

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)

2022年 2月25日

# 中期経営計画の進捗アップデート

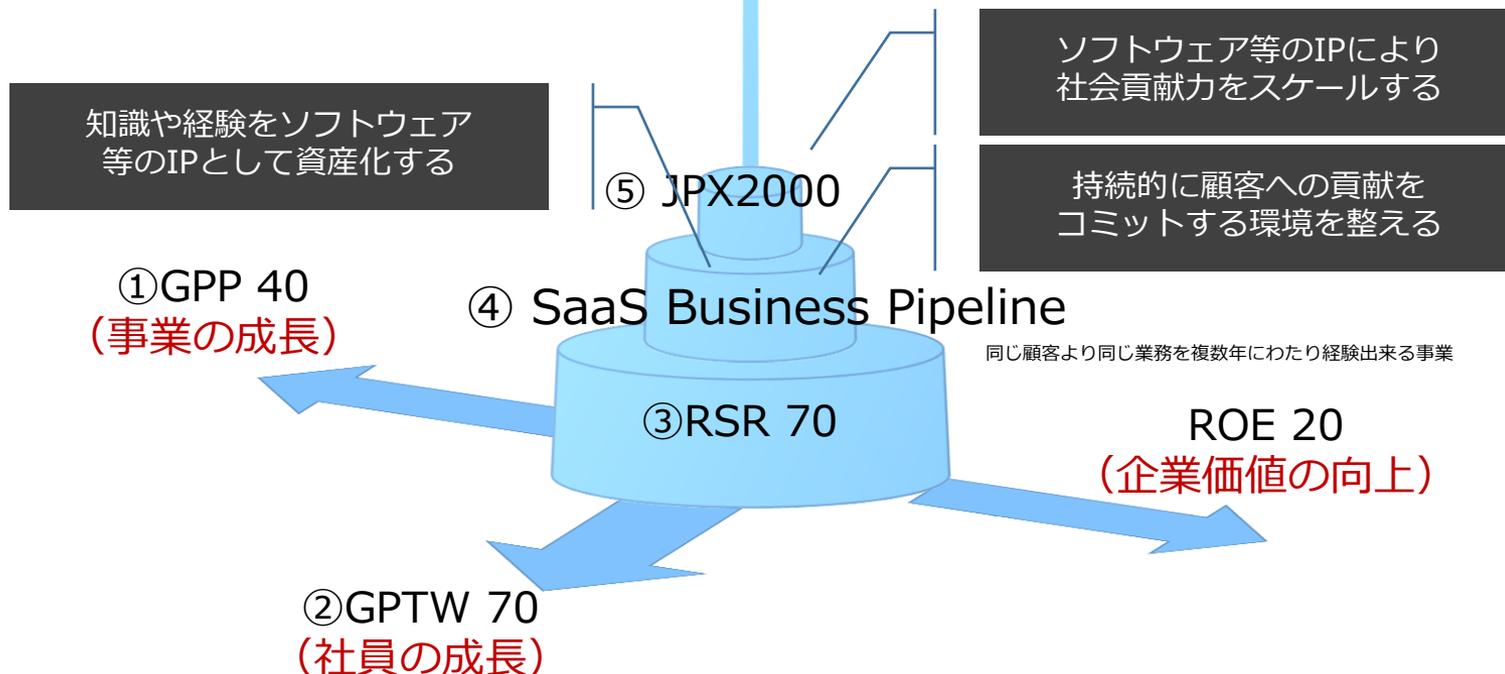
---

- 経営理念「100年企業の創造」のもと、BE GLOBALという10年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)



- 成長を生み出す構造転換が進まない過去三年の実績を振り返り、次期中期計画の準備を開始
- 改めてグループとして解決すべき課題の特定を完了
- 10年ビジョンの実現に向けた段取りを進めている

	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

## － 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。

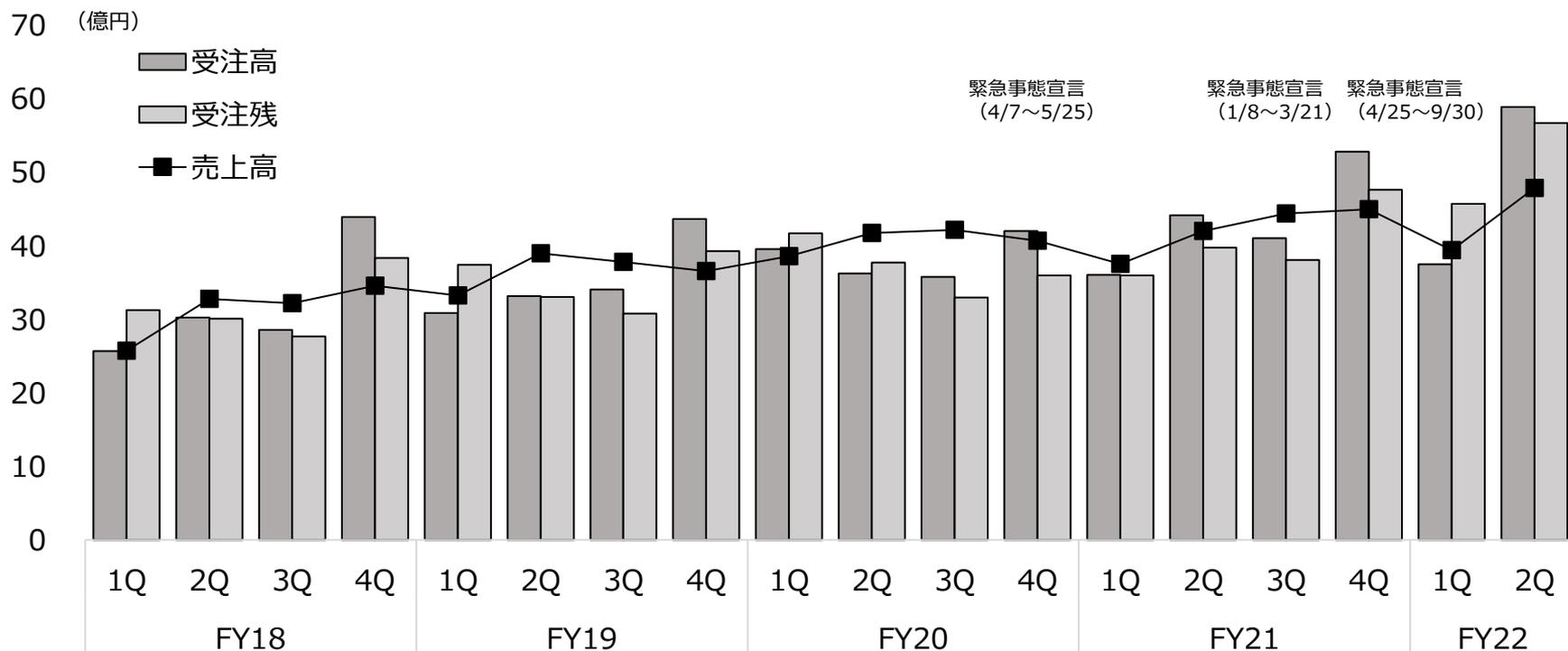
# 財務戰略

---

## 四半期で変動はあったが上半期としては通期予想に対してインラインの着地

- 全体として事業環境は緩やかな改善基調が続いている。
- グループ・ガバナンス事業において、第1四半期は既存顧客の課題整理を行った結果新規契約は低水準となったが、第2四半期には正常化。
- システム投資は顧客の景況感の影響を受けやすい側面があり、第1四半期から第2四半期にかけてはその影響も認められる。

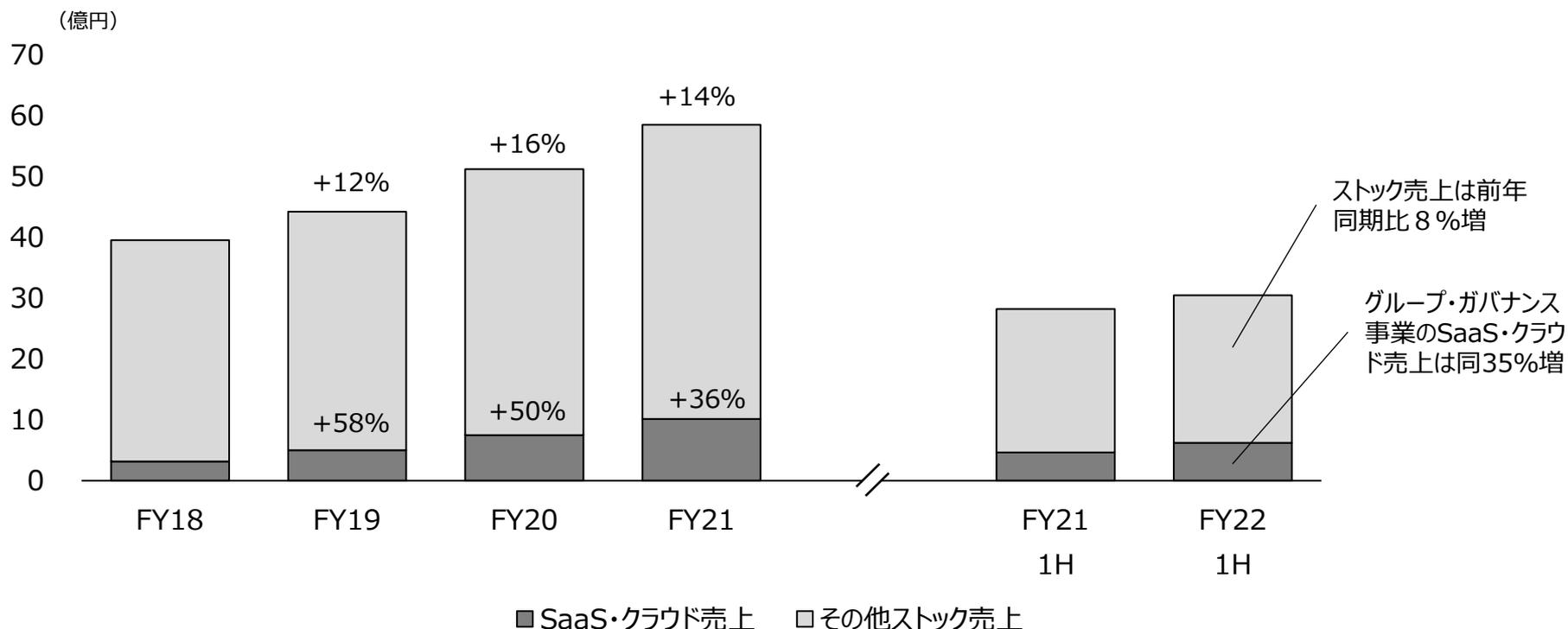
四半期受注高・受注残・四半期売上高の推移



## ストック売上は順調に拡大

■ ストック売上は前年同期比8%増。中でもSaaS・クラウド売上は同35%増と高い伸びが続く。

- ✓ グループ・ガバナンス事業ではDivaSystem LCAへのシフトが加速する兆し
- ✓ デジタルトランスフォーメーション推進事業ではeラーニング等が好調なスタート
- ✓ アウトソーシング事業で属人化リスク対応等ニーズ強く、新契約獲得ペースが加速



## 第2四半期で固定費増を一部相殺

- 製品開発やコンサルティング販売強化に向けた人員増強により固定的人件費等が増加、デジタルトランスフォーメーション推進事業など好調なセグメントにおける業績連動人件費、外注費も増加。
- 第2四半期の売上拡大により固定費増を一部相殺し、営業マージンは微減にとどまる

(単位 百万円)

	2021年6月期 第2四半期	2022年6月期 第2四半期	2022年6月期 第2四半期 (収益認識基準適用前)	前年同期比(収益認識基準適用前)	
				増減額	増減率
売上高	7,637	8,751	8,728	+1,090	+ 14.3%
人件費	3,727	4,503	4,503	+776	+ 20.8%
うち固定的人件費	2,874	3,364	3,364	+489	+ 17.0%
うち業績連動人件費	852	1,138	1,138	+286	+ 33.6%
外注費	1,129	1,241	1,241	+112	+ 9.9%
事務所費用	494	435	435	-58	△ 11.9%
その他	991	1,089	1,193	+201	+ 20.3%
総費用	6,341	7,269	7,372	+1,030	+ 16.3%
営業利益	1,296	1,482	1,355	+59	+ 4.6%
営業利益率	17.0%	16.9%	15.5%	-	△ 1.4 point

(注) 費用内訳は発生ベースの金額で表示しており、売上原価計算における調整は「その他」に含めています。収益認識会計基準適用の影響は売上高と売上原価に影響し、販管費には影響していません。

## ～ 7期連続の増収・増益を据え置き ～

- 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で成長加速トレンドを想定。
- 営業利益率は悪化を見込む。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、提案型人材の確保・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・増益は据え置き。

(単位：百万円)

	2021年 6月期 (実績)	2022年 6月期 (予想)	増減額	増減率
売上高	16,236	17,820	—	—
営業利益	2,796	2,860	—	—
営業利益率	17.2%	16.0%	—	—
当期純利益	1,888	1,905	—	—

当社は2022年6月期より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しているため、業績予想は当該基準適用後の金額となっており、対前期増減比については記載しておりません。

## 財務状況

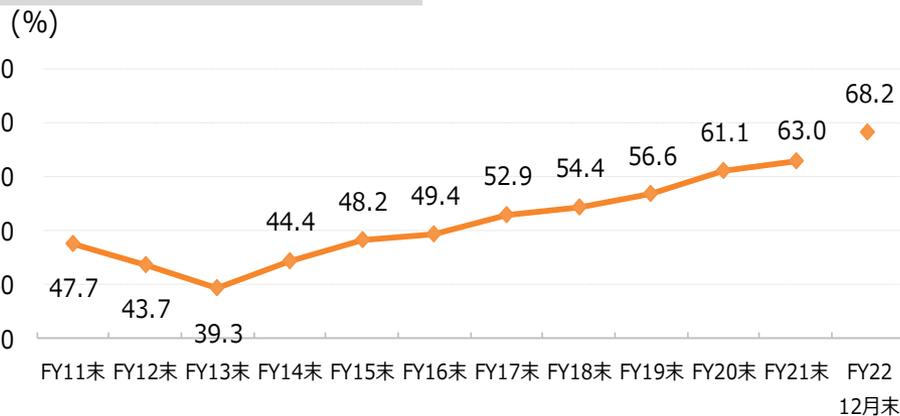
2021年12月末

資産  
137億円

負債  
43億円

純資産  
93億円

## 自己資本比率の推移



## 主な増減の要因

・ 税金等調整前四半期純利益	1,437百万円
・ 減価償却費	140百万円
・ 前受収益の減少	△480百万円
・ 未払金及び未払費用の増加	136百万円
・ 仕入債務の増加	88百万円
・ 賞与引当金の減少	△88百万円
・ 法人税等の支払額	△710百万円

・ 保証金の回収	216百万円
・ 無形固定資産の取得	△197百万円

・ 配当金の支払	△413百万円
----------	---------

## キャッシュフロー

(単位：百万円)

2021年  
6月期  
第2四半期

2022年  
6月期  
第2四半期

営業CF 250 284

投資CF △102 △254

フリーCF 148 30

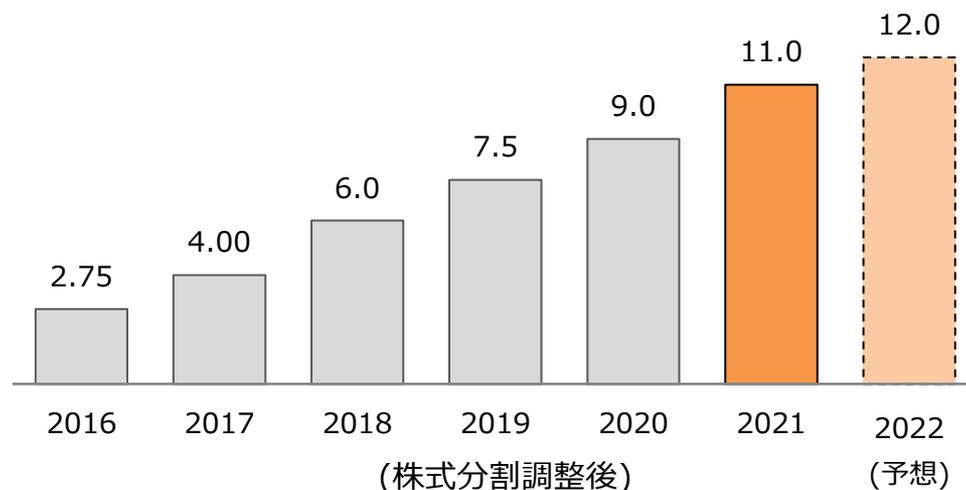
財務CF △351 △422

- 2022年6月期は、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期連続の増配予想を据え置き。
- 2021年6月期のDOEは5.2%で、東証上場企業平均（12ヶ月）の2.9%を大幅に上回る水準を達成。

## <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)



	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	予想
1株当たり配当金(円)	2.75	4.0	6.0	7.5	9.0	11.0	12.0
純資産配当率 当社	3.41%	4.18%	5.20%	5.27%	5.17%	5.18%	-
(参考)東証上場企業平均	2.64%	2.70%	2.86%	2.93%	2.94%	2.88%	-

(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。

# 統合報告書2021

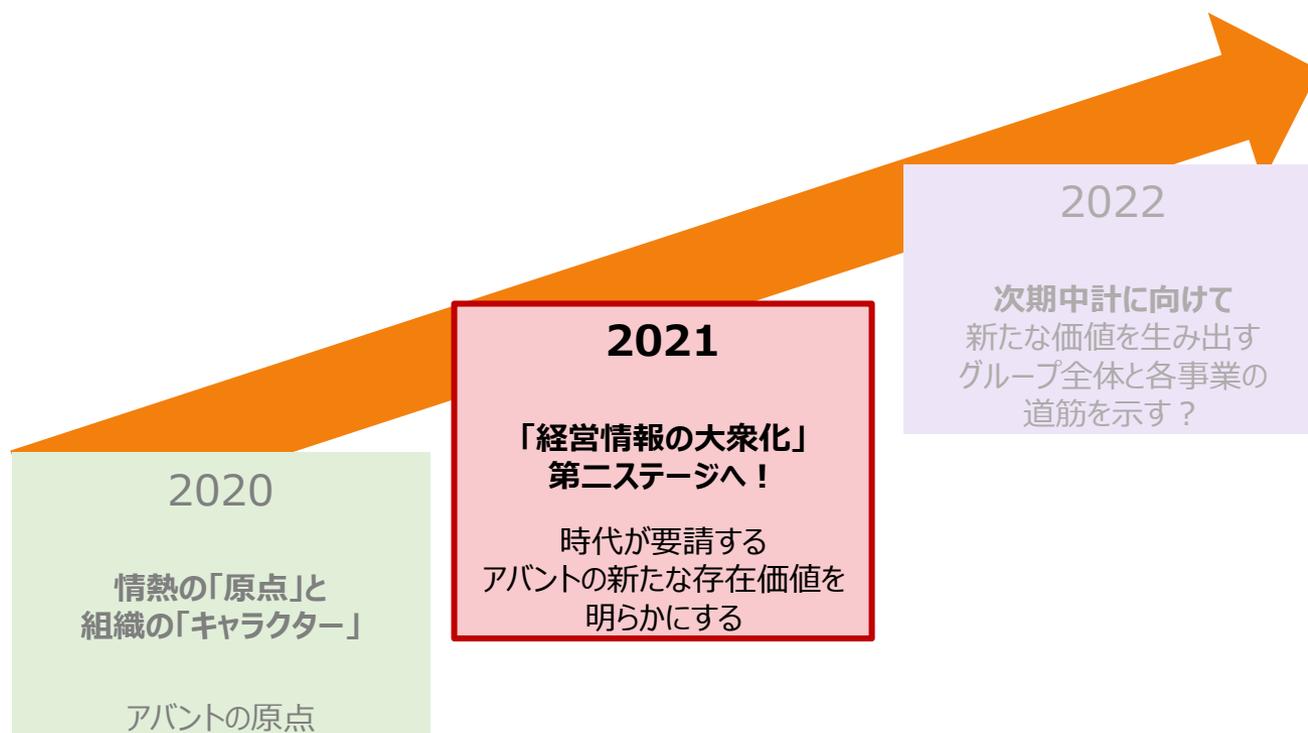
---



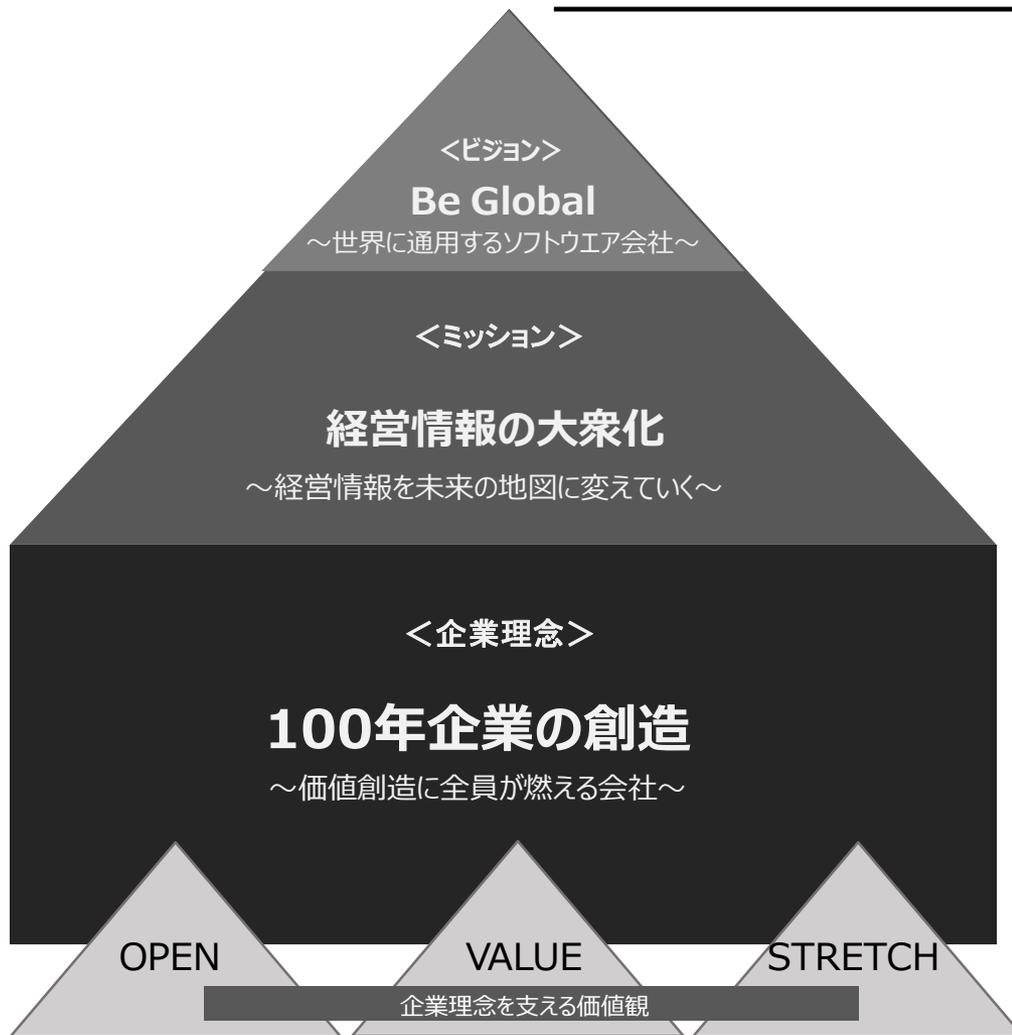
- 冒頭の漫画やその後の「あゆみ」で、創業から現在に至るまでの経営姿勢や経緯が詳しく説明されており、対談企画での森川社長のコメントからも、**経営理念や価値観が強く伝わってくる。**
- 様々な相手との対談企画では、**将来の方向性や事業機会などの示唆が散りばめられており興味深い内容になっている。**一方で、アバントを詳しく知らない読者にとっては、ビジネスモデルや成長戦略などの明確な説明があまりされずに対談企画が続くため、**ヒントは多く与えられるものの、答えは教えてもらえないまま**といった印象を受ける可能性がある。
- 「あゆみ」の最後に述べられている「**総合力を発揮する第2の成長フェーズへ**」の中身を投資家は特に知りたいはずだが、グループ全体や各社の戦略は以降でもあまり具体的に語られていない。これら**戦略や将来情報を描くことが2021年版レポートの課題**になるのではないか。例えばRSR（ストック売上比率）、GPP（売上成長率＋営業利益率）などのKPIも、各事業へのブレークダウンができると望ましい。

## グループ総合力で実現していく、これからの「経営情報の大衆化」を報告書全体を通じて表現する

- ✓どのような価値を創造し、社会に貢献するのか ◀ **マテリアリティの定義**
- ✓ガバナンス改革やDXがどのように事業機会として結びつくのか ◀ **ステークホルダーダイアログ**
- ✓各社・各事業がどのような役割を担っていくのか ◀ **CxO、グループ各社リーダーのプレゼン**



アバントグループは、「**100年企業の創造**」という**企業理念を基盤**に、「経営情報の大衆化」という創業来のミッション実現に向け、グループメンバー一丸となって邁進しています。目指すは“Be Global”。世界に通用するソフトウェア会社へと進化を遂げ、広く社会経済の発展に貢献します。



当社グループは、日本における成長機会を追求しつつ、**世界水準のSaaS企業をベンチマークとして、世界に通用するソフトウェアカンパニーとしての地位確立**を目指します。

当社グループは、「経営情報の大衆化」実現により、**多くの会社が未来に向けて持続的に企業価値を創造できる経営情報システム**を構築し、ひいては**広く社会に「最善の経営」を普及させること**を企業使命とする。

当社グループは、公器としての透明性や経営観を世代を超えて継承し、**全メンバーが社会への価値提供を自由かつ創造的に行うことに燃える結果**として、100年続く企業となることを企業理念とする。

当社グループメンバーは、以下の価値観を大切にします。  
OPEN：開かれた精神を基礎となす。  
VALUE：価値創造への情熱を育てる。  
STRETCH：最善への挑戦を続ける。

## アバントグループのミッション

# 「経営情報の大衆化」

～経営情報を未来の地図に変えていく～

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、ITを活用して経営情報を可視化することで、**企業経営における意思決定をサポート**してきました。また**意思決定のプロセスにおいては、経営層のみならず、多くの社員が経営情報に接することができる環境をつくる**ことで、開かれた議論と透明性のある意思決定が行われることが大切だと考えました。これが「大衆化」の意味するところです。

一方、この数年で企業を取り巻く経営環境は大きく変化しています。企業価値の向上を目的とするガバナンス改革やDX（デジタルトランスフォーメーション）の推進、さらには企業にサステナブルな成長を求めるESG投資の台頭です。こうした中、企業における「**経営情報**」は、**意思決定に重要な役割を担うだけでなく、企業価値の創造や持続的な成長の実現に大きく関わる存在**になっています。

アバントグループでは、こうした社会情勢を踏まえ、「経営情報の大衆化」というミッションをさらに進化させています。これからの時代における「経営情報の大衆化」の目的は、「**最善の経営**」を社会的に広く普及させることです。「最善の経営」とは、**サステナブルな経営で長期的に企業価値を創造していくこと**に他なりません。当社グループは、**経営情報を未来の企業価値をつくる情報として有効活用できる**先進の情報システムやソリューションの提供により、「経営情報の大衆化」第二ステージに向けた躍進を目指します。

## 外部識者との対談



昭和電工 高橋社長様



一橋ビジネススクール 楠木教授様



みさき投信 中神社長様

## 取締役とCxO対談



ロバートソン取締役×岡部CDO



福谷取締役×永田CBO



森川グループCEO×里中CHRO

## 各社リーダーが 成長戦略を説明



## アバントグループ環境方針

環境法令等の遵守	環境に関する法令・規制等およびステークホルダーとの合意事項等を遵守し、適切な対応を行います。
環境方針の周知	グループ社員一人ひとりの環境への意識を醸成し、自らが環境保全活動を遂行できるよう、教育・啓発活動を行います。
環境保全活動の推進	行政機関、地域や関係団体等との連携を密にし、グループ社員一人ひとりによる気候変動対応や資源循環推進、生物多様性保全活動などを積極的に支援します。
ステークホルダーとのコミュニケーション	持続可能な社会の実現を目指し、ステークホルダーとの相互理解や、積極的な情報開示に努めます。

## TCFDに基づく開示

ガバナンス	<p>森川代表取締役社長グループCEOが主管となり、気候変動やその影響、対応策についてはアバントグループのコーポレートコミュニケーション室とCRM委員会が情報収集を行い、その対応について議論する体制とします。取締役会定例のCRM委員会報告やグループ経営会議の中で気候変動に伴う機会とリスクについて議論し、今後の方針を策定、進捗を監督します。</p>
戦略	<p><b>移行リスク対応</b> アバントグループの電力・ガス購入費用は2021年6月期において約200万円であり売上高の0.13%に相当しますが、コロナ禍での実績であり、事業活動が平常化した場合、0.2%程度が適正水準と考えられます。温室効果ガス排出規制の強化により代替エネルギー購入を余儀なくされる場合、電力・ガス料金の単価上昇により業績に微妙ながら影響を与える可能性があります。今後、温室効果ガス排出量(Scope 1~3)を2017年6月期比50%削減を目指し、カーボンオフセットを有効に活用していきませんが、22年6月期においては売上高の0.03%にあたる金額をオフセットに充て、今後これを下回る水準でオフセット枠を積み上げていく計画です。オフセットのクレジットは有限であり、数多くの企業が同様の方法を採用する場合、想定された単価、数量でオフセットクレジットを確保できなくなる可能性があります。</p> <p><b>物理リスク対応</b> IPCC第5次報告書を受けた環境省の「気候変動による災害激甚化に関する影響評価(中間報告)」によると、海面水温の上昇によって海から水蒸気が台風へ供給されやすくなること、気温の上昇によって大気が蓄えることができる水蒸気量が多くなることなどが主な要因として、台風は現在よりも強い勢力を保ったまま日本に接近し、関東・東北地方により多くの雨をもたらす可能性が高くなっています。温暖化に伴う降雨量の変化や潮位の変化については、2%、4%上昇時のシナリオは設定されていますが、2019年の台風15号のように、こうしたシナリオや、50年に一度の想定リスクを上回る規模の台風が関東を通過、送電システムが破損した事象はすでに発生しているのが現実です。アバントグループでは、このようなシナリオに沿った対策をとるよりも、考え得る最大クラスの災害発生を想定した対応を採用することにしております。</p> <p>アバントグループにとっての最大のリスクは、(1)激甚災害により従業員の安全な居住・勤務環境を維持することが難しくなること、(2)お客様へのサービスの提供の継続性が失われることと考えております。特にアバントグループの提供するサービスはお客様の決算情報の作成、経営判断に貢献する情報の生成と開示という、企業の存続にかかわる重要な情報の形成に広く貢献しておりますので、アバントグループのサービスの継続性は非常に重要な問題です。こうしたリスク対応については、CRM委員会で適性なBCPを検討し、その経過を取締役に報告することとします。</p> <p><b>機会への対応</b> 他方、お客様がこうした気候変動への対応として、組織内における温室効果ガスの発生につながる経済活動を見える化し、対策を講じ、ステークホルダーとコミュニケーションを深める環境を提供することは当社の推進する「経営情報の大衆化」に即したソリューションの一部として提供可能であり、アバントグループにとってさらなる成長の機会でもあります。こうした機会についてはグループ経営会議において各グループ代表とグループCEOが検討し、推進することとします。</p>

リスク管理	<p><b>リスク管理体制</b> アバントグループのコーポレートコミュニケーション室とCRM委員会が情報収集を行い、その対応について議論します。重要な情報についてはCRM委員会を通じて取締役会に報告、適宜議論を行う体制とします。</p> <p><b>最大のリスクを想定したBCPの策定</b> 気候変動リスクに伴う短期間集中豪雨・スーパー台風等自然災害の激甚化に伴うリスクとして、考え得る最大クラスの災害として「東京荒川巨大洪水」、「東京湾巨大高潮」、「大阪湾巨大高潮」の3つのケースについて、発生前後の従業員の安全確保、復興期における生活・勤労支援や、お客様に対するサービスの継続性確保に向けたBCPをCRM委員会において策定し、取締役会に報告します。</p>
定量測定と目標	<p>アバントグループによる温室効果ガス排出量は、燃料の使用等に伴う直接排出(Scope 1)はゼロであり、電気、蒸気、熱の使用に伴う温室効果ガスの間接排出(Scope 2)は21年6月期で535t-CO<sub>2</sub>eでした。他方、原材料の調達、従業員の出張、廃棄物の処理委託等により発生する間接排出(Scope 3)は概算7000t-CO<sub>2</sub>eと見込んでいます。22年6月期終了までに排出量算出作業を終える予定ですが、中長期的には事業拡大に伴う排出量の増加は避けられない状況下、適正な勤務時間・在宅勤務の推奨を通じて電力の過剰消費を抑えることに加え、カーボンオフセットにより2030年6月期までに温室効果ガス総排出量(Scope 1~3)を17年6月期(約5,000t-CO<sub>2</sub>e)実績に対して50%削減を目指します。21年7月1日よりScope 2排出量に相当するグリーン電力認証を購入し、カーボンオフセットを実現していますが、Scope 3についても様々な手段を組み合わせて、オフセットによる排出量削減を目指します。</p>

## 温室効果ガス排出量 (t-CO<sub>2</sub>e)

	17/6	18/6	19/6	20/6	21/6
Scope 1	0	0	0	0	0
Scope 2	715	814	784	670	535
総計	715	814	784	670	535

## カーボンオフセットの取り組み

2021年7月1日より、アバントグループ5社の全社オフィスのすべての電力について、日本自然エネルギー株式会社(本社：東京都品川区、代表取締役社長 加藤 圭輝)が発行する「グリーン電力証書」を購入し、グリーン電力への切り替えを行いました。



グリーン電力証書システムは、再生可能エネルギーにより発電された電力(グリーン電力)の環境付加価値を、証書発行事業者が一般財団法人日本品質保証機構の認証を得て、「グリーン電力証書」という形で取引する仕組みです。企業はグリーン電力証書を購入することにより、自らが発電設備を持たなくとも、証書に記載された電力量(kWh)相当分が再生可能エネルギーによって発電されたものとなることが可能となります。グリーン電力証書に記載された電力相当分の再生可能エネルギーの普及に貢献したものとみなすことができるため、温暖化の原因となる二酸化炭素を抑制する仕組みとして注目されています。

アバントグループでは、このたびの契約締結により、グループ5社のオフィスの年間使用電力(150万kWh、20年6月期実績)のすべてをグリーン電力に切り替えることで、二酸化炭素を年間約 660ton-CO<sub>2</sub>(約 242 世帯の年間排出量に相当)を削減できる見込みです。アバントグループでは、温暖化防止に向けた効率的な電力活用と自然エネルギーによる発電の普及に取り組んでまいります。

\*2019年度家庭部門 CO<sub>2</sub>排出量より算出

## FINANCIAL DATA

	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
<b>オペレーション指標:</b>					
ストック売上(百万円)	3,670	3,955	4,420	5,123	5,852
ストック売上比率	34.8%	32.7%	31.4%	32.6%	36.0%
付加価値生産性(千円/人)	9,458	9,762	9,629	9,784	10,332
受注額(百万円)	11,287	12,842	14,171	15,357	17,401
グループ・ガバナンス事業	6,551	7,732	7,774	8,313	8,510
デジタルトランスフォーメーション推進事業	3,793	4,221	5,265	5,417	6,639
アウトソーシング事業	1,047	1,488	1,807	2,160	2,987
受注残高(百万円)	3,102	3,834	3,927	3,595	4,761
グループ・ガバナンス事業	1,962	2,433	2,173	1,999	2,349
デジタルトランスフォーメーション推進事業	661	929	1,204	854	1,244
アウトソーシング事業	500	675	852	950	1,457
<b>損益計算書関係:</b>					
連結売上高(百万円)	10,532	12,110	14,077	15,691	16,236
グループ・ガバナンス事業	5,938	7,261	8,034	8,485	8,160
デジタルトランスフォーメーション推進事業	3,648	3,953	4,990	5,767	6,250
アウトソーシング事業	1,034	1,313	1,629	2,062	2,479
営業利益(百万円)	1,306	1,631	1,966	2,278	2,796
グループ・ガバナンス事業	643	1,030	1,293	1,616	1,935
デジタルトランスフォーメーション推進事業	363	324	636	692	811
アウトソーシング事業	99	213	318	364	523
経常利益(百万円)	1,308	1,632	1,972	2,282	2,808
税引前利益(百万円)	1,032	1,652	2,003	2,282	2,808
法人税等(百万円)	-369	-590	-686	-744	-919
当期利益(百万円)	663	1,062	1,317	1,537	1,888
<b>貸借対照表関係:</b>					
現金(百万円)	3,945	4,564	5,160	6,335	7,238
有形固定資産(百万円)	207	222	277	469	407
無形固定資産(百万円)	100	172	165	191	608
うちソフトウェア	71	171	164	190	607
投資その他の資産(百万円)	747	921	1,574	1,614	1,893
うち投資有価証券	168	307	397	428	491
うち関係会社株式	0	0	0	0	267
資産合計(百万円)	7,325	8,814	10,415	11,780	13,956
流動負債(百万円)	3,316	3,871	4,348	4,314	4,943
固定負債(百万円)	135	150	169	272	226
負債合計(百万円)	3,452	4,021	4,517	4,586	5,169
うち有利子負債	28	0	0	0	0
純資産(百万円)	3,873	4,792	5,898	7,194	8,787
株主資本(百万円)	3,872	4,784	5,889	7,161	8,728
その他包括利益累計額(百万円)	1	8	8	32	58

## NON-FINANCIAL DATA

	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
<b>環境係数</b>					
GHG排出量(t-CO <sub>2</sub> e)					
うちScope2	1,503	1,185	1,152	1,418	1,626
電力使用量(千kwh)	1,432	1,587	1,608	1,455	1,197
うち再生エネルギーの比率	0%	0%	0%	0%	0%
<b>情報セキュリティ係数*</b>					
データセキュリティ					
個人情報漏洩件数	0	0	0	0	0
個人を特定できる情報が含まれる割合	0%	0%	0%	0%	0%
影響を受けた顧客の数	0	0	0	0	0
<b>社会係数</b>					
連結従業員数(名)					
株式会社アバント	709	806	938	1,055	1,107
株式会社ディーバ	56	33	37	36	45
株式会社ジール	417	374	424	454	450
株式会社フィエルテ	223	270	311	351	372
株式会社インターネットディスクロージャー	—	116	154	203	229
女性従業員数(名)	12	13	12	11	11
女性管理職比率	164	252	321	379	379
外国籍従業員数(名)	1.0%	0.9%	8.3%	6.8%	6.5%
障がい者雇用率(%)	27	41	57	74	77
株式会社アバント/株式会社ディーバ					
株式会社ジール	1.6	1.3	1.6	2.3	2.0
株式会社フィエルテ	0.4	0.4	0.3	1.4	1.3
男性育休取得率	—	—	1.3	1.0	0.8
採用数(名)	0.0%	3.6%	4.4%	9.5%	23.5%
うち新卒人数	—	148	226	241	197
うち中途採用人数	—	—	48	56	30
退職者数(名)	—	—	178	185	167
離職率	—	58	90	145	109
平均勤続年数	11.7%	10.9%	12.2%	13.4%	10.2%
人材採用費(百万円)	—	4.8年	4.6年	4.1年	4.6年
人材採用費(千円/採用数)	209	220	268	263	326
人件費(百万円)	—	1,491	1,189	1,091	1,656
研修費(百万円)	4,864	5,660	6,419	7,162	7,748
研究費(百万円)	21	29	39	39	46
給与アップ率	39,460	39,553	42,445	37,449	42,234
平均給与(円)	—	5,587,042	5,451,533	5,397,341	5,772,288
給与アップ率	—	5.20%	5.60%	1.04%	3.60%
平均年齢(歳)	34.3	34.5	34.2	34.0	34.5
年間平均残業時間(時間)	—	20.3	19.2	16.7	16.2
GPTWスコア(ポイント)**					
株式会社ディーバ	—	46	41	54	56
株式会社ジール	—	46	44	51	59
株式会社フィエルテ	—	61	58	61	66

# 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

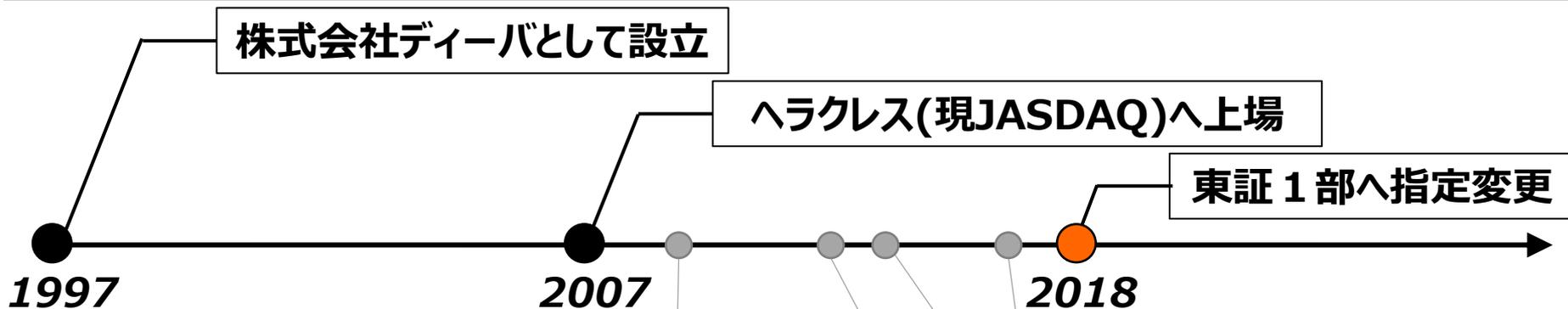
### 【グループの企業価値の最大化】

- 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

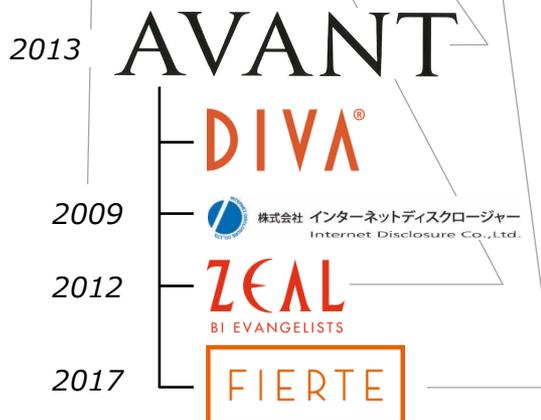


### 連結決算義務化、J-SOX

### グループ経営の拡大

### これからの10年

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
- 中外製薬株式会社
- KDDI株式会社
- ダイキン工業株式会社
- 株式会社デンソー
- 株式会社日立製作所
- 花王株式会社
- 日本ペイントホールディングス株式会社
- 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
- パナソニック株式会社
- 富士フィルムホールディングス株式会社
- 株式会社クボタ
- 株式会社ブリジストン 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



- 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

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	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

## 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 / IIG 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

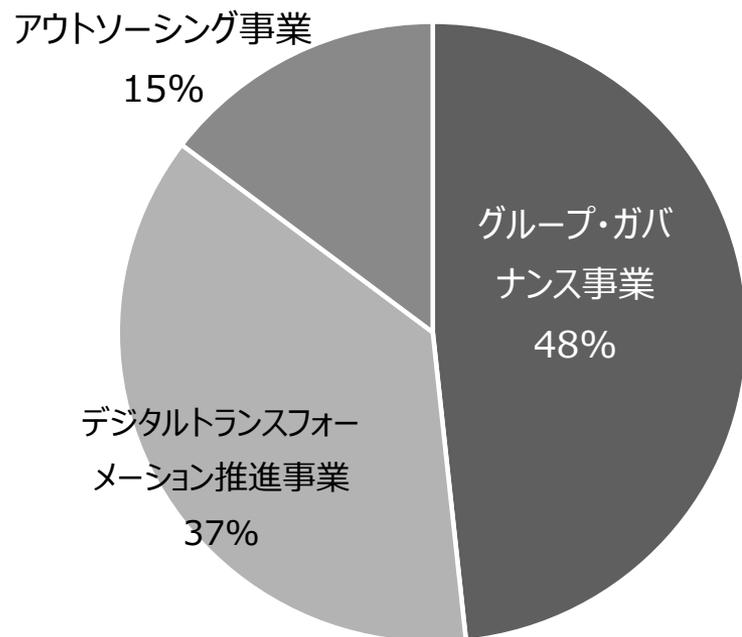
## 決算業務アウトソーシング

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	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		

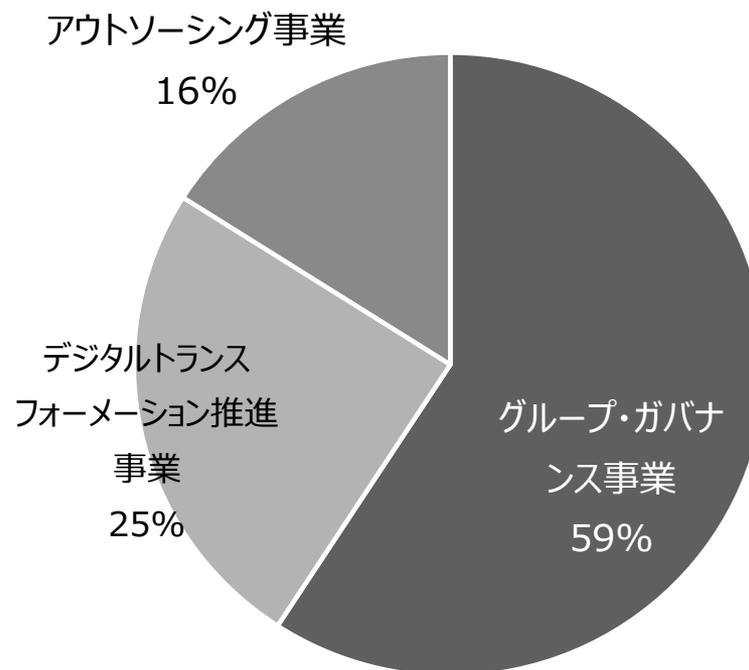
## 資金管理ソリューション (TMS)

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



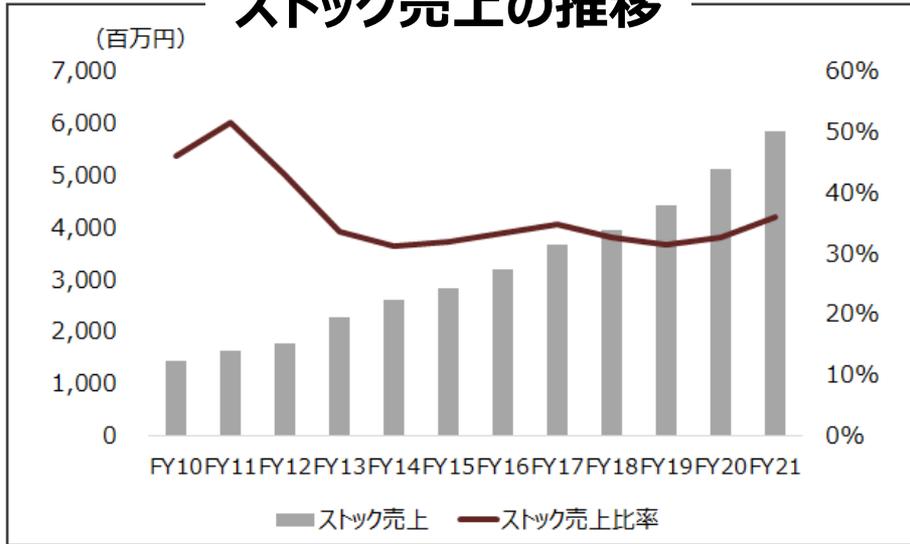
## 営業利益27.9億円



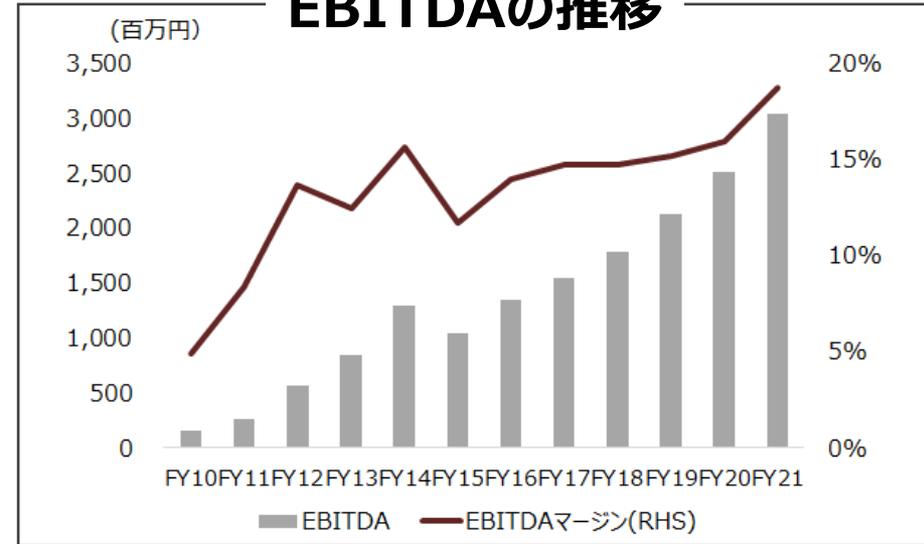
セグメント	前年比
グループ・ガバナンス事業	-3.8%
デジタルトランスフォーメーション推進事業	+8.4%
アウトソーシング事業	+20.2%
連結	+3.5%

セグメント	営業利益率
グループ・ガバナンス事業	23.7%
デジタルトランスフォーメーション推進事業	13.0%
アウトソーシング事業	21.1%
連結	17.2%

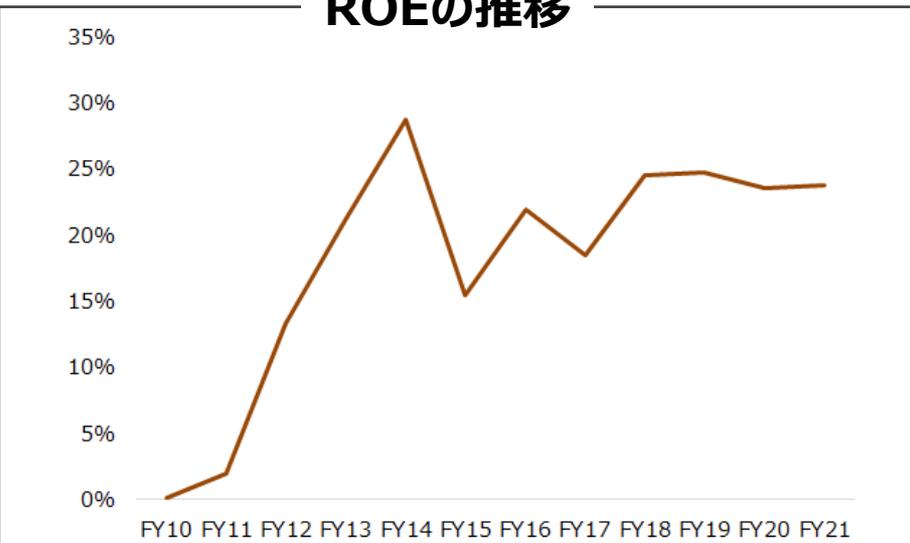
## ストック売上の推移



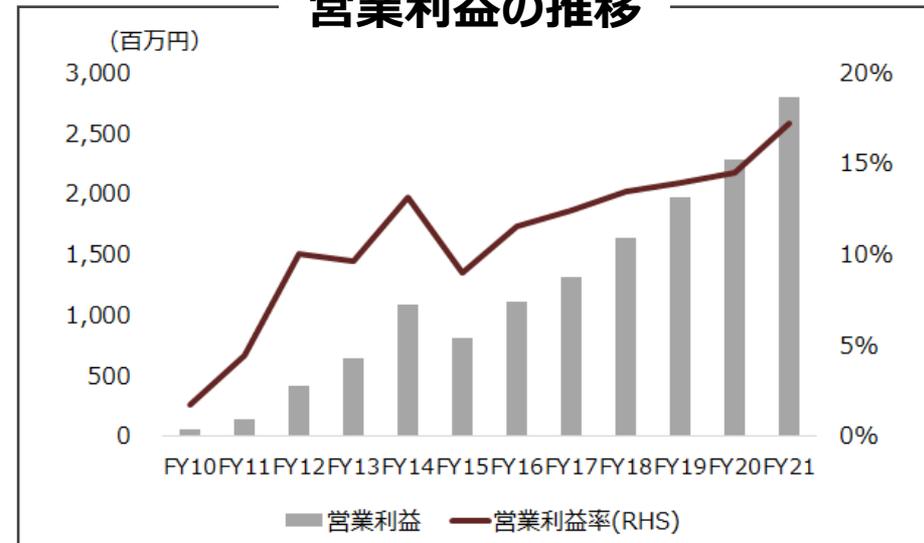
## EBITDAの推移



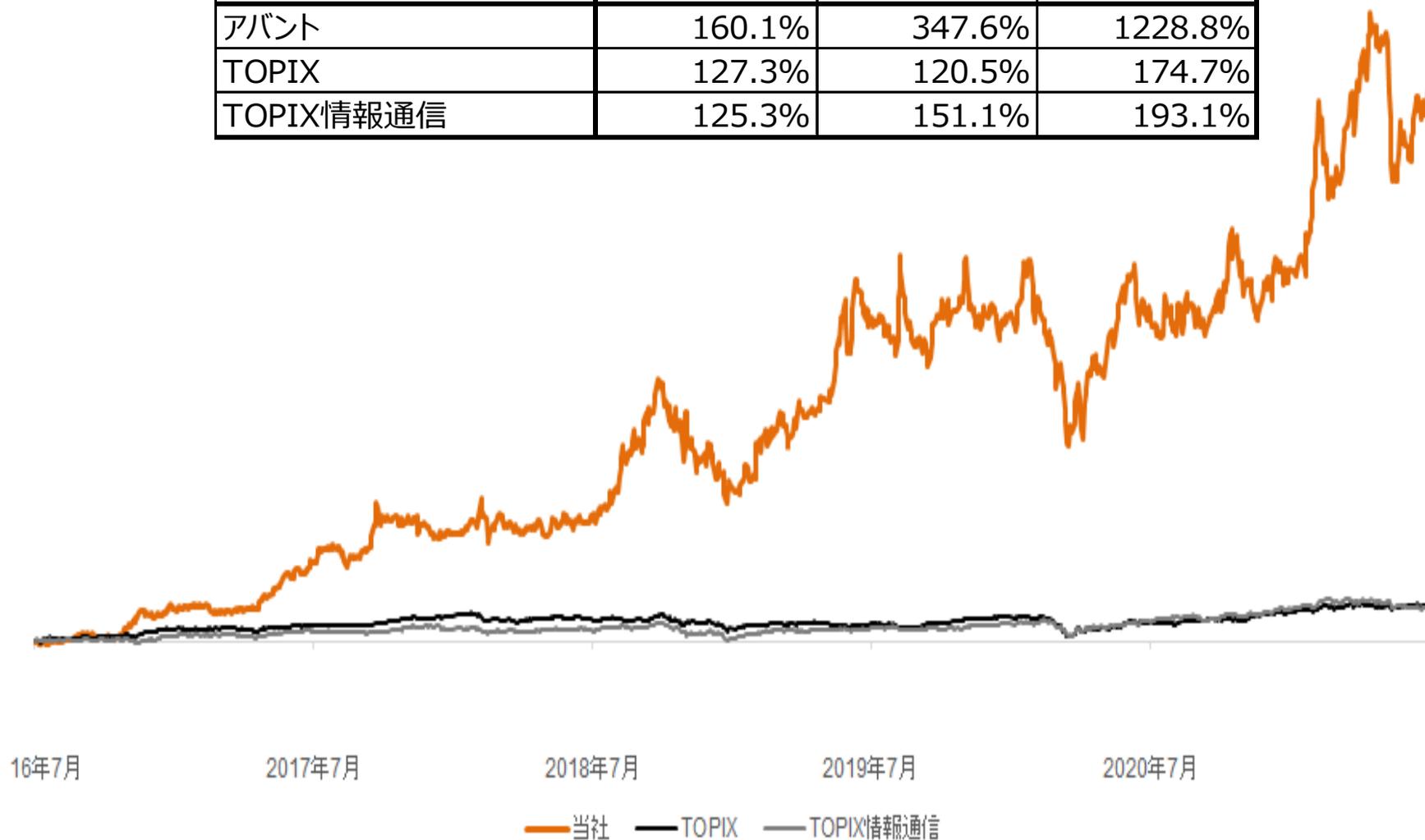
## ROEの推移



## 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。