

# 2025年12月期 決算説明資料

# Contents

- 01 会社概要
- 02 2025年12月期 業績
- 03 2026年12月期 業績予想
- 04 株主優待制度
- 05 成長戦略
- 06 Appendix

# 01 – 会社概要

# What's AI Integration

AIインテグレーターとは

## AIネイティブな世界で ビジネスは加速する

AIは単なる業務効率化を超えて、  
ビジネスモデルや価値創造の変革の  
中心的な存在になっています。  
アジアクエストは、高度な技術力を核に  
AIネイティブなビジネスの構築を支援し、  
企業そして社会のDX化を加速させます。

### AIインテグレーション

AIソリューション提供  
AQ-AIエージェント  
シリーズ

### モダナイゼーション

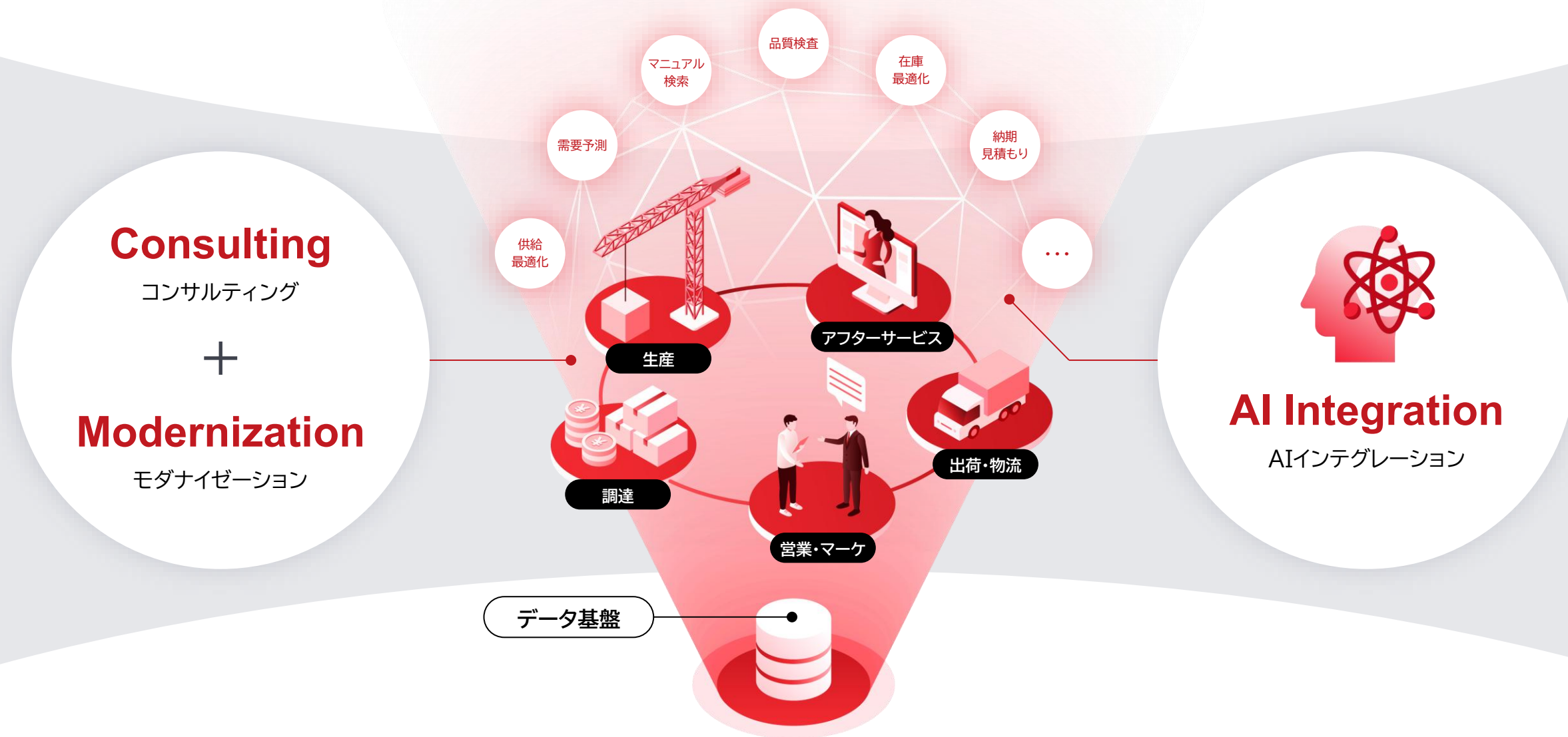
アプリケーション/システム  
マルチクラウド導入  
データ基盤

### コンサルティング

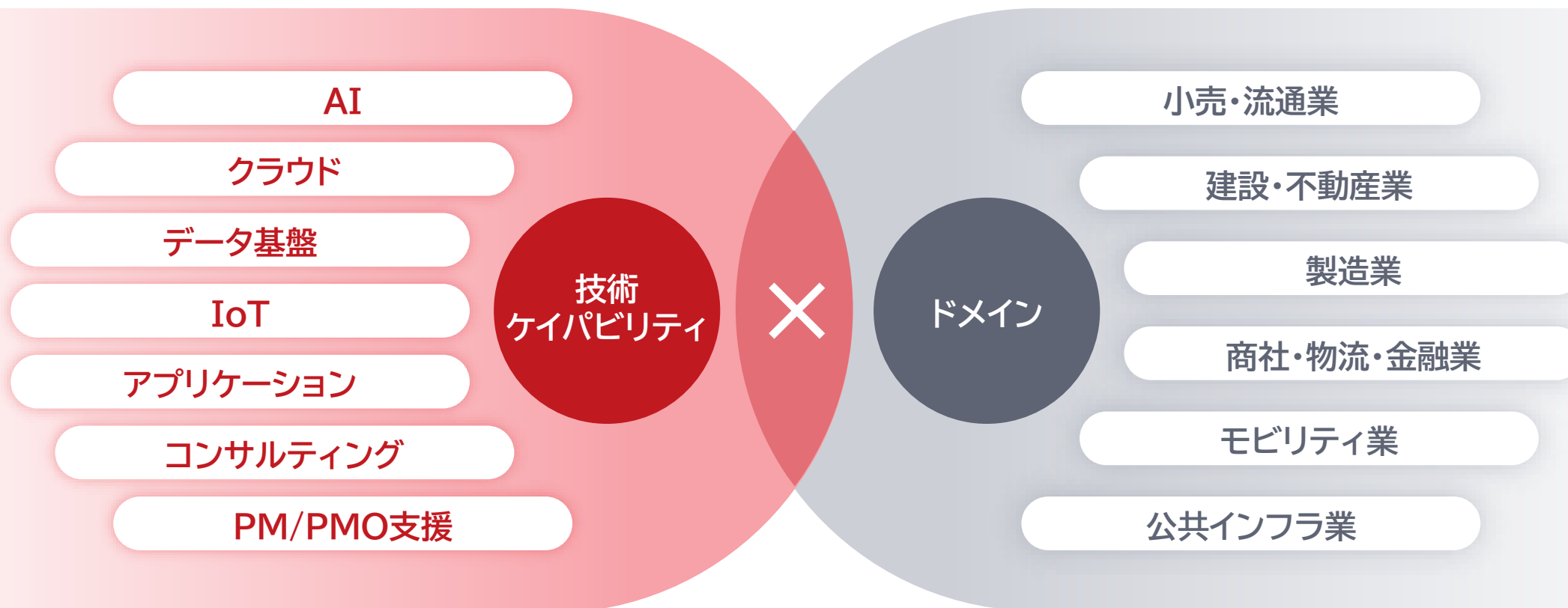
DXコンサルティング  
内製化支援  
SAP  
PM/PMO支援



アジアクエストは、ビジネス理解に強みを持つ「コンサルティング」と技術領域を担う「モダナイゼーション」、それらを活用しながらAIを軸にビジネス課題を解決する「AIインテグレーション」の3サービスを提供。



広範なデジタル技術の専門性とプロジェクト実績を背景とし、  
DXのビジネス実装をゴールとしたDXソリューションを提供。



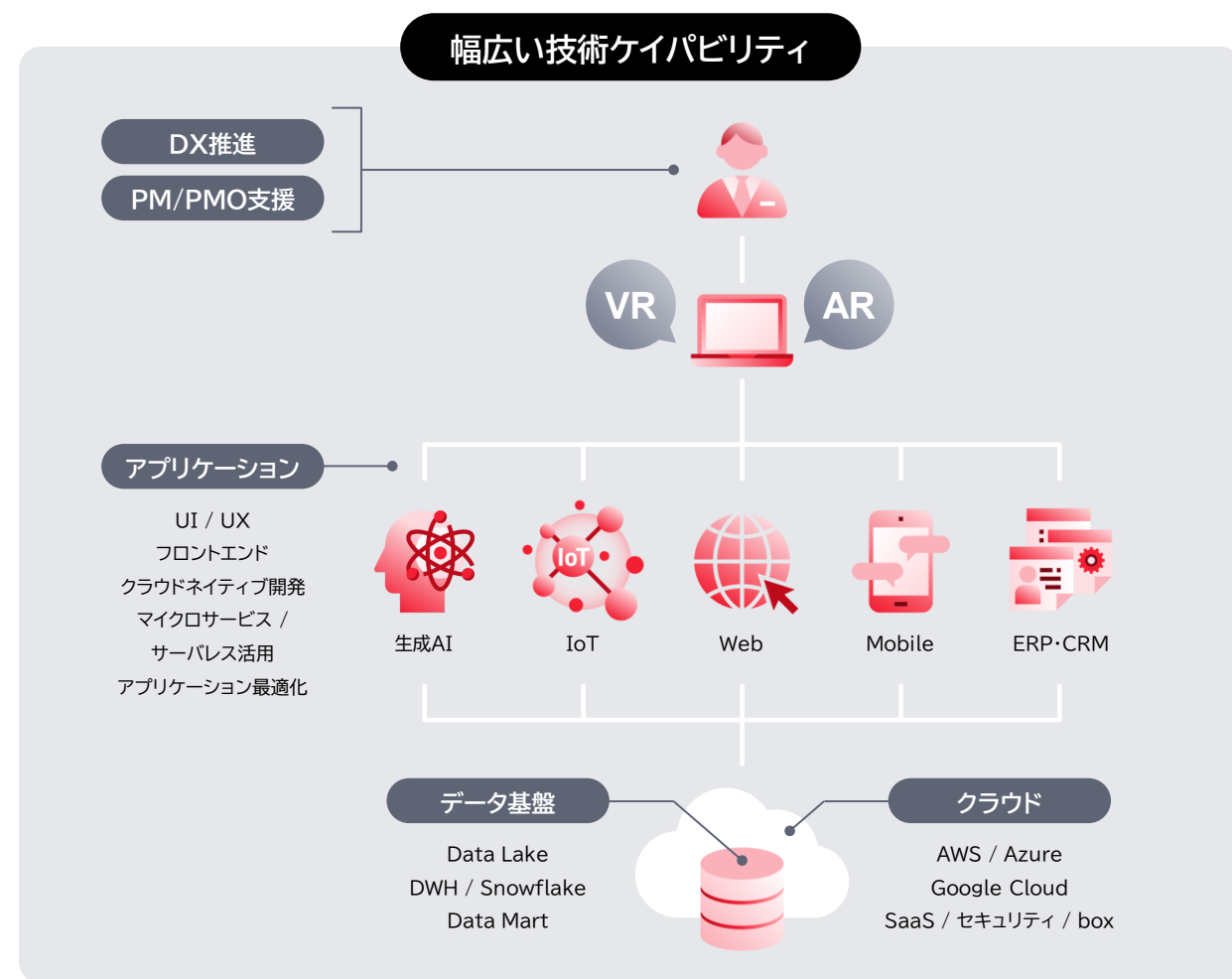
各業界/領域に最適なノウハウと技術ケイパビリティを保有

お客様の業界・領域に関するビジネス知見とデジタル技術に精通したプロフェッショナルが、  
ビジネスとエンジニアリングの両側面から伴走支援。



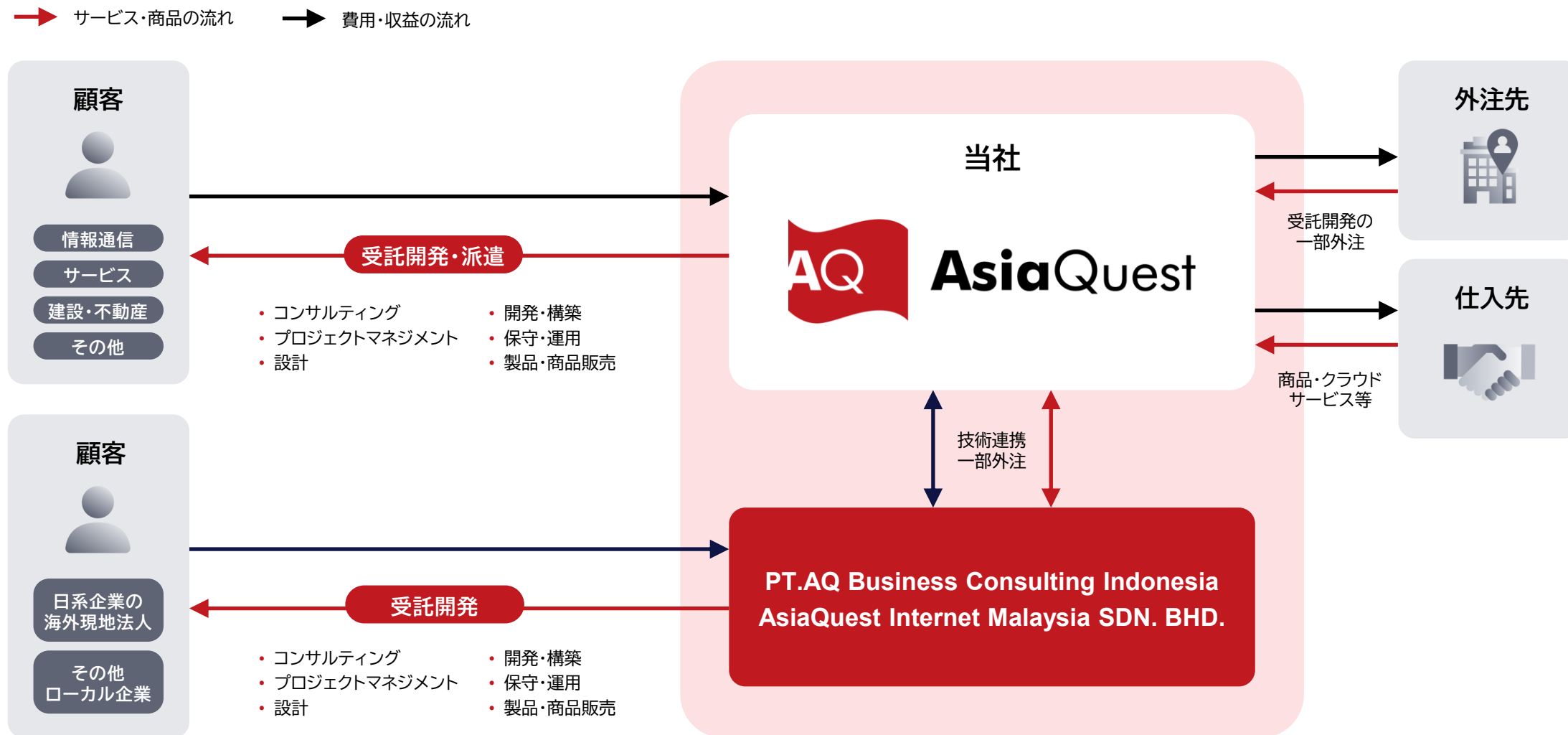


クラウド、データ基盤、アプリケーション開発まで、AIX/DXに必要な技術ケイパビリティを網羅。  
加えて、多様なフレームワークから、プロジェクトに合わせた開発体制を構築できる。





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可能。



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。

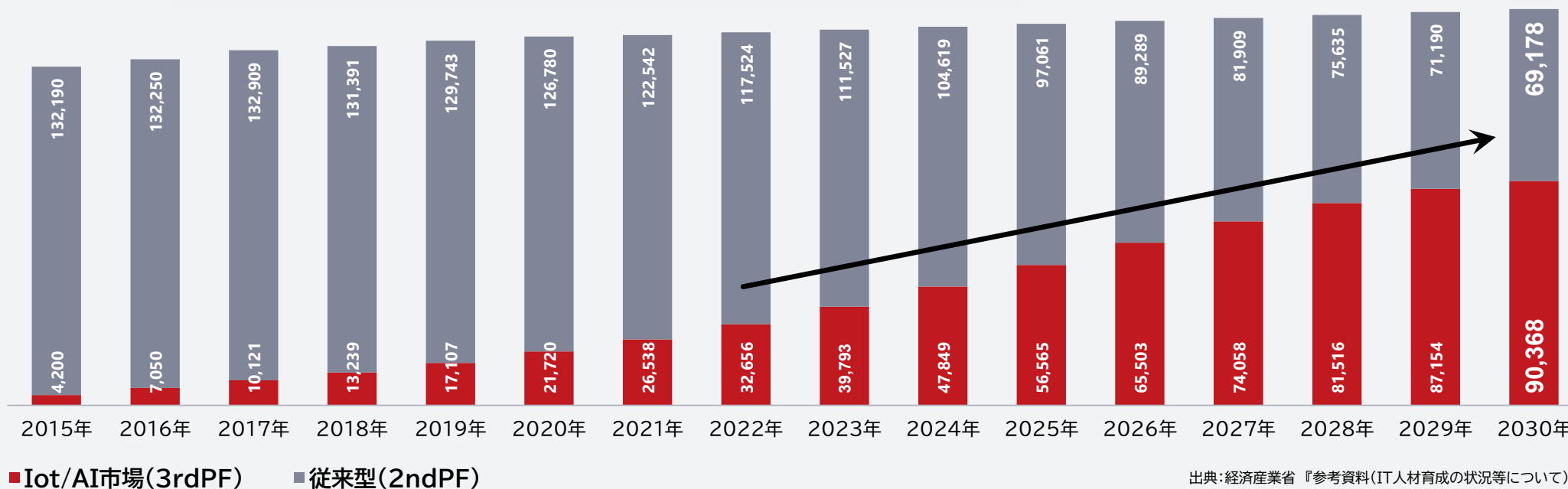
ITサービス市場の構造変化

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

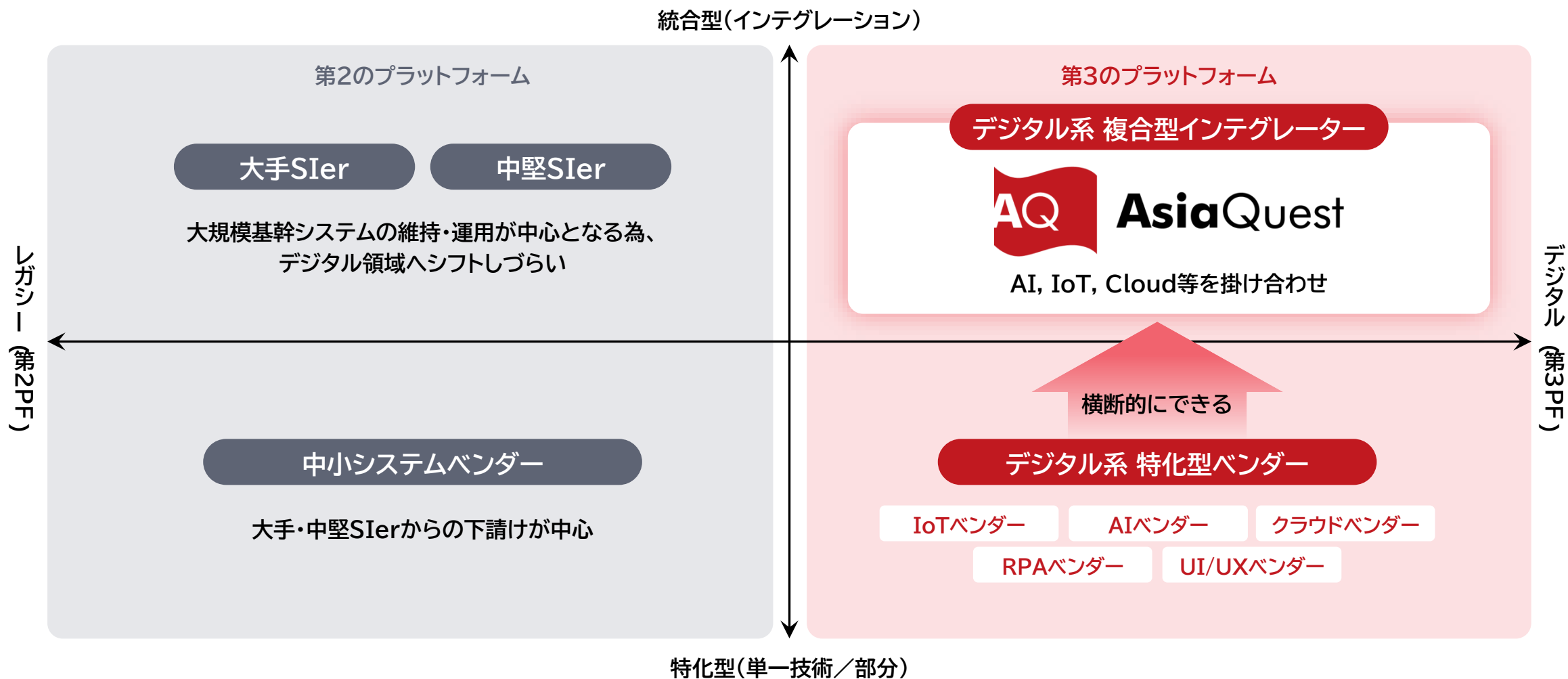


(億円)



出典：経済産業省『参考資料(IT人材育成の状況等について)』

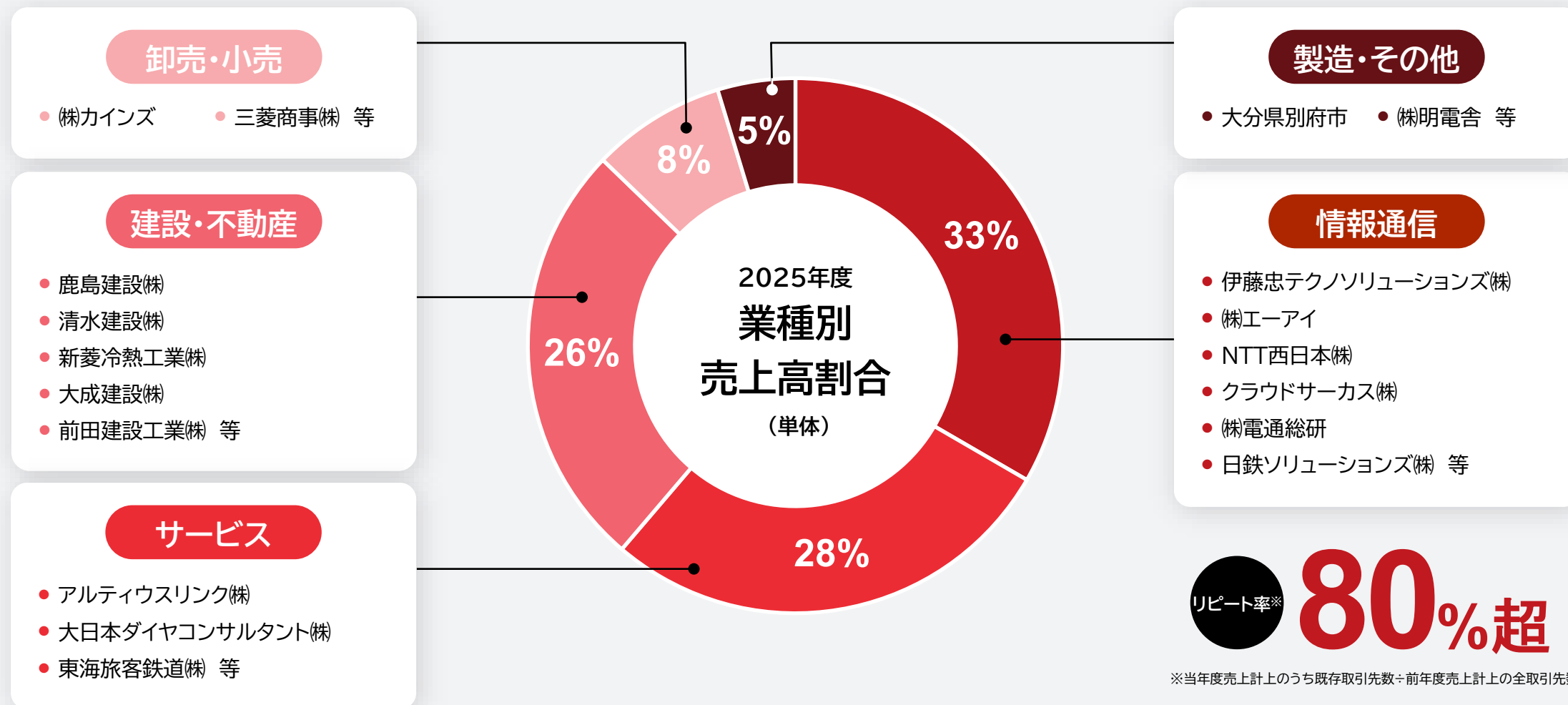
当社は複数のデジタル技術を統合してシステムを提供する複合型インテグレーター。  
 領域特化型のベンダーが多い第3のプラットフォームの中で、独自のポジションを確立。



## DX市場の成長に応えるケイパビリティを備える。



DX案件を軸に多種多様な業種との取引実績があり、着実に縦・横に拡張している。  
また、2025年度のリピート率は80%超。



## 株式会社明電舎 様

# 「構想段階から寄り添い、共に創る」 明電舎のイノベーションを実現した “伴走型”開発支援

**MEIDEN**  
Quality connecting the next



## 自社の製品をリモートで監視する仕組みの検討

今回のプロジェクトのきっかけはコロナ禍において、明電舎様が自社の製品をリモートで監視する仕組みの検討に着手されたことでした。電気設備の監視制御はSCADA※と呼ばれるシステムで対応していますが、設備の巡視点検や定期点検は人がアナログに行っています。人材不足が深刻化する中で、人による点検の負担を減らし、電気という産業や社会の生命線であるインフラをいかに守っていくかは、社会的意義の大きい明電舎様の課題でした。今回はその課題解決の一環として、スマート保安サービスの開発を進める中で、3Dモデルの軽量化やシステムのUI/UXに課題を感じ、Web3D開発に強みのあったアジアクエストにお声がけをいただきました。

※SCADA:Supervisory Control And DataAcquisitionの略。  
変電設備などを遠隔からリアルタイムに監視・制御するシステムを指す。

## 共創×Web3D×UI/UX改善×システム開発による価値創造

アジアクエストは「単なるプログラム実装者」ではなく、開発チームの一員として明電舎様と一体となり、構想段階から課題を共に整理し、プロダクトのあるべき姿を一緒に描きながら実装する伴走パートナーとして参画しました。現場で各種製品を使用する方々からのフィードバックをもとに、要件を柔軟に見直しながら改善を重ね、誰もが使いやすいシステムづくりを「共創型の開発スタイル」で支援しています。設備に各種センサーやカメラを設置してIoT化することで、遠隔からのモニタリングを可能にします。また、蓄積されるデータを活用することで、巡視点検時の点検項目を削減して業務の効率化を図ります。さらに、保守・メンテナンス記録や図面などの関連情報をクラウド上で一元管理・共有することで、設備保全業務の省力化と高度化を実現します。

## NTT西日本グループ 様

## ビジネスチャットシステム『elgana(エルガナ)』

ビジネスチャットシステム『elgana(エルガナ)』を支える  
AWS環境の運用改善・最適化およびSRE技術支援

## ミッションクリティカルなシステムを支えるAWS伴走支援

NTT西日本グループは、通信・ICTサービスを通じて社会や地域の課題解決に取り組む企業です。NTT西日本が提供するビジネスチャットシステム『elgana(エルガナ)』は、数多くの導入実績を持つ信頼性の高いプラットフォームです。様々な業種・業態のお客様にビジネスチャットとしてご利用を頂いているほか、公務の場における緊急時の連絡手段としても利用されるミッションクリティカルなシステムです。

2022年には他のクラウドからAWSへリホストを実施し、その後もモダナイゼーションを進めながら、さらなる運用改善が求められていました。

安定したAWS運用の継続と迅速な課題対応を実現するため、AWS開発・運用の実績を持つアジアクエストは、NTT西日本グループのNTTビジネスソリューションズ株式会社と共に「elgana」のAWS環境の最適化およびSRE技術支援など、一貫したサポートを提供しています。



## AWS環境の運用改善・最適化とSRE技術支援によるシステム強化

アジアクエストは、「elgana」システムのAWS環境を最適化を図るために、現状調査を実施し、AWSの各種サービスを活用した改善案を提示。定例会を通じて構成変化による課題を調査・対応し、SIEM on OpenSearchの活用やGuardDuty・Amazon Detectiveによるセキュリティ強化、コスト最適化策の実装などを支援しました。

2025年からは、別ベンダーが担っていたSRE業務支援を引き継ぎ、AWSリソースやアプリケーションのデプロイ、障害調査、運用ドキュメント整備などを担当。

今後もNTT西日本、NTTビジネスソリューションズと共に、モダナイゼーションを加速をし、「elgana」のさらなる進化をご支援して参ります。

※SRE(Site Reliability Engineering)

ITシステムの安定運用を実現する手法です。監視や自動化により障害を未然に防ぎ、迅速な復旧を可能にすることで、サービスの信頼性向上と業務効率化を支援します。



## 02 – 2025年12月期 業績

前期比+21.1%の増収、家賃等費用増加で営業利益は前期比△4.2%の減益。

売上高

4,920百万円

前期比 +21.1%

営業利益

439百万円

前期比 △4.2%

経常利益

447百万円

前期比 △4.2 %

親会社株主に帰属する当期純利益

290百万円

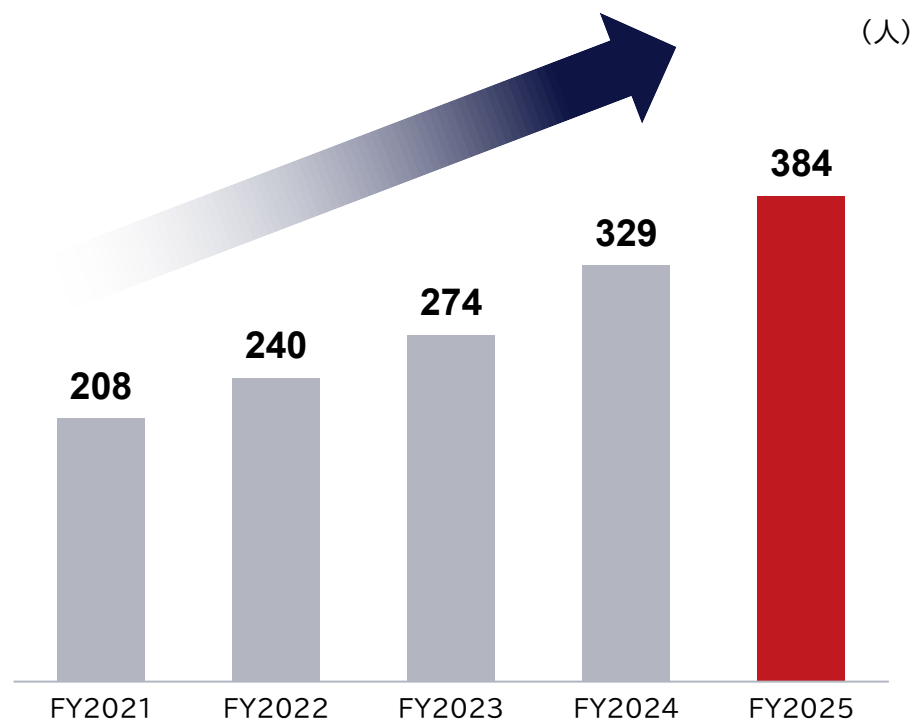
前期比 △1.5 %

下半期に稼働率が低下した影響等で、売上高は予実進捗率95.1%の4,920百万円(前期比+21.1%)、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439百万円(同△4.2%)と、前期比で増収減益となった。

| (百万円)               | 2024年12月期 | 2025年12月期 | 前期比    |        | 2025年12月期<br>(予想) | 予実進捗率 |
|---------------------|-----------|-----------|--------|--------|-------------------|-------|
|                     |           |           | 増減額    | 増減率    |                   |       |
| 売上高                 | 4,061     | 4,920     | +858   | +21.1% | 5,171             | 95.1% |
| 営業利益                | 458       | 439       | △19    | △4.2%  | 518               | 84.7% |
| (%)                 | 11.3%     | 8.9%      | △2.4pt | —      | 10.0%             | —     |
| 経常利益                | 467       | 447       | △19    | △4.2%  | 517               | 86.5% |
| (%)                 | 11.5%     | 9.1%      | △2.4pt | —      | 10.0%             | —     |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 295       | 290       | △4     | △1.5%  | 345               | 84.2% |
| (%)                 | 7.3%      | 5.9%      | △1.4pt | —      | 6.7%              | —     |

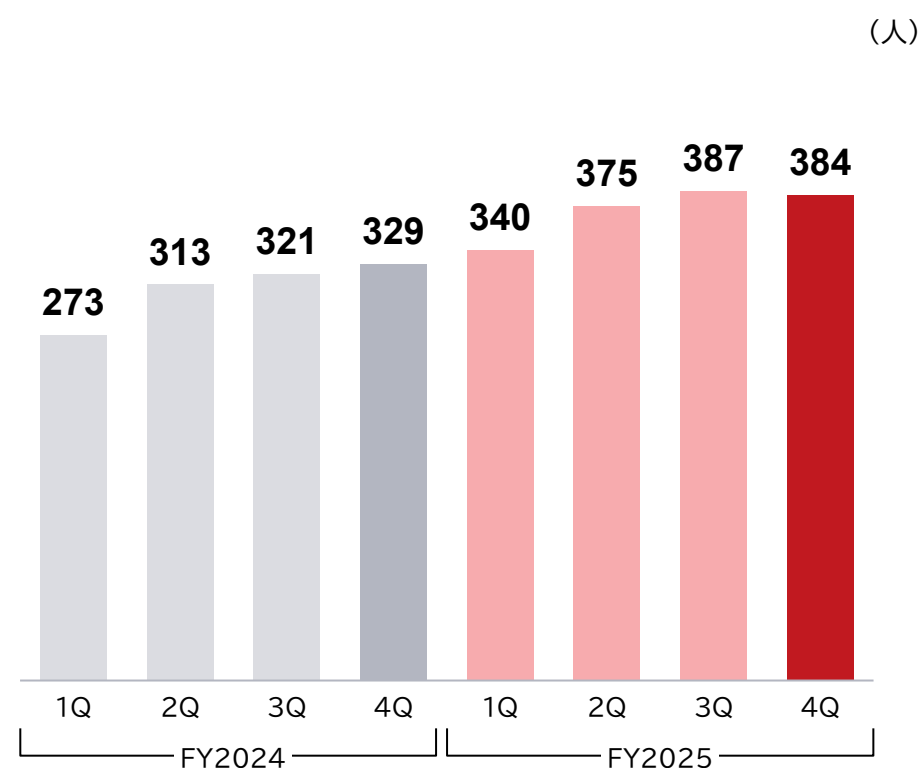
エンジニア数は、第4四半期にコストコントロール目的で採用の一部を次年度に繰り延べたため、年度末実績384名と計画の391名には届かなかったが、前期末比では55名増加し、年間では概ね順調に伸長。

エンジニア数(単体)※の推移



※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)

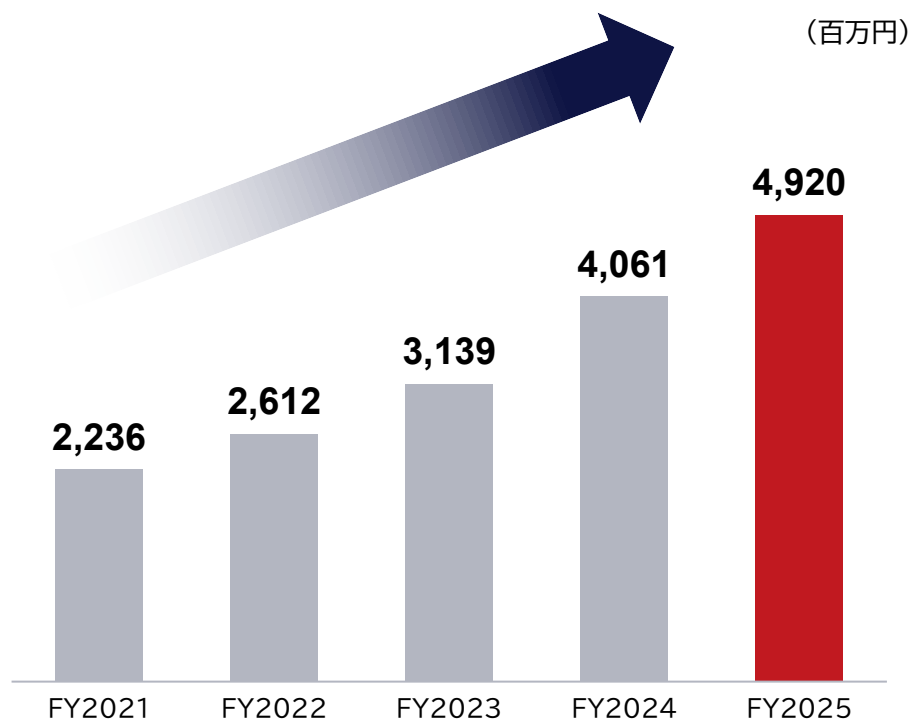
四半期エンジニア数(単体)※の推移



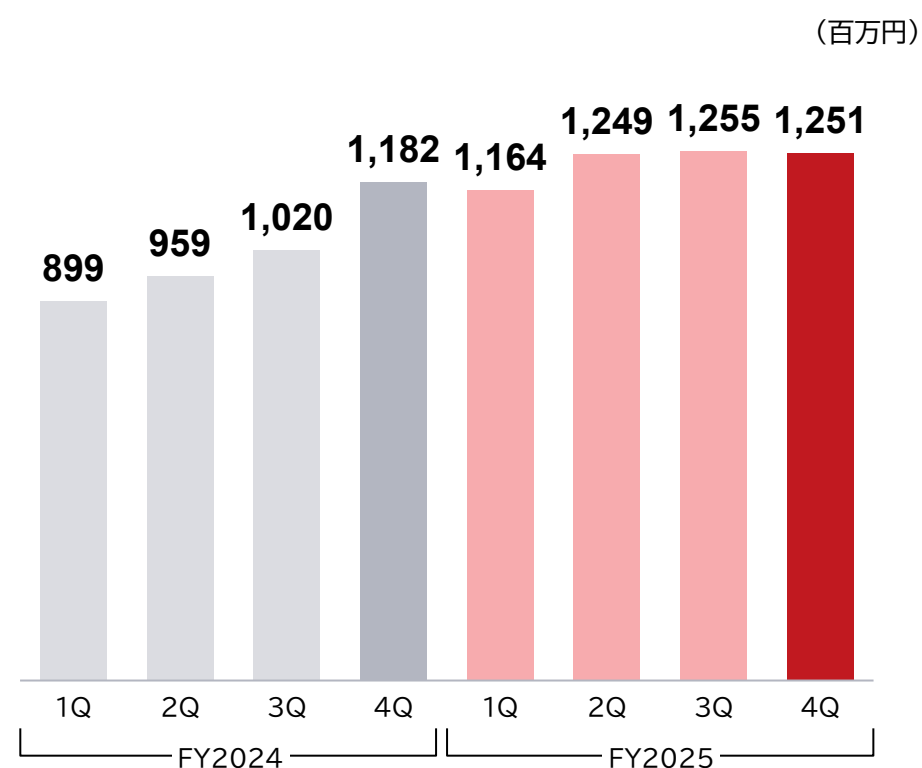
※製造部門の事務・営業専門職を除いたエンジニア・コンサルタント等専門人材の期末人数(単体)

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稼働率が低下し、売上高は4,920百万円と前期比+21.1%の増加にとどまった。

売上高の推移



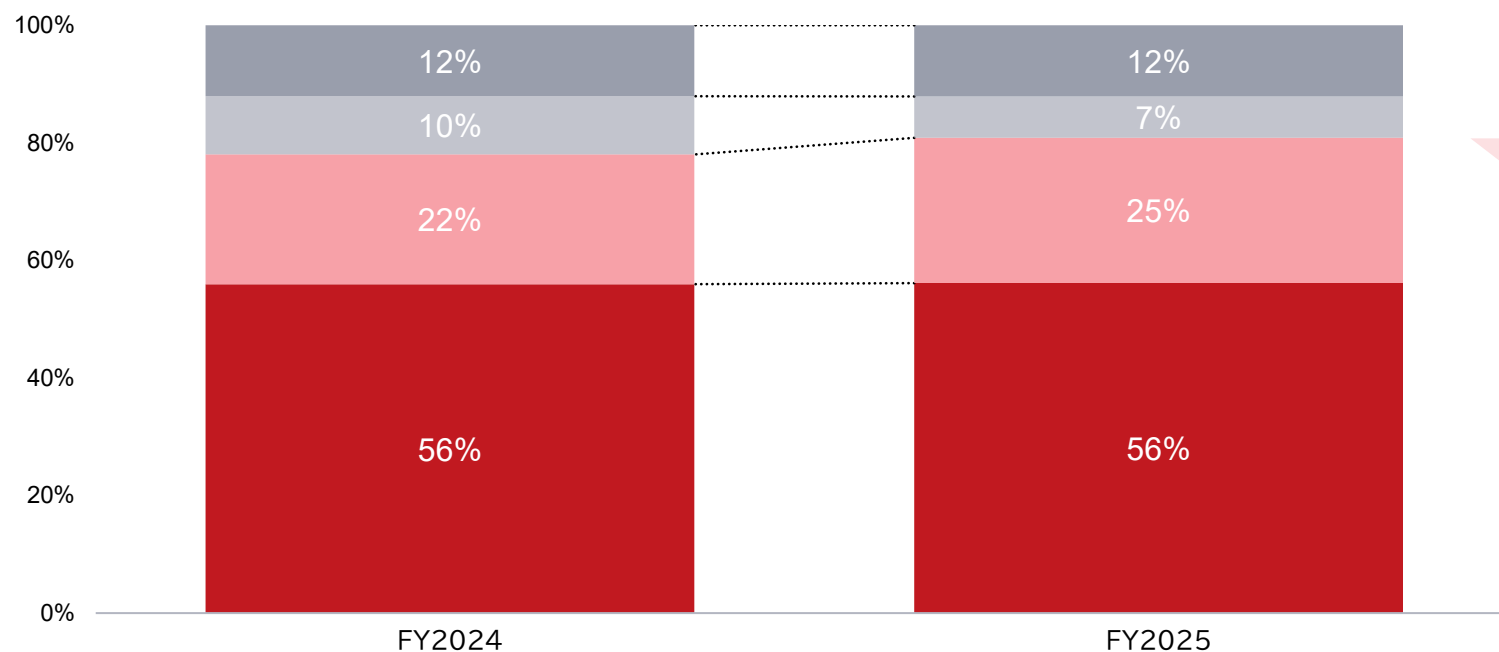
四半期売上高の推移



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81%にまで上昇。

売上高 取引金額階層別割合（単体）

■ 100百万円～ ■ 40～100百万円 ■ 20～40百万円 ■ ～20百万円

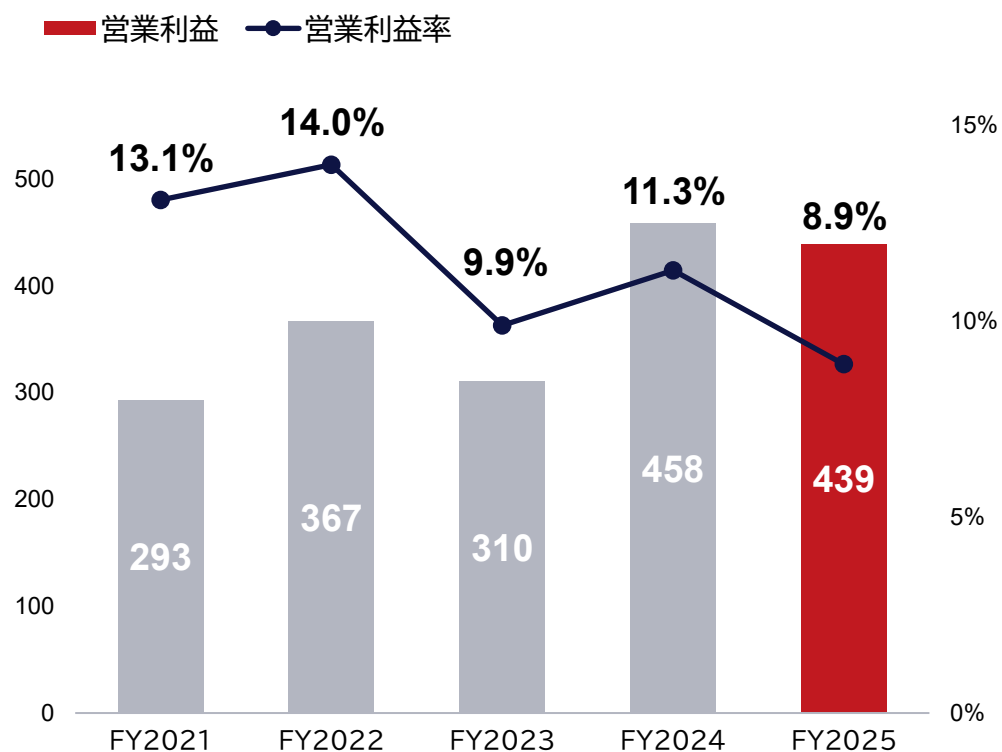


40百万円以上の売上割合

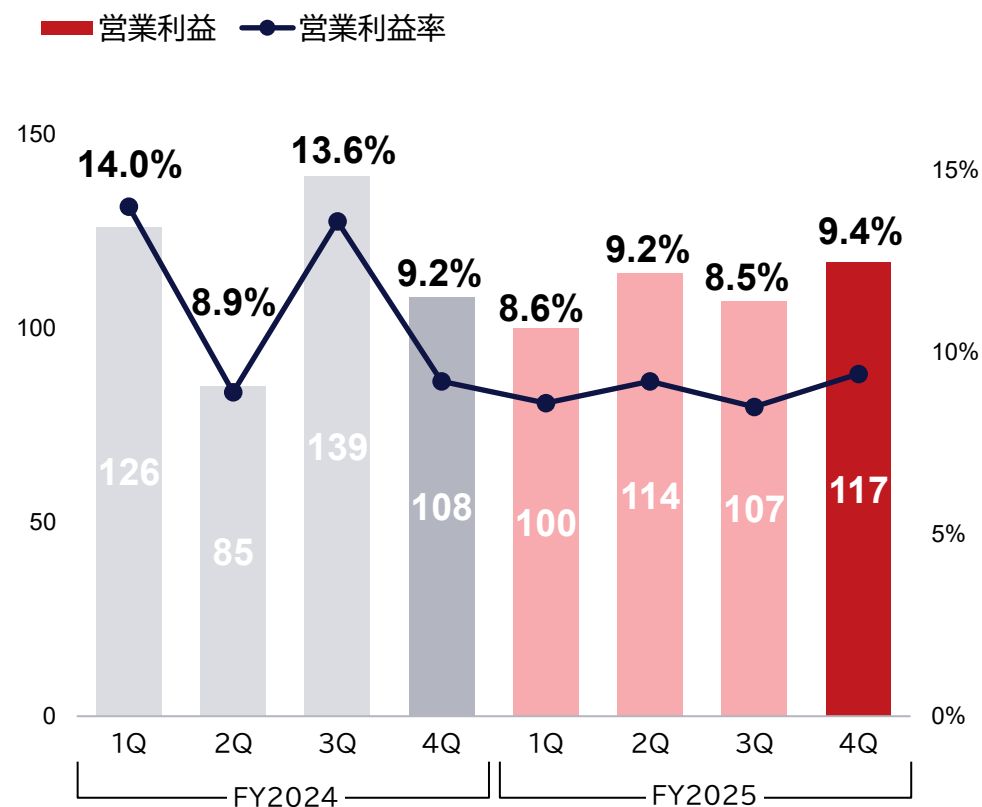
約81%

人員増加に伴う諸費用の増加に加えて、主にオフィス拡張に伴い家賃等の固定費が増加し、営業利益は439百万円と前期比△4.2%の減益。

## 営業利益の推移

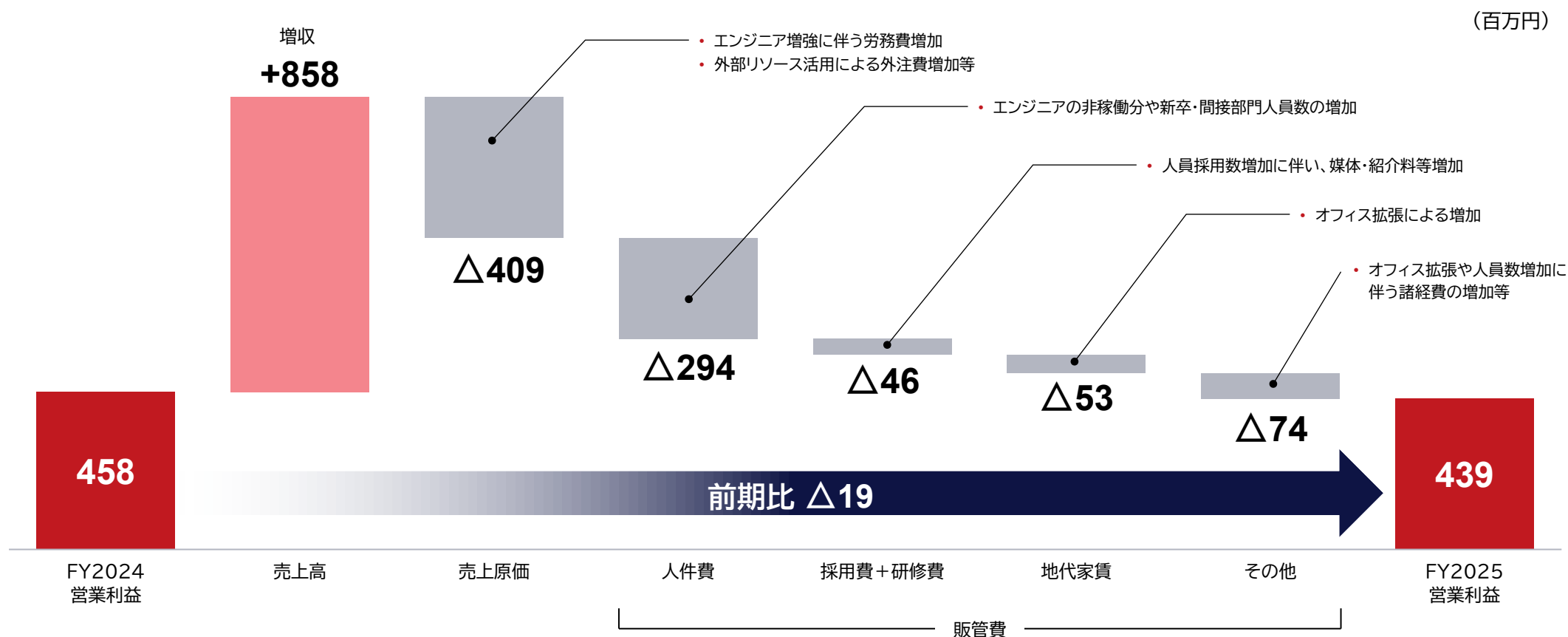


## 四半期営業利益の推移





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、営業利益は前期比△19百万円。



利益剰余金の増加等により、自己資本比率は67.2%。

| (百万円) |        | 2024年12月期 | 2025年12月期 | 増減額    |
|-------|--------|-----------|-----------|--------|
| 資産合計  |        | 2,764     | 2,927     | +162   |
| 流動資産  |        | 2,218     | 2,429     | +210   |
| 固定資産  |        | 546       | 498       | △47    |
| 負債合計  |        | 1,075     | 959       | △116   |
| 流動負債  |        | 930       | 838       | △91    |
| 固定負債  |        | 145       | 120       | △24    |
| 純資産   |        | 1,688     | 1,967     | +279   |
| 総資産   |        | 2,764     | 2,927     | +162   |
| 参考    | 現金及び預金 | 1,520     | 1,462     | △58    |
|       | 自己資本比率 | 61.1%     | 67.2%     | +6.1pt |

## 03 – 2026年12月期 業績予想

引き続き市場は拡大が見込まれ、営業力の強化及び旺盛な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。

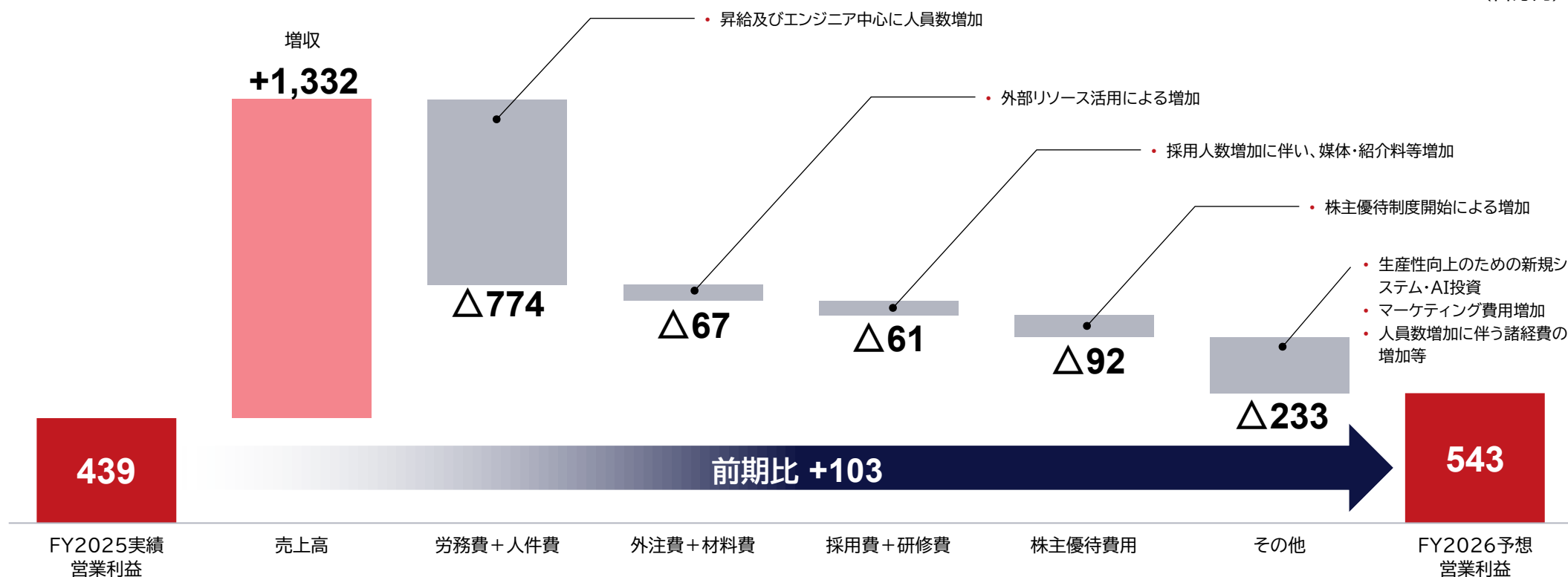
| (百万円)               | 2025年12月期<br>(実績) | 2026年12月期<br>(予想) | 前期比    |        |
|---------------------|-------------------|-------------------|--------|--------|
|                     |                   |                   | 増減額    | 増減率    |
| 売上高                 | 4,920             | 6,252             | +1,332 | +27.1% |
| 営業利益                | 439               | 543               | +103   | +23.6% |
| (%)                 | 8.9%              | 8.7%              | △0.2pt | —      |
| 経常利益                | 447               | 535               | +88    | +19.7% |
| (%)                 | 9.1%              | 8.6%              | △0.5pt | —      |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 290               | 317               | +26    | +9.1%  |
| (%)                 | 5.9%              | 5.1%              | △0.8pt | —      |

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86名増加の470名を目指す
- 新設した株主優待制度のデジタルギフト®配布にかかる株主優待費用増加92百万円を見込む
- 営業利益率は8.7%となるが、上記株主優待費用の増加影響額92百万円を除いた場合の営業利益率は10.2%程度の水準

人員増加に伴う諸費用増加に加えて、制度開始に伴う株主優待費用増加等を増収分で補い、  
営業利益は前期比+103百万円を計画。

(百万円)



## 04 – 株主優待制度

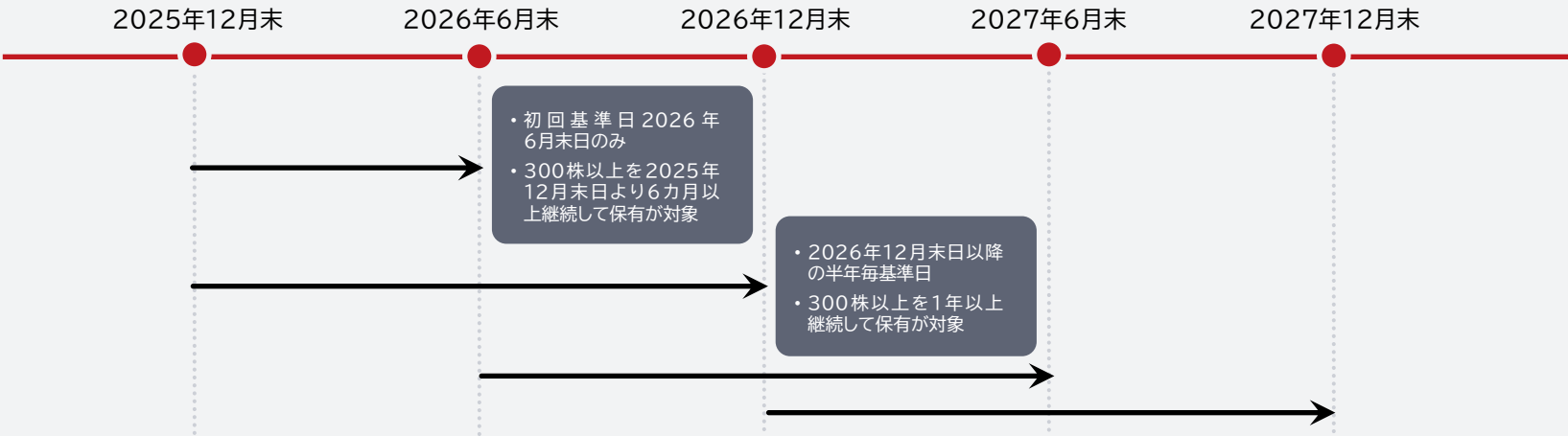
株主還元として株主優待制度を新設。対象の株主様に対して、初回基準日を2026年6月末日として、以降半年の基準日毎に50,000円分(年2回合計最大100,000円分)のデジタルギフト®を贈呈。

| 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<br>(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<br>(前年6月末日より継続保有)※ | デジタルギフト®50,000円分 |

※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カ月以上継続して保有)

年2回合計

最大 **100,000**円分  
のデジタルギフト®贈呈



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。

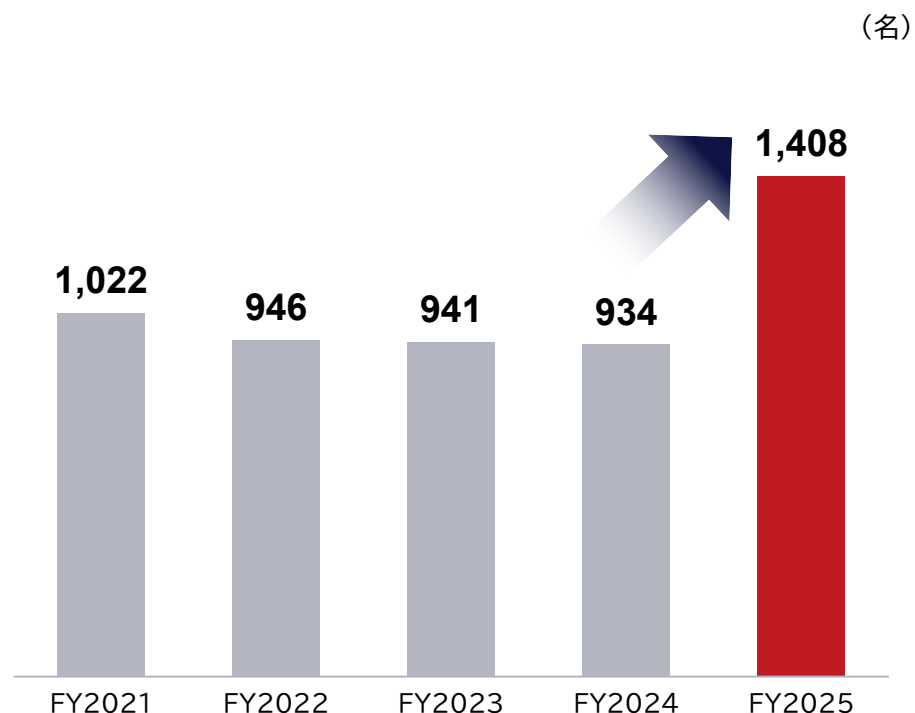
1年以上継続して保有とは、株主名簿基準日(12月末日及び6月末日)の当社株主名簿に、同一株主番号にて3回以上連続して300株以上の保有が記載又は記録されることをいいます。

また、6カ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。



株主総数は2025年度末に約1,400名にまで増加。2026年度の株主優待費用は92百万円を見込むが、導入決定時の想定範囲内で、2025年度連結最終利益に対する割合は32%程度であり、持続可能な水準。

## 株主総数の推移



※各年度末日時点、自己名義株式を含む

## 連結最終利益に対する株主優待費用の割合

FY2026業績予想  
株主優待費用

92百万円

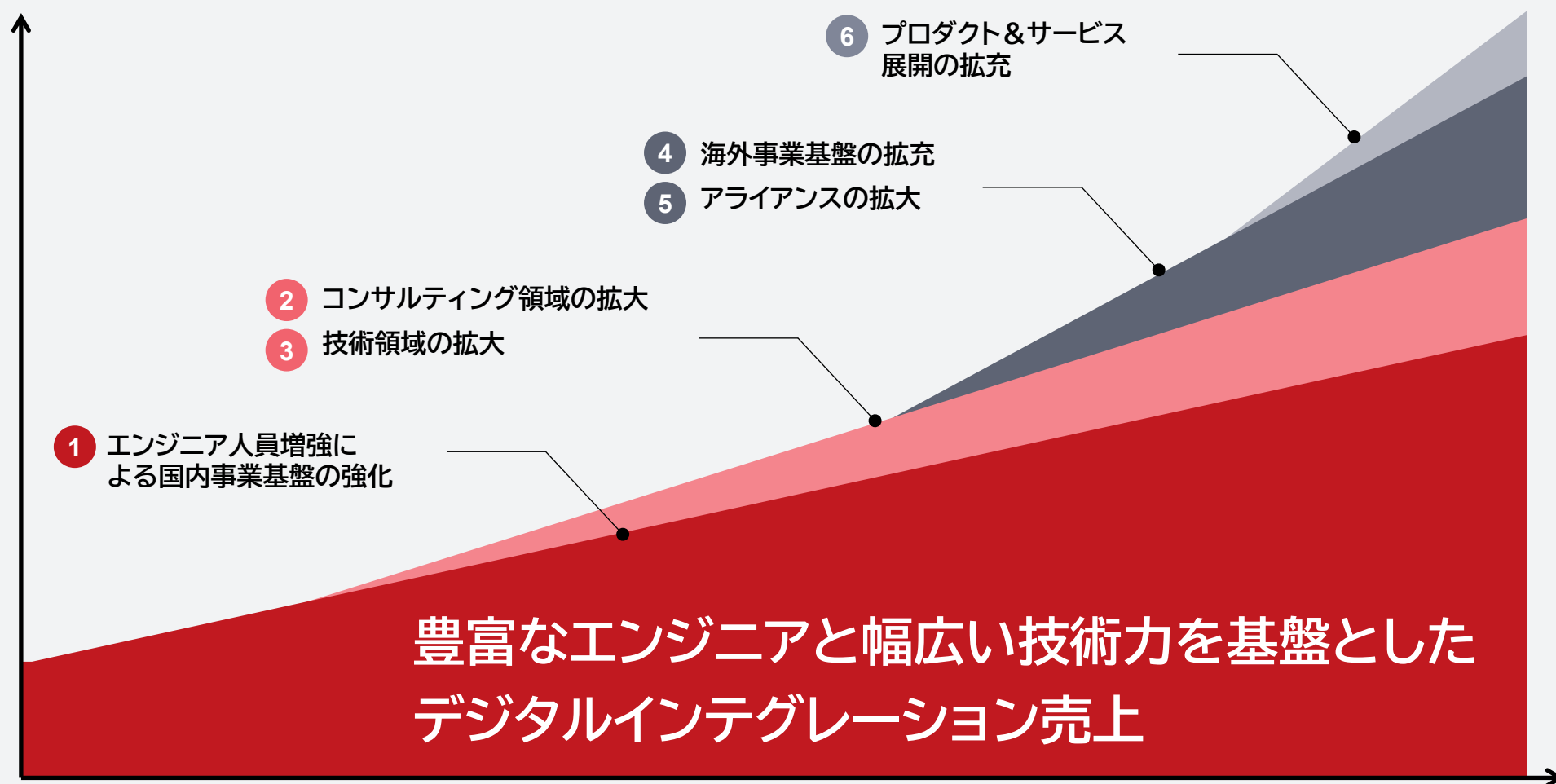
FY2025実績  
親会社株主に帰属する  
当期純利益

290百万円

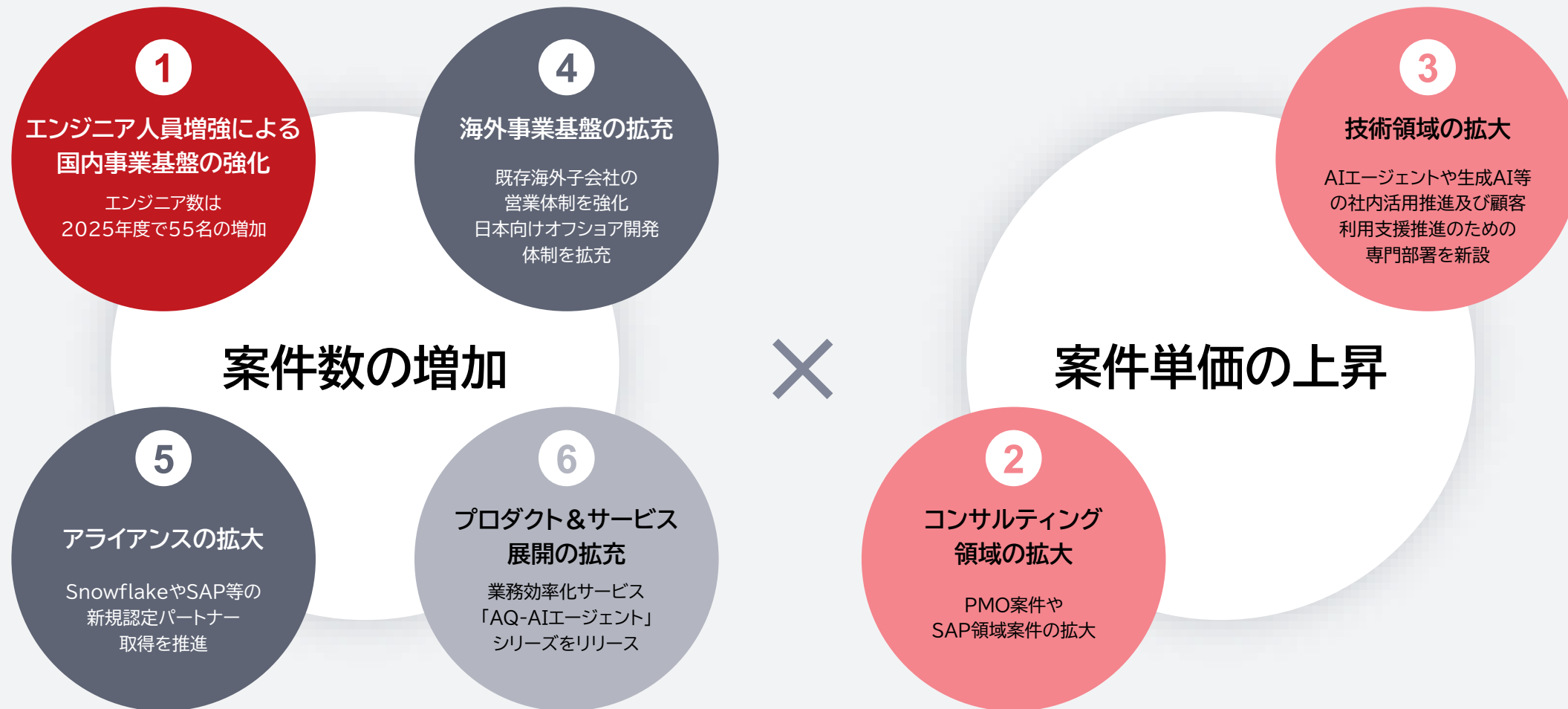
= 32%

## 05 – 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。



6つの戦略で案件数の拡大と単価上昇の双方に対しアプローチし、持続的な高成長と収益性の向上を目指す。



## 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

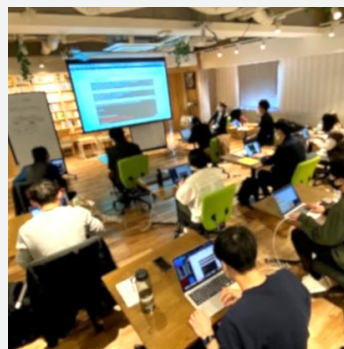
ATS(採用管理システム)を活用して、全社的なスクラム採用を推進

## 新卒採用強化

## 新卒採用数

| 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 |
|--------|--------|--------|
| 11名    | 23名    | 25名    |
| 2024年度 | 2025年度 | 2026年度 |
| 30名    | 28名    | 39名予定  |

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年度は約220件の新規資格取得  
AWSの認定資格取得数は500を突破  
※2025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

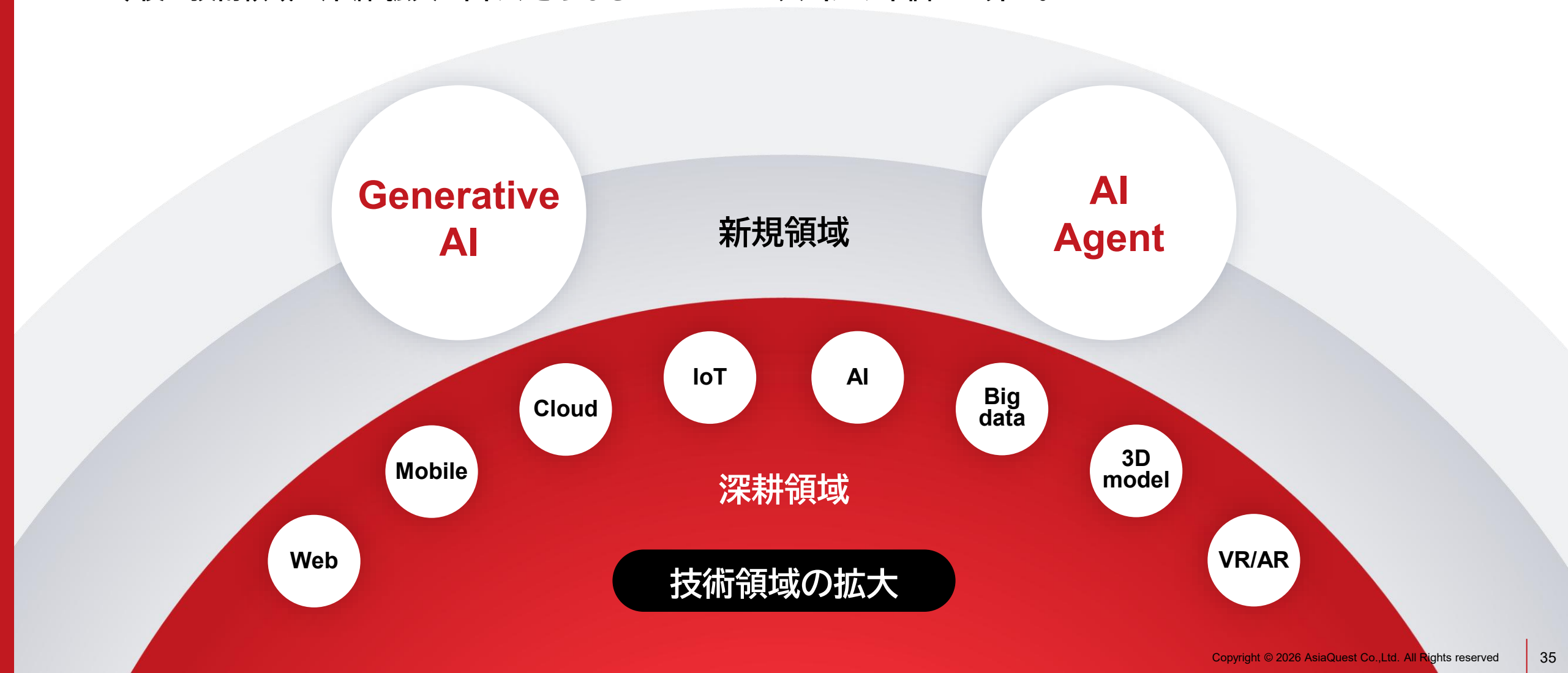


コンサル領域からアプローチすることで、新規領域開拓や上流工程領域を増やし単価上昇を実現する。  
まずは、ニーズの高いPMO及びSAP領域の案件とコンサルタントを増加させていく。

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



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。

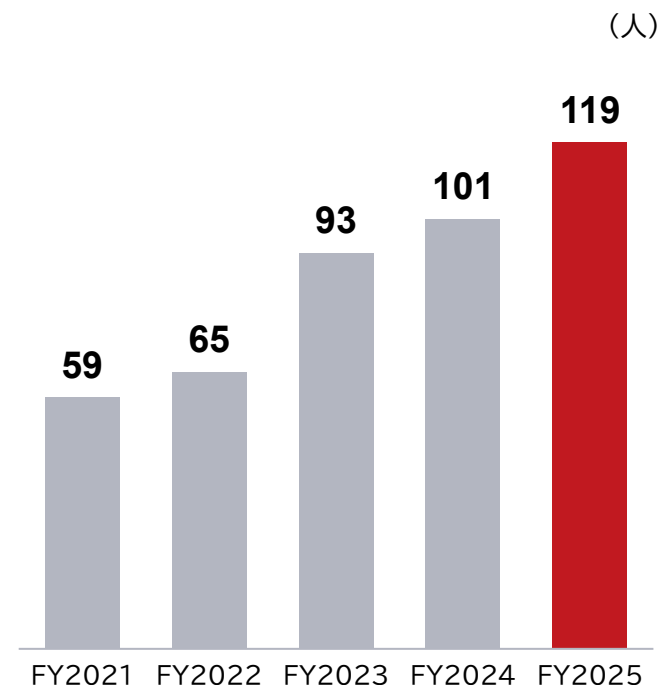




当面は、進出済の子会社拠点で現地採用の強化及び現地日系企業・ローカル企業の深耕をしつつ、リソース不足である日本の親会社向けオフショア開発の割合を拡大する。

|         |  |
|---------|--|
| 展開内容    | <ul style="list-style-type: none"><li>東南アジアを中心に展開</li><li>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)</li></ul>   |
| 事業機会    | <ul style="list-style-type: none"><li>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)</li><li>現地に小回りの効く<b>技術力の高いベンダーの不在</b><br/>(大手SIerはコスト高、ローカルベンダーは品質に不安)</li><li><b>優秀な人材をグローバル規模で採用可</b></li></ul> |
| 戦略      | <ul style="list-style-type: none"><li>日本と海外での<b>クロスセル</b>実施へ</li><li>海外人材の日本での研修・案件参画で技術力向上へ</li></ul>   |
| 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<br>⇒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

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の拡大やM&A等を積極的に検討。

カバーしていない営業地域を相互補完

1

営業力  
強化



2

仕入・外注  
強化

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

NTT西日本

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

AWS以外のDXコンサルティング・IoT/AIソリューション等、当社の  
他の注力分野での案件も拡大中、更なるシナジー創出へ

### パートナー例

クラウド



Google Cloud  
Partner

EC / MA・CRM / CMS

HubSpot

CAD / 3D・BIM / CIM

AUTODESK  
Platform Services Certified Partner

データ基盤

snowflake

microCMS

EC|CUBE

ERP

SAP  
Partner

※EC-CUBEは株式会社イーシーキューブの商標です

「AQ-AIエージェント」シリーズとして、7つの業務効率化に資するAIエージェントサービスを新規リリース。  
今後も機能追加や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。

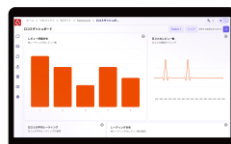
## 新規サービス



## 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

AI Agent  
for SalesAQ-AIエージェント  
for SalesAI Agent  
Data Lake BuilderAQ-AIエージェント  
Data Lake BuilderAI Agent  
Data AnalysisAQ-AIエージェント  
Data AnalysisAI Agent  
Slide MakerAQ-AIエージェント  
Slide MakerAI Agent  
FAQ BuilderAQ-AIエージェント  
FAQ BuilderAI Agent  
Convert & EntryAQ-AIエージェント  
Convert & EntryAI Agent  
Facility-OpsAQ-AIエージェント  
Facility-Ops

## 06 – Appendix

連結損益計算書

| (千円)            | 2023年12月期 | 2024年12月期 | 2025年12月期 |
|-----------------|-----------|-----------|-----------|
| 売上高             | 3,139,811 | 4,061,428 | 4,920,288 |
| 売上原価            | 1,629,283 | 2,109,591 | 2,519,456 |
| 売上総利益           | 1,510,527 | 1,951,836 | 2,400,832 |
| 販管費及び一般管理費      | 1,200,047 | 1,493,053 | 1,961,420 |
| 営業利益            | 310,480   | 458,782   | 439,411   |
| 営業外収益           | 2,054     | 11,299    | 11,073    |
| 営業外費用           | 4,260     | 2,717     | 2,945     |
| 経常利益            | 308,274   | 467,364   | 447,539   |
| 特別損失            | —         | 6,758     | —         |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 198,962   | 295,397   | 290,954   |

連結貸借対照表

| (千円)          | 2023年12月期 | 2024年12月期 | 2025年12月期 |
|---------------|-----------|-----------|-----------|
| 流動資産          | 2,123,240 | 2,218,522 | 2,429,017 |
| 現金及び預金        | 1,517,989 | 1,520,790 | 1,462,028 |
| 売掛金及び契約資産     | 545,556   | 614,773   | 844,010   |
| 固定資産          | 139,270   | 546,000   | 498,473   |
| 有形固定資産        | 72,888    | 288,071   | 290,113   |
| 無形固定資産        | 5,179     | 2,191     | 1,150     |
| 投資その他資産       | 61,202    | 255,738   | 207,209   |
| 資産合計          | 2,262,510 | 2,764,523 | 2,927,490 |
| 流動負債          | 599,332   | 930,577   | 838,794   |
| 買掛金           | 57,722    | 67,110    | 61,828    |
| 1年内返済予定の長期借入金 | 63,936    | 38,276    | 31,413    |
| 固定負債          | 265,307   | 145,095   | 120,783   |
| 長期借入金         | 259,551   | 134,575   | 103,162   |
| 純資産           | 1,397,870 | 1,688,851 | 1,967,912 |
| 負債純資産合計       | 2,262,510 | 2,764,523 | 2,927,490 |

連結キャッシュフロー計算書

| (千円)            | 2023年12月期 | 2024年12月期 | 2025年12月期 |
|-----------------|-----------|-----------|-----------|
| 営業活動によるキャッシュフロー | 126,995   | 521,184   | 72,409    |
| 投資活動によるキャッシュフロー | △34,313   | △373,756  | △85,914   |
| 財務活動によるキャッシュフロー | △142,304  | △149,442  | △44,947   |
| 現金及び現金同等物の増減額   | △44,279   | 2,800     | △58,762   |
| 現金及び現金同等物の期末残高  | 1,517,989 | 1,520,790 | 1,462,028 |

# 企業情報



|        |  |
|--------|--|
| 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27階<br>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<br>別府オフィス：大分県別府市駅前町 12-12 ANNEX KEI BL 2階<br>大阪オフィス：大阪府大阪市都島区東野町 4-15-82 QUINTBRIDGE 3階 |
| ホームページ | <a href="https://www.asia-quest.jp/">https://www.asia-quest.jp/</a>  |
| 資本金    | 414,358千円(2025年12月末)   |
| 従業員数   | 461名(2025年12月末)  |



## フィロソフィー・ビジョン



# Philosophy

### 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

凄まじい速度で技術は進化しており、技術の進化によって人々の生活や働き方は今まで以上に大きく変わっていきます。

また、世界を取り巻く環境や、国内の人口構成も深刻なほどに大きく変化していきます。

この変化の激しい時代において、私達はいかなる変化もポジティブに受け止め、変化の中にチャンスを見出し、そこに適切な価値やサービスを提供していくことで、変わりゆく時代をより素晴らしく、より快適なものにしていきたいと思っています。

# Vision

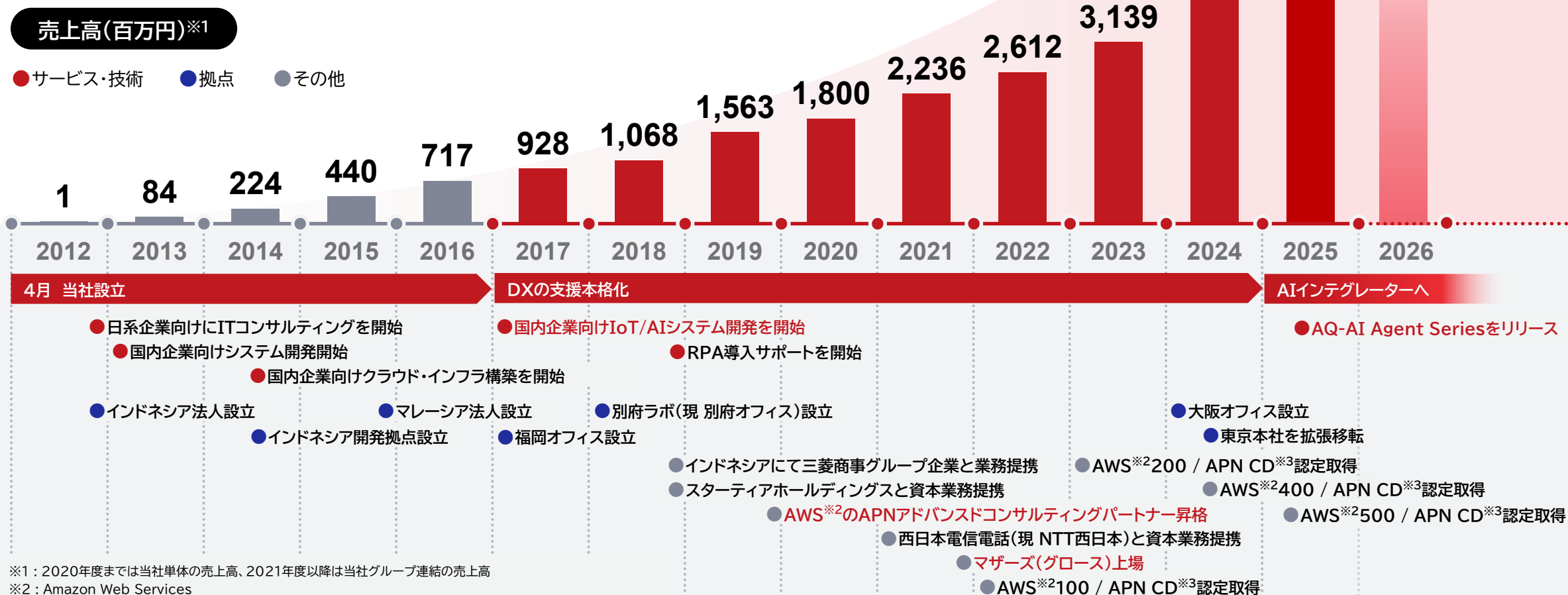
### 速く、強く、おもしろく Fast, Powerful, Exciting

「より速く、より強く、そしておもしろく」世界を変えていきたい。私達自身がそうありたい。

変化し続ける世界で、ワクワクや夢を大事にしたい。そんな想いを込めたビジョンです。

# 沿革

2012年の設立以来、技術領域・拠点の両面で拡大



※1：2020年度までは当社単体の売上高、2021年度以降は当社グループ連結の売上高

※2：Amazon Web Services

※3：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。



Empower to **Change**

アジアクエスト株式会社

〒102-0004 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27階

TEL:03-6261-2701 / FAX:03-6261-2702