

AVANT

株式会社アバント

2022年6月期決算経営説明会

2022年8月22日

イベント概要

[企業名]	株式会社アバント
[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]	2022 年 6 月期決算経営説明会
[決算期]	2021 年度 通期
[日程]	2022 年 8 月 22 日
[ページ数]	25
[時間]	15:30 – 16:11 (合計：41 分、登壇：25 分、質疑応答：16 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) シニア IR オフィサー 西村 賢治 (以下、西村)

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

西村：皆さん、こんにちは。本日はお忙しい中、株式会社アバント、2022年6月期決算経営説明会へご参加いただきまして、誠に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、コーポレートコミュニケーション室、西村と申します。よろしくお願いいたします。

本日の説明会で使用する資料につきましては、13時に弊社のホームページにアップしておりますので、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名になります。

進行としましては、最初に、中期経営計画「BE GLOBAL 2023」の進捗や財務戦略につきまして、約25分説明させていただきます。その後、皆様からの質問をお受けします。説明会は全体で1時間を予定しております。

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。

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



構造改革の遅れは、ソフトウェア事業開発投資の問題

		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	162.4	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	32.7	36.0	34.6	70
	売上成長率+ 営業利益率 (ポイント)	30.2	26.0	20.8	32.6	40以上
Financial KPI	ROE (%)	24.6	23.5	23.7	21.1	20以上
	配当 (円)	7.5	9.0	11.0	13.0	15以上

© 2022 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

2

森川：皆さん、こんにちは。アバントの森川でございます。まず私から、中期経営計画の進捗のアップデートについてお話しさせていただきたいと思います。

まず今期ですけれども、今期 FY23 は今の中計の最終年度にあたっております。おおむね、売上高や営業利益、さらには ROE、配当といった数値に関しましては、このレンジの中に入って、かつ売上高に関しましては、ほぼトップレンジが目指せるところまで来ている状況でございますが、一方で、戦略的に非常に重要だと申し上げ続けてきた、ストック売上比率であるとか、それから GPP とわれわれで呼んでおります、売上の成長率と営業利益率を合算した数字につきましては未達という状況でございます。

そもそもこの目標設定をしている背景は、当社はもともとソフトウェアビジネスから始まっているのですが、お客様へのサービスの拡大と事業環境への適応ということで、かなりサービスの比重を強めて成長を目指してまいりました。

ただ一方で、やはり持続的、継続的にお客様への貢献価値を高めていこうとするならば、やはりソフトウェアをもっともっと活用して、さらには自分たちで生み出していく力を高めていかないと、

サポート

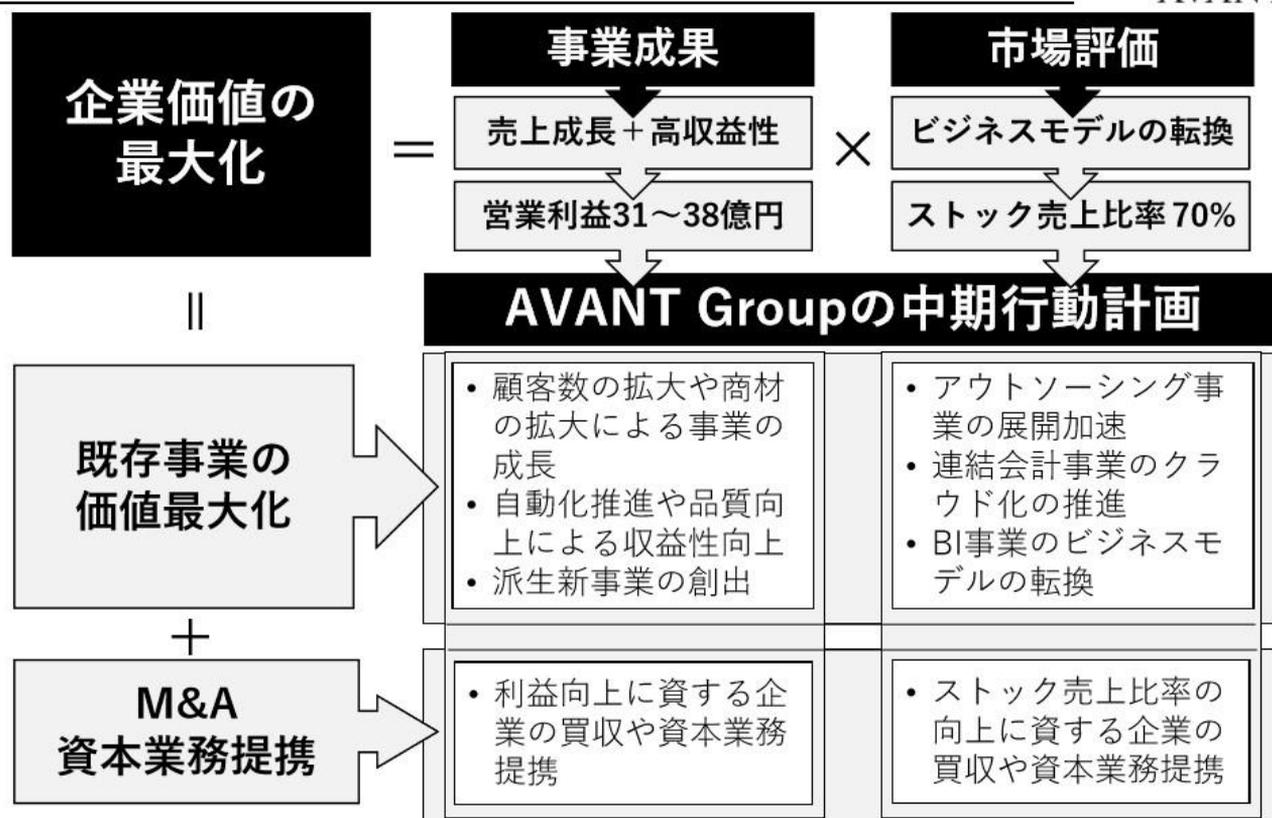
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



持続発展は難しかろうといった観点から、このソフトウェアビジネスへの転換を一つの象徴的な KPI としてストック売上比率ということで、今回の中計に織り込んだのですが、実際には進めていく過程の中で、なかなかソフトウェア事業への転換が、市況が逆にサービスを含めて悪くないといったところも含めて、現在のビジネスをいかに推進するかということにかなり時間を取られて、結果的にはこの構造転換は進んでいないというのが現状でございます。

BE GLOBAL 2023 (2018年9月5日説明会資料再掲)

AVANT



© 2022 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

3

こちら、「BE GLOBAL 2023」とお示ししている図表は、2018年9月5日の説明会のときにご提示させていただいたものです。

こちらでお示ししているように、真ん中の部分の、既存事業の価値最大化という部分につきましては、比較的順調に進んできたということでございます。

ただ一方で、構造転換を進める際に、M&A、資本業務提携を活用しながら構造転換を図っていくという部分については、なかなか推進できなかった。これは単純にM&Aでということではないのですが、やはりソフトウェアビジネスを推進するための投資、製品開発投資、事業開発投

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



資、そういった部分については、自力としてなかなかそこまでの力がなかったというのが振り返りとしての反省点になっております。

アバントグループのマテリアリティ

AVANT

－ アバントグループ：経営（戦略）のマテリアリティ －

企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になる

◆当マテリアリティ特定の背景◆

アバントグループは、創業来「経営情報の大衆化」をミッションに掲げ、企業の良質な経営と雇用の創造に努めてきた。特に連結経営を支える連結会計システムの分野では、マーケットから高い評価を得、圧倒的存在感を示してきた。一方、企業を取り巻く経営環境は近年大きく変化し、**経営情報の在り方も、これまでのようにオペレーションや開示義務のためのみならず、企業価値の向上にも役立ることが重要になっている。**

背景には、ESG投資の拡大やサステナブルな企業経営を求める社会の要請があるが、こうしたニーズ変化に適應することなくアバントグループの未来はなく、現状に甘んじては社会や顧客の役に立つことはできない。次なる成長ステージに向かう上で、「**企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になる**」ことこそ、当社グループの最重要課題である。

◆戦略アプローチ◆

当マテリアリティ推進におけるターゲット顧客は、「**企業価値の向上を求められているすべての企業**」である。これらに対し、グループの中核となるビジネスモデルを「**企業価値の向上に役立つソフトウェアベースBPO**」へと転換し、同時に**多くのお客さまに提供できるキラーソフトウェアの開発**を推進する。

◆当マテリアリティの狙い◆

アバントグループは、当マテリアリティへの取り組みを通し、「**Software as a BPO**」という発想で**世界に通用するソフトウェアビジネスの確立**を目指す。多くのお客さまの企業価値の向上に貢献するためには、**サービスのソフトウェア化は必須**である。「経営情報の大衆化」をさらに推し進め、企業経営のみならず、資本市場や社会にもインパクトを与える存在になることこそ、当社のビジョン「**世界に通用するソフトウェア会社になる**」の実現に向けた大きな一歩になる。

© 2022 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

4

そういった反省につきまして、今回中計3年目が終わった時点で、なかなか構造転換が進んでいないことについては直視して、その次の中計に向けて、そこがちゃんと実現できる段取りを踏んでいこうということで、昨年1年間はかなり時間を、次の中計の段取りの部分についてもかけるようにしてまいりました。

その最初の一步が、グループとしてのマテリアリティを定めたこととなります。これは、先ほどM&A、なかなかうまくいかなかった部分がありますけれども、そもそもわれわれが解決すべき経営上の、戦略上の課題は何なのか、ここをちゃんとグループの経営目線で明確に明示しておかない限りは、なかなかグループ全体の活動として同期が取れないところがあります。ここをしっかり合わせていこうということで、ちょうど1年前からグループの経営陣一丸となって、本当にわれわれとして解決すべき課題は何なのかを外部の方々も含めて散々議論して、そこで定めたのがこちらのマテリアリティになっております。

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



ここには、企業価値の向上に役立つという部分と、もう一つのソフトウェア会社になるという二つ。要は、この部分、現状できていないポイントが明示されています。

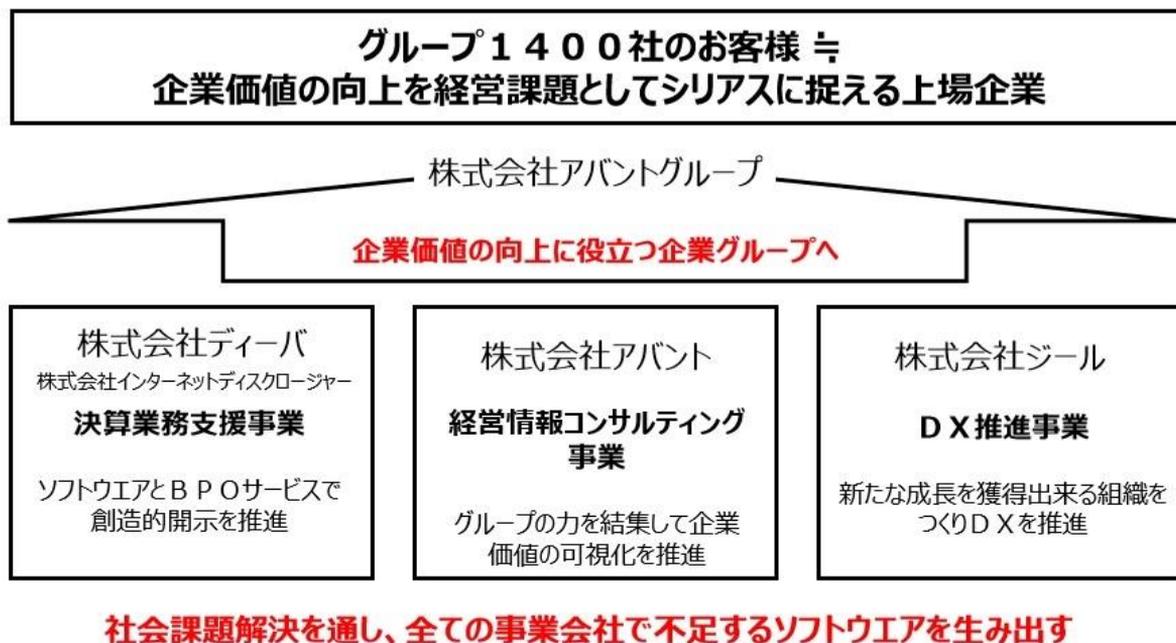
この企業価値の向上につきましては、私どもがお客様に対して価値を提供するならば、最もお客様にとって一番インパクトのある価値とは何なのかと考えたときに、企業価値の向上まで役立たなきゃ駄目だよ、ここを目指していこうよということで定めております。

もう一つのソフトウェア会社といった部分は、単純にソフトウェアを作って売ることではなくて、やはり私ども一人一人がお客様の未来に貢献する力を高めていこうか、そのためにはソフトウェアをどんどん活用していこう、そういった文脈で個人個人のお客様への貢献能力を高めるための手段としてソフトウェアを活用していこうということで、この二つですね。

お客様に対してのわれわれのコントリビューション、貢献価値の最大化という観点から、企業価値の向上、もう一つは、私たち一人一人のお客様に対する貢献力の向上という観点から、ソフトウェア、この二つをもっともっと力を高めていこうということで、このマテリアリティを設定しました。

より社会課題の解決に力を発揮する構えへの再編

AVANT



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

このマテリアリティの設定の後でさまざま現状を今振り返って、このままいけるのか、それとも何かを変えていかなければならないのかということの議論に入っていったわけですが、最初の一步として、私ども自身のグループの構成を見直したほうがいいのではないかということになりました。

これはグループとしては、グループ全体で約 1,400 社のお客様がいます。こちらに対して、これまでは各社グループ会社がそれぞれのサービスで提供してきたというのがあるのですが、お客様としてはさまざまな、バラバラに提案するのではなくて、グループ全体としてできることをきちんとお役に立つかたちで提案していったほうが、やはり役に立つと。

そういった観点から、グループの総力戦でというか、グループ全体の力を使って、生かして、お客様に役立つためのフォーメーションを見直す必要があるよねと。まずお客様の視点からすると、そういった視点からの見直しが入りました。

もう 1 点は、先ほどのソフトウェア会社という文脈だったのですが、これまではソフトウェアの事業をやっている会社と、BPO をやっている会社と、SI をやっている会社、このビジネスモデル別で事業構成をやっておったのですが、こうするとソフトウェア開発というのが、一つのソフトウェア事業をやっている会社に全部負ってしまうかたちになるのですが、私たちが目指す部分は、全ての会社がソフトウェアをもっともっと生かして、もっともっと自分たちで作れるような環境にしていく。

そういったことが必要だろうということで、新しく再編の中で、それぞれ BPO とソフトウェア事業を一体にした新しいディーバ。さらには、新しいソリューションを開発、他社製品を使いながら生かしていこうとっている新しい事業会社としてのアバント。そしてさらに、データを活用していくための基盤をしっかりと整えていく。その整えていくための基盤は、単純にソフトウェア部分だけではなくて、人の育成まで含めてしっかりと整えていこうと。そこに対して支援をしていくゴール。

そういった構成で、それぞれソフトウェアの開発といった部分を中心に織り交ぜる、そういった構成も含めて今回のマテリアリティを実現していこうと考えて、再編に至っております。

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@scriptsasias.com



1. ビジョンに向けたグループの最適化とブランド一新（FY23上期～）

企業価値の向上に役立つソフトウェア会社を実現するための構えを、現在の組織の再編を通して整備する。

2. 企業価値を高めるひと・組織をつくる環境の整備（FY23通期）

2-1. 人的投資とその執行組織を設置し、人材育成を進める。

2-2. 投資家との対話を通じた事業価値メカニズムの可視化と次期中期目標、事業計画を策定する。

2-3. クリティカルな事業資産の獲得を資本（JV/MA）も活用して推進する。

3. ビジョンを牽引するプロダクトの開発（FY23通期）

グループで取り扱うあらゆる商材を活用し、市場にないものは自社開発を行い、企業価値の向上に役立つソフトウェアを体系化する。

この再編を通して、まず今期、大まかな全体観として、どのようなことに力を入れていくかといった部分をこちらにお示ししております。

まずは、グループ全体でこのマテリアリティを通しながら、お客様にしっかり貢献できる、そういった構成をつくっていくために、グループ全体の組織の最適化、さらにはブランドを一新して、分かりやすさ、さらには私ども自身が目指していく、お客様に貢献する方向感をグループ全員で共有できる、そういった目的でブランドの一新にまず着手しております。

これは最初の1段でして、それをやりながら、今度はお客様に対する企業価値を高める部分に貢献できる、人であるとか組織をつくるための環境を整備していこうということで、人的な投資をしっかり今まで以上に横串でできるように、そういった体制をつくって進めていく段取りであるとか。

さらには、企業価値の向上に役立つ会社になるために、私ども自身が自分たちの企業価値をどう捉えていくのか。そういった部分をちゃんとメカニズムを可視化して行って、自らある種、実験台となって、そこをお示ししていく。そういったことをやるための次の中期目標、事業計画を、数字だけではなくて、メカニズムを可視化してやっていくことを併せて進めております。

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@scriptasia.com

さらには、このマテリアリティを実現するためにクリティカルな、実現するためにわれわれ自身が不足している経営資源につきましても、単純な M&A とかではなくて、資本をうまく活用しながら、かつ従来とは一線を画したレベルでのオープン性を持って、さまざまなところと提携関係をつくりながら強化を図っていこうと考えております。

このような環境整備を今期、通期推し進めていくことと、併せて、このビジョンを牽引していくためのプロダクトの開発をグループ横串で進めていきたい。

こういったことが、マテリアリティに向けたグループ全体としての横串での活動として進めていく三つのポイントになります。

アバントグループ各社の監督・執行体制（2022年10月1日以降の予定）

AVANT

株式会社アバントグループ (株アバントから商号変更予定)

代表取締役 森川 徹治 グループCEO
取締役 春日 尚義 グループCFO
取締役 福谷 尚久
取締役 ジョン ロバートソン
取締役（監査等委員） 野城 剛
取締役（監査等委員） 後藤 千恵
取締役（監査等委員） 中野 誠

CDO (Chief Digital-Transformation Officer) 岡部 貴弘
CRO (Chief Risk-Management Officer) 竹村 弘樹
CBO (Chief Business-Development Officer) 永田 玄
CIO (Chief Information Officer) 中山 立
CLO (Chief Legal Officer) 鈴木 政光
CHRO (Chief Human Resources Officer) 里中 恵理子

株式会社ディーバ (株フィエルテから商号変更予定)

代表取締役 永田 玄
取締役 竹村 弘樹
取締役 河村 徹也
取締役 深山 秀一
取締役 細川 陽子

株式会社アバント (株ディーバから商号変更予定)

代表取締役 岡部 貴弘
取締役 寺島 鉄兵
取締役 中山 立
取締役 諸井 伸吾

株式会社ジール

代表取締役 岡部 貴弘
取締役 中村 国宏
取締役 沼田 善之
取締役 守田 浩之

これを実行するためには、それぞれ横串がちゃんと機能するための役割を担っていただく人たちを設置していく必要があるということで、昨年度からグループ CXO ということで、一部横串の機能を、CEO と CFO 以外のファンクションにおいてもつくっていたのですが、ここをさらに強化して、グループ横串の連携だけではなくて、新しいものを創造していくところを推進していこうと考えております。

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

中でも人事部分、先ほど横串という部分で申し上げましたけれども、CHRO ということで人事部門の担当役員を設けて、グループ全体として牽引するように推進してまいります。

さらには、ここでは明記はしていませんけれども、プロダクトの部分、人ともものに対する投資をこれから推進していきたいと考えております。プロダクトに関しましても、今、CXO クラス、CPO というかたちでの設置はしてはいたらないのですけれども、森川直下のもとで各事業会社から、各事業の会社の中にいるプロダクト責任者の方々に参加してもらいながら、グループ全体としての製品開発の方針を決めたり、さらには投資を推進したりということをこれまで以上に、これまでできなかったことを加速させていくような活動に力を入れていきたいと考えております。

以上のように、これは来期から始まる新しい中計に向けての段取りでございますが、昨年1年をかけてマテリアリティを整理し、今期1年をかけながら来期以降、本当に構造転換を図れるような組織をつくり上げていく、そこにつながるような製品をつくり上げていく、そういったところに対して、従来以上に投資を活性化させて、新しい事業を成長、推進させていこうと考えております。

私からは以上になります。ありがとうございました。

2023年6月期 通期業績予想

AVANT

～ 増収ペースは維持を見込むが、先行投資で減益 ～

- 2023年6月期は次期中計スタートのための準備と位置付け、先行投資フェーズが続く。
- 全セグメントで増収ペースを維持する想定だが、費用面では積極採用に伴う人件費増、組織再編に伴う費用増に加え、既存事業において低収益製品・プロジェクトの整理等、クラウド化を加速するための環境整備費用を見込み、減益を予想。

(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%

© 2022 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

9

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



春日：グループ CFO の春日でございます。私からは財務戦略について説明申し上げます。

まず、2023年6月期、今期の通期業績予想について申し上げます。

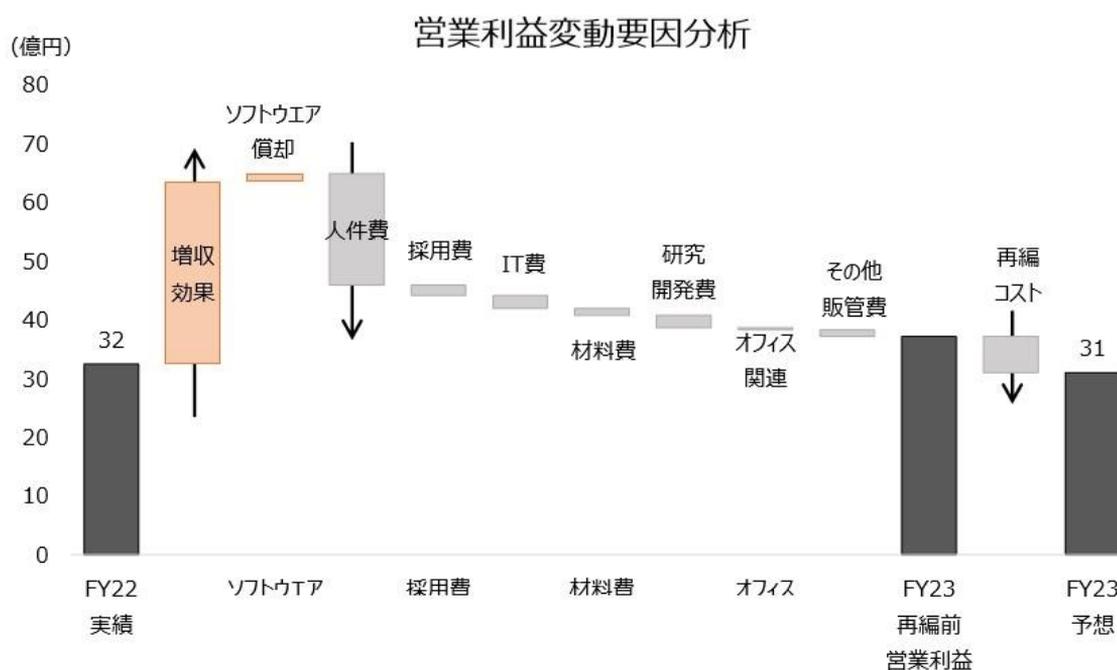
今期につきましては、先ほどグループ CEO から話ございましたけれども、売上につきましては、現在の中期計画の上限値に近い218億円を予想しております。

一方、営業利益につきましては、グループ再編に伴うコスト、およびクラウド化の推進等の環境整備のためのコストが発生する予想をしております。こういったコストを織り込みますと、営業利益ベースでは対前期比減益になる見込みでございます。

もう1点、当期純利益につきましては、実は経常損益と税前利益につきましては、対前期比増益を予想しているのですが、純利益につきましては、前期に控除の対象となりました税額控除が今期も同じように控除できるとは必ずしも限らないので、その点を保守的に考えまして、税額を少し多めに見通しております。その関係で若干の減益という予想を立てております。

2023年6月期 通期業績予想の前提

AVANT



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

私どもの営業利益、減益と申しましたけれども、実際にこの分析をいたしていますと、ご覧いただきますようなかたちになっております。FY23期の再編のコストを織り込まないベースでは、37億台ぐらいまでの営業利益を出せる力は維持しているという認識でおります。

前期の営業利益率でいいますと17%を少し超えるぐらいの水準だったのですが、今、再編コストを織り込まないベースの営業利益率は16.8%と予想しております。そういう意味では、収益性が大きく下がっているわけではないという認識はしております。ただし、再編コストにつきましては、この分、6億強見込んでいるというのが現状でございます、この辺りが顕在化してきますと、実際には今、予想している31億円台という予想になります。

新体制下の事業会社・市場環境

AVANT

	事業内容	市場環境
ディーバ	連結会計システム「DivaSystem」および関連製品「DivaSystem Dx3-Advance」・「DivaSystem FBX」等の開発を手掛けるほか、「DivaSystem」を使った連結決算業務・単体決算業務等のアウトソーシング事業を手掛け、情報開示を通じた企業の価値創造プロセスを総合的に支援。	<ul style="list-style-type: none"> 日本企業にとって効率化・業界再編・海外進出等グループ経営は必然。決算早期化・開示強化ニーズもあり、連結会計システム市場は6%前後で成長。システムのクラウド化が急速に進んでおり、クラウドシステムは20%程度の成長を見込む。一方、DX改革、属人化対応、働き方改革、ガバナンス強化といったニーズに支えられ、アウトソーシング市場は20~25%成長を見込む。
アバント	連結会計システム「DivaSystem」および関連製品の導入・保守、「DivaSystem SMD」・「DIVA Compass」・「DIVA Empower」等グループ経営支援システムの開発のほか、お客さまのニーズを汲み取って他社開発のソフトウェアと組み合わせたシステム開発・実装を手掛け、お客さまの企業価値創造を支援。	<ul style="list-style-type: none"> コーポレートガバナンス・コードは経営情報を基に果敢な経営判断を下し、企業価値向上の実現を求めており、企業は様々な情報を統合・分析し、経営判断・執行・報告を行うためのソリューション（経営のDX）を必要としている。DXソリューション・コンサルティング市場は30%成長を見込む。
ジール	デジタルトランスフォーメーションを通じて、社内外のデータを整理・統合し分析、レポートやグラフなど「見える」状態にし、経営上の意思決定に役立つ情報とするためのデータプラットフォームやBIソリューションを、コンサルティング・システム開発を通じて支援。自社開発のクラウド型分析基盤「ZEUSCloud」、eラーニングサービス「ZEAL DX Learning Room」なども展開。	<ul style="list-style-type: none"> DXによる経営改革を競争力の根幹と捉える先進企業がシステム導入に積極的。今後はDXの裾野が広がることも予想され、DXシステムインテグレーション市場は30%成長を見込む。

© 2022 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

11

こちらは、私どもの次期中計を立てるにあたって、まずそれぞれの新しく再編された後の会社における市場がどんな市場なのかという市場の位置づけをしている部分でございます。

いずれの会社におきましても、20%から30%ぐらいの成長が見込めるマーケットにポジショニングできているという認識でおります。

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



戦略

- 「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

- 売上成長 20%以上（5年CAGR）
- GPP 40ポイント以上（FY27期以降）

※ GPP=売上高成長率+EBITDAマージン

資本戦略

- ROEは20%以上
- DOEは8%超

今申しあげましたように、私どもは新しく再編された後の会社、いずれも成長市場にポジショニングしていると申しあげましたけれども、ではそれを具体的にどういったかたちで、グループ CEO からの説明にもございましたように、企業価値の向上に役立てていくかというところでございます。

こちらは一言で申しますと、「経営のDX化」を支援するかたちで企業価値の向上に貢献していきたいと考えております。もう少し砕いて申しますと、経営者の方が実際にデータを見て、それをタイムリーに入手して、経営判断ができるかたちに貢献していきたいと思っております。

私どもの事業子会社の方向性を明確にいたしまして、例えばこの再編後の会社であれば、いくつかの違った会社の部門が統合されることもございまして、その中で従来見えてこなかった視点がございまして、ある製品、ないしはソリューションにつきましては、どうもこれはあまりお客様に貢献していないのではないかという見直しも行われております。そういった中で整備、見直しを行うと同時に、将来の私どものコアとなる製品開発に集中していく体制を整えていこうと思っております。

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@scriptsasias.com

また、アバントという会社でございますけれども、こちらにつきましては、コンサルティング事業を新たに立ち上げていくこととなりますが、単なるコンサルティングをして終わりということではなくて、実際にはコンサルティングと同時に実装ができるというところで、他社さんとの差別化を図っていきたいと考えております。その実装型コンサルティング事業の強化に向けては、今後積極的にそういった人材の採用も進めていきたいと思っております。

そして、私どものグループの最大の資産でございます、1,400社に及ぶお客様資産、これを最大限に活用していきたいと思っております。

再編後の会社を通じて、これまでは、どちらかと申しますと、ある一つの部門に偏ったお客様の窓口でございましたけれども、これをさらにお客様窓口を拡大していきたい。例えば従来であれば、財務経理の窓口が中心であったものから、経営企画、さらにはIT部門にお客様との接点を求めて、お客様の数を増やしていきたいと思っております。

併せまして、お客様1社当たりの貢献度合いを増やしていく。その結果として、お客様1社当たりの売上高を増やしていきたいと思っております。

その結果、今私どもが描いている戦略が、具体的な戦略はこれから立てていくこととなりますけれども、具体的な戦略を実施していけることができるのであれば、売上成長率としては今後5年間、次期中期経営計画の期間内においては、平均的に20%ぐらいを目指せるのではないかと考えております。

さらに、では売上だけを目指せばそれでいいのかという話になりますけれども、そうではなくて、売上成長率と営業利益率は新たにEBITDAマージンというかたちで、営業利益率に償却費とか減価償却を足し合わせたものということで、新たに定義づけたいと考えております。そういった意味での新たなGPPにおいて、40ポイント以上の体制をつくり上げていきたいと考えております。一つの規律として考えております。

ただ、次期中期計画の前半におきましては、先行投資が生じてくると予想しておりますので、最終的に次期中期計画の特に後半の部分で、GPP40ポイント以上の達成を目指していきたいと思っております。

資本戦略につきましては、現中期計画の中でもうたっておりますROEは20%以上、これにつきましては、次期中期経営計画期間内においても平均的に20%以上のROEを目指していきたいと思っております。資本を有効活用していく一つの目安としたいと思っております。

サポート

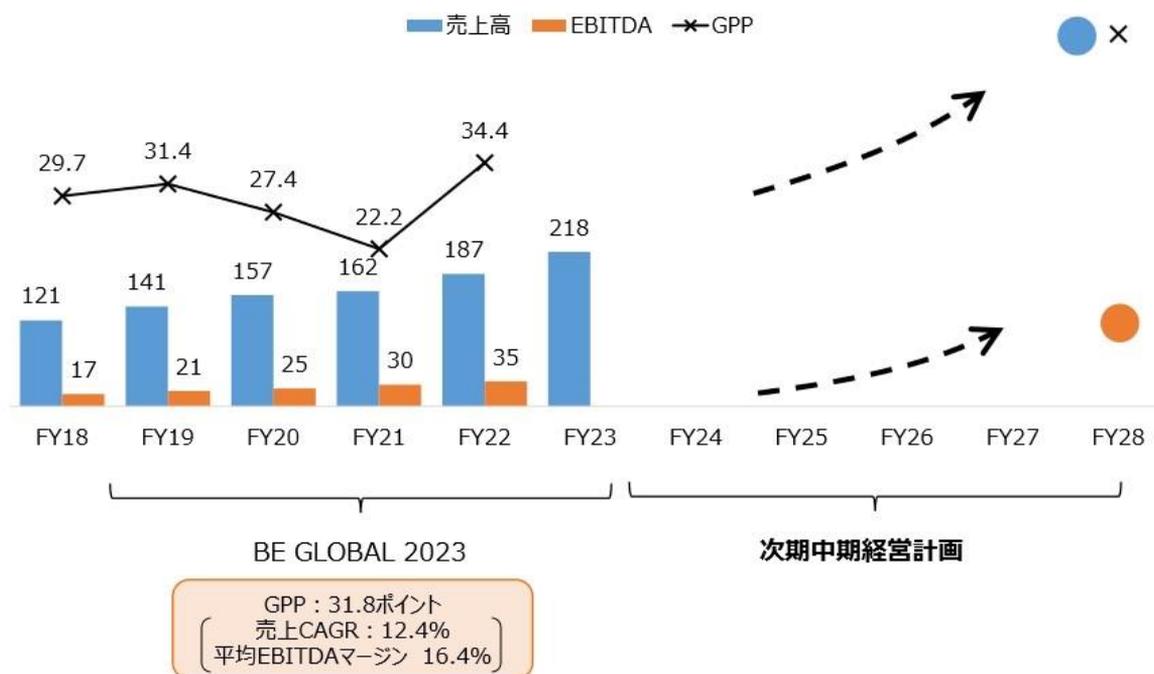
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



純資産配当率につきましては、この後、株主様への還元方針の中で説明いたしますので、DOEは8%超とここでは記載しておりますけれども、説明は後ほど申し上げたいと思います。

売上20%成長、GPP40ポイントを目指す

AVANT



© 2022 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

13

売上20%成長とGPP40ポイントを目指すとして申し上げましたが、こちらにつきましては、あくまでも現状、私どもが描いているイメージでございます。

売上高、GPP、最終的には20%成長、これはちょっとでこぼこが正直、特にEBITDAマージンについてはあるかもしれません。これは先行投資があり得るところで、その辺りを織り込みますと、今申し上げましたように、EBITDAマージンについては若干の低下が見込まれる時期もあるかもしれませんけれども、最終的には売上高成長平均20%超、それからEBITDAマージンとして、合わせたGPPとしては40%以上の体制に持っていきたいと思っております。

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

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

財務・キャッシュフローの状況

AVANT

財務状況	2022年6月末
資産 166億円	負債 60億円
	純資産 105億円



キャッシュフロー	2021年 6月期	2022年 6月期
(単位: 百万円)		
営業CF	2,561	3,026
投資CF	△789	△398
フリーCF	1,771	2,627
財務CF	△359	△433

主な増減の要因

・税金等調整前当期純利益	2,988百万円
・減価償却費	349百万円
・賞与引当金の増加	273百万円
・持分法による投資損益	269百万円
・売上債権及び契約資産の増加	△258百万円
・仕入債務の増加	202百万円
・法人税等の支払額	△925百万円
・無形固定資産の取得	△317百万円
・保証金の回収	216百万円
・配当金の支払	△413百万円

© 2022 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

14

財務・キャッシュフローの状況でございます。

こちらにつきましては、これは終わったばかりの期の状況でございます。純資産としては100億円を超えてまいりました。

グループCEOの説明にございましたけれども、クリティカルな事業資産の獲得は必ずしもM&Aとかだけのみならず、今後についてはジョイントベンチャーなり、ないしはもっとさらに少額出資なりをしていく形態も考えられるかと思いますが、現預金としては現状、この6月末時点で90億円前後です。これにつきましては、月商の2倍ぐらいの運転資本を見込んでも、約60億から70億の間ぐらいの将来の投資のための資本を今、抱えている状況にあります。

サポート

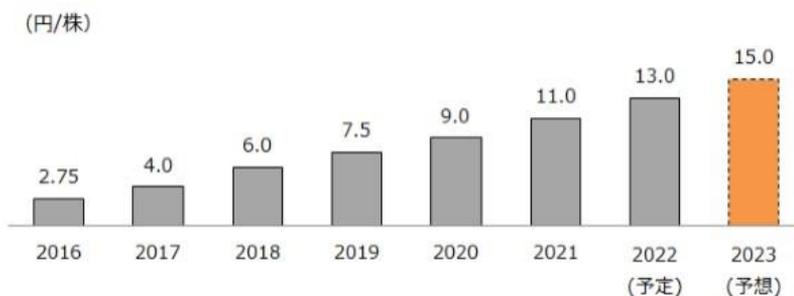
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



株主還元方針

AVANT

- 配当は株主還元政策の重要事項。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
- 純資産配当率はその値を徐々に引き上げ、東証全上場企業の平均値を常時上回り、中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



(株式分割調整後)

	2016年6月期 実績	2017年6月期 実績	2018年6月期 実績	2019年6月期 実績	2020年6月期 実績	2021年6月期 実績	2022年6月期 予定	2023年6月期 予想
1株当たり配当金(円)	2.75	4.0	6.0	7.5	9.0	11.0	13.0	15.0
純資産配当率 当社	3.41%	4.18%	5.20%	5.27%	5.17%	5.18%	5.05%	-
(参考)東証上場企業平均	2.64%	2.70%	2.86%	2.93%	2.94%	2.88%	3.18%	-

(注) 東証上場企業平均純資産配当率は6月までの12ヶ月 (22年6月期については4月までの12か月) に公表した企業の月次数値を加重平均した。

© 2022 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

15

最後に、株主への還元方針でございます。

こちらでも繰り返しになりますが、純資産配当率を意識しながら、1株当たりの配当金を引き上げていきたいと思っております。

今期、FY23期につきましては、前期比、1株当たり2円の増配を予想しておりまして、1株当たりは15円の配当という予想を立てております。こちらは、現中期計画の中で最終年度における配当金、1株当たり15円を目標にしていまいりましたので、この目標値を最低限クリアしたいというところでございます。

私からは以上となります。

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



質疑応答

西村 [M]：では、これより質疑応答に入らせていただきたいと思います。

私から指名させていただいて、そのときにミュートを解除するようにお願いしますので、そこでミュートを解除して質問を始めてください。質問は、一問一答で進めさせていただきたいと思いません。

それでは、質問のある方は挙手をお願いします。

では、最初の質問、農林中金全共連アセットマネジメントのサケミ様、よろしくお願いします。

酒見 [Q]：農林中金全共連アセットマネジメント、酒見と申します。お話をいただきありがとうございますございました。

1点、確認というか、理解が及んでいないところをもう一度確認したいと思っているところがございいます。御社は、メインでグループ・ガバナンス事業をやられている中で、連結会計の「DivaSystem SMD」は、元からお客さんを多く抱えていらしたかなと思っています。

その中で、2017年6月期から5年で35億ぐらい増収されていらっしゃると思います。もともとお客さんの数でいうと、結構多かった中でお客さんの数がすごく伸びているわけではない中で35億増収されてきていると思うのですが、この中の分解といいますか、何が牽引して、何かまた別の何個か、「DivaSystem」の派生のものも含めて商品がたくさんあるのは存じているのですが、増収の中身というか、35億の詳細というか、どういうところで実際に牽引してきたのかみたいなイメージは伺えますか。

西村 [A]：数だけではないというところは、おっしゃるとおりだと思います。ただ、既存のお客様がいろいろ機能を追加したりとか、あるいはライセンス数を増加したりとか、そういったことで既存のお客様からの売上も伸びていきますので、そういった「DivaSystem」の増収効果が比較的大多数になると思います。

それに加えて、「SMD」とか、それ以外のシステムのクロスセルが乗かってきて、35億につながっているという認識でよろしいかと思えます。

酒見 [Q]：ありがとうございます。ライセンスの増加は、既に入っているお客様の中でグループ会社さんが使われるとか、そんなイメージですか。

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



西村 [A]：そうですね。社数が増えてきて、その中で子会社でも使うユーザーが増えてきているということで足されるケースもあります。

酒見 [Q]：機能の追加も、ベーシックなところだと何円だけれども、この機能まで入れると何円みたいな感じで、ストックフィーが積み上がっていくようなイメージになるのですか。

西村 [A]：例えば一番分かりやすい例でいうと、国際会計基準に対応する、それまでは国内基準でやっていたけれども、今後、国際会計基準でやるので、その対応のシステムを導入するとかということですね。

酒見 [Q]：ありがとうございます。

この5年間で伸びた分でいうと、何で何億、何で何億みたいな表現の仕方はできたりしますか。

西村 [M]：製品ごとですか。

酒見 [Q]：はい。何か中身のイメージみたいなのをつかみたいと思っています。

西村 [A]：数字としては、また別途改めてご連絡差し上げます。

酒見 [M]：ありがとうございます。私からは以上です。

西村 [M]：どうもありがとうございます。

西村 [M]：ほかに質問はございますでしょうか。

そうしましたら、東京海上アセットマネジメントのヒラマツ様、よろしく申し上げます。

平松 [Q]：どうもご説明ありがとうございました。ただ、時系列で御社のお話を聞いていないと、本当に今日の説明だけだと難しいなと思ったのですが。

これは本当に経営トップの方の覚悟だと思うのですがけれども、既存事業をやりつつ新しいことに転換って、それは確かに難しいだろうなと思ったのと、本気にストック比率を上げていこうと思うと、既存事業にあまりかまけてもいられないなと。やはり前もおっしゃっていたみたいに、人月仕事は順調でも、これは先はもうないからということであれば、例えば大型案件の受注は、今後は抑制して、売り切りとかはやらないのか。

ただ、やはり中規模案件を積み重ねたり、クラウド化していく、「Diva」のクラウド化が、前聞いたときは1割だったのですが、これはやはり少ないだろうと。

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



あとはクロスセルの強化。クロスセルも前に聞いたときは、まだ360社しかないからばらばらにやっていたのですが、これはある意味本当に、順調な既存事業にブレーキをかけてでもストックのほうに切り替えていくかということと、すみません、一問一答ですからまずここですね。

森川 [A]：今あるビジネスの構成の延長線上で、それを既存の事業と捉えると、このままだと構造転換できないよということで、事業のアセットのアロケーションというのですか、立地を変えて、資産の組み合わせを変えたこと自体が、ある意味、既存の延長線上ではない組み合わせをつくったかたちになっています。

今お話をいただいたのが、要は受注する案件自体をどういう性格にしていくのかというお話からアプローチがあったと思うのですけれども、今、逆にわれわれの場合は案件の前に、現在のグループの構成自体を案件とひもづくというか、これから広げていこうと思っているビジネスのモデルに変えていくことを、先に手を打ったといったところが特徴でございます。

そういった観点では、その構成を変更した結果として、事業それぞれが一番伸ばすべきビジネスをこれからアクセルかけていきますので、そのときに個別判断として、例えば大型のカスタム案件は取らないといった判断を今まで以上に強める可能性は非常に高いです。

かつ、プロダクトに関しましても、単純にパッケージだけで売るのでなくて、BPOと組み合わせて売っていく、リカーリング型のほうの規模が積み上がりやすいようなかたちで販売を強化していくとか、そういったモデル側のほうでの施策を先に打って、これから案件の質を変えていこうというアプローチをとっているところが、ちょっと分かりづらいかたちではあると思うのですが、そういったファンダメンタルを変えることで、受注する案件の特性を変えていくといったアプローチを今とっているところでございます。

平松 [Q]：分かりました。どうもありがとうございます。

あと、企業の経営のDXに貢献すると。考えみたら、これはアクセンチュアはじめ、皆さんがそこから攻めていて、その下にSlurさんを使うぞというかたちになりつつあるんですね、おそらく。

そうすると川上にいかなければいけないし、コンサルしなければいけないし、普段DXしつつも、そのデータを読んで提案ができるようになっていかなければいけないのですが、そこ、皆さんが殺到している中で、なおかつエージェントを使って底引き網のように今、人材の獲得合戦をしている中で、毎年100人、200人採らないと大変だろうなと見ているのと、リピート率95%というから、どうやって後から入るのかなと私は思っておるのですけれども、その領域で御社が他社よりうまくできるぞという決め手、必殺技、強みは何になるのですか。

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 [A]：強みは、やはり領域を絞り込んでいることと、その絞り込んだ領域に対してソフトウェアだけではなくて、BPO であるとか、SI とか、そこは一气通貫に提供できるようにしているところが特徴になっていると思います。

やはり大手のコンサルティング会社さんは、非常に広範囲にコンサルティングを提供していますので、企業価値といってもいろいろな文脈があると思うのですが、私どものように純粋に企業価値の向上に役立つ情報をつくって、それをちゃんと生かせる人たちにピンポイントで提供しますといったところまで絞り込んでいるようなアプローチをしているところはないので、逆にコンサルティング会社さんとかは、これから協業関係は強化できるのではないかと考えています。

差別化のポイントとしては、やはり情報活用の領域で何でもではなくて、企業価値の向上に役立つ領域に絞り込んで、かつそれを一气通貫で提供しているといった特性があるところとご理解いただければと思います。

平松 [Q]：分かりました。

あと、御社のノウハウを転写したソフトウェアですが、具体的にイメージがよく分からなくて。これは「Diva」のことではないわけですね。ほかにもっと画期的なソフトウェアを御社が、先ほど絞り込んだ領域でつくっていき、それを使って御社の社員が企業の価値向上に貢献すると。例えば、あと1年ぐらい待つと、どういうソフトウェアが出てくるのですか。

森川 [A]：流れとしてはERP とかの世界ではなくて、いろいろなところに散在しているデータを集めてくる機能群と、それからその集めたデータ自体を使えるようにする機能群と、使えるようになったデータ自体を実際に意味づけする処理群と、最後、意味づけしたデータを適切な人に渡すといった届ける機能群と、四つに大きくファンクションは分かれてきます。

例えば、今申し上げたような収集、データを集めてくるところについては、さまざまなERP とデータ連携をしてデータを集めてくる、さらには連結決算システムのデータ収集システムでデータを集めてくる、さらにはプランニング系、予算系とかといったところと連携してデータを集めてくる、そういった部分が必要になってくるのですが、ここに関しては今、存在しているさまざまな商材と連携していくことで強化していこうと思っています。

一方で、この集まってきたデータが、実際には横串に使おうと思うと、勘定科目が微妙に違ったりとか、セグメントが微妙に違ったりとかで使いづらい部分が結構あるので、この部分を整えていく領域については、ある程度、自社でノウハウを積んだ部分で、そこは自動化していったデータを使えるようにしていく機能は、これから強化していく一つのテーマになってくると思います。

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



意味づけの部分につきましては、例えば ROIC ツリーであるとか、さまざまあると思いますけれども、そういったバリューツリーをシミュレーションしてつくれるような、ソフトウェア自体は弊社自体でも持ち始めているところではあります、そこに対するコンテンツをしっかりと実装することで、ROIC ツリーであるとか、バリューツリーであるとかのテンプレートをさまざま持って提供できるようなかたちになってくる。

最後の届けるファンクションにつきましては、単なる BI ではなくて、例えば役員会とかで使うのであれば、役員会に使えるような、役員会のための届ける仕組みということで提供していく。こういった機能群がこれから、ないものは作りますし、あるものは外部から集めてきて組み合わせる。そういったかたちで提供していくものを、きちんとご提案できるようなかたちに整理して出しているということは今している最中でございます。

平松 [M]：具体的によく分かりました。それを作ったら本当に皆さん使いたいと思いますし、今ばらばらなところからデータを取ってきて、統合すらできていないので、社長、ぜひそこに Scope 2 とか GHG も入れていただいて、あと人的資本に関するような KPI も全部入れれば、即、私でも 4～5 件売りに行けます。

本当に今日、すっきり分かりました。ありがとうございます。

西村 [M]：ありがとうございます。

ほかに質問はございますでしょうか。

質問がないようですので、これで説明会は終了させていただきます。ありがとうございます。

本日の映像につきましては、後日、当社ホームページでアーカイブ配信いたします。また、この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。

それでは、本日はお忙しい中ご参加いただきまして、どうもありがとうございました。これで失礼いたします。

森川 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声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 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



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



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、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 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

