



# 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

2022年3月

証券コード：4261

---

# 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
- 7 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 392,094千円 (2021年12月末)

従業員数 239名 (2021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

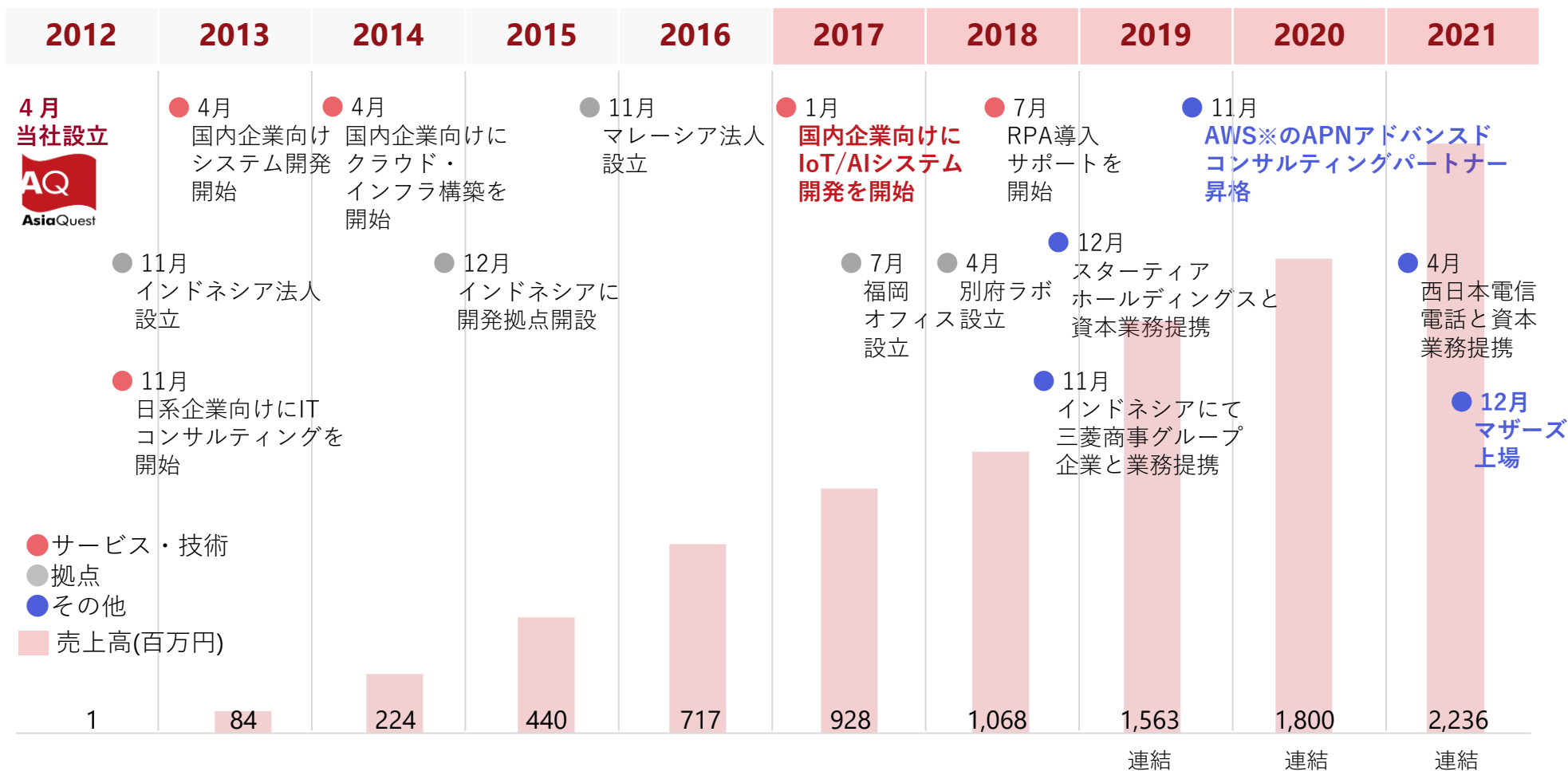
## Brand Slogan ブランドスローガン

**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

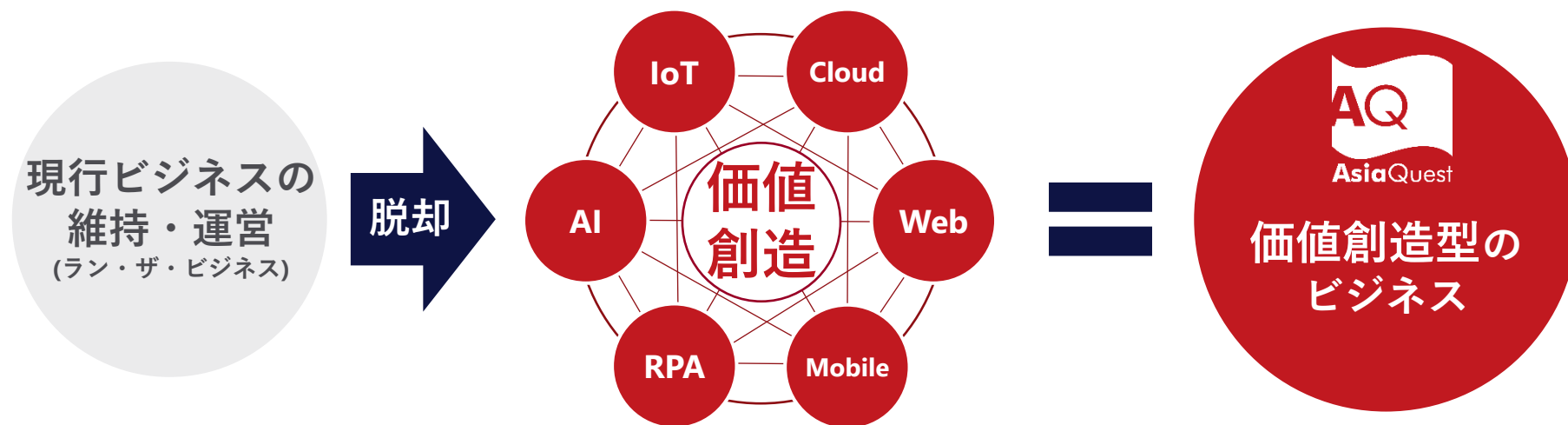


※ Amazon Web Services

## 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

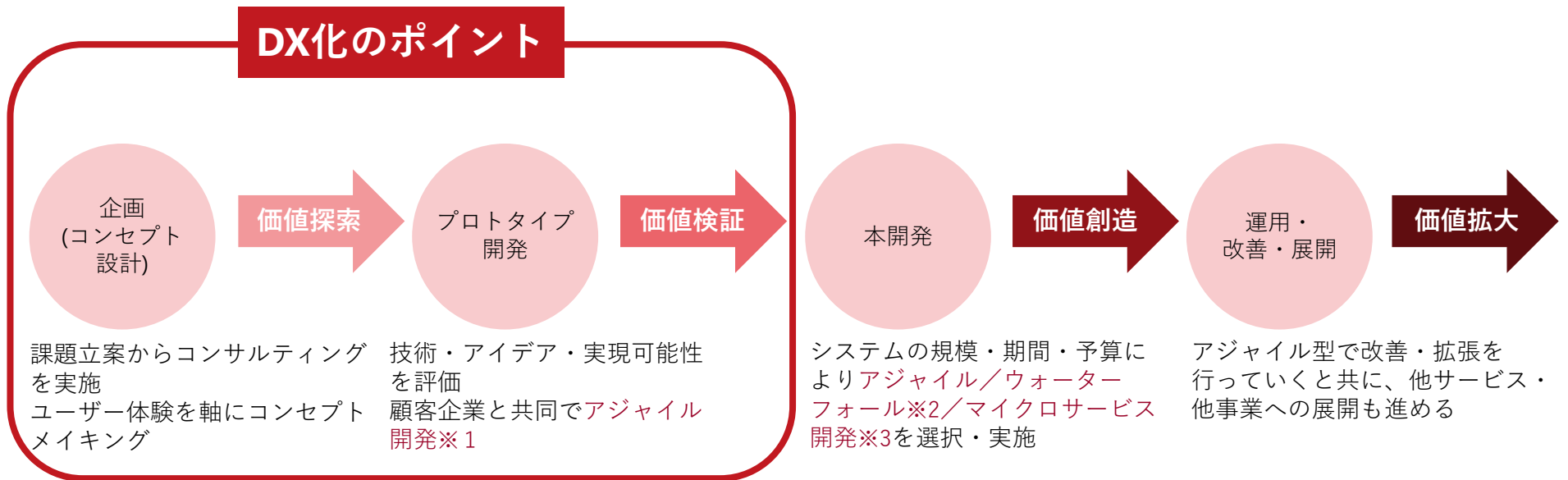


お客様と一体となってDXを推進する共創的パートナーへ



# 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**

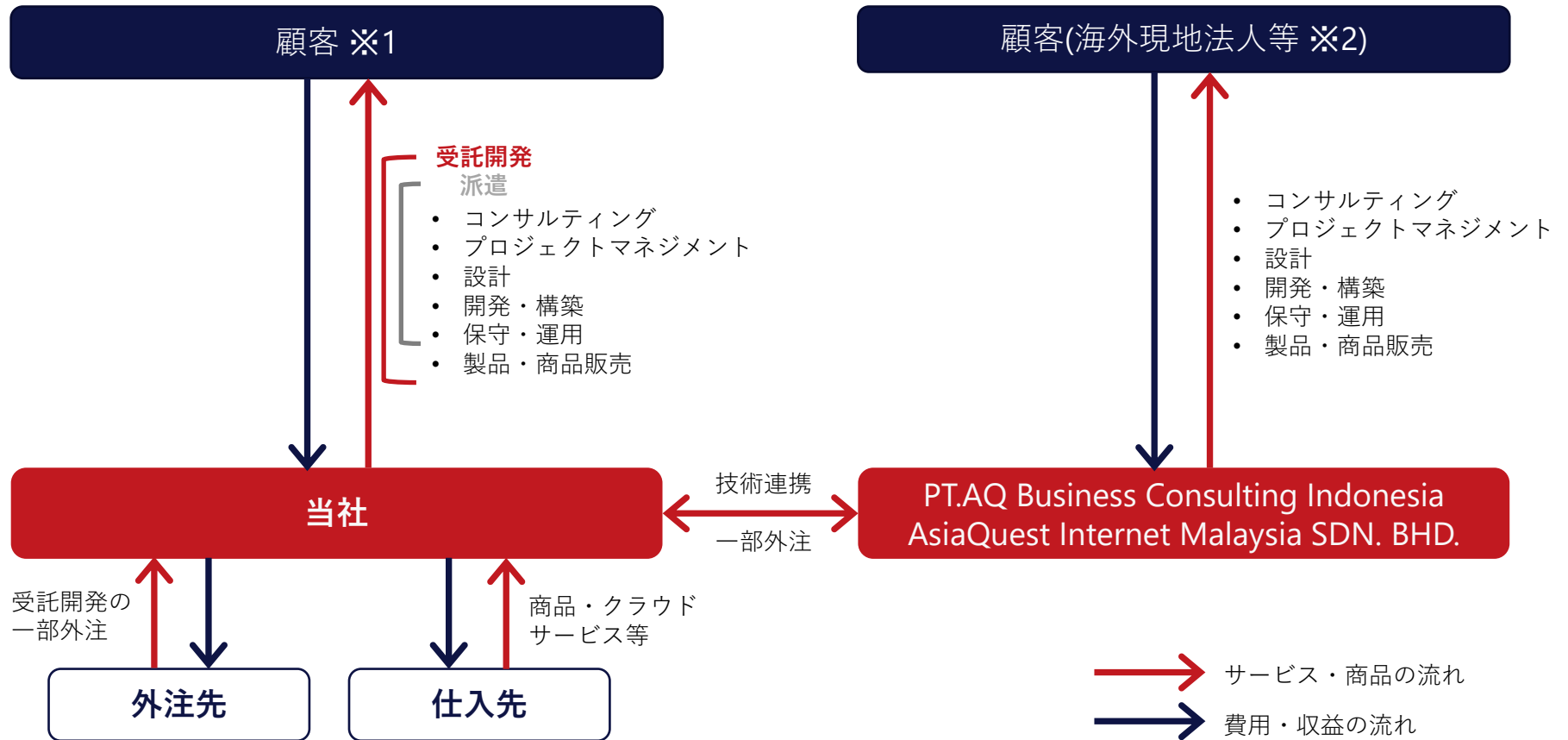
※1 迅速・柔軟な推進を実現する開発手法

※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

# 主要取引実績

DX案件を軸に多種多様な業界にわたる取引実績あり、着実に縦・横に拡張

## 情報・通信

伊藤忠テクノソリューションズ(株)  
エヌ・ティ・ティ・データ先端技術(株)  
(株)NTTドコモ  
クラウドサーカス(株)  
ソフトバンク(株)  
(株)DTS  
(株)電通国際情報サービス  
西日本電信電話(株)  
日鉄ソリューションズ(株)  
(株)フュートレック

## 卸売・小売

エノテカ(株)  
三菱商事(株)

## 建設・不動産

(株)安藤・間  
(株)オープンハウス  
鹿島建設(株)  
野原ホールディングス(株)  
前田建設工業(株)  
(株)One Team

## 製造、サービス他

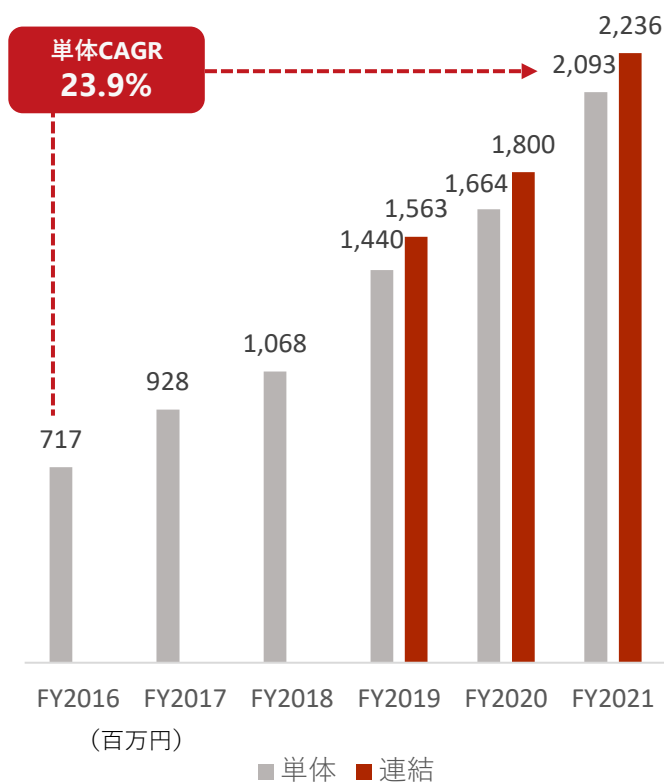
(株)アイテム  
大分県別府市  
カゴメ(株)  
日本たばこ産業(株)  
(株)リクルート  
りらいあコミュニケーションズ(株)

(50音順、敬称略)

# 業績推移

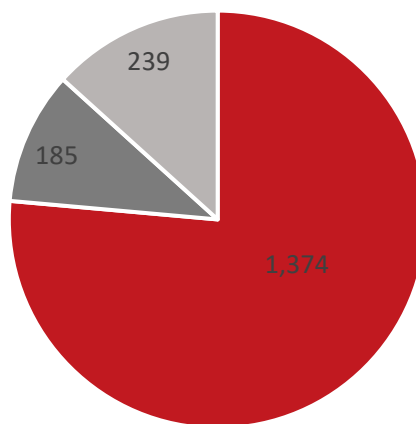
売上高は持続的に成長し、営業利益は2019年度に黒字転換

## 売上高



## 費用構成

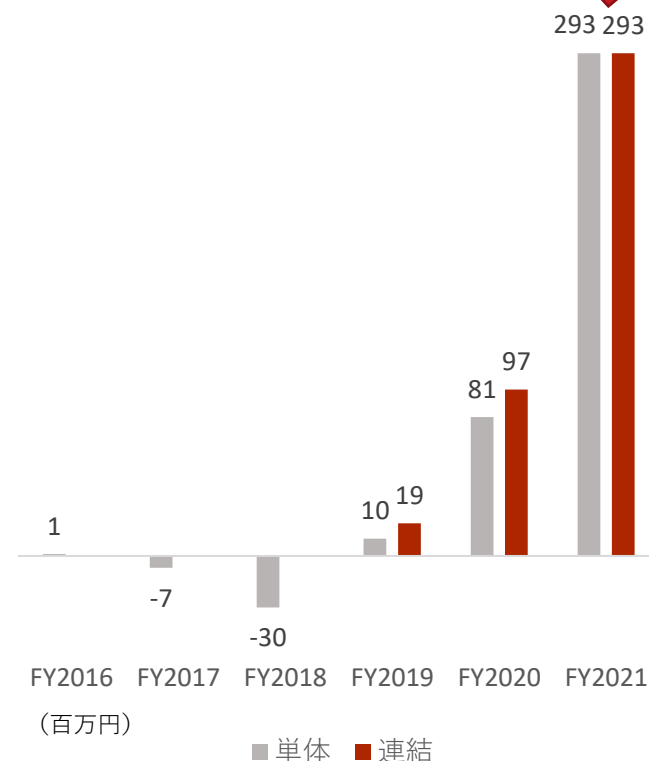
2021年度単体  
売上原価・販売管理費構成



- 労務費・人件費
- 材料費・外注費
- その他

## 営業利益

連結営業利益率  
13.1%



### 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

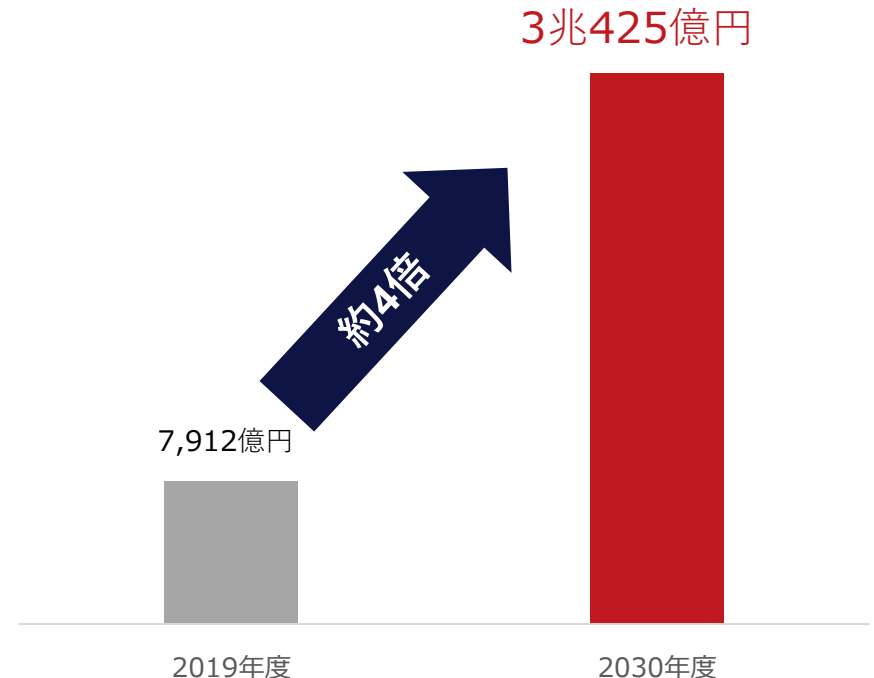
を活用することによって  
新たな価値を生み出していくことが求められている



**コロナ禍によりその動きが加速している**

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  
『2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望』

# 従来ITサービスからデジタルへの移行

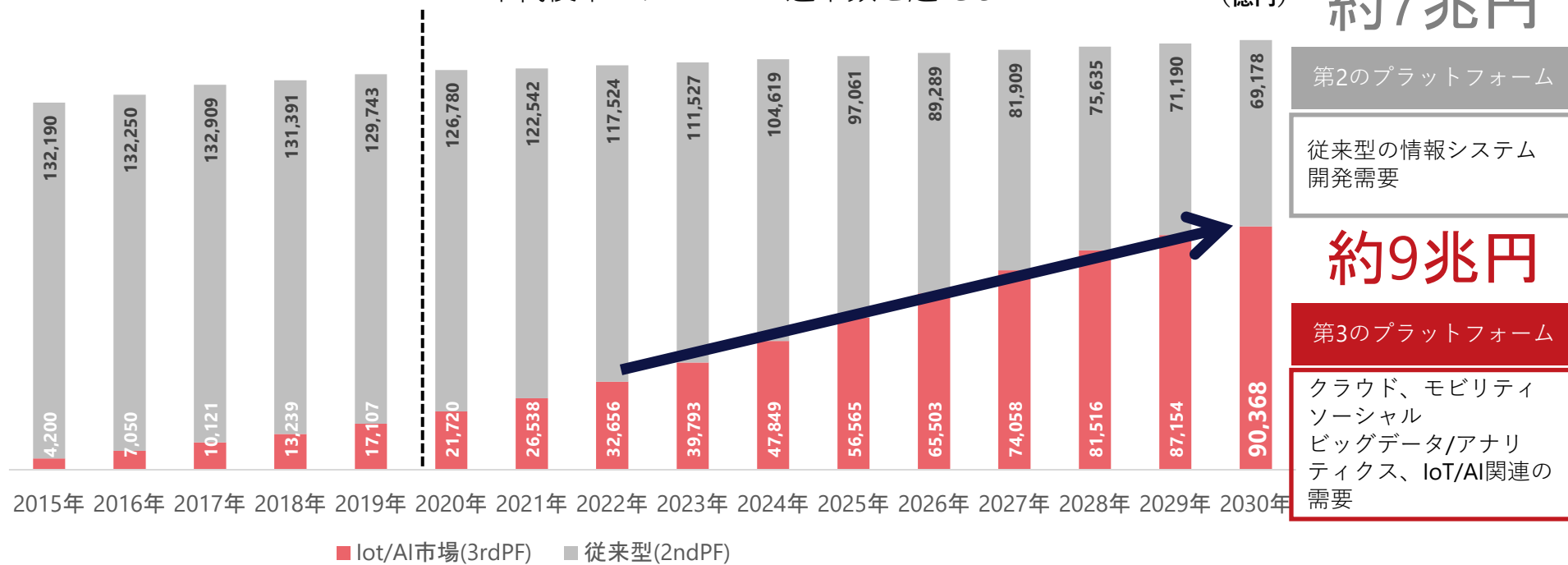
ITサービス市場は従来型のITサービス(2ndPF)から新しいIT投資(3rdPF)の時代に

## 【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

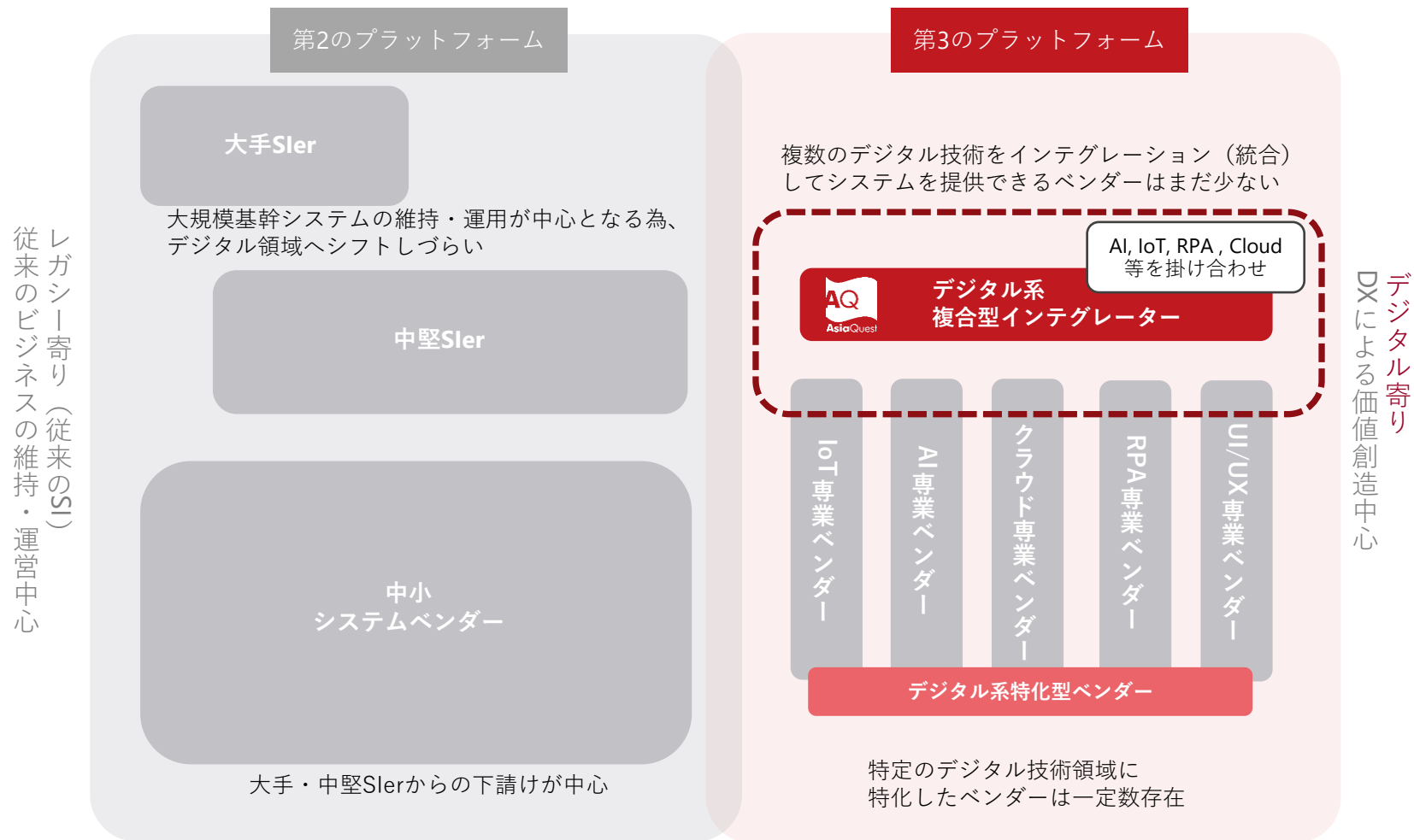
2020年代後半には3rdPFが過半数を超える



(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





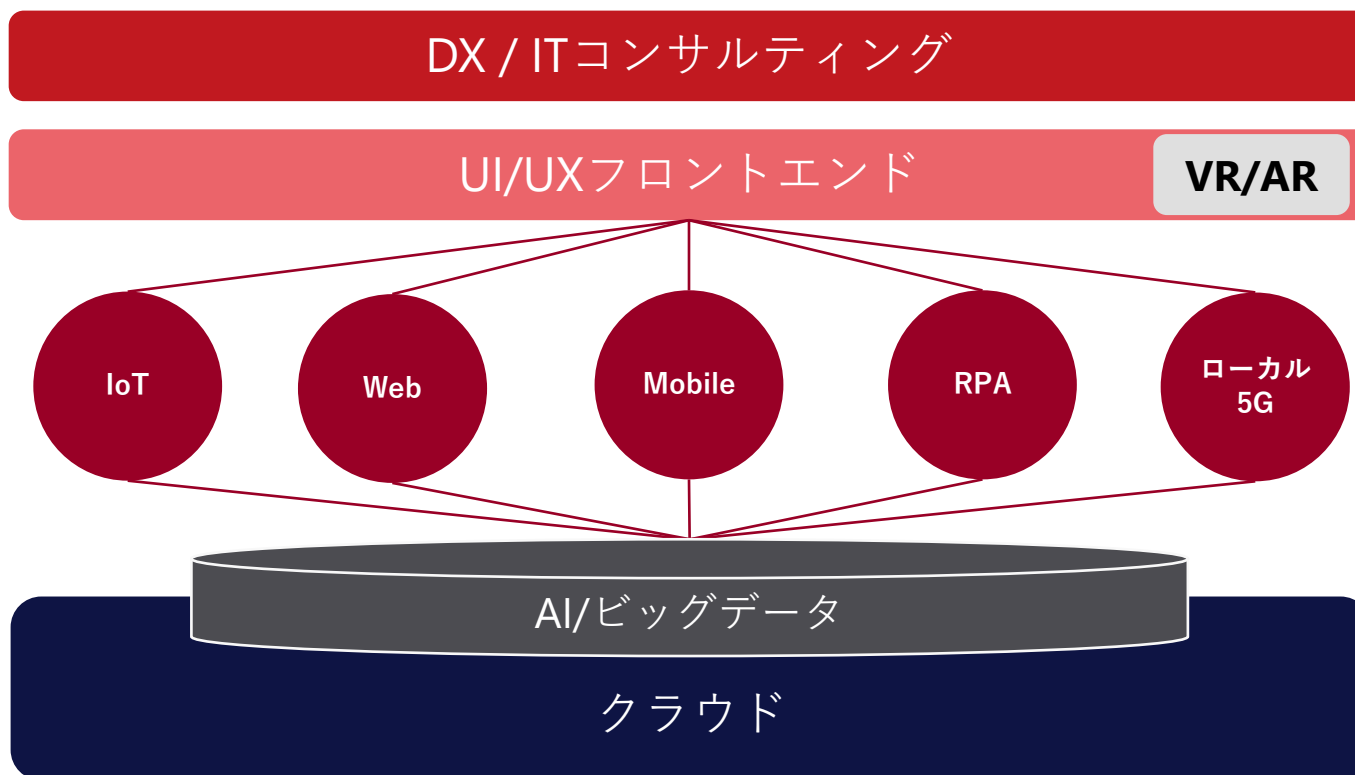
## 4 強みと特徴

# 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

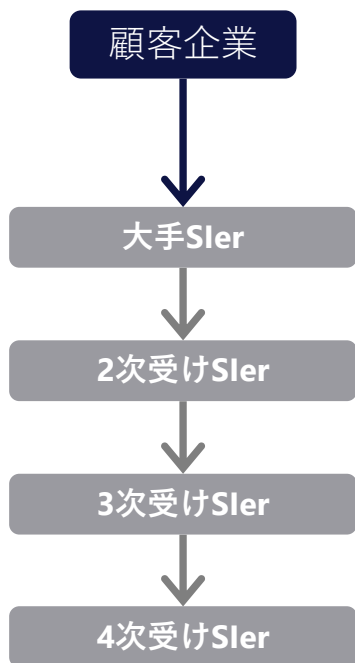


# ワンストップでDX実現に必要なサービスを提供

## Sler発注パターン

### 大手Slerに一括発注

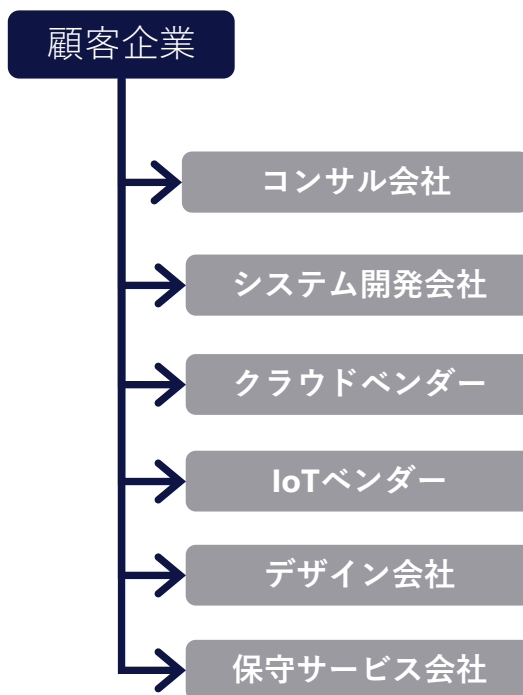
多重下請け構造。各マージンの積み上げで、コスト増大。顧客企業は開発者と直接コミュニケーションは取れない為、アジャイル開発は出来ない。



## 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。



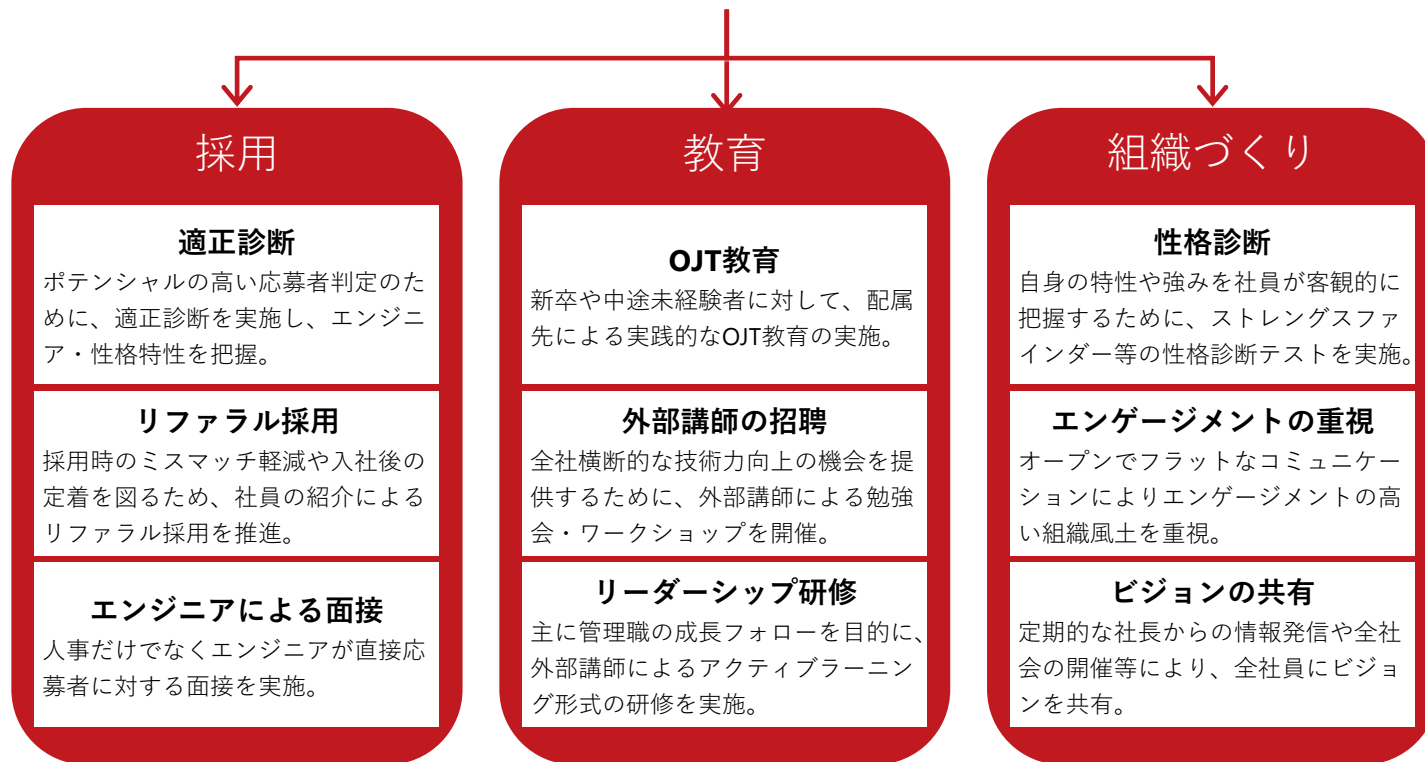
アジャイル型開発は、顧客のニーズに合わせてシステムやソフトウェアの仕様を迅速に変化させることができる開発手法の為、DXと親和性が高い

# 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



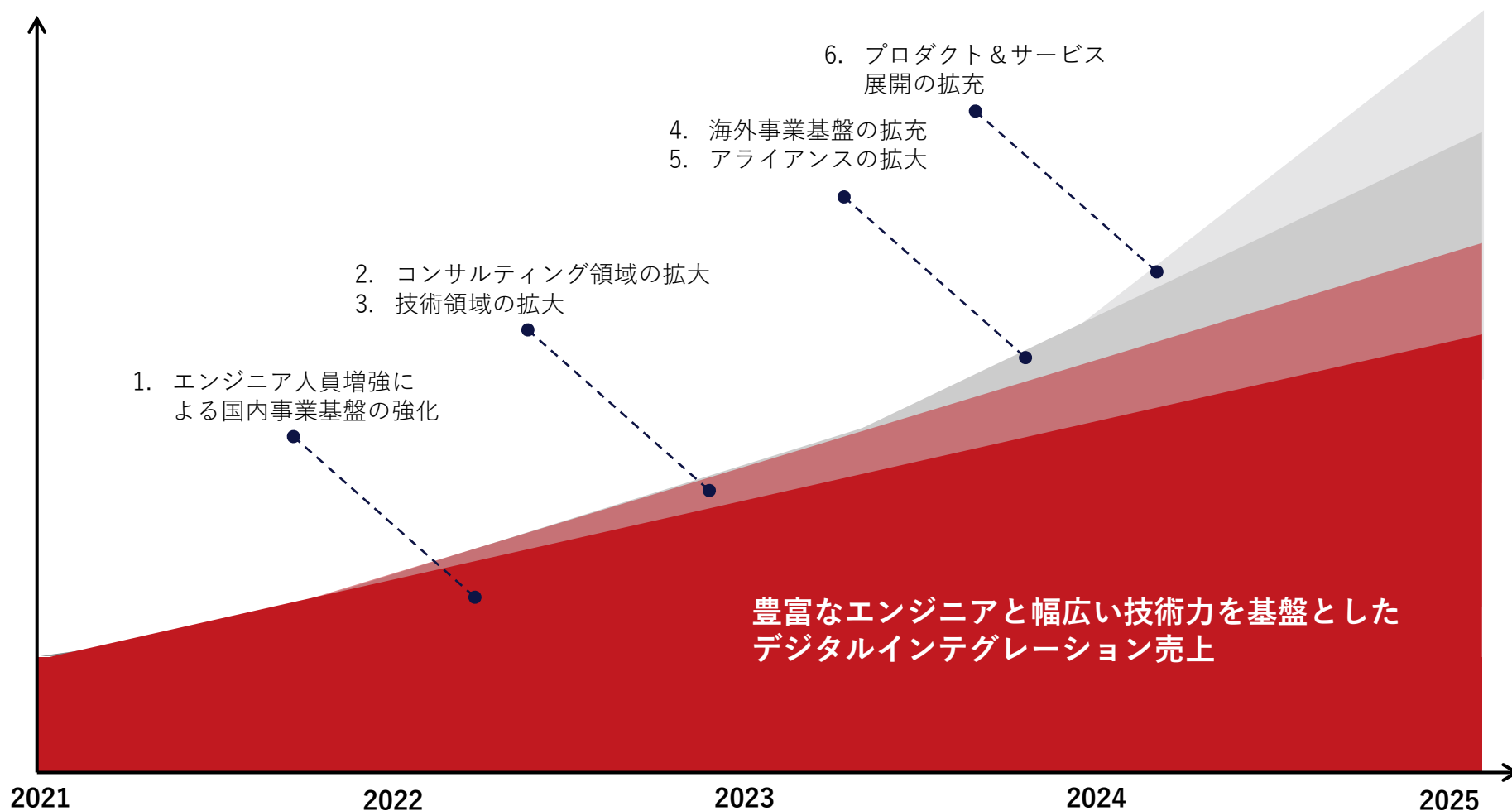
2019年 CYBOZU AWARD（サイボウズアワード）にて年間を通じて海外市場におけるサイボウズ製品の販売や導入活動において顕著な実績を残したパートナーに贈られる「グローバル賞」を受賞

- ・ 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

# 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



# 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

## 採用施策例

### 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。

### 採用チャネルの強化

- ダイレクトリクルーティングによる採用アプローチ展開
- エンジニア向けの勉強会やセミナー開催等を通じた採用広報の強化
- リファラルやアルムナイ等の社員と繋がりのあるエンジニアとの接点増加
- 新卒採用の積極展開

## 教育施策例

### 新卒・未経験者の早期戦力化プログラムの実施

IT業界での経験がない人材向けにデジタル人材に必要な知識を当社独自にまとめた教育プログラムを元に教育を行う。

戦力化に必要なリードタイム

- ・ 新卒：3～4か月
- ・ 未経験者：2～3か月

### 従来型IT人材のデジタル人材再教育プログラムの実施

(事例)

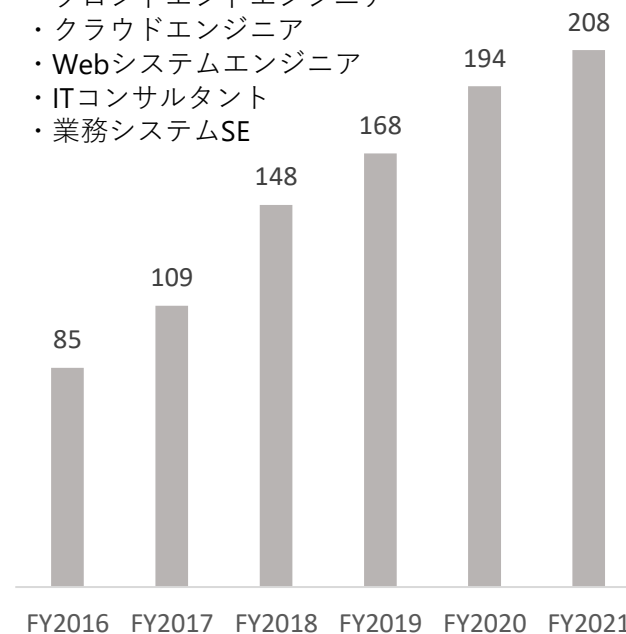
- ・ オンプレミスサーバーエンジニア → クラウドエンジニア
- ・ 基幹系システムエンジニア → オープン系システムエンジニア など

## エンジニア数(単体)※

(人)

(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

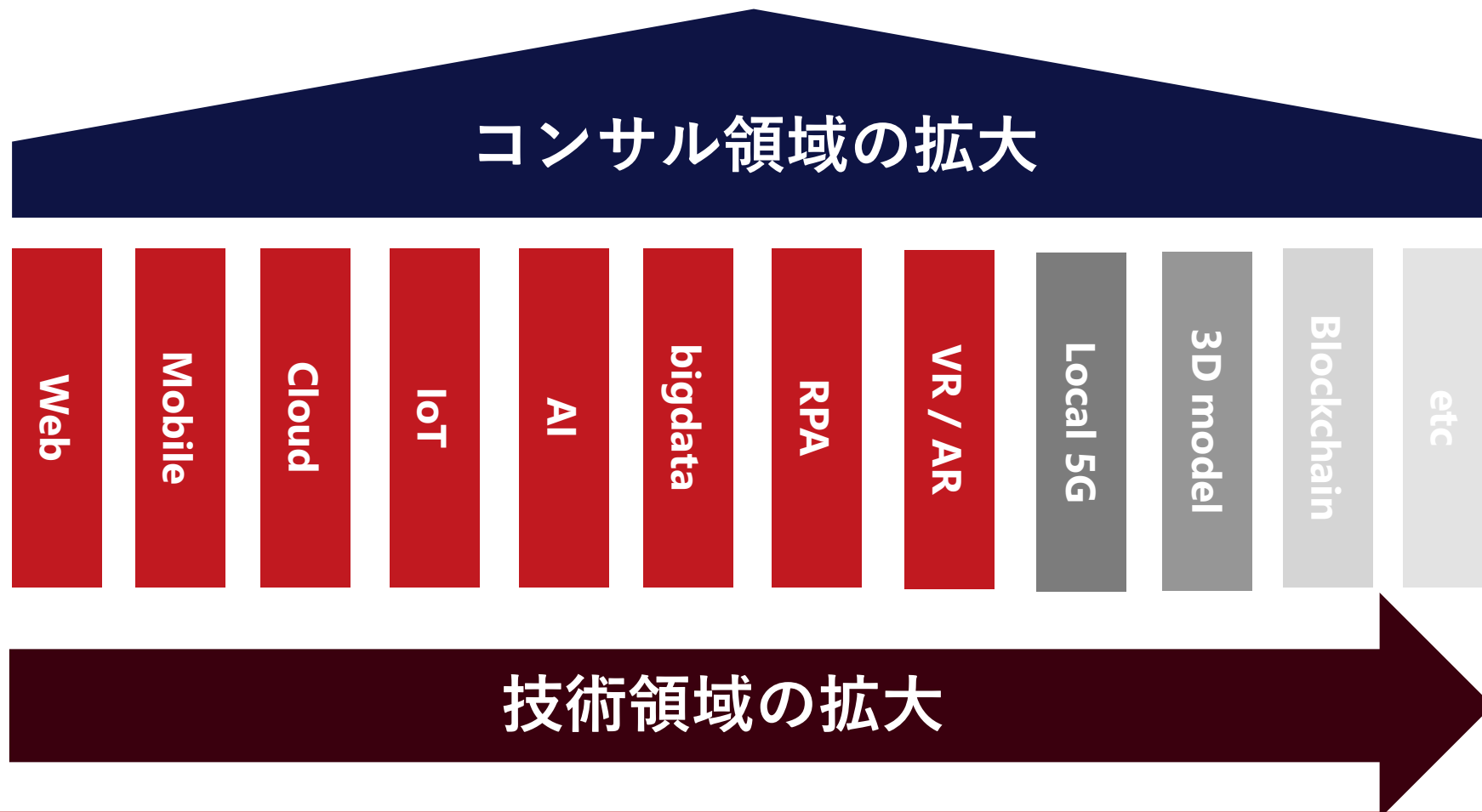


※製造部門の事務・営業専門職を除いたエンジニア・コンサルタント等専門人材の年度末人数(単体)



# 技術・コンサルティング領域の拡大

今後も技術領域はもちろん、コンサルティング領域を拡大し、エンジニア一人当たり単価の上昇へ



# 海外事業基盤の拡充

当面は、進出済の子会社拠点で現地日系企業・ローカル企業の深耕をしつつ、顧客数と売上の拡大を狙う

## ■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）
- ・ 優秀人材をグローバル規模で採用可

## ■新規展開候補国

既出のインドネシア、マレーシアに加え、  
将来的にはタイ、フィリピン、ベトナム、シンガポールを検討

新型コロナウイルス感染症の収束時期等を見極めながら

## 【海外進出日系企業拠点数】

| 国      | 日系企業数 |
|--------|-------|
| インドネシア | 1,959 |
| マレーシア  | 1,230 |
| タイ     | 5,856 |
| ベトナム   | 2,120 |
| フィリピン  | 1,418 |
| シンガポール | 966   |

（出典）外務省 海外進出日系企業拠点数調査(2020年)

## 【GDP成長率予測】

| 国      | 2021年成長率 | 2022年成長率 |
|--------|----------|----------|
| インドネシア | 4.4%     | 4.8%     |
| マレーシア  | 6.7%     | 4.8%     |
| タイ     | 4.0%     | 4.0%     |
| ベトナム   | 6.7%     | 6.5%     |
| フィリピン  | 5.9%     | 6.0%     |

（出典）世界銀行「世界経済見通し」（2021年1月5日）

# アライアンスの拡大

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



当社拠点から距離のある地域における営業を補完



ハードウェア、ソフトウェアの仕入チャンネル拡大  
エンジニアリソースの外注による補完

可能性



将来的に生まれる可能性のある新技術領域を相互補完

## 営業力強化のアライアンス実績

### ・ 2018年12月～ スターティアホールディングス株式会社（スターティアグループ）

当社の持つIoT・AIをはじめとしたITの先進技術における知見やノウハウの蓄積により、スターティアグループに対し技術提供およびサービスの拡充を支援

スターティアグループの持つ販売面やサービス展開面におけるノウハウやネットワークによる当社サービス提供先の拡大

### ・ 2021年 4月～ 西日本電信電話株式会社（NTT西日本グループ）

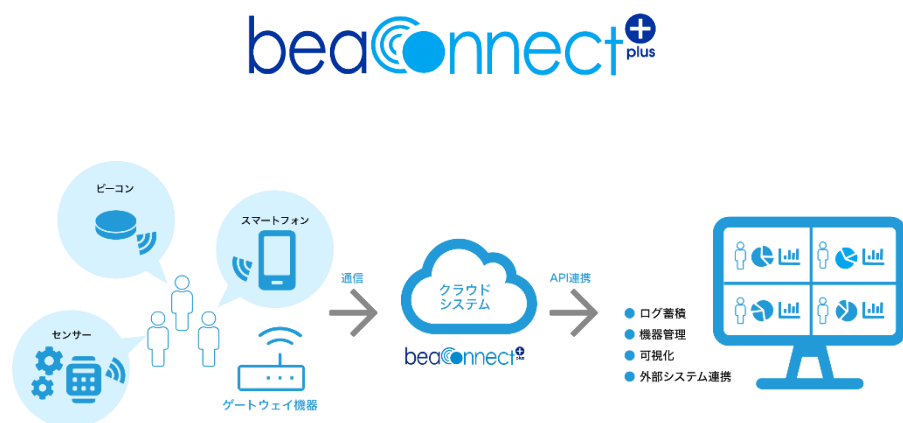
当社のAWS導入実績やノウハウとNTT西日本グループの持つシステムやネットワーク構築ノウハウや多くのお客様との関係を組み合わせることでAWSを含むハイブリッドクラウドソリューション導入を強化

将来的にはDXコンサルティング・IoT/AIソリューションやローカル5G等の当社が注力している他分野でも、事業シナジーの創出を目指す

# 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

## 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

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

# 成長戦略の狙いと進捗状況

## 案件数の増加

1.

エンジニア人員  
増強による国内  
事業基盤の強化

エンジニア数は着実に増加。2022年4月入社予定の新卒は前期の倍

5.

アライアンスの  
拡大

西日本電信電話(株)と資本業務提携実施。新規外注パートナーの開拓

4.

海外事業基盤の  
拡充

新規拡大はコロナ収束後に検討。既存組織の充実を優先

6.

プロダクト &  
サービス  
展開の拡充

将来のプロダクト化に向けた技術資産の蓄積



## 案件単価の上昇

2.

コンサルティング  
領域の拡大

コンサルティング専門部署を新設

3.

技術領域の  
拡大

3D Model、XR(※)  
技術を使用した案件の拡大

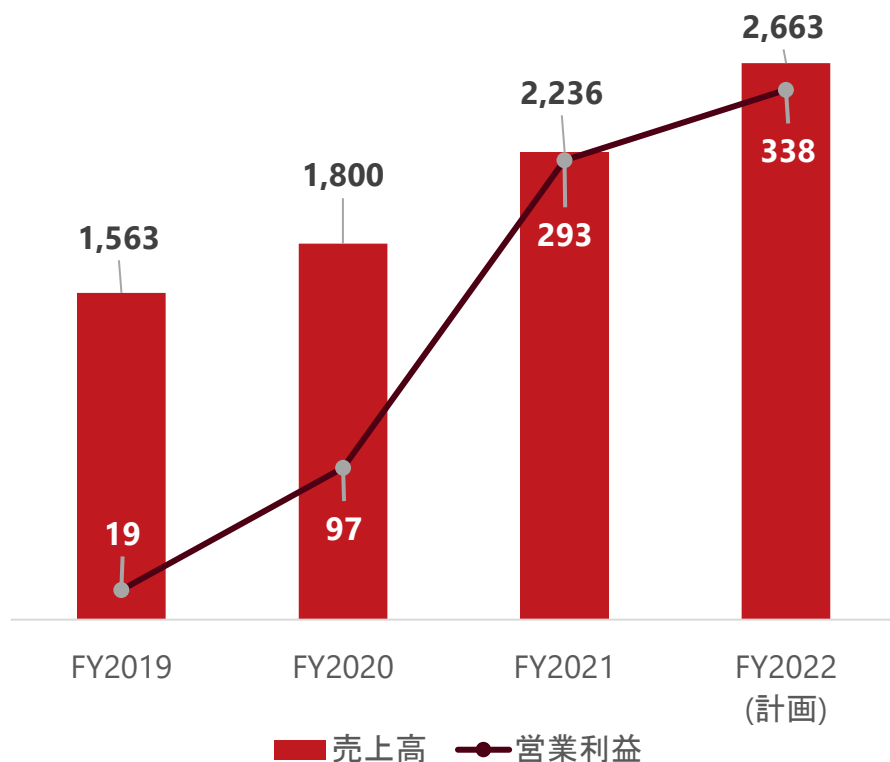
※クロスリアリティの略で現実世界と仮想世界を融合することで、現実にはないものを知覚できる技術の総称。

「VR」「AR」「MR」等の技術が含まれる

# 足元の状況と今後

2022年度は、売上高成長率19.1%、営業利益率12.7%の計画

【売上高・営業利益の推移】  
(百万円)



|            | FY2019 | FY2020 | FY2021 | FY2022 (計画) |
|------------|--------|--------|--------|-------------|
| 売上高 (百万円)  | 1,563  | 1,800  | 2,236  | 2,663       |
| 営業利益 (百万円) | 19     | 97     | 293    | 338         |
| 売上高成長率     | -      | 15.2%  | 24.2%  | 19.1%       |
| 売上高営業利益率   | 1.2%   | 5.4%   | 13.1%  | 12.7%       |

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。

## 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。<br>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、当社の事業及び業績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。<br>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上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。<br>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       | 当社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。<br>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。  |
| 新型コロナウイルス感染症や自然災害 | 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、当社の顧客が新型コロナウイルス感染症により事業が停滞した場合には、当社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、また、当社の従業員が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。<br>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



## **7 Appendix**

# 役員構成

役員構成は取締役4名、監査役3名

**桃井 純**  
代表取締役  
社長

20年以上にわたる、IT業界経験および経営経験を有する。

1999年アイポイント(株)を設立。

2012年4月に当社設立し、代表取締役就任。

**岩崎 友樹**  
取締役  
デジタルトランス  
フォーメーション  
事業部長

アイポイント(株)におけるシステム開発事業等の経験を経て、2012年7月に当社入社。

2019年1月よりデジタルトランスフォーメーション事業部長就任。

2019年9月より取締役就任。

**外谷 悠一郎**  
取締役  
管理本部長

(株)商工組合中央金庫における金融サービス提供、経営企画業務等の経験や経済産業省への出向を経て、2019年1月に当社入社。

2019年8月より管理本部長就任。2019年9月より取締役就任。

**西野 伸一郎**  
取締役（社外）

富士山マガジンサービス(株)の創業者・代表取締役社長CEO。

(株)ネットエイジグループやAmazon.com, Inc. 等で複数の事業・会社立ち上げを牽引。

2012年8月より取締役就任。

**早川 忠雄**  
常勤監査役（社外）

(株)セブン-イレブン・ジャパンにおける情報システム業務、(株)セブンドリーム・ドットコムにおける取締役、(株)セブン&アイ・ホールディングスにおける監査役経験等を経て、2018年9月より監査役就任。

**岡田 雅史**  
監査役（社外）

公認会計士

監査法人トーマツにおけるパートナーとしての監査業務、ココネ(株)におけるCFO経験、グローウィン・パートナーズ(株)における投資事業経験などを経て、2018年12月より監査役就任。

他社の役員等も兼務。

**飯谷 武士**  
監査役（社外）

弁護士・米国ニューヨーク州弁護士

花王(株)における企業法務経験や複数の法律事務所におけるM&A・資本業務提携・その他企業法務全般の幅広い経験等を経て、2021年3月より監査役就任。

サウスゲイト法律事務所・外国法共同事業のパートナーも兼務。

# ソリューション事例

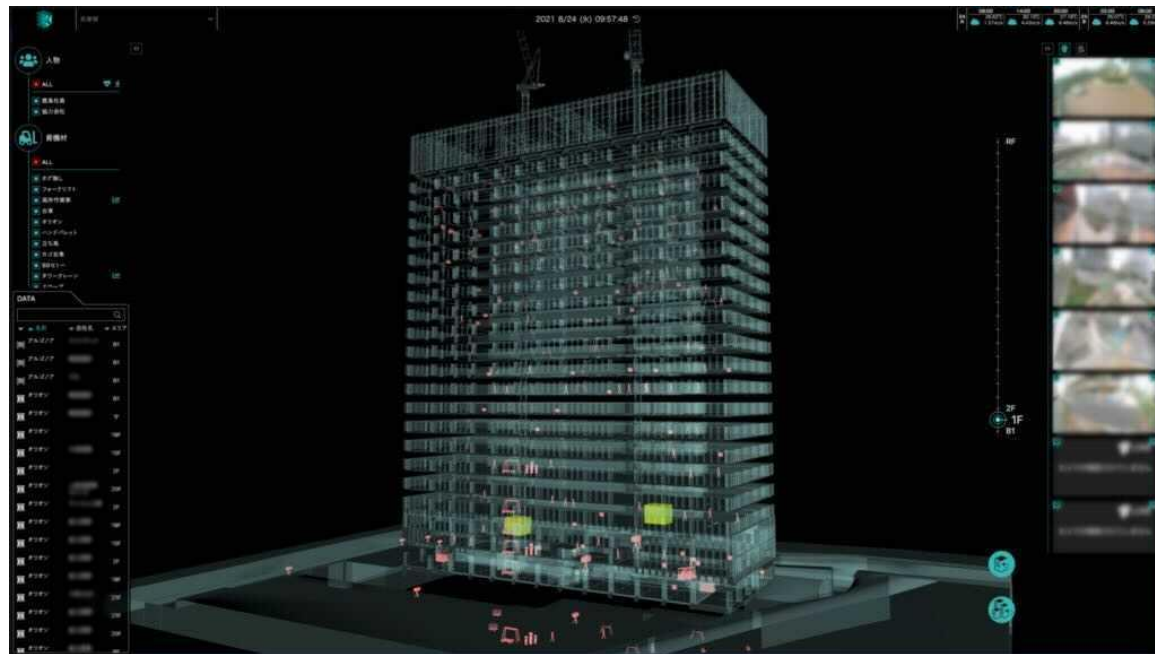
IoT・AI・クラウド技術を活用した、デジタルインテグレーション事例

## 【鹿島建設株式会社様】

鹿島建設様は、建設就業者不足への対応と働き方改革の実現に向けて「鹿島スマート生産」を推進中です。

当社は、その一環として進められている建設現場の管理業務の遠隔化に向けて、建設現場に設置され様々なIoTセンサーで取得したヒト・モノのデータを、デジタル空間の仮想建設現場上に表示することで、リアルタイムに建設現場の状態を可視化することができるデジタルツイン（※）システムを開発いたしました。

また今後は、鹿島建設様などが出資する「HANEDA INNOVATION CITY」を初めとして、各施設の混雑状況や自律走行バスの位置ならびに施設管理スタッフやサービスロボットの稼働状況を把握する施設運営ツールおよびデジタルツインを実現するための空間情報データ連携基盤の開発等をご支援してまいります。



※ IoTセンサーなどを用いて物理空間から取得した情報をもとに、デジタル空間に物理空間のコピーを再現する技術

# ソリューション事例

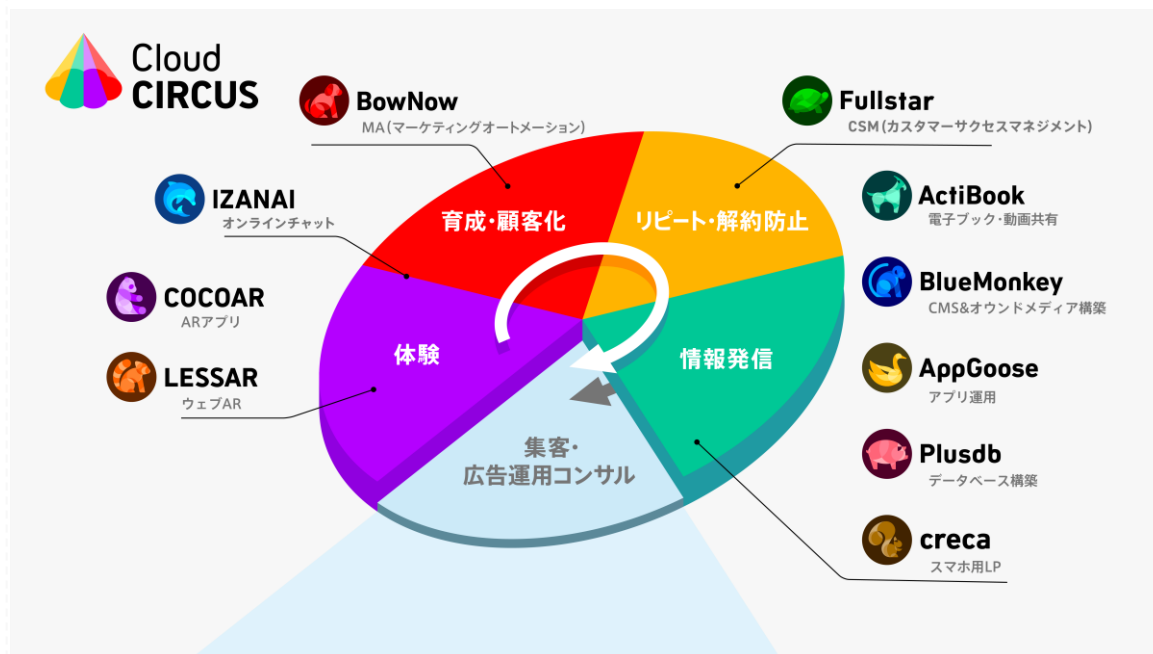
MAからARまで、SaaSツール群開発を幅広い技術分野と業務プロセスで支援

## 【クラウドサーカス株式会社様】

クラウドサーカス様は、「情報発信」「集客」「顧客体験価値向上」「見込顧客育成と顧客化」「解約防止・リピート増」を実現するSaaSツール群を提供しています。

当社は、そのSaaSツール群の中の主にMA(マーケティングオートメーション※)ツールのBowNow、ウェブARツールのLESSARの開発を支援をしてきました。

BowNowではUI(画面)の企画、要件定義、機能設計、開発、テスト、運用、保守までの開発プロセスを一貫して支援しております。Salesforce等の外部サービスとの連携機能の開発、UI(画面)の企画/開発、運用・保守においてはAWS・クラウド技術を活用したインフラ基盤の改善を行っており、幅広い技術分野で支援しております。



※顧客や見込み客へのマーケティング施策を実施するため、顧客情報を一元化し、メール送信などを自動化すること

# 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。

**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。**