

6,902
31.3%

1,586
39.4%

7,272
33.0%

1,118
27.8%

7,883
35.7%

1,321
32.8%

* 売上高(百万円)

* 営業利益(百万円)

連結決算開示

M1

DIVA

株式会社 インターネットディスクロージャー
Internet Disclosure Co.,Ltd.

投資家との対話の基礎となる開示情報をつくる

連結会計システム「DivaSystem LCA」および関連製品の開発のほか、連結決算業務・単体決算業務などのアウトソーシング事業を手掛け、情報開示を通じた企業の価値創造プロセスを総合的に支援しています。

主要製品



BUSINESS MODEL

◎ BPO SaaS

データ収集から連結処理、レポート作成、決算開示までの一連の業務をカバーして連結決算開示を効率化する国内シェアNo.1のソフトウェア「DivaSystem LCA」と、決算業務のアウトソーシング事業を融合させた唯一無二のビジネスモデルで、お客様にとって連結決算業務が自動化されるサービスを提供しています。アウトソーシングを請け負って得られたノウハウをソフトウェア開発へ転写するサイクルをつくり出すことで、他社が追従困難な「BPO SaaS」の実現を目指しています。
グループでは最大の顧客基盤を有し、新市場に進出するうえで橋頭堡の役割を担っています。

**BPOを軸に
売上成長しながら、
ソフトウェアの
競争力向上で
マージンを改善**

DX推進

M2

ZEAL

最新の技術を用いてデータを活用し、ビジネスに革新をもたらす

社内外のデータを整理・統合するデータプラットフォームやデータを分析・予測・可視化するAI・BIソリューション等を、コンサルティング・システム開発を通じて提供し、企業のDXやデータドリブン経営の推進を支援しています。自社開発のクラウド型データ分析基盤「ZEUSCloud」、DX人材育成を支援するeラーニングサービス「ZEAL DX-Learning Room」なども展開しています。

主要製品



BUSINESS MODEL

◎ Consulting SI

当セグメントは、ビジネスの状況整理から、課題の解決に向けたソリューションの提案、構築、運用・定着支援まで、プロジェクトを一気通貫で支援しています。SIやコンサルティングファーム同様のビジネスモデルですが、企業がDXを推進するうえで必要不可欠な「データ活用」に主軸を置いている点が特徴です。国内外の複数の主要ベンダーのデータプラットフォームを使い、さまざまな業務プロセスの中で発生するデータを集約し、現状の可視化や将来予測に活用できるようなシステムを開発しています。
グループの中では、データ活用に特化した最新の情報活用方法を習得して技術者の育成とデータ活用基盤製品の自社開発を促進し、グループ内の商材を拡充する役割も担っています。

**旺盛な需要を掴み
売上を拡大**

経営管理ソリューション

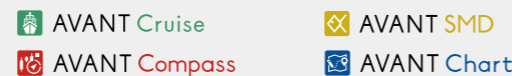
M3

AVANT

企業価値を意識した経営を支える情報を提供する

グループ経営、連結会計、事業管理を中心に、企業の「見えない価値」の可視化と最大化を目的とし、コンサルティングからシステムの企画、構築、導入、運用、保守までをワンストップで支援しています。

主要製品



BUSINESS MODEL

◎ Consulting SaaS

従来は主にSIやコンサルティングで提供されていた経営管理ソリューションを、SaaSとコンサルティングを融合した「Consulting SaaS」に置き換えるビジネスモデルの確立を推進しています。また、競合に当たる大手コンサルティングファームや連結会計事業会社が海外のCPM^[14]製品を使用しているのに対し、当セグメントでは主に自社開発のソフトウェアをお客様に導入しています。この自社ソフトウェアの販売と、その導入に伴うコンサルティング、伴走支援となる保守契約により売上を構成しています。
グループの中では、これまで培った経営管理ノウハウを搭載した「AVANT Cruise」に代表されるように、グループ資産を最大限に活用して企業価値の向上に資するソリューションを継続的に生み出す役割を担っています。

**自社製品で
市場を開拓し
売上を拡大しながら
マージンを改善**

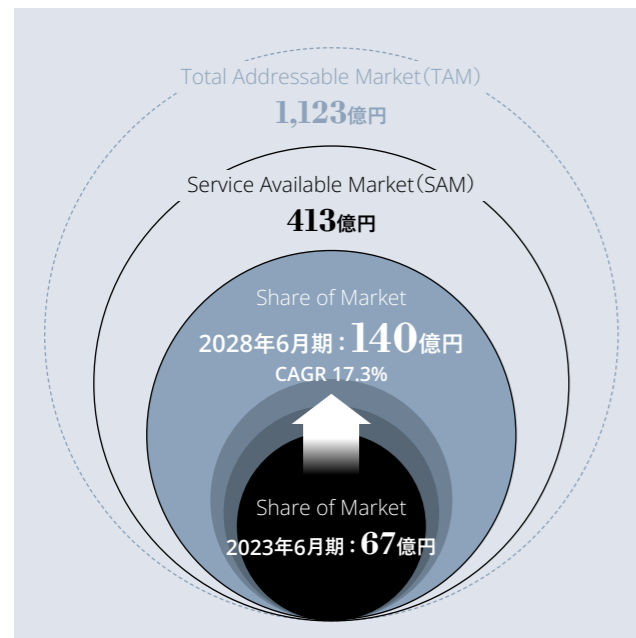
* 2024年6月期から事業セグメントを変更したため、2023年6月期の実績値を現在のセグメントに組み替えて表記しています。また、現在のセグメントでの2022年6月期以前の実績値は開示していません。
売上高ならびに営業利益の合計は、セグメント間取引消去前の数値のため連結財務諸表に計上されている数値とは異なります。また、構成比は、セグメント間取引消去前の数値で算出しています。

お客様の企業価値向上

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。

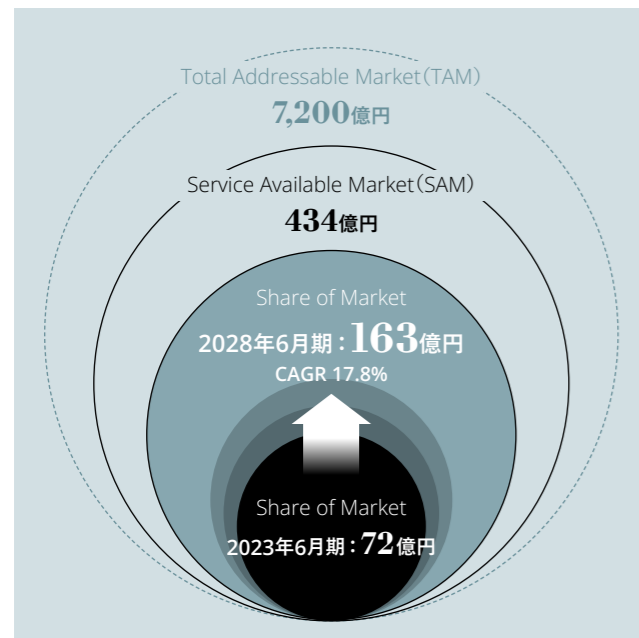
BPO事業は立ち上げ当初から、連結対象が多く複雑な大手企業に連結決算開示業務のノウハウが結集していると考え、重点的に顧客開拓を進めてきました。こうして蓄積してきたノウ

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。

DX推進事業

M2

コンサルティングやシステム開発を通じて
データを最大限に活用したDXをサポートし、
お客様のビジネスの成長および企業価値の向上に貢献します。



市場環境分析

- DX市場のTAMは7,200億円、SAMは400億円超と認識しています。今後もDXを推進する企業は増加し、市場はますます拡大していくと考えられます。一方で、これまでERPを展開してきた大手Sierなどが競合として参入することも増えてきています。
- DX市場の中でも、データ活用基盤の領域は、ChatGPTをはじめとした対話型生成AIの注目度が急速に上がったことを機に、生成AIを機能させるうえで不可欠なデータの重要性が企業の中で改めて認識され、著しく市場が拡大しています。当社グループは長年事業展開の軸としてきた当領域に集中し、市場の成長を取り込んでいきます。

成長ドライバーと競争優位性

- 市場成長に伴った事業規模の拡大を図り、新中期経営計画期間中は売上高の年平均成長率17.8%を目指します。営業利益率はSier企業と比べるとすでに高水準にありますが、今後はコンサルティングファームと同水準を目指します。
- データプラットフォーム提供のさらなる促進に加え、データ活用によるDX構想策定のコンサルティング、AIを軸としたデータ高度利用支援、内製化に取り組む企業に寄り添った伴走型支援など、高付加価値サービスを拡大させてお客様一社一社への貢献を深めることで、売上拡大とともに利益率向上も図ります。
- 当セグメントの事業会社であるジールはBIの可能性にいち早く着目し、日本における黎明期より約30年、BI・DWH(データウェアハウス)専門のソリューションベンダーとして業界をリードしてきました。蓄積したデータ活用のノウハウが最大の優位性となっています。
- 多くのベンダーとパートナー契約を締結しており、中でもMicrosoft社とはクラウド化の動きが始まる前から強い関係性を築いてきました。現在はデータプラットフォーム分野におけるナンバーワンパートナーとしていち早く技術を習得し、クラウドサービス「Microsoft Azure」によって多くのお客様のDXを支援しています。

CSFと注力点

- 社員数と顧客貢献価値の拡大をCSFとしています。
- 売上規模拡大を実現していくうえでは人財確保が喫緊の課題と認識しており、新中期経営計画期間中に社員数約2.2倍程度への増員を目指しています。そのために最も重視しているのは社員が成長し続けられる環境の構築です。それにより人財の育成と定着が強化されるとともに、採用力の向上にも寄与すると考えています。具体的には、キャリアに必要なスキルが把握できるスキルマップの整備をはじめとした教育制度の拡充や、成長につながる良質なプロジェクトのアサインを増やすことで、社員のキャリア形成を支援しています。
- ポテンシャルの高いお客様との取引継続に注力し、その貢献度を高めるとともに貢献領域を広げ、1社ごとの案件規模拡大を図っていきます。この方針に即した顧客層に効果的にアプローチできるよう、営業の体制やプロセスを改革していく計画です。



INSIGHTS FROM BUSINESS OWNER



YOSHIYUKI NUMATA

沼田 善之
株式会社ジール代表取締役社長

営業戦略も絡めながら人財の拡充に注力し、
市場の拡大を着実に取り込んで高い成長率を維持します

近年、当事業が得意としてきたDXのデータ活用基盤の領域で市場成長率が非常に高まっており、ここでしっかりとお客様のニーズを掴んで成長していくことが我々の基本的な戦略になります。

当セグメントのビジネスモデルでは人財の拡充が必要不可欠ですので、新中期経営計画の5年間で社員数を2倍以上に増やす計画です。社員、特にエンジニアの定着にとって最も大切なのは、技術の習得などによって成長でき、それに応じて報酬も上がるような環境を用意することだと考えています。そのためには教育体制の整備に加え、新たな経験を積める良質な案件を戦略的に獲得することも重要であり、今後はエンタープライズと呼ばれる規模の大きなお客

様に対するサービス提供に一層注力していく方針です。データ活用のコンサルティングやDX人財を育成するための教育コンテンツの提供など、伴走型でお客様のDXを広く、深くサポートすることで、1社当たりの売上高=顧客貢献価値を高めるとともに、社員に幅広い成長機会を与え、定着にもつなげていきます。AIによるデータの高度利用にも、テキストや画像から感情分析ができる自社製品の「STORYAI」も活用しながら積極的に取り組んでいきます。

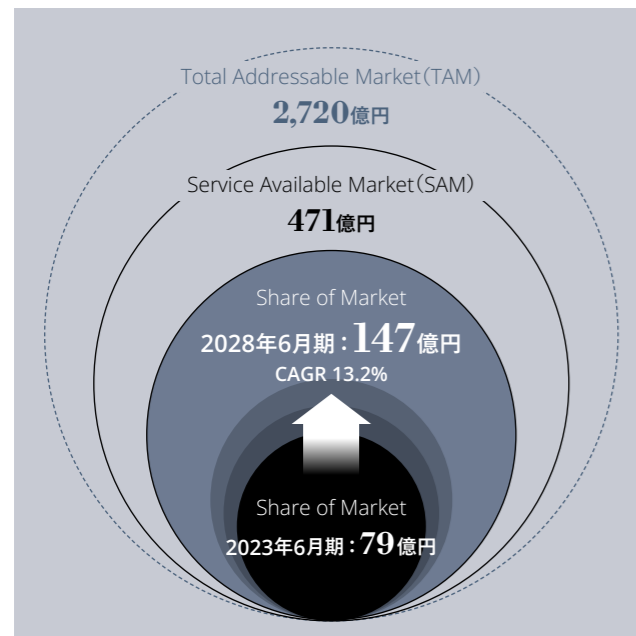
また、今後はジールがデータプラットフォームの導入を支援し、アバントがそれを活用して企業価値を可視化するKPIを設定したモデル化を行うなど、グループ内の協働も強化していきたいと考えています。

経営管理ソリューション事業

M3

経営情報基盤の提供によって

お客様の中に埋もれてしまっている事業や資産の価値を可視化し、その最大化に向けた行動につなげることで企業価値の向上に貢献します。



市場環境分析

- 次世代経営情報基盤市場のTAMは2,720億円、SAMは471億円と認識しています。近年のコーポレートガバナンス改革の影響もあり、投資家視点を持った経営を志向する企業が増加しており、それに伴って次世代経営情報基盤市場も拡大していくと見えています。
- 特に2023年3月に東京証券取引所が発表した「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」の要請を受けて、多くの上場企業が中期経営計画に新たなKPIを設定するなど、経営を見直す動きが強まっています。ただし、まだPBRの改善などに向けて具体的な計画の策定や開示ができていない企業も多く、負担を抑えながら自社の資本コストや事業価値等を把握して経営管理を改善させたいというニーズは高まっているものと考えられます。

成長ドライバーと競争優位性

- 需要を取り込んで売上高の拡大を図り、新中期経営計画期間中は年平均成長率13.2%を目指します。同時に、基幹製品「AVANT Cruise」を軸としたソフトウェアの売上比率を上げることで営業利益率も向上させます。
- 「AVANT Cruise」は、当社グループが培ってきた経営管理のベストプラクティスのデータモデルをベースにして、お客様の要望とのギャップに対応する、フィット&ギャップ型で導入を行っています。また、お客様の保有するデータを経営管理向けに変換するための加工演算機能が予め組み込まれています。これらにより、一から要件定義してエンジニアがデータ加工を行うSI型の導入に比べて工数が大幅に減り、短期間かつ低コストでお客様に最適な情報環境を提供することができます。
- さらに2023年10月にグループ経営コンテンツを組み込むアップデートを行い、ソフトウェアの導入期間を約半分に短縮できるようになりました。当社グループにとっても1件当たりの工数削減と納期短縮により、導入件数の拡大スピードを上げることが可能となりました。
- グループの顧客基盤であるディーバの約1,100社の経理部・CFOラインに加え、ジールが有する約1,000社の情報システム部・CIOラインにアプローチできるのは営業上の大きなアドバンテージです。

CSFと注力点

- 2028年6月期中に、「AVANT Cruise」の導入社数を現在の約100社から300社まで増やすことを最上位のCSFとして設定しています。そのほかにも、商談件数の増加、開発体制の構築、サービス人材の開発をCSFとしています。
- 導入社数の目標をクリアするためには「アバント」という社名、そして「AVANT Cruise」の知名度の向上が喫緊の課題です。「ディーバやジールなら知っている」というお客様に経営管理ソリューション事業も認知していただけるよう、マーケティング施策に注力しています。すでにCFOラインとの商談機会は一定程度確保できる見込みがあり、ジールとの協業によりCIOラインに対するアプローチも一層強化していきます。
- 製品と人材の開発にも注力していきます。導入社数の増加によってさらに蓄積される経営管理システムのノウハウやお客様の要望をソフトウェアに転写し、絶えず製品をアップデートしていきます。また、フィット&ギャップ型の導入に必要なプロジェクトマネージャーのスキルについても再定義し、人材の採用・育成を加速していきます。



INSIGHTS FROM BUSINESS OWNER



TAKAHIRO OKABE

岡部 貴弘

株式会社アバント代表取締役社長
株式会社ジール取締役会長

差別化されたソフトウェアを武器に、成長市場におけるリーディングポジションを目指します

当社グループが培ってきたグループ経営管理のノウハウを転写した「AVANT Cruise」は、今後さらに多くのお客様に受け入れられるという自信を深めています。これらソフトウェアの開発と進化を続けることで、納期の短縮はもちろん、導入に必要なスキル要件を減らすことができ、人材の確保のハードルが下がり、導入社数が増えることで、一層の市場への浸透が期待できます。「AVANT Cruise」の導入社数は、2028年6月期中に2024年2月現在の約100社から3倍の300社に拡大させる計画です。

そのため、製品開発に最も投資を行っています。2023年11月にカナダのFluence Technologies社と提携して共同開発を行い、2024年3月には最新版の「AVANT Cruise」をリリースしました。

今後もERPとの連携などお客様の要望に合わせたさまざまなオプションを増やすべく開発投資を継続していきます。

新中期経営計画期間中は、グローバルCPM製品に対して優位性を発揮しやすい、国内事業展開が中心の企業に対して重点的にアプローチし、シェア拡大を図っていく方針です。ただし当面は必ずしも自社製品に限定せず、時には顧客の要望や属性に合わせて他社製品も使ってソリューションを提供し、実績を積み重ねることを優先していきます。ノウハウを蓄積し製品をさらに強化することで、次期中期経営計画では大手グローバル企業の案件や高度化案件も積極的に獲得し、経営管理ソフトウェアにおける国内シェア1位を目指していきます。