A photograph of the Golden Gate Bridge in San Francisco, California, viewed from a low angle looking up at one of the towers. The bridge's iconic orange-red color is prominent against a clear blue sky. The water of the bay is visible at the bottom, and another tower is seen in the distance.

第15期 報告書

2010/7/1-2011/6/30

DIVA®

成長軌道への回帰

経営改革とビジネスモデルの転換



東日本大震災により被災された方々に心よりお見舞いを申し上げますとともに、被災地域の日も早い復興をお祈り申し上げます。

2011年9月
代表取締役社長 **森川 徹治**

当期の業績について

2011年6月期における情報サービス業界は、新規システム構築の抑制や保守・運用コストの削減など、全般にはIT投資の停滞傾向が継続しました。このような状況下、当社は外部環境要因に大きく左右されない体質を構築するため、生産性の向上と固定費の削減による収益性の改善を図る一方で、既存のお客様との取引深耕を目的とした大幅な組織改革を実施し、受注・売上への拡大に努めてまいりました。この結果、第3四半期以降業績が回復に転じ、通期では売上高31.4億円、営業利益1.3億円、経常利益1.2億円と、前年度に比べ増収増益となり、株主還元として1株当たり5円の期末配当を復活いたしました。

新たな成長戦略

当期は、既存の制度連結会計ソリューションの提供に加え、今後の成長を支える新たな原動力として、①新製品DivaSystem GEXSUSを活用したグループ統合会計ソリューション事業、②経営会計・経営管理ソリューション事業、③連結決算業務トータルアウトソーシング事業の3つの新規事業を順調に立ち上げ、高成長を実現するための体制が整った点で実りの多い年となりました。

2011年1月に上市したDivaSystem GEXSUSについては、内定を含め既に5社のお客様から発注いただいております。2011年6月期第4四半期だけでライセンス売上5千万円を超えるなど、強い手応えを感じています。GEXSUSは、多くの連結子会社を持ちグローバルに事業展開するお客様向けにグループ情報の活用基盤として開発したものです。グループ内の個別会計システムや各種基幹業務システムのデータが仕訳や明細レベルで統合されるため、様々な階層や切り口のコーザの方々に対して、意思決定に必要な経営情報を提供することが可能となります。また、IFRSによるグループ内会計基準の統一を検討しているお客様においても、グループ各社が主体的にIFRS決算業務を実施できる統合環境を一括で用意することにより、IFRSへの対応を効率的に進めていくことができます。

経営会計・経営管理ソリューション事業は、お客様がヒト・モノ・カネと言った経営資源を最適に配分するために、市場、

製品、顧客などセグメント別の損益状況を把握できる仕組み作りをご提案します。同時に、属人的なコミュニケーションには頼らず、経営層から現場に至るまで数字を用いて、事業の状況を把握できる環境の構築をお手伝いすることを目指しています。当事業についても着実に案件を受注しています。

連結決算業務トータルアウトソーシングは、お客様の管理部門における人員不足を補填し、より重要な業務に集中していただくために、当社がこれまで蓄積してきた連結決算業務についてのノウハウを活用して、お客様の連結決算業務一切を代行するサービスをご提供するものです。既に数社のお客様と年間契約を締結させていただき、当社社員がお客様の元で作業を行っております。

グローバルCPMプレーヤーを目指して

当社は、社会全体の倫理感が高まり、企業に対する公器性が強く求められる中、日本企業が今後大きく2つのグループに分かれていくと分析しています。まずは、ボーダレスに事業活動を展開し、競争の中で生き抜いていく企業群です。これらの企業は、経営をステークホルダーから託されたものとして、その透明性を高め、戦略に基づいた説得力のある経営資源の配分をグローバルベースで行っていくでしょう。もうひとつは従来の価値観に留まり経営の透明性が低く、コーポレートガバナンスも機能しにくい企業群です。そして、これからの日本の成長は間違いなく前者の企業群が牽引していくものと考えています。

グローバルベースで経営情報の透明性や即時性を高め、それに基づいて経営資源の最適配分を迅速に実現するためには、ITを活用して高度な、かつ効率的な企業業績の管理を行う必要があると思われます。先行する欧米では特に企業業績管理に役立つITビジネスの領域をCorporate Performance ManagementやEnterprise Performance Management(以下はCPMで統一)と呼び、その市場は既に約20億ドル(1,600億円程度)の規模があり、年平均10%以上で拡大していますが、日本ではCPMは未だ広く認知されていません。わが国のIT市場が全世界の約1割程度の規模に達するまで伸長してきた経緯からすれば、日本でも今後10年以内には少なくとも300億円

程度のCPM市場が形成されるのではないかと予想されます。そこで、当社の強みである連結会計や収益管理のソリューションを活かせるこの市場にいち早く参入し、必要に応じて海外の技術や製品も積極的に取り入れながら、まずは日本のお客様へ、そして、いずれは世界のお客様へ様々なソリューションが提供できる、グローバル・プレーヤーになることを目指してまいります。そのためには、①お客様ニーズを的確に理解し、解決策を提案できるコンサルティング能力や②最新技術を積極的に取り入れ、自社製品の開発へつなげる創造力を醸成する一方で、③当社と補完関係にある他社との強固なパートナーシップの形成を通じて、国内外での販売体制を整備することが、早急に取り組むべき課題であると認識しています。

来期の見通しと利益還元について

2012年6月期については、当社グループとして連結売上高36.1億円(前期比15.1%増)、営業利益2.0億円(前期比44.7%増)および経常利益1.8億円(前期比48.4%増)の増収増益を計画しております。既存事業の強化により受注残高が順調に積み上がって来ていることに加え、新規事業が売上に貢献してくると予測されることから増収を見込んでおります。費用面については、過去の経験に鑑み、高付加価値サービスの提供が可能な人財を積極的に採用しつつも、売上増加を促進するための研究・開発活動を再開し、グループ全体としては、来期に営業利益率5%の達成を念頭に努力してまいります。

当社グループは中長期ビジョンを着実に実行することで、継続的に年間10%から20%の売上高成長を実現し、株主の皆様へ毎期配当を実施することを目標に経営を行ってまいります。株主の皆様には、引き続き力強いご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

日本発 グローバルCPMプレーヤー誕生への挑戦

ディーバがどのようにビジネスモデルの転換を図っているか、中長期の経営および事業戦略をご説明します。

当社グループのコア事業である財務連結会計ソリューション事業においては、各業界でリーダーとしての地位を築き、かつグローバルにビジネスを展開する大企業グループのニーズに徹底的に対応して行きます。また、そうしたお客様へ貢献することに留まらず、その経験を通じて蓄積した業務知識やノウハウを汎用化し、パッケージ製品として中堅規模の企業のお客様へ提供することを通じ、それぞれのビジネスに役立てていただくという、伝道師(エヴァンジェリスト)としての役割も果たしてまいります。更に、こうしたパッケージ製品の販売・導入につきましては、従来以上にシステムインテグレーターなどのパートナー企業との関係を強化して、販路の拡大と多様化も目指します。

一方で、今後は新たに立ち上げた3つの事業に一層注力し、商材の幅と商機を少しでも拡げていくことに努めます。その具体的な方策として、先ずグループ統合会計ソリューション事業については、一案件当たりの金額も大きいところから、販売・導入共にパートナーとの協業を積極的に推進してまいります。また、2011年8月には、お客様にとっての価値最大化を果す目的で、当社やそれを補完する国内外の他社製品のSI事業を手掛ける100%子会社「株式会社ディーバ・ビジネス・イノベーション」を設立しましたが、同社を通じて積極的に導入を図ります。次に当社CPM事業の中心をなして行く経営会計・経営管理ソリューション事業については、経営者ないしは経営企画部門に直結する経路を開拓すると共に、高度な業務知識とコンサルティング能力を有する人財の育成と登用に取り組みます。アウトソーシング業務については、既存のお客様を主な対象とし、同様のサービスを提供する業者に対して、自社製品を用い、かつお客様の業務に精通していることを最大の強みとして受注獲得を目指します。

また、「100年企業の創造」を目指す当社の、第二のマイルストーンであります「GO GLOBAL」の実現として、向こう3年以内を目標として海外進出を本格的に果たす意向です。欧米においては、財務連結会計だけの領域に特化しているIT企業は既に消滅しており、当社グループの業務は既述のCPMを構成する要素の一部とされています。IT業界の世界的な調査・アドバイザー機関である米国Gartner社の定義に従えば、CPMとは企業の業績管理を、①連結会計・決算 ②財務および経営報告と開示 ③収益モデル化と最適化 ④予算・計画・予測 ⑤戦略管理という5つの要素に分類し、それぞれの要素に対してITを活用してソリューションを提供する事業となります。グローバルのCPM市場では、SAP社、Oracle社およびIBM社と言った巨大なグローバル・ベンダーを始めとする5つの企業で75%近いシェアを占めてはいますが、依然として市場全体では2桁台と多く高水準の成長を遂げており、当社のようにある特定の領域に強みを持つニッチな業者も未だに多く存在し競争力を有しています。

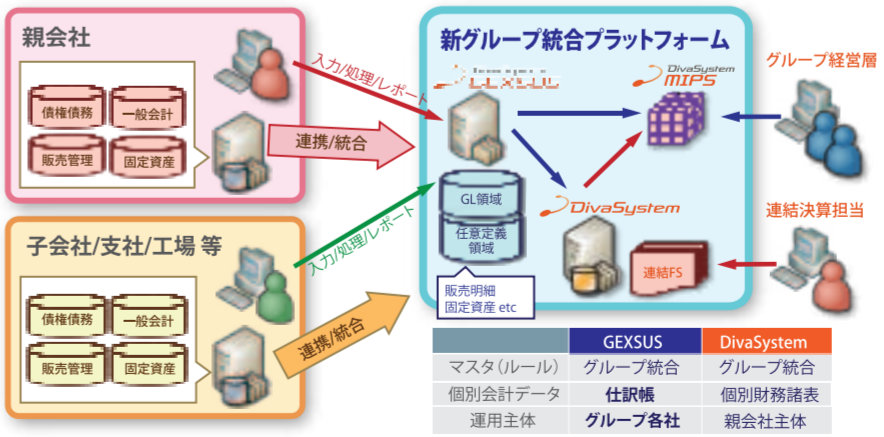
当社グループはCPMのコア市場である欧米市場への進出を通じて知見とノウハウを蓄積しておくことは、日本やアジアのCPM市場が本格的に立ち上がって来た際にも大いに役立つと考えています。そのために今後は経営資源の一部を海外事業の展開に投じる計画です。

当社のソリューションのご説明

DivaSystem GEXSUS

GEXSUS(ジェクス)は、グループ内の一般会計システムや各種業務システムのデータを仕訳や明細レベルで統合することができる、グループ統合一般会計用のシステムです。

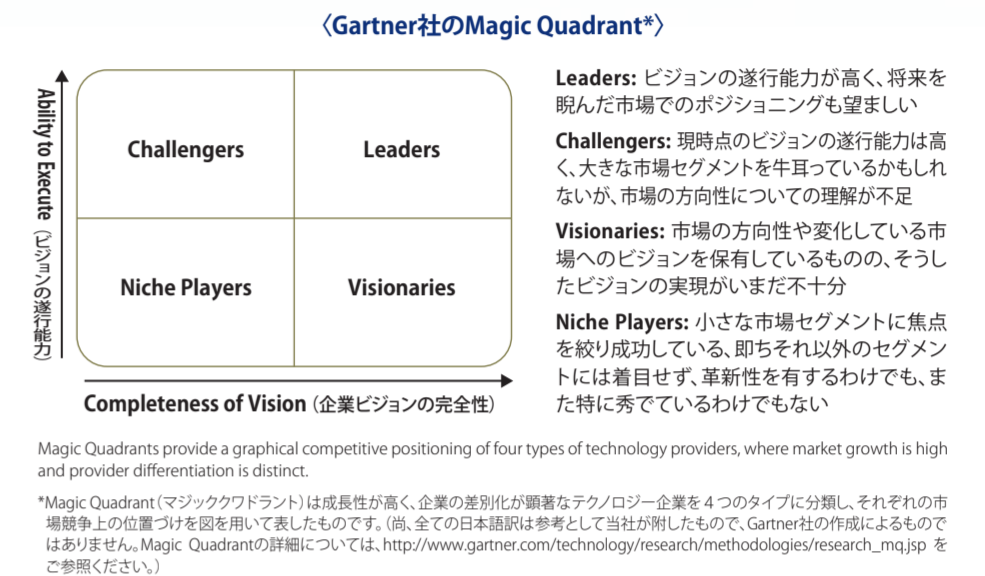
既存の連結決算システムでは子会社の情報は個別財務諸表レベルでしか情報を把握できませんでしたが、GEXSUSでは各社の一般会計仕訳レベルでデータが統合され、グループ経営の効率化とリアルな経営情報の把握に貢献します。



お客様事例 ダイセル化学工業株式会社様

連結決算システム強化を目的に、現在ご利用いただいているDivaSystemにDivaSystem GEXSUSを組み合わせた新システムの構築を決定されました。これにより、月次での連結業績把握にかかる業務量の削減、IFRS対応の中でも国内主要子会社や海外子会社との決算期の違いによる差異の解消、表計算ソフトによる計算や配賦業務などの業務の標準化などを目指されています。

IT業界に属する欧米企業には、上記Gartner社が毎年発表しており、多くの潜在的ユーザーにも閲覧されているMagic Quadrant(IT業界の各事業セグメントにおける、そのセグメントに属する各企業の相対的な地位を将来ビジョンとその実現性を尺度として四象限内で示したモノ)という報告書に掲載されることを、ひとつのベンチマークとしているところが多数あります。



当社グループも彼らに習い、「GO GLOBAL」の実現を試みる上での当面の目標のひとつとして、CPMの領域でMagic Quadrant上に掲載されることを目指します。

具体的な選出要件として、当社にとって最も困難と思われるのは、欧米市場で現地企業のお客様を持つことです。この点については、現在欧米企業との提携など、いくつかの選択肢を検討しており、既に当社グループの米国子会社を通じて、情報収集を開始しています。

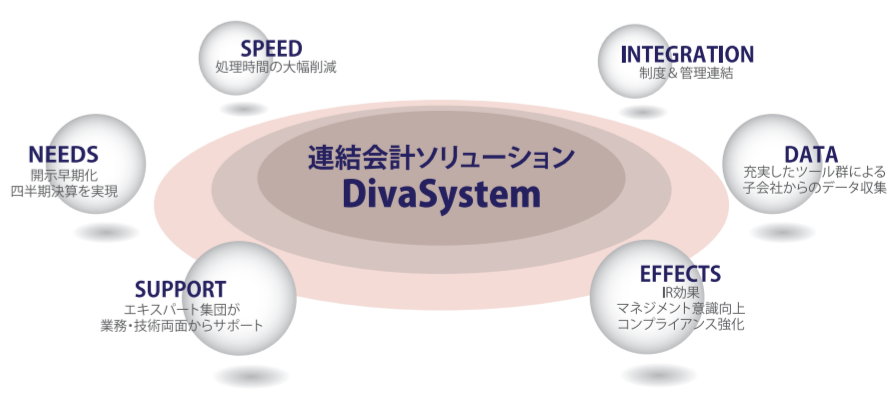
〈グローバルCPM市場での認知度を高めるためのディーバの目標〉



*クールベンダー(Cool Vendor): Gartner社が、主要なテクノロジーの領域で毎年選出し公表している、新斬でインパクトがあり、興味深い技術もしくはソリューションを提供する企業
詳細については、同社のホームページ <http://www.gartner.com/technology/research/cool-vendors/> を参照

DivaSystem

DivaSystemは、制度上求められる「制度連結」処理はもちろん、連結経営上必要となる「管理連結」をサポートします。累計販売実績は約740社、その内約90%にあたる654社のお客様が継続利用されています。さらに継続利用をされているお客様のうち東証一部上場企業が全体の約60%にもなっており、また時価総額上位50社のうち24社のお客様がDivaSystemを利用されています(2011年6月末時点)。このような豊富な実績が、製品および弊社に対する信頼性を実証しています。



お客様事例 川崎重工株式会社様

当初は、財務連結決算業務の効率化および内部統制への対応を目的にDivaSystemを導入されましたが、DivaSystemの信頼性と高速処理に着目し、管理連結業務への適用も決定されました。この結果、財務連結領域での業務効率化、管理連結領域でのグループ経営情報の一元化や財務融合(財務会計と管理会計の融合)を実現されています。

業績

日本基準	連結損益計算書
科目	2011年6月期 2010年7月1日~2011年6月30日
売上高	3,137,071
売上原価	1,622,511
売上総利益	1,514,559
販売費及び一般管理費	1,376,357
営業利益	138,202
営業外収益	1,037
営業外費用	17,913
経常利益	121,327
特別利益	18,451
特別損失	111,080
税金等調整前当期純利益	28,698
法人税等	3,248
当期純利益	25,450
その他の包括利益	△1,079
包括利益	24,370

当期の売上高は前期に比べ微増に留まりました。一方、徹底した売上原価および販売費及び一般管理費削減に努めた結果、利益面においては各段階利益とも前期計画を上回りました。

IFRS	連結包括利益計算書
科目	2011年6月期 2010年7月1日~2011年6月30日
売上高	3,118,684
売上原価	1,619,210
売上総利益	1,499,474
その他の営業費用	1,435,842
営業利益	63,632
金融収益	359
金融費用	21,040
税引前当期利益	42,950
法人所得税費用	8,010
当期利益	34,940
その他の包括利益	△1,079
包括利益	33,861

日本基準でも包括利益の表示が行われようになり、従来IFRSとの相違点とされていた項目が解消しています。

日本基準	連結貸借対照表
科目	2011年6月期 2011年6月30日現在
資産の部	
流動資産	2,275,271
固定資産	555,580
有形固定資産	173,844
無形固定資産	128,452
投資その他の資産	253,283
繰延資産	5,588
資産合計	2,836,440
負債及び純資産の部	
流動負債	1,120,430
固定負債	363,280
負債合計	1,483,710
純資産合計	1,352,729
負債及び純資産合計	2,836,440

当期末における財政状態は、自己資本比率47.7%、1株当たり純資産額576.38円となりました。今後と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、健全な財政状態の維持に努めます。

IFRS	連結財政状態計算書
科目	2011年6月期 2011年6月30日現在
資産の部	
流動資産	2,180,419
非流動資産	680,532
有形固定資産	207,641
無形固定資産	128,452
その他	344,438
資産合計	2,860,952
負債の部	
流動負債	1,199,799
非流動負債	357,121
負債合計	1,556,921
資本の部	
資本合計	1,304,030
負債及び資本合計	2,860,952

日本基準では繰延資産として資産に計上されている社債発行費用等について、IFRSでは組替調整を行っています。

日本基準	連結キャッシュ・フロー計算書
科目	2011年6月期 2010年7月1日~2011年6月30日
営業活動によるキャッシュ・フロー	307,789
投資活動によるキャッシュ・フロー	△226,545
財務活動によるキャッシュ・フロー	184,069
現金及び現金同等物に係る換算差額	△1,369
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	263,944
現金及び現金同等物の期首残高	1,280,272
現金及び現金同等物の期末残高	1,544,216

当期末における資金は、1,544,216千円と、期首に対して263,944千円増加しました。フリーキャッシュフロー(営業活動CFと投資活動CFを足したモノ)は81,243千円です。

(注)IFRSに準拠した財務諸表ではありません。また、当財務諸表は2011年8月末時点の情報を利用して集計したものです。

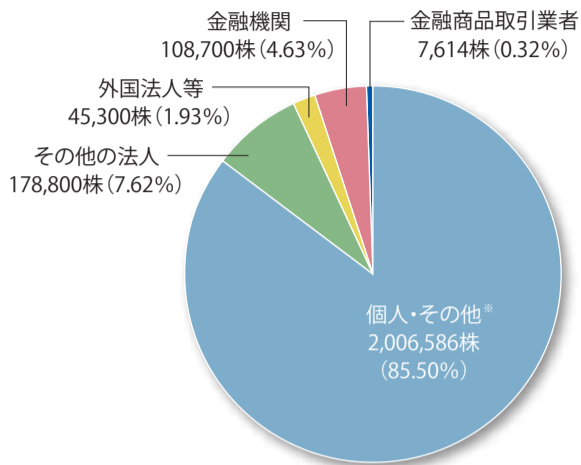
株式の状況

発行可能株式総数 7,788,000株
 発行済株式総数 2,347,000株
 株主数 524名

大株主 (上位10名)

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
森川徹治	850,000	36.21
ディーバ従業員持株会	350,000	14.91
野城 剛	157,600	6.71
株式会社オービックビジネスコンサルタント	100,000	4.26
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	76,000	3.23
森川敬之	70,000	2.98
ピー・シー・エー株式会社	55,900	2.38
和田成史	47,600	2.02
小峰俊之	32,000	1.36
鈴木邦男	30,700	1.30

所有者別株式分布状況

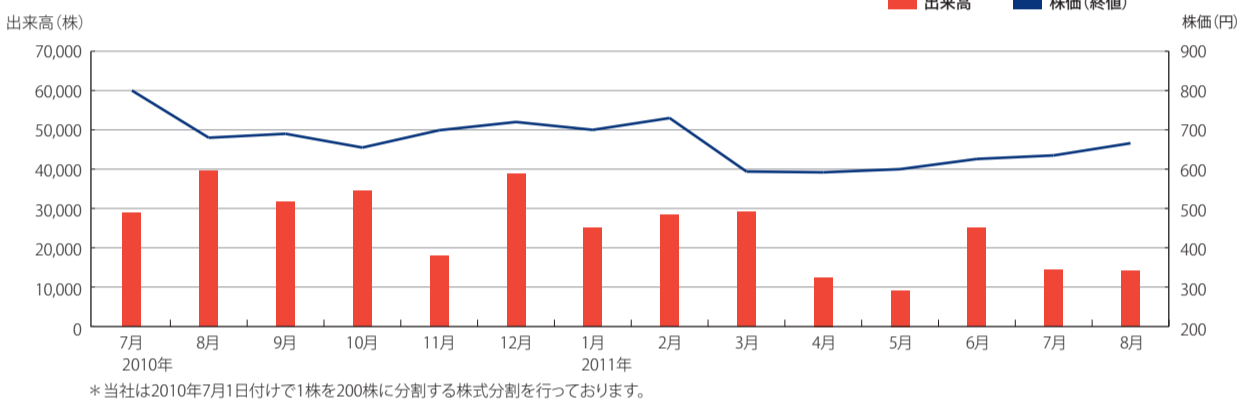


*自己株式79株は個人・その他に含まれます。

株主メモ

事業年度 毎年7月1日から翌年6月30日まで
 定時株主総会 事業年度末日の翌日から3ヵ月以内
 基準日 6月30日
 上場証券取引所 大阪証券取引所 JASDAQ(グロース)
 証券コード 3836
 単元株式数 100株
 株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
 同連絡先 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話0120-232-711(フリーダイヤル)
 公告の方法 電子広告により行います。(http://www.diva.co.jp/) ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることが出来ない場合の公告方法は、日本経済新聞に掲載する方法により行います。

株価チャート



<ご注意>

- 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則として、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。お手続きの際は、口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株主様の株式に関する各種手続きに関しましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取り扱いいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

商号 株式会社ディーバ
 住所 東京都港区港南二丁目15番2号
 TEL 03-5782-8600(代表)
 FAX 03-5782-8614
 設立 1997年5月26日
 従業員数 連結 255名 単体 242名
 資本金 2億8,840万円
 子会社 DIVA CORPORATION OF AMERICA
 株式会社インターネットディスクロージャー
 株式会社ディーバ・ビジネス・イノベーション
 役員 代表取締役社長 森川 徹治
 取締役 川本 一郎
 取締役 春日 尚義
 取締役 岡部 貴弘
 取締役 滝澤 博
 監査役 常勤監査役 野城 剛
 監査役 鈴木 邦男
 監査役 清水 貴之

<http://www.diva.co.jp/ir/>



表紙: 米国サンフランシスコ ゴールデンゲートブリッジ

江戸幕府の船として初めて太平洋を往復した威臨丸(勝海舟が艦長)は品川から出航し、サンフランシスコに入港しました。ディーバも威臨丸のように品川から「GO GLOBAL」を目指します。



このパンフレットは「FSC™認証紙」と、揮発性有機溶剤を含まない「VOCゼロ型インキ」を使用し、印刷はアルカリ性現像廃液を出さず、イソプロピルアルコールなどを含む湿し水が不要な「水なし印刷方式」を採用しています。 This brochure uses FSC approved paper with VOC-free ink, free of volatile organic solvents. It is printed using the waterless printing technology, requiring no isopropyl alcohol damping agent and generates no alkaline waste flux.