

AVANT

株式会社アバント

2021年6月期決算経営説明会

2021年8月23日

イベント概要

[企業名]	株式会社アバント
[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]	2021 年 6 月期決算経営説明会
[決算期]	2020 年度 通期
[日程]	2021 年 8 月 23 日
[ページ数]	31
[時間]	16:00 – 16:47 (合計：47 分、登壇：23 分、質疑応答：24 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) コーポレートコミュニケーション室室長 西村 賢治 (以下、西村)

サポート

日本	03-4405-3160	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

登壇

西村：皆さん、こんにちは。本日はお忙しい中、株式会社アバント、2021年6月期決算経営説明会にご参加いただきまして、ありがとうございます。

私は本日、進行をさせていただきます、コーポレートコミュニケーション室室長、西村と申します。

まず、お知らせがございます。8月20日に、先日8月6日に発表した決算の訂正を東京証券取引所に提出しております。グループ会社で進行基準による売上高の計算に誤りがあり、売上高が650万円ほど過大に計上されておりました。おわびして訂正いたします。

さて本日の説明会ですが、資料につきましては13時にホームページに資料をアップしておりますので、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、同取締役、春日尚義の2名です。2名より中期経営計画、BE GLOBALの進捗や財務戦略について説明させていただきます。その後、皆様からの質問をお受けしたいと思います。プレゼンテーションが20分、その後、質疑応答で、全体では1時間の予定としております。

それでは代表取締役社長グループCEO、森川からの説明をご覧ください。

サポート

日本 03-4405-3160 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

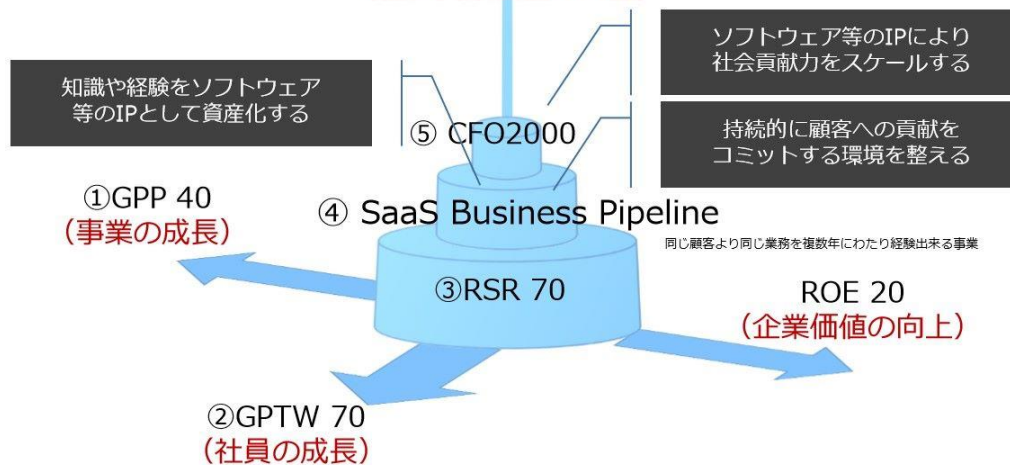


- 経営理念「100年企業の創造」のもと、BE GLOBALというビジョンに向けた戦略
- 事業の成長、社員の成長、企業価値の向上の三軸をチャレンジの基礎としている
- 課題の自分事化環境の拡大、ソフトウェア転写プロセスの確立の先に、デファクトの創造を目指す

To BE a Sustainable GLOBAL Software Company

「経営情報の大衆化」

企業価値の向上に資する情報環境を提供し、社会の健全な発展に貢献する
(社会貢献価値の向上)



© 2021 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

2

森川：皆さん、こんにちは。アバントの森川でございます。

本日は中期経営計画のアップデートということで、主に3点。

一つ目は現在、ならびに次期中計を見据えて実現していくビジョンについて、その方法と概観についての再確認をさせていただきます。2点目は現状の市況、ならびに前期の振り返りを含む事業の概況について。最後3点目として、今期のギャップフィル施策についてをお話しさせていただきたいと思います。

まずアバントグループの中期戦略の概観ということで、こちらの図です。こちらを使わせていただいておりますが、経営理念の「100年企業の創造」、いわゆる持続的な発展可能な会社をつくっていただくということの下で、まずビジョンとしては、世界に通用するソフトウェア会社をつくっていただくというのが大きな方向感です。

そのビジョンの実現に対して、どのようにお客様の役に立っていくかが、この経営情報の大衆化で、お客様の企業価値の向上に資する情報環境を提供して、社会の健全な発展に貢献してい

サポート

日本 03-4405-3160 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

こうということで、お客様に対する貢献をしていこうという方向感で、ミッションを掲げています。

このビジョン、そしてそのミッションをどう実現していくかという部分が、下の絵の部分でございます。一つはきちんと事業の成長を進めていこうと。さらに単純な事業成果だけではなくて、社員をちゃんとハッピーにしていこうと。当然、投資家の方々から資産を預かっていますので、きちんとその企業価値の向上という観点で、そこに対するリターンもつくっていこうと。

これを基本的な基礎として、しっかり大切にしていこうというのが、まずベースになっております。

それをこのビジョンに向けて、まず三つのステップです。一つ目はビジネスモデルをリカーリング型、いわゆるお客様に対して、持続的に貢献することをコミットする環境を整えることで、様々なノウハウを蓄積しやすい環境をつくっていこうというのが、第1弾。

その環境を通して知識とか経験を、ちゃんとソフトウェアなどのIPにしっかり資産化していくのが、次のステップ。

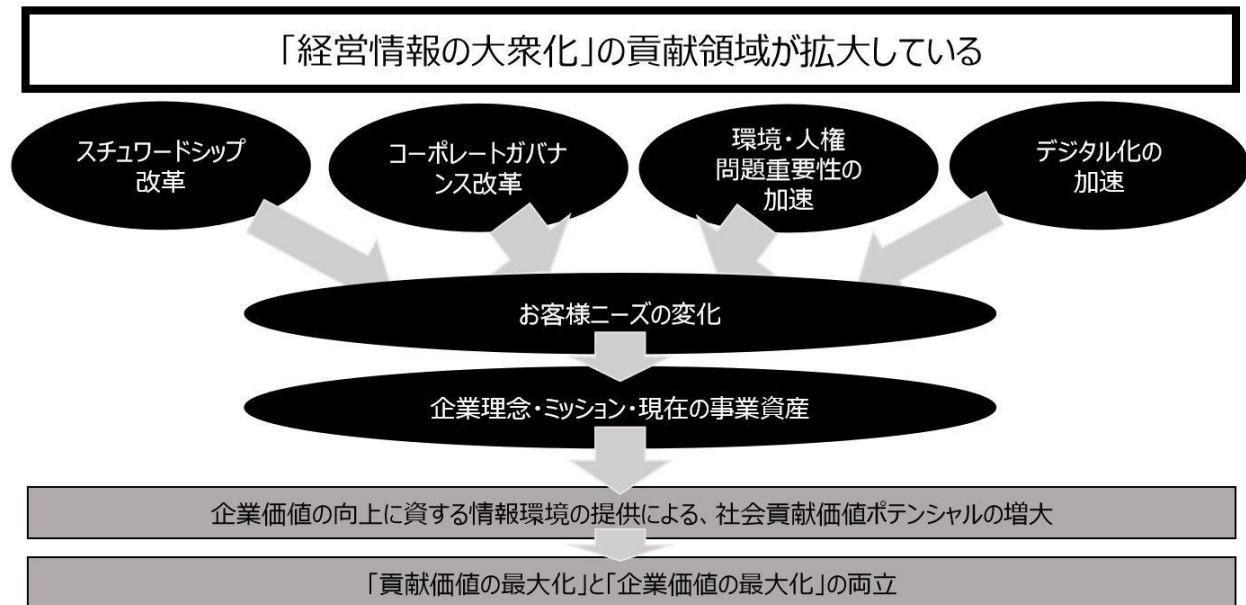
さらにはそこから生まれてくるソフトウェアを中心としたビジネス自体を、できるだけ多くのお客様に貢献していこうということで、スケールをつくっていこうと。そういう3段がまえで進めていこうと。

これは今回の中計だけではなくて次期中計も見据えた、今回の中計が始まったところから起点をとりますと、10年間のスパンで世界に通用するソフトウェア会社をつくっていこうという、大きなチャレンジをしている方向感としての概観になります。

サポート

日本 03-4405-3160 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





- ・グループとしての統合提案・提供力の強化
- ・社会貢献価値の高い会社としての社会認知向上
- ・グループ経営能力の向上

現状、このミッションの部分、経営情報の大衆化といったお客様に対する貢献領域が、どのような状況かといった部分がこちらの図で表しているものでございます。

ナラティブな話ではございますけれども、スチュワードシップの改革であるとか、コーポレートガバナンス改革であるとか、さらには最近 ESG とか、こういった部分についても非常に、開示、企業の説明責任といった部分が強く求められる環境。あとは DX といった部分がそれぞれ複合して、私ども自身の経営情報の大衆化という貢献領域は、非常に大きく拡大している状況にございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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

「経営情報の大衆化」による企業価値の向上

ミッションに必要な要素をグループで提供



業務ノウハウ蓄積し、ソフトウェアに転写する力の研鑽が価値創造の源

このマーケットに対して、今のかまえの部分でございます。

アバントグループとしてはこのミッションの実現に対して、一つソフトウェアだけではなくて、ITなどの技術活用力というものが不足している。そういった活用への課題解決については、DXに対するコンサルティングとかSIビジネスで貢献していこうと。

かたやこういう業務領域について、人財不足といった問題も改善の方向というよりは、やっぱり拡大の方向感がございますので、こういった領域については業務特化型のBPOビジネスで解決に貢献していこうと。

この両者の様々なノウハウをきちんと組み合わせ、業務とITのさらなる活用を推進していつて、お客様の課題を解決する部分につきましては、自社の業務ソフトウェア、SaaSのビジネスといった部分でお客様に貢献していこうと。この三つのビジネスモデルを組み合わせ、経営情報の大衆化、いわゆるお客様の企業価値の向上に資する情報環境の整備について応えていこうということと今のかまえをつくっております。

サポート

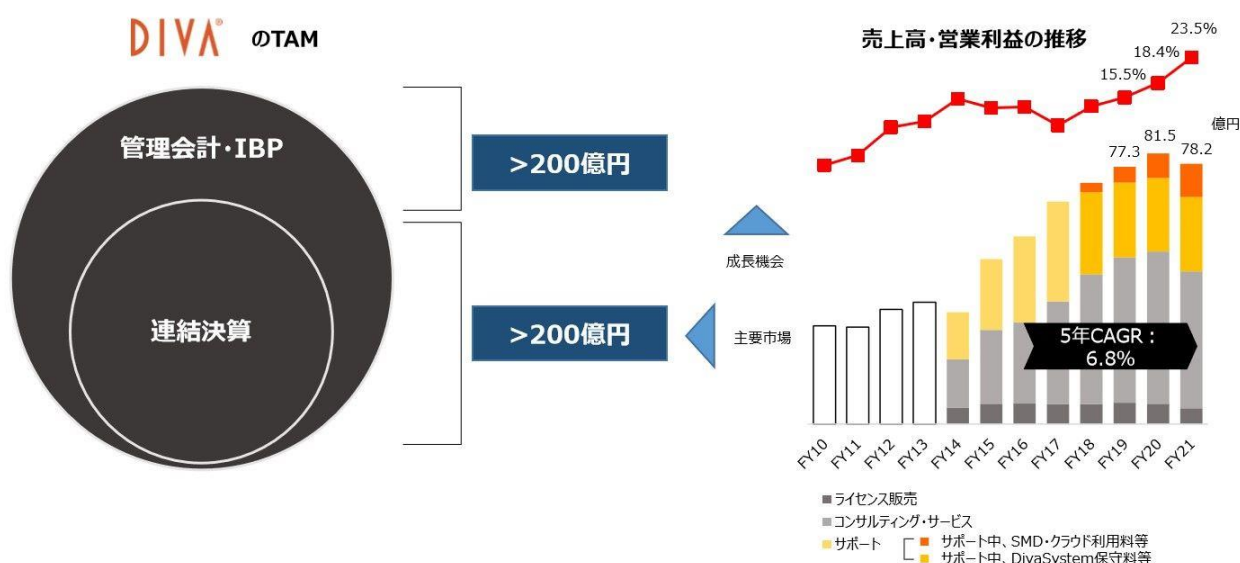
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

これらのかまえをしっかりと生かしていくためには、この業務ノウハウを蓄積して、それをソフトウェアに転写する力と研鑽というものがわれわれの価値創造の源でございますので、この部分をしっかりと今後、強くしていく。今まさに取り組んでいる最中でございますけれども、そこに注力しているのが現状でございます。

連結会計関連事業のTAM

AVANT

- 日本企業にとって効率化・業界再編・海外進出等グループ経営は必然に。決算早期化・開示強化ニーズもあり、連結会計システム市場は6%前後で成長
- DXを通じたサステナビリティへの担保が要求される中、企業は様々な情報を統合・分析し、経営判断・執行・報告を行うためのソリューションを必要としている。管理会計・IBP市場は30%成長



© 2021 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

5

個別に今申し上げた三つの事業セグメントについての、現状を少し補足させていただきます。

まず自社ソフトウェアを中心にしてお客様に貢献しております、この連結会計事業でございます。

おおむねマーケットとしては成長市場。一時少し停滞的な局面もあったのですが、改めてグループガバナンスとか、そういったところのニーズの高まりに従って、成長市場へと回帰しております。

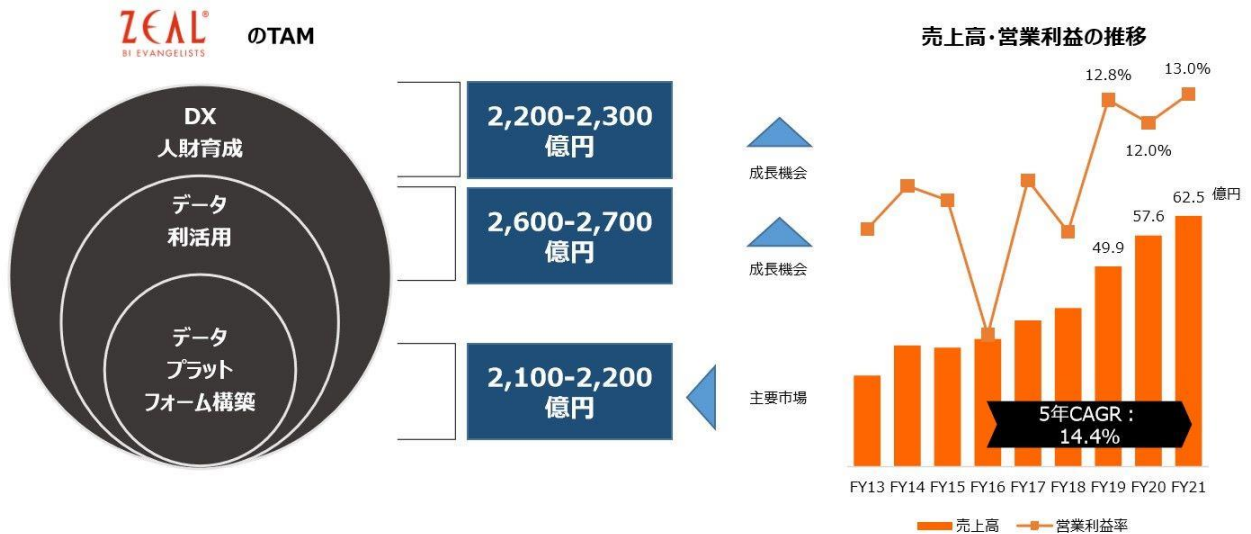
ただ一方で、当社自身は今、従来のソフトウェアビジネスモデルから SaaS へのビジネスモデルの転換の渦中にございまして。その転換の渦中ということから、マーケットに対しては少し劣化した成長状況であるのが、現状の課題としてございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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



- 経済産業省が「2025年の崖」克服とデジタル・トランスフォーメーション（DX）推進に向けて「DXレポート」を発表してから2年。この間の環境変化も踏まえて発表された「DXレポート2」でも、本格的なDX導入企業は全体のわずか5%にとどまっており、強い危機感をもってDXを加速するよう企業、ベンダーに向けた提言を発信
- ズールはデータプラットフォーム構築からDX人材育成まで総合的に企業のDX化を支援



© 2021 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

6

一方、ビジネス・インテリジェンス事業につきましては、経産省等々が2025年の壁ということで、DXについてもっと推進していこう様々な指摘がございますけれども、全体環境としては、やはりデジタルトランスフォーメーションに関してのニーズは非常に高くございまして。

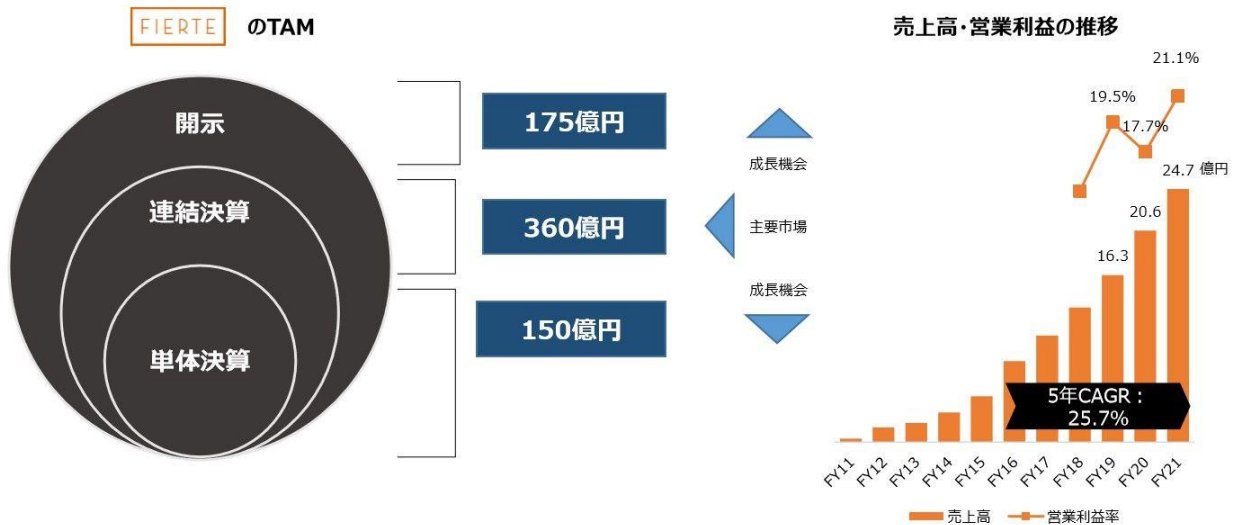
一時期、昨年度についてはコロナの影響とかで少し、特に上期については今後の成長については少し不透明な部分はあったのですが、下期以降、回復基調に入りまして。本来あるべきDXの動きに対して、成長に関しましてはラインに乗ってきた状況でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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



- 決算から開示まで幅広くアウトソーシング・サービスを提供する企業は他になく、連結会計システムの開発・導入・保守で蓄積されたノウハウが強み
- DX改革、属人化対応、働き方改革、ガバナンス強化といったニーズに支えられ、市場は20~25%成長



© 2021 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

7

アウトソーシング事業に関しましては、ソフトウェア資産を生かして高成長は現状も維持できている状況でございます。

非常にニッチではあるんですけれども、この領域に対して高い成長と収益性を確保できていることでは、このアウトソーシングの現在実現できている領域を、今後ますます広げていく方向感については、今後も力を入れていく状況でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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

	連結会計関連事業	ビジネス・インテリジェンス事業	アウトソーシング事業
Strength	<ul style="list-style-type: none"> ● 連結会計システムの開発・導入・保守に特化することで築いたノウハウ ● 上場企業を中心とする強固なお客様との関係 	<ul style="list-style-type: none"> ● ビジネスインテリジェンスに特化することで築いたノウハウ ● 大手SIer、内外ベンダーとの強固な関係 ● 独自のエンジニア研修ノウハウ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 決算準備から開示までのアウトソーシング・サービスが提供できる業界唯一の企業 ● 資金管理ソリューション、決算コンサル等サービスも多様化
Weakness	<ul style="list-style-type: none"> ● ノウハウのソフトウェア化遅れ ● コンサルティング提供能力は開発途上 ● 経営企画・CFOとの関係 	<ul style="list-style-type: none"> ● フロー収益依存度の高さ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 人日ビジネス依存度が高い
Opportunity	<ul style="list-style-type: none"> ● DX改革、ROIC経営、ESG（サステナビリティ）経営 	<ul style="list-style-type: none"> ● DX改革、ESG経営（財務・非財務情報の見える化） 	<ul style="list-style-type: none"> ● DX改革、働き方改革、ガバナンス強化
Threat	<ul style="list-style-type: none"> ● 大手ベンダー、コンサルタントの市場参入 	<ul style="list-style-type: none"> ● 企業のIT投資センチメント後退 	<ul style="list-style-type: none"> ● BPO競合企業の市場参入

特化型ビジネスの更なる高みを目指す

ここでお示ししているもの自体は、申し上げたいことは特化型のビジネスを極めるという書き方をしています。

ソフトウェアをてこにして、貢献領域に対して高いシェアとスケールメリットを追求するためのモデルということを、今後ますます強めていきますよと申し上げているような図でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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

- 新型コロナ感染症の広がりによる環境変化に対応し、トップラインを維持する対応と、需要が大きく後退しても利益を創出すべく、コスト構造の転換に着手。
- 反面、中長期的にストック売上拡大を支えるべくグループ内シナジーの創出、組織改革、人財確保のための施策を実施

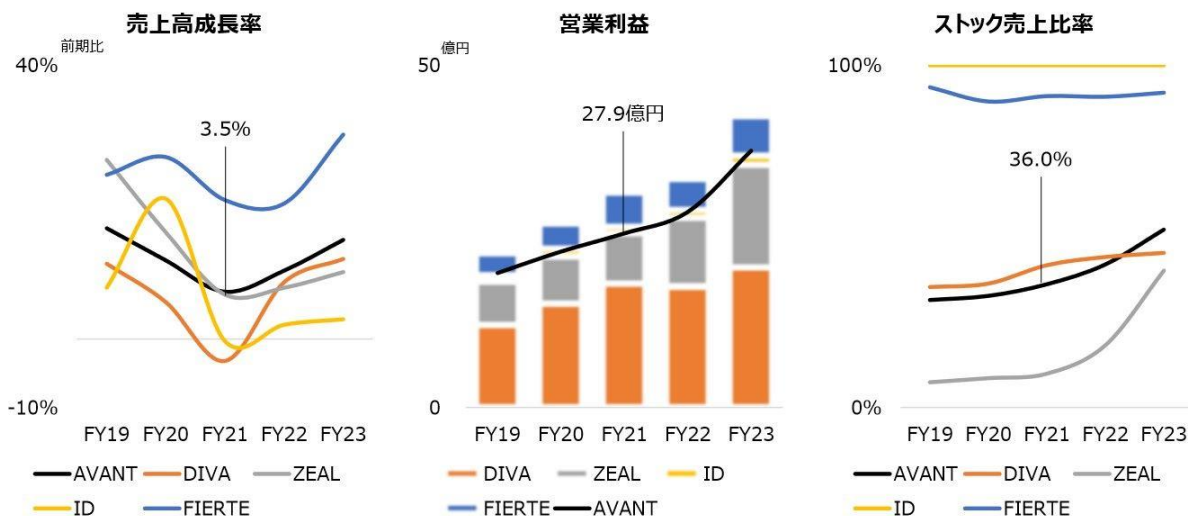
連結会計関連 事業	FY21実績		<ul style="list-style-type: none"> ● DivaSystemの開発・導入・保守部門とコンサルティング型ビジネスを社内カンパニーとして区分管理 ● コンサルティング人財の確保、育成 ● 内製比率引き上げ、不要不急のコスト削減 ● 在宅勤務を中心とする働き方改革で不要オフィスを閉鎖
	増収率：-4%	GPP: 20%	
	OPマージン：24%		
	ストック売上	44%	
ビジネス・インテ リジェンス事業	FY21実績		<ul style="list-style-type: none"> ● ニーズの変化に対応し、BI導入からデータプラットフォーム構築へシフト ● 一部ではプラットフォーム構築からデータ活用案件も ● エンジニア人財育成のためのeラーニング・システム外販開始 ● グループシナジー、ストック売上比率引き上げでは課題
	増収率：8%	GPP: 21%	
	OPマージン：13%		
	ストック売上	9%	
アウトソーシング 事業	FY21実績		<ul style="list-style-type: none"> ● コロナ禍で契約判断長期化する中、決算アウトソーシングの契約獲得を積極化 ● オフィスのコロナ対策を徹底 ● 人員増に対応しオフィス拡張決定（FY22）
	増収率：20%	GPP: 41%	
	OPマージン：21%		
	ストック売上	92%	

続いて、昨年度の FY21 の振り返りでございます。

新型コロナの影響を上期はそれなりに受けました。ただ下期に関しましては、どちらかという環境変数よりも、内部的な構造転換等々の課題が大きくございまして。コロナに対する守りの部分と、それから構造転換に対する攻めの部分と、両面それなりに手を打ってきたのが昨年度になっております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



- **連結会計関連事業**：新規のお客様に対するLCA販売と、既存のお客様のLCA移管、SMD・Compass・エンパワー等ESG経営・開示支援の製品・ソリューションのコンサルティング販売
- **ビジネス・インテリジェンス事業**：お客様のDX推進支援・DX案件の継続BPO契約への転換推進、AVANTとの共働、ZEUSCloud・eラーニング含め独自IPソリューションの提供、人材育成強化
- **アウトソーシング事業**：顧客数の拡大・提供ソリューションの多様化を通じ成長加速、人材開発・効率化投資

© 2021 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

10

現在の中計、今期で第4期目になりますが、この中計達成を見据えた部分に関しましては、それぞれまだまだ大きくギャップがございます。

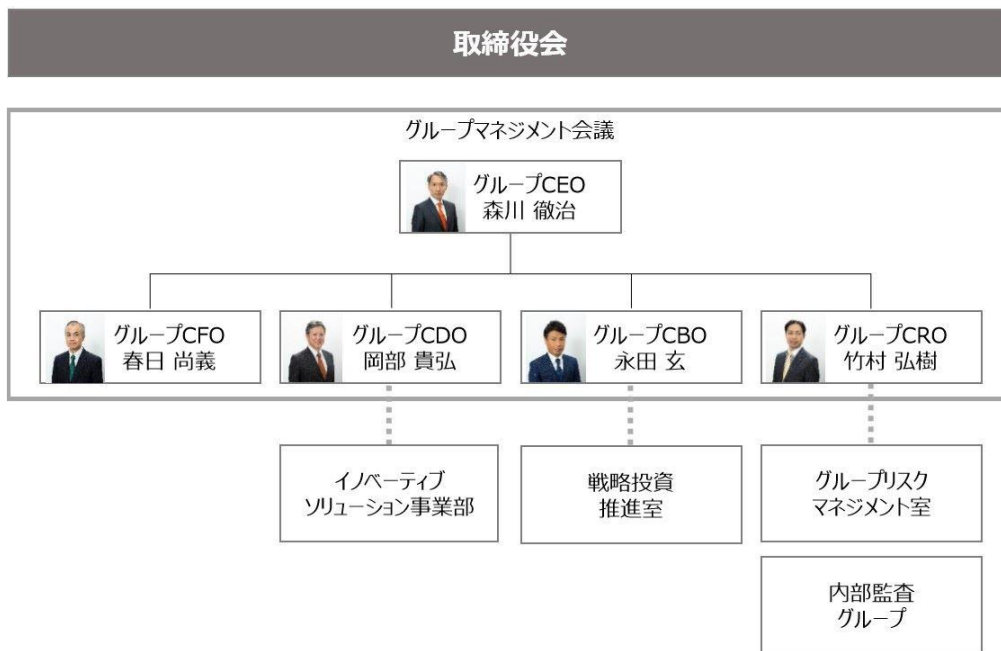
ただ一方で、連結会計関連事業に関しましては、従来の製品ラインを広げて、お客様への貢献領域を高めていくというアクションに着手しております。

ビジネス・インテリジェンスにつきましても、独自IPの開発等々も進んでおりまして、従来のBIという領域にとどまらず、データプラットフォームへの貢献という領域を推進している状況でございます。

アウトソーシング事業に関しましては、引き続きお客様の拡大と、さらにここはよりテクノロジーを活用して、自動化にとどまらず、新しいソフトウェアの開発自体もこちらの環境からつくっていくということでも推進しております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



CEO : Chief Executive Officer
 CFO : Chief Finance Officer
 CDO : Chief Digital-transformation Officer
 CBO : Chief Business-development Officer
 CRO : Chief Risk-management Officer

このような全体感の中で、様々な施策は打っておるのですが、一つ大きい人事的な施策としましては、アバントグループのグループシナジーを創出するために、従来グループCXOを、グループで全体を考えながら経営を推進していく役割自体は、CEO業務とCFO業務だけに限っておったんですけれども、今期より三つファンクションを増やしています。

一つがグループCDOということで、お客様に対するDXをグループ全体のソリューションを活用しながら提供していく、そこをけん引する役割をZEAL社の代表である岡部が統括するかたちで、新しく新設しております。

もう一つがグループCBOということで、ビジネスディベロップメントです。ここは今あるものをお客様に総合力で提供していただくだけではなくて、新しい事業機会を創出する部分をFIERTEの代表である永田がここを担って、今後この新規事業の推進を進めてまいります。

ここは攻めの部分になりますが、もう一つはグループ全体の活動総量を上げていく中で、様々なリスクといった部分も出てきてまいりますので、ここをしっかりと守りの部分を固めていこうというこ

サポート

日本 03-4405-3160 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

とから、DIVAの代表を務めております竹村のほうが、グループのリスクマネジメントオフィサーということで就任しております。

このようにグループ全体の価値を高めていく、そういった活動を加速させるために、内部のそれぞれの役職を持った人間自体が、グループ全体の視点を持って加速していくということで、大きく組織の成長への脱皮を図っていく第1弾ということで、このような布陣を設定しました。

中期経営計画「BE GLOBAL 2023」のKPI

AVANT

- クラウドシフトを明確にし、トップライン成長を重視
- ストック化比率の向上に向けた独自IPベースの製品・ソリューション投入、コンサル型販売強化
- 各社で成長加速に向けM&Aを含めた可能性を検討

	FY19 実績	FY20 実績	FY21 実績	FY22 予想	FY23 目標
売上高 (億円)	140.7	156.9	162.3	178.2	180~220
ストック売上比率 (%)	31.4	32.7	36.0	UP	70
営業利益 (億円)	19.6	22.7	27.9	28.6	31~38
売上成長率+営業利益率 (ポイント)	30.2	26.0	20.7	-	40以上
ROE (%)	24.6	23.5	23.6	-	20以上
配当 (円)	7.5	9.0	11.0	12.0	15以上

© 2021 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

12

最後が中期経営計画の進捗ということでございますが、FY22の予想。

こちら売上高に関しましては、23年の目標に関してオンラインにございます。一つ、ストック売上比率につきましては、ギャップの部分、まだまだ課題を多く抱えております。トレンドとしてはその方向感に向けて進んでおるんですけれども、ギャップフィルという部分につきましては大きい課題をまだまだ抱えている認識をしております。

営業利益に関しましては、ある程度の幅を持った設定をしておりますが、ここをできる限り上限を目指して推進していくという方向感で進めております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



GPP、こちら昨年度に関しましてはコロナの影響もあり、目標とする数字からは逆にマイナスに振れておりますが、ここも引き続き目標値に向けて推進していきたいと考えております。

ROE に関しましては、目標というか、一定の水準値を現状キープしている状況でございます。

配当につきましては、DOE の視点から、従来、予定どおりに推移している状況でございます。

ただ、全体感としましては、構造転換の遅れは相応出ておりますが、引き続きこのギャップフィルをしっかりちゃんとキャッチアップして行って、冒頭に申しあげました BE GLOBAL、世界に通用するソフトウェア会社ということを実現するところに向けて、一つ一つ着実に推進していきたいと考えております。

この中期経営計画のアップデートとしましては、以上でございます。

22年6月期業績見通し～全体感

AVANT

- 新型コロナウイルス感染症の拡大の影響が2021年内である程度収束し、2022年には国内企業の経済活動も徐々に正常化に向かうとの前提
- お客様のニーズを汲み取り提案力を強化することで全セグメントの成長加速トレンドを想定。
- 営業利益率は若干の悪化を見込む。中計達成に向けストック売上の増加ペースを加速すべく、製品開発の強化、提案型人財の確保・育成に注力するため。営業利益は増加を見込み、7期連続の増収・増益を予想。



© 2021 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

14

春日：グループ CFO の春日でございます。私からは、財務戦略について説明申し上げたいと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 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



まず先ほどグループ CEO から中期計画について、その進捗状況について説明を差し上げましたけれども、私は、特に短期になりますけれども、今年度、私どもの 2022 年 6 月期の業績見通しについて、説明申し上げたいと思います。

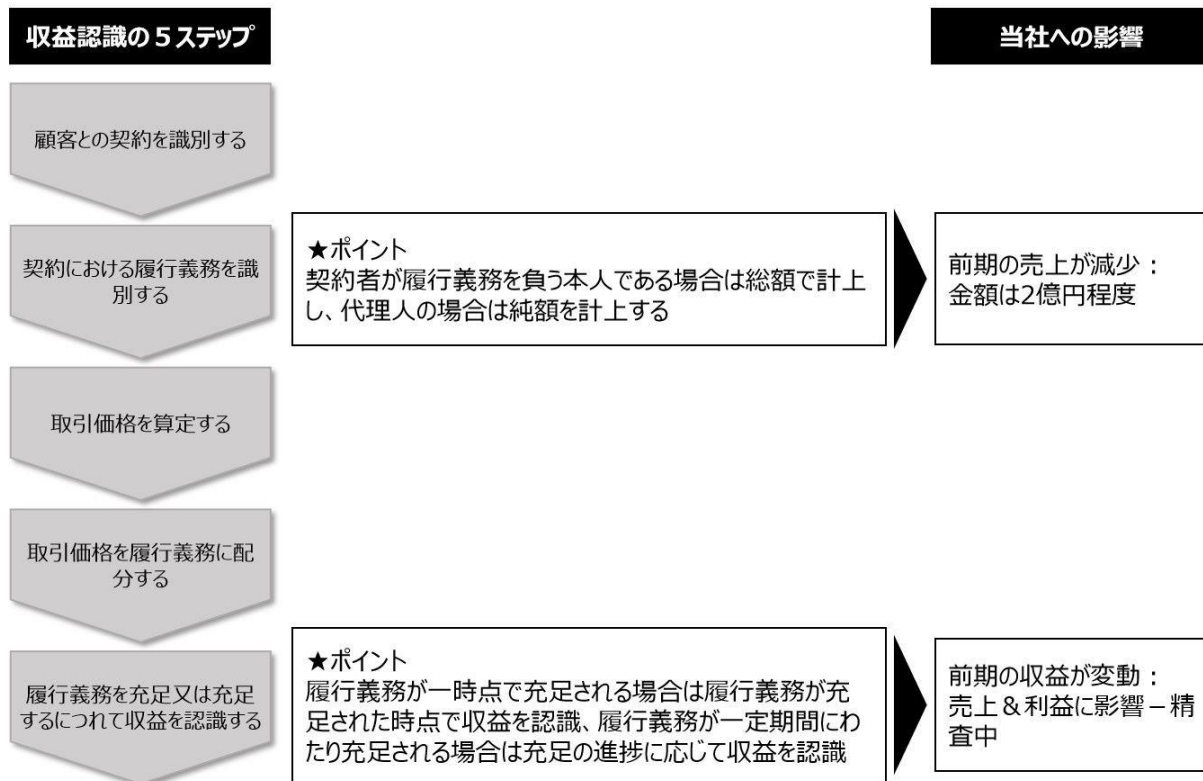
ご覧いただきますように、売上高 178.2 億、営業利益 28.6 億、当期純利益 19 億となっております。この前提といたしましては、新型コロナウイルスの感染症の拡大、今現状は感染拡大しておりますけれども、この状況が時間とともに落ち着いてくる前提であります。

直近の日銀の短観等を見ましても、経済の見通しとしましては必ずしも楽観視はできません。おそらくまだ先行きについては見通しが不透明という状況でございますが、その中にもありまして、ソフトウェアの投資額については、昨年度につきましては増加を見越していらっしゃる企業が多いということでございます。そういう意味では、私どもにとって、このソフトウェア業界にとりましては追い風の状況にあるのかなと理解しております。

その前提に基づきまして、この見通し。それから特に売上高につきましては今の現状のパイプラインの積上げ状況、これは受注高、受注残ともに昨年との比較のみならず、コロナ前の水準と比較してどうあるかという状況の中では増加傾向にありますので、売上高についてはこちらにご覧いただけますような数字に至るだろうと予想を立てております。

サポート

日本	03-4405-3160	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



こちらは新収益基準の下で計画を立てております。

対前期比等につきまして数字を入れていないんですけれども、こちらにつきましては代理人取引については、その効果はある程度見えてきているものになります。

こちらご覧いただきますように、前期の売上が減少するだろうと、前期比ですね。金額は前期比については2億円程度、前期が数字が足りなくなると見ております。

ただ、前期のもう一つの影響なんですけれども、一番最後の要素なのですが、工事進行基準の適用がございまして。これを加味した場合、こちらの影響度がまだ正直なところ精査できていない状況でございます。ですので、現段階では、逆に株主、投資家の方々に対してミスリーディングにならないように、特に対前期比の数字をお出ししていない状況でございますが、精査が完了次第、できるだけ速やかにこの情報をお出ししたいとは思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

連結会計関連事業	<ul style="list-style-type: none"> ● DivaSystem LCA、SMD、Compass、DIVA Empower等商材拡大し、提案型営業により増収ペースは加速 ● 増収を支える人員増、中でもコンサル提案型人員増によりマージンは低下圧力 ● ストック売上比率は上昇へ
ビジネスインテリジェンス事業	<ul style="list-style-type: none"> ● DXへの積極投資のトレンドを踏まえ、データプラットフォーム構築、データ利活用、eラーニング等積極販売 ● 増収を支える人員増の一方、在宅勤務定常化でオフィスを一部閉鎖、収益性維持を図る ● BPO契約進展でストック売上比率は上昇へ
アウトソーシング事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 前期末に新規契約相次ぎ、サービスインに伴い、引き続き高水準の成長を見込む ● 効率化投資を積極化することから、一旦は営業利益率の低下を想定 ● ストック売上比率は高水準で推移

各セグメント別の概要でございます。

こちらは、特に連結会計関連事業、それからビジネス・インテリ事業の二つにつきましては、特にストック売上比率を上昇するような活動に今期は注力していくことになると思います。

それからアウトソーシング事業ですが、こちらはストック売上比率はもともと、ビジネスモデルをそういうものをつくり上げてきたので高水準にありますけれども、それを維持しながら業務の効率化、自動化を進めることによって、業務の効率化を推進する。その結果として得られるものは、少し効果としては短期よりも中長期にわたるんですけれども、最終的には採用数を抑えられる。それから人件費をいずれは抑えられる、抑制できる方向に向いていくと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

財務状況	2021年6月末
資産 139億円	負債 51億円
	純資産 87億円



キャッシュフロー	2020年 6月期	2021年 6月期
(単位: 百万円)		
営業CF	1,890	2,561
投資CF	△420	△789
フリーCF	1,470	1,771
財務CF	△294	△359

主な増減の要因

・税金等調整前当期純利益	2,808百万円
・減価償却費	254百万円
・売上債権の増加	△242百万円
・前受収益の増加	203百万円
・未払金及び未払費用の減少	△83百万円
・賞与引当金の増加額	57百万円
・法人税等の支払額	△650百万円
・無形固定資産の取得	△429百万円
・関係会社株式の取得	△269百万円
・配当金の支払額	△338百万円

財務・キャッシュフローの状況でございます。

こちらは特に純資産が87億円という状況なのですが、先ほど冒頭に申し上げました今期の計画を達成できると仮定いたしますと、純資産は2022年の6月期が終了した段階で100億円を超えてくる水準でございます。

それから自己資本比率は過去最高値、63%という水準でございます。

キャッシュフローにつきましては例年、私どもですと第1四半期、第2四半期とキャッシュフローがマイナスからプラスに転じてくる状況なのですが、今期はコスト削減の効果も当初から出まして。そういう意味では第1クォーター、第2クォーター、全てのクォーターにおきましてプラスの状況にあったという感じでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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

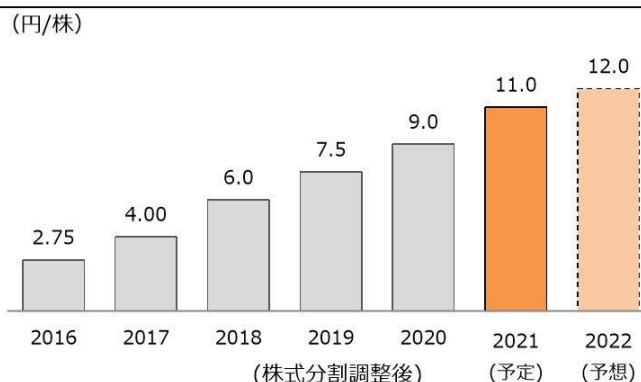
株主還元方針

AVANT

- 2021年6月期の配当予想は通期業績が予想を上回ったことを考慮し、10円から11円に引き上げ、前期比2円増配とする。2022年6月期も安定的な配当を継続して行う方針に沿い、1株当たり12円で7期連続の増配予想。
- 2021年6月期のDOEは約5.2%で、東証上場企業平均（12ヶ月）の2.7%を大幅に上回る水準を達成する見込み

<AVANT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
- 純資産配当率はその値を徐々に引き上げ、東証全上場企業の平均値を常時上回り、中長期的には純資産配当率で上位10%を占める企業の平均である8%を目指す



	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	2020年6月期	2021年6月期	2022年6月期
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	予定	予想
1株当たり配当金(円)	2.25	2.75	4.0	6.0	7.5	9.0	11.0	12.0
純資産配当率 当社	3.25%	3.41%	4.18%	5.20%	5.27%	5.17%	5.18%	-
(参考)東証上場企業平均	2.43%	2.64%	2.70%	2.86%	2.93%	2.94%	2.72%	-

(注) 東証上場企業平均純資産配当率は6月までの12ヶ月に公表した企業の月次数値を加重平均した。21年6月期実績は21年4月までの12か月の加重平均

© 2021 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

18

最後に配当方針、株主還元方針でございます。

配当の方針につきましては、特に変更はございません。私どもとして注視している指標が二つございます。一つは純資産配当率、もう一つは1株当たりの配当金の金額でございます。これの数字、二つのKPIをいずれも引き上げていくのが、私どもの目指しているところでございます。

特に期首の段階では絶対配当金額、1株当たりの配当金額を引き上げていくことを、まず謳っております。これは、つい先頃、決算発表のときに1円増配ということで、前期の配当予想としては今、株主の方々の承認を受けるかたちで1株当たり11円となっておりますが、2022年の6月期におきましては、さらにそれを1円増配いたしまして、1株当たり12円の配当を目指しております。

純資産配当率につきましては、純資産額の状況によりまして、この配当率、数字が変わってくるものですから、最終的にはその比率におきまして8%台を目指していきたいと思っております。これは東証さんに上場する上場企業の中でも、約上位の10%ぐらいに入る水準ということで、この水準を当面目指して、純資産配当率を段階的に引き上げていきたいと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

西村：それでは、これより質疑応答に入りたいと思います。

質問については一問一答でさせていただきたいと思いますので、よろしくお願いします。

では、質問のある方は手を挙げるボタンを押してください。よろしくお願いします。

そしたら東京海上アセットマネジメント、ヒラマツ様。質問をお願いします。

ヒラマツ：どうも、いつもお世話になっております。質問、まずは二つでして。

一つは今日お話のなかった、Metapraxis さんの日本語化されているソフトウェアですが。ちょっと聞くところによりますと、予想より早く日本語化でき、これから鋭意営業されるということなのですが、そのところ。どのようにされていくのか、どう営業されるのかの見通しですね。あと、商品は非常に良いものができたのかどうか。まずはそこを一つ、よろしくお願いいたします。

森川：まず、メタの件ですね。8月にリリースを正式にしまして、実際に今、営業活動に入っている状態でございます。このリリースしてから半年間については、お客様との対話というか、実際にどのようにお役に立っていくかというところ自体をしっかりと見極めながら進めていくことで、事業計画はそれほどアグレッシブな設定はしていないのですが。

昨年度から進めているグループガバナンスに立地を変えていくところにつきましては、そこを実際に具体的に KPI などを可視化するソリューションとしては期待感強いということで、今、提案活動は開始している状況でございます。実際、成果が出てくるところはセカンドクォーター中ぐらいのイメージになるかと思います。

ヒラマツ：どうもありがとうございます。二つ目なんですけど、連結会計のところ。情報の大衆化をしていくと。

それはある意味、財務部門だけが見れるようになっていた専門的な情報を、経営企画から営業の方、みんなが見られるように大衆化していくことがあると思うのですが。そうしますと営業の先は当然、財務から経営企画や経営そのものになると思います。言い方は悪いのですが、日本の企業を DX するには 5 年かかって、その間に世の中が変わって、多分会社が潰れるだろうと、とある方がおっしゃって。

サポート

日本 03-4405-3160 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



そこをどのように、御社がコンサル力の高い営業をしていくのか。その人財をどう育成するのか、獲得するのか。ここは皆さん、ベイカレントさんも SHIFT さんも、人を獲得するのに知恵を絞っているところだし、コロナが一巡する前に早く獲得しようと、皆さん猛ダッシュされていて。

ここで出遅れると、その後の企業の[音声不明瞭]を決するんじゃないかと、私は危惧しております。御社はいかに、そこは戦略を立てて人財戦略をやられているのでしょうか。

森川：今、挙げられたコンサルティング会社さんとの差別化のポイントは、当社自身は、一つは業務領域をかなり絞っているところがあります。経営情報の大衆化という観点で、幅広に捉えることもできるのですが、基本的にはお客様の企業価値の向上に資する情報環境ということで、かなり絞り込んでいるのがポイントになっています。

もう一つは、さらにそれをものにしていくところです。単純にサービスに終わらせずに、最終的には SaaS 的なのとか、クラウドベースのソフトウェアなどにつなげていくことを目指したソリューションを中心にしているので、そういうことに興味関心を持っていただける方は、母集団は少ないんですけども、はまると結構強いんですね。私、ここがやりたかったといったところに刺さる場合がありますので。

そういうことで、人財の獲得という観点では、ニッチに成長させることによって、そこに関心の強い方に刺さるよといったことで、ほかとの差別化を進めています。

数自体はそんなに大量に必要としているわけではなくて、やはりそれぞれ、従来だとなかなかドアがノックできなかつたお客様に対してコミュニケーションできるような、力のある方々はそれ相応にあれば、あとは実装部隊、かたちにする力は十分に抱えている組織でございますので。

大量に採用するというよりは、先ほどのテーマ性のあるところにぐっと刺す、関心の高い方々に集まっていただいて、少数精鋭でそういう提案を広げていく方向感で進めており、実際にそういった方々が、何十人もでもないですけども、しっかり少しずつ増えている状況に今ございます。

ヒラマツ：ありがとうございます。少しずつ増えているということで、大いに安心いたしました。

最後、社長にここをぜひ伺いたいのは、今いるお客様とこれから先広げていくお客様、両方なのですが、御社から見て自社とつながり続ける価値は何なのだろうか。

それってもちろん、企業価値向上と言われちゃうとそこで思考が止まるのですが、具体的にはどういうことなのか。つまり御社の従業員はハッピーだけれども、うちの従業員もハッピーにしてくれるんだろうかと。成長を実感できるんだろうかとか、そういうことです。

サポート

日本 03-4405-3160 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



実際価値があるとして、それを体験、体感できる接点はどのように持って、それをどうやってお客様に実感させることができるのですか。

例えば弊社が御社のシステムを入れれば、3カ月後に1人当たりの給料が上がりますよとか、ROEが上がりますよと、ROICが誰でも見られるようになりますよと。あとは株主総会でうるさいことを言われずに済みますよとか、具体的にどういうことか。その二つは重要だと思うのですが、投資家ならびに見込みのお客様、既存のお客様にはどのようにアピールされているのでしょうか。

森川：イメージとしては無茶ぶりできる経営企画部みたいな、そんなイメージなんですね。今、環境どんどん変化していく中で、例えば経営情報、必要な情報はどんどん変わっている。経営者からすると、あれもほしい、これもほしいというニーズもあると思いますし、さらには外部開示とかいう観点からも、ESGも含めて新しい開示を求められて、これも集めなきゃならないとか、様々あると思うんですけれども。

そこを内部だけで全部受け止められるかということ、スキルの話もあれば人の数の話もあれば、様々な課題もあろうと思います。

そういった側面で、私ども自身は、お客様が経営情報を活用していく環境の変化の中で、しっかり無茶ぶりしていただいて、それを支えていく。そういった無茶ぶりできる経営企画部みたいな位置づけを目指していっているところが、お客様にとっての価値になります。

いろんな表現はあるんですけれども、ソフトウェアベースのBPOというのがビジネスモデル的には根幹になっていて、どこまでいってもお客様の業務を支え続ける、そういった役割。しかも外部的な支援ではなくて、中にいる人間と同じような位置づけで支援していく、そういった立ち位置がお客様にとってのメリットと私ども自身は考えて推進しております。

ヒラマツ：どうもありがとうございます。非常に分かりやすい。寄り添っていき、ともに成長していきますよと。無茶ぶりしても止めないからみたいな。分かりました。

最後これは要望というか、TCFDが自動的に計算できる連結会計ソフトウェアをぜひお願いしたいです。シナリオ2.5%とか3%とか、これは馬鹿売れすると思うんですよ。みんな頭を抱えていますので。

以上、どうもありがとうございました。また引き続き、よろしく願いいたします。

森川：ありがとうございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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



西村：ありがとうございます。ほかに質問される方、いらっしゃいますでしょうか。ではいちよし証券、伊藤様。

伊藤：伊藤です。まず1点目なのですが、今回資料5ページ、連結会計関連事業のTAMというところで、棒グラフで内訳をご開示いただいたと思いますが。

このオレンジのところの、SMDとクラウドの利用料等というところがやはり直近、伸びていると思うんですけども、少しブレークダウンとして、SMDが伸びているのか、クラウドが伸びているのか。

特にSMDは非常に単価が高くて、御社が今回コンサル人財をもっと必要としているところにも、ここを伸ばすことが非常に実績につながってくるんじゃないかなと思うんですけども。改めて、このオレンジのところの状況について教えていただけますでしょうか。

森川：SMDのほうが、金額ベースでは伸びています。一方でクラウドのほうは、件数ベースではクラウドのほう伸びています。

クラウド側のほうは、今までご利用していただいたソフトウェア自体の置換えも含めてやっていますので、そこについては新しく昨年リリースしたクラウドベースのDivaSystem自体のお客様への転換が進んでいると。その全体としての事業ということが、あまり落ち込まないように転換を進めている観点では、一定層クラウドへのシフトは進んでいるところでございます。

ただ戻りますけれども、金額ベースではSMDのほうが伸びているのが実態でございます。

伊藤：ありがとうございます。SMDのクロスセルの進捗状況としては、いかがでしょうか。

森川：これまではクロスセル自体を強力に進めてはこなかったところが、昨年度までです。一方で昨年のお客様の状況等々を鑑みて、今期からクロスセル自体を明確に強力にプッシュしていくという方向感で、営業活動を推進しているところに入った段階ではございます。

ペネトレーション、浸透率自体は実はまだきわめて低い水準にあるので、逆を言うと伸びしろが相当あると捉えていただいてもいいかなと思います。

伊藤：そうすると今期、SMDをしっかり伸ばしていく上で、どんなところが鍵を握ると思っていますでしょうか。

森川：やはり営業提案力がまず最初の一步になりますので。そこを、単純にSMDだけを単体で売るということではなくて、今ご利用の状況とかを踏まえながら、もう少し大きなコンテキストで

サポート

日本 03-4405-3160 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



SMD 的な情報も必要ですよという提案ができるかどうか。この辺の提案能力の強化が、非常に大きな課題というか、テーマになっております。

伊藤：ありがとうございます。2 点目なのですが、今回 CXO 職をつくられたというご説明をいただいたのですが、各子会社のマネジメントの方を CXO 職にアサインしていると思うのですが。

この辺りの、各グループのみならず、全社に関する部分にももっと視点を広げてほしいのかなと、そんな意図を感じたんですけれども。改めて、今までの CEO、CFO 体制からこの体制に変更した背景等あればご説明いただけますでしょうか。

森川：ちょっと抽象的な話になってしまうんですけれども、やはり事業の継続成長には組織の非連続的とまではいかないのですが、脱皮するタイミングはどうしても必要だと思ひまして。

われわれ自身、世界に通用するソフトウェアベンダーということを目指している。またその目指し方として、いくつかステップを踏んでいく方法をとっておるんですけども。

その局面の中で、今まさに各会社が個別で事業を推進して自立していくとただけではなくて、総合力をしっかりと生かしていくことをいかに作り込むかといった新しいテーマを解決すべきフェーズに今、入っています。

そこをどうやって解決するかといったときに、当然、外部から CXO 職の方々を中に入れてといった方法もあるのですが、今のわれわれの事業自体はある意味、第 1 世代というか、そういう今までの変化をともにやってきたメンバーを中心にしておりますので。この局面においては、外部から招へいする前に、まず内部の人たち自体が新しい職を、領域を広げていって経験していくほうが成果も出しやすいということで、そのオプションをまずとって行って。

それは、実はとってくると、また外部からの様々な支援も得られやすくなっていくかなということで、第 1 ステップとして内部からの昇格を中心として、グループの CXO 職を担うようなステップをまず今回は踏んだとご理解いただければと思います。

伊藤：ありがとうございます。最後に今期のご計画についてなんですけれども、先ほど FY23 では利益目標の上限ぐらいにチャレンジしたいということは、売上がしっかり伸びていることを踏まえると、今期は来期以降、営業利益の上限を目指すための、やや成長への先行投資も一定程度含んだご予想なんじゃないかと思うのですが。

具体的にどういったところが、来年度以降の利益上限を目指す上での先行投資になっているのかについて簡単に教えてもらえますでしょうか。

サポート

日本 03-4405-3160 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



森川：これは CFO の春日からで。

春日：先ほど CEO から説明がありましたが、実は私どもの成長のもとになるのは、全部人だと思っています。そういう意味でコンサル事業のコンサルタンの採用もありますし、これはそういう意味で、これまで従来採用していたレベル感、報酬水準の意味においても 1 レイヤーも 2 レイヤーも上の方々になってきます。

そういった方々を採用することも考えておりますし、それ以外にも人財の補充を一番メインの投資と考えておりますので、私どもの人財自体はキャピタライズできないので、残念ながらこれはエクスペンスとして消えてしまうのですが、そういったものを含んだ上の今期の計画になっております。

森川：今回、構造の改革の延長線上ではあるんですけども、報酬指名委員会を設置しまして。ある意味、今まで会社の中で報酬を様々なバランスの中で決定してきて、当然ロジックとかもあったんですけども、そういった方法をしてきたんですけども。

ある意味、外部に初めてフルオープンの状態になりまして、そこでやはりどういう考え方で今、設定されているのか。さらには今後のマネジメント体制とかも踏まえたときに、こういった数字にしていくのかという議論がかなり建設的に行われて。

そういう面では、仕組み的には今、春日が申しあげましたように、外部からの強力な力を獲得できるような環境は、見えづらいんですけども、その辺の整備が進んでいる状況にはございます。それもあって、制度的なところもちゃんと整備した上で、予算を設定し、これからしっかり予算の獲得に進んでいこうという段階にあるところでございます。

伊藤：どうもありがとうございました。

西村：よろしいでしょうか。ほかに質問のある方は、また挙手をしていただければ。いかがでございましょうか。ほかに質問はございますでしょうか。

今、質問をいただいています。エイトフォールド・リサーチのクリス・ヴィダーネさん。よろしくお願いいたします。

ヴィダーネ：クリス・ヴィダーネです。ストック売上比率に関する質問ですけども、12 ページには FY23 年の目標と今の状況を考えると、資料にも今 36%で、70%まで持っていく予定ということなんですけれども。非常にハードルが高く見えるんですけども、目標の見直しをやっていないということは、達成可能性は高いと理解したほうがいいのですかということと、具体的にどういうことを考えているかを、説明できる範囲内で説明いただければと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 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



同じ関連する質問ですけれども、9ページには連結会計の各事業、三つにストック売上比率が載っているんですけれども、例えばこのビジネス・インテリジェンス部門のストック売上は今、9%ですが、それを上げていくというか、そういう考え方です。低いほうの事業のストック売上を、もっと高くしていくということですか。

森川：まず FY23 での 70%については、目標自体は変更はしていないんですけれども、時間軸的なところについては調整が必要だなというレベル感にあると認識をしながら、今、進めているところでございます。

なぜ 70 ということを目指しているかなのですが、これは最終的にはソフトウェア自体を生み出せるパイプラインをどれだけつくり込むか。そのための環境として、お客様とのお付き合いの仕方が、プロジェクトベースではなくてアウトソーシングベースの付き合い方を増やしていく。それをやることによって、ソフトウェアが生み出されるようなパイプラインをつくり込んでいって、その先に多くのお客様に使っていただけるようなソフトウェアを生み出せる会社にしていこうという流れがあるのですが。

そこが目的であるということが、主なので。いかに、ようはパイプラインをどうつくり込むかといったところ自体を重視した場合に、単純にこの 70 ということだけを実現すればいいという話ではないというのがございます。

これはこれまで、具体的にソフトウェアのパイプラインって、どうやってつくっていくのかといった部分については、クエスチョンというかたちで、まだまだイメージがついていないんですよ、なんていうお話をさせていただいていたのですが。

その部分を、昨年かけて、大体こういうかたちをとっていけばパイプラインがつくっていけるんじゃないかなといった探索がある程度進んでいまして。そこら辺が進んできたことを伴いながら、全体の時間軸とかをどう構成変更していくかを、今、模索している状況にあるところでございます。

どこを上げていくんですかといった部分につきましては、BI 事業自体を引き上げていくこともあるのですが、やはりソフトウェアパッケージを主軸にしている DIVA、連結会計事業の部分をごままで引き上げていけるのかが、全体に対してのインパクトが一番大きいところですので、そこをこれから。

サポート

日本 03-4405-3160 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



先ほど SMD とクラウドという話がありましたけれども、これはまさにストック売上比率を押し上げていくところの、非常に重要なドライバーになってきますから。この辺のモメンタムをもう少し加速させていくところも、非常に重要なポイントになっていると思います。

ヴィダーネ：どうもありがとうございます。

西村：よろしいでしょうか。ほかに質問ございます方は、挙手ボタンを押してみてください。いかがでしょうか。まだ少しお時間がございますが。

そうしましたら、これ以上質問ございませんようですので、これにて説明会を終了させていただきます。本日はありがとうございます。

本日の映像につきましては、後日ホームページでアーカイブ配信をさせていただきます。またこの質疑応答を含めたスクリプトも資料とともにアップする予定でございますので、ご利用ください。

それでは、本日の説明会を終了させていただきます。

[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

サポート

日本	03-4405-3160	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

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、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

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をしてはなりません。

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、すべて会員自身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、利用者自身が責任を負うものとします。

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本規約に基づく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会員が被った損害、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 03-4405-3160 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

