



# AVANT GROUP NEWS

株式会社ア vantグループ

第28期株主通信

2023.7.1 - 2024.6.30

証券コード 3836

 AVANT GROUP

# TOP MESSAGE



代表取締役社長  
グループCEO

森川 徹治

## 価値創造生産性を高め、企業価値を向上、 世界に通用するソフトウェア会社を目指します。

### BG28の実現に向けて設定した3つの戦略KPI

2024年6月期は、中期的な企業価値向上アクション「BE GLOBAL 2028」(BG28)の初年度でした。グループ各社の事業計画を確実に達成することに注力し、主要な戦略KPI<sup>\*</sup>をほぼ達成することができました。一方で、BG28の実現に向けて解決すべき課題も明確になりました。BG28は「世界に通用するソフトウェア会社になる」というビジョンを掲げた活動であり、世界的にソフトウェアの重要性が高まる社会に役立つことを目指しています。この取り組みを進めるにあたり、当社では次の3つの戦略KPIを設定しています。

1つ目は、当社で「価値創造生産性」と呼ぶ一人あたりの価値創造力、つまり一人あたりの営業利益です。ソフトウェアなどの知財を活用し、お客様に貢献する価値を高めた結果としての指標であり、大きく改善されていけば、ビジネスモデルなどのイノベーションが進んでいることを示します。2つ目は、ソフトウェア粗利益です。価値創造生産性を高めるためのドライバーの一つであり、ソフトウェア売上の質を測ります。規模が小さくとも、全体の売上成長以上にこの戦略KPIの成長率が高

ければ、ビジネスモデルがサービスからソフトウェアにシフトしていることがわかる、価値創造生産性向上の先行指標です。3つ目は、ROE<sup>\*</sup>です。長期的な企業価値の向上に向けて、自社の資本を有効に再投資できているかを見るための重要な指標と位置づけています。

### 重要な戦略課題に取り組み、創造的に活動

2025年6月期は、BG28の戦略KPI達成への段取りを整えることが重要な戦略課題です。グループ各社の事業計画達成とともに、2024年6月期に準備した取締役会DXクラウドのTRINITY BOARDや企業価値分析クラウドのAVANT Compassの本格販売により、他の二つの先行指標になるソフトウェア粗利益の成長加速に注力していきます。

BG28は2028年6月期の目標達成をコミットしたものであるため、その過程における方針としては、ある程度の自由度を持って取り組むようにしています。今年度も世界に通用するソフトウェア会社への成長を目指し、創造的に活動を進めてまいります。

<sup>\*</sup>戦略KPI=Key Performance Indicator (重要な経営指標)

<sup>\*</sup>ROE=Return On Equity (自己資本利益率)

## 中期経営計画の進捗率

	2024年6月期 (実績)	2025年6月期			2028年6月期 (計画)
		計画	中計比	前年比	
売上高	24,419百万円	28,800百万円	+6.8%	+17.9%	40,000~45,000百万円
営業利益	4,099百万円	4,900百万円	+19.0%	+19.5%	9,000~11,000百万円
営業利益率	16.8%	17.0%	+1.8pts	+0.2pts	20~24%
純利益	2,850百万円	3,350百万円	+25.2%	+17.5%	6,000~7,000百万円
1人当たり 営業利益※1	2.8百万円	3.0百万円	+21.8%	+5.6%	3.9百万円
ソフトウェア 粗利益※2	2,442百万円	2,474百万円	+0.7%	+1.3%	5,500~6,000百万円
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

※1：1人当たり営業利益は期中平均の社員数を用いて計算 ※2：ソフトウェア粗利益については、算出リードタイムを考慮したグループ統一定義を定め、改めて算出

### POINT

2024年6月期において、売上高は対前年比13.5%増の24,419百万円、営業利益および純利益は増収効果に加え、2023年6月期に発生していた再編コスト負担の軽減により、増収率以上の増益率を見込んでいます。また、2028年6月期（計画）では、BG28実現のため、純利益増加（2023年度比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、企業価値を高めることを目標にしています。

# SOFTWARE DRIVEN

## ソフトウェアドリブン戦略

企業価値向上に役立つソフトウェアとソリューションを起点に、顧客企業内に埋もれているさまざまなデータを集め、整え、経営に活用していただくことにより、その価値を解放し、企業価値の向上に貢献します。

## 事業 経営

## 企業 経営

  
TRINITY BOARD

取締役会への  
投資家視点経営情報の  
大衆化

 AVANT Compass  
Powered by **NOMURA**

 AVANT Cruise  
グループ経営管理システム

 AVANT Chart  
グループ経営管理ダッシュボード

 DivaSystem LCA  
連結会計システム

経営者の認知の壁

BI/統計解析 Microsoft Partner/Looker/AWS PARTNER/SAS/Tableau

分析基盤 Microsoft Partner/google cloud partner/AWS PARTNER/Snowflake/Databricks

# STRATEGY

## AVANT GROUP

アバント、ディーバ、ジール、インターネットディスクロージャーの4社で構成されるアバントグループが企業価値向上を実現するグループであるという認知を、ソフトウェアの力によってCEOラインから獲得します。

### AVANT 経営管理ソリューション事業 M3

経営管理ソリューション事業として、経営の意思決定の高度化に資する投資家視点の経営情報や企業の「見えない価値」の可視化と最大化を目的とし、グループ経営、連結会計、事業管理などの経営管理ソリューションを提供。

### DIVA 連結決算開示事業 M1

連結決算開示事業として、連結決算開示のための経営情報に特化することにより、CXの準備を推進。また、自社パッケージソフトを利用したアウトソーシングを提供し、企業の情報開示を通じた価値創造を支援します。

### ZEAL DX推進事業 M2

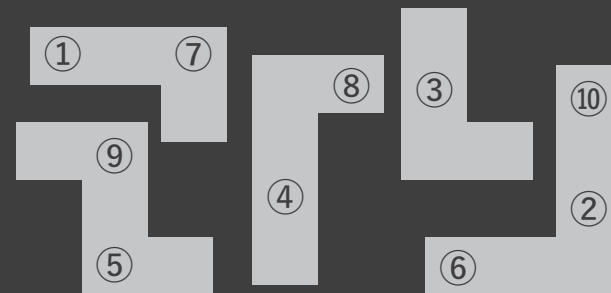
DX推進事業として、企業を取り巻くあらゆるデータを活用するための最新技術をコンサルティング・システム開発を通じて提供し、最善の環境を整えることにより、企業のDXやデータドリブン経営の推進を支援します。

どのパーツを起点にする？

## 箱詰めパズルの謎

5つのパーツを、そのままの向きで隙間なく並べ、該当の①～⑩に入るキーワードを答えよ。

そ	み	ど	を	り
ん	ぶ	わ	え	ん
せ	や		う	く
と	え	し	え	ふ
す	ふ	あ	ひ	つ



答え

① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ 戦略

戦略

答えが  
わかったら...

裏表紙「業績ハイライト」下にある  
宛先までお送りください。

# AVANT Compass

新製品開発  
NEWS

## AVANT Compassとは？

### 自社・他社の経営情報をすぐに使える 企業価値分析クラウド

AVANT Compassは、東京証券取引所から企業に出された要請に対し、継続的なモニタリングや課題に対するソリューション提案を、効率的に実現する企業価値向上のためのクラウドサービスです。野村證券株式会社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株式会社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します。ソフトウェアの提供と販売はアバントが行い、野村證券金融工学研究センターは分析結果の効果的な活用に役立つさまざまなコンテンツ提供などを通じて、意思決定や継続的なモニタリングなどを支援します。

 **AVANT Compass**  
Powered by **NOMURA**

## ▶ AVANT Compassが解決する課題

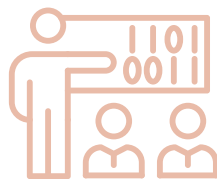
市場  
背景

企業価値向上を実現するには資本コストや資本収益性を意識した経営資源の配分が重要とされる中、2023年3月時点において、プライム市場の約半数、スタンダード市場の約6割の上場会社がROE8%未満、PBR1倍割れ。これを受けて、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が各企業に要請されています。

### ノウハウ不足

企業価値向上のために  
何をすべきかわからない

東証の要請に応じた  
コンテンツで適切な  
開示・対話が可能に



### 情報不足

企業価値分析に必要な  
情報が手元にない

自社・他社の財務情報や  
市場評価が  
サービス開始時からわかる



### リソース不足

仕組みを整備するための  
リソースが不足している

教育コンテンツと  
システムで社内体制の  
構築をサポート



## ▶ 3つのポイント



1

### 東証の要請に対応した 分析コンテンツを標準提供

東証の要請に対して、他社比較機能や資本コスト算出機能、将来財務シナリオを元にした企業価値や理論株価の推計など、モニタリングや要因分析が可能な機能が標準コンテンツとして提供されるため、企業価値向上に向けた適切な計画や投資家への開示・対話ができます。



2

### 企業価値分析に必要なデータや アナリストの目標値をプリセット

企業価値分析に必要とされる自社／他社の財務情報・市場評価や株価・TOPIXのマーケット情報をはじめ、野村証券アナリストによる業績予想など、将来の目標値も用意されているため、収集や環境整備が不要です。サービス開始からすぐに利用できます。



3

### 野村証券金融工学研究センターの 全面監修

定量分析に基づく財務コンサルティングを通じて、多数の上場企業の意思決定を支援してきた野村証券金融工学研究センターの全面監修による多角的な分析コンテンツを提供します。これにより、社内外のステークホルダーとの対話の質的向上と負担軽減に貢献します。

## ▶ 把握・検討できること

### Q. 株式市場における自社の立ち位置は？

マーケット情報、市場評価、資本コスト、資本収益性などの現状の概要を示すダッシュボードです。同業他社との比較、時系列での比較などの多面的な分析から、株式市場における自社の立ち位置を直感的に把握することが可能。



### Q. 自社の企業価値・理論株価は？

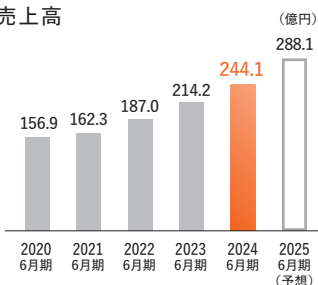
将来財務シナリオに基づいて、EP法による企業価値および理論株価を推計。作成した複数のシナリオの理論株価を現在の市場株価と比較することで、企業価値向上に向けた事業計画の策定・開示に活用可能。投資家との建設的な対話にも有効です。



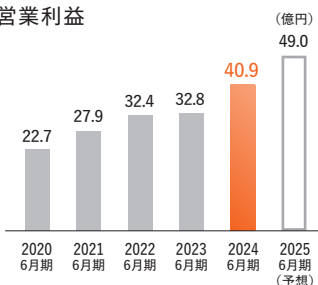
## 業績ハイライト

■ 当期実績 □ 予想

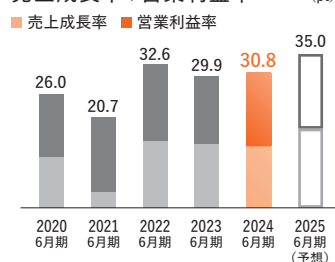
### 売上高



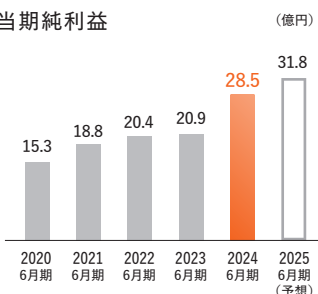
### 営業利益



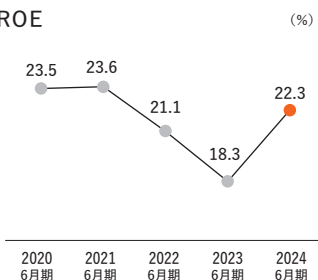
### 売上成長率+営業利益率



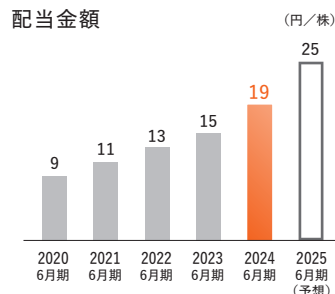
### 当期純利益



### ROE



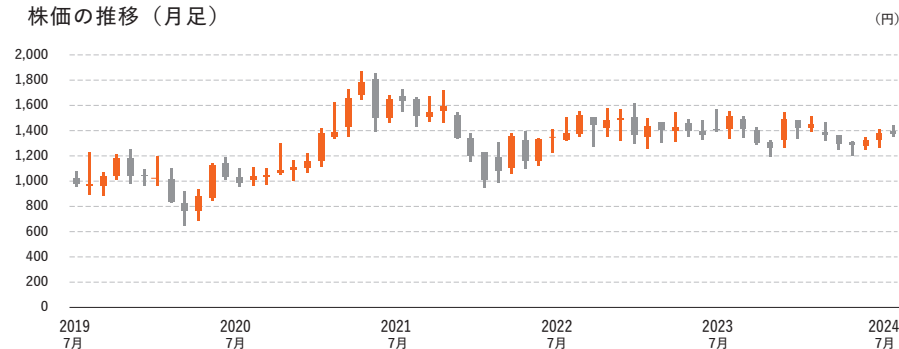
### 配当金額



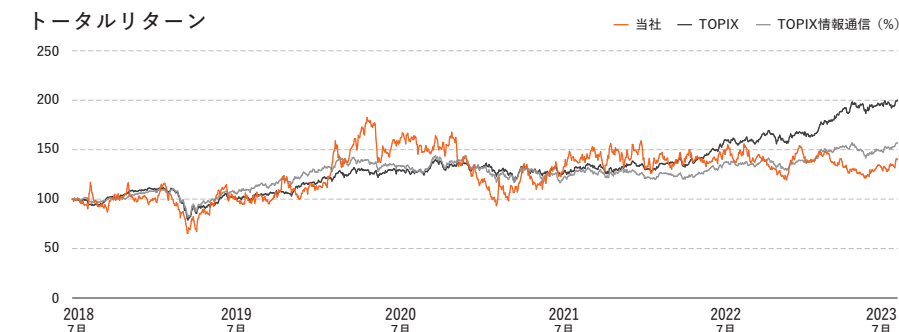
2024年6月期は、売上高をはじめ営業利益や当期純利益でも予想を上回った増収増益（14期連続増収、9期連続増益）となりました。またROEも3期ぶりの上昇となりました。

## 株価情報

### 株価の推移（月足）



### トータルリターン



## 「箱詰めパズルの謎」の回答 & アンケート募集中

## PRESENT



「箱詰めパズルの謎」の答えを右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『2025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。お間違えないようお願いいたします。

■ 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「箱詰めパズルの謎の回答」欄にご記入ください。

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ページ <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)

