

2024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

2024年11月14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 第3四半期業績
 3. 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
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 410,158千円 (2024年6月末)

従業員数 368名 (2024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)

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

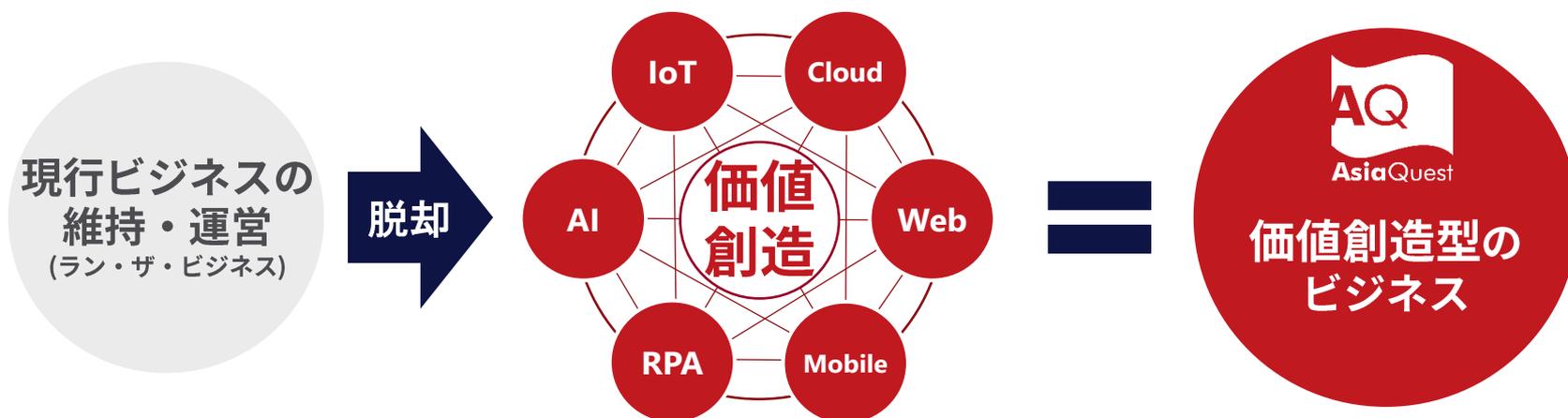
時代の変化の中に、無限の機会を見出し、
そこに価値を提供していくこと

Brand Slogan ブランドスローガン

Pure Challenge with You

事業内容～デジタルトランスフォーメーション事業

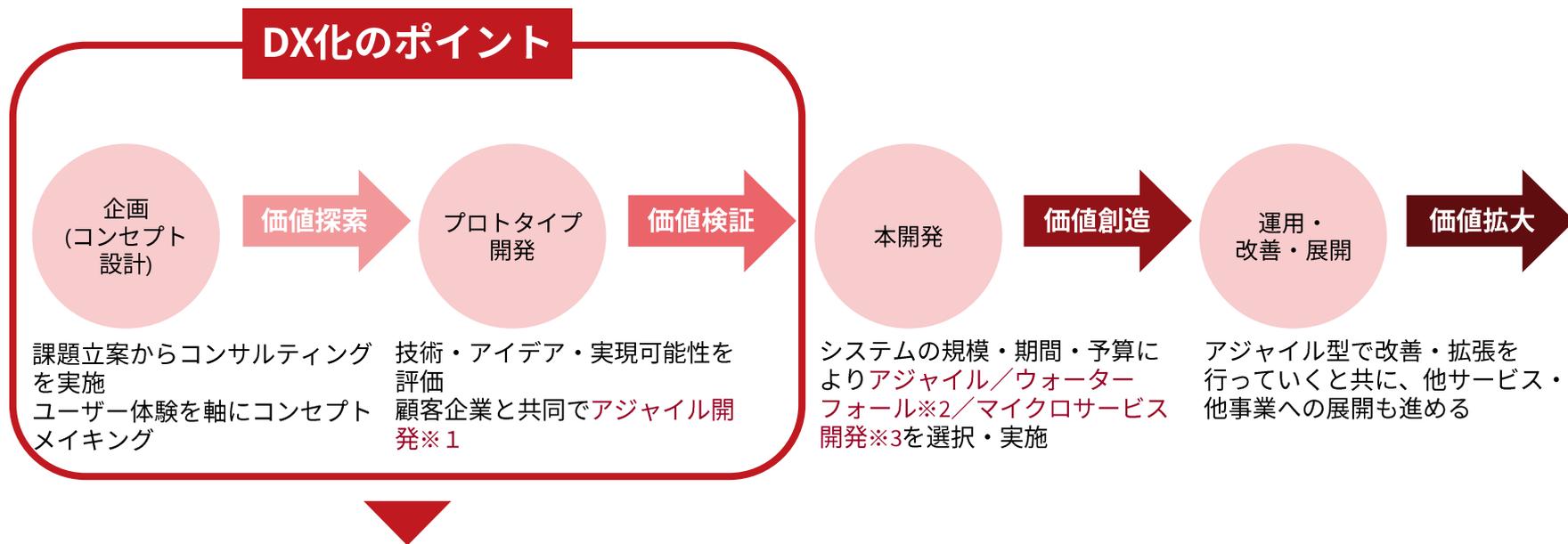
従来のITの領域を脱皮し、デジタル技術を活用した新しいSIサービスを展開



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

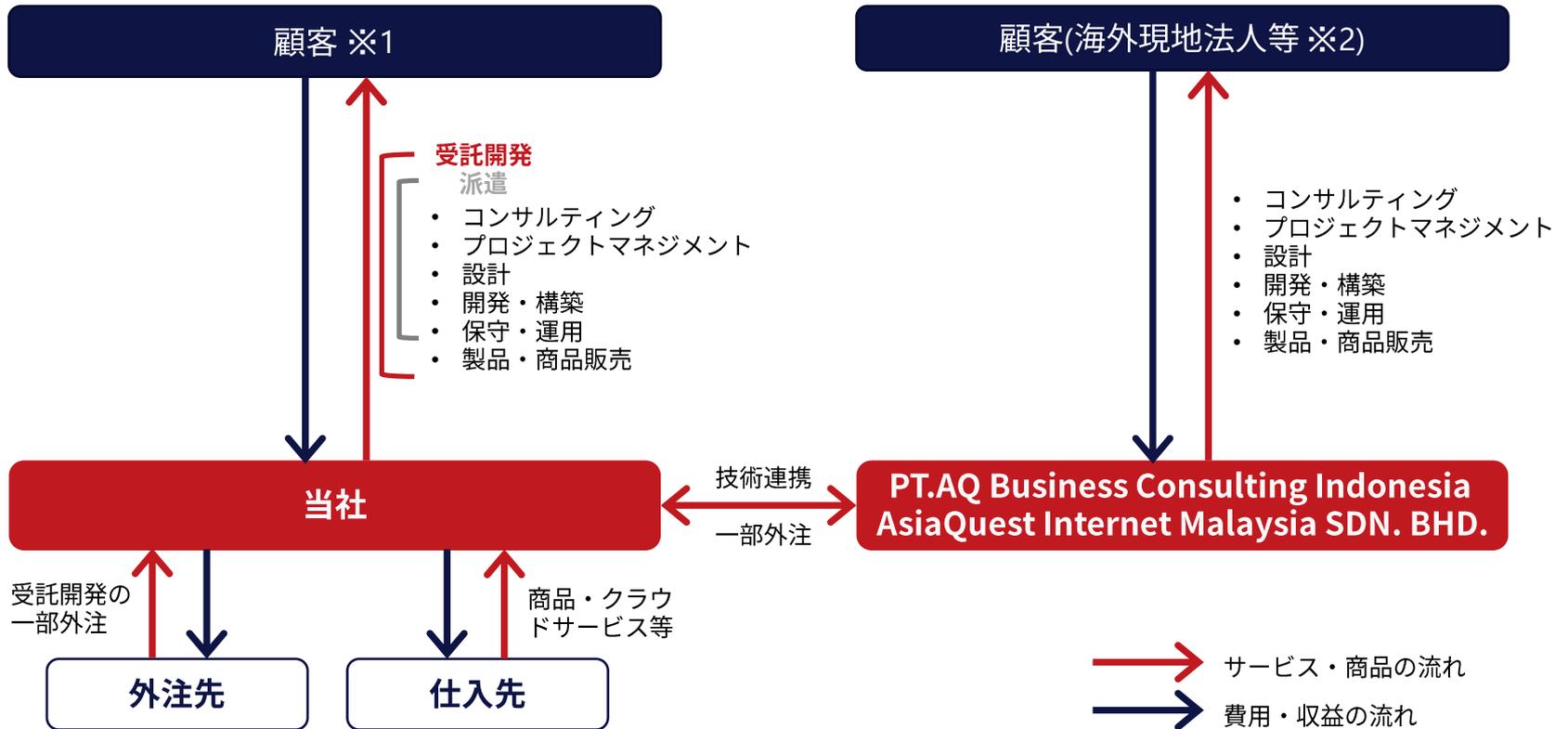
※1 迅速・柔軟な推進を実現する開発手法

※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



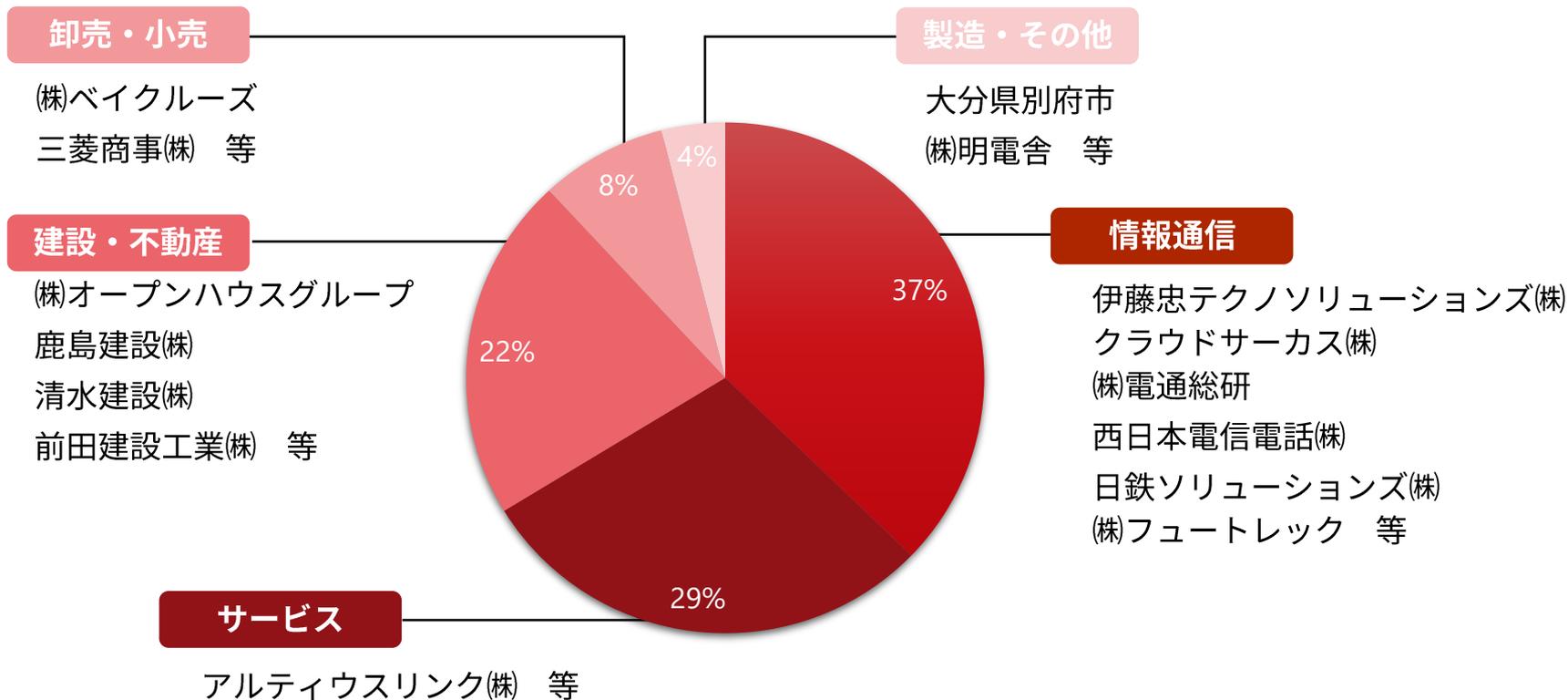
※1 情報通信業、サービス業、建設業の企業が中心

※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)



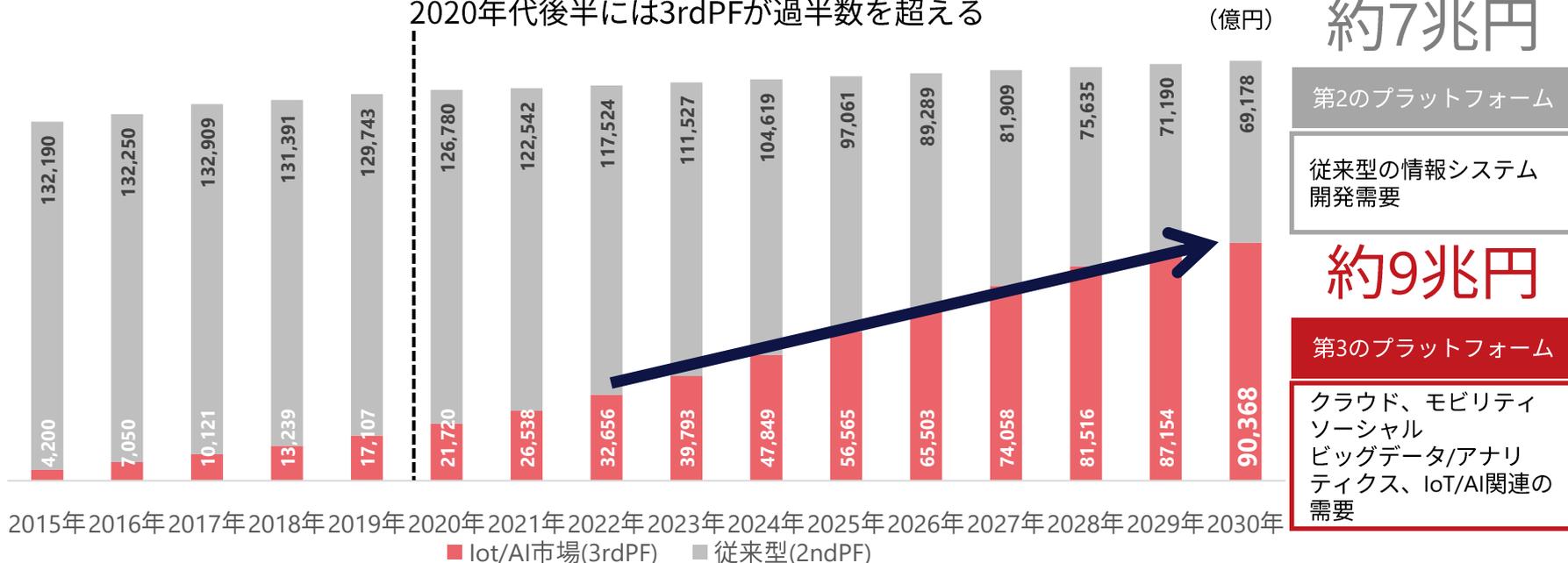
従来ITサービスからデジタルへの移行

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

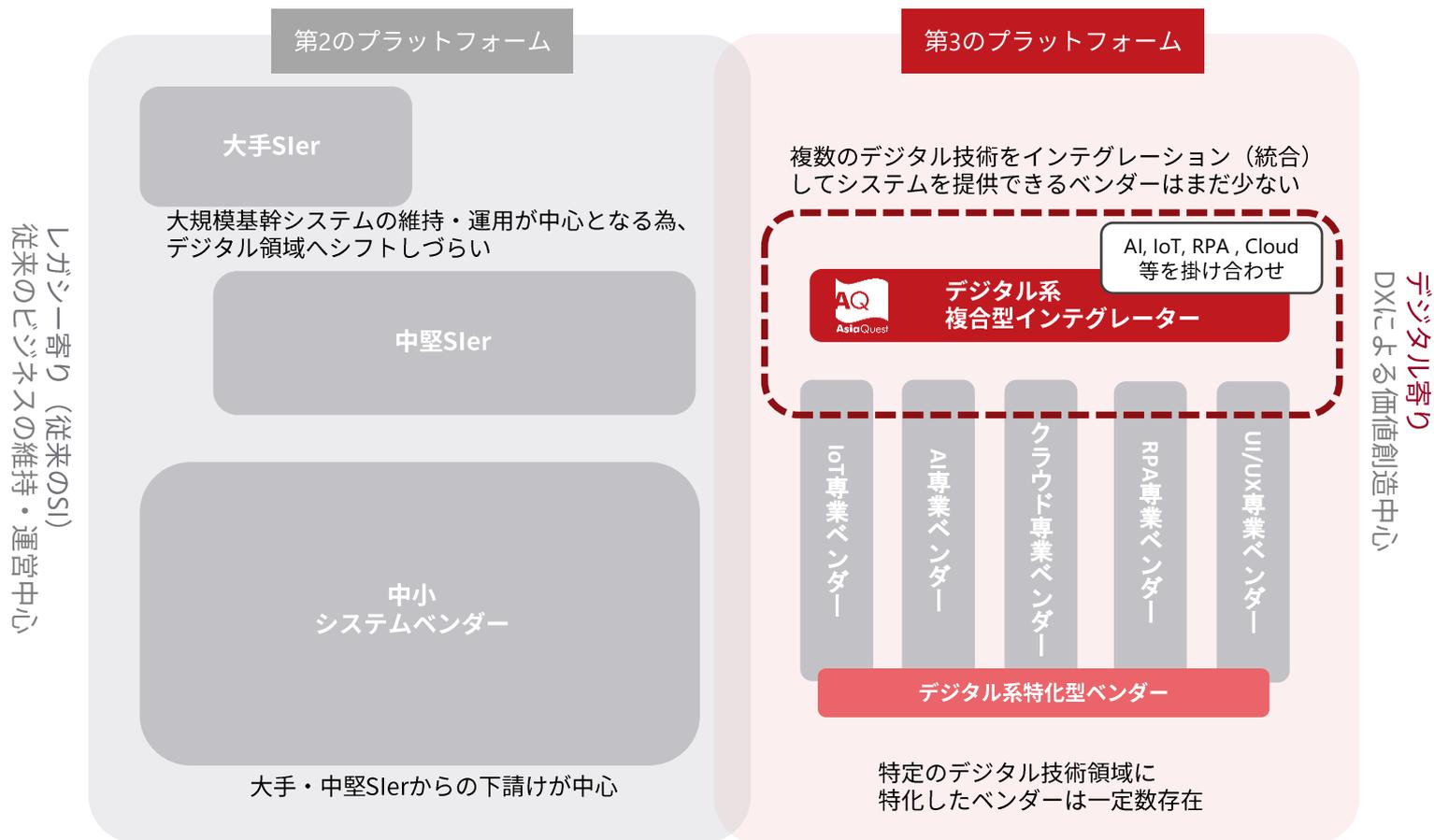
IoT/AIなどの3rdPF市場大幅増加
2020年代後半には3rdPFが過半数を超える



(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



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. 2024年12月期 第3四半期業績

業績ハイライト

前年同期比増収増益で順調に成長

売上高

2,878 百万円

前年同期比 +29.9%

経常利益

359 百万円

前年同期比 +107.5%

営業利益

350 百万円

前年同期比 +103.0%

親会社株主に帰属する
四半期純利益

230 百万円

前年同期比 +108.6%

2024年12月期 第3四半期 業績概況

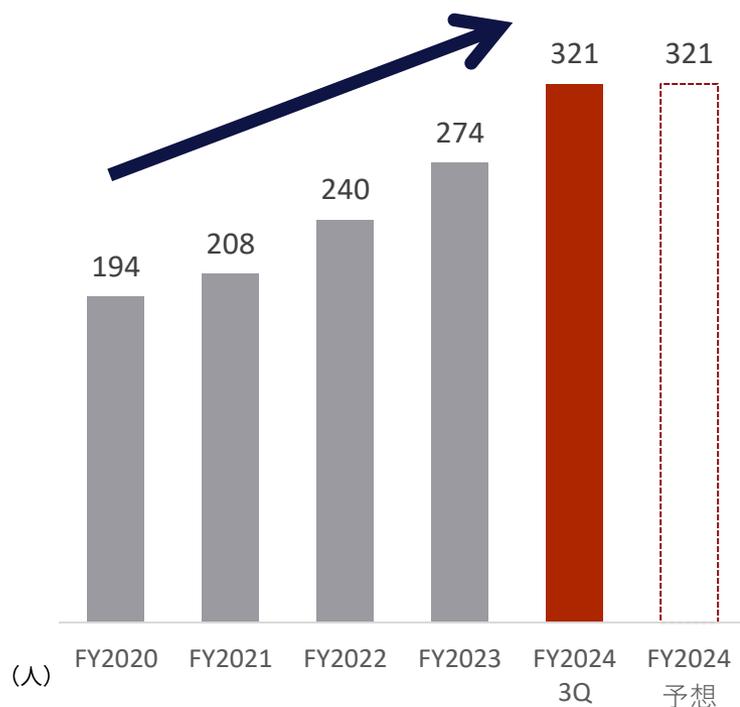
旺盛なDX案件の引き合いを背景に売上高は2,878百万円（前年同期比+29.9%）、営業利益は350百万円（同+103.0%）と前年同期比で増収増益

(百万円)	2023年12月期 3Q	2024年12月期 3Q	前年同期比		2024年12月期 (予想)	予実 進捗率
			増減額	増減率		
売上高	2,216	2,878	+662	+29.9%	4,022	71.6%
営業利益	172	350	+177	+103.0%	401	87.2%
(%)	7.8%	12.2%	+4.4pt	—	10.0%	—
経常利益	173	359	+186	+107.5%	398	90.0%
(%)	7.8%	12.5%	+4.7pt	—	9.9%	—
親会社株主に帰 属する四半期 (当期) 純利益	110	230	+120	+108.6%	266	86.5%
(%)	5.0%	8.0%	+3.0pt	—	6.6%	—

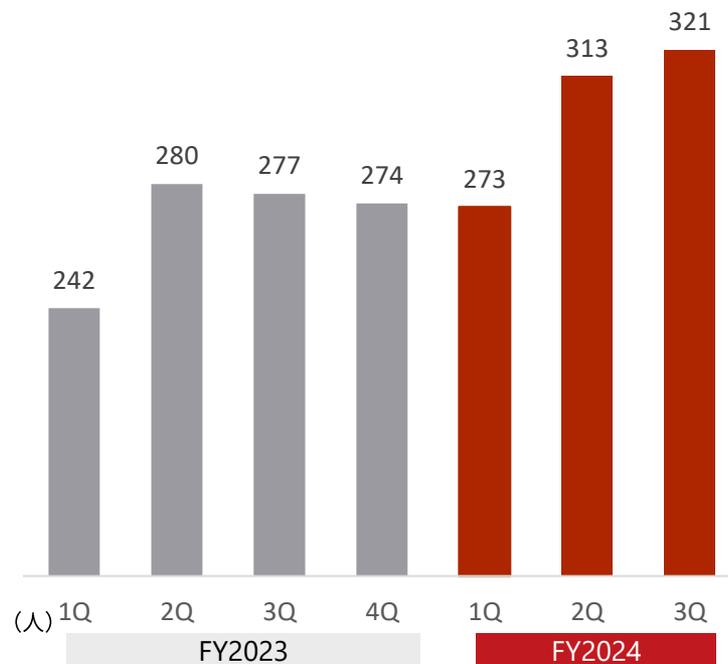
エンジニア数の推移

エンジニア数は計画以上のペースで順調に伸張

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

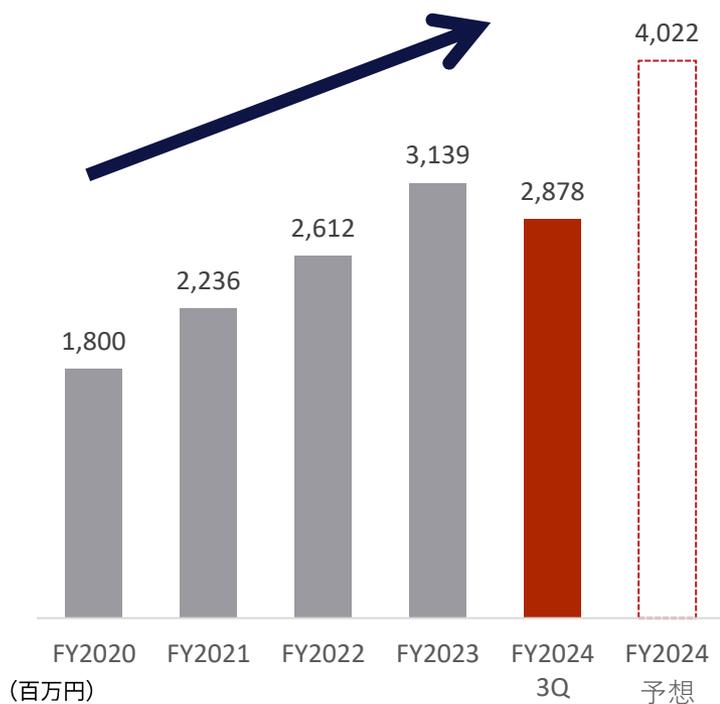


※製造部門の事務・営業専門職・上級管理職を除いたエンジニア・コンサルタント等専門人材の期末人数 (単体)

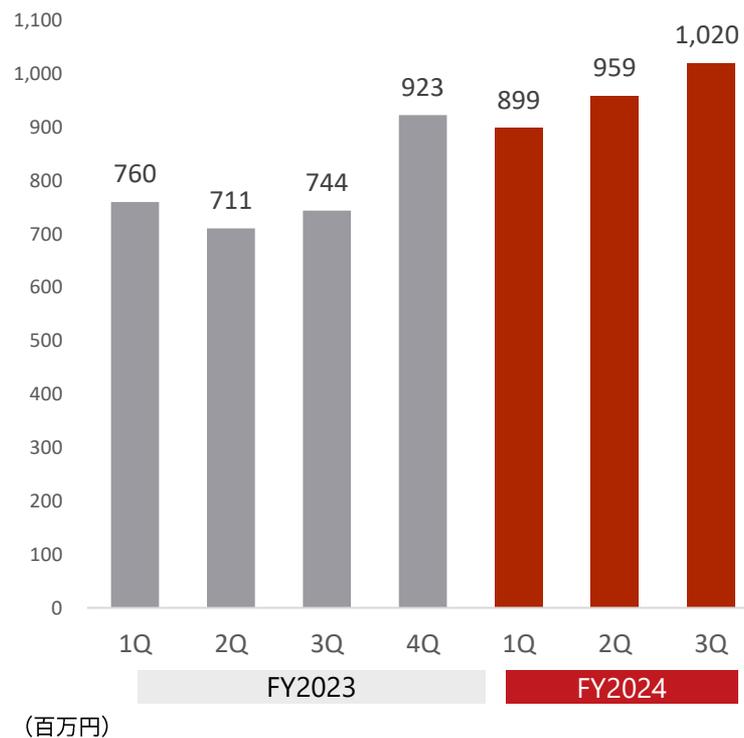
売上高の推移

エンジニア数の増加に伴い、売上高も順調に伸張し、前年同期(2023/3Q)比29.9%増加。

売上高の推移



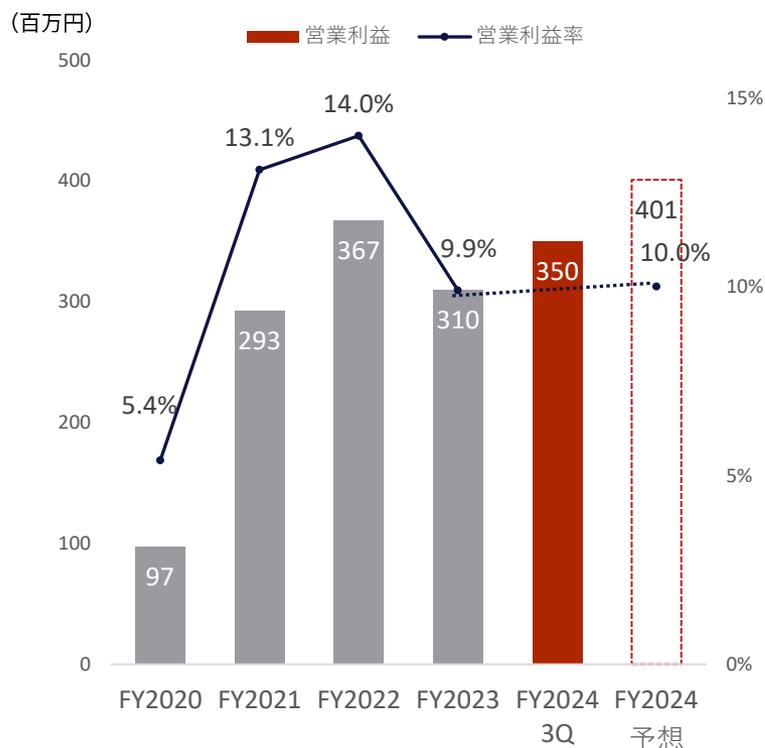
四半期売上高の推移



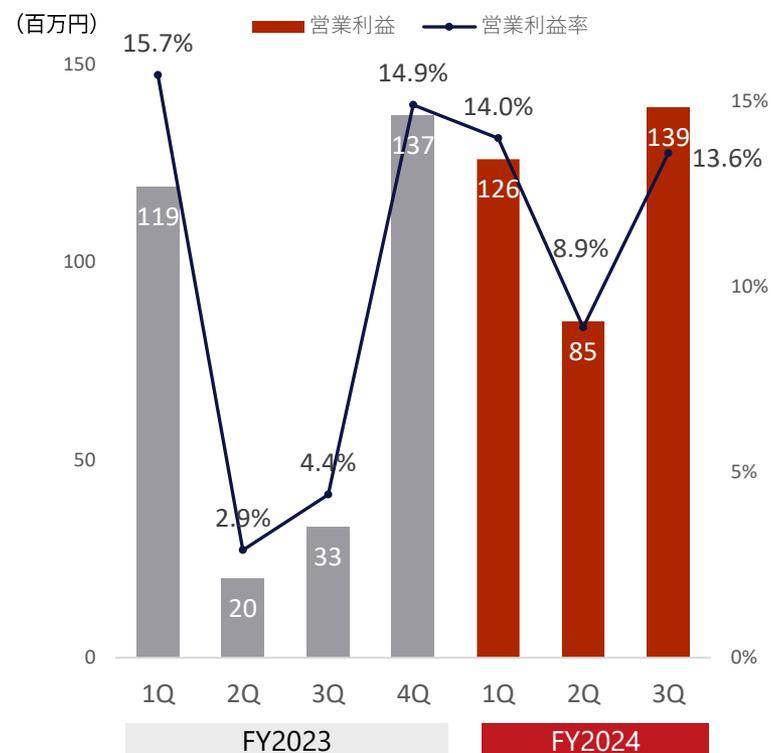
営業利益の推移

営業利益は、前年同期（2023/3Q）比103.0%の増益

営業利益の推移



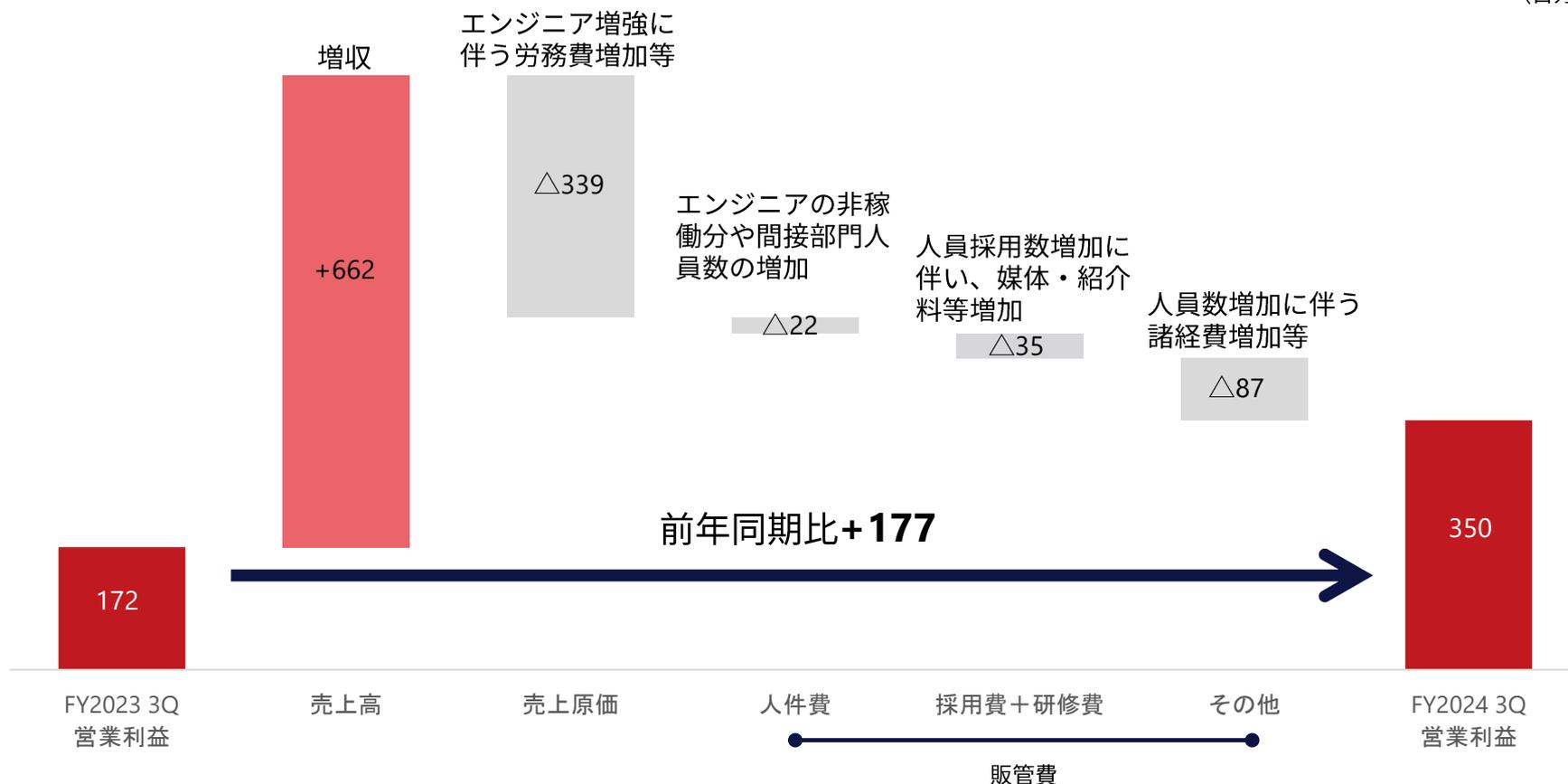
四半期営業利益の推移



営業利益の増減分析

人員増加に伴い費用増加も、売上高の増収により営業利益は前年同期比+177百万円

(百万円)



2024年12月期 第3四半期 連結B/S概要

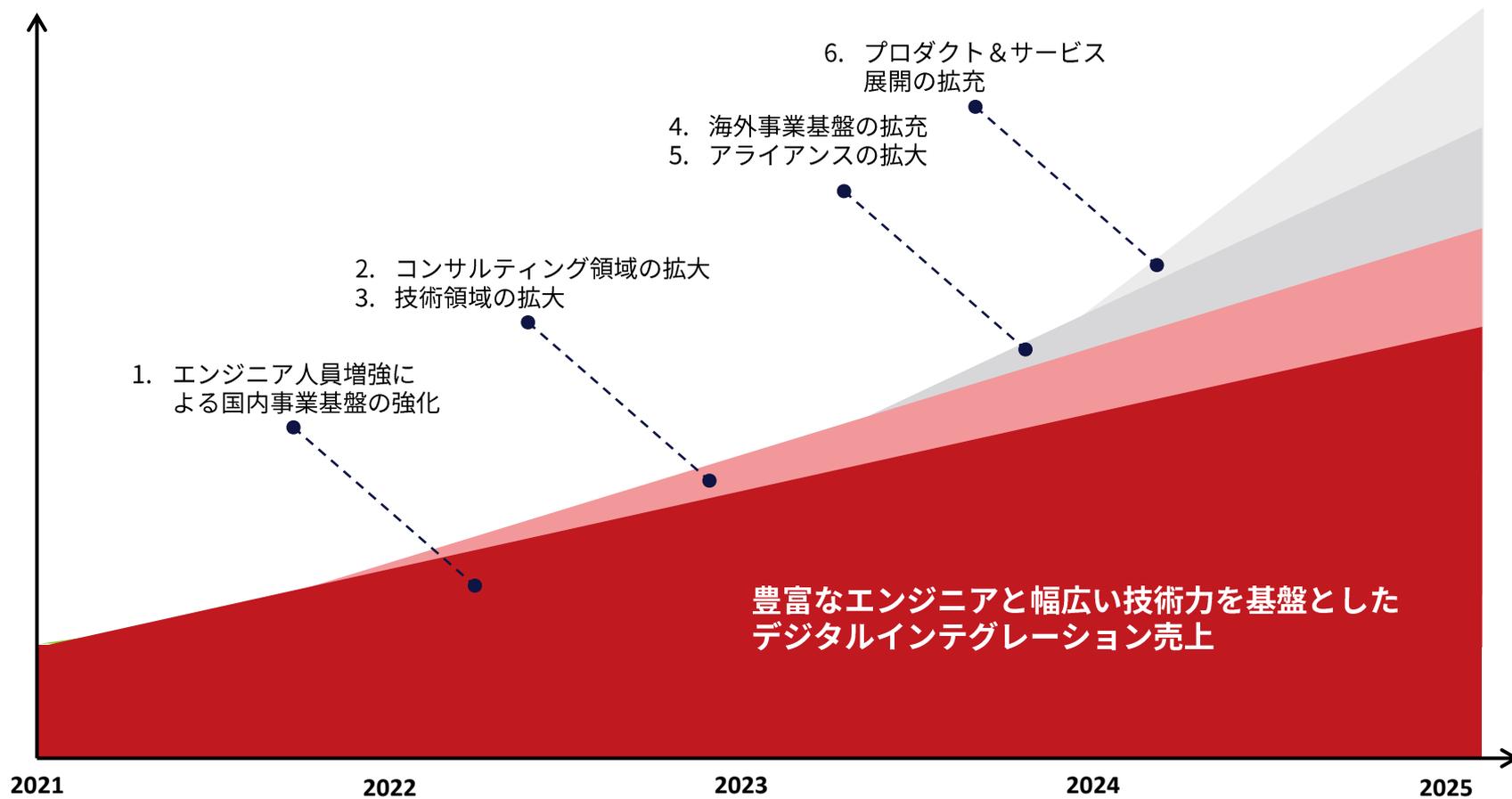
利益剰余金増加や減債進捗等により財務健全性向上、自己資本比率は65.0%

(百万円)	2023年12月期	2024年12月期 3Q	増減額
資産合計	2,262	2,491	+229
流動資産	2,123	2,159	+36
固定資産	139	331	+192
負債合計	864	872	+7
流動負債	599	722	+122
固定負債	265	150	△115
純資産	1,397	1,619	+221
総資産	2,262	2,491	+229
(参考)			
現金及び預金	1,517	1,480	△37
自己資本比率	61.8%	65.0%	+3.2pt

3. 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47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

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
内プロダクト開発に
着手

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2,000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年度上期は延べ130名以上の新規資格取得
- AWSの認定資格取得数は300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

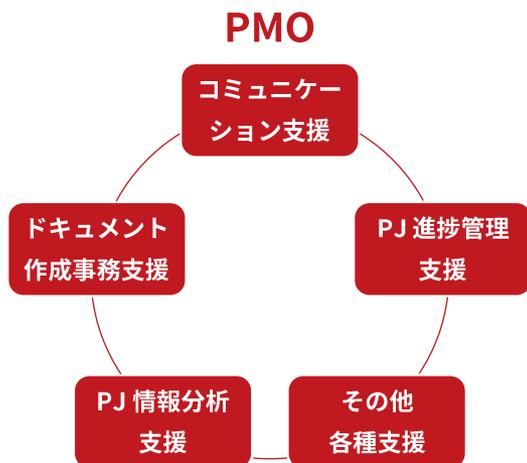
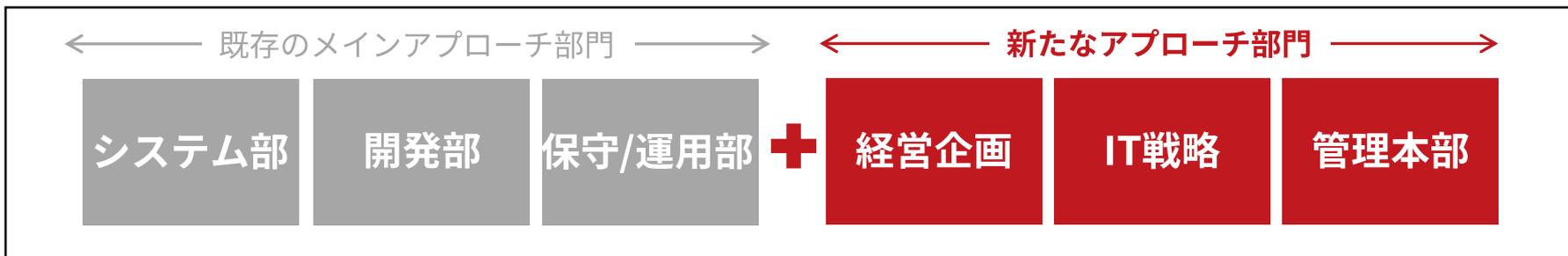
- 戦力化に必要なリードタイム2~4か月
- 管理職向け研修の拡充
- 組織拡大に対応できる管理職人材の育成

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

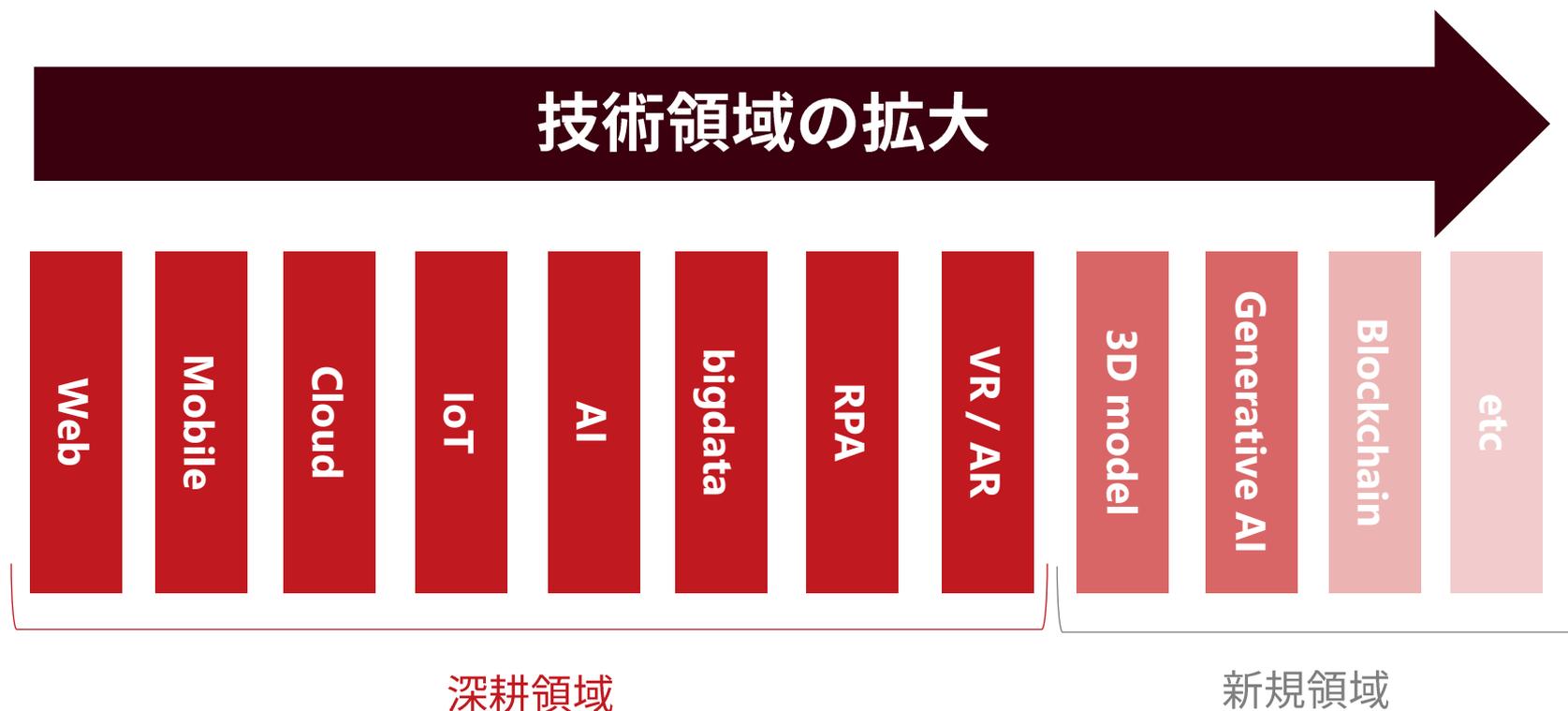
コンサルが主として上流へアプローチし、案件領域を拡大する



- 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**

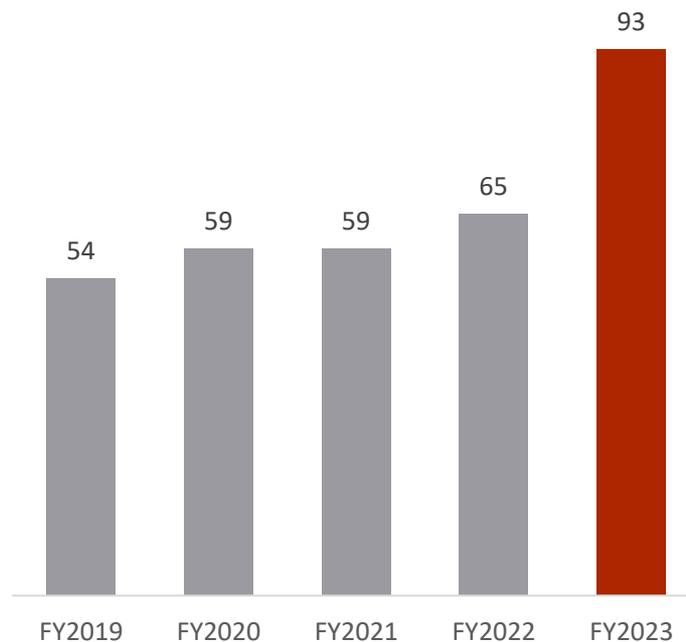
戦略

- 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

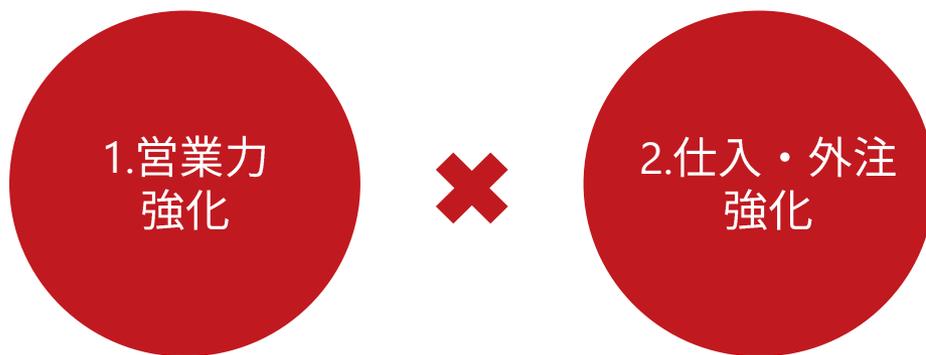
子会社拠点 現地従業員数※の推移



※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

新規でAWS Well-Architectedパートナープログラムの認定取得や、日本国内で4社目となるAutodesk Platform Services (APS) の認定パートナーを取得
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

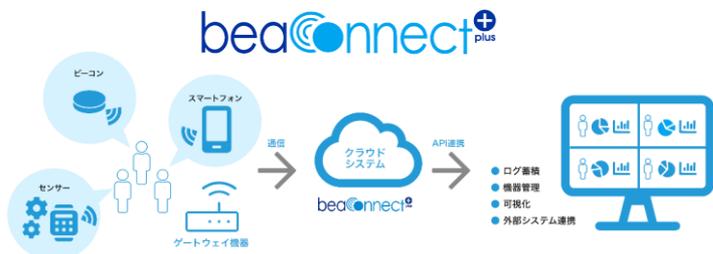
AWS導入実績やノウハウの提供

➤ **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】

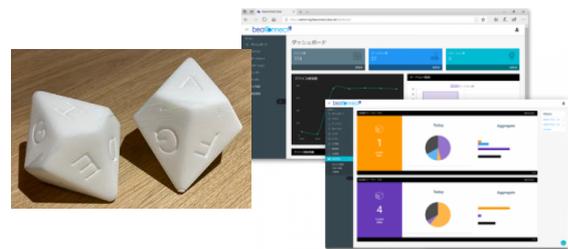
工場等の作業工数管理をもっと
簡単にできる方法は無いか

(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

Appendix

連結損益計算書

(千円)	2023年12月期 3Q	2023年12月期	2024年12月期 3Q
売上高	2,216,190	3,139,811	2,878,763
売上原価	1,149,825	1,629,283	1,489,597
売上総利益	1,066,365	1,510,527	1,389,165
販管費及び一般管理費	893,878	1,200,047	1,038,984
営業利益	172,487	310,480	350,181
営業外収益	3,804	2,054	11,129
営業外費用	3,230	4,260	2,217
経常利益	173,061	308,274	359,093
親会社株主に帰属する四半期 (当期) 純利益	110,628	198,962	230,745

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 3Q末
流動資産	2,010,861	2,123,240	2,159,964
現金及び預金	1,562,269	1,517,989	1,480,295
売掛金及び契約資産	408,449	545,556	613,284
固定資産	140,705	139,270	331,803
有形固定資産	75,696	72,888	74,560
無形固定資産	7,077	5,179	2,992
投資その他資産	57,931	61,202	254,250
資産合計	2,151,566	2,262,510	2,491,768
流動負債	625,357	599,332	722,297
買掛金	34,352	57,722	68,301
1年内返済予定の長期借入金	135,402	63,936	37,923
固定負債	333,112	265,307	150,061
長期借入金	323,487	259,551	142,576
純資産	1,193,096	1,397,870	1,619,408
負債純資産合計	2,151,566	2,262,510	2,491,768

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。

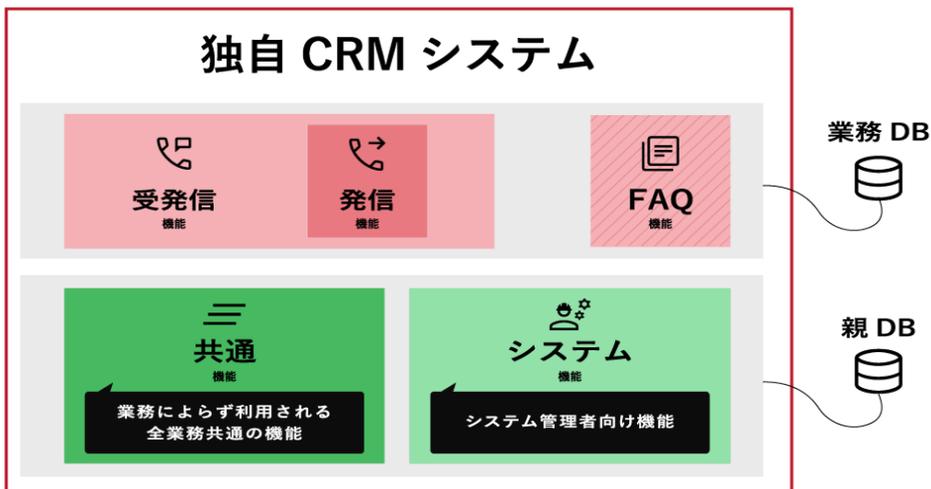
AWSとCesiumJSをメイン技術とし「PLATEAU (3D都市モデル)」「xROAD (3D道路情報)」などを組み合わせた3Dマップ上に災害予測データを可視化/表示し災害シミュレーションを行えるプラットフォームを開発しました。

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。

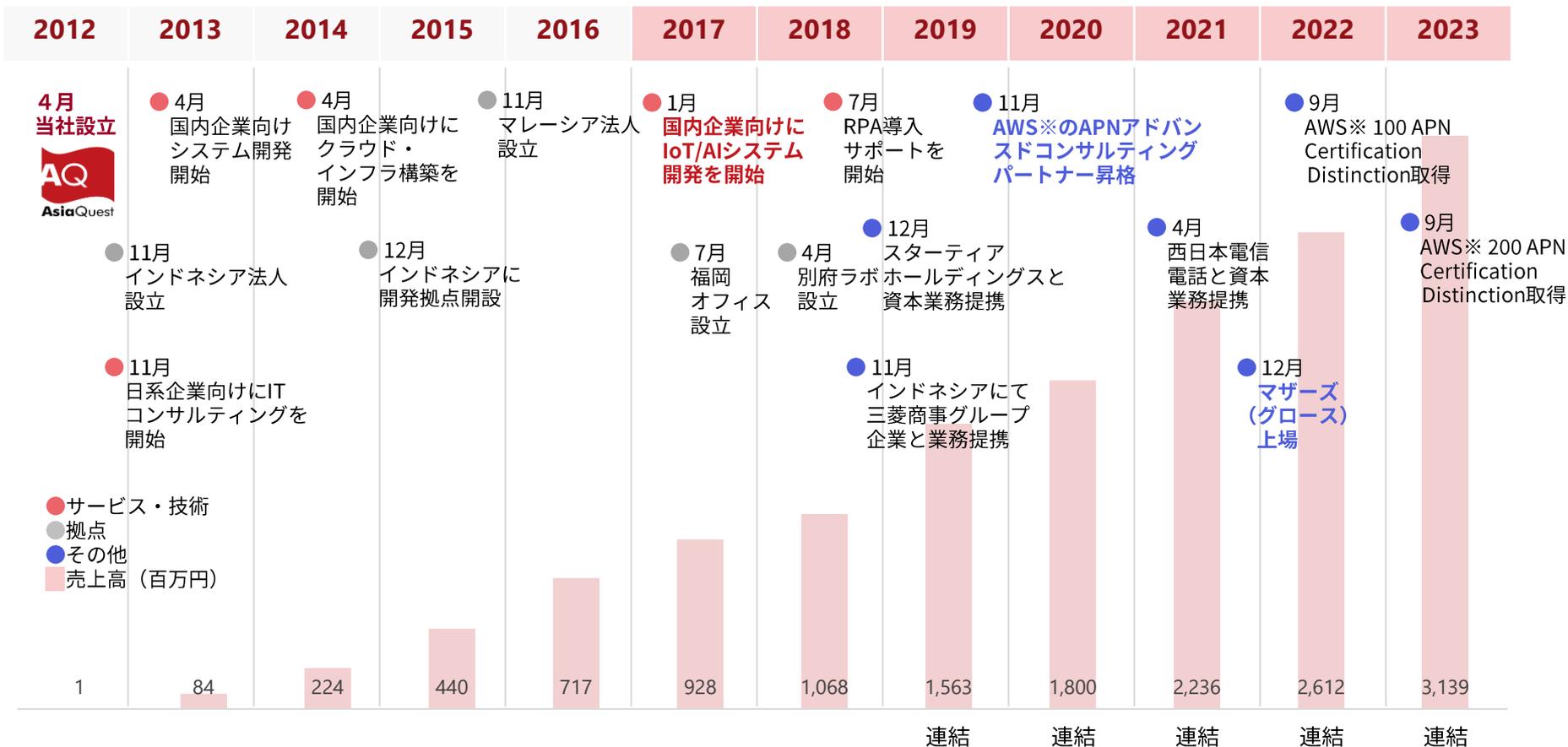
■CRMシステム開発から社内カスタマーセンターまで

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。

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

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

〒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