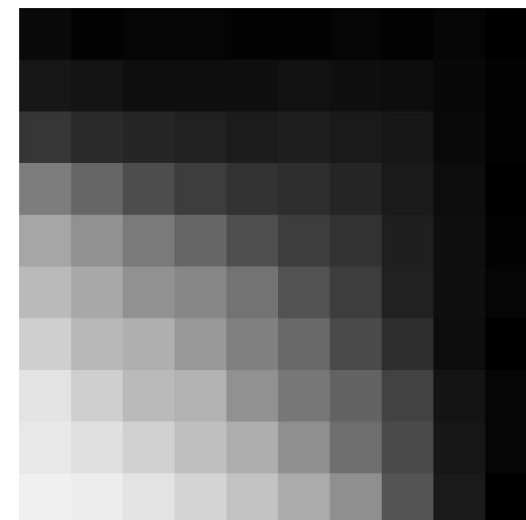


3836 東証プライム市場

株式会社アバントグループ

2023年6月期
第2四半期 決算説明資料

2023年1月31日



エグゼクティブサマリ

■ 2023年6月期 第2四半期の決算概要

- アウトソーシング事業をはじめ、全てのセグメントで旺盛な需要拡大を捉え、売上高は前年同期比20.2%増
- 需要拡大に対応するため採用活動を強化するも、需要に追いつかない部分は外注にて対応
- 再編関連コストで持株会社費用、再編を契機とする既存事業における低収益製品・プロジェクトの整理費用、クラウド化を加速するための環境整備費用の増加はあるが、増収効果により営業利益は前年同期比21.0%増を達成

■ 業績予想 および 配当予想

- 増収ペースは維持を見込むが、再編関連コストが期初想定よりも多く顕在化する可能性があり、業績予想は据え置き
- 2023年6月期の1株当たり期末配当は中期経営計画の目標通り15円の予想

■ マテリアリティ実現に向けたアクション

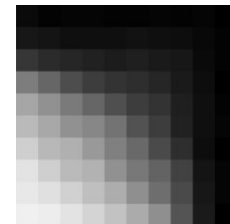
- 事業再編を2022年10月1日に実施し、ソフトウェア事業の拡大再生産プロセスの原型となる構えを構築

INDEX

- I. 2023年6月期 第2四半期の決算概要
- II. 業績予想 および 配当予想
- III. マテリアリティ実現に向けたアクション

* 資料内の数値は表示単位未満を切捨てて表示しております。

当資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略などに関する情報は、当資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で行った判断によるものです。しかしながら実際には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生などにより、資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じるリスクを含んでおります。当社は、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めてまいりますが、当資料記載の業績見通しのみ全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製または転送などを行われぬようお願いいたします。



I. 2023年6月期 第2四半期の決算概要

決算概要

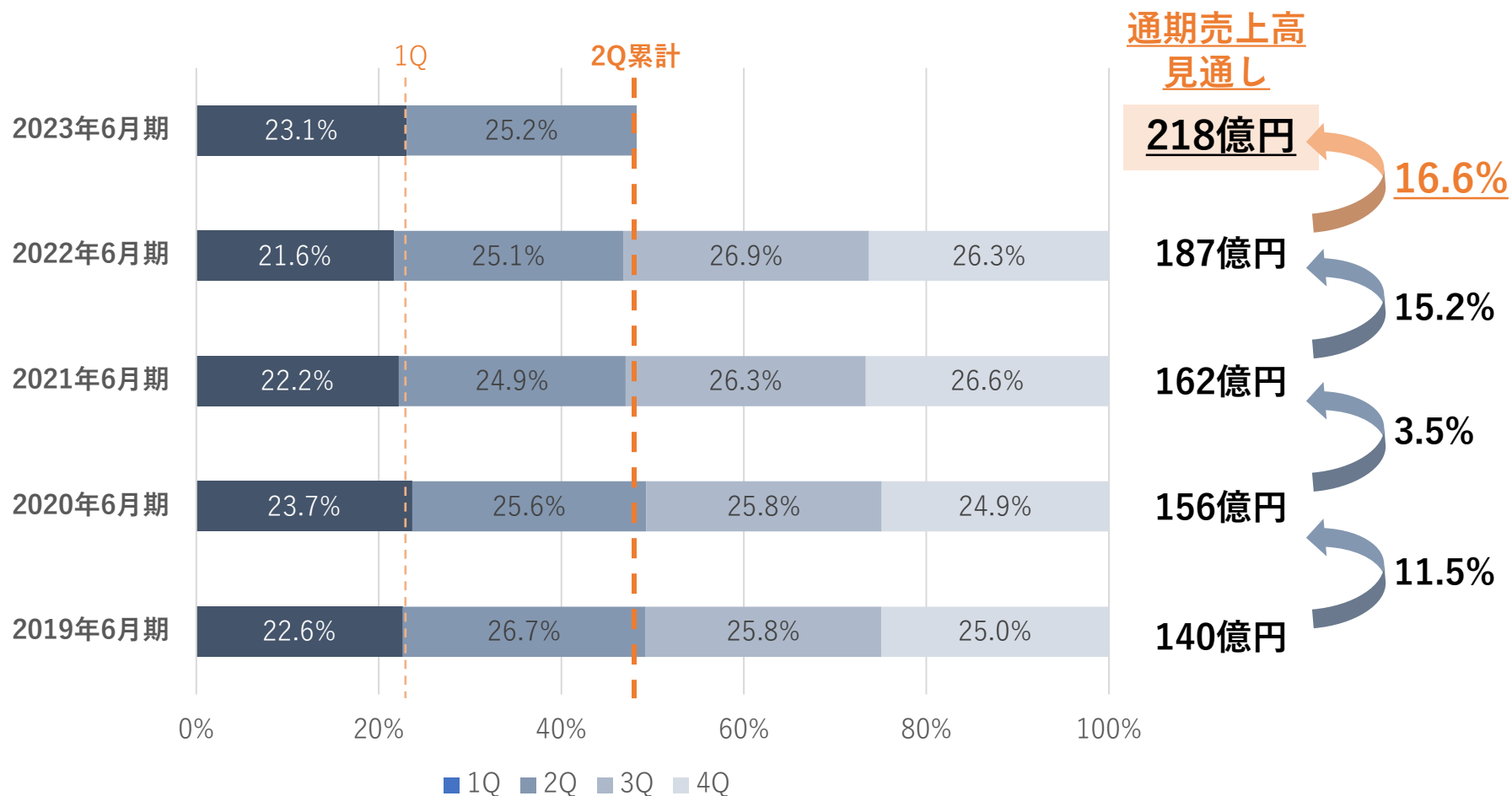
- 全てのセグメントで旺盛な需要拡大を捉え、売上高は前年同期比20.2%増
- 成長のための人員増および再編関連コストにより営業利益率改善は限定的であるが、営業利益は前年同期比21.0%増

(単位：百万円)

	2023年6月期 第2四半期	前年同期比		2023年6月期 第2四半期累計	前年同期比	
		実績	増減率		実績	増減率
売上高	5,497	4,703	16.9%	10,523	8,751	20.2%
売上原価	2,904	2,375	22.3%	5,680	4,603	23.4%
売上総利益	2,592	2,328	11.3%	4,842	4,148	16.7%
売上総利益率	47.2%	49.5%	-2.3pt	46.0%	47.4%	-1.4pt
販管費	1,414	1,308	8.1%	3,049	2,666	14.4%
営業利益	1,178	1,020	15.5%	1,793	1,482	21.0%
営業利益率	21.4%	21.7%	-0.3pt	17.0%	16.9%	0.1pt
純利益	771	603	27.9%	1,142	865	32.0%
純利益率	14.0%	12.8%	1.2pt	10.9%	9.9%	1.0pt
EBITDA	1,279	1,097	16.6%	1,989	1,616	23.1%
EBITDAマージン	23.3%	23.3%	0.0pt	18.9%	18.5%	0.4pt

通期売上高見通しにおける進捗状況

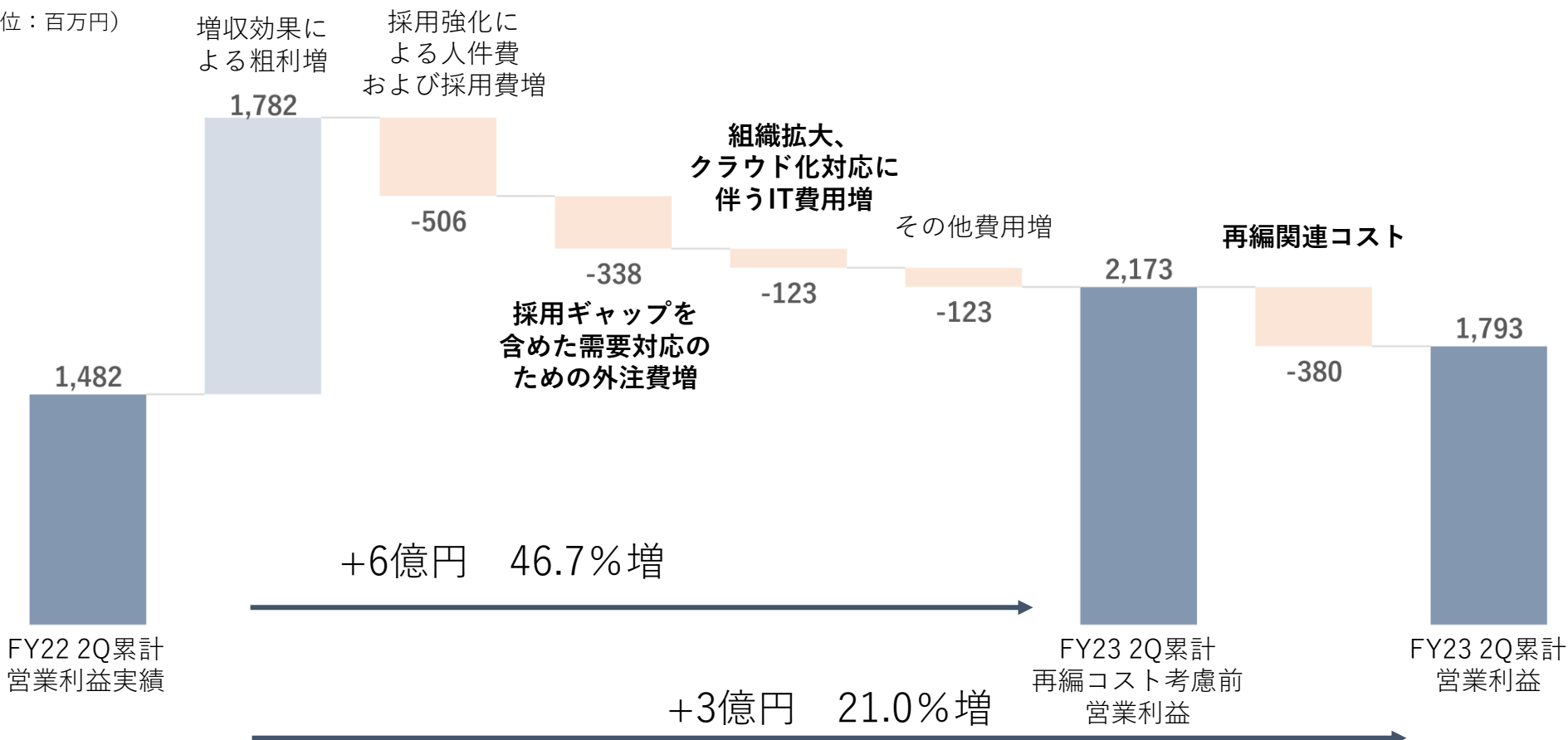
- FY23 1Q実績は直近3年の傾向のなかで高い進捗状況にあり、2Q累計実績も引き続き高い進捗状況



2023年6月期2Q累計 営業利益の増減（対前年比較）

- 増収効果で増益となっているが、外注費とIT費用の増加率は売上高の増加率を上回る水準
- 再編コストが2Q累計で3.8億円実現した影響があったものの、営業利益の増加率は売上高と同水準を確保

（単位：百万円）



事業セグメント別業績

- グループ・ガバナンス事業とアウトソーシング事業は増収増益も、成長のためのコスト増もあり、利益率は減少。DX推進事業は増収効果で増益をけん引

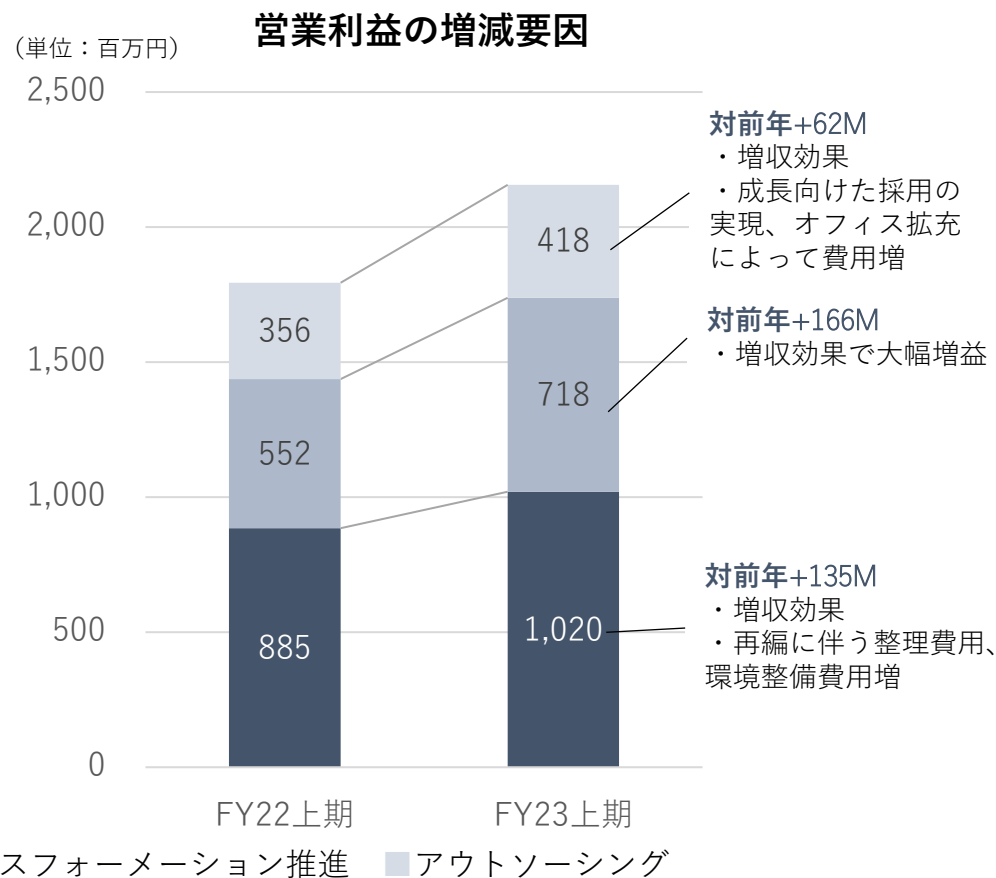
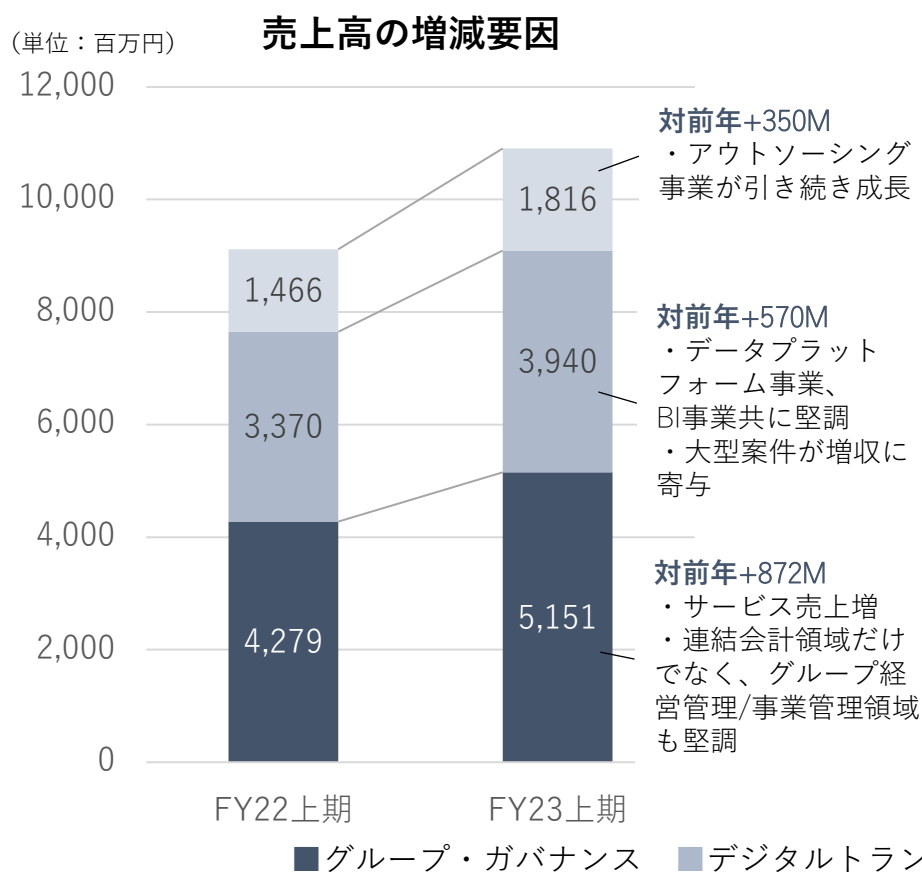
(単位：百万円)

		2023年6月期	前年同期比	
		第2四半期	実績	増減率
グループガバナンス	売上高	2,741	2,322	18.0%
	営業利益	626	599	4.5%
	営業利益率	22.9%	25.8%	-2.9pt
	受注額	2,843	2,629	8.1%
	受注残	3,397	2,586	31.4%
デジタルトランス フォーメーション 推進	売上高	2,023	1,806	12.0%
	営業利益	430	365	17.8%
	営業利益率	21.3%	20.2%	1.1pt
	受注額	2,112	2,078	1.6%
	受注残	1,403	1,247	12.5%
アウトソーシング	売上高	930	755	23.2%
	営業利益	219	195	12.3%
	営業利益率	23.6%	25.9%	-2.2pt
	受注額	560	1,223	-54.2%
	受注残	2,023	1,937	4.4%

	2023年6月期	前年同期比	
	第2四半期累計	実績	増減率
	5,151	4,279	20.4%
	1,020	885	15.2%
	19.8%	20.7%	-0.9pt
	5,432	4,516	20.3%
	3,397	2,586	31.3%
	3,940	3,370	16.9%
	718	552	30.1%
	18.2%	16.4%	1.8pt
	4,212	3,374	24.8%
	1,403	1,247	12.5%
	1,816	1,466	23.9%
	418	356	17.3%
	23.0%	24.3%	-1.3pt
	1,393	1,946	-28.4%
	2,023	1,937	4.4%

事業セグメント別業績（要因）

- 売上高は各セグメントともに増収を達成
- グループガバナンスは再編を契機とした製品整理・環境整備によるコスト増、アウトソーシング事業は採用の実現、オフィス拡充によってのコスト増があり、増益幅は限定的。DX推進事業は増収効果で大幅増益



グループコスト構造

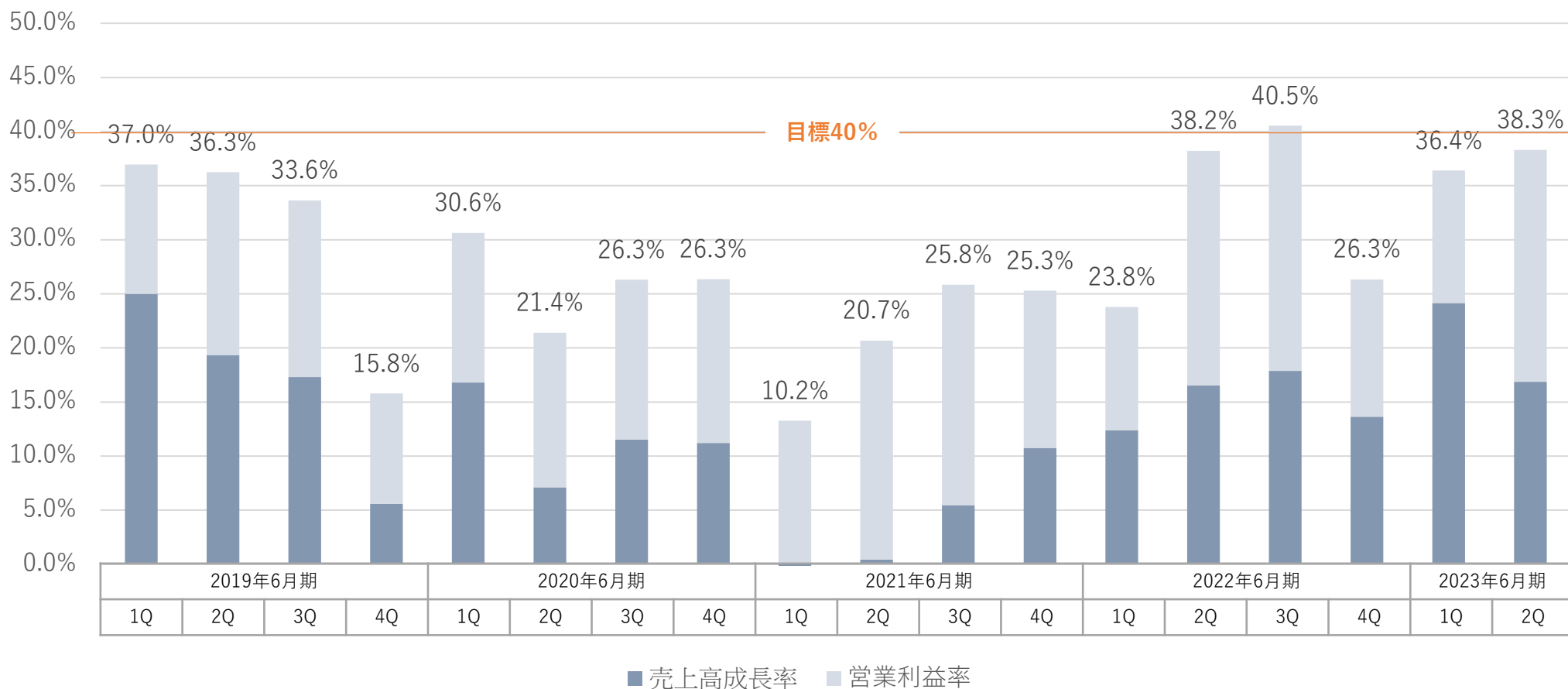
- 活発な採用活動により採用費は増加しているが、社員だけでは需要とのギャップがあるため外注費が増加
- IT費用は人員増とクラウド化対応（顧客向け、社内環境）により増加

（単位：百万円）

	2023年6月期 第2四半期	前年同期比		2023年6月期 第2四半期累計	前年同期比	
		実績	増減率		実績	増減率
売上高	5,497	4,703	16.9%	10,523	8,751	20.2%
人件費	2,505	2,266	10.5%	5,023	4,524	11.0%
採用費	119	55	116.4%	210	132	59.1%
外注費	929	672	38.2%	1,789	1,241	44.2%
IT費用	211	161	31.1%	433	309	40.1%
事務所費用	234	221	5.9%	456	434	5.1%
その他	320	308	3.9%	818	629	30.0%
総費用	4,318	3,683	17.2%	8,729	7,269	20.1%
営業利益	1,178	1,020	15.5%	1,793	1,482	21.0%
営業利益率	21.4%	21.7%	-0.3pt	17.0%	16.9%	0.1pt

四半期推移 GPP（売上高成長率＋営業利益率）

- 売上高成長率と営業利益率の貢献度は異なるが、今期は目標であるGPP40に近い水準で推移

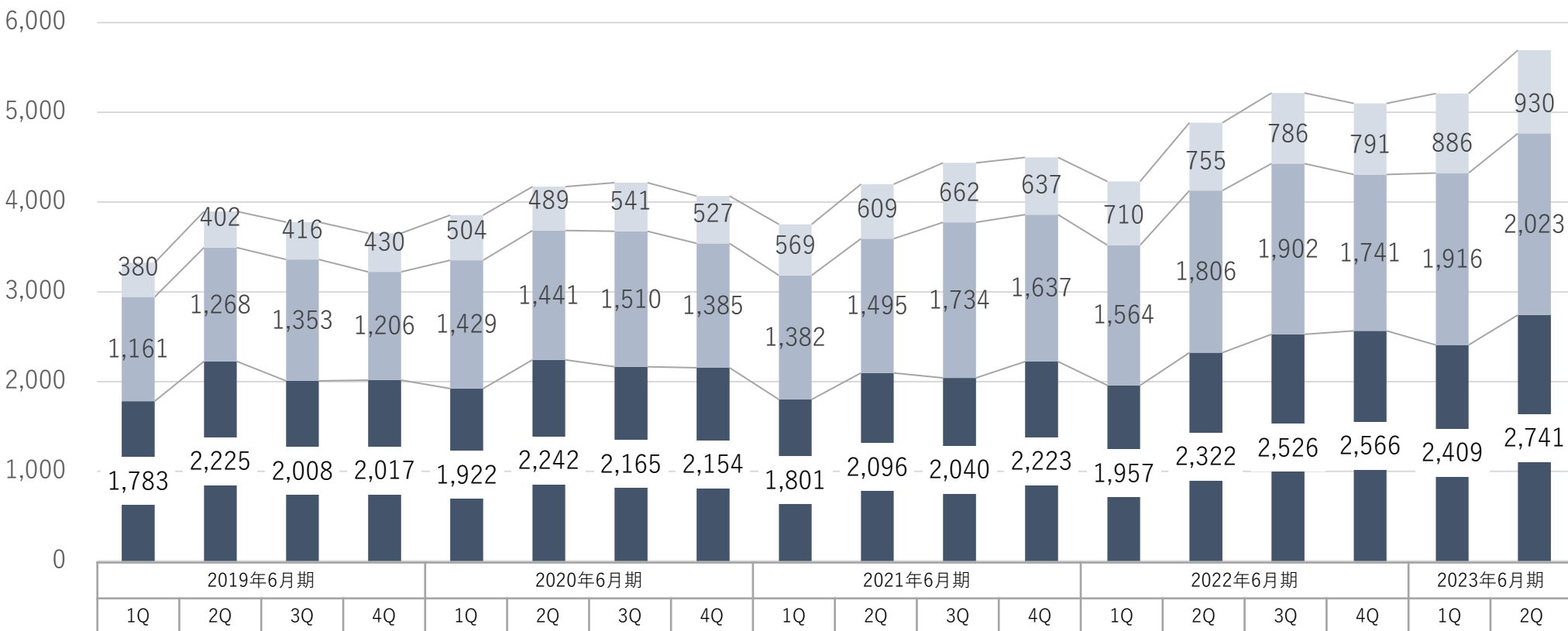


2022年第1四半期連結会計期間の期首より、「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しています。

四半期推移 セグメント別売上高

- 1Qから2Qへの伸び率は例年より低いが、これは1Qが前四半期から落ち込まずに堅調に推移した影響

(単位：百万円)



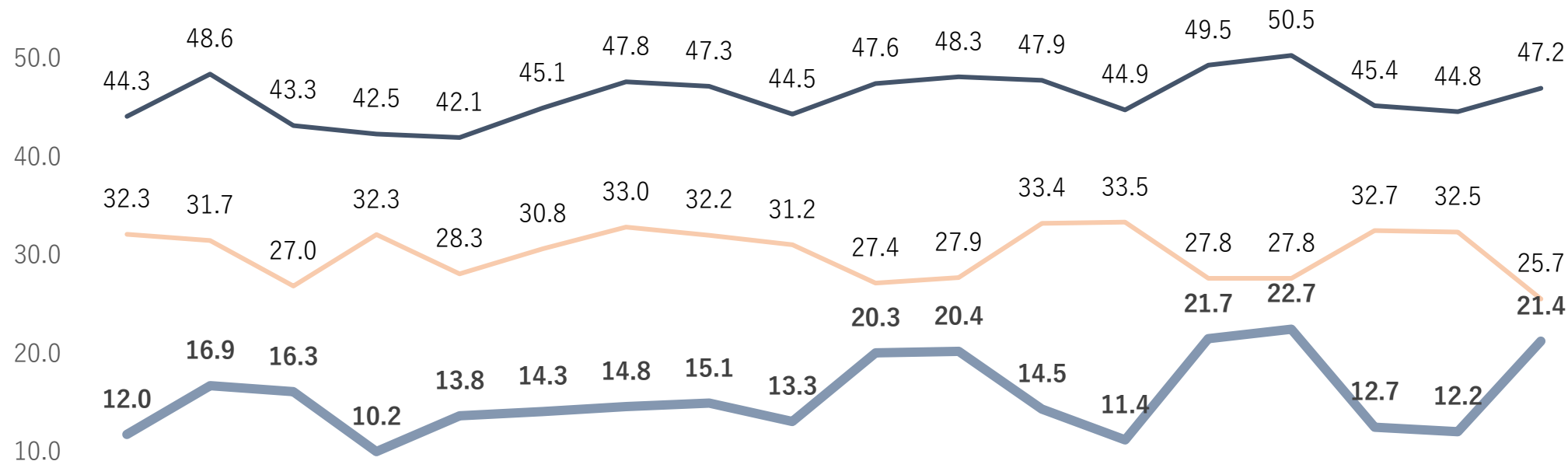
■ グループガバナンス ■ デジタルトランスフォーメーション ■ アウトソーシング

2022年第1四半期連結会計期間の期首より、「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)等を適用しています。

四半期推移 利益率

- 新卒社員の本格稼働前の影響、季節性等で有償稼働率が低下し、利益率が下がる傾向にある1Qから、例年通りの回復基調

(単位：%)



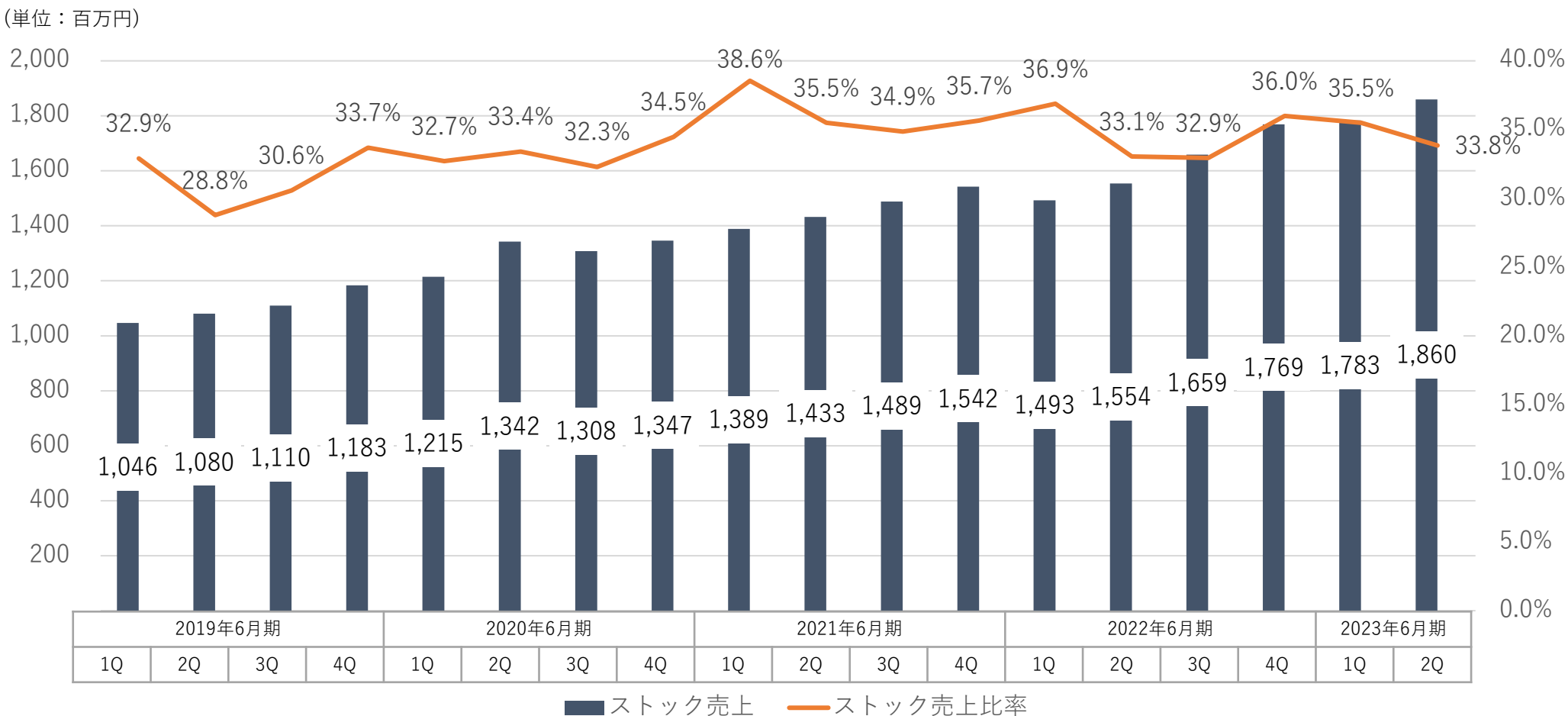
2019年6月期				2020年6月期				2021年6月期				2022年6月期				2023年6月期	
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q

— 売上総利益率 — 販管費率 — 営業利益率

2022年第1四半期連結会計期間の期首より、「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)等を適用しています。

四半期推移 ストック売上高・ストック比率

- サービス売上高の伸長があり比率は下がっているものの、ストック売上高の絶対値は堅調に増加

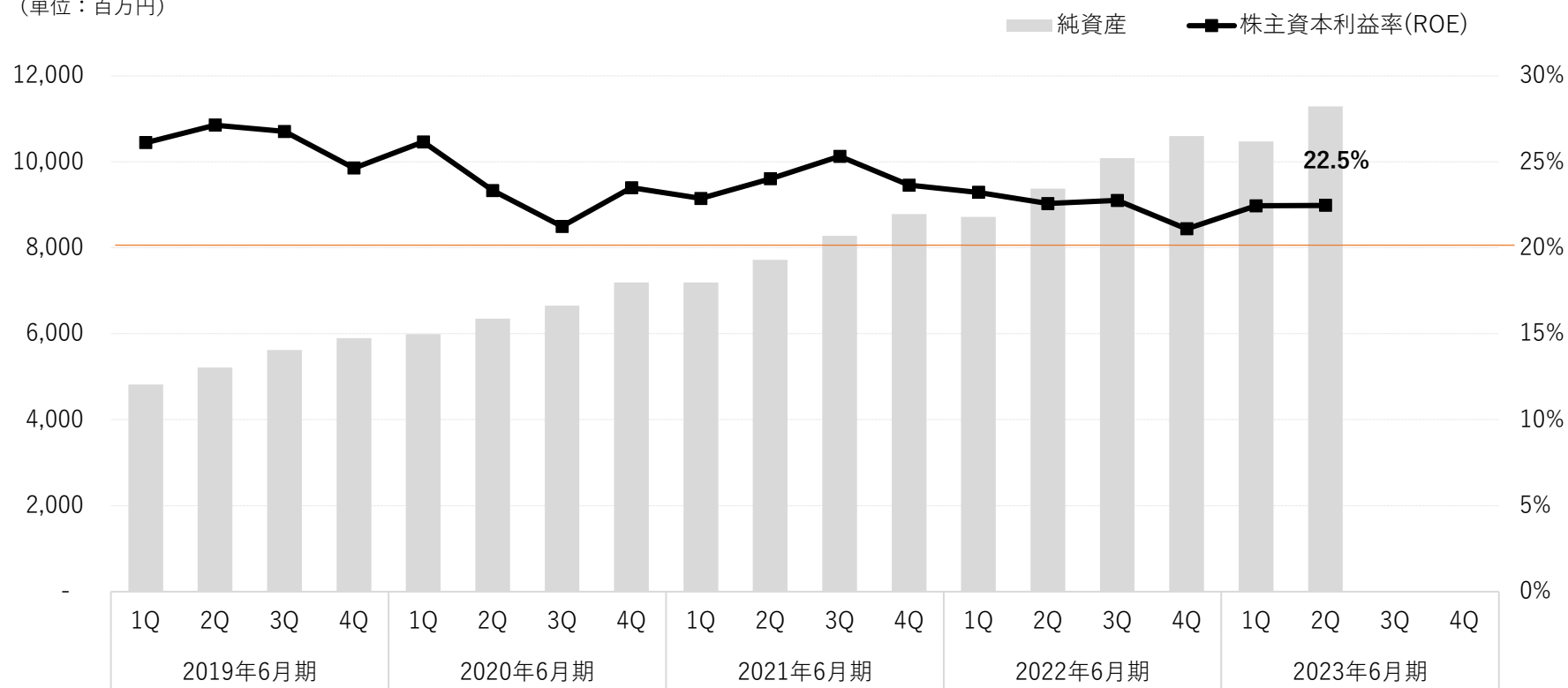


2022年第1四半期連結会計期間の期首より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用しています。

ROEの推移

- 純資産の積み上がりの影響もあり、ROE*は低下傾向にあったが直近は横ばい
- 当社グループの経営原則を遵守し、収益性をさらに高め、かつ、資産をより効率的に運用することを通じて、平均20%以上の維持を目指す

(単位：百万円)

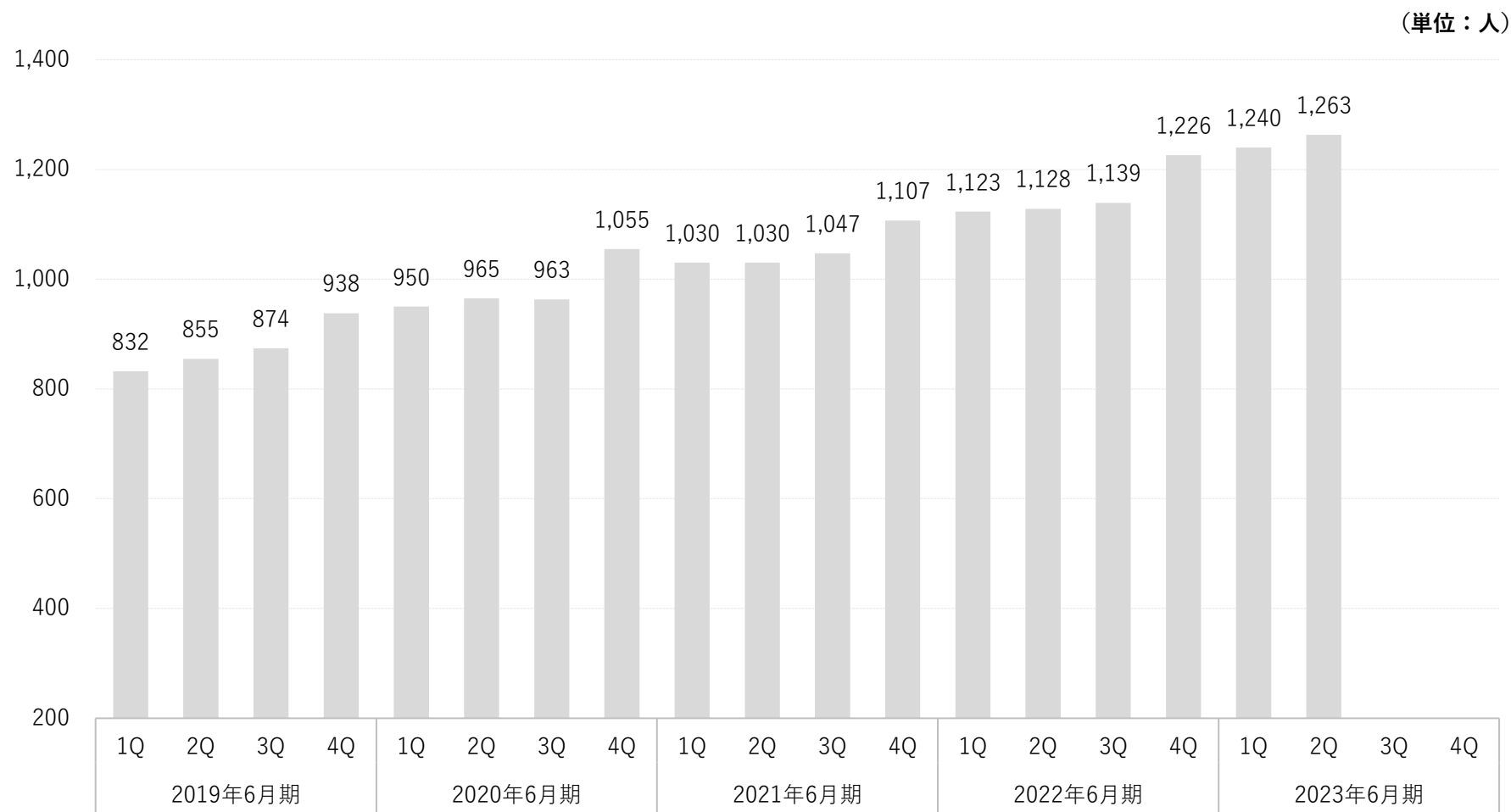


※過去4四半期分の数値を基に計算しています。

2022年第1四半期連結会計期間の期首より、「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)等を適用しています。

グループ従業員数の推移

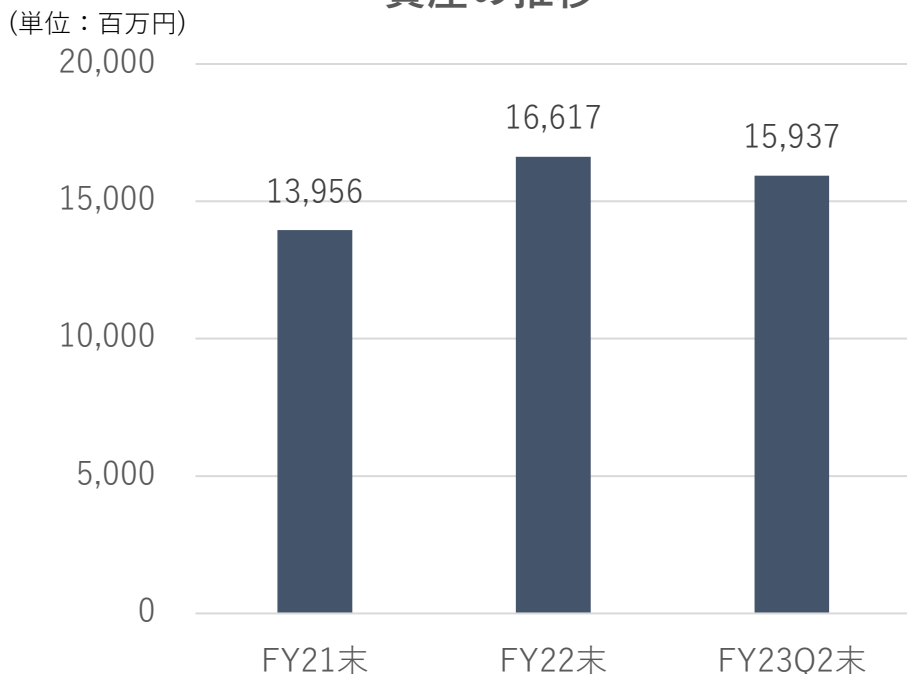
- 持続的な成長を実現するため、人員数は増加傾向



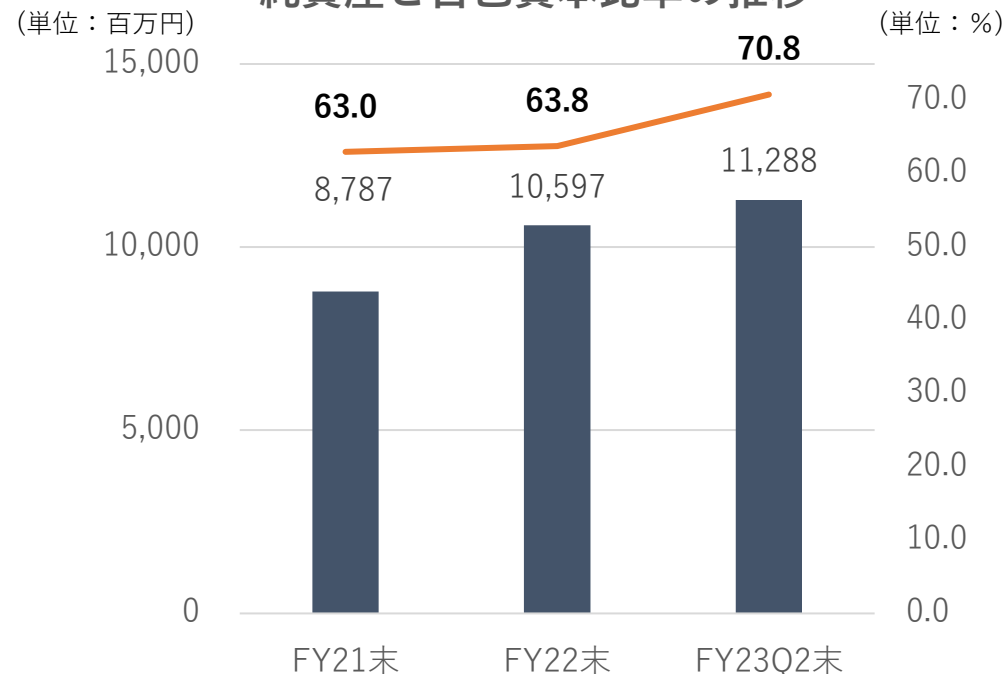
財務状況の推移

- 業績賞与、売上増に伴う運転資金増、オフィスの増床、ソースコードの買取等が主要因で現預金残高が減少し、総資産額は横這い
- 一方、負債は現預金減少に呼応して減少し、純資産はほぼ純利益分増加しているため純資産比率は上昇

資産の推移



純資産と自己資本比率の推移



2022年第1四半期連結会計期間の期首より、「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)等を適用しています。

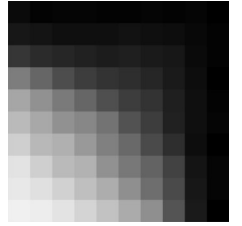
キャッシュフローの状況

- 営業キャッシュフローは、業績賞与増、売上増に伴う運転資金増等が主要因となり、上期はマイナス
- メタプラクティス社からのソースコード買収、オフィスの増床(有形固定資産の取得や差入れ保証金の増)もあり、投資CFの投資額も増加

(単位：百万円)

	2023年6月期 第2四半期	前年同期比		2023年6月期 第2四半期累計	前年同期比	
		実績	増減額		実績	増減額
営業CF	△ 225	458	△ 684	△ 717	284	△ 1,002
投資CF	△ 510	△ 77	△ 433	△ 622	△ 254	△ 367
フリーCF	△ 736	381	△ 1,117	△ 1,339	30	△ 1,369
財務CF	△ 5	△ 5	0	△ 499	△ 422	△ 77

2022年第1四半期連結会計期間の期首より、「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)等を適用しています。



II.業績予想 および 配当予想

2023年6月期 通期業績予想

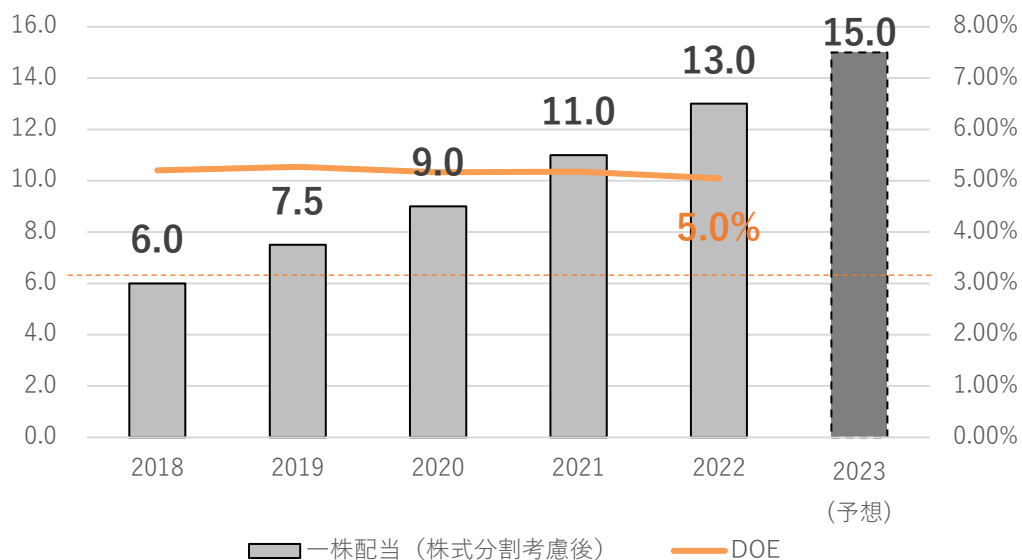
- 上期は増収増益という結果であり、通期でも増収を見込むが、再編コストが期初想定を上回る可能性があるため、業績予想は据え置き
- 全セグメントで増収となる進捗だが、費用面では積極採用に伴う人件費増を予定しているため利益率減少を想定
- 再編コストは、組織再編に伴う販管費増は想定内であるが、既存事業において低収益製品・プロジェクトの整理や、クラウド化を加速するための環境整備費用が、期首の想定を上回る可能性があることも考慮

(単位：百万円)

	2022年 6月期 (実績)	2023年 6月期 (予想)	増減額	増減率
売上高	18,703	21,800	+ 3,096	+ 16.6%
営業利益	3,247	3,100	△ 147	△ 4.5%
営業利益率	17.4%	14.2%	—	—
当期純利益	2,045	2,030	△ 15	△ 0.7%

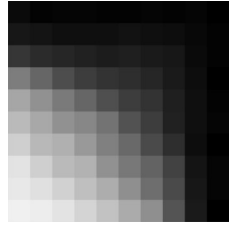
株主還元

- 2023年6月期の1株当たり配当は中期経営計画の目標通り15円の予想
- 2022年6月期のDOEは5.0%で、東証上場企業平均（12ヶ月）の3.1%を大幅に上回る水準を達成



<株主還元の考え方>

- 配当は株主還元政策の重要事項の位置づけ
- 純資産配当率などの指標に注目することで、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ないしは向上していくことを指向
- 純資産配当率は東証全上場企業の平均値を上回り、長期的には純資産配当率で上位10%を占める企業の平均である8%を目指す



Ⅲ.マテリアリティ実現に向けたアクション

中期経営計画「BE GLOBAL 2023」から見た現状

- 戦略KPIの未達は、ストック型ビジネスへの転換を図る難易度が高い、かつ、重要な経営課題に対し、各事業会社の経営チームを十分に巻き込むことができず、現場の活動ともつながらなかったことが要因
- 当社グループのビジョン「BE GLOBAL」の実現ために、戦略マテリアリティを「**企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になる**」に特定し、2022年10月に事業再編を実施

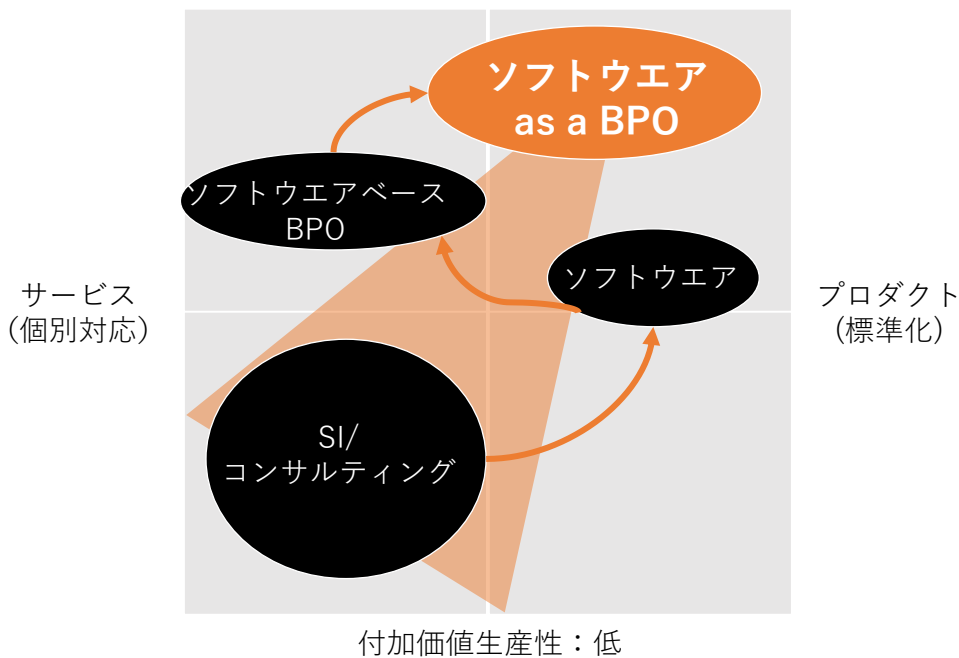
		FY19 実績	FY20 実績	FY21 実績	FY22 実績	FY23 目標
Operational KPI	売上高 (億円)	140.7	156.9	162.3	187.0	180~220
	営業利益 (億円)	19.6	22.7	27.9	32.4	31~38
Strategic KPI	ストック売上比率 (%)	31.4	32.6	36.0	34.6	70
	売上成長率+ 営業利益率 (ポイント)	30.2	26.0	20.7	32.6	40以上
Financial KPI	ROE (%)	24.6	23.5	23.6	21.1	20以上
	配当 (円)	7.5	9.0	11.0	13.0	15以上

マテリアリティ実現のための事業再編

- 標準化を前提とするプロダクトにより、付加価値生産性の高いビジネスを行う「ソフトウェア as a BPO*」をビジネスモデルの完成形として位置づけ、グループ各社の位置づけを明確にしてこのビジネスを拡大再生産できる状態をつくり、ソフトウェア事業のスケール拡大を目指す

ソフトウェア事業の拡大再生産プロセス

付加価値生産性：高



拡大再生産プロセスに各社のポジショニング

付加価値生産性：高



※BPO：ビジネス・プロセス・アウトソーシング

グループの戦略マテリアリティ実現に向けた事業再編

Before

株式会社アバント

グループガバナンス事業

連結会計・グループ経営特化型ソフトウェア実装コンサル事業

- ・ 連結開示支援システム ①
- ・ グループ経営支援システム ②
- ・ 適時開示情報検索サービス ③

アウトソーシング事業

連結決算・開示特化型BPO事業

- ・ 単体、連結決算業務BPO ④
- ・ 資金管理ソリューションBPO ⑤

DX推進事業

BI・データ活用特化型SI事業

- ・ データプラットフォーム ⑥
- ・ ビジネスインテリジェンス ⑦
- ・ CPM ⑧

株式会社インターネット
ディスクロージャー

株式会社ディーバ

株式会社フィエルテ

株式会社ジール

①を分割

商号変更

⑧を分割

商号変更

①を継承

⑧を継承

After

株式会社インターネット
ディスクロージャー

株式会社ディーバ

株式会社アバント

株式会社ジール

創造的開示を支える連結会計・開示ソフトウェアとBPO

- ・ 開示支援システム ①
- ・ 単体、連結決算業務 ④、資金管理ソリューション等BPO ⑤
- ・ 適時開示情報検索サービス ③

企業価値向上に役立つ経営コンテンツの実装・運用

- ・ グループ経営支援システム ②、CPM ⑧
- ・ システム実装コンサルティング ⑨

経営情報DX基盤の整備・運用

- ・ データプラットフォーム ⑥
- ・ ビジネスインテリジェンス ⑦

株式会社アバントグループ
(東証プライム上場企業)

グループ会社は持株会社による全額出資子会社

グループ再編後の各社の事業内容と市場環境

	事業内容	市場環境
ディーバ	連結会計システム「DivaSystem」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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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。 ■ 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。
アバント	連結会計システム「DivaSystem」および関連製品の導入・保守、「AVANT SMD」・「AVANT Cruise」・「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	<ul style="list-style-type: none"> ■ コーポレートガバナンス・コードは経営情報を基に果断な経営判断を下し、企業価値向上の実現を求めており、企業は様々な情報を統合・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。
ジール	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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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。

次期中期経営計画策定の前提

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 20%以上（5年CAGR）
- GPP 40ポイント以上（FY27期以降）

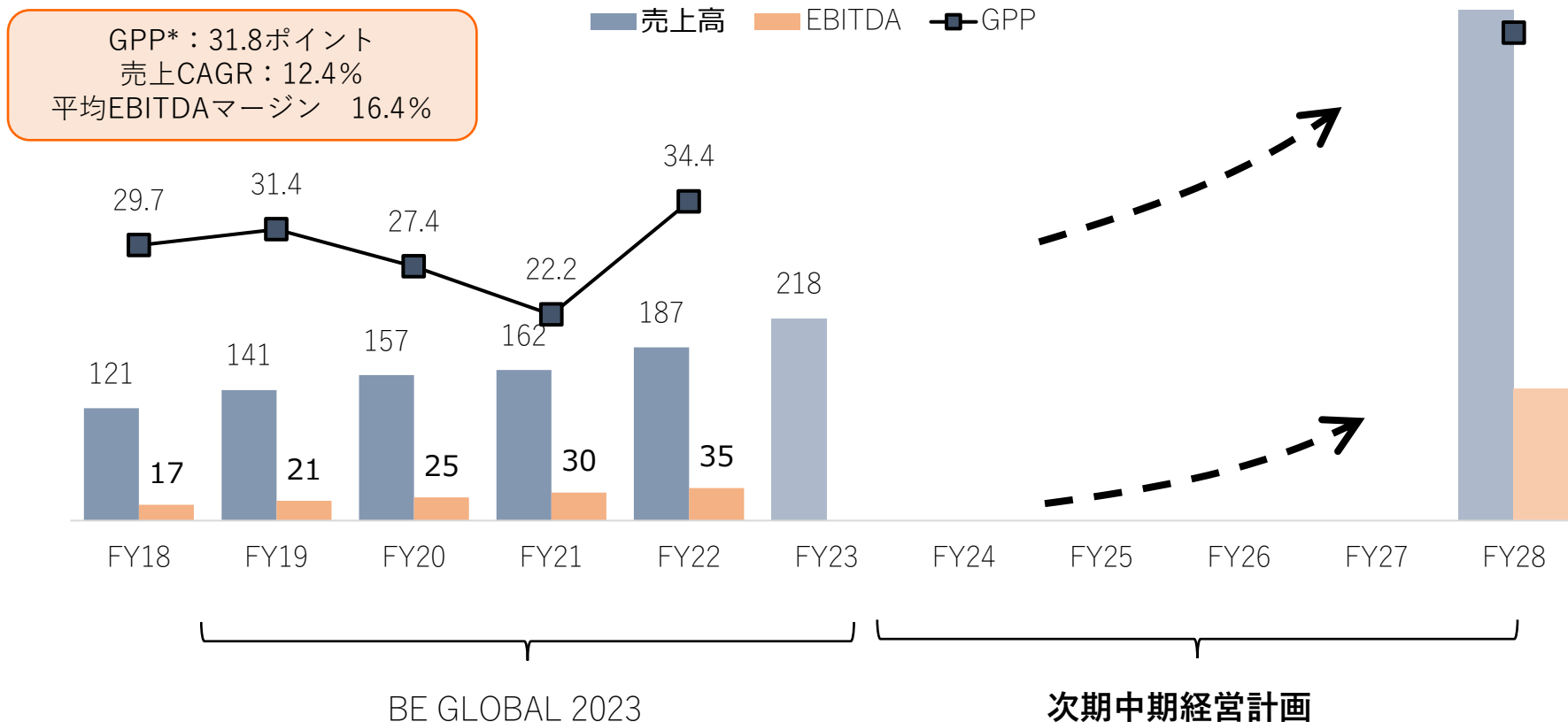
※ GPP=売上高成長率+EBITDAマージン

資本戦略

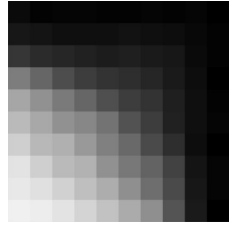
- ROEは20%以上
- DOEは8%超

次期中期経営計画策定の前提

- 売上高の年平均成長率20%と収益性向上の達成を目指す



※GPP: Growth Profit Points = 売上高成長率 + EBITDAマージンで 表現される。米国のSaaS企業において、財務の健全性を測定するため良く利用されている指標であり、一般に40ポイントを超えることがひとつの目安となるものの、当社の場合はEBITDAマージンのマイナスは想定していない。



参考資料：会社概要

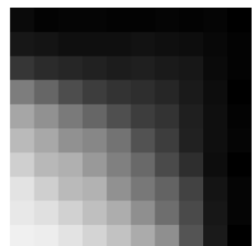
会社紹介 アバントグループについて

- 会社名 : 株式会社アバントグループ (持株会社)
- 創業 : 1997年5月26日
- 代表 : 代表取締役社長 グループCEO 森川 徹治
- 時価総額 : 約550億円 (東証プライム、証券コード3836)

特長

1. ニッチで専門性の高い事業領域に特化
2. 優良なお客様との強固なつながり
3. ストック収入をもたらすビジネスモデル

持株会社



AVANT
GROUP

4つの事業会社



AVANT



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



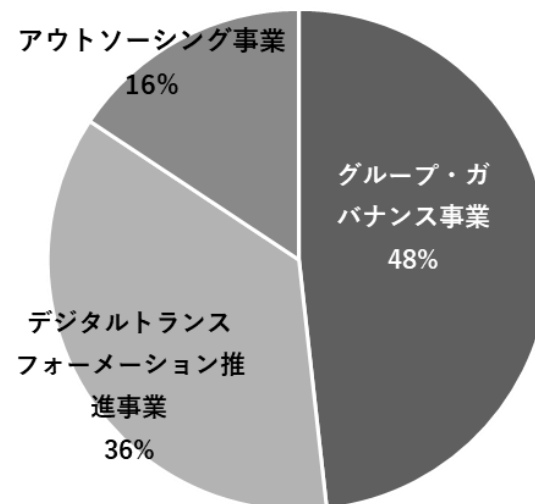
ZEAL



DIVA

3つのセグメント (2022年6月期)

売上高187.0億円

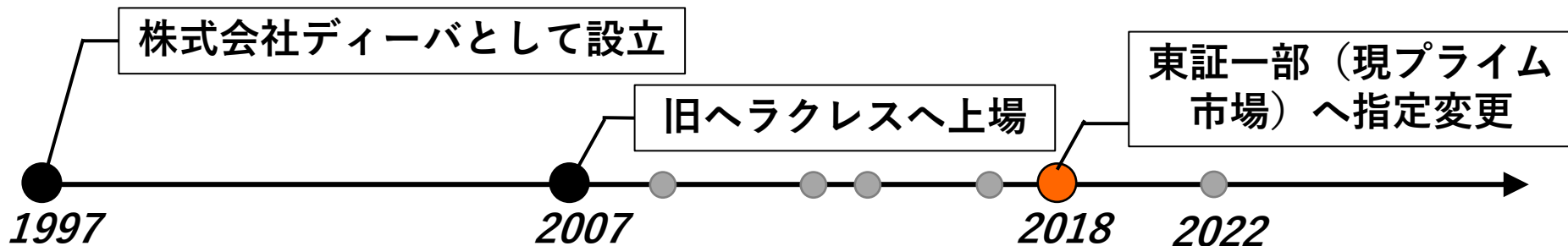


アバントグループは次の10年へ

連結決算義務化・J-SOX

グループ経営の拡大

Be GLOBAL



DIVA

AVANT

DIVA[®] 株式会社 インターネットディスクロージャー Internet Disclosure Co., Ltd. 2009年グループ参加

ZEAL BI EVANGELISTS 2012年グループ参加

FIERTE 2017年設立

AVANT GROUP

AVANT

ZEAL

DIVA

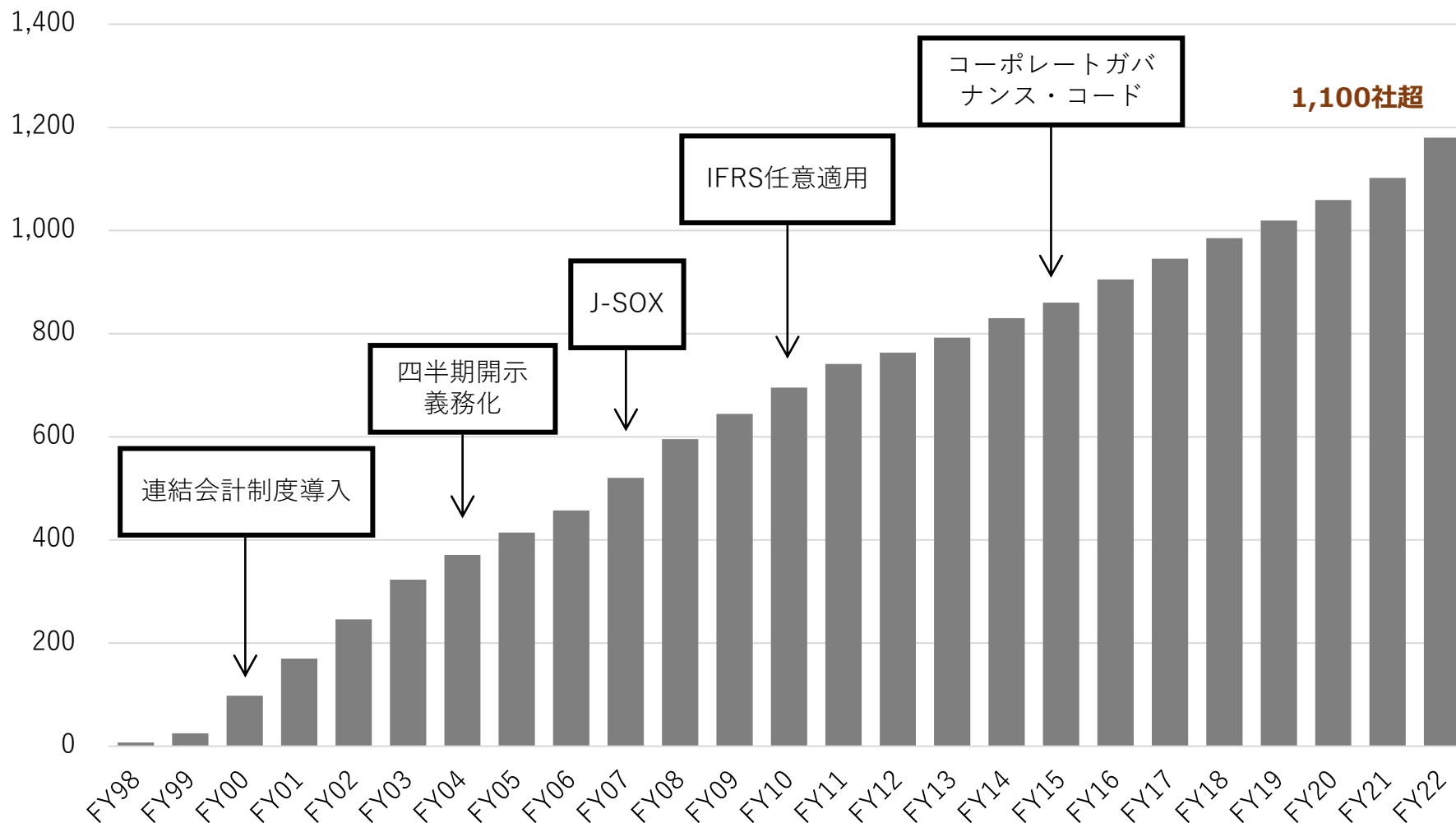
1997年に株式会社ディーバとして設立され、情報開示に関する一連の規制強化を背景に、日本における連結会計ソフトのリーディングカンパニーとしての地位を確立。

2013年に持株会社へ移行し、自らもグループ経営を実践しながら成長を維持。

長期戦略「BE GLOBAL」を掲げ、世界に通用するソフトウェア企業を目指し、グループ全社を挙げて取り組む。2022年、アバントグループは創立25周年を迎え、新しいグループ体制と新しいブランドでスタート。

連結会計システム導入企業の推移

DivaSystemは、ディスクロージャー規制強化に伴い導入顧客数は増加してきた



DivaSystemの顧客基盤

- 販売実績は1,100社以上※1
- 2021年度連結会計ソフトウェア市場シェアは43.2%※2
- 制度会計から予算・管理会計等、企業のガバナンス強化をサポート



トヨタ自動車株式会社
日本電信電話株式会社
KDDI株式会社
ダイキン工業株式会社
株式会社日立製作所
中外製薬株式会社
株式会社デンソー
株式会社セブン&アイ・ホールディングス
アステラス製薬株式会社
富士フィルムホールディングス株式会社
株式会社ブリヂストン
三井不動産株式会社
三菱地所株式会社
パナソニック株式会社
花王株式会社 など

※1 2020年12月末時

※2 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2021年版」連結会計ソフト<パッケージ>市場占有率推移

株式会社ディーバ 対話のためのDXを支援

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

製品

DivaSystem LCA

連結会計や連結決算の会計業務を効率化する会計システムです。会計ビッグバンやJ-SOX導入等の開示制度の変化に応じながら導入実績を伸ばし、これまでの累計導入実績は約1,200社に達しています。

DivaSystem Dx3-Advance

グループ子会社の仕訳明細・残高データを本社で可視化することによって、本社のアクションを促すと同時に、子会社の行動に規律をもたらし、グループガバナンス強化を図ります。

DivaSystem FBX

グループ予算管理・見通し管理などグループ経営管理業務に必要なデータ収集とレポートが行えるWebベースのアプリケーションです。

サービス

決算業務アウトソーシング

連結決算・開示に必要となる業務プロセス（子会社決算、データ収集、連結処理、報告資料作成、開示）をディーバが請け負うことにより、業務負荷を低減し、お客様は数値分析や原因分析をはじめとする、よりビジネスに付加価値をもたらす業務へシフトすることができます。

グローバル資金管理 高度化支援サービス

グループ全体を巻き込んだ資金管理業務・財務活動のプラットフォームとなる仕組みです。TMS（Treasury Management System）を利用することにより、本社はスプレッドシートに転記された過去の情報を利用するのではなく、グループ全体の詳細情報をリアルタイムかつオンラインで、TMS上で把握することが可能になります。

会計コンサルティングサービス

数多くの上場企業の経理・決算運用をサポートしてきた運用実績を活用し、公認会計士を含む専門知識と経験豊富なメンバーが「仕組み・運用・体制」づくりに貢献します。

株式会社アバント 行動のためのDXを支援

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「見えない企業価値の可視化・最大化の実現」を、コンサルティングからシステムの企画・構築、導入支援、運用・保守までワンストップで支援し、これらのソリューションとなるソフトウェアを自社開発。他社開発のソフトウェアと自社製品を組み合わせたシステム開発や導入支援も実施

グループ 経営管理

企業価値の可視化、企業価値を構成するメカニズムを明らかにするために財務情報、非財務情報など社会的価値を含むさまざまな情報を整理し、経営判断に活かしていくための経営ダッシュボードや事業ポートフォリオ管理のためのソフトウェアおよびコンサルティングを提供します。

連結会計

「DivaSystem LCA」の導入・運用に向けた開示・連結決算のコンサルティングサービスならびにSIを中心に、IFRS対応、海外拠点ガバナンス対応などグローバルなオペレーションを支え、お客様の連結会計業務を支援します。

事業管理

幅広い領域における最新のデータプラットフォームを整備してきた実績に基づき、自社製品に限定せずさまざまなEPM/CPMソフトウェアを用いることで、事業パフォーマンス最大化のために事業管理プロセスを整備し、事業の稼ぐ力の向上を支えます。



AVANT SMD



AVANT Cruise



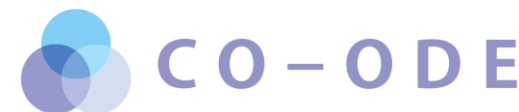
AVANT Compass



AVANT Chart

株式会社ジール 情報活用のためのDXを支援

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し、企業のデジタルトランスフォーメーションやデータドリブン経営の推進を支援。自社開発のクラウド型データ分析基盤「ZEUSCloud」、DX人材育成を支援するeラーニングサービス「ZEAL DX-Learning Room」、オープンデータを使いやすく加工して配信・提供するサービス「CO-ODE」なども展開



データプラットフォーム

社内外で収集・蓄積されたさまざまな経営情報（顧客・販売・在庫・生産データ等）に関するデータを目的に応じて抽出・加工・分析するための分析基盤

Business Intelligence

データプラットフォームで整理された情報をわかりやすい形で表示することで、迅速な経営判断を可能とするシステム

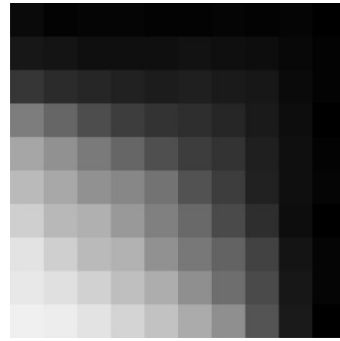
将来見通しに関する注意事項

当資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略などに関する情報は、当資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で行った判断によるものです。しかしながら実際には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生などにより、資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じるリスクを含んでおります。当社は、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めてまいりますが、当資料記載の業績見通しのみ全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製または転送などを行われぬようお願いいたします。

■お問い合わせ先

株式会社アバントグループ IR室

ir@avantgroup.com



AVANT GROUP

SUSTAINABILITY IS VALUE