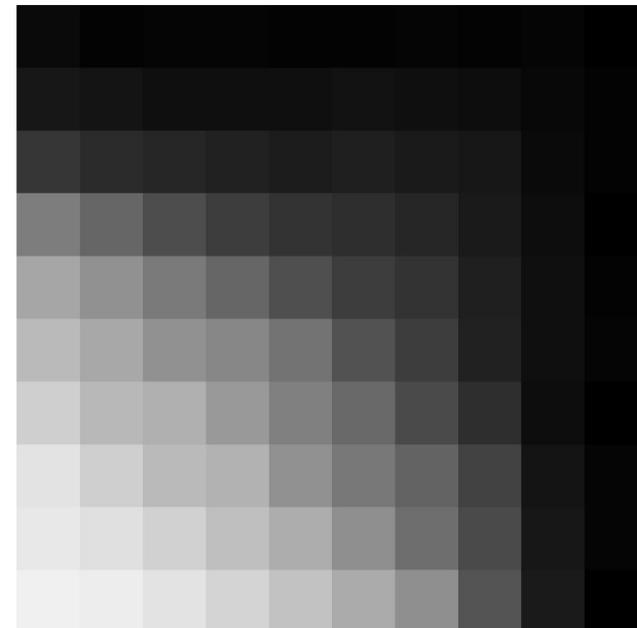


3836 東証プライム市場

# 株式会社アバントグループ

2024年6月期 決算説明資料

2024年8月2日



# 2024年6月期 決算ハイライト

## 売上高

**24,419** 百万円

(前年同期比 + **14.0%**)

**14期連続増収**

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、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、経営管理ソリューション事業の売上も回復したことにより増収

## 営業利益

**4,099** 百万円

(前年同期比 + **24.6%**)

**9期連続増益**

人員増による固定的人件費や受注増対応の外注加工費、将来成長の実現のための投資性費用が増加したものの、前年度のグループ再編の一時的費用の減少及び増収効果などにより増益

## 当期純利益

**2,850** 百万円

(前年同期比 + **36.1%**)

**CAGR\*目標25%を上回る36%成長**

営業利益の伸張に加え、基準を超える賃上げを行った企業の法人税を減税する賃上げ税制効果により、大幅な増益

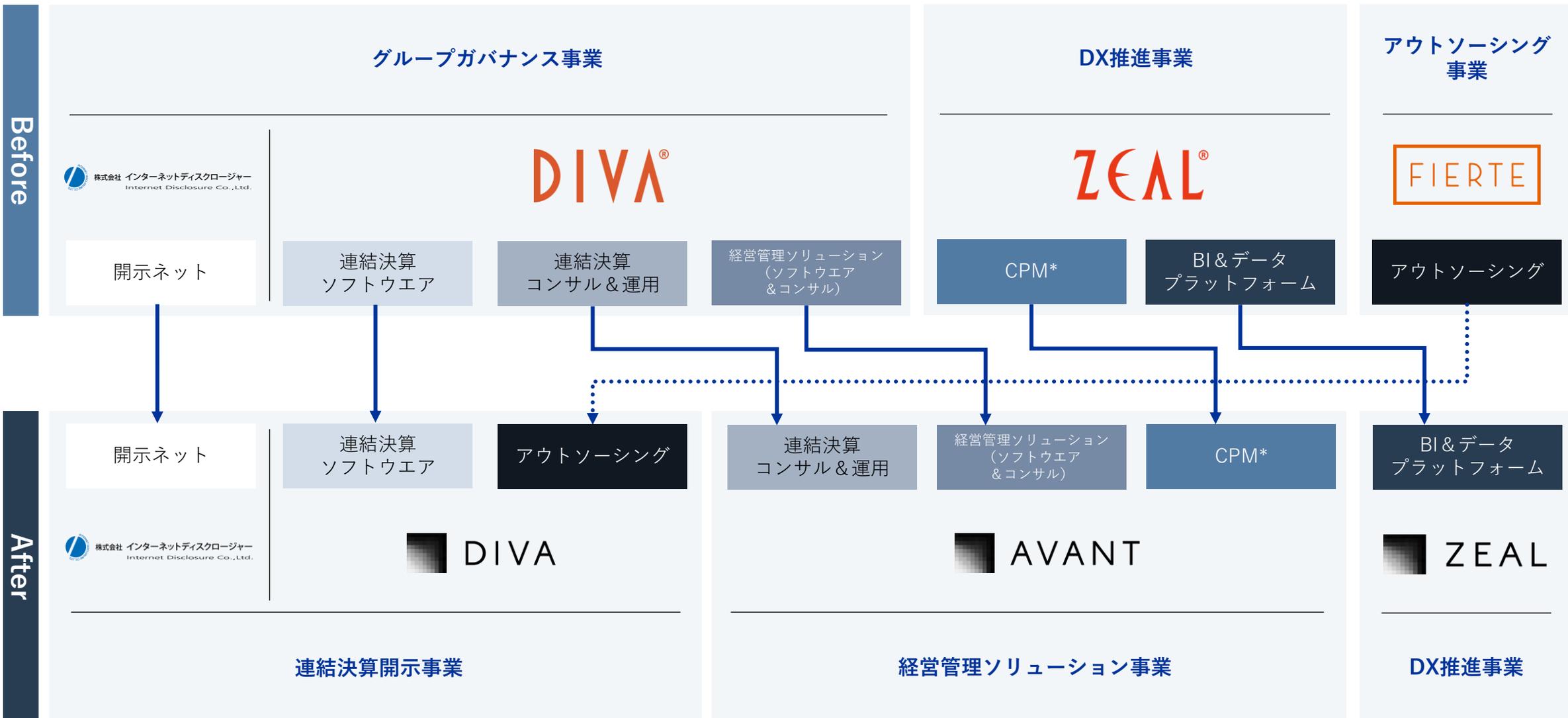
※CAGR：年平均成長率

## 中期経営計画「BE GLOBAL 2028」の初年度はすべてのKPIを達成

### ▼2025年6月期業績予想

- 2025年6月期は、**売上高28,800百万円**及び**営業利益4,900百万円**を予想
- 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25円**を予想

# 【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、データ活用の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）

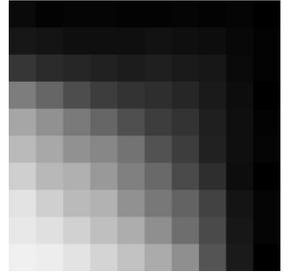
グループ経営、連結会計、事業管理を中心に、企業の「見えない価値」の可視化と最大化を目的とし、コンサルティングからシステムの企画、構築、導入、運用、保守までをワンストップで支援。また、自社でソフトウェアを開発するとともに、他社開発のソフトウェアとの組み合わせも行っている。当社グループ資産を最大限活用し、企業価値の向上に役立つ経営情報を提供するソリューションを継続的に生み出す役割を担う。

# INDEX

- I. 2024年6月期の決算概要
- II. 業績予想 および 配当予想
- III. 「BE GLOBAL 2028」の進捗

\* 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のみを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。



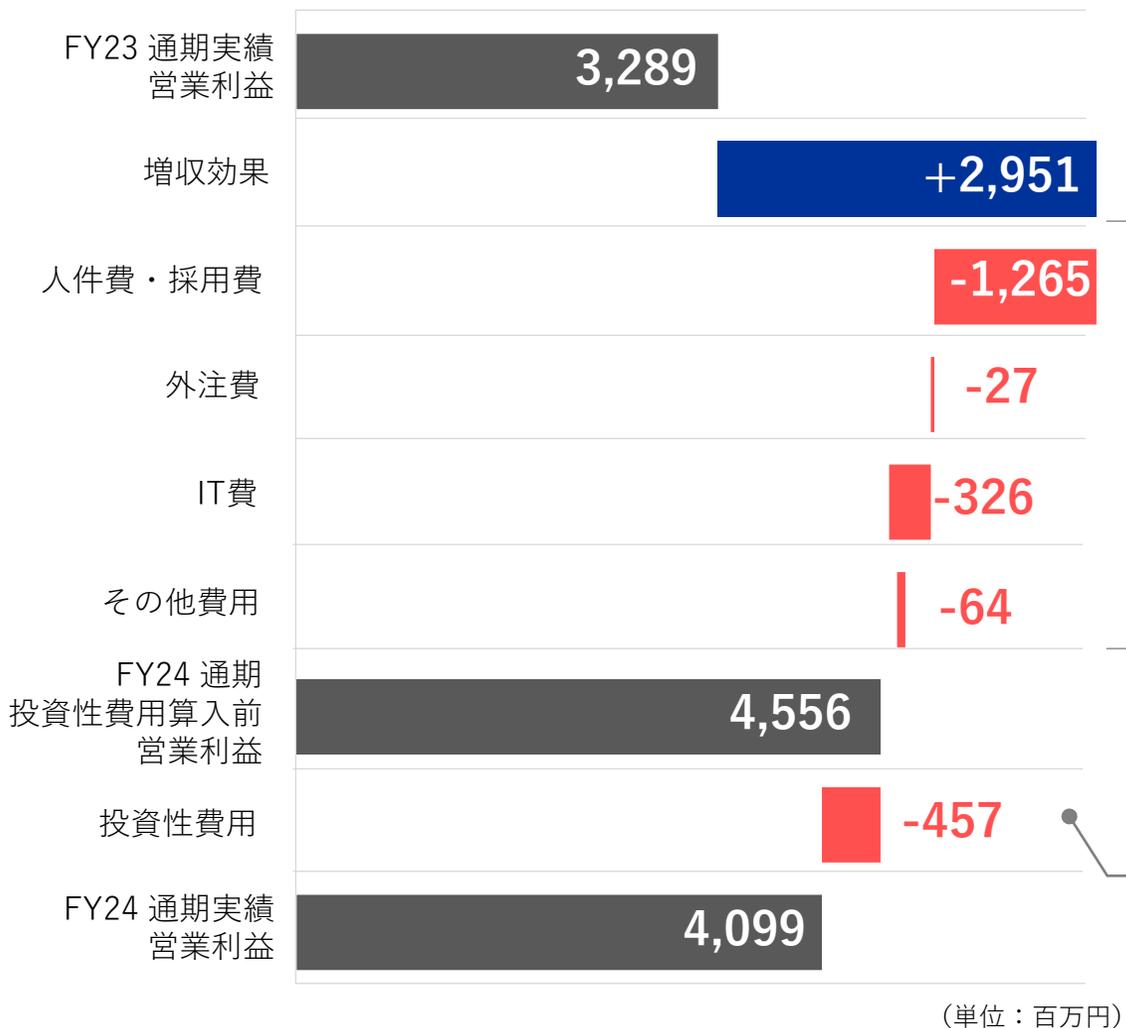
# I. 2024年6月期の決算概要

# 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、経営管理ソリューション事業でも売上が回復したことにより、前年同期比14.0%増の24,419百万円。
- 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24.6%増の4,099百万円。

(百万円)	2024年6月期 第4四半期	前年同期比		2024年6月期 通期	前年同期比	
		前年実績	増減率		前年実績	増減率
売上高	6,613	5,236	26.3%	24,419	21,424	14.0%
売上原価	3,514	3,173	10.7%	13,491	12,028	12.2%
売上総利益	3,099	2,063	50.2%	10,928	9,395	16.3%
売上総利益率	46.9%	39.4%	7.5pt	44.8%	43.9%	0.9pt
販管費	2,075	1,694	22.5%	6,829	6,106	11.8%
営業利益	1,023	368	177.7%	4,099	3,289	24.6%
営業利益率	15.5%	7.0%	8.4pt	16.8%	15.4%	1.4pt
純利益	876	223	292.8%	2,850	2,094	36.1%
純利益率	13.3%	4.3%	9.0pt	11.7%	9.8%	1.9pt
EBITDA	1,171	493	137.6%	4,642	3,737	24.2%
EBITDAマージン	17.7%	9.4%	8.3pt	19.0%	17.4%	1.6pt

# 2024年6月期通期 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、増収の枠内で人件費・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したが、旺盛な需要に対応するためにDX推進で外注費は増加、結果、全体では微増

## 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増加

## 投資性費用：4.5億円

経営管理ソリューション (M3)	262M
DX推進 (M2)	79M
連結決算開示 (M1)	73M
アバントグループ社	42M

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

**+ 12.6億円 / 38.5%増**

投資性費用算入後

**+ 8.1億円 / 24.6%増**

# 事業セグメント別業績

- 売上高は、すべての事業セグメントで増収。特にDX推進事業が全体をけん引
- 営業利益についてもすべての事業セグメントで増益。増収効果の大きかったDX推進事業が全体をけん引
- 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			2024年6月期		
		第4四半期	前年同期比		通期	前年同期比	
			前年実績	増減率		前年実績	増減率
連結決算開示	売上高	2,025	1,735	16.7%	7,537	6,902	9.2%
	営業利益	403	387	4.1%	1,840	1,586	16.0%
	営業利益率	19.9%	22.3%	-2.4pt	24.4%	23.0%	1.4pt
	受注額	2,871	2,141	34.1%	8,269	7,435	11.2%
	受注残	4,681	3,949	18.5%	4,681	3,949	18.5%
DX推進	売上高	2,206	1,895	16.4%	8,846	7,272	21.7%
	営業利益	333	145	129.3%	1,633	1,118	46.1%
	営業利益率	15.1%	7.7%	7.4pt	18.5%	15.4%	3.1pt
	受注額	2,745	2,446	12.2%	9,211	7,919	16.3%
	受注残	2,069	1,705	21.4%	2,069	1,705	21.4%
経営管理ソリューション	売上高	2,468	1,767	39.7%	8,518	7,883	8.1%
	営業利益	562	135	314.8%	1,407	1,321	6.6%
	営業利益率	22.8%	7.7%	15.1pt	16.5%	16.8%	-0.2pt
	受注額	3,800	2,820	34.8%	9,410	7,999	17.6%
	受注残	4,006	3,113	28.7%	4,006	3,113	28.7%

# 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やパイプライン不足が解消し、売上回復により増収増益

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

4Q単体 **+22.2%**

通期 **+13.9%**

### ストック売上高比率

4Q単体 **90.5%**

通期 **91.4%**

### 営業利益率

4Q単体 20.0% → **19.0%**  
前年比-1.0pts

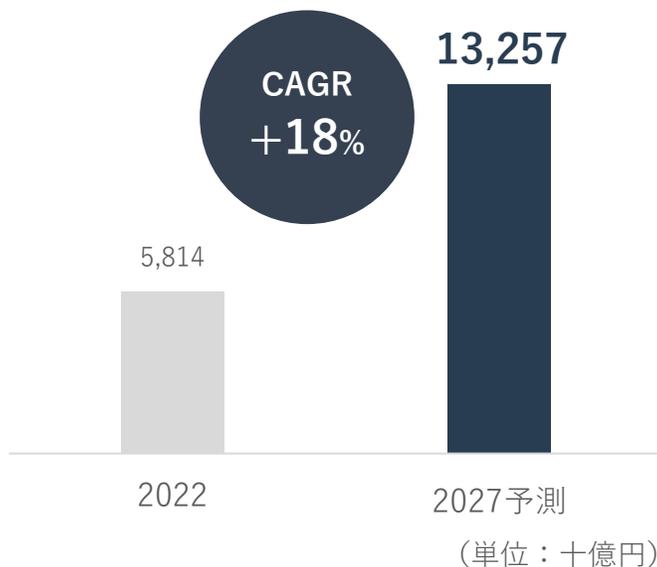
通期 21.0% → **23.5%**  
前年比+2.5pts

注) 外部売上高からID社の影響を除外して算出

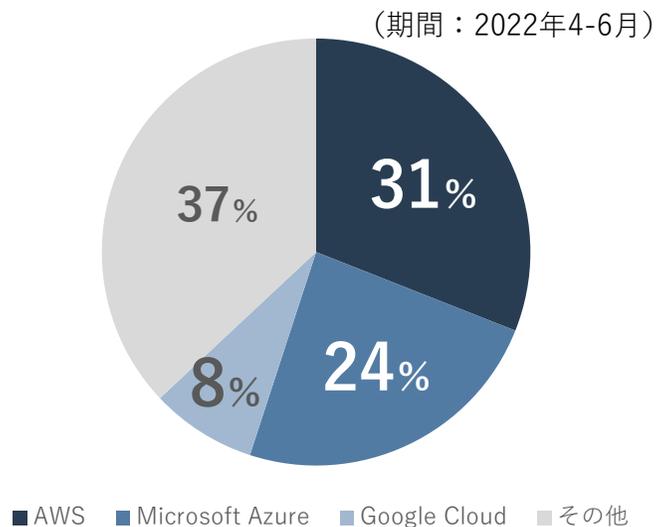
# 事業セグメント別業績（DX推進事業：M2）

- 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

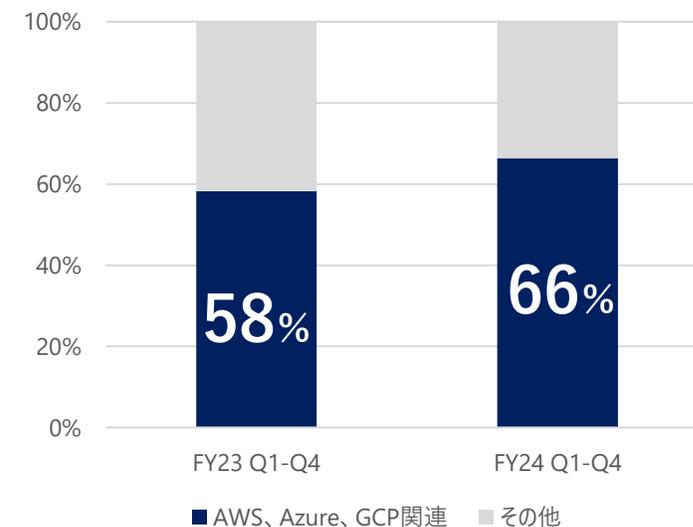
国内クラウド市場予測（売上高ベース）



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
- ・当社社員が「2024 Japan AWS Jr. Champions」および「2024 Japan AWS All Certifications Engineers」に選出
- ・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）

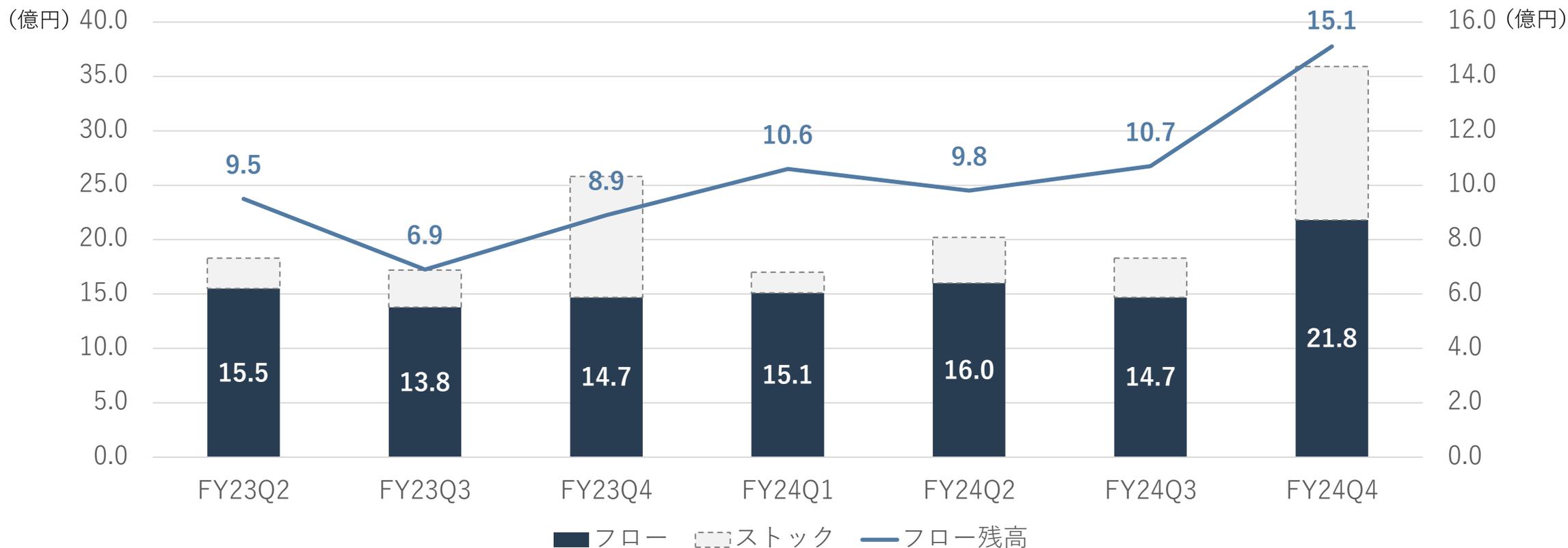
### Google：

- ・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FY24Q3で一時減少したが、大型案件の受注もあり、積み上げは順調でFY24Q4では大幅に増加

受注高と受注残の推移



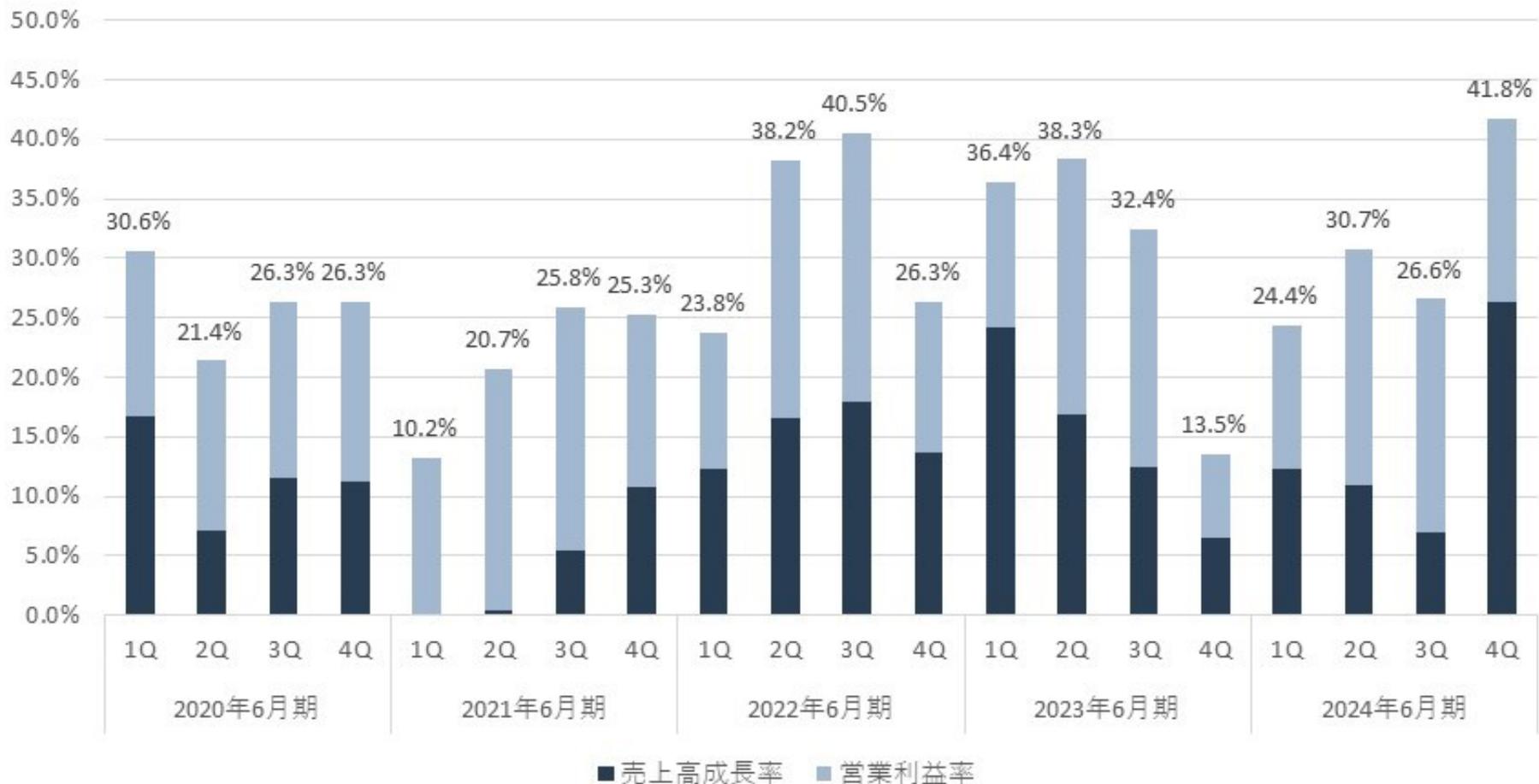
# グループコスト構造

- 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4四半期	前年同期比		2024年6月期 通期	前年同期比	
		前年実績	増減率		前年実績	増減率
売上高	6,613	5,236	26.3%	24,419	21,424	14.0%
人件費	3,141	2,766	13.6%	11,657	10,277	13.4%
採用費	150	134	11.8%	489	433	12.9%
外注費	1,038	984	5.5%	4,004	3,778	6.0%
IT費用	376	313	20.3%	1,321	994	32.9%
事務所費用	255	216	18.4%	883	905	-2.5%
その他	626	453	38.0%	1,966	1,748	12.5%
総費用	5,589	4,868	14.8%	20,320	18,135	12.1%
営業利益	1,023	368	177.7%	4,099	3,289	24.6%
営業利益率	15.5%	7.0%	8.4pt	16.8%	15.4%	1.4pt

## 四半期推移 GPP（売上高成長率＋営業利益率）

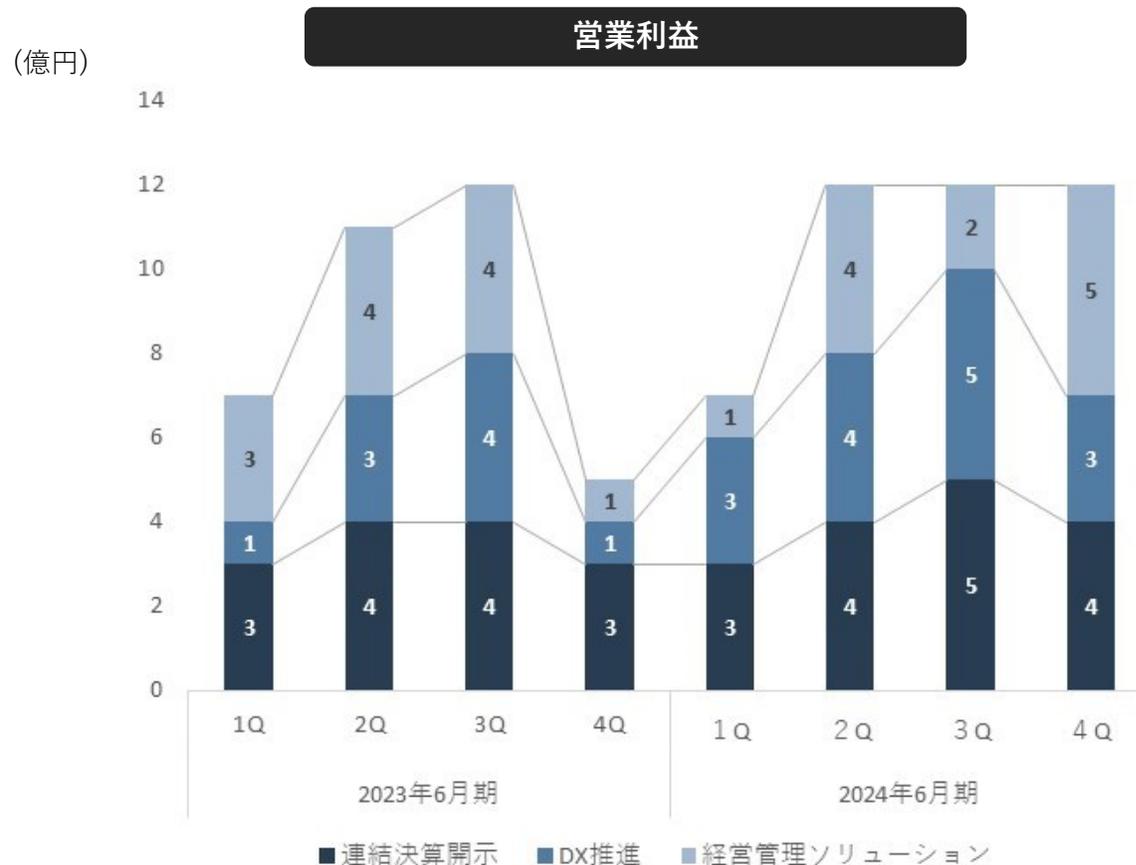
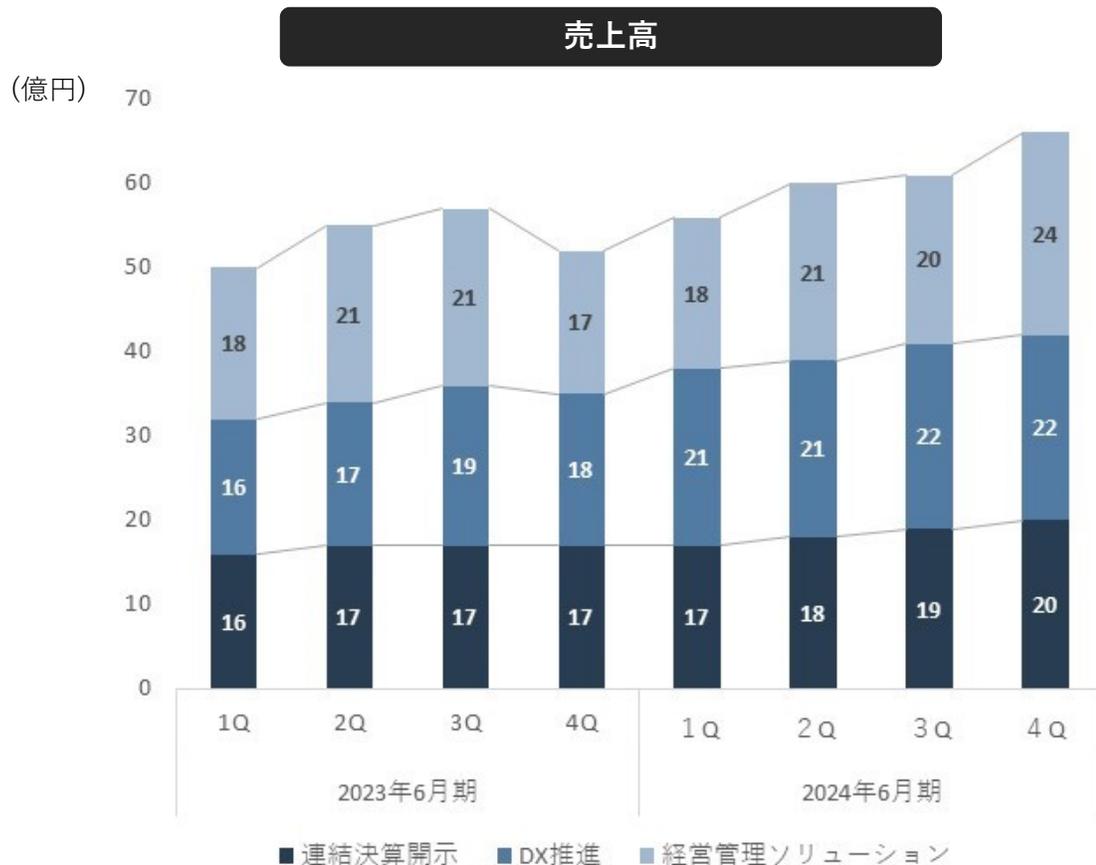
- 前期3QからGPPは低下傾向にあったものの、当期1Qは売上高成長率の回復、2Qは営業利益率の改善により上昇。3Qはパイプライン不足により経営管理ソリューション事業の売上高成長率の鈍化影響があったが、営業利益率は高水準を維持。4QはDX推進事業の好調、経営管理ソリューション事業の増収効果により伸張



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。

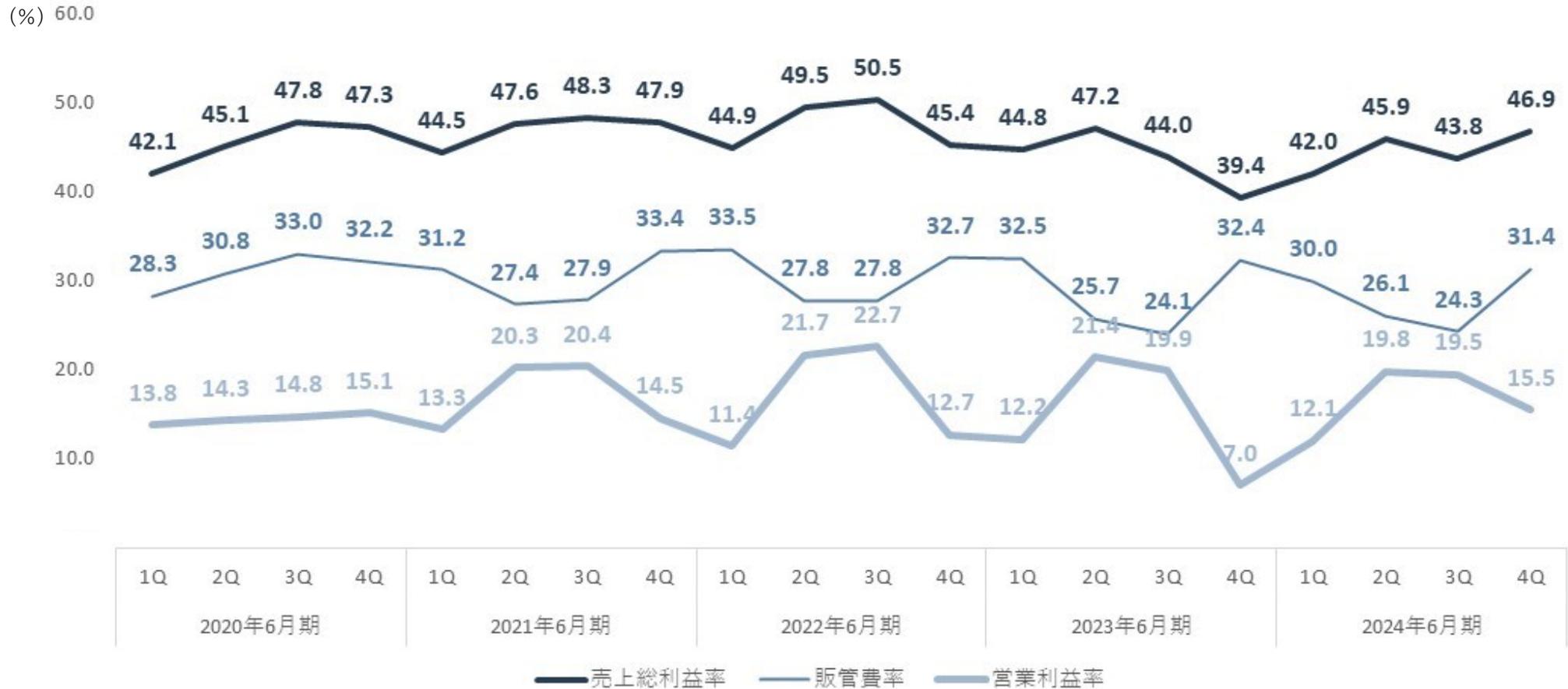
# 四半期推移 セグメント別売上高および営業利益

- 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は収益力が高まり、4Qは業績連動賞与や新卒入社で収益性が低くなる傾向が例年あるが、今期4Qはすべての事業セグメントで売上高が伸張し、その増収効果により収益が改善



# 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



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したものの、4Qは自己株式の取得もあり改善。
- 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

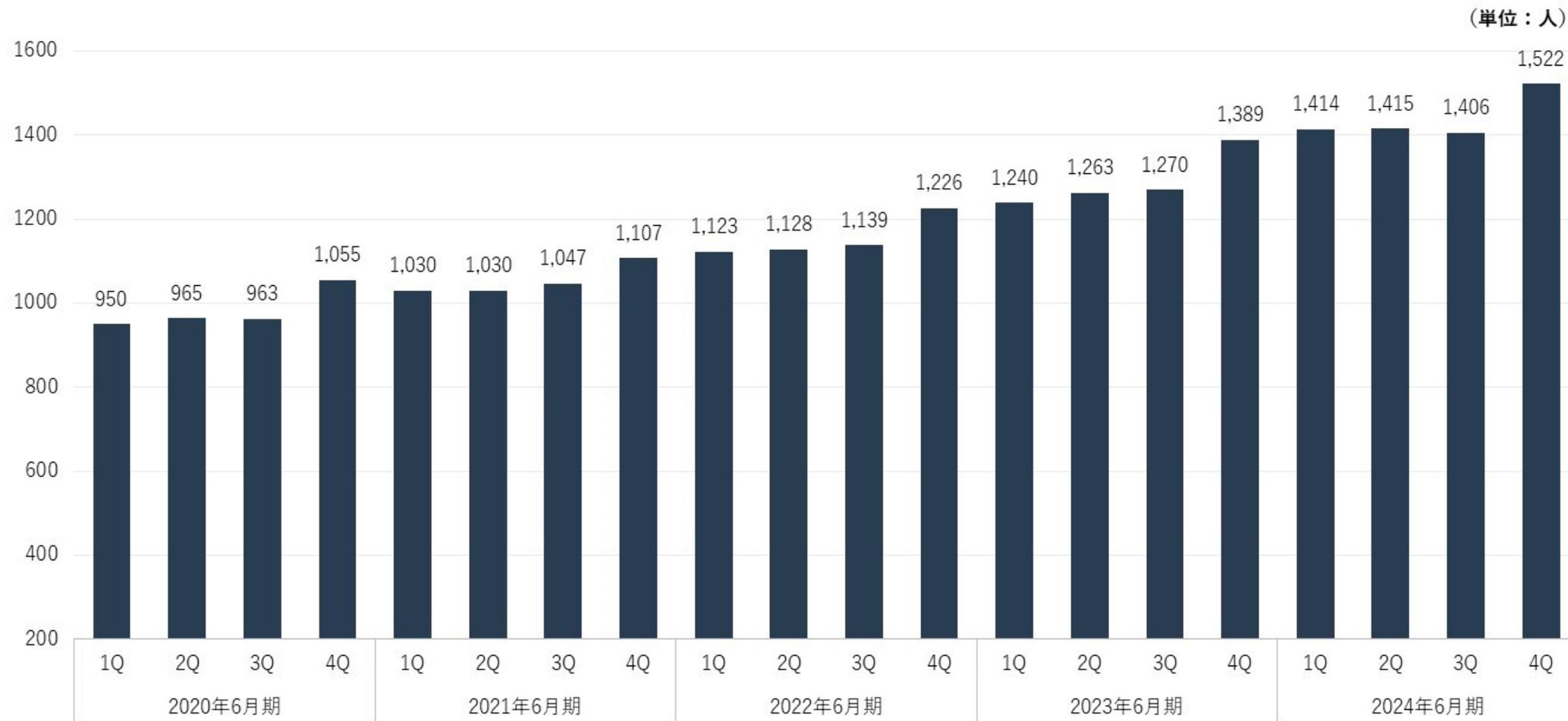


※過去4四半期分の数値を基に計算しています。

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

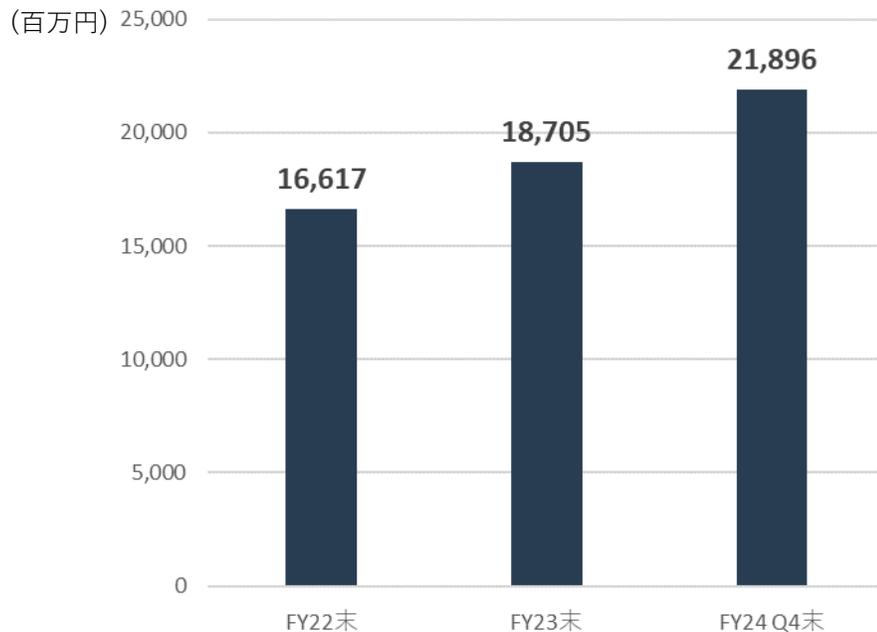
- 持続的な成長を実現するため、人員数は増加傾向。4Qは新卒メンバーの入社時期であり、さらに中途採用メンバーも入社が多くなるタイミングのため、増加幅が大きくなった



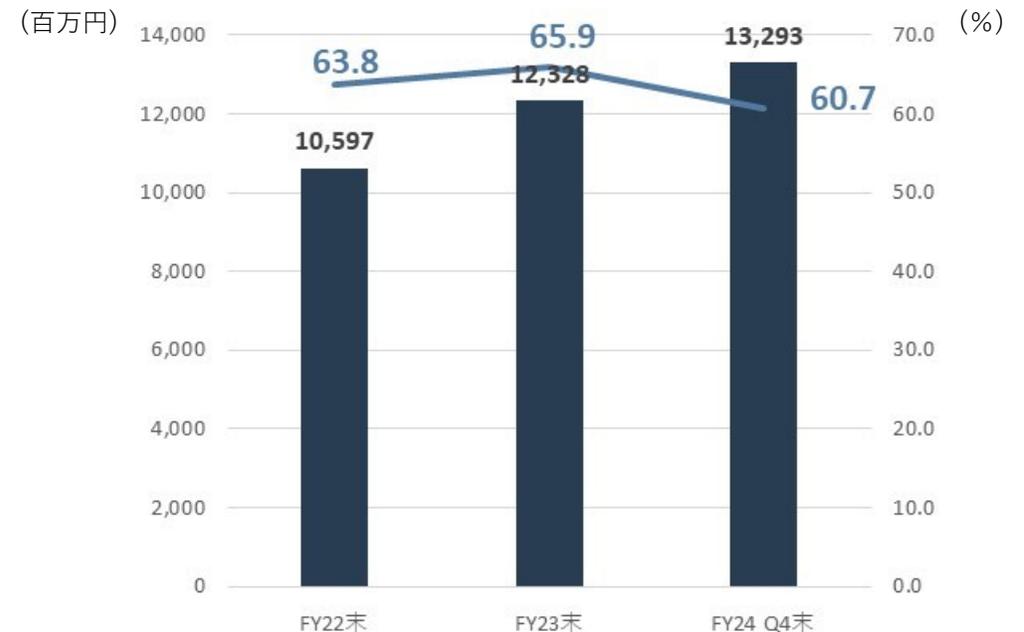
# 財務状況の推移

- 現金及び預金の増加557百万円、受取手形、売掛金及び契約資産の増加1,477百万円、前払費用の増加296百万円、投資有価証券の増加264百万円があり、総資産額は増加
- 純資産は、親会社株主に帰属する当期純利益2,850百万円の計上、自己株式の取得1,396百万円及び剰余金の配当564百万円の支払いにより、前期末比965百万円増の13,293百万円
- 自己資本比率は、高水準で推移している

資産の推移



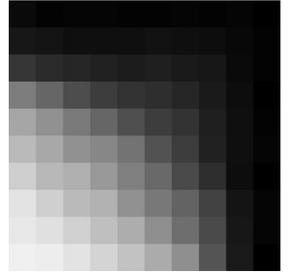
純資産と自己資本比率の推移



# 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、税金等調整前当期純利益4,131百万円、減価償却費543百万円、未払金及び未払費用の増減額519百万円、法人税等の還付額565百万円、賞与引当金の増減額293百万円であり、減少要因の主な内訳は、売上債権及び契約資産の増減額1,537百万円、法人税等の支払額1,273百万円
- 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1,396百万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507百万円の使用増

(百万円)	2024年6月期 第4四半期	前年同期比		2024年6月期 通期	前年同期比	
		前年実績	増減額		前年実績	増減額
営業CF	2,420	2,269	151	3,680	2,175	1,505
投資CF	△ 25	△ 121	95	△ 630	△ 795	164
フリーCF	2,394	2,147	246	3,049	1,379	1,669
財務CF	△ 483	△ 4	△ 479	△ 1,981	△ 507	△ 1,474



## II.業績予想 および 配当予想

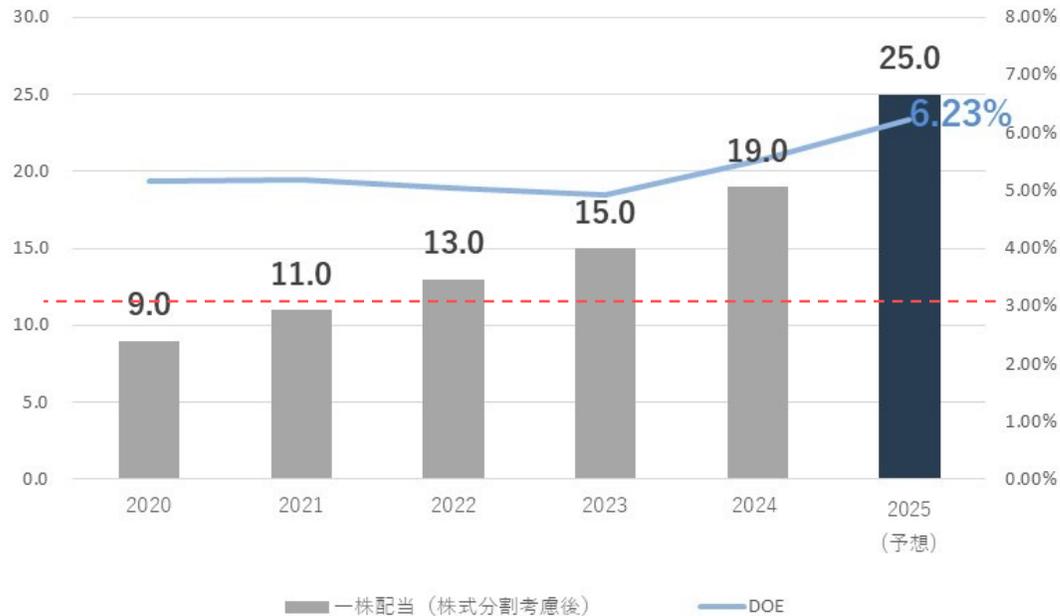
## 2025年6月期 通期業績予想

- 2025年6月期についても、売上高は対前年比17.9%増の28,800百万円と増収を見込む。営業利益および当期純利益については、増収効果により増益を見込む。

	(百万円)	2024年6月期 (実績)	2025年6月期 (予想)	増減額	増減率
売上高		24,418	28,800	4,381	17.9%
営業利益		4,099	4,900	800	19.5%
営業利益率		16.8%	17.0%	-	-
当期純利益		2,850	3,350	499	17.5%

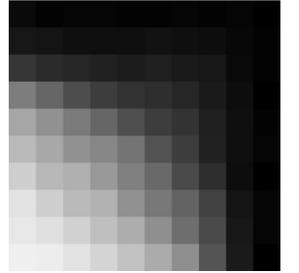
# 株主還元

- 2025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25円の予想
- 2024年6月期のDOEは5.5%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」の進捗

# BG28 初年度の振り返り

- BG28 初年度はすべての数値が計画を上回り、順調な滑り出しとなった

	FY23 実績	FY24			FY28 計画
		実績	計画比	前年比	
売上高	21,424M	24,419M	+1.7%	+14.0%	40,000~ 45,000M
営業利益	3,289M	4,099M	+6.5%	+24.6%	9,000~ 11,000M
営業利益率	15.4%	16.8%	+0.7pts	+1.4pts	20~24%
純利益	2,094M	2,850M	+14.0%	+36.1%	6,000~ 7,000M
1人当たり営業利益	2.5M	2.8M	+8.7%	+12.0%	3.9M
ソフトウェア粗利益	2,367M	2,442M	+26.6%	+3.2%	5,500~ 6,000M
ROE	18.3%	22.3%	+3.0pts	+4.0pts	20%以上
DOE	4.9%	5.5%	+0.2pts	+0.6pts	8.1%以上
配当	15円	19円	±0	+26.7%	51円以上

# BG28 2年目の計画

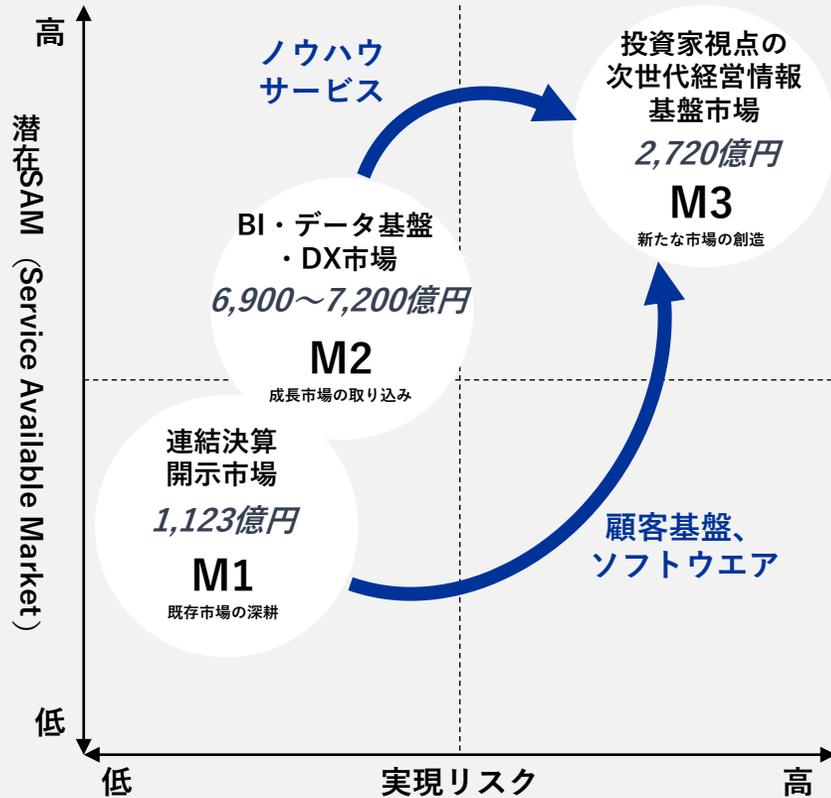
- BG28 2年目の計画はBG28 当初計画におけるFY25水準を上回るが、ソフトウェア粗利益はほぼ計画通りに留まる

	FY24 実績	FY25			FY28 計画
		計画	中計比	前年比	
売上高	24,419M	28,800M	+6.8%	+17.9%	40,000~ 45,000M
営業利益	4,099M	4,900M	+19.0%	+19.5%	9,000~ 11,000M
営業利益率	16.8%	17.0%	+1.8pts	+0.2pts	20~24%
純利益	2,850M	3,350M	+25.2%	+17.5%	6,000~ 7,000M
1人当たり営業利益	2.8M	3.0M	+21.8%	+5.6%	3.9M
ソフトウェア粗利益	2,442M	2,474M	+0.7%	+1.3%	5,500~ 6,000M
ROE	22.3%	22.4%	+4.0pts	+0.1pts	20%以上
DOE	5.5%	6.2%	▲0.3pts	+0.7pts	8.1%以上
配当	19円	25円	±0	+31.6%	51円以上

# 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

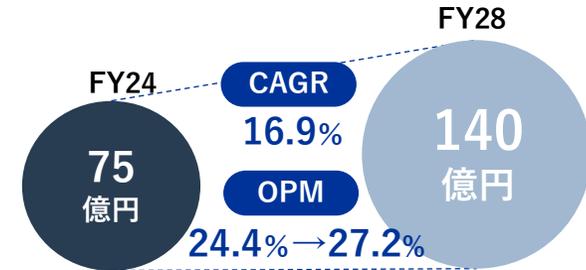


## 経営DX市場

M1

既存市場の深耕

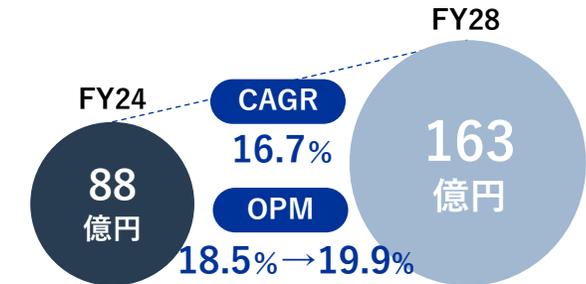
新セグメント名称 連結決算開示事業



M2

成長市場の取り込み

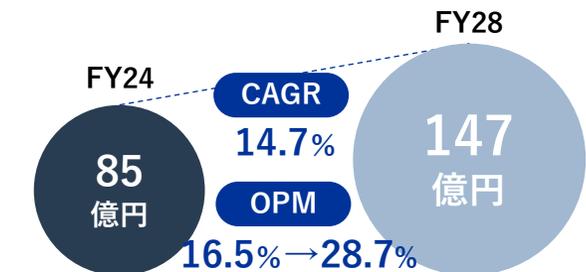
新セグメント名称 デジタルトランスフォーメーション推進事業



M3

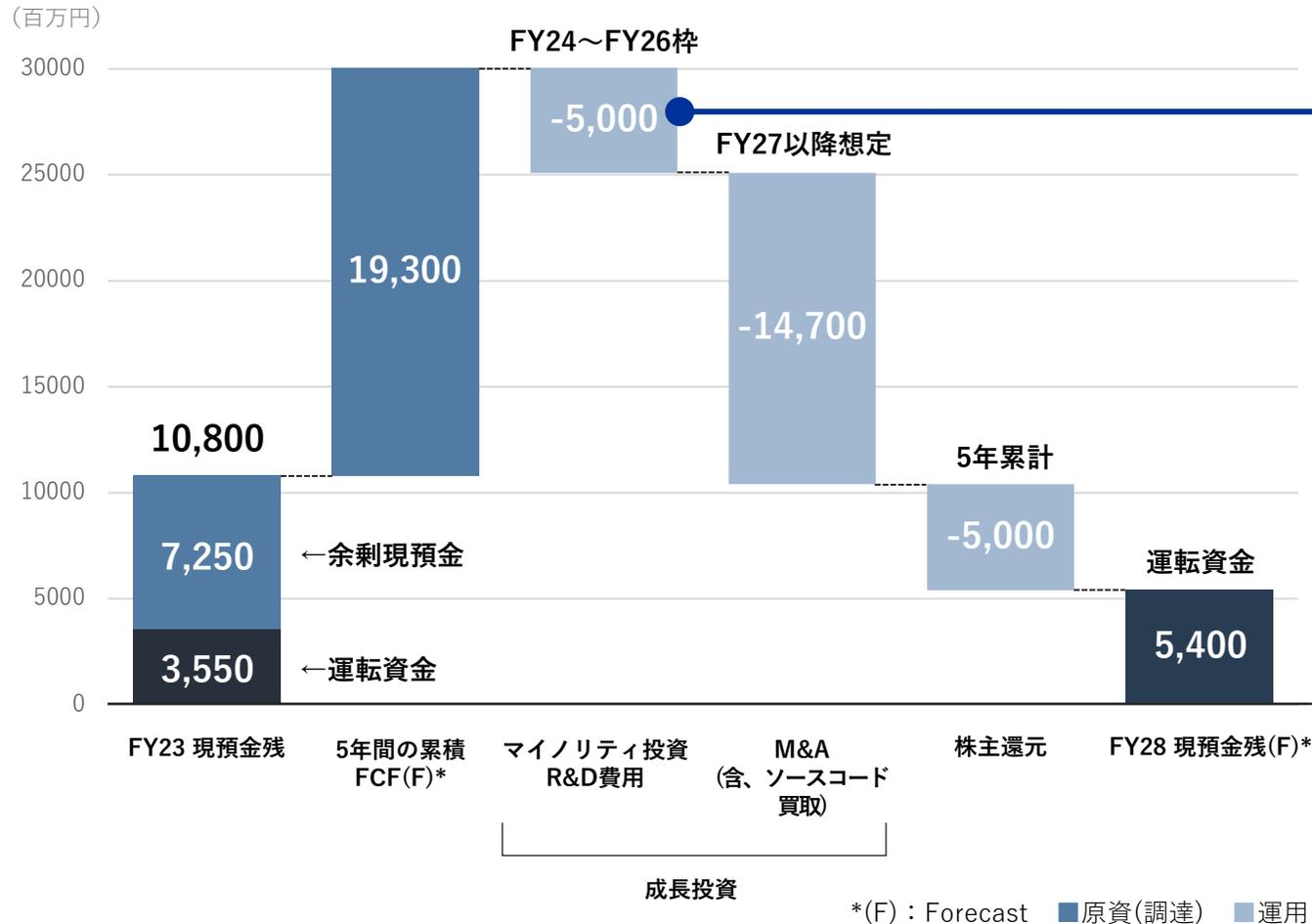
新たな市場の創造

新セグメント名称 経営管理ソリューション事業



# BG28 におけるキャピタルアロケーションの当初計画

- 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



## 第一次成長投資の方向性

- 10億** 内部投資 = 人的資本投資
  - ・ 事業計画達成に貢献するR&Dの実施
  - ・ スケールメリットの出る機能の整備
- 35億** 事業の成長資産調達投資
  - ・ マイノリティ出資
  - ・ ソフトウェア買収
- 5億** 予備費
  - ・ VC投資等

# キャピタルアロケーションの実績と計画

- 内部投資は最も優先度が高いため、第一次成長投資枠のなかで増額を予定
- 自社株買い10億で得る自社株は従業員還元、M&A等にて活用予定のため、株主還元の枠は変更なし

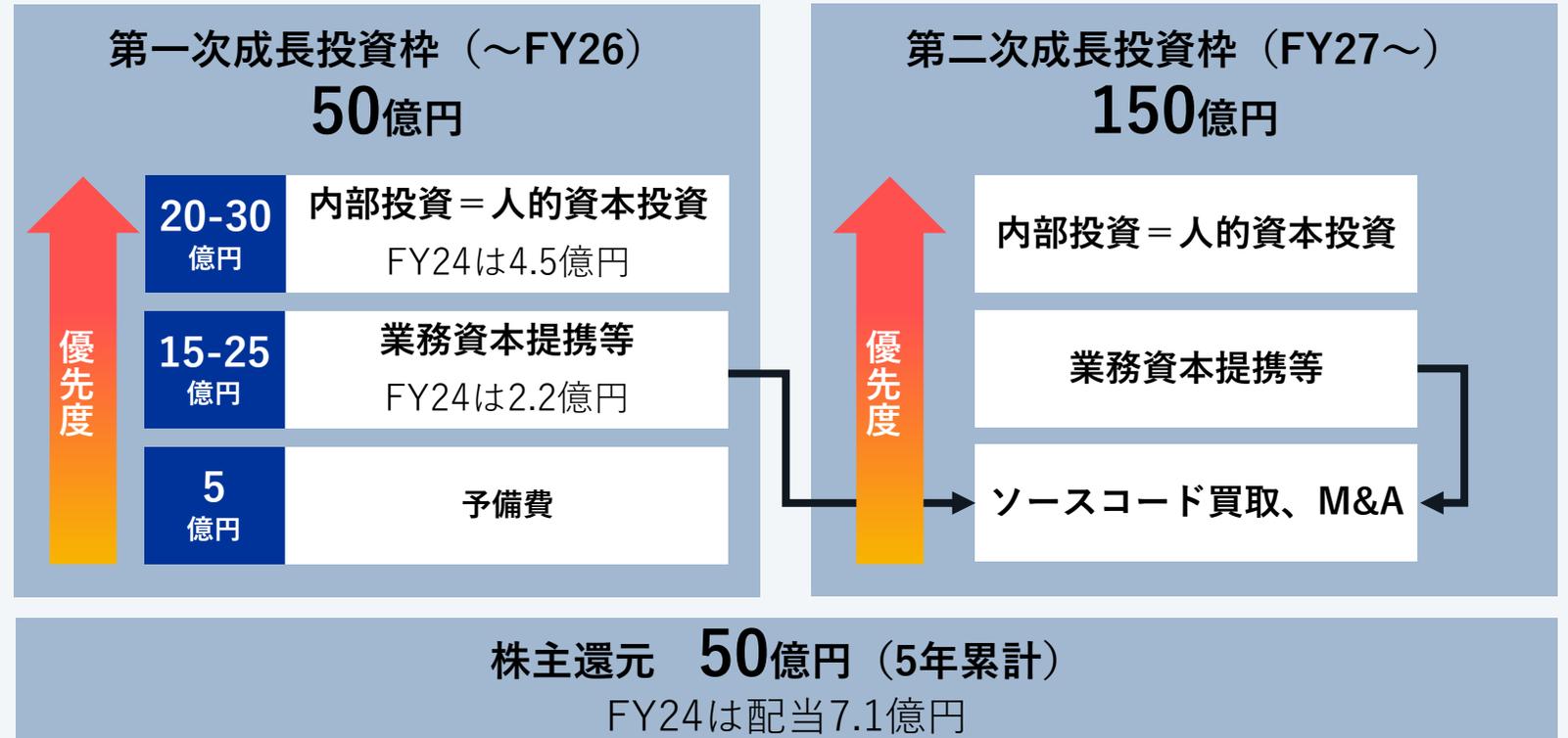
## キャッシュイン

FY23末余剰現預金  
72.5億円

フリーキャッシュフロー  
累計見通し193億円

FY24は営業CF 36.8億円  
+ 投資CF ▲6.3億円  
= 30.5億円

## キャッシュアウト（成長投資200億円、株主還元50億円）



# アバント、「AVANT Compass」をリブランディング



- 従来提供していた「AVANT Compass」をリブランディングし、「AVANT Compass Powered by NOMURA」として提供
- 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

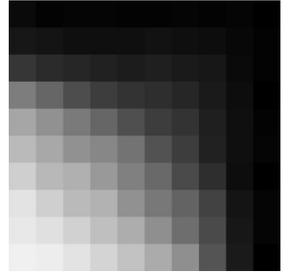
2023年3月に東京証券取引所（以下「東証」）より全上場会社に要請された「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」を効率化し、持続的価値創造に必要な経営プロセスを一気に加速する経営支援ツール

野村證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、野村證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6月19日リリース

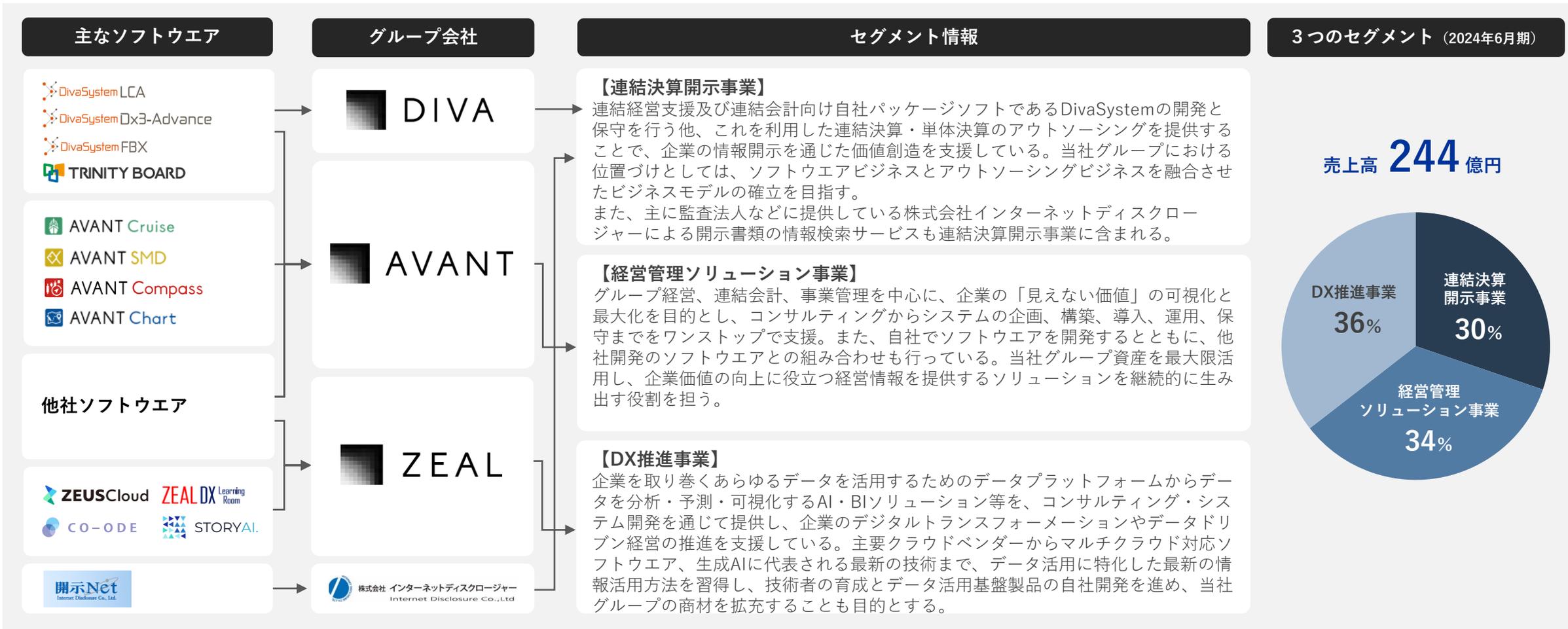
[https://www.avantgroup.com/ja/ir/irnews/auto\\_20240619531978/pdfFile.pdf](https://www.avantgroup.com/ja/ir/irnews/auto_20240619531978/pdfFile.pdf)



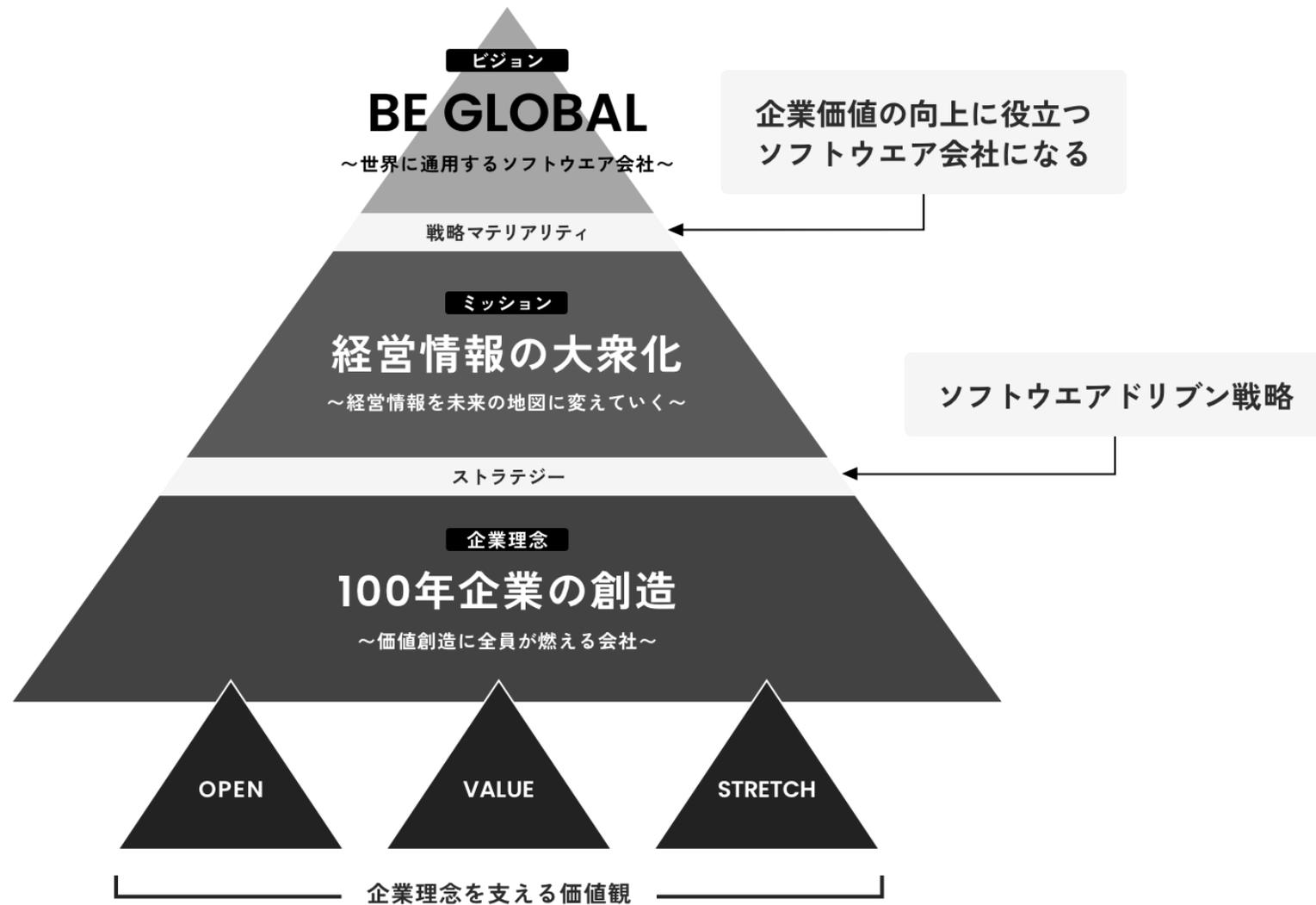
## 参考資料：会社概要

# 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～)

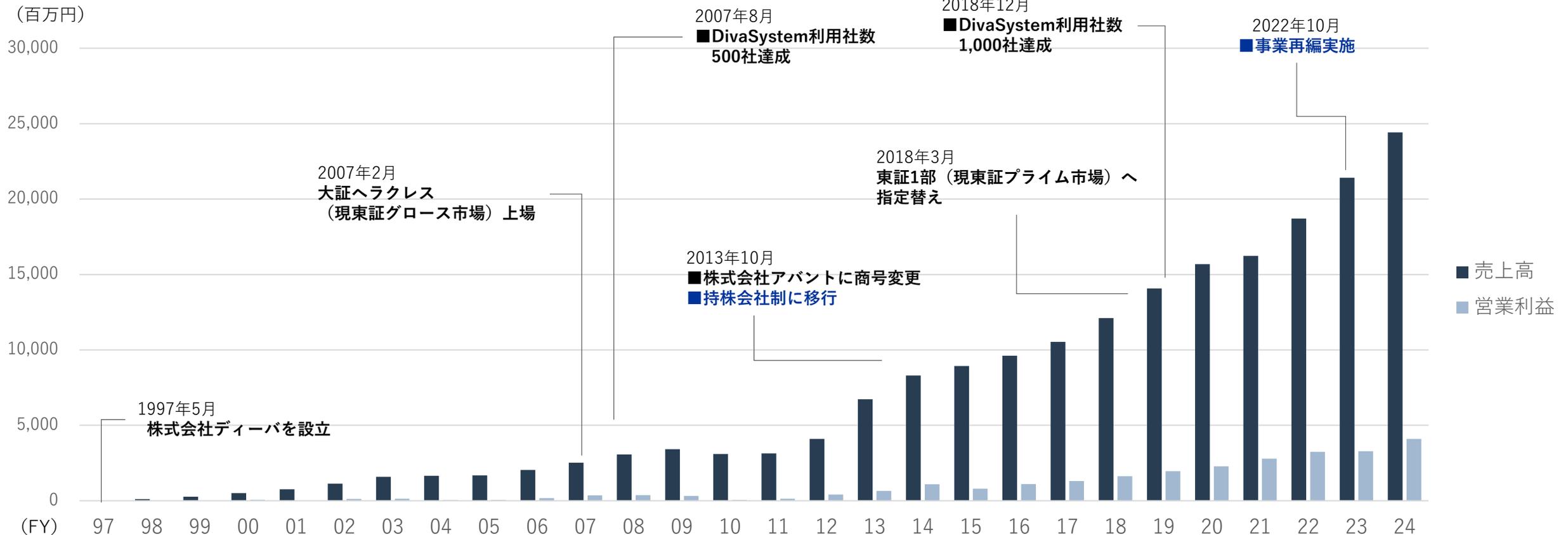
■コーポレート  
ガバナンス・コード  
(2015年6月～)

■グループ・ガバナンス  
実務指針  
(2019年9月～)

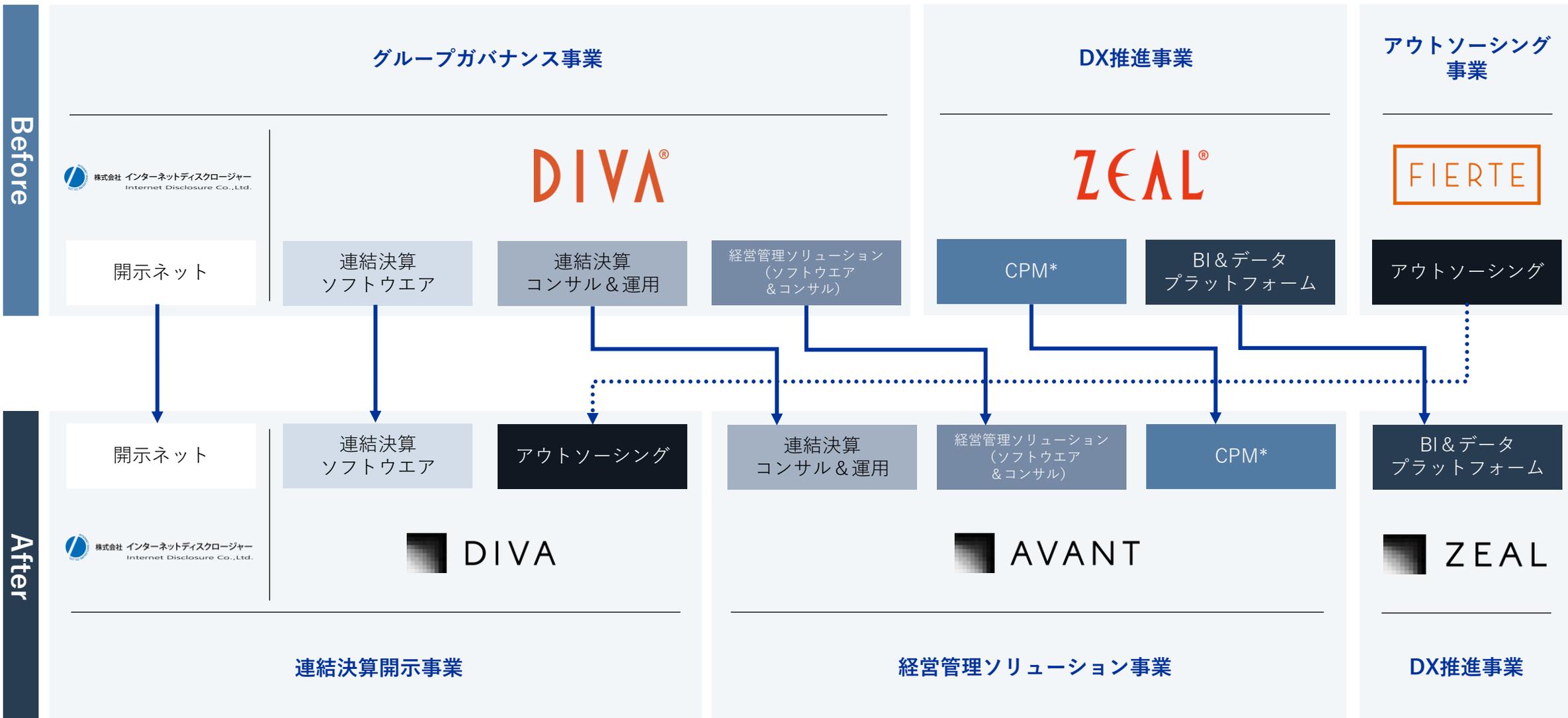
■事業再編実務指針  
(2020年7月～)

■公正な買収の在り方に関する研究会  
(2022年～)

■東証より「資本コストや株価を意識し  
た経営の実現に向けた対応」の要請  
(2023年3月～)

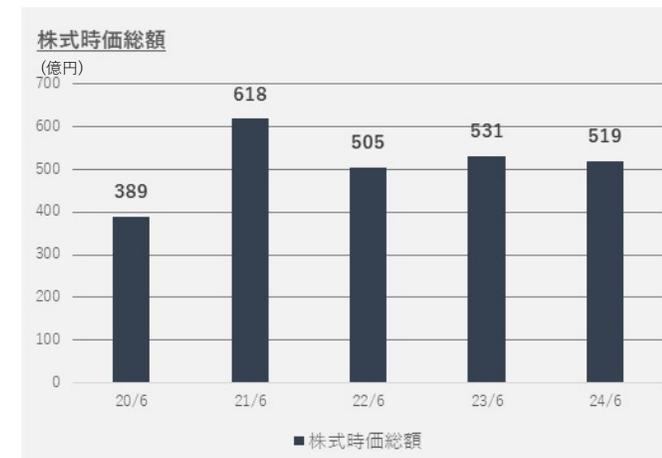
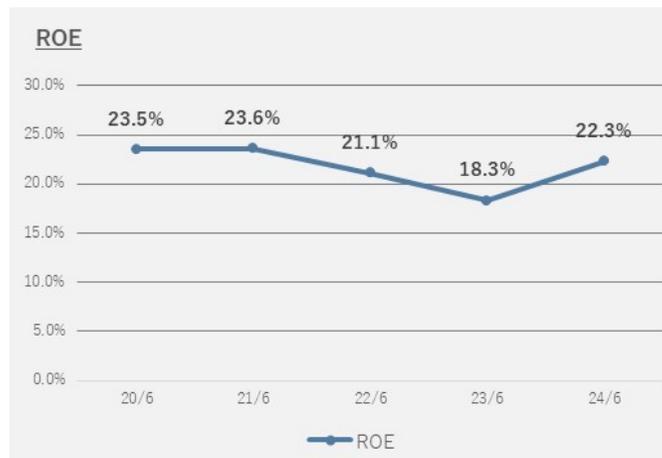
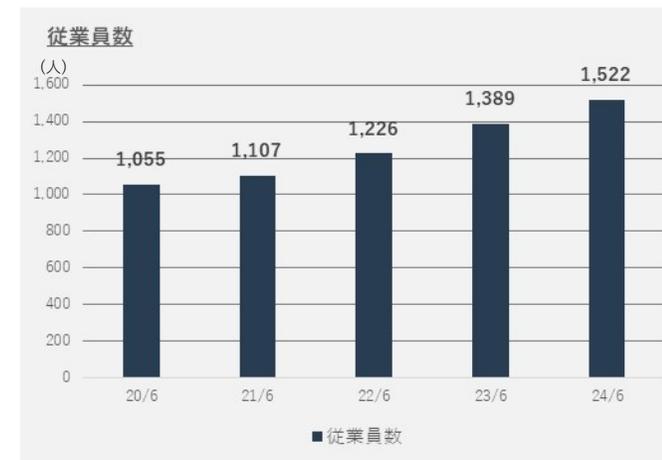


# 新セグメントへの組み替えについて



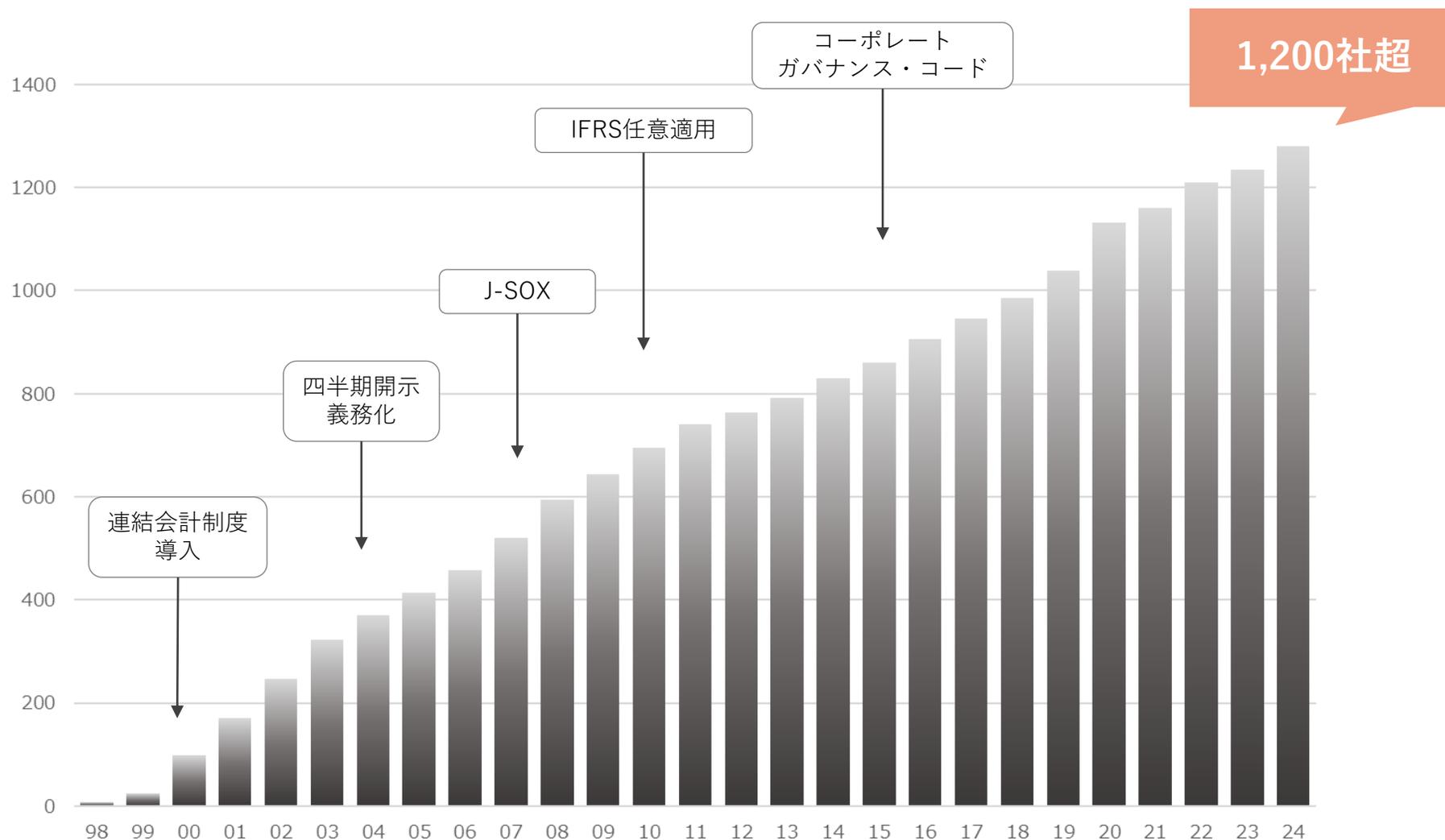
※CPM : Corporate Performance Management

# 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。

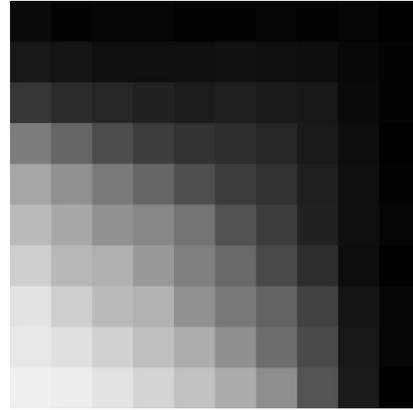
しかしながら実際には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生などにより、資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じるリスクを含んでおります。

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](mailto:ir@avantgroup.com)



AVANT GROUP

SUSTAINABILITY IS VALUE