

平成 27 年 6 月期～平成 29 年 6 月期 中期経営計画

平成 26 年 8 月 22 日

(コード：3836、JASDAQグロース)

上場会社名：株式会社アバント

(URL <https://www.avantcorp.com/>)

代表者名：代表取締役社長 森川 徹治

問合せ先：取締役財務担当 春日 尚義

TEL. 03-6864-0100

1. 今後 3 年間の中期経営計画

(1) 当中期経営計画提出時点における前事業年度の総括

平成 26 年 6 月期における我が国の経済は、消費税率の引き上げはあったものの、緩やかな回復基調で推移しており、企業の業績や雇用情勢に改善が見え始めております。

ソフトウェア・情報サービス業界におきましても、受注競争は依然厳しいものの、オペレーティングシステムのサポート終了による情報機器の更新投資のほか、企業収益の改善・設備投資の回復に伴うクラウドコンピューティングやビッグデータの解析等、競争力強化のための新たな IT サービスへの投資が増加しつつあります。

このような状況下、当社グループは、平成 25 年 10 月 1 日付で持株会社制へと移行し、経営資源の最適化と外部環境の変化に柔軟かつ迅速な対応を可能とする経営体制を確立するとともに、お客様の多彩なニーズに応えられるよう、特色と専門性をもつソフトウェア・情報サービスの提供を目指してまいりました。また、グループ各社においても ①外部人材の積極的な採用による営業力の増強、②社内研修を通じたお客様に対する提案力の醸成、及び ③パートナー企業との連携強化による販売チャネルの拡充等、成長を加速させる有機的な諸策を実行してまいりました。その一方で、生産性の改善とコスト削減にも継続的に取り組み、高収益の維持に努めてまいりました。

これらの活動の結果、新規の大型案件成約や既存のお客様からの追加受注など、収益性の高い自社ライセンスの販売が増加する一方で、サポート・サービスも増収するなど、売上が堅調に推移いたしました。その反面、売手市場となって来た雇用情勢から、求める人材の確保が予想通りには進まず、人件費・採用費が抑制されたこと、事業効率の更なる向上や情報セキュリティ体制の一層の強化につながるグループ共通の IT 基盤の本格的整備が次期以降の実施となり、これに付随する費用が発生しなかったこと、子会社の移転費用が予想を下回ったこと等コストの減少要因が重なり、利益を押し上げることとなりました。

この結果、平成 26 年 6 月期の業績は、売上高 8,300 百万円（前年同期比 23.3%増）、営業利益 1,088 百万円（同 68.2%増）、経常利益 1,079 百万円（同 71.6%増）、当期純利益 623 百万円（同 71.8%増）となりました。

(2) 対処すべき課題

当社は平成25年10月1日をもって新設分割の方法により、当社事業を新設子会社である株式会社ディーバに承継すると共に、商号を株式会社アバントへ変更いたしました。これにより当社グループは持株会社制へと移行し、当社はその傘下にある各事業会社の成長を支えるビジネスサポート機能を持つ持株会社となりました。

当社グループは、連結経営による発展を目指しており、今後目標とする経営指標及び中期経営計画を達成する上で、以下の諸課題を認識しており、これらをひとつひとつ確実に解決していくことにより、企業体質の一層の強化と持続的な成長を目指してまいります。

なお、各課題に対して、当社グループでの検討または取組み状況を記載しております。

- ① 労働生産性の向上
 - ・付加価値の高いサービスの提供が可能な人財の採用と社内育成
- ② 研究開発予算の確保
 - ・新規の製品開発と既存製品のバージョンアップなど製品保守上の開発とを区別し、前者については投資・撤退基準を設け、別途予算を設定
- ③ 新規商材、パイプラインの多様化
 - ・上記②の解決に加え、グローバル・ベンダーとの関係を構築し、その商材を取扱うことで、お客様のニーズへの対応を徹底
- ④ 価値相当の価格設定
 - ・高付加価値サービスの提供と競合が少ない新たな市場の発掘と開拓
- ⑤ 直販から販売チャンネルとの協業
 - ・システムインテグレーターなどのパートナー企業との関係構築・強化による販売チャンネルの拡大と多様化
- ⑥ お客様との接点の拡張
 - ・今後の事業の広がりを意識し、例えば経営企画や情報システム部門などお客様の様々な部門と多面的に接触
- ⑦ グローバル水準の製品開発
 - ・グループ企業を通じてグローバル・ベンダー製品の取扱いに取り込み、競業を協業へ転換する機会を創出。これにより蓄積するノウハウを自社製品開発にも役立て、グローバル・ベンダーへ補完材（部品）として提供可能な自社製品を開発
- ⑧ 持続的な高品質の追及
 - ・製品はもとより、お客様に提供するサービス、そして、そのサービスを支えるグループ社員についてはもとより、派遣や業務委託先などの協力会社との関係を見直し厳格な基準を持って選別することで人材面での妥協を許さず、ガバナンスや情報セキュリティなどの社内インフラに関わる品質への徹底的な拘りと、絶え間ない改善と向上へのコミットメント
- ⑨ グループ求心力の維持
 - ・事業会社間の円滑な意思疎通や情報の共有化を推進するため、ITインフラの統合・整備をできるだけ早く完了する他、各社の経営層がグループとしてのビジョン、ミッションおよび価値観を共有し、かつそれらを各社のメンバーへ直接に伝え浸透させて行く会合を定例化することで、近視眼的な部分最適に陥ることを回避

（3）中期経営計画策定の背景

① 会社の経営の基本方針

当社グループは、組織に参加するメンバーの自己実現を支援し、変化の激しい市場環境に対して適応能力の高い自立した組織による継続的な事業成長の実現を「100年企業の創造」と掲げ、最大の経営目標としております。

業務領域を「連結会計と連結経営」に特化することで、お客様の業務をより理解したソフトウェア製品やシステムを基本として、プロフェッショナルサービスの開発と提供を行い、お客様へより一層貢献することに専心するため、次の3つの志向を行動指針とし、かつ鼎立させることを事業活動の基本方針としております。

- 1) お客様志向 お客様にとっての最善を尽くし、事業発展を実現する。
- 2) 高収益志向 現状に満足せず、常に創意工夫をこらし、その成果として高収益を維持向上する。
- 3) 一芸志向 余人に替えられない価値を提供できる存在を目指す。

② 目標とする経営指標

当社グループは、① 売上高成長率と ② 営業利益率（投資費用控除後）を重要な経営指標としており、現在の中期計画期間中にそれぞれの値を、① 年率平均20%以上、及び ② 10%以上とすることを目標としております。

③ 中長期的な会社の経営戦略

当社グループは平成25年10月1日をもって持株会社制を導入し、連結経営によるグループの発展を目指しております。これに伴い、当社事業を新設分割の方法により、新設しました事業子会社ディーバへ承継いたしますと共に、当社は事業子会社各社の成長を支えるためのビジネスサポート機能を持つ持株会社となり、その商号を株式会社アバントへと変更しております。

これは、現在の中期経営計画である平成27年6月期の連結売上高100億円、営業利益率10%を達成するため、当社はグループ経営に専念し、事業子会社各社はそれぞれの強み、特性を活かした専門性の高いITサービスをお客様に提供していくことに集中し、その責務を明確にして、各社のミッションである「プロフェッショナルサービスの大衆化」を推進し、当社の中核事業であった連結会計システムのほか新たな事業基盤、新規事業を原動力として当社グループの成長と各事業のブランドの確立、向上させていくことを目的としております。

なお、各社が大衆化を目指す「プロフェッショナルサービス」とは次のとおり定義しております。

- | | |
|--------------------|---------------|
| ・ディーバ | 経営情報の大衆化 |
| ・インターネットディスクロージャー | 開示情報の大衆化 |
| ・ディーバ・ビジネス・イノベーション | グローバルERPの大衆化 |
| ・ジール | BIソリューションの大衆化 |

当社グループでは、各事業会社の「プロフェッショナルサービスの大衆化」の成果として以下の実現を目指してまいります。

- 1) すべての企業に専門性や深い経験が求められる領域のプロフェッショナルサービスをハイクオリティ&ローコスト（LCC：Low Cost Consulting, MBPO：Micro Business Process Outsourcing）で提供する。
- 2) サービス生産性をITと人間教育を活用して世界最高水準まで高め、サービスビジネスをイノベートする。
- 3) 多様性と専門性を両立させるグループ経営を実践し、多数のエッジの効いたブランド企業による企業連合を実現する。

このため、「100年企業の創造」という当社のビジョンを目指す上で第2のマイルストーンとしてまいりました「Go Global」の実現を、上記プロフェッショナルサービスの多展開により「グローバル進出を支えるに足る最低限の収益基盤を確保する一方で、業務を通じて取得としたノウハウを集積した結果のプロダクトにより一つ以上のグローバルデファクトを獲得し、世界に通用する情報サービス産業となる」ことで果たしていく所存であります。

また、各社の目指す大衆化ソリューションを活用し、当社グループ自らが、ハイパフォーマンス企業グループへと進化することでお客様への貢献価値を高めていくことを目指します。

（4）中期経営計画の概要

① 持続的な事業拡大と高成長（SCALE UP）

当社グループの現在の中期計画最終年度にあたる平成27年6月期においては、売上高100億円以上および営業利益率10%以上の達成を経営目標としております。営業利益率については、前事業年度に目標を1年前倒しで達成するに至りましたが、これは年20%以上の売上成長や継続的なコスト削減等が寄与した一方で、競争力を高め将来にわたる持続的な高成長の原動力となる新製品の開発や新たなソリューションの創出、更には成長を支える人的資本の充実や事業効率を一層向上させるためのグループ共通ITインフラの整備など、様々な投資活動がようやく着手されたどうかの段階なため、コストの発生が次期以降に先送りされた結果でもあります。

また、売上高 100 億円の目標達成を対前年比 10%以上の内部成長と外部からの成長機会の取り込みにより目指してまいります。後者については不確定な要素が多く、現段階のグループ連結売上高は既存事業の予想売上のみを反映した 9,400 百万円（対前年度比 13.3%）としております。一方、コストについては、①クラウドに代表される新たな技術を積極的に取り入れた新製品や新たなソリューション開発に従事する人財の積極採用、②グループ全体でプロジェクトマネジメント力の強化やサービス品質の向上につながる専門性やスキルの高い人財の育成と正社員化の促進等で、人件費、採用費及び研修費合わせて対前年比約 630 百万円の予算増加を見込む他、③お客様から提供された情報を一層厳格に管理するための情報セキュリティ強化の投資や、営業・販売活動に資する戦略的 IT 投資で総額 160 百万円、④上記②に伴う採用や研修に要する期間に生じる人財需要に対処するための外注費増加として約 570 百万円、更には⑤米国市場進出準備費や人員増に伴う子会社の事務所移転で約 70 百万円等を当事業年度の新たな投資性予算（何れも期間コストとして計上予定）として見込んでおります。この結果、平成 27 年 6 月期の連結営業利益は 760 百万円（対前年比 30.2%減）、連結経常利益 750 百万円（同 30.5%減）、および連結当期純利益 428 百万円（同 31.3%減）と何れも前年度比大幅な減益となることを予想しております。

特に上記の①、②および③の投資活動は、これまで当社グループにこれらのコストを吸収できるだけの収益力が備わっておらず、そのごく一部のみ実施されて来たか、あるいは先延ばしにされて来たものであります。当社グループの中核事業であります制度連結会計システム市場の成熟化や、クラウドなど新たな技術とビジネスモデルを採用した他社製品とサービスの市場投入等の外部環境と、現在のグループ内の人員構成やITインフラの状態などの内部環境を総合的に勘案しますに、最早これ以上新製品開発等への投資を控えることは、中長期の成長を毀損する可能性すらあると考えられます。幸いにしてリーマンショック以降、今日に至るまで高収益体質への転換を行ってきた結果、当社グループにも上記の投資同時にかつ本格的に実行してまいりだけの体力も備わりましたので、次期は一時的な減益とはなりますが、それを代償として更なる成長のために大きく舵を切った次第であります。

② 長期成長エンジンの確立（PRODUCT OUT）

次年度（平成28年6月期）には、グローバル市場で実績を築いているグローバル・ベンダーとの業務・資本提携を構築し、その商材を積極的に扱い、そこで学んだ技術やノウハウを集積するとともに、当社グループ成長のための製品開発を行う意向です。

③ Go Globalの実現

最終年度（平成29年6月期）までには、「Go Global」実現への体制構築、整備に取り組み、グローバル市場において非日系企業を対象とする売上の計上を目指します。

2. 今期の業績予想および今後の業績目標

	平成 26 年 6 月期			平成 27 年 6 月期			平成 28 年 6 月期			平成 29 年 6 月期		
	実績 (百万円)	利益率 (%)	対前年比 (%)	予想 (百万円)	利益率 (%)	対前年比 (%)	予想 (百万円)	利益率 (%)	対前年比 (%)	予想 (百万円)	利益率 (%)	対前年比 (%)
売上高	8,300	—	23.3	9,400	—	13.2	12,220	—	30.0	14,620	—	19.6
営業利益	1,088	13.1	68.2	760	8.1	-30.2	1,000	8.2	31.6	1,620	11.1	62.0
経常利益	1,079	13.0	71.6	750	8.0	-30.5						
当期純利益	623	7.5	71.8	435	4.6	-30.2						

平成 27 年 6 月期からの 3 ヶ年計画を具体的な売上高および利益として定量化したものは上表の様

になります。先ず売上高については計画期間の平均で年 20%以上の成長を目指します。ここでは内部成長のみならず、一部外部成長の取り込みも想定しています。一方、利益については当初 2 年間において増益とはなるものの、投資額が増加するため利益率はほぼ横這いと予想しています。投資の効果が出始めると想定している 3 年目以降は、徐々に収益性が回復し、再び営業利益率 10%以上が達成される予想です。

尚、平成 28 年 6 月期以降については次期中期経営計画期間に該当いたしますので、計画を策定致しました段階で改めて公表することとなります。

以 上