

平成 28 年 8 月 19 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)

中期経営計画の提出等について

当社は、平成 29 年 6 月期～平成 31 年 6 月期に係る中期経営計画を策定いたしましたので、当該中期経営計画を記載した資料を提出いたします。

なお、以下のとおり、当該中期経営計画を含む内容について、投資家向け説明会を開催いたします。

開 催 日 時	平成 28 年 9 月 2 日 17:00 ～ 18:00
開 催 場 所	弊社品川オフィス セミナールーム 2

当該資料について、当社のウェブサイトに掲載いたします。

U R L	https://www.avantcorp.com/news/ic/ic_cat/ir_news/
掲 載 日	平成 28 年 8 月 19 日

【添付資料】

平成 29 年 6 月期～平成 31 年 6 月期 中期経営計画

平成 29 年 6 月期～平成 31 年 6 月期 中期経営計画

1. 今後 3 ヶ年の中期経営計画

(1) 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、上記の経営の基本方針にあります収益、生産性および成長を測定するための主な経営指標として、①営業利益の対前年同期比増加率と対売上高比率) ②生産性倍率(≒売上高 ÷ [社員人件費+外注費])、および③売上高成長率を主な採用しておりますが、それぞれの具体的な目標については中期経営計画において設定し、毎年、達成度合いや経済状況などに応じて見直しを行っています。

(2) 中期経営計画の概要

① 持続的な収益成長と事業拡大

現在の当社グループの中期経営計画は、平成28年6月期を初年度して策定しており、平成27年8月に公表したものでありますが、その最終年度にあたる平成30年6月期において、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に基づいています。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。

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する一方で、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。

(3) 今期の業績予想および今後の業績目標

	平成 28 年 6 月期			平成 29 年 6 月期			平成 30 年 6 月期			平成 31 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	9,612	—	7.7	10,050	—	4.5	11,740	—	16.8			
営業利益	1,109	11.5	37.9	1,025	10.2	-7.7	1,360	11.6	32.7			
経常利益	1,112	11.6	39.8	1,025	10.2	-7.9	1,355	11.5	32.2			
当期純利益	660	6.9	64.3	645	6.4	-2.4	810	6.9	25.6			

平成 29 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。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 32.7%増の 1,360 百万円を目標としています。

尚、平成 31 年 6 月期以降については次期中期経営計画に該当いたしますので、計画を策定致しました段階で改めて公表することになります。

(4) 当中期経営計画提出時点における前事業年度の総括

平成 28 年 6 月期におけるわが国の経済は、緩やかな回復基調は継続しているものの、英国の EU 離脱による円高・株安の進行など海外経済状況の影響について先行きの懸念材料もあり、業況判断について慎重な判断をする企業の増加傾向が見られる状況となっております。

ソフトウェア・情報サービス業界におきましては、クラウド、ビッグデータ、IoT、AI（人工知能）など、企業のITサービスへの新たなニーズは高まりを見せておりますが、その一方でIT投資について慎重な判断をする企業も増加しつつあり、受注競争は依然厳しいものとなっております。

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、そうしたお客様の継続的な企業価値向上に寄与するために、①自社開発パッケージ・ソフトウェアのライセンス販売及びサポート・サービス、②連結会計・連結経営、BI（経営情報の活用）、ERPなど専門性の高い分野におけるコンサルティング・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、業務効率の改善やガバナンスの高度化に資する専門性の高いソフトウェア及びサービスを提供しております。

当期においては、連結会計・経営に関する分野で、ライセンス販売、アウトソーシング・サービスやコンサルティング・サービスが順調に伸長し、BIに関する分野でも、話題性があり、かつ価値の高いプロジェクトを複数完遂するなど、良好な成果を実現することができました。

また、平成28年6月30日にグループ会社である株式会社ディーバと株式会社ディーバ・ビジネス・イノベーションの合併を行い、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図っておりますが、合併に伴う税務処理の影響から、結果的にこれも当期純利益を押し上げる要因となっております。

その一方で、不採算プロジェクトの収束のための追加予算投入やプロジェクトに起因する顧客からの損害賠償に備えた引当金の計上を行っており、これらについては利益を低下させる要因となっております。

これらの結果、当連結会計年度の業績は、売上高9,612百万円（前連結会計年度比7.7%増）、営業利益1,109百万円（同37.9%増）、経常利益1,112百万円（同39.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益660百万円（同64.3%増）となりました。

（5） 中期計画および今後の業績目標達成に向けた会社の経営戦略

現在の中期経営計画の初年度となりました平成28年6月期は、一時、売上および利益共に、計画の達成が危ぶまれる時期もありましたが、①収益性の高いライセンス販売が予想外に伸びたこと、②次年度の売上として見込んでいた売上の一部が当年度に認識できたこと、③事業子会社同士の合併で望ましい税効果が得られたこと等の要因に支えられ、結果、売上・利益共に計画を上回ることができました。

次年度については、何れの事業子会社も期首の時点では、売上・利益ともに当初の中期計画を下回る見込みとはなっておりますが、決算業務アウトソーシングや連結経営・管理会計コンサルティング・サービス等、今後の成長を牽引すると予想される新たな事業も順調に成長しており、売上及び利益両面での貢献も期待できることから、現計画に安易な修正は行わず、その最終年度にあたる平成30年6月期にかけて、引き続き年平均10%程度の売上成長の実現と、生産性向上による年平均19%以上の営業利益成長の実現という2つの高い目標の達成を目指してまいります。そのためには、以下の3つのことを実現しなければならないと考えます。

先ずはお客様の数を増やすことです。その具体策として、対象とする市場セグメントの拡大を視野に入れる他、販売チャネルの多様化、例えば、パートナー網を一層強化することや、クラウド化の推進もいたします。更に、その先には対象とする市場そのものの拡大、つまり市場を日本国外に求めることも考えられます。もっとも、こちらについては今回の計画期間中の実現が極めて高いハードルであることは認識しておりますが、その先駆けとなる行動は、徐々にではありますが開始しております。

次になすべきことは、既存のお客様との取引の裾野を拡げ、お客様1社当たりの売上を伸ばすことです。具体的にはお客様のニーズを的確に反映した自社の製品やサービスの種類、及び取り扱う他社商材を増やすことです。当社グループではこれまでもお客様への貢献を通じて得られた経験や知識を製品やサービス開発に様々な形で活かしてまいりましたが、今後はこれまでも増して、お客様のニーズに対応した製品やサービスをより迅速に、かつ効率良く開発するための体制を整え、

必要な先行投資を実施してまいります。

最後に、そして何よりも肝心なことは、当社グループ従業員1人当たりの生産性を更に高めることです。先の2つのことが今後の売上成長を担保するための施策とするならば、こちらは主に利益の高成長を実現する施策です。お客様のニーズを適切に理解し、より良い解決方法を提案することができる従業員の育成や能力開発には、これまで以上に真剣に取り組まなければならないと感じており、そのための投資は惜しみません。また、各人の効率が上がる様にITをより積極的に活用してまいります。

(6) 対処すべき課題

当社グループが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ためには、上記の戦略を実践し、また、以下の諸課題をひとつひとつ確実に解決していくことが必要と認識しています。

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を開始

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、前者については投資基準を定め、別途予算を設定

③ 新規商材、パイプラインの多様化

- ・上記②の解決とグローバル・ベンダーとの関係を構築し、その商材を取り扱うことで、お客様の様々なニーズへの対応を徹底

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の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

- ・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

⑥ お客様との接点の拡張

- ・今後の事業やユーザーの拡大を意識し、例えば、経営陣や経営企画部門へ直接アプローチする新たな部門の立ち上げを通じて、お客様との多面的な接触を展開

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）として提供可能となる高品質な自社製品の開発

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、ガバナンスやセキュリティなどの社内インフラ等、全ての面における品質への徹底的な拘りと、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して当社グループの経営理念の浸透を図る一方で、社外取締役や社外監査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、グループ経営会議の定例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、カネ及び情報の可視化を推進

2. 株主還元方針

当社グループは、剰余金の配当を株主還元政策の重要事項として位置付けており、中期経営計画の達成度や毎期の業績に大きく左右されることなく、むしろ純資産配当率などの指標に注目することで、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しております。

(見通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