

【統合報告書レポート】アバントグループ

1. この会社が目指している将来の姿が理解できるか

アバントグループが目指している将来の姿は、経営陣のメッセージや掲載されている理念から明確に理解することができた。創業以来のミッションとして「経営情報の大衆化」を掲げており、企業の意思決定に必要なデータを誰もが活用できる世界の実現を目指している。その上で、長期的なビジョンとして“BE GLOBAL”（=世界に通用するソフトウェア会社）を定義している。

現在、アバントグループは中期経営計画として設定しているBE GLOBALの後半戦のフェーズに差し掛かっているが、時代の潮流に合わせて業務は変化しつつも、根本の企業価値経営を通した社会貢献という軸は全くぶれておらず、将来の目指す姿が一貫して説明されている印象だった。

2. この会社の現在の競争優位性が理解できるか

提供された定量的データと競合環境を見ると、現在の競争優位性は独自の差別化戦略から、非常に深く理解することができた。

同社の現在の競争優位性の源泉は、連結決算開示事業、DX推進事業、経営管理ソリューション事業という3つのセグメントすべてが確実に拡大し、大企業の経営中枢に深く食い込んでいる点にある。実績値を見ると全ての事業で非常に堅実な成長を遂げている。

特に、グループ全体の収益を強力に牽引する連結決算開示事業の競争優位性は明快である。競合環境を分析すると、ソフトウェア単体の分野には複数の競合他社が存在するものの、決算業務を代行する分野では競合がほぼ見当たらない。さらに、ソフトウェアの提供とBP0の双方を組み合わせ提供できる企業は他に存在しない。この独自性こそがアバントグループの真の強みであり、他社が容易に模倣できない高い参入障壁を構築していると理解できる。安定して高い利益率を確保できているのは、この競合のいない独自の領域を独占しているからに他ならない。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか

結論から述べると、独自の優位性に持続性があるかどうかについては、現在の圧倒的な独占環境と、市場の将来性を見据えた組織改革および投資戦略から、非常に高い説得力をもって理解することができた。

まず、この優位性の持続性を支える最大の土台は、2でも述べた同社独自のビジネス構造にある。ソフトウェア分野だけに留まらず、競合がほぼ存在しないBP0分野との組み合わせを提供できる企業は他に存在しない。この独自性とサブスクリプションの仕組みによって、顧客企業は業務オペレーションとシステムの双方で同社に深く依存することになり、他社へ

り換える際の障壁は高くなる。この競合不在の独占基盤から生み出される安定した収益源があることこそが、優位性の持続性を説明している。

アバントグループはこの成長市場を確実に捉え、優位性をさらに盤石なものにするための持続的な成長戦略を展開している。報告書では、創る力と売る力の双方に明確な課題があったと述べられている。この課題を克服するため、経営層が直接コミットして優秀な専門人財を中途採用したり、採用を見直し人材育成を強化すると書かれている。

この戦略の優れた点は、外部から優秀な人財を招き入れることで、組織全体を底上げしようとしている点にある。さらに、開発プロセスや製品自体にAIを積極的に取り入れることで製品の競争力を高めつつ、企業投資室を中心として、他社や他社ソフトウェアの買収・出資を加速させる戦略をとっている。

すでに構築されている顧客基盤に対し、これらの投資によって自社の「創る力」と「売る力」がさらに強化されれば、高い相乗効果が生まれ、より、選択肢を広げることが可能になる。このように、現在の独占的な強みから得られる安定収益を原資にして、組織の能力向上（内部成長）と買収投資（外部成長）を組み合わせることで、再現性の高い拡大再生産モデルを確立しようとしている。この戦略を見ることで、同社の競争優位性が一時的ならものでなく、長期にわたって持続可能であると理解できた。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上（＝スキルの向上）を達成できると思うか

自身のスキルや能力の向上は十分に達成できると確信する。アバントグループが現在進めている成長戦略や人材戦略は、ここで働く社員にとって成長産業で働き高い専門性を身につける大きなチャンスだと感じるからである。

具体的には、2つの領域で他にはないスキルを磨くことができると考える。

1つ目は、最先端のデータ技術やAIを活用するスキルである。同社は開発プロセスや製品にAIを積極的に取り入れる方針を掲げており、これからの時代に不可欠なテクノロジーの知識を実践の場で学ぶことができる。

2つ目は、大企業の経営の核心に触れる高度な専門知識である。同社は企業的意思決定を支えるデータを扱っており、経営層を相手に、企業価値を高めるための具体的な提案を行う営業の力が身につく。

5. 報告書のよかった点はどこか、どのような改善余地があるか

本報告書『CREATIVE DIALOG 2025』をステークホルダーとのコミュニケーションツールとして評価した結果を以下にまとめる。

良かった点

アバントグループの報告書は「キャッシュ創出力の拡大」や「長期の期待成長率の向上」といった、企業価値を説明するための論理に沿って全ての章が順序だてて組み立てられている点が非常に素晴らしいと感じた。また、成長戦略を進める上での製品開発力や提案力の遅れといった社内の課題や危機感を隠すことなく正直に開示している点に、読者や投資家と真摯に向き合おうとする誠実な姿勢が表れており、企業としての信頼感を強く持つことができた。

改善点

一方で、報告書全体を通じて専門的な用語やITの横文字が非常に多く使われているため、投資家以外の読者（例えば、これから就職活動を迎える学生や一般の求職者など）にとっては、やや理解しづらい印象を受ける。同社が提供するソフトウェアやサービスが、実際の顧客企業の現場でどのように役立ち、どのように経営判断を変えたのかという具体的事例がより分かりやすく紹介されていれば、アバントグループが掲げる企業理念の理解が深まると感じた。