

平成 27 年 10 月 30 日

各 位

会社名 株式会社アバント
 代表者名 代表取締役社長 森川 徹治
 (JASDAQ コード:3836)
 問合せ先 取締役財務担当 春日 尚義
 (TEL:03-6864-0100 代表)

(訂正) 「平成 27 年 6 月期 決算説明資料」の一部訂正について

平成 27 年 9 月 2 日に開示いたしました「平成 27 年 6 月期 決算説明資料」につきまして、一部訂正すべき事項がありましたので、お知らせいたします。訂正箇所には下線を付して表示しております。

記

1. 訂正理由

受注残高に関する説明の記載に一部誤りがありましたので、訂正を行うものであります。

2. 訂正箇所

「平成 27 年 6 月期 決算説明資料」 資料 15 ページ

I. 事業形態別 受注残高

<訂正前>

～ 2015 年 6 月期 受注残高 : 1,806 百万円 ～

<訂正後>

～ 2015 年 6 月期 受注残高 : 1,757 百万円 ～

<訂正前>

(単位:百万円)

	2014 年 6 月期	2015 年 6 月期	前期比	
			増減額	増減率
コンサルティング	734	<u>800</u>	<u>+66</u>	<u>+9.0%</u>
サポート	888	<u>950</u>	<u>+62</u>	<u>+7.0%</u>
情報検索	55	55	+0	+0.9%
合計	1,677	<u>1,806</u>	<u>+129</u>	<u>+7.7%</u>

<訂正後>

(単位:百万円)

	2014年6月期	2015年6月期	前期比	
			増減額	増減率
コンサルティング	734	<u>739</u>	<u>+5</u>	<u>+0.7%</u>
サポート	888	<u>962</u>	<u>+74</u>	<u>+8.3%</u>
情報検索	55	55	+0	+0.9%
合計	1,677	<u>1,757</u>	<u>+79</u>	<u>+4.8%</u>

「平成27年6月期 決算説明資料」 資料16ページ

I. コンサルティングサービスの受注残高推移

<訂正前>

・2015年6月期4Q 800百万円

<訂正後>

・2015年6月期4Q 739百万円

以上

訂正後の「平成27年6月期 決算説明資料」を添付いたします。

2015年(平成27年) 6月期(第19期) 決算説明資料

株式会社アバント
(証券コード3836 JASDAQ)

2015年(平成27年) 9月2日

I. 2015年6月期 の決算概要

II. 配当金額と配当方針の変更について

III. 前目標の振り返りと新中期経営計画について

*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ぬようお願いいたします。

I. 2015年6月期の決算概要

AVANT

～ 売上高は 89億円、営業利益は 8億円 ～

- 対前期比の売上高は増収 (7.6%)、営業利益は減益 (▲26.1%)
- 対計画比は売上高 (▲5.6%)と営業利益 (▲5.4%) 共に未達
- 連結営業利益率は計画値9.0%を達成

(単位:百万円)

	2014年 6月期	2015年 6月期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	8,300	8,928	+ 628	+ 7.6%
売上原価	4,580	5,133	+ 553	+ 12.1%
販管費	2,631	2,990	+ 358	+ 13.6%
営業利益	1,088	805	△ 283	△ 26.1%
営業利益率	13.1%	9.0%	-	△ 4.1 point
経常利益	1,079	795	△ 283	△ 26.3%
当期純利益	623	402	△ 221	△ 35.5%

I. 2016年6月期 通期業績予想

AVANT

- ～ 売上高は 96億円 (対前期比約7.5%増)、営業利益は 9.3億円(同16.1%増) ～
- 今後は、営業利益の成長を重要な経営指数と位置付け、今後3年の平均成長率は19%を目標
 予想策定における指標は、下記の順での追求を掲げる
 1. 収益性(増益とその対前年度増加率)の向上
 2. 生産性(売上高に対する外注費も含めた総人件費の割合)
 3. 成長性(連結売上高の増加率)
 アウトソーシング事業への積極的投資を予定のため、利益率は一時的に低下することを想定

(単位:百万円)

	2015年 6月期 (実績)	2016年 6月期 (予想)	2016年 6月期利益率 (予想)	増減額 (FY15 vs FY16)	増減率 (FY15 vs FY16)
売上高	8,928	9,600	—	+ 671	+ 7.5%
営業利益	805	935	9.7%	+ 129	+ 16.1%
経常利益	795	925	9.6%	+ 129	+ 16.3%
当期純利益	402	572	6.0%	+ 169	+ 42.3%

II. 配当金額と配当方針の変更について

～ 配当金は、1株当たり18円を予定 ～

- 2014年6月期より、基準配当性向10%に加え、業績(当期純利益率)に連動して配当性向を追加する方針で、配当額を決定。なお、次期より利益配分方針を変更します。
- 今期の追加配当性向は11.0%、従って通期の予定配当性向は21.0%となる見込み

	2015年6月期予定		2016年 6月期予想
	修正前	修正後	
1株当たりの 配当金	14円	18円 (+4)	22円
配当性向	15.1%	21.0%	18.1%
基準配当性向	10.0%	10.0%	
追加配当性向	5.1%	11.0%	

※2015年8月7日付で、配当予想の修正を行っております。

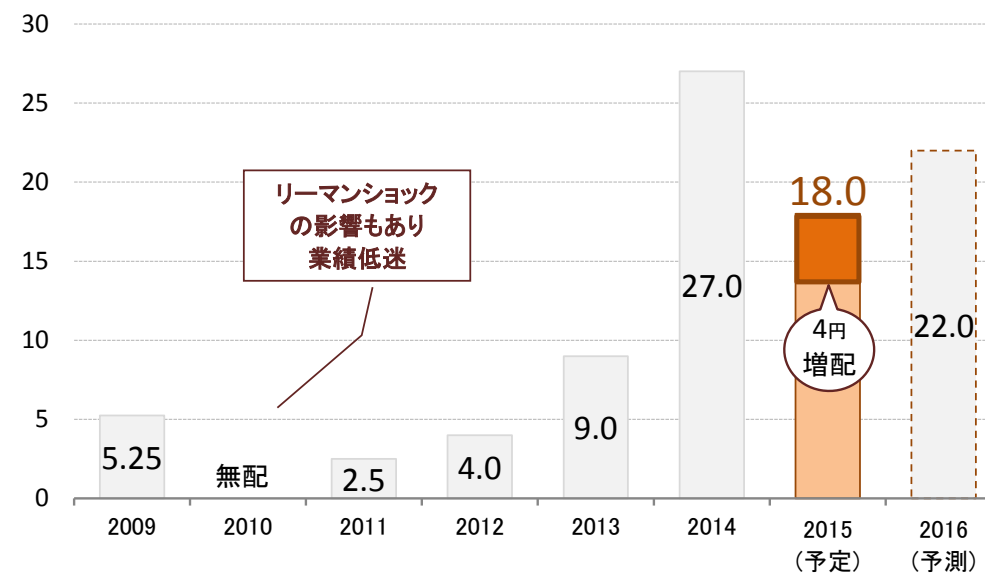
現状方針に基づき追加配当を計算しますと、配当性向はさがる傾向にあります。しかしその要因は下記2点で、

- ① 外的要因ではなく、不採算案件を防げなかった、経営の問題
- ② 連結納税を採択していない当社に起因する問題

株主の方々にご負担いただくものではないという考えから、上記要因を除いた想定純利益率を算出し、それにもとづく配当性向を考慮し、配当予想の修正をいたしました。

配当金推移 (株式分割調整後)

(単位:円)



※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。

～安定配当を継続して行う方針に変更～

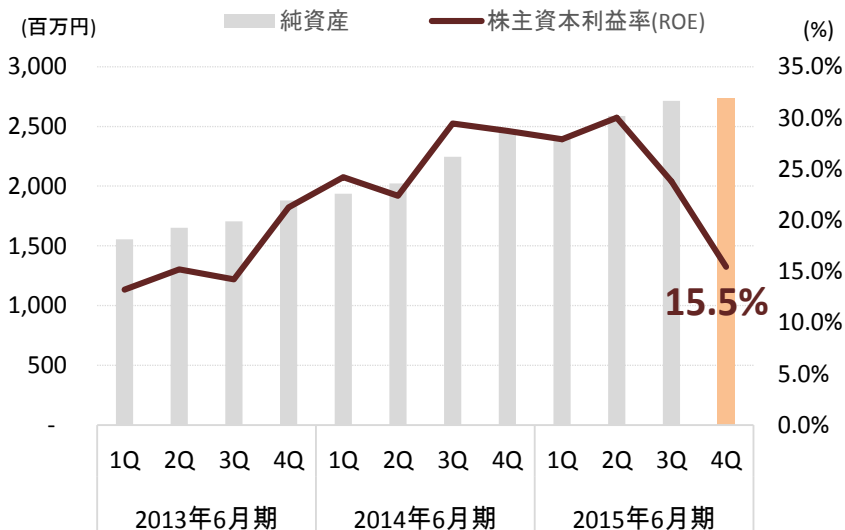
投資家様からのご意見

- ・利益配分に関する基本方針は分かりにくい
- ・企業業績連動の変動リスクを株主に直接転嫁する方式には違和感がある

解決策

配当方針をよりわかりやすく

- ・純資産配当率や平均配当利回りなどの主要指標に着目
- ・新中期経営計画期間内に、これらの値が少なくとも全上場企業の平均値を上回ることを目標

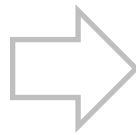


外部環境も勘案しつつ、今後も、安定的な配当を継続して行えるよう目指してまいります。

III. 2015年6月期の中期経営計画の振り返り

2013年6月期に掲げたこと

- ・三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

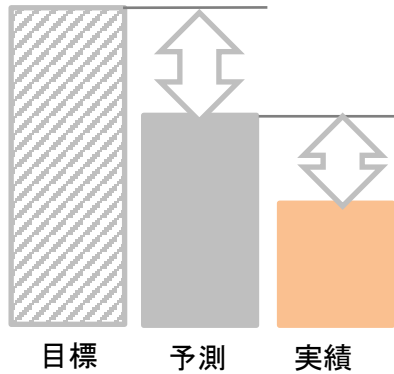


2015年6月期の振り返り

- ・営業利益率を1年前倒しで達成も、最終年度では、売上高ともに未達
- ・継続成長のため必要不可欠な投資の実施
- ・次期中計の土台を創出「自動化」

連結売上

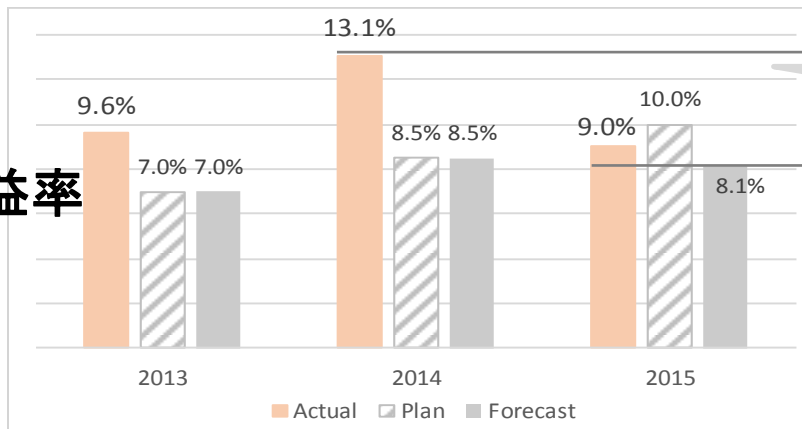
100億



- ・企業の健康体を考えた上で、Scale Upから利益重視の経営へ移行
- ・体力を超えたプロジェクトへの対応にて新規営業を控えざるを得なかった
- ・想定していた大型案件の失注

連結営業利益率

10%



目標の10%超を達成！

成長に必要不可欠な投資を実行

予測値は超えるも、目標値を下回る

経営の原則である「5つの鉄則」を、経営判断の優先順位として、守ります。

経営判断の優先順位

=

経営の原則:5つの鉄則

① 信用

信用とは約束(コミットメント)を守ることです。お客様との関係においては、品質や期待に応えることを積み重ねることで得られるものであり、事業活動においては計画の精度を高め、その達成を繰り返すことで築かれるものと考えています。

② 高収益

高収益を志向することは、やりたいことを実践するための基礎であり、予期しない将来の変化へ柔軟に対応するための備えであると考えています。

③ 高生産性

人の命は有限であり、時間はその命を小分けにした単位とも考えられます。時間を有効に活用するために創意工夫することは、命を大切にすることに他なりません。企業にとり成長は大事ですが、その前に成長を支える仕組みを整えることが重要です。

④ 高成長

企業だけでなく、そこに働く人が共に成長しなければならないと考えます。日々新たな価値を生み出す努力をし、同じ仕事を繰り返さないことを目指しています。

⑤ 一芸の追求

一芸は万芸に通じるものであり、生き甲斐のもととも考えられます。仕事において、社員一人一人が「誰にも負けない」何かを有することが期待されています。また、そうした社員を一人でも多く増やして行きたいと考えます。

「経営情報の大衆化」を通じて企業社会の発展に貢献すること

事業活動の実態を正しく計測し、関わるすべての人の潜在価値の発揮を促すことができる適切な情報共有を通して、組織としての価値を最大化すること



◆ 海外展開 (Go Global)

◆ 製品開発 (Product Out)

ビジネスモデルのシフト
第一の柱

第二の柱

第三の柱

Products

自社パッケージ
ソフトウェア

コンサルティング
サービス

アウトソーシング

グループ共通
のテーマ

Automation
オートメーション

標準化

自動化

外部化

People

ガバナンス
の強化

マネジメント力
の強化

情報開示
の強化

Scale Up

◆ 収益成長 (Profitability)

III. 新中期経営計画の業績目標

□ 売上高平均9.5%成長

- ・お客様企業におけるガバナンス強化及びマネジメント力強化への要請の高まりを追い風として既存事業での成長(内部成長)で実現を目指す
(プロダクト事業 平均10.1%成長、SI事業 平均7.5%成長)

□ 営業利益平均19.1%成長

- ・外注費の社内人件費へのコンバートを行う
(2015年6月期の外注費率36.1%を2018年6月期までに27.3%に低減)
- ・多岐にわたるサービス事業の効率化、標準化及び製品化によって生産性を向上する
- ・2018年6月期に事業子会社ののれん償却(年間113百万円)が完了し、販管費が減少

(単位:百万円)

	2015年 6月期		2016年 6月期		2017年 6月期		2018年 6月期		平均成長率
	実績	予想	前期比	予想	前期比	予想	前期比		
売上高	8,928	9,600	+ 7.5%	10,640	+ 10.8%	11,740	+ 10.3%	+ 9.5%	
営業利益 (利益率)	805	935	+ 16.1%	1,080	+ 15.5%	1,360	+ 25.9%	+ 19.1%	
経常利益 (利益率)	795	925	+ 16.4%	1,075	+ 16.2%	1,355	+ 26.0%	+ 19.4%	
当期純利益 (利益率)	402	572	+ 42.3%	650	+ 13.6%	810	+ 24.6%	+ 26.3%	
	+ 4.5%	+ 6.0%	-	+ 6.1%	-	6.9%	-	-	

参考データ

I. 2015年6月期 の決算概要

今までのフォーマットでの開示

II. 新中期経営計画の概要

III. アバントの1年

I. 2015年6月期 決算概要

～ 売上高は前年同期比7.6%の増収となったが、営業利益及び営業利益率は減少 ～

□ 主な増減の要因

- 1) アウトソーシング・サービスに対する新規受注が順調に増加
- 2) コンサルティング・サービスもマネジメントやガバナンスの強化などを背景として受注が順調に伸長
- 3) 計画に織込済みの大型案件の受注ができなかったことより収益性の高いライセンス販売が減少
- 4) 不採算案件発生にて受注損失引当金を計上したことによる利益の低下
- 5) 競争力維持のための既存事業の基盤強化や今後の成長に必要な不可欠と思われる最低限の人財とITへの投資の実施

(単位:百万円)

	2014年 6月期	2015年 6月期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	8,300	8,928	+ 628	+ 7.6%
売上原価	4,580	5,133	+ 553	+ 12.1%
販管費	2,631	2,990	+ 358	+ 13.6%
営業利益	1,088	805	△ 283	△ 26.1%
営業利益率	13.1%	9.0%	-	△ 4.1 point
経常利益	1,079	795	△ 283	△ 26.3%
当期純利益	623	402	△ 221	△ 35.5%

I. 営業利益の増減要因

AVANT

	2015年6月期	2014年6月期	増減	
2014年6月期 営業利益		1,088	(単位：百万円)	
売上高	8,928	8,300	628	① 売上高の増加
人的投資に関わる費用：				
給与・労務費・法定福利費	3,523	3,094	429	
業績連動賞与引当	398	467	△ 69	
人材採用費	152	95	57	
研修費	29	30	△ 1	
旅費交通費・通勤費	222	193	29	
合計	4,326	3,881	445	② 費用の増加
社内インフラ投資に関わる費用：				
IT費用	143	119	24	
減価償却費	121	89	32	
合計	264	208	56	③ 費用の増加
海外進出準備およびオフィス移転関連の費用：				
支払手数料	154	153	1	
地代家賃	64	55	9	
水道光熱費	166	145	21	
合計	384	353	31	④ 費用の増加
その他の主な要因：				
外注加工費	2,080	1,881	199	
受注損失引当	76	△ 39	115	
仕掛品	61	26	35	
その他諸費用	930	899	31	
合計	3,148	2,767	380	⑤ 費用の増加
総合計＝①－(②＋③＋④＋⑤)			△ 283	利益の減少(費用の増加)
2015年6月期 営業利益	805			

I. 事業形態別 売上高

～ 2015年6月期 売上高:8,928百万円 ～

- ライセンス: 案件数および成約額が前期に比べともに減少
- コンサルティング: 不採算案件が発生したが、全体としては堅調な需要に支えられ増収
- サポート・サービス: DivaSystemの高い継続利用率に支えられ保守料収入は堅調に増加
アウトソーシング事業の継続的な新規受注増加により増収
- 情報検索サービス: 定期的な検索機能強化・拡張を行い、既存顧客からの収入は安定
開示情報を利用したレポート作成サービスのスポット受注により微増収

(単位:百万円)

	2014年6月期		2015年6月期		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	897	10.8%	694	7.8%	△ 202	△ 22.6%
コンサルティング	4,808	57.9%	5,395	60.4%	+ 586	+ 12.2%
サポート	2,351	28.3%	2,573	28.8%	+ 221	+ 9.4%
情報検索	243	2.9%	265	3.0%	+ 22	+ 9.3%
合計	8,300	100.0%	8,928	100.0%	+ 628	+ 7.6%

I. 事業形態別 受注残高

～ 2015年6月期 受注残高:1,757百万円 ～

- コンサルティング: お客様の投資ニーズに応じ、決算早期化やIFRS対応の他、ITを活用したグループ経営管理の高度化やデータ分析など多様なソリューションの提案・提供により増加
- サポート・サービス: 製品保守の堅調な増加に加え、アウトソーシング事業における経験とノウハウの蓄積を通じてよりサービス品質を高め、サービスメニューをさらに充実させることで、お客様からの引き合いが増加
- 情報検索サービス: 規模こそ大きくないものの、受注は安定推移

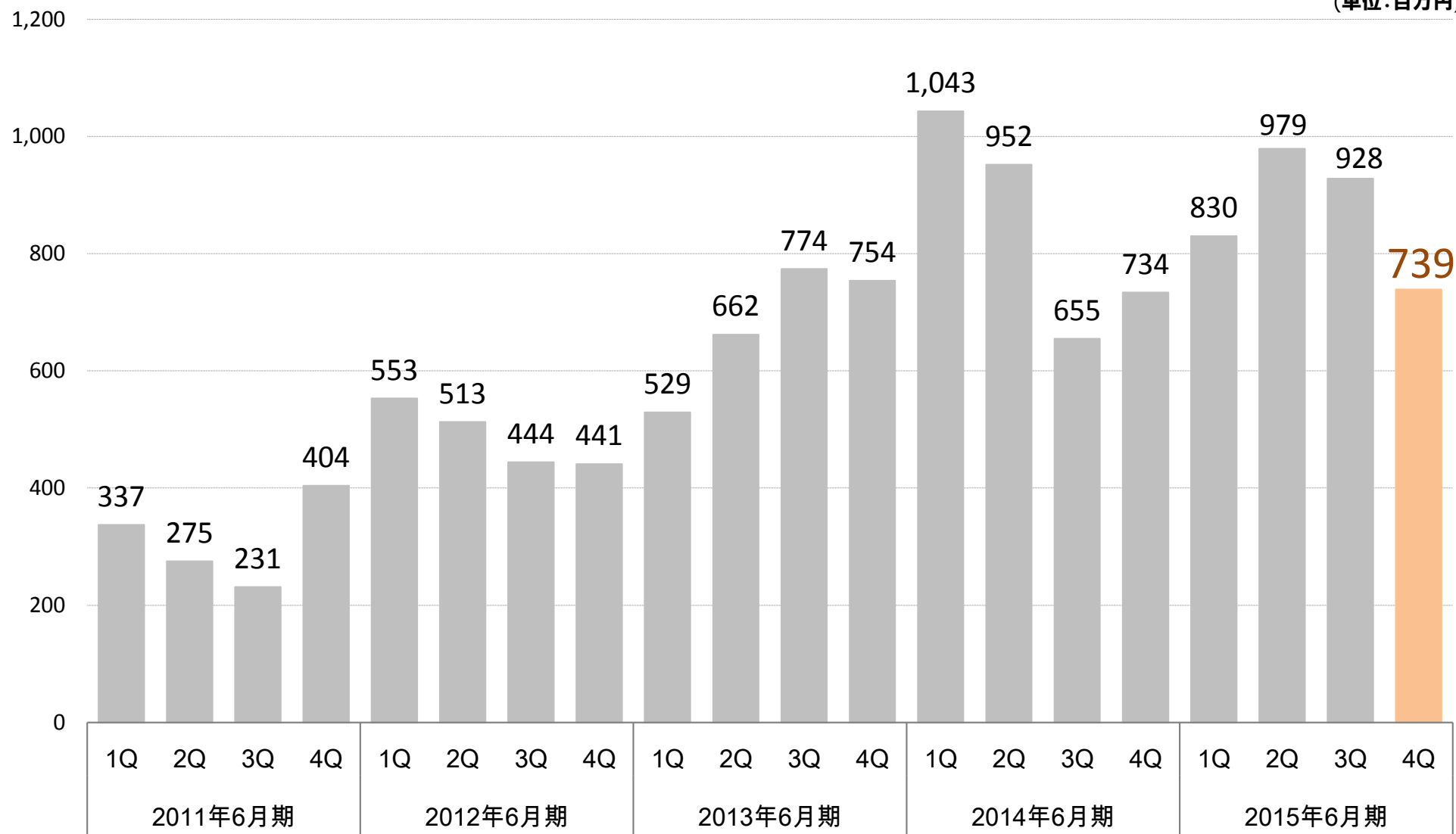
(単位:百万円)

	2014年6月期	2015年6月期	前期比	
			増減額	増減率
コンサルティング	734	739	+ 5	+ 0.7%
サポート	888	962	+ 74	+ 8.3%
情報検索	55	55	+ 0	+ 0.9%
合計	1,677	1,757	+ 79	+ 4.8%

1. コンサルティングサービスの受注残高推移

AVANT

(単位:百万円)



I. 四半期業績推移

～売上高は、3四半期連続で20億円以上と好調に推移～

- 収益性の高いライセンス販売については大型案件もなく伸び悩んだため、前年同四半期と比べ、営業利益27.1%、償却前営業利益 (EBITDA) 21.7%減少

(単位:百万円)

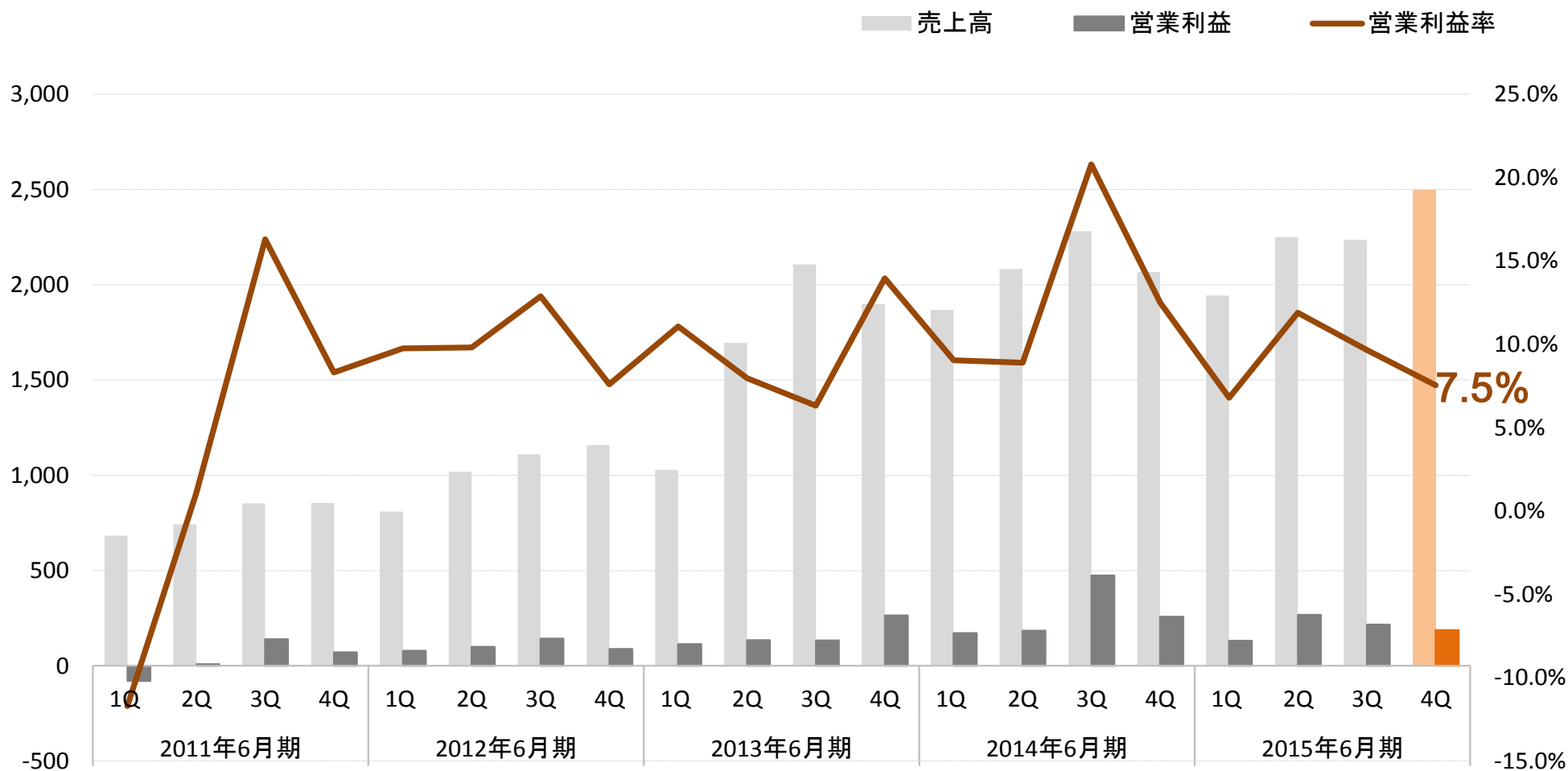
	2011年6月期				2012年6月期				2013年6月期				2014年6月期				2015年6月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	684	743	853	855	810	1,020	1,110	1,158	1,029	1,695	2,108	1,899	1,869	2,082	2,281	2,067	1,944	2,250	2,237	2,496
売上原価	407	368	446	399	399	513	574	677	552	1,030	1,301	1,178	1,060	1,161	1,221	1,136	1,183	1,205	1,289	1,455
売上総利益	277	374	407	455	411	507	536	481	477	665	806	721	808	920	1,059	931	761	1,044	948	1,041
販売費・一般管理費	358	366	267	384	332	406	393	393	363	530	673	456	639	734	585	672	628	776	732	852
営業利益 (損失)	△80	8	139	71	79	100	143	88	114	135	133	265	168	185	474	258	132	268	216	188
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	6.8	11.9	9.7	7.5
経常利益 (損失)	△84	5	133	67	74	96	128	86	108	130	128	261	166	183	472	256	130	265	213	185
四半期純利益 (損失)	△72	△23	72	48	38	53	60	38	42	93	53	171	100	84	224	214	84	168	123	25
償却前利益 EBITDA	△57	36	170	101	106	128	171	116	136	185	185	319	217	235	527	314	196	324	276	246
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	10.1	14.4	12.3	9.9

(参考)

※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。

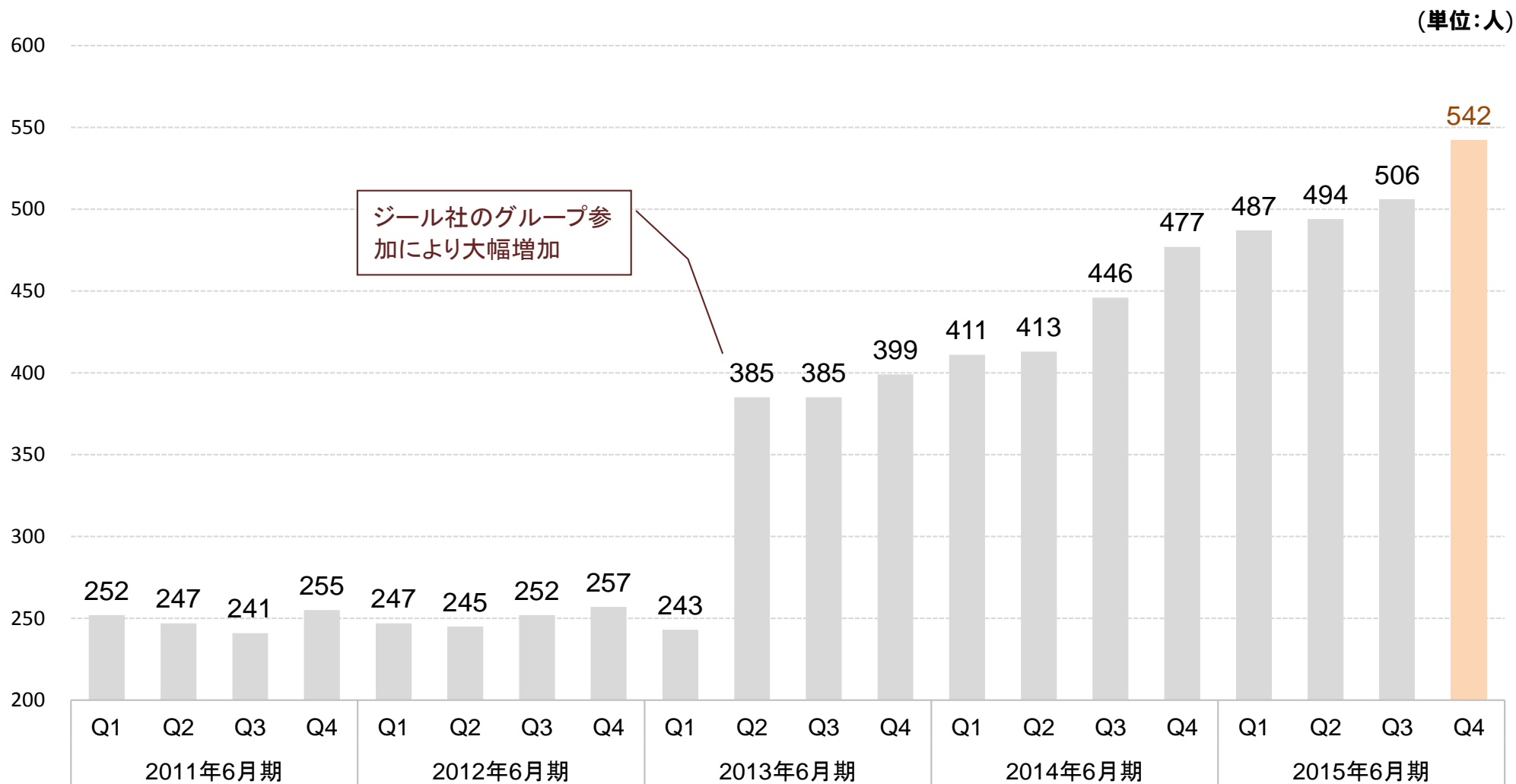
I. 四半期業績推移 売上高・営業利益

(単位:百万円)



I. 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65名増加の542名
- 固定化されている外注費を社内人財に置き換えたり、サービスの品質をさらに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、引き続き増加基調



1. 財務・キャッシュフローの状況

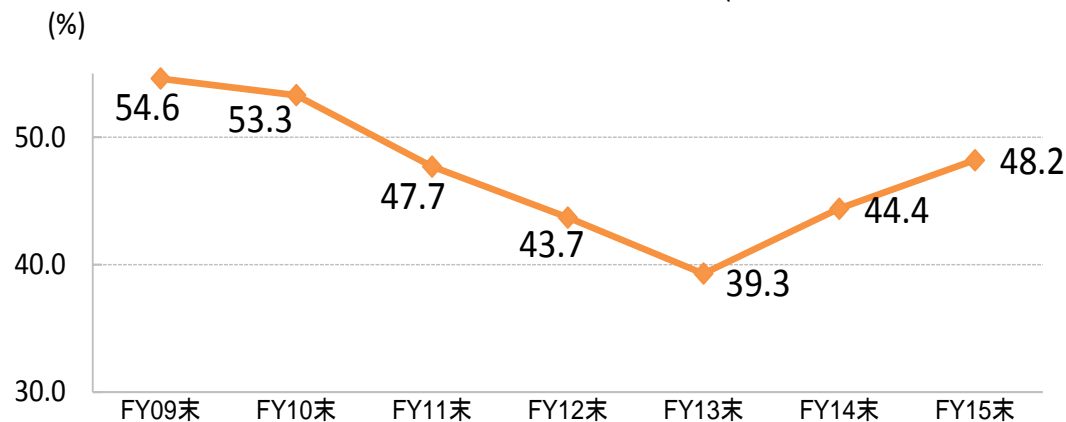
財務状況

2015年6月末

資産 56億円	負債 29億円
	純資産 27億円

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)

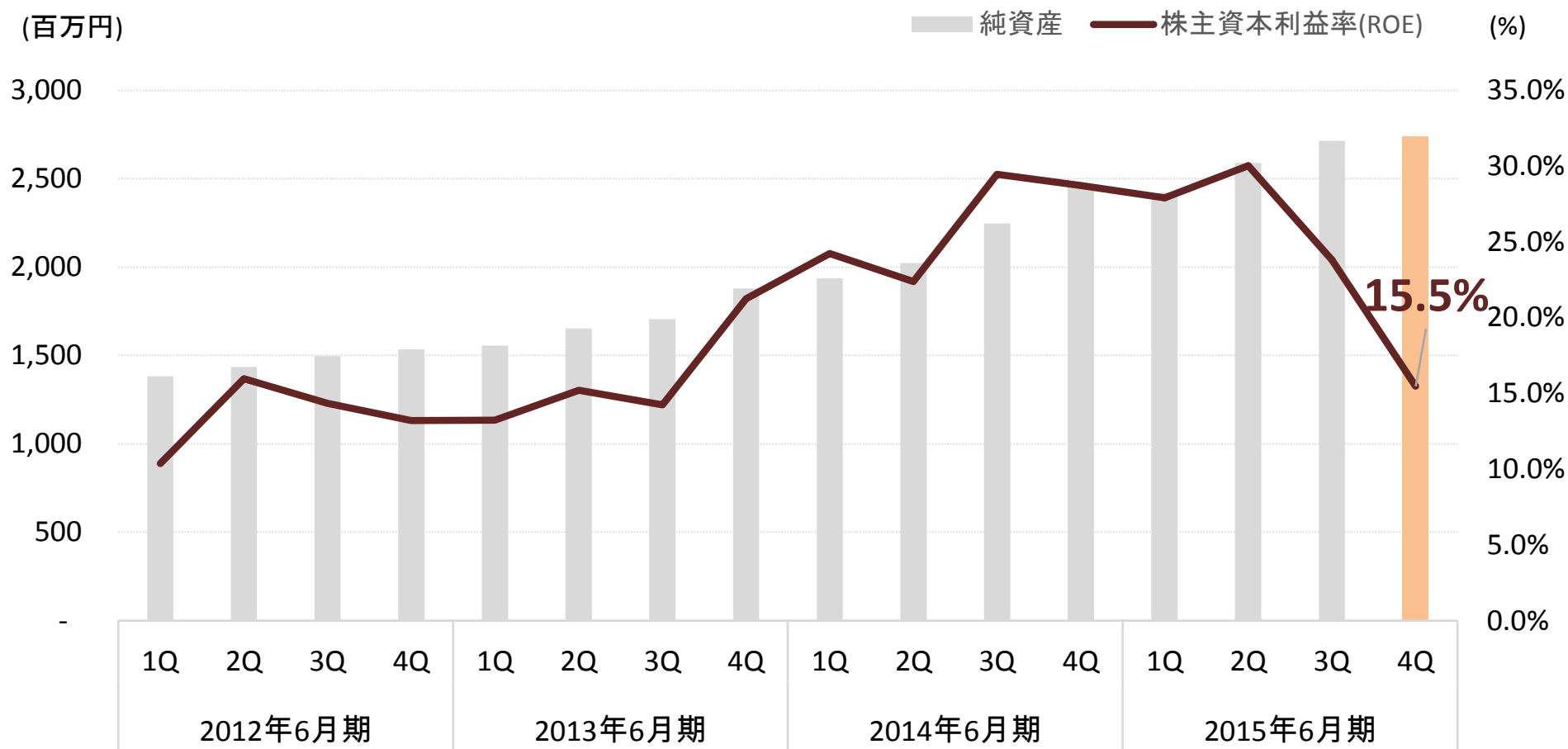
	2014年 6月期	2015年 6月期
営業CF	994	471
投資CF	△198	△146
財務CF	△234	△315
フリーCF	795	324

主な増減要因

・税金等調整前当期純利益	790百万円
・法人税等の支払額	△535百万円
・売上債権の増加	△324百万円
・仕入債務の増加	153百万円
・減価償却費	129百万円
・のれん償却額	113百万円
・有形固定資産の取得による支出	△96百万円
・配当金の支払額	△126百万円
・長期借入金の返済	△122百万円

I. ROEの推移

- 資本運用の効率性を測る尺度として投資家が着目しているROEを3期前より新たに自主的に開示
- 中長期的に平均20%以上の維持が目標



$$ROE = \frac{\text{当期純利益}}{(\text{前期末自己資本} + \text{当期末自己資本}) \div 2}$$

※過去4四半期分の数値を基に計算しています。

① 収益成長 (Profitability) ← ~~市場開発 (Scale Up)~~

- ・外注費の社内人件費へのコンバート
フローとしての人材ではなく、ストックとしての人財という考え方への回帰
- ・各種サービスの効率化・標準化・製品化
サービスを単なるフローで捉えるのではなく、ストックとしての製品につなげるにより更なる高収益・高生産性を志向

② 製品開発体制の強化 (Product Out)

- ・お客様ニーズから産み出される製品アイデアの実現は引き続き継続
- ・アウトソース事業を新たな製品アイデアの場として、より速く、効果的な開発を実行
- ・当社グループにおける経営実践を新たな製品アイデアの場として、既存製品やサービスの枠に捉われない開発を実行

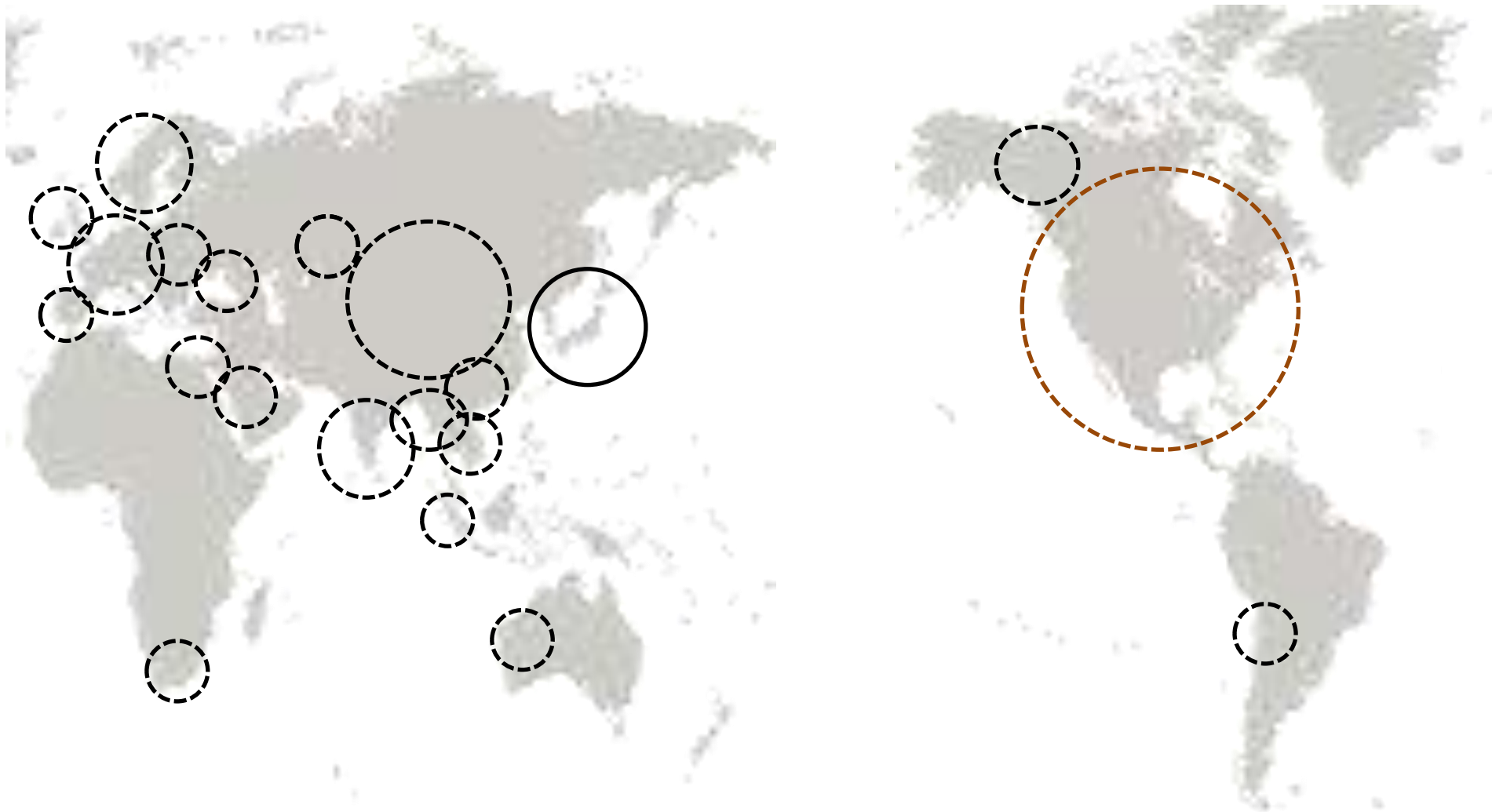
③ 海外展開の準備 (Go Global)

- ・海外事業の展開に耐えうる財務体質を構築
- ・海外から注目されるような事業、製品開発の着実な積み上げ

II. グローバルの市場規模イメージ

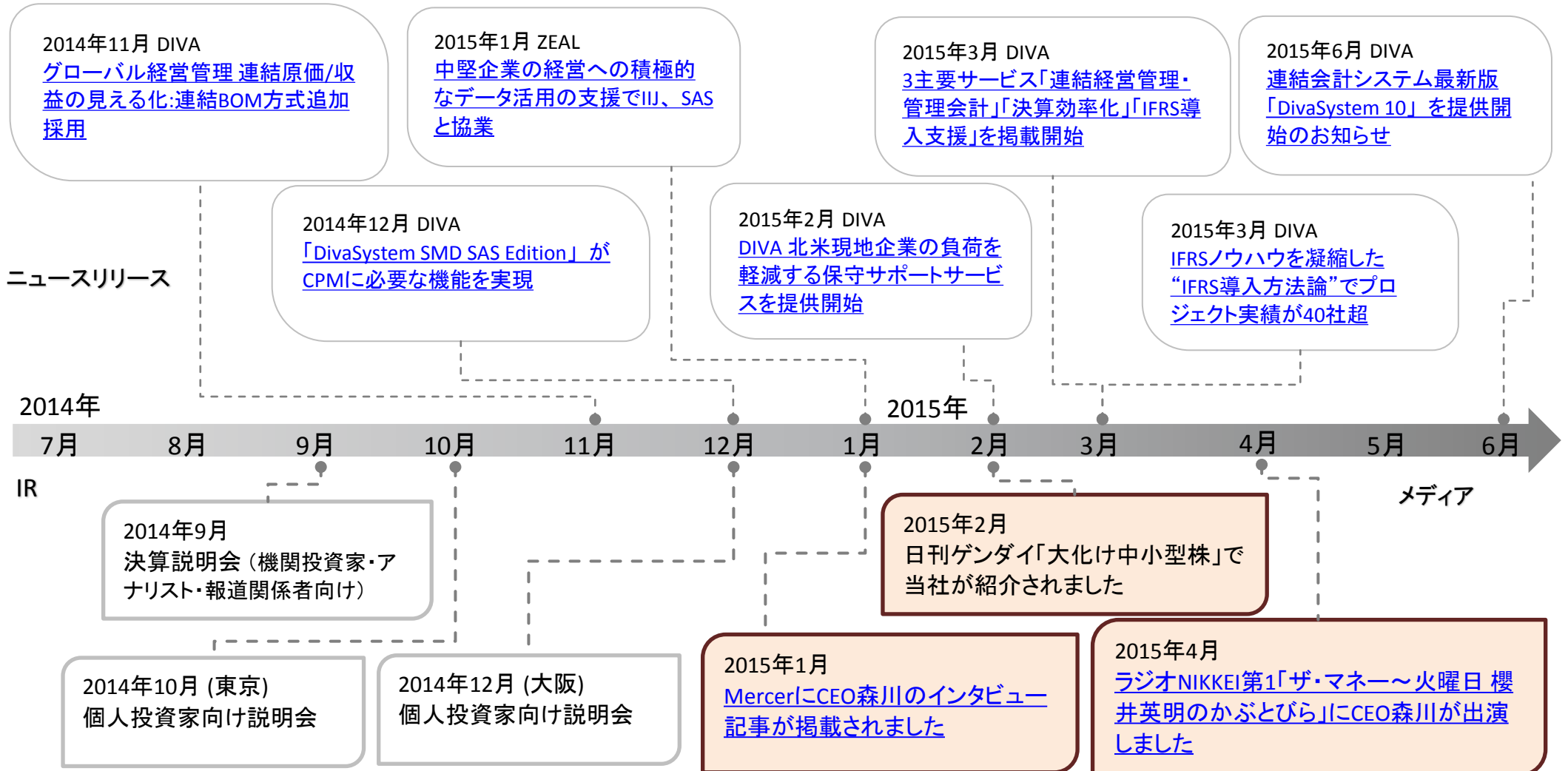
AVANT

○ 想定するマーケットサイズ



III.アバントの1年

2015年6月期は、将来の成長に不可欠な人財やITインフラへの投資を実行し、「100年企業の創造」のための新中期経営計画に向けた戦略を実行する土台を創る1年でした。
 また、指標として注目されているROEの高い経営が評価され、メディアへの露出も増えました。



AVANT