

2013年10月1日（火）

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

企業調査レポート  
執筆 客室アナリスト  
佐藤 謙

## ■過去最高の業績が継続、配当成長も期待

アバント<3836>は連結経営・会計システムのパッケージソフト事業大手である株式会社ディーバの他、その傘下にERP、ビジネスインテリジェンス(BI)、ビッグデータ関連のソリューションサービス、並びに企業開示情報の検索サービス等を提供する4つの主要な事業会社を有する持株会社。事業持株会社であった株式会社ディーバが2013年10月1日付けで新設分割により純粋持株会社へ移行することに伴い、事業を承継する新設事業会社の商号を新たに「ディーバ」とし、持株会社は「アバント」への商号変更を実施。

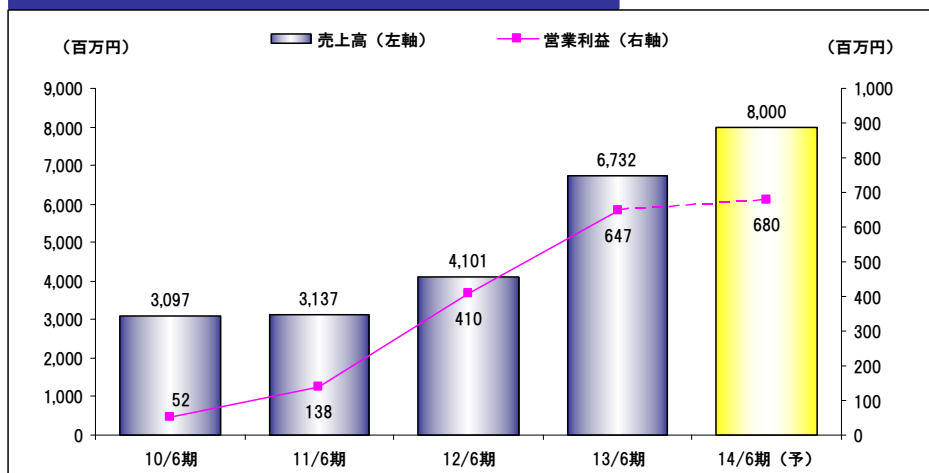
2013年6月期業績は連結経営ソリューションサービスの需要が堅調に推移したことに加えて、2013年6月期の第2四半期から子会社化したジール社の収益寄与により、売上高が前期比64%増、経常利益が同64%増となり、2期連続で過去最高を更新した。2014年6月期は売上高が前期比で19%増、経常利益で同5%増を見込む。増益率は人材投資やグループ内情報システムの統合など、将来の成長に向けた先行投資を積極化するため一時的に鈍化するものの、過去最高業績が続く見通しだ。

中期計画では、高成長、高収益体質の確立を目指していく方針で、2015年6月期には売上高10,000百万円以上、営業利益1,000百万円以上を目標として掲げている。連結経営・会計システムをベースに、ERPやBI分野への深耕拡大を進めていくほか、M&Aにも積極的に取り組んでいく方針。また、海外への進出も視野に入れている。成長拡大を目指す一方で、株主還元に関しても配当性向10%を基準に業績連動配当を導入するなど前向きな姿勢を見せており、今後の収益拡大とともに配当成長も期待される。

## ■Check Point

- ・ 圧倒的実績・投資効果・ソリューション提案力が強み
- ・ 「プロフェッショナルサービスの大衆化」で売上高100億円以上へ
- ・ 業績連動型配当性向を導入、成長への投資を続ける一方で株主への還元にも配慮

### 通 期 業 績 の 推 移



## ■ 会社概要

### 技術的優位性で契約企業を拡大

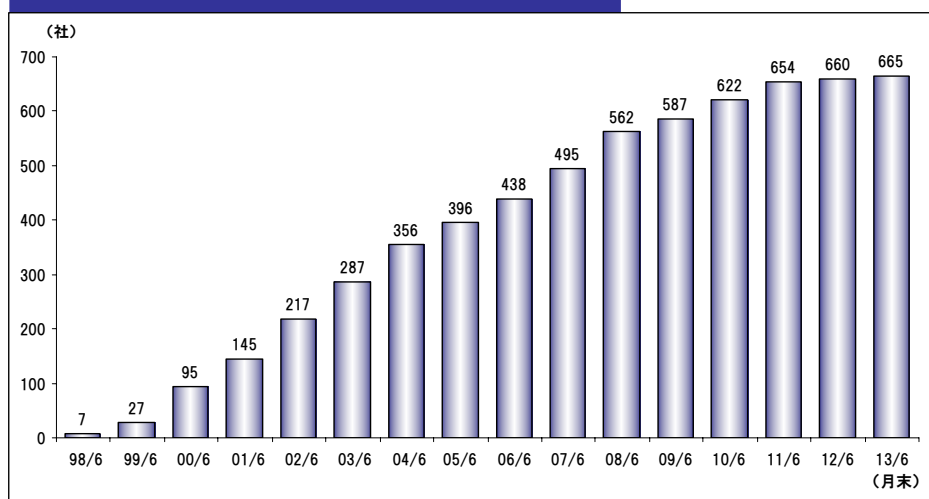
#### (1) 会社沿革

ディーバは1997年に現代表取締役社長である森川氏が創業。大手外資系コンサルティング会社出身である森川氏は、前職で数々の大規模プロジェクトを担当する中で、「連結会計」に付随する経営情報を多様に活用していく事のビジネス的な価値（Corporate Performance Management市場の成長性）と、顧客企業の潜在的なニーズにいち早く着目した。そして創業当初から「連結会計」に絞ったソフトウェアの開発・販売・支援事業を行ってきた。同社の主力パッケージ・ソフトウェアである「DivaSystem」も、森川氏が前職にて担当した日本を代表するグローバル企業の連結決算業務において作り上げてきたシステムがベースとなっている。これは「制度連結」による決算業務の処理を効率化するだけでなく、様々な経営データ（売上や費用などの詳細分析など）を経営の意思決定に役立てるための「管理連結」にも対応しているのが特徴となっている。

「DivaSystem」発売当初は、まだ販売チャネルを自社で持っていなかったことから、大手監査法人のバックアップを得て、契約企業数を伸ばしていくことになる。実際には、監査法人の会計士が担当企業に「DivaSystem」の導入を推奨していたわけだが、既にグローバルな大企業が利用しているシステムという「実績」と「信頼性」に加えて、その「機能性」も高く評価された。具体的には、100社程度の連結グループ会社を持つ企業の連結決算の処理において、従来は約5時間程度を要していた業務処理の時間を、「DivaSystem」では5分程度で処理が可能となったという事例もある。このことから、業務効率の大幅な改善効果が期待でき、販売当初は明確な技術的優位性を誇っていたことも契約企業が増加した要因となった。

契約企業数が100社程度までは大手監査法人経由での契約が中心であったが、その後はNTTデータ<9613>や日立情報システムズなど複数のSler(システムインテグレーター)と代理店契約を結び、販売チャネル網を拡大しながら契約数を伸ばしていった。現在の販売チャネルは直販が6割強、Sler経由が4割弱といった売上構成となっている。

DivaSystem の 契約 企業 数



■会社概要

2007年には大阪証券取引所ヘラクレス（現東証 JASDAQ）に上場し、同年には「DivaSystem」の利用企業が500社を突破。2008年以降は、グループ展開やM&Aへの取り組みも活発化させている。2008年には米国に研究開発を目的とした子会社を設立したほか、2009年には企業の開示情報、会計関連法令などの情報検索システムを手掛けるインターネットディスクロージャーを100%子会社化、2011年には連結会計システムだけでなく、個別会計システムやERPなど他社の商材なども含めて販売展開する子会社、ディーバ・ビジネス・イノベーションを100%出資で設立した。

また、2012年にはBI分野のソリューションサービスを展開するジールを事業承継によって子会社化した。ジールは、主要な大手海外ベンダーのBIツールを「管理連結会計・経営」やビッグデータに関連する市場向けに導入支援を行うSlerである。ジールのグループ加入により、新たに事業領域として「ビッグデータ」「BI」市場をカバーする事となり、今後グループ全体の多様性・付加価値の深化が期待される。

なお、冒頭で触れた様に、事業持株会社であった株式会社ディーバは2013年10月1日に持株会社体制へ移行したことに伴い、商号を「アバント」（英文で「AVANT CORPORATION」）に変更した。持株会社の経営ミッションは「プロフェッショナルサービスの大衆化」（具体的には、専門性の高いサービスをより低価格で、かつより多くの企業への出来る限り速やかに普及させることを目指す）である。「先進的な」を意味する「アバント」を社名に、今後のグローバル展開を加速化させていく意向である。（尚、既に連結会社用のソフトウェアとして高いブランド力を獲得している「ディーバ」の名称は新設分割会社の商号とする）。

同社は1997年の創業来16年間一貫して、最終黒字を達成するなど、ベンチャー企業としては特筆すべき堅実かつ安定的な経営実績を積み重ねている。同時に、売上高ベースで年率20%の成長目標（同社経営上の主要ミッションである）もリーマン・ショック後のマクロ環境の悪化時を除けばほぼ達成されており、堅実さと成長性を兼ね備えた希少な企業のひとつと言える。

沿革

年月	主な沿革
1997年5月	東京都大田区に連結会計パッケージ・ソフトウェアの開発・販売・サポート及び連結会計業務支援を目的としてディーバを設立
10月	「DivaSystem」の販売を開始
2002年6月	連結会計業務支援の一環として連結会計実務講座を開始
2004年1月	連結決算業務のアウトソーシングサービスを開始
2007年2月	大阪証券取引所ヘラクレス(現東証 JASDAQ)に株式上場
8月	「DivaSystem」顧客500社を達成
2008年10月	DIVA CORPORATION OF AMERICAを設立
2009年11月	インターネットディスクロージャーを子会社化
2010年11月	本社を品川（現所在地）に移転
2011年8月	ディーバ・ビジネス・イノベーションを分社、設立
2012年10月	ジール分割準備会社をジールに社名変更し、DHI（旧ジール）より情報システム事業を承継
2013年10月	持株会社体制へ移行、「アバント」に商号変更



■会社概要

## 圧倒的実績・投資効果・ソリューション提案力が強み

### (2) 「DivaSystem」の強み

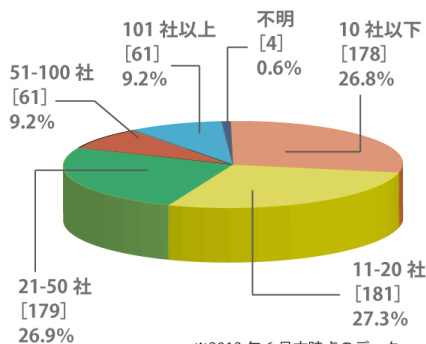
「DivaSystem」の強みをまとめると、圧倒的な導入実績と高い投資効率、多彩なソリューション提案力にあると考えられる。

#### ・連結会計ソフト（制度連結、管理連結）での圧倒的実績

連結パッケージソフトとしての実績は国内随一で、単一システムによる制度連結と管理会計の実現、及び米国会計基準（SEC）や国際会計基準（IFRS）など複数の会計基準での運用実績など、連結会計に係る多様なニーズに対応が可能となっている。このため、国内の大手企業における導入実績も豊富で、東京証券取引所上場・時価総額100位以内の企業のうち、約半数を顧客として抱えている。ユーザー継続率が90%以上と高く、「品質の高さ」に加えて「顧客対応力」にも優れていることがうかがえる。

### 企業規模別の利用状況とシェア

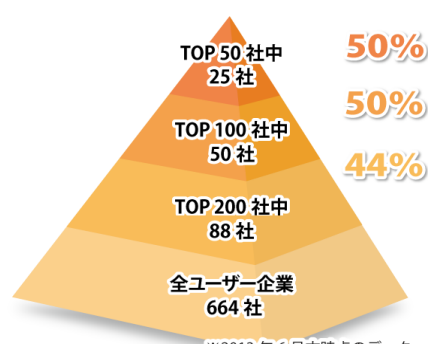
○ 子会社数別のご利用状況



子会社数 100 社超の大規模企業から  
10 社未満の企業まで幅広くご利用頂いています。

出所：会社HPから引用

○ 時価総額上位 DivaSystem のシェア



時価総額上位 100 社のうち半数の  
企業グループにご利用頂いています。

#### ・パッケージ優位性

10年を超える開発実績と顧客ノウハウが凝縮されたパッケージ・ソフトウェアであり、ゼロからの新規開発品と比較した投資対効果は極めて高い。

#### ・業務専門性

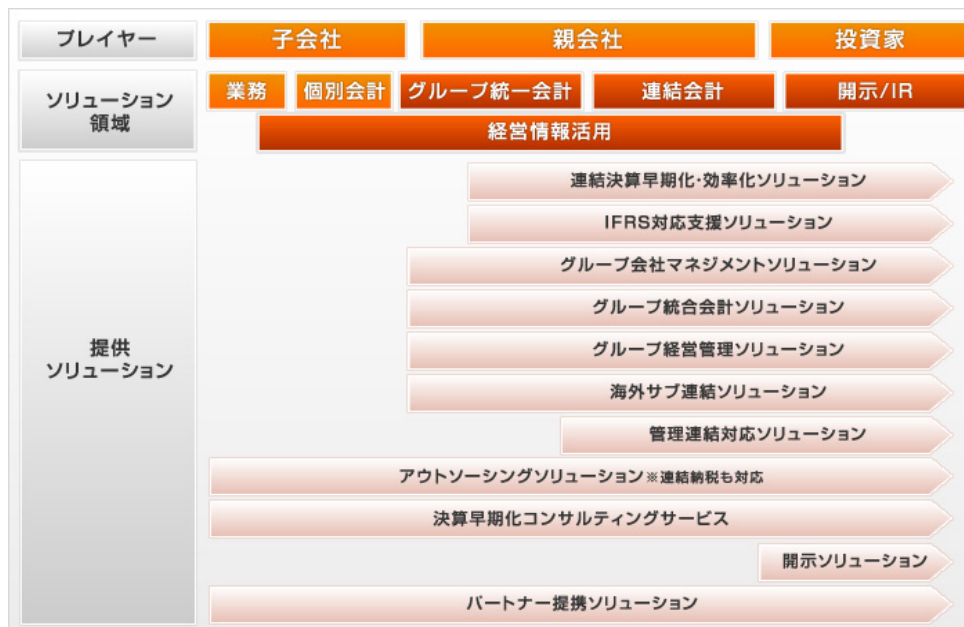
公認会計士などのスペシャリストのほか、経営管理や計数感覚に長けた人材を豊富に抱えており、多様なニーズにあわせたソリューションサービスの提供を可能としている（図参照）。

競合としては、ISID<4812>の連結会計ソリューション「STRAVIS」がある。機能面ではさほど大きな差異は無くなってきているが、今までに築き上げてきた高い実績と信用力、並びに専業として開発からコンサルティング、サポート、アウトソーシングサービスまでワンストップソリューションを提供できる強みがあり、今後も国内トップの地位を維持し続けるものとみられる。



■会社概要

ディーバのソリューションサービス



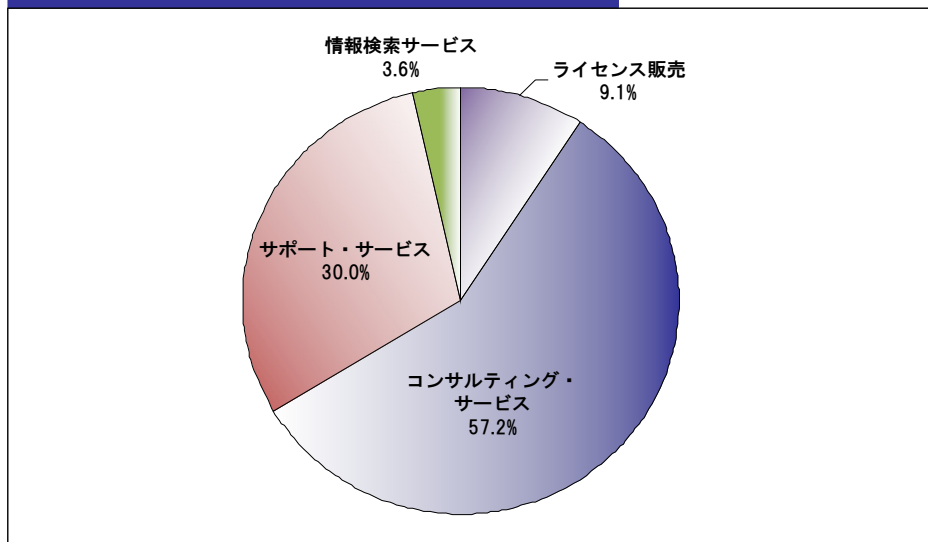
出所：会社HPより引用

システム開発、教育・研修サービスも提供

(3) 事業概要

同社の事業はソフトウェアの開発・販売を主としており、事業形態別にライセンス販売、コンサルティング・サービス、サポート・サービス、情報検索サービスの4つの部門に分けて売上高の開示を行っている。2013年6月期の売上高構成比で見ると、コンサルティング・サービスが57.2%と半分強を占め、次いでサポート・サービス30.0%、ライセンス販売9.1%、情報検索サービス3.6%の順となっている。

部門別売上高の構成比(2013年6月期)

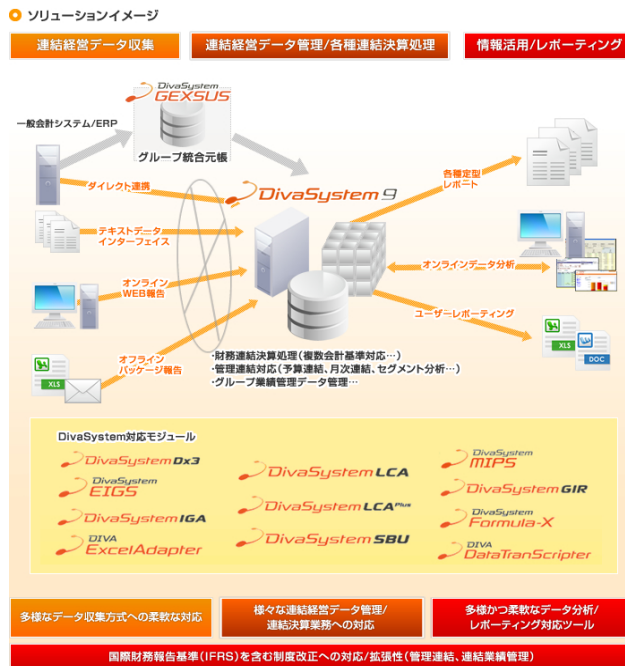




■会社概要

ライセンス販売とは、自社開発した連結会計システム、計画・予算策定システム、経営情報活用システムなど「DivaSystem」シリーズ各種製品の販売が主となる。現在は下表の通り、機能ごとにモジュール化され、ユーザーは自社で必要となる製品のライセンスを購入することになる。金額的には小さいものの、ライセンス販売をしたものが、次のコンサルティング・サービスやサポート・サービスに繋がってくるため、業績を見るうえでは先行的な指標とみることもできる。

### DivaSystemのソリューションイメージ



出所：会社HPより引用

コンサルティング・サービスでは、ライセンス購入したパッケージ・ソフトウェアをより効率的に活用するための導入支援サービスのほか、パッケージ・ソフトウェアだけでは実現できないニーズに対しては、システム開発サービスも提供している。

コンサルティング・サービスも含めた1件当たりの受注額に関しては、顧客企業の規模やニーズによって数百万円から数億円と千差万別となっており、既存顧客においても追加で新たな機能モジュールを発注するケースが多い。

サポート・サービスでは、システムの利用方法や業務上発生した課題に関する全体的な保守・サポートを行っているほか、教育・研修サービスなども行っている。また、2011年よりスタートした顧客企業向けの連結決算の業務代行サービスも同部門に含まれている。

情報検索サービスは、子会社のインターネットディスクロージャーが主業であり、自社で開発した企業の開示情報や会計関連法定・諸規則などの情報検索を行う際に用いる高速検索エンジンを提供し、利用目的に応じた効率的な検索を可能とした情報サービス事業である。主カユーザーは監査法人で、会計士が業務で利用するのに使われている。一般企業での需要もあるが社内での利用者が限定されるためユーザー数はそれほど多くはない。国内三大監査法人でも導入されており、同社の検索エンジンが業界内でのデファクトスタンダードとなっていることから、収益は安定しており、収益性も高いのが特徴だ。



■会社概要

## 持株会社制へ移行し、売上高年率20%の成長軌道に回帰へ

### (4)持株会社制に移行

今回、持株会社制へ移行した主な狙いは、それぞれの事業会社ごとに権限を委譲すると同時に、経営上の責任を明確化させることで、事業活動をスピーディーかつ効率化し、結果的にアバント・グループ全体として年率20%（売上高ベース）の持続的な成長軌道に回帰させることにある。

主な連結対象子会社は「ディーバ」（2013年10月1日新設予定）、「ディーバ・ビジネス・イノベーション」「インターネットディスクロージャー」「ジール」の4社となる。「プロフェッショナルサービスの大衆化」をグループ全体のミッションに掲げ、それぞれの企業が各々の領域に特化した高い専門性を獲得すると同時に、ローコストで提供可能な体制の確立を目指す。各企業が特色ある経営を実践し、結果として企業としてのブランドを確立する事により、アバント・グループ全体としての多様性を担保し、今後のM&A戦略においてエッジの効いた企業の呼び水になる事を同社は期待している。

## ■決算動向

### 2Qより連結のジールが寄与し大幅増収増益を達成

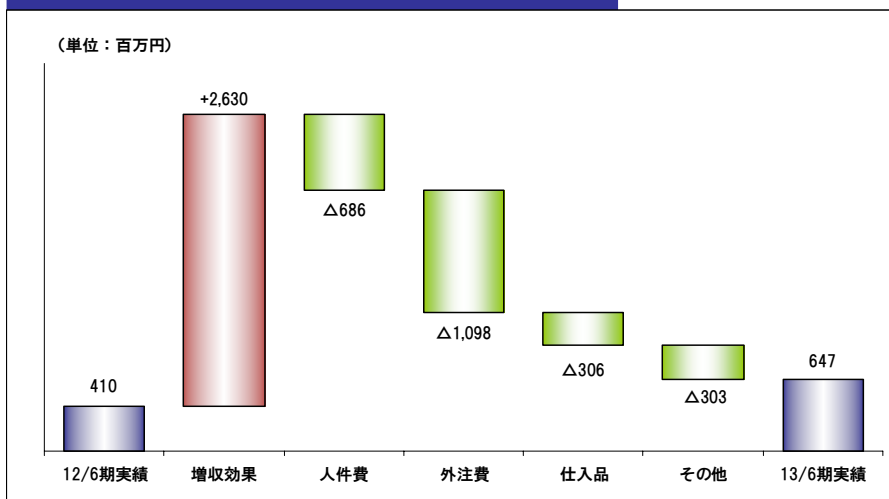
#### (1) 2013年6月期決算

8月9日付で発表された2013年6月期の連結業績は、売上高が前期比64.1%増の6,732百万円、営業利益が同57.6%増の647百万円、経常利益が同63.6%増の629百万円、当期純利益が同89.9%増の362百万円と2期連続で過去最高業績を更新した。

「DivaSystem」製品のライセンス販売、サービス売上が堅調に推移したことに加えて、2013年6月期の第2四半期より連結対象となったジールの業績が上乘せられたことが、大幅増収増益に繋がった。

売上高営業利益率は2012年6月期の10.0%から9.6%と若干低下したが、これはSlerであるジールを子会社化したことに加えて、ディーバ大森オフィス（開発部門の拠点）の開設、ジールのオフィス移転費用やのれん償却負担が発生した影響による。営業利益の増減要因はグラフの通りで、売上増分で2,630百万円となった一方で、人件費686百万円、外注費1,098百万円、仕入高306百万円、その他303百万円の費用増となったが、結果237百万円の営業利益増となった。

#### 営業利益の増減要因



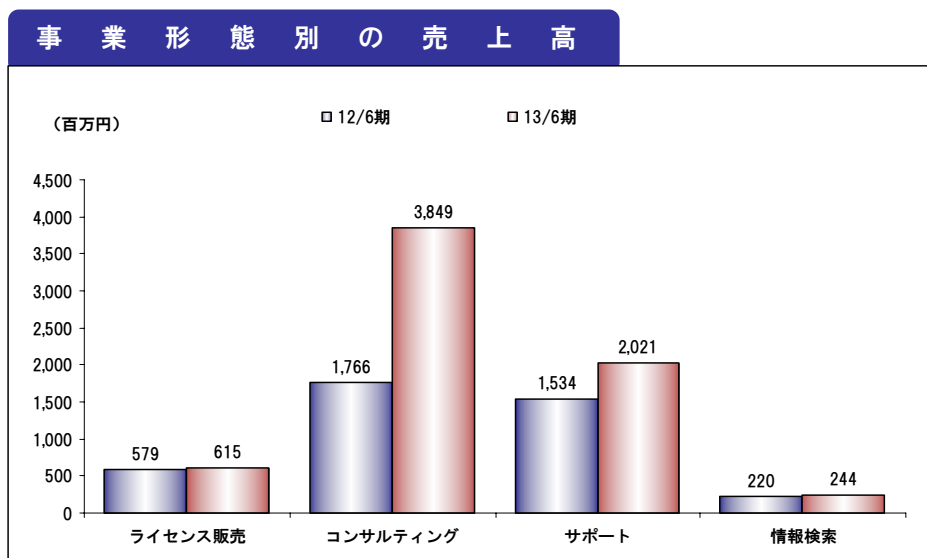
■決算動向

事業形態別の売上状況を見ると、ライセンス販売は連結経営による管理会計や決算処理の迅速化・効率化ニーズの高まりを受け、新規の顧客案件が拡大したことで、前期比6.3%増の615百万円となった。

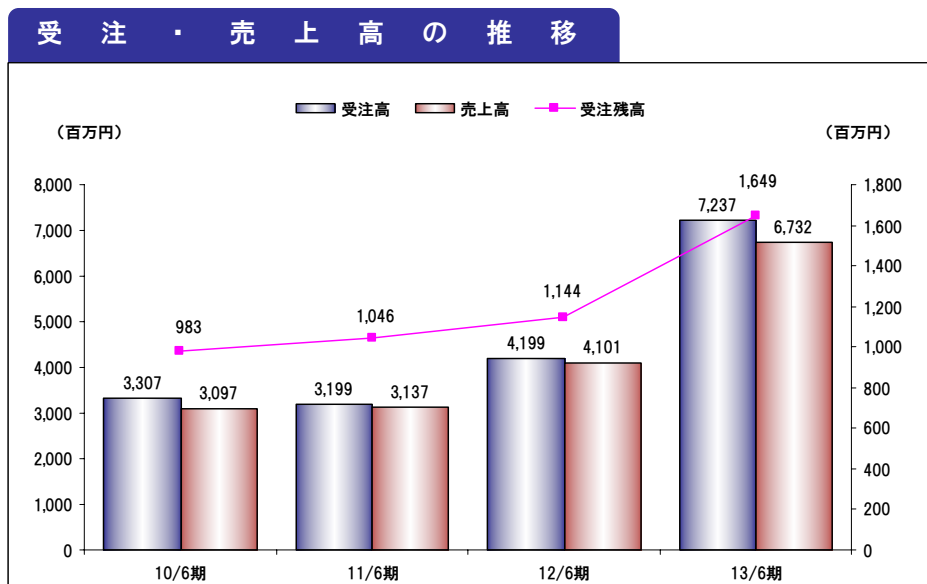
コンサルティング・サービスは前期比117.9%増の3,849百万円と大幅増収となった。増収要因の大半はジールの売上寄与によるものだが、ディーバ本體でも大手顧客からのグローバル経営管理案件の売上が増加したほか、子会社のディーバ・ビジネス・イノベーションも新規顧客の開拓を進めたことで増収となった。

サポート・サービスは、製品保守の売上高がジールの寄与もあり堅調に推移したほか、2年前よりスタートしたアウトソーシングサービスも顧客のコスト削減ニーズの高まりによって好調に推移し、前期比31.7%増の2,021百万円となった（アウトソーシングサービスは同15%増の250百万円）。

情報検索サービスは既存の大手監査法人のニーズに応えた検索機能の拡張等、迅速な顧客対応を図ったほか、新規法人顧客の開拓などもあって、前期比10.8%増と244百万円と順調に推移した。



受注状況についても好調で、前期比72.3%増の7,237百万円となり、受注残高は前期末比で44.1%増の1,649百万円に積みあがった。





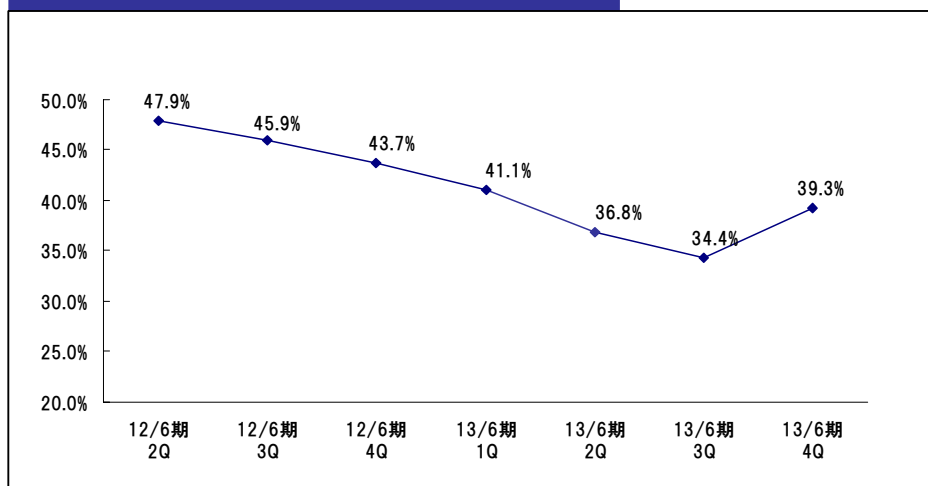
## 自己資本率の低下もROAやROEは収益の拡大で上昇傾向

### (2) 財務状況

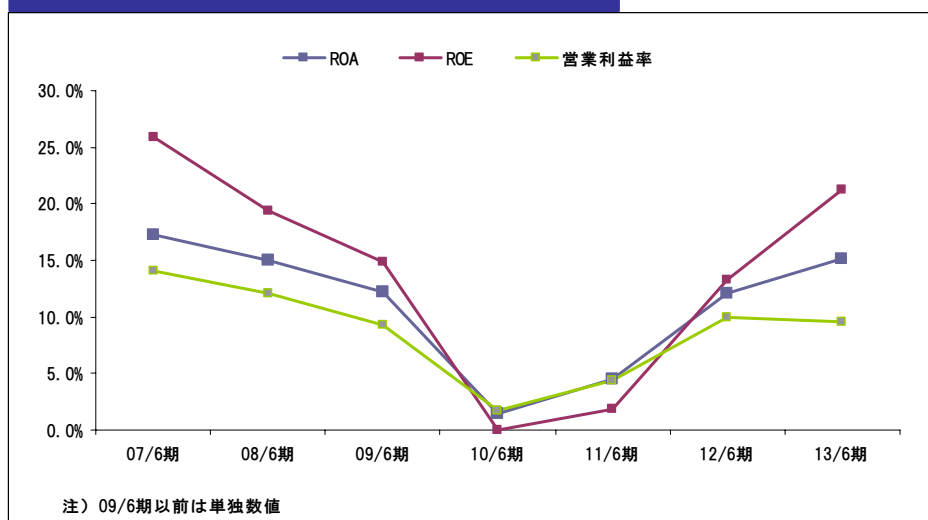
2013年6月期末の財務状況は下表の通りとなっている。総資産はジールの子会社化によって売上債権やのれん等が増加し、4,785百万円（前期末比1,283百万円増加）となった。一方、負債はジールの子会社化により支払債務や有利子負債が増加し、2,906百万円（同936百万円増加）に、純資産は収益の拡大により、1,879百万円（同347百万円増加）となった。

主要経営指標をみると、安全性指標では有利子負債の増加等によって自己資本率が低下しているが、四半期ベースでみれば2013年6月期の第3四半期の34.4%を底に回復に向かっており、同社が目標としている40%以上の水準には早晚、回復するものとみられる。また、収益性に関しては売上高営業利益率のみ対前期比で若干低下したものの、ROAやROEなどはいずれも収益の拡大によって上昇し、高収益体質を取り戻してきたと言える。

自己資本比率の推移



収益性の推移



■決算動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	12/6期	13/6期	増減要因
流動資産	3,063	3,801	
（現預金）	2,121	2,244	
（売上債権）	669	1,104	ジールの子会社化
有形固定資産	115	170	
無形固定資産	67	522	のれん（+480）
投資等	256	291	
総資産	3,502	4,785	
流動負債	1,750	2,317	支払債務（+196） 前受収益（+197）
固定負債	219	589	長期借入金（+396）
（有利子負債）	350	675	
負債合計	1,970	2,906	
純資産合計	1,532	1,879	
負債純資産合計	3,502	4,785	
（安全性）			
流動比率 （流動資産÷流動負債）	175.0%	164.0%	
自己資本比率 （自己資本÷総資産）	43.8%	39.3%	
D/Eレシオ （有利子負債÷自己資本）	22.8%	35.9%	
（収益性）			
ROA （経常利益÷期中平均総資産）	12.1%	15.2%	
ROE （純利益÷期末平均自己資本）	13.2%	21.3%	
売上高営業利益率	10.0%	9.6%	



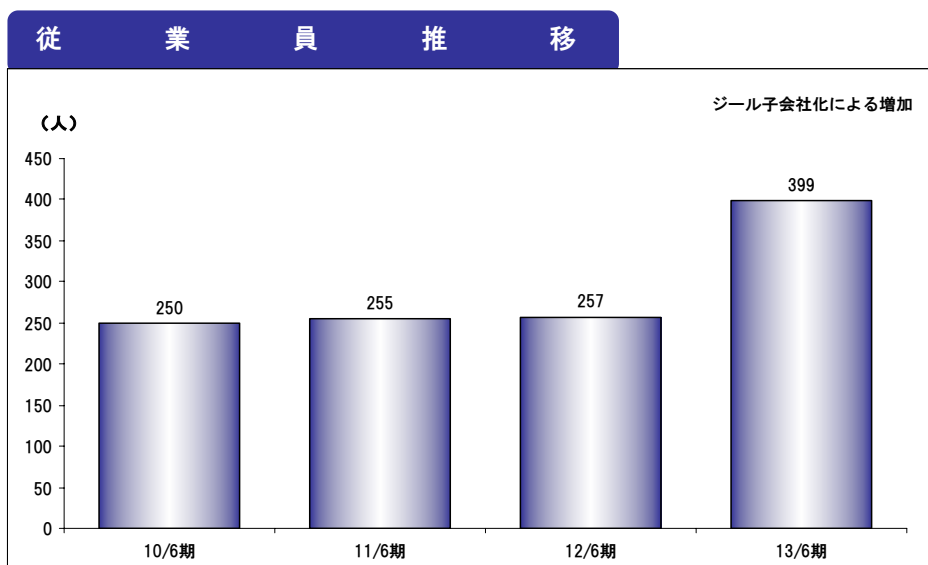
■決算動向

## 戦略事業の強化にともない、人財投資を加速

### (3)2014年6月期業績見通し

2014年6月期の連結業績は売上高が前期比18.8%増の8,000百万円、営業利益が同5.0%増の680百万円、経常利益が同4.9%増の660百万円、当期純利益が同3.4%増の375百万円と3期連続での過去最高の業績を見込んでいる。

連結会計ソリューションサービスの需要増を背景に、売上高は好調に推移する一方で、利益の伸びが大幅鈍化となるのは、戦略事業強化のための人財（当社は役職員を貴重な経営資源と見做しており、敢えて材ではなく財と表記している）投資を積極的に行うためだ。また、ジールの子会社化に伴って、グループ共通のITインフラ整備を進めていくための費用増を織り込んでいる。特に、人財面ではリーマン・ショック以降、人員の抑制を続けてきたが、2014年6月期はグループで100名超の採用を見込んでいる。また、プロジェクトマネジメント力の強化を目的に社員の教育研修も強化していく方針だ。



## ■今後の成長戦略

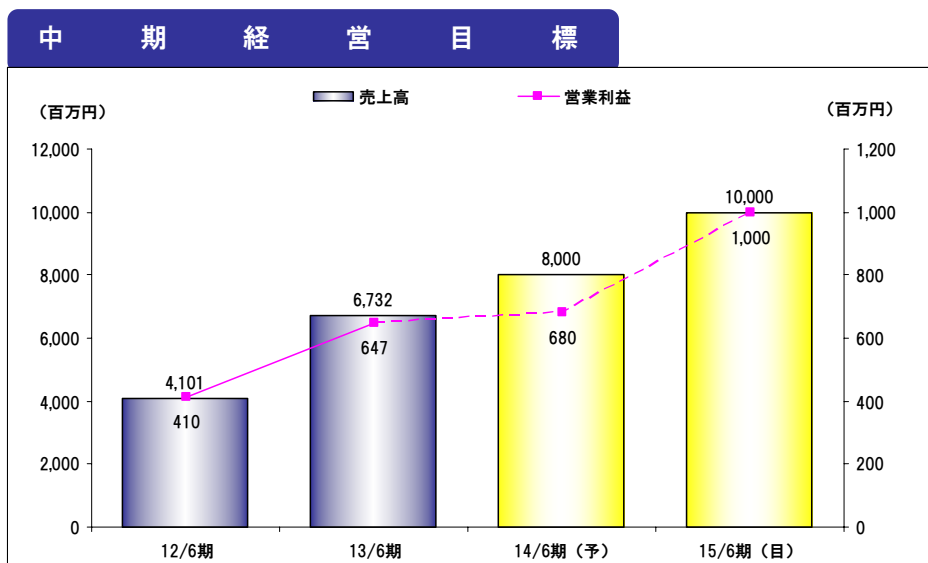
### 「プロフェッショナルサービスの大衆化」で 売上高100億円以上へ

#### (1) 中期計画

同社の中期経営計画（13/6～15/6期）の基本戦略は、まず「SCALE UP」（高成長・高収益追求による更なる発展）により収益基盤を強固にし、そのうえで2016年6月期以降の成長を牽引する「PRODUCT OUT」（知識や経験の製品化）、「GO GLOBAL」（グローバル展開）の足場作りを形成していく、ことにある。具体的な経営数値目標でみれば、2015年6月期に売上高10,000百万円以上、営業利益1,000百万円以上、売上平均成長率20%以上、営業利益率10%以上をターゲットとしている。



■今後の成長戦略



売上高10,000百万円の目標に関しては、同社の経営ミッションでもあるプロフェッショナルサービスの「大衆化」(ハイクオリティサービスをローコストで提供)を推進していくことで達成を目指していくが、同社では既存事業のみでこの目標達成は可能とみている。連結会計ソリューションサービスに関しては決算処理業務だけでなく、迅速かつ効果的な経営判断をサポートする様々なソリューションサービスに対するニーズが今後も拡大するとみられるためだ。また、P/Lが製品別、地域別など複数の切り口で把握できるようなサービスなど、ソリューションの内容も一段と拡充を進めていく方針だ。企業のグローバル進出が進む中で、連結決算のIFRS (国際会計基準) 対応を進めていく企業が増加していくことが予想されるだけに、同社の成長余地は大きいと言える。

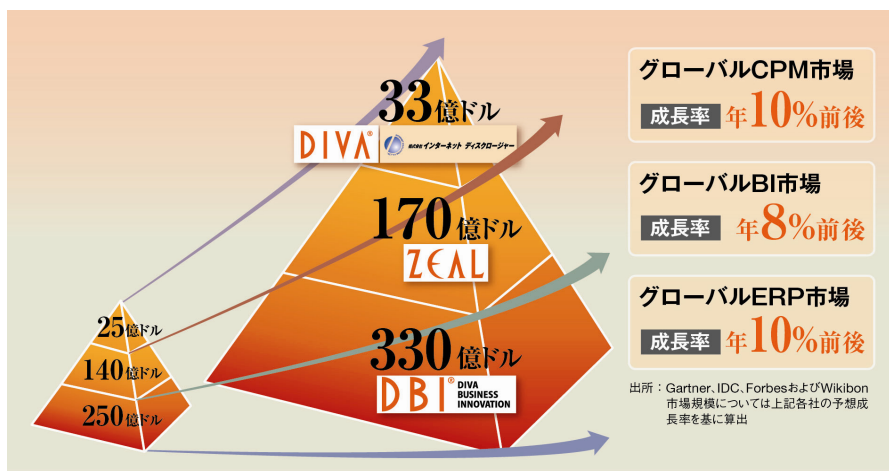
子会社では、ジールで展開するBI分野やビッグデータ関連分野、ディーバ・ビジネス・イノベーションで展開するERP分野も今後の成長余地が大きい分野で、いずれも中期的な成長拡大が見込まれる。ディーバが今まで築き上げてきた顧客に対して、こうした新たな製品、ソリューションサービスを提案することによる、売上増も期待される。一方、インターネットディスクロージャーの情報検索サービスに関しては、現状の顧客がある程度限られていることから、安定的な需要は見込まれるものの、成長性はそれほど高くないため、開示情報を利用して特定ニーズを持つ顧客向けレポート作成を手掛けるなどの展開を図っている。

営業利益率10%以上の目標に関しては、2012年6月期でほぼ同水準に達成していることから、売上高が順調に拡大すれば十分達成できる水準にあると言える。



■今後の成長戦略

各市場における成長目標



出所：会社資料

2016年6月期以降の成長を牽引するものとして、グローバル市場で通用する製品の投入及びビジネスモデルの確立を目指していく。基本的には今のDivaSystemの延長線上の製品となり、連結会計ソフトの「DIVA」ブランドをグローバル市場で確立していくことを目指している。2015年6月期までに米国を主たる市場として、非日系企業向けのビジネス展開をスタートさせ、2018年6月期には海外売上比率で20%を目標として行く考えだ。

## M&Aで事業ポートフォリオの最適化と収益規模の拡大へ

### (2) M&Aにも注力

一方で、M&Aに関しても積極的に取り組んでいく方針を示している。この9月に新たな社外取締役として、GCAサヴィアン<2174>のマネージングディレクターでM&A分野で経験豊富な福谷氏を招聘したことや、10月からは持株会社制に移行したことも、その証左と言えよう。

M&Aの対象としては、事業領域を問わず高い専門性を持ち、事業のコアコンピタンスが明確で、かつバリューのある企業となる。まずは、顧客層が近いところを対象として検討を進めていく方針だ。

直接的な「M&A」の効果としては、マクロ環境の変化に対するリスクヘッジとしての事業ポートフォリオの最適化と同時に、グループ全体の収益規模の拡大を狙う。間接的には、アバント・グループで多数抱える職能性の高い、高付加価値人材に対して、グループ間での人財流動性を担保する事により、多様な経験及び成長機会を提供し、グループ全体の労働環境への好循環を期待している。

## 子会社は独立性を保ちながらブランド力の向上と収益を拡大

### (3) 子会社の目標、課題、事業戦略

ディーバ及び、各子会社における経営ミッション並びに、目標、課題、事業戦略については表の通りで、各子会社の独立性を保ちつつ、それぞれがブランド力の向上と収益の拡大を目指していく方針となっている。





■今後の成長戦略

注) CPM (Corporate Performance Management : 企業業績管理)・・・米調査会社のガートナーが提唱したもので、「企業がビジネス・パフォーマンスを測定、監視、管理するためのプロセス、方法論、評価尺度、テクノロジーを包含した概念」と定義している。同社においては、「連結会計・決算」「財務管理・開示」「収益管理」「収益の最適化」「戦略管理」等の事業ドメインに関連し、「連結経営」において傘下企業のリソースを最適化するための、総合的なソリューションサービスのことを意味し、CPMの一部として同サービスを位置付けている。

各社の目標、課題

	ディーバ	ディーバ・ビジネス・イノベーション	インターネット ディスクロージャー	ジール
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ク並びに連結決算・納税業務のアウトソーシングサービス	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(会計領域に強み)	開示情報のDBや法令検索ツールで会計士の監査業務、企業の開示・IR業務を支援	主要大手海外ベンダーのEツールを管理連結やビッグデータ関連市場で導入支援
経営ミッション	経営情報の大衆化	グローバルERPの大衆化	開示情報の大衆化	Eソリューションの大衆化
経営目標	CPM国内No. 1	Dynami cs導入国内No. 1	開示情報検索国内No. 1	Eソリューション国内No. 1
経営課題	CPM No. 1を実現する環境整備	ERP展開の実績積み上げ	グローバルプロダクト開発の目途をつける	エンドユーザーダイレクトへ事業モデルを転換する

各社の事業戦略

	事業戦略
ディーバ	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンサルティング力強化への構造改革</li> <li>プロダクト事業・・・Di vaSystem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</li> <li>サービス事業・・・Di vaSystem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</li> <li>CPM事業・・・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</li> <li>アウトソーシング事業・・・顧客拡大によるスケールアップに注力</li> </ul>
ディーバ・ビジネス・イノベーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>グローバルERP展開の実績積み上げ</li> <li>会計を軸にしたソリューションを拡充</li> <li>新興国展開を支援するソリューションを立ち上げ(2014/6期よりスタート)</li> </ul>
インターネット ディスクロージャー	<ul style="list-style-type: none"> <li>監査法人以外の顧客層開拓</li> <li>グローバルプロダクトの開発(米国での開示情報や法令規則などの検索エンジン開発など)</li> </ul>
ジール	<ul style="list-style-type: none"> <li>グローバルベンダーの国内No. 1パートナーの地位獲得</li> <li>エンドユーザーダイレクトの事業モデルへの転換</li> <li>グローバルベンダー経由の直販案件規模50%以上</li> <li>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)</li> <li>システムエンジニアリングサービスの事業拡大</li> </ul>

■株主還元策とリスク要因

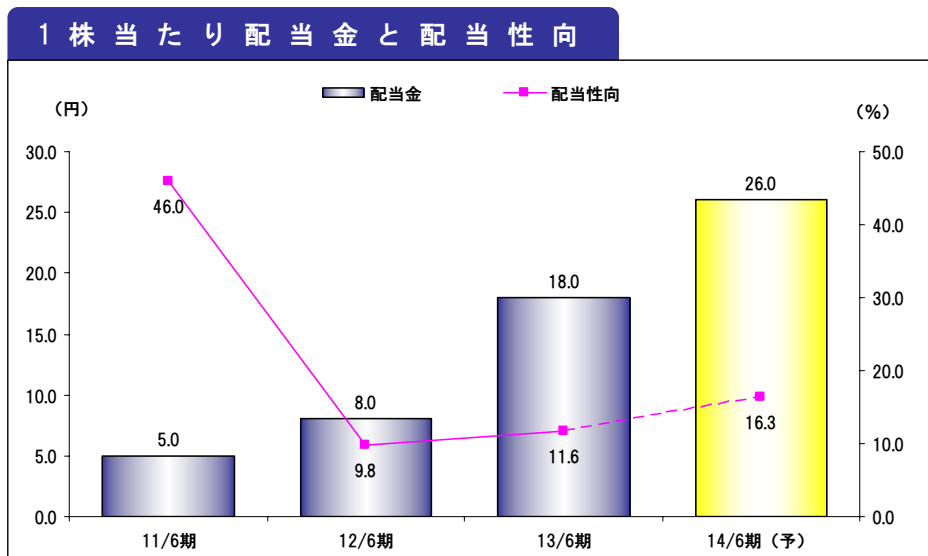
業績連動型配当性向を導入、成長への投資を続ける一方で株主への還元にも配慮

(1) 株主還元策

株主還元策として同社は従来、10~15%の配当性向を基準として安定的に配当を実施していくことを基本方針としていたが、2014年6月期より新たに、10%を基準配当性向としたうえで、新たに当期純利益率に連動した業績連動型の配当性向を導入し、配当額を決定する方針に改めた。これに伴い、2014年6月期の1株当たり配当金は26円(配当性向16.3%)と前期比で8円の増配を予定している。このため、2015年6月期に関しても中期計画の目標値が達成されるようであれば、配当金は40円台まで増加することが見込まれる。会社側では、配当性向の上限を国際的な目安である30%に設定しており、営業利益率で20%台まで上昇すれば、配当性向が30%に達する計算となる模様。今後の収益成長に応じた配当増が期待できることになり、株主還元にも注力し始めた点は前向きに評価されよう。



■株主還元策とリスク要因



## 大手Sierとの差別化が今後のポイント

### (2) リスク要因

最後に同社の業績をみるうえでのリスク要因について、以下にまとめた。

- ・ 同社のソフトウェアの需要は企業の情報化投資に影響を受けやすく、マクロ環境が悪化し企業業績が厳しくなれば、IT投資の抑制に繋がり、業績面で影響を受ける可能性がある。
- ・ 代表取締役社長の森川氏への経営依存度が高くなっていることから、社長に万が一の状況が起こった場合は、事業活動の推進と業績に影響を与える可能性がある。
- ・ 同社がグループで注力しているBI分野やERP分野においては、競合が大手Sierとなるため、差別化できる付加価値を顧客に提案できなければ、苦戦を強いられ業績面で影響を及ぼす可能性がある。
- ・ 四半期ごとの季節変動として、製品・サービスの納入が3月に集中する傾向にあり、業績としては第3四半期(1-3月期)が最も高くなる傾向にある。そのため、販売傾向の変化やサービスの納品時期がずれ込んだ場合は、業績に影響を与える可能性がある。



## ■株主還元策とリスク要因

## 【損益計算書】(連結)

(単位：百万円、%)

	10/6期	11/6期	12/6期	13/6期	14/6期(予)
売上高	3,097	3,137	4,101	6,732	8,000
(対前期比)	-	1.3	30.7	64.1	18.8
売上原価	1,630	1,622	2,164	4,061	-
(対売上比)	52.6	51.7	52.8	60.3	-
販管費	1,414	1,376	1,526	2,022	-
(対売上比)	45.7	43.9	37.2	30.1	-
営業利益	52	138	410	647	680
(対前期比)	-	163.0	197.2	57.6	5.0
(対売上比)	1.7	4.4	10.0	9.6	8.5
経常利益	37	121	384	629	660
(対前期比)	-	223.7	216.9	63.6	4.9
(対売上比)	1.2	3.9	9.4	9.3	8.3
特別利益	0	18	0	0	-
特別損失	35	111	0	0	-
税引前利益	2	28	384	629	-
(対前期比)	-	1,059.0	1,239.8	63.6	-
(対売上比)	0.1	0.9	9.4	9.3	-
法人税等	1	3	193	266	-
(実効税率)	71.2	11.3	50.3	42.3	-
当期利益	0	25	191	362	375
(対前期比)	-	3,479.5	650.7	89.9	3.4
(対売上比)	0.0	0.8	4.7	5.4	4.7
<b>【主要指標】</b>					
発行済株式数(千株)	11	2,347	2,347	2,347	2,347
1株当り利益(円)	61.8	10.8	81.4	154.5	159.7
1株当り配当(円)	-	5.0	8.0	18.0	26.0
1株当り純資産(円)	113,830.3	576.3	652.8	800.7	-
配当性向(%)	-	46.0	9.8	11.6	16.3
従業員数	250	255	257	399	-

注) 2010年6月期より連結、  
2010年7月1日付で1:200の  
株式分割を実施。

## ディスクレマー（免責条項）

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪証券取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との面会を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願い致します。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ