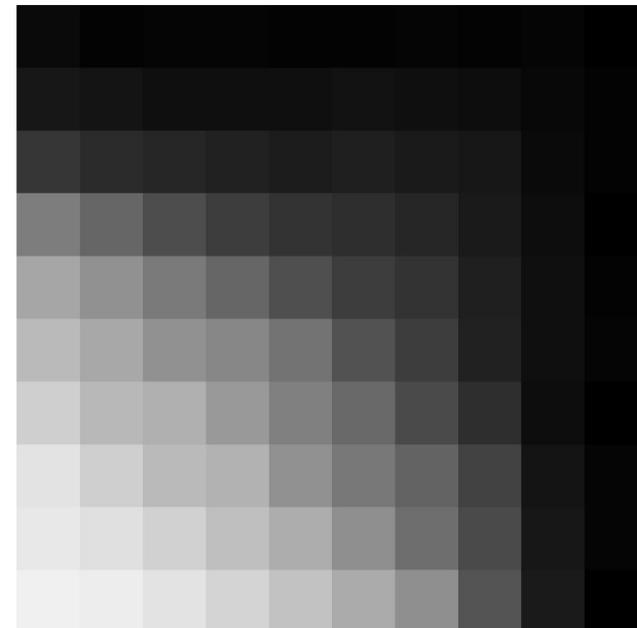


3836 東証プライム市場

株式会社アバントグループ

2024年6月期
第3四半期 決算説明資料

2024年4月26日



2024年6月期第3四半期 決算ハイライト

売上高

17,806 百万円

(前年同期比 +10.0%)

デジタルトランスフォーメーション推進事業（以後、DX推進事業）が大きく成長したことに加え、アウトソーシングビジネスも引き続き高い成長率を維持したことにより増収

営業利益

3,075 百万円

(前年同期比 +5.3%)

人員増を背景とする固定的人件費や受注増に対応するための外注加工費、および将来成長を実現するための投資性の費用が増加したものの、前年度にグループ再編に伴って発生した一時的費用の減少及びDX推進事業の増収効果などにより増益

- 当連結会計年度は売上高24,000百万円及び営業利益3,850百万円の達成を予想しており、業績予想に変更はなし
- 期末配当は、新中期経営計画期間内の目標として掲げている純資産配当率8%の達成を志向して1株あたり19円を予想

▼ 「BE GLOBAL 2028 (BG28)」 実現に向けたアクション

- アバント、新世代の「AVANT Cruise」をリリース
- アバントグループ、株式会社Figuroutと資本業務提携
- アバント、野村証券株式会社と企業価値向上支援ソフトを共同開発
- 統合報告書「CREATIVE DIALOG 2023」発行
- アバントグループ、インドに合弁会社（連結子会社）を設立

自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ

- 2024年4月26日開催の取締役会において会社法第165条第3項の規定により読み替えて適用される同法第156条の規定に基づき、自己株式取得に係る事項について決議

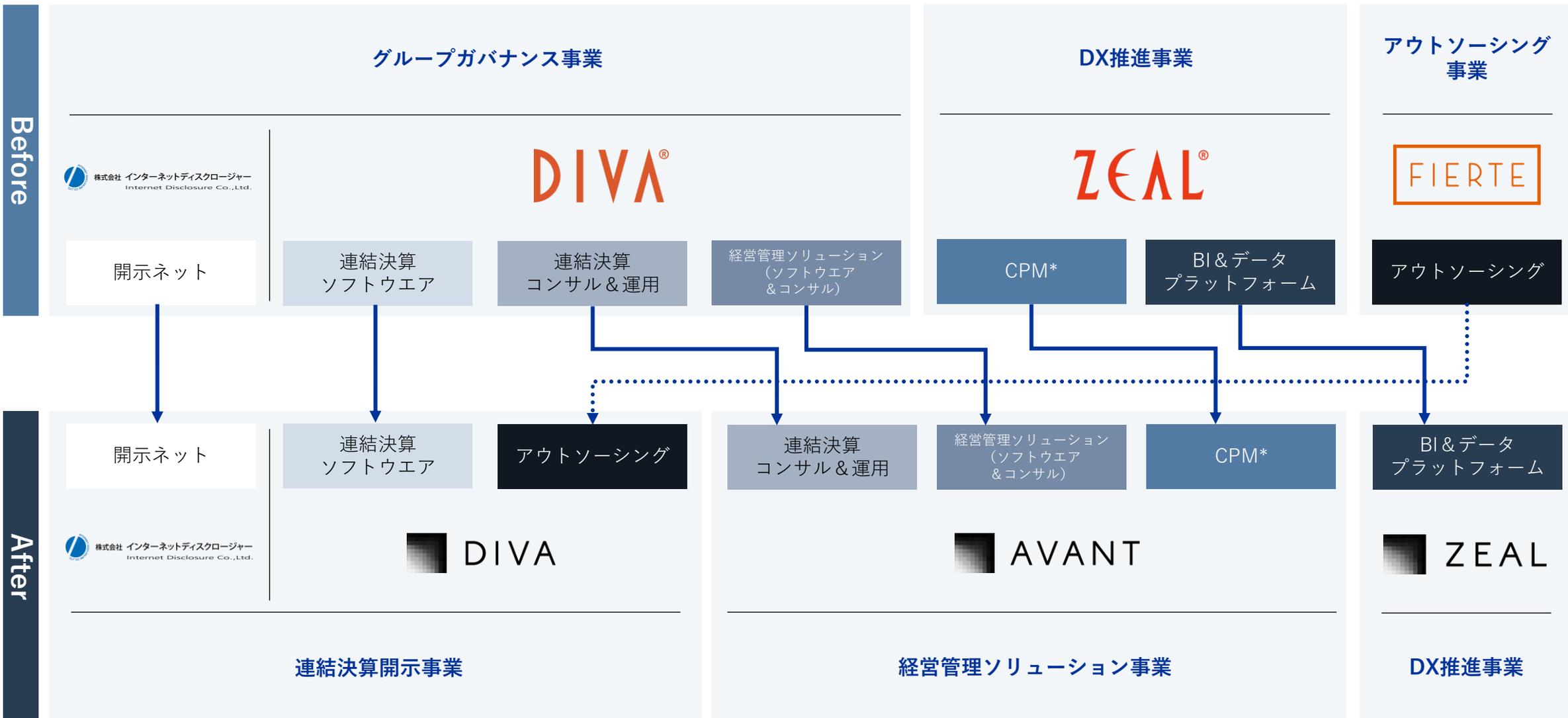
自己株式の取得を行う理由

株主還元策の一環として、1株あたりの価値を向上させていくため、自己株式を取得するもの

取得に係る事項の内容

- | | |
|----------------|------------------------|
| (1) 取得対象株式の種類 | 当社普通株式 |
| (2) 取得し得る株式の総数 | 120万株（上限） |
| (3) 株式の取得価額の総額 | 10億円（上限） |
| (4) 取得期間 | 2024年5月1日から2024年11月30日 |

【参考】事業セグメントの組み替えについて



※CPM : Corporate Performance Management

【参考】新事業セグメントについて

連結決算開示事業（M1）

連結経営支援及び連結会計向け自社パッケージソフトであるDivaSystemの開発と保守を行う他、これを利用した連結決算・単体決算のアウトソーシングを提供することで、企業の情報開示を通じた価値創造を支援している。当社グループにおける位置づけとしては、ソフトウェアビジネスとアウトソーシングビジネスを融合させたビジネスモデルの確立を目指す。

また、主に監査法人などに提供している株式会社インターネットディスクロージャーによる開示書類の情報検索サービスも連結決算開示事業に含まれる。

DX（デジタルトランスフォーメーション）推進事業（M2）

企業を取り巻くあらゆるデータを活用するためのデータプラットフォームからデータを分析・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している。主要クラウドベンダーからマルチクラウド対応ソフトウェア、生成AIに代表される最新の技術まで、データ活用に特化した最新の情報活用方法を習得し、技術者の育成とデータ活用基盤製品の自社開発を進め、当社グループの商材を拡充することも目的とする。

経営管理ソリューション事業（M3）

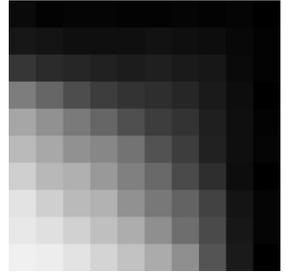
グループ経営、連結会計、事業管理を中心に、企業の「見えない価値」の可視化と最大化を目的とし、コンサルティングからシステムの企画、構築、導入、運用、保守までをワンストップで支援。また、自社でソフトウェアを開発するとともに、他社開発のソフトウェアとの組み合わせも行っている。当社グループ資産を最大限活用し、企業価値の向上に役立つ経営情報を提供するソリューションを継続的に生み出す役割を担う。

INDEX

- I. 2024年6月期 第3四半期の決算概要
- II. 業績予想 および 配当予想
- III. 「BE GLOBAL 2028」 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。当資料記載の業績見通しに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. 2024年6月期 第3四半期の決算概要

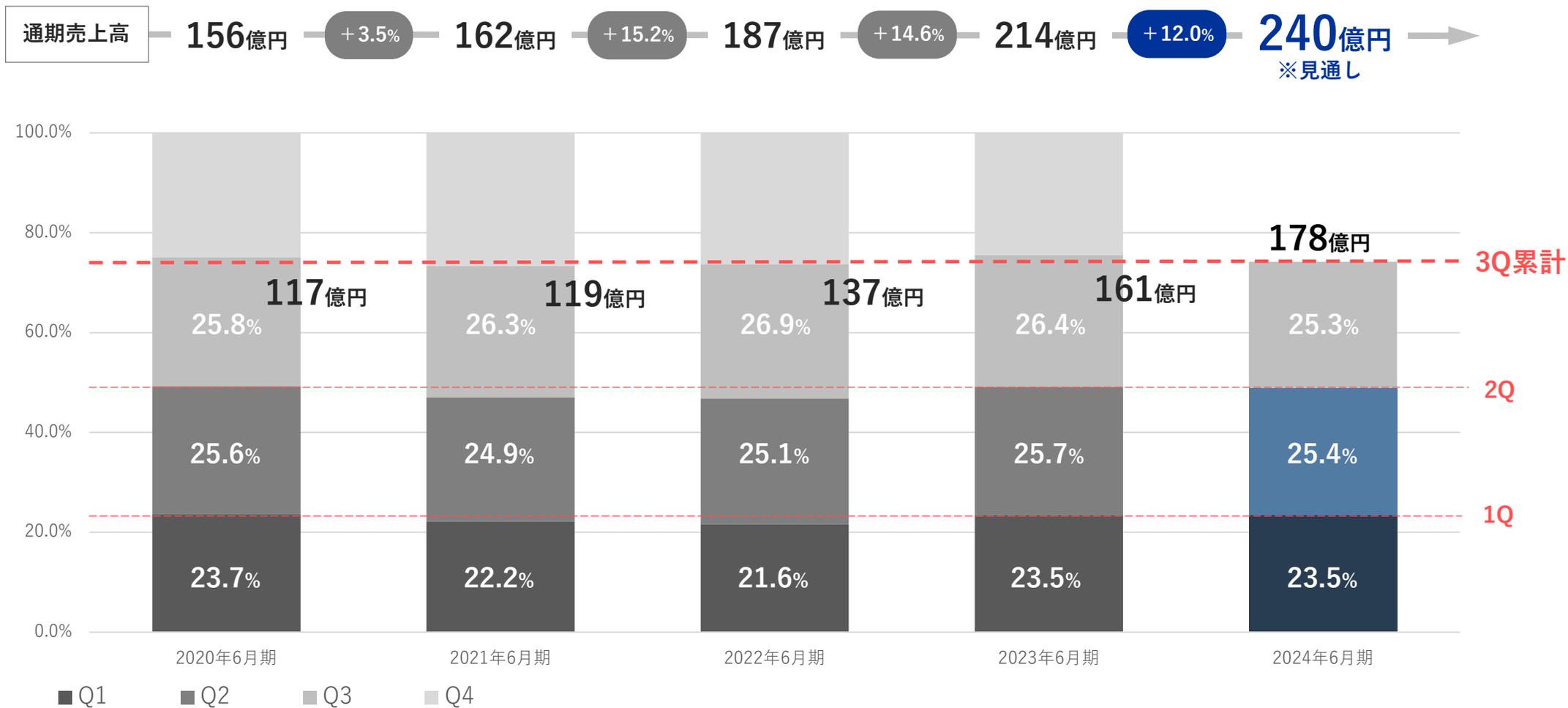
決算概要

- 売上高は、DX推進事業が大きく成長したことに加え、アウトソーシングビジネスも引き続き高い成長率を維持したことにより、前年同期比10.0%増の17,806百万円。
- 営業利益に関しては、人員増を背景とする固定的人件費や受注増に対応するための外注加工費、および将来成長を実現するための投資性の費用が増加したものの、前年度にグループ再編に伴って発生した一時的費用の減少およびDX推進事業の増収効果などにより、前年同期比5.3%増の3,075百万円。

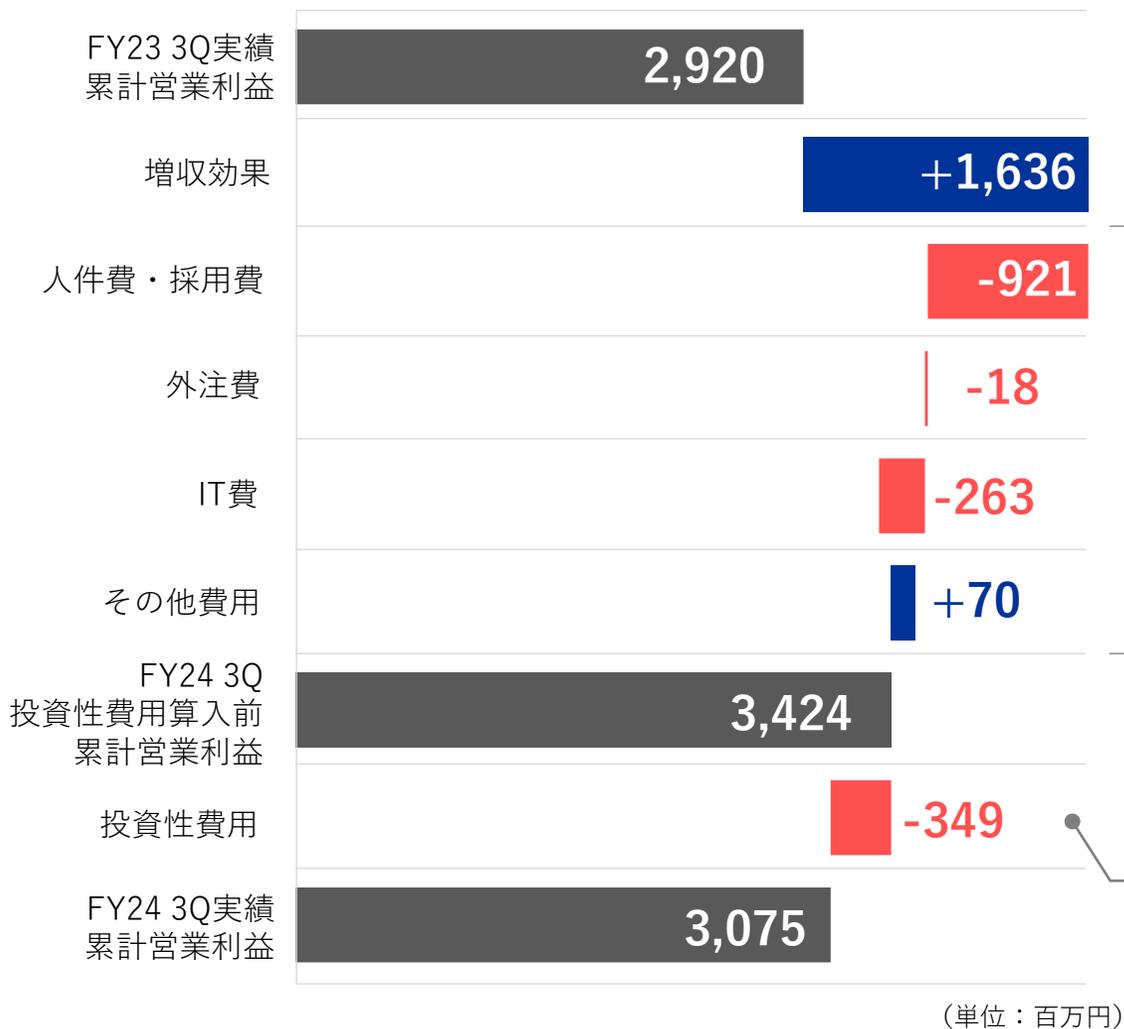
(百万円)	2024年6月期 第3四半期	前年同期比		2024年6月期 第3四半期累計	前年同期比	
		前年実績	増減率		前年実績	増減率
売上高	6,063	5,664	7.0%	17,806	16,187	10.0%
売上原価	3,407	3,174	7.3%	9,976	8,855	12.7%
売上総利益	2,656	2,489	6.7%	7,829	7,332	6.8%
売上総利益率	43.8%	44.0%	-0.2pt	44.0%	45.3%	-1.3pt
販管費	1,471	1,362	8.0%	4,753	4,411	7.8%
営業利益	1,185	1,127	5.1%	3,075	2,920	5.3%
営業利益率	19.5%	19.9%	-0.4pt	17.3%	18.0%	-0.8pt
純利益	757	729	3.9%	1,974	1,871	5.5%
純利益率	12.5%	12.9%	-0.4pt	11.1%	11.6%	-0.5pt
EBITDA	1,344	1,255	7.1%	3,470	3,244	7.0%
EBITDAマージン	22.2%	22.2%	0.0pt	19.5%	20.0%	-0.6pt

通期売上高見通しにおける進捗状況

■ FY24 3Q累計売上高は通期売上高の74.2%で進捗しており、過去4年間と同等の水準で推移



2024年6月期3Q累計 営業利益の増減（対前年比較）



人件費・採用費

持続的な成長を実現するために活発な採用活動を行っており、増収効果の枠内ではあるが、増収率を超える水準で人件費・採用費は増加

外注費

再編コストとして一時的に発生していた連結決算開示の外注費は減少も、旺盛な需要に対応するためにDXで外注費は増加

IT費用

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

その他費用

オフィス見直しにより事務所費用は減少。再編費用の減少はあったものの、RS信託導入のための費用やマテリアリティ実現室関連で支払手数料増によりその他費用は微減

投資性費用：3.4億円

経営管理ソリューション (M3)	210M
連結決算開示 (M1)	55M
DX推進 (M2)	52M
アバントグループ社	31M

ソフトウェアの開発・調達を行い、ビジネスモデル転換を図るM3で最も発生。グループ全体のR&D機能を担うマテリアリティ実現室 (MI) 室がアバントグループ社に存在するため、投資性費用が発生。

営業利益 / 前年同期比成長率

投資性費用算入前

+ 5.0億円 / 17.3%増

投資性費用算入後

+ 1.5億円 / 5.3%増

事業セグメント別業績

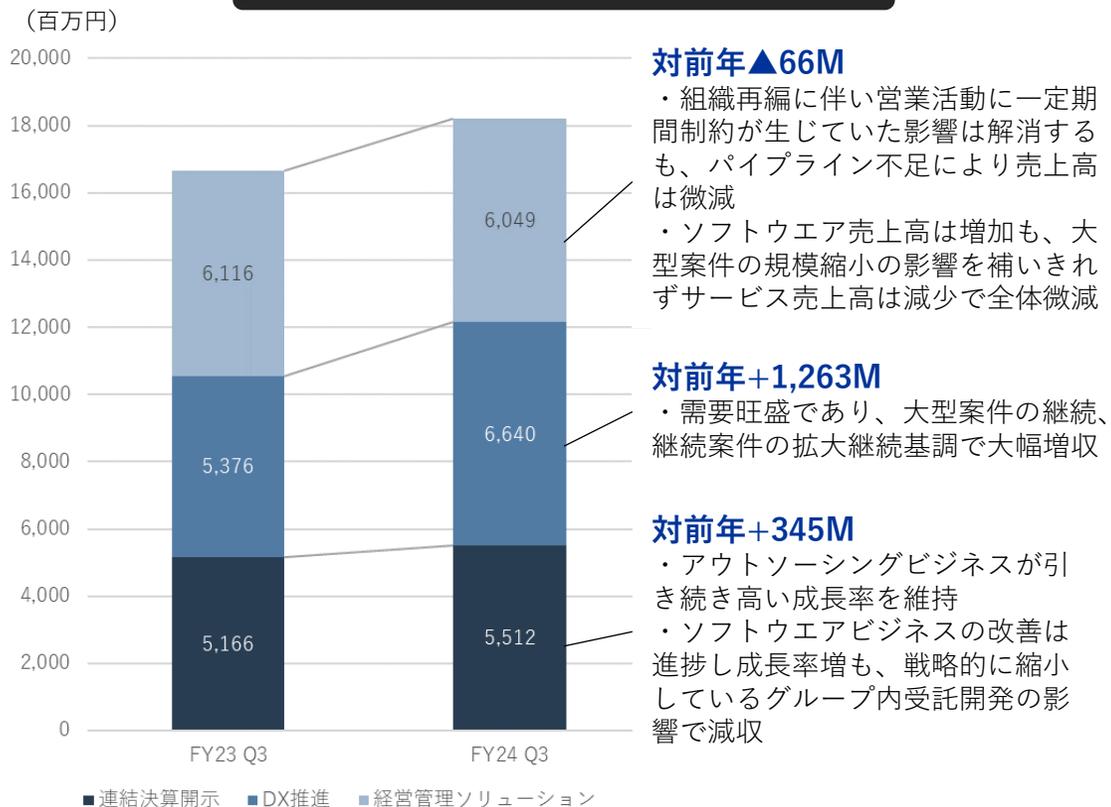
- 売上高は、経営管理ソリューションは減収になるも、DX推進事業が全体をけん引
- 営業利益についてはDX推進事業と連結決算開示事業は増益、経営管理ソリューション事業は減益
- 受注額および受注残はすべてのセグメントで対前年プラス

	(百万円)	2024年6月期	前年同期比		2024年6月期	前年同期比	
		第3四半期	前年実績	増減率	第3四半期累計	前年実績	増減率
連結決算開示	売上高	1,905	1,752	8.8%	5,512	5,166	6.7%
	営業利益	579	414	39.9%	1,437	1,198	19.9%
	営業利益率	30.4%	23.6%	6.8pt	26.1%	23.2%	2.9pt
	受注額	1,836	1,689	8.7%	5,398	5,294	2.0%
	受注残	3,835	3,544	8.2%	3,835	3,544	8.2%
DX推進	売上高	2,274	1,988	14.4%	6,640	5,376	23.5%
	営業利益	541	415	30.2%	1,300	973	33.6%
	営業利益率	23.8%	20.9%	2.9pt	19.6%	18.1%	1.5pt
	受注額	2,360	1,984	19.0%	6,466	5,472	18.1%
	受注残	1,531	1,154	32.6%	1,531	1,154	32.6%
経営管理ソリューション	売上高	2,030	2,104	-3.5%	6,049	6,116	-1.1%
	営業利益	269	400	-32.7%	845	1,185	-28.7%
	営業利益率	13.3%	19.0%	-5.8pt	14.0%	19.4%	-5.4pt
	受注額	1,991	1,753	13.6%	5,609	5,179	8.3%
	受注残	2,674	2,060	29.8%	2,674	2,060	29.8%

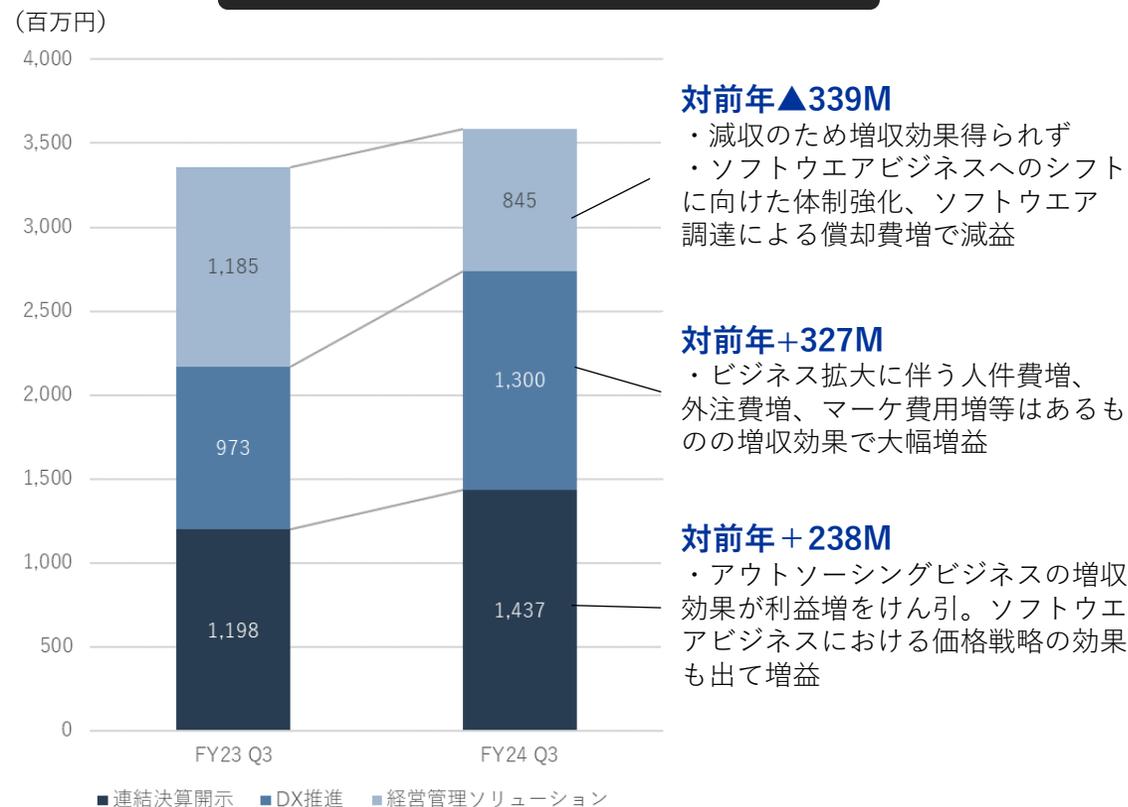
事業セグメント別業績（要因）

- DX推進事業は増収効果で増益をけん引。連結決算開示事業はアウトソーシング事業好調で増収し、収益面でもアウトソーシング事業の成長がけん引。経営管理ソリューション事業は事業再編に伴い営業活動に一定期間制約が生じていた影響は解消するも、パイプライン不足があり減収、ソフトウェアビジネスへのシフトに向けた投資もあり減益

売上高の増減要因



営業利益の増減要因



事業セグメント別業績（連結決算開示：M1）

- 連結決算開示セグメントに含まれる、インターネットディスクロージャー社の影響、戦略的に縮小しているグループ内受託開発の影響を除くと、堅調な成長、利益改善を実現している

売上高成長率

3Q単体 + **16.1%**

3Q累計 + **11.1%**

ストック売上高比率

3Q単体 **91.4%**

3Q累計 **91.8%**

営業利益率

3Q単体 21.5% → **30.1%**
+ 4.6pts

3Q累計 21.3% → **25.2%**
+ 1.4pts

注) 外部売上高からID社の影響を除外して算出

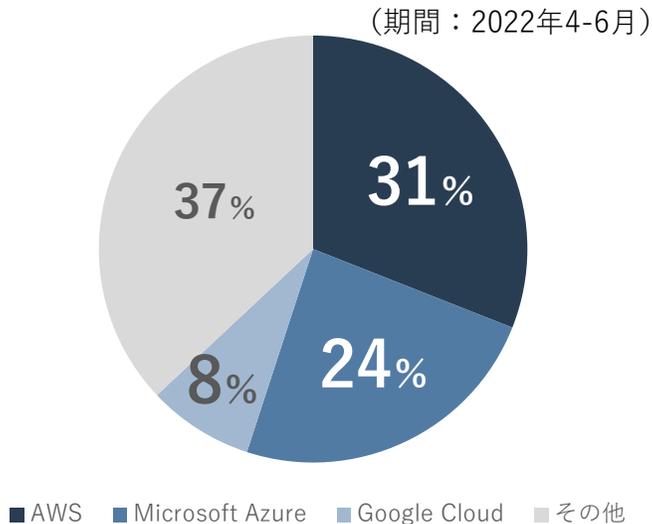
事業セグメント別業績（DX推進事業：M2）

- DX市場で事業を展開しており、事業領域は、BIにとどまらず、DX実現のためのデータ活用全体（データプラットフォーム）をカバー。これはDX市場の中でも、特に高成長の事業領域
- 国内クラウド市場は今後も高成長が予想される。
世界のクラウド市場では、Microsoft、Amazon、Googleが市場占有率上位を占めている
- 戦略的にAzure、AWS、GCPの事業領域に注力しており、後述のマルチベンダー戦略や、豊富な受賞歴およびパートナー認定などから、このような成長事業領域での事業機会の実現に成功
- 結果として、売上高は成長。なお、2024年6月期に第3四半期までの累積売上高に占める、Azure、AWS、GCPに関連する売上高の比率は約2/3であった

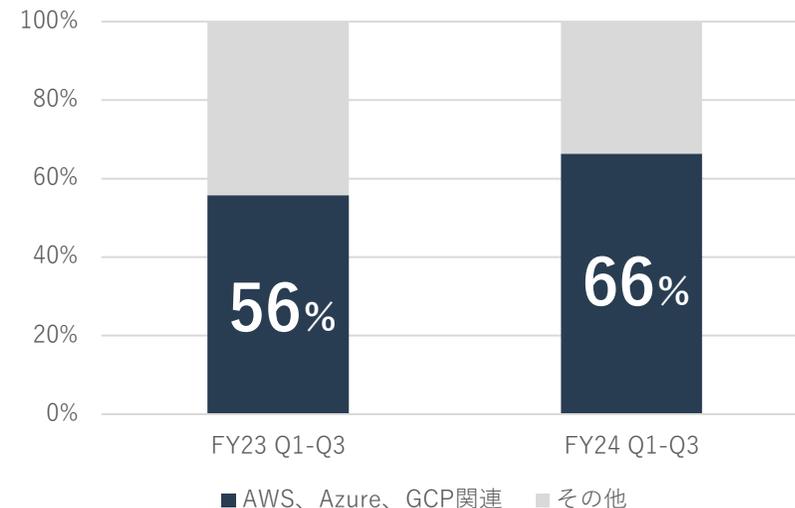
国内クラウド市場予測（売上高ベース）



全世界クラウド・インフラ・サービス支出市場占有率



グローバル売上高に占める AWS, Azure, GCP関連売上高比率



出所：国内クラウド市場予測（売上高ベース）はIDC Japan、全世界クラウド・インフラ・サービス支出市場占有率はCanalys

事業セグメント別業績（DX推進事業：M2）

- マルチベンダー戦略を採用しており、様々なメーカーとの協業体制を構築。その結果、お客様のニーズに合わせることができ、事業が成長している
- 受賞歴やパートナー認定などが豊富である。そのため、大手パートナー企業の各社から案件を受注するケースも多く、事業の成長につながっている

主要ベンダー各社（一部抜粋）

BI/統計解析



RESELLER PARTNER

分析基盤



受賞歴およびパートナー企業からの認定

- 受賞歴：**
- ・マイクロソフトジャパンパートナーオブザイヤーを3年連続で受賞
2023年：Business Intelligence部門
2022年：Power BIアワード
2021年：Analyticsアワード

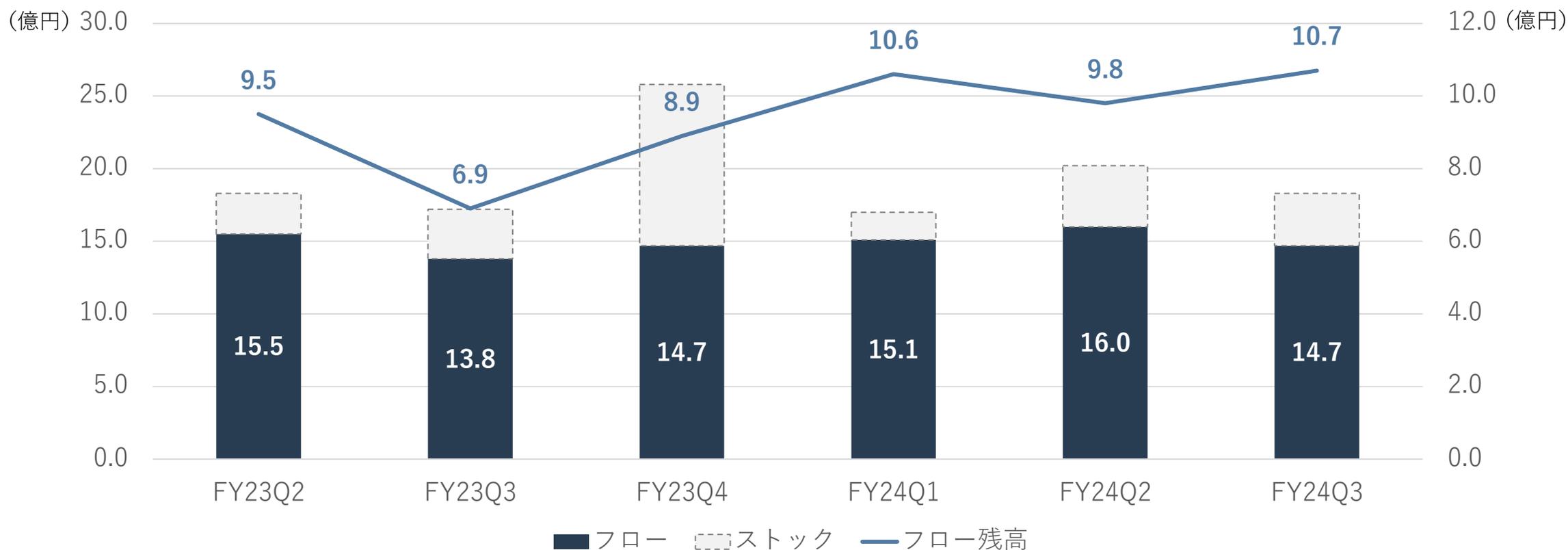


- ・当社所属エンジニアがMicrosoft Top Partner AwardのAzureカテゴリおよびMicrosoft MVPアワード（Data Platform部門）を受賞
 - ・2021年度SAS Partner Awardにて「Best Solution Award」を受賞
- Microsoft：**
- ・「Microsoft Azureを使用した分析」Advanced Specializationを日本国内企業として初めて取得（2021年）
- Amazon：**
- ・AWSアドバンスドティアサービスパートナーに昇格（2023年）、AWS GlueのSDPを取得。日本で唯一のAmazon Redshift、Amazon QuickSight、AWS Glueの3製品でSDP取得は日本初（2023年）
- Google：**
- ・Google Cloudのサービスパートナー認定を取得（2021年）、Google Cloud傘下のLooker Sellパートナー認定を取得（2022年）

事業セグメント別業績（経営管理ソリューション：M3）

- 事業再編に伴い営業活動に一定期間制約が生じていた影響は解消し、パイプラインの積み上げは回復、ストックを除いたフローの受注残は増加。フローの受注額は前年同期比では増加も対前四半期では減少しているが、今後のパイプラインの積み上げは順調でFY24Q4では増加トレンドに転じる見込み

受注高と受注残の推移



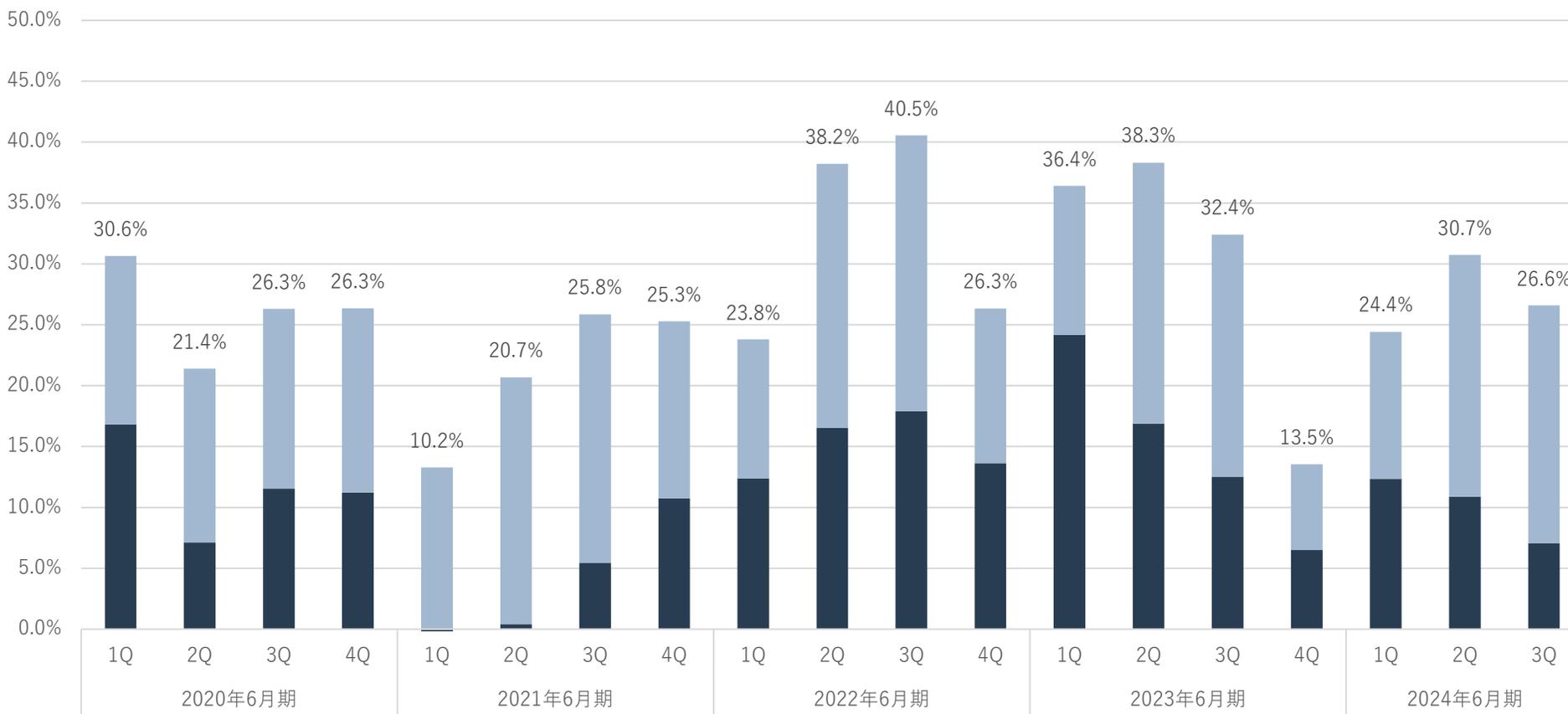
グループコスト構造

- 活発な採用活動により採用費および人件費は増加。外注費も増加しているが、限定的
- 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
- 再編費用の減少はあったものの、RS信託導入のための費用や、マテリアリティ実現室関連で支払手数料増により、その他費用は増加

(百万円)	2024年6月期 第3四半期	前年同期比		2024年6月期 第3四半期累計	前年同期比	
		前年実績	増減率		前年実績	増減率
売上高	6,063	5,664	7.0%	17,806	16,187	10.0%
人件費	2,785	2,488	11.9%	8,515	7,511	13.4%
採用費	105	88	18.9%	338	298	13.4%
外注費	958	1,002	-4.4%	2,965	2,794	6.1%
IT費用	321	248	29.4%	944	681	38.7%
事務所費用	199	233	-14.6%	627	689	-9.0%
その他	508	476	6.8%	1,341	1,293	3.7%
総費用	4,878	4,536	7.5%	14,730	13,266	11.0%
営業利益	1,185	1,127	5.1%	3,075	2,920	5.3%
営業利益率	19.5%	19.9%	-0.4pt	17.3%	18.0%	-0.8pt

四半期推移 GPP（売上高成長率＋営業利益率）

- 前期3QからGPPは低下傾向にあったものの、当期1Qは売上高成長率の回復、2Qは営業利益率の改善により上昇。3Qはパイプライン不足により経営管理ソリューション事業の売上高成長率の鈍化影響があったが、営業利益率は高水準を維持

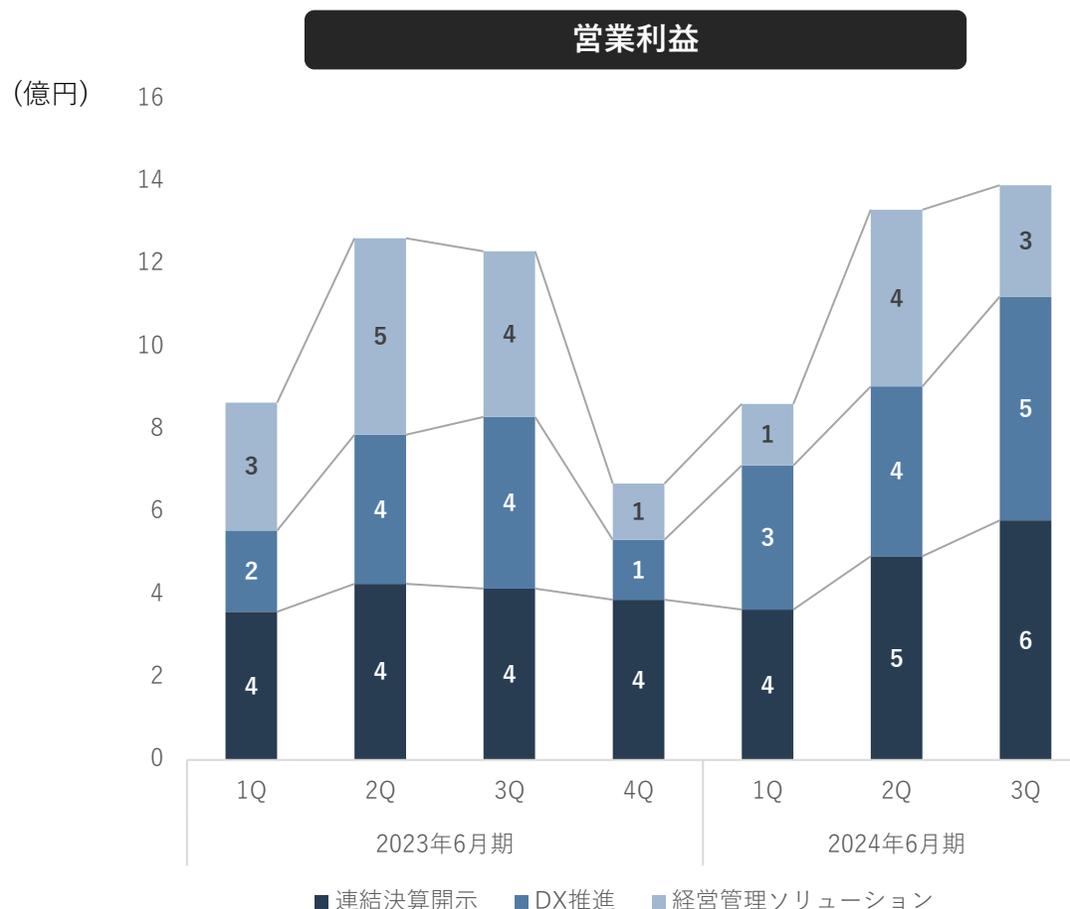
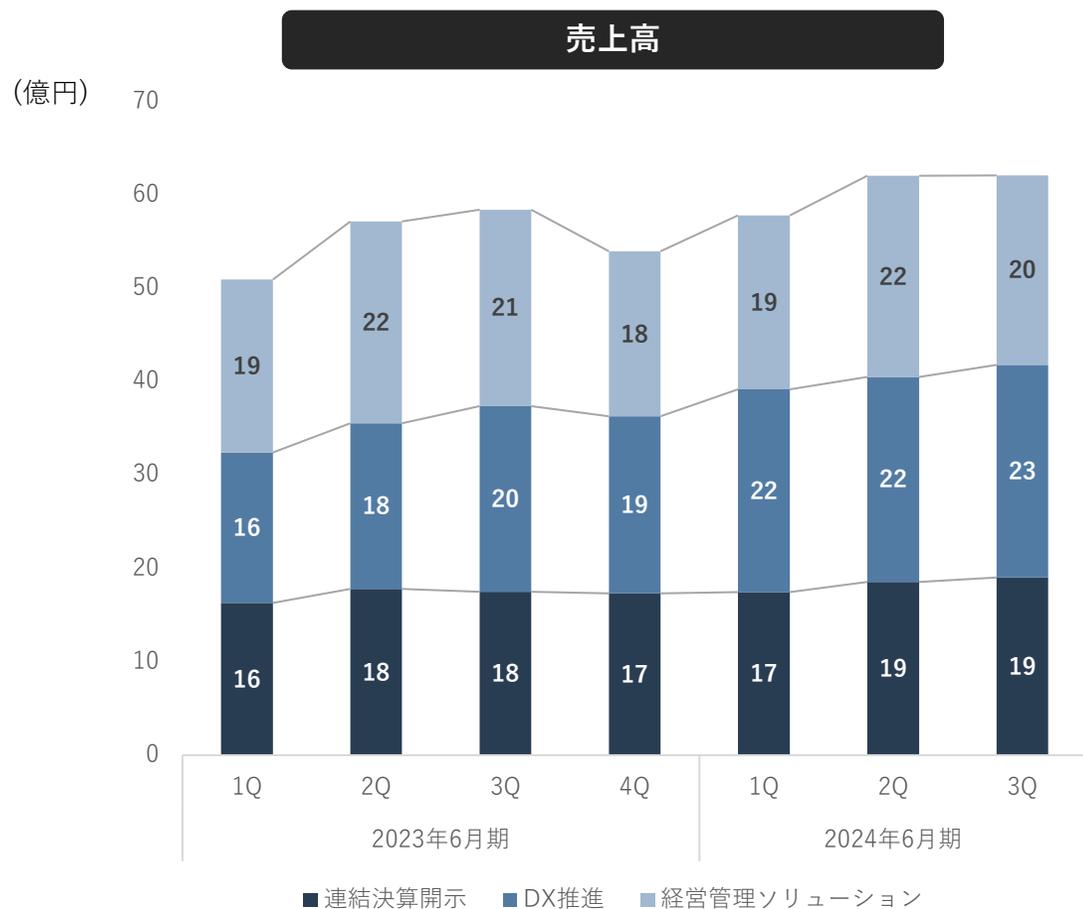


■ 売上高成長率 ■ 営業利益率

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。

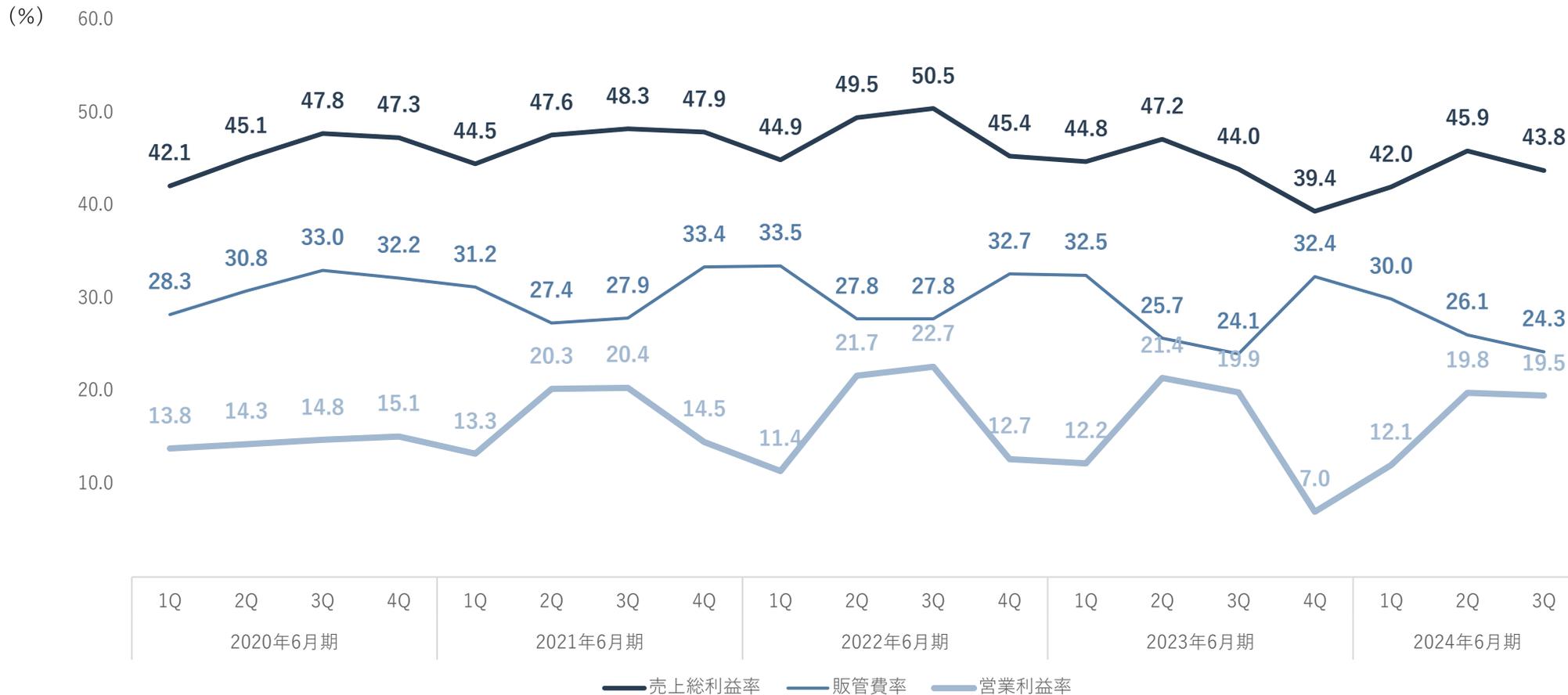
四半期推移 セグメント別売上高および営業利益

- 事業再編による一過性の影響が経営管理ソリューションの前期4Qと当期1Qに出ている
- 2Qと3Qは収益力が高まる傾向が例年あり、その傾向が出ているが、経営管理ソリューションは停滞



四半期推移 利益率

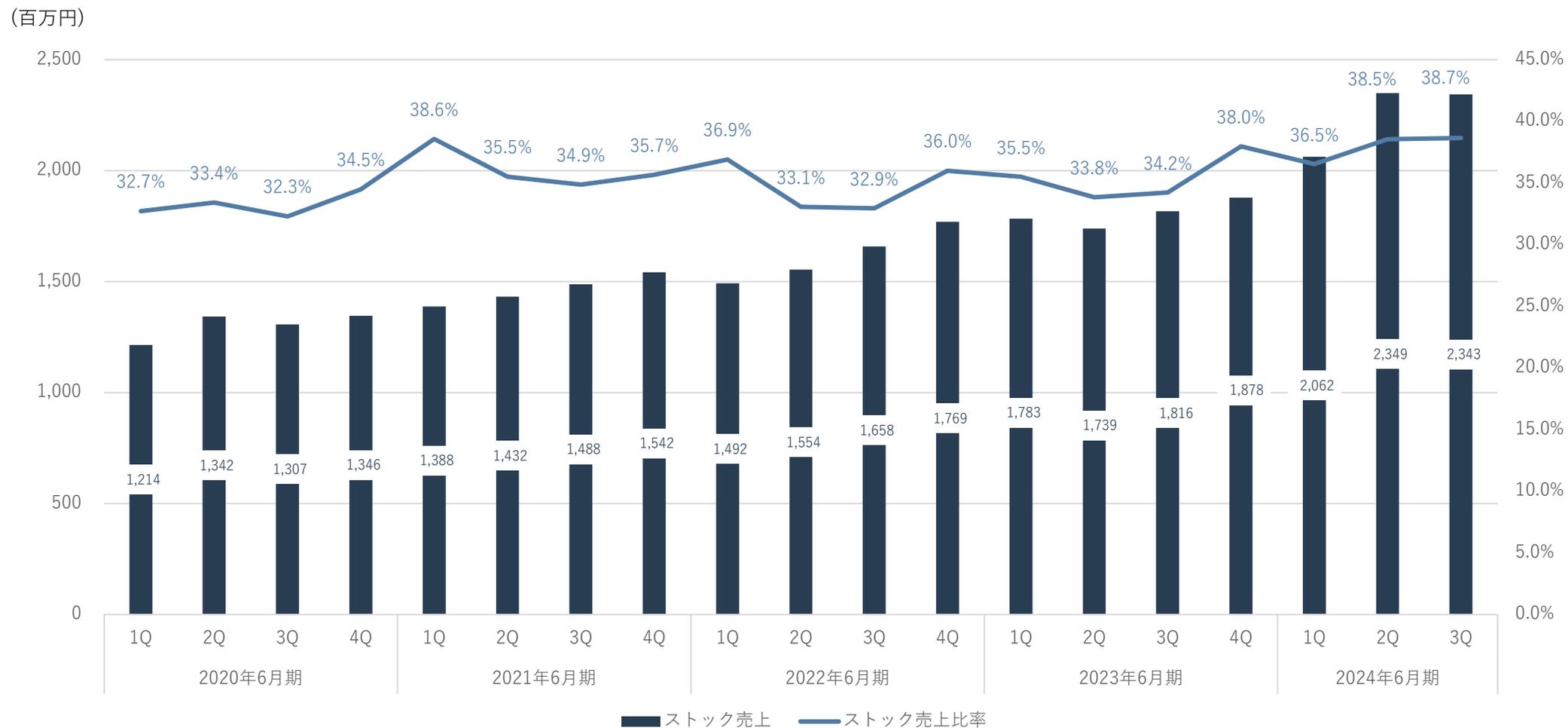
- 前期4Qは事業再編に伴い経営管理ソリューションにかかる営業活動に一定期間制約があった影響で売上総利益率が低下していたものの、当期は売上が伸び売上総利益率、営業利益率ともに回復基調にあり、前年同期と同水準となった



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

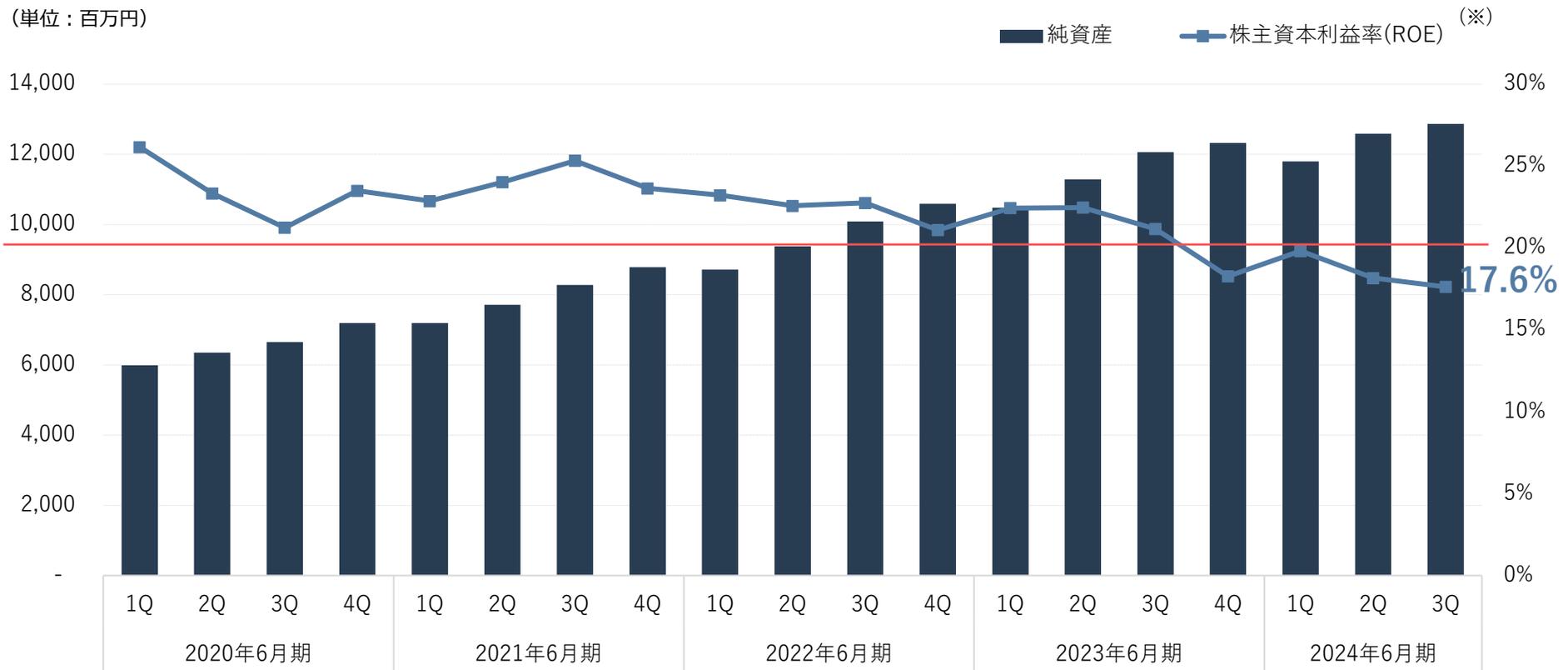
■ ストック比率は大きく水準は変わらないものの、ストック売上高の絶対値は堅調に推移



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。

ROEの推移

- 純資産の積み上がりの影響もあり、ROE*は直近は低下傾向にあったが、配当の支払いに加え、自己株式の取得により当期1Qは改善。2Q、3Qは純資産の積み上がりで再び低下
- 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

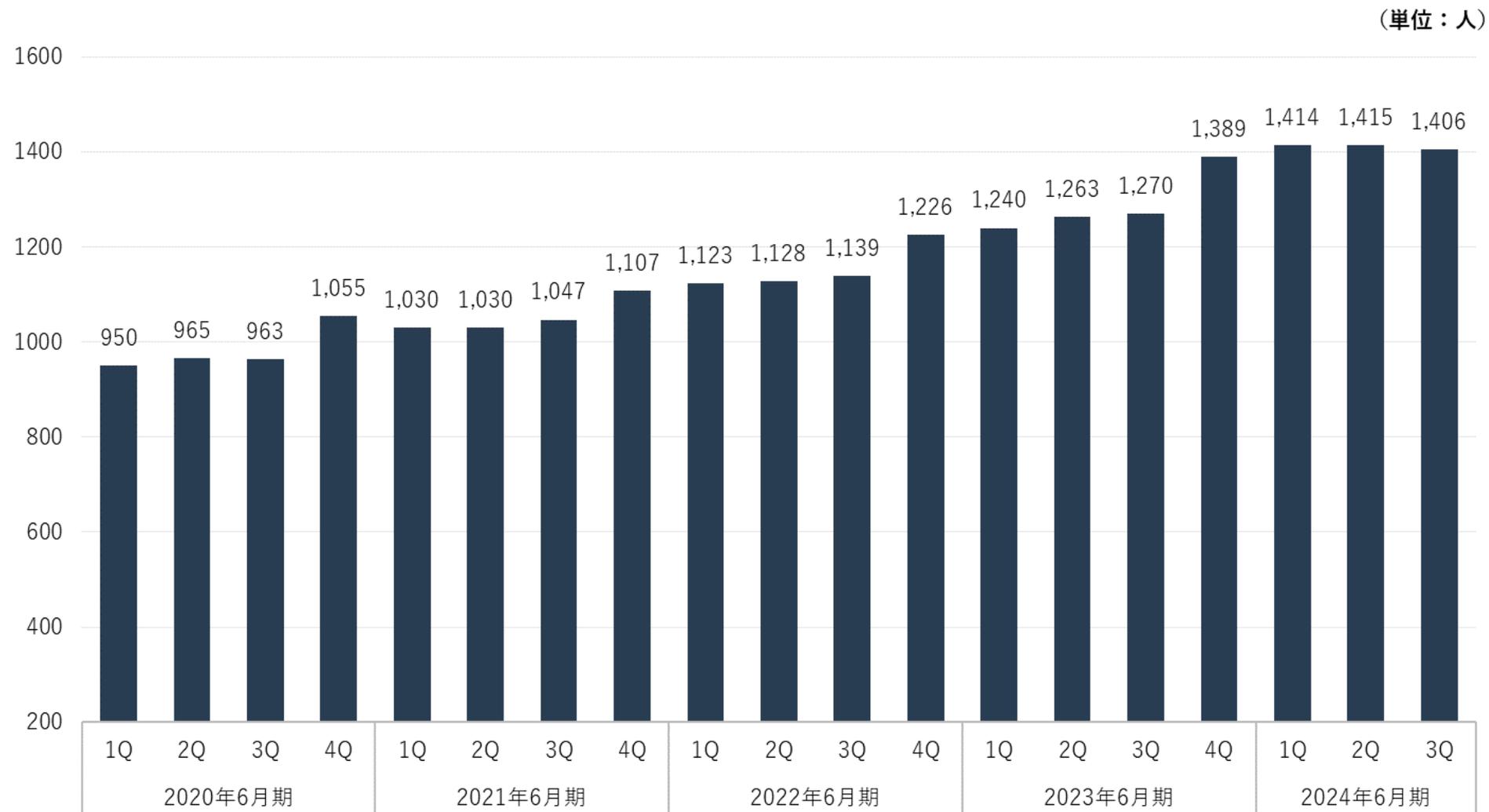


※過去4四半期分の数値を基に計算しています。

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

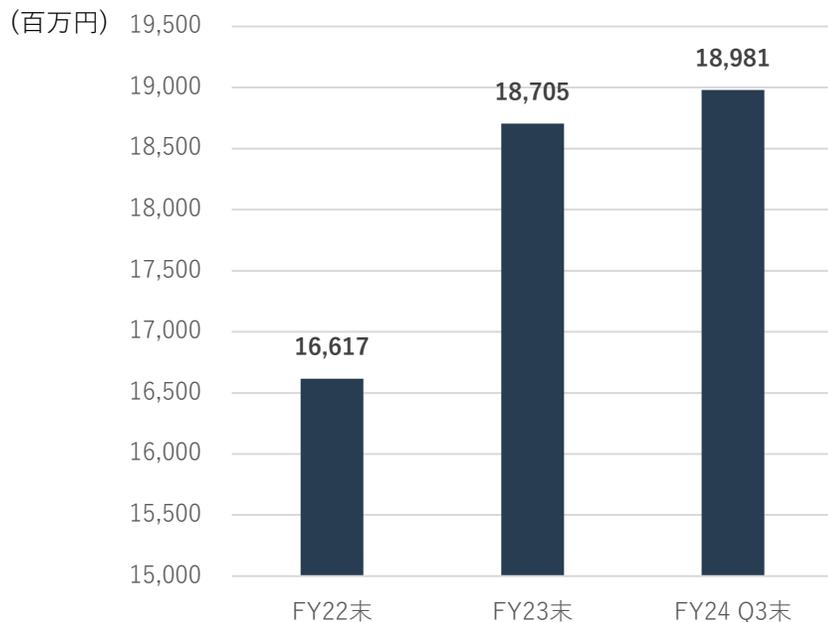
- 持続的な成長を実現するため、人員数は増加傾向にあるが、2Qは横ばい、3Qは微減



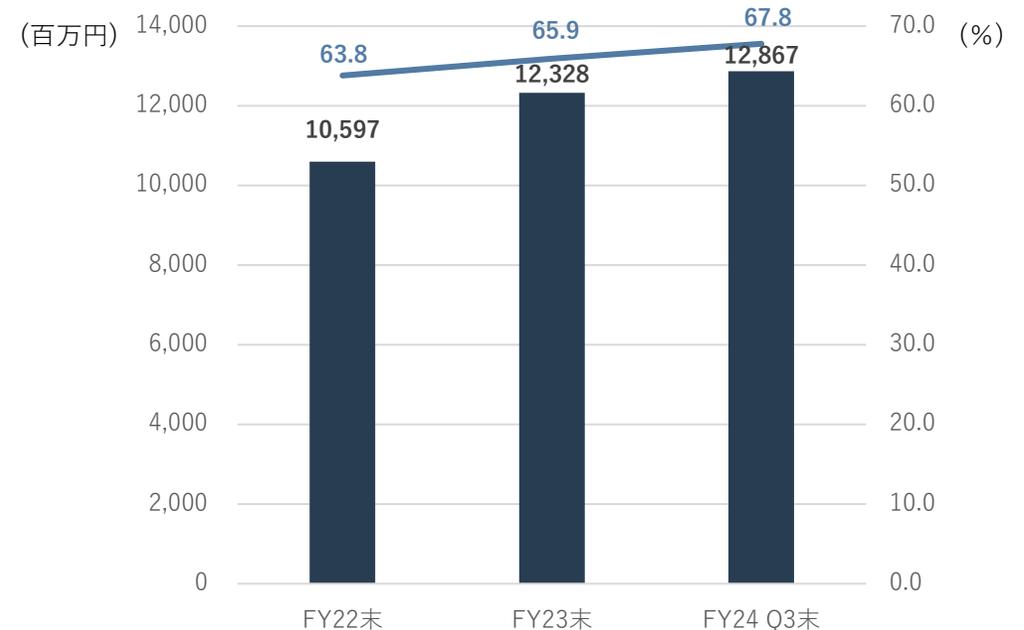
財務状況の推移

- 現金及び預金が843百万円減少したものの、受取手形、売掛金及び契約資産の増加1,082百万円、前払費用の増加111百万円、投資有価証券の増加213百万円があり、総資産額は増加
- 純資産は、親会社株主に帰属する四半期純利益1,974百万円の計上、自己株式の取得918百万円及び剰余金の配当564百万円の支払いにより、前期末比538百万円増の12,867百万円
- 自己資本比率は、高水準で推移している

資産の推移



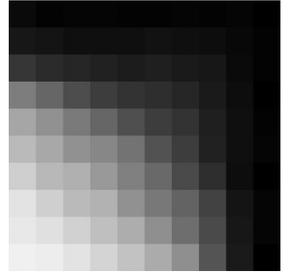
純資産と自己資本比率の推移



キャッシュフローの状況

- 営業キャッシュフローは、増加要因の主な内訳は、税金等調整前四半期純利益3,091百万円、減価償却費407百万円、法人税等の還付額565百万円であり、減少要因の主な内訳は、売上債権及び契約資産の増減額1,082百万円、契約負債の増減額542百万円、賞与引当金の増減額208百万円、法人税等の支払額1,206百万円
- 財務キャッシュフローは、支出の主な内訳は、今後の株価上昇を見据えたインセンティブ制度としてRS信託を導入したことに伴い自己株式の取得918百万円を実施したことと、配当金の支払額564百万円であり、対前年同期比で502百万円の使用増

(百万円)	2024年6月期 第3四半期	前年同期比		2024年6月期 第3四半期累計	前年同期比	
		前年実績	増減額		前年実績	増減額
営業CF	910	624	286	1,260	△ 93	1,354
投資CF	△ 365	△ 51	△ 313	△ 605	△ 674	69
フリーCF	545	572	△ 26	655	△ 767	1,423
財務CF	△ 472	△ 3	△ 469	△ 1,498	△ 502	△ 995



II.業績予想 および 配当予想

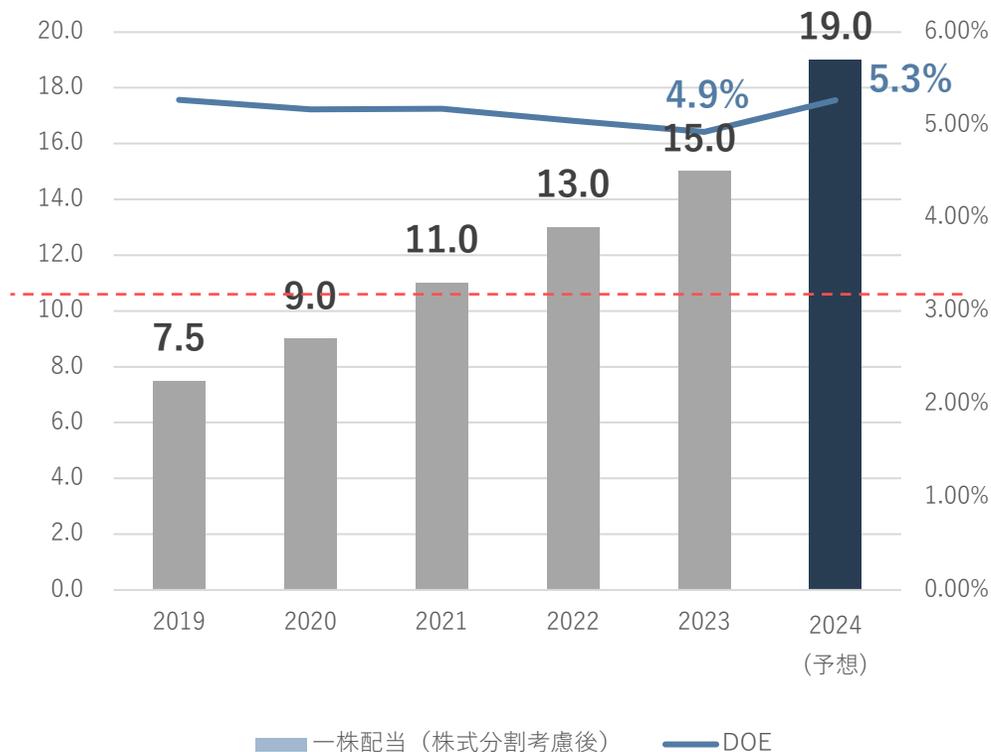
2024年6月期 通期業績予想

- 2024年6月期についても、売上高は対前年比12%増の24,000百万円と増収を見込む。
営業利益および当期純利益については、増収効果に加え、2023年6月期で発生していた再編コスト負担が軽減するため、増収率以上の増益率を見込む

	(百万円)	2023年6月期 (実績)	2024年6月期 (予想)	増減額	増減率
売上高		21,424	24,000	2,576	12.0%
営業利益		3,289	3,850	561	17.1%
営業利益率		15.4%	16.0%	-	-
当期純利益		2,094	2,500	406	19.4%

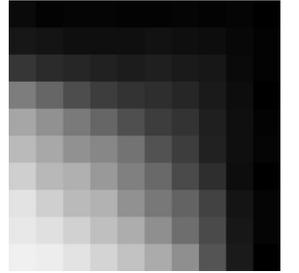
株主還元

- 2024年6月期の1株当たり配当は、安定的な配当を継続して行う方針に伴い、1株当たり19円の予想
- 2023年6月期のDOEは4.9%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常に上回り、新中期経営計画の期間内に8%の達成を目指す



III. 「BE GLOBAL 2028」 実現に向けたアクション

BG28のアウトロクク

- 純利益増加（3倍）によるファンダメンタルの向上、ならびに、ソフトウェア中心にシフトすることによる将来CFの増加により企業価値を高める

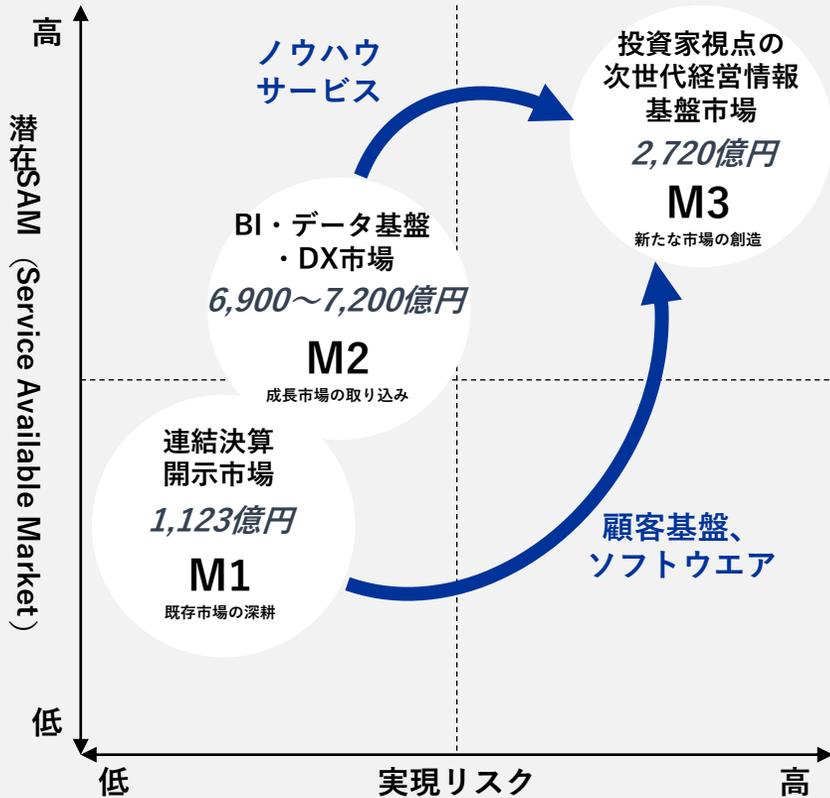
	FY23	FY24	FY28	5年変化/平均
売上高	214億円	240億円	400~450億円	2x
営業利益	32.8億円	38.5億円	90~110億円	3x
営業利益率	15.4%	16.0%	20~24%	+5~9pts
純利益	20.9億円	25.0億円	60~70億円	3x/CAGR 25%
1人当たり営業利益	2.4百万円	2.4百万円	3.5~4.3百万円	1.5x
ソフトウェア粗利益	21.3億円	21.7億円	60~65億円	3.0x
ROE	18.3%	19.3%	20%以上	AVG 20%
DOE	4.9%	5.3%	8%以上	AVG 7%
配当	15円	19円	51円以上	3.4x

← グループ戦略推進の最重要CSF

BG28で注力する市場

- 企業価値の向上がシリアスな課題となっている企業向けの経営DX市場にポジショニングする

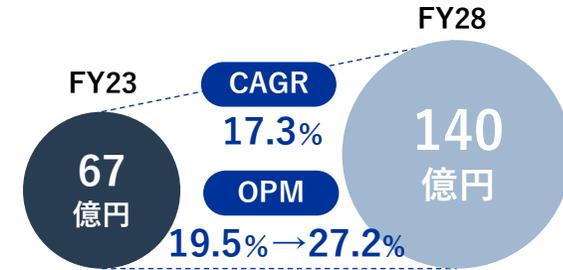
各市場のTAM(Total Addressable Market)とポジショニング



経営DX市場

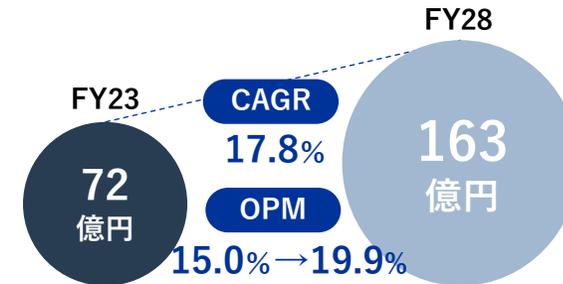
M1
既存市場の深耕

新セグメント名称 連結決算開示事業



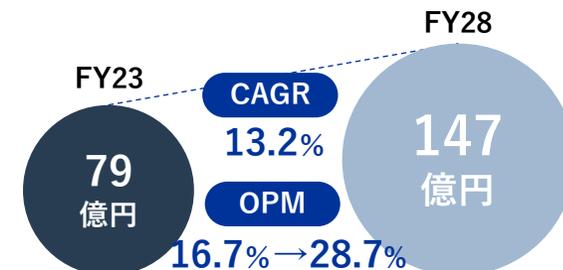
M2
成長市場の取り込み

新セグメント名称 デジタルトランスフォーメーション推進事業



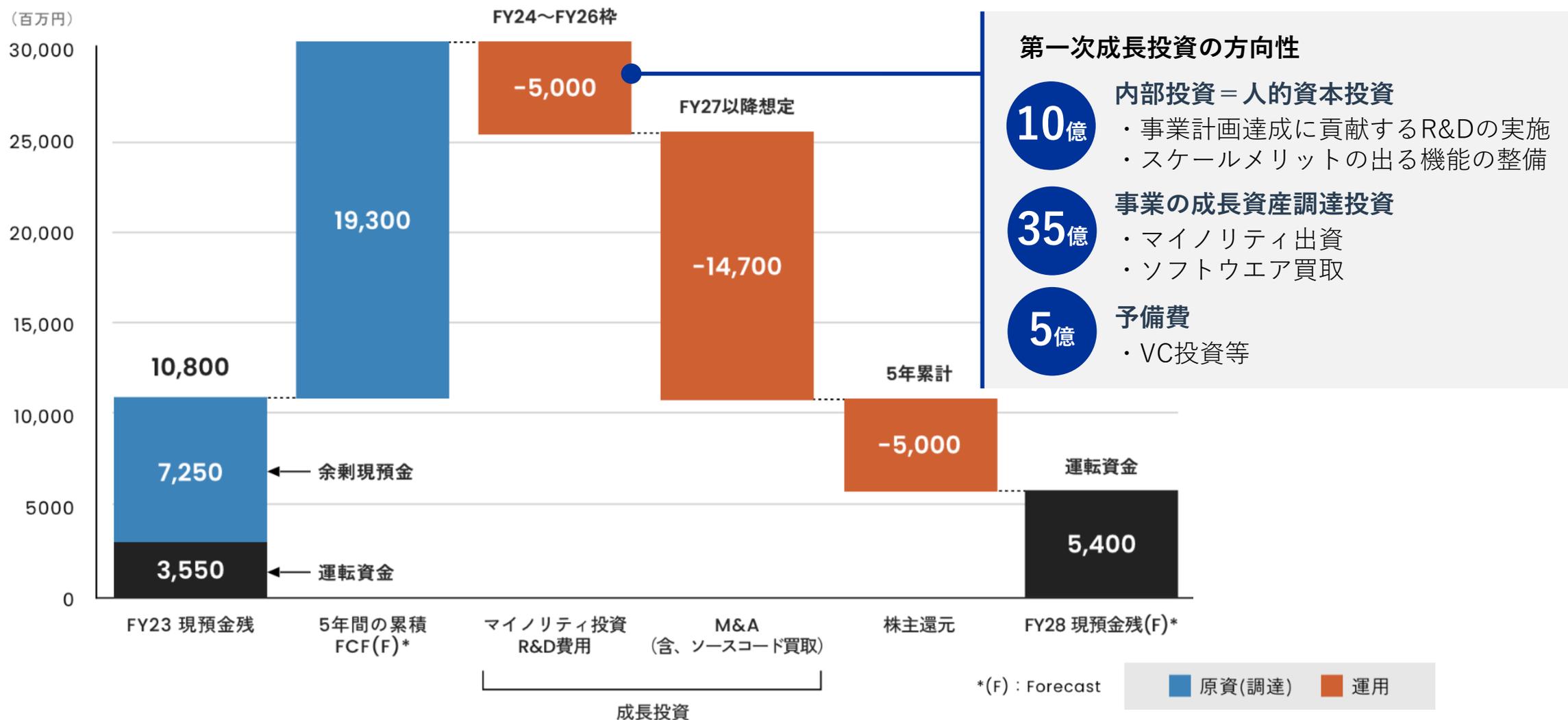
M3
新たな市場の創造

新セグメント名称 経営管理ソリューション事業



キャピタルアロケーション

■ 中計期間の5年間で成長投資に総額200億円、株主還元(配当)にのべ50億円の支出を想定



アバント、新世代の「AVANT Cruise」をリリース



- 「企業価値向上のためのグループ経営管理システム」
としての機能を強化すべく、継続的に新たな機能（経営管理コンテンツの拡充、データ連携機能の強化、ESG情報収集など）をリリースする取組みの一環
- グループ戦略推進の最重要CSFであるソフトウェア粗利益に寄与する

本ソフトウェアの機能・効果

グループ会社であるアバントでは、経営管理システムの提供によりお客様の企業価値向上に貢献すべく、このたびFluence Technologiesの革新的なソフトウェア技術をAVANT Cruiseへ統合

これにより、収集、加工・計算処理、可視化というデータ処理のプロセスと、事業・子会社とのコミュニケーションやマネジメント、対話型の分析といった業務プロセスが一元管理できるようになり、かつ、ユーザーが直感的に操作できるインターフェースを持つソフトウェアに進化

2024年3月27日リリース

<https://www.avantcorp.com/news/2024/03/27/12761/>

アバントグループ、株式会社Figuroutと資本業務提携

 AVANT GROUP

Figurout

提携の背景・目的

事業、サービス面での連携や開発体制の協力などの面での連携を深める

ディーバ社から販売している取締役会 DX ソリューション「TRINITY BOARD」とFigurout社の「Hoolders Analytics」の連携を行うことにより、TRINITY BOARD が従来以上にお客様の企業価値向上に役立つソフトウェアとなることを目指す

Figurout 社は今回調達した資金を用い、「Hoolders Analytics」の更なる顧客体験向上と今後のプロダクト開発に向けて、開発の加速とサービス改善に取り組む

- 事業の成長資産調達のための投資施策の1つ
- 上場企業の企業価値の可視化とデータドリブンな IR 推進に貢献し、投資家とのエンゲージメント強化を後押しする方向性が、当社の戦略マテリアリティと合致

2024年3月27日リリース

https://www.avantgroup.com/ja/ir/irnews/auto_20240324558206/pdfFile.pdf

アバント、野村証券株式会社と企業価値向上支援ソフトを共同開発



- 投資家の期待値を把握し、企業価値向上に向けた対話の実現に有効活用することができるものであり、当社の戦略マテリアリティ実現を推進
- 本製品は「ソフトウェアドリブン戦略」推進する取組みの1つであり、グループ戦略推進の最重要CSFであるソフトウェア粗利益に寄与する

本ソフトウェアの機能・効果

2023年3月に東京証券取引所（以下「東証」）より全上場会社に要請された「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」を効率化し、持続的価値創造に必要な経営プロセスを一気に加速する経営支援ツール

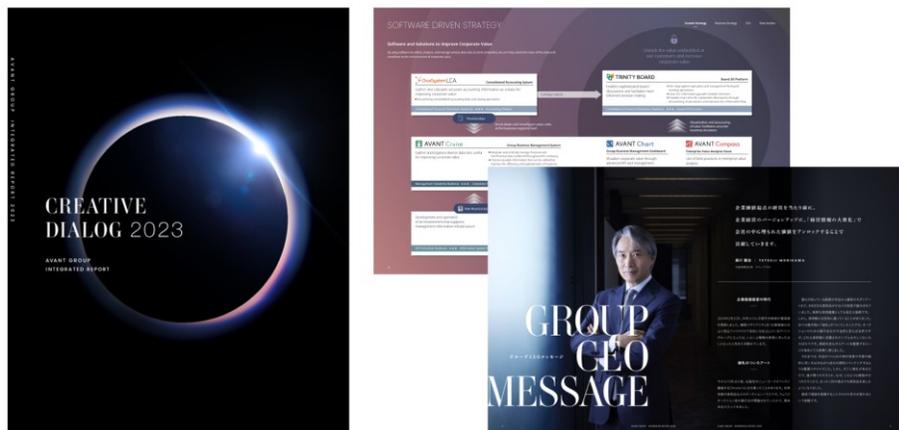
野村証券がプライム上場企業を中心に提供してきた資本コスト分析、企業価値評価、シナリオ・リスク分析のノウハウとアバントの経営管理ソフトウェア技術を融合し、経営戦略策定と開示、投資家との建設的な対話を支援する

ソフトウェアの提供と販売はアバントが行い、野村証券は効果的な活用の提案や算出値に対するコーポレートファイナンス理論に基づくアドバイス、開示後の継続的なモニタリング等を支援する

2024年3月28日リリース

<https://www.avantcorp.com/news/2024/03/28/12778/>

アバントグループ、統合報告書「CREATIVE DIALOG 2023」発行



「CREATIVE DIALOG 2023」は、当社グループの価値創造および企業価値向上の考え方や戦略、実績を、投資家をはじめとしたステークホルダーの皆様にお伝えし、対話の端緒とすることを目的に発行

グループCEOメッセージと価値創造プロセスを通じて、当社グループがどのように社会に向けて価値創造をしようとしているかをお伝えする

以降は理念体系をもとに、ビジョンの実現に向けた成長戦略、ミッションを実行する事業戦略、企業理念を体現するESGの取り組みの3部で構成し、当社グループがいかに関業理念・ミッション・ビジョンを実践・実現していくかを表現

- 今回で第四弾の発行となる統合報告書
- 「CREATIVE DIALOG 2022」にて、当社グループが解決すべき課題を提示したのを受け、読者の方に当社グループが提供する解決策のイメージを持って頂くことを意図している

統合報告書ページ

<https://www.avantgroup.com/ja/ir/library/integratedreport.html>

アバントグループ、インドに合弁会社（連結子会社）を設立



設立の背景

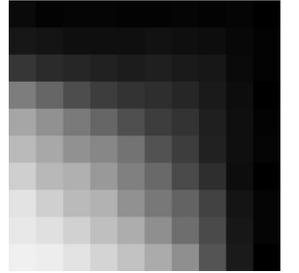
“世界に通用するソフトウェア会社”を目指し、グローバルレベルでのソフトウェア開発能力を得るため、インドに拠点を置き、グローバルに事業を展開している、Cygnet Infotech Private Limited社と協業

インドのソフトウェア市場の成長性や当社グループのソフトウェア製品のインドにおける販売可能性を見出し、共同出資による合弁会社を設立へ

事業内容と目的

同社との合弁事業により、インド市場における当社グループのソフトウェア販売の調査ならびに事業開発を展開していくことでインド市場の強化を図る

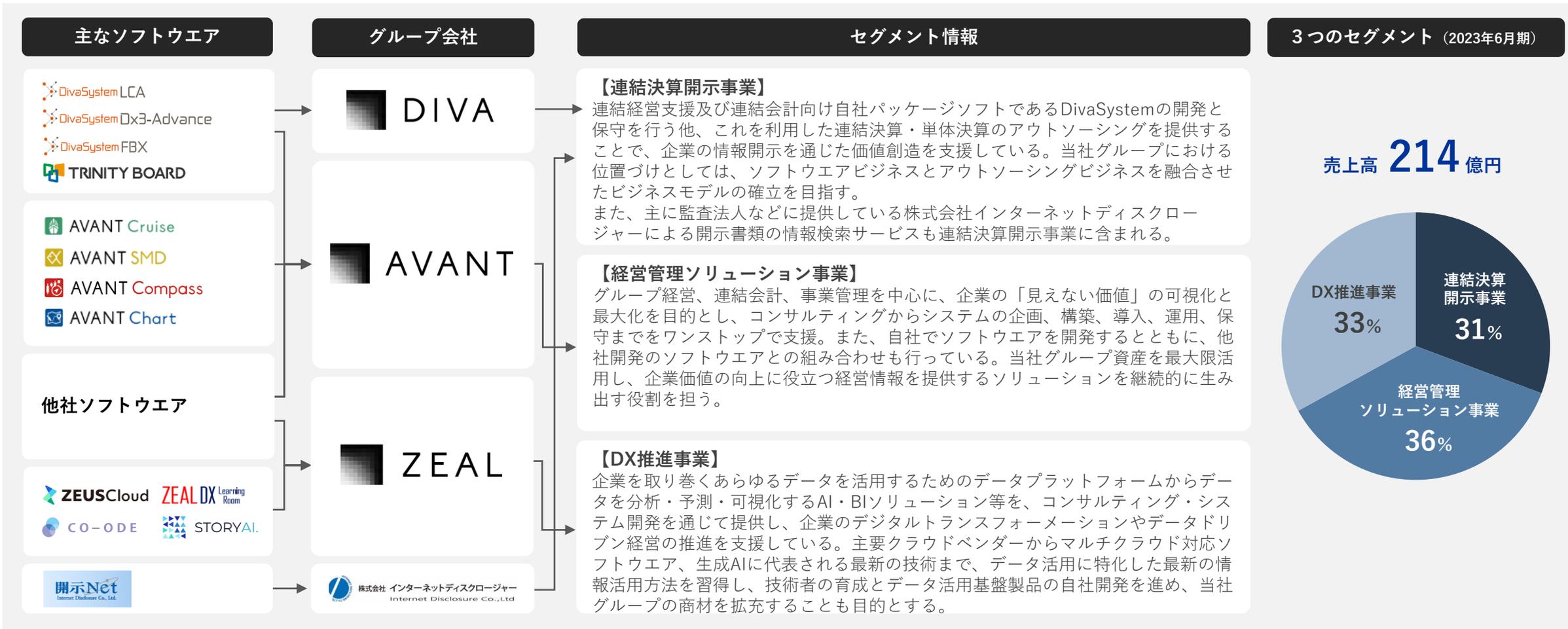
- **Cygnet Infotech Private Limitedとの共同出資による合弁会社をインドに設立**
- **合弁会社は当社の連結子会社となる予定**



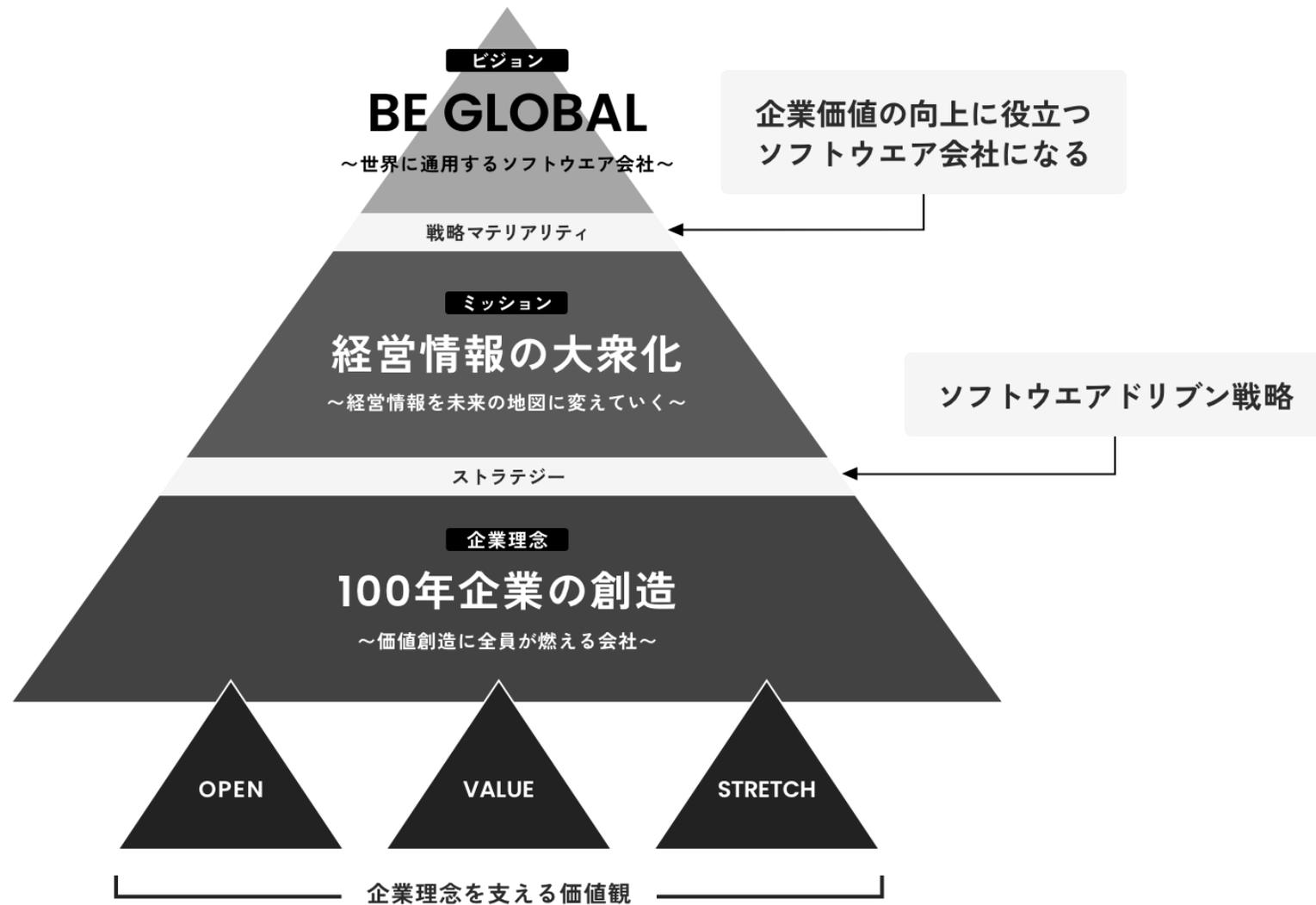
参考資料：会社概要

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 : 531億円 (東証プライム、証券コード3836、2023年6月末時点)



アバントグループの理念体系



アバントグループはBE GLOBAL実現に向けた次の5年へ

連結会計事業「国内トップシェア」を確立

持株会社制／グループ経営の拡大

BE GLOBAL

政府主導
イニシアティブ

■連結会計制度
(2000年3月期～)

■四半期開示義務化
(2003年4月～)

■内部統制報告制度 (J-SOX) 導入
(2008年4月～)

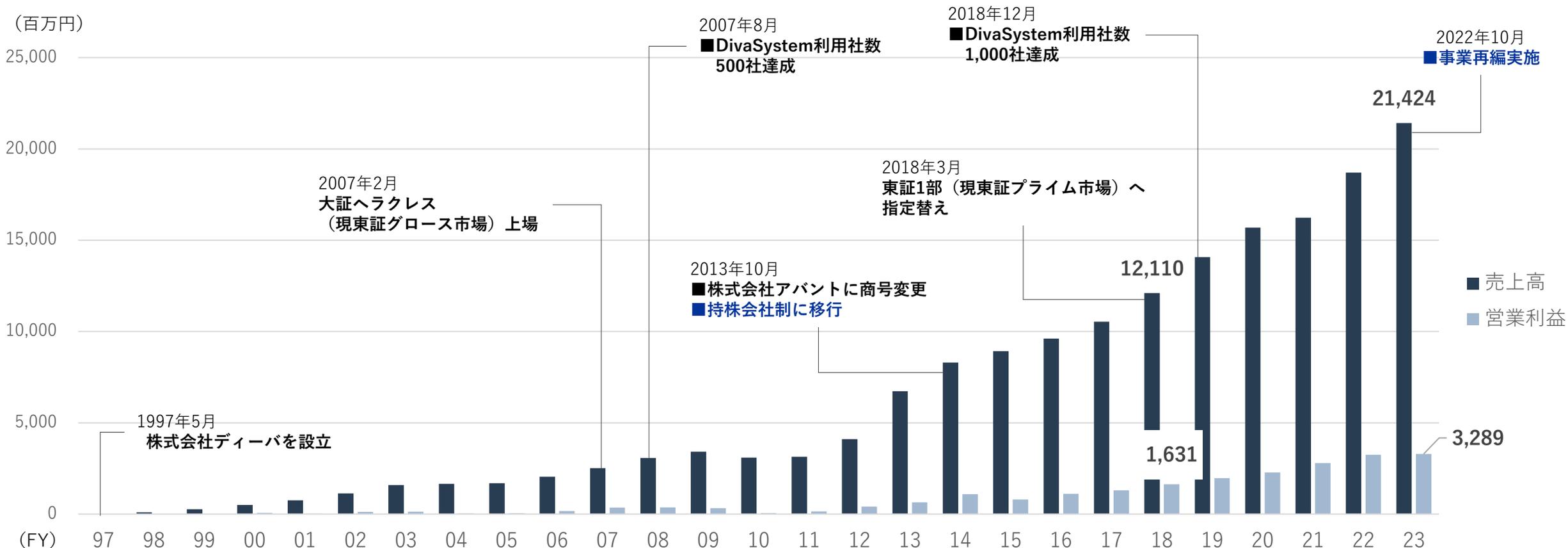
■IFRS任意適用
(2010年3月期～)

■コーポレート
ガバナンス・コード
(2015年6月～)

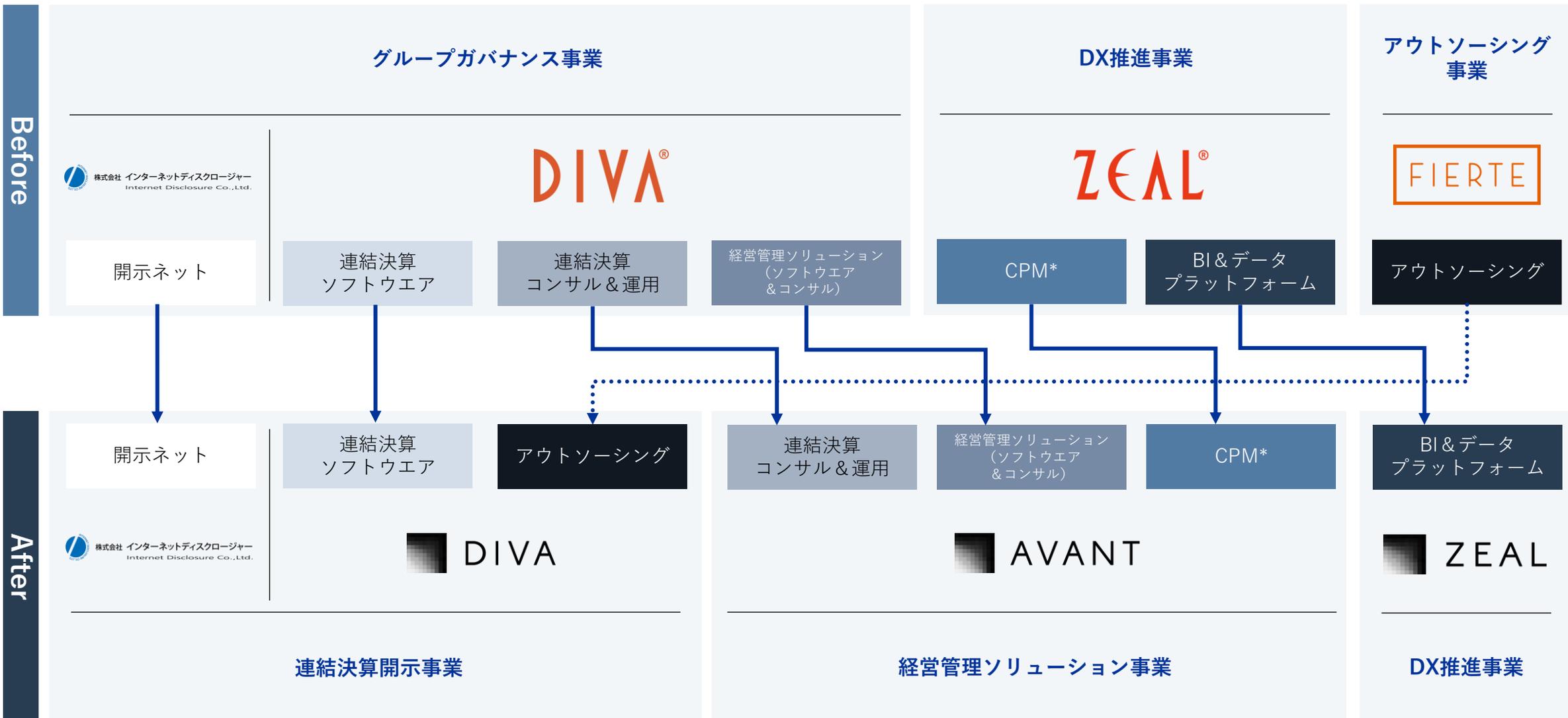
■グループ・ガバナンス
実務指針
(2019年9月～)

■公正な買収の在り方に関する研究会
(2022年～)

■事業再編実務指針
(2020年7月～)

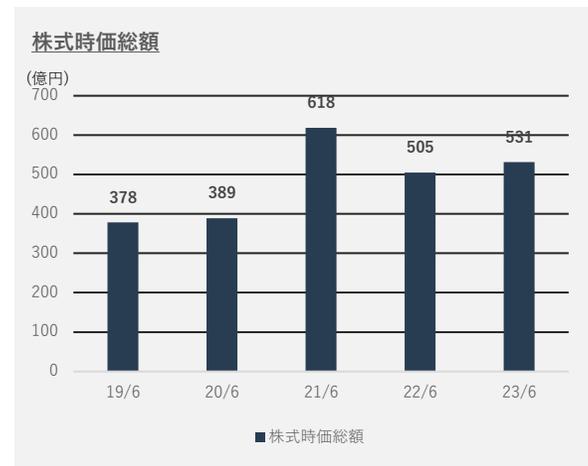
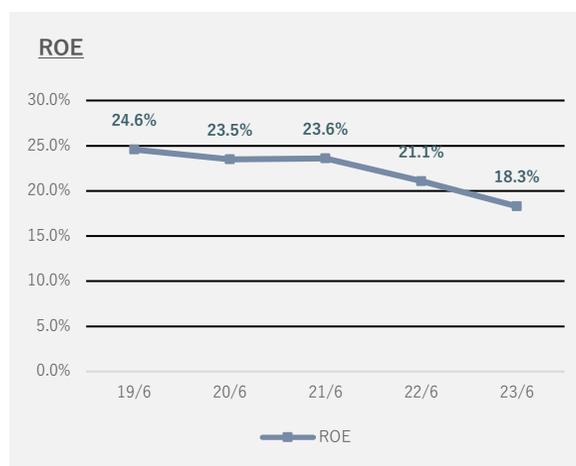
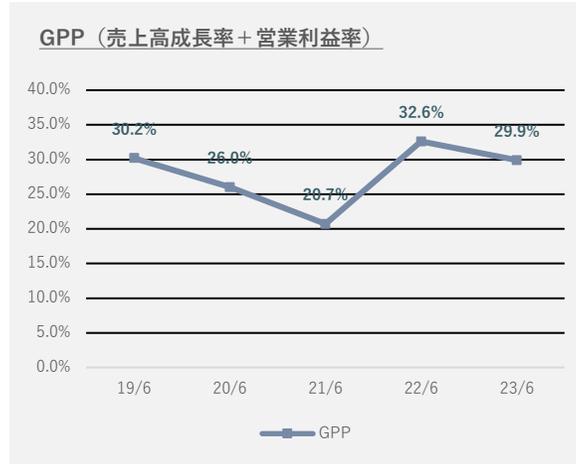


新セグメントへの組み替えについて



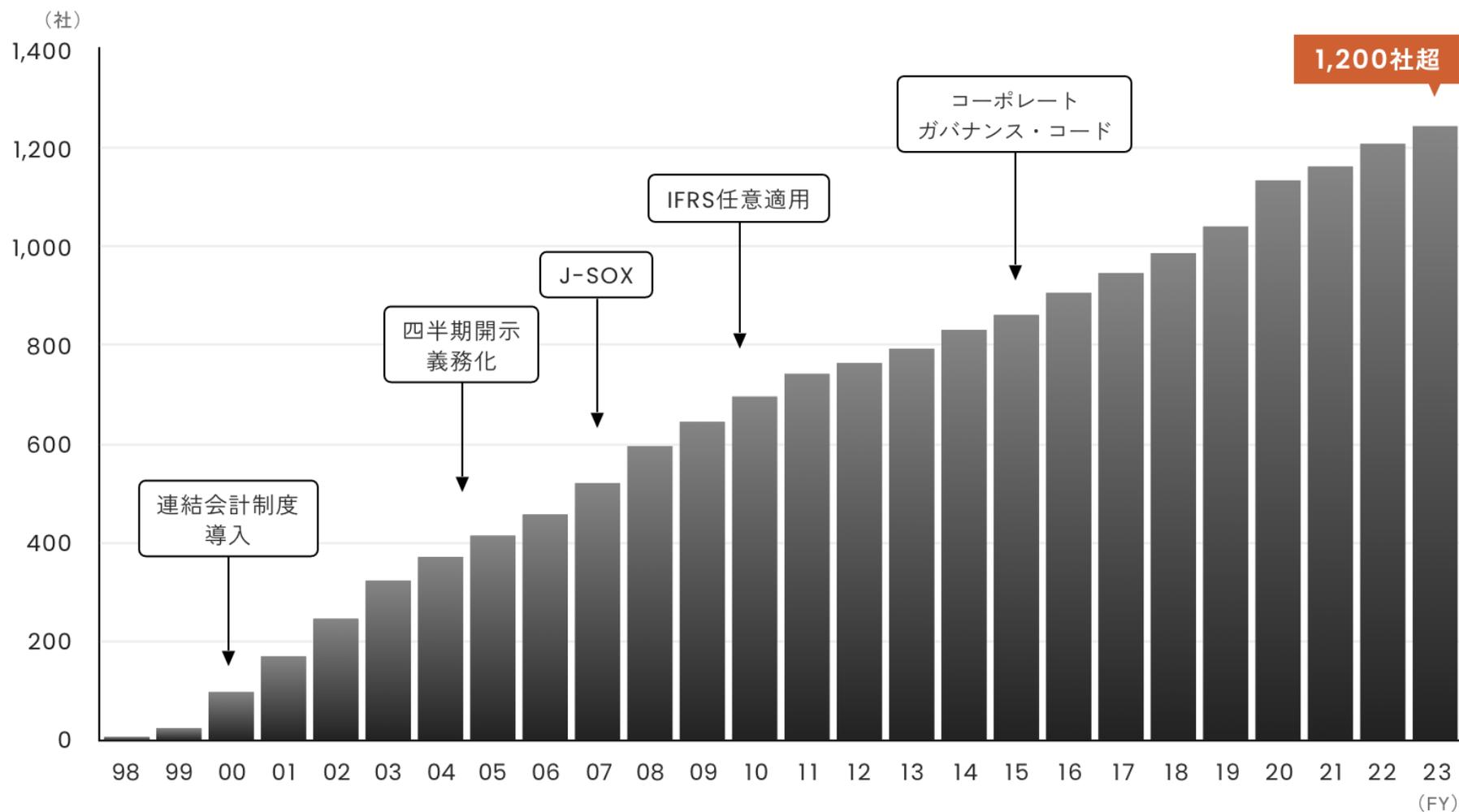
※CPM : Corporate Performance Management

数値で見るアバントグループ



アバントグループ ソフトウェア製品導入企業の推移

- ディスクロージャー規制強化に伴い、連結会計システムLCAが導入数をけん引



連結会計システムLCAの顧客基盤（時価総額別シェア）

- 販売実績は1,100社以上※1
- 2022年度連結会計ソフトウェア市場シェアは43.1%※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
東京エレクトロン株式会社
KDDI株式会社
日本電信電話株式会社
ダイキン工業株式会社
株式会社デンソー
株式会社日立製作所
中外製薬株式会社
株式会社セブン&アイ・ホールディングス
株式会社みずほフィナンシャルグループ
富士フイルムホールディングス株式会社
アステラス製薬株式会社
日本たばこ産業株式会社
株式会社ブリヂストン
ユニ・チャーム株式会社
(2023年6月末時価総額順)

※1 2023年6月末時点

※2 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2023年版」連結会計管理ソフト 市場占有率推移<パッケージ>

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。

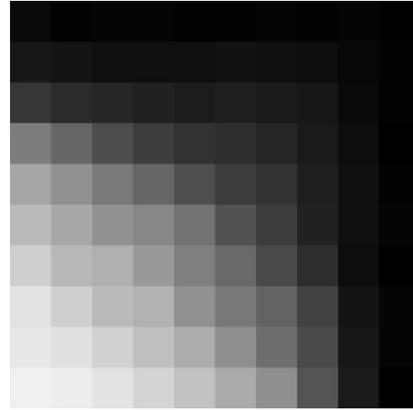
しかしながら実際には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生などにより、資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じるリスクを含んでおります。

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。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