

# アナリスト投資家向けプレゼンテーション資料

---

株式会社アバント

(証券コード3836 東証一部)

2021年 8月-9月

# アバントグループについて

---

## 100年企業の創造

会社を社会の公器とみなす日本的経営観を尊重し、社会のために存在する組織として発展することが創業以来の企業理念です。



MISSION

### 経営情報の大衆化

情報技術の発展が個人や社会に大きな変化をもたらした様に、企業経営においても、アバントグループが様々なビジネスモデルを通じて情報を経営判断に役立つ形に変え、企業と社会の持続発展に貢献することをミッションとします。



VISION

### BE GLOBAL

情報の大衆化により、社会の至る処まで国際化は浸透しており、アバントグループも国際的な視点で活動を展開することが必要です。世界水準のSaaS企業をベンチマークとして進化を目指します。



OPEN

VALUE

STRETCH

### OPEN、VALUE、STRETCH

環境変化を前向きにとらえ、利害関係者との率直かつ誠実な関係を築くこと、常に新たな価値創造に取り組み最高のお客様の満足を追求する姿勢、そして、お客様に対する貢献を健全な挑戦として変化を楽しみ成長を追求する姿勢を大切にします。

## 持株会社

## 事業会社

AVANT

DIVA<sup>®</sup>

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

連結会計関連事業

ZEAL<sup>®</sup>  
BI EVANGELISTS

ビジネス・インテリジェンス事業

FIERTE

アウトソーシング事業

### 【グループの企業価値の最大化】

- グループガバナンスの構築
- グループシナジーを創出する仕組みづくり
- 金融市場とのコミュニケーション
- 既存事業の成長での計画未達部分に対する施策の実施
  - ✓ 外部成長の取り込み
  - ✓ 新規事業への投資

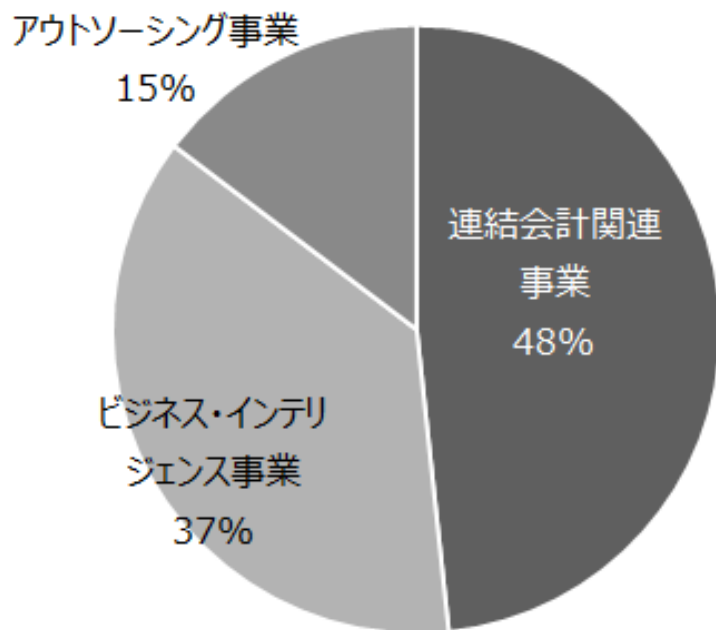
### 【各事業の事業価値の最大化】

- 各事業のお客様への貢献価値の最大化に集中
- 各事業の事業計画の達成
- 各事業で設定した目標達成のためのビジネスモデル転換
- 各事業で蓄積したナレッジを元にした新商品の開発

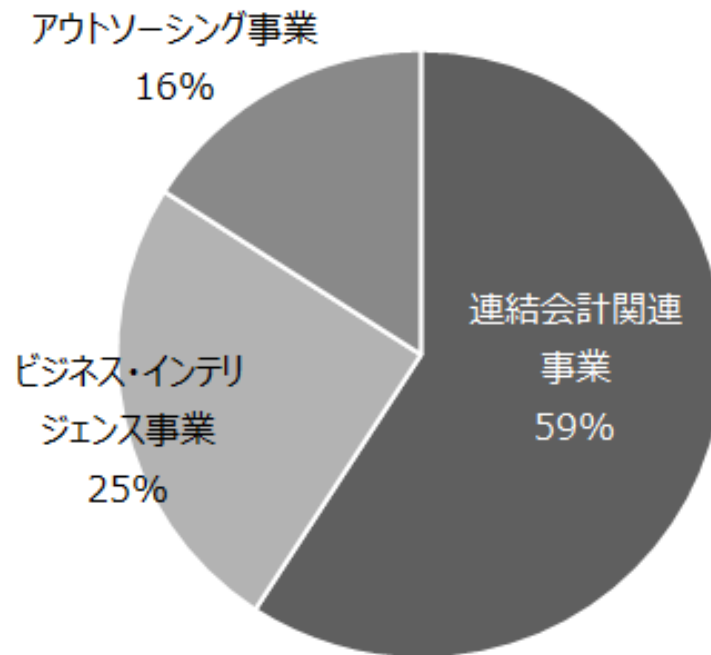
# セグメント情報（21年6月期）

AVANT

売上高162.3億円



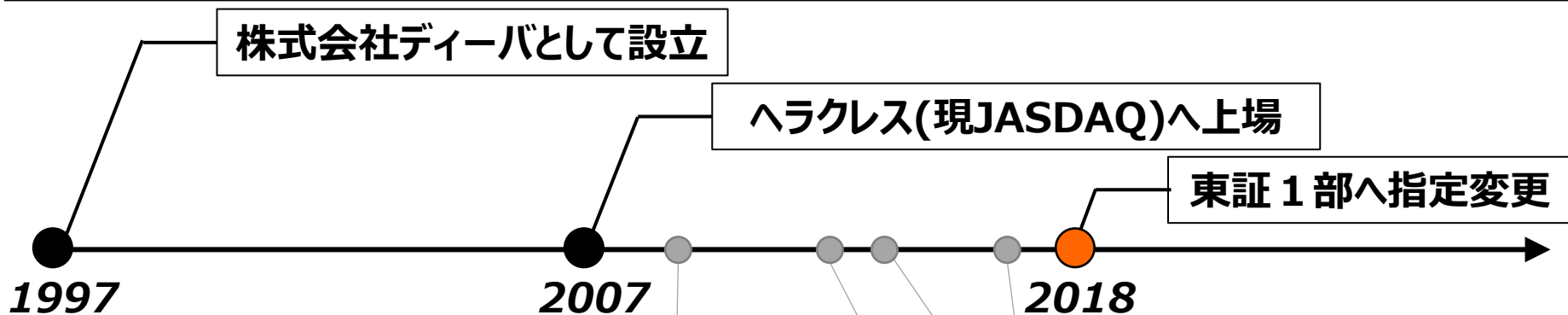
営業利益27.9億円



セグメント	前年比
連結会計関連事業	-3.8%
ビジネスインテリジェンス事業	+8.4%
アウトソーシング事業	+20.2%
連結	+3.5%

セグメント	営業利益率
連結会計関連事業	23.7%
ビジネス・インテリジェンス事業	13.0%
アウトソーシング事業	21.1%
連結	17.2%

## Avant Groupは次の10年へ

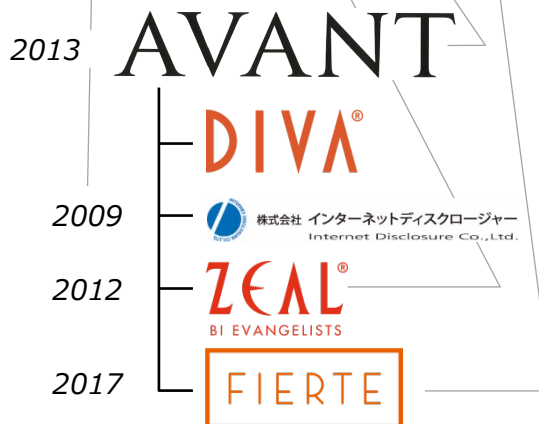


### 連結決算義務化、J-SOX

### グループ経営の拡大

### CFOの役割の進化・変革

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

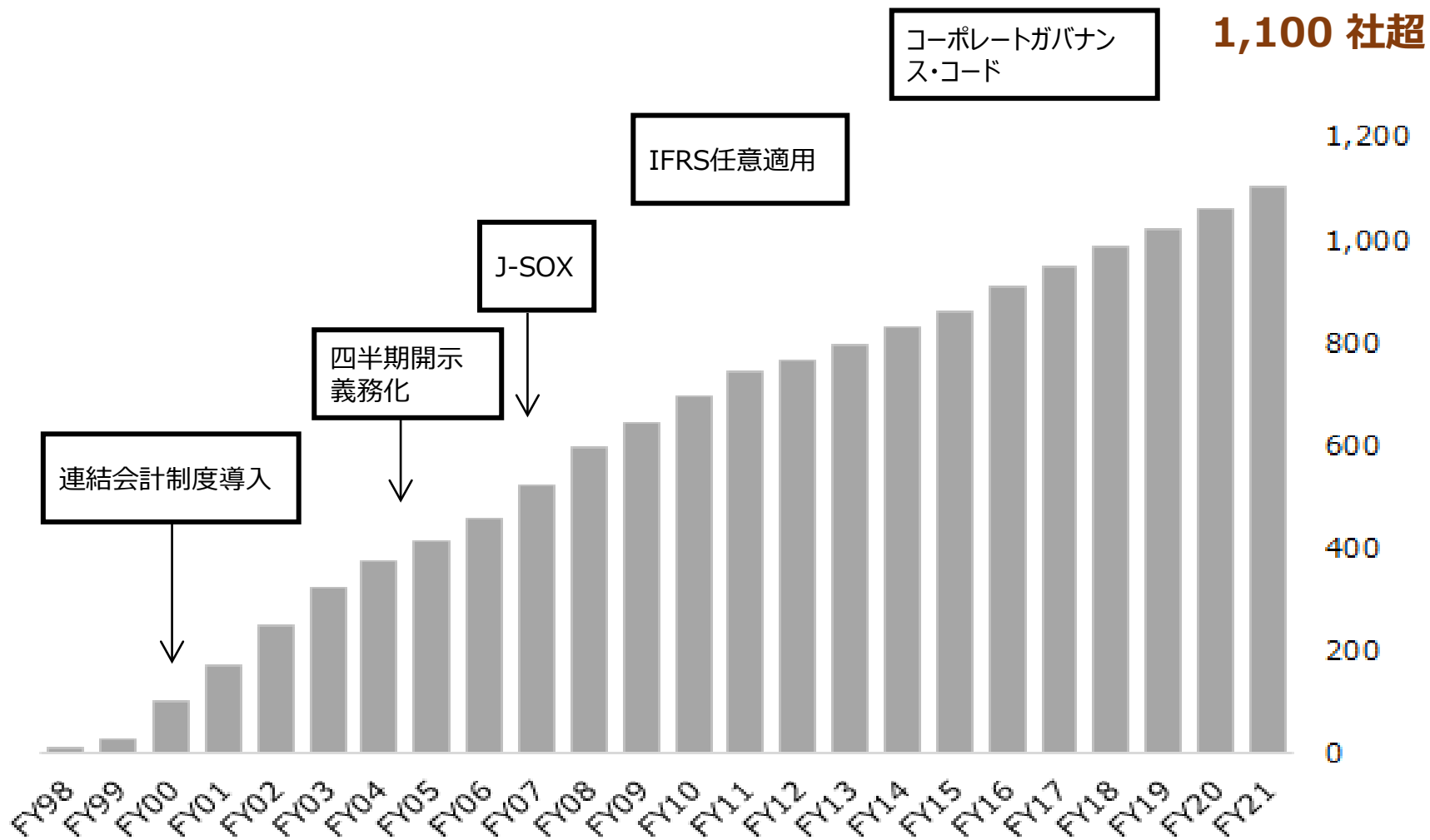
**Avant Group**  
お客様のCIFO組織の  
改革・課題解決を支援する  
**CIFO ACCELERATOR**

グループ一丸となり、  
新たなる価値創造を  
実現するフェーズへ

# 連結会計システム導入企業の推移

AVANT

ディスクロージャー規制の強化に従い導入顧客数は増加してきた



# DIVA®

- 販売実績は1,100社以上※1
- 2020年度連結会計ソフトウェア市場シェアは45.3%※2
- 制度会計から予算・管理会計等、企業のガバナンス強化をサポート



トヨタ自動車株式会社  
日本電信電話株式会社  
KDDI株式会社  
中外製薬株式会社  
株式会社日立製作所  
ダイキン工業株式会社  
株式会社デンソー  
株式会社セブン&アイ・ホールディングス  
富士フィルムホールディングス株式会社  
アステラス製薬株式会社  
株式会社ブリジストン  
日本ペイントホールディングス株式会社  
花王株式会社  
パナソニック株式会社  
株式会社クボタ など

※1 2020年12月末時

※2 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2020年版」連結会計ソフト<パッケージ>市場占有率推移



報告用財務データ作成ツールに加え、業績管理・ガバナンス等幅広く経営判断を支援する各種ソリューションを揃える

製品	概要
 DivaSystem LCA	中核となるクラウド連結会計システム。データ収集から連結処理、レポート、開示までの業務をサポート。
 DivaSystem FBX	グループ会社の各種報告情報の収集・統合を可能とするシステム。財務・非財務データベース構築や予実進捗管理等をサポート。
 DivaSystem Dx3-Advance	連結から子会社までの勘定科目コードの連鎖や、連結勘定科目から子会社の仕訳明細までをドリルダウンして見える化。
 DivaSystem SMD	連結会計システムで蓄積されたノウハウをベースとし製品別や顧客別、拠点別の多軸管理が可能な管理会計システム。勘定科目明細までのドリルダウンや、シナリオに基づく将来予測も可能。
 DIVA Compass	連結会計システムのノウハウと独自の上場企業データベースを基盤とし、KPIの算出、他社比較、企業価値分析等を可能とするクラウドサービス。
 DIVA Empower	ディーバ社各製品とデータ連携し、その他PSI情報等をシステムへ投入するだけで高度な経営分析が可能。ROICシミュレーション等のシナリオ・インプットによる対話型でのシナリオ策定や、予見されるシナリオごとに将来予測を行い、将来のシナリオを比較して意思決定を可能とするシステム。



metapra<sup>x</sup>is ※2021年1月資本・業務提携で合意



- 91年創業、12年買収。30年以上ビジネス・インテリジェンスに特化
- 1,000社を超えるBI/DWHシステム構築実績
- マイクロソフト、オラクル、IBM、SAPを始め主要ベンダーと緊密に連携

## 最近の導入事例

ヤマトコンタクトサービス株式会社 ～顧客感情分析環境構築	双日株式会社 ～データ活用・分析トレーニング	日揮ホールディングス株式会社 ～データ活用・分析トレーニング	日揮ホールディングス株式会社 ～データ分析基盤構築
郷商事株式会社 ～在庫管理テンプレート構築	野村不動産株式会社 ～予実管理システム	オーディオテクニカ ～営業支援システム構築	株式会社杏林堂薬局 ～クラウド型企業データ統合サービス
株式会社大林組 ～データプラットフォーム構築	三光ソフランホールディングス株式会社 ～マーケティング分析環境の構築	ヤマハ発動機株式会社 ～データ分析基盤構築・運用	花王グループカスタマーマーケティング株式会社 ～マーケティング分析環境の構築
クラシエ製薬株式会社 ～マーケティング分析環境の構築	株式会社ビームスホールディングス ～予算管理システム導入支援	株式会社ライフコーポレーション ～予算管理システム導入支援	株式会社ケーユーホールディングス ～予算管理システム導入支援

## 主要製品

Amazon QuickSight / Amazon Redshift / Amazon Web Service / ASTERIA WARP / Birst / Board / BusinessSPECTRE / CCH Tagetik / Coracle Cloud Platform / Databricks / DataSpider Servista / Denodo / Dr.Sum / IBM InfoSphere DataStage / IBM Planning Analytics / IBM SPSS / IIJ GIO / IMB Cognos Analytics / Incorta Enterprise Analytics / Infor d/EPM / Informatica PowerCenter / Intra-mart Accel Platform / Microsoft Azure Synapse Analytics / Microsoft Power BI / Microsoft SQL Server / MicroStrategy / MotionBoard / Oracle Analytics Cloud / Oracle Business Intelligence / Oracle Data Integrator / Oracle EPM Cloud / Oracle Essbase / Oracle Exadata / Oracle Exalytics / Oracle Hyperion Planning / QlikView / SAP Analytics Cloud / SAP BusinessObjects / SAS Analytics Cloud for Planning / SAS Visual Analytics / SAS Viya / SISENSE / Snowflake / Tableau / ThoughtSpot / Workday Adaptive Planning / Yellowfin / ZEAL CO-ODE / ZEAL DX-Leading Room / ZEUSCloud

FIERTE

- 2004年DIVAのアウトソーシング事業からスタート、17年8月分社化
- 連結決算処理から開示書類作成等、100社を超える顧客の業務アウトソーシングや、グループ企業のグローバル資金管理をサポート

## 決算業務アウトソーシング

味の素株式会社	APAMAN株式会社	株式会社市進ホールディングス	株式会社IDOM	株式会社IMAGICA GROUP	株式会社エイチ・アイ・エス
株式会社エフエム東京	川崎重工業株式会社	クオールホールディングス株式会社	株式会社クボタ	コスモエネルギーホールディングス株式会社	ジャパンベストレスキューシステム株式会社
株式会社JERA	株式会社システムソフト	双日株式会社	大正製薬ホールディングス	株式会社ツムラ	トレンドマイクロ株式会社
日東電工株式会社	株式会社ニフコ	パンチ工業株式会社	PHCホールディングス株式会社	日立金属株式会社	株式会社日立製作所
株式会社日立物流	株式会社フコク	株式会社ベネフィット・ワン	株式会社三井住友銀行	株式会社三井住友フィナンシャルグループ	三菱重工業株式会社
三菱地所株式会社	株式会社吉野家ホールディングス	株式会社リサ・パートナーズ			

## 資金管理ソリューション (TMS)

麒麟ホールディングス株式会社	KDDI株式会社	株式会社神戸製鋼所	THK株式会社	東映アニメーション株式会社
株式会社ニフコ	三井化学株式会社	株式会社UACJ		

# アバントグループの可能性

---

「経営情報の大衆化」の貢献領域が拡大している

スチュワードシップ  
改革

コーポレートガバナ  
ンス改革

環境・人権  
問題重要性の  
加速

デジタル化の  
加速

お客様ニーズの変化

企業理念・ミッション・現在の事業資産

企業価値の向上に資する情報環境の提供による、社会貢献価値ポテンシャルの増大

「貢献価値の最大化」と「企業価値の最大化」の両立

- ・グループとしての統合提案・提供力の強化
- ・社会貢献価値の高い会社としての社会認知向上
- ・グループ経営能力の向上

## 「経営情報の大衆化」による企業価値の向上

ミッションに必要な要素をグループで提供

IT技術活用力への  
課題解決

DXコンサルティング  
& SIビジネス

**ZEAL**<sup>®</sup>  
BI EVANGELISTS

業務とITのさらなる  
活用への課題解決

業務ソフトウェア  
SaaSビジネス

**DIVA**<sup>®</sup>  
株式会社 インターネットディスクロージャー  
Internet Disclosure Co., Ltd.

業務人財不足への課題  
解決

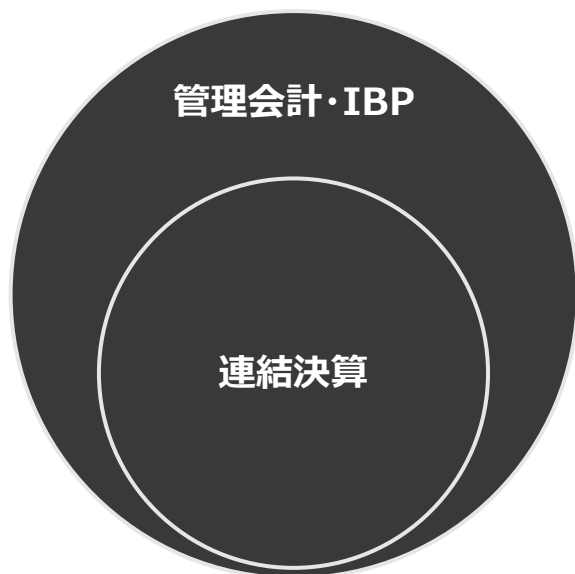
業務特化型  
BPOビジネス

**FIERTE**

業務ノウハウ蓄積し、ソフトウェアに転写する力の研鑽が価値創造の源

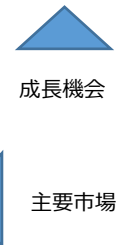
- 日本企業にとって効率化・業界再編・海外進出等グループ経営は必然に。決算早期化・開示強化ニーズもあり、連結会計システム市場は6%前後で成長
- DXを通じたサステナビリティへの担保が要求される中、企業は様々な情報を統合・分析し、経営判断・執行・報告を行うためのソリューションを必要としている。管理会計・IBP市場は30%成長

## DIVA® のTAM

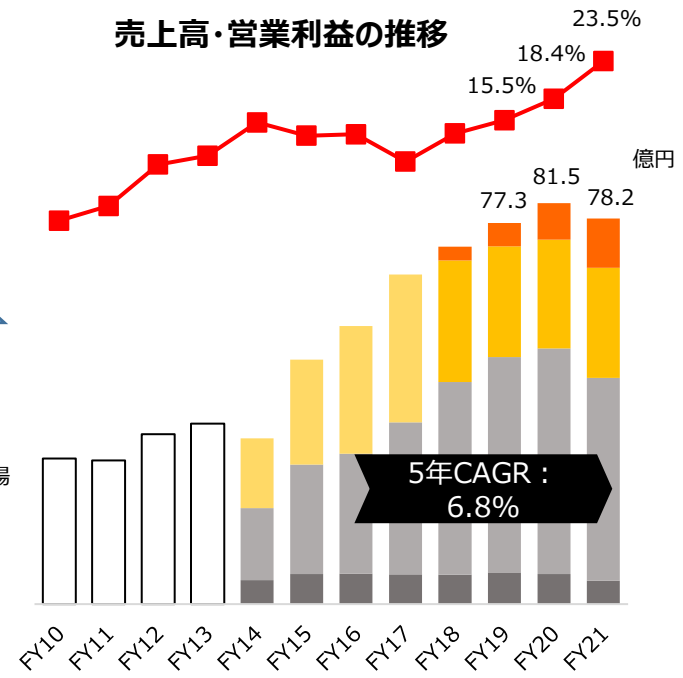


>200億円

>200億円



### 売上高・営業利益の推移



- ライセンス販売
- コンサルティング・サービス
- サポート
  - サポート中、SMD・クラウド利用料等
  - サポート中、DivaSystem保守料等

- 経済産業省が「2025年の崖」克服とデジタル・トランスフォーメーション（DX）推進に向けて「DXレポート」を発表してから2年。この間の環境変化も踏まえて発表された「DXレポート2」でも、本格的なDX導入企業は全体のわずか5%にとどまっており、強い危機感をもってDXを加速するよう企業、ベンダーに向けた提言を発信
- ズールはデータプラットフォーム構築からDX人財育成まで総合的に企業のDX化を支援

**ZEAL**<sup>®</sup> のTAM  
BI EVANGELISTS



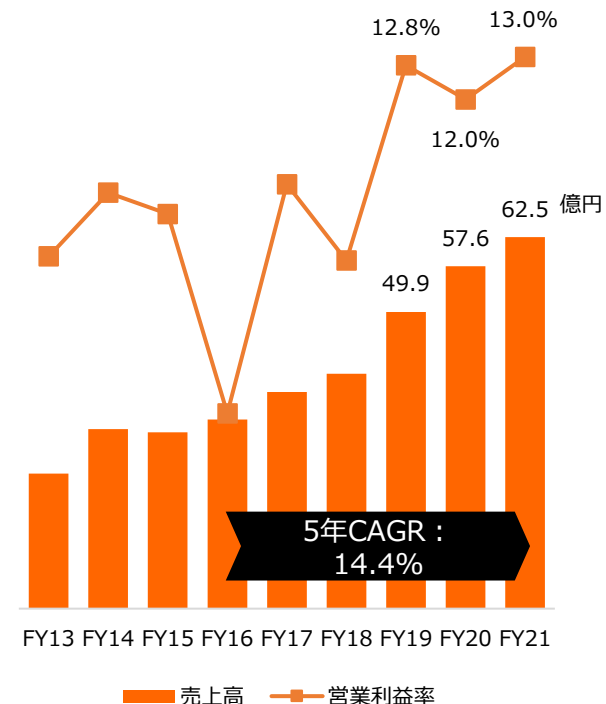
成長機会



成長機会

主要市場

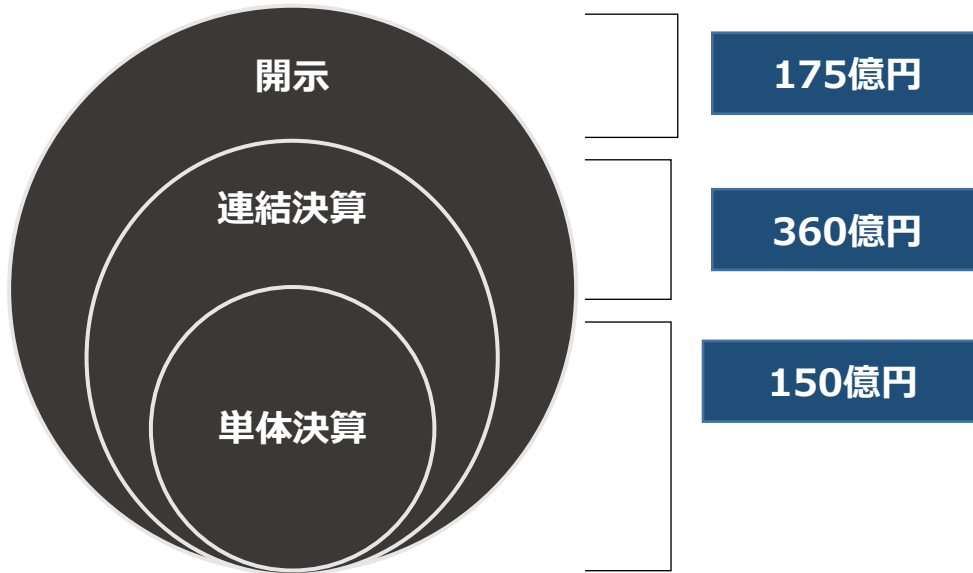
売上高・営業利益の推移



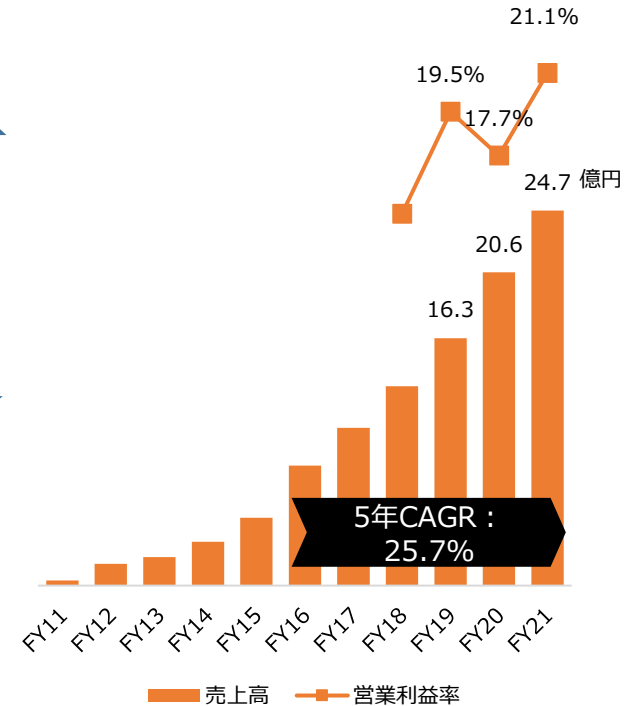


- 決算から開示まで幅広くアウトソーシング・サービスを提供する企業は他になく、連結会計システムの開発・導入・保守で蓄積されたノウハウが強み
- DX改革、属人化対応、働き方改革、ガバナンス強化といったニーズに支えられ、市場は20~25%成長

## FIERTE のTAM



## 売上高・営業利益の推移



**中期経営計画  
(FY19~23)**

**BE GLOBAL 2023**

---

# 中期経営計画「BE GLOBAL 2023」のKPI

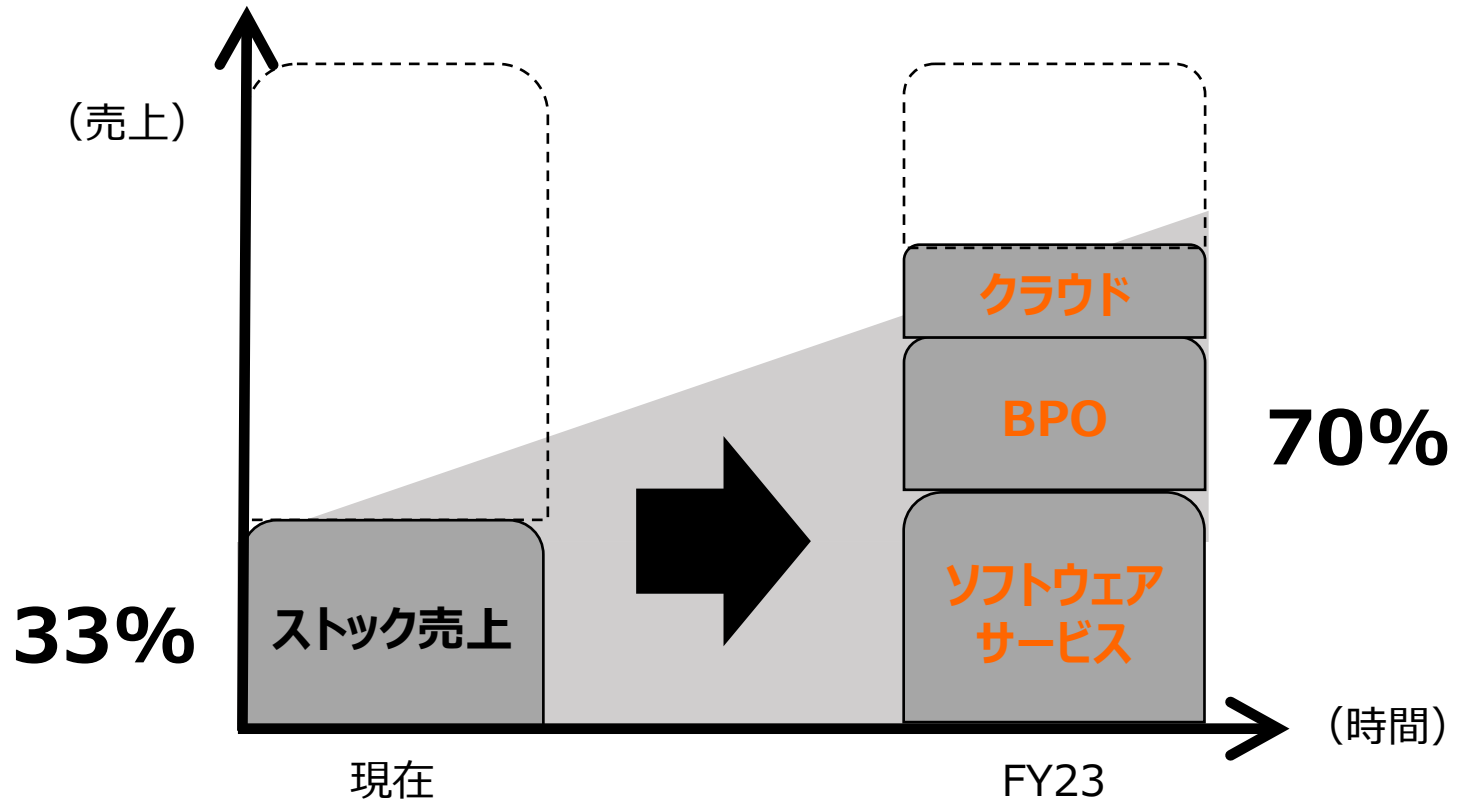
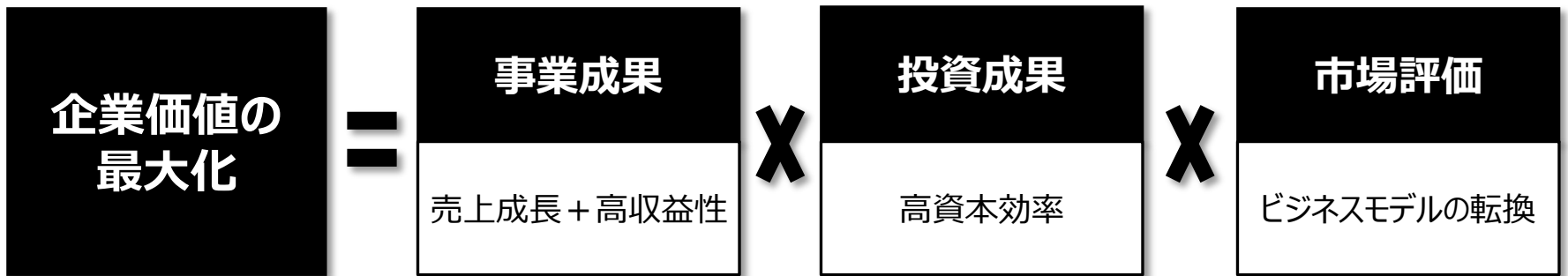
AVANT

- クラウドシフトを明確にし、トップライン成長を重視
- スtock化比率の向上に向けた独自IPベースの製品・ソリューション投入、コンサル型販売強化
- 各社で成長加速に向けM&Aを含めた可能性を検討

	FY19 実績	FY20 実績	FY21 実績	FY22 予想	FY23 目標
売上高 (億円)	140.7	156.9	162.3	178.2	180~220
ストック売上比率 (%)	31.4	32.7	36.0	UP	70
営業利益 (億円)	19.6	22.7	27.9	28.6	31~38
売上成長率+営業利益率 (ポイント)	30.2	26.0	20.7	—	40以上
ROE (%)	24.6	23.5	23.6	—	20以上
配当 (円)	7.5	9.0	11.0	12.0	15以上

# 中期経営計画で目指すビジネスモデルの転換

AVANT



## 連結会計関連事業

ストック  
売上比率

FY20実績

39%

FY23目標

50%

FY21

取り組み

### クラウドシフトでトップライン加速

- ✓ クラウド化に向けた新製品・サービスの投下
- ✓ 制度会計から予実・管理会計など経営の高度化に資するソリューション充実
- ✓ 業績好調な業種・グローバルプレーヤーをターゲット
- ✓ 収益性向上策（生産性向上／柔軟な採用／オフィススペース）

ビジネス・  
インテリジェンス  
事業

ストック  
売上比率

FY20実績

9%

FY23目標

40%

FY21

取り組み

**独自ソリューションでビジネスモデル転換を本格化**

- ✓ ZEUSCLOUDに続く独自ソリューション投入、
- ✓ ソフトウェアベンダーとの連携強化、
- ✓ 大手企業のDX関連案件を支援、
- ✓ 転換を支えるビジネスユニット制への組織変更

## アウトソーシング 事業

ストック  
売上比率

FY20実績

89%

FY23目標

95%

FY21

取り組み

### 成長モメンタムを維持するための施策

- ✓ 決算アウトソーシング・資金管理ソリューションのパイプライン・ハード化
- ✓ さらなるサービス多様化
- ✓ 効率化投資・人材開発を加速

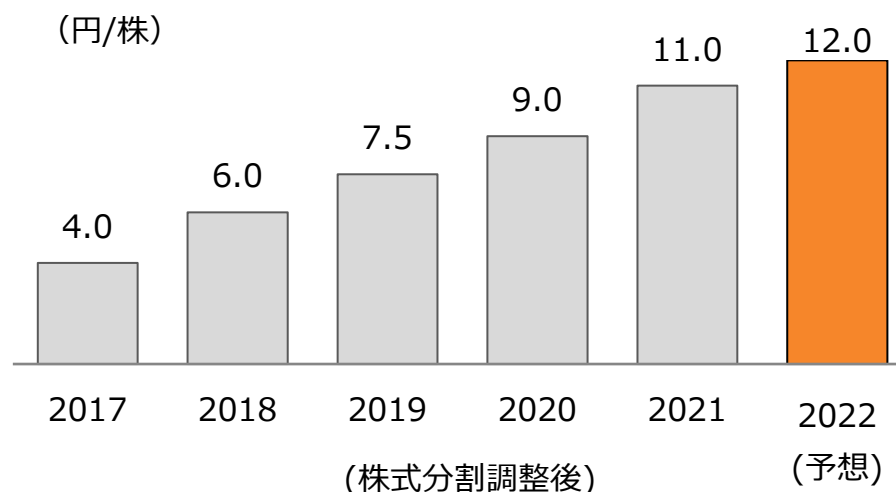
# 株主還元方針

AVANT

- 2021年6月期の配当は通期業績が予想を上回ったことを考慮し、前期比2円増配の11円とする。2022年6月期も安定的な配当を継続して行う方針に沿い、1株当たり12円で7期連続の増配予想。
- 2021年6月期のDOEは約5.2%で、東証上場企業平均（12ヶ月）の2.7%を大幅に上回る水準を達成する見込み。

## ＜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り、中長期的には純資産配当率で上位10%を占める企業の平均である8%を目指す



	2017年6月期	2018年6月期	2019年6月期	2020年6月期	2021年6月期	2022年6月期
	実績	実績	実績	実績	実績	予想
1株当たり配当金(円)	4.0	6.0	7.5	9.0	11.0	12.0
純資産配当率 当社	4.18%	5.20%	5.27%	5.17%	5.18%	-
(参考)東証上場企業平均	2.70%	2.86%	2.93%	2.94%	2.72%	-

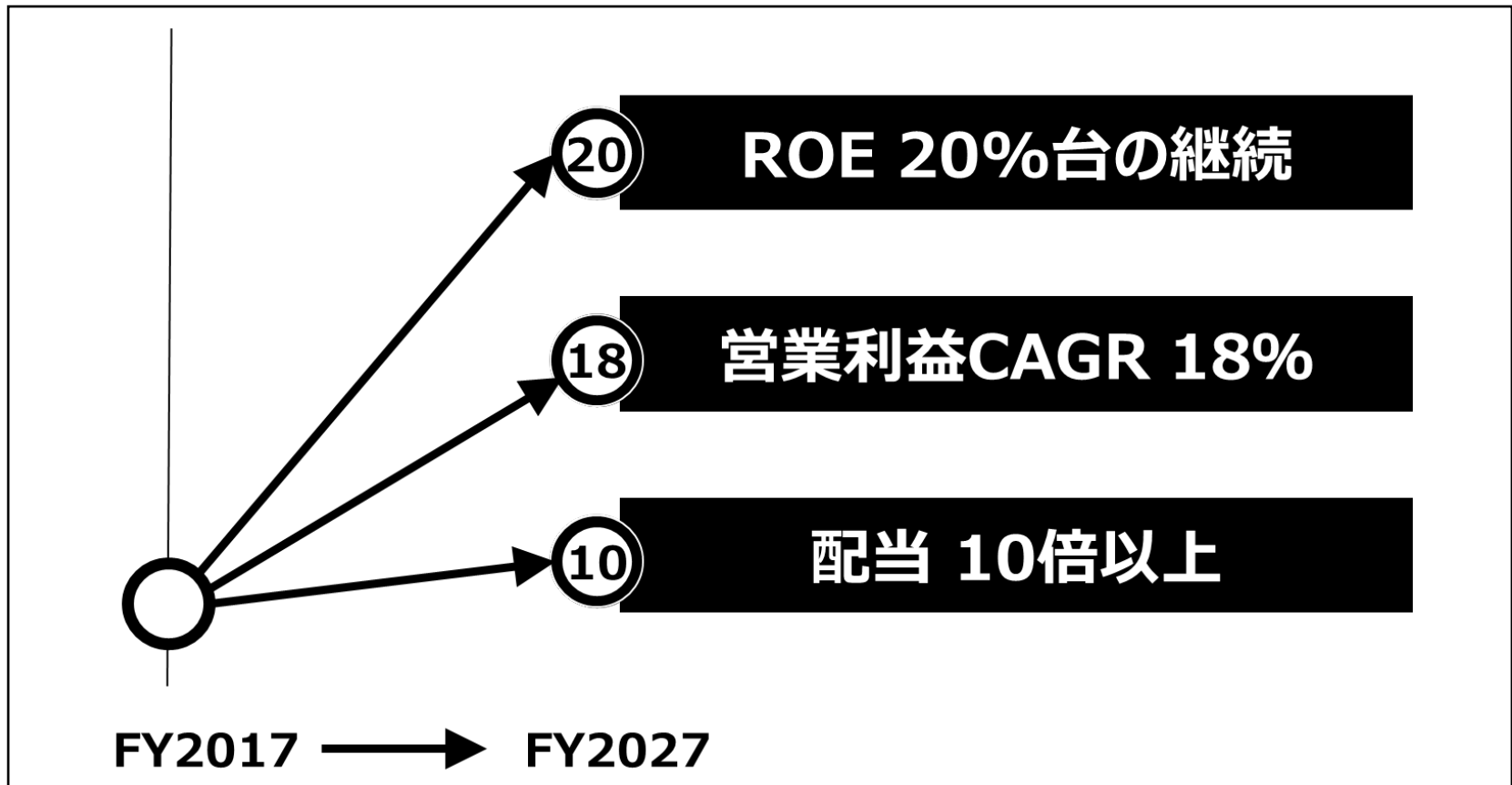
(注) 東証上場企業平均純資産配当率は6月までの12ヶ月に公表した企業の月次数値を加重平均した。21年6月期実績は21年5月までの12か月の加重平均



# 業績推移

---

## Avant Groupの長期経営目標

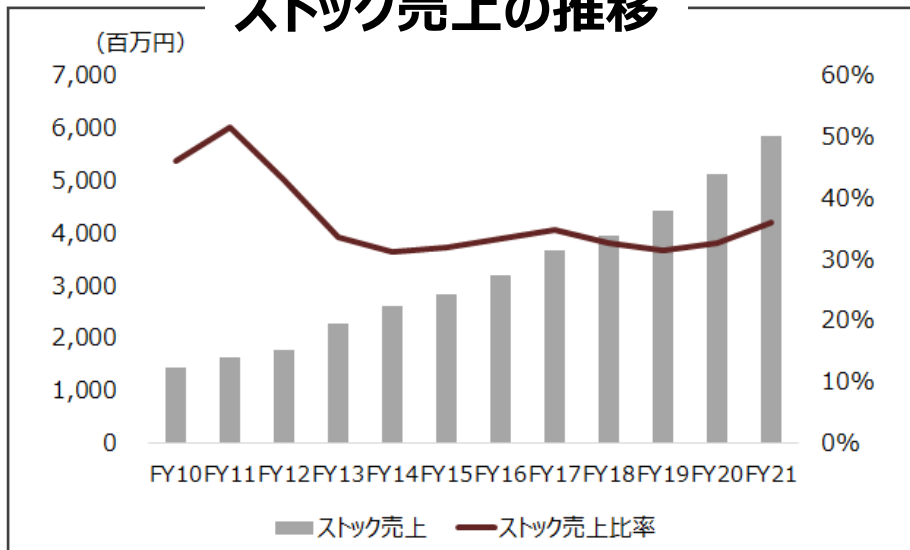


(百万円、円)

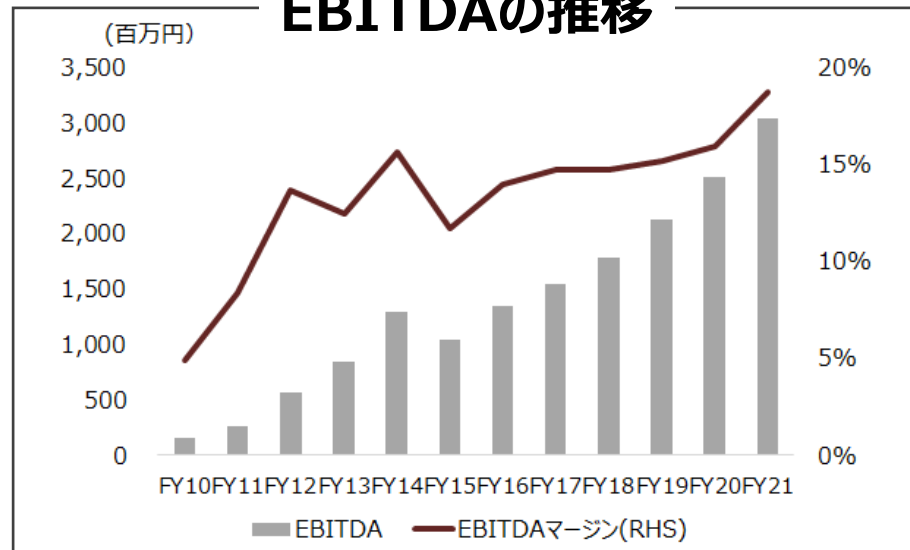
	FY12 (12/6)	FY13 (13/6)	FY14 (14/6)	FY15 (15/6)	FY16 (16/6)	FY17 (17/6)	FY18 (18/6)	FY19 (19/6)	FY20 (20/6)	FY21 (21/6)
売上高	4,101	6,732	8,300	8,928	9,612	10,532	12,110	14,077	15,691	16,236
売上原価	2,164	4,061	4,580	5,133	5,452	5,834	6,946	7,779	8,525	8,572
売上総利益	1,936	2,670	3,720	3,795	4,159	4,697	5,163	6,298	7,166	7,664
販管費	1,526	2,022	2,631	2,990	3,050	3,391	3,532	4,332	4,887	4,867
営業利益	410	647	1,088	805	1,109	1,306	1,631	1,966	2,278	2,796
EBITDA	535	822	1,285	1,033	1,172	1,279	1,807	2,170	2,510	3,063
当期利益	191	362	623	402	660	663	1,062	1,317	1,537	1,888
EPS (円)	5.09	9.66	16.60	10.71	17.60	17.67	28.28	35.06	40.92	50.24
DPS (円)	0.50	1.13	3.38	2.25	2.75	4.00	6.00	7.50	9.00	11.00
有形固定資産	115	170	254	199	210	207	222	277	469	407
無形固定資産	67	522	405	301	201	100	172	165	191	608
投資その他の資産	252	288	377	398	559	747	921	1,574	1,614	1,893
前受収益	56	185	173	109	284	272	300	356	342	366
1年期限の長期借入金	--	129	122	122	122	28	--	--	--	--
長期借入金	--	396	273	151	28	--	--	--	--	--
純資産	1,535	1,879	2,460	2,739	3,311	3,873	4,792	5,898	7,194	8,787
総資産	3,502	4,785	5,537	5,681	6,709	7,325	8,814	10,415	11,780	13,956

# 主要KPIの推移

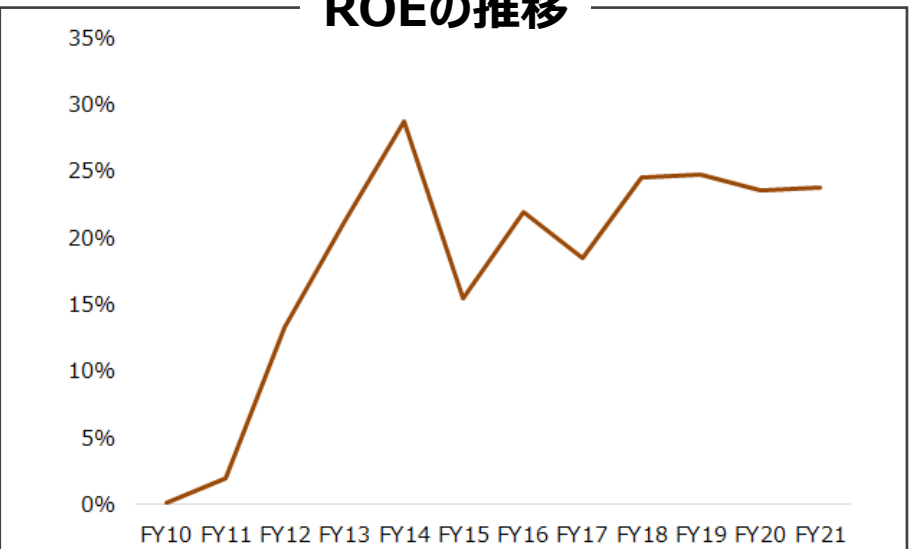
## ストック売上の推移



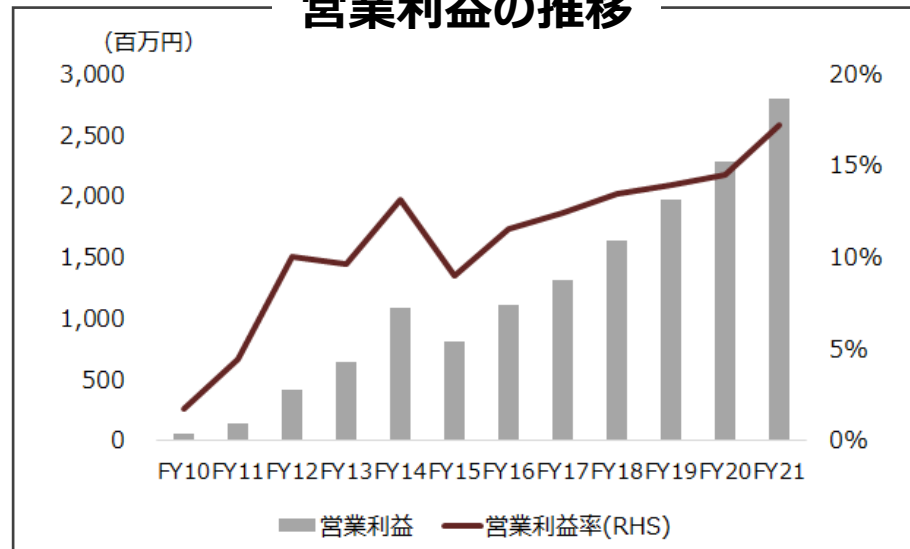
## EBITDAの推移



## ROEの推移



## 営業利益の推移



## ～ 6期連続の増収・増益を達成し、配当予想を上方修正 ～

- 第4四半期単独の売上高は全セグメントで増収を達成。受注額・受注残も全セグメントでプラス成長となり、二桁増。
- 前年度第3四半期以来進めてきたコスト削減効果により、利益率・利益額共に改善。

(単位：百万円)

	2020年6月期	2021年6月期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	15,691	16,236	+ 544	+ 3.5%
売上原価	8,525	8,572	+ 46	+ 0.5%
販管費	4,887	4,867	△ 19	△ 0.4%
営業利益	2,278	2,796	+ 517	+ 22.7%
営業利益率	14.5%	17.2%	-	+ 2.7 point
経常利益	2,282	2,808	+ 526	+ 23.1%
当期純利益	1,537	1,888	+ 351	+ 22.8%
EBITDA	2,506	3,038	+ 532	+ 21.2%

# FY21決算：セグメント別業績

AVANT

## ～ 全セグメント、第4四半期単独で増収 ～

- 連結会計関連事業は通期では減収だが、第4四半期単独は増収に転じる。ビジネス・インテリジェンス、アウトソーシング事業は増収を背景に業績連動報酬の増分を相殺。

(単位：百万円)

		2020年6月期	2021年6月期	前期比	
				増減額	増減率
連結会計関連	売上高	8,485	8,160	△ 324	△ 3.8%
	営業利益	1,616	1,935	+ 318	+ 19.7%
	営業利益率	19.1%	23.7%	-	+ 4.7 point
ビジネス・インテリジェンス	売上高	5,767	6,250	+ 482	+ 8.4%
	営業利益	692	811	+ 119	+ 17.2%
	営業利益率	12.0%	13.0%	-	+ 1.0 point
アウトソーシング	売上高	2,062	2,479	+ 417	+ 20.2%
	営業利益	364	523	+ 159	+ 43.7%
	営業利益率	17.7%	21.1%	-	+ 3.4 point

## ～ 7期連続の増収・増益を予想 ～

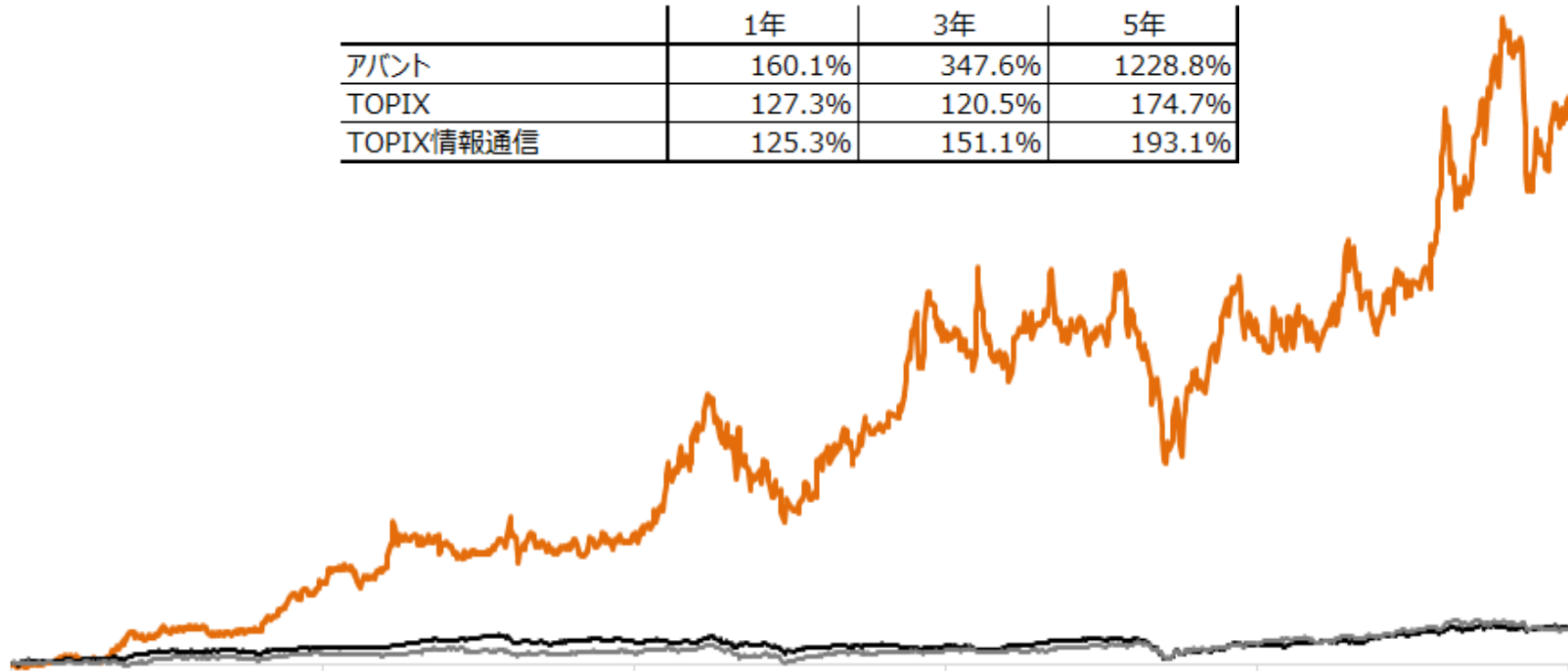
- お客様のニーズを汲み取り提案力を強化することで全セグメントで成長加速トレンドを想定。
- 営業利益率は悪化を見込む。中計達成に向けストック売上の増加ペースを加速すべく、製品開発の強化、提案型人材の確保・育成に注力するため。営業利益は増加を見込み、7期連続の増収・増益を予想。

(単位：百万円)

	2021年 6月期 (実績)	2022年 6月期 (予想)	増減額	増減率
売上高	16,236	17,820	—	—
営業利益	2,796	2,860	—	—
営業利益率	17.2%	16.0%	—	—
当期純利益	1,888	1,905	—	—

当社は2022年6月期より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しているため、業績予想は当該基準適用後の金額となっており、対前期増減比については記載しておりません。

	1年	3年	5年
アバント	160.1%	347.6%	1228.8%
TOPIX	127.3%	120.5%	174.7%
TOPIX情報通信	125.3%	151.1%	193.1%



16年7月

2017年7月

2018年7月

2019年7月

2020年7月

— 当社 — TOPIX — TOPIX情報通信

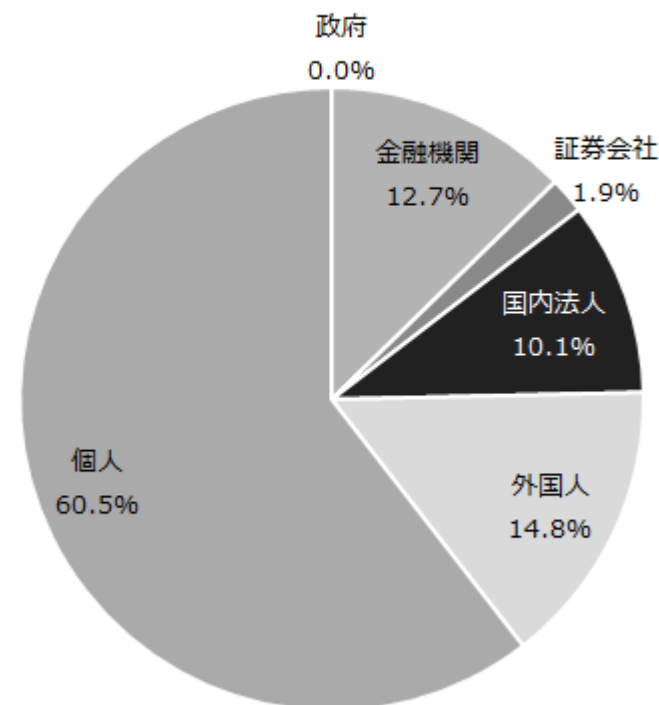
出所：Thomson Reuters



## 大株主（上位10名）

株主名	持株数 (株)	持株比 率 (%)
森川 徹治	9,764,000	25.97
アバント従業員持株会	2,290,900	6.09
野城 剛	1,868,800	4.97
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	1,651,100	4.39
株式会社オービックビジネスコンサルタント	1,600,000	4.26
ピー・シー・エー株式会社	1,556,800	4.14
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT（常任代理人 香港上海銀行東京支店）	1,252,015	3.33
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	1,239,400	3.30
FCP SEXTANT AUTOUR DU MONDE（常任代理人 香港上海銀行東京支店）	800,000	2.13
JP MORGAN CHASE BANK 385174（常任代理人 株式会社みずほ銀行）	705,600	1.88
大量保有報告書ベース		
ワサッチ・アドバイザーズ・インク	1,911,925	5.08

所有者別株主構成



# 全電力を再生可能エネルギーに切り替え

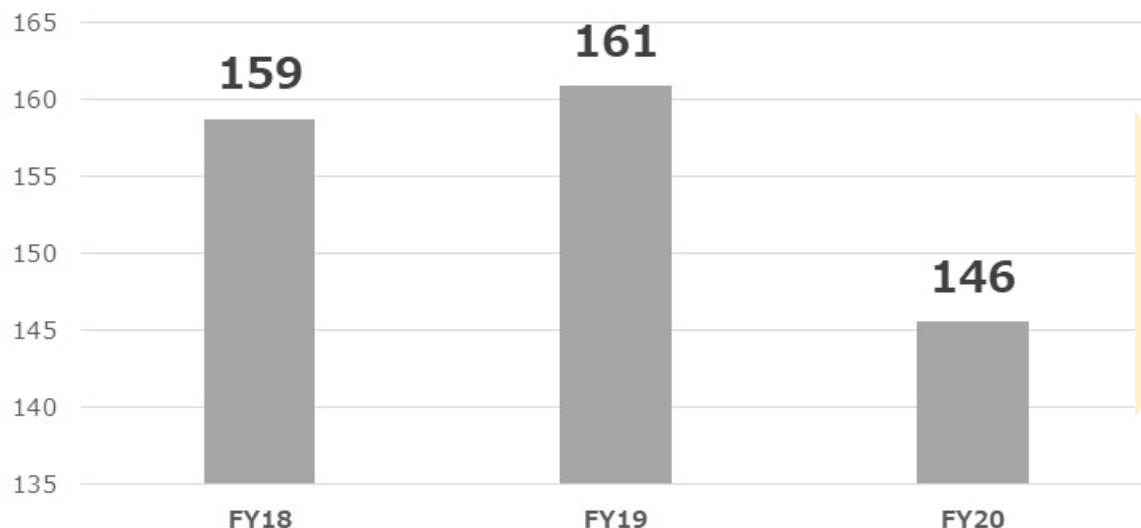
AVANT

- 日本自然エネルギー株式会社が発行する「グリーン電力証書」を購入し、2021年7月1日よりグループ5社で使用している電力量全てについて再生可能エネルギーに切り替え。
- アバントグループで年間使用している電力約150万kWh（2020年6月期実績）分の二酸化炭素約660 ton-CO<sub>2</sub>（約242世帯の年間排出量に相当※）を削減できる見込み。  
※平成31年度（令和元年度）家庭部門CO<sub>2</sub>排出量より算出



日本自然エネルギー株式会社が  
グリーン電力の利用を証するマーク

(万kWh) AVANTグループ年間電力使用量



**年間約150万kWh分の  
カーボンオフセットを実現**

# アバントのガバナンス体制



代表取締役社長  
グループCEO  
森川 徹治



取締役  
グループCFO  
春日 尚義



社外取締役  
福谷 尚久



社外取締役  
ジョルジュ ウジュー



社外取締役  
ジョン ロバートソン



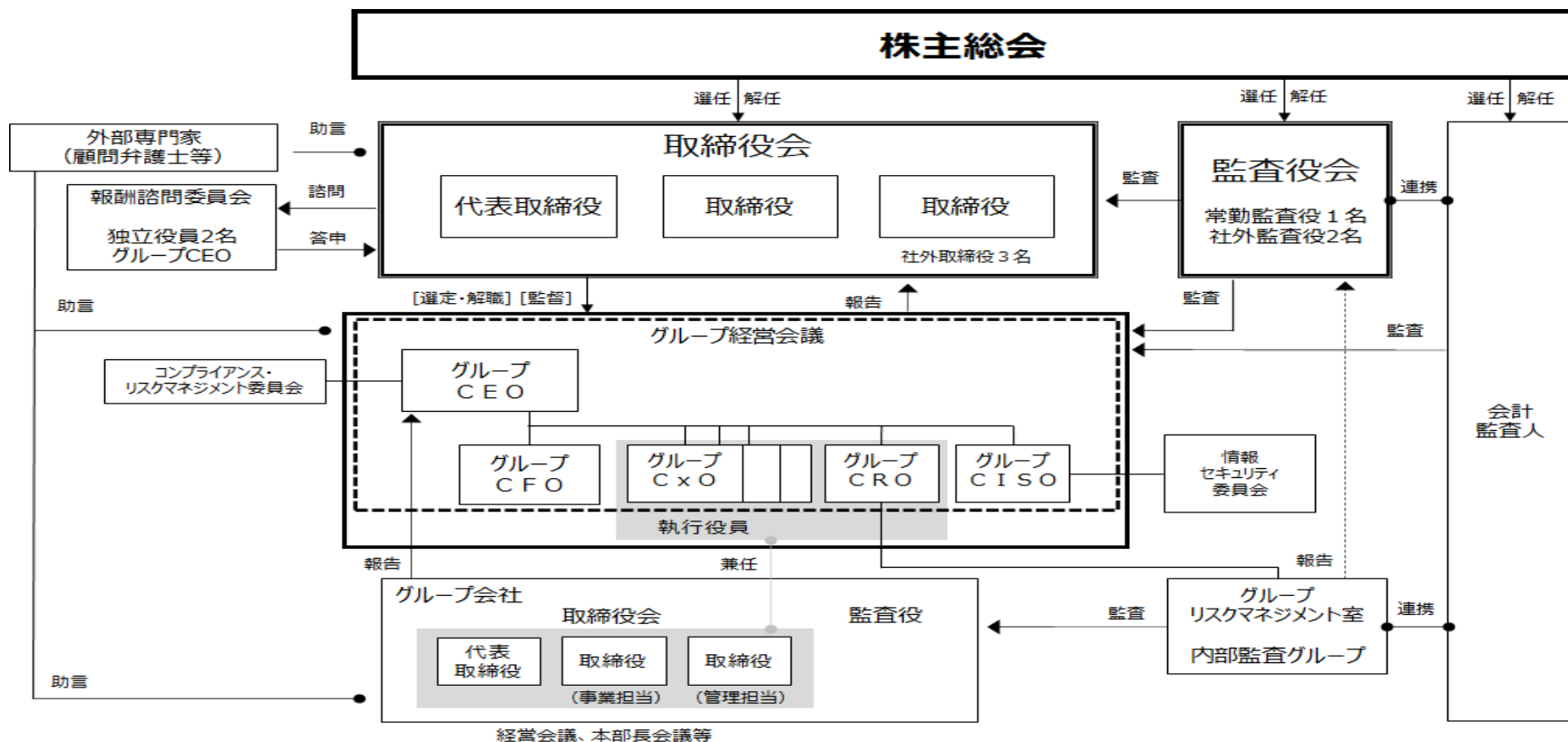
常勤監査役  
野城 剛



監査役  
鈴木 邦男



監査役  
後藤 千恵



CEO : Chief Executive Officer  
CFO : Chief Financial Officer

CRO : Chief Risk-management Officer  
CISO : Chief Information & Security Officer

# AVANT

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より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ぬようお願いいたします。