

**2014年(平成26年)6月期(第18期)
決算説明資料**

株式会社アバント

(証券コード3836 JASDAQ)

2014年(平成26年)9月3日

I. 2014年6月期の決算概要

II. 2015年6月期の事業計画

III. アバントグループとは

IV. グループビジョンと戦略

V. グループ中長期の重要な経営目標

***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。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. 2014年6月期の決算概要

2014年6月期決算概要

AVANT

～ 営業力の強化と生産性の向上により大幅な増収・増益

特に営業利益については、10億円超えを達成 ～

- ギールの業績が通期で貢献したことに加え、新規大型案件の成約によるDivaSystem売上の増加、Microsoft Dynamics AXの会計テンプレートを開発・販売したことなども寄与し、売上高は対前年同期比23.3%と大幅増収
- 収益性の高いライセンスの売上比率が高まった反面、市場環境に影響され投資活動の進捗が遅れたことで、費用が予想より下回り、営業利益率は13.1%に増加

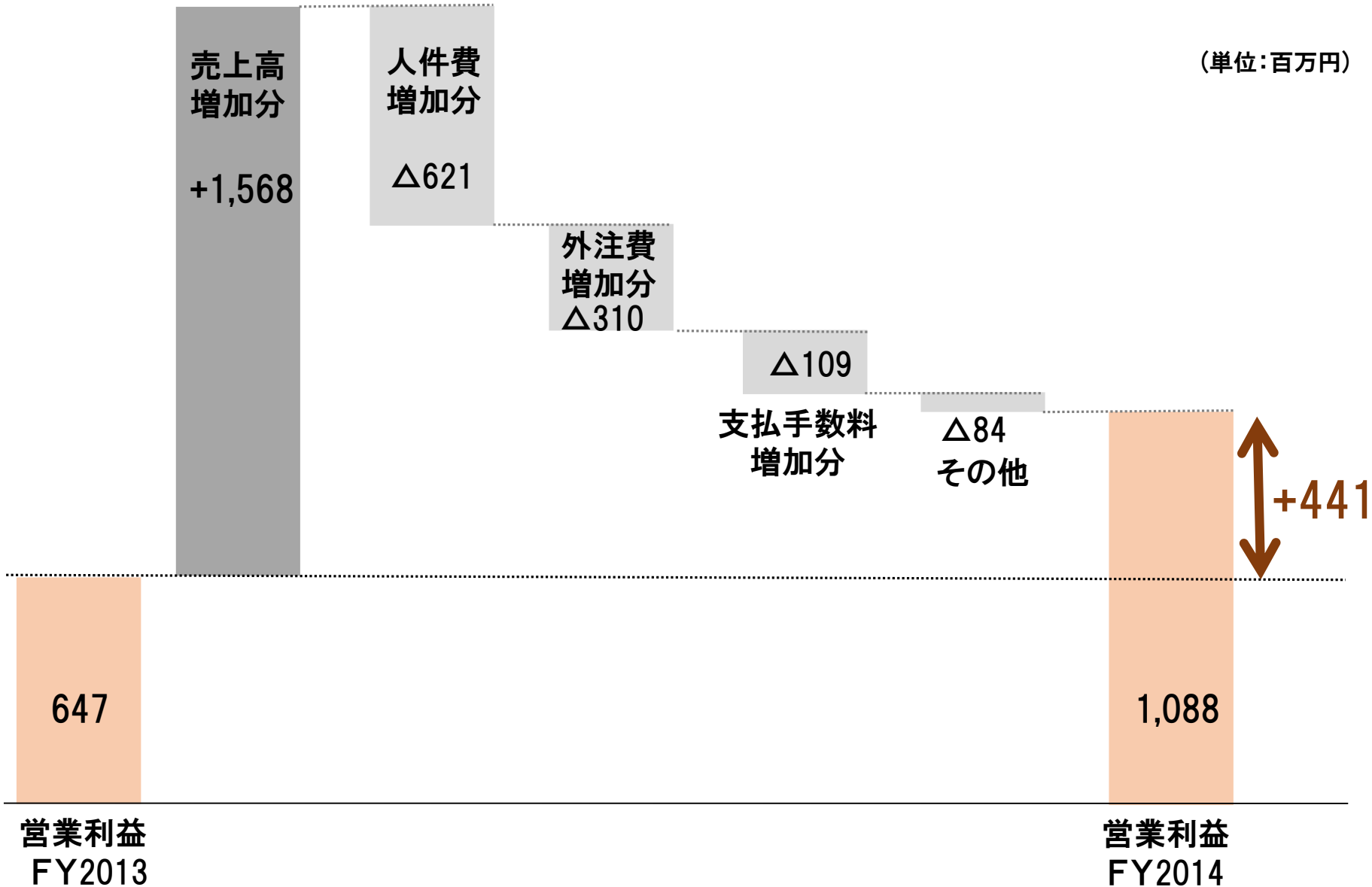
(単位:百万円)

	2013年度	2014年度	前期比	
			増減額	増減率
売上高	6,732	8,300	+ 1,568	+ 23.3%
売上原価	4,061	4,580	+ 518	+ 12.8%
販管費	2,022	2,631	+ 608	+ 30.1%
営業利益	647	1,088	+ 441	+ 68.2%
営業利益率	9.6%	13.1%	-	+ 3.5 point
経常利益	629	1,079	+ 450	+ 71.6%
当期純利益	362	623	+ 260	+ 71.8%

営業利益の増減要因

AVANT

(単位:百万円)



事業形態別 売上高

AVANT

～ 2014年6月期 売上高:8,300百万円 ～

- ライセンス: 新規案件で大型受注があり、既存顧客からの受注も堅調で増収
- コンサルティング: 当期はジール社が第1四半期から売上寄与していることで大幅増収
- サポート・サービス: 製品保守の堅調な増加と、アウトソーシング事業の拡大により増収
- 情報検索サービス: 検索機能拡張で顧客基盤の拡大・強化に努めるも前年度並みで推移

(単位:百万円)

	2013年度		2014年度		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	615	9.1%	897	10.8%	+ 281	+ 45.7%
コンサルティング	3,849	57.2%	4,808	57.9%	+ 958	+ 24.9%
サポート	2,021	30.0%	2,351	28.3%	+ 329	+ 16.3%
情報検索	244	3.6%	243	2.9%	△ 1	△ 0.7%
合計	6,732	100.0%	8,300	100.0%	+ 1,568	+ 23.3%

～ 2014年6月期 受注残高:1,677百万円 ～

- コンサルティング: 検収完了の集中などの季節要因もあり想定内の減少
- サポート・サービス: アウトソーシング事業の拡大と製品保守契約増により増加
- 情報検索サービス: 顧客ニーズに応じた定期的な機能拡張に努め受注は安定

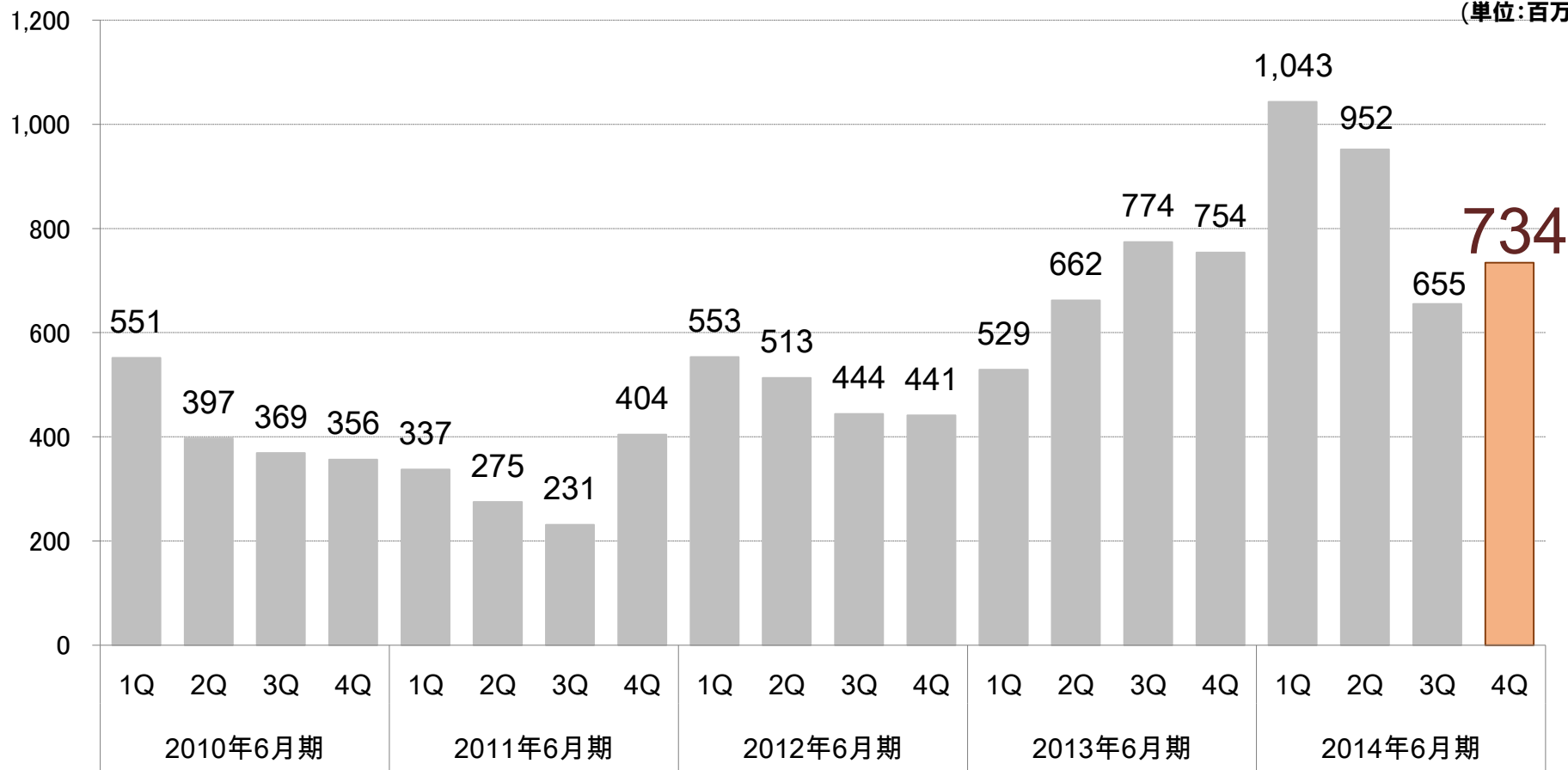
(単位:百万円)

	2013年度	2014年度	前期比	
			増減額	増減率
コンサルティング	754	734	△ 19	△ 2.6%
サポート	841	888	+ 47	+ 5.6%
情報検索	54	55	+ 0	+ 1.5%
合計	1,649	1,677	+ 28	+ 1.7%

コンサルティングサービス受注残高の推移

□ 多彩な顧客ニーズに応えるサービスの提案に努め、受注残高は7億円台に回復

(単位:百万円)



※2010年6月期第2四半期迄は個別業績です。

四半期業績推移

AVANT

～売上高は3四半期連続で20億円超、営業利益率は12.5%～

- 収益性の高いライセンス売上が好調だったが、従業員への利益還元を実施するため、販管費が増加し、営業利益率は12.5%
- 償却前営業利益率は前年同期比1.6%減、通期比は56.6%増

(単位:百万円)

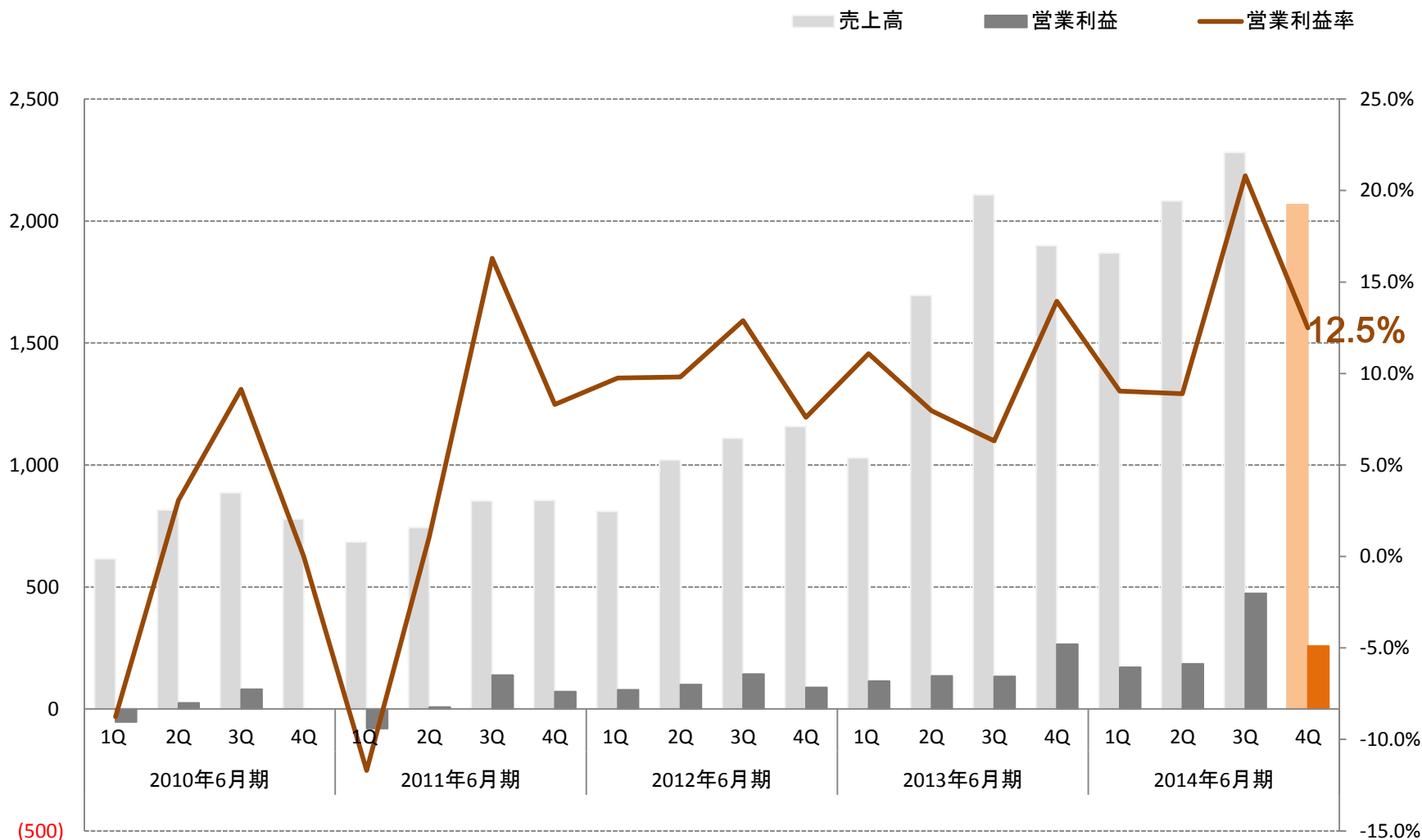
	2011年6月期				2012年6月期				2013年6月期				2014年6月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	684	743	853	855	810	1,020	1,110	1,158	1,029	1,695	2,108	1,899	1,869	2,082	2,281	2,067
売上原価	407	368	446	399	399	513	574	677	552	1,030	1,301	1,178	1,060	1,161	1,221	1,136
売上総利益	277	374	407	455	411	507	536	481	477	665	806	721	808	920	1,059	931
販管費・一般管理費	358	366	267	384	332	406	393	393	363	530	673	456	639	734	585	672
営業利益(損失)	△80	8	139	71	79	100	143	88	114	135	133	265	168	185	474	258
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
経常利益(損失)	△84	5	133	67	74	96	128	86	108	130	128	261	166	183	472	256
四半期純利益(損失)	△72	△23	72	48	38	53	60	38	42	93	53	171	100	84	224	214
償却前利益 EBITDA	△57	36	170	101	106	128	171	116	136	185	185	319	217	235	527	314
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

※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。

四半期業績推移 売上高・営業利益

AVANT

(単位:百万円)



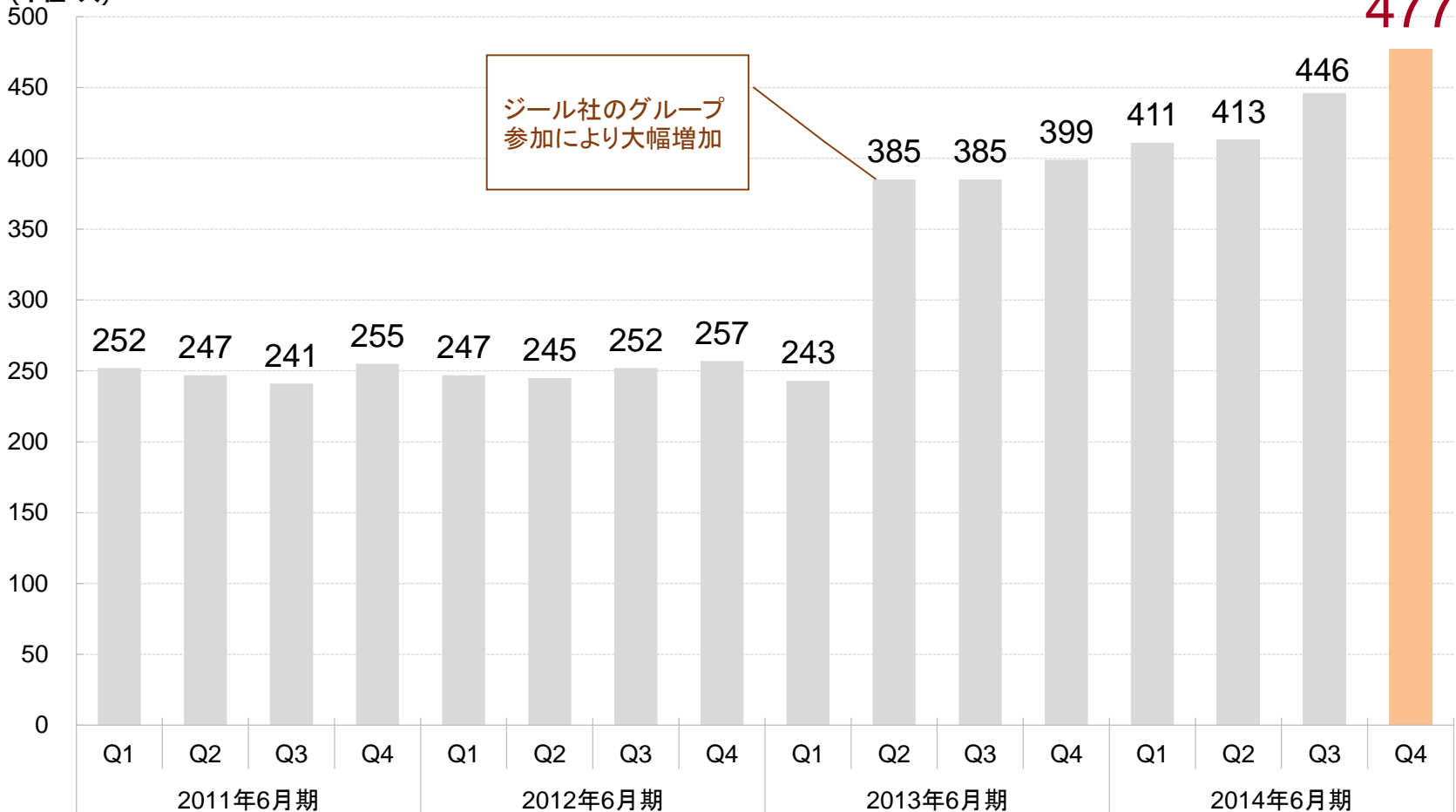
(500)

※ 2010年6月期第2四半期迄は個別業績です。

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78名増加の477名
- サービスの品質を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増加基調

(単位:人)



財務・キャッシュフローの状況

財務状況

2014年6月末

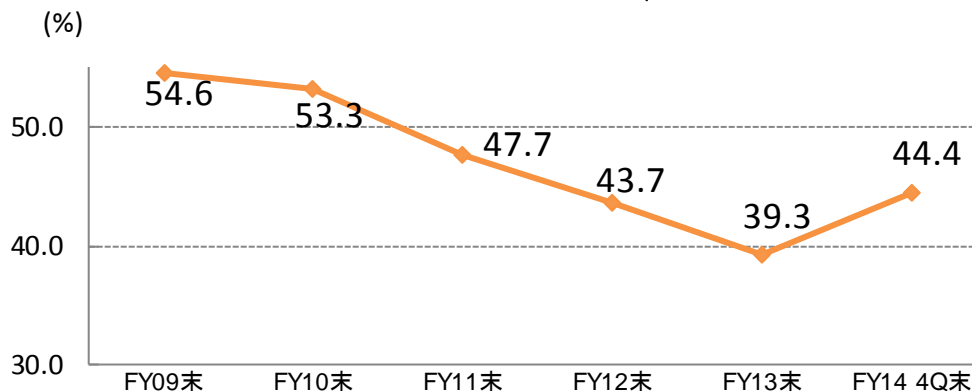
資産
55億円

負債
30億円

純資産
24億円

自己資本比率の推移

※ FY09末は個別(単体)の数値です



キャッシュフロー

(単位：百万円)

2013年
6月期

2014年
6月期

営業CF

516

994

投資CF

△687

△198

財務CF

290

△234

フリーCF

△170

795

主な増減要因

・税金等調整前四半期純利益	1,079百万円
・法人税等の支払額	△432百万円
・売上債権の増加	△113百万円
・のれん償却額	113百万円
・引当金の増減額	102百万円
・減価償却費	93百万円

・保証金の差入	△93百万円
---------	--------

・長期借入金の返済	△129百万円
・社債の償還	△60百万円
・配当金の支払額	△42百万円

2015年6月期 通期業績予想

AVANT

～ 営業利益は7.6億円、投資活動を本格的に展開することで減益の見込み ～

- グループ各社の有機的な活動により、売上高は94.0億円と前期比13.2%増収の見通し
- 戦略事業の強化に必要な外部人財の採用、海外展開に向けての事前市場調査活動並びにグループ共通ITインフラ整備の実施等に伴うコストの織り込みにより営業利益率は8.1%と予想

(単位:百万円)

	2014年度 通期 (実績)	2015年度 通期 (予想)	2015年度 通期利益率 (予想)	増減額 (FY14 vs FY15)	増減率 (FY14 vs FY15)
売上高	8,300	9,400	—	1,099	13.2%
営業利益	1,088	760	8.1%	△328	△30.2%
経常利益	1,079	750	8.0%	△329	△30.5%
当期純利益	623	435	4.6%	△188	△30.2%

基準配当性向10%に加え、業績（当期純利益率）に連動する配当性向を組み合わせ、配当額を決定

・2014年6月期の配当金

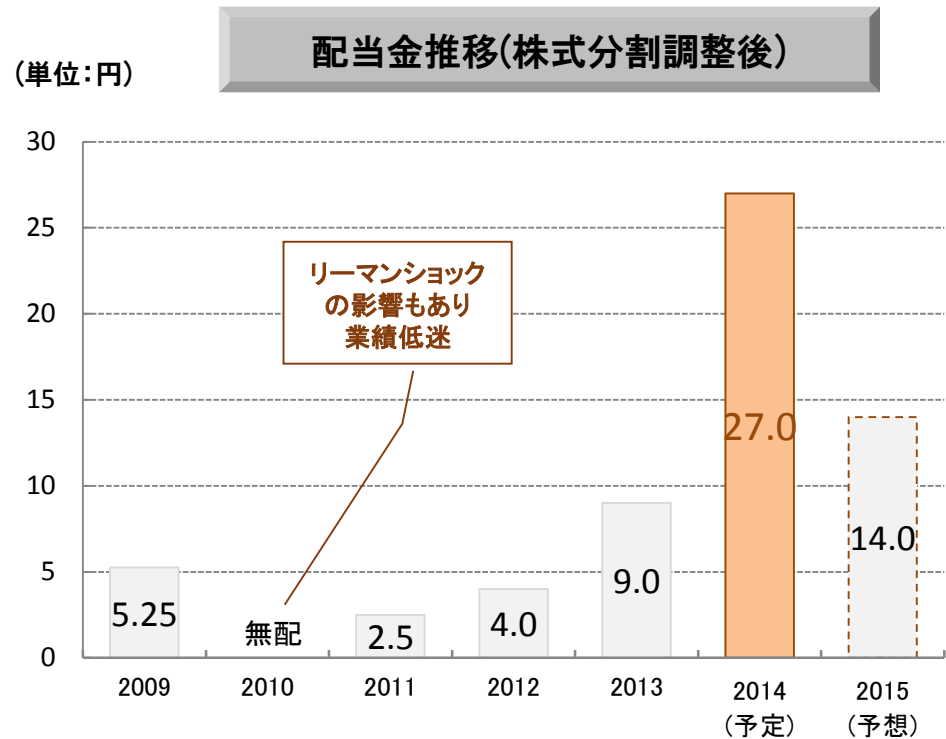
1株当たり **27円** の予定

配当性向 **20.3%**

・2015年6月期の配当金

1株当たり **14円** と予想

配当性向 **15.1%**



※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。

II. 2015年6月期の事業計画

国際競争力を獲得するという観点より
積上からではなく目標を計画とし目指す

- ・3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

連結売上高

100億

連結営業利益率

10%

計画

積上

連結売上高

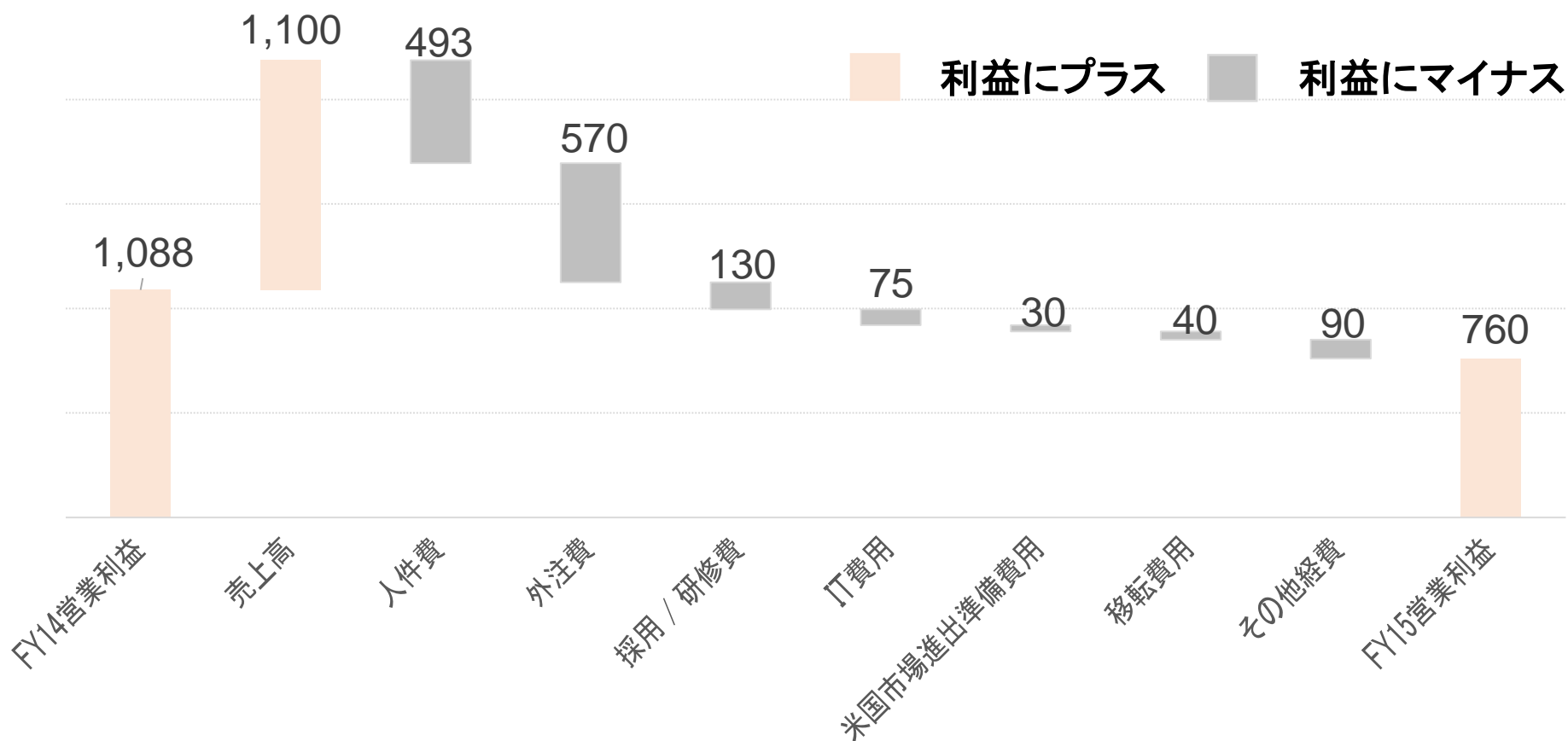
94億

事業計画 - FY15の事業計画

AVANT

- 売上高: 94億円 (対前年比13.2%増)
- 営業利益: 760百万円 (対前年度比30.1%減)
- 営業利益率: 8.1%

(単位:百万円)



短期利益の追求と中長期投資活動のトレード・オフ

AVANT

FY15の通期業績予想

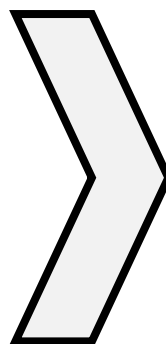
(単位:百万円)

FY14営業利益	1,088
売上高増	1,100
コスト増	1,428
人件費+研修費(開発)	80
人件費	413
外注費(開発)	85
外注費	485
採用費	130
IT費用(新規・戦略投資)	75
米国市場進出準備費用	30
移転費用	40
その他(研修費等を含む)	90
FY15営業利益	760

FY15の通期業績予想

(単位:百万円)

FY14営業利益	1,088
売上高増	1,100
コスト増	1,140
人件費+研修費(開発)	0
人件費	413
外注費(開発)	0
外注費	485
採用費	112
IT費用(新規・戦略投資)	0
米国市場進出準備費用	0
移転費用	40
その他(研修費等を含む)	90
FY15営業利益	1,048

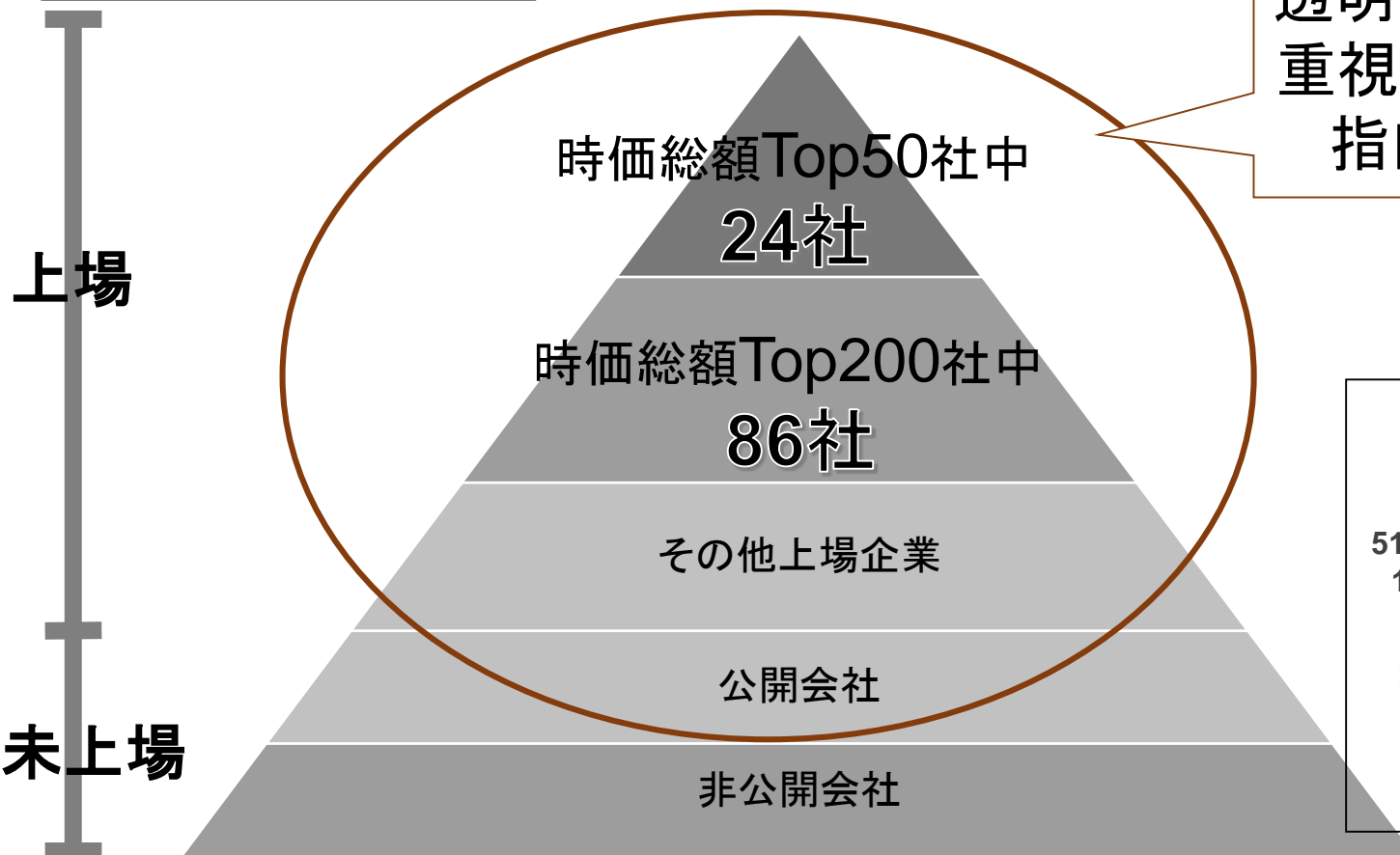


新製品開発・戦略的IT投資およびグローバル展開等の持続的高成長のための投資を延期若しくは取り止めれば、営業利益10億円以上という目標はクリア可能

III. アバントグループとは

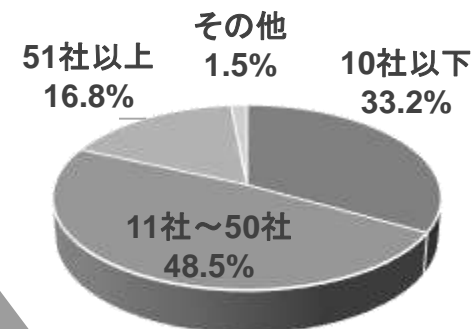
大規模グローバルグループ企業がメインの顧客層

カスタマープロフィール



透明性と説明責任を重視した事業成長を指向する企業群

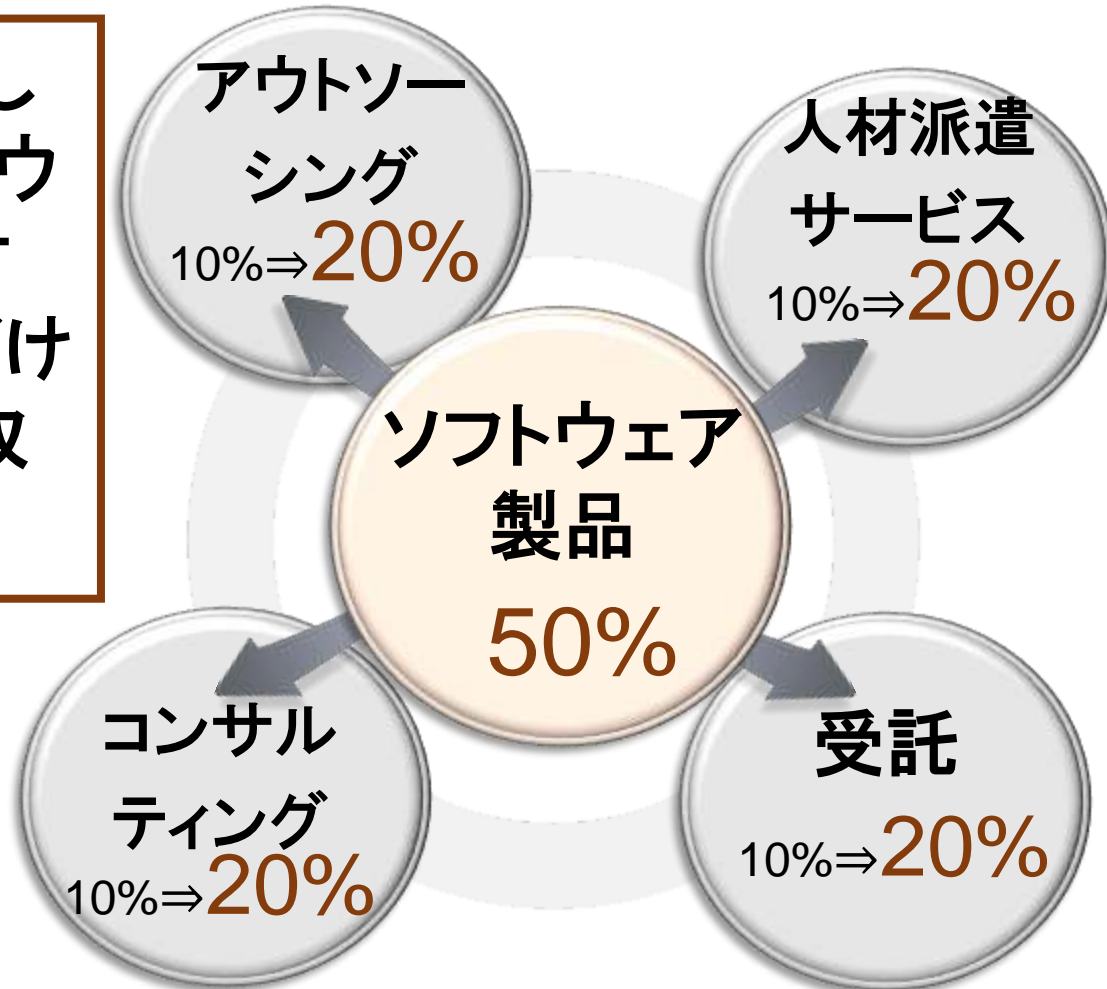
子会社数別プロフィール



(2014年6月末時点)

世界に通用するITサービス産業の実現

ソフトウェア・製品を軸として、コンサルティング、アウトソーシング、受託、人材派遣サービスを自ら手がけ提供することで、品質と収益性を向上する



収益率

現在 10%⇒20%

IV. グループビジョンと戦略

100年企業の創造

To be a never ending passionate company for customer value creation

100年後も持続発展可能な
顧客の価値創造に「全員が燃える」クリエイティブな
世界企業を創る

世界に通用するITベンチャーを造る

To build a Global IT Venture from Japan

迅速性

RAPIDITY

20%成長

柔軟性

FLEXIBILITY

連結経営

独自性

ORIGINALITY

領域特化

世界に通用するITベンチャーを造る

To build a Global IT Venture from Japan

Go Global

主に米国市場を対象に
本格的なグローバル展開

Product Out

グローバル市場でデファクト
となる製品の開発と投入

Scale Up

投資余力を有するための
最低限の市場シェアを確保

3rd Priority: 貢献価値の向上: 一芸突出

2nd Priority: 事業能力の向上: 生産性向上・売上成長

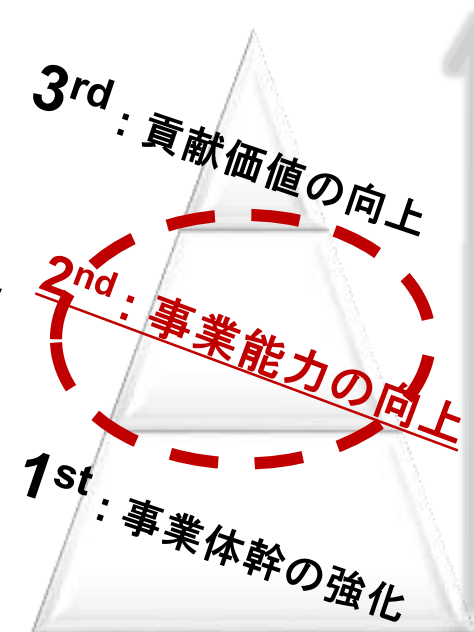
注: 1stによって創出される収益を生産性、成長のために投資するフェーズとする

1st Priority: 事業体幹の強化: 信用第一・収益性向上

事業能力の向上：生産性向上・売上成長

これまでに創出された収益を生産性、成長のために投資するフェーズとする

- 戦略1 事業拡大
- 戦略2 HPS※実現のための投資
- 戦略3 事業モデルの変換



※High Performance Service(HPS)とはすべての企業に専門性や深い経験が求められる領域のプロフェッショナルサービスを高品質、低価格で提供するサービスです。

水平・垂直・専門特化ソリューションを拡大

【Horizontal Solution】

ソリューション幅を拡大し、現在のお客様へ展開

連結
会計

開示
情報

ERP

BI

決算
BPO

CPM

GRC

【Vertical Solution】

業種特化ソリューションを展開
対象業種は順次拡大

建設・不動産

食品

化学

医薬

機械

電機

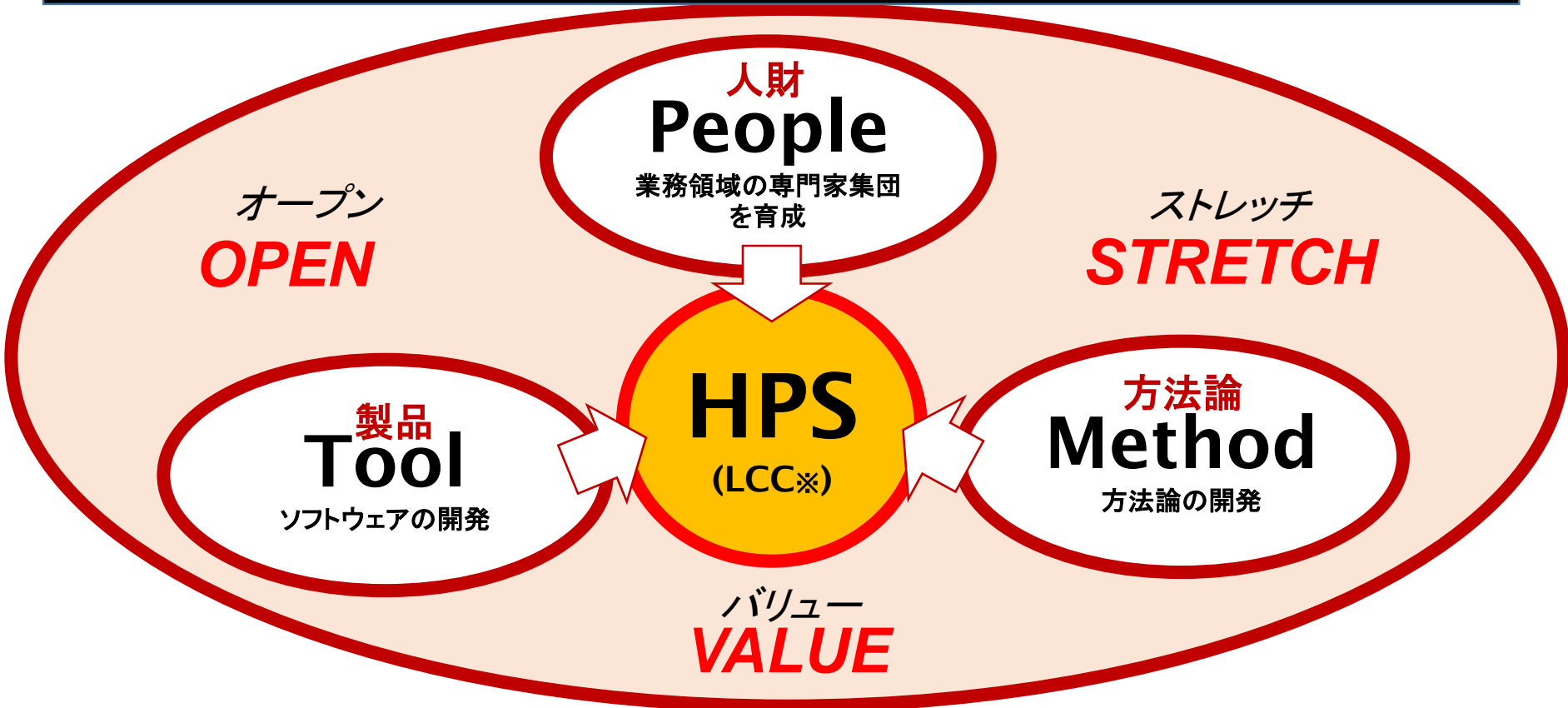
輸送・自動車

情報・通信

金融・保険

お客様にとって
の貢献価値を
高める

ハイパフォーマンスサービス 実現のために 人財、製品および方法論の開発に投資



※LCCは Low Cost Consulting = ローコストコンサルティングの略で、従来LCCと呼んでいたものは、今後、High Performance Services (HPS) に統一します。

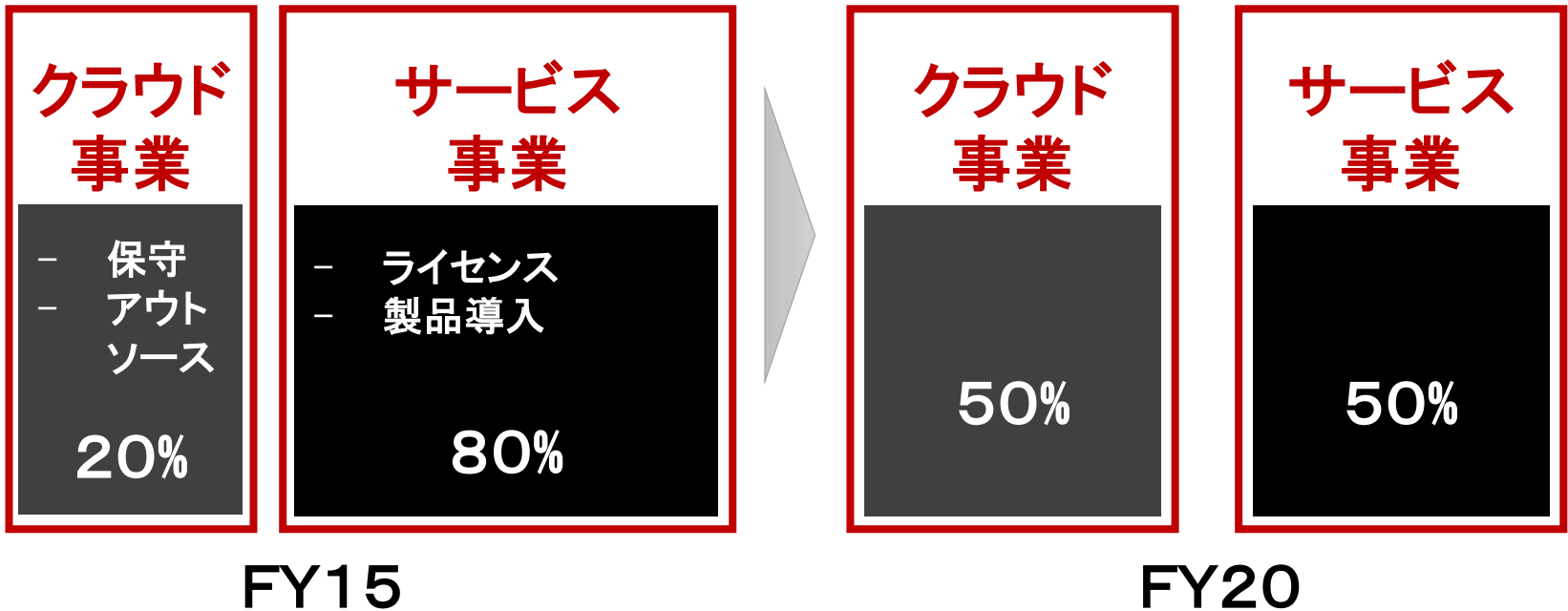
フロー型からストック型へ

Model Shift

クラウド事業モデルの実現

Product Shift

自社製品による高収益の実現



V. グループ中長期の重要な経営目標

世界に通用するITベンチャーを造る

	FY15	FY20
Scale Up 市場開発	高成長・高収益追求による更なる発展 連結売上高100億円 営業利益率10%達成	連結売上高250億円 (うち海外売上高50百万ドル) 売上高成長率 20% EBITDA マージン20%以上目標
Product Out 製品開発	知識や経験の製品化 ハイパフォーマンスサービスの実現 CPMクラウド開発 海外製品を日本市場へ導入	直接顧客 1,000社以上 自社製品利用ユーザ数 100万人 サブスクリプション売上率 50%以上
Go Global 組織開発	グローバル展開 世界で通用する経営技能 世界で通用する製品の研究開発 世界に通用する経営陣	世界に通用する製品を1つ以上展開

参考データ

株式会社アバント

DBI ® DIVA BUSINESS INNOVATION

2011年設立

ディーバ・ビジネス・イノベーション
基幹系システムに関するソリューションをERPも含めて提供。特に会計領域に強み

DIVA ®

2013年10月新規設立

ディーバ
連結決算パッケージの開発・導入、管理連結コンサルや連結決算アウトソーシングを提供

ZEAL ®

2012年経営統合

ジール
主要大手海外ベンダーのBIツールを管理連結やビッグデータ関連市場で導入支援

 **インターネット・ディスクロージャー**
INTERNET DISCLOSURE CO., LTD.

2009年経営統合

インターネット・ディスクロージャー
開示情報のDBや法令検索ツールで企業の開示・IR業務や会計士の監査業務を支援

事業領域

BI(情報利活用)

業務

単体会計

制度連結

管理連結

開示・IR

アウトソーシング

顧客

各社現業部署/
子会社経営層

親会社経理部

親会社経営層

IR部署/監査人/
投資家/取引先

市場

グローバルERP市場

グローバルCPM市場

グローバルBI市場

グローバルCPM市場

※株式会社アバントは2013年10月1日に新設分割により旧株式会社ディーバから商号変更し、持株会社へ移行しております。

※他に、100%出資の米国現地法人Diva Corporation of Americaが存在します。

Taking you beyond

AVANT