

AVANT

**2014年(平成26年)6月期(第18期)
第1四半期 決算説明資料**

株式会社アバント

(証券コード3836 JASDAQ)

2013年(平成25年) 11月18日

I. 2014年6月期 第1四半期 決算概要

II. アバントグループの概要

I. 2014年6月期 第1四半期 決算概要

2014年6月期 第1四半期 決算概要

AVANT

- ～ ジール社の寄与により大幅な増収・増益も利益率は低下 ～
- 前年第2四半期よりグループに加わったジール社が、当期は第1四半期より業績に寄与しており、売上高は81.5%の大幅増収
 - コンサルティングサービスの売上増に伴う売上原価の増加や、業績連動給・のれん償却負担等の販管費増もあり、営業利益率は9.0%

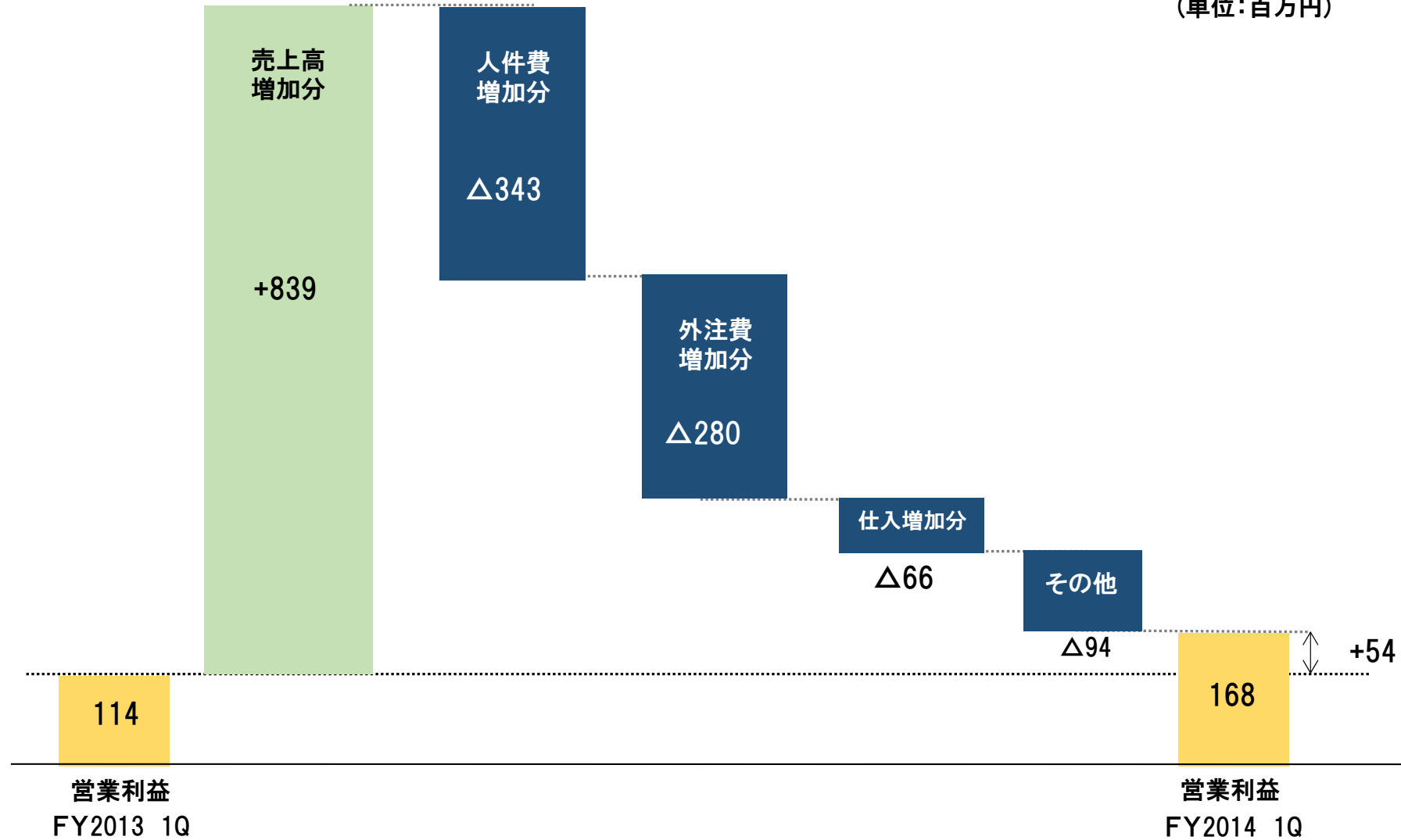
(単位:百万円)

| | 2013年度 第1四半期 | 2014年度 第1四半期 | 前期比 | |
|-------|-----------------|-----------------|-----|------------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 1,029 | 1,869 | 839 | 81.5% |
| 売上原価 | 552 | 1,060 | 508 | 92.1% |
| 販管費 | 363 | 639 | 276 | 76.1% |
| 営業利益 | 114 | 168 | 54 | 47.7% |
| 営業利益率 | 11.1% | 9.0% | - | △2.1 point |
| 経常利益 | 108 | 166 | 57 | 53.3% |
| 当期純利益 | 42 | 100 | 57 | 136.9% |

営業利益の増減要因

AVANT

(単位:百万円)



事業形態別 売上高

AVANT

～ 2014年6月期 第1四半期売上高:1,869百万円 ～

- ライセンス: 新規案件で大型受注あり、既存顧客からの受注も堅調で増収
- コンサルティング: 当期はジール社が第1四半期から売上寄与していることで大幅増収
- 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: 検索機能拡張で顧客基盤の拡大・強化に努めるも前年度並みで推移

(単位:百万円)

| | 2013年度 第1四半期 | | 2014年度 第1四半期 | | 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 | 133 | 13.0% | 192 | 10.3% | +59 | +44.6% |
| コンサル ティング | 430 | 41.8% | 1,060 | 56.8% | +630 | +146.3% |
| サポート | 405 | 39.3% | 555 | 29.7% | +150 | +37.1% |
| 情報検索 | 60 | 5.9% | 60 | 3.2% | △0 | △0.1% |
| 合計 | 1,029 | 100.0% | 1,869 | 100.0% | +839 | +81.5% |

事業形態別 受注残高

AVANT

～ 2014年6月期 第1四半期受注残高:1,860百万円 ～

- コンサルティング: 当期はジール社の受注残高が上積みされ大幅増加
- 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: 機能拡張による顧客基盤の強化を図り安定受注

(単位:百万円)

| | 2013年度 第1四半期 | 2014年度 第1四半期 | 前期比 | |
|----------|-----------------|-----------------|------|--------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| コンサルティング | 529 | 1,043 | +513 | +97.1% |
| サポート | 573 | 735 | +161 | +28.1% |
| 情報検索 | 81 | 81 | +0 | +0.4% |
| 合計 | 1,184 | 1,860 | +675 | +57.0% |

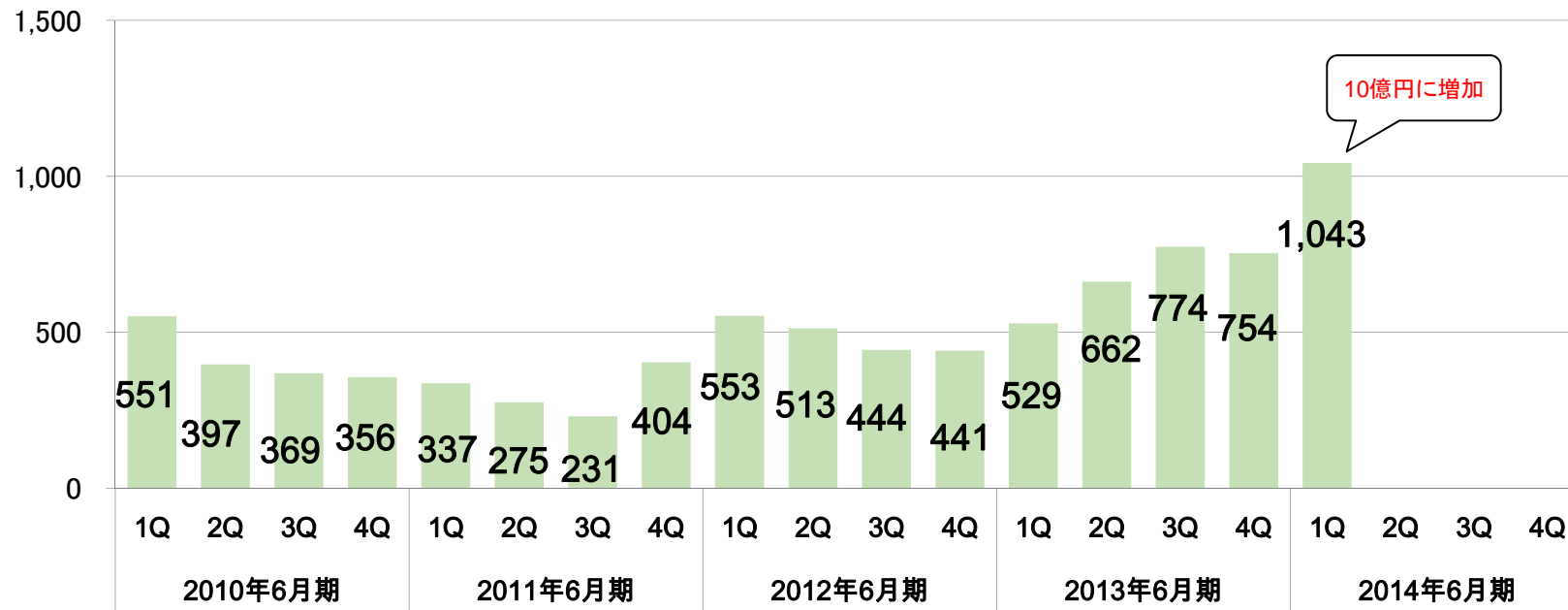
コンサルティングサービス受注残高の推移

AVANT

- グループ各社が顧客ニーズを捉えた提案に努め、受注残高は10億円台に増加

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

AVANT

～当第1四半期(3ヶ月)の売上高は1,869百万円～

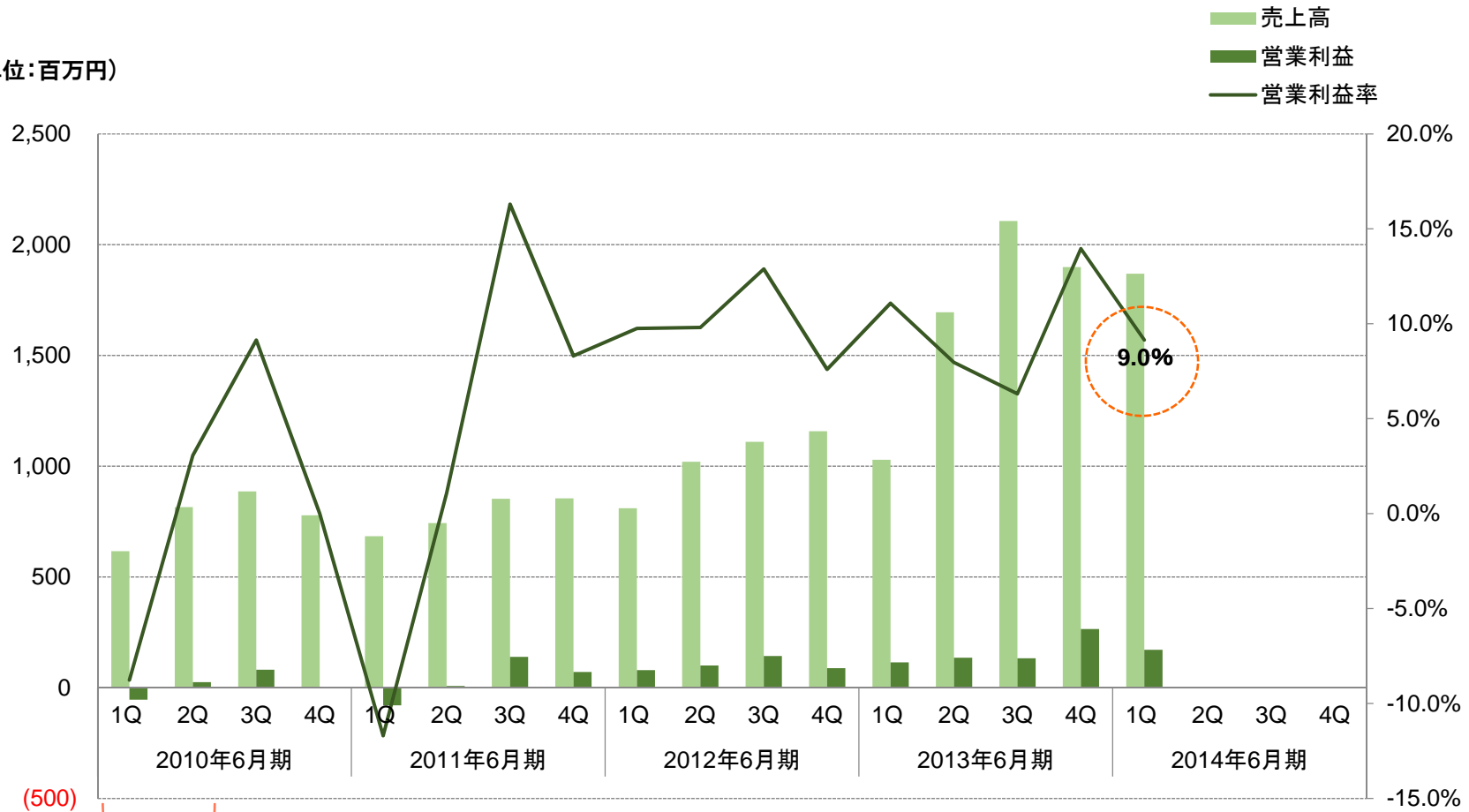
□ 業績が順調に推移したことに伴う業績連動給の増加もあり、営業利益率は9.0%

| | 2011年6月期 | | | | 2012年6月期 | | | | 2013年6月期 | | | | 2014年6月期 | | | |
|------------|----------|-----|------|-----|----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|----------|----|----|----|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q |
| 売上高 | 684 | 743 | 853 | 855 | 810 | 1,020 | 1,110 | 1,158 | 1,029 | 1,695 | 2,108 | 1,899 | 1,869 | | | |
| 売上原価 | 407 | 368 | 446 | 399 | 399 | 513 | 574 | 677 | 552 | 1,030 | 1,301 | 1,178 | 1,060 | | | |
| 売上総利益 | 277 | 374 | 407 | 455 | 411 | 507 | 536 | 481 | 477 | 665 | 806 | 721 | 808 | | | |
| 販管費・一般管理費 | 358 | 366 | 267 | 384 | 332 | 406 | 393 | 393 | 363 | 530 | 673 | 456 | 639 | | | |
| 営業利益(損失) | △80 | 8 | 139 | 71 | 79 | 100 | 143 | 88 | 114 | 135 | 133 | 265 | 168 | | | |
| 営業利益率(%) | △11.8 | 1.1 | 16.3 | 8.3 | 9.8 | 9.8 | 12.9 | 7.6 | 11.1 | 8.0 | 6.3 | 13.9 | 9.0 | | | |
| 経常利益(損失) | △84 | 5 | 133 | 67 | 74 | 96 | 128 | 86 | 108 | 130 | 128 | 261 | 166 | | | |
| 四半期純利益(損失) | △72 | △23 | 72 | 48 | 38 | 53 | 60 | 38 | 42 | 93 | 53 | 171 | 100 | | | |

四半期業績推移 売上高・営業利益

AVANT

(単位:百万円)

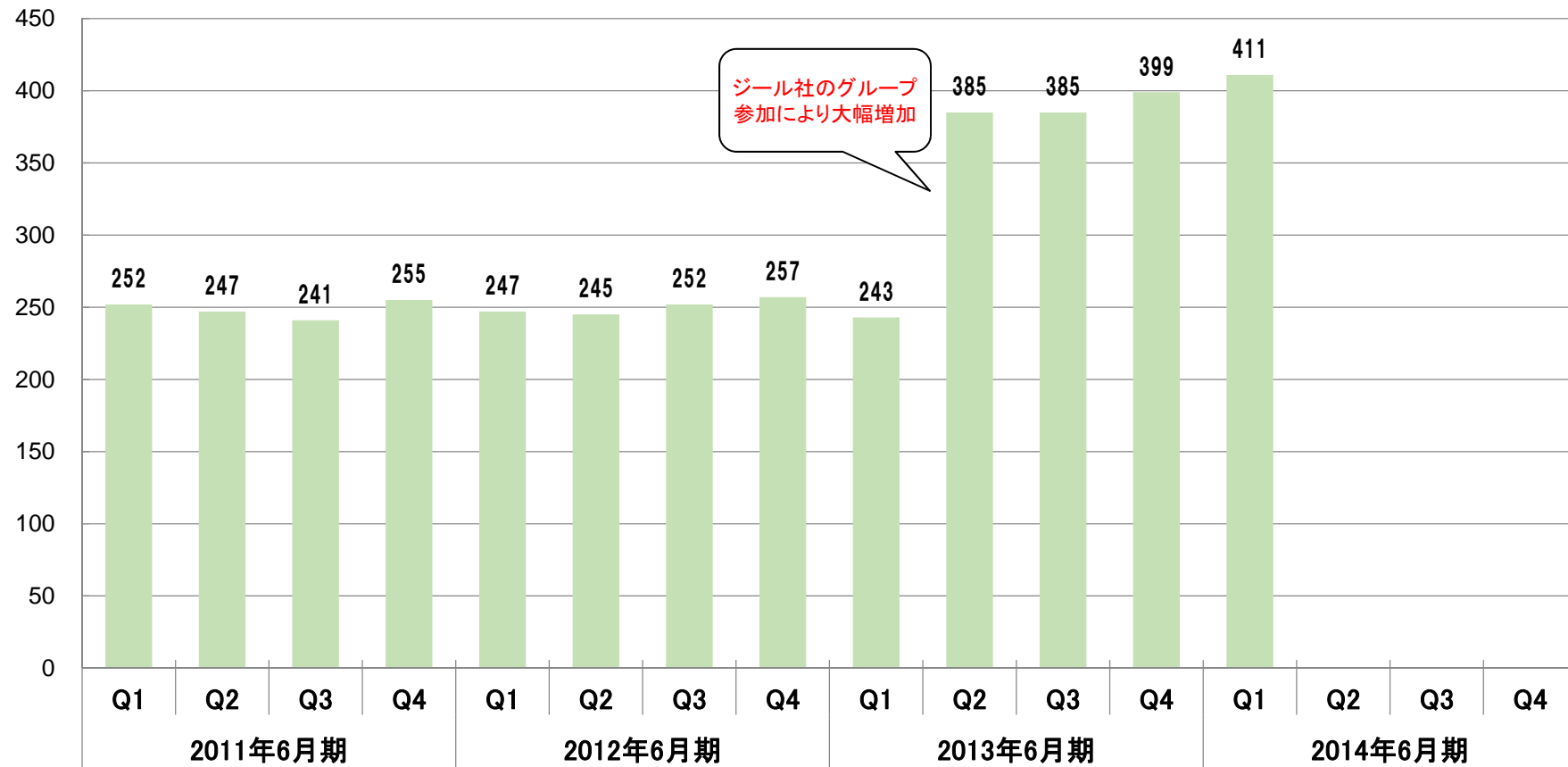


※ 2010年6月期第2四半期迄は個別業績です。

連結グループ社員数の推移(四半期)

連結社員数の推移

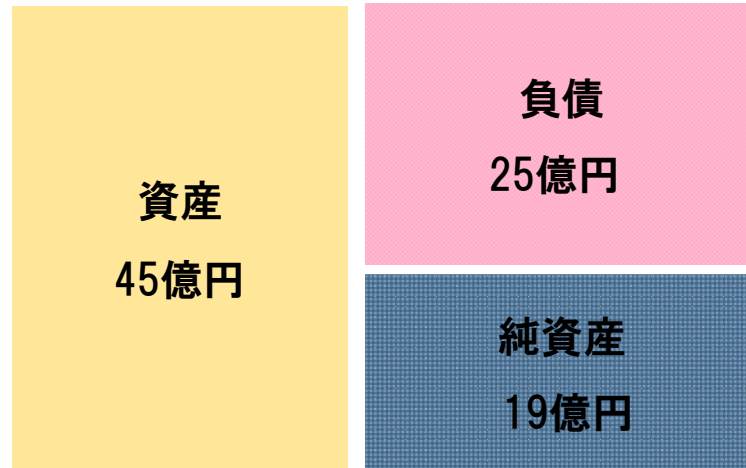
(単位:人)



財務・キャッシュフローの状況

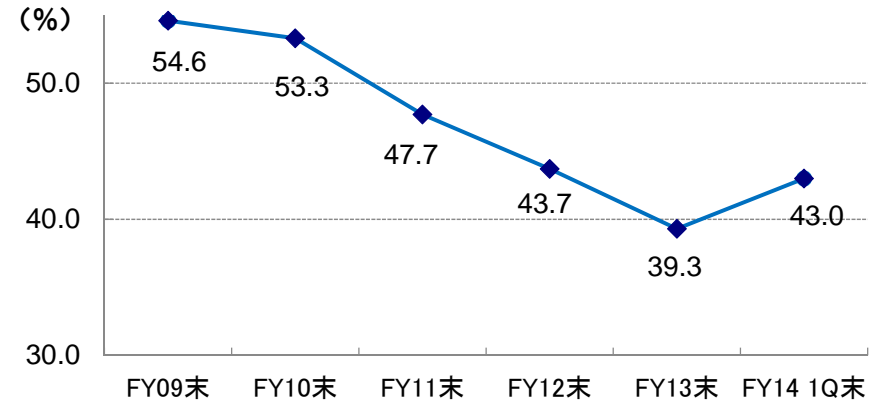
財務状況

2013年9月末



自己資本比率の推移

※ FY09末は個別(単体)の数値です。



主な増減要因

キャッシュフロー

(単位：百万円)

| | 2013年 6月期 第1四半期 | 2014年 6月期 第1四半期 |
|-------|-----------------------|-----------------------|
| 営業CF | △229 | △233 |
| 投資CF | △4 | △4 |
| 財務CF | 618 | 19 |
| フリーCF | △233 | △238 |

| | |
|---------------|---------|
| • 税金等調整前当期純利益 | 166百万円 |
| • 減価償却費 | 20百万円 |
| • 引当金の増減額 | △197百万円 |
| • 売上債権の増減額 | 41百万円 |
| • 仕入債務の増減額 | 34百万円 |
| • 法人税等の支払額 | △236百万円 |

| | |
|------------------|-------|
| • 有形固定資産の取得による支出 | △3百万円 |
|------------------|-------|

| | |
|-------------|--------|
| • 短期借入金(純額) | 100百万円 |
| • 長期借入金 の返済 | △37百万円 |
| • 配当金の支払額 | △42百万円 |

2014年6月期 通期業績予想

AVANT

～ 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等に伴う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% |

・2013年6月期の配当金

1株当たり18円(株式分割前)
(配当性向 11.6%)

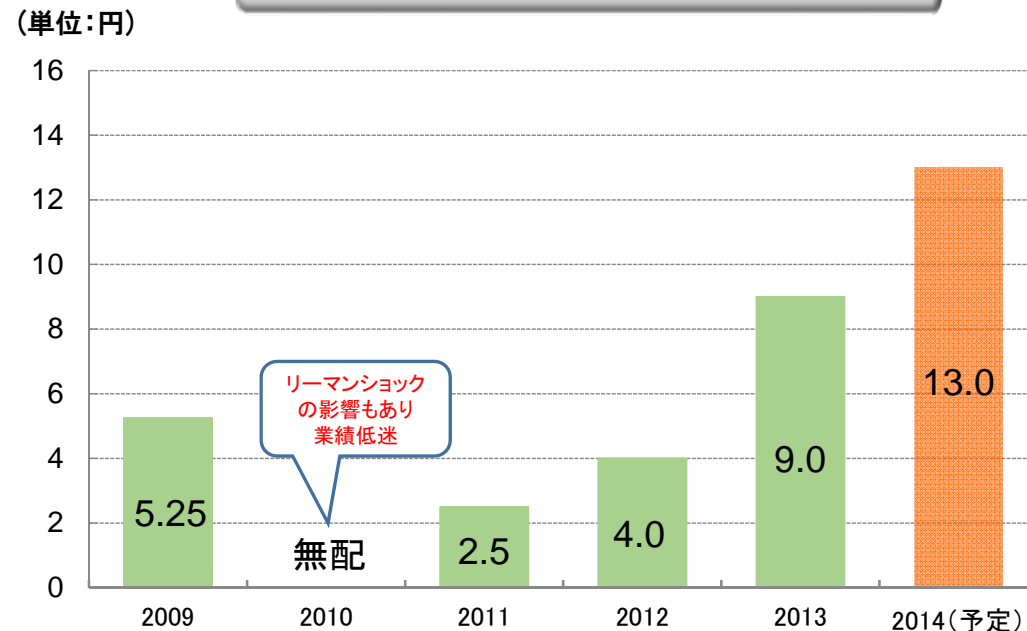


当期以降は基準配当性向10%
に加え、業績連動配当性向も組
合せて配当額を決定することに
変更

・2014年6月期の配当金

1株当たり13円と予想
(予想配当性向 16.3%)

1株当たり配当額(株式分割調整後)



※平成25年11月1日付で、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。その為、平成26年6月期の配当予想につきましては、当該株式分割を考慮した配当金の額を算定しております。

II. アバントグループの概要

1997年5月

連結会計パッケージ・ソフトウェア(商品名: DivaSystem)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、東京都大田区に株式会社ディーバを設立

2007年2月

大阪証券取引所ヘラクレス(現 東京証券取引所JASDAQ市場)に株式を上場

2009年11月

株式会社インターネットディスクロージャー(現 連結子会社)の全株式を取得

2011年8月

株式会社ディーバ・ビジネス・イノベーション(現 連結子会社)を設立

2012年7月

ジール分割準備株式会社(現 連結子会社)を設立

2012年10月

ジール分割準備株式会社を株式会社ジールに商号変更し、株式会社DHIより情報システム事業を承継

2013年10月

株式会社ディーバは分社型の新設分割により持株会社へ移行し、「株式会社アバント」へ商号変更。これに伴い新たに「株式会社ディーバ」を設立し、事業を承継。

2013年11月

流動性の向上を目的に11月1日を効力発生日として1:2の株式分割を実施。

事業ポートフォリオ組替えの実行性を高め、事業環境の目まぐるしい変化へ迅速かつ柔軟に対応して行くため

各事業会社を並列に配置することで相互に切磋琢磨する環境を創造し、管理機能の分離を通じて事業へ集中する体制を整えることで、事業会社＝ブランドと事業部門＝ストアの一層の強化をはかるため

各事業会社の視点からでは実行が困難若しくは不可能と思われる将来への投資や全社横断的な共通基盤の整備を行うため

特定の事業会社の方針や戦略に左右されず、従来の枠組みを超えた他社との業務提携等の実現を可能にするため

従業員に対して様々な経験機会を提供し、かつ多様化するワーキングスタイルを受容するため

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」 AVANT

- 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&ローコストで提供する
- 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革新する
- 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する

DIVA[®]

経営情報の
大衆化

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

開示情報の
大衆化

DBI[®] DIVA
BUSINESS
INNOVATION

グローバル
ERPの大衆化

ZEAL[®]

BIソリューション
の大衆化

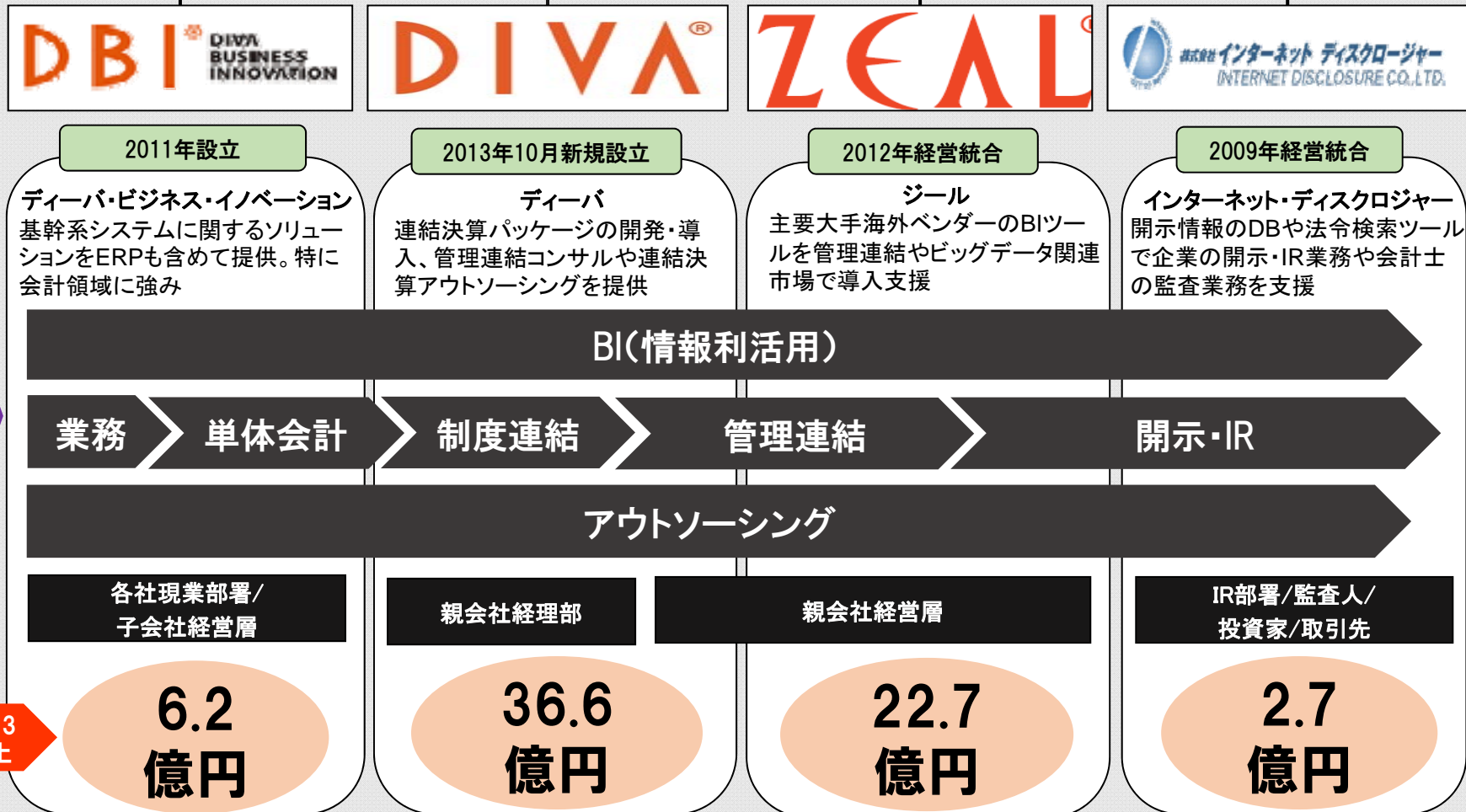
1. ノウハウ集積としてのプロダクトで一つ以上のグローバルデファクトを獲得
2. 世界に通用する情報サービス産業を実現

グループ体制図

AVANT

株式会社アバント (AVANT)

2013年10月1日に新設分割により旧ディーバから商号変更し、持株会社体制へ移行



※各社の売上高は、連結消去前の数値を表示単位未満四捨五入で表示しております。



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: 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: 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: 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: スケールアップに注力。広義のクラウド・ビジネス



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



グローバルERP展開の実績を獲得する

会計を軸にしたソリューションを拡充

新興国を支援するソリューションの立ち上げ



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)
- ③SES(システムエンジニアリングサービス)の事業拡大

AVANT