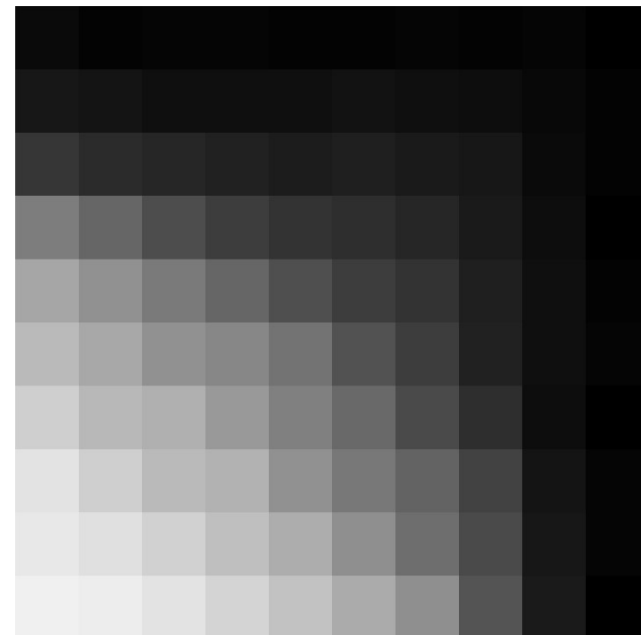


3836 東証プライム市場

# 株式会社アバントグループ

2024年6月期  
第2四半期 決算説明資料

2024年1月31日



# エグゼクティブサマリ

## ■ 2024年6月期 第2四半期の決算概要

- 売上高は、デジタルトランスフォーメーション推進事業が大きく成長したことに加え、アウトソーシングビジネスも引き続き高い成長率を維持したことにより、前年同期比11.6%増の11,742百万円。
- 営業利益に関しては、人員増を背景とする固定的人件費や受注増に対応するための外注加工費、および将来成長を実現するための投資性の費用が増加したものの、前年度にグループ再編に伴って発生した一時的費用の減少及びデジタルトランスフォーメーション推進事業の増収効果などにより、前年同期比5.4%増の1,890百万円。
- これまでの事業セグメントの区分方法を見直し、報告セグメントを従来の「グループ・ガバナンス事業」「デジタルトランスフォーメーション推進事業」「アウトソーシング事業」から、「連結決算開示事業」「デジタルトランスフォーメーション推進事業」「経営管理ソリューション事業」に変更

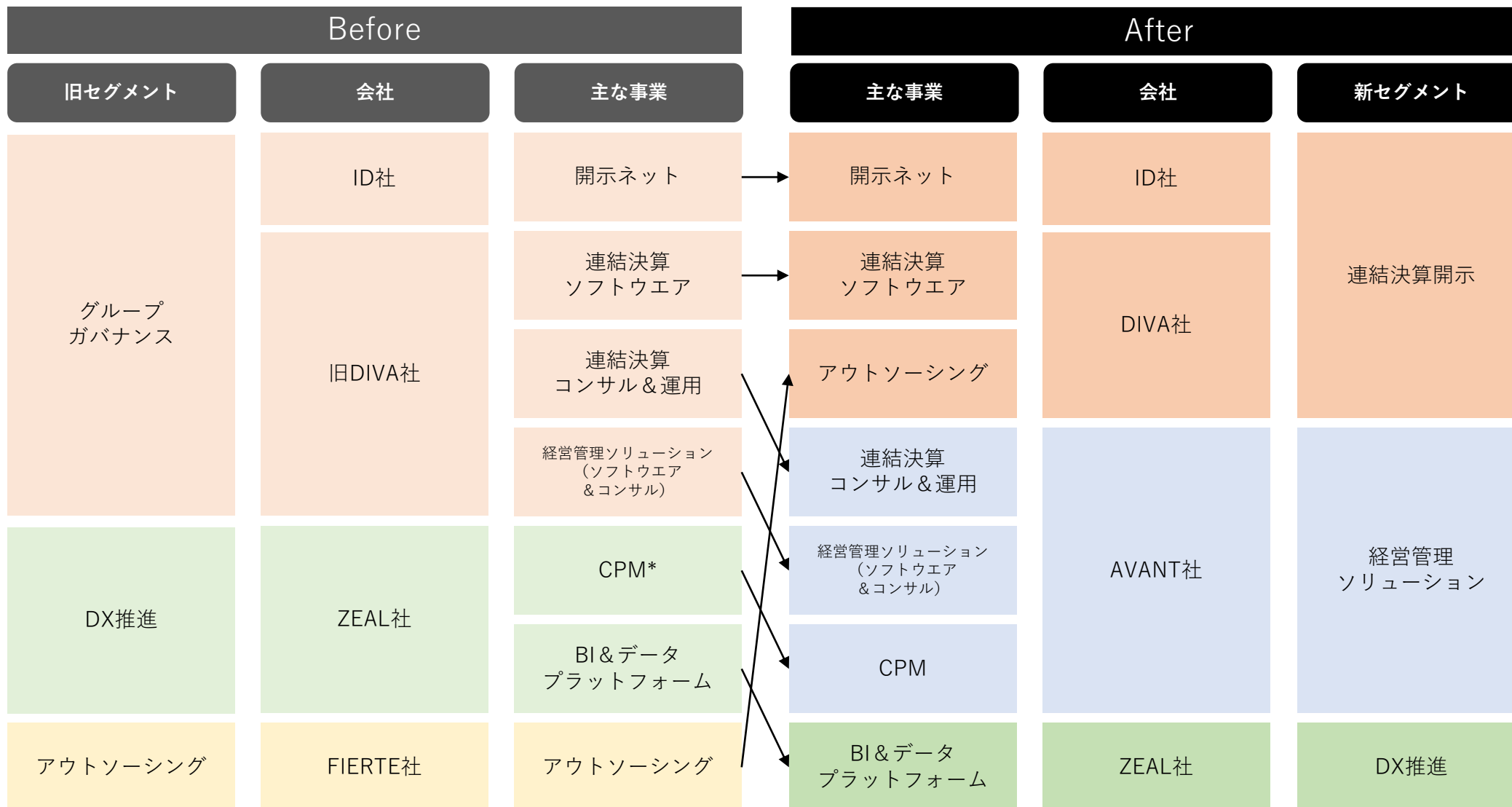
## ■ 業績予想 および 配当予想

- 当連結会計年度は売上高24,000百万円及び営業利益3,850百万円の達成を予想しており、業績予想に変更はなし
- 2024年6月期の1株当たり期末配当は、新中期経営計画期間内の目標として掲げている純資産配当率8%の達成を志向して1株あたり19円を予想

## ■ 「BE GLOBAL 2028 (BG28)」 実現に向けたアクション

- アバントグループ、Fluence Technologies社と戦略的パートナーシップを締結
- ディーバ、日本の取締役会のDXを推進する 製品版「TRINITY BOARD」をリリース

# 【参考】事業セグメントの組み替えについて



※CPM : Corporate Performance Management

## 【参考】新事業セグメントについて

### 「連結決算開示事業」

連結経営支援及び連結会計向け自社パッケージソフトであるDivaSystemの開発と保守を行う他、これを利用した連結決算・単体決算のアウトソーシングを提供することで、企業の情報開示を通じた価値創造を支援している。当社グループにおける位置づけとしては、ソフトウェアビジネスとアウトソーシングビジネスを融合させたビジネスモデルの確立を目指す。また、主に監査法人などに提供している株式会社インターネットディスクロージャーによる開示書類の情報検索サービスも連結決算開示事業に含まれる。

### 「デジタルトランスフォーメーション推進事業」

企業を取り巻くあらゆるデータを活用するためのデータプラットフォームからデータを分析・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している。主要クラウドベンダーからマルチクラウド対応ソフトウェア、生成AIに代表される最新の技術まで、データ活用に特化した最新の情報活用方法を習得し、技術者の育成とデータ活用基盤製品の自社開発を進め、当社グループの商材を拡充することも目的とする。

### 「経営管理ソリューション事業」

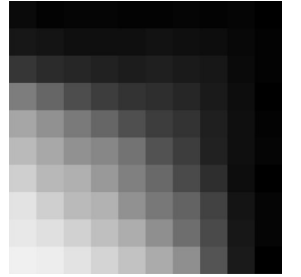
グループ経営、連結会計、事業管理を中心に、企業の「見えない価値」の可視化と最大化を目的とし、コンサルティングからシステムの企画、構築、導入、運用、保守までをワンストップで支援。また、自社でソフトウェアを開発するとともに、他社開発のソフトウェアとの組み合わせも行っている。当社グループ資産を最大限活用し、企業価値の向上に役立つ経営情報を提供するソリューションを継続的に生み出す役割を担う。

# INDEX

- I. 2024年6月期 第2半期の決算概要
- II. 業績予想 および 配当予想
- III. 「BE GLOBAL 2028」 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。当資料記載の業績見通しに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. 2024年6月期 第2四半期の決算概要

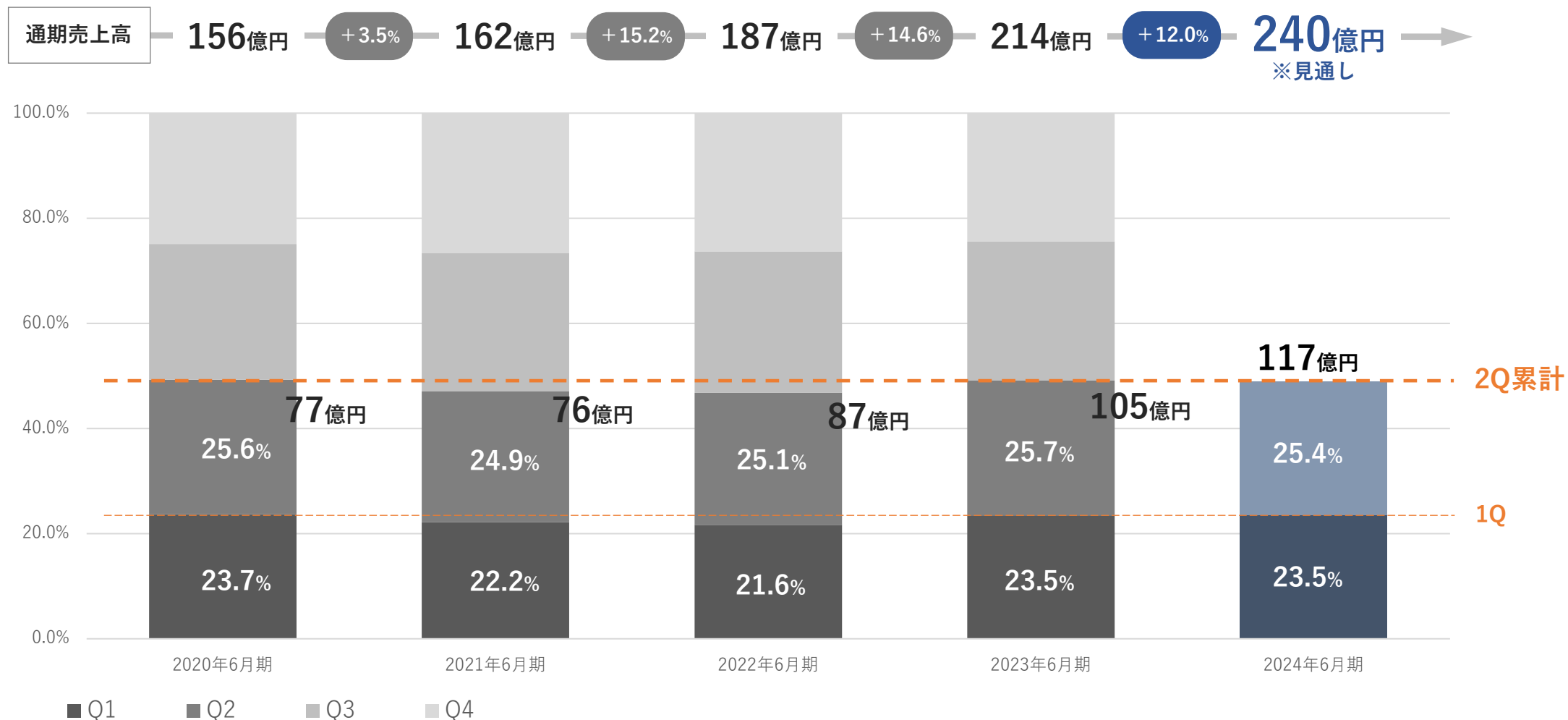
# 決算概要

- 売上高は、デジタルトランスフォーメーション推進事業が大きく成長したことに加え、アウトソーシングビジネスも引き続き高い成長率を維持したことにより、前年同期比11.6%増の11,742百万円。
- 営業利益に関しては、人員増を背景とする固定的人件費や受注増に対応するための外注加工費、および将来成長を実現するための投資性の費用が増加したものの、前年度にグループ再編に伴って発生した一時的費用の減少及びデジタルトランスフォーメーション推進事業の増収効果などにより、前年同期比5.4%増の1,890百万円。

(単位：百万円)	2024年6月期 第2四半期	前年同期比		2024年6月期 第2四半期累計	前年同期比	
		前年実績	増減率		前年実績	増減率
売上高	6,096	5,497	10.9%	11,742	10,523	11.6%
売上原価	3,296	2,904	13.5%	6,569	5,680	15.7%
売上総利益	2,799	2,592	8.0%	5,173	4,842	6.8%
売上総利益率	45.9%	47.2%	-1.2pt	44.1%	46.0%	-2.0pt
販管費	1,590	1,414	12.4%	3,282	3,049	7.7%
営業利益	1,209	1,178	2.6%	1,890	1,793	5.4%
営業利益率	19.8%	21.4%	-1.6pt	16.1%	17.0%	-0.9pt
純利益	733	771	-4.8%	1,216	1,142	6.5%
純利益率	12.0%	14.0%	-2.0pt	10.4%	10.9%	-0.5pt
EBITDA	1,328	1,279	3.8%	2,126	1,989	6.9%
EBITDAマージン	21.8%	23.3%	-1.5pt	18.1%	18.9%	-0.8pt

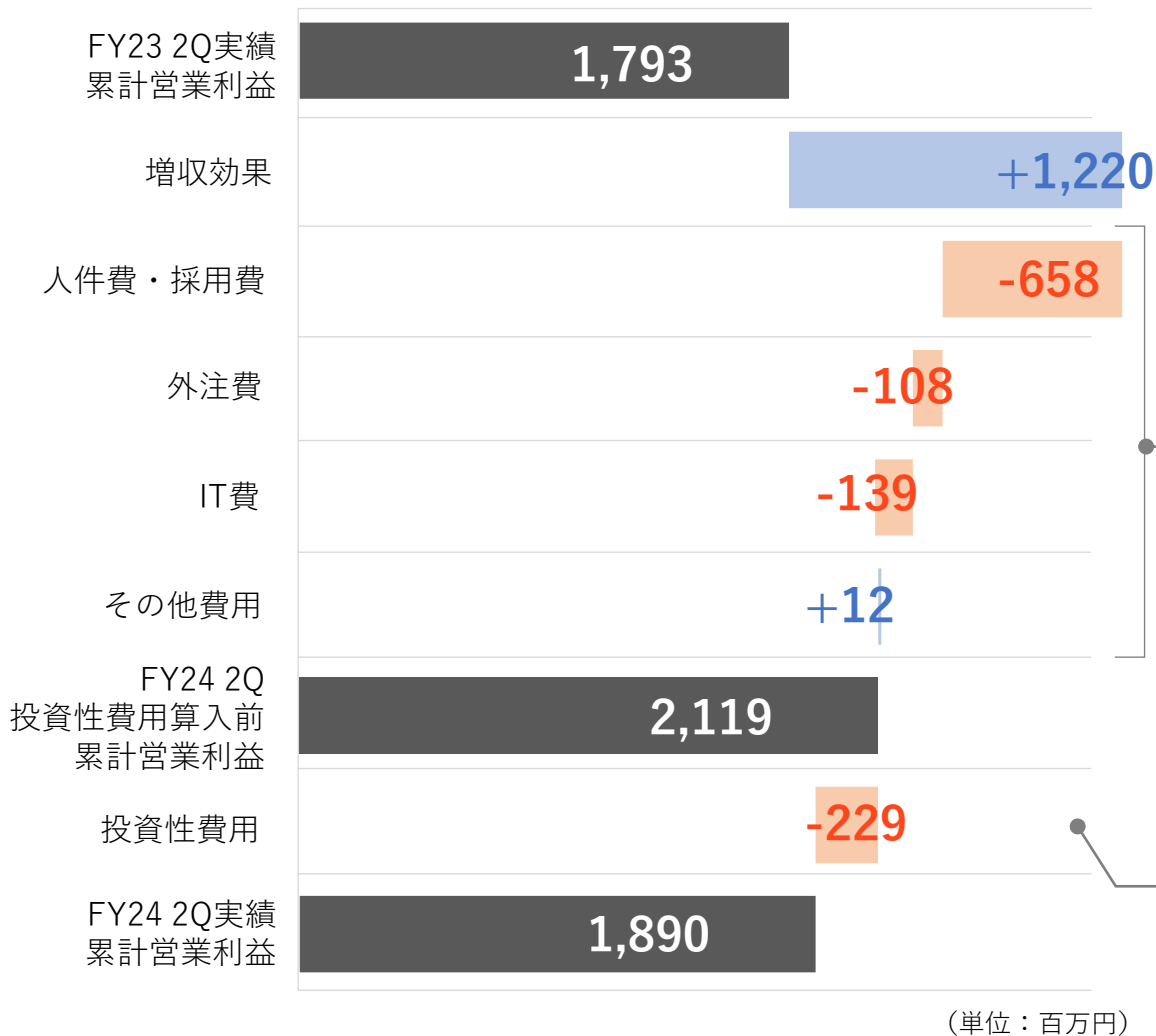
# 通期売上高見通しにおける進捗状況

■ FY24 2Q累計売上高は通期売上高の48.9%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





# 2024年6月期 2Q累計 営業利益の増減（対前年比較）



## 人件費・採用費

持続的な成長を実現するために活発な採用活動を行っており、増収効果の枠内ではあるが、増収率を超える水準で人件費・採用費は増加

## 外注費

再編コストとして一時的に発生していた連結決算開示の外注費は減少も、旺盛な需要に対応するためにDXで外注費は増加

## IT費用

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

## その他費用（P.14グループコスト構造の事務所費用+その他費用）

オフィス見直しにより事務所費用は減少。再編費用の減少はあったものの、RS信託導入のための費用やマテリアリティ実現室関連で支払手数料増によりその他費用は微増

## 投資性費用：2.3億円

M3（経営管理ソリューション）	150M
M1（連結決算開示）	38M
M2（DX推進）	28M
全社	13M

ソフトウェアの開発・調達を行い、ビジネスモデル転換を図るM3で最も発生。グループ全体のR&D機能を担うMI室にてTRNITY BOARDの開発費が発生したため、全社でも発生

## 営業利益 / 前年同期比成長率

### 投資性費用算入前

+ 3.3億円 / 18.2%増

### 投資性費用算入後

+ 0.97億円 / 5.4%増

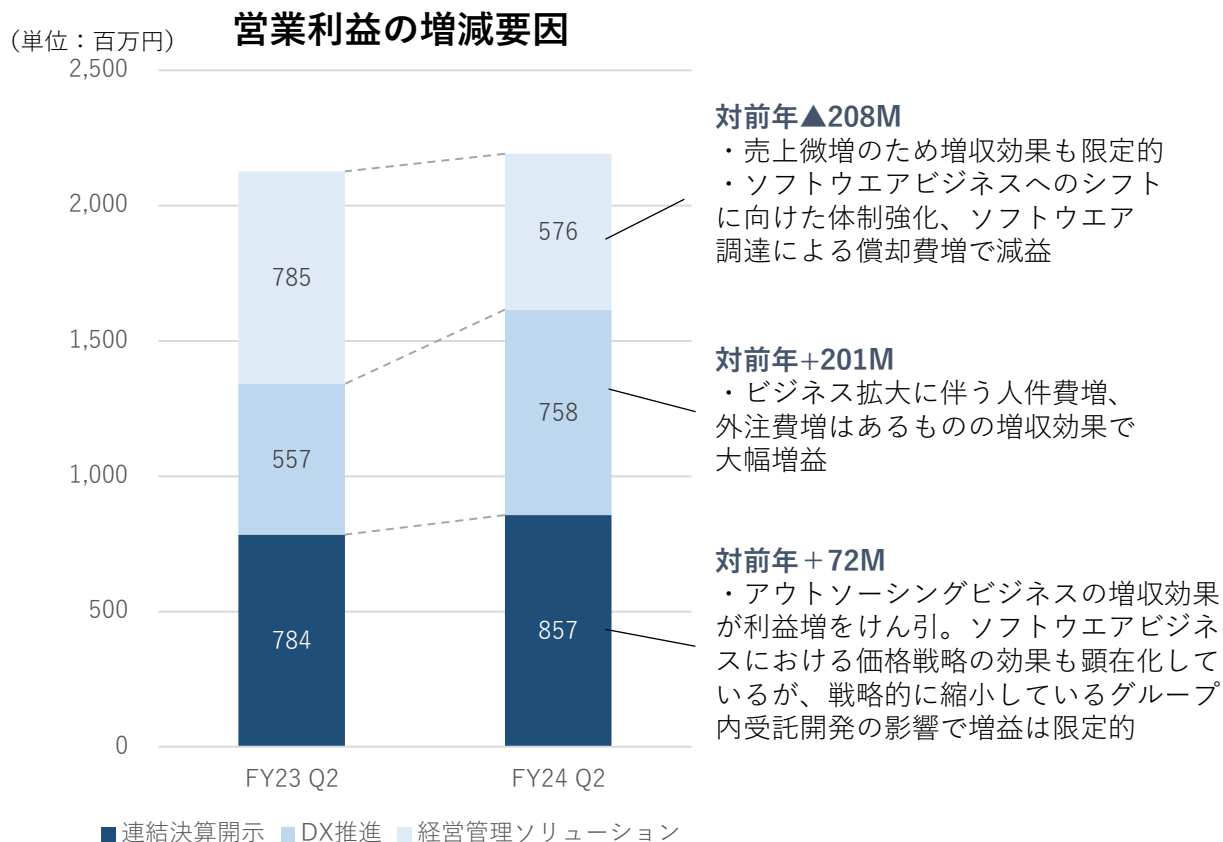
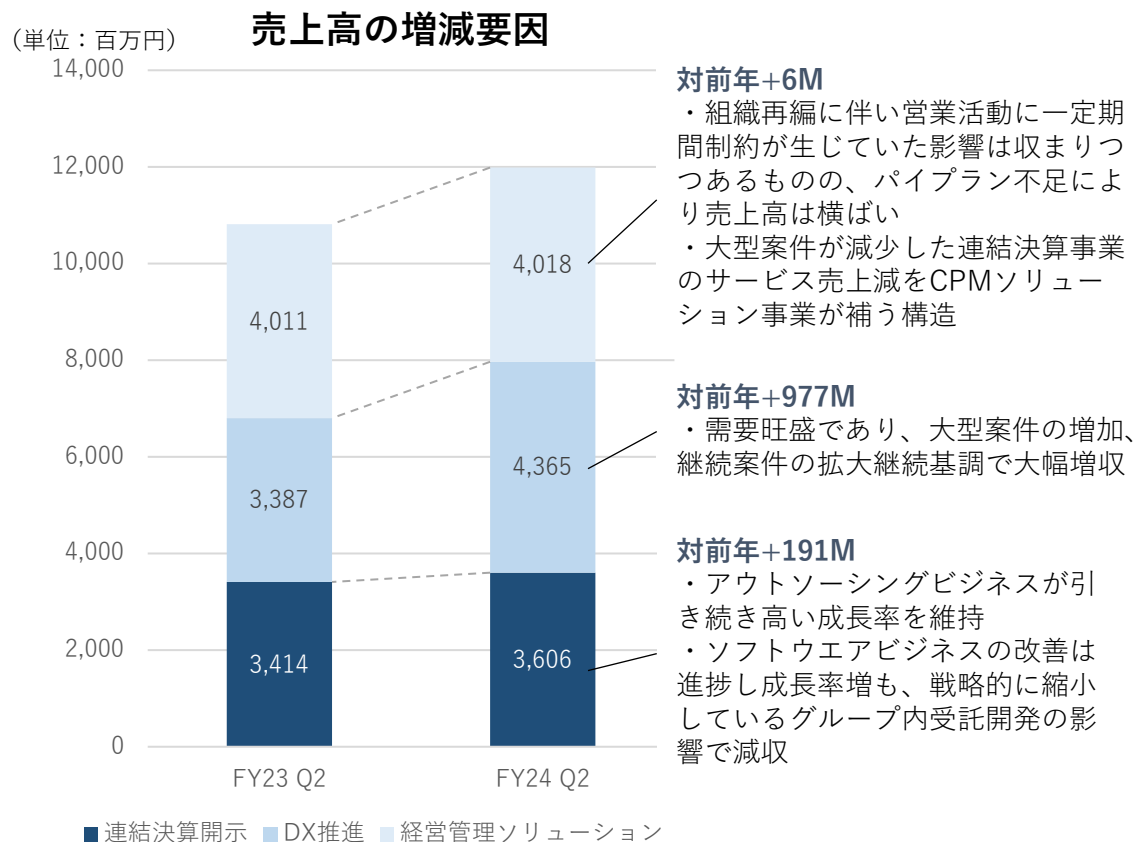
# 事業セグメント別業績

- 売上高は、経営管理ソリューションは横ばいも、DX推進事業が全体をけん引
- 営業利益についてはDX推進事業と連結決算開示事業は増益も、経営管理ソリューション事業は減益
- 受注残はすべてのセグメントで対前年増加も、受注額はグループ内取引の影響にて連結決算開示事業で減少

	(単位：百万円)	2024年6月期		前年同期比		2024年6月期		前年同期比	
		第2四半期	前年実績	増減率	第2四半期累計	前年実績	増減率		
連結決算開示	売上高	1,858	1,782	4.3%	3,606	3,414	5.6%		
	営業利益	493	426	15.7%	857	784	9.3%		
	営業利益率	26.5%	23.9%	2.6pt	23.8%	23.0%	0.8pt		
	受注額	1,739	1,906	-8.8%	3,561	3,604	-1.2%		
	受注残	3,904	3,606	8.3%	3,904	3,606	8.3%		
DX推進	売上高	2,193	1,774	23.6%	4,365	3,387	28.8%		
	営業利益	410	360	14.0%	758	557	36.2%		
	営業利益率	18.7%	20.3%	-1.6pt	17.4%	16.4%	0.9pt		
	受注額	2,078	1,812	14.7%	4,105	3,488	17.7%		
	受注残	1,445	1,159	24.7%	1,445	1,159	24.7%		
経営管理ソリューション	売上高	2,155	2,160	-0.2%	4,018	4,011	0.2%		
	営業利益	427	475	-10.0%	576	785	-26.6%		
	営業利益率	19.8%	22.0%	-2.2pt	14.3%	19.6%	-5.2pt		
	受注額	1,995	1,933	3.2%	3,618	3,425	5.6%		
	受注残	2,713	2,411	12.5%	2,713	2,411	12.5%		

# 事業セグメント別業績（要因）

- DX推進事業は増収効果で増益をけん引。連結決算開示事業はアウトソーシング事業好調で増収も、ソフトウェアビジネスが改善の途上のため利益増は限定的。経営管理ソリューション事業は事業再編に伴い営業活動に一定期間制約が生じていた影響は収まりつつあるものの、パイプライン不足もあり増収効果は限定的、ソフトウェアビジネスへのシフトに向けた投資もあり減益



## 事業セグメント別業績（連結決算開示）

- 連結決算開示セグメントに含まれる、インターネットディスクロージャー社の影響、戦略的に縮小しているグループ内受託開発の影響を除くと、堅調な成長、利益改善を実現している

### 売上高成長率

2Q単体 + **13.8%**

2Q累計 + **12.9%**

### ストック売上高比率

2Q単体 + **89.9%**

2Q累計 + **90.8%**

### 営業利益率

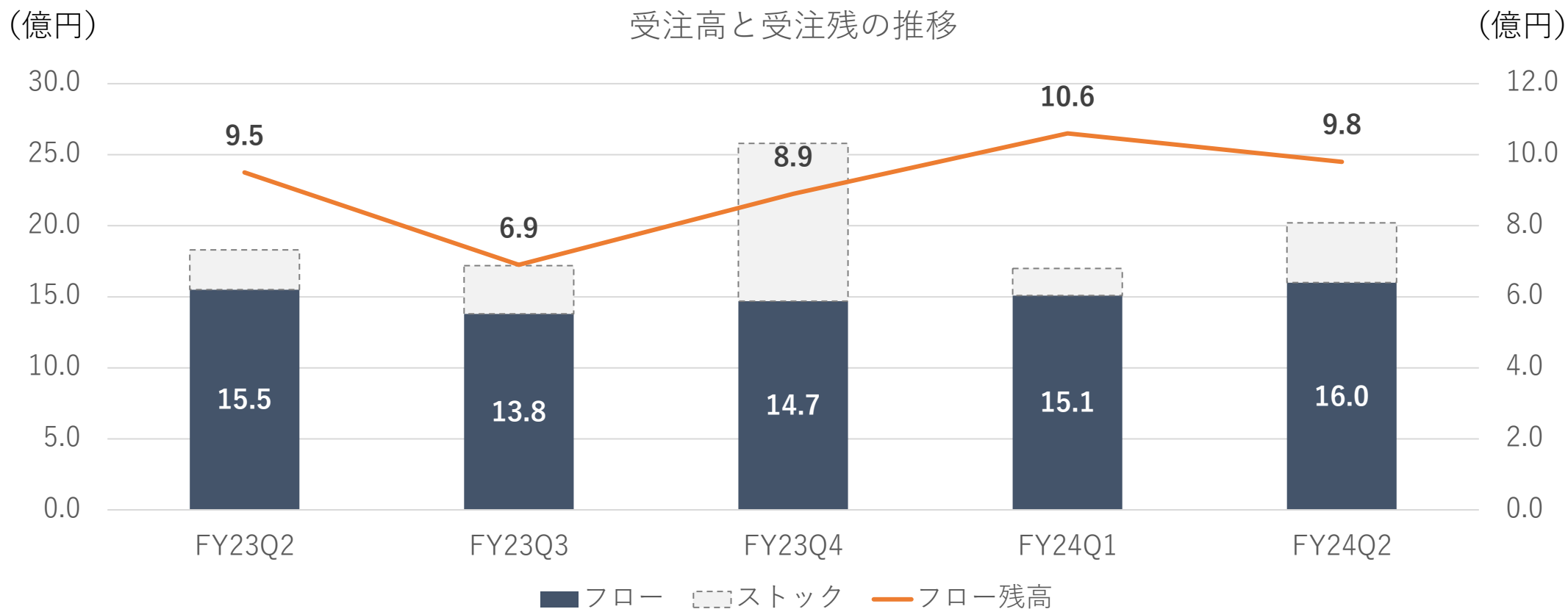
2Q単体 21.3% → **25.8%**  
+ 4.6pts

2Q累計 21.2% → **22.6%**  
+ 1.4pts

※いずれもID社、グループ内受託売上高の影響を除外

## 事業セグメント別業績（経営管理ソリューション）

- 事業再編に伴い営業活動に一定期間制約が生じていた影響は軽減するも、パイプラインの積み上げが不十分で、ストックを除いたフローの受注残は減少。これは営業活動の質的転換の途上にあるためであり、CFOへのアプローチだけでなく、CIOへのアプローチを加えることでパイプライン積み上げの強化を図る



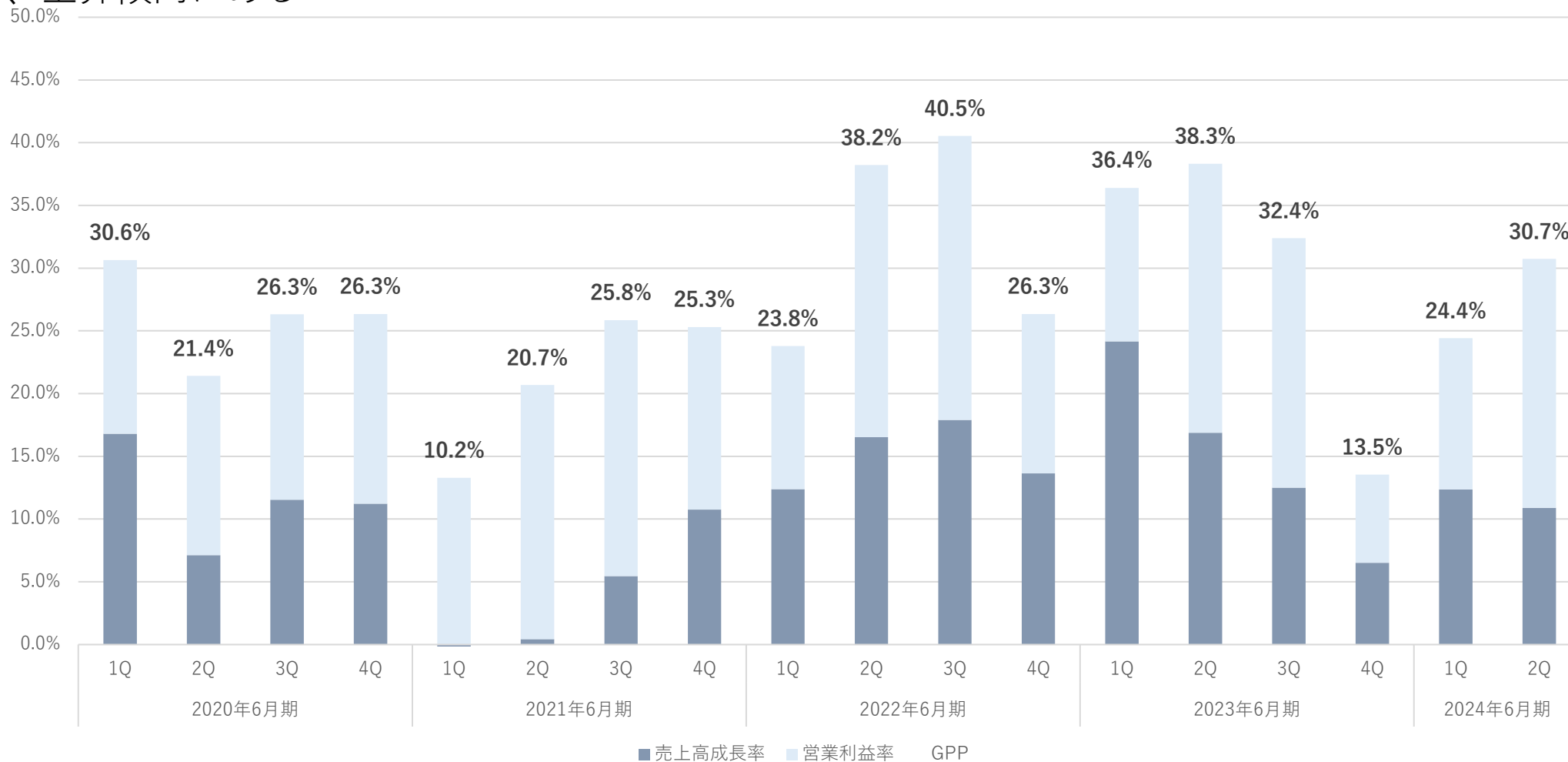
# グループコスト構造

- 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も増加
- 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
- 再編費用の減少はあったものの、RS信託導入のための費用や、マテリアリティ実現室関連で支払手数料増により、その他費用は2Q累計では微増

(単位：百万円)	2024年6月期 第2四半期	前年同期比		2024年6月期 第2四半期累計	前年同期比	
		前年実績	増減率		前年実績	増減率
売上高	6,096	5,497	10.9%	11,742	10,523	11.6%
人件費	2,846	2,505	13.6%	5,730	5,023	12.0%
採用費	102	119	-14.4%	233	210	11.1%
外注費	981	929	5.7%	2,007	1,791	12.0%
IT費用	309	211	46.4%	623	433	44.1%
事務所費用	216	234	-7.5%	428	456	-6.1%
その他	430	319	34.7%	831	816	1.8%
総費用	4,886	4,318	13.2%	9,852	8,729	14.1%
営業利益	1,209	1,178	2.6%	1,890	1,793	5.4%
営業利益率	19.8%	21.4%	-1.6pt	16.1%	17.0%	-0.9pt

# 四半期推移 GPP（売上高成長率＋営業利益率）

- 前期3QからGPPは低下傾向にあったものの、当期は、1Qは売上高成長率の回復、2Qは営業利益率の改善により、上昇傾向にある



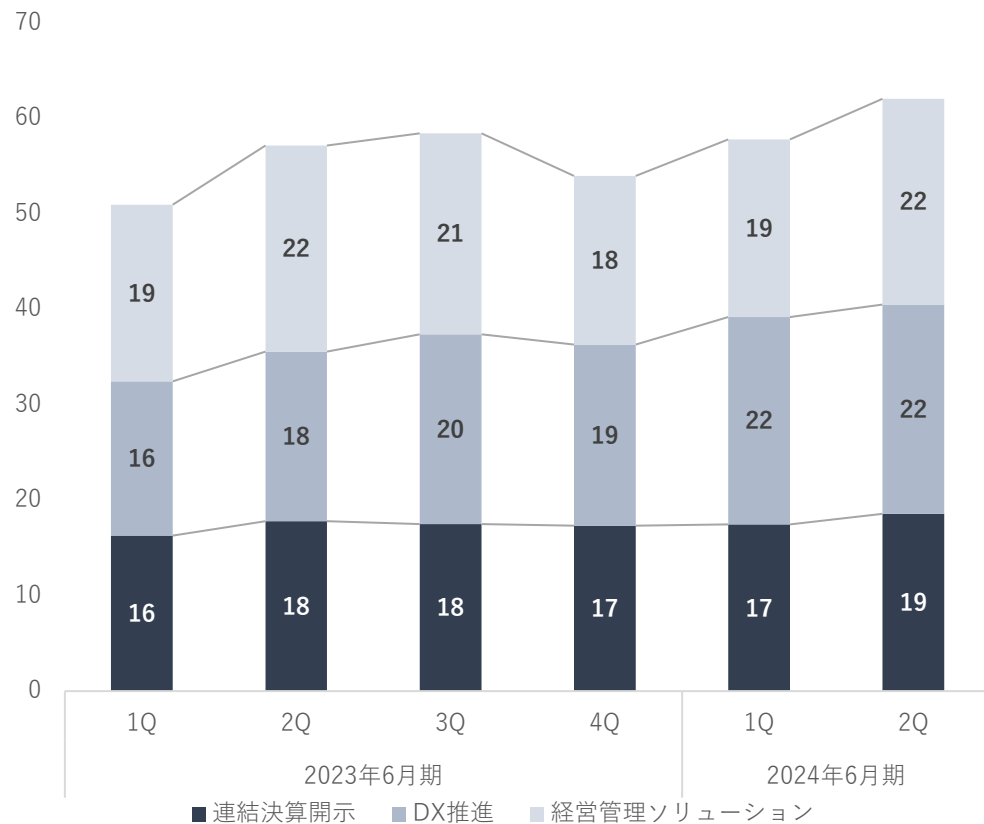
2022年第1四半期連結会計期間の期首より、「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しています。

# 四半期推移 セグメント別売上高

- 事業再編による一過性の影響が経営管理ソリューションの前期4Qと当期1Qには出ているが、通常2Qと3Qは収益力が高まる傾向にある

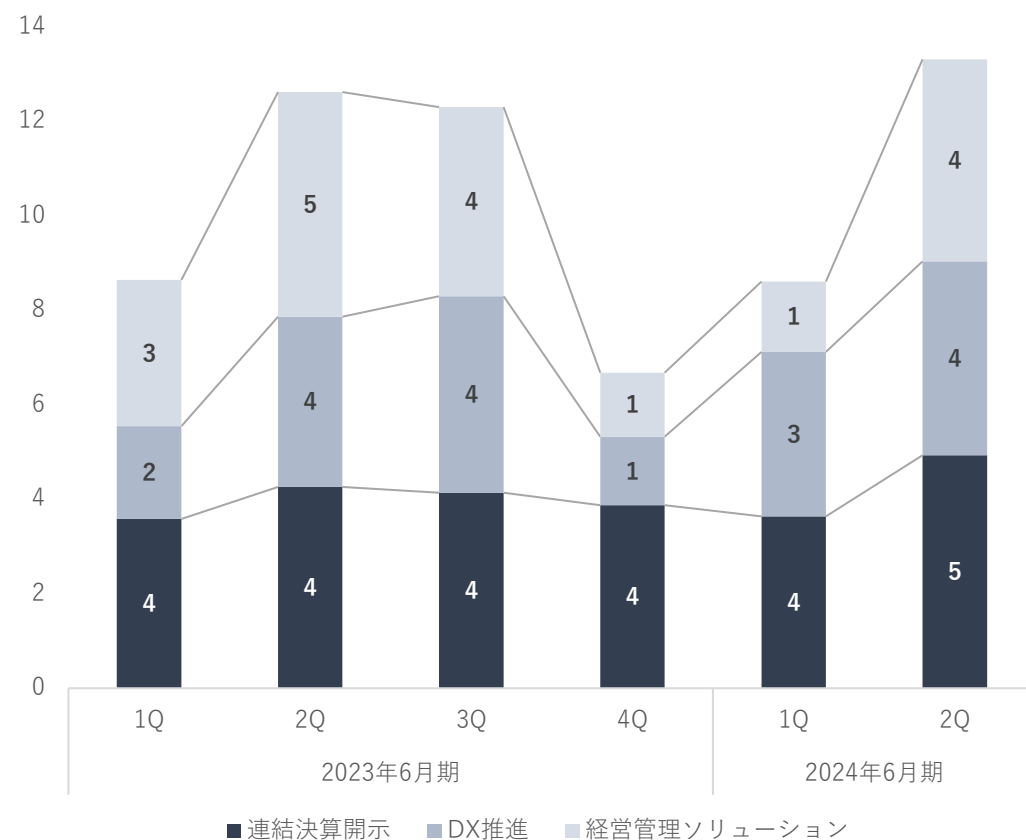
(単位：億円)

### 売上高



(単位：億円)

### 営業利益

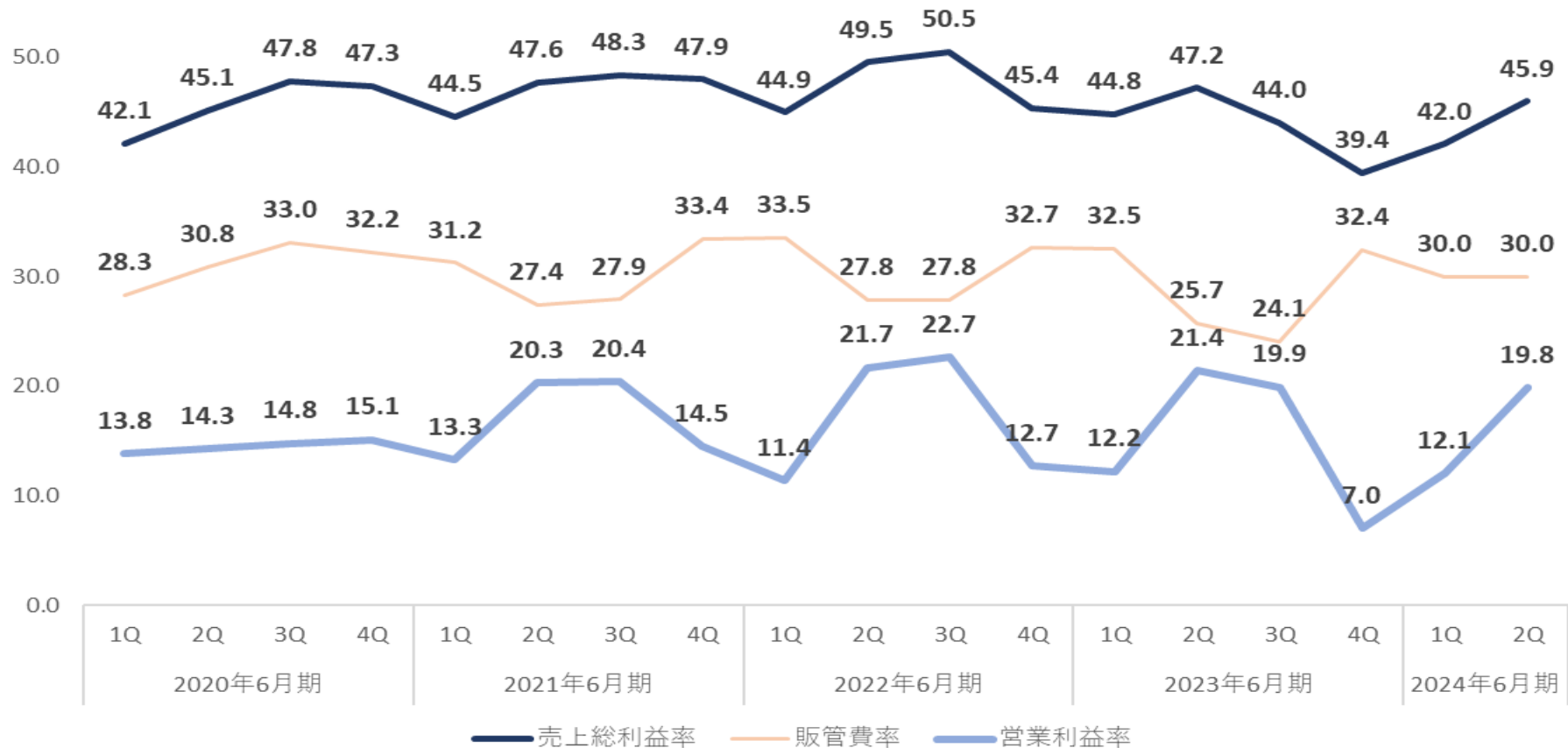




# 四半期推移 利益率

- 前期4Qは事業再編に伴い経営管理ソリューションにかかる営業活動に一定期間制約があった影響もあり、売上総利益率が低下していたものの、当期は売上も伸び売上総利益率は回復基調にあり、営業利益率も回復

(単位：%) 60.0

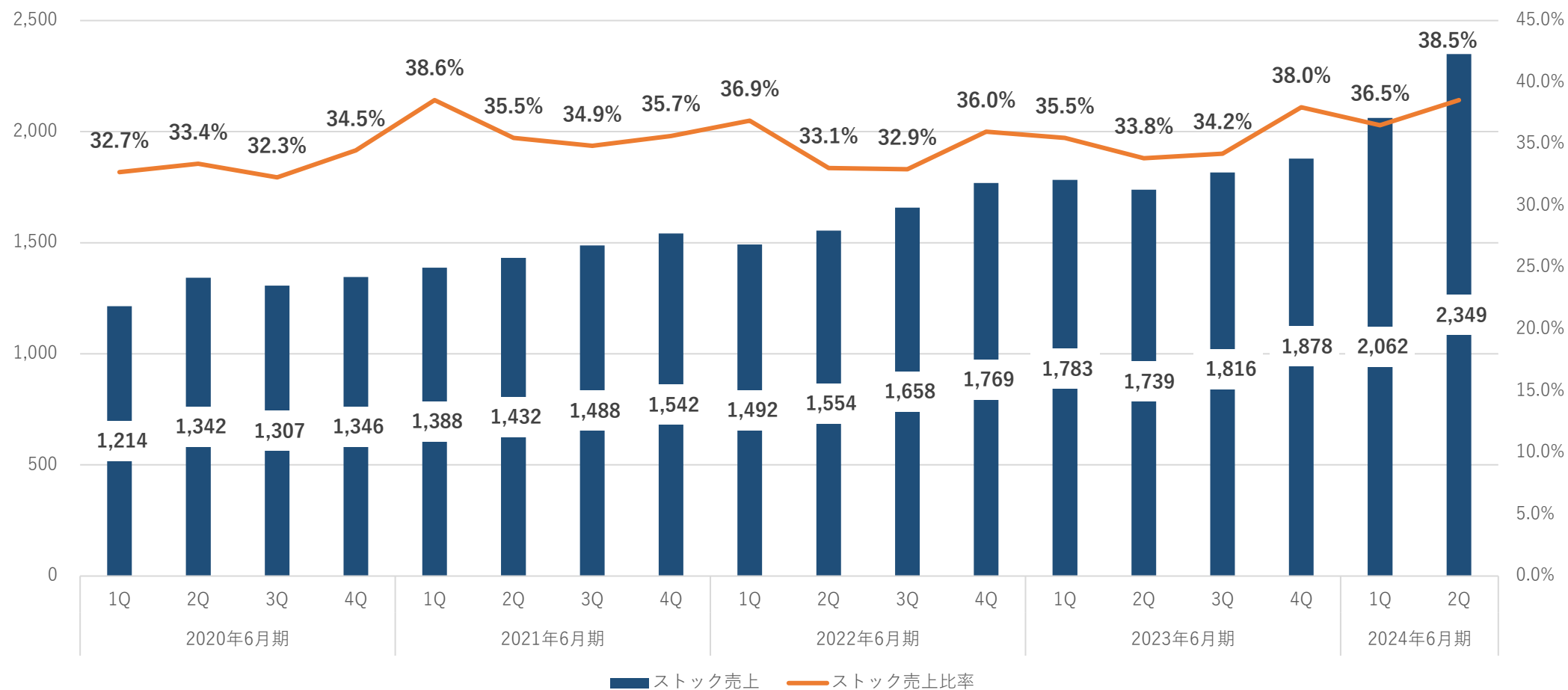


2022年第1四半期連結会計期間の期首より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用しています。

# 四半期推移 ストック売上高・ストック比率

■ ストック比率は大きく水準は変わらないものの、ストック売上高の絶対値は堅調に増加

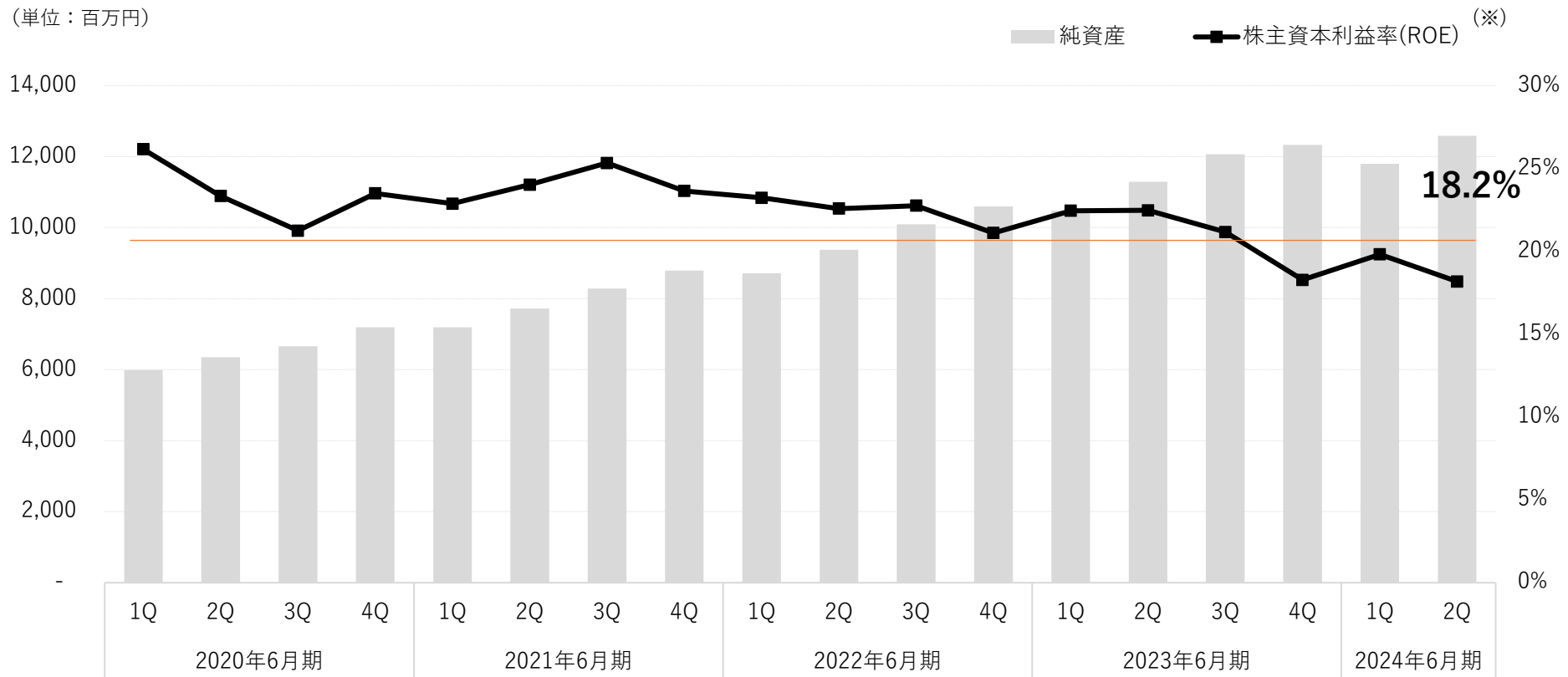
(単位：百万円)



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

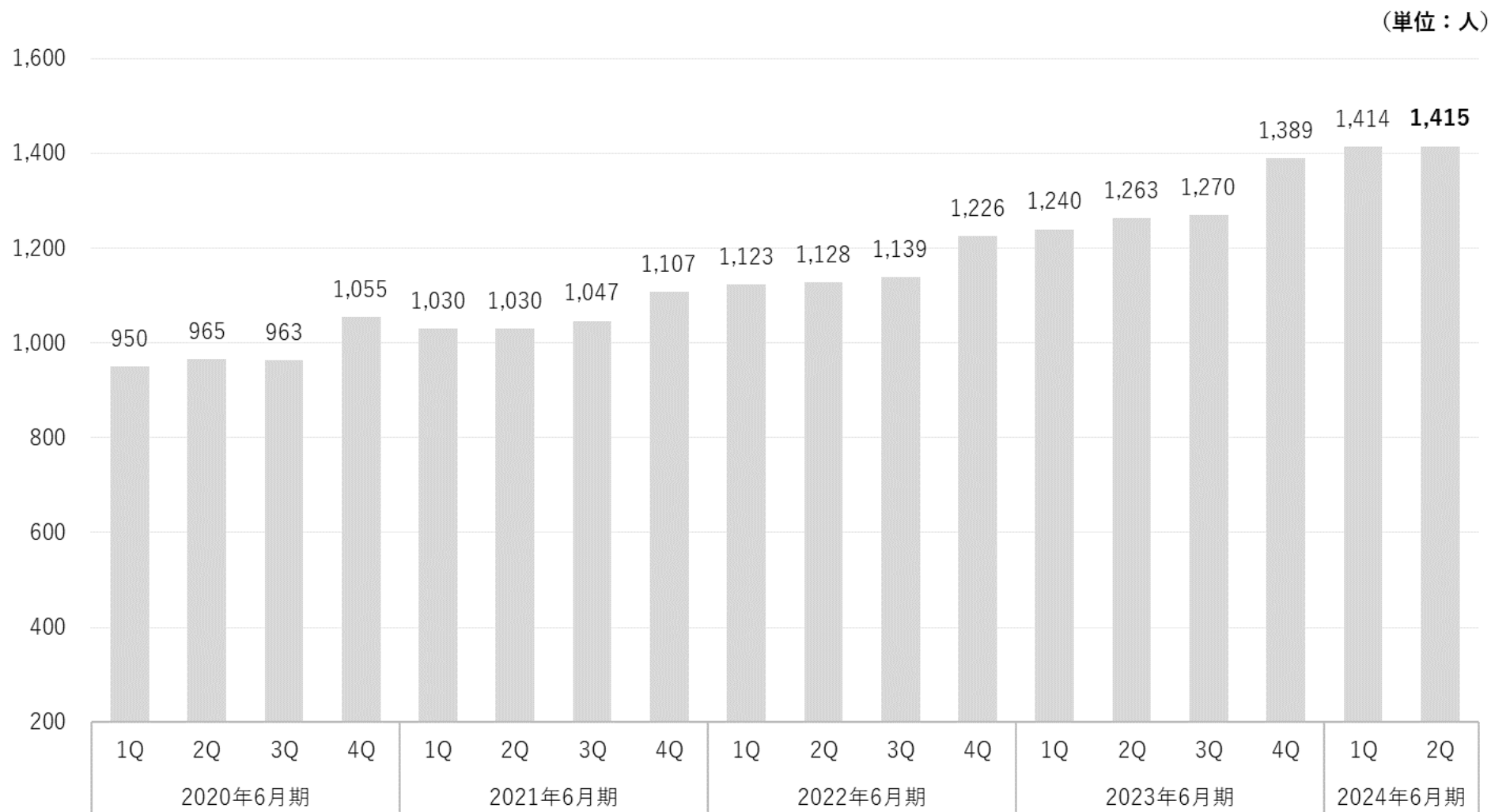
- 純資産の積み上がりの影響もあり、ROE\*は直近は低下傾向にあったが、配当の支払いに加え、自己株式の取得により当期1Qは改善。2Qは純資産の積み上がりで再び低下
- 当社グループの経営原則を遵守し、収益性をさらに高め、かつ、資産をより効率的に運用することを通じて、平均20%以上の維持を目指す



※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。

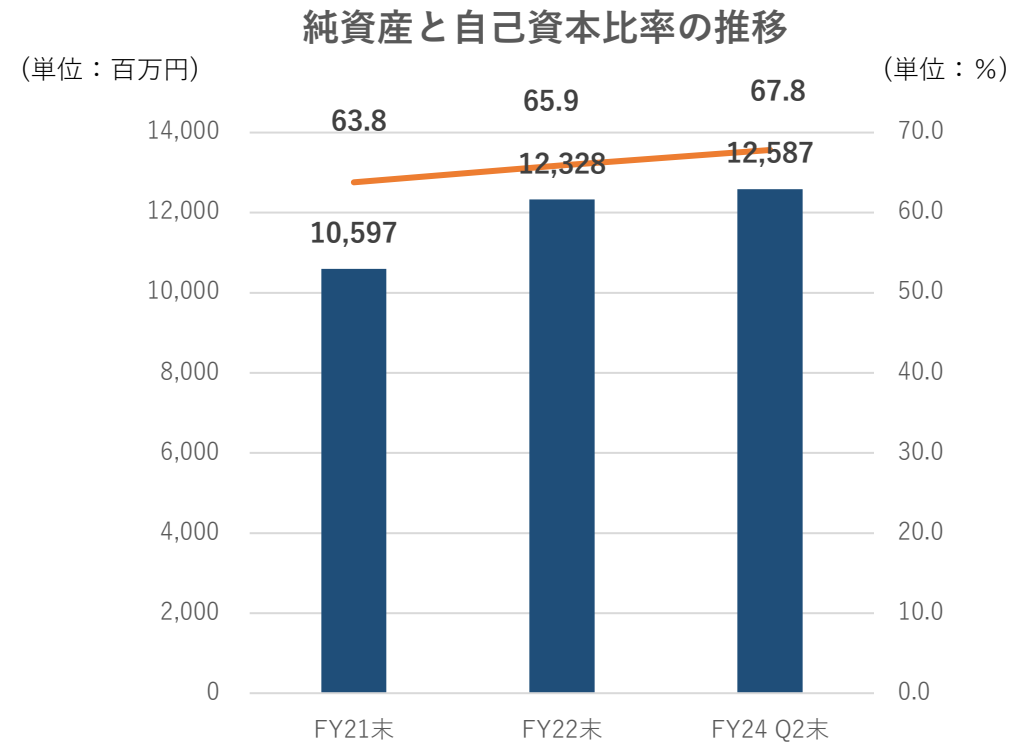
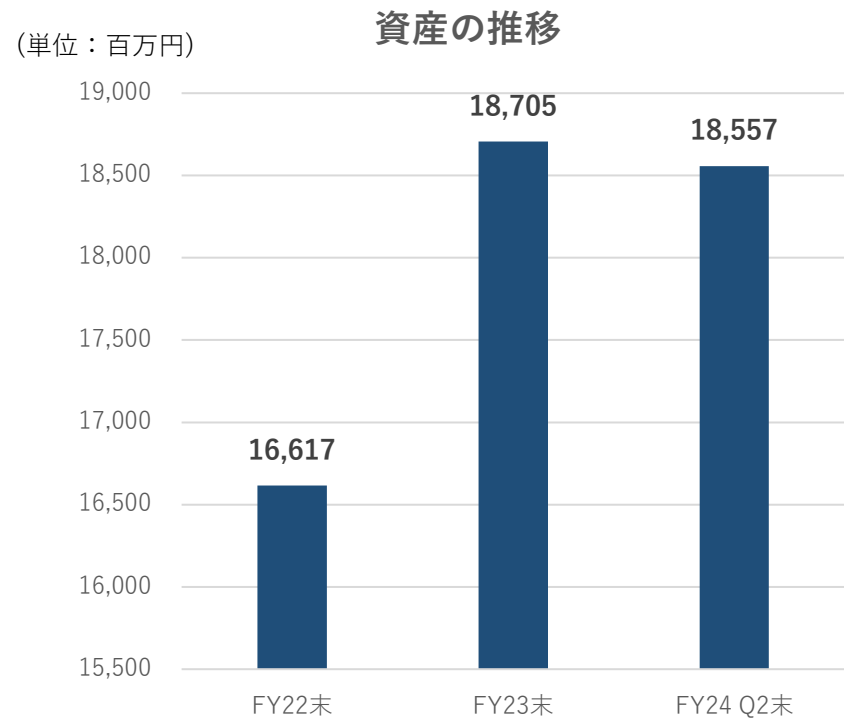
# グループ従業員数の推移

- 持続的な成長を実現するため、人員数は増加傾向にあるが、直近は横ばい



# 財務状況の推移

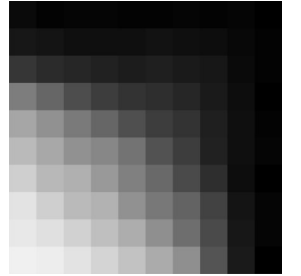
- 受取手形、売掛金及び契約資産の増加762百万円、前払費用の増加252百万円がある一方、現金及び預金が917百万円減少したことにより、総資産額は減少
- 純資産は、親会社株主に帰属する四半期純利益1,216百万円の計上、自己株式の取得449百万円及び剰余金の配当564百万円の支払いにより、前期末比258百万円増の12,587百万円
- 自己資本比率は、高水準で推移している



# キャッシュフローの状況

- 営業キャッシュフローは、増加要因の主な内訳は、税金等調整前四半期純利益1,893百万円、法人税等の還付額539百万円であり、減少要因の主な内訳は、売上債権及び契約資産の増減額762百万円、契約負債の増減額359百万円、賞与引当金の増減額253百万円、法人税等の支払額671百万円
- 財務キャッシュフローは、支出の主な内訳は、今後の株価上昇を見据えたインセンティブ制度としてRS信託を導入したことに伴い自己株式の取得449百万円を実施したことと、配当金の支払額564百万円であり、対前年同期比で499百万円の使用増

(単位：百万円)	2024年6月期 第2四半期	前年同期比		2024年6月期 第2四半期累計	前年同期比	
		前年実績	増減額		前年実績	増減額
営業CF	478	△ 225	703	349	△ 717	1,067
投資CF	△ 145	△ 510	364	△ 239	△ 622	382
フリーCF	332	△ 736	1,068	110	△ 1,339	1,449
財務CF	△ 5	△ 5	0	△ 1,025	△ 499	△ 525



## II.業績予想 および 配当予想

## 2024年6月期 通期業績予想

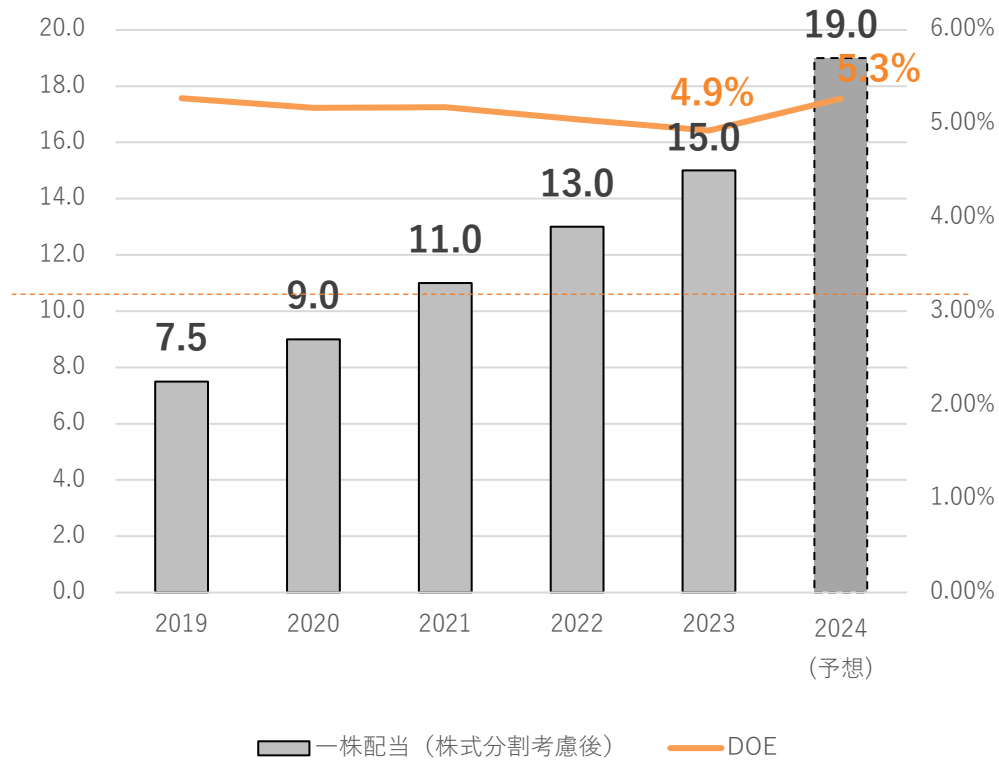
- 2024年6月期についても、売上高は対前年比12%増の24,000百万円と増収を見込む。  
営業利益および当期純利益については、増収効果に加え、2023年6月期で発生していた再編コスト負担が軽減するため、増収率以上の増益率を見込む

(単位：百万円)	2023年6月期 (実績)	2024年6月期 (予想)	増減額	増減率
売上高	21,424	24,000	2,576	12.0%
営業利益	3,289	3,850	561	17.1%
営業利益率	15.4%	16.0%	-	-
当期純利益	2,094	2,500	406	19.4%



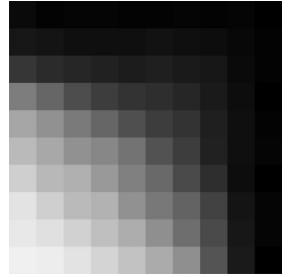
# 株主還元

- 2024年6月期の1株当たり配当は、安定的な配当を継続して行う方針に伴い、1株当たり19円の予想
- 2023年6月期のDOEは4.9%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常に上回り、新中期経営計画の期間内に8%の達成を目指す



### III. 「BE GLOBAL 2028」 実現に向けたアクション

# BG28のアウトロク

- 純利益増加（3倍）によるファンダメンタルの向上、ならびに、ソフトウェア中心にシフトすることによる将来CFの増加により企業価値を高める

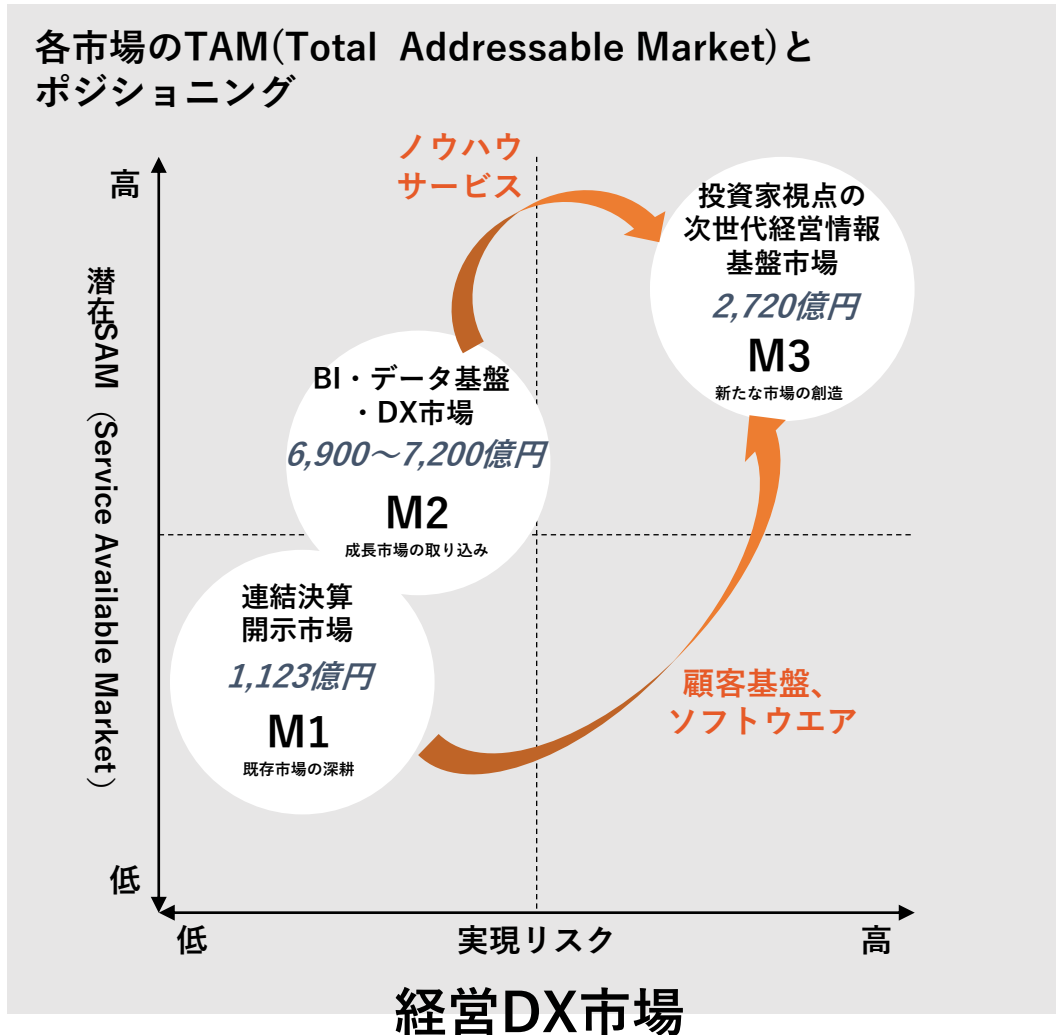
	FY23	FY24	FY28	5年変化/平均
売上高	214億円	240億円	400~450億円	2x
営業利益	32.8億円	38.5億円	90~110億円	3x
営業利益率	15.4%	16.0%	20~24%	+5~9pts
純利益	20.9億円	25.0億円	60~70億円	3x/CAGR 25%
1人当たり営業利益	2.4百万円	2.4百万円	3.5~4.3百万円	1.5x
ソフトウェア粗利益	21.3億円	21.7億円	60~65億円	3.0x
ROE	18.3%	19.3%	20%以上	AVG 20%
DOE	4.9%	5.3%	8%以上	AVG 7%
配当	15円	19円	51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

グループ戦略推進の  
最重要CSF

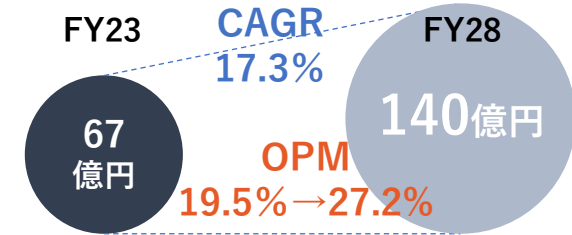


# BG28で注力する市場

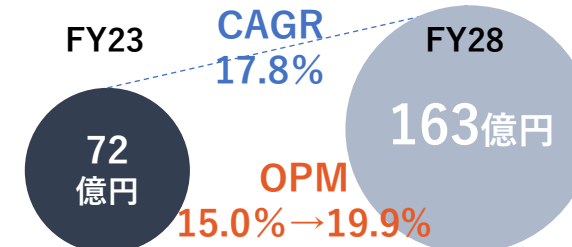
- 企業価値の向上がシリアスな課題となっている企業向けの経営DX市場にポジショニングする



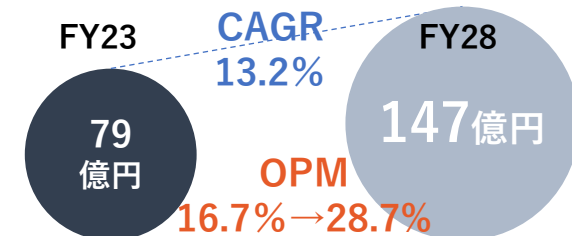
新セグメント名称 連結決算開示事業



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

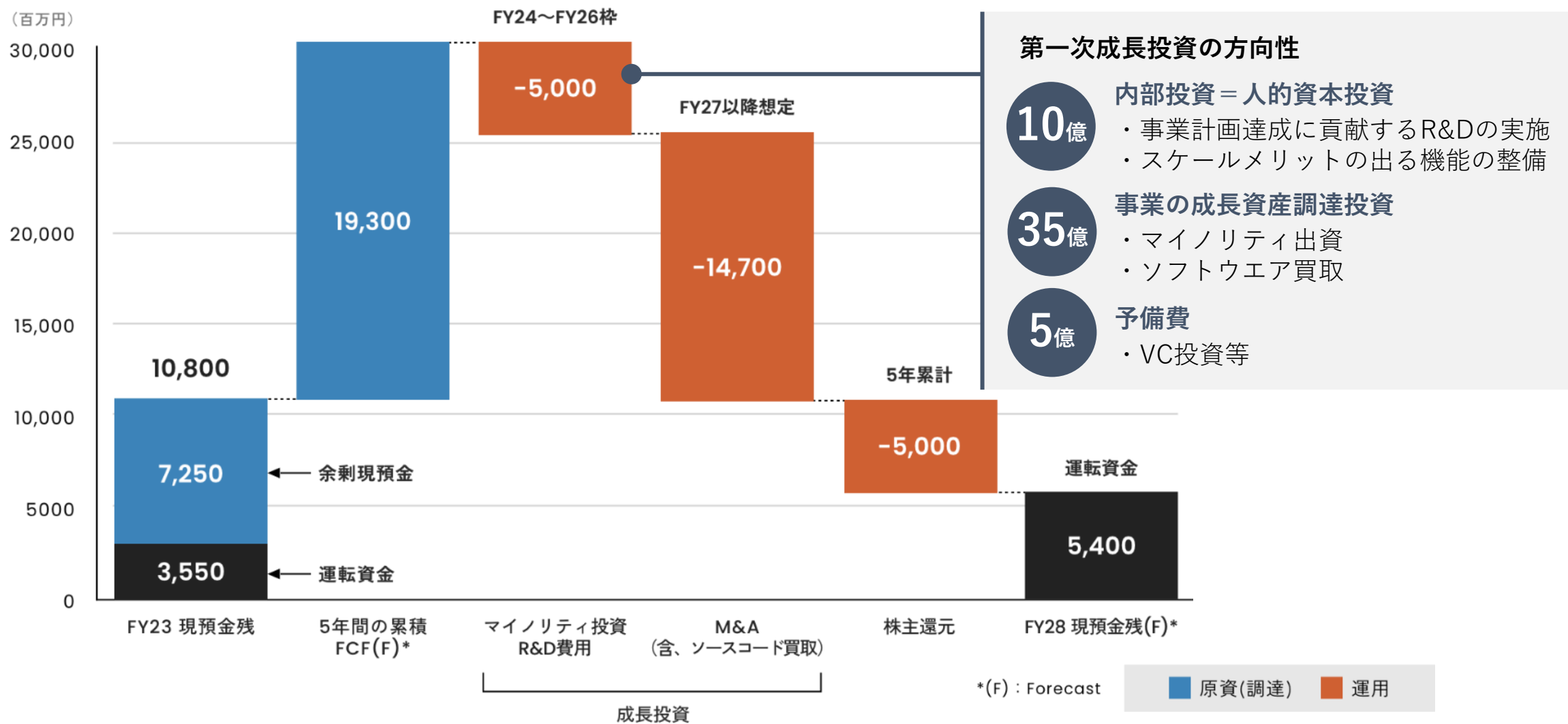


新セグメント名称 経営管理ソリューション事業



# 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、株主還元(配当)にのべ50億円の支出を想定



## ■ アバントグループ、Fluence Technologies社と戦略的パートナーシップを締結

- 今回の戦略的パートナーシップは、日本のお客様に向けた『企業価値向上に役立つソフトウェア』の開発を飛躍的に加速させ、レベルアップできるものと期待される取り組みである
- 結果、グループ戦略推進の最重要CSFであるソフトウェア粗利益に寄与する

### 戦略的パートナーシップ締結の目的

- 今回の戦略的パートナーシップにより、当社グループが経営管理分野でこれまで培ってきた深い専門知識と、Fluence Technologies社の革新的なソフトウェア技術が融合される
- 今後、共同で日本市場向けに次世代の経営管理ソリューションの開発を推進していく

### Fluence Technologies社について

- Fluence Technologies社（本社：カナダ）は、モダンな高成長企業を支える、すぐに使えるエンタープライズグレードな完全なクラウドベース、ノーコードアプローチの経営管理プラットフォームを提供。経営管理に携わるプロフェッショナルが、より迅速に決算を行い、自ら信頼性の高いレポートを作成し、より少ない手間でより多くのことを実現できるというCFOチーム主導のコンセプトを実現し、企業のグループ経営管理の高速化に貢献。

<https://www.fluencetech.com/>

2023年11月28日プレスリリース <https://www.avantgroup.com/ja/ir/irnews/news20231128.html>

# ディーバ、日本の取締役会のDXを推進する 製品版「TRINITY BOARD」をリリース

- 本製品の販売は「ソフトウェアドリブン戦略」推進する取組みの第1弾であり、グループ戦略推進の最重要CSFであるソフトウェア粗利益に寄与する
- 企業価値向上の担い手となるボードメンバーに対して当社グループの認知度をあげ、顧客基盤の強化も狙う

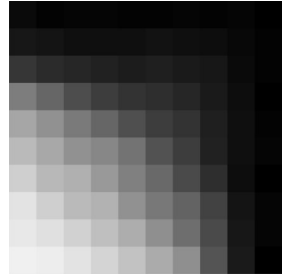
## 開発の背景

- 取締役会およびその運営において抱える課題を解決し、日本の取締役会のDXに貢献すべく、当社とディーバの共同で本製品の開発に着手
- 実際に当社の取締役会で使用しながら、ボードメンバーや運営部署のフィードバックを経て完成度を高め、当社自身が効果を実感し、他の上場企業にも貢献できるものであるとの確信を得られたため、製品をリリース
- 2023年10月11日にα版をリリースし、その後検証を重ね、この度製品版として提供開始

## TRINITY BOARD とは

- 取締役会のDXを推進するクラウドソフトウェア
- 取締役会に関するあらゆる情報を集約することにより、取締役会の議論や意思決定の高度化を図り、また、取締役会の運営担当部署の運営の大幅な負担減および効率性やセキュリティの向上を可能とする
- グループ会社の取締役会への適用も可能なため、主要な子会社や海外子会社に適用した場合には、その取締役会の開催状況や内容の透明化を図ることによるグループ・ガバナンスの強化にも役立てることができる

2024年1月31日プレスリリース <https://www.diva.co.jp/news/20240131/>



## 参考資料：会社概要

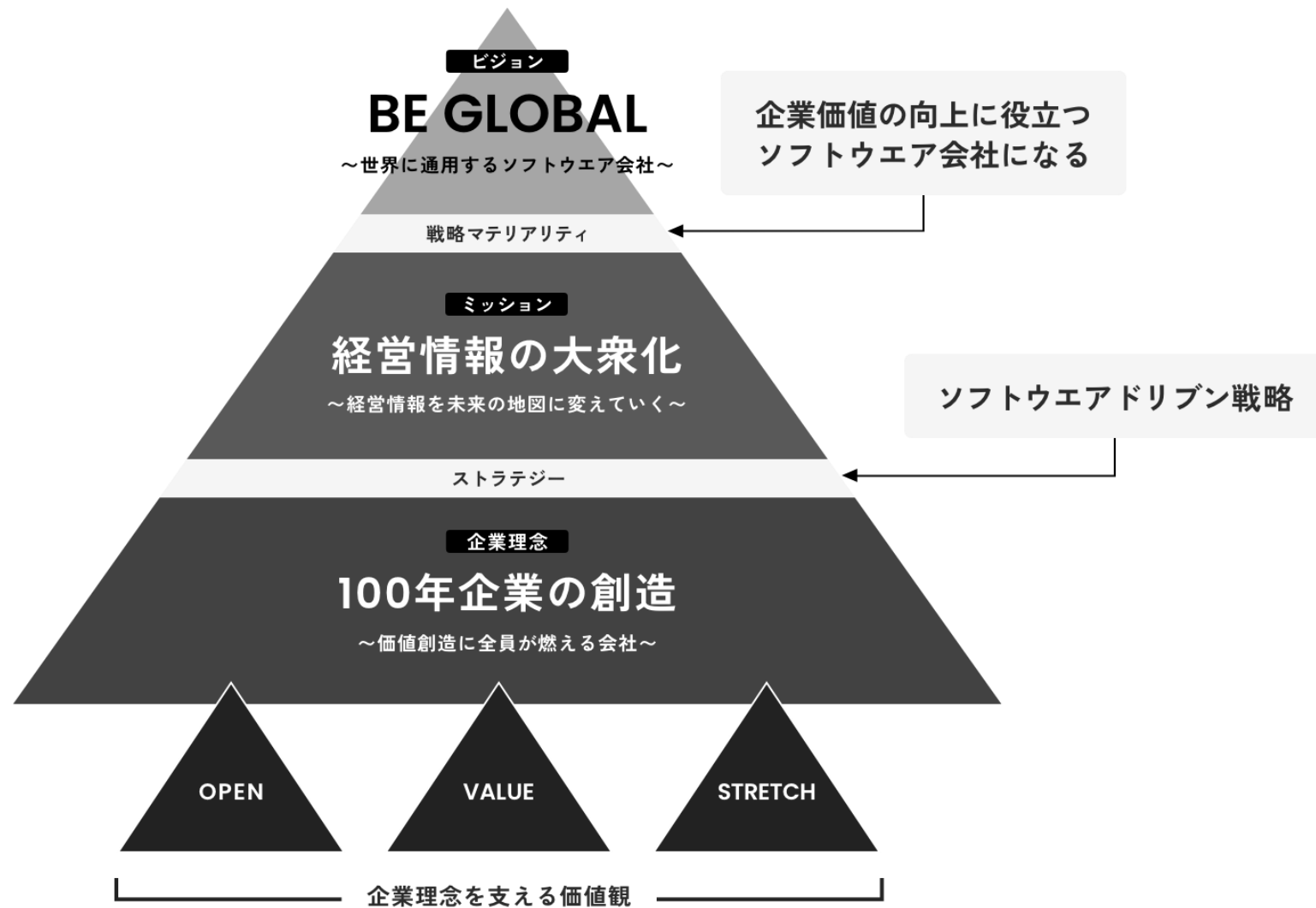


# 会社紹介 アバントグループについて

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)



# アバントグループの理念体系



# アバントグループはBE GLOBAL実現に向けた次の5年へ

連結会計事業「国内トップシェア」を確立

持株会社制／グループ経営の拡大

BE GLOBAL

政府主導  
イニシアティブ

■連結会計制度  
(2000年3月期～)

■四半期開示義務化  
(2003年4月～)

■内部統制報告制度 (J-SOX)導入  
(2008年4月～)

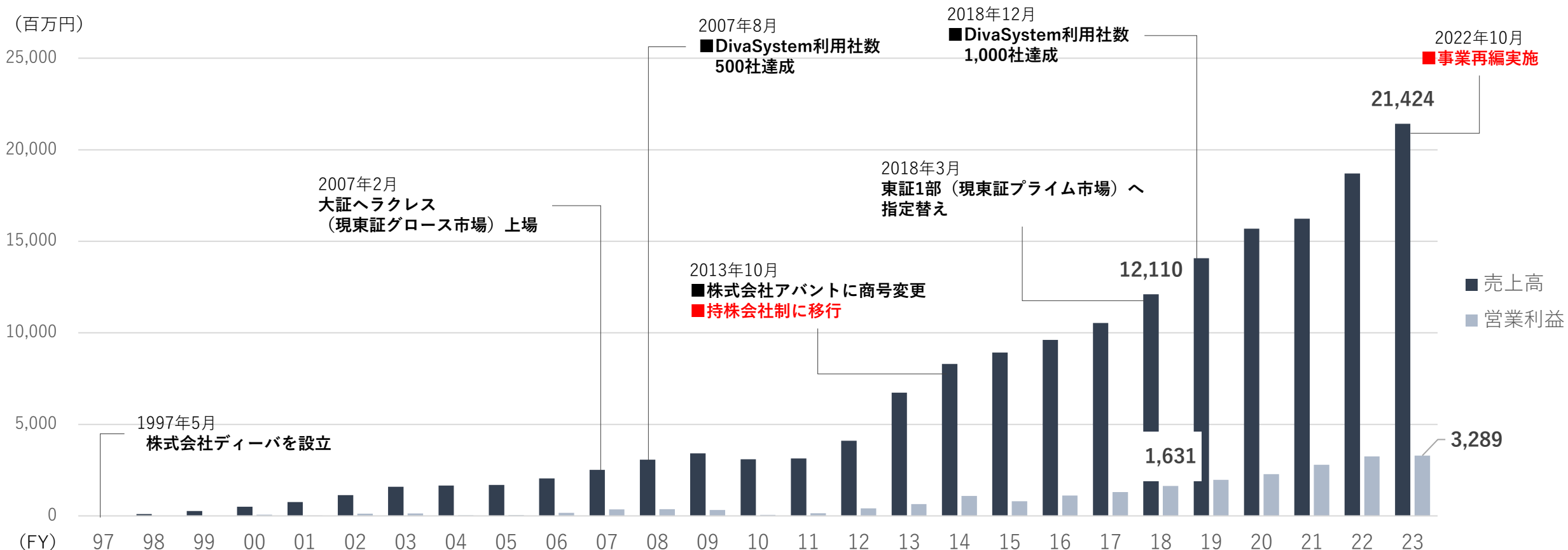
■IFRS任意適用  
(2010年3月期～)

■コーポレート  
ガバナンス・コード  
(2015年6月～)

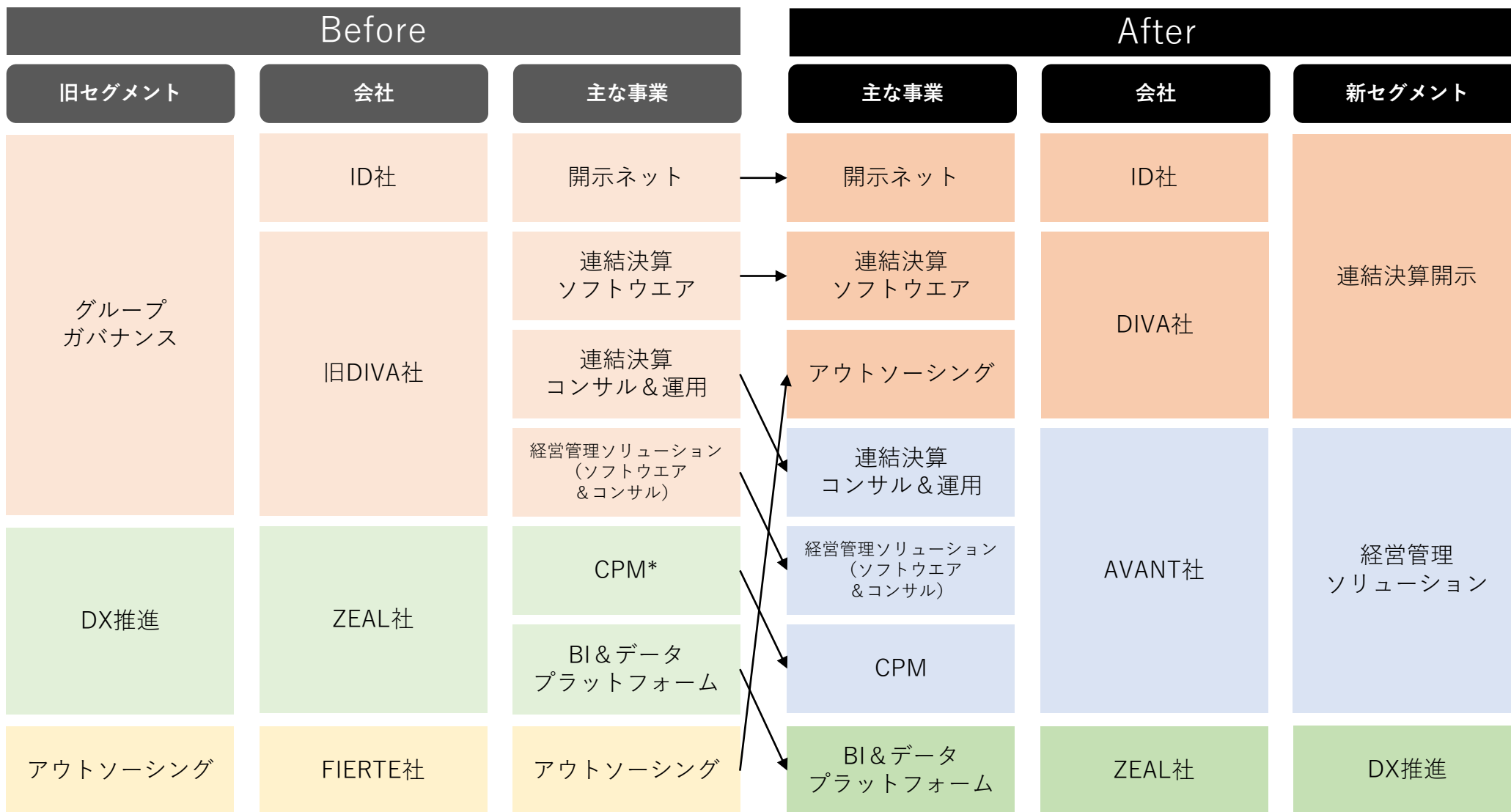
■グループ・ガバナンス  
実務指針  
(2019年9月～)

■公正な買収の在り方に関する研究会  
(2022年～)

■事業再編実務指針  
(2020年7月～)

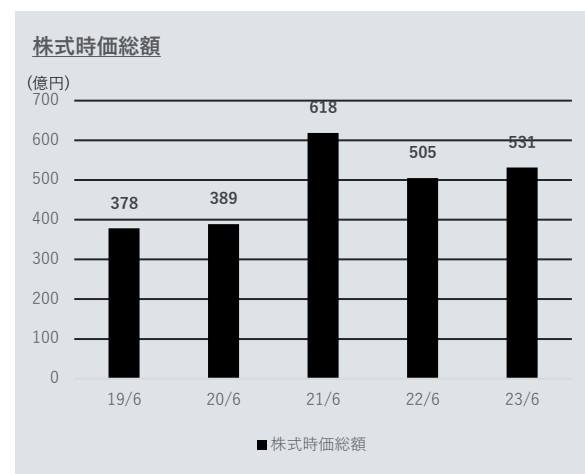
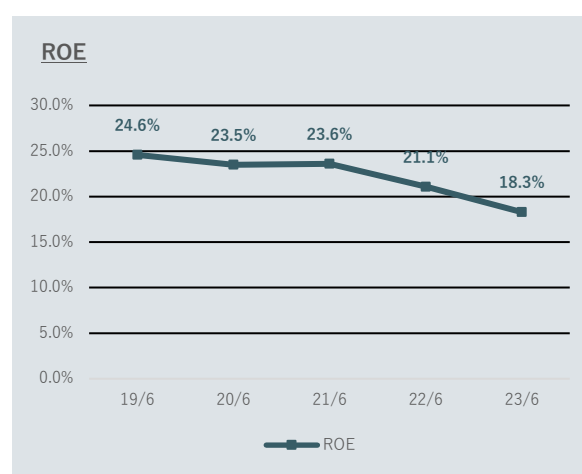
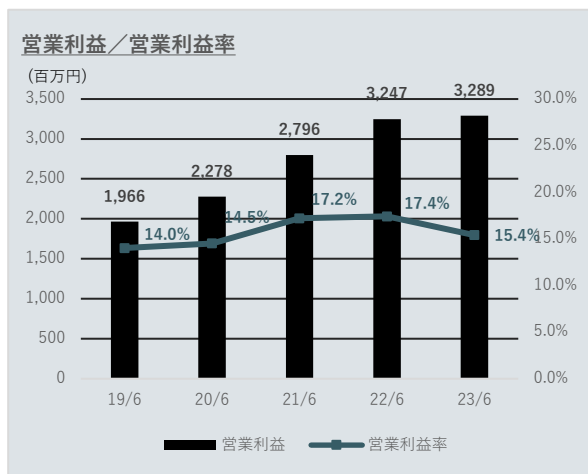
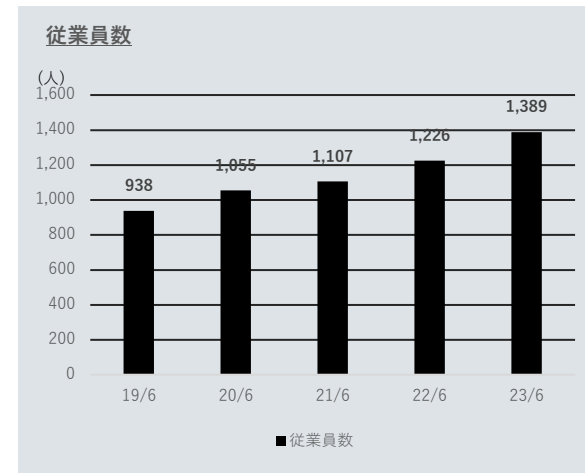
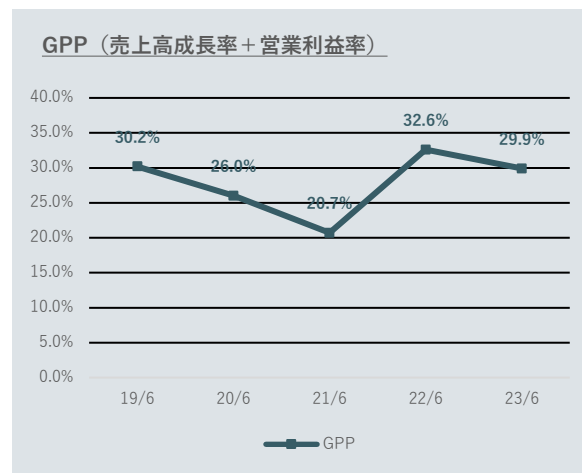
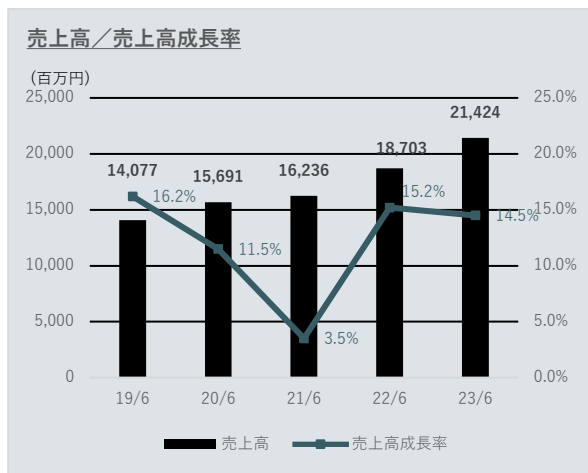


# 新セグメントへの組み替えについて



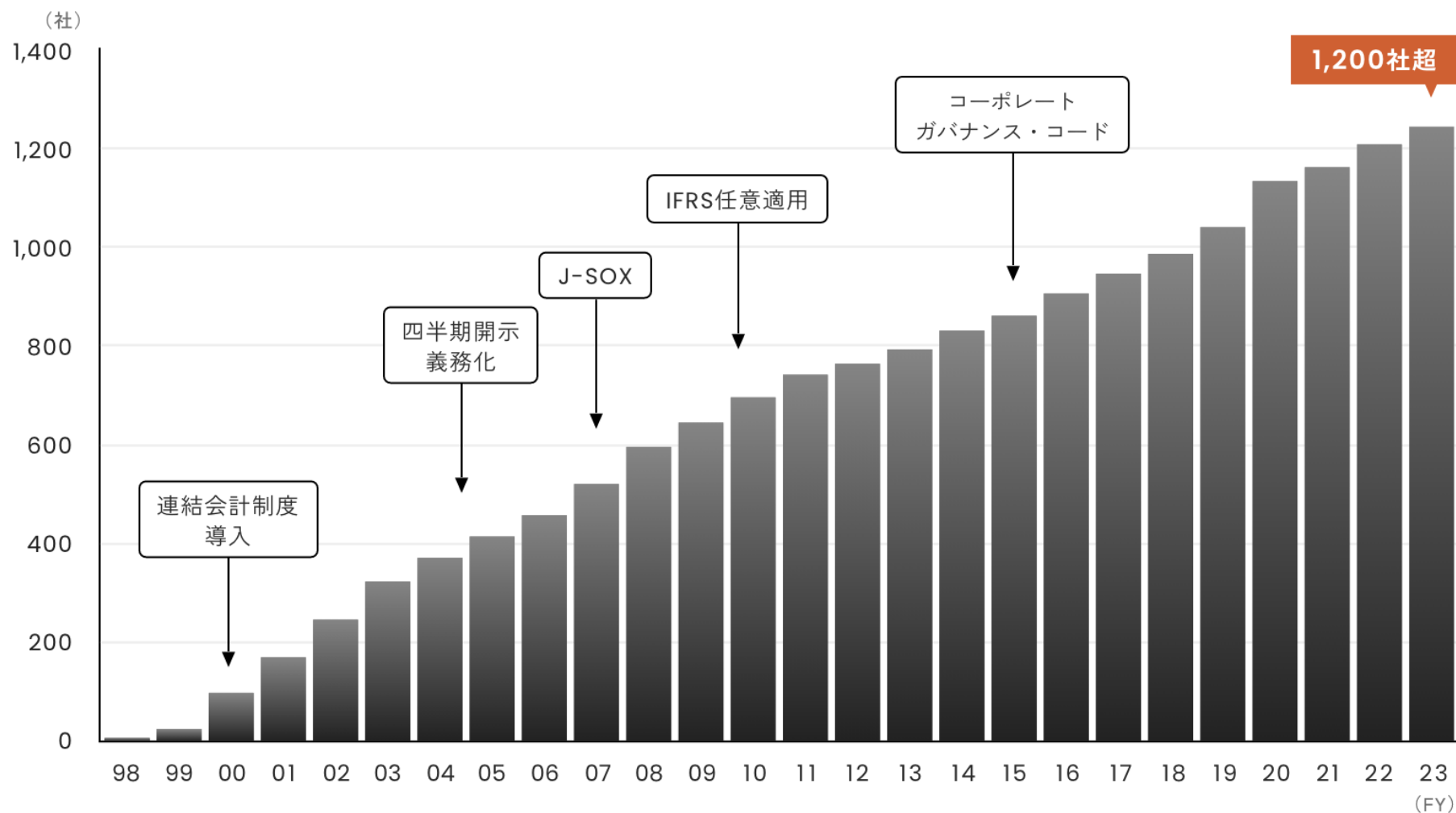
※CPM : Corporate Performance Management

# 数値で見るアバントグループ



# アバントグループ ソフトウェア製品導入企業の推移

- ディスクロージャー規制強化に伴い、連結会計システムLCAが導入数をけん引



# 連結会計システムLCAの顧客基盤（時価総額別シェア）

- 販売実績は1,100社以上※1
- 2023年度連結会計ソフトウェア市場シェアは43.5%※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  
東京エレクトロン株式会社  
KDDI株式会社  
日本電信電話株式会社  
ダイキン工業株式会社  
株式会社デンソー  
株式会社日立製作所  
中外製薬株式会社  
株式会社セブン&アイ・ホールディングス  
株式会社みずほフィナンシャルグループ  
富士フイルムホールディングス株式会社  
アステラス製薬株式会社  
日本たばこ産業株式会社  
株式会社ブリヂストン  
ユニ・チャーム株式会社  
(2023年6月末時価総額順)

※1 2023年6月末時点

※2 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2023年版」連結会計管理ソフト 市場占有率推移<パッケージ>

## 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。

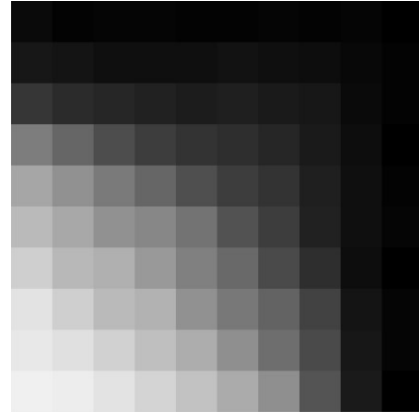
当社は、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めてまいります。当資料記載の業績見通しのみにより全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製または転送などを行われぬようお願いいたします。

### ■お問い合わせ先

株式会社アバントグループ IR室

[ir@avantgroup.com](mailto:ir@avantgroup.com)





AVANT GROUP

SUSTAINABILITY IS VALUE