

個人投資家説明会資料

株式会社アバント

(証券コード3836 JASDAQ)

2017年(平成29年)2月16日(木)

アバントグループ：会社と経営者のプロフィール

AVANT

社名	株式会社アバント（英語名 AVANT CORPORATION）
設立	1997年5月26日
資本金	2億8,840万円
本社	東京都港区
売上高/利益	連結売上高 96億円 連結当期純利益 11億円 2016年6月期
従業員数	連結 603 単体 49名 2016年6月30日時点
上場市場	東証 JASDAQ（グロース） 証券コード 3836 単元株式数 100株



～ 代表取締役 森川徹治 Tetsuji Morikawa ～

- 1990年04月 プライスウォーターハウスコンサルタント(株)入社
- 1997年05月 (株)ディーバ(現株アバント)設立 代表取締役社長
- 2013年10月 (株)ディーバ代表取締役社長
- 2013年10月 DIVA CORPORATION OF AMERICA CEO
- 2014年11月 (株)ジール取締役会長

※現任のみを記載

- I. アバントグループについて
- II. グループ事業について
 - 1. 連結会計事業について
 - 2. CPM(企業業績管理)事業について
 - 3. 決算業務アウトソーシング事業について
 - 4. システムインテグレーション(SI)事業について
- III. 成長および競争・差別化戦略について
- IV. 配当方針について

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。

- お客様が経営情報を「計測する」支援を行い、経営を「改善する」ことに貢献
何のこと？あとで内容Check!

- 自社製品(ソフトウェア)を有するコンサルティング業

- お客様は日本を代表するグローバル企業や各業界の大手企業



I-2. アバントグループについて

AVANT

□ 「計測」と「改善」の意味するところ



経営情報を「計測する」



AVANTグループの事業

- 自社および他社製品(ソフトウェア)を活用して、お客様が経営情報を「計測」する仕組み作りを支援 + 「計測」の代行サービスを提供
→ お客様が自らを「改善する」ことに貢献

そういう意味だったのか

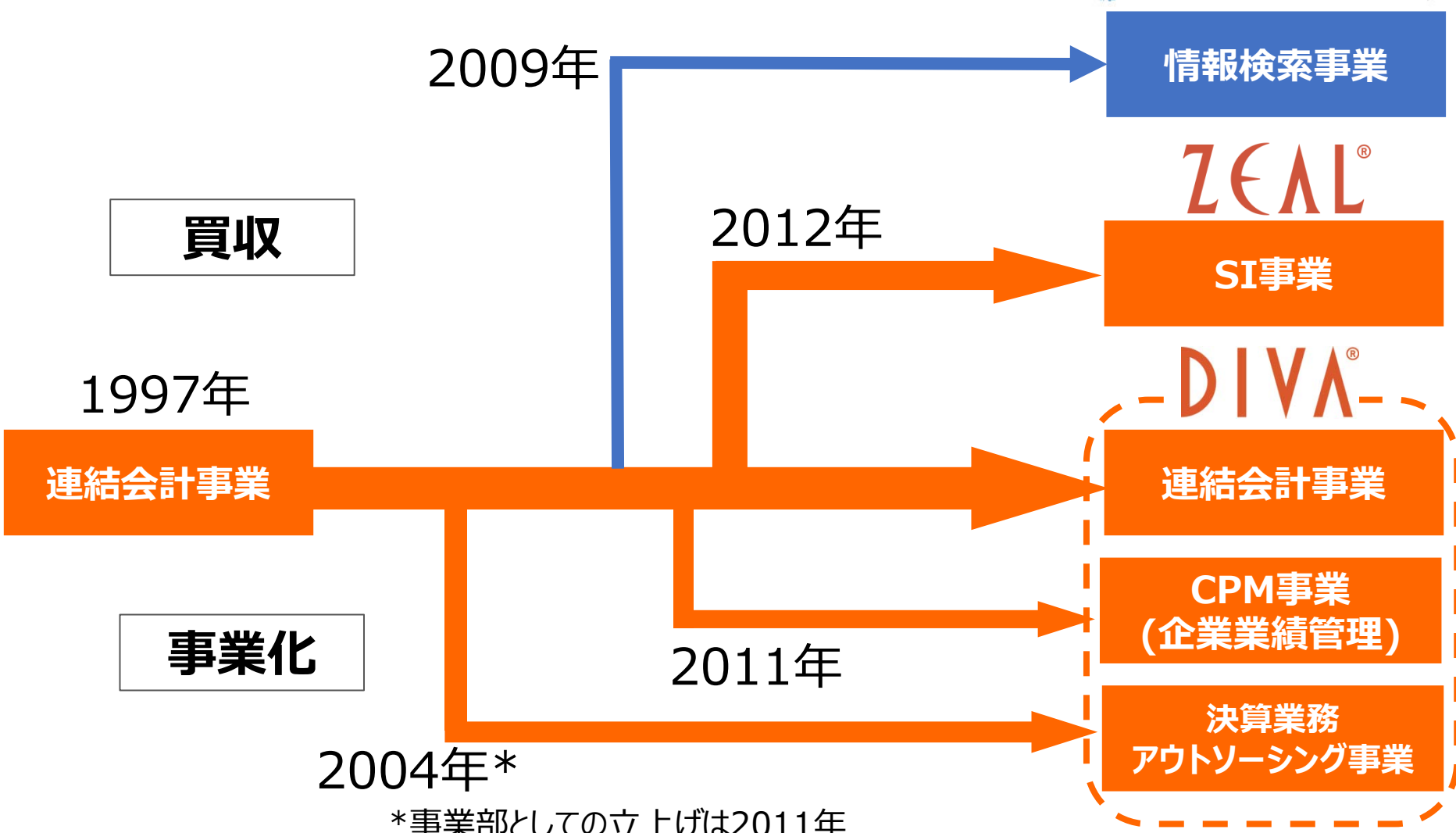
- 上記の過程で様々な業務コンサルティングサービスを提供

I-3. アバントグループについて

□ 「計測」と「改善」に資する主なグループ事業



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



※上記のほか、DIVA CORPORATION OF AMERICA (2008年) があります。

I-4. アバントグループについて

AVANT



□ 自社製品のメリット

■ 収益性 ✓

➤ 自社製品 > 他社製品

他社製品は社外から仕入れることになるため利幅が薄い

➤ ライセンス販売 > **サポート・情報検索サービス** > コンサルティング・サービス

ライセンスの販売やサポート(保守)はコンサルティング・サービスに比べ、人件費があまり掛からないため利幅が厚い

■ 安定性 ✓



➤ **サポート・情報検索サービス** > コンサルティング・サービス ≥ ライセンス販売

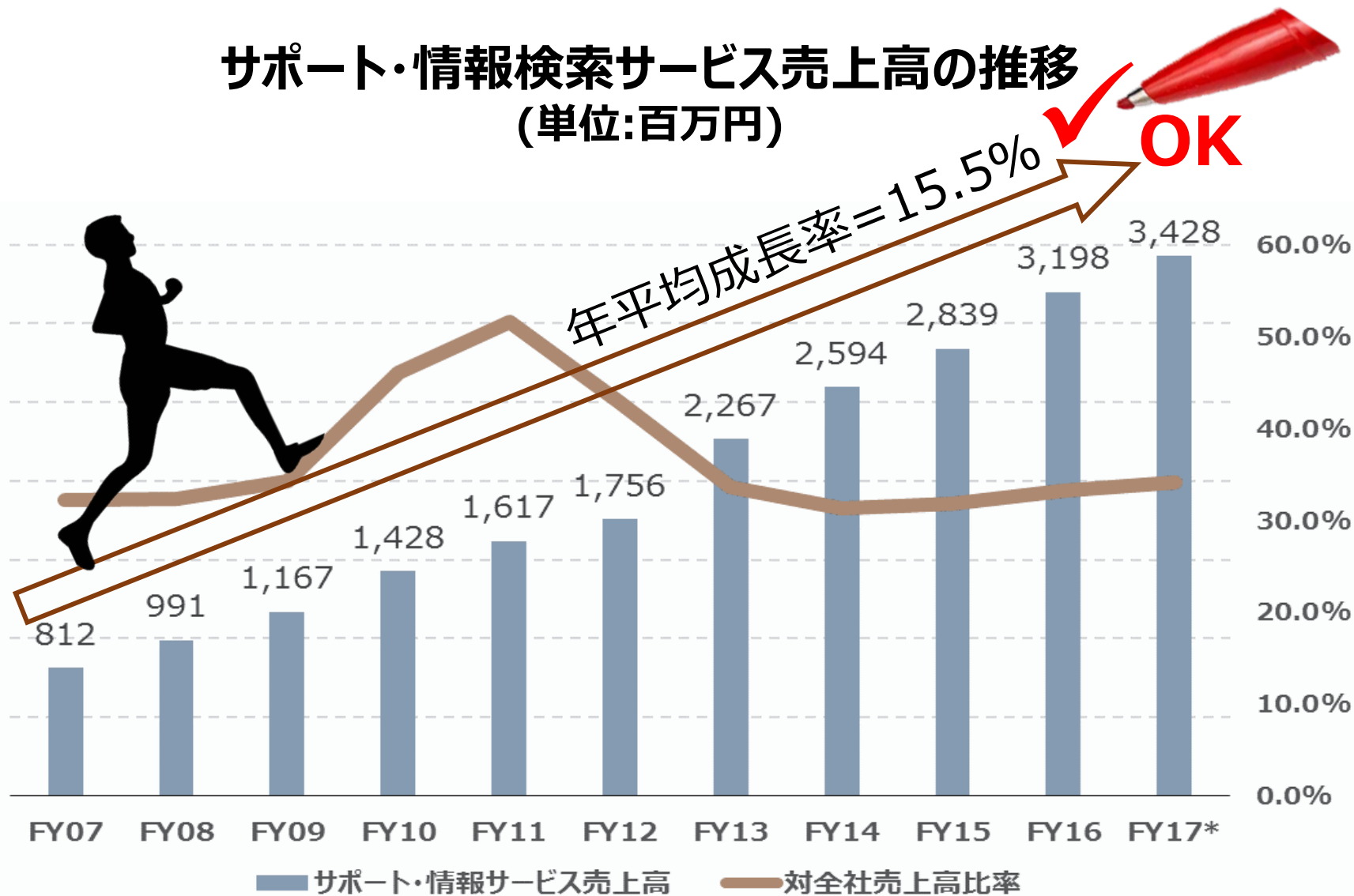
サポート・情報検索サービスは年間保守料や利用料が継続的に発生する一方で、ライセンス販売やコンサルティング・サービスの売上はその時々
の案件獲得次第と流動的



I-5. アバントグループについて

AVANT

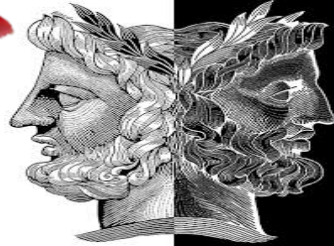
サポート・情報検索サービス売上高の推移 (単位:百万円)



FY17*は2016年1月1日から2016年12月31日までの実績データ

II. グループ事業について①

ローマ神話のヤヌス神？
何の関係があるの？



□ 連結会計事業

グループ企業が法令に基づいて株主や投資家向けに**過去**の実績報告をするための財務諸表を正確かつ迅速に作成するための仕組み(システム)を、自社製品(ソフトウェア)の提供を通じてお客様と共に築き上げる事業

□ CPM(企業業績管理事業)

CPMは**C**orporate **P**erformance **M**anagementの省略形で、日本語訳は「企業業績の管理」。会計情報が中心となりITをフルに活用することは連結会計事業と重なるものの、計測する会計情報等は、法令遵守のためではなく、お客様が**現在と将来**の経営に役立てることを第一の目的とする点で、連結会計事業とは区別される事業

II. グループ事業について②

AVANT

□ システムインテグレーション(SI)事業

当社グループで行うシステム開発や導入支援は、ビジネス・インテリジェンスと呼ばれる領域に特化しているところが、同業他社と差別化を図る上で最大のポイント



□ ビジネス・インテリジェンス

- 企業に存在する様々な情報を、ITを活用して計測(収集、蓄積、分析および報告)し、経営や事業の"意志"決定に活用することの総称
- 当社グループでは、対象とする情報が会計情報に留まらない点と、自社製品は持たず他社製品を用いる点で先の2事業とは区別

事業内容

グループのコア事業。連結会計システムDivaSystem等の自社製品の販売・導入および保守サービスの提供を通じて、企業の会計情報、特に連結決算情報を「計測する」支援を行い、決算早期化・効率化やIFRS導入のコンサルティングサービスを通して業務や管理手法を「改善する」ことに寄与

市場環境

- 成熟期・競争圧力強い
- IFRS(国際会計基準)導入企業の増加やグループ経営の浸透は追い風

強み

- 連結会計システム国内シェアNo.1のブランド力
- 導入社数900余社におよぶノウハウの蓄積
- 優良な顧客資産
- 数々のベストプラクティスを製品開発に活用
- 安定した収益基盤（年間保守料）



リスク

- 不採算プロジェクトの発生
- 製品開発の遅延や失敗
- 技術の陳腐化
- 適材不足

事業内容

全世界から収集・集約した事業活動の様々な情報を、自社製品を用いて採算性を「計測する」情報に変換することにより、経営者や事業責任者が事業活動の評価・分析・予測することを可能として、経営の「改善」に貢献

市場環境

- 成長期・競争圧力弱い  **OK** 
- 経営に直結する戦略投資につき需要および案件規模(金額)ともに増加傾向

強み

- 導入社数900余社におよぶノウハウの蓄積を実用化した自社製品 DivaSystem SMDはお客様の多様なニーズへ柔軟に対応
- ひとつの製品で全ての「計測」を実現
- 製販売一体の体制によりお客様の声を製品開発に継続的に反映
- 会計士や実務経験が豊富な専門家集団



リスク

- 有能なコンサルタントの離脱
- 製品開発の遅延による機会損失
- 案件数増加によるサービス品質の劣化

事業内容

経験豊富なスタッフが、お客様の決算業務（制度業務）を代行して、多くの企業で課題となっている業務の属人化やボトルネックを解消。お客様の管理人財が決算の結果得られる各種データの分析やその活用など、より付加価値の高い「計測」業務に注力するための環境作りに寄与

市場環境

- 成長期・競争はほぼゼロ  **OK** 
- 働き方改革により業務の見直しが進み、コア業務への集中とノンコア業務の外部化が進展
- ガバナンスの強化・不正を未然防止する風潮が追い風

強み

- 自社製品と既存の優良な顧客資産
- 仕組み化された作業工程
- 圧倒的なコスト競争力

リスク

- マネジメント人財の不足
- 営業担当の不足
- 成果物の品質劣化
- 競合他社の本格参入

II-4. システムインテグレーション(SI)事業について

AVANT

事業内容

ITを利用して様々な情報を「計測」し、その結果を経営や事業上の"意志"決定に役立て「改善」を図ることを目指すお客様(企業)に対して、そのニーズに合致する他社製品(ソフトウェア)の導入支援サービスを行う他、情報の分析や活用の仕方についてコンサルティングサービスを提供

市場環境

- 特化している事業領域は成長期ではあるものの競争圧力も上昇傾向
- 業界特有の多層構造
- 慢性的IT人財不足
- 金融関連案件の収束に伴う案件規模の小型化
- 新規海外ベンダーの参入と商材の多様化

強み

- 20余年に亘り、のべ800社との取引を介して蓄積したノウハウ
- ビジネス・インテリジェンス(BI)に特化したSI企業老舗としての高い評判
- 取り扱い商材の多さ
- BI特化により築き上げて来た専門性

リスク

- 大型不採算プロジェクトの発生
- マネジメント人財の不足
- 適材不足による機会損失

III-1. 成長および競争戦略について

AVANT

□ 経営目標

	2017年6月期	2018年6月期
売上高	100.5 億円	117.4 億円
営業利益	10.2	13.6
当期利益	3.9	8.1

□ 成長戦略

実現性？

$$\text{売上高} = \text{価格} \times \text{数量}$$

■ 1社当りの売上を増加させる

- サービス・メニューを増やす
 - CPM事業
 - 決算アウトソーシング事業
- 販売方法を変える
 - SI事業 下請 → 元請

■ 1人当りの生産性を上げる

- ITの活用
- 腰を据えて人材を育成

$$\text{売上高} = \text{価格} \times \text{数量}$$

■ 新規のお客様数を増加させる

- 異なる市場セグメントを攻める
 - 連結会計事業
 - CPM事業
- 海外に市場を求める
 - 連結会計事業

■ 1社当りのお客様数を増やす

- お客様の異なる部署に接触
 - SI事業 IT部門

□ 差別化戦略

実現性？

連結会計事業

- 既存のお客様のニーズには徹底的に対応することによりNo.1ポジションを維持
- 中堅セグメントおよび海外市場向けの商材開発

CPM事業

- 中堅企業を主な対象に自社製品の提供を差別化要因としてコンサルティングを展開
- 人財の確保と製品開発に積極的に投資

決算業務アウトソーシング事業

- 既存顧客へのサービス浸透に注力し、早期にマーケットリーダーのポジションを獲得
- 人財については内製化

SI事業

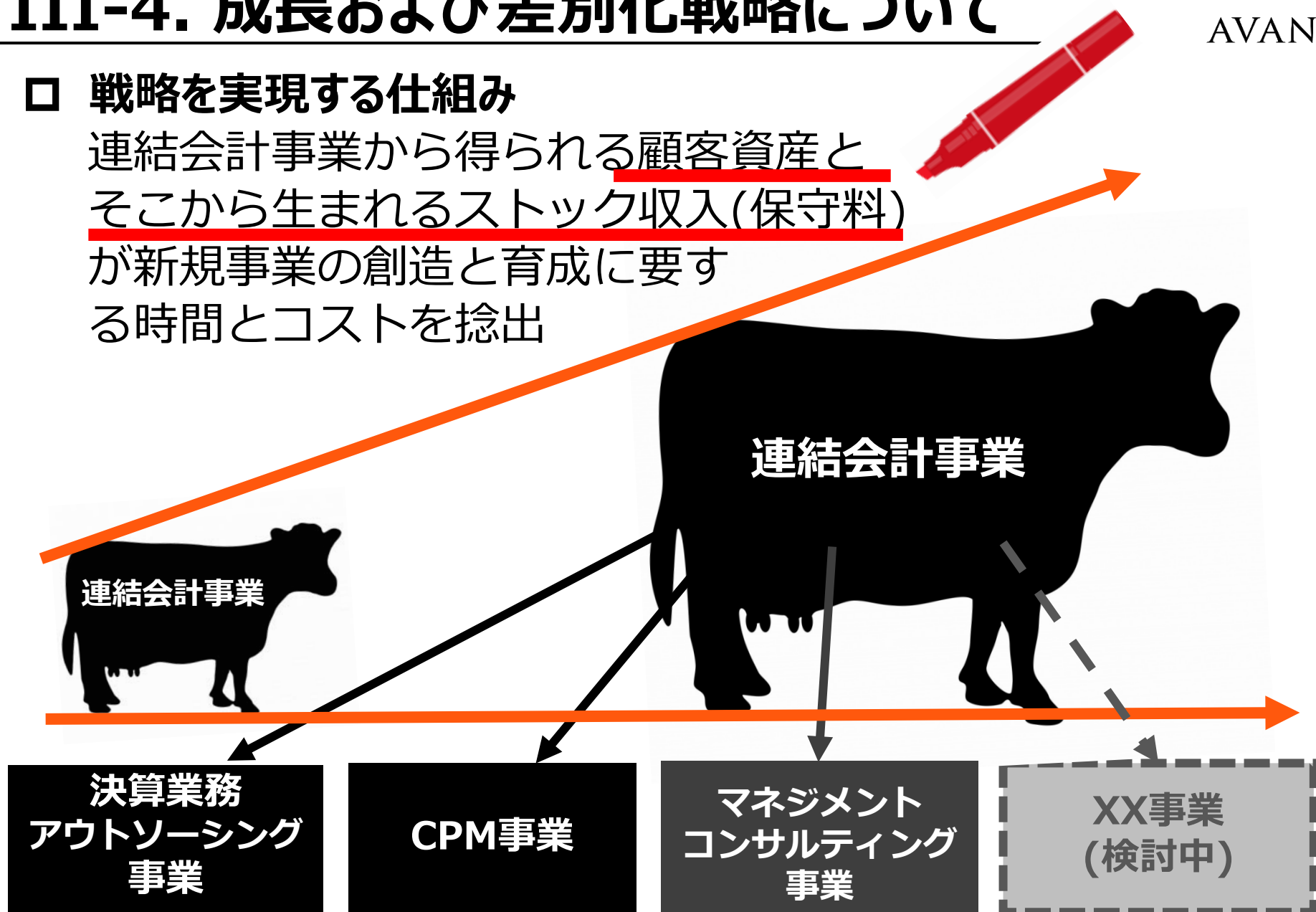
- 取り扱い商材を更に増やし、ビジネス・インテリジェンスの領域をとことん極めることでBI特化のSI企業No.1のポジションを維持
- 人財を内製化し、外注比率を減少させ、コスト競争力を維持

III-4. 成長および差別化戦略について

AVANT

□ 戦略を実現する仕組み

連結会計事業から得られる顧客資産と
そこから生まれるストック収入(保守料)
が新規事業の創造と育成に要す
る時間とコストを捻出



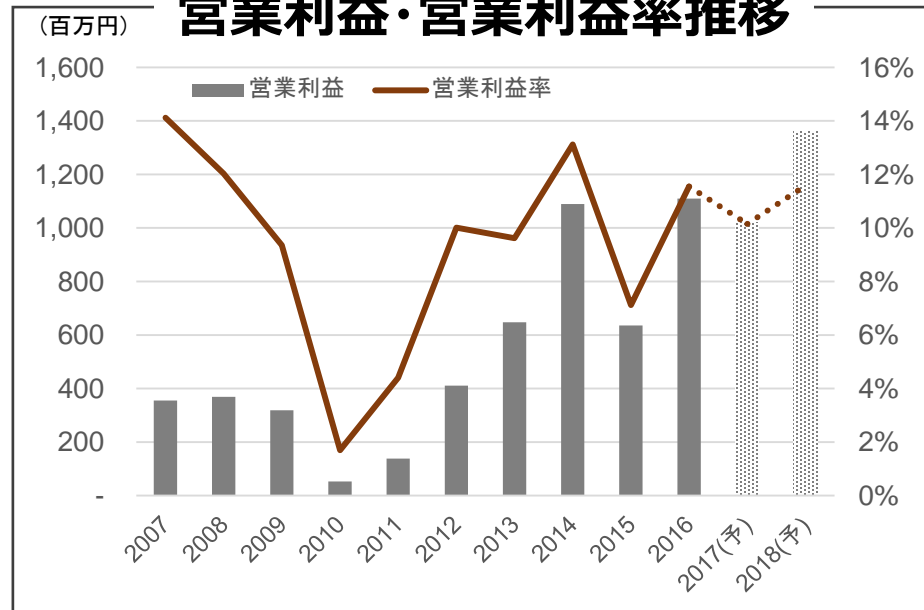
III-5. 成長および差別化戦略について

□ 実績が語る戦略実現の可能性

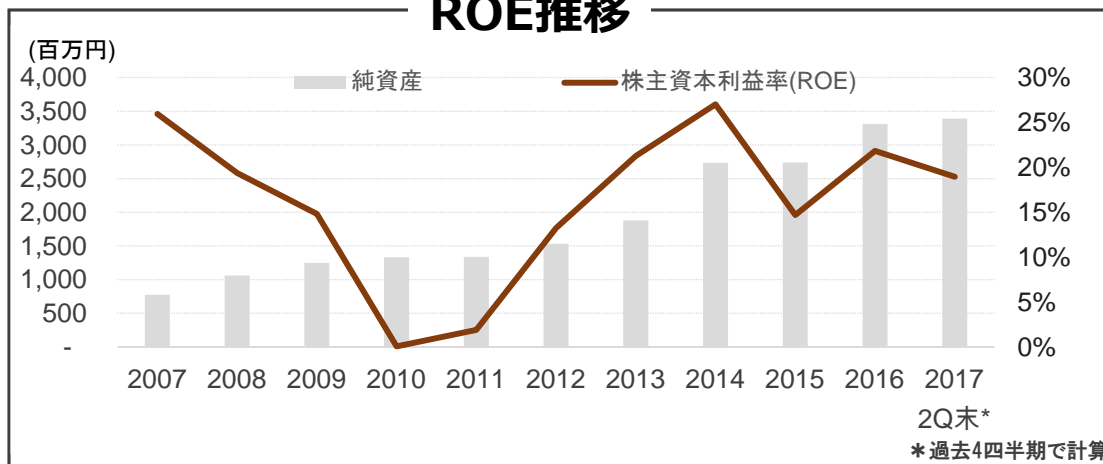
売上高推移



営業利益・営業利益率推移



ROE推移

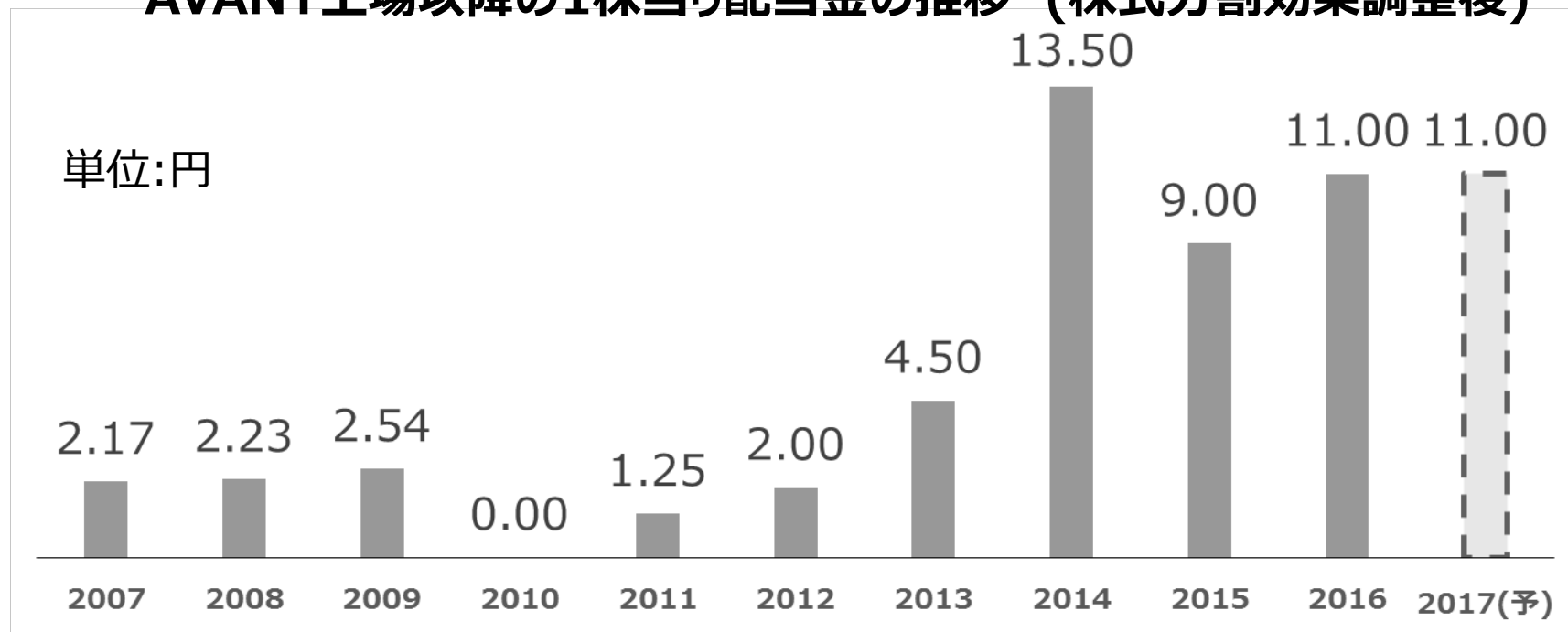


IV-1. 配当方針について


- 事業収益が著しく低水準である場合を除き、1株当たり配当金が前年度を下回らないことを原則として、安定的に配当金額を増やすことを目指す
- 純資産配当率と配当利回りに注目して、これらの値が東証1部上場全企業の平均値より上回ることを目安とする



AVANT上場以降の1株当たり配当金の推移（株式分割効果調整後）



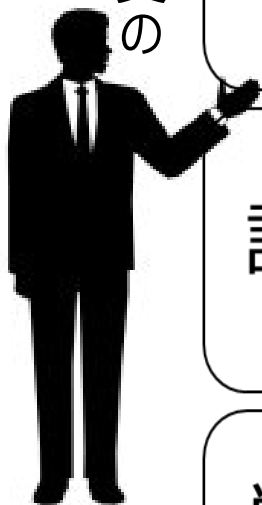
- 優良な顧客資産
- 成長し続けるストックビジネス
- 堅実な実績
- 新事業の成長可能性
- 株主還元に対する長期的コミットメント



これからまだまだ伸びそうだし、今のうちに
買っておくのが手かも？あとで
投資先候補リストに追加

アバントグループ

念のためご投資の
際はこちらと
なります。



市場: 東証JASDAQ(グロース)

証券コード: 3836

単元株: 100株

AVANT
ご検討のほど、何卒
よろしくお願ひ申し
上げます。



AVANT