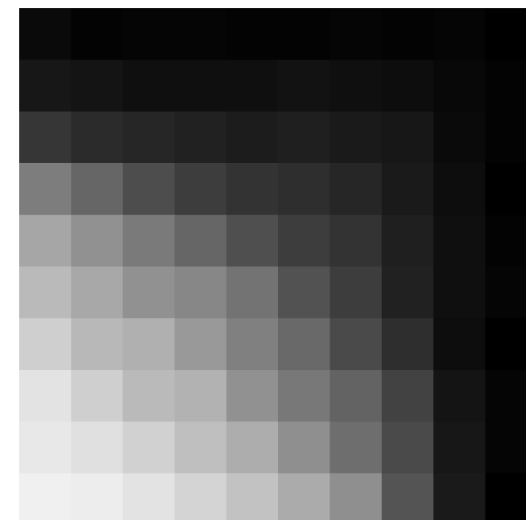
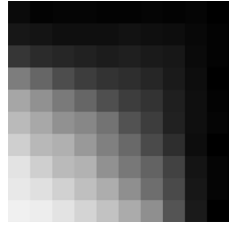


アナリスト投資家向け プレゼンテーション資料

株式会社アバントグループ
(証券コード3836 東証一部)

2022年10月





アバントグループについて

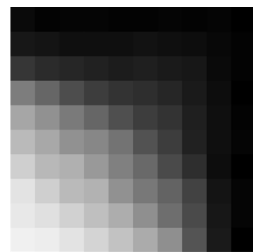
会社紹介 アバントグループについて

- 会社名 : 株式会社アバントグループ
- 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 : 約550億円 (東証プライム、証券コード3836)

特長

1. ニッチで専門性の高い事業領域に特化
2. 優良なお客様との強固なつながり
3. ストック収入をもたらすビジネスモデル

持株会社



AVANT
GROUP

4つの事業会社



AVANT



株式会社 インターネットディスクロージャー
Internet Disclosure Co.,Ltd.



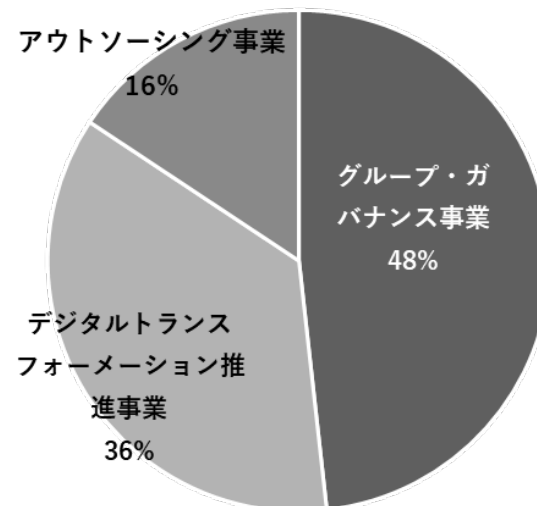
ZEAL



DIVA

3つのセグメント

売上高187.0億円

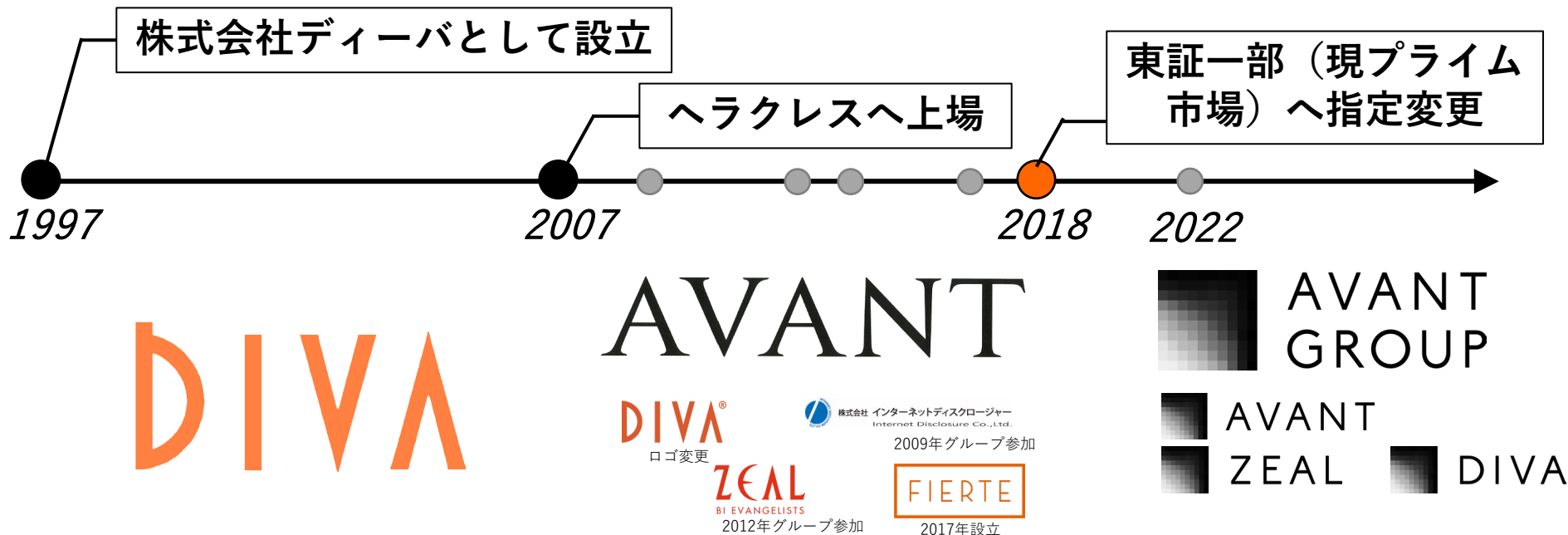


アバントグループは次の10年へ

連結決算義務化・J-SOX

グループ経営の拡大

Be GLOBAL



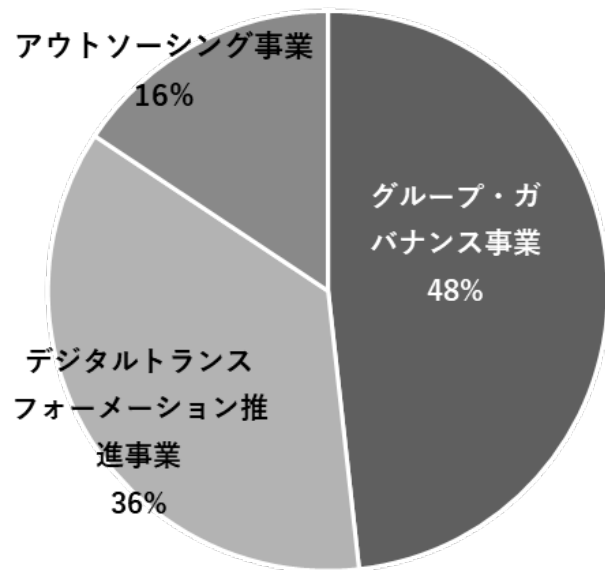
1997年に株式会社ディーバとして設立され、情報開示に関する一連の規制強化を背景に、日本における連結会計ソフトのリーディングカンパニーとしての地位を確立。

2013年に持株会社へ移行し、自らもグループ経営を実践しながら成長を維持。

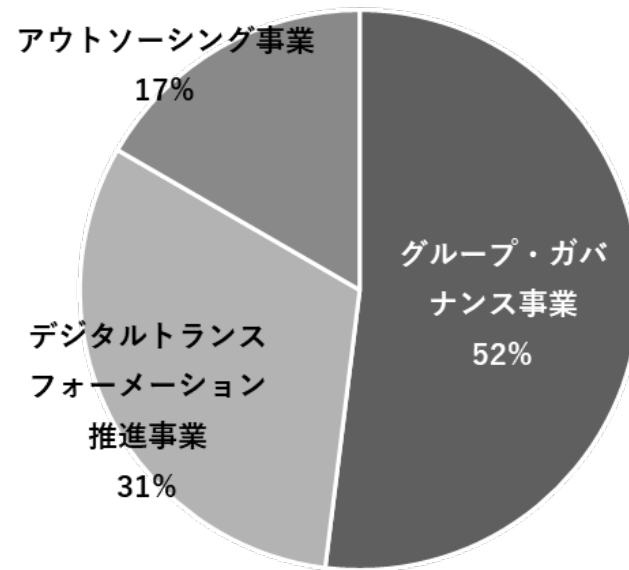
長期戦略「BE GLOBAL」を掲げ、世界に通用するソフトウェア企業を目指し、グループ全社を挙げて取り組む。2022年、アバントグループは創立25周年を迎え、新しいグループ体制と新しいブランドでスタート。

セグメント情報 (2022年6月期)

売上高187.0億円




営業利益32.4億円

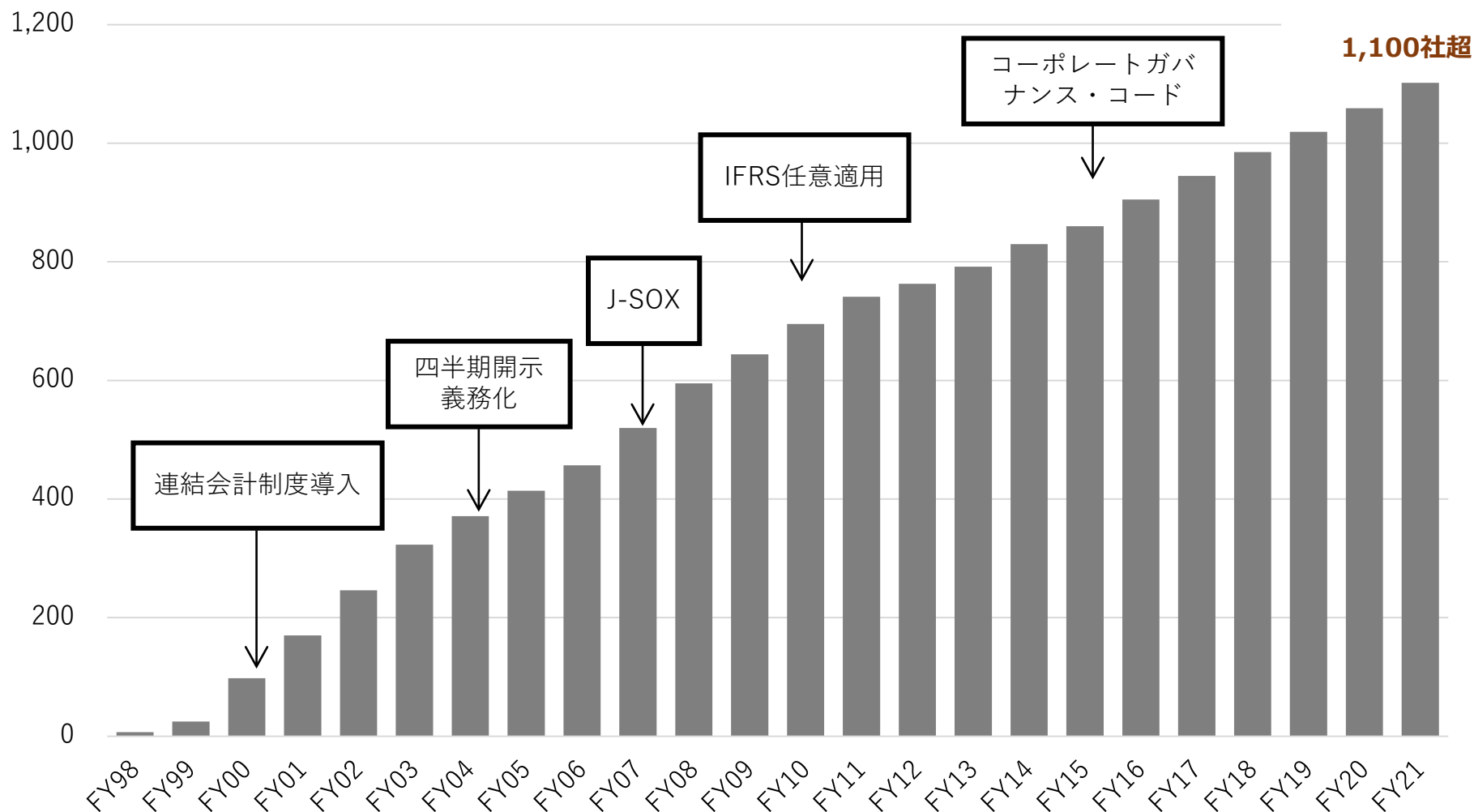


セグメント	前年比
グループ・ガバナンス事業	+14.9%
デジタルトランスフォーメーション推進事業	+12.2%
アウトソーシング事業	+22.8%
連結	+15.2%

セグメント	営業利益率
グループ・ガバナンス事業	22.0%
デジタルトランスフォーメーション推進事業	17.7%
アウトソーシング事業	21.7%
連結	17.4%

連結会計システム導入企業の推移

 DivaSystem LCA は、ディスクロージャー規制強化に伴い導入顧客数は増加してきた



Divasystem LCAの顧客基盤



- 販売実績は1,100社以上※1
- 2021年度連結会計ソフトウェア市場シェアは43.2%※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

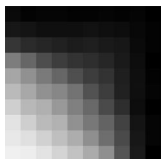


トヨタ自動車株式会社
日本電信電話株式会社
KDDI株式会社
ダイキン工業株式会社
株式会社日立製作所
中外製薬株式会社
株式会社デンソー
株式会社セブン&アイ・ホールディングス
アステラス製薬株式会社
富士フィルムホールディングス株式会社
株式会社ブリヂストン
三井不動産株式会社
三菱地所株式会社
パナソニック株式会社
花王株式会社 など

※1 2020年12月末時

※2 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2021年版」連結会計ソフト<パッケージ>市場占有率推移

エンゲージメントのための開示を支援するディーバのシステム

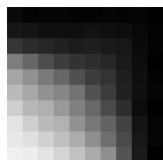


株式会社ディーバは、報告用財務データを作成ツールに加え、業績管理やガバナンスなど、経営判断を支援する幅広いソリューションを揃える

DIVA

製品	概要
	中核となるクラウド連結会計システム。データ収集から連結処理、レポート、開示までの業務をサポート。
	グループ会社の各種報告情報の収集・統合を可能とするシステム。財務・非財務データベース構築や予実進捗管理等をサポート。
	連結から子会社までの勘定科目コードの連鎖や、連結勘定科目から子会社の仕訳明細までをドリルダウンして見える化。

新ディーバのアウトソーシング事業



DIVA

2004年ディーバのアウトソーシング事業からスタート、2017年8月分社化。連結決算処理から開示書類作成等、100社を超える顧客の業務アウトソーシング、グループ企業のグローバル資金管理をサポート。

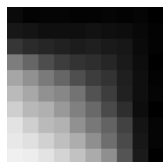
決算業務アウトソーシング

味の素株式会社	APAMAN株式会社	株式会社アマダ	株式会社市進ホールディングス	株式会社IDOM	株式会社IMAGICA GROUP
株式会社エイチ・アイ・エス	SMBC日興証券株式会社	株式会社エフエム東京	川崎重工業株式会社	クオールホールディングス株式会社	株式会社クボタ
コスモエネルギーホールディングス株式会社	ジャパンベストレスキューシステム株式会社	株式会社JERA	株式会社システムソフト	双日株式会社	大正製薬ホールディングス
株式会社ツムラ	トレンドマイクロ株式会社	日東電工株式会社	株式会社ニフコ	パンチ工業株式会社	PHCホールディングス株式会社
日立金属株式会社	株式会社日立製作所	株式会社日立物流	株式会社フコク	株式会社ベネフィット・ワン	株式会社三井住友銀行
株式会社三井住友フィナンシャルグループ	三菱重工業株式会社	三菱地所株式会社	株式会社吉野家ホールディングス	株式会社リサ・パートナーズ	

資金管理ソリューション (TMS)




株式会社エー・アンド・デイ	KDDI株式会社	株式会社神戸製鋼所	THK株式会社	東映アニメーション株式会社
株式会社ニフコ	三井化学株式会社	株式会社UACJ		

価値創造を支援するアバントの情報プラットフォーム



AVANT

グループ経営管理・連結会計・事業管理を柱として、お客様の「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し、これらのソリューションとなるソフトウェアを自社開発。グループ会社提供のDivaSystemを始めとした様々なグローバル経営管理ソフトウェアを取り扱い、幅広いお客様の経営管理の課題に最適なソリューションを提供。

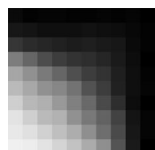
製品	概要
	連結会計システムで蓄積されたノウハウをベースとし製品別や顧客別、拠点別の多軸管理が可能な管理会計システム。勘定科目明細までのドリルダウンや、シナリオに基づく将来予測も可能。
	連結会計システムのノウハウと独自の上場企業データベースを基盤とし、KPIの算出、他社比較、企業価値分析等を可能とするクラウドサービス。
	ディーバ社各製品とデータ連携し、その他PSI情報等をシステムへ投入するだけで高度な経営分析が可能。ROICシミュレーション等のシナリオ・インプットによる対話型でのシナリオ策定や、予見されるシナリオごとに将来予測を行い、将来のシナリオを比較して意思決定を可能とするシステム。



新製品開発

他社製品

デジタルトランスフォーメーション推進事業



ZEAL

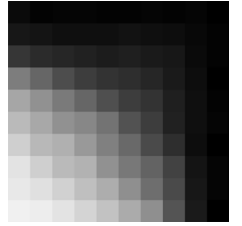
1991年創業、2012年買収。30年以上ビジネス・インテリジェンスに特化。
1,000社を超えるBI/DWHシステム構築実績。
マイクロソフト、オラクル、IBM、SAPを始め主要ベンダーと緊密に連携。

最近の導入事例

旭化成株式会社 ～データ活用基盤整備	パーソルキャリア株式会社 ～仮想データ統合	株式会社リコー ～データ分析基盤構築支援	住友理工株式会社 ～eラーニングシステム受講
株式会社リードヘルスケア ～営業支援システム	株式会社ドーム ～大規模データ統合分析基盤の構築	セロリー株式会社 ～ZEUSCLOUD導入支援	株式会社トラストバンク ～統合データ分析基盤の構築
ヤマトコンタクトサービス株式会社 ～顧客感情分析環境構築	双日株式会社 ～データ活用・分析トレーニング	日揮ホールディングス株式会社 ～データ活用・分析トレーニング	日揮ホールディングス株式会社 ～データ分析基盤構築
郷商事株式会社 ～在庫管理テンプレート構築	野村不動産株式会社 ～予実管理システム	オーディオテクニカ ～営業支援システム構築	株式会社杏林堂薬局 ～クラウド型企業データ統合サービス

Major Products

Amazon QuickSight/Amazon Redshift/Amazon Web Service/ASTERIA WARP/Birst/Board/BusinessSPECTRE/CCH Tagetik/Coracle Cloud Platform /Databricks/DataSpider Servista/Denodo/Dr.Sum/IBM InfoSphere DataStage/IBM Planning Analytics/IBM SPSS/IIJ GIO/IMB Cognos Analytics/ Incorta Enterprise Analytics/Infor d/EPM/Informatica PowerCenter/Intra-mart Accel Platform/Microsoft Azure Synapse Analytics/Microsoft Power BI/ Microsoft SQL Server/MicroStrategy/MotionBoard/Oracle Analytics Cloud/Oracle Business Intelligence/Oracle Data Integrator/Oracle EPM Cloud/ Oracle Essbase/Oracle Exadata/Oracle Exalytics/Oracle Hyperion Planning/QlikView/SAP Analytics Cloud/SAP BusinessObjects/SAS Analytics Cloud for Planning/SAS Visual Analytics/SAS Viya/SISENSE/Snowflake/Tableau/ThoughtSpot/Workday Adaptive Planning/Yellowfin/ZEAL CO-ODE/ ZEAL DX-Leading Room/ZEUSCloud



事業再編について

中期経営計画「BE GLOBAL 2023」から見た現状

構造改革の遅れは、ソフトウェア事業開発投資の問題

		FY19 実績	FY20 実績	FY21 実績	FY22 実績	FY23 目標
Operational KPI	売上高 (億円)	140.7	156.9	162.3	187.0	180~220
	営業利益 (億円)	19.6	22.7	27.9	32.4	31~38
Strategic KPI	ストック売上比率 (%)	31.4	32.7	36.0	34.6	70
	売上成長率+ 営業利益率 (ポイント)	30.2	26.0	20.8	32.6	40以上
Financial KPI	ROE (%)	24.6	23.5	23.7	21.1	20以上
	配当 (円)	7.5	9.0	11.0	13.0	15以上

アバントグループのマテリアリティ

ー アバントグループ：経営（戦略）のマテリアリティ ー

企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になる

◆当マテリアリティ特定の背景◆

アバントグループは、創業来「経営情報の大衆化」をミッションに掲げ、企業の良質な経営と雇用の創造に努めてきた。特に連結経営を支える連結会計システムの分野では、マーケットから高い評価を得、圧倒的存在感を示してきた。一方、企業を取り巻く経営環境は近年大きく変化し、経営情報の在り方も、これまでのようにオペレーションや開示義務のためのみならず、企業価値の向上にも役立てることが重要になっている。

背景には、ESG投資の拡大やサステナブルな企業経営を求める社会の要請があるが、こうしたニーズ変化に適応することなくアバントグループの未来はなく、現状に甘んじていては社会や顧客の役に立つことはできない。次なる成長ステージに向かう上で、「企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になる」ことこそ、当社グループの最重要課題である。

◆戦略アプローチ◆

当マテリアリティ推進におけるターゲット顧客は、「企業価値の向上を求められているすべての企業」である。これらに対し、グループの中核となるビジネスモデルを「企業価値の向上に役立つソフトウェアベースBPO」へと転換し、同時に多くのお客さまに提供できるキラーソフトウェアの開発を推進する。

◆当マテリアリティの狙い◆

アバントグループは、当マテリアリティへの取り組みを通し、“Software as a BPO”という発想で世界に通用するソフトウェアビジネスの確立を目指す。多くのお客さまの企業価値の向上に貢献するためには、サービスのソフトウェア化は必須である。「経営情報の大衆化」をさらに推し進め、企業経営のみならず、資本市場や社会にもインパクトを与える存在になることこそ、当社のビジョン「世界に通用するソフトウェア会社になる」の実現に向けた大きな一歩になる。

事業再編の全体像

(Before)

AVANT

グループガバナンス事業

- 連結会計・グループ経営特化型ソフトウェア実装コンサル事業
- 連結開示支援システム「DivaSystem」「FBX」「Dx-3」等 ①
 - グループ経営支援システム「DivaSystem SMD」「Compass」「Empower」等 ②
 - 適時開示情報検索サービス ③



DIVA®

アウトソーシング事業

- 連結決算・開示特化型BPO事業
- 単体、連結決算業務BPO ④
 - 資金管理ソリューションBPO ⑤

FIERTE

DX推進事業

- BI・データ活用特化型SI事業
- データプラットフォーム ⑥
 - ビジネスインテリジェンス ⑦
 - CPM ⑧

ZEAL BI EVANGELISTS

①を分割

商号変更

商号変更

⑧を分割

①を継承

⑧を継承



DIVA

AVANT

ZEAL

創造的開示を支える連結会計・開示ソフトウェアとBPO

- 開示支援システム「DivaSystem」「FBX」「Dx-3」等 ①
- 単体、連結決算業務 ④、資金管理ソリューション等BPO ⑤
- 適時開示情報検索サービス ③

企業価値向上に役立つ経営コンテンツの実装・運用

- グループ経営支援システム「DivaSystem SMD」「Compass」「Empower」 ②、CPM ⑧等
- システム実装コンサルティング ⑨

経営情報DX基盤の整備・運用

- データプラットフォーム ⑥
- ビジネスインテリジェンス ⑦

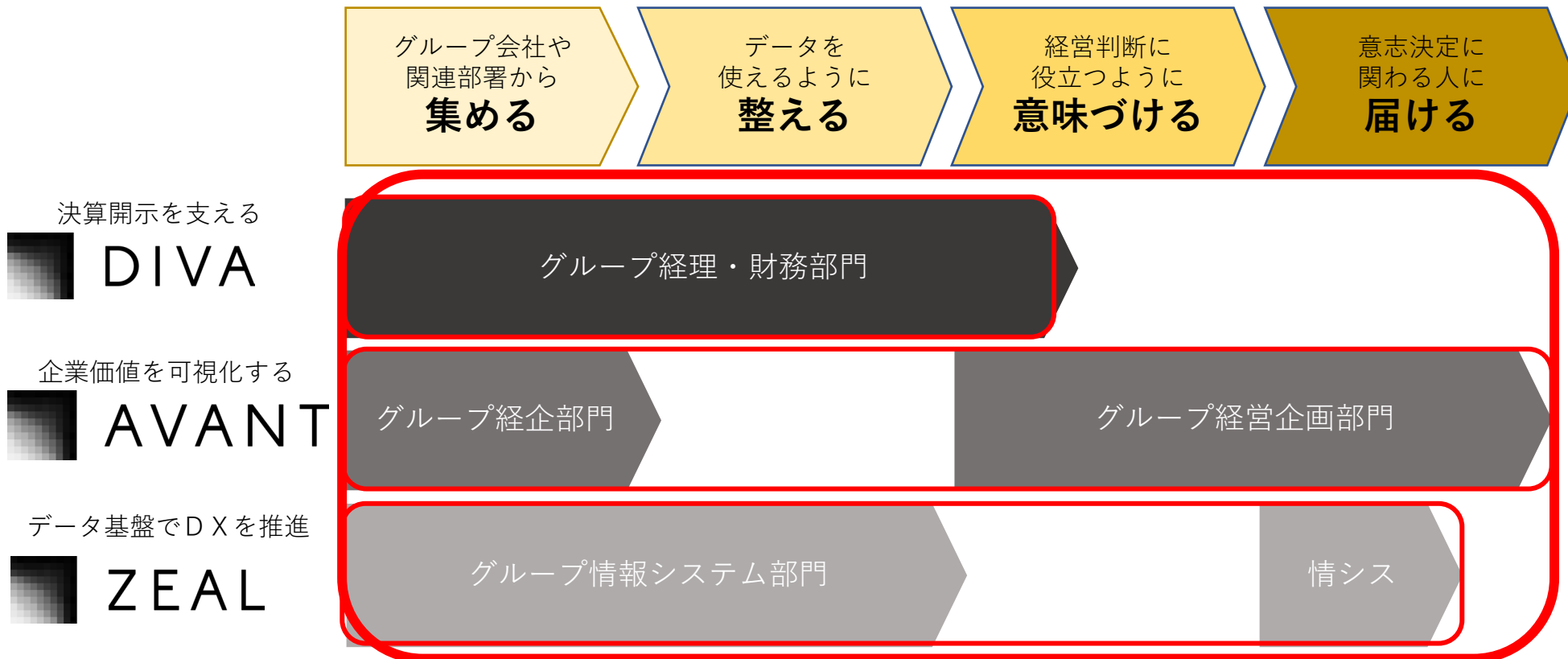
(2022年10月1日以降)

AVANT GROUP

グループ会社は持株会社による全額出資子会社

再編後の事業展開

企業価値の向上に役立つ情報フローと各社の役割



アバントグループとして、あらゆる**ソフトウェア**を活用・開発して
企業価値の向上に役立つ情報フローを支える

アバントグループ各社の監督・執行体制

株式会社アバントグループ

(株アバントから商号変更)

代表取締役 森川 徹治 グループCEO
取締役 春日 尚義 グループCFO
取締役 福谷 尚久
取締役 ジョン ロバートソン
取締役 (監査等委員) 野城 剛
取締役 (監査等委員) 後藤 千恵
取締役 (監査等委員) 中野 誠

岡部 貴弘 COO (Chief Operating Officer)
永田 玄 COO (Chief Operating Officer)
CBO (Chief Business-Development Officer)
竹村 弘樹 CRO (Chief Risk-Management Officer)
中山 立 CDO (Chief Digital-Transformation Officer)
鈴木 政光 CLO (Chief Legal Officer)
里中 恵理子 CHRO (Chief Human Resources Officer)

株式会社ディーバ

(株フィエルテから商号変更)

代表取締役 永田 玄
取締役副社長 竹村 弘樹
取締役 河村 徹也
取締役 深山 秀一
取締役 細川 陽子

株式会社アバント

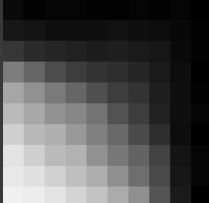
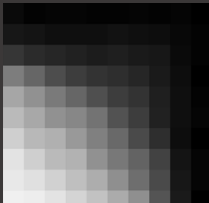
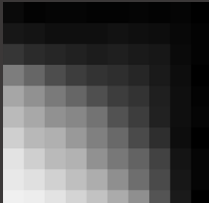
(株ディーバから商号変更)

代表取締役 岡部 貴弘
取締役 寺島 鉄兵
取締役 中山 立
取締役 諸井 伸吾

株式会社ジール

代表取締役 岡部 貴弘
取締役 沼田 善之
取締役 守田 浩之
取締役 中村 国宏

事業会社・市場環境

	事業内容	市場環境
 <p>DIVA</p>	<p>連結会計システム「DivaSystem LCA」および関連製品「DivaSystem Dx3-Advance」・「DivaSystem FBX」等の開発を手掛けるほか、「DivaSystem」を使った連結決算業務・単体決算業務等のアウトソーシング事業を手掛け、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。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 日本企業にとって効率化・業界再編・海外進出等グループ経営は必然。決算早期化・開示強化ニーズもあり、連結会計システム市場は6%前後で成長。システムのクラウド化が急速に進んでおり、クラウドシステムは20%程度の成長を見込む。一方、DX改革、属人化対応、働き方改革、ガバナンス強化といったニーズに支えられ、アウトソーシング市場は20~25%成長を見込む。
 <p>AVANT</p>	<p>連結会計システム「DivaSystem」および関連製品の導入・保守、「DivaSystem SMD」・「DIVA Compass」・「DIVA Empower」等グループ経営支援システムの開発のほか、お客さまのニーズを汲み取って他社開発のソフトウェアと組み合わせたシステム開発・実装を手掛け、お客さまの企業価値創造を支援。</p>	<ul style="list-style-type: none"> コーポレートガバナンス・コードは経営情報を基に果断な経営判断を下し、企業価値向上の実現を求めており、企業は様々な情報を統合・分析し、経営判断・執行・報告を行うためのソリューション（経営のDX）を必要としている。DXソリューション・コンサルティング市場は30%成長を見込む。
 <p>ZEAL</p>	<p>デジタルトランスフォーメーションを通じて、社内外のデータを整理・統合し分析、レポートやグラフなど「見える」状態にし、経営上の意思決定に役立つ情報とするためのデータプラットフォームやBIソリューションを、コンサルティング・システム開発を通じて支援。自社開発のクラウド型分析基盤「ZEUSCloud」、eラーニングサービス「ZEAL DX Learning Room」なども展開。</p>	<ul style="list-style-type: none"> DXによる経営改革を競争力の根幹と捉える先進企業がシステム導入に積極的。今後はDXの裾野が広がることも予想され、DXシステムインテグレーション市場は30%成長を見込む。

次期中期経営戦略

戦略

- 「経営のDX」で企業価値向上を目指すお客様に貢献する。
- 事業子会社の方向性を明確にし、低収益製品の整理、将来のコアとなる製品開発や実装型コンサルティング事業強化に向け積極採用を進める。
- 上場企業を中心に1,400社のお客様との関係を強化し、お客様ニーズを汲み取り自社製品に拘らず製品・サービスを提供。クラウド化を加速し、お客様あたり売上、お客様数の拡大を通じてトップラインの成長加速を目指す。

成長性・収益性

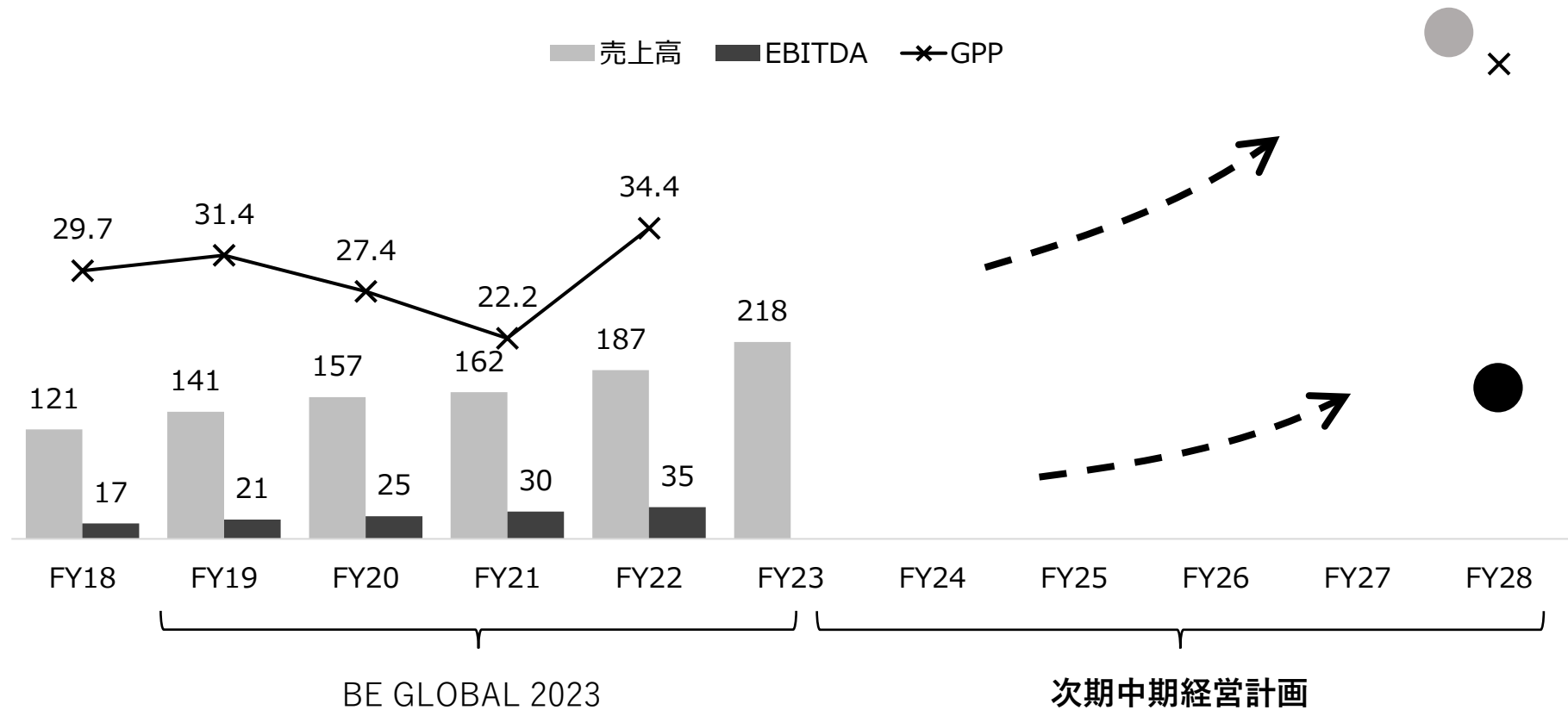
- 売上成長 20%以上（5年CAGR）
- GPP 40ポイント以上（FY27期以降）

※ GPP=売上高成長率+EBITDAマージン

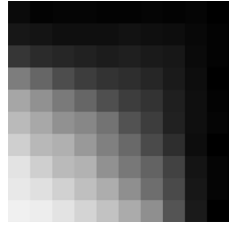
資本戦略

- ROEは20%以上
- DOEは8%超

売上高20%成長、GPP40ポイント目指す



GPP : 31.8ポイント
 売上CAGR : 12.4%
 平均EBITDAマージン 16.4%



業績推移

2022年6月期 決算概況

～ 7期連続の増収・増益を達成 ～

- 堅調な需要拡大が続き、人件費等の増加で利益率は若干悪化したものの、増収・増益を達成。英国メタプラクシス社に対する投資を減損処理した影響で親会社株主に帰属する当期純利益は微増にとどまる。
- 2023年6月期も二桁増収を見込むが、次期中計に向けた体制整備が先行負担となり減益を見込む。

(単位：百万円)

	2021年6月期	2022年6月期	2022年6月期 (収益認識基準適用前)	前期比	
				増減額	増減率
売上高	16,236	18,703	18,804	+ 2,567	+ 15.8%
売上原価	8,572	9,782	10,091	+ 1,519	+ 17.7%
販管費	4,867	5,674	5,674	+ 806	+ 16.6%
営業利益	2,796	3,247	3,038	+ 242	+ 8.7%
営業利益率	17.2%	17.4%	16.2%	-	△ 1.1 point
経常利益	2,808	2,988	2,780	△ 27	△ 1.0%
当期純利益	1,888	2,045	1,897	+ 8	+ 0.4%
EBITDA	3,038	3,582	3,374	+ 335	+ 11.0%

事業セグメント別

～ Gガバナンス減益をDX推進、アウトソーシングで相殺し増益 ～

- 各社とも売上・利益共に高水準の伸び続く。採用増や業績連動人件費、外注費の増加でグループガバナンス事業の営業利益は微減となるも、想定通り。

(単位：百万円)

		2021年6月期	2022年6月期	2022年6月期 (収益認識基準適用前)	前期比	
					増減額	増減率
グループ・ガバナンス	売上高	8,160	9,372	9,109	+ 949	+ 11.6%
	営業利益	1,935	2,060	1,915	△ 19	△ 1.0%
	営業利益率	23.7%	22.0%	21.0%	-	△ 2.7 point
デジタル トランスフォーメー ション推進	売上高	6,250	7,015	7,370	+ 1,120	+ 17.9%
	営業利益	811	1,244	1,174	+ 363	+ 44.8%
	営業利益率	13.0%	17.7%	15.9%	-	+ 3.0 point
アウトソーシング	売上高	2,479	3,044	3,052	+ 572	+ 23.1%
	営業利益	523	661	667	+ 143	+ 27.5%
	営業利益率	21.1%	21.7%	21.9%	-	+ 0.8 point

グループコスト構造

～ 増収率加速に伴い外注費は増加、人件費増は想定内 ～

- 製品開発やコンサルティング販売強化に向けた人員増強により固定的人件費等が増加するも想定範囲内。増収ペース加速に伴いGガバナンス事業やDX推進事業で外注費が拡大。
- 増収効果とDX推進事業の収益性の改善により固定費増を一部相殺し、営業マージンは微減にとどまる。

(単位 百万円)

	2021年6月期	2022年6月期	2022年6月期	
			(収益認識基準適用前)	前期比(収益認識基準適用前)
			増減額	増減率
売上高	16,236	18,703	18,804	+ 15.8%
人件費	8,047	9,051	9,051	+ 12.5%
うち固定的人件費	6,218	6,841	6,841	+ 10.0%
うち業績連動人件費	1,828	2,209	2,209	+ 20.8%
外注費	2,386	2,910	2,910	+ 21.9%
事務所費用	948	896	896	△ 5.5%
その他	2,056	2,598	2,907	+ 41.4%
総費用	13,440	15,456	15,765	+ 17.3%
営業利益	2,796	3,247	3,038	+ 8.7%
営業利益率	17.2%	17.4%	16.2%	△ 1.1 point

(注) 費用内訳は発生ベースの金額で表示しており、売上原価計算における調整は「その他」に含めています。収益認識会計基準適用の影響は売上高と売上原価に影響し、販管費には影響していません。

財務・キャッシュフローの状況

財務状況

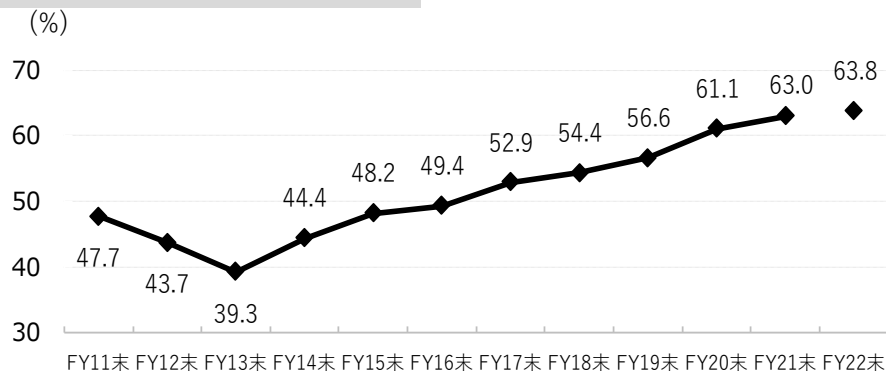
2022年6月末

資産
166億円

負債
60億円

純資産
105億円

自己資本比率の推移



キャッシュフロー

(単位：百万円)

2021年
6月期

2022年
6月期

営業CF

2,561

3,026

投資CF

△789

△398

フリーCF

1,771

2,627

財務CF

△359

△433

主な増減の要因

・税金等調整前当期純利益	2,988百万円
・減価償却費	349百万円
・賞与引当金の増加	273百万円
・持分法による投資損益	269百万円
・売上債権及び契約資産の増加	△258百万円
・仕入債務の増加	202百万円
・法人税等の支払額	△925百万円

・無形固定資産の取得	△317百万円
・保証金の回収	216百万円

・配当金の支払	△413百万円
---------	---------

2023年6月期 通期業績予想

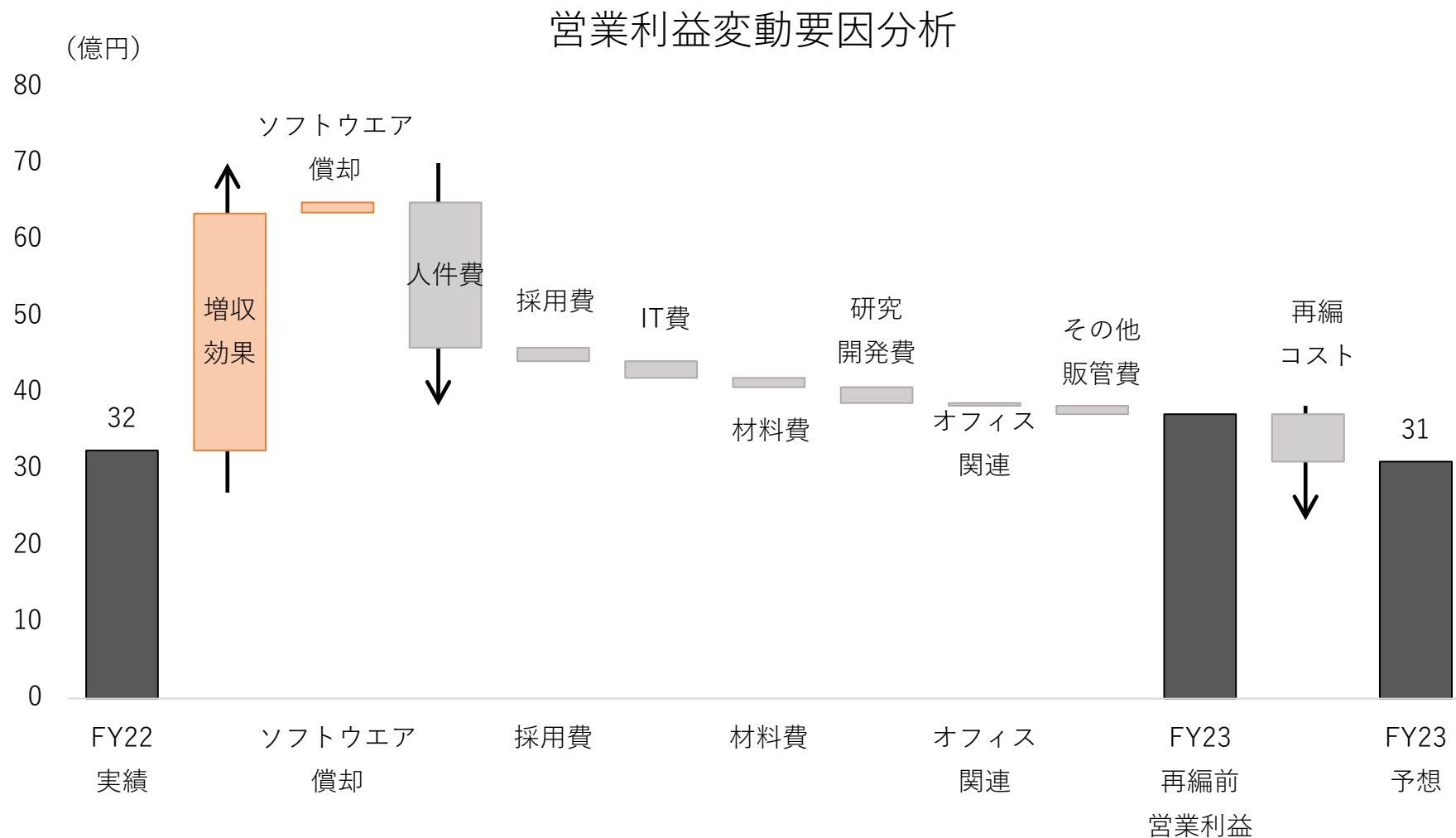
～ 増収ペースは維持を見込むが、先行投資で減益 ～

- 2023年6月期は次期中計スタートのための準備と位置付け、先行投資フェーズが続く。
- 全セグメントで増収ペースを維持する想定だが、費用面では積極採用に伴う人件費増、組織再編に伴う費用増に加え、既存事業において低収益製品・プロジェクトの整理等、クラウド化を加速するための環境整備費用を見込み、減益を予想。

(単位：百万円)

	2022年 6月期 (実績)	2023年 6月期 (予想)	増減額	増減率
売上高	18,703	21,800	+ 3,096	+ 16.6%
営業利益	3,247	3,100	△ 147	△ 4.5%
営業利益率	17.4%	14.2%	—	—
当期純利益	2,045	2,030	△ 15	△ 0.7%

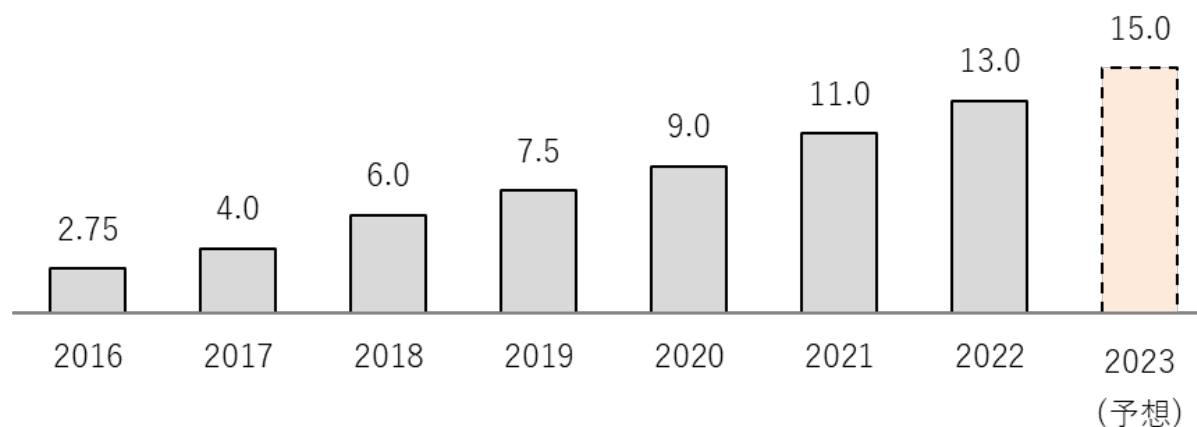
2023年6月期 通期業績予想の前提



株主還元方針

- 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
- 純資産配当率はその値を徐々に引き上げ、東証全上場企業の平均値を常時上回り、中長期的には純資産配当率で上位10%を占める企業の平均である8%を目指す

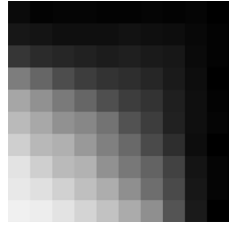
(円/株)



(Adjusted for stock splits)

	2016年6月期	2017年6月期	2018年6月期	2019年6月期	2020年6月期	2021年6月期	2022年6月期	2023年6月期
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	予想
1株当たり配当金(円)	2.75	4.0	6.0	7.5	9.0	11.0	13.0	15.0
純資産配当率 当社	3.41%	4.18%	5.20%	5.27%	5.17%	5.18%	5.05%	-
(参考)東証上場企業平均	2.64%	2.70%	2.86%	2.93%	2.94%	2.88%	3.18%	-

(Note) The average ratio of dividends to net assets for companies listed on the Tokyo Stock Exchange is a weighted average of the monthly figures of companies published for the 12 months through June.



参考

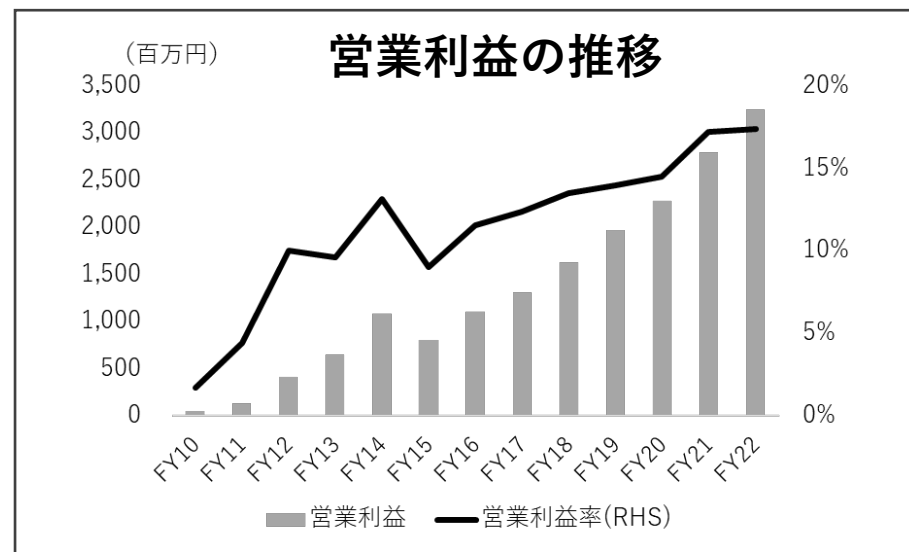
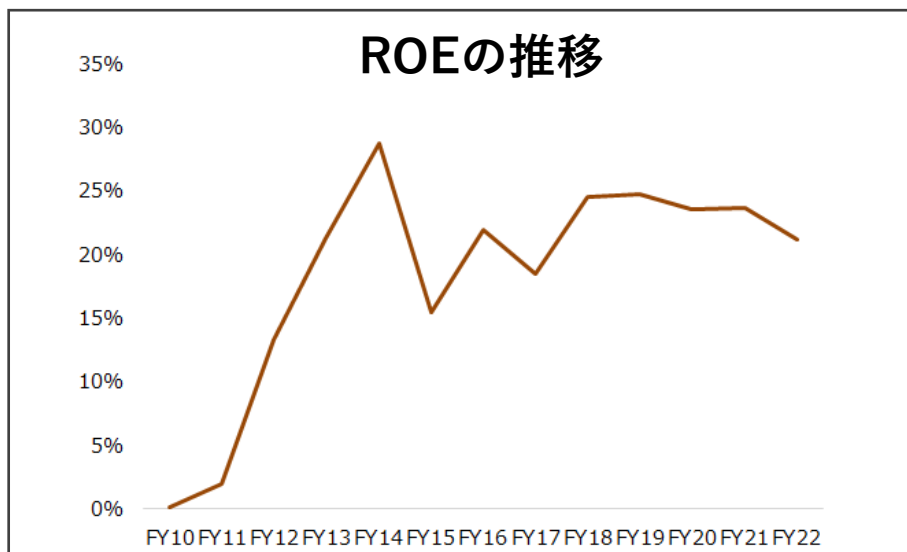
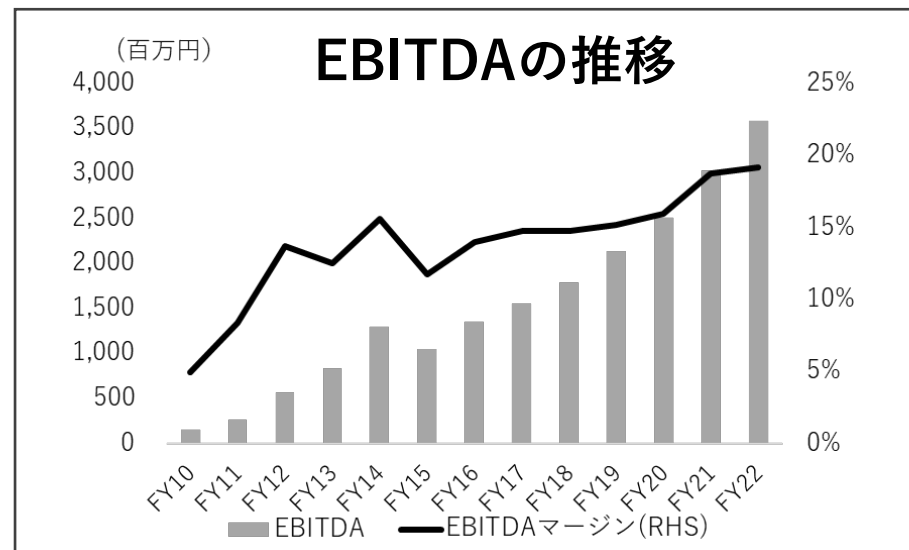
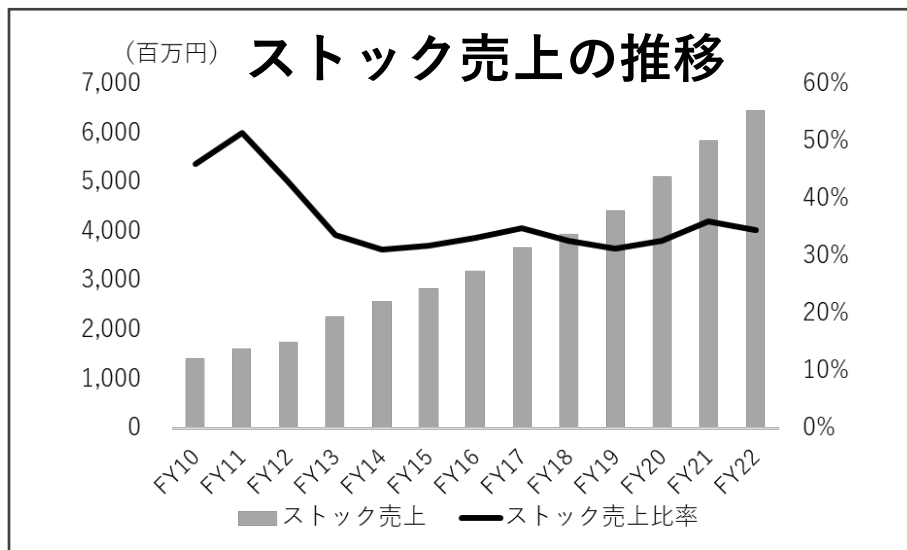
10年サマリー

(百万円、円)

	FY13 (13/6)	FY14 (14/6)	FY15 (15/6)	FY16 (16/6)	FY17 (17/6)	FY18 (18/6)	FY19 (19/6)	FY20 (20/6)	FY21 (21/6)	FY22 (22/6)
売上高	6,732	8,300	8,928	9,612	10,532	12,110	14,077	15,691	16,236	18,703
売上原価	4,061	4,580	5,133	5,452	5,834	6,946	7,779	8,525	8,572	9,782
売上総利益	2,670	3,720	3,795	4,159	4,697	5,163	6,298	7,166	7,664	8,921
販管費	2,022	2,631	2,990	3,050	3,391	3,532	4,332	4,887	4,867	5,674
営業利益	647	1,088	805	1,109	1,306	1,631	1,966	2,278	2,796	3,247
EBITDA	840	1,295	1,047	1,346	1,552	1,786	2,133	2,506	3,038	3,582
当期利益	362	623	402	660	663	1,062	1,317	1,537	1,888	2,045
EPS (円)	9.66	16.60	10.71	17.60	17.67	28.28	35.06	40.92	50.24	54.37
DPS (円)	1.13	3.38	2.25	2.75	4.00	6.00	7.50	9.00	11.00	13.00
有形固定資産	170	254	199	210	207	222	277	469	407	398
無形固定資産	522	405	301	201	100	172	165	191	608	676
投資その他の資産	288	377	398	559	747	921	1,574	1,614	1,893	1,800
前受収益	185	173	109	284	272	300	356	342	366	0
1年期限の長期借入金	129	122	122	122	28	--	--	--	--	--
長期借入金	396	273	151	28	--	--	--	--	--	--
純資産	1,879	2,460	2,739	3,311	3,873	4,792	5,898	7,194	8,787	10,597
総資産	4,785	5,537	5,681	6,709	7,325	8,814	10,415	11,780	13,956	16,617

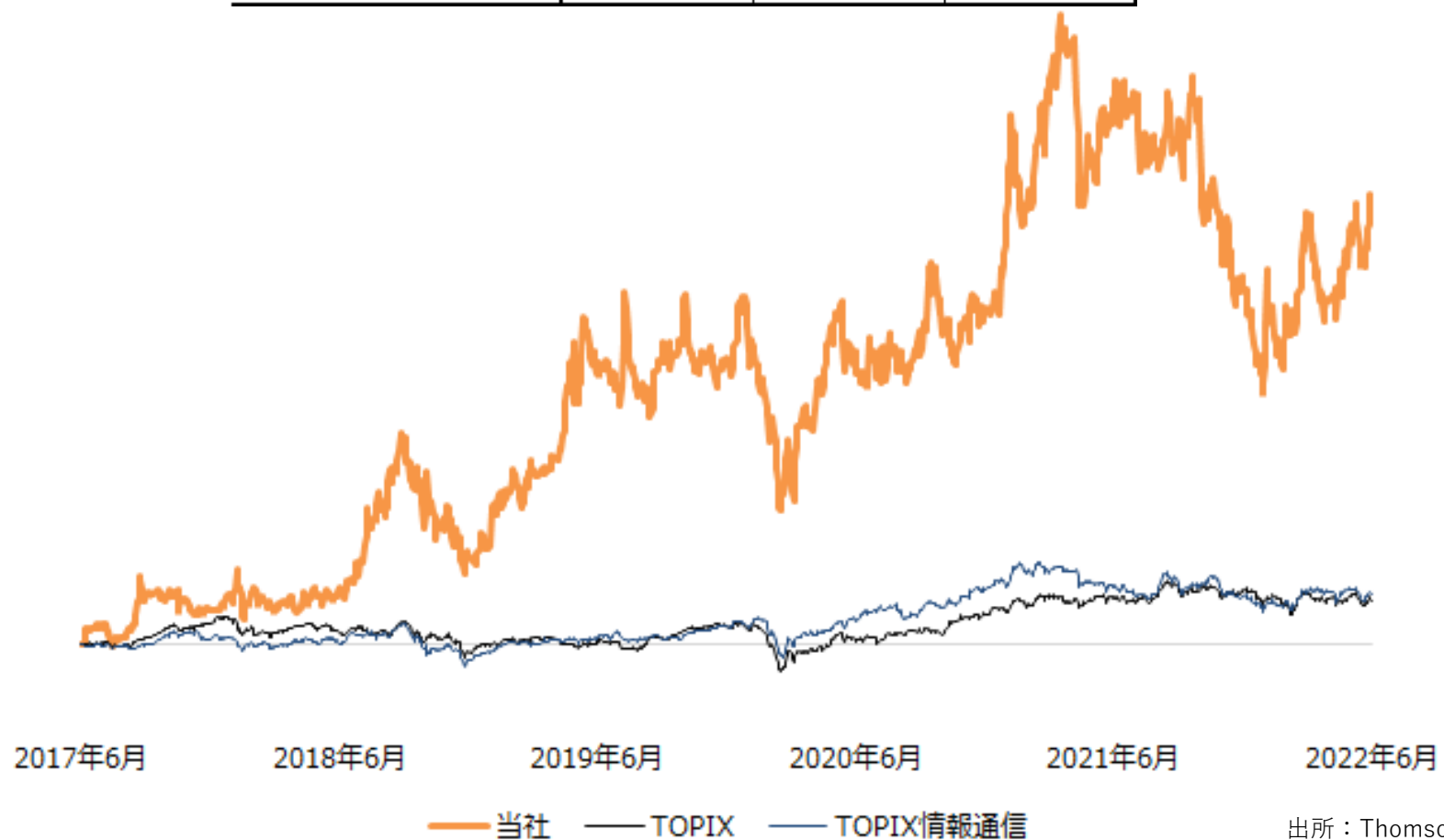
(注) 一株情報は株式分割を考慮して調整後

主要KPIの推移



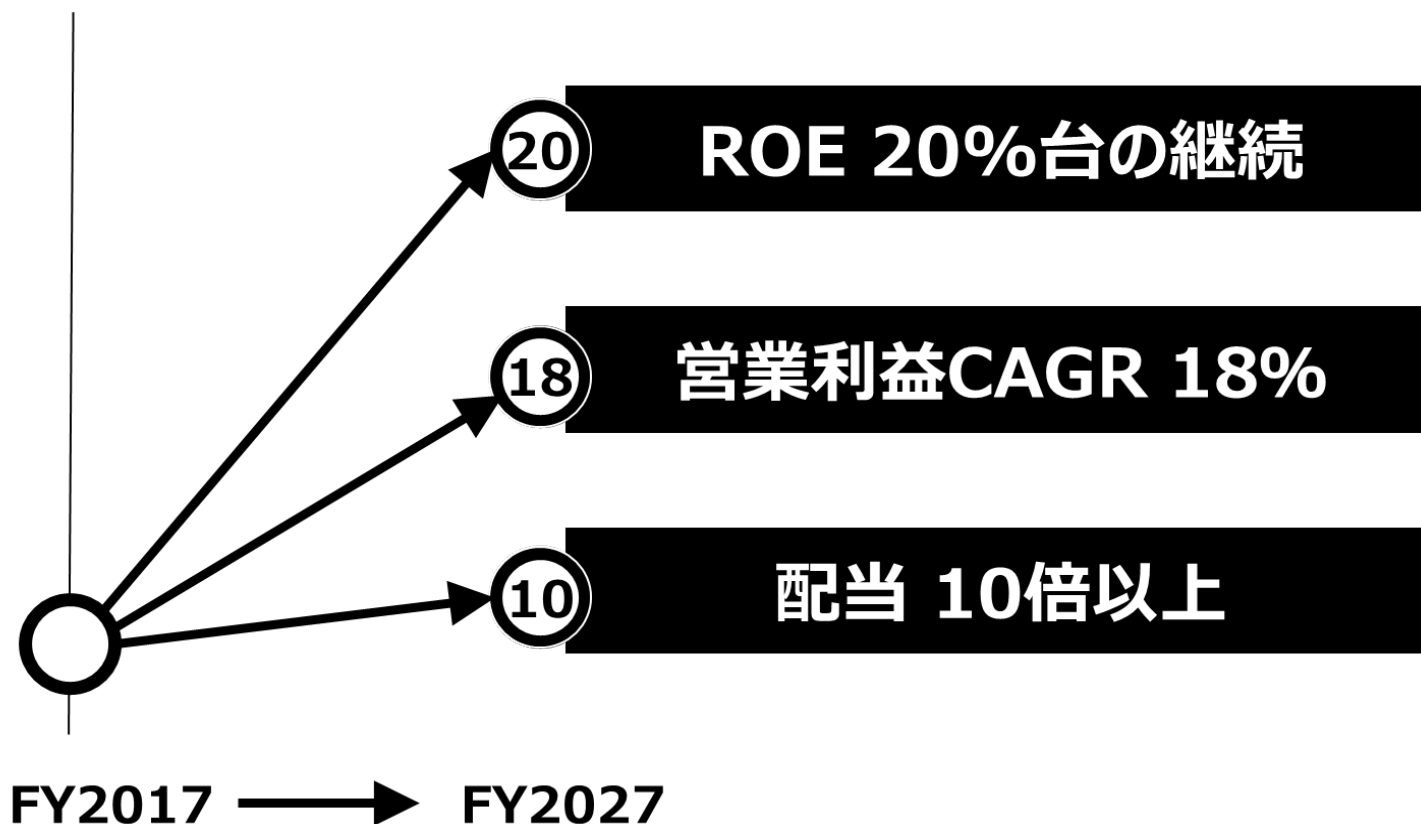
TSR

	1年	3年	5年
アバント	82.4%	136.6%	389.0%
TOPIX	98.6%	129.4%	130.3%
TOPIX情報通信	95.9%	139.1%	151.7%



出所：Thomson Reuters

Avant Groupの長期経営目標



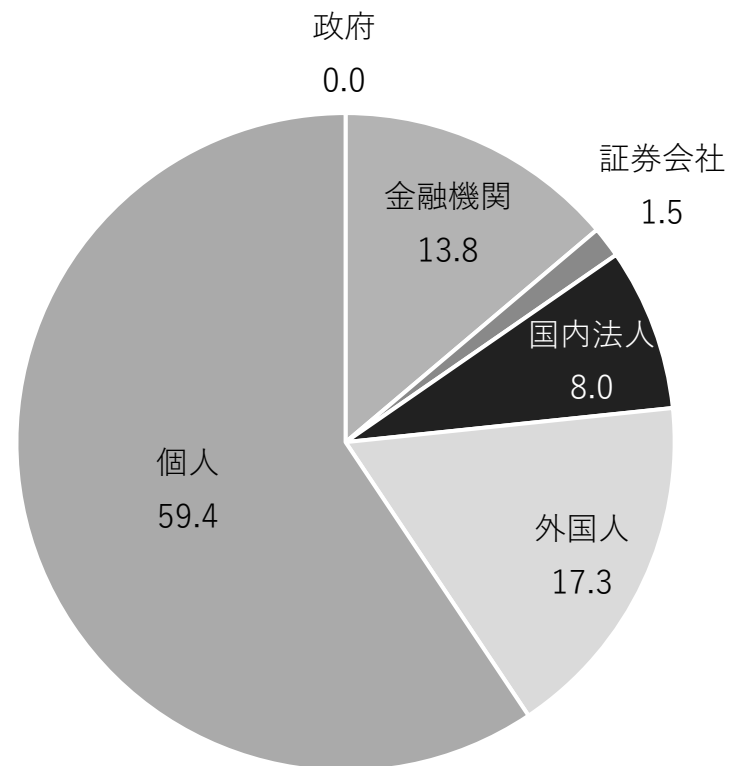
株主構成

大株主（上位10位）

Name	Shares held (shares)	(%)
森川 徹治	9,764,000	25.95
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	3,067,700	8.15
アバント従業員持株会	2,287,200	6.08
野城 剛	1,868,800	4.97
株式会社オービックビジネスコンサルタント	1,600,000	4.25
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	1,537,100	4.09
JP MORGAN CHASE BANK 385174	1,146,900	3.05
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	911,291	3.33
FCP SEXTANT ATOUR DU MONDE	874,600	2.32
ピー・シー・エー株式会社	778,400	2.07

2022年6月30日現在

所有者別株主構成



アバントグループのガバナンス体制



代表取締役社長
グループCEO
森川 徹治



取締役
グループCFO
春日 尚義



社外取締役
福谷 尚久



社外取締役
ジョン ロバー
トソン



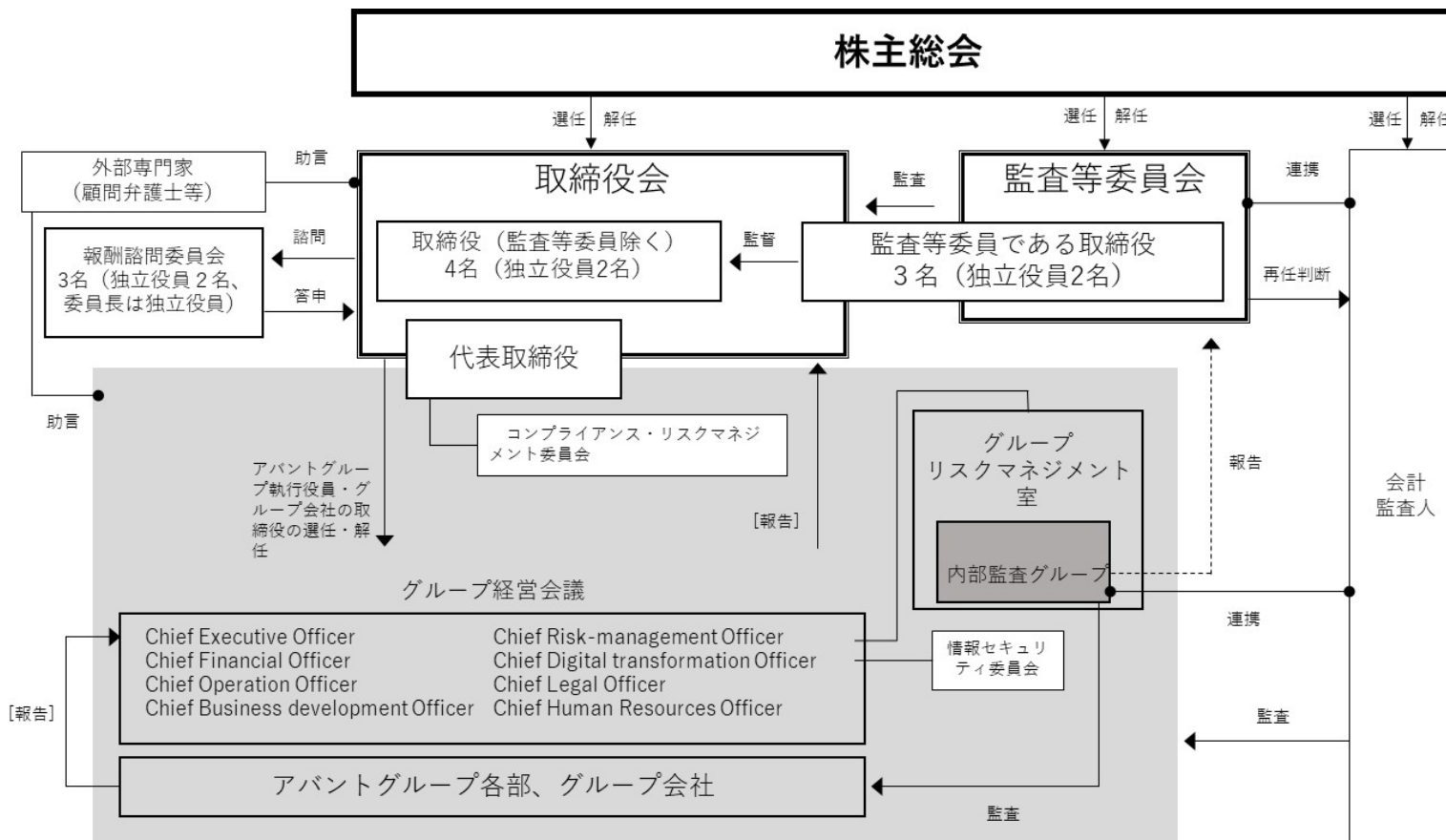
取締役
監査等委員
野城 剛

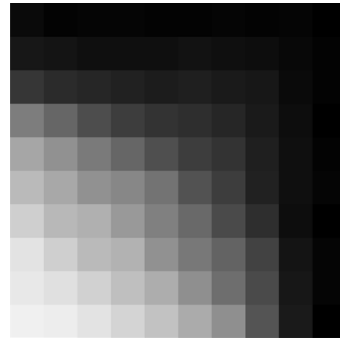


社外取締役
監査等委員
後藤 千恵



社外取締役
監査等委員
中野 誠





AVANT GROUP

SUSTAINABILITY IS VALUE