

AVANT

**2014年(平成26年)6月期(第18期)
第2四半期 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) 2月17日

I. 2014年6月期第2四半期の決算概要

II. アバントグループの概要と基本戦略

I. 2014年6月期第2四半期の決算概要

2014年6月期第2四半期決算概要

AVANT

- ～ ジール社の寄与により大幅な増収・増益となるも利益率は横ばいで推移 ～
- 前年第2四半期よりグループに加わったジール社が、当期は第1四半期より業績に寄与しており、売上高は対前年同期比45.0%と大幅増収
 - コンサルティングサービスの売上増に対応して外注費が膨らんだことに伴う売上原価の増加に加え、業績連動給引当の計上やのれん償却負担等の販管費増もあり、営業利益率は9.0%

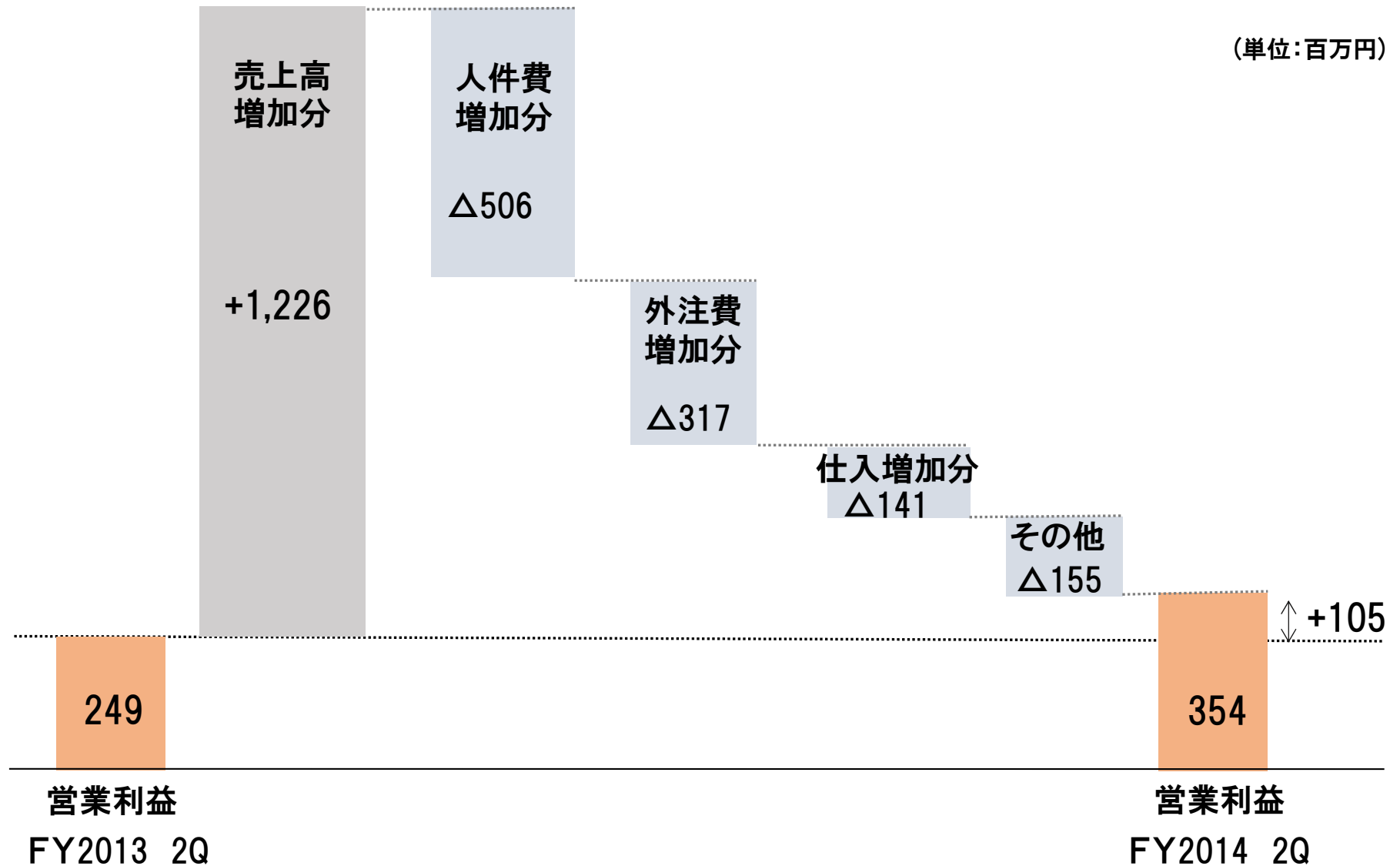
(単位:百万円)

	2013年度	2014年度	前年同期比	
	第2四半期	第2四半期	増減額	増減率
売上高	2,725	3,951	1,226	45.0%
売上原価	1,582	2,222	639	40.4%
販管費	893	1,374	481	53.8%
営業利益	249	354	105	42.3%
営業利益率	9.2%	9.0%	-	△ 0.2 point
経常利益	239	350	110	46.2%
四半期純利益	136	184	48	35.6%

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 第2四半期売上高:3,951百万円 ～

- ライセンス: 新規案件で大型受注あり、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 第2四半期		2014年度 第2四半期		前年同期比	
	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	263	9.7%	395	10.0%	+ 132	+ 50.0%
コンサルティング	1,418	52.0%	2,299	58.2%	+ 881	+ 62.1%
サポート	921	33.8%	1,135	28.7%	+ 213	+ 23.2%
情報検索	121	4.5%	121	3.1%	△ 0	△ 0.2%
合計	2,725	100.0%	3,951	100.0%	+ 1,226	+ 45.0%

事業形態別 受注残高

AVANT

～ 2014年6月期 第2四半期受注残高:1,725百万円 ～

- コンサルティング: 当期はジール社の受注残高が上積みされ大幅増加
- 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)

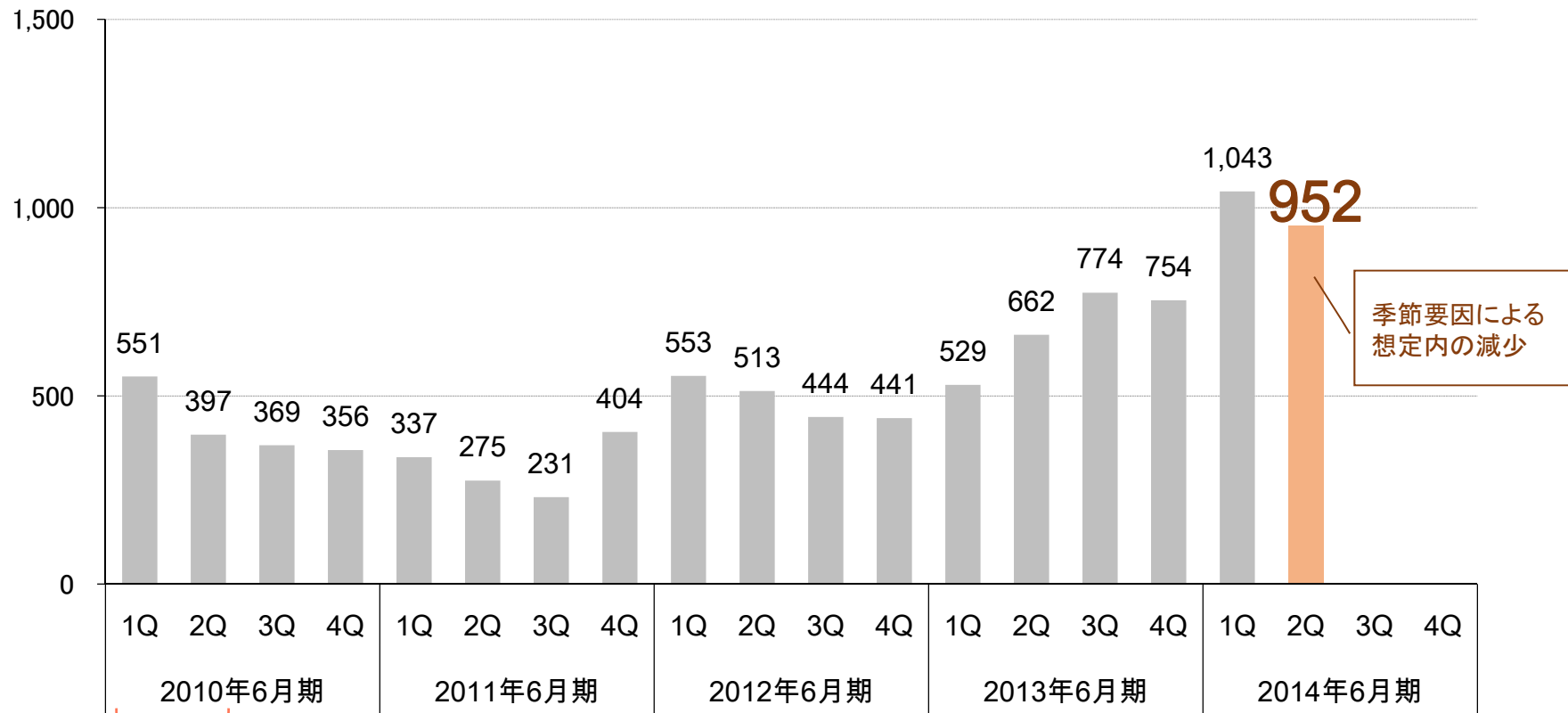
	2013年度 第2四半期	2014年度 第2四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
コンサルティング	662	952	+ 290	+ 43.8%
サポート	654	712	+ 57	+ 8.8%
情報検索	63	61	△ 2	△ 3.6%
合計	1,380	1,725	345	+ 25.0%

コンサルティングサービス受注残高の推移

AVANT

□ グループ各社が顧客ニーズを捉えた提案に努め、受注残高は高水準を維持

(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

～当第2四半期(3ヶ月)の売上高は2,082百万円～

- 業績が順調に推移したことに伴う業績連動給の増加もあり、営業利益率は8.9%
- 償却前営業利益(EBITDA)前年同期比の増加率は27.4%

(単位:百万円)

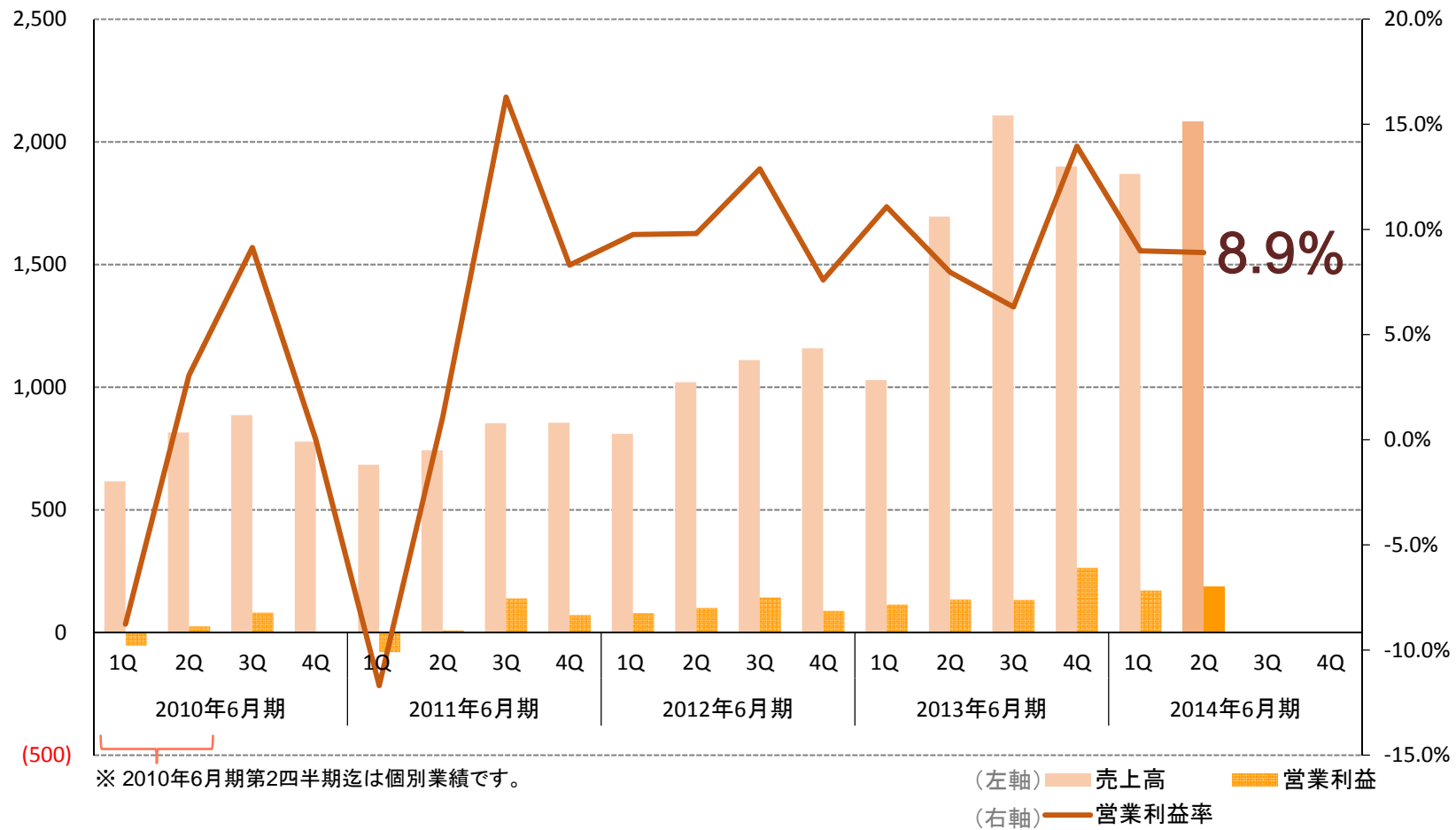
	2011年6月期				2012年6月期				2013年6月期				2014年6月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	684	743	853	855	810	1,020	1,110	1,158	1,029	1,695	2,108	1,899	1,869	2,082		
売上原価	407	368	446	399	399	513	574	677	552	1,030	1,301	1,178	1,060	1,161		
売上総利益	277	374	407	455	411	507	536	481	477	665	806	721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

※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

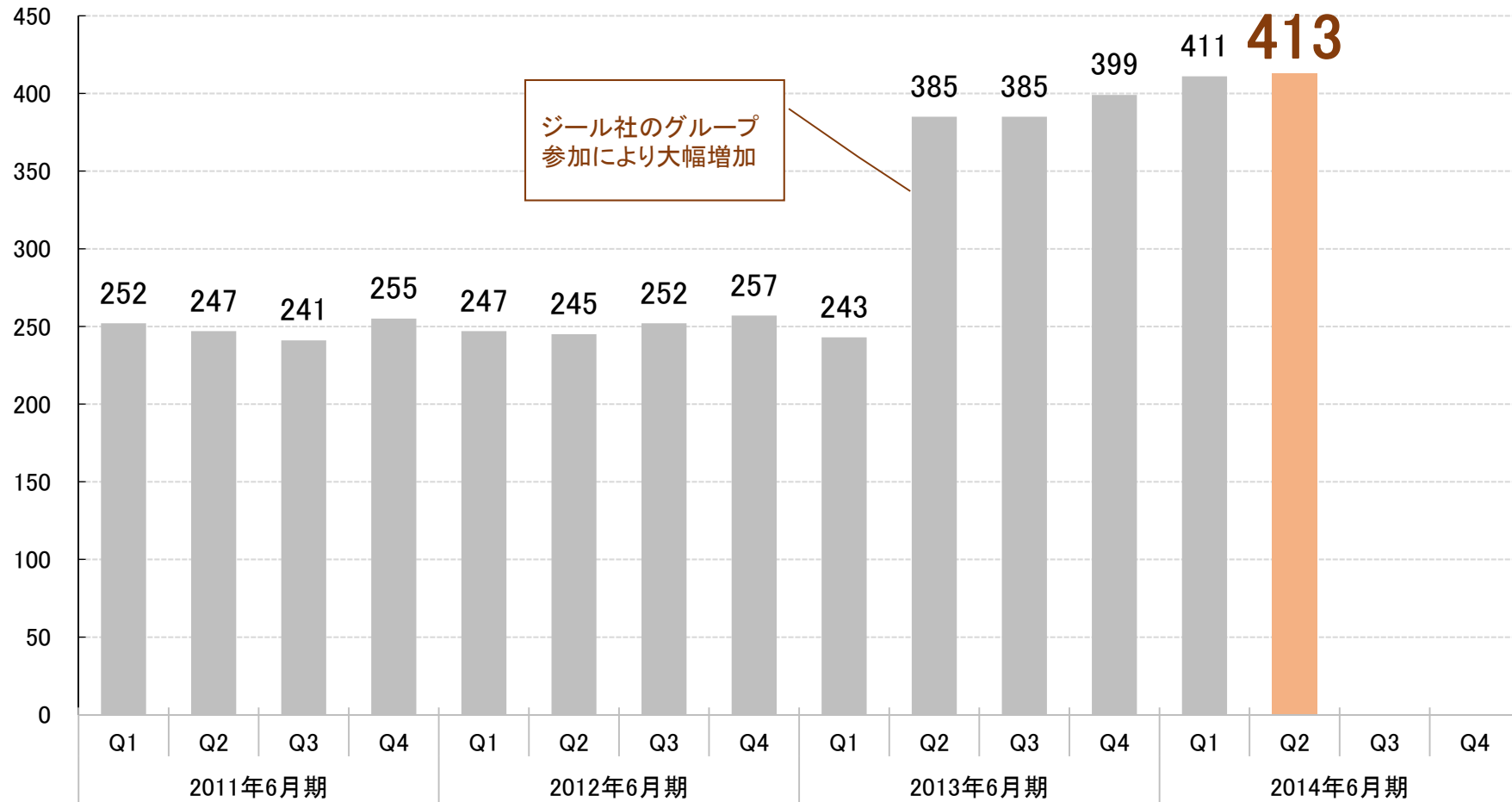
AVANT

(単位:百万円)



連結グループ社員数の推移

(単位:人)



財務・キャッシュフローの状況

AVANT

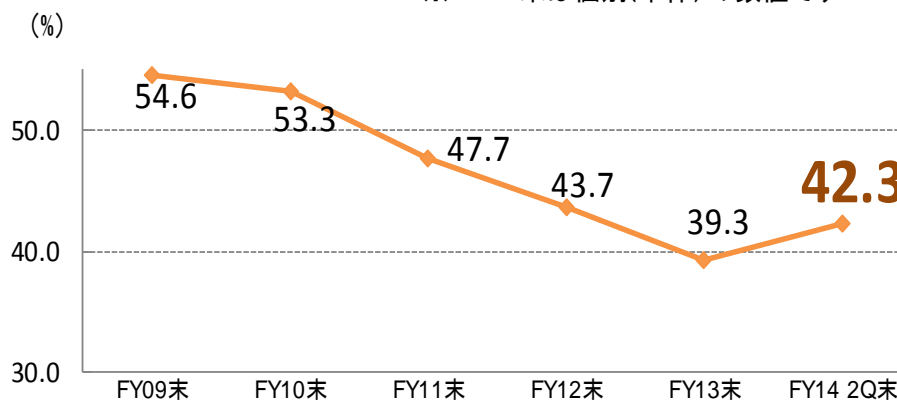
財務状況

2013年12月末



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 第2四半期	2014年 6月期 第2四半期
営業CF	△416	△135
投資CF	△629	△119
財務CF	907	△34
フリーCF	△1,045	△255

主な増減要因

・税金等調整前当期純利益	350百万円
・減価償却費	42百万円
・引当金の増減額	△8百万円
・売上債権の増減額	△216百万円
・仕入債務の増減額	59百万円
・法人税等の支払額	△235百万円
・保証金の差入	△78百万円
・短期借入金(純額)	100百万円
・長期借入金 の返済	△61百万円
・配当金の支払額	△42百万円

2014年6月期 通期業績予想

AVANT

～ 営業利益は6.8億円、3期連続の最高益を見込む ～

- グループ各社の有機的な活動により、売上高は80億円と前期比18.8%増収の見通し
- 戦略事業の強化に必要な外部人財の確保、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織り込みにより営業利益率は8.5%と予想

(単位:百万円)

	2013年度 通期 (実績)	2014年度 通期 (予想)	2014年度 通期利益率 (予想)	増減額 (FY13 vs FY14)	増減率 (FY13 vs FY14)
売上高	6,732	8,000	—	1,267	18.8%
営業利益	647	680	8.5%	32	5.0%
経常利益	629	660	8.3%	30	4.9%
当期純利益	362	375	4.7%	12	3.4%

・2013年6月期の配当金

1株当たり18円(株式分割前;
1株当たり 9円 株式分割後)
(配当性向 11.6%)



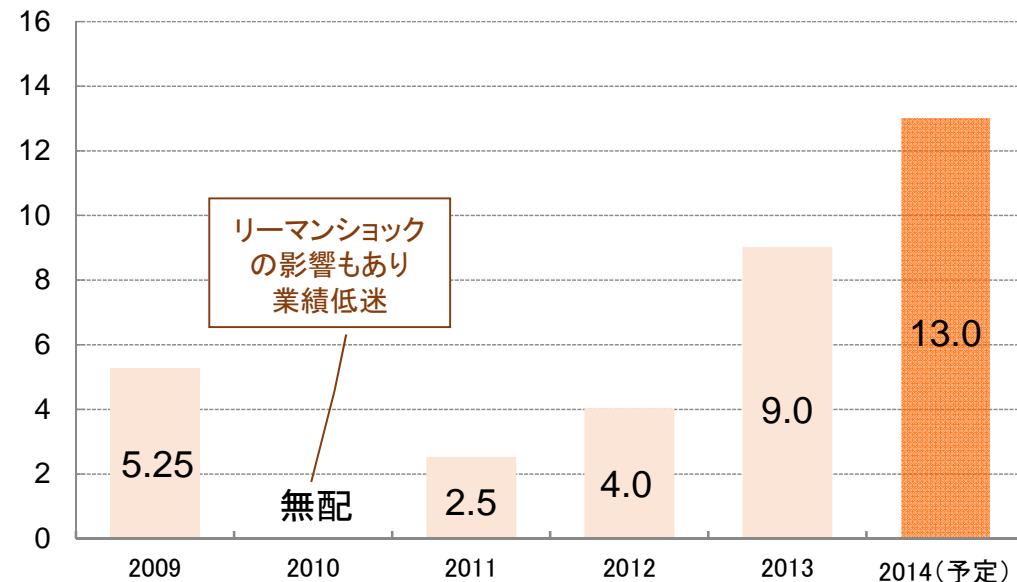
当期以降は基準配当性向10%に加え、業績連動配当性向も組合せて配当額を決定することに変更

・2014年6月期の配当金

1株当たり13円と予想(分割後)
(予想配当性向 16.3%)

配当金推移(株式分割調整後)

(単位:円)

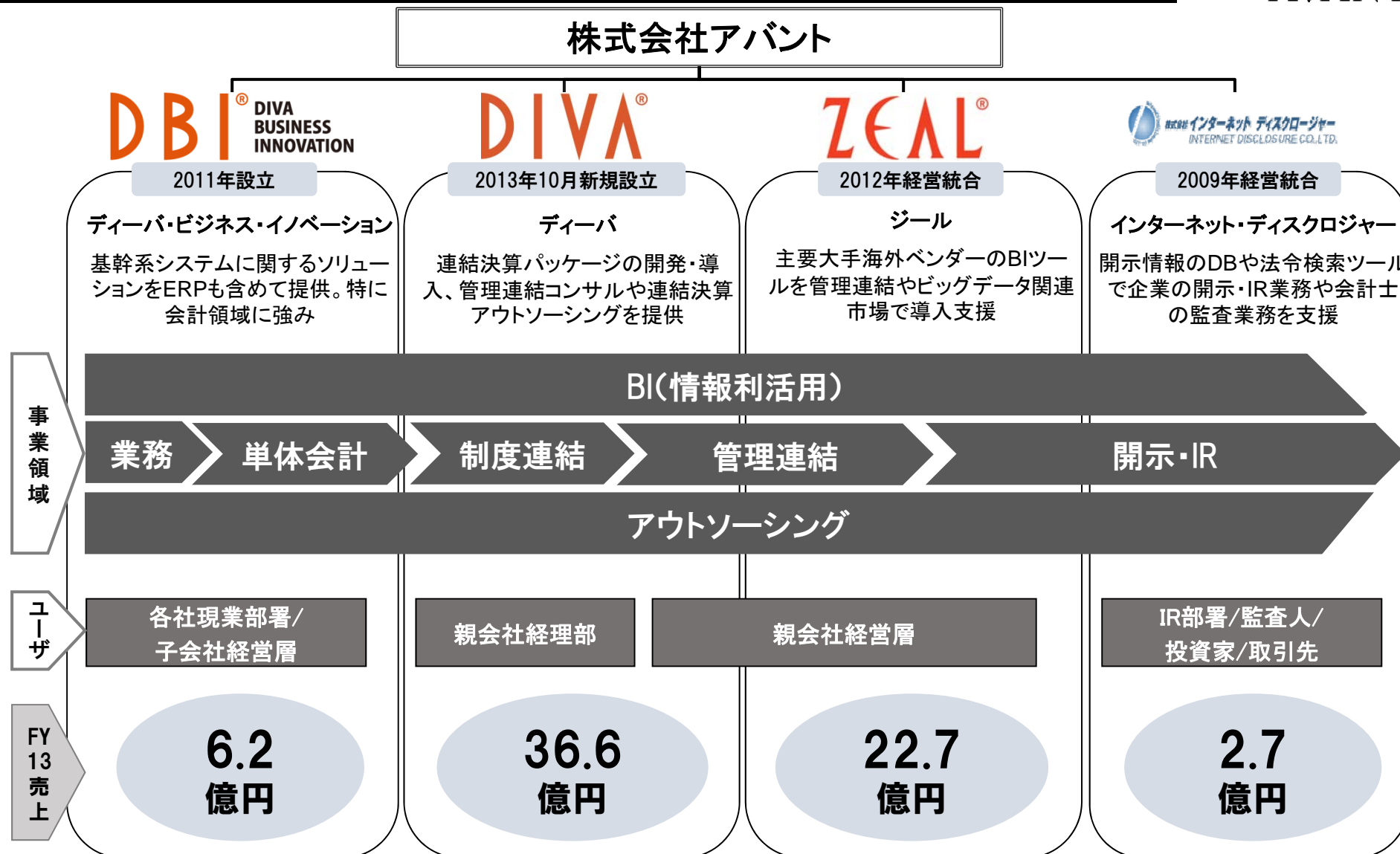


※平成25年11月1日付で、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。その為、平成26年6月期の配当予想につきましては、当該株式分割を考慮した配当金の額を算定しております。

II. アバントグループの概要と基本戦略

グループ体制図

AVANT

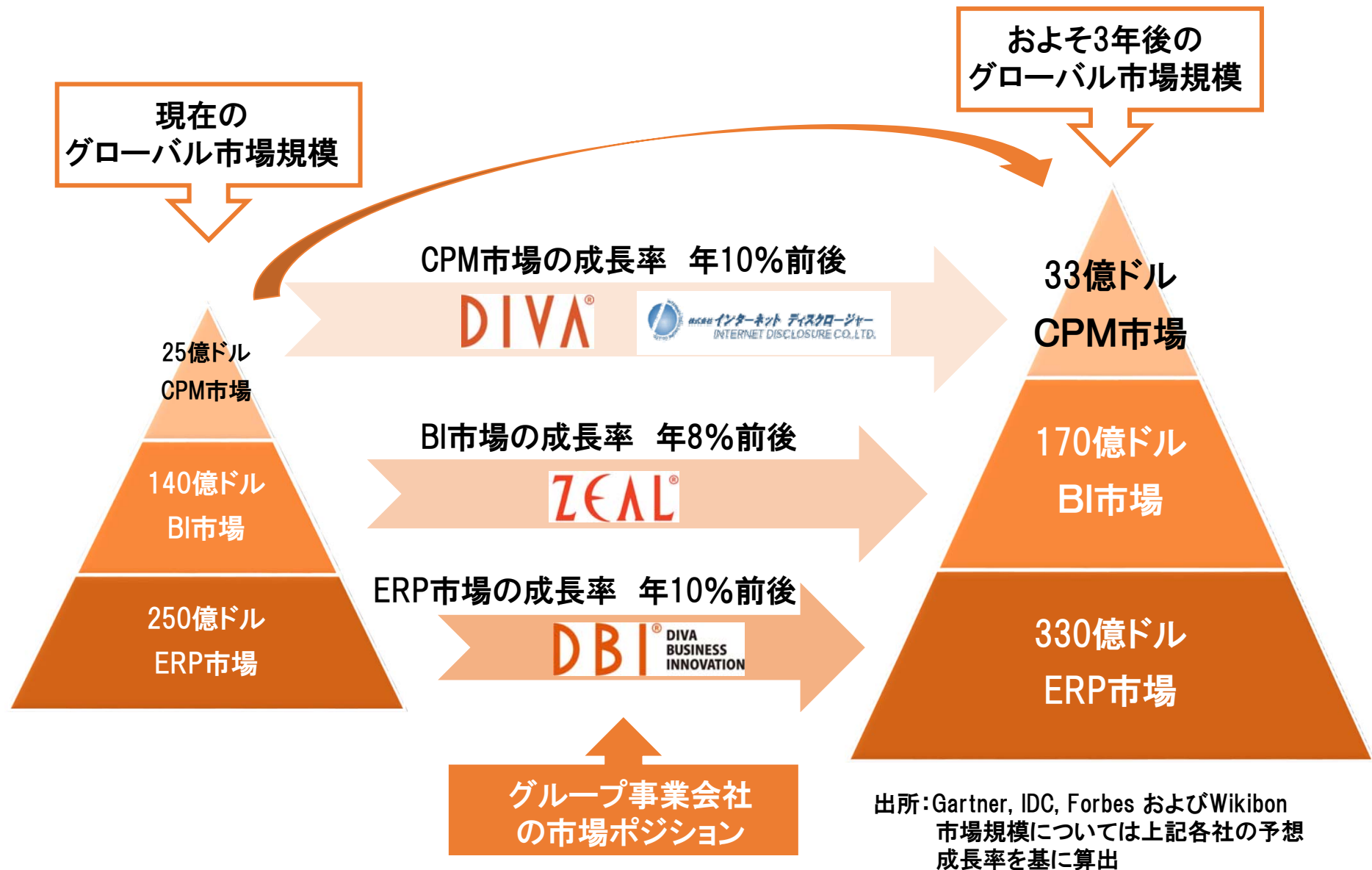


※株式会社アバントは2013年10月1日に新設分割により旧株式会社ディーバから商号変更し、持株会社へ移行しております。

※各社の売上高は、連結消去前の数値を表示単位未満四捨五入で表示しております。
※Zealの売上高は、2012年10月の統合以降の3四半期分を反映したものです。

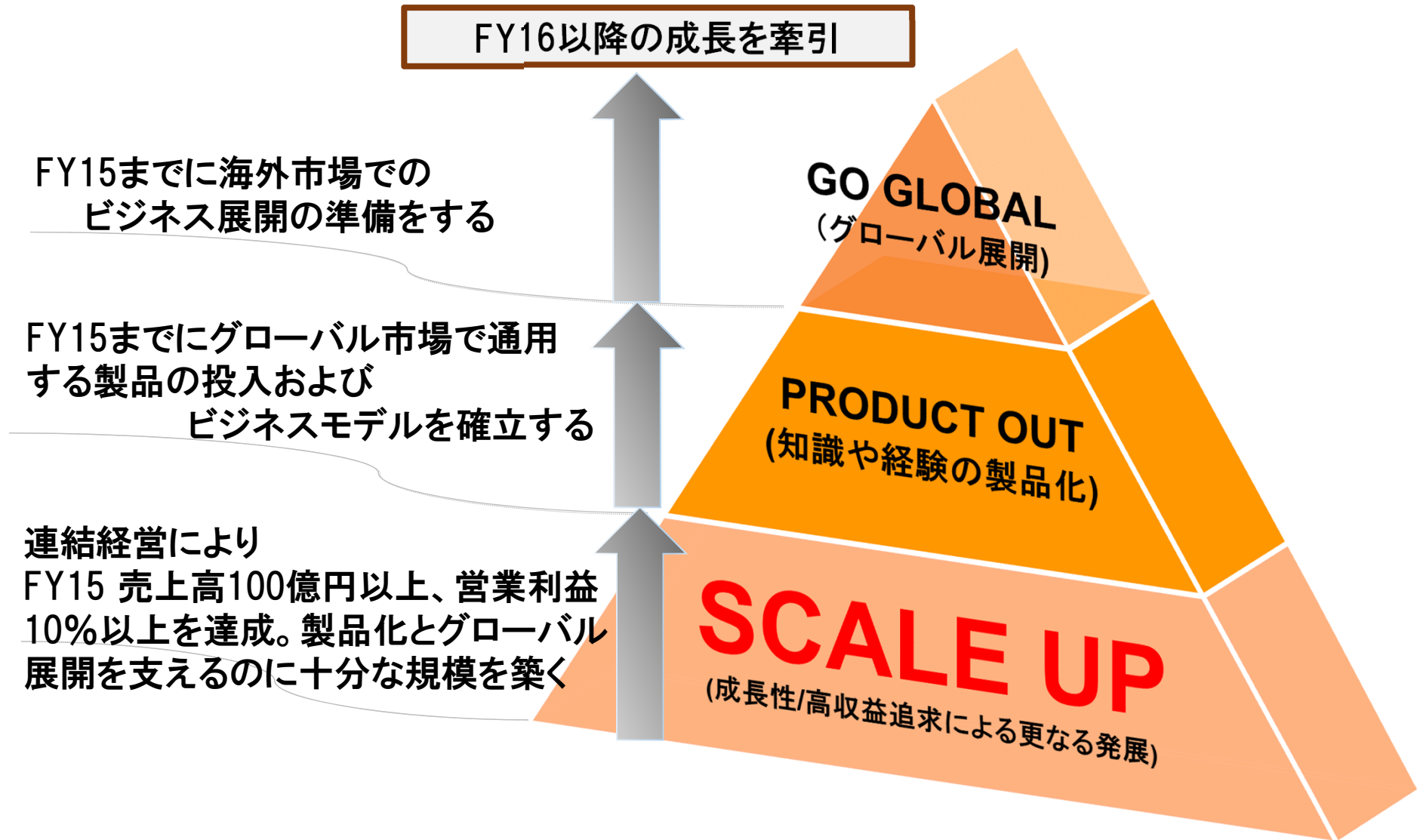
成長市場に位置する各事業会社

AVANT



基本戦略 ～スケールアップからグローバルへ～

AVANT



基本戦略 ～スケールアップ～

AVANT

成長性/高収益追求による更なる発展

連結経営によりFY15に売上高100億円以上、営業利益10%以上を達成。製品化とグローバル展開を支えるのに十分な規模を築く

スケール拡大

- ◆ 既存事業と補完関係にある/プロフェッショナルサービスの大衆化に資する企業/事業を新たにグループへ取り込む
- ◆ 多様なサービスの提供を通じて、顧客との取引関係を点から線へ、更には線から面へと発展させる

グループ各社の売上・利益最大化

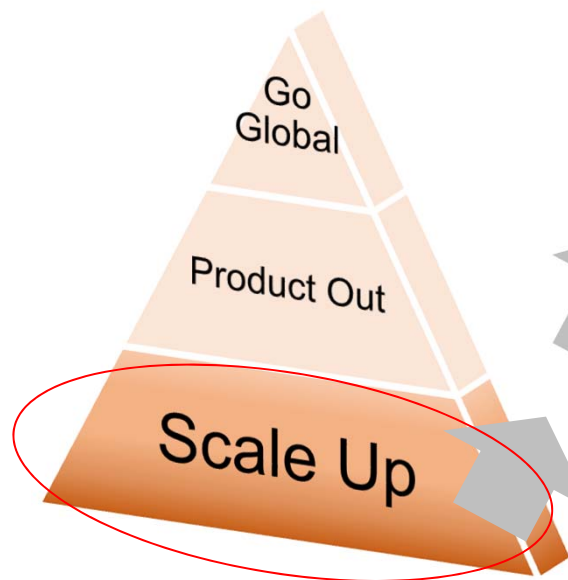
- ◆ グループ各社は事業へ集中し、売上と利益の最大化を図る

経営資源の共通化・一元化

- ◆ 持株会社は、①情報インフラ、②人財採用・研修、③資金調達・運用をグループ内で共通化及び一元化を図る

経営資源の集中

- ◆ 経営資源(情報、人財、資金)に関わる意思決定事項を持株会社へ極力集中する



知識や経験の商品化

FY15までにグローバル市場で通用する製品の投入およびビジネスモデルを確立する

製品製作サイクルの加速化

- ◆ 市場からのフィードバックや先端技術をすぐに製品へ反映させ、製品化のサイクルを短くする

「先端技術」への投資

- ◆ クラウド等の先端技術を取り込むため、米国ベンチャー企業等への投資を検討・実施する

開発活動予算の確保

- ◆ 開発活動支援の予算を毎期末の利益をもとに一定割合を確保する

新たな開発体制

- ◆ 従来の枠にとらわれない新製品開発や新技術の導入を図るため、若手人財を中心にR&Dチームを新たに組成する
- ◆ 事業活動を通じて蓄積された知識や経験を製品開発に役立てるため、事業部門と開発部門の人事ローテーションを実施する



グローバル展開

FY15までに海外市場でのビジネス展開の準備をする

市場でのブランド確立

- ◆ 特定領域での製品力を高め、グローバルベンダーへのOEM供給を目指す

顧客層の拡大

- ◆ 顧客層拡大を図るため、製品およびソリューションが補完関係にある企業とのグローバルベースでの事業提携・資本提携を積極的に推進する

現地化の推進

- ◆ 最低限に必要な人財を確保するという目的から、現地企業の買収を通じて、点ではなく線での展開を目指す

展開可能性の模索

- ◆ 第一段階として北米市場において、既存の製品およびソリューションの展開可能性を模索する



プロフェッショナルサービスの「大衆化」を実現するための グループ各社の戦略

AVANT

AVANT

- 経営資源のグループ内共通化及び一元化を図る
- 経営資源に関わる意思決定事項を持株会社へ集中
- グループ各社は事業へ集中し、売上と利益の最大化を図る

人財

資金

情報

各社の利益率アップ

各社の売上アップ

DIVA[®]

- コンサルティング力強化を目指して事業を再編
- プロダクト事業: 顧客との距離を縮め、製品から保守に至る価値向上を推進
- サービス事業: 連結経営ソリューションコンサルティングサービスへシフト
- CPM事業: 具体的かつ複数のCPMソリューション確立を伴う事業立ち上げを推進
- アウトソーシング事業: 広義のクラウドビジネス

ZEAL[®]

- グローバルベンダーの国内No.1パートナーの地位獲得
- エンドユーザダイレクト案件50%以上の事業モデルへ転換
- システムエンジニアリングサービス事業の拡大

DBI[®] **DIVA BUSINESS INNOVATION**

- グローバルERP展開の実績を獲得
- 会計を軸にしたソリューションを拡充
- 顧客の新興国市場への進出を支援するソリューションの立ち上げ



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

- 開示情報の検索ビジネスにおいて圧倒的No.1地位の確立
- 監査法人以外の顧客層開拓
- グローバルプロダクトの開発

グループ全体のスケールアップ

AVANT