

# 株式会社アバント

---

**株式会社アバント**

**(証券コード3836 東証一部)**

**2018年(平成30年)5月10日**

1. アバントのご紹介
2. アバントグループの提供する商品・サービス
3. 各事業について
4. 財務ハイライト
5. 中長期の計画について
6. 株価について
7. 株主還元

# 1. アバントのご紹介

AVANT

## 基本 情報

**事業内容**：会計・経営に関連したソフトウェア、  
コンサルティング・アウトソーシング  
サービスを提供

**所在地**：東京都港区港南（品川）

## 会社 規模

**連結売上高**：105.3億円（2017/6期）

**連結子会社数**：5社

**従業員数**：連結755名

**時価総額**：16,522百万円（2018/4末）

## 強み /特長

1. ニッチで専門性の高い事業領域に特化
2. 優良なお客様資産
3. ストック型を中心としたビジネスモデル

# 1. アバントのご紹介

AVANT

2018年3月7日 東証一部指定



## 代表取締役社長 グループCEO

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03月 (株)カヤック 外部取締役
- 2017年10月 (株)フィエルテ 取締役会長

※現任のみを記載



森川のブログ

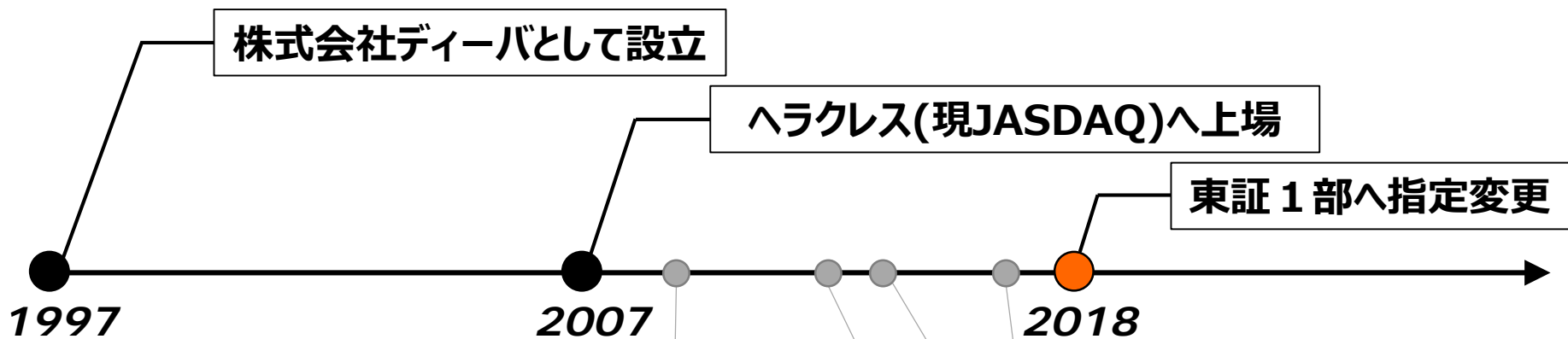
THE RUNNING 走ること 経営すること

<http://blog.runavant.com/>



# 1. アバントのご紹介

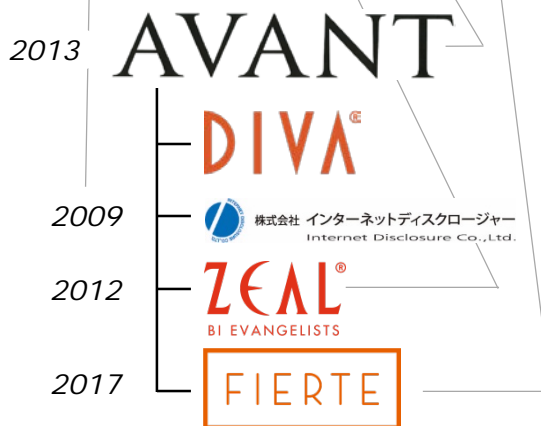
AVANT



連結決算義務化、J-SOX

グループ経営の拡大

CFOの役割の進化・変革



**AVANT Group**  
お客様のCIFO組織の  
改革・課題解決を支援する  
**CIFO ACCELERATOR**

連結決算ソフトウェア  
メーカーとして成長。  
国内シェアNo.1を獲得

持株会社制へシフトし、  
自らもグループ経営を  
実践しながら成長

グループ一丸となり、  
新たな価値創造を  
実現するフェーズへ

## 2.アバントグループの提供する商品・サービス

AVANT

**CFO**(財務担当取締役) およびその配下の組織に属する方々**をご支援**します

経理/  
決算

計画/  
予算

税務

資金  
管理

子会社  
管理

リスク  
管理

M&A

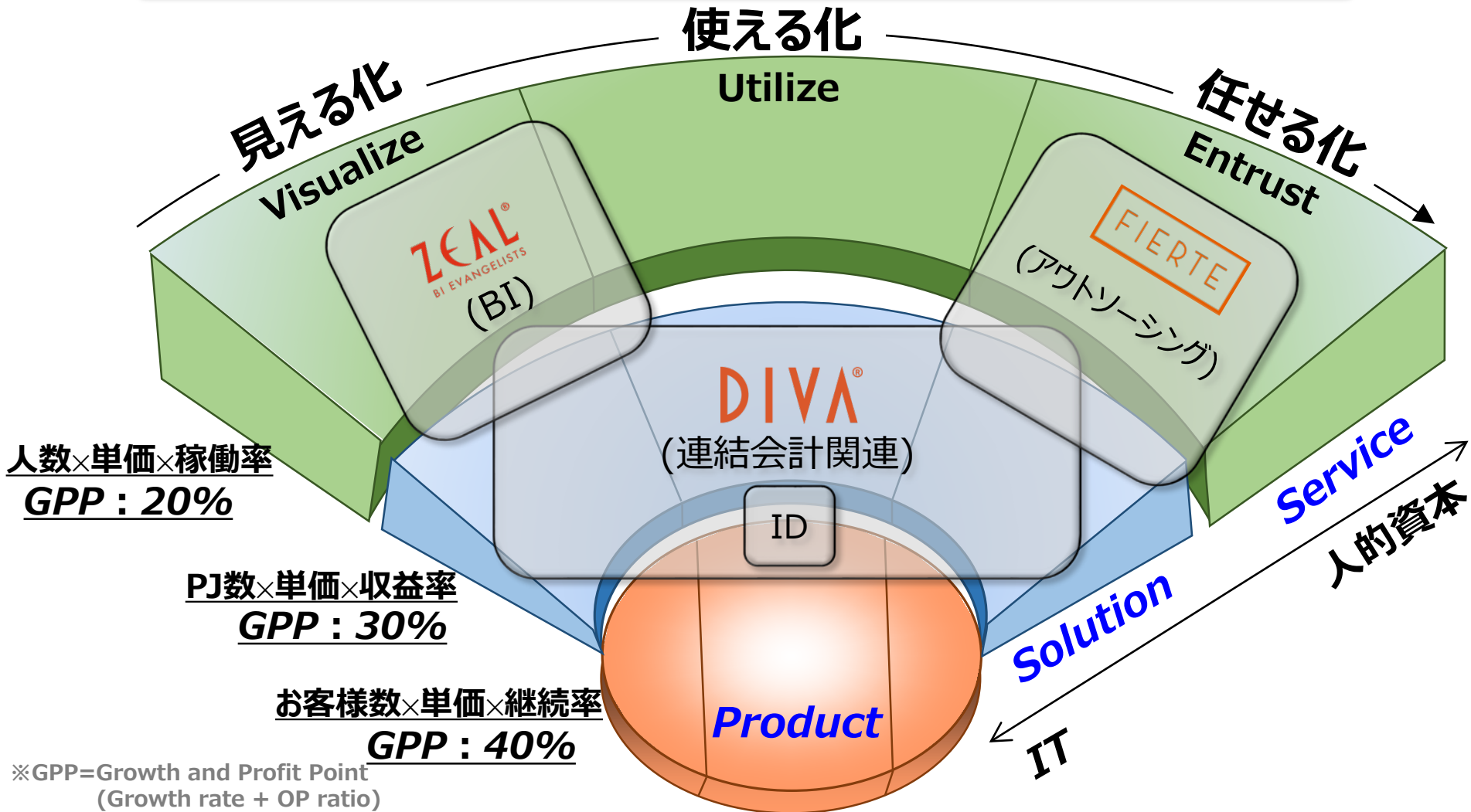
# 2.アバントグループの提供する商品・サービス

AVANT

Global Market

Japan Market

お客様は上場企業の“CIFO”





# 2.アバントグループの提供する商品・サービス

✓ 見える化



## ビジネスインテリジェンス事業

社内外にある多くの経営に有用なデータを整理・統合し、レポートやグラフなどで「見える」状態にするためのシステム開発を行います。



ZEAL®

✓ 使える化



## 連結会計関連事業

親会社の子会社から情報を集め、連結財務諸表やセグメント情報などの経営判断に「使える」情報にするための、システムの提供やコンサルティングを行っています。



DIVA®

株式会社 インターネットディスクロージャー  
Internet Disclosure Co.,Ltd.

✓ 任せる化



## アウトソーシング事業

各企業は決算業務などを、外部の業者に「任せる」対応をし始めています。私たちは決算業務などをお客様に代わって実施するサービスを提供しています。



FIERTE

# 3.各事業について

## □ 連結会計関連事業 -事業内容-

皆様が普段ご覧になっている決算短信（の財務諸表等）を作るためのソフトウェア・サービスを提供しています

株式会社アバント (3836) 平成29年6月期 決算短信  
 3. 連結財務諸表及び主な注記  
 (1) 連結貸借対照表

**JASDAQ**

平成29年6月期 決算短信〔日本基準〕(連結) 平成29年8月4日

上場会社名 株式会社アバント 上場取引所 東  
 コード番号 3836 URL <http://www.avantcorp.com/>  
 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) 春日 尚義 (TEL) 03-6864-0100  
 定時株主総会開催予定日 平成29年9月26日 配当支払開始予定日 平成29年9月27日  
 有価証券報告書提出予定日 平成29年9月26日  
 決算補足説明資料作成の有無 : 有  
 決算説明会開催の有無 : 有 (アナリスト向け)

(百万円未満切捨て)

1. 平成29年6月期の連結業績 (平成28年7月1日~平成29年6月30日)  
 (1) 連結経営成績 (%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
29年6月期	10,532	9.6	1,306	17.7	1,308	17.6	663	0.4
28年6月期	9,612	7.7	1,109	37.9	1,112	39.8	660	64.3

(注) 包括利益 29年6月期 665百万円 ( 1.5%) 28年6月期 656百万円 ( 61.8%)

	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
29年6月期	円 銭 70.69	—	% 18.5	% 18.7	% 12.4
28年6月期	円 銭 70.38	—	% 21.8	% 18.0	% 11.5

(参考) 持分法投資損失 29年6月期 一百万円 28年6月期 一百万円

(注) 平成28年12月1日付けで普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割を行っております。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益を算定しております。

(単位:千円)

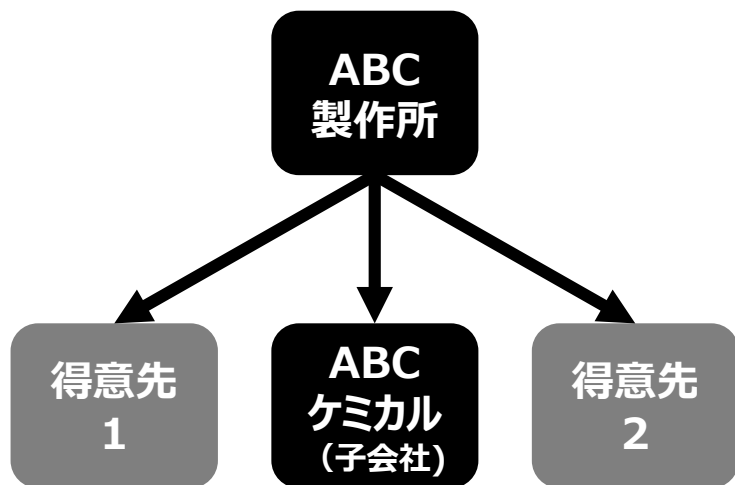
	前連結会計年度 (平成28年6月30日)	当連結会計年度 (平成29年6月30日)
	3,404,804	3,945,714
	1,555,855	1,481,006
	116,542	165,352
	3,714	18,150
	336,083	395,669
	273,333	252,162
	46,849	11,328
	5,737,184	6,269,384
	241,315	279,037
	△158,787	△173,365
	82,527	105,672
	578,133	503,961
	△449,916	△401,897
備品(純額)	128,217	102,063
	210,744	207,735
	141,375	28,275

# 3.各事業について

## □ 連結会計関連事業 -事業内容-

連結会計システムによりグループ経営に使える情報へ効率的に変換

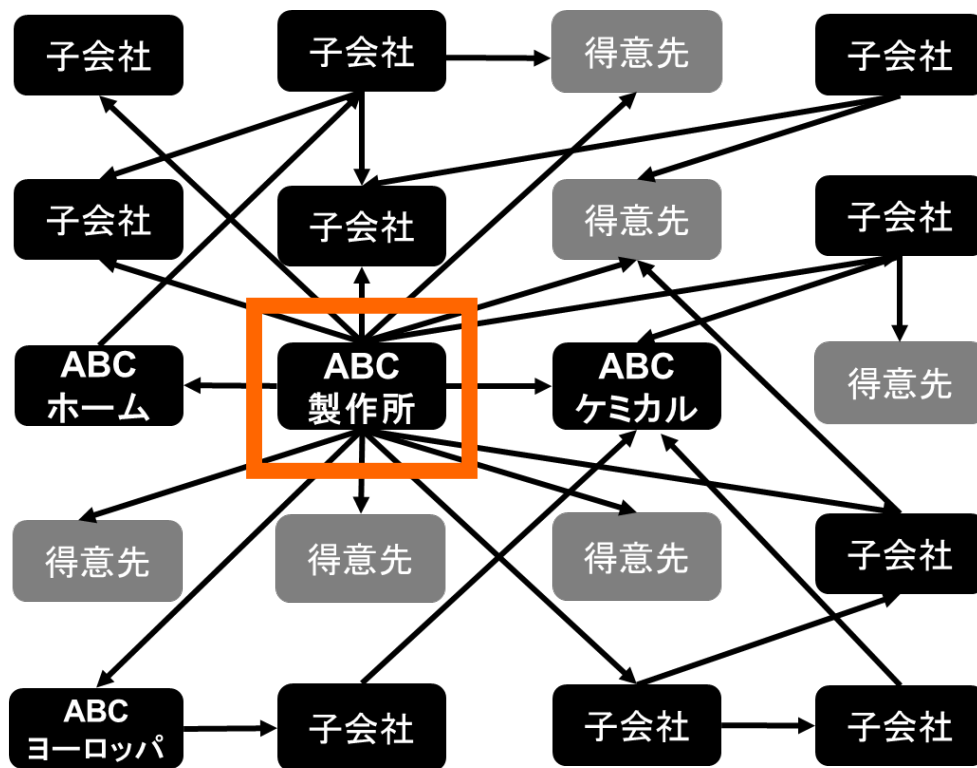
子会社数が少ない場合



売上(単純合算)  
50万円 + 50万円 + 50万円  
= 150万円

連結売上  
50万円 + 50万円  
= 100万円

子会社数が多い場合

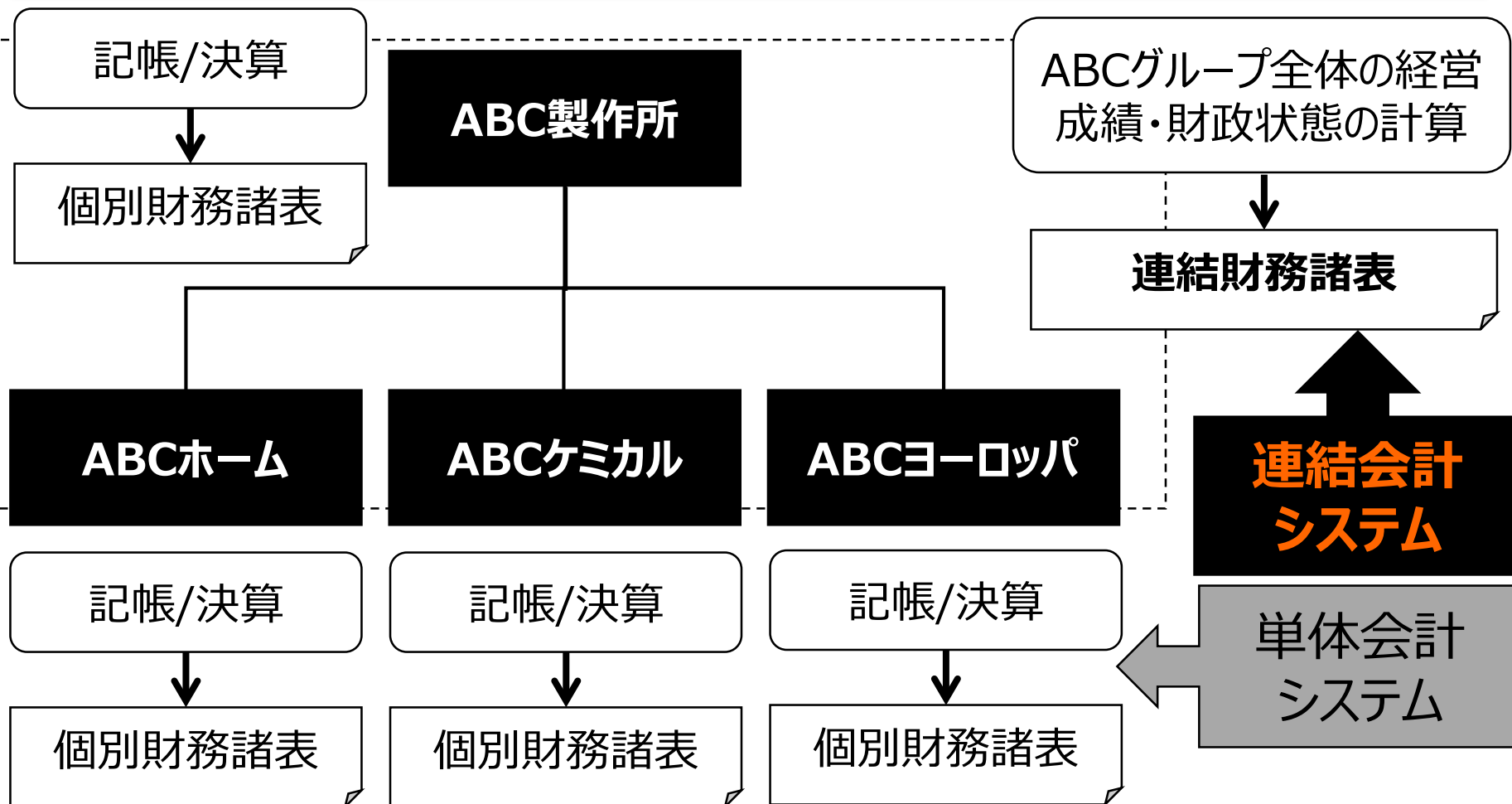


連結売上高の算出 → 人力では極めて非効率

# 3.各事業について

## □ 連結会計関連事業 -事業内容-

### ニッチな連結会計システム市場に特化

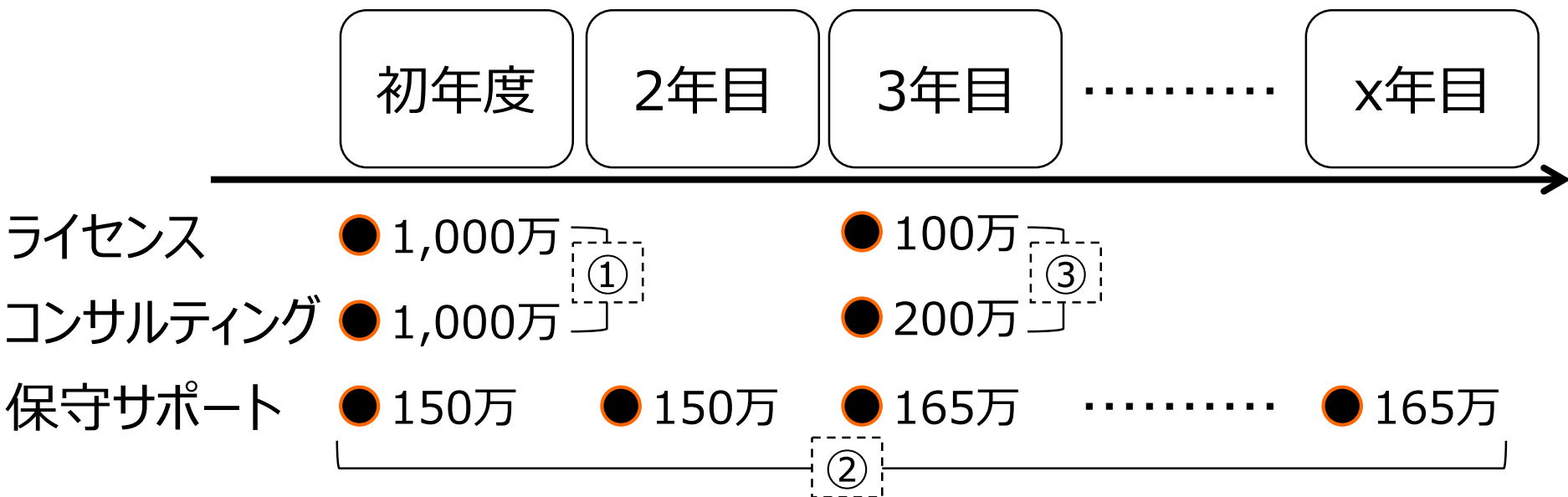


# 3.各事業について

## □ 連結会計関連事業 –ビジネスモデル–

**継続的に保守料を頂戴するストック型ビジネスモデル**

### <標準的な販売例>



- ① 初期導入時にライセンス料とコンサルティング料をいただきます。
- ② 毎年、ライセンス料の15%程度の保守料をいただきます。保守契約をいただいているお客様にはバージョンアップ版を無償提供しています。
- ③ 多様なオプション製品も準備しており、追加でご購入いただける場合があります。

# 3.各事業について

## □ 連結会計関連事業 -お客様-

**日本を代表する企業が中心のお客様層**



### <お客様の例>

トヨタ自動車株式会社、株式会社NTTドコモ、日本電信電話株式会社、KDDI株式会社、日本たばこ産業株式会社、株式会社デンソー、パナソニック株式会社、株式会社セブン&アイ・ホールディングス、日立グループ、花王株式会社、株式会社ブリヂストン、アステラス製薬株式会社、中外製薬株式会社

など、**販売実績977社**

# 3.各事業について

## □ アウトソーシング事業 –事業内容–

**お客様の代わりに連結決算・開示作業等を実施**

<b>Before</b>	<b>お客様</b>	システムを利用して決算作業を実施
	<b>当社</b>	システムの提供



<b>After</b>	<b>お客様</b>	<b>「指示」と「確認」のみ 空いた時間・要員は他の業務へ</b>
	<b>当社</b>	システムの提供 システムを利用して決算作業を実施

# 3.各事業について

## □ アウトソーシング事業 –成長の背景–

**CFO組織を取り巻く環境変化を背景に成長**

経営層からの要求の高度化

グローバル化の進行

不正・隠蔽の発生

ガバナンス強化

投資家との対話

働き方改革

ノンコア業務/お決まりの  
作業は外部に委託

**社員の活動をコア業務・  
創造的な仕事へシフト**



# 3.各事業について

## ロ アウトソーシング事業 –特長–

お客様には、継続的にご依頼いただけるのが通常

競合他社とのコンペになることが非常に少ないのが現状

1. 年間更新型の  
ストック型ビジネスモデル

2. DIVA社のお客様が  
中心のため競合は僅少

3. 伸びしろは大きく、  
さらなる成長が可能

4. 自動化の推進による  
収益性向上余地

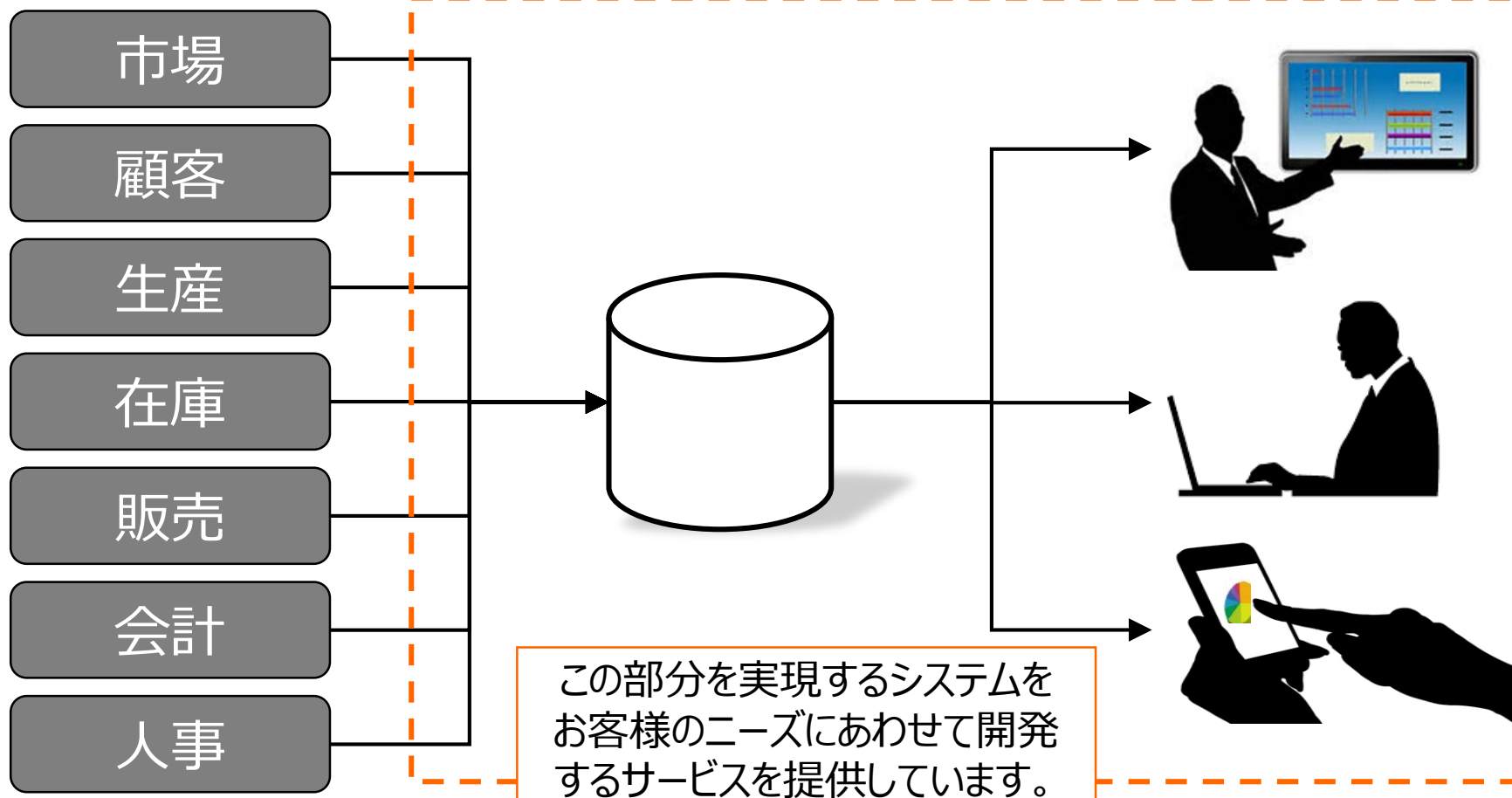
DIVA顧客への展開余地多数。  
連結納税・資金管理など対象業  
務範囲も拡大中

現在は労働集約的な対応のため、  
将来的には自動化による収益向  
上の余地あり

# 3.各事業について

## □ ビジネス・インテリジェンス（BI）事業 -事業内容-

多様なデータをもとに「分析レポート」を作成



## □ ビジネス・インテリジェンス事業 –特長–

### 1.ビジネス・インテリジェンスに**特化**して25年

当社グループに参加する前—業界内で「ビジネス・インテリジェンス」という言葉が一般的になる前から25年にわたり、このニッチな領域に特化したサービスを提供しつづけています。

### 2.**あらゆるBI製品の取扱いが可能**

この分野はMicrosoft、IBM、Oracle、SAPなどの海外の大企業が優れた製品を提供していますが、ZEALではこれらすべての製品の取扱いが可能のため、お客様がどの製品を選定した場合も受注可能です。

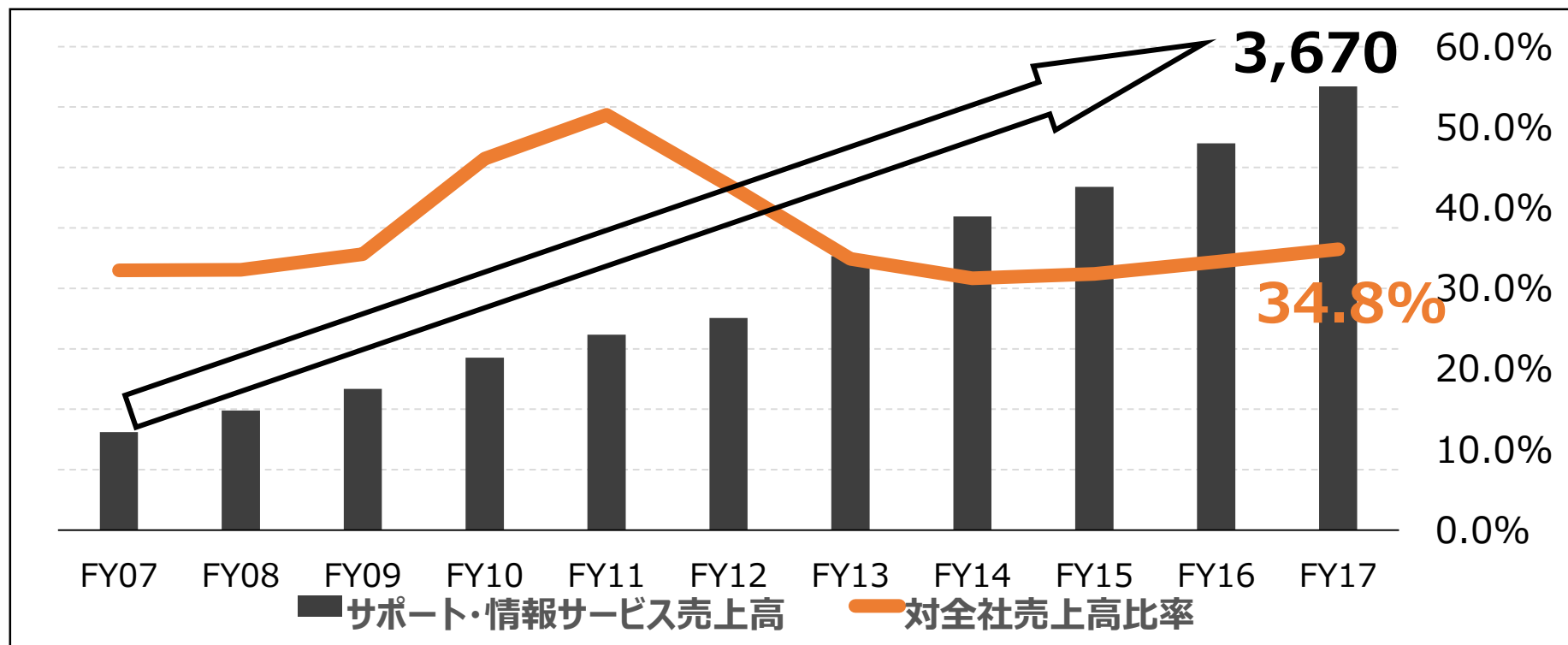
### 3.**成長市場にも関連**

ZEALのサービスは「ビッグデータ」「IoT」「AI」といった今後更に成長が期待される市場とも無縁ではなく、これらを活用した新たなサービスが展開できる可能性があります。

# 3.各事業について

強み  
/特長

1. ニッチで専門性の高い事業領域に特化
2. 優良なお客様資産
3. ストック型を中心としたビジネスモデル



# 4.財務ハイライト

AVANT

## □ 2017年6月期実績

売上高  
100億円を突破

営業利益  
過去最高水準

当期利益  
対前期比微増

105.3  
億円

13.0  
億円

6.6  
億円

対前期比

+9.6%

対前期比

+17.7%

対前期比

+0.4%

# 4.財務ハイライト

## □ 2018年6月期第3四半期実績

～対前年同期比売上高1,069百万円増、営業利益126百万円増で、増収増益～

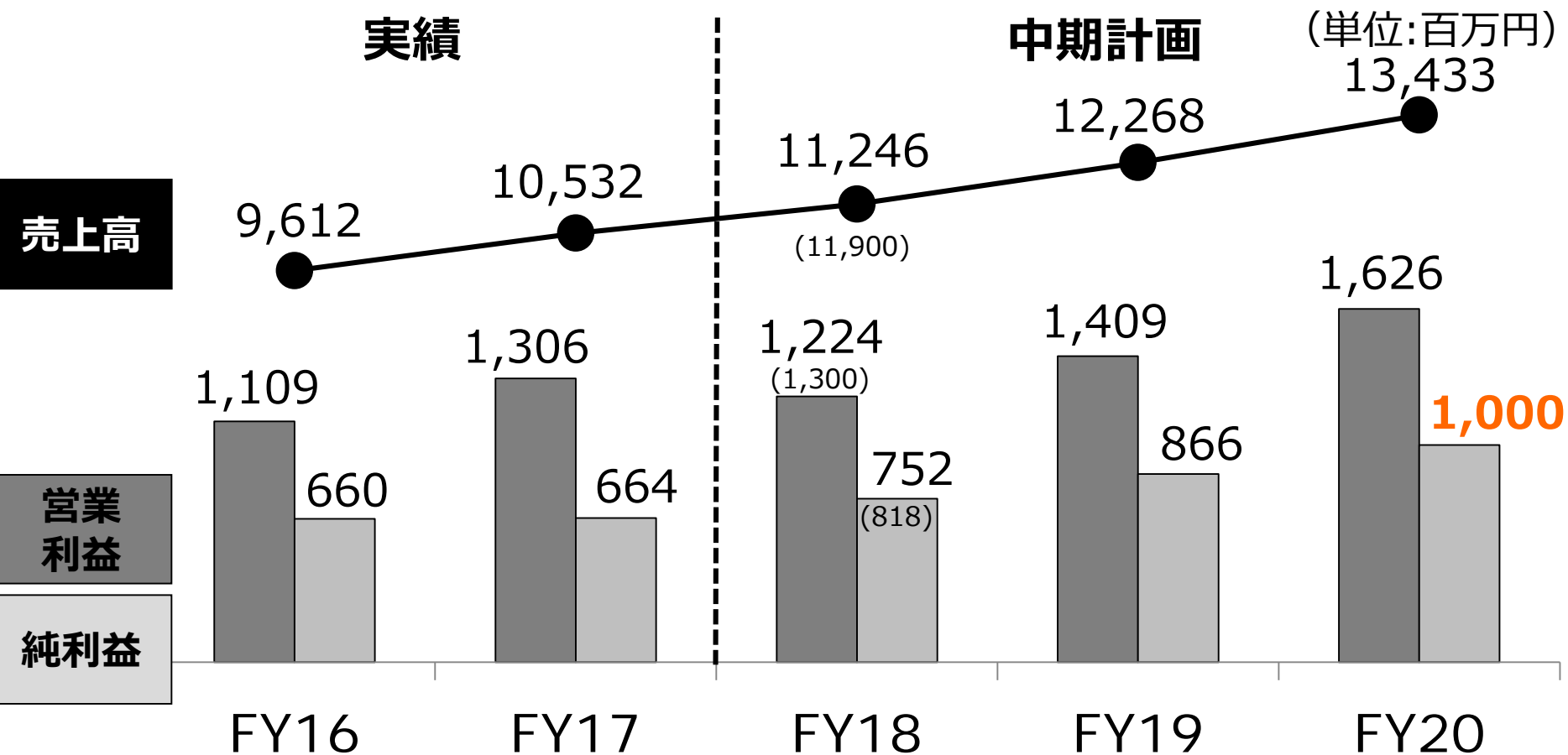
- 売上高は、主たる事業である連結会計関連事業、ビジネス・インテリジェンス事業、アウトソーシング事業の3事業のすべてが順調に伸長
- 売上の増加に伴う仕入や外注費の増加に加え、前連結会計年度からの人材採用の強化により人件費、採用関連費用、並びにオフィス費用が増加したが、売上伸長の範囲内に収められた
- 四半期純利益は、前年同四半期に特別損失を計上していた反動で大幅増益

	2017年6月期	2018年6月期	前年同期比	
	第3四半期	第3四半期	増減額	増減率
売上高	7,714	8,784	+ 1,069	+ 13.9%
売上原価	4,224	5,101	+ 877	+ 20.8%
販管費	2,481	2,545	+ 64	+ 2.6%
営業利益	1,009	1,136	+ 126	+ 12.5%
営業利益率	13.1%	12.9%	-	△ 0.2 point
経常利益	1,011	1,136	+ 124	+ 12.3%
四半期純利益	433	743	+ 309	+ 71.5%

# 5. 中長期の計画について

## □ 中期経営計画

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

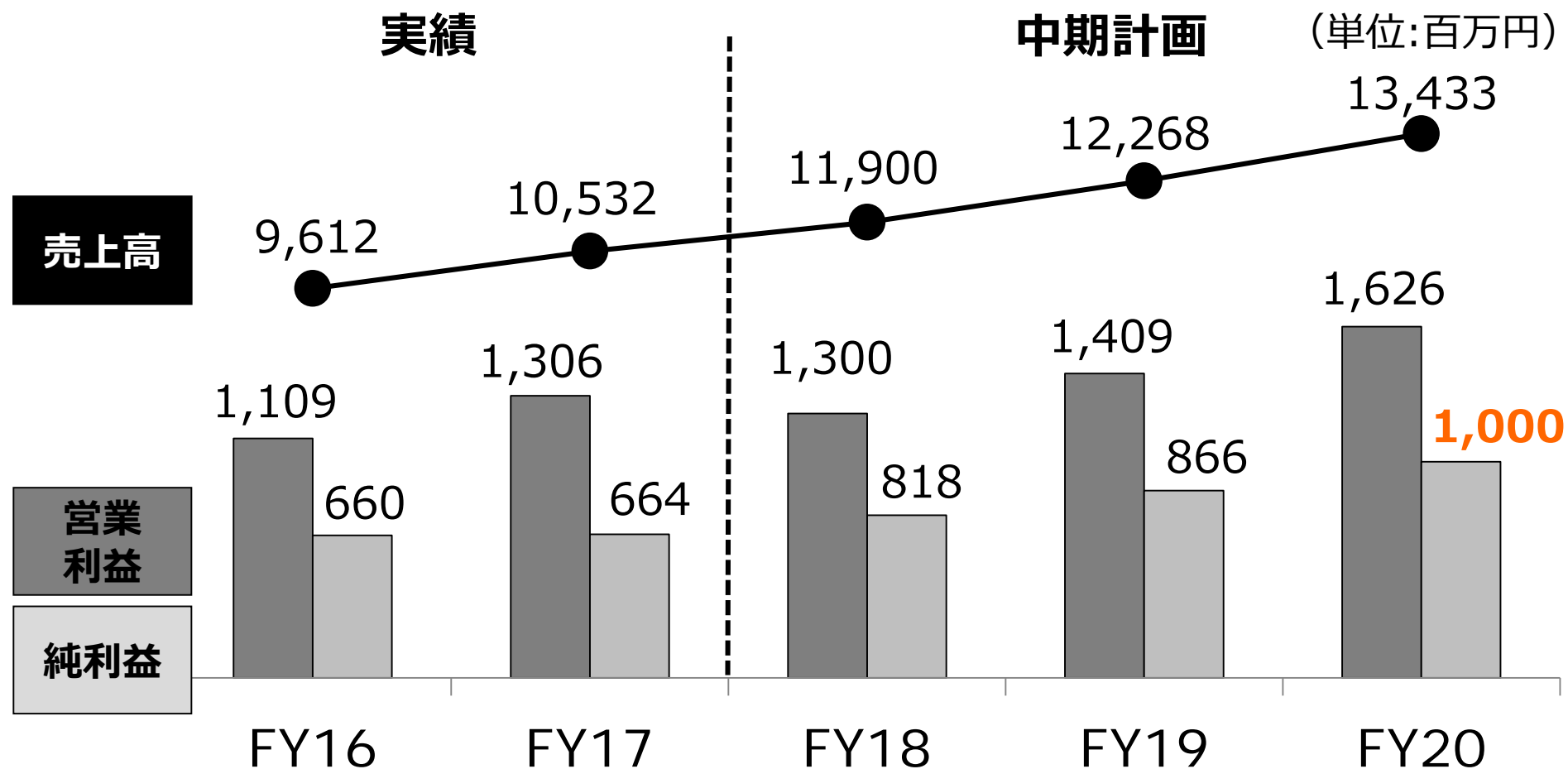


※(カッコ)内の数値は、2018年5月7日適時開示しました上方修正後の2018年6月期通期予想です。

# 5.中長期の計画について

## □ 中期経営計画

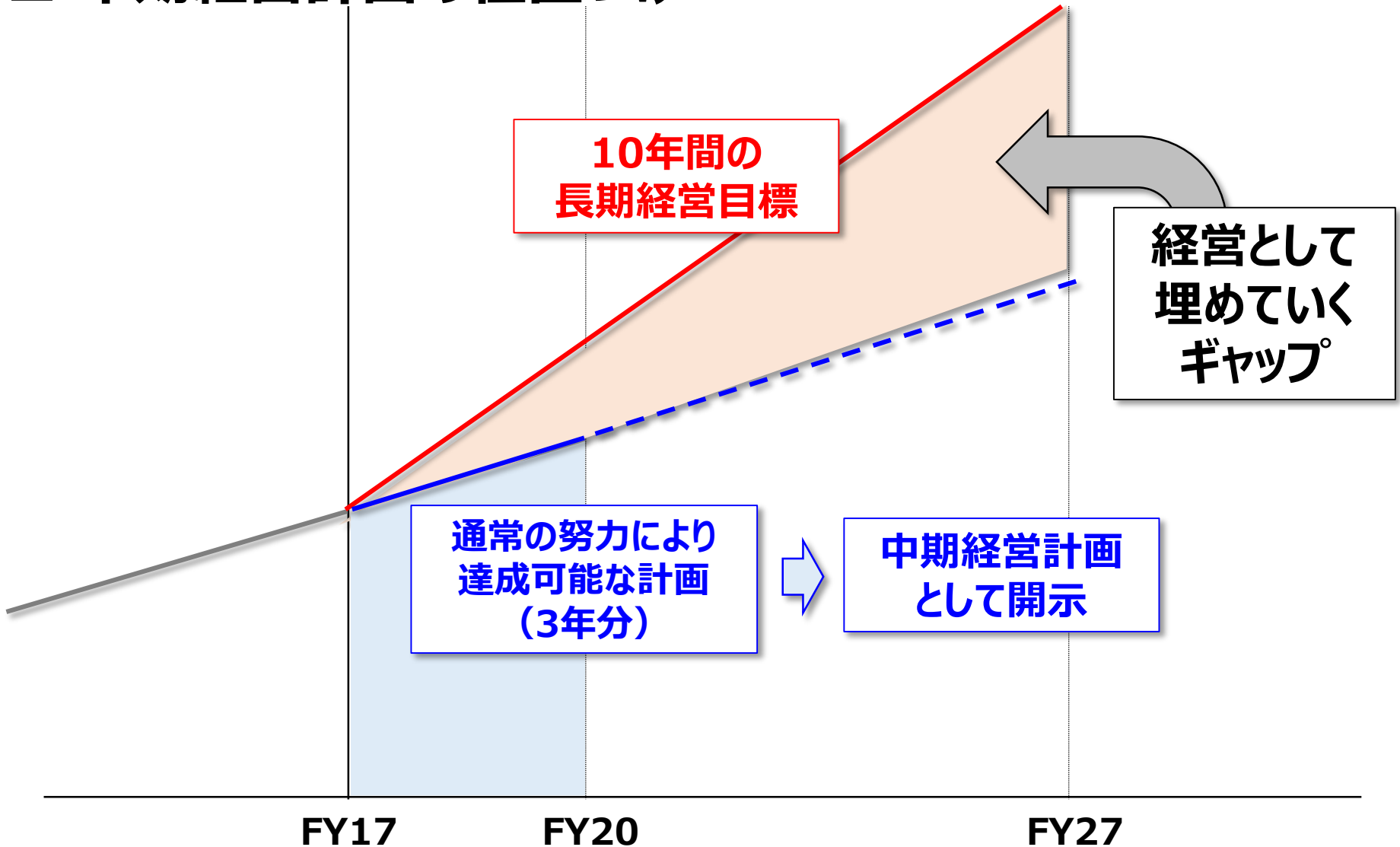
年平均成長率は売上高：8.7%； 営業利益：10.0%  
FY2020(2020年6月期)に純利益 10億円の実現が目標





# 5. 中長期の計画について

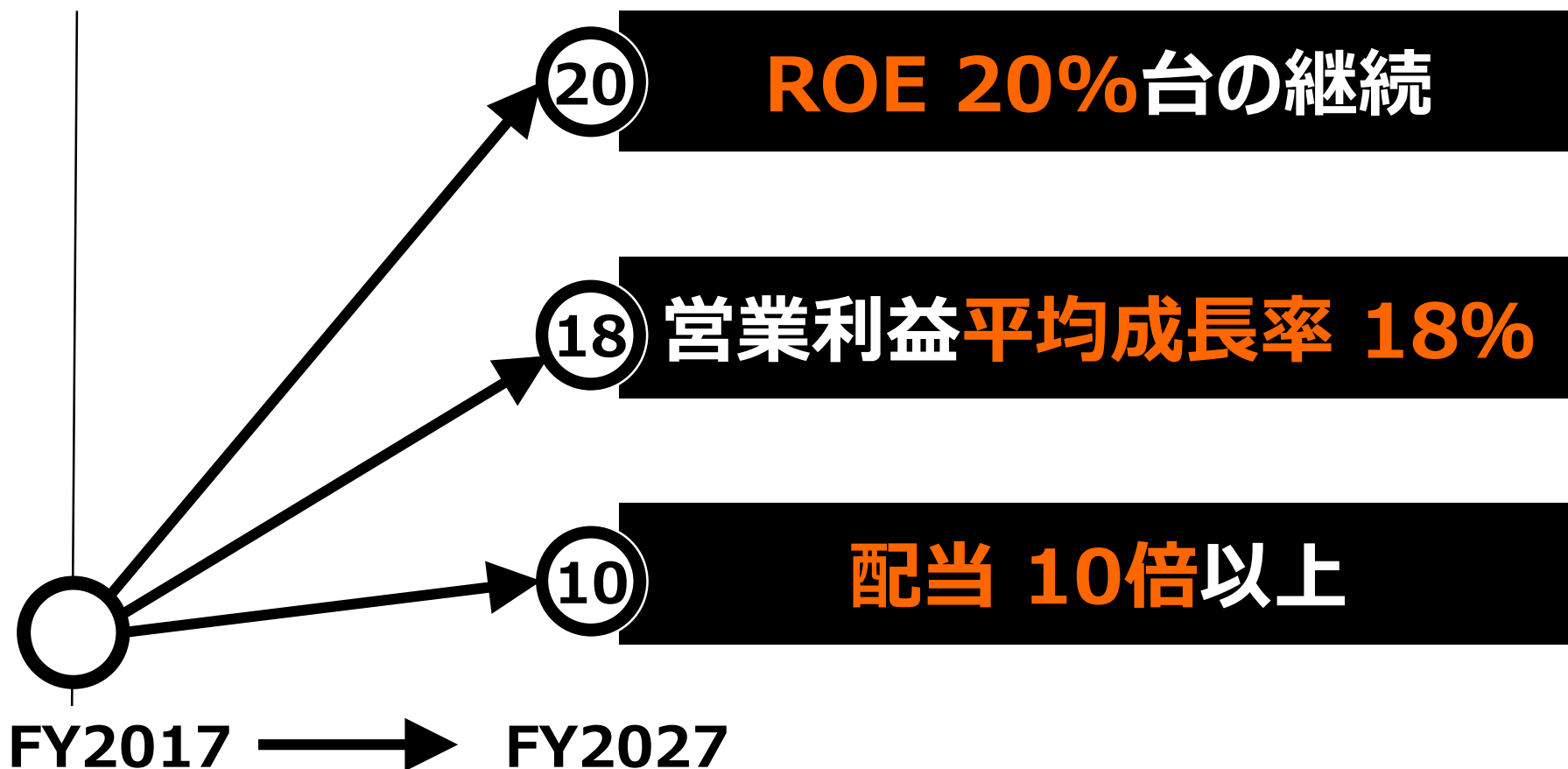
## □ 中期経営計画の位置づけ



# 5. 中長期の計画について

## □ 長期経営目標

「大風呂敷を広げすぎでは？」と思われるくらい大胆な目標を掲げ、その達成に向けひたすら邁進



## 既存ビジネスの収益性向上

- プロジェクト品質の向上
- 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

## 取り扱い商材の拡大

- お客様ニーズに応じた新規ソリューションの開発
- Valueに合致する海外製品および関連ソリューションの積極的な取り扱い

## 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
- 欧米に固執せず、アジア各国への展開も検討

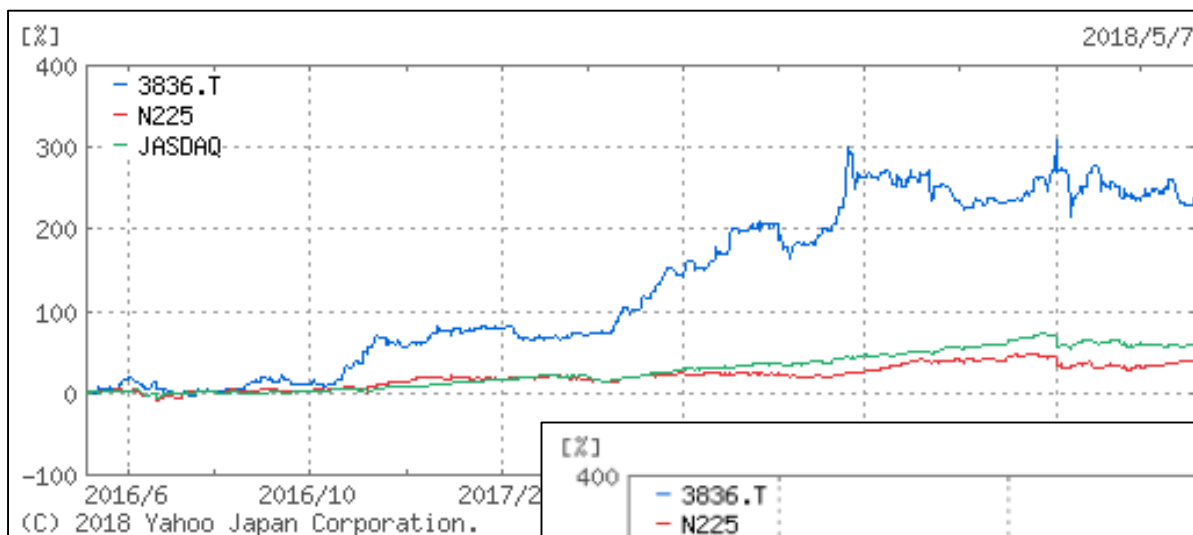
## M&Aへの取り組み

- 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

# 6. 株価について

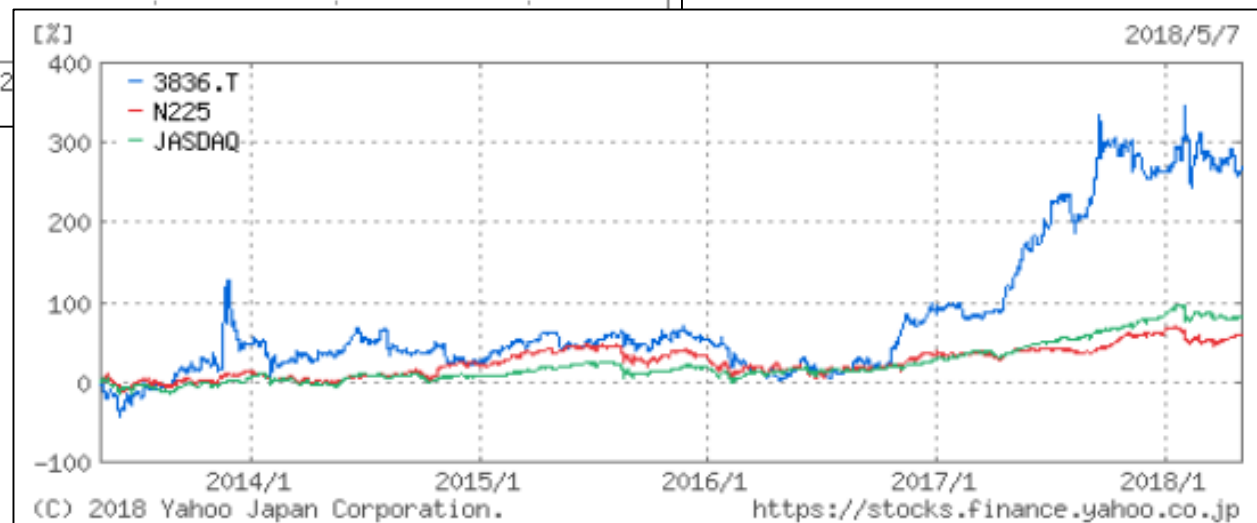
## □ 2年、5年の指数との比較

2年、5年のいずれも日経平均、JASDAQ指数を上回って推移



2年

5年



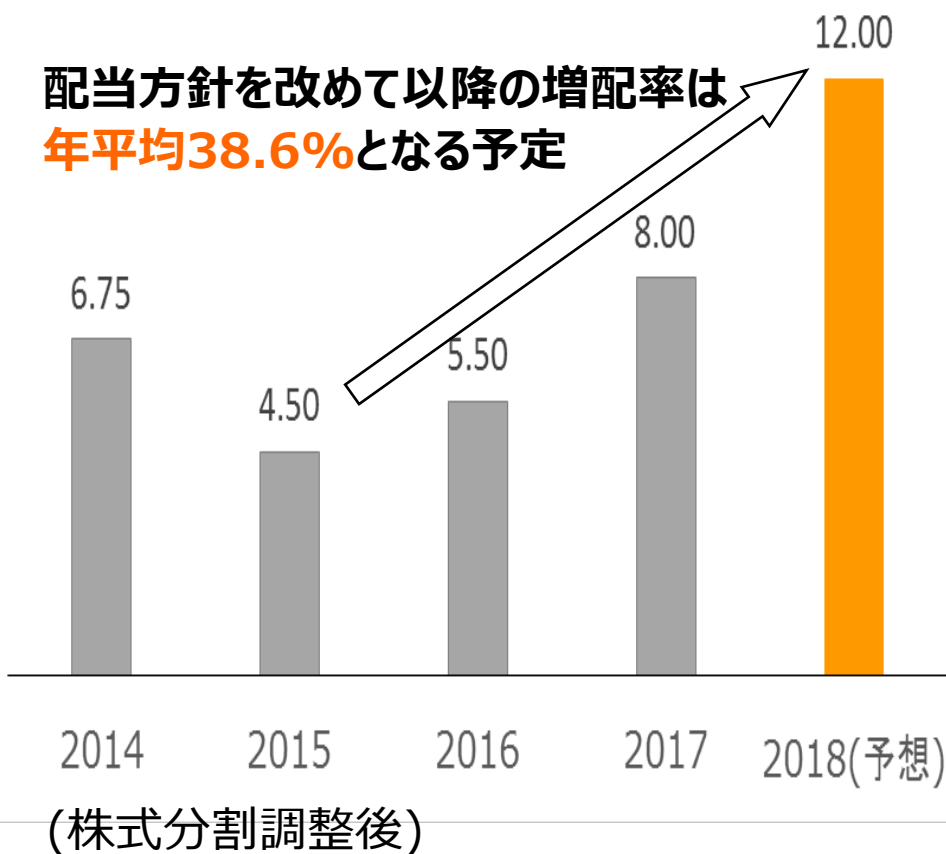
— 当社  
— 日経平均  
— JASDAQ

出所: Yahoo! ファイナンス

## □ 配当

配当金額を**安定的に維持ないし向上**していくことを指向

配当方針を改めて以降の増配率は  
年平均**38.6%**となる予定



- 当社は配当を株主還元政策の重要事項として位置付けています。
- 純資産配当率などの指標に注目することで、毎期の業績に大きく左右されることなく、配当金額を安定的に維持ないしは向上していくことを指向しています。
- 純資産配当率はその値を徐々に引き上げ、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。

## □ その他

### 2017年6月期株主総会は東京国立近代美術館の講堂で開催



(写真提供：東京国立近代美術館)

- ご出席の株主様には美術館のチケットを進呈し、株主総会の終了後に美術鑑賞をお楽しみいただきました。
- 2018年6月期の株主総会会場候補については、株主数急増のため、目下、同美術館近隣の会場における開催を検討中でございますが、昨年同様、ご出席の株主様に入館チケットを進呈する予定であります。



AVANT