

AVANT NEWS

株式会社アバント

第25期株主通信

2020.7.1 - 2021.6.30

証券コード 3836



変革に向けた動きをシフトアップ。

組織の形を再構築する戦略を 推進していくことで ストック売上比率の向上へ。

「経営情報の大衆化」をミッションに掲げ、様々な製品・サービスを通じて、企業があらゆる経営情報をもとに最適な経営判断を導くためのサポートをしているアバントグループ。企業理念である「100年企業の創造」の実現に向けて中期経営計画「BE GLOBAL 2023」を進めています。

この中で大きな目標としているのが、ビジネスモデルの転換です。

企業価値向上のため、安定的・継続的な収益を得られる構造へ進化する。指標にはストック売上比率を設定し、高めていくことを目指しています。2022年6月期は、5年間の中期経営計画の4年目にあたります。掲げた目標の達成に向けて施策を行い、変革に向けた動きをシフトアップさせます。そんなアバントグループの今をお伝えします。

プ	カ	フ	ー	キ
ロ	ア	バ	タ	ク
マ	リ	ン	シ	ト
レ	ツ	エ	ナ	ユ

集めたブロックを並べると、
アバントのキーワードが見えてくる！



集めたブロックを、そのままの向きで隙間なく並べよう。

各ページの下部に散らばったブロックを集め、枠内にピッタリと収まるよう、向きは変えずに組み合わせましょう。その状態でブロックに書かれた番号の下にある文字を集めると、とあるキーワードが浮かび上がります。答えがわかったら、裏表紙「業績ハイライト」下の宛先までお送りください。

答え

①

②

③

④

⑤

⑥

As of **2021**

2021年進捗

	売上高	ストック売上比率	営業利益	GPP 売上成長率+営業利益率	ROE	配当
FY 2020 ▶	156億円	33%	22億円	26.0pt	23.5%	9円
FY 2021 ▶	162億円	36%	27億円	20.7pt	23.6%	11円

中期経営計画「BE GLOBAL 2023」（2019年6月期～2023年6月期）は、2021年6月期で3年目を迎えました。特に重きを置いているストック売上比率は、36%と課題の残る結果となったものの、営業利益は前年比で23%増加し、ROEも23.6%に改善するなど順調に推移しています。

STRATEGY

ストック売上比率
達成に向けた戦略

1. 英国メタプラクシス社と資本・業務提携

2021年1月、財務情報の見える化を支援するシステムの開発を手掛けるメタプラクシス社と、資本・業務提携を結ぶことで合意しました。3月末には同社議決権の約22%相当の株式を取得、持分法適用会社としました。業務面では、同社の主力製品「Empower」の日本における独占販売権を獲得。8月より連結会計関連事業において「Empower」の日本語版「DIVA Empower」を販売しています。



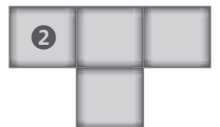
2. クラウドサービスを続々とリリース

2020年7月に「DivaSystem LCA」の提供をスタートしました。同年4月には分析ツール「DIVA Compass」を販売しており、管理会計システム「DivaSystem SMD」とともにストック売上比率を押し上げています。また、ビジネス・インテリジェンス事業においても分析ツール「ZEUSCloud」、オープンデータの配信・提供を行う「CO-ODE」、eラーニングシステム「DX-Learning Room」など、独自開発のシステムを提供。これらにより、ストック売上は順調に増加しています。最終的に、2021年6月期のストック売上は前期比14.2%増となりました。

Towards **2023**

2023年達成目標値

	売上高	ストック売上比率	営業利益	GPP 売上成長率+営業利益率	ROE	配当
FY 2023 ▶	180~220億円	70%	31~38億円	40pt以上	20%以上	15円以上



情報活用を支援し、企業価値向上に貢献するアバントグループの全貌

お客様を取り巻く課題



グループガバナンスの強化

日本のコーポレートガバナンス・コードは、ガバナンスという体制整備だけでなく、事業ポートフォリオの見直しを含めた果敢な経営判断を行うことで、資本コストに見合ったリターンを実現するよう経営者に促しています。ただし、利益一辺倒ではなく、持続可能性（サステナビリティ）を担保した上での企業価値創造を求めているのです。



働き方改革

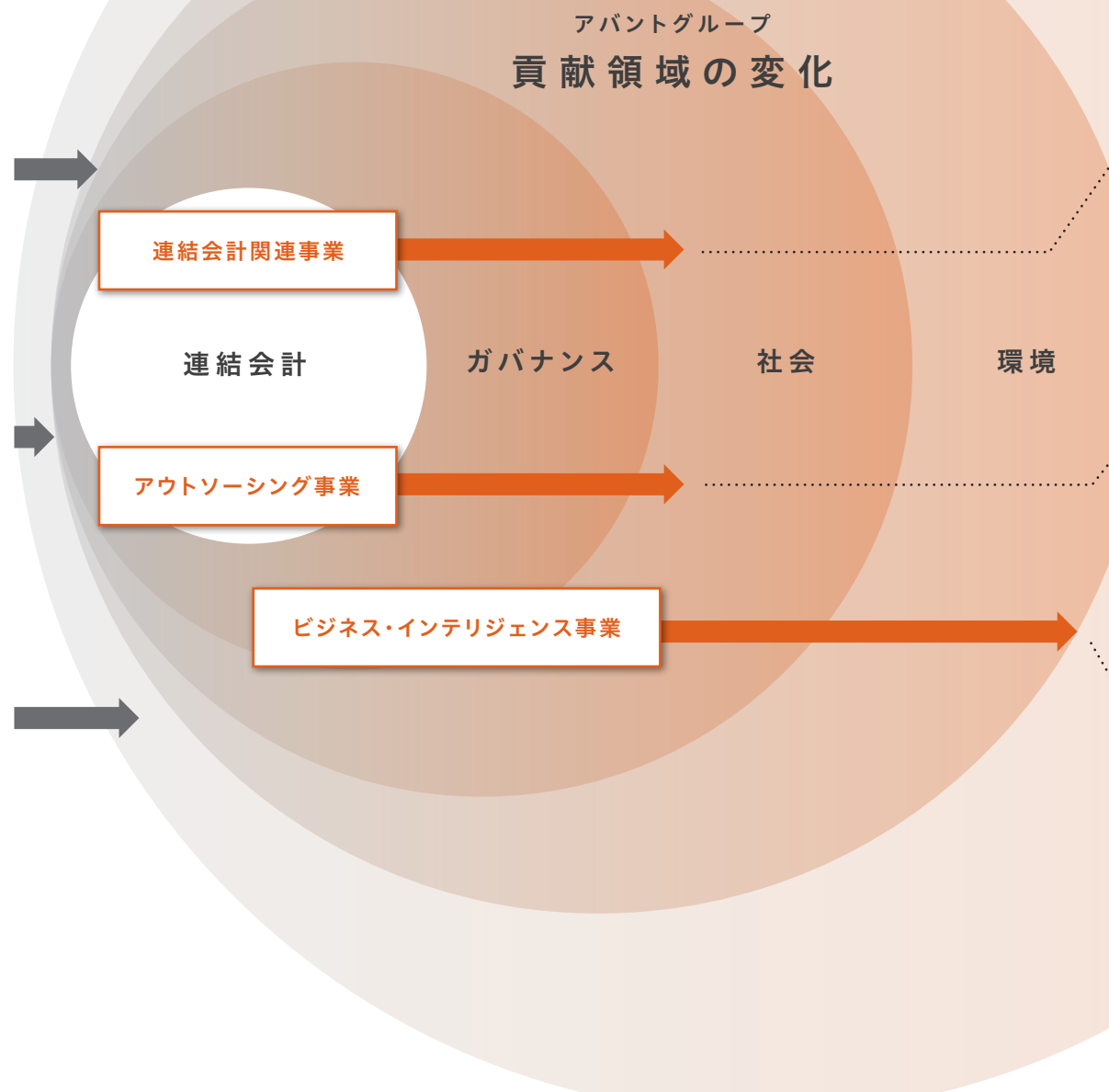
労働人口の減少に対応するため、国全体で「働き方改革」に取り組んでいます。政府は「働き方改革関連法」を成立させ、企業による見直しを後押ししました。それを受けて日本企業は、長時間労働の是正や多様で柔軟な働き方の実現、雇用形態にかかわらず公正な待遇の確保などを行うことで、改革を進めています。



DX

デジタル・トランスフォーメーション

日本の多くの企業では、既存のITシステムが属人化・老朽化しており、このままでは環境変化に対応できず企業の価値創造が妨げられる、いわゆる「2025年の崖」と呼ばれる問題が生じると警告されています。これを回避するため、デジタル・トランスフォーメーションを通じたビジネスモデルの変革が喫緊の課題とされています。



世の中の課題が複雑化する中で、各企業の経営層や担当者是对応に追われています。アバントグループでは、3つの事業を通して課題解決をサポート。また、各事業を横断してお客様の価値向上に貢献するイノベティブソリューション事業部を立ち上げ、解決までのスピードを加速させていきます。

アバントグループ **3**つの事業

連結会計関連 事業

DIVA[®]

株式会社ディーバ



株式会社 インターネットディスクロージャー
Internet Disclosure Co., Ltd.

株式会社インターネットディスクロージャー

上場企業の、子会社まで含めたガバナンスを支援

株式会社ディーバは、主軸である連結会計システム「DivaSystem LCA」を提供し、財務・非財務情報を経営情報として「使える化」することでグループ経営を支援。また、株式会社インターネットディスクロージャーの「開示Net」では、上場企業の適時開示情報を収録し、監査法人などに提供しています。

今期の業績

2021年6月期は、売上回復に先行して上半期に内製比率を高め、在宅勤務でオフィス関連費用を抑制するなどコストを削減。その結果、売上高は3.8%減、営業利益は19.7%増となりました。

アウトソーシング 事業

FIERTE

株式会社フィエルテ

連結決算業務を代行することで働き方改革を後押し

連結決算業務のアウトソーシングを通して、財務管理部門の変革を提供している株式会社フィエルテ。企業の財務経理組織の進化を促すべく、資金の最適化を図る資金管理サービスも提供するなど、サービスの幅を広げています。

今期の業績

コロナ禍でも創意工夫ある営業・提案を推進した結果、連結決算アウトソーシングの新規契約数が増加し、2021年6月期の売上高は20.2%増、営業利益は43.7%増と高成長を実現しました。

ビジネス・ インテリジェンス 事業

ZEAL[®]
BI EVANGELISTS

株式会社ジール

お客様のDX化を、システムの導入からサポート

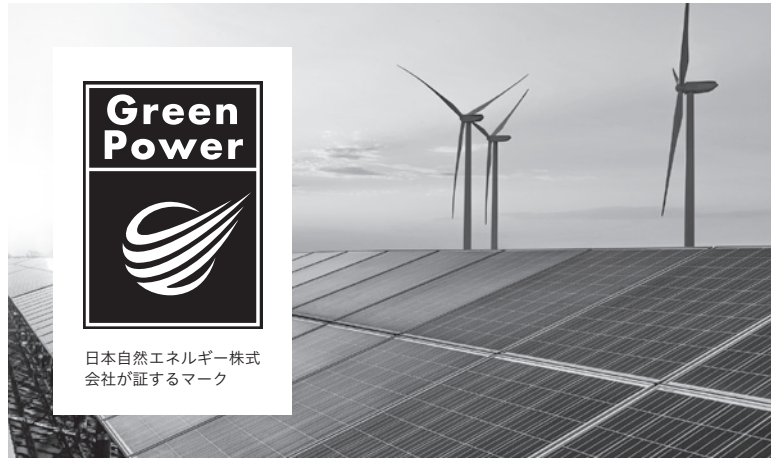
ビジネスインテリジェンスとは、企業内外に蓄積された膨大なデータを「見える」化し、業務や経営の意思決定に活用する手法のこと。株式会社ジールでは、お客様に最適なBIシステムやデータプラットフォームの選定から導入までを支援し、経営にITを活用するための体制づくりをご提案します。

今期の業績

今期はBIソリューション導入案件に加え、データプラットフォーム構築案件の受注が増加しました。その結果、2021年6月期の売上高は8.4%増、営業利益は17.2%増となりました。

AVANT

GROUP TOPICS



グリーン電力認証により全電力を再エネ化

アバントグループは脱炭素社会の実現に向け、日本自然エネルギー株式会社が発行する「グリーン電力証書」を購入し、2021年7月1日よりグループ5社で使用している電力量全てについて再生可能エネルギーに切り替えました。この施策により、電力約150万kWh（2020年6月期実績）分の二酸化炭素約660ton-CO₂（約242世帯の年間排出量に相当※）を削減できる見込みとなっています。これからもアバントグループでは、温暖化防止に向けた効率的な電力活用と自然エネルギーによる発電の普及に取り組んでまいります。

※平成31年度（令和元年度）家庭部門CO₂排出量より算出



女性監査役・執行役員の誕生！

アバントグループでは、多様な人材の採用と幹部社員への登用に取り組んでいます。今期より役員に女性3名が加わり、経営・監査の一端を担います。これによりグループの役員は14%が女性になります。監査役の後藤千恵は、弁護士及び公認会計士として豊富な知識と経験を有しています。執行役員の里中恵理子は、複数の企業で人財戦略の責任者として活躍し、今期より最高人財責任者（CHRO）としてグループ人財戦略を統括します。執行役員の細川陽子は、約10年にわたりアウトソーシング事業に携わり、「お客様の部署の一員として」というコンセプトのもと、お客様の期待に応える付加価値の高いサービス提供の仕組みづくりで成果を挙げています。

組織全体でデータを活用し 柔軟な経営判断が可能に

データドリブン経営という言葉を知っていますか？ それほど新しい言葉ではなく、2019年頃から使われている言葉です。デジタル技術や人工知能（AI）といった技術を使って、組織全体がデータ主導での意思決定をするような経営スタイルと定義されています。同じような意味合いを持つ言葉として「デジタル・トランスフォーメーション（DX）」がありますが、これはデジタル技術を使ってビジネスのやり方を効率化することを指しています。データドリブン経営は会社内外のデータをより高度に分析し、機動的かつ適切な経営判断を行うことで競争に打ち勝ち、高い成長を実現するものです。データドリブン経営のポイントは「組織全体」で取り組むということ。データベース（データの大容量蓄積・高速アクセス化）やデータウェアハウス

話題の言葉を読み解くコラム

HOT WORD



データドリブン経営

×
AVANT

（データの整理・分析）、ビジネスインテリジェンス（分析結果の見える化）といったデジタル技術が成熟してきたことで、生産、販売、人事、財務など各部署がそれぞれ蓄積しているデータをつなぎ合わせて組織全体の方向性をシミュレーションし、決定することが可能になってきています。組織の壁（サイロ問題）やデータアナリスト・エンジニア不足などの問題はまだまだありますが、これまでは一部の経営トップによる先進的な試みに過ぎなかったものが、経営企画部が中心となって全社的に取り組む例が見られるようになるなど、データドリブン経営のすそ野が広がってきています。この「組織全体でデータをより高度に分析し、機動的な経営判断を行うこと」こそ、アバントグループがお客様に提供しようとしている「経営情報の大衆化」なのです。社会のニーズとアバントグループの提供価値がマッチした今、シフトアップの機会が訪れています。

サイロ問題

サイロとは家畜の飼料などを貯蔵する個別の容器。縦割り組織で連携が取れず起きる問題を指す。

データベース

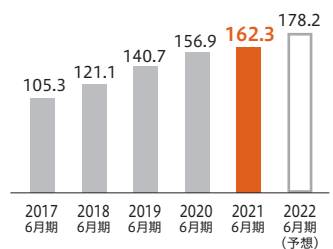
コンピュータ上で集積し、抽出・編集・共有しやすいよう整理されたデータ群のこと。

データウェアハウス

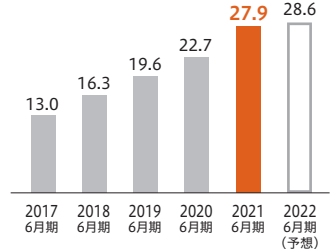
直訳すると「データの倉庫」。分析しやすいよう、過去のデータを主題別かつ時系列で整理して蓄積する。

業績ハイライト ■ 当期実績 □ 予想

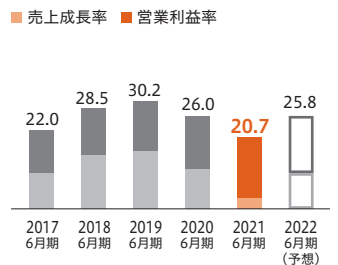
売上高 (億円)



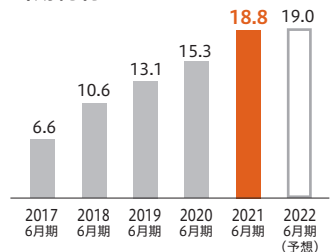
営業利益 (億円)



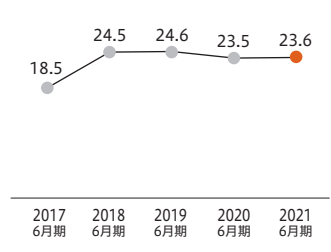
売上成長率+営業利益率 (pt)



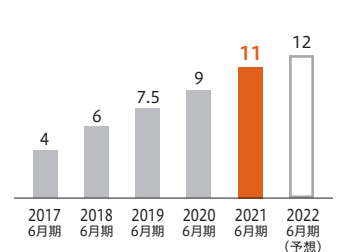
当期純利益 (億円)



ROE (%)



配当金額 (円/株)



※2022年6月期より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)などを適用するため、2021年6月期の実績とは単純比較はできません。

2021年6月期は新型コロナウイルス感染症が広がり、お客様がIT投資に慎重になる中でのスタートとなりました。しかし、経営情報を有効活用するための投資は堅調で、事業環境は緩やかに改善。当社もコスト削減を進め、通期では6期連続の増収・増益を達成しました。2022年6月期は7期連続の増収・増益を見込み、増配も予想しています。

最新のIR情報はHPにてご覧いただけます。

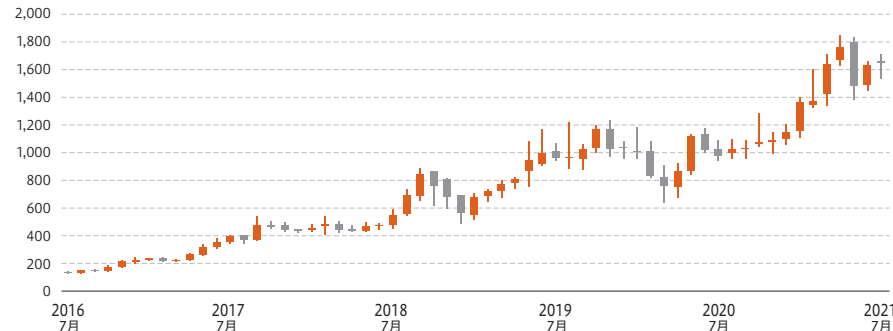
■トップページ <https://www.avantcorp.com/>

■IRページ <https://www.avantcorp.com/ir/>

株式会社アバント 東京都港区港南二丁目15番2号TEL:03-6864-0100(代表)

株価情報

株価の推移 (月足)



トータルリターン

