

株式会社アバント 個人投資家向け説明会

株式会社アバント

(証券コード3836 東証二部)

2017年(平成29年)11月14日

- I. アバントグループについて
- II. 事業ポートフォリオについて
- III. 長期経営目標について
- IV. 株価について
- V. 配当について
- VI. 株主優待について

I-1. アバントグループについて

AVANT

社名	株式会社アバント（英語名 AVANT CORPORATION）		
設立	1997年5月26日		
資本金	2億8,840万円		
本社	東京都港区		
売上高/利益	連結売上高 105.3億円 連結当期純利益 6.6億円（2017年6月期）		
従業員数	連結 735 単体 43名（2017年9月30日現在）		
上場市場	東証 2部	証券コード 3836	単元株式数 100株

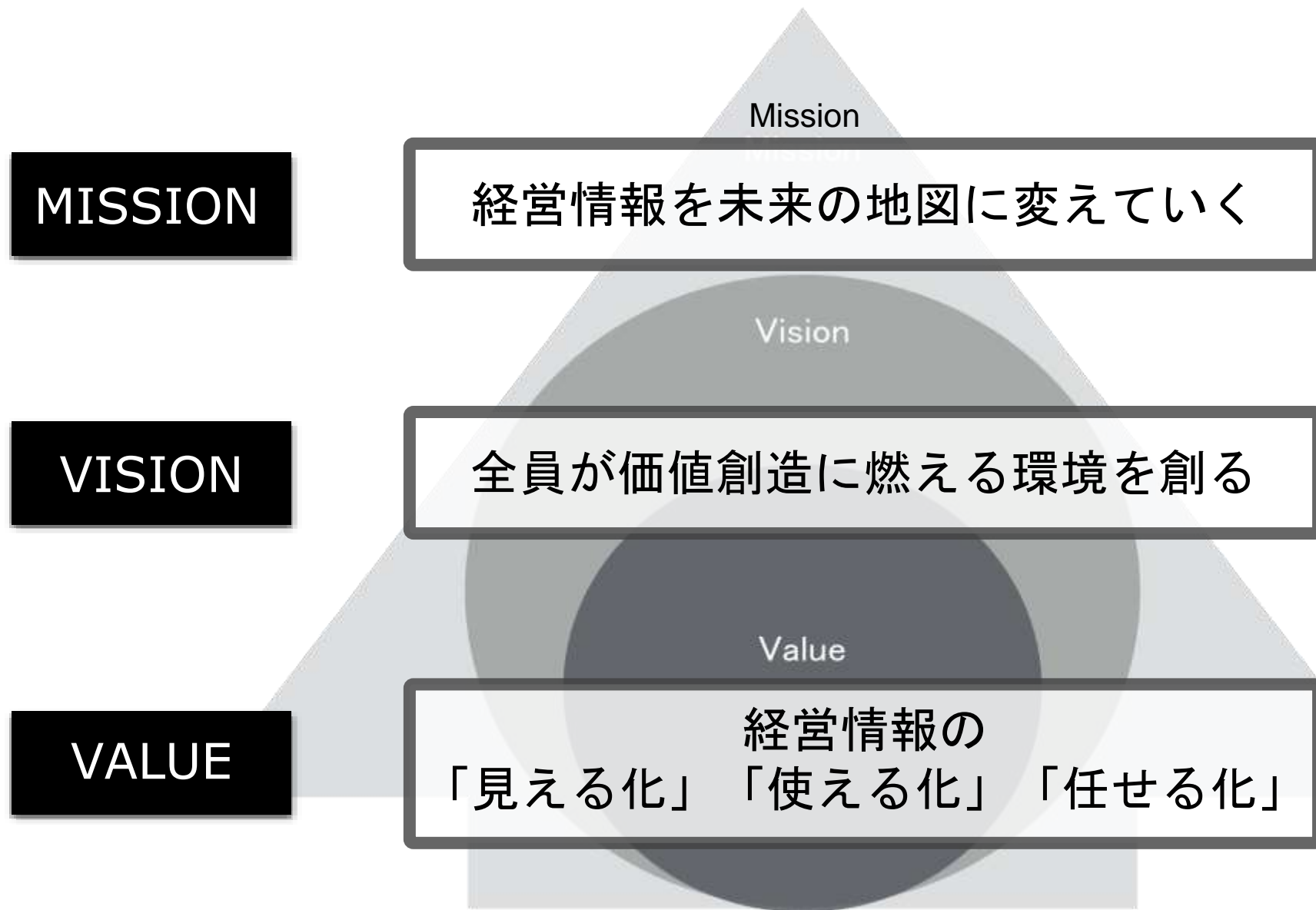


～ 代表取締役 森川徹治 Tetsuji Morikawa ～

- 1990年04月 プライスウォーターハウスコンサルタント(株)入社
- 1997年05月 (株)ディーバ(現株)アバント)設立 代表取締役社長
- 2013年10月 (株)ディーバ代表取締役
- 2013年10月 DIVA CORPORATION OF AMERICA CEO
- 2014年11月 (株)ジール取締役会長
- 2017年10月 (株)フィエルテ取締役会長

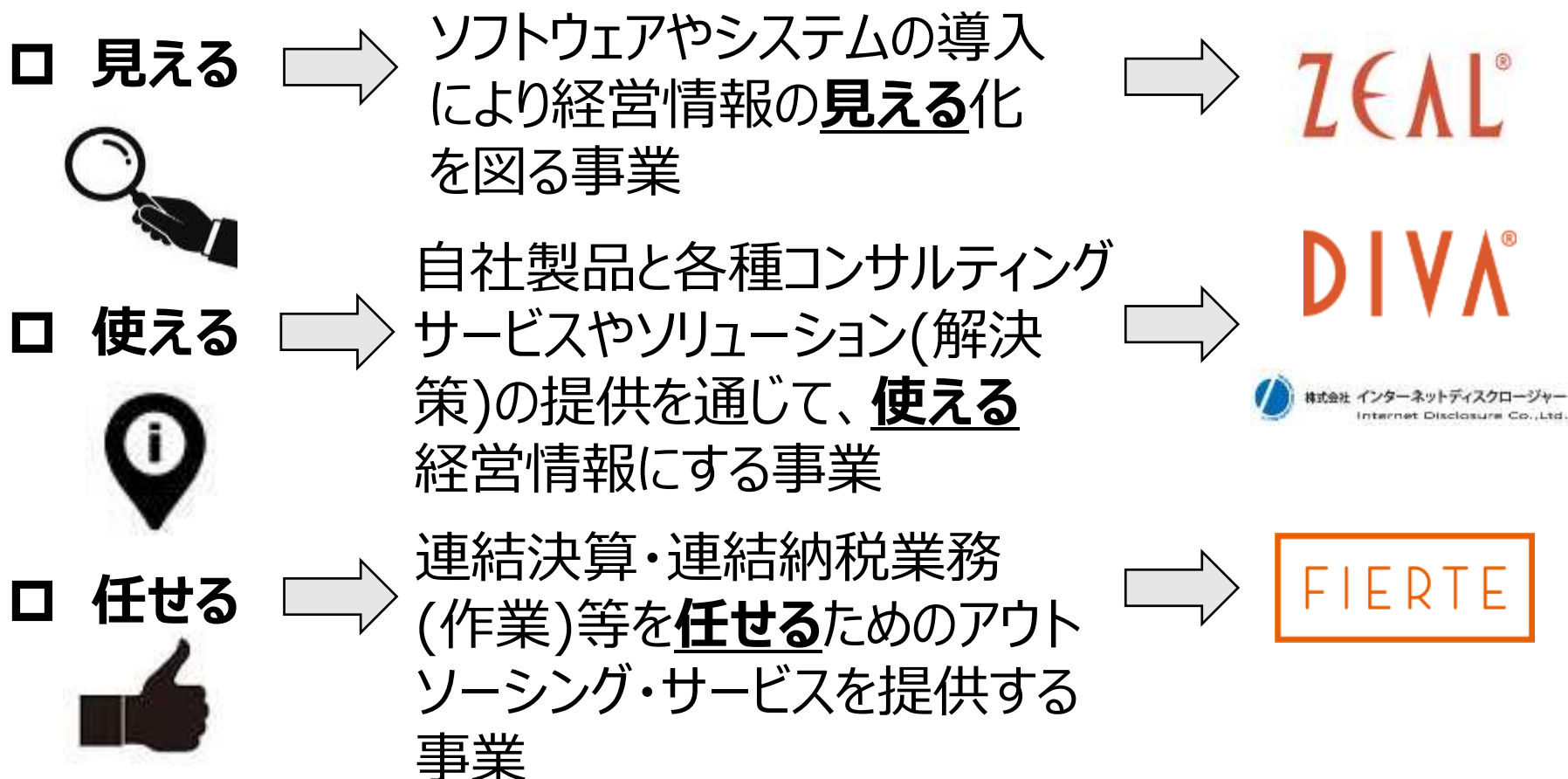
※現任のみを記載

I-2. アバントグループについて



I-3. アバントグループについて

アバントグループは主に上場企業のCFO(最高財務責任者)と彼らを支える方々を対象に、ソフトウェアを用いて多様な業務支援を行う企業集団となることを目指しています。



I-4. アバントグループについて

□ お客様はアバントの最大の資産

日本を代表するグローバル企業や
各業界の大手企業が中心の
顧客層

時価総額

Top50社中
27社

Top200社中
95社

その他上場企業

公開会社

非公開会社

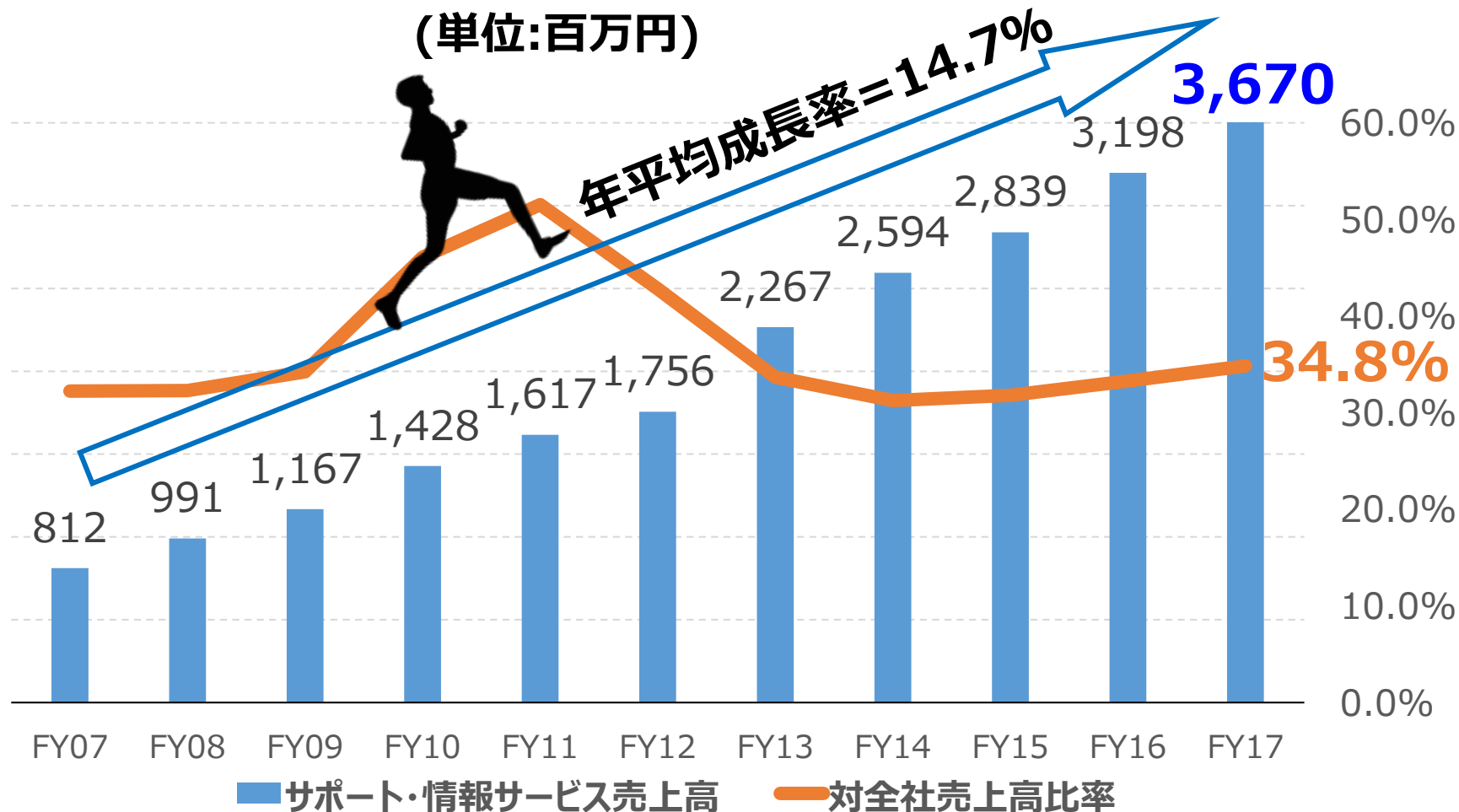
2017年6月末時点



I-5. アバントグループについて

□ 未来を創るための投資の源泉＝ストック型ビジネスの拡大

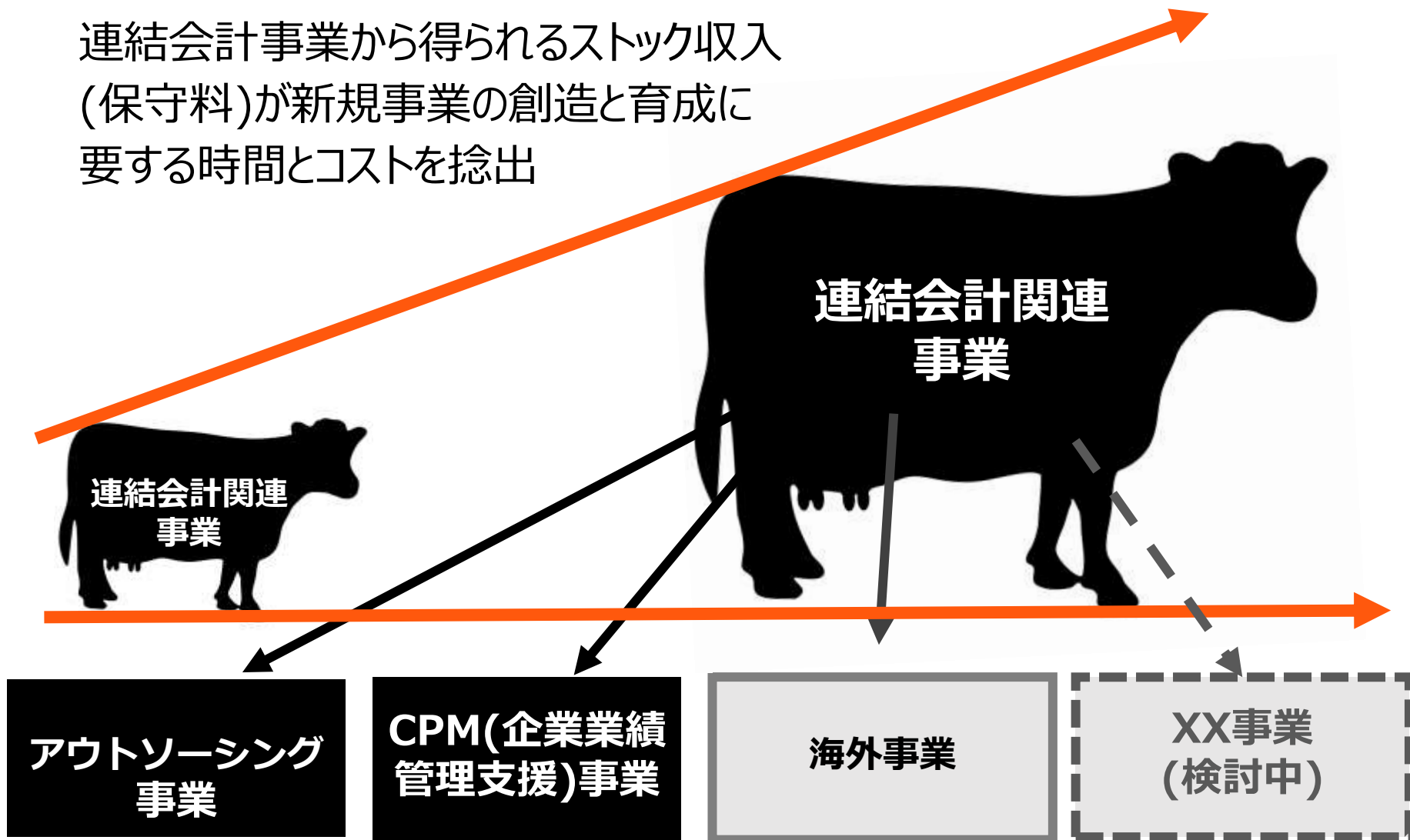
ストック型ビジネスからの売上高の推移
(単位:百万円)



I-6. アバントグループについて

□ 戦略を実現する仕組み

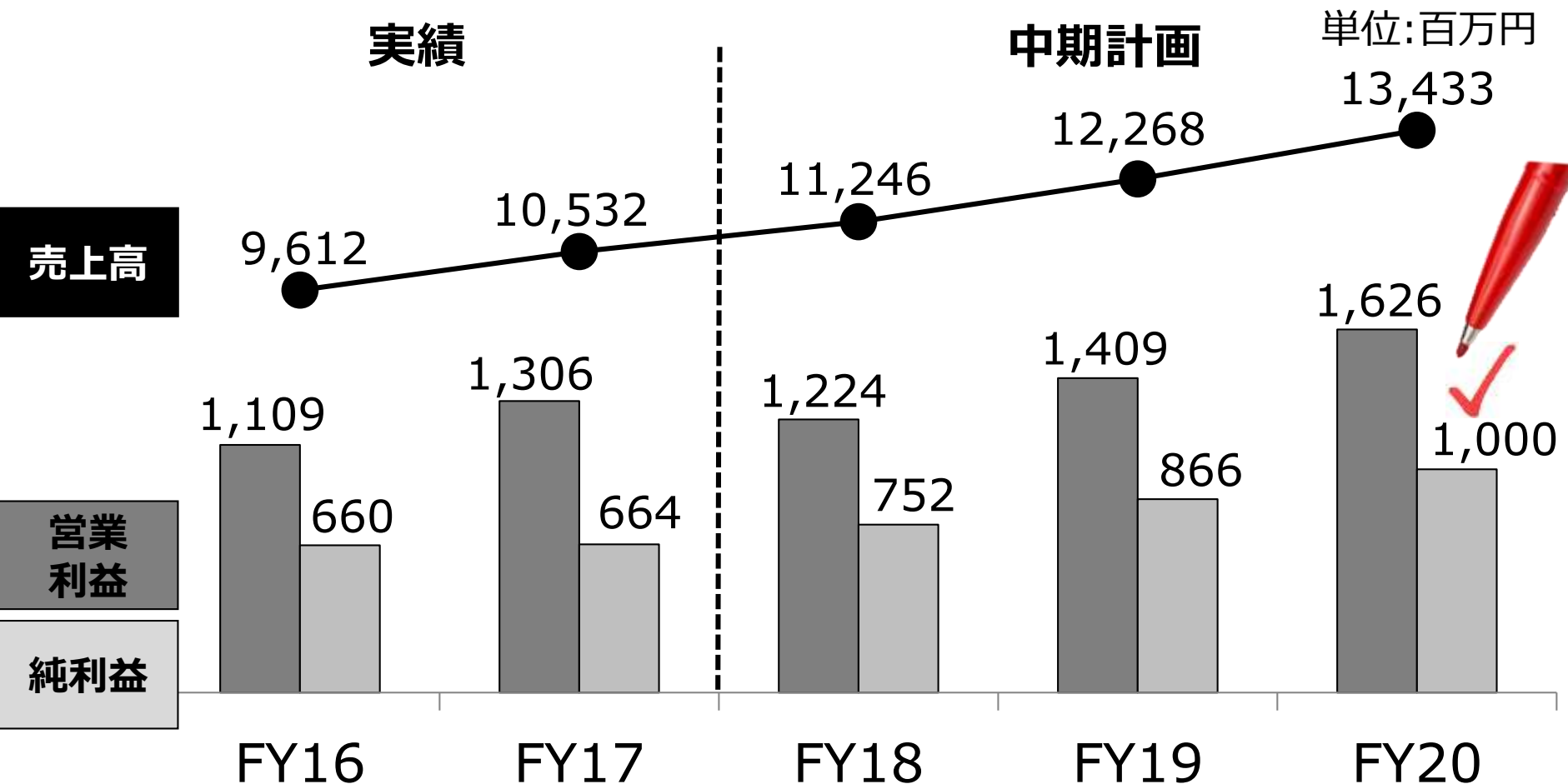
連結会計事業から得られるストック収入
(保守料)が新規事業の創造と育成に
要する時間とコストを捻出



I-7. アバントグループについて

AVANT

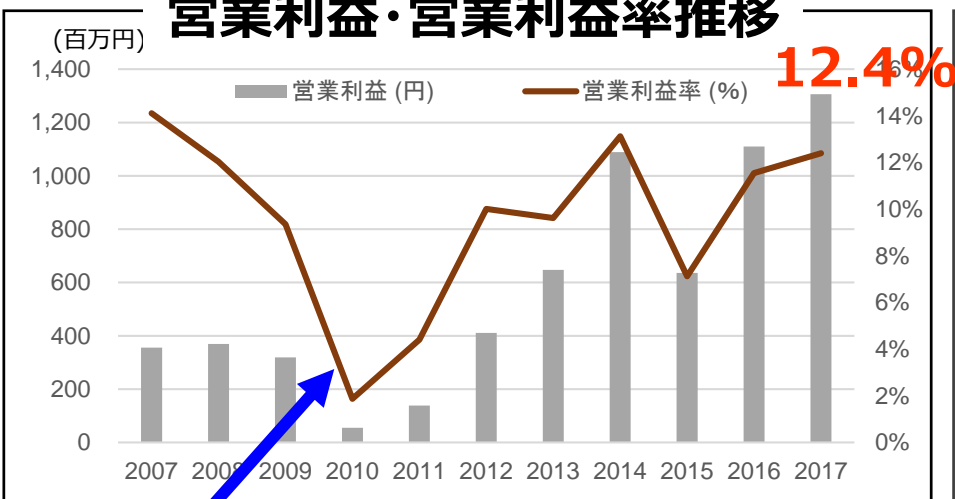
年平均成長率は売上高：8.7%； 営業利益：10.0%
FY2020(2020年6月期)に純利益 10億円の実現が目標



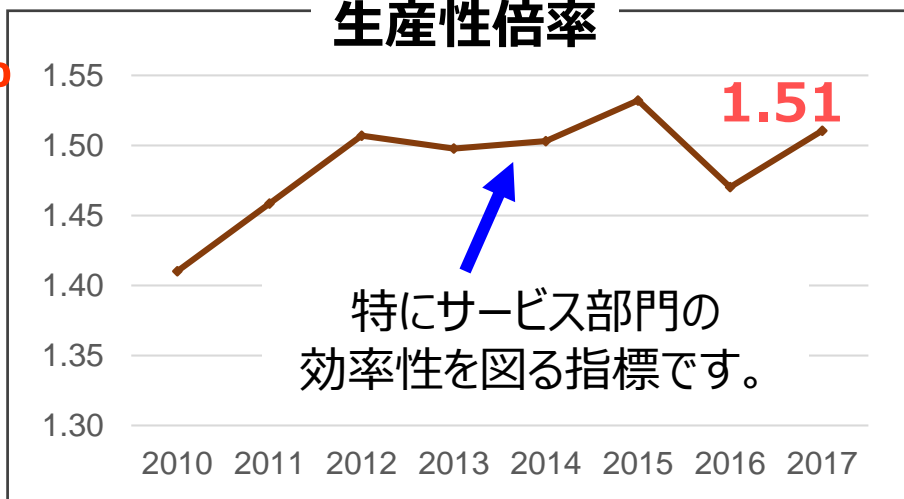
I-8. アバントグループについて

当社の重要な経営指標の推移

営業利益・営業利益率推移

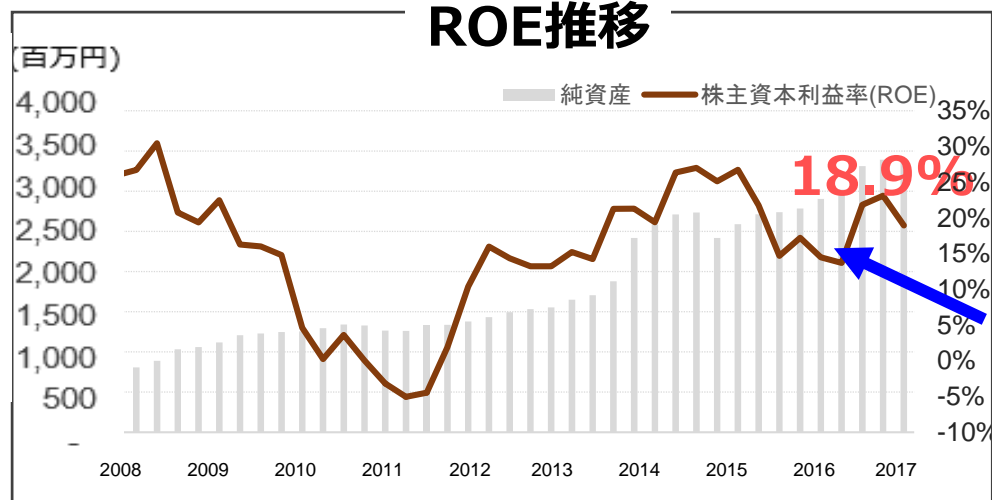


生産性倍率



特にサービス部門の
効率性を図る指標です。

ROE推移



10年ぐらいの長期
で平均した場合に
20%以上を目指
します。

*過去四半期で計算

営業利益率は収益性も
重要な指標ではありますが、
一方で縮小均衡に陥らない
様に、今後は利益額の
増加率も意識してまいり
ます。

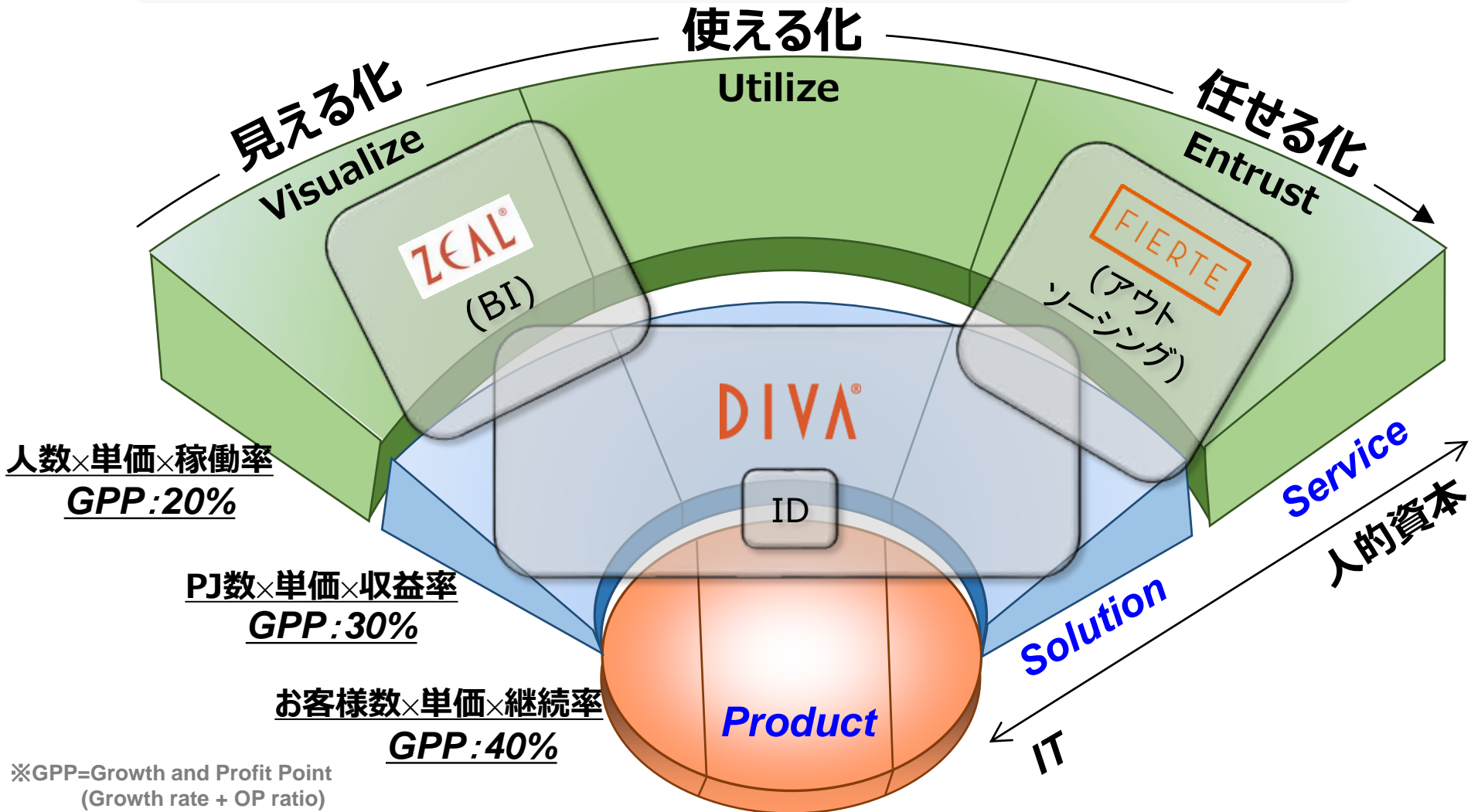
II-1. 事業ポートフォリオについて

AVANT

Global Market

Japan Market

お客様は上場企業の“CIFO”



※GPP=Growth and Profit Point
(Growth rate + OP ratio)

II-2. ビジネス・インテリジェンス(BI)事業

AVANT

事業内容

ITを利用して様々な情報の**見える化**を図り、その結果を経営や事業上の意思決定に役立て「改善」を図ることを目指すお客様(企業)に対して、そのニーズに合致する他社製品(ソフトウェア)の導入支援サービスを行う他、情報の分析や活用の仕方についてコンサルティングサービスを提供。

市場環境

- 特化している事業領域は成長期ではあるものの競争圧力も上昇傾向
- 業界特有の多層構造
- 慢性的IT人材不足
- 金融関連案件の収束に伴う案件規模の小型化
- 新規海外ベンダーの参入と商材の多様化

競合他社

IBM・伊藤忠テクノソリューションズ・ブレインチャイルド・クロスキャット

強み

- 20余年に亘り、のべ800社との取引を介して蓄積したノウハウ
- ビジネス・インテリジェンス(BI)に特化したSI企業老舗としての高い評判
- 取り扱い商材の多さ
- BI特化により築き上げて来た専門性

リスク

- 大型不採算プロジェクトの発生
- マネジメント人材の不足
- 適材不足による機会損失
- グループ帰属意識の希薄化



II-3. 連結会計関連事業(財務会計)その1

AVANT

事業内容

グループのコア事業。連結会計システムDivaSystem等の自社製品の販売・導入および保守サービスの提供を通じて、企業の会計情報、特に連結決算情報を**使える**情報とするための支援を行い、決算早期化・効率化やIFRS導入のコンサルティングサービスを通して業務や管理手法を改善することに寄与

市場環境

- 市場規模は200億円前後(ライセンス料と保守料の推計合算額)
- 成熟期・競争圧力強い
- IFRS(国際会計基準)導入企業の増加やグループ経営の浸透は追い風

競合他社

Oracle・SAP・電通国際情報サービス・TKC ビジネストラスト・Primal

強み

- 連結会計システム国内シェアNo.1のブランド力
- 導入者数900余社におよぶノウハウの蓄積
- 優良な顧客資産
- 数々のベストプラクティスを製品開発に活用
- 安定した収益基盤(年間保守料)
- 会計制度変更への迅速な対応

リスク

- 不採算プロジェクトの発生
- 製品開発の遅延や失敗
- 技術の陳腐化
- 適材不足

II-4. 連結会計関連事業(企業業績管理)その2

AVANT

事業内容

全世界から収集・集約した事業活動の様々な情報を、自社製品を用いて採算性を計測するための**使える**情報に変換することにより、経営者や事業責任者が 事業活動の評価・分析・予測することを可能として、経営の改善に貢献

市場環境

- 市場規模200億円前後
- 成長期・競争圧力弱い
- 経営に直結する戦略投資につき需要および案件規模(金額)ともに増加傾向

競合他社

オラクル・SAP・IBM・SAS・NTTデータ・TIS・新日鉄住金ソリューション・富士通・アビームコンサルティング・東洋ビジネスエンジニアリング・ブレインチャイルド

強み

- 導入者数900余社におよぶノウハウの蓄積を実用化した自社製品 DivaSystem SMDはお客様の多様なニーズへ柔軟に対応
- ひとつの製品で全ての「計測」を実現
- 製販売一体の体制によりお客様の声を製品開発に継続的に反映
- 会計士や実務経験が豊富な専門家集団

リスク

- 有能なコンサルタントの離脱
- 製品開発の遅延による機会損失
- 案件数増加によるサービス品質の劣化

事業内容

経験豊富なスタッフが、お客様から決算業務等（制度業務）を**任せて**頂くことで、多くの企業で課題となっている業務の属人化やボトルネックを解消。お客様の管理人材が決算の結果得られる各種データの分析やその活用など、より付加価値の高い業務に注力するための環境作りに寄与

市場環境

- 成長期・競争は略ゼロ
- 働き方改革により業務の見直しが進み、コア業務への集中とノンコア業務の外部化が進展
- ガバナンスの強化・不正を未然防止する風潮が追い風

競合他社

ビジネストラスト・CSアカウンティング・コリージアインターナショナル

強み

- 自社製品と既存の優良な顧客資産
- 仕組み化された作業工程
- 圧倒的なコスト競争力

リスク

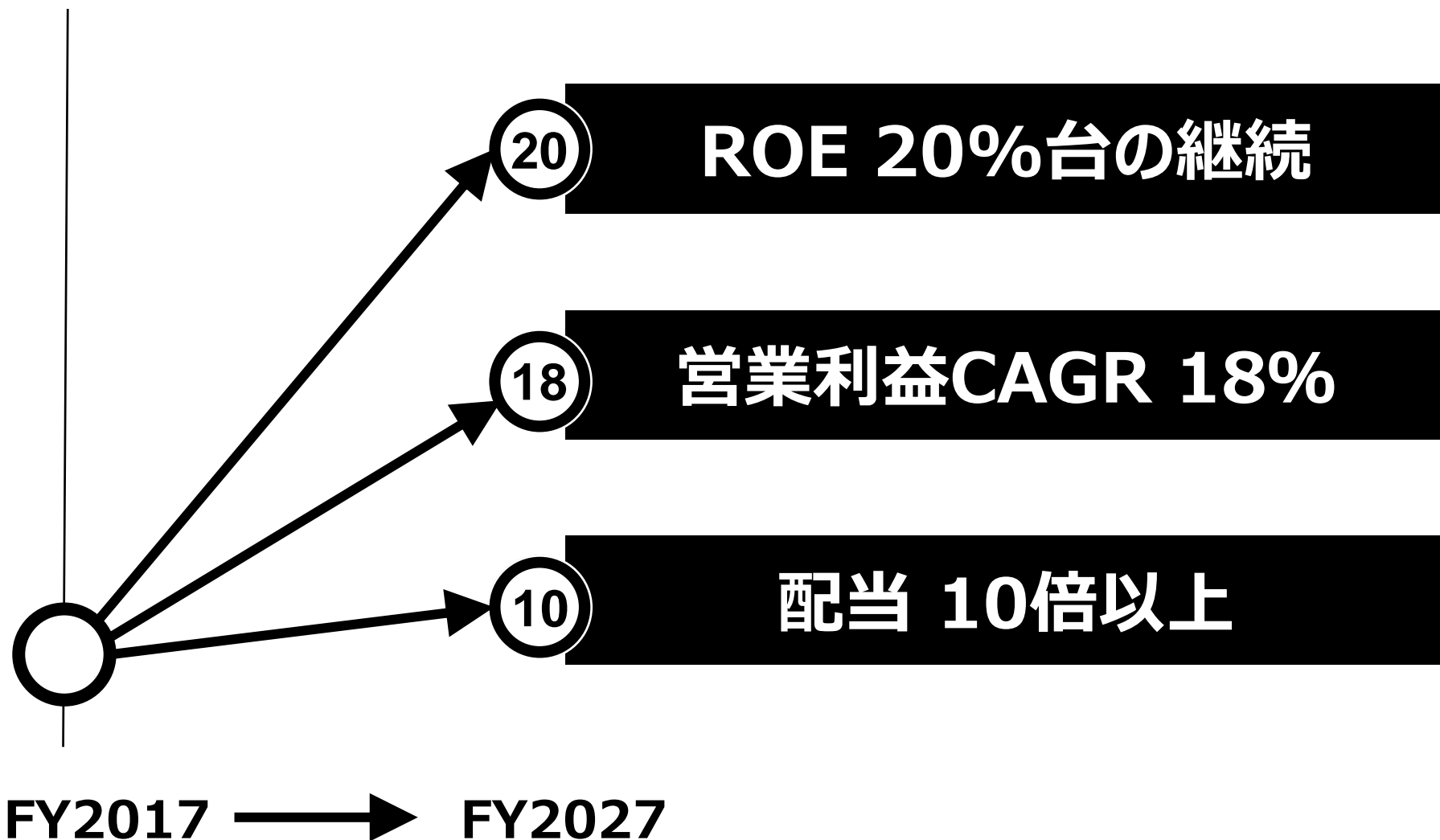
- マネジメント人材の不足
- 営業担当の不足
- グループ帰属意識の希薄化
- 成果物の品質劣化
- 競合他社の本格参入

CIFO ACCELERATOR

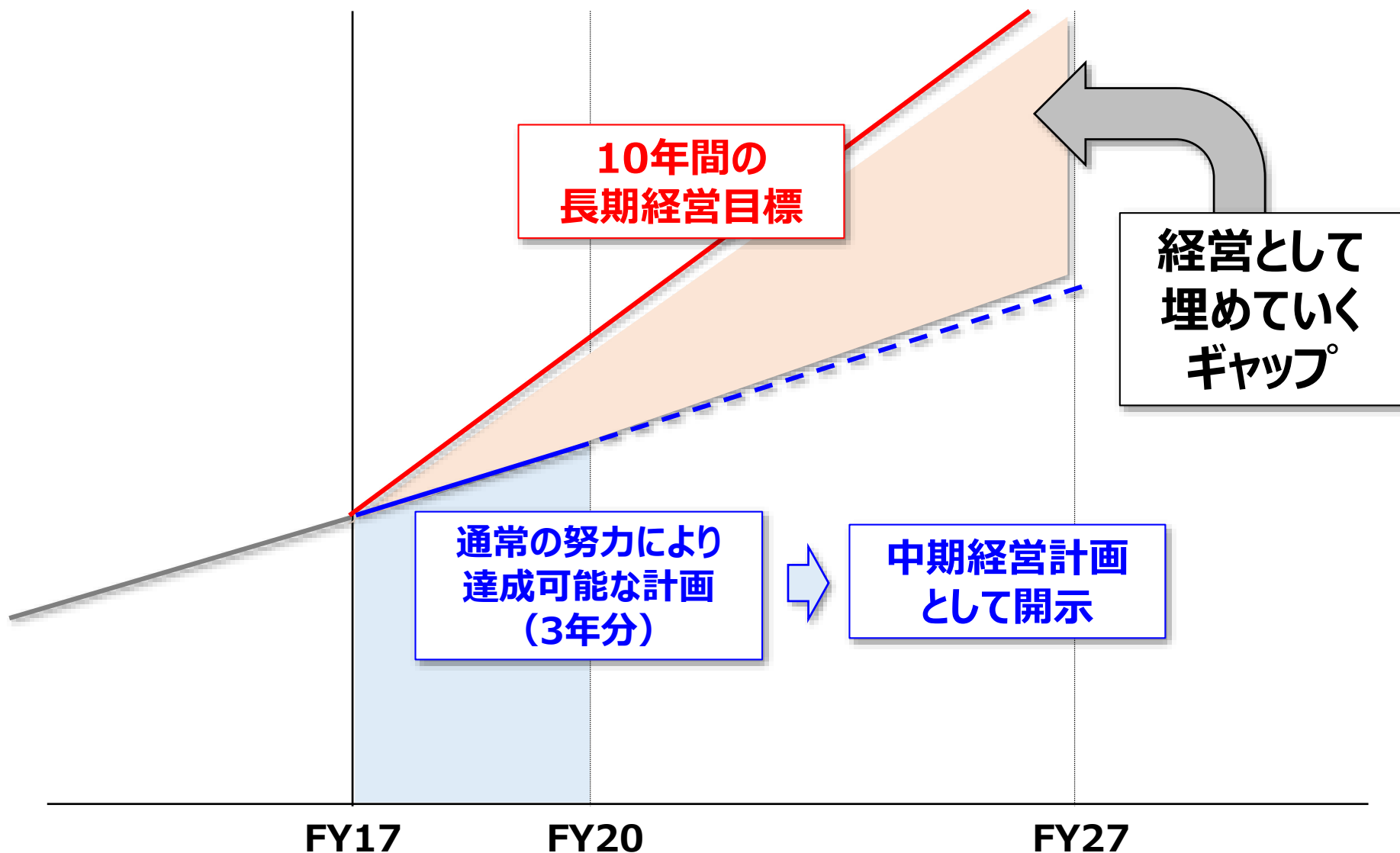
世界中の、上場企業を中心とするCIFO（CFOとCIOが融合した役割）の業務をソフトウェア＋SI（見える化）、コンサルティング（使える化）、アウトソーシング（任せる化）という多様な手段で支援するグループカンパニーとなることを目指します。

III-2. 長期経営目標（パフォーマンス）

AVANT



III-3. 長期経営目標（パフォーマンス）




III-4. 長期経営目標（目標到達への施策）


AVANT

既存ビジネスの収益性向上

 進行中

- プロジェクト品質の向上  プロジェクト品質管理部門を設置
- 開発コスト、R&Dコストの最適化
- サービス収益性の改善、サービスのソリューション化


ビジネスの要となる強力な製品の創出

- プロダクトメーカーとしてのアイデンティティを堅持し、収益性を向上するための強力な製品の創出
- 対象領域はニッチだがグローバルに通用する業務ドメイン  新製品のR&Dに継続的に挑戦中


ソリューションの拡大

- お客様ニーズに応じた新規ソリューション開発  税務など新たな領域でもサービスを開始
- Valueに合致する海外ソリューションの積極的な取り扱い  ZEALで新規製品の取り扱いを強化

Global市場への展開

- 国内マーケットを優先しつつ、海外展開の模索は継続  海外進出の責任者（外国人）を登用
- 欧米に固執せず、アジア各国への展開も検討

M&Aへの取り組み

- シナジーを見いだせるような出会いがあれば積極的に取り組む
- 株価を意識した経営  株主還元施策を強化

過去5年間の株価上昇率

長期的には株式市場の代表的な株価指数の上昇率を大きく上回る
株価上昇率を達成

銘柄・株価指数	2012年 10月1日(月)	2017年 9月29日(金)	5年間の 年平均上昇率
アバント*	92	958	59.6%
TOPIX	732.35	1,674.75	18.0%
ジャスダック	51.51	160.45	25.5%
ジャスダックグロース	152.17	231.00	8.7%

*2012年10月1日以降に実施された株式分割の効果を全て考慮・調整済み

V. 配当について

- 当社は事業収益が著しく低水準である場合を除き、1株当たり配当金が前年度を下回らないことを原則として、**安定的に配当金額を増やすことを心がけております。**
- 配当額の妥当性を図る尺度のひとつとして、純資産配当率に着目し、その値を徐々に引き上げると共に、東証全上場企業の平均値を常時上回ることを目指してまいります。
- 純資産配当率の増加は、その構成要素でありますROE(純資産利益率)の改善を通じて図りたいと思います。

1株当たり配当金の推移(株式分割の効果調整後)

	2012年6月期	2013年6月期	2014年6月期	2015年6月期	2016年6月期	2017年6月期	2018年6月期
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	予想
1株当たり配当金(円)	1.00	2.25	6.75	4.50	5.50	8.00	10.00
純資産配当率 当社	1.30%	2.48%	5.84%	3.25%	3.41%	4.18%	4.51%
(参考)東証上場企業平均	2.24%	2.28%	2.39%	2.43%	2.64%	2.70%	—

出所:日本証券取引所グループ統計月報より作成; 2017年の上場企業平均純資産配当率については、2016年7月から2017年6月までの12ヵ月で算出

VI. 株主優待について

- 本年は当社グループが創業20周年を迎える節目の年
 - 2017年6月30日時点の株主の方々を対象に、記念優待としてVISAギフトカード1,000円分を進呈いたしました。

- 2017年9月22日付けで東証 2部へ市場変更
 - **2017年12月31日時点の株主の方々を対象に、東証 2部上場の記念優待としてVISAギフトカード1,000円分を進呈いたします。**

- 優待制度を定着させるかどうかについては要検討課題
 - もっと多くの皆様に株主になって頂きたく、株主還元策については今後も前向きに検討してまいります。



こちらは前回2017年6月期の20周年記念優待時に配付致しましたものを、2017年12月時の実際の券面は異なります。



AVANT