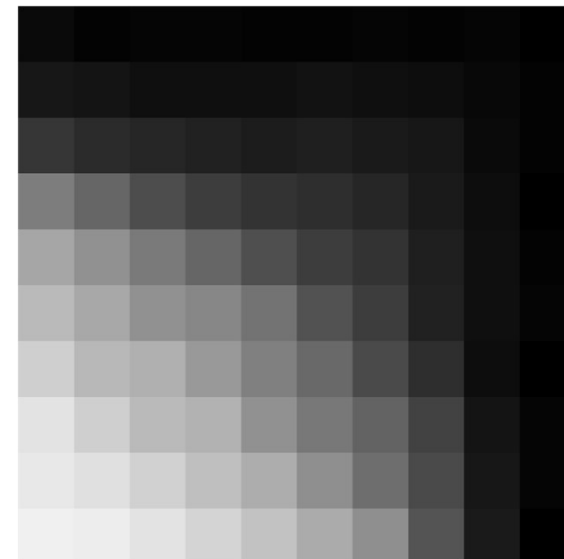


3836 東証プライム市場

株式会社アバントグループ

2023年6月期
第3四半期 決算説明資料

2023年4月28日



エグゼクティブサマリ

■ 2023年6月期 第3四半期の決算概要

- 第3四半期単体では、売上高はすべてのセグメントで対前年で増加、全社で前年同期比12.5%増。一方、売上総利益率の低下を主要因とする利益率悪化の影響で営業利益は前年同期比1.1%減
- 売上総利益率の低下は、再編コスト、成長のための人員増、旺盛な需要増に対応した外注費増が主な要因
- 第3四半期累計では、売上高は前年同期比17.4%増、営業利益は前年同期比11.4%増で増収増益

■ 業績予想 および 配当予想

- 増収ペースは維持を見込むが、成長に必要な人員増、抜本的な製品戦略の見直しとその実行を第4四半期でも継続し、これらに伴う諸費用の総額を最大限に見積もるため、業績予想は据え置き
- 2023年6月期の1株当たり期末配当は中期経営計画の目標通り15円の予想

■ マテリアリティ実現に向けたアクション

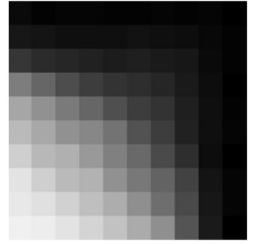
- マテリアリティ実現に向けたアクションとして、事業再編、グループ経営のバージョンアップ、企業価値メカニズムの可視化という3つを実施中

INDEX

- I. 2023年6月期 第3四半期の決算概要
- II. 業績予想 および 配当予想
- III. マテリアリティ実現に向けたアクション

* 資料内の数値は表示単位未満を切捨てて表示しております。

当資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略などに関する情報は、当資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で行った判断によるものです。しかしながら実際には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生などにより、資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じるリスクを含んでおります。当社は、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めてまいりますが、当資料記載の業績見通しのみ全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製または転送などを行われぬようお願いいたします。



I. 2023年6月期 第3四半期の決算概要

決算概要

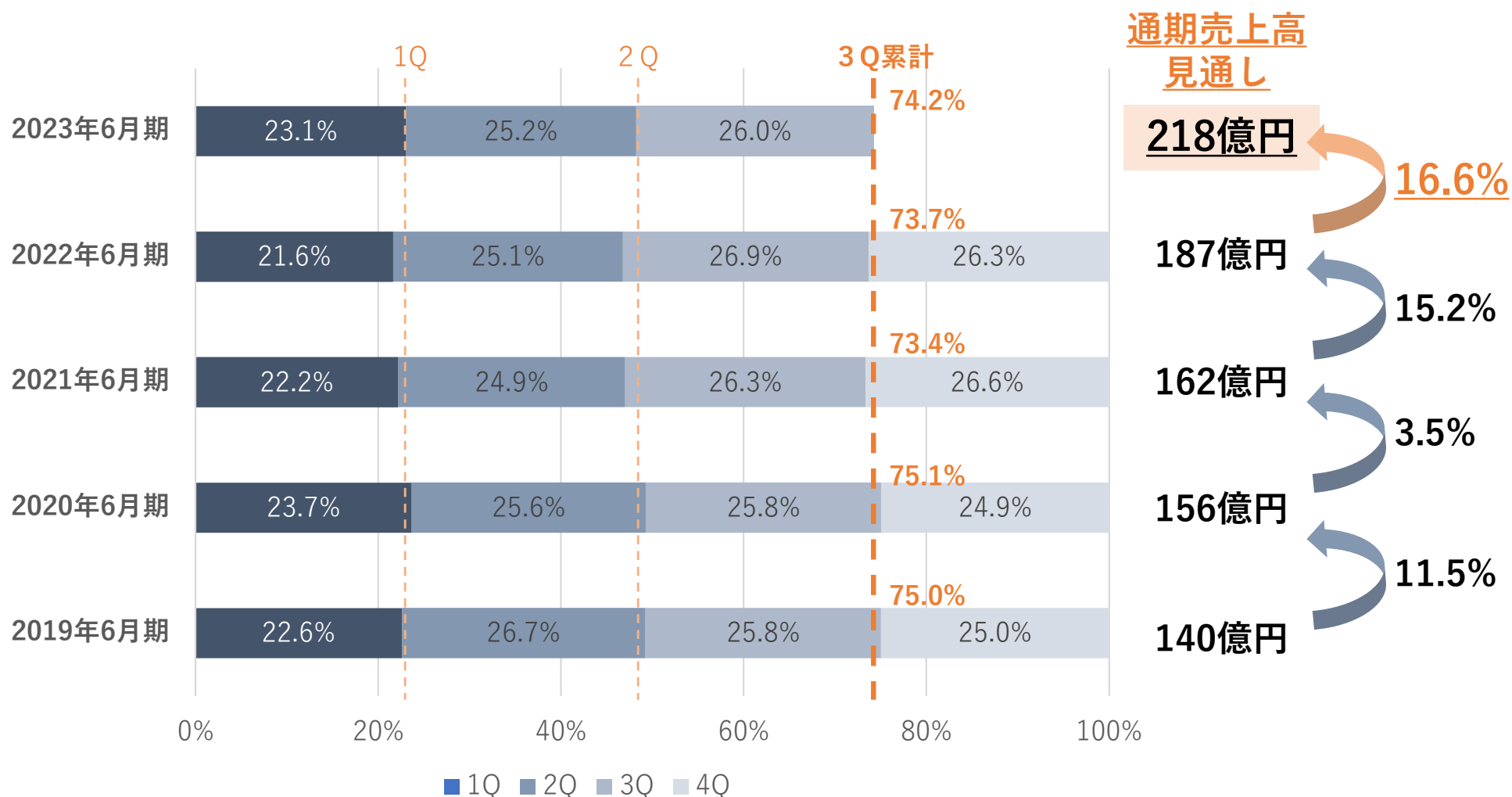
- 全てのセグメントで旺盛な需要拡大を捉えているが、第3四半期単体では20%成長水準には満たず、売上高は前年同期比12.5%増。累計でも17.4%増に
- 成長のための人員増および再編コストによる売上総利益率低下があり、売上総利益は減少、販管費の比率は下がったものの、営業利益率は2.8pt低下で減益。累計でも営業利益は増加しているものの、営業利益率は低下

(単位：百万円)

	2023年6月期	前年同期比		2023年6月期	前年同期比	
	第3四半期	実績	増減率	第3四半期累計	実績	増減率
売上高	5,664	5,035	12.5%	16,187	13,786	17.4%
売上原価	3,174	2,492	27.4%	8,855	7,095	24.8%
売上総利益	2,489	2,542	-2.1%	7,332	6,690	9.6%
売上総利益率	44.0%	50.5%	-6.5pt	45.3%	48.5%	-3.2pt
販管費	1,362	1,401	-2.8%	4,411	4,067	8.5%
営業利益	1,127	1,140	-1.1%	2,920	2,622	11.4%
営業利益率	19.9%	22.7%	-2.8pt	18.0%	19.0%	-1.0pt
純利益	729	706	3.3%	1,871	1,572	19.0%
純利益率	12.9%	14.0%	-1.2pt	11.6%	11.4%	0.2pt
EBITDA	1,255	1,254	0.1%	3,244	2,871	13.0%
EBITDAマージン	22.2%	24.9%	-2.8pt	20.0%	20.8%	-0.8pt

通期売上高見通しにおける進捗状況

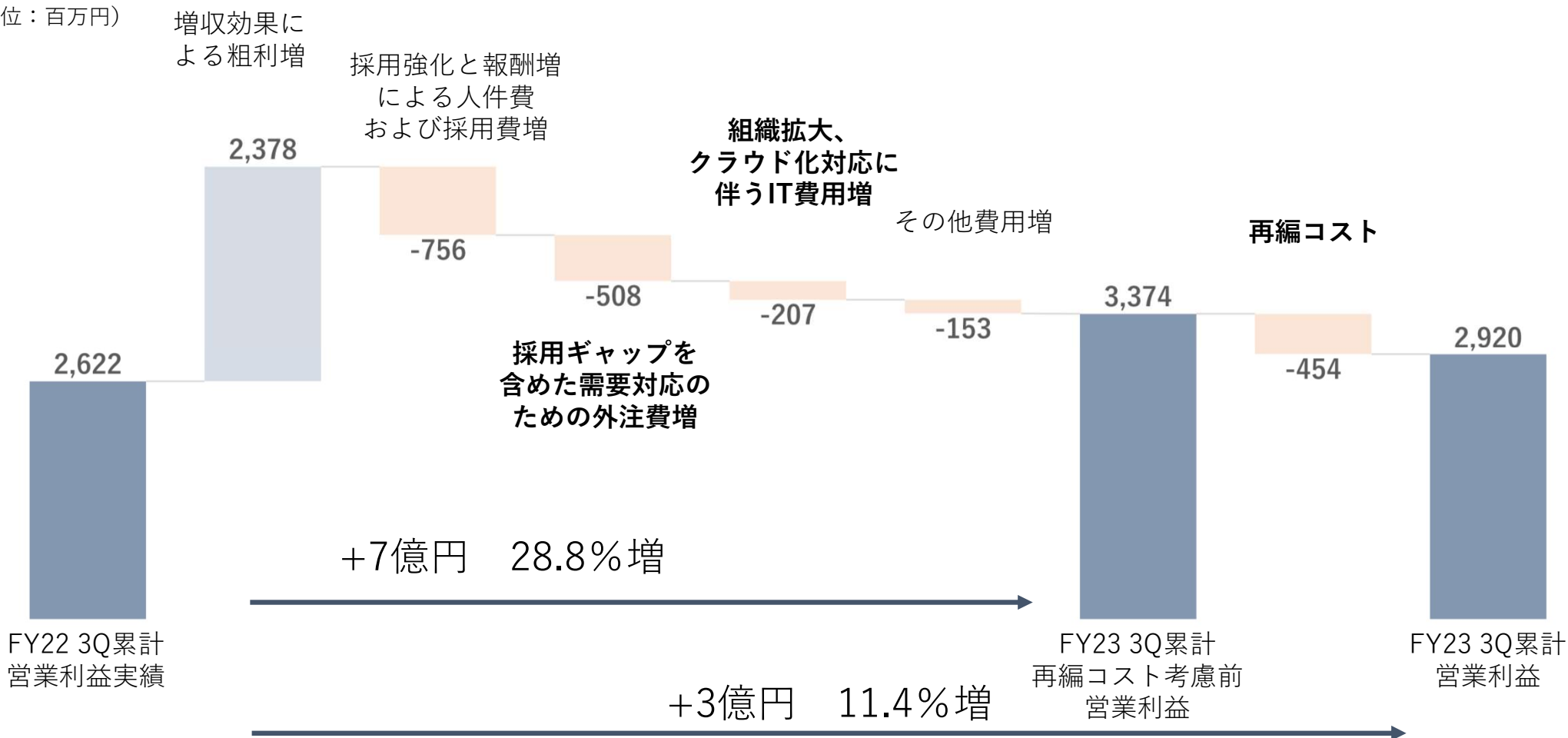
- FY23 3Q累計は通期売上高の74.2%まで進捗しており、直近3年の傾向のなかで高い進捗状況にある



2023年6月期 3Q累計 営業利益の増減（対前年比較）

- 増収効果で増益となっているが、外注費とIT費用の増加率は売上高の増加率を上回る水準
- 再編コストが3Q累計で4.5億円実現した影響があり、営業利益は増加しているものの増加率は売上高増を下回る

（単位：百万円）



事業セグメント別業績

- グループ・ガバナンス事業とアウトソーシング事業は増収も、成長のためのコスト増もあり、第3四半期単体では減益。DX推進事業は増収効果で増益をけん引

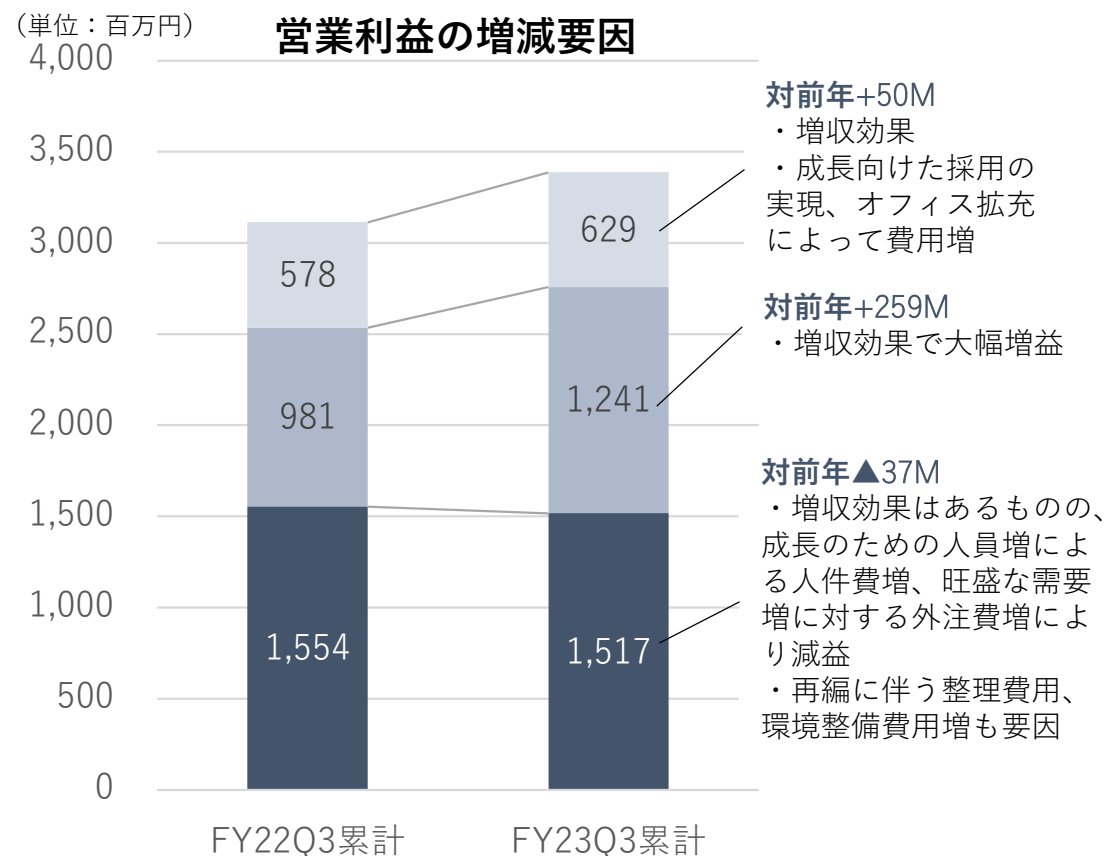
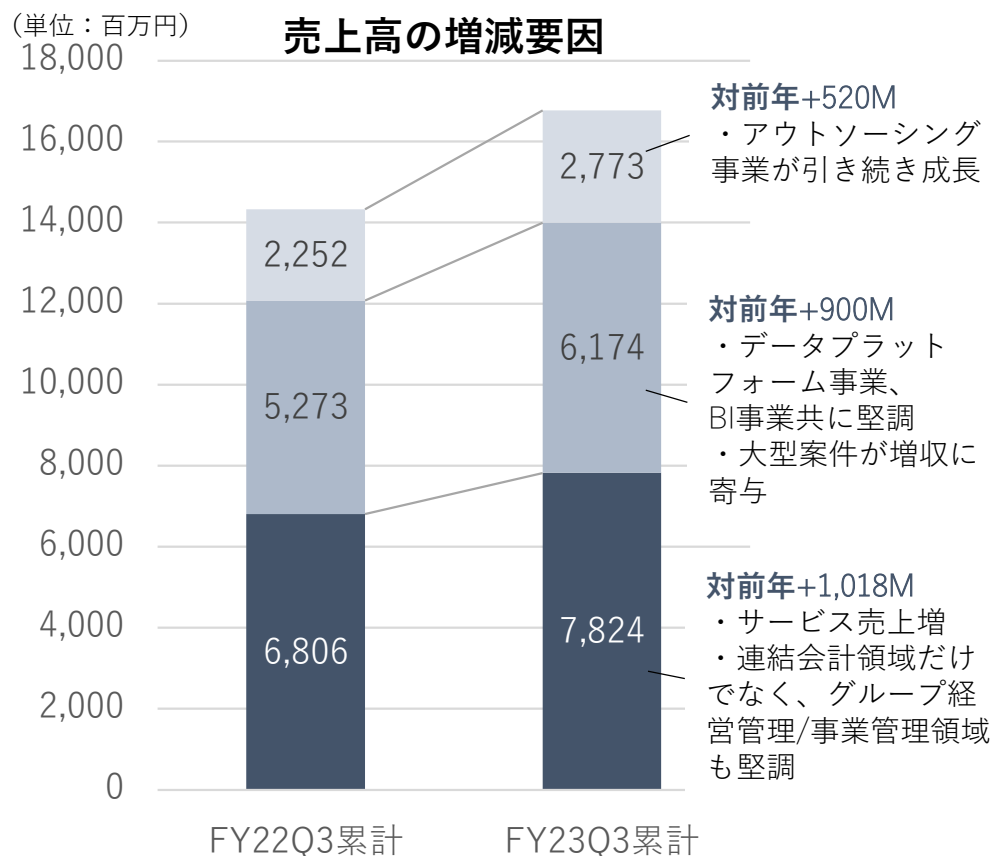
(単位：百万円)

		2023年6月期 第3四半期	前年同期比	
			実績	増減率
グループガバナンス	売上高	2,673	2,526	5.8%
	営業利益	497	669	-25.7%
	営業利益率	18.6%	26.5%	-7.9pt
	受注額	1,784	2,298	-22.4%
	受注残	2,529	2,358	7.3%
デジタルトランス フォーメーション 推進	売上高	2,233	1,902	17.4%
	営業利益	522	428	22.0%
	営業利益率	23.4%	22.5%	0.8pt
	受注額	2,185	1,464	49.2%
	受注残	1,354	809	67.4%
アウトソーシング	売上高	956	786	21.6%
	営業利益	210	221	-5.0%
	営業利益率	22.0%	28.2%	-6.2pt
	受注額	629	565	11.3%
	受注残	1,695	1,716	-1.2%

	2023年6月期 第3四半期累計	前年同期比	
		実績	増減率
	7,824	6,806	15.0%
	1,517	1,554	-2.4%
	19.4%	22.8%	-3.4pt
	7,217	6,814	5.9%
	2,529	2,358	7.3%
	6,174	5,273	17.1%
	1,241	981	26.5%
	20.1%	18.6%	1.5pt
	6,397	4,838	32.2%
	1,354	809	67.4%
	2,773	2,252	23.1%
	629	578	8.8%
	22.7%	25.7%	-3.0pt
	2,022	2,511	-19.5%
	1,695	1,716	-1.2%

事業セグメント別業績（要因）

- 売上高は各セグメントともに増収を達成
- グループガバナンスは人件費・外注費の増加に加え、再編を契機とした製品整理・環境整備によるコスト増により減益、アウトソーシング事業は採用の実現、オフィス拡充によってのコスト増があり、増益幅は限定的。
DX推進事業は増収効果で大幅増益



■ グループ・ガバナンス ■ デジタルトランスフォーメーション推進 ■ アウトソーシング

グループコスト構造

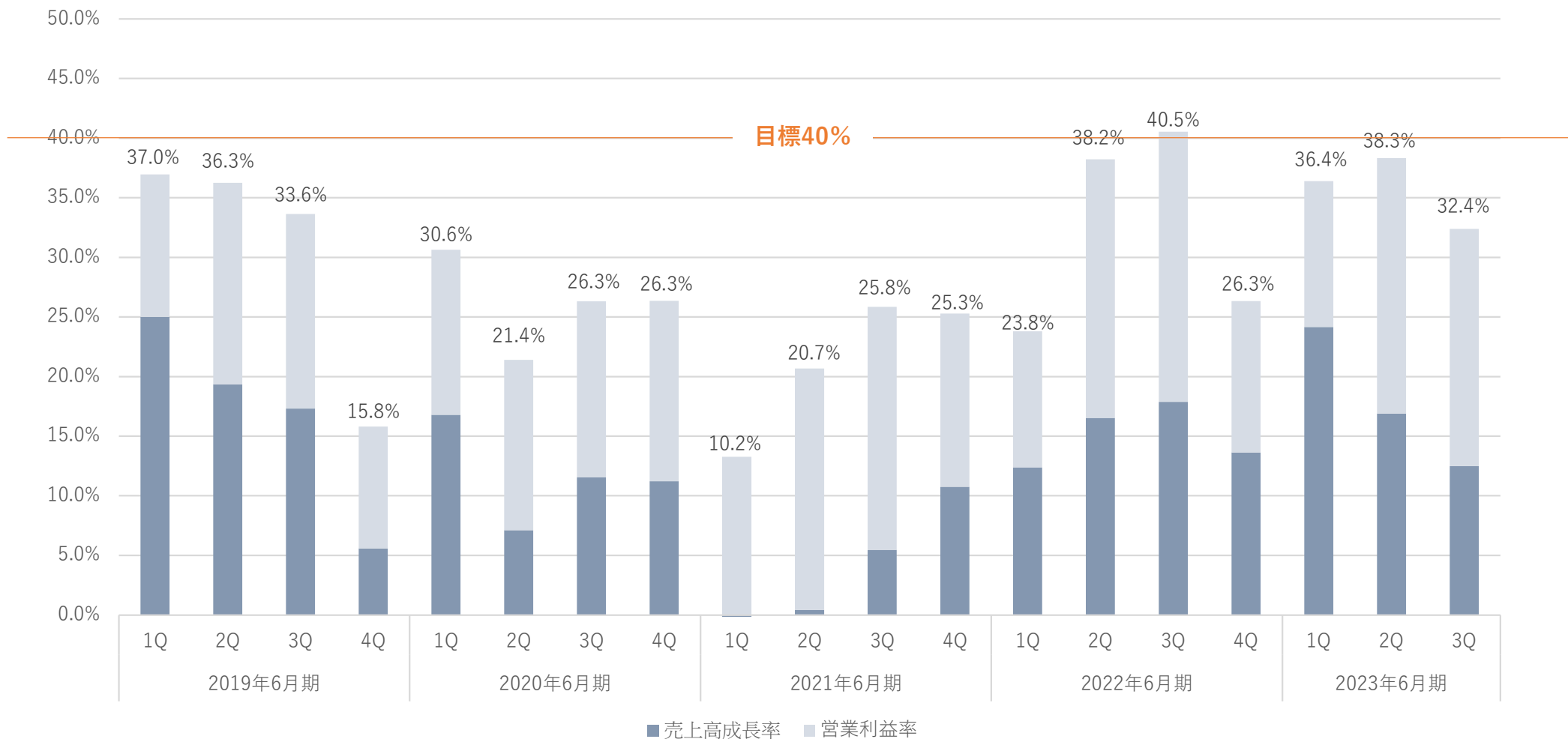
- 活発な採用活動により採用費は増加しているが、社員だけでは需要とのギャップがあるため外注費が増加
- IT費用は人員増とクラウド化対応（顧客向け、社内環境）により増加

(単位：百万円)

	2023年6月期 第3四半期	前年同期比		2023年6月期 第3四半期累計	前年同期比	
		実績	増減率		実績	増減率
売上高	5,664	5,035	12.5%	16,187	13,786	17.4%
人件費	2,488	2,217	12.2%	7,511	6,741	11.4%
採用費	88	90	-2.2%	298	223	33.6%
外注費	1,004	778	29.0%	2,794	2,020	38.3%
IT費用	248	163	52.1%	681	473	44.0%
事務所費用	233	254	-8.3%	689	689	0.0%
その他	476	392	21.4%	1,293	1,017	27.1%
総費用	4,537	3,894	16.5%	13,266	11,163	18.8%
営業利益	1,127	1,140	-1.1%	2,920	2,622	11.4%
営業利益率	19.9%	22.6%	-2.7pt	18.0%	19.0%	-1.0pt

四半期推移 GPP（売上高成長率＋営業利益率）

- 今期は目標であるGPP40に近い水準で推移して来たが、売上高成長率の減少トレンドにより目標からの乖離は増加

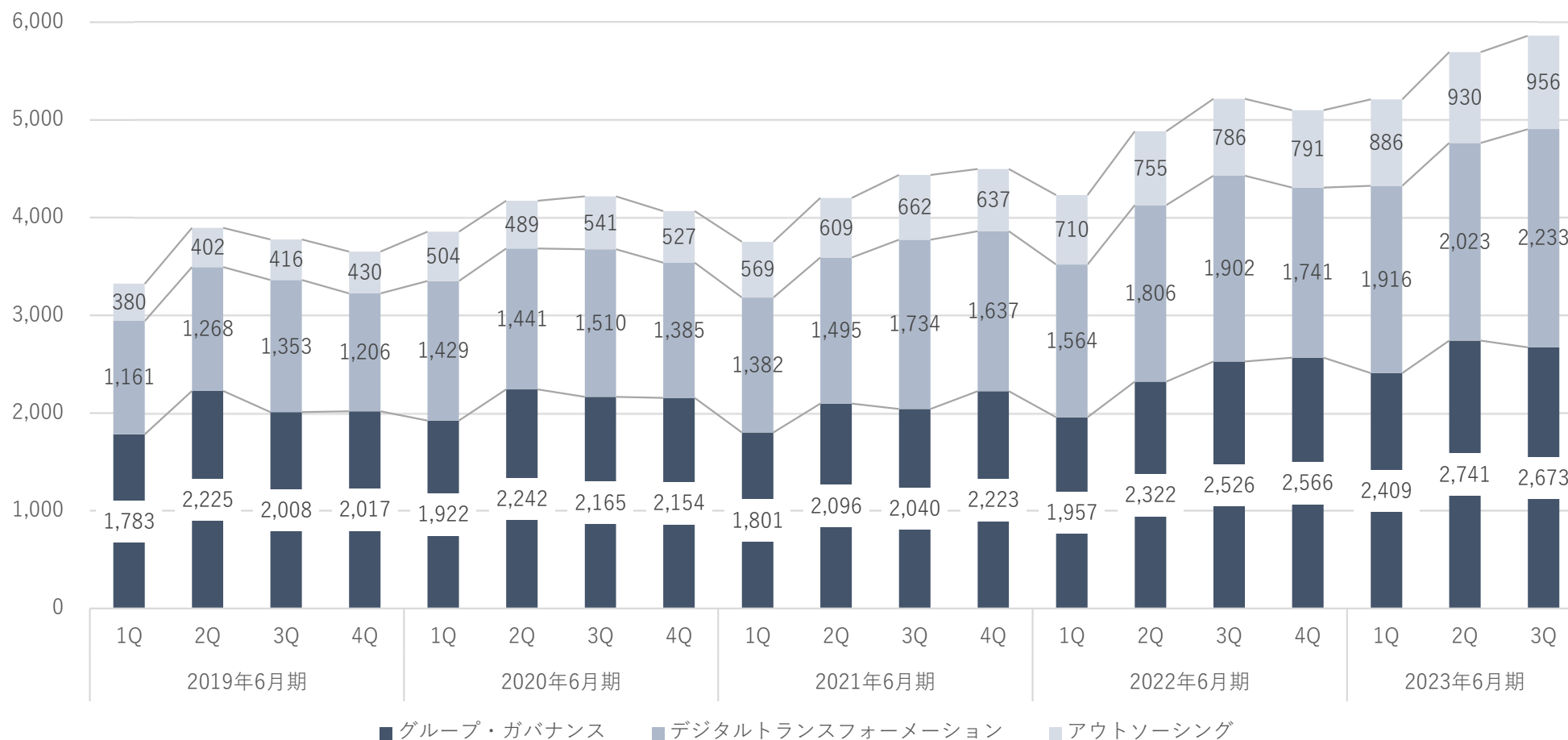


2022年第1四半期連結会計期間の期首より、「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しています。

四半期推移 セグメント別売上高

- これまでの傾向と同じく、3QまではQが進むごとに売上が増加

(単位：百万円)

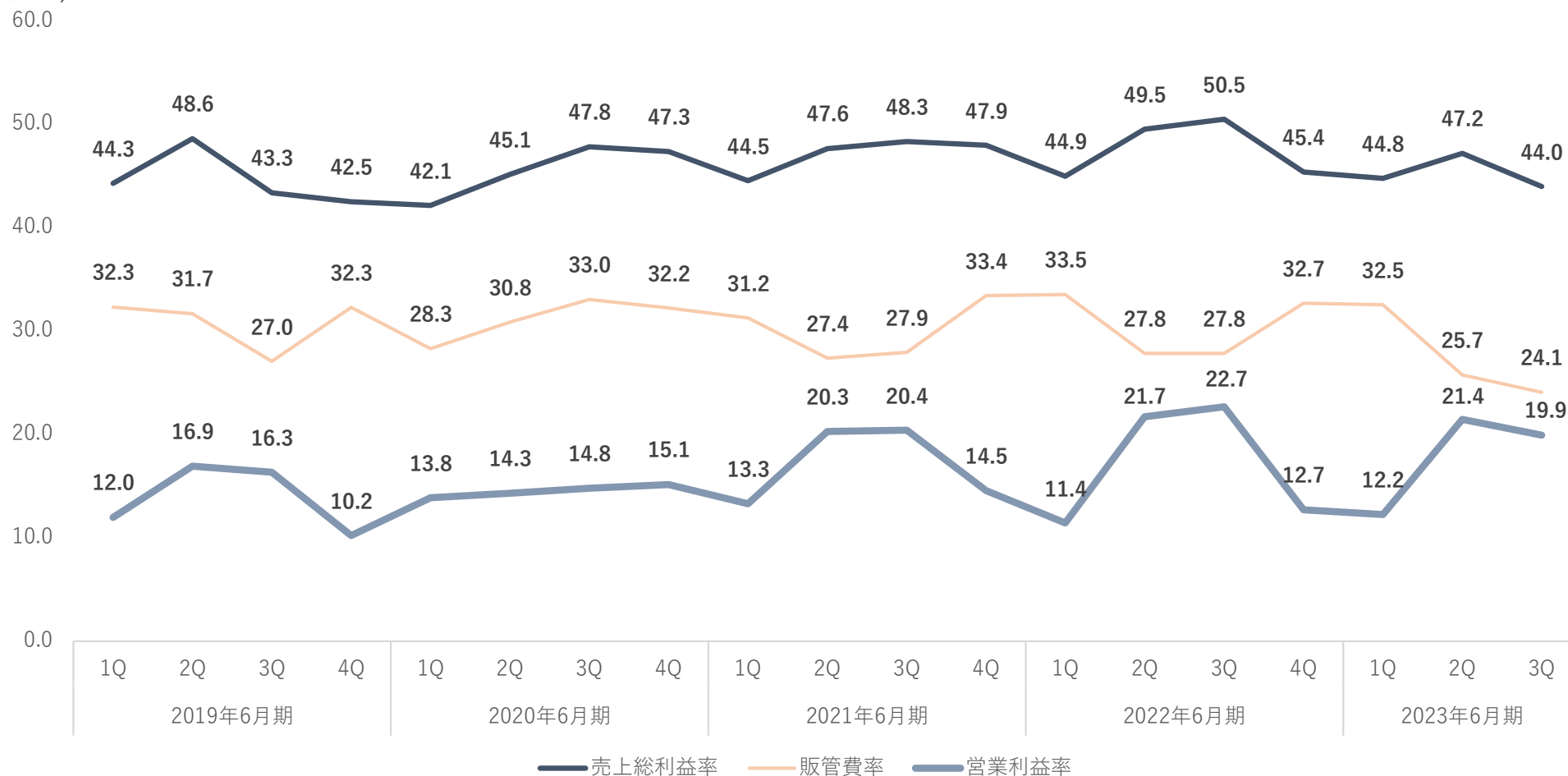


2022年第1四半期連結会計期間の期首より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用しています。

四半期推移 利益率

- 成長のための人員増および再編コストにより売上総利益率は低下傾向。販管費率は過去5年で最も低い水準にあり、営業利益率は前年同期比では劣るが、過去5年の中では低水準ではない

(単位：%)

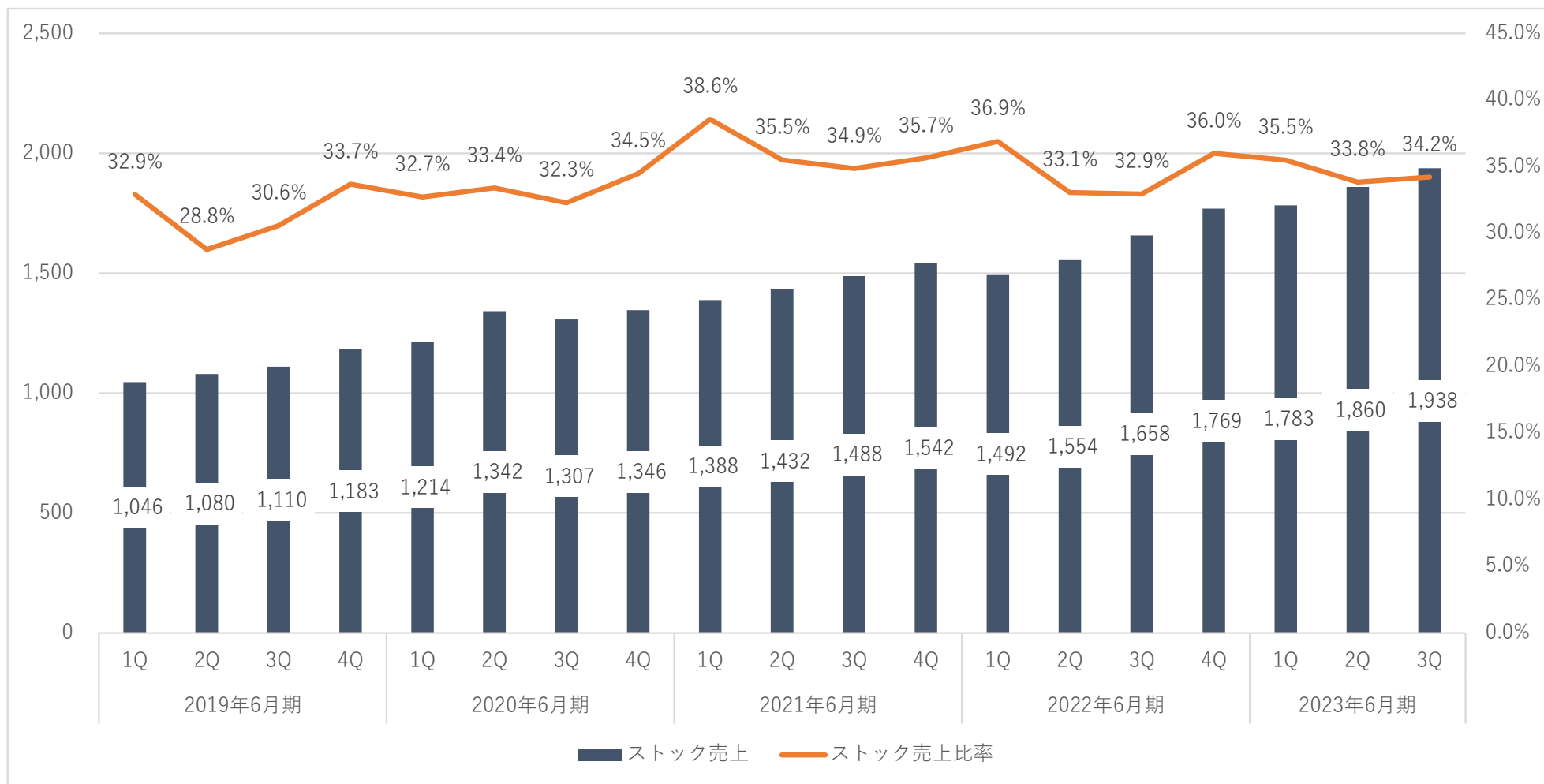


2022年第1四半期連結会計期間の期首より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用しています。

四半期推移 ストック売上高・ストック比率

- サービス売上高の伸長があり比率は横ばい傾向であるものの、ストック売上高の絶対値は堅調に増加

(単位：百万円)

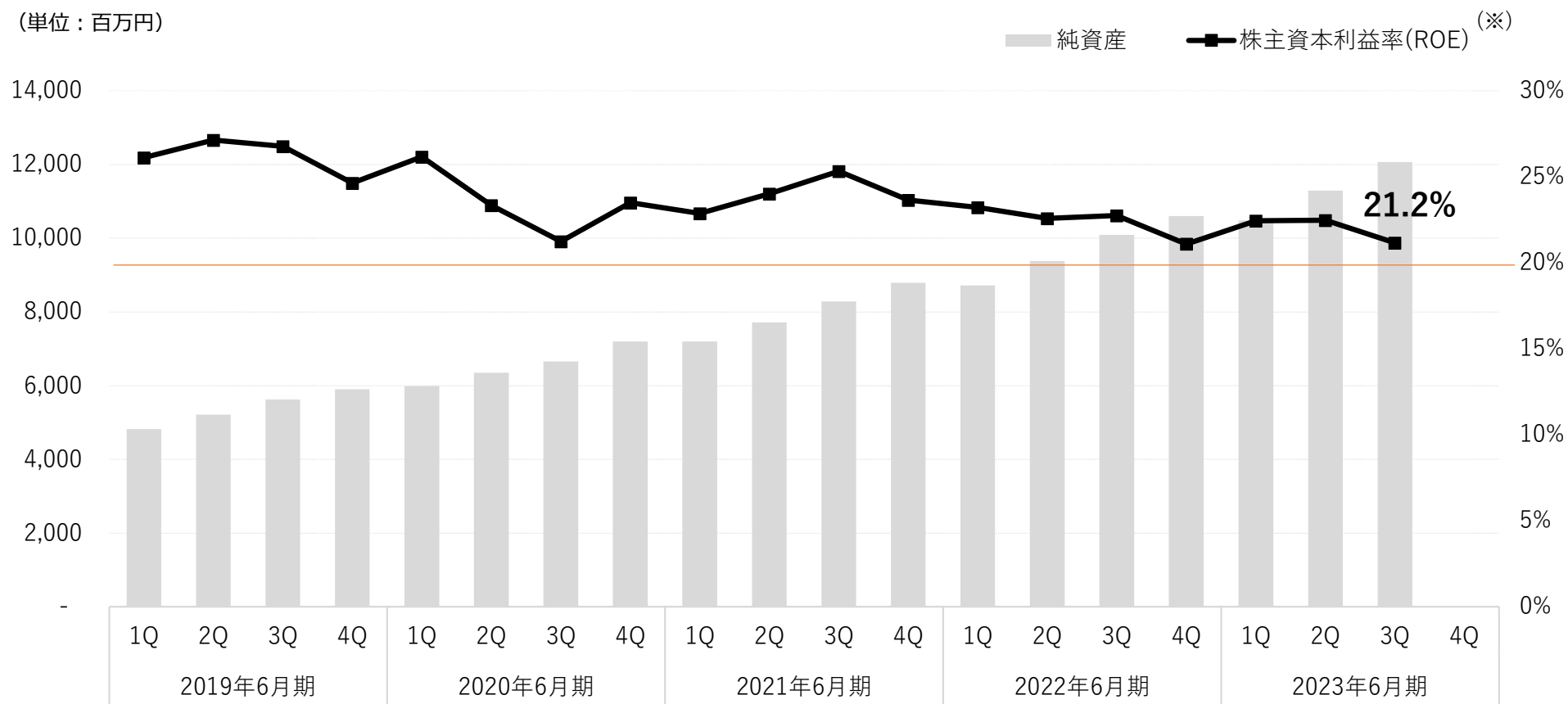


2022年第1四半期連結会計期間の期首より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用しています。

ROEの推移

- 純資産の積み上がりの影響もあり、ROE*は直近は低下
- 当社グループの経営原則を遵守し、収益性をさらに高め、かつ、資産をより効率的に運用することを通じて、平均20%以上の維持を目指す

(単位：百万円)

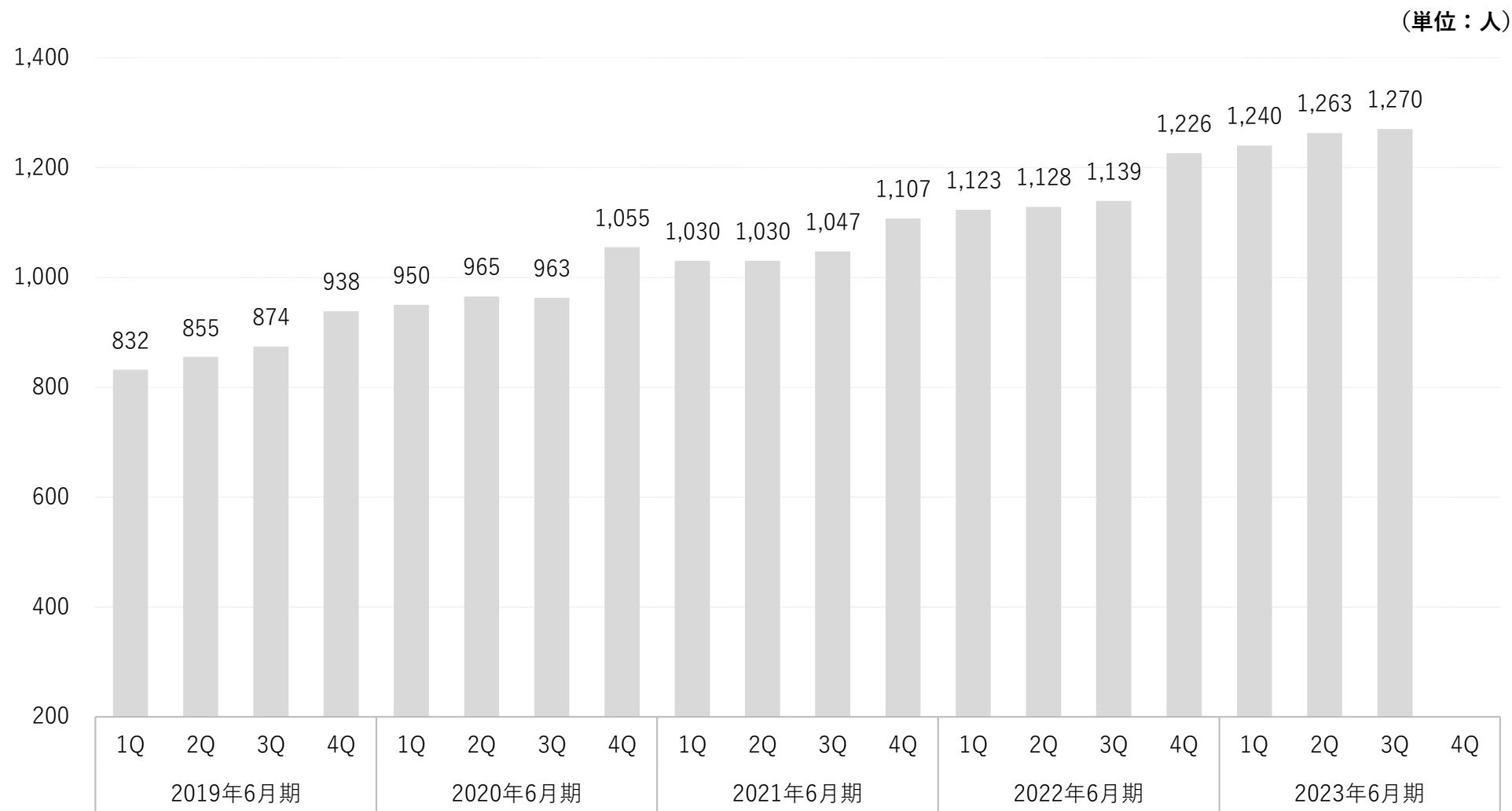


※過去4四半期分の数値を基に計算しています。

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。

グループ従業員数の推移

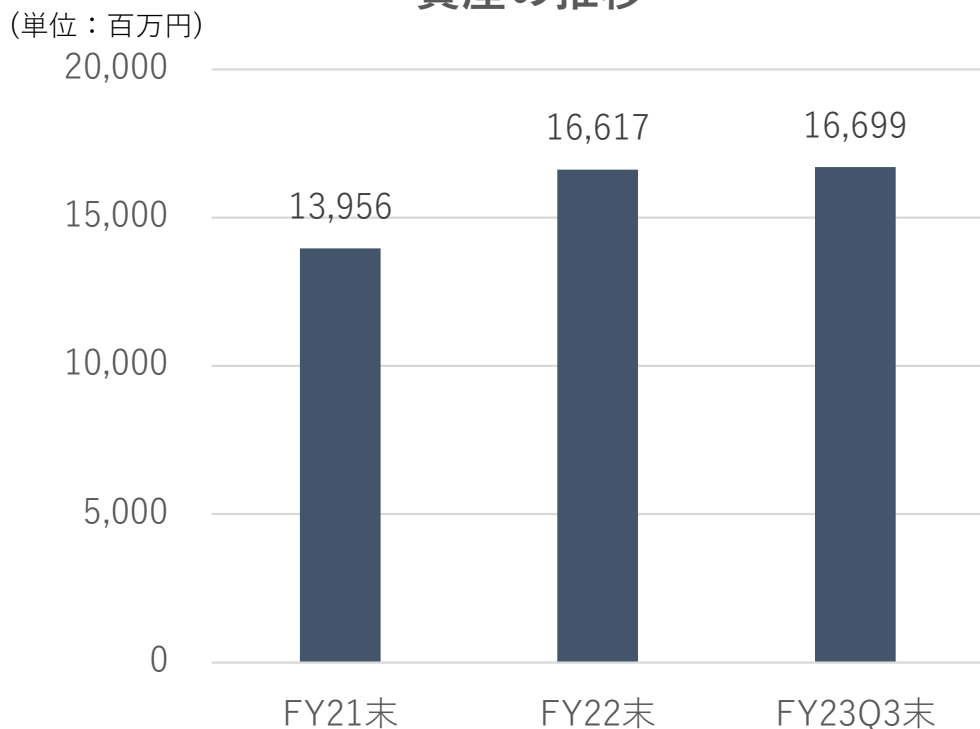
■ 持続的な成長を実現するため、人員数は増加傾向



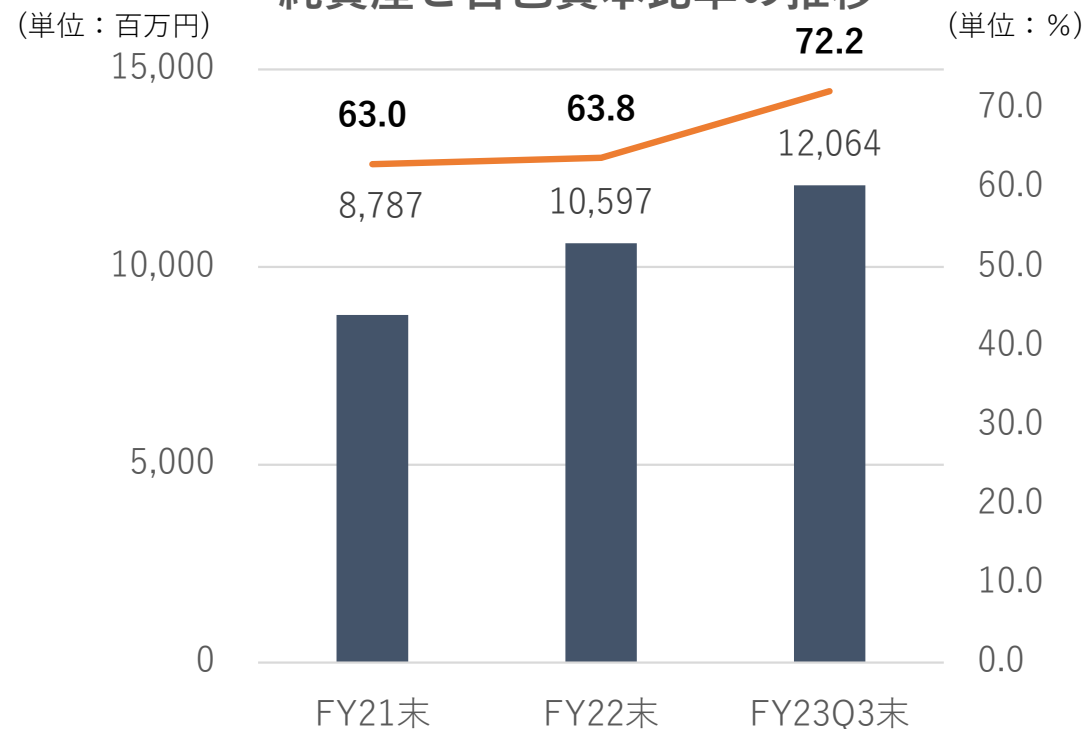
財務状況の推移

- 業績賞与、売上増に伴う運転資金増、オフィスの増床、ソースコードの買取等が主要因で現預金残高が減少し、総資産額は横這い
- 一方、負債は現預金減少に呼応して減少し、純資産は純利益増もあり増加、純資産増加額が負債減少額を上回っているため純資産比率は上昇

資産の推移



純資産と自己資本比率の推移



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。

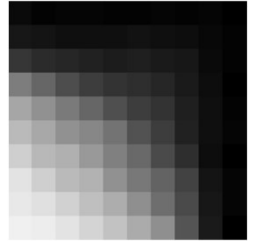
キャッシュフローの状況

- 営業キャッシュフローは第3四半期単体ではプラスも、業績賞与増、売上増に伴う運転資金増、法人税等の支払増等が主要因となり、第3四半期累計ではマイナス
- メタプラクティス社からのソースコード買取、オフィスの増床(有形固定資産の取得や差入れ保証金の増)もあり、投資CFの投資額も増加

(単位：百万円)

	2023年6月期 第3四半期	前年同期比		2023年6月期 第3四半期累計	前年同期比	
		実績	増減額		実績	増減額
営業CF	624	1,099	△ 475	△ 93	1,384	△ 1,477
投資CF	△ 51	△ 59	7	△ 674	△ 313	△ 360
フリーCF	572	1,040	△ 467	△ 767	1,070	△ 1,837
財務CF	△ 3	△ 6	3	△ 502	△ 428	△ 74

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。



II.業績予想 および 配当予想

2023年6月期 通期業績予想

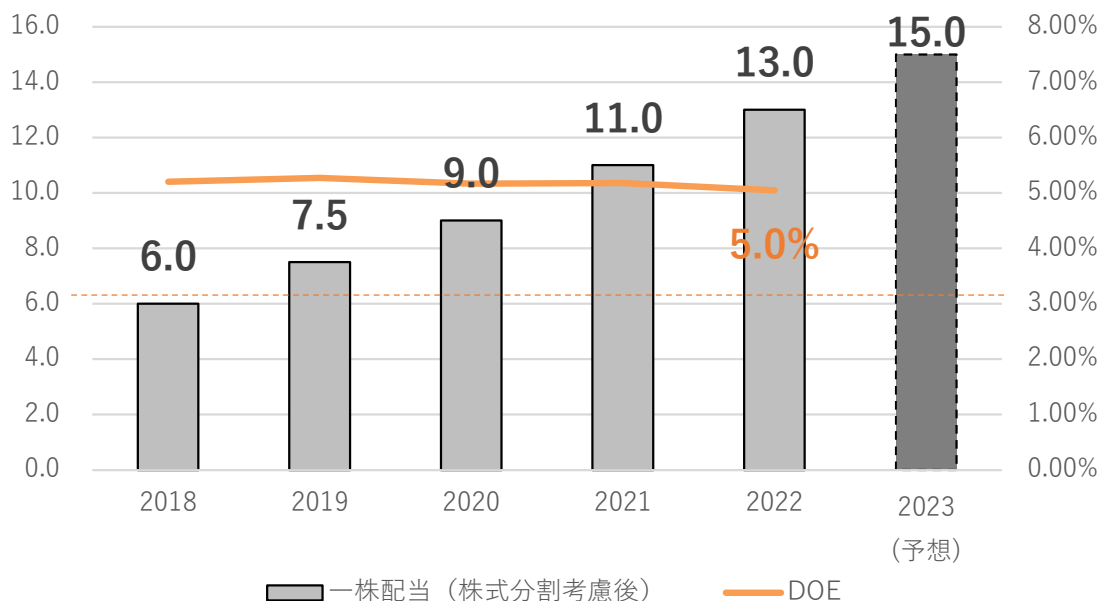
- 第3四半期累計は増収増益という結果であり、通期でも増収を見込むが、成長に必要な人員増、抜本的な製品戦略の見直しとその実行を第4四半期でも継続し、これらに伴う諸費用の総額を最大限に見積もるため、業績予想は据え置き
- 再編コストは、組織再編に伴う販管費増は想定を下回るが、上述の通り、抜本的な製品戦略の見直しにかかる費用が、期首の想定を上回る可能性がある

(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%

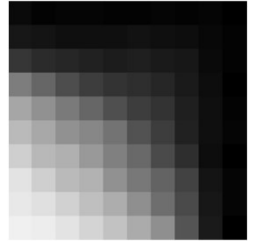
株主還元

- 2023年6月期の1株当たり配当は中期経営計画の目標通り15円の予想
- 2022年6月期のDOEは5.0%で、東証上場企業平均（12ヶ月）の3.1%を大幅に上回る水準を達成



<株主還元の考え方>

- 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
- 純資産配当率は東証全上場企業の平均値を上回り、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



Ⅲ.マテリアリティ実現に向けたアクション

中期経営計画「BE GLOBAL 2023」から見た現状

- 戦略KPIの未達は、ストック型ビジネスへの転換を図る難易度が高い、かつ、重要な経営課題に対し、各事業会社の経営チームを十分に巻き込むことができず、現場の活動ともつながらなかったことが要因

		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	32.6	36.0	34.6	70
	売上成長率+ 営業利益率 (ポイント)	30.2	26.0	20.7	32.6	40以上
Financial KPI	ROE (%)	24.6	23.5	23.6	21.1	20以上
	配当 (円)	7.5	9.0	11.0	13.0	15以上

戦略マテリアリティの設定と3つのアクション

- 当社グループのビジョン「BE GLOBAL」の実現ために、戦略マテリアリティを「**企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になる**」に設定
- このマテリアリティの設定は様々なアクションを促進

[戦略マテリアリティ]

企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になる

私たちが経営のDXを通して貢献する対象

私たちの中核となるビジネスモデルのあり方

ACTIONS

01 事業再編

グループのポテンシャルを最大限に発揮させてお客様に貢献するために

02 グループ経営のバージョンアップ

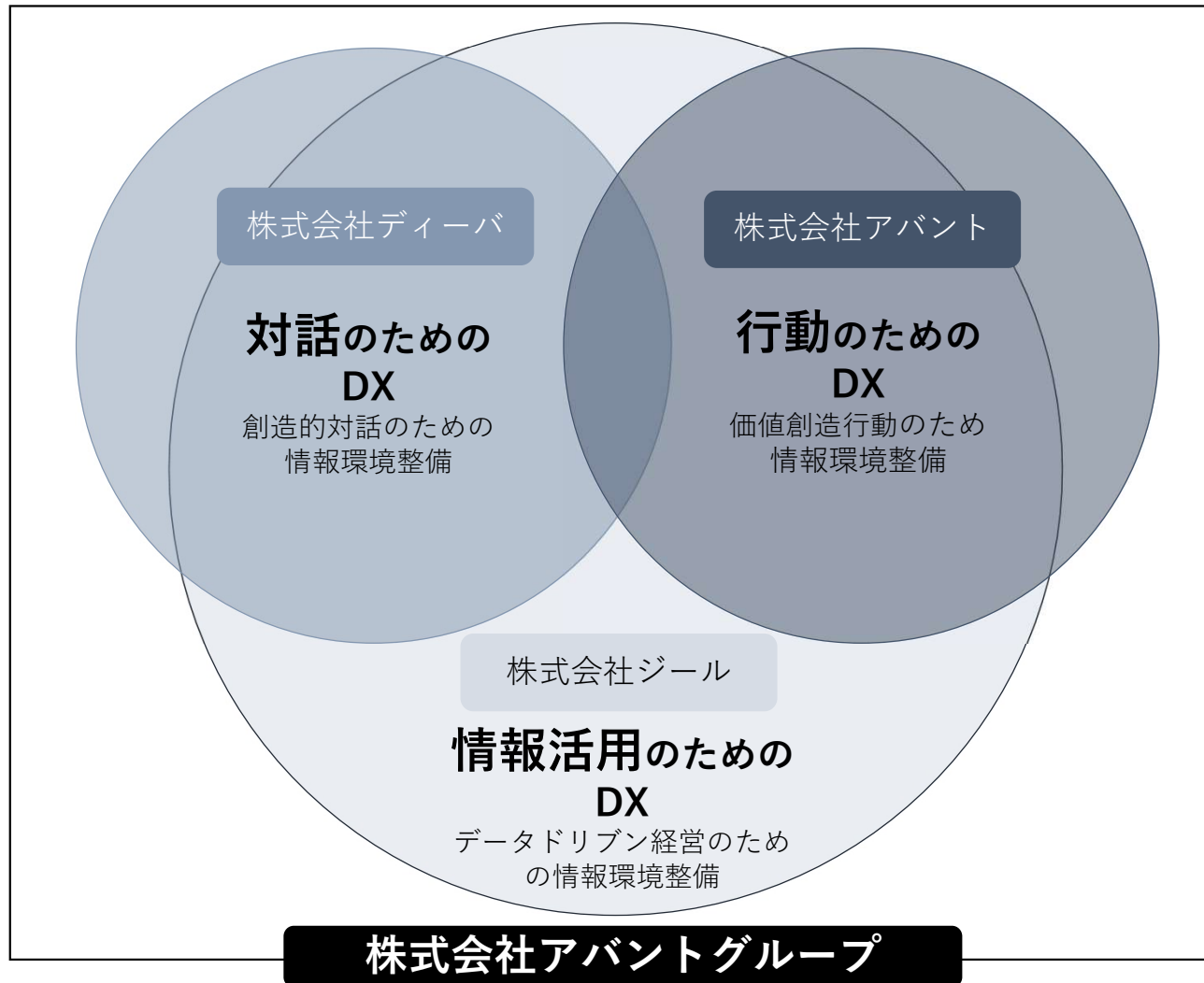
中長期視点でのグループ戦略をつくりこみ、遂行していくために

03 企業価値メカニズムの可視化

同じ目的に向かって、各社、各部門、各社員が意識すべき指標を持ち、「全員経営」を行うために

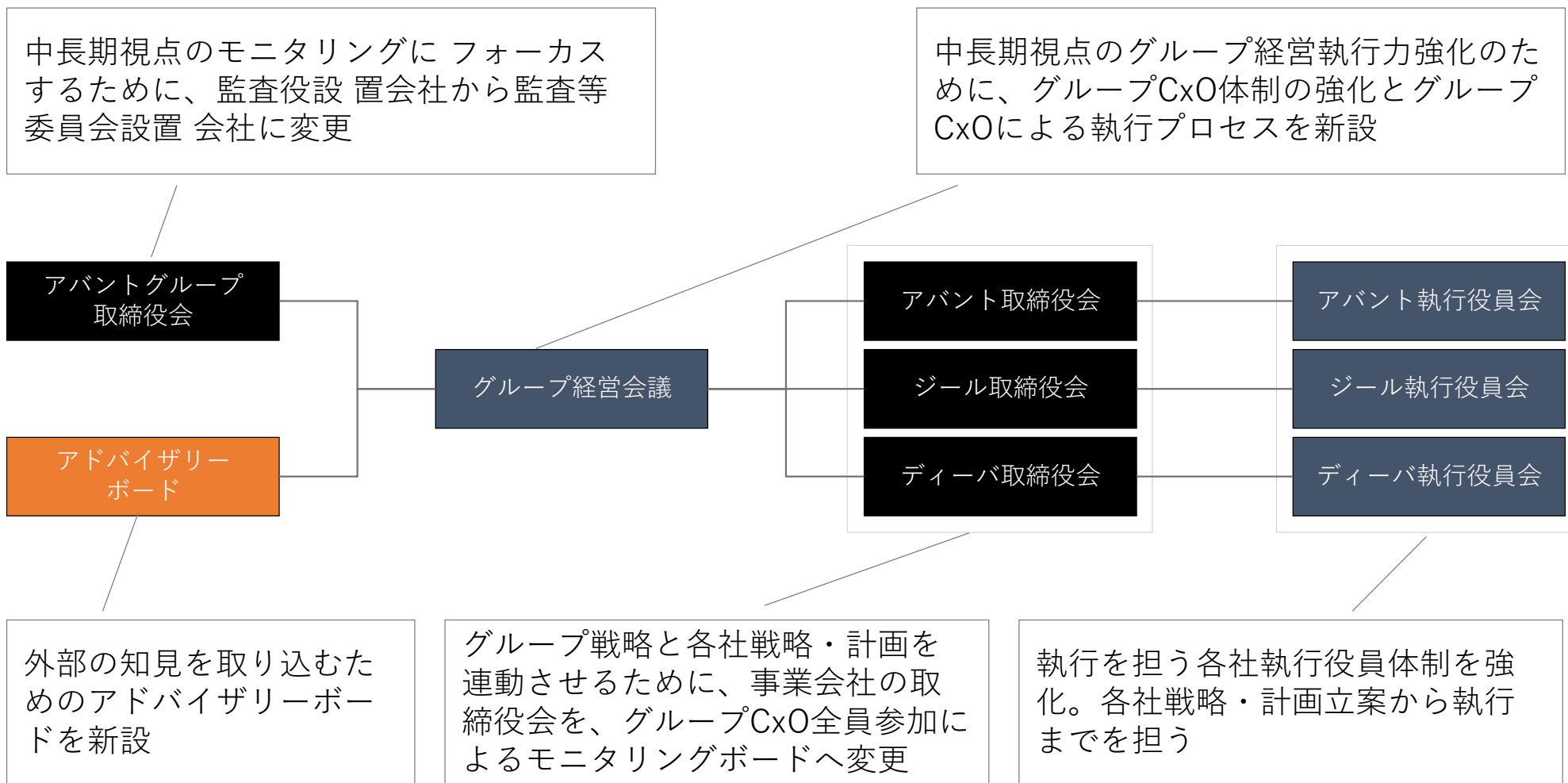
01 事業再編

- ビジネスモデル別の事業会社編成から、企業価値の向上に役立つソリューションドメイン別の事業会社編成へ変更し、経営のDXを実現する構えを構築



02 グループ経営のバージョンアップ

- 各社の経営で実績を積み上げてきた経営メンバーがグループ経営の役割分担を行うことで、最大の課題である戦略の推進力向上を意図

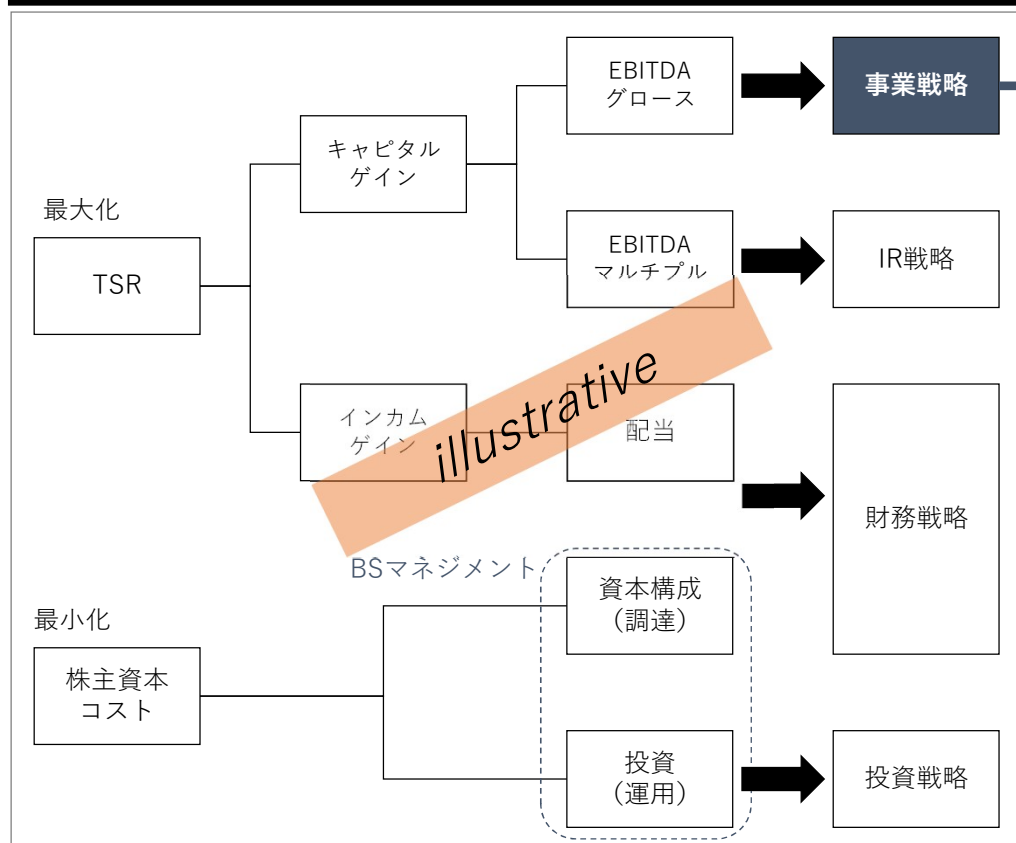


03 企業価値メカニズムの可視化

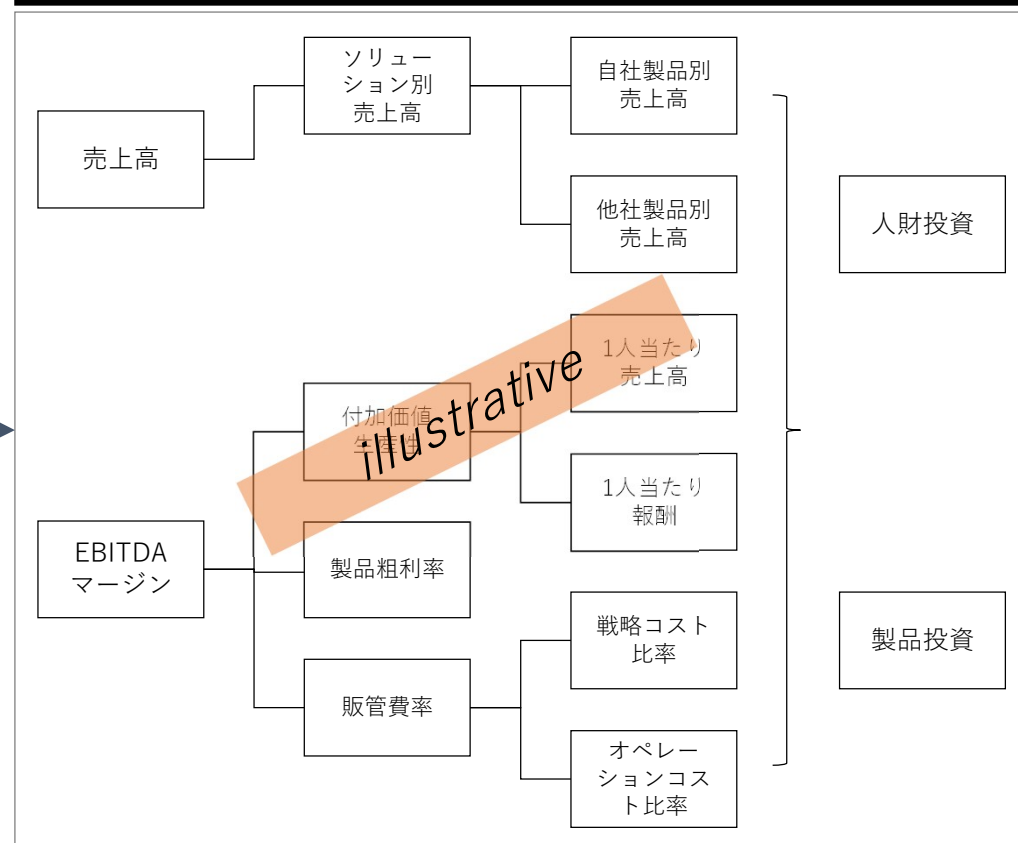
- グループ全体から各社の事業部門までの活動をつなぎ、全体の企業価値を高めるメカニズムを可視化する取り組み

グループ全体バリューツリー

NSR (株主純利回り) = TSR (株主総利回り) - 株主資本コスト



各社バリューツリー



グループ再編後の各社の事業内容と市場環境

	事業内容	市場環境
ディーバ	<p>連結会計システム「DivaSystem」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。 ■ 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。
アバント	<p>連結会計システム「DivaSystem」および関連製品の導入・保守、「AVANT SMD」・「AVANT Cruise」「AVANT Compass」・「AVANT Chart」等グループ経営支援システムの開発のほか、お客様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、お客様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。
ジール	<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。

次期中期経営計画策定の前提

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）

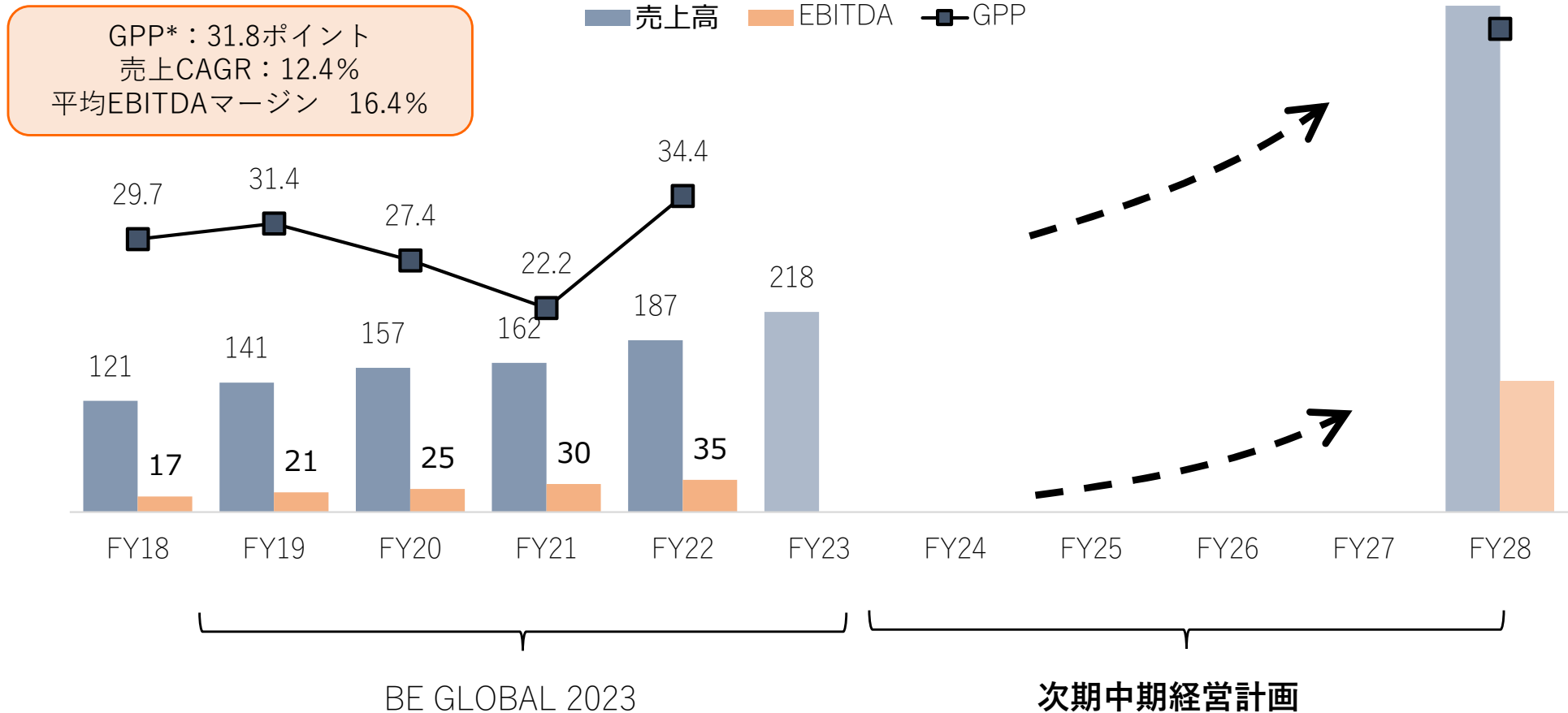
※ GPP=売上高成長率+EBITDAマージン

資本戦略

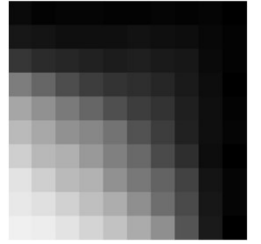
- ROEは20%以上
- DOEは8%超

次期中期経営計画策定の前提

- 売上高の年平均成長率20%と収益性向上の達成を目指す



※GPP: Growth Profit Points = 売上高成長率 + EBITDAマージンで 表現される。米国のSaaS企業において、財務の健全性を測定するため良く利用されている指標であり、一般に40ポイントを超えることがひとつの目安となるものの、当社の場合はEBITDAマージンのマイナスは想定していない。



参考資料：会社概要

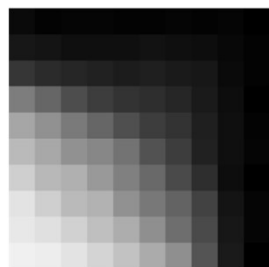
会社紹介 アバントグループについて

- 会社名 : 株式会社アバントグループ (持株会社)
- 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

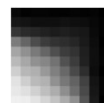
1. ニッチで専門性の高い事業領域に特化
2. 優良なお客様との強固なつながり
3. ストック収入をもたらすビジネスモデル

持株会社



AVANT
GROUP

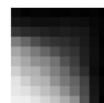
4つの事業会社



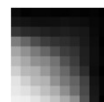
AVANT



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



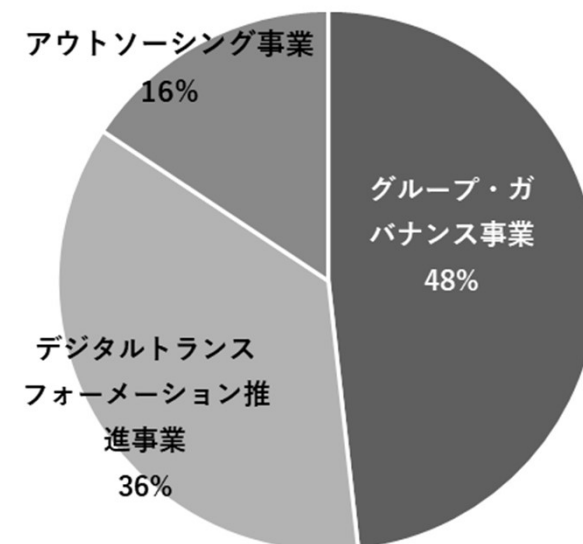
ZEAL



DIVA

3つのセグメント (2022年6月期)

売上高187.0億円

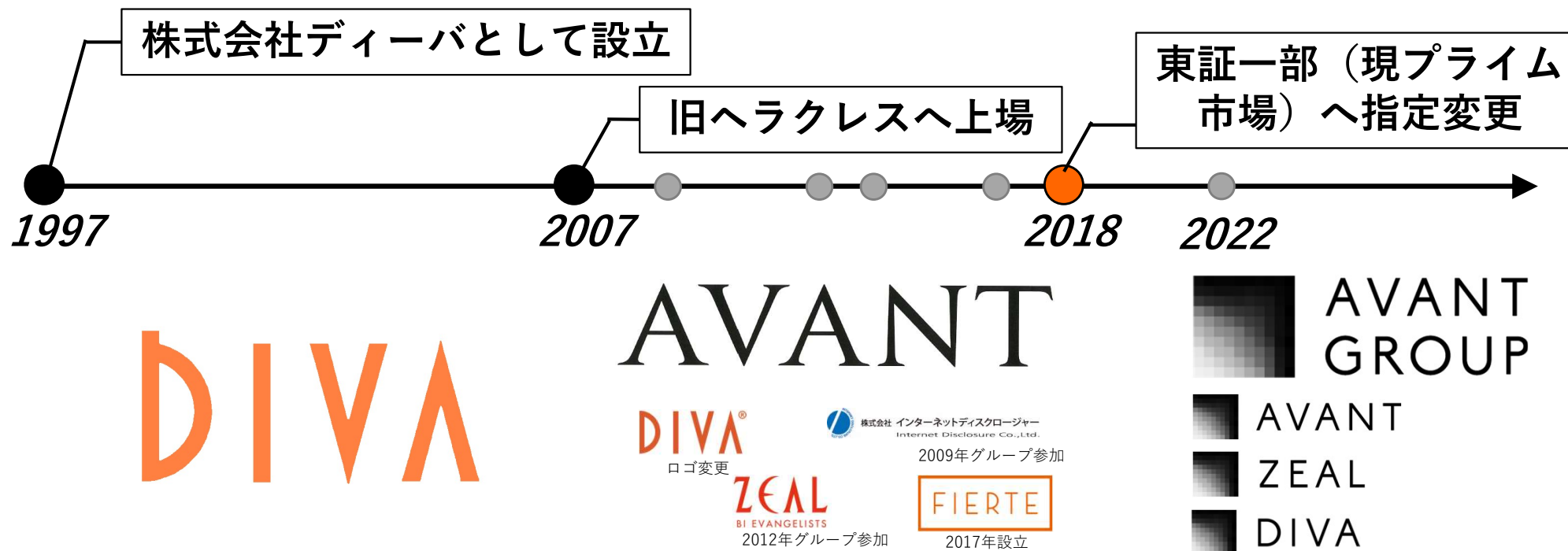


アバントグループは次の10年へ

連結決算義務化・J-SOX

グループ経営の拡大

Be GLOBAL



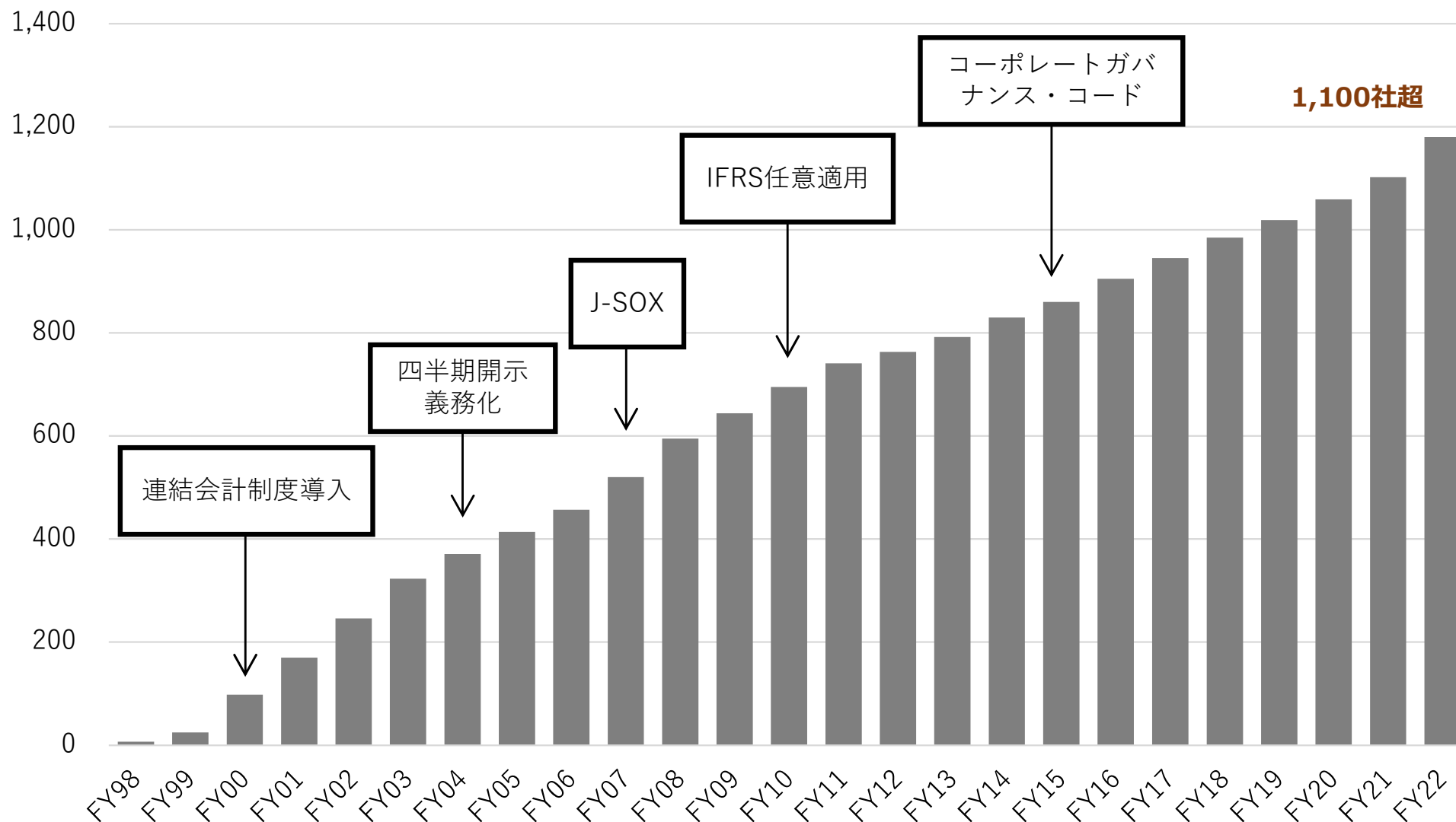
1997年に株式会社ディーバとして設立され、情報開示に関する一連の規制強化を背景に、日本における連結会計ソフトのリーディングカンパニーとしての地位を確立。

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。

連結会計システム導入企業の推移

DivaSystem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

株式会社ディーバ 対話のためのDXを支援

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

製品



連結会計や連結決算の会計業務を効率化する会計システムです。会計ビッグバンやJ-SOX導入等の開示制度の変化に応じながら導入実績を伸ばし、これまでの累計導入実績は約1,200社に達しています。



グループ子会社の仕訳明細・残高データを本社で可視化することによって、本社のアクションを促すと同時に、子会社の行動に規律をもたらし、グループガバナンス強化を図ります。



グループ予算管理・見通し管理などグループ経営管理業務に必要なデータ収集とレポートが行えるWebベースのアプリケーションです。

サービス

決算業務アウトソーシング

連結決算・開示に必要な業務プロセス（子会社決算、データ収集、連結処理、報告資料作成、開示）をディーバが請け負うことにより、業務負担を低減し、お客様は数値分析や原因分析をはじめとする、よりビジネスに付加価値をもたらす業務へシフトすることができます。

グローバル資金管理 高度化支援サービス

グループ全体を巻き込んだ資金管理業務・財務活動のプラットフォームとなる仕組みです。TMS（Treasury Management System）を利用することにより、本社はスプレッドシートに転記された過去の情報を利用するのではなく、グループ全体の詳細情報をリアルタイムかつオンラインで、TMS上で把握することが可能になります。

会計コンサルティングサービス

数多くの上場企業の経理・決算運用をサポートしてきた運用実績を活用し、公認会計士を含む専門知識と経験豊富なメンバーが「仕組み・運用・体制」づくりに貢献します。

株式会社アバント 行動のためのDXを支援

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。他社開発のソフトウェアと自社製品を組み合わせたシステム開発や導入支援も実施

グループ 経営管理

企業価値の可視化、企業価値を構成するメカニズムを明らかにするために財務情報、非財務情報など社会的価値を含むさまざまな情報を整理し、経営判断に活かしていくための経営ダッシュボードや事業ポートフォリオ管理のためのソフトウェアおよびコンサルティングを提供します。

連結会計

「DivaSystem LCA」の導入・運用に向けた開示・連結決算のコンサルティングサービスならびにSIを中心に、IFRS対応、海外拠点ガバナンス対応などグローバルなオペレーションを支え、お客様の連結会計業務を支援します。

事業管理

幅広い領域における最新のデータプラットフォームを整備してきた実績に基づき、自社製品に限定せずさまざまなEPM/CPMソフトウェアを用いることで、事業パフォーマンス最大化のために事業管理プロセスを整備し、事業の稼ぐ力の向上を支えます。



株式会社ジール 情報活用のためのDXを支援

社内外のデータを整理・統合するデータプラットフォームやデータを分析・予測・可視化するAI・BIソリューション等を、コンサルティング・システム開発を通じて提供し、企業のデジタルトランスフォーメーションやデータドリブン経営の推進を支援。自社開発のクラウド型データ分析基盤「ZEUSCloud」、DX人材育成を支援するeラーニングサービス「ZEAL DX-Learning Room」、オープンデータを使いやすく加工して配信・提供するサービス「CO-ODE」なども展開



データプラットフォーム

社内外で収集・蓄積されたさまざまな経営情報（顧客・販売・在庫・生産データ等）に関するデータを目的に応じて抽出・加工・分析するための分析基盤

Business Intelligence

データプラットフォームで整理された情報をわかりやすい形で表示することで、迅速な経営判断を可能とするシステム

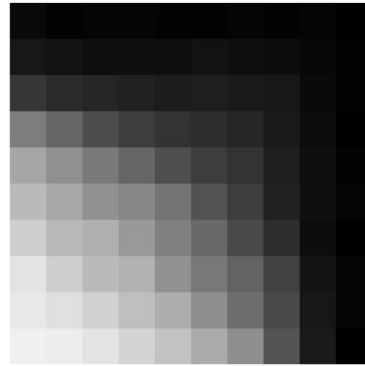
将来見通しに関する注意事項

当資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略などに関する情報は、当資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で行った判断によるものです。しかしながら実際には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生などにより、資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じるリスクを含んでおります。当社は、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めてまいります。当資料記載の業績見通しのみを全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製または転送などを行わないようお願いいたします。

■お問い合わせ先

株式会社アバントグループ IR室

ir@avantgroup.com



AVANT GROUP

SUSTAINABILITY IS VALUE