

2022年8月5日

各 位

会社名 株式会社アバント
代表者名 代表取締役社長 森川 徹治
(コード:3836、東証プライム市場)
問合せ先 取締役財務担当 春日 尚義
(TEL:03-6388-6739)

2023年6月期業績予想と次期中期経営戦略について

株式会社アバントは2022年8月5日、2022年6月期決算発表と同時に2023年6月期の業績予想を発表しました。2023年6月期は中期経営計画「BE GLOBAL 2023」の最終年度にあたりますが、2022年6月22日付の適時開示でも説明した通り、「BE GLOBAL 2023」で目指した三つの基軸（①グループ総合力でさらなる売上成長を追求、②成長加速のためのM&A、③ビジネスモデルの転換）のうちビジネスモデルの変換については大きな成果を得られておらず、その進捗指標として設定していたストック売上比率は2022年6月期においても34.6%にとどまり、目標である70%に達することは困難と考えられます。

このため、2021年後半より早々に次期中期経営計画の策定に着手し、グループ経営戦略執行チームと共に、グループ経営理念の再確認からスタートし、ビジョンの実現のためにグループが何をすべきか、ということについて議論し、これをアバントグループのマテリアリティ「企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になる（参照1）」としてまとめました。このマテリアリティを実現するための具体策について、グループ経営戦略執行陣における議論や取締役会における議論を経て、既存事業の成長加速と新しい成長事業の創出は再編成された組織により実施することが有効という結論に至りました。（参照2）この組織再編およびその背景については6月22日付の適時開示文書に詳しく説明しております。

組織再編の第1段階として2022年7月15日、当社の連結子会社である株式会社ディーバが連結決算支援システム（主な製品ブランド「DivaSystem LCA」および「DivaSystem FBX」）の開発事業について株式会社フィエルテに吸収分割の方法で承継させることと、株式会社ジールが株式会社ディーバに対して、企業パフォーマンス管理（以下、「CPM」といいます。）ユニット管轄事業について吸収分割の方法で承継させることを内容とする吸収分割契約をそれぞれ締結したことは、同日付東証の開示システムを通じて開示しております。今後、9月27日に開催予定の各社の株主総会において吸収合併が承認されますと、10月1日に吸収合併の効力が発生し、株式会社ディーバは商号を株式会社アバントへ、株式会社フィエルテは株式会社ディーバへ、そしてグループ戦略の執行を監督する持株会社、株式会社アバントは株式会社アバントグループへ、それぞれ変更し、アバントグループは新しい体制で事業を推進することにな

ります（参照3）。

新体制での各事業会社の事業内容と、各社を取り巻く市場環境は以下の通りとなります。

新体制下の事業会社・市場環境

	事業内容	市場環境
ディーバ	連結会計システム「DivaSystem」および関連製品「DivaSystem Dx3-Advance」・「DivaSystem FBX」等の開発・導入・保守を手掛けるほか、「DivaSystem」を使った連結決算業務・単体決算業務等のアウトソーシング事業を手掛け、情報開示を通じた企業の価値創造プロセスを総合的に支援。	<ul style="list-style-type: none"> ■ 日本企業にとって効率化・業界再編・海外進出等グループ経営は必然。決算早期化・開示強化ニーズもあり、連結会計システム市場は6%前後で成長。システムのクラウド化が急速に進んでおり、クラウドシステムは20%程度の成長を見込む。一方、DX改革、属人化対応、働き方改革、ガバナンス強化といったニーズに支えられ、アウトソーシング市場は20~25%成長を見込む。
アバント	「DivaSystem SMD」・「DIVA Compass」・「DIVA Empower」等グループ経営支援システムの開発のほか、お客さまのニーズを汲み取って他社開発のソフトウェアとも組み合わせたシステム開発・実装を手掛け、お客さまの企業価値創造を支援。	<ul style="list-style-type: none"> ■ コーポレートガバナンス・コードは経営情報を基に果断な経営判断を下し、企業価値向上の実現を求めており、企業は様々な情報を統合・分析し、経営判断・執行・報告を行うためのソリューション（経営のDX）を必要としている。DXソリューション・コンサルティング市場は30%成長を見込む。
ジュール	デジタルトランスフォーメーションを通じて、社内外のデータを整理・統合し分析、レポートやグラフなど「見える」状態にし、経営上の意思決定に役立つ情報とするためのデータプラットフォームやBIソリューションを、コンサルティング・システム開発を通じて支援。自社開発のクラウド型分析基盤「ZEUSCloud」、eラーニングサービス「ZEAL DX Learning Room」なども展開。	<ul style="list-style-type: none"> ■ DXによる経営改革を競争力の根幹と捉える先進企業がシステム導入に積極的。今後はDXの裾野が広がることも予想され、DXシステムインテグレーション市場は30%成長を見込む。

2023年6月期を通じて、各社は新体制下でさらに明確になった方向性に向けて次期中期経営計画をスタートさせるための準備を進めます。具体的には既存事業において低収益製品・プロジェクトの整理等、クラウド化を加速するための環境整備を進めます。また新中期経営計画期間で推進すべく、将来のキラーアプリとなる製品開発や実装型コンサルティング事業の強化に向けた積極採用を進めていきます。さらに、アバントグループと個々の事業会社の市場認知度を向上させるための活動を展開してまいりますので、2023年6月期から次期中期経営計画期間の前半においては、持続的高成長を実現するために、先行投資フェーズの状態が続くと予想されます。一方、各社を取り巻く市場環境は非常に良好であり、新組織の下、既存製品の強化、新製品の開発、新ソリューションの提供を通じ、既存のお客様当たりの売上増、新たなお客様の開拓を実現し、収益性を改善させていきます。この結果、次期中期経営計画期間（2023年6月期～2028年6月期）においては、売上高の年率成長率（CAGR）は20%以上を、中期経営計画の後半においては、EBITDA マージンとの合計（Growth and Profit Point、以下GPP）で40ポイント以上を目指します。またROEは平均20%以上を維持し、株主還元としてはDOEを現行の5%台から8%へ徐々に引き上げることを目標としております。

次期中期経営計画における戦略の詳細、各事業会社の戦略、特に重要なKPIについては2023年6月期を通じて組織を軌道に乗せながら議論を進め、然るべき時期に開示する予定です。

次期中期経営戦略概要

戦略

- 「経営のDX」で企業価値向上を目指すお客様に貢献する。
- 事業子会社の方向性を明確にし、低収益製品の整理、将来のコアとなる製品開発や実装型コンサルティング事業強化に向け積極採用を進める。
- 上場企業を中心に1,100社を超えるお客様との関係を強化し、お客様あたり売上、お客様数の拡大を通じてトップラインの成長加速を目指す。

成長性・収益性

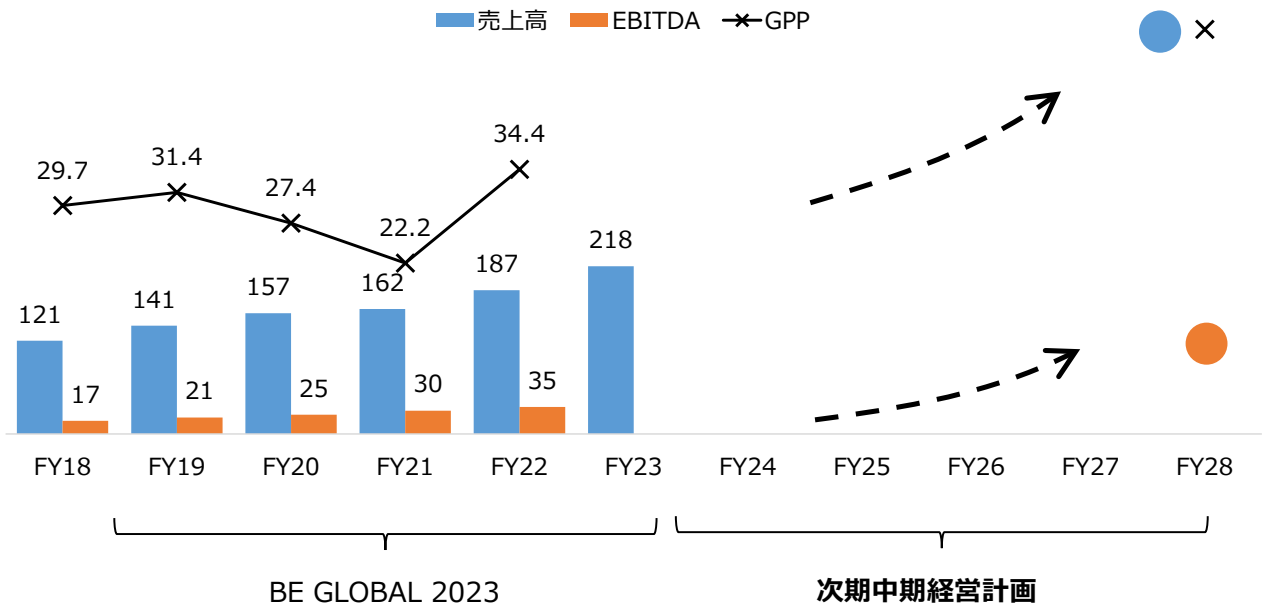
- 売上成長 20%以上（5年CAGR）
- GPP 40ポイント以上（FY27以降）

※ GPP=売上高成長率+EBITDAマージン

資本戦略

- ROEは20%以上
- DOEは8%超

売上成長 20%、GPP40 ポイントを目指す



GPP : 31.8ポイント
 売上CAGR : 12.4%
 平均EBITDAマージン 16.4%

上記の予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

以上

(参照 1)

－ アバントグループ：経営（戦略）のマテリアリティ－

企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になる

◆当マテリアリティ特定の背景◆

アバントグループは、創業来「経営情報の大衆化」をミッションに掲げ、企業の良質な経営と雇用の創造に努めてきた。特に連結経営を支える連結会計システム分野では、マーケットから高い評価を得、圧倒的存在感を示してきた。一方、企業を取り巻く経営環境は近年大きく変化し、**経営情報の在り方も、これまでのようにオペレーションや開示義務のためのみならず、企業価値の向上にも役立ることが重要になっている。**

背景には、**ESG投資の拡大やサステナブルな企業経営を求める社会の要請**があるが、こうしたニーズ変化に適応することなくアバントグループの未来はなく、現状に甘んじては社会や顧客の役に立つことはできない。次なる成長ステージに向かう上で、「**企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になる**」ことこそ、当社グループの最重要課題である。

◆戦略アプローチ◆

当マテリアリティ推進におけるターゲット顧客は、「**企業価値の向上を求められているすべての企業**」である。これらに対し、グループの中核となるビジネスモデルを「**企業価値の向上に役立つソフトウェアベースBPO**」へと転換し、同時に**多くのお客さまに提供できるキラーソフトウェアの開発**を推進する。

◆当マテリアリティの狙い◆

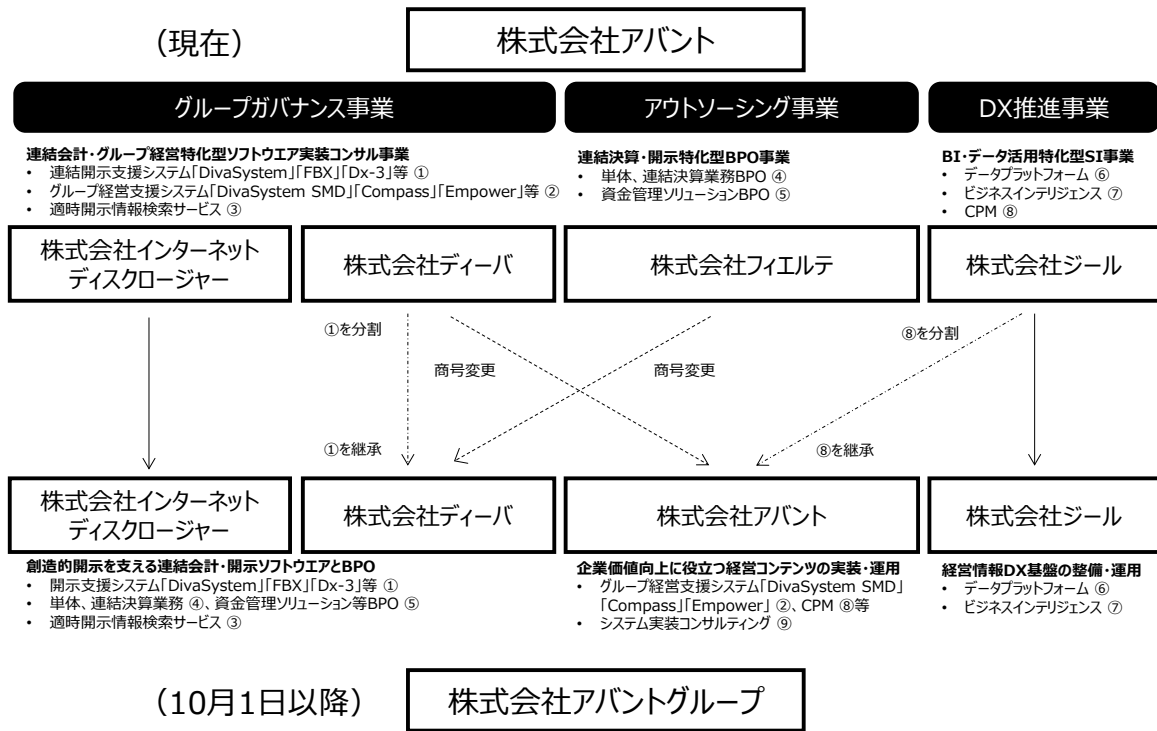
アバントグループは、当マテリアリティへの取り組みを通じ、「**Software as a BPO**」という発想で**世界に通用するソフトウェアビジネスの確立**を目指す。多くのお客さまの企業価値の向上に貢献するためには、**サービスのソフトウェア化は必須**である。「経営情報の大衆化」をさらに推し進め、企業経営のみならず、資本市場や社会にもインパクトを与える存在になることこそ、当社のビジョン「**世界に通用するソフトウェア会社になる**」の実現に向けた大きな一歩になる。

(参照 2)

アバントグループのSWOT分析

	概要	対応方針
強み	連結会計システムにおける国内トップシェアの実績 <ul style="list-style-type: none">・スイッチングコストの高い1000社の顧客資産・業界知名度・BPOサービスによるノウハウや人材の獲得	ソフトウェアとBPOを一体化し継続利用の強化と新たな成長の追求 → 連結決算・開示支援
弱み	成長機会を取り込むための適応力不足 <ul style="list-style-type: none">・グループシナジーの欠落・グループ会社の一部事業の重複・余剰資金を活かした成長環境の整備力不足	グループ全体で事業の最適化を行い、不足する能力を外部からも積極的に補強 → グループ再編
脅威	勝ち組実装型コンサルとの競合激化 <ul style="list-style-type: none">・自社ソフトウェア中心の顧客貢献の限界・実装型コンサルティング会社の市場参入・人材獲得の難易度向上	競合に互するシステムの実装に強みを持つコンサルティング事業を立ち上げ → 企業価値創造コンサルティング
機会	潜在成長CAGR30%DX市場の立地 <ul style="list-style-type: none">・ビジネスや経営のDX（データドリブン経営）ニーズの高まり・ガバナンス改革と東証市場再編とESG開示の義務化方針・恒常的なプロフェッショナル人材の不足	DX市場で圧倒的強みを築き事業成長を加速 → DX推進

(参照 3)



グループ会社は持株会社による全額出資子会社