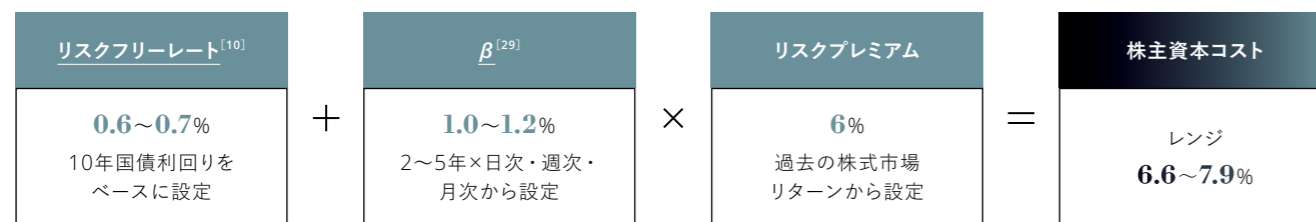
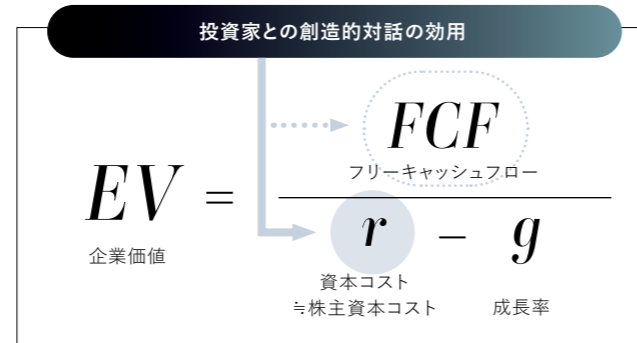


対話の目的

当社は借入がないため、資本コストは実質、株主資本コスト^[2]に等しく、CAPMで算出して6.6~7.9%と認識しています。ROEは20%水準で推移しており十分なエクイティスプレッドを保持していますが、資本コストを下げ一層の企業価値の向上を図るべく、積極的に投資家との対話を行っています。

また、投資家からの質問や提案から気付きを得て戦略の検討に活かし、対話をフリーキャッシュフローの増加による企業価値の向上にもつなげています。

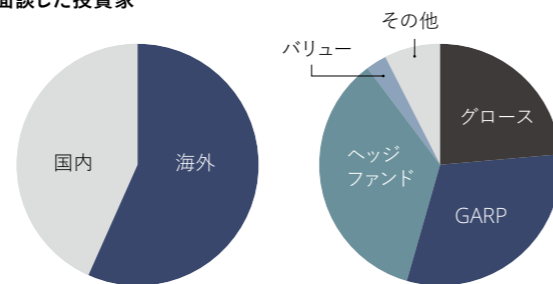


対話した投資家と回数 (2023年6月期および2024年6月期上期)

創造的な対話を意図し、機関投資家をターゲティングしてIR活動を実施しています。具体的には、海外のグローススタイルの投資家をメインターゲットに据え、投資目線の多様性も考慮してGARP(Growth At Reasonable Price)スタイルやヘッジファンドとも対話を行っています。

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中心としながら、適宜オンライン面談も組み合わせています。

面談した投資家



主なIR活動

決算説明会開催数	機関投資家との個別面談数	海外ロードショー面談数
3回 アナリスト向けに 上期・通期に開催	146件 オンラインや対面による 個別面談を実施	31件 米国・シンガポール・欧州にて グループCEOおよびIR室長により実施

対話内容と対応

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や強み・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。



- 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っており、2024年6月期第2四半期の決算説明会では「TRINITY BOARD」のデモンストレーションや「AVANT Cruise」の製品説明を実施。



- 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示す先行指標が何なのか、もっと把握したかった。



- 売上成長ドライバー、マージン改善ドライバーが何か、中期経営計画達成を目指すうえで重要度が高いCSF^[15]が何かをグループCxOが討議するグループ経営会議等で議論し、ブラッシュアップ中。
- 継続的な開示に耐えられるよう計数管理を強化中。



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ツールだと考える。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。



- 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。

GROUP CSO MESSAGE

— グループCSOメッセージ



SHINGO MOROI

諸井 伸吾

グループCSO 執行役員
株式会社アバント取締役

当社は海外機関投資家、中でもグロースとGARPスタイルの投資家に焦点を当てています。彼らが当社の株主になり、長期保有してもらうことを目指す一方で、長期的な視点で当社の戦略を評価してもらうことも重要視しています。この

対話の中から得られる示唆をもとに、戦略の解像度を高めていくことを目指しています。また、この対話はスポットで終わるものではなく、戦略の実行局面でも継続的に対話を重ね、実効性の高い戦略にしていくことも意図しています。