

AVANT

AVANT 決算・経営説明会

株式会社アバント
(証券コード3836 東証プライム)

2022年 8月22日

中期経営計画の進捗アップデート

構造改革の遅れは、ソフトウェア事業開発投資の問題

		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	162.4	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	32.7	36.0	34.6	70
	売上成長率+ 営業利益率 (ポイント)	30.2	26.0	20.8	32.6	40以上
Financial KPI	ROE (%)	24.6	23.5	23.7	21.1	20以上
	配当 (円)	7.5	9.0	11.0	13.0	15以上

企業価値の
最大化

=

事業成果

売上成長 + 高収益性

営業利益31~38億円

×

市場評価

ビジネスモデルの転換

ストック売上比率 70%

||

AVANT Groupの中期行動計画

既存事業の
価値最大化

+

M&A
資本業務提携

- 顧客数の拡大や商材の拡大による事業の成長
- 自動化推進や品質向上による収益性向上
- 派生新事業の創出

- アウトソーシング事業の展開加速
- 連結会計事業のクラウド化の推進
- BI事業のビジネスモデルの転換

- 利益向上に資する企業の買収や資本業務提携

- ストック売上比率の向上に資する企業の買収や資本業務提携

－ アバントグループ：経営（戦略）のマテリアリティ －

企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になる

◆当マテリアリティ特定の背景◆

アバントグループは、創業来「経営情報の大衆化」をミッションに掲げ、企業の良質な経営と雇用の創造に努めてきた。特に連結経営を支える連結会計システムの分野では、マーケットから高い評価を得、圧倒的存在感を示してきた。一方、企業を取り巻く経営環境は近年大きく変化し、**経営情報の在り方も、これまでのようにオペレーションや開示義務のためのみならず、企業価値の向上にも役立ることが重要になっている。**

背景には、**ESG投資の拡大やサステナブルな企業経営を求める社会の要請**があるが、こうしたニーズ変化に適応することなくアバントグループの未来はなく、現状に甘んじていては社会や顧客の役に立つことはできない。次なる成長ステージに向かう上で、「**企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になる**」ことこそ、当社グループの最重要課題である。

◆戦略アプローチ◆

当マテリアリティ推進におけるターゲット顧客は、「**企業価値の向上を求められているすべての企業**」である。これらに対し、グループの中核となるビジネスモデルを「**企業価値の向上に役立つソフトウェアベースBPO**」へと転換し、同時に**多くのお客さまに提供できるキラーソフトウェアの開発**を推進する。

◆当マテリアリティの狙い◆

アバントグループは、当マテリアリティへの取り組みを通し、「**Software as a BPO**」という発想で**世界に通用するソフトウェアビジネスの確立**を目指す。多くのお客さまの企業価値の向上に貢献するためには、**サービスのソフトウェア化は必須**である。「経営情報の大衆化」をさらに推し進め、企業経営のみならず、資本市場や社会にもインパクトを与える存在になることこそ、当社のビジョン「**世界に通用するソフトウェア会社になる**」の実現に向けた**大きな一歩**になる。

グループ1400社のお客様 ≡
企業価値の向上を経営課題としてシリアスに捉える上場企業

株式会社アバントグループ

企業価値の向上に役立つ企業グループへ

株式会社ディーバ

株式会社インターネットディスクロージャー

決算業務支援事業

ソフトウェアとBPOサービスで
創造的開示を推進

株式会社アバント

経営情報コンサルティング
事業

グループの力を結集して企業
価値の可視化を推進

株式会社ジール

DX推進事業

新たな成長を獲得出来る組織を
つくりDXを推進

社会課題解決を通し、全ての事業会社で不足するソフトウェアを生み出す

1. ビジョンに向けたグループの最適化とブランド一新（FY23上期～）

企業価値の向上に役立つソフトウェア会社を実現するための構えを、現在の組織の再編を通して整備する。

2. 企業価値を高めるひと・組織をつくる環境の整備（FY23通期）

2-1. 人的投資とその執行組織を設置し、人材育成を進める。

2-2. 投資家との対話を通じた事業価値メカニズムの可視化と次期中期目標、事業計画を策定する。

2-3. クリティカルな事業資産の獲得を資本（JV/MA）も活用して推進する。

3. ビジョンを牽引するプロダクトの開発（FY23通期）

グループで取り扱うあらゆる商材を活用し、市場にないものは自社開発を行い、企業価値の向上に役立つソフトウェアを体系化する。

株式会社アバントグループ

（株アバントから商号変更予定）

代表取締役 森川 徹治 グループCEO
取締役 春日 尚義 グループCFO
取締役 福谷 尚久
取締役 ジョン ロバートソン
取締役（監査等委員） 野城 剛
取締役（監査等委員） 後藤 千恵
取締役（監査等委員） 中野 誠

CDO (Chief Digital-Transformation Officer) 岡部 貴弘
CRO (Chief Risk-Management Officer) 竹村 弘樹
CBO (Chief Business-Development Officer) 永田 玄
CIO (Chief Information Officer) 中山 立
CLO (Chief Legal Officer) 鈴木 政光
CHRO (Chief Human Resources Officer) 里中 恵理子

株式会社ディーバ

（株フィエルテから商号変更予定）

代表取締役 永田 玄
取締役 竹村 弘樹
取締役 河村 徹也
取締役 深山 秀一
取締役 細川 陽子

株式会社アバント

（株ディーバから商号変更予定）

代表取締役 岡部 貴弘
取締役 寺島 鉄兵
取締役 中山 立
取締役 諸井 伸吾

株式会社ジール

代表取締役 岡部 貴弘
取締役 中村 国宏
取締役 沼田 善之
取締役 守田 浩之

財務戰略

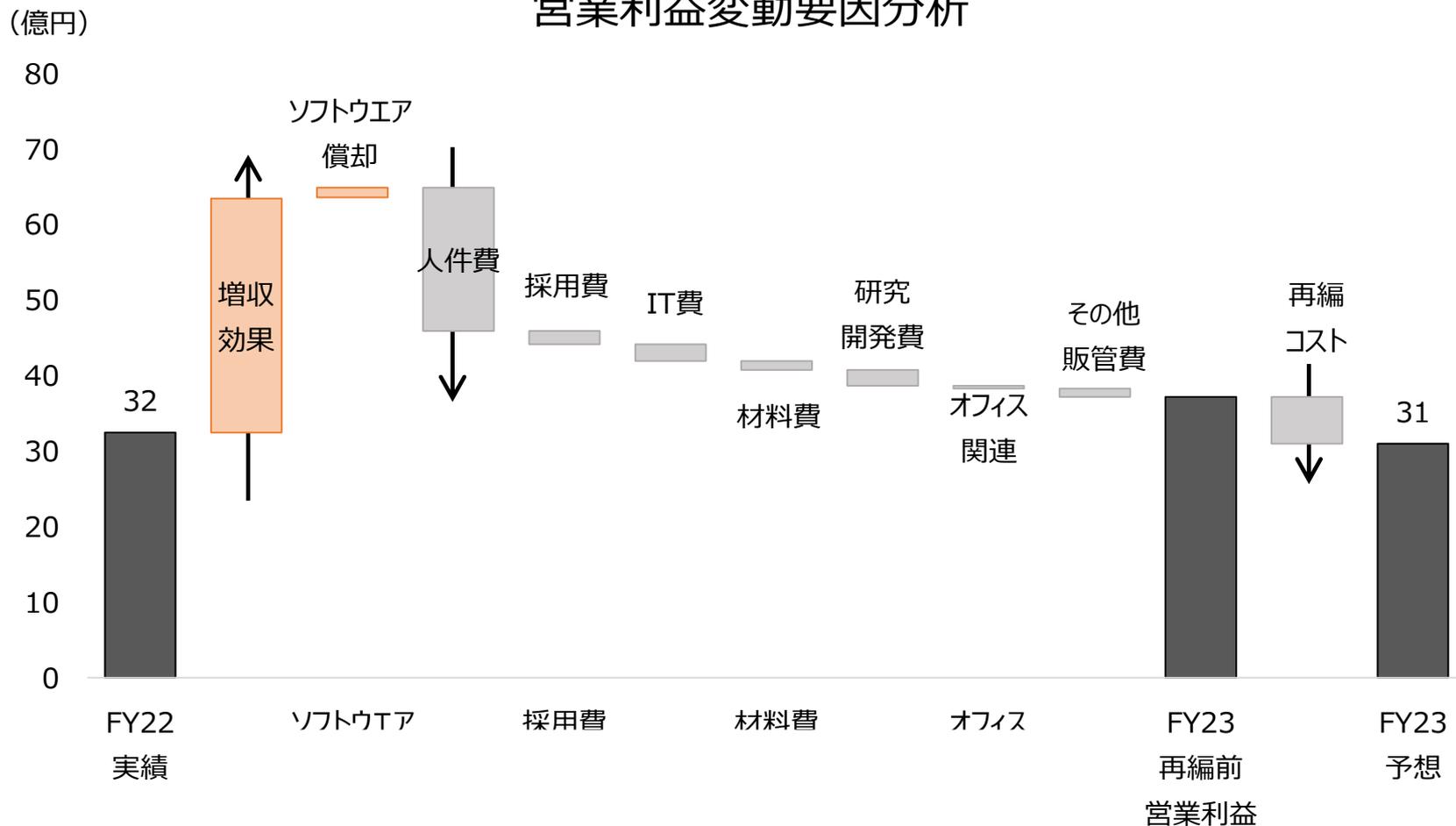
～ 増収ペースは維持を見込むが、先行投資で減益 ～

- 2023年6月期は次期中計スタートのための準備と位置付け、先行投資フェーズが続く。
- 全セグメントで増収ペースを維持する想定だが、費用面では積極採用に伴う人件費増、組織再編に伴う費用増に加え、既存事業において低収益製品・プロジェクトの整理等、クラウド化を加速するための環境整備費用を見込み、減益を予想。

(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%

営業利益変動要因分析



	事業内容	市場環境
ディーバ	<p>連結会計システム「DivaSystem」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。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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。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。システムのクラウド化が急速に進んでおり、クラウドシステムは20%程度の成長を見込む。一方、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、アウトソーシング市場は20~25%成長を見込む。
アバント	<p>連結会計システム「DivaSystem」および関連製品の導入・保守、「DivaSystem SMD」・「DIVA Compass」・「DIVA Empower」等グループ経営支援システムの開発のほか、お客さまのニーズを汲み取って他社開発のソフトウェアと組み合わせたシステム開発・実装を手掛け、お客さまの企業価値創造を支援。</p>	<ul style="list-style-type: none"> コーポレートガバナンス・コードは経営情報を基に果敢な経営判断を下し、企業価値向上の実現を求めており、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（経営のDX）を必要としている。DXソリューション・コンサルティング市場は30%成長を見込む。
ジール	<p>デジタルトランスフォーメーションを通じて、社内外のデータを整理・統合し分析、レポートやグラフなど「見える」状態にし、経営上の意思決定に役立つ情報とするためのデータプラットフォームやBIソリューションを、コンサルティング・システム開発を通じて支援。自社開発のクラウド型分析基盤「ZEUSCloud」、eラーニングサービス「ZEAL DX Learning Room」なども展開。</p>	<ul style="list-style-type: none"> DXによる経営改革を競争力の根幹と捉える先進企業がシステム導入に積極的。今後はDXの裾野が広がることも予想され、DXシステムインテグレーション市場は30%成長を見込む。

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

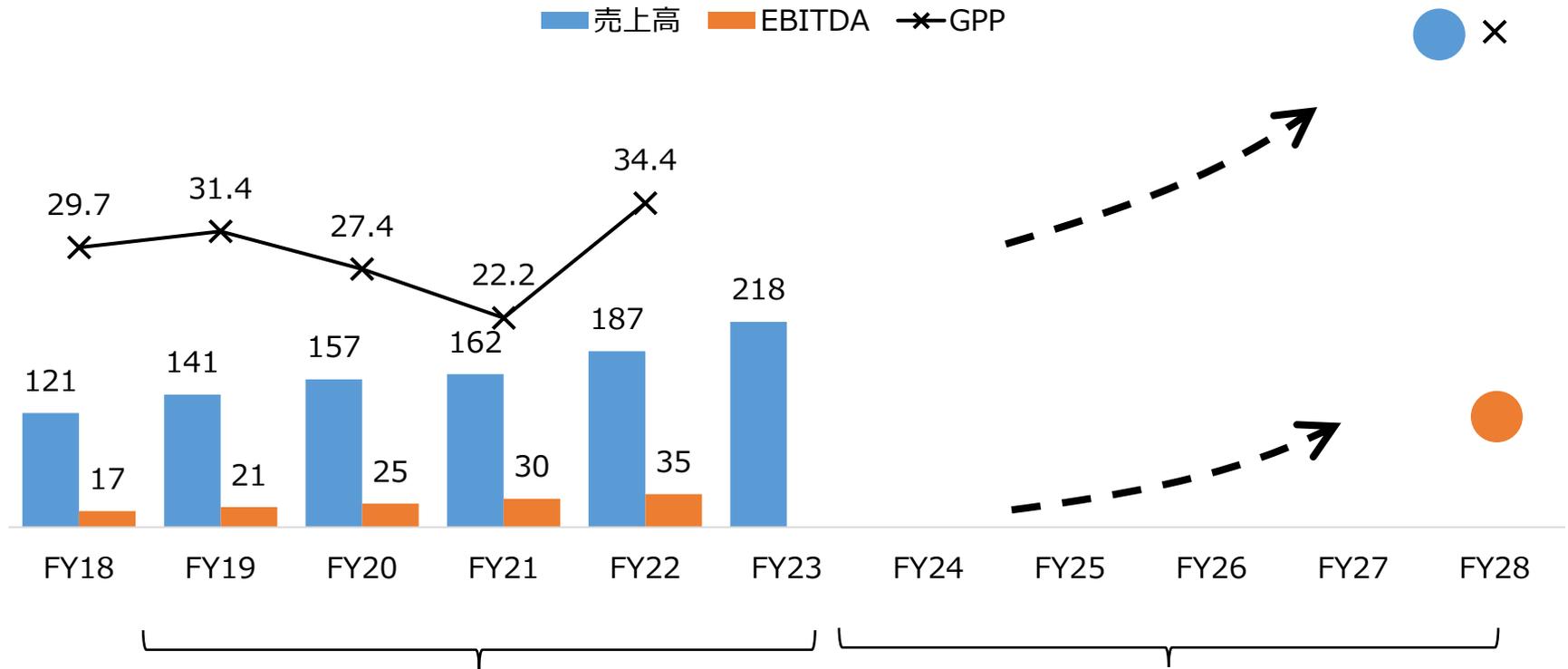
- 売上成長 20%以上（5年CAGR）
- GPP 40ポイント以上（FY27期以降）

※ 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

売上20%成長、GPP40ポイントを目指す



BE GLOBAL 2023

次期中期経営計画

GPP : 31.8ポイント
 売上CAGR : 12.4%
 平均EBITDAマージン 16.4%

財務状況

2022年6月末

資産
166億円

負債
60億円

純資産
105億円

キャッシュフロー

(単位：百万円)

2021年
6月期

2022年
6月期

営業CF

2,561

3,026

投資CF

△789

△398

フリーCF

1,771

2,627

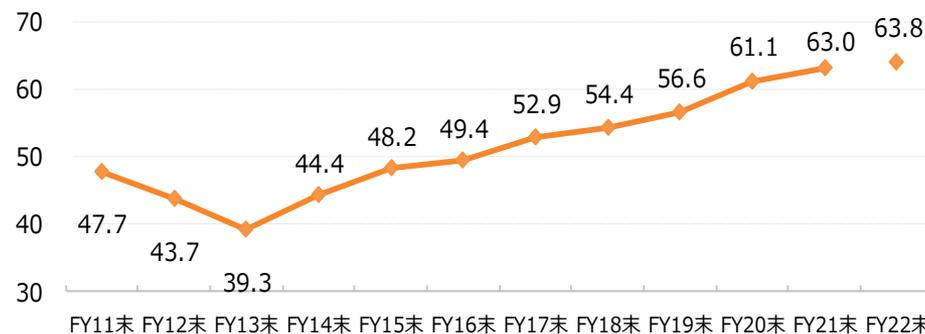
財務CF

△359

△433

自己資本比率の推移

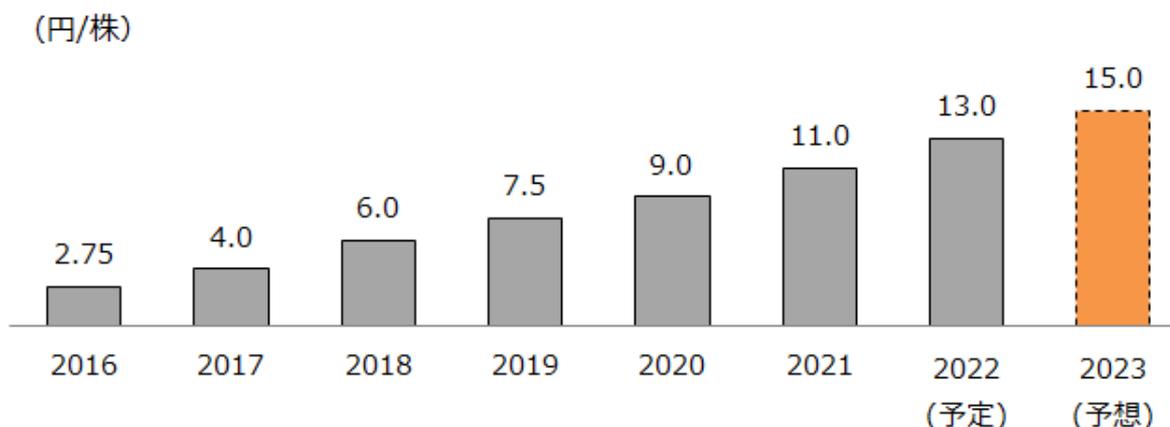
(%)



主な増減の要因

・ 税金等調整前当期純利益	2,988百万円
・ 減価償却費	349百万円
・ 賞与引当金の増加	273百万円
・ 持分法による投資損益	269百万円
・ 売上債権及び契約資産の増加	△258百万円
・ 仕入債務の増加	202百万円
・ 法人税等の支払額	△925百万円
・ 無形固定資産の取得	△317百万円
・ 保証金の回収	216百万円
・ 配当金の支払	△413百万円

- 配当は株主還元政策の重要事項。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



(株式分割調整後)

	2016年6月期	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	2023年6月期
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	予定	予想
1株当たり配当金(円)	2.75	4.0	6.0	7.5	9.0	11.0	13.0	15.0
純資産配当率 当社	3.41%	4.18%	5.20%	5.27%	5.17%	5.18%	5.05%	-
(参考)東証上場企業平均	2.64%	2.70%	2.86%	2.93%	2.94%	2.88%	3.18%	-

(注) 東証上場企業平均純資産配当率は6月までの12ヶ月（22年6月期については4月までの12か月）に公表した企業の月次数値を加重平均した。

質疑応答

参考情報

持株会社

事業会社

AVANT

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.

ZEAL
BI EVANGELISTS

FIERTE

グループ・ガバナンス事業

デジタルトランスフォーメーション
推進事業

アウトソーシング事業

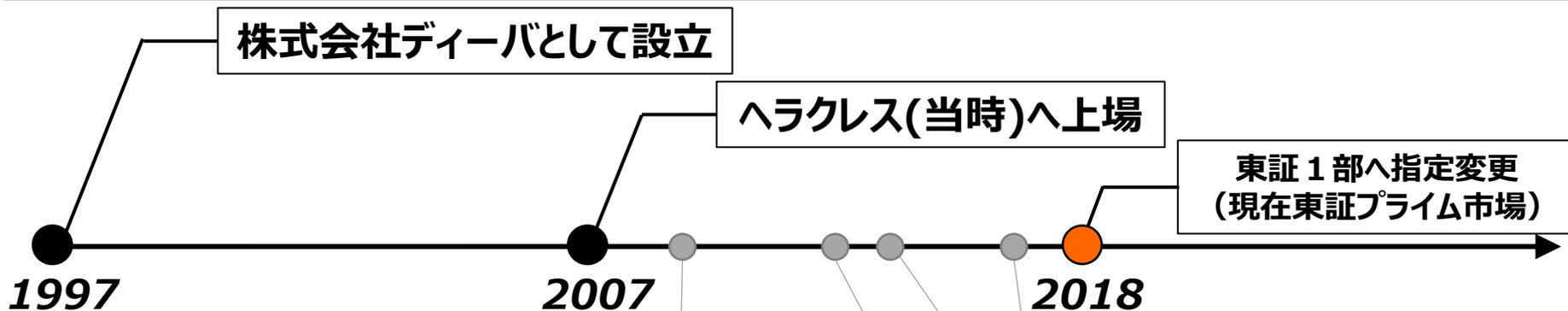
【グループの企業価値の最大化】

- 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

アバントグループが取り組む次の10年：BE GLOBAL



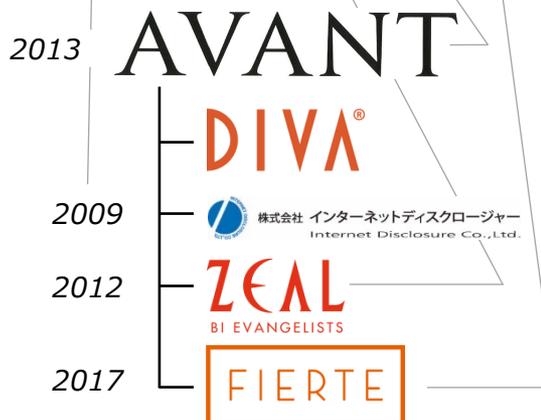
連結決算義務化、J-SOX

グループ経営の拡大

これからの10年

DIVA

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

世界に通用する
ソフトウェア企業をつくる
BE GLOBAL

今後の日本経済を支える産
業の中心として社会に貢献し
良質な雇用を生み出す



- 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 (2022年6月末時価総額順)

※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



- 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

旭化成株式会社 ～データ活用基盤整備	パーソルキャリア株式会社 ～仮想データ統合	株式会社リコー ～データ分析基盤構築支援	住友理工株式会社 ～eラーニングシステム受講
株式会社リードヘルスケア ～営業支援システム	株式会社ドーム ～大規模データ統合分析基盤の構築	セロリー株式会社 ～ZEUSCLOUD導入支援	株式会社トラストバンク ～統合データ分析基盤の構築
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

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 / IJ 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

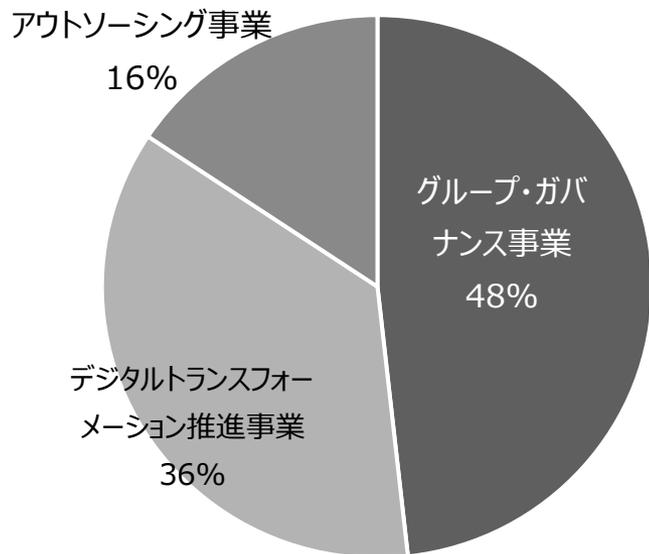
決算業務アウトソーシング

味の素株式会社	APAMAN株式会社	株式会社アマダ	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	SMBC日興証券株式会社	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	

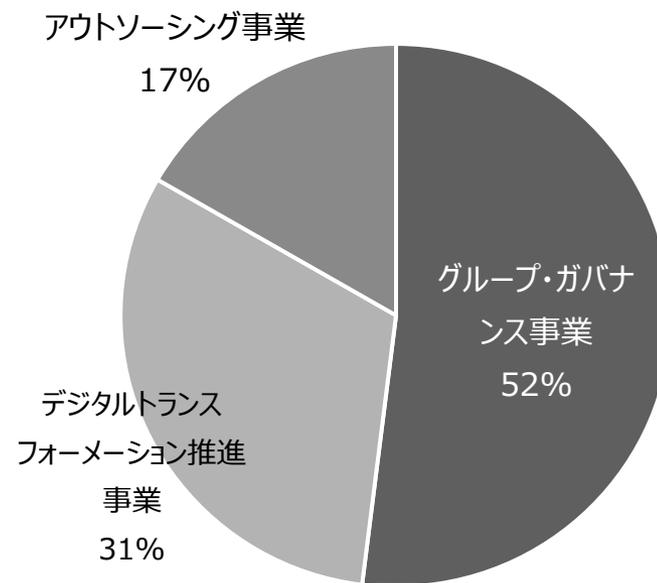
資金管理ソリューション (TMS)

株式会社イー・アンド・デイ	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		

売上高187.0億円



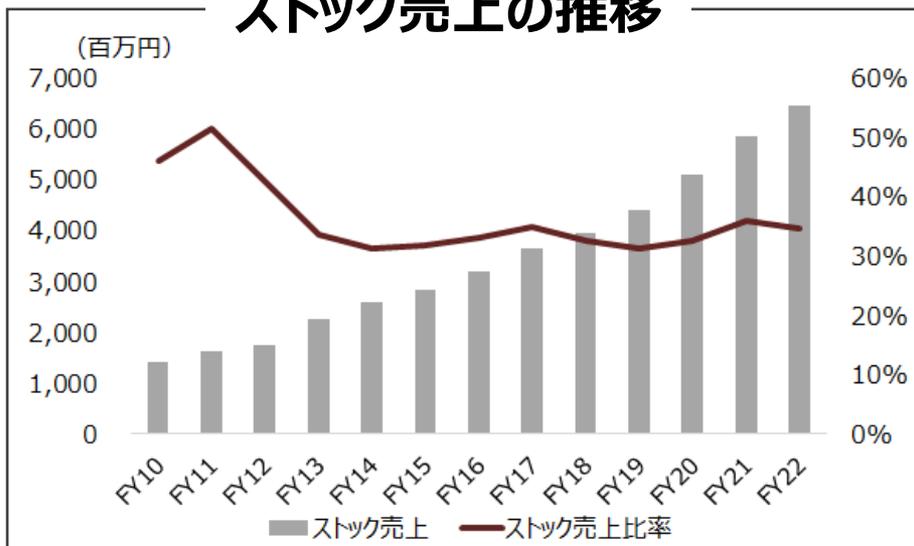
営業利益32.4億円



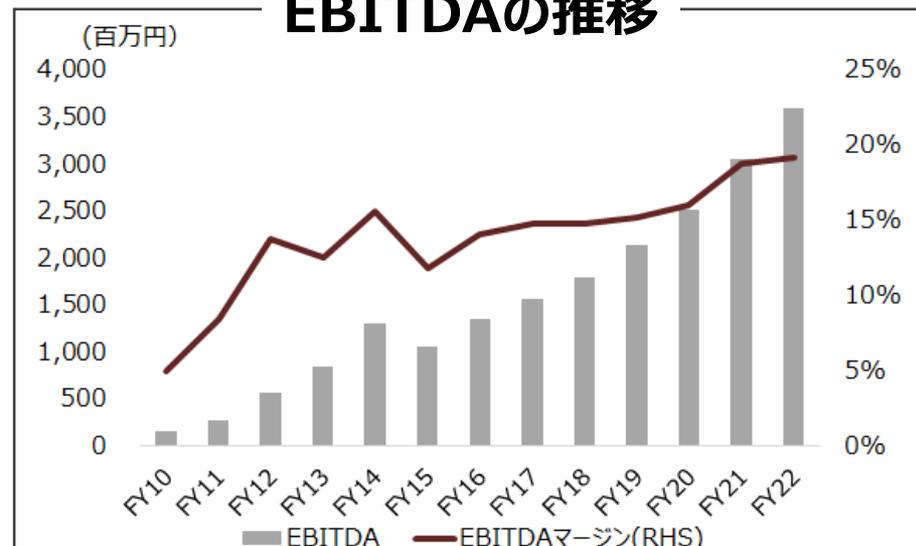
セグメント	前年比
グループ・ガバナンス事業	+14.9%
デジタルトランスフォーメーション推進事業	+12.2%
アウトソーシング事業	+22.8%
連結	+15.2%

セグメント	営業利益率
グループ・ガバナンス事業	22.0%
デジタルトランスフォーメーション推進事業	17.7%
アウトソーシング事業	21.7%
連結	17.4%

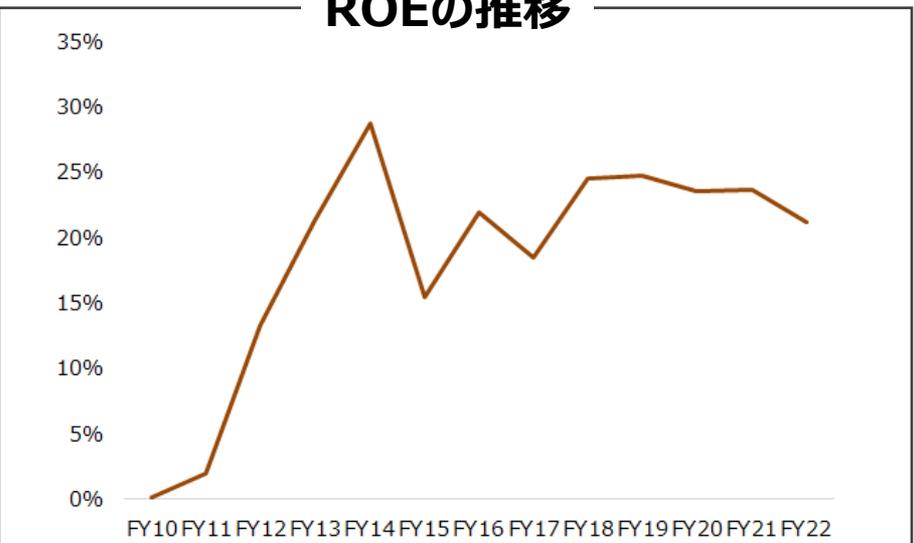
ストック売上の推移



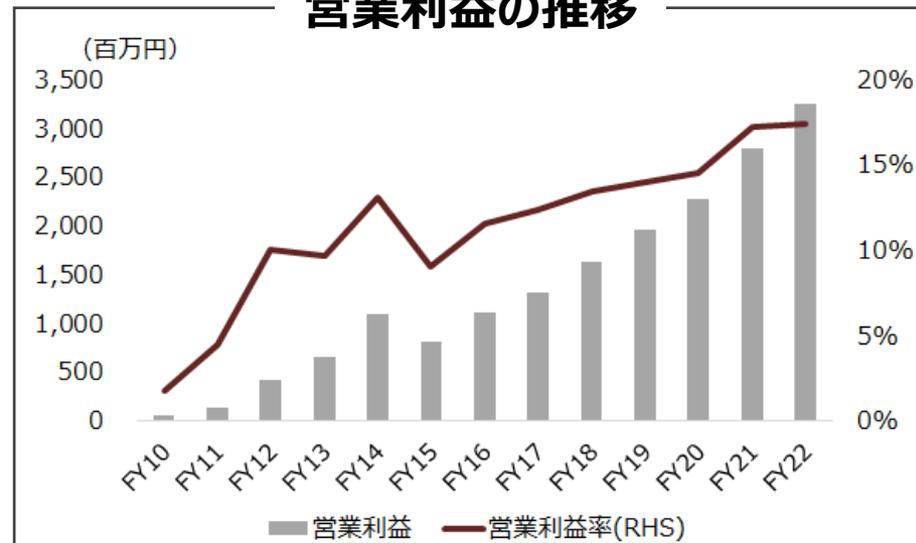
EBITDAの推移



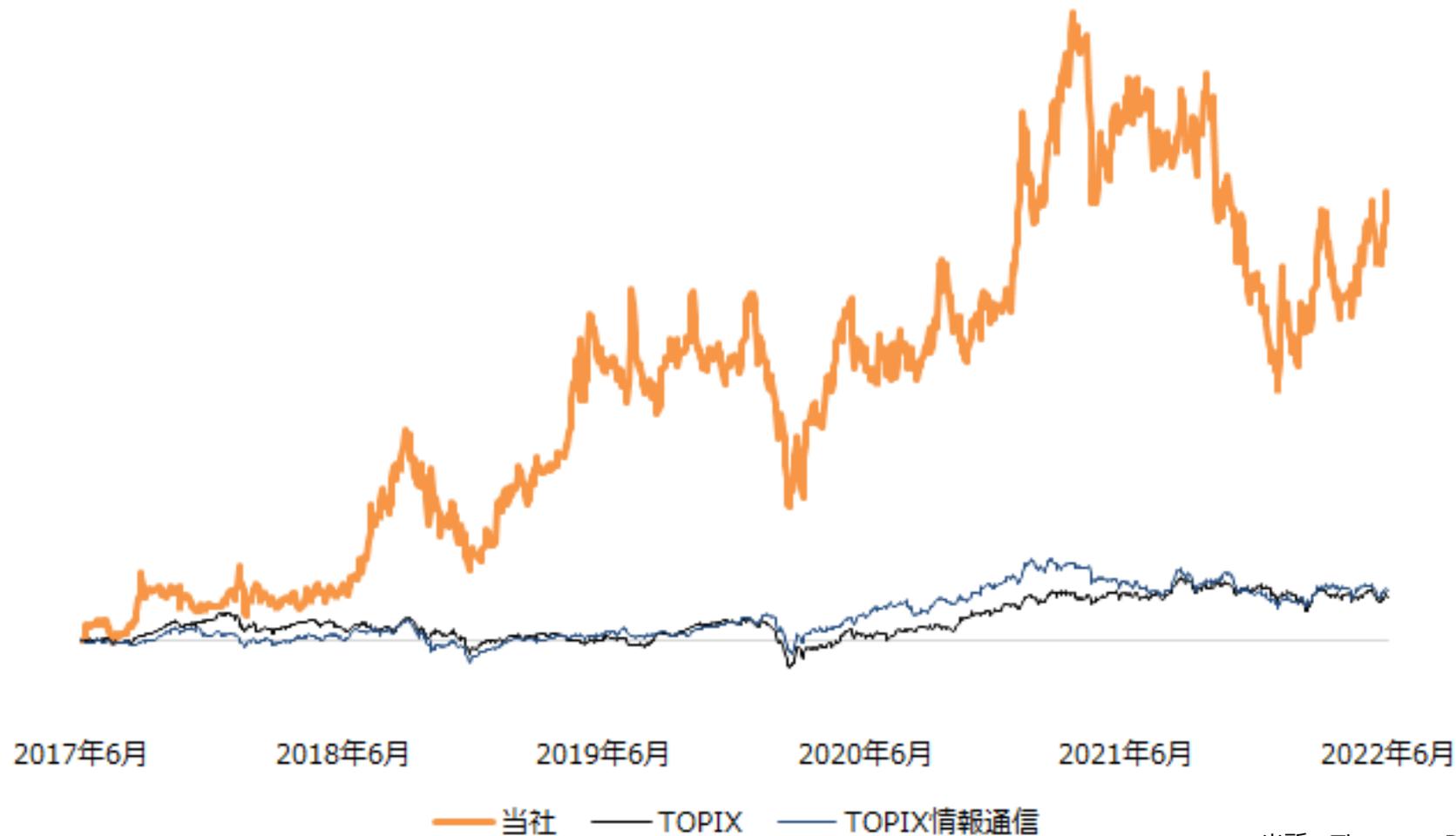
ROEの推移



営業利益の推移



	1年	3年	5年
アバント	82.4%	136.6%	389.0%
TOPIX	98.6%	129.4%	130.3%
TOPIX情報通信	95.9%	139.1%	151.7%



出所：Thomson Reuters

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が、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ないようお願いいたします。