

AVANT  
GROUP



2024年2月29日

各 位

会 社 名 株式会社アバントグループ  
代表者名 代表取締役社長 森川 徹治  
(コード:3836、東証プライム市場)  
問合せ先 取締役財務担当 春日 尚義  
(TEL:03-6388-6739)

### 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

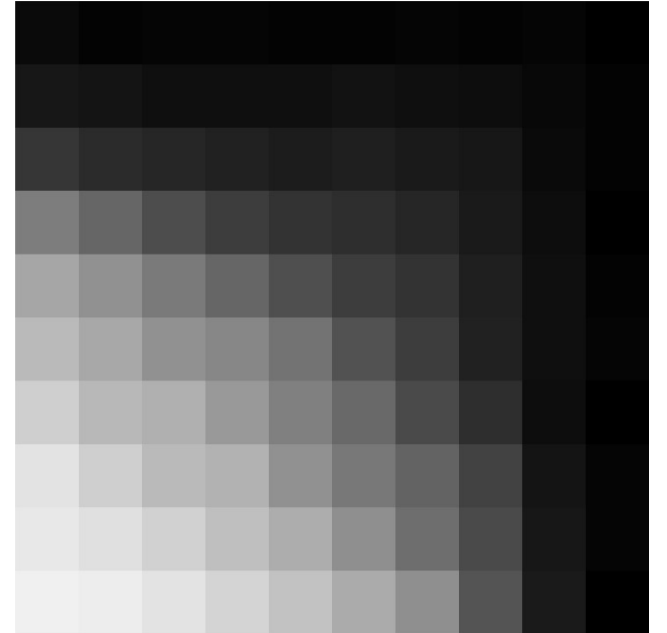
当社は、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について現状を分析・評価し、改善に向けた今後の取組み方針について、2023年12月28日に開示したものを更新いたしましたので、別紙のとおりお知らせいたします。

3836 東証プライム市場

# 株式会社アバントグループ

## 資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応について

2024年2月29日



# ■ エグゼクティブサマリ

アバントグループ取締役役会の定例アジェンダに株価分析が含まれており、以下の内容については継続的に議論がなされている。

## ■ 現状評価

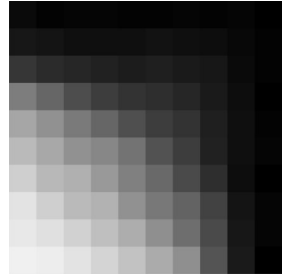
- 当社のROEは20%前後で推移しており、当社の想定する株主資本コストのレンジ（7%前後）を大きく上回る水準となっている

## ■ 方針・目標

- PERについてはビジネスモデル転換を実現して40倍の水準を、ROEについては中計期間を通じて20%平均を目指している。これによりPBRは8倍水準となる
- ビジネスモデル転換を行い、高い成長性を実現するために成長投資を予定。SaaS型ビジネスの構成比を高め、ボラティリティの低い、高利益成長を実現。キャピタルアロケーションの最適化を通じ、株主資本の水準も最適化を図る
- 有意義な機関投資家との創造的対話により、自社の戦略を磨き上げ、株主資本コストの低減を図る

## ■ 取組み・実施時期

- 投資家との創造的対話により、自社の戦略を磨き上げ、株主資本コストの低減を図る（FY23+FY24上期でも実施）
- 人財価値創造から企業価値創造へのスパイラルの結果を享受できる構造を全社員に広げることで、価値創造スパイラル全体のモーメントを強めることを意図し、従業員、グループ執行役員、グループ取締役、それぞれに応じた株式報酬をFY24から設定（従業員にはFY24から導入、他はスキーム変更）



# 現状評価

# 現状評価 ～ PBR ～

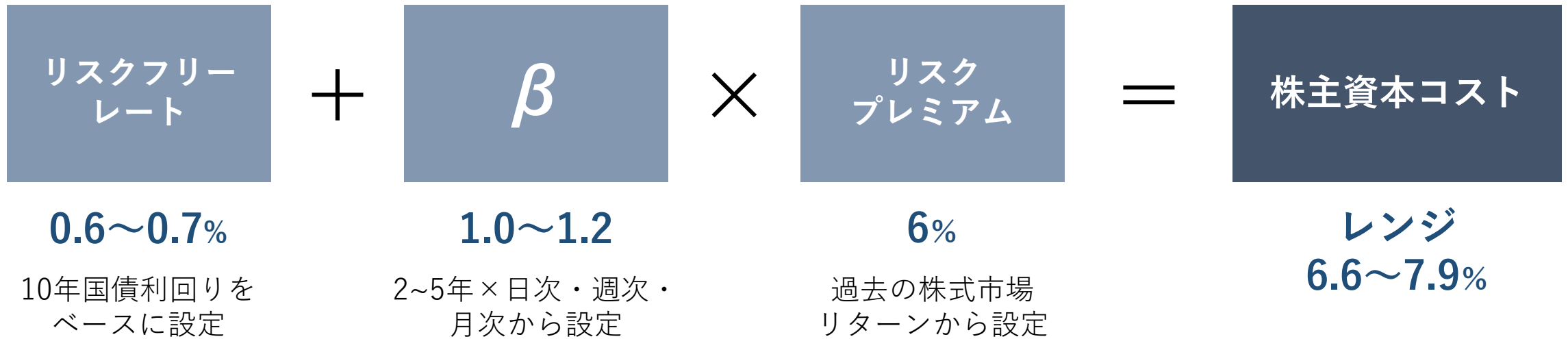
- PBRは2020年6月期から直近の2024年6月期第2四半期平均で5.7倍という水準であり、成長性が投資家から評価されていると言える水準にある

### PBRの推移



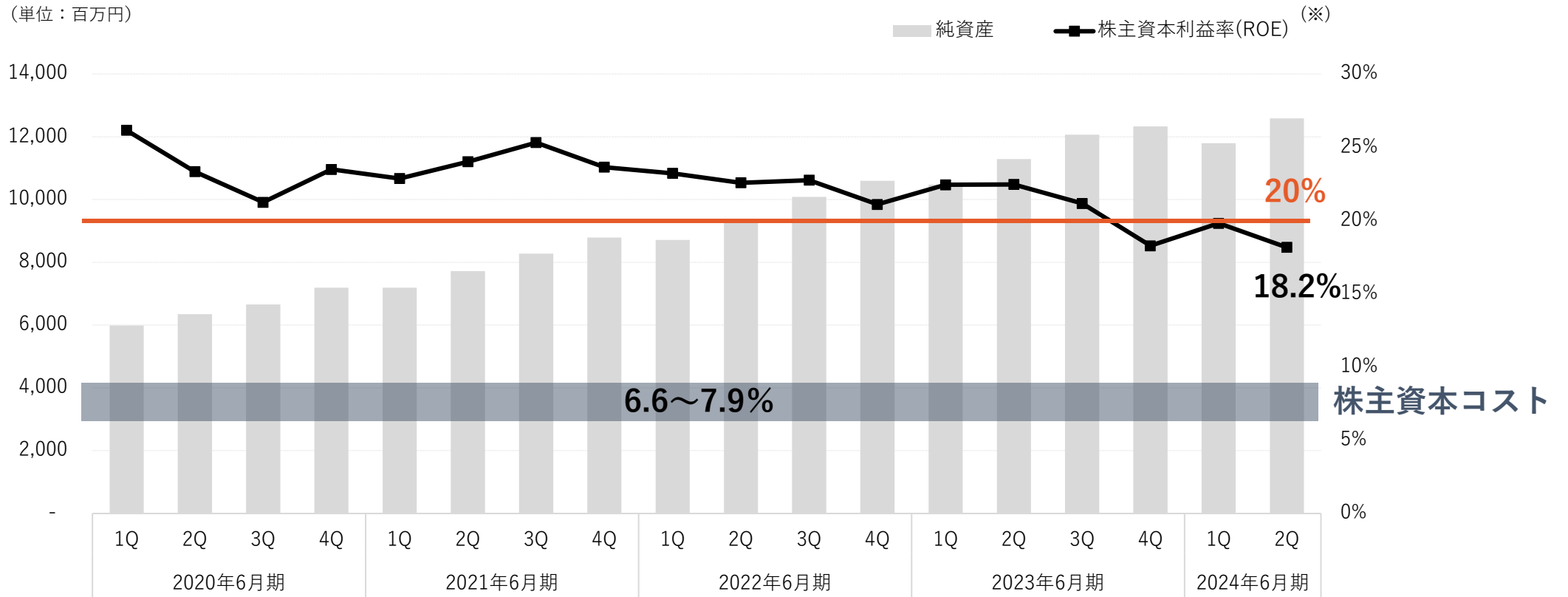
# 現状評価 ～ 資本コストの考え方 ～

- 当社は借入がないため資本コスト≒株主資本コストとなり、そのレンジは6.6～7.9%を想定



# 現状評価 ～ ROE ～

- ROEは平均20%の水準で推移しており、当社の想定する株主資本コストのレンジ（7%前後）を大きく上回る水準となっている

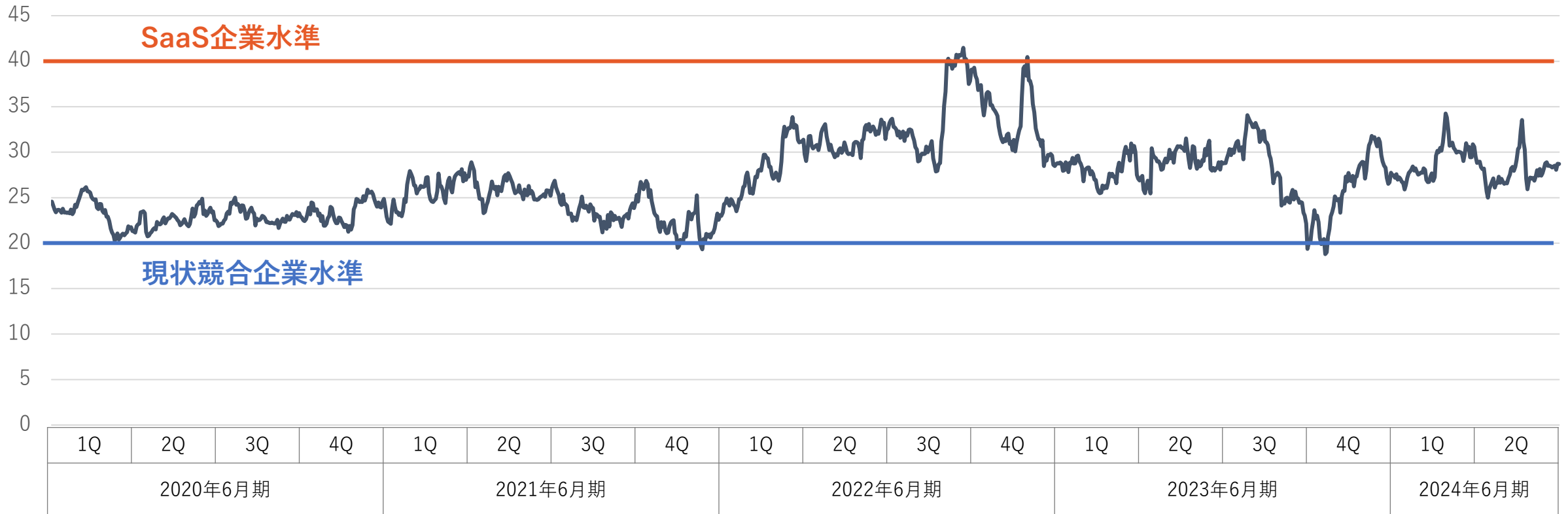


※過去4四半期分の数値を基に計算しています。  
 2022年第1四半期連結会計期間の期首より、「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しています。

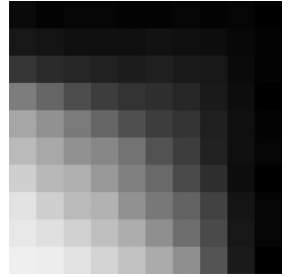
# 現状評価 ～ PER ～

- PERは20倍～40倍のレンジを推移しており、現状のビジネスモデルの競合水準は上回るが、利益を安定的に出しているSaaS企業と比べると下回る
- 中期経営計画ではビジネスモデル転換を狙っており、SaaS企業水準以上のPERを目指す

### PERの推移



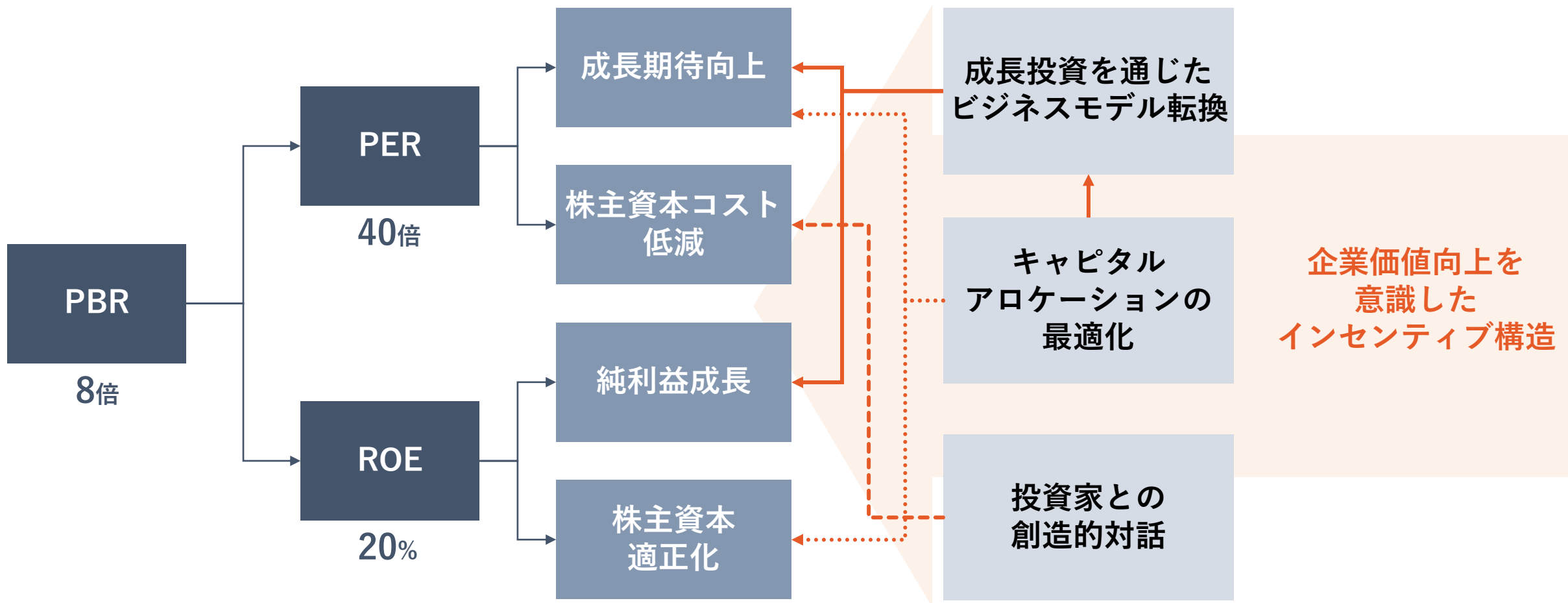




## 方針・目標

# 方針・目標の全体像

- ROEについては規律として中計期間を通じて20%平均を目指しており、ビジネスモデル転換でPERが40%水準になればPBRは8倍水準となる



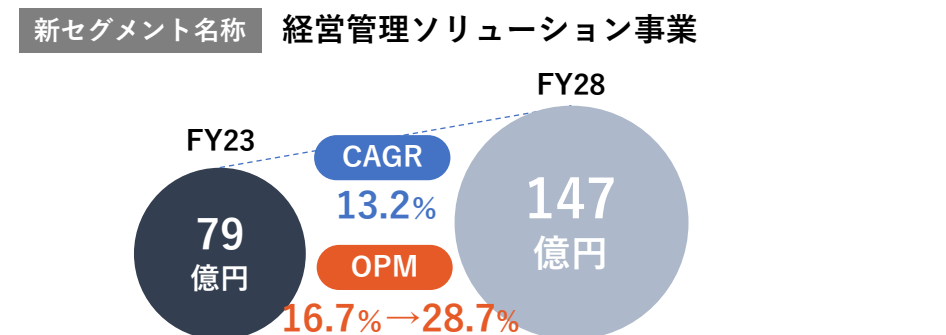
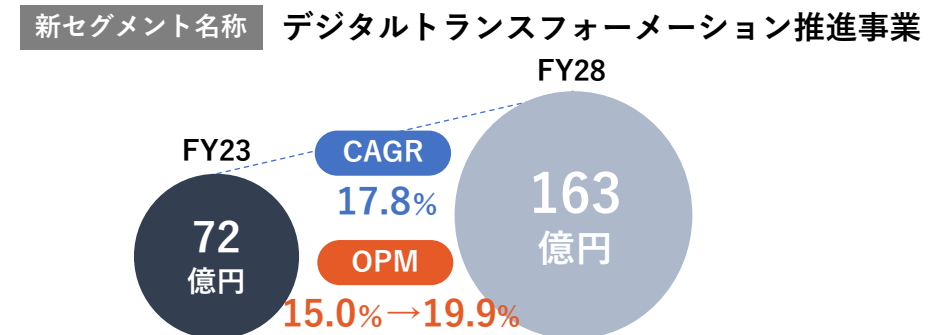
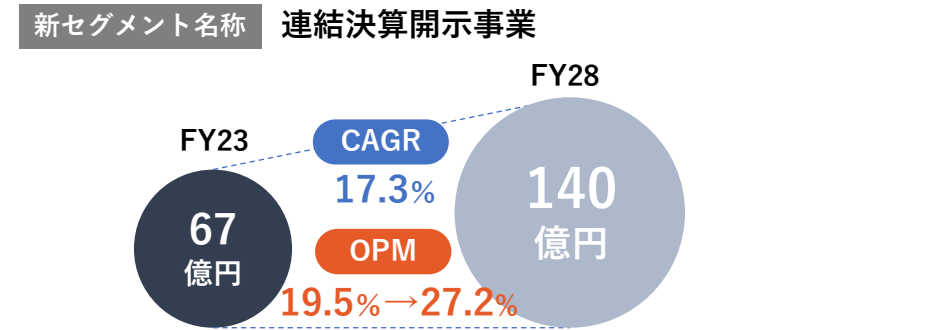
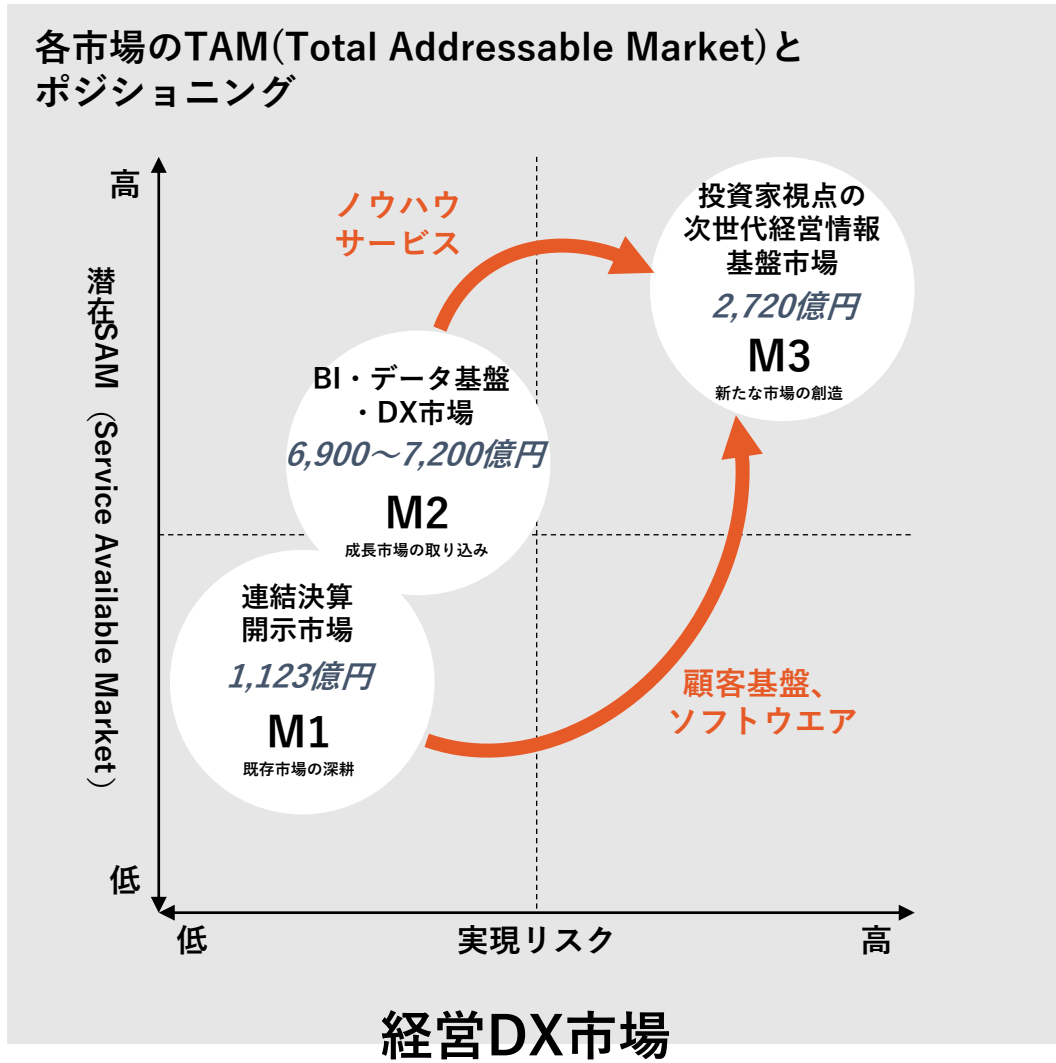
# 中期経営計画BE GLOBAL 2028 (BG28) のアウトルック

- 純利益は中計期間の5年で3倍へ、ROEについては中計期間を通じて20%平均を目指している

	FY23	FY24	FY28	5年変化/平均
売上高	214億円	240億円	400~450億円	2x
営業利益	32.8億円	38.5億円	90~110億円	3x
営業利益率	15.4%	16.0%	20~24%	+5~9pts
純利益	20.9億円	25.0億円	60~70億円	3x/CAGR 25%
1人当たり営業利益	2.4百万円	2.4百万円	3.5~4.3百万円	1.5x
ソフトウェア粗利益	21.3億円	21.7億円	60~65億円	3.0x
ROE	18.3%	19.3%	20%以上	AVG 20%
DOE	4.9%	5.3%	8%以上	AVG 7%
配当	15円	19円	51円以上	3.4x

# BG28で注力する市場

- 企業価値の向上がシリアスな課題となっている企業向けの経営DX市場にポジショニングする



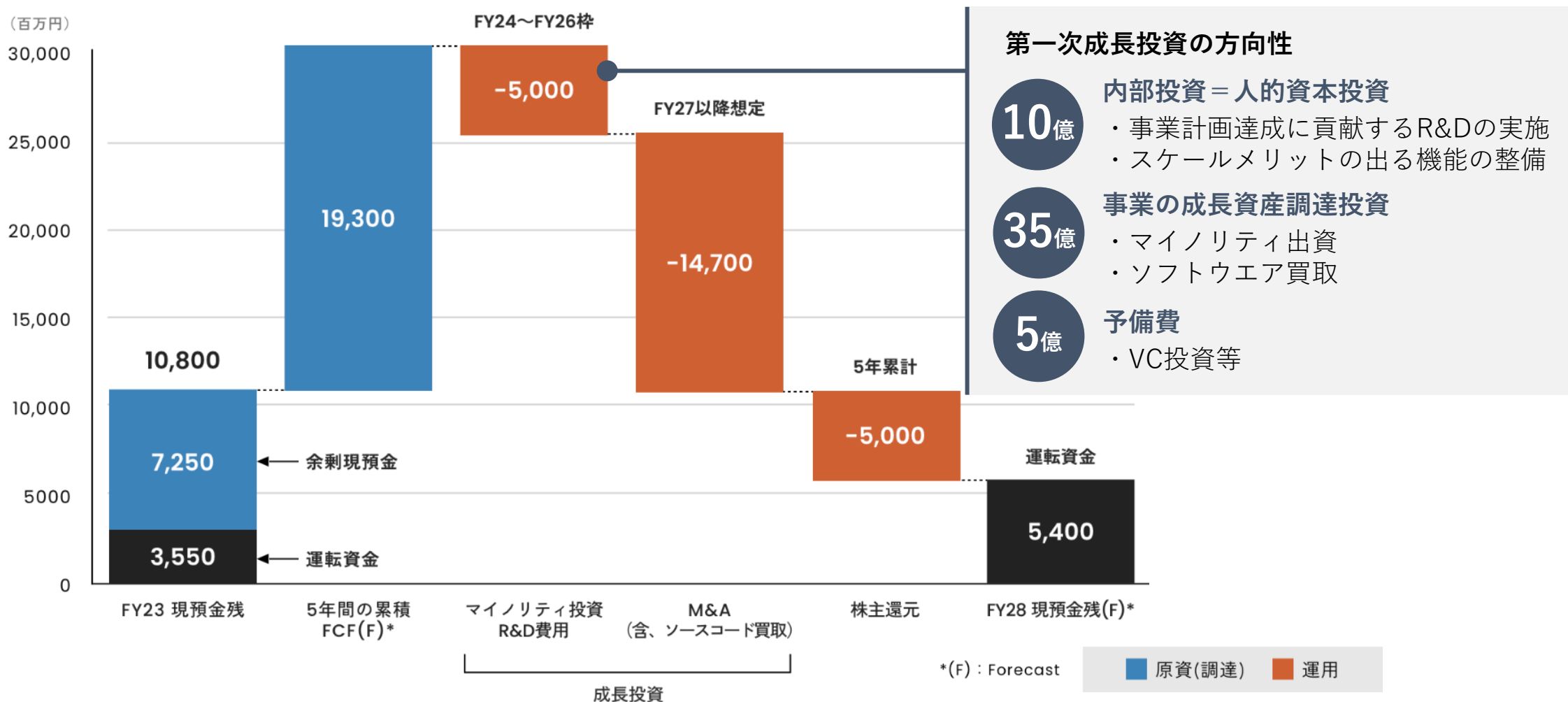
# BG28で狙うビジネスモデル転換

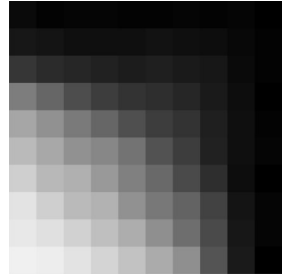
- 成長投資によってビジネスモデル転換を図り、リカーリング売上を中心に構成されるSaaS型ビジネスの構成比を高め、PER向上を狙う

	Business Model	Current Status/ Issue Recognition	Growth Investment
<b>M1</b> 既存市場の深耕	<b>BPO SaaS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アウトソーシング事業とソフトウェア事業で構成されており、リカーリング売上高比率は高く、SaaS企業と比べても遜色ない</li> <li>ビジネスモデル転換の目標となるSaaS企業と比較すると<b>粗利率</b>に差がある点を課題と認識</li> </ul>	<b>クロスセル製品の新規開発</b>  <b>AIを活用した決算開示プロセスの自動化モデル研究</b>
<b>M2</b> 成長市場の取り込み	<b>SI</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>データプラットフォーム、BIに特化したSI事業で需要旺盛な成長市場のなかで安定的な成長を遂げている</li> <li>売上高成長と同水準の人員増を実現して、成長性を市場からも高く評価されている企業と比較すると、<b>人員増の水準</b>が課題と認識</li> </ul>	<b>計画以上の人員増を実現する採用・育成プロセス確立</b>
<b>M3</b> 新たな市場の創造	<b>SI + Consulting</b> ↓ <b>Consulting SaaS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営管理市場の中で、自社製品だけでなく他社製品も取り扱い、SI + Consultingというフロービジネスを中心に成長を遂げている</li> <li>ソフトウェアを中心にリカーリングビジネスで高水準の成長を遂げている企業と比較すると、<b>売上高の成長性とソフトウェア売上高の構成比</b>が低い点を課題と認識</li> </ul>	<b>成長ドライバーとなる自社製品の開発・市場での成功</b>

# キャピタルアロケーション

- 中計期間の5年間で成長投資に総額200億円を投じ、ビジネスモデル転換を実現する
- 成長投資と株主還元で株主資本の最適化を図る





## 取り組み・実施時期

# ■ 主なIR活動（2023年6月期＋2024年6月期上期）

- 創造的対話のため、機関投資家をターゲティングしたうえでIR活動を実施

## 決算説明会開催数

3回

アナリスト向けに  
上期・通期に開催

## 機関投資家との個別面談数

146件

オンラインや対面による  
個別面談を実施

## 海外ロードショー面談数

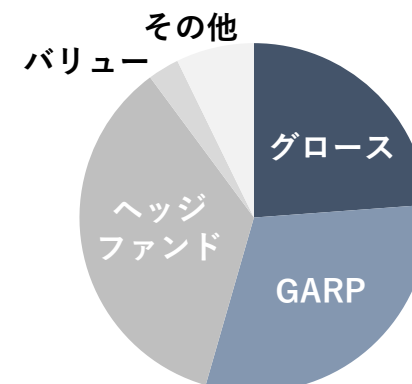
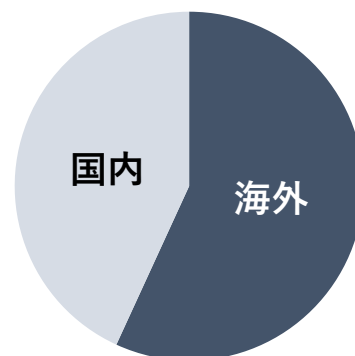
31件

米国・シンガポール・欧州にて  
グループCEO/IR室長により実施

### ターゲティングの考え方

- 海外のグローススタイルの投資家をメインターゲットとする。加えて、投資目線の多様性も考慮してGARP、ヘッジファンドとも対話
- 米国、欧州、香港・シンガポールそれぞれの拠点での各投資家の影響力等も考慮して現地での面談を設定
- 現地での面談に加え、オンライン面談も組み合わせて計画

### 面談した投資家の国内外区分 / スタイル





# 投資家との創造的対話

## ■ 投資家との対話の中から気づきを得て、戦略検討に反映している

### 機関投資家のコメント

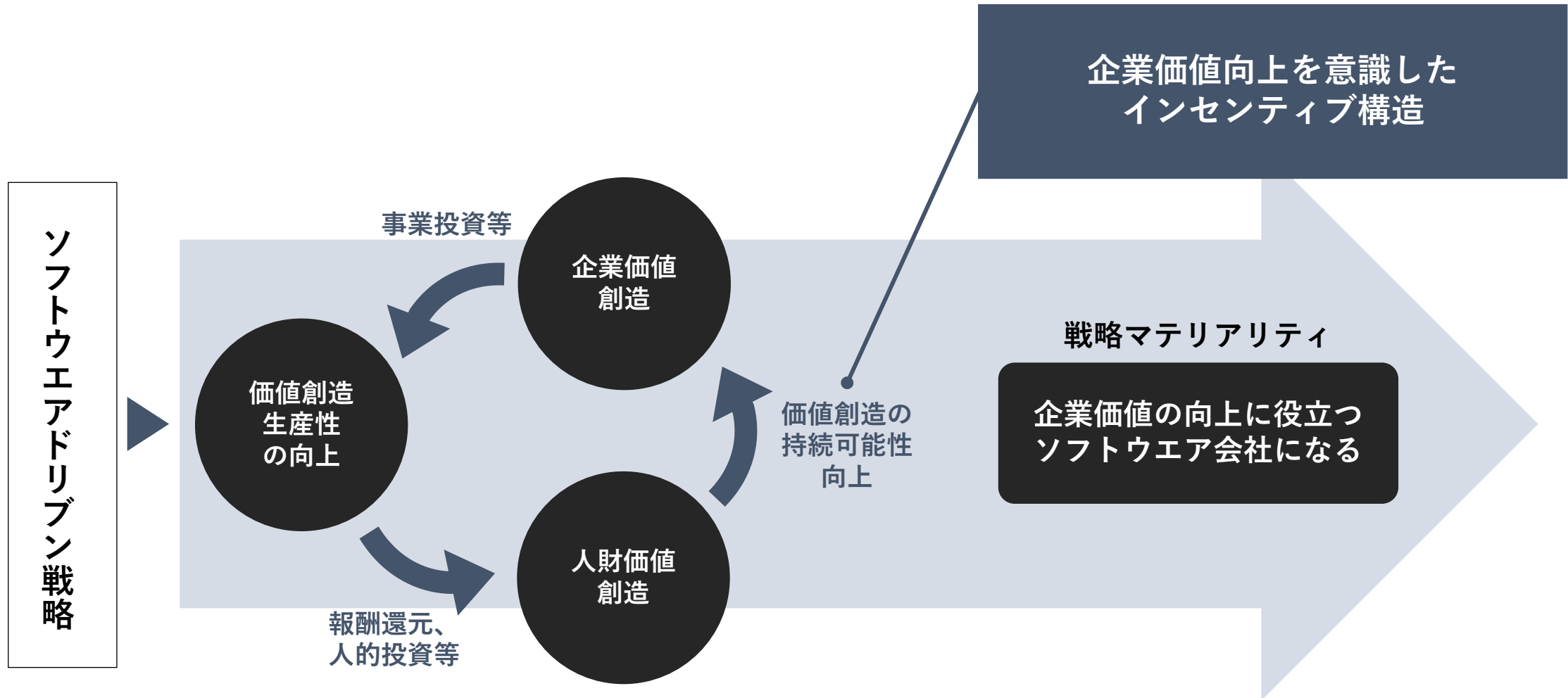
- 中期経営計画の中で重要なのは経営管理ソリューション事業が向き合うM3の市場だと思う。アバントグループの製品がどのように機能するのか、強み・弱み、顧客を利用することの具体的なメリットが何なのかといったことをもっと理解したい。そのような説明があれば、アバントグループの成長ストーリーはもっと伝わると思う
- 今後の業績の予測よりも、アバントグループの成長のドライバーとなる要因についてもっとフォーカスした対話を投資家と行うことが重要だと感じる
- 成長の進捗度合いを指し示す先行指標が何なのか、もっと把握したかった
- 自社株買いは株価が過小評価されているというメッセージを送ることができるルールだと考える。自社株の買い戻しが増えれば、取引価値が上がると思う。そのことを考慮しながら、キャッシュの使い道をもっと明確に示すことができれば、市場の認識も変わり、経営資源が成長に向けられていることを理解できるようになると思う

### 対応状況

- 具体的なソリューションイメージの解像度が低いことを改めて認識し、社内での検討・対応を進めている状況
- 具体化が進んだ際には随時開示を行い、2024年6月期第2四半期の決算説明会ではTRINITY BOARDのデモやAVANT Cruiseの製品説明を実施
- 売上成長ドライバー、マージン改善ドライバーが何か、中計達成上で重要度が高いCSF（Critical Success Factor）は何かをグループ経営会議（グループCxOによる討議の場）等で議論し、ブラッシュアップ中
- 継続的に開示耐えられるよう計数管理を強化中
- キャピタルアロケーションを明示し、成長投資と配当による株主還元の規模を投資家に提示。そのうえで、株主への追加還元のみとしてだけでなく、従業員へのインセンティブ報酬やM&Aにおける補完的支払い手段としても活用できるメリットを勘案して、適宜、市場から自己株式を取得することも検討

# 企業価値向上を意識したインセンティブ構造の導入意図

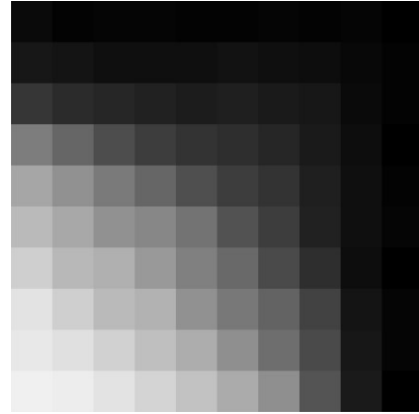
- 人財価値創造から企業価値創造へのスパイラルの結果を享受できる構造を全社員に広げること  
で、価値創造スパイラル全体のモーメントを強める



# 企業価値向上を意識したインセンティブ構造

- すべてのレイヤーに株式報酬を与え、企業価値向上への意識を高める

	従業員	アバントグループ グループ執行役員	アバントグループ 取締役
導入ステータス	FY24～ 導入	FY24～ スキーム変更	FY24～ スキーム変更
株式報酬内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 年間50千円/1人相当の譲渡制限付株式付与</li><li>* 1年間(7～6月)在籍が条件</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 総報酬の15%の譲渡制限付株式付与</li><li>* 1年間(10～9月)在籍が条件</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 総報酬の35%の株式付与</li><li>1. アバントグループ株価アップ有無(50%)</li><li>2. 相対TSR(50%)</li><li>* 1&amp;2とも前年比較とするアバントG株価上昇の指標達成が支給条件となる</li></ul>
	退職(退任)時譲渡制限付き		FY25 譲渡制限付き株式への移行を検討



AVANT GROUP

SUSTAINABILITY IS VALUE