

〈第20期〉

2016年(平成28年) 6月期 決算説明資料

株式会社アバント
(証券コード3836 JASDAQ)

2016年(平成28年)9月2日

- I. 2016年6月期 の決算概要
- II. 2017年6月期 通期業績予想
- III. 中期経営計画(2016年～2018年度)
- IV. 配当金額と配当方針について

*資料内の数値は表示単位未満を切捨てて表示しております。

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ぬようお願いいたします。

I. 2016年6月期の決算概要

AVANT

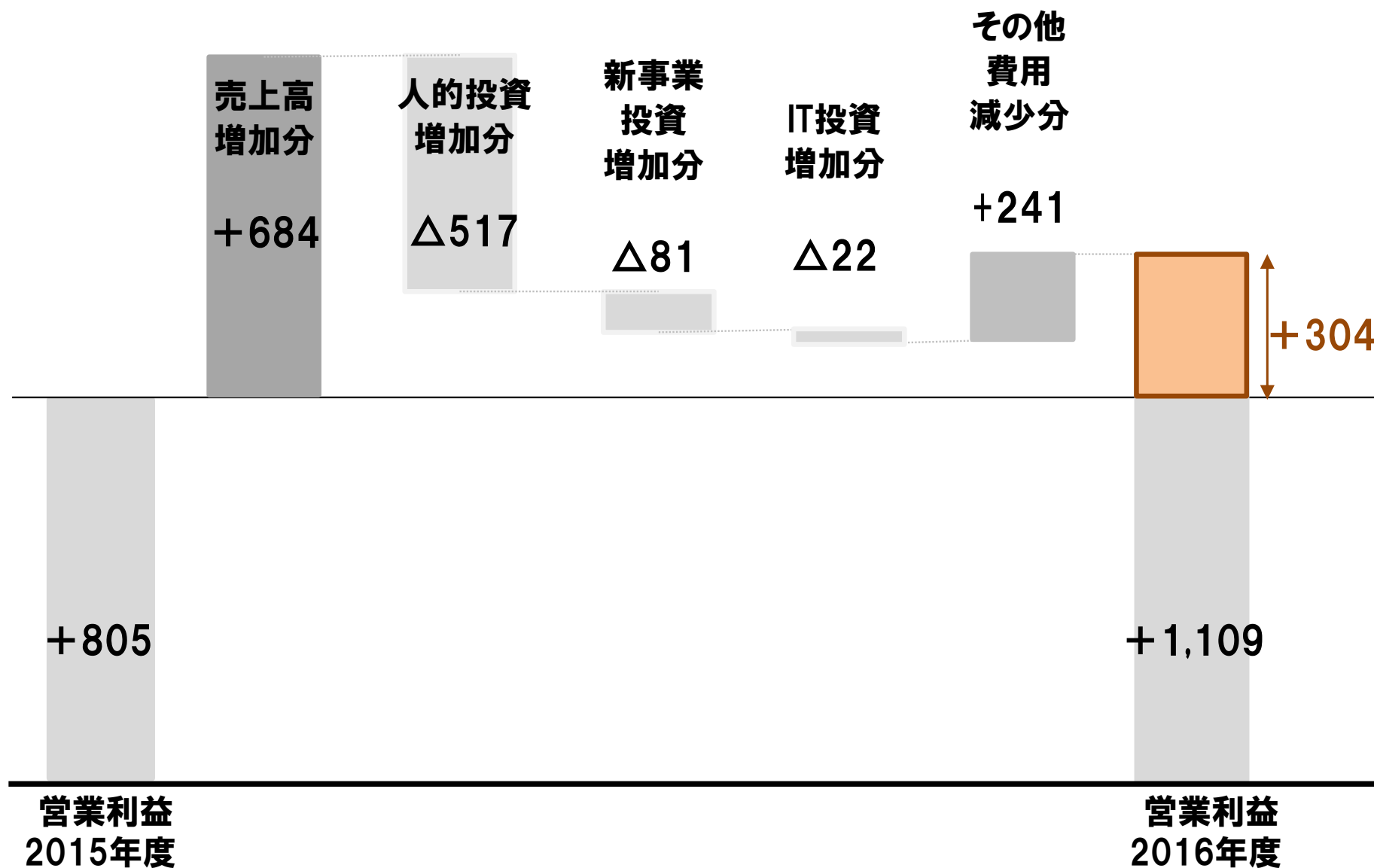
～ 売上高は 96億円、営業利益は 11億円で、増収増益を達成 ～

- 対前期比の売上高は増収 (7.7%)、営業利益は増益 (37.9%)
- 対計画比は売上高 (+ 0.12%) と営業利益 (+ 18.61%) 共に達成
- 連結営業利益率は目標の20%成長を越えて、達成

(単位:百万円)

	2015年 6月期	2016年 6月期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	8,928	9,612	+ 684	+ 7.7%
売上原価	5,133	5,452	+ 319	+ 6.2%
販管費	2,990	3,050	+ 60	+ 2.0%
営業利益	805	1,109	+ 304	+ 37.9%
営業利益率	9.0%	11.5%	-	+ 2.5 point
経常利益	795	1,112	+ 317	+ 39.8%
当期純利益	402	660	+ 258	+ 64.3%

I. 営業利益の増減要因



II. 2017年6月期 通期業績予想

AVANT

～ 売上高は100億円(対前期比約4.5%増)、営業利益は 10.2億円(同-7.7%減) ～

□ 中長期的な企業価値を損なうことがないよう、必要と思われる開発投資やアウトソーシング事業への積極的投資については、短期的な業績にとらわれず実行していく予定のため、営業利益率は、当初の計画値を下回る見込み

予想策定における指標は、下記の順での追求を掲げる

1. 収益性(増益とその対前年度増加率)の向上
2. 生産性(売上高に対する外注費も含めた総人件費の割合)
3. 成長性(連結売上高の増加率)

(単位:百万円)

	2016年 6月期 (実績)	2017年 6月期 (予想)	2017年 6月期利益率 (予想)	増減額 (FY16 vs FY17)	増減率 (FY16 vs FY17)
売上高	9,612	10,050	—	+ 437	+ 4.5%
営業利益	1,109	1,025	10.2%	△ 84	△ 7.7%
経常利益	1,112	1,025	10.2%	△ 87	△ 7.9%
当期純利益	660	645	6.4%	△ 15	△ 2.4%

III. 中期経営計画の業績目標

□ 2017年予想の変更

2017年は減益予想だが、営業利益の成長を引き続き重要な経営指数と位置付け、2020年までの平均成長率は20%を目標。

□ 売上高平均9.5%成長

・お客様企業におけるガバナンス強化及びマネジメント力強化への要請の高まりを追い風として既存事業での成長(内部成長)で実現を目指す

□ 営業利益平均19.1%成長

・外注費の社内人件費へのコンバートを行う
 ・多岐にわたるサービス事業の効率化、標準化及び製品化によって生産性を向上する
 ・2018年6月期第1四半期に事業子会社ののれん償却(年間113百万円)が完了し、販管費が減少

(単位:百万円)

	2016年 6月期		2017年 6月期		2018年 6月期	
	実績	前期比	予想	前期比	予想	前期比
売上高	9,612	7.7%	10,050	4.5%	11,740	16.8%
営業利益 (利益率)	1,109	37.9%	1,025	-7.7%	1,360	32.7%
	11.5%	-	10.2%	-	11.6%	-
経常利益 (利益率)	1,112	39.8%	1,025	-7.9%	1,355	32.2%
	11.6%	-	10.2%	-	11.5%	-
当期純利益 (利益率)	660	64.3%	645	-2.4%	810	25.6%
	6.9%	-	6.4%	-	6.9%	-

III. 2016年6月期の中期経営計画の振り返り

2015年6月期に掲げたこと

- ・三カ年計画の実現を目指す
- ・新たな貢献価値創造を創出する
- ・継続成長への準備を進める

2016年6月期の振り返り

- ・売上高、利益率ともに計画を上回る
- ・「自動化」などによりさらなる生産性向上へ
- ・継続成長のため必要不可欠な投資の開始

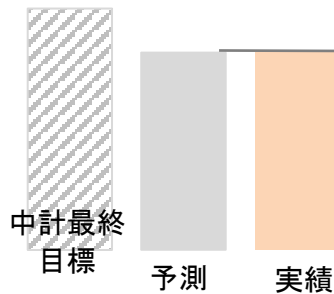
好調の内訳

- ①収益性の高いライセンス販売が予想外に伸びたこと
- ②次年度の売上として見込んでいた売上の一部が当年度に認識できたこと
- ③事業子会社同士の合併で望ましい税効果を得られたこと

2018年度 目標

連結売上

117億

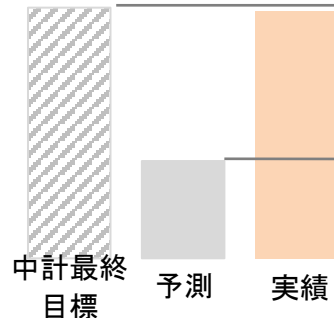


計画を上回る進捗

3か年計画の目標をほぼ達成！

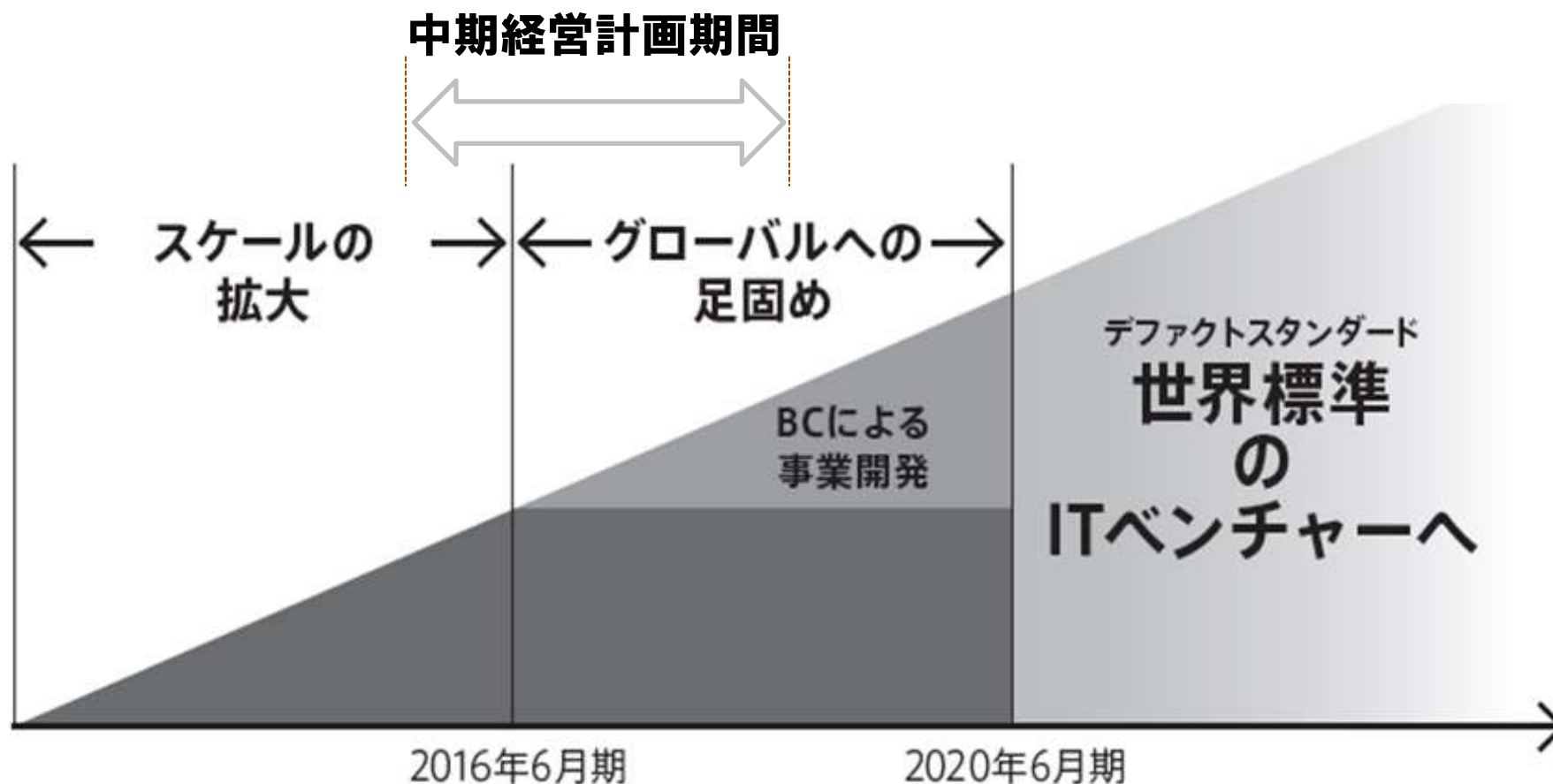
連結営業利益率

11.6%



中期計画2年目の来期は
成長に必要不可欠な投資を
積極的に実行予定

「経営情報の大衆化」を通じて企業社会の発展に貢献すること



※BC = ビジネスクリエーター

People

人財育成

- ・ ビジネスクリエーター(BC)の育成モデルの構築

※ BC = 損益(PL)責任と企業家精神を持ったリーダー

Products

開発投資

- ・ 価値蓄積基盤の確立

Performance

組織健全化

- ・ 計測により、「人」と「組織」の健全さを高める

IV. 配当金額と配当方針について

～ 配当金は、昨年比4円増配の、1株当たり22円を予定 ～

□ 今期より、業績連動型配当から、安定配当に変更

外部環境には勘案しつつも、安定的な配当を継続して行う意向

□ 純資産配当率(DOE)を指標として着目

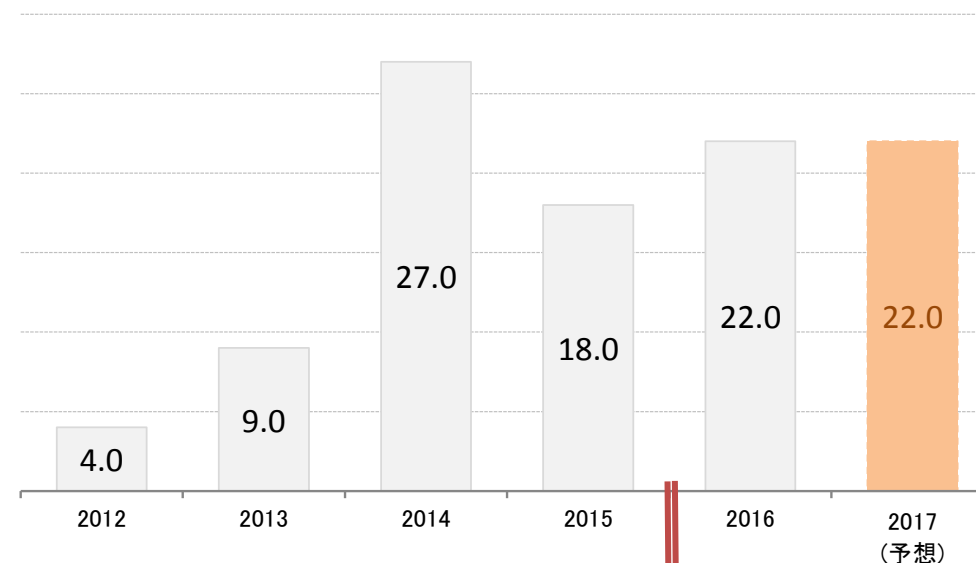
中期経営計画期間内に、この値が少なくとも全上場企業の平均値を上回ることを目標

2016年6月期のDOEは、全上場企業平均 2.6%を上回る 3.4%と目標を達成。更なる向上を目指す

	2016年 6月期	2017年 6月期予想
1株当たりの 配当金	22円	22円
配当性向	15.6%	16.0%

配当金推移 (株式分割調整後)

(単位:円)



業績連動型配当 ← → **安定型配当**

配当方針の変更

※2013年11月1日付で、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

参考データ

I. 2016年6月期 の決算概要 今までのフォーマットでの開示

II. アバントの1年

I. 2016年6月期 決算概要

AVANT

～ 売上高は前年同期比7.7%の増収 ～

□ 主な増減の要因

- 1) アウトソーシング・サービスに対する新規受注が順調に増加
- 2) コンサルティング・サービスもマネジメントやガバナンスの強化などを背景として受注が順調に伸長
- 3) 不採算案件発生にて受注損失引当金を計上したが利益は好調
- 4) 競争力維持のための既存事業の基盤強化や今後の成長に必要な不可欠と思われる最低限の人財とITへの投資の実施

(単位:百万円)

	2015年 6月期	2016年 6月期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	8,928	9,612	+ 684	+ 7.7%
売上原価	5,133	5,452	+ 319	+ 6.2%
販管費	2,990	3,050	+ 60	+ 2.0%
営業利益	805	1,109	+ 304	+ 37.9%
営業利益率	9.0%	11.5%	-	+ 2.5 point
経常利益	795	1,112	+ 317	+ 39.8%
当期純利益	402	660	+ 258	+ 64.3%

I. 事業形態別 売上高

AVANT

～ 2016年6月期 売上高:9,612百万円 ～

- ライセンス: DivaSystem10の効果とともに、その他製品ライセンス販売も増加
- コンサルティング: 全体としては堅調な需要に支えられ増収
- サポート・サービス: DivaSystemの高い継続利用率に支えられ保守料収入は堅調に増加
アウトソーシング事業の継続的な新規受注増加により増収

(単位:百万円)

	2015年6月期		2016年6月期		前期比	
	売上高	売上構成比	売上高	売上構成比	増減額	増減率
ライセンス	694	7.8%	753	7.8%	+ 59	+ 8.6%
コンサルティング	5,395	60.4%	5,660	58.9%	+ 264	+ 4.9%
サポート・ 情報検索	2,838	31.8%	3,198	33.3%	+ 359	+ 12.7%
合計	8,928	100.0%	9,612	100.0%	+ 684	+ 7.7%

I. 事業形態別 受注残高

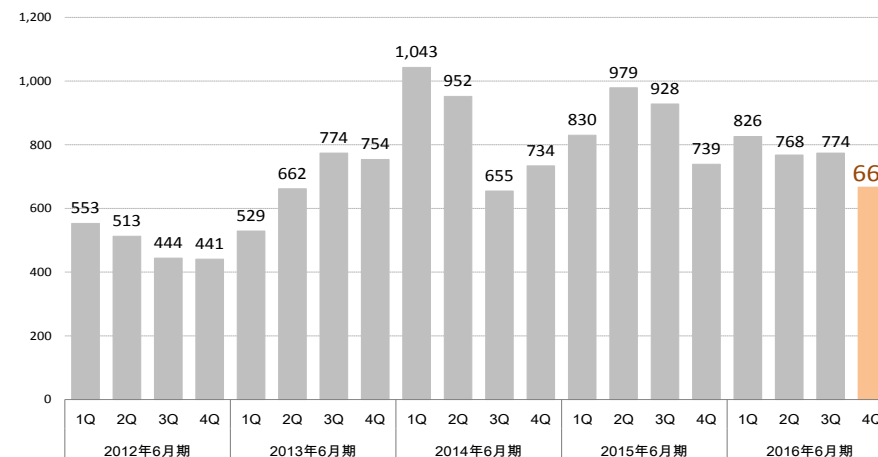
～ 2016年6月期 受注残高:1,964百万円 ～

- コンサルティング: IFRSの適用やグループ・ガバナンス行動化への要請などを背景に経営管理の高度化ニーズ、経営情報の活用を推進するコンサルティングが順調に推移するも、積極的な営業活動を控えたERP導入の影響で、減少
- サポート・情報検索サービス: 製品保守の堅調な増加に加え、アウトソーシング・サービスも旺盛な顧客ニーズにより増加

(単位:百万円)

	2015年6月期	2016年6月期	前期比	
			増減額	増減率
コンサルティング	739	667	△ 71	△ 9.7%
サポート・情報検索	1,018	1,296	+ 277	+ 27.3%
合計	1,757	1,964	+ 206	+ 11.7%

コンサルティングサービス受注残高推移



※「サポート・サービス」「情報検索サービス」は、ストック型ビジネスという括りで同事業形態にあたるため、第1四半期より合算して「サポート・情報検索サービス」と表示しております。前年同四半期についても組替えて表示しております。

I. 四半期業績推移

～売上高は、7四半期連続で20億円以上と好調に推移～

□ グループ全体の売上を順調に推移させ、中期経営計画の重要指標「営業利益の成長」についても着実に進行

(単位:百万円)

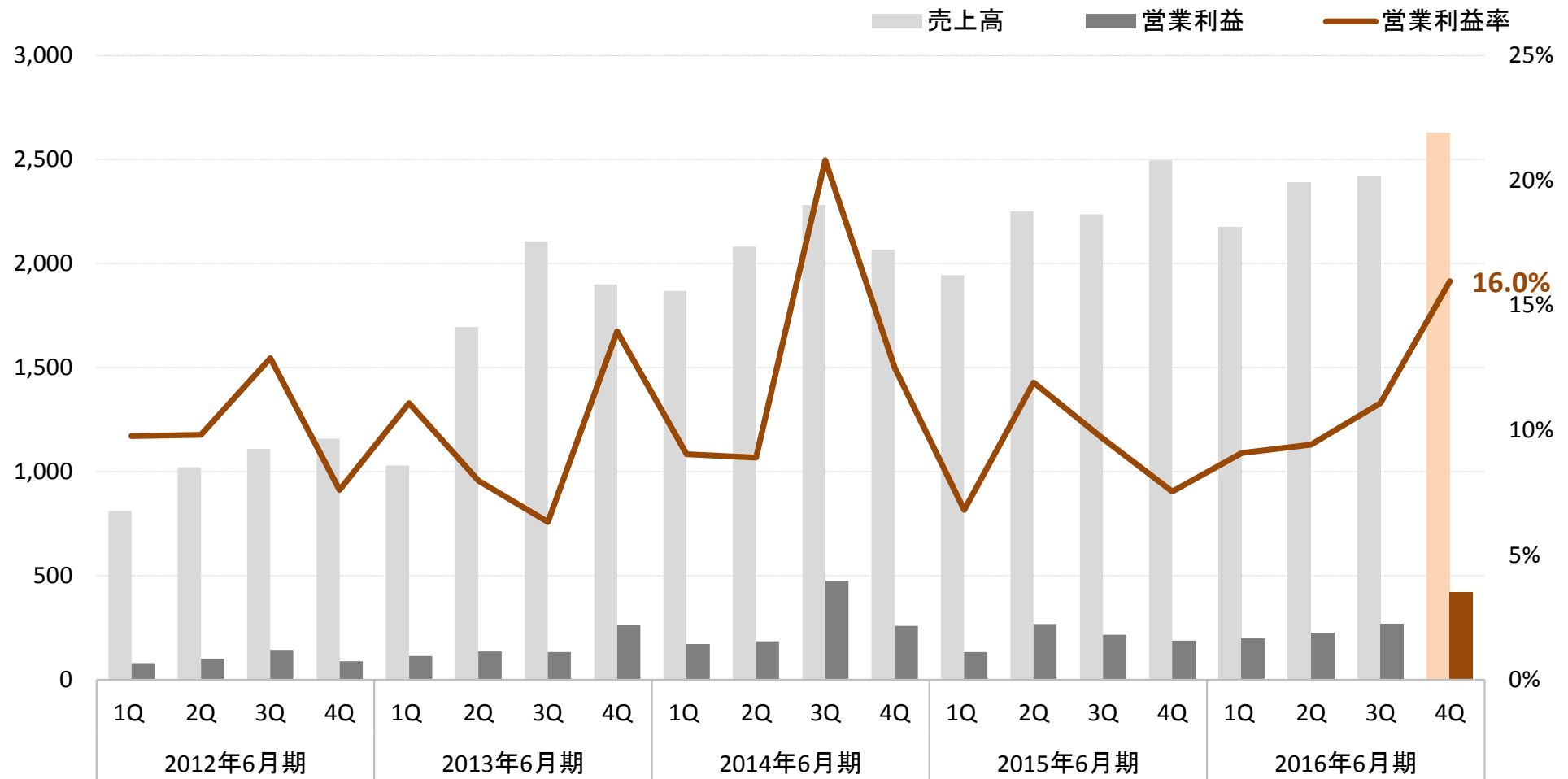
	2011年6月期				2012年6月期				2013年6月期				2014年6月期				2015年6月期				2016年6月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	684	743	853	855	810	1,020	1,110	1,158	1,029	1,695	2,108	1,899	1,869	2,082	2,281	2,067	1,944	2,250	2,237	2,496	2,175	2,389	2,420	2,627
売上原価	407	368	446	399	399	513	574	677	552	1,030	1,301	1,178	1,060	1,161	1,221	1,136	1,183	1,205	1,289	1,455	1,233	1,341	1,454	1,423
売上総利益	277	374	407	455	411	507	536	481	477	665	806	721	808	920	1,059	931	761	1,044	948	1,041	941	1,047	966	1,204
販売費・一般管理費	358	366	267	384	332	406	393	393	363	530	673	456	639	734	585	672	628	776	732	852	744	822	698	784
営業利益(損失)	△80	8	139	71	79	100	143	88	114	135	133	265	168	185	474	258	132	268	216	188	197	224	268	419
営業利益率(%)	△11.8	1.1	16.3	8.3	9.8	9.8	12.9	7.6	11.1	8.0	6.3	13.9	9.0	8.9	20.8	12.5	6.8	11.9	9.7	7.5	9.1	9.4	11.1	16.0
経常利益(損失)	△84	5	133	67	74	96	128	86	108	130	128	261	166	183	472	256	130	265	213	185	196	222	268	425
四半期純利益(損失)	△72	△23	72	48	38	53	60	38	42	93	53	171	100	84	224	214	84	168	123	25	130	118	118	293
償却前利益 EBITDA	△57	36	170	101	106	128	171	116	136	185	185	319	217	235	527	314	196	324	276	246	251	283	328	483
償却前利益率(%)	△8.3	4.8	19.9	11.8	13.1	12.5	15.4	10.0	13.2	10.9	8.8	16.8	11.6	11.3	23.1	15.2	10.1	14.4	12.3	9.9	11.5	11.88	13.6	18.4

(参考)

※アバントでは減価償却前営業利益(EBITDA) = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却 で算出。

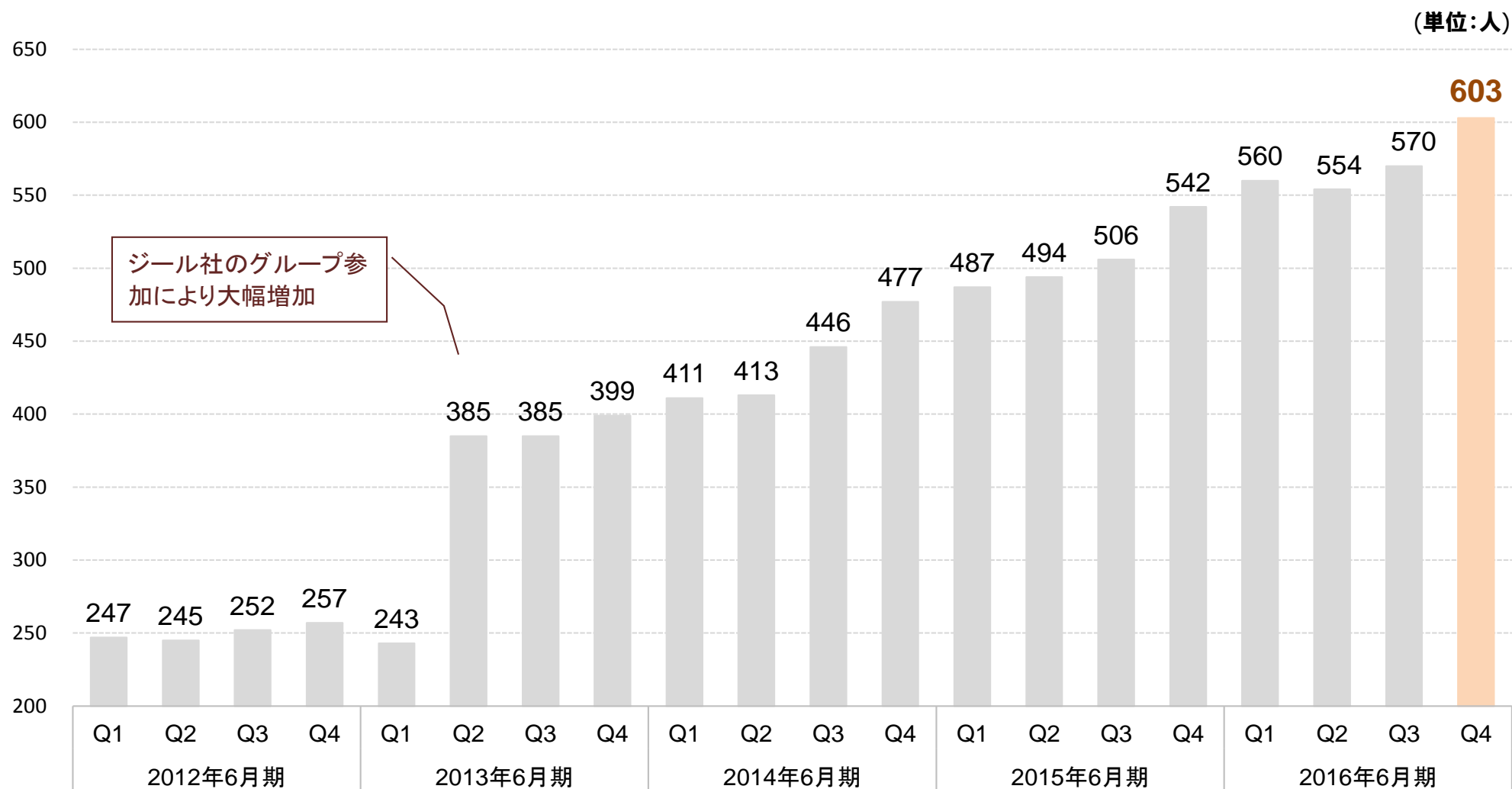
I. 四半期業績推移 売上高・営業利益

(単位:百万円)



Ⅰ. 連結グループ従業員数の推移

- 連結グループ従業員数は、前期比33名増加の603名
- 固定化されている外注費を社内人財に置き換えたり、サービスの品質をさらに担保するために正社員化を推進しているため、連結グループ従業員数は、引き続き増加基調



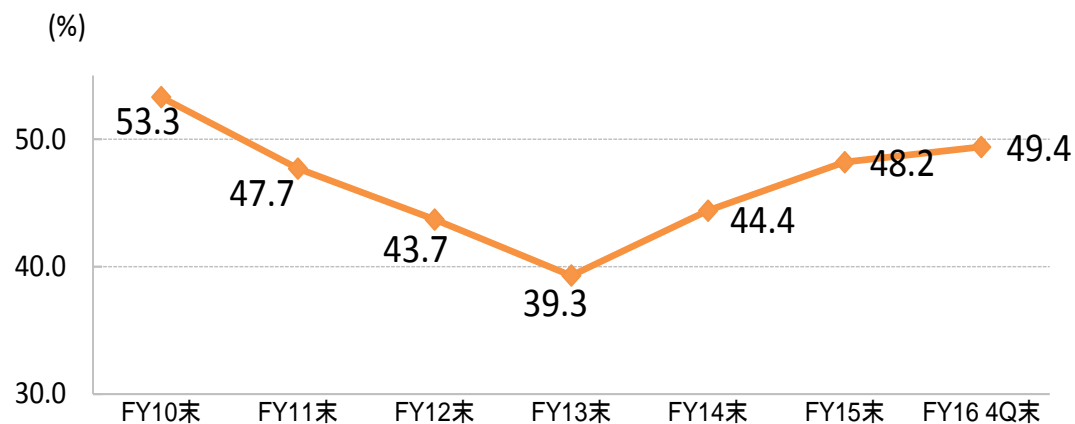
1. 財務・キャッシュフローの状況

財務状況

2016年6月末

資産 67億円	負債 33億円
	純資産 33億円

自己資本比率の推移



キャッシュフロー

(単位：百万円)

	2015年 6月期	2016年 6月期
営業CF	471	1,135
投資CF	△146	△301
財務CF	△315	△243
フリーCF	324	834

主な増減の要因

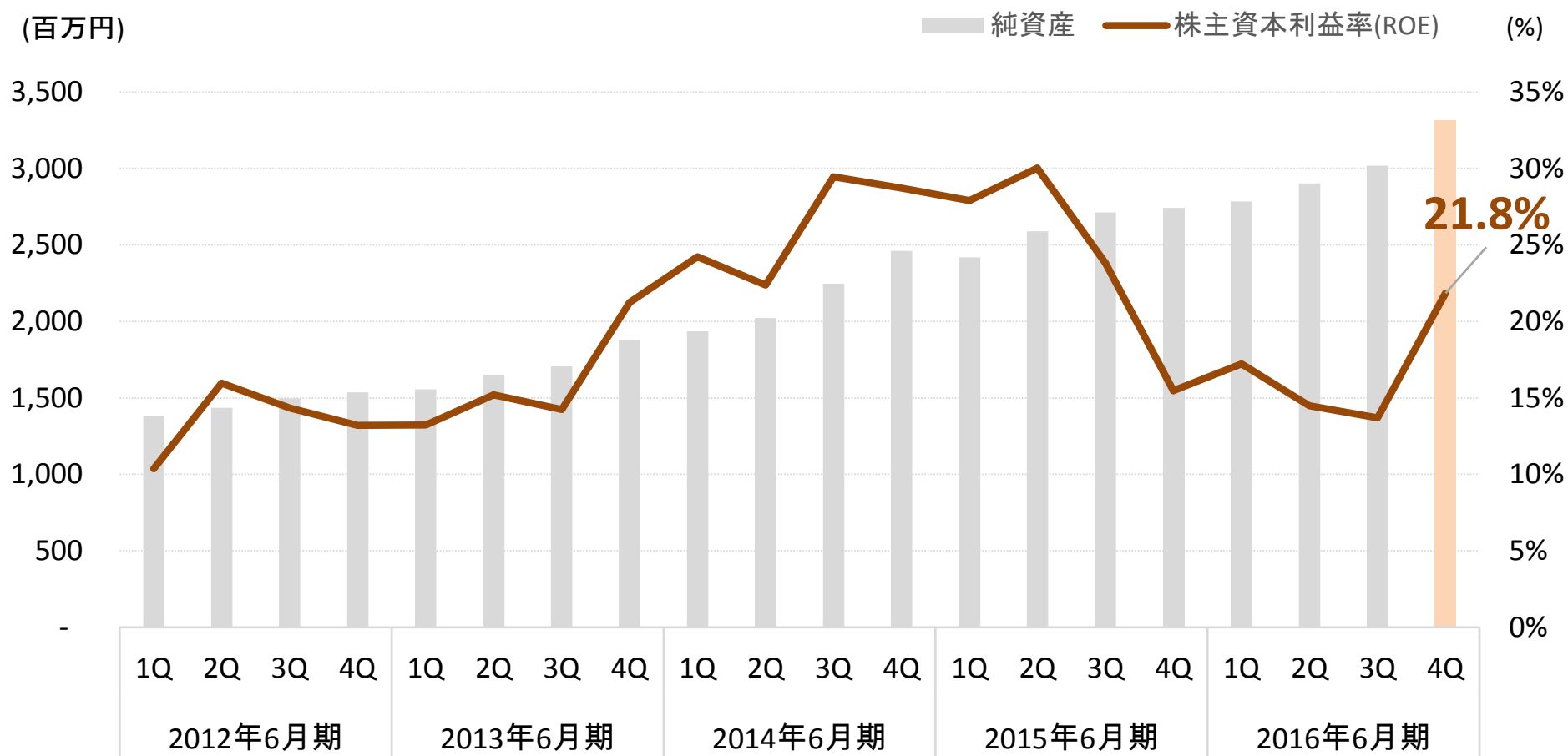
・税金等調整前当期純利益	936百万円
・法人税等の支払額	△351百万円
・前受収益の増加	308百万円
・減価償却費	123百万円
・のれん償却額	113百万円
・引当金の増加額	105百万円

・有形固定資産の取得による支出	△100百万円
-----------------	---------

・長期借入金の返済	△122百万円
・配当金の支払額	△84百万円

I. ROEの推移

□ 中長期的に平均20%以上の維持が目標



$$ROE = \frac{\text{当期純利益}}{(\text{前期末自己資本} + \text{当期末自己資本}) \div 2}$$

※過去4四半期分の数値を基に計算しています。

経営の原則である「5つの鉄則」を、経営判断の優先順位として、守ります。

経営判断の優先順位

=

経営の原則:5つの鉄則

① 信用

信用とは約束(コミットメント)を守ることです。お客様との関係においては、品質や期待に応えることを積み重ねることで得られるものであり、事業活動においては計画の精度を高め、その達成を繰り返すことで築かれるものと考えています。

② 高収益

高収益を志向することは、やりたいことを実践するための基礎であり、予期しない将来の変化へ柔軟に対応するための備えであると考えています。

③ 高生産性

人の命は有限であり、時間はその命を小分けにした単位とも考えられます。時間を有効に活用するために創意工夫することは、命を大切にすることに他なりません。企業にとり成長は大事ですが、その前に成長を支える仕組みを整えることが重要です。

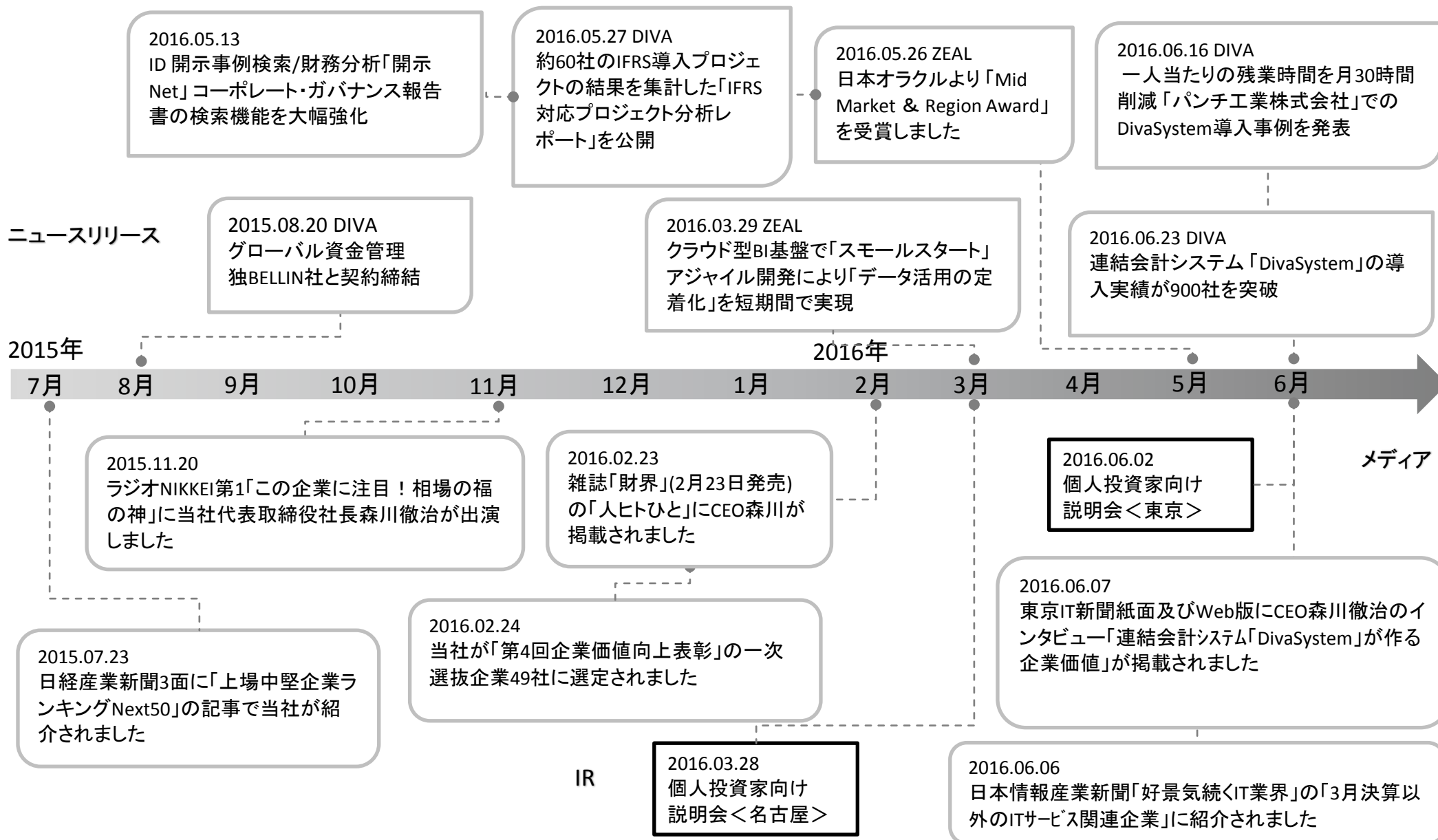
④ 高成長

企業だけでなく、そこに働く人が共に成長しなければならないと考えます。日々新たな価値を生み出す努力をし、同じ仕事を繰り返さないことを目指しています。

⑤ 一芸の追求

一芸は万芸に通じるものであり、生き甲斐のもととも考えられます。仕事において、社員一人一人が「誰にも負けない」何かを有することが期待されています。また、そうした社員を一人でも多く増やして行きたいと考えます。

II.アバントの1年



AVANT