、 毎 年 、 一 定 の 社 内 基 準 を 満 た し た 新 製 品 の 研 究 開 発 や 新 規 事 業 案 件 、 グ ル ー プ の 基 盤 整 備 な ど 将 来 の 成 長 の 原 動 力 と な る 投 資 活 動 へ の 予 算 枠 を 設 定 し な が ら 、 営 業 利 益 率 を 10% 以 上 の 水 準 に 維 持 す る こ と を 目 指 し て お り ま す 。

尚、平成 28 年 6 月 期 以 降 に つ い て は 次 期 の 中 期 経 営 計 画 期 間 に 該 当 い た し ま す の で 、 計 画 を 策 定 致 し ま し た 段 階 で 改 め て 公 表 す る こ と と な り ま す 。

以 上