



Empower to **Change**

2026年12月期 第1四半期 決算説明資料

アジアクエスト株式会社

2026年5月15日 証券コード:4261

Contents

- 01 会社概要
- 02 2026年12月期 第1四半期業績
- 03 株主優待制度
- 04 成長戦略
- 05 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ソリューション開発
AQ-AIエージェント
シリーズ

モダナイゼーション

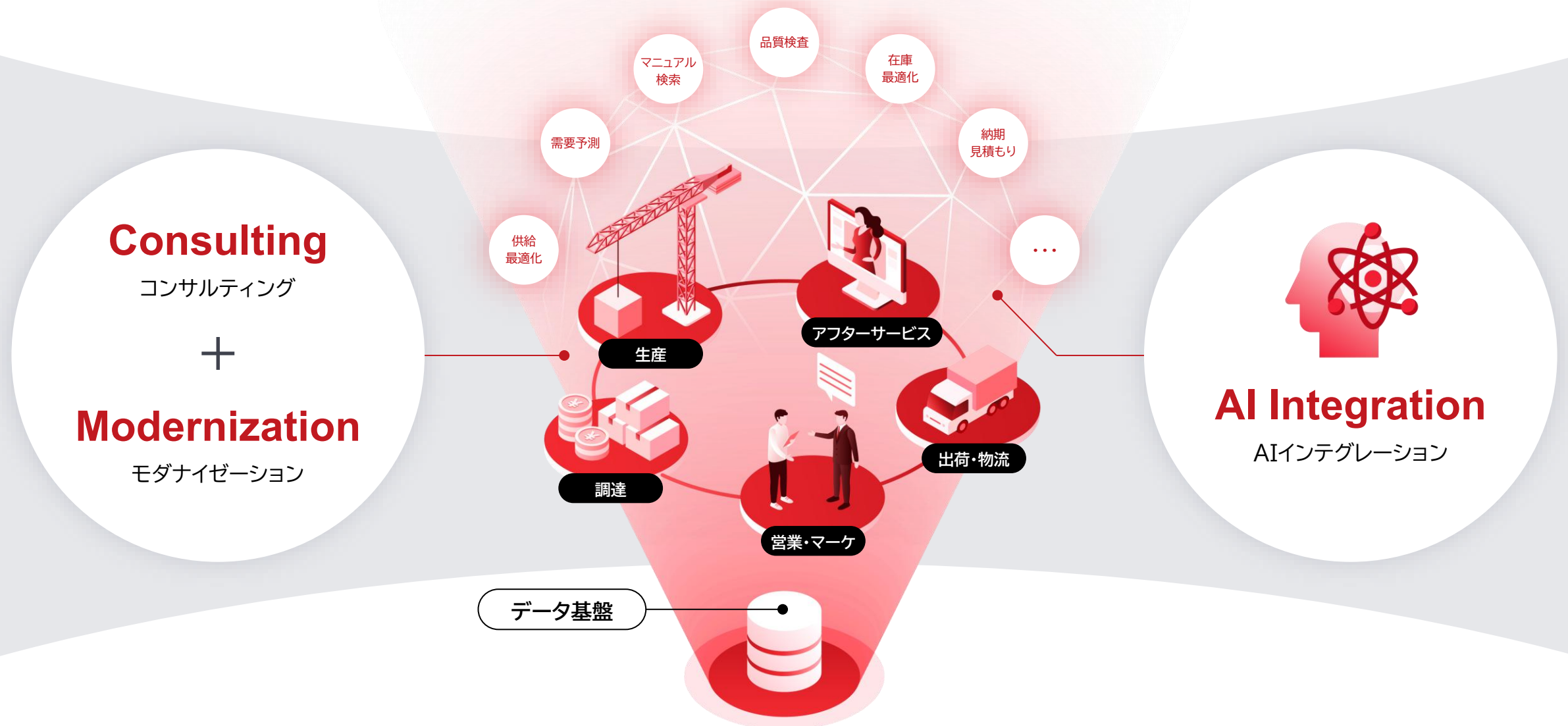
アプリケーション/システム
マルチクラウド導入
データ基盤

コンサルティング

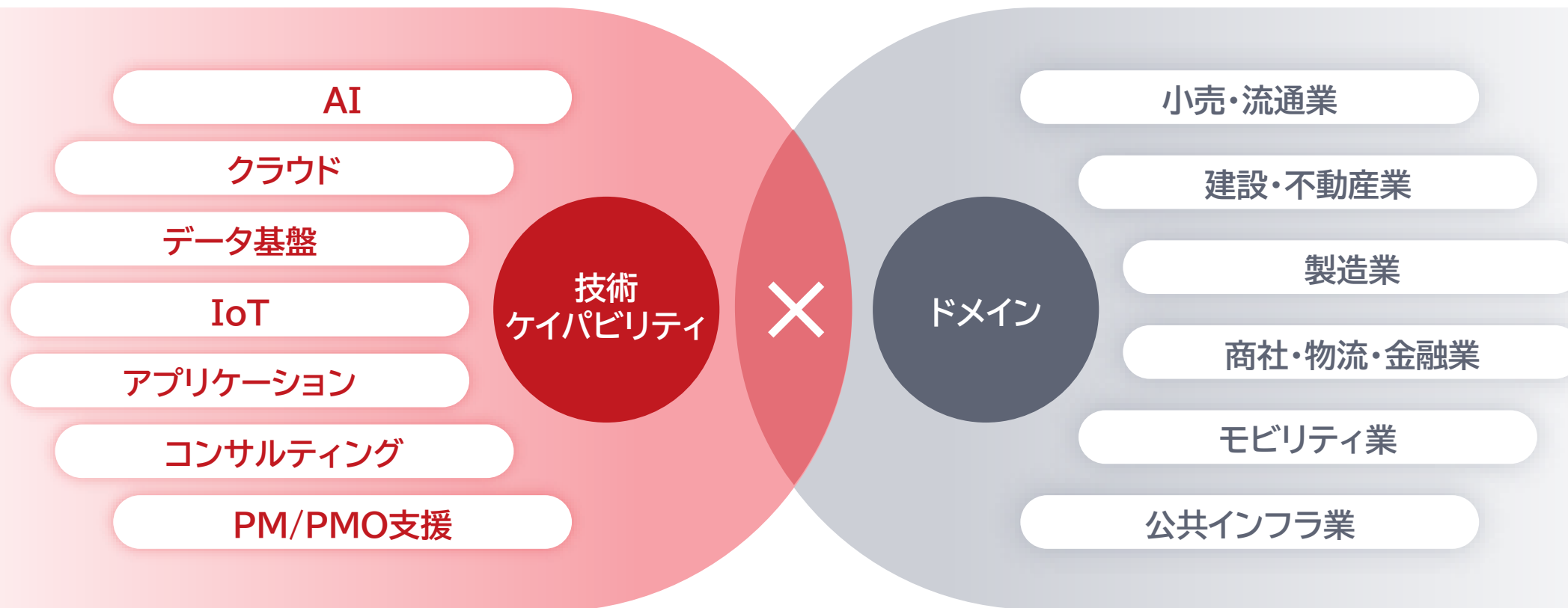
DXコンサルティング
内製化支援
SAP導入支援
PM/PMO支援



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。

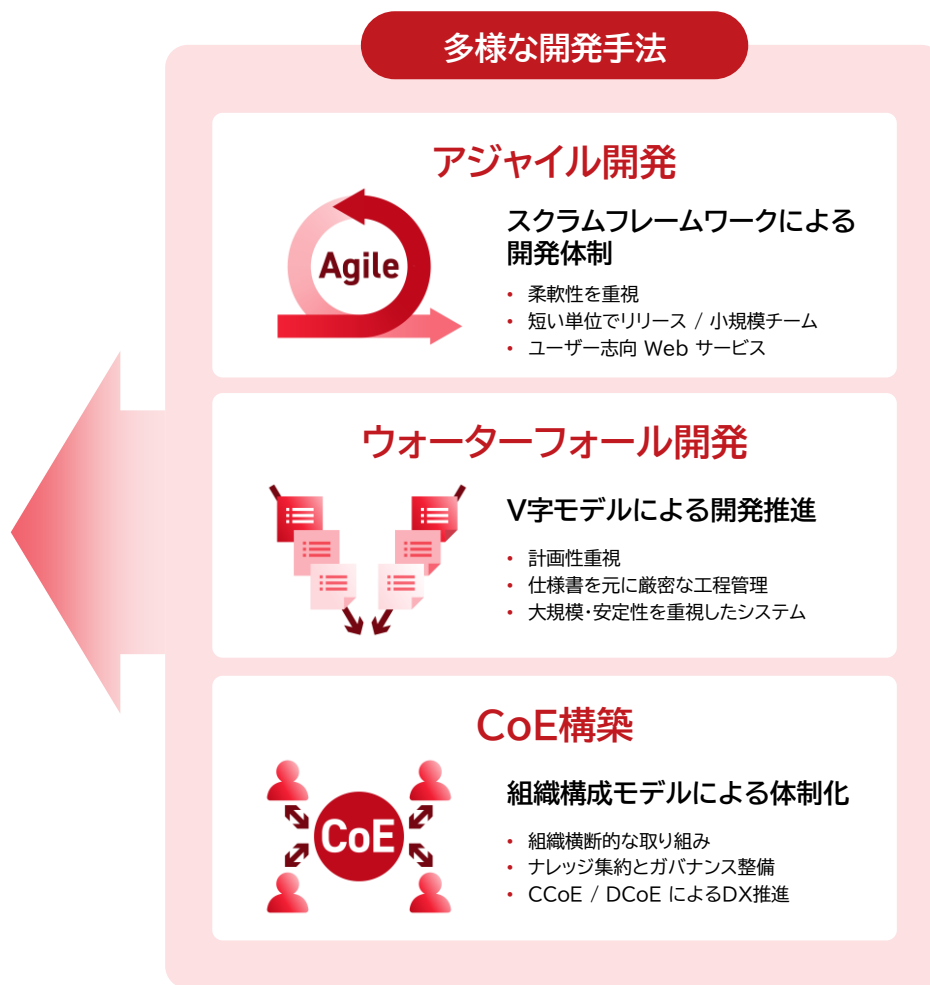
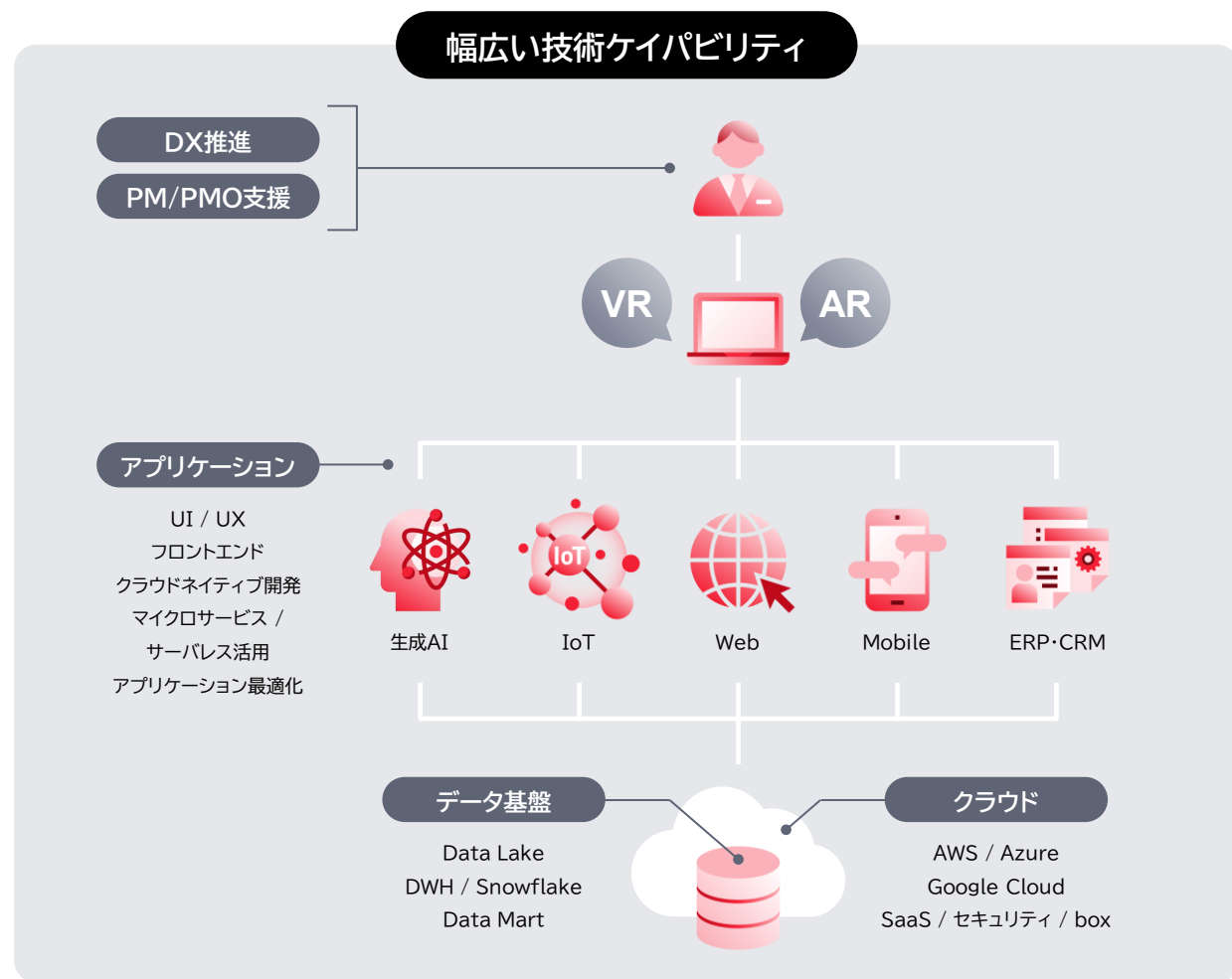


各業界/領域に最適なノウハウと技術ケイパビリティを保有

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。

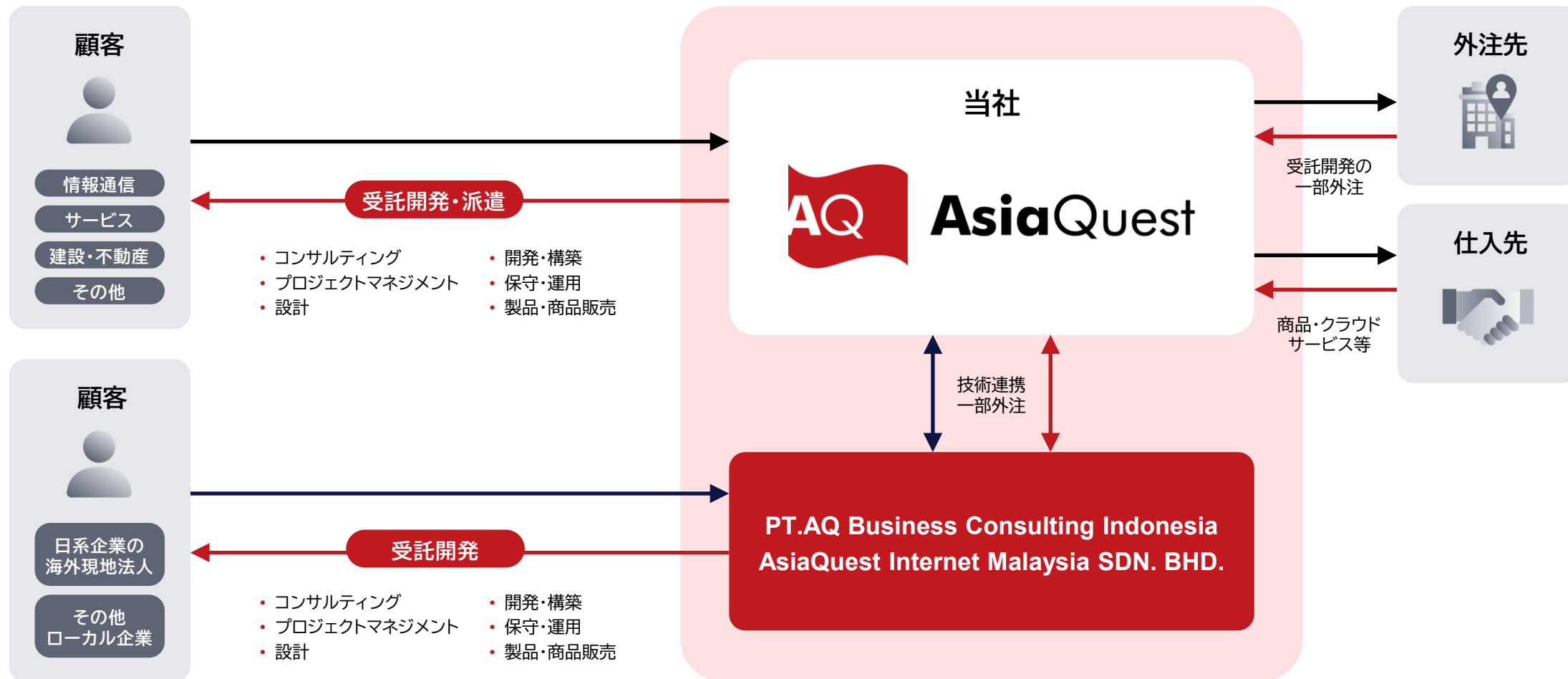


アプリケーション開発、クラウド、データ基盤まで、AIX/DXに必要な技術ケイパビリティを網羅。
 加えて、多様なフレームワークから、プロジェクトに合わせた開発体制を構築可能。



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。

→ サービス・商品の流れ → 費用・収益の流れ

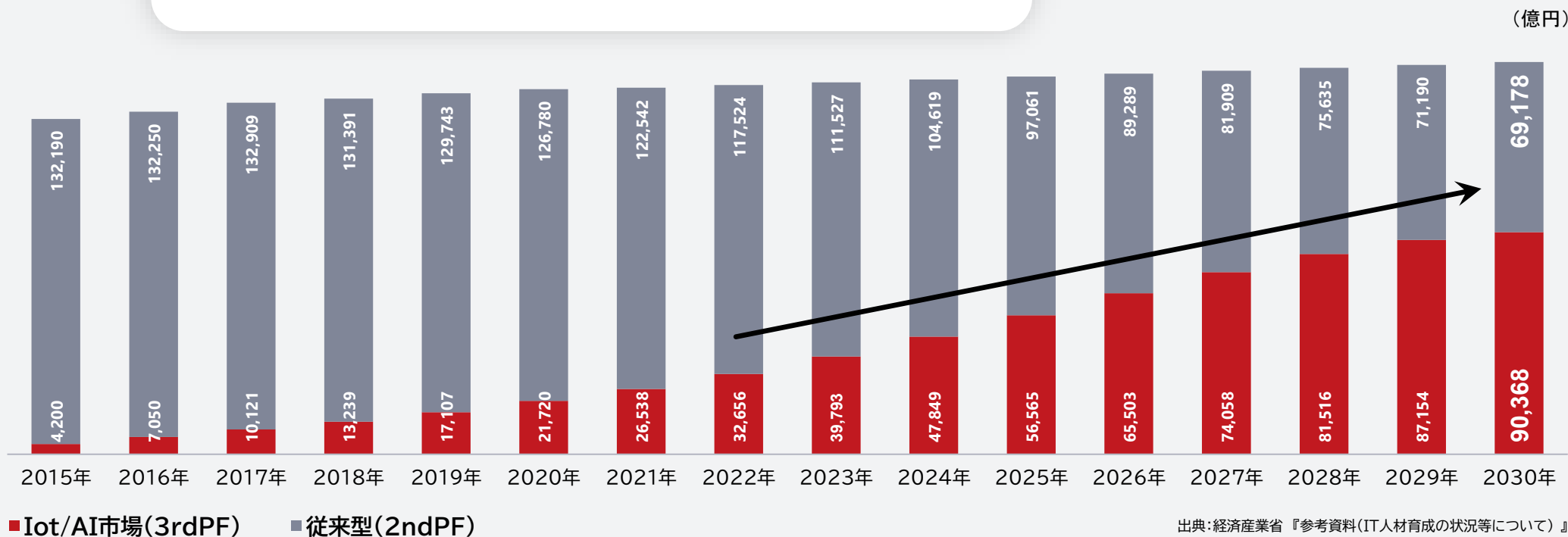
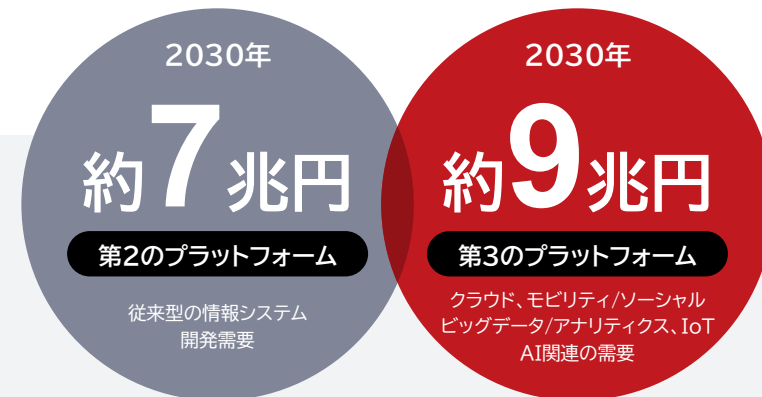


ITサービス市場は従来型のITサービス(2ndPF)から 新しいIT投資(3rdPF)の時代に。

ITサービス市場の構造変化

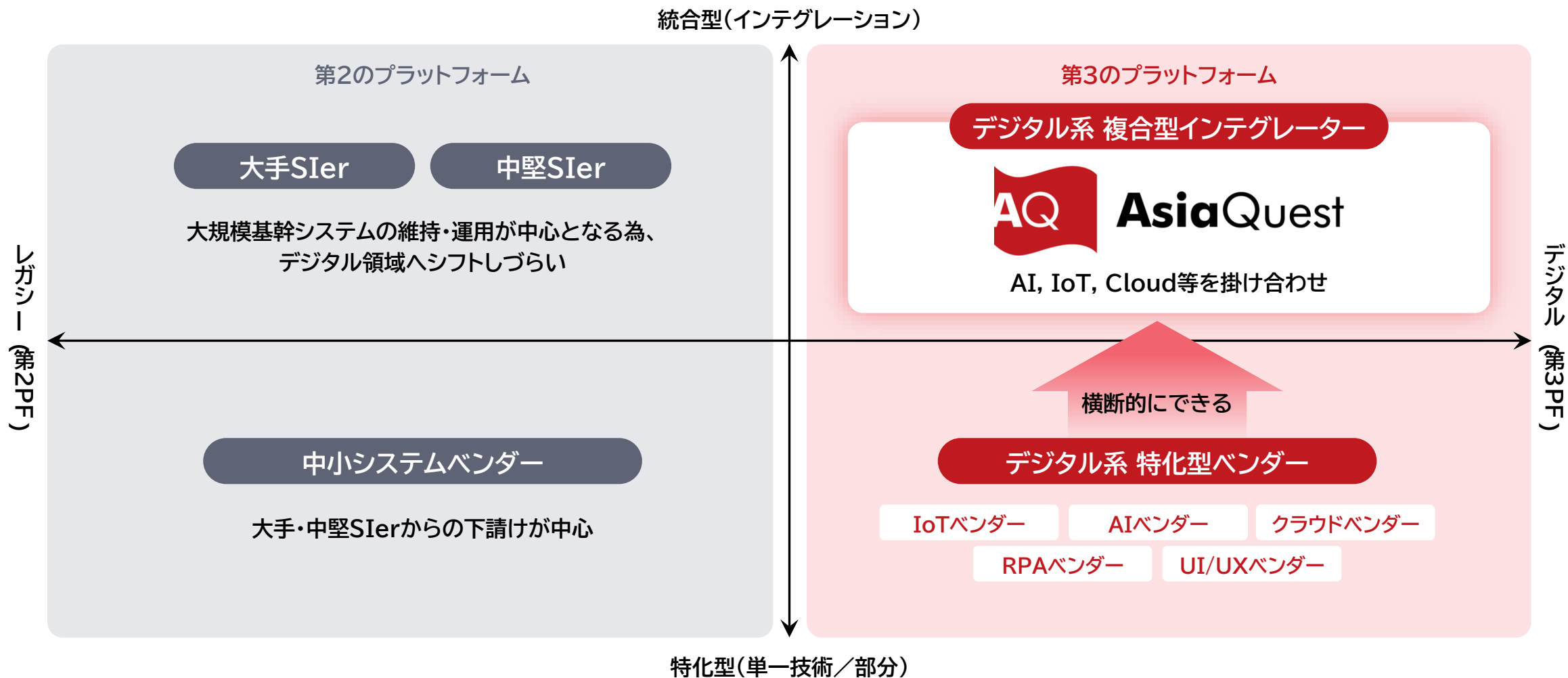
ITサービス市場は減少 = 旧来のSIビジネスの減少へ

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)』

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。

- 各デジタル技術分野を高い水準で網羅し、DXに必要な多分野の工程をワンストップで発注可能

DXへの
トータル対応力

- インドネシア・マレーシアでも事業展開
- 現地での顧客開拓を行い、海外市場を開拓

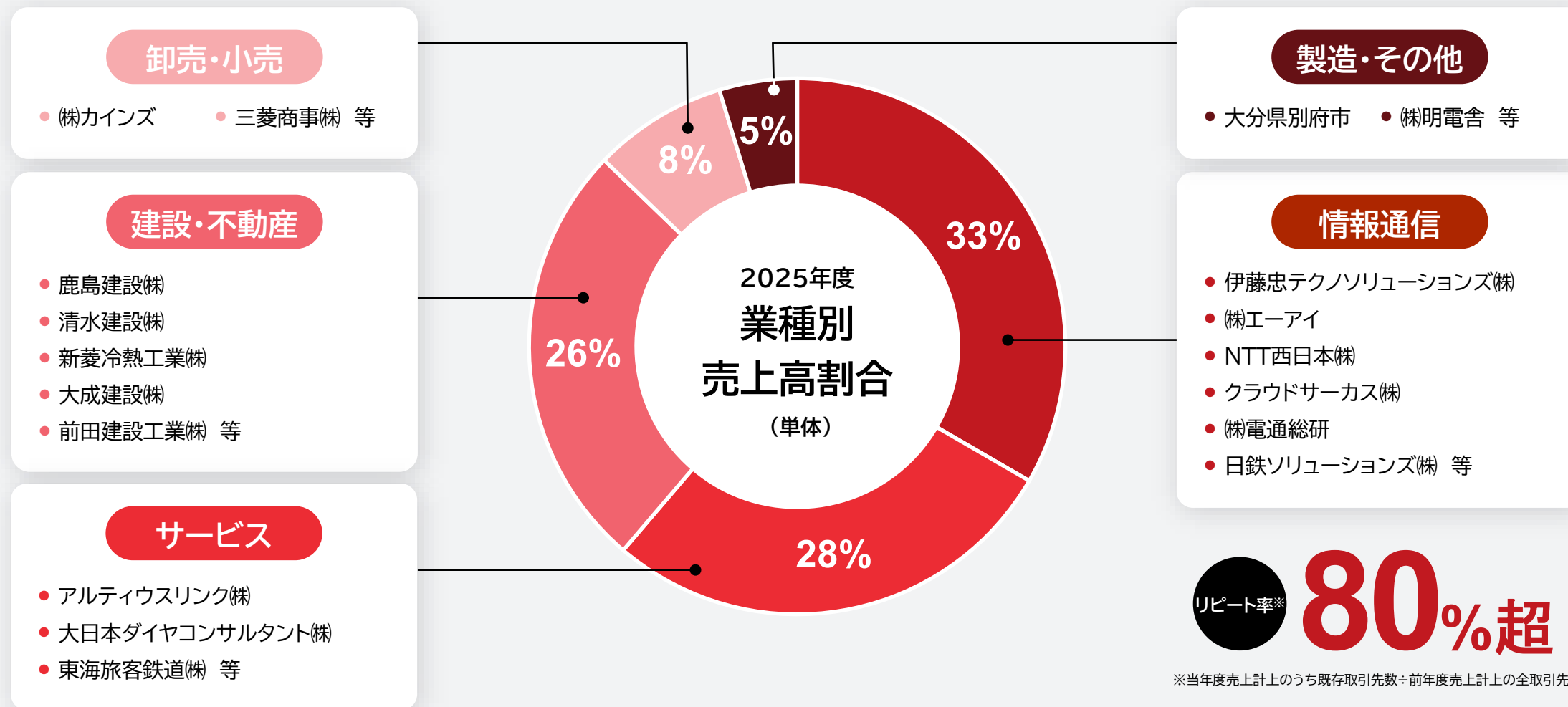
アジア市場
への取り組み

- 先端デジタル技術分野のデジタル人材の獲得・育成力を有する

豊富な
デジタル人材



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。



02 – 2026年12月期 第1四半期業績

前年同期比+9.4%の増収、人件費等増加で営業利益は前年同期比△26.3%の減益。

売上高

1,274百万円

前年同期比 +9.4%

営業利益

73百万円

前年同期比 △26.3%

経常利益

77百万円

前年同期比 △19.3 %

親会社株主に帰属する四半期純利益

41百万円

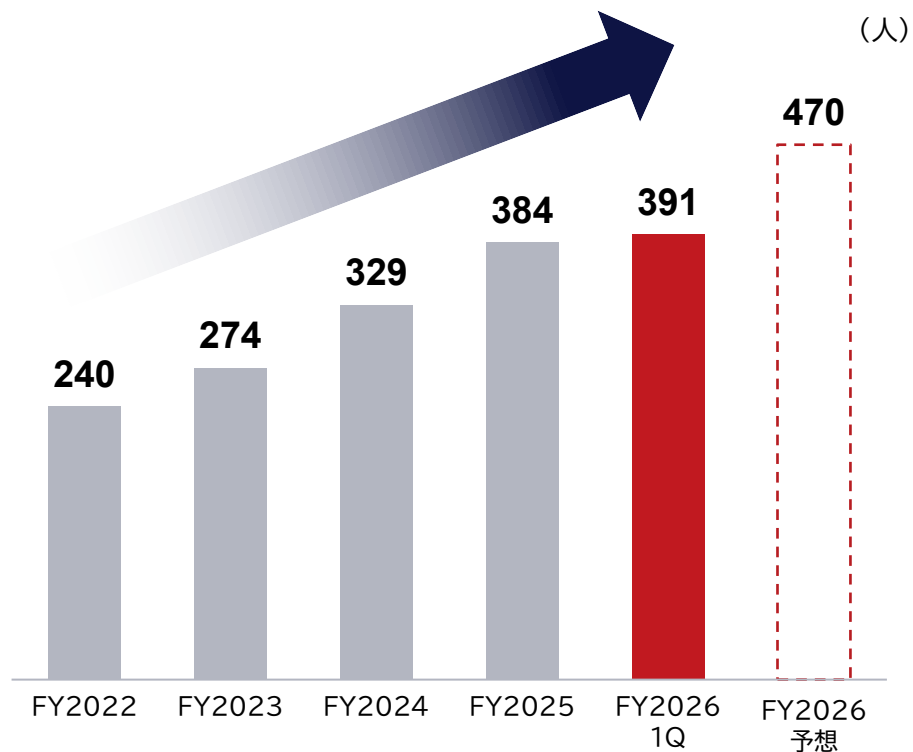
前年同期比 △33.1 %

前年同期比でエンジニア数は増加も稼働率が低下した影響等で売上高は1,274百万円(前年同期比+9.4%)、主に人件費の増加等により営業利益は73百万円(同△26.3%)と、前年同期比で増収減益となった。

(百万円)	2025年12月期 1Q	2026年12月期 1Q	前年同期比		2026年12月期 (予想)	予実進捗率
			増減額	増減率		
売上高	1,164	1,274	+109	+9.4%	6,252	20.4%
営業利益	100	73	△26	△26.3%	543	13.6%
(%)	8.6%	5.8%	△2.8pt	—	8.7%	—
経常利益	96	77	△18	△19.3%	535	14.6%
(%)	8.3%	6.1%	△2.2pt	—	8.6%	—
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	62	41	△20	△33.1%	317	13.2%
(%)	5.4%	3.3%	△2.1pt	—	5.1%	—

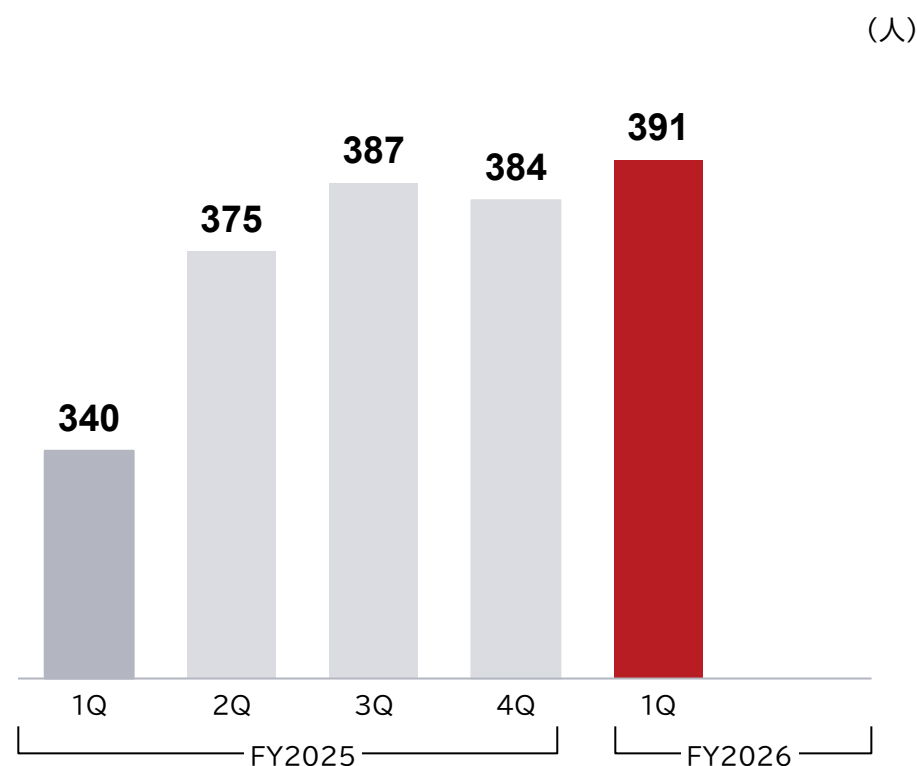
エンジニア数は、前期末比+7名と概ね順調に伸長。

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)

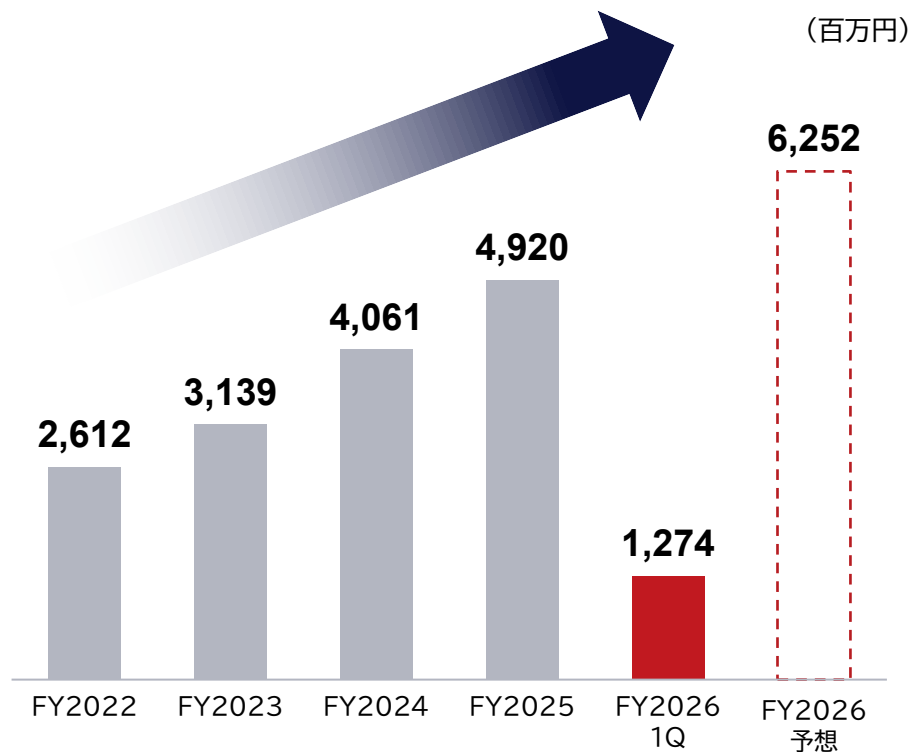
四半期エンジニア数(単体)※の推移



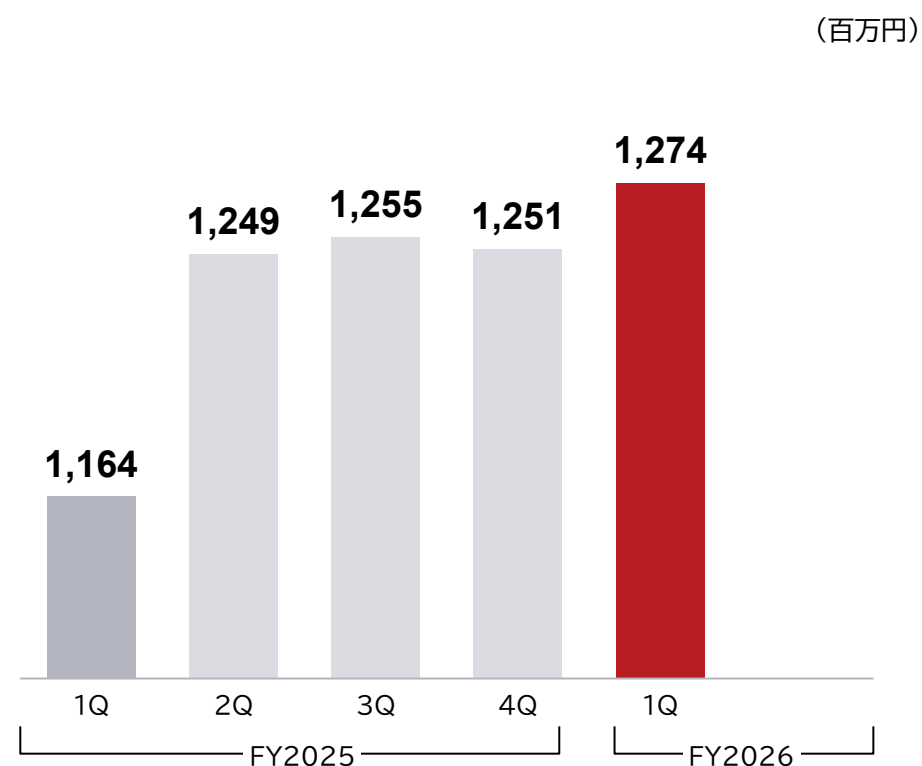
※製造部門の事務・営業専門職を除いたエンジニア・コンサルタント等専門人材の期末人数(単体)

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前年同期比で稼働率が低下し、売上高は1,274百万円と前年同期比+9.4%の増加にとどまった。

売上高の推移

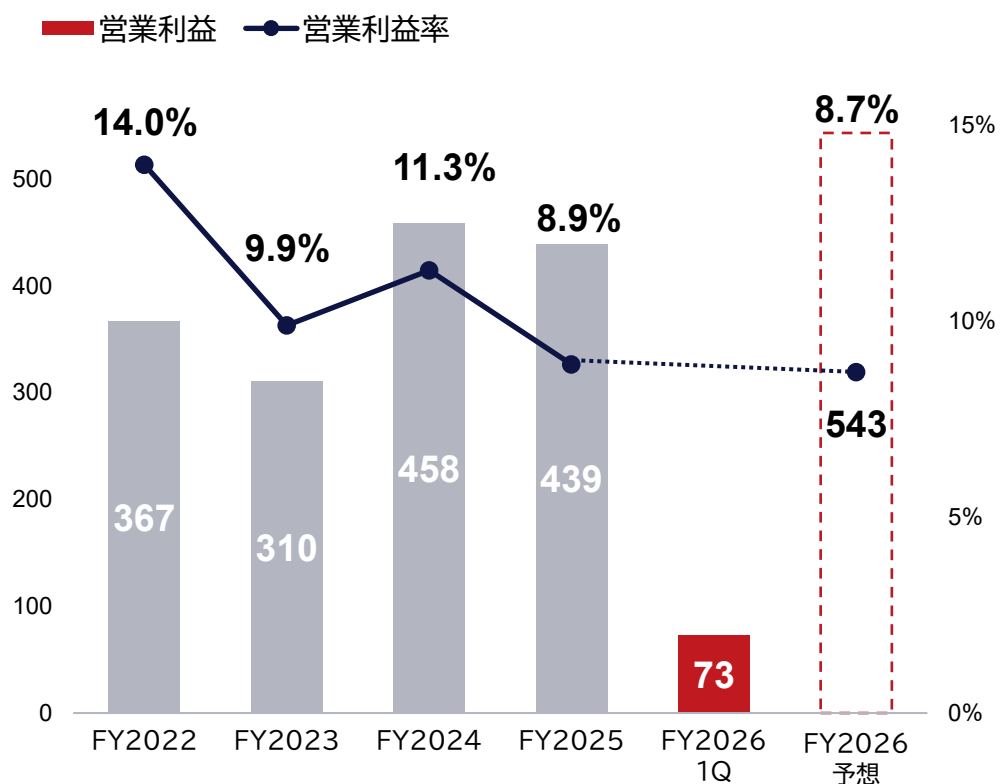


四半期売上高の推移

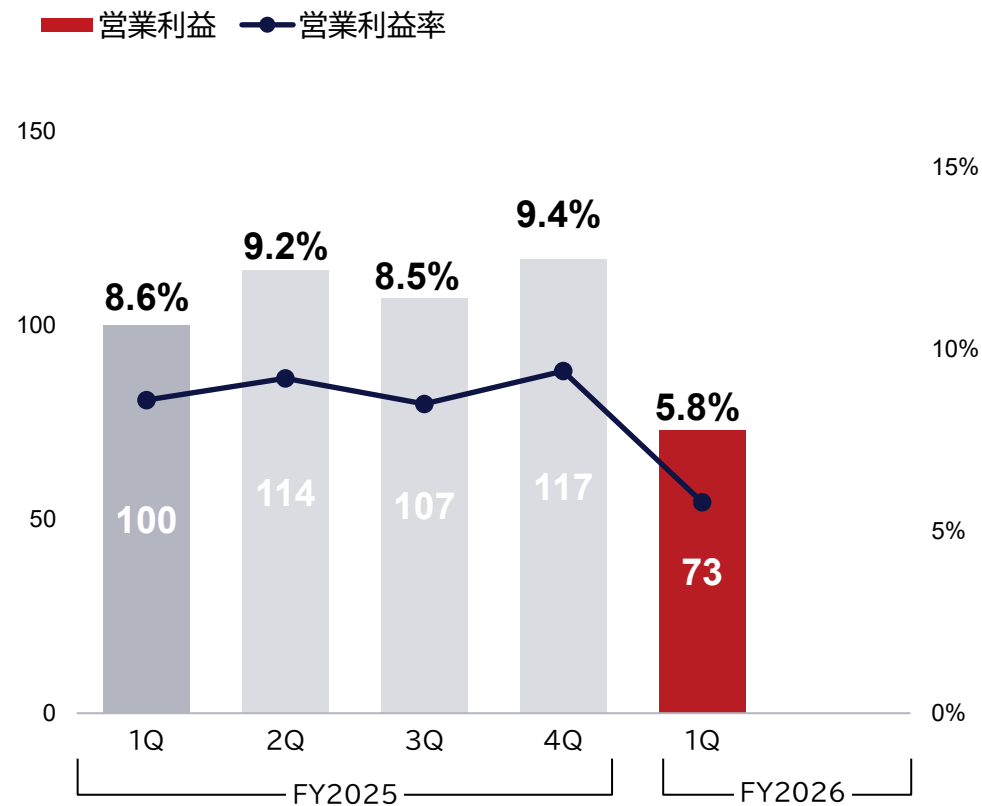


人員増加や賃上げに伴う労務費・人件費の増加等により、営業利益は73百万円と前年同期比△26.3%の減益。

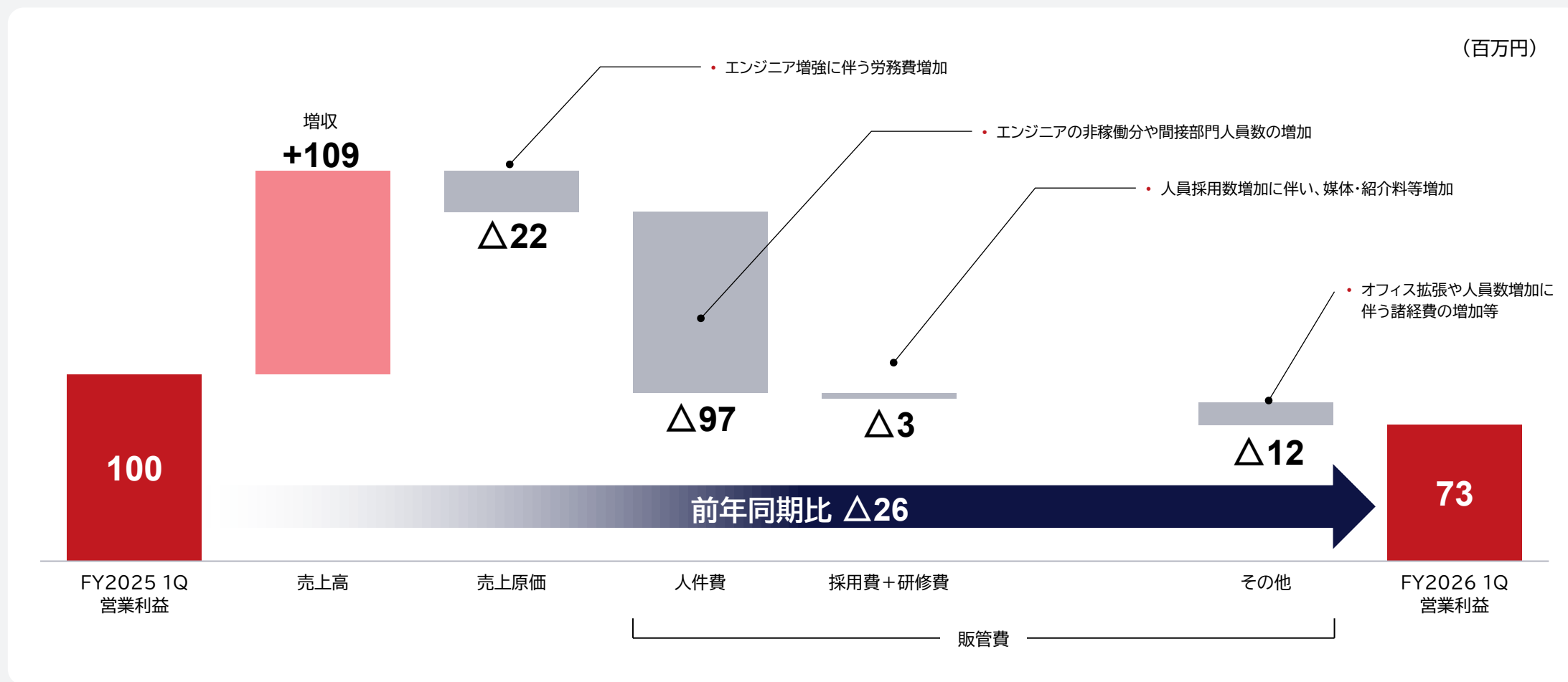
営業利益の推移



四半期営業利益の推移



増収分で人員増加や賃上げに伴う労務費・人件費の増加等を補え切れず、営業利益は前年同期比△26百万円。



利益剰余金の増加等により、自己資本比率は67.5%。

(百万円)	2025年12月期	2026年12月期 1Q	増減額	
資産合計	2,927	2,973	+46	
流動資産	2,429	2,431	+2	
固定資産	498	542	+43	
負債合計	959	967	+7	
流動負債	838	852	+14	
固定負債	120	114	△6	
純資産	1,967	2,006	+38	
総資産	2,927	2,973	+46	
参考	現金及び預金	1,462	1,470	+8
	自己資本比率	67.2%	67.5%	+0.3pt

03 – 株主優待制度

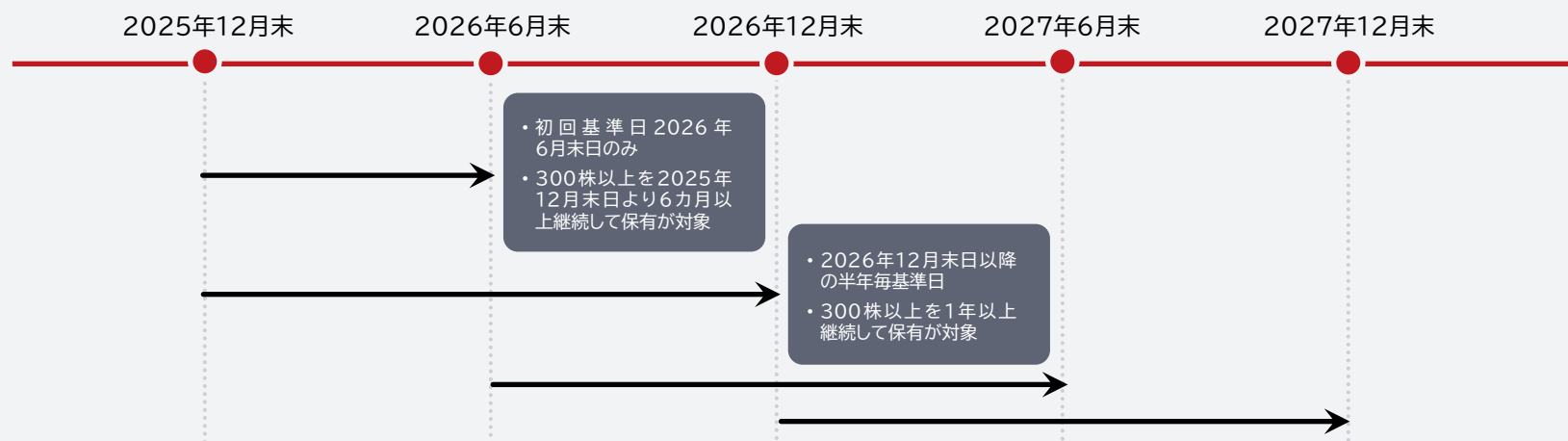
株主還元として株主優待制度を新設。対象の株主様に対して、初回基準日を2026年6月末日として、以降半年の基準日毎に50,000円分(年2回合計最大100,000円分)のデジタルギフト®を贈呈。

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 (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®贈呈

※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)



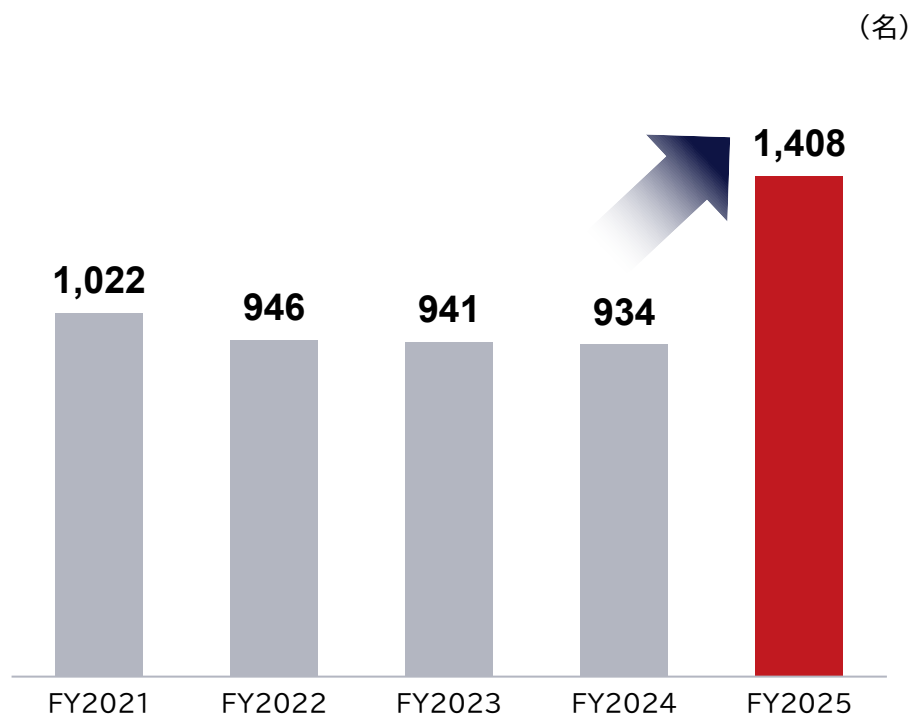
詳細については、2025年11月14日公表の適時開示資料「株主優待制度の導入に関するお知らせ」をご確認ください。

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

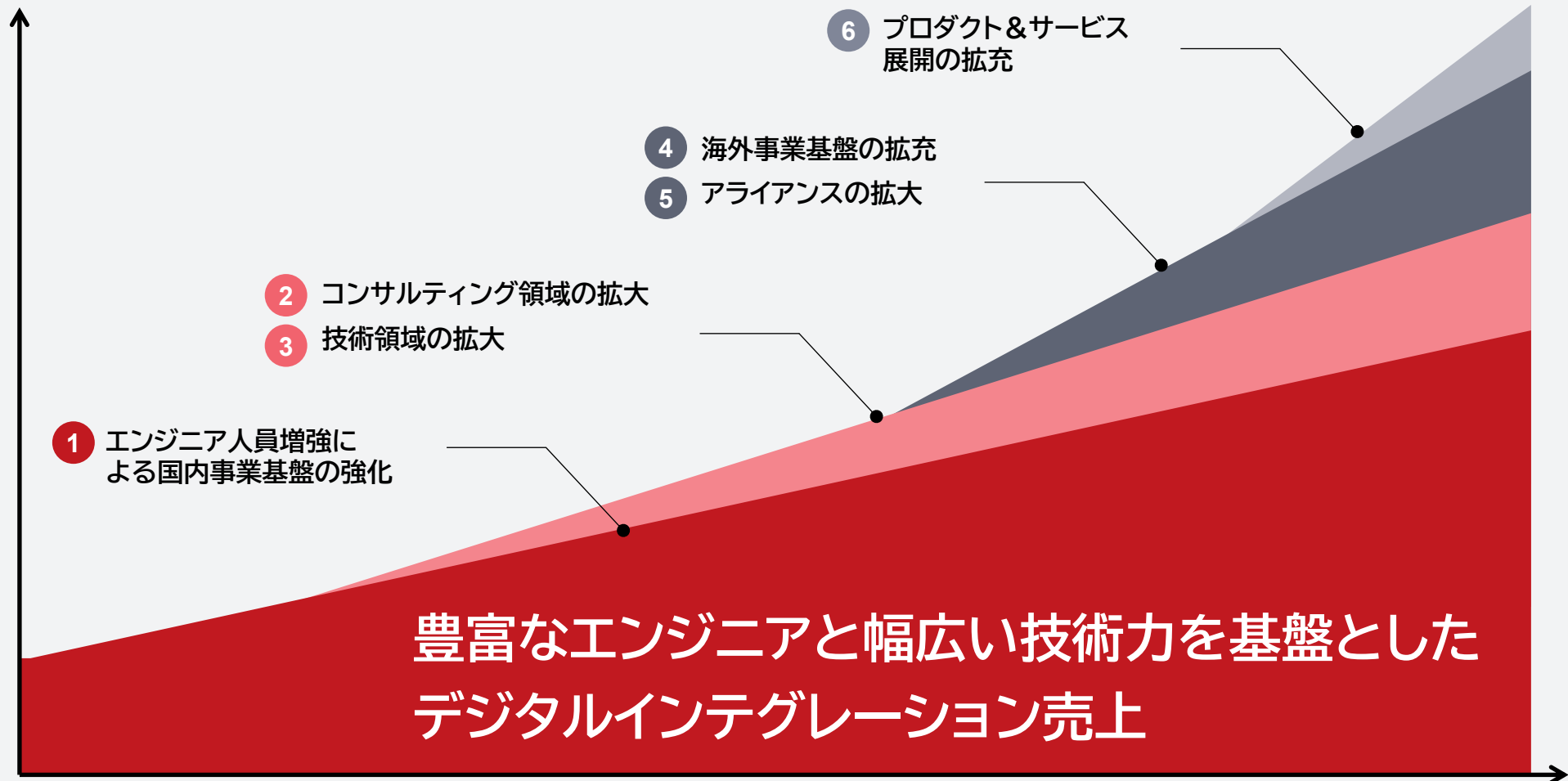
FY2025実績
親会社株主に帰属する
当期純利益

290百万円

32%

04 – 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。

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
2026年1Qで7名の増加
2026新卒は38名

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、「HENNGE One」等の取り扱いサービス拡充
日本向けオフショア開発を推進

3
技術領域の拡大
専門部署による全社横断的なAIエージェントや生成AI等によるAI駆動開発を推進

案件数の増加

×

案件単価の上昇

5
アライアンスの拡大
AI活用に欠かせないデータ基盤構築分野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」シリーズのラインナップ拡充

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

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年度未時点、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。
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



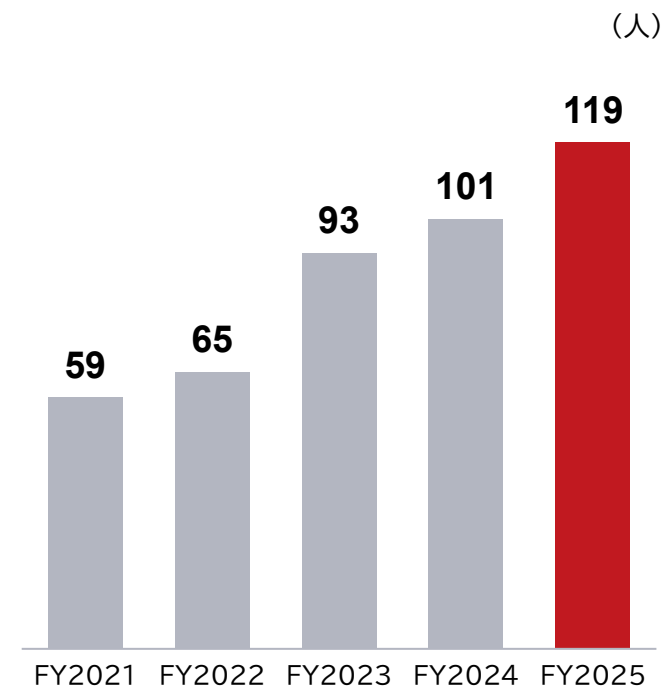
現在は特にAIエージェントと生成AIに注力。AIエージェントや生成AIは、生産性向上のための自社内部利用のみならず、AIインテグレーターとして顧客の利用もサポートしていくべく、AI専門部署を設立してリソースを投入。今後も技術領域の深堀・拡大を図り、さらなるエンジニア一人当たり単価の上昇へ。



当面は、進出済の子会社拠点で営業を強化、取り扱いサービス拡充等により現地日系企業・ローカル企業の深耕をしつつ、現地採用により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"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<p>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</p>

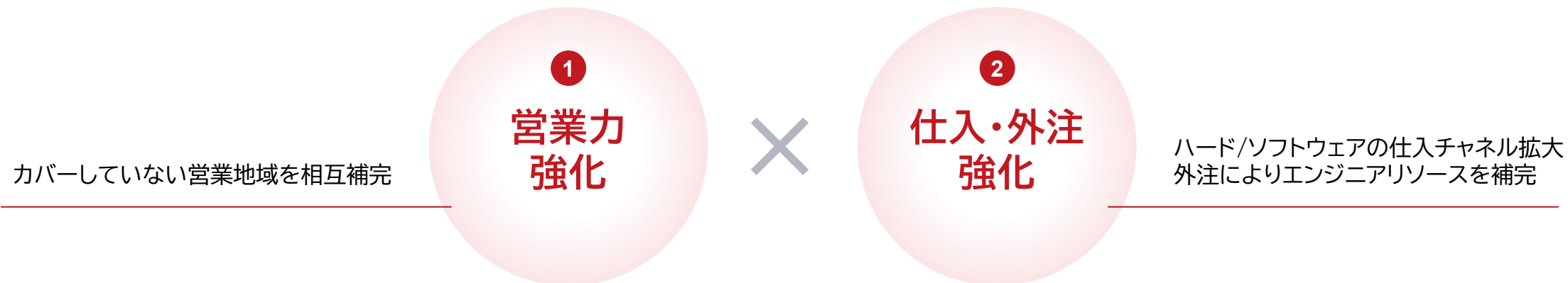
子会社拠点 現地従業員数※の推移



※日本からの出向者は含まず、臨時社員を含む

2026年度は、AI活用を支えるデータ基盤構築ソリューションを強化するために、DatabricksやprimeNumberとのパートナー契約を締結。

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。



資本業務提携

NTT西日本

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

当社

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	EC / MA・CRM / CMS	CAD / 3D・BIM / CIM
 		 <small>Platform Services Certified Partner</small>
データ基盤	microCMS	ERP

※EC-CUBEは株式会社イーシーキューブの商標です

直近では「AQ-AIエージェント」シリーズ第8弾として、議事録作成AIエージェント「Voice Classifier」をリリース。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(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。

「AQ-AIエージェント」シリーズ



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



営業AIコンシェルジュ
—for Sales—



データ登録AIエージェント
—Date Lake Builder—



データ分析AIエージェント
—Date Analysis—



議事作成AIエージェント
—Voice Classifier—



資料作成支援AIエージェント
—Slide Maker—



FAQ自動整備AIエージェント
—FAQ Builder—



データ化&登録AIエージェント
—Convert & Entry—



工場の設備保全AIエージェント
—Facility-Ops—

05 – Appendix

連結損益計算書

(千円)	2025年12月期 1Q	2025年12月期	2026年12月期 1Q
売上高	1,164,732	4,920,288	1,274,667
売上原価	619,945	2,519,456	642,389
売上総利益	544,786	2,400,832	632,277
販管費及び一般管理費	444,724	1,961,420	558,539
営業利益	100,062	439,411	73,738
営業外収益	1,007	11,073	4,844
営業外費用	4,417	2,945	610
経常利益	96,653	447,539	77,972
親会社株主に帰属する四半期(当期) 純利益	62,537	290,954	41,861

連結貸借対照表

(千円)	2024年12月期末	2025年12月期末	2026年12月期 1Q末
流動資産	2,218,522	2,429,017	2,431,752
現金及び預金	1,520,790	1,462,028	1,470,095
売掛金及び契約資産	614,773	844,010	847,285
固定資産	546,000	498,473	542,019
有形固定資産	288,071	290,113	294,569
無形固定資産	2,191	1,150	982
投資その他資産	255,738	207,209	246,467
資産合計	2,764,523	2,927,490	2,973,771
流動負債	930,577	838,794	852,963
買掛金	67,110	61,828	71,289
1年内返済予定の長期借入金	38,276	31,413	28,389
固定負債	145,095	120,783	114,336
長期借入金	134,575	103,162	95,518
純資産	1,688,851	1,967,912	2,006,470
負債純資産合計	2,764,523	2,927,490	2,973,771

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。

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	代表取締役会長CEO 桃井 純 / 代表取締役社長COO 藤田 義崇
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 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町 4-15-82 QUINTBRIDGE 3階
子会社	インドネシア法人 PT.AQ Business Consulting Indonesia マレーシア法人 AsiaQuest Internet Malaysia SDN. BHD.
ホームページ	https://www.asia-quest.jp/
資本金	414,358千円(2025年12月末)
従業員数	当社単体461名 連結グループ580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

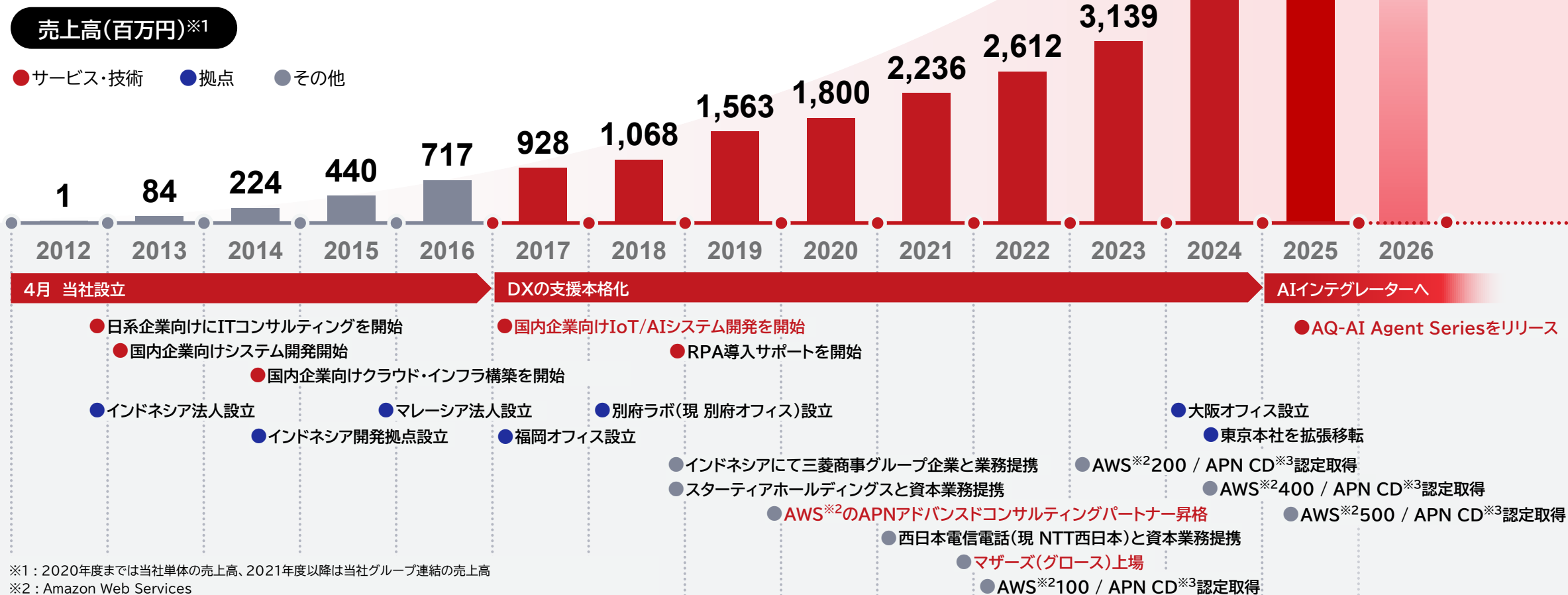
「より速く、より強く、そしておもしろく」世界を変えていきたい。私達自身がそうありたい。

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。

Vision

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 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