

BE GLOBAL 2023

少子高齢化やコロナ禍を越えて日本企業が成長していくためには、IT投資による業務の効率化を目指す程度のビジネスのやり方では限界となりつつあり、デジタルトランスフォーメーションを通じ事業再編を断行し、多様な働き方の実現や新たなビジネスモデルの創出を含む果敢な経営判断が求められています。同時に、地球温暖化や経済格差といった世界的な課題に取り組みながら持続的発展を続けるために、企業経営者は株主のみならず顧客、従業員、地域社会等と密にコミュニケーションをとり、経済・社会・環境のバランスにも配慮しなければなりません。このため、従来以上に情報を整理・

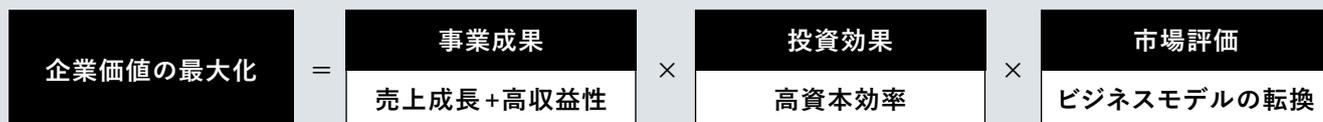
分析する能力が問われているほか、コンプライアンス体制やリスク管理体制の強化、経営の透明性向上が急務となっています。

このような環境変化により、経営情報の「見える化」・「使える化」・「任せる化」を通してお客様企業の課題解決に貢献する当社グループの事業の役割はより重要なものになっています。当社グループは当面、日本における成長機会を追求しつつ、中長期経営戦略で目指す、世界市場で通用する企業としてのポジションを確立するために、事業拡大と資本効率の改善の両面で成長し、グループの企業価値最大化を目指す必要があります。2018年9月に発表した中期経営

計画「BE GLOBAL 2023」では、2019年6月期から2023年6月期までの5年間を通じて「企業価値の最大化」を目指しています。

企業価値の最大化に向けて、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という3つの軸をもって実現を図っています。実現に向けた進捗を測る主要定量指標(KPI)として「売上高」「営業利益」「ストック売上比率」「売上高成長率+営業利益率」「ROE」「配当」の6項目を定めています。

中期経営計画「BE GLOBAL 2023」で目指す姿



中期経営計画「BE GLOBAL 2023」の主要定量指標(KPI)

		19/6	20/6	21/6	22/6	23/6(目標)
Operational KPI	売上高(億円)	140.7	156.9	162.3	187.0	180~220
	営業利益(億円)	19.6	22.7	27.9	32.4	31~38
Strategic KPI	ストック売上比率(%)	31.4	32.6	36.0	34.6	70
	売上高成長率+営業利益率(ポイント)	30.2	26.0	20.7	32.6	40以上
Financial KPI	ROE(%)	24.6	23.5	23.6	21.1	20以上
	配当(円)	7.5	9.0	11.0	13.0	15以上

業界環境

新型コロナウイルスの感染拡大後の世界経済は各国で金融緩和と財政刺激策がとられたことから2021年に力強く回復したものの、2022年はこうした施策が一巡する一方で、中国のロックダウン、世界的サプライチェーンの混乱、そしてウクライナ情勢と想定外の強いリスクが次々と顕在化し、世界的にスタグフレーションに陥る可能性が高まっていると言われています。

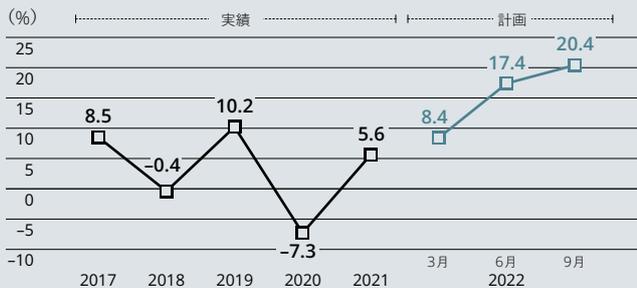
日本経済は従前より大規模な金融緩和策を継続していたこともあり、新型コロナウイルス感染の収束後も緩やかな景気回復にとどまると見られています。こうしたなかでソフトウェアに対する需要は堅調に推移しており、デジタルトランスフォーメーションの本格化を確認することができます。日銀短観の設備投資動向を見ても、ソフトウェア投資額は近年にないレベルでの積極的な投資計画が見てとれます。

世界経済成長率見通し

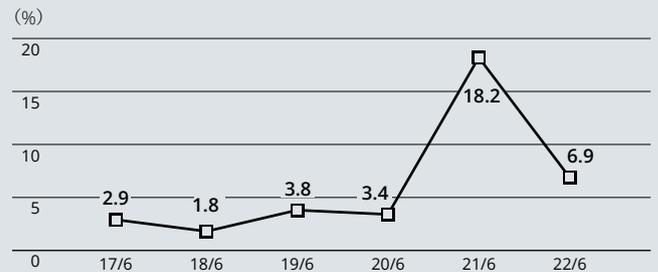
(%)	2020	2021	2022(推測)	2023(予想)	2024(予想)
世界	-3.2	5.9	2.9	1.7	2.7
先進諸国	-4.3	5.3	2.5	0.5	1.6
日本	-4.3	2.2	1.2	1.0	0.7

出典：THE WORLD BANK

日銀短観 ソフトウェア投資額(全産業)



情報サービス産業売上高の伸び(前年比)

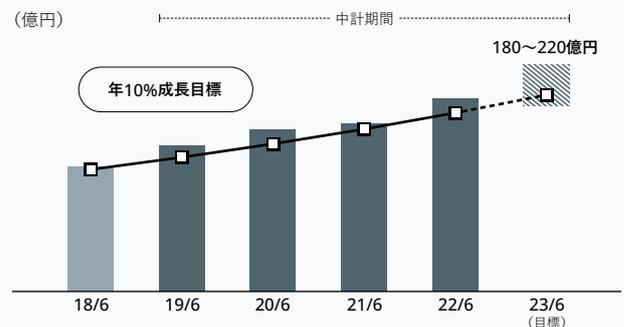


経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」より株式会社アバントグループ作成

経営成績・財政状態の分析

売上高

売上高は2023年6月期に180~220億円とすることを目標としています。これは前連結会計年度の売上高から平均成長率10%前後で売上成長を実現した場合の売上高となりますが、2022年6月期は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響やウクライナ情勢等、厳しい社会・経済情勢下において、当社のお客様である日本企業がデータに基づいた経営・意思決定の必要性を強く認識するようになり、当社グループの製品・サービスに対するニーズは堅調に拡大しました。この結果、各セグメントが増収を達成し、連結売上高は18,703百万円となりました。収益認識に関する会計基準等の適用前の売上高は18,804百万円となり、前期比15.8%増を実現しており、中期経営計画目標に向かって順調に進捗していると認識しています。



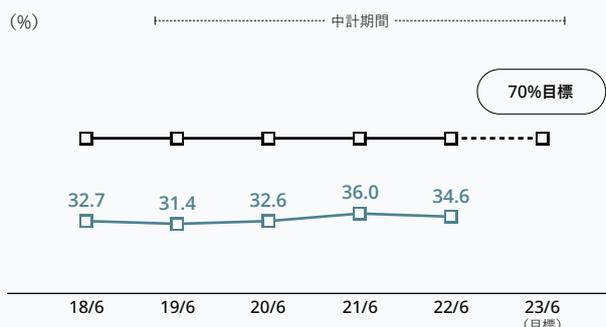
2022年6月期連結会計期間の期首から「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等を適用しており、2022年6月期に係る各数値については、当該会計基準等を適用した後の数値となっています。

2021年6月期以前の数値と比較する際には、会計基準変更の影響が含まれることをご了承ください。

ストック売上比率

当社グループでは、当中期経営計画期間でビジネスモデルの転換を実現することを目指し、全売上高に占めるストック売上(ソフトウェアの保守料のような毎期継続的に発生する売上)の比率である「ストック売上比率」を70%まで向上することを目標として設定しています。

2022年6月期のストック売上比率に関しては34.6%と、前期と比較して1.4ポイント減少しました。アウトソーシング事業の成長やグループ・ガバナンス事業におけるクラウド売上の増加など、成果が出始めている部分がある一方で、デジタルトランスフォーメーション推進事業を中心にストック型ではない売上が好調であった影響もあり、総額としては、前期比10.7%増となっています。



営業利益

当社グループでは、営業利益の成長を重視しており、平均成長率18%を長期的な目標としています。当中期経営計画でもこの平均成長率をベースとして2023年6月期に31~38億円を達成することを目標としています。

2022年6月期は、新製品開発、コンサルティング販売力強化のための人財投資により人件費が拡大し、利益率は若干悪化しましたが、増収効果により一部相殺し、営業利益は3,247百万円となりました。収益認識に関する会計基準等の適用前の営業利益は3,038百万円となり、前期比8.7%増を実現しており、売上高と同様に中期経営計画目標に向かって順調に進捗していると認識しています。



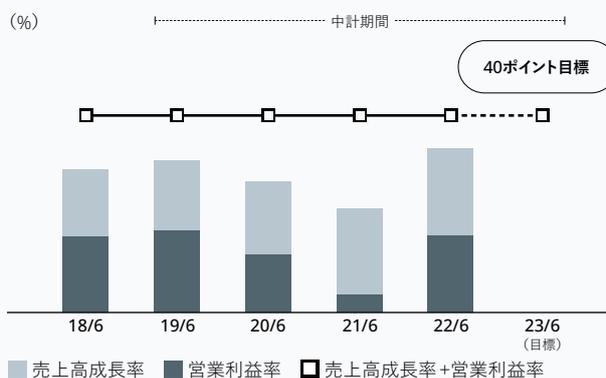
2022年6月期連結会計期間の期首から「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等を適用しており、2022年6月期に係る各数値については、当該会計基準等を適用した後の数値となっています。

2021年6月期以前の数値と比較する際には、会計基準変更の影響が含まれることをご了承ください。

GPP(売上高成長率+営業利益率)

当中期経営計画では、収益性の向上と規模の拡大の両面を、バランスをとりながら推進すべく「売上高成長率+営業利益率」を指標として取り入れ、この値を全世界的に見ても上位水準である40ポイント以上とすることを目標としています。

2022年6月期は、各セグメントで堅調な需要拡大が続き、売上高成長率は15.2%、収益認識に関する会計基準等の適用前では15.8%と二桁増収を達成したものの、人件費等の増加で営業利益率は17.4%、収益認識に関する会計基準等の適用前では16.2%と前期から1.1ポイント悪化した結果、売上高成長率+営業利益率は32.6ポイント、収益認識に関する会計基準等の適用前では32.0ポイントとなりました。2021年6月期より11.9ポイントの上昇、収益認識に関する会計基準等の適用前と比較して11.3ポイントの上昇となりましたが、目標値から乖離がある状況は改善されていません。さらなる売上成長の加速化または収益性の向上に向けて取り組む必要があるものと認識しています。



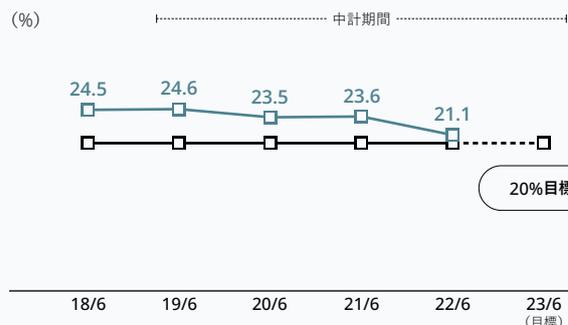
2022年6月期連結会計期間の期首から「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等を適用しており、2022年6月期に係る各数値については、当該会計基準等を適用した後の数値となっています。

2021年6月期以前の数値と比較する際には、会計基準変更の影響が含まれることをご了承ください。

ROE

当中期経営計画の実現のためには、既存の3事業の成長だけではなく、内部投資あるいは外部成長の取り込みなど、投資的な活動も必要であると認識していますが、投資活動を実施する際の目安として、当社グループが長期的に20%前後を維持しているROEについて、継続して20%以上を維持できることを目標として設定しています。

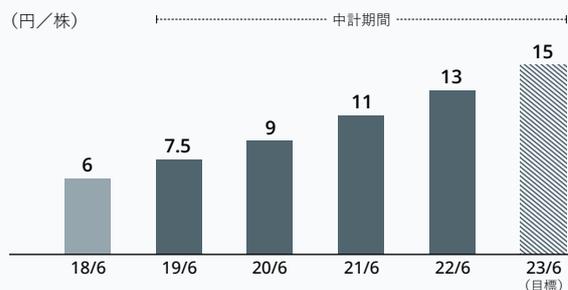
2022年6月期のROEは、21.1%と前期より2.5ポイント下落しましたが、中期経営計画の目標である20%を上回る水準を維持しました。コロナ禍で事業環境に不透明感が強まるなか、不要不急の費用を抑制するなどの努力を行った結果であり、順調に推移していると認識しています。



配当

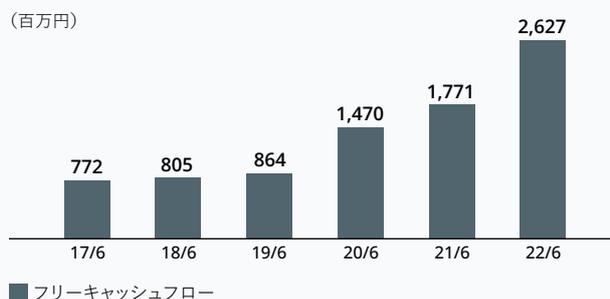
当社グループでは、配当を株主還元政策の重要事項として位置づけ、純資産配当率などの指標に注目し、毎期の業績に大きく左右されることなく、配当金額を安定的に維持・向上していくことを指向しています。2023年6月期には1株当たり15円の配当を行えるだけの経営成績および財務状況を実現することを目指しています。

2022年6月期は、継続的な安定配当の基本方針のもと、1株当たり2円増配の13円としています。株主資本配当率は約5.0%と東証上場企業の平均を大きく上回る水準を維持しています。

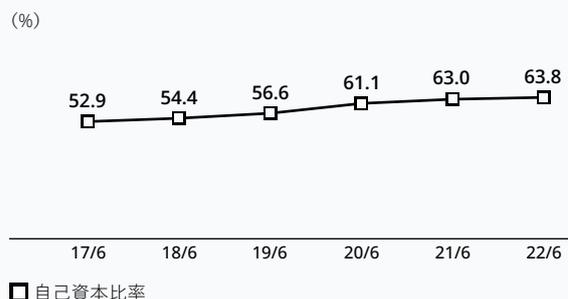


フリーキャッシュフロー、自己資本比率

当社のフリーキャッシュフローは親会社株主に帰属する当期純利益の増加を背景に増加基調にあり、コロナ禍前後においては流動性の確保を優先課題として取り組んだ結果、2022年6月期のフリーキャッシュフローは2,627百万円となりました。



剰余金の配当413百万円の支払い後の純資産は10,597百万円となりました。この結果、自己資本比率は63.8%(前期末は63.0%)と、前期に比べ0.8ポイント向上し、有利子負債も少なく安定性の高い財務バランスを保っていると考えています。



自己資本比率

2022年6月期連結会計期間の期首から「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等を適用しており、2022年6月期に係る各数値については、当該会計基準等を適用した後の数値となっています。

2021年6月期以前の数値と比較する際には、会計基準変更の影響が含まれることをご了承ください。

事業再編と次期中期経営計画について

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、「BE GLOBAL 2023」で目指した3つの軸(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転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、これを当社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」として策定しました。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を別組織に再編成して実施することが有効という結論に至りました。

事業再編の第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フィエルテに吸収分割の方法で承継させることと、ジールがディーバ

に対して、企業パフォーマンス管理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ています。2022年9月27日に開催された各社の株主総会において吸収合併は承認され、2022年10月1日をもってディーバは「株式会社アバント」へ、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、アバントは「株式会社アバントグループ」へ、それぞれ商号変更し、当社グループは新しい体制で事業を推進することになりました。

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、将来の中核的アプリケーション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。

各社を取り巻く市場環境は非常に良好であり、新組織のもと、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(2024年

次期中期経営計画の概要

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1,400社のお客様との関係を強化し、お客様ニーズを汲み取り自社製品に拘らず製品・サービスを提供。クラウド化を加速し、お客様当たり売上、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(2028年6月期以降)
- ※GPP=売上高成長率+ EBITDAマージン

資本戦略

- ROEは20%以上
- DOE^[24]は8%超

6月期～2028年6月期)においては、売上高の年平均成長率(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います。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。

* 現在の中期経営計画までは、売上高成長率と営業利益率の合算をGPPとしていますが、2024年6月期開始の次期中期経営計画からは、売上高成長率とEBITDAマージンの合算をGPPと定義づけします

新体制下の事業会社・市場環境

	事業内容	市場環境
 DIVA	連結会計システム「DivaSystem LCA」および関連製品「DivaSystem Dx3-Advance」「DivaSystem FBX」等の開発を手掛けるほか、「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。	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。
 AVANT	連結会計システム「DivaSystem」および関連製品の導入・保守、「AVANT SMD」「AVANT Compass」「AVANT Chart」等グループ経営支援システムの開発のほか、お客様のニーズを汲み取って他社開発のソフトウェアと組み合わせたシステム開発・実装を手掛け、お客様の企業価値創造を支援。	コーポレートガバナンス・コードは経営情報をもとに果敢な経営判断を下し、企業価値向上の実現を求めており、企業はさまざまな情報を統合・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。
 ZEAL	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。	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。

