

# 2022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

2022年11月14日

証券コード：4261

**AsiaQuest**  
Pure Challenge with  
You

# 目次

1. 会社概要
2. 2022年12月期 第3四半期業績
3. 成長戦略
4. 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 407,994千円 (2022年9月末)

従業員数 279名 (2022年9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

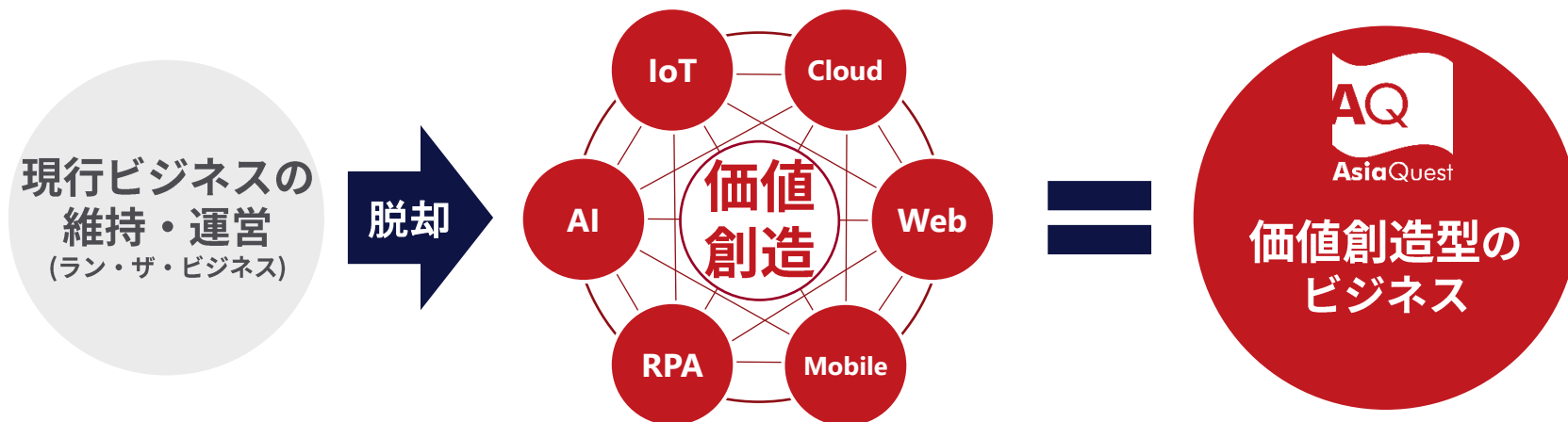
時代の変化の中に、無限の機会を見出し、  
そこに価値を提供していくこと

## 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

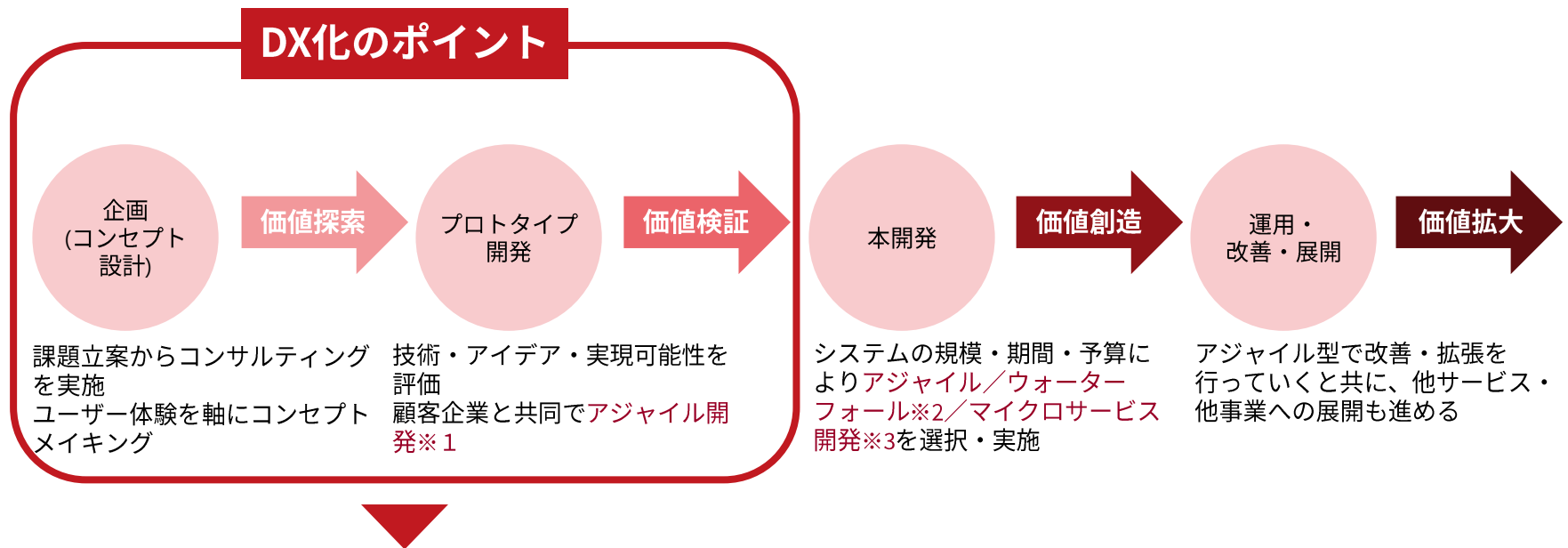
従来のITの領域を脱皮し、デジタル技術を活用した新しいSIサービスを展開



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

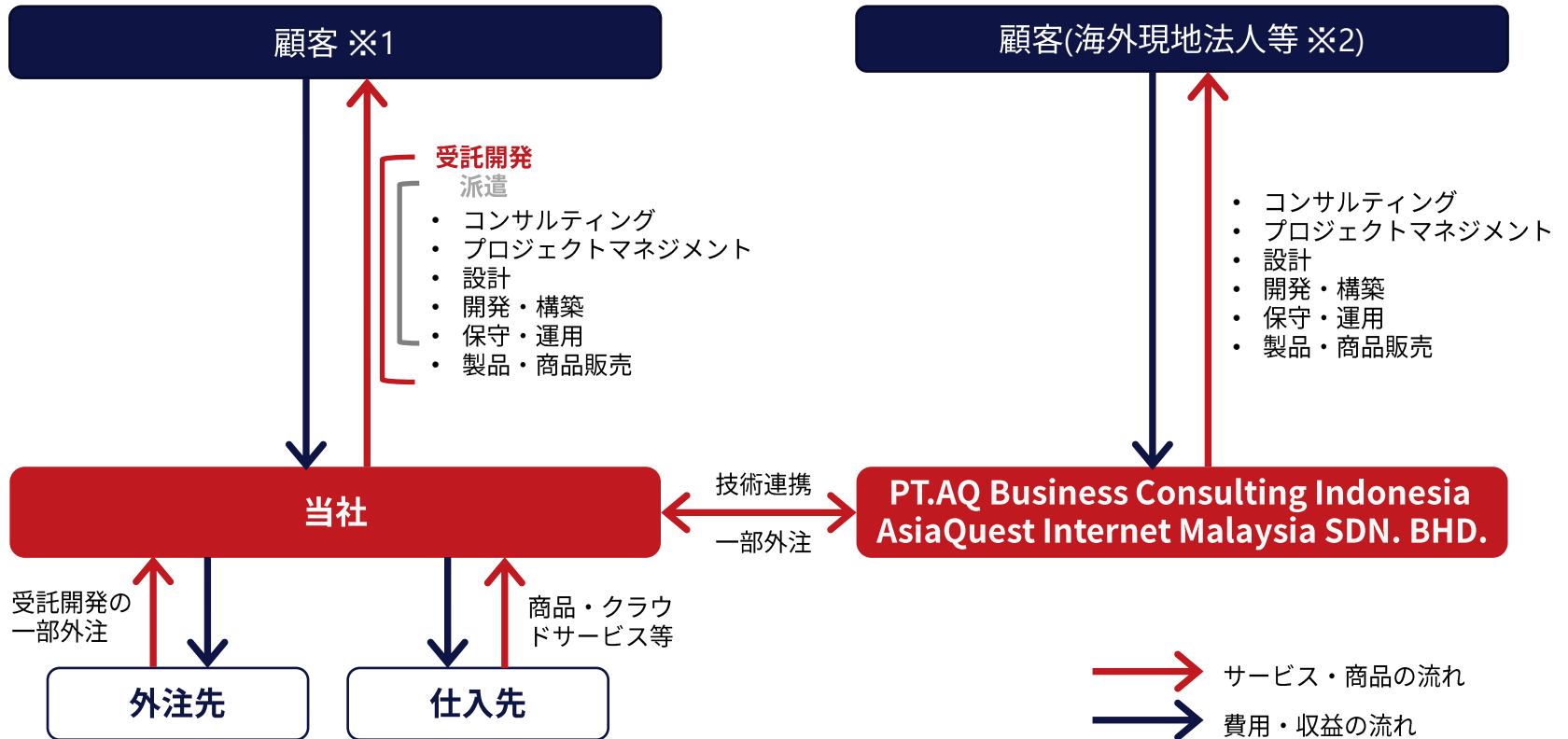
※1 迅速・柔軟な推進を実現する開発手法

※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



# 主要取引実績

DX案件を軸に多種多様な業界にわたる取引実績あり、着実に縦・横に拡張

## 情報・通信

伊藤忠テクノソリューションズ(株)  
エヌ・ティ・ティ・データ先端技術(株)  
(株)NTTドコモ  
クラウドサーカス(株)  
ソフトバンク(株)  
(株)DTS  
(株)電通国際情報サービス  
西日本電信電話(株)  
日鉄ソリューションズ(株)  
(株)フュートレック

## 卸売・小売

(株)バイクルーズ  
三菱商事(株)

## 建設・不動産

(株)安藤・間  
(株)オープンハウスグループ  
鹿島建設(株)  
野原ホールディングス(株)  
前田建設工業(株)  
(株)One Team

## 製造、サービス他

(株)アイデム  
大分県別府市  
日本たばこ産業(株)  
(株)明電舎  
(株)リクルート  
りらいあコミュニケーションズ(株)

(50音順、敬称略)

# 従来ITサービスからデジタルへの移行

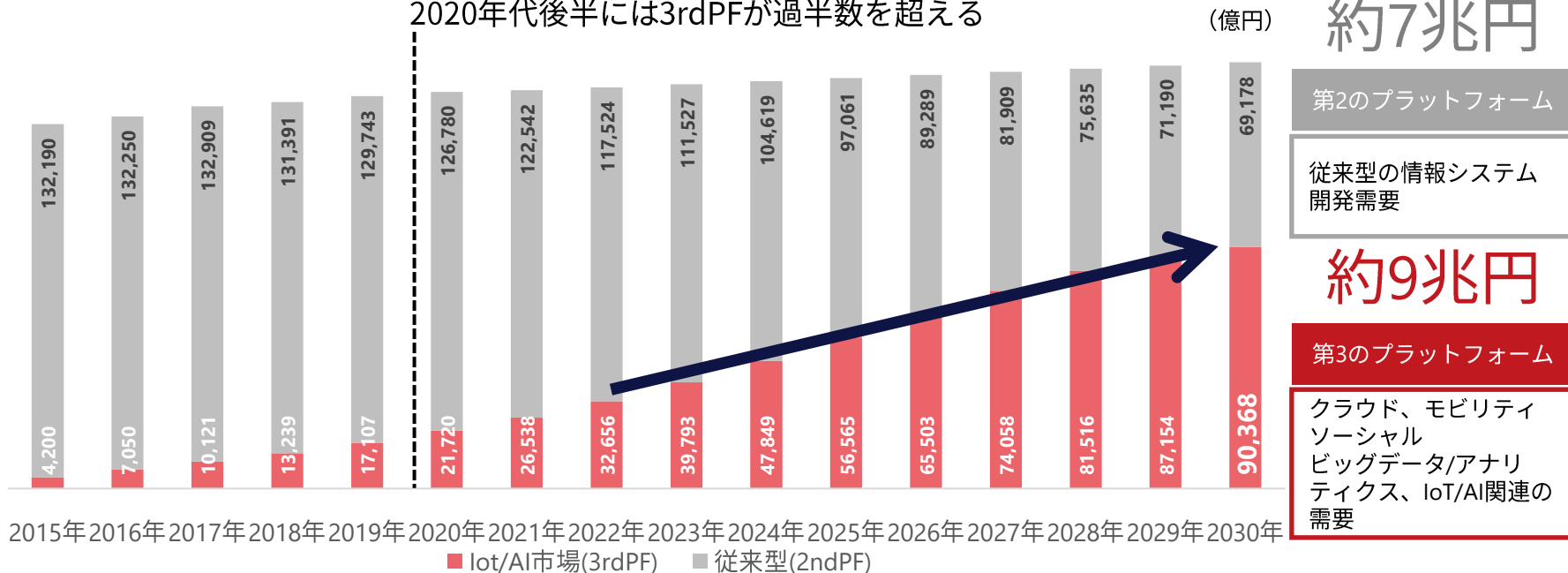
ITサービス市場は従来型のITサービス(2ndPF)から新しいIT投資(3rdPF)の時代に

## 【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

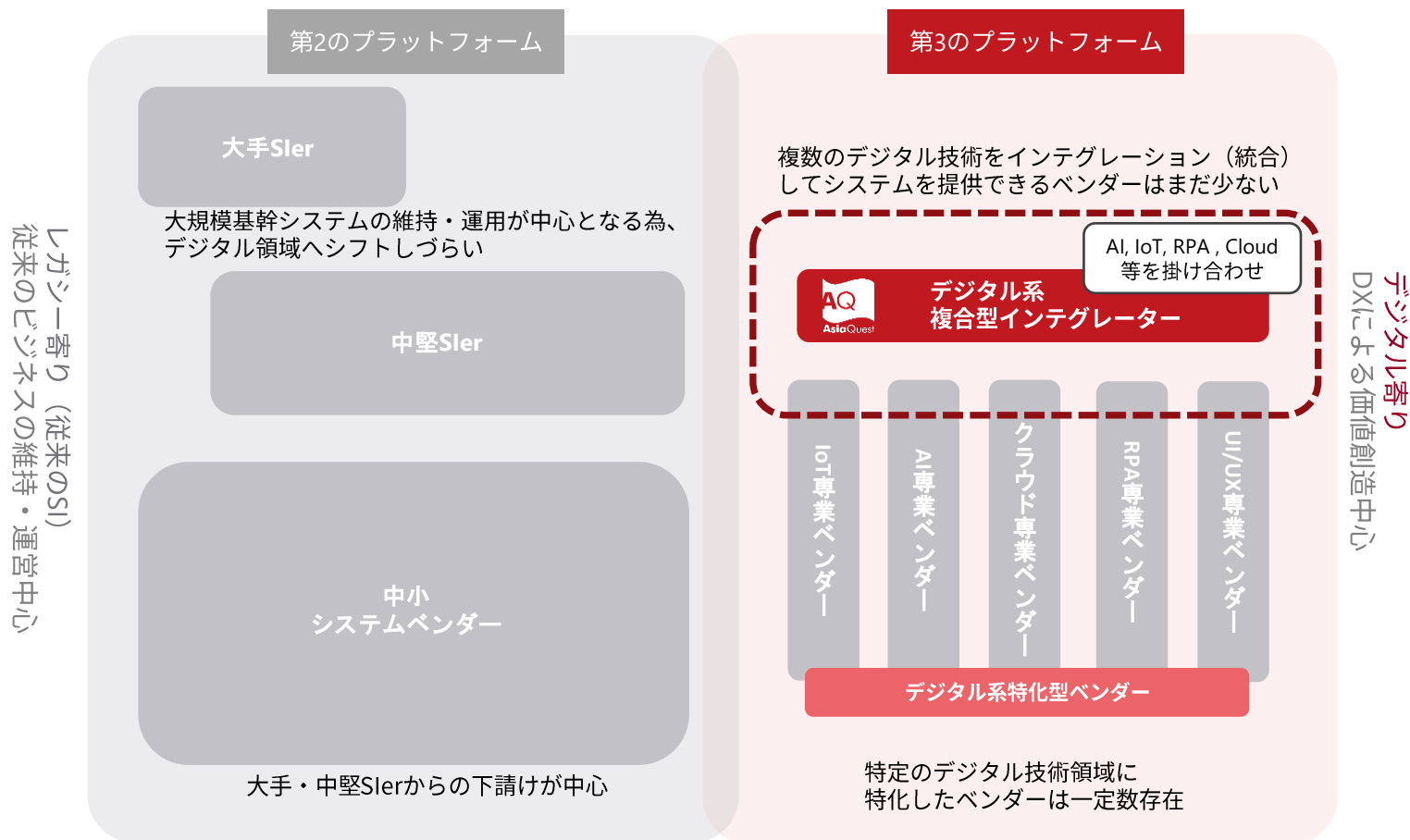
2020年代後半には3rdPFが過半数を超える



(出典) 経済産業省 『参考資料 (IT人材育成の状況等について) 』

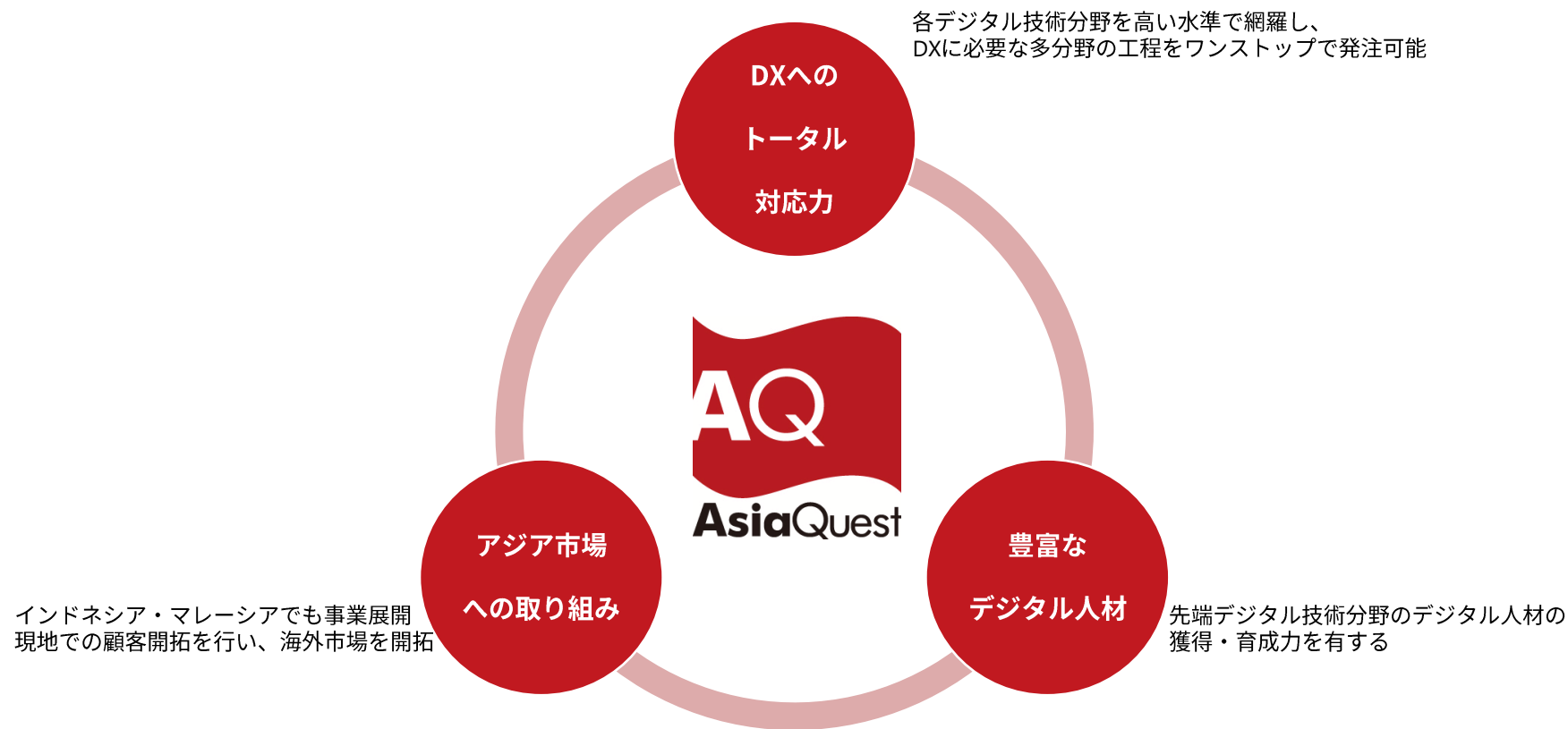
# SI市場におけるポジショニング

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. 2022年12月期 第3四半期業績

# 業績ハイライト

本業は前年同期比増収増益で順調に成長

## 売上高

1,897 百万円

前年同期比 +14.1%

## 経常利益

269 百万円

前年同期比 +4.1%

## 営業利益

266 百万円

前年同期比 +2.9%

## 親会社株主に帰属する 四半期純利益

166 百万円

前年同期比  $\Delta$ 4.8%

# 2022年12月期 第3四半期 業績概況

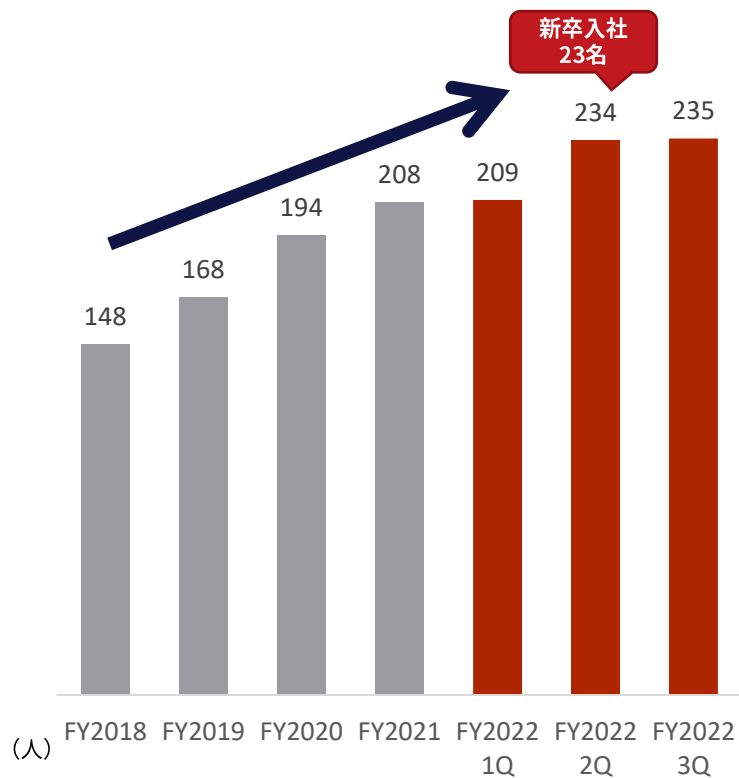
旺盛なDX案件の引き合いを背景に売上高は1,897百万円（前年同期比+14.1%）、営業利益は266百万円（同+2.9%）と前年同期比で増収増益。一方、税金費用の増加により親会社株主に帰属する四半期純利益は166百万円（同△4.8%）となった。

(百万円)	2021年12月期 3Q	2022年12月期 3Q	前年同期比		2022年12月期 (予想)	予実 進捗率
			増減額	増減率		
売上高	1,662	<b>1,897</b>	+235	+14.1%	2,663	71.2%
営業利益	259	<b>266</b>	+7	+2.9%	338	78.6%
(%)	15.6%	<b>14.0%</b>	△1.5pt	—	12.7%	—
経常利益	259	<b>269</b>	+10	+4.1%	334	80.7%
(%)	15.6%	<b>14.2%</b>	△1.4pt	—	12.5%	—
親会社株主に帰 属する四半期 (当期) 純利益	175	<b>166</b>	△8	△4.8%	231	72.0%
(%)	10.5%	<b>8.8%</b>	△1.7pt	—	8.7%	—

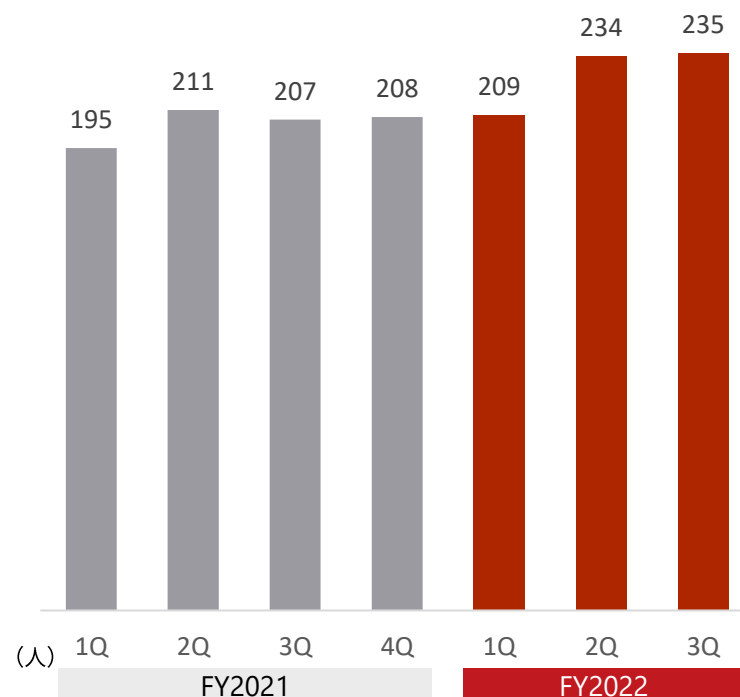
# エンジニア数の推移

エンジニア数は順調に伸張、2022年度新卒入社は23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



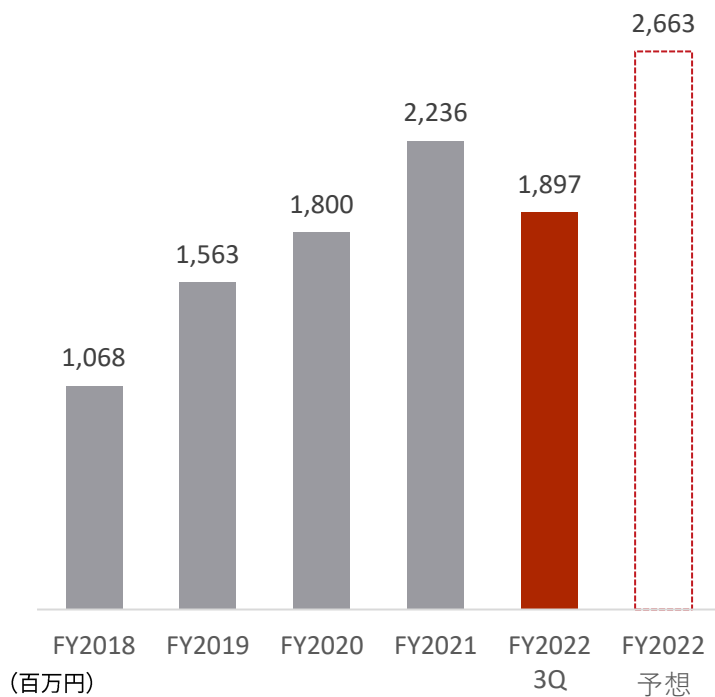
※製造部門の事務・営業専門職を除いたエンジニア・コンサルタント等専門人材の期末人数（単体）



# 売上高の推移

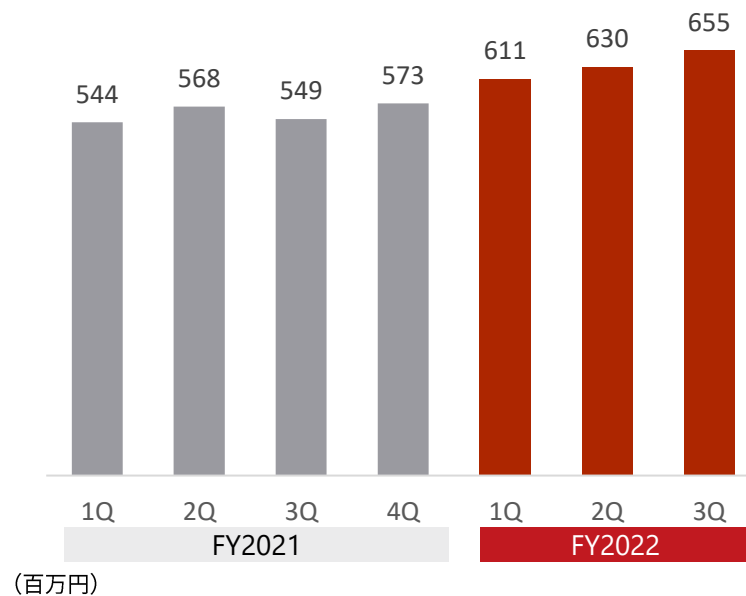
エンジニア数の増加に伴い、売上高も順調に伸長

## 売上高の推移



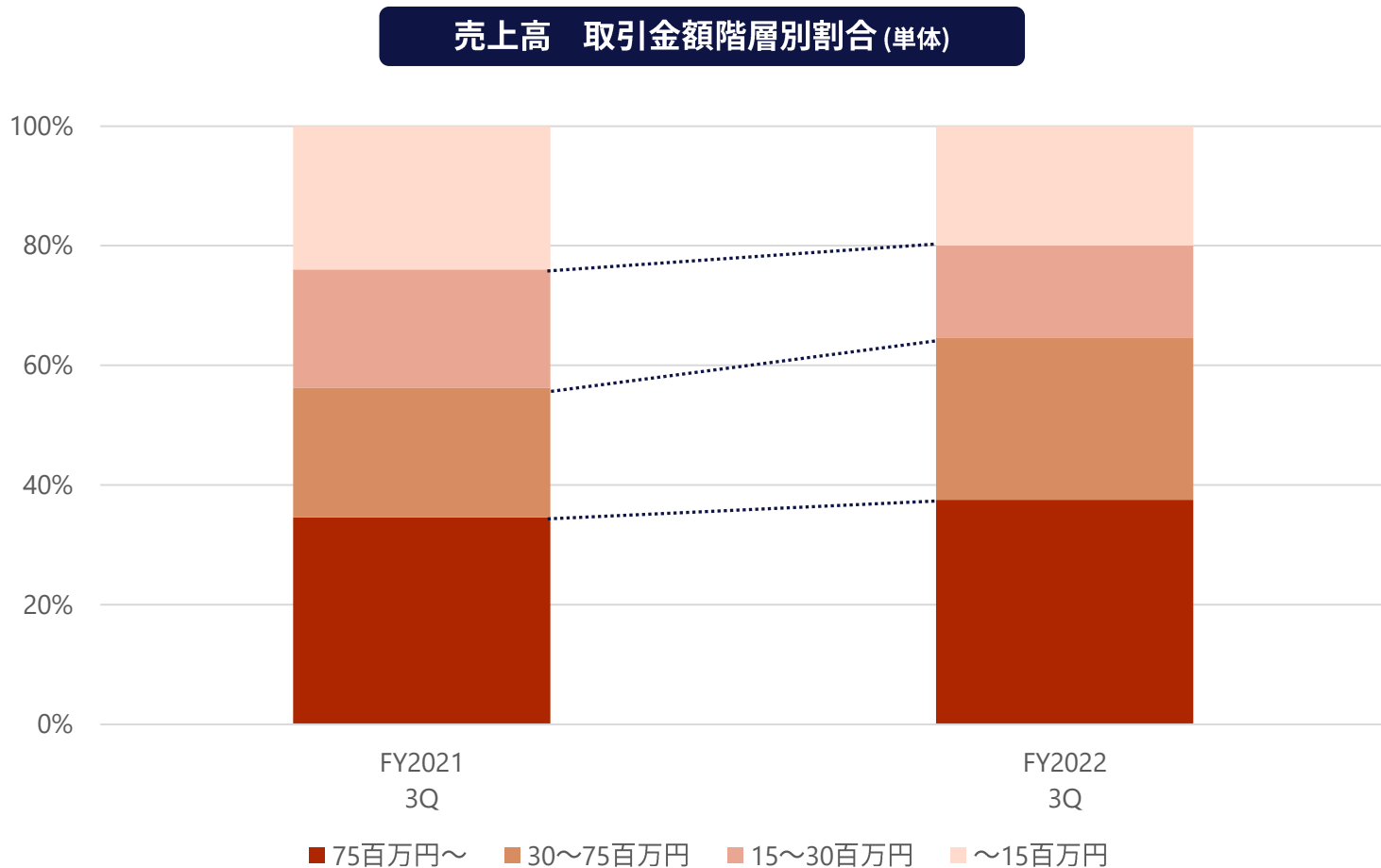
※FY2018のみ単体、FY2019以降は連結での売上高

## 四半期売上高の推移



# 取引先の売上高別分布

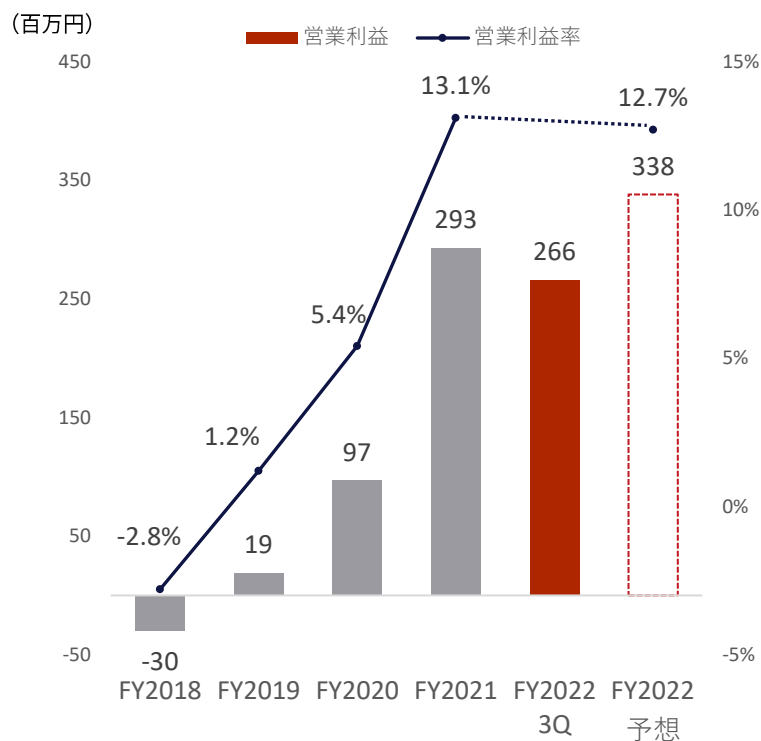
国内単体では、売上高15百万円以上の取引先への売上割合が高まっており、80%超を占める



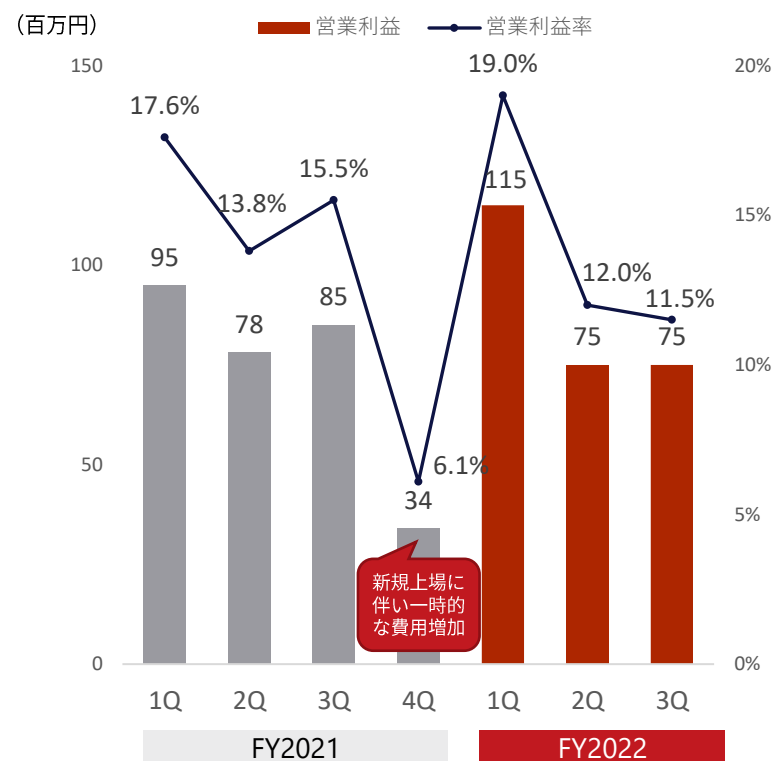
# 営業利益の推移

2Qから引き続き新卒人員の増加により営業利益率は低下するも、想定通り

## 営業利益の推移



## 四半期営業利益の推移

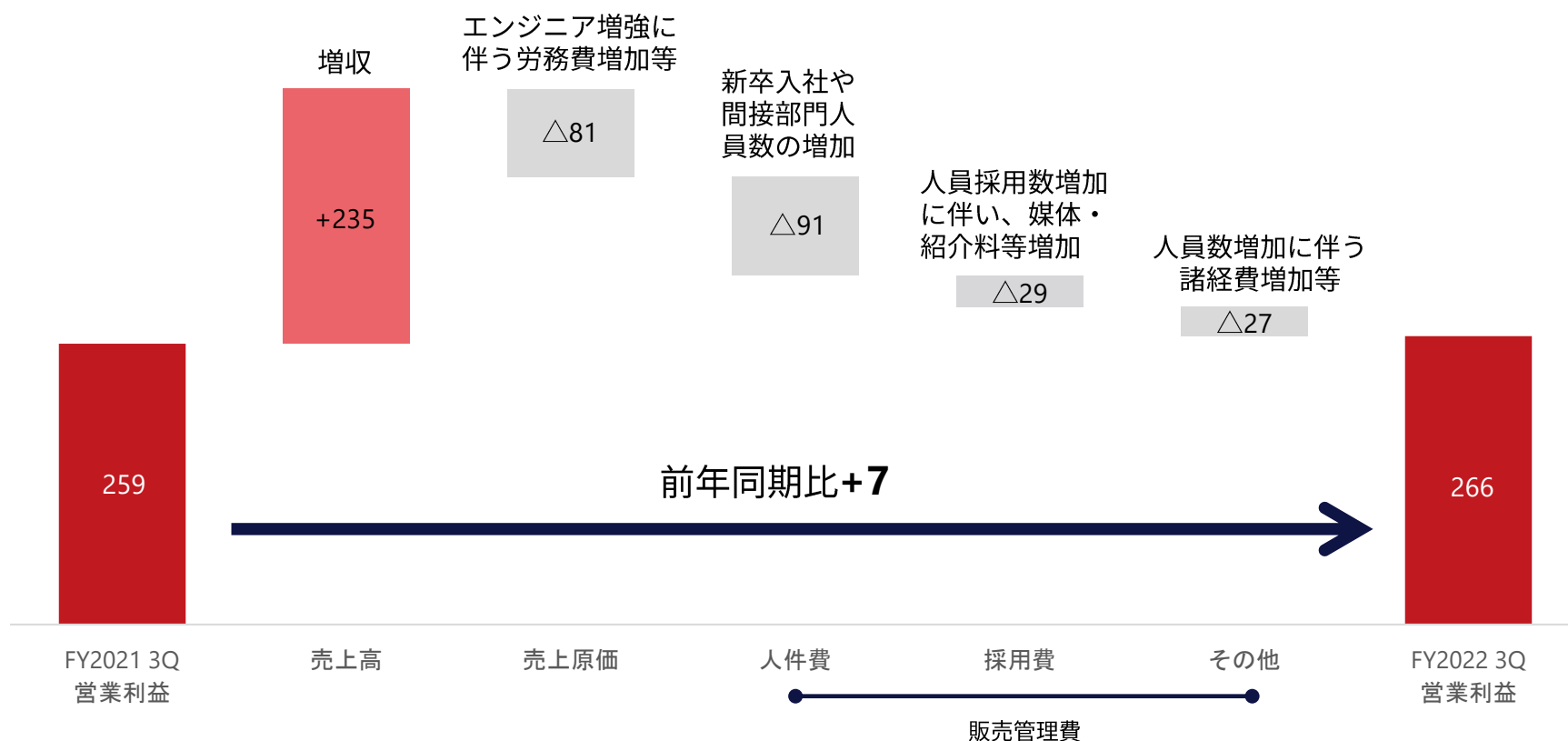


※FY2018のみ単体、FY2019以降は連結での数値

# 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+7百万円

(百万円)



# 2022年12月期 第3四半期 連結B/S概要

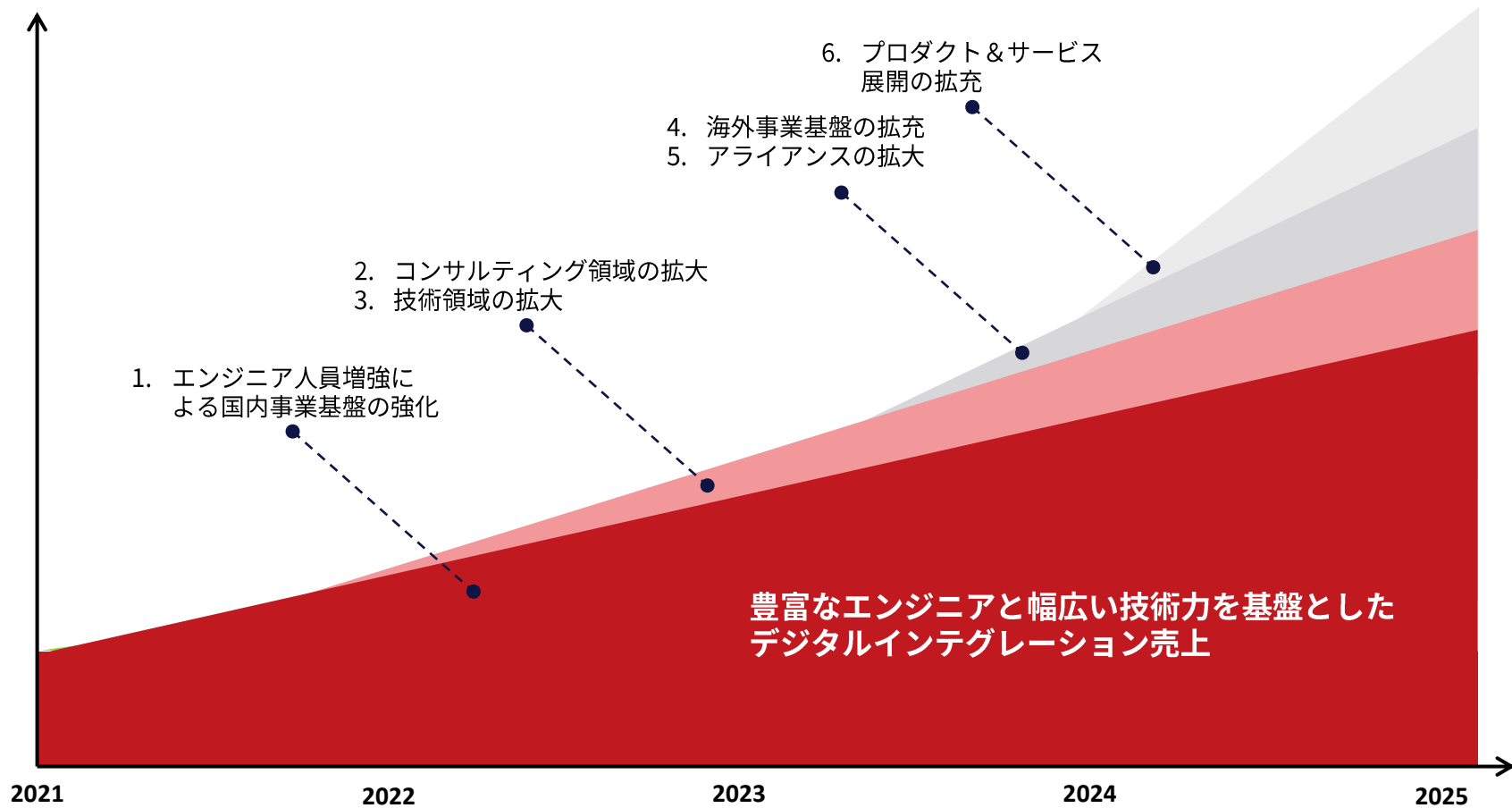
利益剰余金増加や減債進捗等により財務健全性向上、自己資本比率は54.8%

(百万円)	2021年12月期	2022年12月期 3Q	増減額
資産合計	1,972	<b>2,063</b>	+90
流動資産	1,823	<b>1,904</b>	+81
固定資産	149	<b>158</b>	+9
負債合計	1,061	<b>932</b>	△129
流動負債	562	<b>576</b>	+14
固定負債	499	<b>356</b>	△143
純資産	911	<b>1,131</b>	+219
総資産	1,972	<b>2,063</b>	+90
(参考)			
現金及び預金	1,489	<b>1,528</b>	+39
自己資本比率	46.2%	<b>54.8%</b>	+8.6pt

### 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

エンジニア数は着実に増加、新卒は23名を採用

4.

海外事業基盤の  
拡充

新規拡大はコロナ収束後に検討、既存組織の充実を優先

2.

コンサルティング  
領域の拡大

専門部署新設、戦略コンサルティング出身者を新規採用  
コンサルティング研修を社内展開

3.

技術領域の  
拡大

3D model、XR(※)技術を使用した案件の拡大

5.

アライアンスの  
拡大

西日本電信電話(株)のLINKSPARKへ参画  
新規外注パートナーの開拓

6.

プロダクト&  
サービス  
展開の拡充

BIMデータを利用した3D Modelのプロダクト化に向けて基礎研究を開始

※クロスリアリティの略で現実世界と仮想世界を融合することで、現実にはないものを知覚できる技術の総称。  
「VR」「AR」「MR」等の技術が含まれる



# 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

- 上期15回開催、のべ200名超の参加



## 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

- 上期にのべ57名の新規資格取得

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

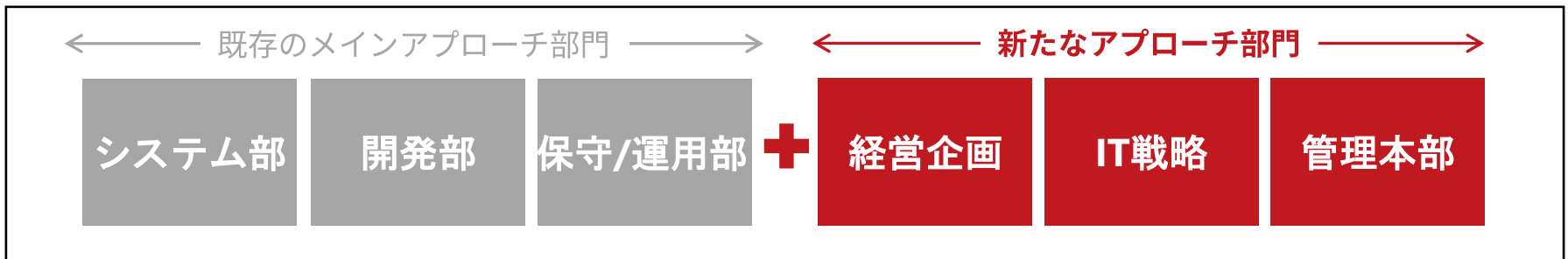
- 組織拡大に対応できる管理職人材の育成

## 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案件を獲得・バリューを発揮し、得られた課題やニーズをもとに戦略、市場調査、製品企画等の非PMO案件の獲得を目指していく

### 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

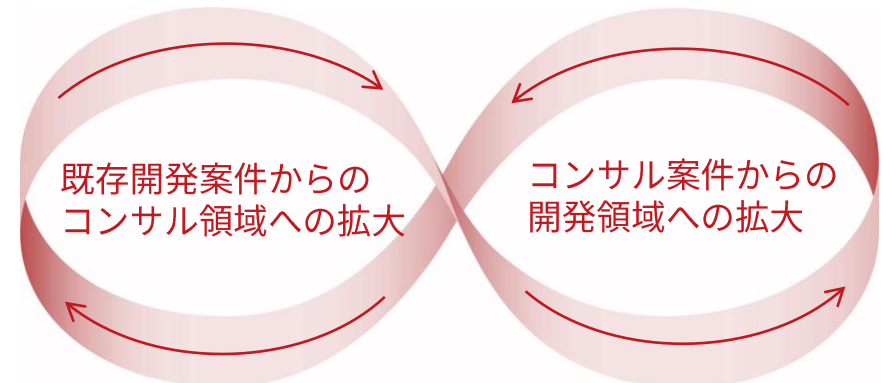


### コンサルティング研修

戦略コンサルティング出身者より、社内選抜メンバー向けにコンサルティング基礎研修（全14回）を開始。

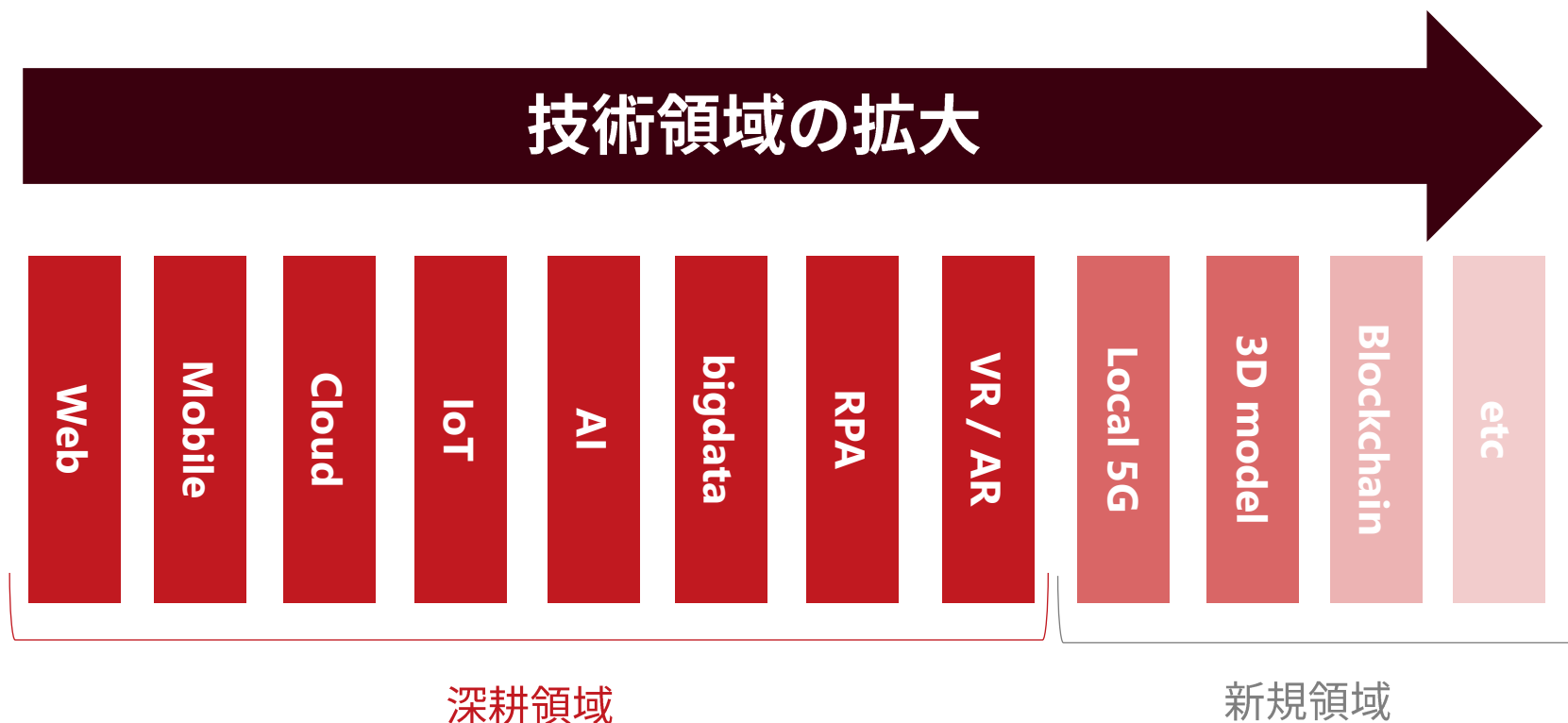
- 対象者や研修メニューを順次拡大し、採用以外でも底上げを図る

### シナジー効果(開発案件⇔コンサル案件)



### 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3D modelに注力



# 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日系企業・ローカル企業の深耕をしつつ、顧客数と売上の拡大を狙う

## 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

## コロナ収束後

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

## 【海外進出日系企業拠点数】

国	日系企業数
インドネシア	2,046
マレーシア	1,210
タイ	5,856
ベトナム	2,306
フィリピン	1,377
シンガポール	882

（出典）外務省 海外進出日系企業拠点数調査(2021年)

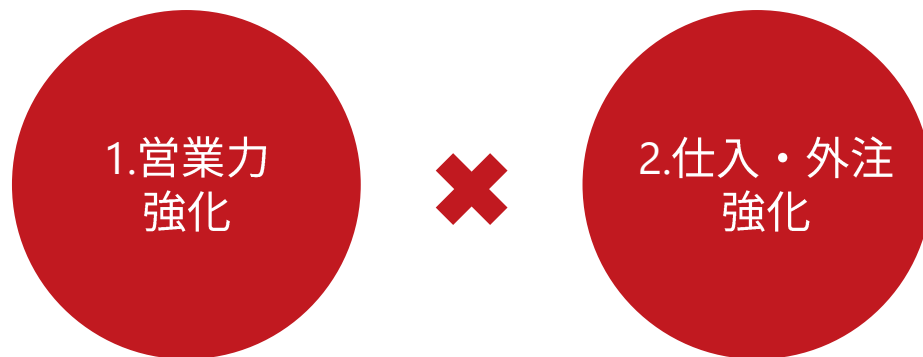
## 【GDP成長率予測】

国	2022年成長率	2023年成長率
インドネシア	5.1%	5.3%
マレーシア	5.5%	4.5%
タイ	2.9%	4.3%
ベトナム	5.8%	6.5%
フィリピン	5.7%	5.6%

（出典）世界銀行「世界経済見通し」（2022年6月7日）

# 5.アライアンスの拡大

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

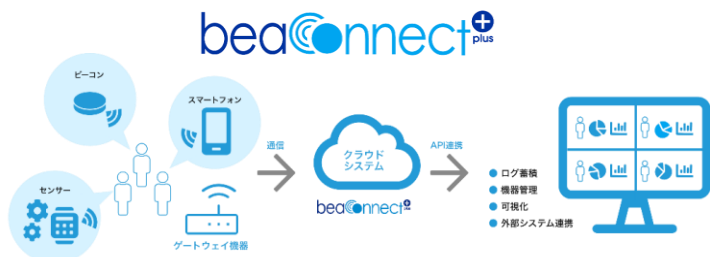
➤ 将来的にはDXコンサルティング・IoT/AIソリューション、  
ローカル5G等、当社の他の注力分野でもシナジー創出へ

AWS導入実績やノウハウの  
提供

## 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

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、  
オンプレミス環境からの移行をサポート

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】

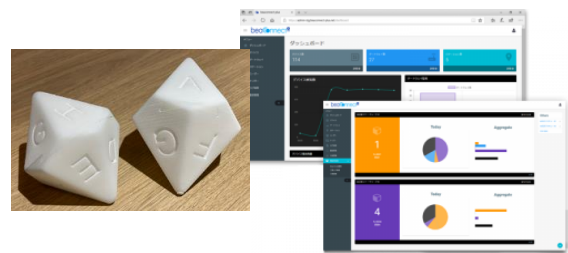
工場等の作業工数管理をもっと  
簡単にできる方法は無いか

(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

## 4. Appendix

# 連結損益計算書

(千円)	2021年12月期 3Q	2021年12月期	2022年12月期 3Q
売上高	1,662,432	2,236,268	1,897,595
売上原価	894,505	1,217,580	975,785
売上総利益	767,926	1,018,687	921,809
販管費及び一般管理費	508,903	724,814	655,314
営業利益	259,022	293,873	266,495
営業外収益	7,408	8,793	7,393
営業外費用	7,399	12,910	4,159
経常利益	259,032	289,756	269,729
親会社株主に帰属する四半期 (当期) 純利益	175,085	195,827	166,761



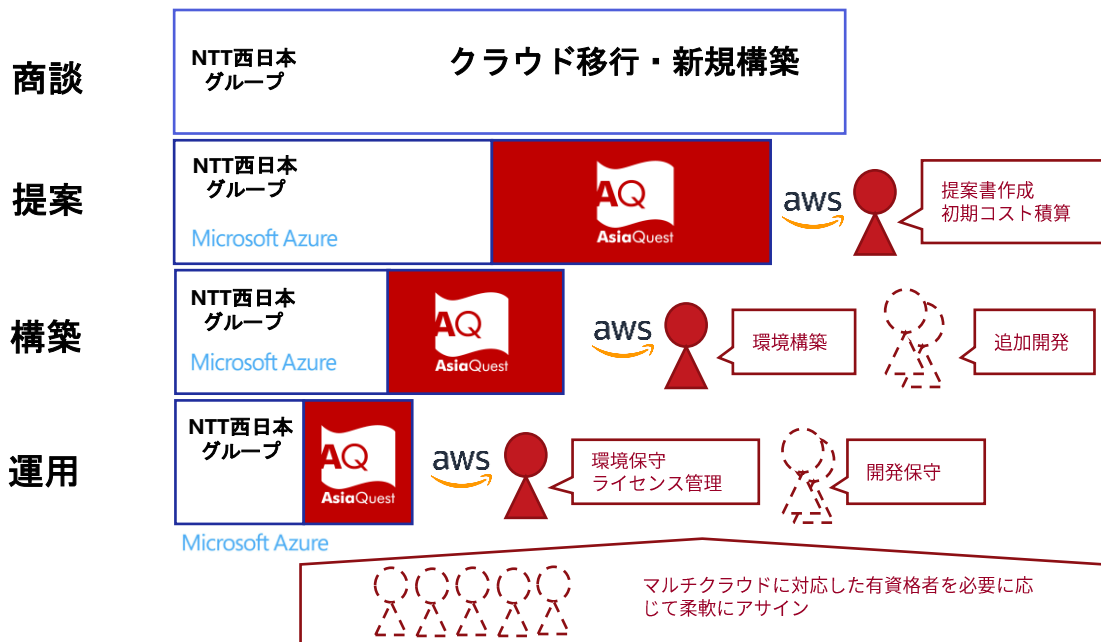
# 連結貸借対照表

(千円)	2020年12月期末	2021年12月期末	2022年12月期 3Q末
流動資産	1,097,974	1,823,346	1,904,646
現金及び預金	791,453	1,489,494	1,528,604
売掛金（及び契約資産）	273,277	299,020	336,538
固定資産	178,441	149,642	158,991
有形固定資産	88,031	86,333	80,088
無形固定資産	9,417	9,469	7,537
投資その他資産	80,993	53,840	71,365
<b>資産合計</b>	<b>1,276,416</b>	<b>1,972,989</b>	<b>2,063,637</b>
流動負債	466,696	562,097	576,329
買掛金	43,764	33,703	31,323
短期借入金	—	3,749	—
1年内返済予定の長期借入金	103,924	94,017	136,930
固定負債	613,643	499,812	356,307
長期借入金	570,279	458,889	339,471
純資産	196,076	911,078	1,131,001
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,276,416</b>	<b>1,972,989</b>	<b>2,063,637</b>

# 事例:トータルクラウドソリューションの早期立ち上げ・拡大支援

## 【NTT西日本グループさま】

商談の数と規模に合わせ、提案・構築・運用をセットにしたソリューション・チーム提供



### ■クラウド移行というチャンスと早期体制構築という課題

NTT西日本グループさまは、オンプレミスやデータセンター、ネットワークを組み合わせた多数のシステム構築・運用管理に加えて、近年ではAzureを中心としたパブリッククラウドにも対応したハイブリッドクラウドインテグレーションを「トータルクラウドソリューション」として商品化し推進されていました。一方で、複数のパブリッククラウドに精通した体制を、営業支援から構築・運用まで早期に揃えていくことは難しい課題でもありました。

### ■一気通貫のAWS精鋭チームを早期補強

アジアクエストは、Microsoft Azure対応はもちろん、AWSのソリューションパートナーでもあり、複数のクラウドに精通した有資格者を有しており、提案から構築・運用まで全てをサポートすることが出来ます。NTT西日本グループさまと連携してAWSチームを素早く補強し、AWS移行という選択肢を確保すると同時に異なるクラウド間を接続するハイブリッド・クラウド構築体制の垂直立ち上げをご支援、商談の数や規模の変化に伴い柔軟なリソース提供が可能な体制を提供しています。

\*Microsoft Azure、Microsoft 365は、米国 Microsoft Corporationの、米国およびその他の国における登録商標または商標です。

\*Amazon Web Services、AWS、および Powered by AWSのロゴは、Amazon.com, Inc. またはその関連会社の商標です。

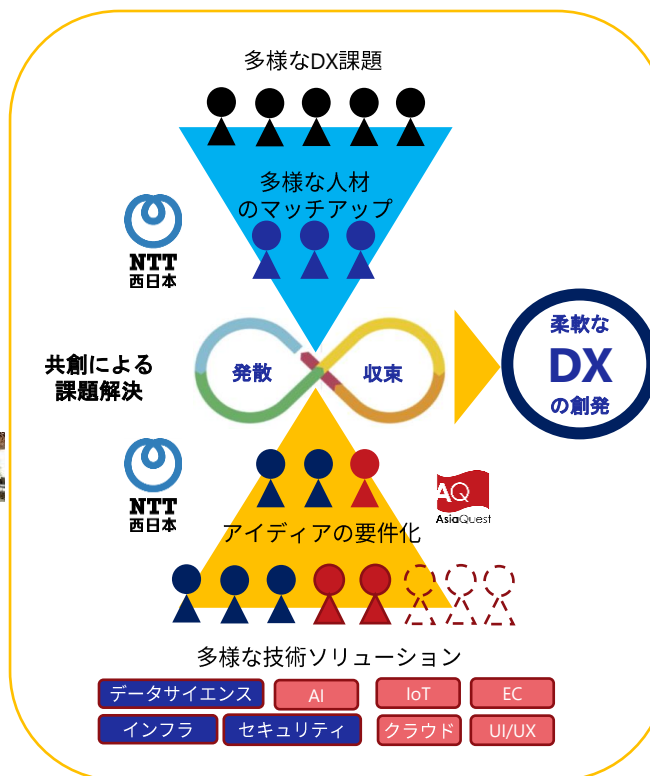
# 事例:お客様のDXを推進する共創拠点、LINKSPARKへの参画

## 【NTT西日本さま】

多様なDX人材との共創が生み出すより良い社会システム構築をご支援

# LINK\* SPARK

共創ハブ拠点



## ■デジタル変革に向けた課題と専門家をつなぐ共創拠点

LINKSPARKはNTT西日本さまが提供する共創空間です。NTT西日本さまの各地域における営業活動において把握した、地域に内在する様々なDX実現課題に対し、人を起点にした問題解決の思考法であるデザイン思考とデジタル技術を駆使したDXテーマ設定やビジネス展開をサポートするとともに、企業間・業界間のマッチングにより、地域の発展を促進する共創拠点です。アジアクエストは各拠点に先進デジタル技術のデモ展示および、課題解決に必要な多様な人材を提供しています。

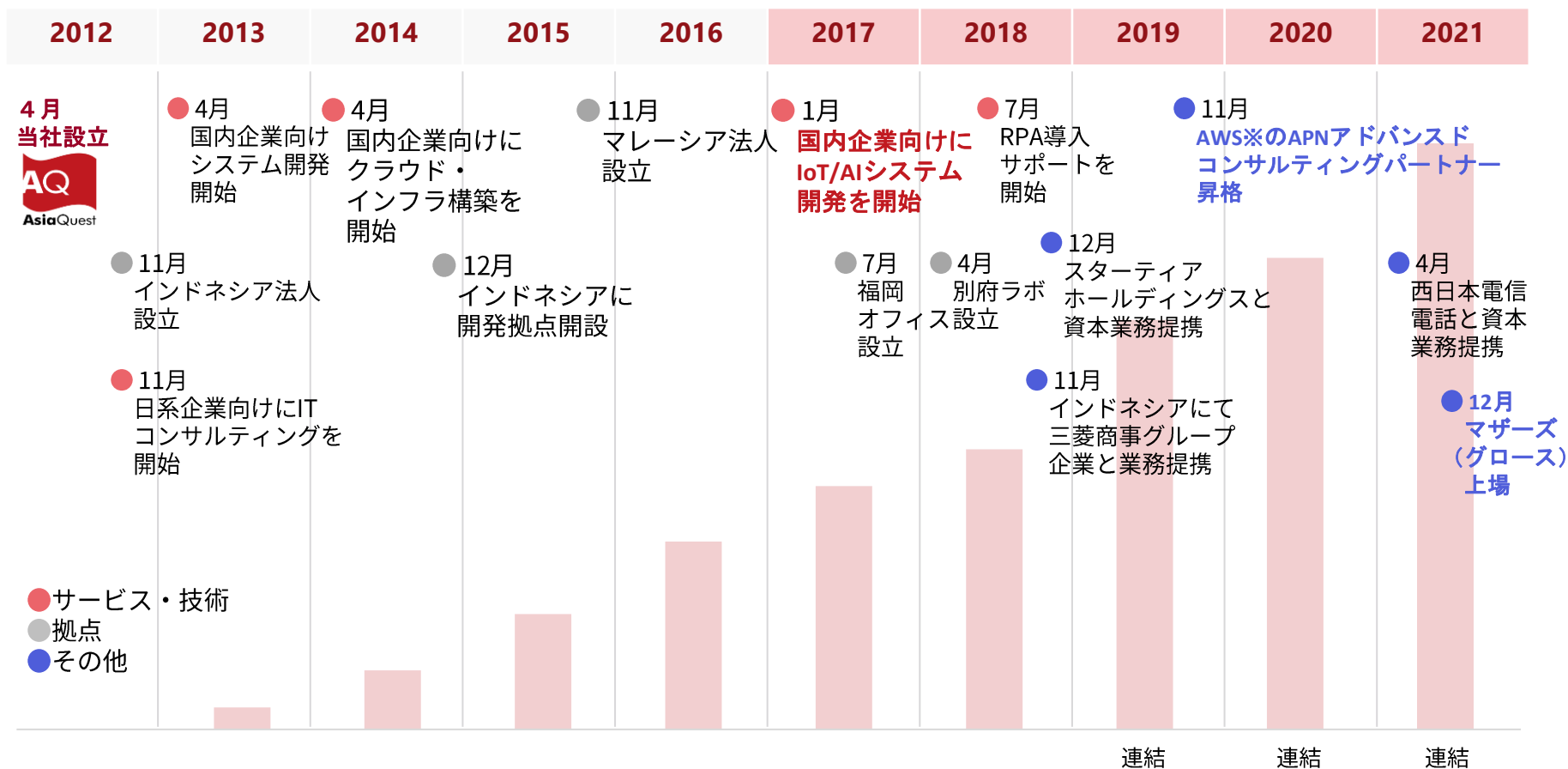
## ■アイデアを具現化する多様な専門家

アジアクエストは、DX実現に必要な多様な専門家を有しており、案件の特性やサイズによって柔軟な課題解決リソース提供が可能です。NTT西日本さまが有する国内屈指のインフラ基盤・セキュリティ・データサイエンスを背景としたDXアイデアを、各地域の特性に合わせたソリューションに落とし込み、地域社会システムへのデジタル実装を包括的に支援しています。

# 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



# 役員構成

役員構成は取締役4名、監査役3名

**桃井 純**  
代表取締役  
社長

20年以上にわたる、IT業界経験および経営経験を有する。  
1999年アイポイント㈱を設立。  
2012年4月に当社設立し、代表取締役就任。

**岩崎 友樹**  
取締役  
デジタルトランス  
フォーメーション  
事業部長

アイポイント㈱におけるシステム開発事業等の経験を経て、2012年7月に当社入社。  
2019年1月よりデジタルトランスフォーメーション事業部長就任。  
2019年9月より取締役就任。

**外谷 悠一郎**  
取締役  
管理本部長

㈱商工組合中央金庫における金融サービス提供、経営企画業務等の経験や経済産業省への出向を経て、2019年1月に当社入社。  
2019年8月より管理本部長就任。2019年9月より取締役就任。

**西野 伸一郎**  
取締役（社外）

富士山マガジンサービス㈱の創業者・代表取締役社長CEO。  
㈱ネットエイジグループやAmazon.com,Inc. 等で複数の事業・会社立ち上げを牽引。  
2012年8月より取締役就任。

**早川 忠雄**  
常勤監査役（社外）

㈱セブン-イレブン・ジャパンにおける情報システム業務、㈱セブンドリーム・ドットコムにおける取締役、㈱セブン&アイ・ホールディングスにおける監査役経験等を経て、2018年9月より監査役就任。

**岡田 雅史**  
監査役（社外）

公認会計士  
監査法人トーマツにおけるパートナーとしての監査業務、ココネ㈱におけるCFO経験、グローウィン・パートナーズ㈱における投資事業経験などを経て、2018年12月より監査役就任。  
他社の役員等も兼務。

**飯谷 武士**  
監査役（社外）

弁護士・米国ニューヨーク州弁護士  
花王㈱における企業法務経験や複数の法律事務所におけるM&A・資本業務提携・その他企業法務全般の幅広い経験等を経て、2021年3月より監査役就任。  
サウスゲイト法律事務所・外国法共同事業のパートナーも兼務。

# 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