

AVANT
GROUP

株式会社アバントグループ

2025 年 6 月期決算説明会

2025 年 8 月 18 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]	2025 年 6 月期決算説明会		
[決算期]	2025 年度 通期		
[日程]	2025 年 8 月 18 日		
[ページ数]	31		
[時間]	15:30 – 16:31 (合計：61 分、登壇：42 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 グループ CSO	諸井 伸吾 (以下、諸井)	

サポート

日本 050-5212-7790
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]*	ブルーオーシャンキャピタル	高橋 知幸
	いちよし経済研究所	磯崎 輝雄
	東京東海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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

諸井：皆様、本日はお忙しい中、株式会社アバントグループ、2025年6月期決算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、本日の進行を務めさせていただきます、グループCSO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の森川徹治と、取締役グループCFOの春日尚義、私、グループCSOの諸井伸吾の3名です。

これより、財務報告、企業価値経営、中期経営計画BE GLOBAL 2028における戦略状況について、約40分説明させていただいた後、皆様からのご質問をお受けします。説明会は全体で約1時間を予定しています。

それでは、取締役グループCFOの春日尚義から説明させていただきます。

春日：グループCFOの春日です。私からは、2025年6月期決算の説明をします。

2025年6月期 決算ハイライト



▼2026年6月期業績予想

- 2026年6月期は、売上高33,300百万円、営業利益5,100百万円の達成を目指し、着実な成長軌道を継続
- 配当政策では、中期経営計画で設定した純資産配当率8%の目標達成に向け、1株あたり32円の期末配当を予想し、企業価値の更なる向上を目指す

サポート

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

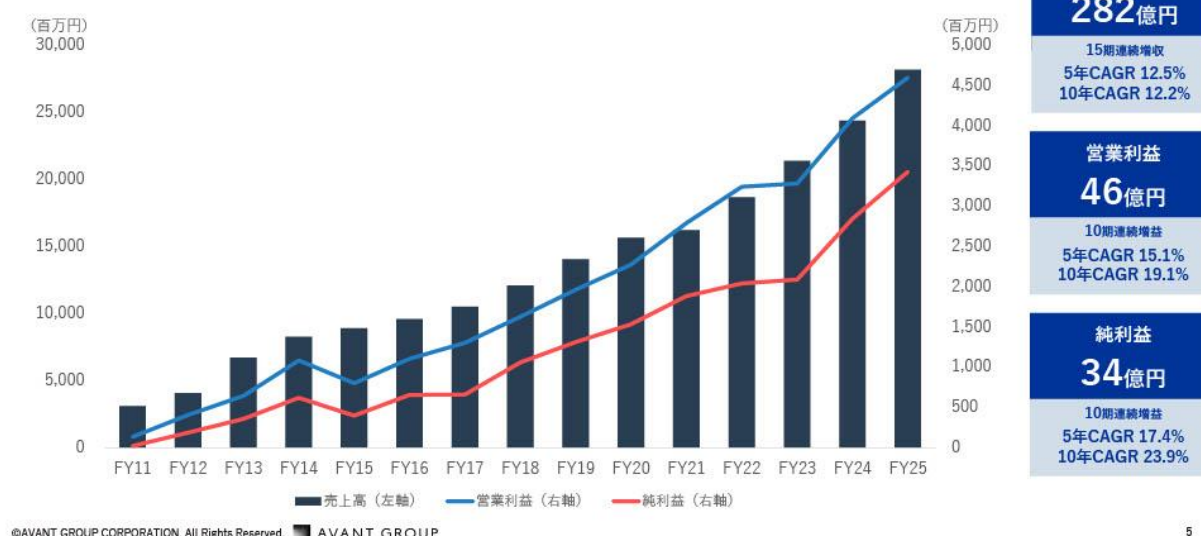
2025年6月期の決算のハイライトです。

ご覧いただきますように、増収増益という結果になっています。連結売上高は、対前年度比15.6%の増収です。一方で、増収に伴うオペレーショナルなコストやマテリアリティ実現、私どもで言うところの、企業価値向上に役立つソフトウェア会社になるということに向けての投資性の費用の増加がありましたが、これに加えて、DX推進事業においては大型案件の中止影響がありました。それらにかかわらず、営業利益は増益を確保しています。

もう一つ重要な指標である当期純利益は34億円で、対前年度比20.5%という結果になっています。こちらは、営業利益の増加に加えて、保有している株式を売却した売却益によるものがあり、こちらのような結果になっています。

売上高・営業利益・純利益の推移

- 持続的な成長を実現しており、15期連続増収、10期連続増益を達成
- 平均成長率は、売上高は12%、利益は20%前後の水準を達成



その結果、売上高は15期連続の増収、営業利益、純利益は、いずれも10期連続の増益となっています。

サポート

日本 050-5212-7790
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、連結決算開示事業、DX推進事業、経営管理ソリューション事業の3事業全てが売上成長を実現したことにより、前年同期比15.6%増の28,227百万円
- 営業利益に関しては、業容拡大に応じた人件費及びIT費用、受注増に対応するための外注加工費、ソフトウェアビジネス強化を中心とした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、ソフトウェアビジネスの成長による利益率の向上及び前年同期に経営管理ソリューション事業の利益水準が低くとどまったことによる反動等もあり、前年同期比12.3%増の4,604百万円

(百万円)	2025年6月期 第4四半期		前年同期比		2025年6月期 通期		前年同期比		対業績予想	
		前年実績	増減率		前年実績	増減率	業績予想値	達成率		
売上高	7,289	6,613	10.2%	28,227	24,419	15.6%	28,800	-2.0%		
売上原価	4,019	3,514	14.4%	15,649	13,491	16.0%	—	—		
売上総利益	3,270	3,099	5.5%	12,578	10,928	15.1%	—	—		
売上総利益率	44.9%	46.9%	-2.0pt	44.6%	44.8%	-0.2pt	—	—		
販管費	2,291	2,075	10.4%	7,974	6,829	16.8%	—	—		
営業利益	978	1,023	-4.4%	4,604	4,099	12.3%	4,900	-6.0%		
営業利益率	13.4%	15.5%	-2.1pt	16.3%	16.8%	-0.5pt	17.0%	-0.7pt		
純利益	1,164	876	32.8%	3,434	2,850	20.5%	3,350	2.5%		
純利益率	16.0%	13.3%	2.7pt	12.2%	11.7%	0.5pt	11.6%	0.5pt		
EBITDA	1,113	1,171	-4.9%	5,110	4,642	10.1%	—	—		
EBITDAマージン	15.3%	17.7%	-2.4pt	18.1%	19.0%	-0.9pt	—	—		

©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

6

先ほどの決算のハイライトと重複してしまう部分は少し省きますが、通期の収益性まで含めた、決算の概要です。

売上高、営業利益は、先ほど申し上げましたので省略しますが、営業利益率が、対前年度比少し低下しています。特に、売上原価が下がったというところがあり、併せて、販管費も少し対前年比では下がっていることが影響し、営業利益率は若干減少しています。

この要因は、販管費は、先ほど申しましたように、投資性の費用も含んでいるというところで、通常のオペレーショナルなコストに加えて、マーケティング費用の増加の増加や、その他、投資費用が対売上高の0.4%ポイントほど増加しています。これらの影響があり、営業利益率は0.5ポイントの低下になっています。

サポート

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



グループコスト構造

- 活発な採用活動により採用費および人件費は引き続き増加
- 日本企業の中長期的なトレンドとなりつつある「データ及びデジタル技術を活用した企業経営・企業活動の高度化」を通じた競争力維持・強化のための投資ニーズが引き続き堅調であり、この需要に対応すべく外注費は増加
- 人員増とクラウド化対応（顧客向け、社内環境）によりIT費用も増加
- ソフトウェアビジネス強化を中心とした将来成長を実現するための投資性の費用が増加

(百万円)	2025年6月期	前年同期比		2025年6月期	前年同期比	
	第4四半期	前年実績	増減率	通期	前年実績	増減率
売上高	7,289	6,613	10.2%	28,227	24,419	15.6%
人件費	3,530	3,141	12.4%	13,238	11,657	13.6%
採用費	164	150	9.1%	631	489	29.0%
外注費	1,213	1,038	16.9%	4,842	4,004	20.9%
IT費用	394	376	4.8%	1,543	1,321	16.8%
事務所費用	271	255	6.1%	985	883	11.6%
その他	736	626	17.6%	2,384	1,966	21.3%
総費用	6,310	5,589	12.9%	23,623	20,320	16.3%
営業利益	978	1,023	-4.4%	4,604	4,099	12.3%
営業利益率	13.4%	15.5%	-2.1pt	16.3%	16.8%	-0.5pt

©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

7

グループコスト構造です。グループのコストは、人件費、採用費、外注費、いずれも絶対額においては、対前年度比増加している状況です。

これは、売上高に伴うものとお考えいただきたいのですが、特に、人件費につきましては、三つ要素があると思っています。

まず、人数が増加しているという点です。対前年度比で、人数が12%増加している状況です。

従業員の報酬は、現中計下においては期間中で、年平均8%の増加を目標とするというところで、単純なベースアップではありませんが、従業員の報酬を徐々に引き上げていこうという目標があり、これも反映している部分があります。

また、戦略的な人材の採用を進めていますので、この辺りは、採用費の増加も反映され、専門性の高い人材を採用するというところで、そういった人材の数も増えており、複合要因で人件費が膨らんでいます。

反面、人件費は、実は対売上高で言うと対前年で0.8ポイントほど減っており、それを相殺する形、人材不足、リソース不足を補填するという意味で、外注費を増やしています。

IT費用は、二つ要因があります。

まず一つは、人数が増えることによって、PC等の台数を増やさなければいけないという点と、セキュリティの強化を図っているという点で、こちらの費用も増加しています。

サポート

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



先ほど触れた、その他、これは投資性の費用ということで、将来の成長をつくるための投資をしています。例えば、R&Dについては対売上高で0.5ポイントぐらい昨年度比で増加していますので、そういった意味の要因を含めて、総費用は、全体としては対売上高比で伸びており、先ほど申し上げたとおり、営業利益率0.5%の減少となっています。

事業セグメント別業績

- 売上は当期1Qからの傾向が継続し、すべての事業セグメントで増収
- 利益については、全セグメントにおいて業容拡大による人員及び人件費の増加やその他事業成長に資する費用の増加による影響がみられるものの、通期累計では増益を達成

	(百万円)	2025年6月期		前年同期比		2025年6月期		前年同期比	
		第4四半期	前年実績	増減率	通期	前年実績	増減率		
連結決算開示	売上高	2,271	2,025	12.1%	8,720	7,537	15.7%		
	営業利益	384	403	-4.8%	2,160	1,840	17.4%		
	営業利益率	16.9%	19.9%	-3.0pt	24.8%	24.4%	0.4pt		
	受注額	2,540	2,871	-11.5%	9,227	8,269	11.6%		
	受注残	5,187	4,681	10.8%	5,187	4,681	10.8%		
DX推進	売上高	2,589	2,206	17.3%	10,318	8,846	16.6%		
	営業利益	403	333	21.1%	1,716	1,633	5.1%		
	営業利益率	15.6%	15.1%	0.5pt	16.6%	18.5%	-1.8pt		
	受注額	2,902	2,745	5.7%	10,260	9,211	11.4%		
	受注残	2,012	2,069	-2.8%	2,012	2,069	-2.8%		
経営管理ソリューション	売上高	2,514	2,468	1.8%	9,537	8,518	12.0%		
	営業利益	454	562	-19.0%	1,746	1,407	24.1%		
	営業利益率	18.1%	22.8%	-4.7pt	18.3%	16.5%	1.8pt		
	受注額	3,359	3,800	-11.6%	9,708	9,410	3.2%		
	受注残	4,177	4,006	4.3%	4,177	4,006	4.3%		

©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

8

事業セグメント別の業績について説明します。

まず、連結決算開示事業です。こちらは、売上高、営業利益ともに、10%台後半の伸びとなっています。増収増益です。

営業利益も、わずかながら昨年よりも伸びている状況です。この中では、特に、連結決算開示事業のアウトソーシング事業がありますが、こちらは引き続き20%超の高い成長率を誇り、営業利益率も、高い水準を維持しているという状況です。

一方で、例えば、プロダクトの事業が連結決算開示事業の中にありますが、こちらは1桁台の伸びというところでは、併せて、SOC2の対応、こちらは、クラウドベンダーとして、内部統制がしっかりしているかというところで、こういった世界的な基準がありますが、それを満たすためのコストが少し発生しました。こちらにより、収益性が少し下がり、そういった複合要因で、アウトソーシング事業は高い利益率を誇っていますが、それが中和される形で、営業利益率はそちらのような水準になっています。

サポート

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



DX推進事業は、売上高は10%台後半の伸びになっています。営業利益額は1桁台の伸びで、冒頭にも申し上げましたように、大型案件の中止が影響を及ぼし、売上高だけでなく、営業利益にそのまま影響を及ぼして、対前年度比の1桁台の伸びとなっています。

営業利益率も、対前年度は減少して、本来、増収効果が大きい分、逆に言えば、それ以上に固定比率が高いので、売上高が十分に出ないと収益性は若干悪化する状況です。こういった結果と分析しています。

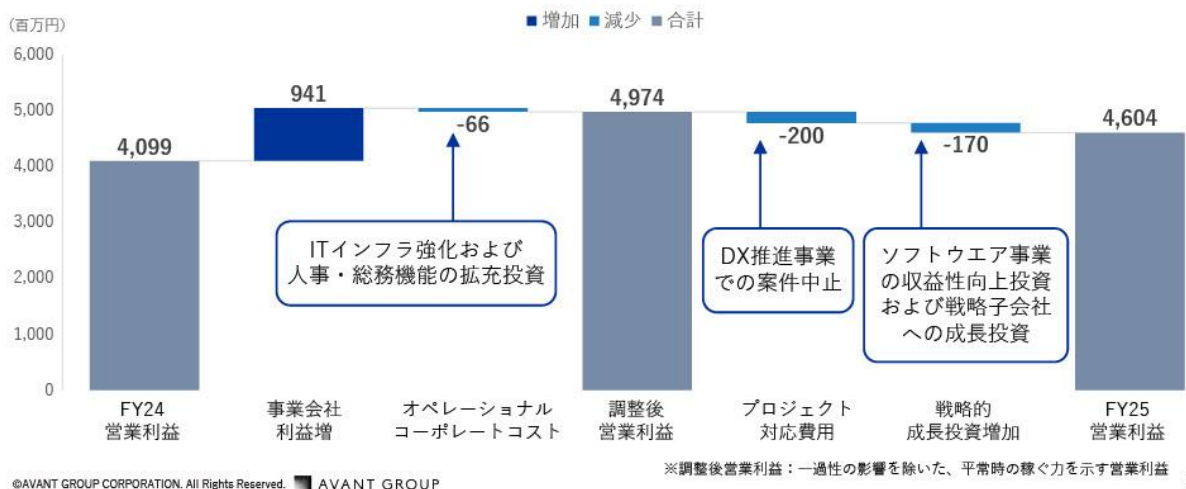
経営管理ソリューションは、売上高は、対前年度12%の伸びに対して、営業利益は、対前年度24%と大幅な伸びになっています。ただし、こちらにつきましては、対前年度は1Q、2Q、特に上半期においては、まずまずの推移で、まだ1桁台の伸びだったというところがありますので、4Qぐらいで状況が回復し、成長軌道に乗ったと見なしています。

そういう意味で、昨年度の水準が、私どもの期待した水準より低かったというところがあり、24%水準ですが、そういった要因を反映して、大幅な伸びとなっています。

営業利益率も、利益額が伸びて、若干昨年と比べて、収益性が伸びているというところです。

■ FY25 営業利益の対前期比較

- 調整後営業利益*は21.3%伸長でガイダンス49億円を達成。DX推進事業での案件中止の一時的な影響と戦略的成長投資の実行により、営業利益は12.3%増にとどまったものの、戦略的成長投資により中長期の競争優位性確立に向けた事業基盤強化を実現



営業利益の対前期比較です。昨年の8月に出した業績予想は、営業利益が通期で49億円という開示をしています。これに対して、結果としては、46億円で未達になっていますが、この要因を探ってウォーターフォールで示しました。

サポート

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

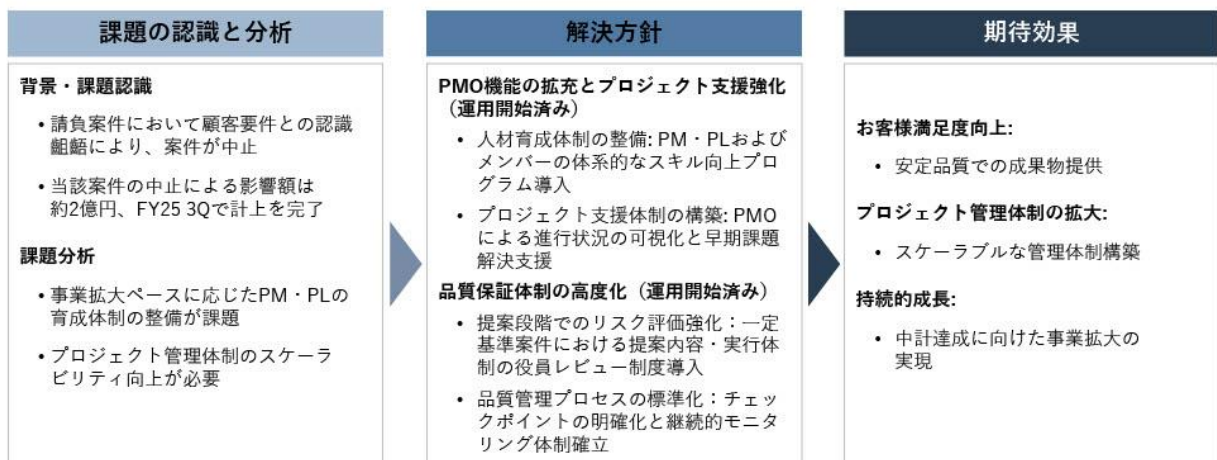
まず、40億9,900万円は、昨年の営業利益、FY24、私どもの2024年6月期の営業利益です。これに対して、事業会社の利益増は9億4,000万円でした。

オペレーションのコーポレートコストの増加で、ITインフラの強化と、それ以外に、人事・総務機能、いわゆるバックオフィスの拡充、強化で投資をし、6,600万円ほどコストが増加しているという状況です。そういう意味で調整後営業利益と呼んでよいのかどうかはありますが、通常の事業会社の収益力は特に落ちていないという認識をしており、49億7,400万円ということで、業績予想の49億円を上回る水準と判断しています。

反面、不測の事態と言ってしまうかと思いますが、DX推進事業での案件中止が、規模が大型案件ということで、2億円ありました。売上も2億円落ち、利益としても2億円落ちる状況で、この影響が一つは大きい要因でした。先ほどから何度も申し上げておりますが、投資性費用で1億7,000万円、ソフトウェア事業の収益性向上投資と併せて、戦略子会社2社を設立しています。一つは、インドのジョイントベンチャーと、IR事業を新たに立ち上げたので、こちらに対する投資が合計で1億7,000万円で、最終的結果は46億円になっています。

【FY25発生課題への対応】DX推進事業のプロジェクト案件管理体制の強化

- インシデント（案件中止）の課題を教訓に品質管理体制を強化



DX推進事業におきまして、不測の事態と申し上げましたが、これを一過性の事態で済ませていいとは当然考えてはいません。それに対して、DX推進事業、具体的に会社名で言うとジール社ですが、ジール社におきまして、発生原因を調べて、それに対する対応策を練ることをしています。併せて、グループ持株会社も、リスクマネジメントの専門部署から、第三者的、客観的な分析を行

サポート

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

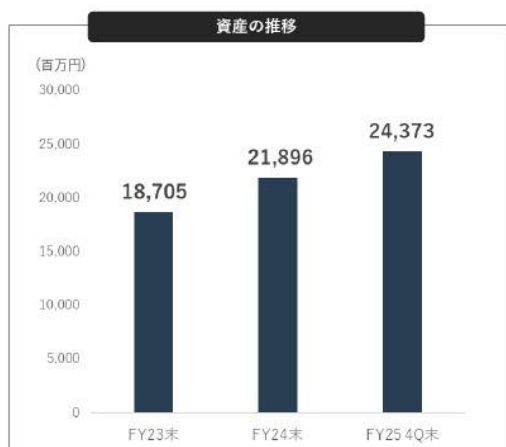
って、その要因が何であったのかを分析し、事業会社にフィードバックしています。対応策には、それを反映させるということになっています。

結果的に、お客様の期待値に合わなかったというところで、品質の劣化があり、これ以上発生させないという意味で、プロジェクトマネジメントオフィスを新たに立ち上げ、この中で全ての案件に支援を行うことに取り組んでいるという面と、役員も含めてプロジェクトのレビューを行うという事で、提案の段階からプロジェクトレビューを行います。

併せて、PM・PL人材は、世代交代の面もあると思っており、こちらの人材を、早期にスキルと経験を蓄積してもらうという意味で、育成プログラムの整備を進めています。当たり前のことを、当たり前に行っていかなければならないと考えていますが、今回のインシデントを契機として、一層、これまで以上に品質の担保に努めてまいります。

財務状況の推移

- 現金及び預金の増加3,718百万円、未収入金の減少512百万円、預け金の減少527百万円、ソフトウェアの減少266百万円などにより、総資産は前期末比2,476百万円増の24,373百万円
- 純資産は、親会社株主に帰属する当期純利益3,434百万円の計上、剰余金の配当708百万円の支払いなどにより、前連結会計年度末比2,304百万円増の15,597百万円。自己資本比率は63.9%と高水準で推移



©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

11

財務状況の推移です。純利益が増えている点と、売掛債権の回収が進みましたので、それによって現預金が増えました。

その結果、昨年は、自社株買いをするとか、それ以外にも、ソフトウェア関連の投資も起こりましたが、今回は特になかったということで、投資フロー、キャッシュアウトフローが減り、キャッシュの積み増しを反映して、純資産比率、自己資本比率は、64%近くとなっています。

サポート

日本 050-5212-7790
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の増加要因の主な内訳は、税金等調整前当期純利益4,931百万円、減価償却費506百万円、売上債権及び契約資産の減少額211百万円、契約負債の増加額421百万円、法人税等の還付額339百万円、減少要因の主な内訳は、未払金及び未払費用の減少額327百万円、法人税等の支払額1,727百万円
- 投資キャッシュフローは、支出の主な内訳は、投資有価証券の取得による支出242百万円、敷金及び保証金の差入による支出344百万円、収入の主な内訳は、投資有価証券の売却及び償還による収入410百万円
- 財務キャッシュフローは、支出の主な内訳は、自己株式の取得による支出701百万円、配当金の支払額708百万円、収入の主な内訳は、自己株式の売却による収入376百万円

(百万円)	2025年6月期	前年同期比		2025年6月期	前年同期比	
	第4四半期	前年実績	増減額	通期	前年実績	増減額
営業CF	2,642	2,420	222	4,469	3,680	789
投資CF	87	△ 25	112	△ 201	△ 630	429
フリー-CF	2,729	2,394	335	4,268	3,049	1,218
財務CF	19	△ 483	503	△ 1,036	△ 1,981	945

キャッシュフローの状況です。

キャッシュフローは、通期で44億7,000万円弱、こちらも税引前の当期純利益の上昇があったことと、先ほど申し上げたように、売上債権、契約債権の減少と、これは逆に言えば、回収が進んでいるということですが、そちらを反映して、法人税の支払もあり、44億7,000万円という水準に至っています。

投資のキャッシュフローは、前年度は、ソフトウェアに対する投資、これは、あるソフトウェアを4億円ほど投資していたのですが、実際にはあるプロダクトを買って、日本語化して移管するための費用として発生しているものです。これに対する投資を行っているという点、これが一番大きかったのですが、今年は特にそれがなかったため、2億円ほどのアウトフローとなっています。

財務キャッシュフローは、昨年は、自己株式の取得がより多くありましたが、今期につきましては、自己株式の取得をしておりますが、この支出が7億円ほど、また配当金の支払も昨年より増えており、24年度分の配当が7億800万円。一方で、自己株式の売却があり、取締役を対象にしたRS信託を導入するに当たり、信託勘定に自己株式を入れたということで、これで3億7,600万円、逆に、キャッシュ上はインフローという扱いになり、こちらにあるような数字になります。

この結果、営業キャッシュフローは、私どもの通期のパターンとして、第1クォーターにつきましてもマイナス、第2クォーター以降は、単四半期におきましても、累積ベースにおきましても、いずれもプラスになるという状況になり、例年と同じようなパターンになっている状況です。

サポート

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

2026年6月期 通期業績予想

- 売上高は対前年比18.0%増の33,300百万円と増収を見込む
- 営業利益は、対前年比10.8%増の5,100百万円、
当期純利益は、対前年比1.9%増の3,500百万円と増益を見込む

(百万円)	2025年6月期 (実績)	2026年6月期 (予想)	増減額	増減率
売上高	28,227	33,300	5,072	18.0%
営業利益	4,604	5,100	495	10.8%
営業利益率	16.3%	15.3%	-	-
当期純利益	3,434	3,500	65	1.9%

©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

13

通期の業績予想です。

売上高は、対前年度比18%の伸びとなっています。営業利益は51億円で、2桁台の伸びで、もう少しいかと期待されていらっしゃる方もいたかもしれませんが、実際には、今後、中計の達成に向けて、冒頭にも申し上げたマテリアリティの実現において、より投資をしていくということになります。例えば、クロスセルを盛んにするためのマーケティング費用を見込んでいたり、戦略人材の登用、採用も続けていきます。そういった諸々のコストが発生するという意味で、51億円という数字になっています。

営業利益率も、対前年比1%ほど減少する状況です。当期純利益は、特に、今期につきましては、昨年度と違い、株式の売却等も考えていないので、当期純利益は、同じような税率を想定して、35億円となっています。若干の、本当に微増という状況です。

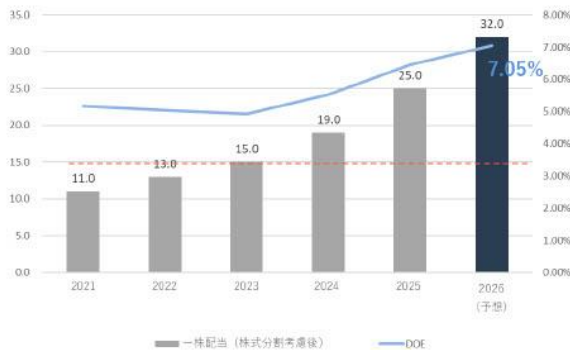
サポート

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



株主還元

- 2025年6月期のDOEは6.3%で、東証上場企業平均（12ヶ月）の3.3%を大幅に上回る水準を達成
- 2026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32円の予想。DOEは7.05%となる水準



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

14

株主の還元です。

配当方針に変更はありません。引き続き、純資産配当率を、現中計での最終日、私どもで言うところの2028年6月期に、純資産配当率を8%以上にすることを目標にしています。

その途中で、それぞれの純資産配当率は、東証上場企業平均を上回る場所ですが、この最低限の基準を満たしながら、1株当たりの配当金を増加させていくことを考えています。

純資産配当率8%以上を達成するために、株式数等の大きな変動がなければ、2028年6月期に、いくらかの1株当たりの配当がなければいけないかをバックキャストを行い、それによって、1株当たり32円ぐらいが今は妥当と考えています。これにより、想定している純資産配当率は、今期におきましては、こちらにあるように7.05%の水準を目指しています。

私からは以上になります。

森川：アバントグループの森川です。中計3期目ということで、昨年度から徐々に戦略の実現に向けての活動が始まりました。その辺がいろいろ反映され始め、先ほどの春日のご説明のような実現になっています。

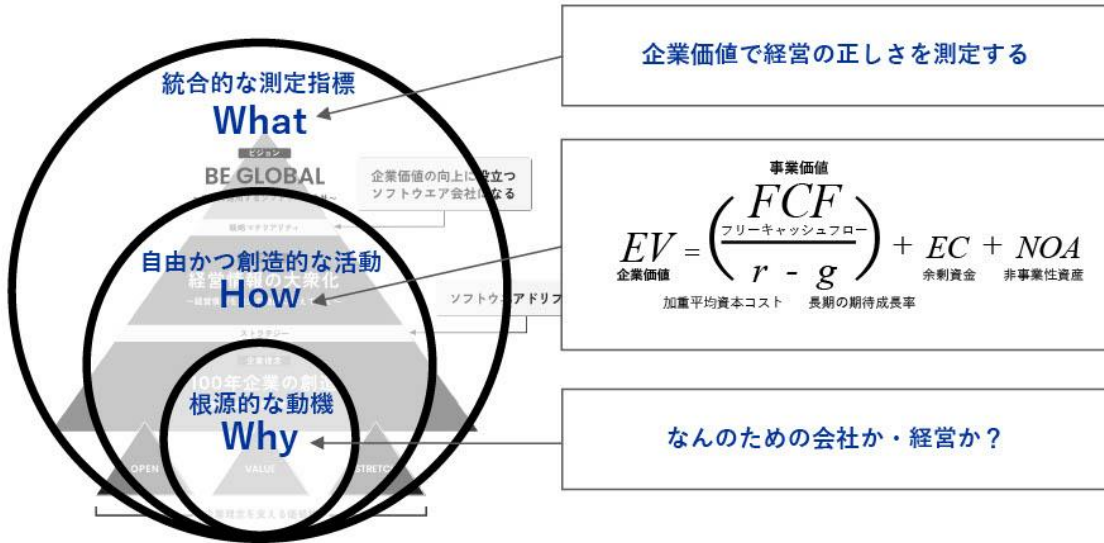
この先、私たちが何を狙っているのか、そういった大きな考え方についてご説明させていただいた上で、実績がどうなっているのか、これからどういう戦略を引いて実行していくのか、ということをご理解いただきたいと思います。

サポート

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

私からは、大きい今の事業戦略のベースになっている考え方に当たる、企業価値経営についての考え方を話しさせていただきたいと思います。

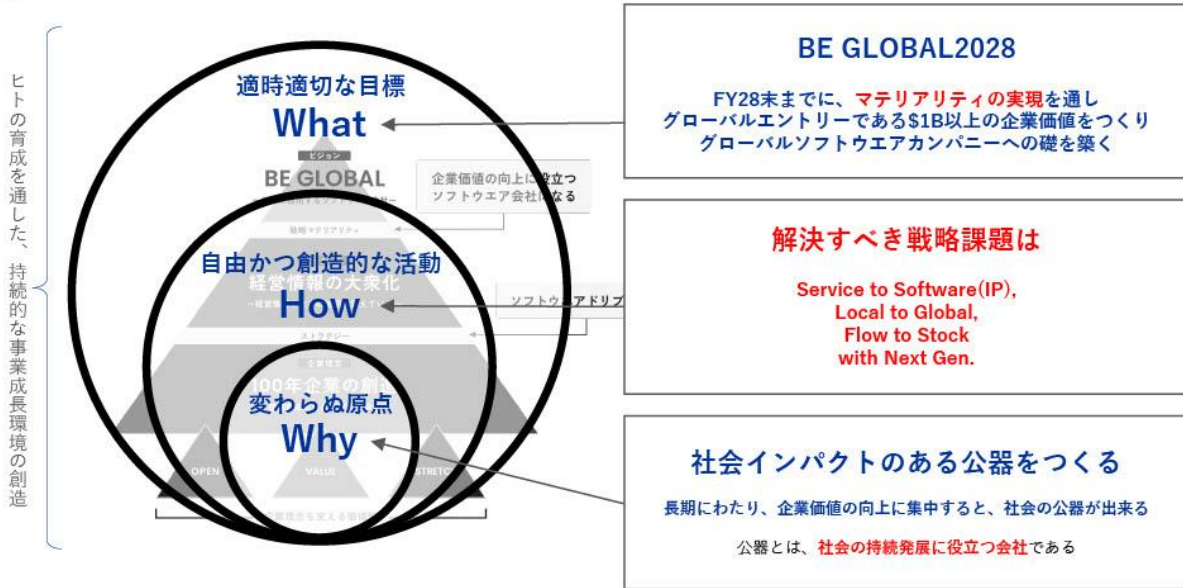
ゴールデンサークル理論と企業価値経営



©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

16

BE GLOBAL 2028



©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

17

現状、アバントグループのミッション、ビジョン、バリューという、こういう理念体系が存在します。少し分かりやすくするために、「Why から始めよ！」という本で有名なサイモン・シネック

サポート

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

という方が書かれているものですが、ゴールデンサークル理論、Why から始めていくといった考え方で整理をしているものがあり、それに当てはめて少しお話をさせていただきます。

まず、会社の経営をしていくときには、当然、根源的な動機が必要で、そもそも私ども自身がどのような動機を持って社会に役立ちたいのかが根底にあります。ただ、そういう思いがあっても、何をもってそれを実現していくのか、何をもって実現したものを測定するのかということ、適切な設定をしていかないと、思いばかりが空転して、行動が正しい成果につながらないということが往々にして起こります。そこを、しっかり What という形で定義していきます。

実際の事業活動は、根源的な動機があった上で、その What を見ながら、日々の行動を How という形でつくっていきませんが、実際の事業活動自体は、この How が全てとなります。

繰り返しになりますが、この Why、これは何のための会社か、なんで経営しているのか、どうやって役立とうか、ということ、常に考え続けて磨き込んでいきます。一方で、これを、何をもって計測するかが、企業価値経営の場合は、企業価値でこの経営の正しさを測っていく、これが最大の特徴になります。企業価値で測定する以上は、それを測定するための算定式に合わせて、さまざまな情報が必要になります。この企業価値を、きちっと自分たちなりに測定、さらには目標設定して、それを実現するためのメカニズムをつくり込んでいく、そのための仕組みが、さまざま必要になるので、この仕組みを、私どもは今、整えて、プロダクトとサービスとともにお客様に貢献していこうということをやっています。

個人的な体験を踏まえてになりますが、私自身、経営の経験を重ねていく中で、非常に苦労した、経営者としての認知というか、物の捉え方の変化がありました。やはり、私ども自身、会社に対して、会社を商品として認識するということをあまり是としていないというか、ピンとこない、社会の一部で、公器性のあるものだと捉えているところが、私の場合は非常に強くあります。

一方で、グローバル社会、グローバルにおける経済ということをつまえると、もう会社は商品で、それに対してきちっと価値を高めていくことは当たり前のことであり、それが社会のために役立つことだというのが一般的なコンセンサスで、どうしても、このギャップが受け入れられず、自分たち流の経営を押し進めてきたという経緯がございました。やはり、世界的な視点で見たときに、本当に世界に通用するような会社をつくっていこうとするならば、しっかり世界の物差しで測定をして、自分たちなりのオリジナリティと価値は、ちゃんと本当にオリジナリティをもってつくっていくものではあります、そのメジャーはグローバルスタンダードに合わせたほうが望ましいのではないか。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com



つまり、会社を商品として捉えて、しっかりと磨いていくことは、むしろ良いことであると捉えるところが、非常に自分なりに苦勞したところです。そういう観点で、これは多くの日本のお客様、日本の経営の方々にとっても、同じペインを抱えているのではないかと。であれば、この会社を商品として捉え、そこにしっかり自ら値決めをしていく、その値決めしたものに対して、活動をつくり込んでいくという、そういう考え方をどんどん展開できるようなソリューションを提供していくと、少しはお客様の経営課題の解決につながるのではないかとということから、この領域に向けて、今、内部的にも事業の仕立て直しや、商品をつくったり、サービスをつくったりして、お客様への貢献力を高めようという動きをしているところです。

ちなみに、この構造を今の当社に当てはめていきますと、変わらぬ原点としては、社会に役立つ会社をつくっていくということがベースにあります。それを BE GLOBAL という、まずは今の中計としての目標値を設定して、大体この中計末までに世界水準で最低限の土俵に乗るような、ソフトウェア会社として認められるような会社の基盤をつくっていくということで、目標設定をしています。

How の部分については、サービス中心のビジネスに対して、より強力な自社製品をしっかりと作り込んでいく、さらにはローカルのビジネスだけではなく、グローバルでも展開していく道筋をつけていくこと。ビジネスモデルとしては、フローのビジネスの比率以上にストックの比率を高めしていく、そういう動きを、新しい世代を中心に、しっかりとつくっていくということで、この課題を持ちながら、全ての行動をつくり込んでいるということです。

こういう大きなグランドデザインがあった上での前期であり、これからの戦略であるということで、全体構造をイメージしていただければと思います。

繰り返しになりますが、この企業価値経営、事業とか、会社を、いい意味で商品としてしっかり経営者が見なして、それに対して、商品である以上は自ら値決めする。値決めは経営ですので、値決めをするという力をしっかりとつけていく。そのために、必要になってくるさまざまなソリューション、ソフトウェア、サービスをつくり上げていき、お客様に貢献していくところに向けて、目下前進している会社であるにご理解をいただければと思います。

それでは、この先は戦略のご説明に入らせていただきたいと思います。

サポート

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



BE GLOBAL 2028 (BG28) の目標値

- 売上高2倍、利益3倍の財務目標、戦略KPIであるソフトウェア粗利益を3倍の60億円にする計画

	FY23 実績	FY24 実績	FY25 実績	FY28 計画	5年変化/平均
売上高	21,424M	24,419M	28,227M	40,000~ 45,000M	2x
営業利益	3,289M	4,099M	4,604M	9,000~ 11,000M	3x
営業利益率	15.4%	16.8%	16.3%	20~24%	+5~9pts
純利益	2,094M	2,850M	3,434M	6,000~ 7,000M	3x/CAGR 25%
1人当たり営業利益	2.5M	2.8M	2.8M	3.9M	1.5x
ソフトウェア粗利益	2,367M	2,442M	2,823M	5,500~ 6,000M	3x
ROE	18.3%	22.3%	23.8%	20%以上	AVG20%
DOE	4.9%	5.5%	6.3%	8.1%以上	AVG7%
配当	15円	19円	25円	51円以上	3.4x

©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

19

諸井：続きまして、BE GLOBAL 2028 達成に向けた戦略について、私、グループ CSO の諸井から説明をさせていただきます。

まず、前提として、BE GLOBAL 2028 はどういう目標だったかというところを振り返ってみたいと思います。

概要を申し上げますと、売上高は2倍、そして利益は3倍にしていくというところを、財務数値の目標としています。それを達成するための戦略 KPI として、ソフトウェアの粗利益を3倍、額としましては60億円程度の水準感を目指していく計画になっています。

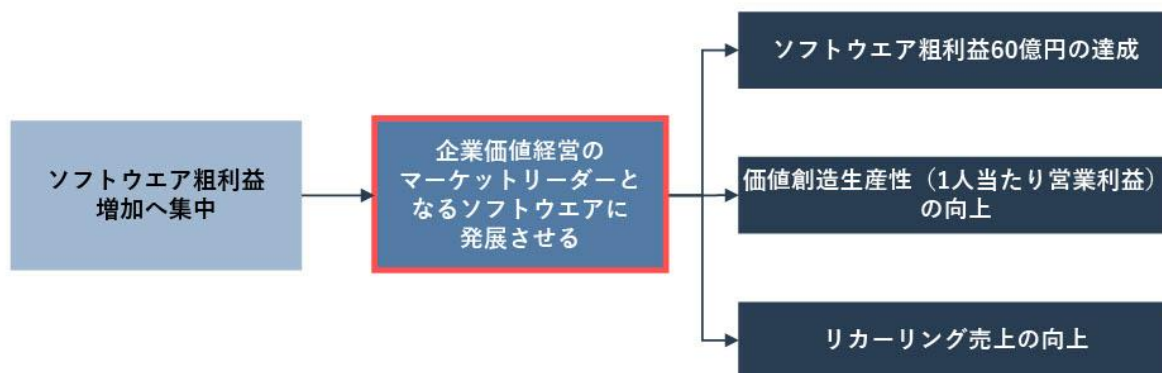
こういう計画を出し、ソフトウェアの粗利益というところは、開示項目として決算説明資料の中でもご説明をしまいましたが、そもそも、なぜこのソフトウェア粗利益に注目しているのかというところが、これまで説明が不足していると考え、そこを補足させていただければと思います。

サポート

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

ソフトウェア粗利益を戦略KPIにする狙い

- ソフトウェア粗利益に集中し、企業価値経営のマーケットリーダーとなるソフトウェアに発展させられれば、安定的な成長性と高い収益性を兼ね備えた事業体となる



©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

20

このソフトウェア粗利益を戦略 KPI にする狙いですが、ソフトウェア粗利益を増加させる、ここに集中させる、ということにより、企業価値経営のマーケットリーダーとなるソフトウェアというものに発展させていくというところです。具体的なイメージで申し上げますと、連結決算のソフトウェアでは No.1 というところから、連結決算にとどまらず、企業価値経営において、マーケットのリーダー、それがソフトウェアとして No.1 になっていくというところを目指していこうというものです。

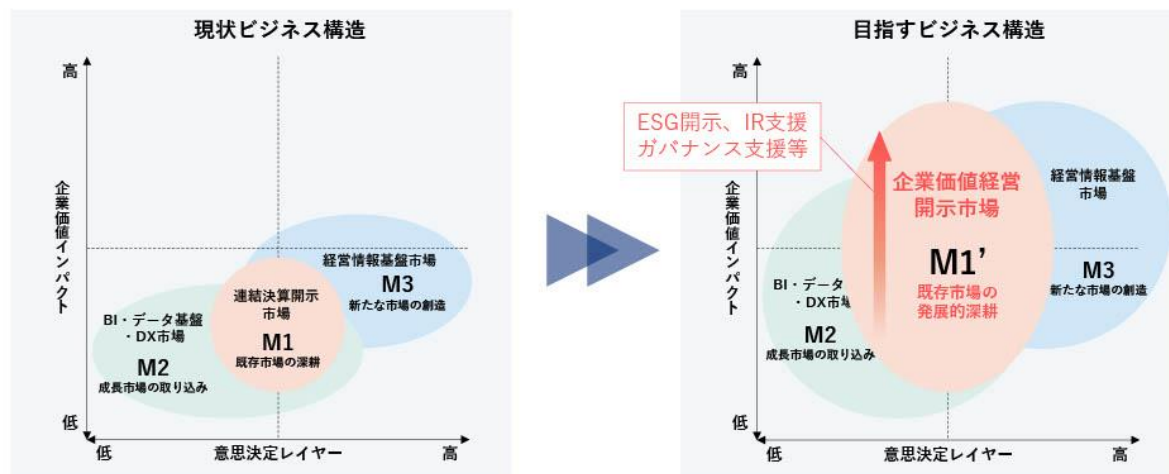
これが実現していけば、当然、もともとの狙いであるソフトウェア利益 60 億円も達成ができます。ソフトウェア粗利で利益を稼ぐことができれば、マージンも上がっていきますので、1 人当たり営業利益で計測している価値創造生産性も上がっていきます。ソフトウェアのビジネスのボリュームが、当然ながら増えていきますので、リカーリング売上のボリューム感も出ていき、継続的な成長が期待できる、そういうビジネスモデルに転換することもできます。こういうことを狙いとして、ソフトウェア粗利益に集中をしていこうと考えています。

サポート

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

ソフトウェア発展の解像度

- 連結決算開示を企業価値経営開示に発展させるソフトウェアの総量を増やす
- これによりM2、M3の成長ポテンシャルも伸びる



©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

21

このソフトウェア粗利益はどうやって実現するのかは、当然、中計策定時には、今ほどクリアな解像度を持っていませんでした。ここ2年間を経て、クリアな解像度を持っているところになっていきますので、そこもご説明をさせていただければと思います。

左側が現在のビジネス構造、そして右側が目指すべきビジネス構造となっています。

M1、M2、M3というマーケットで表現していますが、中心は、祖業である連結決算開示市場で、1,000社弱の顧客資産も持っているというところがあります。そこに対して、一般的には管理会計、われわれのほうでは経営管理と言っていますが、経営情報で基盤をつくっていくというのをM3でクロスセルをしていき、そのもっと大元のデータの整備でも、M2のDXに関しても、指向性を持ってやっているというのが、今の状況です。

どのように伸ばすかは、右側にあるように、M1を発展させていくということです。これが、連結決算開示にとどまらず、企業価値経営の開示に必要なソフトウェアになって、そのソフトウェアとしての売上の総量も増やしていくところを目指しています。これは、既存の機能の発展もあり、Scopeという意味では、ESGの開示やIR支援、また、ガバナンス支援といったところで広がりも見せていき、このM1市場を、新しくM1'と言われるような新しい市場に変えていくところが、一つの戦略の中心になっています。

これができれば、そのクロスセルや、それに対して指向性を持っていくM2やM3の市場もおのずと伸びていき、グループ全体としての成長ポテンシャルも伸びる、そのように考えています。

サポート

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

各指標の推移

- BG28の目標達成に向けて、数値としてソフトウェア粗利益がキーとなる



©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

注) FY28目標はレンジで設定しているため、中央値を使用
22

これに関連して、指標に目を向けて、これまでの実績、そしてFY26の目標と最終的な目標というところを見てみると、実績ベースでFY25からFY28のところでは、売上高は平均成長率が14.6%となります。いずれも、他の営業利益や純利益、ソフトウェア粗利は、かなり実績から伸ばしていくという高い成長率が必要なトラックレコードになっています。

BG28に向けた成長戦略

- FY24およびFY25であがった解像度を踏まえて、成長に向けた施策を実施



©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

23

サポート

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

根本的なところは、先ほど戦略的な意味合いも申し上げましたが、この数値に関しても、ソフトウェア粗利益が伸びれば、当然営業利益も純利益も伸びるところで、やはり、ソフトウェア利益が非常にキーになっているという、そういう現状の数値面からの振り返りでも言えるかと思えます。

これをどう実現していくかという、まず、営業利益です。こちらは、必ずしもソフトウェアの粗利益に限らず、営業利益を伸ばすということに関しては、クロスセルの強化を推進していきたいと思っています。

まだ当社の中で、クロスセルはそれほど高い比率にないので、これから伸びしろがあるということです。クロスセルで、まずは、この FY26 から Sales Lead を創出していき、FY28 でクロスセルの売上高を実現させていくという取り組みを、本格的に開始してまいります。

2点目は、ソフトウェアの粗利益に注目したところでは、ソフトウェアの事業開発力の強化をしていきます。これは既に走っている部分もありますが、ソフトウェア事業の開発という面では、やはりソフトウェアの製品の開発力だけではなく、それを売る力である営業力、継続してソフトウェアを使っていただくというところでのコンサル力、この三つの強化が必要です。そこを、組織もつくりながら強化をしていくという取り組みを開始しています。

左側に書いてあるのが、ソフトウェア粗利実現投資力の強化です。こちらは当然売上も利益にも、そしてソフトウェアの粗利も、また B/S の改善にも効いてくるので、全般的に効くものとして認識しています。

そのための打ち手としましては、この投資のための専門部署を立ち上げ、専門性を持った人材にも入ってもらって活動を開始しています。また、この意思決定においては、投資委員会も新たに設置をしており、投資のソーシング力、意思決定力を強化していきます。

どういうイメージかという、もともとのキャピタルアロケーションのところでは、連結決算開示から企業価値経営の開示へ発展するため、そのためにまだ足りていないミッシングパーツを埋めていくところで、投資では、この資本業務提携を使いながら、ということを想定しています。

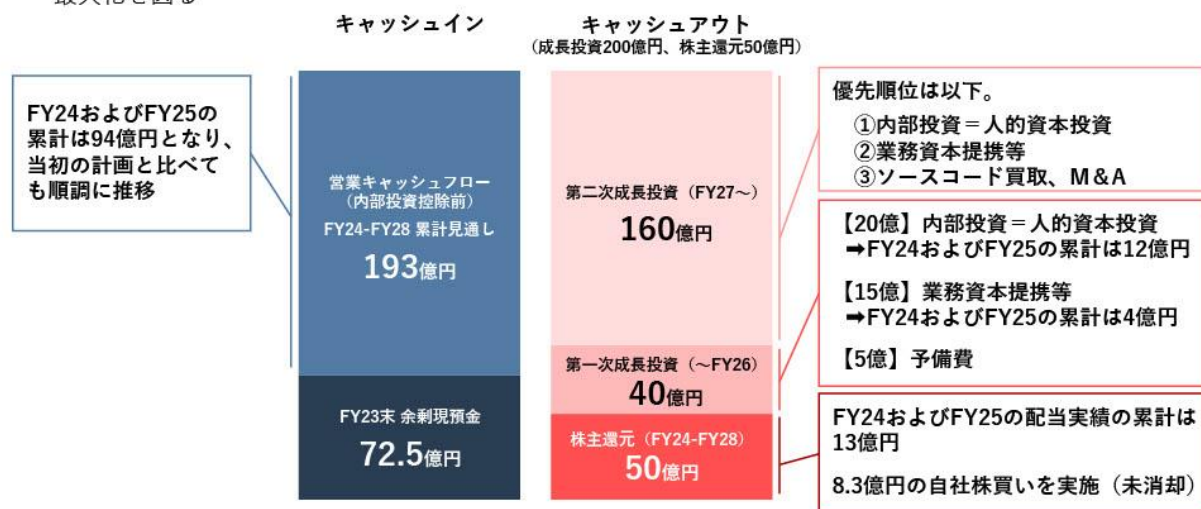
また、連結決算開示自体、肝の基盤の部分でも、もっと強くなるための投資では、M&A を使っていくことを想定しながら、専門の部署を立ち上げて、投資力、投資できる会社へと強化を図っています。

サポート

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

■ キャピタルアロケーションの計画アップデート

- 第一次成長投資を精査し40億円で実行予定。ソフトウェア粗利益実現の実行体制を整え、投資効果の最大化を図る



©AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

24

キャピタルアロケーションの計画です。これまでどんな状況かというところと、今後の見通しについてお話しできればと思います。

左側のキャッシュインですが、キャッシュフローに関しては、累計で100億円弱というところで順調に推移をしており、稼ぐ力としては十分な状況かなと思います。

右側一番下の株主還元は、順調にDOEをベースに配当もやっています。また、状況に応じては、自社株買いという選択肢も持っているので、きちっとこの株主還元は実現できると考えています。

成長投資は、まずは一次投資で、FY26までの部分ですが、内部投資の開発力の強化を含めたところは、累計で12億円になっていますので、20億円ぐらいのキャピタルアロケーションは可能な水準にあるということです。

二つ目の業務資本提携に関しましても、FY25の累計としては4億円程度でした。既に、プレスリリースも出していますが、インドのBEYONDSQUAREの出資が、日本円にすれば6億円程度なので、こちらもちきちっと投資が進んでいます。

そうは言っても、第二次成長で160億円の枠があるので、投資家の方々にも、本当にこの枠を使い切れるのか、というところもあります。先ほどの前ページで説明を申し上げたような、投資する力というところを組織だってできるように、強化を図っています。その組織が、実際にリストを作り、それぞれバリエーション等もしながら、どこに当たるべきか、というところも、日々ディスカッションを重ねて、アクションすべきところはアクションするということをやっています。この成

サポート

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

長投資という枠を有効な使い方ができる、そういう体制が整っており、それを進めていきたいと思っています。

また、どうしても投資なので、事前にお話しすることは難しいですが、実現しましたら、改めて投資家の皆様にアナウンスをさせていただければと思っています。

このような形で、投資の力を上げていくというところで、ソフトウェア粗利、この目標を実現させていくということが必要なフェーズになっています。それに対する打ち手を、この2年間で踏まえてアップデートをかけてきており、BG28の実現に向けて、グループ全体で邁進していきたいと考えています。

私からの説明は、以上です。

サポート

日本 050-5212-7790

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]：これより質疑応答に入ります。

既に、Q&A にブルーオーシャンキャピタルの高橋様からご質問をいただいていますので、まずはそちらからご回答できればと思っています。

高橋 [Q]：M1 から M1'へのチャレンジについて、具体的にはどのような商品、サービスで市場を広げていくのでしょうか。また、その進捗状況について教えてください。

諸井 [A]：私からご回答差し上げたいと思います。

この M1'のチャレンジに関しましては、企業価値の向上に向けて開示をして、それを投資家の方々と対話をし、そして創造的な活動につなげていくという、その流れのプロセスを強化していきたいと考えています。

当然、開示というところは、DivaSystem LCA で、これまでも培ってきたところがあります。対話の部分は、VISTA 社という IR のコンサルティングをする会社を立ち上げており、そこによって投資家の方々との対話をしていきます。その対話を意識した、どういうデータを収集すべきか、法定の開示にとどまらず、創造的なものをつくっていくために、投資家の方々と対話するにはどのような情報を広げていくのか、というところを、投資家の目線を持った VISTA 社のインプットを基に、そういった機能を DivaSystem LCA に取り込みながら、開示も強化していきます。

また、開示をして、対話をして、そして創造的な活動につなげていくという流れには、プラットフォームが必要になります。そのプラットフォームの位置付けで、今は、取締役会の DX という見せ方もしていますが、TRINITY BOARD という存在があります。

TRINITY BOARD は、投資家との対話、執行との対話、そこを結節点として持つ取締役会、そこを中心に投資家とも、執行とも対話できるようなプラットフォームになっています。この開示して、対話して、創造的なものにしていくという、このループを、TRINITY BOARD を使っても実現していくというところです。

コンサルティングという面で VISTA 社を立ち上げ、プラットフォームとしては TRINITY BOARD、そして大元になる DivaSystem LCA に関しては収集系を、今機能をアップしているという、そんな進捗状況です。

サポート

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

諸井 [M]：他に質問がございましたら、挙手でお願いいたします。では、磯崎さん、お願いします。

磯崎 [Q]：いちよしの磯崎です。財務的などところで二つです。

一つ目が、今回のスライド 9 ページの営業利益の増減の話がありました。ここの実績で、実力としては 49 億 7,000 万円あったというご説明のところ、プロジェクト対応、DX 推進の中心のところ 2 億円で、戦略投資で 1 億 7,000 万円を着地したというお話でしたが、もともと織り込まれていなかったもので、案件の中止は当然織り込まれてなかったと思いますが、一番右のこのソフトウェア事業の投資というのは、予定外みたいに見えます。これは追加で、これだけ入ったという意味でよいのでしょうか。

春日 [A]：春日からお答えします。

織り込んでいる部分はありましたし、そうでない部分もありましたというのが回答です。そもそもが、49 億円と業績予想するときには、ある部分は織り込んでいましたが、金額は申し上げないですけれども、それ以外にも追加で発生している部分があります。

特に、戦略会社の部分は、一部は予定しておりましたが、一部については、予算としては特に業績予想の中に織り込んでいませんでした。

磯崎 [Q]：前年差で、正確な数字はないということでしょうか。期初は 4 億～5 億円ぐらい、結構この辺りでかかるみたいな話をされていて、これで 1 億 7,000 万円増えたから、6 億円、7 億円の世界なのかなと、前年差で単純にトータルすると、そのようなレベル感ではないでしょうか。すみません。数字がちょっと混乱してしまして。

春日 [A]：P/L 上に、戦略子会社の部分はそれほど反映させていないのです。

磯崎 [Q]：分かりました。同じくこのページで、今年の予想の件ですが、要は、実力で 40 億円、50 億円弱ぐらいあるとすると、今年 51 億円なので、1 億円弱ぐらいしか実力ベースで増益しないとも見えます。この辺り、売上は今年 333 億円で、以前の利益率を 17%とかを掛けると、55 億円台ぐらいの実力はあると思うのですが。

そこから 4 億～5 億円減っているの、この辺が、今年の戦略投資の押し下げ要因と解釈しても大丈夫ですか。

春日 [A]：そのように、55 億円なのかどうかはあれですが、確かに、おっしゃるとおり織り込んでいます。事業会社にも、今の予想値よりも上振れの余地もあるかもしれないと考えていますし、

サポート

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

その反面、戦略的投資に、今ご指摘のありましたように使う部分を考えて、最終的には51億円という数字に予想立てています。

磯崎 [Q]：分かりました。それ以外に、もし増減のプラスとかマイナスがあればと思ったのですが、基本戦略投資の増加分ということでよいのでしょうか。

春日 [A]：ほとんどがそうです。見ているのはそうです。

磯崎 [M]：分かりました。以上です。ありがとうございます。

諸井 [M]：ありがとうございます。では、続いて平松さん、よろしく申し上げます。

平松 [Q]：三つほどあります。

まず1番目は、ぜひ伺いたいのが、M1からM1'で、もう中計始まって数年たったので、頭の中ではもう営業力もあって、ソフトウェアもあり、市場も温まり、さあ順調に伸びるのかなと思っていました。きょうのお話を聞くと、それぞれクロスセルするには、開発力も営業力もコンサル力も上げなければいけないし、M1からM1'になるにはミッシングパーツがあって、ここは資本業務提携していかなければいけないと。

こういう言い方をすると、社長に怒られるかもしれませんが、頭の中だと、もうOBIC7のようなものがあって、さあこれからバンバン売るぞと思いきや、実はそうでもないのかなと思ったのですが。M3がもっと伸びる、これから中計に向けてきちんと加速するには、市場の意識が、まだ企業の意識が高まらないといけないのか、今あるAVANT CruiseやTRINITY BOARDじゃなく、もっと強力なソフトウェアが必要なのか。それらはあるのだけれども、営業力がないのか、コンサル力がまだ足りていないのか。現状どのような状態なのか、森川社長から見て、進捗で一番満足していないところはどこなのでしょう。

森川 [A]：今のご質問に対しては、全てになってしまうというのが実態です。まず、マーケットに関しては、いわゆる企業価値の向上に役立つという文脈で、なかなかお客様のほうが、そうか、分かったと、ぜひ頼むよという話にはなりにくいというのがまだ実態です。

ですので、直刀せずにお客様数を増加させていき、お客様が今目先の部分で必要としている、例えばROICの可視化であるとかという部分で、しっかりそのラインに誘導していきながら、さらにROICにとどまらず、事業ごとの事業価値の可視化をしていき、価値をつくっていくという、そういう段階を踏んでいかないと、なかなか浸透しないなということは、かなりリアリティとしては強く認識しています。そこに合わせて、少し営業力であるとか、商品の仕立て方であるとかの微調整を、今進めているというような実態です。

サポート

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

部材として、OBIC7のようなものができているかどうかということについては、現状のパーツの部分では大きい欠落がある状態ではなく、おおむねパーツとしてはそろっているという状態ではありますが、それをどう組み合わせで提案していくとお客様にはまりがいいのかといった部分については、まだ試行錯誤しているというのが実態です。

平松 [Q]：よく分かりました。ちなみに今期、経営管理ソリューション、M3の担当、多分役員の方になるか、事業本部長かは分かりませんが、社長から、その方には、今期最も重要な KPI で、これをやれと言ったものは何かございますか。お前のミッションはこれだ、みたいな。もちろん丁寧語で言っていると思いますが。

森川 [M]：すみません。営業担当に。

平松 [Q]：事業本部です。経営管理ソリューション、M3 の。

諸井 [M]：アバント社の岡部に対して、森川から重要な KPI はこれだと。

平松 [Q]：今期は、もうとにかくこれが最重要ミッションだと、何かお伝えしたのがありましたか。

森川 [A]：岡部に対しての最重要ミッションは、クロスセルになっています。クロスセルというのは、今のお客様に対して、アバント社単体だけではなくグループ全体のソリューションでちゃんと提案していけるような力を付けていくということで、アバント社の社長に対して依頼をしている部分というのは、そのクロスセルの強化という依頼事項になっています。

平松 [Q]：それは M1 も M2 も含めてということですか。

森川 [A]：はい。一つのお客様に対して、結構広がりというか、一つ一つのお客様に対して総合提案をできる力を付けていくことが、今のアバントにとっては非常に重要な要素になっています。そういう観点で、M3 だけではなく、M2、M1 商材も含めたトータルでの提案という力を付けていくという目的で、クロスセルという表現をしています。

平松 [Q]：分かりました。通常、ソフトウェア開発は、もちろん御社の場合パッケージもあるから違うのかもしれませんが、大抵開発が終わったら、はい、終わり、と言って、その間、一番最初に来ていた営業が来ているわけでもないし、開発担当者は終わった段階で他のことは分からないし、ぶつっと途切れてしまうようなものですが、ここはどう連携させていくのですか。

森川 [A]：先ほどクロスセルという表現をしているのは、まさにそこです。CIO とか CFO クラス、トップの方々と継続的にコミュニケーションすることで、フェーズを継続的に展開して広げて

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com



いく。先ほど申し上げた連結決算から入ったとしても、その後、ROICの分化をしていって、さらにそれぞれのポートフォリオマネジメントの関係をどうつくっていかうとか、さらには事業部ごとに情報の可視化をどう進めていくのかとか、さまざまな課題がありますので、そこは継続的にお客様に対して貢献できるようにしていくという意味で、クロスセルという表現をしています。

平松[Q]：分かりました。今期、トップラインが18%の予想になっていて、終わった期を見ると、16、17、12となっていました。恐らく、ジールさんは営業ができていなかったもので、これは上げていくのはきついのかな。連結決算開示のところはできると思うのですが、経営管理ソリューションで18%、もしくはそれ以上というのは、ドライバーか何かがあるのでしょうか。すみません。難しいのではないかという、失礼なことを聞いているのかもしれませんが。

森川 [A]：ドライバーは二つあります。

一つは、今申し上げたクロスセルです。結局、一つのお客様に対して、大型の案件を、今、グループで持っている商材を使いながら広げていくといったところが、提案の新しいカスタマーを単純に開拓するのではなく、既存のお客様を含めてになりますので、そこに対する提案力を高めていくというのが一つのドライバーになります。

もう一つは、ここは先ほど、OBIC7のようなものができていて、あとは売るだけという状況になっているのかということも連動するのですが、プロダクトですね。M3でアバントが持っているAVANT Cruiseという製品、こちらについても、単なるプラットフォームということではなく、具体的なコンテンツを、先ほどROICの可視化であるとか、そういったコンテンツを乗せて、パッケージ的に販売していくといったアクションを進めています。こちらが、比較的手離れがいいというか、パッケージ的に販売ができることを目指していこうということで、こちらもドライバーとして寄与しています。

平松[Q]：具体的に分かりました。とても助かります。そのついでと言っただけですが、今期始まって、スタートの出だしはよいのでしょうか。

森川 [A]：表現が難しいのですが、まず視点としては、中計のゴールをどう実現するか逆算決定です。今回の中計も、その次の中計というか、事業目標の中間地点になるのですが、ここでの構造を実現するために必要なことを、現状を直視して、課題をちゃんと洗い出しして、今やれることは全部やっっていこうということで、問題の特定と、それに対するアクションということの具体化を一段進めたというのが今期になっています。

サポート

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



ですので、単純に業績ということではなく、中計実現に対しての滑り出しがどうかという観点では、より解像度が上がっているという状況です。

一方で、それを前提とした計画を作っているのですが、問題を直視した補正はまだまだ続いている状況になっており、そういう観点では、クォーター単位では計画ということについてはミートできるようにしてはいますが、今後、セカンドクォーター以降について、3年弱後にちゃんと着地させていくために必要なアクションを入れ込んだ結果として、ある程度まだ変動要素があるという状況で進めているという状況です。

平松[M]：分かりました。どうもありがとうございます。

諸井 [M]：他はご質問いかがでしょうか。では、他にご質問がないようであれば、お時間にもなりましたので、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した。

森川 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声が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
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、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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com