

AVANT

株式会社アバント

2019年6月期決算・経営説明会

2019年8月6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月期決算・経営説明会		
[決算期]	2019年度 通期		
[日程]	2019年8月6日		
[ページ数]	35		
[時間]	15:00 – 15:47 (合計：47分、登壇：37分、質疑応答：10分)		
[開催場所]	102-8322 東京都千代田北の丸公園 3-1 東京国立近代美術館 講堂		
[会場面積]	213 m ²		
[出席人数]	40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)	

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

ニシムラ：皆様、こんにちは。本日はお暑い中、お忙しい中お集まりいただきまして、ありがとうございます。これより、株式会社アバント、2019年6月期決算・経営説明会を開催いたします。

私、本日の司会進行を務めさせていただきます、株式会社アバント社長室、ニシムラでございます。よろしくお願いいたします。

本日の説明会は入口でお渡しした資料に沿って説明させていただきます、最後に質疑応答という流れにさせていただきたいと思っております。また、資料と同時にアンケートをお配りしております。いろいろ記入項目多いですが、なるべく意見を反映させていただきたいと思っておりますので、記入のほう協力よろしくお願いいたします。

では、本日の出席者を紹介させていただきます。皆様から向かって左手より、代表取締役社長グループ CEO の森川でございます。続きまして、取締役グループ CFO の春日でございます。

それでは、先にプレゼンテーション側を始めさせていただきます。まずは、取締役グループ CFO の春日より、決算概要について説明させていただきます。

春日：改めまして、財務を担当しております春日と申します。よろしくお願いいたします。

それでは、私どもの決算、終わったばかりの期でございますけれども、決算の内容について簡単に説明申し上げます。

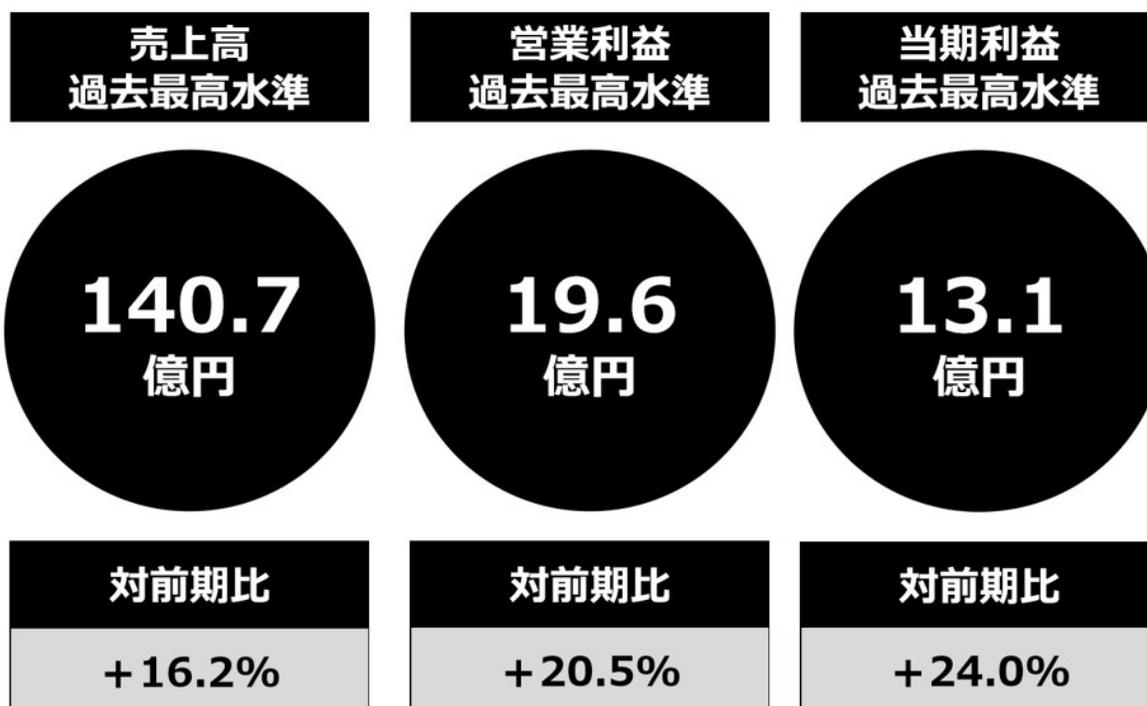
サポート

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



I -1. 2019年6月期の業績ハイライト

AVANT



© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

2

2019年6月期、こちらはご覧いただけますように、あえてこちらで読み上げることはいたしません。が、売上高、営業利益、当期利益、いずれも過去最高の水準に達しております。

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@scriptsasia.com



I-2. 2019年6月期 事業セグメント別

AVANT

- **連結会計関連**：大型案件について受注損失引当金を計上したが、その他案件では品質改善に努めセグメント全体では増益、営業利益率も改善
- **ビジネス・インテリジェンス**：大型案件の受注により売上高は大幅増。収益性の高い元請け案件の比率を高めるなどで人員増加に伴う費用増を吸収し、収益性は大きく改善
- **アウトソーシング**：売上ベースの多様化を推進。増収効果により新オフィスの開設などの費用増を吸収し、高水準の増益を達成

(単位:百万円)

		2018年6月期	2019年6月期	前期比	
				増減額	増減率
連結会計関連	売上高	7,261	8,034	+ 773	+ 10.6%
	営業利益	1,030	1,293	+ 263	+ 25.5%
	営業利益率	14.2%	16.1%	-	+ 1.9 point
ビジネス・インテリジェンス	売上高	3,953	4,990	+ 1,036	+ 26.2%
	営業利益	324	636	+ 311	+ 96.1%
	営業利益率	8.2%	12.8%	-	+ 4.5 point
アウトソーシング	売上高	1,313	1,629	+ 316	+ 24.1%
	営業利益	213	318	+ 104	+ 48.9%
	営業利益率	16.3%	19.5%	-	+ 3.3 point

© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

3

各社セグメント別に見た場合にも、各社とも非常にいい、終わったばかりの期はいい業績となりました。特に当初、期首の段階ではビジネス・インテリジェンスの部門は結構、どこまで伸びるのかという若干の懸念もあったんですけども、最終的には特にビジネス・インテリジェンスの領域が非常に牽引いたしまして、前期の好業績に至ったという結果になっております。

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@scriptsasias.com



I -3. 2019年6月期 財務・CF概況

AVANT



© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

4

こちらをご覧くださいますように、B/Sも自己資本の比率も過去最高水準にまで達している状況で、営業キャッシュフローもポジティブ、非常に大きな金額になっております。

反面、キャッシュの積み上がりにつきまして、皆様のような投資家の方からキャッシュの使い道ということでご指摘をいただくんですけども、これは将来の戦略的な手段のために今は保全している状況でございますので、機会が訪れればそういったキャッシュを有効に使っ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

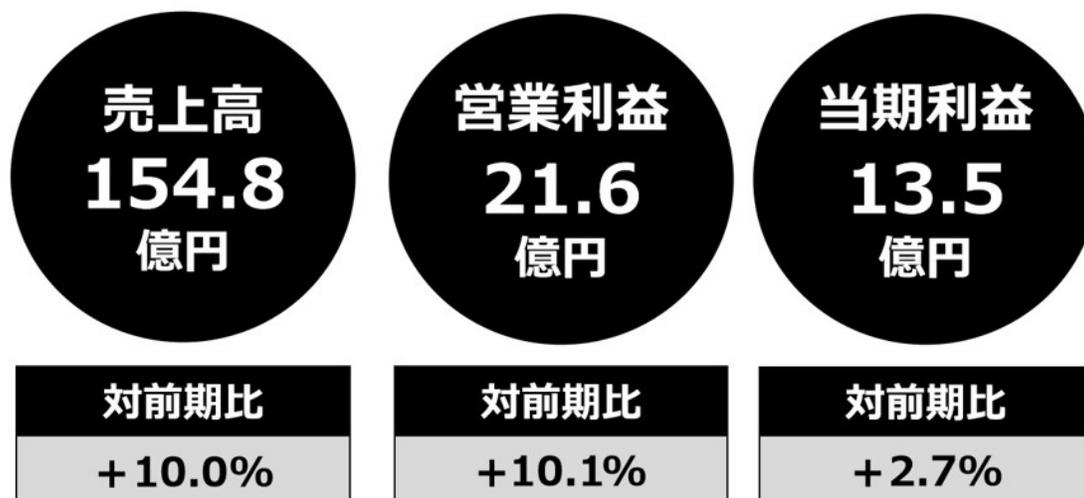


Ⅱ. 2020年6月期の業績予想

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



© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

5

私どもの今期、6月期の決算でございますので、既に期が始まっておりますけれども、業績の予想、こちらのような数字を出しております。

売上高につきましては、こちらにも記載がございますように、連結会計の関連事業部のほう、大型案件をいくつか抱えておりましたが、今期に収束を迎えるものがございまして。これにつきまして今のところはまだ、二桁の増加までは見えていない状況でございます。

これに対しまして、ビジネス・インテリジェンスの領域、またアウトソーシングの領域事業につきましては、いずれも前期並みぐらいの成長を遂げるのではないかと見通しが立っておりますので。結果的に見ますと、グループ全体連結ベースの売上高は、二桁成長はいけるのではないかと見込んでおります。

営業利益につきましては、営業利益率を、終わったばかりの期は対売上高比率が14%でございましたけれども、営業利益の比率は下げないと、率は下げないという前提を置きまして、21.6億円という水準に置いております。

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



前期比の水準としましては、ほぼ売上高とそのまま比率が変わらないので、同じような増加率になっておりますけれども。対前期がかなりの成長を遂げたもので、今期につきましては若干各社、事業会社でもこれまで投資を抑えてきた事業もございますので、各社の中で吸収できる範囲で幾分投資も出てくるという見込みを立てております。

その結果、営業利益としては 21.6 億円という水準でございます。

Ⅲ. 株主還元策

AVANT

□ 2019年6月期については、1株当り15円 (対前期比3円、25%増)

□ 2020年6月期は、対前期比3円増配して1株当り18円と予想

1株当り配当金の推移(株式分割の効果調整後)

	2012年6月期 実績	2013年6月期 実績	2014年6月期 実績	2015年6月期 実績	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
1株当り配当金(円)	1.0	2.25	6.75	4.5	5.5	8.0	12.0	15.0
純資産配当率 当社	1.30%	2.48%	5.84%	3.25%	3.41%	4.18%	5.20%	5.27%
(参考)東証上場企業平均	2.24%	2.28%	2.39%	2.43%	2.64%	2.78%	2.85%	2.94%

出所:日本証券取引所グループ統計月報より作成; 2018年の上場企業平均純資産配当率については、2017年6月から2018年5月までの12か月で算出

© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

6

株主の方々への還元策でございますけれども、当社、安定的に配当を続けていきますということで、基本的には配当原資を確保できる限りにおきましては、対前期比に対しまして絶対額で1株当たりの金額が下回らないことを基本前提と置いております。そういった意味で、終わったばかりの期は1株当たり15円配当でございましたけれども、今期につきましてはの予想はその15円を上回る水準を立てております。

この中では1株当たり18円を今期の予想としておりまして、あともう一つ大事、KPIといいますが、株主還元を考えるにあたりまして、重要な指標と考えておりますのは純資産配当率、Dividend On Equityでございまして。こちらの比率を、東証さんに上場する企業に対しましての平均値をこ

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@scriptsasias.com

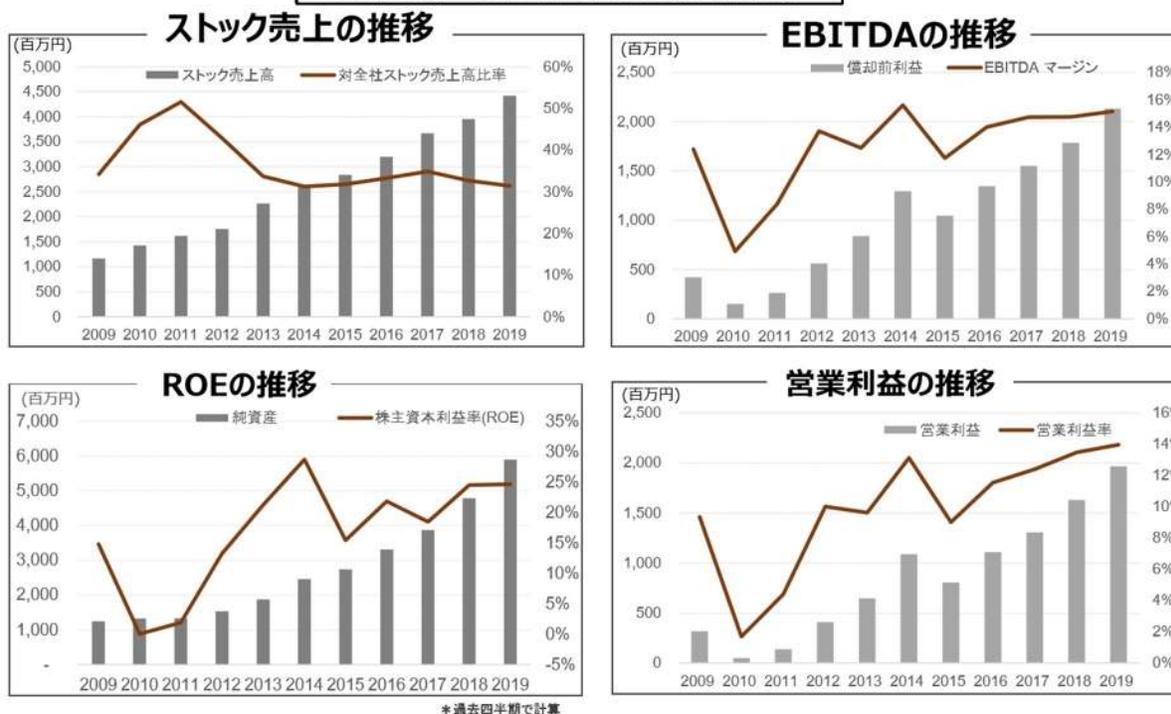


ちらに示してございますけれども、今、平均値は3%割るぐらいの水準でございますが、私どもはこれまでの実績の中で5%を超えてくる水準。最終的にはさらにこれを増やして行って、東証さんの平均水準の2倍ぐらいにはしていきたい、目指していきたいと思っております。

参考

AVANT

当社の重要な経営指標の推移



© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

24

この前に申し上げまして、これまでオペレーティング・インカムという営業利益を重要指標として捉えて、今後も重要指標として捉えていくのですが、今後、お手元の資料の中で24ページ、一番最後のほうでございますけれども、参考ということでEBITDAの水準を今後は少し重視していきたいと思っております。

まだオペレーティング・インカム、営業利益とEBITDAの水準は大きな違いがございません。私どもは特に大きな買収等もしておりませんので、そういった意味で、いわゆる償却というものが発生していないんですけれども、今後、何か機会があれば戦略的な投資を行っていくにあたって、特に買収等を行った場合には償却費の負担が出てまいりますので。

必ずしも営業利益だけが皆様に見ていただく水準ではないかなと思っております、そういった意味で、EBITDAも同じような重要性をもってご覧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



ということで、重複しますけれども、先ほど参考のほうには、ないしは今後 EBITDA という水準も注視していただければと思いますので、よろしく願いいたします。

私のパートといいますか、報告は以上でございます。ありがとうございました。

ニシムラ：続きまして、代表取締役社長グループ CEO の森川より、中期経営計画の進捗&Update についてお話しいただきます。

森川：皆様、こんにちは。森川でございます。それでは、私からは中期経営計画の進捗状況についてご説明させていただきたいと思っております。

ビジョン

AVANT

100年企業の創造

100年企業の創造とは、良質な雇用を創造する活動です。

< BE GLOBAL >

世界に通用するソフトウェア企業となる

当社グループは

- ✓ CIFO ACCELERATORとして
- ✓ 世界に通用する知的財産（ソフトウェア）を持つ
- ✓ 高付加価値企業となる

ことを志向して事業活動に取り組んで参ります。

© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

8

まず、弊社、ビジョンで 100 年企業の創造というものを掲げておるのですが、創業の原点としては日本から世界に通用するソフトウェア会社をつくと、そういったところをベースにこれまで進めてきております。

前期を今、振り返りますと、社外役員から非常に今後どうするんだと問われ続けまして、このビジョンを本当にやるのか、やらないのか。そこを問われ続けて、その準備、要は will ではなくて

サポート

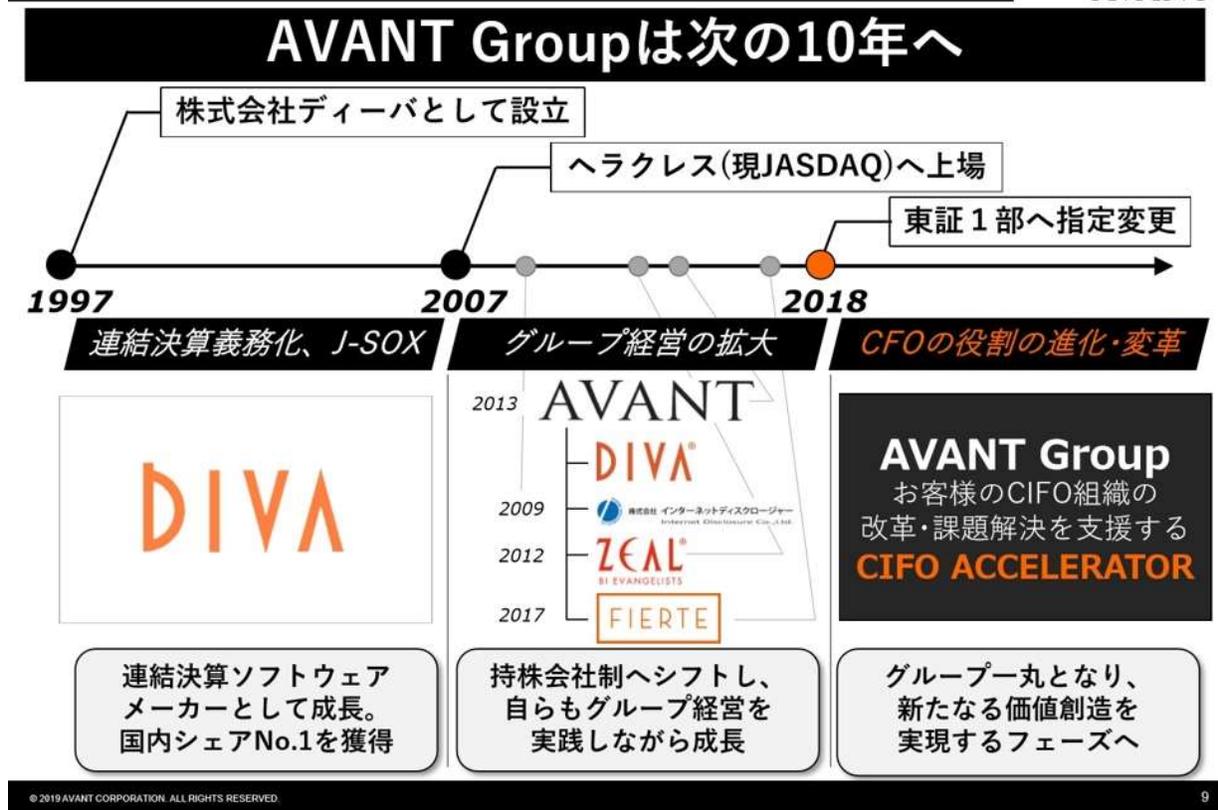
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



how ですね。いかにそれを実現するかといったところ自体を具体的に説明することをすごく強く求め続けられ、そこに向けてかなり時間をかけてきたといったところが前期でございます。

沿革 (FY2018決算説明資料より)

AVANT



このビジョンに向けまして、これまで大きくいくつか転換点がございます。まず創業のときはディーバというソフトウェア会社、まさにこの会社で世界を目指していこうということで始めた、ディーバという連結決算の会社からスタートしております。

ただ、リーマンショックのときにやはり市場、マーケット環境が非常に悪くなりまして、そこで当然、製品メーカーですから継続的な製品開発が必要だったんですけども、コスト削減という観点から新規製品開発等々を1回打切りをし、その成長自体をかなりシュリンクさせたということがございます。やはり製品開発投資の場合、かなり投資額がかかりますので、回収の見込みがないもの自体を継続的にやっていくことは非常に難しいというところに陥りました。

そのときにやはり、ソフトウェアをやっていくためにはある程度の規模感が要ると。30億や40億ぐらいの規模感で投資、投資なんて言っている場合じゃない。まずは、四の五の言わずに100億まではスケールをつかって、ある一定の利益水準が出せるようにした上で、しかるべきところにき

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



ちんと製品開発の投資をしていこうということ。そこまでの時間をちゃんと取ろうということで、いったんディーバ単体でやるのではなく、グループ経営というモデルに転換をし、そこで製品だけではなくサービスも含めたビジネスモデルに転換していったのが、2007年から2018年にかけてでございます。

2007年から2018年にかけての、2015年ぐらいから社外役員、外部の役員を強化しまして。そこから戦略というものの自体をずっと問われ続ける環境をつくることによって、果たしてこの次の10年を、このグループ経営をしてサービスなどを広げていった、多角化したまま広げていくのか。それとも原点回帰できちんとソフトウェア、そのビジネスで世界に通用させるところに持っていかと問われ続け、結論としてはやると。初志貫徹でいこうということで、改めてソフトウェアでビジネスモデルをつくっていこうと仕立て直しているのが、前期からの取り組みになります。

これが何の、ただわれわれだけの意思でそういった転換をしてきているということだけではなくて、大きな背景としましては2014年に日本再興戦略が内閣府から出ていると思いますけれども、そこに基づいてコーポレートガバナンスコードというのが2015年に発布されていると。これは、私ども中心としているお客様は上場企業の大企業が中心になるんですけれども、そこに対して何らかのインパクトのある、社会的に大きな動きがないのかといったところ自体をウォッチしていた。

ちょっと話は戻るんですけれども、ディーバ社自体の立上げは1997年に2000年の段階で、制度連結が連結ベースに変わるといった大きなパラダイムシフトがあるという前提下で、グループ経営というテーマではあったんですけども。そこを連結決算に絞り込んで、その大きなモメンタムに乗っけていったところが、ディーバ社自体の最初の立上げのすごく大きな成長ポイントになっておるんですけれども。

新しいそういったモメンタムは何かきちんと見つけた上で張っていかないと、ソフトウェアというものはなかなか広がりませんので。そこ自体をどこにするかで結構試行錯誤はしておったのですが、このコーポレートガバナンスに対する改革というのは、非常に私どもとしてはインパクトがございます。

昨今、ROEの8.0をはじめ、社外のガバナンス改革等々、こういった部分。経営的な、人為的な部分の取り組みについては、かなり行動のほうも進んでおると思うんですけども。一方で、実務として課題になっているのは、グループ上の事業ポートフォリオの管理部分と、もう一つはグローバル経営が進んでいる中で海外子会社のガバナンスをどうしていくのか。こういった部分はシステムをどうしていこうかということを含めて、かなり大きな課題として捉えられています。

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



経産省が中心に取りまとめをしているコーポレートガバナンスシステムというものの自体の実務指針というのがございます。これが最近 2.0、バージョン 2 が出たんですけれども、その中でも特に攻めのガバナンスよりも守りのガバナンス。事業ポートフォリオ自体をどうするかという攻めの部分だけではなくて、内部統制とか内部管理体制をどうしていこうかといった、改めてその部分についてもかなりフォーカスが当たっておりますが、その解決を IT で進めましょうと、しっかり明記するようになってきています。

ちなみに海外現法を持っている会社の数と、実際のその海外現法の数といった部分に関しましては、2006 年の段階で約日本企業の 4,000 社ぐらいが海外現法を持たれていました。そのときには海外現法の数約 3 万社、それぐらいの数でした。それが 2017 年の段階になりますと、海外現法を持っている会社の数が 5,800 社超、さらに子会社の数は 4 万 7,000 社超で、私どもがお客様としてターゲットとしているお客様の数、さらにはその先にある子会社の数についても、かなり増えていると。

そこに対するリスクも高まっていますので、そこに向けてグループ経営というテーマで、しっかりソフトウェアならびにサービスをつくっていくことができれば、かなり成長の余地があるんじゃないか。

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



経営情報の大衆化

CIFO ACCELERATOR

当社グループは、私たちのミッションである「経営情報の大衆化（経営情報を未来の地図に変えていく）」を実現すべく、ソフトウェアを用いて企業のCFO（最高財務責任者）組織のデジタル・トランスフォーメーションを推進しています。

当社グループは、デジタル化された情報を操り、企業の意志決定を支える現代のCFOを「CIFO」と呼称し、“見える化”・“使える化”・“任せる化”という多様な手段で、このCIFO組織の行う革新の推進役を担う「CIFO ACCELERATOR」となることを志向して事業活動を行っております。

© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

10

今、ばらばらにやったビジネスモデルを、そこに一気に集約させていって、ソフトウェアの開発にソフトウェアビジネスとして収れんさせていこうと、今、アバントグループ全体として、CIFO ACCELERATORという言葉を使って、そのマーケットにかなりフォーカスをしながら今、事業成長を目指して進めている状況でございます。

このCIFOと書いておりますのは、CFOという言葉自体が日本でなかなかイメージとして、本当にファイナンス、攻めのガバナンスという観点で貢献している組織というものと、ちょっとイメージがずれていまして。どうしてもアカウンティング、レポーティングの部分に寄っている部分がありますので、われわれとしてはあえてIという言葉をつけて、CIFOとしてちょっと区別をして呼び方を変えております。

ただ、ここもコーポレートガバナンスシステムの指針の中でも記載されているんですけども、三つのレイヤー。一つは経営事業があって、それからCFO組織があって、もう一つは内部監査。この三つがきちんとそれぞれけん制を利かせながら発展させていくのが、適切なコーポレートガバナンス

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



スのモデルといわれておるのですが、まさにこの2番目と3番目の部分について、われわれはしっかり貢献していこうと。

その部分に対してフォーカスしている会社はない。その部分に対して力を付けていこうといったところが、私どもがこのCIFO ACCELERATORと自分たちを名付けておるゆえんでございます。

そういった背景で、グループそれぞれのアウトソーシングであるとか、ビジネス・インテリジェンス、その情報の活用であるとか、それから連結決算システムの提供であるとか、こういった部分をばらばらで提供するのではなく、コーポレートガバナンスをちゃんとバックアップしていくための統合的なソリューションとしてしっかりCIFO組織に貢献していくモデルとして、事業価値をつくり上げていこうといったところが、現在取り組んでいる大まかなイメージになります。

中期経営計画 (FY2018決算説明資料より)

AVANT

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	12円	➡	30円以上

© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

11

中期目標としてはFY23、数字いくつか並んでおりますけれども、大きな部分はKPIとしてはストック売上比率。ここを33%から70%に引き上げていこうと。ビジネスモデルを大きく転換していこうといったところを意図としています。

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



その結果として、営業利益、ここの水準を倍増させ、売上成長率と営業利益を足した GPP と呼んでいる数値につきましても従来以上、40 ポイントまで水準を上げていこうと、目指していている状況でございます。

かなりアグレッシブな目標設定をしておるんですけども、従前の延長線上で事業の発展ということではなく、ビジネスモデルの転換自体をグループ全体、メンバーも含めて意識を変えながら進めていくためには、かなり高い目標設定が必要ということで、こういった目標設定をして、今グループ全体一丸となって進めている状況でございます。

中期経営計画：進捗

AVANT

ストック売上比率は低下したが、ストック売上高は前年比11.8%増。
比率向上のための準備段階であり目標に向けて順調に推移

	FY18 実績		FY19 実績		FY23 目標
売上高	¥12.1B	→	☀️ ¥14.1B	⇒⇒⇒	¥18-22B
ストック売上比率	33%	→	☁️ 31%	⇒⇒⇒	70%
営業利益	¥1.63B	→	☀️ ¥1.97B	⇒⇒⇒	¥3.1-3.8B
GPP : 売上成長率 + 営業利益率	28.5pt	→	☁️☀️ 30.2pt	⇒⇒⇒	Over 40pt
ROE	24.5%	→	☀️ 24.6%	⇒⇒⇒	Over 20%
配当	¥12	→	☁️☀️ ¥15	⇒⇒⇒	Over ¥30

© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

12

進捗状況としましては、全体の事業としては先ほど春日からお話しさせていただきましたように、前期につきましては比較的順調な成果を上げております。

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

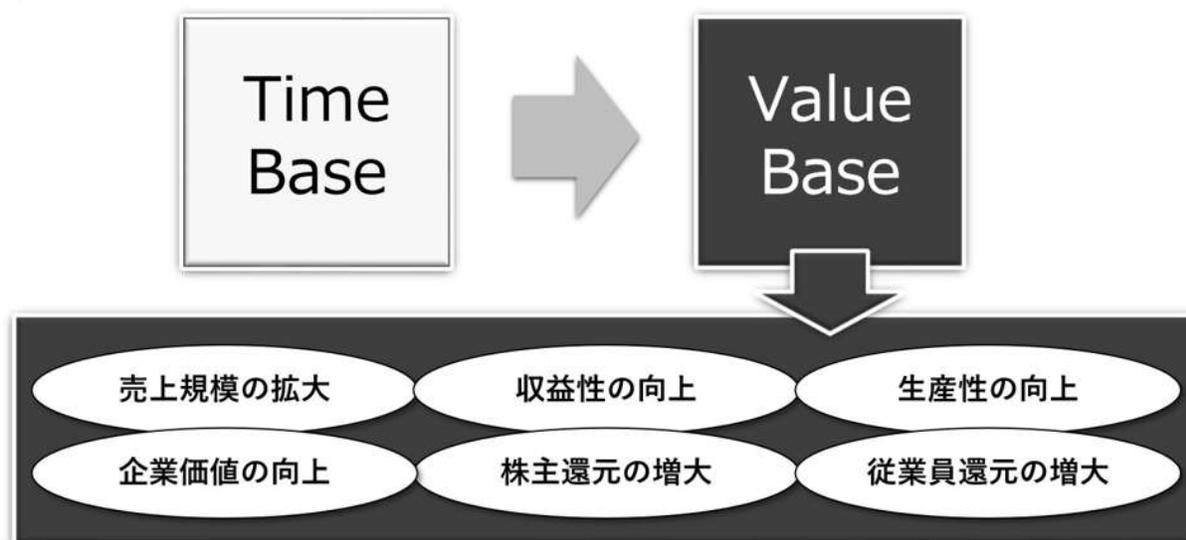


中期経営計画：中核となる指標

AVANT



労働時間ベースから価値ベースへの転換



© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

13

一転、ストック売上比率につきましてはグループ全体、メンバーに対してのそもそもストック売上比率を上げるための意図をしっかりと理解をしてもらい、それを実現するための環境をつくっていくといったところの、環境整備に時間をかけておりまして。その成果といった部分についてはまだ若干、タイムラグをもって進めている状況でございます。

結果としては、事業全体の売上規模が、成長のほうが進んだこともあって、ストック比率としては下がっているんですけども、ストックの額自体は上昇しております。ですので、決してシュリンクしているわけではなくて、ちょっと劣後しながら、後を追いかけてながらストックのビジネスが伸びていると、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



非連続的なクラウドシフト



© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

14

ストックの比率を上げていくことの趣旨は、もう世の中一般に言われていることですので、あえてそれほど細かく説明する必要はないと思いますけども。われわれ自身、ストックと、そうじゃないビジネスの違いは結局、人気商売、サービスビジネスで、人の単価ですね。人数 × 単価 × 稼働率というビジネスモデルではなくて。

IP というか、その使用料であるとか、そういった部分に対して課金していただける、お金を頂戴いただけるようなビジネスモデルの比率を上げていくことを志向しているのご理解いただければと思います。

このトランスフォーメーションのやり方、ここがわれわれ自身の最大の工夫があるところでございます。一般的には、ソフトウェアベンダーが従来のソフトウェアからクラウドのものへシフトする場合は、そのまま従来持っているもの自体を新しくクラウドベースにして展開していくといったモデルが一般的だと思います。

ただ私どもがやっているビジネスの場合、例えば中小企業様向けの会計システムというものではなくて、大規模企業向けのグループ経営システムとしてご提供しているので、あまり大量に売れるよ

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

うな性格は持っていません。一方で、簡単に引っ繰り返るといふか、入れ替えられるようなものでございませぬ。ということで、かなりライフサイクルが長い性格を持っています。

したがって、この製品自体を単純にクラウドベースの新しいものに置き換えました、入れ替えましようといった話はなかなか通りにくい性格を持っています。

そういったところを前提として、今あるビジネスはしっかり生かしていくと。いたずらにクラウドに切り替えましようということではなくて、今あるビジネスは提供環境としてはクラウドとして提供するものもあるんですけども、実際ビジネスモデルとしては従来どおりライセンスを販売し、サポートをしていくと。そういったモデルをしっかり伸ばしていこうということで行っています。

前期も大型案件等の受注は、実際の従来のビジネスモデルの延長線上で実現しているものでございませぬ。今後も決してそれはシュリンクするようなものではございませぬので、ここはしっかり守っていこうと。ここがまず1点目のポイントになります。

その上でクラウドにシフトすることは、技術的なものとして新しいソフトウェアをつくっていく発想もあるのですが、別の見方で考えますと、先ほどのビジネスモデルのところでお話ししましたように、いわゆるストック型のビジネスモデルをとるかどうかといった部分。ここも一つ、大きなポイントだと思ひます。

その観点で、いきなりソフトウェアを使ってそっちを販売していくということではなくて、そのモデルに一番近いビジネスを新しく足そうと。それがBPOなんです。継続的にその業務を引き受けながら、原価自体、人工で、要はどれだけコストがかかっているからいくらかくださいといったモデルをとっていません。

この業務はこれぐらいの価値がありますよね、ということでお客様にご提案させていただいて、その内訳につきましては私どもの中でいかようにも工夫できると。そういったモデルをとることによって、高収益が実現できるBPOを行って行っています。

一般的にBPOは低収益、薄利多売的なイメージがあろうと思ひんですけども、弊社の場合はグループ企業の中でもそのBPOを中心にやっているビジネスが一番高収益で、高成長を遂げて行っています。そういった特殊なビジネスモデルとして、BPOを足しています。これが二つ目のポイントになります。

その上で三つ目です。本当のCloud Nativeのビジネスといふか、製品をつくって展開していくことをしっかり行っていこうと。ですから、非常にリスクを大きくとってドンと行っていくわけではなくて、伸びしろの大きいものについてはしっかりそのマーケットを見定めた上で、かつ、そこ

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@scriptsasias.com



自体が仮にこけたとしても全体として大きな影響を受けずに、しっかり事業のゴーイングコンサーンが担保できる、そういった段取りを踏みながらも、そのクラウドシフトをしっかりとやっていくといったところの展開を今、目指している状況でございます。

この過去1年間でようやくそのクラウドビジネス、クラウドソフトウェアを展開するためのベースとなるソフトウェア部分は完成しております。実際にそのベースとなっているもので生み出された製品も、販売実績を一定数量上げることができました。

そういった観点では、この3番目のところに対してのビジネスをこれから展開するための段取りはようやく整ったと。あとは、そこをしっかりと広げていくためのプロセスを、これから数年かけてやっていくフェーズに入っている状況でございます。

ですから、この Package based Service モデルと BPO As a Recurring、その Recurring 型の BPO、さらには Cloud Native、非常に伸びしろの大きいもの。この三つを足していくビジネスで進めている。

しかも、その Cloud Native の部分については、グループ経営というフォーカスをしておりますが、グループ経営の場合、私どもが今、中心にサービスを提供している部分は親会社様なんですね。

ただそこにぶら下がっているというか、そこに所属している子会社様の数は現在、私どものお客様だけでも3万5,000社の数がございます。そこに対して今までとは違う、もっとライトウェイトな、そういった本当に Cloud Native に適切な、合っている製品を別途つくって展開していくといったところが今のチャレンジでございます。そこを鋭意、粛々と進めている状況でございます。

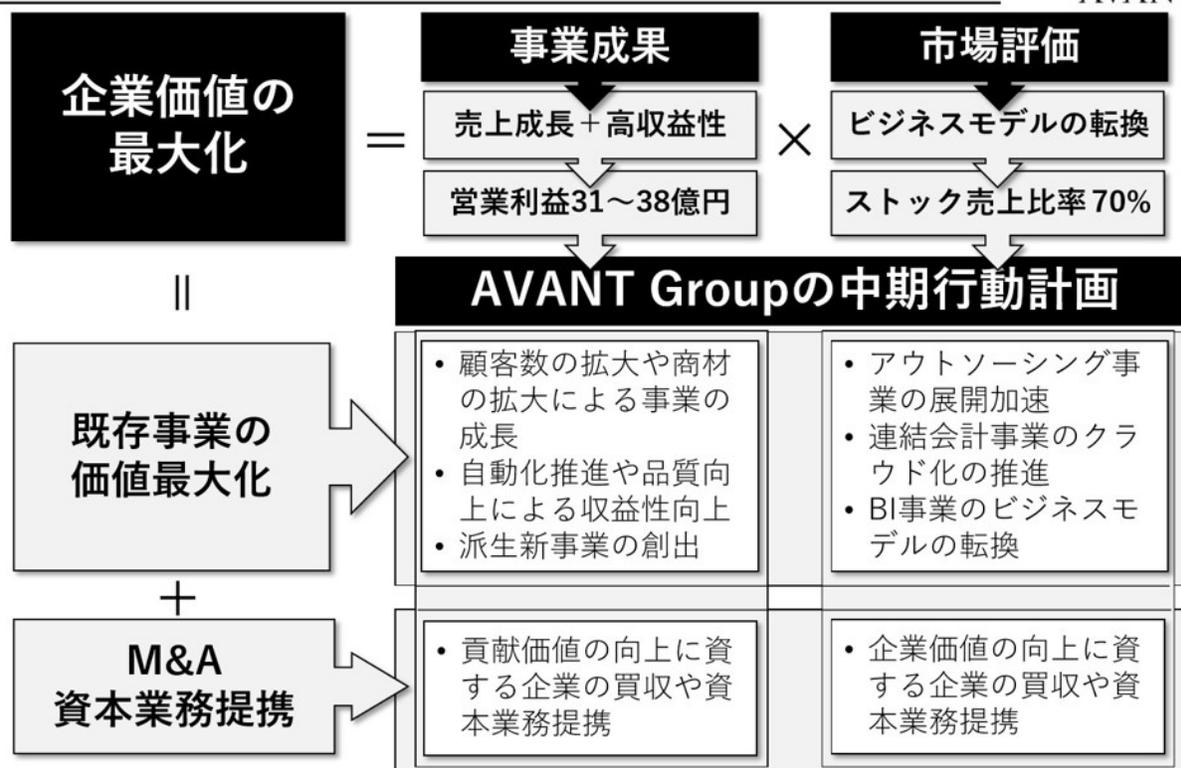
サポート

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



中期経営計画 (FY2018決算説明資料より)

AVANT



© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

15

この中期経営計画の実現にあたりましては、まず事業成果の創出と市場評価の創出。この二つを分けておきまして、それぞれ既存事業の価値最大化と、もう一つは M&A、資本業務提携と。こういったところで4象限に分けて、それぞれのアクションをとっております。

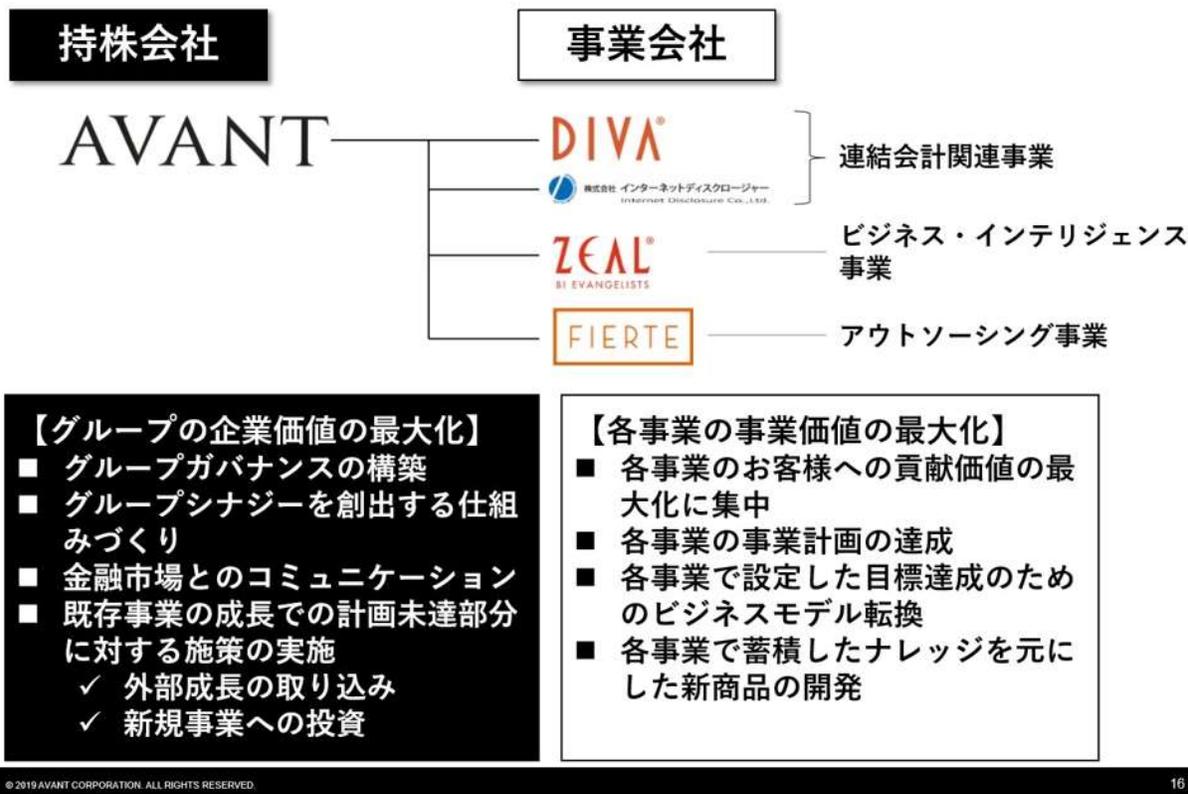
サポート

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



当社およびグループ会社の役割

AVANT



役割分担をしています。これは事業会社の延長線上でやると、どうしてもファイナンス側の動きが遅くなってしまったりとか、逆にそのファイナンス側に引きずられて事業側の展開が進まなかったりということが、どうしても規模が小さいと起こりますので。

弊社の場合はグループとして、持株会社のアバントと事業会社として分けて、アバント側がいわゆる M&A を含めたアクションを中心にとっていくと。事業会社は各事業で、各事業の価値を最大化していくところに集中してアクションすると。そういったフォーメーションで進めております。

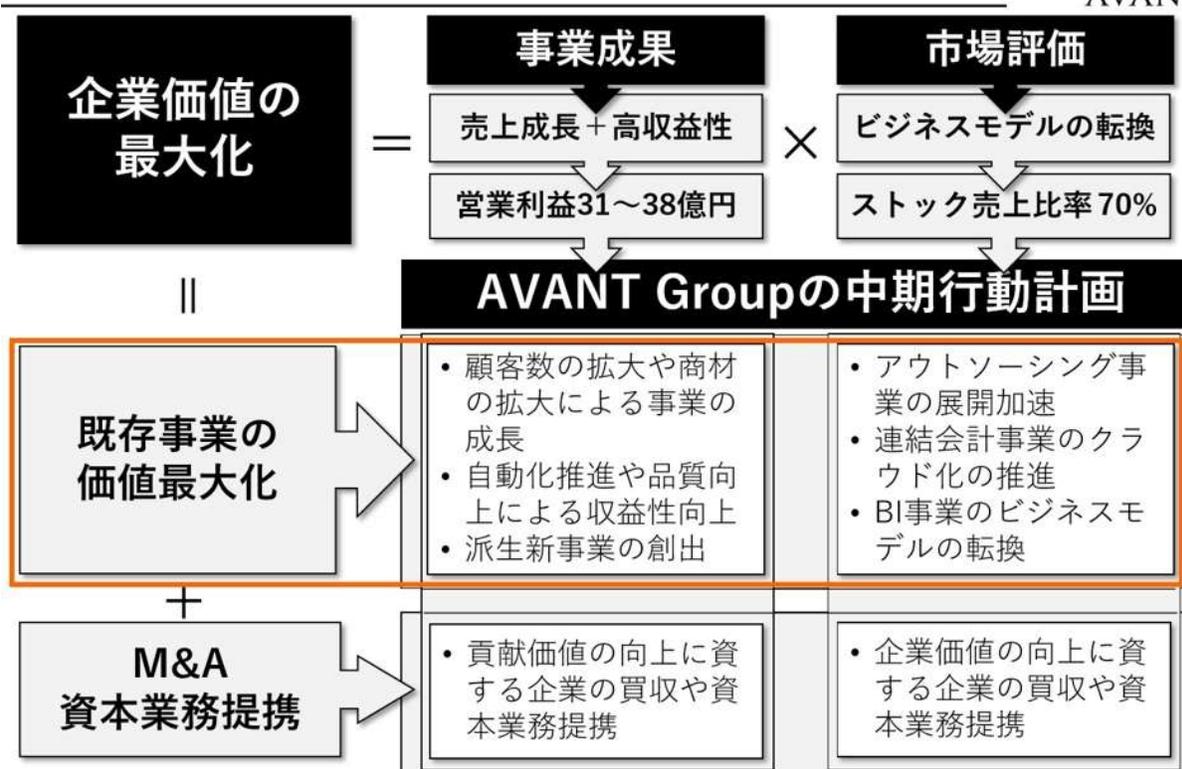
サポート

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



中期経営計画 (FY2018決算説明資料より)

AVANT



© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

17

その中で、まず既存事業の価値最大化という部分につきましては、まずディーバ社を中心とした連結決算システムを提供している会社につきましては、一番フォーカスをしているところは、ストック売上比率の転換になるのですが。こちらは現在、35%を50%まで引き上げるといった目標設定を進めております。製品を持っている会社ですので、ここが一番肝になります。

昨年度までは大型案件と、いわゆるパッケージをベースにしながらもシステムインテグレーション的なビジネスのポジションが非常に大きかったことで、新製品開発等々に向けて振り向けられるような体力は限られていました。

ただ、その全体の戦略から考えまして、今後この会社自体のリソースをできるだけ新しいビジネス、新しい製品開発のほうに振り向けていこうということから、大規模受注についてはある程度のコントロールをしながら、一定人数、さらには投資といった部分を製品開発に振り向けていくという段取りを進めている状況でございました。

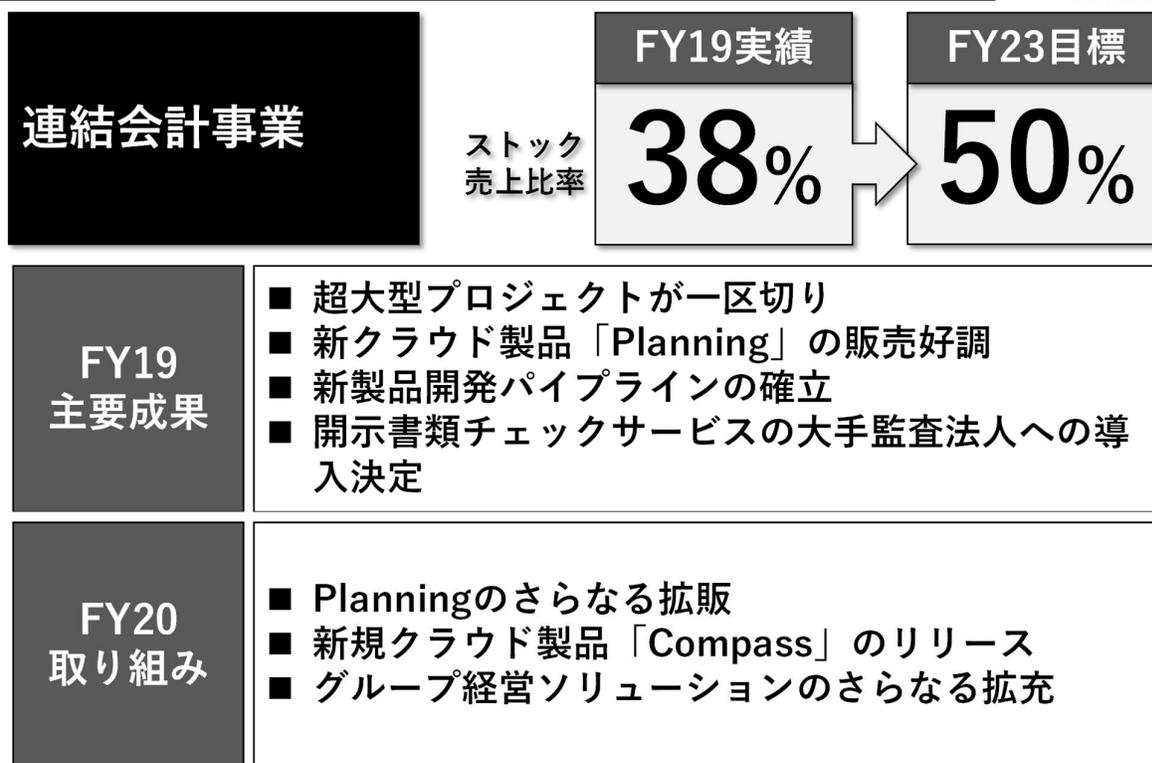
サポート

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@scriptsasias.com



中期経営計画：達成への道程

AVANT



© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

18

その中で、超大型プロジェクトは一区切りがつかまして、さらに先ほど申しあげました新しいクラウド製品、Planning、事業計画の策定等に使う部分ですけれども、そういった新しい製品につきましても販売が好調に推移し始めたところでございます。

あと、これ以外にも新製品開発のパイプラインが確立されまして、まだ大量に出てくるわけではないんですけれども、さらに新しい製品をつくる、パイプラインとして実現されるところにきております。

あとは、会社としては分離しているんですけれども、インターネットディスクロージャーという会社がございます、こちらにも製品を持っております。こちらにつきましては新しい開示書類チェックサービスという、これも Cloud Native の製品になるんですけれども、こちらの大手監査法人向けの採用が決まったりということで、一つ一つは小規模なのですが、Cloud Native ということで、ある程度の方が売れる可能性があるといったところの新しい取り組みが進んで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

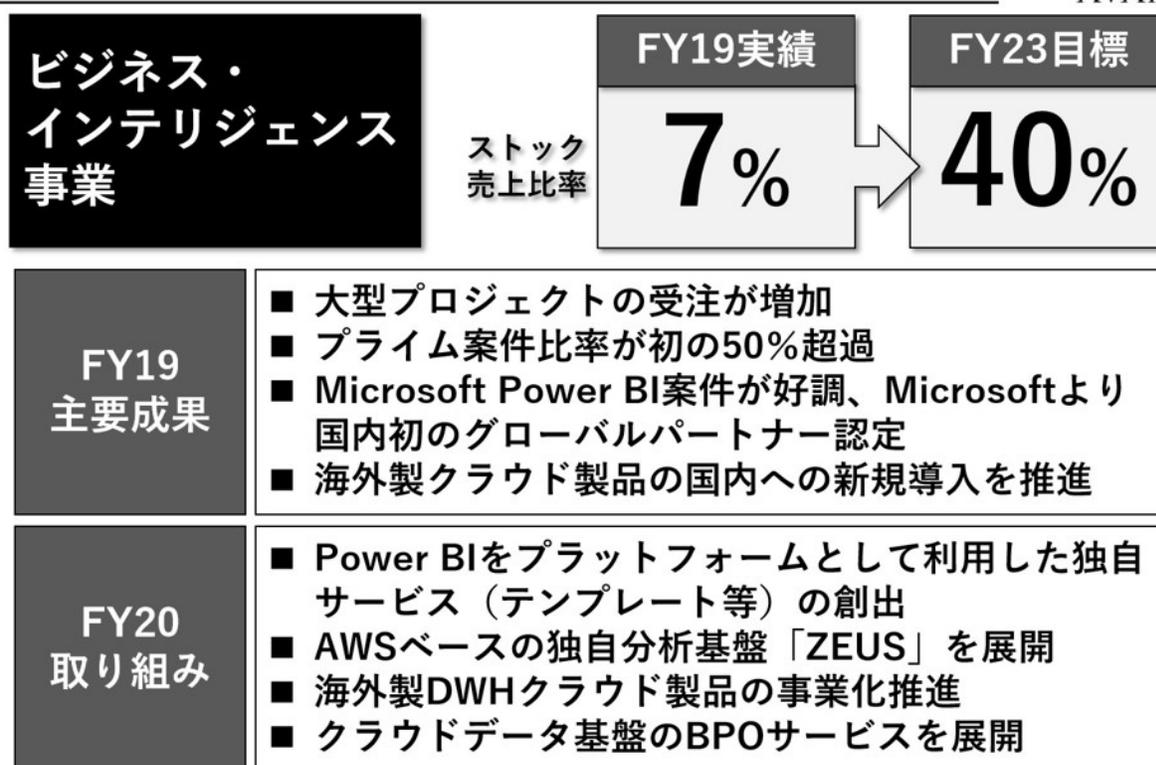


今期の取り組みは Planning のさらなる拡販、さらに新クラウド製品の Compass といったもの。これは CFO がいろんな意思決定をする際に、他社のベンチマークとかそういったことをするための、見るためのツール。そういったもの自体を新しくつくって、これから展開する状況でございます。

さらにグループ経営ソリューションということで、冒頭で申し上げました国家戦略と同期をとったガバナンスに貢献できるような製品ラインナップへの拡充を今、並行して進めている状況でございます。

中期経営計画：達成への道程

AVANT



© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

19

続いて、ビジネス・インテリジェンス事業。こちらは従来 SI ビジネスで Recurring、いわゆるストック型のビジネスはほぼゼロに近い状況で、現在 7%でございます。

一見、この Recurring 型へのシフトは非常に難しいと考えられがちなんですけども、ここも各事業責任者と話をし、まずモデルの転換をしよう。いわゆる請負型ではなくて継続的に BPO として、ある一定の業務を引き受けていくというモデル。ビジネス・インテリジェンスに強いのですの

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、やはりこういったデータをどういうふうに見たいのか、そういった部分をお客様から聞いてきて、それをしっかりアウトプットで出し続ける。

そういったデータは1回出したら終わりではありませんので、継続的にそういったサービスを提供することができる可能性があるということから、このBPOのモデルを中心として広げていこうと。その先には40%ぐらいを目指せるよねということで、今、そのモデルの転換を進めている状況でございます。

FY19の主要成果としましては、大型プロジェクトの受注が増加しております。これはやはりデータ活用の意識が非常に強まっている中で実装段階に入っていますので、その中で案件自体はどんどん、どんどん広がっている中から、広がるだけではなくて規模も大きくなっていることを示しております。

かつ、プライム案件の比率自体も増やしております。最終的にBPO型に持っていくためには、どうしてもお客様と直接接点が必要になってきて、Slerさんのアンダーとかですと、どうしてもそれができない。ですから、それをやるための最初のステップとして、直接お客様と接点を持つことができるプライムのビジネスを増やしてきているところで、ここが50%超までまいりました。

あとは、Microsoftとの連携を強化しています。これは国内初のグローバルパートナーということで、非常に高いポジションをBIの活用という部分でいただいております。こういうことを通してMicrosoftとの連携も推進しています。

さらに、自前で海外のクラウド関連の製品の発掘を行って、国内への投入といったことまで含めて推進をしております。

FY20の取り組みとしましては、さらに一歩進めて、このMicrosoftとの取り組みの中で単純にそれを横流しするのではなく、独自のアプリケーションを乗っけて、製品として販売していくモデルも展開しようとしております、

これはMicrosoftだけではなくてAmazonのAWSベースであれば、そこ用のまた独自製品とか、さらに海外製のほかのベンダーとかのクラウド製品を使いながら、いずれにしてもそこに自社のノウハウを乗っけて、それを含めた商品としてお客様に提供すると。そういったかたちにシフトしているところが、非常に特徴的な部分でございます。

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



中期経営計画：達成への道程

AVANT



FY19 主要成果	<ul style="list-style-type: none"> ■ 高収益性を維持しつつ、約25%の売上成長を実現 ■ 外資系ERPベンダー製の連結決算システムを利用したアウトソーシングを初めて受注 ■ 連結決算以外の領域の売上が拡大 (資金管理関連で1億円超の売上を達成)
FY20 取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ■ 引き続き高成長によりグループ全体のストック売上比率の向上を牽引 ■ DIVA顧客以外、連結決算以外、海外展開など対象領域を継続的に拡大 ■ 自動化のための研究・投資も継続

© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

20

次がアウトソーシング事業になります。こちらはもう最初からほぼストックビジネスでございますので、現状でも94%と。これはその状況を維持していこうということで、特段モデルチェンジについては必要ないというところで今、進めております。

FY19の主要成果としては高収益性を維持しながら、売上成長についても25%という高い水準をキープしております。かつ、立上げの段階ではディーバ社のDivaSystem自体がやっぱり強みの源泉ではあったのですが、お客様の状況によりましてはDivaSystemだけではなくてSAPでやってみたいとか、他社の製品でも連結の部分アウトソーシングしたいといったご要望がございまして。そういった部分についても、積極的に引き受けることを進め始めております。

さらには連結決算以外、CFO業務を引き受けるというBPOですので、連結決算以外の部分で資金管理といった部分につきましても、しっかり堅実にお客様の数を増やしている状況でございます。かなり大手のお客様を中心に資金管理、キャッシュマネジメントの導入が今、ようやく進み始めている状況でございます。

サポート

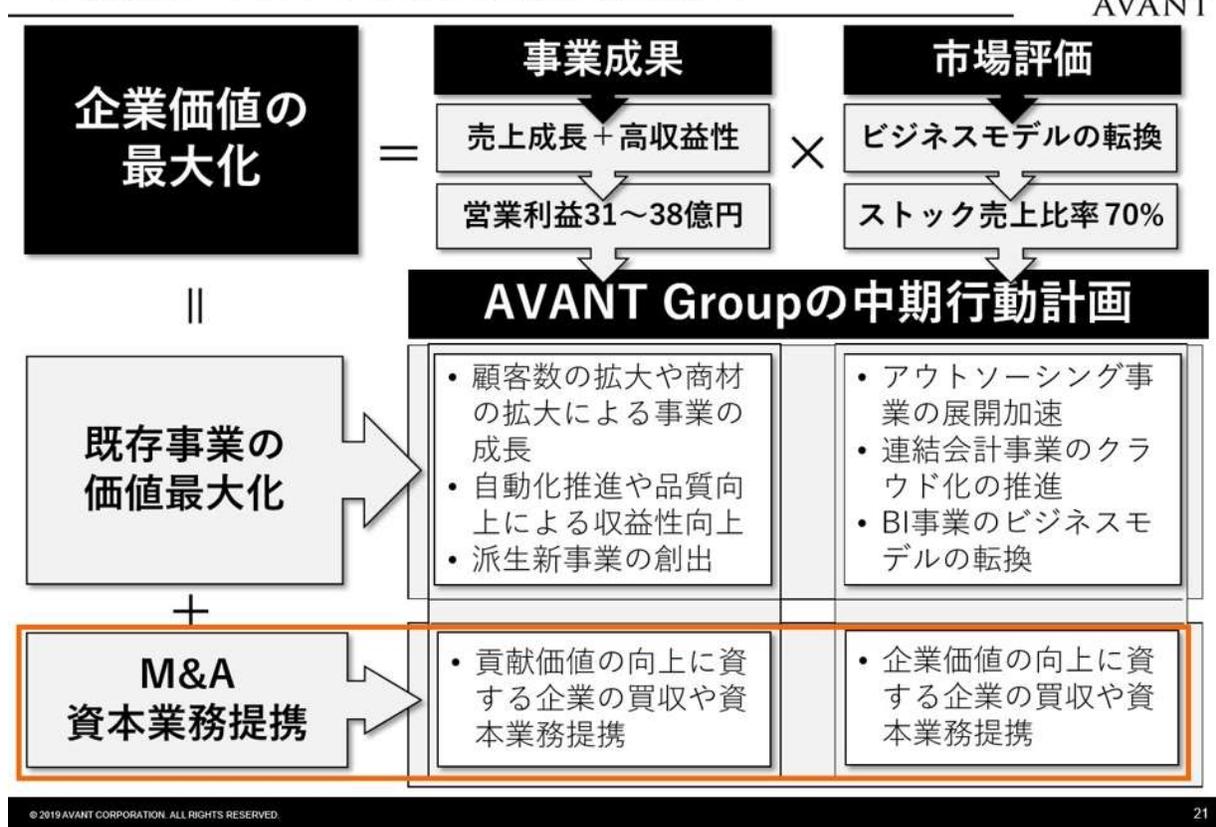
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



FY20 としましては、最大の取り組みとしては3番目に書いております自動化のための研究になります。今は、もともと持っているパッケージをベースにしてやっていますので、実際全くのサービスビジネスではないんですけども、さらに自動化、RPA とかございますので、そういったものを使って手作業をどんどん減らして行って。実際、サービスとしての生産性を、もっと圧倒的に引き上げていこうと、進めております。

アウトソーシングと申し上げますと、かなり幅広に感じられるかもしれないんですけども、私ども自身はシステムを使ってオートメーションできる領域にぐっと絞り込んでいると。さらに専門性が高いところに絞り込んでいると。そういったことから最終的にはゼロにはならないんですけども、かなりの高い比率で自動化はできる領域でアウトソーシングを引き受けているところでございます。

中期経営計画 (FY2018決算説明資料より)



最後がM&A、さらに資本業務提携になりますが、これまでの部分につきましては全部オーガニックグロースで、今ある組織で基本的には進めていく状況でやっています。

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

中期経営計画：達成への道程

AVANT



FY19 主要成果	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業の方向性（コンセプト・方針・ターゲット等）が確定
FY20 取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ■ FY20内に新規事業としての起ち上げ準備を完了させる ■ 手段としては内部での投資のみならず、M&A・資本業務提携等も含めて推進する

© 2019 AVANT CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

22

ただ一方で、3本目の柱の部分で、このCloud Native事業を足すというお話をしております。これは単純に買ってきて足せるかというところではないので、ディーバ社を中心としながら、新しいクラウドビジネスを実現できるためのプラットフォームの開発はもう終わり、終わりというか進めており、かつ新しい製品もそこから生み出されているといったベースをつくっておるのですが、ここをさらに加速させるためにどうすればいいのかということで。

ベンチャーから、ある程度の規模のある会社まで含めて、事業提携、資本提携を含めてかなりのコミュニケーションを前期進めております。実際はかなり踏み込んだ話までして、結果的に結論としてここはやらないといった判断も、いくつか済んでおります。そこで単純にウェイティングではなくて、自らドメインを絞り、そこの会話も直接進め、どの辺と本当に踏み込んでいけば、ある程度このCloud Nativeを実際実現できるのかといったところの、おおよその算段をつけたのが前期という話になります。

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



ですので、今期以降は M&A 自体を実際実践し、この Cloud Native の推進にかなり踏み込んでいくようなアクションを行うことになると思います。それが財務上、どういうふうインパクトがあるのかにつきましては、その案件によって結構ギャップが出てくるのですが。ただ、ROE20 であるとか、そういった部分については規律としてちゃんと認識をし、全体として破綻のないような資本提携等々で進めていくことを、慎重に進めている状況でございます。

ただ、過度に慎重になり過ぎずに、きちんと最終的には事業成果を出せるような相手との踏み込みということで現在、鋭意進めている状況でございます。

以上が、中期目標の大まかな現状になります。

今回、中期目標を発表しまして、基本的には単年度ごとの伸長につきましては、実際いろんなブレが出てくる。特に外部からの成長の取り込みも前提としていますので、その影響とかも鑑みると、単年度ベースでというよりはまず 5 年で立てた中期目標をいかに実現するか。そこはかなりフォーカスを当てながらアクションを進めるということで行っております。

まず、初年度に関しましては全体の事業成果としてはある程度の成果を出して、かつ今後 4 年後、その目標の達成につけての道筋も全く立たないということではなくて、何とか近づいていけるような道筋はつけてきたかなといったところで前期を終えております。

以上、全体感としては私からのご説明として終わらせていただきたいと思っております。ご清聴ありがとうございました。

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@scriptsasias.com



質疑応答

ニシムラ：それでは、これより質疑応答の時間とさせていただきます。質疑応答は着席のまま対応させていただきます。

質問のある方はマイクをお返ししますので、会社名とお名前をおっしゃってからご質問をお願いします。それでは、質問のある方は挙手でお知らせください。では、そちらの男性の方、今マイクをお持ちいたしますので。

質問者：ご説明ありがとうございます。おおむね2点ありまして。

一つ目は今期のご予想で、ざっくり定性的なコメントはあったんですけども、三つのセグメントでどういう数字を見ていらっしゃるのか。先ほど新規事業の Cloud Native というのが入ってきましたけれども、ここは新規セグメントとして今期から開始されるご予定なのか。これが1点目です。

春日：今のご質問なんですけれども、セグメントごとに売上高につきましては、先ほどちょっと申しましたけれども、ビジネス・インテリジェンスの領域と、それからアウトソーシングの領域、これにつきましては今のところ二桁台の成長を見込んでおります。二桁台の中でも、おそらくは前期終わったぐらいの水準にいくのではないかなという見方をしております。

それにつきまして、連結会計関連事業でございますけれども、こちらは繰り返しになりますけれども、大型案件が収束に向かうということで、結局はその案件に代わるような今後案件をとっていかなくてはならないというのがございまして。

これは実際に今期になってみないと分からない部分があるのですが、まだそこまではパイプラインが積み上がっていない状況なので。そういう意味では、今のところはまだ二桁台の成長までは見込めていない状況でございます。

質問者：場合によっては売上フラットとか、本当に案件がなければ減収になる可能性もないことはない、そんな認識でしょうか。

春日：常にその可能性は持っていると思っておりますが、今の計画値の中では減収は見ておりません。

質問者：分かりました。利益も売上の伸びが大体所与の条件になりますので、そういうかたちで見えておいてよろしいですか。

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



春日：私どものほう、ホールディング会社から各事業会社に言っておりますのは、先ほどの成長指標の一つの中で、売上高成長率と、それから営業利益率を足し合わせて40%を目指せというのがございますけれども、売上高の成長が見込める限りにおいては利益は多少犠牲にしてもいいと、言葉は良くないですけども、ございます。

逆に成長があまり見込めないのであれば、逆に利益率を高めろという意図をしておりますので、指示といたしますか。

実際に各取締役たちのインセンティブはそこになっておりますので、基本的には売上高の成長率と、それから営業利益率を足し合わせたものをベースにして、それぞれ短期のインセンティブが決まってくるというフォーミュラを持っていますので。逆に彼らも意識して、売上成長率がいかない場合には、営業利益率を上げていく方向に向いていくのではないかなと思っています。

質問者：分かりました。二つ目ですけども、Cloud Native の企業、最近、上場何社かもうしてきていますけども、まず質問としては御社の Cloud Native のソフトはどのクラウドプラットフォームの上で構築されるご予定なのか。

AWS なのか、AWS 先ほど出ていましたけども、あとはセールスフォースなのか。ほかにいろんな会社が今ありますけれども、基本的にどう考えているのか。

併せて当然、これは開発手法が変わってきますので、要はソフトを走らせながら開発していくようなかたちになりますので、その技術者が過去に、どちらかというところのオンプレのパッケージソフト開発が中心だった御社、ディーバさんはそうだと思いますので。その中で十分確保できるのか。人を採っていくのか。

先ほど M&A はありましたので、買えばもちろんそういうリソースは入りますけども、そのリソース側の話と、あとクラウドプラットフォームの見通しですね。その辺りをお願いします。

森川：まずプラットフォームなのですが、基本的にはマルチではあるのですが、まずベースにしているのは Azure でいきます。これは Microsoft さんとの関係というか、使っている製品との親和性等々もございまして、そういった観点ではまず Azure を中心としてというのが現在の Cloud Native のビジネスに関しての方向感になってきます。

もう一つの体制のほうですね。こちらが4年前にここのビジネスができる人間を、そのヘッドとしてハイアリングをかけていまして。その人間を中心に中にいる人間だけではなくて、新規採用を含めて体制をつくり続けていました。

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@scriptsasias.com



大量にいるわけではないのですが、まず 10 人ぐらいの規模感でしっかりマイクロサービスアーキテクチャというものを使って、製品をどう開発していくのか。

これは完全にカルチャーが違って、私自身もその理解に非常に時間がかかったのですが、結局今のビジネスの延長線上にあるのか、それとも全く違うものなのか。違うのであれば、どうやってそれをビジネスに展開していけばいいのかということ、開発陣だけではなく私どもも一緒になって理解を進めてきて、ようやく先ほどの三つに分けてつくっていくといったところがクリアになってきたのが実態なのですが。

そういった面では 3 番目のところをしっかりと実現できる体制は今、コアとしては内製で確保することができています。かつ、ここは内部だけではなく海外の協力会社様がありまして、そちらでかなりのスケールを取れるだけの人数、これも 4 年前から連携をして準備を進めてきているところがありますので。

体制面においては、最低限の部分はもう確保できているというところでございます。

質問者：アジャイルの開発は、もう内部でできるようになったということでしょうか。よろしいわけですね。ありがとうございます。

森川：ちょっと補足申し上げますと、今このアジャイルの開発で Cloud Native の部分自体をつくり上げるためのベースの組織はできたのですが、これをセールスフォース・ドットコムじゃないんですけども、自分たちなりの PaaS のほうにぐっと絞り込んでいって。その上で SaaS の部分ですね。アプリケーション自体の開発の部分を、できるだけ事業側でできるように展開していこうという取り組みがこれから入ってくる。ここが最大のチャレンジになります。

ですから、PaaS 的な部分についてのめどはつけたんだけど、いわゆるいろんなアイデアをちゃんと乗っけていくアプリケーションですね。ここをつくるための展開を、今後はメンバーの育成も含めてどうやっていくかということがすごく大きな課題で、ここについてはまだめどが立っていません。

実際にまだ複数、2 件のアウトプットしか出てきていないというのは、実際その開発部隊に制限されちゃっているのが実態だというのが背景としてございます。

ニシムラ：よろしいでしょうか。ほかに質問はございますでしょうか。よろしいでしょうか。

ほかに質問がないようであれば、少し早いですけれどもこれにて、本日の説明会を終了させていただきたいと思います。本日は、ご参加いただきまして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



また、アバントグループは CSR 活動の一環で芸術支援をしておりますけれども、MOMAT 支援サークルを通じて当美術館の支援をさせていただいている関係で、本日参加の皆様の中でご希望の方にはこの美術館にお立ち寄りいただけます。

それでは、本日はご出席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@scriptsasias.com

