

平成 29 年 8 月 17 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 30 年 6 月期～平成 32 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 29 年 8 月 18 日 17:00 ～ 18:00
開 催 場 所	弊社品川オフィス セミナールーム 1

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 29 年 8 月 17 日

【添付資料】

平成 30 年 6 月期～平成 32 年 6 月期 中期経営計画

平成30年6月期～平成32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

前回の当社グループの中期経営計画は、平成28年6月期を初年度として策定しており、平成27年8月に公表したものでありますが、今回、達成度合いや経済状況、社会情勢の変化を加味しまして、その最終年度にあたる平成30年6月期を初年度とした新たな3ヶ年計画を作成し、平成32年6月期に当期純利益1,000百万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9.3%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、および、新たに分社化するアウトソーシング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。ただし、当社では昨今の社会情勢から、高すぎる目標設定に起因する不正発生のリスクを低減すること、従業員をより豊かな人生との両立が可能な働き方へと導くことの2点の重要性が時代の要請として非常に高まってきているものと強く認識しており、当中期経営計画

については、不正の防止や働き方の改革と事業の成長を両立できるための堅実な計画として策定しました。特に利益面ではいたずらに生産性・収益性を右肩上がりに伸ばすことを志向するのではなく、ガバナンス・コンプライアンスを重視した上での最適な生産性・収益性の実現を目指してまいります。

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。新中期経営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における事業展開の可能性を探るため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。当中期経営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 29 年 6 月期			平成 30 年 6 月期			平成 31 年 6 月期			平成 32 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	10,532	—	9.6	11,246	—	6.8	12,268	—	9.1	13,433	—	9.5
営業利益	1,306	12.4%	17.7	1,224	10.9%	-6.3	1,409	11.5%	15.1	1,626	12.1%	15.4
経常利益	1,308	12.4%	17.6	1,224	10.9%	-6.5	1,409	11.5%	15.1	1,626	12.1%	15.4
当期純利益	663	6.3%	0.4	752	6.7%	13.3	866	7.1%	15.2	1,000	7.4%	15.5

平成 30 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ます。その他社会情勢に合わせた費用の必要性などから、平成 30 年 6 月期の営業利益は対前年比 6.3%減の 1,224 百万円としておりますが、その後は徐々に収益性を回復させると共に、営業利益額も、当中期経営計画期間の年平均増加率で、15%以上を目指します。

尚、平成 33 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 29 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 離脱問題、米国新政権誕生による米国経済の急速な保守化、近隣諸国の地政学的リスク

の高まりなど、海外経済の不確実性や金融資本市場の変動の影響に留意する必要があ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、依然、受注競争は厳しい一方で、多くの企業が適切な IT 人材の確保を喫緊の課題として抱えている状況にあります。

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・連結経営及び BI（経営情報の活用）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コンサルティング・サービスやアウトソーシング・サービスが大きく伸長するとともに、BI に関する分野でも高度な技術力により多様な製品の取り扱いが可能である特長が奏功し、売上を大きく伸ばすことができました。

費用面では、不採算案件の対応のための受注損失引当金 112 百万円を計上しましたが、その他の費用については増加を一定水準に抑えながら売上を増大させる一方で、大手ベンダーからの販売奨励金受領などの特殊要因も売上原価の低減につながり、営業利益や経常利益を押し上げる要因となりました。また、和解金の支払いとして特別損失 326 百万円を計上したものの、50 百万円の和解金受領もあり、親会社株主に帰属する当期純利益についても前連結会計年度を僅かに上回ることができました。

これらの結果、当連結会計年度の業績は、売上高 10,532 百万円（前連結会計年度比 9.6%増）、営業利益 1,306 百万円（同 17.7%増）、経常利益 1,308 百万円（同 17.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益 663 百万円（同 0.4%増）と、過去最高水準となりました。なお、連結従業員数は当連結会計年度末で 709 名となり、期初から 106 名増加しております。

(5) 中期経営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

平成 30 年 6 月期の売上計画は、前年度に採用した 100 名以上の人員に関する費用および社会情勢に合わせた費用の増大により、営業利益が前年度を下回る計画となっております。また、当中期経営計画も不正の防止や働き方の改革と事業の成長を両立できるための堅実な計画として策定しております。しかしながら、決算業務アウトソーシング、連結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、早期に中期経営計画の達成の目処をつけ、さらなる高い目標を目指してまいることを志向しております。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いますが、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

主に利益の持続的成長を実現する施策です。不採算プロジェクトを発生させないためのプロジェクト管理の強化、および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

当社グループは、平成25年10月1日をもって持株会社制へと移行し、当社は経営と事業支援機能に特化し、各事業子会社が、各々の特性を活かしたサービスをお客様に提供しております。

持続的な売上及び利益成長を目指し、平成29年6月期はグループで人員を100名以上採用致しましたが、人件費、研修費及び交通通勤費・通信費などの固定費の増加に加え、オフィスの拡充やレイアウトの変更など人的関連の支出も一時的に膨らむ他、中長期的に企業価値を損なうことがないように、開発投資につきましても継続して行う必要があることにより、労働生産性の一時的な低下を伴うため、労働生産性の向上が重要な課題となっております。また、昨今の社会情勢を鑑みますと、高すぎる目標設定に起因する不正発生のリスクを低減すること、従業員をより豊かな人生との両立が可能な働き方へと導くことの2点の重要性が時代の要請として非常に高まってきたものと強く認識しており、不正の防止や働き方の改革と事業の成長を両立すべく、ガバナンス・コンプライアンスを重視した上での最適な生産性・収益性の追求が重要な課題と認識しており、これらの重要な課題の解決に関する事項についての検討または取り組み状況を以下に記載しております。

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の強化
- ・業務の効率化を促す仕組みづくりやノウハウの共有

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設け、別途予算を設定

③ 新規商材、パイプラインの多様化

- ・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、お客様のニーズへの対応を徹底
- ・海外市場調査の実施

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 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の多面的な接触

⑥ 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）として提供可能な自社製品の開発

⑦ 持続的な高品質の追求

- ・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に関わ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

⑧ 労務環境の向上

- ・残業時間の減少に向けた管理の徹底
- ・有給休暇の取得奨励

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

を図る一方で、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