

# 平成 28 年 6 月期～平成 30 年 6 月期 中期経営計画

平成 27 年 8 月 21 日

(コード：3836、JASDAQ グロース)

上場会社名：株式会社アバント

(URL <https://www.avantcorp.com/>)

代表者名：代表取締役社長 森川 徹治

問合せ先：取締役財務担当 春日 尚義

TEL. 03-6864-0100

## 1. 今後 3 ヶ年の中期経営計画

### (1) 当中期経営計画提出時点における前事業年度の総括

当連結会計年度におけるわが国の経済は、円安基調による原材料価格の高騰、海外経済状況の影響など先行きの懸念材料はあるものの、経済・金融政策の後押しや消費税率引き上げの反動が和らいできたことにより、企業業績や雇用情勢の改善など、緩やかな回復基調で推移しております。

ソフトウェア・情報サービス業界におきましても、受注競争は依然厳しいものの、企業収益の改善・設備投資の回復に伴い、競争力強化に向けたクラウドやビッグデータなど、IT サービスの投資は増加しつつあります。

このような状況下、当社グループは、わが国を代表する数々の企業グループをお客様に持ち、そうしたお客様に対して、①自社開発パッケージ・ソフトウェアを軸とした連結経営・連結会計に関するソリューション、②BI に代表される専門性の高い分野における SI サービス、③お客様の連結会計・連結納税業務等を引き受けるアウトソーシング・サービスなどの提供を通じて、業務効率の改善やガバナンスの高度化に貢献する一方で、IT の有効活用により、個々のお客様が必要とする定量的な経営情報を、より迅速かつ確実に、投資対効果の高い価格で提供することを目指しております。

前連結会計年度は、前中期計画の最終年度にあたり、目標として掲げていた連結売上高 100 億円および連結営業利益 10 億円の達成に向け、グループ全社一丸となり取り組んでまいりました。その結果、アウトソーシング・サービスは売上高が対前期比 60%以上増加し急成長を遂げましたものの、コンサルティング・サービスについては、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したにもかかわらず、年度開始にあたり織り込み済みであった大型案件の受注ができなかったことなどが影響し、連結売上高は目標 100 億円に届かず、更には期首に予想していた通期売上高 94 億円に対しても 5.0%下回る結果となりました。

一方、収益面においても、これまで極力抑えてまいりました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たために、連結営業利益 10 億円の達成はかないませんでした。

更に、当社グループ連結子会社の 1 社にて新規に受注したシステムの開発・導入案件におきまして、顧客との要件および仕様の認識相違に端を発したスケジュールの大幅な遅延が生じ、前連結会計年度の第 4 四半期において同子会社が営業損失を計上いたしました。また、追加コストを見積もり、当社の連結決算において 75 百万円の受注損失引当金を計上いたしました。

その結果、連結営業利益をはじめ前連結会計年度の業績予想として開示をいたしました利益水準を何れも下回るのではないかと懸念をしておりましたが、グループ全社においてコストの最適化・生産性の向上にいち早く努めた結果、営業損失を計上した子会社以外の事業会社 3 社については、高収益を維持することができたため、連結営業利益・連結経常利益については共に期首の予想を上回ることができました。

当期純利益については、営業損失を計上した子会社において繰延税金資産の計上ができないことに伴い、法人税等の負担率が上昇したため、期首の予想を下回ることになりました。

これらを受けて、前連結会計年度の業績は、売上高 8,928 百万円（前々連結会計年度比 7.6%増）、営業利益 805 百万円（同 26.1%減）、経常利益 795 百万円（同 26.3%減）、当期純利益 402 百万円（同 35.5%減）となりました。

## （２）対処すべき課題

当社は平成25年10月1日をもって新設分割の方法により、当社事業を新設子会社である株式会社ディーバに承継すると共に、商号を株式会社アバントへ変更いたしました。これにより当社グループは持株会社制へと移行し、当社はその傘下にある各事業会社の成長を支えるビジネスサポート機能を持つ持株会社となりました。

当社グループは、連結経営による発展を標榜しており、今後目標とする経営指標および中期経営計画を達成する上で、以下の諸課題を認識しています。これらをひとつひとつ確実に解決していくことにより、企業体質の一層の強化と持続的な成長を目指してまいります。

なお、各課題に対して、現時点における当社グループでの検討または取り組み状況を記載しております。

- ① 労働生産性の向上
  - ・付加価値の高いサービスの提供が可能な人財の採用と社内育成。
- ② R&D予算の確保
  - ・新規の製品開発と既存製品のバージョンアップなど製品保守上の開発とを区別し、前者に投資基準を設け、別途予算を設定。
- ③ 新規商材、パイプラインの多様化
  - ・お客様のニーズへの対応を徹底するため、自社製品のみならず、グローバル・ベンダーとの関係を構築し、その商材の取扱いも実施。
- ④ 価値相当の価格設定
  - ・高付加価値サービスの提供と競合が少ない新たな市場の発掘と開拓。
- ⑤ 直販から販売チャンネルとの協業
  - ・自社プロダクトおよびソリューションを有する事業会社においては、システムインテグレーターなどのパートナー企業との関係構築・強化による販売チャンネルの拡大と多様化。
  - ・グループのSIサービス企業においては、グローバル・ベンダーとの関係強化。
- ⑥ お客様との接点の拡張
  - ・今後の事業の広がりを意識し、例えば経営企画や情報システム部門などお客様の様々な部門と多面的に接触。
- ⑦ グローバル水準の製品開発
  - ・グローバル・ベンダー製品の取り扱いにより蓄積するノウハウを自社製品開発にも役立て、グローバル・ベンダーへ補完材（部品）としても提供可能な自社製品を開発。
- ⑧ 持続的な高品質の追及
  - ・製品はもとより、お客様に提供するサービス、そして、そのサービスを支える人やガバナンスや情報セキュリティなどの社内インフラに関わる品質への徹底的なこだわりと、絶え間ない改善と向上へのコミットメント。
- ⑨ ガバナンスの強化
  - ・持株会社傘下の各事業会社がそれぞれ独自色を帯びて来ており、グループとしての求心力や経営の透明性を維持するために、各社のマネジメント層に対する当社グループの経営理念の浸透を図る。
  - ・社外取締役が子会社取締役会にオブザーバーとして参加することで監視機能を高めるとともに、グループ経営者間での定例会議の開催や管理部門のシェアード化を通じて、経営資源すなわちヒト、カネおよび情報の可視化を推進。

#### ⑩ 連結納税制度の検討と導入

- ・前連結会計年度に発生した事象を通じて連結納税適用の是非を再検討。事業会社で顧客に対して連結納税業務のアウトソーシングを提供しているところがあり、こちらの利用も併せて検討。

### (3) 中期経営計画策定の背景

#### ① 会社の経営の基本方針

当社グループは、以下の5つを経営の原則としており、今回の中期経営計画についてもこれらの原則に従い作成しています。また、これらの原則は経営判断の優先順位も示しています。

##### 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。

#### ② 目標とする経営指標

当社グループは、上記の5つの原則について、その実行度合いを計測するための尺度として、

- 1)信用→本計画の精度および達成度、2)高収益→対前年同期比増加率および営業利益率)、3)高生産性→生産性倍率\*( $\div$  売上高  $\div$  [社員人件費+外注費])、4)高成長→売上高成長率を、それぞれ重要な経営指標として位置づけ、本計画においても、具体的な定量目標をそれぞれ定めております。

#### ③ 中長期的な会社の経営戦略

当社グループの目指す強固な企業連合を形成するためには、まずは各事業会社がエッジの利いた強い会社でなくてはならないとの考えに基づき、前中期経営計画期間中に持株会社へ移行して以降においても、グループ傘下各社は特にグループとしてのシナジーを意識することはせず、それぞれの事業領域においてNo. 1プレイヤーになることを目指して、各社がお客様への貢献を最大化し、そのために個々の最適化を図ることに注力してまいりました。

しかしながら、当社グループを改めて横断的に眺めると、各事業会社で類似している事業が散見されるとともに、マネジメント人財をより有効に活用する余地も十分にあることが判明したため、当連結会計年度を初年度とする新たな中期経営計画においては、グループにおける各事業を 1) 自社製品やソリューションを活用して高収益に資するプロダクト事業、 2) 規模の拡大に資するSI事業、 3) 高収益と規模拡大の何れにも資する新たな成長事業、という目的別に分類し、徐々にグループとしての最適化を図ってまいります。

また、当社グループは海外市場への挑戦を中長期的に目指しており、海外市場で受け入れられる製品・サービスの開発を引き続き志向してまいります。

#### (4) 中期経営計画の概要

##### ① 持続的な収益成長と事業拡大

当社グループの当中期計画最終年度にあたる平成30年6月期においては、売上高117億円および営業利益1,360百万円の達成を目標としております。売上高については、計画期間において平均9.5%の成長を内部成長で達成することを目指しております。お客様企業におけるガバナンス強化やマネジメント力強化への要請の高まりを追い風として、DivaSystemに代表される既存プロダクト事業、ニッチな領域におけるSI事業での価値提供に集中して取り組むことを意図しております。

また、既存事業への集中的な取り組みの一環として、生産性の向上による収益成長を志向しています。計画期間における営業利益成長率は平均19%以上の達成を目論んでおり、売上高の成長以上に営業利益の成長を重要な業績指標としています。これは、上記の5つの原則に立ち返り、高成長よりも高収益・高生産性を志向することを示しています。生産性の向上は、固定化されている外注費を社内人件費に置き換えることによる費用の圧縮や、多岐にわたるサービス事業の標準化・効率化推進および製品への転写により達成する見込みです。

##### ② 製品進化サイクルの確立

当社グループの中長期的な成長のためにお客様企業におけるニーズを的確に反映した製品開発体制を強化します。当社グループではこれまでも多くのお客様企業との関係を構築することで、様々なニーズにお応えできるよう製品開発を進めてまいりました。新中期計画においても引き続きお客様企業との関係を強化し、より効果的な製品開発のインプットを求めていきます。

また、お客様企業からの直接のインプットに加えて、アウトソーシング事業から得られる実務上の知見や当社グループにおけるグループ経営の実践を製品開発に活かしてまいります。アウトソーシング事業ではDivaSystemを活用した連結決算のみならず、単体決算や連結納税、資金管理などの業務において、グループ経営を支えるための多様なサービスを展開し始めています。この実践により、当社グループの主力であるDivaSystemの周辺業務についての知見を蓄えることで、これまでの機能強化とは異なるコンセプトを含むフィードバックを製品開発に活かしていくことを意図しています。

当社グループは、平成25年10月1日をもって持株会社制へと移行し、各事業会社の価値を最大化すべく、ITインフラへの投資や人財の採用・教育を通じてガバナンス強化やマネジメント力強化のための基盤を整えてまいりました。将来、より複雑化する当社グループの経営を強化していく種々の実践を、既存製品やサービスの枠に捉われない製品開発へフィードバックしていくことを志向しています。

##### ③ Go Globalの実現

当社グループはこれまで海外市場、特に米国市場における事業展開の可能性を探るため経営者自ら米国での情報収集を行ってまいりました。現時点の認識としましては、海外市場への事業展開を、日本における更なる事業の収益成長と製品・サービスの開発の延長線上にあるものと位置付ける必要があると考えております。当中期計画の業績目標に示すような収益性をまずは日本において達成することによって、海外事業の展開に耐えうる強い財務体質を構築し、また海外市場から注目されるような事業の実績を着実に積み上げることを目指しています。

## 2. 今期の業績予想および今後の業績目標

	平成 27 年 6 月期			平成 28 年 6 月期			平成 29 年 6 月期			平成 30 年 6 月期		
	実績 (百万円)	利益率 (%)	対前年比 (%)	予想 (百万円)	利益率 (%)	対前年比 (%)	予想 (百万円)	利益率 (%)	対前年比 (%)	予想 (百万円)	利益率 (%)	対前年比 (%)
売上高	8,928	—	7.6	9,600	—	7.5	10,640	—	10.8	11,740	—	10.3
営業利益	805	9.0	-26.1	935	9.7	16.1	1,080	10.2	15.5	1,360	11.6	25.9
経常利益	795	8.9	-26.3	925	9.6	16.4	1,075	10.1	16.2	1,355	11.5	26.0
当期純利益	402	4.5	-35.5	572	6.0	42.3	650	6.1	13.6	810	6.9	24.6

平成 28 年 6 月期からの 3 ヶ年計画を具体的な売上高および利益として定量化したものは上表の様になります。当中期計画では営業利益の成長を重要な経営指標と位置付けており、計画期間における平均成長率 19% を目標とします。なお、当社グループ事業会社であるジール社の事業継承に伴い発生したのれん償却費用（年間 113 百万円）の計上は、平成 30 年 6 月期の第 1 四半期に完了予定であり、それに伴い平成 30 年 6 月期の営業利益は対前年比 25.9% 増の 1,360 百万円を目標としています。

## 3. 株主還元方針

当社グループは、昨年度一年間の IR 活動を通して多くの投資家の方々から、現状の利益配分に関する基本方針は分かりづらく、また企業業績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との忌憚のないご意見をいただいております。真摯に検討しました結果、今期より利益配分方針を変更することにいたしました。

今後は純資産配当率や平均配当利回りなどの主要指標に着目し、当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にしつつ、原則は安定配当を継続して行う方針で臨んで参ります。

### （見直しに関する注意事項）

当資料に記載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、記載された将来の計画数値、施策の実現を確約・保証するものではありません。

以 上