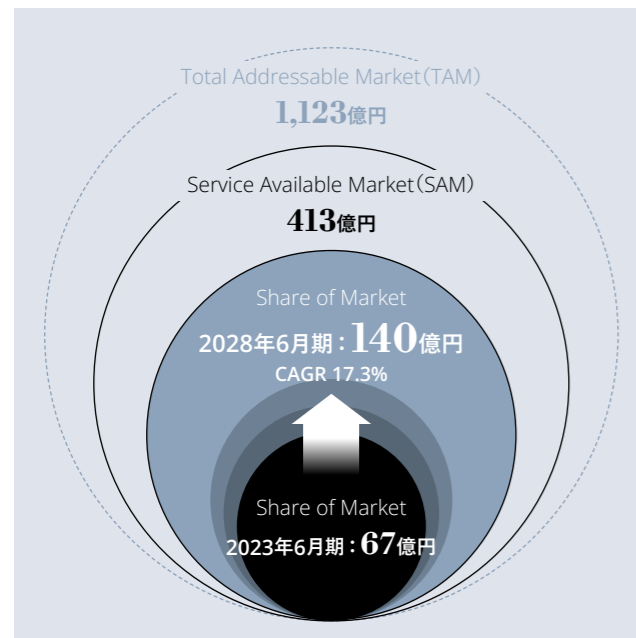


連結決算開示事業

M1

連結会計システムおよびBPOの提供を通じて
お客様の事業の価値単位を分解し再構成するとともに、
投資家との対話を促進する決算情報開示を支援しています。



市場環境分析

- 連結決算開示市場のTAMは1,123億円で、うち連結会計システムが約100億円、BPOが約400億円で、重複を除くとSAMは413億円と見ています。
- 労働人口の減少や働き方改革に対応するため、企業にとってノンコアの定型業務である決算開示をアウトソースするニーズが高まっており、BPO市場は20~25%の成長が見込まれます。連結会計システム市場は、決算早期化・開示強化の必要性が高まっていることもあって9%前後で成長しており、中でもクラウドシステム市場は20%程度の成長を見込んでいます。
- 連結決算開示市場においてソフトウェアは競合他社が複数存在するものの、BPOには競合と言える企業は見当たりません。そのため、ソフトウェアとBPOを組み合わせたサービスを提供している競合も存在しません。

成長ドライバーと競争優位性

- 拡大する市場の中で、唯一無二のBPO事業を軸に、新中期経営計画期間中は売上高の年平均成長率17.3%を目指します。並行して、BPO事業で得られたノウハウを転写することでソフトウェアの競争力を高めて売上を伸ばし、事業の利益率向上を図ります。
- 繁閑の差が大きいため難しいとされてきた連結決算開示業務のアウトソース事業を、当社グループは独自のノウハウにより確立しています。すでに海外を含めた多数の連結子会社・関連会社を持つトップレンジの企業など200社以上の顧客基盤を持ち、幅広い経験と知見を蓄積することで、圧倒的な参入障壁を築いています。そのため、一般的なアウトソーシング事業とは異なる高い水準の利益率を誇っています。
- 「DivaSystem LCA」は、連結会計システムの国内シェアで43.1%を握るNo.1*製品であり、さらにBPO事業を通じて獲得した業務ノウハウを転写した機能拡張ができるため、大きな優位性があります。
- 非常に高い競争力を持つソフトウェアとBPOを組み合わせたビジネスモデルは、当社グループのみが実現可能なものであり、他社が追随するのは困難だと見ています。

* 出典：富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2023年版」連結会計管理ソフト 市場占有率推移<パッケージ>2022年度実績

CSFと注力点

- 売上高1,000億円以上の大企業の市場における「DivaSystem LCA」のシェアを、2028年6月期中にデファクトスタンダードと言える70%にまで拡大を目指します。そのために向こう3年間は主にソフトウェア開発に投資を行います。
- 近年、「DivaSystem LCA」はシェア拡大が停滞していましたが、2022年のグループ企業再編によってBPO事業を併せ持ち、シナジーを発揮できる体制となりました。BPOで得た連結決算開示業務ノウハウのソフトウェアへの転写のサイクルを生み出して製品力をさらに高められるのが最大の鍵であり、課題だと認識しています。
- セールス面では、好調なBPO事業でさらなる顧客開拓を進めるとともに、「DivaSystem LCA」のクロスセルを強化します。
- 大企業は連結決算の仕組みが多様で、共通項を見出してソフトウェアに反映していくのは容易ではありませんが、BPOも通じて業務ノウハウを蓄積することで、将来は売上高1,000億円以下の企業であれば連結決算開示業務を完全自動化するソフトウェアの開発も不可能ではないと考えています。
- 上場企業の開示情報を網羅的に格納した検索サービス「開示Net」を主要監査法人に提供するインターネットディスクロージャーでは、その卓越した開示情報の収集・管理ノウハウを活かして、グループ各社の製品へのデータの供給も実施しています。

CSF
連結会計システム市場で
シェア70%のデファクトスタンダードへ

INSIGHTS FROM BUSINESS OWNER



GEN NAGATA

永田 玄
株式会社ディーバ代表取締役社長

BPOとのシナジーによって「DivaSystem LCA」を再強化し、成長軌道に戻します

当セグメントの事業会社であるディーバは、ソフトウェアとBPOを駆使し、お客様の連結決算開示を自動化しています。一見してまったく異なるビジネスモデルやカルチャーのこれら2つの事業を、どちらも高い利益率を維持しながら融合させているのが最大の強みです。また、この分野でBPOを提供している唯一の企業であるということは、連結決算開示業務のプロフェッショナルとしてそのノウハウをソフトウェアに転写して開発できるのも我々だけであることを意味しています。

BPO事業は立ち上げ当初から、連結対象が多く複雑な大手企業に連結決算開示業務のノウハウが結集していると考え、重点的に顧客開拓を進めてきました。こうして蓄積してきたノウ

ハウの「DivaSystem LCA」への転写を進めて、お客様の生産性をさらに引き上げるソフトウェアを完成させ、さらなるシェア拡大を図ります。その先には新たな2つの展開を見据えています。一つは、お客様として抱える200社以上の大企業の連結決算開示業務の共通項を反映させることで、ミドルレンジ以下の企業に向けて、業務を完全自動化したソフトウェアを開発することです。もう一つはグローバル展開です。BPOはその事業特性ゆえ言語の問題で海外進出が難しいのですが、業務フローの転写が一層進みソフトウェアで自動化できる範囲が拡大すれば、その障害を越えられるようになって考えています。当社グループのビジョン「BE GLOBAL」の実現に向けた大きな一歩となるでしょう。