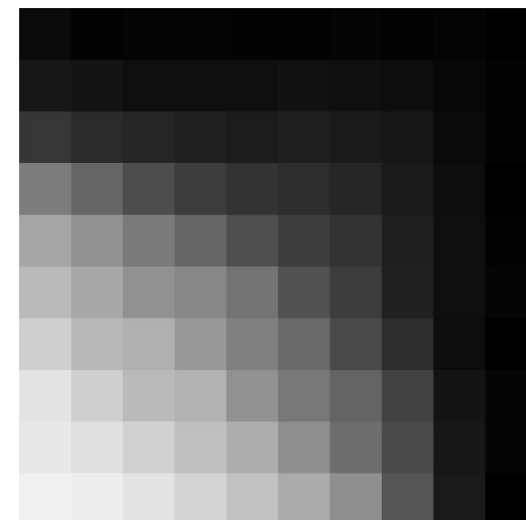


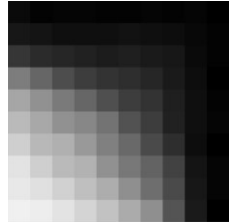
3836 東証プライム市場

株式会社アバントグループ

2023年6月期
通期決算 決算説明会

2023年8月21日





中期経営計画「BE GLOBAL 2028」について

中期経営計画「BE GLOBAL 2023」の振り返り

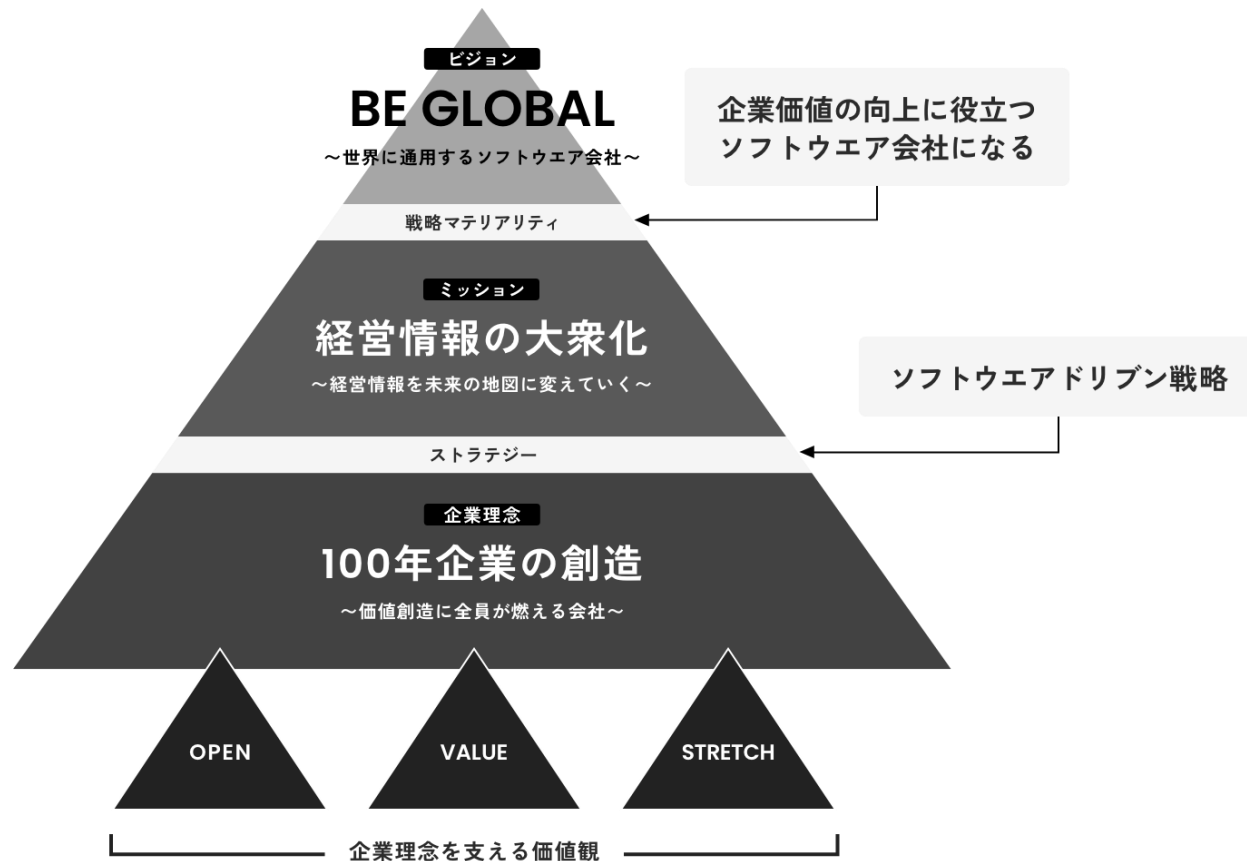
- 中計期間も増収増益（13期連続増収、8期連続増益）を続け、オペレーショナルKPI、財務KPIともに達成、売上高・営業利益は中計期間において2倍近い成長を実現した
- 唯一、ビジネスモデルの転換の目標であった戦略KPIは達成できなかった

		FY18 実績	FY23 目標	FY23 実績	
Operational KPI	売上高（億円）	121	180~220	214	売上高・営業利益共に中計の目標を達成し、中計期間で売上高は1.8倍、営業利益は2倍に成長
	営業利益（億円）	16	31~38	32	
Strategic KPI	ストック売上比率（%）	33	70	35	ビジネスモデルの転換は果たせず、戦略KPIは何れも未達であったが、ストック売上高はFY18の40億円からFY23には76億円まで増加
	売上成長率+営業利益率（ポイント）	28.5	40以上	29.9	
Financial KPI	ROE（%）	24.5	20以上	22.2*	ROE・配当ともに中計の目標を達成
	配当（円）	12	15以上	15	

* FY19期～FY23期の平均、但し、FY22期以降は新収益認識基準。FY23期の実績は18.3%

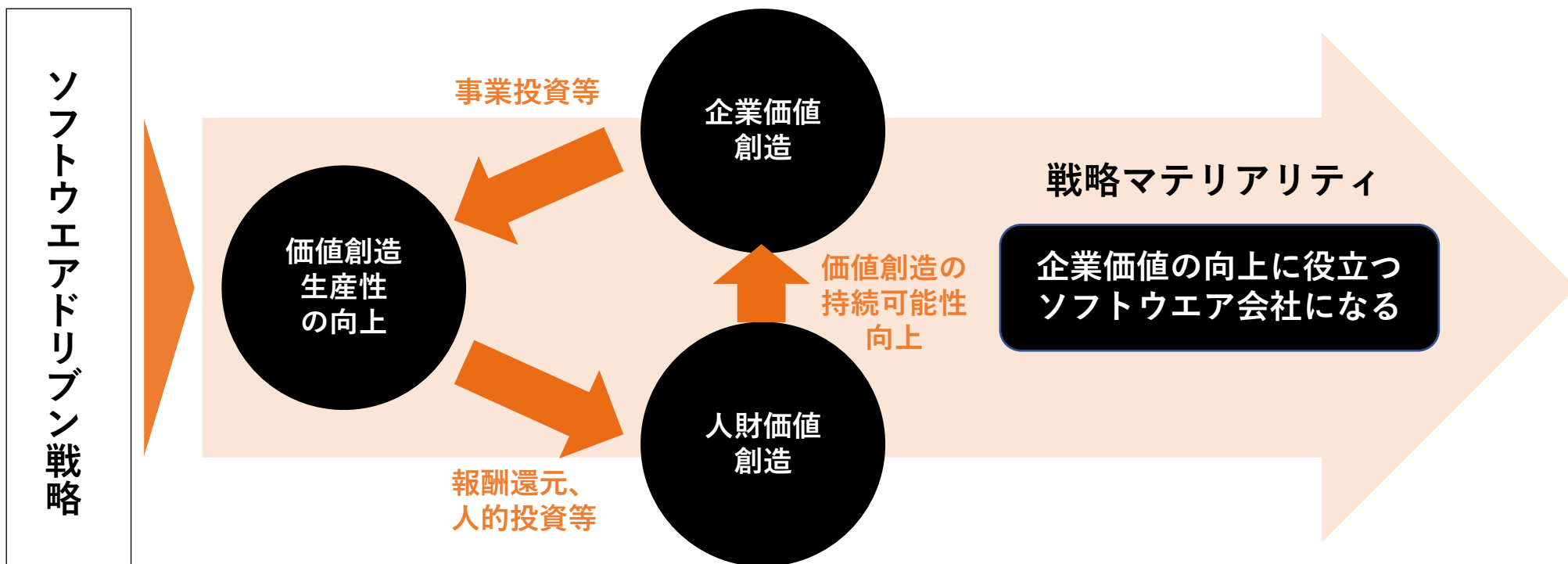
アバントグループの理念体系

- 前中計「BE GLOBAL 2023」の途中で方針転換を行い、その中で戦略マテリアリティ「企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になる」を言語化した
- 新中計「BE GLOBAL 2028」検討の過程でソフトウェアドリブン戦略を策定



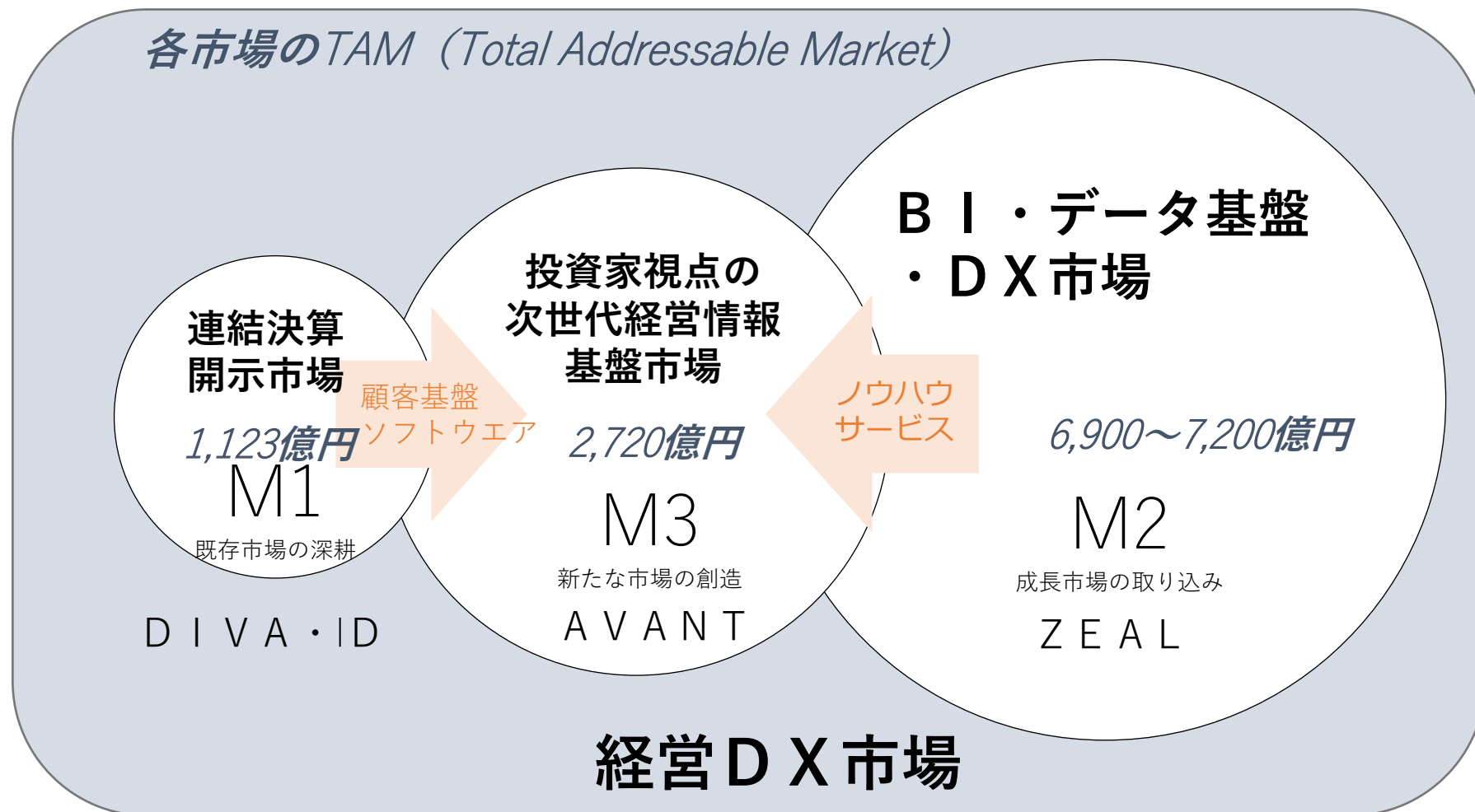
BG28(BE GLOBAL 2028)で目指す価値創造スパイラル

- ソフトウェアドリブン戦略によってもたらされる価値創造生産性（1人当たり営業利益にて計測）の向上を起点とした人財価値創造、企業価値創造につながる価値創造スパイラルにより、戦略マテリアリティ「**企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になる**」を実現する



BG28で注力する市場

- 企業価値の向上がシリアスな課題となっている企業向けの経営DX市場にポジショニングする



BG28のアウトロック

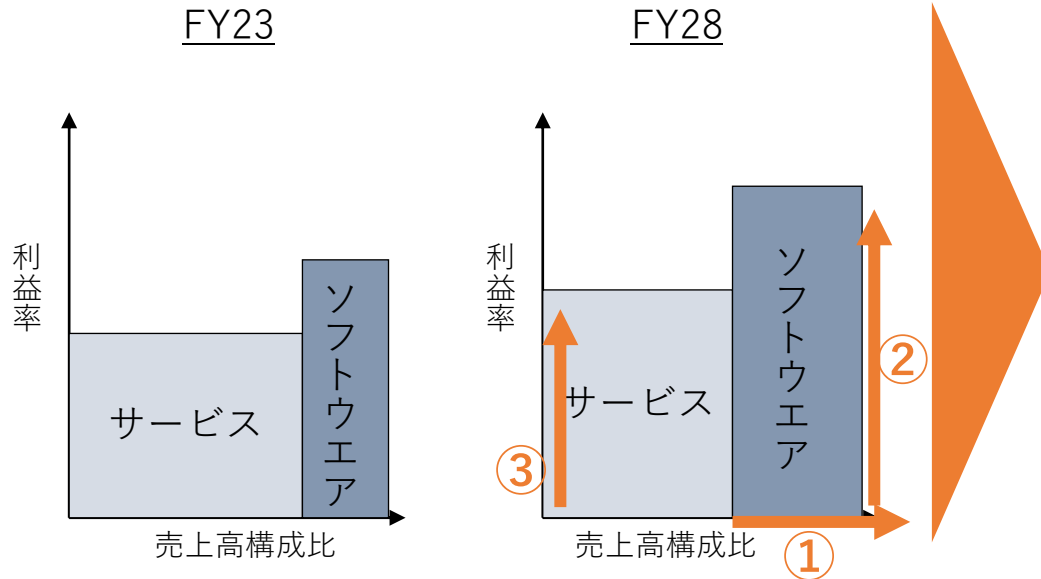
- B2Bソフトウェア成長企業として純利益成長率 CAGR25%以上を基準とし、売上高2倍に対して純利益3倍の、価値創造生産性の向上を伴う事業成長を行う
- 事業計画は各事業会社の計画を基にしており、オーガニック成長での実現を目指す

	FY23	FY24	FY28	5年変化/平均
売上高	214億円	240億円	400~450億円	2x
営業利益	32.8億円	38.5億円	90~110億円	3x
営業利益率	15.4%	16.0%	20~24%	+5~9pts
純利益	20.9億円	25.0億円	60~70億円	3x/CAGR 25%
1人当たり営業利益	2.4百万円	2.4百万円	3.5~4.3百万円	1.5x
ソフトウェア粗利益	21.3億円	21.7億円	60~65億円	3.0x
ROE	18.3%	19.3%	20%以上	AVG 20%
DOE	4.9%	5.3%	8%以上	AVG 7%
配当	15円	19円	51円以上	3.4x

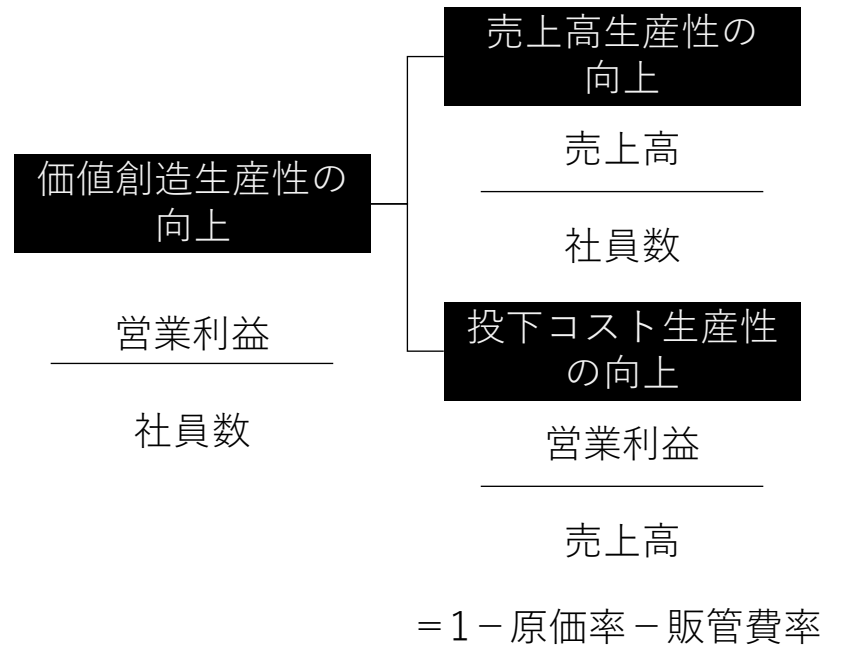
ソフトウェアドリブン戦略の効果と価値創造生産性の向上

- ソフトウェアドリブン戦略がもたらす3つの効果（①利益率の高いソフトウェアの売上高構成比の向上、②ソフトウェア利益率の向上、③サービス利益率の向上）が価値創造生産性の向上を実現し、利益成長をけん引する

ソフトウェアドリブン戦略の効果



価値創造生産性の向上



| 主な自社ソフトウェア

DIVA LCA 関連

 DivaSystem LCA

国内シェアNo.1の連結会計・連結決算システム

 DivaSystem Dx3-Advance

グループ会社の明細データ可視化で実現するガバナンス強化と連結決算自動化

 DivaSystem FBX

グループ予算管理・見通し管理などができるアプリケーション

AVANT Cruise 他

 AVANT Cruise

企業価値向上のための財務・非財務統合管理基盤

 AVANT SMD

稼ぐ力を支える連結原価・多軸収益管理システム

 AVANT Compass

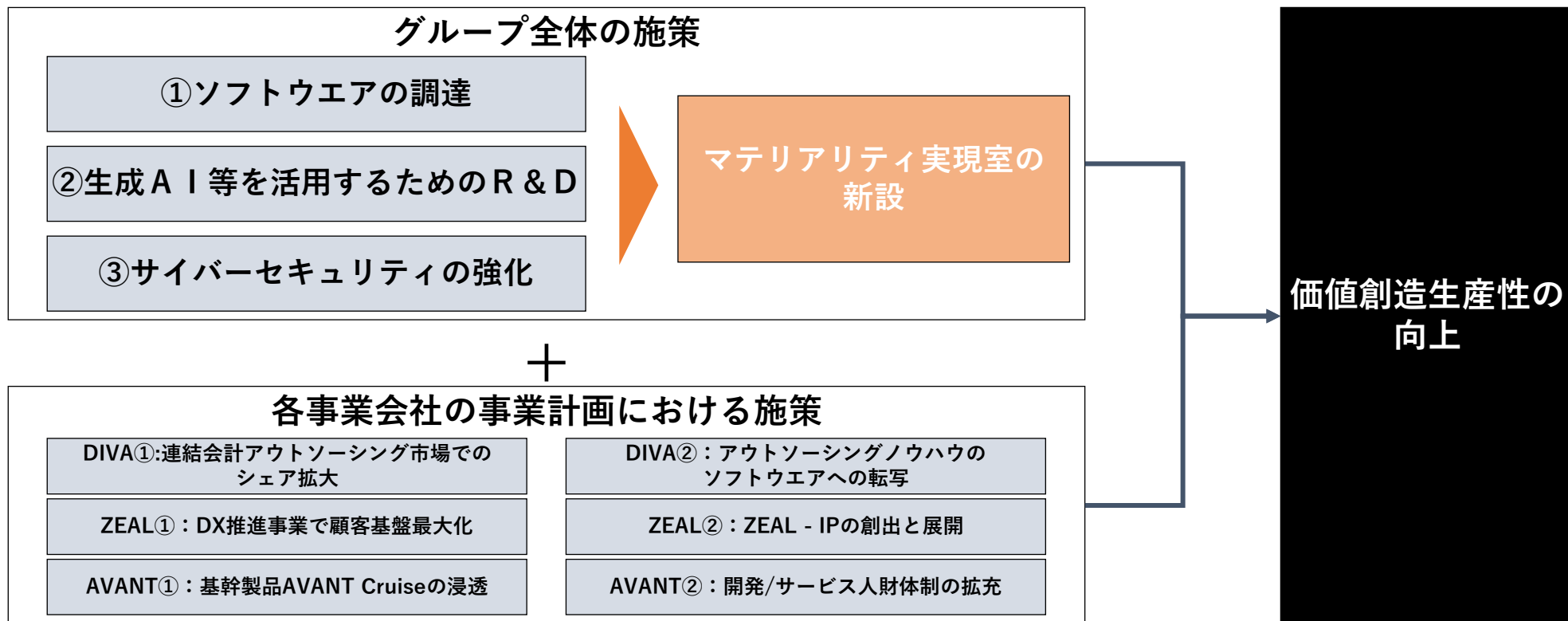
自社・他社の経営情報をすぐに使える経営管理BI

 AVANT Chart

戦略・シナリオ策定のためのグループ経営ダッシュボード

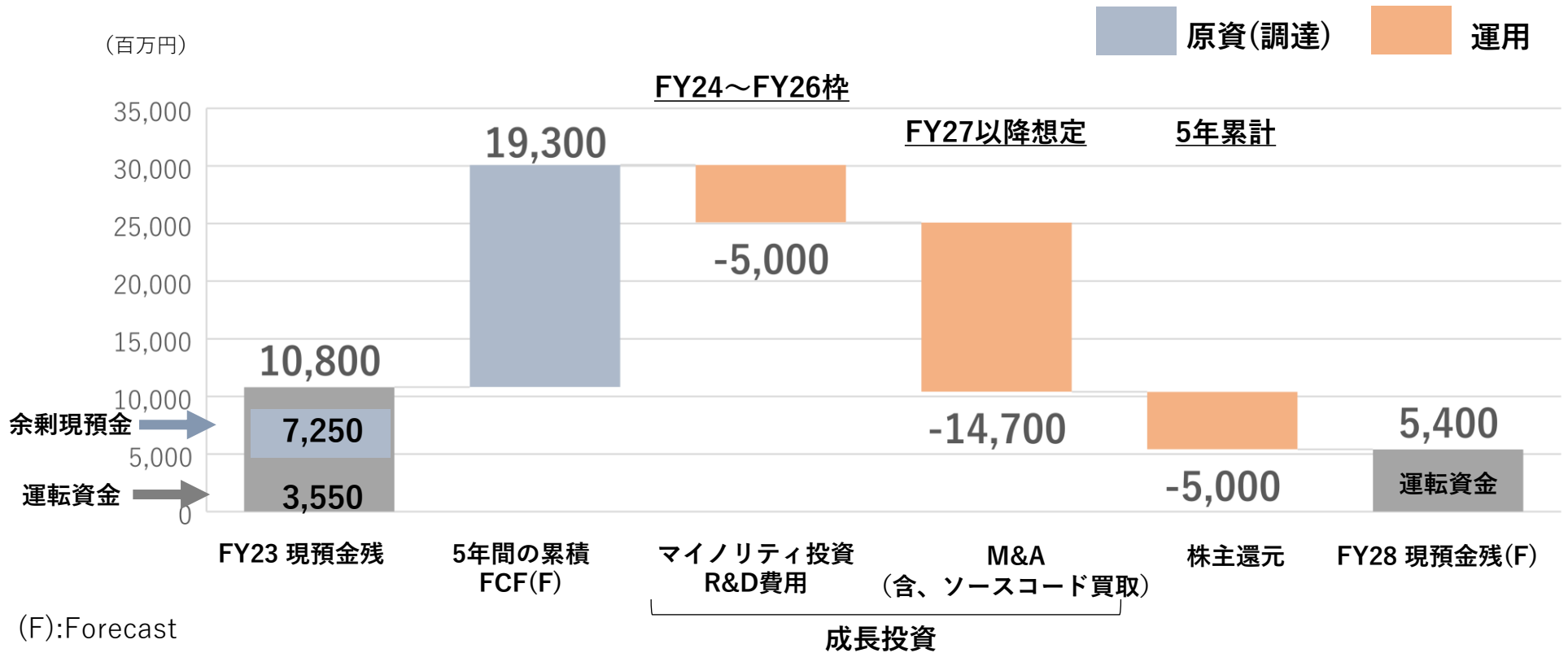
価値創造生産性の向上のための施策

- 各事業会社の施策に加え、グループ全体として価値創造生産性の向上、マテリアリティ実現のモメンタムを強めるためにマテリアリティ実現室を新設し、グループの戦略投資を実行する



キャピタルアロケーション

- 中計期間の5年間で成長投資に総額200億円、株主還元(配当)にのべ50億円の支出を想定

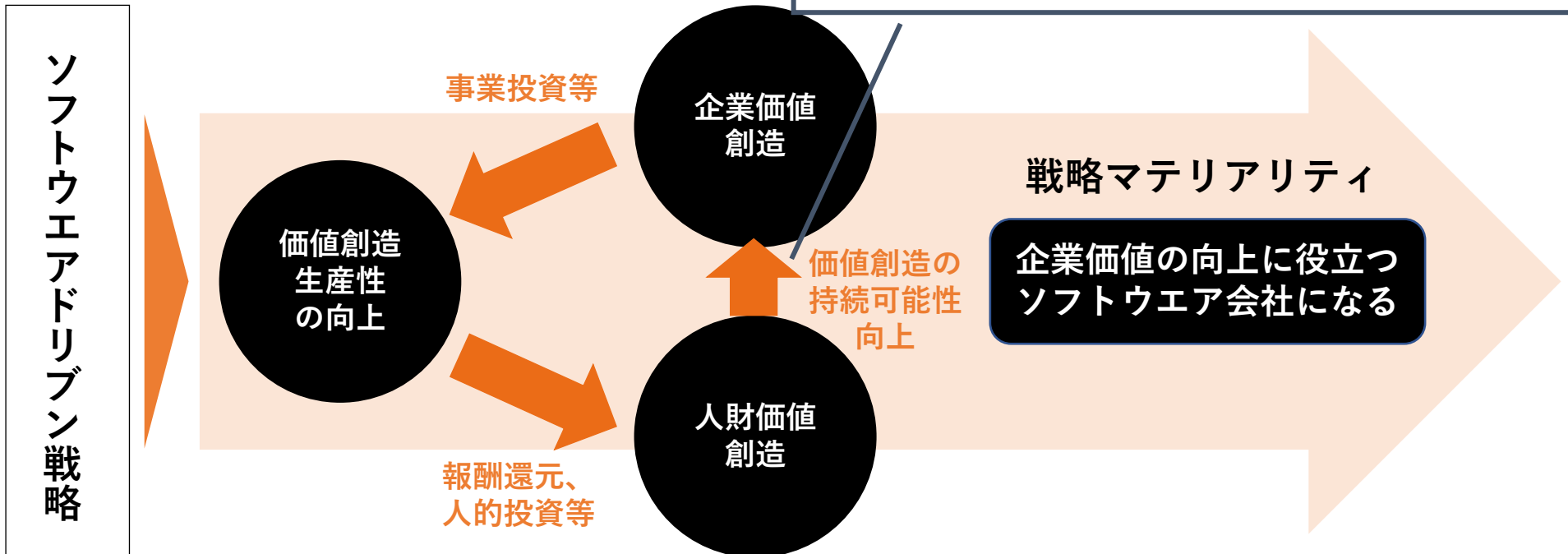


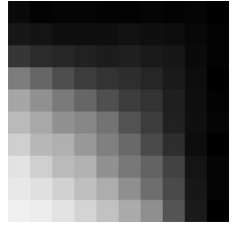
価値創造スパイラルの実現に向けて

- 社員全員株主化で人財価値創造から企業価値創造のスパイラルを強める

社員全員が株主の会社へ

自社の企業価値向上への意識を高めるため、毎期末に通期所属した社員全員に株式報酬を付与
(5年間で5億円程度)





財務報告

決算概要

- 連結売上高は、第4四半期においてはグループガバナンス事業が減収となったが、他の事業セグメントは好調で対前年同期比6.5%の増収。一方、通期では全セグメントで増収を達成した結果、対年度比14.5%の増収
- 成長のための人員増および再編コストによる売上総利益率低下があり、第4四半期のみでは連結売上総利益と連結営業利益共に減益とはなかったが、通期では増加率が小幅に留まったものの増益を達成
- 売上高は若干下回ったが、営業利益および純利益は期初の業績予想を上回る

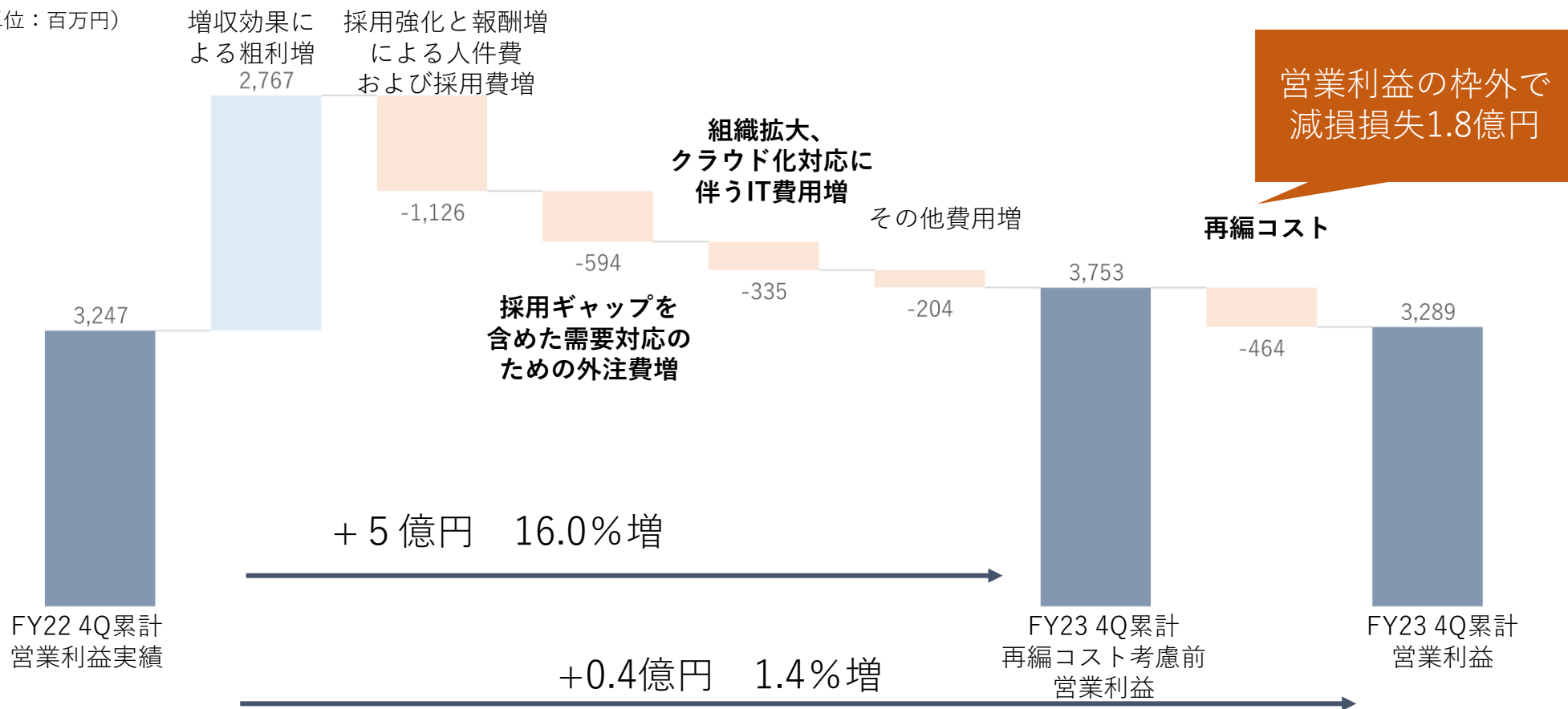
(単位：百万円)

	2023年6月期	前年同期比		2023年6月期	前年同期比		対業績予想	
	第4四半期	実績	増減率		累計	実績	増減率	業績予想値
売上高	5,236	4,916	6.5%	21,424	18,703	14.5%	21,800	-1.7%
売上原価	3,173	2,686	18.1%	12,028	9,782	23.0%	—	—
売上総利益	2,063	2,230	-7.5%	9,395	8,921	5.3%	—	—
売上総利益率	39.4%	45.4%	-6.0pt	43.9%	47.7%	-3.8pt	—	—
販管費	1,695	1,606	5.5%	6,106	5,674	7.6%	—	—
営業利益	368	624	-41.0%	3,289	3,247	1.3%	3,100	6.1%
営業利益率	7.0%	12.7%	-5.7pt	15.4%	17.4%	-2.0pt	14.2%	1.1pt
純利益	223	472	-52.8%	2,094	2,045	2.4%	2,030	3.2%
純利益率	4.3%	9.6%	-5.4pt	9.8%	10.9%	-1.2pt	9.3%	0.5pt
EBITDA	492	711	-30.8%	3,737	3,582	4.3%	—	—
EBITDAマージン	9.4%	14.5%	-5.1pt	17.4%	19.2%	-1.7pt	—	—

2023年6月期累計 営業利益の増減（対前年比較）

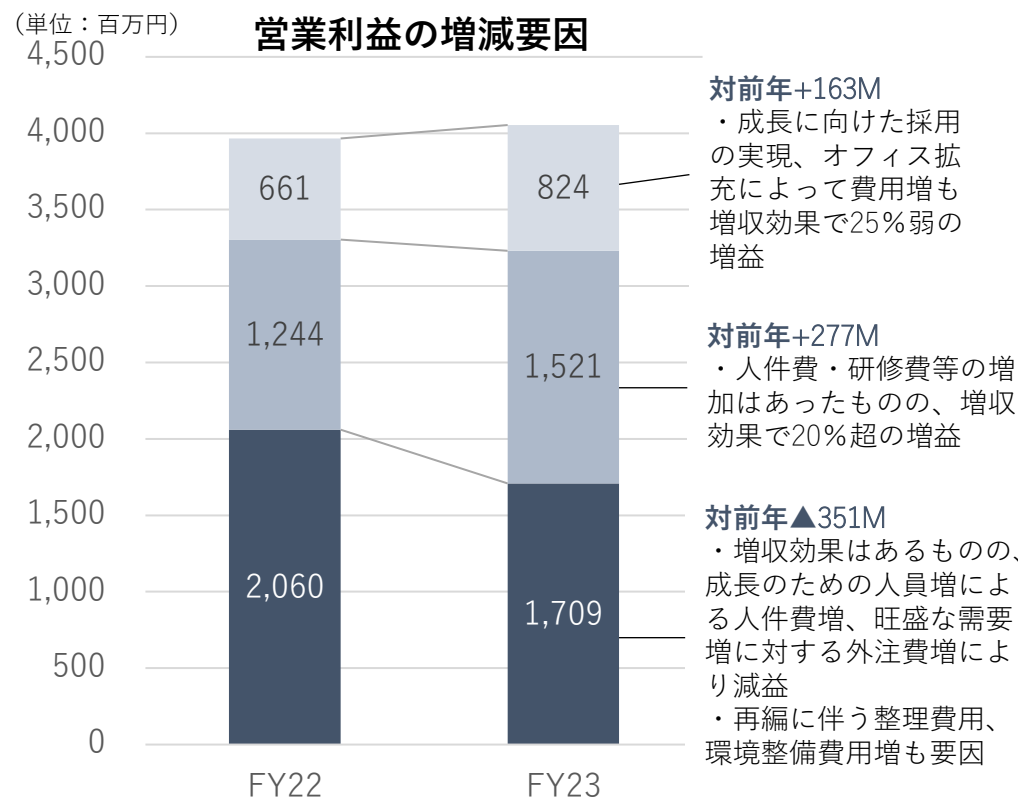
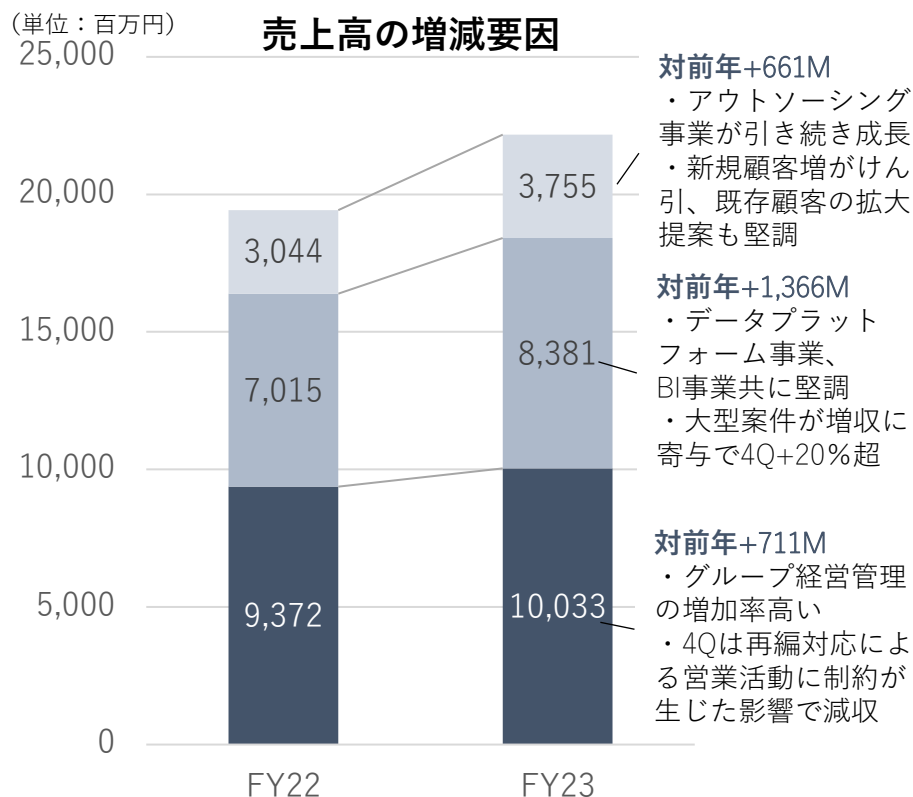
- 増収効果で増益となっており、採用関連費、外注費、IT費用の増加はあるものの、再編コスト考慮前の営業利益の増加率は、売上高の増加率を上回る
- 再編コストとしては、通期で原価および販管費で4.6億円、一部資産の減損処理による特別損失1.8億円計上の影響があり、営業利益および純利益は微増に留まった

(単位：百万円)



事業セグメント別業績（要因）

- 売上高は各セグメントともに増収を達成。グループガバナンスは組織再編に伴い営業活動に制約が生じたことにより4Qは減収、結果、通期の増収幅も限定的
- グループガバナンスは人件費・外注費の増加に加え、再編を契機とした製品整理・環境整備によるコスト増により減益したものの、DX事業及びアウトソーシング事業はコスト増を上回る増収により増益



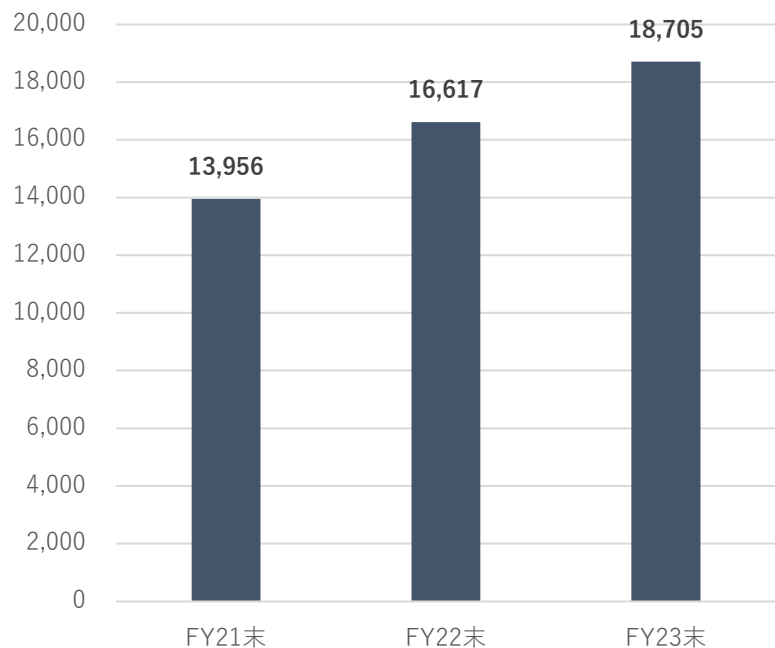
■ グループ・ガバナンス ■ デジタルトランスフォーメーション推進 ■ アウトソーシング

財務状況の推移

- 売上高の成長と利益体質により、順調に資産および純資産が積み上げされている
- 一方で、自己資本比率は年々増配させているものの、借入等に頼らず営業活動から得られるキャッシュフローでの運営ができており、引き続き上昇傾向にある

(単位：百万円)

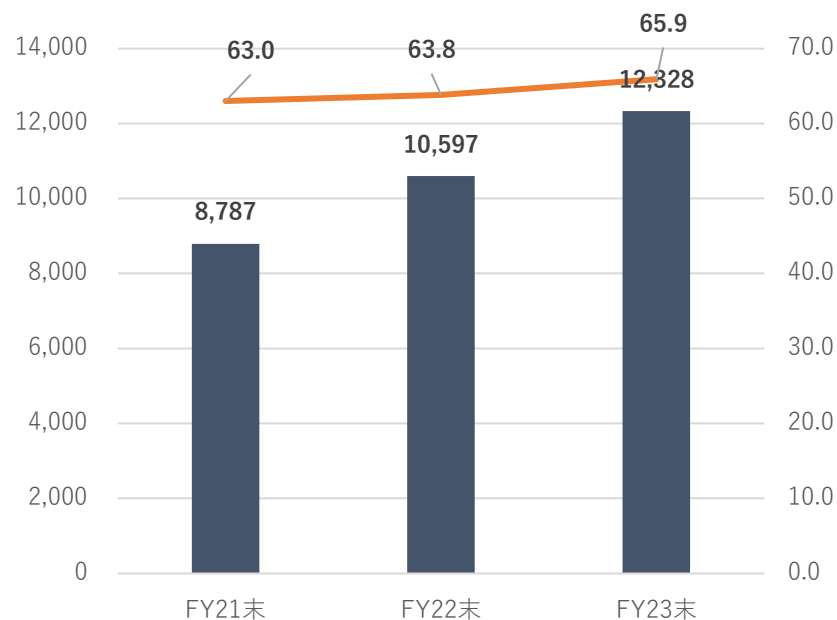
資産の推移



(単位：百万円)

純資産と自己資本比率の推移

(単位：%)



2022年第1四半期連結会計期間の期首より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用しています。

キャッシュフローの状況

- 第4四半期において、これまでの契約完了による売掛金の入金（売掛金の減少）と新規契約の前受入金（契約債務の増加）により、営業CFは第3四半期までの累計マイナスを解消しプラスへ転換
- メタプラクシス社からのソースコード買取、オフィスの増床(有形固定資産の取得や差入れ保証金の増)もあり、投資額が大幅増となったため、通期のフリーキャッシュフローは前年同期の50%ほどの水準となったが、現金残高は増加

(単位：百万円)

	2023年6月期 第4四半期	前年同期比		2023年6月期 累計	前年同期比	
		実績	増減額		実績	増減額
営業CF	2,269	1,642	626	2,175	3,026	△ 851
投資CF	△ 121	△ 85	△ 36	△ 795	△ 398	△ 396
フリーCF	2,147	1,557	590	1,379	2,627	△ 1,247
財務CF	△ 4	△ 4	0	△ 507	△ 433	△ 73

2022年第1四半期連結会計期間の期首より、「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しています。

2024年6月期 通期業績予想

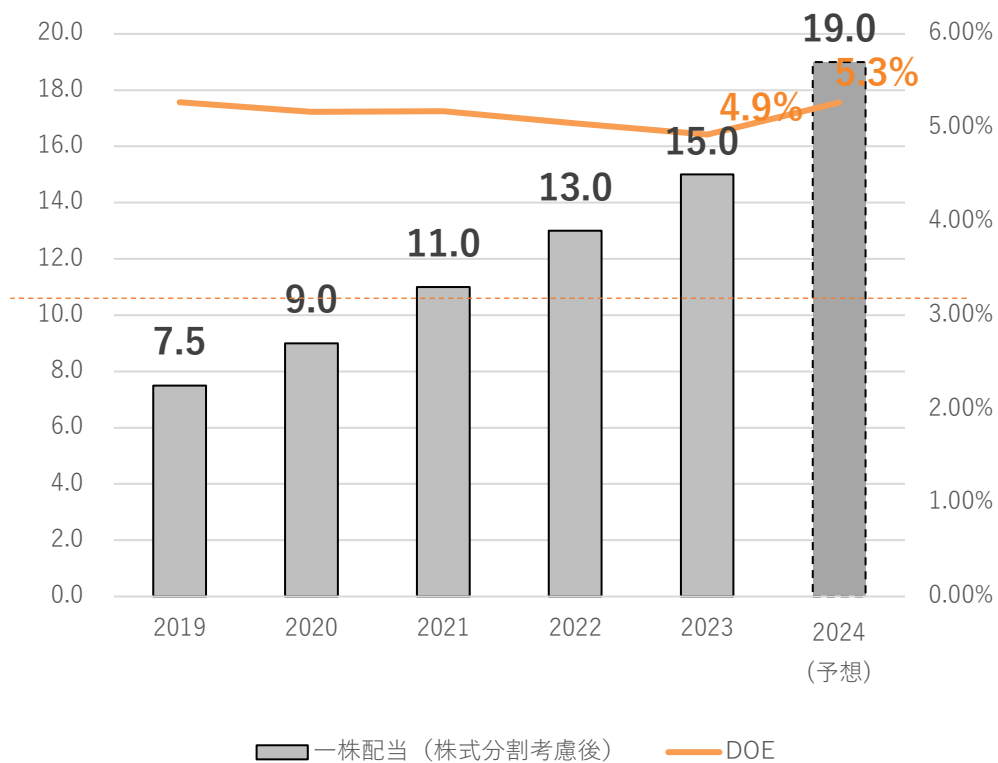
- 2023年6月期は、業績予想数値とほぼ同水準の数値で着地し、増収増益を達成
- 2024年6月期についても、売上高は対前年比12%増の24,000百万円と増収を見込む。営業利益および当期純利益については、増収効果に加え、2023年6月期で発生していた再編コスト負担が軽減するため、増収率以上の増益率を予想

(百万円)

	2023年6月期 (実績)	2024年6月期 (予想)	増減額	増減率
売上高	21,424	24,000	2,576	12.0%
営業利益	3,289	3,850	561	17.1%
営業利益率	15.4%	16.0%	-	-
当期純利益	2,094	2,500	406	19.4%

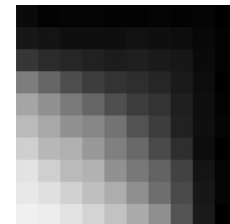
株主還元

- 2023年6月期のDOEは4.9%で、東証上場企業平均（12ヶ月）の3.1%を大幅に上回る水準を達成見込み
- 2024年6月期は、DOEの中長期目標達成に向け、一株配当額は4円増配を見込む



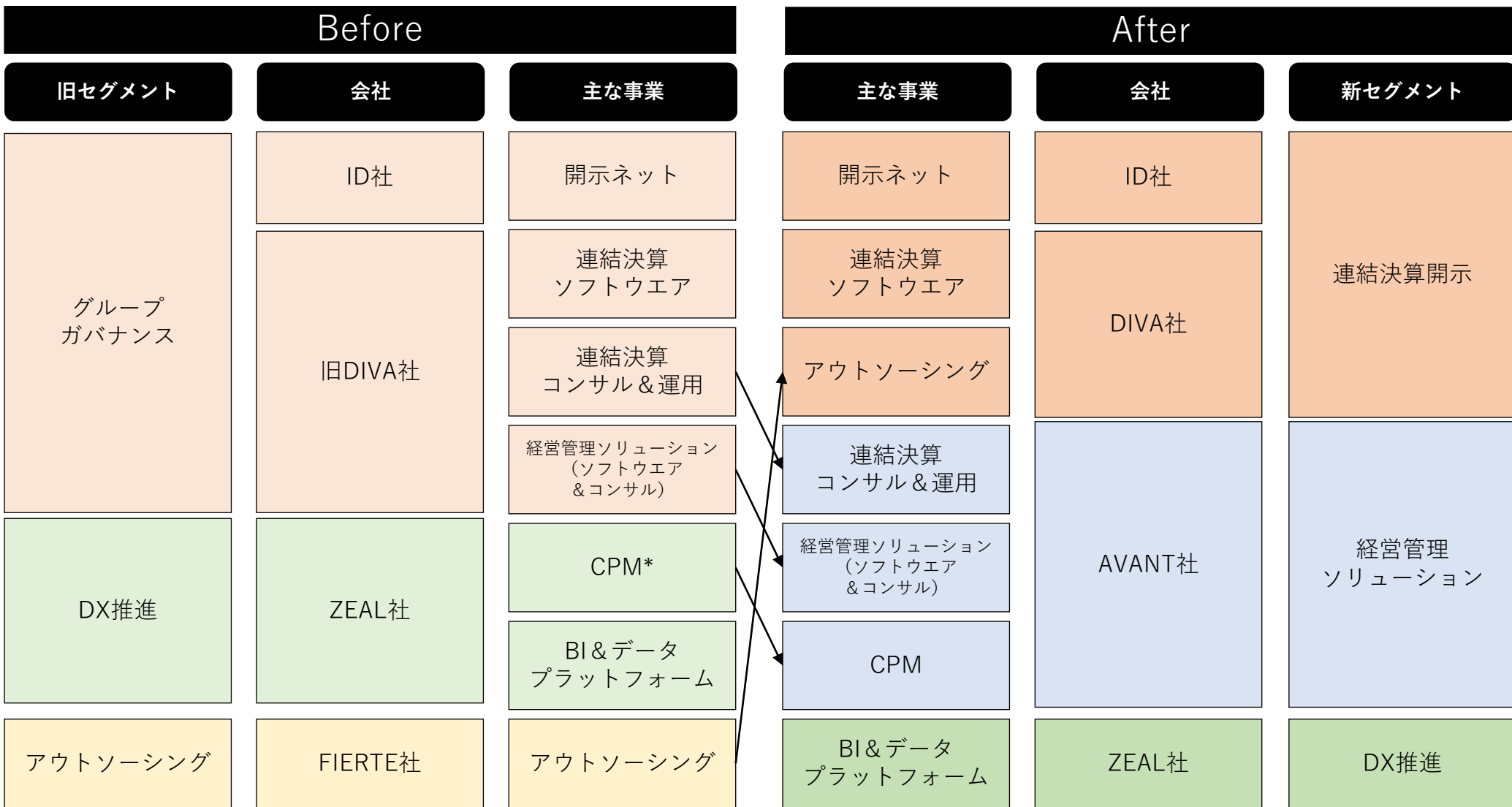
<株主還元の考え方>

- 配当は株主還元策の重要事項の位置づけ
- 純資産配当率に注目することで、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
- 純資産配当率は東証全上場企業の平均値を常に上回り、新中期経営計画の期間内に8%以上の達成を目指す



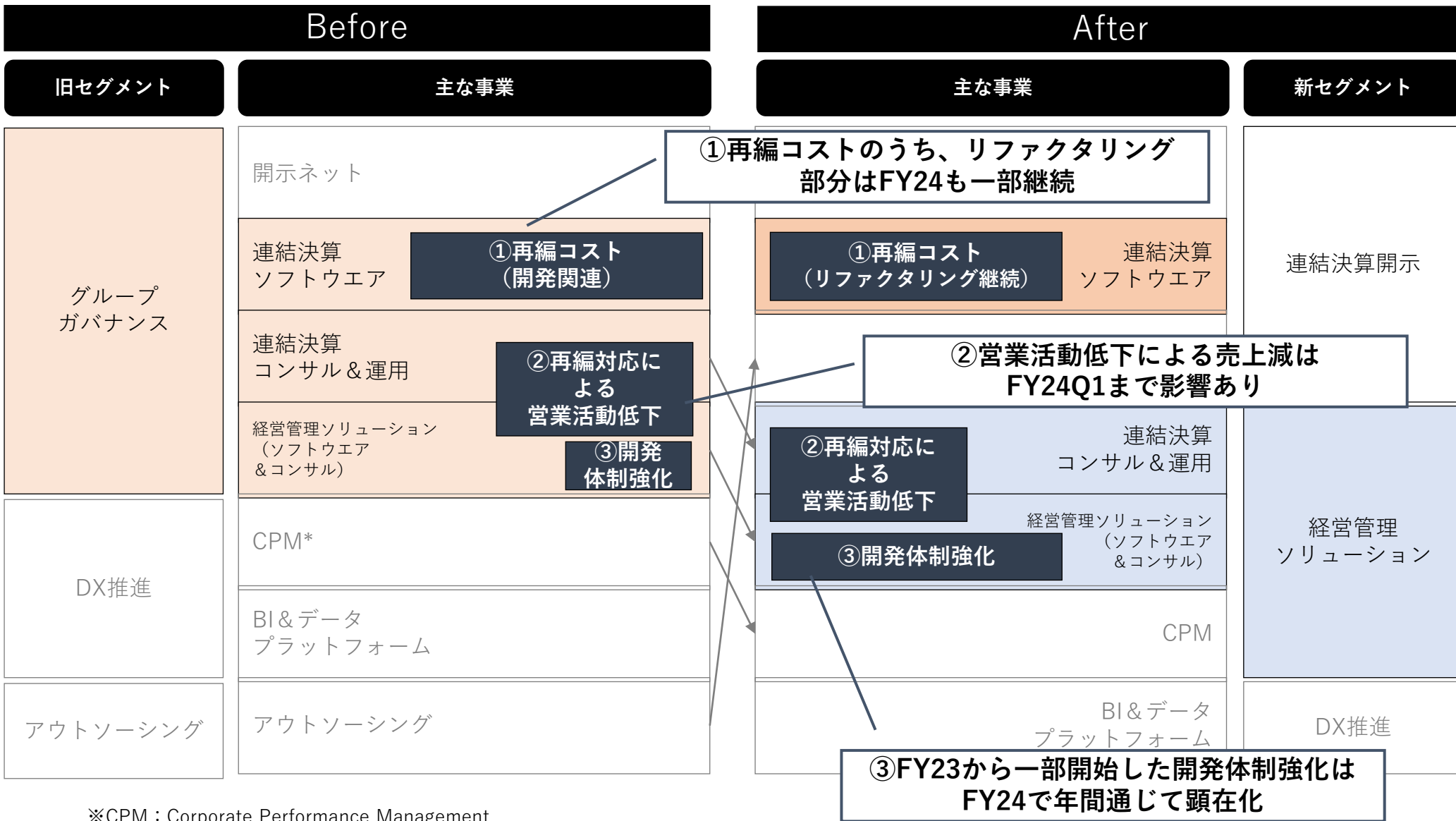
IR室からの補足説明

セグメントの組み換え

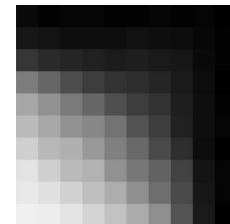


※CPM : Corporate Performance Management

セグメントと特殊要因の関係



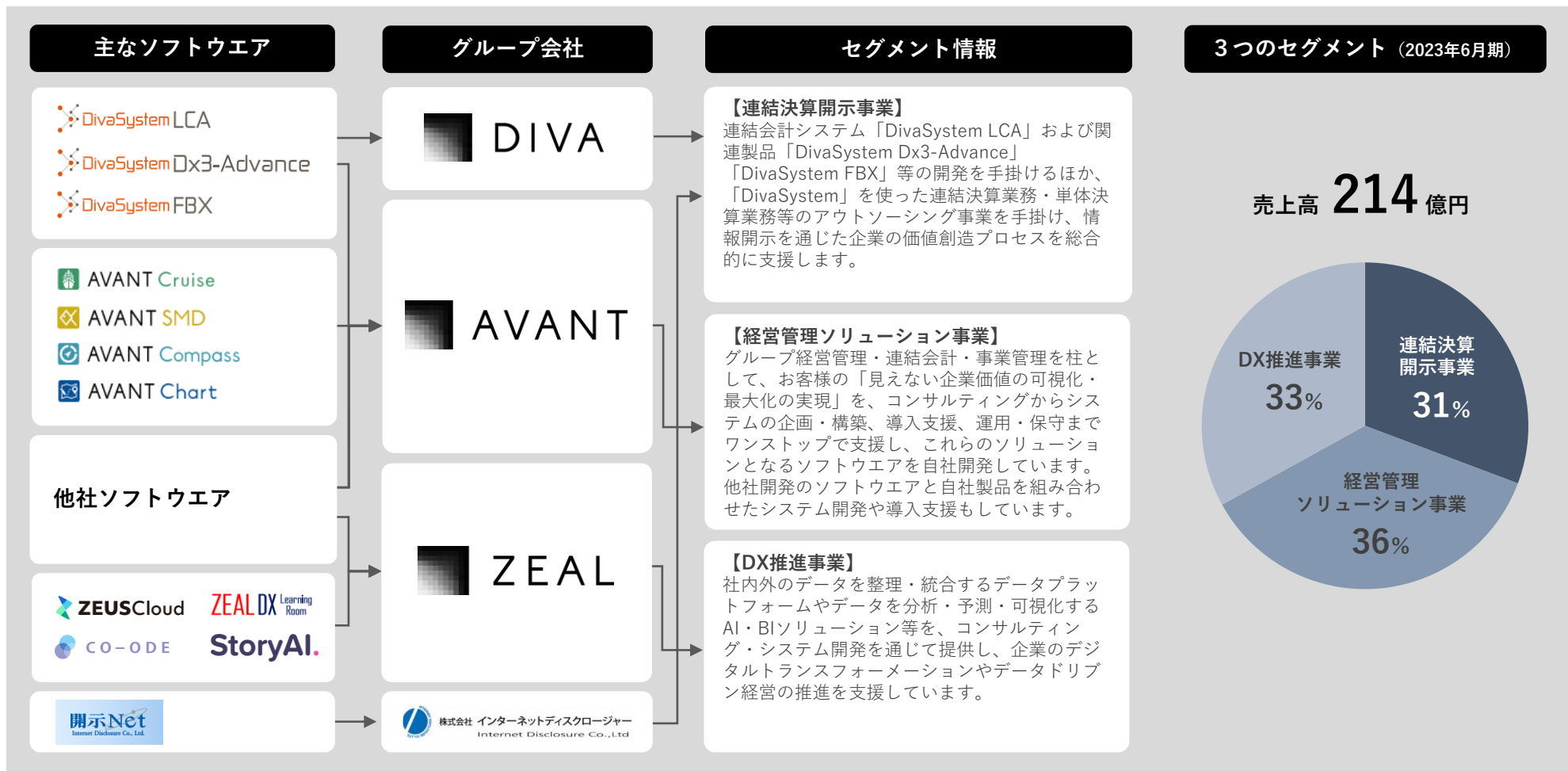
※CPM : Corporate Performance Management



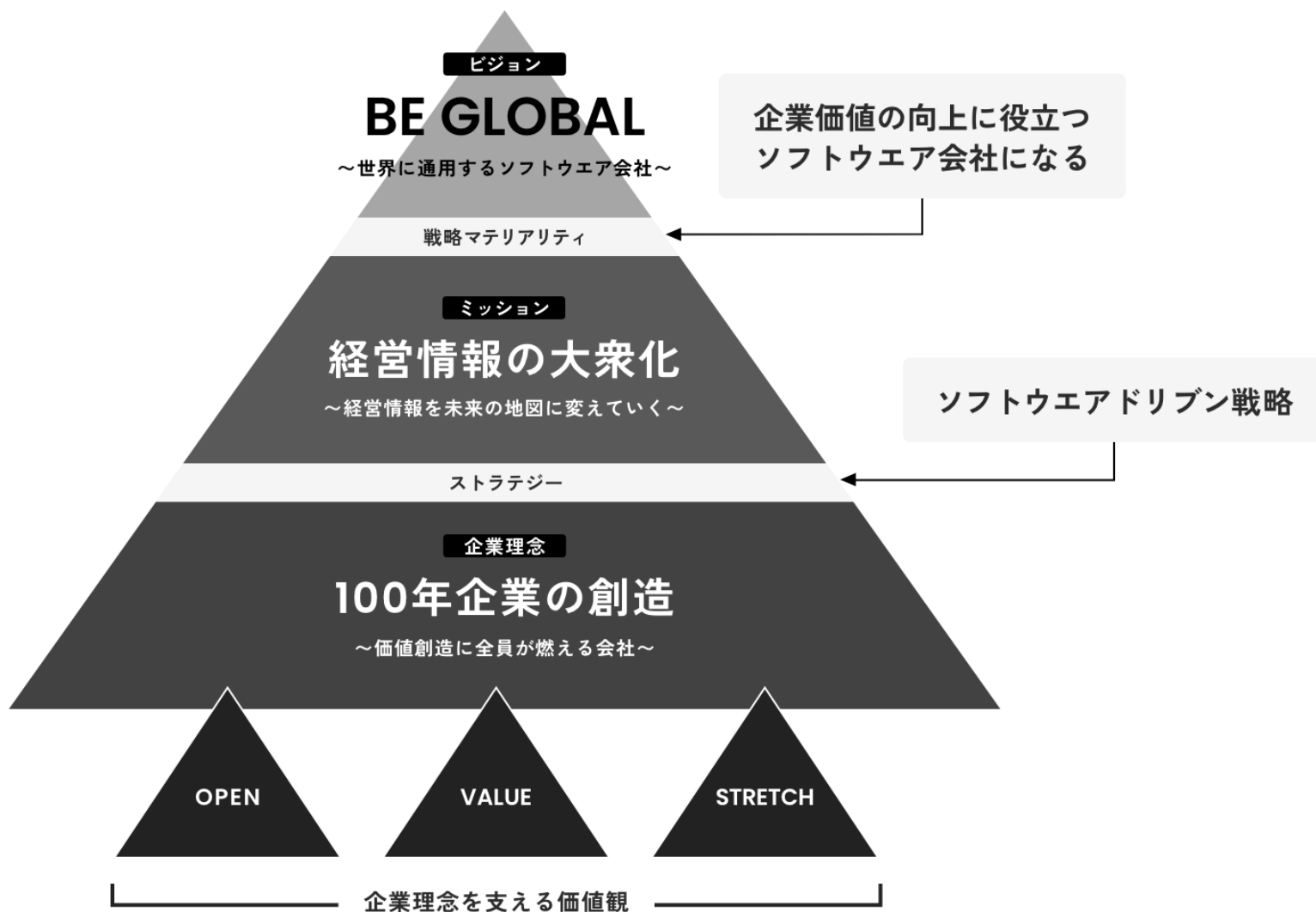
参考資料：会社概要

会社紹介 アバントグループについて

会社名 : 株式会社アバントグループ (持株会社)
 創業 : 1997年5月26日
 代表 : 代表取締役社長 グループCEO 森川 徹治
 時価総額 : 約550億円 (東証プライム、証券コード3836)



アバントグループの理念体系



アバントグループはBE GLOBAL実現に向けた次の5年へ

連結会計事業「国内トップシェア」を確立

持株会社制／グループ経営の拡大

BE GLOBAL

政府主導
イニシアティブ

■連結会計制度
(2000年3月期～)

■四半期開示義務化
(2003年4月～)

■内部統制報告制度 (J-SOX)導入
(2008年4月～)

■IFRS任意適用
(2010年3月期～)

■コーポレート
ガバナンス・コード
(2015年6月～)

■グループ・ガバナンス
実務指針
(2019年9月～)

■事業再編実務指針
(2020年7月～)

■公正な買収の在り方に関する研究会
(2022年～)

2004年1月
■連結決算業務の
アウトソーシング・
サービスを開始

2007年8月
■DivaSystem利用社数
500社達成

2018年12月
■DivaSystem利用社数
1,000社達成

2023年8月
■新中期経営計画
「BE GLOBAL 2028」発表

1997

2004

2007

2009

2012

2013

2017

2018

2019

2022

2023

1997年5月
株式会社ディーバを設立

2007年2月
大証ヘラクレス
(現東証グロース市場) 上場

2009年11月
■株式会社インターネットディスクロージャーの全株式を取得

2012年10月
■株式会社ジールが株式会社DHIより
情報システム事業を承継

2013年10月
■株式会社アバントに商号変更
■持株会社制に移行

2017年8月
■株式会社フィエルテを設立

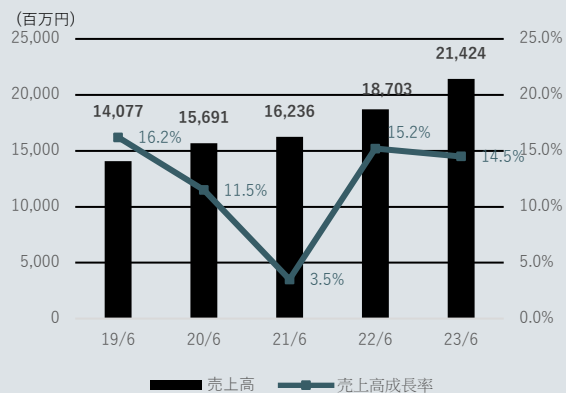
2018年3月
東証1部
(現東証
プライム市場)へ
指定替え

2022年10月
事業再編

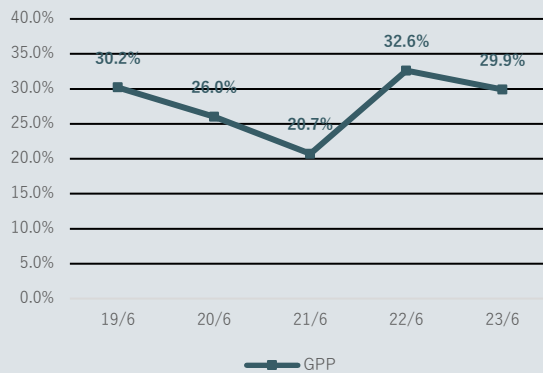
- AVANT GROUP
- AVANT
- 株式会社 インターネットディスクロージャー
Internet Disclosure Co., Ltd.
- ZEAL
- DIVA

数値で見るアバントグループ

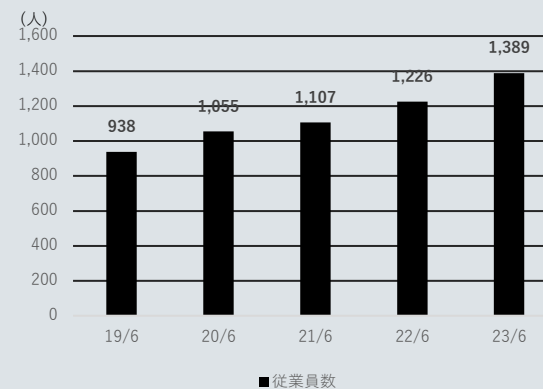
売上高／売上高成長率



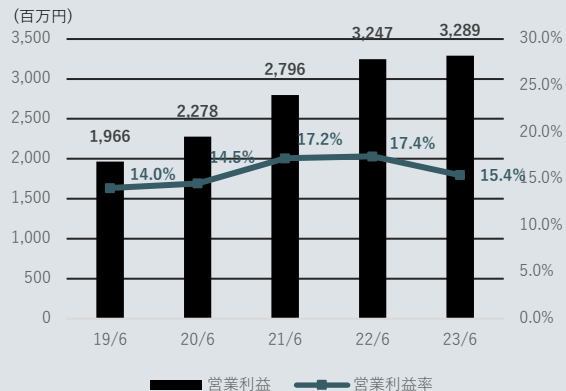
GPP (売上高成長率 + 営業利益率)



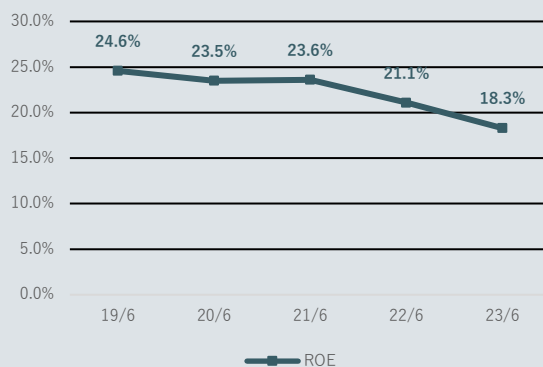
従業員数



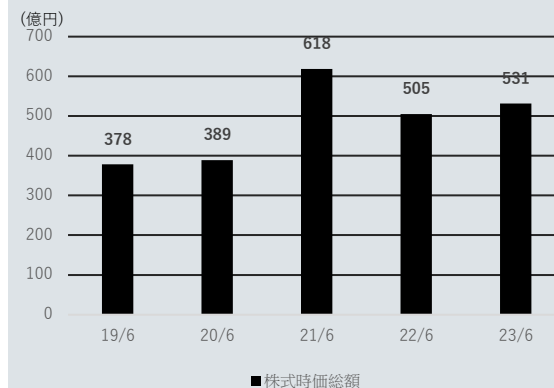
営業利益／営業利益率



ROE

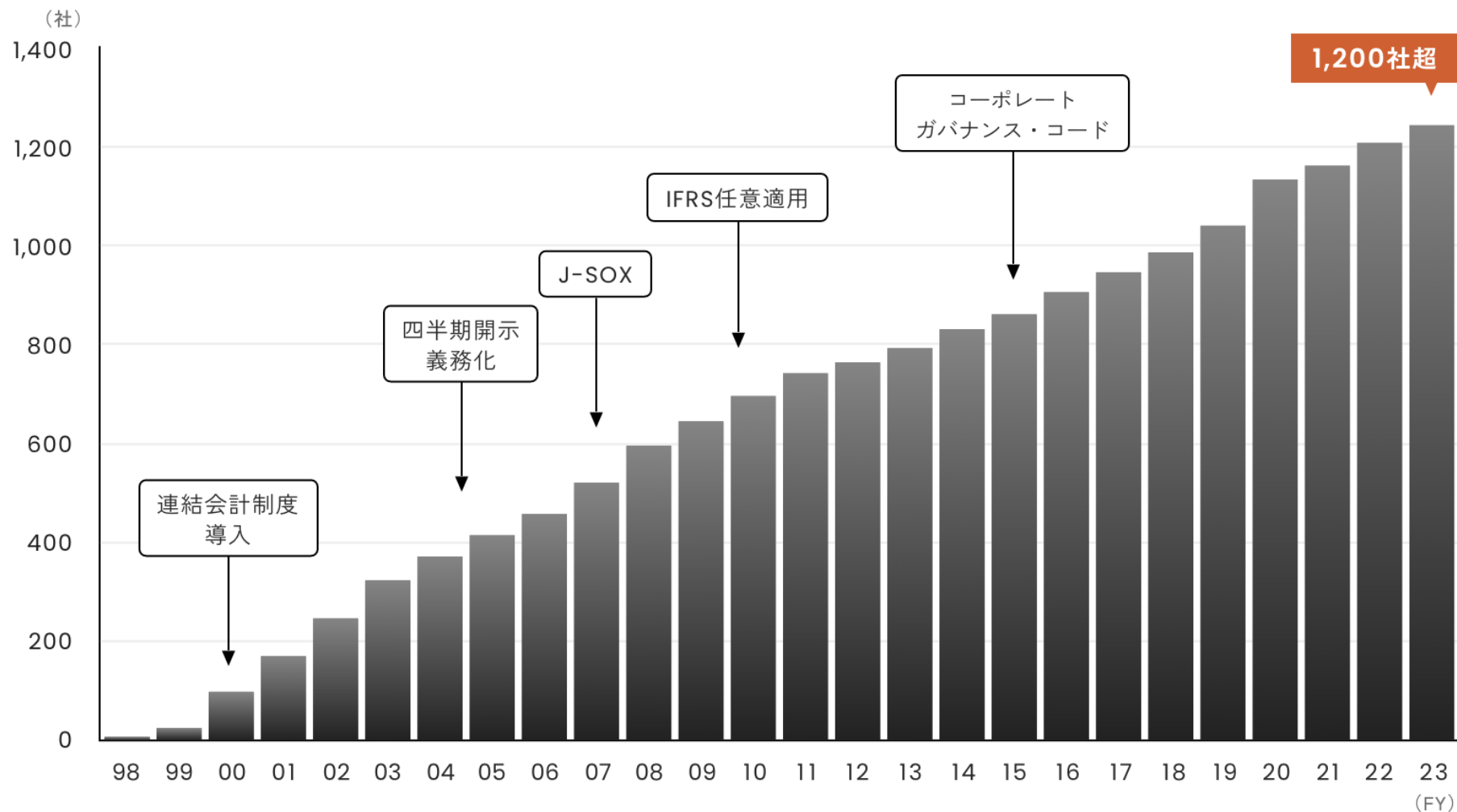


株式時価総額



アバントグループ ソフトウェア製品導入企業の推移

ディスクロージャー規制強化に伴い、連結会計システムLCAが導入数をけん引



連結会計システムLCAの顧客基盤（時価総額別シェア）

- 販売実績は1,200社以上※1
- 2023年度連結会計ソフトウェア市場シェアは43.5%※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
東京エレクトロン株式会社
KDDI株式会社
日本電信電話株式会社
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
中外製薬株式会社
株式会社セブン&アイ・ホールディングス
株式会社みずほフィナンシャルグループ
富士フイ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
日本たばこ産業株式会社
株式会社ブリヂストン
ユニ・チャーム株式会社
(2023年6月末時価総額順)

※1 2023年6月末時点

※2 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2023年版」連結会計管理ソフト 市場占有率推移<パッケージ>

企業価値向上につながる連結決算開示を

ご提供形態		製品・サービス内容					
製品	連結決算・開示				取締役会運営	グローバル 資金管理	
	収集	処理	意思決定	監査			
	グループ子会社仕訳明細データ収集 DivaSystem Dx3-Advance オンプレミス		連結会計・連結決算システム DivaSystem LCA オンプレミス クラウド マネージドサービス		Coming Soon	Coming Soon	トレジャリー マネジメント システム TMS クラウド
サービス	BPO	決算業務アウトソーシング					
	コンサルティング	会計コンサルティングサービス					グローバル 資金管理 高度化 支援サービス
		非財務情報・予算管理データ収集 DivaSystem FBX オンプレミス クラウド					

ジールは日本企業のデジタルトランスフォーメーションの実現に貢献

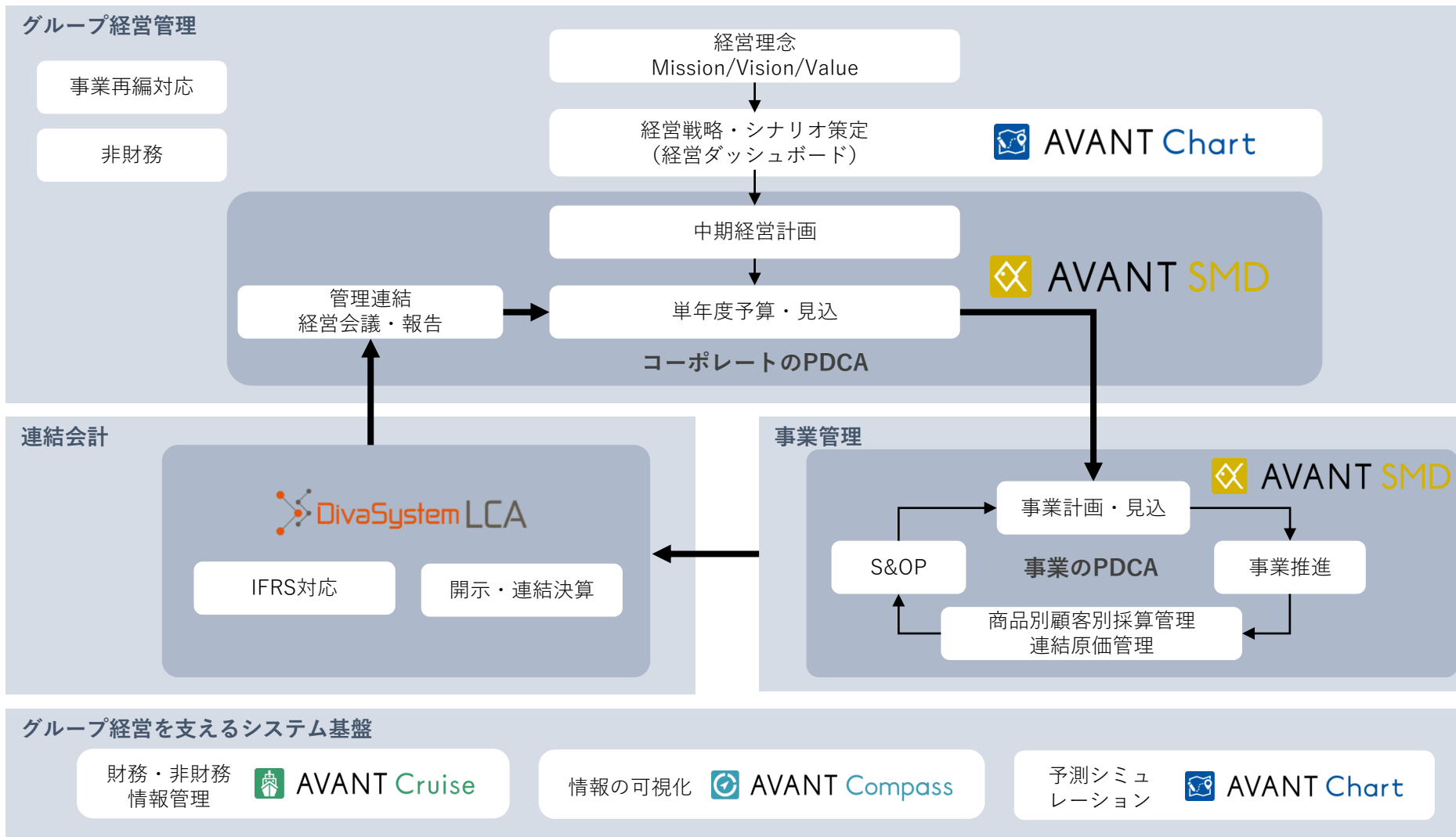


コンサルティングから構築・運用・保守サポート・教育サービスまで対応可能！

ZEAL ZEALオリジナルの製品・サービスです

AVANT

経営管理ソリューションを駆使し、見えない企業価値の可視化・最大化の実現



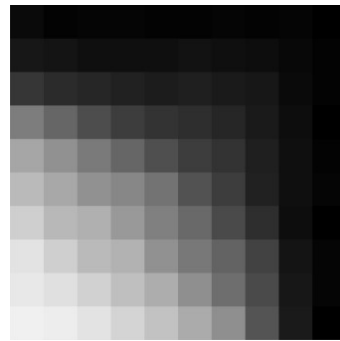
将来見通しに関する注意事項

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よるものです。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。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。

■お問い合わせ先

株式会社アバントグループ IR室

ir@avantgroup.com



AVANT GROUP

SUSTAINABILITY IS VALUE