

AVANT
GROUP

株式会社アバントグループ

2023年6月期第2四半期決算説明会

2023年2月20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]	2023 年 6 月期第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2023 年度 第 2 四半期		
[日程]	2023 年 2 月 20 日		
[ページ数]	28		
[時間]	15:30 – 16:12 (合計：42 分、登壇：25 分、質疑応答：17 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	諸井 伸吾 (以下、諸井)	

サポート

日本 050-5212-7790 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



登壇

諸井：皆さん、こんにちは。本日はお忙しい中、株式会社アバントグループ、2023年6月期第2四半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、本日進行させていただきます、IR室長の諸井と申します。

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、森川徹治と、同取締役、グループCFO、春日尚義の2名です。

これより、中期経営計画、BE GLOBAL 2023の進捗や財務報告を約25分説明させていただいた後、皆様からの質問をお受けします。説明会は全体で約1時間を予定しております。

それでは、代表取締役社長、グループCEO、森川から説明させていただきます。

中期経営計画「BE GLOBAL 2023」から見た現状

- 戦略KPIの未達は、ストック型ビジネスへの転換を図る難易度が高い、かつ、重要な経営課題に対し、各事業会社の経営チームを十分に巻き込むことができず、現場の活動ともつながらなかったことが要因

		FY19 実績	FY20 実績	FY21 実績	FY22 実績	FY23 目標
Operational KPI	売上高 (億円)	140.7	156.9	162.3	187.0	180~220
	営業利益 (億円)	19.6	22.7	27.9	32.4	31~38
Strategic KPI	ストック売上比率 (%)	31.4	32.6	36.0	34.6	70
	売上成長率+ 営業利益率 (ポイント)	30.2	26.0	20.7	32.6	40以上
Financial KPI	ROE (%)	24.6	23.5	23.6	21.1	20以上
	配当 (円)	7.5	9.0	11.0	13.0	15以上

サポート

日本 050-5212-7790 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：アバントグループの森川でございます。まず、きょうは初めに、現状の中計を踏まえた、来期以降の次の中計に向けた状況についてお話しさせていただきます。

今期、現状は現在の中期計画の最終年度で、下期に今は入ったところでございますが。かねてから申し上げていますように、いわゆる売上とか営業利益、それから財務的な部分での ROE とか配当に関わる部分につきましては、おおむね計画で定めた現状の中に着地することができるような状況でございます。

一方で、このストック売上比率を中心とした構造改革についてはなかなか進捗が芳しくない状況でありまして、ここを本当に目指していくのかどうかというところ含めて、これまで2年半ぐらいをかけて準備を進めている状況でございます。

特にこのストック売上比率で目指している部分につきましては、当初ソフトウェアソフトウェアから始まったビジネスを、スケールを広げていく過程の中で、かなりサービス偏重型のビジネスに転換していったという経緯があるのですが、これはもともとある程度のスケールをつくらないと、ソフトウェア事業ということ自体の事業発展が難しいということで、意図的にサービスをかなり振って広げてきたということをやってきておったのですけども。

その延長線上で広げるのではなく、やはり初期、創業の原点であるソフトウェアを中心としたビジネスをドラッグかけていく、そういったモデルをちゃんとつくっていかうと。つくっていく一つのかたちとして、お客様との接点をリカーリング型にしていこうということで、このストック売上比率を大きく変えていこうということで設定をしておりました。

ただ、幸いといった部分もあるのですが、やはりマーケット環境が非常に DX といったテーマでは強いところから、そういった需要をしっかりと受け止めていくと、どうしても構造転換よりも、需要にちゃんと応えていくということが主軸になりまして、結果的には構造はそのまま事業を発展させてきたというのが過去の状況でございます。

こういうマーケットの状況に現状追認ではなくて、やはり最終的には ESG というところの S になると思うのですが、人の価値を高めていこうと。特に IT を使って一人一人の人材価値を高めていくところをやるためには、ソフトウェアというものをもっともっと活用していきたい。さらには役に立つ領域についても、よりインパクトのある領域を定めていこうということで、そこは何なのかということのディスカッションをさんざんマネジメントチームで経てやってきた結果として、現状の来期以降のアクションに向けた戦略マテリアリティというものを決めました。

サポート

日本 050-5212-7790 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



戦略マテリアリティの設定と3つのアクション

- 当社グループのビジョン「BE GLOBAL」の実現ために、戦略マテリアリティを「**企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になる**」に設定
- このマテリアリティの設定は様々なアクションを促進

[戦略マテリアリティ]

企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になる

私たちが経営のDXを通して貢献する対象

私たちの中核となるビジネスモデルのあり方

ACTIONS

01 事業再編	グループのポテンシャルを最大限に発揮させてお客様に貢献するために
02 グループ経営のバージョンアップ	中長期視点でのグループ戦略をつくりこみ、遂行していくために
03 企業価値メカニズムの可視化	同じ目的に向かって、各社、各部門、各社員が意識すべき指標を持ち、「全員経営」を行うために

©2023 AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

4

ここで解決すべき、私たちがこれから超えていくべきハードルとして定めたのが、一つはお客様に対する貢献の価値を、従来のように業務改善ということにとどまらずに、その先の最終的なお客様の目的というか、一つのかたちである企業価値の向上ということに役立てるようにしていきたい。

もう一つは、冒頭に申しあげました、サービスがかなり偏重してきている状況を、あらためてソフトウェアドリブンの、ソフトウェアを中心としてサービスをつくっていく、そういったようなビジネスモデルに変えていこうということで、企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になるというマテリアリティを定めて、今進めている状況でございます。

このアクションとして、来期以降から加速させていくアクションに対して、現中計でもやれることをやっていこうよということで進めていますのが、まず事業再編、それからグループ経営自体をバージョンアップさせていこうと。

さらにはどうやって自分たち自身の企業価値を向上させていくかということ、メカニズムをちゃんと可視化させていく、そういった部分を今期中心に準備を進めている状況でございます。

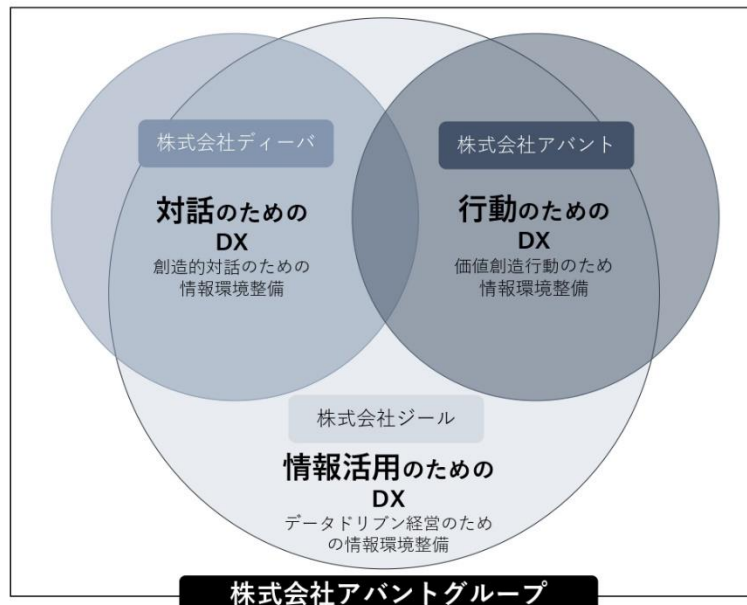
サポート

日本 050-5212-7790 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



01 事業再編

- ビジネスモデル別の事業会社編成から、企業価値の向上に役立つソリューションドメイン別の事業会社編成へ変更し、経営のDXを実現する構えを構築



©2023 AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

5

まず、事業再編でございますが、これは昨年10月にグループ内で再編を行っております。これはまさに先ほどのマテリアリティを実現するための第一歩として、グループの中で、結構輻輳というか、あちこちにそれぞれの能力を持っている者が分散している領域がございます、これをあらためてお客様の企業価値の向上に役立つといったくくりを整理し直して再編をしております。

一つは、株式会社ディーバということで、これは従来のパッケージだけではなくて、これまではパッケージビジネスの部分と、それからBPOですね、分離して進めておったのですが、やはり連結決算の開示といった領域について、ソフトウェアだけではなくてサービスも含めてしっかり一体で提供していったほうがお役に立てるだろうということで、BPOとソフトウェア部分を一体にさせて、新しいディーバという編成にしております。

併せて、このディーバの中で、このDivaSystemという連結決算パッケージをもとにしながら、新しい貢献領域としてCPMという、企業のパフォーマンスを可視化していった、企業価値の向上に役立っていこうとか、さらにはグループ全体を、再編等を執るマネジメントとか、さまざまなそういった課題を解決していくために、さまざまなツールを使って役に立てていこうといった領域は、かなり需要として広がっているのですけれども。この部分を新しい事業会社として、株式会社アバントとして編成を組み直しております。

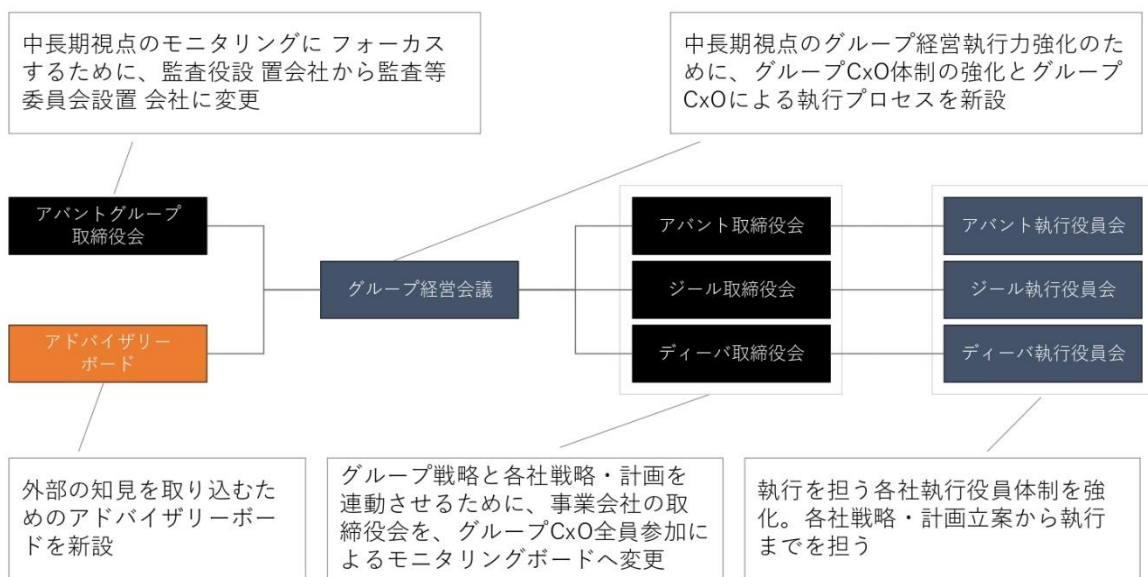
サポート

日本 050-5212-7790 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

もう一つが、こういった活動をしていくために、DXのベースになるビッグデータ、企業内外に存在しているデータを集めて生かしていくための情報基盤、ここを従来ビジネスインテリジェンスというデータ活用領域に特化した事業をやっていた事業会社を、さらにデータプラットフォームをまですべて支えていけるように力を付けていこうということで、ジールをさらに加速させていく、そういった観点でこの事業を、三つのくり直しをしたのが昨年10月のことでございます。

02 グループ経営のバージョンアップ

- 各社の経営で実績を積み上げてきた経営メンバーがグループ経営の役割分担を行うことで、最大の課題である戦略の推進力向上を意図



©2023 AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

6

一方で、過去の数年間は、各事業会社がそれぞれの自立をして運営していくことにはかなり力を入れておったのですが、やはりマテリアリティを実現していこうとするのであれば、個々の事業がそれぞれ自立して動くだけではなくて、グループ全体で共通のテーマ、戦略を持って動いていくことが望ましいと。それをやるためには、やはりマネジメントチームがその部分をちゃんと理解をし、協力して経営で議論していかなければならないということから、グループ経営のバージョンアップということを行っております。

そもそも取締役会とか、そういった位置づけをどうやって役に立っていこうかといった文脈はあるのですが、一番大きい論点としては、いわゆる経営と執行をしっかりと分担してやっていこうと。役割分担をして進めてこうということで整理をし直しています。

サポート

日本 050-5212-7790 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

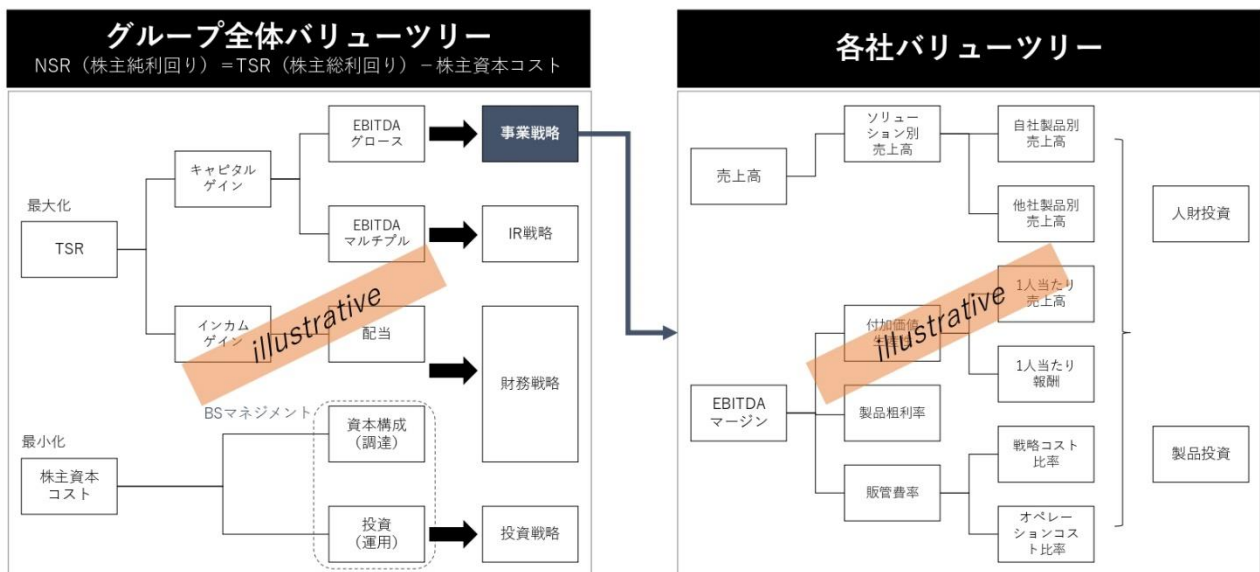
経営と執行、いわゆる監督と執行の分離といった部分は、私どもとしてどう捉えているかという
と、監督部分についてはできる限り長期的な視点で事業を考えていって、長期的な成果を出すため
にどのようなアクションが執行で行われているか、それをちゃんと見ていこうと。単純に監督する
ことではなくて、あくまでも長期的な視点で戦略を考えて、きちっとそれに向かって進んでいるか
どうかをモニタリングしようと、そういった視点での監督といった位置づけにしています。当然執
行は、日々さまざまな課題を解決しながら成果を出していく部分ですので、その部分と連携しなが
ら進めていくと。

やはりこれまで振り返ってみますと、どうしても規模が小さい、成長期にある会社というのは、短
期的なところに思考が陥っているわけではないのですけれども、短期的なところにより集中してい
く人たちだけでしか構成できないといった問題がありまして、ここをより長期的な視点でものを考
えて、全体の段取りを付けていくところに対して、少し人員の時間をシフトさせて、より長期的な
成長をつくっていこうということから、この経営と執行の役割分担を進めていくということで、今
回グループ経営自体もかなりバージョンアップをしました。

ここまで構えを変えて、マネジメント自体の時間のかけ方を短期的な部分だけではなくて、長期的
なところまで含めて時間を、配分を変えてきたということによっておこなっているのですけど。

| 03 企業価値メカニズムの可視化

- グループ全体から各社の事業部門までの活動をつなぎ、全体の企業価値を高めるメカニズムを可視化する取り組み



サポート

日本 050-5212-7790 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



もう一つは、そういう長期的なところに対して関わっていくところと、短期的な執行の部分連携させていくためには、言葉だけではなくて、どういったメカニズムでその価値がちゃんとつながっていくのかということを中心に整理をして、全社員で共有していく必要があるだろうということで、この価値創造のメカニズムを可視化するというのを併せてやっております。

かなり厳密にやっていくというよりは、やはりさまざまな経営者の人たちが、例えば粗利が重要だとか、お客さん満足度が重要だとか、社員満足度が重要だとか、それぞれの感性を持って一番重要なところは何かということを考えて発言することが多いと思うのですが。

チームで経営をしていく場合は、やはりマネジメントチームとして、それを考えている頭の中を可視化しておくことでコミュニケーションの効率を上げていって、なおかつそれは現場のメンバーともコミュニケーションが繋がっていく、そういったような情報環境に努めていくことが効くだろうということで、今回この部分を進めてやっております。

まだ作戦の途中ではございますが、こういった建て付けで構えを変えて、マネジメントの時間配分を変え、さらにマネジメントの人たちの行動をちゃんと可視化していく、それをちゃんと落とし込んでいくということで、今、次の5年間のアクションに向けた準備をしているような状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



次期中期経営計画策定の前提

戦略	<ul style="list-style-type: none">■ 「経営のDX」で企業価値向上を目指すお客様に貢献する■ 事業子会社の方向性を明確にし、低収益製品の整理、将来のコアとなる製品開発や実装型コンサルティング事業強化に向け積極採用を進める■ 上場企業を中心に1,400社のお客様との関係を強化し、お客様ニーズを汲み取り自社製品に拘らず製品・サービスを提供。クラウド化を加速し、お客様あたり売上、お客様数の拡大を通じてトップラインの成長加速を目指す
成長性・収益性	<ul style="list-style-type: none">■ 売上成長 20%以上（5年CAGR）■ GPP 40ポイント以上（FY27期以降） <p>※ GPP=売上高成長率+EBITDAマージン</p>
資本戦略	<ul style="list-style-type: none">■ ROEは20%以上■ DOEは8%超

こういったアクションを踏まえて、次期中計の策定を今は進めており、基本的に私ども自身は、徹底的に成長を目指していこうと考えております。

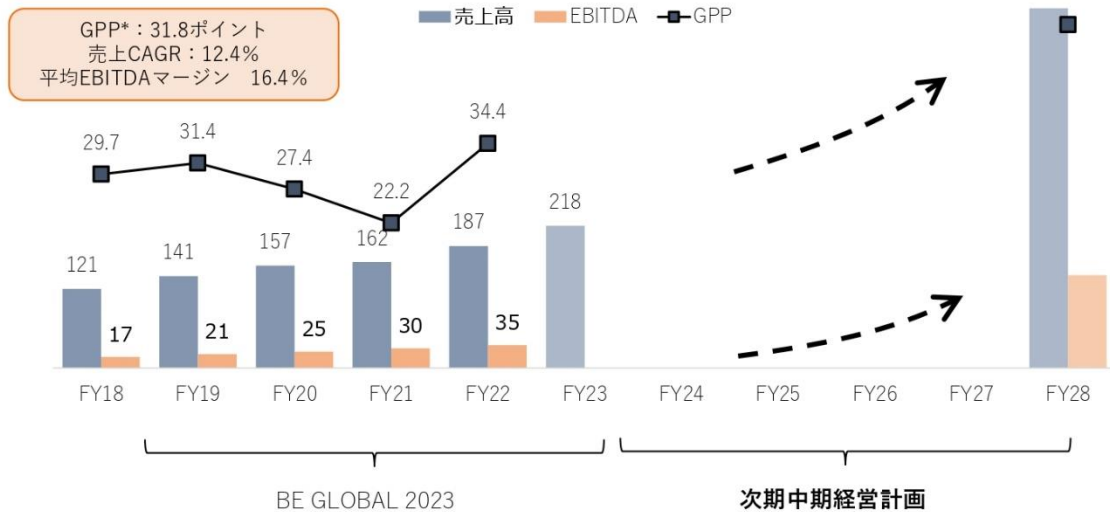
これまでの成長水準は、おおよそビジネスモデルとしてはサービスとプロダクトをハイブリッドでやっている中で、サービスがかなり寄っている状況でしたので、ある意味私どもの申し上げるGPPという売上成長率と営業利益率、ここのポジションは大体15%、15%ぐらいというのが一つの基準値にはなっておるのですけれども、ここをもう一段引き上げて、20%、20%というのが、後から振り返ってみるとしっかりできているね、そういったかたちのビジネスをしっかり作り込んでいく、そういったことのためにアクションを今しているような状況になります

サポート

日本 050-5212-7790 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

次期中期経営計画策定の前提

- 売上高の年平均成長率20%と収益性向上の達成を目指す



※GPP: Growth Profit Points = 売上高成長率 + EBITDAマージンで表現される。米国のSaaS企業において、財務の健全性を測定するため良く利用されている指標であり、一般に40ポイントを超えることがひとつの目安となるものの、当社の場合はEBITDAマージンのマイナスは想定していない。

©2023 AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

9

繰り返しになりますけれども、次期中計、おおよそ売上高、年平均成長率 20%を目標として、ビジネスモデルの見直しから、それからお客様への貢献領域の見直し、そういったものができるだけオーバーヘッドを減らしながら、最終的には一人一人の人材価値を高めていって、本当に世界に通用する人たちを輩出できるような、そういったソフトウェア会社へシフトできるように、今、準備をしている状況でございます。

次期中計に向けた現状のアクションということで、私からはご説明させていただきました。ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



決算概要

- 全てのセグメントで旺盛な需要拡大を捉え、売上高は前年同期比20.2%増
- 成長のための人員増および再編関連コストにより営業利益率改善は限定的であるが、営業利益は前年同期比21.0%増

(単位：百万円)

	2023年6月期	前年同期比		2023年6月期	前年同期比	
	第2四半期	実績	増減率	第2四半期累計	実績	増減率
売上高	5,497	4,703	16.9%	10,523	8,751	20.2%
売上原価	2,904	2,375	22.3%	5,680	4,603	23.4%
売上総利益	2,592	2,328	11.3%	4,842	4,148	16.7%
売上総利益率	47.2%	49.5%	-2.3pt	46.0%	47.4%	-1.4pt
販管費	1,414	1,308	8.1%	3,049	2,666	14.4%
営業利益	1,178	1,020	15.5%	1,793	1,482	21.0%
営業利益率	21.4%	21.7%	-0.3pt	17.0%	16.9%	0.1pt
純利益	771	603	27.9%	1,142	865	32.0%
純利益率	14.0%	12.8%	1.2pt	10.9%	9.9%	1.0pt
EBITDA	1,279	1,097	16.6%	1,989	1,616	23.1%
EBITDAマージン	23.3%	23.3%	0.0pt	18.9%	18.5%	0.4pt

©2023 AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

11

春日：アバントグループ、CFOの春日でございます。私からは、財務報告といたしまして、FY23期上期の実績と、併せまして通期の予想について報告申し上げます。

上期の実績でございますけれども、対前年同期比に対しまして増収増益、いずれも20%以上の数字となっております。売上高105億円、それから営業利益につきましては18億円弱というかたちでございます。

純利益につきましては、昨年はイギリスの会社に投資しまして、そちらの分の損失が出ていたものを営業外で計上していたのですが、今期はその分がなくなりましたので、純利益も大幅に増加というかたちになっております。

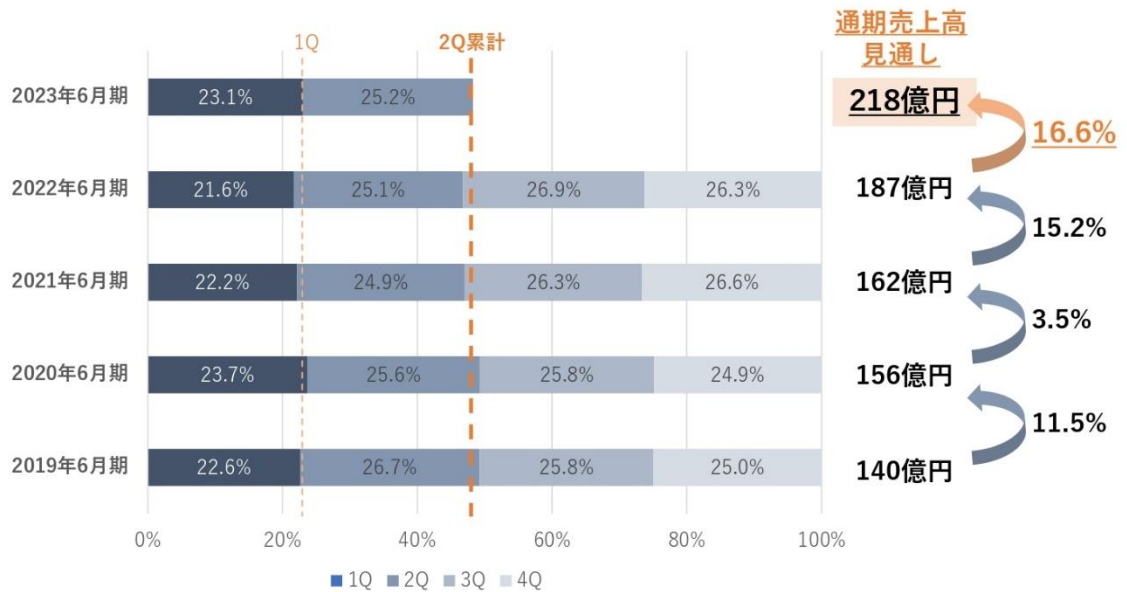
サポート

日本 050-5212-7790 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



通期売上高見通しにおける進捗状況

- FY23 1Q実績は直近3年の傾向のなかで高い進捗状況にあり、2Q累計実績も引き続き高い進捗状況



©2023 AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

12

次のページをお願いいたします。売上高につきましては、冒頭でグループ CEO から話ございましたように、DX の需要は非常に旺盛でございまして、それを受けまして各セグメントとも順調に売上高は増加推移しております。

それをもちまして、上期の実績につきましては、期首の段階、昨年の 8 月の段階ですけれども、通期の売上高 218 億円という予想を出しておりますけれども、それに対しましての進捗率は現状時点で 48%を超えている状況。過去 3 期の分と比較しましても、この進捗は順調と見ております。

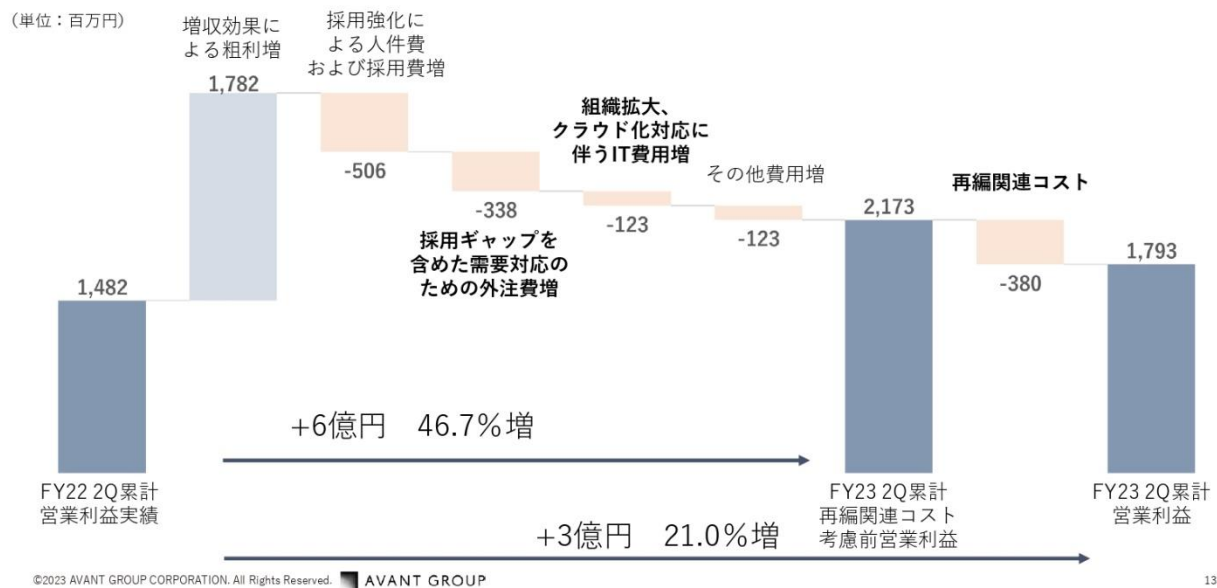
サポート

日本 050-5212-7790 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



2023年6月期2Q累計 営業利益の増減（対前年比較）

- 再編関連コストが2Q累計で3.8億円実現した影響があったものの、営業利益の増加率は売上高と同水準を確保



次をお願いいたします。営業利益につきましての増減分析、ウォーターフォールのかたちで示しております。

営業利益につきましては、こちらも売上高 20%超というところで、増収効果の一番影響が大きく、結果的に申しますと外注費、人件費、それから私どものところで再編関連コストということで、期首の段階で申し上げまして組んでいた部分もございませう。予算を立てていた部分もございませうけれども、これを吸収しまして、最終的には売上高の増加と同じぐらいの営業利益額の増加を達成しております。

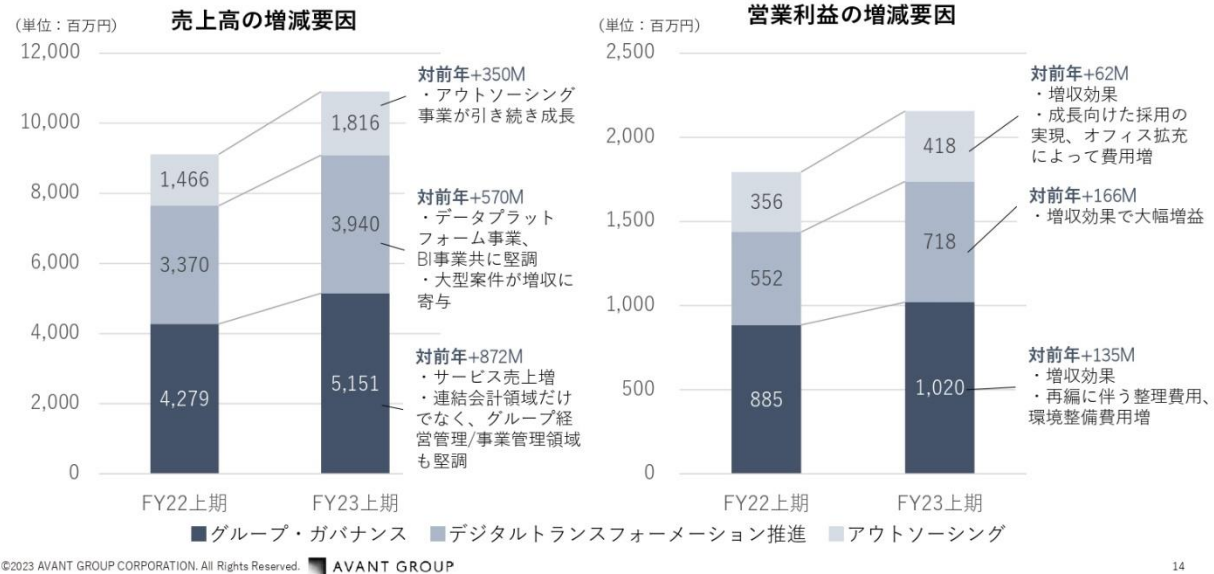
再編コストというところで、3億8,000万円の再編コストが実績値として出ているという認識をしておりますが、この影響がなかったものとしますと、こちらにございませうように営業利益額としては21億7,300万円ほど、6億円ほどプラスになりまして、対前期比は46.7%増という形になっております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

事業セグメント別業績（要因）

■ 全セグメントで増収増益を達成



次をお願いいたします。各セグメント別に見ました売上高の増減要因、それから営業利益の増減要因でございます。

いずれのセグメントも二桁以上の伸び、特にアウトソーシングと、それからグループガバナンスの事業におきましては 20%超の増加というかたちになっております。

営業利益につきましては、こちらは DX、デジタルの DX 事業のオペレーティングレバレッジが非常に高いというのがございまして、他のセグメントに比べまして高いというのがございまして、こちらのほうがむしろ営業利益の増加幅としては非常に大きかったと。30%ぐらいの伸びになっておりますので、こちらが主な要因となりまして、各社とも基本的には増益になったというところで、20%の増加を達成しております。

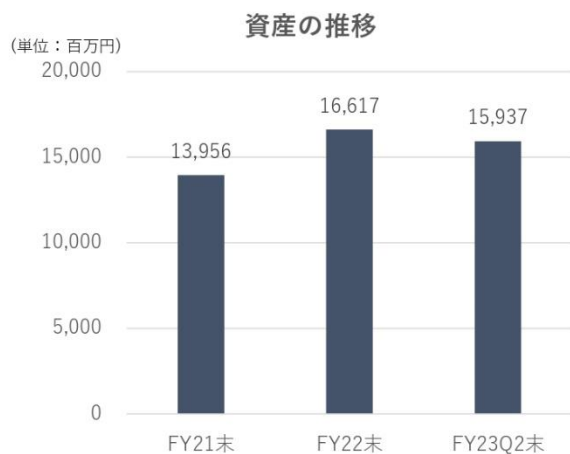
サポート

日本 050-5212-7790 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



財務状況の推移

- 業績賞与、売上増に伴う運転資金増、オフィスの増床、ソースコードの買取等が主要因で現預金残高が減少し、総資産額は横這い
- 一方、負債は現預金減少に呼応して減少し、純資産はほぼ純利益分増加しているため純資産比率は上昇



2022年第1四半期連結会計期間の期首より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用しています。

©2023 AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

15

一方で、バランスシートでございます。

バランスシートは後ほどちょっと触れますが、営業のキャッシュフローで業績賞与の増加、それから売上高増加に伴う増加運転資金需要の増加、それからオフィスの増床もございました。併せてソースコードの買い取りを英国の企業、私どもが出資しておりました英国企業からソフトウェアのソースコードの買い取りを行いました関係で、現預金が減少いたしましたので、その分総資産額の伸びは特になかったということで、むしろ若干減少しているような状況でございます。

一方で、現預金が減少するというかたちで、負債もそれに伴って減少いたしましたので、純資産はほぼ純利益額、同等に伸びたということがございまして、自己資本比率でいいますと7割を超えるというような水準に達しております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

キャッシュフローの状況

- 営業キャッシュフローは、業績賞与増、売上増に伴う運転資金増等が主要因となり、上期はマイナス
- メタプラクシス社からのソースコード買取、オフィスの増床(有形固定資産の取得や差入れ保証金の増)もあり、投資CFの投資額も増加

(単位：百万円)

	2023年6月期 第2四半期	前年同期比		2023年6月期 第2四半期累計	前年同期比	
		実績	増減額		実績	増減額
営業CF	△ 225	458	△ 684	△ 717	284	△ 1,002
投資CF	△ 510	△ 77	△ 433	△ 622	△ 254	△ 367
フリーCF	△ 736	381	△ 1,117	△ 1,339	30	△ 1,369
財務CF	△ 5	△ 5	0	△ 499	△ 422	△ 77

2022年第1四半期連結会計期間の期首より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用しています。

©2023 AVANT GROUP CORPORATION. All Rights Reserved. AVANT GROUP

16

キャッシュフローと申しましたけれども、営業のキャッシュフローが通常ですと、ある程度季節性を反映いたしまして、第1四半期はマイナス、第2四半期からプラスに転じるというかたちをこれまでは示しておりました。ただ、こちらもグループCEOから話がございましたように、若干サービス偏重になっております。

そのことを反映いたしまして、まず支払いのほうが先に出るところで、売上高の増加に伴う運転資金需要増がございます。これは支払いの増というのは、特に外注費も大幅に増加しておりますので、この部分の運転資金の需要が増加していると。ただ、これは私どもでいうところの、通常の健全な増加運転資金だと考えております。

併せまして、前期から業績賞与、前期の業績としてはまずまずの業績でございましたので、それに伴いまして社員への還元というかたちで業績賞与も増加しております。こういった意味で、営業キャッシュフローはマイナスになったというのが、2Qについてもマイナスになりまして、上期としてはマイナスというかたちになっております。

一方、フリーキャッシュフローのベースまで申し上げますと、メタプラクシス社、先ほど申しましたけれども、英国企業からのソースコードの買い取りがございました。それから特にアウトソーシ

サポート

日本 050-5212-7790 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



ング事業におきましては、オフィスの拡張を行いまして、こういったことの保証金、差し入れている保証金の増加もございまして、併せて躯体設備等の固定資産の増加と有形固定資産の増加がございましたので、こういった面でのキャッシュがアウトしていくというような状況で、投資のキャッシュフローもマイナス、フリーキャッシュフローとしてもマイナスというかたちになっております。

ただ、今後につきましては、タイミングの問題もございまして、むしろ売上は増加しておりますので、この売掛金の回収等が順調に進んでいる限りにおいては、私どもの第3四半期以降、キャッシュフローは、特に営業キャッシュフローはプラスに転じていくと予想しております。

2023年6月期 通期業績予想

- 上期は増収増益という結果であり、通期でも増収を見込むが、再編関連コストが期初想定を上回る可能性があるため、業績予想は据え置き

(単位：百万円)

	2022年 6月期 (実績)	2023年 6月期 (予想)	増減額	増減率
売上高	18,703	21,800	+ 3,096	+ 16.6%
営業利益	3,247	3,100	△ 147	△ 4.5%
営業利益率	17.4%	14.2%	—	—
当期純利益	2,045	2,030	△ 15	△ 0.7%

通期の予想でございます。

上期は思いのほか利益が出ているという状況が正直なところでございます。これは増収効果が非常に大きいと申し上げましたけれども、今後も、下期にかけましても売上はこのまま伸びていくであろうと予想しております。ただしコストの面で再編コストと考えておりますものが、場合によっては期首の想定を上回る可能性も秘めております。

サポート

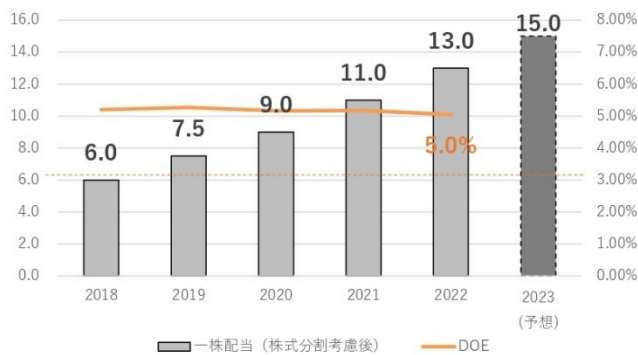
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

再編コストといたしますのは、特に大きく二つに分けておまして。一つは、事業会社サイドで出てくる再編コスト、もう一つはコーポレート、持株会社で発生してくる再編コストが二つ要素としてございます。

このうち事業会社で出てくる再編コストのほうが、場合によっては期首の想定を上回る可能性があるかと踏んでおります。というところで、現状のところは特に業績予想を変えるということはいたしません。据え置きとしております。

株主還元

- 2023年6月期の1株当たり配当は中期経営計画の目標通り15円の予想
- 2022年6月期のDOEは5.0%で、東証上場企業平均（12ヶ月）の3.1%を大幅に上回る水準を達成



<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上回り、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

株主の還元につきましてですが、こちら業績予想を特に変更いたしません。据え置きと申し上げましたけれども、株主還元としての1株当たり配当金の予想も、今の15円のままと、当初の予想から変更はいたしません。

株主の還元に当たりましては、これまで同様還元方針は変えておりませんので、一つには、1株当たりの配当金を伸ばしていくと。今の予想値でいいますと、昨年比2円増配という予想を立てております。併せまして純資産配当率、こちらの指標を重視しておりますので、こちらを徐々に徐々に引き上げていく。東証に上場している全企業の平均は3.1%という数字になっておりますので、こ

サポート

日本 050-5212-7790 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

ちらを常に上回ることを意識しながら、最終的にはこちらを 8%ぐらいまでの数字に持っていきたいと考えております。

今期の計画、現状の中期計画の中での達成は、ここは至らないですけれども、次期中計ではこの辺りを意識していきたいと考えております。

以上、私から上期の実績報告および通期の業績予想について報告を申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



質疑応答

諸井 [M]：それでは、これより質疑応答に入ります。

現在、全ての参加者はミュートになっています。質問のある方は画面下の挙手ボタンをクリックしてください。私から指名させていただき、こちらでミュートを解除いたしますので、ご質問をお願いいたします。その際、質問は一問一答でお願いいたします。

では、ヒラマツ様、よろしくお願いいたします。

ヒラマツ [Q]：どうもお世話になっております。冒頭、統合報告書が、これはすごいと思って。ルイズ・タグチさんって、こういう人がいりゃいいのだなと同時に、われわれは企業取材していると、大体こんな感じですよ。ROIC を全然計算していないし。投下資本に対するギャップをどう埋めるかという、その時点で英語だと思われちゃっている。

今日、社長にいくつかお伺いしたいのですが。まず一つ目は、次期中計で一番肝になるのは、ストック比率をどう上げるかですが。何をすれば、これはブレイクスルーするのかなと。なんですけれども、まず、われわれアナリスト、ファンドマネージャーもいろいろな企業に行って DX を聞くのですが、いや、もちろんクラウドにして、オープンにして、BI を入れて、見えるようにするぞ、なんですけれども。

社長、大半の企業ってオンプレレガシーをどう延命するかなんですよ。その中で、御社はどうやって、今、まず一番聞きたいのは、どのように各社の各お客さんと、1,400 社対話して、どのようなニーズがあると今は見ている。それが対話であったり、情報活用であったりすると思うのですが、それに対して本当にできるものなのかな、この方々の認識度は、相当システムが古いぞというのと。今のエスアイアもそっちにかかりきりで全然手が回っていないと。でして、御社の経営の方向に対してお客さんがそこまで追い付いているのかどうか、どんなニーズがあるのか、そこをまず教えてください。

森川 [A]：まず今、オンプレとおっしゃられたのは、これまで導入されてきたソフトウェアの領域だと思うのですが。われわれの最大の特徴は、実はもともとソフトウェアが入っていない領域です。あまり入っていない。すごく極端な言い方を申し上げますと、Excel とかで賄っていた領域というところがありまして。ERP とか SAP とか、さまざま ERP が中心としていた部分は、おっしゃる

サポート

日本 050-5212-7790 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



とおりにオンプレをなかなかリプレースにつながらないといった領域で変化がづらいですが。

そうではなくて、そこでたまった情報をいかに使っていかかという、その領域に関してはホワイトスペースというのがすごく特性としてあります。ホワイトスペースに対して、われわれはERPとは違うアプローチで、連結決算システムということでここに入ってきております。

連結決算システムということで入っているの、一見従来の仕組みとの延長線上のように感じられるかもしれませんが、実は全く違う文脈で。このビジネスインテリジェンスが情報活用といった、ホワイトスペースに連結から入っていったというのが非常に特徴的なところでございます。

それ故に、SaaSとか新しいクラウドベースのソフトウェアが結構入りやすいです。なかなかExcelから置き変わらないねという話があるのですが、当然現行業務を置き換えようと思うとなかなか難しいですが。そうではなくて、そもそも情報活用を上場企業の場合は何に使うのか、そこが今回テーマにしている企業価値の向上に役立つというテーマを持つことによって、要はツールの置き換えではなく、特定の目的に対して使える情報系をしっかりソフトウェアでカバーしていこうというアプローチをすることで展開しやすくしようとしています。

繰り返しになりますが、従来の仕組みの置き換えではない。ホワイトスペースに対してこれから必要になってくるものをSaaSというものの特性で展開していくことがしやすい領域、そこでやっぺいこうというところが最大のわれわれのチャレンジになっています。

ストック比率の向上に何が鍵になるのかというのは、まさにソフトウェアです。ここを自前だけでやるのではなく、世の中にはさまざまなクラウドソフトウェアがあるのですが、そこを単純に横流しするのではなく、今回定めているお客様の企業価値の向上に役立つというテーマ性に対してミートするものを、われわれなりにバリューアップをして提供していくということで、ソフトウェアラインナップをちゃんと選んで、かつバリューアウトすることで、その部分を広げていくことができれば、このストック売上比率は上がっていく。

そういうことで、今後の方向感としては、やはりソフトウェアドリブンですね。ソフトウェアを中心とした事業発展ということ、グループ全体としてドラッグかけていく。そういうことをすることによってこの比率の向上を推進していこう、そんな流れで今は考えております。

ヒラマツ [M]：よく分かりました。ありがとうございます。おっしゃるとおりですね。最近、それこそ時価総額、兆に近い会社がExcelで管理していたとってびっくりしましたね。払い込みの消し込みをExcelでやっていたって。あんた時価総額1兆円だろう、ちょっとって。なるほ

サポート

日本 050-5212-7790 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



ど、分かりました。SaaS のソフトウェアを自社でやったり、他社にいいものがあれば、それも持ってくる。

森川 [A]：はい。

ヒラマツ [Q]：そうすると社長、そこで重要になるのは、どれだけそういうニーズって、ニッチなニーズですよ。あと、みんなやりたいのはソフトウェアではなく成果を出したいわけですよ。成長したい。シュリンクする経済の中でもっと売上を伸ばしたいと。

そうすると、コンサル能力は問われるじゃないですか。業界について知って、データについて知って、データの活用の仕方を知って、じゃあこのソフトウェアを入れましょう、他のを入れましょうとなると思うのですが。その人材、いわゆる本当にあれですね、動的な人材ポートフォリオのギャップがあるのかなのか、あったらどうやって埋めるのかは、どうされるのでしょうか。

森川 [A]：ここが恐らく次の中計における差別化の二つ目のポイント。先ほど申し上げたところが、次の中計における基本骨格となる部分。いわゆるソフトウェアでドラッグかけていきますよという話ですけれども。

二つ目の部分、まさにこの領域って付加価値は多分高くつけられるだろうけど、コンサルの能力はかなり属人的なところが必要なのではないかとあったところが、二つ目のすごく大きなハードルになるのですけれども。

ここのテーマ性を定めて、SaaS の特性は、結構 ERP みたいに広範囲なものではなくて、例えば自社のグループ会社の中にいくつかセグメントがあった場合、セグメント単位で企業価値を足そうと思った場合、どういった会社をベンチマークにしますか。じゃあ、グローバルですね、こういった会社がベンチマークですね、で、そういったところを選んだ結果として、自分たちの会社の価値は大体どれぐらいあるはずだよね、でも実際にはこれぐらいしか評価されていないよねといった、そういった部分を可視化していくということが、例えばできると思います。

そういうように、特定テーマごとにニッチにソリューションをつくっていくのが SaaS のソフトウェアの特性になっていまして。あまり何でもできますよって仕組みのものは、逆に SaaS としては広がりにくいという傾向があると思います。

ですので、わらわらと大きな範囲をやる部分は、従来の仕組みを使って、やはり従来型の SI 的なビジネスを提供していくかたちになると思うのですが。そこと併せてテーマ性の中から、ここはこうフォーカス絞って SaaS 化できるねといった部分を提供することで、逆にコンサルはあまり

サポート

日本 050-5212-7790 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



必要としない企業価値の向上支援ソフトウェアということを増やしていけるのではないかという仮説を持っています。

具体的にはテーマ性はいくつかある中で、まさに先ほど申し上げたような企業価値の可視化といった領域であったりとか、あとは取締役会自体の DX という観点で業務フローをデジタル化していったりとか、そういったいくつかのテーマを持っているのですけれども。そういった領域を1個ずつちゃんと SaaS 化していくことで、先ほどのコンサル的な素養を必要とせずに、この領域を広げられるようなチャレンジをしていきたいと思っています。

併せて、この人の部分ですけれども、やはりコンサルのような高度な人たちを、例えば外部から採用して、その方々にドライブかけて事業をつくっていくといったことでやると、やはり競合がたくさんありますので、なかなか取れないし維持もできない。現行のメンバーとのギャップもなかなか埋められないというような課題が出てくるのですが、そこをソフトウェアドリブンにすると。

そうすることによって、このソフトウェアに関してはこういうスキルセットが必要だよねというのが結構はっきりしてくるのです。そういったはっきりさせることによって、例えば未経験者採用だとしても、このスキルセットをちゃんと身に付ければこれは使えるよねということが比較的しやすい環境ができてきますので。こういうソフトウェアドリブンにすることで、人の育成もしやすくする、あまり高度な知識を持っている人たちは大量にはいらないと。若干はいるのですけれども、大量にいない。その辺の組み合わせをすることで、人の付加価値ということを比較的効率よく高めるようなビジネスモデルをつくっていかうというのが二つ目の柱になっています。

ヒラマツ [Q]：なるほど。分かりました。絞れば、何でもかんでものコンサルではなく、そこに特化し、ちょっとでいいわけですね。その方は、もう御社、現時点では中計の1年目、2年目の計画に対しては十分育っている、もしくは育てるような仕組みはもうできていると。

森川 [A]：種から芽が出ているぐらいの、要は全く絵に描いた餅ではなく、そういったコンサルをリードしている組織もありますし、実際にお客様に提案もしていますし、ソフトウェアの領域につきましても、まだ表には出していませんけれども、原型はもうできている。そういうことで、中ではある程度ブルーブンの状況まではできている状況であります。

ヒラマツ [Q]：じゃあ、もう中計スタートするぞというときは、分からないですけど、あるラインナップにはいくつかの商品はもうすでにあり、ニッチに特化したコンサルができる人もいます。

森川 [A]：はい。ミニマムですが。

ヒラマツ [Q]：いえいえ。そうですね、本業も調子がいいからそうですね。分かりました。

サポート

日本 050-5212-7790 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



あと、これは全然あれとは関係ないですが、社長から見てチャット GPT ってどう見られますかというのと、やはり究極は本当に AICF をつくってくれといったらすごいニーズがあるらしいので、大企業から中堅、中小まで。それをみると、やはり AI は必須だろうなと思っているのですが。チャット GPT に限らず、AI の実装化というのはもう角まで来ているのかどうか。

森川 [A]：AI の実装自体は、やはり研究開発を含めてチャレンジしなければならないところにいると思います。実際、私も自分のパートナーとして AI、チャット GPT が使えるかなということで、いろいろなことを質問したりとかしてやってみたりするのですけれども。やはり過去の情報についてはある程度ちゃんとサマリーして出してくれるので、例えば企業部内の情報を検索する仕組みとしては、確からしさはちょっと置いておいて、散在している情報をまとめて出してねといったことについてはとても使い勝手がいいなと思っているので。

従来とちょっとレベル感の違うこの BI というか、データ活用はしやすいのではないかなと思います。従来ですと私の場合、例えば諸井に、あれはどうなっているのだという話を聞いて、サマリーを調べてもらってやってもらっているのですが、その辺はかなり代替できるのではないかなという気はします。

ただ一方で、未来をどうつくっていくかというところについては、逆にまだまだチャット GPT の中では答えをあえて出さないようにしているのじゃないかな。そういった問いをすると、ものすごく精緻な言い訳をしてくれて、要はできないということなのですが、すごく精緻な言い訳、システムとしては素晴らしいなと思ったのですが。やはり未来に関して責任は取れないという観点から、あまり今はオープンにしていないのかなという感じはしています。

私どもの領域という観点で考えますと、やはり恐らく今の経営企画とかそういった部署は、9 割方、多分情報の取りまとめとかに時間をかけていると思うのですが、そういった部分ではかなり使い勝手がいいのではないかなと。

逆に未来の部分については人間がもっと時間をかけていくといった役割分担をしていくと、当面は使えるのではないかなとは感じています。

ヒラマツ [M]：分かりました。あれを見て、つくづく思いましたね。本当に付加価値のないホワイトカラーは要らなくなるなと思いました。

森川 [A]：コンサルもいろいろな領域のコンサルがあると思うのですが、システムのインプリメンテーションというか、実態はシステムのインプリメンテーションコンサルがすごく多いのが実態だ

サポート

日本 050-5212-7790 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



と思うのですね。ここはあまり打撃を受けないのかなと。プログラムの自動化でできるよという話もあるのですが、まだすぐには打撃を受けないのかなと。

一方で、本当に個人のコンサルというか、中小、中堅とかに対していろいろなアイデアを提供するような部分は、割とファクトベース、実績ベースのアドバイスが多いと思うので、そういった領域はかなり打撃を受けるのではないかなというような考え方もあるかなと思います。

ヒラマツ [M]：そうですね。だって学生の論文を見抜けなかったといったときに、チャットGPTがすごいのか、教授が甘いのか、どっちか分からなかったのですが、まあ、そうなのでしょう。

ちなみに最後に統合報告書です。これ、ルイズ・タグチさんは途中で終わっているのですが、ぜひ続きを見せていただかないと。結局どうなったのだというのが知りたいです。ルイズさん活躍するのかもしれないのかみたいな。レインボーを撃退するのかもしれないのか。恐らくルイズさんがアバントを使おうとなると思って見ておるのです。

森川 [M]：おっしゃるとおりです。

ヒラマツ [M]：どうもすみません。ありがとうございました。すっきりしました。失礼いたします。

森川 [M]：ありがとうございます。

諸井 [M]：では、他の方、ご質問はいかがでしょうか。では、他に質問がないようでしたら、これにて説明会を終了いたします。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。

諸井 [M]：本日の映像は、後日当社ホームページでアーカイブ配信をします。また、スクリプト付きの資料もアップする予定ですので、ご利用ください。

また、この後、アンケートをお願いする画面に切り替わるとと思いますので、アンケートへの入力にご協力をお願いいたします。

では、本日は、どうもありがとうございました。

[了]

脚注

サポート

日本 050-5212-7790 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



1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 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



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、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、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 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

