

# 2013年(平成25年)6月期(第17期) 決算説明資料

株式会社 **ディーバ**  
(証券コード3836 JASDAQ)

2013年(平成25年) 8月29日

**DIVA**<sup>®</sup>

# I. 2013年6月期 決算概要

# II. アバントグループの概要と各社の事業 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. 2013年6月期 決算概要

# II. アバントグループの概要と各社の事業戦略 について

# 2013年6月期決算概要

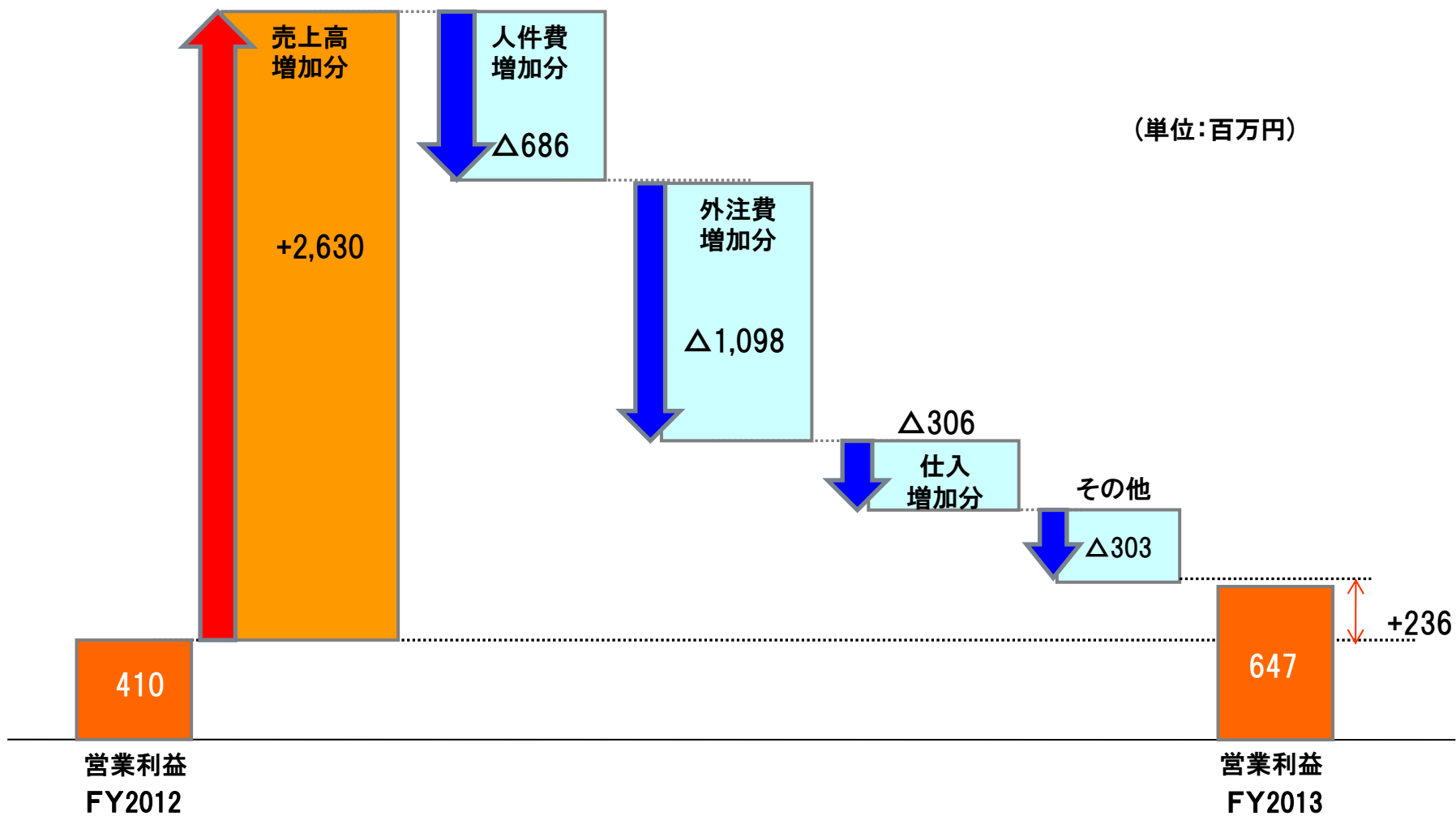
## ～ 2期連続で大幅な増収・増益を達成 ～

- ジール社が第2四半期より売上寄与し、売上高は64.1%の大幅増収
- オフィス移転やのれん償却負担等のコスト増もあり、営業利益率は9.6%
- CPMやBI・ビッグデータ等、IT産業の成長領域への移行と取組みを強化

(単位:百万円)

	2012年度	2013年度	前期比	
			増減額	増減率
売上高	4,101	6,732	+2,630	+64.1%
売上原価	2,164	4,061	+1,897	+87.7%
販管費	1,526	2,022	+496	+32.5%
営業利益	410	647	+236	+57.6%
営業利益率	10.0	9.6	-	△0.4point
経常利益	384	629	+244	+63.6%
当期純利益	191	362	+171	+89.9%

# 営業利益の増減要因



# 事業形態別 売上高

## ～ 2013年6月期 売上高:6,732百万円 ～

- ライセンス: 新規案件は堅調な推移、既存客からも期末に大型受注獲得
- コンサルティング: ジール社が第2四半期から売上寄与したことで大幅増収
- サポート・サービス: 製品保守の堅調な増加と、アウトソーシング事業の拡大により増収
- 情報検索サービス: 既存大口顧客のニーズに応えた機能拡張で顧客基盤を強化し増収

(単位:百万円)

	2012年度		2013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	579	14.1%	615	9.1%	+36	+6.3%
コンサル ティング	1,766	43.1%	3,849	57.2%	+2,083	+117.9%
サポート	1,534	37.4%	2,021	30.0%	+487	+31.7%
情報検索	220	5.4%	244	3.6%	+23	+10.8%
合計	4,101	100.0%	6,732	100.0%	+2,630	+64.1%

# 事業形態別 受注残高

～ 2013年6月期 受注残高:1,649百万円 ～

- コンサルティング: ジール社の受注残高の上積みで大幅増加
- サポート・サービス: アウトソーシング事業の拡大と製品保守契約増により増加
- 情報検索サービス: 新規開拓と機能拡張による顧客基盤強化を図り安定受注

(単位:百万円)

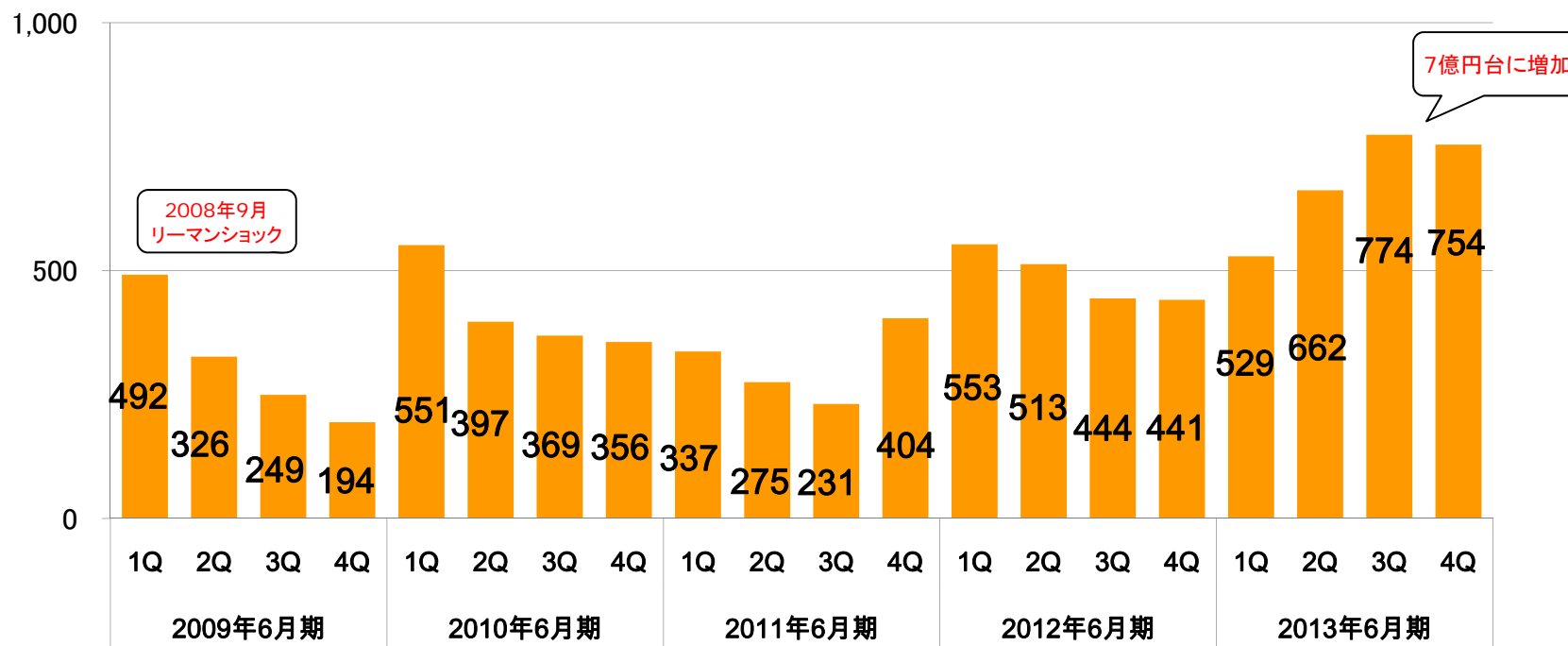
	2012年度	2013年度	前期比	
			増減額	増減率
コンサルティング	441	754	+312	+70.6%
サポート	649	841	+191	29.5%
情報検索	53	54	+0	1.6%
合計	1,144	1,649	+504	+44.1%

# コンサルティングサービス受注残高の推移

□ ジール社分の寄与により受注残高は7億円台に増加

## 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1,899百万円～

- 既存顧客からライセンスの大型受注を複数獲得したことにより営業利益率は14.0%に上昇

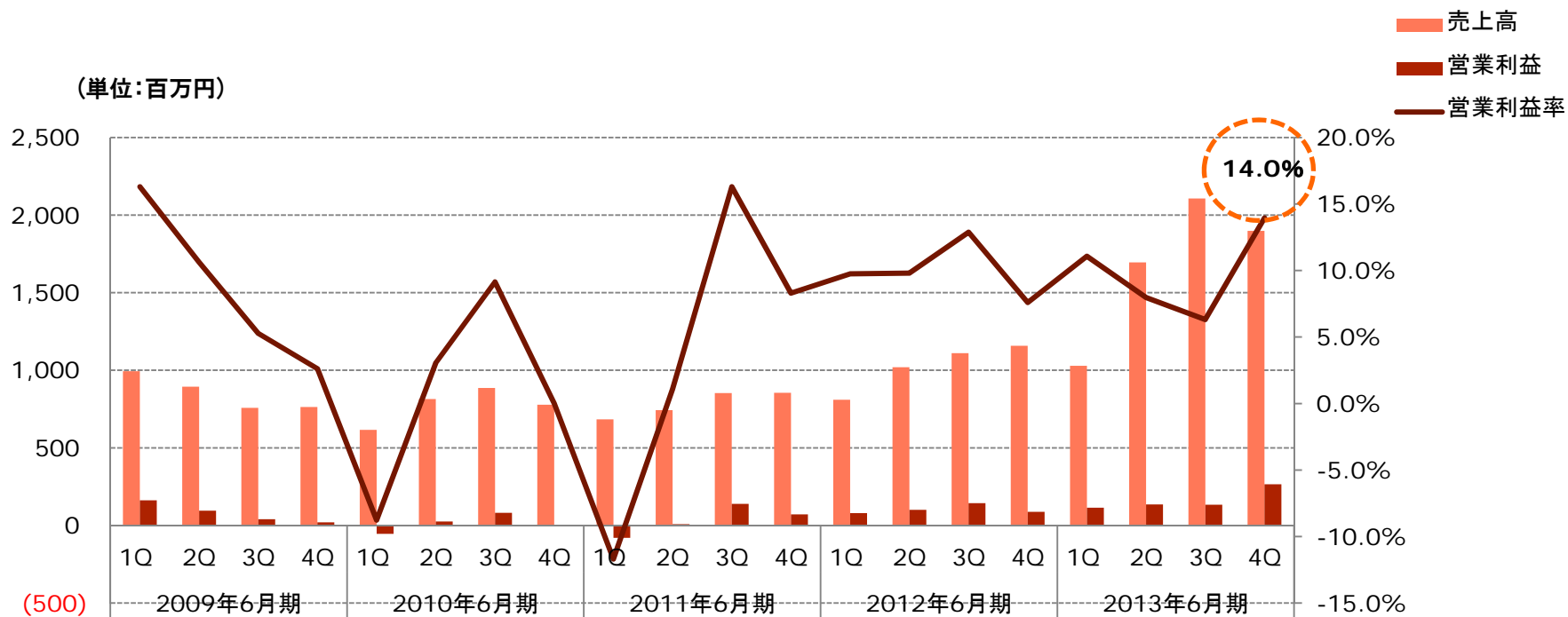
(単位:百万円)

	2010年6月期※				2011年6月期				2012年6月期				2013年6月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	616	815	886	778	684	743	853	855	810	1,020	1,110	1,158	1,029	1,695	2,108	1,899
売上原価	331	417	451	429	407	368	446	399	399	513	574	677	552	1,030	1,301	1,178
売上総利益	284	397	435	349	277	374	407	455	411	507	536	481	477	665	806	721
販管費・一般管理費	339	372	353	349	358	366	267	384	332	406	393	393	363	530	673	456
営業利益(損失)	△54	25	81	0	△80	8	139	71	79	100	143	88	114	135	133	265
営業利益率(%)	△8.8	3.1	9.2	0.0	△11.8	1.1	16.3	8.3	9.8	9.8	12.9	7.6	11.1	8.0	6.3	14.0
経常利益(損失)	△58	22	76	△3	△84	5	133	67	74	96	128	86	108	130	128	261
四半期純利益(損失)	△31	0	68	△36	△72	△23	72	48	38	53	60	38	42	93	53	172

※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4四半期はライセンスの大型受注を複数獲得、営業利益率は14.0%

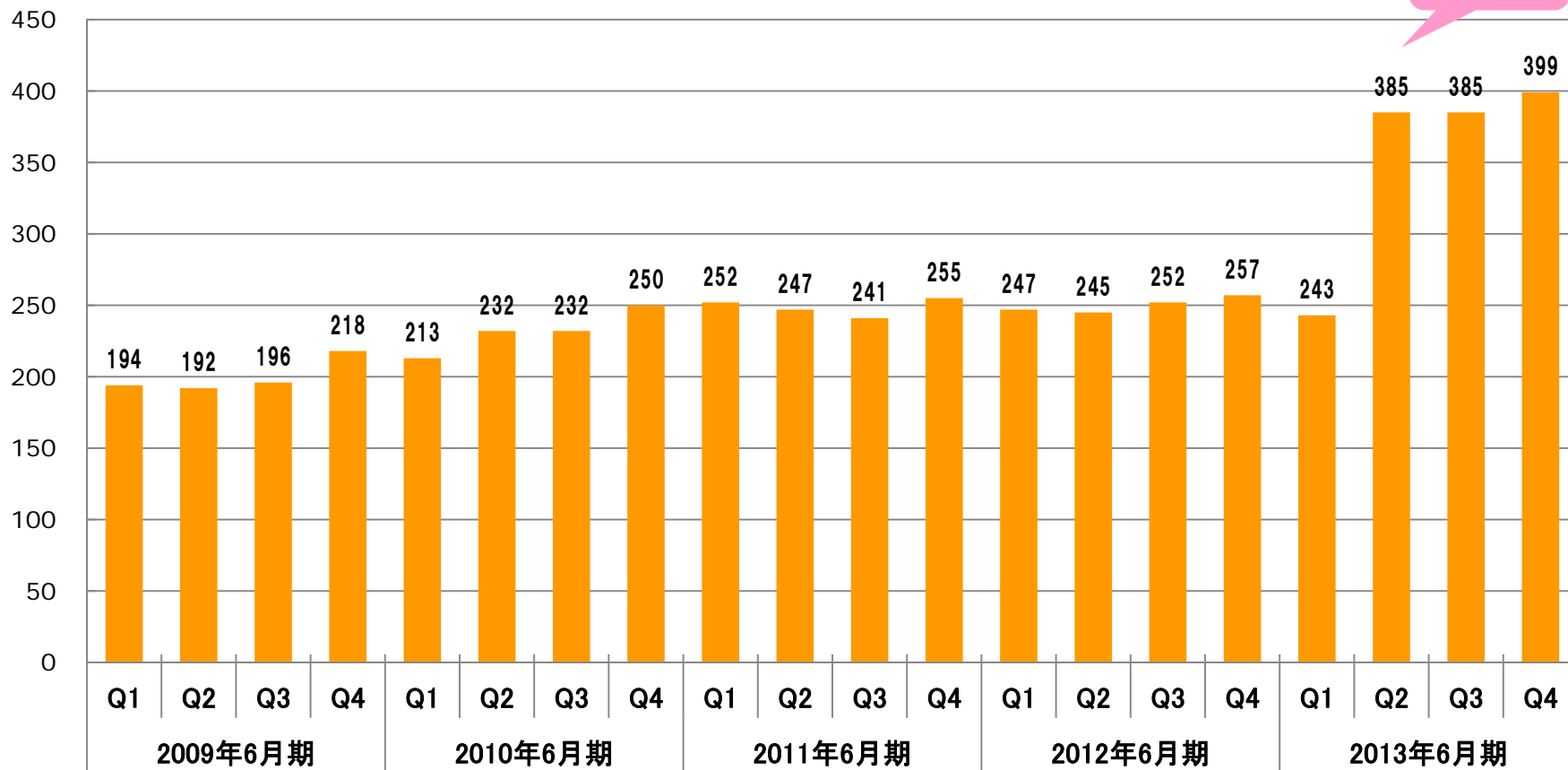


※ 2010年6月期第2四半期迄は個別業績です。

# 連結グループ社員数の推移(四半期)

## 連結社員数の推移

(単位:人)



ジール社の追加により大幅増加

# 財務・キャッシュフローの状況

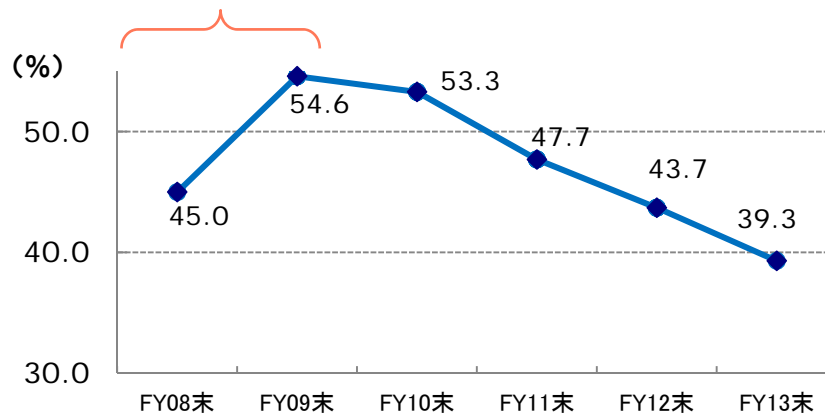
## 財務状況

2013年6月末

資産 47億円	29億円	負債
	18億円	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)

	2012年 6月期	2013年 6月期
営業CF	693	516
投資CF	△42	△687
財務CF	△74	290
フリーCF	651	△170

## 主な増減要因

• 税金等調整前当期純利益	629百万円
• 減価償却費	107百万円
• 仕入債務の増加	196百万円
• 引当金の増加	99百万円
• 売上債権の増加	△434百万円
• 法人税等の支払額	△321百万円

• 事業譲受による支出	△546百万円
-------------	---------

• 短期借入金(純額)	△65百万円
• 長期借入金(純額)	525百万円
• 社債償還による支出	△135百万円
• 配当金の支払額	△18百万円

# 2014年6月期 通期業績予想

## ～ 営業利益は6.8億円、3期連続の最高益を見込む ～

- グループ各社の有機的な活動により、売上高は80億円と前期比18.8%増収の見通し
- 戦略事業の強化に必要な外部人財の確保や、グループ共通ITインフラ整備の実施を予定しており、これらのコスト織り込みにより営業利益率は8.5%と予想

(単位:百万円)

	2013年度 通期 (実績)	2014年度 通期 (予想)	2014年度 通期利益率 (予想)	増減額 (FY13 vs FY14)	増減率 (FY13 vs FY14)
売上高	6,732	8,000	—	1,267	18.8%
営業利益	647	680	8.5%	32	5.0%
経常利益	629	660	8.3%	30	4.9%
当期純利益	362	375	4.7%	12	3.4%

# 配当金

- ・2013年6月期の配当金  
1株当たり18円の予定  
(前期比10円増配)

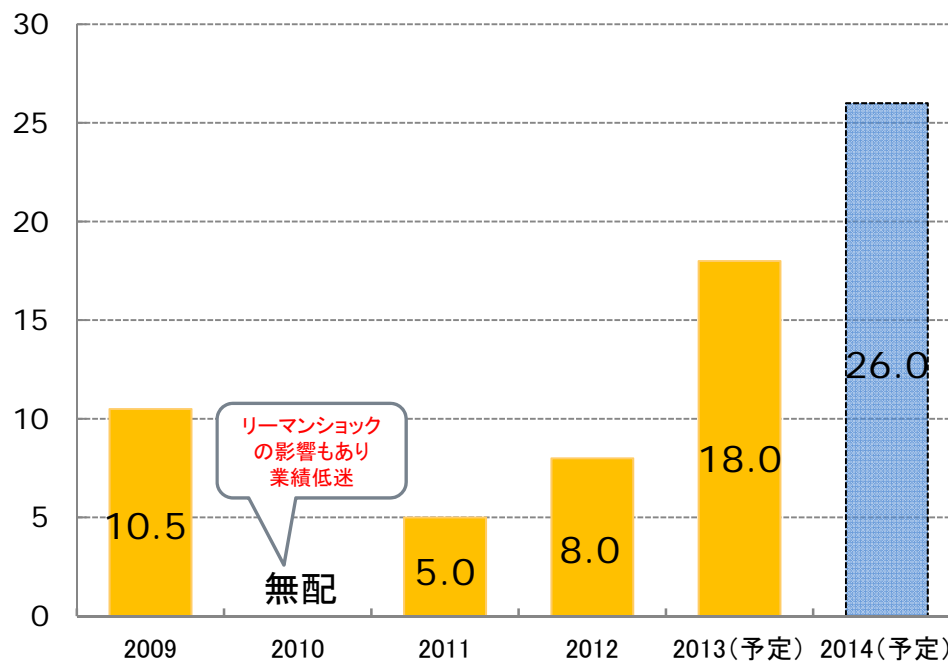
次期以降は基準配当性向10%  
に加え、業績連動配当性向も組  
合せて配当額を決定することに  
変更



- ・2014年6月期の配当金  
1株当たり26円と予想

## 1株当たり配当額

(単位:円)



I. 2013年6月期 決算概要

II. アバントグループの概要と各社の事業戦略  
について

# 目次

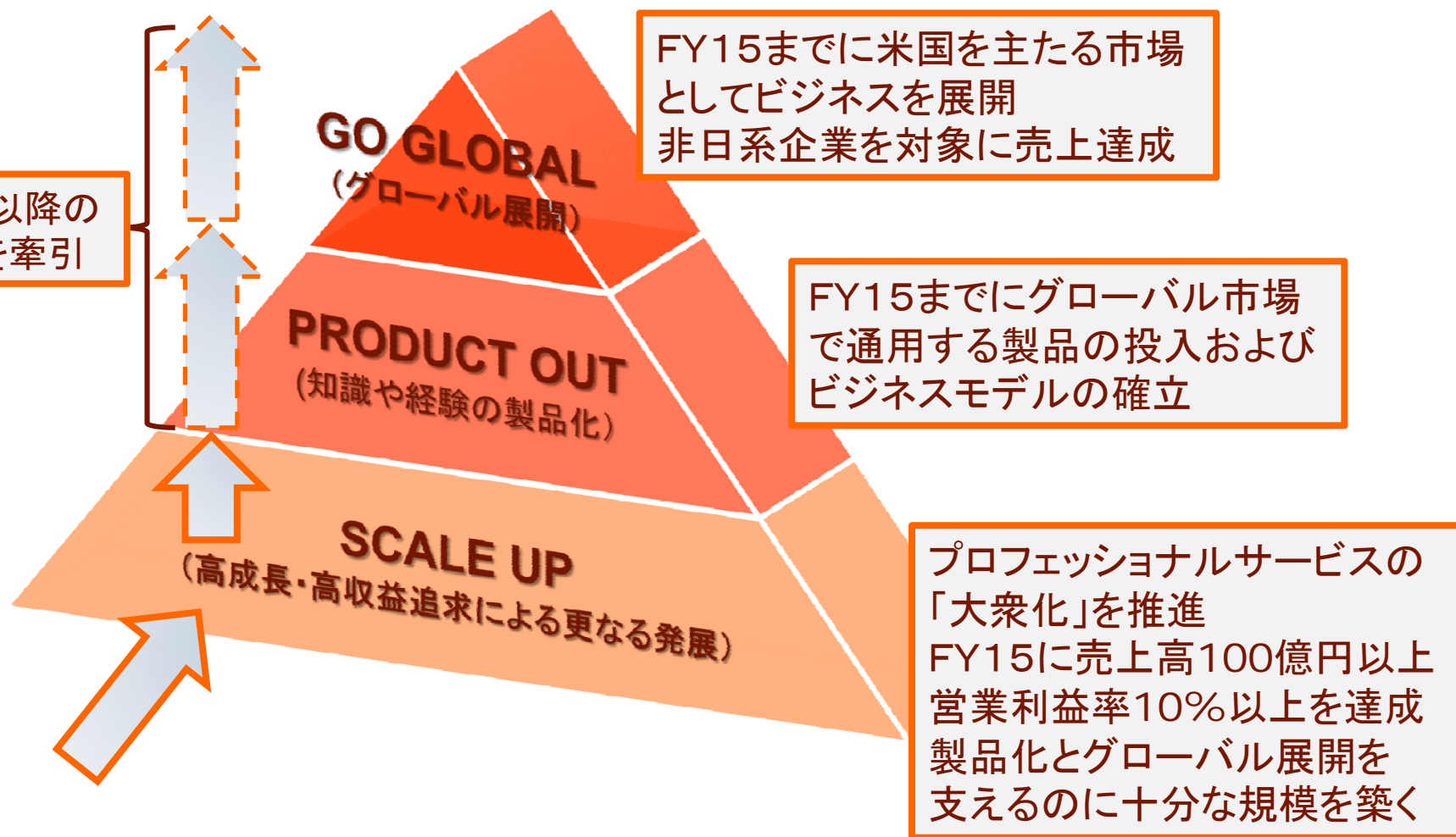
---

- I. 基本企業戦略
- II. 中期経営計画
- III. SCALE UP(更なる発展)のための施策
- IV. アバント・グループの概要\*
- V. グループ企業の事業戦略

\* 株式会社ディーバは2013年10月1日付けで新設分割により持株会社となり、名称も株式会社アバントへ変更される予定です。(2013年7月16日付適時開示)



# I. 基本企業戦略



## II. 中期(FY13期～FY15期)経営計画

SCALE UP(高成長と高収益追求により更なる発展)を目指す

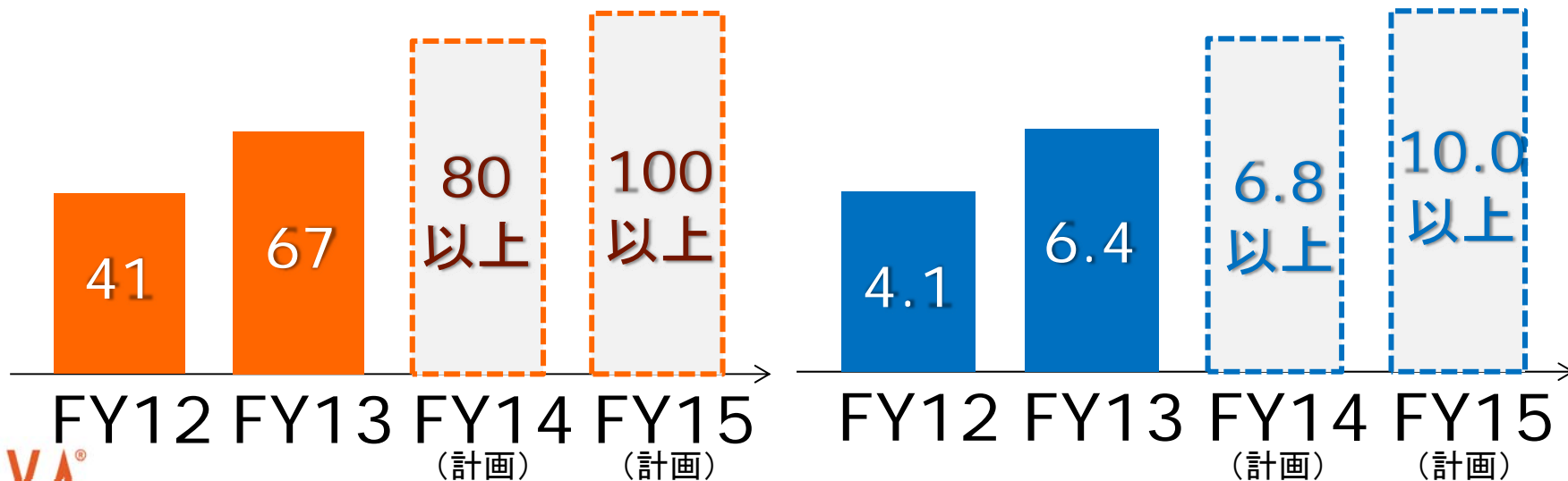
**売上** 100億円以上  
**営業利益** 10億円以上  
**貢献度** 1位

**成長率**  
年20%以上

**営業利益率**  
10%以上

売上実績・計画(億円)

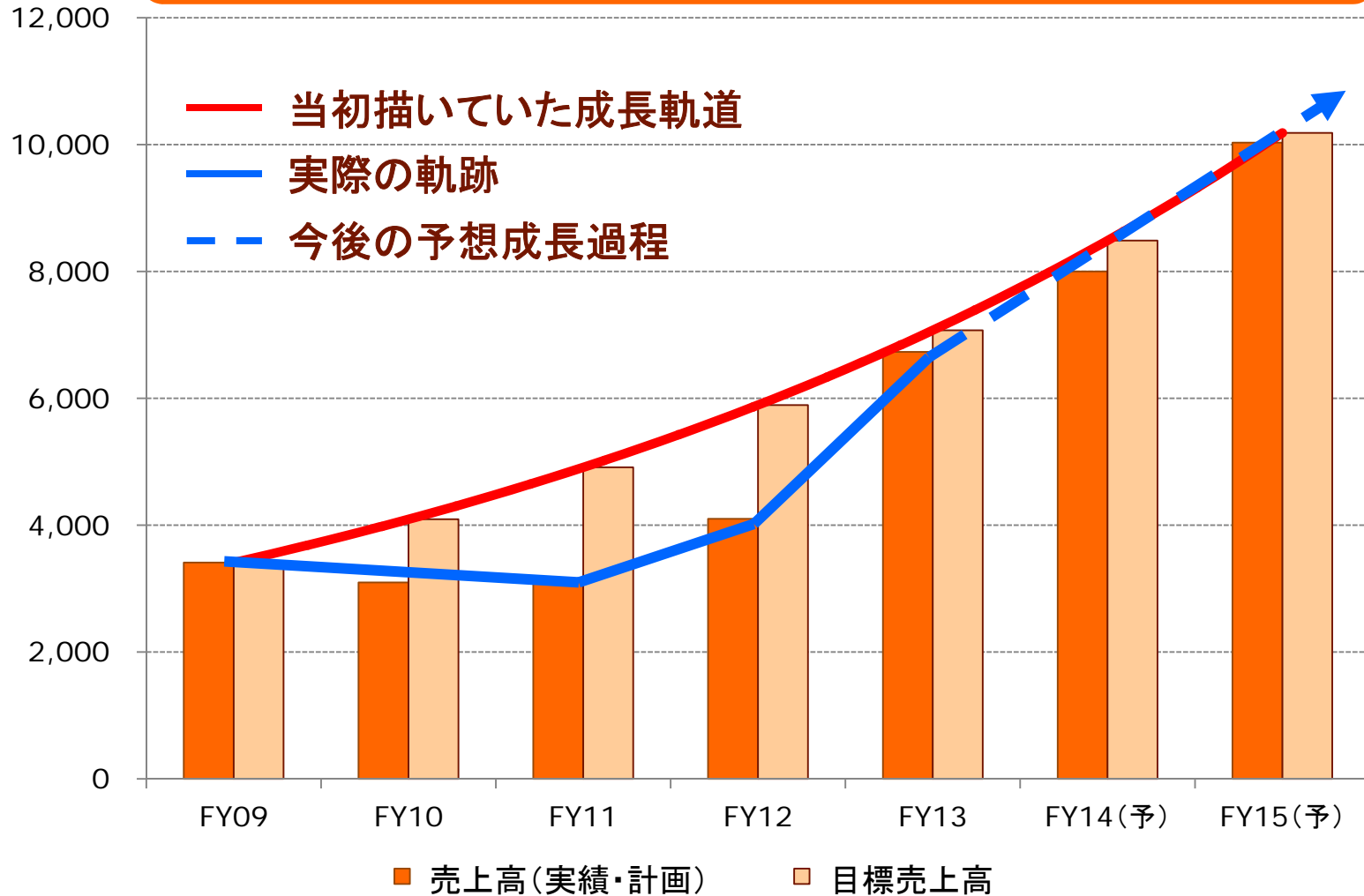
営業利益実績・計画(億円)



## II. 中期経営計画(FY13期～FY15期):進捗状況①

単位:百万円

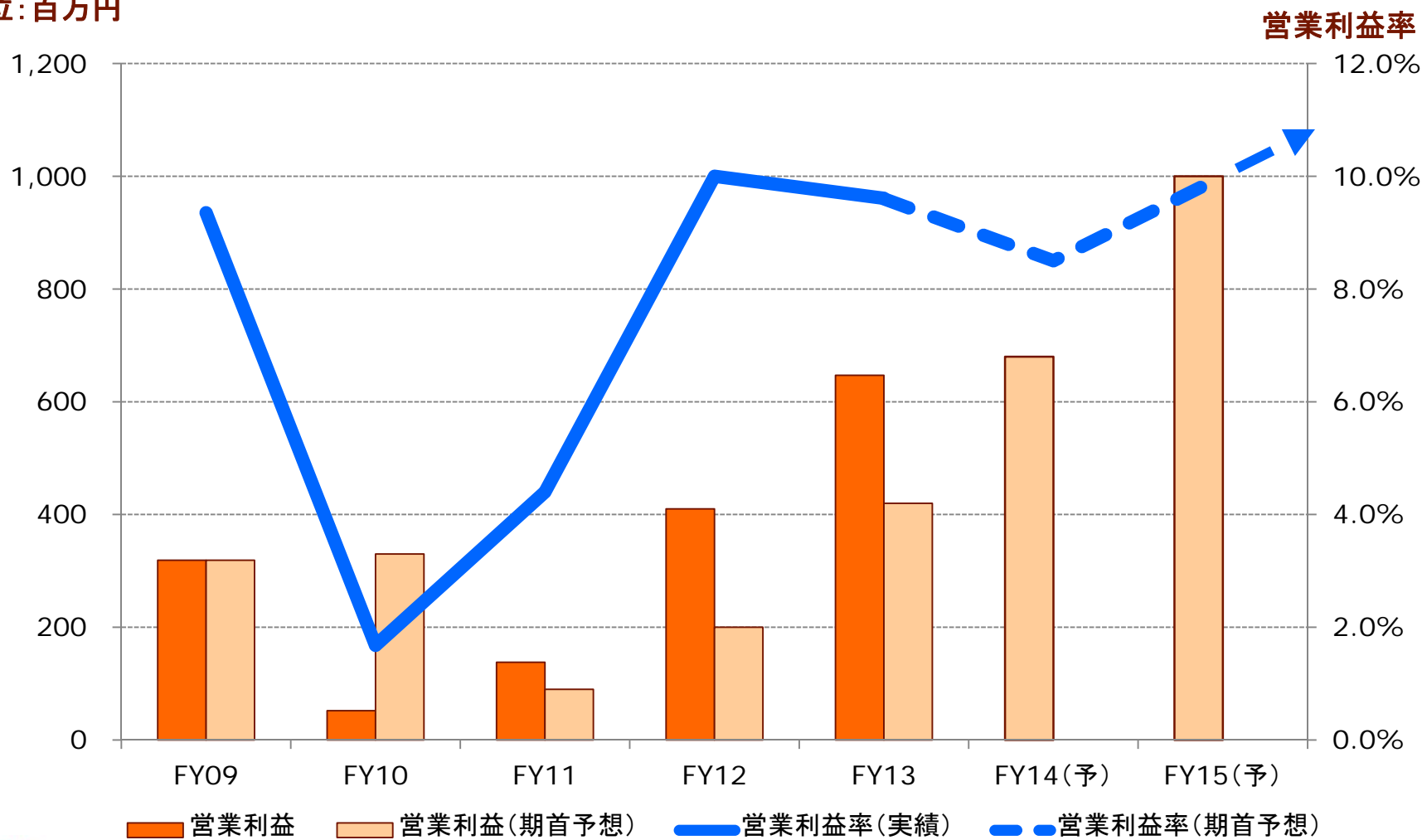
### 成長軌道への回帰(売上高)



## II. 中期経営計画(FY13期～FY15期):進捗状況②

### 高収益体質の確立(営業利益・利益率)

単位:百万円



### III. SCALE UP(更なる発展)のための施策

#### 連結経営による発展

- 事業環境変化へのリスクテイクと成長実現 (PFM,RO)
- 事業の集中力向上 (ブランドとストア)
- 将来への投資環境の整備 (グループ共通基盤の整備)
- 経験機会と労働環境の多様化対応 (グループ内パスポート)
- 事業機会に応じた協業環境の整備 (戦略的資本業務提携)

事業会社の成長を支える  
ビジネスサポートホールディング会社の設立

# IV. アバント・グループの概要①

## 株式会社アバント

2013年10月1日に新設分割により現在のディーバは持株会社へ移行する予定

**DIVA**<sup>®</sup>

**DBI**<sup>®</sup> DIWA BUSINESS INNOVATION

 株式会社インターネット ディスクロージャー  
INTERNET DISCLOSURE CO., LTD.

**ZEAL**<sup>®</sup>

企業名	株式会社 ディーバ (10/1新設予定)	株式会社 ディーバ・ビジネス・イノベーション	株式会社 インターネットディスクロージャー	株式会社 ジール
設立	2013年10月(予定)	2011年8月	2000年4月	2012年7月 (前身は1991年3月)
代表者	森川 徹治	川本一郎	滝澤 博	森川 徹治
主な事業 内容	連結決算パッケージの開発・導入 保守、管理連結のコンサルティング 並びに連結決算・納税業務のアウト ソーシングを提供	基幹系システムに関するソリューション をERPの導入に含めて提供、特に会計 領域に強み	開示情報のデータベースや法令検索 ツールで企業の開示・IR業務や会計士 の監査業務を支援	主要大手海外ベンダーのBIツールを 管理連結やビッグデータ関連市場で 導入支援
資本金	100百万円(予定)	25百万円	39百万円	100百万円

## IV. グループの概要②: グループミッション

### プロフェッショナルサービスの「大衆化」

- 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; MBPO: Micro BPO)で提供
- 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
- 多様性と専門性を両立させるグループ経営を実践し、たくさんのエッジの効いたブランド企業による企業連合を実現

1. ノウハウ集積としてのプロダクトで一つ以上のグローバルデファクトを獲得
2. 世界に通用する情報サービス産業を実現

# IV. グループの概要③: 各企業のミッション・目標および課題

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.

DBI®

DIVA  
BUSINESS  
INNOVATION

ZEAL®

## ▶ BRAND MISSION ◀

経営情報の  
大衆化

開示情報の  
大衆化

グローバルERPの  
大衆化

BIソリューションの  
大衆化

## ▶ BRAND TARGET ◀

CPM  
国内No1

開示情報検索  
国内No1

Dynamics導入  
国内No1

BIソリューション  
国内No1

## ▶ BRAND CHALLENGE ◀

CPM No1を実現  
する環境を整える

グローバルプロダクト  
開発のめどをつける

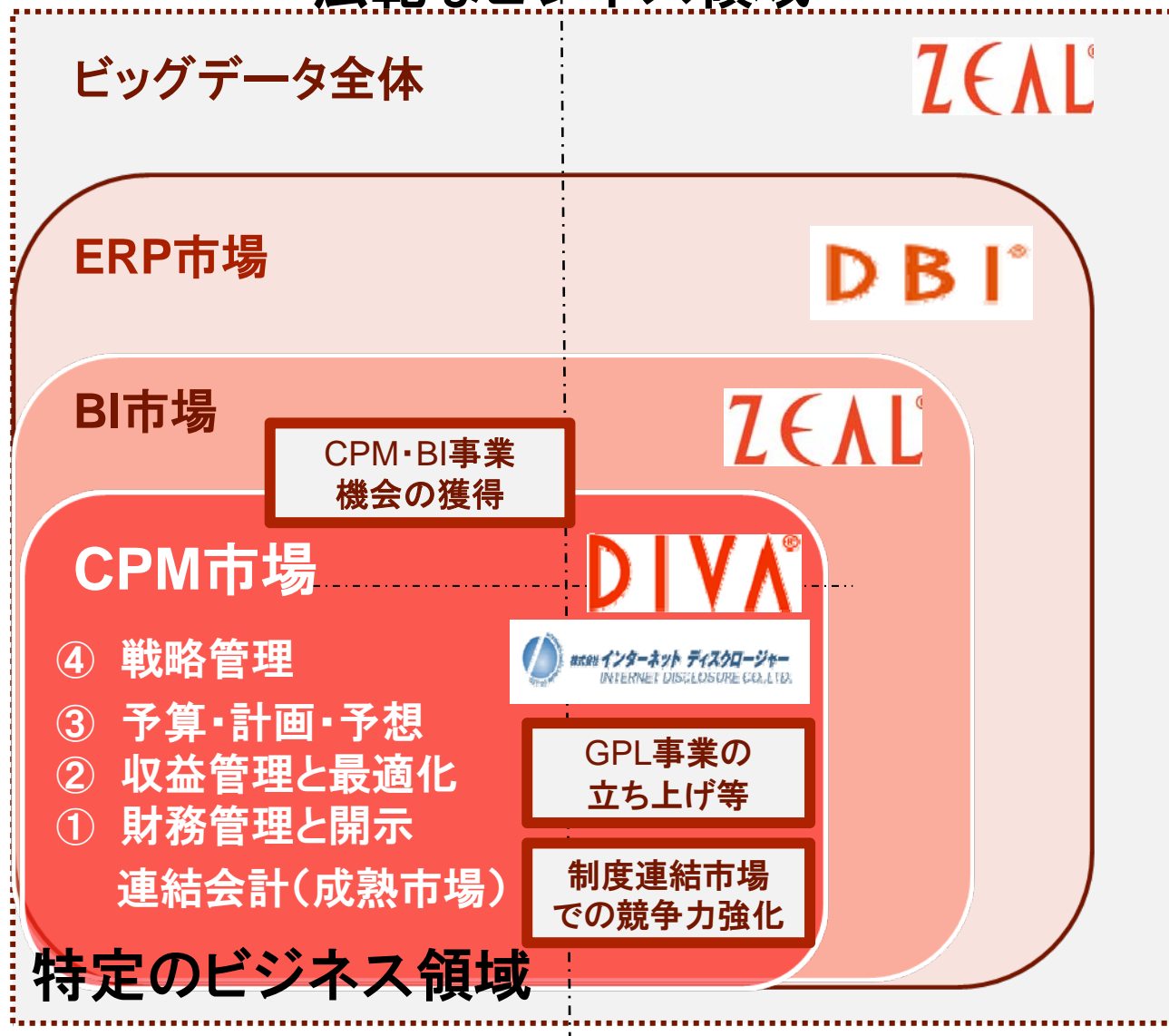
グローバルERP展開  
の実績を積み上げる

エンドユーザダイレクト  
へ事業モデルを  
転換する

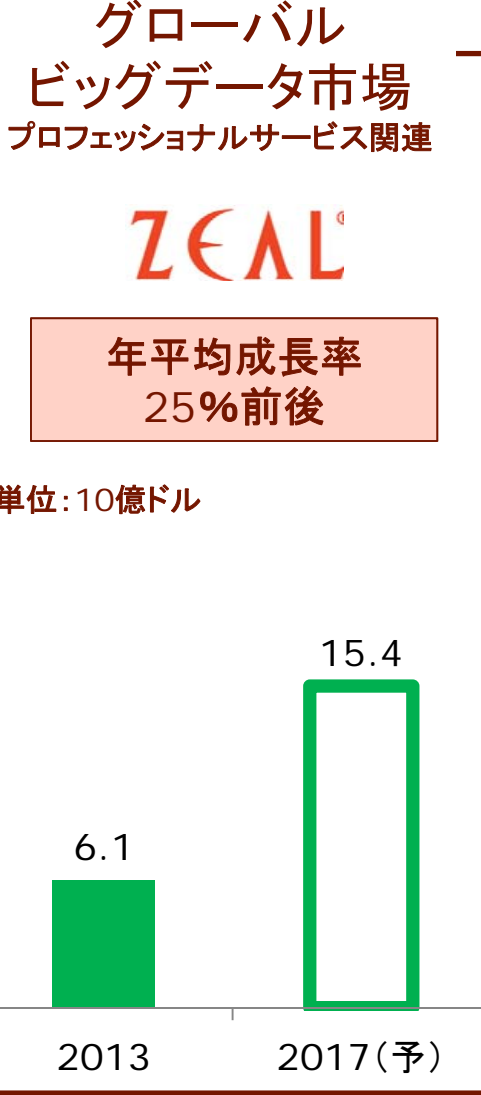
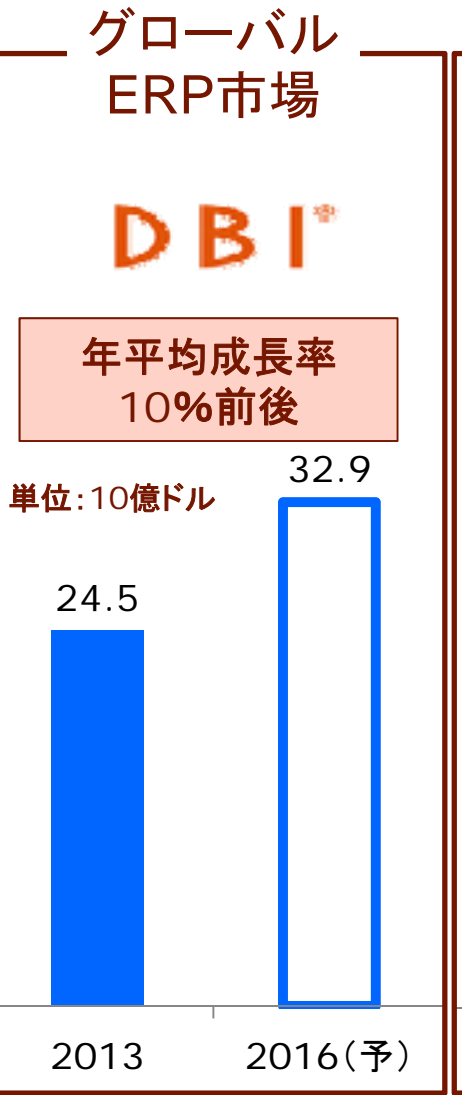
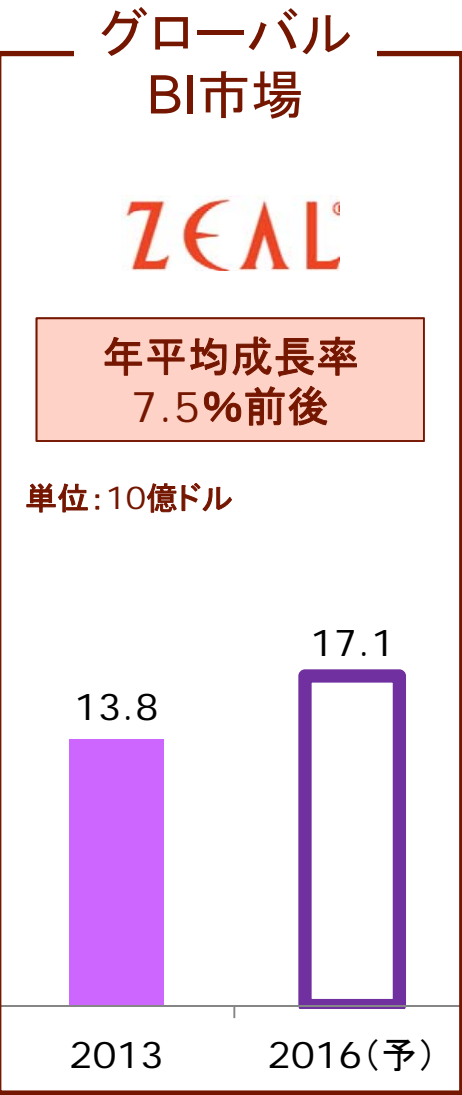
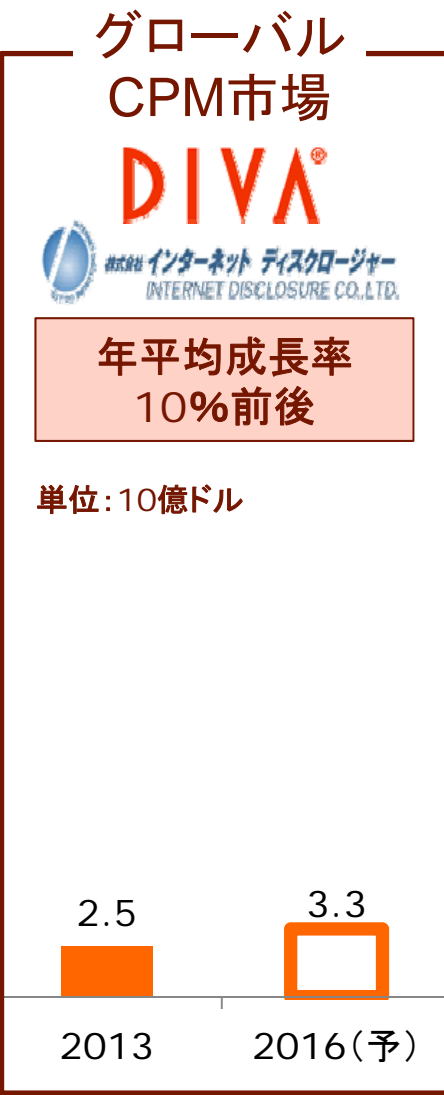


# V. グループ企業の事業戦略①: 対象市場の拡大

## 広範なビジネス領域



# V. グループ企業の事業戦略②: 成長市場へのポジショニング



出所: Gartner, IDC, Forbes および Wikibon 市場規模については左記各情報源の予想成長率を基に当社で推定



# V. グループ企業の事業戦略③: 各社戦略の要点

**DIVA**<sup>®</sup>

コンサルティング力強化への構造変革

- ① プロダクト事業 (LSM): DivaSystem 関連事業として、顧客との距離を縮め、製品から保守に至る 価値向上を推進
- ② サービス事業 (S): DivaSystem 導入サービスから連結経営ソリューションコンサルティングサービスへシフト
- ③ CPM 事業 (LSM): 具体的かつ複数の CPM ソリューション 確立を伴う事業立ち上げを推進
- ④ アウトソーシング事業 (S): スケールアップに注力

 株式会社 インターネット ディスクロージャー  
INTERNET DISCLOSURE CO., LTD.

開示情報検索圧倒的NO1地位の確立

監査法人以外の顧客層開拓  
グローバルプロダクトの開発

**DBI**<sup>®</sup> DIVA  
BUSINESS  
INNOVATION

グローバルERP展開の実績を積み上げる  
会計を軸にしたソリューションを拡充  
新興国展開を支援するソリューションの立ち上げ

**ZEAL**<sup>®</sup>

グローバルベンダーの国内NO1パートナーの地位獲得

エンドユーザダイレクトの事業モデルへ転換

- ① グローバルベンダー経由の直販案件規模50%以上
- ② グローバルベンダーのキーパートナーの地位確立 (ビジネススケールの追求)
- ③ SES (システムエンジニアリングサービス) の事業拡大

DIVA<sup>®</sup>

*Consolidate Our Confidence*