

AVANT

株式会社アバント

2020年6月期決算経営説明会

2020年8月17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月期決算経営説明会		
[決算期]	2019年度 通期		
[日程]	2020年8月17日		
[ページ数]	26		
[時間]	16:00 – 16:44 (合計：44分、登壇：30分、質疑応答：14分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]	3名		
[登壇者]	2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)		
[アナリスト名]*	いちよし経済研究所	伊藤 研一	

*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

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

西村：皆さんこんにちは。本日はお忙しい中、2020年6月期株式会社アバント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、本日進行させていただきます株式会社アバント IR 担当の西村と申します。よろしくお願いいたします。

本日の登壇者は、代表取締役社長、グループ CEO 森川徹治と、取締役、グループ CFO 春日尚義の2名になります。

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30分説明をさせていただいた後、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時間を想定しております。

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。

森川：皆さん、こんにちは。アバントの森川でございます。







これからアバントの決算を説明させていただきます。

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@scriptsasias.com



- 5期連続の増収・増益を達成し、過去最高益を記録
- ストック売上比率はほぼ横這い。利益率は改善したが売上成長率が鈍化したためGPPは低下
- ROEは20%超を維持

	FY19 実績		FY20 実績		FY23 目標
売上高	140.7億円	→	 156.9億円	⇒⇒⇒	180~220億円
ストック売上比率	31.4%	→	 32.6%	⇒⇒⇒	70%
営業利益	19.6億円	→	 22.7億円	⇒⇒⇒	31~38億円
売上成長率+営業利益率	30.2pts	→	 26.0pts	⇒⇒⇒	40pt以上
ROE	24.5%	→	 23.5%	⇒⇒⇒	20%以上
配当	7.5円	→	 9円	⇒⇒⇒	15円以上

© 2020 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

2

まず、FY20 の振り返りでございます。

FY20 の位置付けは、現在の中期計画の2年度目ということで、まず中期計画自体の実現に向けたモメンタムを作るための行動ということに集中してまいりました。

その結果として、まず、売上高、利益につきましては5期連続の増収・増益ということで過去最高益を記録しております。一方で、今回の中計の中心部であるストック売上比率についての構造転換、こちらは数字の面ではまだ現れておりませんが、組織変更とか、さらにはその新しい製品開発、ポジショニング等々そういったことを進めて、そのモメンタムを作ることに向けてのアクションはかなり進めてきたという状況でございます。

ただ、FY23 の目標に向けたストック売上比率、さらに営業利益、それから私どもパフォーマンスを重視しております。売上成長率と営業利益率を足したGPPと内部では呼んでおりますけども、これのモメンタムについても、ここはコロナの影響等々も含めて、なかなか達成は単純には難しい状況にはございますが、あとは基本線としてはFY23 の目標についてはぶらさずに、そこに向けて確実にミートさせるように、それぞれアクションを集中させていくということで進めております。

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



特に、今回コロナの件で4~6月かなり、どれくらいのインパクトを受けるのかということで非常に悩ましい状況であったのでございますが、基本線として、考え方としてまずは、今ある中計自体は絶対に崩さないと、ここをしっかりとやり遂げるという前提において、それをやるための環境を作っていこうということから、最悪の状況、どれくらいトップラインが沈むのかといったことについての想定を行い、そこに向けた対策、例えば25%売上が下がった場合に、どこまで手が打てるのか、そういった段取りをしっかりと行うことを前提に行った上で、とにかく、この事業構造の変換へ向けて全体が集中できる環境を作っていこうということで、邁進しております。

とはいえ、優先順位はしっかり定めておりまして、まずは従業員全体の健康第一。とにかく安全確保ということで、ここは各社それぞれの事業モデルによって取り組みは異なった形をとっておるのですが、原則としてはできる限りリモート、そこをしっかりと使っていくことによって罹患のリスクを減らし、安全確保をしていくと。

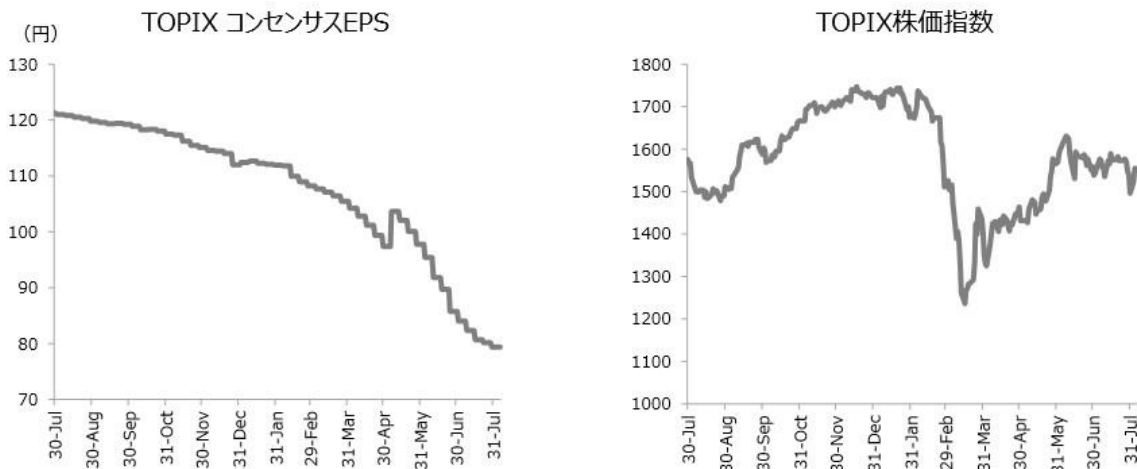
その上で、事業継続ということをしっかり進めていくために最悪の状況を想定し、そこに向けた段取りを作っておくと。その上で、しっかりこの中期計画、個々の中期目標を実現するために、集中していくために何をするのかという段取りも進めている、そのような状況で現在アクションしている状況でございます。

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



- 3月決算企業の56%が今期予想の開示を見送る中、コンセンサス予想EPSはコロナの広がりを受け下方修正が続いている
- 食料品、紙パ、医薬品、銀行セクターでは大多数の企業で業績予想が開示されており、業種によって明暗が分かれる印象
- 株価は緊急事態宣言解除を受け一旦持ち直すも、感染再加速を受けボックス圏で推移



(出所) Thomson Reuters

© 2020 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

4

マーケットの現状認識でございますが、ここはそれぞれ新聞、メディア等で十分に共有されているところでございますので、私どものほうから個別に説明ということは割愛させていただきますが、全体感としてはメディア通りの認識と大きなズレはないと、私どものマーケット自体も特別何か、全然違うモメンタムで動いているということではなくて、全体感としては同じような状況下で同じような認識の中で動いている、そういったような認識でございます。

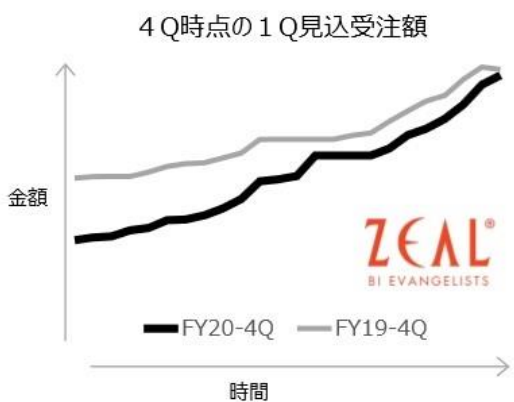
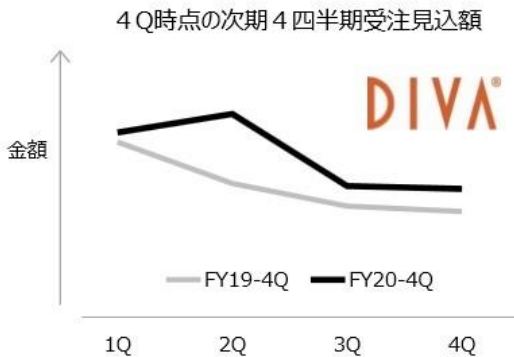
ここはちょっと飛ばしていただいて。

こちらも、既知の情報であると思っておりますので、割愛させていただきます。

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





連結会計関連事業

- ✓ 緊急事態宣言発生を受けても延期・白紙化の動きは限定的、6月後半から受注も回復
- ✓ 情報・通信、医薬品、ドラッグストア業界などの投資意欲強い
- ✓ 制度会計等の効率化ニーズに加え、テレワーク対応、予実・管理会計など高度化ニーズが強い
- ✓ グローバルに展開する企業が海外子会社のガバナンスを強化

ビジネスインテリジェンス事業

- ✓ 緊急事態宣言発生を受けて延期・白紙化相次ぐも、経済活動再開に伴いウェビナー活用等によりコンタクト、受注は順調に積み上がり
- ✓ 小売、食品業界が強い他、情報通信・金融機関など大手企業からも受注
- ✓ オンプレミスのデータベースをクラウド移行するニーズ強い

アウトソーシング事業

- ✓ 内外経済の不透明感強まる中、グローバルでの資金コントロールのニーズが強まっており引き合いが増えている
- ✓ リモートワーク普及で属人化の弊害が認識される一方、内製へのこだわりも薄れ、アウトソーシングへのニーズは高まっていると期待

(注) 受注見込額は社内モニタリング指標であり、開示している受注額とは異なります。金額の前年同期比増減が今期売上高や受注額、受注残の増減を示すものではありません。

© 2020 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

8

では、私どもの各社の状況はどうかといったところでございますが、全般としてはこの4~6月において全体的には受注の意思決定、お客様のほうの受注の意思決定自体はかなり見合わせたといったところが出てきたのは事実でございます。

ただ、これはなくなったということではなくて、実際お客様側のほうのコロナ対応、リモート等の様々なところがあって、まず、今喫緊の課題として対応しなくてはならないところに対して集中していく、さらにはマーケットが今後どうなっていくのかということに対して今後のアクションを考えていく、そういった観点からさまざまな優先順位の中で、今進めていたもの自体をちょっと延期していく、意思決定を延期していくといったことから、アクティビティ自体は全体として低くなっていったという状況がございます。

ただ、傾向としては一部の業種を除いては原則的には進めていく、もしくは拡大させていくといったところがお客様の全般としてのトレンドでございまして、その関係からセカンドクォーター以降の受注のパイプラインに関しては、昨年と比較しても増加している。

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

従来と比べると、パイプラインの曲線が全然違う傾向を取っているところ自体が特徴的になっております。特に留意していかなければならないところは、今後まだまだ予断を許さない状況でございますが、今後の受注自体が急回復していった時に私ども自身がしっかり対応できるかどうかというところ自体は一つの大きな論点になっております。

これは、マイナスのほうに備えていくだけではなくて、プラス側のほうに対してお客様にしっかり品質を担保した形で満足いただけるようなサービスをどう提供していくのか、この辺についての準備も非常に問われているという状況でございます。

各社別の状況で、ちょっと個別に話を申し上げますと、DIVA に関しましては、緊急事態宣言の発令を受けた以降でも、延期とか白紙化の動きというのは限定的でございました。

一方で、投資意欲といったところについては、グループガバナンスという観点でここは決して弱まっていることはなくて、大きい意味では ESG とか SDGs とかそういったところも含めての文脈になるのですが、やはり、しっかりグループ全体のガバナンスをどう高めていく、ガバナンスを高めていながら事業価値をどう高めていくかというところについての意識は決して弱くなるどころか、むしろ高くなってきている。

そういった観点から従来の延長線上以上の貢献、連結会計だけではなくてガバナンスといった部分について、どういうふうに貢献していくのかというところが非常に問われている。問われている一方で、そこに対する実需は非常に強くなってきている、成長力になってきているといったところ自体は実感をしております。

グローバルに展開する企業の海外子会社のガバナンスというのも一つのテーマとして、ここもかなりフィーチャーされているような状況でございます。

次に、ZEAL ですね。ビジネスインテリジェンス事業に関しまして、こちらに関しては DIVA と比べますと比較的、緊急事態宣言を受けた以降、延期・白紙というもの自体は相次ぎました。これは、脱ストック型というよりはテーマが連結会計に比べて決まったテーマというよりは、ビジネスインテリジェンスの場合は様々なテーマに対してビジネスインテリジェンスのツールを使いどう改善していこうかと、非常に幅の広い事業を展開しているといったところから、その影響、テーマ的な影響を非常に受けてきたという背景がございます。

ただ、こちらに関しましても、この7月以降お客様自体の状況が見えてきたことが背景になっているとは思いますが、お客様自身の意思決定ということから、改めてここをしっかりと伸ばして

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



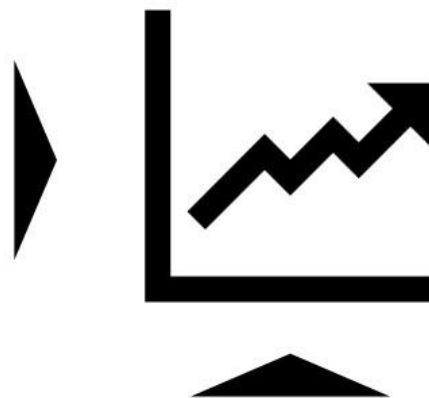
いこうよということから、新しい受注というものの自体の積み上がりが進んでいるという状況でございます。

最後、アウトソーシング事業でございますが、こちらの事業モデルの特性上、基本的にストックビジネスで進めておりますので、かつ連結決算開示といった領域を中心にやっているといったところ、要はお客様にとって必ずやり続けなきゃならない業務を請け負っているという観点から、大きな影響を受けずに進んでいるという状況でございます。

このように、全般それぞれの事業モデルによって多少の違いがございますが、おおむねコロナのインパクトというものは受注自体の時期が遅れていくというインパクトを受けつつも、喪失しているというよりは、むしろ今後積み上がっていくことに対してどう対応していくのか、そちらのほうがビジネスモデルの転換と合わせて非常に大きな課題になってきているといったところが全体のトレンドでございます。

データ分析に基づく経営判断が重要な時代—AVANTの事業機会

AVANT



AVANTグループは企業価値向上をサポートするソリューションを提供

DIVA® **ZEAL**® **FIERTE**

株式会社 インターネットディスクロージャー
Internet Disclosure Co., Ltd.

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

こちらは、今申し上げたようにお客様自身が、大きな意味で私ども自身が提供しているソリューションというのはDXの文脈でございますので、その領域については成長領域として捉えていただいと、私ども自身もそのように捉えているといったところでございます。

21年6月期の目標

AVANT

- 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

© 2020 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

11

続いて、今期21年度の重点戦略についてお話しさせていただきます。

今期は、中経計画のちょうど真ん中になります。掲げておりますFY23目標に対する達成度といった部分に関しましては、トップラインと利益の部分についてはそれほど達成が難しいといった状況ではないのですが、やはりこの中計で実現したいところは、ビジネスモデルの構造転換になります。

この構造転換の目的というのは、お客様に対する価値を高めていくためにITも活用しながら、自分達のノウハウをしっかりと蓄積していった、知財として、サービスとしてではなくて知財の提供という観点で価値の提供の中心軸を変えていくということから、それを実現する環境としてのストック売上比率をしっかりと上げていきたいというのは中心軸でございます。

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



ただ、現在やっておりますようなビジネスというのは決して売上、ストック比率を中心としたものばかりではないので、全体としての構造転換ということ自体は簡単ではないのですが、そこをそれぞれの会社それぞれでいいということではなく、全社のビジネス自体をストック売上比率を上げていく、クラウドシフトを進めていくといった方針でやっておりますが、この部分がなかなかきちっと、今、目標に向けてラインがまだ乗っかっていないというのが現状でございます。真ん中に位置付く、中期の真ん中でありましてはモメンタム、売上比率を70%に近づけることができる、そのラインをしっかり作っていくところに集中していくというのが今期のメインになっております。

作っていくためにも、売上構造の転換というのが非常に重要になりますので、トップライン、この作り方に非常に力を入れております。単純にトップラインの成長を重視しているというところではなくて、クラウドシフトを明確にして、それを実現するためのトップラインを作っていくという観点から、単なる売上成長ではなく構造転換、それを各社に対してしっかり展開していってもらおうといったところで進めております。

実現のバックボーンとしては、比率の向上に欠かせない自社独自の製品・ソリューションといった、それを作るだけでなく広げていく、そういったところも重視して進めております。

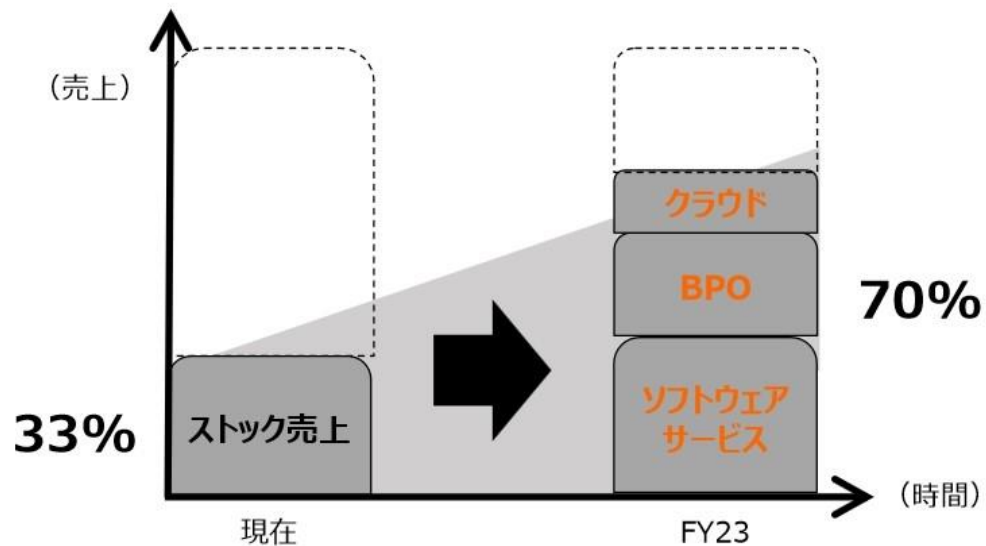
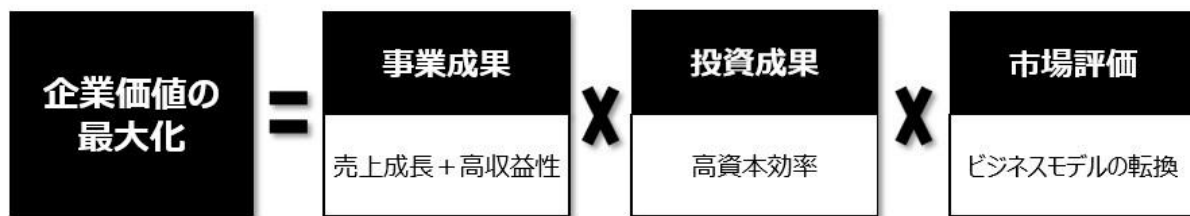
もう一つは、単純にリニアな成長だけではなく、要は自分達の成長だけではなく、自分達がまず価値をつくっていくという面に関しましては、価値創造力を外から持って行くことはできませんので、まず、自分達自らがちゃんと価値を見出すというところを中心軸にしつつも、それを加速できるような提携関係もしくは資本提携関係、そういったものがあるのであれば積極的に使っていくと。事業努力だけではなくて加速させるための可能性といったもの自体は資本提携等を目指してM&Aとかも使ってやっていくという方向でございます。

ただ、あくまでも成長を外部から取り込むという発想ではなく、われわれ自身は成長領域にポジショニングしています。さらにそこに向けて実現してくための力もないことはございません。ポイントはモメンタムというか加速感、スピードに対してどう全体として加速感を作っていくかというのが課題でございますので、その加速をさせるために外部の力をどう使うか、そういった観点からのM&Aと位置付けてございます。

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@scriptasia.com





© 2020 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

12

こちらは、ビジネスモデルの転換ということで、今申し上げたところの繰り返しになりますが、企業価値の最大化を目指す際に事業成果、ファンダメンタルになります。

売上成長、高収益性といったところが当然ベースになりますが、ここだけではなくて、中長期的な成長を作っていくといったもの自体がどこに出てくるのか。これは今の売上成長、過去の売上成長、そういった高収益性というものだけではなくて、今後5年、10年を見据えた成長収益自体をどう作っていくか、これがどこに現れるかというビジネスモデルであると。

そういう観点からこのビジネスモデルというものの自体を10年といったスパンで見定めて、構造転換させることによって企業価値の最大化を目指していく。

そこを今進めていく、大きな意味での10年スパンで考えたところの最初の5年という位置付けで、今ビジネスモデルの構造転換を進めております。

続きまして、各社の取り組み状況のトピックスについて、いくつか触れさせていただ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





連結会計事業のKPI

FY20実績		FY21見込		FY23目標	
増収率：6%	GPP: 25%	DOWN	UP		GPP: 40%
OPマージン：19%		UP			
ストック売上	39%		UP		50%

クラウドシフトでトップライン加速

- ✓ クラウド化に向けた新製品・サービスの投下
- ✓ 制度会計から予実・管理会計など経営の高度化に資するソリューション充実
- ✓ 業績好調な業種・グローバルプレーヤーをターゲット
- ✓ 収益性向上策（生産性向上／柔軟な採用／オフィススペース）

まず、DIVA 社、インターネットディスクロージャー社、ともに自社製品を中心に成長している会社でございます。

インターネットディスクロージャー社に関しましては、100%クラウドシフトを推したビジネスをやっておりますので、こちらに関しましては大きな問題は抱えておりません。

一方で、DIVA に関しましては、従来型のオンプレミスからクラウドのシフトというものを自力で進めていくという、非常に大きなテーマを抱えて進めております。

ここに向けての段取りといったところを前期かけて、組織の作り方、さらには自分たちの貢献するドメイン、領域をどのように位置付けるかということ自体の見直しをし、従来のメインのプロダクトであった DIVA システムというものの中心領域だけではなくて、新しくそれを活かしながらお客様に貢献する領域として、グループガバナンスといった領域を外側に増やしまして、そこに向けたソリューション群を作っていくところと、クラウドシフトというところを同期を取って進めていくための段取りを終えたところでございます。

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

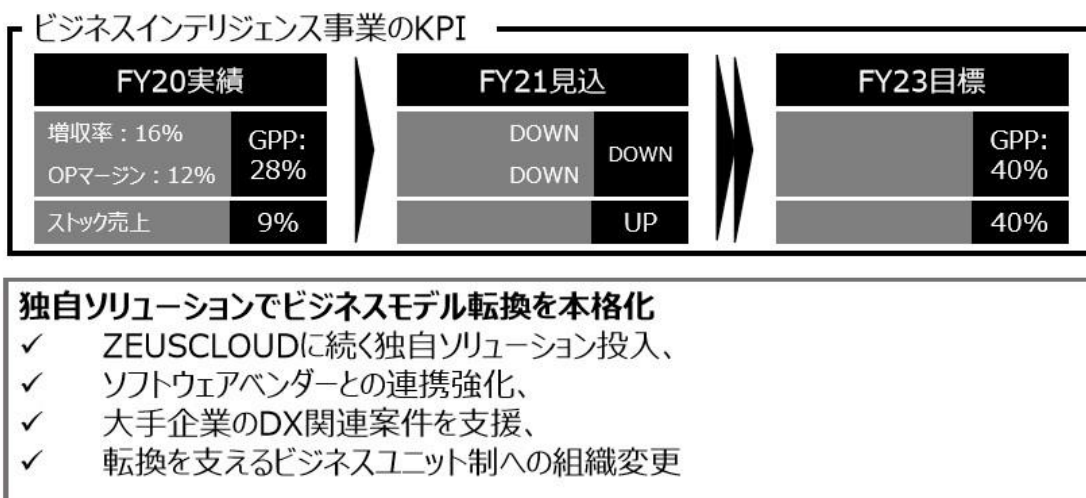


組織的にものを作るといったところにつきましては、ほぼ創業以来の大きなトランスフォーメーションを行いまして、ものづくりに関しての方向感、ベクトルというものはおおむね道筋をつけられた状況でございます。

ですので、今後はこれをいかにお客様に提供していく、さらにその提供していったもの自体を通しながら製品開発を加速させていく、そういったモメンタムを作りこめるかが非常に大きな課題になっておりまして、そういう観点でこのクラウドシフトを、トップラインを加速させながら進めていくというのが今期の最大の課題になっております。

ビジネスインテリジェンス事業

AVANT



続きまして、ビジネスインテリジェンス事業でございます。こちらの課題は、とにかくビジネスモデルがSI型であると。従来のSI型であるところが最大の問題でございまして、特にストック売上比率は10%切っているというのが実態でございます。

このままでも現在のDX需要を捉えますと、十分に売上成長、それから一定の利益率のもとにおける利益の増加ということも可能なのですが、やはり10年というスパンで考えますとSIではなくて

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@scriptasia.com



自社 IP、自分達の独特の、オリジナリティを持った製品なり、ソリューションというものを持ちながら、継続的にお客様に対し提供できるモデルに転換していくことが必要不可欠だろうと。

そういった観点から、非常に難易度が高いのですが、このストック売上比率を個別では FY23、40%を達成するところに向けて何ができるのか。そこに関しましても前期様々な取り組みを行っていき過程の中から、ようやく独自の ZEUSCLOUD という名前をつけておりますが、独自のソリューションを投入することもできました。さらには、今期に関しましては独自のソリューションならびにこのストック型のビジネスを提供するための専任組織を作って、従来のビジネスに引きずられずに、そこを伸ばしていくためのビジネスを加速するためのフォーメーションを作りました。

ですので、急激にストック比率が上がるということはありませんが、少なくとも高めていくための組織の形は作った。後はこれをどういうふうに加えていくかといったところで今後進めていく段取りがついたという状況でございます。

アウトソーシング事業

AVANT

FIERTE

アウトソーシング事業のKPI

FY20実績		FY21見込		FY23目標	
増収率 : 27%	GPP: 44%	DOWN	DOWN		GPP: 40%
OPマージン : 18%		DOWN			
ストック売上	89%		UP		95%

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

最後が、アウトソーシング事業でございます。

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

こちらはもともと DIVA で持っていた事業資産を活用しながら、それをリカーリング型のアウトソーシングという形態で、いわゆる私どもが今後実現していきたいビジネスモデルを先行して実現している事業体として切り出して、現在運営しているようなビジネスモデルになるのですが、そういった観点からはリカーリング、ストック型ビジネスモデルは最初から出来上がっております。

かつ、お客様に対して継続的に同じ業務を提供していく、ソリューションを提供していくという観点ではアウトソーシングという形態で実現しております。ですので、ここの大きな課題としましては、この成長スピードを更に加速させていく、そのための自社製品。

要は、DIVA というものをベースにしながら立ち上がっていったのですが、これから FIERTE 独自の製品というものを自ら、経験をベースにしながら作り上げていって、それをベースにしながらトップラインの成長を加速させていくような環境を作っていく。そこの攻めに対する段取りというのが今後の課題になっております。

このような状況でございます、各社様々それぞれのビジネスモデルに応じた対応、組織的な対応をしっかりと準備をしたというのが前期でございます、今期は実際にそのモメンタムをどう作り上げていくのか、そこに向けた行動に集中していくところが今期の最大の課題でございます。

繰り返しになりますが中経計画、ここで実現したいことというのは、その先にある世界に通用するソフトウェアベンダーになるといったところの文脈に沿ったアクションの最初の5年、それを実現するためにはそのソフトウェアを作っていくための環境をしっかりと作り込んでいこうと、それがリカーリング、いわゆるストック型ビジネスであると。

そこを従来と違った構造に転換させるために、従来の30%を逆転させていくために70%を目指していく、そういった観点では非常に乱暴なというか、非常に高い目標を設定しているところではございます。そこ自体をぶらすことなく各社の事情に応じて、しっかりとそこに向けたモメンタムを作っていくところに向けて前期をかけてその段取りを進め、今期アクションに集中していくといったところで、その目標に向けて邁進していくということをやっていきたいと考えております。

さらには、コロナ等々、様々従来想定していなかったような環境変化もございますが、ここに引きずられずにこの中長期的な方向感ということに推進できるような環境を整えておりますので、今期もこのような段取りを通してしっかりと目標に向けて進んでいきたいと考えております。

私のほうからは以上でございます。

春日： 皆さんこんにちは。改めましてアバントグループ CFO の春日でございます。

私のほうからは、本日財務戦略について説明申し上げたいと思います。

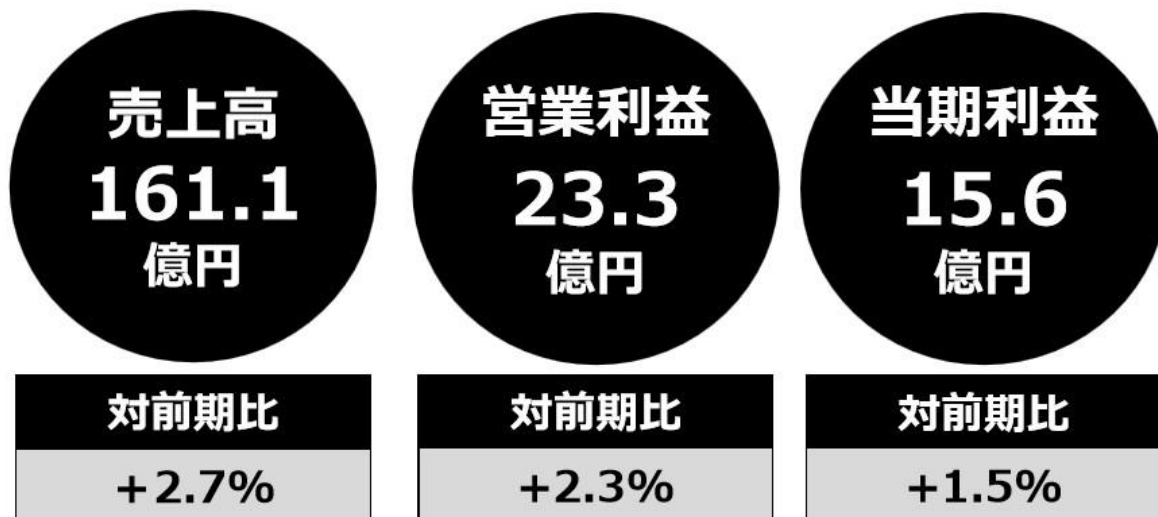
サポート

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



～ 6期連続の増収・増益を見込む ～

- 新型コロナウイルス感染症の広がりと共に伴う緊急事態宣言等の影響で4～5月にかけて経済活動が停滞したところから、第1四半期は売上・利益共に低水準を見込む
- 一方、一時停止や延期されていた案件が徐々に再開・始動しており、第2四半期以降は回復に転じるとの前提で、通期は売上高と営業利益共微増を予想



© 2020 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

17

まず、今期私ども 2021 年 6 月期の業績見通しでございますけれども、まず全体感から申しますと売上、利益ともに微増を予想しております。

こちらの前提といたしましては、先ほども私どものグループ CEO のほうから話ございましたとおり、第 1 四半期は比較的コロナの影響も受けておりますけれども、第 2 四半期以降パイプラインの状況が、このまま続けばこちらの予想にございますように微増になるであろうと予想しております。

ただし、今後現状が変わってくると、コロナの感染者数が非常に急増するという状況で私どもの予想を超えるような事態が生じた場合には、改めて予想の見直しが必要だろうと思っております。

その意味にはおきましては、これまでのモニタリングの期間をなるべく短くして、予想のサイクルもなるべく短くして行なっていこうと心がけております。

ということで、もし予想の変更が起こるようであれば、当然のことながら速やかに皆様にお知らせ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グループのKPI					
FY20実績		FY21見込		FY23目標	
増収率：11.5%	GPP：26.0%	DOWN	UP		GPP：40%
OPマージン：14.5%		UP			
ストック売上	32.6%		UP		70%

連結会計関連事業	<ul style="list-style-type: none"> ●引き続き新規プロジェクト獲得に注力するが、大型プロジェクト一巡により増収率は鈍化 ●プロジェクトミックスのシフト、コストコントロールにより営業マージンは改善へ ●ストック売上比率は上昇へ
ビジネスインテリジェンス事業	<ul style="list-style-type: none"> ●新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、IT投資の一部が影響を受ける可能性があり、動向を注視 ●固定的費用の一部は増収で相殺難しく、営業マージンは若干低下 ●ストック売上比率は上昇へ
アウトソーシング事業	<ul style="list-style-type: none"> ●安定した需要を見込むが、新規案件の多かった20年6月期に比べると増収率は鈍化 ●効率化投資を積極化することから、一旦は営業利益率の低下を想定 ●ストック売上比率は上昇へ

各社のこの予想を立てるにあたりまして、各社の各事業の予想をどのように立てたかというところがこちらの説明でございます。

連結会計関連事業におきましては、まず終わったばかりの期、FY20期におきましては大型案件が失速するかなと思っていたものにつきましては、引き続き受注が取れたというところがございましたが、今期につきましてはその大型案件につきましても、いわゆる保守フェーズといいますか、メンテナンスフェーズに入りますので、そういった意味で今後それを補うプロジェクトが必要になってくるというところでございます。

先ほどの構造転換の土壌が整ったというところでございますけれども、まだそういう意味では従来のビジネスを引きずっている部分がございますので、そちらの比率を高めに見ているというところで、売上につきましては微増、利益につきましてはむしろ収益性のほうを重視していくというのが連結会計関連事業でございます。

ビジネスインテリジェンス事業でございます。こちらはサービス形態というところで、現状はサービス形態のビジネスモデルでございますので、コロナの影響が一番大きいところではございますけ

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

れども、やはりこちらもグループ CEO のほうから先程話がございましたとおり、第2四半期以降のパイプラインが積み上がってきている状況ではございます。

したがいまして、この状況が引き続き続くのであれば、売上、利益ともに大きな落ち込みなく期を終えることができるのではないかなと予想しております。

アウトソーシング事業でございますけれども、これまで築き上げてきたビジネスモデル、これはストック型を中心としてお客様になるべく1年なり2年なり長期にわたる契約を結んでいただくということで、ビジネスモデルを構築してまいりました。

この功が奏しまして、アウトソーシング事業につきましては比較的安定した需要が今後見込めるところでございます。

ただ、収益性につきましては先ほどの話にもございましたように、こちらは効率化投資を行っていくことも考えておりまして、そういう意味では若干収益性が減少するかもしれないというところを見立てております。

財務状態

AVANT



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

財務状態でございます。FY20期、終わったばかりの期につきまして申し上げます。

自己資本比率でございますけれども、これまで過去最高の61%の水準に達しております。

キャッシュフローもそのまま順調に積み上がっておりまして、構造転換のために資する資本事業提携、場合によってはM&Aというところに今後は活用していきたいと思っております。

また、昨今の状況を見る中で、キャッシュはまさにサバイバルのために必要でもありますので、キャッシュを潤沢に積み上げて、今現状は積み上げておきたいと考えております。

株主還元方針

AVANT

～ 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する見込み

<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



	2012年6月期	2013年6月期	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	2020年6月期	2021年6月期
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	予定	予想
1株当たり配当金(円)	0.5	1.125	3.375	2.25	2.75	4.0	6.0	7.5	9.0	10.0
純資産配当率 当社	1.30%	2.47%	5.84%	3.25%	3.41%	4.18%	5.20%	5.27%	5.17%	-
(参考)東証上場企業平均	2.24%	2.28%	2.39%	2.43%	2.64%	2.70%	2.86%	2.93%	2.93%	-

(注) 東証上場企業平均純資産配当率は6月までの12ヶ月に公表した企業の月次数値を加重平均した。20年6月期実績は20年4月までの12か月の加重平均

© 2020 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

20

株主還元方針でございます。

私ども株主還元方針としましては、配当可能利益が確保出来る限りにおきましては、お客様、株主の方々に対して安定的な配当を継続していきたいと考えております。

この安定的な、と申しますのは、一株当たりの配当額が徐々に徐々に引き上がっていく、増加していくということでございまして、私ども、先ほど申しましたように今期につきましては利益、微増

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



ではございますけれども増益になりますので、株主の方々に対しましても1円ではございますが、一株当たり1円増配ということでお応えしたいということをご予想しております。

また、もう一つ配当の中で私どもが特に意識しておりますのは、純資産配当率でございます。この純資産配当率を東証上場企業の全上場企業の平均を常に上回ることを意識しておりまして、ご覧いただけますように、これまでのところ多少でこぼこはございましたけれども現在に至るまでは、東証の全上場企業の平均を上回るという状況でございます。

こちらも引き続き、この比率を上げていくように努力したいところではございますが、それ以上に安定した配当を意識し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



質疑応答

西村：それでは、これより質疑応答に入ります。質問は一問一答でお願いします。

いちよし経済研究所、伊藤さん、お願いします。

伊藤：いちよし経済研究所の伊藤と申します。ご説明ありがとうございました。先ほどのご説明にあった ZEAL のところで、ストック比率を上げるために、まずフォーメーションを変えるというお話があったと思うんですけども、具体的にどういった配置を換えて、それが中長期的にはどういった影響を及ぼすのか。もう少し踏み込んでご説明いただけますでしょうか。

森川：ストック比率の構造転換に向けた組織的対応についてのご質問ということでよろしいでしょうか。

伊藤：はい、その通りです。

森川：具体的には、大きな構造転換を担っている 2 社、DIVA 社と ZEAL 社になりますけれども、こちらは両者ともに構造転換を図るための専用組織というものを自体を設置しました。DIVA 社側のほうは、構造転換を図るための組織的な人数で言いますと、全体 450 名中 150 名ぐらいを構造転換のほうに人員配置をしているということでございます。

ZEAL 社の方は、まだ全体 300 名中の 1 割ぐらいをそこに向けている状況で、準備段階にあるということでございますが、配置としてはそういう大きな構造転換を図ったということでございます。よろしいでしょうか。

伊藤：人員の配置を換えることによって、例えば今までは顧客ごとで組成されていたプロジェクトチームが、ある意味ストック型のサービスごとに提案ができるとか、どういった実ビジネス上の影響が発生するのでしょうか。

森川：今、分けたと申し上げましたところは、主に商品開発の部分になります。営業側面ではなくて商品開発の部分が中心になります。ですので、従来型のプロジェクト型であるとか、プロダクト型で販売していたもの以外の、クラウドネイティブで提供するための製品開発をつくった部隊がそういう形になっていると。

実際にお客様に提案という観点では、残りの部隊が両方のソリューションを提供しますので、そちら側のほうの手当てとしましては、従来、営業部隊がいて、サービスの提供部隊がいて、開発部隊

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



がいて、と分かれていたもの自体を、提供側につきましては営業とサービスの提供部隊を一体にすることで、既存のお客様に対する平均のご提供ソリューションバリュー、年間で継続的にお客様からいただける売上のところについての目標設定を、従来以上に高めに設定しまして、結果的にリカーリング自体を伸ばしていける。商材をつくったもの自体がちゃんとお客様に対して具体的に従来よりも高く提案できるような形での営業体制、サービス体制に切り替えているということも並行して進めております。

伊藤：分かりました。ありがとうございます。あと、今の質問に関連するんですけども、中期経営計画のちょうど真ん中の年ということで、このストック比率を非常にチャレンジングな数字の目標を掲げられて、これは当初に計画をつくった段階と、ちょうどこの折り返し地点を迎えて、当初の前提とどういったことが違っていたのか。ないしはどういったことが苦戦しているのか、もう少し噛み砕いてお伝えいただけますでしょうか。

森川：当初の予定よりも苦戦しているといったところは正直ございません。もともと段取りを最初の2年ぐらいをかけて十分に整理をし、その後、実際のアクションに集中する3年間ということでおおむね位置づけておりましたので、いきなり30%から70%へのモメンタムをどうつくるかといった部分について、段取りがようやく2年かけてつけられたというのが実態でございます。

そういった観点では、大きな想定外が発生しているわけではなくて、むしろこれからいよいよ残りの期間をかけてどうやって実現していくか。どうやって、は大体確立されてきているので、その部分について実際に結果が出せるのかという具体的なアクションの部分に集中していく段取りに入っている状況でございます。

伊藤：ありがとうございます。最後にもう1点ですが、どちらかという個別というよりは、世の中全体の特に大企業を中心としたIT投資に対する状況について。こういったコロナという一時的な事態もありますので、今、足元で社長の目から見て、どういった環境の変化が起きているのか。雑感で構わないのでお伝えいただけますでしょうか。

森川：私どもがこれまでポジショニングしているマーケットに関しては、コロナによって何か大きな変化があったという認識はしておりません。ただ1点、このファーストクォーター、7Qに関しましては、お客様のほうの事業環境の対応に時間をかけられたという観点から、受注環境については一時的に少し弱含みになったんですが。実態としては、もともとのテーマとして掲げていたグループ経営の高度化であるとか、さらにはDX、実際にさまざまな経営に関してデジタルをどう使っていくかという分野の投資についても、もともとどうねりとしては起こっていた部分ですので、その部分についても粛々と動き始めているということでございます。

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



実際、一般的に言われることで申し上げますと、変化は加速する方向感に少し振っている状況ではあると思うんですが、もともといたトレンドから大きく乖離して動き始めたということではないと理解をしております。

伊藤：どうもありがとうございました。

西村：よろしいでしょうか。ほかに質問がある方はいらっしゃいますでしょうか。

では伊藤さん、もう一度お願いします。

伊藤：ほかに質問がなかったということなので、もう1問お願いします。

ストック比率を上げる中で、これから開発で自分たちの製品をつくっていこうというところ、結構お金もかけていくのではないのかなと思うんですけど、一方で御社は非常に増配を続けてきて、配当性向というところも大事にしているという中で、今後もっと開発のほうをスピードアップさせるために配当を抑制したり、ということは考えられているのか。

それとも、あらゆるステークホルダーに対するバランスを今後も規律を守りながら成長していくのか。もう一つ、配当のところの考え方についても教えていただけますでしょうか。

春日：では、私のほうから申し上げます。今、配当性向というお話がありましたけど、私どもはむしろ長期的に、あんまり短期のPLの影響を受けないという意味で純資産配当率を一つの目標値に置いております。したがって、今ご指摘にありました、短期的など言いますか、長期に対する今後の成長をつくるための投資は、特にPLをそれほど意識しないでもやっていけるように、配当と開発投資が並行で行われるような配慮はしているつもりでおりまして、今後も純資産配当率は徐々に引き上げられる限りは引き上げていく。また同時に、将来の成長をつくるための投資も続けていくと考えております。

伊藤：ありがとうございました。あともう1点、採用面についてもお伺いしたいんですけども、待遇の改善等もされてきた中で、今足元、コロナもあって、これは場合によっては他社さん等で待遇等が悪化して、むしろ採用しやすくなったのかといった変化が起きている可能性もあるかと思うんですけども、この辺りの採用環境について教えてください。

森川：現時点では、採用環境について大きな変化も起こっていないというのが実態でございます。さまざまな業種によって、色がだいぶ出ているようなんですが、総じてDXに関わる業界、われわれのマーケットに関してというところ自体は、今回のコロナの件で何らか大きく変化が起きているというよりは、どちらかという若干アクセルが踏まれているといったレベル感。かといって強烈

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



なアクセルが踏まれているというわけではなくて、もともと持っている成長ポテンシャル自体が多少アクセルが踏まれているかなといったレベル感でございまして。

そういった観点では、ベースにある人不足問題というのは厳然として変化はございませんし、そこに対してしっかり競争力をつくって採用していかなきゃならないという側面も変化がない。変化がないと言うとちょっと語弊があるんですけども、過度に大きな変化、ボラティリティが高くなっている状況ではないのが現状でございまして。

伊藤：ご丁寧にご説明くださり、どうもありがとうございました。

西村：ありがとうございました。ほかに質問はございますでしょうか。

質問が出てこないようですので、これで終了させていただきたいと思います。

本日のこの映像は、資料とともに後日ホームページにアップする予定でございまして。また、テキストの資料もアップする予定ですので、そちらのほうをご利用になってください。

では、これで説明会を終わらせていただきます。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

