

AVANT
GROUP



2023年12月28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

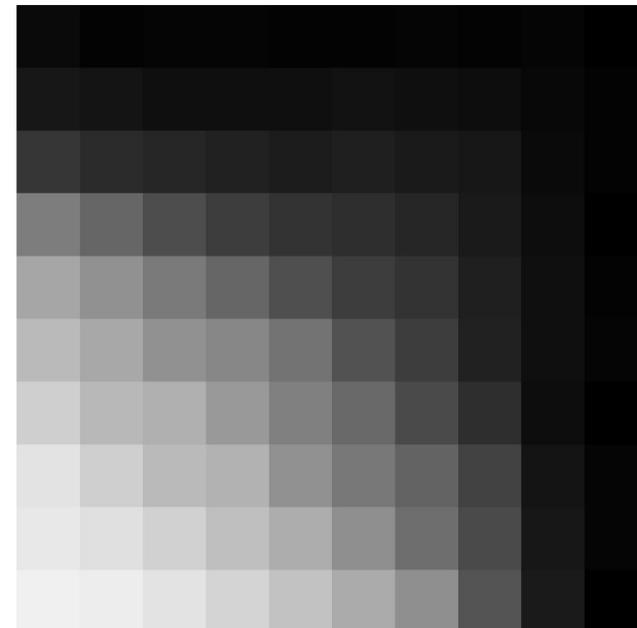
当社は、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について現状を分析・評価し、改善に向けた今後の取組み方針について、別紙のとおりお知らせいたします。

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

2023年12月28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

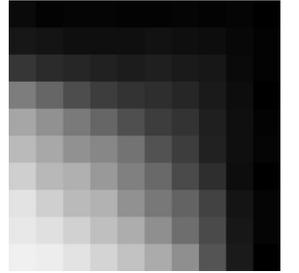
- 当社のROEは20%前後で推移しており、当社の想定する株主資本コストのレンジ（7%前後）を大きく上回る水準となっている
- PBRは2020年6月期から直近の2024年6月期第1四半期平均で5.8倍という水準であり、成長性が投資家から評価されていると思料している
- PERは20倍～40倍のレンジを推移しており、現状のビジネスモデルの競合水準は上回るが、利益を安定的に出しているSaaS企業と比べると下回る

■ 方針・目標

- ROEについては中計期間を通じて20%平均を目指している
- PERについてはビジネスモデル転換を実現して向上を狙っている
- 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している

■ 取組み・実施時期

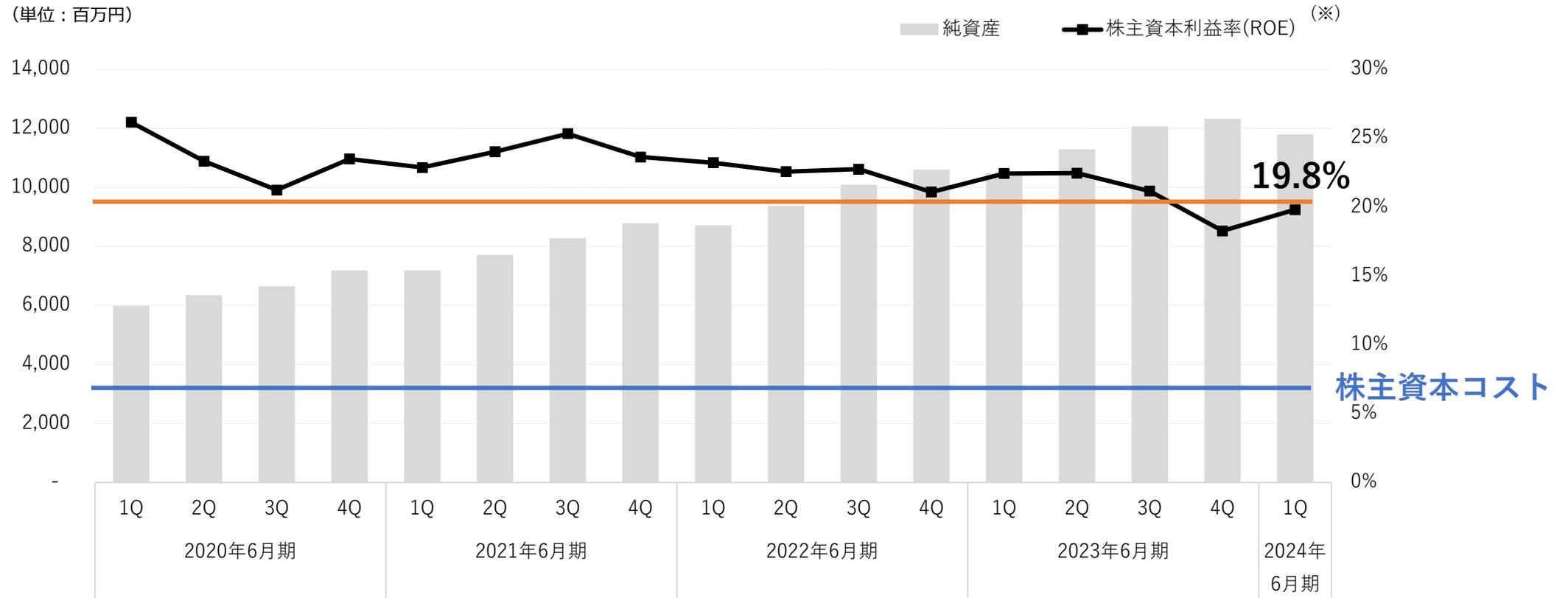
- 従業員の自社の企業価値向上意識を高め、従業員が自らの行動を通じて企業価値向上に貢献し、主体的な取り組みにつなげてもらうとともに、中長期的な成果を他のステークホルダーと共有することを目指し、株式付与制度を導入



現状評価

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 ～ PBR ～

- PBRは2020年6月期から直近の2024年6月期第1四半期平均で5.8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史料している

PBRの推移

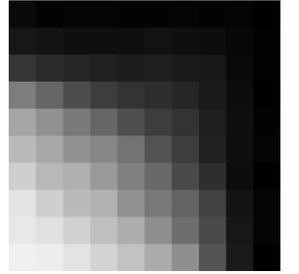


現状評価 ～ PER ～

- 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

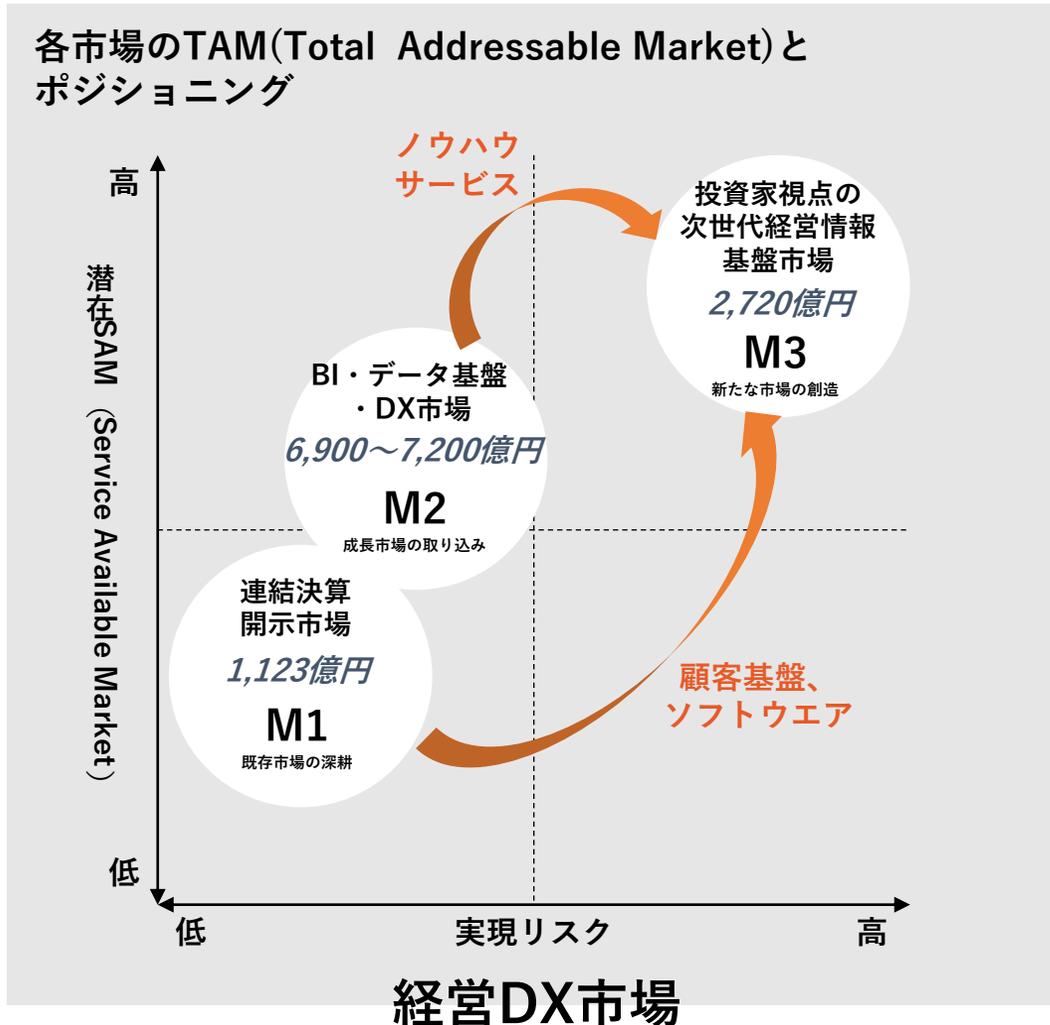
中期経営計画BE GLOBAL 2028 (BG28) のアウトロックス

- ROEについては中計期間を通じて20%平均を目指している

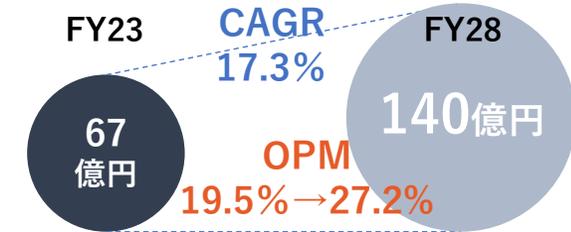
	FY23	FY24	FY28	5年変化/平均
売上高	214億円	240億円	400~450億円	2x
営業利益	32.8億円	38.5億円	90~110億円	3x
営業利益率	15.4%	16.0%	20~24%	+5~9pts
純利益	20.9億円	25.0億円	60~70億円	3x/CAGR 25%
1人当たり営業利益	2.4百万円	2.4百万円	3.5~4.3百万円	1.5x
ソフトウェア粗利益	21.3億円	21.7億円	60~65億円	3.0x
ROE	18.3%	19.3%	20%以上	AVG 20%
DOE	4.9%	5.3%	8%以上	AVG 7%
配当	15円	19円	51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

BG28で注力する市場

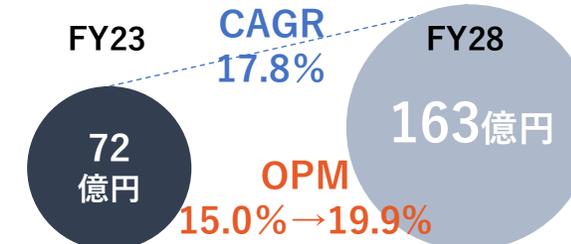
- 企業価値の向上がシリアスな課題となっている企業向けの経営DX市場にポジショニングする



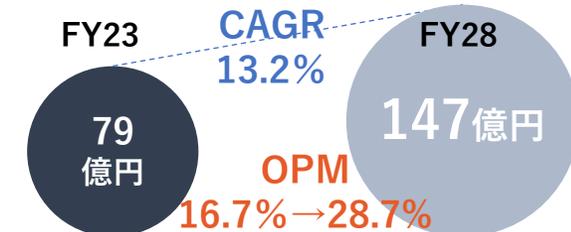
新セグメント名称 連結決算開示事業



新セグメント名称 デジタルトランスフォーメーション推進事業



新セグメント名称 経営管理ソリューション事業



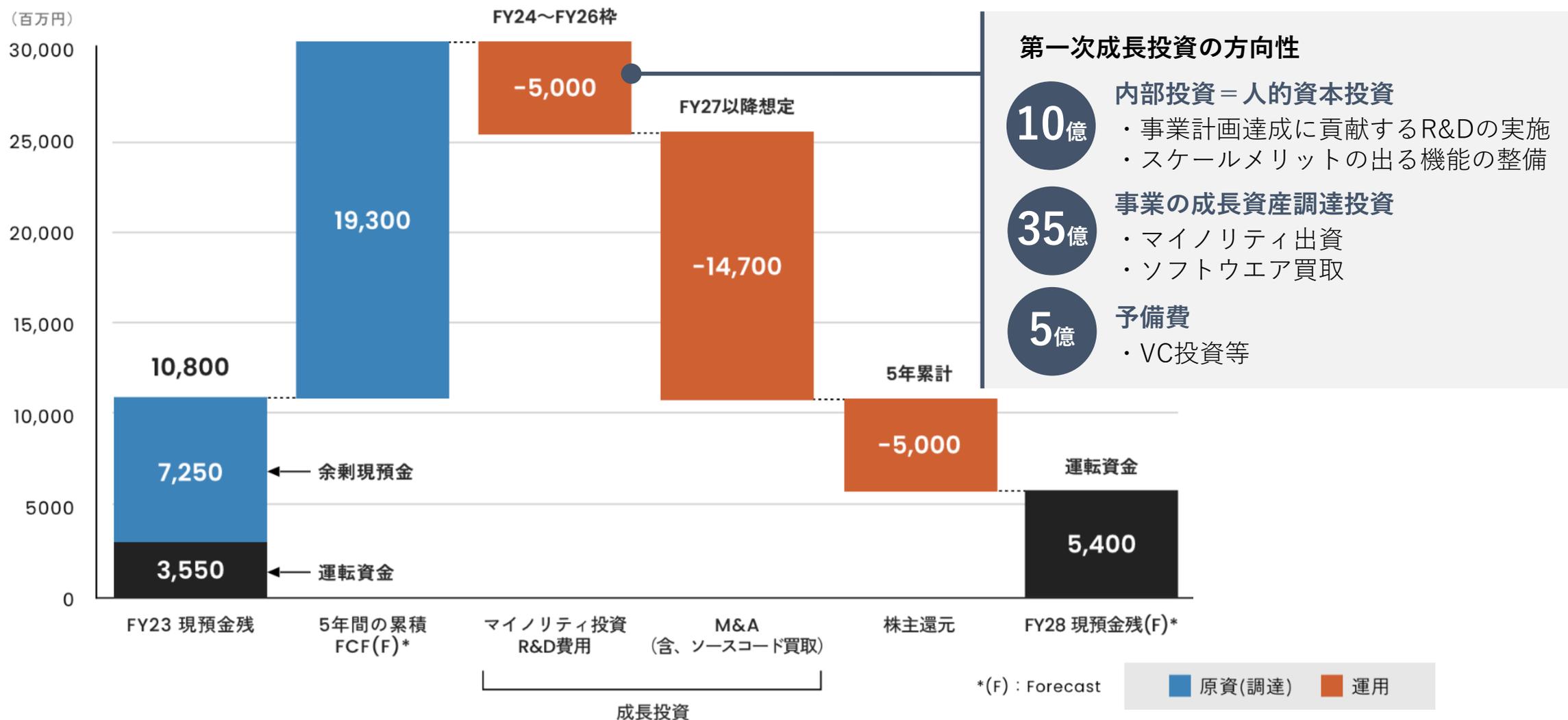
BG28で狙うビジネスモデル転換

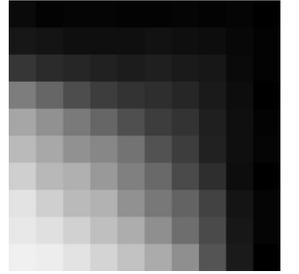
- 成長投資によってビジネスモデル転換を図り、PER向上を狙う

	Business Model	Current Status/ Issue Recognition	Growth Investment
M1 既存市場の深耕	BPO SaaS	<ul style="list-style-type: none"> 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 ビジネスモデル転換の目標となるSaaS企業と比較すると粗利率に差がある点を課題と認識 	クロスセル製品の新規開発 AIを活用した決算開示プロセスの自動化モデル研究
M2 成長市場の取り込み	SI	<ul style="list-style-type: none"> 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 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、人員増の水準が課題と認識 	計画以上の人員増を実現する採用・育成プロセス確立
M3 新たな市場の創造	SI + Consulting ↓ Consulting SaaS	<ul style="list-style-type: none"> 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 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、売上高の成長性とソフトウェア売上高の構成比が低い点を課題と認識 	成長ドライバーとなる自社製品の開発・市場での成功

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

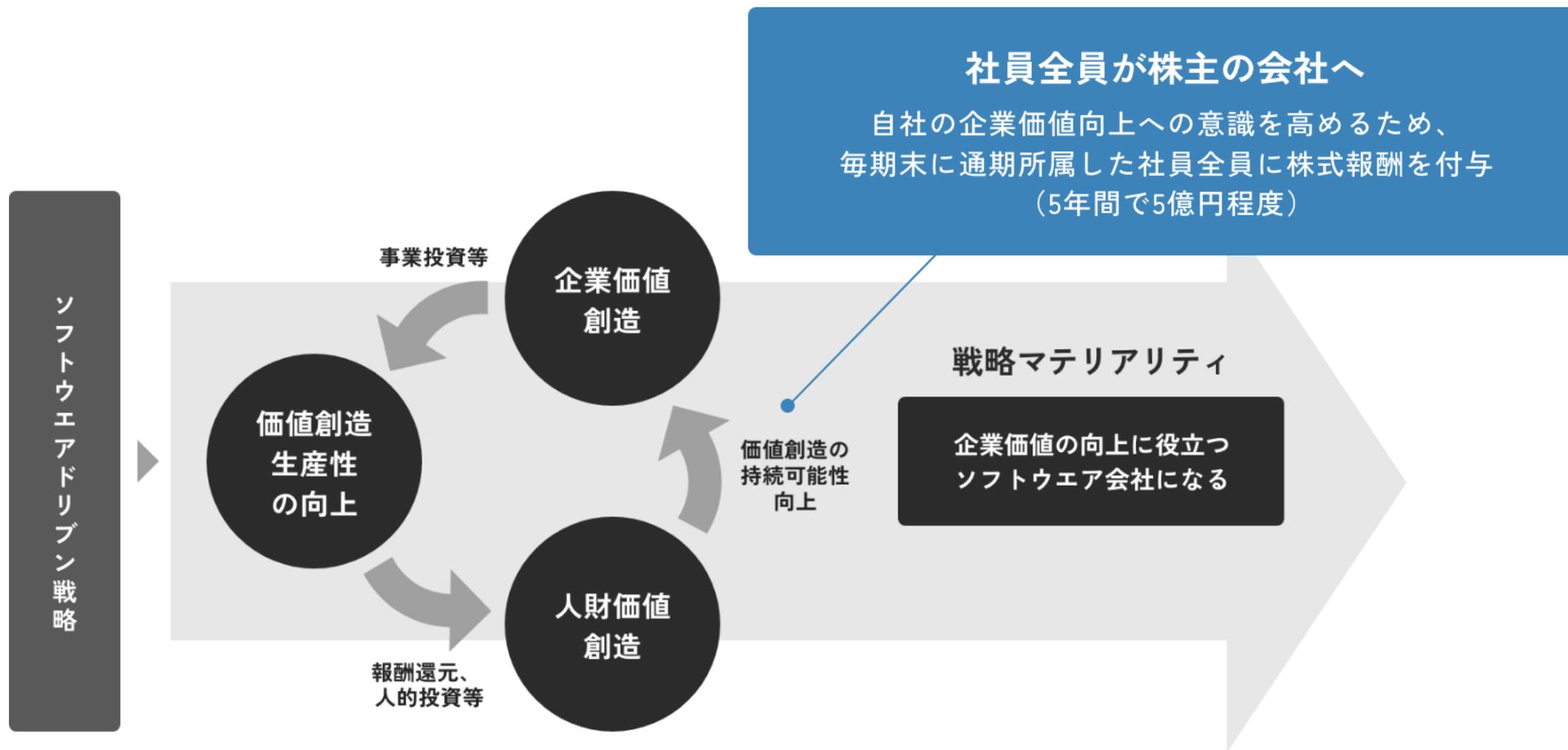


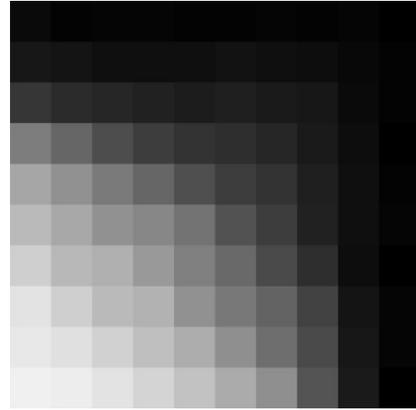


取組み・実施時期

従業員向け譲渡制限付き株式付与制度（RS信託）の導入

- 社員全員株主化で人財価値創造から企業価値創造のスパイラルを強める





AVANT GROUP

SUSTAINABILITY IS VALUE