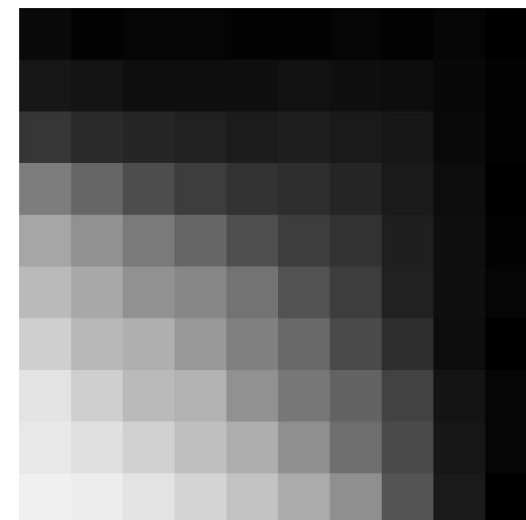


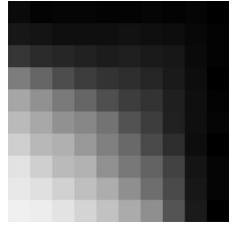
3836 東証プライム市場

株式会社アバントグループ

2023年6月期
第2四半期 決算説明会

2023年2月20日





中期経営計画の進捗アップデート

中期経営計画「BE GLOBAL 2023」から見た現状

- 戦略KPIの未達は、ストック型ビジネスへの転換を図る難易度が高い、かつ、重要な経営課題に対し、各事業会社の経営チームを十分に巻き込むことができず、現場の活動ともつながらなかったことが要因

		FY19 実績	FY20 実績	FY21 実績	FY22 実績	FY23 目標
Operational KPI	売上高 (億円)	140.7	156.9	162.3	187.0	180~220
	営業利益 (億円)	19.6	22.7	27.9	32.4	31~38
Strategic KPI	ストック売上比率 (%)	31.4	32.6	36.0	34.6	70
	売上成長率+ 営業利益率 (ポイント)	30.2	26.0	20.7	32.6	40以上
Financial KPI	ROE (%)	24.6	23.5	23.6	21.1	20以上
	配当 (円)	7.5	9.0	11.0	13.0	15以上

戦略マテリアリティの設定と3つのアクション

- 当社グループのビジョン「BE GLOBAL」の実現ために、戦略マテリアリティを「**企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になる**」に設定
- このマテリアリティの設定は様々なアクションを促進

[戦略マテリアリティ]

企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になる

私たちが経営のDXを通して貢献する対象

私たちの中核となるビジネスモデルのあり方

ACTIONS

01 事業再編

グループのポテンシャルを最大限に発揮させてお客様に貢献するために

02 グループ経営のバージョンアップ

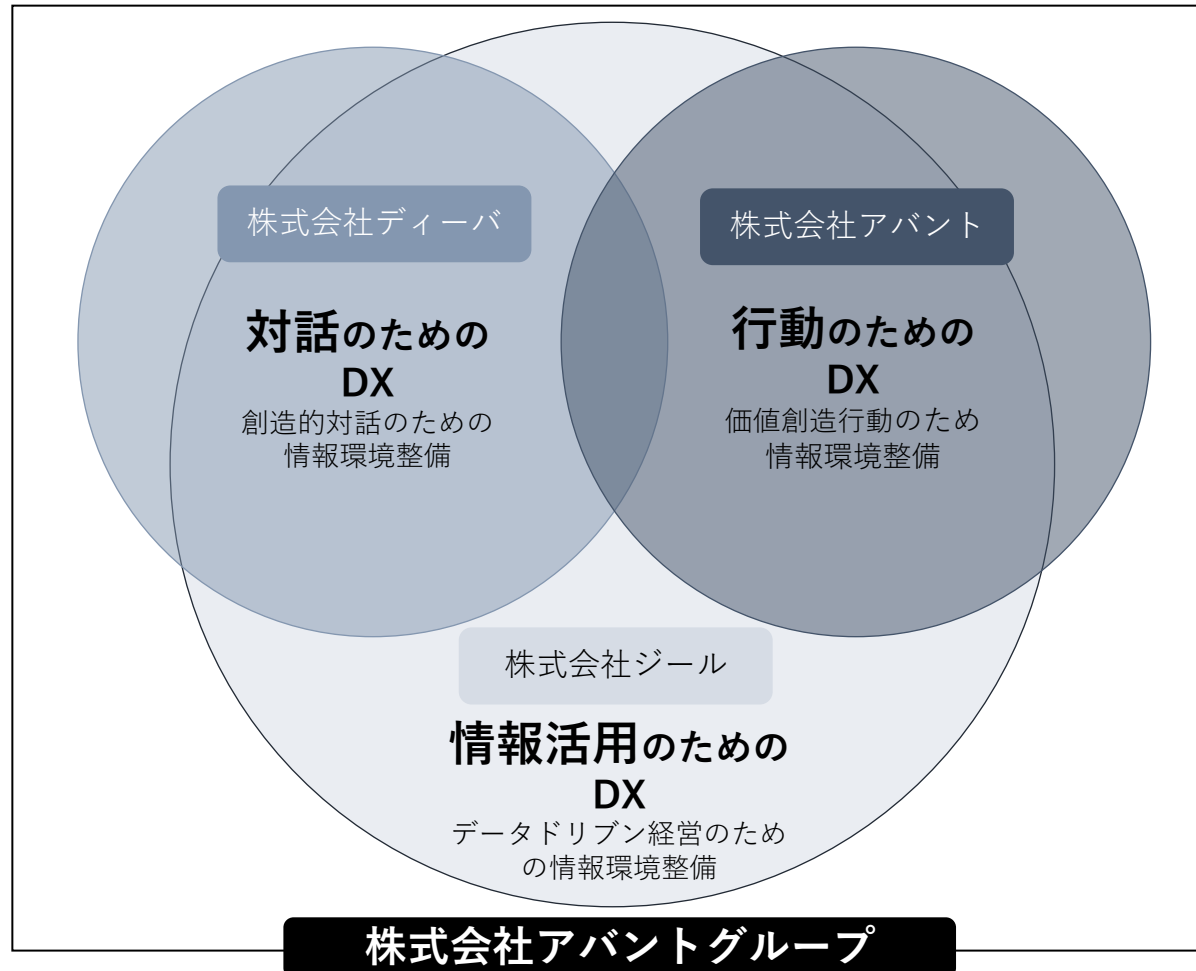
中長期視点でのグループ戦略をつくりこみ、遂行していくために

03 企業価値メカニズムの可視化

同じ目的に向かって、各社、各部門、各社員が意識すべき指標を持ち、「全員経営」を行うために

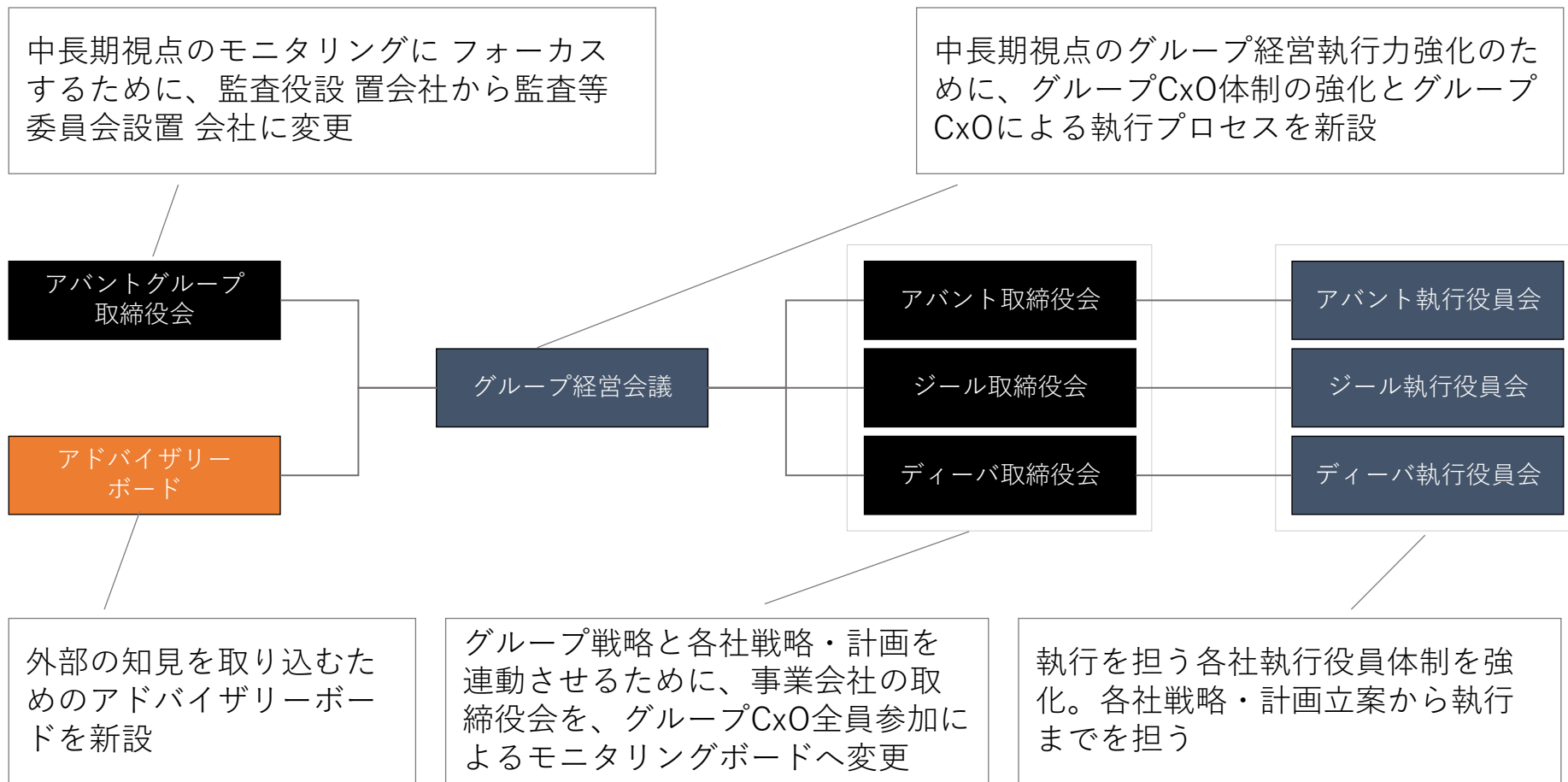
01 事業再編

- ビジネスモデル別の事業会社編成から、企業価値の向上に役立つソリューションドメイン別の事業会社編成へ変更し、経営のDXを実現する構えを構築



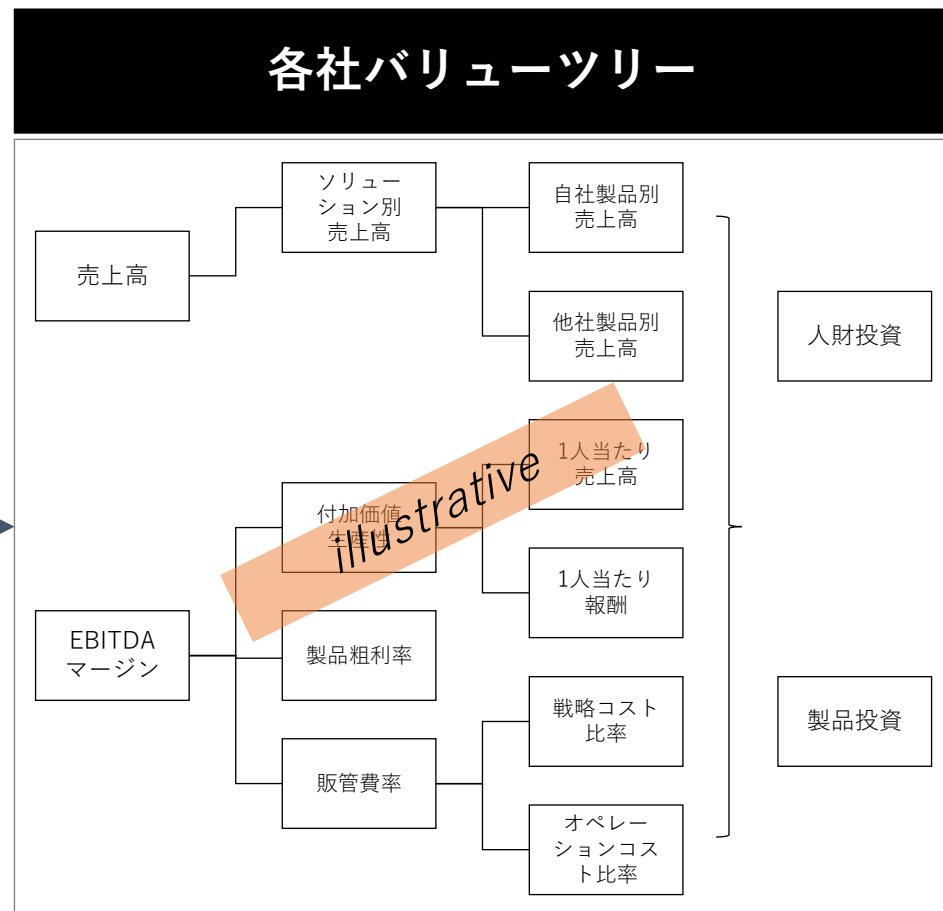
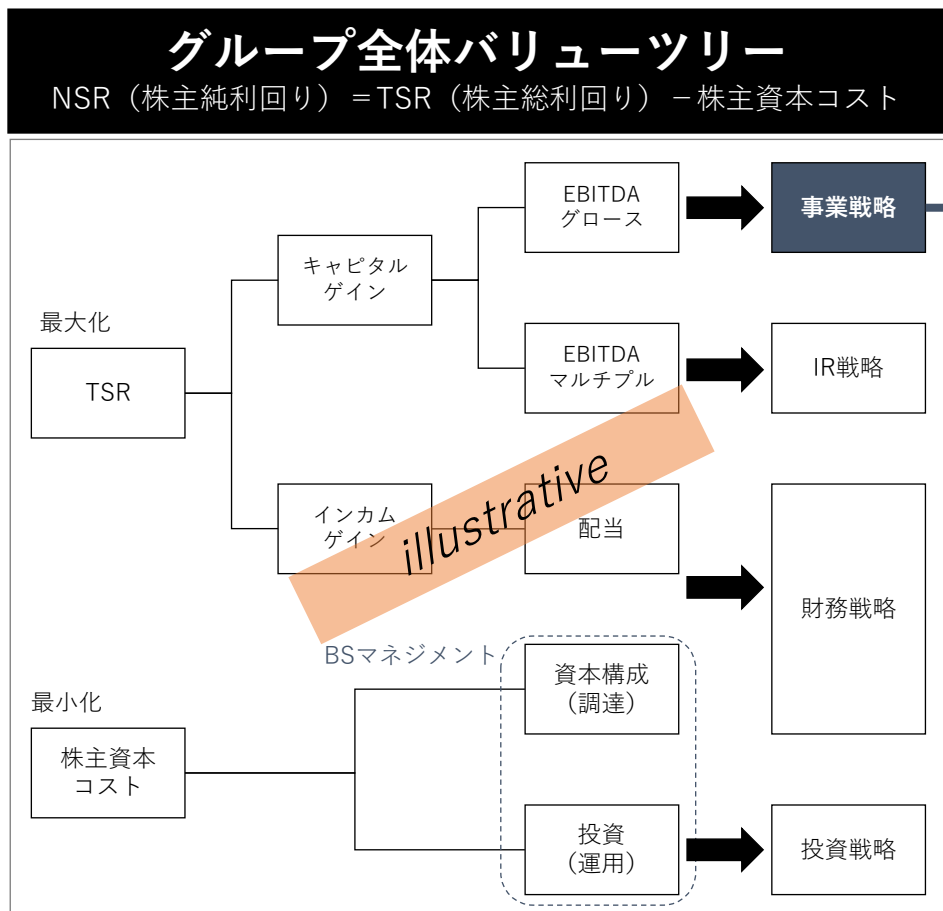
02 グループ経営のバージョンアップ

- 各社の経営で実績を積み上げてきた経営メンバーがグループ経営の役割分担を行うことで、最大の課題である戦略の推進力向上を意図



03 企業価値メカニズムの可視化

- グループ全体から各社の事業部門までの活動をつなぎ、全体の企業価値を高めるメカニズムを可視化する取り組み



次期中期経営計画策定の前提

戦略

- 「経営のDX」で企業価値向上を目指すお客様に貢献する
- 事業子会社の方向性を明確にし、低収益製品の整理、将来のコアとなる製品開発や実装型コンサルティング事業強化に向け積極採用を進める
- 上場企業を中心に1,400社のお客様との関係を強化し、お客様ニーズを汲み取り自社製品に拘らず製品・サービスを提供。クラウド化を加速し、お客様あたり売上、お客様数の拡大を通じてトップラインの成長加速を目指す

成長性・収益性

- 売上成長 20%以上（5年CAGR）
- GPP 40ポイント以上（FY27期以降）

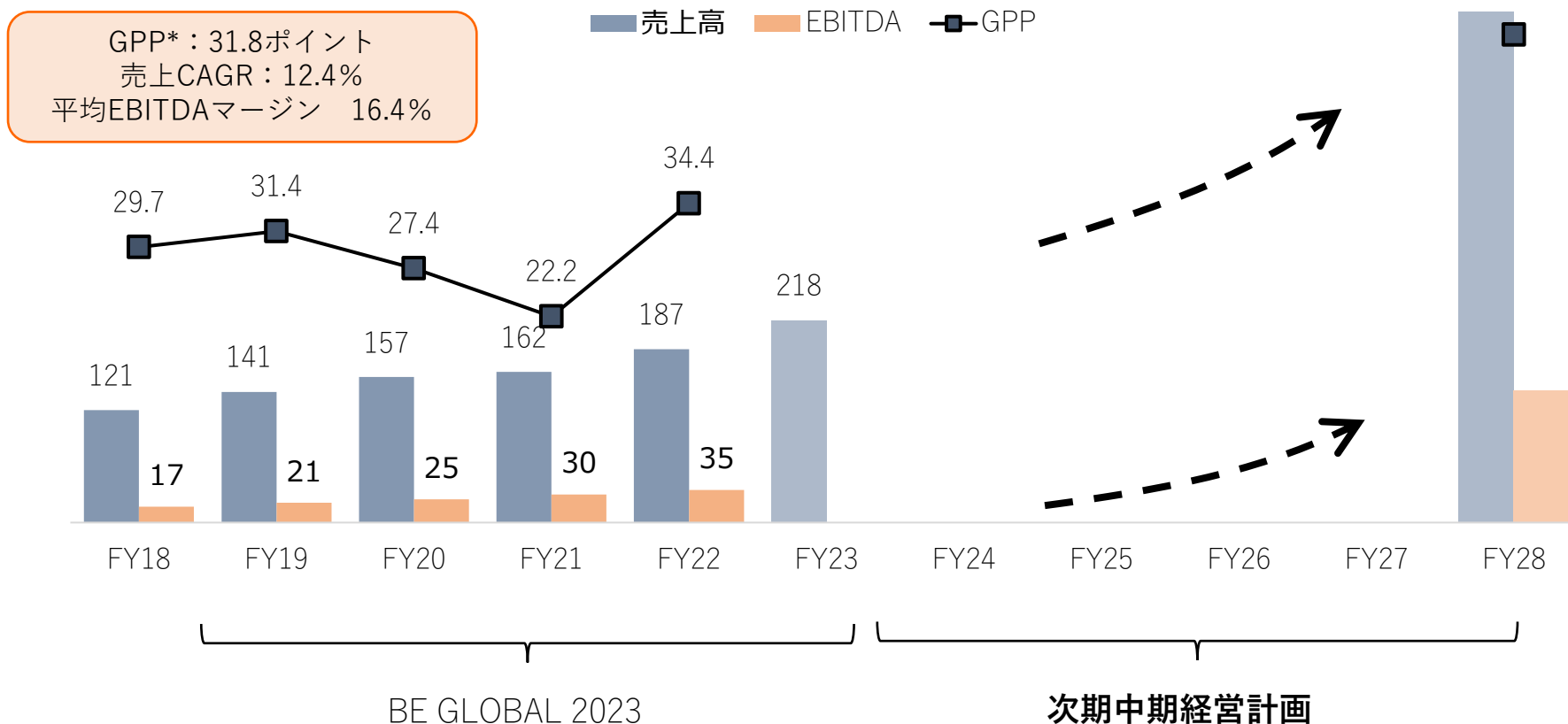
※ GPP=売上高成長率+EBITDAマージン

資本戦略

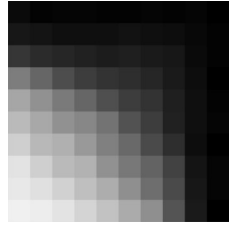
- ROEは20%以上
- DOEは8%超

次期中期経営計画策定の前提

- 売上高の年平均成長率20%と収益性向上の達成を目指す



※GPP: Growth Profit Points = 売上高成長率 + EBITDAマージンで 表現される。米国のSaaS企業において、財務の健全性を測定するため良く利用されている指標であり、一般に40ポイントを超えることがひとつの目安となるものの、当社の場合はEBITDAマージンのマイナスは想定していない。



財務報告

決算概要

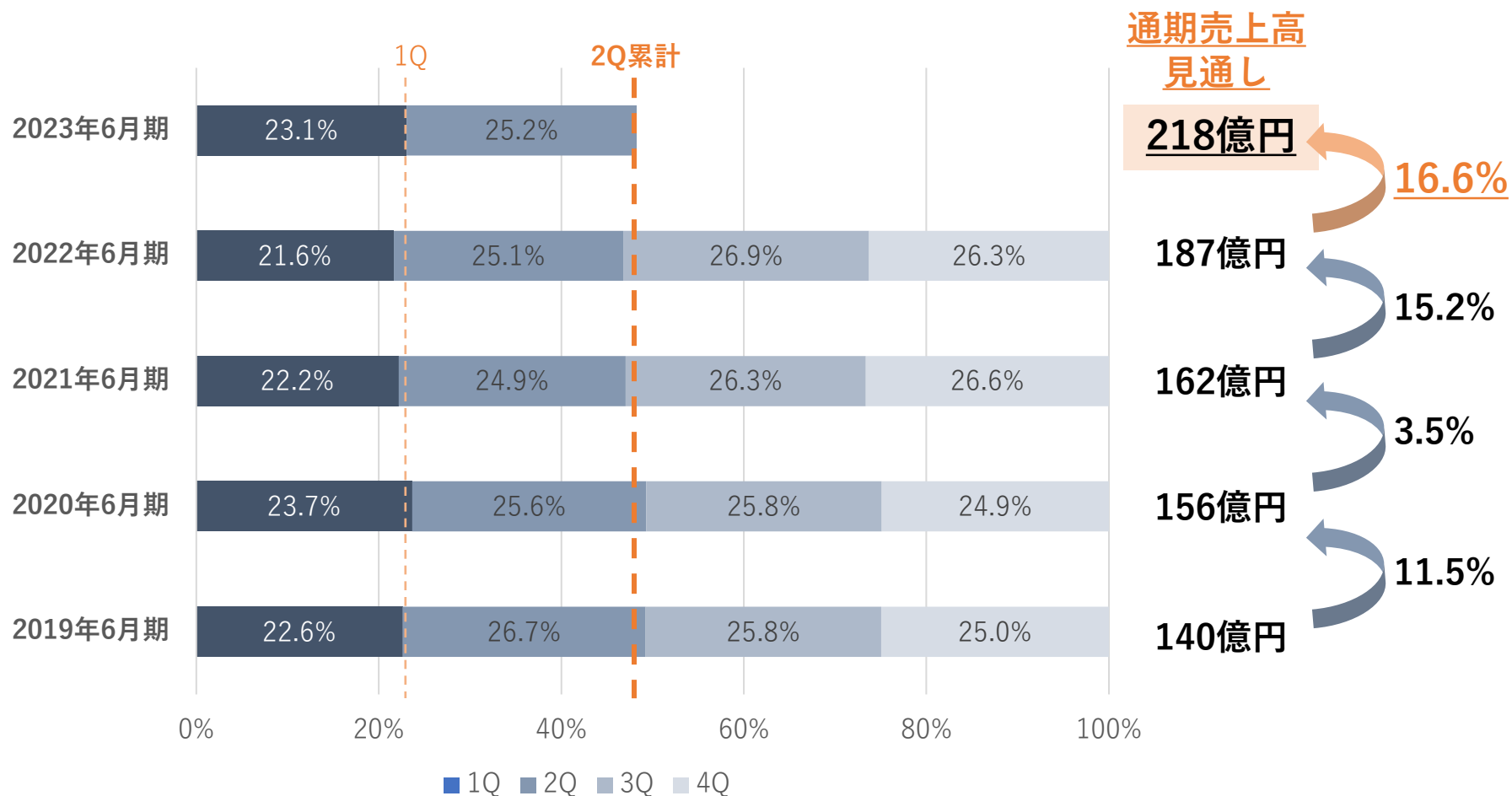
- 全てのセグメントで旺盛な需要拡大を捉え、売上高は前年同期比20.2%増
- 成長のための人員増および再編関連コストにより営業利益率改善は限定的であるが、営業利益は前年同期比21.0%増

(単位：百万円)

	2023年6月期 第2四半期	前年同期比		2023年6月期 第2四半期累計	前年同期比	
		実績	増減率		実績	増減率
売上高	5,497	4,703	16.9%	10,523	8,751	20.2%
売上原価	2,904	2,375	22.3%	5,680	4,603	23.4%
売上総利益	2,592	2,328	11.3%	4,842	4,148	16.7%
売上総利益率	47.2%	49.5%	-2.3pt	46.0%	47.4%	-1.4pt
販管費	1,414	1,308	8.1%	3,049	2,666	14.4%
営業利益	1,178	1,020	15.5%	1,793	1,482	21.0%
営業利益率	21.4%	21.7%	-0.3pt	17.0%	16.9%	0.1pt
純利益	771	603	27.9%	1,142	865	32.0%
純利益率	14.0%	12.8%	1.2pt	10.9%	9.9%	1.0pt
EBITDA	1,279	1,097	16.6%	1,989	1,616	23.1%
EBITDAマージン	23.3%	23.3%	0.0pt	18.9%	18.5%	0.4pt

通期売上高見通しにおける進捗状況

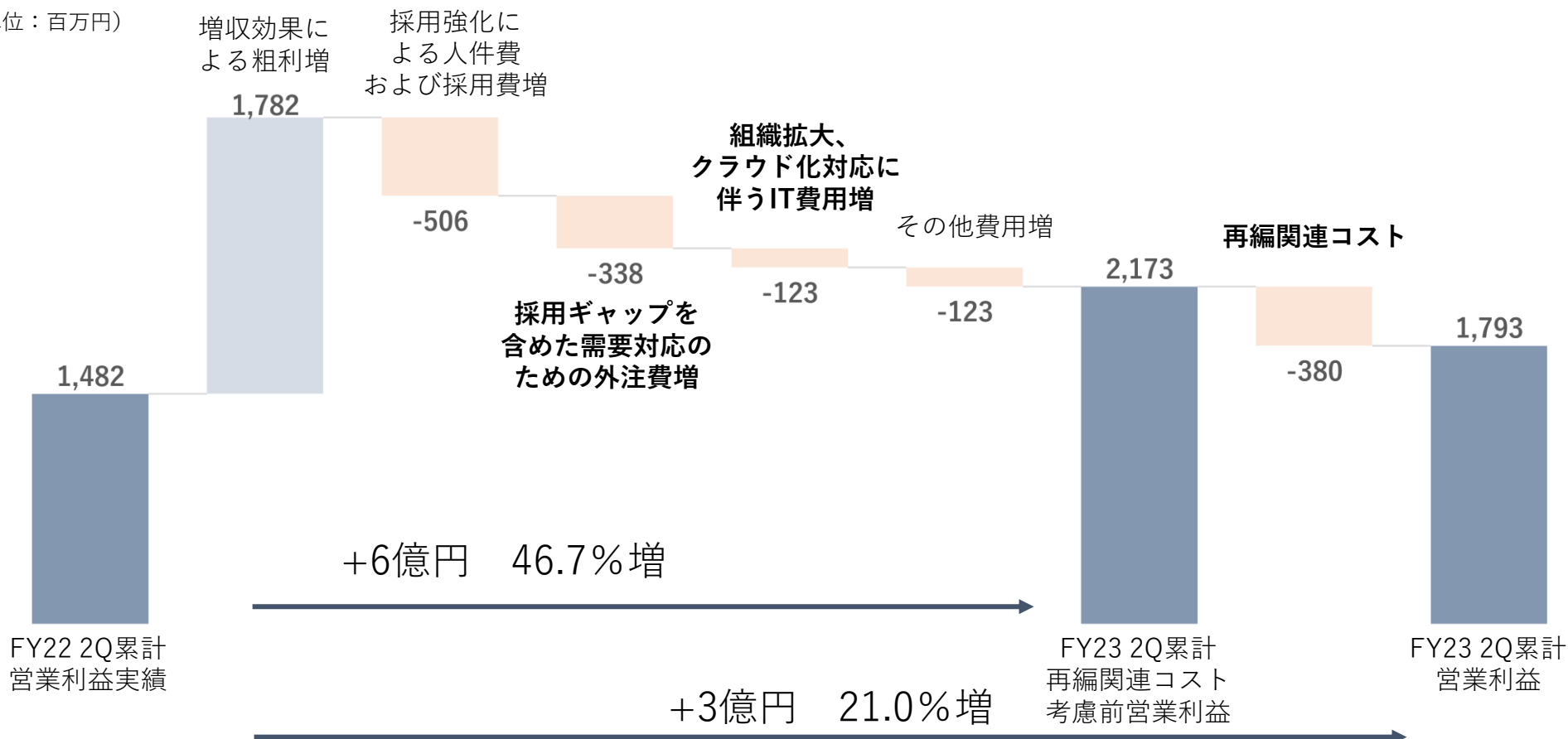
- FY23 1Q実績は直近3年の傾向のなかで高い進捗状況にあり、2Q累計実績も引き続き高い進捗状況



2023年6月期2Q累計 営業利益の増減（対前年比較）

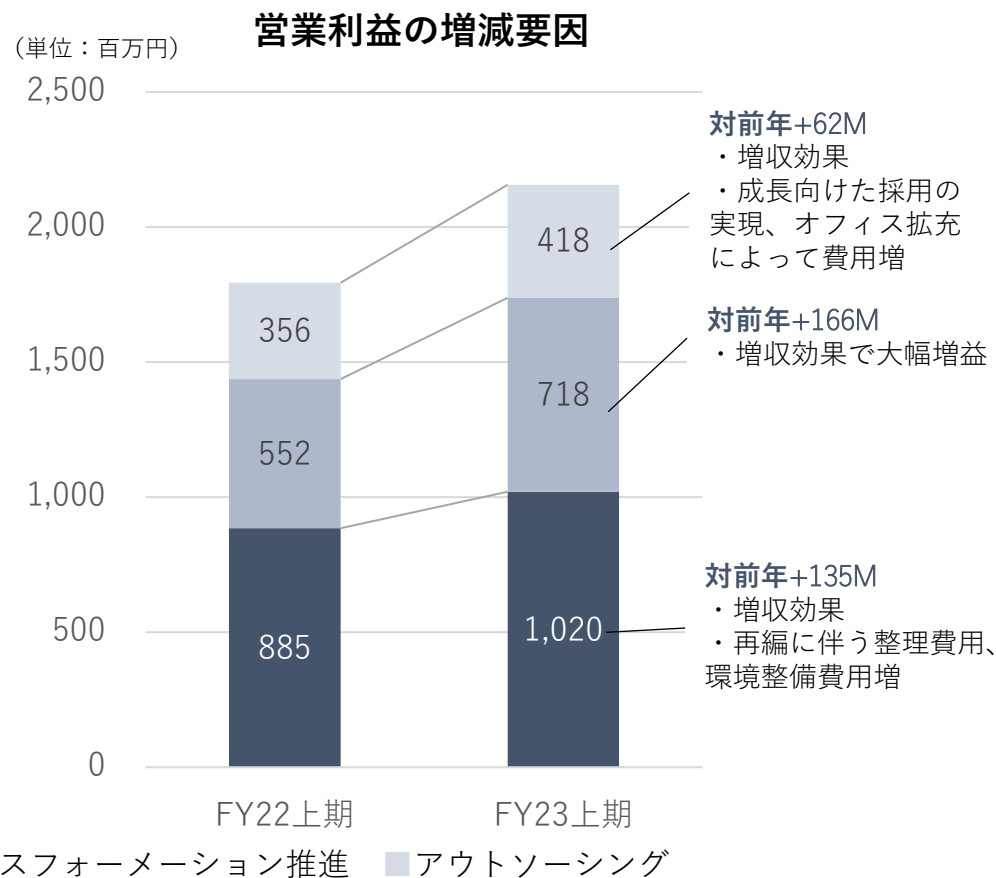
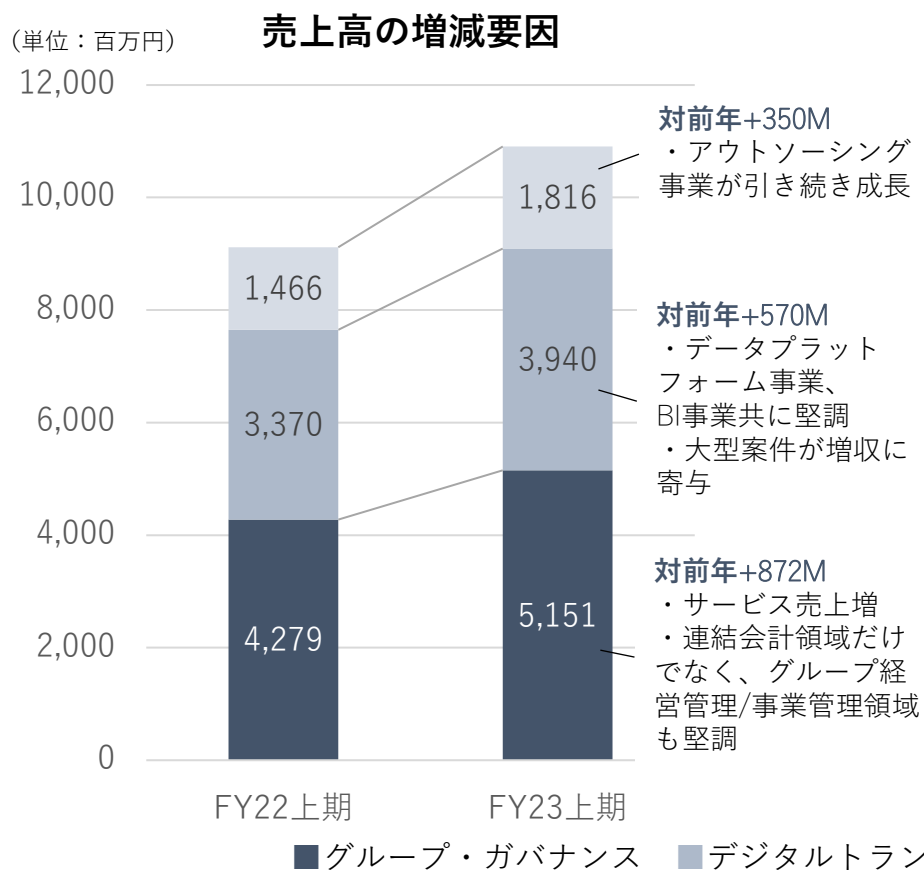
- 再編関連コストが2Q累計で3.8億円実現した影響があったものの、営業利益の増加率は売上高と同水準を確保

(単位：百万円)



事業セグメント別業績（要因）

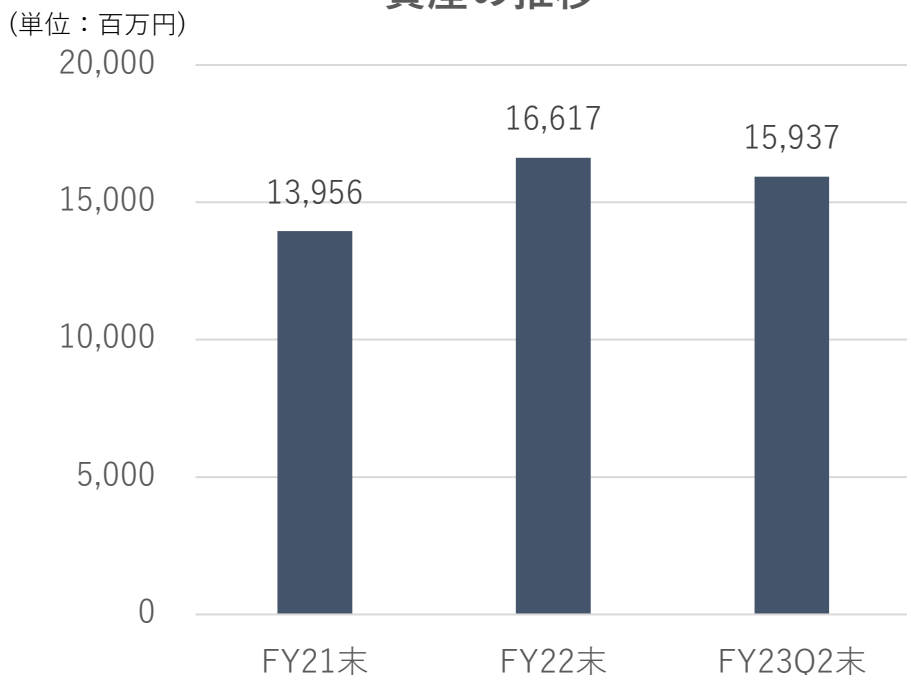
■ 全セグメントで増収増益を達成



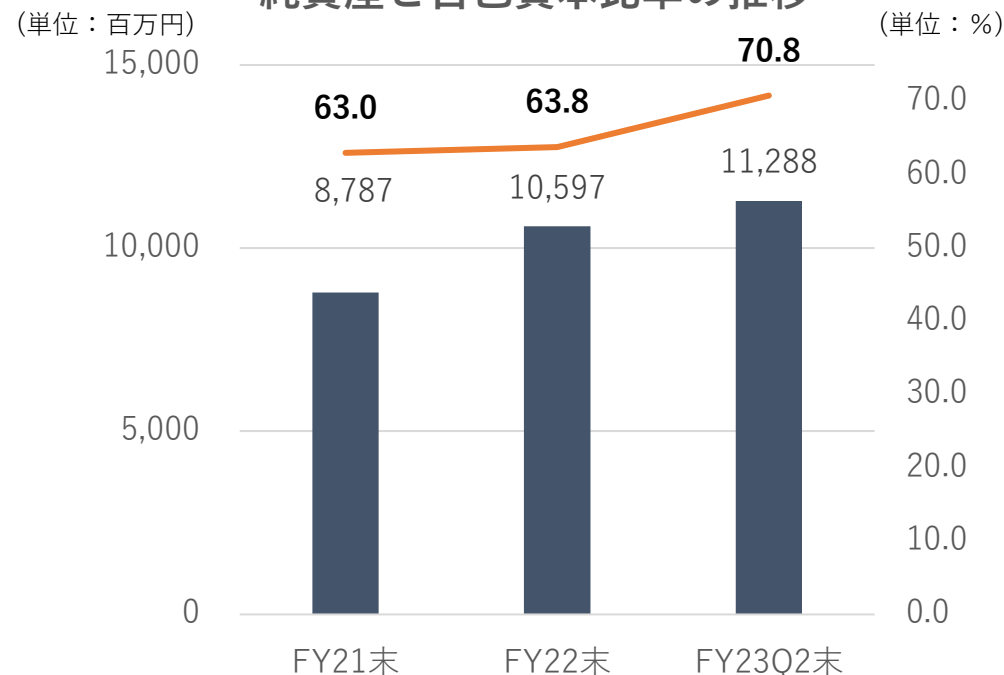
財務状況の推移

- 業績賞与、売上増に伴う運転資金増、オフィスの増床、ソースコードの買取等が主要因で現預金残高が減少し、総資産額は横這い
- 一方、負債は現預金減少に呼応して減少し、純資産はほぼ純利益分増加しているため純資産比率は上昇

資産の推移



純資産と自己資本比率の推移



2022年第1四半期連結会計期間の期首より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用しています。

キャッシュフローの状況

- 営業キャッシュフローは、業績賞与増、売上増に伴う運転資金増等が主要因となり、上期はマイナス
- メタプラクシス社からのソースコード買取、オフィスの増床(有形固定資産の取得や差入れ保証金の増)もあり、投資CFの投資額も増加

(単位：百万円)

	2023年6月期 第2四半期	前年同期比		2023年6月期 第2四半期累計	前年同期比	
		実績	増減額		実績	増減額
営業CF	△ 225	458	△ 684	△ 717	284	△ 1,002
投資CF	△ 510	△ 77	△ 433	△ 622	△ 254	△ 367
フリーCF	△ 736	381	△ 1,117	△ 1,339	30	△ 1,369
財務CF	△ 5	△ 5	0	△ 499	△ 422	△ 77

2022年第1四半期連結会計期間の期首より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用しています。

2023年6月期 通期業績予想

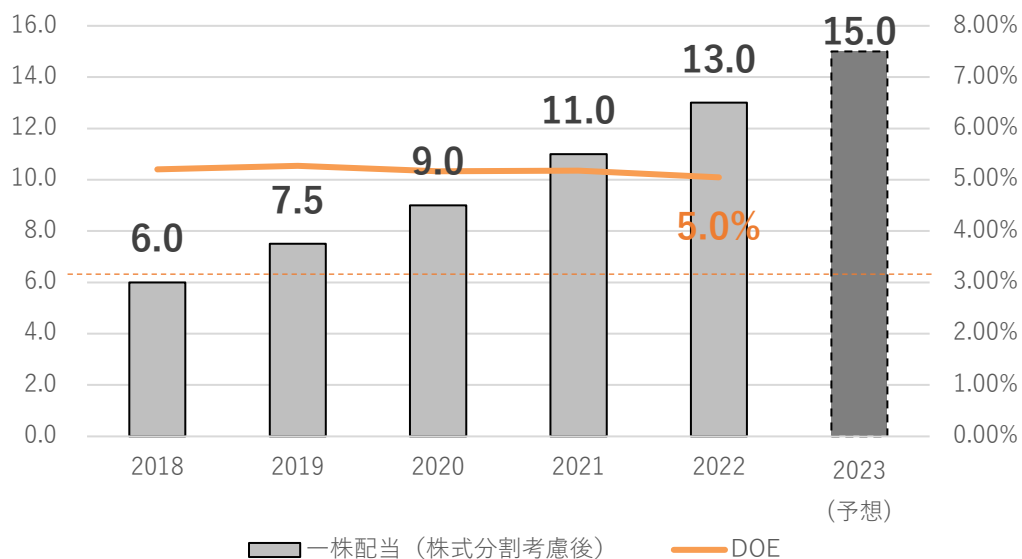
- 上期は増収増益という結果であり、通期でも増収を見込むが、再編関連コストが期初想定を上回る可能性があるため、業績予想は据え置き

(単位：百万円)

	2022年 6月期 (実績)	2023年 6月期 (予想)	増減額	増減率
売上高	18,703	21,800	+ 3,096	+ 16.6%
営業利益	3,247	3,100	△ 147	△ 4.5%
営業利益率	17.4%	14.2%	—	—
当期純利益	2,045	2,030	△ 15	△ 0.7%

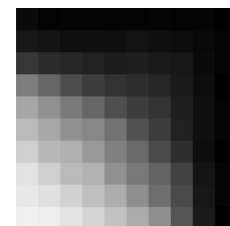
株主還元

- 2023年6月期の1株当たり配当は中期経営計画の目標通り15円の予想
- 2022年6月期のDOEは5.0%で、東証上場企業平均（12ヶ月）の3.1%を大幅に上回る水準を達成



<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
- 純資産配当率は東証全上場企業の平均値を上回り、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



参考資料：会社概要

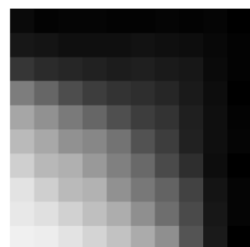
会社紹介 アバントグループについて

- 会社名 : 株式会社アバントグループ (持株会社)
- 創業 : 1997年5月26日
- 代表 : 代表取締役社長 グループCEO 森川 徹治
- 時価総額 : 約550億円 (東証プライム、証券コード3836)

特長

1. ニッチで専門性の高い事業領域に特化
2. 優良なお客様との強固なつながり
3. ストック収入をもたらすビジネスモデル

持株会社



AVANT
GROUP

4つの事業会社



AVANT



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



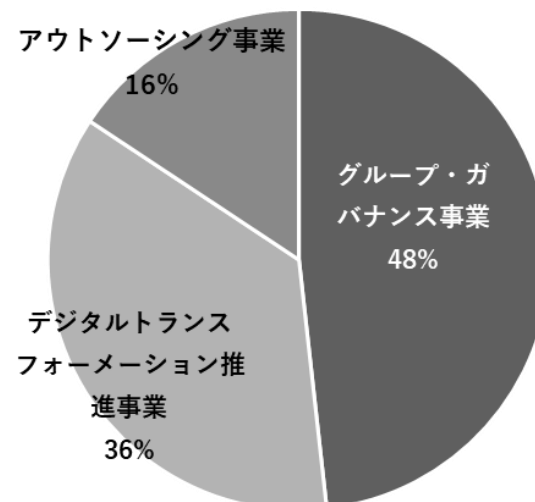
ZEAL



DIVA

3つのセグメント (2022年6月期)

売上高187.0億円

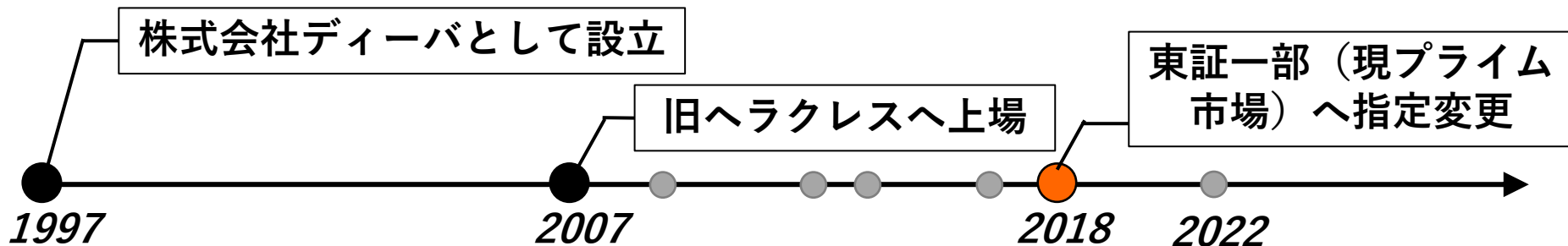


アバントグループは次の10年へ

連結決算義務化・J-SOX

グループ経営の拡大

Be GLOBAL



DIVA

AVANT

DIVA[®] ロゴ変更
株式会社 インターネットディスクロージャー Internet Disclosure Co., Ltd. 2009年グループ参加
ZEAL BI EVANGELISTS 2012年グループ参加
FIERTE 2017年設立

AVANT GROUP
AVANT
ZEAL
DIVA

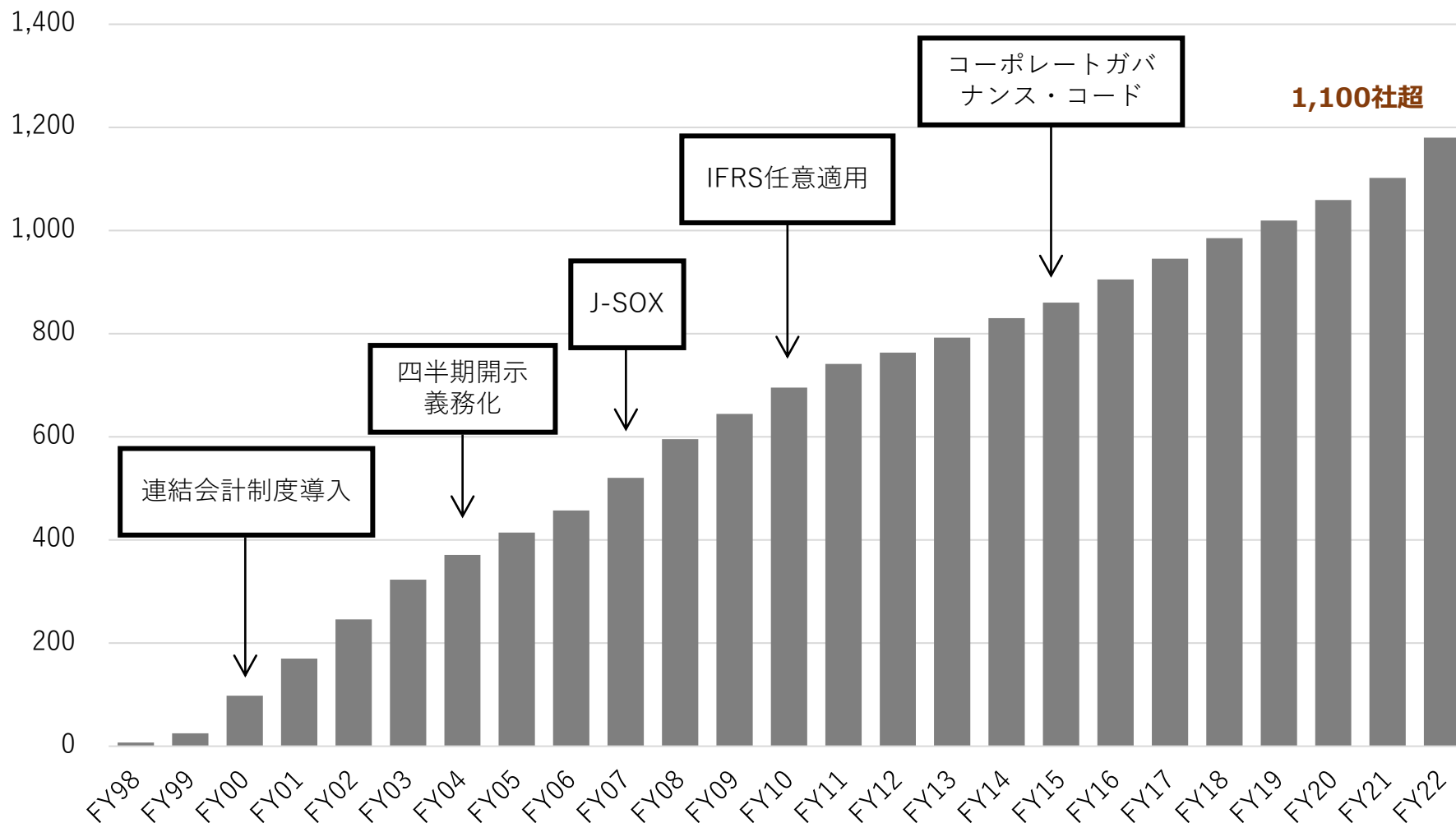
1997年に株式会社ディーバとして設立され、情報開示に関する一連の規制強化を背景に、日本における連結会計ソフトのリーディングカンパニーとしての地位を確立。

2013年に持株会社へ移行し、自らもグループ経営を実践しながら成長を維持。

長期戦略「BE GLOBAL」を掲げ、世界に通用するソフトウェア企業を目指し、グループ全社を挙げて取り組む。2022年、アバントグループは創立25周年を迎え、新しいグループ体制と新しいブランドでスタート。

連結会計システム導入企業の推移

DivaSystemは、ディスクロージャー規制強化に伴い導入顧客数は増加してきた



DivaSystemの顧客基盤

- 販売実績は1,100社以上※1
- 2021年度連結会計ソフトウェア市場シェアは43.2%※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
ダイキン工業株式会社
株式会社日立製作所
中外製薬株式会社
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
アステラス製薬株式会社
富士フィルムホールディングス株式会社
株式会社ブリヂストン
三井不動産株式会社
三菱地所株式会社
パナソニック株式会社
花王株式会社 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2021年版」連結会計ソフト<パッケージ>市場占有率推移

株式会社ディーバ 対話のためのDXを支援

連結会計システム「DivaSystem LCA」および関連製品「DivaSystem Dx3-Advance」「DivaSystem FBX」等の開発を手掛けるほか、「DivaSystem」を使った連結決算業務・単体決算業務等のアウトソーシング事業を手掛け、情報開示を通じた企業の価値創造プロセスを総合的に支援

製品

DivaSystem LCA

連結会計や連結決算の会計業務を効率化する会計システムです。会計ビッグバンやJ-SOX導入等の開示制度の変化に応じながら導入実績を伸ばし、これまでの累計導入実績は約1,200社に達しています。

DivaSystem Dx3-Advance

グループ子会社の仕訳明細・残高データを本社で可視化することによって、本社のアクションを促すと同時に、子会社の行動に規律をもたらし、グループガバナンス強化を図ります。

DivaSystem FBX

グループ予算管理・見通し管理などグループ経営管理業務に必要なデータ収集とレポートが行えるWebベースのアプリケーションです。

サービス

決算業務アウトソーシング

連結決算・開示に必要な業務プロセス（子会社決算、データ収集、連結処理、報告資料作成、開示）をディーバが請け負うことにより、業務負荷を低減し、お客様は数値分析や原因分析をはじめとする、よりビジネスに付加価値をもたらす業務へシフトすることができます。

グローバル資金管理 高度化支援サービス

グループ全体を巻き込んだ資金管理業務・財務活動のプラットフォームとなる仕組みです。TMS（Treasury Management System）を利用することにより、本社はスプレッドシートに転記された過去の情報を利用するのではなく、グループ全体の詳細情報をリアルタイムかつオンラインで、TMS上で把握することが可能になります。

会計コンサルティングサービス

数多くの上場企業の経理・決算運用をサポートしてきた運用実績を活用し、公認会計士を含む専門知識と経験豊富なメンバーが「仕組み・運用・体制」づくりに貢献します。

株式会社アバント 行動のためのDXを支援

グループ経営管理・連結会計・事業管理を柱として、お客様の「見えない企業価値の可視化・最大化の実現」を、コンサルティングからシステムの企画・構築、導入支援、運用・保守までワンストップで支援し、これらのソリューションとなるソフトウェアを自社開発。他社開発のソフトウェアと自社製品を組み合わせたシステム開発や導入支援も実施

グループ 経営管理

企業価値の可視化、企業価値を構成するメカニズムを明らかにするために財務情報、非財務情報など社会的価値を含むさまざまな情報を整理し、経営判断に活かしていくための経営ダッシュボードや事業ポートフォリオ管理のためのソフトウェアおよびコンサルティングを提供します。

連結会計

「DivaSystem LCA」の導入・運用に向けた開示・連結決算のコンサルティングサービスならびにSIを中心に、IFRS対応、海外拠点ガバナンス対応などグローバルなオペレーションを支え、お客様の連結会計業務を支援します。

事業管理

幅広い領域における最新のデータプラットフォームを整備してきた実績に基づき、自社製品に限定せずさまざまなEPM/CPMソフトウェアを用いることで、事業パフォーマンス最大化のために事業管理プロセスを整備し、事業の稼ぐ力の向上を支えます。



AVANT SMD



AVANT Cruise



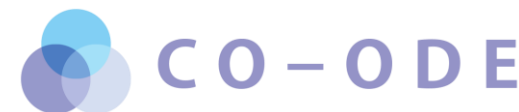
AVANT Compass



AVANT Chart

株式会社ジール 情報活用のためのDXを支援

社内外のデータを整理・統合するデータプラットフォームやデータを分析・予測・可視化するAI・BIソリューション等を、コンサルティング・システム開発を通じて提供し、企業のデジタルトランスフォーメーションやデータドリブン経営の推進を支援。自社開発のクラウド型データ分析基盤「ZEUSCloud」、DX人材育成を支援するeラーニングサービス「ZEAL DX-Learning Room」、オープンデータを使いやすく加工して配信・提供するサービス「CO-ODE」なども展開



データプラットフォーム

社内外で収集・蓄積されたさまざまな経営情報（顧客・販売・在庫・生産データ等）に関するデータを目的に応じて抽出・加工・分析するための分析基盤

Business Intelligence

データプラットフォームで整理された情報をわかりやすい形で表示することで、迅速な経営判断を可能とするシステム

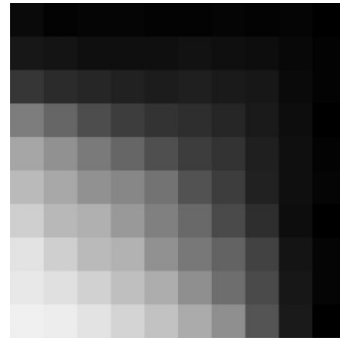
将来見通しに関する注意事項

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よるものです。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が、当資料記載の業績見通しのみ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。

■お問い合わせ先

株式会社アバントグループ IR室

ir@avantgroup.com



AVANT GROUP

SUSTAINABILITY IS VALUE