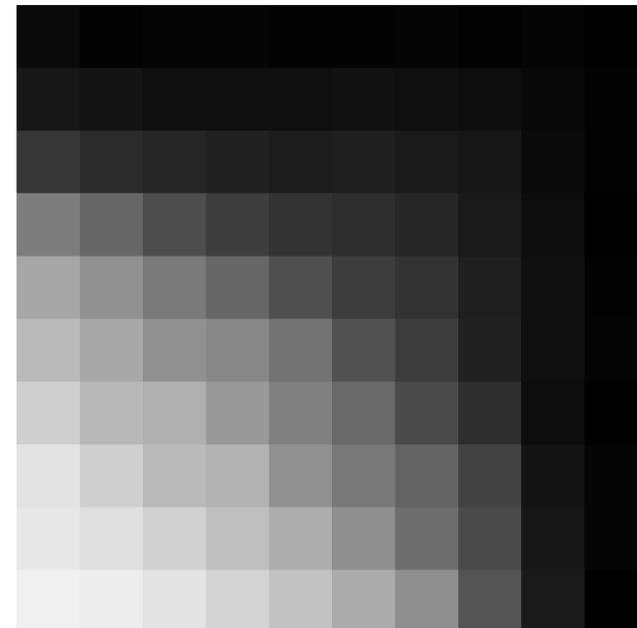


3836 東証プライム市場

株式会社アバントグループ

2025年6月期 決算説明資料

2025年8月5日



2025年6月期 決算ハイライト

売上高

28,227 百万円

(前年同期比 + **15.6%**)

15期連続増収

すべてのセグメントで売上成長を実現したことにより、全社で15%超の堅調な成長を達成

営業利益

4,604 百万円

(前年同期比 + **12.3%**)

10期連続増益

成長投資による費用増加を増収効果が上回り増益を達成。DX推進事業での案件中止影響があったものの、全体では堅調な成長を継続

当期純利益

3,434 百万円

(前年同期比 + **20.5%**)

20%超の成長を達成

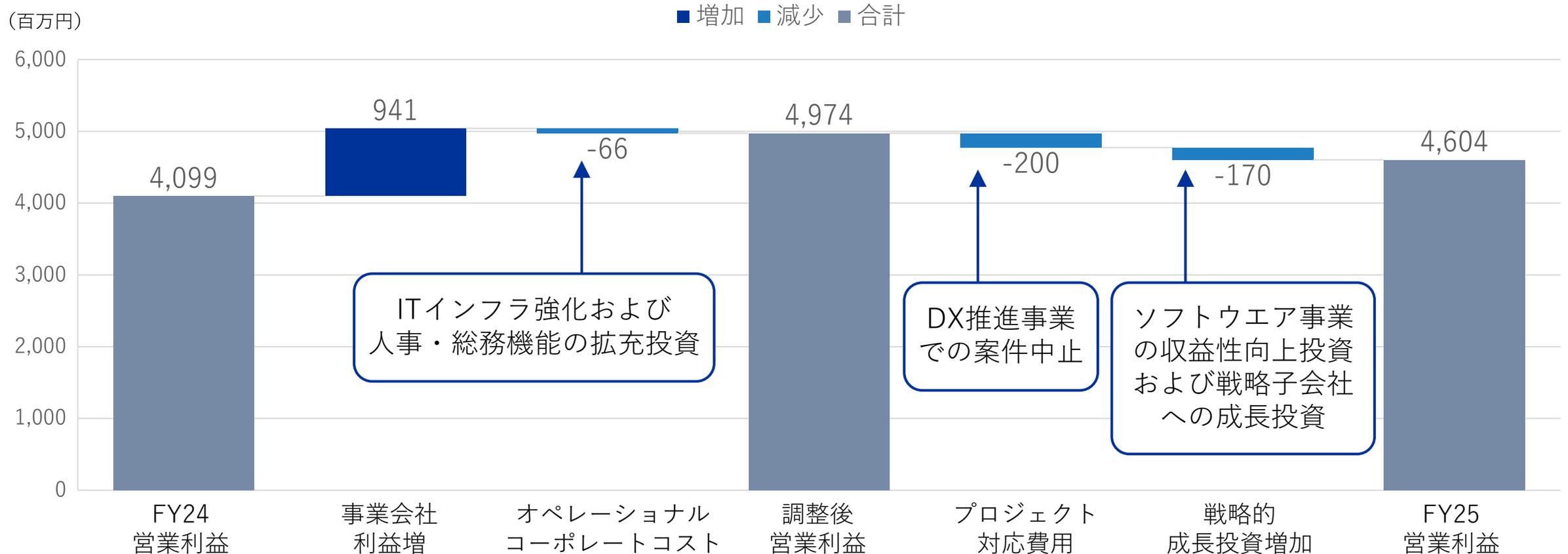
営業利益の伸張に加え、投資有価証券の売却益もあり20%超の増益を実現

▼2026年6月期業績予想

- 2026年6月期は、**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
- 配当政策では、中期経営計画で設定した純資産配当率8%の目標達成に向け、**1株あたり32円**の期末配当を予想し、企業価値の更なる向上を目指す

FY25 営業利益の対前期比較

- 調整後営業利益*は21.3%伸長でガイダンス49億円を達成。DX推進事業での案件中止の一時的な影響と戦略的成長投資の実行により、営業利益は12.3%増にとどまったものの、戦略的成長投資により中長期の競争優位性確立に向けた事業基盤強化を実現



※調整後営業利益：一過性の影響を除いた、平常時の稼ぐ力を示す営業利益

【FY25発生課題への対応】DX推進事業のプロジェクト案件管理体制の強化

■ インシデント（案件中止）の課題を教訓に品質管理体制を強化

課題の認識と分析

背景・課題認識

- 請負案件において顧客要件との認識齟齬により、案件が中止
- 当該案件の中止による影響額は約2億円、FY25 3Qで計上を完了

課題分析

- 事業拡大ペースに応じたPM・PLの育成体制の整備が課題
- プロジェクト管理体制のスケラビリティ向上が必要

解決方針

PMO機能の拡充とプロジェクト支援強化（運用開始済み）

- 人材育成体制の整備: PM・PLおよびメンバーの体系的なスキル向上プログラム導入
- プロジェクト支援体制の構築: PMOによる進行状況の可視化と早期課題解決支援

品質保証体制の高度化（運用開始済み）

- 提案段階でのリスク評価強化: 一定基準案件における提案内容・実行体制の役員レビュー制度導入
- 品質管理プロセスの標準化: チェックポイントの明確化と継続的モニタリング体制確立

期待効果

お客様満足度向上:

- 安定品質での成果物提供

プロジェクト管理体制の拡大:

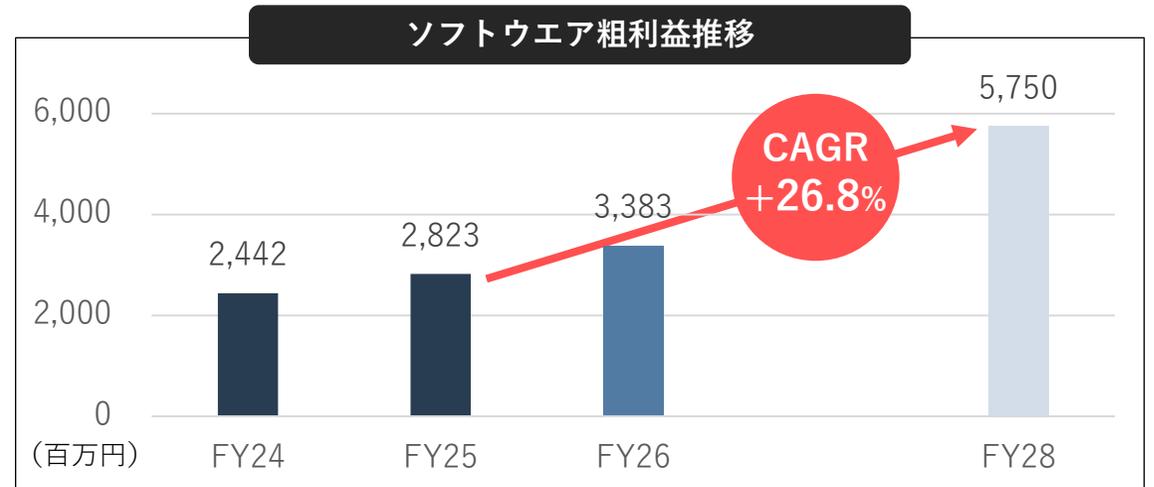
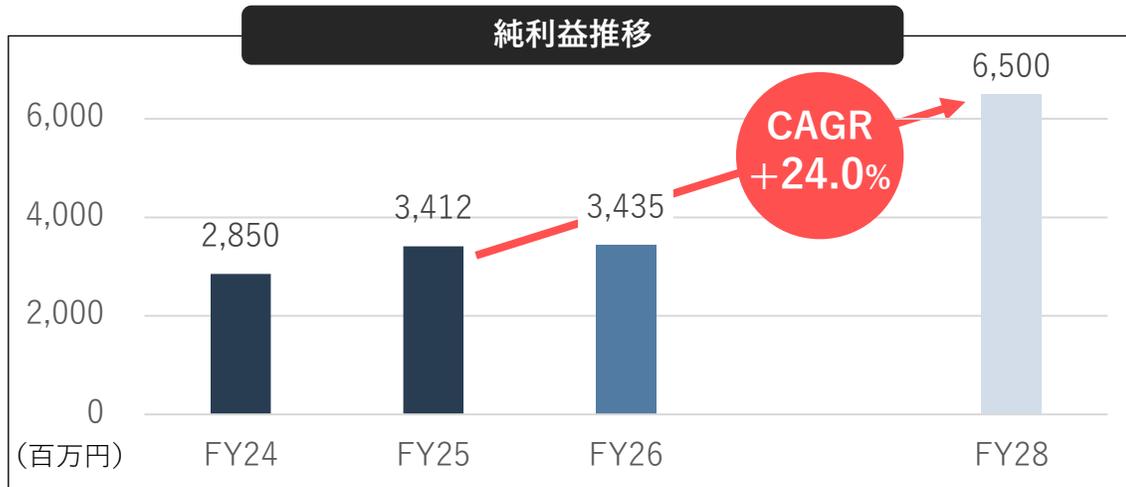
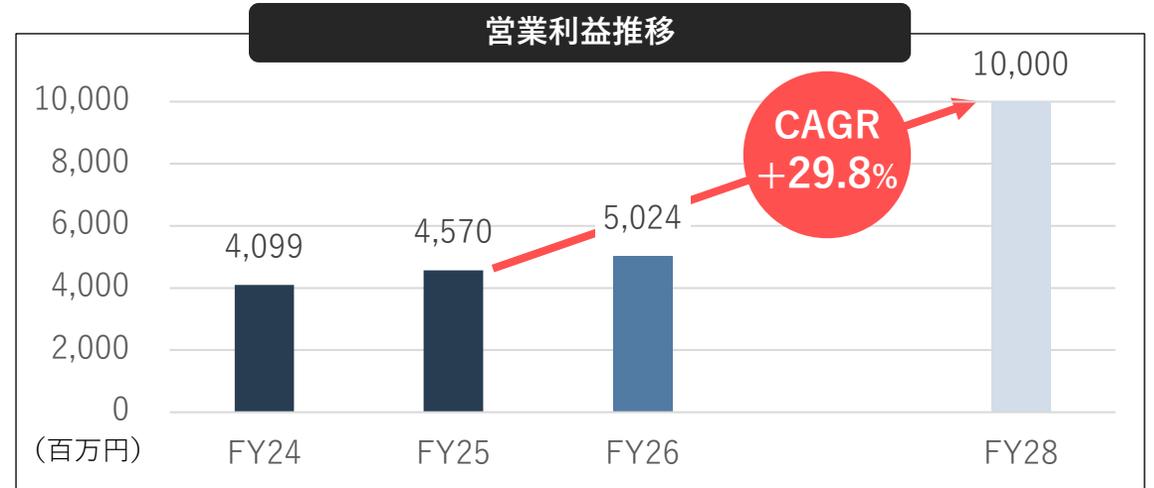
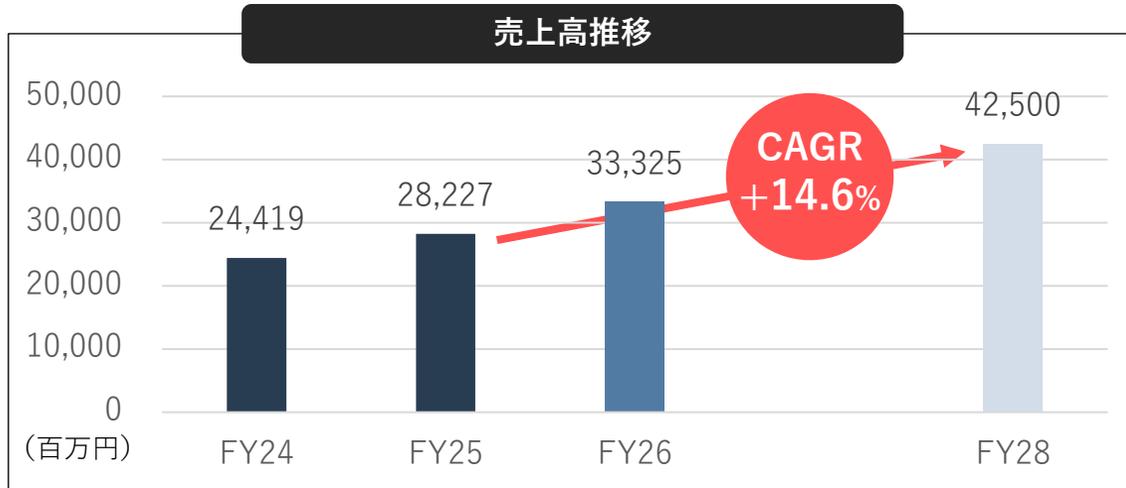
- スケーラブルな管理体制構築

持続的成長:

- 中計達成に向けた事業拡大の実現

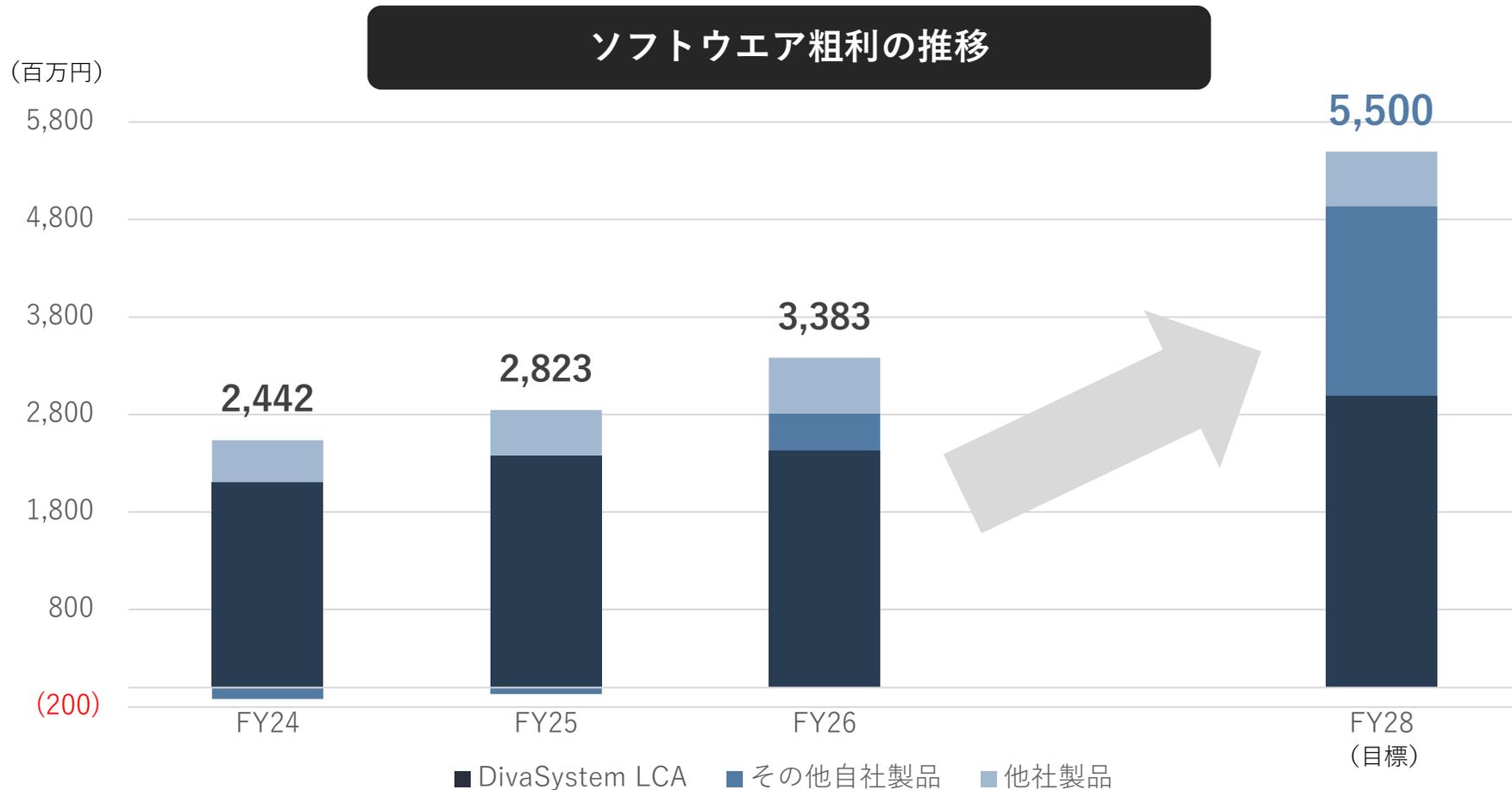
各指標の推移

- BE GLOBAL2028 (=BG28) の利益目標達成に向けて、戦略的重点領域であるソフトウェア事業の粗利益拡大を最優先に取り組み、マージン改善を着実に推進



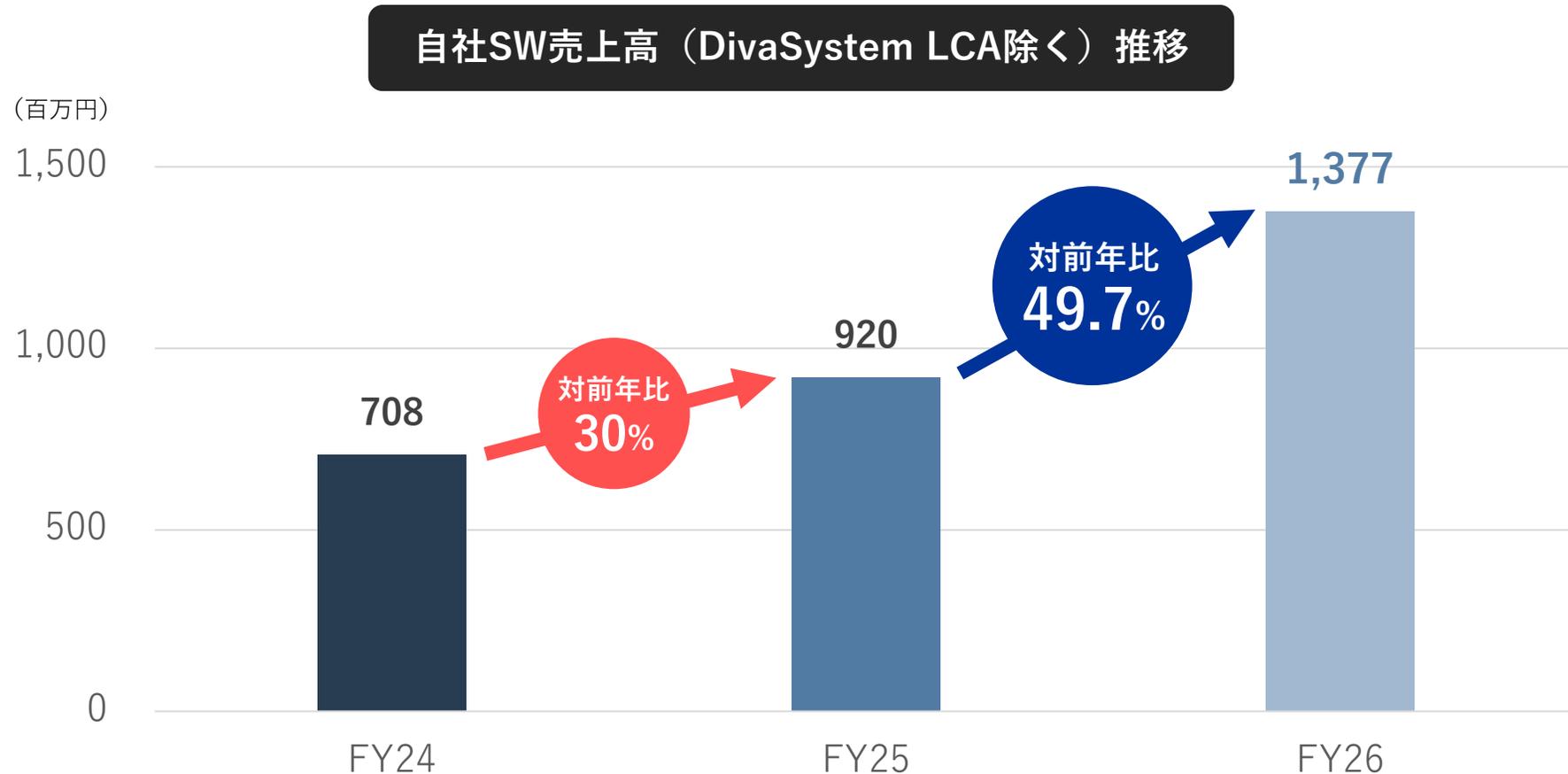
SW粗利益の進捗状況

- 祖業である連結会計システムDivaSystem LCAの安定成長に加え、自社製品群の積極的な市場展開により、目標達成を確実に推進



連結会計システムDivaSystem LCA以外の自社SW売上高の進捗状況

- 連結会計システムDivaSystem LCAに続く新たな収益柱として、自社開発ソフトウェア製品群が順調な成長軌道を描いており、今後更なる飛躍を推進



BG28達成に向けた成長戦略

- ソフトウェア粗利益の拡大に向け、オーガニック成長に加え、ソフトウェア粗利実現投資とクロスセル強化を組み合わせた統合戦略により、BG28の実現を目指す

オーガニック成長

- 連結会計システムLCAのクラウドシフト加速のため、LCAクラウド等クラウド製品の保守をアバント社からディーバ社に移管
- AVANT Cruiseパッケージの展開加速

+

ソフトウェア粗利実現投資

- ソフトウェア開発のグループ連携
- 企業価値経営SaaS-Suite実現のための資本業務提携
- ソフトドリブン戦略推進のためのM&A

オーガニック成長の
確実な実現

クロスセル力強化

クロスセルでのSales Lead創出、
FY28でのクロスセル売上高増加

ソフトウェアビジネスの
集約効果向上

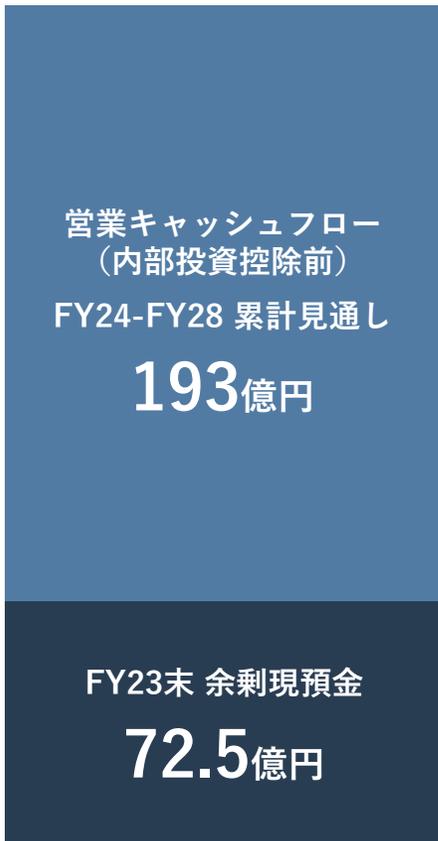
キャピタルアロケーションの計画アップデート

- 第一次成長投資を精査し40億円で実行予定。10億円を第二次投資枠に活用することで、投資効果の最大化を図る

キャッシュイン

キャッシュアウト (成長投資200億円、株主還元50億円)

FY24およびFY25の累計は94億円となり、当初の計画と比べても順調に推移



優先順位は以下

- ①内部投資 = 人的資本投資
- ②業務資本提携等
- ③ソースコード買取、M & A

【20億】 内部投資 = 人的資本投資
→FY24およびFY25の累計は12億円

【15億】 業務資本提携等
→FY24およびFY25の累計は4億円

【5億】 予備費

FY24およびFY25の配当実績の累計は13億円

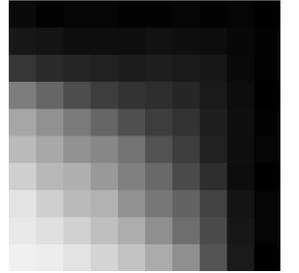
8.3億円の自社株買いを実施
(未消却)

INDEX

- I. 2025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. 2025年6月期の決算概要

決算概要

- 売上高は、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の3事業全てが売上成長を実現したことにより、前年同期比15.6%増の28,227百万円
- 営業利益に関しては、業容拡大に応じた人件費及びIT費用、受注増に対応するための外注加工費、ソフトウェアビジネス強化を中心とした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、ソフトウェアビジネスの成長による利益率の向上及び前年同期に経営管理ソリューション事業の利益水準が低くとどまったことによる反動等もあり、前年同期比12.3%増の4,604百万円

(百万円)	2025年6月期	前年同期比		2025年6月期	前年同期比		対業績予想	
	第4四半期	前年実績	増減率	通期	前年実績	増減率	業績予想値	達成率
売上高	7,289	6,613	10.2%	28,227	24,419	15.6%	28,800	-2.0%
売上原価	4,019	3,514	14.4%	15,649	13,491	16.0%	—	—
売上総利益	3,270	3,099	5.5%	12,578	10,928	15.1%	—	—
売上総利益率	44.9%	46.9%	-2.0pt	44.6%	44.8%	-0.2pt	—	—
販管費	2,291	2,075	10.4%	7,974	6,829	16.8%	—	—
営業利益	978	1,023	-4.4%	4,604	4,099	12.3%	4,900	-6.0%
営業利益率	13.4%	15.5%	-2.1pt	16.3%	16.8%	-0.5pt	17.0%	-0.7pt
純利益	1,164	876	32.8%	3,434	2,850	20.5%	3,350	2.5%
純利益率	16.0%	13.3%	2.7pt	12.2%	11.7%	0.5pt	11.6%	0.5pt
EBITDA	1,113	1,171	-4.9%	5,110	4,642	10.1%	—	—
EBITDAマージン	15.3%	17.7%	-2.4pt	18.1%	19.0%	-0.9pt	—	—

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引き続き増加
- 日本企業の中長期的なトレンドとなりつつある「データ及びデジタル技術を活用した企業経営・企業活動の高度化」を通じた競争力維持・強化のための投資ニーズが引き続き堅調であり、この需要に対応すべく外注費は増加
- 人員増とクラウド化対応（顧客向け、社内環境）によりIT費用も増加
- ソフトウェアビジネス強化を中心とした将来成長を実現するための投資性の費用が増加

(百万円)	2025年6月期	前年同期比		2025年6月期	前年同期比	
	第4四半期	前年実績	増減率	通期	前年実績	増減率
売上高	7,289	6,613	10.2%	28,227	24,419	15.6%
人件費	3,530	3,141	12.4%	13,238	11,657	13.6%
採用費	164	150	9.1%	631	489	29.0%
外注費	1,213	1,038	16.9%	4,842	4,004	20.9%
IT費用	394	376	4.8%	1,543	1,321	16.8%
事務所費用	271	255	6.1%	985	883	11.6%
その他	736	626	17.6%	2,384	1,966	21.3%
総費用	6,310	5,589	12.9%	23,623	20,320	16.3%
営業利益	978	1,023	-4.4%	4,604	4,099	12.3%
営業利益率	13.4%	15.5%	-2.1pt	16.3%	16.8%	-0.5pt

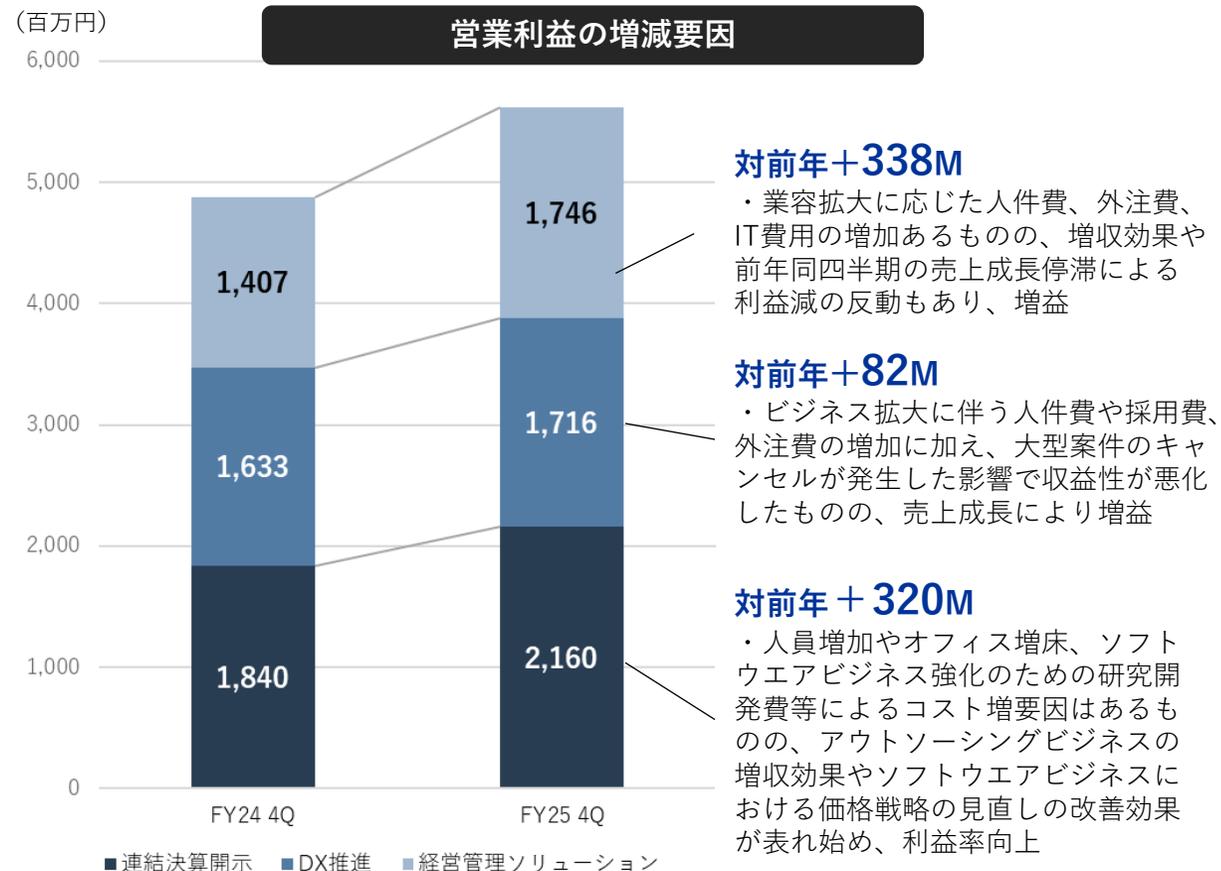
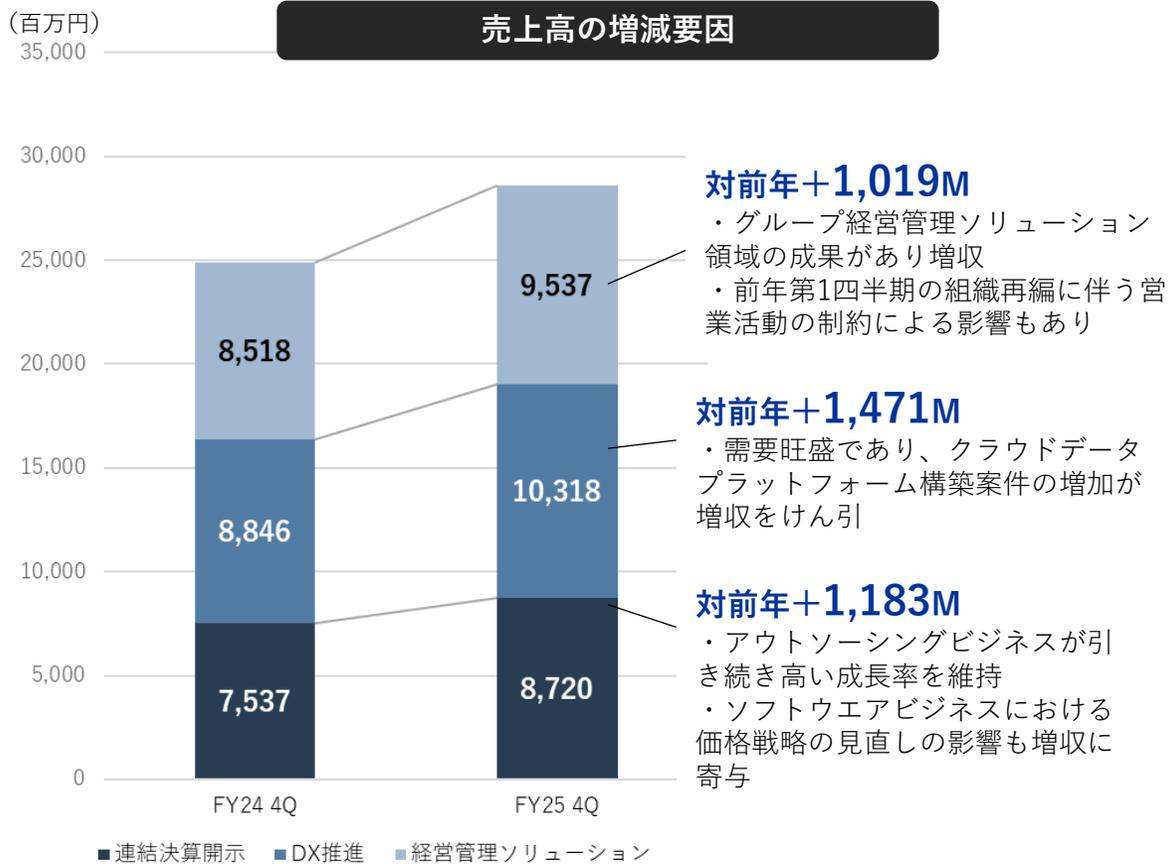
事業セグメント別業績

- 売上は当期1Qからの傾向が継続し、すべての事業セグメントで増収
- 利益については、全セグメントにおいて業容拡大による人員及び人件費の増加やその他事業成長に資する費用の増加による影響がみられるものの、通期累計では増益を達成

	(百万円)	2025年6月期		前年同期比		2025年6月期		前年同期比	
		第4四半期	前年実績	増減率	通期	前年実績	増減率		
連結決算開示	売上高	2,271	2,025	12.1%	8,720	7,537	15.7%		
	営業利益	384	403	-4.8%	2,160	1,840	17.4%		
	営業利益率	16.9%	19.9%	-3.0pt	24.8%	24.4%	0.4pt		
	受注額	2,540	2,871	-11.5%	9,227	8,269	11.6%		
	受注残	5,187	4,681	10.8%	5,187	4,681	10.8%		
DX推進	売上高	2,589	2,206	17.3%	10,318	8,846	16.6%		
	営業利益	403	333	21.1%	1,716	1,633	5.1%		
	営業利益率	15.6%	15.1%	0.5pt	16.6%	18.5%	-1.8pt		
	受注額	2,902	2,745	5.7%	10,260	9,211	11.4%		
	受注残	2,012	2,069	-2.8%	2,012	2,069	-2.8%		
経営管理ソリューション	売上高	2,514	2,468	1.8%	9,537	8,518	12.0%		
	営業利益	454	562	-19.0%	1,746	1,407	24.1%		
	営業利益率	18.1%	22.8%	-4.7pt	18.3%	16.5%	1.8pt		
	受注額	3,359	3,800	-11.6%	9,708	9,410	3.2%		
	受注残	4,177	4,006	4.3%	4,177	4,006	4.3%		

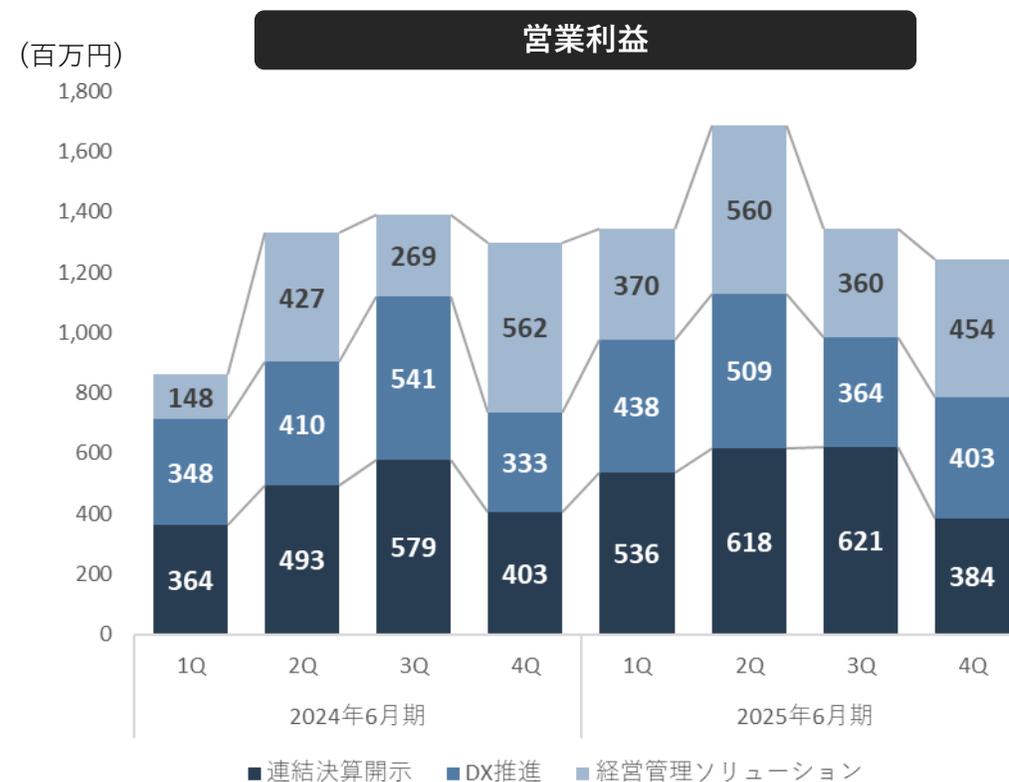
事業セグメント別業績（要因）

- 連結決算開示事業は、アウトソーシング事業堅調で増収、ソフトウェア価格見直しの効果も寄与し、収益面でも成長
- DX推進事業は、収益面では3Qに一部大型案件のキャンセルが発生したものの、引き続き経営や事業推進に関わる意思決定にデータを活用するニーズによる引き続き旺盛な需要があり、増収増益
- 経営管理ソリューション事業は、グループ経営管理ソリューションの事業領域において顕在化し始めた成果により増収を達成、利益面では成長のためのコスト増要因はあるものの、増収効果及び前年同期に売上成長停滞による利益減が強く出ていた反動もあり、売上増を大きく上回る増益



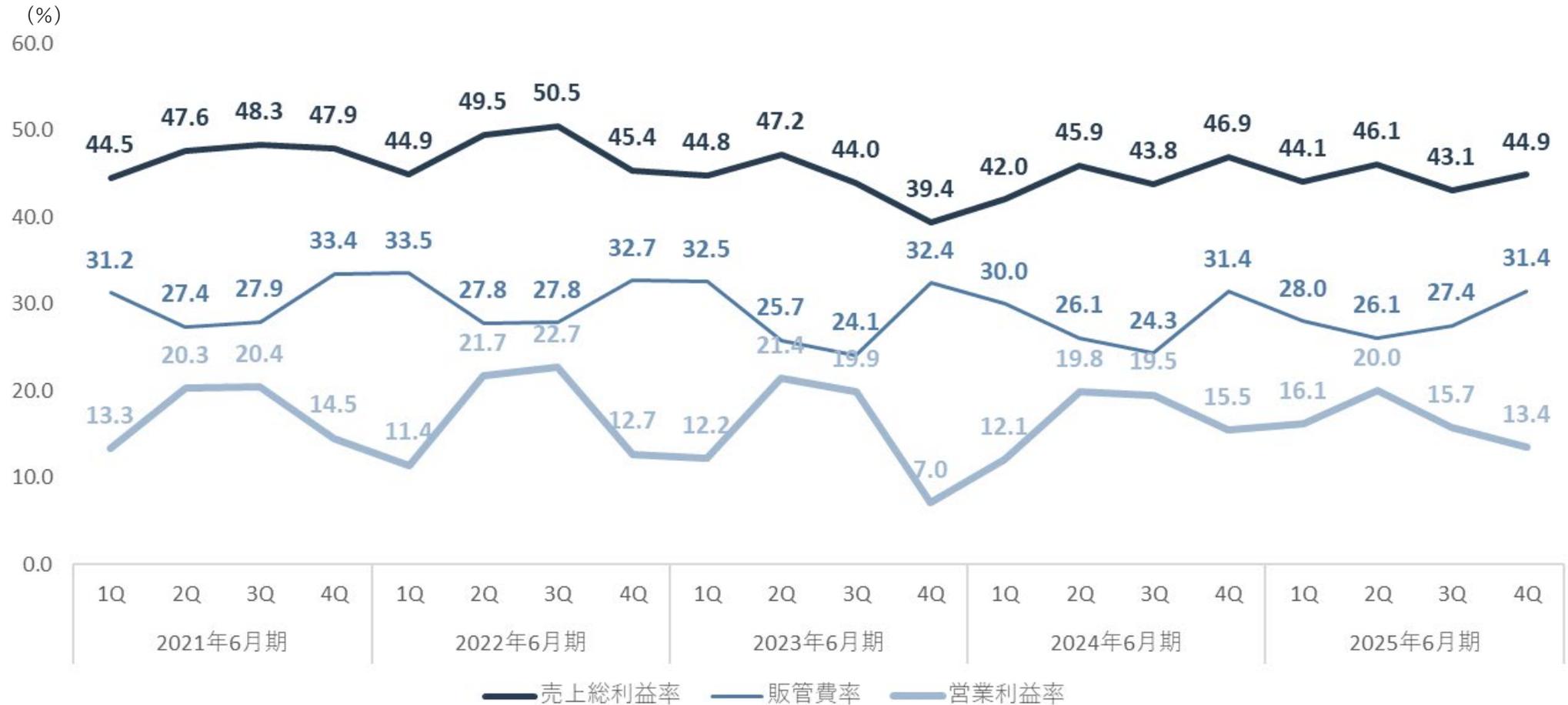
四半期推移 セグメント別売上高および営業利益

- 3QにDX推進事業において一部の大型案件のキャンセルがあったものの、当期4Qでは各セグメントにおける需要の獲得及び成長により回復
- 例年の傾向として、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あるが、今期も同様。加えて、将来成長実現のための投資性費用の増加等も影響



四半期推移 利益率

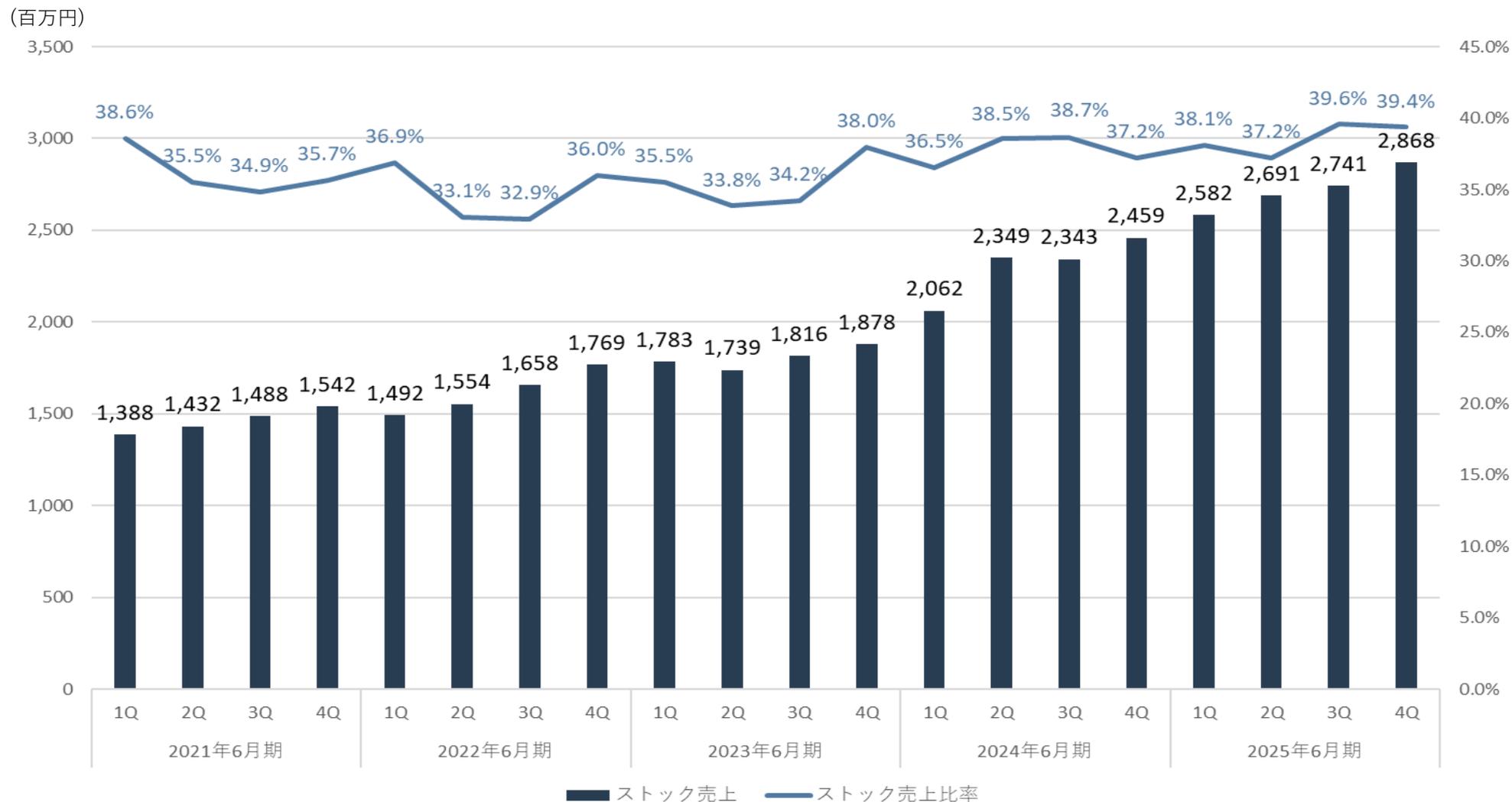
- 採用費や人件費の増加による販管費率上昇に加え、4Qの季節性要素として、新卒社員の入社や業績連動賞与により営業利益率の低下がみられるものの、本業の稼ぐ力である売上総利益率は安定的に推移



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。

四半期推移 ストック売上高・ストック比率

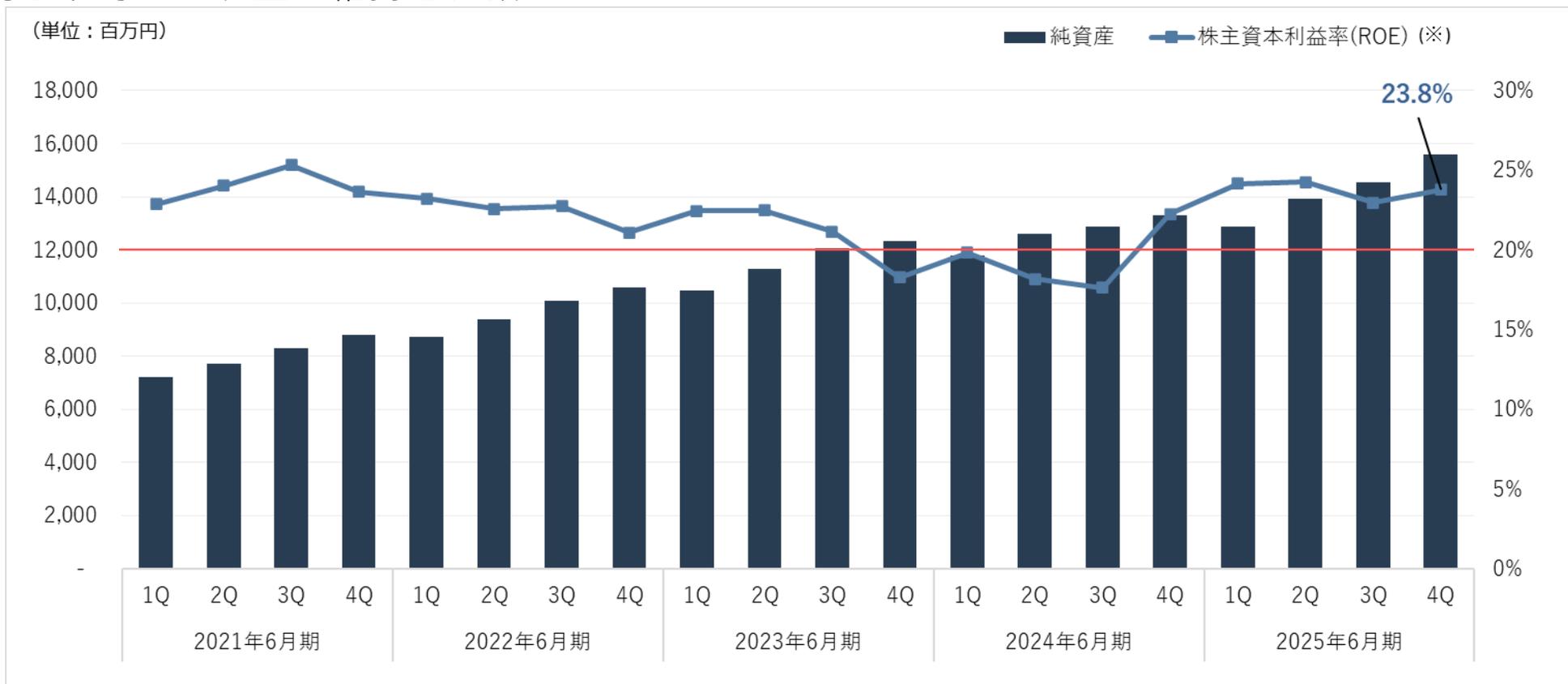
■ ストック比率の水準には大きく変化がみられないものの、ストック売上高の絶対値は堅調に推移



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

- 純資産が当期1Qから積み上がる一方、当期3Qの一時的な収益性の悪化があったものの、通期全体を通してROE*20%以上の高水準を維持
- 当社グループの経営原則を遵守し、収益性をさらに高めつつ資産をより効率的に運用することを通じて、引き続き平均20%以上の維持を目指す

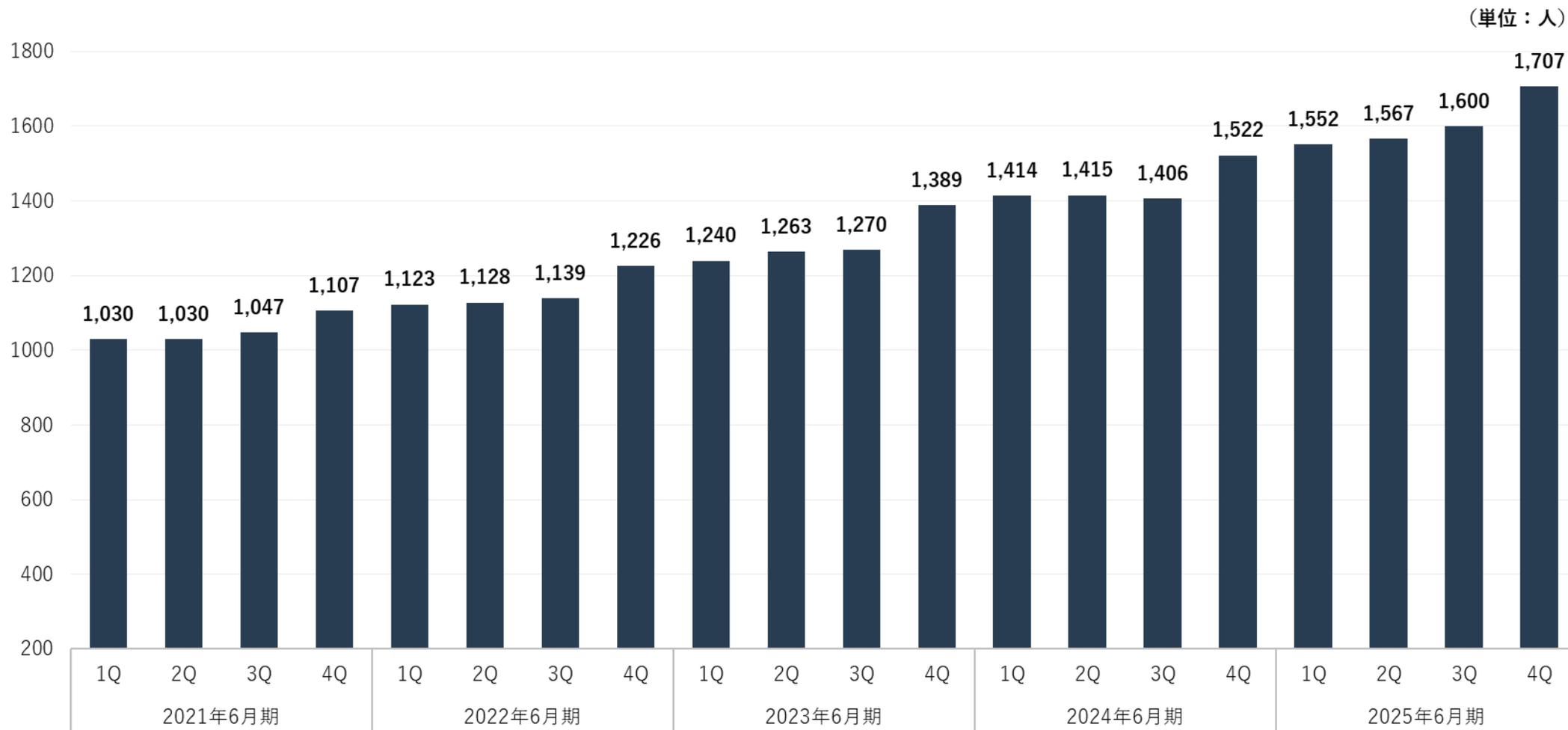


※過去4四半期分の数値を基に計算しています。

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。

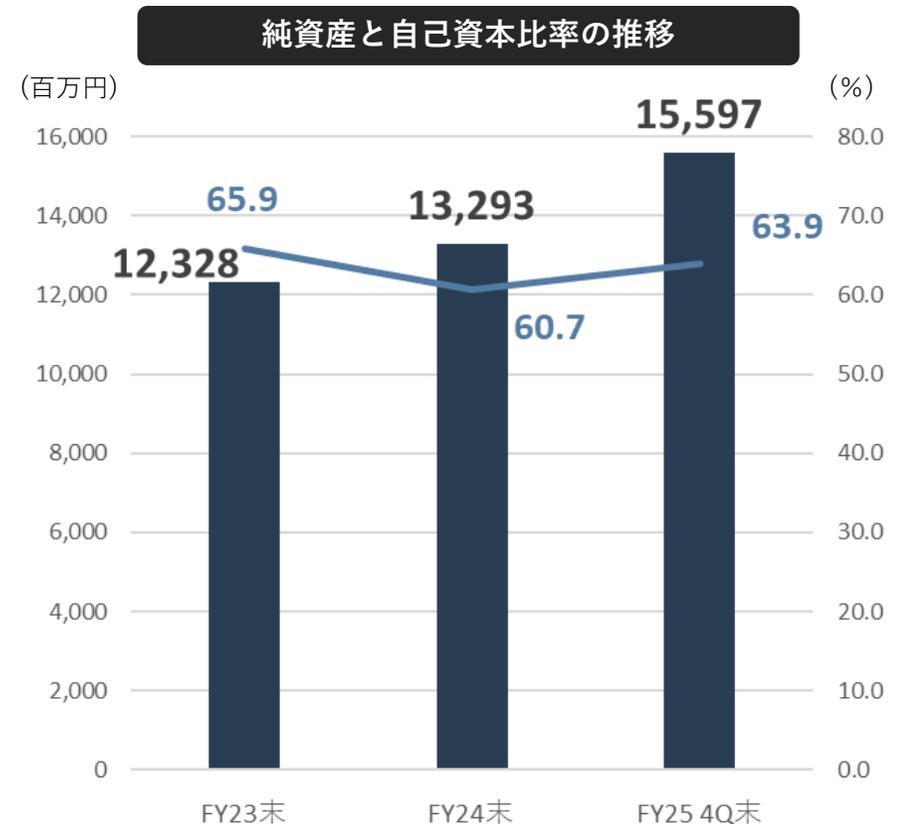
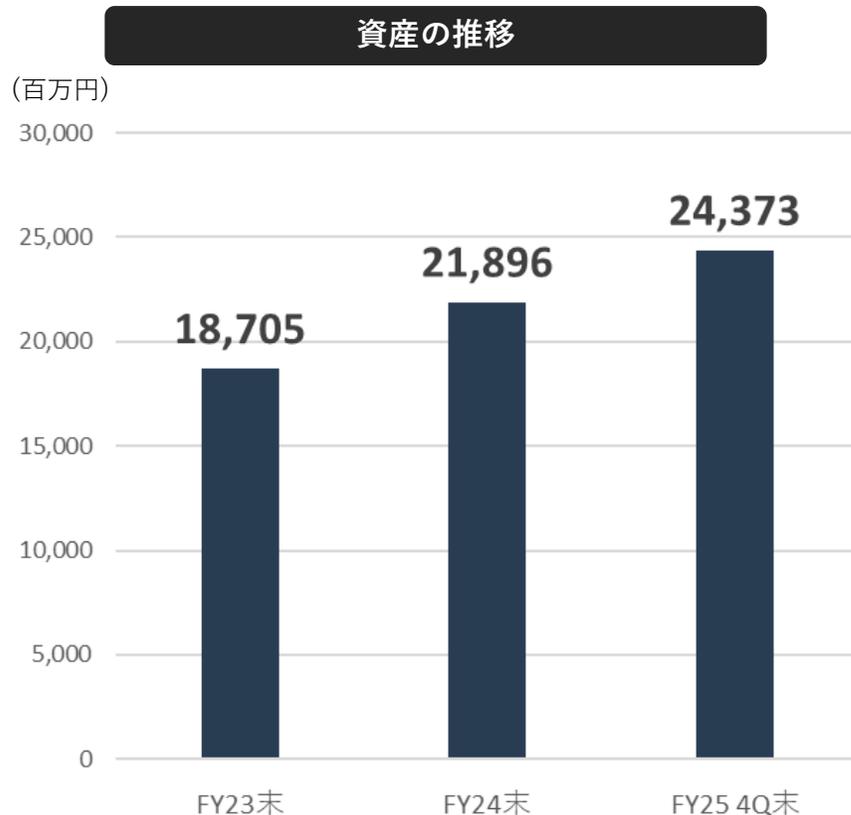
グループ従業員数の推移

- 持続的な成長を実現するため人員数は増加傾向。
新卒の採用数も増え、当期4Qは人員数が大きく増加し、2024年6月期末から12%増の1,707名となる



財務状況の推移

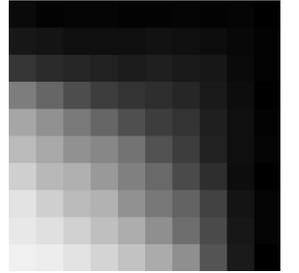
- 現金及び預金の増加3,718百万円、未収入金の減少512百万円、預け金の減少527百万円、ソフトウェアの減少266百万円などにより、総資産は前期末比2,476百万円増の24,373百万円
- 純資産は、親会社株主に帰属する当期純利益3,434百万円の計上、剰余金の配当708百万円の支払いなどにより、前連結会計年度末比2,304百万円増の15,597百万円。自己資本比率は63.9%と高水準で推移



キャッシュフローの状況

- 営業キャッシュフローの増加要因の主な内訳は、税金等調整前当期純利益4,931百万円、減価償却費506百万円、売上債権及び契約資産の減少額211百万円、契約負債の増加額421百万円、法人税等の還付額339百万円、減少要因の主な内訳は、未払金及び未払費用の減少額327百万円、法人税等の支払額1,727百万円
- 投資キャッシュフローは、支出の主な内訳は、投資有価証券の取得による支出242百万円、敷金及び保証金の差入による支出344百万円、収入の主な内訳は、投資有価証券の売却及び償還による収入410百万円
- 財務キャッシュフローは、支出の主な内訳は、自己株式の取得による支出701百万円、配当金の支払額708百万円、収入の主な内訳は、自己株式の売却による収入376百万円

(百万円)	2025年6月期 第4四半期	前年同期比		2025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	2,642	2,420	222	4,469	3,680	789
投資CF	87	△ 25	112	△ 201	△ 630	429
フリーCF	2,729	2,394	335	4,268	3,049	1,218
財務CF	19	△ 483	503	△ 1,036	△ 1,981	945



II.業績予想 および 配当予想

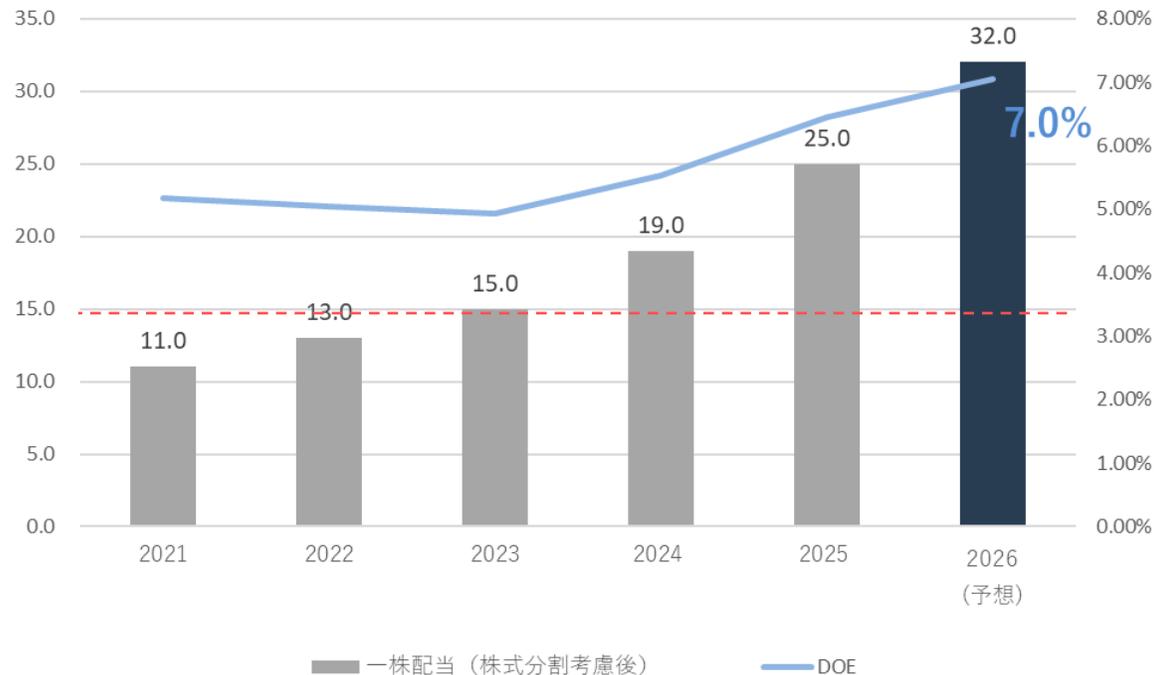
2026年6月期 通期業績予想

- 売上高は対前年比18.0%増の33,300百万円と増収を見込む
- 営業利益は、対前年比10.8%増の5,100百万円、
当期純利益は、対前年比1.9%増の3,500百万円と増益を見込む

(百万円)	2025年6月期 (実績)	2026年6月期 (予想)	増減額	増減率
売上高	28,227	33,300	5,072	18.0%
営業利益	4,604	5,100	495	10.8%
営業利益率	16.3%	15.3%	-	-
当期純利益	3,434	3,500	65	1.9%

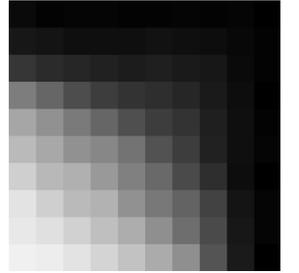
株主還元

- 2025年6月期のDOEは6.3%で、東証上場企業平均（12ヶ月）の3.3%を大幅に上回る水準を達成
- 2026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32円の予想DOEは7.0%となる水準



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

BE GLOBAL 2028 (BG28) 2年目の振り返り

- BG28 初年度が好スタートを切ったこともあり、BG28 2年目の計画はBG28 当初計画におけるFY25水準よりも高く設定していたものの、いくつかの項目においては計画値を未達。一方で、ソフトウェア粗利益は計画を上回りビジネス転換は着実に進展

	FY24 実績	FY25			FY28 計画
		実績	計画比	前年比	
売上高	24,419M	28,227M	▲2.0%	+15.6%	40,000~ 45,000M
営業利益	4,099M	4,604M	▲6.0%	+12.3%	9,000~ 11,000M
営業利益率	16.8%	16.3%	▲0.7pts	▲0.5pts	20~24%
純利益	2,850M	3,434M	+2.5%	+20.5%	6,000~ 7,000M
1人当たり営業利益	2.8M	2.8M	▲4.9%	+1.3%	3.9M
ソフトウェア粗利益	2,442M	2,823M	+14.1%	+15.6%	5,500~ 6,000M
ROE	22.3%	23.8%	+1.4pts	+1.5pts	20%以上
DOE	5.5%	6.3%	▲0.1pts	+0.8pts	8.1%以上
配当	19円	25円	±0	+31.6%	51円以上

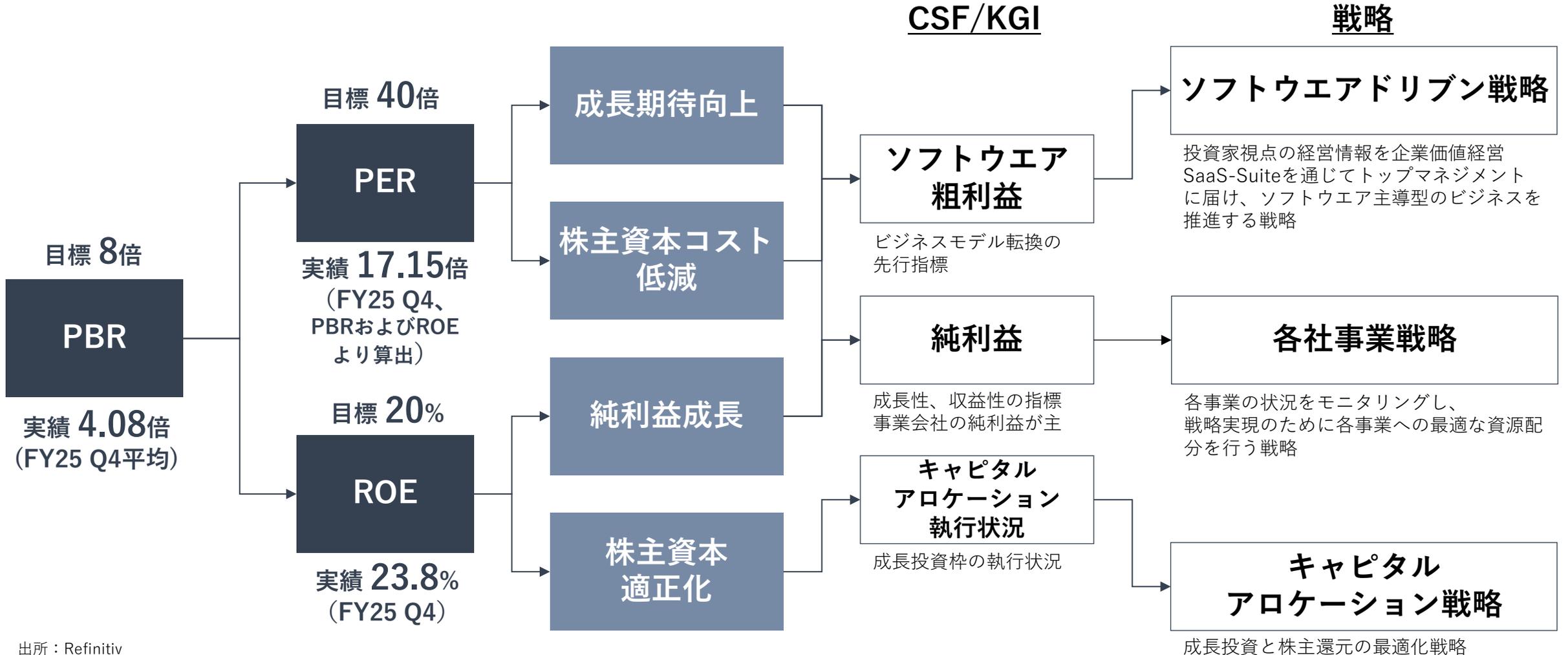
BG28 3年目の計画

- BG28 3年目の計画はBG28最終の目標値を達成するため、投資の活用や自社ソフトウェア製品群の順調な成長軌道を実現させ、後半2年間の大きな成長を実現するために重要な年度となる

	FY25 実績	FY26			FY28 計画
		計画	中計比	前年比	
売上高	28,227M	33,300M	+6.1%	+18.0%	40,000~ 45,000M
営業利益	4,604M	5,100M	▲2.3%	+10.8%	9,000~ 11,000M
営業利益率	16.3%	15.3%	▲1.3pts	▲1.0pts	20~24%
純利益	3,434M	3,500M	+3.2%	+1.9%	6,000~ 7,000M
1人当たり営業利益	2.8M	2.7M	+2.2%	▲2.1%	3.9M
ソフトウェア粗利益	2,823M	3,306M	±0.0%	+17.1%	5,500~ 6,000M
ROE	23.8%	20.7%	+0.5pts	▲3.1pts	20%以上
DOE	6.3%	7.1%	▲0.2pts	+0.7pts	8.1%以上
配当	25円	32円	±0	+28.0%	51円以上

PBRツリーを用いた戦略実行モニタリング

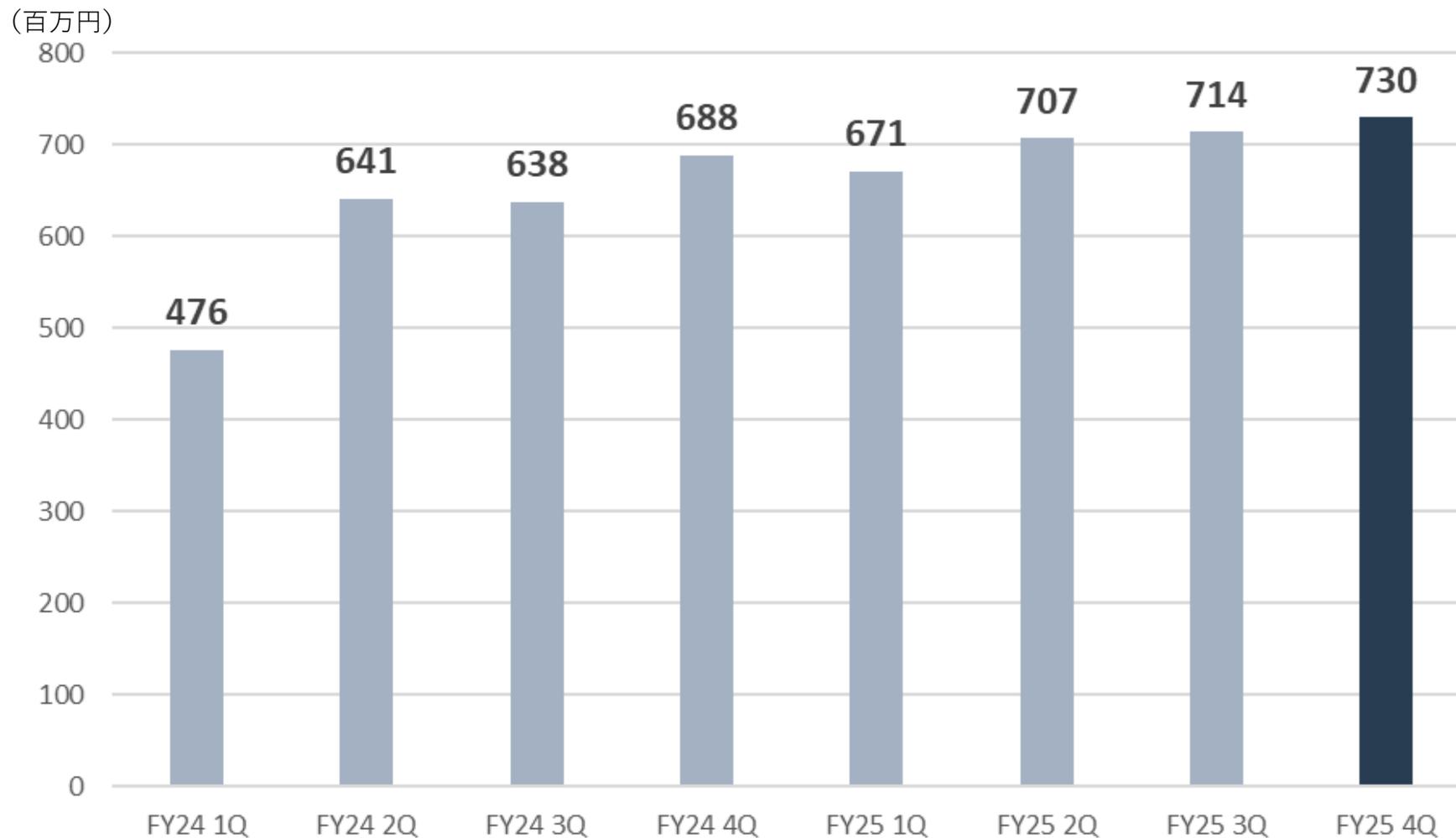
- ソフトウェア粗利益を伸ばし、ビジネスモデル転換を実現させてPER水準を伸ばしていく

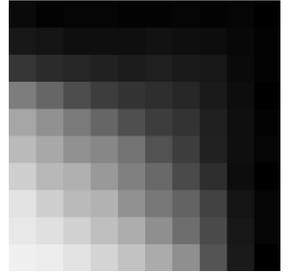


出所：Refinitiv

ソフトウェア粗利益の四半期推移

- ソフトウェア売上高の増加、外注費の減少により前年同四半期比では6.1%、前四半期比で2.2%増加





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 : 578億円 (東証プライム、証券コード3836、2025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～)

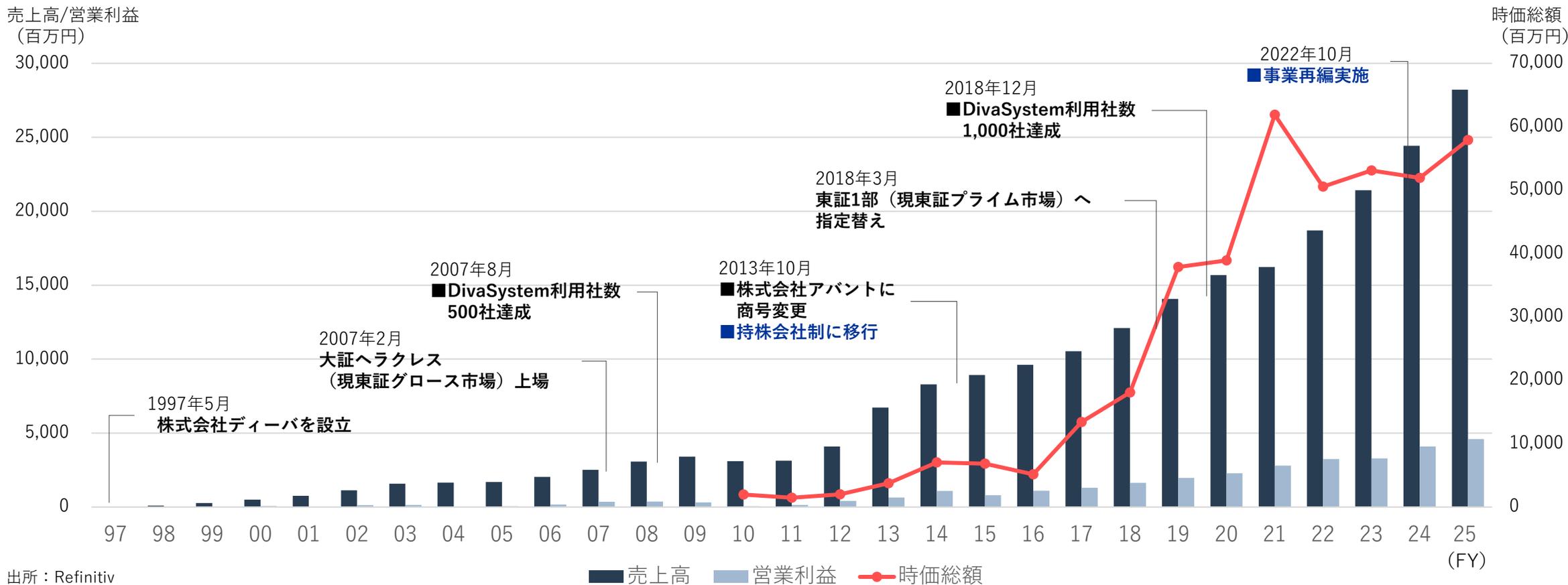
■内部統制報告制度 (J-SOX)導入
(2008年4月～)

■IFRS任意適用
(2010年3月期～)

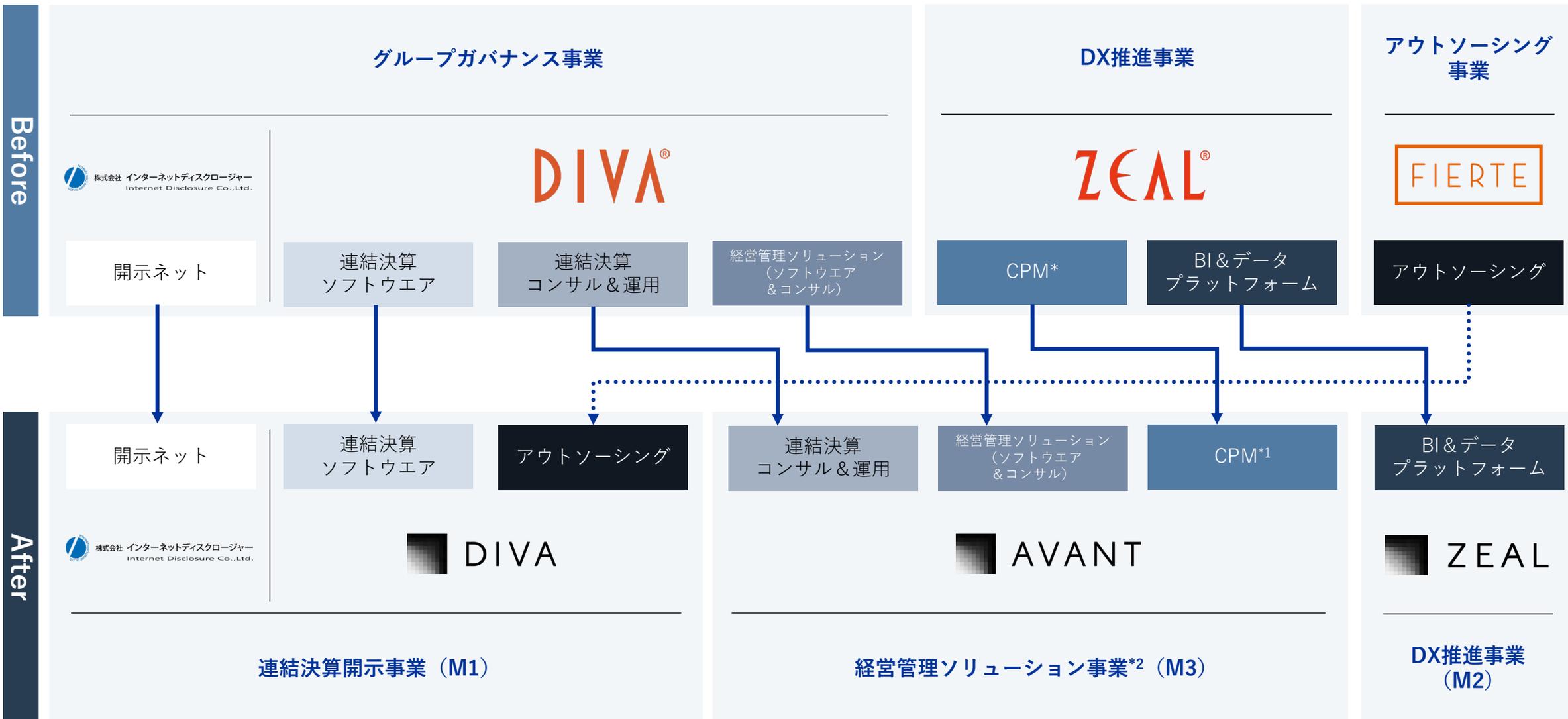
■コーポレート
ガバナンス・コード
(2015年6月～)

■グループ・ガバナンス
実務指針
(2019年9月～)

■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～)



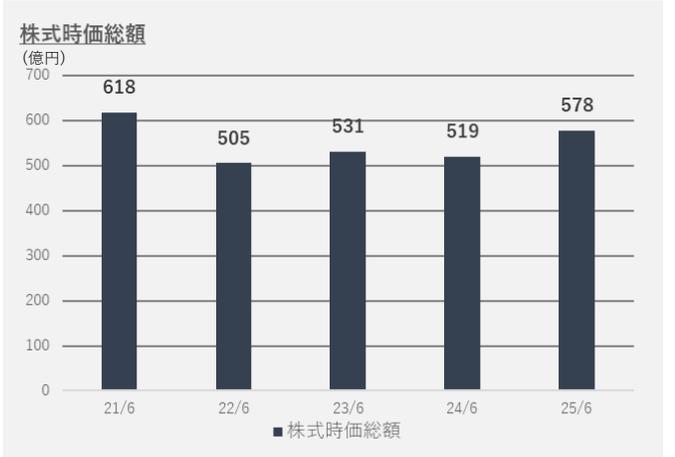
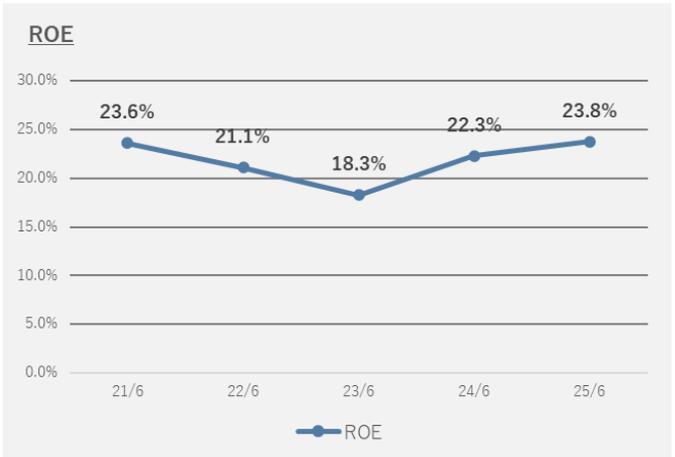
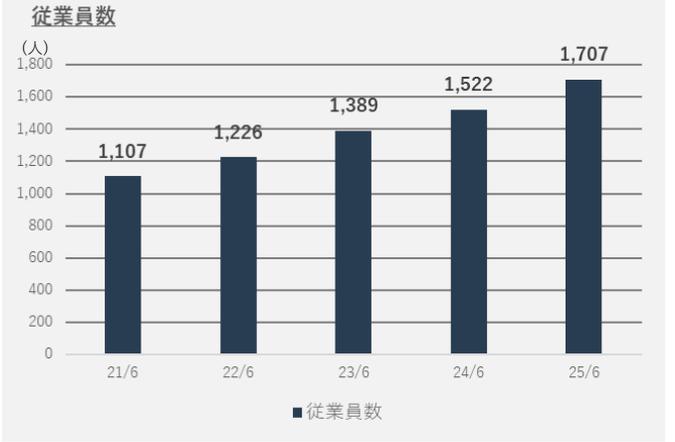
新セグメントへの組み替えについて



※1CPM : Corporate Performance Management

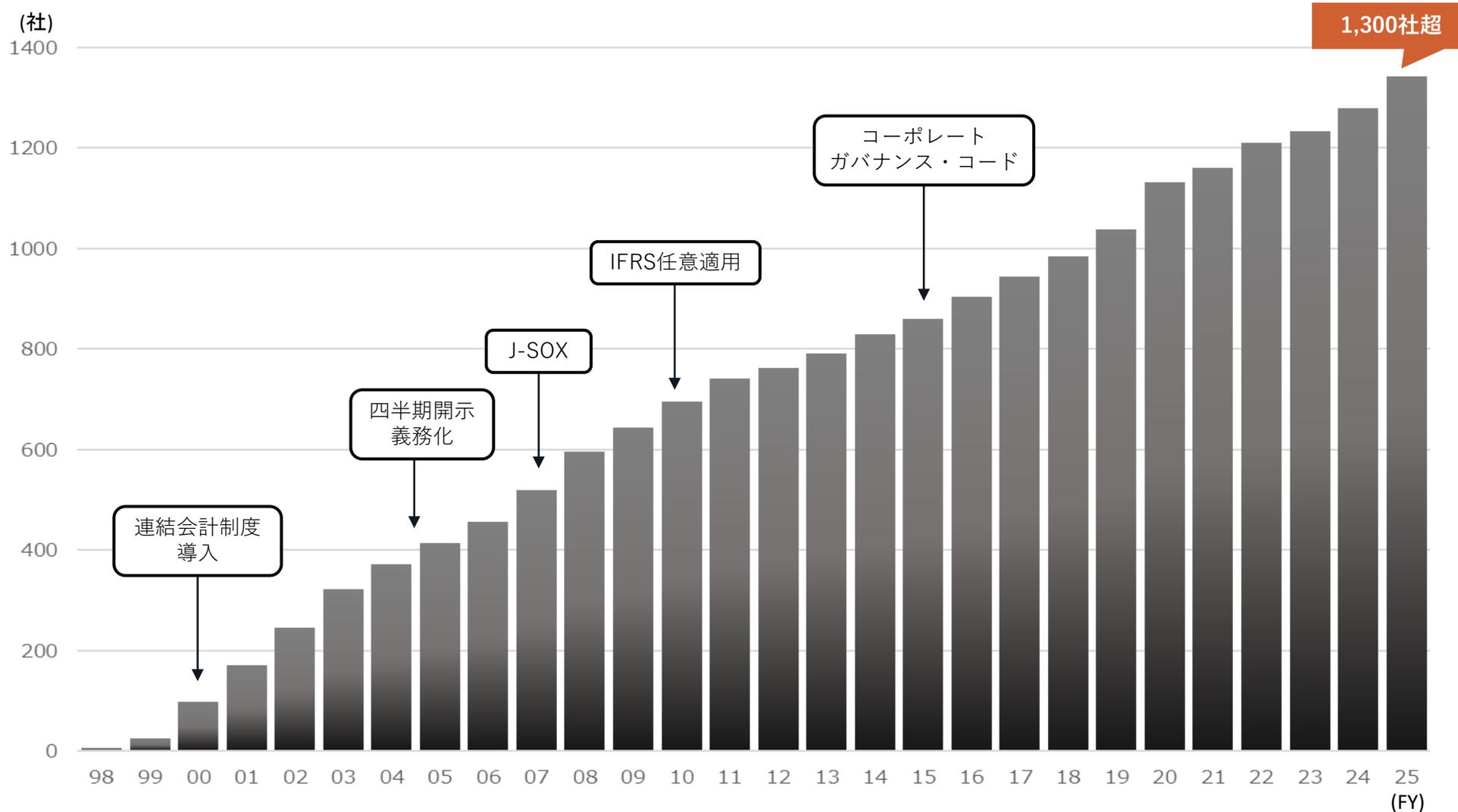
※2 2025年第2四半期から株式会社VISTAが経営管理ソリューションセグメントに追加されています

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DivaSystem LCAが導入数をけん引



連結会計システムDivaSystem LCAの顧客基盤（時価総額別シェア）

- 販売実績は1,300社以上※1
- 2024年度連結会計ソフトウェア市場シェアは42.8%※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



※1 2025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 2025年版」連結会計管理ソフト 市場占有率推移<パッケージ>（2024年度実績）

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。

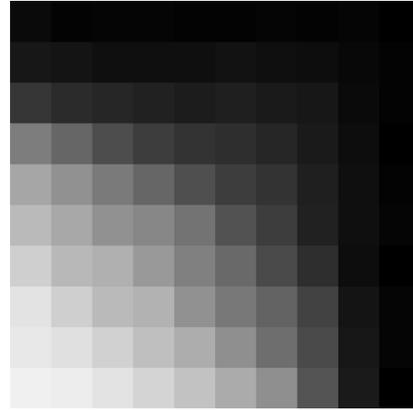
しかしながら実際には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生などにより、資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じるリスクを含んでおります。

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