

AVANT
GROUP



2025年9月25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、2024年9月26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。

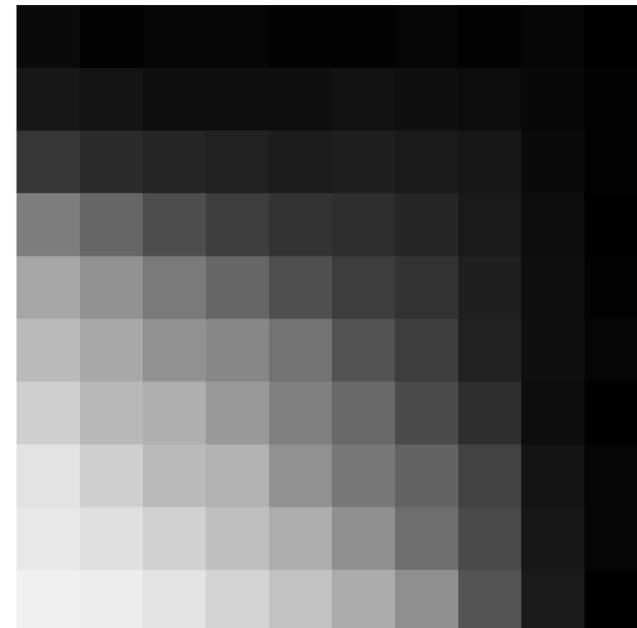
以上

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

2025年9月25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

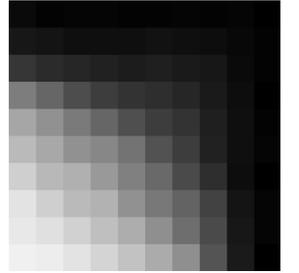
- 目標とするPBR 8倍、その構成要素であるPER 40倍、ROE 20%と比較すると、PER は20倍を下回る水準であり、目標とのギャップを生んでいる。国内ソフトウェア会社との比較を考慮してもPER 40倍という水準は見直しが必要と考える
- 当社の想定する株主資本コストのレンジ（4～11%）に対してROEは20%前後で推移しており、エクイティ・スプレッドは十分に生み出せている

■ 方針・目標

- 中計「BE GLOBAL 2028」においては純利益の成長を倍率で3倍、平均成長率では25%を掲げる。ソフトウェア粗利益をドライバーに、成長期待向上、資本コスト低減を促すビジネスモデル転換を実現することで、PBR 6倍、PER 30倍、規律としてROE20%を目指す
- 戦略実現のための成長投資200億円を計画しており、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

■ 取組み・実施時期

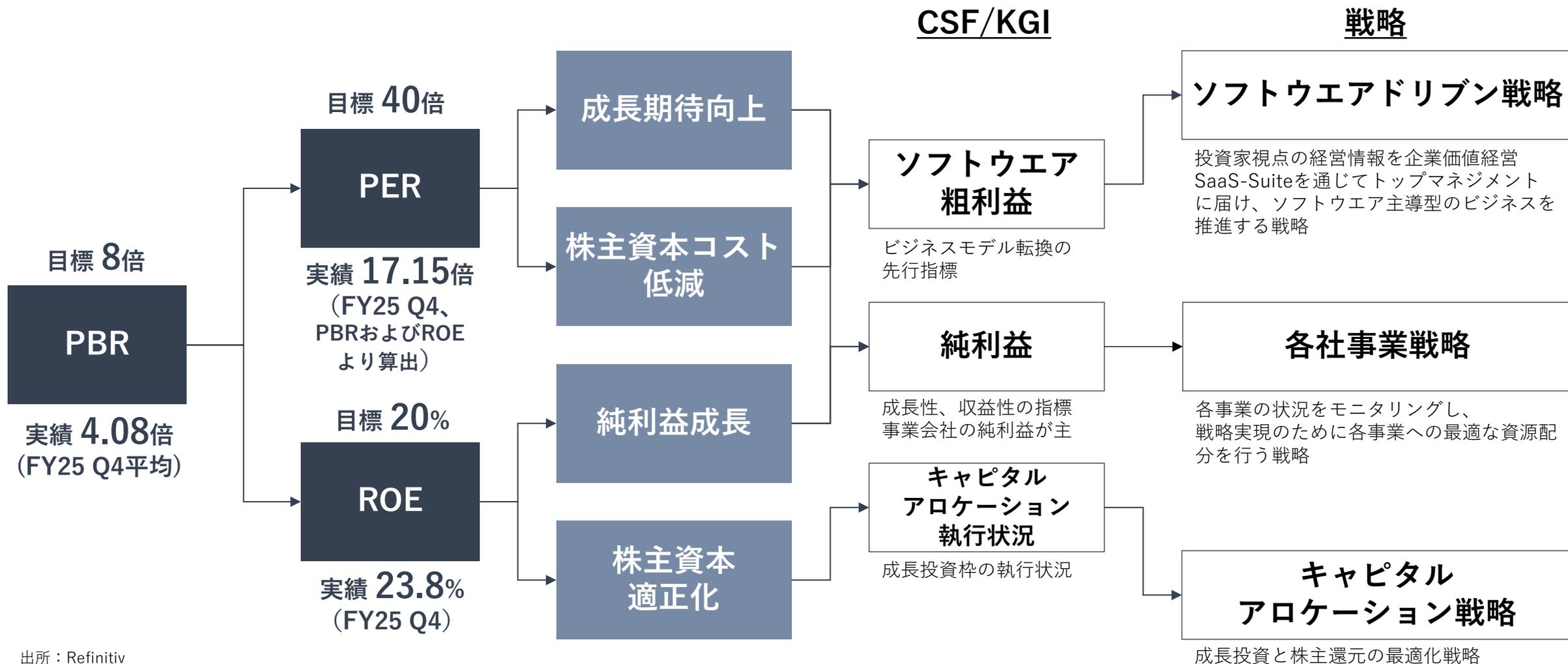
- 投資家との創造的対話により、開示が不十分な点を認識し、今後の改善を図る
- 人財価値創造から企業価値創造へのスパイラルの結果を享受できる構造を全社員に広げることで、価値創造スパイラル全体のモメンタムを強めることを意図し、従業員、グループ執行役員、グループ取締役、それぞれに応じた株式報酬をFY24から設定（従業員にはFY24から導入、他はスキーム変更。また、グループ取締役についてFY25から譲渡制限付きへ変更）



現状評価

企業価値の目標値と現状の全体像

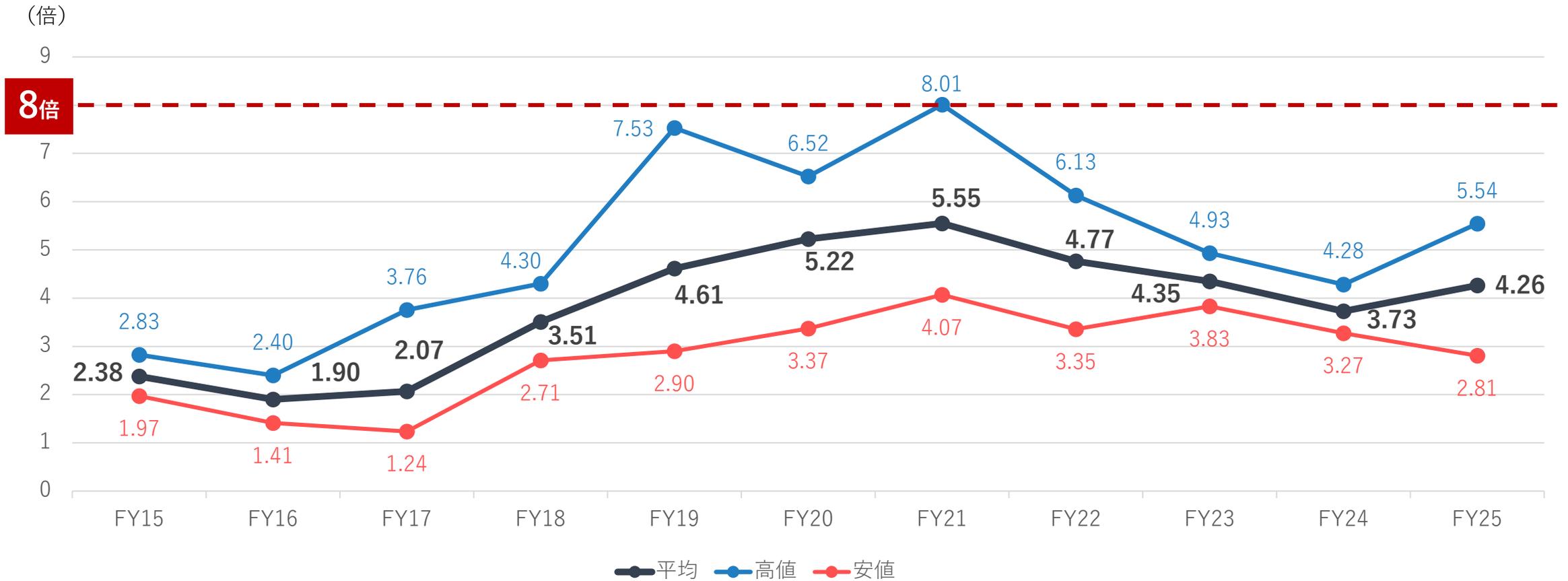
- 企業価値の目標としてPBR 8倍を掲げているが、PERの目標40倍と現状では大きな乖離が生じている



出所：Refinitiv

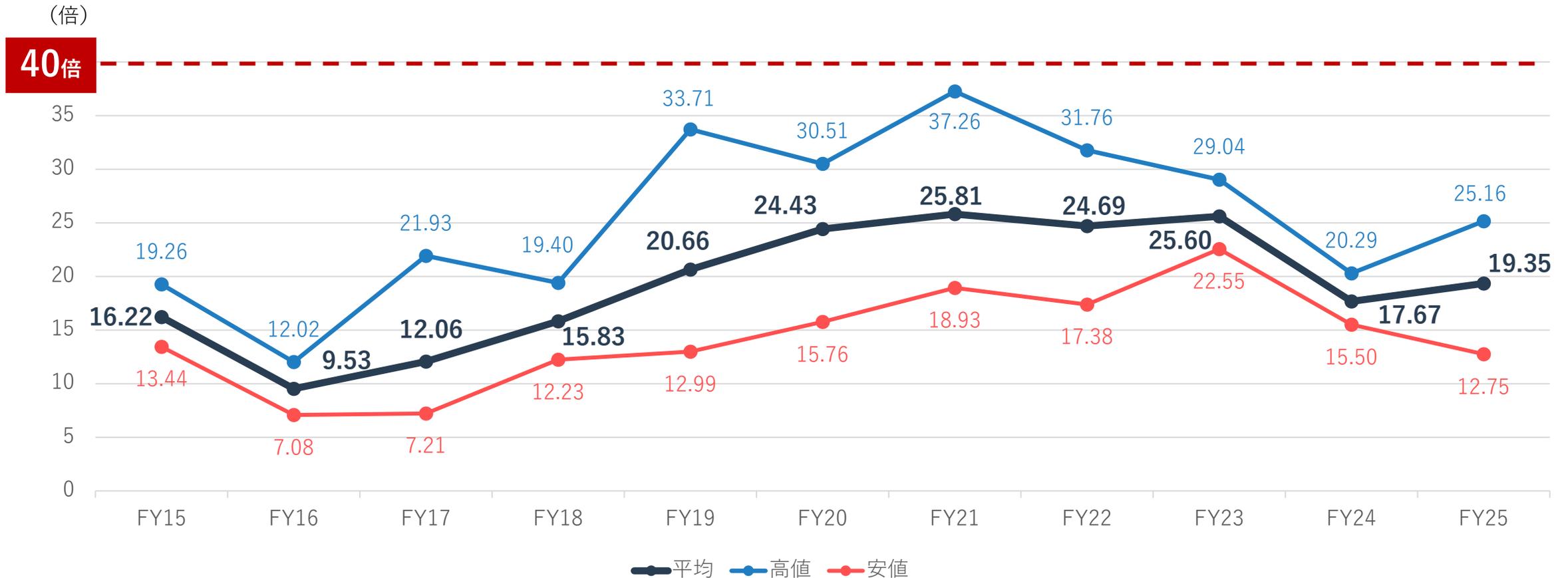
現状評価 ～ PBR ～

- 目標とするPBR 8倍には及ばないものの、3～5倍のレンジを推移している



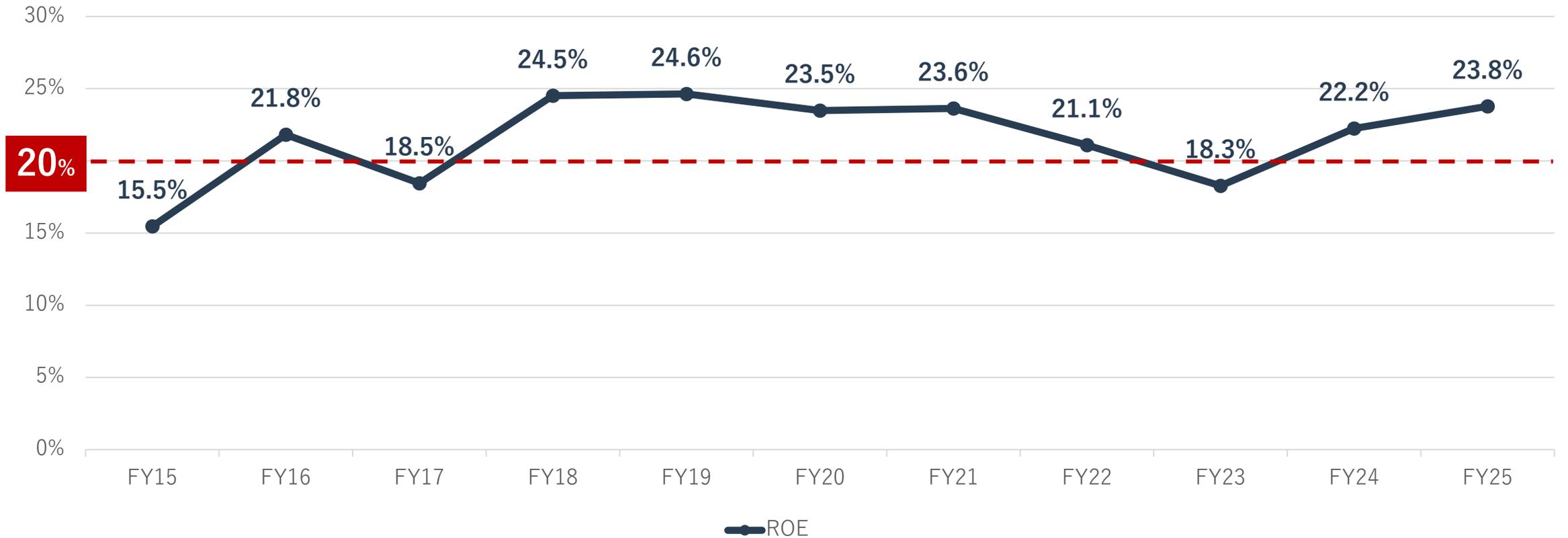
現状評価 ～ PER ～

- FY25の期中においては25倍水準の時期もあったが、平均としては20倍を下回っており、目標とする40倍からは乖離が大きい

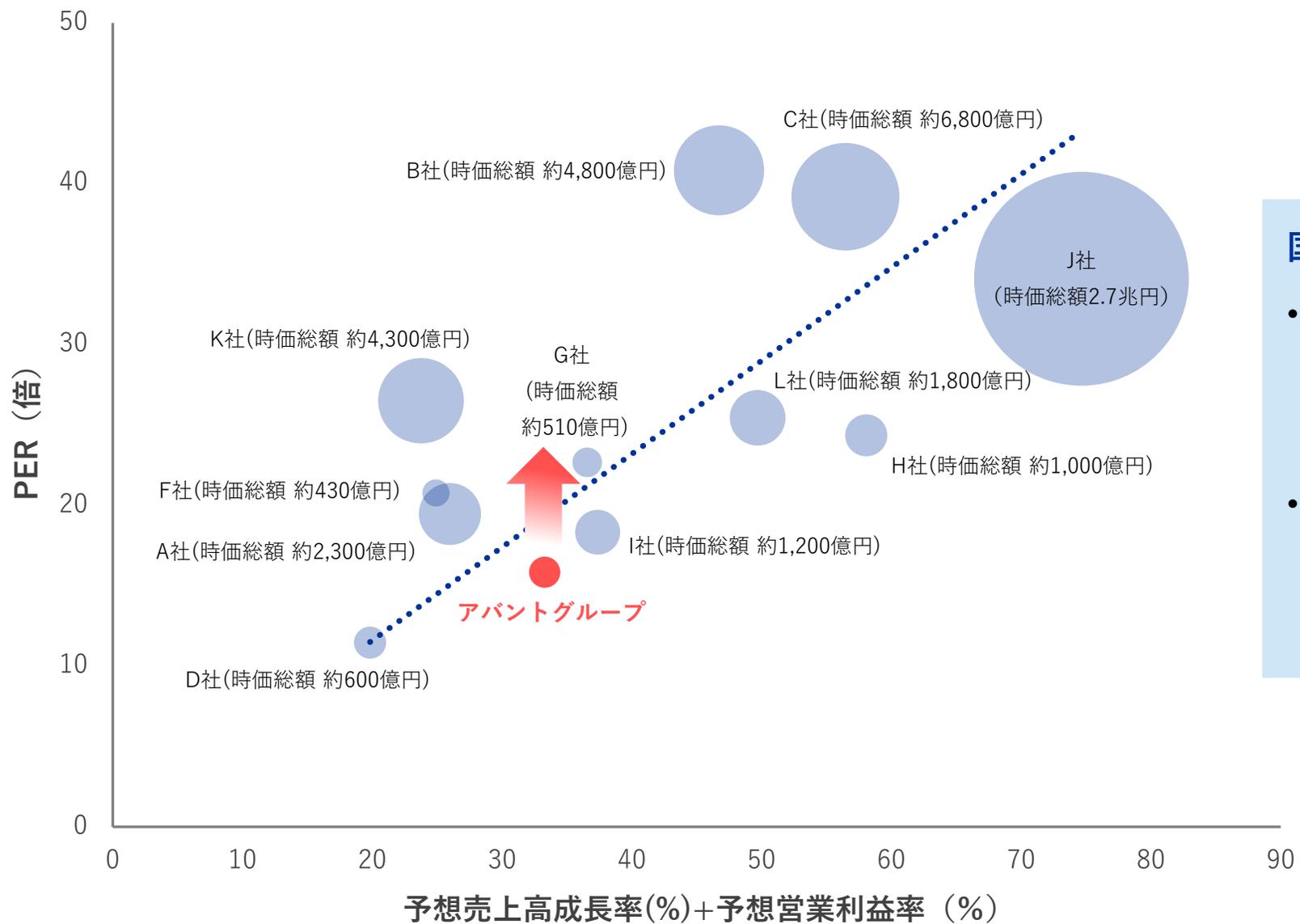


現状評価 ～ ROE ～

- 規律として目標水準にしている20%を超えている



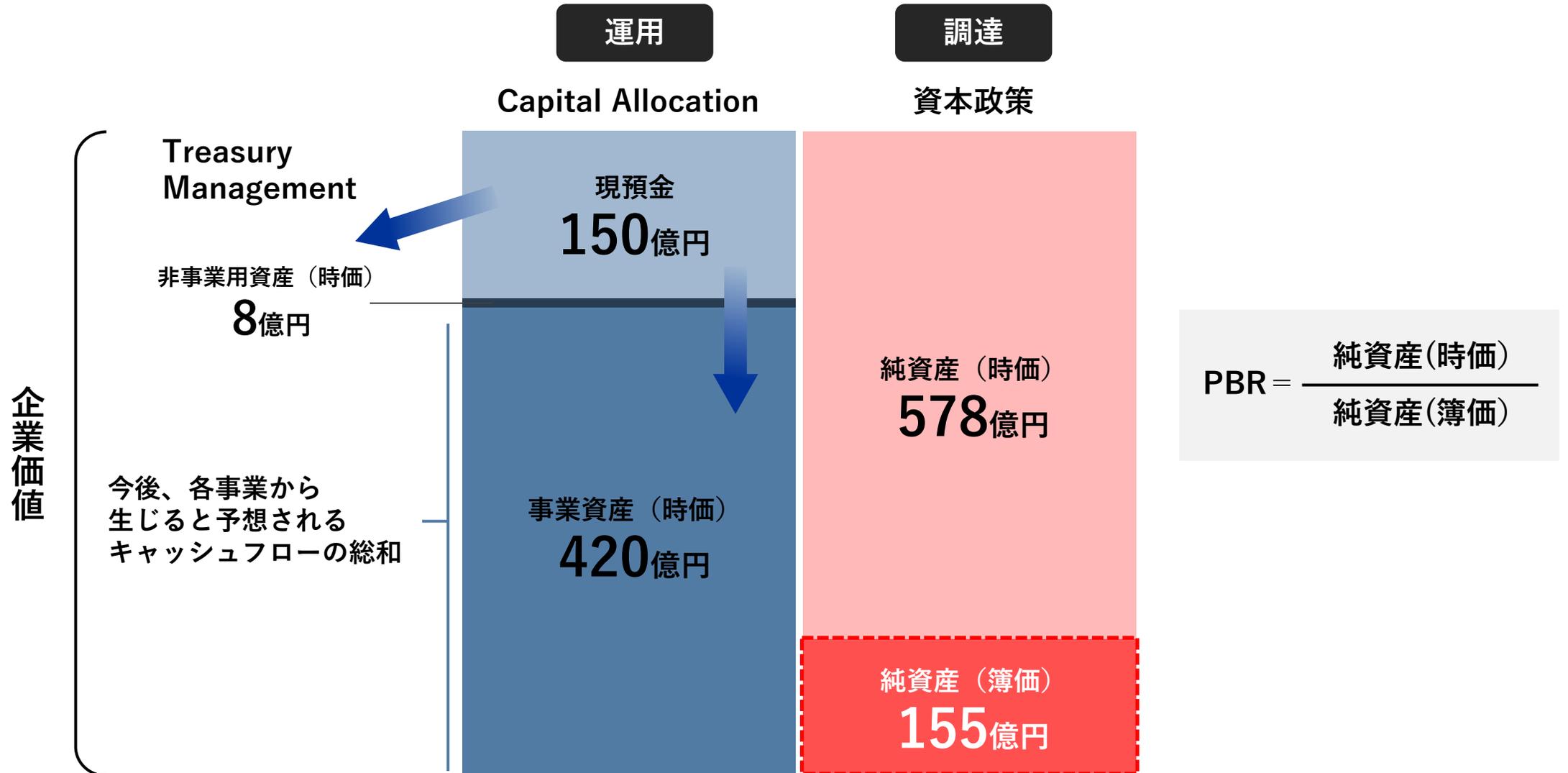
国内ソフトウェア会社との比較



国内ソフトウェア会社との比較からの示唆

- 売上高成長率と営業利益率の水準を鑑みると、当社グループとしての評価は、PER 20倍程度の水準は期待出来るが、現状は下回っている
- PER 40倍を実現するには、売上高成長率と営業利益率の和が60~70%水準となるファンダメンタルが求められると想定される

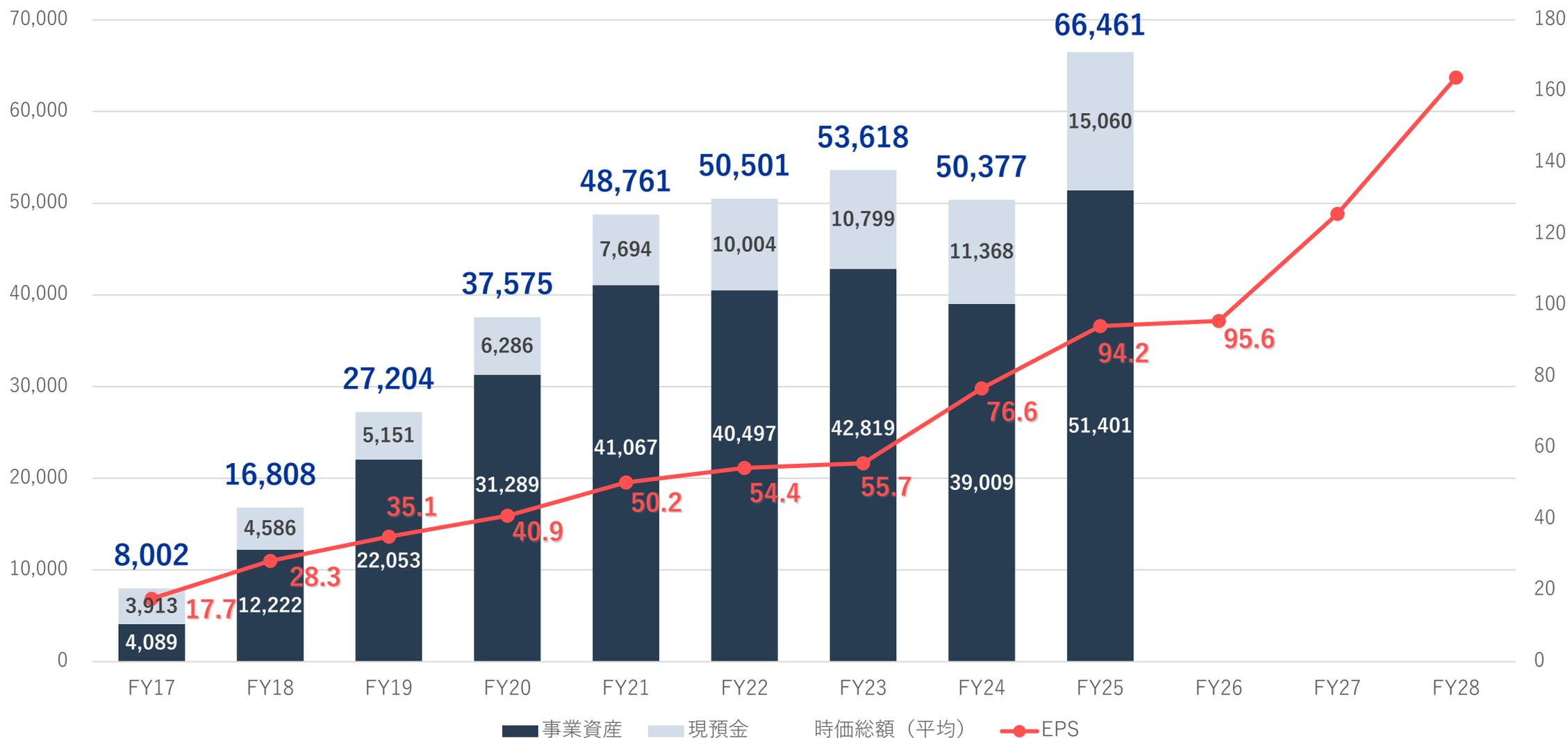
企業価値の可視化



2025年6月30日時点

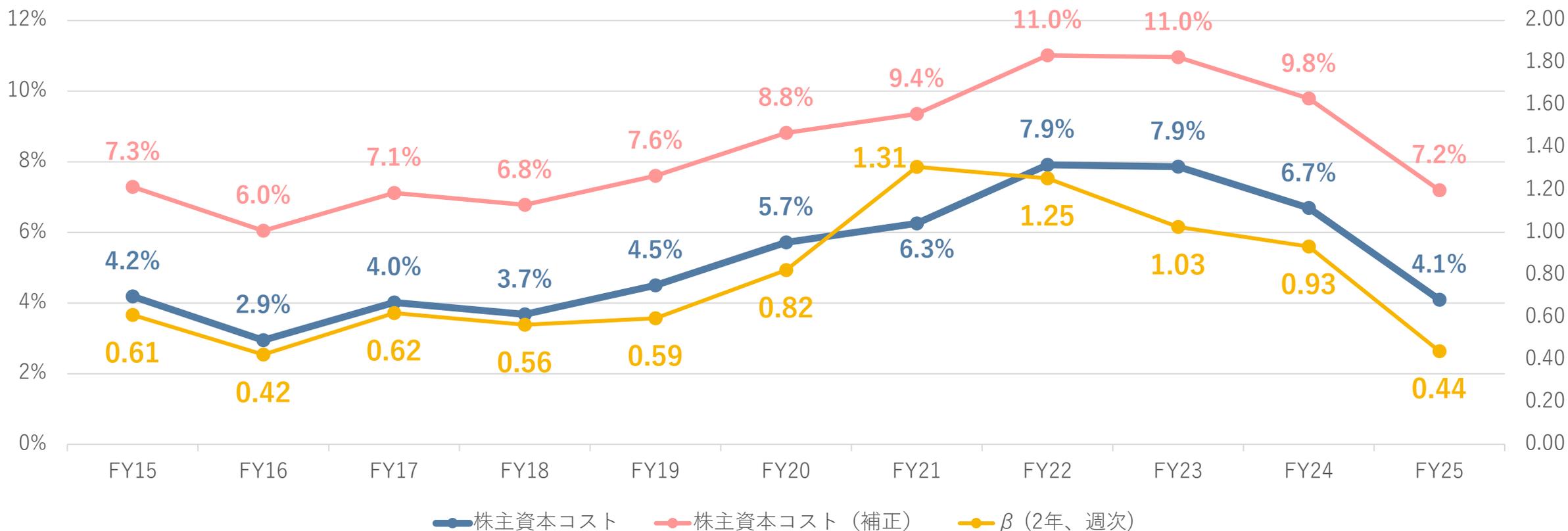
事業資産（時価）とEPSの推移

■ EPS成長が事業資産（時価）に反映されておらず、現預金の多さが一因となっていると考えられる



現状評価 ～ 資本コスト ～

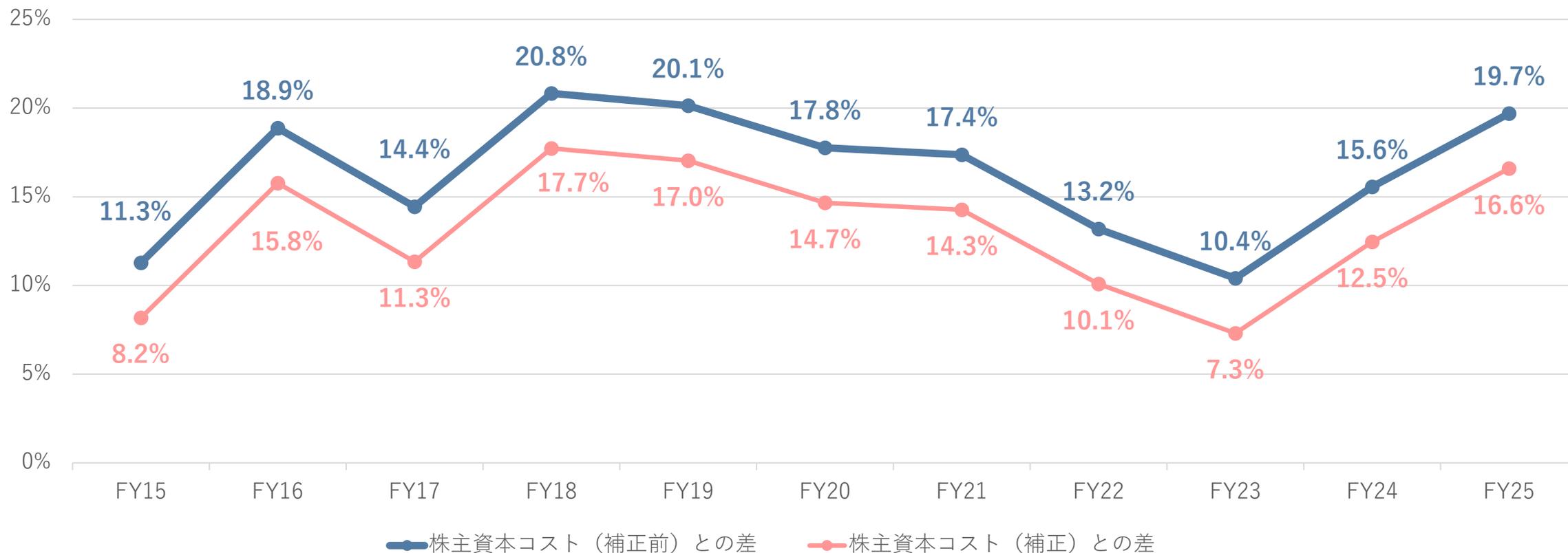
- CAPMによる株主資本コスト（＝リスクフリーレート＋ β ×エクイティリスクプレミアム）は低減しているが、 β の水準が直近で0.44と低く、マーケットの動きとの乖離が大きい
- このため、サイズプレミアムの補正が必要と考え、Ibbotson社のデータを参考に3.1%の補正を加えた株主資本コスト（＝リスクフリーレート＋ β ×エクイティリスクプレミアム＋サイズプレミアム）も考慮

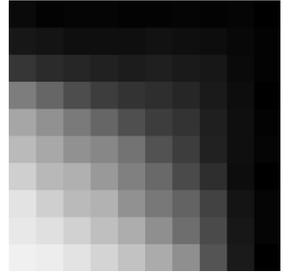


出所：FACTSET

現状評価 ～エクイティ・スプレッド～

- CAPMで算出した補正前の株主資本コスト、この株主資本コストにサイズプレミアム3.1%で補正した株主資本コスト、いずれとROEを比較してもエクイティ・スプレッドはプラスで推移している





方針・目標

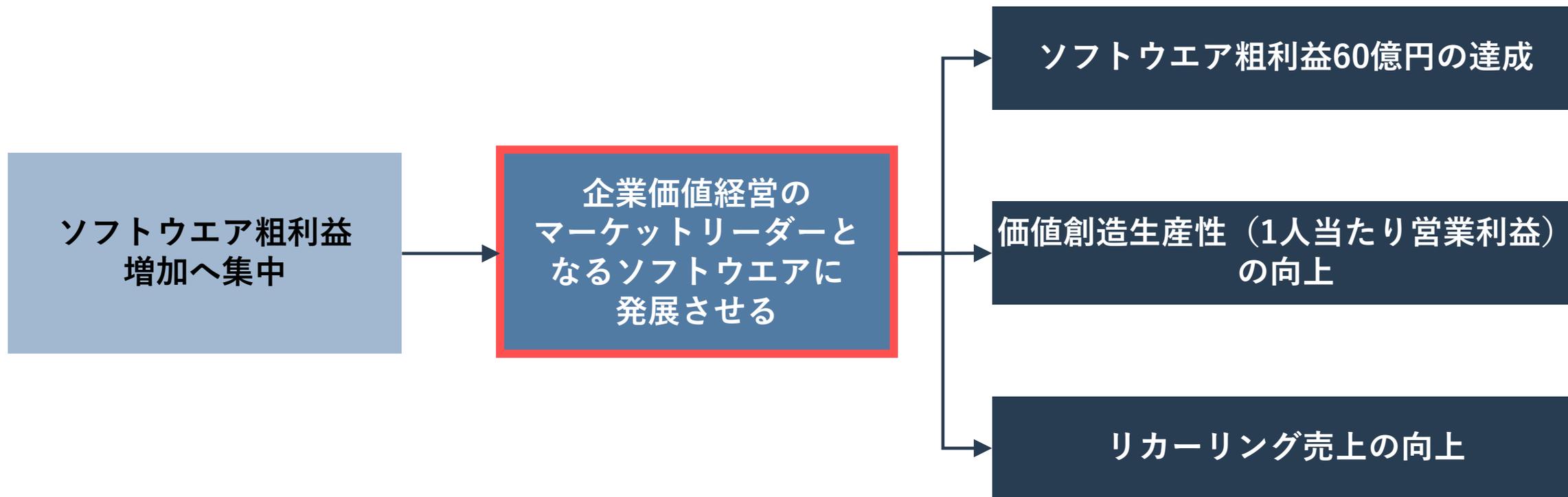
中期経営計画 BE GLOBAL 2028 (BG28) の目標値

- 売上高2倍、利益3倍の財務目標、戦略KPIであるソフトウェア粗利益を3倍の60億円にする計画

	FY23 実績	FY24 実績	FY25 実績	FY28 計画	5年変化/平均
売上高	21,424M	24,419M	28,227M	40,000~ 45,000M	2x
営業利益	3,289M	4,099M	4,604M	9,000~ 11,000M	3x
営業利益率	15.4%	16.8%	16.3%	20~24%	+5~9pts
純利益	2,094M	2,850M	3,434M	6,000~ 7,000M	3x/CAGR 25%
1人当たり営業利益	2.5M	2.8M	2.8M	3.9M	1.5x
ソフトウェア粗利益	2,367M	2,442M	2,823M	5,500~ 6,000M	3x
ROE	18.3%	22.3%	23.8%	20%以上	AVG20%
DOE	4.9%	5.5%	6.3%	8.1%以上	AVG7%
配当	15円	19円	25円	51円以上	3.4x

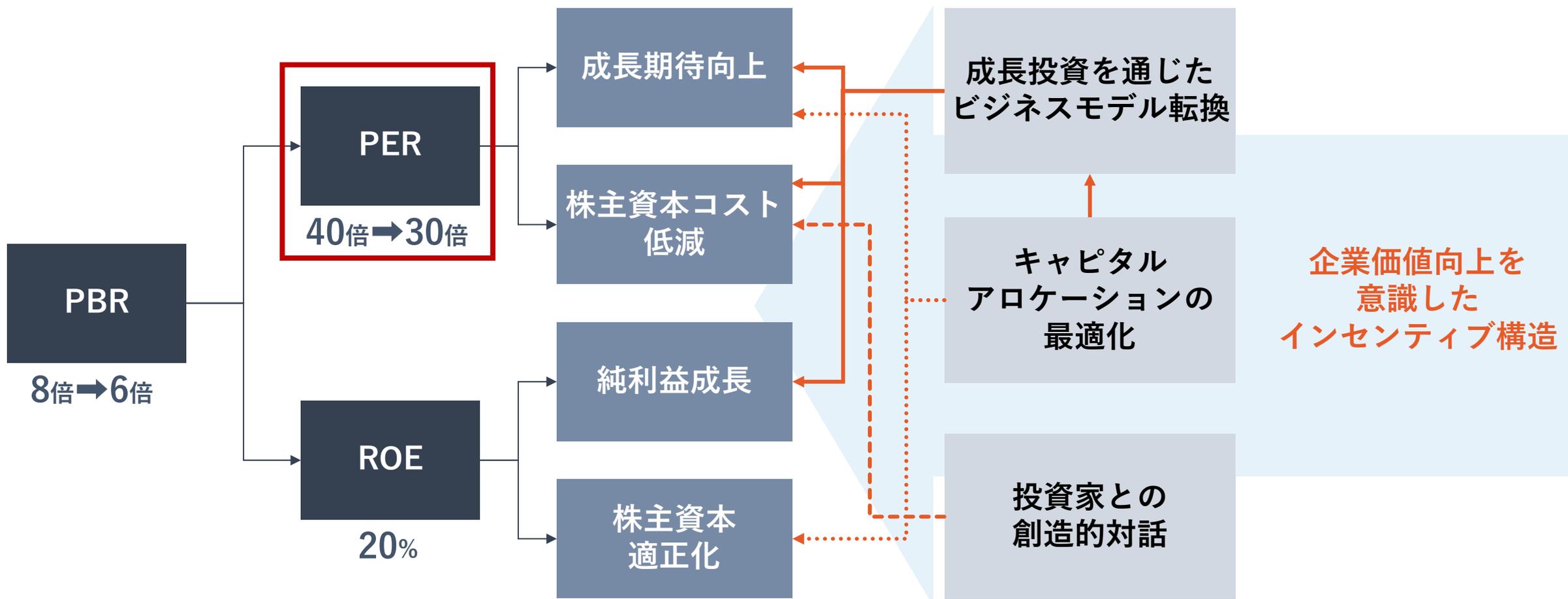
ソフトウェア粗利益を戦略KPIにする狙い

- ソフトウェア粗利益に集中し、企業価値経営のマーケットリーダーとなるソフトウェアに発展させられれば、安定的な成長性と高い収益性を兼ね備えた事業体となる



企業価値目標の修正

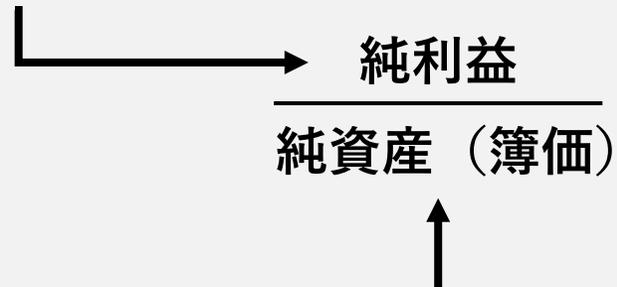
- ROEについては目標水準に達しており、PERをあげることが課題となるが、現状の水準、国内ソフトウェア会社との比較から導かれるファンダメンタル水準を考慮すると、PERの目標は30倍に修正するのが適切



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

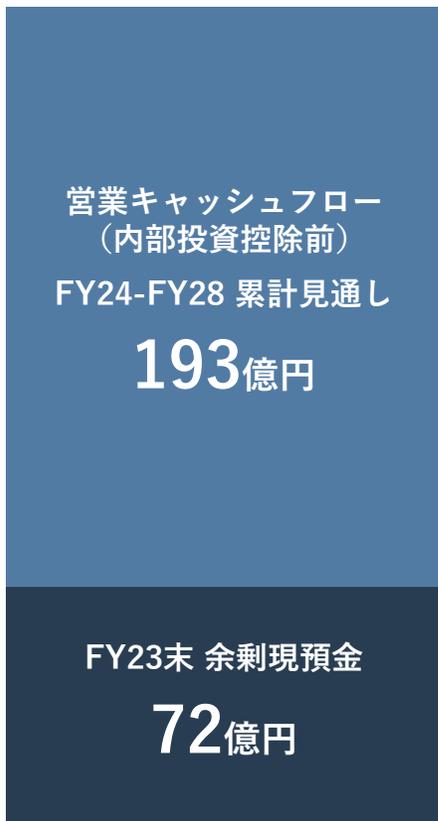
PER（株価収益率）の向上

- 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



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

キャッシュアウト

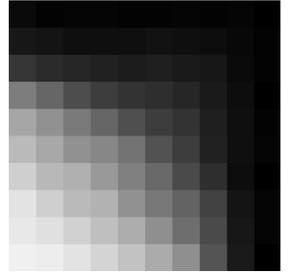
(元の計画は成長投資200億円、株主還元50億円)



- 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



取り組み・実施時期

主なIR活動（2025年6月期）

- 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

2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

137件（+38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

5件

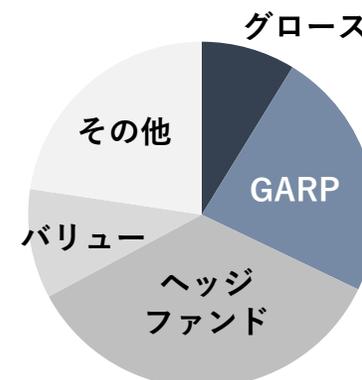
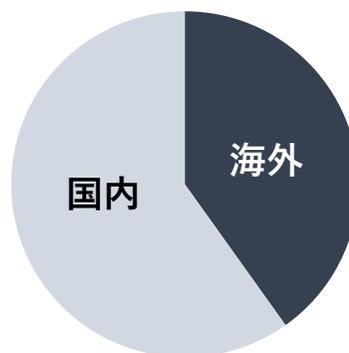
シンガポールにて
グループCSO兼IR室長により実施

個人投資家向け説明会開催数

2回

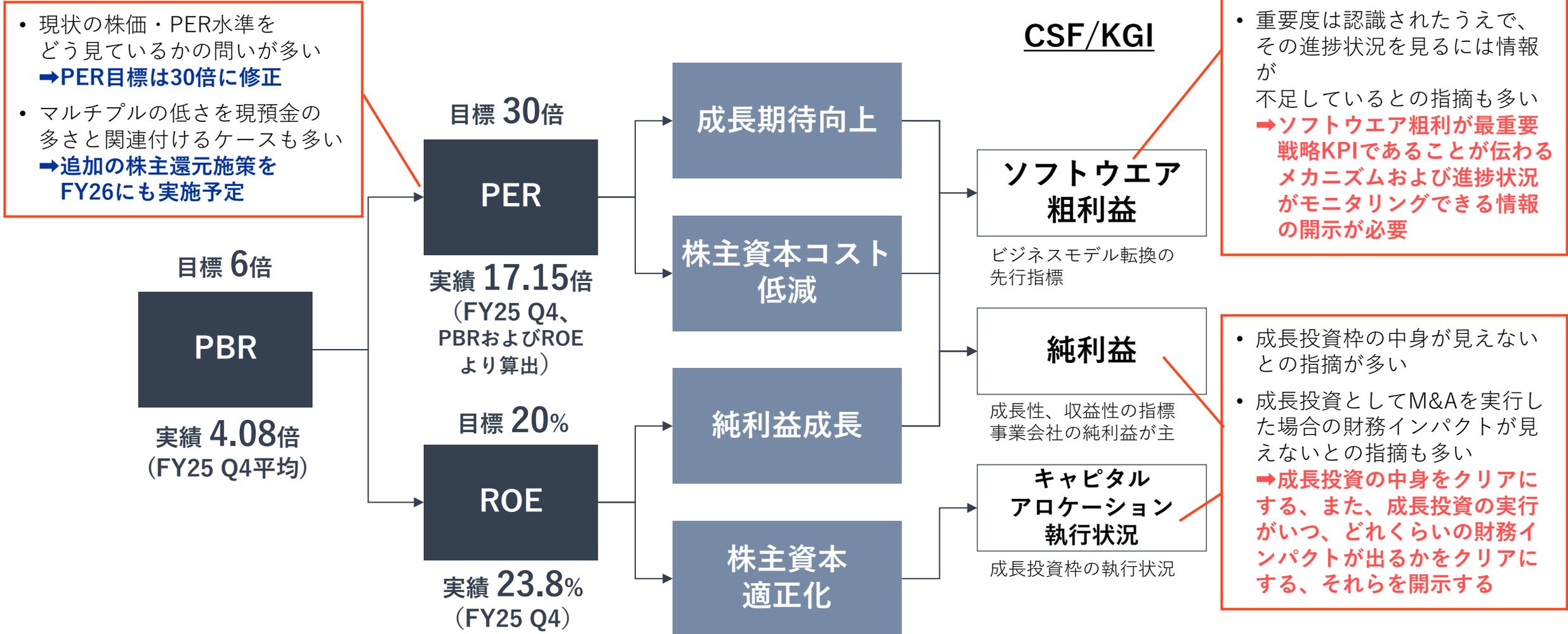
ログミーファイナンスにて
開催

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を通しての論点整理

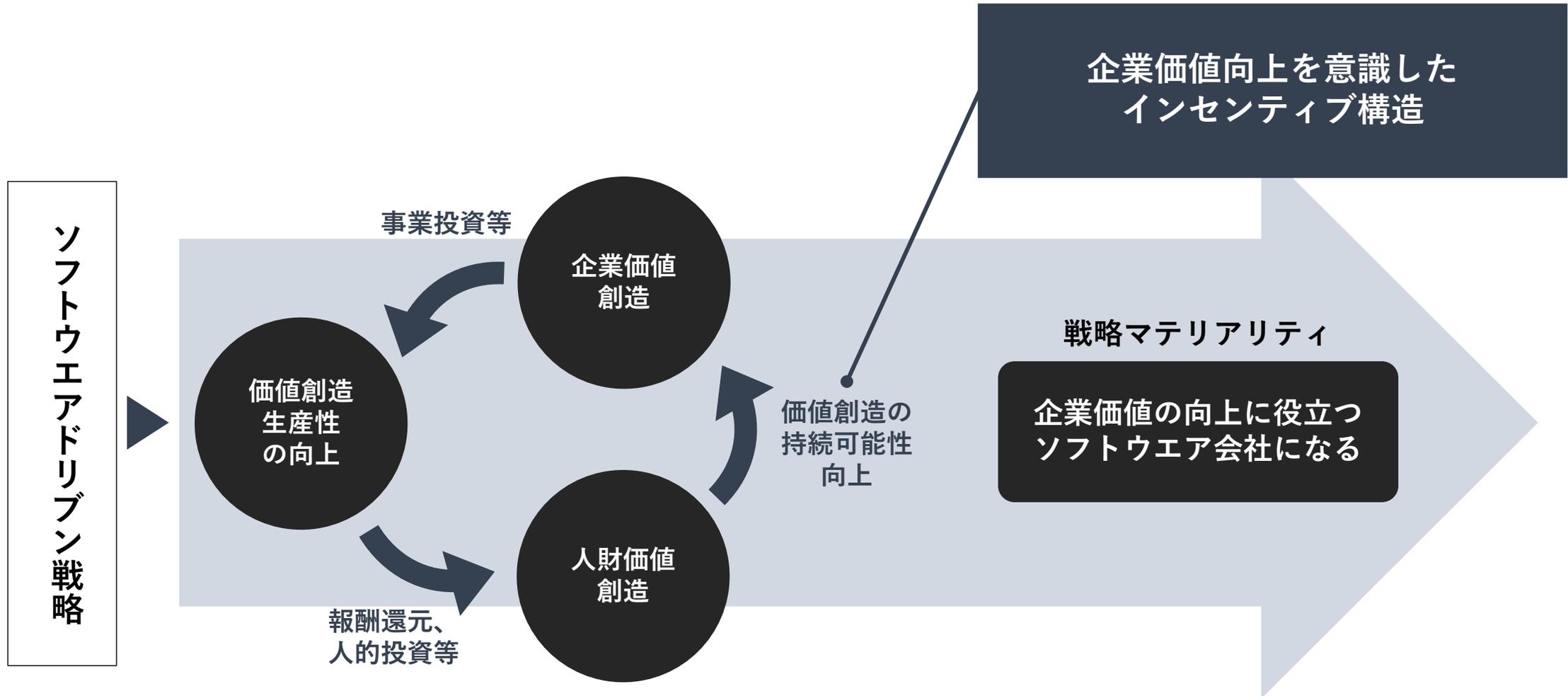
■ 投資家の対話により論点は明確になっており、それに対する対応が必要



出所：Refinitiv

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

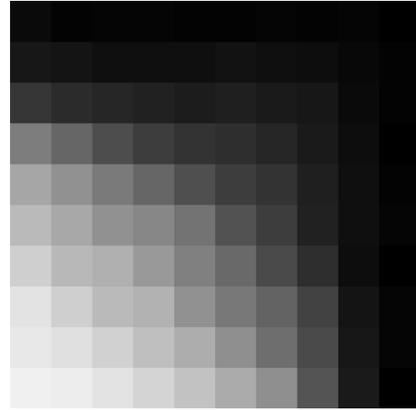
- 人財価値創造から企業価値創造へのスパイラルの結果を享受できる構造を全社員に広げること
で、価値創造スパイラル全体のモメンタムを強める



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 FY25から譲渡制限付きへ
株式報酬内容	<ul style="list-style-type: none">・ 年間50千円/1人相当の 譲渡制限付株式付与* 1年間(7～6月)在籍が条件	<ul style="list-style-type: none">・ 総報酬の15%の 譲渡制限付株式付与* 1年間(10～9月)在籍が 条件	<ul style="list-style-type: none">・ 総報酬の35%の株式付与1. アバントグループ株価 アップ有無(50%)2. 相対TSR(50%)* 1&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
退職(退任)時譲渡制限付き			



AVANT GROUP

SUSTAINABILITY IS VALUE