

事業計画及び成長可能性に 関する事項

アジアクエスト株式会社

2024年2月28日

証券コード：4261

AsiaQuest
Pure Challenge with
You

目次

1. 会社概要
 2. 事業概要
 3. 市場環境
 4. 強みと特徴
 5. 成長戦略
 6. リスク情報
- Appendix

1. 会社概要

会社概要

社名 アジアクエスト株式会社

設立 2012年4月11日

代表者 代表取締役社長 桃井 純

所在地
本社 東京都千代田区飯田橋3-11-13 飯田橋i-MARK ANNEX6階
福岡オフィス 福岡県福岡市中央区舞鶴1-1-11 天神ガラスビルディング6階
別府オフィス 大分県別府市駅前町12-12 ANNEX KEI BL 2階

ホームページ <https://www.asia-quest.jp/>

資本金 410,158千円 (2023年12月末)

従業員数 325名 (2023年12月末)

主要株主 桃井 純、JHDアセットマネジメント株式会社 等

子会社 PT.AQ Business Consulting Indonesia(インドネシア法人)
AsiaQuest Internet Malaysia SDN. BHD.(マレーシア法人)

ミッション・理念

Mission ミッション

企業のデジタルトランスフォーメーション
(DX) を支援する

Philosophy 理念

時代の変化の中に、無限の機会を見出し、
そこに価値を提供していくこと

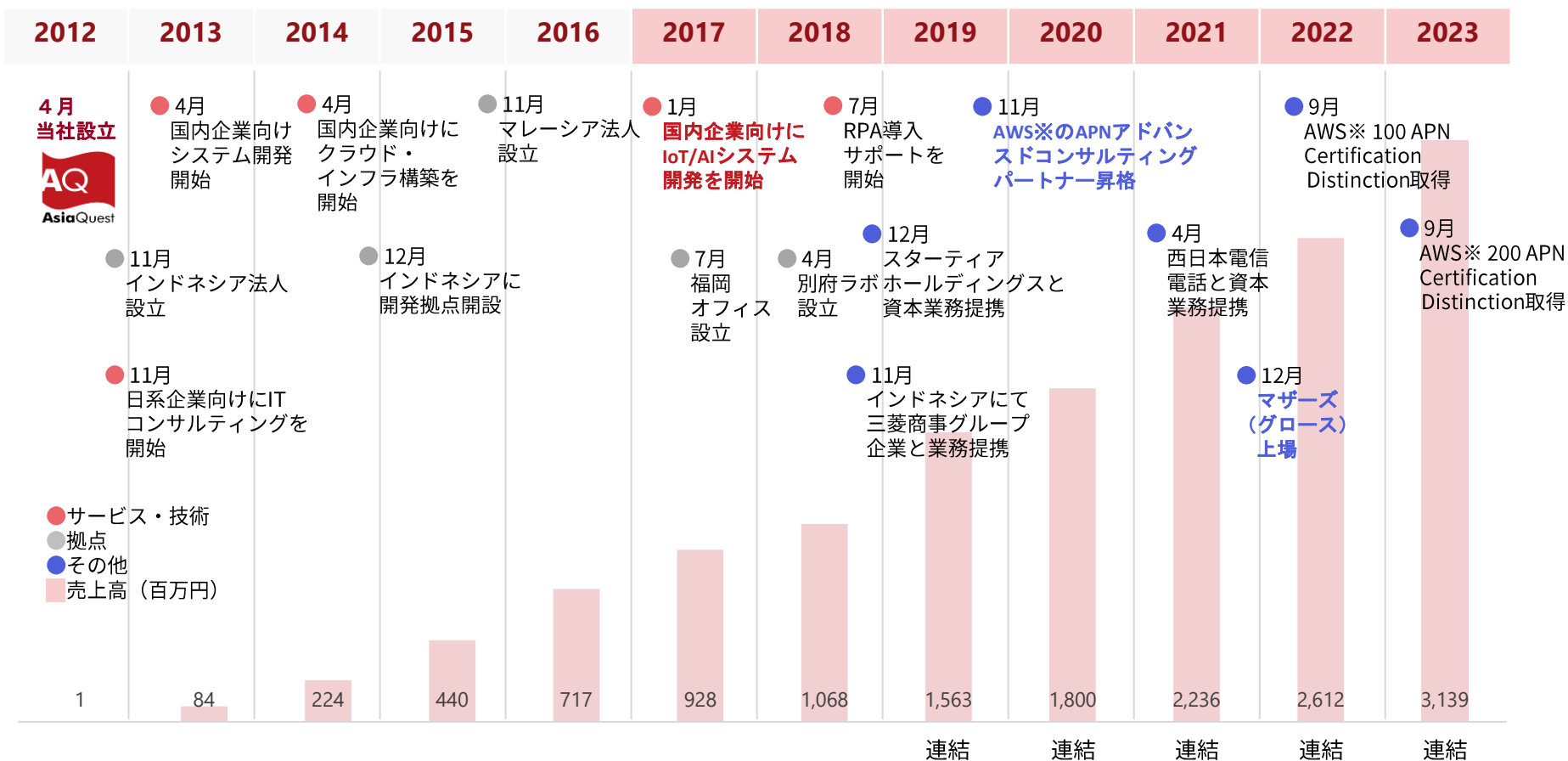
Brand Slogan ブランドスローガン

Pure Challenge with You

沿革

2012年の設立以来、技術領域・拠点の両面で拡大

DXの支援本格化

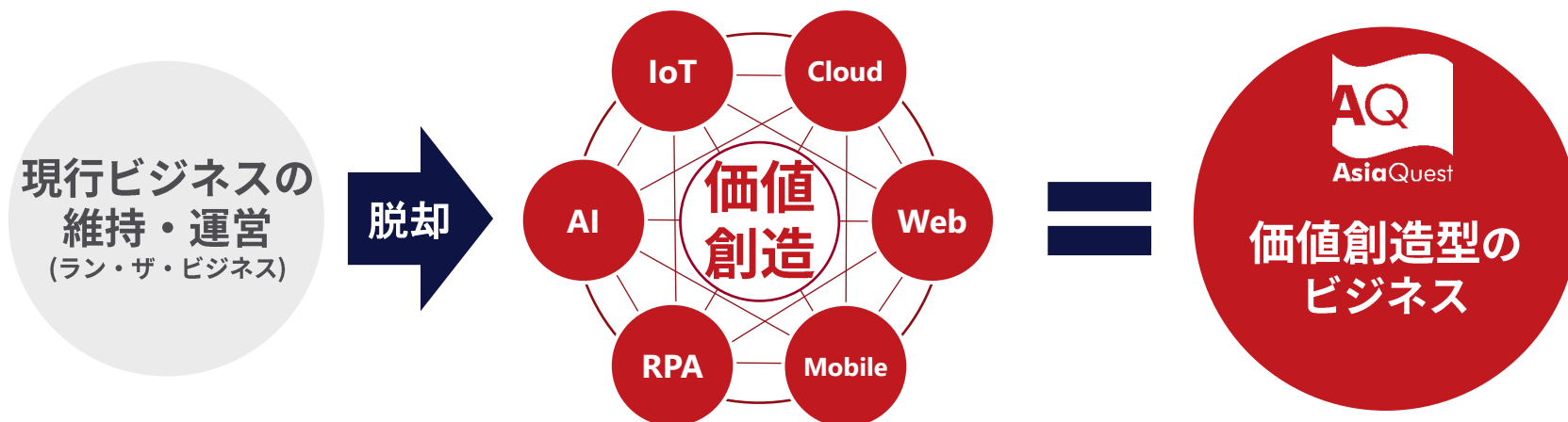


※ Amazon Web Services

2. 事業概要

事業内容～デジタルトランスフォーメーション事業

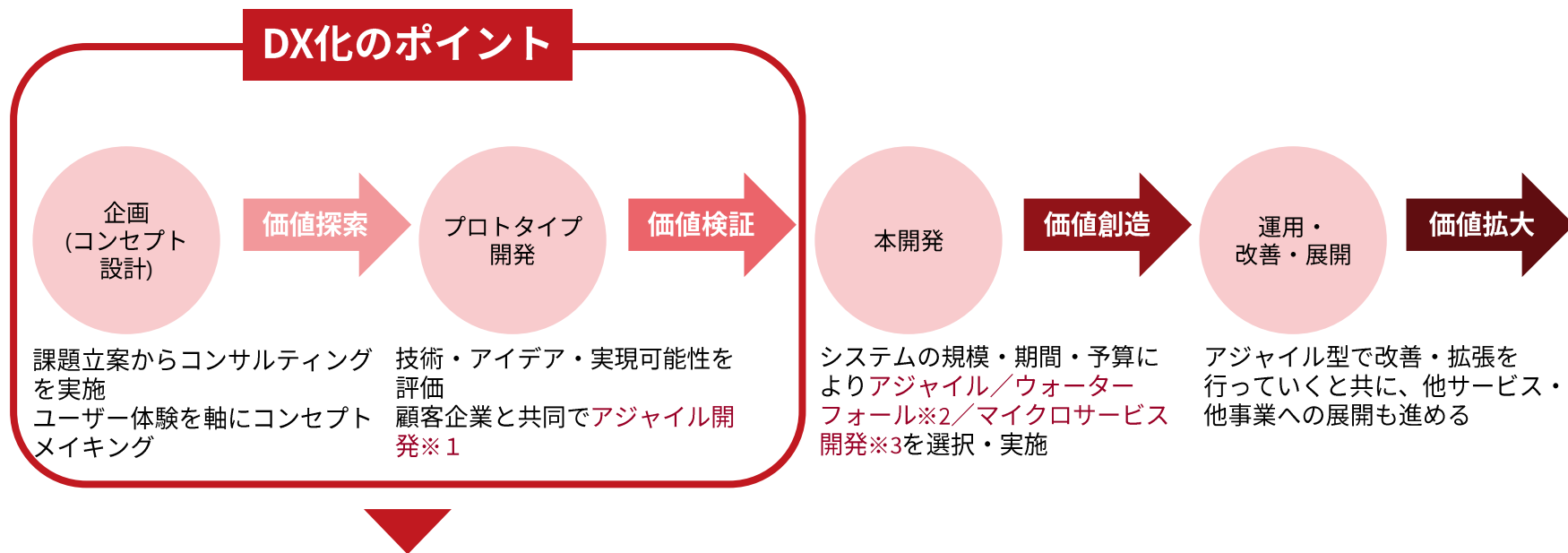
従来のITの領域を脱皮し、デジタル技術を活用した新しいSIサービスを展開



お客様と一体となってDXを推進する共創的パートナーへ

当社の支援プロセス

DX実現において新たな価値創造を行う為には、仮説検証型の開発を推奨



価値探索、価値検証フェーズで、不確実性を減らしながら、
コンセプトの検証、選択肢の絞り込み、意思決定を行う

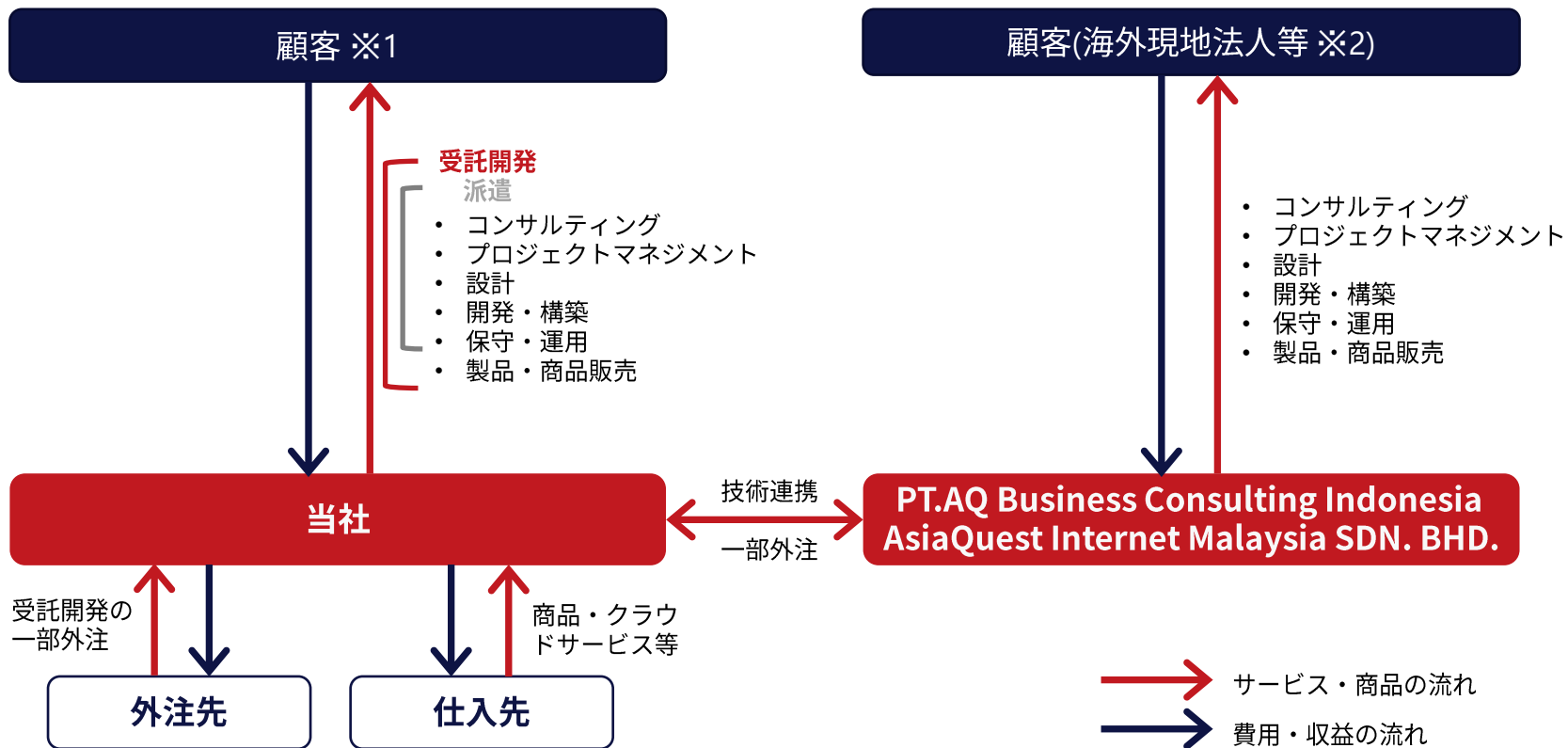
※1 迅速・柔軟な推進を実現する開発手法

※2 古くからあるポピュラーな開発手法

※3 小さな独立した複数のサービスでソフトウェアを構成する開発手法

ビジネスモデル

顧客ニーズに応じて、受託開発・派遣を選択、業務範囲も上流から下流まで幅広く対応



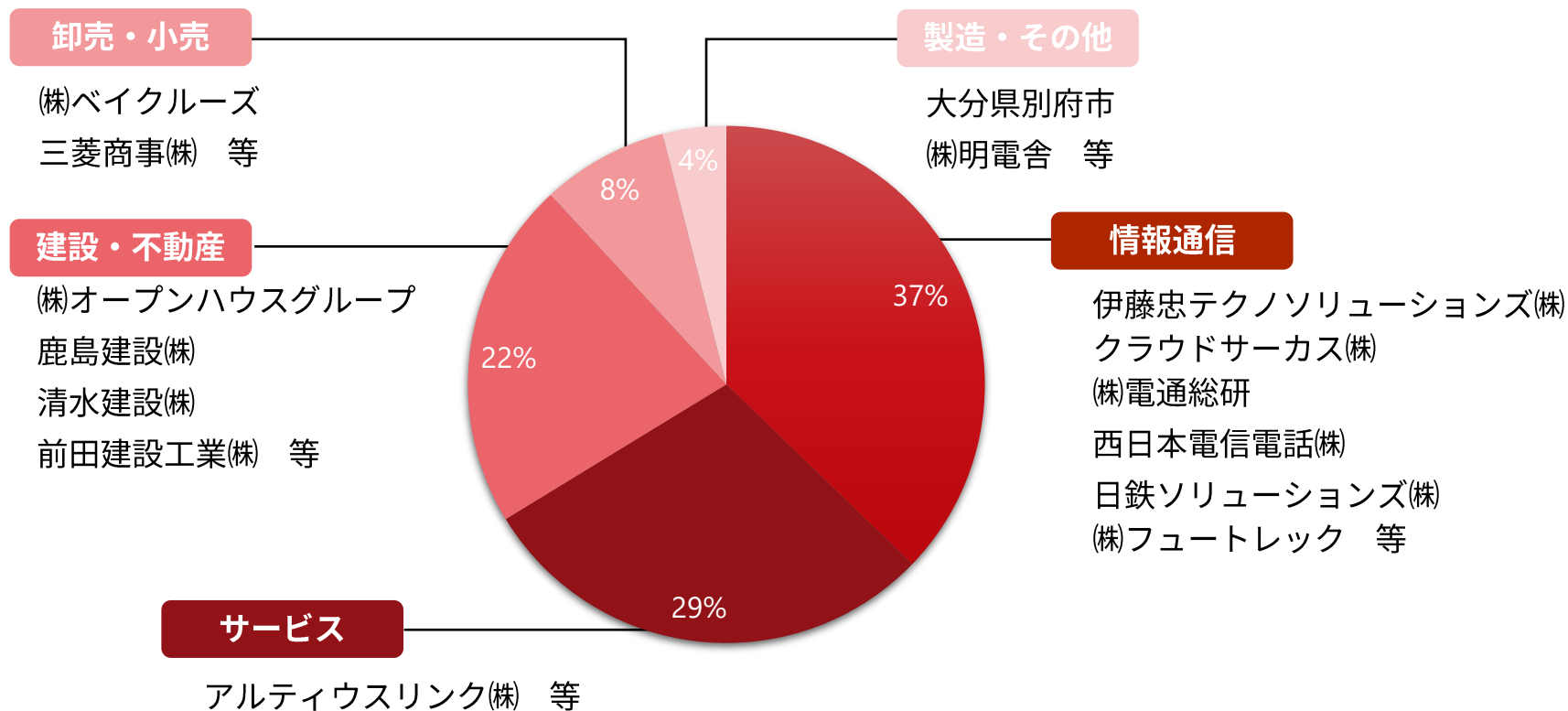
※1 情報通信業、サービス業、建設業の企業が中心

※2 日系企業の海外現地法人が中心

取引先の業種

DX案件を軸に多種多様な業種にわたる取引実績あり、着実に縦・横に拡張

2023年度 業種別売上高割合 (単体)



3. 市場環境

背景

DXの大きな波の到来により、デジタルインテグレーション需要が一層高まる

背景 デジタルトランスフォーメーション (DX) の波

企業は、既存のビジネスから脱却して

新しい技術

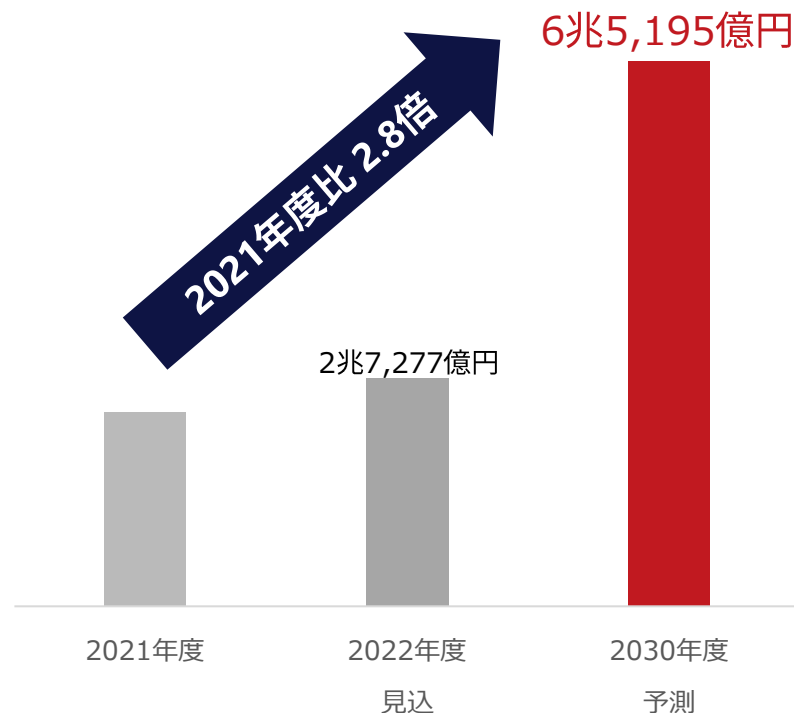
AI、IoT、クラウド、ビッグデータ、モバイル、
ソーシャル、RPA、ブロックチェーン、
ロボティクス等

を活用することによって
新たな価値を生み出していくことが求められている

コロナによりその動きが加速

企業はウィズコロナ、アフターコロナの時代に
求められる新しい事業環境を構築する為に、
DXへの早急な取り組みが求められている

【DXの国内市場（投資金額）】



(出典) (株)富士キメラ総研
『2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望
市場編/ベンダー戦略編』

従来ITサービスからデジタルへの移行

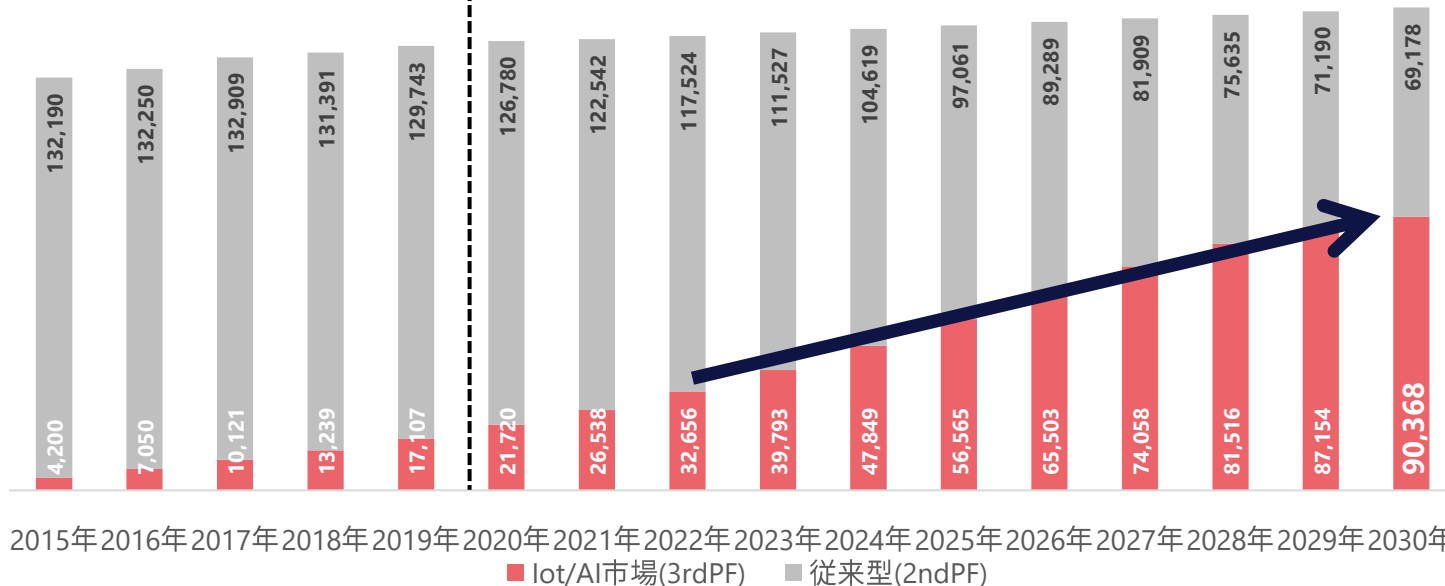
ITサービス市場は従来型のITサービス(2ndPF)から新しいIT投資(3rdPF)の時代に

【ITサービス市場の構造変化】

ITサービス市場は減少=旧来のSIビジネスの減少へ

IoT/AIなどの3rdPF市場大幅増加

2020年代後半には3rdPFが過半数を超える



2030年
約7兆円

第2のプラットフォーム

従来型の情報システム
開発需要

約9兆円

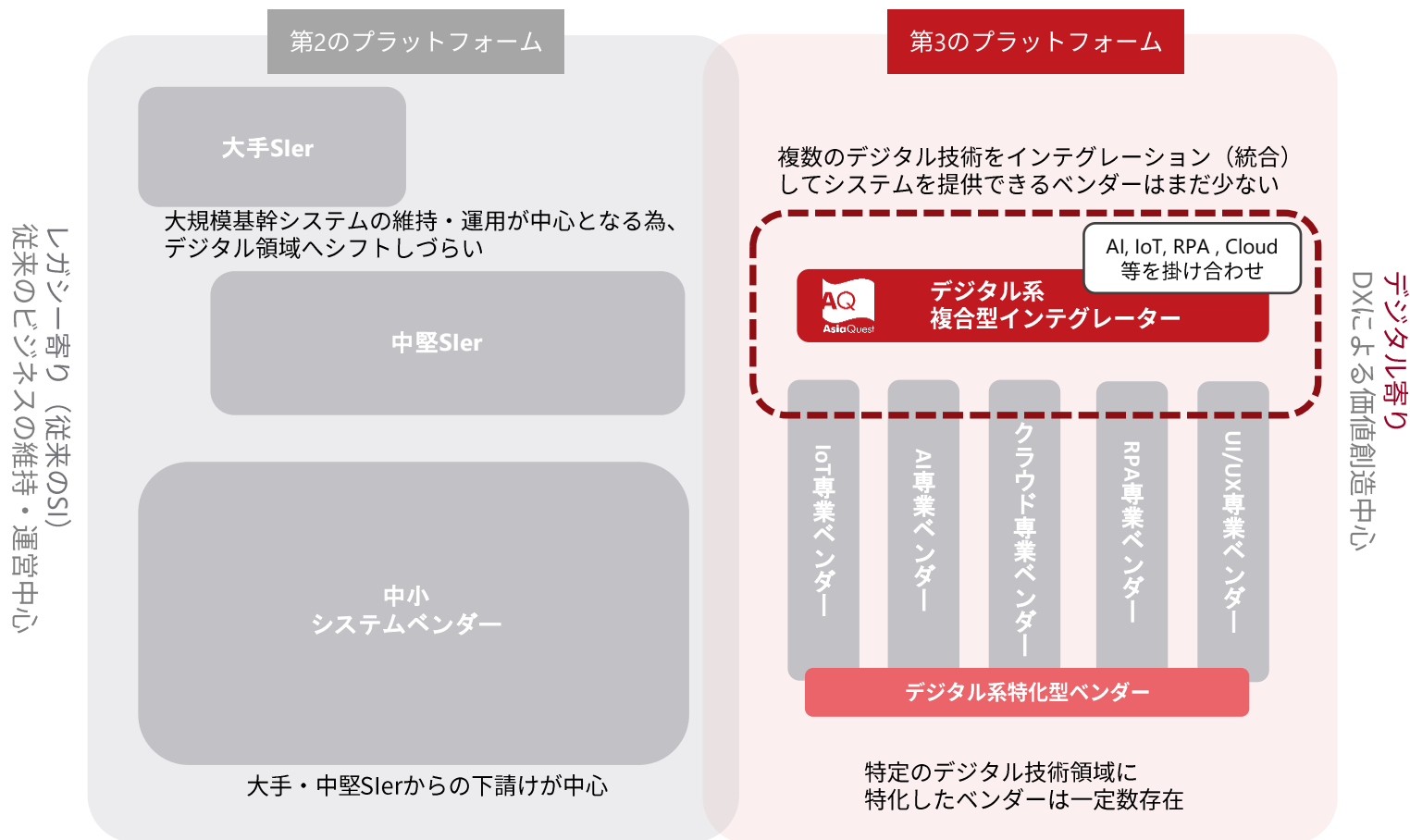
第3のプラットフォーム

クラウド、モビリティ
ソーシャル
ビッグデータ/アナリ
ティクス、IoT/AI関連の
需要

(出典) 経済産業省 『参考資料 (IT人材育成の状況等について) 』

SI市場におけるポジショニング

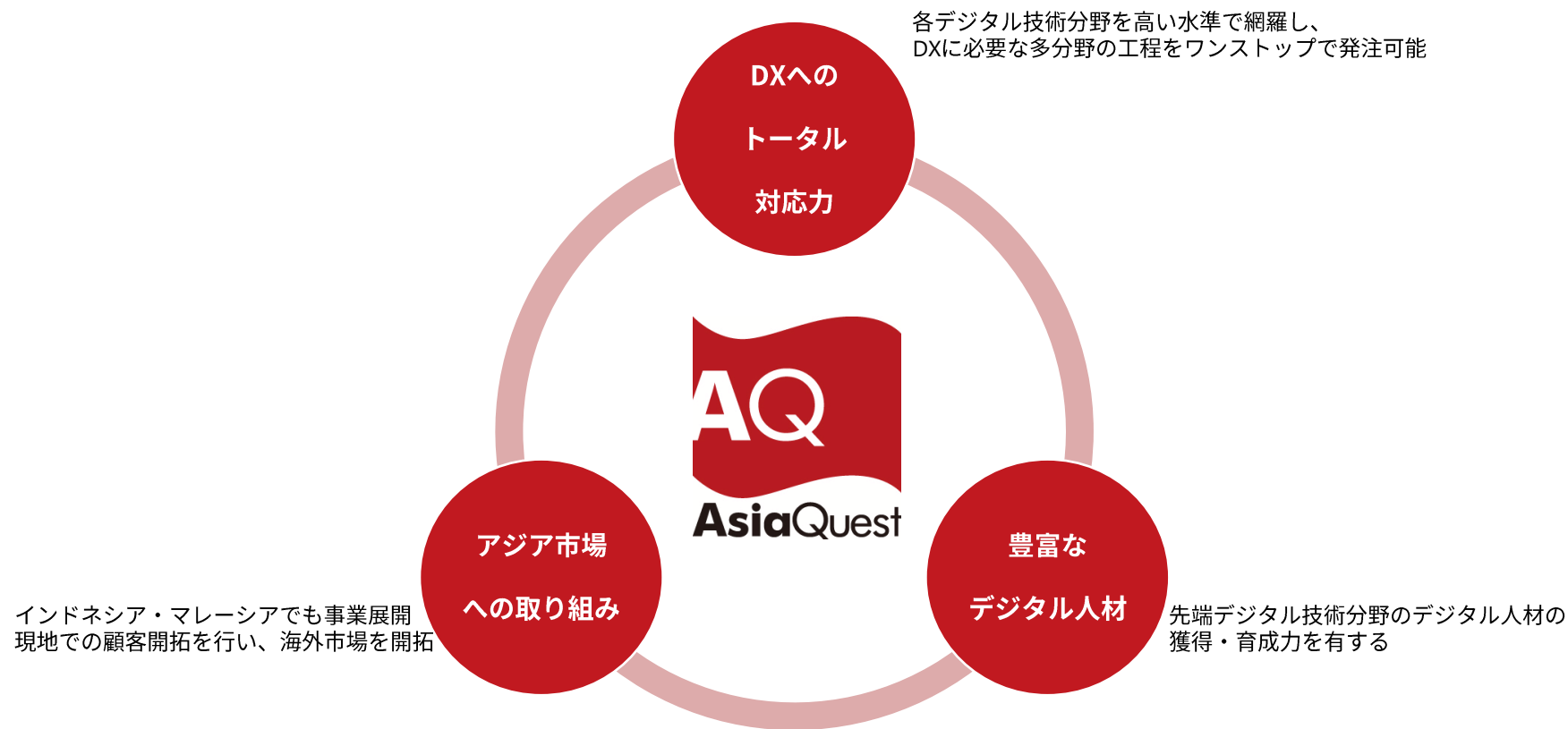
複数のデジタル技術を活用した複合型インテグレーター



4. 強みと特徴

当社の強み・特徴

DX市場の成長に応えるケイパビリティを備える

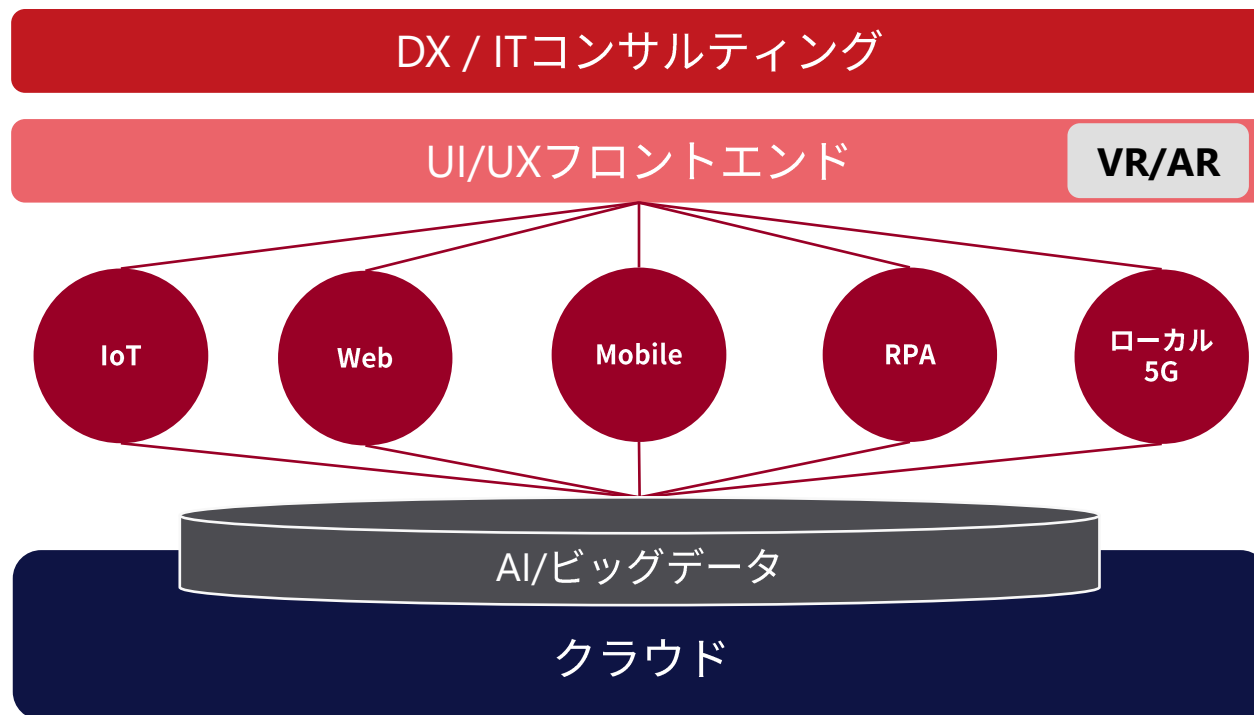


デジタル技術へのトータル対応力

特定分野・技術に固執せずに、幅広く網羅し、最適なものを組み合わせ提供

DX実現に必要な要素を網羅

IoT、AI、クラウド、RPA等の最新デジタル技術はもちろん、Web、モバイル、ビッグデータの解析等の技術、優れた顧客体験を実現するUI/UXのノウハウを織り交ぜ顧客ニーズに柔軟に対応
各デジタル技術分野はそれぞれに専門性が高く、それらを1社で網羅することで競争優位性を実現

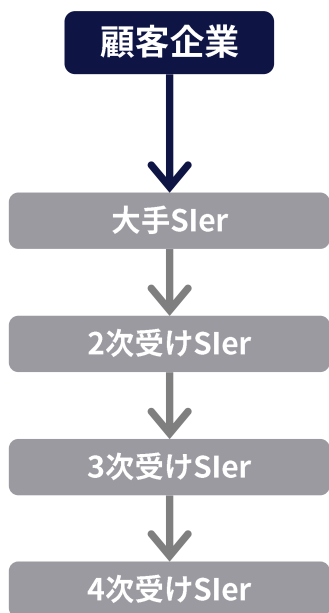


ワンストップでDX実現に必要なサービスを提供

Sler発注パターン

大手Slerに一括発注

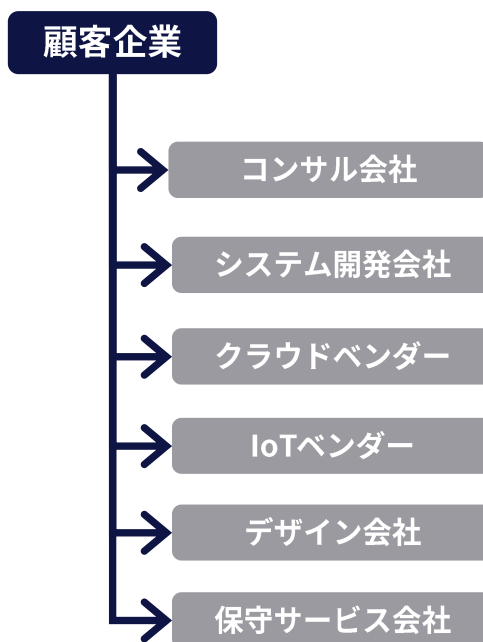
多重下請け構造。各マージンの積み上げで、コスト増大。顧客企業は開発者と直接コミュニケーションは取れない為、アジャイル開発は出来ない。



個別発注パターン

各機能ごとに個別発注

交渉、契約、発注、指示、受け入れ作業を個別に行わなければならない為、管理工数が膨大に。問題発生時に責任分解も難しい。



当社へ発注パターン

当社へワンストップで一括発注

DXに必要な多分野の工程を一括で発注可能であり、管理工数を削減可。各担当とも直接コミュニケーションを取れる為、アジャイル型の進め方が可能。



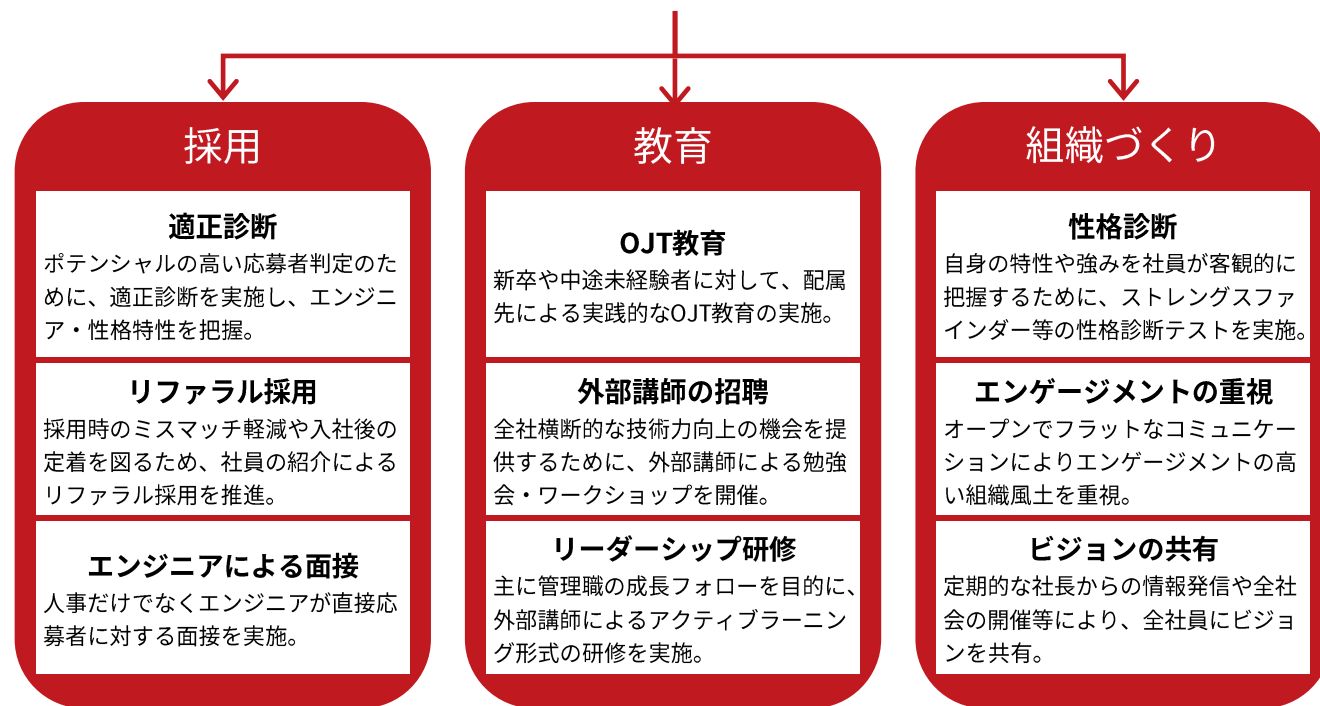
アジャイル型開発は、顧客のニーズに合わせてシステムやソフトウェアの仕様を迅速に変化させることができる開発手法の為、DXと親和性が高い

デジタル人材の獲得・育成・定着への取組み

先端デジタル技術分野のデジタル人材の獲得・育成・定着への取組みを実施
特に、性格診断や適性診断を活用し、個々の持つ個性を最大限に活かす為の取組みが特徴

【当社の採用・教育・組織作りの取組み】

「人はそれぞれ独自の個性と才能（強み）を持っていて、
その人にふさわしい『場』（機会や役割）を提供することでその才能が発現する」
という信念のもとに、採用・教育・組織づくりの3つの施策を戦略的に行っている。



【所属エンジニア例】

- IoT/AIエンジニア
- モバイルエンジニア
- フロントエンドエンジニア
- クラウドエンジニア
- Webシステムエンジニア
- ITコンサルタント
- 業務システムSE

アジア市場への取り組み

インドネシアとマレーシアにて累計100社以上の企業にIT支援サービスを実施

インドネシア法人（ジャカルタ／ジョグジャカルタ）

- **PT.AQ Business Consulting Indonesia**

マレーシア法人（クアラルンプール）

- **AsiaQuest Internet Malaysia SDN. BHD.**

業務内容

- ・ITコンサルティング
- ・システム開発
- ・Web制作
- ・kintone販売代理店



kintone導入

サイボウズ株式会社のkintoneの海外代理店としても活動



2019年 CYBOZU AWARD（サイボウズアワード）にて年間を通じて海外市場におけるサイボウズ製品の販売や導入活動において顕著な実績を残したパートナーに贈られる「グローバル賞」を受賞

- ・高い人口成長率や低い国民平均年齢等により、インドネシア、マレーシアは今後も成長が期待されており、特に2億7千万人の人口を有するインドネシアは、マーケットポテンシャルの大きさから多くの日本企業の進出先として選ばれています。
- ・現在東南アジアは急速にデジタル化が進んでおり、現地で事業展開を行う日系企業においてもサービスや業務のデジタル化が喫緊の課題となっております。
- ・当社グループは、直接海外現地にて品質とスピードを持ったインテグレーターとして、企業のデジタルトランスフォーメーション支援を行うことができます。

5. 成長戦略

2023年12月期 業績概況

4Qは回復したものの、2Q/3Qの大口案件の開始時期延期等に伴う稼働率低下はカバーしきれず、売上高は3,139百万円（前期比+20.2%）、営業利益は310百万円（同△15.4%）、親会社株主に帰属する当期純利益は198百万円（同△14.4%）と前期比で増収減益

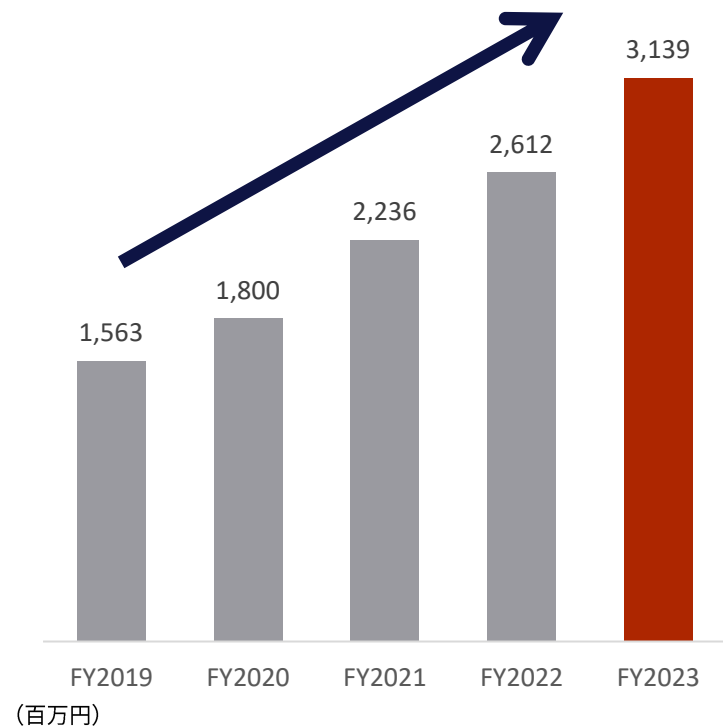
(百万円)	2022年12月期	2023年12月期	前期比		2023年12月期 修正予想 (2023/11/14発表)	予実 進捗率
			増減額	増減率		
売上高	2,612	3,139	+526	+20.2%	3,147	99.8%
営業利益	367	310	△56	△15.4%	301	102.9%
(%)	14.0%	9.9%	△4.2pt	—	9.6%	—
経常利益	367	308	△59	△16.2%	301	102.3%
(%)	14.1%	9.8%	△4.3pt	—	9.6%	—
親会社株主に帰属する当期純利益	232	198	△33	△14.4%	193	102.6%
(%)	8.9%	6.3%	△2.6pt	—	6.2%	—

売上高とエンジニア数の推移

エンジニア数の増加に伴い、売上高は順調に伸長

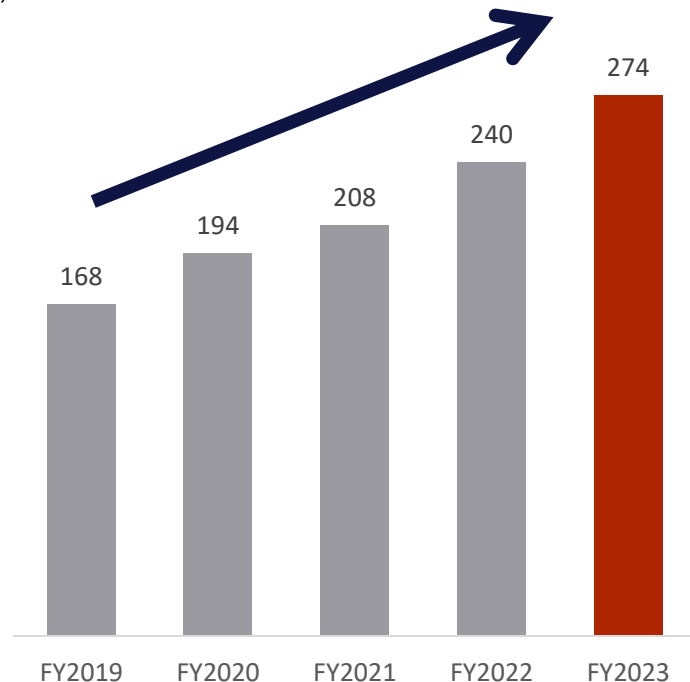
売上高の推移

(百万円)



エンジニア数 (単体)※の推移

(人)

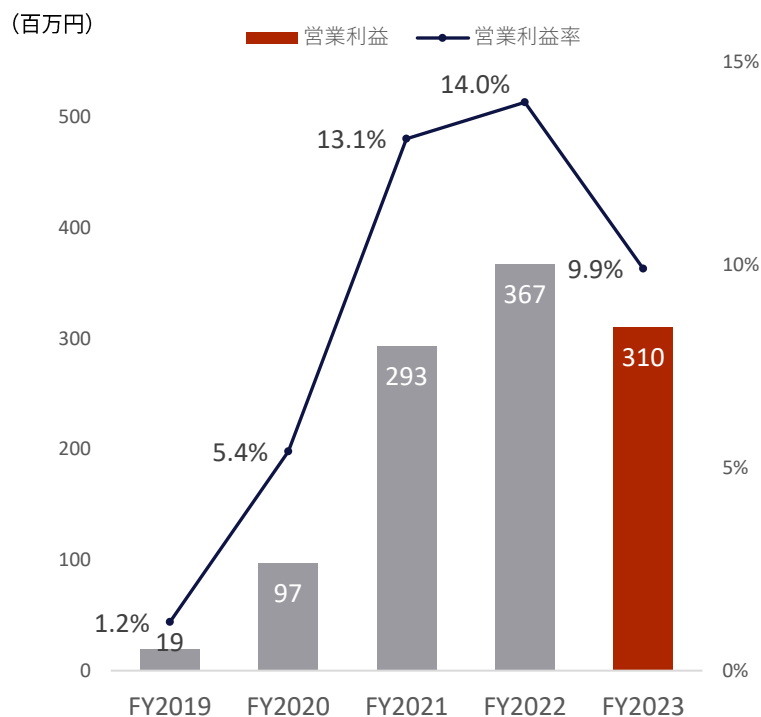


※製造部門の事務・営業専門職を除いたエンジニア・コンサルタント等
専門人材の期末人数 (単体)

営業利益の推移と費用構成

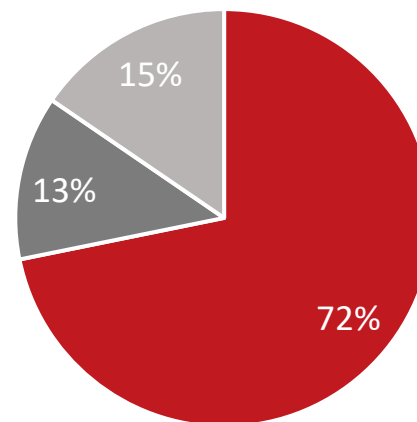
営業利益は順調に伸張するも、2023年度は期中に一時稼働率が低下したことたから減益
売上原価・販管費のうち7割超を労務費・人件費が占める

営業利益の推移



費用構成

2023年度単体
売上原価・販管費構成

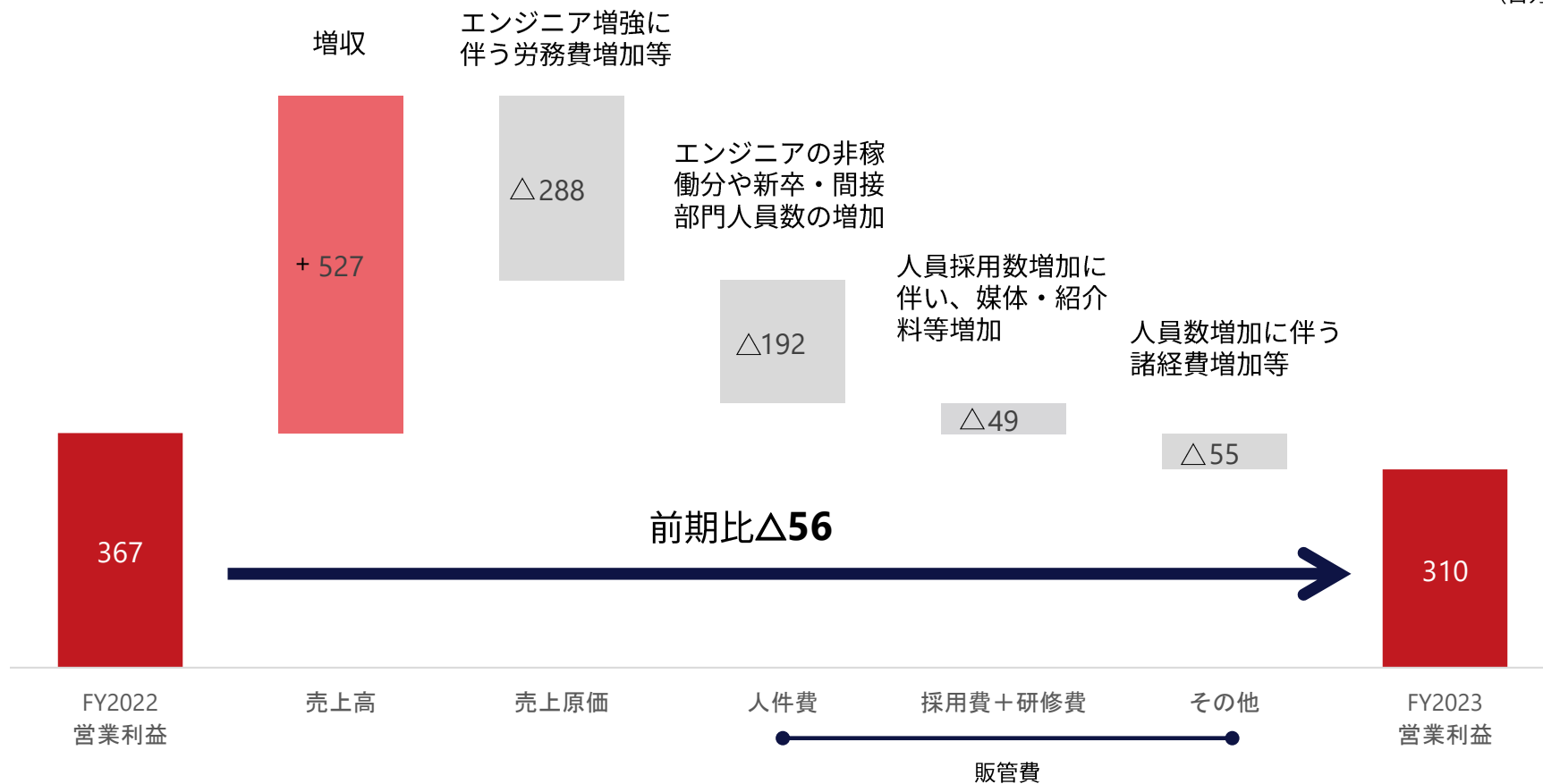


- 労務費・人件費
- 材料費・外注費
- その他

営業利益の増減分析

売上高は増収するも、人員増加に伴う費用増加により営業利益は前期比△56百万円

(百万円)



2024年12月期 業績予想

引き続き顧客需要は旺盛であり、需要に対応すべくエンジニアの増強・育成により増収増益を見込む

(百万円)	2023年12月期 (実績)	2024年12月期 (予想)	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,139	4,022	+883	+28.1%
営業利益	310	401	+90	+29.3%
(%)	9.9%	10.0%	+0.1pt	—
経常利益	308	398	+90	+29.4%
(%)	9.8%	9.9%	+0.1pt	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	198	266	+67	+34.0%
(%)	6.3%	6.6%	+0.3pt	—

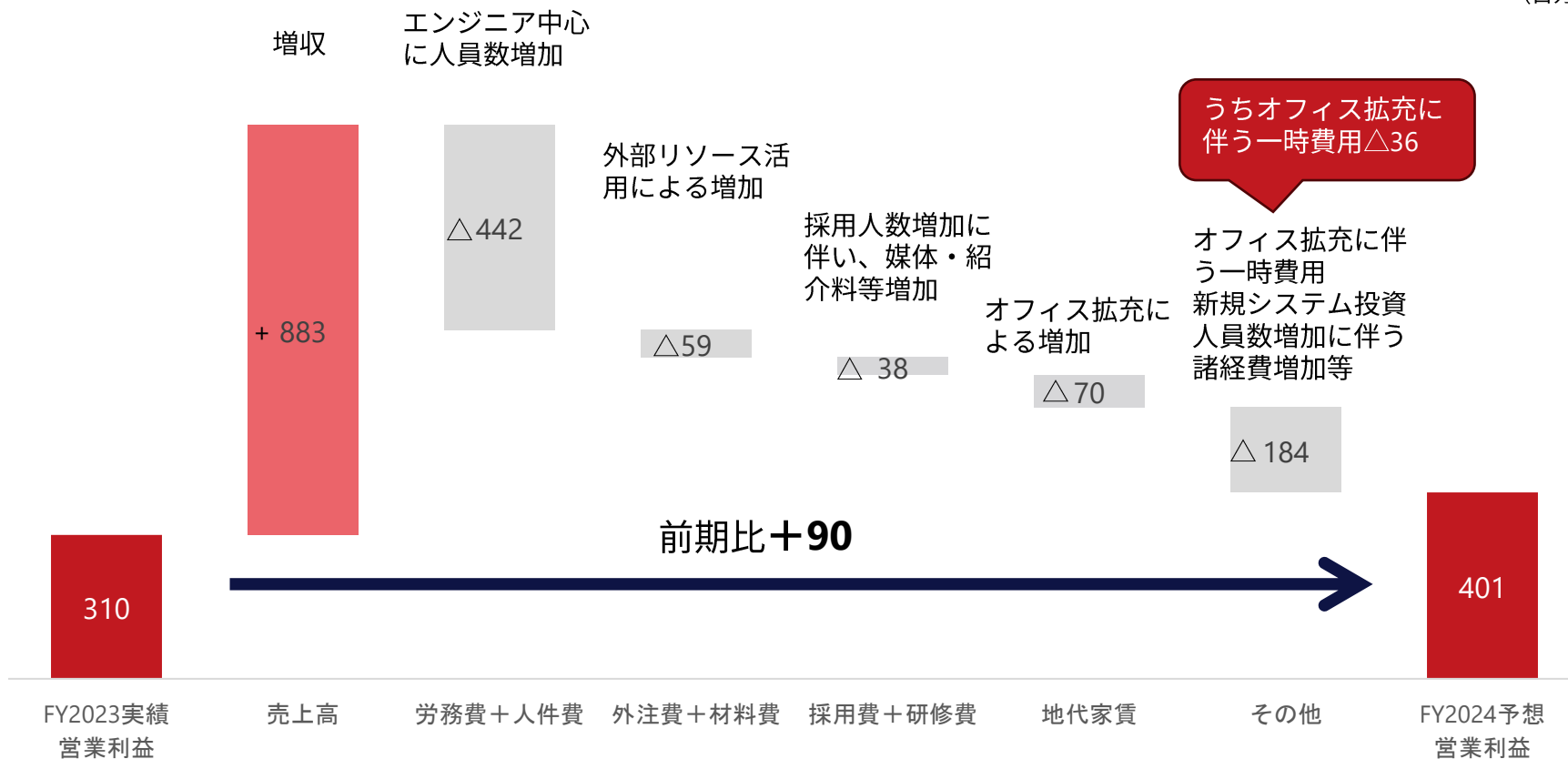
前提等

- エンジニアやコンサルタントの増強・育成のために、採用費・研修費等に一層の積極投資
- エンジニア数(単体)は47名増加を目指す
- 人員増加に対応すべく、オフィス拡充に伴うコスト増加を見込む

2024年12月期業績予想 営業利益の前期比増減要因

人員増加に伴う費用増加に加えて、オフィス拡充に伴う費用増加を増収分で補い、営業利益は前期比+90百万円を計画

(百万円)

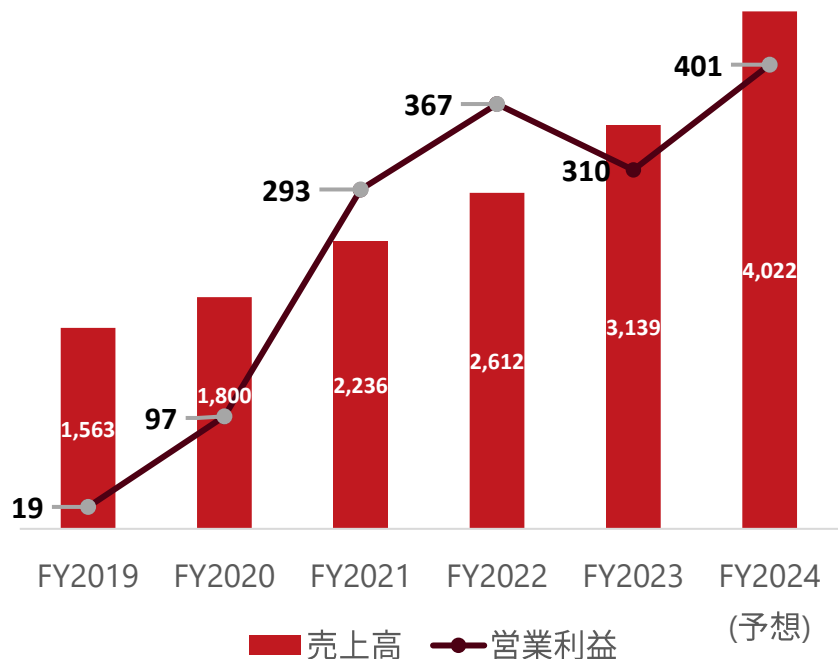


実績・業績予想推移

2024年度は、売上高成長率28.1%、営業利益率10.0%の業績予想

【売上高・営業利益の推移】

(百万円)

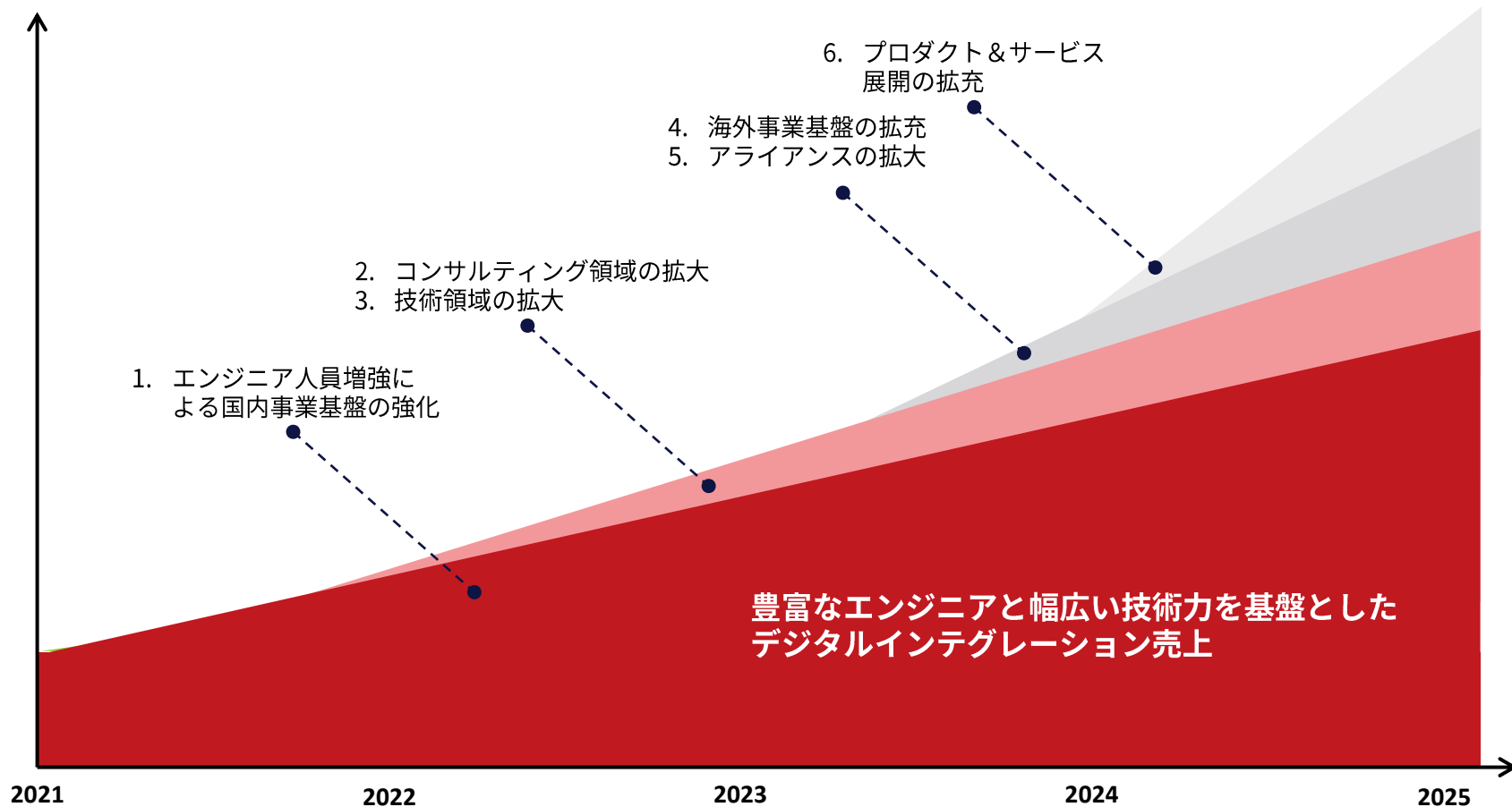


	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024 (予想)
売上高 (百万円)	1,563	1,800	2,236	2,612	3,139	4,022
営業利益 (百万円)	19	97	293	367	310	401
売上高成長率	-	15.2%	24.2%	16.8%	20.2%	28.1%
売上高営業利益率	1.2%	5.4%	13.1%	14.0%	9.9%	10.0%

当社グループは現在成長段階にあり、顧客企業に高付加価値なサービスを提供し続けることにより株主の成長期待に応えるべく、事業の継続的な拡大と企業価値の向上を図ることが重要だと認識しており、事業の成長性を表す指標として売上高成長率、収益性を表す指標として営業利益率を重視しております。

成長戦略

デジタルインテグレーションを基盤に、以下の成長戦略を実行していく



成長戦略の狙いと進捗状況

案件数の増加



案件単価の上昇

1.

エンジニア人員
増強による国内
事業基盤の強化

エンジニア数は前期
末比34名増加

4.

海外事業基盤の
拡充

既存海外子会社の採
用ピッチを増加

2.

コンサルティング
領域の拡大

PMO案件やSAP領域案
件の拡大

3.

技術領域の
拡大

生成AI、3D model、
技術を使用した案
件の拡大

5.

アライアンスの
拡大

各種パートナー取得
を推進

6.

プロダクト&
サービス
展開の拡充

生成AIを利用した
サービスの基礎研究
を開始

1.エンジニア人員増強による国内事業基盤の強化

国内事業基盤の強化のためデジタル人材を中心に採用・教育への取り組みを継続・強化

エンジニア人員増強の取り組み

スクラム採用活動の展開

人事・採用部署のみならず、部署の垣根を越えた全社横断的な採用専門チームを発足

同チームを中心にエンジニア受入れ予定の部署やチームのメンバー参加で採用活動を展開

面接中も興味のある分野や紹介したい担当がいれば、面接者が入れ替わり、1つの面談で複数名が関与

- ATS（採用管理システム）を導入し、スクラム採用推進に向けた体制を強化

新卒採用強化

(新卒採用数)

2021年度11名⇒2022年度23名⇒2023年度25名に増加

- 今後さらに新卒は積極採用を志向



エンジニアとの接点強化

社外エンジニア向けの勉強会・セミナー実施を積極的に展開し、コミュニティを醸成

- コミュニティメンバーは1,500名を突破



教育の強化・拡充

技術資格取得の積極推進

AWS・Microsoft等を中心に資格試験費用等の補助により、技術資格取得を積極推進

- 2023年度は延べ170名以上の新規資格取得
- AWSの認定資格取得数は200を突破



当社独自の教育プログラムとOJTを組み合わせることで早期戦力化

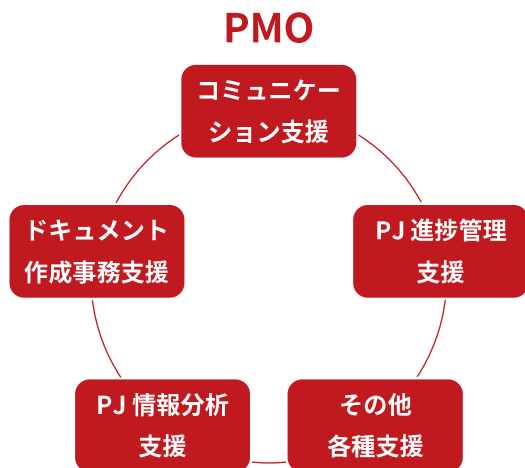
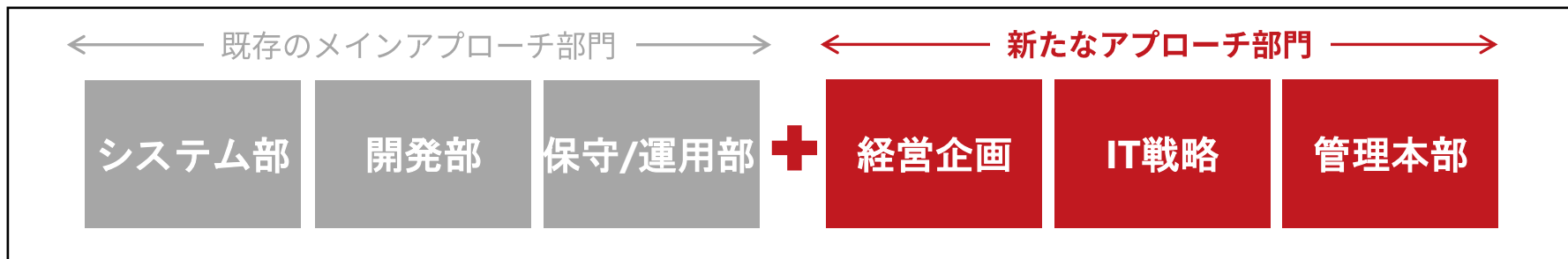
- 戦力化に必要なリードタイム2~4か月
- 管理職向け研修の拡充
- 組織拡大に対応できる管理職人材の育成

2.コンサルティング領域の拡大

コンサル領域からアプローチすることで、新規領域開拓や上流工程領域を増やし単価上昇を実現する
まずは、ニーズの高いPMO及びSAP領域の案件とコンサルタントを増加させていく

コンサル拡大によるアプローチ先の変化

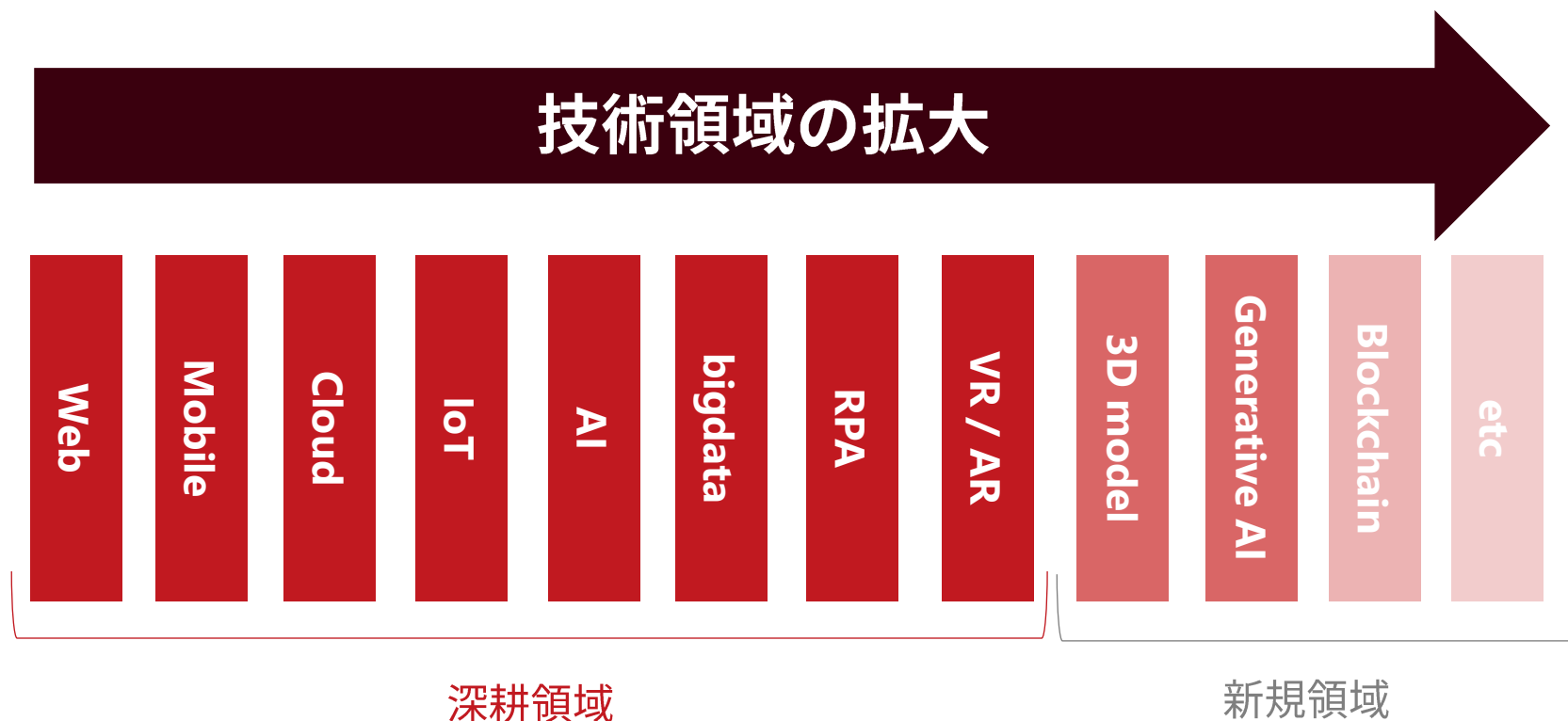
コンサルが主として上流へアプローチし、案件領域を拡大する



- SAP**
- (機会)
- SAP ERPの標準保守サポート期限がせまり案件の需要が増加
 - 日本におけるバイリンガル対応が可能なSAP人材の不足
- SAPの上級コンサルタントによる教育プログラムを展開し、早期育成により案件と人員を増加へ

3.技術領域の拡大

今後も技術領域の深堀・拡大を図り、さらなるエンジニア一人当たり単価の上昇へ
現在、特に生成AIと3D modelに注力
生成AIは自社内部利用のみならず、顧客の利用もサポートしていく



4. 海外事業基盤の拡充

当面は、進出済の子会社拠点で現地採用の強化及び現地日系企業・ローカル企業の深耕に注力

展開内容

- 東南アジアを中心に展開
- 現地日系企業 及びローカル企業向けにデジタル化を中心としたIT支援サービス（デジタルインテグレーション）

事業機会

- 日系企業の進出拡大
（オフショアではなく現地でのデジタル化ニーズ）
- 現地に小回りの効く**技術力の高いベンダーの不在**
（大手SIerはコスト高、ローカルベンダーは品質に不安）
- **優秀な人材をグローバル規模で採用可**

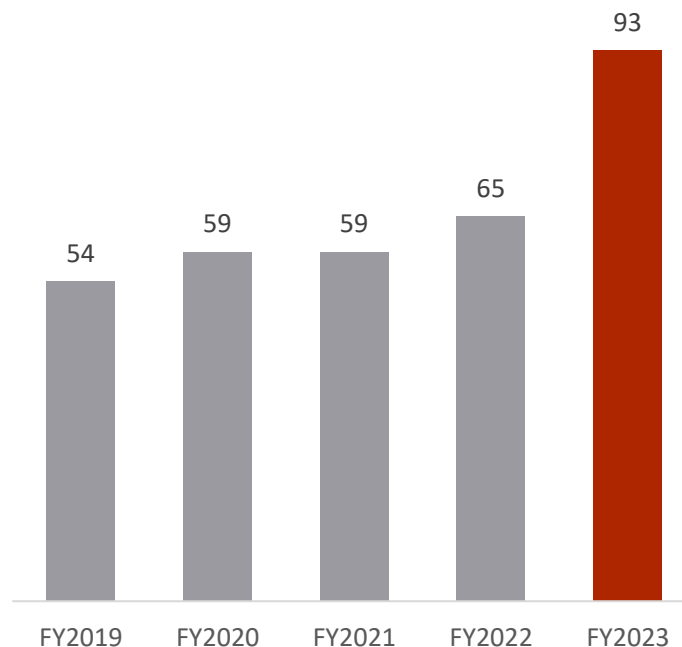
戦略

- 日本と海外での**クロスセル**実施へ
- 海外人材の日本での研修・案件参画で技術力向上へ

新規展開候補国

既出のインドネシア、マレーシア
⇒将来的にタイ、フィリピン、ベトナム、シンガポール等を検討

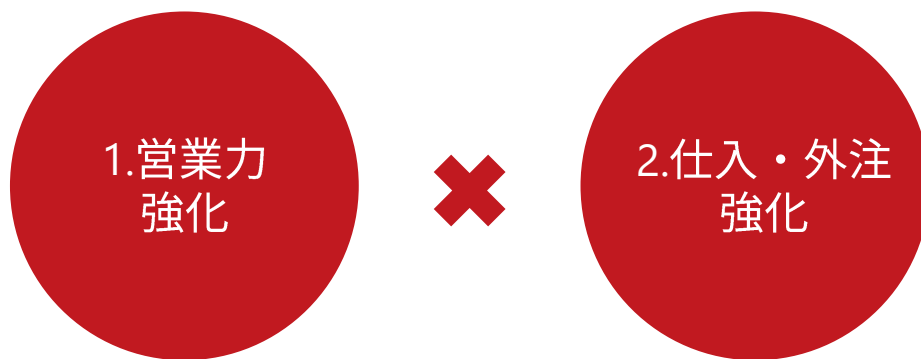
子会社拠点 現地従業員数※の推移



※日本からの出向者は含まず、臨時社員を含む

5.アライアンスの拡大

2023年度には、HubSpot Solutions Partner プログラム認定パートナー、Autodeskの「BIM design」パートナーを取得
今後も事業シナジー創出の見込めるアライアンスを積極的に拡大



カバーしていない営業地域を相互補完

ハードウェア、ソフトウェアの仕入
チャンネルの拡大
外注によりエンジニアリソースを補完

営業力強化の取り組み



販売面・サービス展開におけるノウハウとネットワークの提供
➤ **当社サービス提供先拡大**

IoT・AIなどのIT先進技術の知見ノウハウで技術提供・サービスの拡充支援



システムやネットワーク構築ノウハウの提供
盤石な顧客基盤の活用した顧客開拓サポート

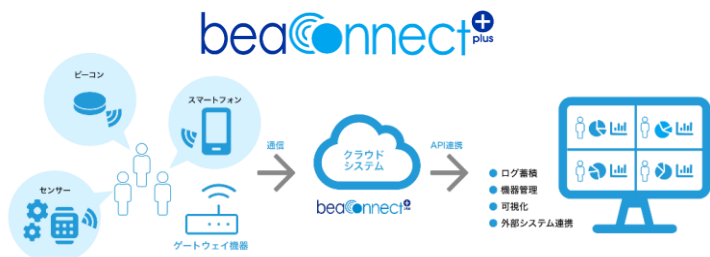
AWS導入実績やノウハウの提供

➤ **将来的にはDXコンサルティング・IoT/AIソリューション、ローカル5G等、当社の他の注力分野でもシナジー創出へ**

6. プロダクト & サービス展開の拡充

受託開発で蓄積してきた技術資産（顧客ニーズに応えるための経験・ノウハウや汎用的に利用可能なプログラム等）をもとにプロダクトやサービス追加開発を検討

すでに展開しているサービス



人やモノの位置・環境情報をセンサで取得
ゲートウェイ機器を介してクラウドシステムに
蓄積し可視化するIoTプラットフォーム



クラウド運用監視サービス
複数のクラウド環境に対応した 24×365、
フルマネジメント運用 監視サービスを提供 オンプレミス環境からの移行をサポート

クラウド環境構築サービス
クラウドサービスの設計・構築、
設計・構築・運用までをトータルに支援するサービス

企業のITインフラ基盤として、クラウド環境やネット
ワーク/セキュリティシステム導入などの、企画から
設計・構築・運用までをトータルに支援するサービス

プロダクト & サービス化へのプロセス

● Smart CUBEのリリース事例

【製造系の顧客ニーズ】

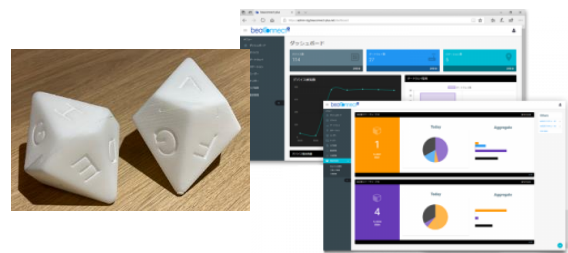
工場等の作業工数管理をもっと
簡単にできる方法は無いか

(問題点)入力データの精度が低い←入力の手間が掛かる・入力忘れ

Smart CUBEとは

工数管理の手間を削減する
キューブ型IoTデバイス

業務内容に紐づく面に転がすだけで、簡単かつ
リアルタイムに業務報告等を行え、管理者は、
IoTプラットフォーム「beaconnect plus」の画面
上でリアルタイムで確認できるシステム



複数企業から引き合い

発案

試作

展示会

プロダクト化

6. リスク情報

認識する主要なリスク及びリスク対応策

当社の認識する主要なリスクと対応策

項目	主要なリスク	顕在可能性	顕在時影響	リスク対応策
技術革新	デジタルトランスフォーメーション市場では、技術革新の速度が速く、新技術が次々と生まれております。そのため、当社グループでは常に業界の動向を注視しており、当社技術者が新技術に対応できる準備を整えております。 しかしながら、技術革新の内容によっては、対応するために相当な費用や時間が必要となる可能性があります。また、適切な対応ができない場合には当社サービスの競争力が相対的に低下する可能性があります。そのような場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	常に業界の動向を注視し、対応技術領域の拡大を図っていくことで、発生時の影響抑制に努めてまいります。
人材の確保	IT人材が不足している昨今、優秀なIT人材を確保することは非常に重要かつ困難であります。当社は、早くから組織文化作りと採用広報に力を入れてきており高い採用力があると考えておりますが、何かしらの理由で計画し必要とされる十分な人材を確保することが出来なかった場合には、円滑なサービス提供や積極的な受注活動が阻害され、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	リファラル採用の強化や、各種イベント開催による採用母集団の形成等、今後益々採用に力を入れ、優秀な人材を獲得してまいります。 また、採用後の人材育成についても、社内研修制度の充実や、外部研修制度の有効活用により、技術力の向上を図ってまいります。
労働者派遣法による規制	デジタルトランスフォーメーション事業の一部において、ITエンジニアの人材派遣業務を行っており、「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律」に基づく厚生労働大臣の「労働者派遣事業」の許可を事業所ごとに取得しており、同法の規制を受けております。 当社においては、法令遵守を徹底し事業を運営しておりますが、今後において法改正等があった場合にそれに当社が対応できない可能性、又は、法令違反に該当するような事態が生じた場合に顧客企業から信頼度が低下する等の可能性があり、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	小	中	契約内容や運用の確認等を徹底するとともに、顧問弁護士等と連携して法規制動向を注視し、法令遵守徹底に努めております。
感染症の流行や自然災害	当社グループではリモートワークの推進等を行うことにより、事業継続のための体制を構築しておりますが、当社の顧客が感染症の流行の影響により事業が停滞した場合には、当社グループへのシステム開発の発注が停滞又は中止となる可能性があります。また、当社グループの従業員が感染症に罹患等した場合には、システム開発の遂行に支障が生じる可能性があります。 現状、BCP（事業継続計画）の策定により有事発生時への対処策を立案し、顧客や事業への影響を最小化するよう努めておりますが、想定を超える感染症の拡大や地震・台風等の自然災害が発生し、企業の経済活動が停滞した場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	既にリモートワークの推進等を行うことにより、事業継続のための体制を構築しておりますが、今後も継続的に事業継続計画見直しを行い、発生時の影響抑制に努めてまいります。

※その他のリスクについては、有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご参照ください

Appendix

事例：Azure OpenAI Serviceを活用した社内実証実験開始

オープンハウスグループ様

生成AIによる業務課題への改善施策によりお客様へのサービス向上案を検討する



■ 「紙中心の商習慣」からのDX推進

オープンハウスグループ様は、土地の仕入れから建築、販売まで一貫した体制を整え、「足で稼ぐ」営業や土地活用の企画力・設計力が強みです。数百のシステムやアプリケーションを自社開発し、データ活用をはじめとしたDX推進やAIの活用を積極的に推進、「紙中心の商習慣」が重視されてきた不動産業界において率先してデジタル化を進めています。

■ Azure OpenAI Serviceを活用した、社内実証実験開始

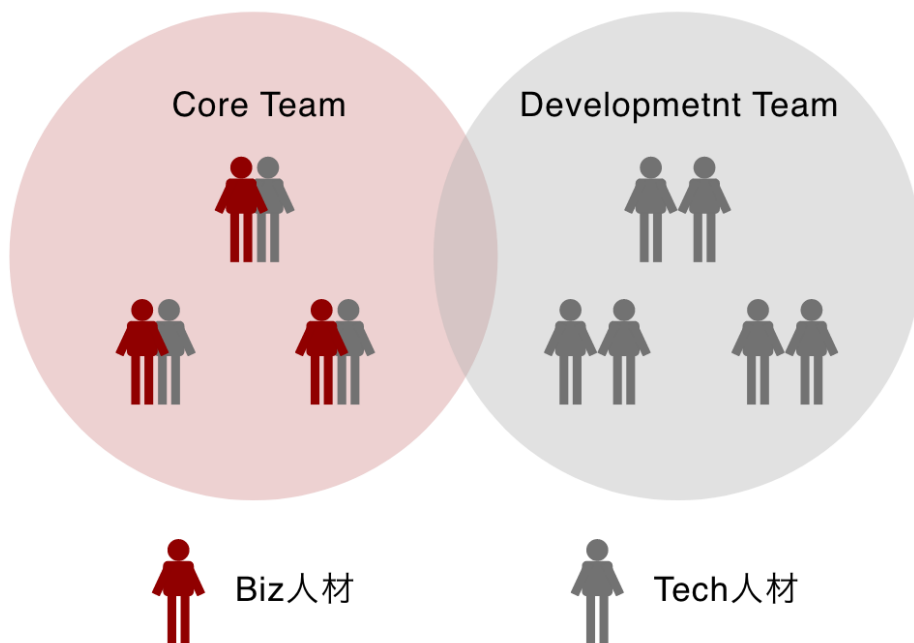
アジアクエストは、2023年7月より技術アドバイザーとして、オープンハウスグループ様がAzure OpenAI Serviceを用いて業務課題の解決策を検討、実際の活用法を探る過程でのサポートを行います。定期的なディスカッションを通じて、生成AIの本格的な活用に向け、2社共同で本実証実験を進めます。

本実証実験では、物件の希望条件を音声またはテキスト入力→推奨物件を自動生成する「物件提案サービス」、購入検討段階の設計図や物件パース、購入契約段階の重要事項説明書や契約書などの作成をアシストする「書類作成のアシスト」、ご入居後のお客様からのお問い合わせを受け、自動回答する「仮想オンラインコンシェルジュサービス」、株式会社モンドリアン（オープンハウスグループ メタバース事業戦略子会社）によるクライアント希望のアバター自動生成などを、生成AIを活用して実現することについて、検討してまいります。

事例：為替予約・決済代行自動化サービスを新規構築

某総合商社様

内製化組織構築から教育、新規サービス構築～拡大まで一貫した支援を提供



■ 業務効率化と為替コスト削減の課題解決

お客様は、業務の属人化や既存の為替取引対応のルーティンワーク増加などによる高付加価値業務の生産性の低下と事業投資先の為替取引が増えたことによる為替コスト増加の課題をお持ちでした。そこで、「スケラブルで効率的な経営基盤」と「働きやすく、働き甲斐のある職場」の実現を目指し、為替取引プラットフォームを軸としたグループ全体向け為替予約・決済代行自動化サービスを新規構築いたしました。

■ プロジェクトオーナーの右腕ポジション

当社とお客様は、共にビジネス側面を検討するCore Teamと開発を実行/推進するDevelopment Teamで半内製化チームを組成。当社はCore Team内の右腕としてビジネス提案を行い、成功確率を高めて手戻りを減らす体制を構築。これにより、高速で低コストなデリバリーを実現する内製化組織の立ち上げをご支援しました。また実践的な教育プログラムで早期にDX人材を生み出す仕組みも提供。業務効率化/自動化による属人化を解消し、為替関連業務を8割削減、本店執行プライスをグループ全体に展開することで為替コストの削減も実現しました。また、ローンチ後の課題分析や改善案の検討にも携わり、プロダクトの拡大に継続的に関わり続けています。

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。

これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されたものにすぎません。

さらに、これらの記述は、現在における見込み、将来の結果や業績を保証するものではありません。

このような将来予想に関する記述には、リスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

**今後「事業計画及び成長可能性に関する事項」については
年度決算の発表予定時期である毎年2月頃を目途に開示を行う予定です。**



Pure Challenge with You

〒102-0072
東京都千代田区飯田橋3-11-13
飯田橋i-MARKANNEX 6F
TEL : 03-6261-2701 FAX : 03-6261-2702