

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1部)

2021年 8月23日

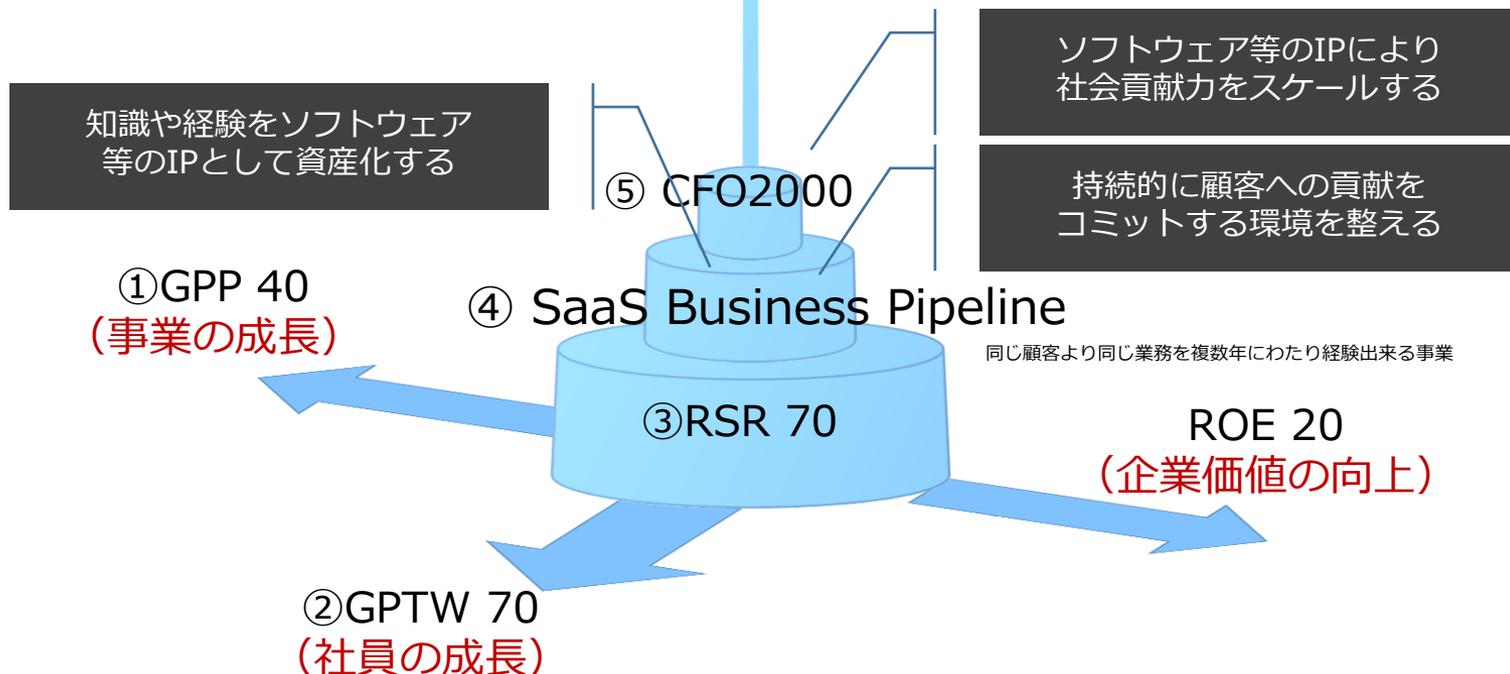
# 中期経営計画の進捗アップデート

- 経営理念「100年企業の創造」のもと、BE GLOBALというビジョンに向けた戦略
- 事業の成長、社員の成長、企業価値の向上の三軸をチャレンジの基礎としている
- 課題の自分事化環境の拡大、ソフトウェア転写プロセスの確立の先に、デファクトの創造を目指す

To **BE** a Sustainable **GLOBAL** Software Company

## 「経営情報の大衆化」

企業価値の向上に資する情報環境を提供し、社会の健全な発展に貢献する  
(社会貢献価値の向上)



「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

I T 技術活用力への  
課題解決

D X コンサルティング  
& S I ビジネス

**ZEAL**<sup>®</sup>  
BI EVANGELISTS

業務と I T のさらなる  
活用への課題解決

業務ソフトウェア  
S a a S 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  
B P O 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



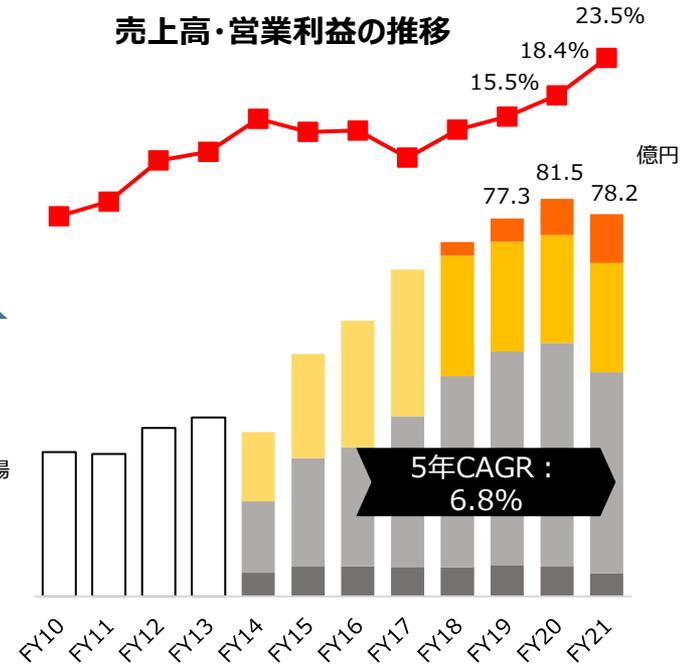
>200億円

>200億円

成長機会

主要市場

売上高・営業利益の推移



5年CAGR : 6.8%

- 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
- ジールはデータプラットフォーム構築からDX人材育成まで総合的に企業のDX化を支援

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



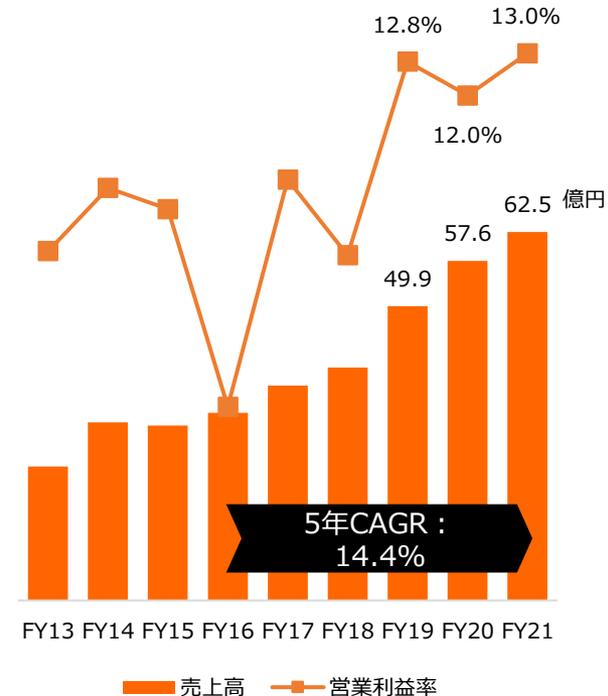
成長機会



成長機会

主要市場

売上高・営業利益の推移

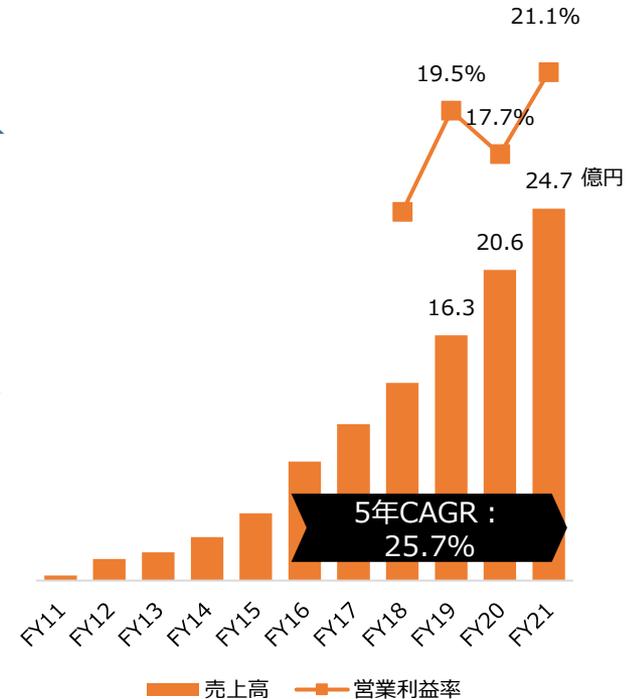


- 決算から開示まで幅広くアウトソーシング・サービスを提供する企業は他になく、連結会計システムの開発・導入・保守で蓄積されたノウハウが強み
- DX改革、属人化対応、働き方改革、ガバナンス強化といったニーズに支えられ、市場は20~25%成長

FIERTE のTAM



売上高・営業利益の推移



	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
Strength	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 連結会計システムの開発・導入・保守に特化することで築いたノウハウ</li> <li>● 上場企業を中心とする強固なお客様との関係</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ビジネスインテリジェンスに特化することで築いたノウハウ</li> <li>● 大手SIer、内外ベンダーとの強固な関係</li> <li>● 独自のエンジニア研修ノウハウ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 決算準備から開示までのアウトソーシング・サービスが提供できる業界唯一の企業</li> <li>● 資金管理ソリューション、決算コンサル等サービスも多様化</li> </ul>
Weakness	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ノウハウのソフトウェア化遅れ</li> <li>● コンサルティング提供能力は開発途上</li> <li>● 経営企画・CFOとの関係</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● フロー収益依存度の高さ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 人日ビジネス依存度が高い</li> </ul>
Opportunity	<ul style="list-style-type: none"> <li>● DX改革、ROIC経営、ESG（サステナビリティ）経営</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● DX改革、ESG経営（財務・非財務情報の見える化）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● DX改革、働き方改革、ガバナンス強化</li> </ul>
Threat	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 大手ベンダー、コンサルタントの市場参入</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業のIT投資センチメント後退</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● BPO競合企業の市場参入</li> </ul>

特化型ビジネスの更なる高みを目指す

- 新型コロナウイルス感染症の広がりによる環境変化に対応し、トップラインを維持する対応と、需要が大きく後退しても利益を創出すべく、コスト構造の転換に着手。
- 反面、中長期的にストック売上拡大を支えるべくグループ内シナジーの創出、組織改革、人財確保のための施策を実施

## 連結会計関連事業

### FY21実績

増収率：-4%	GPP: 20%
OPマージン：24%	
ストック売上	44%

- DivaSystemの開発・導入・保守部門とコンサルティング型ビジネスを社内カンパニーとして区分管理
- コンサルティング人財の確保、育成
- 内製比率引き上げ、不要不急のコスト削減
- 在宅勤務を中心とする働き方改革で不要オフィスを閉鎖

## ビジネス・インテリジェンス事業

### FY21実績

増収率：8%	GPP: 21%
OPマージン：13%	
ストック売上	9%

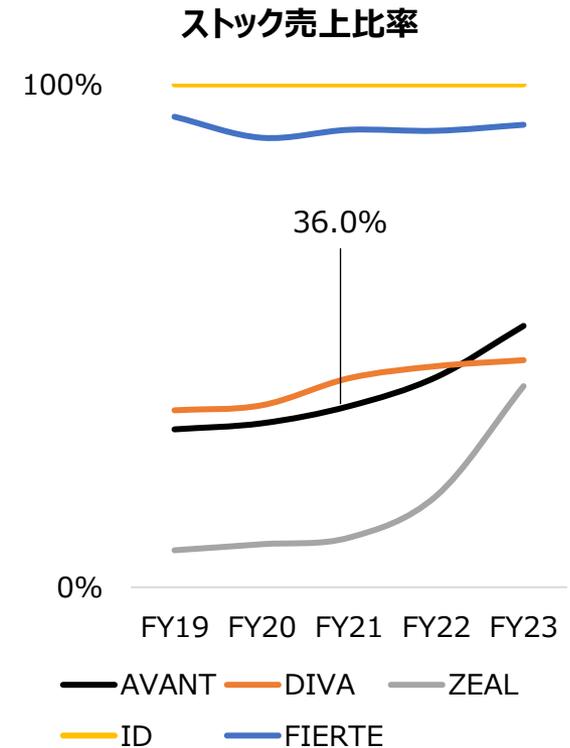
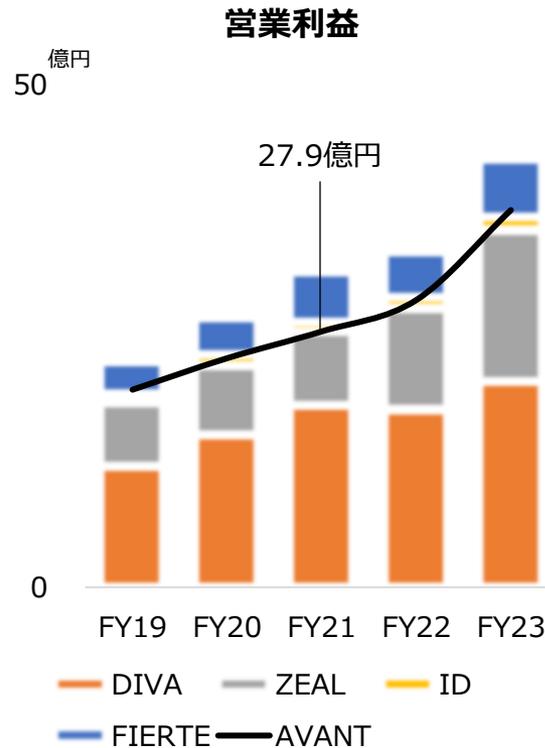
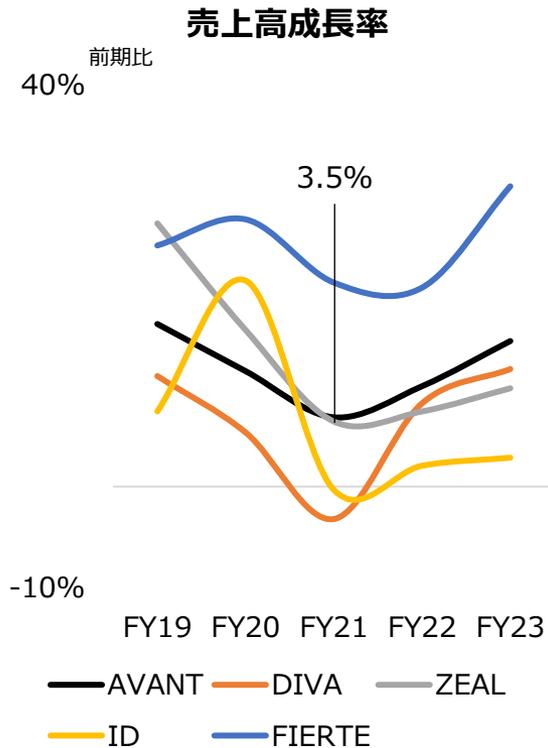
- ニーズの変化に対応し、BI導入からデータプラットフォーム構築へシフト
- 一部ではプラットフォーム構築からデータ活用案件も
- エンジニア人財育成のためのeラーニング・システム外販開始
- グループシナジー、ストック売上比率引き上げでは課題

## アウトソーシング事業

### FY21実績

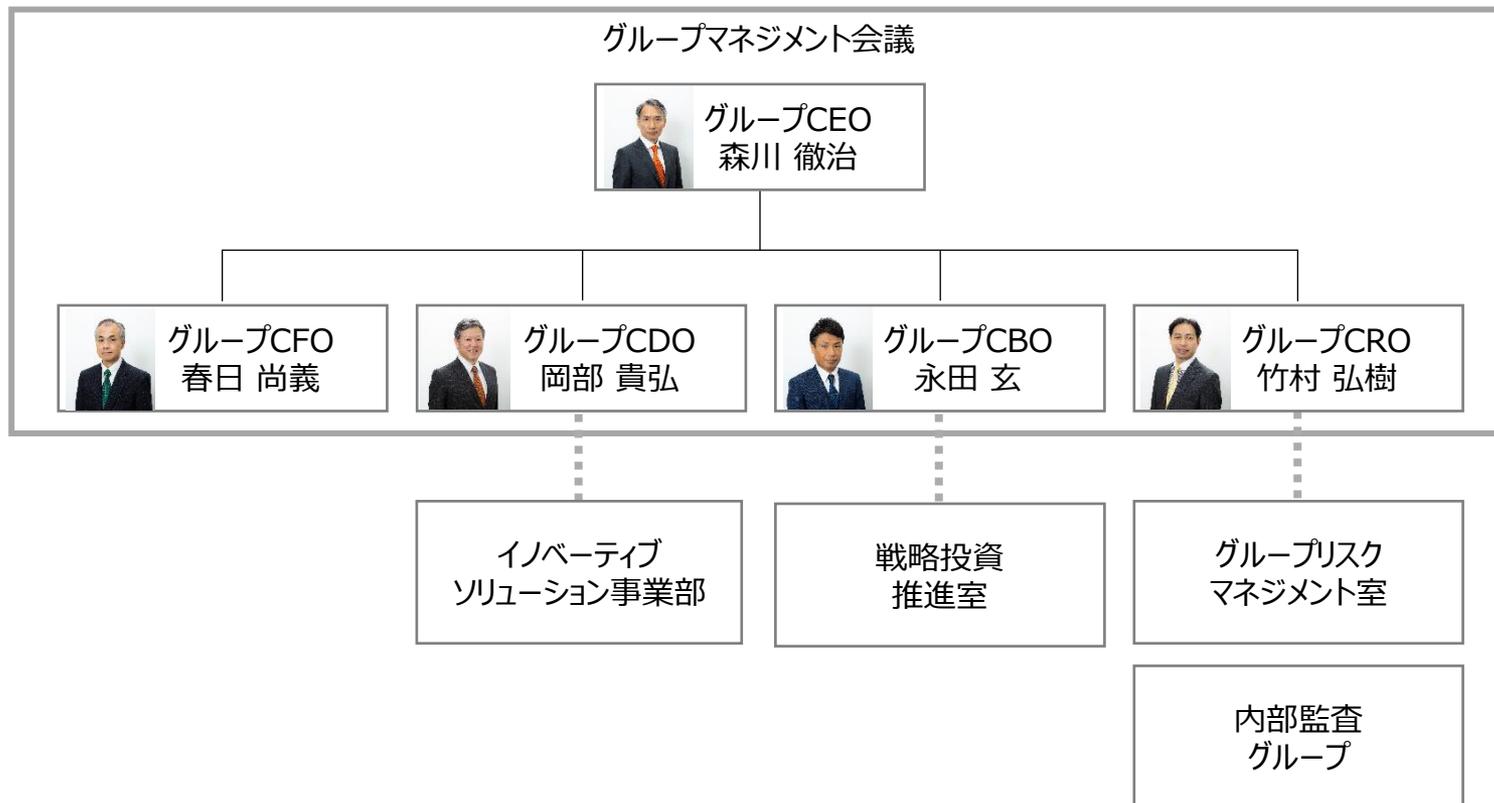
増収率：20%	GPP: 41%
OPマージン：21%	
ストック売上	92%

- コロナ禍で契約判断長期化する中、決算アウトソーシングの契約獲得を積極化
- オフィスのコロナ対策を徹底
- 人員増に対応しオフィス拡張決定（FY22）



- **連結会計関連事業**：新規のお客様に対するLCA販売と、既存のお客様のLCA移管、SMD・Compass・エンパワー等ESG経営・開示支援の製品・ソリューションのコンサルティング販売
- **ビジネス・インテリジェンス事業**：お客様のDX推進支援・DX案件の継続BPO契約への転換推進、AVANTとの共働、ZEUSCloud・eラーニング含め独自IPソリューションの提供、人材育成強化
- **アウトソーシング事業**：顧客数の拡大・提供ソリューションの多様化を通じ成長加速、人材開発・効率化投資

## 取締役会



CEO : Chief Executive Officer  
CFO : Chief Finance Officer  
CDO : Chief Digital-transformation Officer  
CBO : Chief Business-development Officer  
CRO : Chief Risk-management Officer

# 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

# 財務戰略

- 新型コロナウイルス感染症の拡大の影響が2021年内である程度収束し、2022年には国内企業の経済活動も徐々に正常化に向かうとの前提
- 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の成長加速トレンドを想定。
- 営業利益率は若干の悪化を見込む。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、提案型人財の確保・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。

売上高  
178.2  
億円

対前期比

-

営業利益  
28.6  
億円

対前期比

-

当期利益  
19.0  
億円

対前期比

-

## 収益認識の5ステップ

顧客との契約を識別する

契約における履行義務を識別する

取引価格を算定する

取引価格を履行義務に配分する

履行義務を充足又は充足するにつれて収益を認識する

★ポイント  
契約者が履行義務を負う本人である場合は総額で計上し、代理人の場合は純額を計上する

★ポイント  
履行義務が一時点で充足される場合は履行義務が充足された時点で収益を認識、履行義務が一定期間にわたり充足される場合は充足の進捗に応じて収益を認識

## 当社への影響

前期の売上が減少：  
金額は2億円程度

前期の収益が変動：  
売上 & 利益に影響 - 精査中

連結会計関連事業	<ul style="list-style-type: none"><li>● DivaSystem LCA、SMD、Compass、DIVA Empower等商材拡大し、提案型営業により増収ペースは加速</li><li>● 増収を支える人員増、中でもコンサル提案型人員増によりマージンは低下圧力</li><li>● ストック売上比率は上昇へ</li></ul>
ビジネスインテリジェンス事業	<ul style="list-style-type: none"><li>● DXへの積極投資のトレンドを踏まえ、データプラットフォーム構築、データ利活用、eラーニング等積極販売</li><li>● 増収を支える人員増の一方、在宅勤務定常化でオフィスを一部閉鎖、収益性維持を図る</li><li>● BPO契約進展でストック売上比率は上昇へ</li></ul>
アウトソーシング事業	<ul style="list-style-type: none"><li>● 前期末に新規契約相次ぎ、サービスインに伴い、引き続き高水準の成長を見込む</li><li>● 効率化投資を積極化することから、一旦は営業利益率の低下を想定</li><li>● ストック売上比率は高水準で推移</li></ul>

## 財務状況

2021年6月末

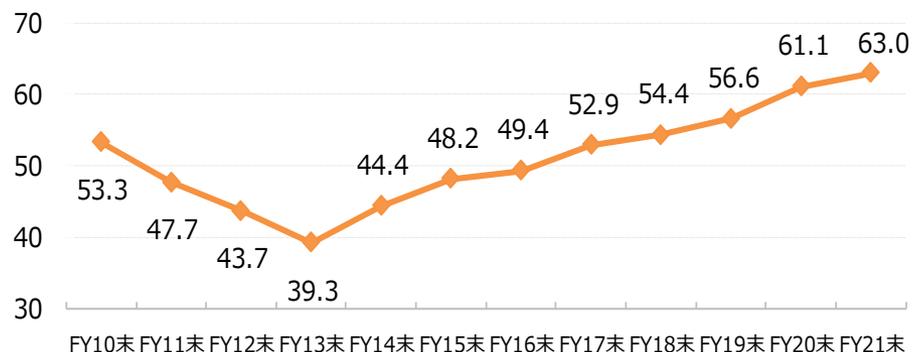
**資産**  
**139億円**

**負債**  
**51億円**

**純資産**  
**87億円**

## 自己資本比率の推移

(%)



## キャッシュフロー

2020年  
6月期

2021年  
6月期

(単位：百万円)

営業CF

1,890

2,561

投資CF

△420

△789

フリーCF

1,470

1,771

財務CF

△294

△359

## 主な増減の要因

・ 税金等調整前当期純利益	2,808百万円
・ 減価償却費	254百万円
・ 売上債権の増加	△242百万円
・ 前受収益の増加	203百万円
・ 未払金及び未払費用の減少	△83百万円
・ 賞与引当金の増加額	57百万円
・ 法人税等の支払額	△650百万円

・ 無形固定資産の取得	△429百万円
・ 関係会社株式の取得	△269百万円

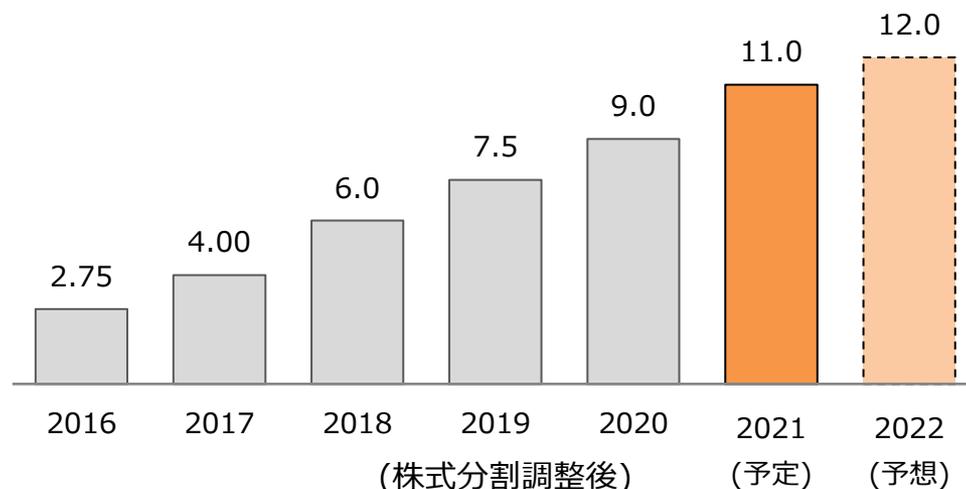
・ 配当金の支払額	△338百万円
-----------	---------

- 2021年6月期の配当予想は通期業績が予想を上回ったことを考慮し、10円から11円に引き上げ、前期比2円増配とする。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

(円/株)



	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	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	実績	予定	予想
1株当たり配当金(円)	2.25	2.75	4.0	6.0	7.5	9.0	11.0	12.0
純資産配当率 当社	3.25%	3.41%	4.18%	5.20%	5.27%	5.17%	5.18%	-
(参考)東証上場企業平均	2.43%	2.64%	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4月までの12か月の加重平均

# 参考情報

# 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。



ミッション

## 経営情報の大衆化

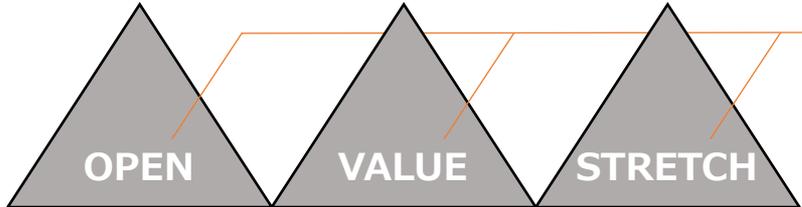
情報技術の発展が個人や社会に大きな変化をもたらした様に、企業経営においても、アバントグループが様々なビジネスモデルを通じて情報を経営判断に役立つ形に変え、企業と社会の持続発展に貢献することをミッションとします。



ビジョン

## 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®



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®  
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

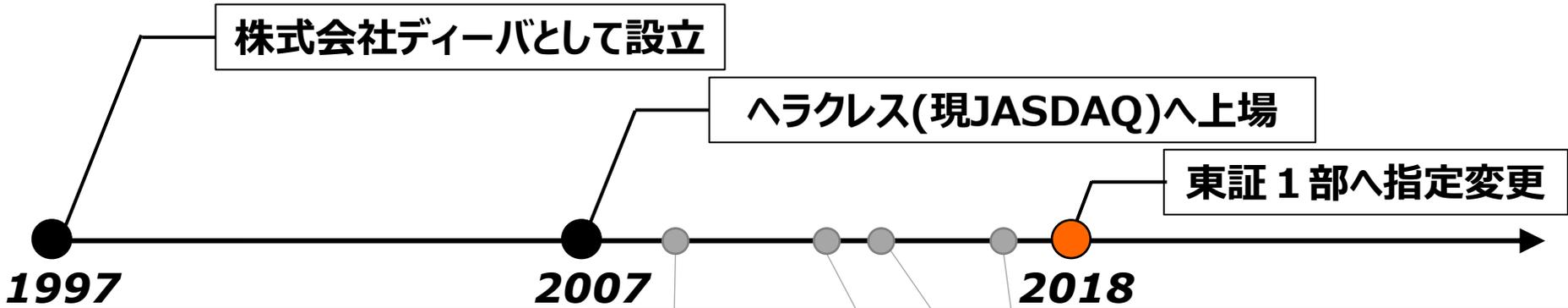
### 【グループの企業価値の最大化】

- 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

# AVANT Groupは次の10年へ



## 連結決算義務化、J-SOX



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

## グループ経営の拡大



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

## CFOの役割の進化・変革



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



- 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



- 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

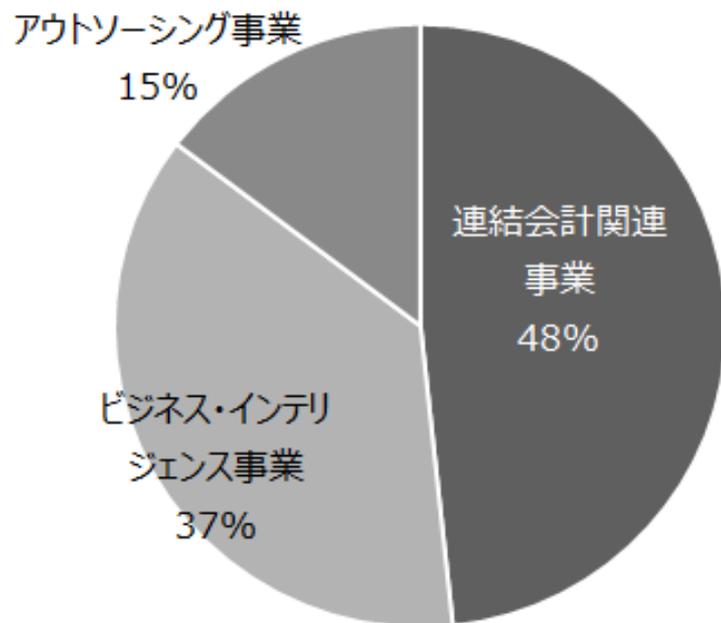
## 決算業務アウトソーシング

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			

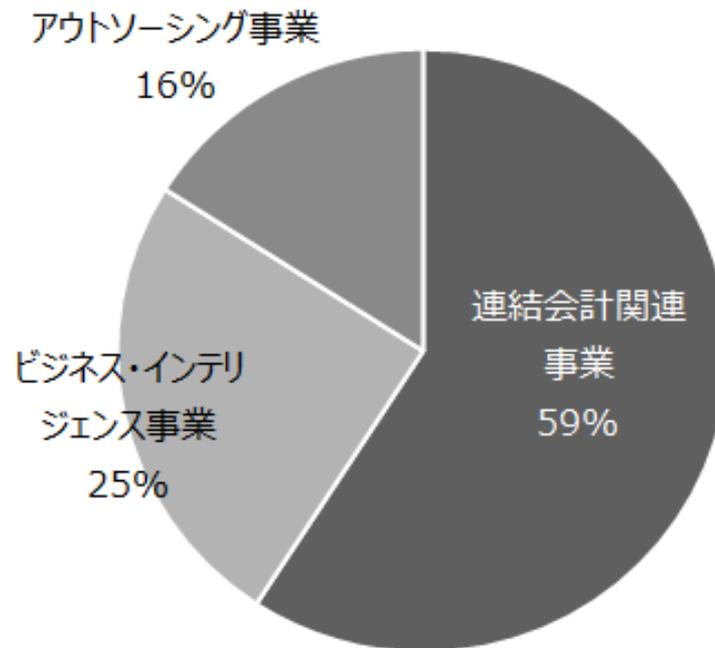
## 資金管理ソリューション (TMS)

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		

売上高162.3億円



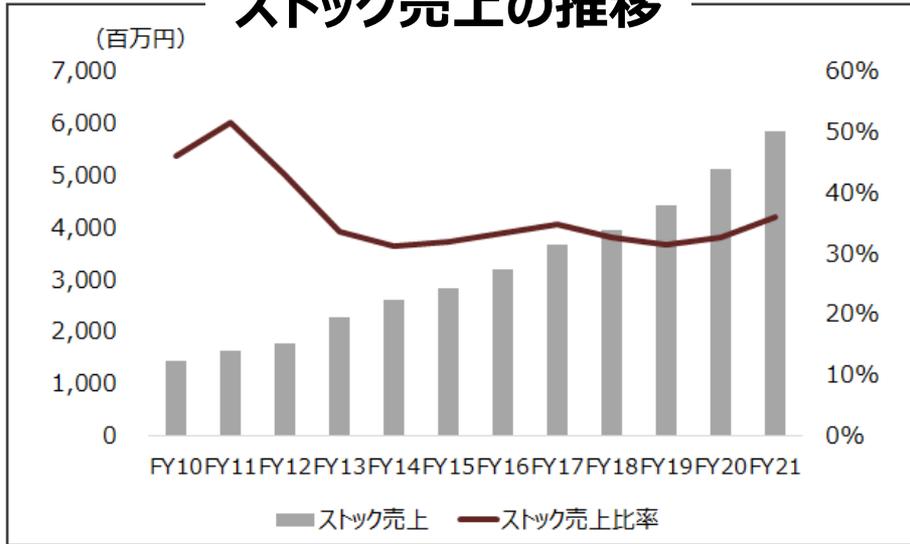
営業利益27.9億円



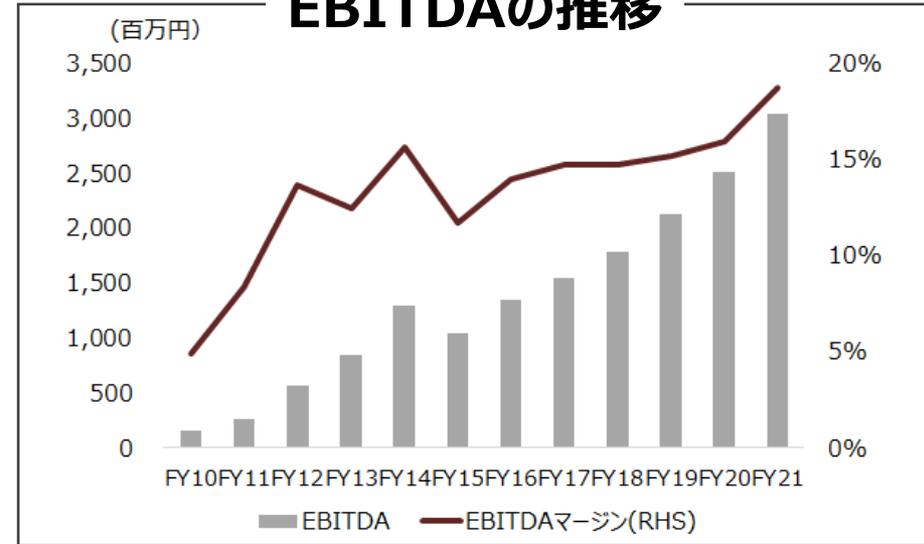
セグメント	前年比
連結会計関連事業	-3.8%
ビジネスインテリジェンス事業	+8.4%
アウトソーシング事業	+20.2%
連結	+3.5%

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%

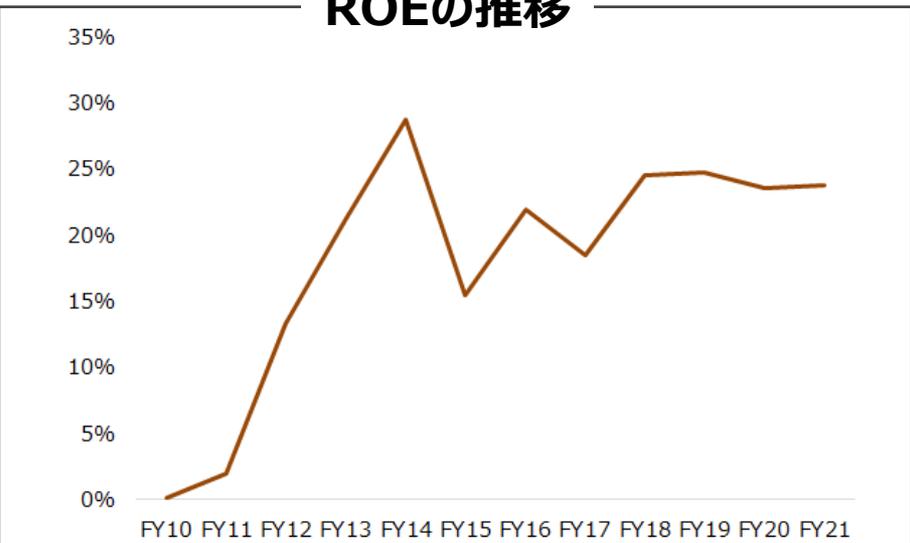
## ストック売上の推移



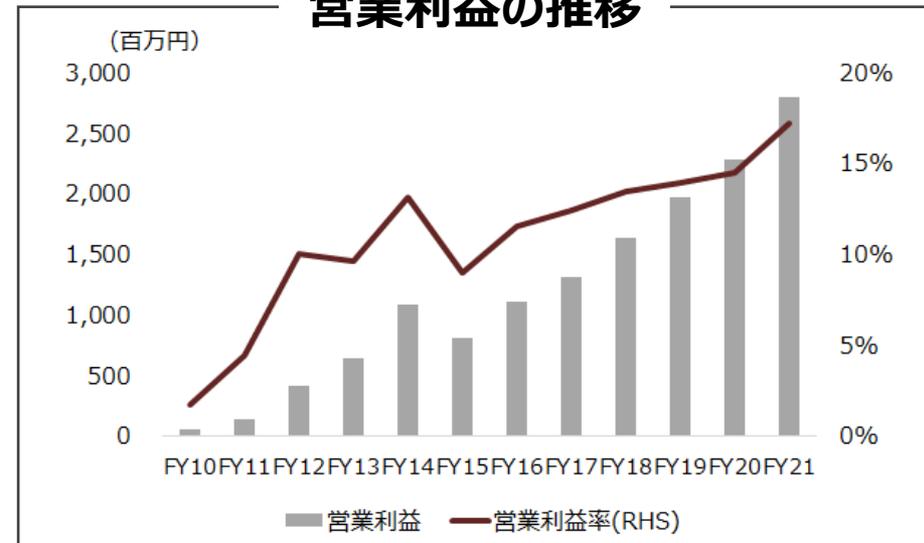
## EBITDAの推移



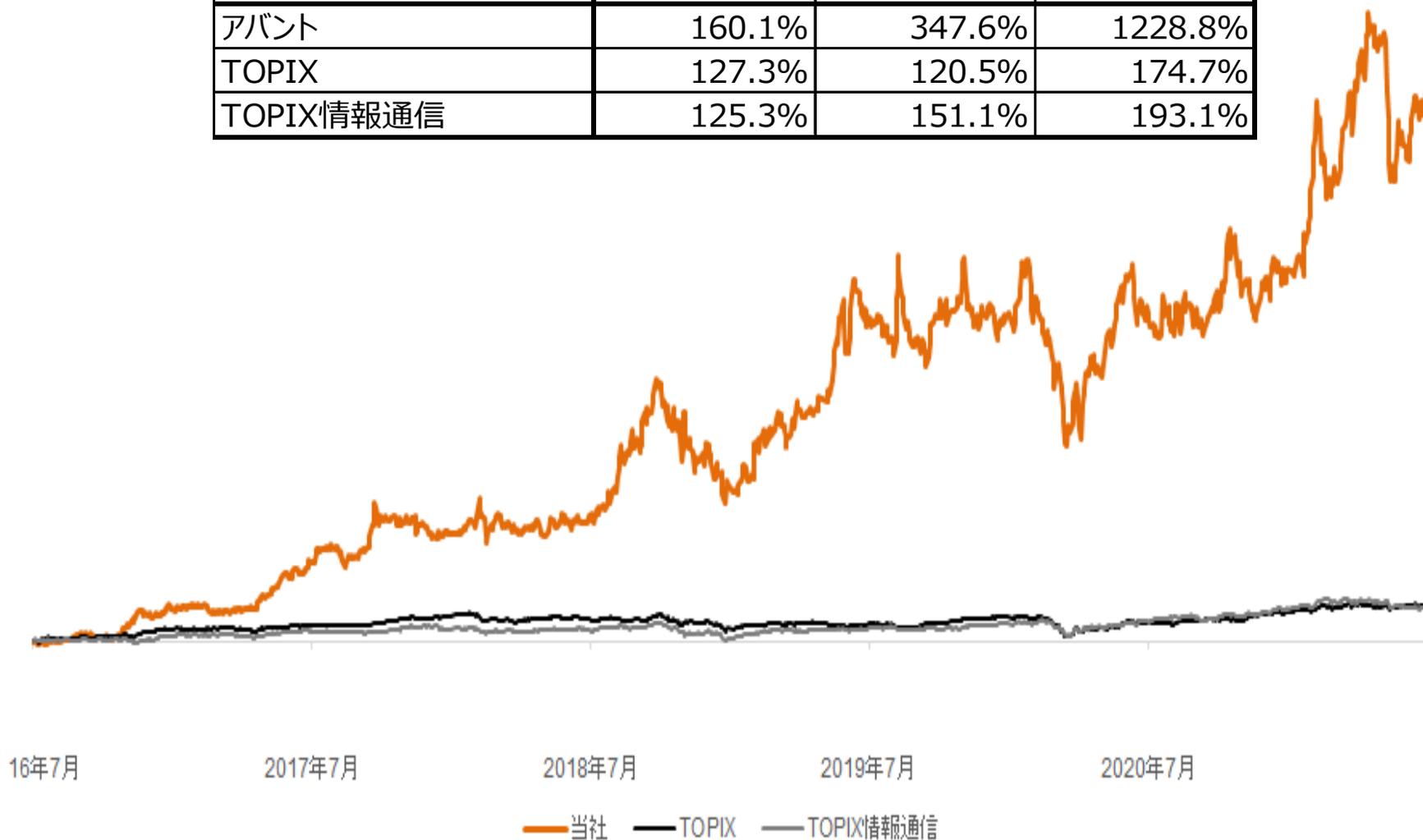
## ROEの推移



## 営業利益の推移



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



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。