

AVANT

# AVANT 決算説明会

～AVANT Groupの中長期戦略について～

株式会社アバント  
(証券コード3836 東証1部)

2018年(平成30年)9月5日

- I. 2018年6月期の決算概要
- II. 2019年6月期通期業績予想
- III. 株主還元策
- IV. AVANT Group中期経営計画
- V. 質疑応答

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。

# I-1. 2018年6月期の業績ハイライト

AVANT

売上高  
過去最高水準

121.1  
億円

対前期比

+15.0%

営業利益  
過去最高水準

16.3  
億円

対前期比

+24.9%

当期利益  
過去最高水準

10.6  
億円

対前期比

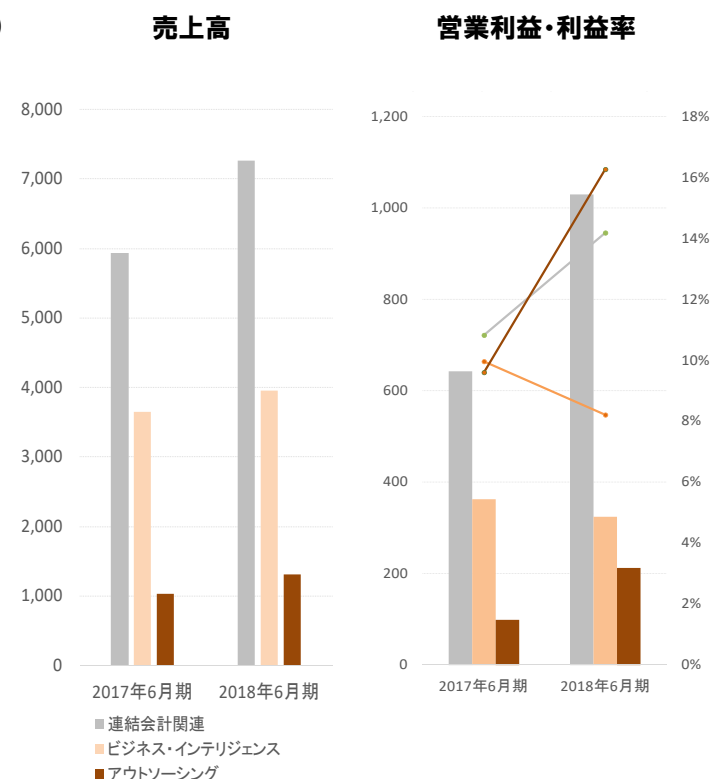
+60.0%

# I-2. 2018年6月期 事業セグメント別

- **連結会計関連**：売上高が対前年比22.3%増となる一方で、人員増加見合いの費用及び外注費の増加などを吸収した結果、営業利益は前年比60.1%と大幅に増加
- **ビジネス・インテリジェンス**：売上高は3,953百万円と過去最高水準に達したものの、人員増加に伴う費用が膨らみ、営業利益は前年比10.8%減少
- **アウトソーシング**：売上高は前年比26.9%増と高成長を維持、また、営業利益についても引き続き高い収益性を確保しながら、前期比2倍以上の増額

(単位:百万円)

		2017年6月期	2018年6月期	前年同期比	
				増減額	増減率
連結会計関連事業	売上高	5,938	7,261	+ 1,322	+ 22.3%
	営業利益	643	1,030	+ 386	+ 60.1%
	営業利益率	10.8%	14.2%	-	+ 3.4 point
ビジネス・インテリジェンス事業	売上高	3,648	3,953	+ 304	+ 8.4%
	営業利益	363	324	△ 39	△ 10.8%
	営業利益率	10.0%	8.2%	-	△ 1.8 point
アウトソーシング事業	売上高	1,034	1,313	+ 278	+ 26.9%
	営業利益	99	213	+ 114	+ 114.9%
	営業利益率	9.6%	16.3%	-	+ 6.7 point



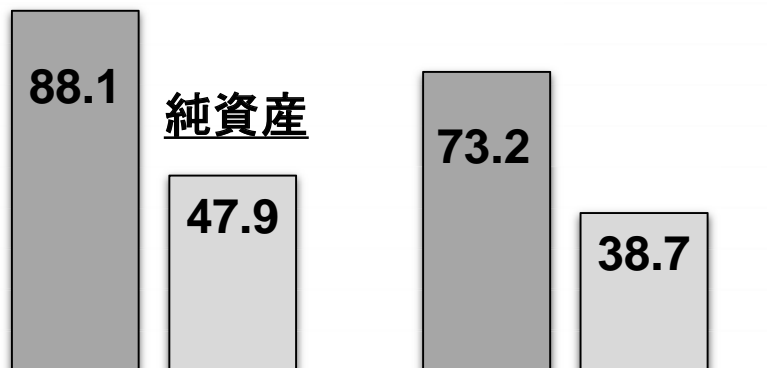
# I-3. 2018年6月期B/S(財務)概況

AVANT

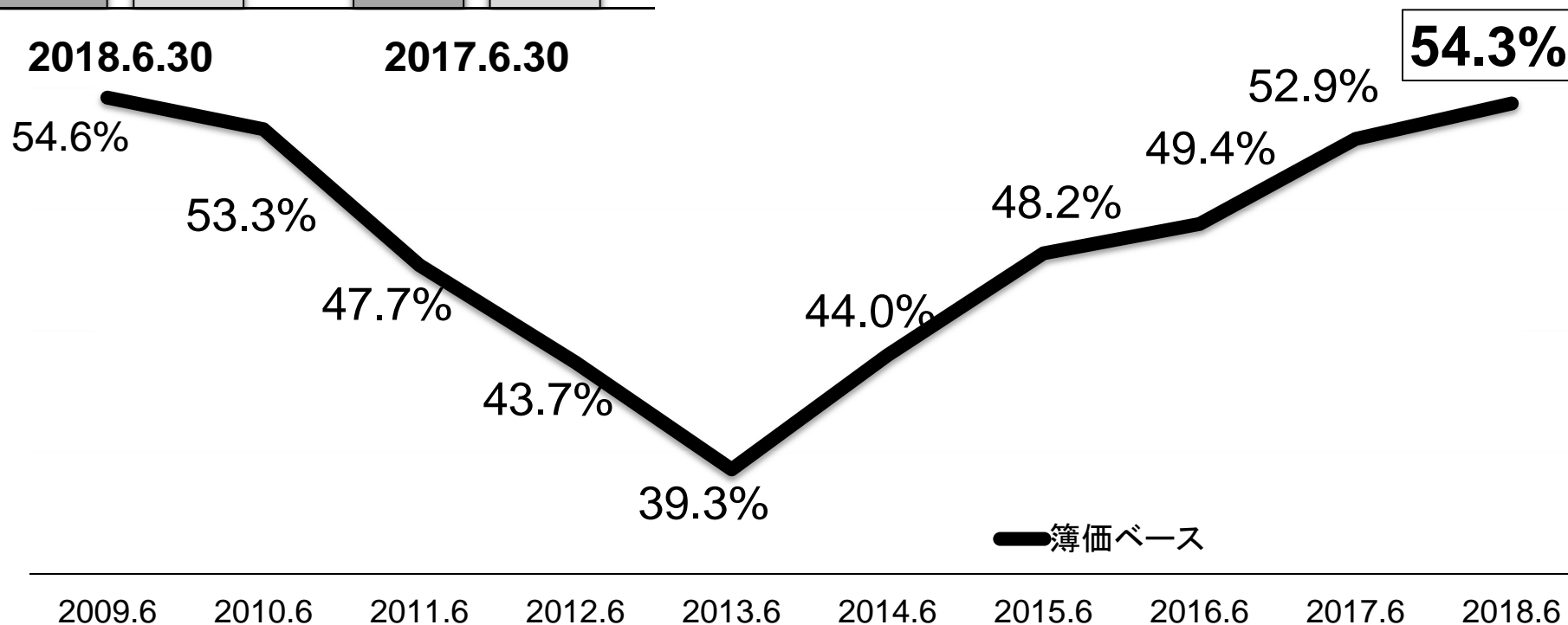
総資産

(単位:億円)

純資産



## 自己資本比率の推移



## Ⅱ. 2019年6月期の業績予想

AVANT

- 営業利益・当期利益共に以下の諸事項を勘案して前期から微増と予想
  - 2019年6月期に想定していたライセンス販売が前期末直前に実現した結果、前期売上として前倒しで計上
  - 知的財産の開発や蓄積に繋がる大型かつ難易度の高い案件に取り組むことによる一時的な収益性低下の可能性
  - ビジネスモデルの転換を図る目的の研究開発や、新事業の創出および育成など、将来の成長を支え企業価値向上に貢献する活動への投資

売上高  
135.7  
億円

営業利益  
16.5  
億円

当期利益  
10.7  
億円

対前期比

+12.1%

対前期比

+1.4%

対前期比

+1.5%

# Ⅲ. 株主還元策

AVANT

- 2018年6月期については、1株当り10円との期首予想を決算状況を見て、1株当り12円に変更（対前期比4円、50%増）
- 2019年6月期は、対前期比3円増配して1株当り15円と予想

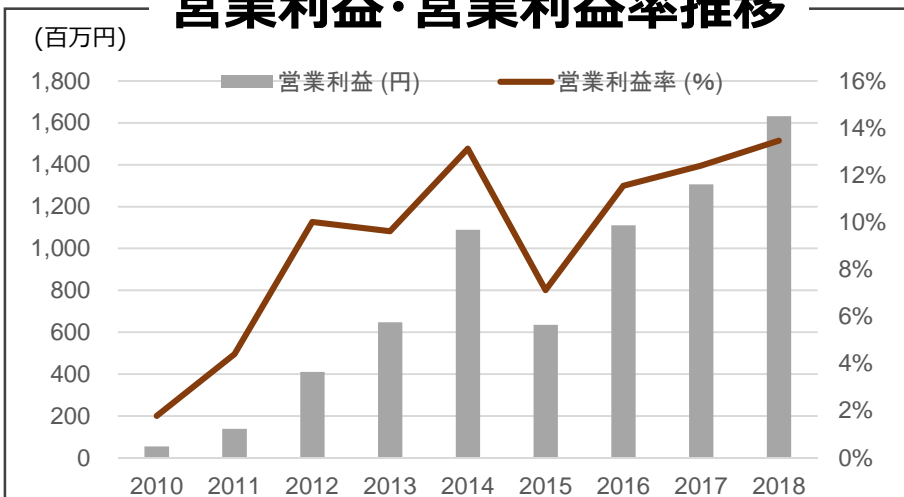
## 1株当り配当金の推移(株式分割の効果調整後)

	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	2017年6月期	2018年6月期	2019年6月期
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	予想
1株当り配当金(円)	1.0	2.3	6.8	4.5	5.5	8.0	12.0	15.0
純資産配当率 当社	1.30%	2.48%	5.84%	3.25%	3.41%	4.18%	5.20%	5.40%
(参考)東証上場企業平均	2.24%	2.28%	2.39%	2.43%	2.64%	2.78%	2.85%	—

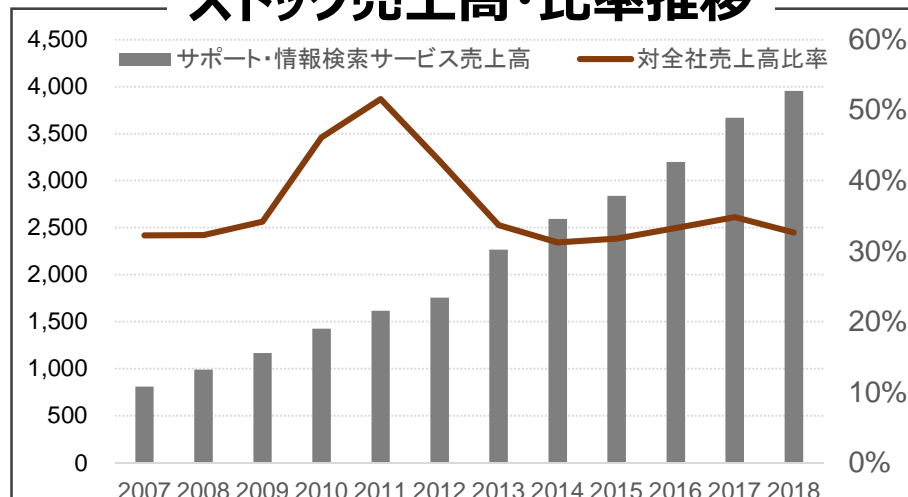
出所:日本証券取引所グループ統計月報より作成; 2018年の上場企業平均純資産配当率については、2017年6月から2018年5月までの12ヵ月で算出

## 当社の重要な経営指標の推移

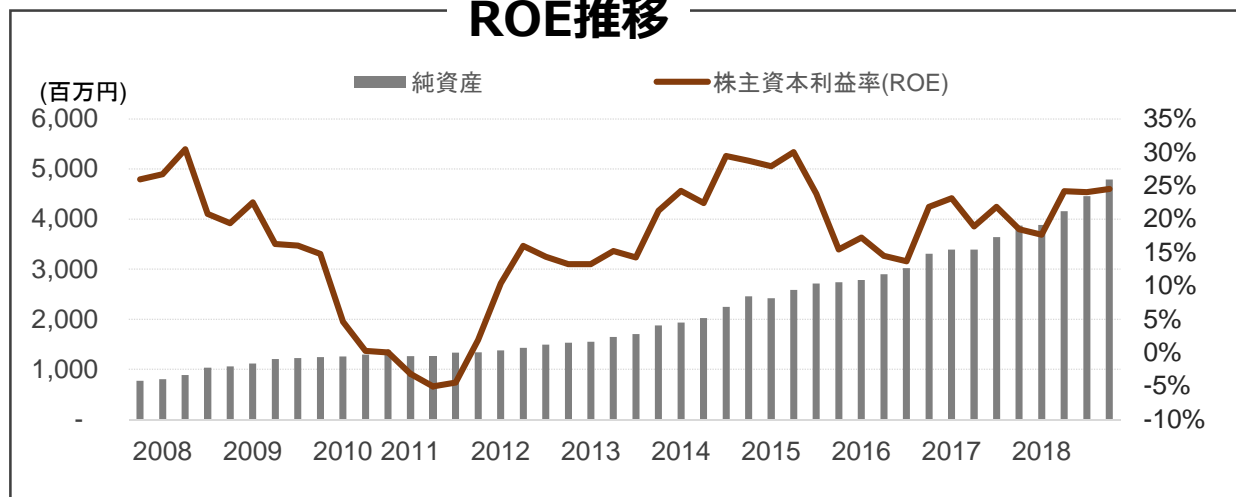
### 営業利益・営業利益率推移



### ストック売上高・比率推移



### ROE推移



\* 過去四半期で計算



AVANT

# AVANT Group 中期経営計画

---

## ～BE GLOBAL 2023～

株式会社アバント  
(証券コード3836 東証1部)

2018年(平成30年)9月5日

## 前中期経営計画について

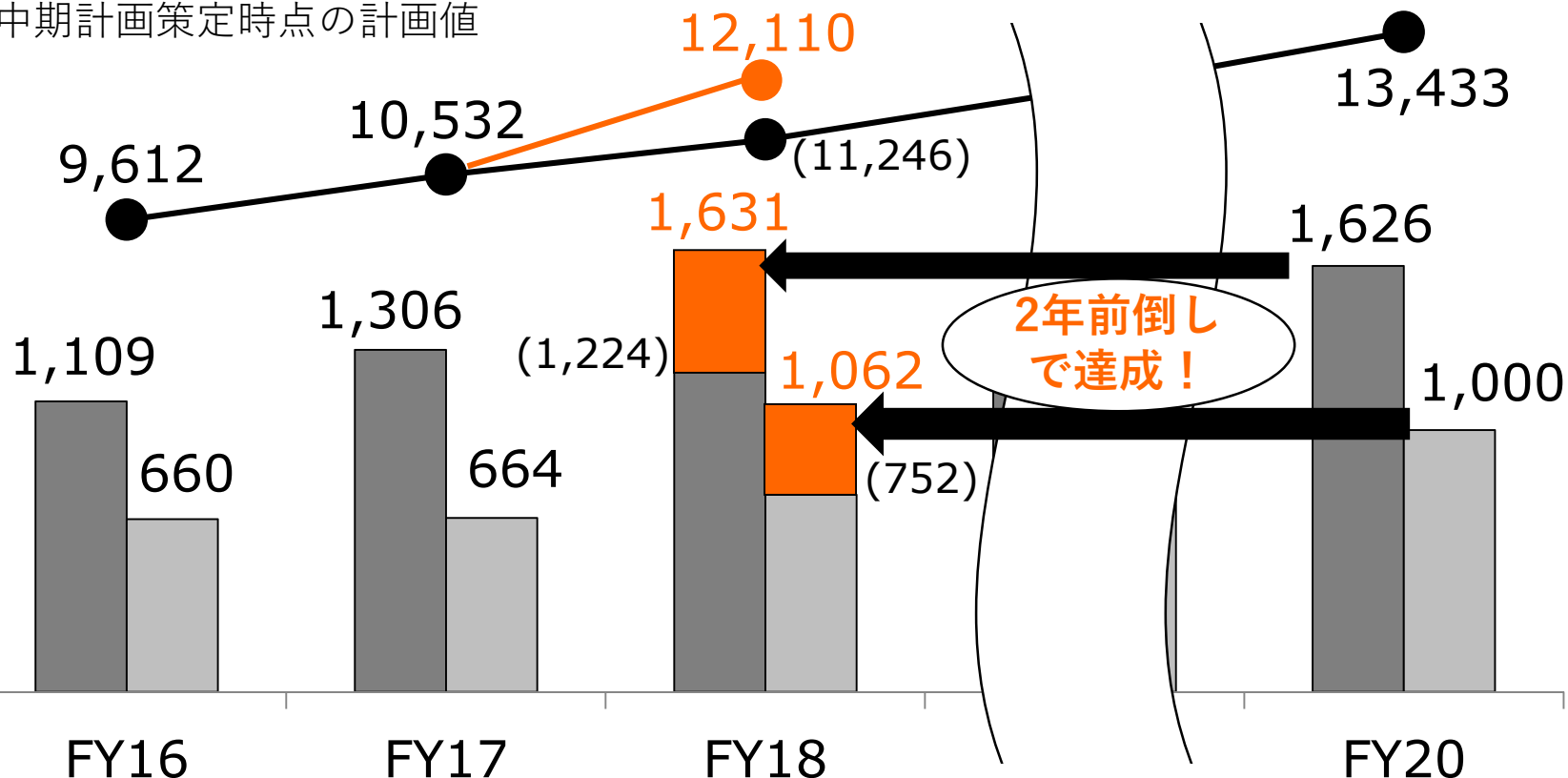
前中期経営計画（FY18~FY20）で目標とした「純利益：10億円」についてはFY18に2年前倒しで達成することができました。このため、新たにFY19~FY23の5年間について中期経営計画を策定いたしました。

( )内は前中期計画策定時点の計画値

売上高

営業利益

純利益



## AVANT Groupは次の10年へ

株式会社ディーバとして設立

ヘラクレス(現JASDAQ)へ上場

東証1部へ指定変更

1997

2007

2018

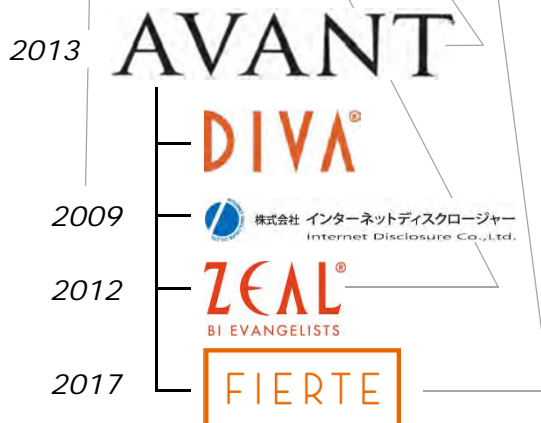
連結決算義務化、J-SOX

グループ経営の拡大

CFOの役割の進化・変革

DIVA

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

**AVANT Group**  
お客様のCIFO組織の  
改革・課題解決を支援する  
**CIFO ACCELERATOR**

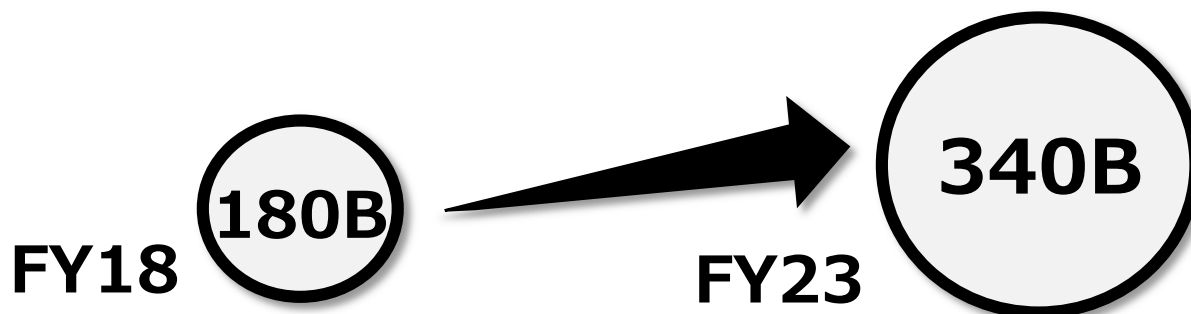
グループ一丸となり、  
新たなる価値創造を  
実現するフェーズへ

## CFO組織のデジタル化

当社グループでは、現在のCFO組織のデジタル・トランスフォーメーション関連マーケットは1,800億円程度のサイズと考えています。

一方でCFO組織を含む日本のホワイトカラーの生産性改善はGlobal水準に比べて大きく出遅れており、大きな改善の余地がある、つまりは市場の伸びが予想できる状況です。

当社グループでは、2023年までに、当該市場は年平均13%前後の成長で3,400億円程度の規模に拡大すると予想しています。

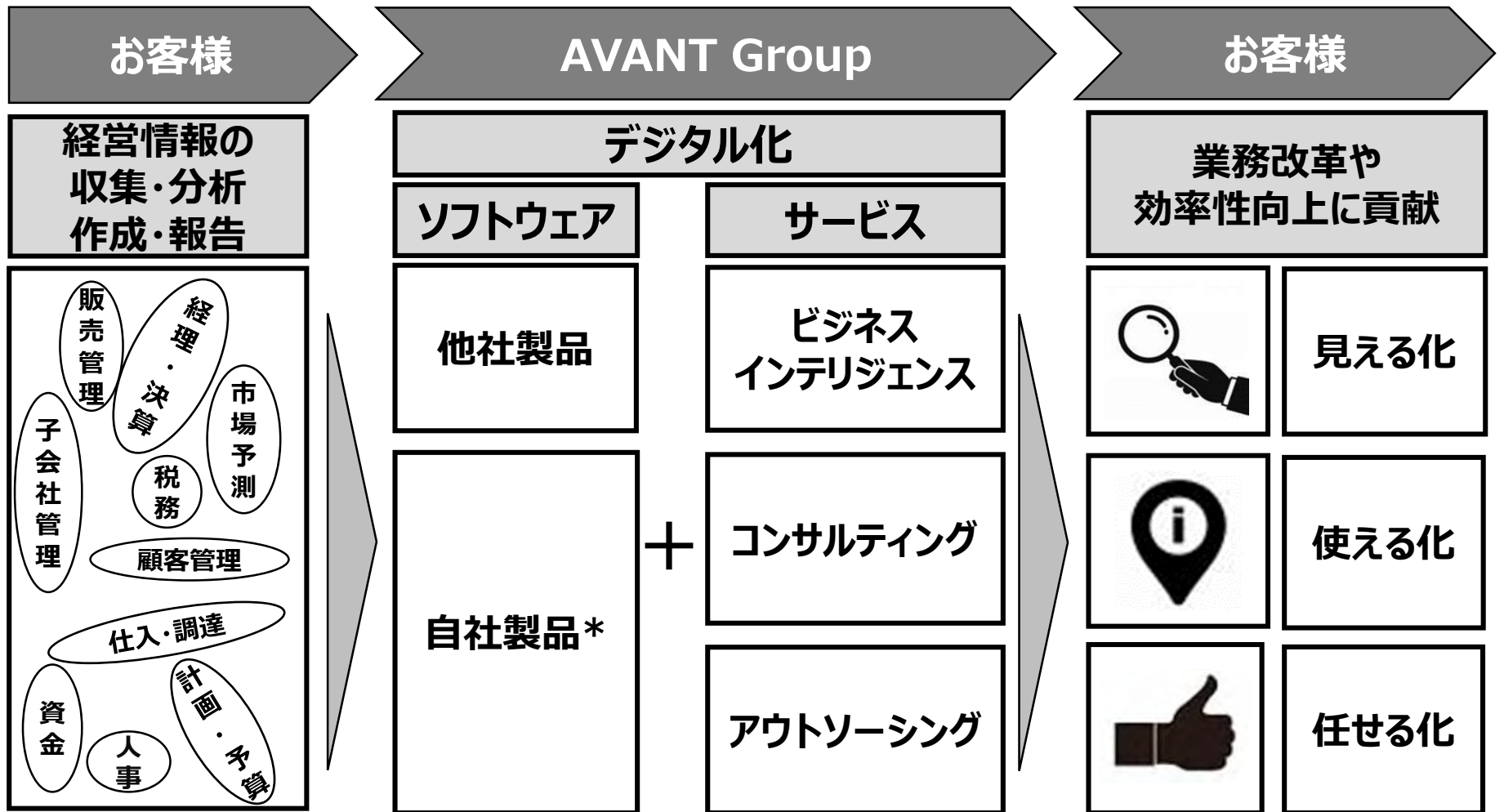


## CIFO ACCELERATOR

当社グループは、私たちのミッションである「経営情報の大衆化（経営情報を未来の地図に変えていく）」を実現すべく、ソフトウェアを用いて企業のCFO（最高財務責任者）組織のデジタル・トランスフォーメーションを推進しています。

当社グループは、デジタル化された情報を操り、企業の意志決定を支える現代のCFOを「CIFO」と呼称し、“見える化”・“使える化”・“任せる化”という多様な手段で、このCIFO組織の行う革新の推進役を担う「CIFO ACCELERATOR」となることを志向して事業活動を行っております。

## サービス提供を通じて知的財産と信用を蓄積



\*一部他社製品も含む

## AVANT Groupの目指す姿

### < BE GLOBAL >

### 世界に通用するソフトウェア企業となる

当社グループは

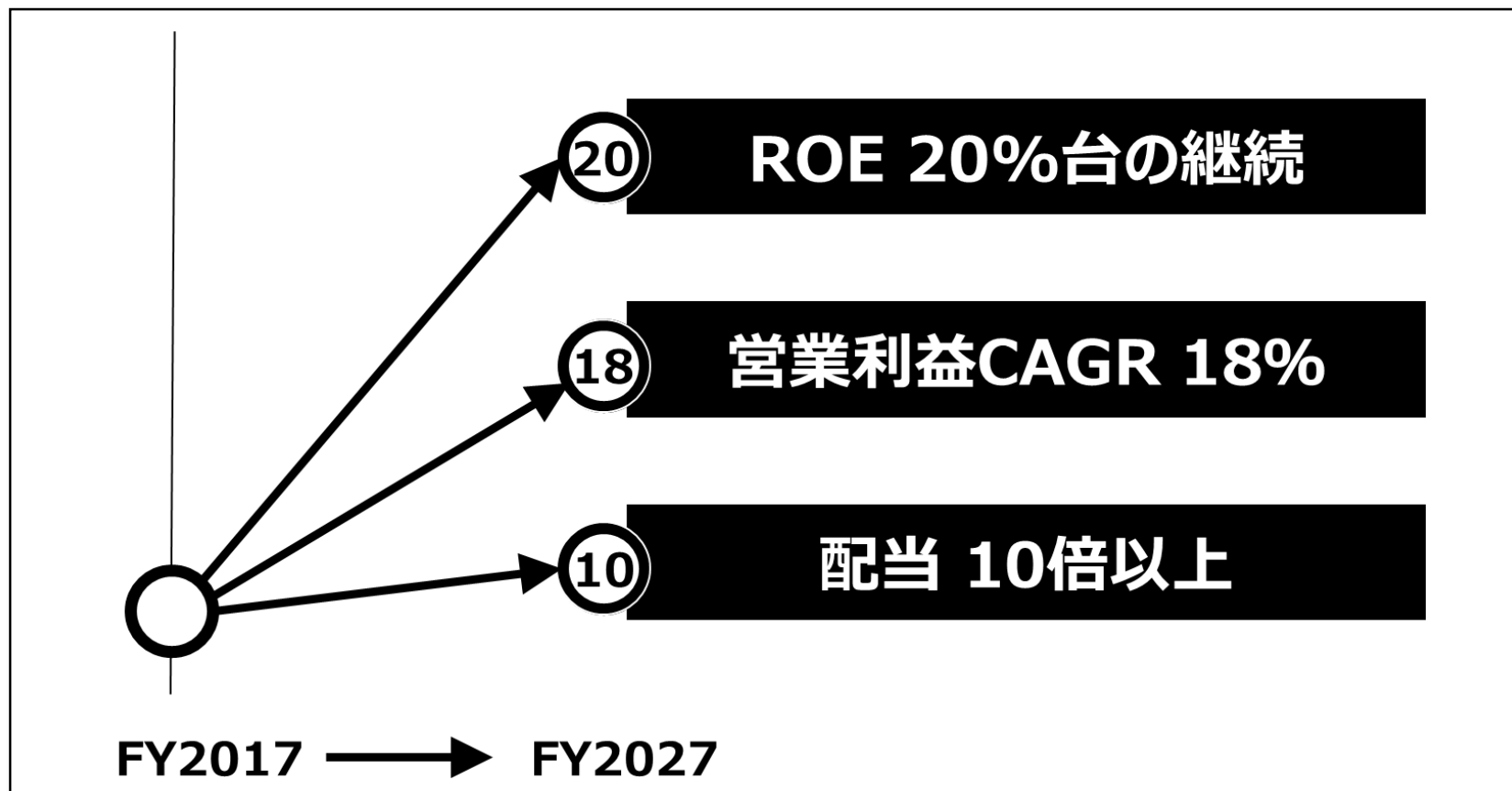
- ✓ CIFO ACCELERATORとして
- ✓ 世界に通用する知的財産（ソフトウェア）を持つ
- ✓ 高付加価値企業となる

ことを志向して事業活動に取り組んで参ります。

なお、「世界に通用する」ことを目指すものの、当中期計画期間は**国内市場を優先**して活動いたします

## AVANT Groupの長期経営目標

前期に策定した長期(10年間)のパフォーマンス目標は堅持





## AVANT Groupの中期目標

	FY18		FY23
売上高	120億円	➡	180~220億円
ストック売上比率	33%	➡	70%
営業利益	16億円	➡	31~38億円
売上成長率 + 営業利益率	28.5pt	➡	40pt以上
ROE	24.5%	➡	20%以上
配当	12円	➡	30円以上

企業価値の  
最大化

=

事業成果

売上成長 + 高収益性

営業利益31~38億円

×

市場評価

ビジネスモデルの転換

ストック売上比率 70%

||

AVANT Groupの中期行動計画

既存事業の  
価値最大化

+

M&A  
資本業務提携

- 顧客数の拡大や商材の拡大による事業の成長
- 自動化推進や品質向上による収益性向上
- 派生新事業の創出

- アウトソーシング事業の展開加速
- 連結会計事業のクラウド化の推進
- BI事業のビジネスモデルの転換

- 利益向上に資する企業の買収や資本業務提携

- ストック売上比率の向上に資する企業の買収や資本業務提携

AVANT