

2024年12月期 決算説明資料

アジアクエスト株式会社

2025年2月13日

証券コード：4261

AsiaQuest
Pure Challenge with You

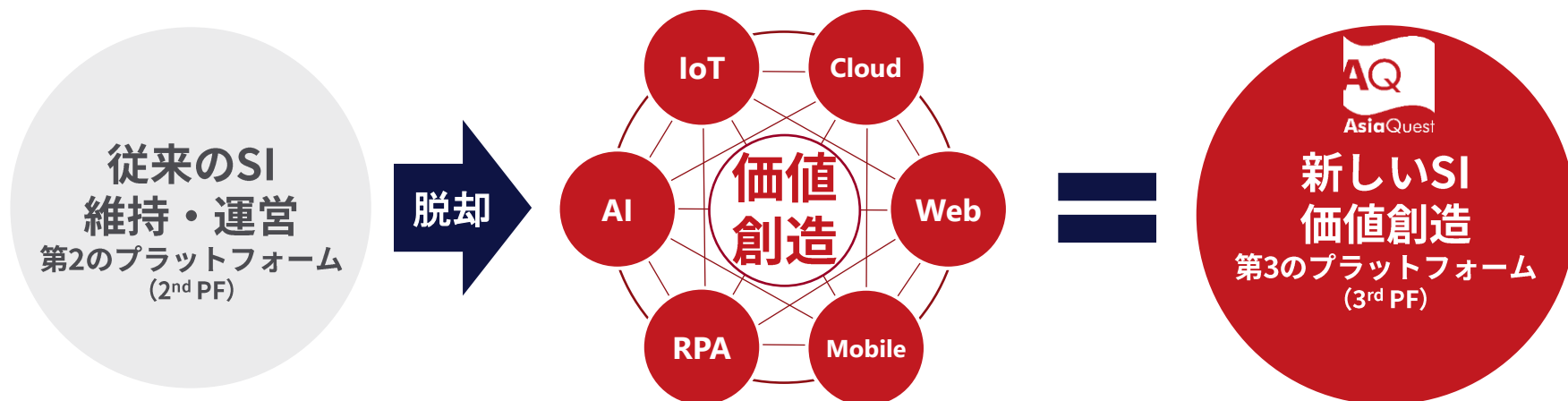
目次

1. 会社概要
 2. 2024年12月期 業績
 3. 2025年12月期 業績予想
 4. 成長戦略
- Appendix

1. 会社概要

事業内容～デジタルトランスフォーメーション事業

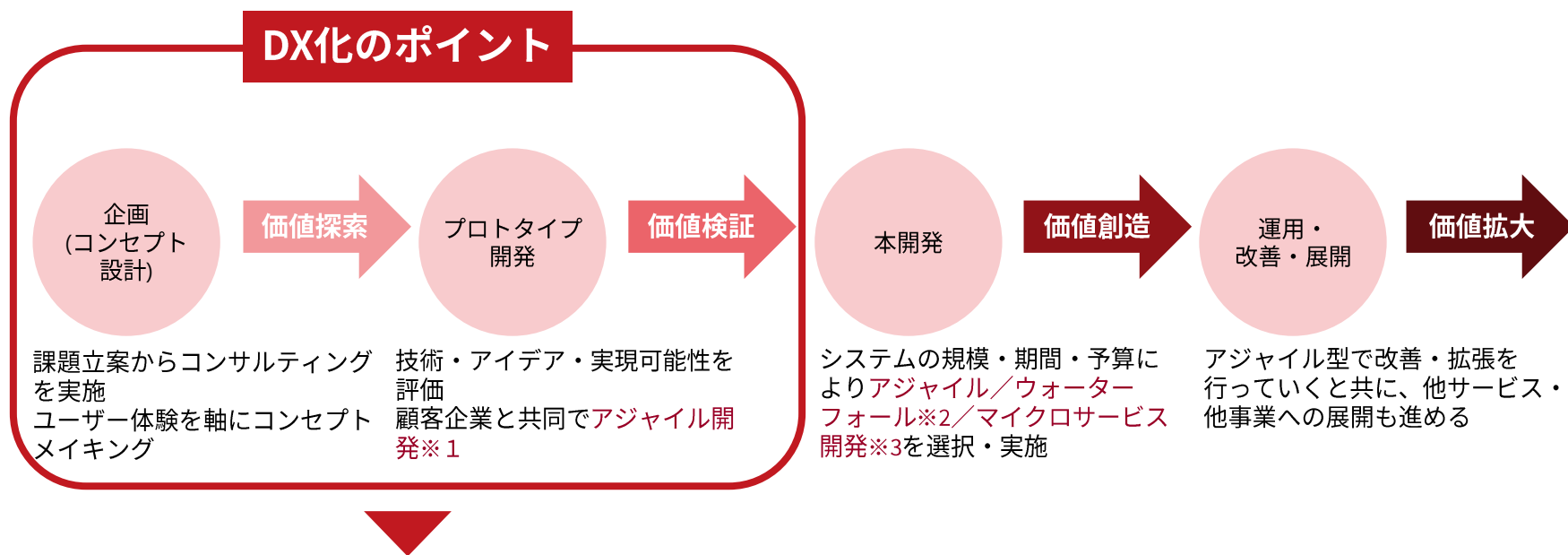
従来のSIの領域を脱皮し、デジタル技術を活用した新しいSIサービスを展開



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

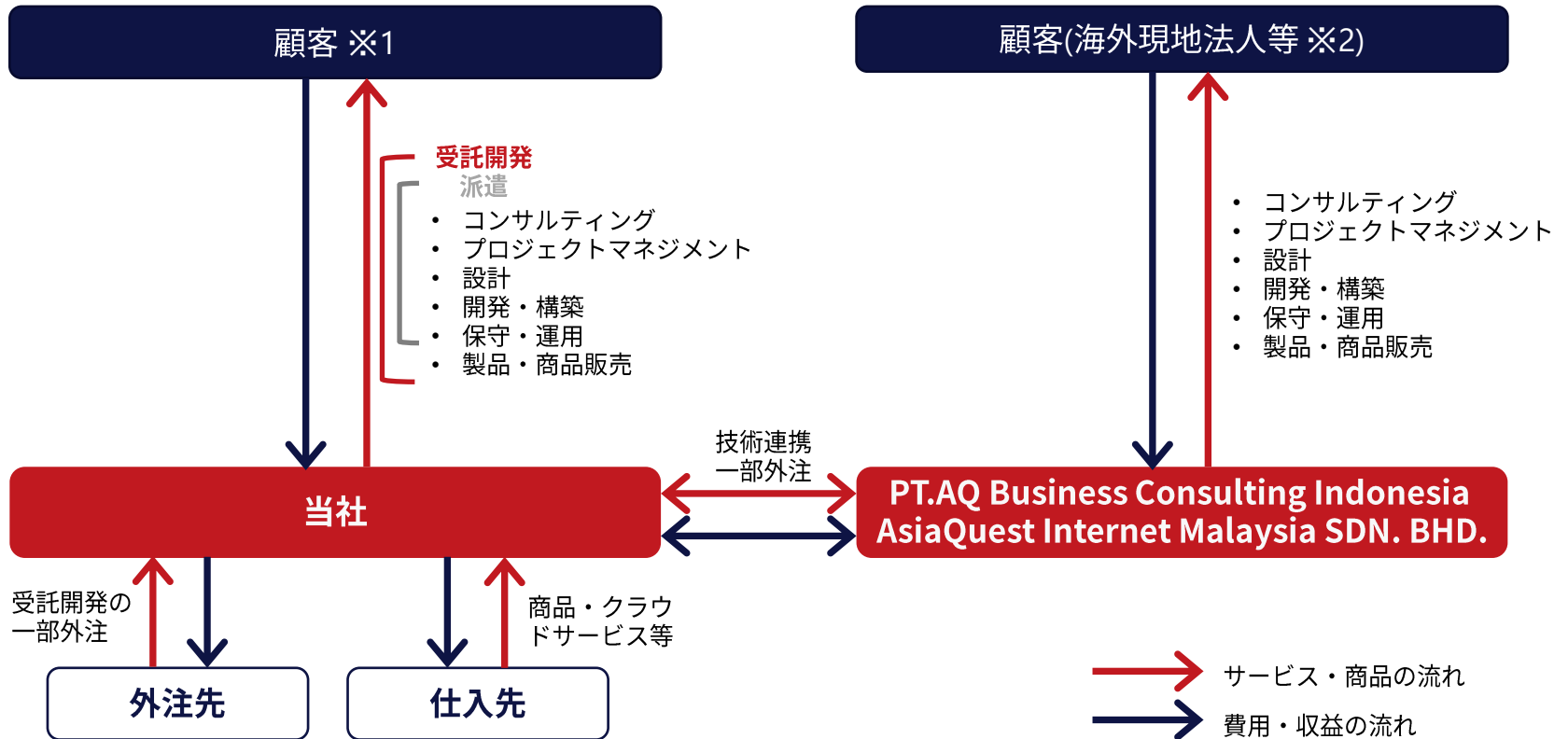
※1 迅速・柔軟な推進を実現する開発手法

※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

従来ITサービスからデジタルへの移行

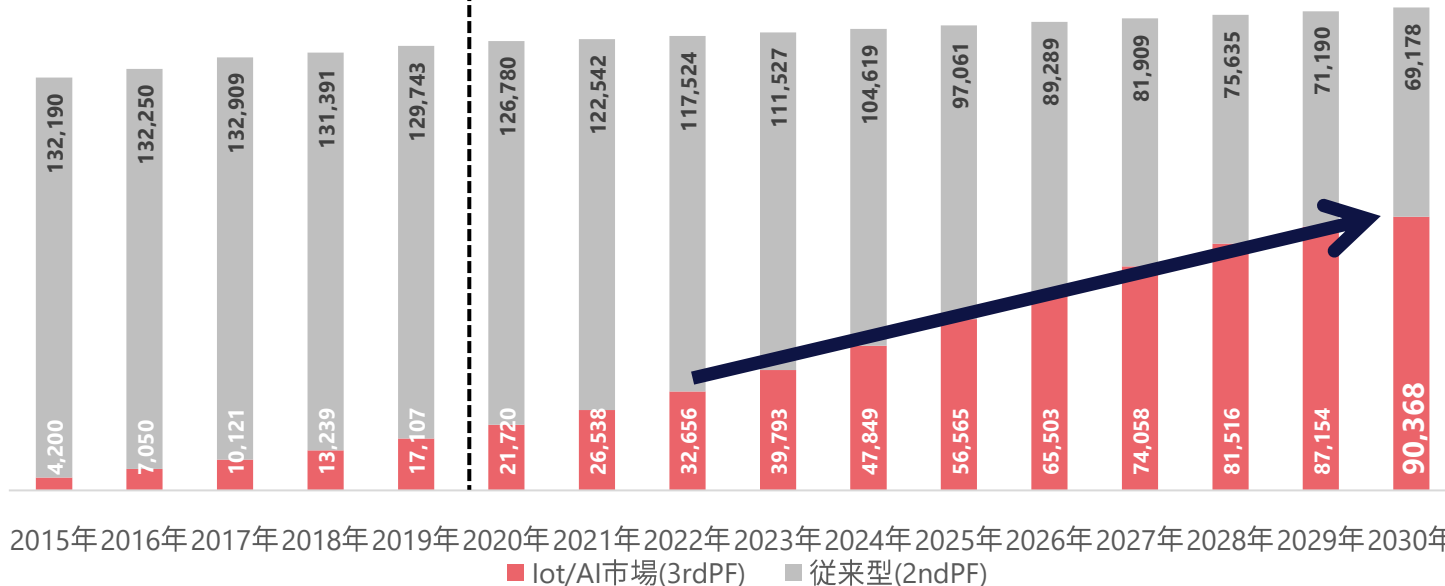
ITサービス市場は従来型のITサービス(2ndPF)から新しいIT投資(3rdPF)の時代に

【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

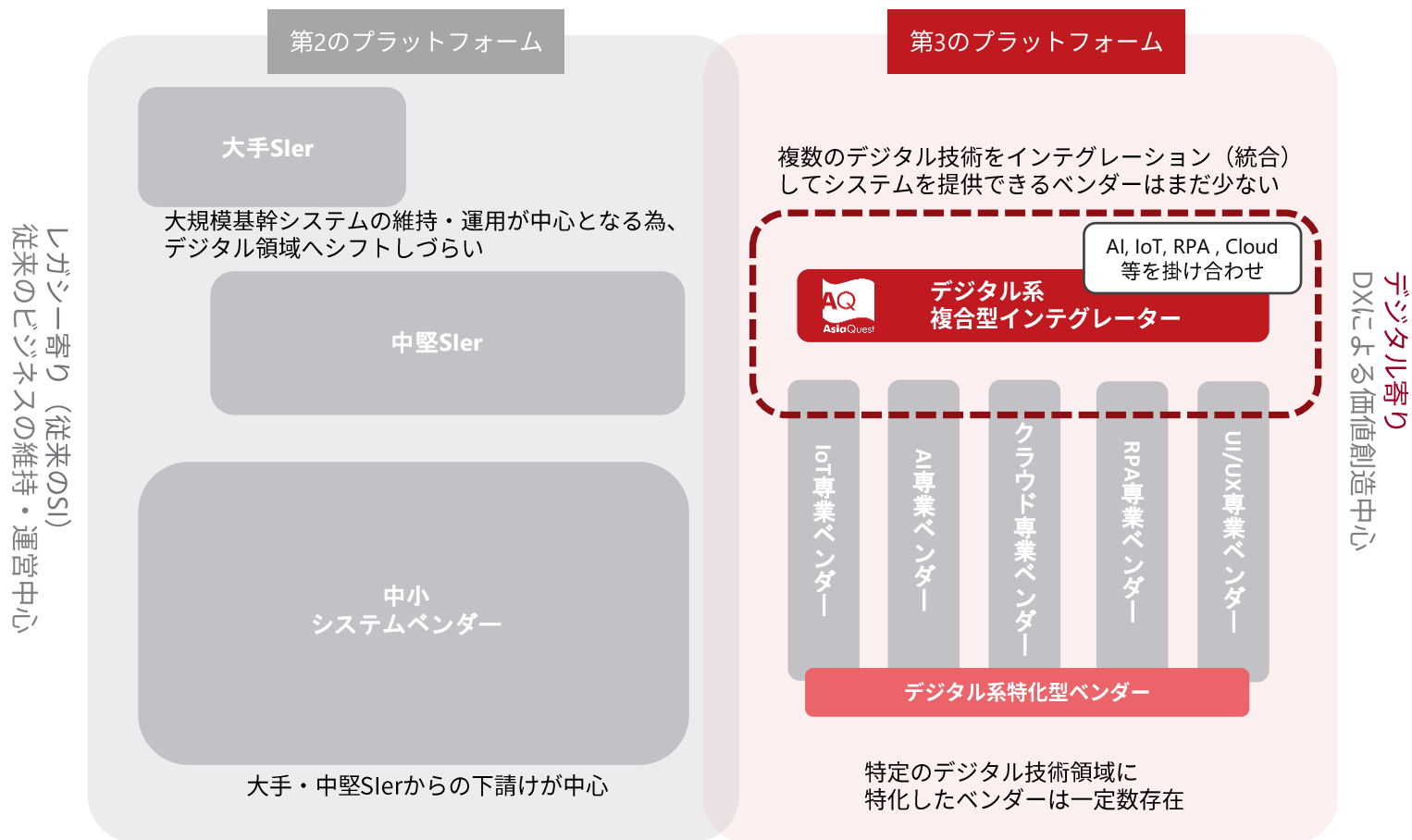
第3のプラットフォーム

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



当社の強み・特徴

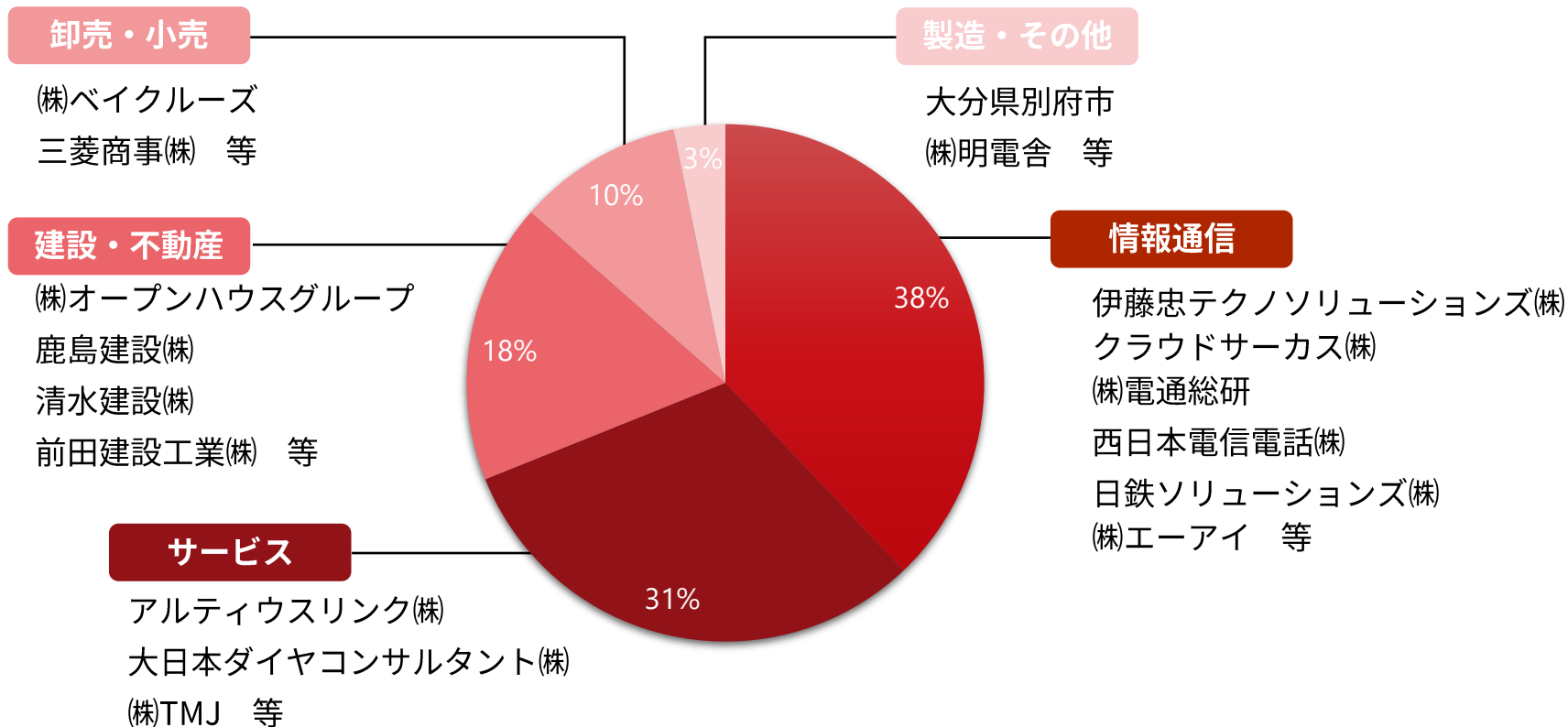
DX市場の成長に応えるケイパビリティを備える



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
2024年度のリピート率（※）は80%超

2024年度 業種別売上高割合 (単体)



※ 当年度売上計上のうち既存取引先数 ÷ 前年度売上計上の全取引先数

2. 2024年12月期 業績

業績ハイライト

前期比増収増益で順調に成長

売上高

4,061 百万円

前期比 +29.4%

経常利益

467 百万円

前期比 +51.6%

営業利益

458 百万円

前期比 +47.8%

親会社株主に帰属する
当期純利益

295 百万円

前期比 +48.5%

2024年12月期 業績概況

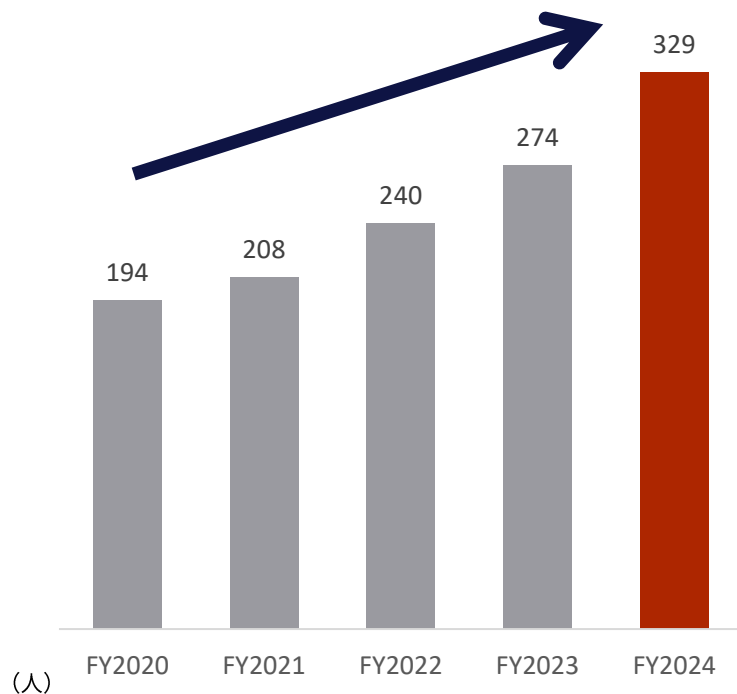
旺盛なDX案件の引き合いを背景に売上高は4,061百万円（前期比+29.4%）、営業利益は458百万円（同+47.8%）と前期比で増収増益

(百万円)	2023年12月期	2024年12月期	前期比		2024年12月期 (予想)	予実 進捗率
			増減額	増減率		
売上高	3,139	4,061	+921	+29.4%	4,022	101.0%
営業利益	310	458	+148	+47.8%	401	114.3%
(%)	9.9%	11.3%	+1.4pt	—	10.0%	—
経常利益	308	467	+159	+51.6%	398	117.1%
(%)	9.8%	11.5%	+1.7pt	—	9.9%	—
親会社株主に帰属する当期純利益	198	295	+96	+48.5%	266	110.8%
(%)	6.3%	7.3%	+0.9pt	—	6.6%	—

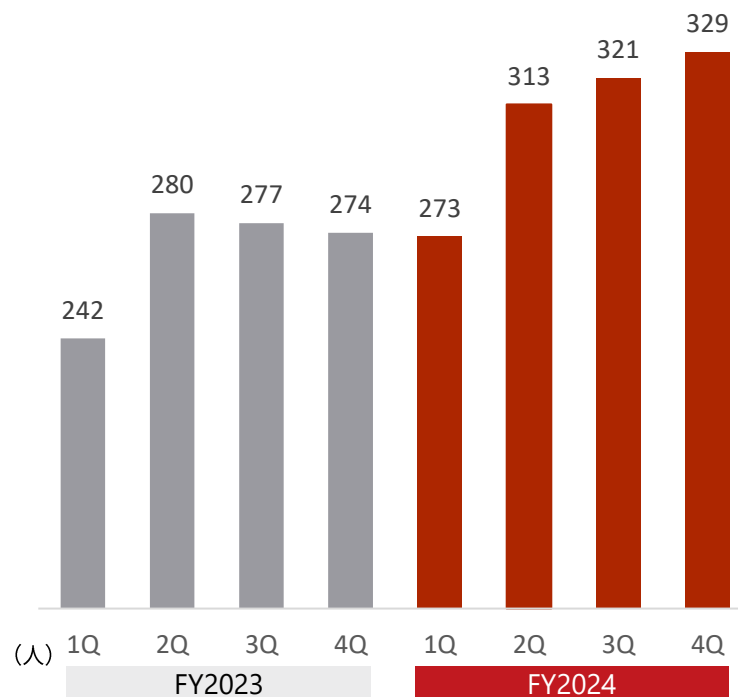
エンジニア数の推移

エンジニア数は計画以上のピッチで順調に伸張し、前期末比で55名増加の329名

エンジニア数 (単体)※の推移



四半期エンジニア数 (単体)※の推移

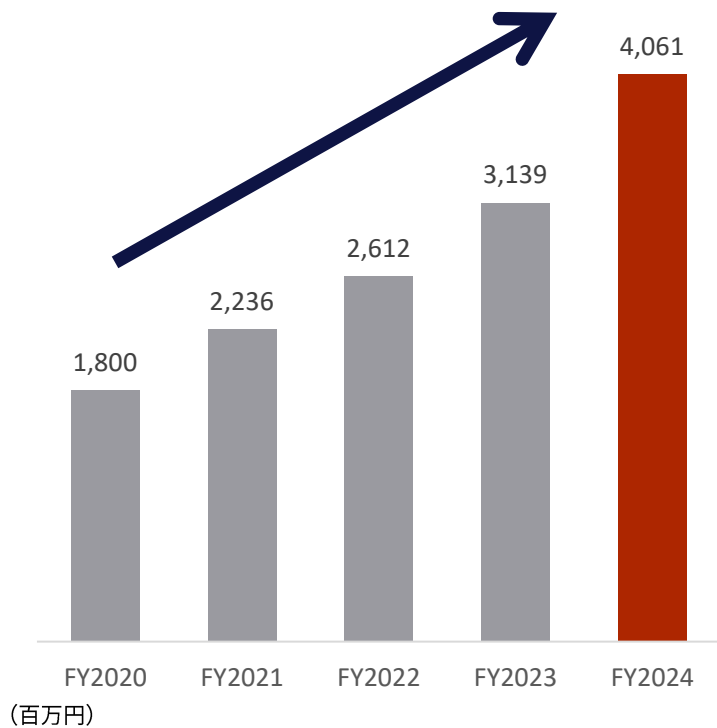


※製造部門の事務・営業専門職・上級管理職を除いたエンジニア・コンサルタント等専門人材の期末人数 (単体)

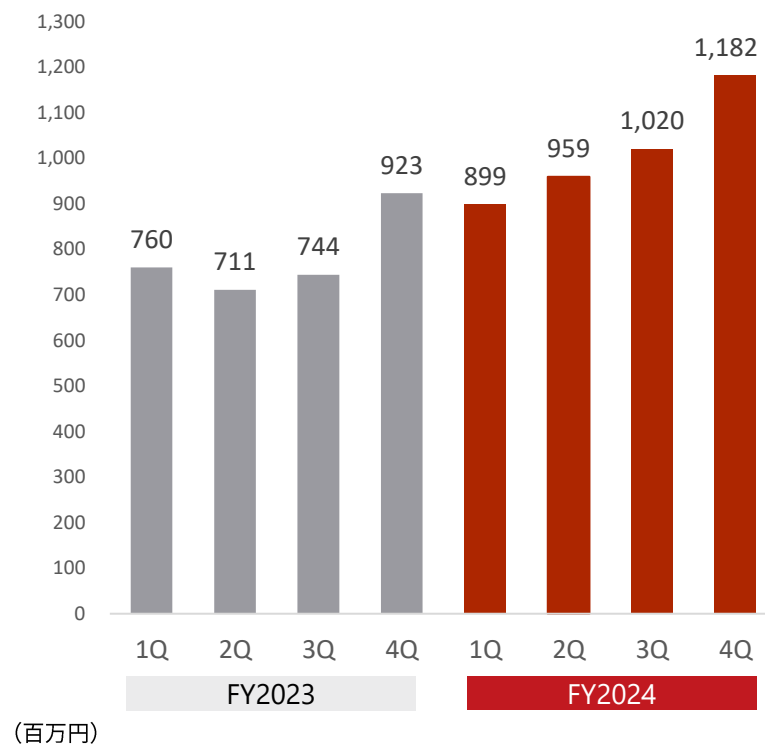
売上高の推移

エンジニア数の増加に伴い、売上高も順調に伸張し、前期比29.4%増加。

売上高の推移



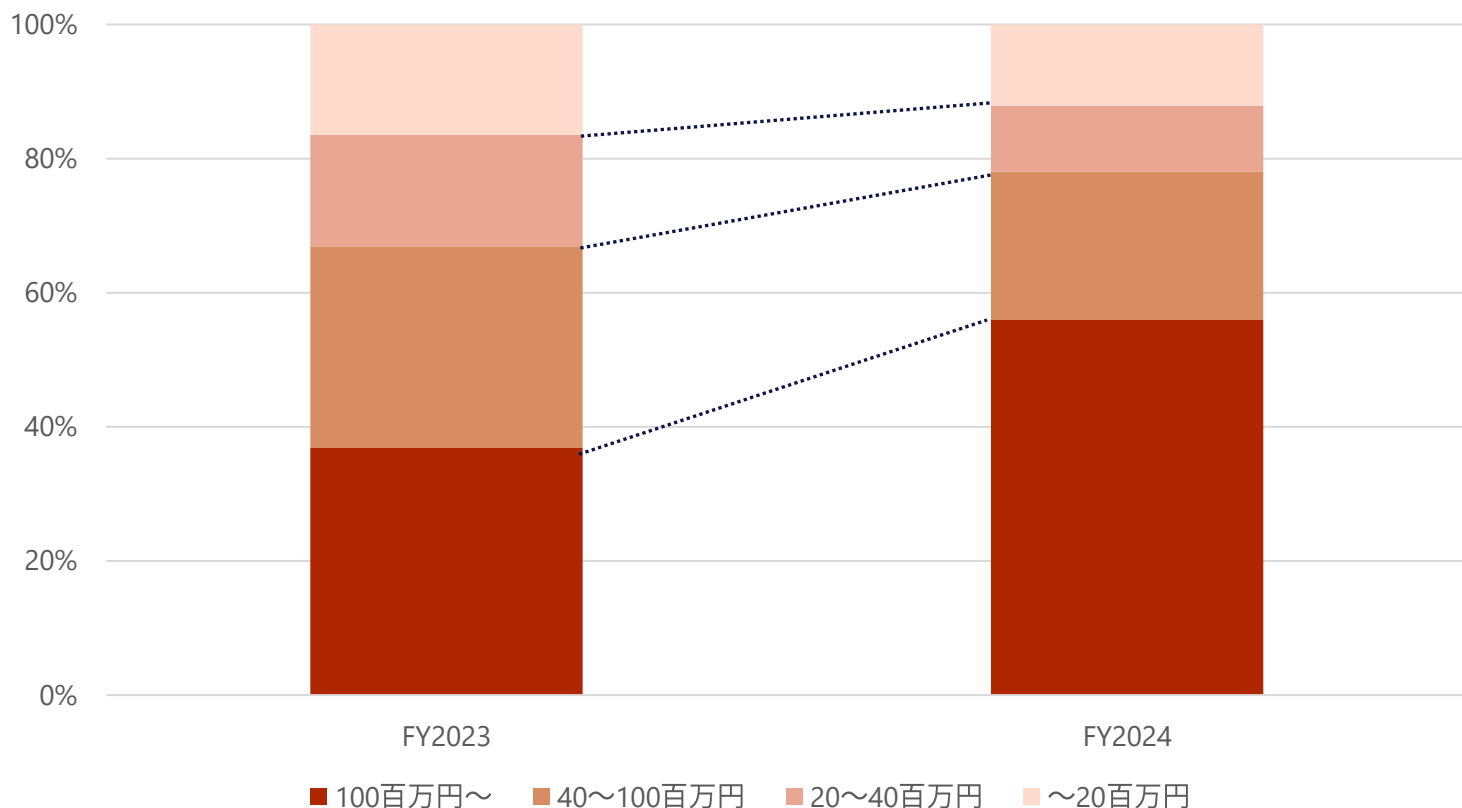
四半期売上高の推移



取引先の売上高別分布

高単価の中大口取引先へリソースを優先配分した結果、国内単体で売上高40百万円以上の売上割合が約78%、20百万円以上の取引先への売上割合が約88%にまで上昇

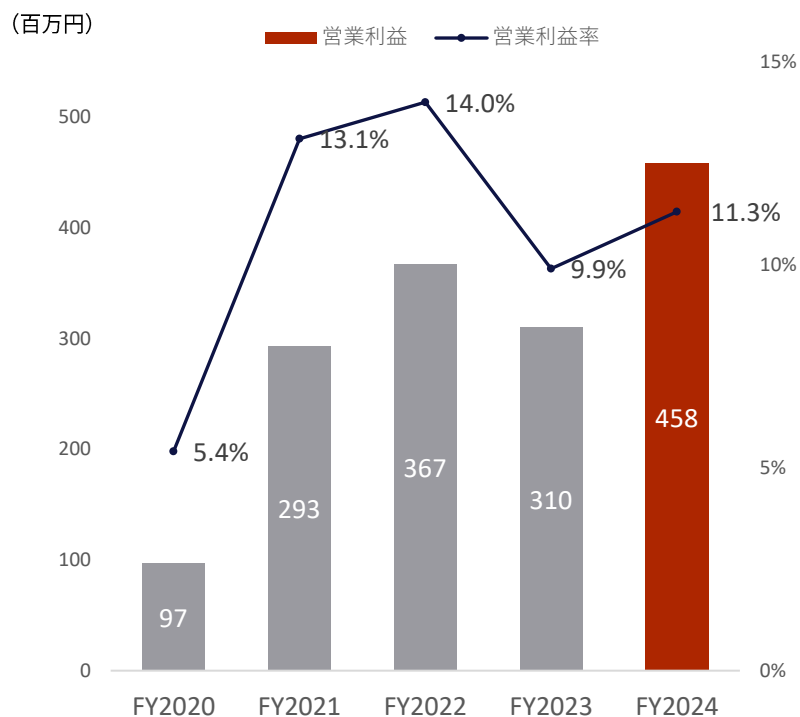
売上高 取引金額階層別割合 (単体)



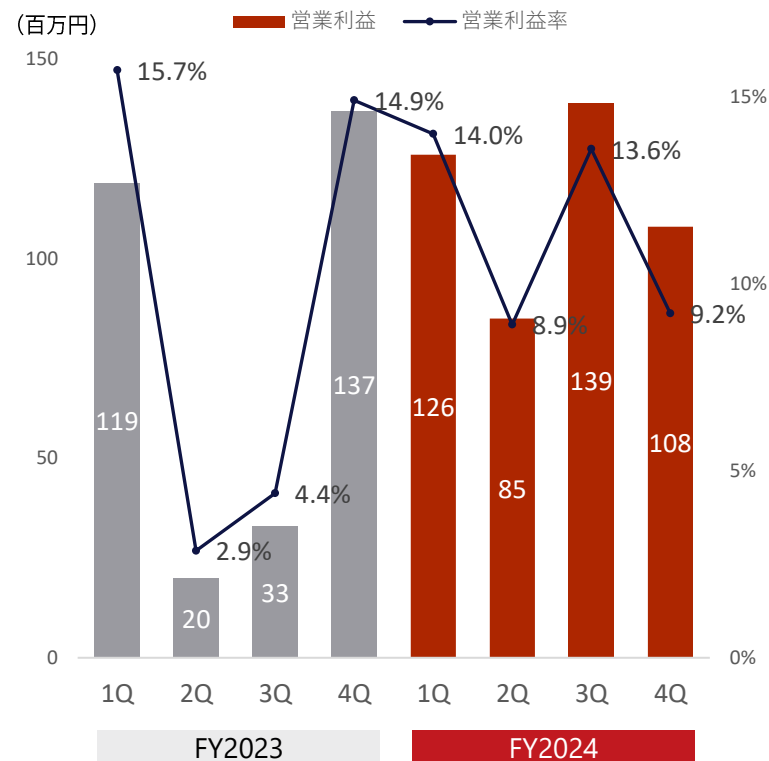
営業利益の推移

4Qにオフィスの拡張移転に伴う費用が増加したものの、営業利益は前期比47.8%の増益

営業利益の推移



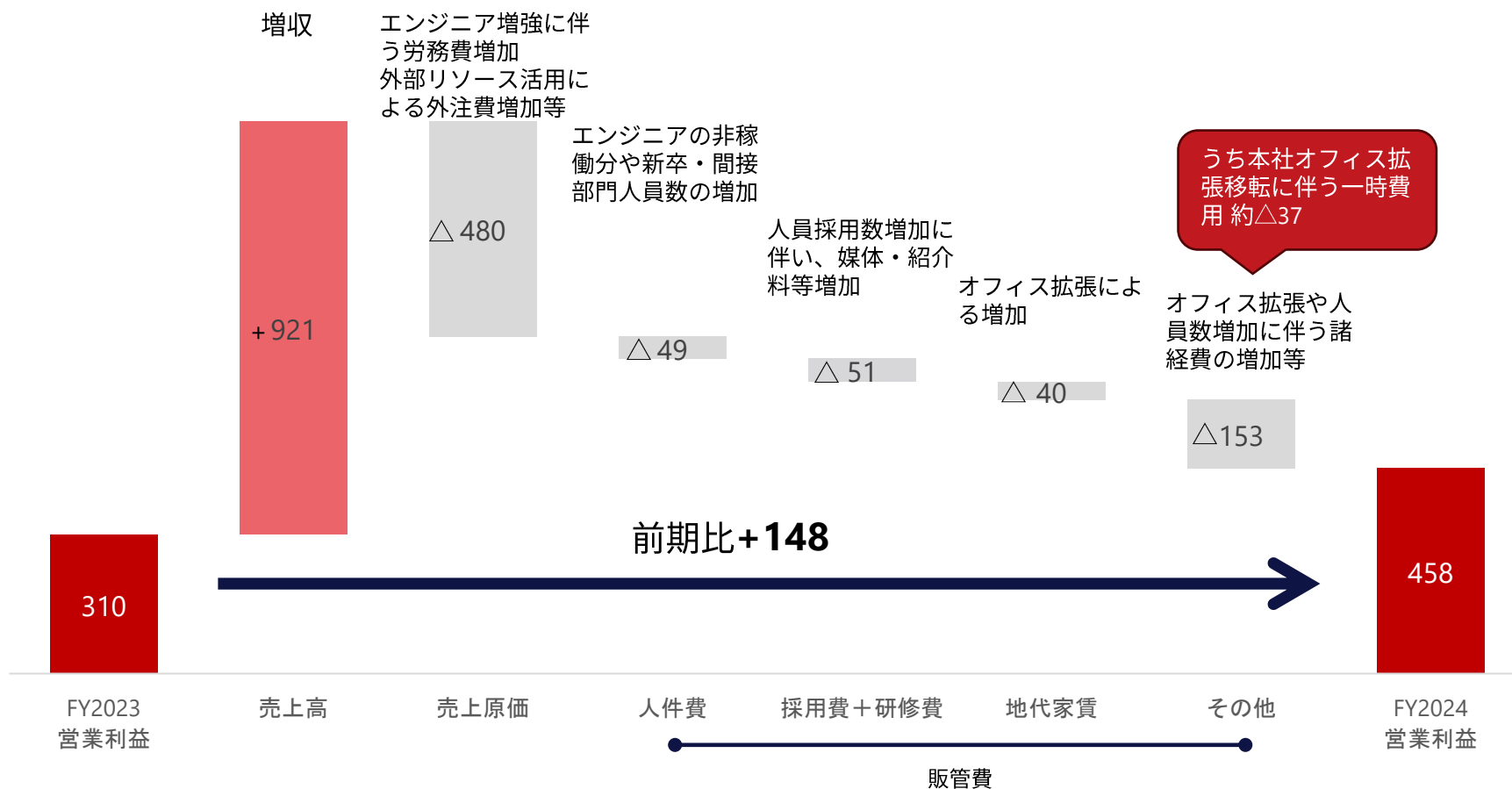
四半期営業利益の推移



営業利益の増減分析

人員増加やオフィス拡張移転に伴い費用増加も、売上高の増収により営業利益は前期比+148百万円

(百万円)



2024年12月期 連結B/S概要

オフィス移転拡張に伴う固定資産の増加、利益剰余金の増加、減債進捗等により、自己資本比率は61.1%

(百万円)	2023年12月期	2024年12月期	増減額
資産合計	2,262	2,764	+502
流動資産	2,123	2,218	+95
固定資産	139	546	+406
負債合計	864	1,075	+211
流動負債	599	930	+331
固定負債	265	145	△120
純資産	1,397	1,688	+290
総資産	2,262	2,764	+502
(参考)			
現金及び預金	1,517	1,520	+2
自己資本比率	61.8%	61.1%	△0.7pt

3. 2025年12月期 業績予想

2025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)	2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (予想)	前期比	
			増減額	増減率
売上高	4,061	5,171	+1,110	+27.3%
営業利益	458	518	+60	+13.1%
(%)	11.3%	10.0%	△1.3pt	—
経常利益	467	517	+49	+10.7%
(%)	11.5%	10.0%	△1.5pt	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	295	345	+50	+17.0%
(%)	7.3%	6.7%	△0.6pt	—

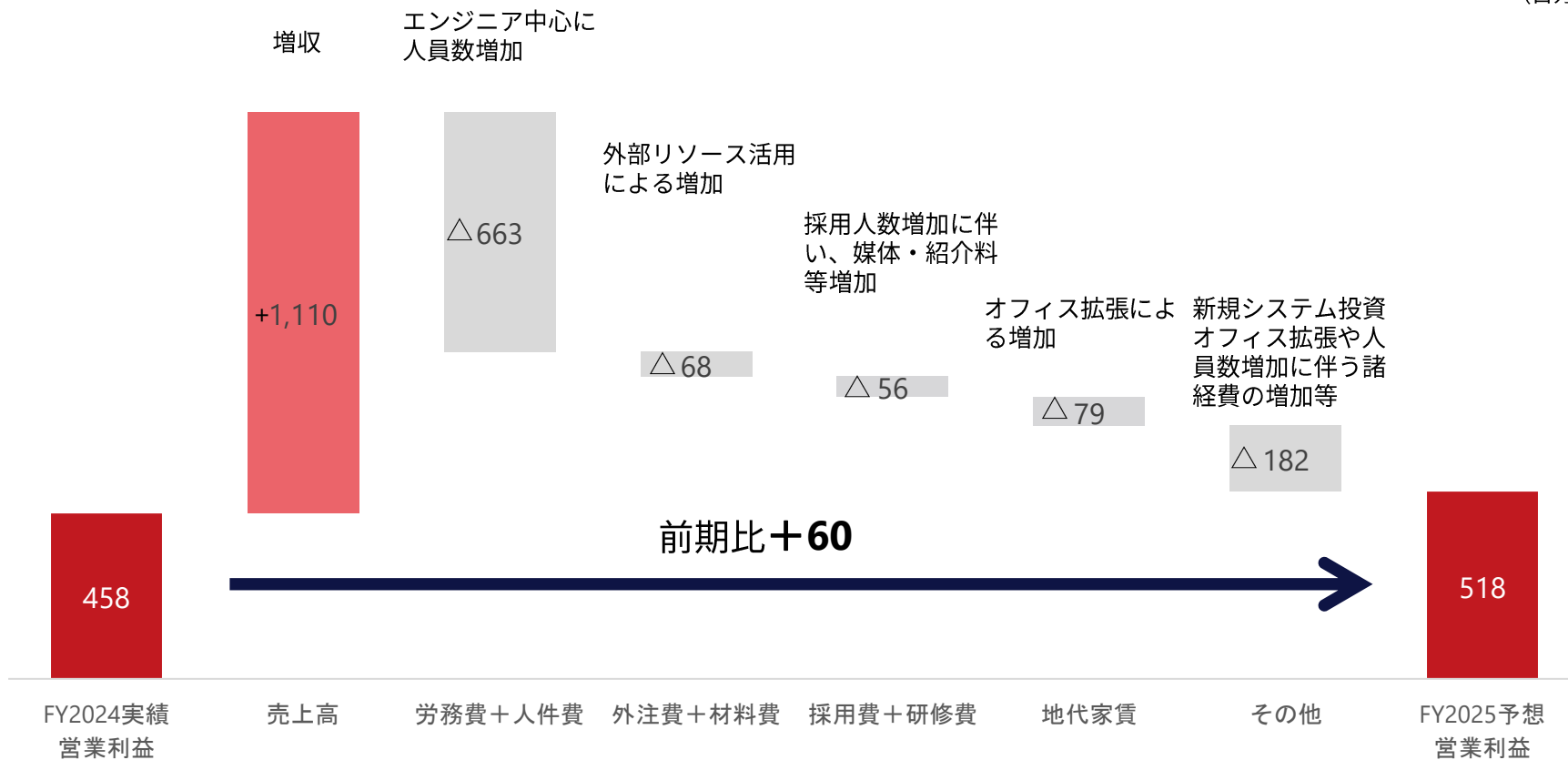
前提等

- 賃上げとともに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62名増加の391名を目指す
- 2024年12月期4Qに実施したオフィス拡張に伴うコスト増加を見込む

2025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、オフィス拡張に伴う費用増加を増収分で補い、営業利益は前期比+60百万円を計画

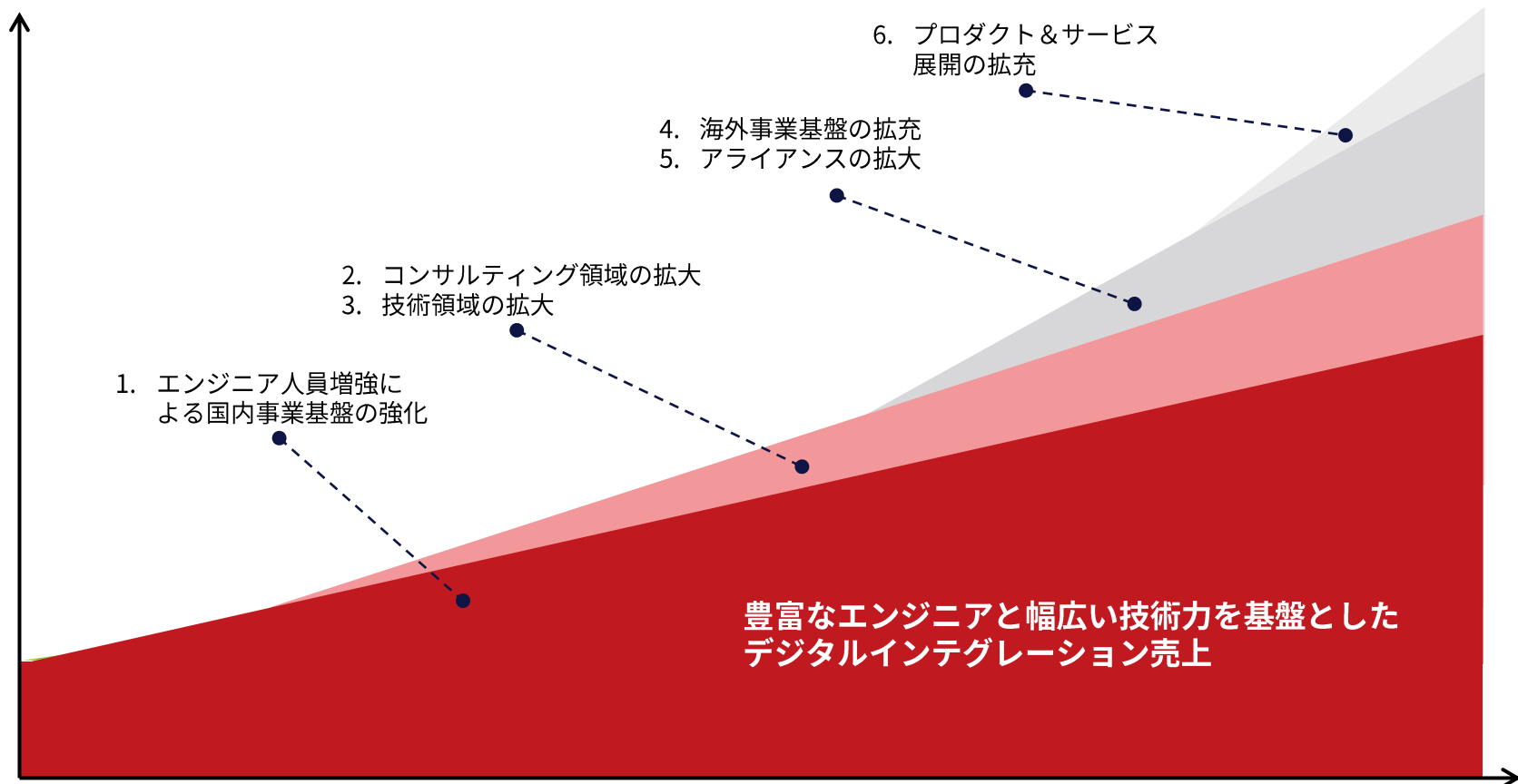
(百万円)



4. 成長戦略

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2024
年度55名の増加

4.

海外事業基盤の
拡充

既存海外子会社の営
業体制を強化
日本向けオフショア
開発体制を拡充

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

新規認定パートナー
取得を推進

6.

プロダクト&
サービス
展開の拡充

セミオーダー型シス
テム開発のための社
内プロダクト開発
京都先端科学大学と
IT教育支援プログラ
ムの共同開発

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
⇒2024年度30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2,500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

- 2024年度は延べ230名以上の新規資格取得
- AWSの認定資格取得数は400を突破
※2024年度末時点、2024年度に廃止された3種のAWS認定資格も含む



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

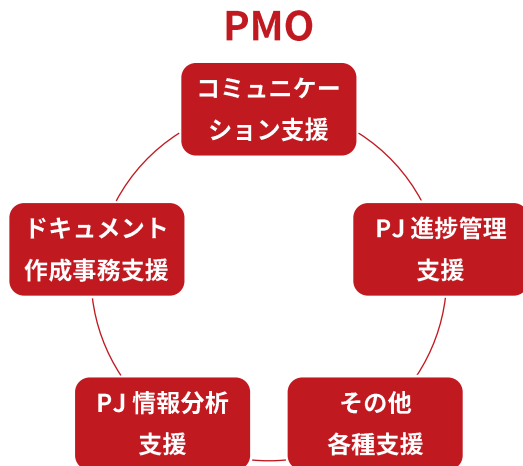
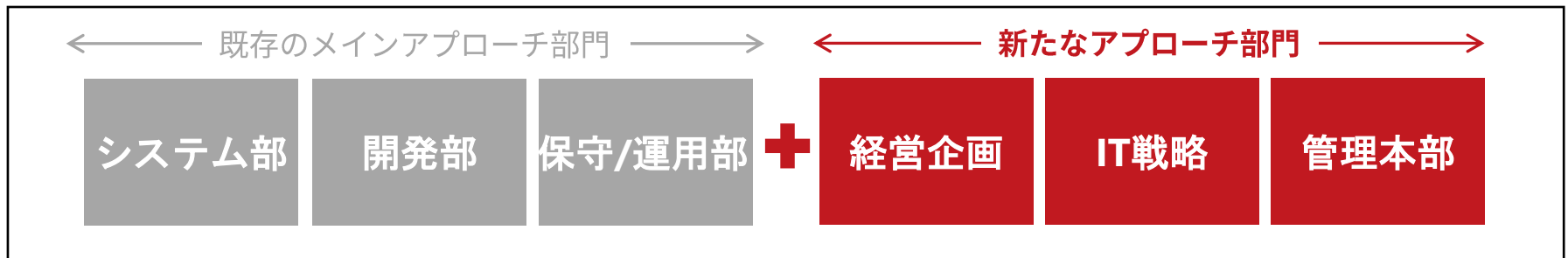
- 戦力化に必要なリードタイム2~4か月
- 管理職向け研修の拡充
- 組織拡大に対応できる管理職人材の育成

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

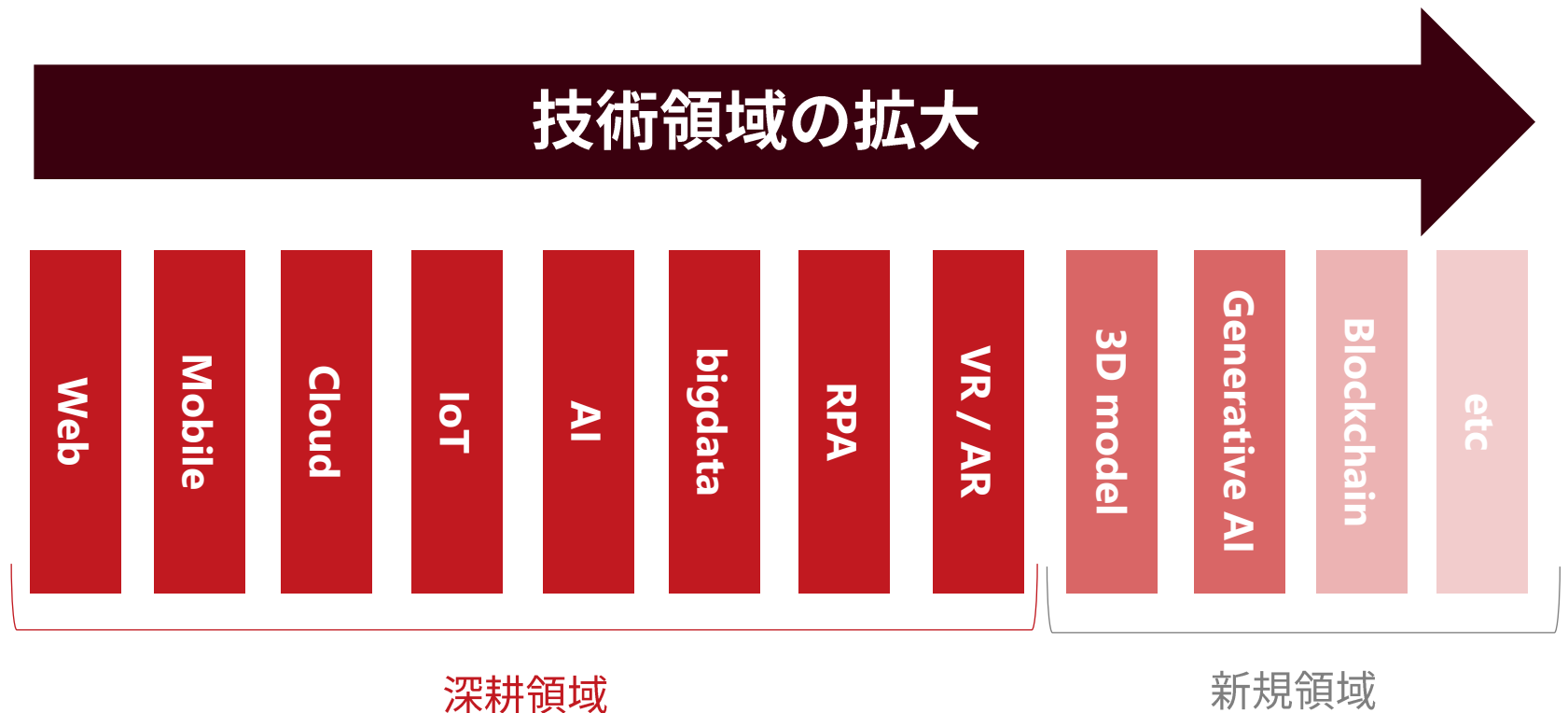
(機会)

- 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

現在は特に生成AIと3D modelに注力
生成AIは生産性向上のための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
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



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をしつつ、リソース不足である日本の親会社向けオフショア開発の割合を拡大する。

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**

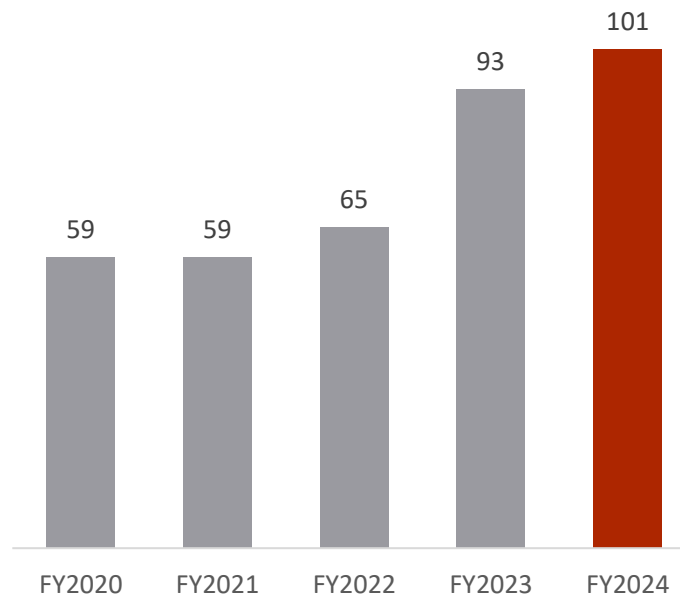
戦略

- 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、マレーシアにおける事業拡大を当面は優先
⇒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

2024年度は、新規でAWS Well-Architectedパートナー、microCMSパートナーや、日本国内で4社目となるAutodesk Platform Services (APS) の認定パートナー等を取得
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/ソフトウェアの仕入チャネル拡大
外注によりエンジニアリソースを補完

資本業務提携

西日本電信電話

当社

システムやネットワーク
構築ノウハウの提供
盤石な顧客基盤を活用した
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

パートナー例

■クラウド■



■EC / MA・CRM / CMS■



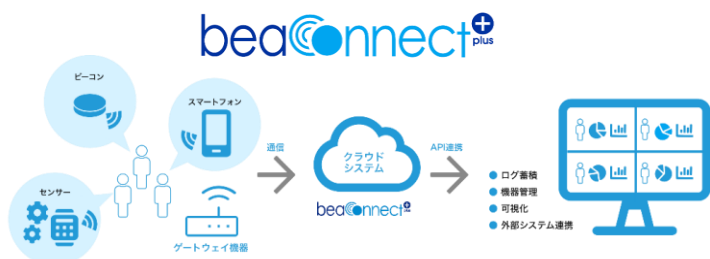
■CAD / 3D・BIM / CIM■



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

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、
オンプレミス環境からの移行をサポート

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】

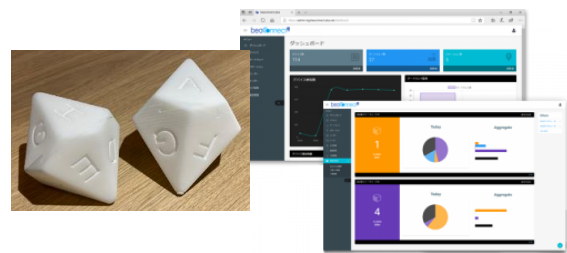
工場等の作業工数管理をもっと
簡単にできる方法は無いか

(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

Appendix

連結損益計算書

(千円)	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期
売上高	2,612,888	3,139,811	4,061,428
売上原価	1,340,831	1,629,283	2,109,591
売上総利益	1,272,057	1,510,527	1,951,836
販管費及び一般管理費	904,985	1,200,047	1,493,053
営業利益	367,071	310,480	458,782
営業外収益	5,581	2,054	11,299
営業外費用	4,991	4,260	2,717
経常利益	367,661	308,274	467,364
特別損失	5,713	—	6,758
親会社株主に帰属する 当期純利益	232,447	198,962	295,397

連結貸借対照表

(千円)	2022年12月期末	2023年12月期末	2024年12月期末
流動資産	2,010,861	2,123,240	2,218,522
現金及び預金	1,562,269	1,517,989	1,520,790
売掛金及び契約資産	408,449	545,556	614,773
固定資産	140,705	139,270	546,000
有形固定資産	75,696	72,888	288,071
無形固定資産	7,077	5,179	2,191
投資その他資産	57,931	61,202	255,738
資産合計	2,151,566	2,262,510	2,764,523
流動負債	625,357	599,332	930,577
買掛金	34,352	57,722	67,110
1年内返済予定の長期借入金	135,402	63,936	38,276
固定負債	333,112	265,307	145,095
長期借入金	323,487	259,551	134,575
純資産	1,193,096	1,397,870	1,688,851
負債純資産合計	2,151,566	2,262,510	2,764,523

連結キャッシュフロー計算書

(千円)	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期
営業活動によるキャッシュフロー	197,702	126,995	521,184
投資活動によるキャッシュフロー	△27,837	△34,313	△373,756
財務活動によるキャッシュフロー	△101,415	△142,304	△149,442
現金及び現金同等物の増減額	72,775	△44,279	2,800
現金及び現金同等物の期末残高	1,562,269	1,517,989	1,520,790

事例：「HANEDA INNOVATION CITY®(HICity®)」における ロボット連携基盤システムの開発支援を実施

異なるメーカーのロボットを複数台導入する際に必要な基盤システムの実証実験※において『ロボット統合管制システム』の開発支援を行いました。

アジアクエスト担当領域

ロボット統合管制システム

ロボットステータス
リアルタイム監視

ロボットの
運行管理

インシデントの
一元管理

インシデントの
対応手順が記載された
アラートメール



施設管理者

ロボット
ステータス連携

ロボット
ステータス連携

ロボット
タスクの実行

ロボット
ステータス連携

ロボット
タスクの実行

警備
ロボット制御システム

清掃
ロボット制御システム

配送
ロボット制御システム

ロボットの制御

ロボットの制御

ロボットの制御

ロボットA

ロボットB

ロボットC

ロボットD

敷地 I

敷地 II

※【参考】「HICity®」におけるロボット実証実験全体像

2022年12月から2023年1月にかけて、「HICity®」で、異なるメーカーの複数のロボットを導入する際に必要な基盤システム導入の実証実験が行われました。この実証実験では複数メーカー・複数台のロボットを連携できる基盤システムの有効性が確認されました。使われた基盤システムは『複数メーカー・複数台のロボットの連携機能』『ロボットと複数メーカー・複数台のエレベーターとの連携機能』『ロボットの統合管制システム』の独立した3つの機能・システムで構成されています。この基盤システムの導入により、異なるタイプのロボットが施設内で上下階を含む自由な移動が可能な環境の整備と、施設管理者は多様なロボットを一元的に監視できる仕組みが構築できます。

引用：大規模複合施設「HANEDA INNOVATION CITY®」における実証実験で複数メーカー・複数台のロボットを連携できる基盤システムの有効性を確認

■『ロボット統合管制システム』の開発支援

本実証実験でアジアクエストが開発支援を行った部分は以下になります。

機能①：ロボットステータスリアルタイム監視

基盤システム内で連携されたロボット制御システムから送られるロボットステータスのデータによって、ロボットの状況を常に把握することができます。

機能②：ロボットの運行管理

異なるメーカーが提供するロボットたちが共通の走行ルールや目的地を厳守しながら効率的に運行できる環境を整備。これにより、同一施設内を走行するロボットの配送能力向上に貢献しています。

機能③：インシデント発生を一元管理

システムエラー等のトラブルがあった場合、施設管理者に通知されます。トラブルの一元管理が行われ、メンテナンスの効率化と対策の迅速化が可能となります。

事例：防災減災評価システムの実証実験に参画

大日本ダイヤコンサルタント株式会社様

災害時のリスクシミュレーションを三次元モデル上で可視化するWeb3Dプラットフォーム
PoC開発支援



■被害を最小限に抑えるための防災・減災対策

2030年に向けたインフラの老朽化問題、2014年の道路法改訂による5年ごとのインフラの定期点検義務化、それに伴った技術者不足、気候変動からの自然災害による社会的損失など、現在日本は災害時の被害を最小限に抑えるための積極的な防災・減災対策が求められています。この状況を背景に「持続可能な社会インフラ管理技術と組織の構築と実装」をテーマにした産学協同プロジェクトが開始されました。大日本ダイヤコンサルタント株式会社様はこのプロジェクトにおいて様々なプラットフォームに点在している複数のデータを一つのプラットフォームに集約し、災害時のリスクを予測、住民に被災状況を通知するシステムの実現可能性を検証しています。

■多数のデータを集約し1つの災害予測プラットフォームに

アジアクエストは、本システムにおいて技術調査、インフラ構築、およびフロントエンドまで、システム開発を支援しています。

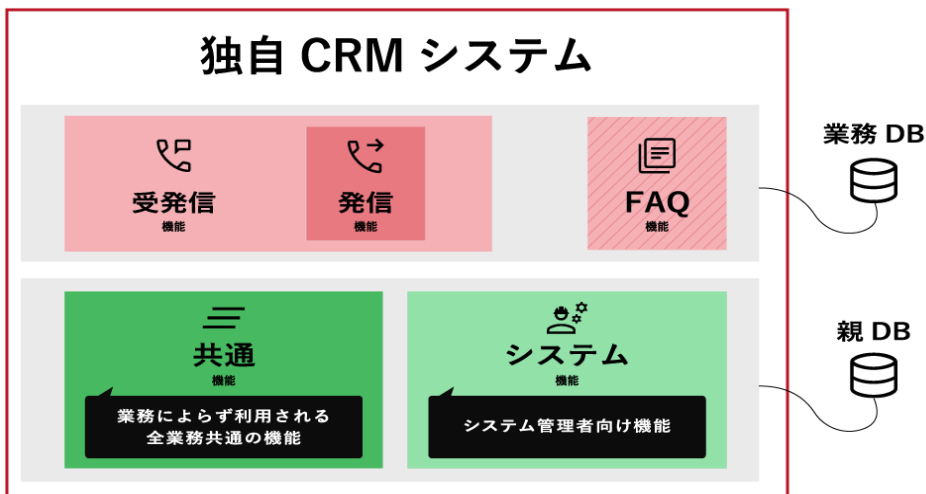
AWSとCesiumJSをメイン技術とし「PLATEAU (3D都市モデル)」「xROAD (3D道路情報)」などを組み合わせた3Dマップ上に災害予測データを可視化/表示し災害シミュレーションを行えるプラットフォームを開発しました。

各プラットフォームの複数の拡張子データを一つのシステムに集約するため、各データのフォーマット変換と互換検証を行いました。そして、データをアップロードすると自動でフォーマット変換、マップ上に描画される機能を搭載しました。API連携にも対応しマップ上の橋梁やトンネルを選択すると情報が閲覧可能です。今後は、よりビジュアルライズされたダッシュボードと検索機能を強化していく予定です。

事例：独自CRMシステムの開発保守

アルティウスリンク株式会社様

顧客ごとに異なる環境が必要だったシステムを統合CRMシステムへ一元化



■顧客のニーズに合わせて100以上のシステムが存在

アルティウスリンク株式会社は、多岐にわたる業種のコールセンター業務に取り組み、顧客ごとの要件やセキュリティ規定に合わせて、さまざまなCRMアプリを活用してきました。また、受信、発信、社内FAQなどの基本システムも異なり、100種以上のシステムが使用されており、メンテナンスコストが膨大であることから業務改善が必要とされていました。

■CRMシステム開発から社内カスタマーセンターまで

アジアクエストはRFPに基づき綿密なヒアリングと積極的な提案を実施し、システム開発から要件定義、アーキテクチャの構築まで一貫して担当しました。CRMシステムの情報データは機密性が高く、顧客のポリシーに合わせて様々な環境が必要とされていたため、Web型/デスクトップ型/クライアントサーバ型など柔軟な環境が用意できるアーキテクチャを設計・構築しました。以前は専門的な設定が必要で1週間以上かかることもあった新規案件のセットアップは、WPF (Windows Presentation Foundation) を使用した管理画面を導入し自由編集を可能にしたことで現場で簡単にセットアップができるようになりました。リリース後は、運用と保守、社内カスタマーサポートを担当しています。ユーザのダイレクトな要望を取り込んだ機能追加と改善を継続し、顧客のビジネスの成功をサポートしてまいります。

事例：エスカレーションシステム開発支援

株式会社TMJ様

コールセンターにおける顧客対応の引き継ぎをより効率的に「エスカレーションプロセスのシステム化」



■ アナログだったエスカレーションプロセスをシステム化

株式会社TMJ様が受託しているコールセンターでは、対応が難しいクレームや複雑な問い合わせは、オペレータが顧客との通話中に手を挙げること（手挙げ）で管理者へエスカレーションをしていました。

このプロセスでは、管理者による見落としや複数のオペレータからの同時要請による優先順位付けの難しさなどの課題があり、より効率的なシステム導入が求められていました。

■ ユーザの使い勝手を最重要に考えたシステムの提案開発

アジアクエストは、ユーザが他の作業と並行してアクセスしやすいようWeb上で動作するシステムを提案、要件定義から設計、開発、保守まで一貫して対応しました。他のアプリケーションとの同画面表示ができるよう、シンプルで小さなウィンドウサイズで利用可能なデザインを採用しています。

本システムの導入により、現場ではエスカレーション要請を見落とすことなく適切な優先順位で顧客対応ができるようになりました。

対応内容がデータ化されたことで派遣先への対応報告がより具体的に行えるようになり顧客満足度が向上。さらに、記録データを活用した効果的な改善策が実行可能になり、コールセンターの運用方法が多様化しました。

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 東京都文京区後楽2-6-1 住友不動産飯田橋ファーストタワー27F
(登記上の本店所在地) 東京都千代田区飯田橋3-11-13
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6F
別府オフィス 大分県別府市駅前町12-12 ANNEX KEI BL 2F
大阪オフィス 大阪府大阪市都島区東野田町4-15-82 QUINTBRIDGE 3F

ホームページ <https://www.asia-quest.jp/>

資本金 412,358千円 (2024年12月末)

従業員数 390名 (2024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)

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

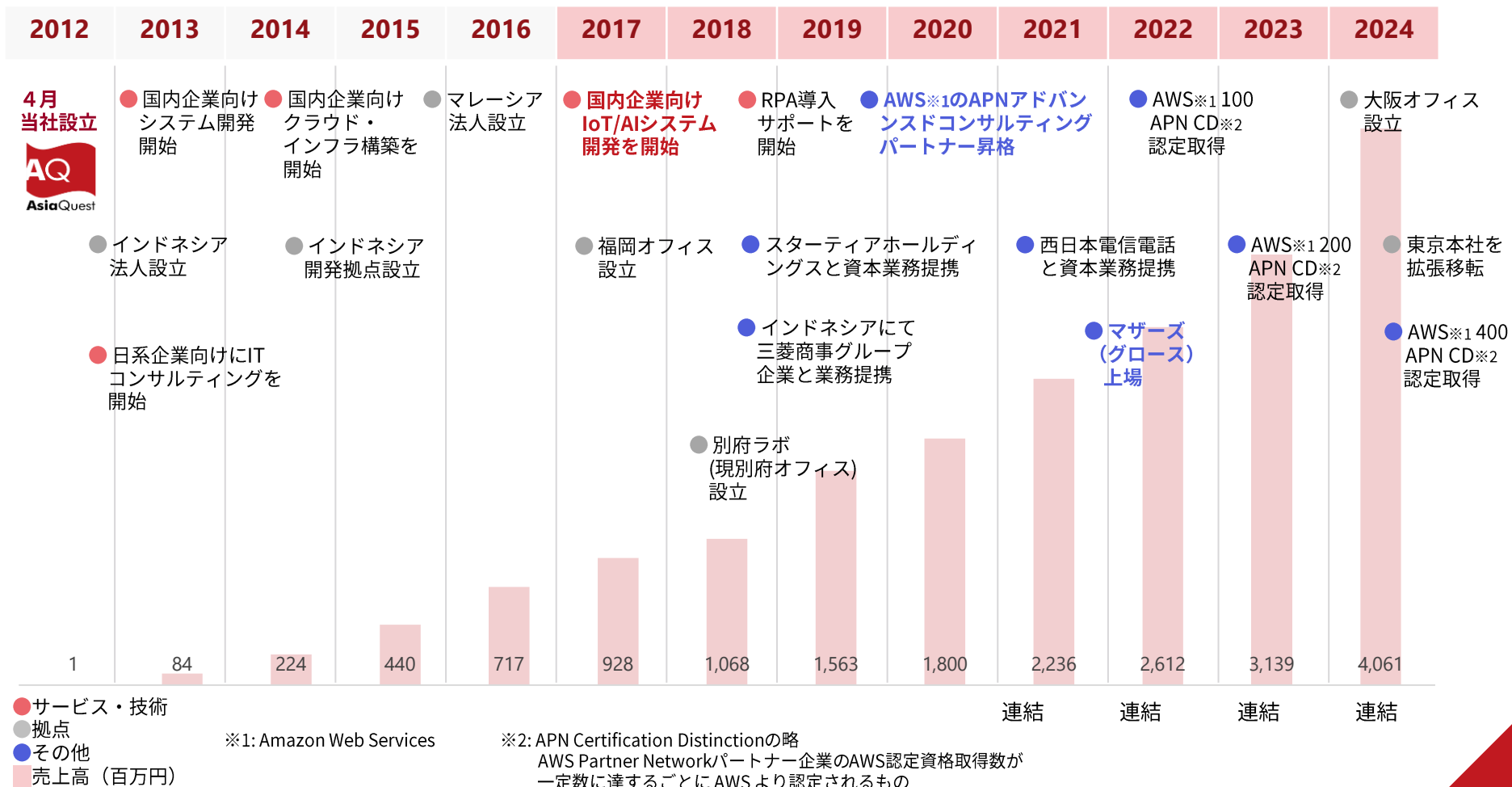
Brand Slogan ブランドスローガン

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



- サービス・技術
- 拠点
- その他
- 売上高 (百万円)

※1: Amazon Web Services

※2: APN Certification Distinctionの略
AWS Partner Networkパートナー企業のAWS認定資格取得数が一定数に達することによりAWSより認定されるもの

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、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。



Pure Challenge with You

— お問い合わせ先 —

管理部

電話番号：03-6261-2701

メールアドレス：ir@asia-quest.jp

〒112-0004

東京都文京区後楽2-6-1

住友不動産飯田橋ファーストタワー27F

TEL：03-6261-2701 FAX：03-6261-2702