

AVANT

株式会社アバント

2020年6月期 中間決算説明会

2020年2月27日

イベント概要

[企業名]	株式会社アバント
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2020年6月期 第2四半期決算経営説明会
[決算期]	2019年度 第2四半期
[日程]	2020年2月27日
[ページ数]	23
[時間]	16:00 – 16:36 (合計：36分、登壇：34分、質疑応答：2分)
[開催場所]	電話会議
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	1名 取締役グループ CFO 春日 尚義 (以下、春日)

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



登壇

司会者：投資家の皆様、こんにちは。本日はお忙しい中、株式会社アバント、2020年6月期第2四半期決算・経営説明会、電話会議にご参加いただきまして、ありがとうございます。

本日の電話会議には、取締役グループ CFO、春日尚義が出席しております。

これより2020年6月期第2四半期決算の振り返りと、中期経営計画の進捗状況について約20分間ご説明した後、質疑応答を行います。会議全体の時間は約60分を予定しております。

発表資料はアバントのホームページ、IR イベント決算説明会のページに掲載されておりますので、ダウンロードの上ご覧いただきますようお願い申し上げます。

電話会議を始めます前に、皆様にお断り申し上げます。これから行う説明におきまして、現時点の予想に基づく将来の見通しを述べる場合がございますが、それらは全てリスクならびに不確実性を伴っています。皆様には実際の結果が見通しと異なる場合があることを、あらかじめご了承ください。

それでは、説明を開始いたします。

春日：皆様、本日はご多用のところ、決算・経営説明会電話会議にご参加いただきまして、ありがとうございます。私は弊社 CFO の春日でございます。本日は弊社の上半期までの業績の振り返りと、併せて中計の進捗状況について説明申し上げたいと思います。

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



決算概要

AVANT

～ 増収・増益を維持 ～

- 各セグメントで高水準の業績を計上した前年同期実績と比較しても増収・増益を維持し、通期業績予想に対して順調な進捗
- 通期業績予想は据え置き、下半期の受注販売動向を注視

(単位：百万円)

	2019年6月期 第2四半期	2020年6月期 第2四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	6,933	7,734	+ 801	+ 11.6%
売上原価	3,701	4,355	+ 653	+ 17.7%
販管費	2,216	2,290	+ 73	+ 3.3%
営業利益	1,015	1,089	+ 73	+ 7.3%
営業利益率	14.6%	14.1%	-	△ 0.6 point
経常利益	1,014	1,093	+ 79	+ 7.9%
四半期純利益	641	673	+ 32	+ 5.0%
EBITDA	1,091	1,178	+ 87	+ 8.0%

© 2020 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

3

それではまず私どもでご案内しています、資料の3ページをご覧くださいと思います。

決算の概要というところがございますが、私ども弊社の上半期決算を総括いたしますと、2桁の増収増益だった第1四半期に比べまして、やや成長率が鈍化したように見えておりますが、前年同期の水準が非常に高かったことと合わせまして、将来の成長を見越しました人材、およびその人材を使用するためのオフィスなんですけれども、投資を計画的に行っていることなどがございまして。総じてみれば、計画に対して順調に進捗していると評価できていると考えております。

第1四半期の決算につきましては、連結決算会計関連事業におきまして、役職員の賞与引当金の計上を一部見送ることもございましたが、この通期見直しに対して、そういう意味で若干不透明な部分があったと思うんですけれども、上半期決算を終えましたところで、当該賞与引当金を計上いたしましたので、通期予想に対する確度は高まっているのかなと考えております。

外的な要因としまして、消費税の引上げや米中の貿易交渉と、またこのたび電話会議ということに変更になりましたけれども新型の肺炎、コロナウイルスの影響ということが注目されておりますけれども。今のところお客様の企業価値向上に向けたIT投資意欲は、引き続き非常に旺盛とい

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



いますか強い需要がございまして。現時点で特にお客様の行動に大きな変化は見られていないという認識でございます。

もちろん私どもの業界、業態の場合ですと、一般論としましてお客様がIT投資にかかわらず投資等を減額する影響が、少しラグを持って現れる傾向はございますが、その点を合わせまして、下半期の受注販売動向は注視していかなければならないことは認識しております。ただ現時点で、通期予想を変更する必要はないと見ております。

連結会計関連事業

AVANT

～ 前年同期の高水準な実績をとらえ増収増益 ～

- 新契約の獲得に加え、既存の大型案件で追加の売上が計上される等により、高水準であった前年同期に対しても増収を達成
- 人員増、オフィス新設・改修に伴う費用増も、プロジェクト品質管理を徹底し、利益率の改善を伴い増益。受注残も前年並みまで改善

(単位：百万円)

	2019年6月期 第2四半期	2020年6月期 第2四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	4,008	4,165	+ 156	+ 3.9%
営業利益	607	709	+ 102	+ 16.9%
営業利益率	15.1%	17.0%	-	+1.9point
受注高	3,501	3,901	+ 399	+ 11.4%
受注残高	1,927	1,910	△ 17	△ 0.9%

© 2020 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

4

それでは、次のページをご覧くださいだけだと思います。個別の私どもの三つの柱となっております事業につきまして、それぞれ説明を申し上げたいと思います。

まず連結会計関連事業でございます。こちらはディーバ社、弊社の事業子会社でディーバ社が中心になっているものなのですが、まず第2四半期につきましては前年同期比で増収、また2桁増益を達成いたしました。

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



前年同期、大型案件がピークを迎えていましたので、前年同期との比較では厳しい環境になるのかなと当初想定していたんですけれども、この上半期を終わって見た段階では大型案件の追加の売上が若干計上できたことと。併せまして、新規契約も順調に積み上がっていったことがございまして、売上高は前年水準を超えまして、増収が達成できましたというところでございます。

増減率につきましては4%弱と1桁台でございますが、昨年はこれが20%以上というある意味異常時とまでは申しませんが、非常に大きな数字だったものですから。増収が何とか達成できたという意味では、そこそこに評価していいのではないかと考えております。

また費用面におきましては人員増、また12月に品川のほうに新オフィスを開設いたしました。港南のほうにオフィススペースを借りまして、また既存のオフィスの改修も行いましたので、固定的費用が増加いたしております。しかしながら自社案件の品質管理を、これまでと同様に徹底しております。その結果、売上の伸びを上回る増益、利益の金額においては増加することができたということでございます。

ビジネス・インテリジェンス事業

AVANT

～ 旺盛な投資需要に支えられ二桁成長続く ～

- 専門性の高さが認められ、難度の高いプロジェクトも受注、二桁増収続く
- プライム案件比率上昇も続き二桁増益も、報酬水準の引き上げと新オフィス開設に伴う費用増のため利益率は若干低下

(単位：百万円)

	2019年6月期 第2四半期	2020年6月期 第2四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	2,430	2,870	+ 440	+ 18.1%
営業利益	313	352	+ 38	+ 12.5%
営業利益率	12.9%	12.3%	-	△0.6point
受注高	2,459	2,912	+ 452	+ 18.4%
受注残高	958	1,245	+ 286	+ 29.9%

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

次のページにまいりまして、ビジネス・インテリジェンス事業。こちらは弊社の事業子会社のジールという会社の決算の内容に近いものでございます。こちらはビッグデータの解析により需要動向を捉えた上で、これを可視化することで迅速な経営判断につなげると。そういったビジネス・インテリジェンスという事業領域でございますが、こちらに対する投資意欲は非常に旺盛な状況が続いております。

こうした環境を背景にいたしまして、第2四半期は前年同期比で2桁増収増益を達成することができました。しかしながら費用面では、今年度からマネージャークラスを中心としまして待遇を向上させました。こちらは競争環境で非常にマネージャークラスの人材が採りにくいのもございますし、併せまして引き抜きも行われてしまうという階層なので、そこに対しまして手を入れたというところでございます。

それから1月から稼働しました新オフィス開設関連費用と、こちらは目黒の第2オフィスと申しますか、もう一つの拠点を設けまして、そちらの費用が増加したというところでございます。したがって益にはなったのですが、利益率、収益性で見た場合には若干、悪化しております。こちらに関しましても下半期にかけて受注を積み上げていけば、何とか吸収可能だと考えておりますので、冒頭にも申しましたように、特に予想を変えるまでのことは今のところはないと思っております。

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



～ 高水準の増収で費用増を回収 ～

- ガバナンス強化、働き方改革の流れを受け、連結決算アウトソーシングに加え資金管理ソリューション等その他の売上も増収を牽引
- オフィス増床による固定的費用の増加で営業利益率は悪化したが、四半期単独では増収による改善効果も

(単位：百万円)

	2019年6月期 第2四半期	2020年6月期 第2四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	783	993	+ 210	+ 26.9%
営業利益	202	234	+ 32	+ 16.1%
営業利益率	25.8%	23.6%	-	△2.2point
受注高	758	1,068	+ 309	+ 40.8%
受注残高	650	928	+ 277	+ 42.6%

© 2020 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

6

次にまいりまして、資料の6ページになります。アウトソーシング事業でございます。こちらは弊社事業会社のフィエルテという会社になりまして、連結会計、決算業務のアウトソーシングを主に行っている会社でございます。

外的要因としまして働き方改革とか、または海外子会社に対するガバナンスの強化といったところがございますので、そういった外的なニーズに支えられまして。連結決算アウトソーシングの事業、それから業務、資金管理ソリューション、こちらはやはりグローバルベースで資金管理を行いたいというお客様の需要も増えておりまして、高い成長を見せております。20%、25%におよぶ成長率というところをずっと維持してきております。売上、受注残も高い伸びを見せる状況でございます。

費用面におきましては、やはりこちらも今のところどうしても人的、人に頼っているところ、労働集約的な部分がございますので。人員が増えるということで、そのためのオフィスが必要になるところでございます。同じビルの別の階にオフィスを借りまして、そちらを拡張いたしました。これが昨年度末でございますけれども、そういった意味での固定費用がやはり増加しております。

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



す。したがって、このため営業利益率は前年に比べて若干、悪化するという状況でございますが、契約の拡大に伴いまして稼働率が向上してくれば、利益率は改善に向かうと考えております。

2020年6月期の業績予想

AVANT

～売上・利益共に高成長続く～

- 連結会計関連事業では大型案件が収束するため二桁増収は見込めないが、ビジネス・インテリジェンス事業及び・アウトソーシング事業は順調に推移し、全体でも二桁台の増収は確保できる見通し
- 各事業で成長投資は見込むものの、営業利益率は前期と同水準を維持



上期進捗率：50.0%

対前期比

+10.0%



上期進捗率：50.3%

対前期比

+10.1%



上期進捗率：49.7%

対前期比

+2.7%

© 2020 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

8

続きまして6月期業績予想、今年度の業績予想と配当の予想でございます。業績の予想は冒頭に申しましたように、今のところは変更はございません。売上高、営業利益、当期利益ともに昨年の8月に開示したままの水準でございます。こちらは繰り返しのなりますけれども、セグメント別も特に大きな変化といえますか、計画を上方、下方いずれにおいても修正するような兆候、傾向は見られませんし、そういう意味でこのまま今のままという状況でございます。

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

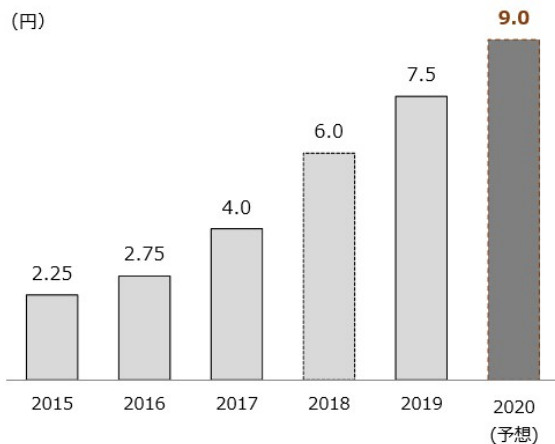
 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

株主還元方針

AVANT

～ 2020年6月期配当予想は、1株当たり9円 ～

- 2020年6月期は、安定的な配当を継続して行う方針に沿い、増配予想に変更なし
- 12月1日実施予定の株式分割を考慮し1株配当額を修正



(株式分割調整後)

<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

© 2020 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

9

配当の予想につきましても、通期の予想が特に変わらないというところでございまして。こちらも1株当たり9円というところをそのまま変更はございません。

配当の方針につきましても、絶対額を前年度を下回らないように引き上げていくというところを一つの方針としてございまして。一つは純資産配当率、今5%を超えているところがございますけれども、こちらを徐々に、徐々に引き上げていきたいと思っております。一応、東証全上場企業の平均値を常時上回ることを目指すということでございまして。現状は上回っておりますけれども、そこで満足することなく、引き続きこちらにつきましても、少しずつではございますけれども引き上げていきたいと考えております。

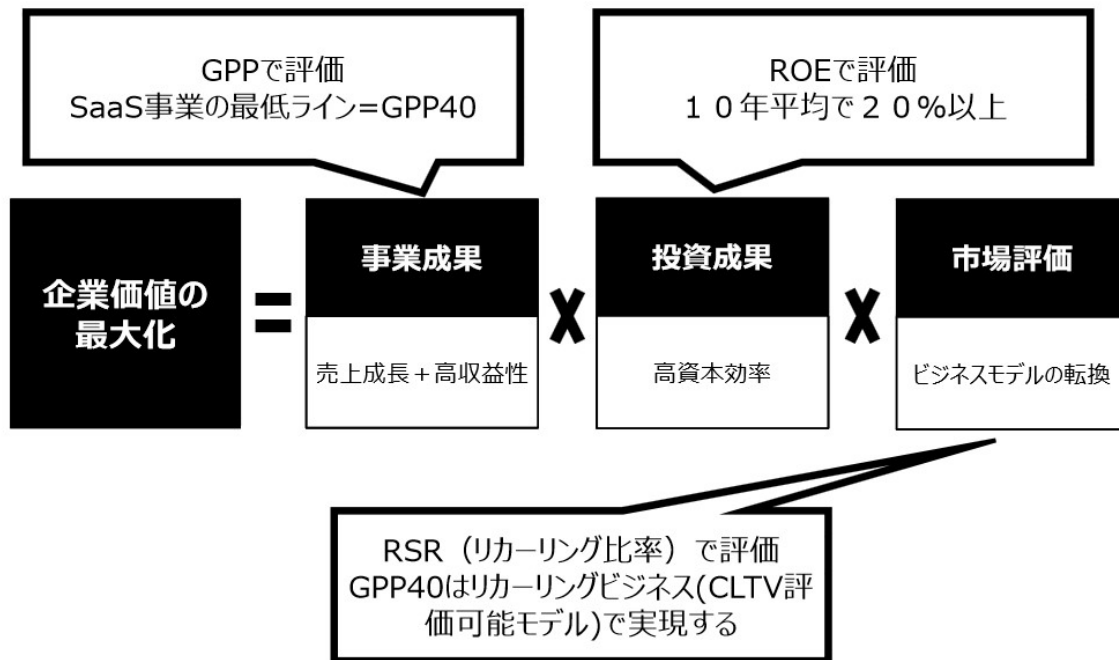
サポート

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



中期経営計画で目指すもの

AVANT



CLTV: Customer Life Time Value

© 2020 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

11

続きまして中期の経営計画の進捗でございます。お手元の資料でいきますと11ページになります。

こちらは私どもの中期経営計画で目指すものというところで、こちらに図にございますように、それぞれ企業価値の最大化ということを三つの軸で図っていかうと思っております。

一つは事業の成果。こちら事業会社が今中心になっているところでございますけれども、その一つのKPIとしましてご承知かもしれないのですが今、売上高成長率と、それから営業利益率、これを足し合わせたものを一つの尺度としまして。こちらの数値を今、現状は40ですね。これを40%以上にするという目標値を置いております。

もともとは、ご承知の方はいらっしゃると思うのですが、ルールオブ40というものがございまして。特にSaaS、ソフトウェアをサービスとして提供している事業会社、こちらに当てはまるものとして、ベンチャーキャピタリスト等が使ってきている指標でございますけれども。いずれ私どもも、今、目指しているところは最終的にはグローバルに通じるSaaSカンパニーになっていきたい

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@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

というところがございまして、指標としましてはこれを目指していくのだろうなということで設定しております。

たまたまこの指標、東証の企業さんに当てはめたところ、意外にこの指標は、実は一般の企業にも当てはまるところがございまして。40%を超えるのは上位の企業でないと達成できないなというところもございまして。一般の事業会社にもある程度当てはまってくる指標だと考えておりまして、当面は事業会社にはこれを目指してくれという目標設定をしております。

真ん中の投資効果のところなんですけれども、こちらにつきましてはこちらにも書いてございますように、ROE で評価していきたいと思っております。10年平均で20%以上と、2007年の当時に10年間の長期の計画といいますか、こんなようなかたちになっていきたいねという姿を描きまして。そのときに描いたものを逆算していくと、10年平均で大体20%以上のROEを出しているような会社になっているのだろうと考えております。

これは事業会社別にいえば ROIC という概念になってくると思うのですが、この資本を効率よく事業会社のほうに振り分けて、それぞれ ROIC も 20%達成していけばという考えもございまして。

最後に市場評価というところがございまして、こちらはビジネスモデルの転換を図ってきたいというところでございます。これを何で評価するか。一つは先ほど申しましたように、GPP40、ルールオブ40を当てはめるところで、もう一つはリカーリングの比率、ストック比率とも呼んでいますが、継続して発生する収益ですね。レベニューの全体に対する比率を上げていきたい。今目標としておりますのは、2023年までに70%と置いております。

現状がこれは30%なので、逆にある見方をしますと、その比率が完全に入れ替わる。現状はリカーリングが30%に対してノンリカーリングが70。これをリカーリング70に対してノンリカーリングを30にしようというところが、この市場評価。このビジネスモデルをそこまで転換すれば、逆にいえば私どもは今、おそらくトラディショナルなソフトウェアの会社と見なされていますけれども、そこまで至ればもちろん、ビジネスモデルのみでなくて技術的な転換も行われていかなければならないと思うんですけれども。市場の評価も SaaS の会社、いわゆるソフトウェアをサービスとして提供している会社になったのだろうということで、また変わってくるのかなと考えております。

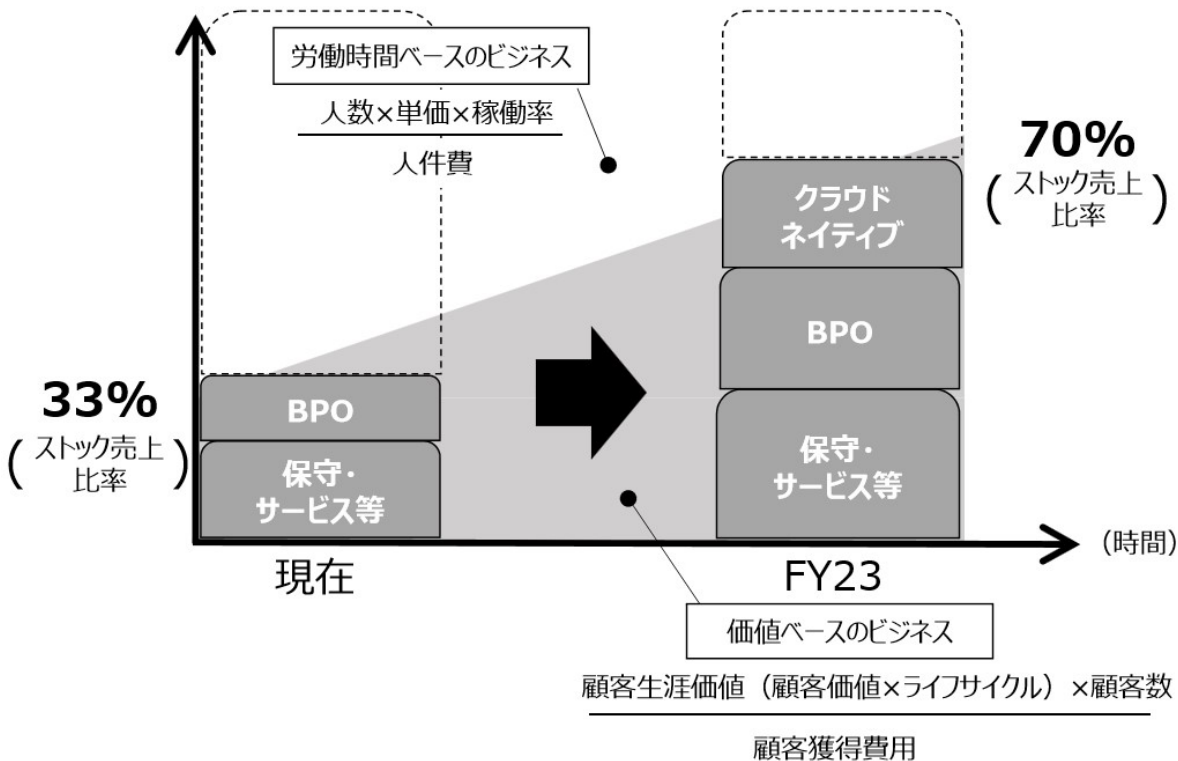
サポート

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



ビジネスモデルの転換

AVANT



© 2020 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

12

次のページをご覧ください。特に今申し上げた中で非常にチャレンジング、ハードルが高いなと思っている目標は、ビジネスモデルの転換でございます。このビジネスモデルの転換をどのように行っていくというのが、おそらく皆様もご関心があるところだとは思いますが。

先ほども申しましたように今この現在のところは、リカーリングのレシオは3割を若干超えたところでございます。これに対しまして、これを70まで引き上げていくというところでございますけれども、今ある現状のビジネスの中では保守・サービス、これは特に DivaSystem ですね。ディーバという会社の DivaSystem をライセンスを販売することによって、これに伴う保守・サービスが、お客様から保守料としていただく安定収入源がございますので。

これと併せて、ディーバから派生したところの連結決算業務のアウトソーシング、プラスアルファの業務がございますけれども、このビジネスプロセスアウトソーシングというところが現状のリカーリングのところなのですが。

この二つをさらに増加させるとともに、併せてクラウドネイティブなソリューションを提供できるような、ソフトウェアを提供できるような部分をつくっていきたいというところで。既に着手はし

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



ておりますけれども、まだまだここから途上だというところがございます。このいずれ三つになるように、このクラウドネイティブの部分をさらに立ち上げていきたいと思っているところと。

ストック売上比率の変化

AVANT

	FY19		FY20上半期
連結会計関連	38%	➔	39%
ビジネス・インテリジェンス	7%	➔	8%
アウトソーシング	94%	➔	88%
AVANTグループ	32%	➔	32%

© 2020 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

13

これを各社別に今のところ見ていったところがございますけれども、ストック売上比率の変化というところで、これはまだ上半期までの進捗状況でございます。ご覧いただきますように、上半期だけ見ますと19年度から下がっている部分もございます。連結会計関連事業につきましては39%と1ポイント上がっておりますけれども、アウトソーシングについては若干下がるという、6ポイントほど下がってしまっている状況でございます。

グループ全体としては、これは19年度と今の上半期の状況はまだ変わらない状況でございますので、そういう意味で先ほども申しましたように、ハードルが非常に高いというところがございますけれども。それに対して今後、何を行うかというところを、次のページ以降で説明申し上げたいと思います。

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



<p>連結会計関連</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 大型プロジェクトが収束する一方で新規契約は順調に拡大 ■ 管理会計システム（SMD）を中心に、クラウド製品・サービスの幅拡大
<p>ビジネス・インテリジェンス</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ デジタル・トランスフォーメーションに向けた投資意欲は強く、ジールはこの分野の専業として認められ、難度の高い案件も手掛け、高成長続く ■ プライム案件比率は6割強に上昇 ■ ZEUSCLOUD正式リリース、強い引き合いを確認
<p>アウトソーシング</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 決算アウトソーシング、資金管理ソリューション（TMS）共に順調に新規契約を獲得、既存顧客のアウトソース範囲拡大もあり高水準の増収を維持 ■ 順調にパイプラインのハード化が進捗
<p>クラウドネイティブ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 持株会社によるクラウドネイティブ製品を手掛ける企業との提携・買収を検討

上半期の進捗につきましては、こちらにございますように連結会計関連事業につきましては、新規契約は順調に推移しているんですけれども、特に管理会計システムを中心に、これはSMDというプロダクトがございますけれども、これにプラスアルファでクラウド製品やサービスを今、展開している状況でございます。

ビジネス・インテリジェンスにおきましては、ここが実は一番リカーリングレベニューのレシオが低いところでありまして、先ほどご覧いただいたように現状、7%、8%の水準ですので、これを引き上げないことには70%は見えないところなんですけれども、こちらはビジネスモデルの転換を図るべく、内部で少しずつ動きを今、見せているところでございます。

もともとはシステムインテグレーターでございますので、自らの製品を持たないということだったんですけれども、一部これまでの知見等を活かしながら、ここにございますZEUSCLOUDというのがございますけれども、自らの製品、ソリューションというものをつくり上げて、これを展開していこうという状況でございます。

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

それからあとはビジネス・インテリジェンスにおけるのは、お客様がソフトウェアとして提供する中で、これも SaaS 形式で提供されるお客様に同じように、サブスクリプションでシステムインテグレーションのサービスを提供していくと。継続的な収入として、一括でボンと出てくるようなかたちではなくて、契約形態を変えるようなかたちによっても、ビジネス・インテリジェンスの領域のリカーリングの比率を上げていく努力が行われていくと考えております。

アウトソーシングにつきましては、こちらについては現状ほぼほぼ、若干スポットの需要等が発生するとリカーリングの比率が落ちるんですけども、基本は継続的に収入が発生する。契約に基づいて1年、2年と契約が更新されていく形態に基づいて行われている事業ですので、こちらについてはリカーリングレベニューは、通常は9割を超えている状況でございますので。この比率を維持しながら、さらにさらに総額を増やしていく。全体の中での比率を増やしていくことによって、リカーリングの比率は全体でも上げることができるんじゃないかと考えています。

クラウドネイティブのところにつきましては、これは持株会社によるクラウドネイティブ製品を手掛ける企業との提携・買収を検討とありますけれども、こちらにつきましては単に企業との提携・買収をして、従来ですとそこに今までの事業に上乘せする。オーガニックにプラスアルファで外部からの成長を上乘せするかたちで考えていたのですが。

ここにきまして、やはり今、連結会計関連、ビジネス、アウトソーシングと三つの事業、いずれも利益率もそこそこに出しております、資本効率としても決して悪いものではないので。

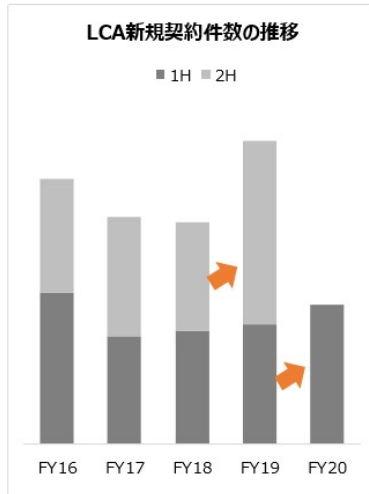
外部のものをいきなりボンと買収してくるよりは、各事業に資するものを、むしろ事業提携の可能性とか買収の可能性を探るほうが、得策ではないかなということ。そういう方向転換ではないんですけども、2本立てで、むしろ事業会社に役立つような事業提携ないしは買収先を探していくことを優先して。さらにそれにプラスアルファ、場合によっては外的なさらに成長を取り込むようなかたちで、アバント自身は今動いて、弊社、持株会社自身は動いているという状況でございます。

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

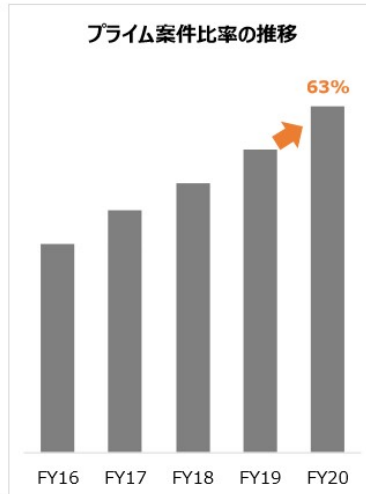


連結会計関連



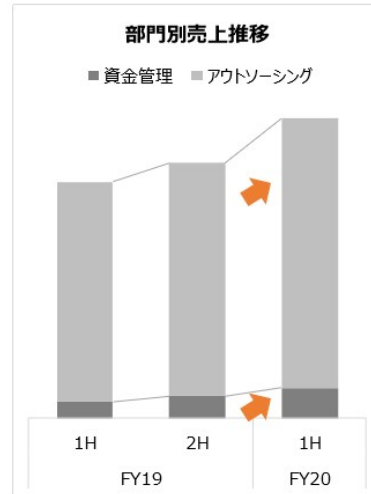
大型案件にリソースを集中してきたが、大型案件が収束に向かうに従い新規案件獲得ペースは加速へ

ビジネス・インテリジェンス



ビジネス・インテリジェンスに特化してきた実績が評価され、ソフトウェアベンダーの紹介も含め、プライム案件比率は着実に上昇

アウトソーシング



DivaSystemをベースとする決算アウトソーシングから非DivaSystemの決算、キャッシュマネジメント等、提供ソリューションは多様化

各社の状況、今 14 ページ、15 ページをざっと申し上げてしまったんですけれども、こちらにございますように、これは特に中期計画の進捗というところではないんですけれども。上半期の進捗としまして特にトピックスとして挙げたいのは、15 ページでございますけれども、連結会計関連事業につきましては、ライセンスの新契約件数が伸びてきているというところがございます。

ビジネス・インテリジェンスはご覧いただきますようにプライム、これはもともとは、ご存知ない方は、ジールという会社はいわゆるサブコン、下請で、元請のシステムインテグレーターさん、SI 会社さんがいらっしゃって、その下についてやる形態をとってきたのですが。

これを何年か前から、特に私どものグループに参加してからプライム、元請として直接にエンドユーザーの方と契約する形態に変えてきておりまして、この比率が今、金額ベースで 63%までなったというところがございます。プライムといわゆるサブといいますが、下請の比率が逆転したという状況でございます。

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

これによって何が起こるかといいますと、利益率の改善が図れると。いわゆる中間マージンを取られることがなくなるので、利益率の改善が図れるところがございまして、その成果がようやく出始めたという状況でございます。

アウトソーシングにつきましては、こちらはご覧いただくように順調に推移しております。まだ3半期分しかここには書かれてございませんけれども、特にその中でアウトソーシングとして多様化の中で、資金管理のアウトソーシングのサービス、これはドイツの会社のソフトウェアを使っているんですけども、この資金管理のアウトソーシングのサービスも始めたのですが、これがようやくパイプラインが実際に実現化してきてまして。

まだ金額ベースとしてはそれほど、こちらにご覧いただくように大きな比率は占めていないんですけども、ただこちらもち立ち上がりとしては順調に見えるという状況でございます。

下半期の課題

AVANT

連結会計関連	<ul style="list-style-type: none"> ■ DivaSystemのクラウド化検討 ■ Compass・Planning等SaaS製品の完成度高め、SMD等と併せトータルソリューションとして提供
ビジネス・インテリジェンス	<ul style="list-style-type: none"> ■ ZEUSCLOUDの販売拡大に向け努力 ■ 製造業向けに需要予測・生産・販売を一貫管理するテンプレート開発・販売 ■ 最先端ベンダーの技術をベースとするDx開発案件推進
アウトソーシング	<ul style="list-style-type: none"> ■ 決算アウトソーシング、資金管理ソリューションにおける新規顧客拡大努力継続 ■ ソリューション多様化に向けパートナーと継続協議 ■ 決算アウトソーシングのRPA実装に向けパイロット案件推進
クラウドネイティブ	<ul style="list-style-type: none"> ■ クラウドネイティブ事業拡大に向け、グループ会社で製品・顧客を抱える企業と提携・買収を検討

下半期の課題について申し上げます。16 ページでございます。こちらは DivaSystem、今現状はオンプレミス型というところで、お客様のクライアントサーバーにソフトウェアをインストールするかたちになっておるのですが、こちらのクラウド化を今検討し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



それから Compass・Planning 等のいわゆる SaaS 化対応の製品。こちらの完成度を高めて、SMD という既存のプロダクトに合わせてトータルのソリューションとして提供できないかというところで、今、模索している状況でございます。

それからビジネス・インテリジェンス、ジール社におきましては、先ほど申しました自社の製品とあっていいかと思うのですが、ZEUSCLOUD というものの販売拡大に向け努力をする。併せてこちらにございますような製造企業向け、スマートファクトリーというコンセプトですが、製造業も需要予測・生産・販売を一貫管理するような動きがございます。そういったお客様に対応するためのテンプレート開発とか販売を行うというところでございます。

それから併せまして、ファンダメンタルな需要としまして、最先端のベンダーさんの技術をベースとする、いわゆるデジタル化というところの開発案件も増えておりますので、これも引き続き推進していきたいと考えております。

アウトソーシングにつきましては、こちらはもちろん既存のビジネスを伸ばしていくのもあるんですけれども、先ほどオフィスの話もしました、まだ労働集約的なところがございますので。特にその部分、決算アウトソーシングの業務につきましては、自社開発で RPA 実装を行いたいところで、そのパイロット案件を今、推進しているところでございます。

この自社開発と申しますのは、私どもがこのアウトソーシング事業をやってくる中で、いわゆる既に外部の業者さんがやられているような RPA ではなくて、やはり独自の決算業務の中で、これは自分たちでしか分からないノウハウだねというところを自社で開発しまして。それを自社だけのために、ある意味で使う。

外部向けに販売するものではないので、あくまでもお客様のサービスの中で効率化を図るために今、開発しているような状況でございます。実はこの費用もそういう意味では含んだ上での今、アウトソーシングの収益性というところになっております。

クラウドネイティブにつきましては先ほど申しましたように、グループ会社に資するような事業提携ないしは買収、資本提携も含めてですね。そういったものを検討していきたいとか、そういったところを目指していきたいと思っております。

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



AVANT Groupの中期目標

	FY18		FY23
売上高	120億円	➡	180～220億円
ストック売上比率	33%	➡	70%
営業利益	16億円	➡	31～38億円
売上成長率 + 営業利益率	28.5pt	➡	40pt以上
ROE	24.5%	➡	20%以上
配当	6円	➡	15円以上

© 2020 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

17

そんなようなところございまして、その結果なのですが、現状は17ページになります。中期の目標に対して今、どんな状況にあるかと。

中期計画の数字はここがございますけれども、売上高については今期は150億円を超えているというところなのですが、FY23に比べて、売上については今のところ順調に推移しているような状況でございますけれども。それ以外のところ、ROEとか配当につきましては、昨年ぐらいまではミートしているところでございます。ただそれ以外のところにつきましては、特にストックの売上比率、先ほどから申しましたように、リカーリングの比率につきましてはまだまだ足りないというところございまして。これからが正念場というところで考えております。

駆け足で申し上げてしまいましたけれども、まず上半期について申しますと、当初の想定よりは良い結果だったのかなと思っております。通期の予想については、今のところに変更なしと。

併せまして中期の計画につきましては、リカーリングのレベニューのレシオを上げていかなくてはならないとか、チャレンジングではございますけれども、これにつきましては徐々に手を打ち始めているところが現状でございます。まだまだ当然、数字は至っていないんですけれども、今

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

までのように検討ではなくて、既に着手はし始めているというところでございます。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@scriptasia.com



質疑応答

ニシムラ: それでは質疑応答に入ります。質問は一問一答で一人様2問まで、とさせていただきます。

ニシムラ: 質問ございますでしょうか？

ニシムラ: 質問ございませんようですので、それではこれで説明会を終わらせていただきたいと思います。それでは本日はご参加ありがとうございました。

春日: どうも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

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@scriptasias.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

