

# 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

2025年2月28日

証券コード：4261

**AsiaQuest**  
Pure Challenge with You

# 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
- 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  
(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)

## 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

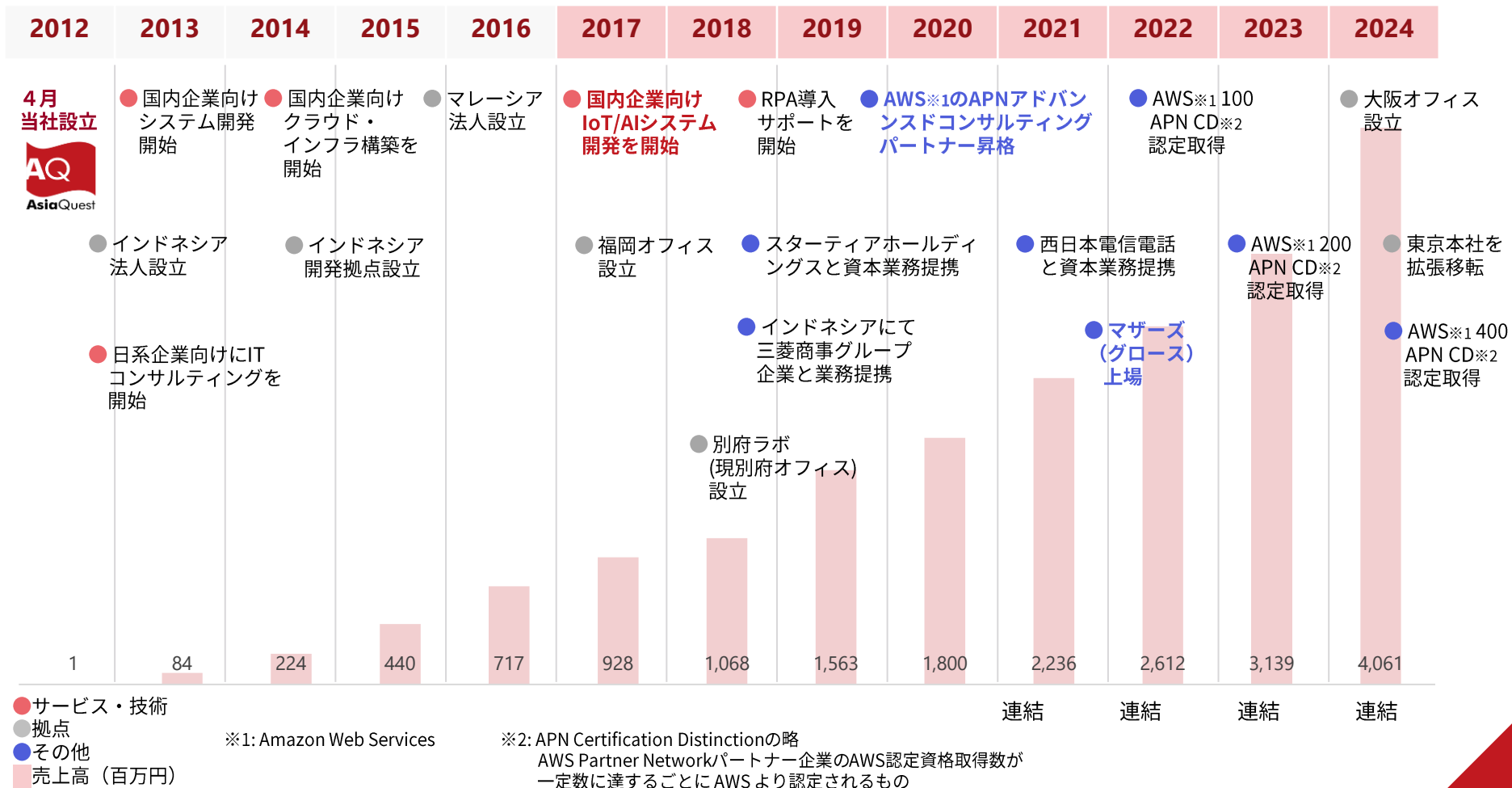
### Brand Slogan ブランドスローガン

**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



- サービス・技術
- 拠点
- その他
- 売上高 (百万円)

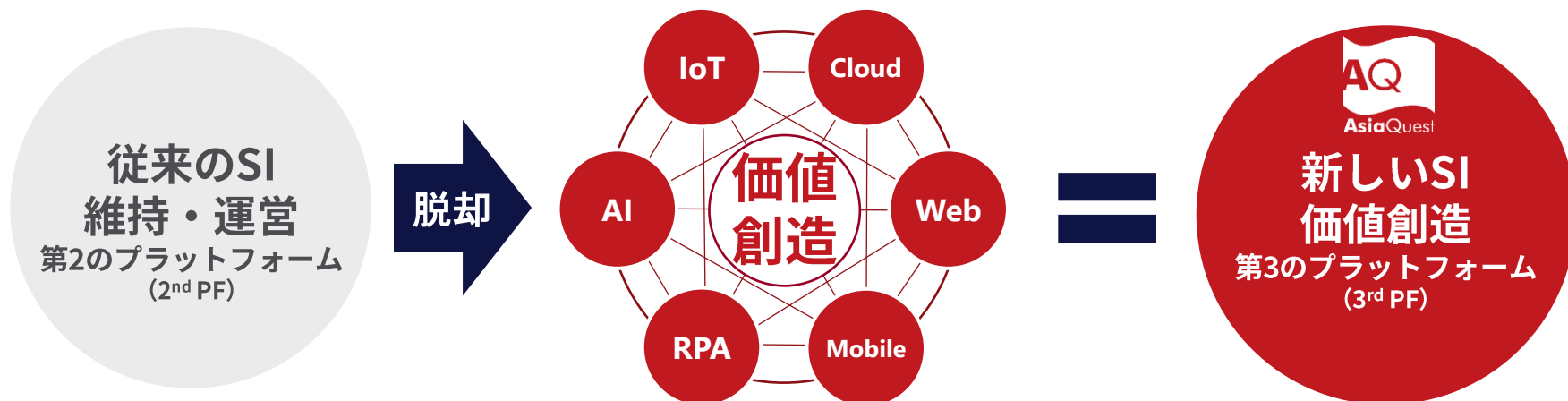
※1: Amazon Web Services

※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

## 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

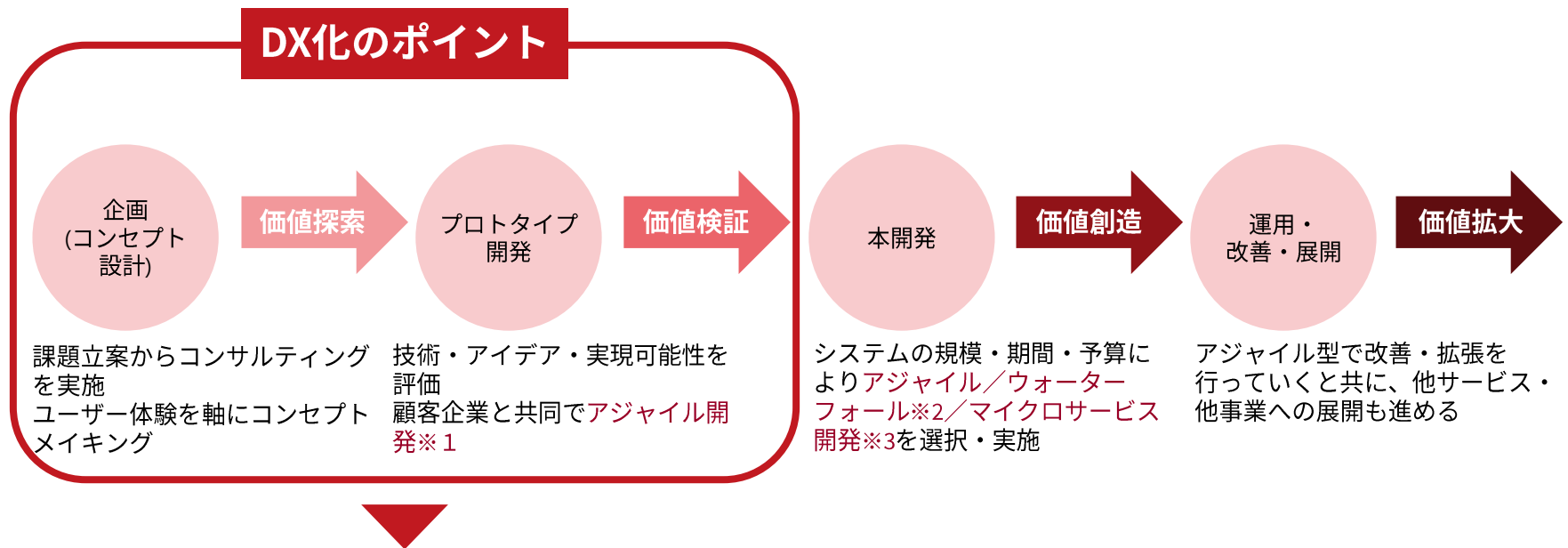


お客様と一体となってDXを推進する共創的パートナーへ



# 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

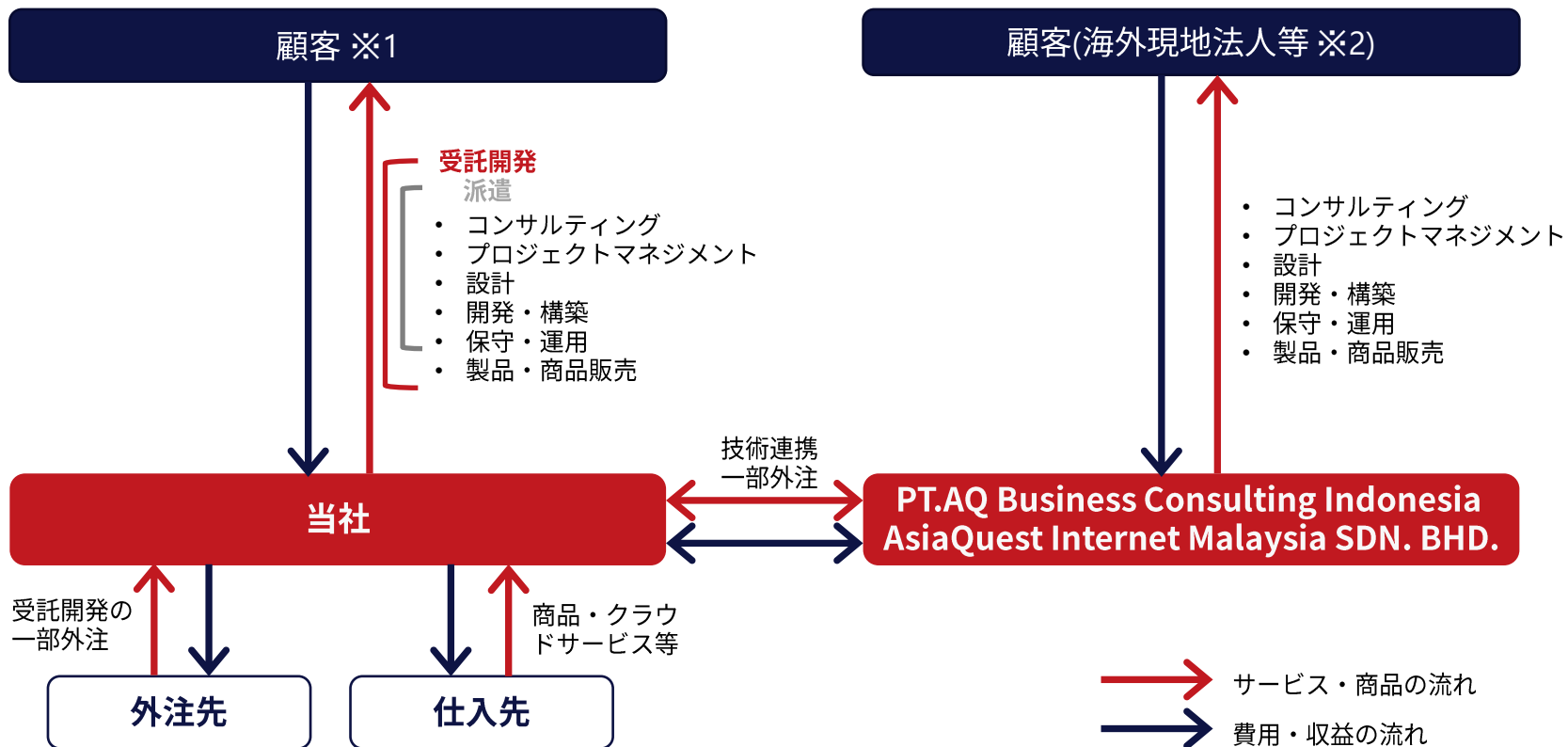
※1 迅速・柔軟な推進を実現する開発手法

※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



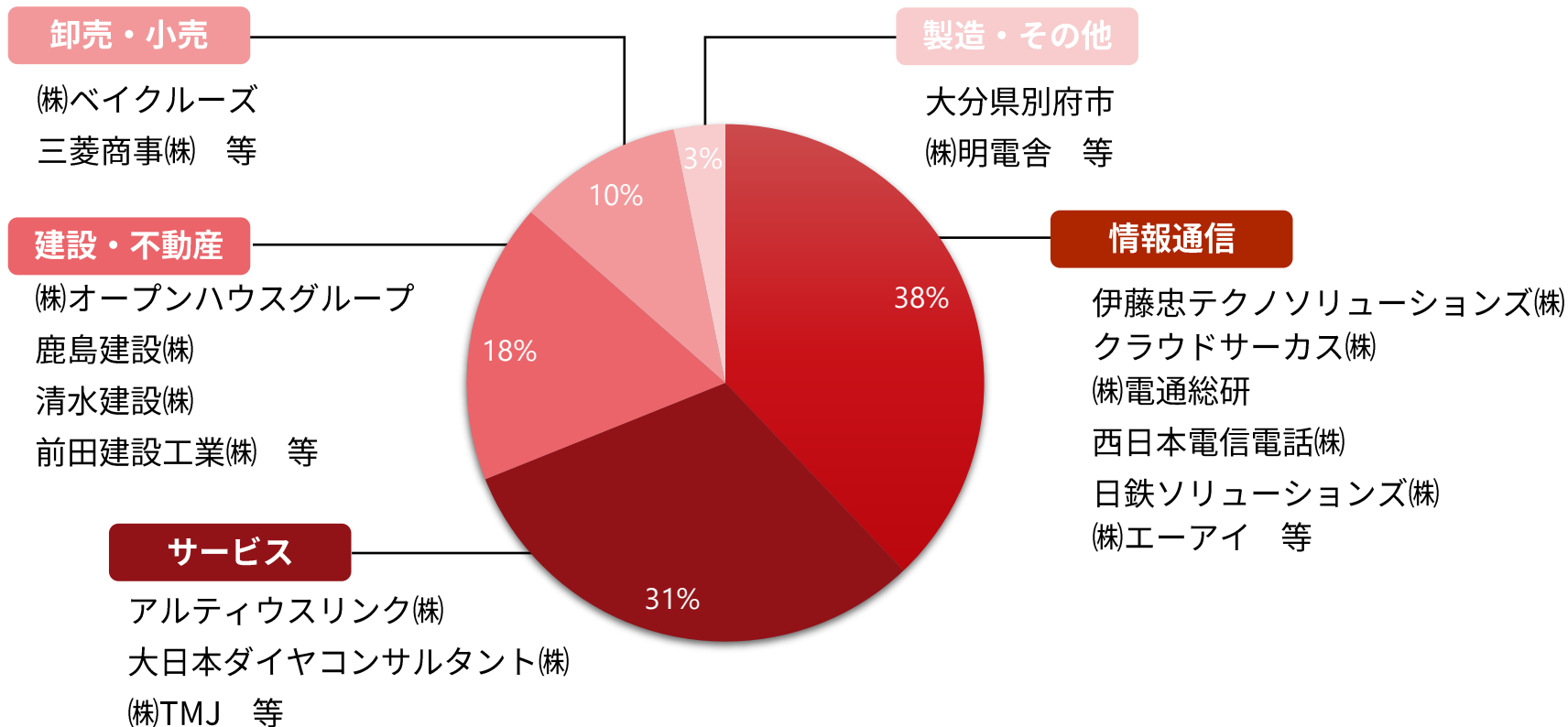
※1 情報通信業、サービス業、建設業の企業が中心

※2 日系企業の海外現地法人が中心

# 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

### 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

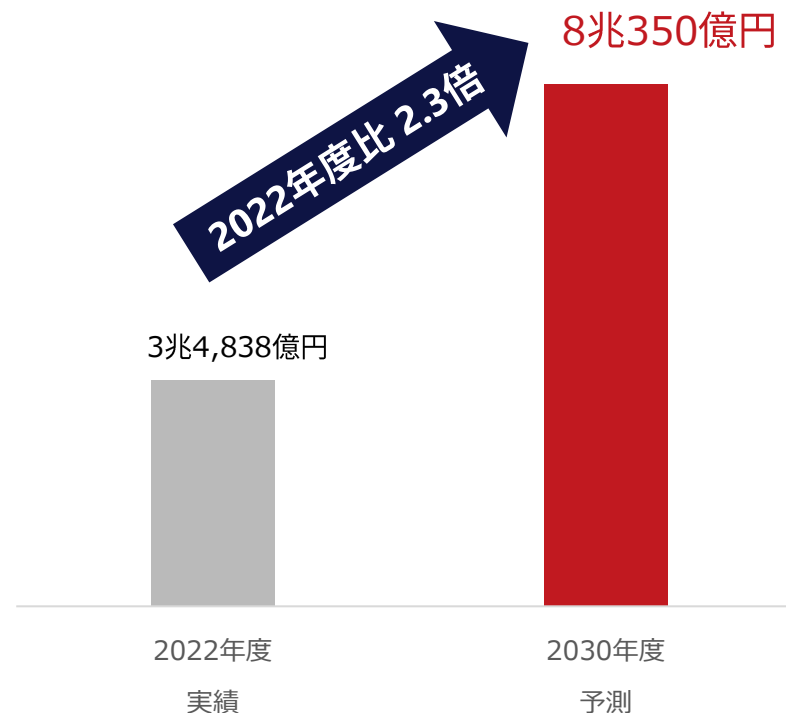
AI、IoT、クラウド、ビッグデータ、モバイル、  
ソーシャル、RPA、ブロックチェーン、  
ロボティクス等

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

## コロナによりその動きが加速

企業は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  
『2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編』

# 従来ITサービスからデジタルへの移行

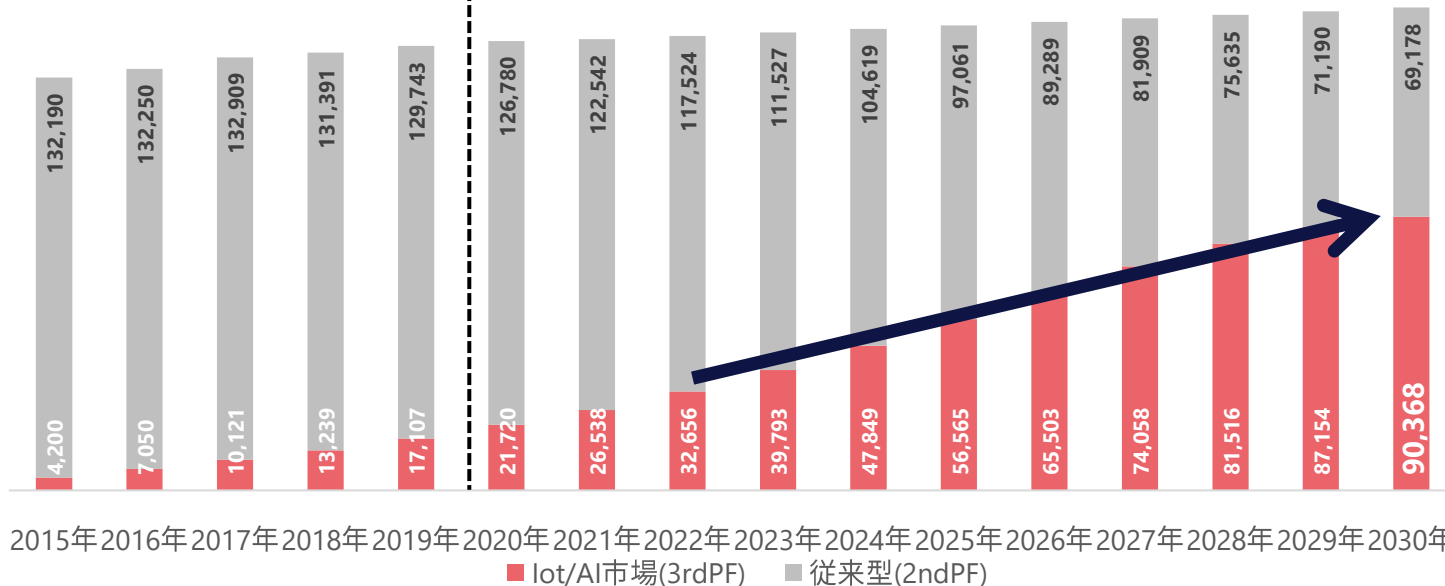
ITサービス市場は従来型のITサービス(2ndPF)から新しいIT投資(3rdPF)の時代に

## 【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

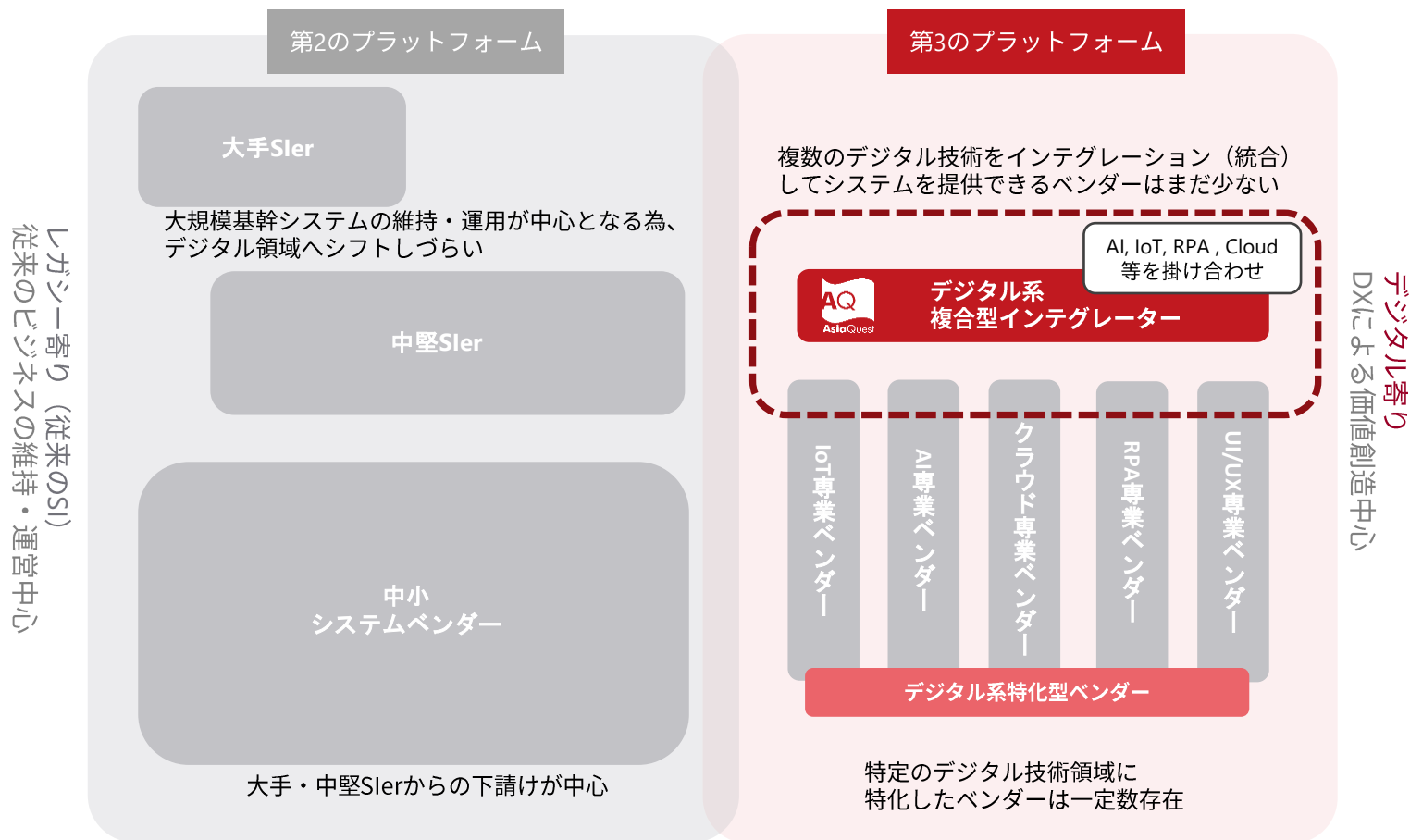
第3のプラットフォーム

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

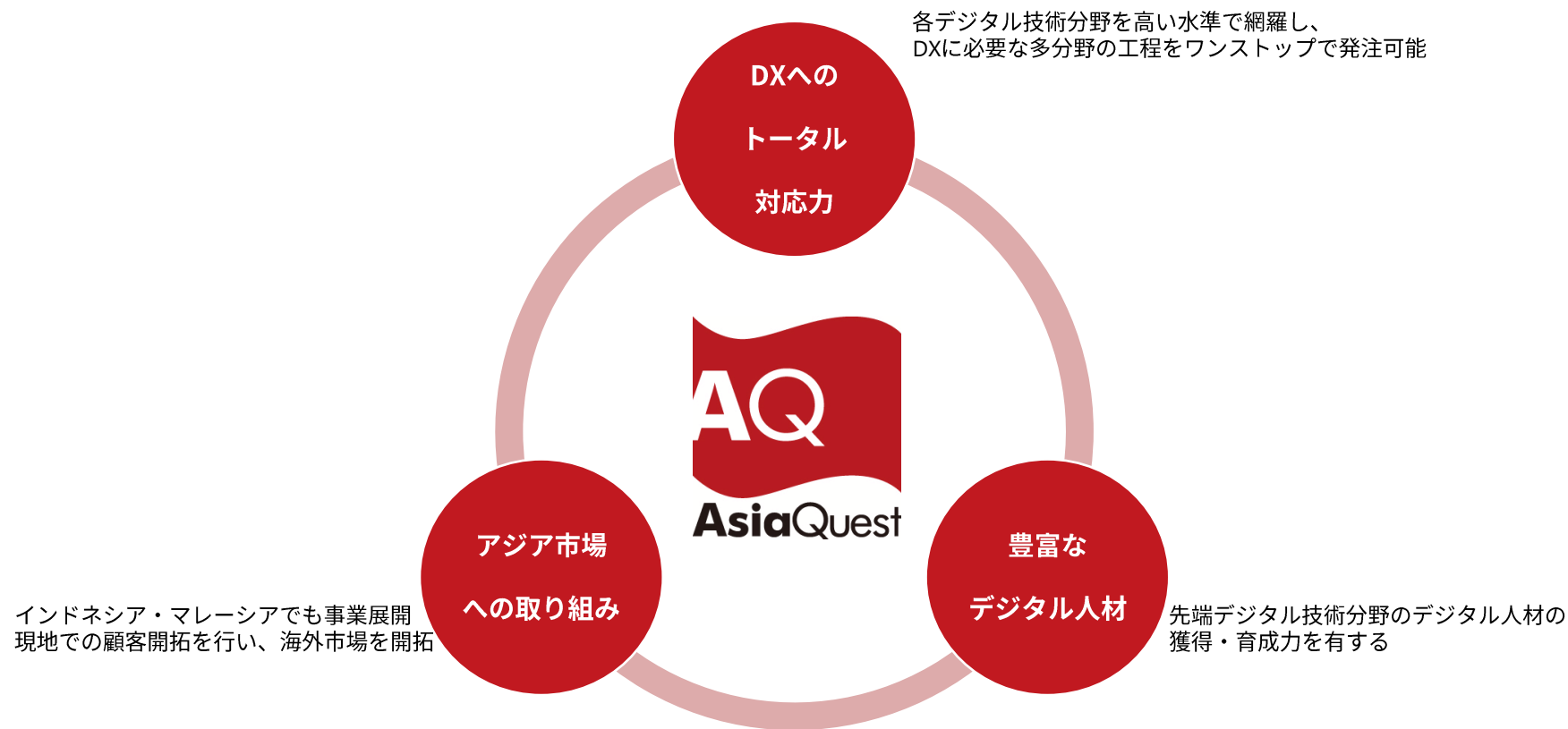


## 4. 強みと特徴



# 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

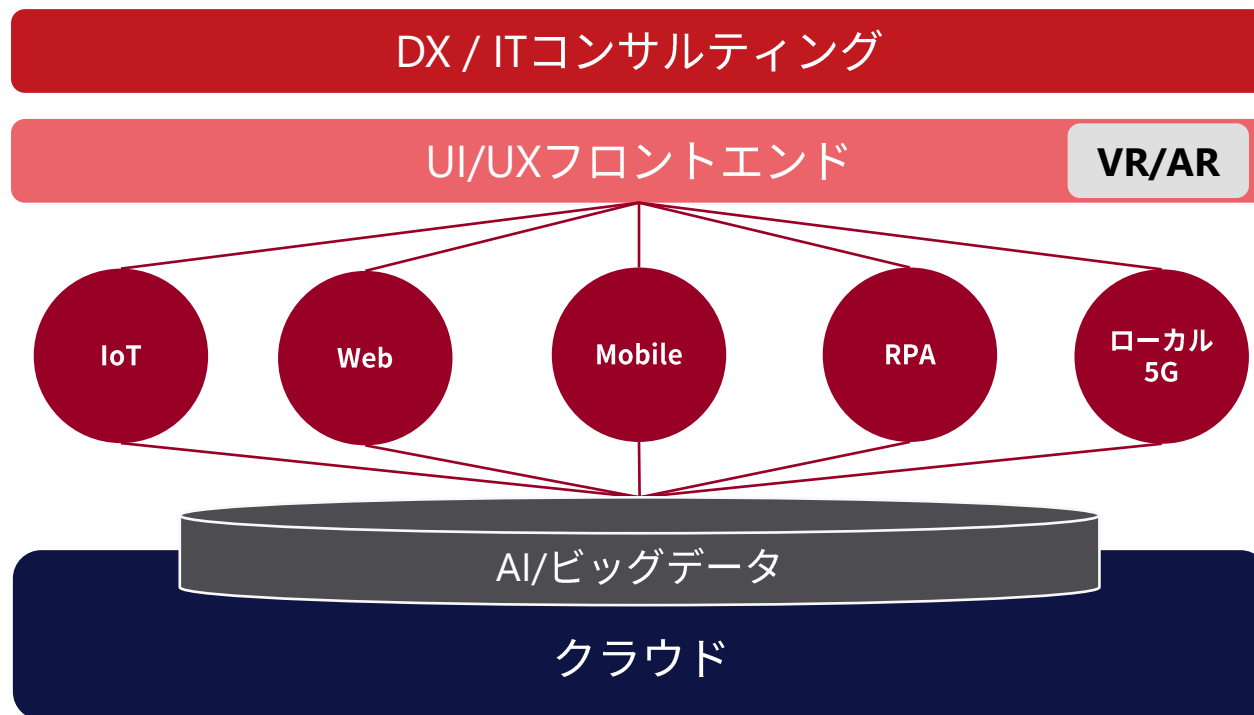


# デジタル技術へのトータル対応力

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

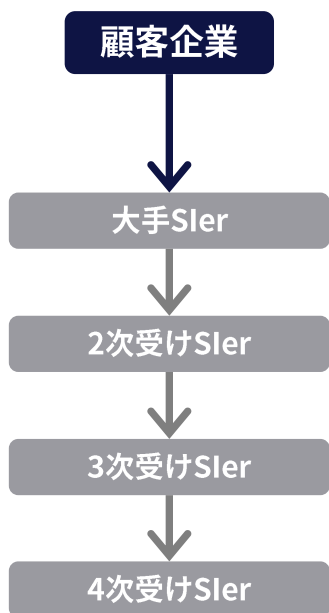


# ワンストップでDX実現に必要なサービスを提供

## Sler発注パターン

### 大手Slerに一括発注

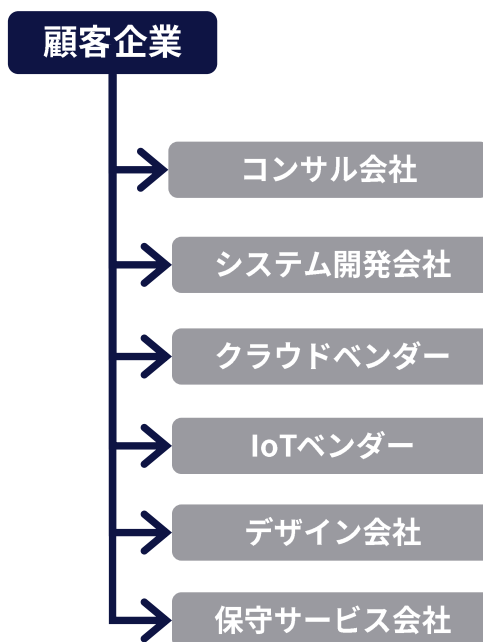
多重下請け構造。各マーゲンの積み上げで、コスト増大。顧客企業は開発者と直接コミュニケーションは取れない為、アジャイル開発は出来ない。



## 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。



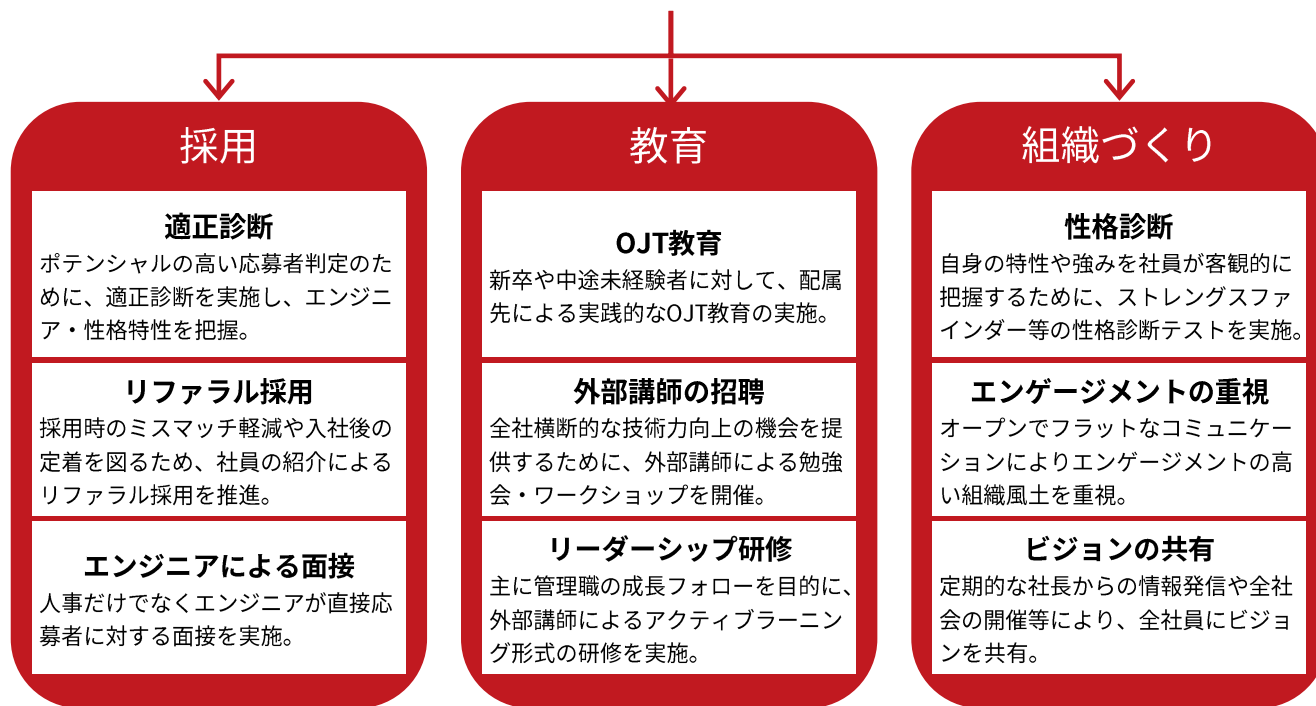
アジャイル型開発は、顧客のニーズに合わせてシステムやソフトウェアの仕様を迅速に変化させることができる開発手法の為、DXと親和性が高い

# 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、特に約2億8千万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

# 2024年12月期 業績概況

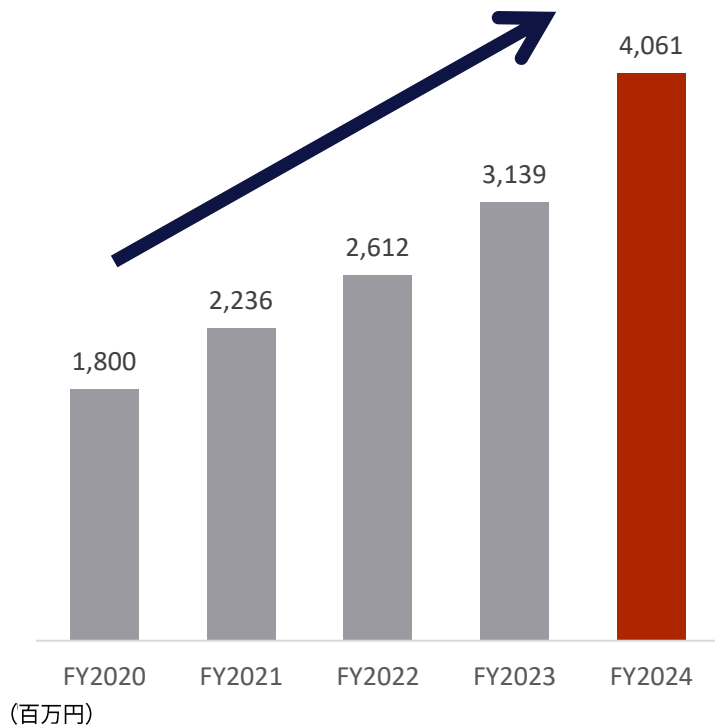
旺盛なDX案件の引き合いを背景に売上高は4,061百万円（前期比+29.4%）、営業利益は458百万円（同+47.8%）と前期比で増収増益

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

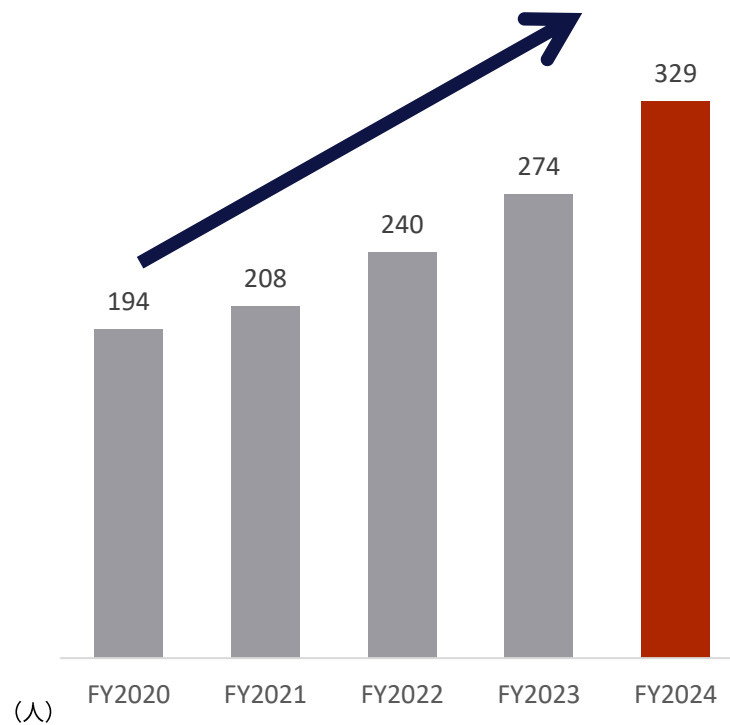
# 売上高とエンジニア数の推移

エンジニア数の増加に伴い、売上高は順調に伸長

## 売上高の推移



## エンジニア数 (単体)※の推移



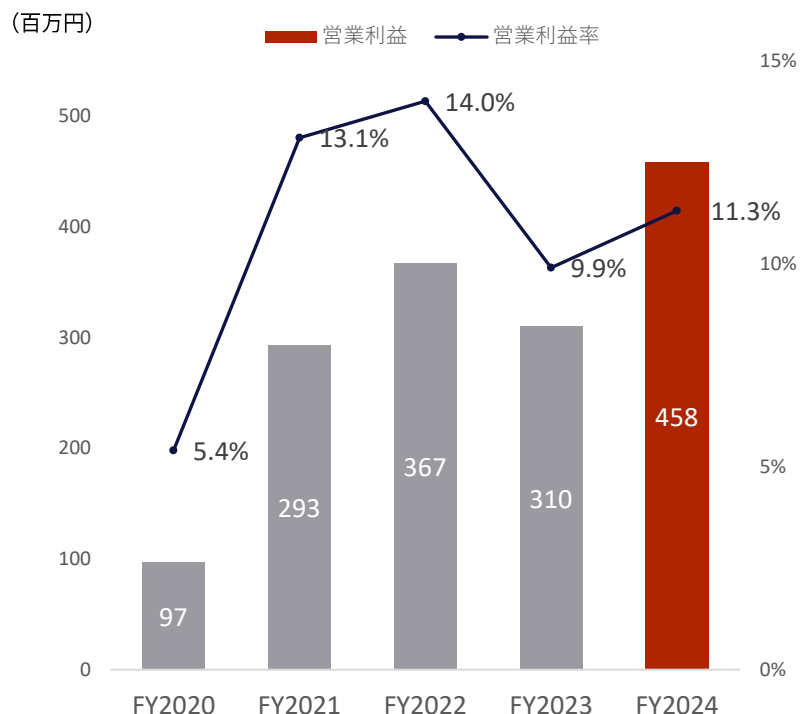
※製造部門の事務・営業専門職を除いたエンジニア・コンサルタント等  
専門人材の期末人数 (単体)



# 営業利益の推移と費用構成

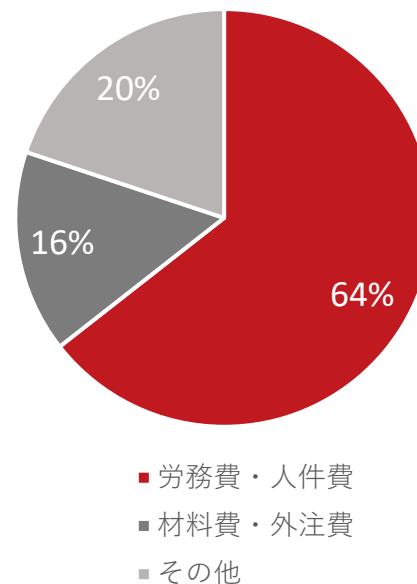
4Qにオフィスの拡張移転に伴う費用が増加したものの、営業利益は前期比+47.8%の増益  
売上原価・販管費のうち約64%を労務費・人件費が占める

## 営業利益の推移



## 費用構成

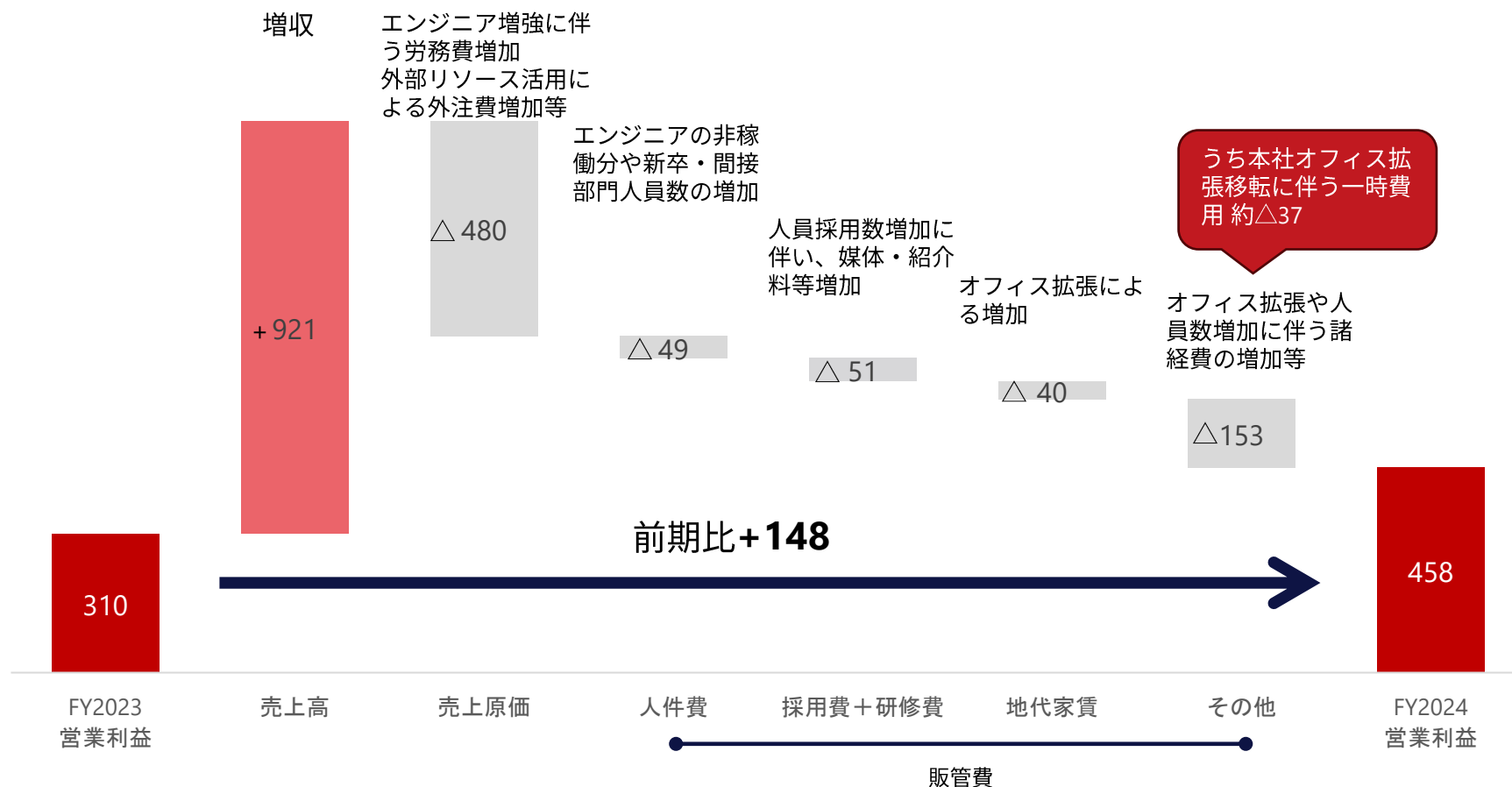
2024年度単体  
売上原価・販管費構成



# 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)



# 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<br>(実績) | 2025年12月期<br>(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<br>する当期純利益 | 295               | 345               | +50    | +17.0% |
| (%)                 | 7.3%              | 6.7%              | △0.6pt | —      |

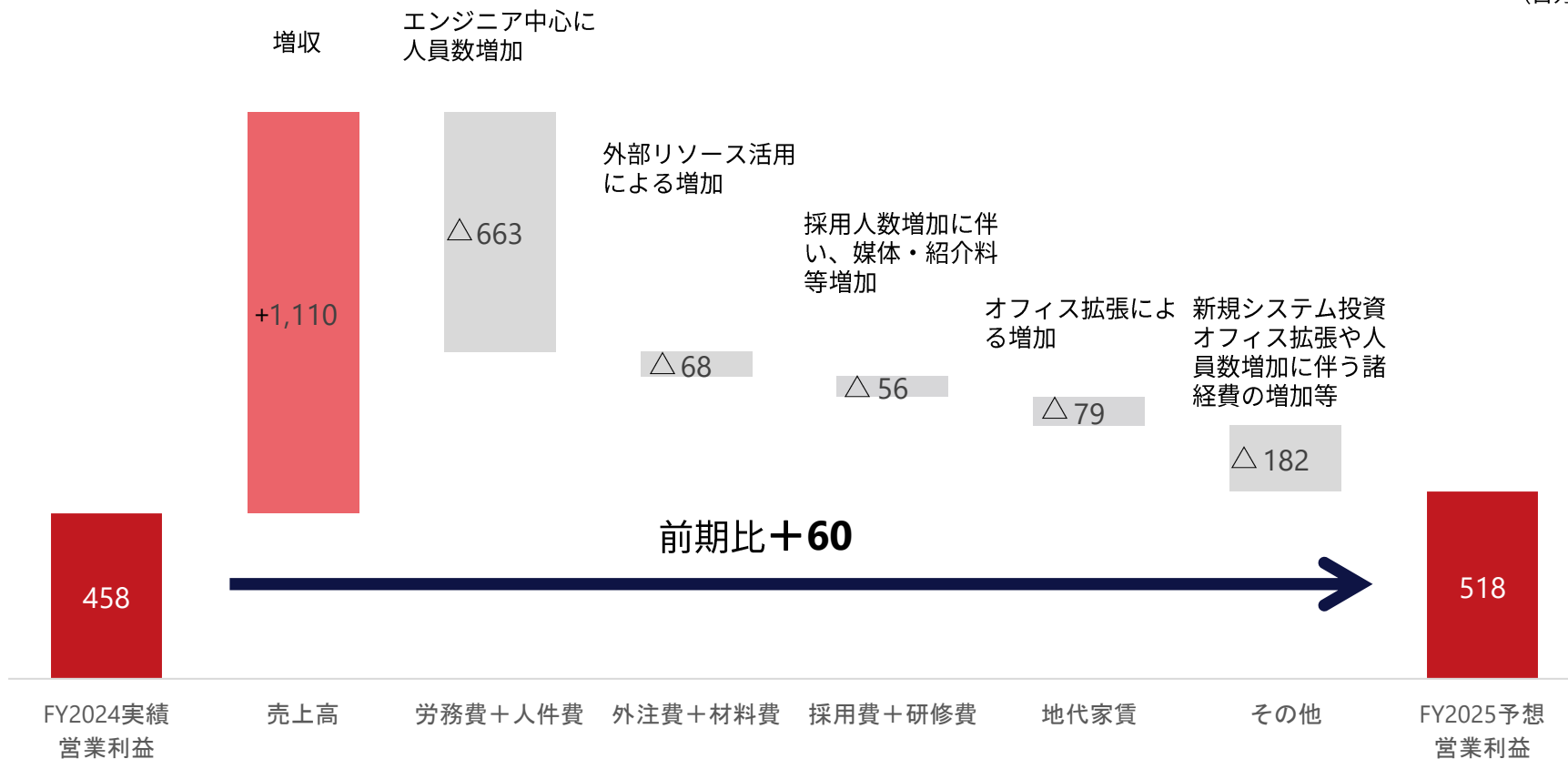
前提等

- 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)

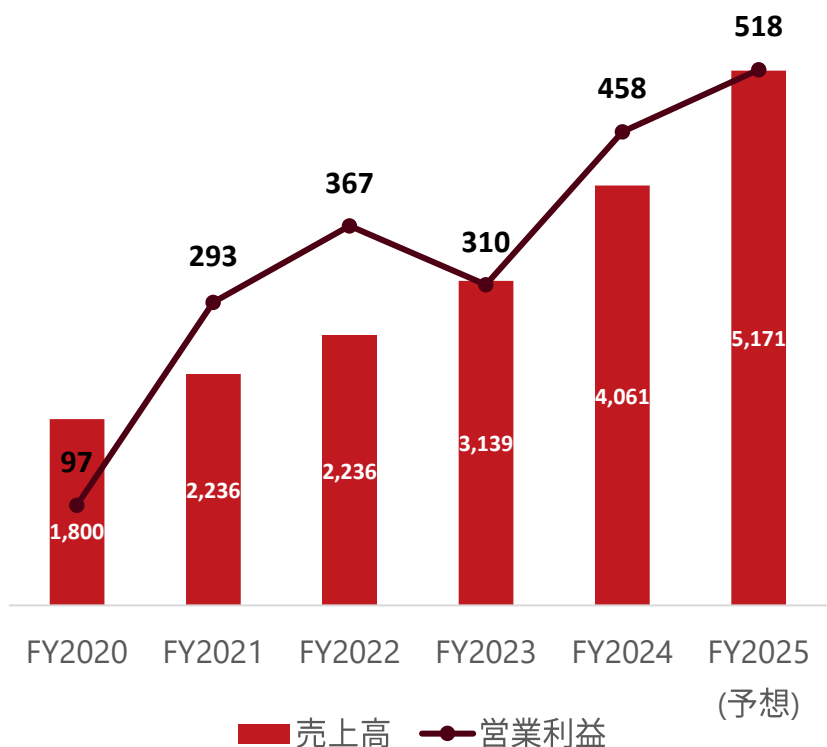


# 実績・業績予想推移

2025年度は、売上高成長率27.3%、営業利益率10.0%の業績予想  
 当面は売上高成長率20%以上、営業利益率10.0%以上の水準を目指す

## 【売上高・営業利益の推移】

(百万円)

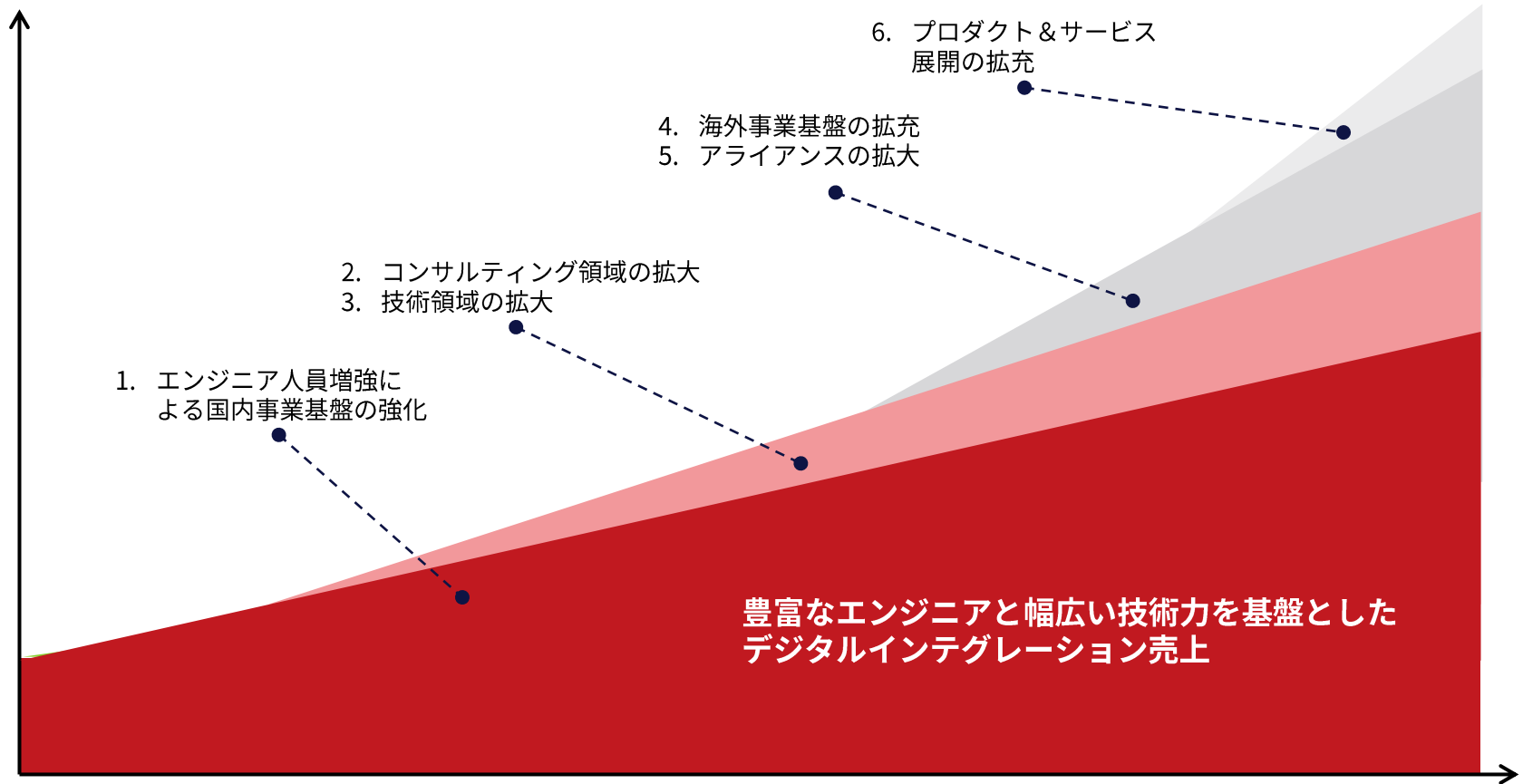


|            | FY2020 | FY2021 | FY2022 | FY2023 | FY2024 | FY2025 (予想) |
|------------|--------|--------|--------|--------|--------|-------------|
| 売上高 (百万円)  | 1,800  | 2,236  | 2,612  | 3,139  | 4,061  | 5,171       |
| 営業利益 (百万円) | 97     | 293    | 367    | 310    | 458    | 518         |
| 売上高成長率     | 15.2%  | 24.2%  | 16.8%  | 20.2%  | 29.4%  | 27.3%       |
| 売上高営業利益率   | 5.4%   | 13.1%  | 14.0%  | 9.9%   | 11.3%  | 10.0%       |

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。

# 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

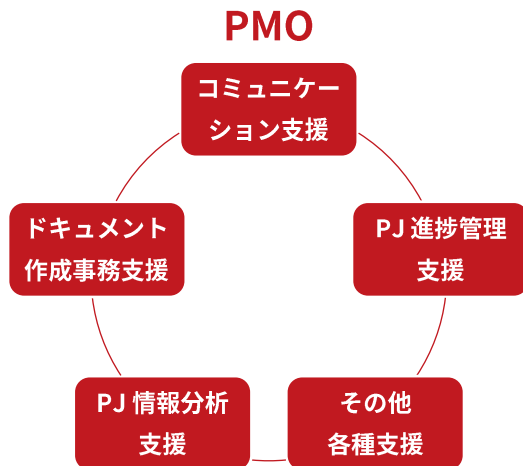
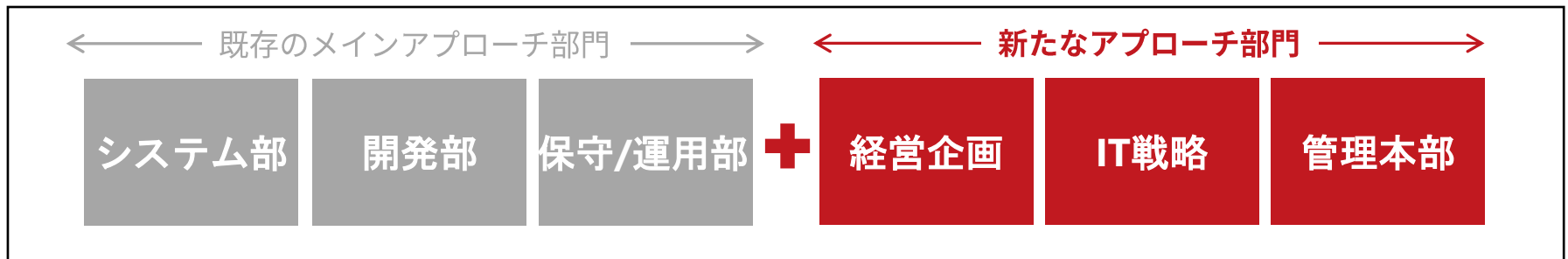
- 戦力化に必要なリードタイム2~4か月
- 管理職向け研修の拡充
- 組織拡大に対応できる管理職人材の育成



## 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

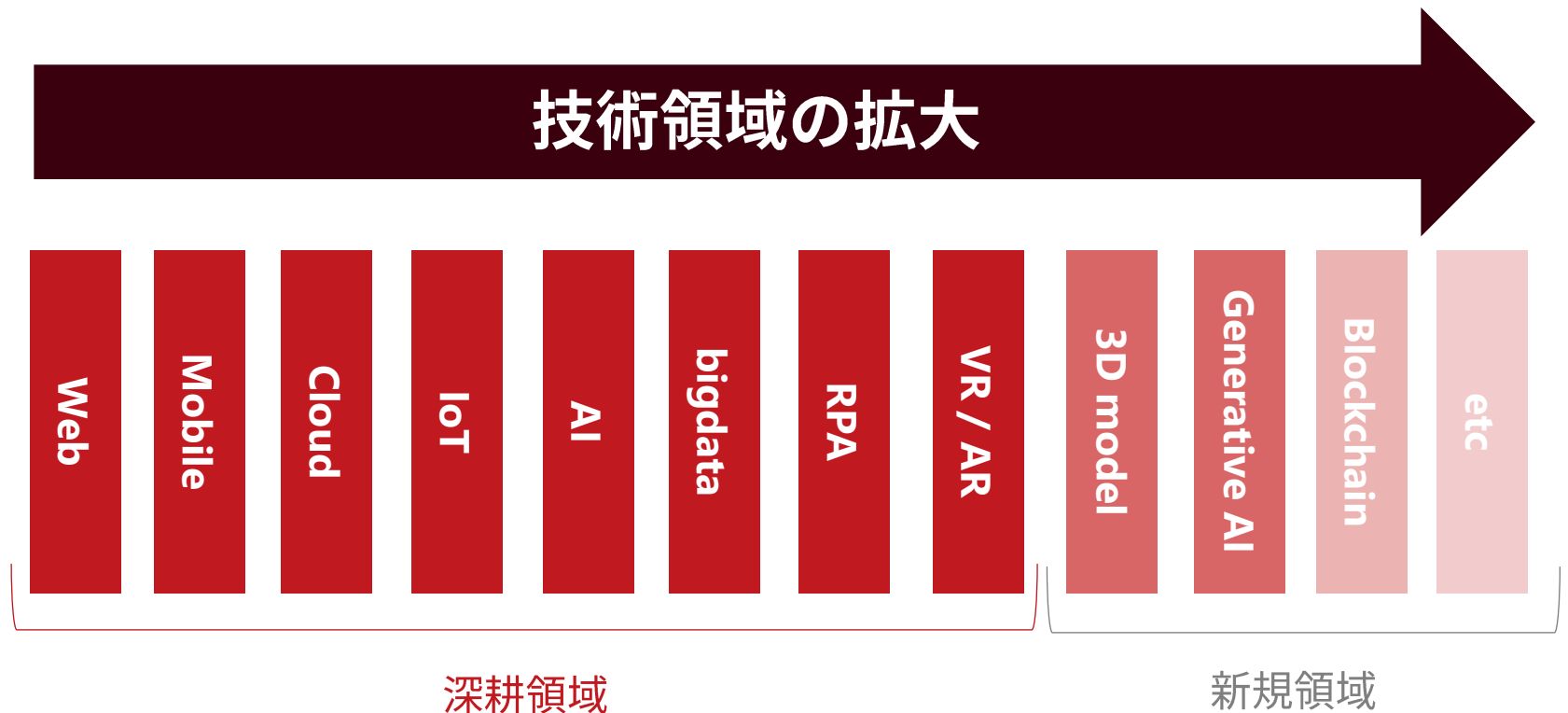
(機会)

- 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**

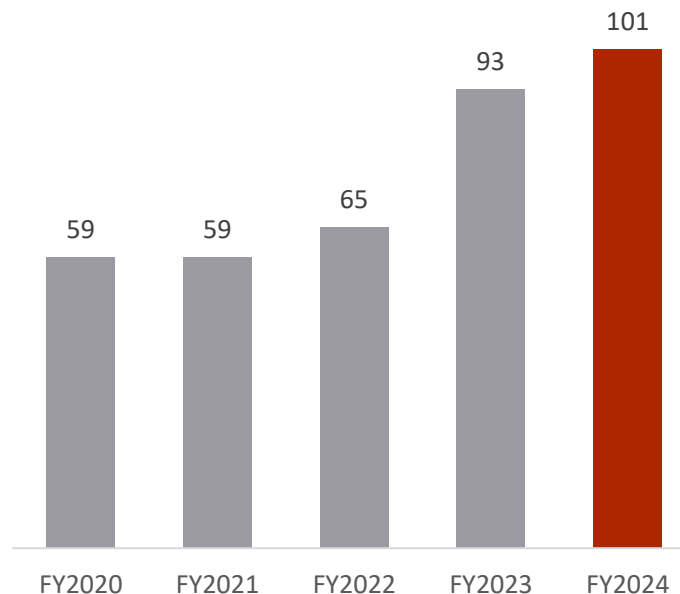
### 戦略

- 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

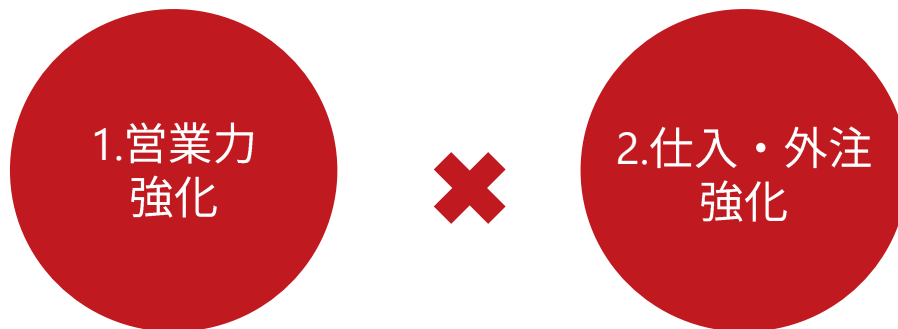
### 子会社拠点 現地従業員数※の推移



※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■



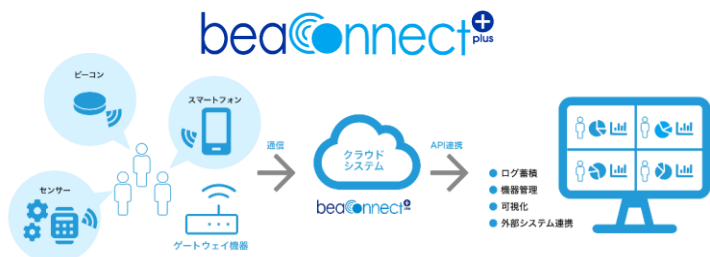
■CAD / 3D・BIM / CIM■



## 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 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】

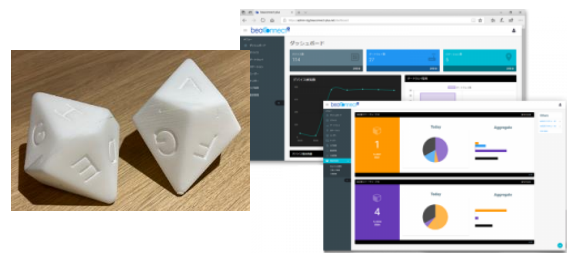
工場等の作業工数管理をもっと  
簡単にできる方法は無いか

(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

## 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、当社グループ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す。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     | 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。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に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 | 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。  |
| 感染症の流行や自然災害 | 当社グループではリモートワークの併用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、当社の顧客が感染症の流行の影響により事業が停滞した場合には、当社グループ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、当社グループの従業員が感染症に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併用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

# Appendix



# 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

敷地 I

ロボットB

敷地 II

ロボットD

※【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。

# 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「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。**



Pure Challenge with You

〒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