

アバント

3836 東証 JASDAQ グロース

<https://www.avantcorp.com/ir/>

2016年10月17日(月)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
佐藤 譲

[企業情報はこちら >>>](#)

■ 16/6 期は 2 期ぶりに過去最高業績を更新

アバント<3836>は連結経営・会計システムのパッケージソフトでトップシェアの(株)ディーバをはじめ、ビジネスインテリジェンス(BI)ツールの導入支援や企業開示情報の検索サービス等を提供する子会社を傘下に有する持株会社。

2016年6月期の連結業績は、売上高で前期比7.7%増の9,612百万円、営業利益で同37.9%増の1,109百万円と増収増益となり、2期ぶりに過去最高業績を更新した。連結会計システムや関連製品のライセンス販売並びにコンサルティング、サポート・サービスなど全体的に増収となり、人件費やIT投資などの費用増を吸収した。

2017年6月期は、売上高で前期比4.5%増の10,050百万円、営業利益で同7.7%減の1,025百万円と増収減益を見込んでいる。今期に計上見込みだった案件が前期に前倒しされたことや、中長期の成長に向けた事業基盤構築のための人財投資など積極投資を行うことが減益要因となる。ただ、足元の受注状況は想定よりも強含みで推移しており、業績の上振れの可能性もあると弊社では見ている。

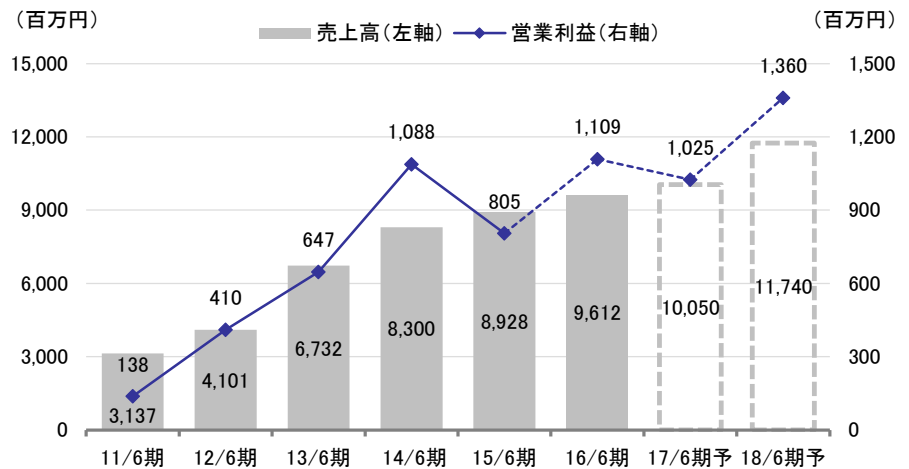
中期3ヶ年計画の最終年度となる2018年6月期は、売上高で11,740百万円、営業利益で1,360百万円と従来計画を維持している。連結経営の重要性が高まるなかで、経営管理に関連するパッケージソフト並びにコンサルティング・サービスや、決算処理業務等のアウトソーシング・サービスなどここ1~2年で高成長を続けている新事業が成長ドライバーとなる。また、利益面では外注費の削減やサービスの自動化により生産性を高め、収益性を向上していく方針だ。

株主還元策については安定配当を継続していくことを基本にしつつ、中期計画期間内においては純資産配当率に着目し、全上場企業の平均値を上回ることを目標とした。2017年6月期の配当金は前期比横ばいの22.0円を見込むが、今後も収益成長が続けば増配が期待される。また、株式の流動性向上を目的とした株式分割も含めた対策の検討を進めているもようだ。

■ Check Point

- ・「DivaSystem」の導入社数は累計900社まで拡大
- ・17/6期は増収減益見通し、足元の受注状況は計画を上回って推移
- ・営業利益率は18/6期に11.6%までに引き上げていく計画

業績推移



■ 会社概要

「DivaSystem」の導入社数は累計 900 社まで拡大

(1) 沿革

会社の創業は1997年で、現代表取締役社長である森川徹治(もりかわてつじ)氏が「連結会計」に絞ったソフトウェアの開発・販売・導入支援事業を目的とした(株)ディーバ(2013年10月に持株会社制移行とともに株式会社アバントに商号変更)を設立したことに始まる。同社の主力パッケージ・ソフトウェアである「DivaSystem」は、「制度連結」による決算業務の処理を効率化するだけでなく、様々な経営データ(売上や費用などの詳細分析など)を経営の意思決定に役立てるための「管理連結」にも対応しているのが特徴となっている。

契約企業数が100社程度に達するまでは大手監査法人経由での契約が中心であったものの、その後は(株)日立システムズやNTTデータ<9613>など複数のSIer(システムインテグレーター)と代理店契約を結び、販売網を拡大しながら契約数を伸ばしてきた。その結果、「DivaSystem」の導入社数は2016年6月に累計900社を突破している。

また、2008年以降はグループ展開やM&Aの取り組みも活発化させている。2008年に米国で市場調査・研究を目的とした子会社を設立したほか、2009年に企業の開示情報、会計関連法令などの情報検索システムを手掛ける(株)インターネットディスクロージャーを100%子会社化、2011年には連結会計システムだけでなく、個別会計システムやERPなど他社の商材なども含めて販売展開する子会社、(株)ディーバ・ビジネス・イノベーションを100%出資で設立した(2016年6月にディーバが吸収合併)。さらに、2012年にはBI分野のソリューションサービスを展開する(株)ジールを事業承継によって子会社化している。ジールは、主要な大手海外ベンダーのBIツールを用いて、企業の「管理連結会計・経営」やビッグデータ分析などに活用するためのシステム基盤構築、導入支援を行うSIerである。

沿革

年月	主な沿革
1997年 5月	東京都大田区に連結会計パッケージ・ソフトウェアの開発・販売・サポート及び連結会計業務支援を目的として(株)ディーバを設立
1997年10月	「DivaSystem」の販売を開始
2002年 6月	連結会計業務支援の一環として連結会計実務講座を開始
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 2月	大阪証券取引所ヘラクレス(現東証 JASDAQ (グロース))に株式上場
2007年 8月	「DivaSystem」顧客 500 社を達成
2008年10月	DIVA CORPORATION OF AMERICA (現 連絡子会社) を米国カリフォルニア州に設立
2009年11月	(株) インターネットディスクロージャー (現 連絡子会社) を子会社化
2010年11月	本社を品川(現所在地)に移転
2011年 8月	(株) ディーバ・ビジネス・イノベーションを設立
2012年10月	ジール分割準備会社を(株)ジールに商号変更し、(株)DHI(旧(株)ジール)より情報システム事業を承継
2013年10月	持株会社制へ移行、「(株)アバント」に商号変更 100%子会社の(株)ディーバを新設し、ソフトウェア事業を承継
2016年 6月	(株)ディーバ・ビジネス・イノベーションを(株)ディーバに合併

出所：有価証券報告書

圧倒的な導入実績と高い投資効率、多彩なソリューション提案力

(2) 「DivaSystem」の強み

「DivaSystem」の強みをまとめると、その圧倒的な導入実績と高い投資効率、多彩なソリューション提案力にあると考えられる。

a) 連結会計ソフト(制度連結、管理連結)での圧倒的な実績

連結パッケージソフトとしての実績は国内トップで、1997年の販売開始以降、累計導入社数は900社を超えている。なかでも東京証券取引所1部上場企業の時価総額上位100社のうち、50社が同社のシステムを利用するなど、大企業で高シェアを持っていることが特長となっている。単一システムにより制度連結と管理連結を統合し一元的な処理を可能としているほか、米国会計基準(SEC)や国際会計基準(IFRS)など複数の会計基準に対応するなど、連結会計に関わる多様なニーズに対応できる機能面での高さが評価されている。また、「操作性」や「拡張性」にも優れているほか、導入後のトータルの「サポート力」も含めて顧客からは高い評価を得ており、継続率の高さに繋がっている。なお、最新の「DivaSystem10」では初めてクラウドサービスにも対応している。

b) パッケージの優位性

19年を超える開発実績と顧客ノウハウが凝縮されたパッケージ・ソフトウェアとなっているため、ゼロから新規開発した製品と比較した場合の投資対効果は極めて高い。

c) 業務専門性

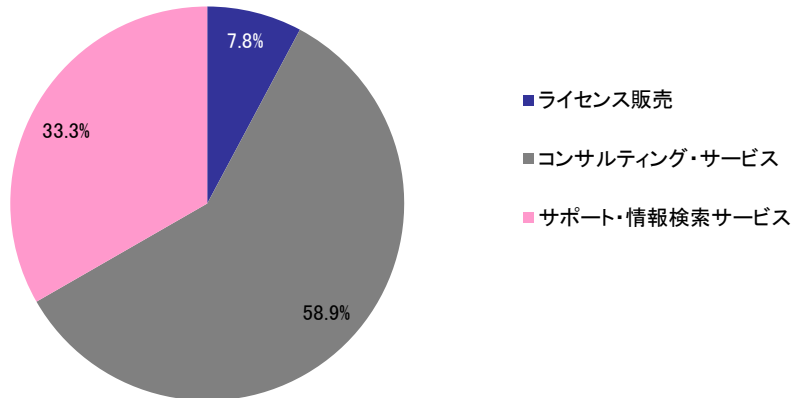
公認会計士などのスペシャリストのほか、経営管理や計数感覚に長けた人財を豊富に抱えており、また、グループ企業や外部パートナー企業との連携を図りながら多様なニーズに対応できるソリューションサービスの提供を可能としている。

競合製品との機能面での大きな差異はなくなってきてはいるものの、今までに築き上げてきた高い実績と信用力、並びに開発からコンサルティング、サポート、アウトソーシング・サービスまでワンストップソリューションでサービスを提供できる強みが同社にはあり、今後も国内トップの地位を維持し続けるものとみられる。

(3) 事業概要

同社の事業はソフトウェアの開発・販売を主としており、事業形態別にライセンス販売、コンサルティング・サービス、サポート・情報検索サービスの3つの部門に分けて売上高の開示を行っている。2016年6月期の売上高構成比で見ると、コンサルティング・サービスが58.9%と過半を占め、次いでサポート・情報検索サービス33.3%、ライセンス販売7.8%の順となっている。

事業形態別売上構成比(16/6期)



出所: 決算短信

ライセンス販売には、自社開発した連結会計システム「DivaSystem」や管理会計システムとなる「DivaSystem SMD」、グループ子会社の個別会計の仕分けレベルまでのデータ統合を実現する統合会計システム「DivaSystem GEXSUS」、開示財務情報の検索・閲覧・比較分析ツールとなる「DivaSystem dSearch」といった「DivaSystem」シリーズのほか、他社製品のライセンス販売なども含まれている。売上規模は小さいもののライセンス販売したものが、コンサルティング・サービスやサポート・情報検索サービスの受注につながるため、業績を見るうえでは先行的な指標とみることができる。

コンサルティング・サービスでは、ライセンス販売したパッケージ・ソフトウェアをより効率的に顧客が活用していくための導入支援サービスのほか、パッケージ・ソフトウェアだけでは実現できない個別のニーズに対して、顧客に合わせたシステム開発サービスも提供している。また、経営情報の活用を推進するコンサルティング・サービスも含まれる。コンサルティング・サービスも含めた1件当たりの受注額に関しては、顧客企業の規模やニーズによって数百万円から数億円の水準となり、既存顧客においても追加で新たな機能モジュールを発注するケースが多い。

サポート・情報検索サービスでは、導入したシステムの利用方法や業務上発生した課題に関する保守・サポートを行っているほか、教育・研修サービスなども行っている。また、2011年よりスタートした顧客企業の決算関連業務に関するアウトソーシング・サービスも同部門に含まれている。情報検索サービスは、子会社のインターネットディスクロージャーで展開している事業で、企業の開示情報や会計関連法定・諸規則などの情報検索を行う際に用いる高速検索エンジンである「開示Net」や「eRules」等をユーザーに提供している。主力ユーザーは監査法人となり、会計士の業務用としてデファクトスタンダードとなっている。対象市場が監査法人向けにほぼ限定されるため、成長ポテンシャルは期待できないものの、売上高は2億円台と安定して推移しており、収益性の高いサービスとなっている。

■ 決算動向

16/6 期は増収増益、2 期ぶりに過去最高業績を更新

(1) 2016 年 6 月期の業績概要

8 月 5 日付で発表された 2016 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 7.7% 増の 9,612 百万円、営業利益が同 37.9% 増の 1,109 百万円、経常利益が同 39.8% 増の 1,112 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 64.3% 増の 660 百万円と増収増益決算となり、2 期ぶりに過去最高業績を更新した。

2016 年 6 月期連結業績

(単位：百万円)

	15/6 期		16/6 期				
	実績	対売上比	期初計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	8,928	-	9,600	9,612	-	7.7%	0.1%
売上原価	5,133	57.5%	-	5,452	56.7%	6.2%	-
販管費	2,990	33.5%	-	3,050	31.7%	2.0%	-
営業利益	805	9.0%	935	1,109	11.5%	37.9%	18.7%
経常利益	795	8.9%	925	1,112	11.6%	39.8%	20.3%
特別損益	-4	-0.1%	-	-176	-1.8%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	402	4.5%	572	660	6.9%	64.3%	15.5%

出所：決算短信

連結決算業務の効率化・迅速化や連結経営に対するガバナンス体制強化を目的に、企業の財務・経営管理部門における情報化投資が拡大するなかで、同領域において業界トップの実績を誇る同社の売上高も順調に拡大した。なかでも、アウトソーシング・サービスは高成長を示した。

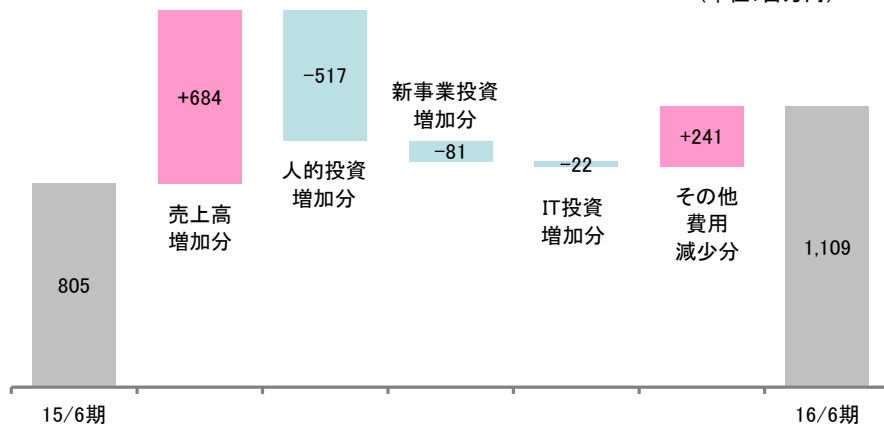
営業利益の増減要因を見ると、既存事業の基盤強化や今後の成長に向けた人財投資（517 百万円）、新事業に係る投資（81 百万円）、IT 投資（22 百万円）等の費用増要因があったものの、増収効果とその他費用の減少（241 百万円）により増益となっている。その他費用では、研究開発費が 202 百万円減少したほか、受注損失引当金が前期との比較で 78 百万円の減少要因となっている。

また、特別損失として 2015 年 6 月期に発生した ERP の不採算プロジェクトについては 8 月にプロジェクトを完了している。なお、ERP 関連のシステム開発事業を行っていたディーバ・ビジネス・イノベーションについては、経営資源の集約による財務状態の改善及び経営効率の向上を目的として、2016 年 6 月末にディーバに吸収合併している。

会社計画対比では売上高はほぼ計画どおりとなったが、営業利益は 18.7% 上回って着地した。これは、2017 年 6 月期に計上見込みであった「DivaSystem」やその他のシステム案件のライセンス販売が当第 4 四半期に前倒し計上されたこと、並びに人財投資に係る費用が当初計画を下回ったことが主因となっている。このうちライセンス販売の前倒しによる影響額は、営業利益で約 1 億円の増益要因になったと見られる。

営業利益増減要因(16/6期)

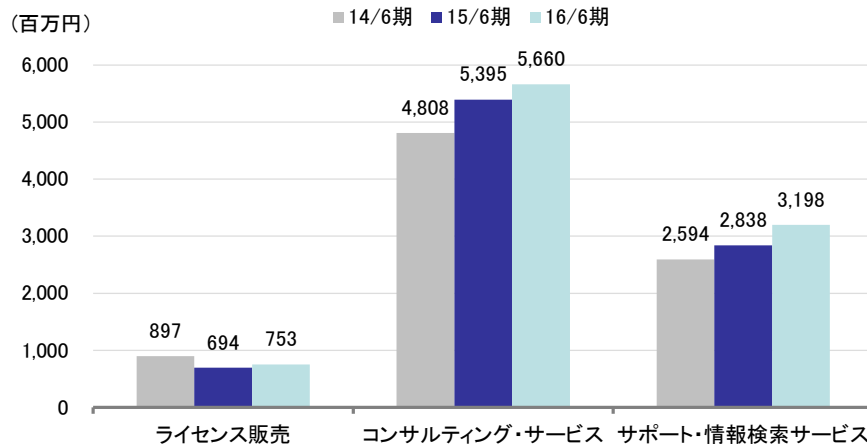
(単位:百万円)



出所: 決算説明会資料

(2) 事業形態別売上動向

事業形態別売上高



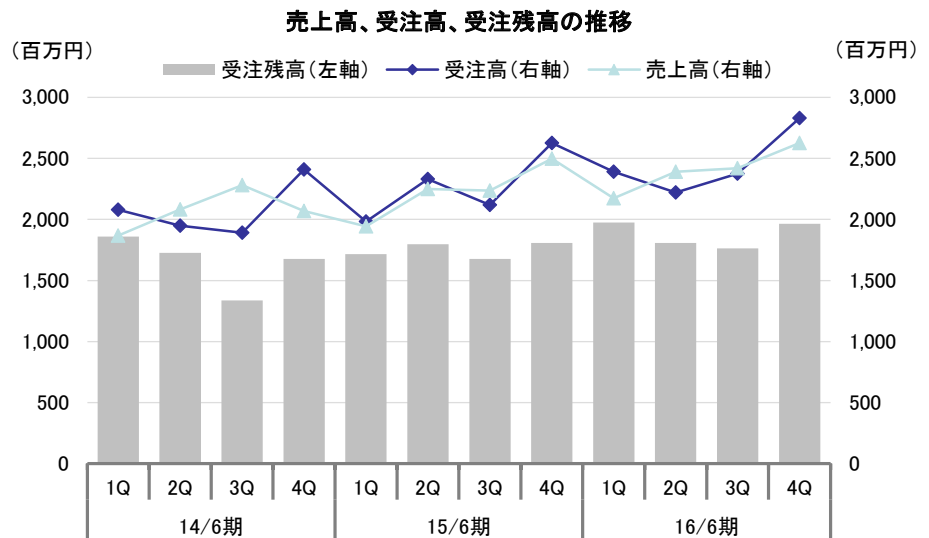
出所: 決算説明会資料

事業別の売上状況を見ると、ライセンス販売は前期比 8.6% 増の 753 百万円となった。主力製品の連結会計システム「DivaSystem」は、前期に機能や操作性を大幅に向上した新製品を投入した効果で堅調に推移したほか、より幅広い経営情報の活用に関する提案に取り組んだ成果として、その他の製品ライセンス販売も大幅に伸長したことが増収要因となった。

コンサルティング・サービスは前期比 4.9% 増の 5,660 百万円となった。ERP の導入コンサルティング・サービスに関しては、不採算プロジェクトの収束に向けて人的リソースを集中し、新規の受注活動をストップしたため減収となったものの、IFRS (国際財務報告基準) の適用やグローバル・ガバナンス体制の強化、BI ツールの経営戦略への活用といった経営管理・戦略に対する投資意欲は旺盛で、全体では増収基調が続いた。また、ジールについては金融機関向けの大型開発案件を計上したこともあり好調に推移した。

サポート・情報検索サービスは、前期比 12.7% 増の 3,198 百万円となった。増収要因の 1 つはアウトソーシング・サービスの成長によるもので、大企業を中心に連結決算業務や連結納税業務のアウトソーシング需要を確実に取り込んでいる。契約社数は、「DivaSystem」の既存顧客を中心に 30 社を超えるまでになっている模様だが、全顧客に対する比率で見ればまだ 1 割にも満たない水準であり、今後の成長ポテンシャルが大きいサービスとして注目される。その他のサービスでは、「DivaSystem」の契約企業数増加や高い継続利用率を背景に、保守売上が堅調に推移したほか、監査法人向けを中心とした情報検索サービスも前期並みの水準で推移した。

なお、四半期ベースの受注高、売上高の推移を見ると、いずれも基調としては右肩上がりの増加を示している。2016 年 6 月期 4 四半期について見れば、受注高は前年同期比 9.8% 増の 2,830 百万円、売上高は同 5.2% 増の 2,627 百万円といずれも四半期ベースでの過去最高を更新しており、また、受注残高も同 11.7% 増の 1,964 百万円と過去最高水準で推移するなど、同社の業績は着実に成長を続けていると言える。



出所：決算短信

自己資本比率が上昇傾向にあり、実質無借金体制となる

(3) 財務状況と経営指標

2016 年 6 月末の総資産は、前期末比で 1,027 百万円増加の 6,709 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 587 百万円増加したほか、前払費用が 162 百万円、繰延税金資産が 117 百万円それぞれ増加した。また、固定資産ではのれんが 113 百万円減少した一方で、投資有価証券を中心に投資その他の資産が 160 百万円増加した。

負債合計は前期末比 456 百万円増加の 3,398 百万円となった。有利子負債は 152 百万円減少したが、損害賠償引当金を 174 百万円計上したほか、前受収益が 308 百万円、未払金及び未払費用が 87 百万円増加した。また、純資産は前期末比 571 百万円増加の 3,311 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益 660 百万円の計上と剰余金の配当 84 百万円の支払いにより、利益剰余金が 576 百万円増加したことによる。

主要経営指標を見ると、安全性を示す自己資本比率が49.4%と上昇傾向にあり、また、有利子負債比率については4.6%まで低下し、実質無借金体制となるなど、財務基盤は着実に強化されているものと判断される。また、収益性について見れば、ROA、ROE、売上高営業利益率ともに10%を上回っており、収益性の高い成長企業として位置付けられる。なお、ROEについては中長期的に20%以上の維持を目標としている。

アバント

3836 東証 JASDAQ グロース

<https://www.avantcorp.com/ir/>

2016年10月17日(月)

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	13/6期	14/6期	15/6期	16/6期	増減額
流動資産	3,801	4,498	4,780	5,737	956
(現金及び預金)	2,244	2,805	2,816	3,404	587
固定資産	984	1,039	900	971	71
総資産	4,785	5,537	5,681	6,709	1,027
(有利子負債)	675	486	303	151	-152
負債合計	2,906	3,076	2,942	3,398	456
純資産	1,879	2,460	2,739	3,311	571
(安全性)					
自己資本比率	39.3%	44.4%	48.2%	49.4%	
有利子負債比率	35.9%	19.8%	11.1%	4.6%	
(収益性)					
ROA(総資産経常利益率)	15.2%	20.9%	14.2%	18.0%	
ROE(自己資本利益率)	21.3%	28.7%	15.5%	21.8%	
売上高営業利益率	9.6%	13.1%	9.0%	11.5%	

出所：決算短信

■今後の見通し

17/6期は増収減益見通し、足元の受注状況は計画を上回って推移

(1) 2017年6月期業績見通し

2017年6月期の連結業績は、売上高が前期比4.5%増の10,050百万円、営業利益が同7.7%減の1,025百万円、経常利益が同7.9%減の1,025百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同2.4%減の645百万円と増収減益の見込みとなっている。

2017年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	16/6期		17/6期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	9,612	-	10,050	-	4.5%
営業利益	1,109	11.5%	1,025	10.2%	-7.7%
経常利益	1,112	11.6%	1,025	10.2%	-7.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	660	6.9%	645	6.4%	-2.4%

出所：決算短信

企業における連結経営・管理会計の高度化、ガバナンス体制強化に向けた投資意欲は旺盛で、ライセンス販売やシステム導入のためのコンサルティング・サービスの安定成長が見込まれるほか、連結決算業務のアウトソーシング・サービスも新規契約増に伴い高成長が続く見通しだ。今期に計上見込みだった案件が前期に前倒し計上されたことで、増収率は鈍化する格好となっているが、足元の受注状況は計画を上回って推移していることから、今後市場環境に大きな変化がなければ、計画を上回る増収を達成する可能性も十分であると弊社では見ている。

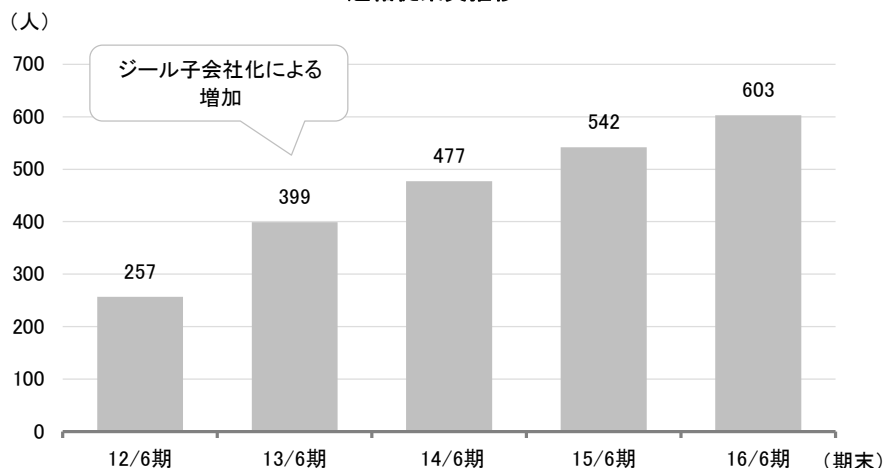
2016年10月17日(月)

一方、営業利益は中長期的な成長を見据えた事業基盤を構築するための人財投資やIT投資などを積極化するなど費用が先行することで減益を見込んでいる。費用増加項目を見ると、人員の増強に伴う人件費(+470百万円)や採用費増(+33百万円)、IT投資増(+60百万円)、仕掛品の売上原価計上の増減(+70百万円)、その他費用増(+40百万円)、などとなっており、一方で外注費の減少(-367百万円)を見込んでいる。外注費は正社員の増員によって削減することになる。当社では中途採用の環境が厳しいなかで、新卒社員の育成と退職率の低減を重視していく方針を打ち出している。

なお、前期まで続いていたERPの不採算プロジェクトに関しては既に検収となっている。このため、一部リスクは残るものの業績面でのマイナスの影響は出ない見通しだ。

また、ジールについてはプロダクトの多様化が進むなかで、新しいプロダクトの需要があるものの、人的リソースが不足しており、今期は人員体制の強化・育成に注力していく方針となっている。また、前期は採算の良い案件が売上計上された反動もあり、今期の業績は売上高こそ前期並みの5~6%増となるものの、営業利益は微増にとどまる見通しとなっている。

連結従業員推移



出所:決算説明会資料

営業利益率は18/6期に11.6%までに引き上げていく計画

(2) 中期3ヶ年計画について

同社は現在、中期3ヶ年計画の2期目に入っている。2017年6月期は前述したように、案件の前倒し計上の影響により、当初の計画を下回る見通しだが、最終年度となる2018年6月期については売上高11,740百万円、営業利益1,360百万円と当初の計画を据え置いている。2015年6月期から2018年6月期の平均成長率で見ると売上高で9.5%、営業利益で19.1%となり、営業利益率は2015年6月期の9.0%から2018年6月期は11.6%まで引き上げていく計画となっている。重要とする経営指標としては引き続き、収益性(営業利益の成長率及び利益率)、生産性倍率(売上高÷人件費(外注費含む))、売上高の成長率の3つの指標を挙げており、なかでも収益性を最重要視している。

中期経営計画

(単位：百万円)

	15/6期		16/6期		17/6期		18/6期		平均 成長率
	実績	実績	前期比	予想	前期比	予想	前期比		
売上高	8,928	9,612	7.7%	10,050	4.5%	11,740	16.8%	9.5%	
営業利益	805	1,109	37.9%	1,025	-7.7%	1,360	32.7%	19.1%	
(利益率)	9.0%	11.5%		10.2%		11.6%			
経常利益	795	1,112	39.8%	1,025	-7.9%	1,355	32.2%	19.4%	
(利益率)	8.9%	11.6%		10.2%		11.5%			
親会社株主に帰属する 当期純利益	402	660	64.3%	645	-2.4%	810	25.6%	26.3%	
(利益率)	4.5%	6.9%		6.4%		6.9%			
1株当たり当期純利益(円)	85.6	140.8		137.4		172.6			
1株当たり配当金(円)	18.0	22.0		22.0		36.0			

出所：会社説明資料、2018年6月期の配当金は事業報告書より抜粋

売上高については、連結経営による企業のガバナンス強化やマネジメント力強化に向けたシステム投資の拡大を追い風として、既存事業での成長で実現を目指していく。既存事業のうち主力製品の「DivaSystem」に関しては、機能や操作性の向上だけでなく、クラウドにも対応するなど、より使い勝手のよいソフトウェアとしての進化を目指し、顧客数の拡大を図っていく。また、顧客のニーズを的確に把握して、財務会計だけでなく税務や経営管理分野まで裾野を広げ、自社製品の販売だけでなく他社商材も含めたトータルソリューションを展開していくことで、顧客当たり売上高の拡大を進めていく。

特に、ここ1～2年で急成長しているアウトソーシング・サービスや管理会計分野の製品・サービスの売上が期待される。アウトソーシング・サービスは想定以上に大企業からの需要が旺盛なことから人員体制の強化を急いでいる。また、管理会計分野の製品・サービスについても、契約社数はまだ少なく今後のポテンシャルは大きい。管理会計分野の製品・サービスは経営者の経営判断に直結するツールとなるだけに、1案件当たりの売上規模が数億円規模と大きくなることもある。同社の製品としては「DivaSystem SMD」が相当する。顧客企業は同ツールを使って、グループ会社の部門別の収益性や製品別売上動向など各種データを収集し、多面的にシミュレーション分析を行うことで、経営判断に活用していくことになる。アウトソーシング・サービスと同様、こちらも人員体制の強化を進めながら売上高を伸ばしていくことになる。

両成長分野の売上構成比は前々期の1割強から前期は2割弱の水準まで上昇しており、今後もその比率は上昇傾向が続くものと予想される。なお、アウトソーシング・サービスの収益性については労働集約的な事業となっているため、「DivaSystem」などと比較すると若干落ちるものの、ほぼ遜色のないレベルとなっている。今後は工程の標準化作業を進めた上で2018年6月期以降、自動化を進め生産性を向上していく計画となっている。また、2年前より開始したマネジメントコンサルティングサービスも、売上規模は小さいものの2016年6月期より黒字化しており、今後の成長が期待される分野となっている。

2018年6月期の業績が大幅増益見通しとなるが、このうち第1四半期にのれん償却(年間113百万円)が完了することで増益要因となり、利益率の押し上げ要因となる。

長期的なビジョンとしては、更なる成長を目指すため企業の財務部門に特化したITベンダーとしてグローバル進出を目指している。方向性としては2つの事業展開を考えている。1つ目は、日系ユーザーの海外拠点での保守サービスとなる。既に米国では行っているが、今後は欧州、アジアなどにも展開していく予定となっている。2つ目は海外企業の顧客開拓を進めていく。「DivaSystem」は海外の会計基準にも対応していることから、機能面での問題は無いが、競合として米国のOracleやドイツのSAPなどグローバル企業がひしめくなかで、いかに自社製品・サービスの優位性を打ち出し差別化ができるかがカギを握ることになる。

■ 株主還元策

16/6 期の 1 株当たり配当金は前期比 4 円増配の 22 円

株主還元策として同社は、安定配当を継続して行うことを基本方針とし、中期 3 ヶ年計画期間内においては、純資産配当率で少なくとも全上場企業の平均値を上回ることを目標としている。2016 年 6 月期の 1 株当たり配当金は前期比 4.0 円増配の 22.0 円、純資産配当率は全上場企業平均の 2.6% を上回る 3.4% であった。同社では純資産配当率で上位ランキングを目指している。このため、今後も順調に収益が拡大していけば純資産配当率を引き上げていくものと見られ、増配も期待される。また、最近では株式の流動性が低いことに鑑みて、株式分割も含めた対策を検討しているもようだ。

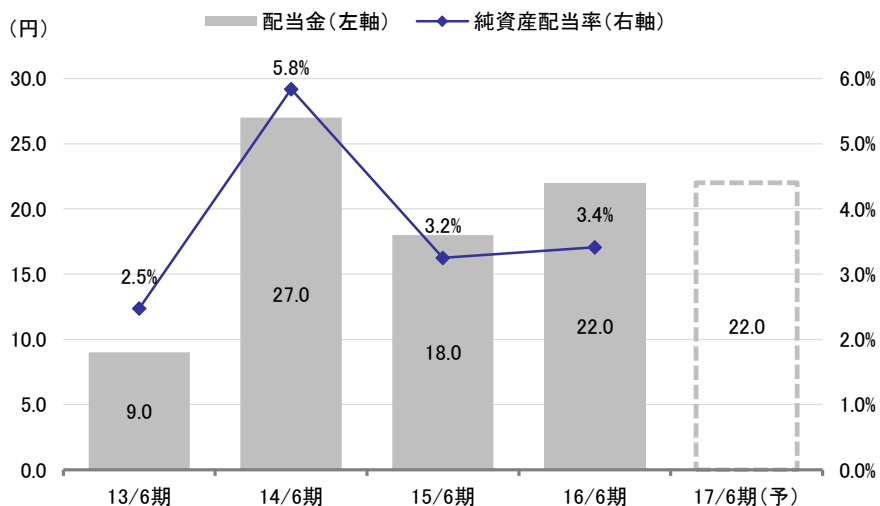
アバント

3836 東証 JASDAQ グロース

<https://www.avantcorp.com/ir/>

2016 年 10 月 17 日 (月)

1株当たり配当金と純資産配当率の推移



出所：決算短信

※ 2013 年 11 月 1 日付で 1 株につき 2 株の割合で株式分割

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ