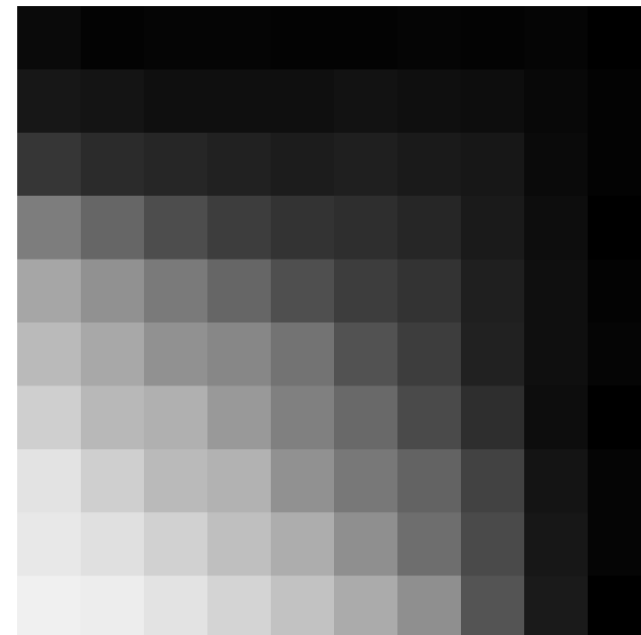


3836 東証プライム市場

株式会社アバントグループ

2026年6月期第1四半期 決算説明資料

2025年10月31日



2026年6月期 第1四半期 決算ハイライト

売上高

7,515 百万円

(前年同期比 + **10.9%**)

営業利益

1,341 百万円

(前年同期比 + **22.8%**)

当期純利益

852 百万円

(前年同期比 + **38.5%**)

営業利益率

17.8 %

(前年同期比 + **1.7pts**)

1人当たり営業利益

0.8 百万円

(前年同期比 + **9.2%**)

ソフトウェア粗利益

708 百万円

(前年同期比 + **5.5%**)

ROE

25.8 %

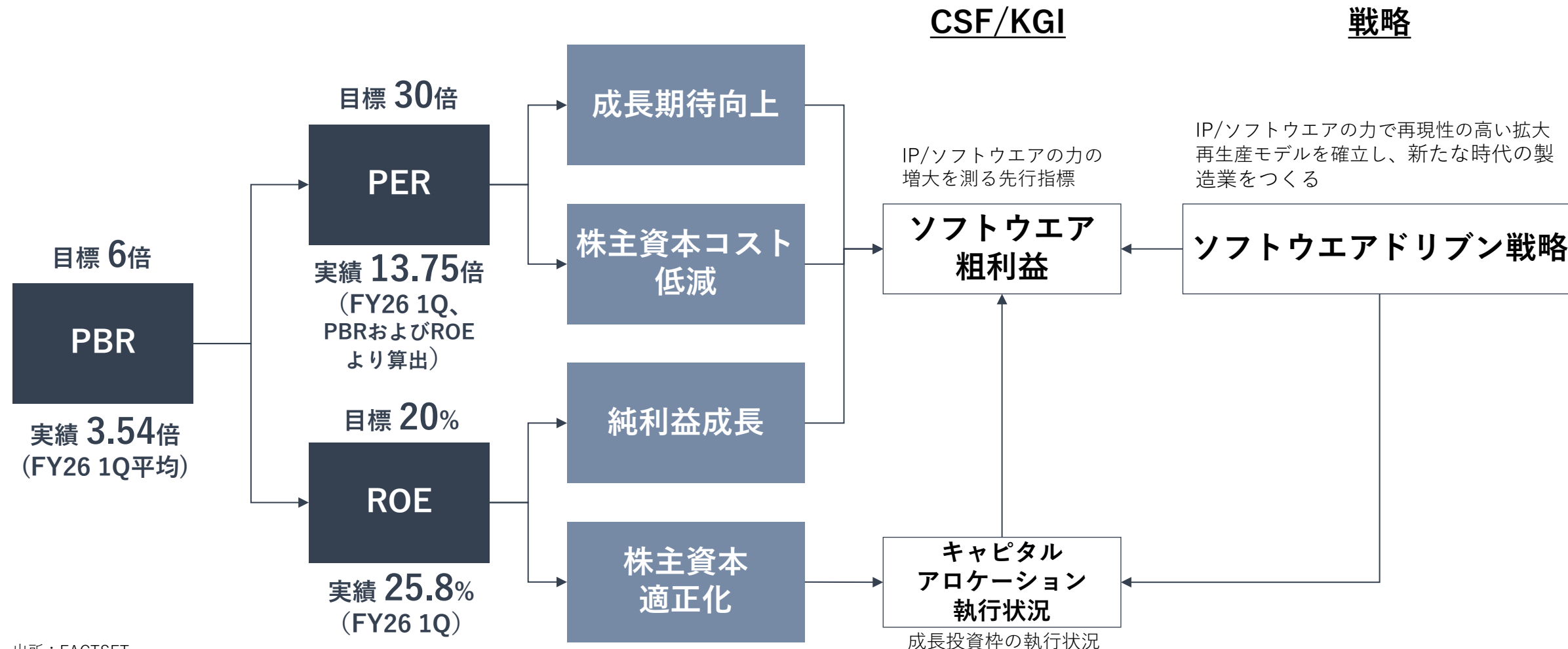
(前年同期比 + **1.6pts**)

2026年6月期業績予想

- 業績予想および期末配当予想の変更は無し
- 2026年6月期は、売上高33,300百万円（前年同期比+18.0%）、営業利益5,100百万円（同+10.8%）、当期純利益3,500百万円（同+1.9%）を予想
- 期末配当は、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32円**を予想

PBR ツリーのアップデート

- PBR/PER目標水準を現状水準を踏まえて修正
- 企業価値向上の最重要ドライバーはソフトウェア粗利益であることを明確化



INDEX

I. 2026年6月期 第1四半期の決算概要

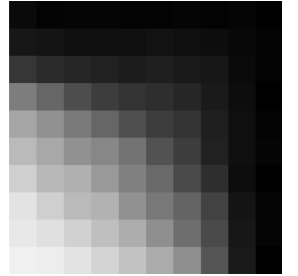
II. 収益力・キャッシュ創出力の状況

III. 資本効率向上への取組み

IV. 成長戦略と今後の展開

* 資料内の数値は、金額は表示単位未満を切捨て、パーセントは小数点第2位を四捨五入で表示しております。

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に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ないようお願いいたします。



I. 2026年6月期 第1四半期の決算概要

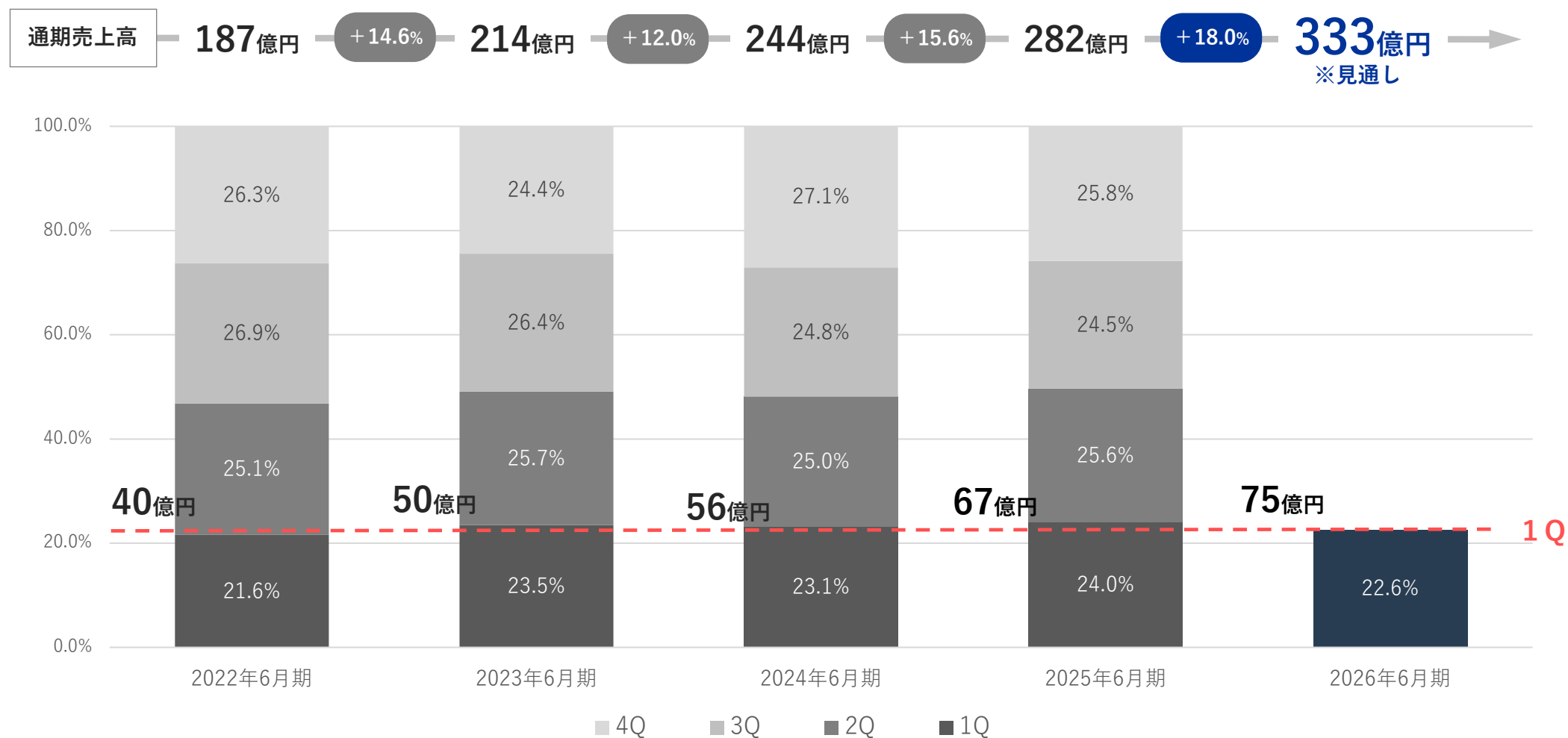
決算概要

- 売上高は、日本企業において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（DX）」を通じた競争力維持・強化のための投資ニーズは引き続き堅調であり、連結決算開示事業、デジタルトランスフォーメーション推進事業が引き続き高い売上成長を実現したことにより、前年同期比10.9%増の7,515百万円
- 営業利益に関しては、業容拡大に応じた人件費及び採用費、オフィスの増床に伴うオフィス費用、将来成長を実現するための投資性の費用等の絶対額が増加したものの、自社リソースを補うための外注加工費の減少や費用増を上回る増収効果により前年同期比22.8%増の営業利益1,341百万円

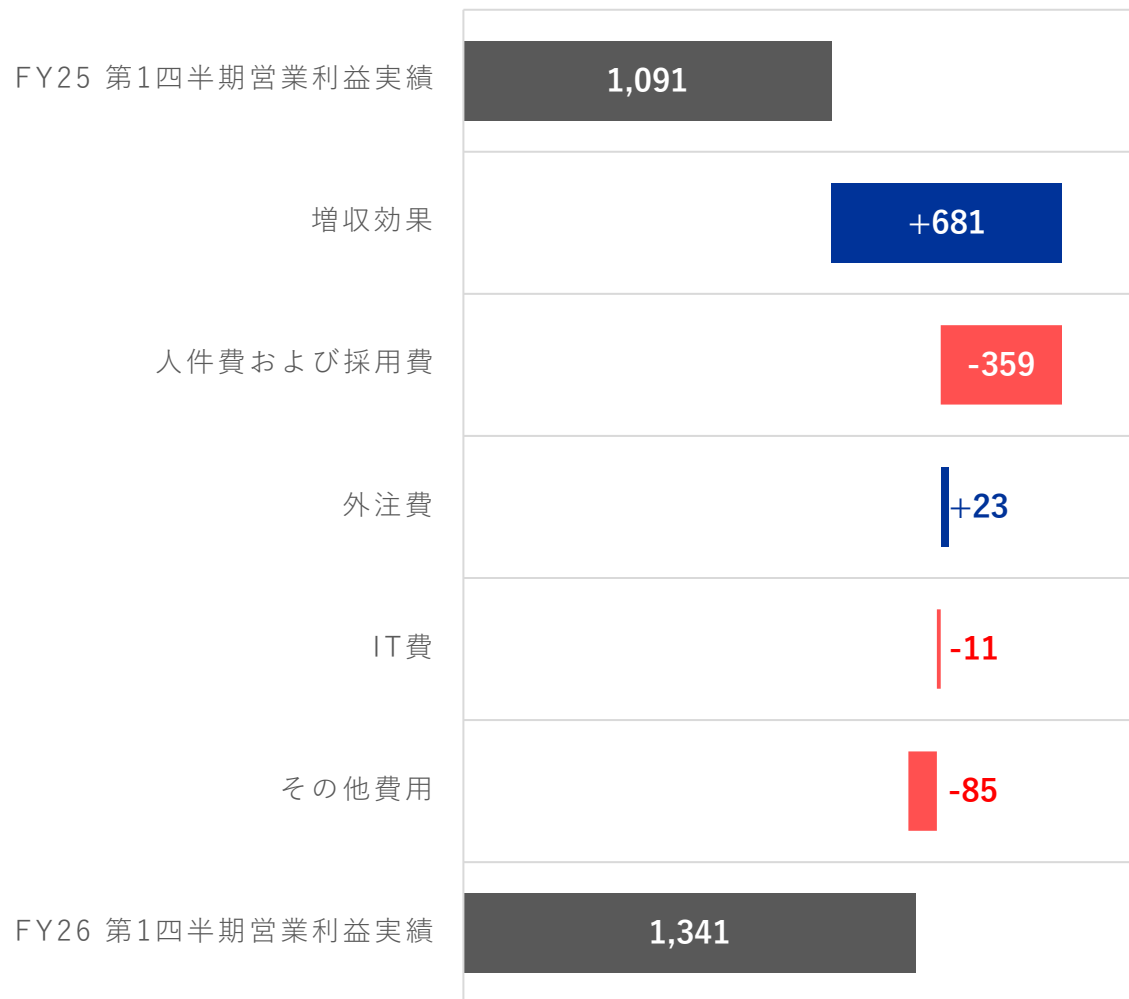
(百万円)	2026年6月期 第1四半期	前年同期比	
		前年実績	増減率
売上高	7,515	6,776	10.9%
売上原価	4,088	3,789	7.9%
売上総利益	3,427	2,987	14.7%
売上総利益率	45.6%	44.1%	1.5pt
販管費	2,085	1,895	10.0%
営業利益	1,341	1,091	22.8%
営業利益率	17.8%	16.1%	1.7pt
純利益	852	615	38.5%
純利益率	11.3%	9.1%	2.3pt
EBITDA	1,472	1,217	21.0%
EBITDAマージン	19.6%	18.0%	1.6pt

通期売上高見通しにおける進捗状況

- FY26 1Q売上高は通期売上高見通しの22.6%で進捗しており、過去4年間と同等の水準で推移



2026年6月期 第1四半期 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

自社社員の育成により外部リソースからの切り替えが進捗したことにより外注加工費は減少

IT費用

業容拡大に応じた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

オフィスの増床に伴うオフィス費用や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費用などが増加

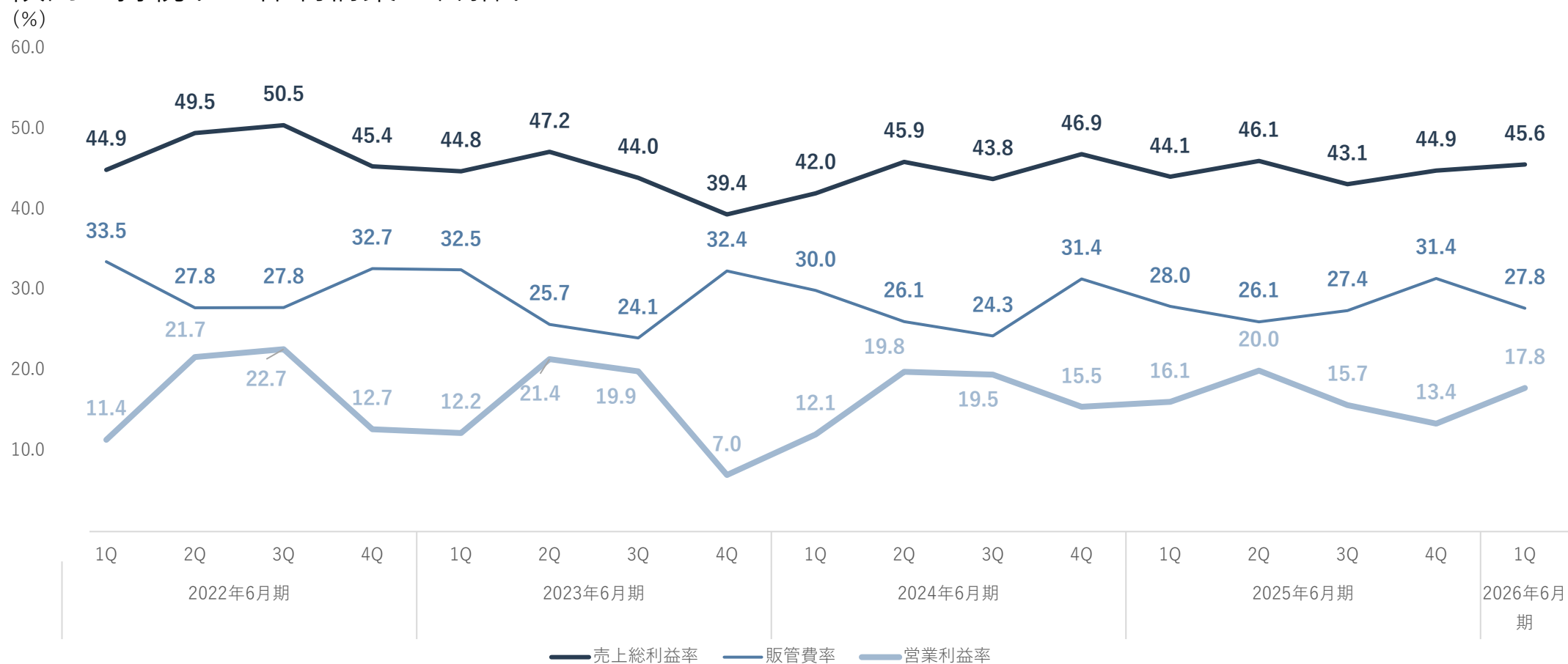
キャッシュフローの状況

- 営業キャッシュフローは、増加の主な内訳は、税金等調整前四半期純利益1,346百万円、減価償却費131百万円、預り金の増加額260百万円であり、減少要因の主な内訳は、賞与引当金の減少額868百万円、役員賞与引当金の減少額107百万円、契約負債の減少額215百万円、法人税等の支払額796百万円、結果、265百万円の使用。営業利益増、法人税等の支払減による効果が大きく、前年同期比で282百万円の使用減
- 投資キャッシュフローは、支出の主な内訳は、有形固定資産の取得による支出143百万円、投資有価証券の取得による支出293百万円
- 財務キャッシュフローは、支出の主な内訳は、配当金の支払額930百万円

(百万円)	2026年6月期 第1四半期	前年同期比	
		前年実績	増減額
営業CF	△ 265	△ 547	282
投資CF	△ 457	△ 118	△ 339
フリーCF	△ 723	△ 666	△ 56
財務CF	△ 932	△ 1,044	111

四半期推移 利益率

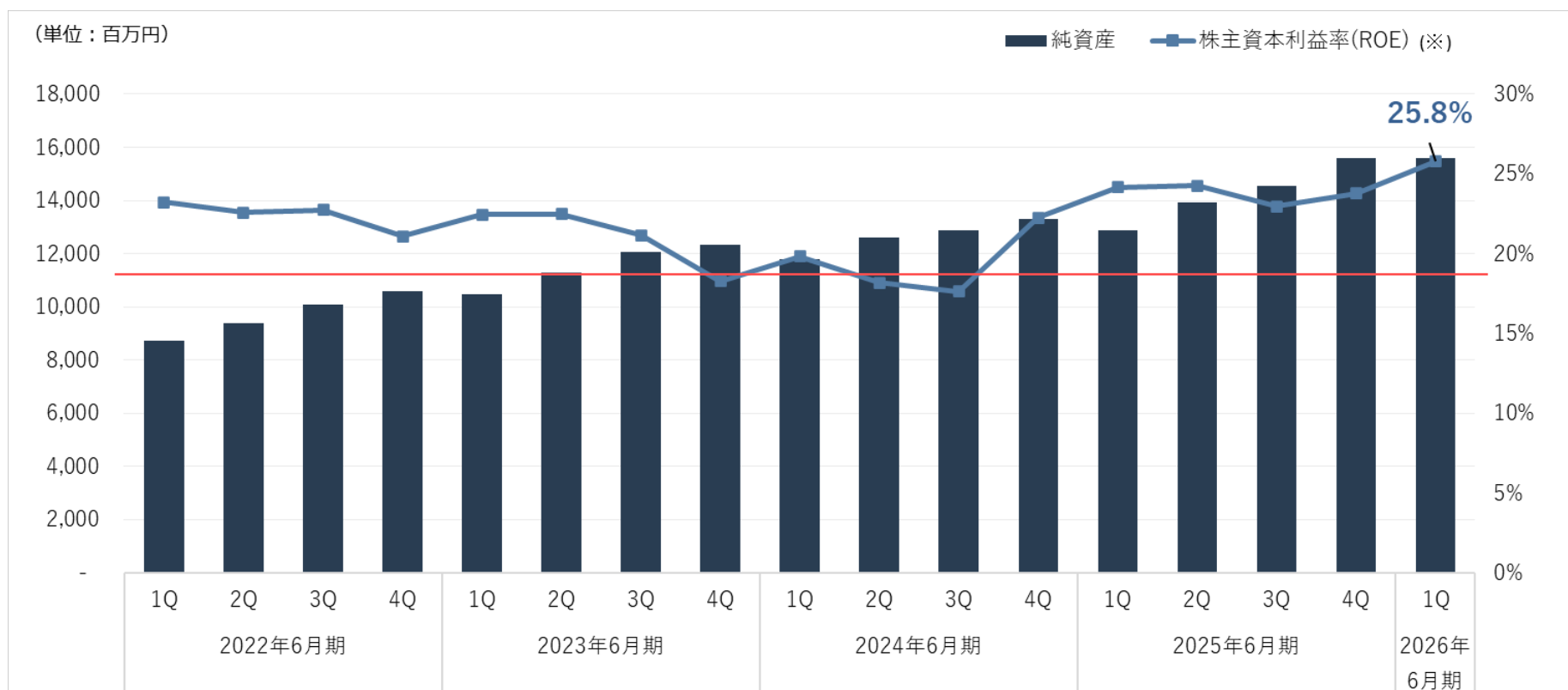
- 投資性費用等の支出もあり、利益率は一定水準にてほぼ横ばいで推移しているものの、1Qの売上総利益率は45.6%、営業利益率17.8%と、第1四半期としては過去5年で最も高い水準
- 販管費は緩やかではあるものの安定的に比率は減少傾向、売上総利益率は外注費の減少で改善傾向にあり、この傾向が持続する体制構築を目指す



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。

ROEの推移

- 着実な利益の増加によりROE*は右肩上がり傾向が継続。配当の支払い等もあり、当期1Qもさらに改善
- 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、引き続き平均20%以上の維持を目指す

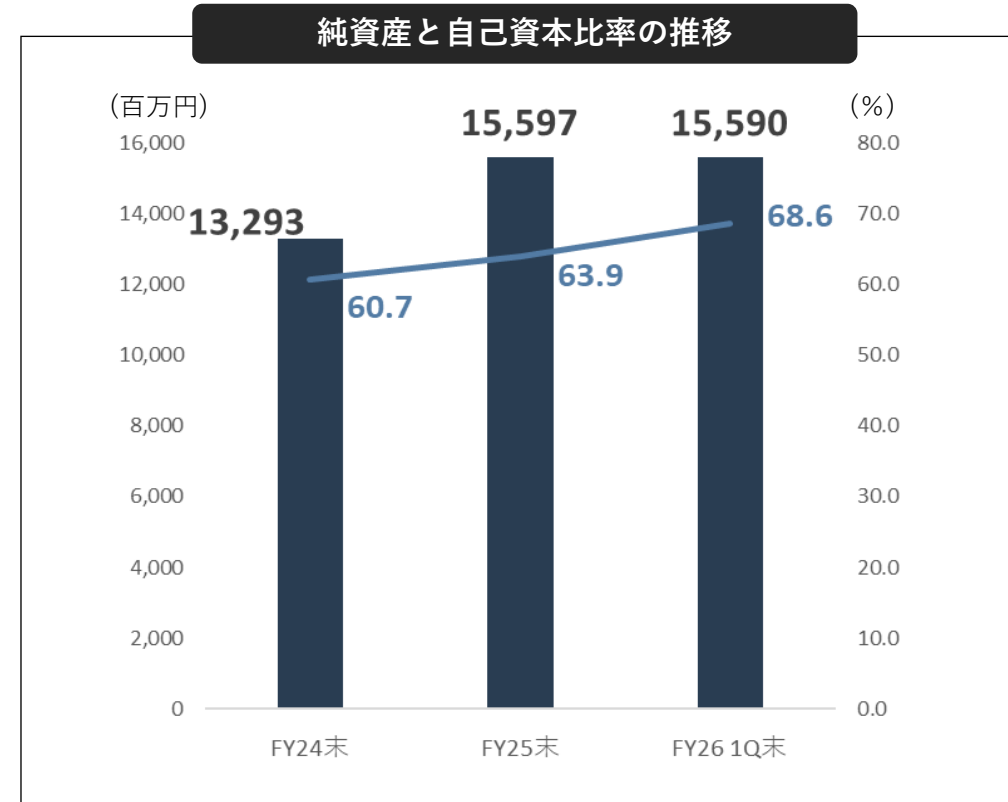
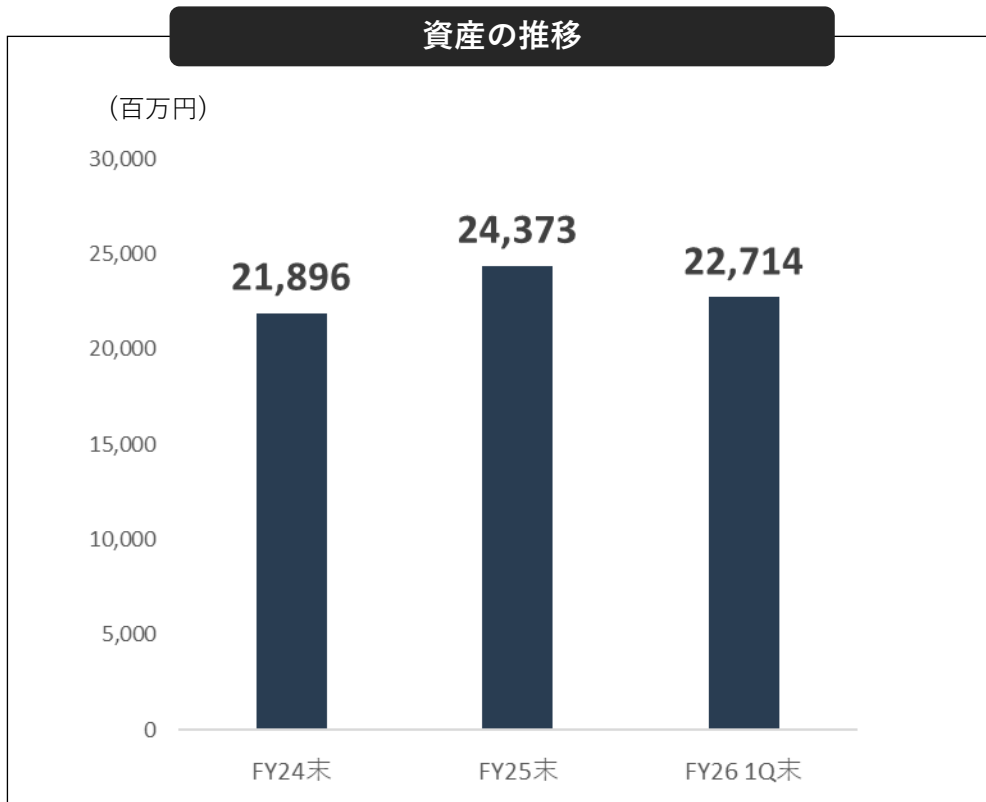


※過去4四半期分の数値を基に計算しています。

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。

財務状況の推移

- 現金及び預金の減少1,609百万円、繰延税金資産の減少346百万円があり、総資産額は減少
- 純資産は、親会社株主に帰属する四半期純利益852百万円の計上、剰余金の配当930百万円の支払いなどにより、前連結会計年度末比 7 百万円減の15,590百万円
- 上記の結果、自己資本比率は68.6%と高水準で推移、安定性の高い財務バランスを保持



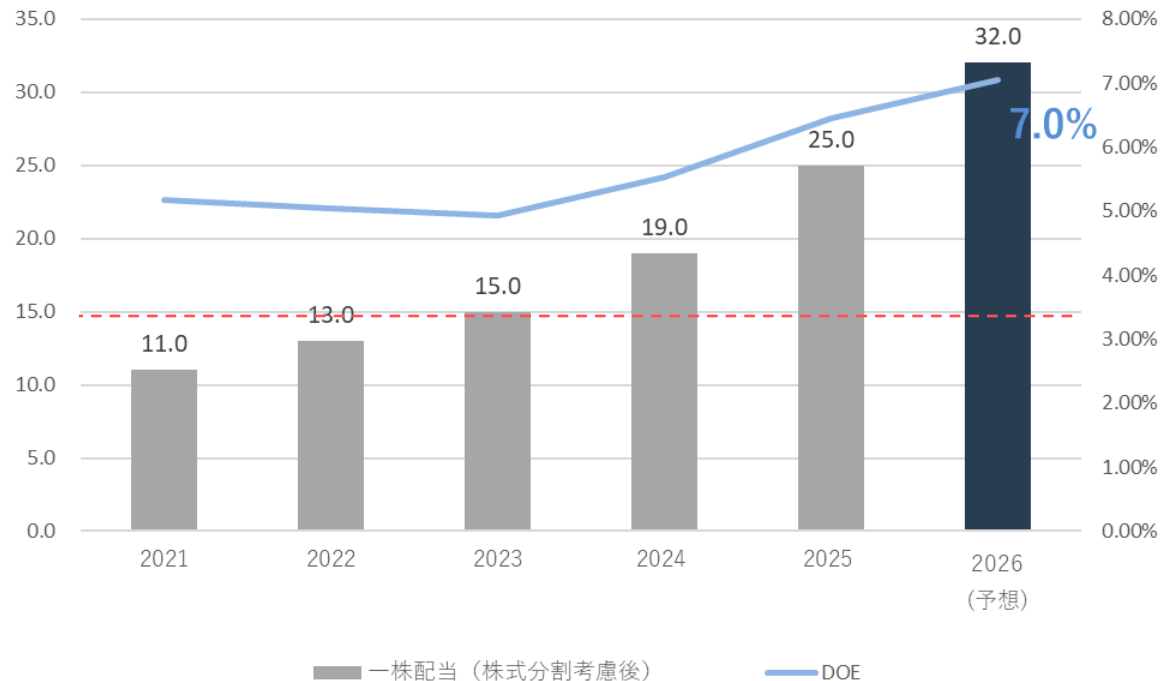
2026年6月期 通期業績予想

- 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%

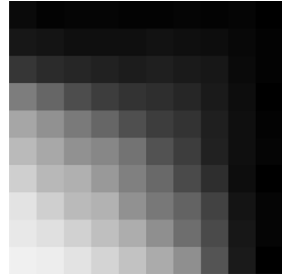
株主還元

- 2025年6月期のDOEは6.3%で、東証上場企業平均（12ヶ月）の3.2%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(原則、1株当たりの配当金が前期の水準を下回らないこと)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

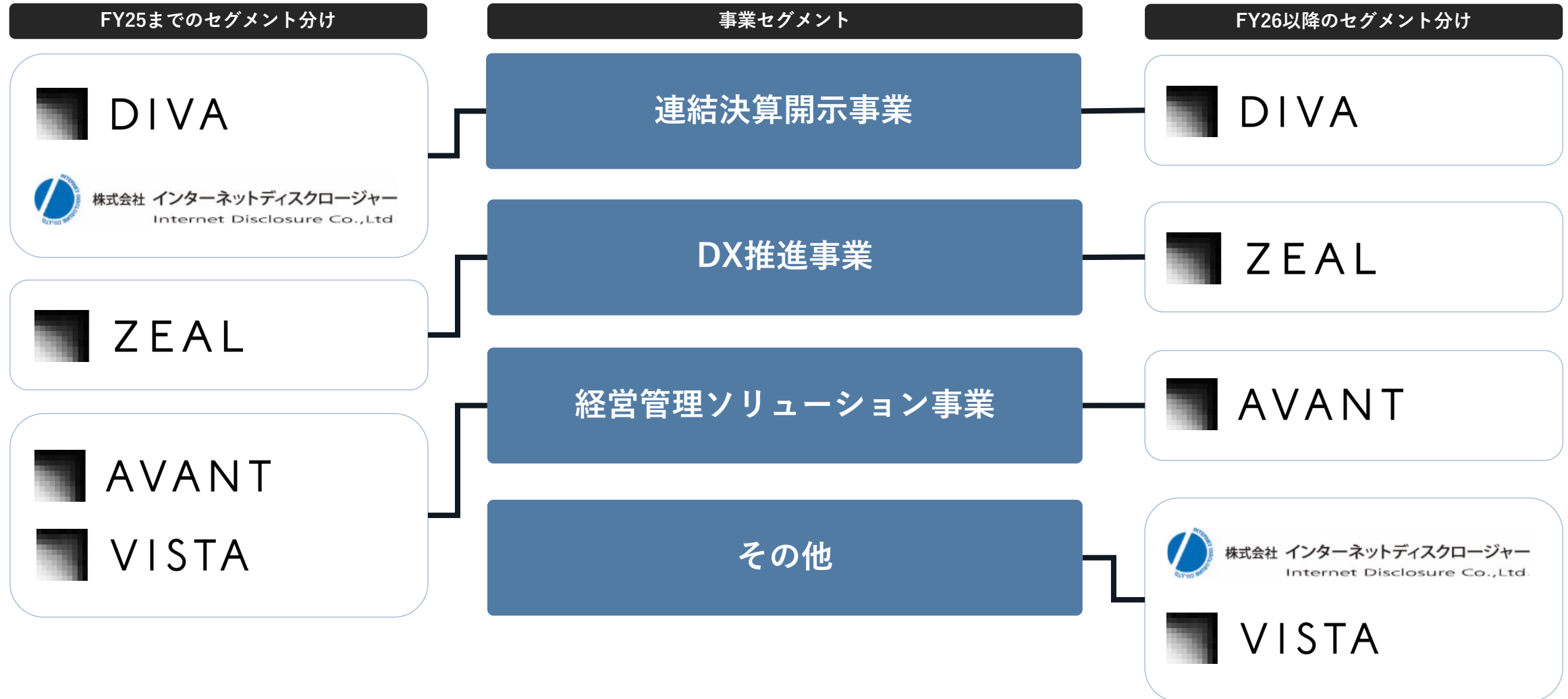
- 配当は株主還元政策の重要事項の位置づけ
- 純資産配当率などの指標に注目することで、毎期の業績に大きく左右されることなく、配当金額を安定的に維持ないしは向上していくことを指向
- 純資産配当率は東証全上場企業の平均値を常に上回り、新中期経営計画の期間内に8%の達成を目指す



II.収益力・キャッシュ創出力の状況

事業セグメント変更について

- 主要事業会社3社（ディーバ社、ジール社、アバント社）は1社1セグメントとし、その他の子会社は「その他」セグメントとすることで、マネジメント・アプローチの視点をより明確に反映



事業セグメント別業績（売上高、営業利益、営業利益率）

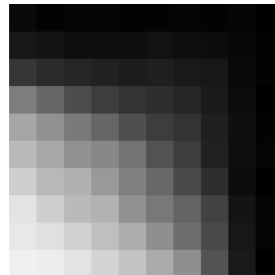
- 連結決算開示事業は、今期より一部の保守サービスの取引が経営管理ソリューション事業から移管されたことに加え、アウトソーシングビジネスが引き続き高い成長率を維持して増収、コスト増はあるものの価格戦略等の影響もあり、営業利益も売上増を大きく上回る増益
- DX推進事業については、「クラウド・データ・プラットフォームの構築」等の案件増加が増収を牽引、自社リソースを補うための外注費も減少し、営業利益も前年同四半期を大きく上回る増益
- 経営管理ソリューション事業は、上記記載の保守サービス（約85百万円）の移管により売上および利益水準が低下、マーケティング費用の増加等もあり営業利益は減益

		2026年6月期 第1四半期	前年同期比	
			前年実績	増減率
連結決算開示	売上高	2,331	1,980	17.7%
	営業利益	737	493	49.4%
	営業利益率	31.6%	24.9%	6.7pt
DX推進	売上高	2,844	2,481	14.6%
	営業利益	598	438	36.5%
	営業利益率	21.0%	17.7%	3.4pt
経営管理ソリューション	売上高	2,310	2,299	0.5%
	営業利益	232	370	-37.3%
	営業利益率	10.1%	16.1%	-6.0pt
その他	売上高	122	105	15.5%
	営業利益	28	43	-34.7%
	営業利益率	23.3%	41.1%	-17.9pt

事業セグメント別業績（受注状況）

- いずれのセグメントも受注額は増加、特に連結決算開示事業においては、経営管理ソリューション事業から一部保守サービスの移管を受けたこともあり、前年同期比で著しく高い増加率となった
- DX推進事業の受注残については、昨年度に大型請負案件受注によるプラス影響があったことから前年同期比ではマイナスではあるものの、過去1年とほぼ同水準での推移
- 経営管理ソリューション事業は保守サービスの移管影響もあり、受注残は前年同期比マイナス

		2026年6月期 第1四半期	前年同期比	
(百万円)			前年実績	増減率
連結決算開示	受注額	2,889	2,260	27.8%
	受注残	5,549	4,794	15.7%
DX推進	受注額	2,731	2,426	12.5%
	受注残	1,899	2,015	-5.8%
経営管理ソリューション	受注額	2,203	2,080	5.9%
	受注残	3,064	3,781	-19.0%
その他	受注額	121	107	12.7%
	受注残	198	173	14.3%

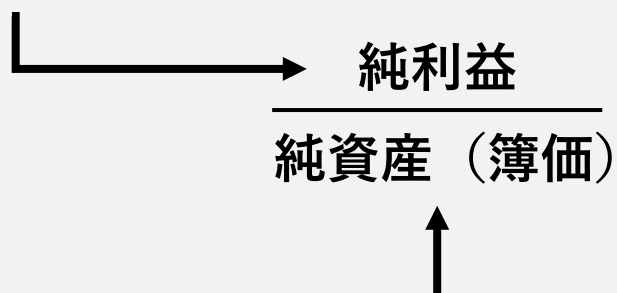


Ⅲ.資本効率向上への取組み

■ PBR（株価純資産倍率）向上のための施策

ROE（株主資本利益率）の向上

- 中期経営計画期間中で平均20%以上が目標
- 過去2期は目標を達成
- 純利益の増加 → 純資産（簿価）も増加



- 一時的に純資産の増加を抑制
 - ✓ 自己株式の取得
 - ✓ 増配

■ PBR（株価純資産倍率）向上のための施策

PER（株価収益率）の向上

- 中期経営計画期間中で30倍達成に目標を修正
- 2025年6月期末での実績は16.9倍
- 事業の成長性および収益性を共に高めること、
すなわち持続的に稼ぐ力を引き上げることが必要
- 自社の既存事業に投資して稼ぐ力を強化
- 社外から将来にわたり稼ぐ力を飛躍的に向上させるため、
企業や事業のM&Aなどを通じグループへ取り込み
- 持続的に稼げる企業として、投資家の認知度向上

■ キャピタルアロケーションの計画アップデート

- 一時的に純資産を減少させる手段として株主還元の枠を増やす
- 成長投資枠を確保するため、必要に応じて借入も検討

キャッシュイン

営業キャッシュフロー
(内部投資控除前)

FY24-FY28 累計見通し

193億円

FY23末 余剰現預金

72億円

キャッシュアウト

(元の計画は成長投資200億円、株主還元50億円)

追加株主還元 15億円～

資本支出 (M&A+小額投資)

～150億円

内部投資 = 人的資本投資

45億円～

株主還元 (FY24-FY28)

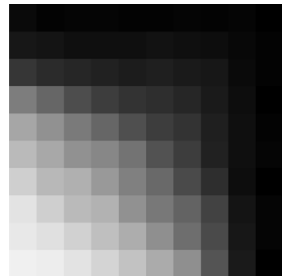
50億円

株主還元枠増の中でも、
借入によって成長投資
枠の維持・拡大を担保

- ・ 配当および自社株買いのキャピタルアロケーションを増額
- ・ キャッシュインの状況、成長投資の利用状況に応じてさらに増額

- ・ ソフトウェア粗利額25億円の獲得が期待できるM&Aの実現に向けてアクション
- ・ 将来への布石としてスタートアップ企業へ年間2～3件投資で総額15億円 (Beyond Squareも含めると実績は8億円程度)

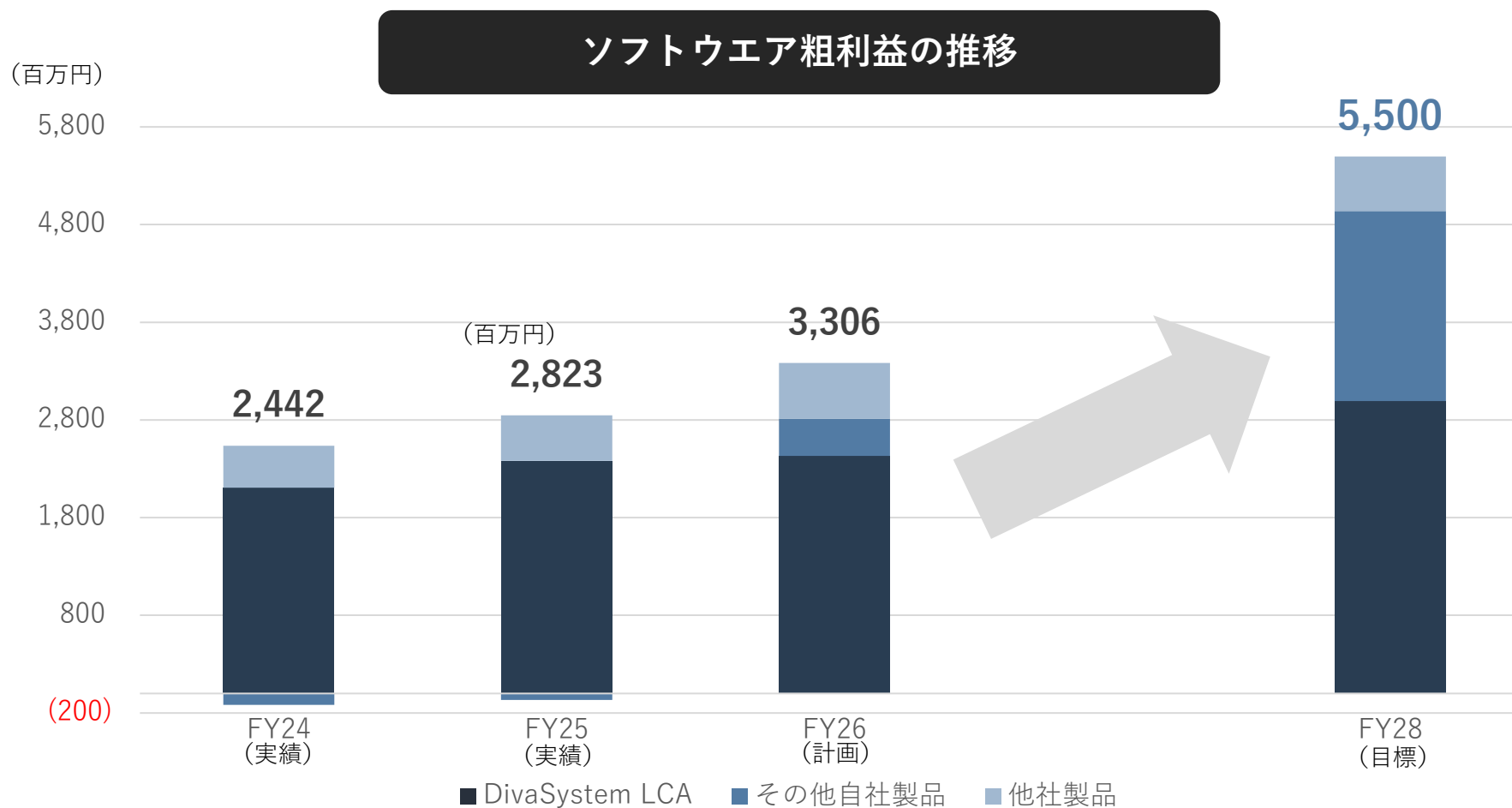
- ・ 営業力や開発力の強化につながる人財の採用
- ・ 研究開発投資
- ・ マーケティング投資等



IV.成長戦略と今後の展開

ソフトウェア粗利益の計画

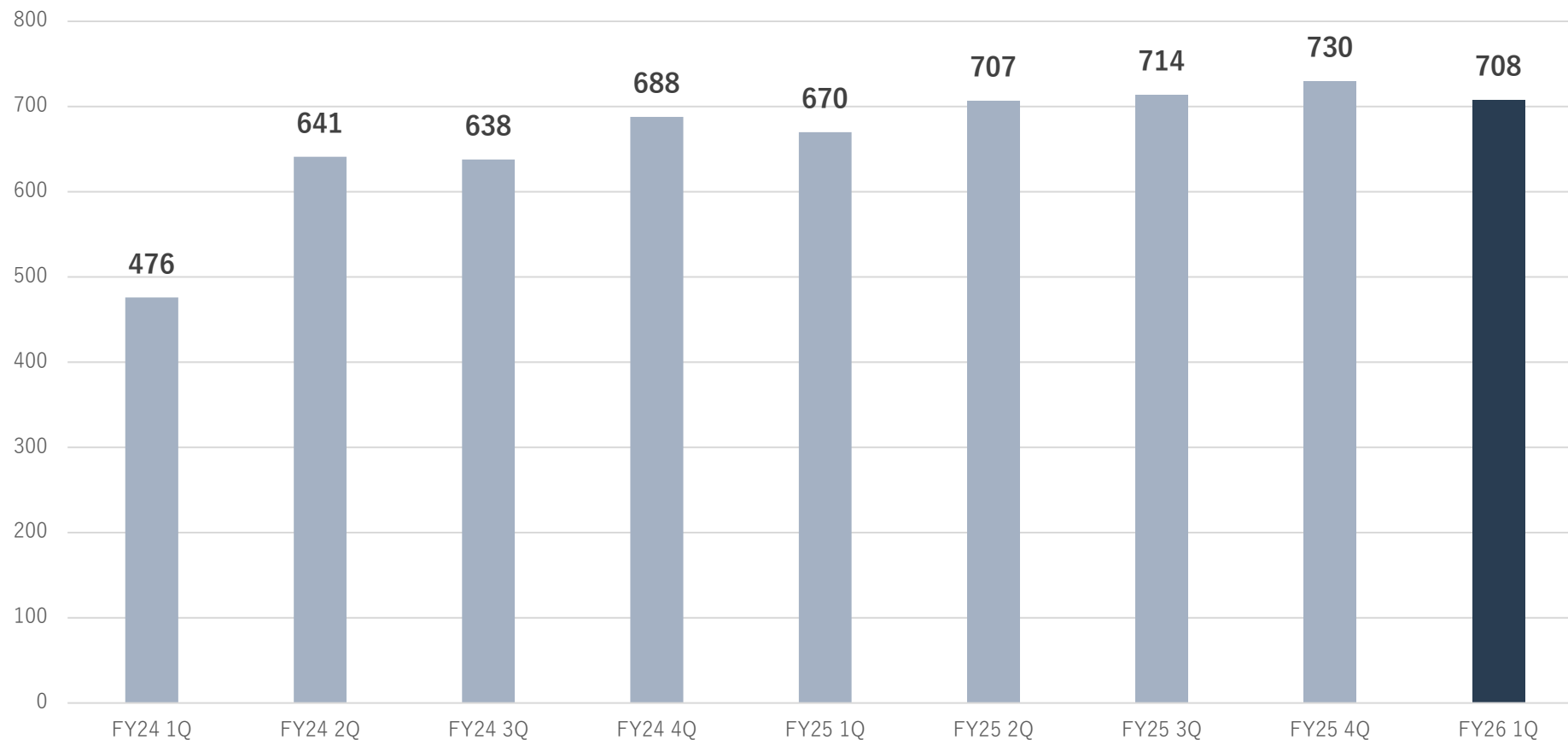
- 祖業である連結会計システムDivaSystem LCAの安定成長に加え、自社製品群の積極的な市場展開により、目標達成を確実に推進



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5.6%の増加
- 対前四半期比では、FY25の4Qに一時的なライセンス売上の増加が発生した影響で減少
- ソフトウェア粗利益55億円の達成に向けては自社製品の売上高増加が成長ドライバーとなるため、これに資する成長投資をさらに行う

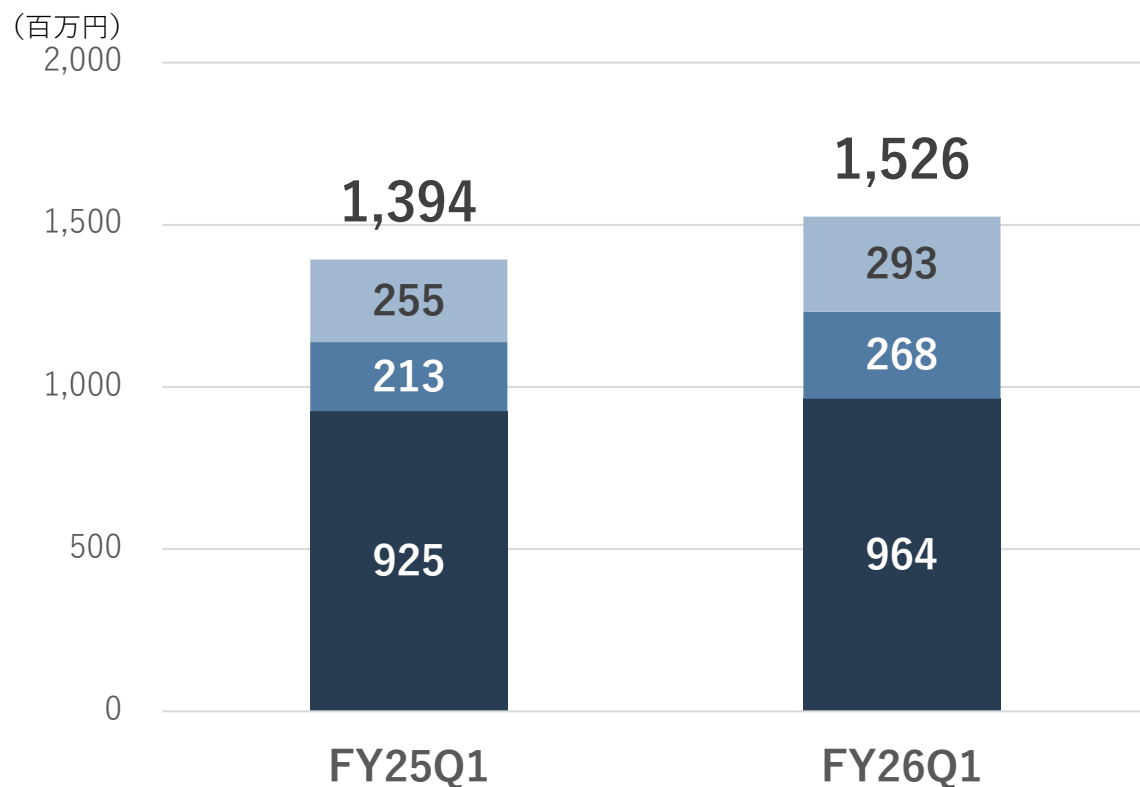
(百万円)



ソフトウェア売上高とソフトウェア粗利益の進捗状況（内訳）

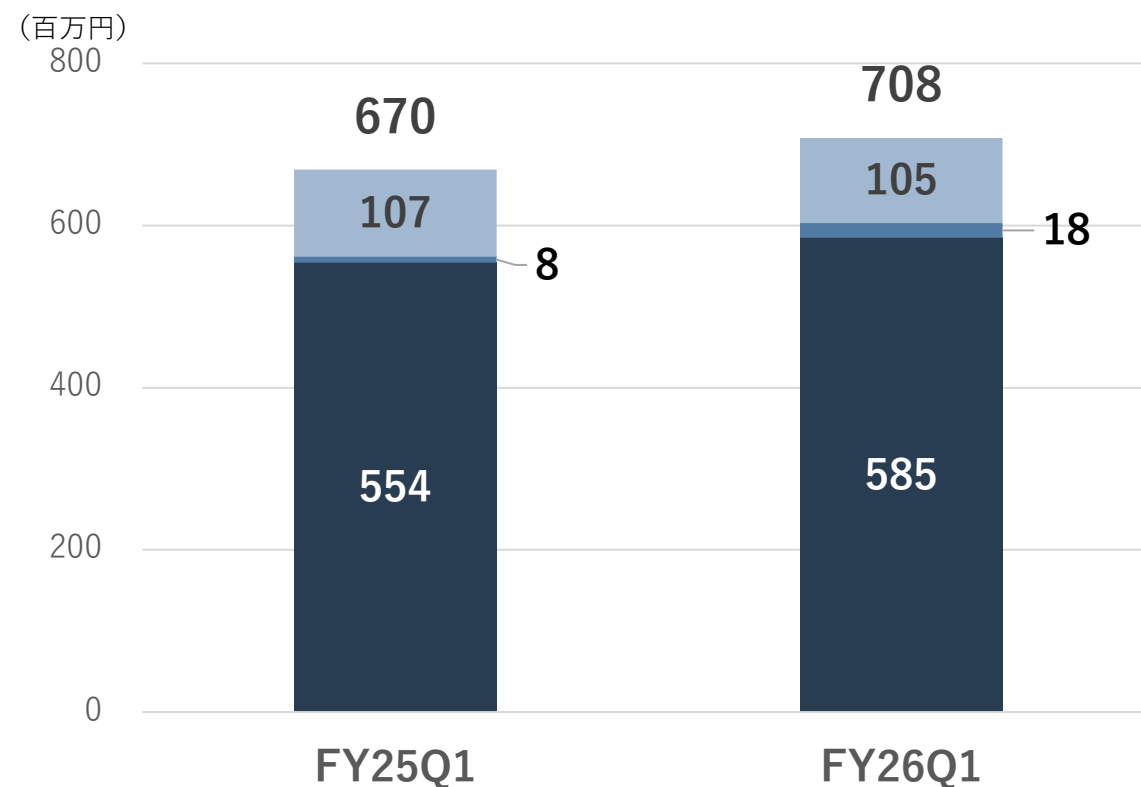
- DivaSystem LCA以外の自社製品群は26%の売上成長となったが、収益貢献は途上にある
- その他自社製品群の売上成長を加速させ、スケールさせることで収益貢献を実現させる

ソフトウェア売上高の推移



■ DivaSystem LCA ■ その他自社製品 ■ 他社製品

ソフトウェア粗利益の推移



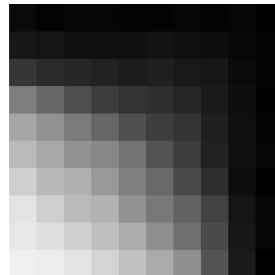
■ DivaSystem LCA ■ その他自社製品 ■ 他社製品

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。



その他参考データ

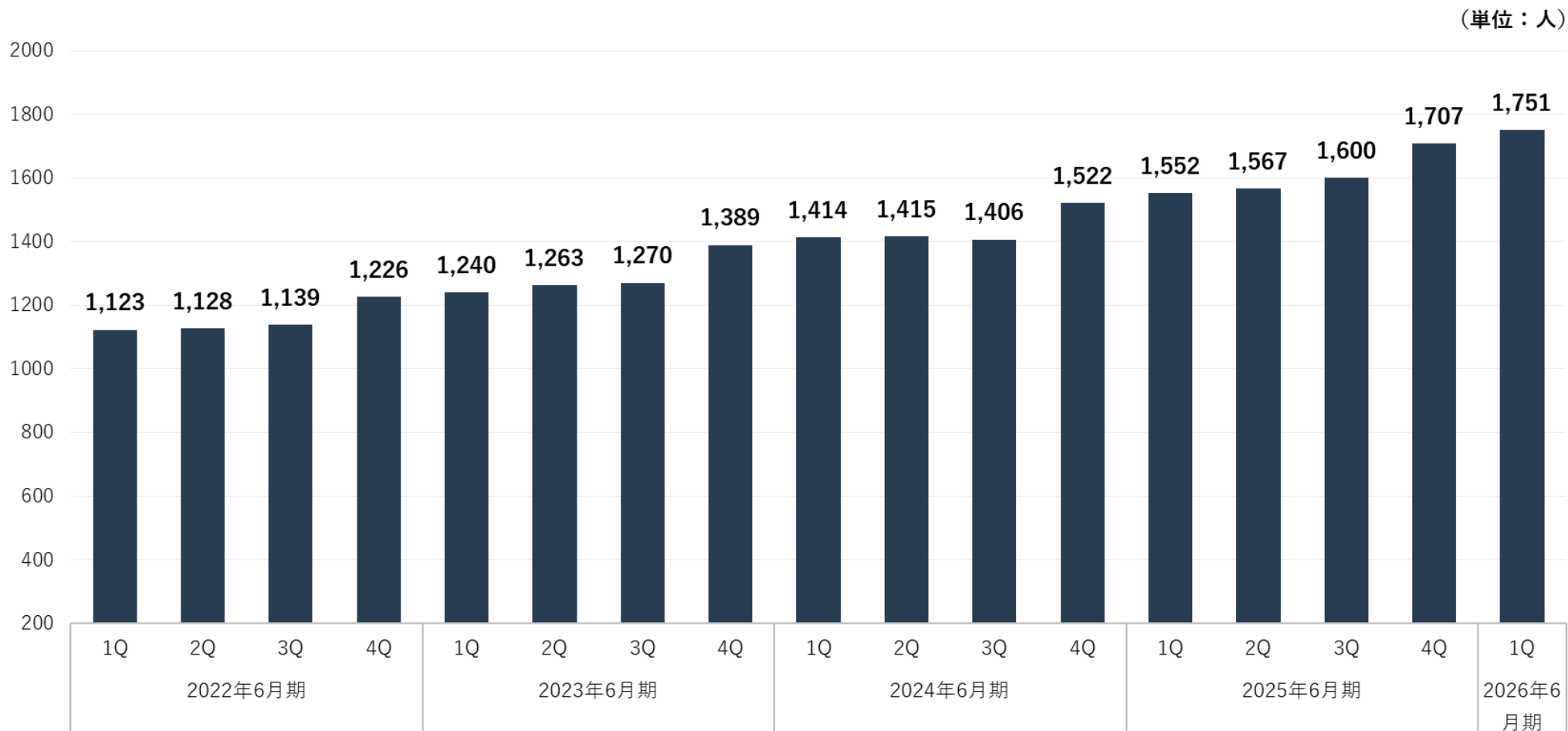
グループコスト構造

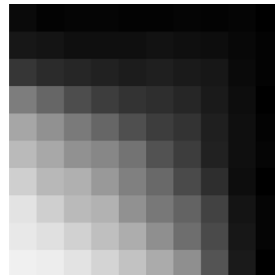
- 業容拡大に応じた人件費及び採用費、オフィスの増床に伴うオフィス費用、ソフトウェアビジネス強化を中心とした将来成長を実現するための投資性の費用等が増加
- 自社社員の育成により外部リソースからの切り替えが進捗したことにより外注加工費は減少

(百万円)	2026年6月期 第1四半期	前年同期比	
		前年実績	増減率
売上高	7,515	6,776	10.9%
人件費	3,554	3,223	10.3%
採用費	174	145	19.3%
外注費	1,166	1,190	-2.0%
IT費用	399	388	2.9%
事務所費用	264	238	11.1%
その他	614	497	23.6%
総費用	6,174	5,684	8.6%
営業利益	1,341	1,091	22.8%
営業利益率	17.8%	16.1%	1.7pt

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
- 1Qは中途採用のみとなるが、採用は順調に進み、過去に比較して増加幅が拡大





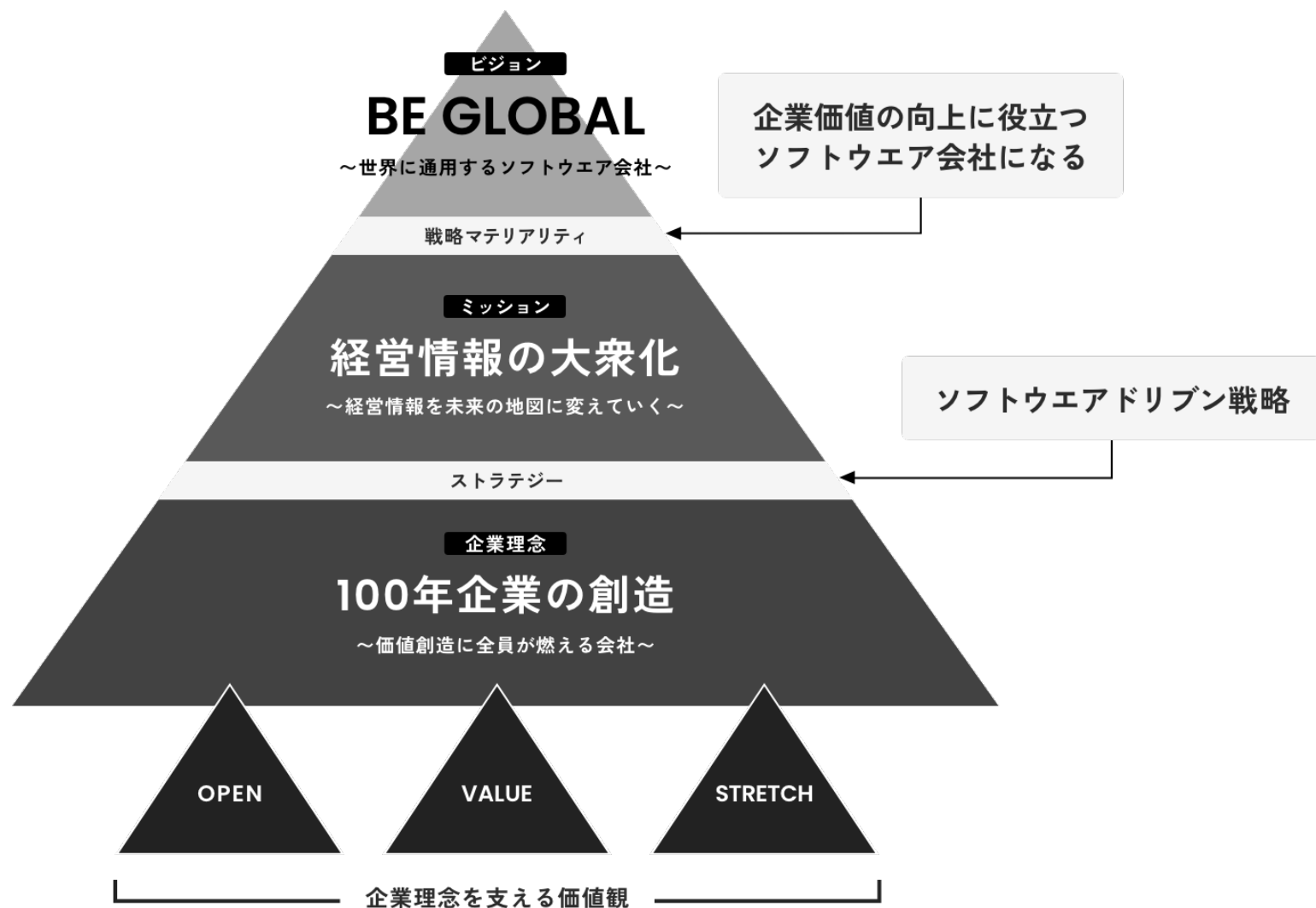
参考資料：会社概要

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～)

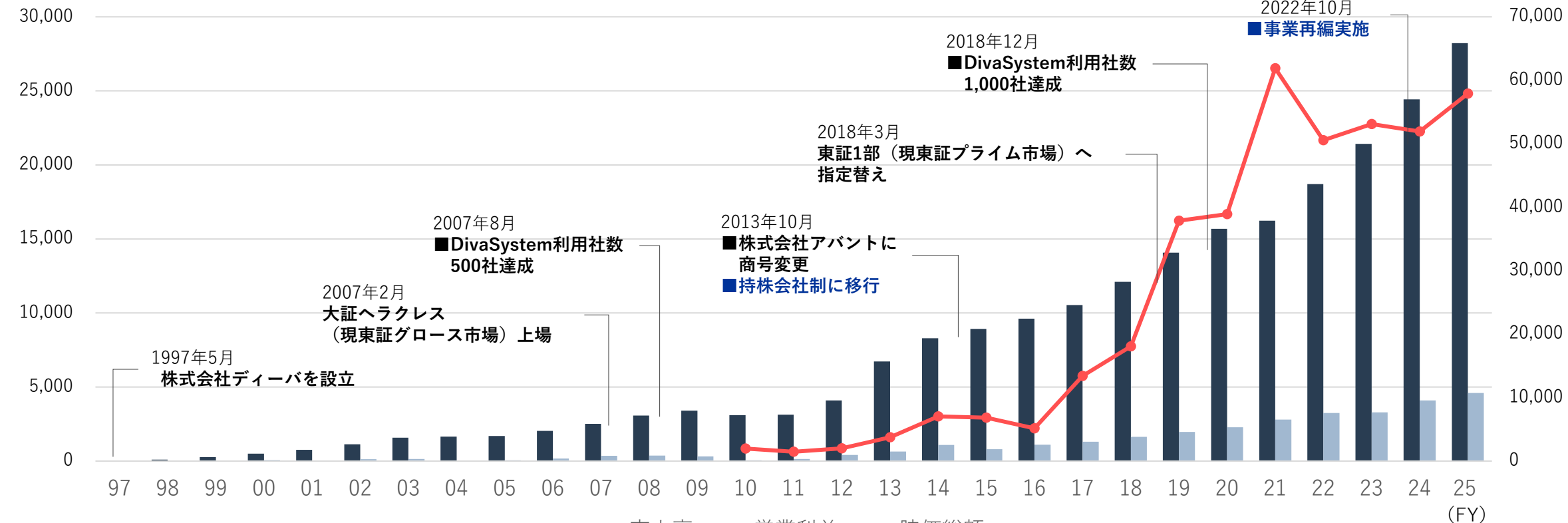
■IFRS任意適用
(2010年3月期～)

■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～)

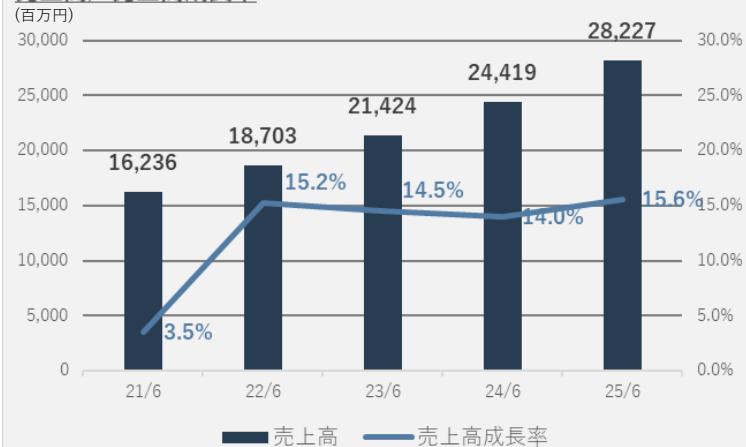
売上高/営業利益
(百万円)



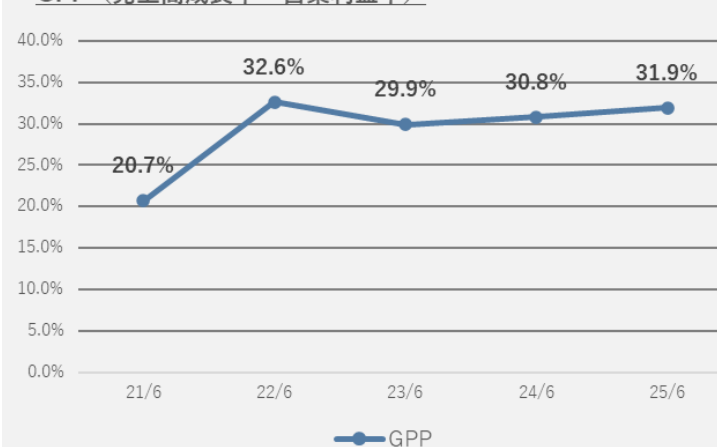
出所：Refinitiv

数値で見るアバントグループ

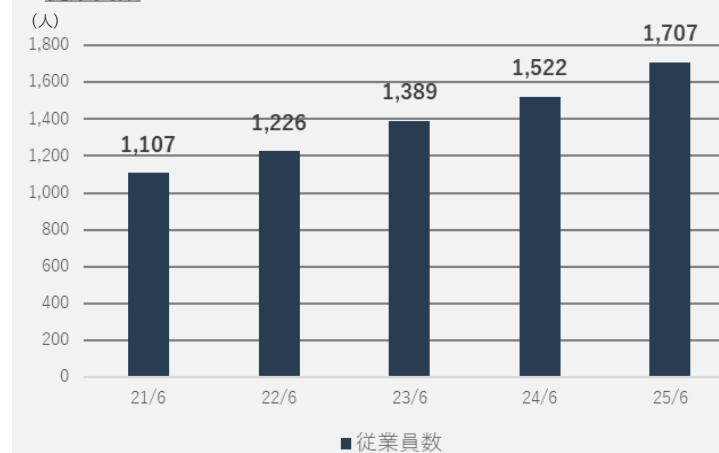
売上高／売上高成長率



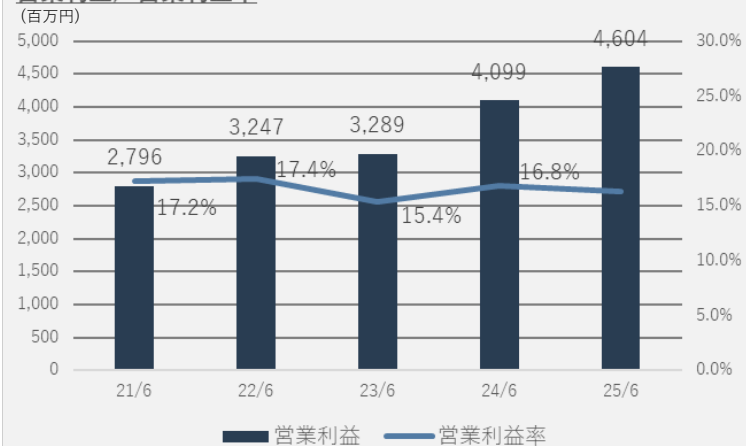
GPP (売上高成長率 + 営業利益率)



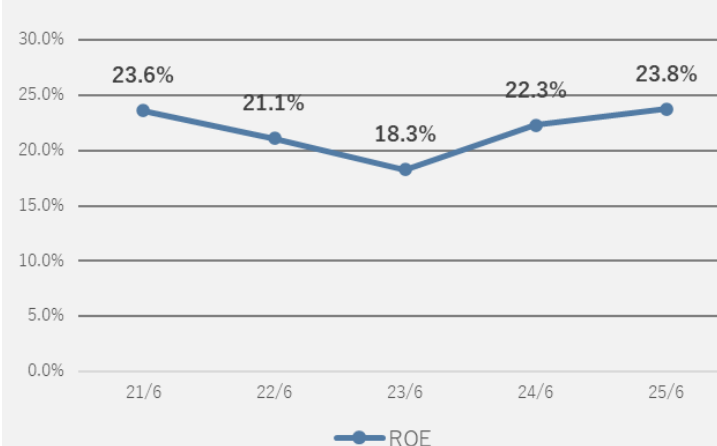
従業員数



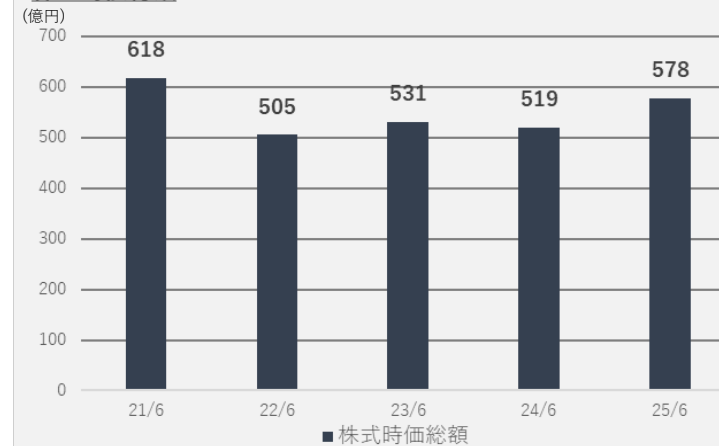
営業利益／営業利益率



ROE

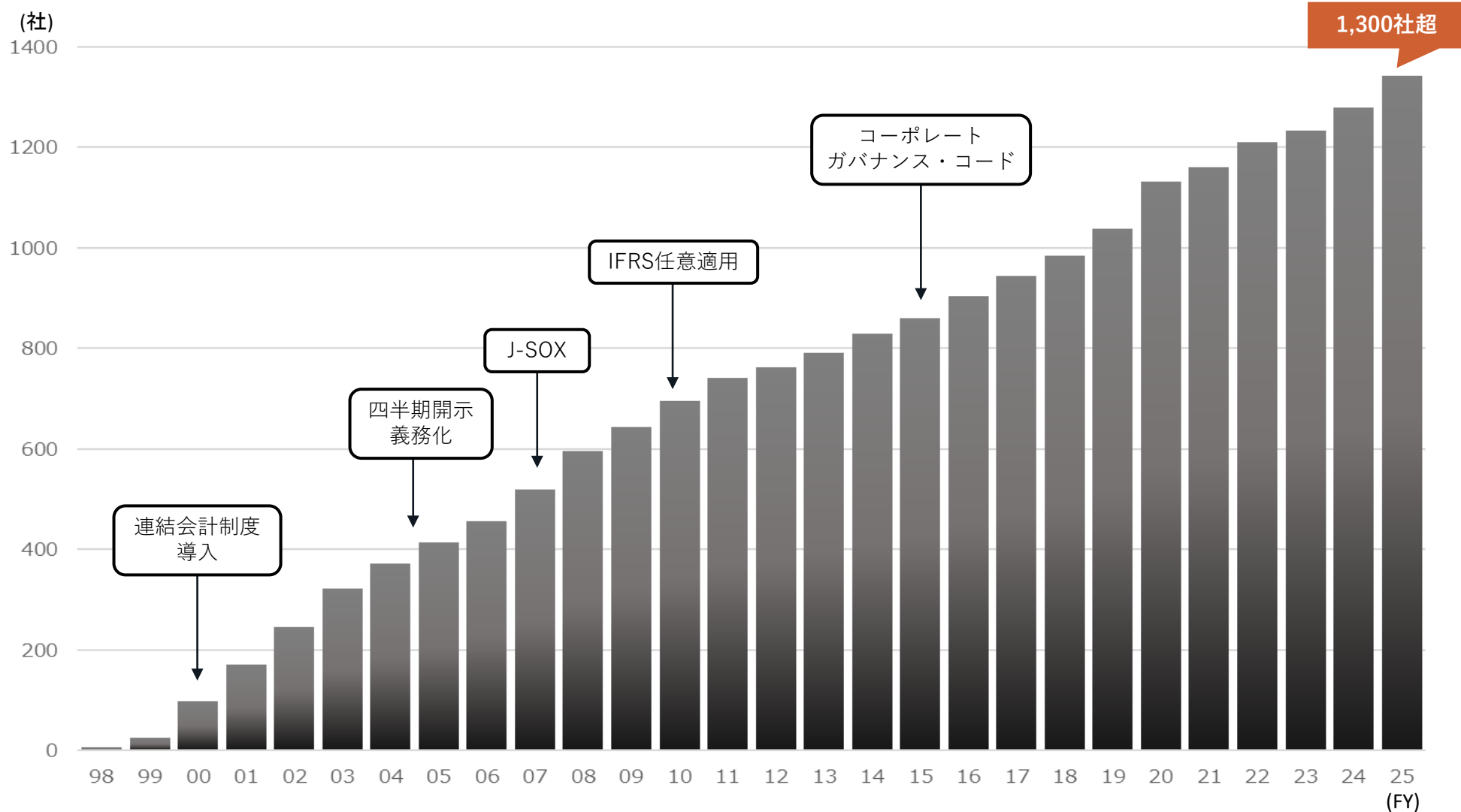


株式時価総額



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。

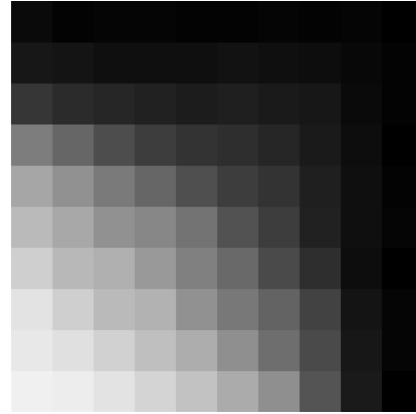
当社は、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めてまいりますが、当資料記載の業績見通しのみに全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製または転送などを行われないようお願いいたします。

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