

# AVANT

**株式会社アバント**

2021年6月期第2四半期決算説明会

2021年2月19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]	2021 年 6 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2020 年度 第 2 四半期
[日程]	2021 年 2 月 19 日
[ページ数]	29
[時間]	16:00 – 16:48 (合計：48 分、登壇：18 分、質疑応答：30 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	03-4405-3160	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**：皆様、こんにちは。本日はお忙しい中、株式会社アバント、21年6月期第2四半期決算・経営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、本日進行をさせていただきます、社長室 IR 担当の西村と申します。

本日の説明会で使用する資料につきましては、本日 13 時に弊社ホームページにアップしておりますので、こちらをご覧ください。

本日の登壇者は、代表取締役社長グループ CEO、森川徹治、それから同取締役グループ CFO、春日尚義の 2 名です。

まず、2 名より中期経営計画、BE GLOBAL の進捗や財務戦略について、約 20 分間説明をさせていただきます。その後、皆様からの質問をお受けいたします。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、森川からの説明をご覧ください。

**森川**：アバントの森川でございます。これから、FY21 の第 2 四半期、アバント決算・経営説明会を始めさせていただきます。

まず、私から中期経営計画の進捗のアップデートをお話しさせていただきます。その後、引き続き決算結果等につきましては、CFO の春日よりご説明させていただきます。

それでは、よろしく申し上げます。

---

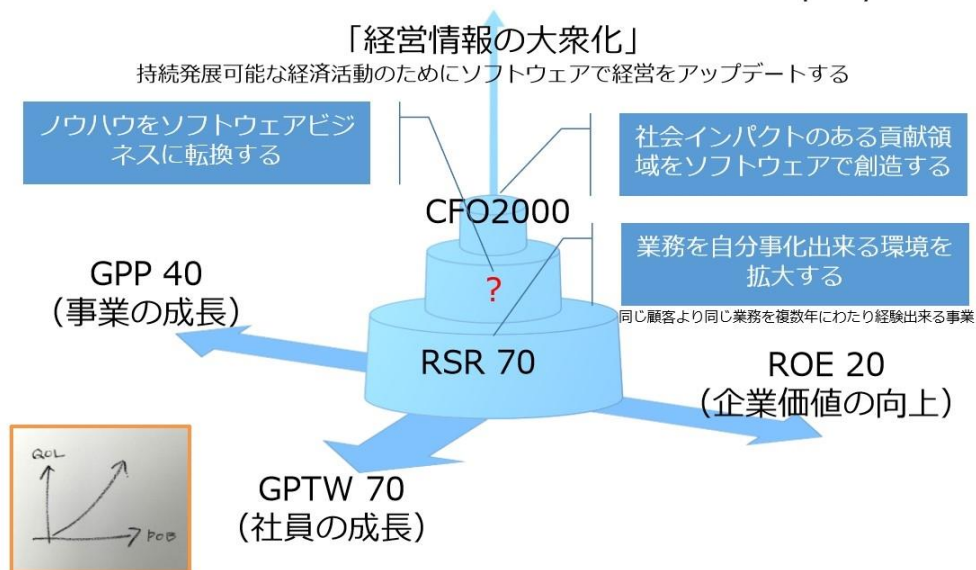
### サポート

日本 03-4405-3160 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



- 経営理念「100年企業の創造」のもと、BE GLOBALというビジョンに向けた戦略
- 事業の成長、社員の成長、企業価値の向上の三軸をチャレンジの基礎としている
- 課題の自分事化環境の拡大、ソフトウェア転写プロセスの確立の先に、デファクトの創造を目指す

## To BE a Sustainable GLOBAL Software Company



© 2021 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

2

まず、このアバントグループ全体の中期戦略の概観でございますが、図示するとご覧になっているようなかたちになります。

まず、私たち自身、ビジョンとして世界に通用するソフトウェア会社を目指しております。ただ、このチャレンジをするためには、しっかりとした事業の成長、さらには社員の成長、そして企業価値の向上という、企業としてのベースの部分をしっかり発展させていく必要がございます。

ですので、ただいたずらにチャレンジするというのではなくて、まずこの基盤の部分をしっかり発展させていながら、このビジョン、BE GLOBAL を実現する方向感にベクトルを向けて進めているのが全体感であります。

このベクトルに対して、3段構えで進めております。

一つは、リカーリングサービスレシオ、RSR70 と書いていますけれども、これはソフトウェアをできるだけ多く生み出すための環境をつくっていくことが目的でございます。

### サポート

日本 03-4405-3160 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

結局、さまざまなソフトウェアの開発においては、何かしらの問題解決を自分事としてちゃんと捉えて、これを解決していきたい、これを実現していきたいといった考え方、行動が非常に重要になりますが、その環境自体を全社、全グループの中で、できるだけ広げていこうと。

そのためにどういう環境が一番望ましいかと考えますと、お客様と継続的に同じ業務を経験し続けると。つまり、業務の自分事化を起こす環境をできるだけ増やしていく。そういったモデルのために、このストック型のビジネスをできるだけ多くしていこうというのが、1段目になります。

これは一般的にいわれております、サブスクリプション型のビジネスモデルとは異なります。あくまでも、私どもは業務経験をしっかり自分事として捉えていくための経験総力を上げていくとしてのストック売上を上げていこう、そういったところが1段目の部分になります。

二つ目の部分が、今、クエスチョンと書いておりますが、このさまざまな経験をソフトウェアに転写すると。実現していった、実際にお客様に問う、お客様に提供していくプロセスがございます。この部分はこれから、このリカーリングの部分を増やしていきながら、実際に組織的にどこで、どのようなものを作っていった、そのためにどのような体制が必要なのか、プロセスが必要なのか。この整備をしていくのが、この2段目になります。

その2段目を経て、その先にさまざまな業務領域において最も役に立てるサービス、ソフトウェアをいくつも複数生み出していく。そういったことを通しながら、世界に通用するソフトウェア会社を目指していこうというのが、大きな戦略の骨子となります。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 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



- クラウドシフトを明確にし、トップライン成長を重視
- ストック化比率の向上に向けた独自IPベースの製品・ソリューション投入
- 各社で成長加速に向けM&Aを含めた可能性を検討

	FY20 実績		FY21 予想		FY23 目標
売上高	156.9億円	➔	161.1億円	➡➡➡	180~220億円
ストック売上比率	32.7%	➔	UP	➡➡➡	70%
営業利益	22.7億円	➔	23.3億円	➡➡➡	31~38億円
売上成長率+営業利益率	26.0pts	➔	17.2pts	➡➡➡	40pt以上
配当	9円	➔	10円	➡➡➡	15円以上

© 2021 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

3

このような戦略の下で KPI を図示したものが、こちらの表になります。

全体感としては、クラウドシフトを明確にし、トップラインの成長を重視して、その上でストック比率の向上に向けた独自の IP ベースの製品・ソリューションを投入する。さらに、各社で成長加速に向けて M&A を含めた可能性を検討していくのがこの骨格になっておりますが、中でも主要な経営指標として、一つ目がストック売上の比率と。

先ほど申し上げた、ソフトウェアを生み出すための環境をしっかりと整えていく意味での、このストック売上比率が、非常に重要な KPI として設定しております。昨年度 32.7% といったものを、70% に向けていかにキャッチアップしていくか。そういったアクションを今、推進しております。

一方で、このストック売上比率をただ上げていくことだけでは、やはりソフトウェア企業としての発展は目指せませんので、もう一つ重視している指標としまして売上成長率、およびその営業利益率の合算である、GPP と呼んでおりますが、この数値も非常に重視しております。

こちら、一つの目安として、海外ではソフトウェア、特に SaaS 企業がこの GPP といった指標では 40 ポイント以上、これが一つの閾値となっております。私ども自身どのようなビジネスモデル

サポート

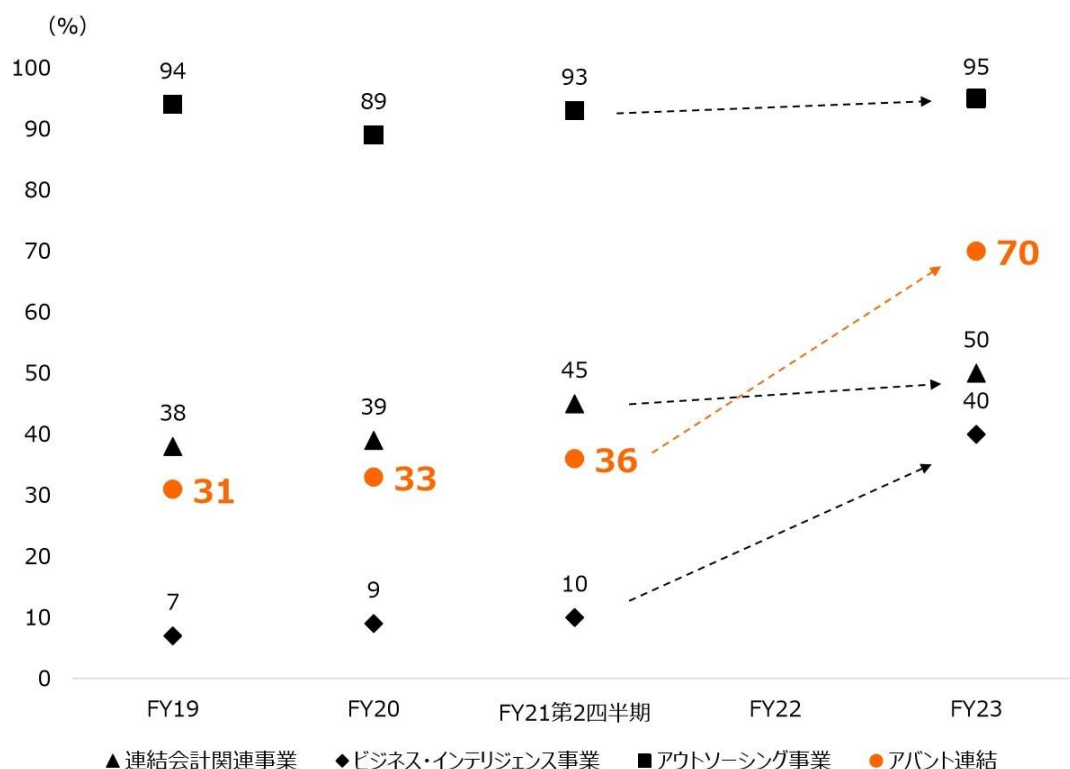
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



で実現しようとも、この閾値である 40 ポイントをまず超えていこうということで、このストック売上比率と、もう一つ、GPP の 40、この二つの両方の実現によって、ソフトウェア企業としてのベースをしっかりと整えていこうという方向感で進めております。

## ストック売上比率の推移

AVANT



© 2021 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

4

こちらは、今申し上げましたストック売上比率の推移でございますが、FY23 でオレンジの 70 と  
いった部分を目指しております。一方、それぞれ黒字で示している部分は、各ビジネスごとの計画  
ベースでの達成数値でございます。

アウトソーシングは、そもそものビジネスモデルとして、このリカーリング型、ストック型が実現  
されておりますので、95 ポイントと。

一方で、ソフトウェアビジネス、Azure 型のソフトウェア販売のモデルから継続的に使っていただ  
くモデルに転換を行っている、連結会計事業に関しましては、現状の計画の延長線上では 50 ポイ  
ントといったところが現状でございます。

## サポート

日本 03-4405-3160 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





さらに、このビジネス・インテリジェンス事業に関しましては、継続的にといったモデルへの転換からは、かなりかけ離れた状況でございます、ここも現状の計画ベースで最大限努力して40ポイントといったところが現状の計画値でございます。

トータルでも70ポイントには満たない状況でございますので、この部分を全体として新しい施策等々を踏んでアクションすることによって、いかにこれを埋めていくかに今後集中していくのが、今後の中計のアクションポイントとなります。

## 英国メタプラクシス社との資本・業務提携

AVANT



- アバントと英国メタプラクシスは2月15日、業務提携を締結
- アバントはメタプラクシスが発行する優先株を取得、取締役2名を派遣し、メタプラクシスはアバントの持分法適用会社へ
- 両社はメタプラクシス社の財務情報可視化BIツール「Empower」を日本語化し、日本市場及び海外の日本企業グループ会社に向けて販売
- 日本語版「Empower」のライセンス料はアバントとメタプラクシスで按分

一方で、先日発表しましたイギリスの会社、メタプラクシスという会社との資本業務提携をしております。これも、ストック売上比率を埋めていくための一つの大きな施策でございます。

このメタプラクシス社は、特に経営ダッシュボードの部分に特化したBIツールを持っておりまして、そういった観点では私どものソリューション・製品、そういったものとの親和性を非常に強く持っております。

世の中には可視化のツールがさまざまございますが、私どもとしては一つ一つをカスタマイズで作っていくのではなくて、一つのソフトウェアパッケージとして提供していくためには、それなりの

### サポート

日本 03-4405-3160 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

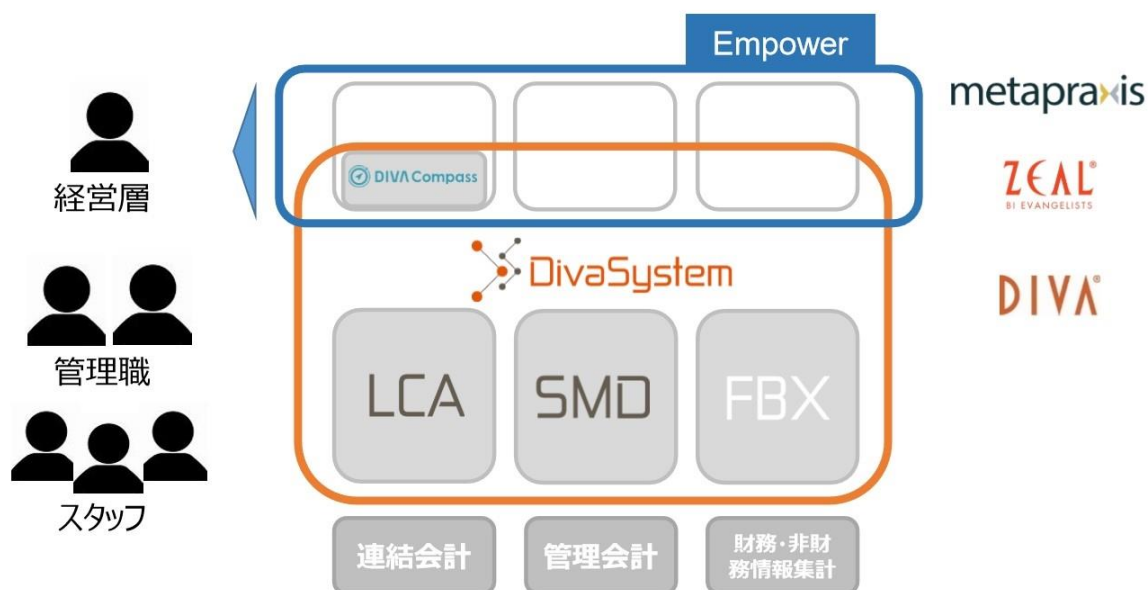


基盤が必要になってきます。その部分を補強するために、メタプラクシス社の持っている Empower という製品を、自社製品同等として提供するような環境を今回、手に入れることによって、お客様への提供力、ソリューションの提案力を飛躍させていこうというのが、今回の資本業務提携の目的となっております。

## 「エンパワー」の日本における展開

AVANT

- メタプラクシス社のEmpowerは財務情報を可視化するBIツールとしてユニリーバ、トムソン・ロイター等欧米の優良企業が多数採用
- アバントグループはエンパワーを日本語化し、国内外の日本企業に向けて販売
- DIVAの各種ソリューションをEmpowerで可視化し、競争力強化
- グループで新たな提供価値を模索



© 2021 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

6

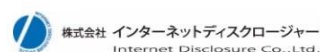
今申し上げましたように、さまざま、現在持っている製品との組み合わせで、その製品自体の価値をもっと高めていく。特に従来、今まで私どもがやっておりましたビジネスは、使うためのデータを作る部分に対して非常に強みを持っておりました。

今後は、この作ってきたデータをいかに使えるようにするかと、そこをどう加速させるかが一つの大きな課題ということで、前回の決算説明会でもそのようなお話をさせていただいたと思いますが、この部分を具現化するための一つの施策として、今回、この Empower を自社の製品の一部として取り入れることにしたという方向感でございます。

## サポート

日本 03-4405-3160 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





連結会計事業のKPI

FY20実績		FY21見込		FY21上半期実績	
増収率：6%	GPP: 25%	DOWN	UP	増収率：-6%	GPP: 15%
OPマージン：19%		UP		OPマージン：22%	
ストック売上	39%		UP	ストック売上	45%

クラウド製品開発とソリューション提案型事業の拡大に注力

- ✓ 業績好調な企業やガバナンス意識の強い企業にアプローチ
- ✓ LCA顧客に管理会計SMDやグループガバナンスDx3等のクロスセル
- ✓ ZEALと協働し、他社製品（ダッシュボード、BI等）とのパッケージで提案

- DivaSystem累計導入企業数が1,100社を突破
- 7月リリースの連結会計クラウドサービス「DivaSystem LCA」は順調な滑り出し
- ガバナンス強化に対するニーズが顕在化し、見込・受注共に回復基調

続きまして、各社の事業ごとの概況になります。

まず一つ目が連結会計関連事業になりますが、こちらは引き続きクラウド製品の開発推進と、さらにはソリューション型のソリューション提案の事業の拡大に注力して進めております。

現在、コーポレートガバナンス改革等の流れで、お客様自身のガバナンスの力をどう高めるか、そういった観点から、このコーポレートガバナンス、グループガバナンスといった視点に対しての需要が非常に強いものを感じております。

問題はそこに私どもが適応できるかどうかですが、さまざま、ソリューションの見直しであるとか、メンバーの育成等々を通して、この新しい成長領域に対してのポジショニングについては、大まかにめどを少しずつつつある状況には至っております。

サポート

日本 03-4405-3160 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





ビジネスインテリジェンス事業のKPI

FY20実績		FY21見込		FY21上半期実績	
増収率：16%	GPP: 28%	DOWN	DOWN	増収率：0%	GPP: 12%
OPマージン：12%		DOWN		OPマージン：12%	
ストック売上	9%		UP	ストック売上	10%

独自ソリューションでビジネスモデル転換を本格化

- ✓ ZEUSCLOUDに続く独自ソリューション投入、
- ✓ ソフトウェアベンダーとの連携強化、
- ✓ 大手企業のDX関連案件を支援、
- ✓ マーケティング強化、ウェビナー開催

- Denodo、Snowflake、Databricks、Azure等顧客ニーズの強いデータプラットフォーム関連ベンダーとの連携を強化し、企業のデータプラットフォーム構築、データ活用案件に対応
- 独自IP製品も順次拡充予定

続きまして、ビジネス・インテリジェンス事業ですけれども、これは社会全般としてのDXの流れの中で、非常に大きい波に乗っております。

ただ、単純にDX自体をシステムインテグレーション等々で進めていくのではなくて、さまざまな経験を自分たちのIPとして蓄積して、付加価値の高いものにしていく。そういった取り組みを推進しております。独自ソリューションで、ビジネスモデルの転換を本格化させていく動きを引き続き継続していているのが、ビジネス・インテリジェンス事業の状況でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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





アウトソーシング事業のKPI

FY20実績		FY21見込		FY21上半期実績	
増収率：27%	GPP: 44%	DOWN	DOWN	増収率：19%	GPP: 44%
OPマージン：18%		DOWN		OPマージン：25%	
ストック売上	89%		UP	ストック売上	93%

**成長モメンタムを維持するための施策**

- ✓ 決算アウトソーシング・資金管理ソリューションのパイプライン・ハード化
- ✓ さらなるサービス多様化
- ✓ 効率化投資・人材開発を加速

- 英国Aptitude社と戦略的パートナー契約を締結し、新収益認識基準対応システム「RevStream」を利用したアウトソーシングサービスの提供を開始
- 上半期は連結決算アウトソーシングの顧客が順調に拡大

そして最後、アウトソーシング事業になります。

こちらは既にある意味、私どもが今目指しているビジネスモデル、その1段目のところまでは出来上がっていると。

今後の課題は、この成長を引き続き維持してしっかり伸ばしていくことと、もう一つは、その環境を生かして新しいソフトウェアを実現する。この二つが大きな課題、テーマになっております。特にソフトウェアを作っていく部分に関しましては、大きなチャレンジになってきますが、ここをしっかりと開発環境等々も整備しながら、成果を出していくところに向けて集中していくのが、アウトソーシング事業の今の方向感になっております。

以上、戦略的な視点から見た各事業ごとの概況ということで、私から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 03-4405-3160 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



### ～ 第2四半期単独では増収増益と想定通り回復基調入り ～

- 第2四半期累計では前年比減収だが、単四半期では増収に転じる。コスト抑制効果により営業利益は累計・単独共に前年比二桁増益、単四半期の営業利益率は20%を超える
- 受注額・受注残もプラス成長に回帰。前年同期の反動やコロナ影響を踏まえ、順調に回復



上期進捗率：47.4%

対前期比

△1.2%



上期進捗率：55.6%

対前期比

+19.0%



上期進捗率：52.8%

対前期比

+22.5%

春日：グループ CFO の春日でございます。私から、第2四半期の実績について説明申し上げたいと思います。

私どもの第2四半期でございますが、ご覧いただきますように、昨年同期と比較した段階で、売上高については減少。しかし、若干の減少になっております。営業利益は大幅に増で、20%近い増加となっております。当期純利益につきましても、同じように2割強の増加となっております。

ちょうど折り返し地点でございますけれども、売上高についてはもう少し加速しないと、今、業績予想で出している数字には若干、満たないような状況でございます。営業利益、当期純利益、利益水準につきましては、今のところ貯金を持ちまして、折り返し地点を迎えている状況でございます。

#### サポート

日本 03-4405-3160 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

## 事業セグメント別

AVANT

- 連結会計関連事業は前年比減収も、利益率の改善続く。ビジネス・インテリジェンス事業は増収に転じ、単四半期では3割増益で高い利益率を確保。アウトソーシング事業は高成長・高収益を維持

(単位：百万円)

		2020年6月期 第2四半期	2021年6月期 第2四半期	前年同期比	
				増減額	増減率
連結会計関連	売上高	4,165	3,897	△ 267	△ 6.4%
	営業利益	709	843	+ 134	+ 18.9%
	営業利益率	17.0%	21.7%	-	+ 4.6 point
ビジネス・ インテリジェンス	売上高	2,870	2,878	+ 7	+ 0.3%
	営業利益	352	341	△ 10	△ 2.9%
	営業利益率	12.3%	11.9%	-	△ 0.4 point
アウトソーシング	売上高	993	1,179	+ 186	+ 18.7%
	営業利益	234	295	+ 60	+ 25.9%
	営業利益率	23.6%	25.1%	-	+ 1.4 point

© 2021 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

12

各社ごと、事業セグメント別の売上高、営業利益、利益水準、実績の対前年同期との比較でございます。

こちらで連結会計関連事業につきましては、若干まだ減少という状況でございますけれども、反面、営業利益につきましては20%近い増加となっております。

ビジネス・インテリジェンスは、第2四半期の段階でなんとか増収となりましたので、特に第2四半期、単四半期で見ますと、これは対前期比でかなりの増収となっております。営業利益につきましては若干マイナスでございますが、これはオフィス等の費用がフルで、前期オフィスの移転、拡張しております。その拡張の分のコストが反映されたということで、若干のマイナスとなっておりますが、特に懸念には及んでおりません。

アウトソーシング事業につきましては、いずれも増収増益で、先ほどのグループCEOから話がありましたように、こちらのGPPでいいますと既に40%を超えている状況でございます。

### サポート

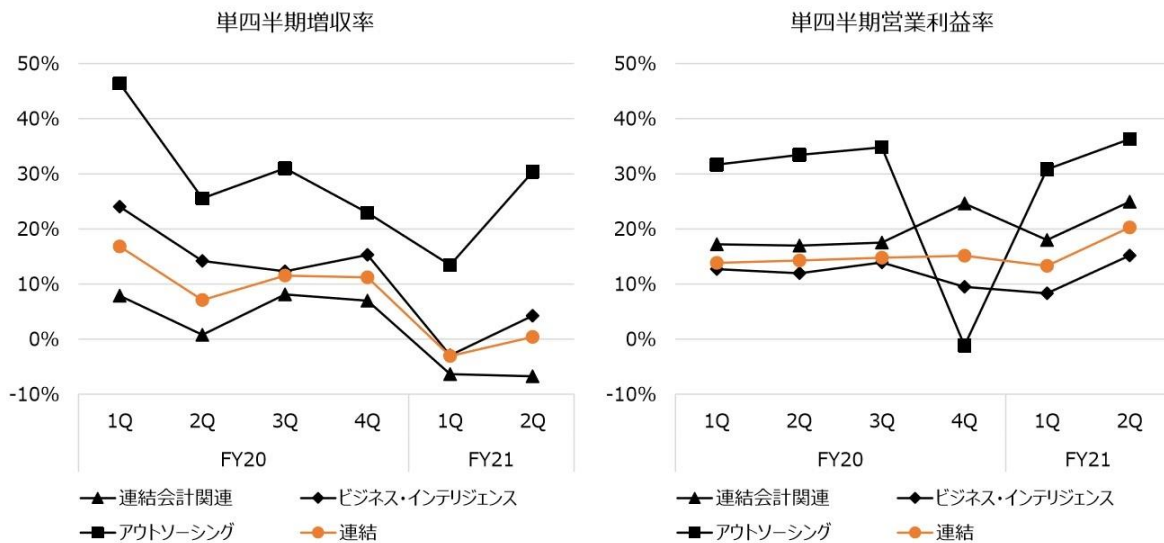
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



## 四半期別・セグメント別業績推移推移

AVANT

- 連結会計関連事業は大型案件の追加プロジェクトもあって高水準であった前年同期からの反動の影響があるが、ビジネス・インテリジェンスやアウトソーシング事業は増収率が上昇
- 増収効果と内製率の引き上げ等効率化を進めたことにより、全てのセグメントで利益率が改善



© 2021 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

13

各社別の単四半期増収率、営業利益率を見たものでございます。

増収率は、先ほど申しましたように、ビジネス・インテリジェンスにつきましては1クォーター、コロナの影響がそういう意味で一番出たセグメントではないかと思いますが、2Qで回復の兆しが見えてきている状況でございます。

アウトソーシングにつきましては、こちらもCEOから話ございましたように、既にビジネスモデルとしては確立、かなりされているものではございますけれども、そこに特に非常時だということで、営業部隊等の努力が功を奏しまして増収となっております。

半面、営業利益ですけれども、こちらは第1四半期から見ますと、営業利益率はいずれも上昇する傾向にあるところでございます。

グループ全体で申しますと、営業利益率20%を単四半期で見ますと超えておりますが、これは過去の記録を、実績をひも解いてみますと、26四半期ぶりの20%を超えた水準となっております。

### サポート

日本 03-4405-3160 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・キャッシュフローの状況

AVANT

財務状況	2020年12月末
資産 112億円	負債 35億円
	純資産 77億円



キャッシュフロー	2020年 6月期 第2四半期	2021年 6月期 第2四半期
(単位: 百万円)		
営業CF	△13	250
投資CF	△214	△102
フリーCF	△227	148
財務CF	△287	△351

### 主な増減の要因

・税金等調整前四半期純利益	1,306百万円
・減価償却費	126百万円
・前受収益の減少	△357百万円
・賞与引当金の減少額	△275百万円
・売上債権の減少	251百万円
・たな卸資産の増加	△95百万円
・法人税等の支払額	△479百万円
・無形固定資産の取得	△90百万円
・有形固定資産の取得	△78百万円
・配当金の支払額	△338百万円

© 2021 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

14

バランスシート、それからキャッシュフローの状況でございます。

賞与の支払いがございましたので、資産は若干、現金等が減って112億となっておりますけれども、反面、利益につきましては、先ほどご覧いただいたように、対前期比でかなり増になっておりますので、純資産の積み上がりは順調に行われている状況でございます。自己資本比率で申しますと68.3%と、過去10年間で見ましても最大値の水準、最高水準にあることが申し上げます。

キャッシュフローでございますが、弊社の場合、私どもグループの場合は、第1四半期が、営業キャッシュフローがマイナス、それから徐々に徐々に第2、第3、第4と、営業キャッシュフローがプラスに転じてくるところなのですが。

当期につきましては、営業キャッシュフロー、第1四半期からプラスになっておりまして、第2四半期もこちらでご覧いただきますようにプラスという状況で、キャッシュフロー上、特に問題はございません。

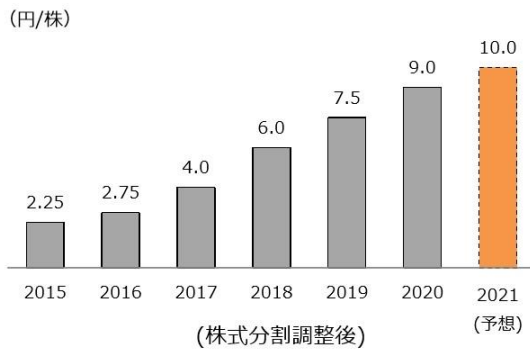
### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com

**SCRIPTS**  
 Asia's Meetings, Globally

## ～ 2021年6月期配当予想は、1株当たり10円 ～

- 安定的な配当を継続して行う方針に沿い、6期連続の増配予想とする
- 2020年6月期のDOEは5.2%で、東証上場企業平均（12ヶ月）の2.9%を大幅に上回る水準を達成



### <AVANT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ることを目指す

	2015年6月期	2016年6月期	2017年6月期	2018年6月期	2019年6月期	2020年6月期
	実績	実績	実績	実績	実績	実績
1株当たり配当金(円)	2.25	2.75	4.0	6.0	7.5	9.0
純資産配当率 当社	3.25%	3.41%	4.18%	5.20%	5.27%	5.17%
(参考)東証上場企業平均	2.43%	2.64%	2.70%	2.86%	2.93%	2.94%

© 2021 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

15

配当の予想でございます。

配当方針は変えておりません。こちらにございますように、私どもはまず絶対額で配当可能利益がある限りは、1株当たりの配当を増やしていこうと、絶対額を増やしていこうというのが、一つの方針でございます。

もう一つは純資産配当率でございますが、こちらにDOEとなっているものですが、こちらの水準を、東証上場している全企業の平均値よりも常に上回ることを意識しております。こちらの直近の統計データで申しますと、3%を若干下回る水準でございますが、弊社の場合は5.2%で、2倍まではいきませんが、かなり上回る水準になるということで、この傾向を維持していきたいと、水準を少なくとも維持していきたいと思っております。

以上でございます。

### サポート

日本 03-4405-3160 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**：それでは、これより質疑応答に入りたいと思います。

私から指名させていただきますので、その方はミュートを解除していただいて質問を始めてください。その際、質問は一问一答でやらせていただくとスムーズに進むと思っております。

では、質問のある方はお願いします。

では、いちよし経済研究所、伊藤さん、質問を始めください。

**伊藤**：今日のご説明ありがとうございます。ちょっと冒頭5分ぐらい遅れて入ってきちゃったので、[音声不明瞭]だったので、少し重複してしまったら申し訳ございません。

まず、BI事業についてです。コロナの有事の中で、このクォーターは非常に受注もしっかり取れて、経営努力が垣間見られてたんじゃないかなと感じたんですけども、振り返ってBI事業として、今までどういった取り組みをやってきて、こういった有事の際に機動的に今、世の中に求められる案件に対応できたのか、もし内部努力みたいなものがあれば教えてください。

**森川**：ご質問ありがとうございます。

BI事業自体は、ビジネスモデルとしてはSIモデルを取っておりますので、実際、一番コロナ等の環境変化に影響を受けやすい事業モデルになってます。

したがって、内部的に行う最大のポイントは、売上減に対する対応を早め早めにやっておくということで、どちらかというところ、そのトップラインよりはボトム側のほうの対策を中心に手を打ってきたというのが、最初の打ち手になっています。

それに対して、売上の回復につきましては、むしろ特別に策を打っていたということではなくて、当初われわれ自身が見込んでいたよりもマーケット自体の需要が低下しなかった。さらには、その回復が早かったといったところのほうの実態でございまして、私ども自身が何らかの働き方、掛け合いをしたことによって、トップラインが大きく回復してきたということではないとご理解いただければと思います。

**伊藤**：ありがとうございます。補足ですけども、BIの単価をいかに上げていくかが御社の提供する付加価値を表すと思うんですけども、このあたりの単価向上についても中期的な考え方があれば教えてください。

---

### サポート

日本 03-4405-3160 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：**ご質問のその単価とおっしゃられてるのは、お客様当たりの単価のことか、それとも人月というか、一人当たりのサービス単価という、どちらをイメージされていますでしょうか。

**伊藤：**一人当たりの人月のイメージですね。

**森川：**そういう面では、こちらのほうから提案型ですね。付加価値の高い提案型のモデルに切り替えることによって、よりコンサルティング会社とか提供してるようなレベル感の、DXに関わる案件の総量を増やすことで、その単価の向上を図っております。

要は、お客様サイドとして誰に発注するのか。例えば、Slerさんに発注するべきものだったのか、それともコンサルティング会社に発注して、その先にシステム開発をしていくものなのかということで、だいぶ単価の違いが出てくるんですが。

特にDXという文脈では、企業の、データドリブン経営を実現するにあたって、こういったことを、技術も含めて作っていかうかといったコンサルティングが結構重要になってきておりますので、そういったことを必要としているような案件の総量を上げてきているといったところが現在の方向感です。

**伊藤：**ありがとうございました。

2点目は、収益性についてお伺いしたいです。今期は、全般的に外注費の抑制等がある中で、ある程度売上が回復してきたので、非常に収益性が改善してると思うんですけど、この外注費について、コロナが落ち着いた今後も、ある程度抑制した水準が続くのか、今期がちょっと特殊だったと捉えるべきなのか。外注費についてどのようにお考えでしょうか。

**森川：**外注費に関しましては、その受注とのバランスになりますので、売上高のほうは回復してくれば、それに伴って、絶対額ですね、絶対額については向上していく方向感になります。

ただ一方で、収益性の向上という観点では、外注比率に関しては、できるだけ少しずつ低減させていく方向感でやっておりますので、そこのミクスチャーで全体としての収益性の向上を図っていく方向感でやっております。

**伊藤：**だいぶ外注先等もひっ迫してるのかなという印象もあって、今回コロナ禍で一時的にあまり使わなかった外注さんを今後需要が戻ったときに、またもう一回使えるのか。このあたりの外注との関係性は、変化はございますでしょうか。

**森川：**そこが需給のバランスを見ていくときの最大のポイントだったんですが、やはりその先の回復を見込んだレベル感での、外部との協力会社さんとのコントロールというかたちでやりましたの

---

## サポート

日本 03-4405-3160 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



で、その信頼関係についてはきちんと維持した状態。要は、回復に対してきちんとご支援いただける状態を維持したレベル感での削減であったとご理解いただければと思います。

**伊藤**：ありがとうございます。

**西村**：よろしいでしょうか。

**伊藤**：はい。ありがとうございます。

**西村**：次に、東京海上アセットのヒラマツ様、ご質問をしてください。よろしくお願いいたします。

**ヒラマツ**：今日は社長に質問できるということで、いつも以上に緊張しておりますが、説明会は3回目です。

まず1番目はメタプラクシスさんなんですが、ホームページを見たら、欧州優良企業受賞と書いてありまして、こういうところとどうして御社が提携することができたのか。あと、ここからもアバントさんがどう評価されたのか。アバントさんもメタプラクシスをどう評価されたのか。あと、海外に通用するソフトウェアとお聞きしながら、正直、国際的な展開ってしていないよなと思ったところで、いきなり良いスタートをしてきていましたので。

まず、メタプラクシスさんって何がすごくて、どう気が合ったのかということ、非常に、親密になれたのか、そのあたりをお聞かせください。

**森川**：海外のパートナーのサーチというものは、一般的にさまざま、ネットとか、さらには紹介会社等を使ってリスティングしてお会いするといった方法もあるんですが、それもやっておるんですけども、今回メタプラクシス社に関しましては、知人の紹介というのが正直なところでございます。

その知人というのは、10年以上前からお付き合いのあるイギリスの方で、ソフトウェアに非常に造詣の深い方なんですけども、その方から、非常に弊社のことをよく分かっている融資の方から、親和性が非常にいいんじゃないかということで、結構4年ぐらい前からさまざま、打診を受けていました。

ただ、当然、資本参加とかそういった話ではなくて、人間関係をつくりながら、特に今の経営者の方との信頼関係ですね。一緒にやってけるかどうかについては、1年、2年と、個人的なところも含めて人間関係をつくって行って、その過程の中で一緒に踏み込んでやっていくことも可能だねという話に至っていったということなので、今回の背景という面に関しては、極めて人的なつながりからのご紹介。人間関係の構築といったところから生まれたとご理解いただければと思います。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 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



次に、どの辺を評価したといった部分につきましては、1点は業務領域が非常にニッチで特化している部分。その特化してるというのが、まさに経営情報の大衆化と私どもが言っております、経営に役立つ情報をいかにつくって提供するかといった領域に関しまして、見せる部分ですね。その情報を経営者が生かせるように、見せる部分に特化したところにフォーカスをしてるといったところを、業務性、親和性とか、特化してる部分に非常に強く評価をした部分がございます。

もう1点は、彼ら自身が持つてるソフトウェアです。これは非常にロジカルにというか、過度にさまざまなファンクションを備えているわけではないんですが、用途に対して非常にシンプルに設計されているものをお持ちで、この技術力というか、設計力についても非常に評価をした部分がございます。

この2点が特に強い部分で、プラス人的なつながりですね。信頼関係をしっかり結べたことで、人の部分と製品の部分と、その業務領域。この3点が整ったことで、一緒にとというか、しっかり深い関係を築いていこうという方向感で進んできたということがございます。

次に、国際的展開ということなんですが、私ども自身、弊社のソフトウェアを海外で販売していくことの試みは、もう10年以上前からいろいろ実はやっております。ただ、なかなかソフトウェア自体が国のカルチャーにディペンドしていることも、依存して受け入れられることもありますので、日本で通用してるソフトウェアが、例えばアメリカでいきなり売れるかということ、業務アプリケーションの場合は非常に難しい。

そういった販売経験を積み重ねていく中で、やはり日本人が自ら売りに行くということではなくて、実際に現地の方々との提携を通して、販売経路を再構築し直したほうが良いという判断をしたのが現在に至っております。

そういった流れの中でも、今回メタ社との提携は、イギリスとアメリカ両面において販売拠点の実績を持っている会社ですので、そういったところとの共存のソリューションをつくって行って、お客様に提供するという実証を進めていくことによって、世界に通用するソフトウェアに至るという道筋をつけているところでございます。

実際に、今回の提携に至る前に、実はディーバ社の製品とメタ社の製品を組み合わせたもの自体は、米国での販売実績を2件上げておまして、そういった結果に基づいて、ある程度、実証を検証した上での進捗を進めてきたことが背景でございます。以上でございます。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 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



**ヒラマツ**：どうもありがとうございました。[音声不明瞭]メタプラクシスさんの製品[音声不明瞭]ました、それは。あと、ローカライズして Empower を国内で販売していくと。これはもうスピードが決定的に重要だと思うのですが、いつごろローンチできるのでしょうか。

**森川**：おおよそコロナが収束するころまでに。夏ごろをめどにして進めております。

**ヒラマツ**：夏ごろですか。そこで分からないのが、BI から[音声不明瞭]で、これは、でもコアな部分だったら当然連結だし、この[音声不明瞭]の担当はどちらがなっているのですか。

**森川**：これはディーバ社、連結のほうが主担当になってます。

結局、カスタマーベースですね。実際に、ご提案をできるカスタマーベースを 1,000 社ぐらい持っているのがディーバになりますので、そこの顧客基盤に対して今持っているデータに付加価値を与えて、さらにお客様に貢献するためにという文脈でいくのが、一番浸透というか、お客様に貢献力を上げられる方向感だろうということで、ディーバ社を主体にしてメタ社の製品を展開していく方向感でやっております。

**ヒラマツ**：了解しました。ちょっと、ガバナンス、あとは企業価値創造、伊藤レポート 2.0 でも、今回、全社経営と ROIC 経営がますます重視され、それをもって投資家と対話しろということですから、どの企業も今、頭抱えて。

結局、数値管理していなかったのが、急いで[音声不明瞭]。できれば毎月、できれば毎週、本当に今、毎日なんです、ダッシュボードをそろえないとなということで、そういう話は聞くんですが。

それを考えると、どの Sler 様もソフトウェア[音声不明瞭]様も、今もう、うちのダッシュボード、都合いいんです、すごいんですって言って BI をやられているのですが、その中でやはり Empower を組み合わせた商品は圧倒的な強さを持てるものなのではないでしょうか。

**森川**：Empower 単体だと、やっぱり強みは発揮できません。一方で、ディーバ社自体は、ROIC 経営をするための基礎データが連結会計システム上に存在しているんですね。

ただ、これをビジュアライズさせていくためのツールは確かにさまざまございます。ただ、実際これを自分で使ってみて、例えば、今回はちょっと IR 上では使ってませんが、ダッシュボードは弊社でも作っていて、さまざま、説明のために使ったりとかするんですが、やはり意外に使いつらいんです。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 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



もうちょっとこの部分にちゃんと補足を入れておきたいなとか、もうちょっとここはドリルダウンしたいなとかという、業務要件をちゃんと反映させたツールにしていくということになってくると、できるはできるんですけども、使い勝手の部分、結構[音声不明瞭]が出ています。

これを当社でもディーバの持ってるデータを中心にしながら、フロントの部分で、存在してる BI ツールで既に作ってはいるんですが、やっぱりもうちょっとアプリケーションとしての完成度を上げたほうがいいよねという課題認識をしております。その部分のビジュアライゼーション、可視化の部分が、メタプラクシス社の製品を使うと非常に要件をきちっと反映させることも含めてしやすいということで、このデータを持っている部分、それから業務要件を織り込めると。

特に、ROIC とかに特化した業務要件をしっかり織り込んでいけるとところで、実際に機能的な差というと、わずかなものかもしれませんが。ただ、実際に使っていくという観点に関しては、非常に使い手のいいものにしていけるんじゃないかというのが、私どもの見込みというか、考えているところでございます。

**ヒラマツ**：なるほど。分かりました。そこなんですね。やっぱり日本製は作り[音声不明瞭]その後カスタマイズが大変です。言いにくいのですが、ビデオの録画の予約[音声不明瞭]が使えるんですから、これは間違いなくシンプルなのかなと。

**森川**：はい。

**ヒラマツ**：あと、本当にびっくりしたのは[音声不明瞭]で、そもそもそこにそういう文章だったのか、人がやったのか、人材がいたのか、どのようなソフトウェアなのか、自動化なのか、そこを話せるところでちょこちょことお聞かせ願えればお願いいたします。

**森川**：前段のところが、少しちょっと聞きづらかったんですけども、申し訳ございませんけども。

**ヒラマツ**：申し訳ございません。アウトソーシングの部門で、今回ソフトウェアの開発をすると、環境を整えるとありました。私の頭の中では、あれ、こって[音声不明瞭]で入力するところだったよなと。どのようなものを開発、[音声不明瞭]ものなのか、簡単な RPA のようなものなのか、そのあたりです。

**森川**：物の中には、実際の作業的なところを自動化するという、RPA 的なところも含まれるんですが、要は業務プロセス全部を引き受けているかたちになりますので、そこを改善するために何をしていくか。要するに、業務プロセスの改善という視点、視野を持てるというのが特性としてございます。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 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





これをやっていく業務が実際のバックボーンの部分で、ディーバシステムという連結会計システムを使っておりますので、この連結会計システムに対する、例えばプラスアルファのファンクションであるとか、そういった部分を追加的に作っていくようなことも可能なんですね。

ですので、RPA 的な側面で、今やっている業務部分を自動化することもやりますが、一方で、そのアプリケーションとして、ニッチな領域の部分のソフトウェアを作っていくといった両面の部分を目指していこうとしております。

**ヒラマツ**：了解しました。

今回ソフトウェアも非常に注力されたのが分かったのですが、もしも ERP のようなものを作るのであれば相当大きく、なおかつ経営のリスクにもなるのですが、そこは、ですが慎重に、まずは小さくソフトウェアの開発もリスクのないようにされていくと理解しておいてよろしいですか。

**森川**：はい。私どもがやってるソフトウェア自体は、今、世の中一般的に出ている SaaS といわれている製品の中では、比較的ニッチなソリューションがすごく多いと思うのですが、一方では、対局に、今おっしゃられたことの ERP があると思います。

どちらかという、今ある SaaS クラウドベースのソフトウェアのほうに軸足を置いていますので、比較的一つ一つが小規模なソリューションということに、これを複数立てていく方向感で進めていきますので、大規模投資で大きくリスクを取るといったものではございません。

**ヒラマツ**：分かりました。ERP といっても SAP 向きなものではなく、クラウド SaaS のベースのものなんですね。

**森川**：はい。

**ヒラマツ**：どうもすみません、長々とたくさん聞いてしまいまして。ありがとうございました。

**森川**：ありがとうございます。

**西村**：ありがとうございます。

他に質問される方はいらっしゃいますか。

そうしましたら、エイトフォールド・リサーチのヴィダーネさん、質問をしてください。

**ヴィダーネ**：エイトフォールド・リサーチのクリスと申します。

今回の質問は、説明の中では、今後のビジネスの拡大に関しては M&A も考えているということだったんですけども、今回のメタプラクシスという会社、その会社だけではないんですけども、今後

---

## サポート

日本 03-4405-3160 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



ソフトウェアの会社、あるいは製品を持ってる会社を買収するという判断と、そうではなくて、今回みたいにビジネスの提携をする、あるいは業務提携をするというその判断は、どういう基準、あるいは、どういうものを見て決めることになるのですか。例えば、今回はどういうふうに決めたのかを、もし説明できる範囲内で教えてください。

**森川：**まず、M&Aの戦略上の位置づけでございますが、そもそも今、私ども自身は成長領域に立地していると捉えています。ですので、新しい成長領域を取り込む必要はないと。むしろ、その成長領域であるお客様への貢献価値をいかに高めていくかということに、フォーカスを当てるべきだと捉えています。要は、結局、外から持ってきて何かできることよりは、今あるビジネスをどうやってもっとドライブをかけていくかが中心になっているというのが、現状の経営課題のポイントになります。

じゃあ、そこに対してM&Aをどう使っていこうかといった話がございますが、もちろん今、足らずの部分はどう埋めるかが最大のポイントです。したがって、その足らずを埋めるための有効な手段として資本提携がよければ使う、M&Aがよければ使う。そういったような優先順位で判断しておりますので、決してM&Aが目的ではなくて、お客様に対する貢献価値を高められるような商材を、私どもとして独占的に使えるような可能性があれば、その資本提携というかたちから推進していくというかたちになります。

場合によっては、もっと全体を推進するために他に何か別の要素があって、ソフトウェア以外に。そういったもの自体をしっかりと取り込んだほうが良いということであれば、そこは例えば買収していくとか、そういったような考え方でおります。

したがって、単純にこのパーツ、こういったソフトウェアを買いに行きたいとかという発想ではなくて、今、私ども自身が作っていきたいと思ってるものをいかに具現化するか。それを実現するために、一番効果的な方法として資本提携があるのであればそれを実施すると。そういったような感覚で進めているということでございます。

**ヴィダーネ：**ありがとうございます。

**西村：**よろしいでしょうか。ありがとうございます。

他に質問はございますでしょうか。

そうしましたら、野村アセットのサクライさん、質問をお願いします。

**サクライ：**野村アセット、サクライと申します。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 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**：よろしくお願ひします。

**サクライ**：本日、貴重なお時間をありがとうございます。まだまだ不勉強で、非常にプリミティブな質問でお恥かしいんですけども、連結会計のクラウドの状況について、もう一度お話を伺わせていただきたいです。

確か、ディーバのLCAというのを7月にリリースをされていて、これは低料金の会員型システムで、新規のお客様がターゲットですというご説明を以前いただいているんですね。一方で、既存のオンプレ版のディーバシステムというのは、カスタマイズが可能な点に特徴があるんだということで、その話を伺ったら、ちょっと全面的なクラウドシフトってやっぱり難しいのかなとも理解できたんですけども。

なかなか今、39%、40%ぐらいのストック比率だと思うんですけども、このメインのディーバシステムのオンプレ版が一気にクラウドシフトするという話であれば、ストック比率も一気に上がっていくというシナリオが見えるんですけども、その辺を改めてご解説いただけるとありがたいです。

**森川**：ありがとうございます。

ストック比率のご説明がちょっと不足しているなと感じておるんですけども、先ほど戦略のところでお話申し上げましたように、最大の目的はさまざまな現場のほうから、さまざまなソフトウェアを開発できるような経験機会の総力を上げていく。そういった基盤がないと、例えば今、ディーバシステムってございますけども、ディーバシステムの次とかその次が出てこないんですね。

ここを解決するためには、やっぱり業務自体を自分たちで継続的に引き受け続けて、こういった領域を、このペインを解決したいなと。だから、自分たちでこういったソフトウェアをまた作ったら、これでお客様の役に立つなという環境をつくっていきたいという意味での、ストック比率の向上というかたちになります。

プロジェクト型ですと、どうしても毎回毎回テーマが、同じテーマのように見えるんですけども、やっぱりテーマがちょっと微妙に変わってきて、そのペインを受け取りづらいいですね。

ですから、例えば今までのお客様とのお付き合いの仕方を、プロジェクトベースではなくて、もう年間定額制にしていって、この金額の中で、例えば5年後こういうふうにしていきましょうねということから逆算し、今年はこういったテーマでやりましょうということを実際にこなしていくようなお付き合いの仕方に変えていくことによって、お客様のことの業務自体を自分のペインにできるよねということなので。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 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



ソフトウェア自体をクラウドシフト化させることによって、それ自体がイコール、要はリカーリングというか、ストック比率を上げていくというのではなく、ビジネスモデルの転換を、そういう継続型のほうに切り替えることによってというのが、まずこのストック比率を上げていくことの目的になってます。

ということで、要は、いわゆるソフトウェア自体のクラウドシフト自体を、そこまで急がなくてもストック比率の向上は十分に可能であるということです。

**サクライ**：なるほど。すみません、長くなってしまって。今、その連結関係の中で、ストックの中で入ってるのは、私の理解だとクラウドと保守なのかなと思ったものですから、そこはストックの中身が今後変わってくるということ。

**森川**：はい。おっしゃるとおりです。

**サクライ**：なるほど。いわゆるオンプレ版でも、ストック性の高い売上が入ってきますよという話なんですね。

**森川**：おっしゃるとおりです。

**サクライ**：大変よく分かりました。ありがとうございます。

**西村**：よろしいでしょうか。ありがとうございます。

他に質問はございますでしょうか。よろしいでしょうか。

ちょっと早いですが、他に質問がございませんようですので、これで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。

本日の映像は、後日当社のホームページでアーカイブ配信します。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。

それでは、これで説明会を終了させていただきます。どうもありがとうございました。

**森川**：ありがとうございました。

[了]

---

## 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載

---

## サポート

日本 03-4405-3160 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 03-4405-3160 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

