

# 2024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

2024年5月15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1四半期業績
  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

ホームページ <https://www.asia-quest.jp/>

資本金 410,158千円 (2023年12月末)

従業員数 325名 (2023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

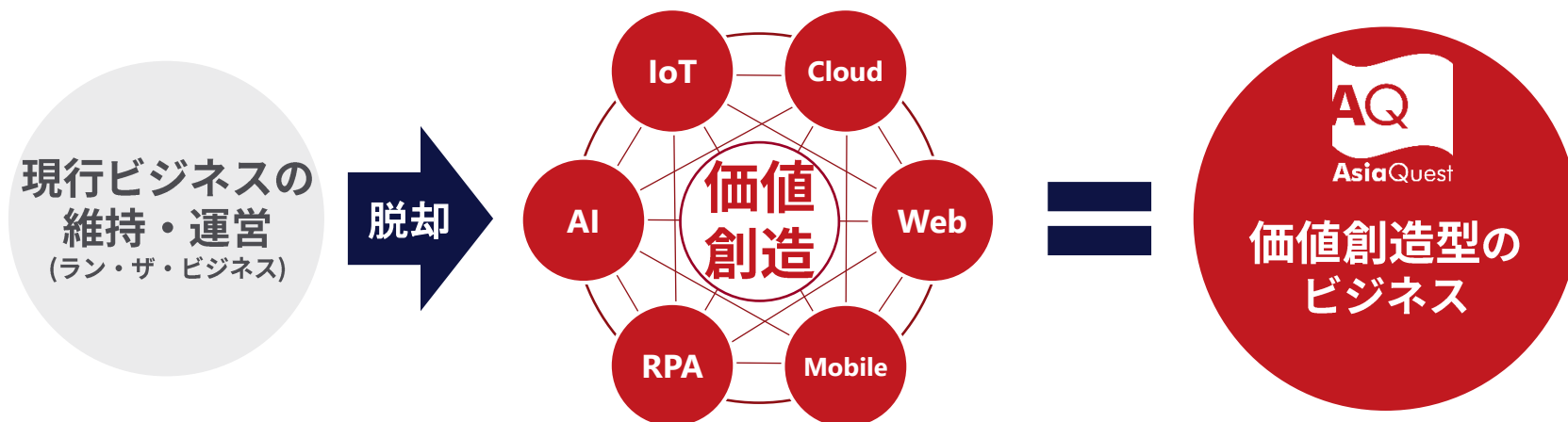
時代の変化の中に、無限の機会を見出し、  
そこに価値を提供していくこと

### Brand Slogan ブランドスローガン

**Pure Challenge with You**

# 事業内容～デジタルトランスフォーメーション事業

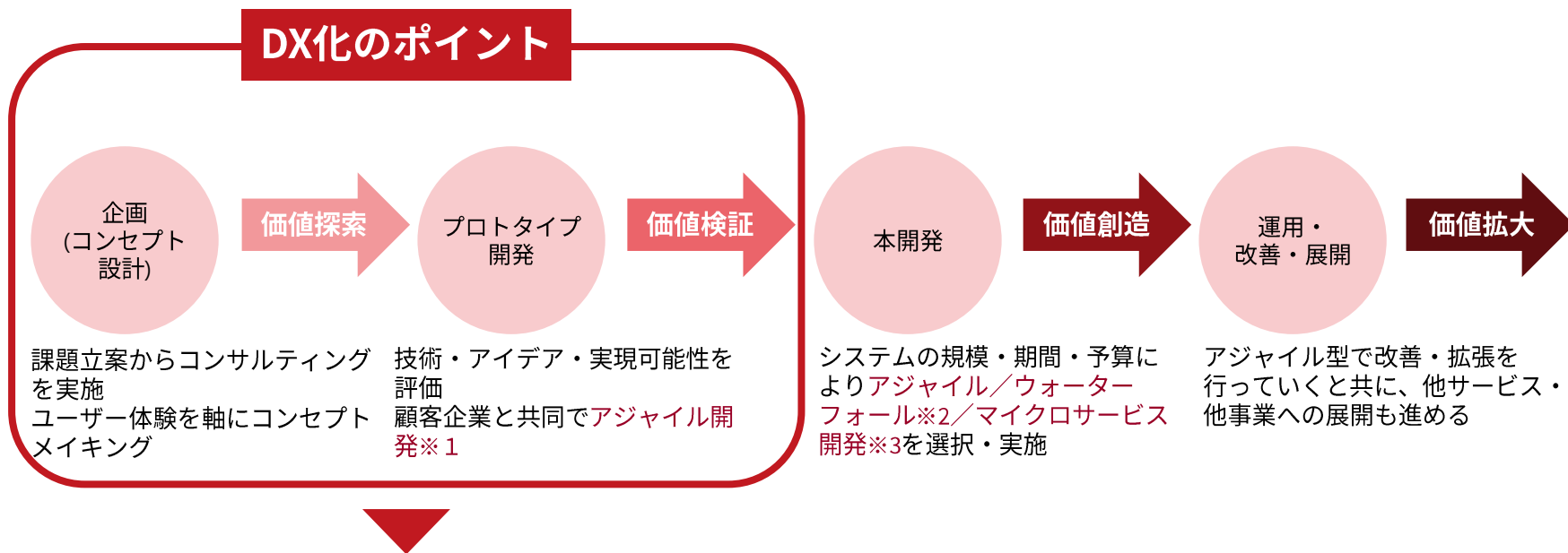
従来のITの領域を脱皮し、デジタル技術を活用した新しいSIサービスを展開



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

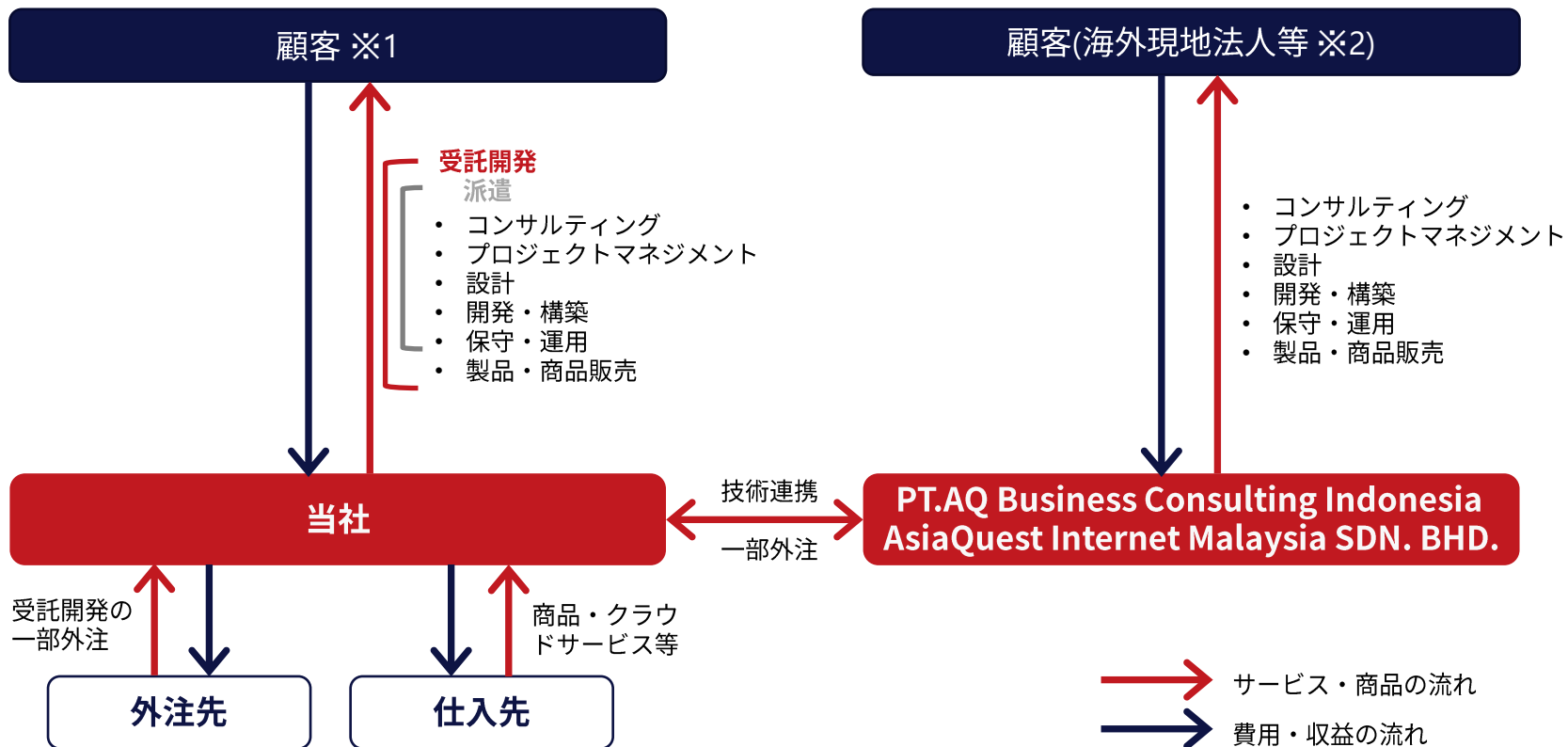
※1 迅速・柔軟な推進を実現する開発手法

※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

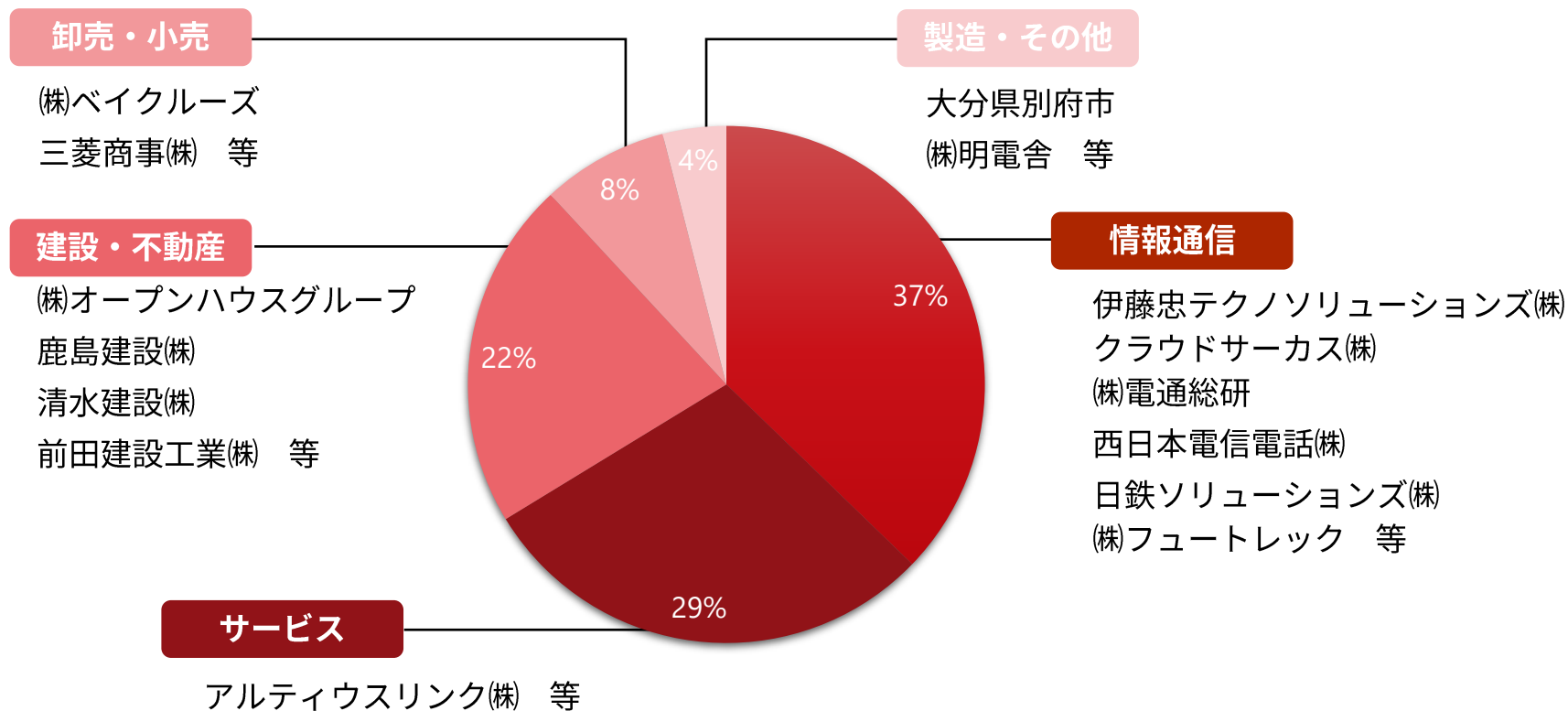
※2 日系企業の海外現地法人が中心



# 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

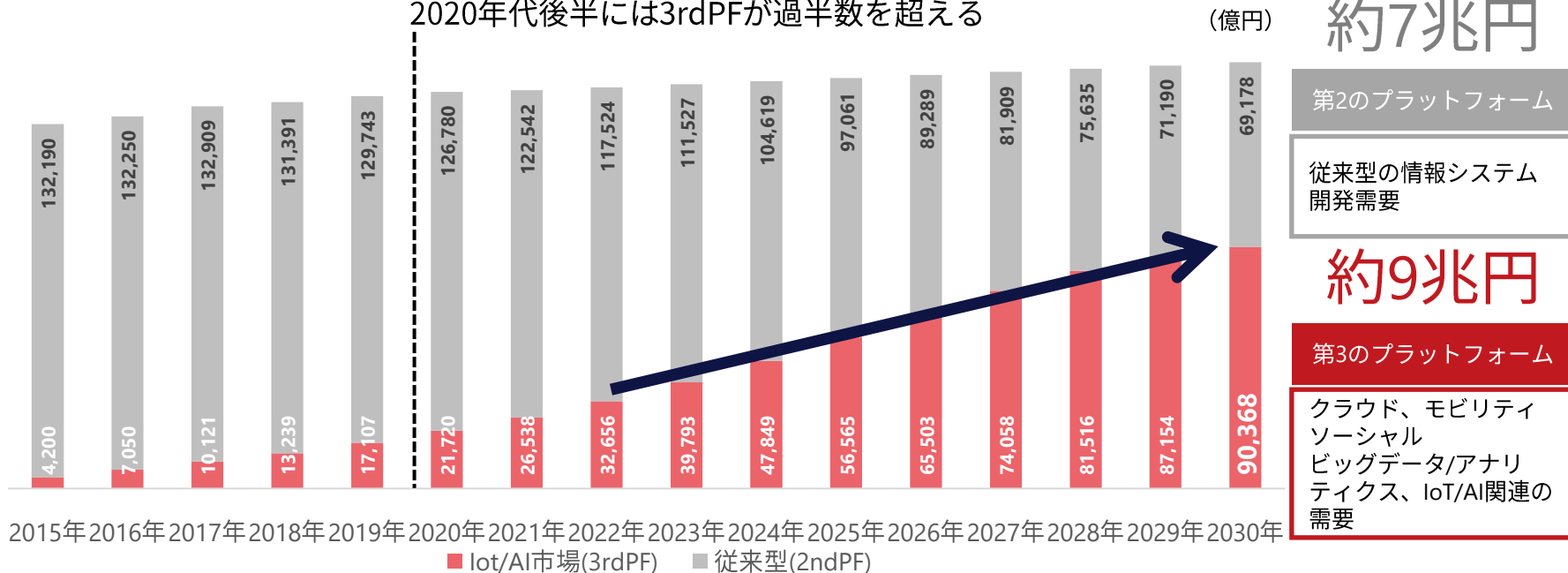
ITサービス市場は従来型のITサービス(2ndPF)から新しいIT投資(3rdPF)の時代に

## 【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

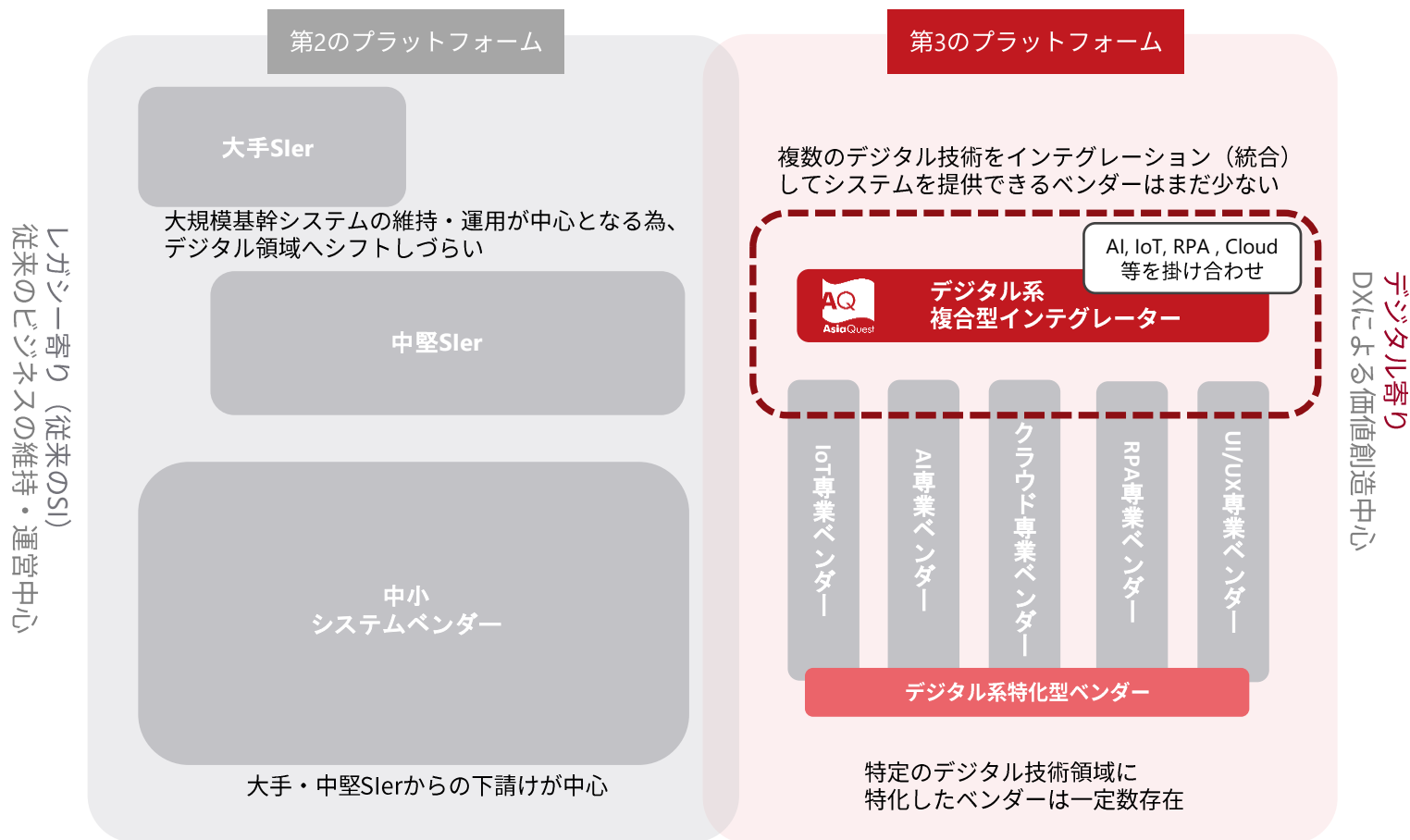
2020年代後半には3rdPFが過半数を超える



(出典) 経済産業省 『参考資料 (IT人材育成の状況等について) 』

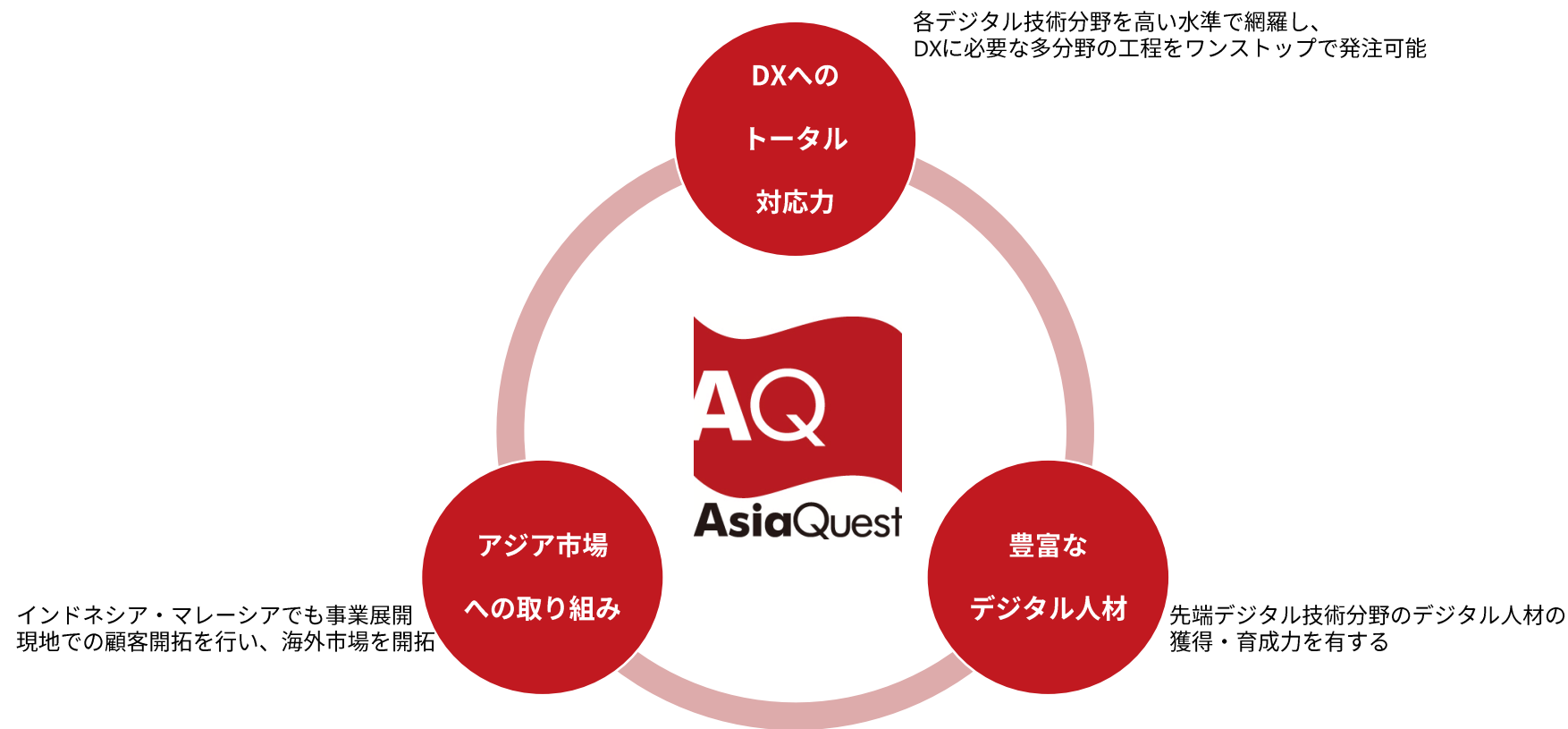
# SI市場におけるポジショニング

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1四半期業績

# 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

899 百万円

前年同期比 +18.2%

経常利益

128 百万円

前年同期比 +8.2%

営業利益

126 百万円

前年同期比 +5.8%

親会社株主に帰属する  
四半期純利益

82 百万円

前年同期比 +4.9%

# 2024年12月期 第1四半期 業績概況

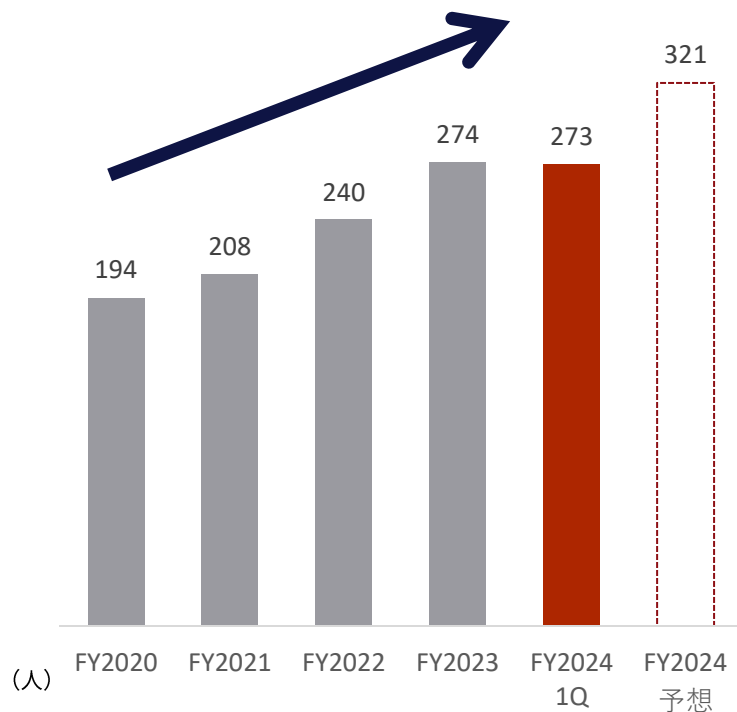
旺盛なDX案件の引き合いを背景に売上高は899百万円（前年同期比+18.2%）、営業利益は126百万円（同+5.8%）と前年同期比で増収増益

(百万円)	2023年12月期 1Q	2024年12月期 1Q	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	760	<b>899</b>	+138	+18.2%	4,022	22.3%
営業利益	119	<b>126</b>	+6	+5.8%	401	31.4%
(%)	15.7%	<b>14.0%</b>	△1.6pt	—	10.0%	—
経常利益	118	<b>128</b>	+9	+8.2%	398	32.1%
(%)	15.6%	<b>14.3%</b>	△1.3pt	—	9.9%	—
親会社株主に帰 属する四半期 (当期) 純利益	78	<b>82</b>	+3	+4.9%	266	31.0%
(%)	10.4%	<b>9.2%</b>	△1.2pt	—	6.6%	—

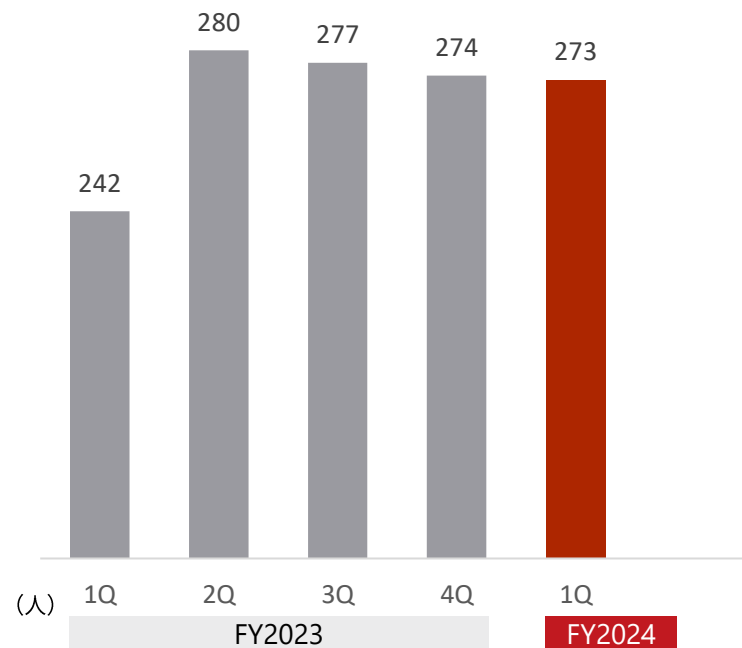
# エンジニア数の推移

エンジニア数の1Q実績は横ばいだが計画通り、2024/4/1入社の新卒は30名、中途は12名

### 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



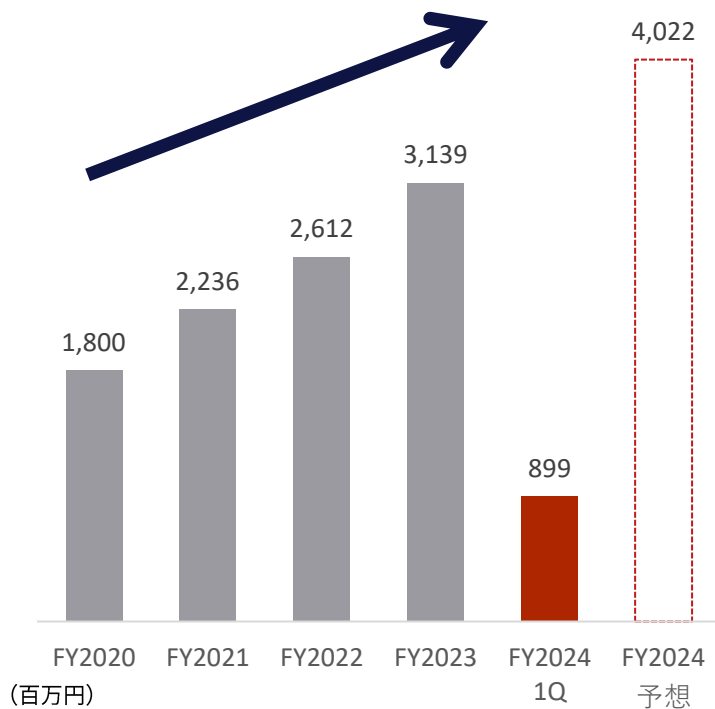
※製造部門の事務・営業専門職・上級管理職を除いたエンジニア・コンサルタント等専門人材の期末人数 (単体)



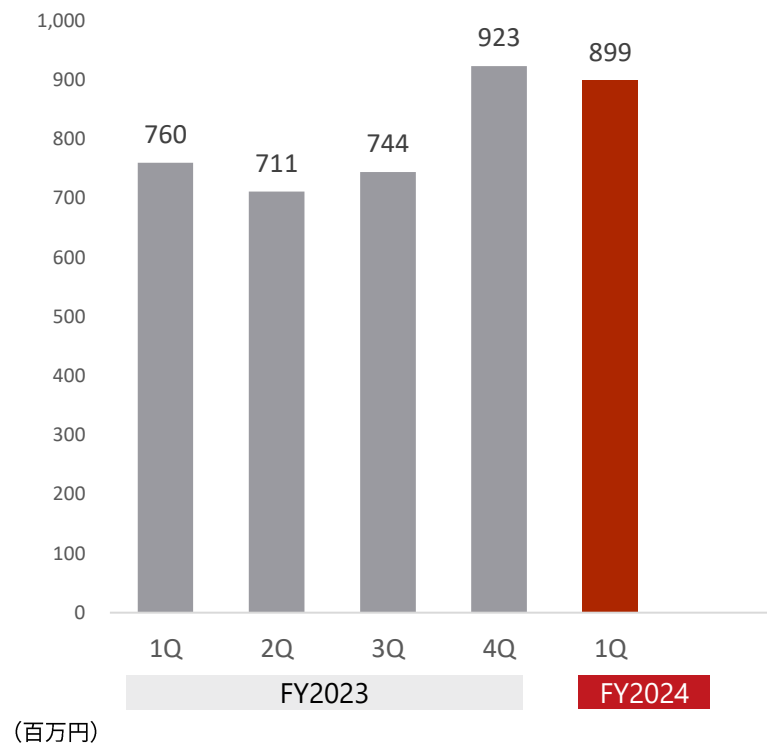
# 売上高の推移

2023新卒の成長に伴い、売上高も概ね計画通りの進捗。前年同期(2023/1Q)比18.2%増加。

## 売上高の推移



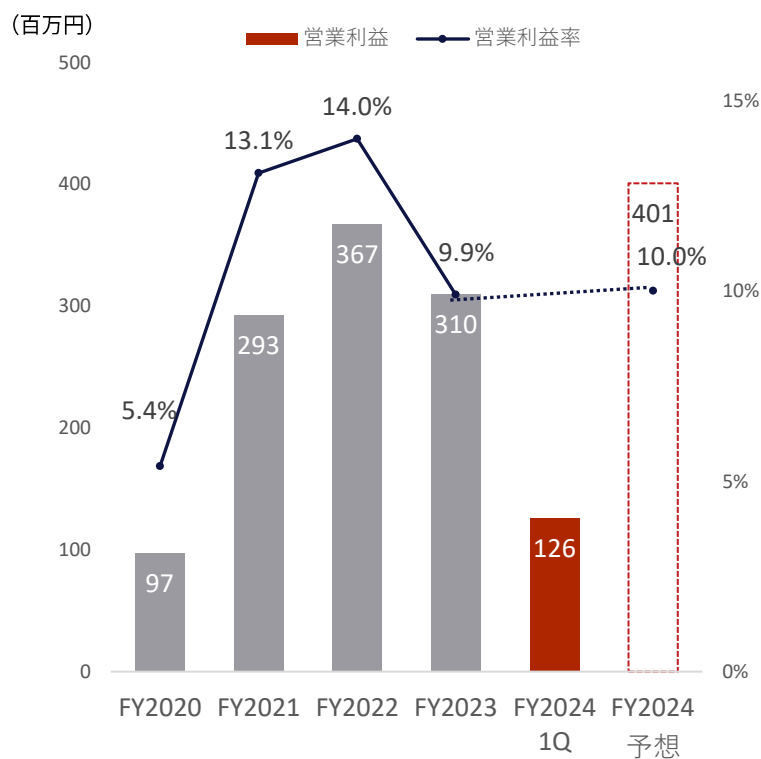
## 四半期売上高の推移



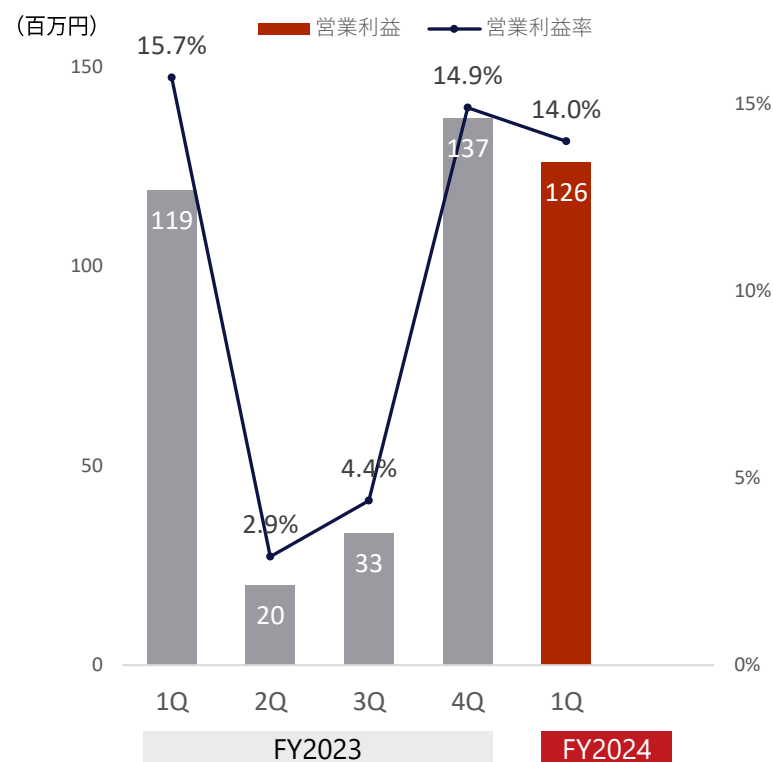
# 営業利益の推移

営業利益は、前年同期（2023/1Q）比5.8%の増益

## 営業利益の推移



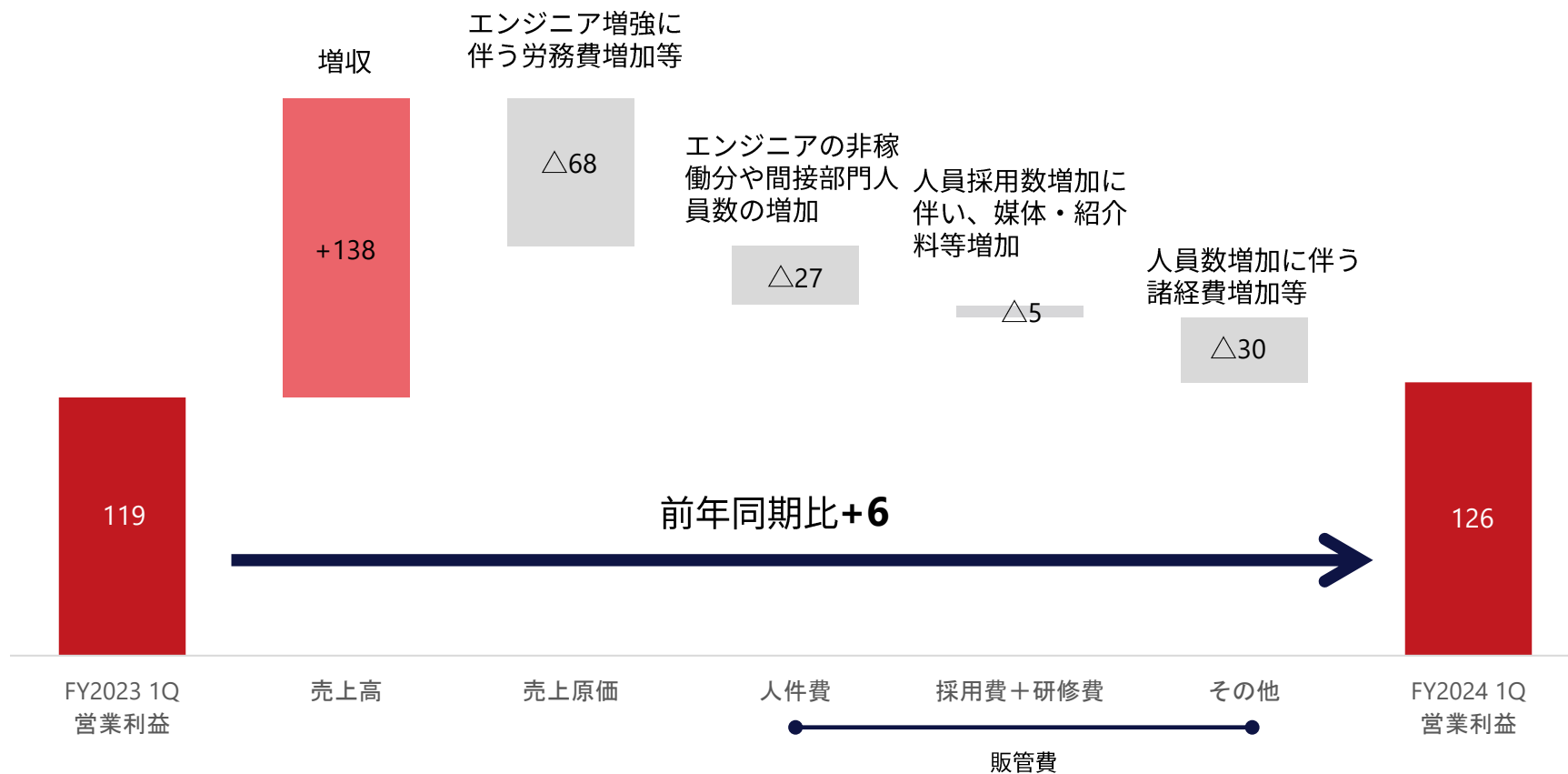
## 四半期営業利益の推移



# 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+6百万円

(百万円)



# 2024年12月期 第1四半期 連結B/S概要

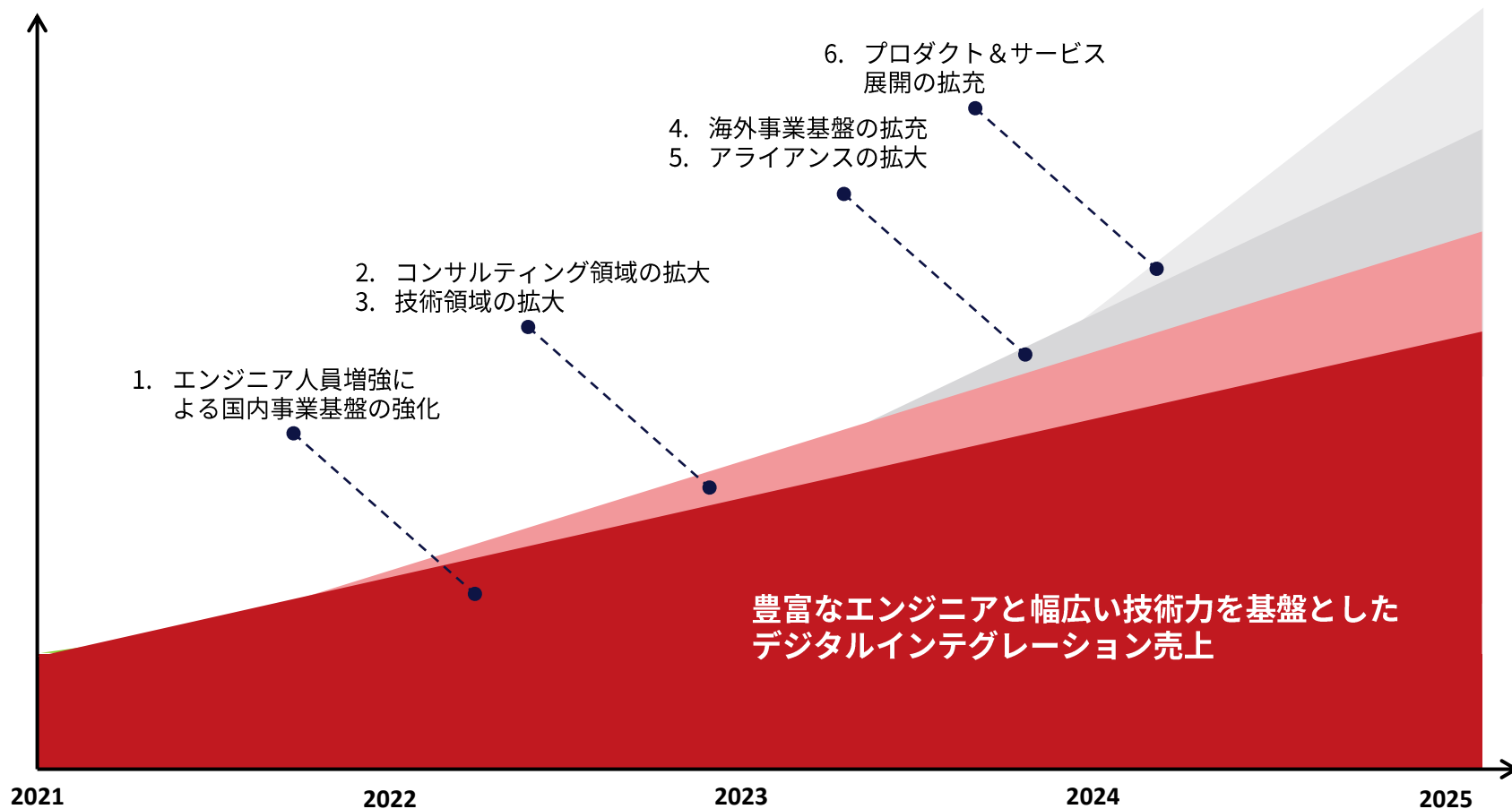
利益剰余金増加や減債進捗等により財務健全性向上、自己資本比率は64.3%

(百万円)	2023年12月期	2024年12月期 1Q	増減額
資産合計	2,262	<b>2,303</b>	+40
流動資産	2,123	<b>2,130</b>	+7
固定資産	139	<b>173</b>	+33
負債合計	864	<b>823</b>	△41
流動負債	599	<b>622</b>	+22
固定負債	265	<b>200</b>	△64
純資産	1,397	<b>1,480</b>	+82
総資産	2,262	<b>2,303</b>	+40
(参考)			
現金及び預金	1,517	<b>1,464</b>	△53
自己資本比率	61.8%	<b>64.3%</b>	+2.5pt

### 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

2024年4月入社のエ  
ンジニア数は新卒30名、  
中途12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

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

大阪オフィス開設

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1,500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

- 2023年度は延べ170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

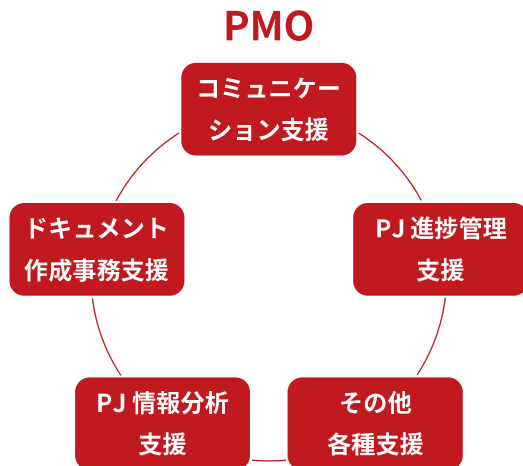
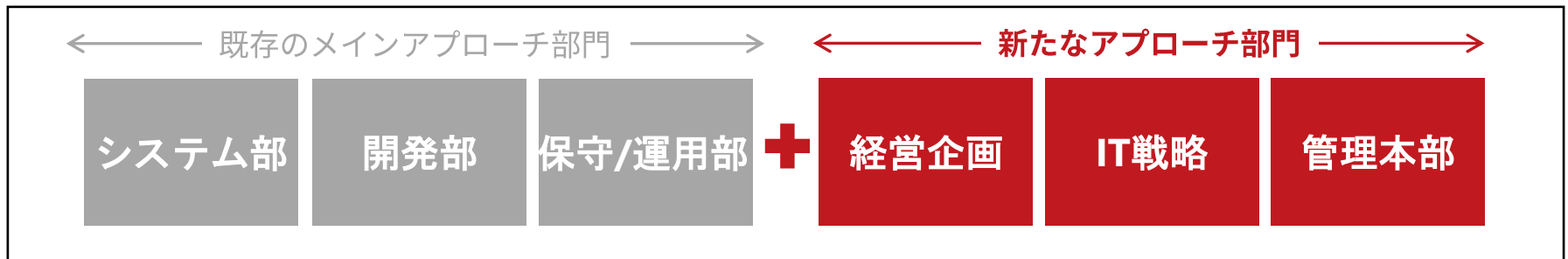


## 2.コンサルティング領域の拡大

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

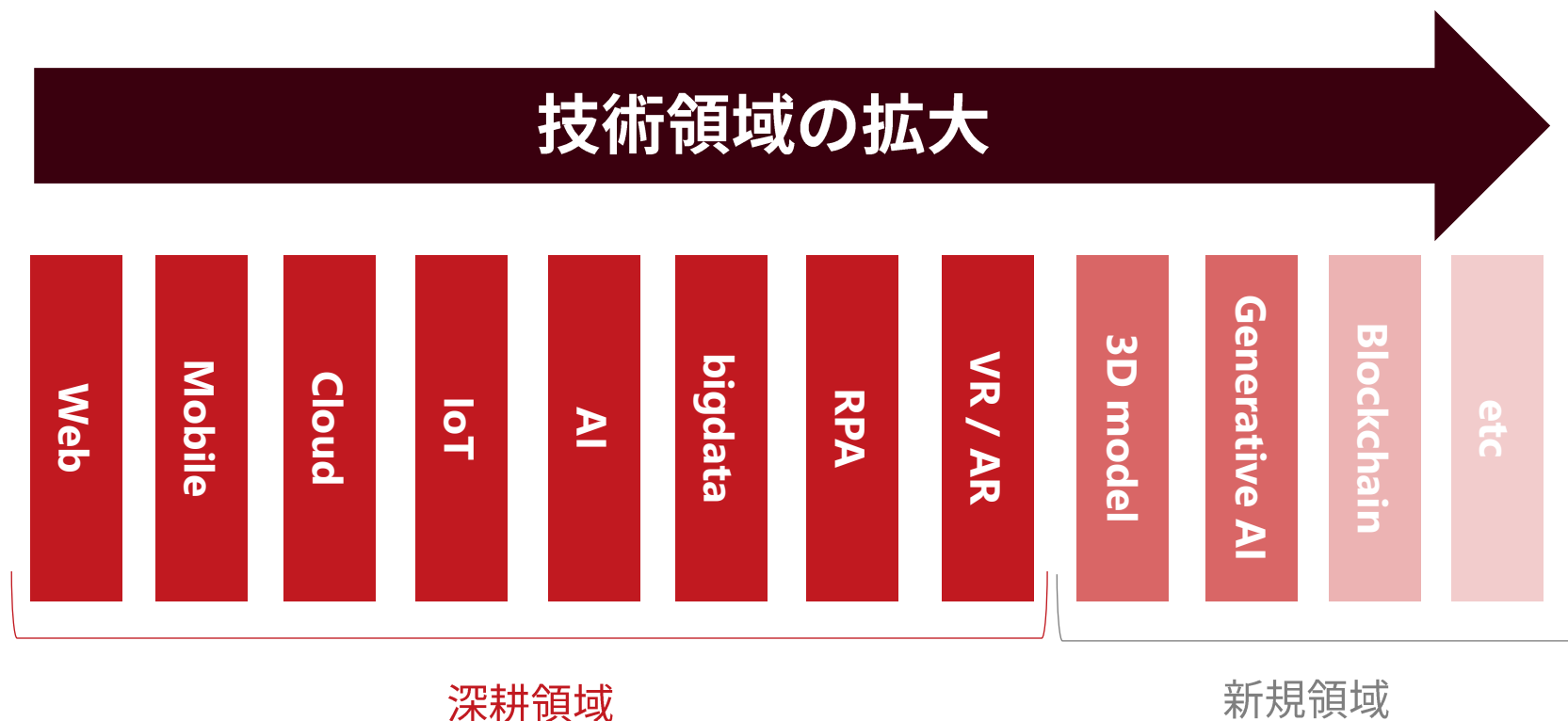
コンサルが主として上流へアプローチし、案件領域を拡大する



- 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**

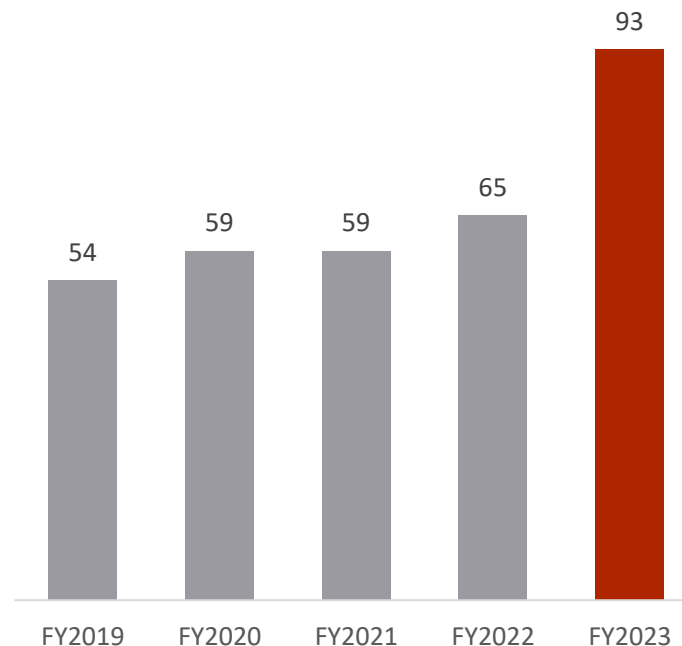
### 戦略

- 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

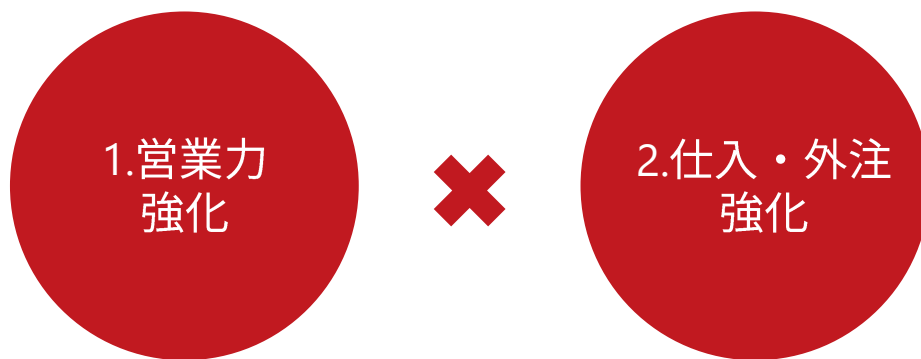
### 子会社拠点 現地従業員数※の推移



※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

2024年4月にNTT西日本グループとの協業、関西地区の顧客に対する営業強化及びエンジニアの採用エリア  
拡充等を目的に、大阪オフィスを開設  
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

スターティア  
ホールディングス

当社

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

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

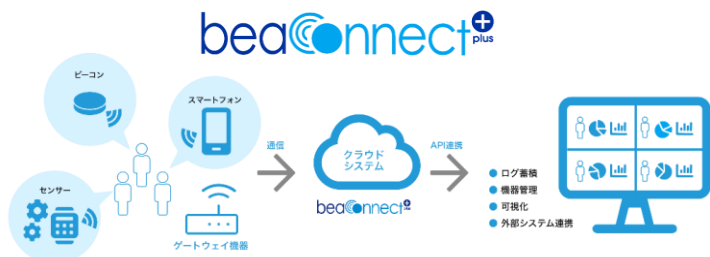
AWS導入実績やノウハウの  
提供

➤ **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】

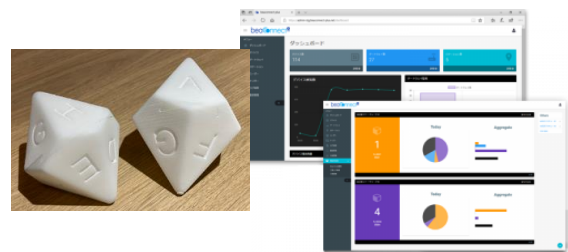
工場等の作業工数管理をもっと  
簡単にできる方法は無いか

(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 1Q	2023年12月期	2024年12月期 1Q
売上高	760,541	3,139,811	899,073
売上原価	391,657	1,629,283	459,952
売上総利益	368,884	1,510,527	439,120
販管費及び一般管理費	249,744	1,200,047	313,057
営業利益	119,139	310,480	126,062
営業外収益	521	2,054	3,084
営業外費用	1,200	4,260	936
経常利益	118,460	308,274	128,209
親会社株主に帰属する四半期 (当期) 純利益	78,849	198,962	82,716

# 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 1Q末
流動資産	2,010,861	2,123,240	2,130,249
現金及び預金	1,562,269	1,517,989	1,464,497
売掛金及び契約資産	408,449	545,556	595,538
固定資産	140,705	139,270	173,045
有形固定資産	75,696	72,888	77,199
無形固定資産	7,077	5,179	4,648
投資その他資産	57,931	61,202	91,197
<b>資産合計</b>	<b>2,151,566</b>	<b>2,262,510</b>	<b>2,303,294</b>
流動負債	625,357	599,332	622,250
買掛金	34,352	57,722	62,149
1年内返済予定の長期借入金	135,402	63,936	37,233
固定負債	333,112	265,307	200,954
長期借入金	323,487	259,551	194,400
純資産	1,193,096	1,397,870	1,480,090
<b>負債純資産合計</b>	<b>2,151,566</b>	<b>2,262,510</b>	<b>2,303,294</b>



# 事例：エスカレーションシステム開発支援

## 株式会社TMJ様

コールセンターにおける顧客対応の引き継ぎをより効率的に「エスカレーションプロセスのシステム化」



### ■アナログだったエスカレーションプロセスをシステム化

株式会社TMJ様が受託しているコールセンターでは、対応が難しいクレームや複雑な問い合わせは、オペレータが顧客との通話中に手を挙げること（手挙げ）で管理者へエスカレーションをしていました。

このプロセスでは、管理者による見落としや複数のオペレータからの同時要請による優先順位付けの難しさなどの課題があり、より効率的なシステム導入が求められていました。

### ■ユーザの使い勝手を最重要に考えたシステムの提案開発

アジアクエストは、ユーザが他の作業と並行してアクセスしやすいようWeb上で動作するシステムを提案、要件定義から設計、開発、保守まで一貫して対応しました。他のアプリケーションとの同画面表示ができるよう、シンプルで小さなウィンドウサイズで利用可能なデザインを採用しています。

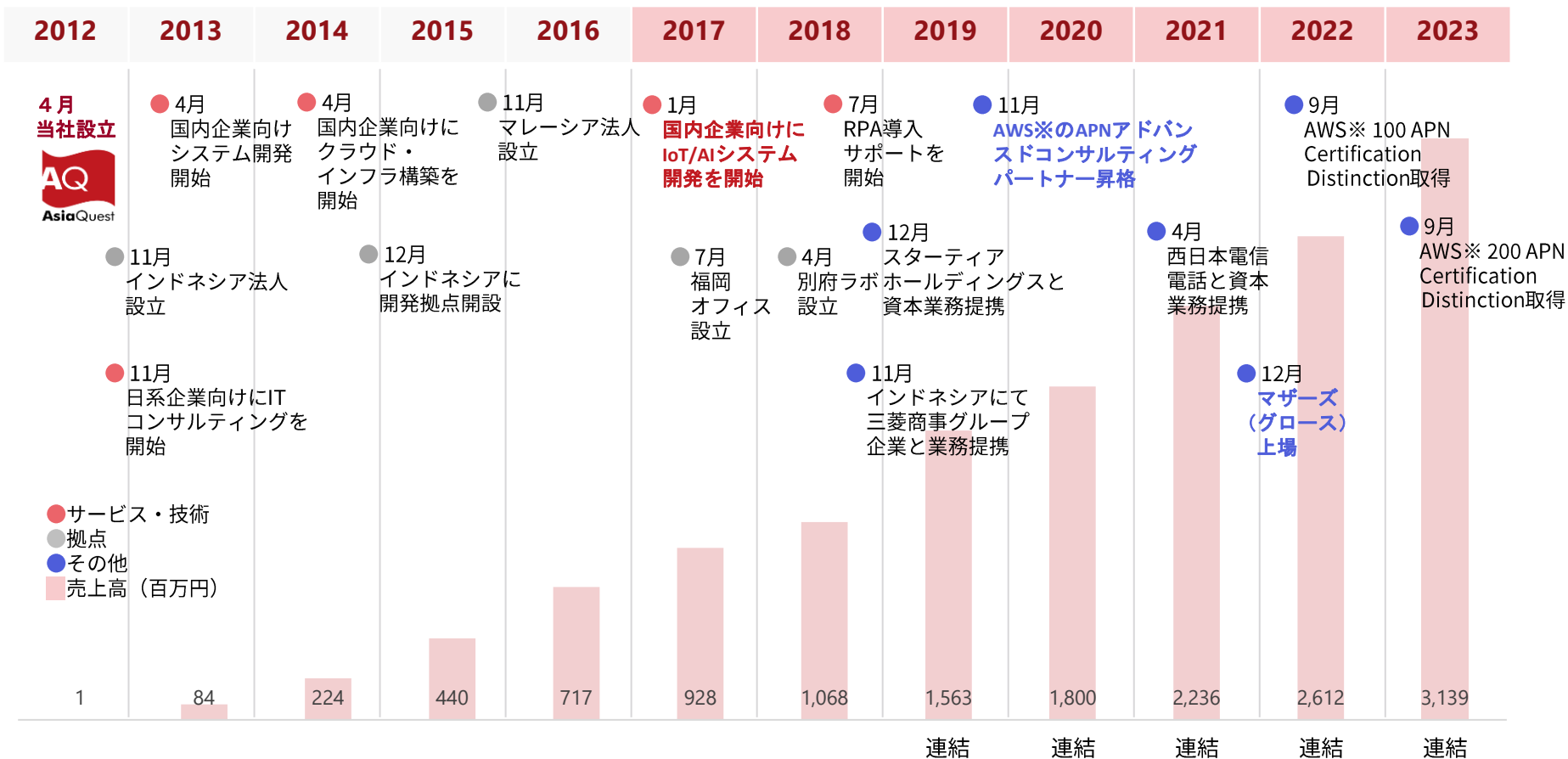
本システムの導入により、現場ではエスカレーション要請を見落とすことなく適切な優先順位で顧客対応ができるようになりました。

対応内容がデータ化されたことで派遣先への対応報告がより具体的に行えるようになり顧客満足度が向上。さらに、記録データを活用した効果的な改善策が実行可能になり、コールセンターの運用方法が多様化しました。

# 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](mailto: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