

AVANT

株式会社アバント

2019 年 6 月期 中間決算説明会

2019 年 1 月 31 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]	2019年6月期 中間決算説明会
[決算期]	2019年度 第2四半期
[日程]	2019年1月31日
[ページ数]	20
[時間]	17:00 – 17:42 (合計：42分、登壇：42分)
[開催場所]	108-6113 東京都港区港南 2-15-2 品川インターシティ B棟 13階
[会場面積]	78.588 m ²
[出席人数]	20名
[登壇者]	2名 取締役 グループ CFO 春日 尚義 (以下、春日) 執行役員 グループ経営管理室長 中山 立 (以下、中山)

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

中山：大変お待たせいたしました。本日はお忙しいところ、お越しいただきまして、誠にありがとうございます。ただいまより、株式会社アバント 2019 年 6 月期、第 2 四半期決算説明会を開始いたします。

私は、本日の説明会の司会進行役を務めさせていただきます、グループ経営管理室長の中山でございます。よろしくお願い申し上げます。

それでは、まず、本日の登壇者をご紹介します。皆様から向かって前方右側に座っております取締役、グループ CFO の春日でございます。

春日：春日でございます。本日はお越しいただきましてありがとうございます。よろしくお願い申し上げます。

中山：本日は春日より、第 2 四半期決算の概況、および中期経営計画の進捗状況などをご説明いたします。30 分ほどの説明の終了後、質疑応答を行う形式で進行したく存じますので、何卒よろしくお願い申し上げます。

それでは春日さん、お願いします。

春日：改めまして、アバントで財務担当をしております春日と申します。本日はよろしくお願いいたします。

本来であれば、創業者兼経営者の社長からお話し申し上げるところですが、本日は数字を中心とすることもございまして、私、社長に代わりまして、力不足ですけれども、説明申し上げたいと思いますので、しばしの間、お付き合いいただければと思います。

それでは、第 2 四半期、上半期でございますが、こちらの説明、本日はお話し申し上げますのは、まず実績の話と、今後の業績予想の話。それと最後に、昨年 9 月に発表いたしました、中期経営計画に対する進捗状況についてお話し申し上げたいと思います。お手元に資料を用意していますが、そちらに基づ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



～売上高の過去最高値を実現～

- すべての事業で順調に増収を実現。特に、ビジネス・インテリジェンス事業において大幅に伸長
- プロジェクト品質や生産性の向上に努めたことなどにより、3事業ともに売上に対する費用の比率を低減し、増益

(単位:百万円)

	2018年6月期	2019年6月期	前年同期比	
	第2四半期	第2四半期	増減額	増減率
売上高	5,689	6,933	+ 1,244	+ 21.9%
売上原価	3,381	3,701	+ 319	+ 9.5%
販管費	1,647	2,216	+ 569	+ 34.6%
営業利益	660	1,015	+ 355	+ 53.8%
営業利益率	11.6%	14.6%	-	+ 3.0 point
経常利益	663	1,014	+ 350	+ 52.7%
四半期純利益	431	641	+ 209	+ 48.4%

© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

3

決算の概況でございますが、本日発表いたしております。こちらの赤い線で囲んだ部分でございます。ご覧いただければお分かりになりますように、増収増益になっておりまして、昨年と比べましても、かなりの増収率、20%強、それから、営業利益につきましても54%弱というところで、これまでの中では、上半期で見ましても最高レベルに当たるところでございます。

総じて、私ども、主なビジネスラインを三つ持っております。ディーバ社を中心とします連結会計関連事業。それから、ジール社でやっておりますビジネス・インテリジェンスの事業。そして、昨年、分社化いたしましたフィエルテ社がやっております連結会計を中心としたアウトソーシングの事業。こちらの三つの事業、いずれも増収増益になっておりまして、特に、後ほど申し上げますけれども、ビジネス・インテリジェンスの事業領域が、予想以上に好調であるという状況でございます。

これまで、プロジェクトの品質等、生産性の向上、こちらにございますように、プロジェクトの品質につきましても、過去、何度かトラブルを幾つか抱えまして、その段階で受注損失ということで、利益率が、収益性が下がるということがございました。これに対しまして、各社、特にいわゆるシステムインテグレーション事業を持っておりますディーバ社、それからジール社につきましても

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

は、品質を担保するためにどうすべきかというところで、各社とも品質管理をする部署を立ち上げて、この1年の間、その成果が少しずつ出始めたということもございまして、今のところ、大きな損失を生み出すようなプロジェクトはなかったところも貢献いたしまして、上半期で、このような結果になりました。

事業セグメント別

AVANT

(単位:百万円)

		2018年6月期	2019年6月期	前年同期比	
		第2四半期	第2四半期	増減額	増減率
連結会計関連	売上高	3,335	4,008	+ 672	+ 20.2%
	営業利益	365	607	+ 241	+ 66.0%
	営業利益率	11.0%	15.1%	-	+ 4.2 point
ビジネス・インテリジェンス	売上高	1,899	2,430	+ 530	+ 28.0%
	営業利益	103	313	+ 209	+ 203.5%
	営業利益率	5.4%	12.9%	-	+ 7.5 point
アウトソーシング	売上高	616	783	+ 166	+ 27.1%
	営業利益	123	202	+ 78	+ 63.6%
	営業利益率	20.0%	25.8%	-	+ 5.8 point

© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED

4

事業セグメント別で、こちらはまとめたものでございます。先ほど申しましたように、各社とも増収増益になっております。一番大きなところ、ジール社をご覧いただければと思います。売上高につきまして、28%増でございまして、こちらは、当初予想されていたよりも、非常に大きく上回っている状況でございまして。

こちらは、このあと申し上げますけれども、大型案件に恵まれたところがございまして、それ以外にも自助努力によるところがありまして、収益性は上がっているんですけれども、大型案件が幾つか、今、取れている、パイプラインがあるというところが、この会社におきましては、大きな増収につながったと申し上げられます。

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



連結会計関連事業、アウトソーシング、いずれも対前期に比べましては、20%超の成長となっております。これまでのところはますますの結果、ビジネス・インテリジェンス、特にジール社につきましては、今のところは非常によい結果になっているという状況でございます。

連結会計関連事業

AVANT

～大型案件が継続的に売上貢献～

- 前連結会計年度に受注した大型案件が継続的に貢献し、売上高は大幅に増加
- 品質改善に努めた効果が現れ、不採算案件の発生を極めて僅少に限定できたことなどにより増益
- 累積導入実績1,000社を突破（連結会計ソフトウェア導入実績国内No.1）

(単位:百万円)

連結会計関連	2018年6月期	2019年6月期	前年同期比	
	第2四半期	第2四半期	増減額	増減率
売上高	3,335	4,008	+ 672	+ 20.2%
営業利益	365	607	+ 241	+ 66.0%
営業利益率	10.9%	15.1%	-	+4.2point
受注残高	1,876	1,927	+ 50	+ 2.7%

© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED

5

各社につきまして、この好調要因でございますが、ディーバ社につきましても幾つかの大型案件が前期ほどから取れておりまして、これが継続的に、売上には貢献しております。利益の面でも貢献はしているんですけども、特に大きく売上の増加につながったのは、こういった大型案件のものが大きいと分析をしております。

併せまして、繰り返しにはなりますが、ディーバ社につきましても、ここ何年かの間に、受注損失ということで、お客様との間で、基本的には要件に見合わなかったということで、損失を発生、計上することがございましたが、これにつきましても、品質を担保する部署を立ち上げたということで、今のところ、まだ不採算案件で大きなものは出ていないというところが、収益性の改善につながっております。

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



それから、1月9日にプレスリリースを打ちましたけれども、累積の導入実績が、ユーザー社数で1,000社を超えましたので、これはそういう意味で、創業21年たちましたけれども、大台をなんとか超えました。

次には、目指すべきところはさらに、上場会社全社とは言いませんが、今、3,600社あるうちの、実質ユーザーはそこまでは至っていないんですけれども、とりあえず累積ベースで1,000社を超えてきたというところでございます。

受注残高も、そういった大型案件もございまして、パイプラインとしましても、まだ前期と比べて、それほど大きな伸びではないんですけれども、受注残高も今のところは確保している状況でございます。

ビジネス・インテリジェンス事業

AVANT

～大型案件を受注！～

- 複数の大型案件を受注できたことなどにより、売上高は増加
- 人員増加に伴う人件費、採用費及び新オフィスの開設などの費用は増加
- 収益性の高い元請け案件の比率を高めることにより収益性は大きく改善
- 契約形態の変換によって案件の請負に伴うリスクの低減と不採算案件の発生を抑え、高収益を実現

(単位:百万円)

ビジネス・インテリジェンス	2018年6月期	2019年6月期	前年同期比	
	第2四半期	第2四半期	増減額	増減率
売上高	1,899	2,430	+ 530	+ 28.0%
営業利益	103	313	+ 209	+ 203.5%
営業利益率	5.4%	12.9%	-	+7.5point
受注残高	791	958	+ 167	+ 21.1%

それから、ビジネス・インテリジェンス事業につきましては、やはり先ほど申しましたが、大型案件を受注したというところでございます。具体的には、ちょっと申し上げられないんですけれども、幾つかの大型案件、特にこの大型案件につきましては、粗利といいますか、売上総利益率が非常に高い案件でございます。

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

一つの理由は、これまでジール社は、下請けの事業をしていた、業務をしていたというのが多かったです。ベンダーさん、ビジネス・インテリジェンスという領域におきましては、ご存じの方は釈迦に説法になってしまうのですが、例えば IBM さんとか、Oracle さんとか、マイクロソフトさん、SAP さんの製品を扱うんですが、IBM さんで言えば、具体的に言うと、Cognos という製品がございますけれども、そういった製品をお客様のところに導入していくときに、最初は大きなシステムインテグレーターの会社さんがそこを担いまして、その下につく会社でございます。

今でもそういった事業はしておりますが、それを基本的には、エンドユーザーダイレクトと申しましたけれども、ベンダーさんと直接やるか、ないしは、お客様と直接のコントラクトに変えていくということをこの何年か注力してきました。

その結果、金額ベースですけれども、ジール社の場合、今まで下請けの比率とエンドユーザーダイレクト、そういったお客様と直接の契約を結ぶという契約の金額が、初めて逆転いたしました。

今は直接、エンドユーザーとやらせていただいている金額のほうが大きくなってきたというのが一つございまして、ご想像が付くように、その分、利益率が上がるというのが、一つ、収益性改善に貢献したと。

それから、もう一つ、これは収益性というよりは、リスクヘッジの意味なんですけれども、契約形態も、これまでは請負という形で、ある意味、お客様から請け負ったものに対して、何か齟齬があれば全部責任を負っていきますと、瑕疵とかがあれば全てその責任を取って、自分たちのコストで、場合によっては、全部、そのお客様の要件に合うように、プロジェクトを完遂させますということなんです。この契約を準委任契約という形で、契約上はそこまでの負担を負わないという形に変えてまいりました。

これは将来的に見ますと、やはりそういったプロジェクト等ではトラブルが発生する可能性が少なくなりますので、そういった意味でも布石を打ってきたというのがございます。

その結果、大型案件が取れたというのは、そういう意味では、運がいいということ変ですけれども、運もあるかもしれないんですけれども、自助努力としましても、元請け案件ということで、比率を高めてきたというのが、一つ大きく改善していることと、契約形態の変換によりまして、リスクヘッジも適度に行っている点が、この収益性の改善につながってきている点がございます。

こちらもご存じの方、基本的には、いわゆる世間で言われる Sler さんです、システムインテグレーターです。Sler の平均、おそらく全国で言えば、昨年の水準ぐらい、5%~6%ぐらいというのが、おそらく Sler さん全体の平均営業利益率ではないかと思うんですが、ご覧いただきますよう

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



に、ジールの場合、今期につきましては、今、13%弱というところで、平均的に言いますと、2倍ぐらいの収益性を今、上げてきているという状況でございます。

パイプラインにつきましても、受注残高というところで、こちらはその大型案件が、基本的にはすぐに終わってしまうというわけではなくて、複数年にまたがるというところになりますので、パイプラインとしては、今、そういったものが見えているので、ジール社が言うには、今後もある程度、見通しが利くようになってきたというところがございます。

これも、この事業自体としては、後ほど申しますけれども、基本的にはフローのビジネスなので、いかにしてそのフローのビジネスをストックのビジネスに変えていくかという課題はございますが、ジール社の場合、このあたりにつきましては、そういった大型案件が今のところは継続的ということになりますので、先が少し見えるようになってきたという点がございます。

アウトソーシング事業

AVANT

～成長の著しさを継続！～

- 成長著しく、大幅な増収・増益
- 売上高のセグメント間取引消去の増加は、2018年10月よりアウトソーシング事業を分社化した際に、システムアウトソーシングについての取引形態を変更したこと、及び当社から新たに連結納税業務等のアウトソーシングを発注したことに起因

(単位:百万円)

アウトソーシング	2018年6月期	2019年6月期	前年同期比	
	第2四半期	第2四半期	増減額	増減率
売上高	616	783	+ 166	+ 27.1%
営業利益	123	202	+ 78	+ 63.6%
営業利益率	20.0%	25.8%	-	+5.8point
受注残高	524	650	+ 125	+ 24.0%

© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

7

次にアウトソーシングでございますが、こちらは冒頭に申しましたように、ディーバ社の、今のところは連結会計システムを使いまして、お客様の連結会計事業を、お客様に代わって差し上げるという業務、事業でございます。

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



それ以外にも、そこから派生いたしまして、お客様によっては、それ以外のこともアウトソーシングしたいというところで、特に経理を中心としたバックオフィスの他の業務、例えば連結納税業務とか、場合によってはトレジャリーの業務、資金管理の業務ですね。こういったものを私どもにらせていただくことになってきておまして、そういったものも、ニーズがあればお客様から引き受けさせていただくことをしております。

こちらの事業は、まだまだ、そういう意味で、立ち上げ自体は4年ほどたっているんですが、特に1社が出るまでがかなり時間がかかりましたけれども、そのあと、徐々に徐々に積み上げてきて、今、お客様の数で言うと、スポットも入れまして、おそらく90社ぐらいあると思います。

基本的に今のターゲットとしましては、ディーバ社の既存ユーザーになりますので、まだ、そういう意味では、ディーバ社の既存ユーザーの10分の1、累計では1,000社ですけど、そこまでいかないんですが、8分の1ぐらいしかカバーしていないというところで、ディーバ社のユーザーだけを占めていくだけでも、まだ潜在的にはマーケットといいますか、お客様の数はあると。

それに加えて、DivaSystem以外にも、そういう意味ではアウトソーシングする能力は持っておりまして、中にはDivaSystemのユーザーをやめられてしまったお客様もあるんですけども、それでも、このアウトソーシングについては、基本的に続けていきたいところで、連結会計をほかのソフトを使って提供申し上げるということも、1~2社、事例が出てきております。

そういう意味で、今はまだそこまでは積極的には展開しておりませんが、お客様、ディーバ社のユーザーと、将来的には、DivaSystemのユーザーを離れたところでも、この事業は展開する可能性を持っていると申し上げられるかと思っております。

利益率も、通常、このアウトソーシング、実は、先週取締役会を行いましたときに、アウトソーシングと聞くと、一般的に、非常に労働集約的で利益率が低いというイメージがございまして、この辺を説明して、社外役員からも質問が出ているときもあったんですけども、営業利益率というのが、20%、25%で、こういう利益率になっています。

労働集約的な部分もあるんですけども、手前どもの場合、一つの差別化は、アウトソーシングのバックとして、自社グループ内のDivaSystemという、今、ソフトウェアを使っておりますので、ソフトウェアを使うことによって、ここまで利益率を高めることができるというのが、このアウトソーシング事業の特徴でございます。

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



今のところは、そこに自前のソフトウェアを基本的には使っているところがございますので、利益率は通常のアウトソーシングとしたイメージをされるよりも、非常に高い収益性になっているということが申し上げます。

四半期推移

AVANT

■ グループ全体の四半期売上高は、30億円を5期連続超える売上を実現

(単位:百万円)

	2014年6月期				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			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,869	2,082	2,281	2,067	1,944	2,250	2,237	2,496	2,175	2,389	2,420	2,627	2,272	2,685	2,756	2,817	2,544	3,144	3,095	3,326	3,180	3,752		
売上原価	1,060	1,161	1,221	1,136	1,183	1,205	1,289	1,455	1,233	1,341	1,454	1,423	1,288	1,444	1,490	1,610	1,514	1,866	1,720	1,845	1,772	1,929		
売上総利益	808	920	1,059	931	761	1,044	948	1,041	941	1,047	966	1,204	984	1,241	1,265	1,206	1,029	1,277	1,374	1,481	1,408	1,823		
販売費・一般管理費	639	734	585	672	628	776	732	852	744	822	698	784	703	930	847	910	781	865	898	986	1,027	1,188		
営業利益	168	185	474	258	132	268	216	188	197	224	268	419	280	310	418	296	247	412	476	494	380	634		
営業利益率(%)	9.0	8.9	20.8	12.5	6.8	11.9	9.7	7.5	9.1	9.4	11.1	16.0	12.4	11.6	15.2	10.5	9.7	13.1	15.4	14.9	12.0	16.9		
経常利益	166	183	472	256	130	265	213	185	196	222	268	425	280	315	416	296	248	415	472	495	380	633		
四半期純利益	100	84	224	214	84	168	123	25	130	118	118	293	183	-0	250	230	162	269	311	318	237	403		
償却前利益 EBITDA	217	235	527	314	196	324	276	246	251	283	328	483	341	370	481	359	300	436	504	524	417	673		
償却前利益率(%)	11.6	11.3	23.1	15.2	10.1	14.4	12.3	9.9	11.5	11.9	13.6	18.4	15.0	12.7	17.5	12.7	11.8	13.9	16.3	15.8	13.1	17.9		

© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED

8

四半期の推移でございます。こちらは、ちょっと細かくなってしまうんですけども、第2四半期としましては、ご覧いただきますように、単四半期で見ましても、過去最高水準に到達しているところでございます。

収益性につきましても、16.9%という、これまでの中で達成していない水準というところで、今のところは、先ほど申しましたように、不採算案件も出ていないところと、売上が各社とも順調に伸びてきたと、大型案件に恵まれたこともございまして、四半期としては、過去の最高水準に至っているところでございます。

これは今のものをグラフで示したものでございますので、繰り返しになってまいりますので、飛ばします。

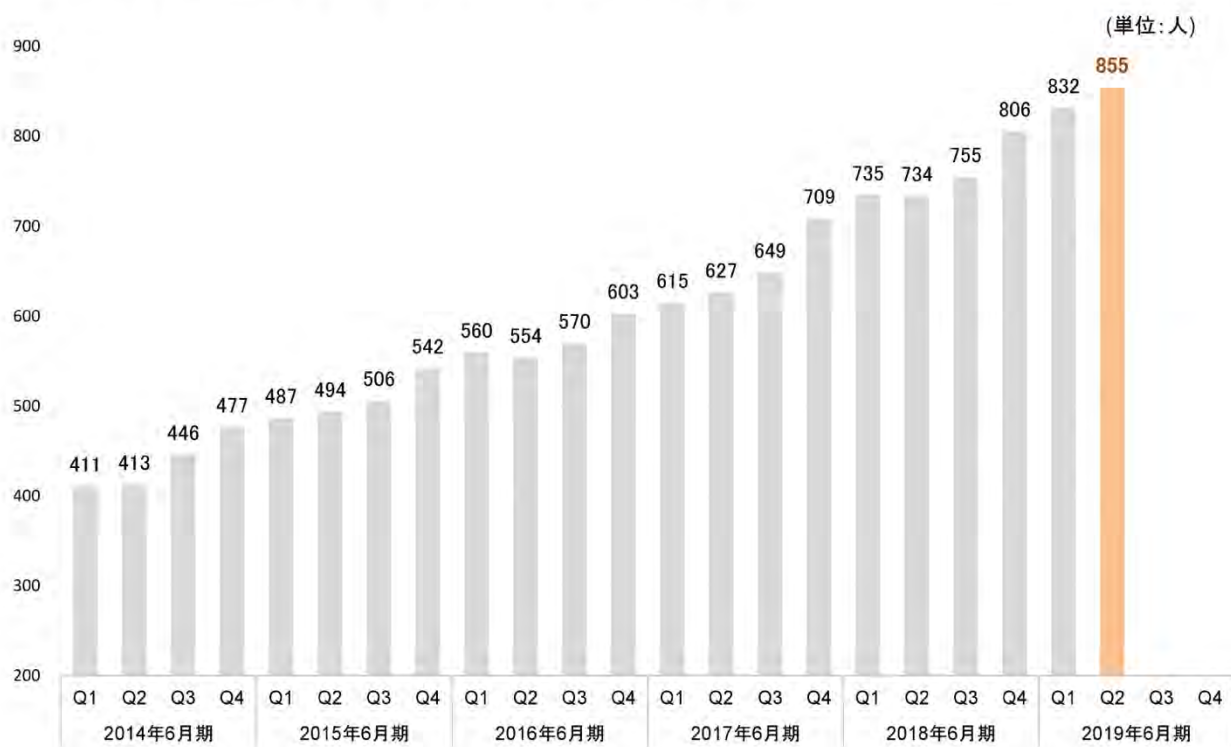
サポート

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



連結グループ従業員数の推移

AVANT



© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

10

従業員でございますが、従業員の数非常に増やしてきております。いずれの事業も、特にジールの例えばSIの事業であれば、今は、人の採用がやっぱり課題ではございます。人が採用できれば、仕事はさらにアサインできる状況でございます。

ディーバ社もプロジェクトが大型化してきますと、そこに従事すべき人間を多くしなくてはならないので、やはり採用が課題になりますし、フィエルテ社も、基本的にはアウトソーシング、労働集約的なところもございますので、そういった意味で、そういった人財を採用しなくてはならないという課題は、いずれも各社とも抱えております。

ただ、地道ながらも、少しずつ増やしてきていることと併せまして、新卒採用を定期的に行っておりまして、こちらは毎年毎年、大体10名ずつぐらい増やしてきて、今、新卒採用は大体、年間当たり40名ぐらいしています。

それで、40名のわりには、そんなに増えていないじゃないかという話なんですけど、もちろん、正直なところ、引き抜きというものも各社でも行われていると思うんですけども、私どももいかにして、優秀な人財をリテインしながら新たな人財を入れていくかというのが、そういう意味では人

サポート

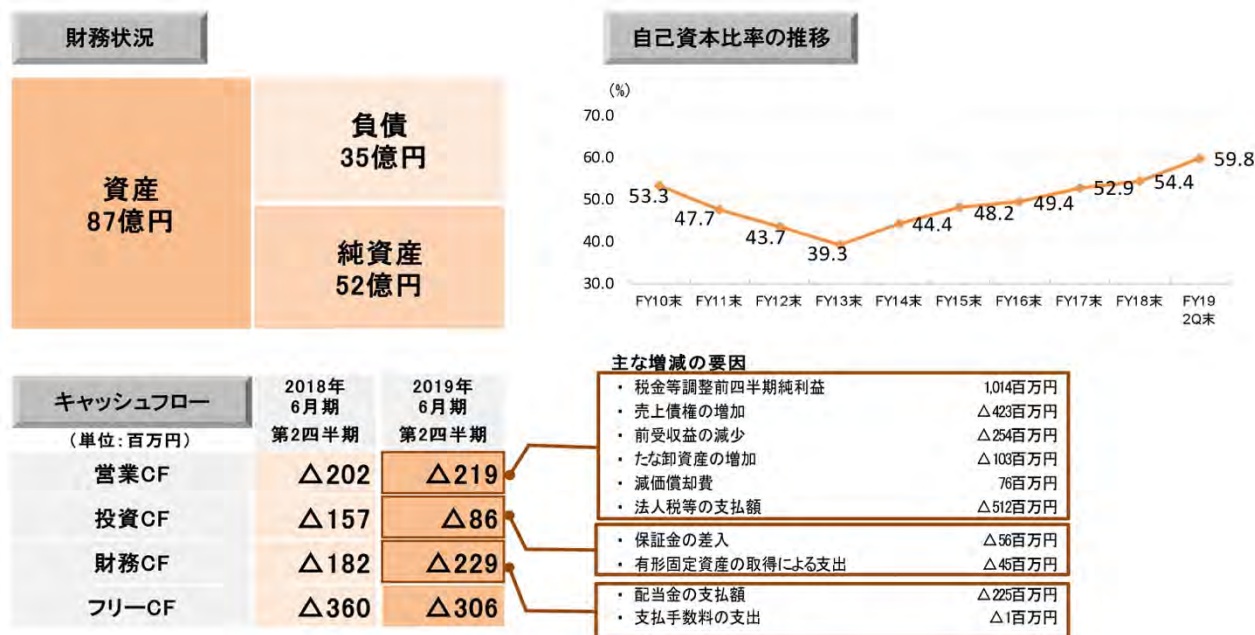
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



財採用における課題なのかなど。これはどこの会社さんも、今、抱えている、特に IT の業界では抱えている問題だと思います。

財務・キャッシュフローの状況

AVANT



財務のキャッシュフロー。キャッシュフローはこの四半期までに見ますと、賞与の支払、それから税金の支払等が発生してしまうので、ご覧いただくようにキャッシュフロー上はちょっとマイナスになっている感じになりますけれども、それほど大きく懸念しておりません。

期の終わりになってきますと、基本的にはキャッシュが積み上がってしまうと。むしろそのほうが今、既にお気づきの方も、ご指摘を以前、投資家の方からもいただいているんですけども、キャッシュ残高が、数字には表れてないんですけども今、資産 87 億のうち約 40 億はキャッシュでございます。

キャッシュバランスが多いというところで、これにつきましては今後、投資に向けていきたいところではございますが、常にそればかりを言い続けてはいけないので、また 2 年、3 年というスパンで見たときに、それまでに投資活動を行わなければ、何かまた株主の方等に還元しなくてははいけ

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

ないということも考えなくてはいけないかなとは思っておりますが、現時点では将来の投資のためにキャッシュのほうは維持しておく考えであります。

自己資本比率もそういう意味で60%までついにになっておりまして、現状はもう借入も返しましたので、無借金状態で60%まで自己資本比率はなっているというような状況でございます。

ROEの推移

AVANT

～中長期的に、平均20%以上の維持が目標～

- 当社グループの経営原則を遵守し、収益性をさらに高め、かつ、資産をより効率的に運用することを通じて、ROEの向上を目指す



※過去4四半期分の数値を基に計算しています。

© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

12

ROEにつきましても、こちら瞬間風速ですけれども27%というところで、過去4四半期分ですので、Trailing Twelve Monthsで計算しています。12カ月、過去、直近のところから12カ月をたどった数字でROEをはじき出してまして、それにつきましては27.1%という水準でございます。20%以上にするというのを基本的には目標に掲げておりますので、これにつきましても、当面の目標というのは今のところ何とか維持しているという状況でございます。

以上が第2四半期概要でございます。今後の通期の業績予想に移らせていただきます。

サポート

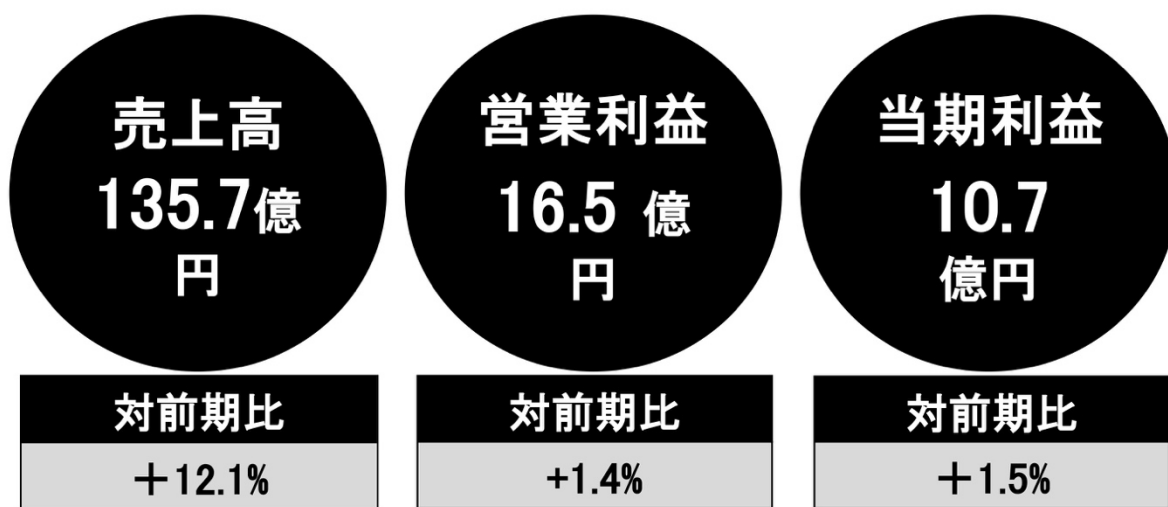
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2019年6月期 通期業績予想

AVANT

- ～「営業利益・当期利益共に以下の諸事項を勘案して前期から微増と予想」に変更なし～
- 将来の製品力強化に直結する大型かつ難易度の高い案件に取り組むことによる一時的な収益性低下の可能性
 - ビジネスモデルの転換を図る目的の研究開発や、新事業の創出および育成など、将来の成長を支え企業価値向上に貢献する活動への投資を積極的に実行



© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

14

こちらのほう予想につきましては今、昨年の8月に開示しましたものと、予想は変えておりません。この理由は今後、特に第3四半期、第4四半期に、大型プロジェクトも難度をきわめてまして、恐らく収益性が少し下がるだろうと見ております。

開発を行いながらやっているプロジェクトでございますので、そういう意味で、今後この下半期においてはコストが少し膨らんでくるだろうと見ております。その辺りのことを考えまして収益性は落ちるだろうという予想が現場から出てきますので、それを反映させているものがございます。

逆にビジネスモデルの、そこで下にも書いてございますように、特に人財採用なんかも今のうちに行っていかなくは将来が作れないだろうというところで、人財開発なり、私のところの場合R&Dといいましても、実際にはどこかから物を買ってくるのかそういうものではないので、基本的にはソフトウェアは人が作り上げるものですので、優秀な人財を結局採ってくる、そのための採用費。そういったものを私ども経営予算ということで今、かかえております。

こういったものが現状のところまだ消化しきれてないんですが、この下半期に本格的にそういった採用をしていかないと、さらにその次の期以降のところが続いていかないなというところで、ここ

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



にもございますように新規事業の創出と言いますが、新規事業を創出していくにはやっぱりそこ
人が必要なので、新規事業の創出経験があるという人財を採っていくとか、そういったことをこの
下期に行おうと考えております。

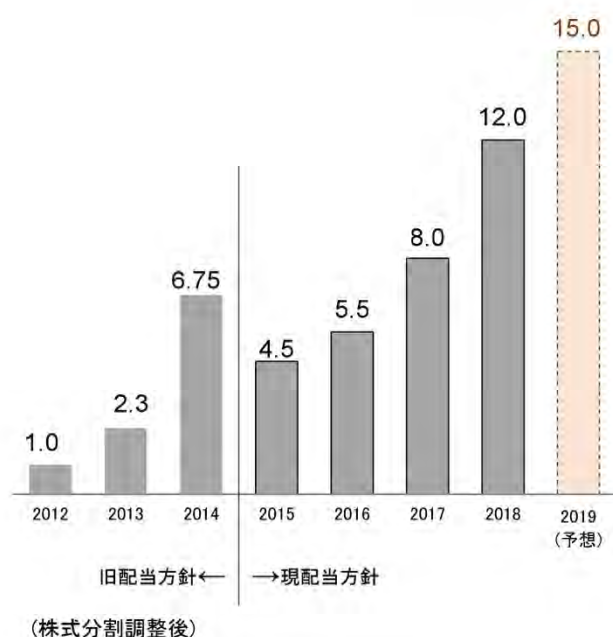
したがいまして、今の段階で申し上げられるのは、予想を変えるまでにはいかないだろうと思っ
ております。

2019年6月期 配当予想

AVANT

～配当金額を安定的に維持、ないし向上していくことを指向～

■ 1株当たり15円の配当予想に変更なし



＜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

© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

15

そういう意味では配当も当初の予想と変えておりません。1株当たり15円で、これも予想とい
いますか最終着地点が見えてきた時点で、場合によってはということはあるんですが、現状のところ
予想を変えるまでに至っていないところでございますので、配当予想も特に大きく変えておりませ
ん。

最後に中期経営計画に対する進捗というところでお話し申し上げます。

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@scriptasia.com



～ 2023年へ向けた経営目標の進捗 ～

- ストック売上比率70%を達成できるようなビジネスモデル転換を志向

	2018年 6月期	2019年第2四半期 実績 期末予想	2023年 目標
売上高	121億円	135億円	180-220億円
ストック売上比率	33%	31%	70%
営業利益	16.3億円	16.5億円	31-38億円
売上成長率+ 営業利益率	28.5pt	24.2pt	40pt以上
ROE	24.5%	27.1%	20%以上
配当	12円	15円	30円以上

© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

17

こちらご覧いただきますように、売上高とか営業利益は予想を変えていないのでそのままの数字を当てはめているものです。単純でございます。

私どもが一つ新しく入れた指標としては、ROEは20%以上というのは前からも10年計画の中で申し上げていたものなんですけれども、ストック売上比率。これは具体的にストック売上というのは私どもでいうところの、例えばDivaSystemの保守料ですね。ディーバ社の保守料、それからフィエルテ社の売上は、ほぼほぼストックの売上になりますので、継続的な契約というところでストック売上と認識していますので、その比率が全体売上に対してどのぐらいの割合になるかというところでこの数字を出しております。

ストック売上比率が33%から、今の現状の予想ですと期末では31%にいったん下落をいたします。この理由は、まず先ほど申しましたジール社が、今のところは基本的には大半がフローのビジネスなので、そこの売上が伸びるということは、逆に相対的にストック売上比率は下がってしまうという現象になってしまいます。

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

それからもう一つ、ディーバ社につきましても大型案件、ライセンスも売りがあがるんですけども、ライセンスの後は基本的に、旧セグメントで言いますと(導入)コンサルティングなんですけど、その部分はフローのビジネスになりますので、これのボリュームが増えてきているというのがございます。

相対的に保守料の相対比率が少し下がるという状況になるので、基本的にはそれもストック売上比率を下げたという要因だということで、この期末、このまままいりますとストック売上比率はいったん下がるというような状況でございますが、ストック売上の**絶対額**は決して下がっているわけではないので、売上の絶対額で申しますといずれも今申し上げた水準、例えばディーバの保守料、それからフィエルテ社のアウトソーシングの売上というのは伸びていますので、それ以上にフローの売上が伸びているというところをご理解いただければと思います。

もちろん5年後の目標値に比べますとまだまだ至らないところがございますので、そういう意味で課題は大きいんですが、こちらにつきましましてはいったん下がるというところは、そういう理解をしております。

それともう一つ今期決めましたのが、売上成長率と営業利益率を足し合わせたものが40%ぐらいを目指そうということになっております。これは弊社の社長がアメリカに行きましたときに、特にソフトウェアの業界でもSaaSと言われている、ソフトウェアをサービスとして提供している会社さんが主に指標として使っていたというところで注目いたしまして、その健全指標が40ポイントぐらいだろうと。40%ぐらいであろうということで、そこにわれわれも合わせていこうということで目標値を置いております。

これを東証に上場する全企業に当てはめて試算してみたものがあるんですが、いろいろございます。M&Aとかやりますと異常値が出てしまうのでそういったものを外しまして、東証さんに上場する全企業について調べてみますと、実は40ポイント、売上成長率と営業利益率を足したもので40%以上を達成している企業はトップ5%ぐらいの企業になります。

ということで、5%ぐらいの企業しかそこを満たしていないというところではかなり、名前を見てもエクセレントな企業さんが並んでいたんで、今ちょうど成長が盛んな企業さんもあるんですけども、私どももそういった企業さんの仲間入りをするためにそこまで目指していかなきゃならないということで、現状のところはまだまだ20%台ですので、まだ道半ばというところがございますので、これも高めていかななくてはならないという課題でももちろん認識はしております。

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@scriptasia.com



それ以外の指標につきましては、売上もまだ満たないんですけども、このままオーガニックの水準でいけば何とかいけるかなというような見込みは立ってきてはおります。もちろんいろいろデコボコはあると思います。

営業利益につきましてはまだ半分ぐらいなので、ここについては策を打たなきゃならないだろうと。

ROEは27%、現状のところは大丈夫ですが、こちらもいったんはへこむかもしれないと思ってます。

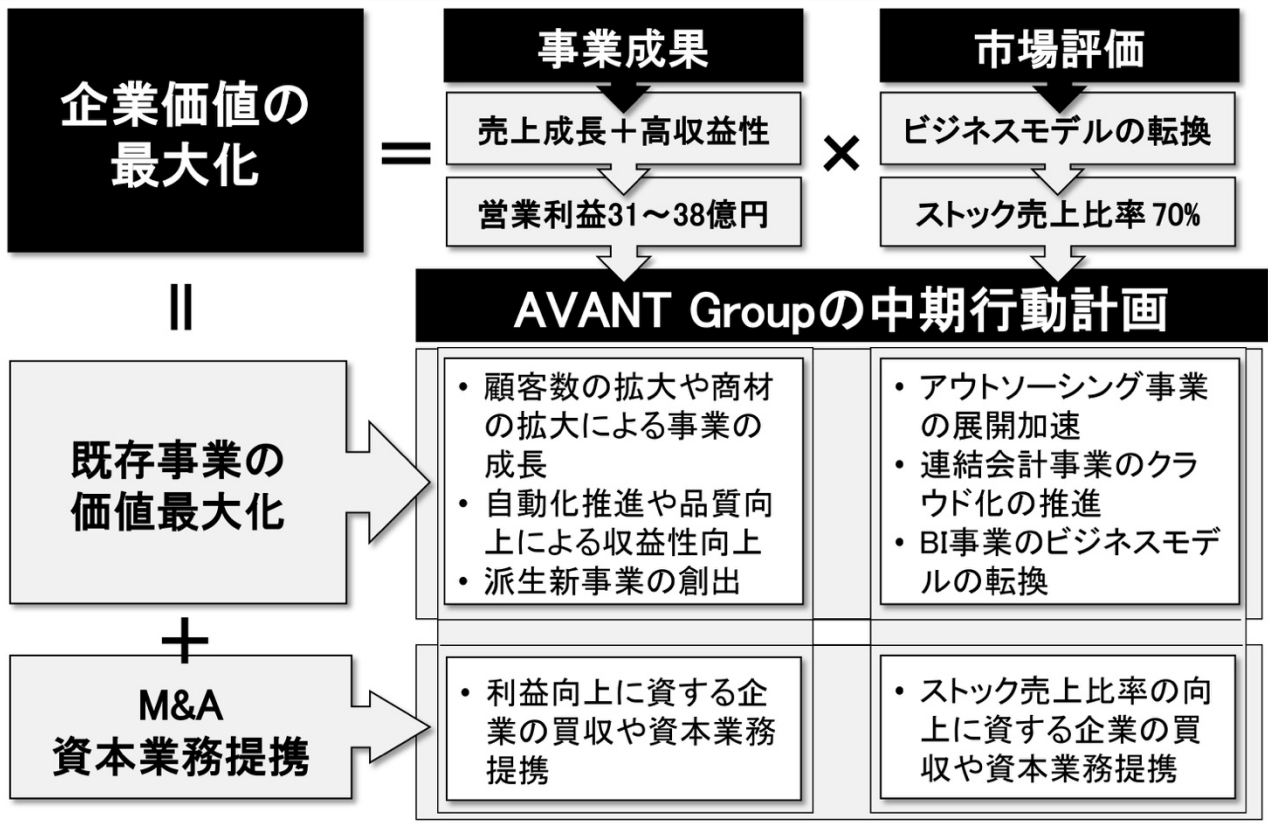
配当はある意味、最後、私どもが裁量で動かせる数字にはなってしまうんですけども、とは言いましてもめっちゃくちゃ、そんな理不尽なことはできないので。

30円以上というのはあくまでも当初発表した段階で、純資産配当率を上げていきたいというのと、それから配当性向って皆さんおっしゃるんですけども、純資産配当率を上げながら配当性向も徐々に上げていこうと考えているんですけども、そうしたときに30円以上ぐらいではないかなという目標を置きまして、そこに到達するために毎年少しずつ上げていこうと、今期はまだ15円ですけども、最終的には30円ぐらいを目指していきたいなど。これはただ、先ほど申しましたように私どもである意味コントロール可能な数字なので、それほど今の段階では、これの達成に対しては懸念はしていない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





© 2018 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

18

中期計画をどうやって達成していくのかというところで、ここに書いているところがございます。今日のご質問を受けるかもしれないと一番思ったところがございますが、事業成果と市場評価というところで二つに分けておまして、特にストック売上比率の上昇 70%ということになりますと今あるビジネスの延長線上にはないと思ってまして、これはそういう意味でビジネスモデルを今後、大きく転換していかないと成り立たない、達成できない数字だと思っています。

そういう意味で、どういうことをするのかというところが下に書いてあるんですが、既存事業につきましては、基本的にアウトソーシング事業がさらにボリュームが増えてくれば、ストック売上比率は全体としては上がっていくはずで。

それから連結会計事業におきましては、今はオンプレミスを中心とした事業でございますが、オンプレミス、お客様のサーバーのところいわゆるソフトウェアをインストールしていくのが中心ですけれども、これを連結会計事業のクラウド化の推進というところで、特に管理会計事業につきましてはクラウド化ができる、対応できる。もちろん従来のシステムについてもできるんですが、いかに今、既存のお客様の部分を浸蝕しないようにしながら、新規のお客様については特にクラウド

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

化の推進をしていくということでビジネスシフトを図っていく、レベニューの構成を変えていこうと思っています。

BI 事業についてはビジネスモデルの大きな転換が必要だと思っています。これは先ほどから何回か申し上げているように、SI のビジネスでフローなので、これをいかにしてストック化していくかというのがこの事業が抱えている大きな課題なんですけど、まだ具体的に何っていうものではないんですけども、ジール社では幾つか案が出てきている状況でございまして、まだ具体的に練るまではいってないんですけども、その構想だけ聞いている限りにおいては実現可能性があるのかなと思っています。

70%の水準が、ジール社単体では達成できない数字かもしれないですけども、このミックスをしながら 70 に近づけていく可能性というのがゼロではない。ゼロではないって言ったらちょっと語弊がありますけれども、可能性が見えてきているというふうな状況が一つございます。

70%に近づけながら、それでも達成はできないと思っているので、そこを埋め合わせるというのが必要なんだろうなというのが、実のところこの M&A、資本業務提携というやつが基本的には M&A だろうと思ってまして、ストック売上比率の高いところ、会社さんを私どもで買っていくんだろかなと考えております。

それ以外、売上成長と高収益性という先ほどの指標なんですけども、この辺の達成につきましてはこちらにありますように、既存事業をいかにして、お客様の数を増やすことと、売上の貢献するためお客様の数を増やすことと併せて、いわゆるお客様に提供するサービスメニューを増やすということだと思っておりますので、こういったこと。

それと併せてコストカッティングというところで、例えばアウトソーシング事業であれば労働集約的なところを、いかにして自動化を進めてそれを置換していくか。この試みを既にアウトソーシング事業については始めております。まだ実現には至ってないんですけども、アウトソーシング事業もお客様の事業をしながらノウハウが積み上がってきて、この部分は自動化できるね、その自動化できるものについても既に既存の自動化できる製品、RPA のものがございまして、それは基本的に自分たちで開発することなく使う。併せて自分たちのみが、ここは恐らく市場にはないものなので、そこは作っていくというところで、作る部分についても一応今、取り組みを始めているという状況でございまして、内部的にはある目標値を持ってまして、生産性、収益性をここまで、何年までに上げろというのがございまして、それに向かって今、アウトソーシング事業は動いているという状況でございまして。

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



既存の事業につきましては、利益向上に貢献するような企業を買収していくんだというところなんです。どちらかというと事業をやりながらそこは、買収対象を見つけていくのは難しいので、この辺りの仕事、特にストック売上比率を高めていくという、この埋め合わせをしていくのが私ども、持株会社であるアバントの役割だという認識をしております。事業会社はとにかく今あるものを最大限伸ばしていくところに注力する。それからアバントにつきましては、5 年計画の達成に向けてギャップを埋め合わせていくという役割を担って行動している、活動をしているところでございます。

以上が今日、私どもが皆様にお配りした資料でございまして、私の説明はここでいったん終わらせていただきます。すみません、ちょっと必要以上に時間を取ってしまったんですが、ご質問等ございましたら回答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



質疑応答

中山： それでは、ただ今より質疑応答の時間といたします。ご質問のある方は、係の者がマイクをお持ちしますので、まず会社名とお名前をお願いいたします。それではどうぞ挙手でお知らせください。

せっかくですので、何でも構いませんので何かあればご質問いただければありがたいのですが。

よろしいでしょうか。

それでは何かございましたら、後ほど個別にご質問対応も、質疑応答、対応させていただければと存じます。

それではこれにて株式会社アバント 2019 年 6 月期第 2 四半期決算説明会を終了いたします。本日はご出席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。

中山： なお本日、せっかく弊社まで足をお運びいただいていますので、もしご興味ございましたらオフィス内なども簡単にではございますがご案内させていただきたいと考えております。工場見学みたいにあまりおもしろいものではないんですが、もしご興味ございましたら、後方の係の者がご案内いたしますので、一声おかけいただければとお願いいたします。

また、お手元にアンケートのほう、準備させていただいておりますので、お手数ですがアンケートのほうだけご回答いただければと存じます。

改めまして本日は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@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@scriptasia.com

