

今こそ「経営のDX」を。

AVANT NEWS

株式会社アバント

第26期株主通信

2021.7.1 - 2022.6.30

証券コード 3836

企業価値の向上を目指すお客様に 「経営のDX」で貢献します

NEW

新しい組織
(2022年10月1日～)

創造的開示を支える連結会計・開示ソフトウェアとBPO

株式会社アバント

マテリアリティ (重要課題) : 「企業価値

株式会社インターネットディスクロージャー

上場企業の適時開示情報等を網羅したデータベースを構築し、監査法人等に検索サービス「開示Net」を提供します。

株式会社ディーバ

連結会計システム「DivaSystem」および関連製品の開発を手掛けるほか、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します。

継承

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

分割

商号変更

株式会社インターネットディスクロージャー

適時開示情報検索サービス

株式会社ディーバ

グループ・ガバナンス (連結会計/経営管理) 向けソフトウェアの
開発、販売、コンサルティング

BEFORE

これまでの組織

株式会社

あらゆるお客様の企業価値向上を支援するためには、アバントグループのサービスをソフトウェア化することが必須です。

しかし、中期経営計画「BE GLOBAL 2023」の中で掲げたビジネスモデルの転換については、未だ道半ばの状況となっています。

そこで、ミッションである「経営情報の大衆化」、つまり「経営のDX」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べく、

「企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になる」というマテリアリティ（重要課題）を定めました。これに伴い10月1日よりスタートさせる、新体制の全体像をお伝えします。

グループ（持株会社）

の向上に役立つソフトウェア会社になる

※ グループ会社は持株会社による
全額出資子会社

企業価値向上に役立つ経営コンテンツの実装・運用

経営情報DXを支えるシステムの整備・運用

株式会社アバント

グループ経営管理・連結会計・事業管理を柱としてお客様の企業価値向上をコンサルティングからシステムの企画・構築、導入支援、さらには運用・保守までワンストップで支援。グループ会社提供の「DivaSystem」をはじめとする国内外で業界トップクラスの経営管理ソフトウェアを取り扱い、お客様に最適なソリューションを提供します。

株式会社ジール

社内外のデータを整理・統合するデータプラットフォームやデータを分析・予測・可視化するAI・BIソリューション等を、コンサルティング・システム開発を通じて提供。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」なども展開します。

商号変更

継承

企業パフォーマンス管理(CPM)
ユニット管轄事業

分割

株式会社フィエルテ

単体・連結決算業務や資金管理ソリューション等のアウトソーシング関連事業

株式会社ジール

BI/DWHに関するコンサルティング、インテグレーションおよびパッケージ等販売

アバント（持株会社）

ITを通じて「経営のDX」を提供し 世の中に必要とされる会社へ

マテリアリティ対応のため新体制に移行

アバントグループは2021年後半より次期中期経営計画の策定に着手し、ビジョン実現のためにグループが何をすべきか議論した結果をマテリアリティとしてまとめました。この中で掲げた「企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になる」ためには、新たな組織・ガバナンス体制への移行が必要と考え、株主総会における皆様のご承認を得た上で、2022年10月1日から新体制をスタートさせます。創造的開示を推進するための「連結決算開示DX」を担うディーバ、企業価値を可視化するための「経営情報DX」を担うアバント、データドリブン経営を加速するための「データ活用基盤のDX」を担うジール。この3社で、既存事業の成長加速と新しい成長事業の創出を目指します。

次期中期経営計画の大枠については、右ページをご覧ください。なお、詳細な内容は、新体制が本格稼働し始めたところであらためて説明させていただきます。

時代のニーズと重なる当社のミッション

グループ各社を取り巻く環境は中長期的に良好です。「企業がデータとデジタル技術を活用し、ビジネスモデルの変革を目指すデジタルトランスフォーメーションを断行することが必要である」という考えが、官民で広まっています。他方、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、地域社会等と密に対話し、経済・社会・環境のバランスにも配慮することが求められるようになりました。当社グループがミッションとして掲げる「経営情報の大衆化」はまさに、情報技術を通じて会社の経営を変える「マネジメントDX」であり、当社の存在価値と時代のニーズがマッチしているのです。

株主・投資家の皆様には、成長を続ける当社グループの取り組みについてご理解いただき、引き続き変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願いいたします。

代表取締役社長
グループCEO

森川 徹治

TOP MESSAGE

中期経営計画

現在の中期経営計画「BE GLOBAL 2023」の状況

年度	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 2021	162.3億円	36.0%	27.9億円	20.7pt	23.6%	11.0円
FY 2022	187.0億円	34.6%	32.4億円	32.6pt	21.1%	13.0円
FY 2023 (予想)	218.0億円	UP	31.0億円	30.8pt	—	15.0円
FY 2023 (目標)	180~220億円	70%	31~38億円	40pt以上	20%以上	15円以上

新・中期経営計画の大枠が決定しました

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、目指していた三つの基軸（売上成長・高収益性の追求／成長加速のためのM&A／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いません。このため、次期中期経営計画期間における既存事業の成長加速と新しい成長事業の創設を目指し、10月1日をもって組織再編を行うことを決定しました。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て収益性を改善させます。具体的には、売上高の年率成長率は20%以上、中期経営計画の後半にはEBITDAマージンとの合計で40ポイント以上を目標としています。またROEは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%へ引き上げることを目指してまいります。なお、次期中期経営計画の具体的な戦略、特に重要なKPIについては今後然るべき時期に開示する予定です。

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
(5年CAGR)
20%以上
GPP※
(売上高成長率+EBITDAマージン)
40ポイント以上

資本 戦略

ROE
(自己資本利益率)
20%以上
DOE
(株主資本配当率)
8%超

※ FY 2027以降

“最適な道”を選んで
キーワードのヒントを
見つけよう！

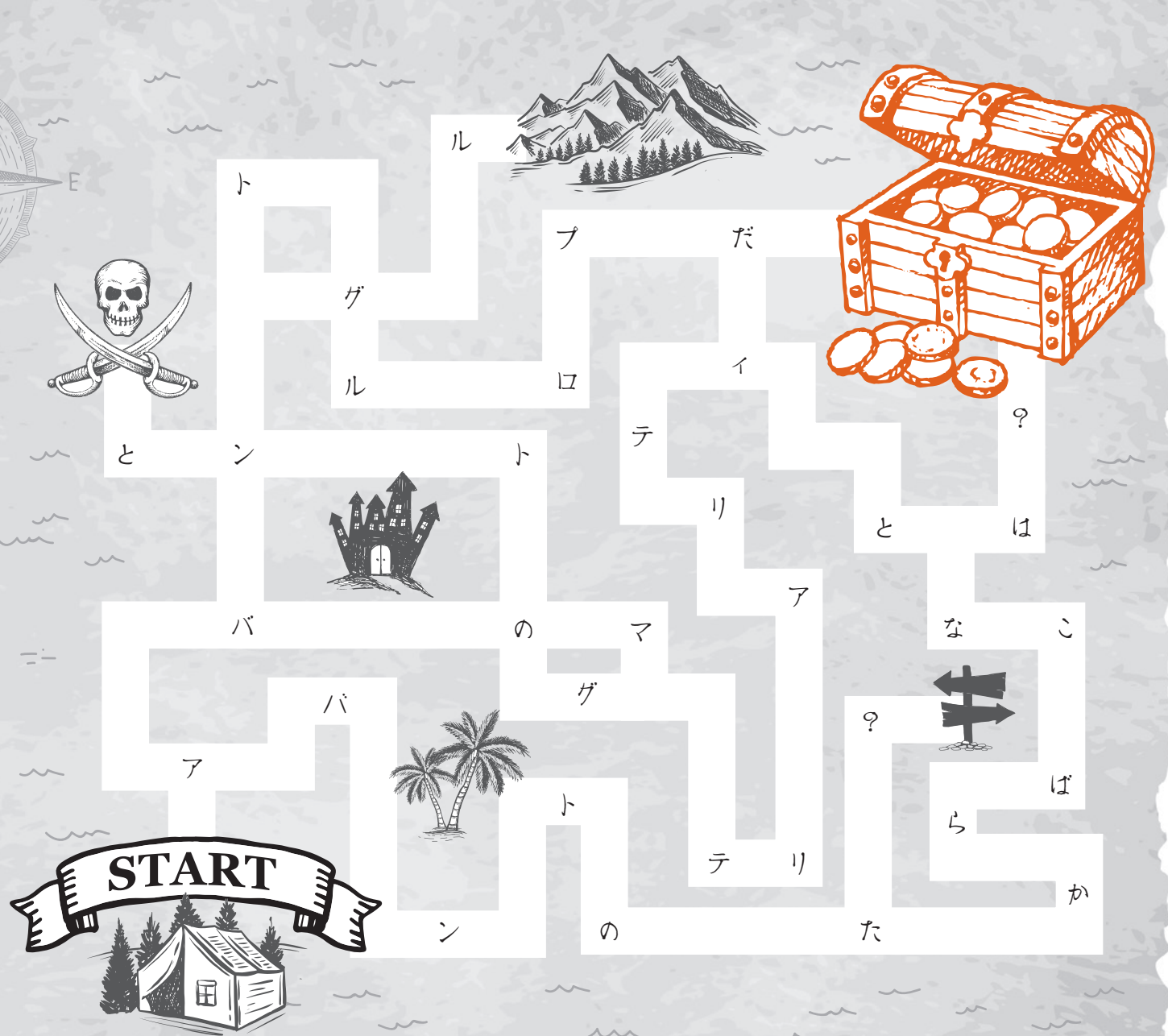
右にあるのは、宝箱までの道筋を示した地図。いくつかある道のうち、最適な1本を選んで文字を集めると、キーワードのヒントが浮かび上がります。ヒントをもとに冊子内からキーワードを見つけ出しましょう。

拾い集めた言葉を順番に並べてみよう

1	2	3	4	5
6	7	8	9	10
11	12	13	14	15

答え

?



社会課題に取り組む企業を 投資を通じて支援

話題の言葉を読み解くコラム

HOT WORD

ESG

環境、社会、ガバナンスの頭文字を集めたもの。企業が長期的に成長する上で必要な観点。

SDGs

2015年に国連総会で採択された、持続可能な開発のための国際的な目標のこと。

近年では、ESGやSDGsといった言葉はもはや“知る人ぞ知る言葉”ではなくなり、ESGをテーマとした投資信託への資金流入も続いています。そんな中、2022年6月に経団連は「インパクト指標を活用し、パーパス起点の対話を促進する～企業と投資家による持続可能な資本主義の実勢～」と題する報告書を公表しました。インパクトやパーパス、サステイナブルと英単語が並んでいますが、これらの言葉はいったい何を意味するのでしょうか。

ここでいうインパクトとは、企業の事業や活動の結果として生じた、社会的・環境的な変化のことです。つまりインパクト投資とは、経済的利益のみならず、社会課題や環境問題の解決につながるような事業を行う企業に対して投資することを意味します。単にESG関連情報を積極的に開示している企業ではなく、持続的（サステイナブル）



インパクト投資



AVANT

ル）成長が可能な世界の実現に向けて実際に行動している企業を、投資家が株式投資を通じて支援するのです。

そもそも会社が成立する背景には、衣食住に必要なモノやサービスを安定的に提供するなど、社会的課題を解決したいという動機があるはずです。その動機を最近では「パーパス」や「マテリアリティ」といった言葉で再定義する企業が増えています。しかし、その動機に基づく行動が実際にどのような結果をもたらすのか、説明している企業はまだ少数です。経団連の提言は、企業が目指す結果や状態について測定可能な数値（インパクト指標）を設定し、投資家は対話を通じてその実現を後押しして、企業価値向上につなげていこうとするものです。企業の価値創造がESGを基軸として評価される時代に、価値創造に関する情報開示を支援するアバントグループのサービスは、よりいっそう求められるようになることでしょう。

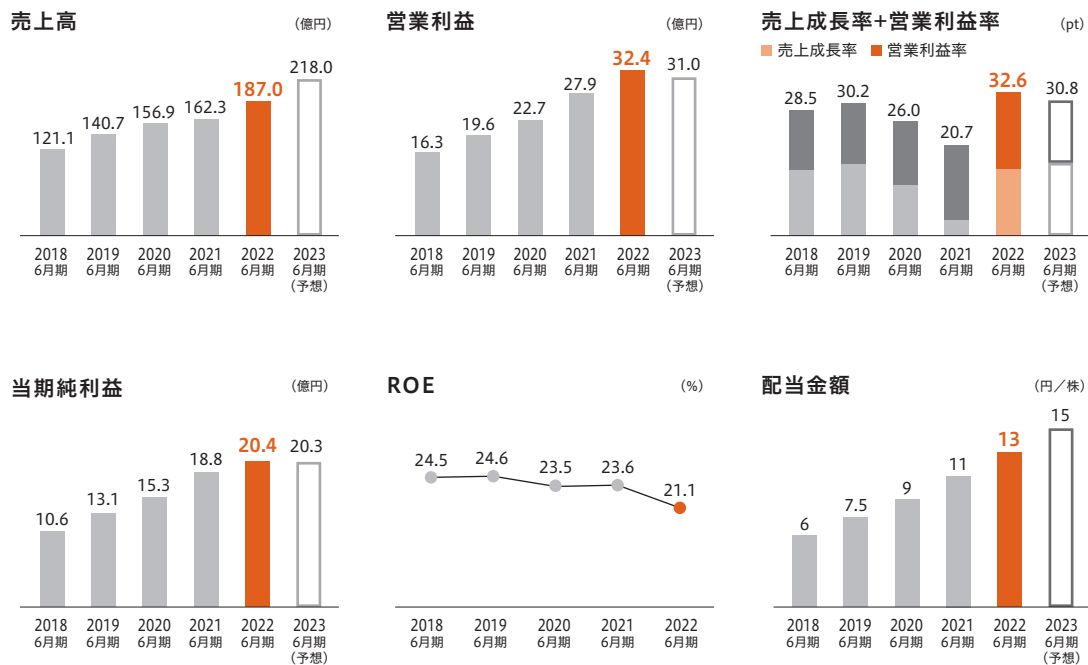
パーパス

企業としての存在意義。「何のために自社は存在するのか」を表す言葉のこと。

マテリアリティ

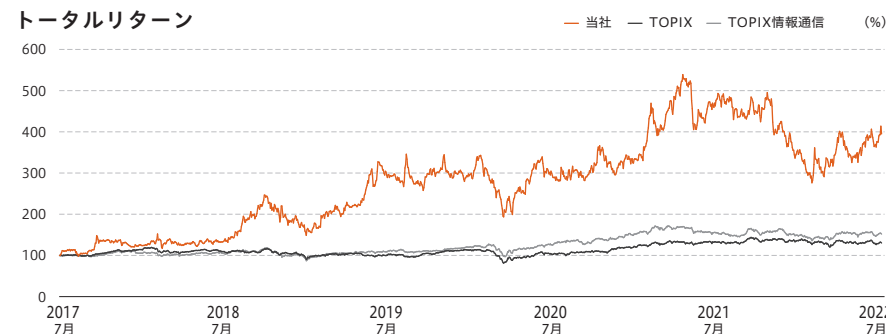
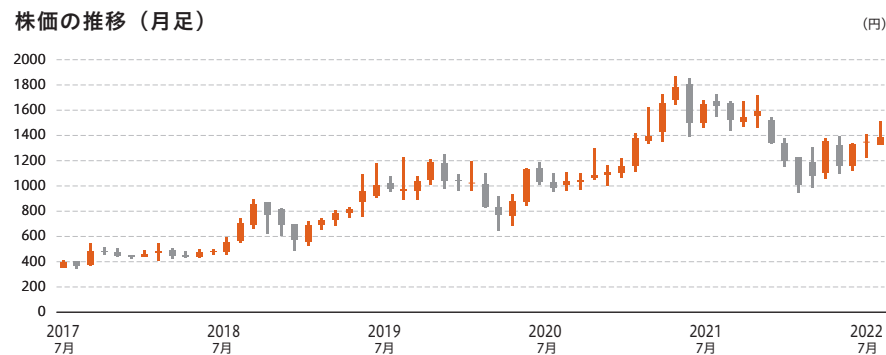
自社に関わる重要課題。各課題をどの程度重要と認識しているかを示す。

業績ハイライト ■ 当期実績 □ 予想



2022年6月期は7期連続の増収・増益を達成しました。2023年6月期は次期中期経営計画の準備として先行投資負担が重く、売上高は前期比増加の一方利益は減少する見込みです。

株価情報



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)



NEW

10月1日から当社ホームページのアドレスが変わります。ブックマークを設定されている方は更新をお願いします。

- トップページ <https://www.avantgroup.com/>
- IRページ <https://www.avantgroup.com/ir/>