

3836 東証プライム市場

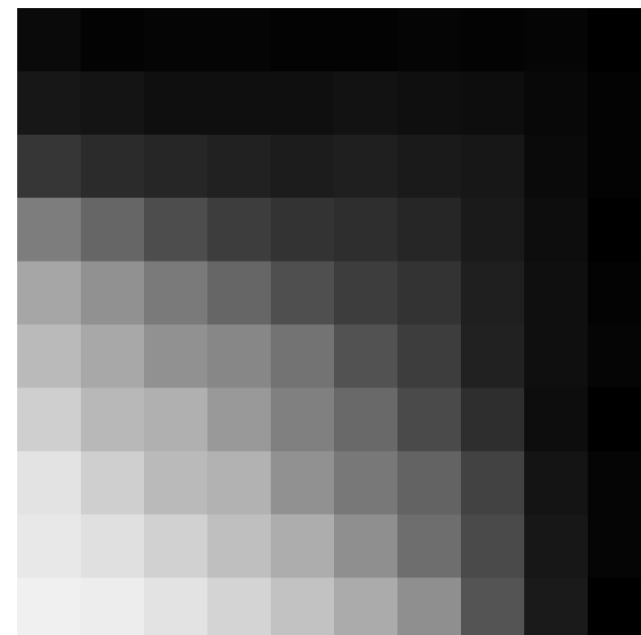
# 株式会社アバントグループ

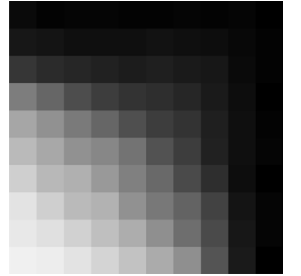
中期経営計画

(2024年6月期～2028年6月期)

# BE GLOBAL 2028

2023.08.04





# 中期経営計画「BE GLOBAL 2023」の振り返り

# 中期経営計画「BE GLOBAL 2023」の振り返り

- オペレーショナルKPI、財務KPIともに達成し、売上高・営業利益は中計期間において2倍近い成長を実現した
- 唯一、ビジネスモデルの転換の目標であった戦略KPIは達成できなかった

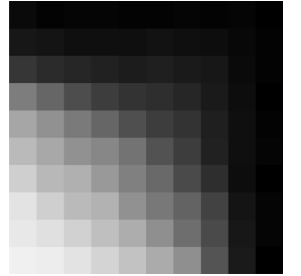
		FY18 実績	FY23 目標	FY23 実績	
Operational KPI	売上高 (億円)	121	180~220	214	売上高・営業利益ともに中計の目標を達成し、中計期間で売上高は1.8倍、営業利益は2倍に成長
	営業利益 (億円)	16	31~38	32	
Strategic KPI	ストック売上比率 (%)	33	70	35	ビジネスモデルの転換は果たせず、戦略KPIはいずれも未達であったが、ストック売上高はFY18の40億円からFY23には76億円まで増加
	売上成長率+ 営業利益率 (ポイント)	28.5	40以上	29.9	
Financial KPI	ROE (%)	24.5	20以上	22.2*	ROE・配当ともに中計の目標を達成
	配当 (円)	12	15以上	15	

\*FY19期～FY23期の平均、ただし、FY22期以降は新収益認識基準。FY23期の実績は18.3%

# 中期経営計画「BE GLOBAL 2023」の振り返り

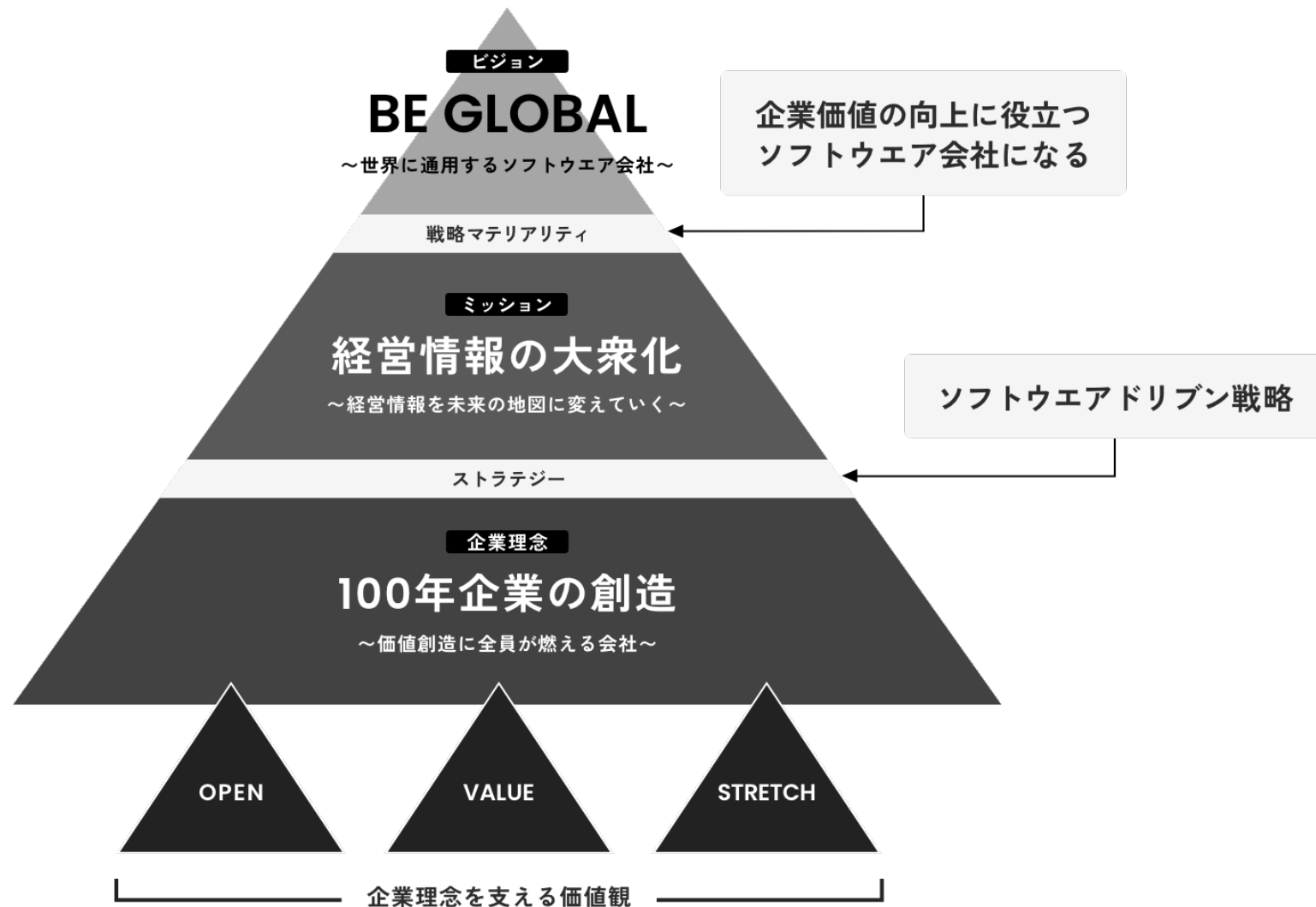
- 戦略KPIにおける課題に対しても、中計の3年目には方針転換を行い、それを踏まえた活動を実施

	FY19 および FY20	FY21	FY22	FY23
活動と振り返り	M&Aによるトライ	方針転換	戦略マテリアリティの設定	事業再編
	<ul style="list-style-type: none"><li>事業転換をオーガニック成長ではなくM&amp;Aによって実現を目指すも、案件の価格高騰、マネジメント能力不足等で許容できるリスクを超える案件を複数経験し、方針転換</li><li>オーガニック成長を前提とした計画へ</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>投資家や経営陣による創造的対話を通じた戦略マテリアリティの特定を行い、「<b>企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になる</b>」と言語化</li><li>グループ各社がそれぞれ自律的に活動するだけでなく、グループとしての成長発展力を高めることを目的とする</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>アバントグループとして貢献する市場をいくつかに分解し、それぞれの市場でNo.1となることが、戦略マテリアリティの実現につながるようにブランドの一新とあわせて事業会社の配置を最適化</li><li>再編後の役割分担に基づいて中計策定を実施</li></ul>	



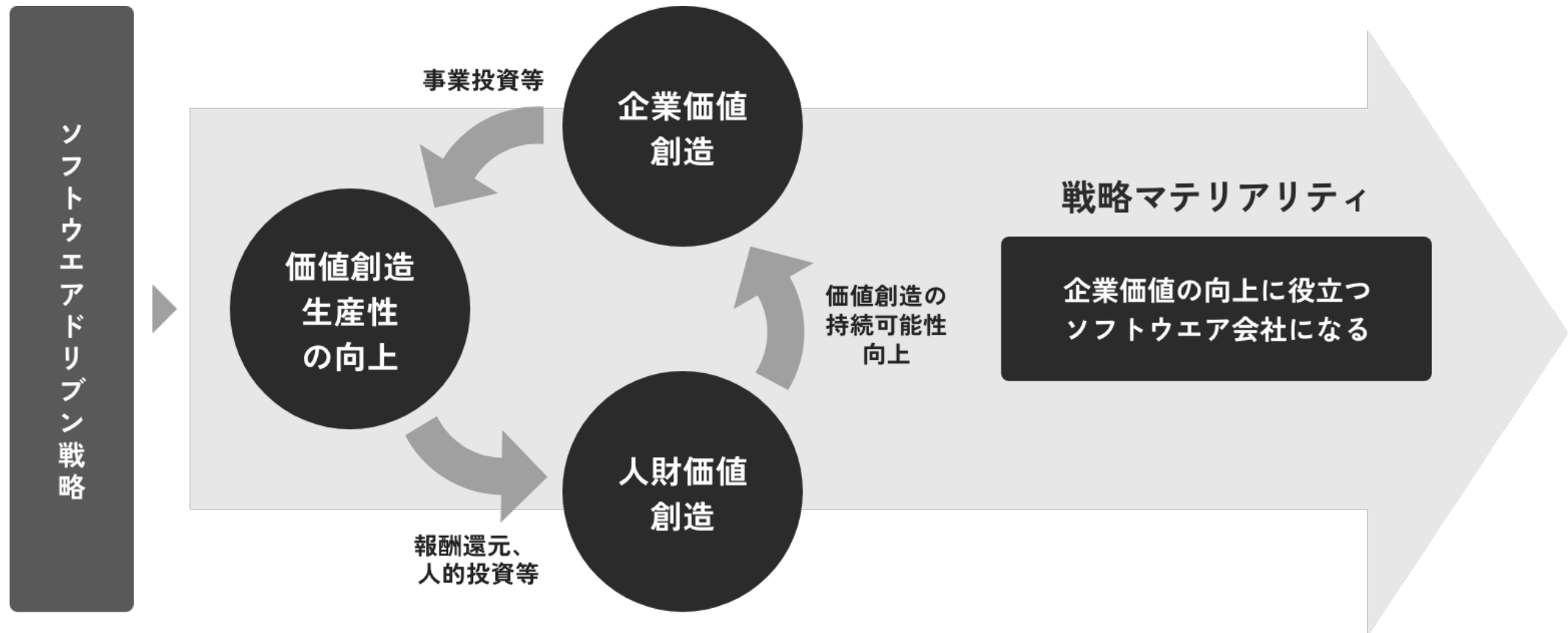
# 次期中期経営計画「BE GLOBAL 2028（BG28）」について

# アバントグループの理念体系



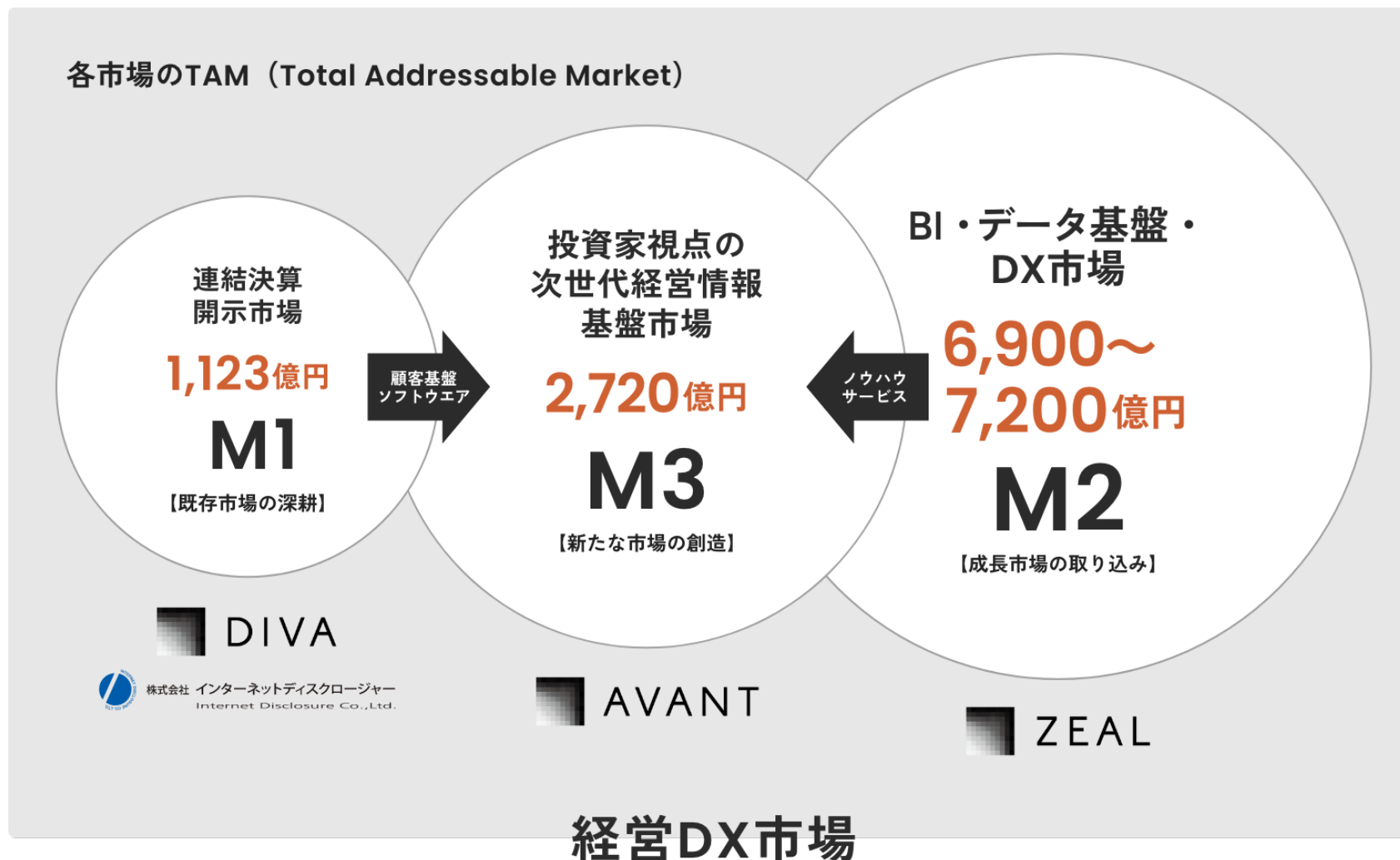
# BG28で目指す価値創造スパイラル

- ソフトウェアドリブン戦略によってもたらされる価値創造生産性（1人当たり営業利益にて計測）の向上を起点とした人財価値創造、企業価値創造につながる価値創造スパイラルにより、戦略マテリアリティ「**企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になる**」を実現する



# BG28で注力する市場

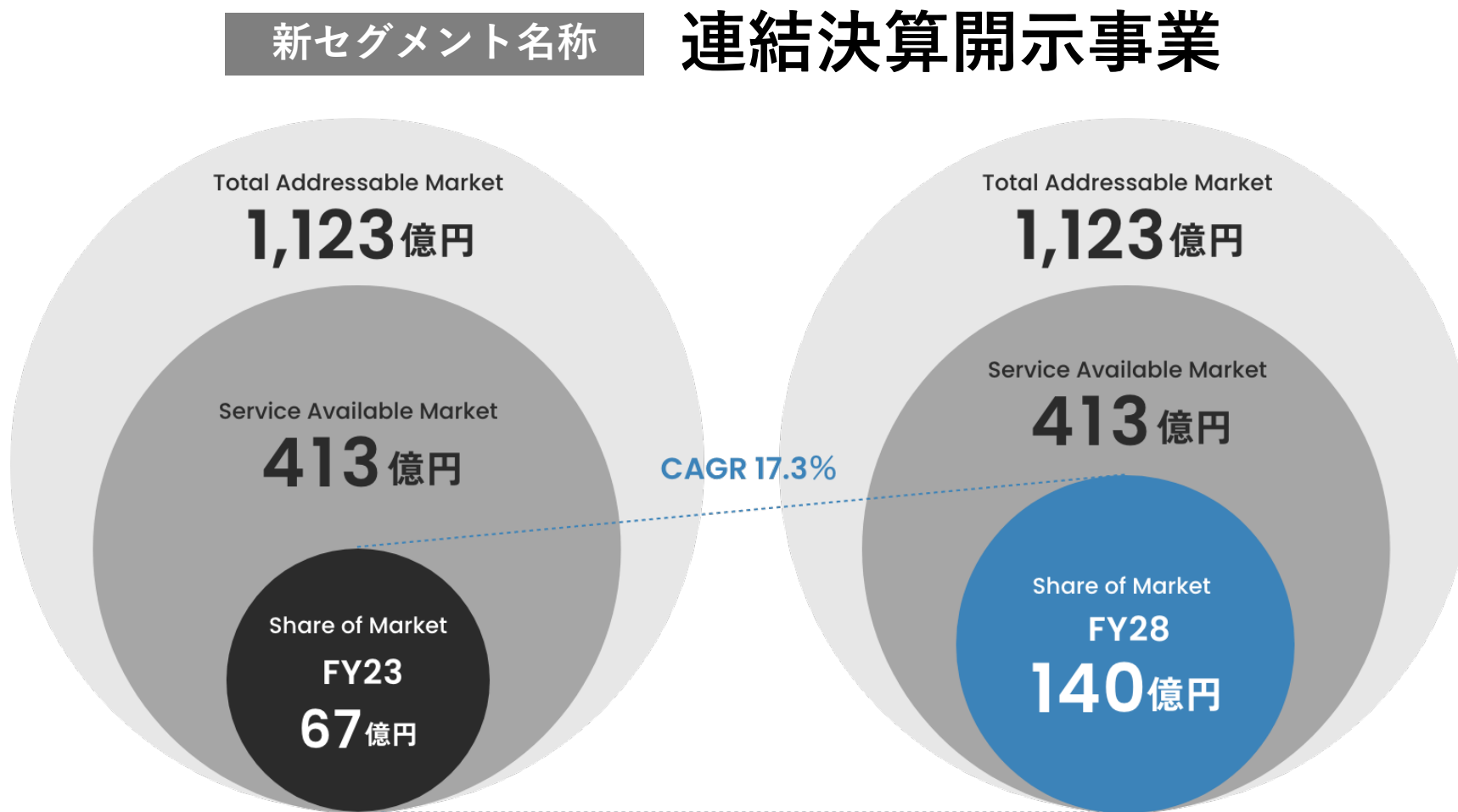
- 企業価値の向上がシリアスな課題となっている企業向けの経営DX市場にポジションニングする





# 既存市場の深堀：M1 連結決算開示市場（DIVA・ID）

- 400億円超の市場規模を持つ連結決算開示市場で、5年CAGR 17.3%の成長を目指す

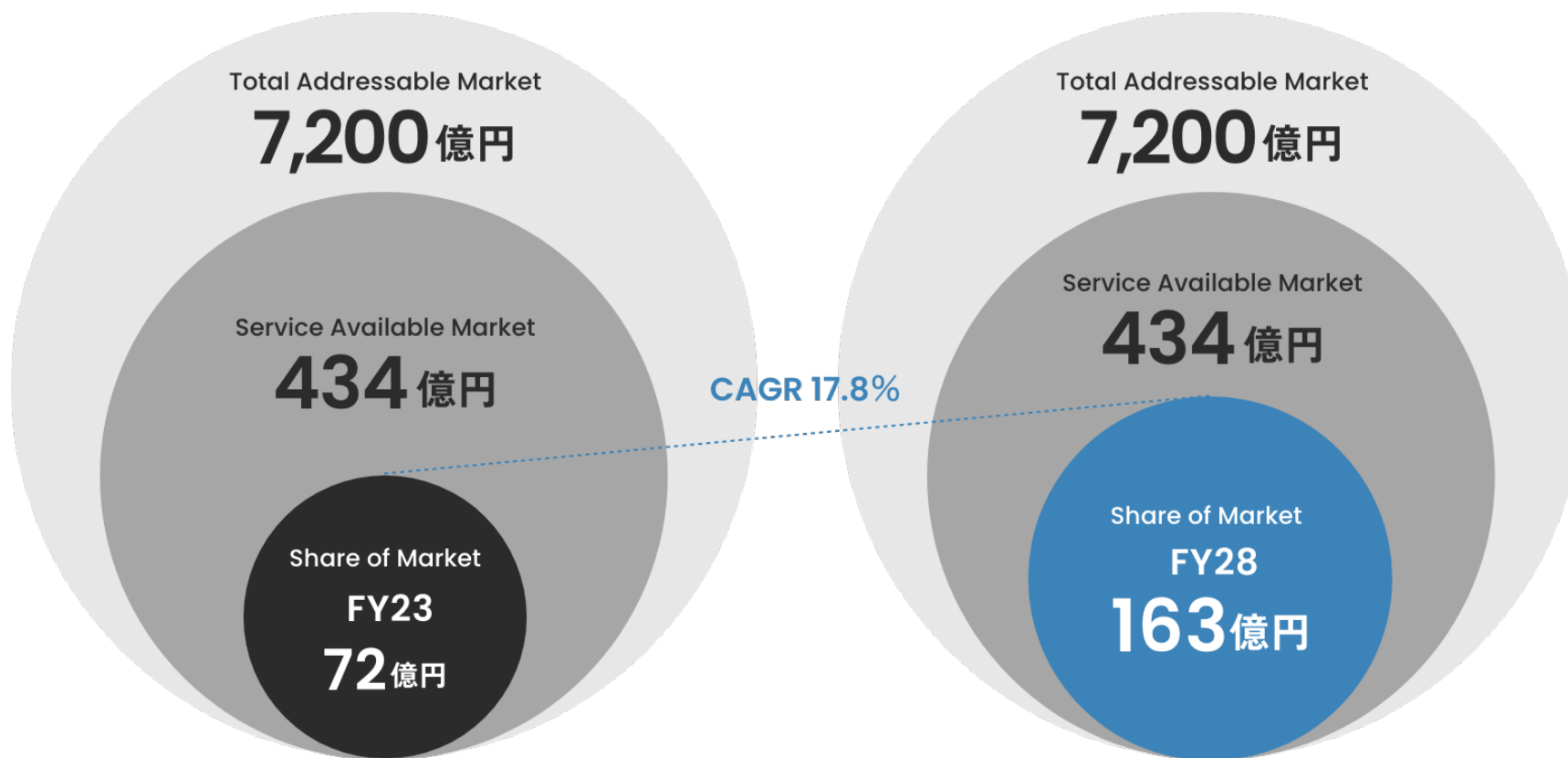


# 成長市場の取り込み：M2 BI・データ基盤・DX市場（ZEAL）

- 400億円超の市場規模を持つBI・データ基盤・DX市場で、5年CAGR 17.8%の成長を目指す

新セグメント名称

## デジタルトランスフォーメーション推進事業

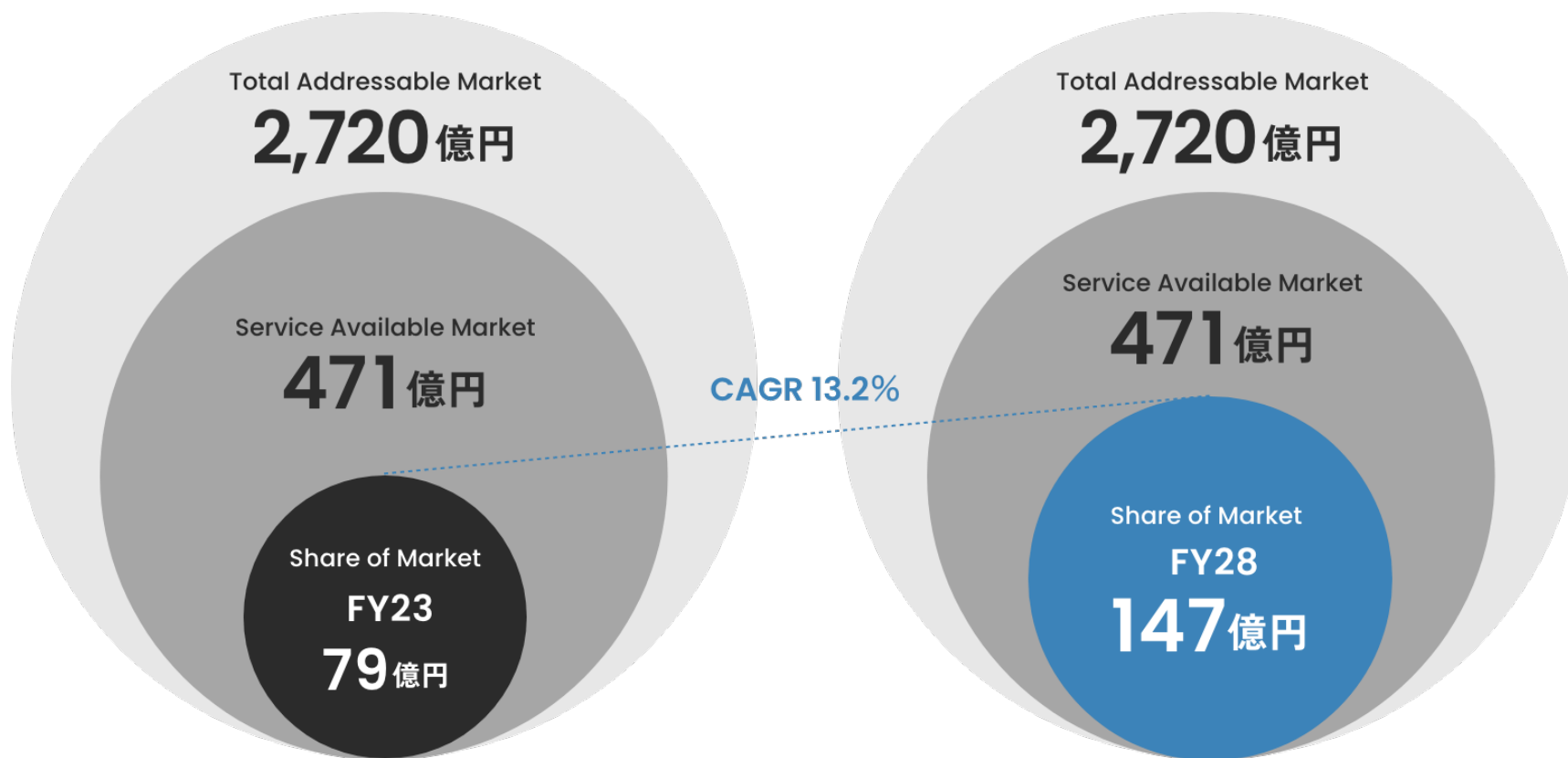


# 市場の創造：M3 投資家視点の次世代経営情報基盤市場（AVANT）

- 500億円弱の市場規模を持つ投資家視点の次世代経営情報基盤市場で、5年CAGR 13.2%の成長を目指す

新セグメント名称

## 経営管理ソリューション事業



# BG28のアウトロック

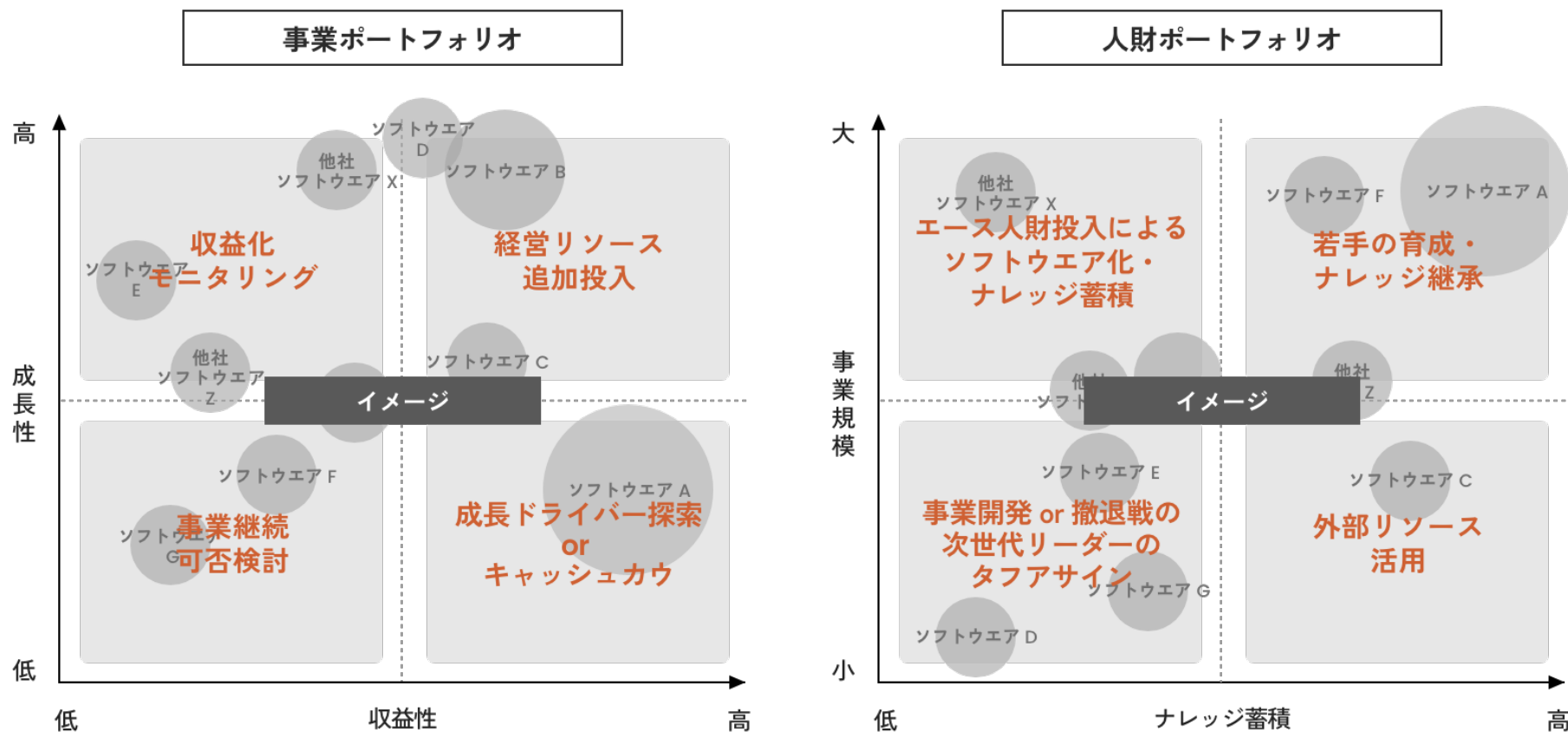
- B2Bソフトウェア成長企業として純利益成長率 CAGR 25%以上を基準とし、売上高2倍に対して純利益3倍の、価値創造生産性の向上を伴う事業成長を行う

	FY23	FY24	FY28	5年変化/平均
売上高	214億円	240億円	400~450億円	2x
営業利益	32.8億円	38.5億円	90~110億円	3x
営業利益率	15.4%	16.0%	20~24%	+5~9pts
純利益	20.9億円	25.0億円	60~70億円	3x/CAGR 25%
1人当たり営業利益	2.4百万円	2.4百万円	3.5~4.3百万円	1.5x
ソフトウェア粗利益	21.3億円	21.7億円	60~65億円	3.0x
ROE	18.3%	19.3%	20%以上	AVG 20%
DOE	4.9%	5.3%	8%以上	AVG 7%
配当	15円	19円	51円以上	3.4x

# ソフトウェアドリブン戦略のコンセプト

- 事業ポートフォリオ、人財ポートフォリオを始め、全ての起点をソフトウェアとするソフトウェアドリブン戦略により戦略マテリアリティを実現する

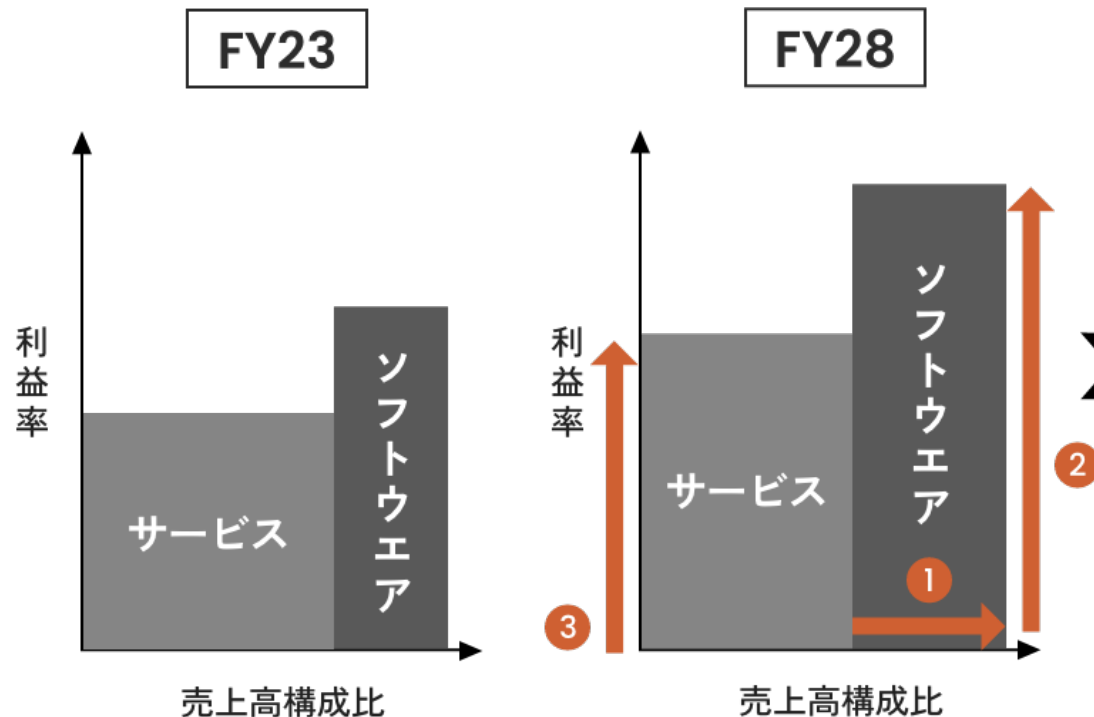
## ソフトウェアドリブン戦略



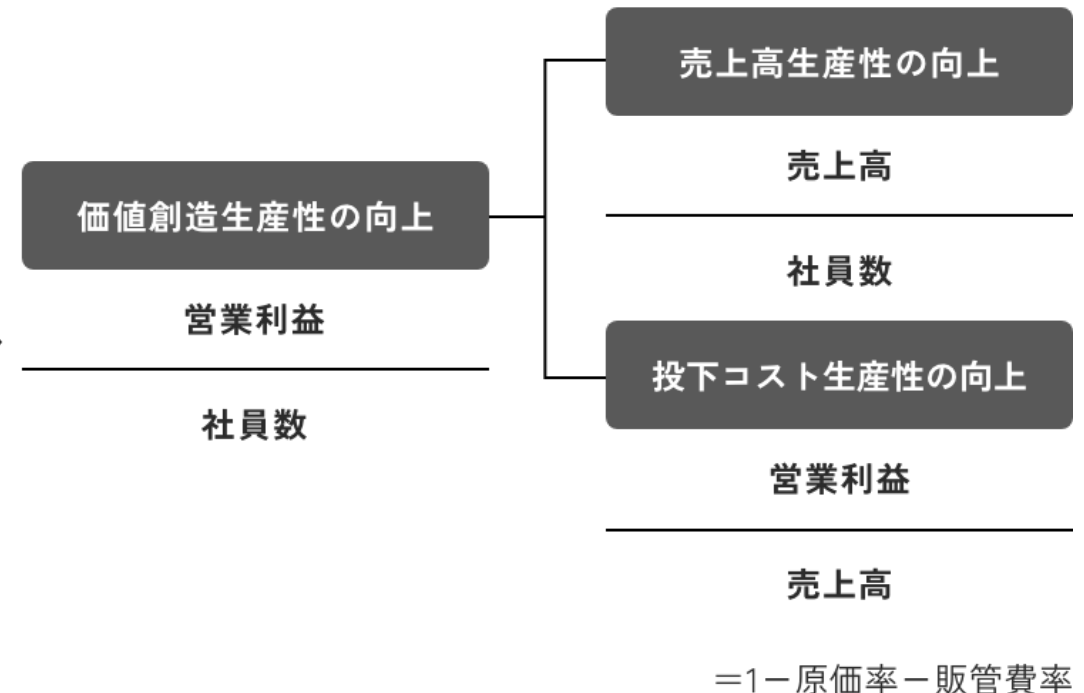
# ソフトウェアドリブン戦略の効果と価値創造生産性の向上

- ソフトウェアドリブン戦略がもたらす3つの効果（①利益率の高いソフトウェアの売上高構成比の向上、②ソフトウェア利益率の向上、③サービス利益率の向上）が価値創造生産性の向上を実現し、利益成長をけん引する

## ソフトウェアドリブン戦略の効果

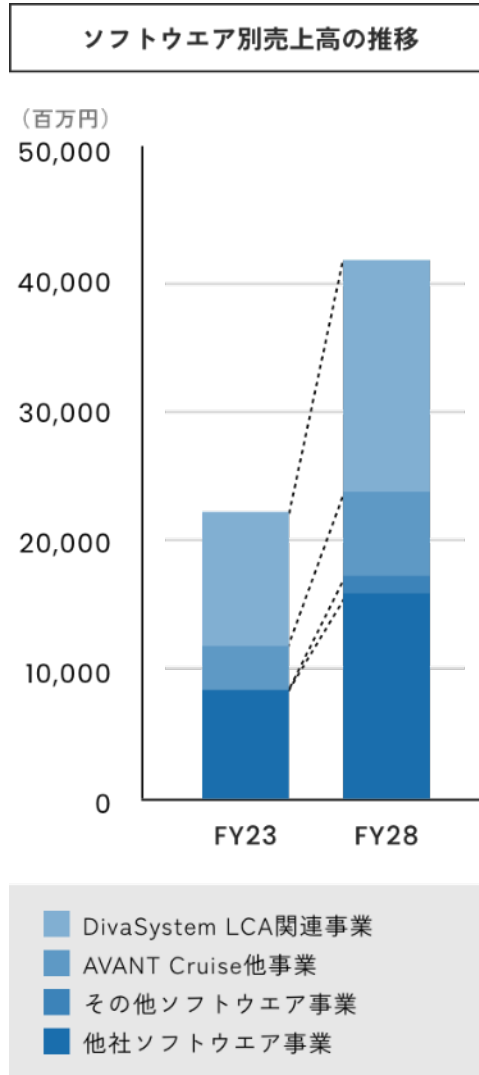


## 価値創造生産性の向上



# ソフトウェアドリブン戦略（ソフトウェア別戦略）

- ソフトウェアごとの戦略により利益成長を実現する






事業名	5年 CAGR	戦略	ソフトウェアドリブン戦略の効果		
			① ソフトウェア 売上比率	② ソフトウェア 利益率	③ サービス 利益率
DivaSystem LCA 関連事業	12%	アウトソーシングを成長ドライバーとし、アウトソーシングのソフトウェア転写で利益率改善も実現。製品ラインナップ見直しでソフトウェア利益率の改善も図る	-	○	○
AVANT Cruise 他事業	24%	自社製品の売上高成長をドライバーに事業拡大を図り、ソフトウェア利益率も改善	○	○	-
その他 ソフトウェア事業	36%	ディーバ TMS*ビジネスやジュールIPでソフトウェアビジネスの成長を実現し、事業拡大に伴いソフトウェア利益率も改善	○	○	-
他社 ソフトウェア事業	17%	他社ソフトウェアをトレンドに合わせて活用し、販売単価向上とプロジェクト生産性向上でサービス利益率を改善	-	-	○





\*TMS：トレジャリー  
マネジメントシステム

## 【参考】主な自社ソフトウェア

### Divasystem LCA関連

 Divasystem LCA	国内シェアNo.1の連結会計・連結決算システム
 Divasystem Dx3-Advance	グループ会社の明細データ可視化で実現するガバナンス強化と連結決算自動化
 Divasystem FBX	グループ予算管理・見通し管理などができるアプリケーション

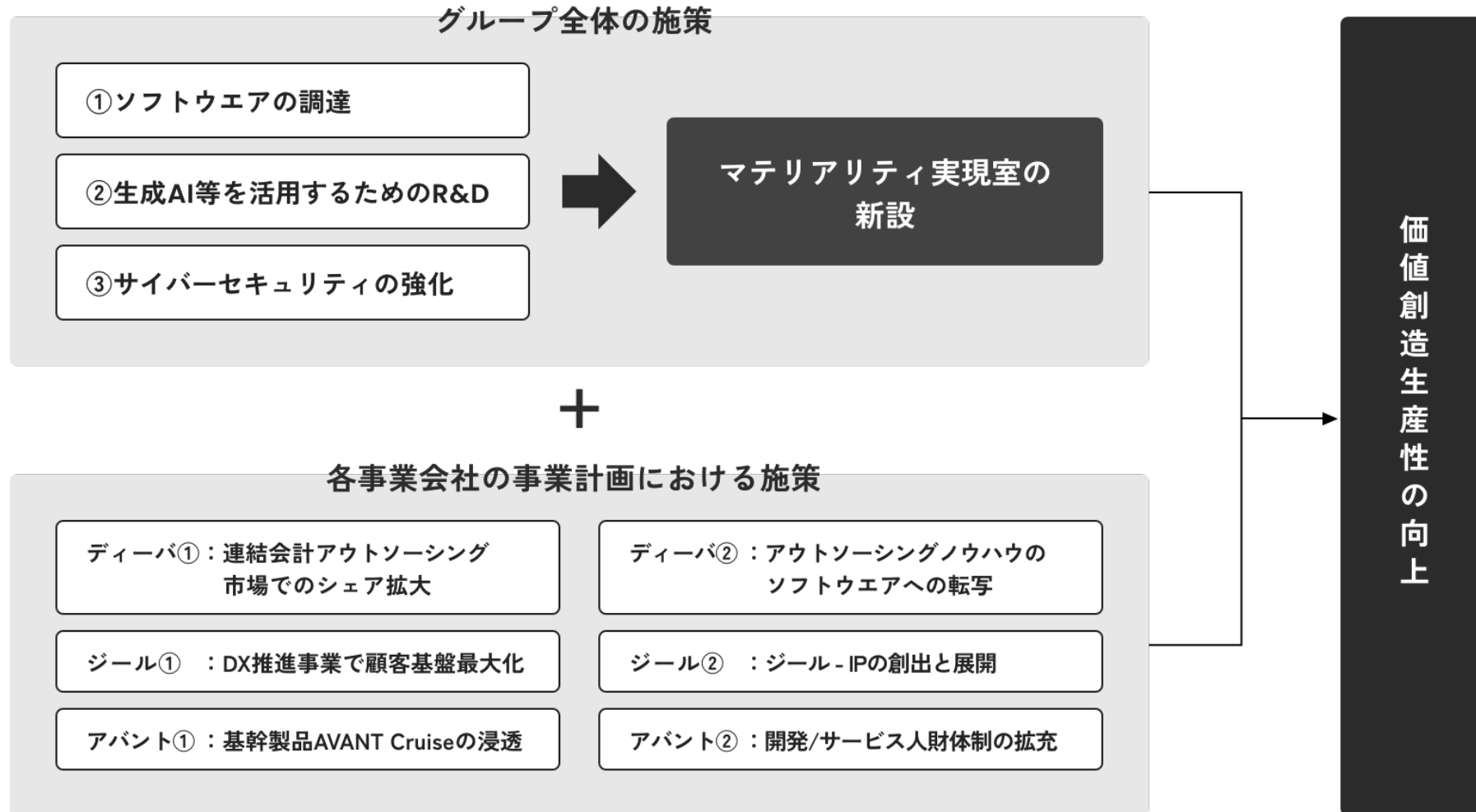
### AVANT Cruise 他

 AVANT Cruise	企業価値向上のための財務・非財務統合管理基盤
 AVANT SMD	稼ぐ力を支える連結原価・多軸収益管理システム
 AVANT Compass	自社・他社の経営情報をすぐに使える経営管理BI
 AVANT Chart	戦略・シナリオ策定のためのグループ経営ダッシュボード



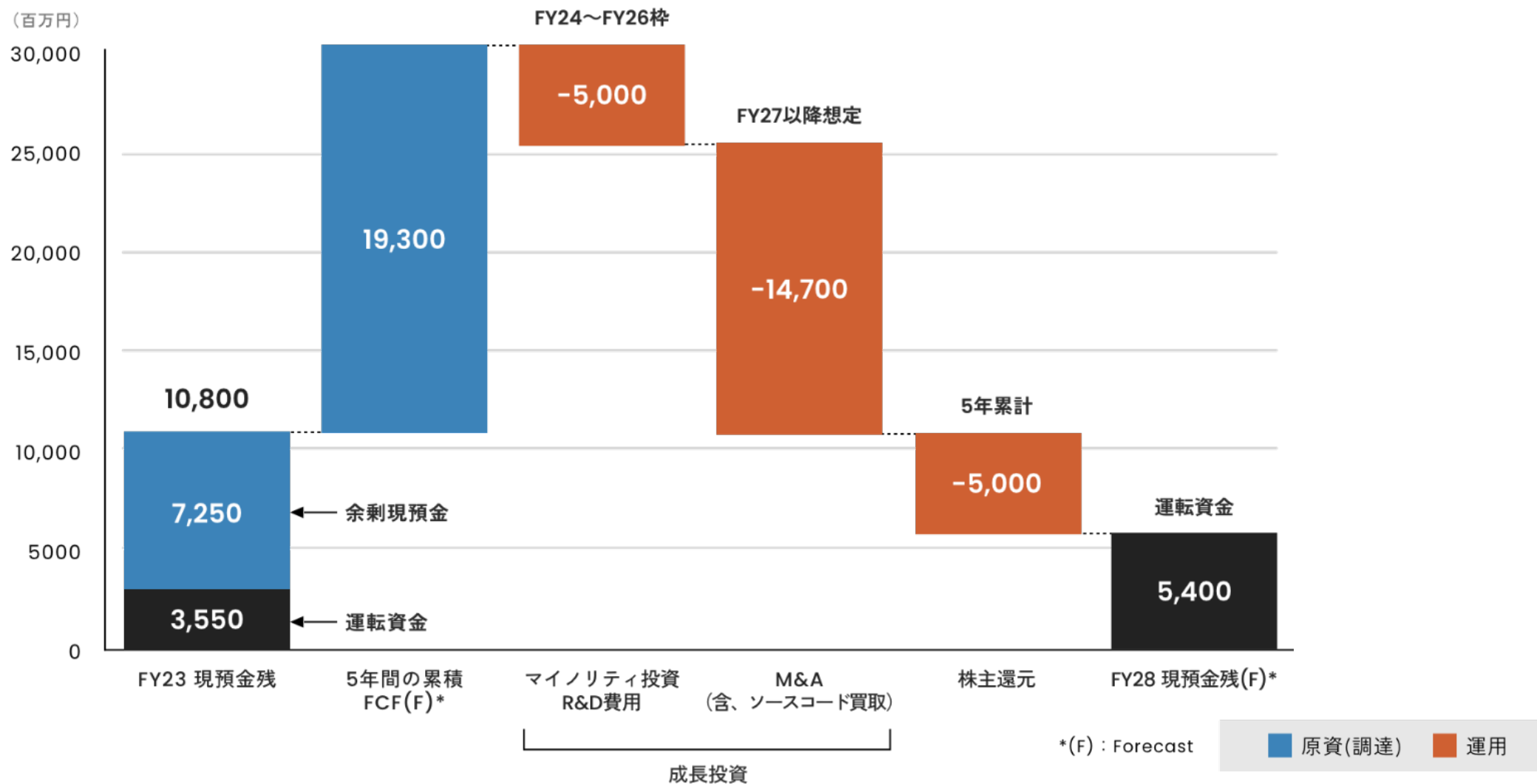
# 価値創造生産性の向上のための施策

- 各事業会社の施策に加え、グループ全体として価値創造生産性の向上を促進するため、マテリアリティ実現室を新設し、グループの戦略投資を実行する



# キャピタルアロケーション

- 中計期間の5年間で成長投資に総額200億円、株主還元(配当)にのべ50億円の支出を想定



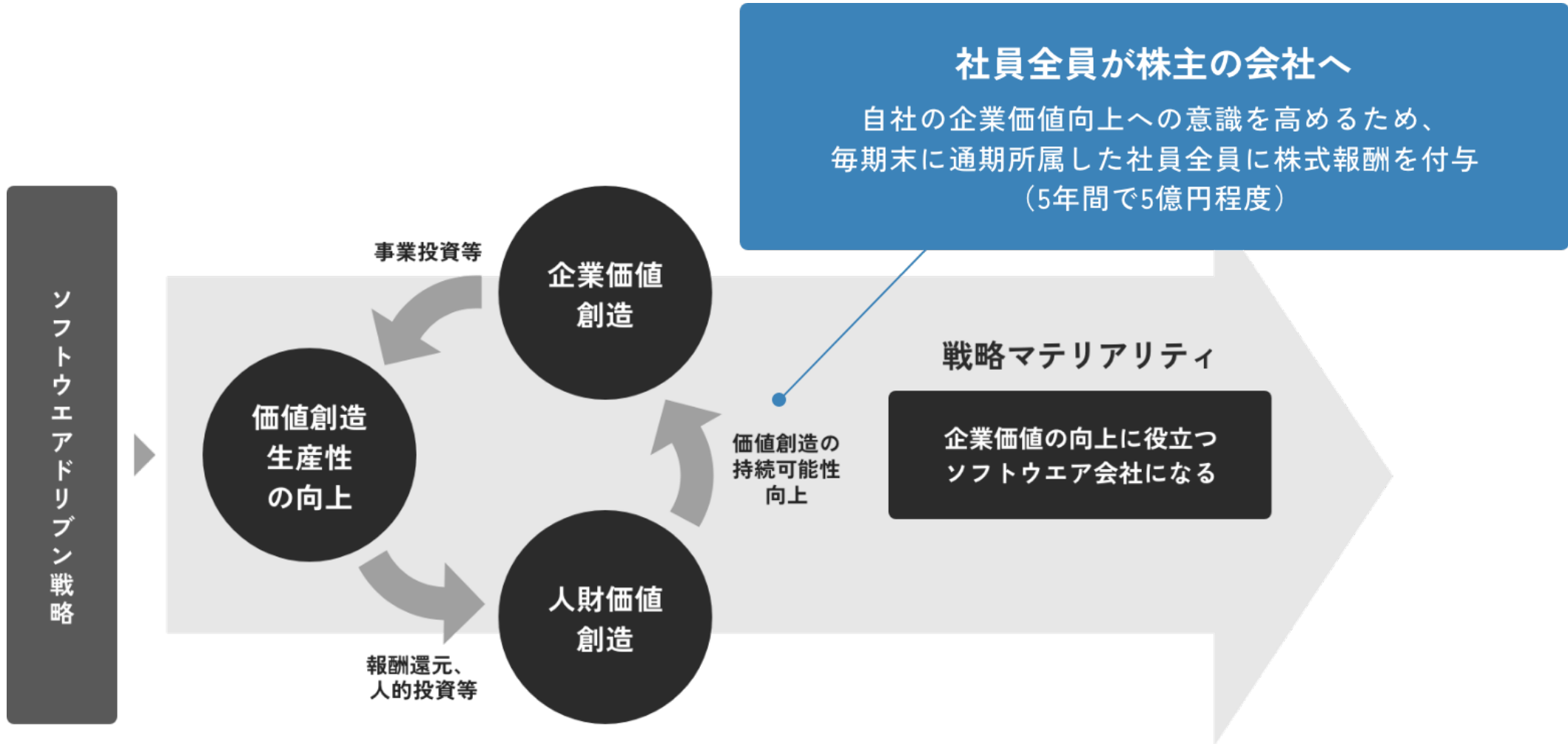
# 投資のフェーズ

- 2～3年は探索フェーズとし、4年目以降に成果の実現を狙う

	FY24	FY25	FY26	FY27	FY28
	探索フェーズ：50億円			実現フェーズ：147億円	
①ソフトウェアの調達	<ul style="list-style-type: none"> <li>海外のSaaSベンダーやソフトウェア開発会社等へのマイノリティ出資を通して協業関係を築き、自社取り扱いソフトウェアを増やすと同時に自社開発力向上にもつながるネットワークを拡大</li> <li>ソフトウェアの獲得が目的ではなく、幅広い選択肢を持つためのネットワーク構築が主目的</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>探索フェーズで築いたネットワークを用いてソーシングを行い、ソースコード買取やM&amp;Aを実行</li> </ul>	
②生成AI等を活用するためのR&D	<ul style="list-style-type: none"> <li>サービス提供の投下コスト生産性をあげるための研究開発活動を実施</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>研究開発活動の成果を投下コスト生産性の向上に結び付ける</li> </ul>	
③サイバーセキュリティの強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>ノウハウ蓄積や設備投資を継続し、お客様の業務継続に寄与</li> </ul>				

# 価値創造スパイラルの実現に向けて

- 社員全員株主化で人財価値創造から企業価値創造のスパイラルを強める



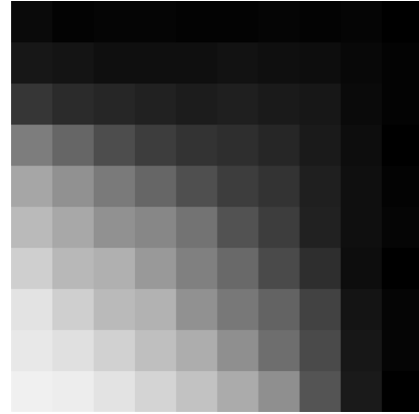
## 将来見通しに関する注意事項

当資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略などに関する情報は、当資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で行った判断によるものです。しかしながら実際には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生などにより、資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じるリスクを含んでおります。当社は、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めてまいります。当資料記載の業績見通しのみにより全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製または転送などを行われぬようお願いいたします。

### ■お問い合わせ先

株式会社アバントグループ IR室

[ir@avantgroup.com](mailto:ir@avantgroup.com)



AVANT GROUP

SUSTAINABILITY IS VALUE