

2013年(平成25年)6月期(第17期) 第2四半期 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) 2月13日

DIVA®

目次

- I. 2013年6月期 第2四半期 決算概要
- II. 中期計画について

*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 第2四半期 決算概要

II. 中期計画について

2013年6月期第2四半期 決算概要

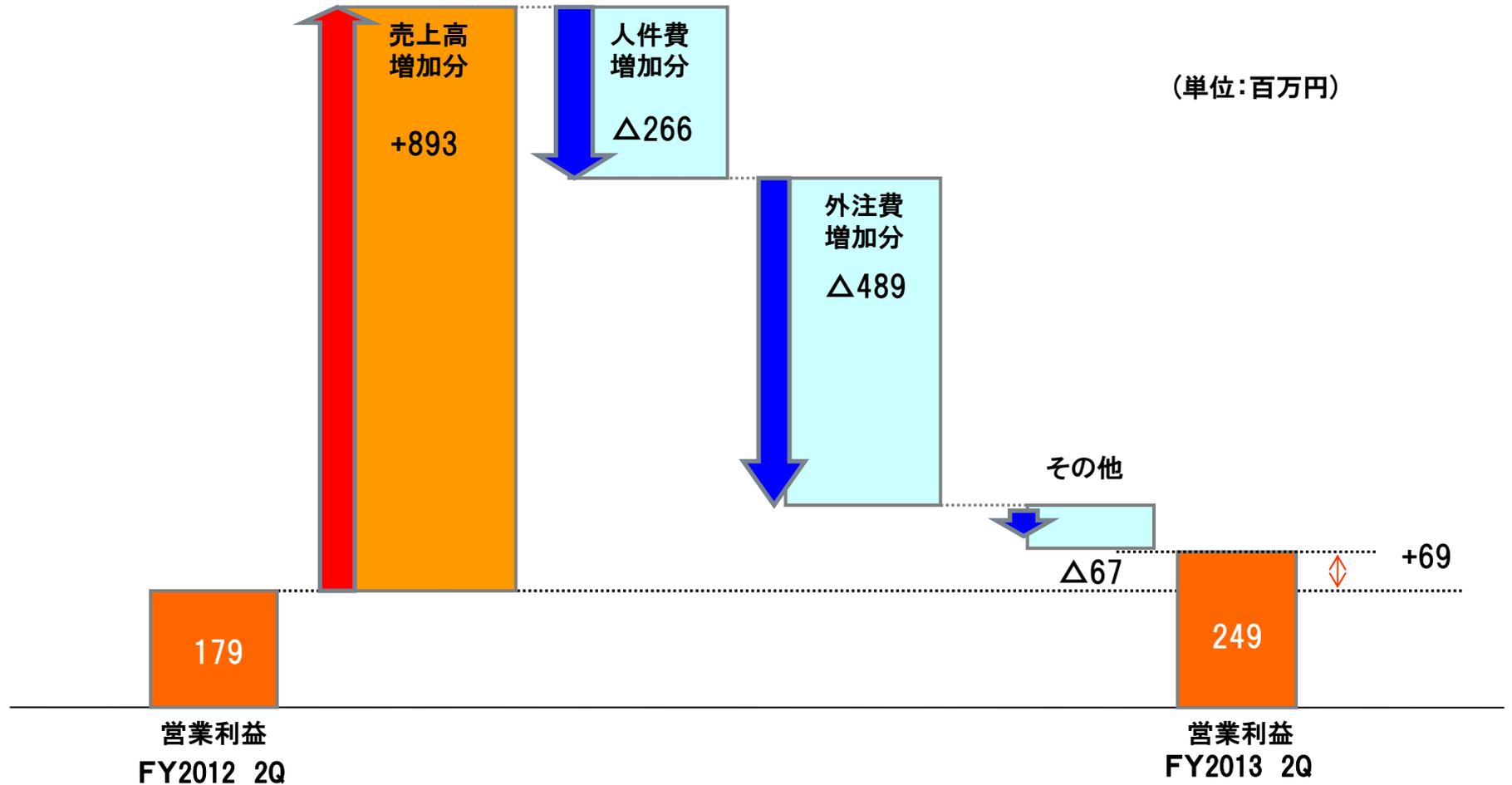
～ 前年同期比、増収・増益を達成 ～

- ジール社が第2四半期より売上寄与し、売上高は48.8%の大幅増収
- 売上原価率の上昇と、のれん償却負担もあり、営業利益率は9.2%に低下
- より一層の高品質・高収益体質を目指し、継続した生産性の向上に取り組む

(単位:百万円)

	2012年度 第2四半期	2013年度 第2四半期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	1,831	2,725	+893	+48.8%
売上原価	912	1,582	+669	+73.4%
販管費	739	893	+154	+20.9%
営業利益	179	249	+69	+38.8%
営業利益率	9.8%	9.2%	—	△0.6points
経常利益	170	239	+69	+40.6%
当期純利益	92	136	+43	+47.3%

営業利益の増減要因



事業形態別 売上高

～ 2013年6月期第2四半期売上高:2,725百万円 ～

- ライセンス: パートナー経由の新規売上が好調も、既存客向けが伸び悩み減収
- 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: アウトソーシング事業の拡大と、ジール社の売上寄与により増収
- 情報検索サービス: 前期に獲得した大口契約の売上寄与と、検索機能強化により増収推移

(単位:百万円)

	2012年度 第2四半期		2013年度 第2四半期		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	300	16.4%	263	9.7%	△37	△12.3%
コンサル ティング	684	37.3%	1,418	52.0%	+734	+107.3%
サポート	747	40.8%	921	33.8%	+173	+23.2%
情報検索	98	5.4%	121	4.5%	+22	+23.1%
合計	1,831	100.0%	2,725	100.0%	+893	+48.8%

事業形態別 受注残高

～ 2013年6月期第2四半期受注残高:1,380百万円 ～

- コンサルティング: ジール社の受注残高が加算されたことで大幅増加
- 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増加推移

(単位:百万円)

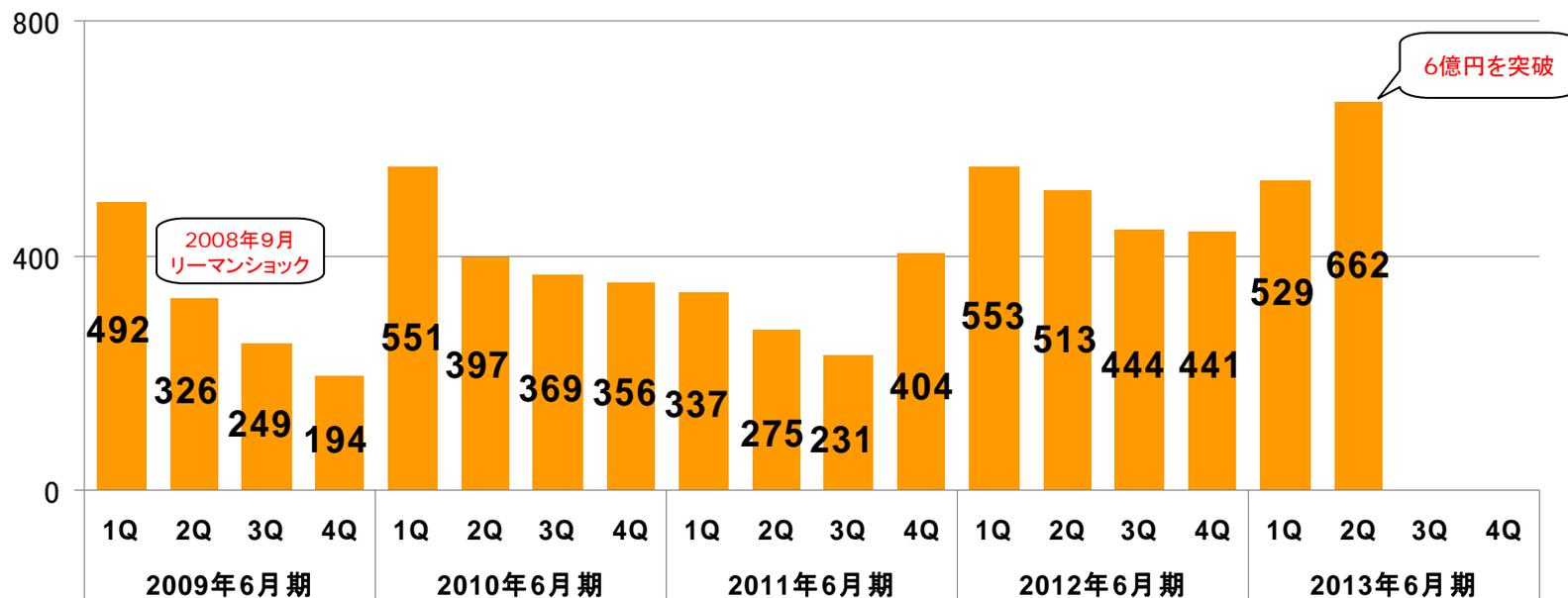
	2012年度 第2四半期	2013年度 第2四半期	前期比	
			増減額	増減率
コンサルティング	513	662	+149	+29.0%
サポート	522	654	+131	+25.2%
情報検索	55	63	+8	+15.1%
合計	1,091	1,380	+289	+26.5%

コンサルティングサービス受注残高の推移

□ 第2四半期はジール社分が加算され受注残高は6億円を突破

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2四半期(3ヶ月)の売上高は1,695百万円～

- 第2四半期よりジール社が売上寄与し、売上高は1,695百万円と大幅増加
- 売上原価率の上昇と、事業承継によるのれん償却負担も始まり、営業利益率は8.0%

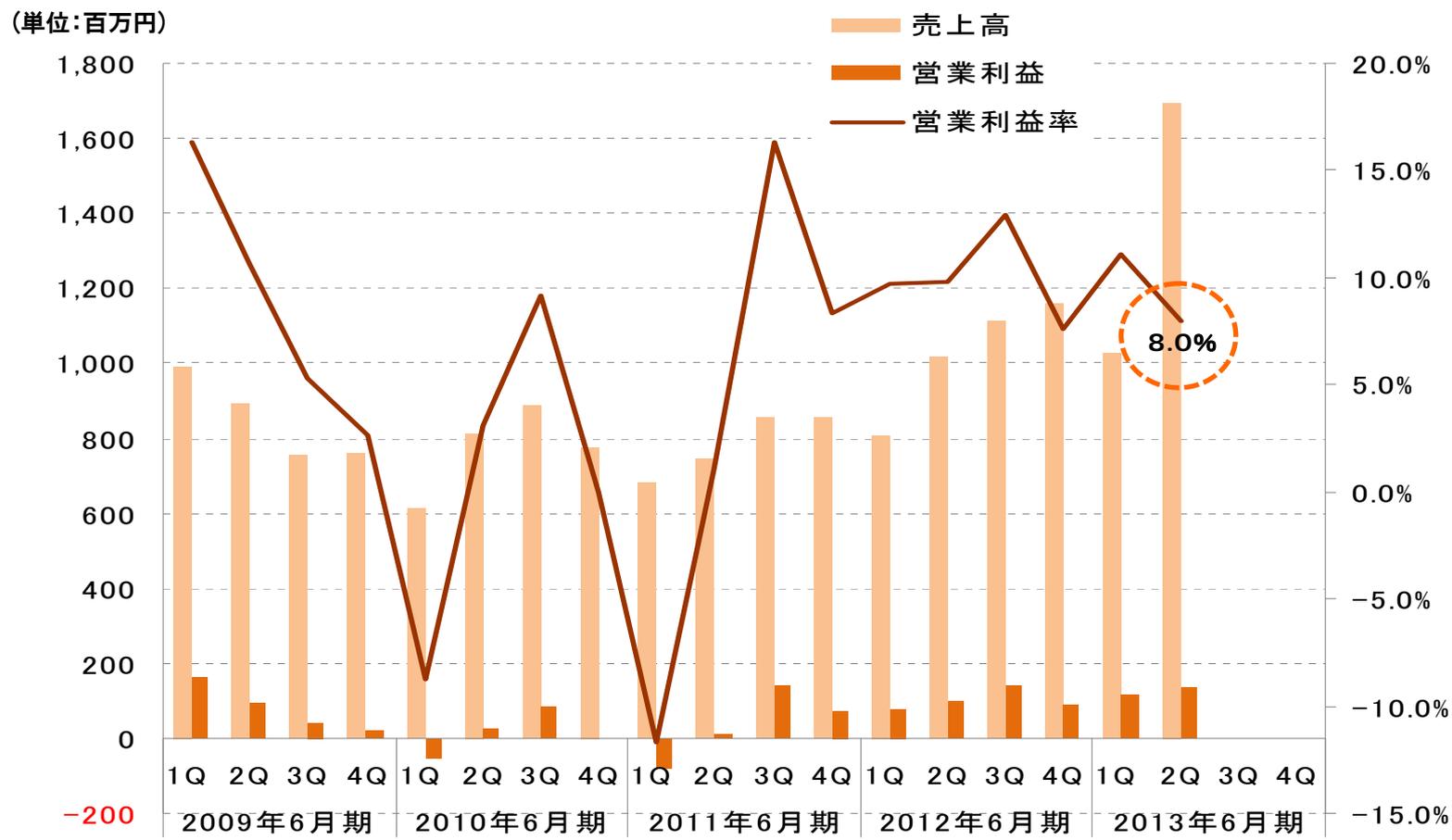
(単位:百万円)

	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		
売上原価	331	417	451	429	407	368	446	399	399	513	574	677	552	1,030		
売上総利益	284	397	435	349	277	374	407	455	411	507	536	481	477	665		
販管費・一般管理費	339	372	353	349	358	366	267	384	332	406	393	393	363	530		
営業利益(損失)	△54	25	81	0	△80	8	139	71	79	100	143	88	114	135		
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		
経常利益(損失)	△58	22	76	△3	△84	5	133	67	74	96	128	86	108	130		
四半期純利益(損失)	△31	0	68	△36	△72	△23	72	48	38	53	60	38	42	93		

※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

□ 売上高はジール社寄与により大幅増加も原価率が上昇、営業利益率は8.0%



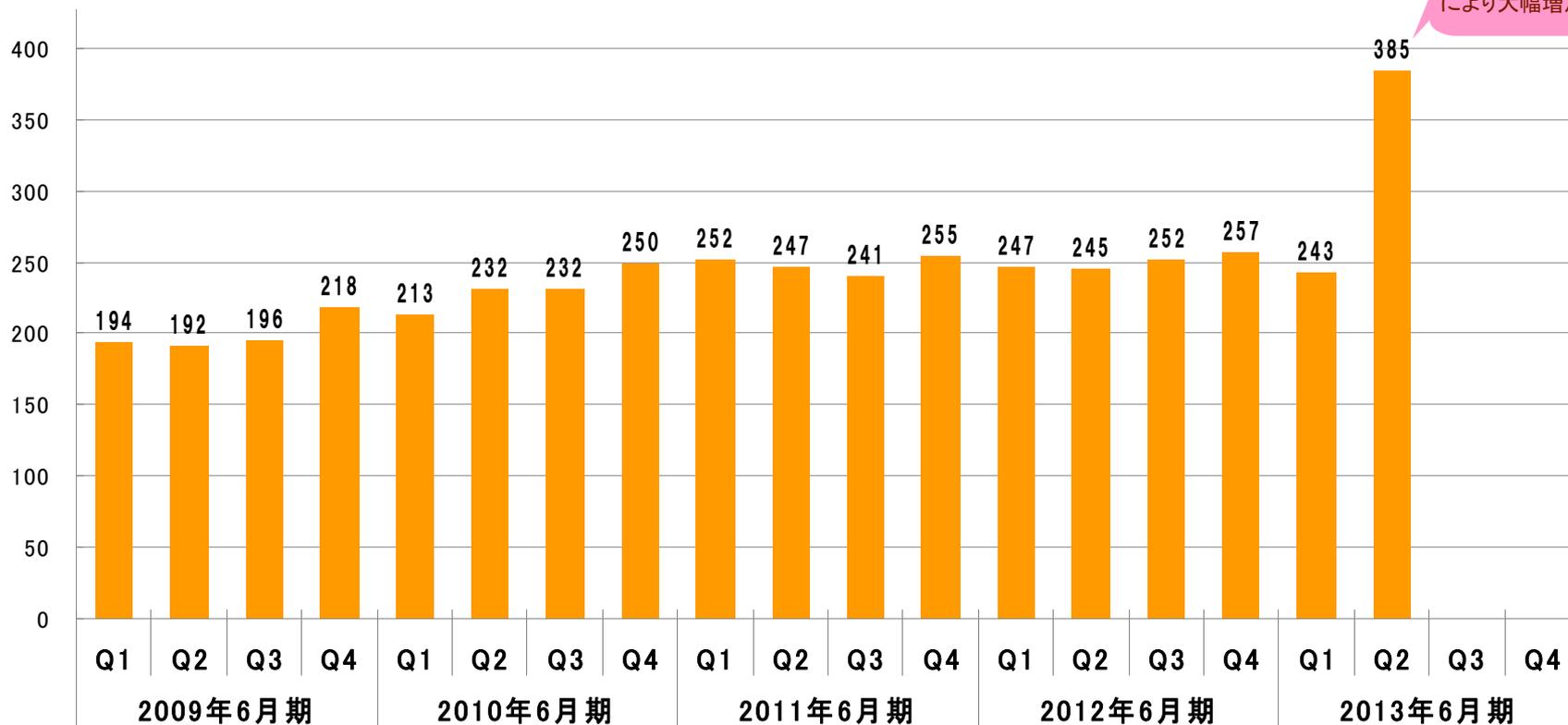
※ 2010年6月期第2四半期迄は個別業績です。

連結グループ社員数の推移(四半期)

□ ジール社の事業承継により連結グループ従業員数は385名に増加

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

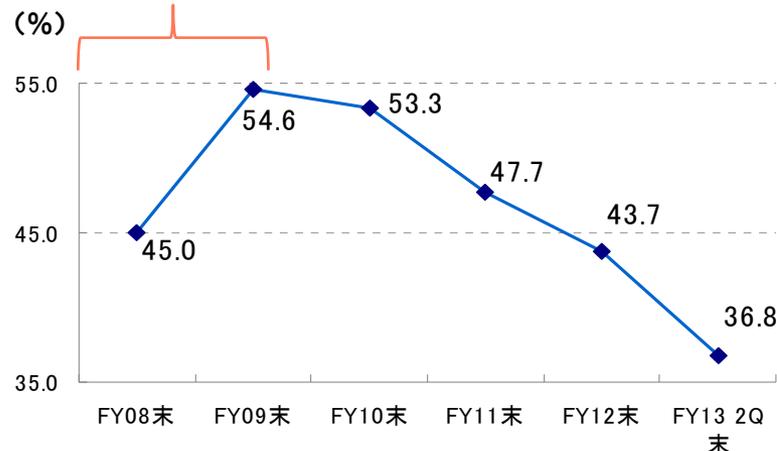
財務状況

2012年12月末

資産 44億円	28億円	負債
	16億円	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 第2四半期	2013年 6月期 第2四半期
営業CF	60	△416
投資CF	△15	△629
財務CF	63	907
フリーCF	44	△1,045

主な増減要因

• 税金等調整前当期利益	239百万円
• 減価償却費	52百万円
• 仕入債務の増加	180百万円
• 引当金の減少	△152百万円
• 売上債権の増加	△417百万円
• 法人税等の支払額	△219百万円

• 事業譲受による支出	△565百万円
-------------	---------

• 短期借入金(純額)	423百万円
• 長期借入金(純額)	586百万円
• 社債償還による支出	△70百万円
• 配当金の支払額	△18百万円

2013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は60億円の見通し。
- 下期は、のれん償却負担増加と、ジール社の事務所移転、セキュリティ強化の為のITインフラ整備を予定しており、これらコスト増を考慮し営業利益率は7%と予想。

(単位:百万円)

	2012年度 通期 (実績)	2013年度 第2四半期 (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	2,725	6,000	—	1,898	46.3%
営業利益	410	249	420	7.0%	9	2.3%
経常利益	384	239	390	6.5%	5	1.4%
当期純利益	191	136	200	3.3%	8	4.7%

I. 2013年6月期 第2四半期 決算概要

II. 中期計画について

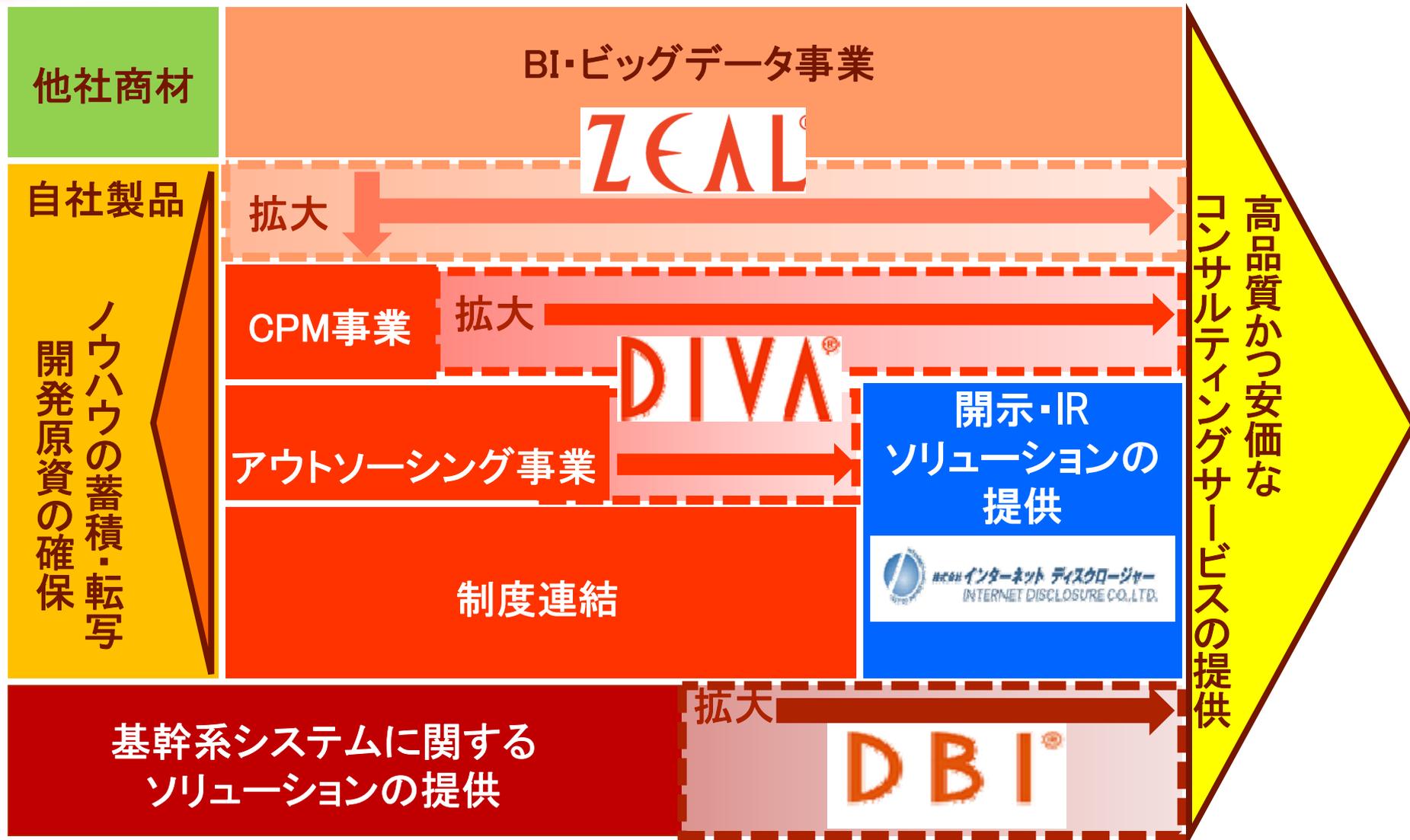
中期計画

FY15(2015年6月末)の数値目標

- グループ売上高 100億円以上
- グループ営業利益率 10%以上

CPM特化企業として国内No.1の地位獲得

ディーバ・グループ概要



中期計画達成の施策①

制度連結会計パッケージベンダーとしての首位確保

- パートナー企業との更なる関係の強化
- グローバル・グループ経営に対応する新機能追加
- 保守サービスの充実

BI・CPM・ビッグデータ事業の拡大

- ジール社のグループ化
- グループ企業間シナジーの追及
- グローバル・ベンダーとの協業

中期計画達成の施策②

アウトソーシング事業の拡大

- 高知名度企業との成約積み上げとその波及効果
- ノウハウのパッケージ化による価格競争力の確保
- 弊社主導による業務・資本提携の検討と実行

グループ管理部門のシェアード化推進

- 重複する管理業務の統合によるコストシナジーの追及
- ルーティン業務のアウトソーシング化
- システムの共通化

ジール社の現状について

第2四半期(2012年10月～12月)

第3四半期以降

事業部門 → 売上シナジーの追及

- 各グループ企業のマネジメント層による公式な情報交換の機会を週次開催し、共同ビジネス案件を発掘
- グループ企業との共同提案の実施
- 組織再編の実施

管理部門 → コストシナジーの追及

- ディーバから管理部門要員を派遣し、管理業務の引継ぎ
- 会計システムを統一し、連結決算へ取り込み開始
- ディーバ本社と同フロアへの本社移転による管理部門統合へ向けての始動

DIVA[®]

Consolidate Our Confidence