

2026年12月期 第2四半期 決算説明資料

Contents

- 01 会社概要
- 02 2026年12月期 第2四半期業績
- 03 2026年12月期 業績予想の修正
- 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

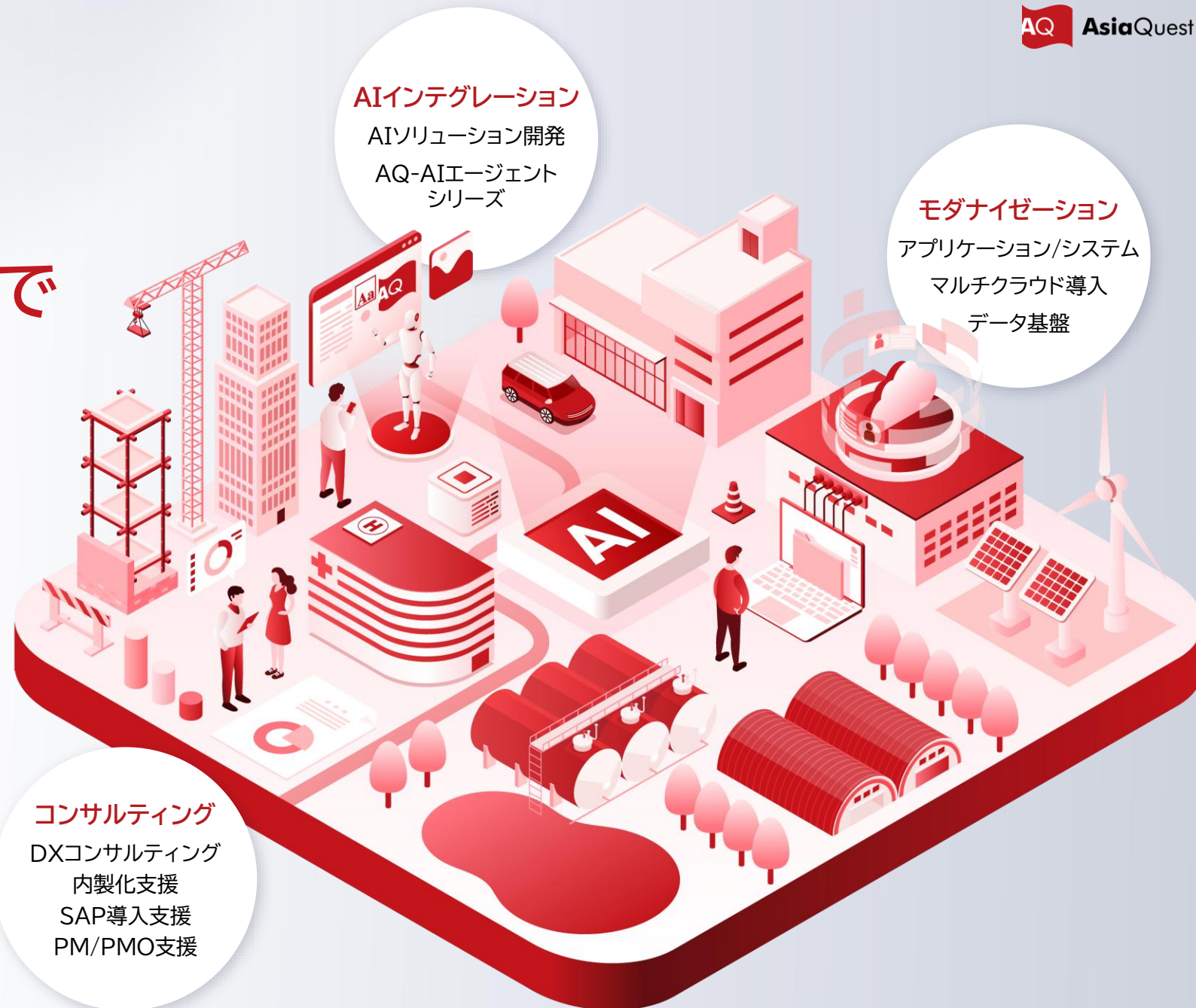
AIソリューション開発
AQ-AIエージェント
シリーズ

モダナイゼーション

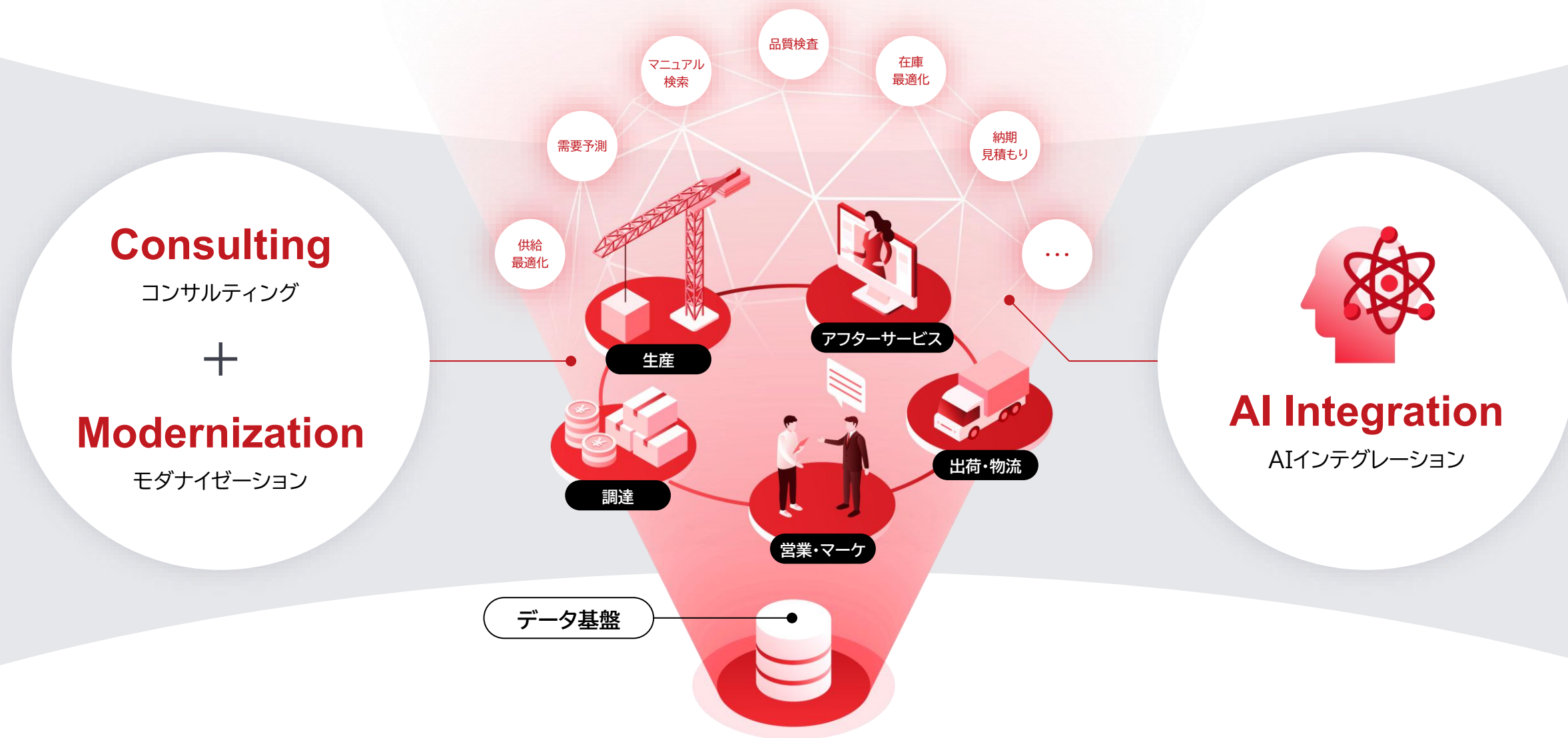
アプリケーション/システム
マルチクラウド導入
データ基盤

コンサルティング

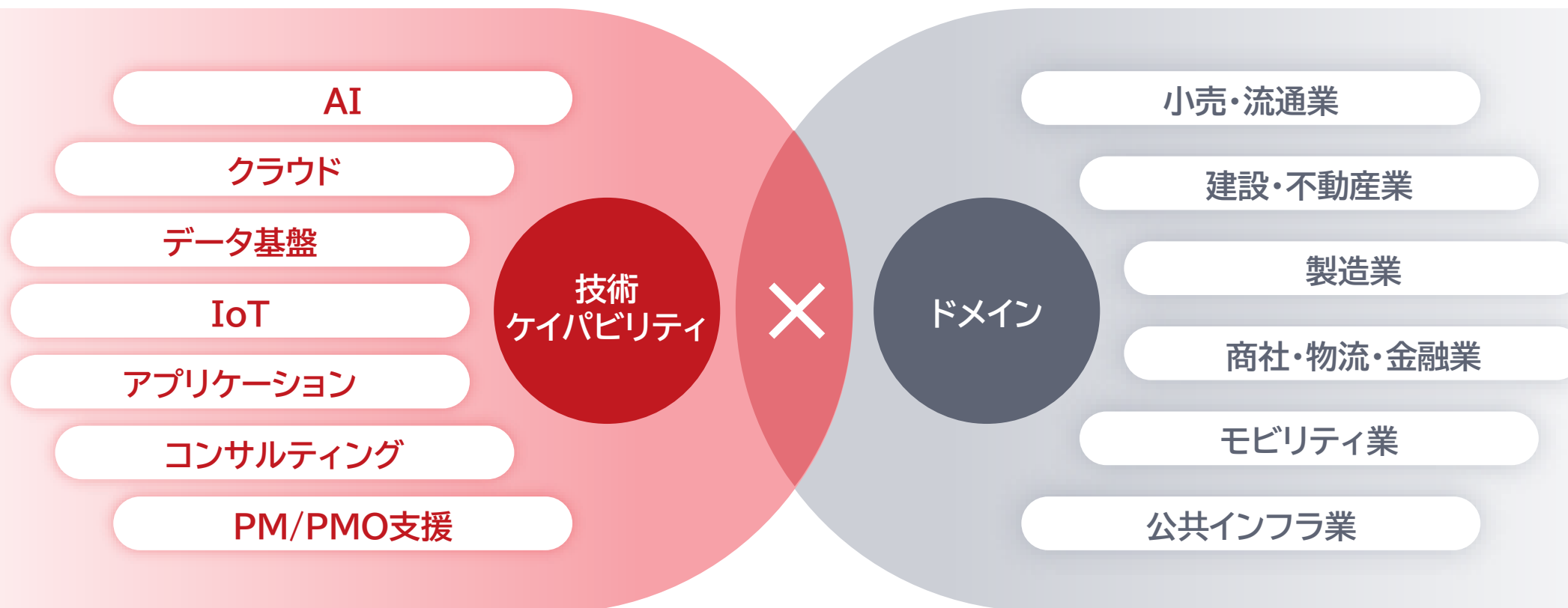
DXコンサルティング
内製化支援
SAP導入支援
PM/PMO支援



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。

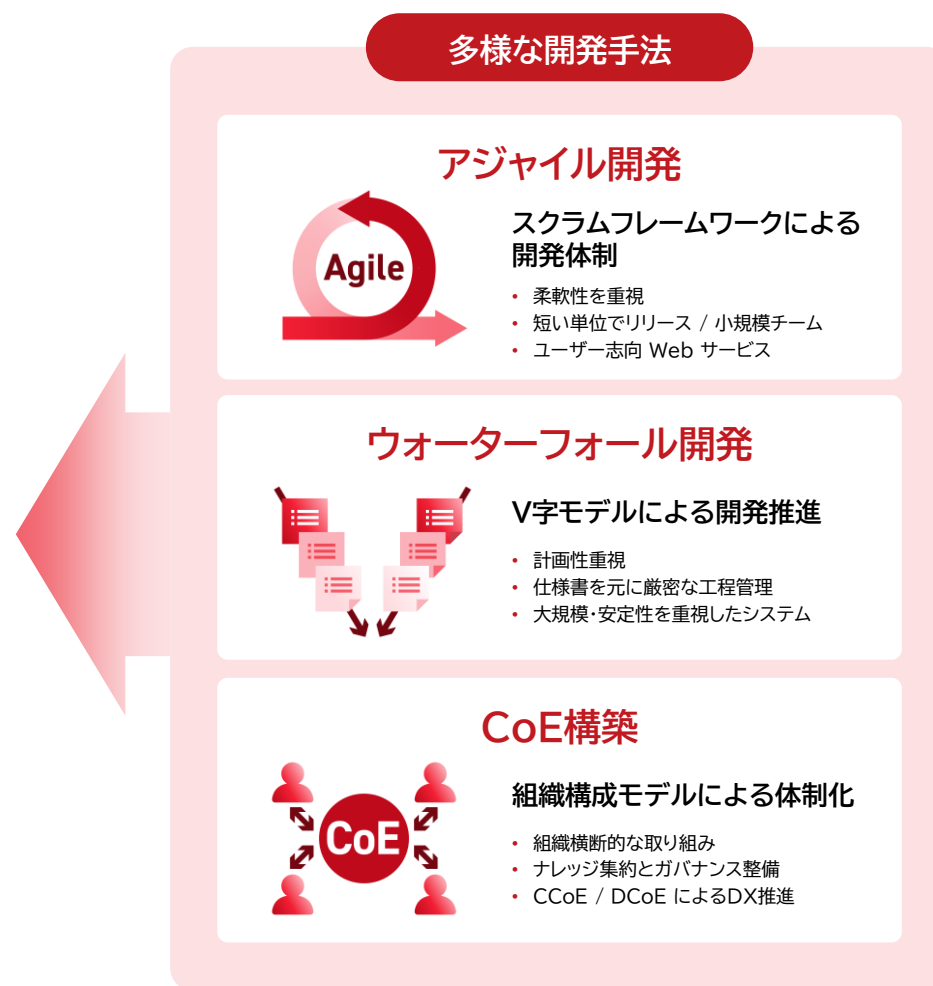
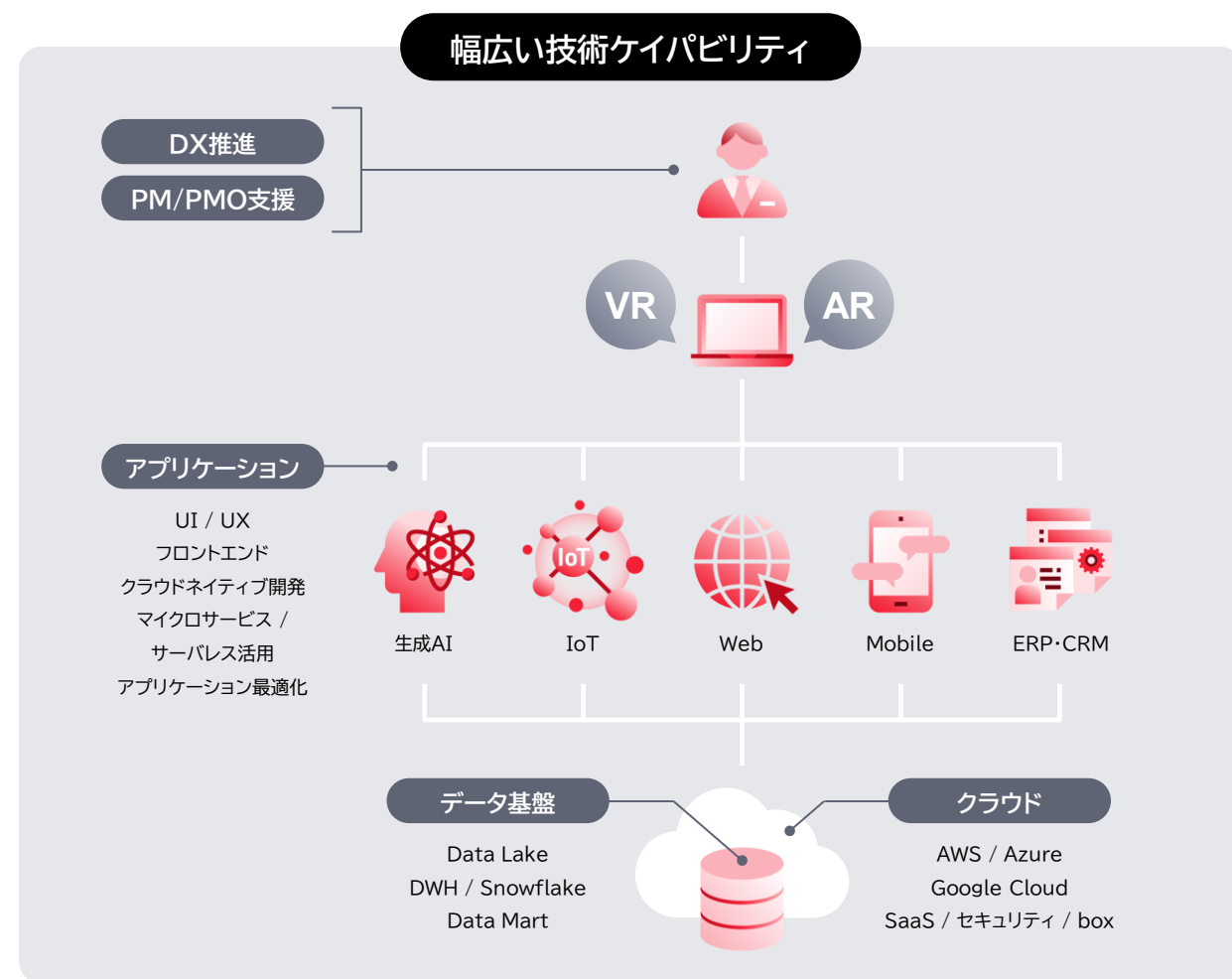


各業界/領域に最適なノウハウと技術ケイパビリティを保有

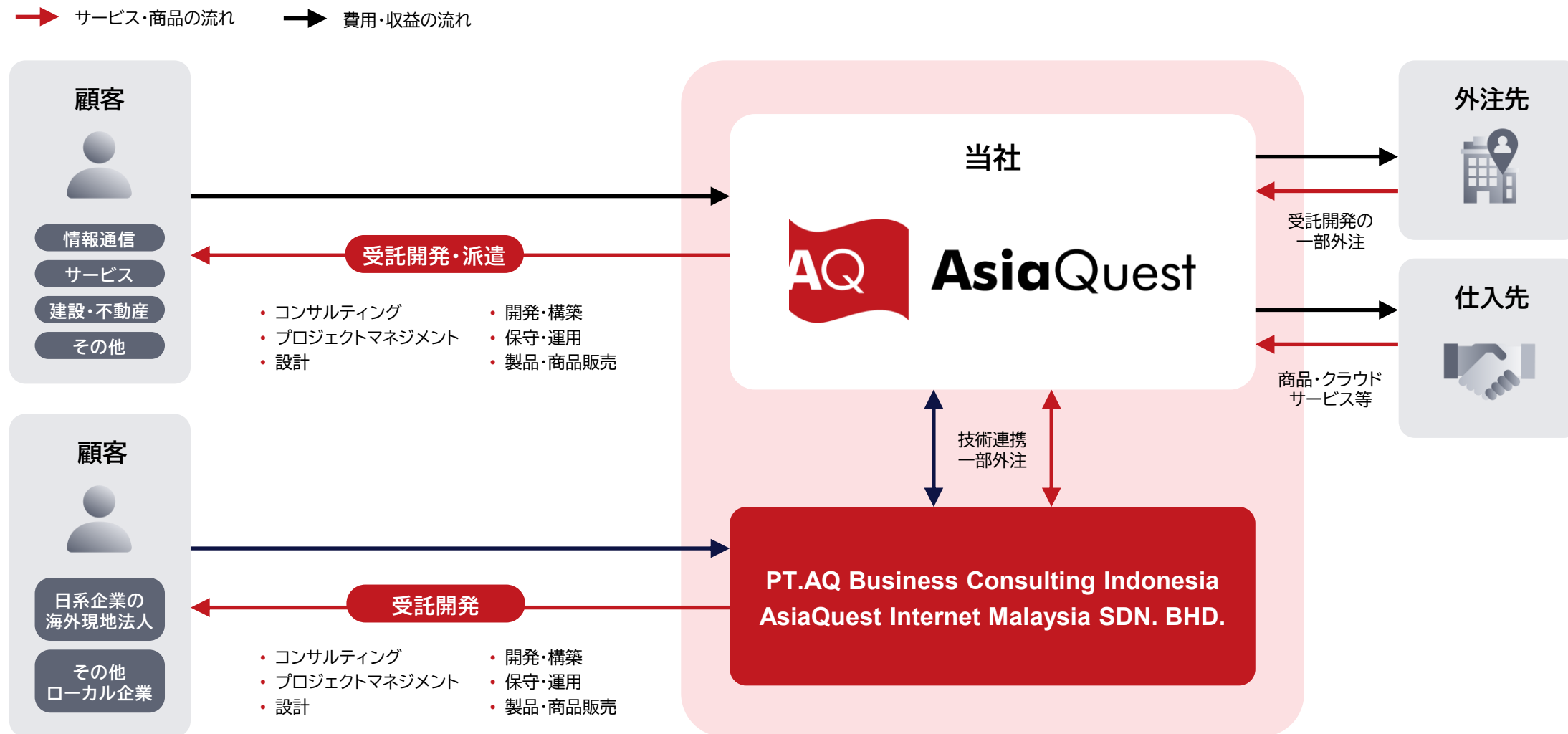
お客様の業界・領域に関するビジネス知見とデジタル技術に精通したプロフェッショナルが、
ビジネスとエンジニアリングの両側面から伴走支援。



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。



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。

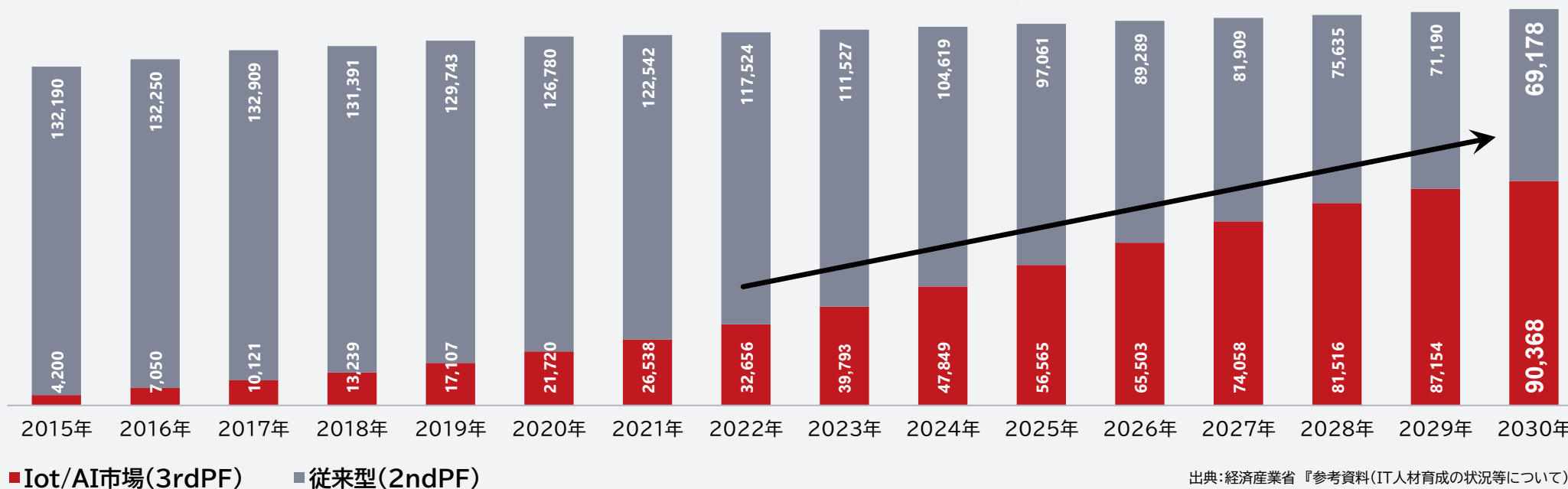
ITサービス市場の構造変化

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

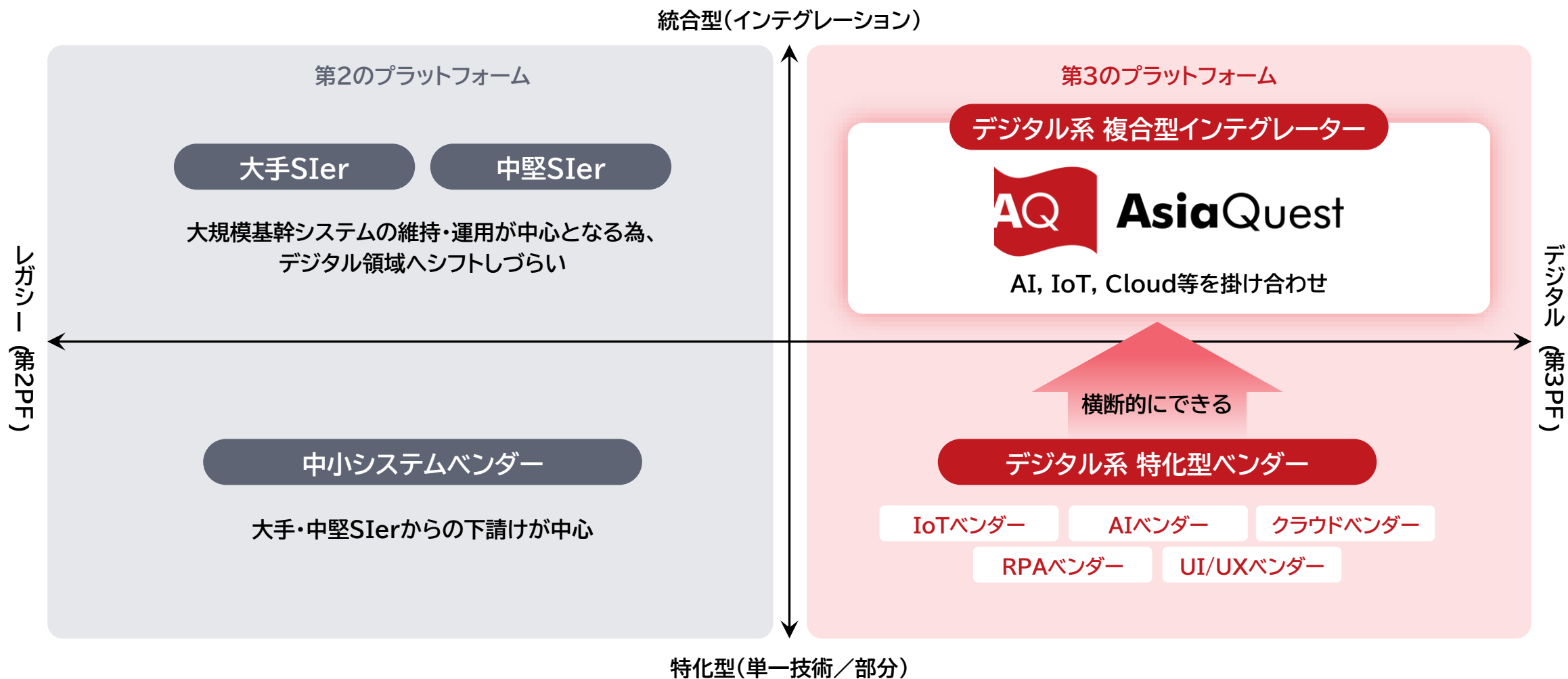


(億円)



出典：経済産業省『参考資料(IT人材育成の状況等について)』

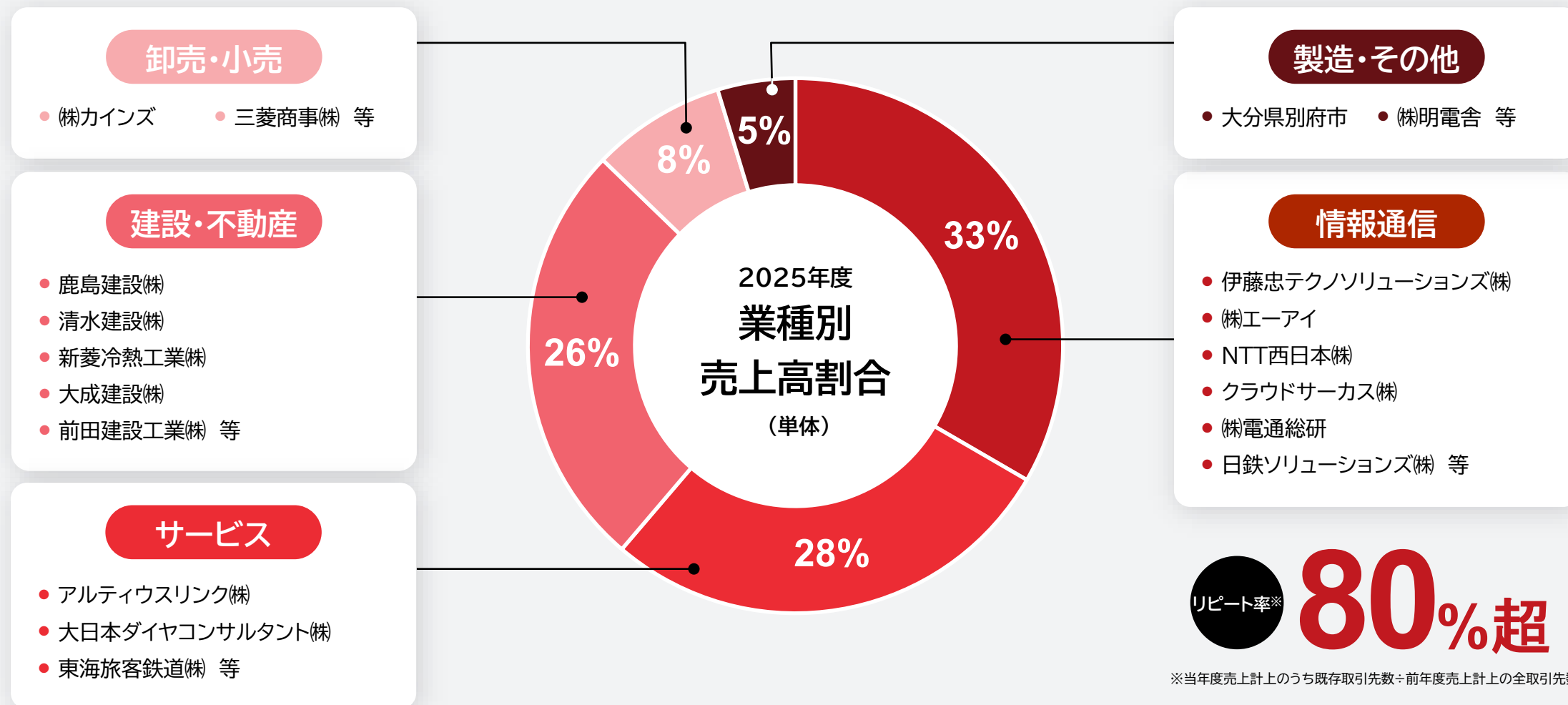
当社は複数のデジタル技術を統合してシステムを提供する複合型インテグレーター。
領域特化型のベンダーが多い第3のプラットフォームの中で、独自のポジションを確立。



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。



02 – 2026年12月期 第2四半期業績

エンジニア数

- 本格的なAI時代到来を見据えて、採用の一時抑制や選考基準見直し等を期中に行った結果、上期で+47名増加の431名。期首予想の2026年度末時点エンジニア数は470名であり、当初想定ピッチよりも縮小。

売上高

- 上記に加えて、中長期的に事業競争力を高めるため、AI専門部署に追加で人員をシフト。
- 一部大口案件の終了・縮小とその代替えとなる大口案件の開始時期遅れ発生等で稼働率が低下。
- 以上より、売上高は2,471百万円(前年同期比+2.4%)となった。
- ただし、2Q末時点での引き合い案件は積みあがっており、3Q以降は稼働率回復を見込む。

コスト

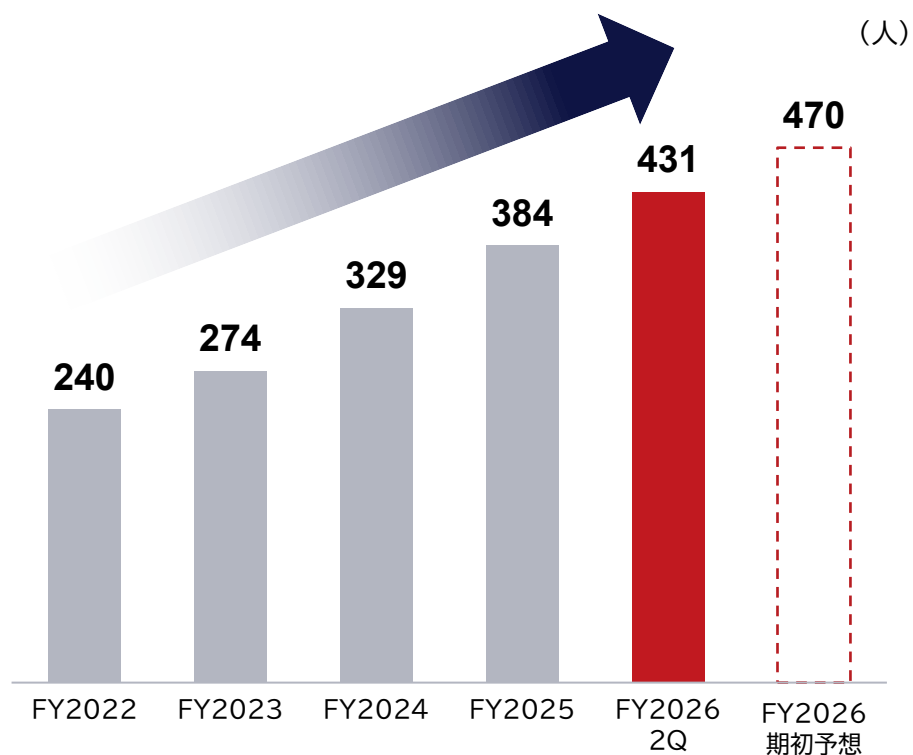
- 新卒38名入社や稼働率の低下等に伴い、販管費の人件費が増加。
- 株主優待制度開始に伴い、株主優待費用を新規計上。
- 社内のAI活用全社展開スピードを一層速めるべく、AIツールへ投資を実行。
- 以上より、営業利益は6百万円(前年同期比△97.0%)となった。

前年同期比でエンジニア数は増加も、稼働率が大幅低下した影響等で売上高は2,471百万円(前年同期比+2.4%)、主に人件費の増加等により営業利益は6百万円(同△97.0%)と、前年同期比で増収・減益となった。

(百万円)	2025年12月期 2Q	2026年12月期 2Q	前年同期比		2026年12月期 期初予想 (2026/2/13公表)	予実進捗率
			増減額	増減率		
売上高	2,413	2,471	+58	+2.4%	6,252	39.5%
営業利益	214	6	△208	△97.0%	543	1.2%
(%)	8.9%	0.3%	△8.6pt	—	8.7%	—
経常利益	210	10	△200	△95.2%	535	1.9%
(%)	8.7%	0.4%	△8.3pt	—	8.6%	—
親会社株主に帰属する中間 (当期)純利益又は親会社株主 に帰属する中間純損失(△)	138	△10	△148	—	317	—%
(%)	5.7%	△0.4%	△6.2pt	—	5.1%	—

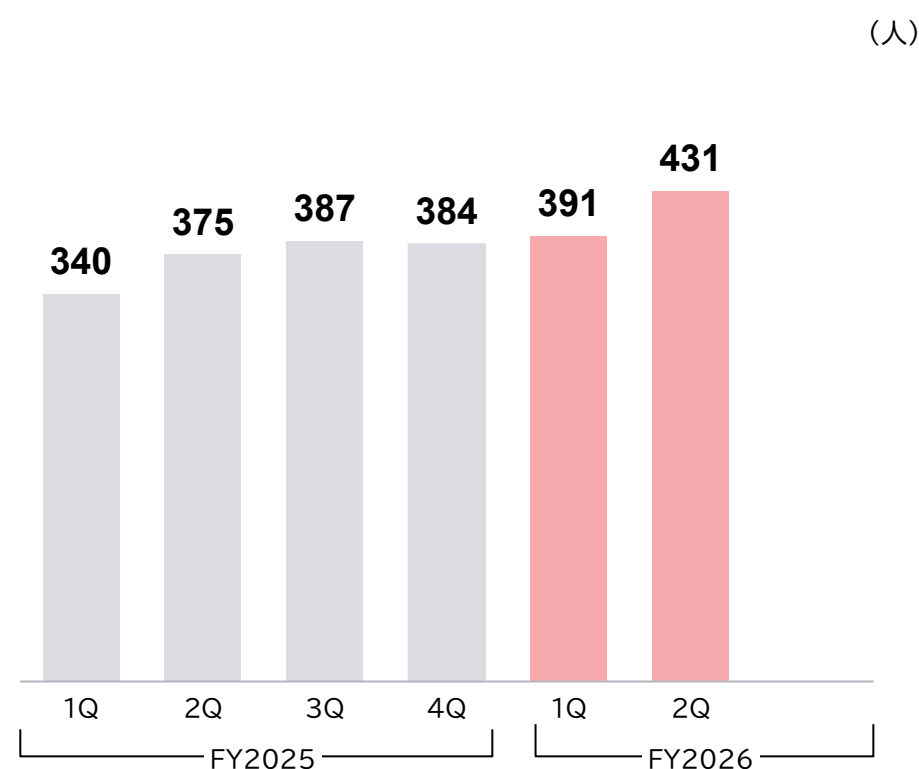
エンジニア数は、前期末比+47名(うち新卒38名)。中途採用の上期応募数は前年同期比で約1.3倍に拡大しているが、AI時代の本格到来を見据えて、採用の一時抑制や選考基準見直し等を期中に行った結果、2Q末のエンジニア数は期初予想の年度末エンジニア数470名対比では△39名と当初計画ピッチを下回る。

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)

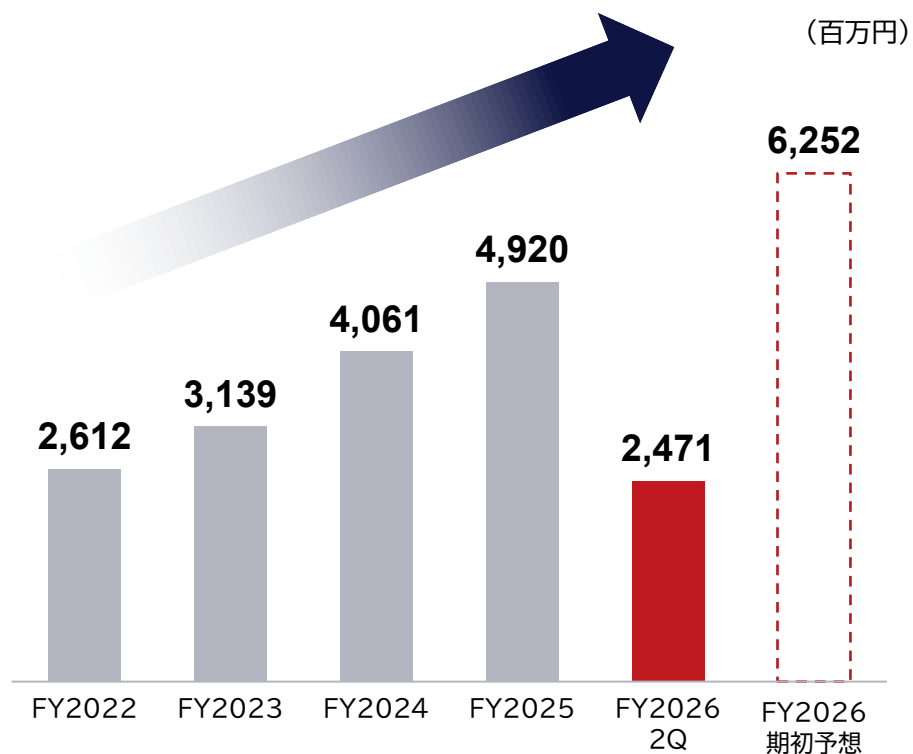
四半期エンジニア数(単体)※の推移



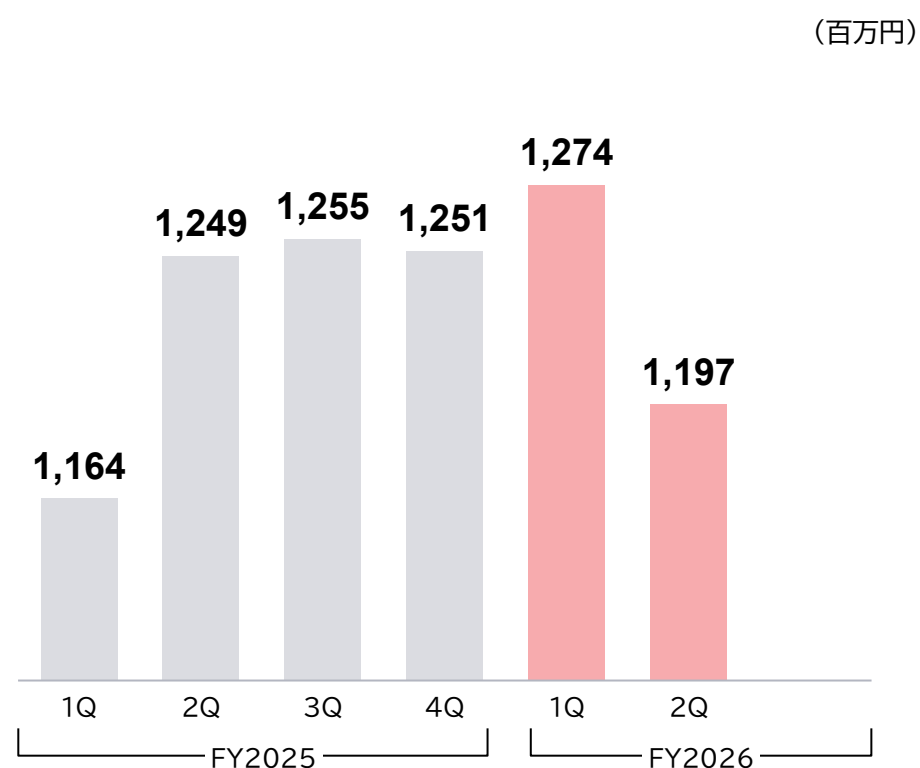
※製造部門の事務・営業専門職を除いたエンジニア・コンサルタント等専門人材の期末人数(単体)

AI専門部署への更なる人員シフトに伴う案件稼働人員数減少。加えて一部大口案件の終了・縮小とその代替えとなる大口案件の開始時期遅れが発生したこと等から、前年同期比で2Q稼働率が大幅に低下し、売上高は2,471百万円と前年同期比+2.4%にとどまる。

売上高の推移



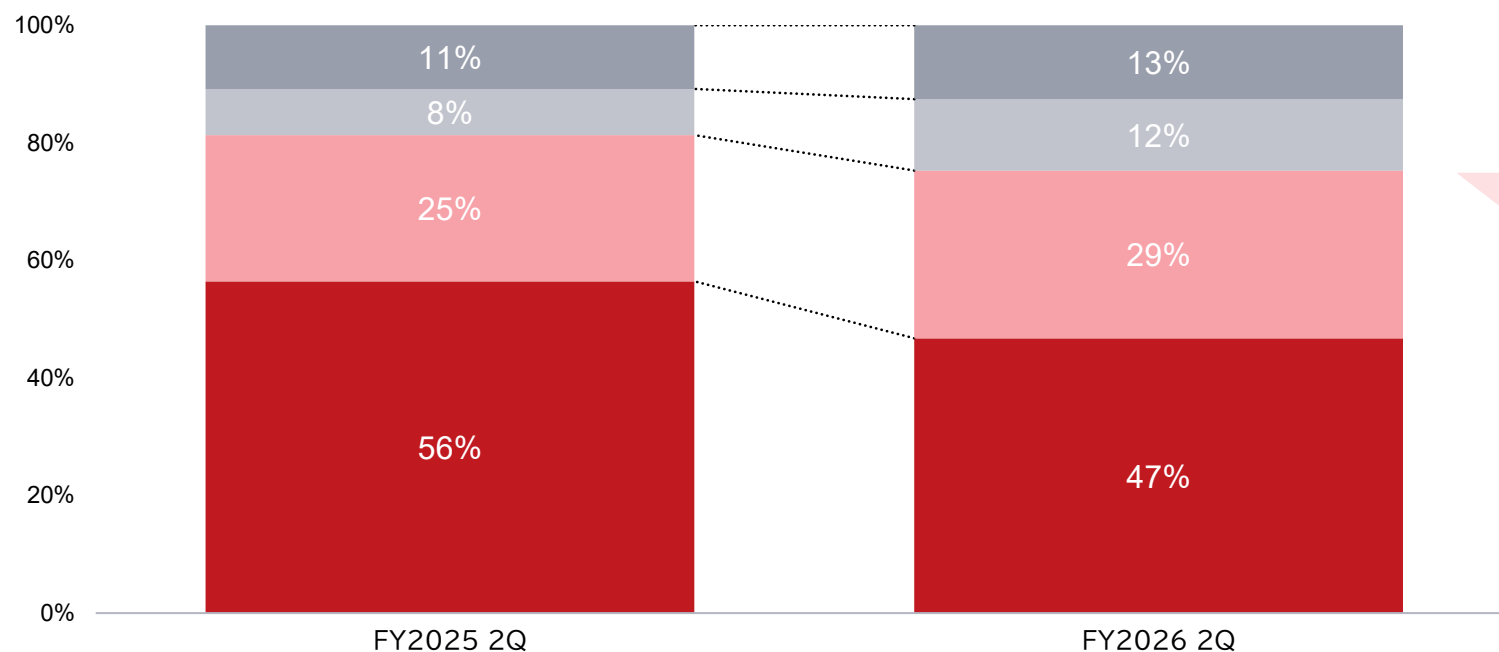
四半期売上高の推移



大口取引先案件の縮小・開始時期延期等の影響もあり、国内単体で半期売上高20百万円以上の売上割合は約75%に低下。

売上高 取引金額階層別割合（単体）

■ 50百万円～ ■ 20～50百万円 ■ 10～20百万円 ■ ～10百万円

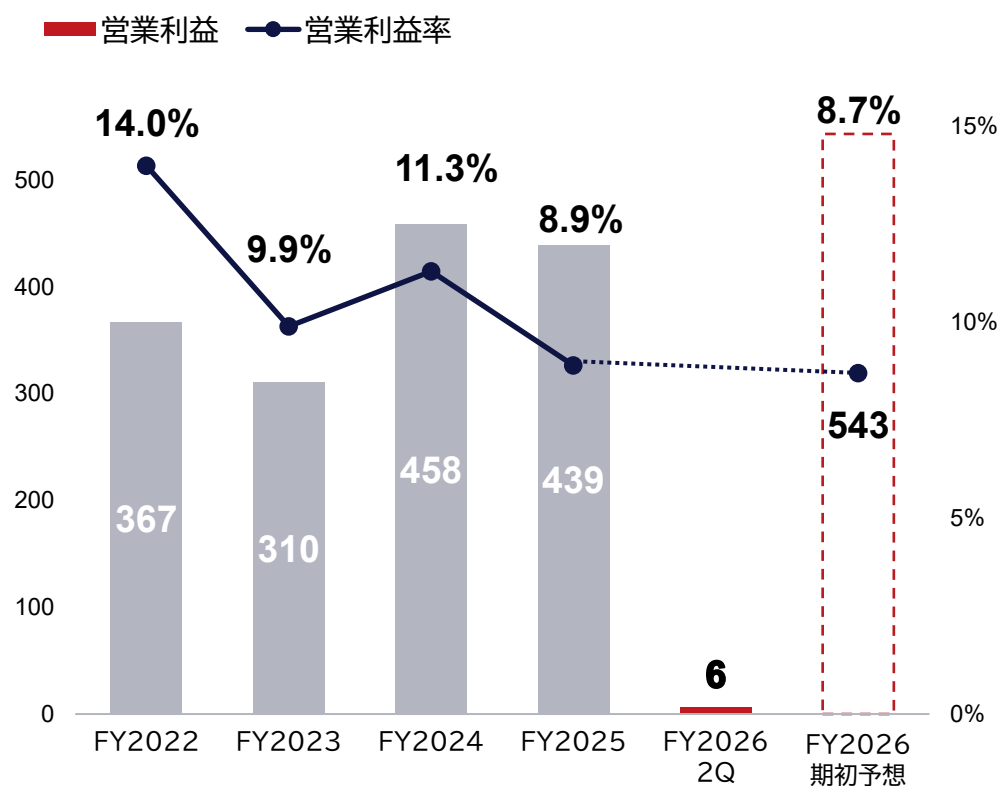


半期20百万円以上の売上割合

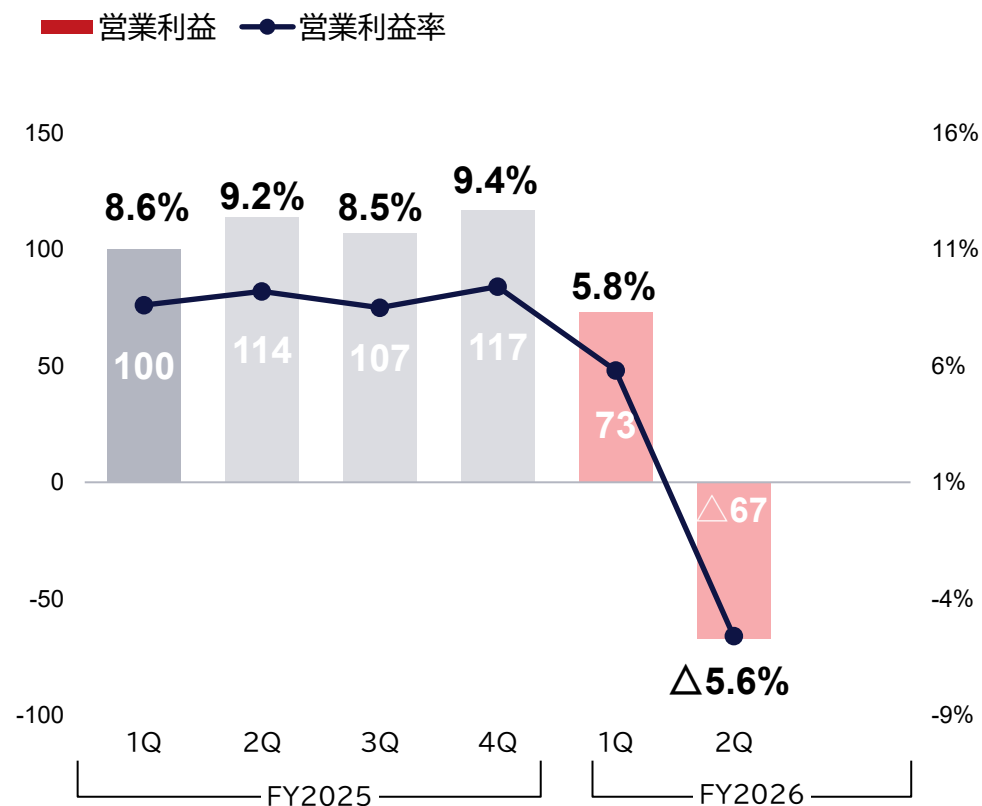
約**75%**

人員増加・賃上げに伴う労務費・人件費の増加や株主優待費用の増加等により、営業利益は6百万円と前年同期比△97.0%の減益。

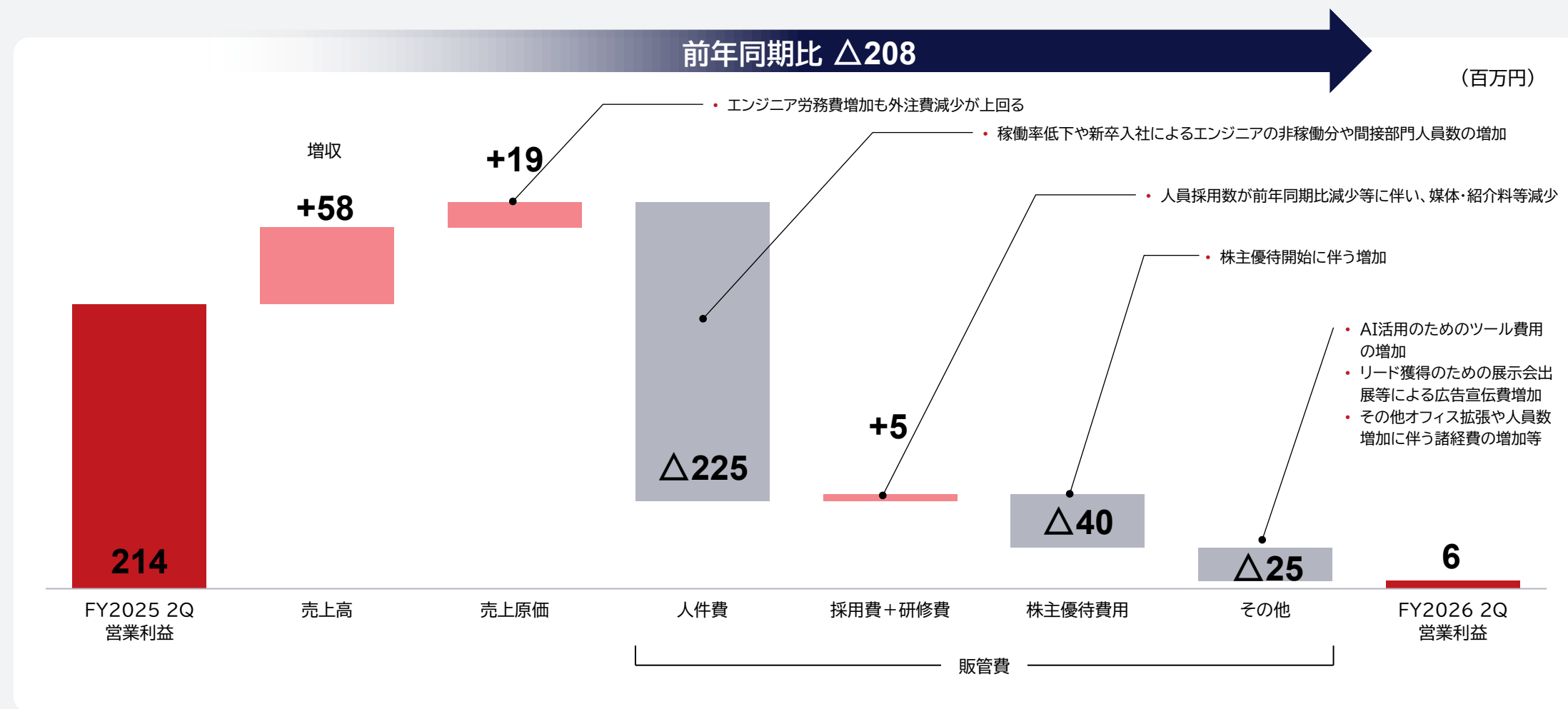
営業利益の推移



四半期営業利益の推移



増収分が少なかったため、外注費は削減も、新卒入社や賃上げに伴う労務費・人件費の増加や株主優待費用の増加等を補え切れず、営業利益は前年同期比△208百万円。



主に総資産の減少等により、自己資本比率は68.3%。

(百万円)		2025年12月期	2026年12月期 2Q	増減額
資産合計		2,927	2,854	△73
流動資産		2,429	2,357	△71
固定資産		498	496	△1
負債合計		959	902	△56
流動負債		838	795	△42
固定負債		120	106	△13
純資産		1,967	1,951	△16
総資産		2,927	2,854	△73
参考	現金及び預金	1,462	1,425	△36
	自己資本比率	67.2%	68.3%	+1.1pt

03 – 2026年12月期 業績予想の修正

エンジニアの採用方針変更に伴い、エンジニア数の増加ピッチが低下。3Q以降は徐々に回復を見込むが、上期の稼働率低下により売上高は5,323百万円(期初予想比△929百万円、前期実績比+8.2%)を見込む。一部は経費削減で補うものの、減収分全てはカバーできず各段階利益に影響。

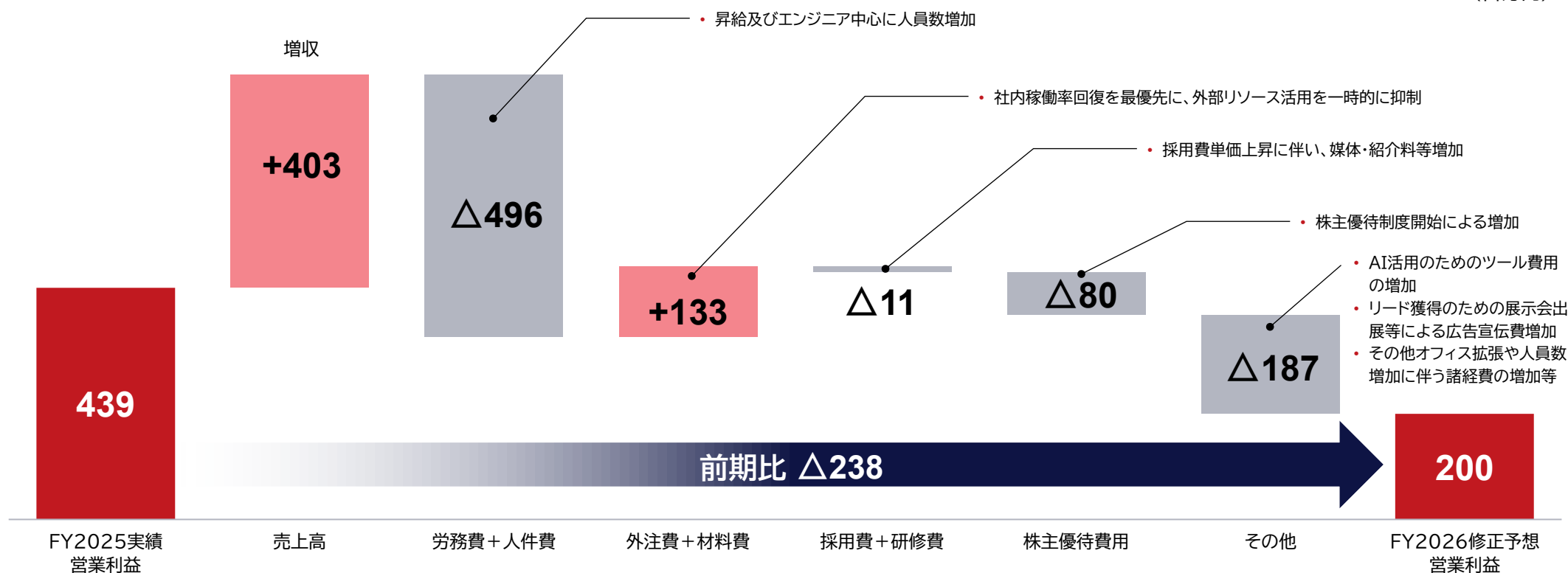
(百万円)	2025年12月期 (実績)	2026年12月期 期初予想 (2026/2/13公表)	2026年12月期 修正予想 (2026/8/14公表)	対期初予想比	
				増減額	増減率
売上高	4,920	6,252	5,323	△929	△14.9%
営業利益	439	543	200	△342	△63.1%
(%)	8.9%	8.7%	3.8%	△4.9pt	—
経常利益	447	535	199	△336	△62.8%
(%)	9.1%	8.6%	3.7%	△4.8pt	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	290	317	99	△217	△68.7%
(%)	5.9%	5.1%	1.9%	△3.2pt	—

前提等

- 採用方針変更等により、エンジニア数(単体)は55名増加の439名を目指す
- 採用選考方針によりエンジニア数増加ピッチは低下するものの、引き続き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・研修費等に積極投資
- AIの社内展開をさらに加速すべくAIツール費用へも積極投資
- 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80百万円を見込む

人員増加に伴う労務費・人件費や諸費用増加に加えて、株主優待費用やAI投資増加等を増収分と外注費削減だけで補いきれず、営業利益は前期比△238百万円を見込む。

(百万円)



04 – 株主優待制度

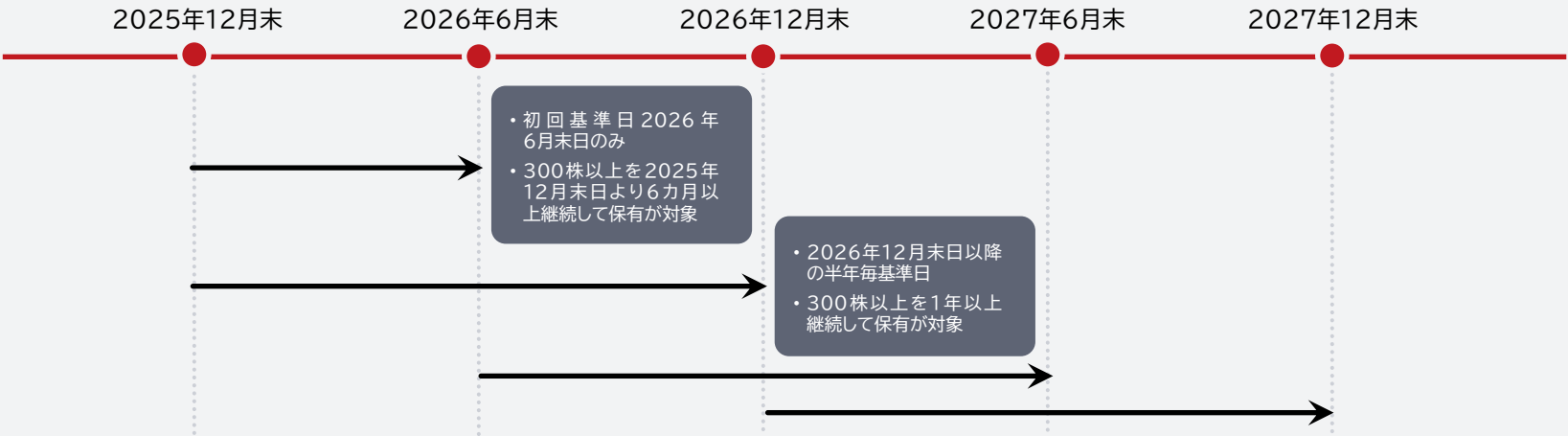
株主還元として株主優待制度を新設。対象の株主様に対して、初回基準日を2026年6月末日として、以降半年の基準日毎に50,000円分(年2回合計最大100,000円分)のデジタルギフト®を贈呈。

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 (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

※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



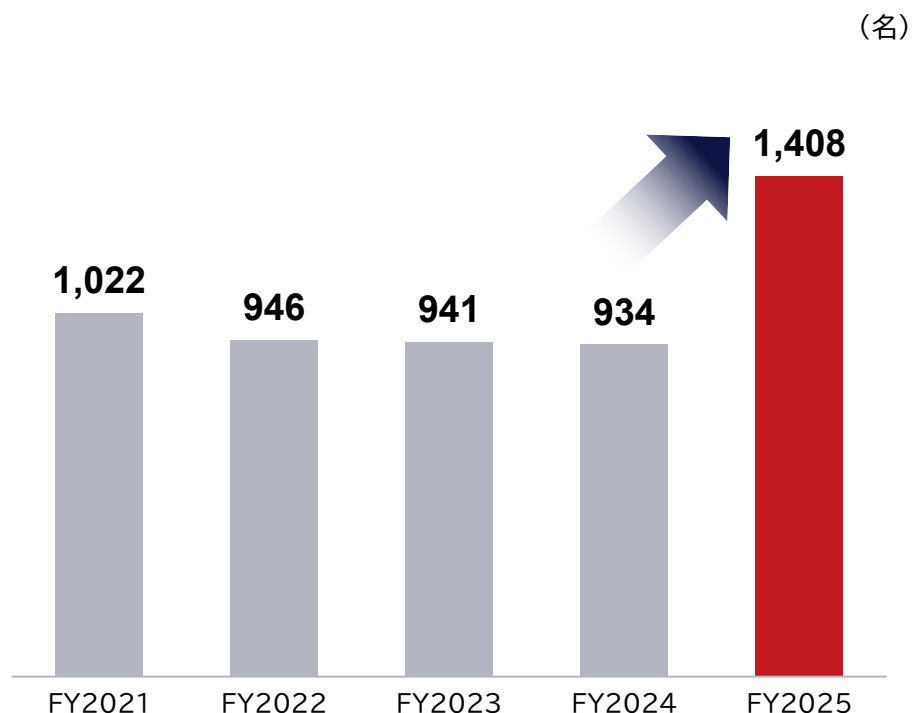
詳細については、2025年11月14日公表の適時開示資料「株主優待制度の導入に関するお知らせ」をご確認ください。

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80百万円を見込むが、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28%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修正予想
株主優待費用

80 百万円

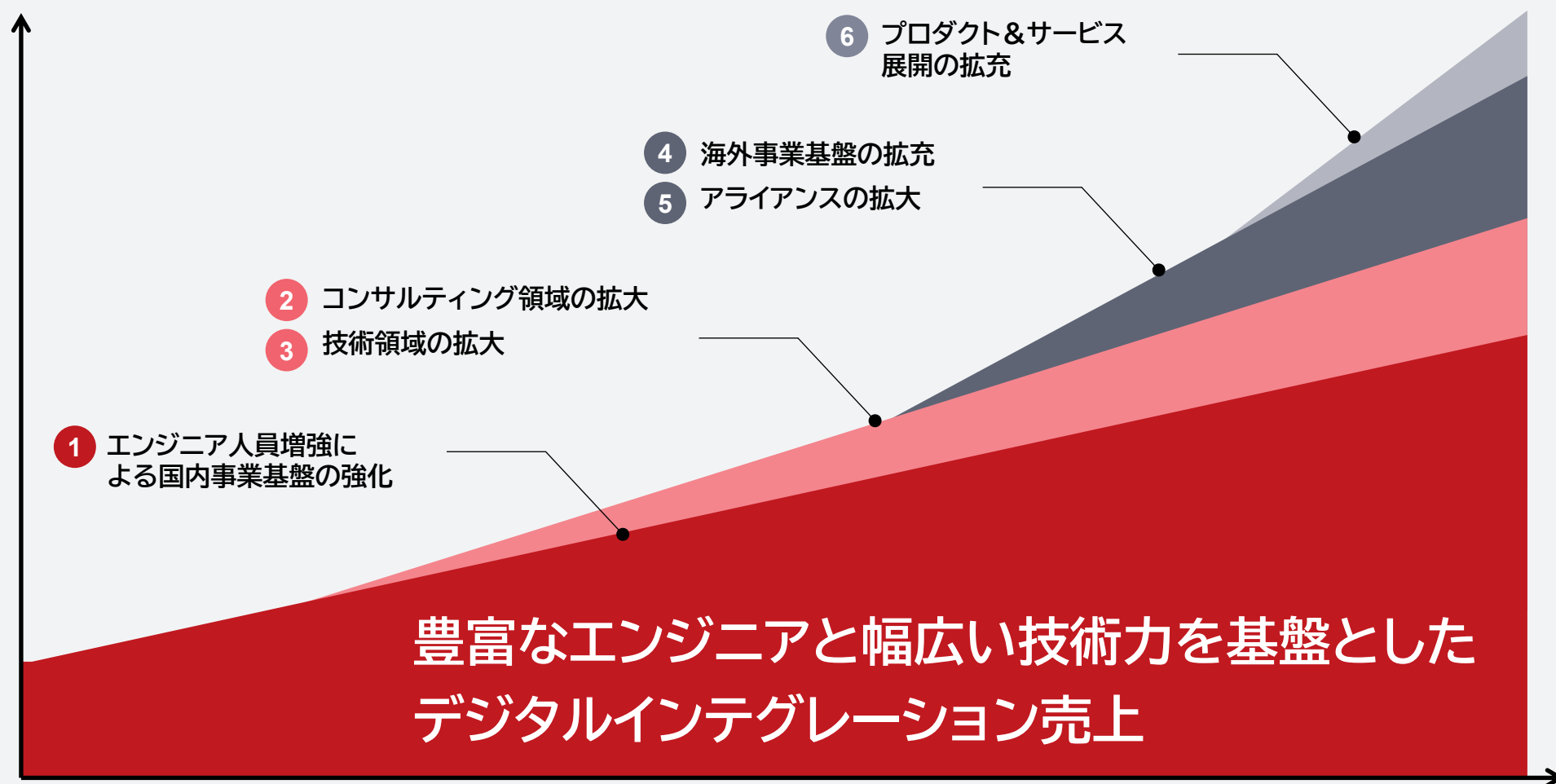
FY2025実績
親会社株主に帰属する
当期純利益

290 百万円

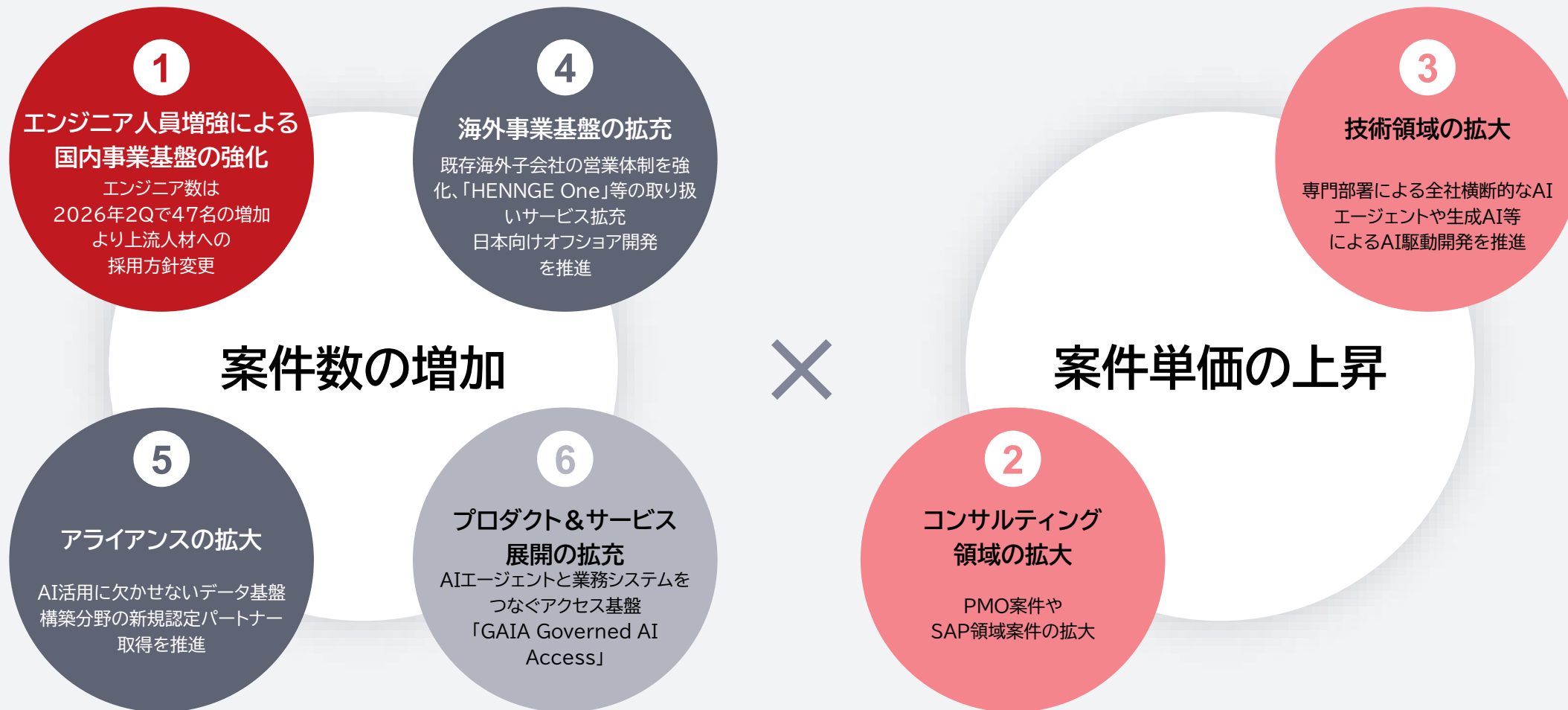
= 28%

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。

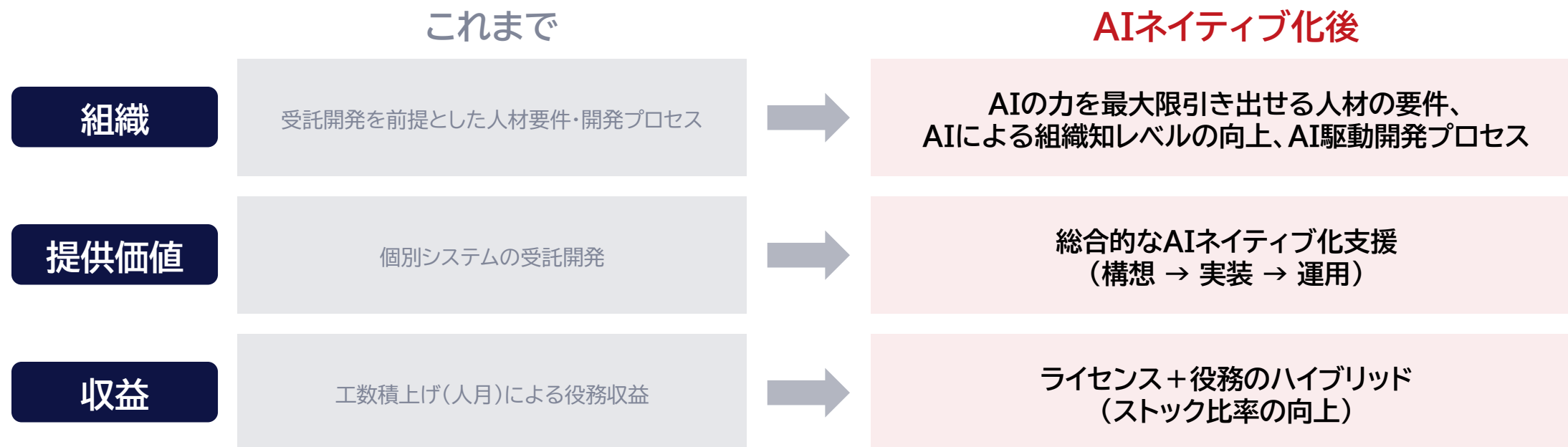


6つの戦略で案件数の拡大と単価上昇の双方に対しアプローチし、持続的な高成長と収益性の向上を目指す。



インテグレーターに求められる提供価値は変化していく。

他社に先駆け、組織・提供価値・収益構造を同時に組み替え、AIが組織と事業に有機的に組み込まれた「AIネイティブ」な会社としての準備を進めてきた。



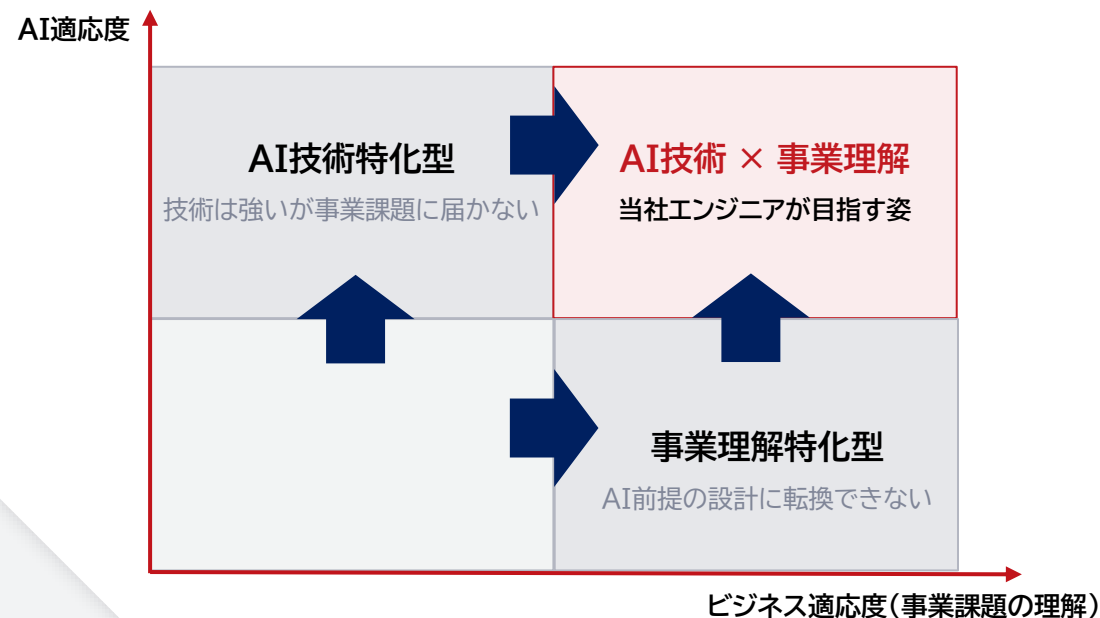
2026年12月期の上期は、**投資と仕込みの半期**。

コストが先行する一方で、先行指標となるパイプライン/AI関連案件比率やプロダクト開発(GAIA)はすでに動き始めている。

AI時代の到来に伴い、AI適応度とビジネス適応度を重視したうえで、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。

当社エンジニアが目指す姿

- ・事業課題・背景を構造化して理解できる（ビジネスエンジニアとしての能力）
- ・AI活用を前提に設計・開発が行える（概念化・構造化・言語化の能力）



採用/育成を強化する分野

AIの価値を
最大限引き出せる人材

- ・ビジネスエンジニア
- ・設計・レビュー能力の高いエンジニア
- ・高度専門知見を有するエンジニア

AIの価値を
世の中に実現させる人材

- ・Biz Dev
- ・セールス/プリセールス
- ・PM/PdM

その他教育制度の強化・拡充

- ・ビジネスエンジニア研修による新規ビジネスエンジニア輩出を積極推進
- ・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
2026年度上期は約170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

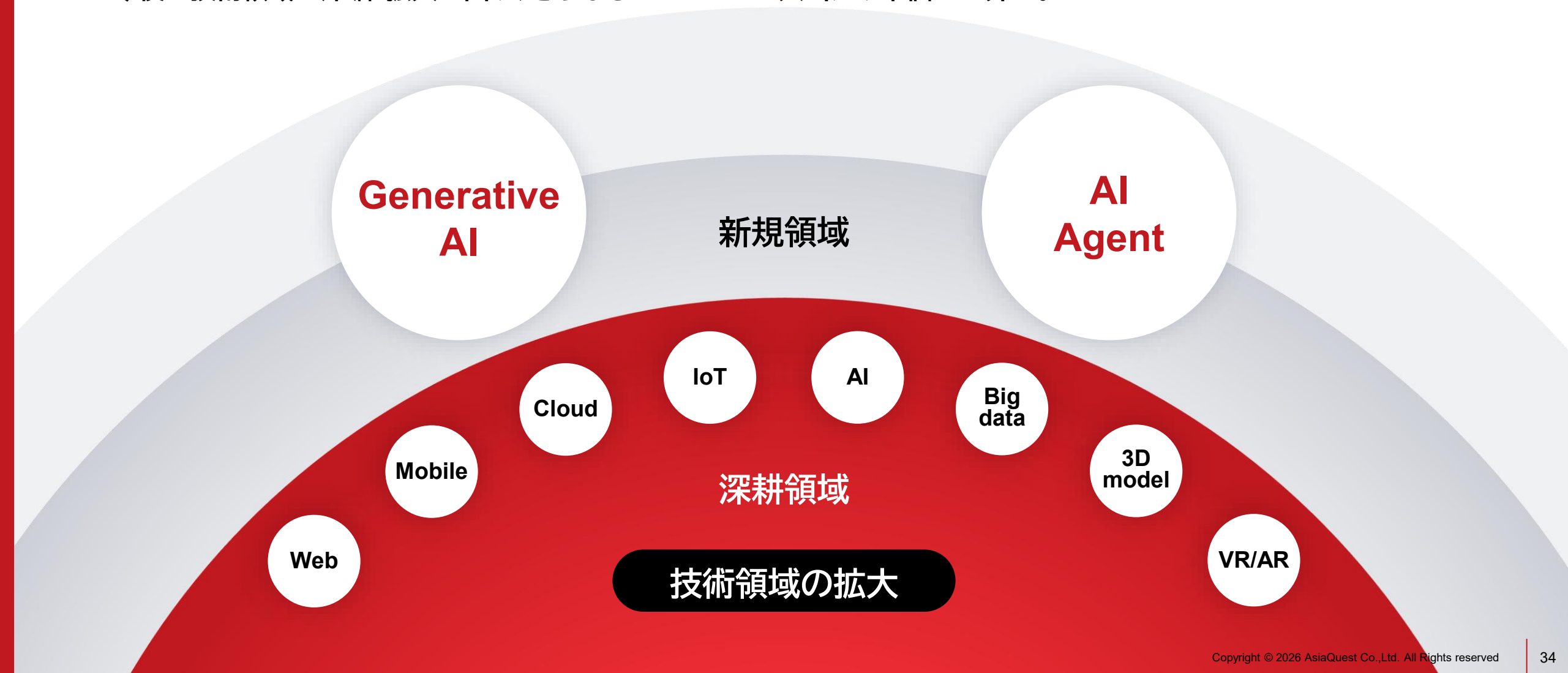


コンサル領域からアプローチすることで、新規領域開拓や上流工程領域を増やし単価上昇を実現する。
ニーズの高いPMO及びSAP領域の案件とコンサルタントを増加させていく。

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。



今後の市場環境変化に先んじて対応すべく、内部リソースの一部や外部ツール利用料等をAI投資へ振り向け
AI活用を起点とした営業活動により、2026年第2四半期のパイプライン創出額は計測開始以来最高額

2026年上期のAI投資

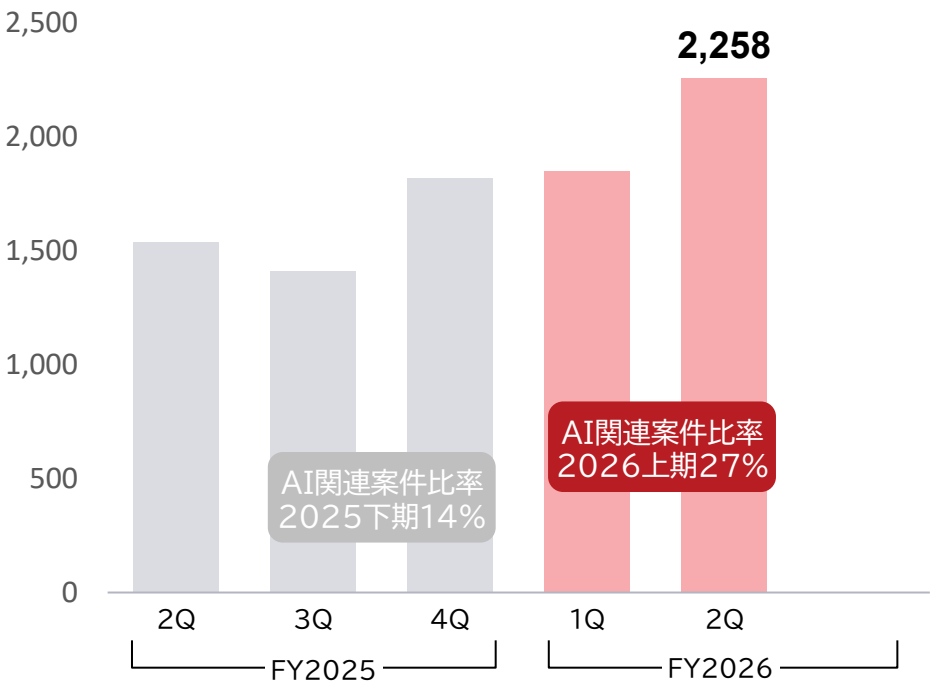
(百万円)

投資内容	投資額
AIプロダクト開発やAI駆動開発環境の整備推進※	86
AI活用による社内業務改善※	24
AI外部ツール利用料	16
合計	126

※当社グループ内のリソース投入であり、投資額は標準単価の160万円で計算

パイプライン創出金額・AI関連案件比率の推移

(百万円)

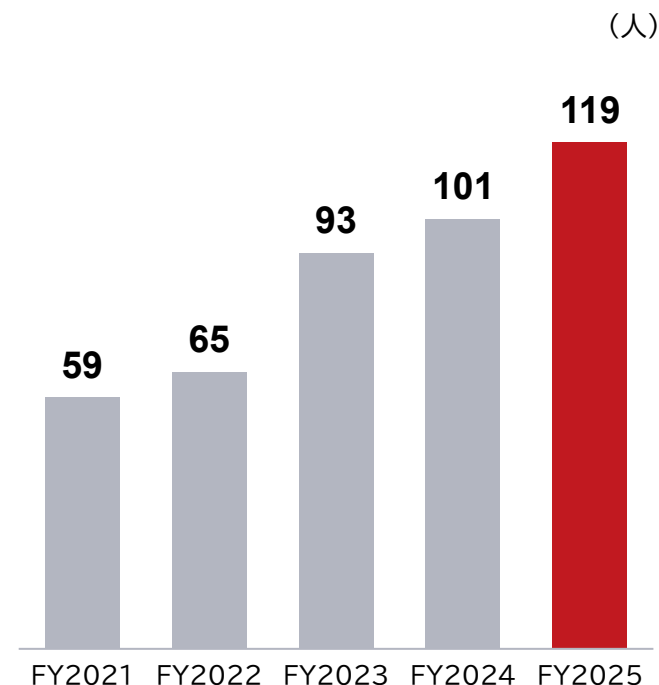


※FY2025 2Qより計測開始

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	- 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

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。

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

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



Google Cloud
Partner

EC / MA・CRM / CMS

HubSpot

CAD / 3D・BIM / CIM

AUTODESK
Platform Services Certified Partner

データ基盤

snowflake

databricks

prime
Number



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

直近では、特定のAIモデルや製品に依存しない中立なAIエージェントと業務システムをつなぐアクセス基盤となる「GAIA Governed AI Access」をリリース。

今後も機能追加を図るとともに、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し、ストック収益積み上げを目指す。



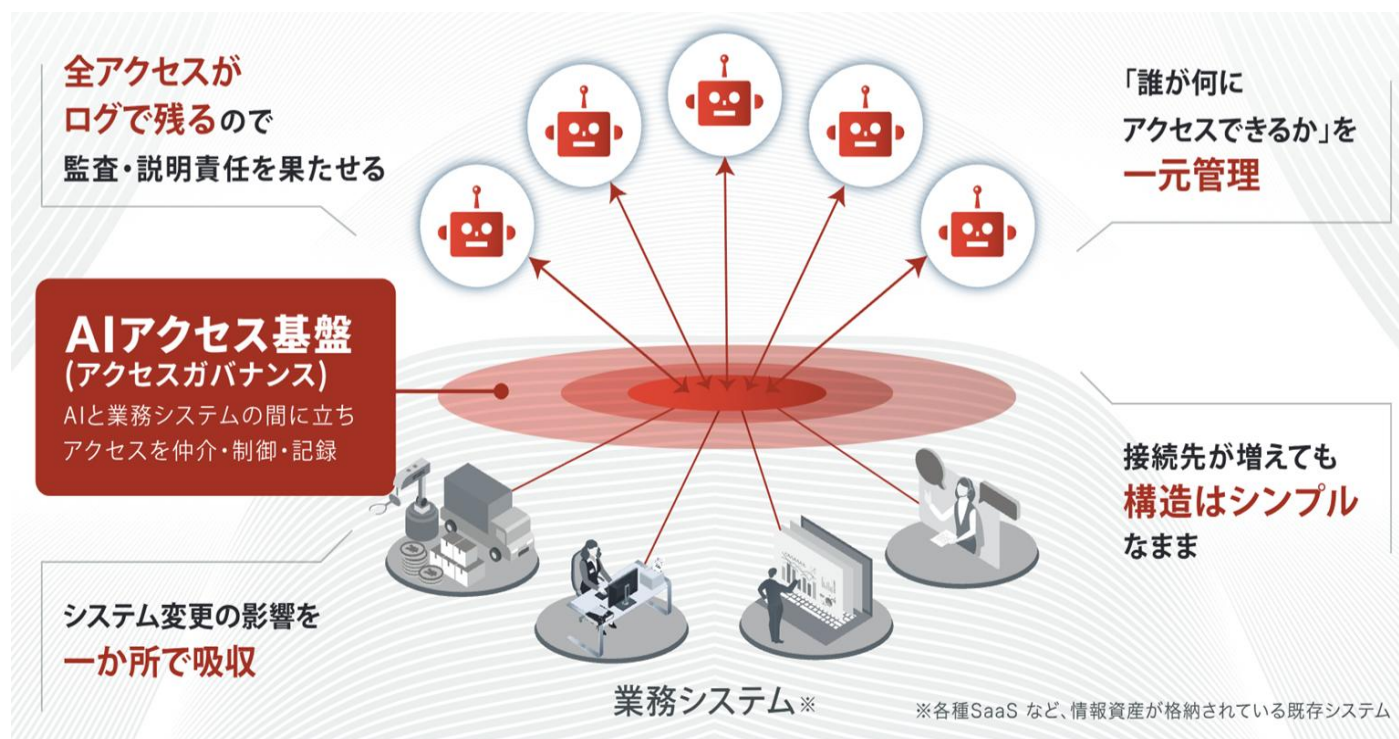
AI駆動開発により、当社の強みである「事業課題の発見力」を、売り切りのサービスから積み上がる知財へ変換

- **プロダクト提供のハードルが構造的に低下**
— AI駆動開発により、従来は専業ベンダーの領域だったプロダクト開発が、ビジネスエンジニア集団である当社の射程に入った
- **「事業課題 × 解決策」を知財として蓄積**
— 顧客の現場で得た知見を使い捨てるのではなく、再利用可能な資産として蓄積し、同種の課題を持つ顧客へ横展開する
- **ハイブリッド型モデルへの移行を開始**
— 一過性のプロフェッショナルサービス収益の上に、プロダクトのリカーリング収益を積み上げ、収益の継続性と利益率を同時に引き上げる



GAIA Governed AI Accessの提供開始

AIが一般論しか返さないのは、AIの性能の問題ではなく、社内の情報にAIが届いていないから。
GAIAは、基幹システム・SaaS・図面や文書に、使う人の権限のままAIを届ける基盤。



GAIA一号ユーザーである弊社が実現している世界

神経伝達 —— 会社で起きていることを、知覚できるように
ダッシュボードは、決めた指標を映すものです。決めていなかったことは、そこに映りません。GAIAが基幹システムに加えて、チャットやメール、議事録といったコミュニケーションにまで接続されると、会社の中に神経網が行き渡ったような状態になります。
数字になる前の、やり取りや文書の中で起きている変化まで含めて、会社が自分の中で起きていることを知覚できるようになります。

縦横の複雑系分析 —— 単一指標では見いだせない

現場で起きていることは、1つの原因では説明できません。横(部門・システムをまたぐ)と縦(時間をさかのぼる)の両方をたどって初めて、因果の連鎖が見えます。

双方向の自動化 —— 分析で終わらせず、システムに戻す

多くの分析は「示唆」で終わり、そこから先は人の手作業に戻ります。GAIAの上でエージェントを動かせば、読むだけでなく、承認を経てシステム側へ書き戻すところまでを担わせることができます。

GAIAは顧客のAIネイティブ化を支える基盤であり、当社の収益をストック型へ転換する。

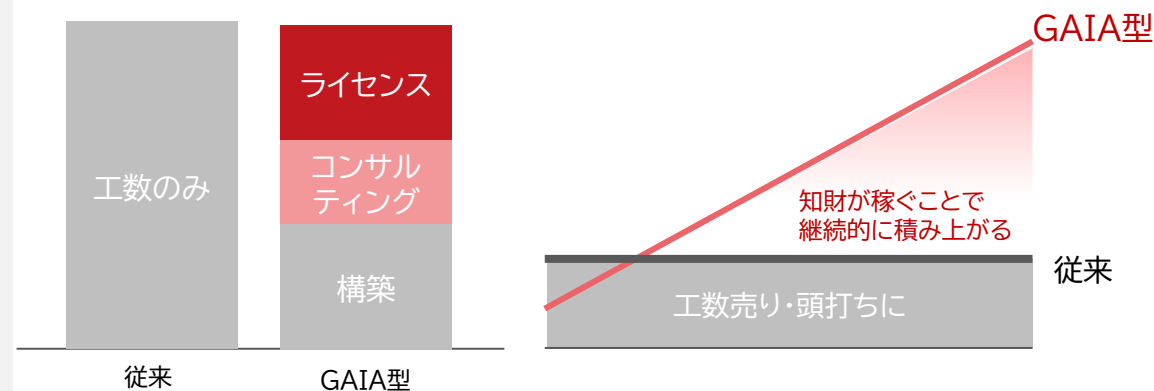
GAIAを核としたハイブリッドモデル



収益モデル

GAIAの料金体系

- ・年額ライセンス(固定) + 導入費用
- ・トークン等の従量費は顧客直課(BYO-LLM)



06 – Appendix

連結損益計算書

(千円)	2025年12月期 2Q	2025年12月期	2026年12月期 2Q
売上高	2,413,791	4,920,288	2,471,914
売上原価	1,256,621	2,519,456	1,236,705
売上総利益	1,157,170	2,400,832	1,235,208
販管費及び一般管理費	942,775	1,961,420	1,228,826
営業利益	214,395	439,411	6,382
営業外収益	1,568	11,073	5,026
営業外費用	5,073	2,945	1,201
経常利益	210,890	447,539	10,207
親会社株主に帰属する中間(当期)純利益又は親会社株主に帰属する中間純損失(△)	138,412	290,954	△10,455

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 2Q末
流動資産	2,218,522	2,429,017	2,357,440
現金及び預金	1,520,790	1,462,028	1,425,041
売掛金及び契約資産	614,773	844,010	821,019
固定資産	546,000	498,473	496,708
有形固定資産	288,071	290,113	281,882
無形固定資産	2,191	1,150	813
投資その他資産	255,738	207,209	214,012
資産合計	2,764,523	2,927,490	2,854,149
流動負債	930,577	838,794	795,881
買掛金	67,110	61,828	51,252
1年内返済予定の長期借入金	38,276	31,413	28,092
固定負債	145,095	120,783	106,977
長期借入金	134,575	103,162	87,810
純資産	1,688,851	1,967,912	1,951,290
負債純資産合計	2,764,523	2,927,490	2,854,149

連結キャッシュフロー計算書

(千円)	2025年12月期 2Q	2025年12月期	2026年12月期 2Q
営業活動によるキャッシュフロー	△53,069	72,409	20,069
投資活動によるキャッシュフロー	△59,353	△85,914	△37,086
財務活動によるキャッシュフロー	△25,970	△44,947	△19,964
現金及び現金同等物の増減額	△142,501	△58,762	△36,987
現金及び現金同等物の期末残高	1,378,289	1,462,028	1,425,041

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。

株式会社東海理化 様



AWS環境のログコスト可視化・最適化 運用基盤の継続的改善

コスト管理とガバナンス強化をご支援し、
安定した運用体制と継続的な改善を推進

AWSコスト増大という課題への、迅速かつ本質的な対応

東海理化様では、クラウド活用の進展に伴いAWSの利用規模が拡大する中、ログ管理サービスの「無期限保持」設定などにより、ログ蓄積・取り込み費用が月額数千ドル規模に達していました。単なるコスト削減にとどまらず、推奨される設計への見直しや、運用負荷を抑えつつ継続的に改善できる体制構築も求められる中、現状分析から改善提案・実装まで一気通貫で支援できるアジアクエストの「伴走体制」が決め手となり、ご依頼をいただきました。

AWS × SRE × ログ分析基盤 による運用改善の一気通貫支援

アジアクエストは、課金状況の調査から改善策の提示・実装まで一貫して担当。PL1名・SE2名の体制でお客様エンジニアと共同で設計・技術判断を進め、週次定例と進捗管理ツールによるリアルタイム共有で課題対応を実現しました。具体的には、①ログ保持期間を業務要件に合わせ14～30日へ最適化、②CloudWatch Logs IAクラスへの移行による取り込みコスト圧縮、③Step Functions+LambdaによるS3への自動転送基盤の構築、④Athena+Glueによるログ分析基盤の整備を一体で実施。コスト削減だけでなく、検索性向上による運用の利便性についても高く評価いただきました。

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天神1-14-18 天神ブリッククロス北棟14F 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(2026年6月末)
従業員数	当社単体514名 連結グループ633名 (2026年6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

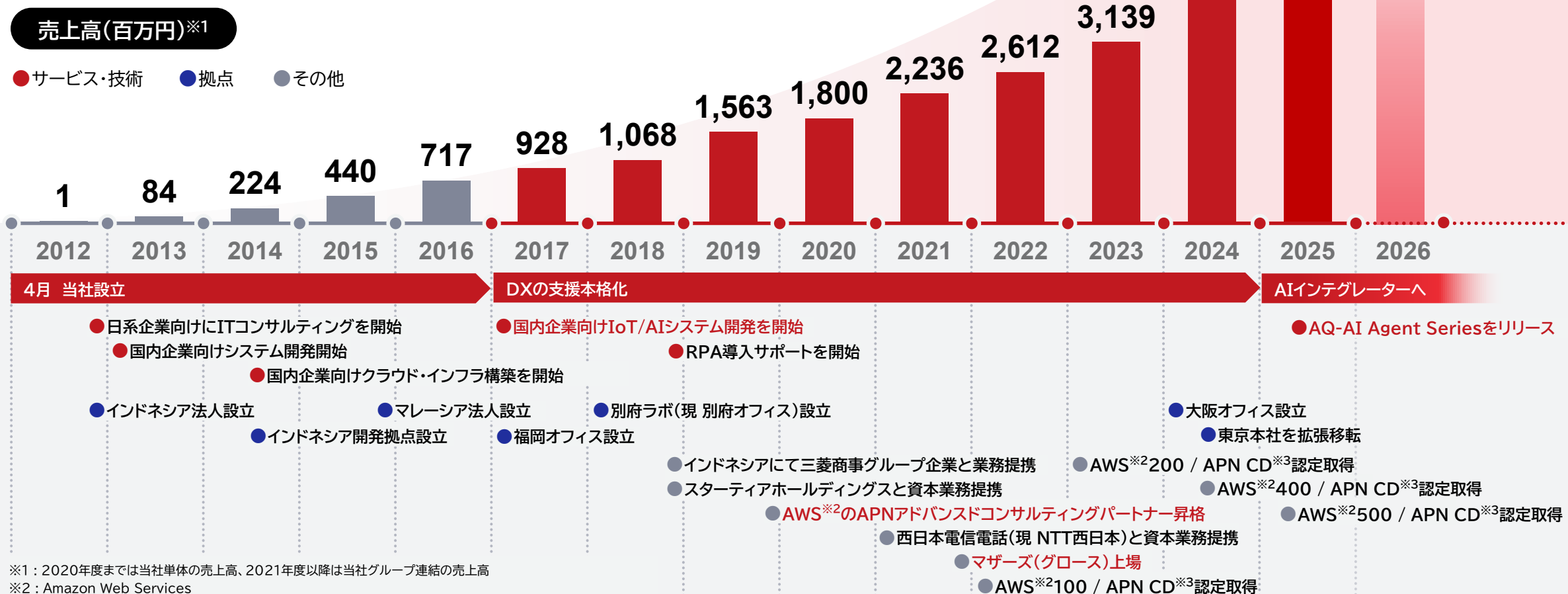
速く、強く、おもしろく Fast, Powerful, Exciting

「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