



AVANT GROUP NEWS

株式会社アバントグループ

第29期株主通信

2024.7.1 - 2025.6.30

証券コード 3836

 AVANT GROUP

経営情報の大衆化により、
企業や社会の持続的な
発展に貢献します



代表取締役社長
グループCEO

森川 徹治

存在意義を問い続けた
結果としての企業価値測定

アバントグループでは、2024年6月期（2023年7月～）から開始した中期経営計画「BE GLOBAL 2028」より、当社流の「企業価値経営」という考え方で事業活動を行っています。社会における企業の根源的な存在意義を問い続け、行動した結果を企業価値で計測するというものです。

サイモン・シネックの提唱するゴールデンサークル理論を使って当社の理念・戦略・ビジョンの図を眺めると、下図のよう

になります。すべての活動は、純粋な動機から始まるというものです。事業活動においては、社会貢献、利他の精神が欠かせません。一方で、その測定はゴードン・グロースモデルのようなファイナンスの尺度をもって行います。現代の「論語とそろばん」です。

目標企業価値の設定で
ビジョン実現への問題が明確に

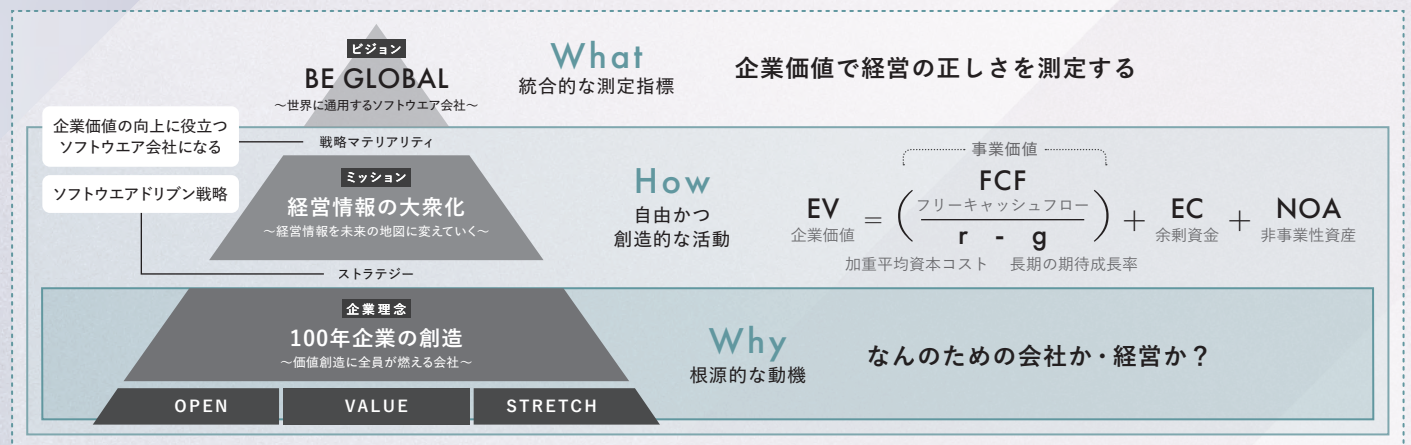
当社では、2028年6月期、そして2033年6月期の目標企業価値を設定しています。それは、必要としている人なら誰でも使える経営情報を広める「経営情報の大衆化」によって企業経営の品質向上に役立とうと

いう創業以来のミッションを、これからどれだけ実現するのか、できたのかを測定するために欠かせないからです。

2026年6月期は、この経営モデル実践の3期目となります。企業価値目標を定めずに行っていた時代よりも格段にビジョン実現に対する問題の解像度が高まりました。過去2年間を通して明確になった問題に向き合い、お客様や社会への貢献価値を高めるための行動に、グループ一同取り組んでまいります。

株主・投資家の皆様には、引き続きご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

ゴールデンサークル理論と企業価値経営



当期純利益は20%超の成長
 ビジネスモデル転換に向けて
 ソフトウェア粗利益を拡大

当社では2023年8月に新中期経営計画として、2028年6月期までの5ヶ年計画「BE GLOBAL 2028」(BG28)を発表しました。当計画においては、「企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になる」という戦略マテリアリティの実現に向けて、「ソフトウェアドリブン戦略」による価値創造を目指しています。事業成長の指標となる定量目標としては、2023年6月期比で売上高2倍、

営業利益3倍、ソフトウェア粗利益3倍を掲げています。2025年6月期の実績は、売上高28,227百万円、営業利益4,604百万円、ソフトウェア粗利益2,823百万円となり、戦略的成長投資を実行するとともに、おおむね堅調な成長を達成しました。2026年6月期には売上高33,300百万円、営業利益5,100百万円の達成を目指し、着実な成長軌道を継続します。

	2023年6月期	2025年6月期		2026年6月期	2028年6月期
	実績	計画	実績	計画	目標
売上高	21,424百万円	28,800百万円	28,227百万円	33,300百万円	40,000 ~ 45,000百万円
営業利益	3,289百万円	4,900百万円	4,604百万円	5,100百万円	9,000 ~ 11,000百万円
営業利益率	15.4%	17.0%	16.3%	15.3%	20 ~ 24%
純利益	2,094百万円	3,350百万円	3,434百万円	3,500百万円	6,000 ~ 7,000百万円
1人当たり 営業利益※	2.5百万円	3.0百万円	2.8百万円	2.7百万円	3.9百万円
ソフトウェア 粗利益	2,367百万円	2,474百万円	2,823百万円	3,306百万円	5,500 ~ 6,000百万円
ROE	18.3%	22.4%	23.8%	20.7%	20.0%以上
DOE	4.9%	6.2%	6.3%	7.1%	8.1%以上
配当	15円	25円	25円	32円	51円以上

BE GLOBAL 2028
 着目したい主な指標
※2023年6月期を基準とする



※1人当たり営業利益は期中平均の社員数を用いて計算

POINT

ソフトウェア粗利益は計画を上回るも今後の加速が鍵

BG28達成に向け、「DivaSystem LCA」「AVANT Cruise」「TRINITY BOARD」を中心に、企業価値経営SaaS Suiteの展開を推進します。

アバントグループを構成する 主要3事業会社

DIVA

連結決算開示事業

連結決算業務をシステム×アウトソーシングで支援

連結会計システムや取締役会DXシステム、トレジャリーマネジメントシステムのほか、決算業務アウトソーシングなどのサービスを提供。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。



連結会計・連結決算システム
14年連続国内シェアNo.1*



取締役会DXシステム
企業価値向上につながる取締役会を実現

BPOサービス

決算支援サービス
国内シェアNo.1*の連結会計システムベンダーによる約300社が活用する唯一無二のBPOサービス

TMS

トレジャリーマネジメントシステム
企業の資金管理を効率化し、経営の効果を高める

※出典：富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2012～2025年版」連結会計管理ソフト市場占有率推移
<パッケージ・ベンダーシェア>2011～2024年度実績

ZEAL

DX推進事業

最先端のテクノロジーで企業のDXを推進

DX構想策定のコンサルティングやデータ基盤構築、AIを主軸としたデータ高度利用支援や内製化の伴走型支援など、プロジェクトの全工程にわたって、最先端のテクノロジーと専門性による一気通貫のサービスを提供し、DXやデータドリブン経営を支援します。



クラウド型データ分析プラットフォーム
企業内データの統合と分析をオールインワンで実現



DX人材育成eラーニングサービス
顧客社員をデータドリブン人材へ育成



オープンデータ提供サービス
オープンデータ活用によるデータ分析の高度化を支援



感情分析AI
テキストや画像からストーリーを感情分析

DX推進サービス

DX推進サービス
DX構想策定コンサルティングからデータ基盤構築、データ分析、AI活用など、最先端テクノロジーと専門性による一気通貫のサービス提供

アライアンス
製品

BI・統計解析

分析基盤

Power BI / Amazon QuickSight / Looker / Tableau /
MotionBoard / ThoughtSpot / SAS Viya
Microsoft Fabric / Amazon Redshift / BigQuery /
Snowflake / Databricks

アバントグループは、経営改革を推進するためのソフトウェア開発・販売・保守や、ソフトウェアベースのコンサルティング・BPOサービスを提供。
顧客企業の「経営のDX」に貢献します。

AVANT

経営管理ソリューション事業

経営管理に特化したソリューションを提供

グループ経営管理・連結会計・事業管理を柱として、「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。経営課題のソリューションとなるソフトウェアを自社開発しています。

 AVANT Cruise

企業価値向上のための経営管理システム
1,200社超の経営管理支援実績で培ったノウハウをパッケージ化

 AVANT Chart

戦略・シナリオ策定のための経営ダッシュボード
経営の未来を描くシナリオ作成・比較・将来予測

 AVANT Compass
Powered by NOMURA

企業価値 (PBR) 分析クラウド
企業価値分析・評価・モニタリングを支援

CPM導入サービス

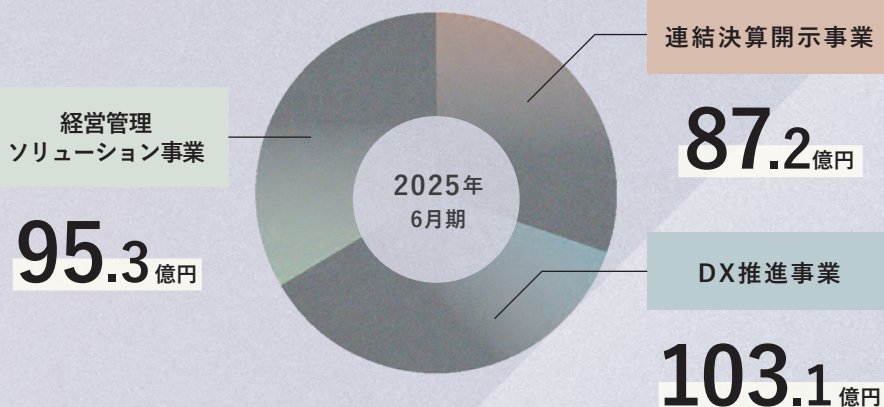
CPM導入サービス
グローバルで実績があるCPM製品ベンダーとのアライアンス契約を締結、各製品の資格取得者による導入サービスを提供

アライアンス
製品

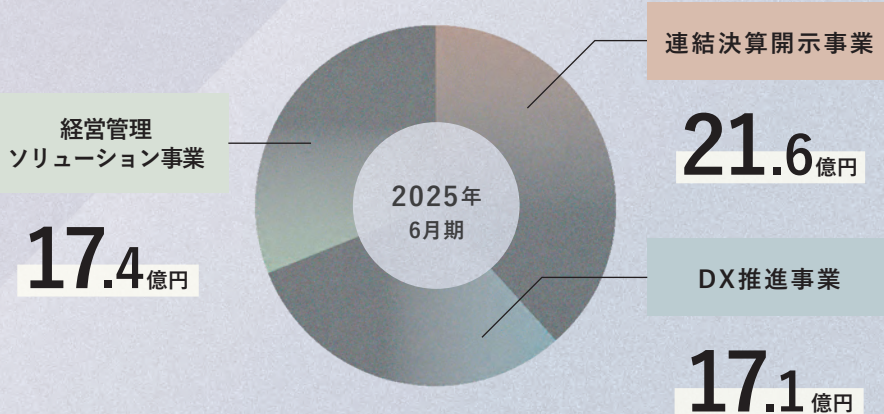
Board / CCH® Tagetik / Forguncy /
IBM Planning Analytics /
Oracle Cloud EPM Planning / SAP Analytics Cloud /
Workday Adaptive Planning

セグメント別実績

売上高



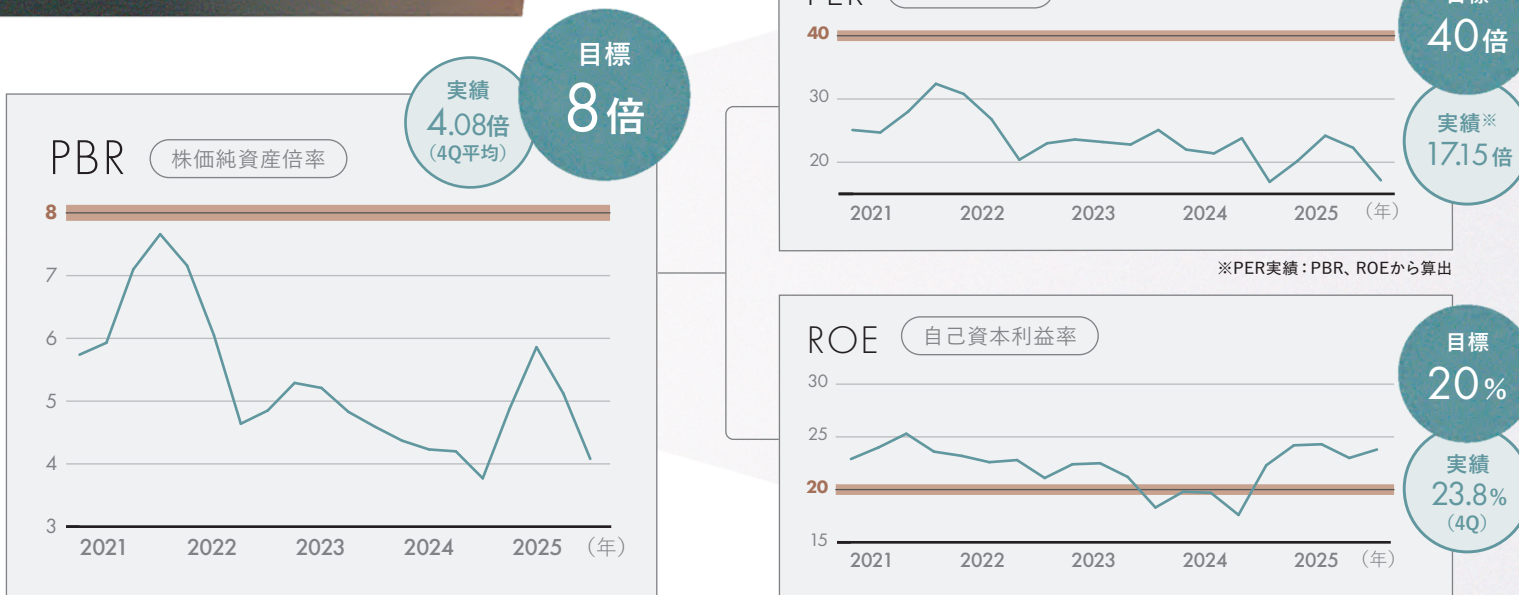
営業利益



PBRツリーを用いた戦略実行モニタリング 企業価値向上に向けた道筋

アバントグループは、自社の企業価値向上の尺度としてPBR(株価純資産倍率)を採用。さらに、その構成要素であるPER(株価収益率)とROE(自己資本利益率)の改善に向けて、財務戦略におけるアプローチを推進しています。

データで見る 推移と今後の方策



成長投資を通じた
ビジネスモデル転換

- 長期の期待成長率
- 株主資本コスト
- 純利益

キャピタルアロケーションの
最適化

- 株主資本
- 長期の期待成長率

投資家との
創造的対話

- 株主資本コスト

COLUMN | PBR向上に向けた戦略

PBRとは、株価が1株あたりの純資産の何倍かを示す指標です。PBRが高ければ、企業価値が市場から高く評価されているといえるため、BG28ではPBR8倍を目指しています。実現のためには、PERとROEを向上する財務的アプローチが必要であり、アバントグループにおいてその中心となるのが、ソフトウェアドリブン戦略です。アバントグループ

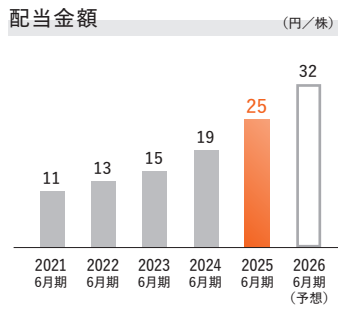
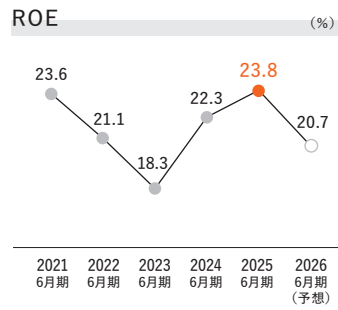
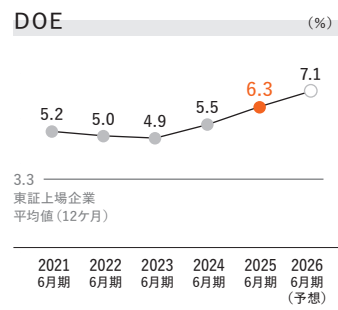
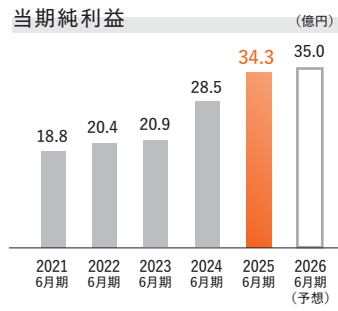
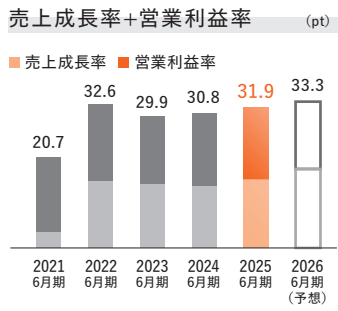
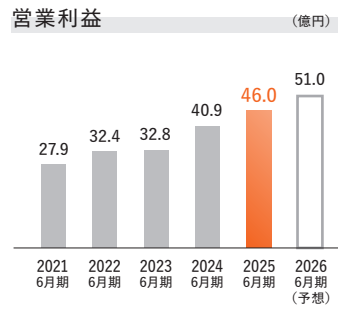
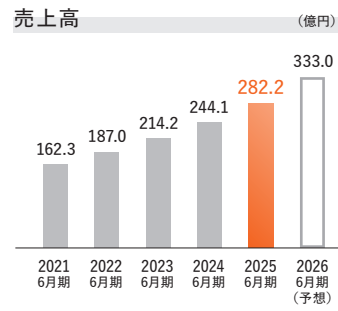
のサービスはこれまで、導入コンサルティングを中心とするフロー(売り切り)型がメインでしたが、今後はストック型のビジネスモデルへとシフトすることで、キャッシュフローを安定化します。さらに、ビジネスモデル転換を実現するため、最適なキャピタルアロケーションを行います。

$$\begin{array}{ccccccc}
 \text{PBR} & = & \text{PER} & \times & \text{ROE} \\
 \text{株価純資産倍率} & & \text{株価収益率} & & \text{自己資本利益率}
 \end{array}$$



業績ハイライト

■ 当期実績 ■ 予想



「M社長からの手紙」の答えを下記アンケートフォームよりご回答ください。正解された方より先着で50名様に当社社長&グループ会社社員からの公募写真で制作した『2026年アバントグループ特製カレンダー』をプレゼント!

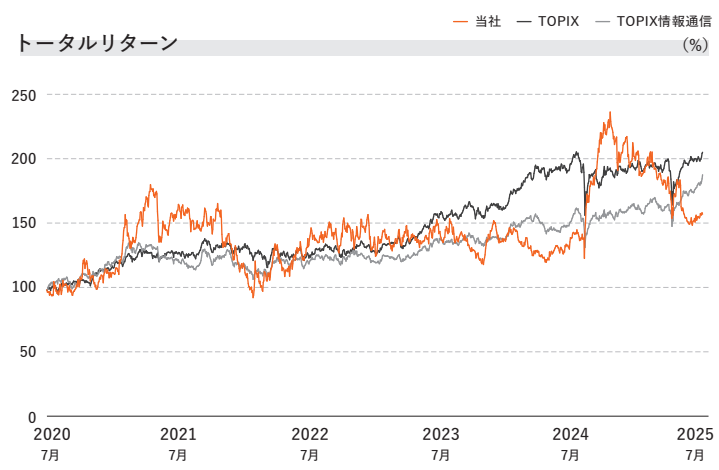
※カレンダーの発送は12月頃を予定しています。正解された先着50名様にはお届け先の住所の入力をお願いするメールが届きます。お間違えのないようお願いします。

■ アンケートフォーム
<https://krs.bz/diva/m/poll>



※当社に対する投資家の皆様のご意見を募集します。
※回答は「M社長からの手紙の回答」欄にご記入ください。

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.avantgroup.com/>

■ IR情報
<https://www.avantgroup.com/ja/ir.html>

株式会社アバントグループ
東京都港区港南二丁目15番2号
TEL: 03-6864-0100 (代表)

