

AVANT
GROUP

株式会社アバントグループ

2024年6月期第2四半期決算説明会

2024年2月19日

イベント概要

[企業名]	株式会社アバントグループ		
[企業 ID]	3836		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2024 年 6 月期第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期		
[日程]	2024 年 2 月 19 日		
[ページ数]	33		
[時間]	15:30 – 16:29 (合計：59 分、登壇：40 分、質疑応答：19 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	3 名		
	代表取締役社長 グループ CEO	森川 徹治 (以下、森川)	
	取締役 グループ CFO	春日 尚義 (以下、春日)	
	執行役員 IR 室長	諸井 伸吾 (以下、諸井)	

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



[アナリスト名]*	いちよし経済研究所	磯崎 輝雄
	東京海上アセットマネジメント	平松 謙一

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



登壇

諸井：皆さん、こんにちは。本日はお忙しい中、株式会社アバントグループ、2024年6月期第2四半期決算説明会に参加いただきまして、ありがとうございます。私は本日進行を務めさせていただきます、IR室長の諸井と申します。

本日の説明会で使用する資料につきましては、13時に弊社ホームページにアップしていますので、ご利用ください。

本日の登壇者は、代表取締役社長グループ CEO、森川徹治と、取締役グループ CFO、春日尚義の2名です。これより新中期経営計画、BE GLOBAL 2028 や財務報告、製品紹介について、約40分説明させていただいた後、皆様からの質問をお受けします。説明会は全体で約1時間を予定しております。

それでは、代表取締役社長グループ CEO、森川から説明させていただきます。

森川：皆さん、こんにちは。アバントグループの森川でございます。それでは、これから2024年6月期第2四半期の決算説明会を進めさせていただきます。

まず私から、今期から始まった中計の BE GLOBAL 2028 について、状況の簡単なご説明をさせていただきます。

まずアバントグループですけれども、ミッション、ビジョン、バリューがある中で、ミッション、要はお客様にどう役に立つかといった使命の部分につきましては、創業以来経営情報の大衆化ということで、言い換えますと IT を使って経営の役に立ちたい。経営をハッピーにしていこうというミッションを持って、ずっと活動を続けております。

そのミッションをさらに具体的に戦略につなげていくために、マテリアリティというか、重要な解決すべき課題として定義したものが、お客様の企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になっていこうと。そういう方向感をしっかり持って、現在の中計をつくっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



■ BG28のアウトロク

- 純利益増加（3倍）によるファンダメンタルの向上、ならびに、ソフトウェア中心にシフトすることによる将来CFの増加により企業価値を高める

	FY23	FY24	FY28	5年変化/平均
売上高	214億円	240億円	400~450億円	2x
営業利益	32.8億円	38.5億円	90~110億円	3x
営業利益率	15.4%	16.0%	20~24%	+5-9pts
純利益	20.9億円	25.0億円	60~70億円	3x/CAGR 25%
1人当たり営業利益	2.4百万円	2.4百万円	3.5~4.3百万円	1.5x
ソフトウェア粗利益	21.3億円	21.7億円	60~65億円	3.0x
ROE	18.3%	19.3%	20%以上	AVG 20%
DOE	4.9%	5.3%	8%以上	AVG 7%
配当	15円	19円	51円以上	3.4x

グループ戦略推進の
最重要CSF

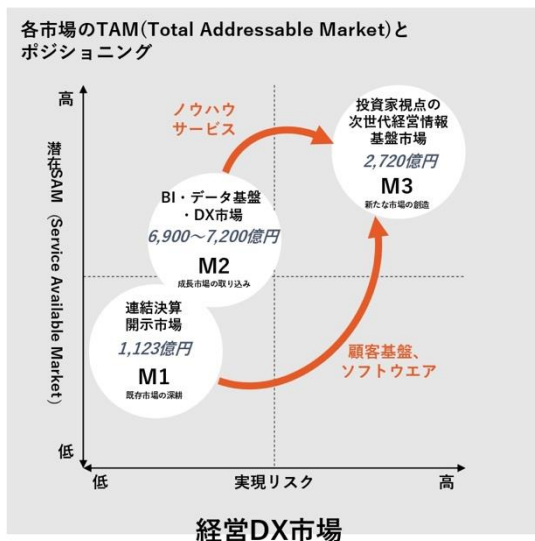
©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. ■ AVANT GROUP

3

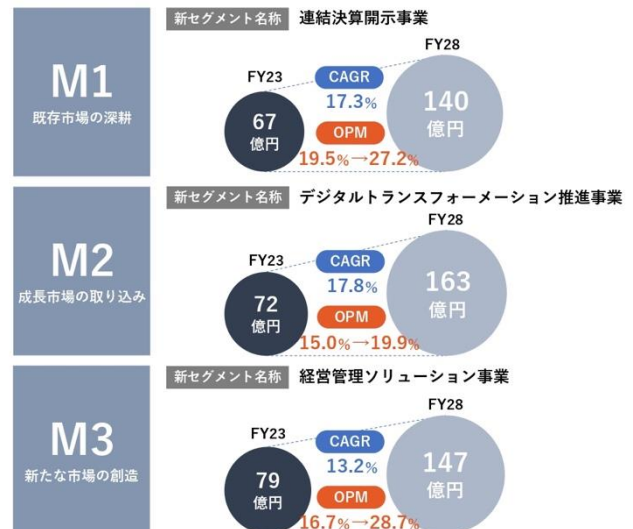
こちら中計、最終的には企業価値、ファンダメンタルズは純利益の増加が非常に大きなインパクトをもたらしますので、ここは堅実に増やしていくことが前提になりますが、それをどうやってドライブをかけていくか。ドライバーとしてはソフトウェアを増やしていった、全体の事業のけん引力、推進力にしていこうという方向感で、グループ戦略の最重要の指標としてソフトウェア粗利益を掲げてございます。

■ BG28で注力する市場

- 企業価値の向上がシリアスな課題となっている企業向けの経営DX市場にポジショニングする



©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. ■ AVANT GROUP



4

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

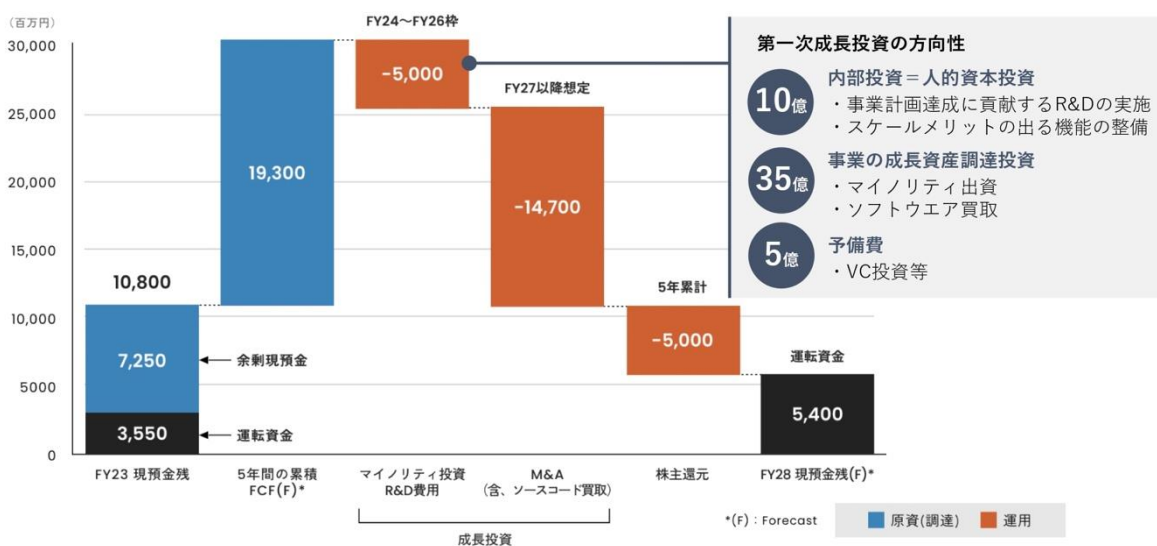
こちら、冒頭に申し上げましたミッションの実現と、さらには財務的なパフォーマンスの実現の両立をしていくために、どういうアプローチをしていくのか。どういうお客様にどういったサービスを提供して貢献していこうかということで、一つでまとめて見るのではなく、当社グループとしては三つに分けておりました。

まず一つは連結決算開示といった M1 マーケット、二つ目は DX ですね。さまざまな技術を使って情報の可視化等を進めながら、経営に貢献していこうといった領域。最後の三つ目、M3 が私どもとしてはかなり注力して、これから立ち上げていこうというマーケットになりますが、ある意味投資家視点の次世代経営情報基盤。

どうしても管理会計とかになりますと内部的な志向が強くなると思いますが、ここを投資家との対話、要は外からどう見られているのかをちゃんと中に持ち込んで、経営というものの自体をより発展的なものにしていこう。そういったマーケットをしっかりとつくっていこうということで M3 のマーケットを新たに定義して、こちらのマーケットの創造に力をこれからかけていこうということで、アクションしております。

【キャピタルアロケーション

■ 中計期間の5年間で成長投資に総額200億円、株主還元(配当)にのべ50億円の支出を想定



©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

5

そのアクションに際しましては、内部的にサービスをつくったり製品をつくったりして、お客様に提供するだけではなく、これまで蓄積してきたキャピタル、現金を中心としたアセットをアロケーションして、成長投資のほうに振り向けていって、しっかりその活動、戦略の実現を確実なものにしていこうということで、キャピタルアロケーションの方針を定めて、現状進めております。

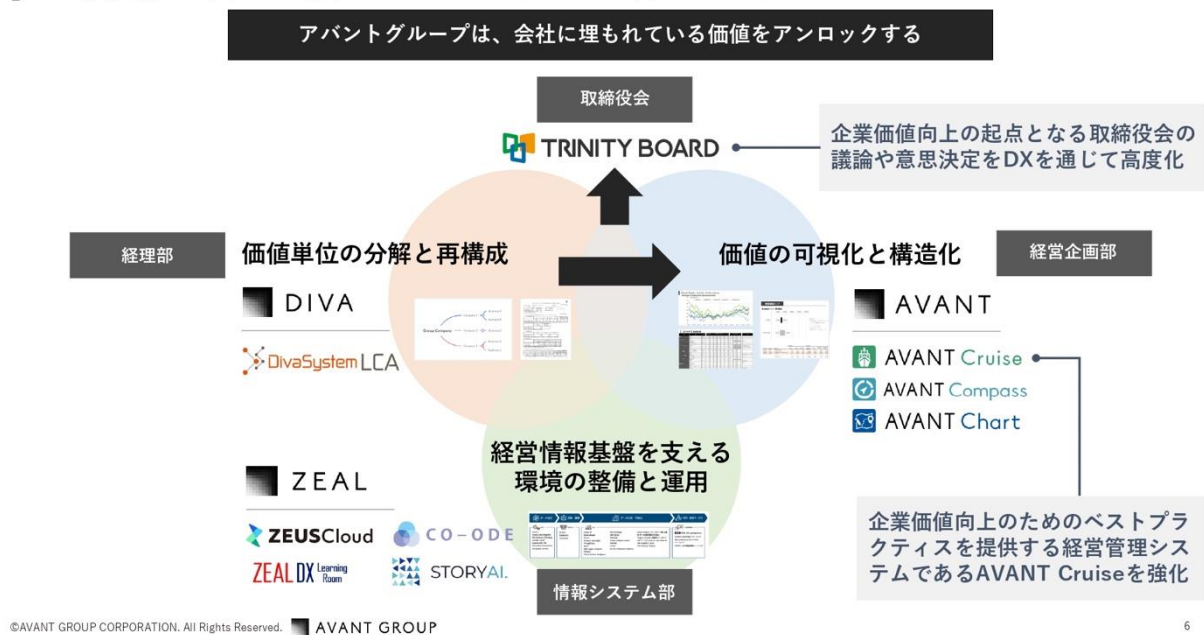
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



まず中計推進という観点では、新しい商材を増やしていくためにマイノリティ投資であるとか、R&Dを少しずつ進めていって、その総量のパイプラインを増やしていこうと。ある程度そこめどがついてきた中で、場合によってはM&A等を駆使して、さらなる加速を進めていこうということで、成長投資に関しましては大きく2段階構えで進めていくような方向感で今、やっております。

企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になる



その実現していくソフトウェア群の全体像としてはこちらの絵になりますが、企業価値の向上に役立つソフトウェア会社が、どうやってお客様の役に立っていくのか。いろんな表現の方法はあるのですが、会社様の中で埋もれている事業価値なり、企業価値自体をアンロックしていこうと。見える化して、その価値をきちんと顕在化させていくことを推進していこうという方向感で、ソフトウェアの全体のデザインを行っております。

これまでの構成としましては、上場企業を中心としたお客様の経理部に対して、連結決算開示のソリューションを提供しているDIVA。こちらがまずございます。ただこれだけですと貢献領域がどうしても決算開示に集中してしまいますので、より情報を経営サイドのほうにも使えるような情報技術の活用を推進していこうということで、ZEAL社が情報システムの、同じお客様ではございますけれども異なる部門で、主に情報システム部門の方々に役に立っていこうということで、ZEAL社のかまえがございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

さらに今回、新しく設立したのが AVANT という会社でございます、こちらは主に経営企画部様に対して価値の可視化とか、構造化ということができるような情報を提供していく、ソリューションを提供していく役割として位置づけております。

それぞれ製品を持っております。DIVA は連結決算システムである DivaSystem LCA というものを中心に持っております。ZEAL 社も SI ビジネスを中心にやっておるのですが、今少しずつ社内で自社 IP というか、自社製品の開発等も進めておまして、ZEUSCloud であるとか CO-ODE というものを少しずつつくり上げているような状況でございます。

この新しい AVANT に関しましても、従来の連結決算開示とは別というか、それに対してさらに情報の価値を付けていく機能として、AVANT Cruise、AVANT Compass、AVANT Chart といった新製品群、既存のものも含めてですが、こういった商品群の構成を持っております。

これは今まではばらばらで行動していたのですが、今まさにグループ全体としてのプロダクトマーケティングをしっかりとデザインして行って、お客様に対して一貫通貫で企業価値の向上に役立つようなソリューションが提供できる会社群というか、グループ会社になっていこうというアクションを推進している状況でございます。

本日はその中でも、新しい製品としてつくり上げたものとして二つほど、ご紹介したいものがございます。

一つ目が TRINITY BOARD というもので、さまざまな経営情報がございませけれども、最終的にというか一番インパクトのある意思決定機関はどこかと、会社の中で、と考えましたときに、やはり取締役会は非常に重要な役割を占めていると。

そこに対して企業価値の向上に役立つような情報をダイレクトに提供していく、そのためのプラットフォームが存在することで、今までわれわれが培ってきたさまざまなソリューションの出口というか、最終的に届けていくためのポータルのような機能があるとより役に立つのではないかということから、まずは取締役会向けの議論とか意思決定を構造化していくことにお役に立てるようなプラットフォームとして、TRINITY BOARD を新しく開発してリリースいたしました。

これは私ども自身、かなり真面目に取締役会の運営とか課題とかの解決に取り組んできておるのですが、自分たちの実体験を通してながら、こういったものがあつたらもっと取締役会の役に立つねと、そういった経験を通してながらつくり上げたものでございます。もう 2 年半ぐらいかけて、内部でも 1 年以上の利用実績を踏まえた上での本格販売というか、正式リリースを先日迎えた状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



もう一つが AVANT 社のほうの、AVANT Cruise というものがございますが、これは従来からある製品をさらに加速させていくために海外の企業と提携をし、一部技術的なものを供給してもらいながら、私どもとしてはそのプラットフォームを活用しつつ、経営に役立つコンテンツ、さらにはサービスをきちんと組み合わせ、企業価値の可視化であるとか構造化に役立てるようなソリューションを提供するパッケージとして、新しく製品開発を進めてリリースしております。

今回はこの2件になりますけれども、このようなかたちで徐々にグループ全体として新しいソフトウェアの総量を増やして、単純に増やすだけではなくて、全体のシナジーを生み出せるような構造をつくり込んで、しっかりお客様へお役に立てるようにソリューションを組み立てていくというアクションを今、進めている状況でございます。

ディーバ、日本の取締役会のDXを推進する製品版「TRINITY BOARD」をリリース

- 「TRINITY BOARD」は、企業価値向上の起点となる取締役会の議論や意思決定の高度化を、DXを通じて実現するクラウドソフトウェアであり、グループ戦略推進の最重要CSFであるソフトウェア粗利益に寄与する
- 企業価値向上の担い手となるボードメンバーに対して当社グループの認知度をあげ、顧客基盤の強化も狙う

開発の背景

- 当社グループの取締役会改革にあたって、これを推進するために必要なDXとして開発。形式的な議題ではなく、企業価値向上に役立つ議論中心の取締役会への変化を実感
- 取締役会およびその運営において抱える課題を解決し、日本の取締役会のDXに貢献すべく、当社とディーバの共同で製品化に着手
- 実際に当社の取締役会で使用しながら、ボードメンバーや運営部署のフィードバックを経て完成度を高め、当社自身が効果を実感し、他の上場企業にも貢献できるものであるとの確信を得られたため、製品をリリース
- 2023年10月11日にα版をリリースし、その後検証を重ね、この度製品版として提供開始

TRINITY BOARD とは

- 取締役会のDXを推進するクラウドソフトウェア
- 取締役会に関するあらゆる情報を集約することにより、取締役会の議論や意思決定の高度化を図り、また、取締役会の運営担当部署の運営の大幅な負担減および効率性やセキュリティの向上を可能とする
- グループ会社の取締役会への適用も可能なため、主要な子会社や海外子会社に適用した場合には、その取締役会の開催状況や内容の透明化を図ることによるグループ・ガバナンスの強化にも役立てることができる

2024年1月31日プレスリリース <https://www.diva.co.jp/news/20240131/>

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

アバントグループ、Fluence Technologies社と戦略的パートナーシップを締結

- 今回の戦略的パートナーシップは、当社グループがこれまで経営管理分野で培ってきたベストプラクティスに、Fluence Technologies社の革新的なソフトウェア技術が融合され、『企業価値向上に役立つソフトウェア』の開発を飛躍的に加速させ、レベルアップできるものと期待される取り組みである
- 結果、グループ戦略推進の最重要CSFであるソフトウェア粗利益に寄与する

戦略的パートナーシップ締結の目的

- ・ 今回の戦略的パートナーシップにより、当社グループが経営管理分野でこれまで培ってきた深い専門知識と、Fluence Technologies社の革新的なソフトウェア技術を融合
- ・ M3市場開拓の中心となる次世代の経営管理システムの根幹をなす「グローバルに通用する優れたプラットフォーム」の獲得を意図
- ・ 今後、共同で日本市場向けに次世代の経営管理システムの開発を推進していく

Fluence Technologies社について

- ・ Fluence Technologies社（本社：カナダ）は、モダンな高成長企業を支える、すぐに使えるエンタープライズグレードな完全なクラウドベース、ノーコードアプローチの経営管理プラットフォームを提供。経営管理に携わるプロフェッショナルが、より迅速に決算を行い、自ら信頼性の高いレポートを作成し、より少ない手間でより多くのことを実現できるというCFOチーム主導のコンセプトを実現し、企業のグループ経営管理の高速化に貢献。

<https://www.fluencetech.com/>

2023年11月28日プレスリリース <https://www.avantgroup.com/ja/ir/news/news20231128.html>

©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

8

若干の詳細についてはこちらのほうで触れておりますが、先ほどご説明した内容も追加してありますので、割愛させていただきます。

戦略に関しましては現在中計の1年目で、まだ半期が終了したところになりますので、まだまだ戦略全体としての大きなモメンタムはご説明できるような状況ではございませんが、新製品が確実に出てきて、全体としてのプロダクトマーケティングが少しずつ進み始めた。そういった段階に入ったとご理解いただければと思います。

全体の戦略につきましては、以上になります。続きましてグループ CFO の春日から、財務報告に入らせていただきます。よろしく申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



決算概要

- 売上高は、デジタルトランスフォーメーション推進事業が大きく成長したことに加え、アウトソーシングビジネスも引き続き高い成長率を維持したことにより、前年同期比11.6%増の11,742百万円。
- 営業利益に関しては、人員増を背景とする固定的人件費や受注増に対応するための外注加工費、および将来成長を実現するための投資性の費用が増加したものの、前年度にグループ再編に伴って発生した一時的費用の減少及びデジタルトランスフォーメーション推進事業の増収効果などにより、前年同期比5.4%増の1,890百万円。

(単位：百万円)	2024年6月期 第2四半期		前年同期比		2024年6月期 第2四半期累計		前年同期比	
			前年実績	増減率			前年実績	増減率
売上高	6,096		5,497	10.9%	11,742		10,523	11.6%
売上原価	3,296		2,904	13.5%	6,569		5,680	15.7%
売上総利益	2,799		2,592	8.0%	5,173		4,842	6.8%
売上総利益率	45.9%		47.2%	-1.2pt	44.1%		46.0%	-2.0pt
販管費	1,590		1,414	12.4%	3,282		3,049	7.7%
営業利益	1,209		1,178	2.6%	1,890		1,793	5.4%
営業利益率	19.8%		21.4%	-1.6pt	16.1%		17.0%	-0.9pt
純利益	733		771	-4.8%	1,216		1,142	6.5%
純利益率	12.0%		14.0%	-2.0pt	10.4%		10.9%	-0.5pt
EBITDA	1,328		1,279	3.8%	2,126		1,989	6.9%
EBITDAマージン	21.8%		23.3%	-1.5pt	18.1%		18.9%	-0.8pt

©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

10

春日：グループ CFO の春日でございます。私のほうから引き続き、財務報告をいたします。

それでは、まず FY24 上半期の決算概要でございます。連結売上高はデジタルトランスフォーメーション推進事業の売上高が対前年比 28.8%増加、および新セグメントでは連結開示事業の一部にありましたアウトソーシング事業、これも対前年比 20%以上の成長を遂げたことが寄与しまして、前年同期比 1.6%の増収となりました。

一方、連結営業利益でございますが、人員増、グループ全体としましては対前年同期比 175 名ほど増加しておりまして、これに加え増収に応じました外注費の増加、さらにこの後に説明いたしますが、会計上は費用計上となりますものの、その効果は将来に及ぶと考えられます投資性の費用が約 2 億 3,000 万円発生しておりまして、このことによりまして主に売上原価が上昇しています。これにより、売上総利益率が対前年比 2.0 ポイント減少しております。

一方、販管費も採用費や IT 費用の増加によりまして、絶対額は増加しております。ただ前年度に発生したグループ再編の一時費用は発生しておりませんので、対売上高の販管費率はマイナス 1.0 ポイントとなりました。これらの結果、対前年同期比、営業利益としましては 5.4%の増加となりまして、増収増益となりました。

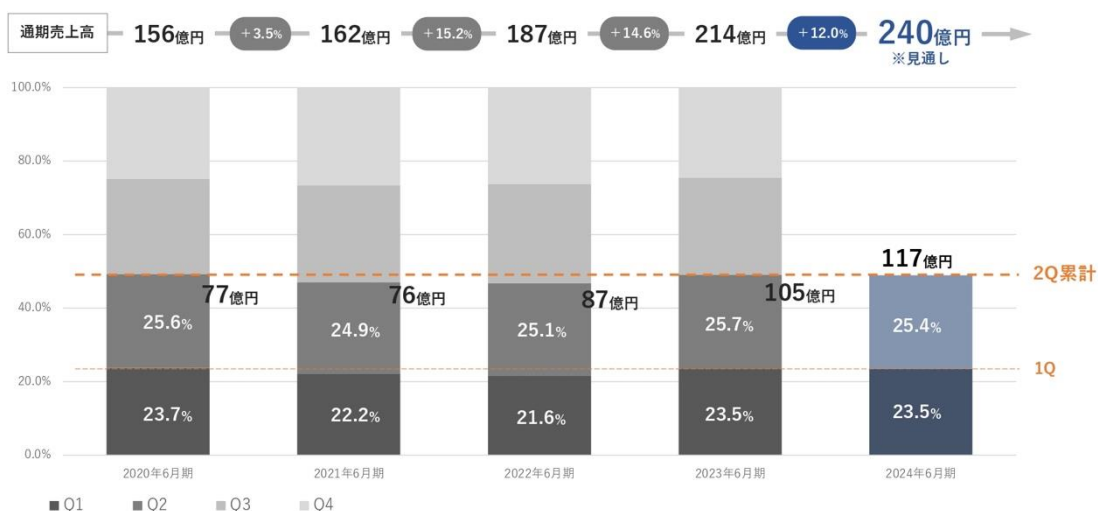
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



通期売上高見通しにおける進捗状況

■ FY24 2Q累計売上高は通期売上高の48.9%で進捗しており、直近3年の傾向のなかで高い進捗状況にある



©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

11

こちらのスライドにございますとおり、連結売上高の見通しにおける進捗状況でございますが、昨年の8月に開示いたしました通期の業績予想の連結売上高に対しまして、現在の上半期までの進捗状況は48.9%という状況になっております。

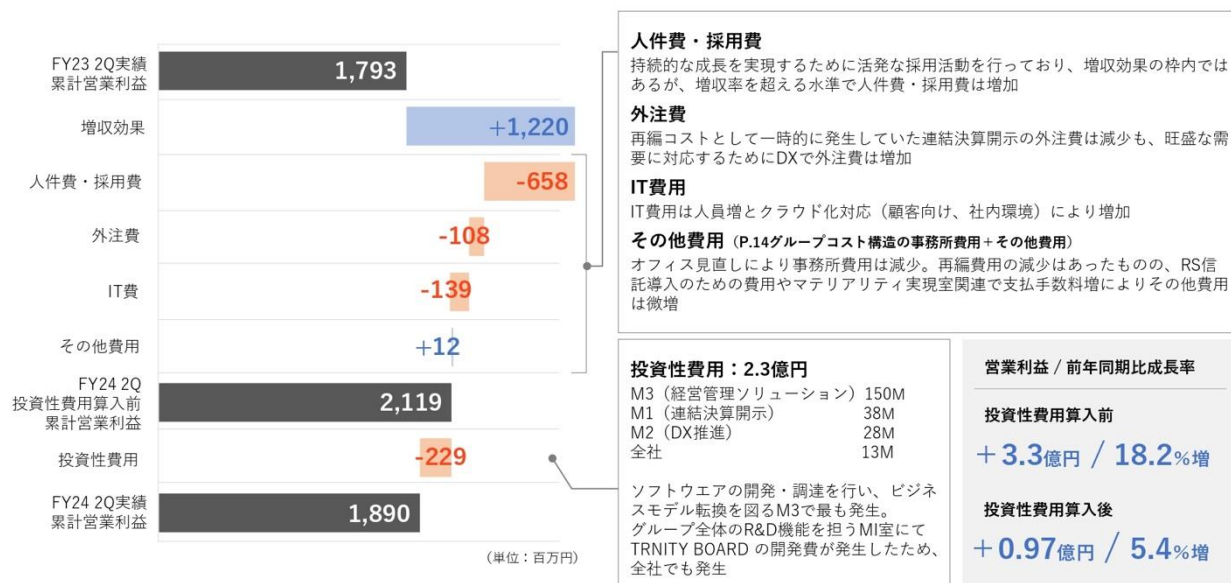
こちらにはございませんが、営業利益以下の利益水準につきましても、いずれも49%の進捗という状況になっています。

進捗状況としてはちょうど上半期終わって半分程度ですので、特にこの段階で懸念する状況にはないと判断しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2024年6月期 2Q累計 営業利益の増減（対前年比較）



©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

12

こちらのスライドでは、上半期までの営業利益の増減を昨年と比較して示しております。その増減要因でございますが、まず売上が先ほど申しましたように対前年に比しまして11.6%増加しております。これに対しまして人件費、採用費、および外注費、いずれも12%の増加をしております。

またIT費用も金額でいいますと1億4,000万円、対前年同期比で申しますと44%の増加となっております。この背景には人員増に伴いますPCの購買、それから全社として進めておりますクラウド化対応の費用、特にセキュリティ強化等を図っている関係がございますので、こうした費用が反映されてきているものでございます。

今申し上げましたのは、どちらかといいますと今あるオペレーションを円滑に行っていくための費用でございますが、先ほども触れましたように各事業会社、および持株会社におきまして、持続的成長を遂げるための基盤、基礎とすべく、それぞれ投資性の強い費用を増加させております。その累計額は、繰り返しになりますが上半期までで約2億3,000万円に及びます。

例えば経営管理ソリューションでございますが、自社製品開発チームを組成しております。実際に新製品の開発や既存製品の大幅な改良等への投資をしております。また持株会社におきましては、お客様の企業価値向上に役立つソフトウェア会社になるというマテリアリティ実現のために、今期よりマテリアリティ実現室を設置いたしまして、その活動を本格的に展開しております。その

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



一環として先ほどグループ CEO から言及がございました、2024 年 2 月 1 日にリリースした TRINITY BOARD の開発を行ってまいりまして、この開発費用も発生しております。

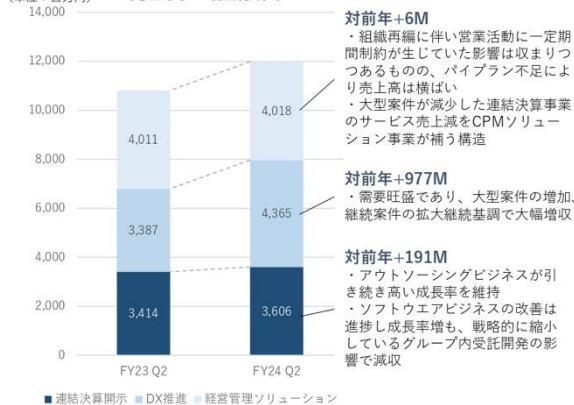
昨年 8 月の通期業績予想を開示した段階で、それ以降、お会いした多くの機関投資家の方々から思ったよりも収益性が低いと、グループ再編のコストがなくなったのではないかとのご指摘をいただいております。この再編コストは確かになくなったのですけれども、今申し上げましたとおり投資性の費用が発生しております、これが主な原因となりまして、収益性はそれほど伸びていないのがその背景でございます。

ご参考までにこの右下のほうに表示がございまして、投資性費用を取り除きまして、営業利益等をお示ししました場合、営業利益としましては 21.1 億円、弊社が現中計期間で目標としています利益成長率 25%には及ばないものの、対前期比も 18.2%増となっております。その場合、営業利益率も 18%という水準にございまして、そんなような状況だと思っております。

事業セグメント別業績（要因）

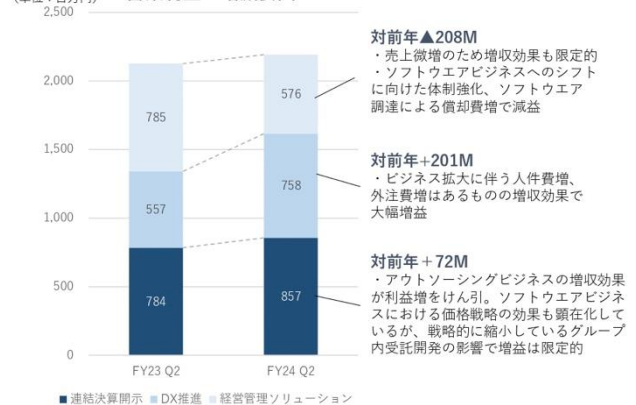
- DX推進事業は増収効果で増益をけん引。連結決算開示事業はアウトソーシング事業好調で増収も、ソフトウェアビジネスが改善の途上のため利益増は限定的。経営管理ソリューション事業は事業再編に伴い営業活動に一定期間制約が生じていた影響は収まりつつあるものの、パイプライン不足もあり増収効果は限定的、ソフトウェアビジネスへのシフトに向けた投資もあり減益

売上高の増減要因



©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

営業利益の増減要因



13

続きまして、事業セグメント別の業績でございます。セグメント別の業績でございますが、連結決算開示事業はアウトソーシング事業は好調でしたが、一方でソフトウェアの事業につきましては目下、価格改定を行っているところございまして、収益性回復に注力している状況でございます。

また自社の開発に集中するためリソースを集中するために、その方針を新たに掲げて、グループ間での受託開発を意図的に減少させていることを今期から行っております。したがって、セグメ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ント全体での売上高の伸びは1桁台と。価格改定についてはいまだ途上にあることから、その成果はまだ表示していない状況でございます。

事業セグメント別業績（連結決算開示）

- 連結決算開示セグメントに含まれる、インターネットディスクロージャー社の影響、戦略的に縮小しているグループ内受託開発の影響を除くと、堅調な成長、利益改善を実現している



※いずれもID社、グループ内受託売上高の影響を除外

ご参考までに次のページ、後ほどゆっくりご覧いただきたいのですが、弊社の管理上のモニタリング指標としておりますグループ内受託開発取引と、同セグメントに織り込まれておりますインターネットディスクロージャーの影響を取り除いた売上高と営業利益を示しておりますけれども、こちらを見る限り現状のところ、特に業績については問題視するほどのことではないと思っております。

デジタルトランスフォーメーション推進事業でございますが、こちらの事業はもともとオペレーティングレバレッジが高い、固定費率が高いということですが、したがって売上高が一定水準を超えてくると、1%の売上高の伸び以上に利益が伸びる事業構造になっております。

現状のコスト構造からいたしますと、これはあくまでも試算なのですけれども、四半期の売上高が19億円の後半ぐらいになってきますと、先ほども申しましたが売上高1%の伸び以上に利益が立ってくる状況でございます。状況としましては引き続き、旺盛な需要に支えられて好調であるところ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

事業セグメント別業績（経営管理ソリューション）

- 事業再編に伴い営業活動に一定期間制約が生じていた影響は軽減するも、パイプラインの積み上げが不十分で、ストックを除いたフローの受注残は減少。これは営業活動の質的転換の途上にあるためであり、CFOへのアプローチだけでなく、CIOへのアプローチを加えることでパイプライン積み上げの強化を図る



©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

15

最後に経営管理ソリューション事業でございますけれども、こちらはグループ再編に伴う売上の影響は隠しております。昨年も説明いたしましたけれども、第3四半期、第4四半期、なかなか営業活動が思うようにいかなかったところで、第1四半期からこの上半期ぐらいまでにはその影響が出るであろうと思いましたが、その影響は収束したような状況でございますけれども、同事業が目指しておりますビジネスミックスにはまだ達していない状況。

サービス偏重が大きくて、ソフトウェアの売上高をさらに伸ばしていかなくてはならないのですが、サービス偏重の売上構成という状況には、変わりがまだ大きく見られないところでございます。

この原因としましては、自社製品がなかなかまだ売れていないというところですが、今後は新たな自社製品を市場にどんどん出してまいりますので、この売上がどこまで伸びていくかが一つの鍵となるのかなと考えております。

一方でデジタル推進事業と同じく、今はサービスに偏重しているところで固定費率も大きいと。オーバーレーティングレバレッジが利くような状況ではあるのですが、そこまでの水準に売上高も十分に達していないところもある一方で、開発費用も発生しておりますので、そのコスト増という要因もありまして、収益性も今一つ伸び悩んでいる状況でございます。

15ページに書いておりますけれども、ストックといいますかフローのそういう意味では受注残、受注残高ともまだ今一つという状況でございます、この状況がしばらくの間続くのかなと。今は

サポート

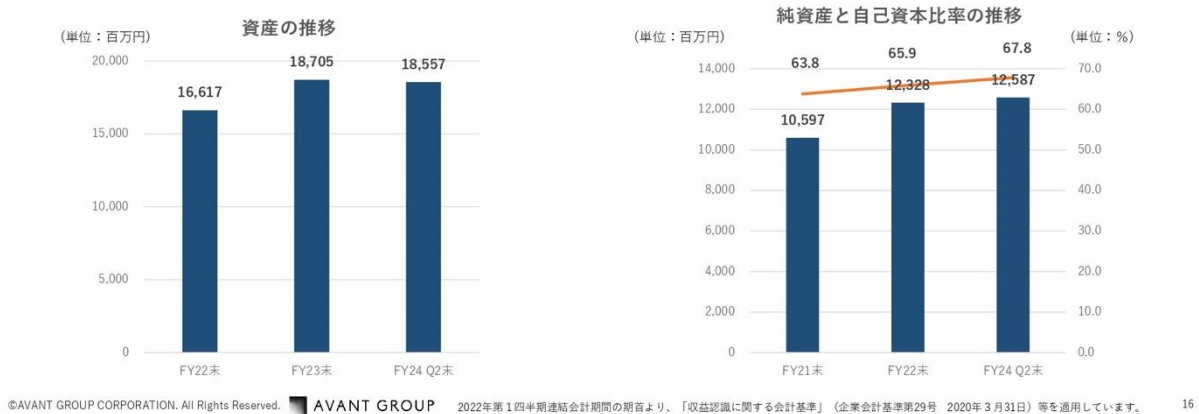
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



苦しい、厳しい時期でございますけれども、先ほど申しましたように自社製品の売上が今後伸びていくかどうかが、この経営管理ソリューション事業の課題ではございます。

財務状況の推移

- 受取手形、売掛金及び契約資産の増加762百万円、前払費用の増加252百万円がある一方、現金及び預金が917百万円減少したことにより、総資産額は減少
- 純資産は、親会社株主に帰属する四半期純利益1,216百万円の計上、自己株式の取得449百万円及び剰余金の配当564百万円の支払いにより、前期末比258百万円増の12,587百万円
- 自己資本比率は、高水準で推移している



財務状況の推移でございます。こちらのほう、現預金なのですが、配当と今期から導入いたしました従業員を対象としますRS信託を設定いたしまして、従業員に要は株主になってもらうというところで、そういった信託勘定で譲渡性株式を従業員に渡す状況でございますが、このために市場から自社株の買付を行っております。このために現預金が10億円弱減少しておりますけれども、逆に流動資産が増えたものの現預金の減少が大きく、総資産としては減額という状況になっております。

一方で、純資産額は利益が伸びました。先ほど申しました配当とRS信託のための自社株の買付はございましたが、それ以上に利益が伸びたところがございましたので、最終的には純資産額としては増加して、その結果、自己資本比率は67.9%という水準で上昇している状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

キャッシュフローの状況

- 営業キャッシュフローは、増加要因の主な内訳は、税金等調整前四半期純利益1,893百万円、法人税等の還付額539百万円であり、減少要因の主な内訳は、売上債権及び契約資産の増減額762百万円、契約負債の増減額359百万円、賞与引当金の増減額253百万円、法人税等の支払額671百万円
- 財務キャッシュフローは、支出の主な内訳は、今後の株価上昇を見据えたインセンティブ制度としてRS信託を導入したことに伴い自己株式の取得449百万円を実施したことと、配当金の支払額564百万円であり、対前年同期比で499百万円の使用増

(単位：百万円)	2024年6月期 第2四半期	前年同期比		2024年6月期 第2四半期累計	前年同期比	
		前年実績	増減額		前年実績	増減額
営業CF	478	△ 225	703	349	△ 717	1,067
投資CF	△ 145	△ 510	364	△ 239	△ 622	382
フリーCF	332	△ 736	1,068	110	△ 1,339	1,449
財務CF	△ 5	△ 5	0	△ 1,025	△ 499	△ 525

キャッシュフローの状況です。こちら去年はグループの再編がございまして、一時的に私どものキャッシュフローの例年の特徴でございます、1Qで営業キャッシュフローマイナス、それから2Q以降累積ベースで営業キャッシュフローがプラスに転じてくる状況で、昨年場合は3Qの時点まで営業キャッシュフローがマイナスという状況でございました。これが今期はある意味、再編前のパターンと同じになりまして、1Qはマイナスで、ただ上半期で、2クォーターの6カ月で営業キャッシュフローはプラスに転じました。

また投資のキャッシュフローでございますが、今期は特に大きな投資活動は今のところ発生しておりません。昨年は例えばソフトウエアのソースコード買取等で投資しましたし、それからオフィスの拡張もございましたので、こういったものが発生しなかった関係で、フリーキャッシュフローとしてはプラスという状況になっております。

ただ一方、財務キャッシュフローとしましては、これも繰り返しのなってしまうんですが配当、それからRS信託のための自社株買付がございましたので、こちらはマイナスで、現預金を減らすような状況にはなっております。ただ問題としましては、キャッシュフローとして特にまだ引き続き余剰資金をかなり抱えているような状況ですので、特に余剰資金自体は問題なのですけれども、財務状況として何か問題があることはございません。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2024年6月期 通期業績予想

- 2024年6月期についても、売上高は対前年比12%増の24,000百万円と増収を見込む。営業利益および当期純利益については、増収効果に加え、2023年6月期で発生していた再編コスト負担が軽減するため、増収率以上の増益率を見込む

(単位：百万円)	2023年6月期 (実績)	2024年6月期 (予想)	増減額	増減率
売上高	21,424	24,000	2,576	12.0%
営業利益	3,289	3,850	561	17.1%
営業利益率	15.4%	16.0%	-	-
当期純利益	2,094	2,500	406	19.4%

©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

18

通期の業績予想と通期の配当予想でございますが、冒頭で申しましたように進捗状況としましては現状、上半期の終わった段階で業績予想に対して49%の推移でございますので、あとは今後、この下半期6カ月におきまして、各事業会社から上がってきています業績予想から判断しまして、今の業績予想を上方下方、両方含めまして大きな乖離はないと見ておりますので、業績予想は特に変更していません。

株主還元

- 2024年6月期の1株当たり配当は、安定的な配当を継続して行う方針に伴い、1株当たり19円の予想
- 2023年6月期のDOEは4.9%で、東証上場企業平均（12ヶ月）の3.1%を大幅に上回る水準を達成



<株主還元の考え方>

- 配当は株主還元政策の重要事項の位置づけ
- 純資産配当率などの指標に注目することで、毎期の業績に大きく左右されることなく、配当金額を安定的に維持ないしは向上していくことを指向
- 純資産配当率は東証全上場企業の平均値を常に上回り、新中期経営計画の期間内に8%の達成を目指す

©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

19

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



また業績予想も変更しないところなので、予想配当につきましても変更はございません。

私の報告は以上でございます。ありがとうございます。

諸井：アバントグループで IR 室長をしております、諸井でございます。続きましては先ほど森川の説明からもありました二つの製品、TRINITY BOARD と AVANT Cruise の製品のご紹介をさせていただければと思います。


まずは AVANT Cruise のほうに関しまして、パワーポイントの資料を用いながらご説明していければと思います。

企業価値向上のためのグループ経営管理システム

AVANT Cruise

グループ経営管理のベストプラクティスをパッケージングすることで、グループ経営管理を早く、簡単に効率化・高度化を実現可能にするクラウドサービスです


グループ経営管理パッケージ



グループ経営管理のノウハウを元に開発した業績管理パッケージが標準で提供され、入力画面や連結処理、77種類の経営会議レポート等を標準で提供しています

高いユーザビリティ

ユーザー自身で簡単に編集



経理・経営企画部門の方が自ら運用可能な高いユーザビリティなため、変化の激しい経営環境や経営陣の要請に対しスピーディに対応可能になります

実装スピード



パッケージ型の導入で構築作業を徹底的に減らし、すぐに利用できる充実した経営管理コンテンツを使うことで利用開始までの期間を短くすることができます

©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

21

こちらのほうが AVANT Cruise の全体像になっております。AVANT Cruise はグループ経営管理のベストプラクティスをパッケージングしている、クラウドサービスとなっております。ですので、これまでのノウハウが詰まったベストプラクティスが適用でき、2点目でありますが高いユーザビリティとありますけれども、ユーザー自身で簡単に編集ができる特徴を持っております。

また大きな特徴の3点目としまして、実装スピードがあります。こちらはパッケージ型の導入で、最短3カ月で利用可能な状態にできるところが特徴となっております。この後、もう少し特徴を別の観点からご説明できればと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

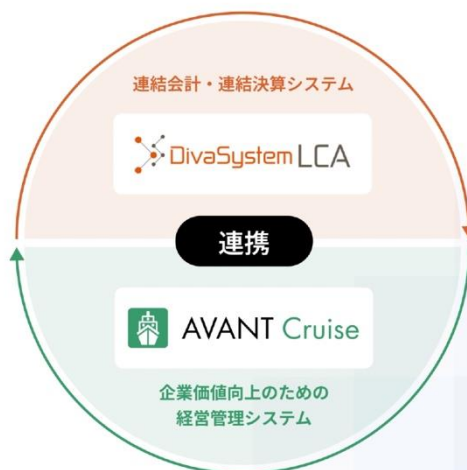


AVANT Cruiseの特長

連結決算システムとの統合

アバントグループ製品である「DivaSystem LCA」と相互でデータ活用ができるため、下記のメリットがあります。

- DivaSystemにある財務情報やマスタ情報を、開発をせず簡単にAVANT Cruiseに取り込める
- DivaSystemに保有する財務情報とAVANT Cruiseにある非財務情報を統合管理できる
- 連結決算業務に与える影響を少なく経営管理業務と統合できる



©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

22

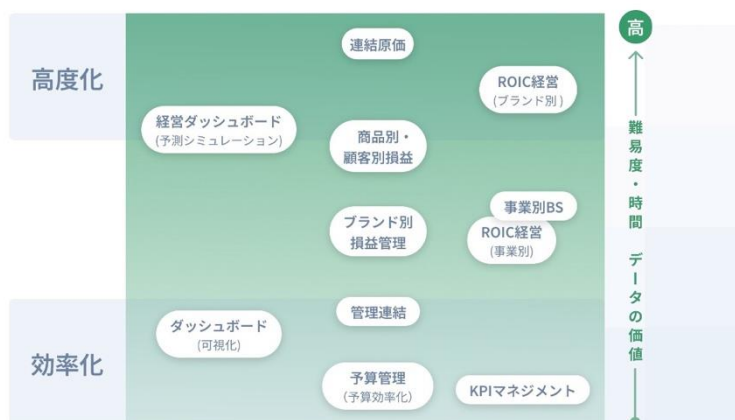
1点目は連結決算システムとの統合です。やはり当社グループの祖業であります連結決算システム、DivaSystem LCAとの連携がございますので、こちらのDivaSystemにある財務情報と、AVANT Cruiseで持っている非財務情報を統合した管理ができることを特徴として持っております。

AVANT Cruiseの特長

業務効率化から始めて業務高度化までステップアップできる

業務高度化を目指したいが現行業務の負担の大きさや難易度の高さからシステム化に踏み出せないケースや、効率化だけでは十分なROIを得られないためシステム化を実現できないケースでシステム化が一向に進まない課題に対し、AVANT Cruiseは効率化からはじめてワンシステムで高度化までステップアップできるように設計されており、業務負担や経営層が求めるスピード感に応じて徐々に高度化できます。

効率化から高度化までワンストップで拡張



©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

23

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com







次の特徴になります。業務の効率化から始めて、業務の高度化までステップアップできるところを特徴として持っております。効率化のレイヤーであれば予算の管理であるとか管理連結するところもございしますが、高度化という観点であれば昨今非常に重要視されている、例えば ROIC 経営でありますとか、事業別に BS を見ていくところは高度化となりますが、こちらのほうをワンストップで対応できる特徴を持っております。

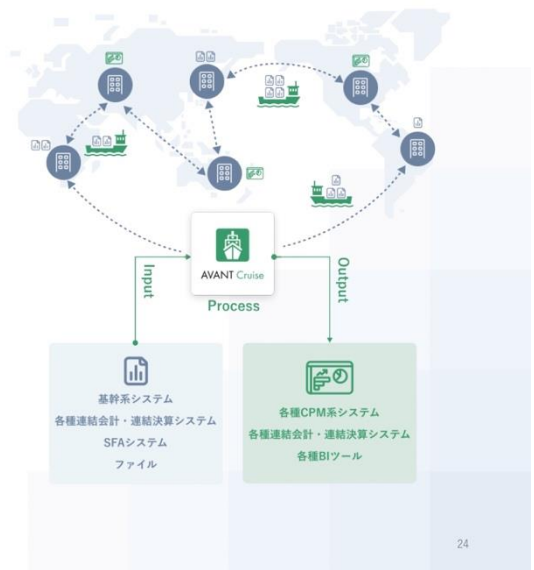
AVANT Cruiseの特長

グループ経営管理に必要なデータを一元管理

グループ経営管理に必要な財務情報と非財務情報を1つのシステムの中で統合するために必要な機能を提供しています。グループ経営管理に必要なデータが集約されることで経営と事業が繋がり、経営管理のPDCAサイクルを機能させることに寄与します。

-  DivaSystemで保有する財務情報と非財務情報をつなげて統合管理が可能
-  個社システムの仕訳明細や販売明細等の明細データ連携および各種CPM製品とのデータ連携
-  ノーコードで実装できるコード変換、レイアウト変換を含む豊富なETL機能
-  膨大なデータを低コストで管理できるデータレイク機能

©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP



3点目として挙げている特徴ですが、グループ経営管理に必要なデータを一元管理ということになっております。右のほうの図に AVANT Cruise というものが真ん中にございしますが、インプットとして基幹系のシステム、もちろん当社のもも含めた連結決算のシステムもありますし、個別の会計のデータももちろんございします。それと営業に関連したシステム等もございしますが、それをインプットとして入ってきたものを、AVANT Cruise の中で処理してアウトプットを出すと。

ここが各種、当社のシステムとももちろん連携できますけれども、そこに限らず各種 CPM 系のシステムとの連携もできるところになります。ですので、これまでお使いになっているものからのデータに基づいたところと、それをどう見せるかは当社製品、またそれに限らないところでアウトプットとして見るることができる。その中心にあるプロセスを担うのが AVANT Cruise という特徴を持っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

これまで説明してきた部分のところを今回、Fluence 社との業務提携を通じて、さらに機能をアップしていくことを今後も続けていく位置づけになっております。AVANT Cruise の説明に関しましては以上になります。

｜ デモにてご紹介



©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

25

では続きまして TRINITY BOARD に関しまして、実際画面を見ていただきながらご説明できればと思います。

今映っているのは当社アバントグループ用の TRINITY BOARD になっていまして、これがトップ画面となります。この上のほうにいくつか資料がありますけれども、こちらは議長が常に意識してほしい資料をアップしております。例えばこちらを触りますと、当社の中期経営計画の数字が出てくるところになっております。このようなかたちで、常に意識するところを目的としております。

こちらの TRINITY BOARD なのですけれども、取締役会の DX でするので、実際個別の取締役会の中でどのように使われるかをイメージしていただければと思います。

取締役会というところを選択しております。こちらは2月用のというところで、予定のアジェンダになっていますが、実際既に行われた1月のものをお見せできればと思います。こちらのボタンによってこれまでの月であるとか、この先の月であるとかが移動することができます。

こちらのほうに全ての情報が記載されておりまして、いつからいつまでどこでやりますというところであるとか、今回のアジェンダはこういうふうになっていますというところが一覧化されております。その中でもカテゴリーがありまして、ファイナンスのレポート、その中でも業績の報告で

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



あるとか決算の承認に設定があったり、承認事項であるというところの構造を設定したりすることができます。

例えば一番上にございますのが、私たちの取締役会の中では毎月、まず私のほうから株価の分析をやっておりまして、そこから企業価値に関する意識づけを、取締役の皆さんに毎回持ってもらうというところを意図したアジェンダになっています。そのアジェンダに対してどういう時間で、担当の者が誰か、そしてそれに使う資料をアップしております。これによりまして、全てのアジェンダでどういう資料があって、それがアップされておりますので、取締役の方々は事前にこの資料を見ていただきながら、より資料の中の情報を理解した上で議論ができる状態となります。

また今回使う資料というだけではなくて、こちらのほうにドキュメントというタブがございます。こちらのほうでドキュメントバイアジェンダというところを選んでいただきますと、例えば予算が今回何々になっているというところであれば、ここまでのところで使われてきた予算関連といわれるものの資料がこちらで見ることができますので、昔の議論を思い出しながら、今回の議論はどんなところだったろうというところを見ることもできます。

また、意図を持ってアジェンダを設定しているところの特徴があります。こちらのダッシュボードを見ていただきますと、こういったカテゴリーで時間を使おうとしていて、それがどんな結果になったかも見ることができます。ファイナンスやストラテジーインベストメント、ガバナンスというところで、どう時間を使おうと、そしてそれがどんなアクチュアルタイムとしては時間を使ったのだろうというところを見られるふうになっております。

これはもともと森川が、取締役会をいかに有効なところに時間を使うか、その手助けになるようなツールをつくりたいという思いから発進しておりますので、こういった種類のアジェンダを設定していて、それが本当に実際に行えていたかというところが見られるところが、特徴にもなっております。

それ以外の特徴としましては、例えば人に関するところですね。こちらの画面には今、当社の取締役、および執行役員が載っておりますけれども、例えば私のところの中身を見ようと思いますと、こちらのボタンを押します。そうすると諸井がどんな人間だったのだろうというところで、今までどういう経験をしてきたかが見られるような機能も持っております。

また別の特徴としましては、これは1社だけではなくて複数の会社、複数の会議でも使うことができます。今回はアバントグループの取締役会を見ていただきましたが、こちらのほうに、当社においては事業会社の取締役会や経営会議もこちらの TRINITY BOARD で運営しておりますので、こ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



こちらから入ることによって、他社のほかの会議の情報も見るができるような特徴を持っております。

私の立場であれば、グループ全体の CSO という立場ですので、かつ AVANT においては取締役という立場ですので、ここは内部なのですが、DIVA や ZEAL の情報を見たいときに、この TRINITY BOARD を使って入っていけば、DIVA や ZEAL の過去、どんな情報があったかも見ることができる特徴も持っております。ですので、グループ経営全体を効率的に運営していく観点でも、非常に役に立てるようなツールになっているのではないかなと思っております。

以上が TRINITY BOARD に関する説明となります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

諸井 [M]：それでは、これより質疑応答に入ります。現在、全ての参加者はミュートになっています。ミュートされている間にマイクの設定を確認しておいてください。

質問のある方は、画面下の挙手ボタンをクリックしてください。私から指名させていただき、こちらでミュートを解除いたしますので、ご質問をお願いいたします。その際、質問は一问一答でお願いいたします。では質問のほう、よろしくをお願いいたします。

では最初の質問、磯崎さん、よろしくをお願いいたします。

磯崎 [Q]：いちよし経済研究所の磯崎です。よろしく申し上げます。2点ありまして。

1点目は経営管理ソリューションの受注状況ですけれども、事業再編に伴って以前停滞してしまったところがあったと思うのですけれども、この第2四半期の状況って受注も受注残も上がってきていたと思うのですが、受注残はちょっと減ったのかな。改めて、下期に向けてのところにもつながってくると思いますので、第2四半期の受注状況をご解説いただけますでしょうか。

話者 [A]：では、私からご説明させていただければと思います。

まず経営管理ソリューションの受注状況ですが、以前起きていた状況と申しますのは、再編に伴い2022年の10月、11月の営業活動が不十分で、量のほうがカバーできていなかったところがございます。それによって、3月決算のお客が多いですので、4月からのお仕事の部分が減っていたところが起きていました。

その部分が今も続いているかといいますと、2023年の4クォーターであるとか24の第1クォーターではそちらが顕在化しておりましたが、そちらの量のほうの影響は減っております。

一方で、経営管理ソリューションに関しましては、これまではやはりCFOラインの経理のお客様に対しての受注状況、活動をやっておりました。やはり連結決算のビジネスが多かったところですが、経営管理にターゲットを広げておりますので、そうなりますと向き合うお客様が、もちろんそういったCFOラインの方の中でどう見るかもあるのですが、経営管理全体のお話になってきますので、例えば情報システムの方、CIOとのお話の中でも受注につなげていくお話をしなければいけないところで、こういった方と向き合うというところが変わっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



そこに対して課題認識はしております、それができる人間の採用を進めたり、グループの中の ZEAL はもともと CIO 向き合いをやっていきますので、その対応はしてリカバリーしたりしておりますが、現在の状況で見ますと、まだ再成長を強く実現できるようなパイプラインが十分積み上がっているかという、まだそこは量の部分の活動は回復したんですけれども、これから目指している質の部分の活動がまだ実現できていないところがございまして。

パイプラインを見ましても、まだ 3Q、4Q のところは積み上がりが弱い面があるところが実情ですので、それをいかに埋めるかは活動を続けておりますけれども、まだ数値上は成長が弱い状況であるところが実際のところかなと考えております。

磯崎 [Q]：ありがとうございます。2 点目は今日の日経新聞のニュースで出ていることなのですが、金融庁さんが東証プライムの上場企業に向けて、温室効果ガスの排出量を Scope3 まで開示を求めるみたいな検討を始めた、決まっていらないのだと思うのですが。

御社の場合って非財務情報の中でも、コーポレートガバナンスとかはかなり充実されていく方向だったと思うのですが、環境面でもこういう非財務情報、これは有価証券報告書で開示させるみたいな話になってきたときに、この部分って御社が中計で説明している M3 のところに入ってくる分野なのでしょうか。関係なければ関係ないで結構なのですが、この辺りのご意見をいただけますか。

話者 [A]：私からご説明させていただきますが、基本的に M3 のマーケットの中に入っています。まだ日本の中での開示の方向感がはっきり見えてなくて、海外のパッケージベンダーとは連携をいくつか進めていたりとか、話をしていたりとかもしたので、なかなかそのまま日本で適用できるものは難しいなということから、アバントとしてのソリューションというのですか。開示に向けたソリューションを海外のベンダーと連携して、つくって、実際にそれをリリースしている準備は進めています。

ただ、今後の状況で今後そこをさらにアクセルを踏むのか、現在提供を始めているソリューションを拡張していくのかは、これから要検討という段階にあるとご理解いただければと思います。

磯崎 [Q]：そういう意味では今後、この辺りが拡大しそうだということで、ビジネスチャンスになるなと思えばやれなくはないというか、そのツールは持っているという理解でいいですか。

話者 [A]：そこをもう 3 年ぐらい前から準備というか、マーケットの状況を踏まえて、われわれがどういう対応をしていけばいいのかという準備は重ねてきておりますので、そういう面では準備はできているとご理解いただければと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



磯崎 [M]：ありがとうございます。以上です。

諸井 [M]：ありがとうございます。ほかの方、いかがでしょうか。では平松さん、よろしくお願いいたします。

平松 [Q]：どうも、お世話になっております。私も M3 についてお伺いしたいのですが、TRINITY BOARD と AVANT Cruise というソフトウェアが出てきて、この先、先ほどのご説明ですとさらに数本出てくるということであれば、CIO とかシステム情室部長に営業するコンサルの人材のバランスがとれていないと、なかなか春日さんが言われたとおり、受注、受注残が苦しい状態が続くのかなと危惧してしまうのですが。

人がそろってきたり、うまい具合にソフトウェアと営業で両輪が噛み合うのは下期、もしくは来期になるのでしょうか。何がボトルネックになっちゃっているのでしょうか。

諸井 [A]：私、AVANT のほうで CHRO もしていますので、その辺りは私のほうから説明させていただければと思います。

まず今、すごく顕在化しているギャップという面ではいいですと、やはり CIO 向けの営業ができるところが欠けているところがございます。そこに関しては実は採用活動がうまくいってありまして、この3クォーターの中からジョインが決まっておりますので、そういった活動は活発にできるであろうと。また ZEAL との連携もセミナー等やっておりますので、そのところはある程度カバーができてくるのは、早く顕在化できる場所だと思っております。

一方でより範囲が広がった中で、業務と IT のことを両方分かって、それを提案しデリバリーする人材は現在おりますが、そこが十分かというところではギャップがあると思っております。ですので、そこに対しては中期経営計画の中で、どれぐらいのそういった人材は必要なのかが見えておりますので、ギャップも明らかですので、それを採用と適性をどう組み合わせようかというところで。

特に直近でいえば、足元は採用によって補うところで手を尽くしておりますので、中長期的に育成を使ってそのギャップを埋めていく。短期的にはやはり下期からすぐに間に合っていますというところは難しいところで、今期中なんとかかたちが整ってきて、来期中でそういった人材がそろってくるところが、現状のスピード感かなと考えております。

ただ、そこに対しては課題認識しておりますので、そこをどう埋めていくかはプランを練って、実行している状況にあります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



平松 [Q]：ありがとうございます。もう一方で TRINITY BOARD と AVANT Cruise のほうですけれども、これは引合いや手応えはいかがでしょう。CIO のところでどうなるかはともかく、これを見た経企や CFO の人は、これ良いのではないかと。

私、個人的に思うのは、逆に今企業と取材をしていていわれるのは、株主資本って何パーセントですかねって、え、それ俺に聞くかなんですけれども。御社がつくればいいのではないですか。自己資本分かる君とかいって、一発で分かりますと。あとは PBR 割っていたら、PBR1 倍君とか、もっとねらいたいのだったら 2 倍君とか 5 倍君とか。御社はネーミングがスマートだから、そんな名前付けないと思いますけれども。

あとはもう一つ、例の株主資本向上策開示対応君とか、というのは、もっと引合いが強いような気がするのですが、そういうのは今後続々出てくると期待してよろしいのですか。

ですので、今出ているソフトウェアの引合い状況とか、今後どのようなものが出てくるのか。

森川 [A]：まず現在の引合い状況に関しましては、本格的なマーケティングにこれから入っていくフェーズですので、まだまだ実感として引合いというか、実際に受け入れられるものかどうかは、まだ検証中というレベル感と捉えていただければと思います。

一方で今後、続々とという話につきましては、まさにおっしゃられた PBR であるとかのコンテンツは今、3 月ぐらいを予定している状況でして、続々ぐらいは準備が進んでいるような状況ではございます。

特に TRINITY BOARD の目的は、最終的にそういった経営情報の中でも比較的難しくないというか、複雑な情報というよりは経営会議とかで起点になるというか、自分たちで企業価値を上げていくために起点になる基礎情報みたいなものを、どこに提供していくと一番インパクトがあるかという観点から、やはりボードにそういった情報を届けられるポータルがあったほうがいいよねということから、生まれているものでして。

ただこのアプローチからですと、やっぱりなかなか、いや、そんなにいきなり要らないよという話になりやすいので。まずは取締役会のオペレーション、議事録の作成、その承認とかいう必ずあるルーティンの部分をサービスしていったら、さらにその結果としてさまざまなドキュメントが扱えるような利便性を感じてもらった先に、実際のコンテンツが自然と流し込まれていくようなステップを踏んでいったほうが、マーケットへのペネトレーションは進むのではないかなということ。

現時点ではそういう取締役会の業務効率というか、若干なのですけれどもそういった部分からローンチを推進していこうという段階ではございます。ですから、ここも今始めたばかりですので、今

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



の四半期とかである程度、その辺の感触をつかめて、お話ができる情報が整ってくる段階にいるとご理解いただければと思います。

平松 [Q]：了解しました。森川社長様のほうがあれこれ営業されて分かると思うのですが、今の企業ってご認識は高いですか。というのは、意識が高い企業もあれば、それこそマツダ先生が怒りそうな企業も多くて、ある意味時期尚早なものをつくっちゃっていないかと思うのですが。

まだ金融庁とか東証、経産省のほうはやれやれといっていますし、やらないとアクティビストが入ってきますので、そこが分からないのですが。実際どうでしょう、感覚的に企業の認識度ってどうですか。

森川 [A]：まず起点にあるのが、われわれが提供しようとしているソリューションが、基本的には企業経営に役立つ情報ソリューションという話になるのですが、ざっくり分けると一つは通常のオペレーション、通常の PL とかパフォーマンスを可視化して行って、計画の予実とかそういった比較もちゃんとできて、見通しがちゃんと見えるようになってくる。そういうオペレーション向けの領域と。

これが今までの主流の経営システムなのですけれども、それに対して今、さまざまな企業改革で問題になっているのは、やっぱりキャピタルアロケーションとかアセットアロケーションとか、そういう資産効率といった視点から経営を見ていく。いわゆる BS 側のほうの経営。この部分を支えていく仕組みが完全に欠落しているねというのが、問題認識している部分でございます。

当面、私どものこの事業は前者が主力になります。これは今ある品ぞろえを、外部の商材も使いながらサービス中心にして提供していくのが中心になるのですが、ただ一方でこの BS 側のほうの経営の領域については今ないので、私どもがつくっていくものを少しずつ展開していくことで、お役に立てるのではないかなと。この両輪を持っていることがすごく特徴になっているのではないかなというのが、基本線を進めているような状況でございます。

一方でご質問の部分の BS 型の経営、両輪のほうのオペレーションはいいのだけれども、アセットマネジメントの部分についての経営力が、なかなか日本は足りないよねというのが問題の趣旨だと思うのですけれども。こちらは正直まだまだ、本当にごく限られたお客様というか、上場企業のみで実施されているのが実態であると認識しています。

ただこの1年間ぐらいで、やはり株価がお客様サイドのほうでいろいろ動きが出てきて、要は上がり始めてきている。そういった環境変化によって、今まで株価は経営としてはハンドリングできないよねと認識していたものが、ちょっと待てよと。上がり始めたなど。やっぱり株価は上げたいよ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ねと。その株価を上げるためにどうすればいいのというように、その経営者の方々の意識がだんだん向き始めているのは、すごく感じています。

そのときに、株価を上げていくときにこういった要素が株価と連動しているのかとか、それを自分たちは意識して経営しているのかといったところが次の段階で、関心が上がってくる部分なのでけれども、ここがようやく議論の土俵に上がり始めてきた感触はありますので。

なんでもビジネスって実需が立ち上がるちょっと前に始めて、しっかりそこを育てて、その実需が上がってきたところで、一気にお客様の役に立っていくフェーズを経ていく必要があると思うのですが、そういう段階ではまだアーリーアダプターのお客様にのみ受け入れられている段階ではありますが、トレンドとしては確実にこのマーケットは広がっていくことは実感しておりますし。

この領域と従来の領域の組合せが、よりお客様に対しての貢献価値を上げていくことは、非常に強い確信を持っている状況でございます。

平松 [M]：分かりました、ありがとうございます。ぜひ営業する際に、セミナーだのなんなのやっただけであればと思います。先生に出てもらったりとか。ありがとうございました。

諸井 [M]：ありがとうございます。ほかはいかがでしょう。ではほかに質問がないようであれば、これにて説明会を終了いたします。本日はありがとうございました。

森川 [M]：ありがとうございました。

諸井 [M]：本日の映像は後日、当社ホームページでアーカイブ配信します。またスクリプト付きの資料もアップする予定ですので、ご利用ください。

またこの後、アンケートをお願いする画面に切り替わりますので、アンケートへの入力にご協力をお願いいたします。ありがとうございました。

森川 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとしします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとしします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

