

2025年12月期 第3四半期 決算説明資料

アジアクエスト株式会社

2025年11月14日

証券コード：4261



目次

1. 会社概要
 2. 2025年12月期 第3四半期業績
 3. 株主優待制度の導入
 4. 成長戦略
- 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
	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（2025年6月末）	
従業員数	444名（2025年6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)	

理念・ビジョン

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

Vision ビジョン

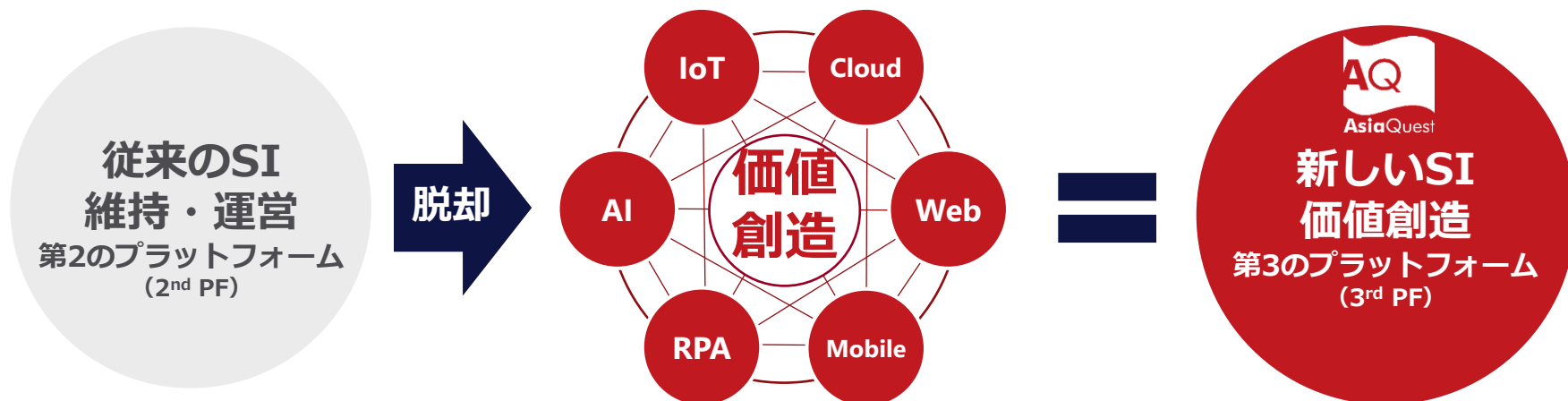
速く、強く、おもしろく

Brand Slogan ブランドスローガン

Empower to Change

事業内容～デジタルトランスフォーメーション事業

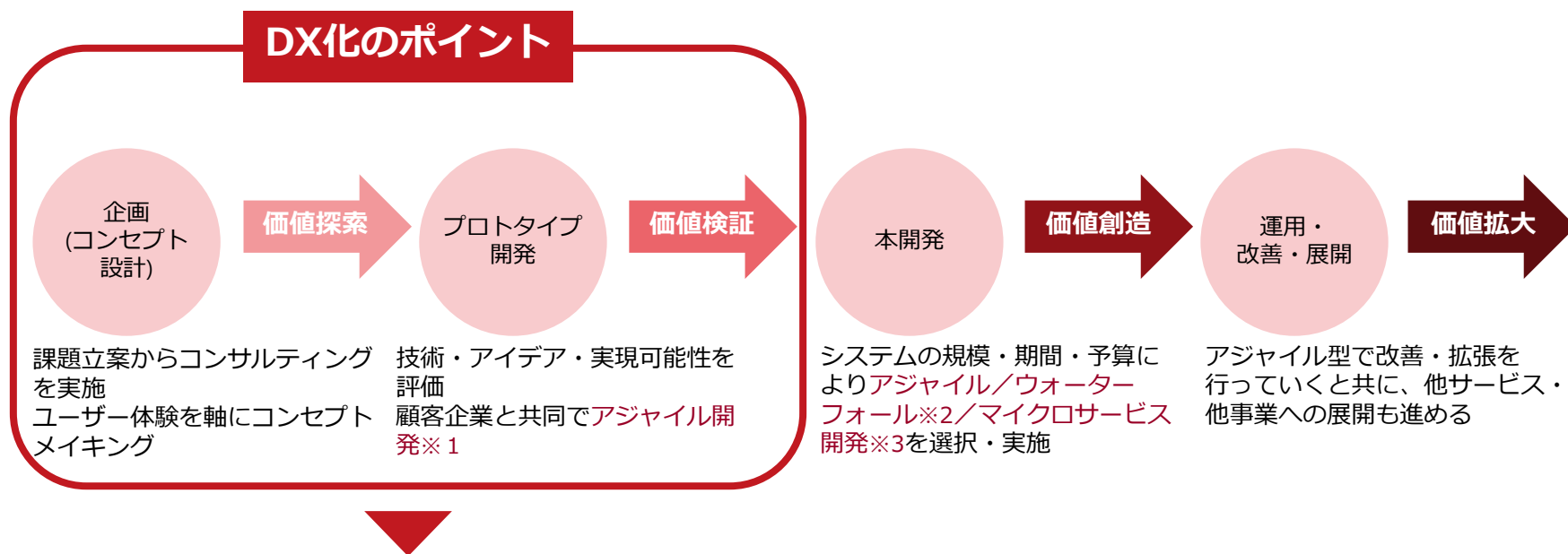
従来のSIの領域を脱皮し、デジタル技術を活用した新しいSIサービスを展開



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

デジタルインテグレーターからAIインテグレーターへ

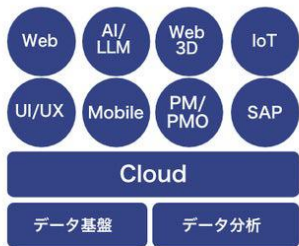
従来の強みである幅広い技術力による「デジタルインテグレーション」と、業界知見や課題理解に基づく提案力を持つ「ビジネスエンジニア」に加え、AIオーケストレーションをはじめとする高度な「AIエージェント開発」を組み合わせることで、顧客の意思決定や業務プロセスの高度化を支援していく

既存領域

デジタルインテグレーター

ビジネスエンジニア

AIエージェント開発



DX推進の中核を担う
共創パートナー



Business
Domain

お客様の業界/課題を把握し
適切なご支援を行う



AI Agent

AIオーケストレーション
といったより高度なAI開発

=



AIインテグレーター

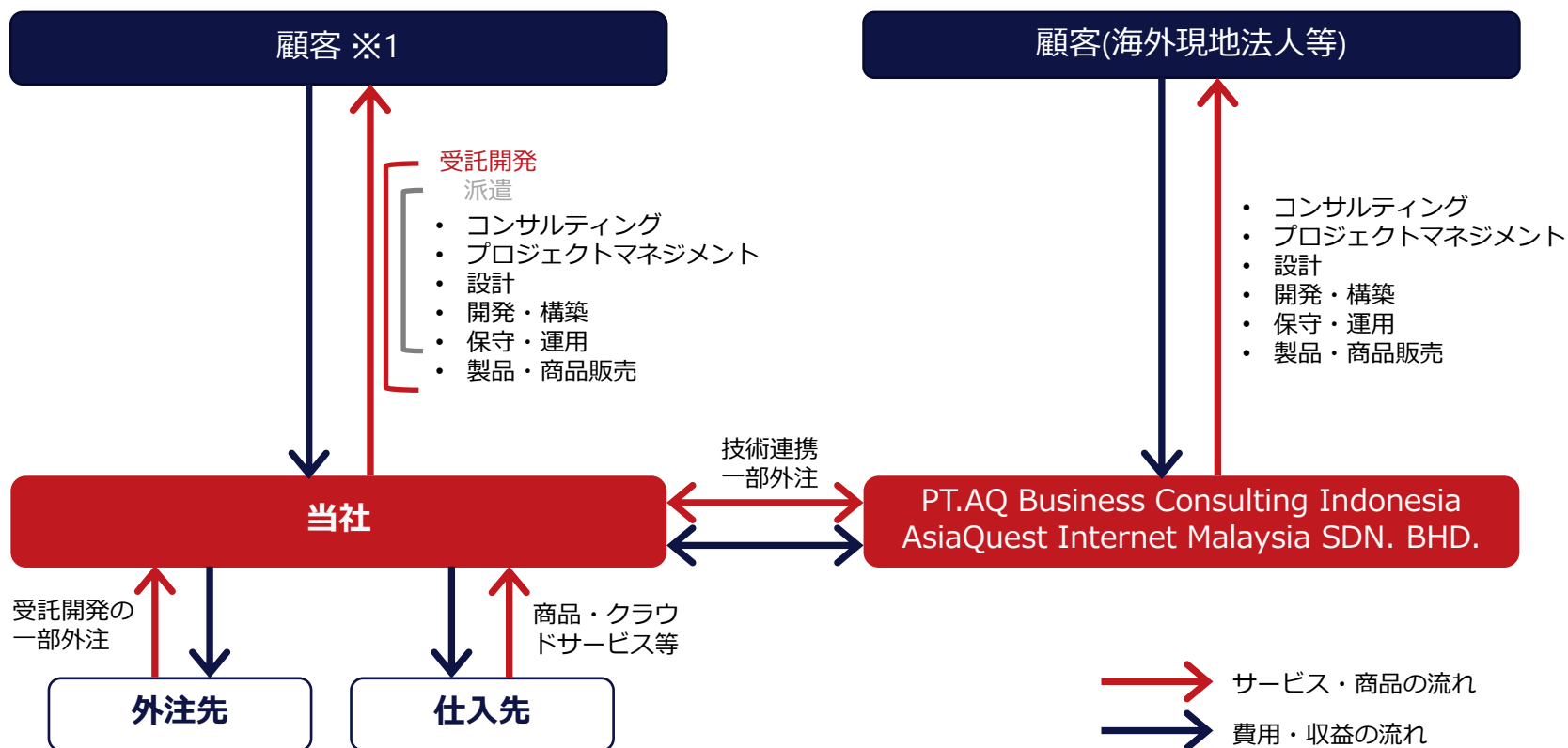
—AI integrator—

ドメイン特化
AIエージェント開発

システム統合だけでなくAI戦略の全体最適を担う

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

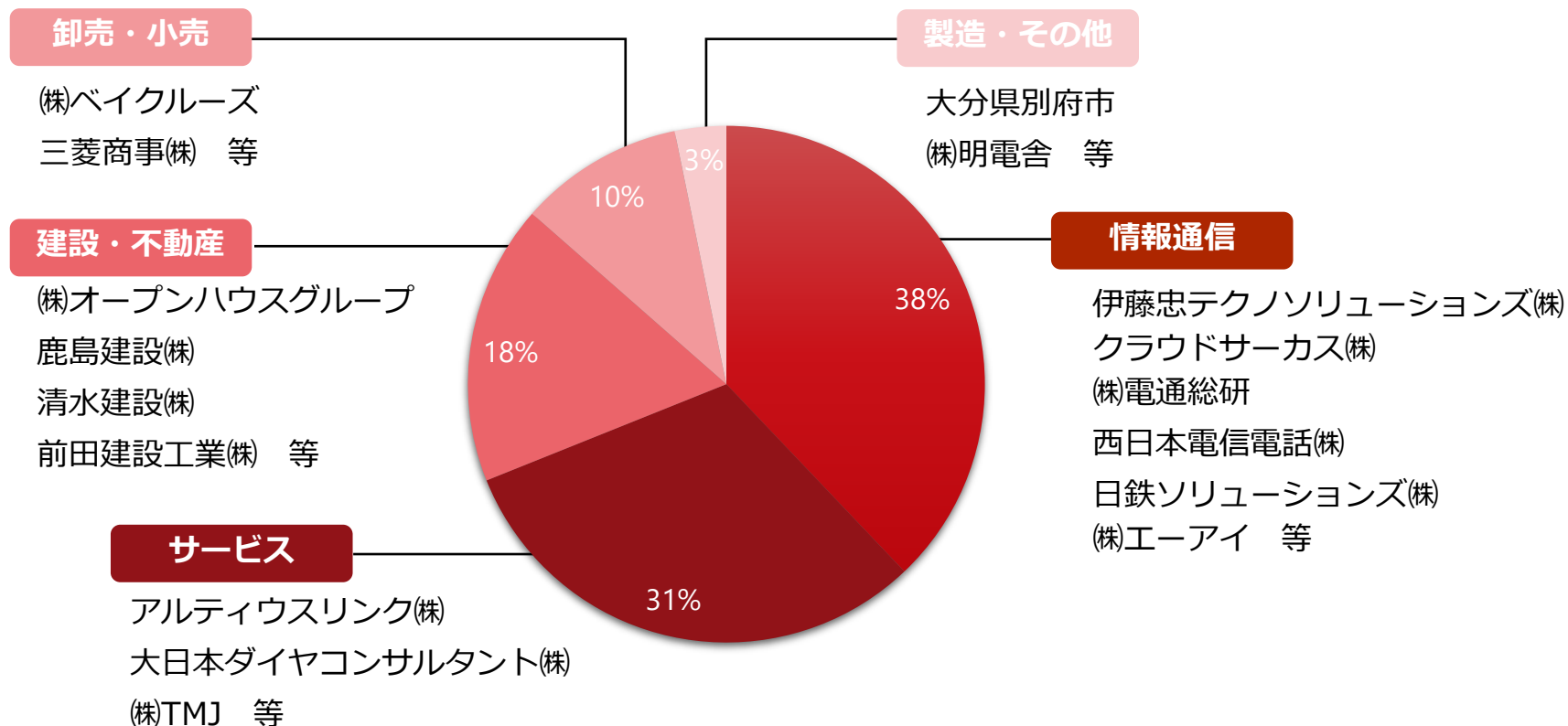


※1 情報通信業、サービス業、建設業の企業が中心

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

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

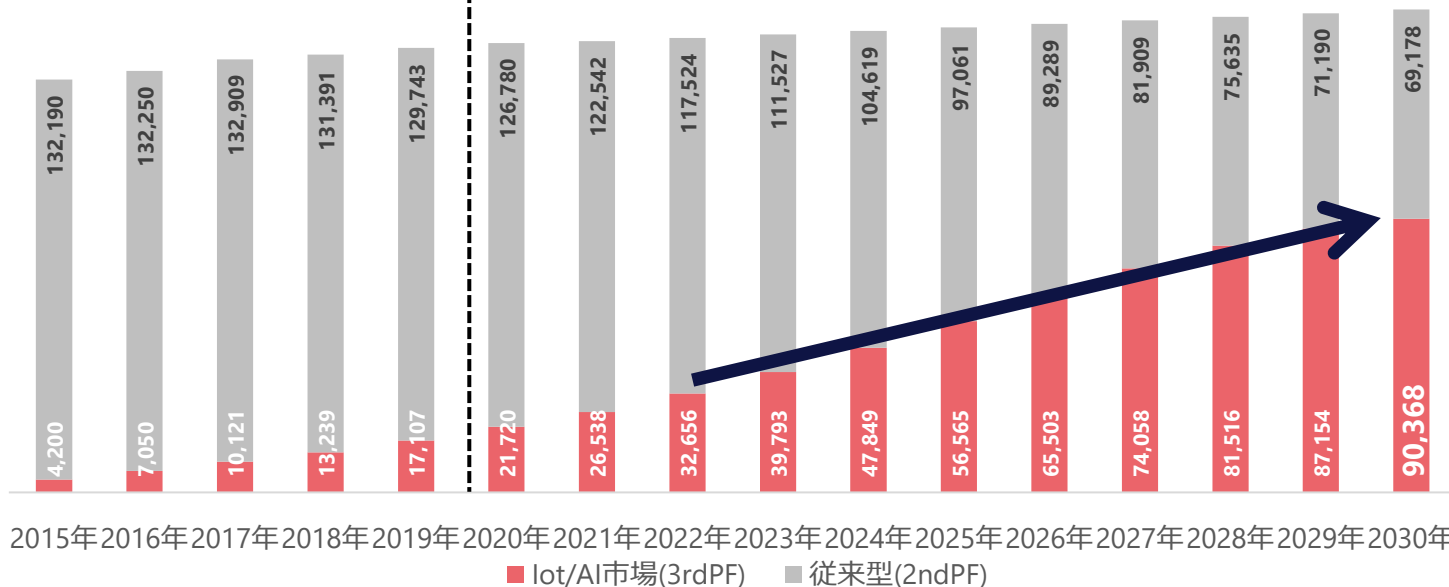
IoT/AIなどの3rdPF市場大幅増加

2020年代後半には3rdPFが過半数を超える

(億円)

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

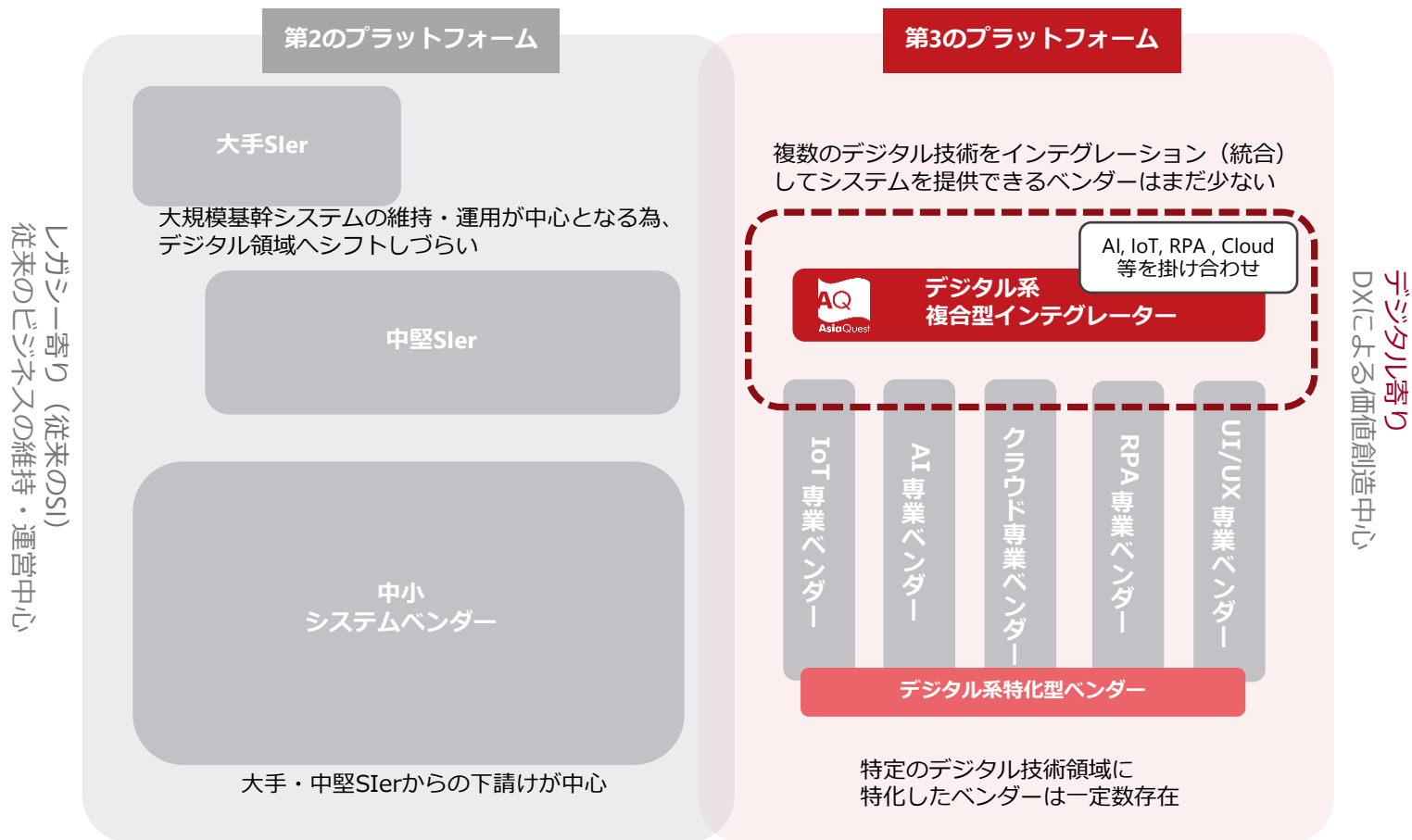
第3のプラットフォーム

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) 』

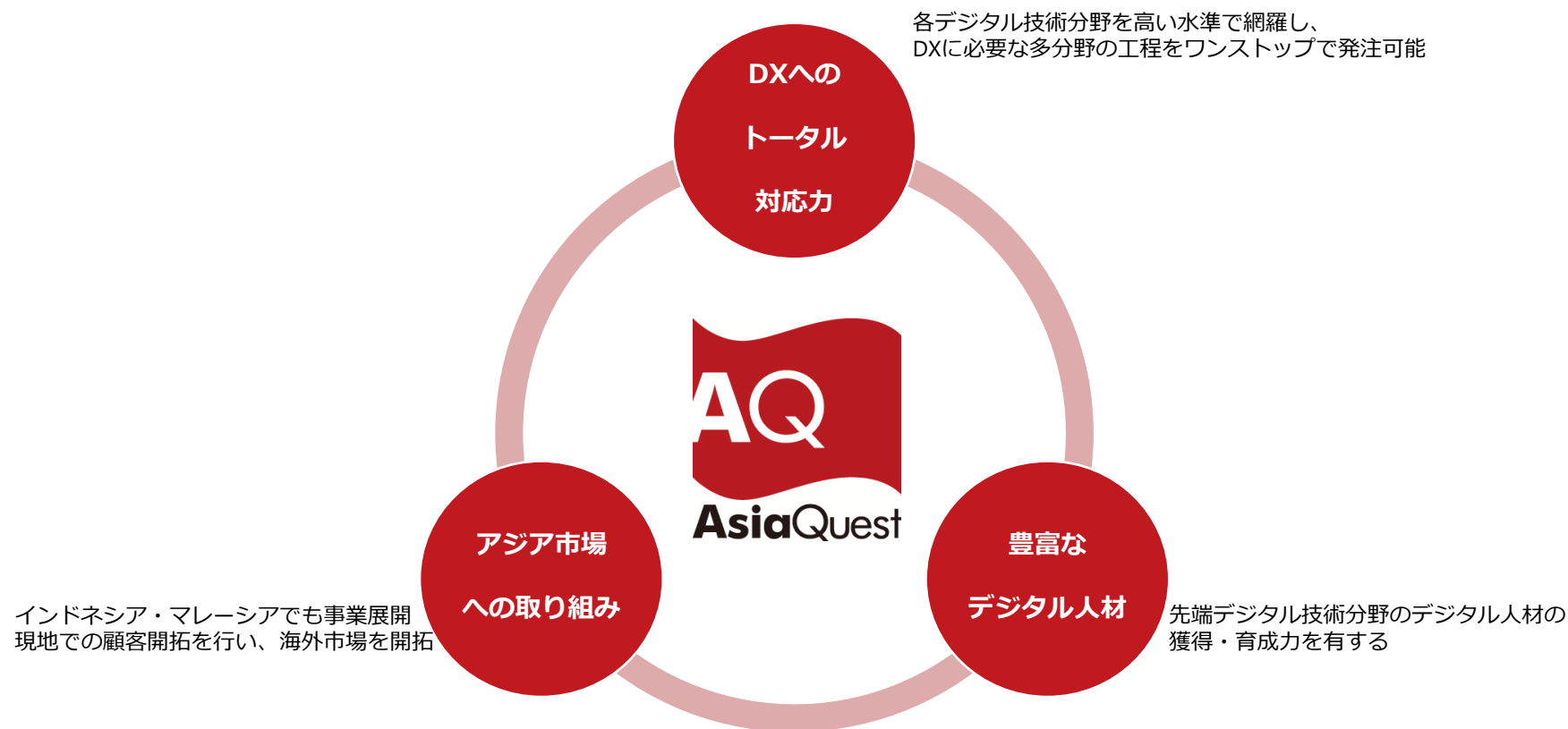
SI市場におけるポジショニング

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



2. 2025年12月期 第3四半期業績

業績ハイライト

前年同期比27.5%の増収
家賃等費用増加で営業利益は前年同期比△8.2%の減益

売上高

3,669 百万円

前年同期比 **+27.5%**

経常利益

319 百万円

前年同期比 **△10.9 %**

営業利益

321 百万円

前年同期比 **△8.2%**

親会社株主に帰属する 四半期純利益

205 百万円

前年同期比 **△11.0 %**

2025年12月期 第3四半期 業績概況

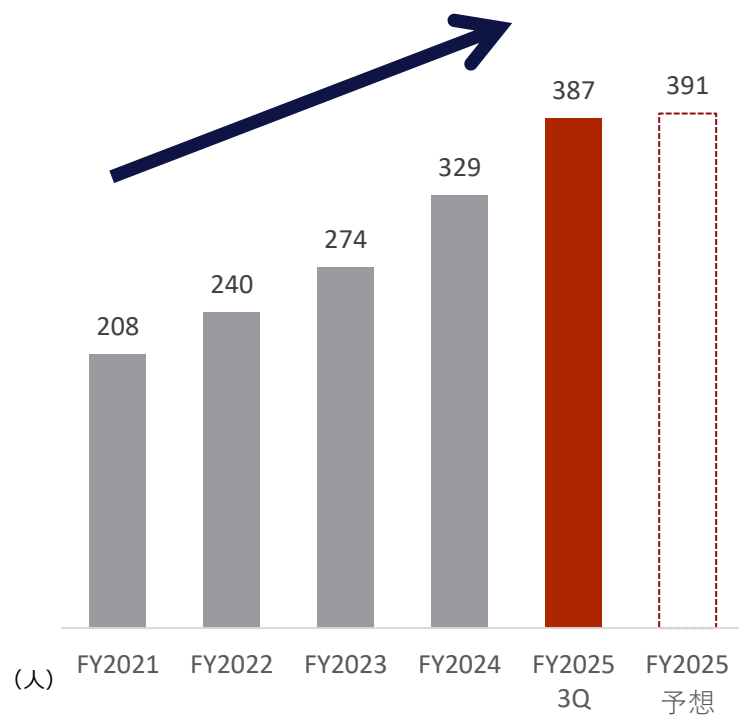
旺盛なDX案件の引き合いを背景に売上高は3,669百万円（前年同期比+27.5%）と前年同期比増収、主にオフィス拡張に伴う家賃等固定費の増加等により営業利益は321百万円（同△8.2%）と前年同期比減益

(百万円)	2024年12月期 3Q	2025年12月期 3Q	前年同期比		2025年12月期 (予想)	予実 進捗率
			増減額	増減率		
売上高	2,878	3,669	+790	+27.5%	5,171	70.9%
営業利益	350	321	△28	△8.2%	518	62.0%
(%)	12.2%	8.8%	△3.4pt	—	10.0%	—
経常利益	359	319	△39	△10.9%	517	61.8%
(%)	12.5%	8.7%	△3.8pt	—	10.0%	—
親会社株主に帰 属する四半期 (当期) 純利益	230	205	△25	△11.0%	345	59.4%
(%)	8.0%	5.6%	△2.4pt	—	6.7%	—

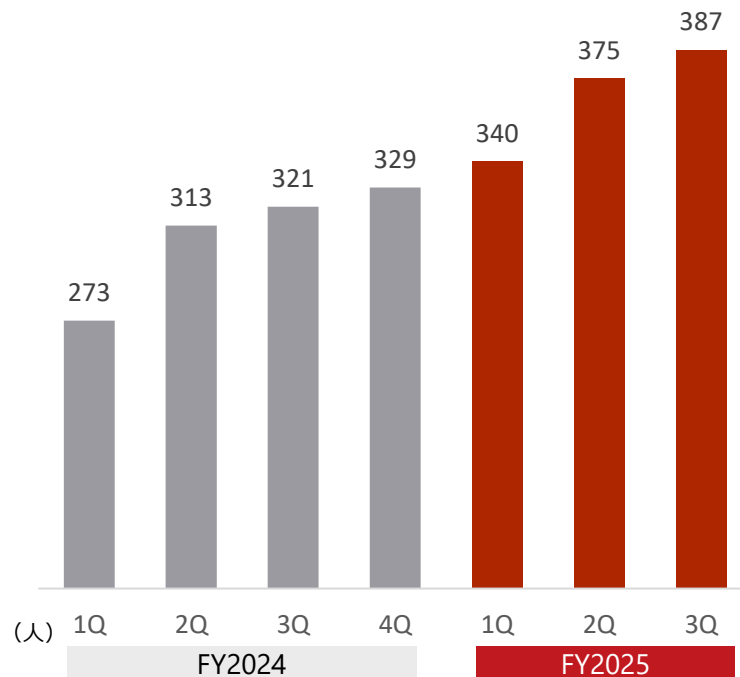
エンジニア数の推移

エンジニア数は2024年度末比58名増加と順調に伸張

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

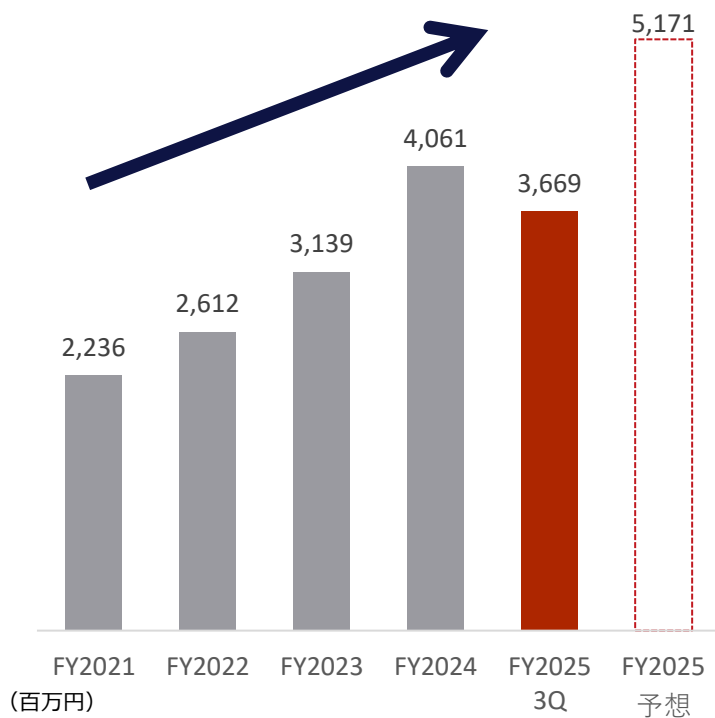


※製造部門の事務・営業専門職・上級管理職を除いたエンジニア・コンサルタント等専門人材の期末人数 (単体)

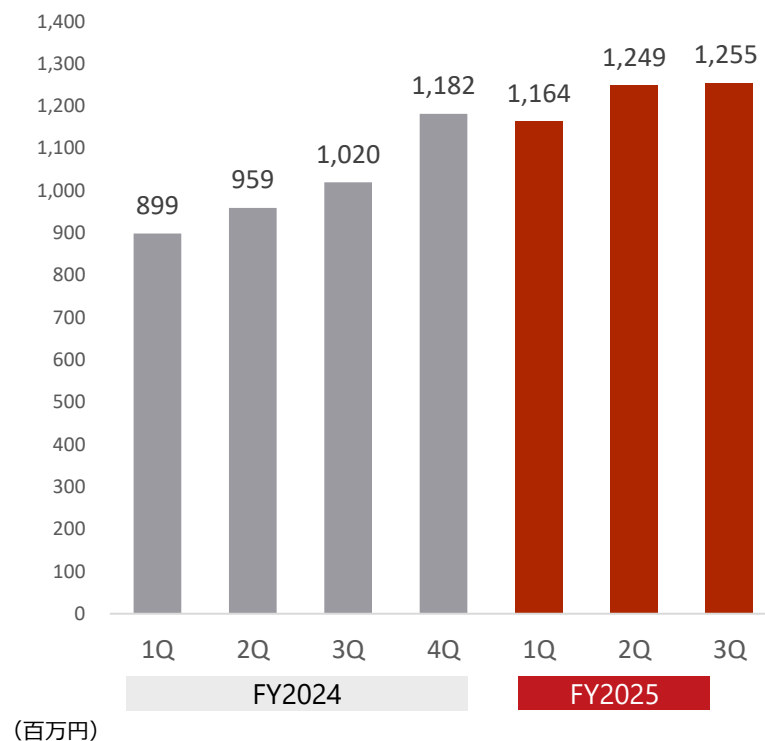
売上高の推移

エンジニア数は増加したが、AI専門部署への人員シフトに伴う案件稼働人員数の減少、及び案件終了に伴う一部のリソース入替がスムーズに進まなかったこと等により第3四半期の稼働率が低下し、売上高は前年同期(2024/3Q)比27.5%の増加となった

売上高の推移



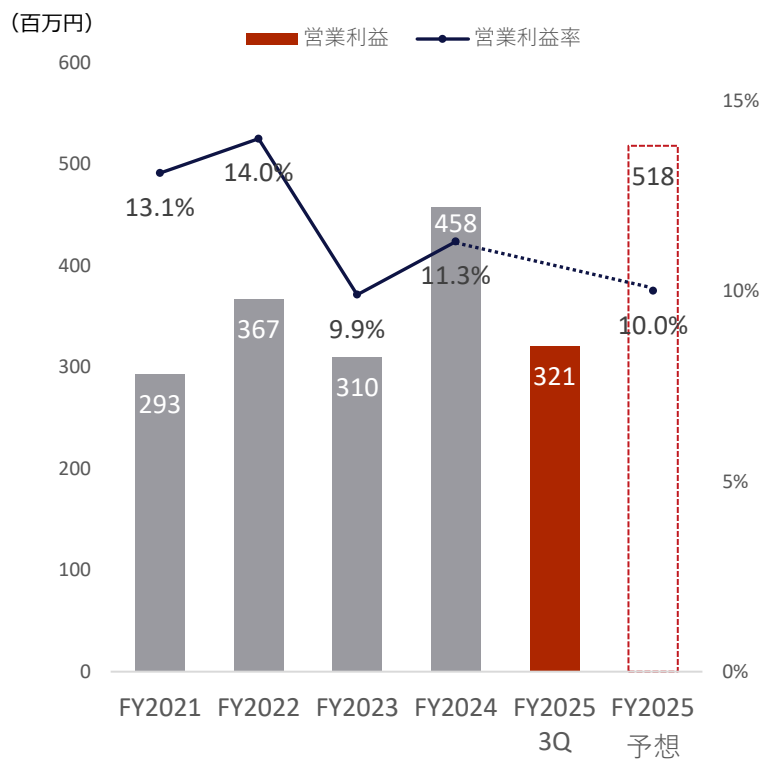
四半期売上高の推移



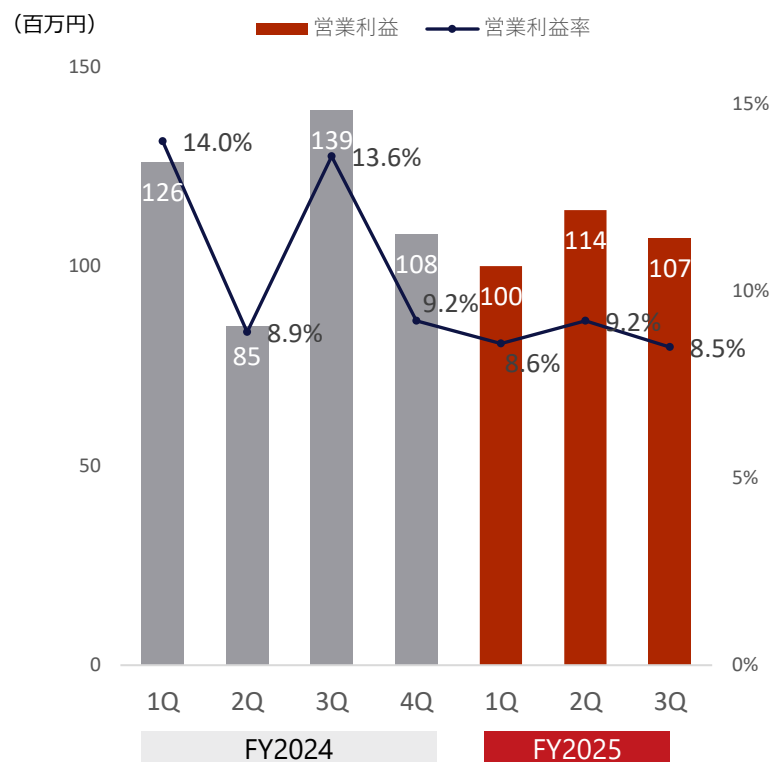
営業利益の推移

主にオフィス拡張に伴い家賃等の固定費が増加したことから、営業利益は前年同期（2024/3Q）比△8.2%の減少

営業利益の推移



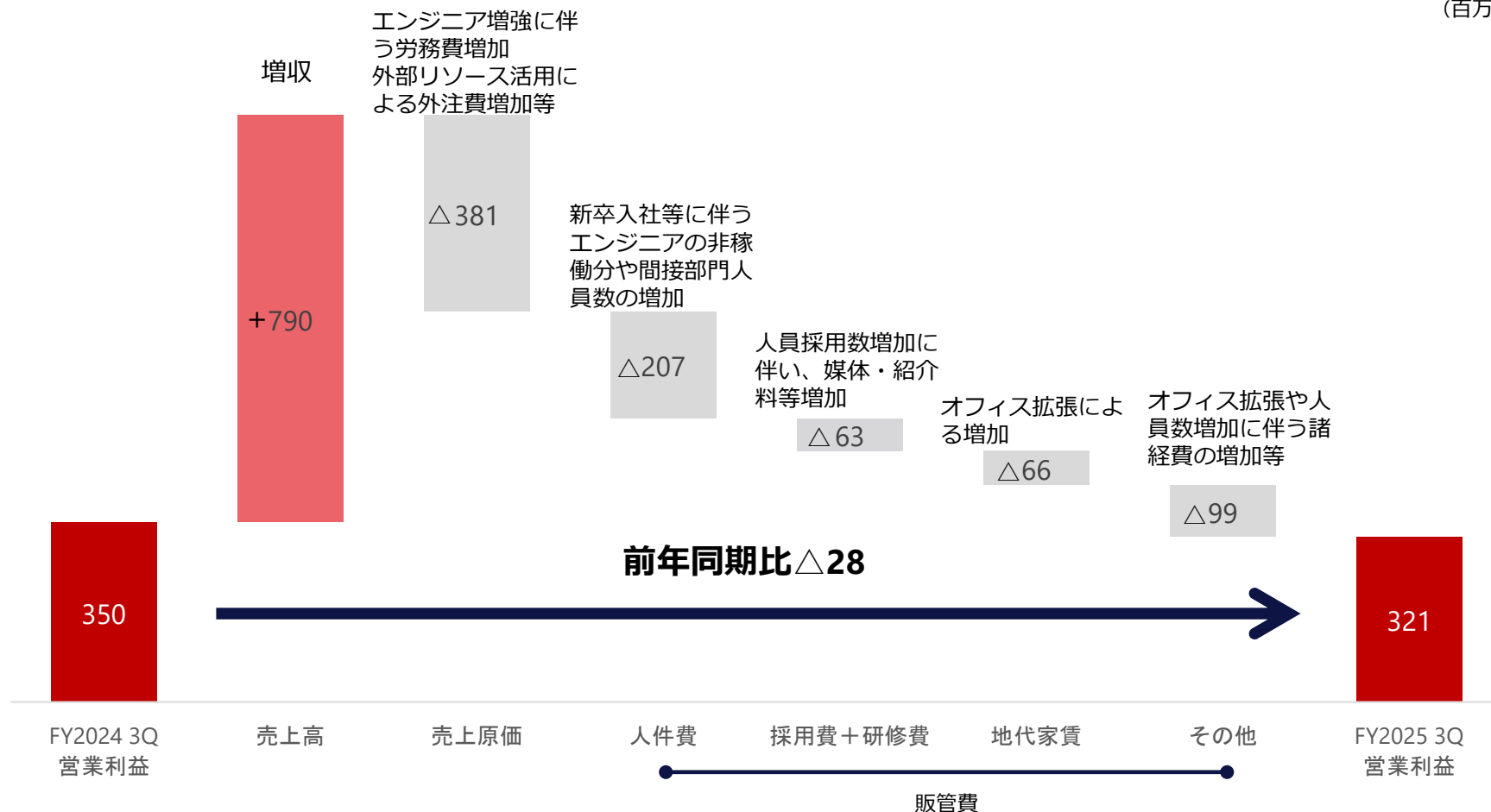
四半期営業利益の推移



営業利益の増減分析

人員増加に伴う労務費・人件費や採用費・研修費の増加に加えて、オフィス拡張に伴う家賃等の費用増加により、営業利益は前年同期比△28百万円

(百万円)



2025年12月期 第3四半期 連結B/S概要

利益剰余金増加等により自己資本比率は66.7%

(百万円)	2024年12月期	2025年12月期 3Q	増減額
資産合計	2,764	2,832	+ 68
流動資産	2,218	2,295	+ 77
固定資産	546	536	△9
負債合計	1,075	944	△131
流動負債	930	817	△113
固定負債	145	126	△18
純資産	1,688	1,888	+ 199
総資産	2,764	2,832	+ 68
(参考)			
現金及び預金	1,520	1,251	△269
自己資本比率	61.1%	66.7%	+ 5.6pt

3. 株主優待制度の 導入

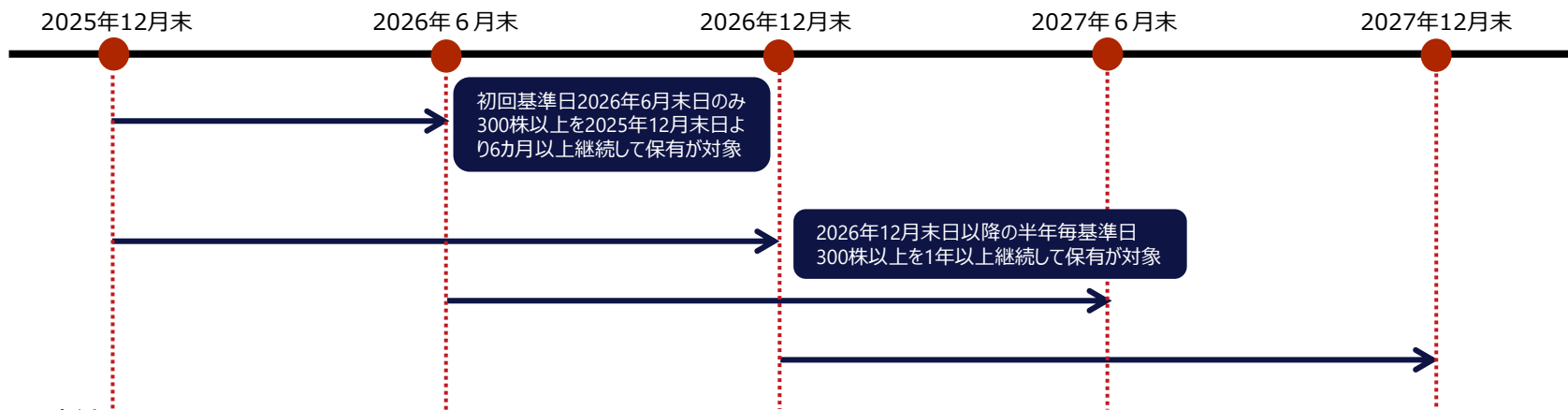
株主優待制度の導入

株主還元として株主優待制度の新設を決定。対象の株主様に対して、初回基準日を2026年6月末日として、以降半年の基準日毎に50,000円分（年2回合計最大100,000円分）のデジタルギフト®を贈呈いたします。

基準日	保有株式数	継続保有期間	株主優待の内容
12月末日	300株以上	1年以上 （前年12月末日より継続保有）	デジタルギフト® 50,000円分
6月末日	300株以上	1年以上 （前年6月末日より継続保有）※	デジタルギフト® 50,000円分

年2回合計
最大100,000円分
のデジタルギフト®

※株主優待制度導入初回である2026年6月末日の基準日においてのみ、2025年12月末日より継続保有（6か月以上継続して保有）



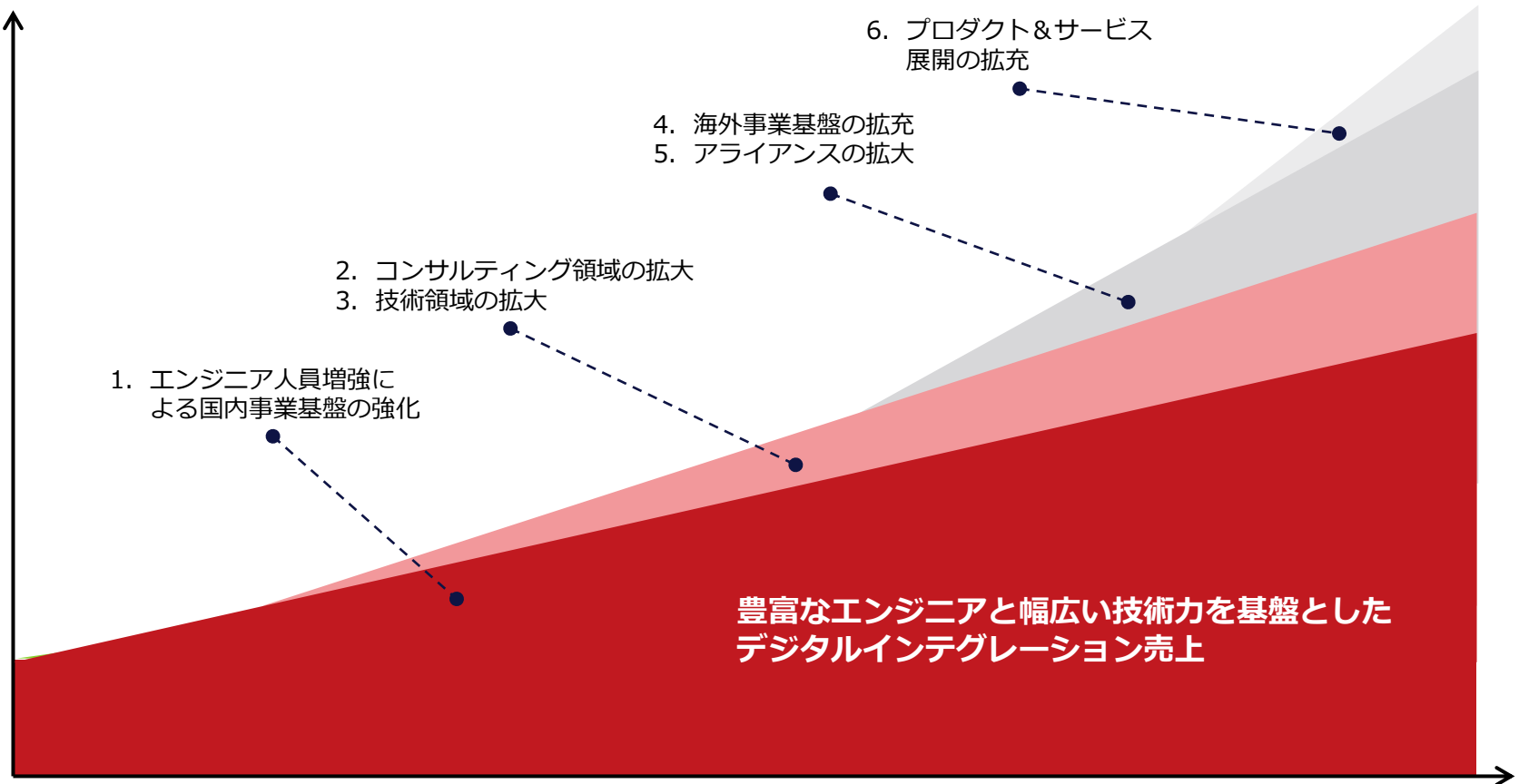
(注)

- ・ 詳細については、2025年11月14日公表の適時開示資料「株主優待制度の導入に関するお知らせ」をご確認ください。
- ・ 1年以上継続して保有とは、株主名簿基準日（12月末日及び6月末日）の当社株主名簿に、同一株主番号にて3回以上連続して300株以上の保有が記載又は記録されることをいいます。また、6か月以上継続して保有とは、株主名簿基準日（12月末日及び6月末日）の当社株主名簿に、同一株主番号にて2回以上連続して300株以上の保有が記載又は記録されることをいいます。

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2025
年3Qで58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**

AIエージェントや生
成AI等の社内活用推
進及び顧客利用支援
推進のための専門部
署を新設

5.

**アライアンスの
拡大**

SnowflakeやSAP等
の新規認定パート
ナー取得を推進

6.

**プロダクト&
サービス
展開の拡充**

業務効率化サービス
「AQ-AIエージェン
ト」シリーズをリ
リース

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者がいれば、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）を活用して、スクラム採用を推進**

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⇒2025年度28名

➤ **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

➤ **2025年度上期は120件の新規資格取得**

➤ **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**

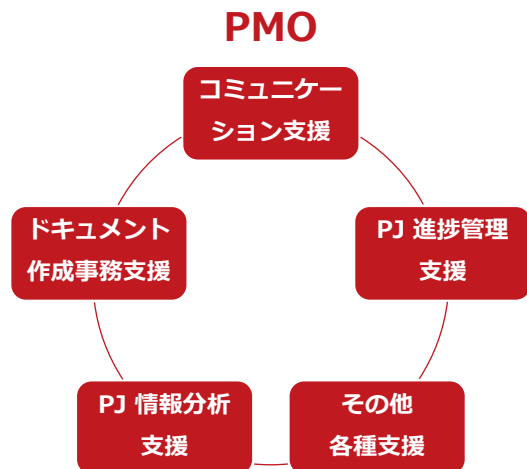
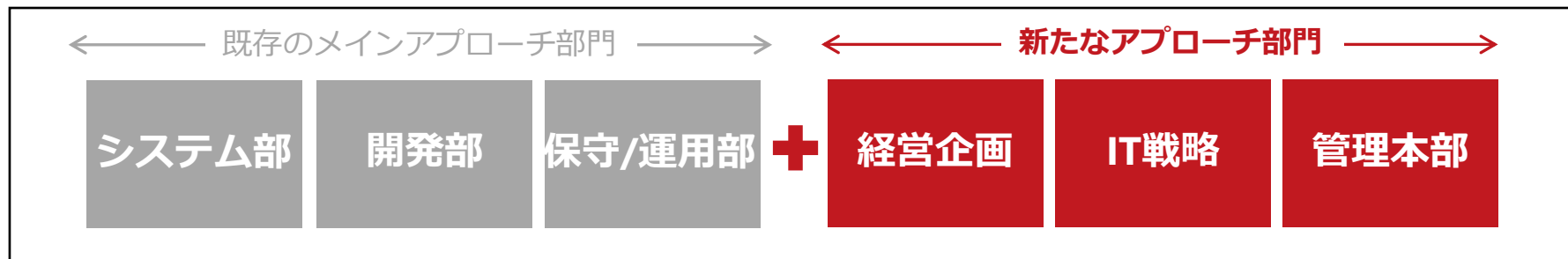


2.コンサルティング領域の拡大

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
- 日本におけるパイリungal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AIエージェントと生成AIに注力

AIエージェントや生成AIは、生産性向上のための自社内部利用のみならず、AIインテグレーターとして顧客の利用もサポートしていくべく、AI専門部署を設立してリソースを投入

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

技術領域の拡大



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**

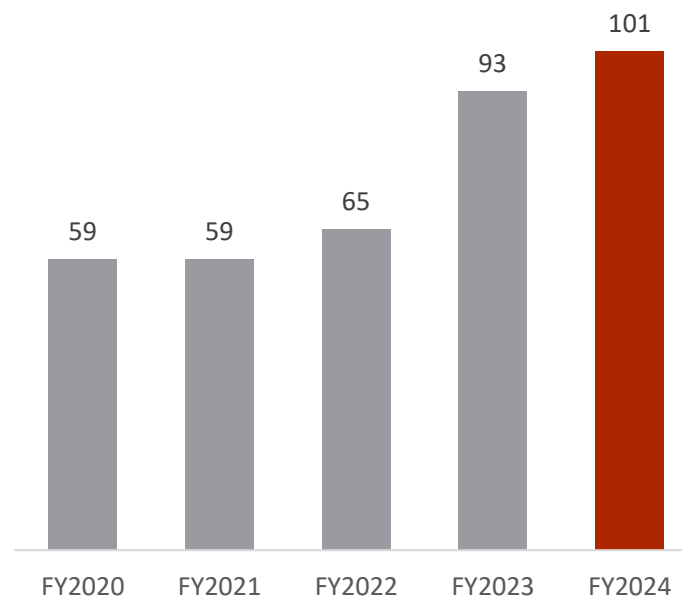
戦略

- 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

2025年度は、新規でSnowflakeサービスパートナー「REGISTERED」、SAP PartnerEdge Service Partnerの認定や、AWSファンデーションテクニカルレビュー（FTR）for Service Offerings 認定を取得
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

1.営業力
強化



2.仕入・外注
強化

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

「AQ-AIエージェント」シリーズとして、3サービスを新規リリース
今後もシリーズ拡充を図るとともに、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

新規 AIエージェントサービス

アジアクエストが提供するAIエージェントプラットフォーム

「AQ-AIエージェント」シリーズ



AQ-AI Agent
for Sales



AQ-AIエージェント
for Sales

AQ-AI Agent
Data Lake Builder



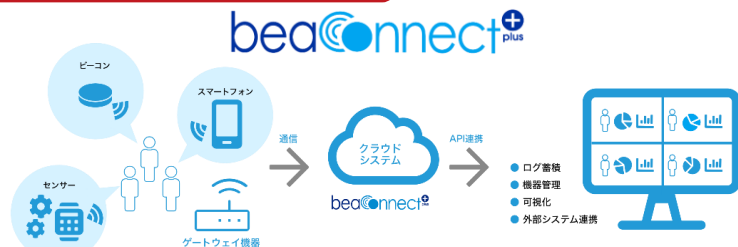
AQ-AIエージェント
Data Lake Builder

AQ-AI Agent
Data Analysis



AQ-AIエージェント
Data Analysis

既存 IoT/Cloud関連サービス



人やモノの位置・環境情報をセンサで取得し、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

**まるクラ Multi Cloud
Management Service**

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

Appendix

連結損益計算書

(千円)	2024年12月期 3Q	2024年12月期	2025年12月期 3Q
売上高	2,878,763	4,061,428	3,669,008
売上原価	1,489,597	2,109,591	1,870,840
売上総利益	1,389,165	1,951,836	1,798,168
販管費及び一般管理費	1,038,984	1,493,053	1,476,653
営業利益	350,181	458,782	321,515
営業外収益	11,129	11,299	2,512
営業外費用	2,217	2,717	4,118
経常利益	359,093	467,364	319,909
特別損失	—	6,758	—
親会社株主に帰属する四半期 (当期) 純利益	230,745	295,397	205,430

連結貸借対照表

(千円)	2023年12月期末	2024年12月期末	2025年12月期 3Q末
流動資産	2,123,240	2,218,522	2,295,949
現金及び預金	1,517,989	1,520,790	1,251,161
売掛金及び契約資産	545,556	614,773	962,120
固定資産	139,270	546,000	536,946
有形固定資産	72,888	288,071	299,970
無形固定資産	5,179	2,191	1,411
投資その他資産	61,202	255,738	235,565
資産合計	2,262,510	2,764,523	2,832,896
流動負債	599,332	930,577	817,251
買掛金	57,722	67,110	62,517
1年内返済予定の長期借入金	63,936	38,276	29,103
固定負債	265,307	145,095	126,884
長期借入金	259,551	134,575	110,806
純資産	1,397,870	1,688,851	1,888,760
負債純資産合計	2,262,510	2,764,523	2,832,896

プレスリリース：明電舎と業務提携に関する契約を締結

株式会社明電舎様

2025年11月7日、当社と株式会社明電舎（以下、明電舎）は、従来の委託開発という枠を超えて事業価値の向上を多角的な視点から追求し、長期的に共創していくことを目的に、包括的な業務提携を締結



2025年11月7日調印式

本内容は2025年11月10日に発表したプレスリリースの一部を抜粋致しております。
リリース全文はこちら
<https://www.asia-quest.jp/information/20251110>

■ 契約締結の背景：

アジャイル型の開発の内製化支援から始まり、共創パートナーへ

人材不足が深刻化する中、社会を支えるインフラを安全かつ安定的に運用していくには、現場での運用負担の軽減が求められています。こうした課題に対し、明電舎は設備のスマート保安サービスの構築に着手しました。本サービスでは、明電舎が製造・販売する製品を導入している設備をIoT化し、リモート監視や蓄積データの活用を行います。

当社からは、お客様のビジネスとデジタル技術の両面に精通した「ビジネスエンジニア」が参画し、本サービスの開発において内製化を支援しています。これまでの支援の中で、ウォーターフォールとアジャイルを融合したハイブリッド体制の確立、プロジェクト推進における柔軟な対応力、積極的な共創の姿勢、人材育成への好影響などが高く評価され、今回の包括的な業務提携に至りました。

■ 今後のアクションプラン

当社は、明電舎の共創パートナーとして、以下の実行計画を策定しています。

・プロダクト価値向上の支援

明電舎が構築するソリューション提供基盤「MEIDEN CONNECT※」および関連するデジタルプロダクトに対し、ユーザーの立場に立った改善提案や市場価値を探る施策を共同で推進。

・プロダクト開発・研究開発支援

「MEIDEN CONNECT」などの開発支援に加え、AIなどの新たな技術開発や、将来的な特許取得を見据えた取り組みに伴走。

・組織・人材開発の共創

明電舎が推進する「アジャイル型の開発アプローチ」を支える基盤として、両社間で人材育成や組織づくりを目的としたワークショップや、相互理解を促進する研修を継続的に実施。

今後も、双方でどのような役割を担っていくか定期的に協議しさまざまな取り組みを共創していきます。これらの取り組みを通じて、明電舎が培ってきた「社会課題解決のための技術」を基盤に、豊かな生活と社会の安全・安心の実現や、人材不足の解消といった社会課題の解決につながる価値創出と提供を共に目指します。

※MEIDEN CONNECTとは、顧客・製品データを見える化・分析することで、データを蓄積するプラットフォームです。このシステムにより、スマート保安の実現、稼働率向上、最適化・効率化などを実現し、お客様のビジネス成功に貢献する新たな価値を創出するとともに、持続的な競争優位性を構築していきます。

事例：橋りょう検査業務の高度化、効率化を目指し、 検査アプリのプロトタイプを開発

東海旅客鉄道株式会社様

橋りょう検査業務の高度化、効率化を実現する検査アプリ（プロトタイプ版）の開発

JR東海



※ Reactは、ユーザーインターフェースを構築するための JavaScriptライブラリの1つ。動的でインタラクティブなWebアプリケーション作成に向く。
※PWA（Progressive Web App）は、ネイティブアプリのような操作性や機能性を備えたWebアプリを構築する技術。オフライン対応やプッシュ通知、ホーム画面追加などが可能。

■橋りょう検査業務の高度化、効率化に向けた 検査アプリ（プロトタイプ版）の開発

東海旅客鉄道株式会社様（以下、JR東海様）は、東海道新幹線をはじめとする鉄道事業を中心に、関連事業（流通、不動産など）を展開しています。

近年、社会インフラの老朽化が進む一方で、労働力不足といった環境変化も顕在化しており、戦略的かつ効率的なメンテナンス体制の構築が社会全体で求められています。

こうした背景のもと、JR東海様においても「より高度で効率的な維持管理業務の実現」が重要な課題と認識されており、アジアクエストは、「橋りょう検査業務の高度化、効率化」を目的とした検査アプリのプロトタイプ開発を、JR東海様と共に推進しました。

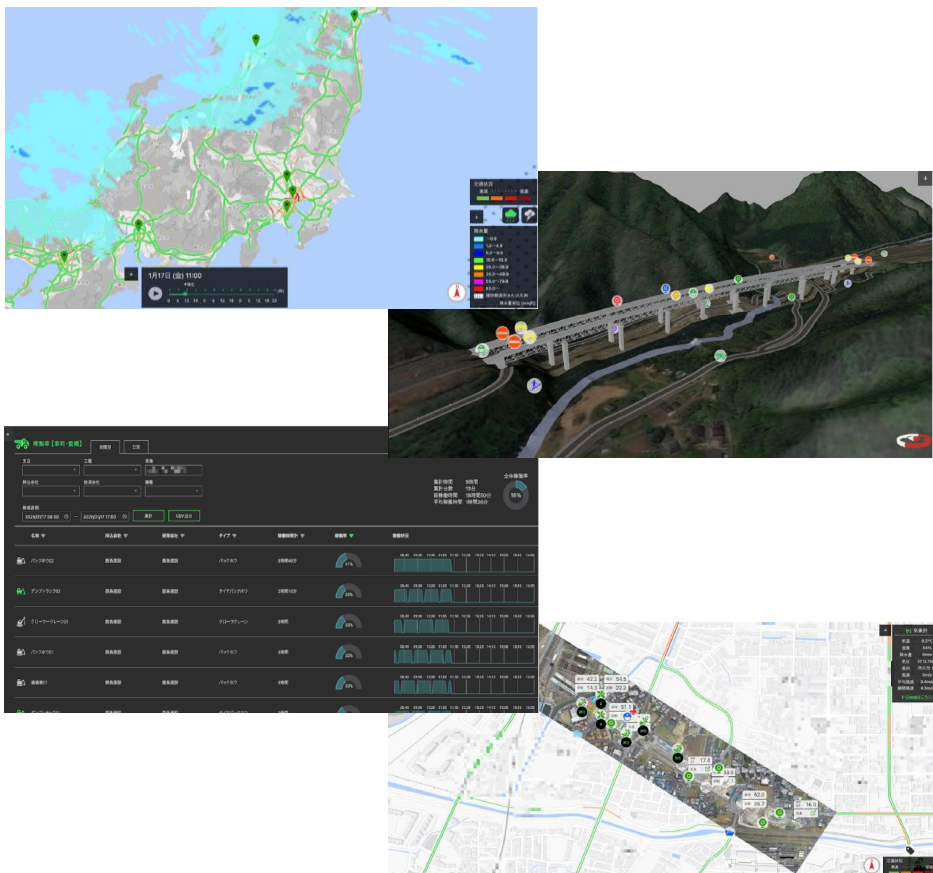
■専門知識を活かした業務効率化・安全性向上システムの構築

本プロジェクトでは、橋りょう検査の現場で変状データ入力を可能とし、マニュアルや着地点を確認できる「橋りょう検査アプリ（プロトタイプ版）」を開発しました。アジアクエストは、要件定義から開発、実装、試行まで一貫したプロセスを担当し、検査業務の高度化、効率化に資する検査アプリを開発しました。検査アプリにはAWSを活用した柔軟なシステム構成を採用しました。また、React※を用いた直感的で使いやすいユーザーインターフェースを構築しています。さらにPWA技術※を導入することでオフライン環境にも対応しました。今後、JR東海様は、プロトタイプ版を活用したPoCを実施し、橋りょう検査業務の更なる高度化、効率化を実現させるべく、業務改革を推進していきます。

事例：現場見える化統合管理システム 「Field Browser®」（フィールドブラウザ） 開発支援

鹿島建設株式会社様

建設現場における人、モノ、建設機械の位置や稼働状況を、気象、交通情報などの環境情報と併せて一元管理できるシステムの開発を支援



■ 建設現場の情報一元管理と意思決定の迅速化

現場のスムーズな運営には、多岐にわたる情報をリアルタイムで把握し、一元的に管理することが求められていました。しかし、ICT機器やセンサーの活用が進む一方で、各システムが特定用途に特化し個別に管理されるため、データ管理や運用効率化が大きな課題となっていました。この課題を解決するため、鹿島建設株式会社様は、建設現場の情報をクラウドに収集・保管し活用するシステムの構築に着手されました。その一環として、現場の情報を地図上にリアルタイム表示し、統合的に管理できる現場見える化統合管理システム「Field Browser®」（フィールドブラウザ）の開発をアジアクエストが支援しました。

■ クラウド技術と開発力を活かした包括的支援

当社は、本プロジェクトにおいて要件定義、設計、システム開発を担当しました。AWSを基盤としたシステムにより分散管理されていたデータを一元化することで、効率的な情報管理を実現しています。また、フロントエンドにはReactを採用し、直感的で使いやすいユーザーインターフェースを設計しました。さらに、作業員・建設機械等の位置情報に加え、気象や交通などの環境情報を統合し、リアルタイムでの情報可視化を実現しています。プロジェクト進行中は、お客様と密な連携を図り、週1～2回の定例会を実施しました。Teamsを活用した円滑な情報共有により、現場のニーズに即したシステム開発を進めました。リリース後も、システムの運用保守を継続的に担当し、システムの安定稼働と改善をサポートしています。今後も、本システムのさらなる高度化と、建設業界全体のDX推進に貢献していきます。

事例：コーポレートサイトと不動産ポータルサイトの 二つの機能を持ち合わせたサイトを構築

西部ビル株式会社様

ユーザーが最適な賃貸物件を検索できるHubSpotを活用したサイト構築



西部ビル



■不動産業界における賃貸物件検索と管理の最適化

西部ビル株式会社様（以下、西部ビル様）は、福岡県内で自社物件の賃貸を行う地域密着型の企業です。事業の全国展開を見据え、全国からの問い合わせに対応可能なウェブサイトの構築、自社保有物件の管理効率化、仲介業務のデジタル化と集客強化が求められていました。これらの課題を解決するため、アジアクエストはコーポレートサイトのリニューアルと、不動産ポータルサイトの構築を支援しました。

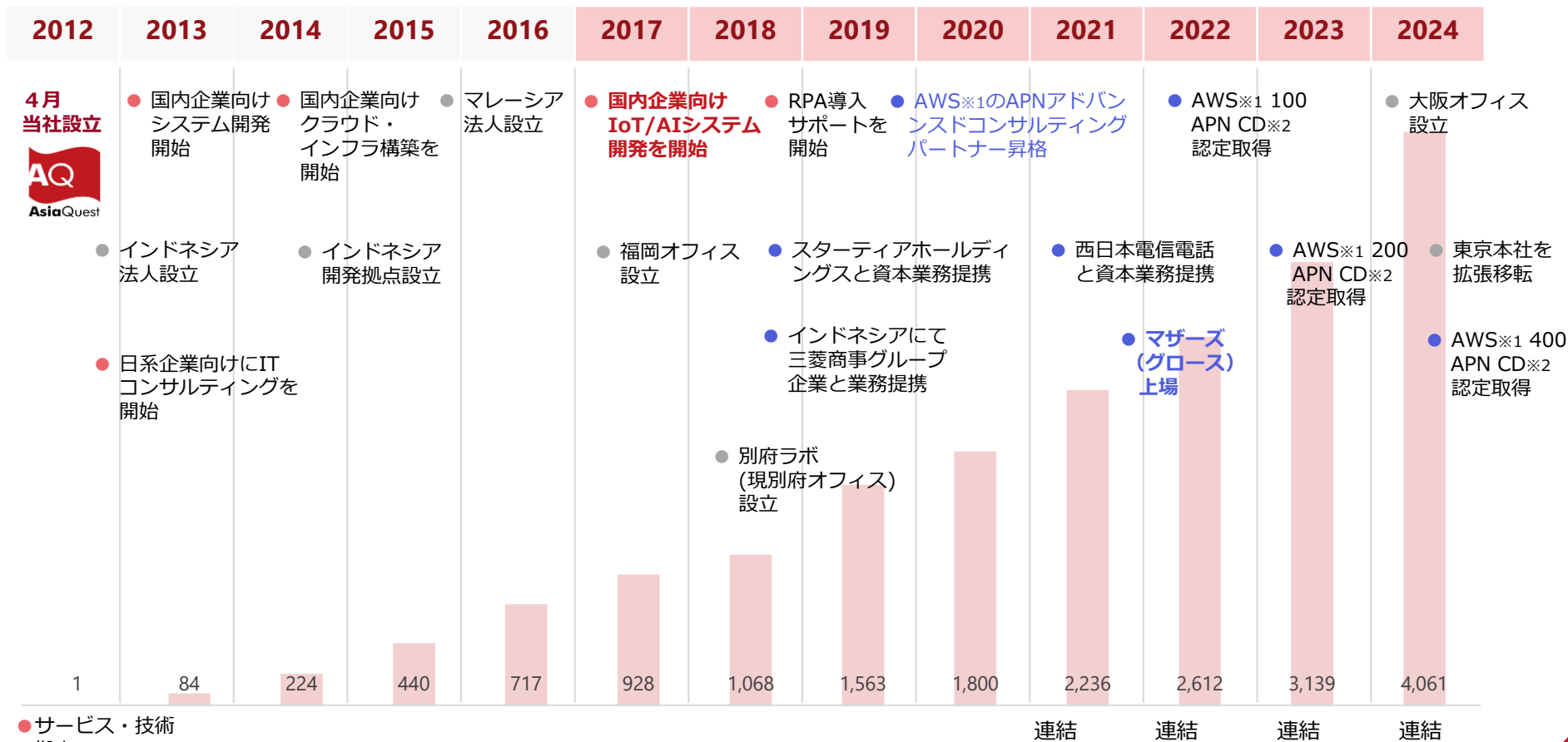
■事業成長を支えるデジタル基盤の構築

本プロジェクトでは、ユーザーが直感的に操作でき、運営側も効率的に管理できるWebサイトを構築しました。サイト管理には、専門知識がなくても簡単に更新できる「HubSpot Content Hub」を採用し、物件情報の追加・編集・公開をスムーズに行える環境を整えました。さらに、ビジネスの成長に合わせて柔軟に対応できるシステム基盤を構築。AWSのクラウド技術を活用し、物件情報の登録・管理の自動化や、問い合わせ対応の迅速化を実現しました。これにより、全国からの顧客に対して、常に最新の情報を届けられる体制を整備。社内の業務負担を軽減しつつ、データの活用によるマーケティングの最適化も可能になりました。開発にあたっては、アジアクエスト独自のデザインテンプレートを活用し、視認性と操作性に優れたWebサイトを短期間で実装。今回のシステム導入により、西部ビル様は物件管理の効率化、新規顧客の獲得拡大、運用コストの最適化を実現しました。今後も、さらなる事業拡大に向けてWeb活用を進め、より多くのユーザーに価値を提供していきます。

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と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、保証しておりません。

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。



Empower to **Change**

— 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