

**2019年 6月期  
第1四半期 決算説明資料**

---

## I. 2019年6月期 第1四半期の決算概要

## II. 業績予想 および 配当予想

\* 資料内の数値は表示単位未満を切捨てて表示しております。

当資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略などに関する情報は、当資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で行った判断に基づくものです。しかしながら実際には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生などにより、資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおります。当社は、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めてまいります。当資料記載の業績見通しのみにも全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製または転送などを行われないようお願いいたします。

# I. 2019年6月期 第1四半期の決算概要

---

# 2019年6月期 第1四半期の決算概要

AVANT

## ～売上高が30億円を4期連続突破～

- すべての事業で順調に増収を実現。特に、ビジネス・インテリジェンス事業において大幅に伸長
- プロジェクト品質や生産性の向上に努めたことなどにより増益

(単位:百万円)

	2018年6月期	2019年6月期	前年同期比	
	第1四半期	第1四半期	増減額	増減率
売上高	2,544	3,180	+ 635	+ 25.0%
売上原価	1,514	1,772	+ 257	+ 17.0%
販管費	781	1,027	+ 246	+ 31.5%
営業利益	247	380	+ 132	+ 53.5%
営業利益率	9.7%	12.0%	-	+ 2.2 point
経常利益	248	380	+ 132	+ 53.2%
四半期純利益	162	237	+ 74	+ 46.0%

# 事業セグメント別

AVANT

(単位:百万円)

		2018年6月期 第1四半期	2019年6月期 第1四半期	前年同期比	
				増減額	増減率
連結会計関連	売上高	1,392	1,783	+ 390	+ 28.0%
	営業利益	145	244	+ 99	+ 68.1%
	営業利益率	10.4%	13.7%	-	+ 3.3 point
ビジネス・インテ リジェンス	売上高	897	1,161	+ 263	+ 29.4%
	営業利益	21	102	+ 80	+ 370.2%
	営業利益率	2.4%	8.8%	-	+ 6.4 point
アウトソーシング	売上高	282	380	+ 98	+ 34.8%
	営業利益	50	101	+ 51	+ 101.0%
	営業利益率	17.9%	26.7%	-	+ 8.8 point

## ～大型案件が継続的に売上貢献～

- 前連結会計年度に受注した大型案件が継続的に貢献し、売上高は大幅に増加
- 品質改善に努めた効果が徐々に現れ、不採算案件の発生を極めて僅少に限定できたことなどにより増益

(単位:百万円)

連結会計関連	2018年6月期 第1四半期	2019年6月期 第1四半期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	1,392	1,783	+ 390	+ 28.0%
営業利益	145	244	+ 99	+ 68.1%
営業利益率	10.4%	13.7%	-	+3.3point
受注残高	1,913	2,261	+ 348	+ 18.2%

## ～大型案件を受注！～

- 複数の大型案件を受注できたことなどにより、売上高は増加
- 人員増加に伴う人件費、採用費及び新オフィスの開設などの費用は増加
- 収益性の高い元請け案件の比率が高かったことから収益性は大きく改善

(単位:百万円)

ビジネス・インテリ ジェンス	2018年6月期 第1四半期	2019年6月期 第1四半期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	897	1,161	+ 263	+ 29.4%
営業利益	21	102	+ 80	+ 370.2%
営業利益率	2.3%	8.8%	-	+6.4point
受注残高	762	1,004	+ 241	+ 31.6%

## ～成長の著しさを継続！～

- 成長著しく、大幅な増収・増益
- 売上高のセグメント間取引消去113,388百万円の増加は、2018年10月よりアウトソーシング事業を分社化した際に、システムアウトソーシングについての取引形態を変更したこと、及び当社から新たに連結納税業務等のアウトソーシングを発注したことに起因

(単位:百万円)

アウトソーシング	2018年6月期 第1四半期	2019年6月期 第1四半期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	282	380	+ 98	+ 34.8%
営業利益	50	101	+ 51	+ 101.0%
営業利益率	17.7%	26.6%	-	+8.8point
受注残高	515	734	+ 218	+ 42.5%



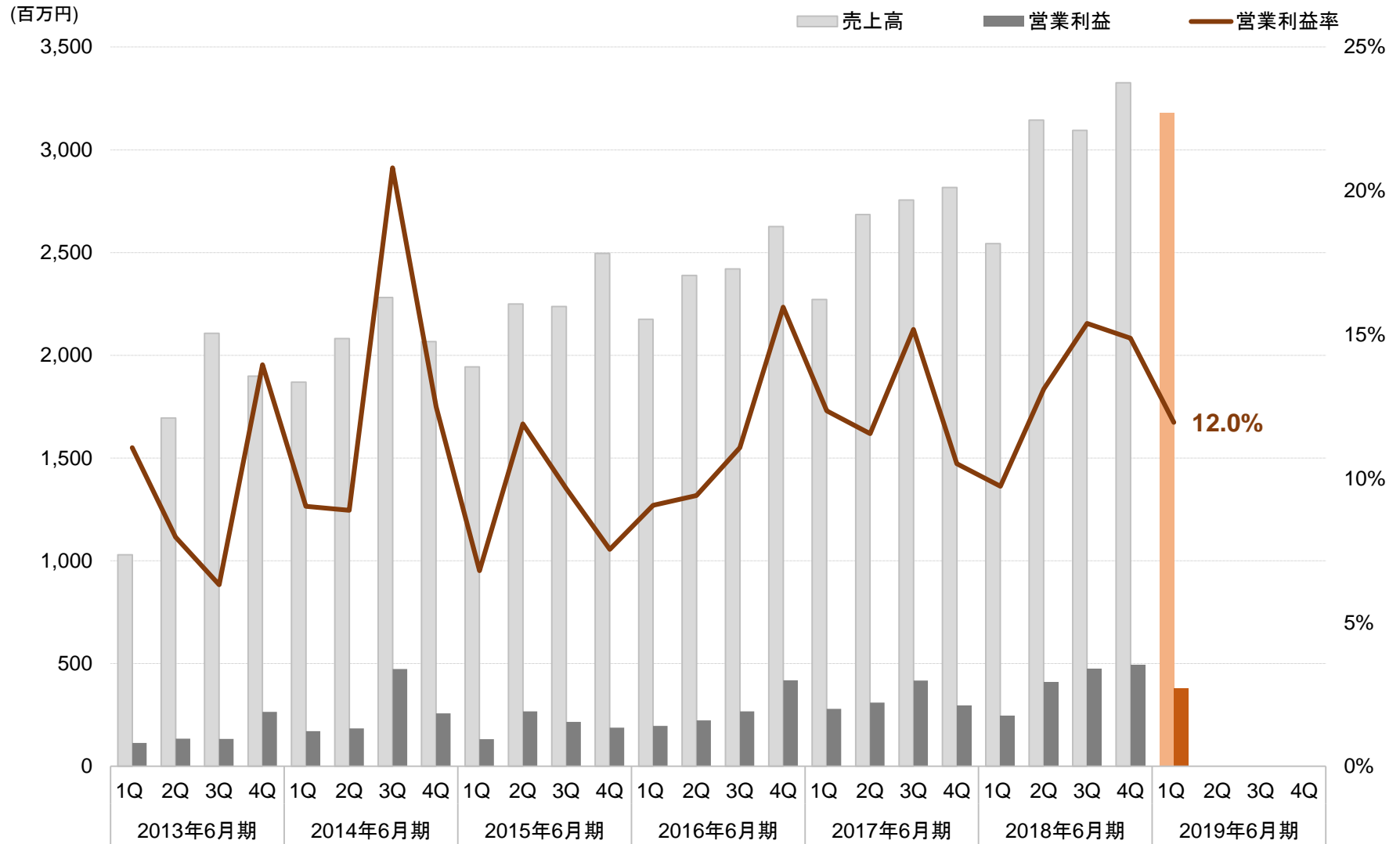
# 四半期推移

AVANT

## ■ グループ全体の四半期売上高は、30億円を超える水準を維持

	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				2019年6月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,869	2,082	2,281	2,067	1,944	2,250	2,237	2,496	2,175	2,389	2,420	2,627	2,272	2,685	2,756	2,817	2,544	3,144	3,095	3,326	3,180			
売上原価	1,060	1,161	1,221	1,136	1,183	1,205	1,289	1,455	1,233	1,341	1,454	1,423	1,288	1,444	1,490	1,610	1,514	1,866	1,720	1,845	1,772			
売上総利益	808	920	1,059	931	761	1,044	948	1,041	941	1,047	966	1,204	984	1,241	1,265	1,206	1,029	1,277	1,374	1,481	1,408			
販売費・一般管理費	639	734	585	672	628	776	732	852	744	822	698	784	703	930	847	910	781	865	898	986	1,027			
営業利益	168	185	474	258	132	268	216	188	197	224	268	419	280	310	418	296	247	412	476	494	380			
営業利益率(%)	9.0	8.9	20.8	12.5	6.8	11.9	9.7	7.5	9.1	9.4	11.1	16.0	12.4	11.6	15.2	10.5	9.7	13.1	15.4	14.9	12.0			
経常利益	166	183	472	256	130	265	213	185	196	222	268	425	280	315	416	296	248	415	472	495	380			
四半期純利益	100	84	224	214	84	168	123	25	130	118	118	293	183	-0	250	230	162	269	311	318	237			
償却前利益 EBITDA	217	235	527	314	196	324	276	246	251	283	328	483	341	370	481	359	300	436	504	524	417			
償却前利益率(%)	11.6	11.3	23.1	15.2	10.1	14.4	12.3	9.9	11.5	11.9	13.6	18.4	15.0	12.7	17.5	12.7	11.8	13.9	16.3	15.8	13.1			

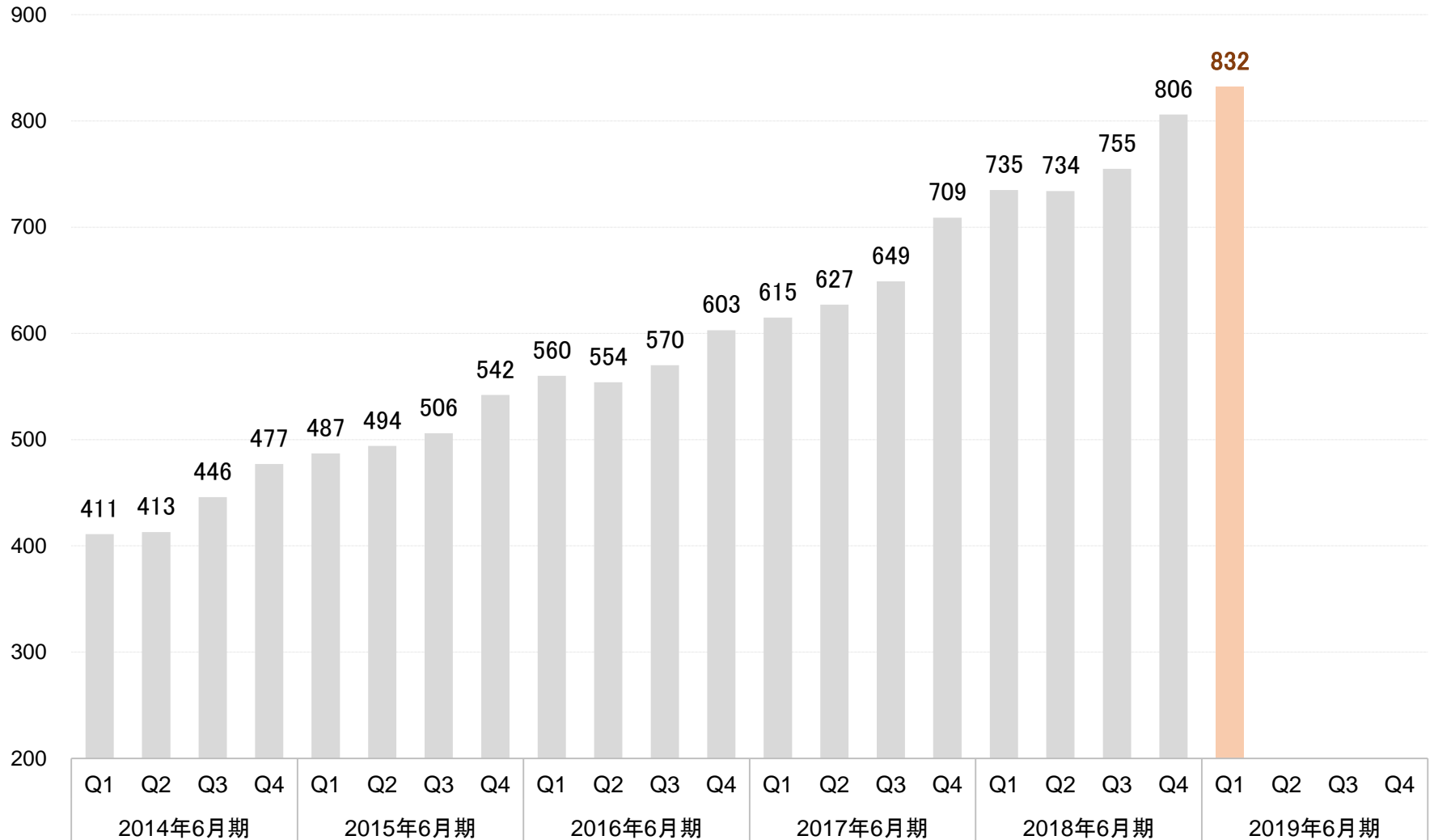
# 四半期推移 売上高・営業利益



# 連結グループ従業員数の推移

AVANT

(単位:人)



# 財務・キャッシュフローの状況

## 財務状況

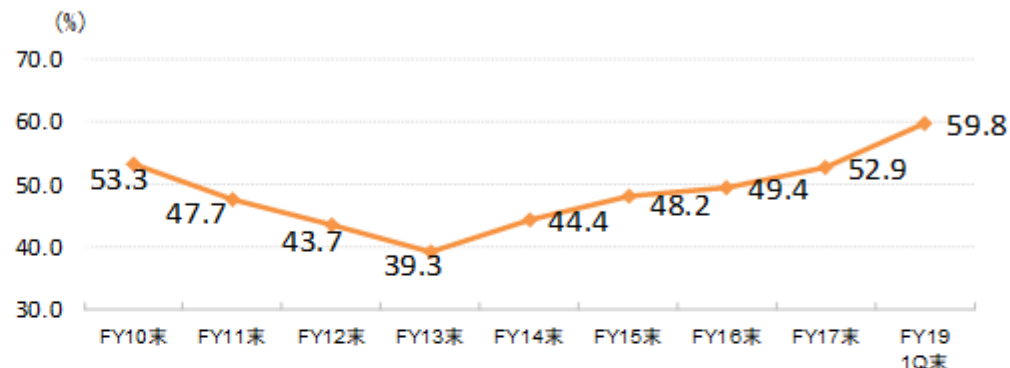
2018年9月末

資産  
80億円

負債  
32億円

純資産  
48億円

## 自己資本比率の推移



## キャッシュフロー

(単位:百万円)

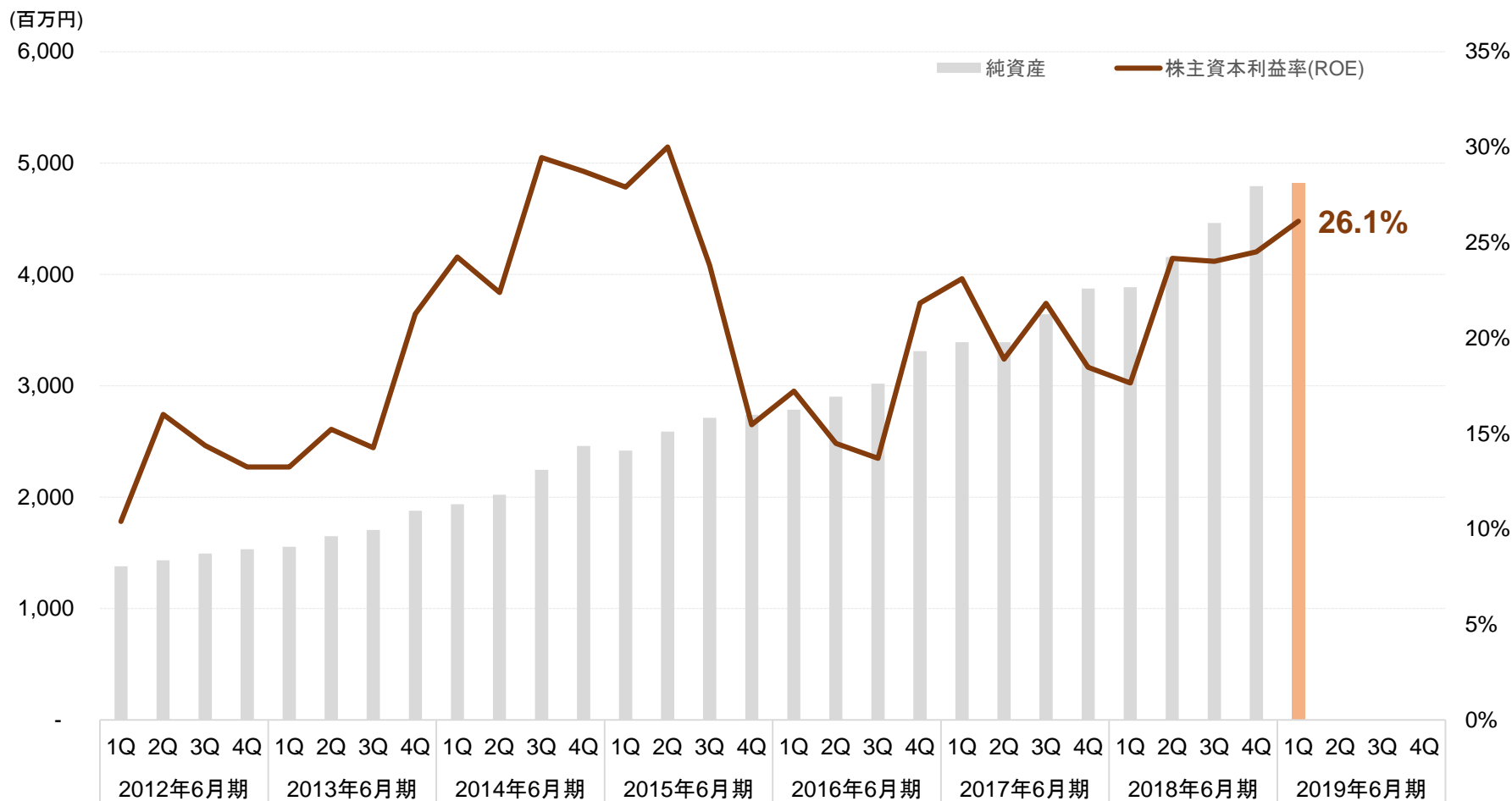
	2018年 6月期 第1四半期	2019年 6月期 第1四半期
営業CF	△281	△450
投資CF	△56	△52
財務CF	△174	△226
フリーCF	△338	△502

### 主な増減の要因

・税金等調整前四半期純利益	380百万円
・引当金の減少額	△431百万円
・売上債権の減少	182百万円
・未払金及び未払費用の増加	112百万円
・前受収益の減少	△108百万円
・法人税等の支払額	△625百万円
・有形固定資産の取得による支出	△37百万円
・保証金の差入	△10百万円
・配当金の支払額	△225百万円

## ～中長期的に、平均20%以上の維持が目標～

- 当社グループの経営原則を遵守し、収益性をさらに高め、かつ、資産をより効率的に運用することを通じて、ROEの向上を目指す



※過去4四半期分の数値を基に計算しています。

## Ⅱ.業績予想 および 配当予想

---

# 2019年6月期 通期業績予想

AVANT

～「営業利益・当期利益共に以下の諸事項を勘案して前期から微増と予想」に変更なし～

- 2019年6月期に想定していたライセンス販売が前期末直前に実現した結果、前期売上として前倒しで計上
- 知的財産の開発や蓄積に繋がる大型かつ難易度の高い案件に取り組むことによる一時的な収益性低下の可能性
- ビジネスモデルの転換を図る目的の研究開発や、新事業の創出および育成など、将来の成長を支え企業価値向上に貢献する活動への投資

売上高

135.7億  
円

対前期比

+12.1%

営業利益

16.5 億  
円

対前期比

+1.4%

当期利益

10.7  
億円

対前期比

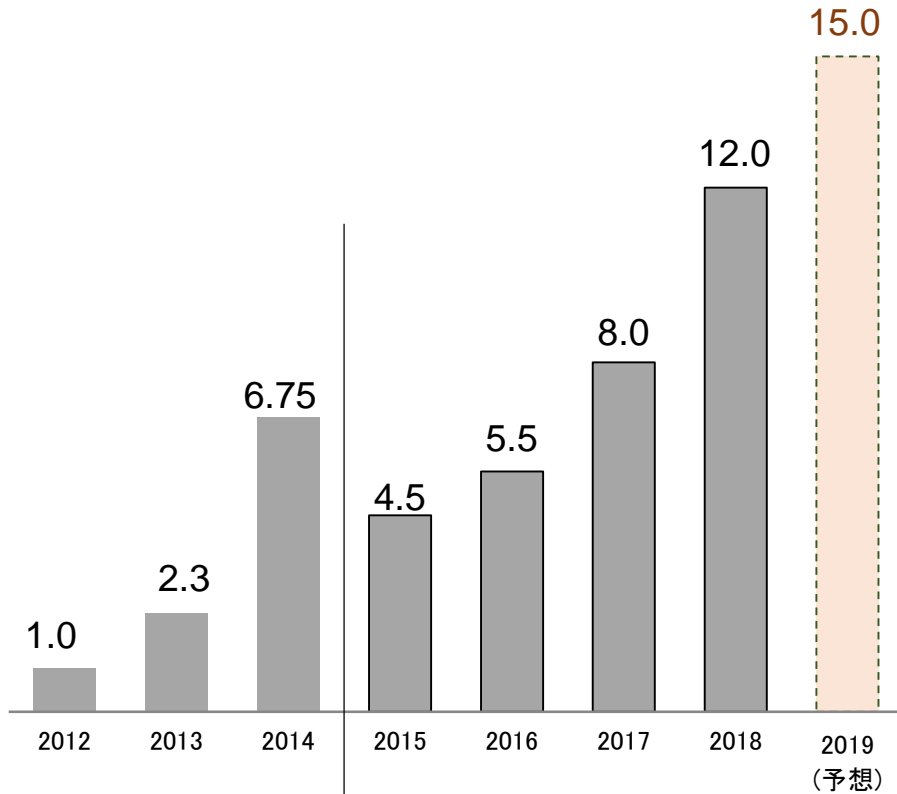
+1.5%

# 2019年6月期 配当予想

AVANT

～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～

- 1株当たり15円の配当予想に変更なし



旧配当方針 ← → 現配当方針

(株式分割調整後)

## ＜AVANT株主還元の考え方＞

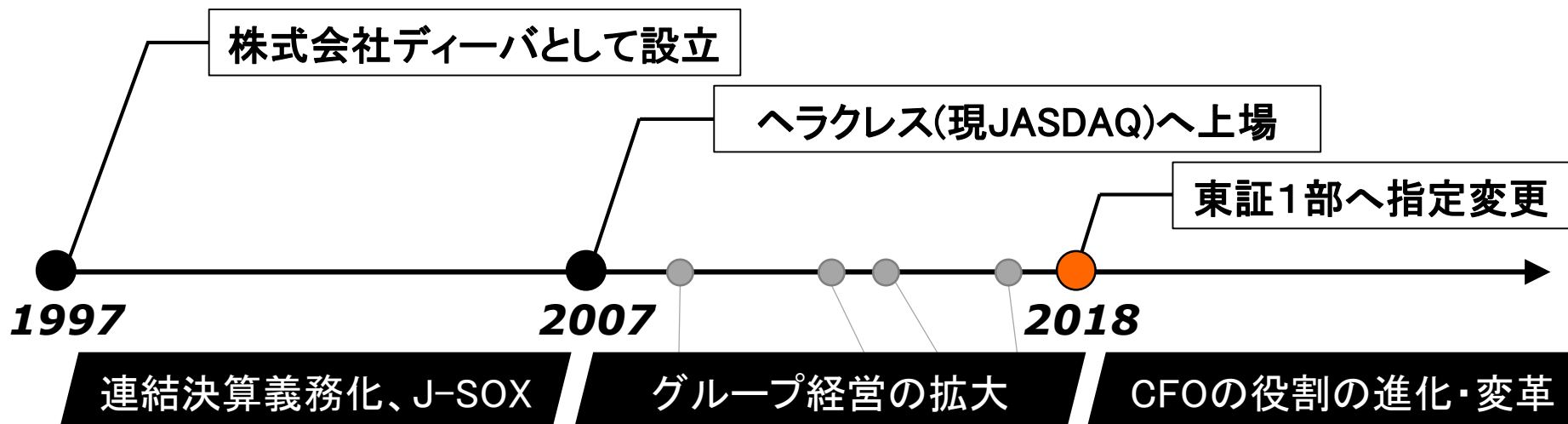
- 配当は株主還元政策の重要事項の位置づけ
- 純資産配当率などの指標に注目することで、毎期の業績に大きく左右されることなく、配当金額を安定的に維持ないしは向上していくことを指向
- 純資産配当率はその値を徐々に引き上げ、東証全上場企業の平均値を常時上回ることを目指す



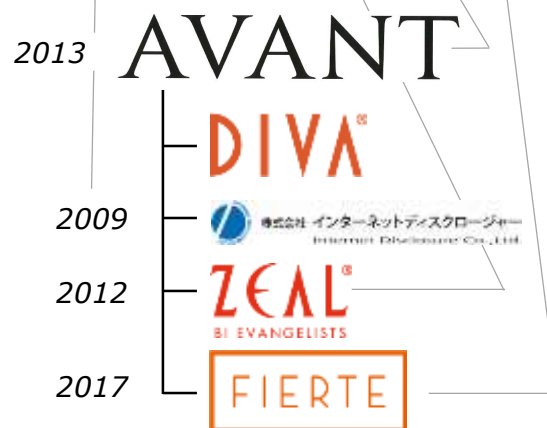
AVANT

- アバントグループについて -

参考情報



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

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

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

## 強み /特長

1. ニッチで専門性の高い事業領域に特化  
スーパーニッチプレイヤーの集団
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

### 知識および経験の蓄積と製品開発の連鎖

- ・会計、IT技術、コンサルティングなど、CFO組織を支援  
可能な各領域の専門家が多数在籍
- ・多様なプロジェクトの導入実績を通じて得たノウハウの蓄積

DIVA<sup>®</sup>

参入障壁  
が高い

### 情報を経営に活用する(BI)業界のパイオニア

- ・BIに特化して25年間、900社以上への導入実績

ZEAL<sup>®</sup>  
BI EVANGELISTS

### 唯一無二の連結決算業務のアウトソーシング企業

- ・単なる業務のアウトソーシングではなく、お客様の財務会計  
および財務経理組織の進化を促す
- ・ディーバの連結決算システムをはじめ、パートナー製品とこれまでの  
連結決算業務のノウハウを組合せ、専門性の高いアウトソーシング

FIERTE

競合先が  
少ない

## 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  
日本を代表するグローバル企業が中心のお客様層
3. ストック型を中心としたビジネスモデル

時価総額

Top50社のうち

**26社**

Top200社のうち

**96社**

その他上場企業

公開会社

非公開会社

(2018年3月末時点)

連結会計システム  
国内シェアNo1  
のソリューション

マーケットシェア

**1位**

信頼と  
評価

ベストプ  
ラクティス  
の蓄積

製品とし  
て展開

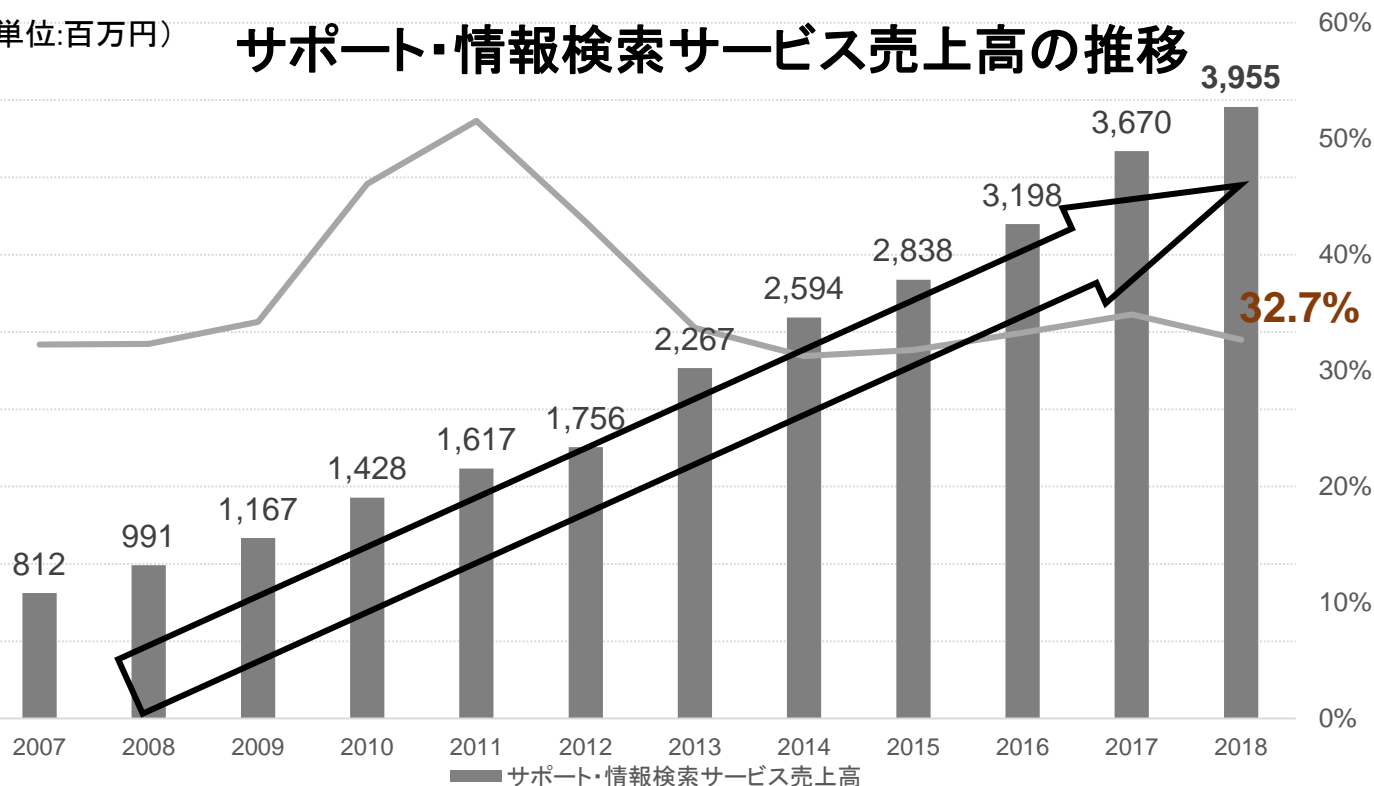
## 強み /特長

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

売切ではなく、継続・反復してサービスを提供することで  
信頼、および知的財産につながる経験値を蓄積

(単位:百万円)

### サポート・情報検索サービス売上高の推移



安定  
収入源

投資余力・  
リスク  
許容度の  
増加

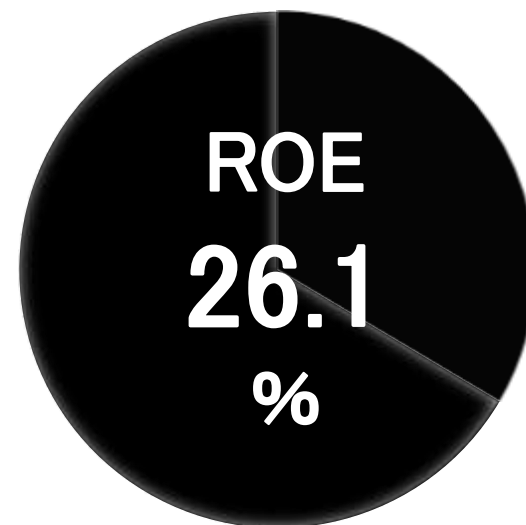
## AVANT Groupの中期目標

	FY2018		FY2023
売上高	121億円	▶	180～220億円
ストック売上比率	32.7%	▶	70%
営業利益	16億円	▶	31～38億円
売上成長率＋営業利益率	28.5pt	▶	40pt以上
ROE	24.5%	▶	20%以上
配当	12円	▶	30円以上

### ～ 2023年へ向けた経営目標の主な項目 ～

- スtock売上比率：70%を達成できるようなビジネスモデル転換を検討中
- GPP：目標に近い数値ではあるが、積上型の指標ではないため引き続き注力
- ROE：20%以上を達成しているが、引き続き20%台の継続を維持

### 2019年第1四半期



※ストック売上：各事業の保守料、クラウド型売上、アウトソーシング(スポット対応を除く)

※GPP：売上成長率+営業利益率



