



# 株式会社AVANTIA

2020年8月期 第2四半期

決算説明会

(証券コード：8904)

2020年4月14日

1. 2020年8月期 第2四半期決算の状況	P. 2
2. 事業環境・今期の見通し	P. 9
3. 長期ビジョン・中期経営計画2022 展開施策・進捗状況	P.15
4. 会社概要	P.32



# 1. 2020年8月期 第2四半期決算の状況

(単位：百万円 単位未満切捨て)

- 上期前半の戸建・マンションの受注に苦戦し、引渡棟数が未達  
→ 前期比増収・減益、計画比減収・減益（2020.3.30 下方修正）

	2019年8月期 第2四半期 実績		当初計画 (2019.10.11発表)		2020年8月期 第2四半期 実績			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	前期比	計画比
売上高	16,241	100.0%	17,442	100.0%	16,489	100.0%	+248(+1.5%)	△953(△5.5%)
売上総利益	2,579	15.9%	2,764	15.8%	2,341	14.2%	△238(△9.2%)	△423(△15.3%)
販売管理費	2,285	14.1%	2,384	13.7%	2,268	13.8%	△17(△0.7%)	△115(△4.9%)
営業利益	293	1.8%	379	2.2%	72	0.4%	△221(△75.4%)	△307(△81.0%)
経常利益	395	2.4%	490	2.8%	218	1.3%	△176(△44.7%)	△271(△55.4%)
四半期純利益※	303	1.9%	308	1.8%	125	0.8%	△178(△58.6%)	△183(△59.3%)

※ 前期発生した特別利益(生命保険料受取)が喪失

## 【通期業績の見通し】

上期後半から受注は好転し、前半の不調を取り戻しつつある状態

→ 足元の受注状況を勘案し、通期業績については、現時点で据え置き

※ただし、新型コロナウイルス感染症の影響に不透明さが残る

## 戸建住宅

- 受注棟数：353棟（前期比：△29棟、計画比：△82棟）
- 引渡棟数：313棟（前期比：△16棟、計画比：△39棟）
- 販売単価：38,255千円（前期比：+1,386千円）

### 【要点】

- ・消費増税後の顧客マインド低下が1Qの受注苦戦に大きく影響
  - 上期引渡可能な建売住宅の積み上げができず、引渡棟数の未達に響く
- ・一方で、土地価格の上昇等により販売単価が上昇し、セグメント売上高は増収確保
- ・12月以降受注は好転し、足元も堅調持続。下期挽回に向けた新規物件計画にも目途
  - 現時点で、受注活動への影響は限定的に留まる想定

## マンション

- 受注戸数：18戸（前期比：+5戸、計画比：△9戸）
- 引渡戸数：9戸（前期比：±0戸、計画比：△6戸）

### 【要点】

- ・前期より期ズレしたサンクレーア上社の販売が序盤に伸び悩んだ
  - 足元は好転。1月中旬販売開始のサンクレーア桜通泉とともに商談は活発化

## 一般請負工事

- 売上高：3,087百万円（前期比：+124百万円、計画比：+189百万円）
- セグメント利益：74百万円（前期比：△40百万円、計画比：△15百万円）

### 【要点】

- ・前期の風水害に伴う特需(高利益率)の反動で利益は反落

## その他

- 売上高：302百万円（前期比：+45百万円）
- リフォーム売上：213件/140百万円（前期：159件/108百万円 前期比：+54件/+31百万円）

### 【要点】

- ・リフォームの受注はほぼ計画通り順調に推移。仲介事業も立ち上がり
- ・土地仲介の請負住宅への誘導、AVANTIA店舗へのノウハウ落とし込みを開始

		戸建住宅	マンション	一般請負工事	その他	合計
2019.8期 2Q	売上高	12,663	357	2,963	256 ※	16,241
	セグメント利益	142	△43	114	72 ※	293
2020.8期 2Q	売上高	12,690	408	3,087	302	16,489
	セグメント利益	△0	△60	74	106	72
前期比	売上高	+27	+51	+124	+45	+248
	セグメント利益	△143	△17	△40	+34	△221

(セグメント利益合計は、△54百万の連結調整を含む)

## 【戸建住宅】

- ・消費増税に伴う顧客マインドの低下により、受注・引渡ともに積み上げに苦戦
- ・引渡棟数(戸数)が不足したことで固定費(労務費)負担重く、利益を圧迫  
→獲得利益(売上総利益)が大きく減少
- ・ブランディング強化および社名変更に伴うプロモーションは効率化しつつ実施  
→販売テコ入れに向けたキャンペーン等の追加施策で広告宣伝費・販売促進費は先行

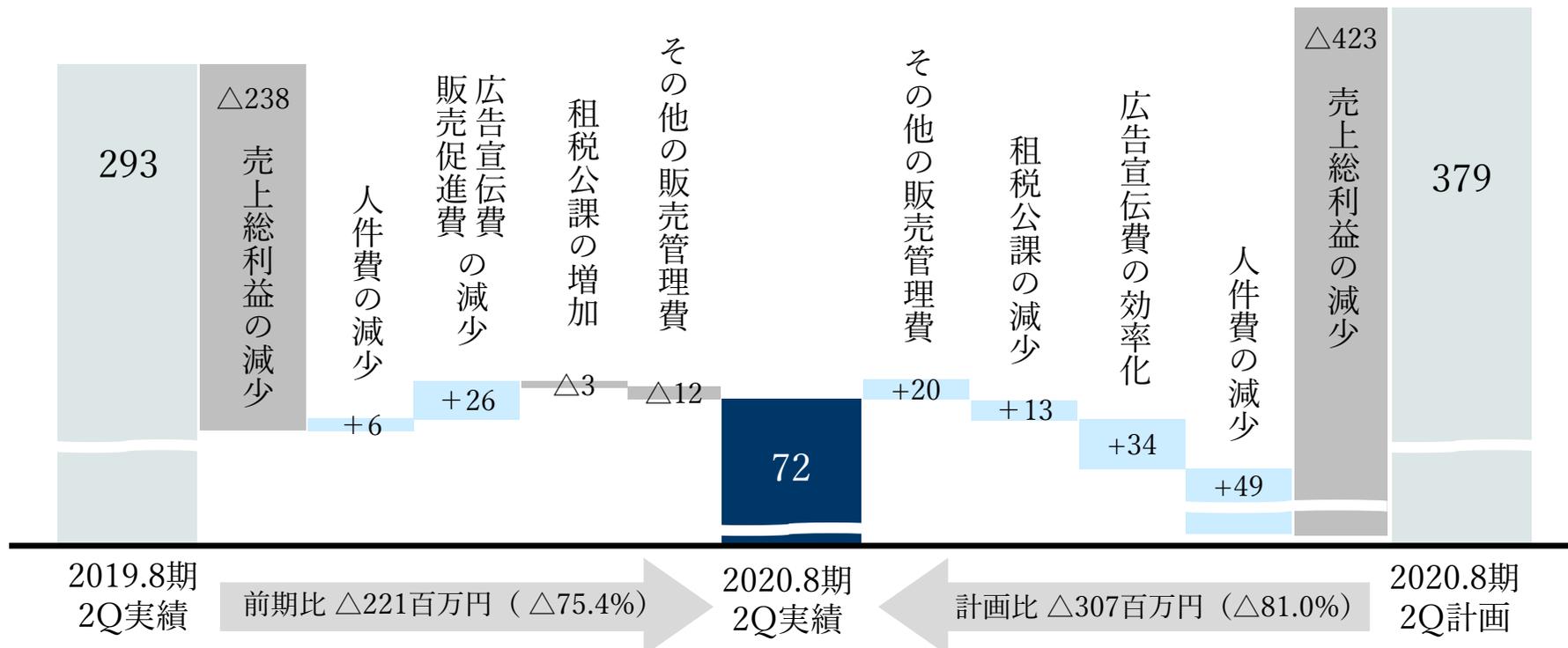
◎施策展開と新規物件の供給増加により受注環境は好転

## 【その他】

- ・今期よりリフォーム事業、不動産仲介事業等を集約（※前期実績遡及修正済み）
- ・(株)サンヨー不動産によるリフォーム事業立ち上げは順調に進捗
- ・2Q末より(株)プラスワンを連結し、さらなる事業強化と拡大を見込む

## 戸建住宅の苦戦で利益が大幅に未達

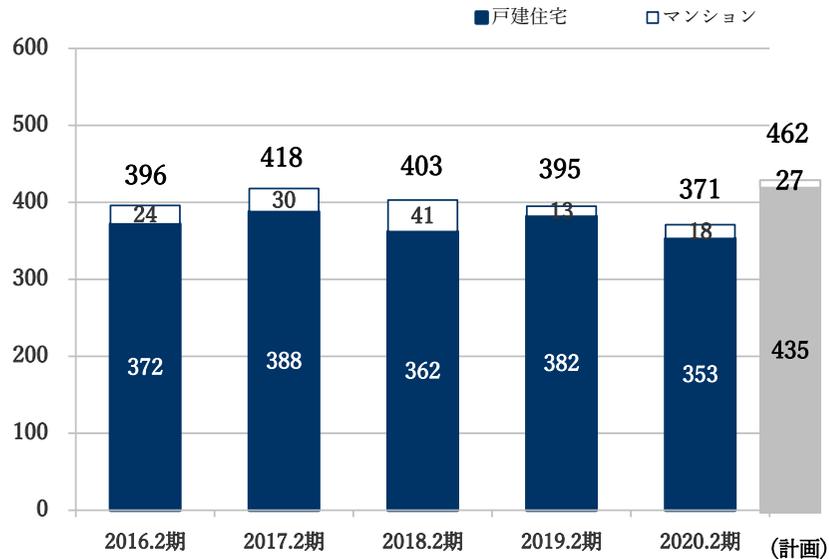
- 引渡棟数の不足に伴い、売上総利益の減少が大きく響く
- 広告宣伝費は、CM制作手法等の内容・構成を見直し大きく効率化
- 租税公課は、順調に用地取得が進んだことで増加  
ただし、前半の受注苦戦を受け、一時的な取得抑制で計画比では減少
- その他、(株)プラスワンのグループ化(M&A)に関連する諸費用等が発生



# 連結 受注・引渡棟数 (2Q累計)

## 受注棟数

371棟 (前年同期比 24棟減・計画比 91棟減)



### ■ 受注

#### 【戸建】

- ・消費増税後のマインド低下を受け前半苦戦
- ・12月以降徐々に回復し、足元は好調回復

#### 【マンション】

- ・サンクレーア上社(全27戸)の受注が出遅れ
- ・競合物件からの顧客流入始まり、商談活性化

## 引渡棟数

322棟 (前年同期比 16棟減・計画比 45棟減)



### ■ 引渡

#### 【戸建】

- ・上期引渡可能な建売受注が伸び悩み苦戦
- 受注残：305棟 (うち建売完成待ち102棟)

#### 【マンション】

- ・サンクレーア鶴舞公園：2戸 (全戸引渡完了)
- ・サンクレーア上社：7戸

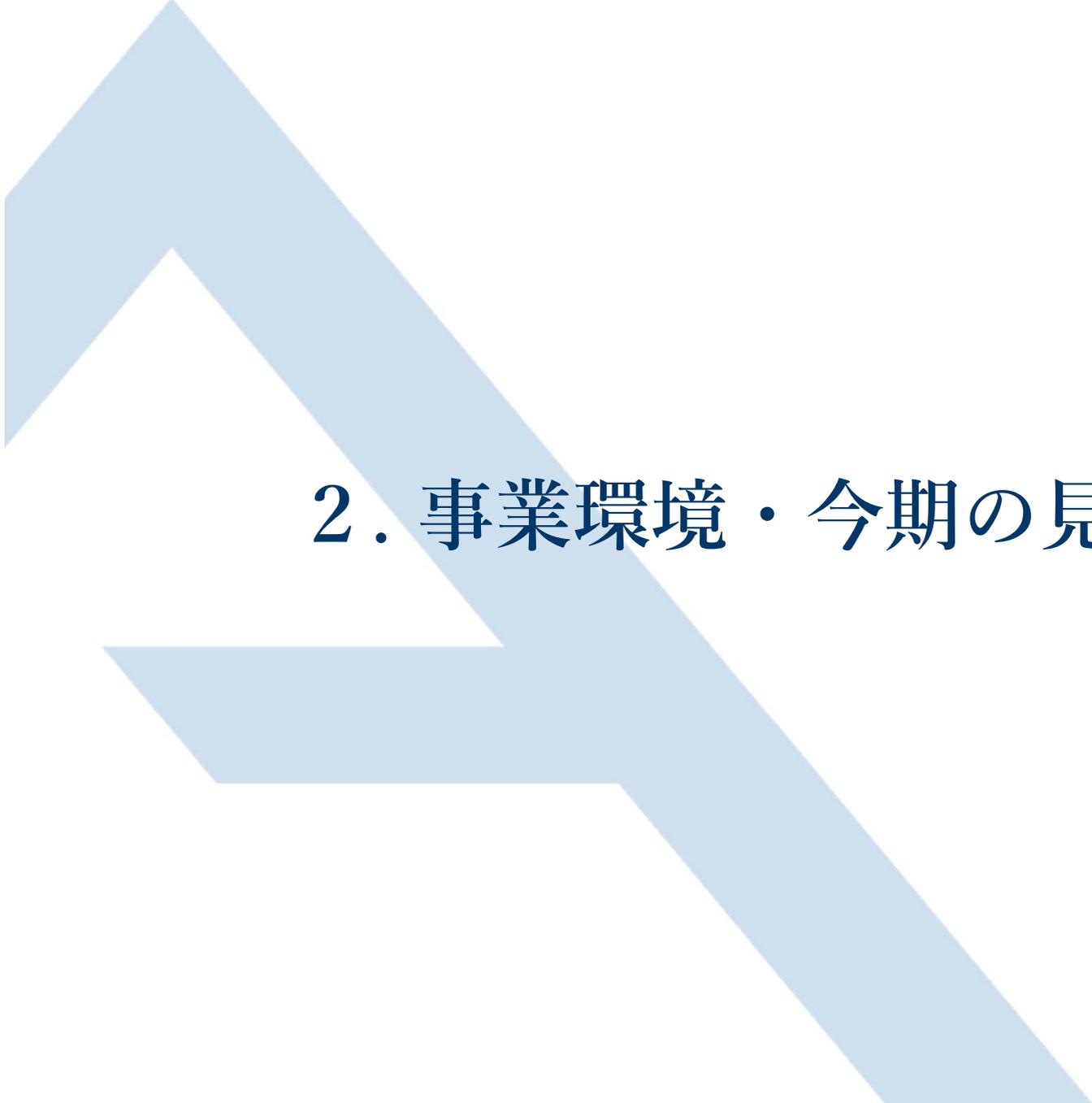
(単位：百万円 単位未満切捨て)

## ■ 販売用地の仕入増加に伴い、借入金が増加

	2019.8期	2020.8期 2Q	増減		2019.8期	2020.8期 2Q	増減
流動資産	37,517	40,041	2,523	流動負債	12,057	14,600	2,543
現金預金	10,987	8,396	△2,590	支払手形・工事未払金等	3,391	3,516	125
たな卸資産	24,297	28,601	4,304	短期借入金等(※)	6,732	9,402	2,669
その他	2,233	3,043	810	未成工事受入金	666	574	△91
				その他の流動負債	1,266	1,106	△159
固定資産	4,228	4,501	272	固定負債	4,995	5,389	394
有形固定資産	2,740	2,901	161	長期借入金	4,270	4,646	375
無形固定資産	135	214	78	その他の固定負債	724	742	18
投資その他	1,352	1,385	32	負債合計	17,052	19,989	2,937
資産合計	41,746	44,542	2,796	純資産合計	24,694	24,553	△141
				負債純資産合計	41,746	44,542	2,796

※短期借入金等には、短期借入金のほか1年内返済予定の長期借入金を含んでおります。

自己資本比率：55.1%（前期末比 4.1ポイント減）



## 2. 事業環境・今期の見通し

## 2019年10月1日 消費税が8%から10%に増税

- 「大きな駆け込み需要・反動減は想定しない」という想定
  - ➔ 消費増税前後の住宅着工戸数(分譲戸建)は1年を通じて堅調に推移

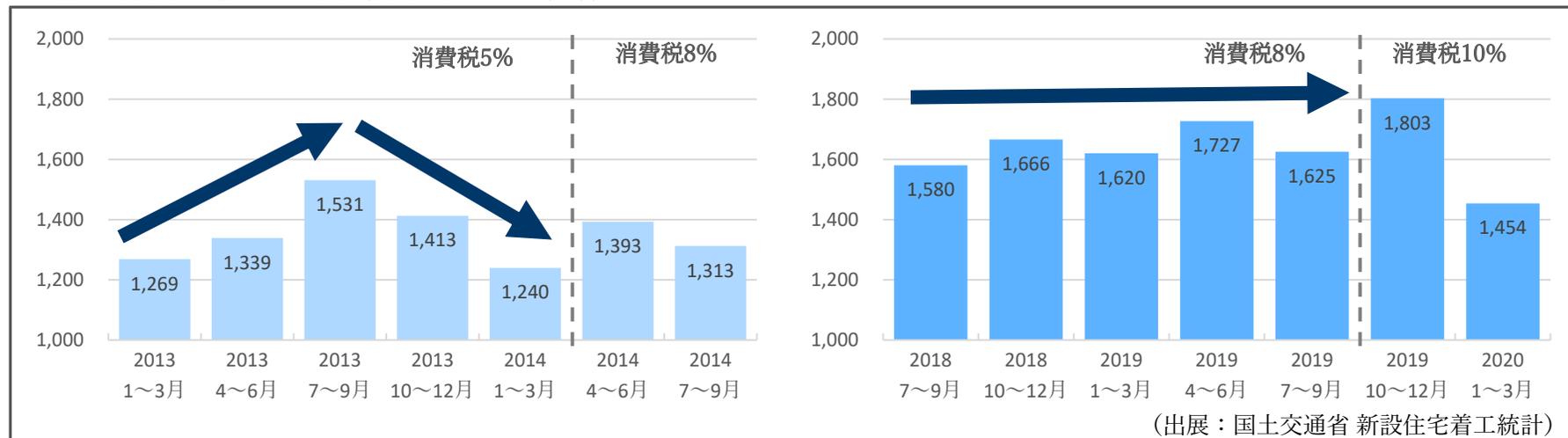
### (実際の状況)

- 増税前の駆け込み的動きは少なかったが、増税後のマインドに一定のマイナス影響
  - ➔ 物件(土地)価格上昇と供給過剰などが重なり、住宅取得に向かう動きが増税前後中心に鈍化

### (当社の状況・対応)

- 上期前半の受注獲得は想定以上に苦戦
  - ➔ 新規物件供給、建物完成披露に合わせ販促テコ入れ(社名変更CM、キャンペーン展開など)
- 上期後半から受注は好転。足元も堅調に推移

中部圏 分譲戸建着工棟数 (月平均：単位(戸))



## 【新型コロナウイルス概況】

12月：中国にて原因不明の肺炎流行を確認  
→ 1月7日 原因が新種のコロナウイルスと特定

1月：中国以外の地域での感染が次々に確認される  
→ 日本においては、1月16日に初の感染者が発生  
※中国では移動制限を含む“封じ込め対策”開始

2月：世界各国で感染が急速に拡大・流行  
→ 感染地域の工場稼働停止などサプライチェーンへの影響が顕在化

(2月中旬)  
一部の住宅設備の欠品・納品遅延が発生  
(主にキッチン・トイレ・洗面など)

3月：出入国、外出禁止等の強力な対策を各国実施  
→ ニューヨーク等の主要都市が非常事態宣言  
4月：日本国内7府県に緊急事態宣言発令(4月7日)

## 【当社の対応】

メーカーからの一報入手直後に対応開始

- お客様への影響最小化を優先
- ① 注文確定分の住設機器を確保・確認
  - ② メーカー、機種問わず代替品確保を指示
  - ③ 建築中建売商品の設備を転用
  - ④ 来期販売予定物件の工程調整 等

- ▶ キッチン(食洗器・IH等)、トイレ等の主要住宅設備の受注残(確定)分の確保完了
- ▶ 他の住宅設備、建材等への影響波及を懸念  
取引先と連携を密に対応中

※現時点で大きな影響は想定しない

- ◆ 2月に判明した住宅設備の供給遅延・不足の影響は僅少  
→ 3月末時点で主要メーカーが供給を再開。緊急対応による代替品の確保も十分あり、当面の引渡には影響なし
- ◆ 現時点において、その他の建材・資材への目立った影響は見られない  
→ 一部建材等についても懸念発生時点で一定量の確保を行っており、当社施工物件への影響は無いものと判断

	当初計画 (2019.10.11公表)	2020.4.13時点		
		2Q実績	進捗	業績見通し
売上高	41,789	16,489	39.5%	41,789
営業利益	1,675	72	4.3%	1,675
経常利益	1,884	218	11.6%	1,884
当期純利益	1,263	125	10.0%	1,263

## 通期業績の見通しは“据え置き”とする

- ◆ 戸建・マンションともに上期の遅れを取り戻すレベルまで受注は回復
  - 足元の販売現場への来客・来場の状況にも落ち込みは見られず足元も堅調に推移
  - ※ 引渡棟数の未達可能性も、販売単価上昇や請負住宅、リフォーム等の収益が相殺
- ◆ 一般請負工事も受注・受注残ともに堅調。当初計画水準で着地見込み

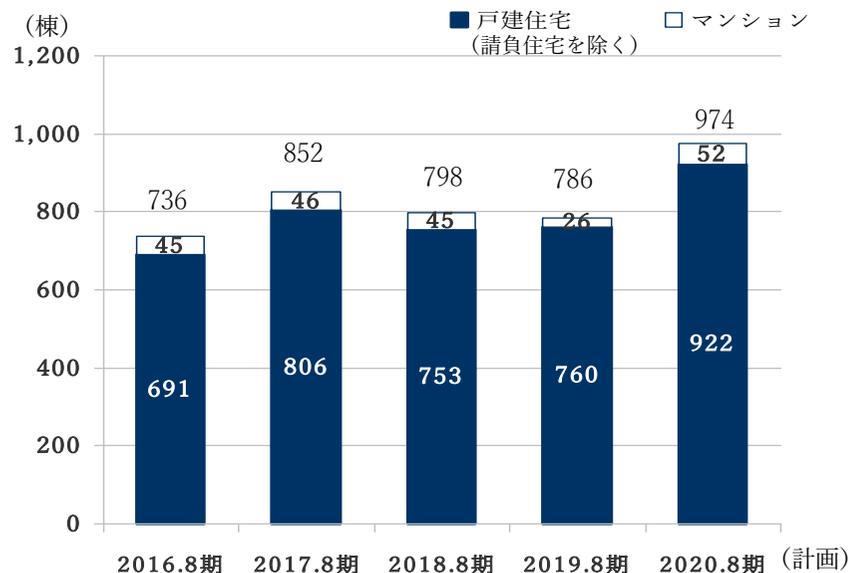
### 【懸念材料】

- ・ 新型コロナウイルス感染症の拡大・収束の見通しは不確実性が極めて高い
  - 事業活動に及ぼす影響を最小限に留めるべく、柔軟かつ適切に対応を行う
    - 住宅設備や建材の供給停止・遅延に伴う、工期の長期化、引渡の期ズレ
    - 経済の急速な停滞・低迷・悪化による景気・不動産市況の悪化 など

# 2020年8月期 連結 受注・引渡棟数計画

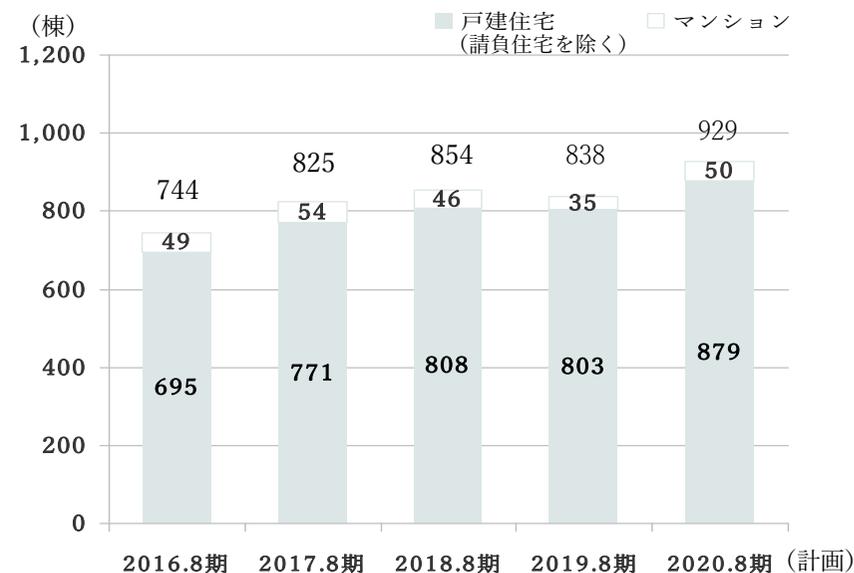
## 受注棟数

974棟 (前期比: +188棟)



## 引渡棟数

929棟 (前期比: +91棟)



### ■ 受注

#### 【戸建】

- ・ 足元の堅調さを持続すべく継続して物件を供給
  - 2Q末販売区画数: 645区画
  - 下期供給区画数: 322区画(取得済みのみ)

#### 【マンション】

- ・ サンクレーア上社(全27戸) 2019/9~ 販売
- ・ サンクレーア桜通泉(全28戸) 2020/1~ 販売

### ■ 引渡

#### 【戸建】

- ・ 879棟 (前期比76棟増) の引渡を計画
  - 上期引渡: 313棟
  - 上期受注残: 305棟
  - 下期受注分: 261棟 (主に建売物件)

#### 【マンション】

- ・ サンクレーア上社(全27戸) 順次引渡開始
- ・ サンクレーア桜通泉(全28戸) 2020/7 竣工

- 発行済株式総数 14,884,300株
- 株主数 13,401名
- 単元株式数 100株

## 【株主優待】

保有期間	保有株式数	優待内容
1年以上継続（※）	100株以上～500株未満	QUOカード 1,000円分
	500株以上	QUOカード 2,000円分

※保有期間1年以上継続とは、毎年8月31日を権利確定日として、2月末日現在 および8月31日現在の株主名簿に連続して3回以上記載または記録されていること。

※経過措置として、次回（2020年8月31日基準）の株主優待に限り、2020年2月29日現在の株主名簿ならびに2020年8月31日現在の株主名簿に連続して2回記載または記録された株主様を1年以上継続保有とみなす。

## 【配当金】

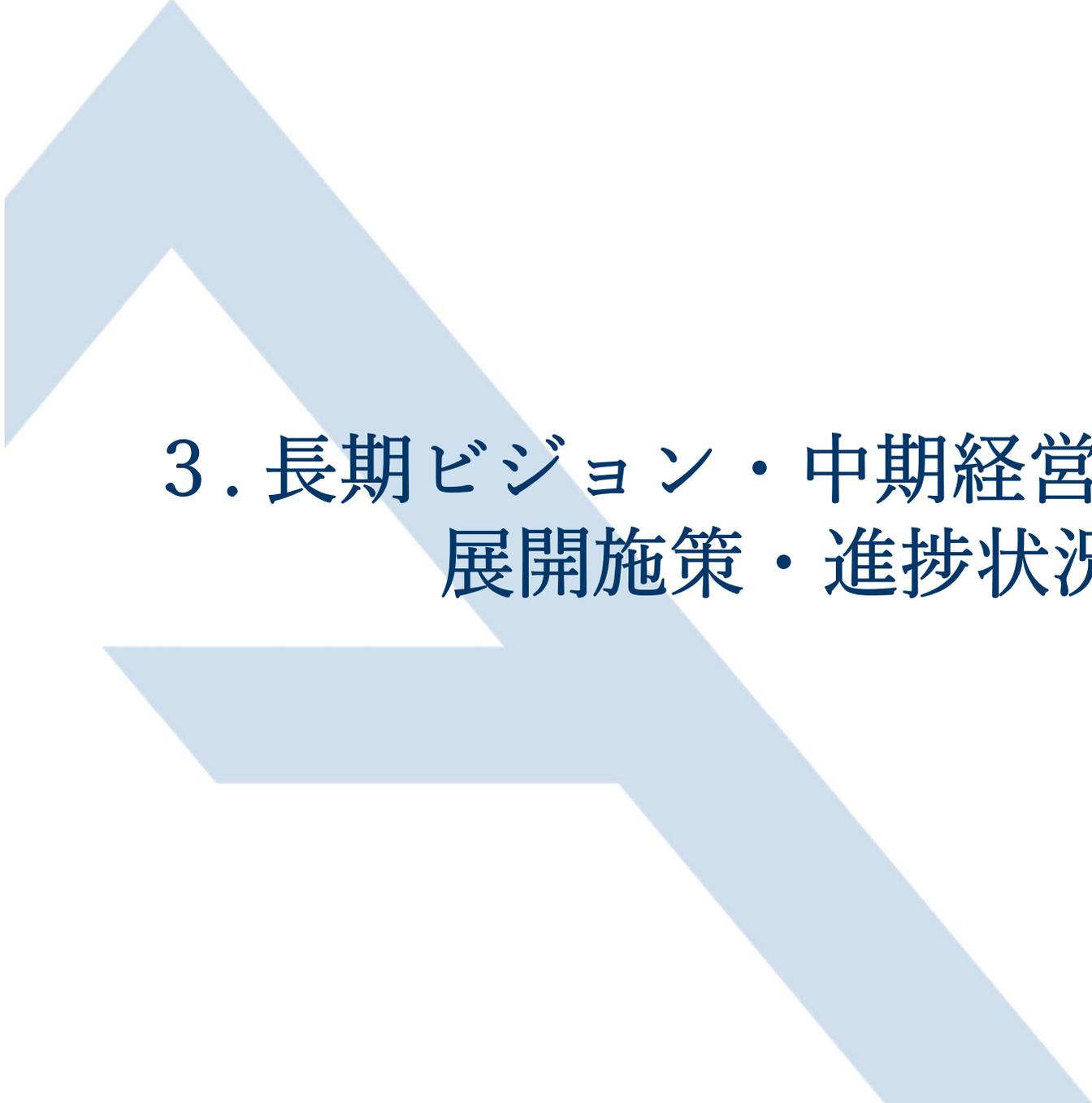
### 2020年8月期 配当計画

中間19円(実績)+期末19円(計画)

**=年間 38円**

予想配当性向 : 43.9%  
 (優待込 : 55.5%)  
 配当利回り※ : 6.9%  
 (優待込 : 8.7%)

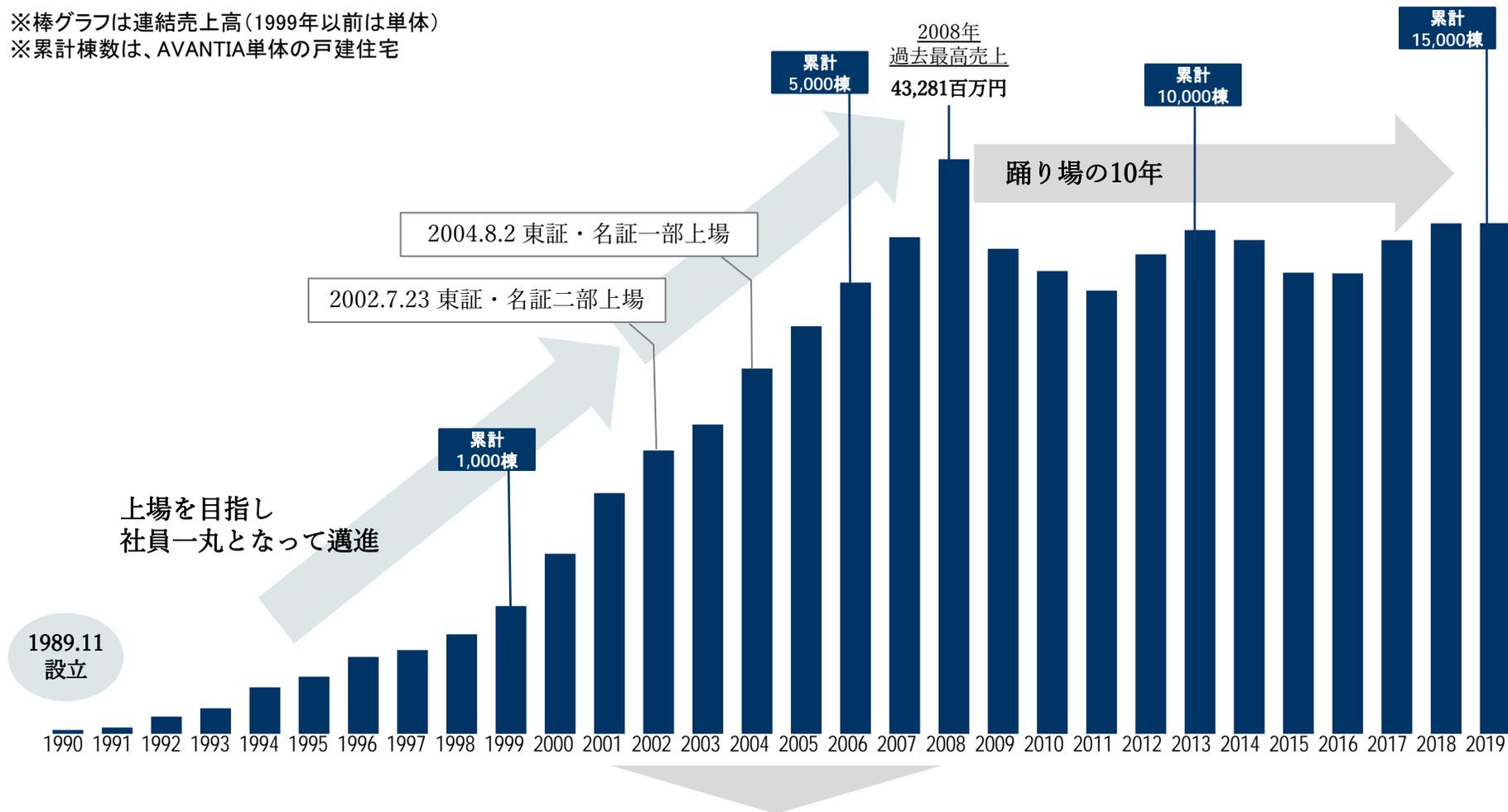
※配当利回りは、4月10日終値549円で算出



## 3. 長期ビジョン・中期経営計画2022 展開施策・進捗状況

# 長期ビジョン策定の背景

※棒グラフは連結売上高(1999年以前は単体)  
※累計棟数は、AVANTIA単体の戸建住宅



成長の踊り場を脱却し、新たな成長と企業価値創出に向け  
全役職員共通の目標として “長期ビジョン” を策定

## 経営理念

時代の変化に適応し、  
社会に愛され必要とされる  
企業を目指す

## 長期ビジョン

### 社会性ビジョン (目指す姿)

お客様・地域・社会に寄り添い、  
あらゆる不動産ニーズを  
解決する 企業集団となる

### 成長性ビジョン (チャレンジ目標)

#### グループ価値10倍化

グループ  
売上高  
5,000億円

グループ  
経常利益  
300億円

## ミッション

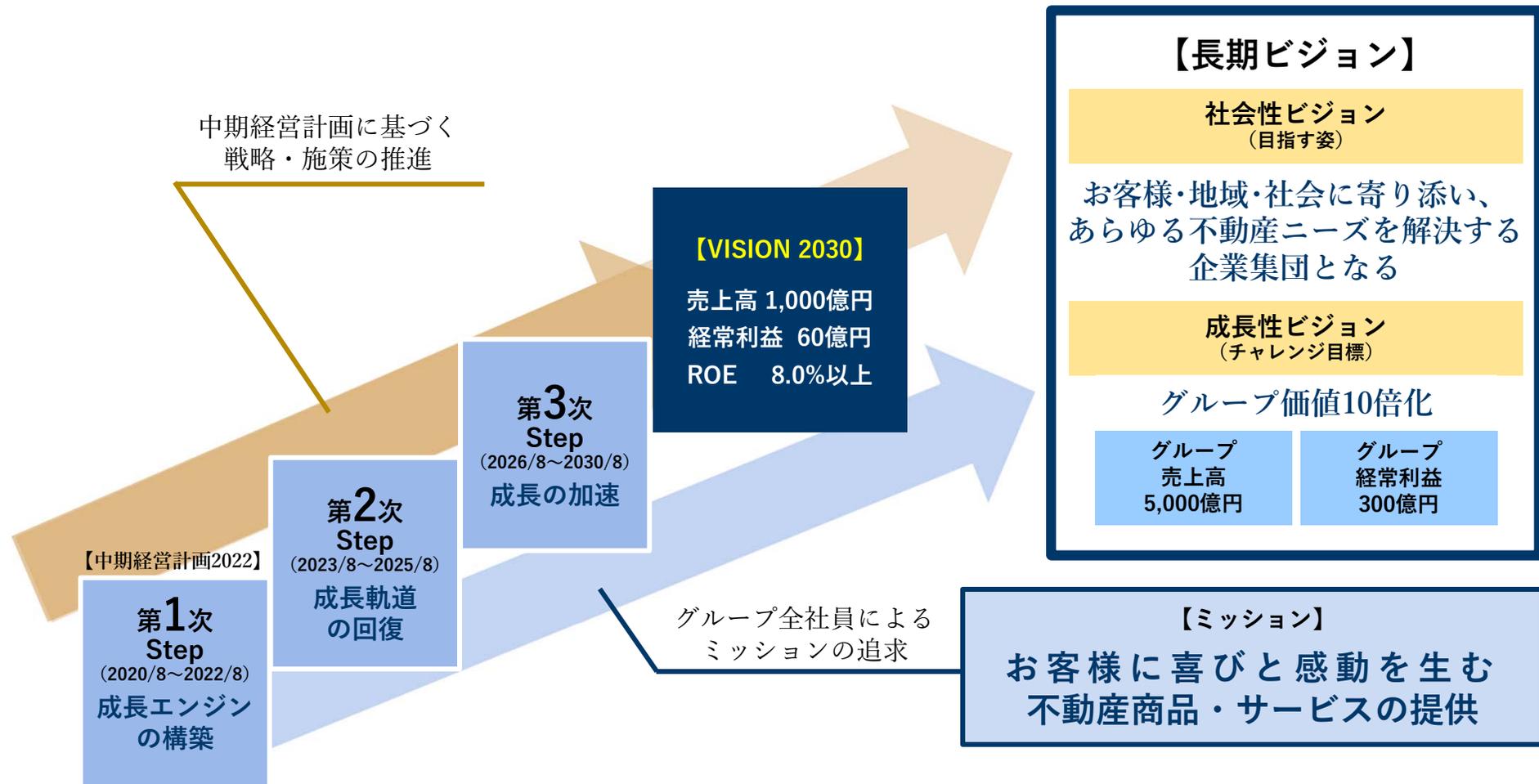
お客様に喜びと感動を生む  
不動産商品・サービスの提供

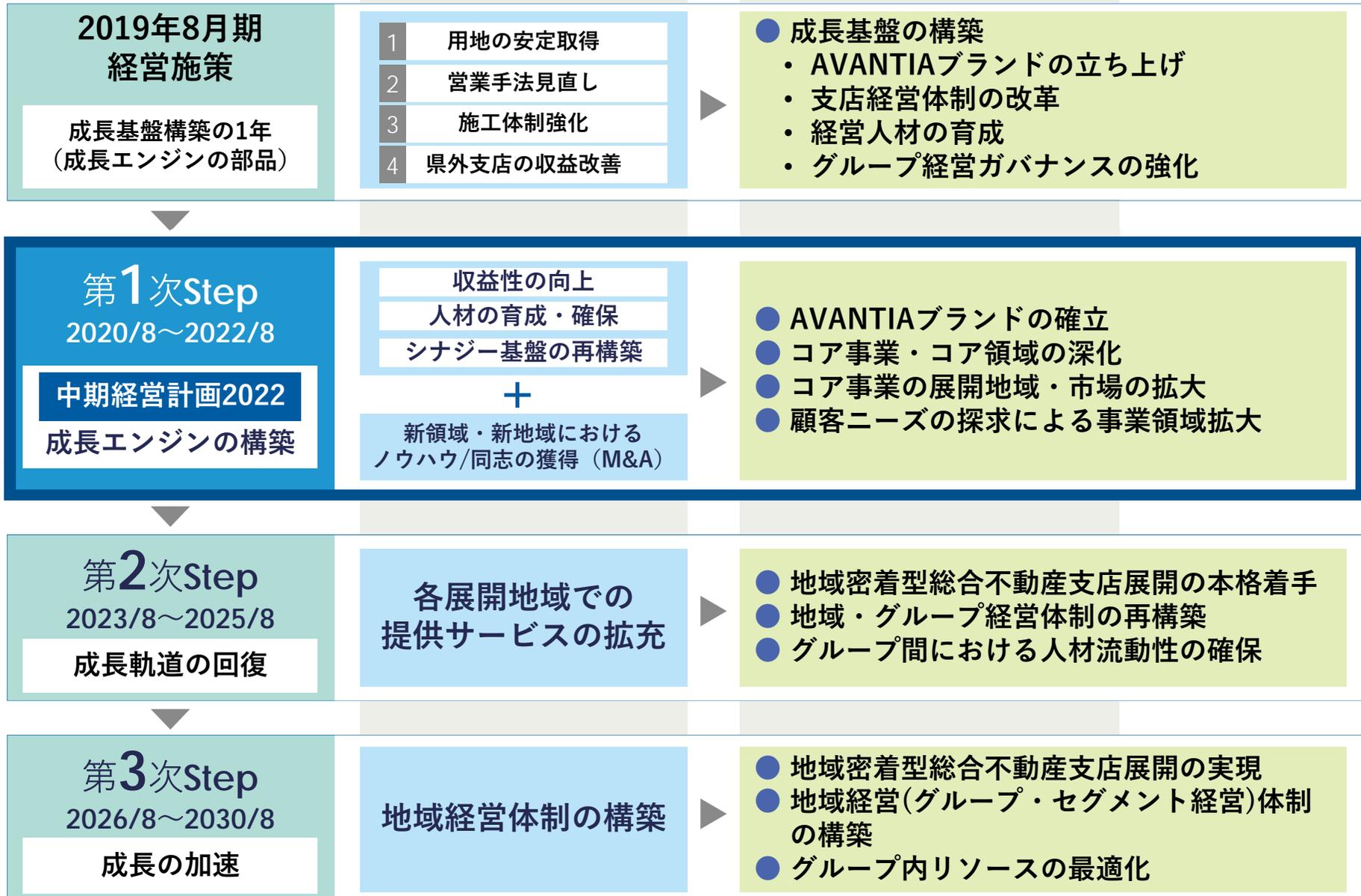
## 企業行動指針

## コーポレート・ガバナンス

# 長期ビジョン実現に向けたステップ

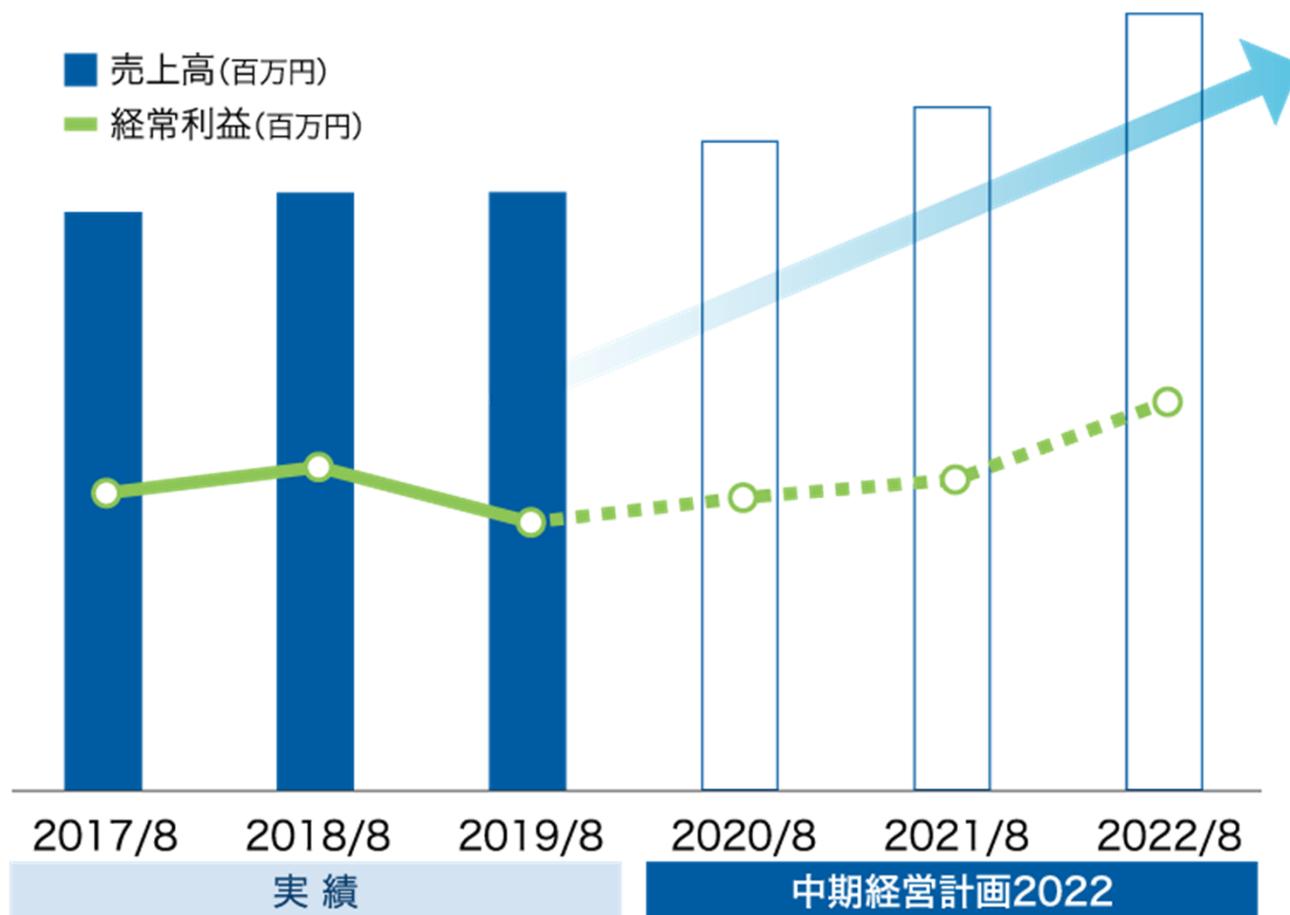
- ビジョン達成に向けたマイルストーンとして『VISION2030』を設定
- 3段階のステップで「ビジョン実現」と「企業価値2倍」を目指す
- 『中期経営計画2022』は、ビジョン実現に向けた“重要な投資期間”と位置づけ





# 目標水準（2022年8月期、2030年8月期）

AVANTIA



## 最終年度目標 (2022/8月期)

売上高  
**500億円**

経常利益  
**25億円**

ROE  
**6%以上**

引渡棟数  
**1,200棟**

## VISION2030 (2030年8月期)

売上高 **1,000億円**

経常利益 **60億円**

ROE **8.0%以上**

## AVANTIAブランドの継続強化

- ・ ブランドプロモーションの展開（会社認知・ブランド認知の向上）
- ・ 住宅ブランドとしての商品力・魅力の向上

## 愛知県での戦略

- ・ デザインギャラリーを中心とした深耕と総合不動産店舗化の開始

## 愛知県以外の東海圏、コア外エリアの戦略

- ・ 建売住宅を中心とした安定供給による地域シェアの増大

## 重点強化地域

- ① 関西地区 → 3～4店舗体制(宝塚+2～3拠点新設) + 巨勢工務店
- ② 三重地区 → 2店舗(四日市・津) + 宇戸平工務店、プラスワン

## 周辺事業育成

- ① リフォーム&リノベーション事業確立 → サンヨー不動産の収益化
- ② 土地仲介+請負住宅事業 → サンヨー不動産+AVANTIA Sシリーズ

## 新たな展開施策

- ① 首都圏進出開始（自社出店 or M&A）
- ② 総合不動産店舗モデル店スタート

## VISION2030実現に向けた重要期間＝投資期間

### ■ AVANTIAブランドの強化 【進行中】

#### 住宅商品ブランドとしての認知拡大施策展開と商品力追求

##### ■ プロモーション展開

###### ➤ 社名・ブランド名の認知・浸透に注力

大衆層：TV-CMやラジオ局公開生放送への協賛(店舗提供)等を活用

コア層：ポータルサイトやSNSを通じたWEB集客強化(特にLINE,Instagram)

##### ■ AVANTIAブランド商品の強化・開発

###### ➤ AVANTIAコンセプトモデル（新グレード）… [計画中]

###### ➤ AVANTIAオリジナル住宅設備・インテリア… [計画中]

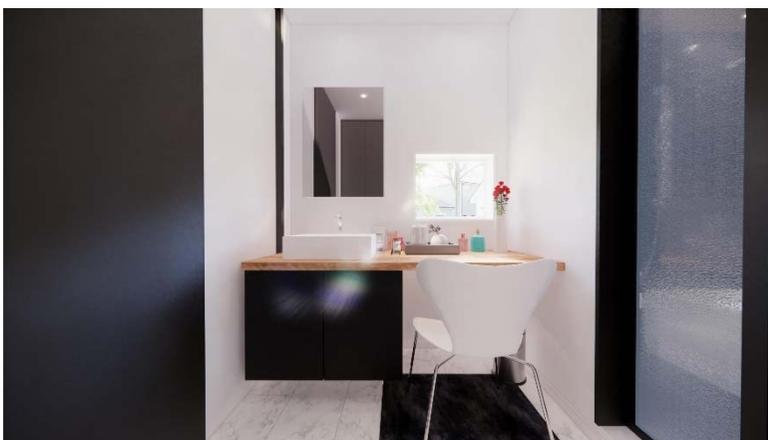
###### ➤ 天空の家：都市型ルーフバルコニープラン… [2020年3月販売開始]

###### ➤ SORAENE：創エネ・環境住宅(太陽光＋蓄電池)… [計画中]

###### ➤ AVANTIAランドスケーププロジェクト… [計画中]

## AVANTIAコンセプトモデルとして新グレードを開発中

- ◆ “美しい家”を目指したAVANTIAを体現するコンセプトモデルとして開発
- ◆ シンプルで無駄のない構造と間取りを追求し、住宅設備や家具を含めトータルでデザイン・コーディネートすることで建物の魅力を最大化
- ◆ キッチンや洗面、リビング家具などはメーカーと共同開発した当社オリジナル品を採用



## AVANTIA “天空の家”

- ◆ 都市型ルーフバルコニープランとして開発
- ◆ ルーフバルコニーの採用で限られた敷地でも充実したガーデンスペースを確保



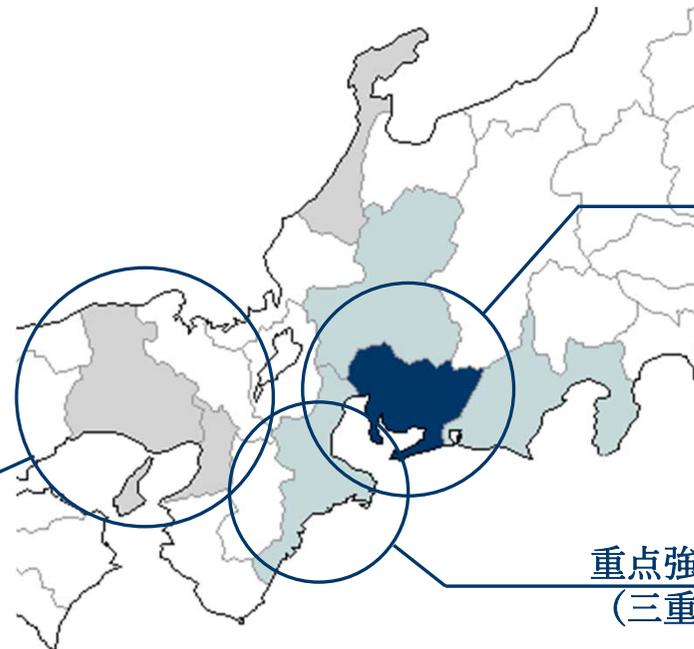
## ■ 販売体制の充実（地域戦略） 【進行中】

### コアエリア・重点強化地域を中心に販売体制の見直しを推進

- あま営業所をデザインギャラリー名古屋西支店に統合
  - ➔ 総合不動産モデルのトライアル店舗として4月スタート
- 三重事業部は、四日市支店、津営業所と合わせ順調に受注獲得進む
  - ➔ 宇戸平工務店、プラスワンとのシナジー深化を継続
- 関西事業部は、2月より建売物件が順次完成し、商談が活発化
  - ➔ 拠点増設検討と並行し、着実な販売体制の構築を急ぐ

現在、東海圏を中心に  
●5デザインギャラリー  
●10支店  
●2営業所  
●連結子会社8社  
で事業展開

重点強化地域  
(関西商圏)



コアエリア

重点強化地域  
(三重商圏)

## ■ 総合不動産サービス店舗化のトライアル着手 【前倒し】

### サンヨー不動産・プラスワンとのシナジーによる総合不動産サービスの構築

- リフォーム事業、不動産仲介事業等にグループとして本格着手
- 総合不動産サービス店舗のトライアルを前倒しで着手（2020.4~）
  - サンヨー不動産の営業リソース・ノウハウをDG各店舗に派遣
  - DG名古屋西支店：リフォーム事業・不動産仲介事業を開始
  - その他DG各店舗：リフォーム事業を開始
- 不動産コンサルティングを中心とした対法人営業部隊を創設



## ■ ESG/SDGs経営の推進 【進行中・順次着手】

### 企業としての成長と持続的な社会実現の両立可能性を模索

- 「家に住む」「街に暮らす」をテーマにSDGsゴール・ターゲットに誘導
  - 創エネ・環境住宅“SORAENE”開発・販売
    - ➔ お客様の金銭的負担を無く“環境貢献”
  - 住むことに憧れる“美しい街区”
    - ➔ “街”と“コミュニティ”をデザインするプロジェクトを始動
  - なでしこリーグ“NGUラブリッジ名古屋”のスポンサー参画
    - ➔ チームの地域密着・地域貢献姿勢に賛同
  - “アートのある暮らし”をすべてのお客様に提供
    - ➔ インテリアの一部としての“アート”をお客様が体験
- 健康経営・働き方改革を継続的に推進
  - 経済産業省「健康経営優良法人」の認定に向け準備開始



## 創エネ・環境住宅“SORAENE(ソラエネ)”

- ◆ 太陽光と蓄電池のパッケージ住宅を開発
- ◆ “顧客負担実質 0 円+10年後設備無償譲渡“で、顧客負担なく環境貢献を実現





## AVANTIA ランドスケープデザイン

- ◆ “家”だけでなく“街に住む”ことにフォーカス
- ◆ 美しい“街並み”と“コミュニティ”をデザインし、暮らす人々に新たな価値を提供





## NGUラブリッジ名古屋のスポンサーに参画

- ◆ なでしこリーグ一員として地域に密着した活動を行うチーム方針に賛同  
→ メンバー・スタッフの雇用やイベントへの協賛等でチーム活動を応援
- ◆ 地域・社会貢献、女性の活躍推進をスポーツを通じて支援





## “アートのある暮らし”をAVANTIAが提案

- ◆ アーティストの支援を通じ、住宅のインテリアの一部として“アート”を提案
- ◆ “AVANTIA×Art”として新たな付加価値を創造

美しい絵  
ARTIST  
COLLABORATION





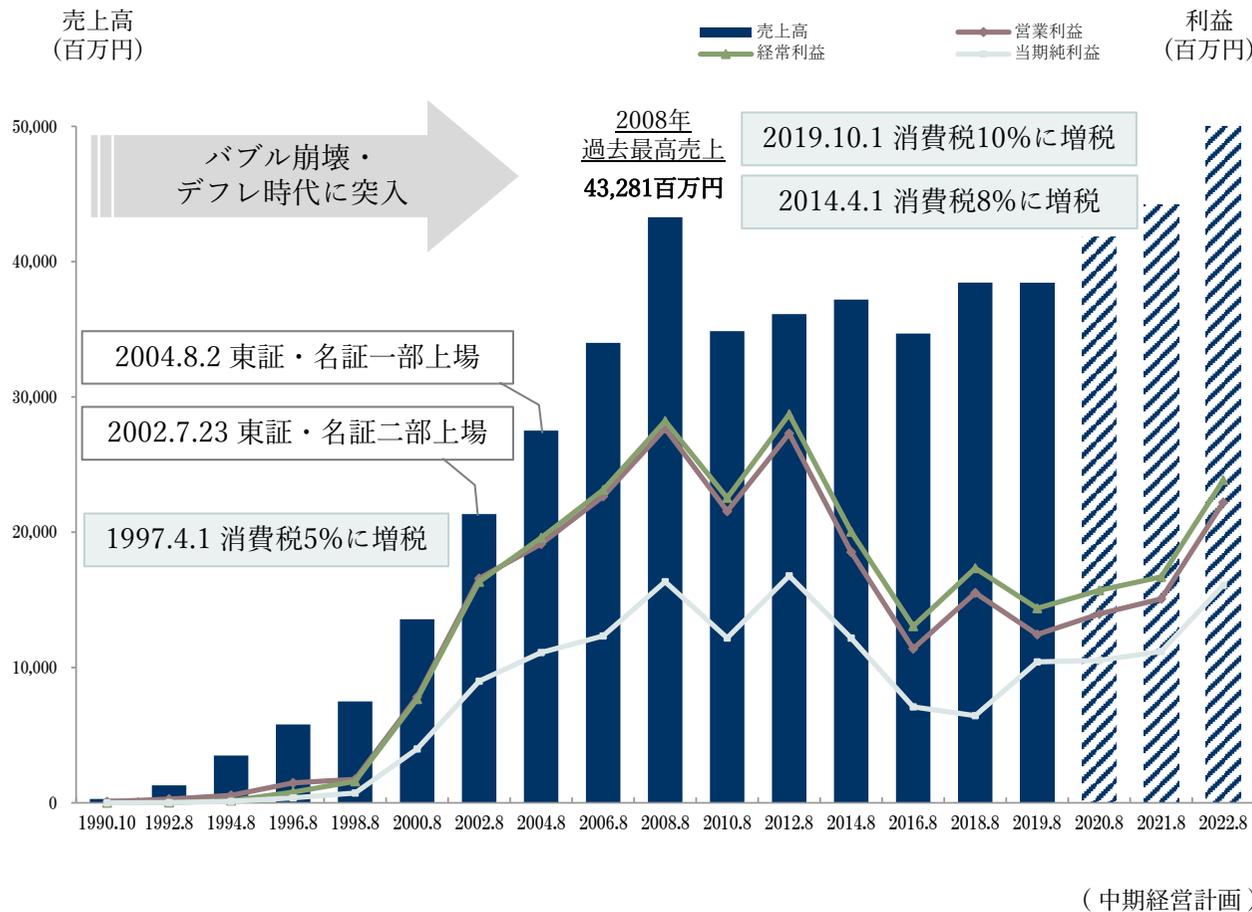
## 4. 会社概要

商 号	株式会社 AVANTIA (旧商号：株式会社サンヨーハウジング名古屋)
設 立 日	1989年11月16日
本 社 所 在 地	愛知県名古屋市瑞穂区妙音通三丁目31番地の1
代 表 者	代表取締役社長 沢田 康成
資 本 金	3,732百万円
社 員 数	(単体) 312名 (連結) 496名 (2020年2月29日 現在)
上 場 (8904)	東証・名証2部：2002年7月23日 東証・名証1部指定：2004年8月2日
グループ会社 (主な事業内容)	<p>サンヨーベストホーム株式会社：名古屋市内を中心とした分譲マンションの販売</p> <p>サンヨー測量株式会社：土地の測量等</p> <p>株式会社巨勢工務店：公共・民間の建築工事、土木工事等の請負</p> <p>ジェイテクノ株式会社：公共・民間の建築工事、土木工事、管工事等の請負</p> <p>株式会社宇戸平工務店：公共・民間の建築工事等の請負</p> <p>五朋建設株式会社：静岡市を中心とした戸建住宅の施工、販売</p> <p>株式会社サンヨー不動産：リフォーム、不動産仲介、中古再販（リノベーション）</p> <p>株式会社プラスワン：リフォーム、不動産仲介、不動産売買</p>

東海圏を中心に5デザインギャラリー、10支店、2営業所  
連結子会社 8 社で事業展開



(2020年3月31日 現在)



- 1989年11月 設立
- 1999年 7月 サンヨー測量株式会社 設立
- 2002年 7月 東証・名証二部上場
- 2003年 2月 サンヨーベストホーム株式会社 グループ会社化
- 2003年 3月 株式会社巨勢工務店 グループ会社化
- 2004年 8月 東証・名証一部上場
- 2007年 5月 ジェイテクノ株式会社 設立
- 2013年10月 株式会社宇戸平工務店 グループ会社化
- 2016年 9月 五册建設株式会社 グループ会社化
- 2019年 7月 株式会社サンヨー不動産 設立
- 2019年10月 株式会社プラスワン グループ会社化

過去一度も赤字決算・減配は無し

事業環境の変化に柔軟に対応し、健全かつ強固な企業体質を構築

## 戸建住宅事業 81.6%

(AVANTIA・五朋建設)

グループのコア事業として  
「AVANTIA」ブランドの  
戸建住宅を販売

	〈受注実績〉	〈引渡実績〉
2018.8期	753棟	808棟
2019.8期	760棟	803棟
2020.8期	922棟	879棟
	(計画)	



## マンション事業 3.2%

(サンヨーベストホーム)

「サンクレーア」ブランドとして、  
交通利便性や住環境に優れた分譲  
マンションを愛知県内で展開

〈販売中〉

2019.9	サンクレーア上社	(27戸)
2020.2	サンクレーア桜通泉	(28戸)



## その他の事業 0.5%

(サンヨー測量・サンヨー不動産・プラスワン)

リフォームや不動産仲介、中古住宅等、  
「総合不動産サービス」提供に向けた  
新たな事業を展開

## 一般請負工事事業 14.7%

(巨勢工務店・ジェイテクノ・宇戸平工務店)

公共施設や土木、管工事等、地域の  
インフラ整備を事業として展開

自由に 楽しく 美しく

## *Architectural Design*

誰もが憧れを抱き、住むことが誇りとなる最先端の邸宅。  
美しいデザインを目指し、形状と素材に、シンプルにこだわり抜いた住まいを提案

## *Quality Standard*

住宅性能評価の最高等級の性能を基準に設計。  
制振ダンパーや省令準耐火構造の機能を標準装備し、住む人の安心安全な暮らしを追求

## *Total Care Support*

住宅設備機器の10年間保証に加え、建物30年延長保証、地盤10年保証、24時間365日対応の修理相談や駆け付けなどの安心のサービス等、住む人に寄り添った安心を提供



## 株式会社AVANTIA 成長戦略部

〒467-0842 名古屋市瑞穂区妙音通三丁目31番地の1

TEL: 052-859-0034 FAX: 052-859-0935

e-mail: [ir@avantia-g.co.jp](mailto:ir@avantia-g.co.jp)

### 【将来見通しに関する注意事項】

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。また、業績等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、安全性を保証するものではありません。本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。