

平成21年6月期 決算短信(非連結)

平成21年8月7日

上場取引所 大

上場会社名 株式会社 ディーバ

コード番号 3836 URL <http://www.diva.co.jp/>

代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 森川 徹治

問合せ先責任者 (役職名) 取締役財務担当 (氏名) 野城 剛

定時株主総会開催予定日 平成21年9月25日

配当支払開始予定日

TEL 03-5480-7600

平成21年9月28日

有価証券報告書提出予定日 平成21年9月25日

(百万円未満切捨て)

1. 21年6月期の業績(平成20年7月1日～平成21年6月30日)

(1) 経営成績

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
21年6月期	3,411	11.2	319	△13.6	308	△15.3	184	△10.2
20年6月期	3,068	21.9	369	3.9	364	5.7	205	2.4

	1株当たり当期純利益	潜在株式調整後1株当たり 当期純利益	自己資本当期純利 益率	総資産経常利益率	売上高営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
21年6月期	16,440.69	15,948.09	14.8	12.3	9.4
20年6月期	18,676.90	17,762.70	19.4	15.0	12.0

(参考) 持分法投資損益 21年6月期 一百万円 20年6月期 一百万円

(2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
21年6月期	2,447	1,335	54.6	117,830.21
20年6月期	2,579	1,159	45.0	105,087.70

(参考) 自己資本 21年6月期 1,335百万円 20年6月期 1,159百万円

(3) キャッシュ・フローの状況

	営業活動によるキャッシュ・フロー	投資活動によるキャッシュ・フロー	財務活動によるキャッシュ・フロー	現金及び現金同等物期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
21年6月期	325	△172	△156	1,367
20年6月期	202	△24	△123	1,370

2. 配当の状況

(基準日)	1株当たり配当金					配当金総額 (年間)	配当性向	純資産配当 率
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	年間			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
20年6月期	—	0.00	—	1,900.00	1,900.00	20	10.2	2.0
21年6月期	—	0.00	—	2,100.00	2,100.00	23	12.8	1.9
22年6月期 (予想)	—	0.00	—	2,500.00	2,500.00		14.9	

3. 22年6月期の業績予想(平成21年7月1日～平成22年6月30日)

(%表示は通期は対前期、第2四半期累計期間は対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり当期 純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期 累計期間	1,540	△18.5	25	△90.3	20	△92.2	12	△92.0	1,058.67
通期	3,420	0.3	330	3.4	320	3.8	190	2.9	16,762.24

4. その他

(1) 重要な会計方針の変更

- ① 会計基準等の改正に伴う変更 有
- ② ①以外の変更 無

(注)詳細は、22ページ「会計処理方法の変更」を御覧ください。

(2) 発行済株式数(普通株式)

- ① 期末発行済株式数(自己株式を含む) 21年6月期 11,335株 20年6月期 11,035株
- ② 期末自己株式数 21年6月期 一株 20年6月期 一株

(注)1株当たり当期純利益の算定の基礎となる株式数については、31ページ「1株当たり情報」を御覧ください。

※業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる仮定及び業績予想のご利用に当たっての注意事項等については、3～4ページ「1. 経営成績 (1) 経営成績に関する分析」をご覧ください。

1. 経営成績

(1) 経営成績に関する分析

(当期の経営成績)

当事業年度におけるわが国経済は、昨年9月以降の世界的な金融危機の影響により急速に景気が後退し、信用収縮をはじめとして、企業の急激な生産調整に伴う収益の悪化及び設備投資の抑制による雇用環境への影響など、きわめて厳しい状況で推移しました。

ソフトウェア・情報サービス産業におきましても、企業のIT投資に対する慎重な姿勢は一段と高まり、投資の抑制に加え、受注競争の激化等、経営環境は厳しい状況となっております。

このような状況の下、当社は企業におけるソフトウェアを利用する業務領域の拡大、及び高度化・多様化するシステムへの要求、並びに品質・価格・納期等に関する厳しい要請を含むお客様企業のニーズに対応することができる投資効果の高いシステムソリューションを提案・提供していくために、製品及びサービスを一体とした商品ラインナップの拡充、開発力の強化による競争力の向上に努めていく必要があるものと認識し、新たなシステム領域・事業基盤の創出に注力してまいりました。

このような環境の下、ソフトウェアによる経営情報の活用的高度化による企業競争力、連結経営の強化を支援するため、管理連結機能を強化したDivaSystem Version 9による大規模グループ及び先進的なグループ経営を実践されるお客様企業への提案・受注に注力するとともに、決算業務の更なる早期化及び決算情報の経営支援機能強化のために、情報収集モジュール等の販売を強化してまいりましたが、ライセンス販売は、急速に収縮する市場の影響を受ける結果となり、下期以降の売上高は減少傾向で推移いたしました。

なお、サービス分野においても、引続き大規模プロジェクトへの挑戦に積極的な取組みを行っており、増収を確保しているものの、ライセンス販売の減少に伴う新規受注の減少等、売上高は伸び悩む状況となっております。

また、当事業年度は、市場を創造し、需要拡大を牽引すべく、商品力強化及びお客様企業への提供価値と品質をより向上させる投資等、当社の継続的な成長を支える将来への投資は慎重に選別のうえ、継続して実施してきた一方、不要・不急の支出を押さえ、経費削減及び投資効果による生産性の向上にも努めてまいりました。

この結果、平成21年6月末におけるDivaSystemご利用お客様数は587社となり、売上高は3,411,334千円（前事業年度比 11.2%増）、経常利益308,424千円（同 15.3%減）、当期純利益184,706千円（同 10.2%減）となりました。

なお、当事業年度の受注及び販売の状況は、次のとおりとなっております。

(a) 受注状況

(単位:千円未満切捨て)

事業部門別	前事業年度 (自 平成19年7月1日 至 平成20年6月30日)		当事業年度 (自 平成20年7月1日 至 平成21年6月30日)		増減	
	受注高	受注残高	受注高	受注残高	受注高	受注残高
ライセンス販売	882,296	—	653,322	—	△228,973	—
コンサルティング・サービス	1,458,859	710,825	1,074,007	194,317	△384,851	△516,508
サポート・サービス	1,084,943	475,090	1,210,082	517,677	125,138	42,586
合計	3,426,099	1,185,916	2,937,412	711,994	△488,686	△473,921

(b) 販売実績

(単位:千円未満切捨て、%)

事業部門別	前事業年度 (自 平成19年7月1日 至 平成20年6月30日)		当事業年度 (自 平成20年7月1日 至 平成21年6月30日)		増減	
	金額	金額	金額	金額	金額	増減率(%)
ライセンス販売	882,296	—	653,322	—	△228,973	△26.0
コンサルティング・サービス	1,195,476	710,825	1,074,007	194,317	395,039	33.0
サポート・サービス	990,843	475,090	1,210,082	517,677	176,652	17.8
合計	3,068,616	1,185,916	3,411,334	711,994	342,717	11.2

(次期の見通し)

次期の経済状況につきましては、昨年来からの景気の減退に対し、具体的な経済対策が始まり、その効果が期待されるものの、先行きの不透明感による企業の慎重な姿勢が続いており、依然として厳しい状況が継続するものと考えております。

ソフトウェア・情報サービス産業におきましても、全般的には、企業のIT投資に回復の兆しが見えてくるには、今しばらく時間がかかるものと予想しておりますが、当社の事業分野である連結会計、連結経営に関するビジネスソリューションは、金融商品取引法の施行により、連結財務情報を中心とするグループ経営情報に関して、四半期開示の義務化による更なる充実・早期化を求められる一方、財務報告に係る内部統制の導入による更なる情報管理の強化及び信頼性の高さを求められたことに加え、今後、マネジメント・アプローチによる新セグメント会計基準やIFRSへの対応等、制度会計を超えた経営情報に基づく開示を求められるなど、経営情報システムとして高度化する要件を実現するシステムソリューションとして、より需要が高まっていく市場と考えております。

当社は、連結財務諸表情報を構成する企業グループの経営情報の共有利用を前提とした予算編成・計画策定及びモニタリング機能を統合したグループ経営のPDCA (Plan Do Check Action) サイクルを実現し、連結経営の高度化を支援するソリューションを「GCM (グローバル連結経営: Global Consolidated Management)」と定義し、お客様企業へ製品・サービス・運用支援を総合的に、信頼性のある高品質なビジネスソリューションとして提供できる体制を構築・整備していくとともに、市場の創造と牽引による連結経営高度化の普及支援に努め、中期的な目標である売上成長率 20%、売上高経常利益率 10% の基本方針は維持しつつも、当社の事業領域が市場創造・需要開拓型のソリューションであり、立上りのリードタイムも必要となることから、現在の厳しい環境を十分に認識しつつ、グローバル連結経営ソリューションに取り組むこととしております。

これにより、次期の見通しは、売上高3,420百万円 (前事業年度比0.3%増)、営業利益330百万円 (同3.4%増)、経常利益320百万円 (同3.8%増)、当期純利益190百万円 (2.9%増) を見込んでおります。

なお、業績の進捗を見つつ、中長期の成長基盤となる重点分野への投資は、その対象を慎重に選別のうえ、継続的に対応していくことを予定しております。

また、引続き経費の適正化及び生産性の改善を図り、更なる業績の向上に努めてまいります。

(2) 財政状態に関する分析

① 資産、負債及び純資産の状況

当事業年度末における財政状態は、資産・負債ともに減少しましたが、当期純利益を主な要因として純資産は増加しております。今後も継続的な事業成長により各資産・負債の適切な構成を図り、健全な財政状態を維持していくとともに、効率的な調達、運用の循環形成に努めていくこととしております。

(流動資産)

コンサルティング・サービス受注残高の減少により仕掛品が減少したことを主な要因として、流動資産は前事業年度末に比べ 191,428千円減少し1,954,321千円となっております。

(固定資産)

関係会社株式の取得、敷金及び保証金の増加、長期前払費用の増加等により、投資その他の資産が84,628千円増加したことを主な要因として、固定資産は前事業年度末に比べ 59,502千円増加して492,795千円となっております。

(流動負債)

前事業年度に取得していた事務所増床及びレイアウト変更工事代金支払による未払金の減少、及び未払法人税等の減少を主な要因として、流動負債は前事業年度に比べ 246,076千円減少し、906,648千円となっております。

(固定負債)

借入金の返済、社債の償還及びプログラム等準備金の取崩しによる繰延税金負債の減少を主な要因として、固定負債は前事業年度末に比べ 61,812千円減少し、204,863千円となっております。

(純資産)

当期純利益を主な要因として、純資産は前事業年度末に比べ 175,962千円増加し、1,335,605千円となっております。

以上の結果、総資産は前事業年度末に比べ 131,925千円減少し、2,447,116千円となっております。

② キャッシュ・フローの状況

当事業年度における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、前事業年度末に比べ 3,542千円減少し、1,367,195千円となりました。

当事業年度中における各キャッシュ・フローの状況は次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

当事業年度において営業活動の結果得られた資金は、325,025千円（前年同期比 60.5%増）となりました。これは主に、未払金の減少による支出114,468千円、法人税等の支払 177,930千円等の資金の支出はあったものの、税引前当期純利益 308,424千円、減価償却費による103,611千円及び仕掛品減少による101,402千円による資金増などによるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

当事業年度において投資活動の結果使用した資金は、172,088千円（前年同期比 606.5%増）となりました。これは主に、有形固定資産の取得による支出106,069千円、無形固定資産の取得による支出 43,263千円等によるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

当事業年度において財務活動の結果使用した資金は、156,855千円（前年同期比 27.0%増）となりました。これは主に、長期借入金の返済及び社債の償還 74,636千円、ファイナンス・リース債務の返済51,186千円並びに配当金の支払い 20,966千円があったことによるものです。

(参考) キャッシュ・フロー関連指標の推移

	平成18年6月期	平成19年6月期	平成20年6月期	平成21年6月期
自己資本比率 (%)	34.0	42.4	45.0	54.6
時価ベースの自己資本比率 (%)	—	154.2	67.2	66.3
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (%)	95.2	130.0	172.3	90.5
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	77.8	36.2	26.7	44.4

算定基準

自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー／利払い

(注1) 株式時価総額は自己株式を除く発行済株式数をベースに計算しております。

(注2) キャッシュ・フローは営業活動によるキャッシュ・フローを利用しています。

(注3) 有利子負債は貸借対照表に計上されている負債のうち利子を支払っている全ての負債を対象としています。

(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社は、剰余金の配当を株主還元政策の重要事項と位置付けており、配当性向を基準として業績に連動した配当を安定的に実施していくことを基本方針としております。

なお、配当性向10%程度を目処とした配当を行うこととしておりましたが、事業環境の変化が激しく、見通しの不透明感が強い中、生産性の向上と経費の適正化・削減に努めていくものの、中長期的な成長目標の達成に向けた事業基盤の強化のため、研究開発をはじめとする継続的な投資を予定しており、短期的には業績が変動することも考えられるため、中長期目標を反映した株主還元を実施していくこととし、次期の事業年度につきましては、期初の業績予想に基づく配当性向15%程度を目処とした配当を行う予定としております。

また、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な資金の確保により、企業価値の向上を目的として、内部留保資金につきましては、市場ニーズに応える競争力のある魅力ある製品・サービスの開発、展開を行っていくために有効活用していきたいと考えております。

以上の方針に基づき、当事業年度末(平成21年6月30日)を基準日とする剰余金の配当は1株当たり 2,100円を予定しております。

また、次期(平成22年6月30日を基準日とする)の剰余金の配当につきましても、上記方針に沿って、1株当たり 2,500円の配当を予定しております。

(4) 事業等のリスク

当社の経営成績、財政状態及び株価等に影響をもたらす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。

① 事業内容に関するリスク

(a) 連結会計・経営システムへの依存

当社はソフトウェア事業を営んでおり、中でも連結会計・経営システムの開発・販売、導入・サポートサービスを専業としております。このため当社は、お客様の連結会計、連結経営に対するニーズの変化や市場環境の変化について実績の検証に基づく研究開発や組織変更等の施策を実施しております。しかし、当社がお客様のニーズや市場環境を十分に予測できず商品開発及び組織体制の整備が適切に対応できなかった場合には、業績に影響を与える可能性があります。また、当社は計画・予算策定システム、経営情報活用システム等提供するソリューションの多様化により収益の拡大と事業基盤の強化を図っておりますが、現時点においては主力製品である DivaSystem への依存度が高くなっております。DivaSystem ご利用お客様社数は、平成21年6月末現在において587社となっており、そのうち多くは、多数の連結子会社を有し、連結決算の公表と連結経営を必要とする上場企業であります。このように連結会計・経営システムを必要とする市場は、企業の個別決算のための会計ソフトと比べると市場が限定される場合があり、当社はこれらのお客様（市場）ニーズに合致した製品開発を進めております。

(b) 連結経営・会計分野の事業環境

当社は、経営情報の活用業務と利用者の拡大、並びに当社の事業領域の拡大のため、計画・予算策定システム及び経営情報活用システムの市場創造と牽引を目指しておりますが、このシステムソリューション分野は、大手のERP企業やBI企業の事業再編が進み、変化の激しい市場となっております。

また、この分野の市場は日本では未成熟なことから、市場の成長速度や今後当社の開発する製品がお客様ニーズに適切に対応できない場合は、業績に影響を及ぼす可能性があります。

② 企業収益環境に関するリスク

(a) IT投資の影響

当社は高い品質の製品を提供し、製品の成長とサポート体制の充実により継続的に利用されるシステムの提供に全力を尽くしておりますが、当社の受注動向は、お客様企業におけるIT投資に関する方針の影響を受ける場合があります。IT投資は、経済環境及び企業収益環境に大きく左右されるため、これらの動向によっては投資額を削減、中止される可能性があります。また今後、当社が販売を予定している製品の中には、業務の効率化によりお客様企業のコスト削減に資するものだけではなく、企業の意思決定を支援するものも含まれます。これらの製品については、お客様企業の収益環境が悪化した際に、投資が先送りされる可能性があります。

(b) 大規模プロジェクトの影響

当社は、大型プロジェクトによる経験機会を通じて、業務に即した実践的な製品開発へとフィードバックすることにより、より付加価値の高い・信頼ある品質のパッケージ・ソフトウェアの開発を推進することとしており、積極的に大型プロジェクトの受注に努める方針としておりますが、これら大型案件の受注動向により、当社の業績は影響を受ける可能性があります。

(c) 競合

当社を取巻く競合環境は、大手S Iベンダー及びERP企業へと変化しております。それらの会社は連結会計・経営システム専業ではなく総合的にシステム構築をおこなっており、企業規模や体力、投資能力において当社を大きく上回っております。これらの企業に対抗し、競争力を確保するために、お客様ニーズにきめ細やかに対応し、市場に対して魅力ある製品・サービスの開発、提供に全力を尽くしておりますが、価格競争等規模と総合力による販売戦略を展開された場合、当社は対抗できず、事業環境と業績に影響を及ぼす可能性があります。

(d) 法的規制

現在、当社の事業活動を制約することとなる法的規制はないと認識しておりますが、今後、ソフトウェア分野に関する新たな規制、または、関連する分野及び環境等の変化による規制が強化され、当社の事業活動に制約をうけることとなった場合、影響を受ける可能性があります。

③ 製品開発に伴うリスク

(a) 新製品開発

当社はお客様や市場ニーズに対応した競争力のある製品・サービスの提供を目的として、中期的な製品開発方針を定め、当社の成長を牽引する新製品の開発に取組み、適切な時期に市場投入することに全力を挙げております。しかし、急激な技術の進歩、代替技術・競合商品の出現、依存する技術標準・基盤の変化等により、最適な市場投入ができない可能性、及び商品サイクル、市場動向の変化により十分な競争力を確保できない可能性もあり、継続的な製品開発力を維持できない場合、新製品の開発、投入に支障をきたし業績が大きく変動する可能性があります。

(b) データベースやOSに関する技術革新

当社は、ソフトウェア開発及びシステム構築にあたり、データベースについてはオラクル社、OSについてはマイクロソフト社等、業界の標準技術を利用して製品化を行っておりますが、技術の革新や市場の変化により、標準でなくなる可能性があります。この場合、当社製品も競争力の低下を招く可能性があり、業績に影響を与える可能性があります。

(c) 製品の欠陥（ソフトウェアの不具合に起因する訴訟等）

当社は、製品の開発、製品化に当たっては品質管理及びシステムテストによる検査に十分な対応を期しておりますが、重大な不具合に起因してお客様企業に経済的な損失を与えた場合、損害賠償を請求される可能性があります。このほか、補修や対応作業に伴う費用による影響のほか、当社の社会的な信用力とブランドの低下により、業績に更なる影響を及ぼす可能性があります。

(d) 知的財産権

当社は、新製品・テンプレートの開発に当たり、実践に基づく製品化を進めることとしており、お客様要件により受託開発したシステム機能についてお客様企業より著作権の請求を受けた場合、製品機能に制約が生じる可能性があります。

なお、当社が開発したソフトウェアについて他者の知的財産権を侵害した場合には、損害賠償を請求される可能性があります。

また、競争力確保のため、当社の製品開発情報の管理には十分な注意を払い知的財産の保護に努めておりますが、他社からの侵害、及び業務用ソフトウェアの性質上、その機能の模造・類似品の出現により、期待される収益が失われる可能性があります。

(e) 企業会計制度、情報開示制度の改正

当社のソフトウェアは、企業会計制度や情報開示制度に基づき仕様の設計がおこなわれておりますが、これら業務コンテンツを構成する基盤に急激な制度変化等が起こり当社が適切に対応できなかった場合、当社製品の競争力が低下し、業績に影響を与える可能性があります。

また、会計分野に関連の大きい税制等の改正状況にも影響を受ける可能性があります。

④ 情報管理及びセキュリティに関するリスク

(a) お客様情報の管理

当社は事業遂行に関連してお客様の決算情報等インサイダー情報に該当する重要な企業情報を取扱っております。これらの情報についてはその管理に万全を期しておりますが、外部からの当社コンピューターへの不正アクセス、当社役員及び従業員の過誤等による情報の漏洩のほか、予期せぬ事態により流出する可能性は皆無ではなく、このような事態が生じた場合、当社の社会的信用に重大な影響を与え、対応費用を含め、当社の業績に影響を与える可能性があります。

(b) 情報システム障害とセキュリティ

コンピューターネットワークや情報システムの果たす役割が高まり、情報システムの構築やセキュリティ対策の確立は、事業活動を継続する上で不可欠な存在となっておりますが、一方で障害の発生やコンピュータウィルス等による情報システムの停止、ネットワーク進入による情報漏えい等のリスク発生の可能性は高まっております。当社ではセキュリティの高度化や社員教育を通じてシステムとデータの管理には万全を期しておりますが、万一これらの事故が発生した場合、事業活動に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社事業所が地震等の自然災害や火災の被害を受けた場合、保存書類・データの喪失のため、事業活動に支障を来し、業績に影響を与える可能性があります。

⑤ 経営管理体制及び組織に関するリスク

(a) 経営者への依存

当社の組織は現在、人財の育成と組織体制の確立を課題として取り組んでおりますが、代表取締役社長である森川徹治への経営依存度が高いと認識しており、社長に万が一の状況が起こった場合、事業活動の推進と業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、今後の業務領域・事業の拡大に対応すべく人財の強化と内部管理体制の充実を図っていく方針ではありますが、人財等の拡充が予定どおり進まなかった場合や、許容範囲を超える人財の社外流出が発生した場合には、業務運営に支障をきたし、当社の業績に影響を与える可能性があります。

(b) 人財確保・育成

当社の事業推進と成長の要件は、お客様ニーズや市場競争力のある製品の開発、サービスの提供を継続的に展開できるかどうかにあると考えており、変化の激しいIT技術と業務コンテンツを融合したソリューション創造能力とシステムへの転化を実現し得る有能な人財の確保と育成に依存するため、新卒研修、中途研修等をおこない、実践の経験を積上げていくOJTを実施しておりますが、専門的な知識を有する有能な人財の確保と育成が予定どおりに進まなかった場合、当社の将来の成長性及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(c) サービスの供給能力

受託開発を伴うサービスについては、受注金額及び頻度が不明確なため、状況によってはサービス供給能力を超え、お客様からの発注を受けられないケースも発生し、売上の機会損失を生じさせる可能性があります。サービスの供給能力については、外部の協力会社への外注の活用による受注変動対応力やアライアンスによるお客様へのサービス品質・提供能力の向上に努めておりますが、これらの提携が予定どおりに進まない場合、業績に影響を与える可能性があります。

また、プロジェクト管理の強化推進をおこない、プロジェクト損益には十分注意しておりますが、高度・複雑化するプロジェクト要件により、当社の想定を超える障害や仕様・納期の変更による見積もり誤差が発生した場合、プロジェクト収益の悪化、または赤字となり、当社の業績に影響を与える可能性があります。

⑥ その他の事項

(a) 季節変動と売上基準（検収時期のずれ込み）

当社では比較的小客の事業年度に依存することがないサービスや受託開発の提案をおこない収益構造の平準化策を実施しているものの、お客様企業の事業年度にあわせて3月にサービス納品となる割合が高く、また、四半期の最後の月に売上高が増加する傾向があります。従って、販売傾向の変化及びサービスの納品時期がずれ込んだ場合、当社の業績に影響を与える可能性があります。

また、当社のサービスにおいてはお客様による検収完了をもって売上計上しており、当社が役務の提供が完了したと認識しても、お客様による検収が遅れた場合には、売上の計上が遅れ、当社の業績に影響を与える可能性があります。

(b) 投資の効果

研究開発費をはじめ、商品競争力の強化、事業基盤の整備・拡充のため、重点分野については、中・長期的な継続成長のため、業績の状況を勘案しつつ、積極的な投資をおこなう方針としておりますが、当社の成長に結びつく新製品の開発、投資に見合う効果を発揮する事業基盤の整備が常に実現できる保証はありません。この場合、当社の業績に影響を与える可能性があります。

(c) 発行済株式数（流通株式）が少ないこと

当社は事業規模が小さく、発行済株式数も少ないため、市場の需給に対して流動性が十分に確保しきれない場合、株価が短期的に大きく上下する可能性があります。

また、小規模なために株価の動向や資本政策がうまくいかなかった場合には、M&Aの対象とされる危険性があります。

2. 企業集団の状況

当社グループは当社及び子会社1社で構成され、連結会計のパッケージ・ソフトウェア（製品名：DivaSystem）の開発、販売並びにその導入サービス及びサポート・サービスを中心として、関係会社を有しグループ経営の実践及び強化を志向される企業グループ向けに、情報技術及び業務技術を効率的に活用した連結会計・経營業務を支援するビジネスソリューションの提供を主たる事業としております。

また、システムによる適用業務範囲の拡大と計画情報を含むグループ情報の利用・活用範囲の拡大に対応し、グループ経営のPDCA（Plan Do Check Action）サイクルを実現、普及し、連結経営の高度化を支援するソリューションを「GCM（グローバル連結経営:Global Consolidated Management）」と定義し、お客様へ製品・サービス・運用支援を総合的に、信頼性のある高品質なビジネスソリューションとして提供できる体制を整備するとともに、市場の創造と牽引に努めていくこととしております。

なお、当社子会社のDIVA AMERICA CORPORATIONは、主にソフトウェアの研究開発を行っております。

当社のライセンス、サービスを形態別の一覧で示すと次のとおりとなります。

事業内容	製品区分	説明
ライセンス販売	DivaSystem LCA	連結決算処理プロセスを自動化した DivaSystem のコアモジュール（業務パッケージ）
	LCA Plus	開示情報作成・管理連結情報支援モジュール
	SBU	事業セグメント別財務諸表作成モジュール
	IGA	ウェブを利用したデータ収集モジュール
	Excel Adapter	Excelのデータを取込める収集モジュール
	EIGS	Excelで情報の収集、参照が可能なモジュール
	Dx3	データ連携用汎用インターフェースモジュール
	GIR	グループ情報活用レポートモジュール
	Formula-X	Excelで定型レポートを作成できるモジュール
	DTS	Word, PowerPointで報告書を作成できるモジュール
	その他の製品	自動実行処理、パフォーマンス向上ツール等
	Business Objects	情報参照用OLAP、Business Intelligenceツール
その他	他社製品の組み込み利用等	
コンサルティング・サービス	導入支援・業務支援	ソフトウェアの効率的な活用のための導入支援及びシステムを利用した業務効率化支援サービス
	技術支援	IT技術を利用し、システム利用者の個別ニーズに対応したソリューション・サービス
サポート・サービス	システム、業務サポート	ソフトウェア導入後のシステムサポート及び継続的な利用をサポートする業務サービスの提供
	教育、研修サービス	システム操作・利用研修及び連結会計実務講座による業務知識の提供

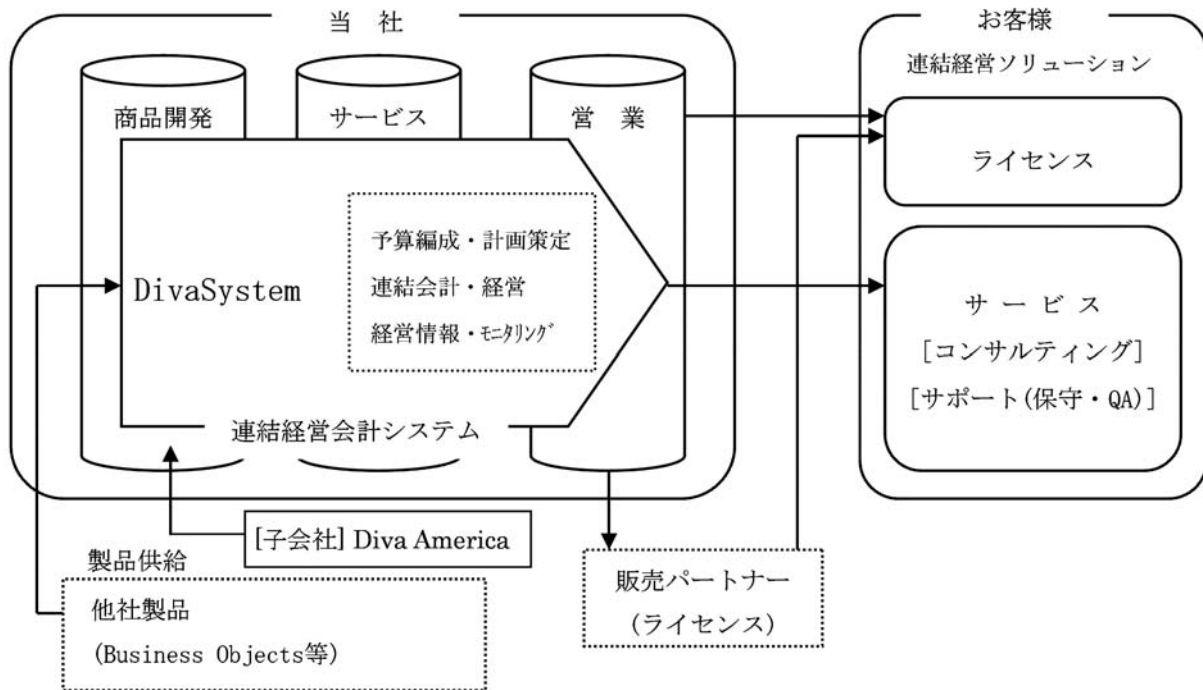
製品名 LCA：Legal Consolidation Accounting
IGA：Information Gathering Agent
EIGS：Excel Interactive Gathering System
DTS：Data Tran Scriptor

SBU：Strategic Business Unit
GIR：Group Information Reporter
Dx3：Direct Datalink Driver

(※ Excel, Word, PowerPoint はマイクロソフト社の製品です。)

[事業系統図]

以上、述べた事項を事業系統図によって示すと次のとおりであります。



3. 経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

当社は、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、最大の経営目標と設定しております。

また、当社は事業の存在意義を高めるため、業務領域を「連結経営」に特化することで、よりお客様の業務を理解したソフトウェア製品を基本としたプロフェッショナルサービスの開発、提供を行い、よりお客様に貢献できるビジネスソリューションカンパニーであることを目指しております。

そのため、人的資産を中心とした事業資産を持続的に発展させることを経営方針の基本とし、市場環境の変化とお客ニーズに適切に対応し、事業の創造と継続的成長を実現する「グローバルベンチャー」に向けて以下の課題に積極的な取組みを推進してまいります。

(2) 目標とする経営指標

当社では、継続的な事業成長と経営環境の変化へ対応するため、売上成長率 20%、売上高経常利益率 10% を目標とする経営指標としており、中長期的な実現を目指しております。

また、当社の主なコストは、外注費を含む人的費用及び事務所関係費用(地代家賃・共益費、IT関連費)の固定費で構成されており、短期的には柔軟性に欠けるコスト構造であるため、これら費用の対売上高(人件費・事務所費)比率を70%以下とすることを管理指標としております。

以上を主な管理指標として、「業績」と「信用」を基盤とした健全・健康な企業成長を目指してまいります。

(目標とする経営指標の達成状況)

当事業年度の売上高は成長率11.2%と目標を下回り、また、売上高経常利益率も9.0%と目標とする水準を達成することができませんでした。なお、売上高経常利益率は前事業年度に比べ2.9ポイントの低下となっておりますが、これは、当事業年度に人財採用を中心とした商品開発組織・体制の整備・強化、及び新社内システム(CRM導入)等の事業基盤整備に積極的に取り組んできたことによる初期負担によるものであります。

なお、当社は事業成長を支えていくため、将来へ繋がる研究開発資金や人財への支出、組織基盤・体制整備への投資を計画的かつ適切に実施していくことで、長期的な継続成長を目指しており、短期的に大幅な売上高の成長及び利益率の向上を追い求めているものではありません。

また、コスト構造における人的費用及び事務所関連費用の固定的費用については、ほぼ70%上限の水準となっておりますが、これは、主にサービス売上の増加による外注費用の増加によるものです。平成22年6月期も引続き投資負担はあるものの、継続してコスト構造の適正化に努め、生産性の向上に取り組んでまいります。

(3) 会社の対処すべき課題

市場環境の変化とお客ニーズに適切に対応し、事業の創造と継続的成長の実現に向けて以下の課題に積極的に取り組み、市場創造型事業運営を推進し、顧客満足度の向上とともに当社のブランド力創造に努めてまいります。

① グローバル連結経営システム市場の創造、発展と普及

連結財務諸表情報を構成する企業グループの経営情報の共有利用を前提とした予算編成・計画策定及びモニタリング機能を統合したグループ経営のP D C A (Plan Do Check Action) サイクルを実現、普及し、連結経営の高度化を支援するソリューションを「G C M (グローバル連結経営:Global Consolidated Management)」と定義し、お客様へ製品・サービス・運用支援を総合的に、信頼性のある高品質なビジネスソリューションとして提供できる体制を整備するとともに、市場の創造と牽引に努めてまいります。

1) 既存市場、顧客基盤の維持

- ・既存のお客様の継続利用及びグローバル連結経営を推進する製品とサービスの拡充による企業基盤の安定化、収益力基盤の向上。

2) 市場創造力の強化

- ・お客様(市場) ニーズごとに、さまざまな規模の案件を、よりきめ細かく対応できる営業提案及びソリューション提供活動組織の構築・運営による営業力、サービス力の向上。
- ・市場の変化に対してより柔軟に対応し、最先端の経験機会を増大し、かつ製品開発へのフィードバック及び開発力を向上させることを目的とした事業活動を推進することによる新たな事業の創造と成長の実現。
- ・グローバル連結経営ソリューションの実現、市場拡大を推進していくための展開力(発展と普及)の強化。

② 研究開発、製品開発投資の推進

- ・お客様(市場) ニーズに適切に対応した競争力ある製品の継続的開発、投入による商品の市場競争力向上。
- ・業務の安定運用を確保する信頼性の高い高品質なソフトウェアの開発体制の強化・整備。
- ・研究開発基盤及びソフトウェア開発力強化のため設立した子会社DIVA AMERICAの研究成果(投資効果)の実現。
- ・ライセンス販売比率の向上、ライセンスの既存顧客への販売比率の向上。

③ 収益力向上及びコスト構造の適正化

- ・製品ラインナップの充実及びサービス業務の一層の標準化、プロジェクト管理機能の向上・高度化による品質・生産性の向上。
- ・蓄積されたノウハウを基にした標準化された付加価値の高いサービスの提供による環境の変化に耐えうる収益力の実現及び収益に対応するコスト構造の適切化。
- ・間接業務の効率化、IT化推進による組織基盤の強化。

④ 組織力の向上

上記課題に取り組んで行くために、事業推進に有効となる組織体制の構築について次のとおり努めてまいります。

1) 事業実行力を高める組織体制

少人数組織により、組織拡大による事業関与の希薄化を防ぎ、お客様ニーズに敏感かつ、主体的なソリューションの開発、提供に取り組むベンチャー精神旺盛な事業活動を推進するために経営の分業化を実現。

2) 事業開発力を高める組織体制

新規事業領域専任組織を設置し、新事業立上げにチャレンジ出来る環境を整え、事業創造活動の推進を実現。

3) 商品開発力を高める組織体制

製品品質及びサービスコンテンツ開発の専任体制により、商品全体の開発力を高める。また、グローバル視点から新技術の開発に対する継続投資を行い、新事業創造への基盤準備を進める商品開発のC&D (Connect & Development) 推進を実現。

に取り組む、前提となる次の事項へ継続的な取り組みを行っていきます。

- ・事業を推進していく人財の確保及び育成の強化。
- ・適正人員構成比率、適正構成人件費率の実現。
- ・当社行動指針の徹底とともにコンプライアンス、企業の社会的責任を意識した行動、及びお客様情報を含む情報管理の徹底。

(4) その他、会社の経営上重要な事項

該当事項はありません。

