

# 2022年12月期 決算説明資料

アジアクエスト株式会社

2023年2月13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 業績
  3. 2023年12月期 業績予想
  4. 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 409,474千円 (2022年12月末)

従業員数 285名 (2022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)

## 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

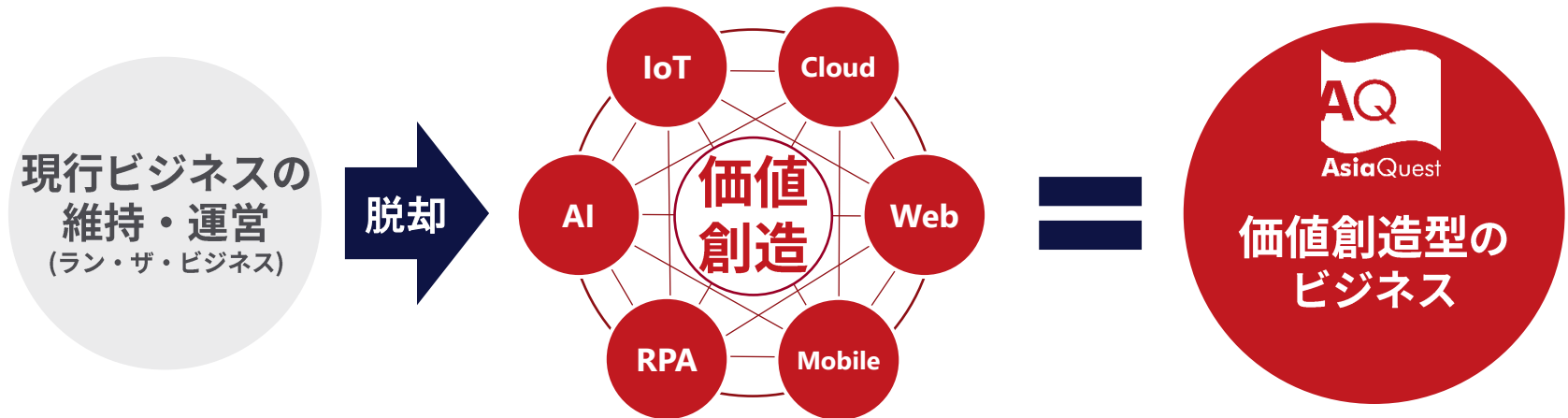
時代の変化の中に、無限の機会を見出し、  
そこに価値を提供していくこと

## 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

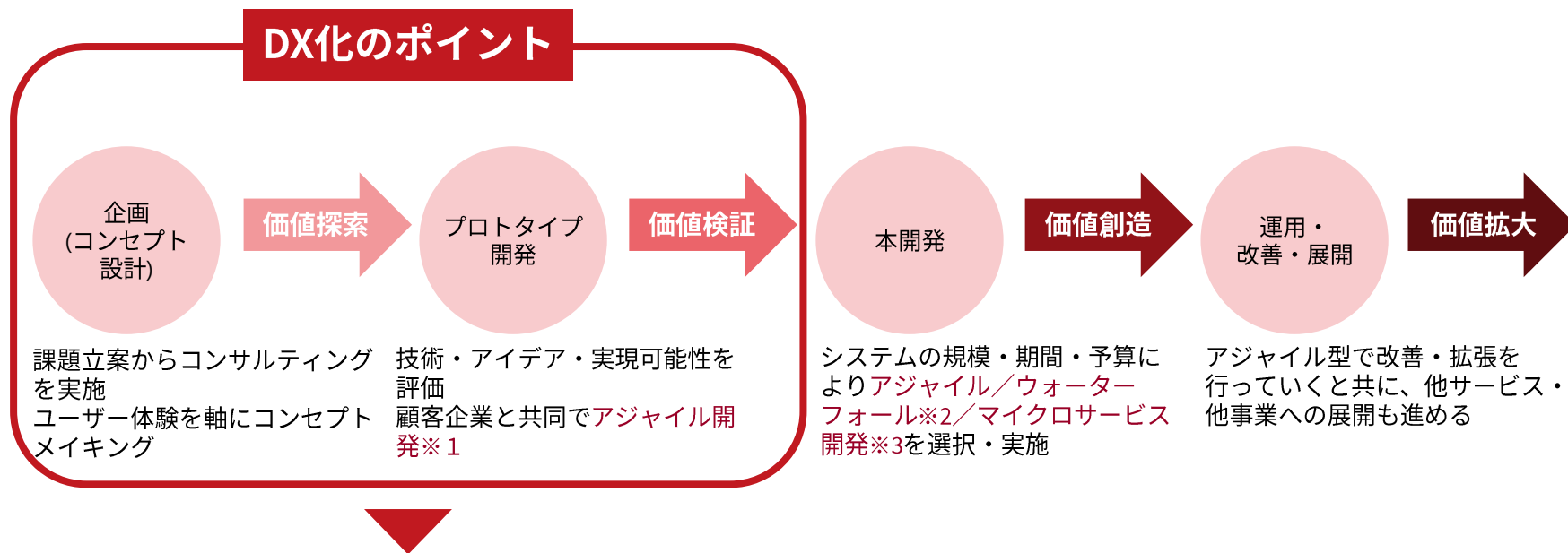
従来のITの領域を脱皮し、デジタル技術を活用した新しいSIサービスを展開



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

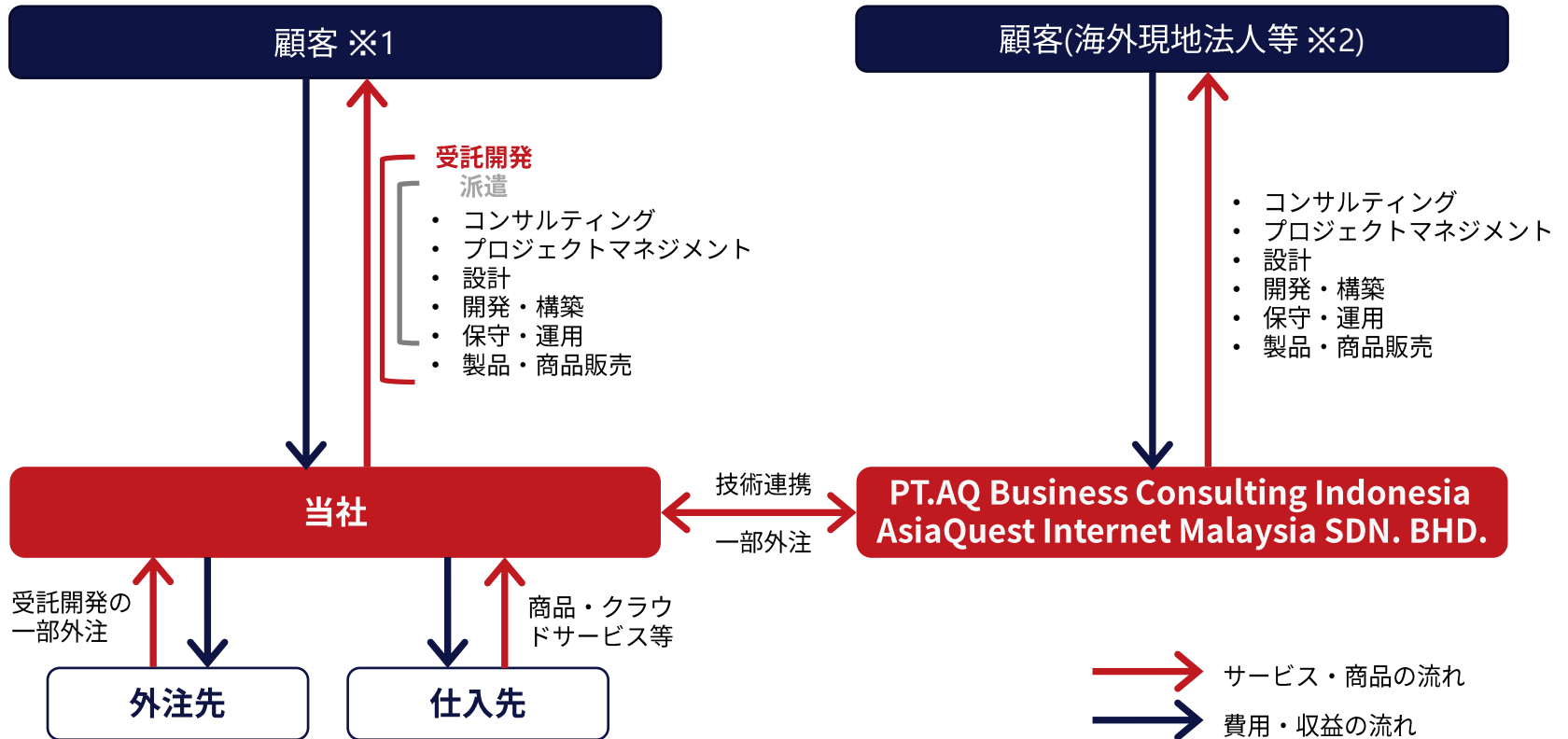
※1 迅速・柔軟な推進を実現する開発手法

※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

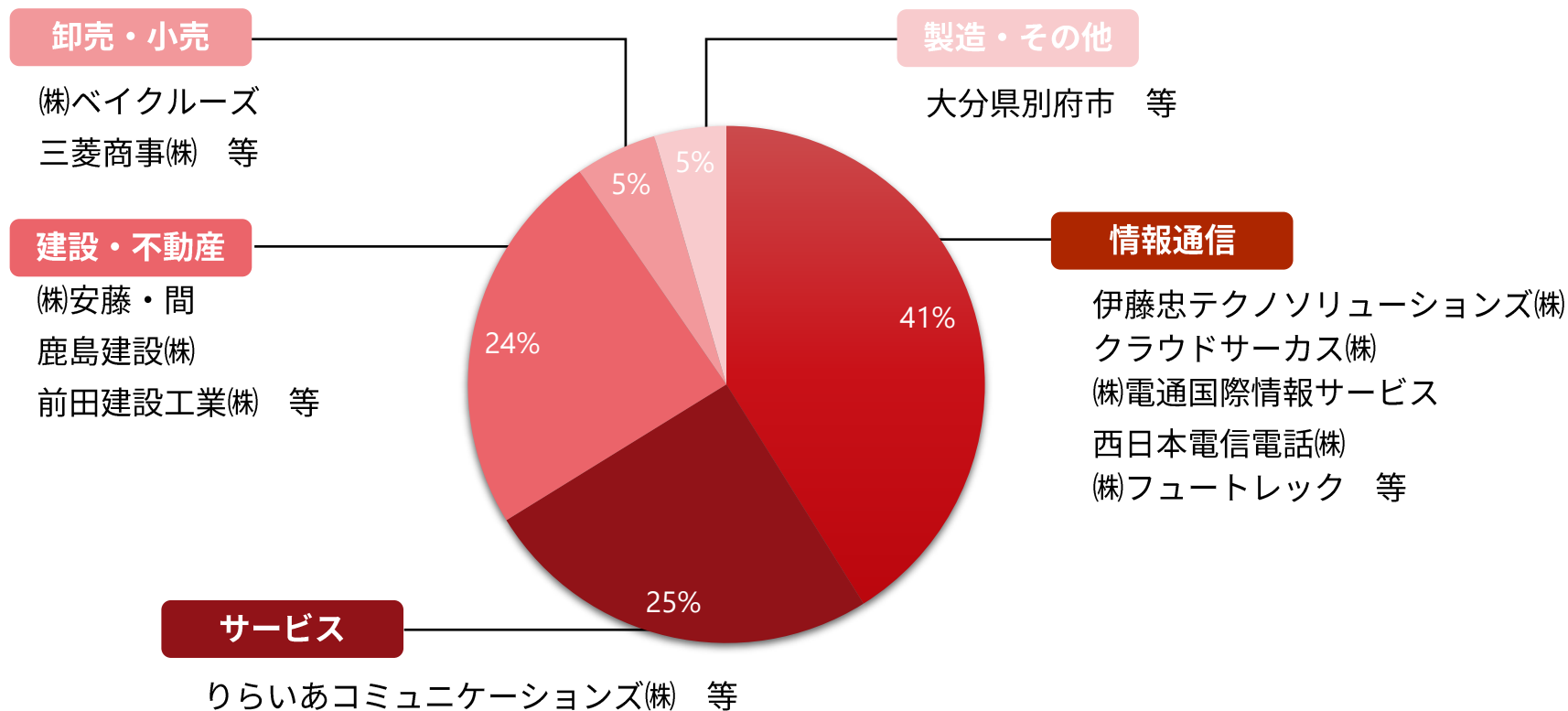
※2 日系企業の海外現地法人が中心



# 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

2022年度 業種別売上高割合 (単体)



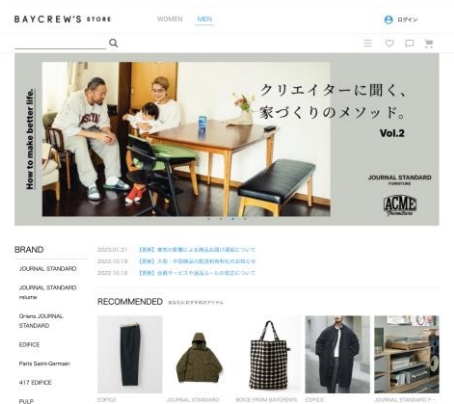
# 事例：ECサイトのユーザビリティとシステム改善支援

## 株式会社バイクルーズ様

事業の成長を支えるための幅広い知見を有するシステム開発チームを提供



BAYCREW'S STORE  
<https://baycrews.jp/>



### プロジェクト体制



### ■ 社内エンジニアチームの増強が必要とされていた

バイクルーズ様は、ファッション事業を中心に多岐にわたる事業を展開。「衣食住美」に関わる幅広いカスタマー向けサービスを提供されてきました。

公式通販サイト「BAYCREW'S STORE」の保守・開発は自社の開発チームで対応していましたが、目まぐるしく変化していく社会やアパレル業界においてEC事業を成長させるためにはエンジニアリソースが不足しており、開発チームと共同してサイトを改善することができる外部パートナーの増強を必要としていました。

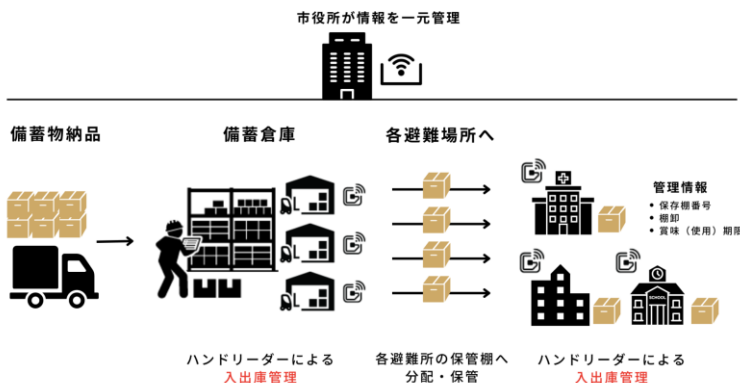
### ■ 幅広い知見から柔軟にバイクルーズ様開発チームと共創

アジアクエストはシステム開発に関する豊富な実績と高度な技術力を持ち合わせており、プロジェクトマネジメント、Webディレクション、フロントエンド/バックエンドエンジニアの体制で参画しました。バイクルーズ様は外部のエンジニアチームの受け入れは初めてでしたが、システムの業務理解や開発手法のキャッチアップをスムーズに実施し、CRMシステムにおけるUI改修、ビッグデータからの情報取得・連携、請求書発行に関するバックエンドシステムの開発などを対応。幅広い知見と柔軟な対応によりバイクルーズ様の開発チームと共創する体制を構築し開発スピードの向上を実現しました。

# 事例：自治体DX 防災備蓄管理IoTソリューション導入

## 大分県別府市様

(※内閣府:令和3年度デジタル田園都市国家構想 交付対象事業)



※ RFID: Radio Frequency Identificationの略称。電波を用いてICタグの情報を非接触で取り込み、データ化、認証等を行う自動認識技術

■ IoT/RFIDを活用し、自治体DX及びデジタルファーストを支援別府市備蓄物資管理システム構築委託業務を受託し、IoT及びRFIDを活用したソリューションの導入プロジェクトを2022年8月から開始しました(サービス稼働は2023年予定)。別府市では「BEPPU×デジタルファースト」を宣言。デジタルの取り組みを積極的に行い、市民サービスの向上並びに職員の業務効率化を実現しています。

当プロジェクトでは、災害時の安全・安心に寄与することを目的し、RFID活用による災害用備蓄物資の入出庫確認や賞味期限等の管理業務の効率化を実施しました。これにより、災害時に備蓄倉庫から各避難所等に分配される物資の状況がリアルタイムで可視化され、迅速かつ効率的な備蓄物資提供を可能にする環境整備の実現を目指しています。

■ IoTシステムコンサルティング及びプロジェクト管理を担当多彩なIoTシステムコンサルティングで培った経験を元に最適なRFID管理ソリューションをご提案しました。

備蓄物資にRFIDタグを貼付し、タグ情報をRFIDリーダーで読み取ることで物資の所在・種類・数量を把握でき、賞味期限などの情報も手軽に連携可能なソリューションをグランドデザイン行った結果、本プロジェクトに参画しました。

詳細な要件確定後はプロジェクト全体を管理・推進し、防災備蓄管理IoTシステム導入を支援しています。

# 従来ITサービスからデジタルへの移行

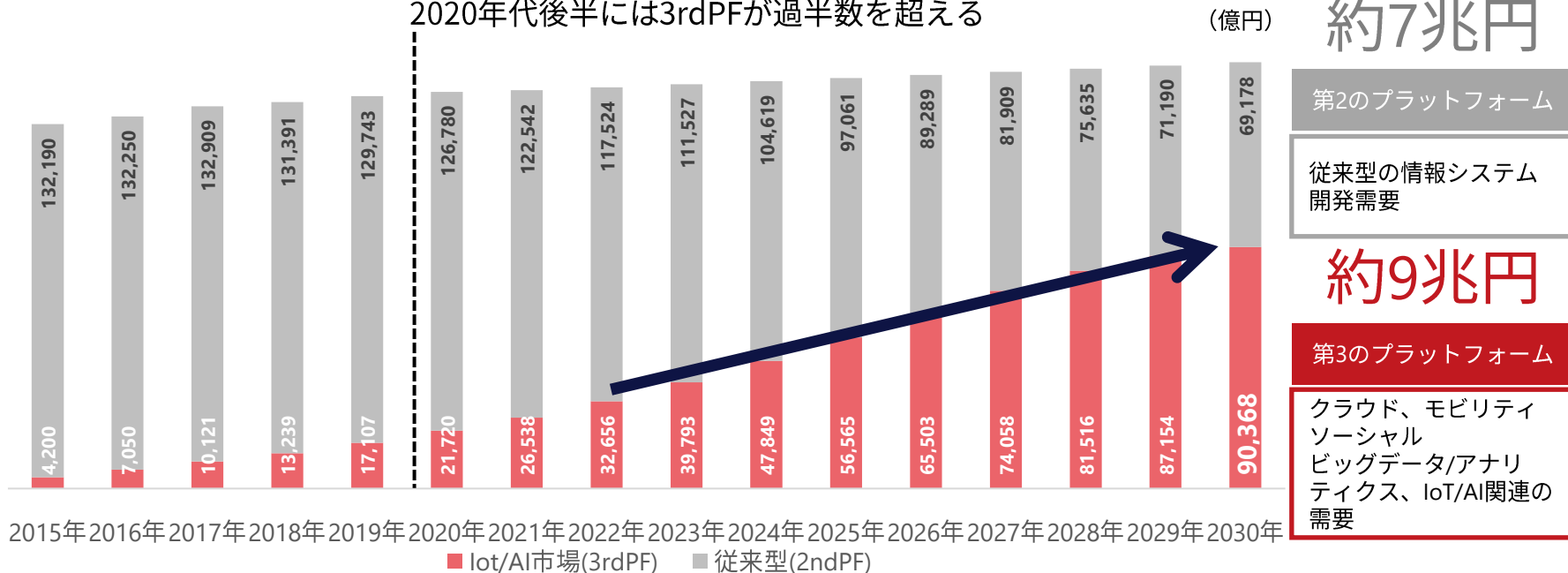
ITサービス市場は従来型のITサービス(2ndPF)から新しいIT投資(3rdPF)の時代に

## 【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

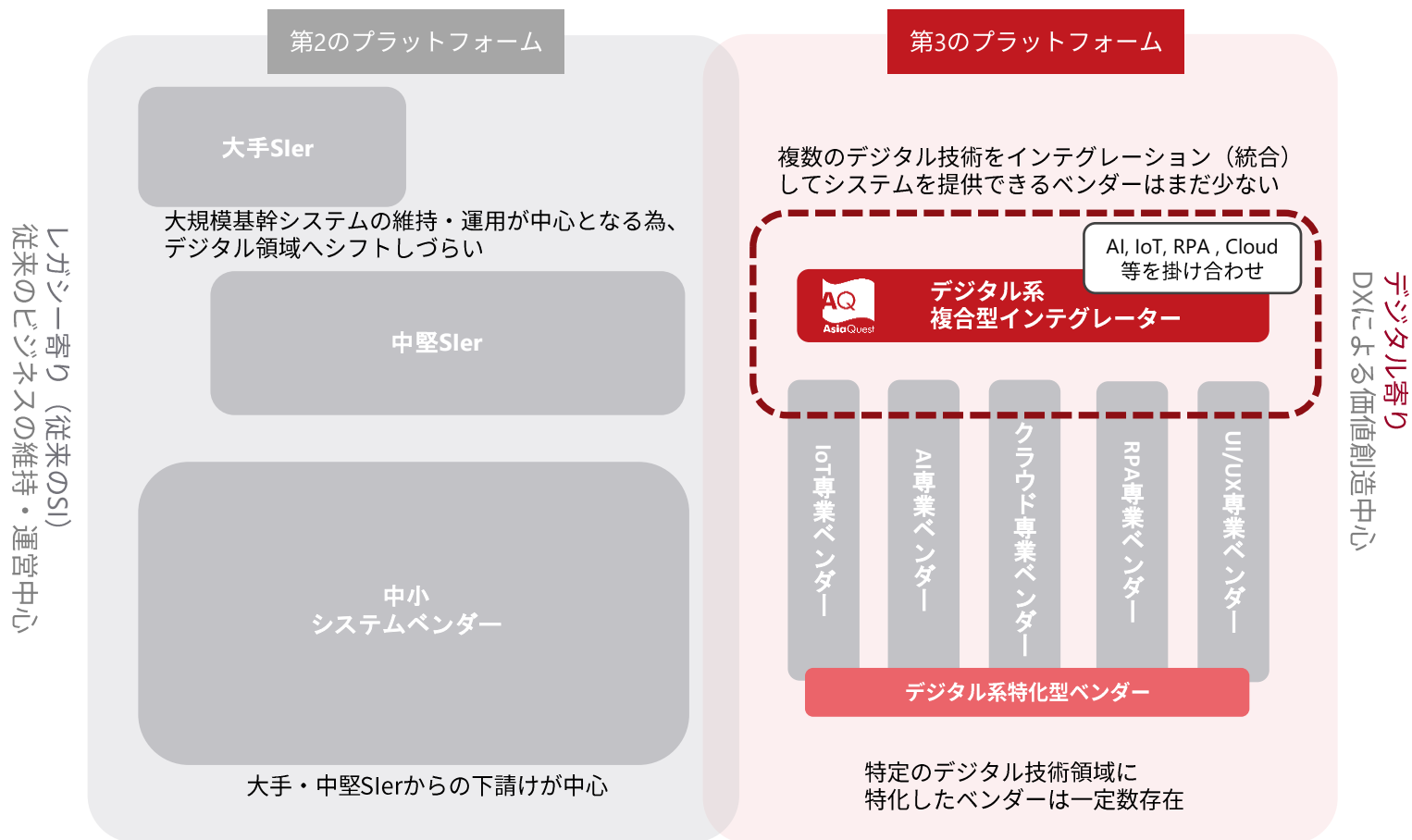
2020年代後半には3rdPFが過半数を超える



(出典) 経済産業省 『参考資料 (IT人材育成の状況等について) 』

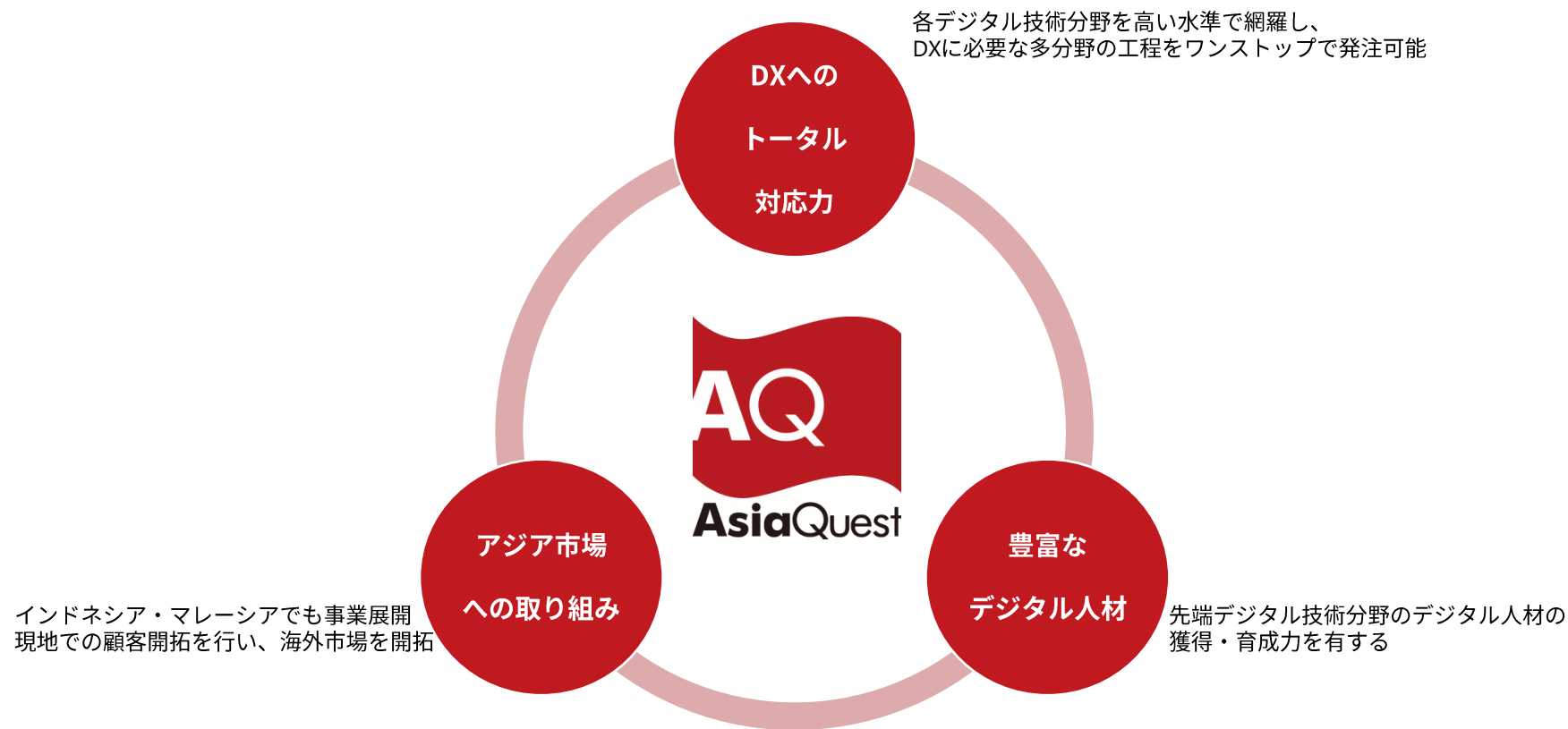
# SI市場におけるポジショニング

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 業績

# 業績ハイライト

増収増益で順調に成長

売上高

2,612 百万円

前期比 +16.8%

営業利益

367 百万円

前期比 +24.9%

経常利益

367 百万円

前期比 +26.9%

親会社株主に帰属する  
当期純利益

232 百万円

前期比 +18.7%



# 2022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2,612百万円（前期比+16.8%）、営業利益は367百万円（同+24.9%）、親会社株主に帰属する当期純利益は232百万円（同+18.7%）と前期比で増収増益となり、いずれも過去最高の業績

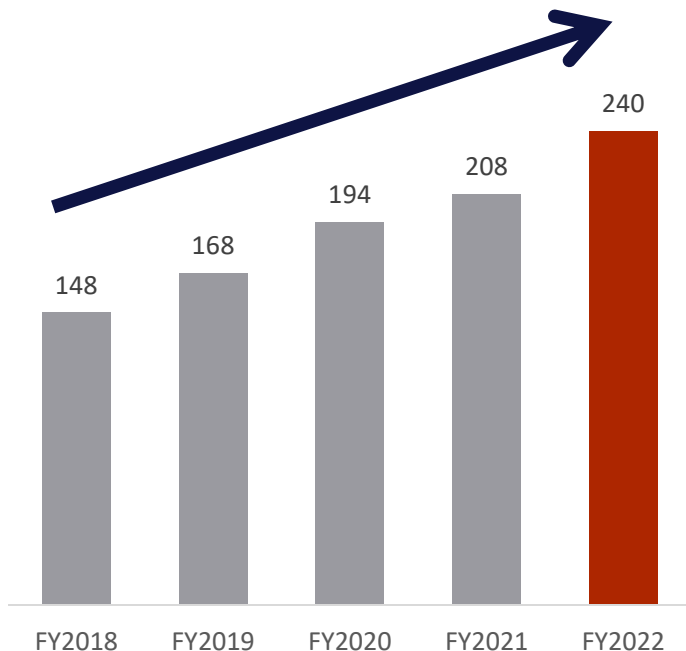
(百万円)	2021年12月期	2022年12月期	前期比		2022年12月期 (予想)	予実 進捗率
			増減額	増減率		
売上高	2,236	<b>2,612</b>	+376	+16.8%	2,663	98.1%
営業利益	293	<b>367</b>	+73	+24.9%	338	108.3%
(%)	13.1%	<b>14.0%</b>	+0.9pt	—	12.7%	—
経常利益	289	<b>367</b>	+77	+26.9%	334	110.1%
(%)	13.0%	<b>14.1%</b>	+1.1pt	—	12.5%	—
親会社株主に帰属する当期純利益	195	<b>232</b>	+36	+18.7%	231	100.3%
(%)	8.8%	<b>8.9%</b>	+0.1pt	—	8.7%	—

# エンジニア数の推移

エンジニア数は順調に伸張、2022年度は32名の増加

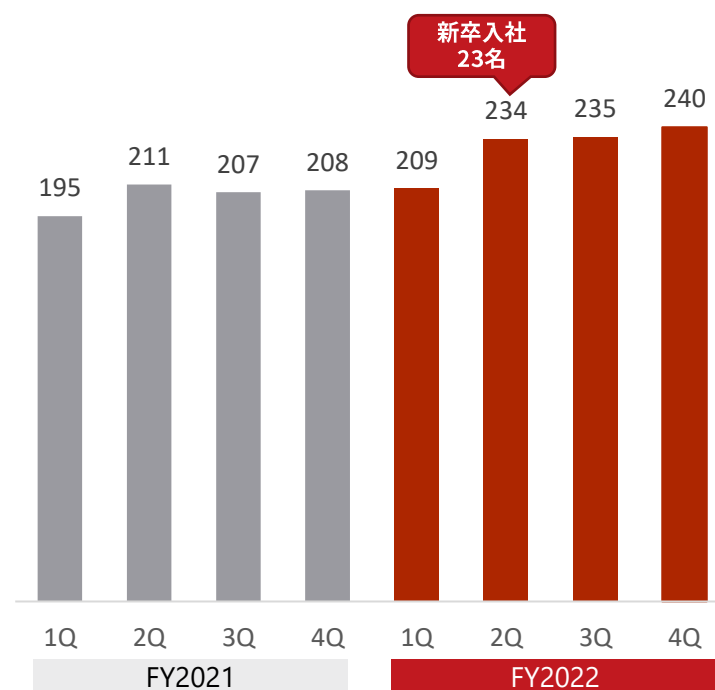
## エンジニア数 (単体)※の推移

(人)



## 四半期エンジニア数 (単体)※の推移

(人)

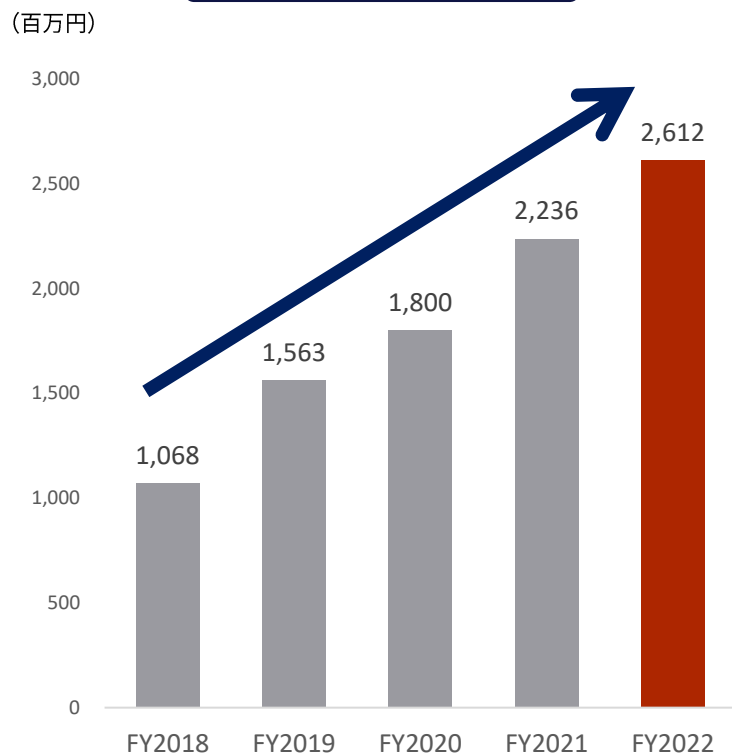


※製造部門の事務・営業専門職を除いたエンジニア・コンサルタント等専門人材の期末人数 (単体)

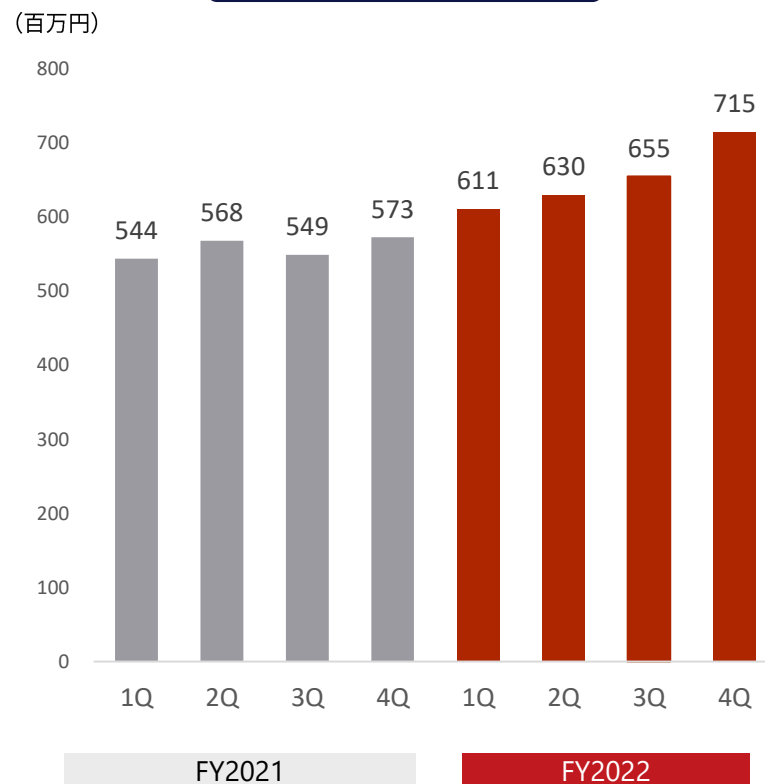
# 売上高の推移

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



## 四半期売上高の推移

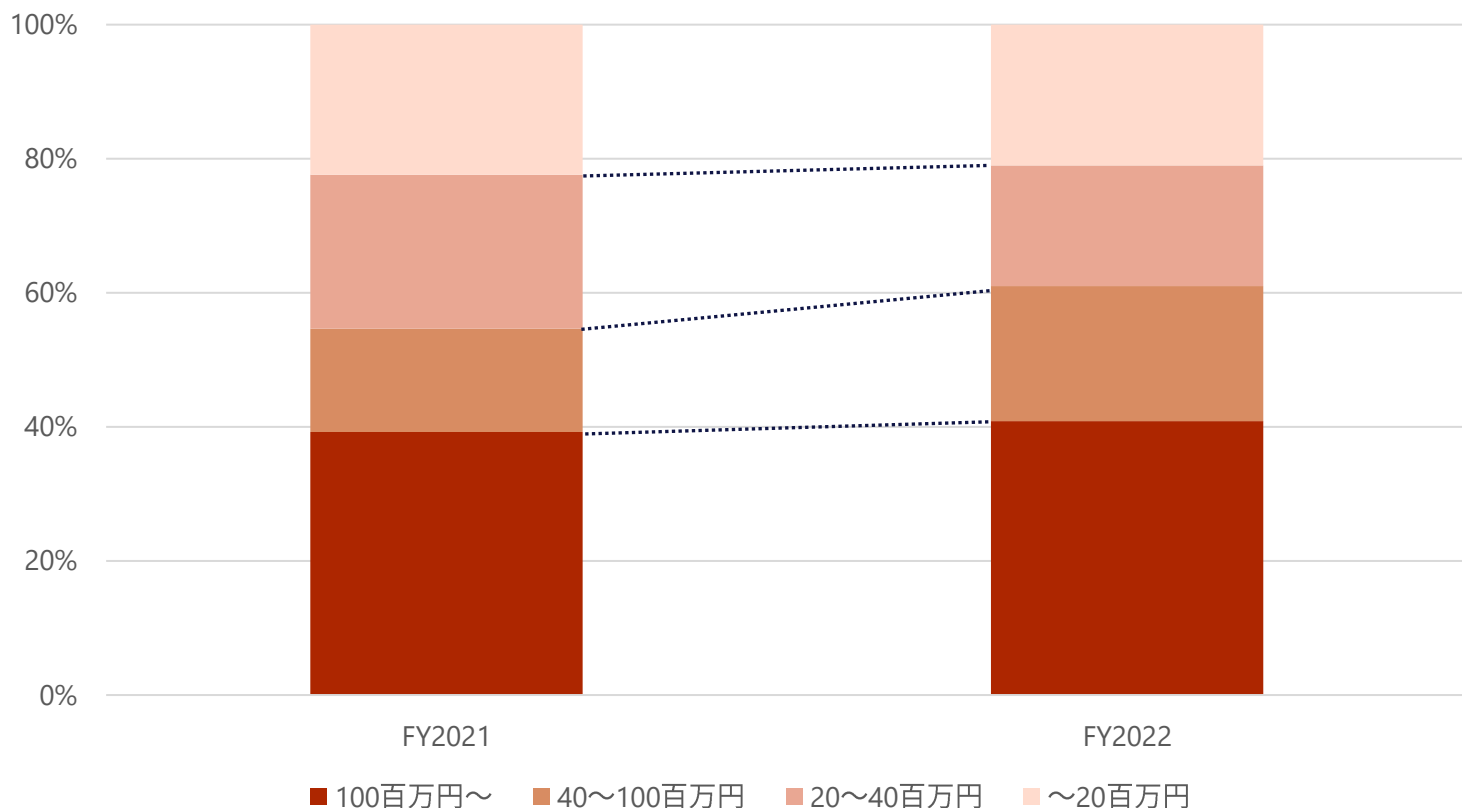


※FY2018のみ単体、FY2019以降は連結での売上高

# 取引先の売上高別分布

高単価の取引先へリソースを優先配分した結果、国内単体で売上高20百万円以上の売上割合が8割弱、40百万円以上の取引先への売上割合が6割強

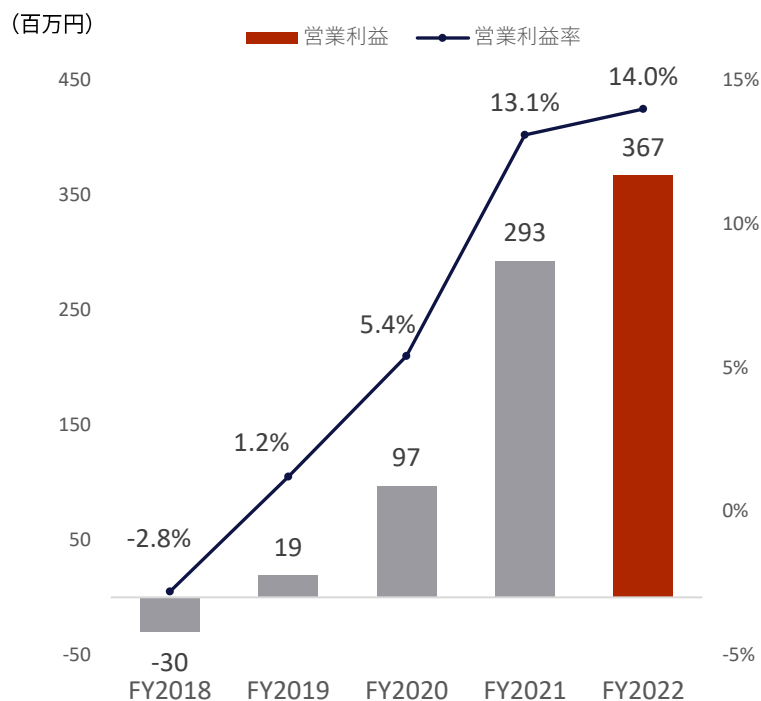
売上高 取引金額階層別割合 (単体)



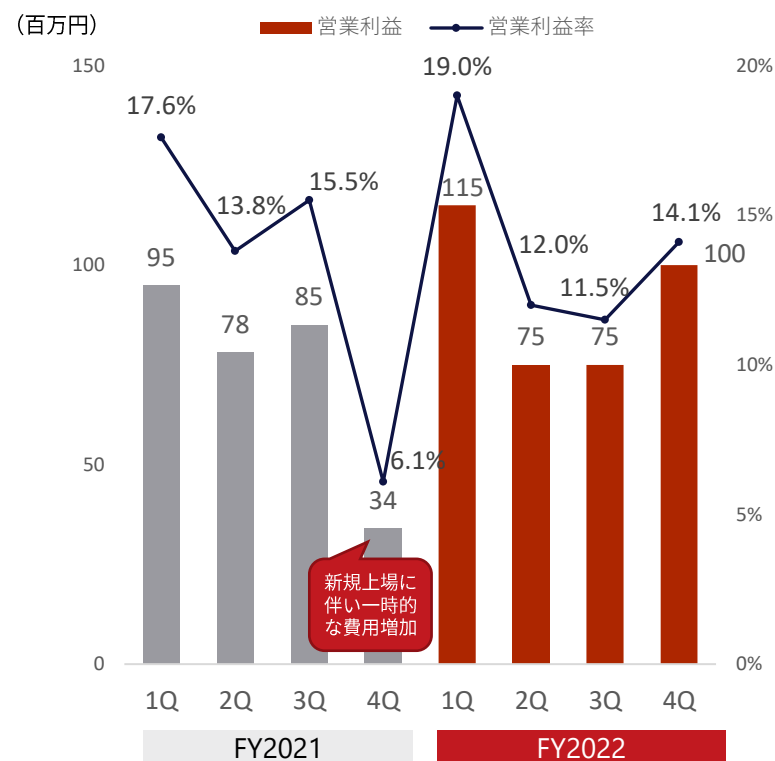
# 営業利益の推移

顧客単価上昇により営業利益率は向上

## 営業利益の推移



## 四半期営業利益の推移

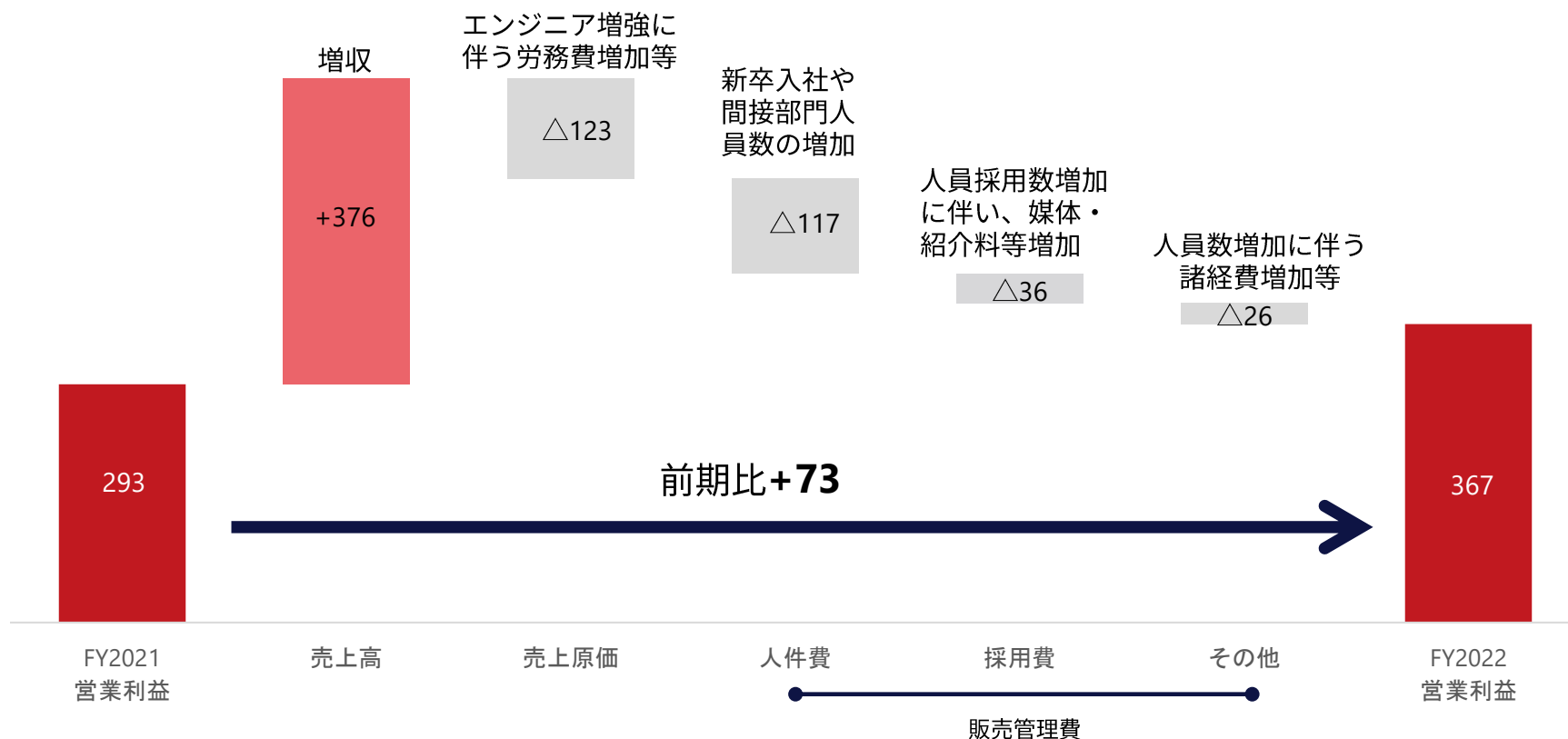


※FY2018のみ単体、FY2019以降は連結での数値

# 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期比+73百万円

(百万円)



# 2022年12月期 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55.5%

(百万円)	2021年12月期	2022年12月期	増減額
資産合計	1,972	<b>2,151</b>	+178
流動資産	1,823	<b>2,010</b>	+187
固定資産	149	<b>140</b>	△8
負債合計	1,061	<b>958</b>	△103
流動負債	562	<b>625</b>	+63
固定負債	499	<b>333</b>	△166
純資産	911	<b>1,193</b>	+282
総資産	1,972	<b>2,151</b>	+178
(参考)			
現金及び預金	1,489	<b>1,562</b>	+72
自己資本比率	46.2%	<b>55.5%</b>	+9.3pt

### 3. 2023年12月期 業績予想



# 2023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)	2022年12月期 (実績)	2023年12月期 (予想)	前期比	
			増減額	増減率
売上高	2,612	<b>3,304</b>	+691	+26.5%
営業利益	367	<b>417</b>	+50	+13.7%
(%)	14.0%	<b>12.6%</b>	△1.4pt	—
経常利益	367	<b>413</b>	+46	+12.5%
(%)	14.1%	<b>12.5%</b>	△1.5pt	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	232	<b>275</b>	+43	+18.7%
(%)	8.9%	<b>8.3%</b>	△0.5pt	—

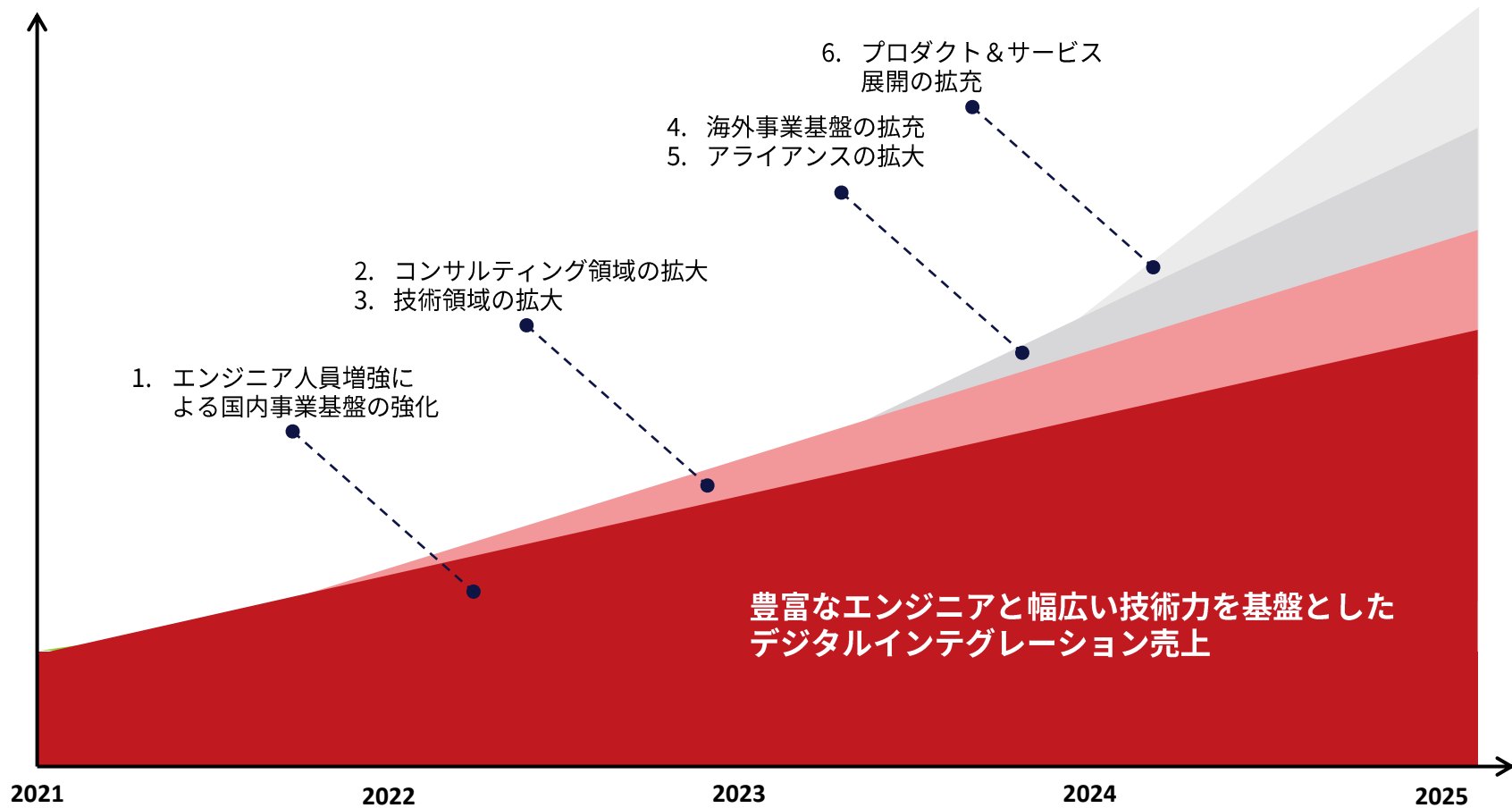
前提等

- 新型コロナウイルス感染症や原材料高等に伴う大きな影響は特段見込まず
- 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45名増加を目指す

## 4. 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、2022年度は32名の増加

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  
ロボティクス分野で業務提携に向けた検討の基本合意

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
- 2023年度は25名を予定



## 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

- 2022年度44回開催、延べ500名以上の参加



## 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

- 2022年度は延べ100名以上の新規資格取得
- AWSの認定数達成表彰であるAWS 100 APN Certification Distinctionを取得

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

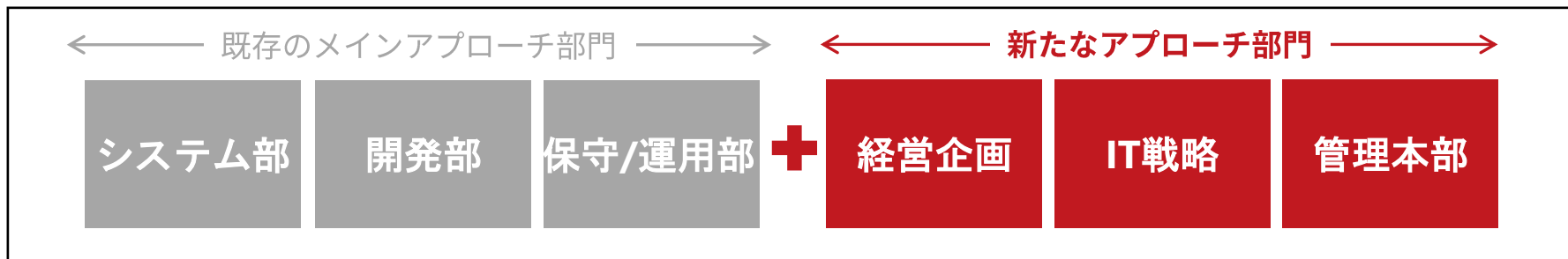


## 2.コンサルティング領域の拡大

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

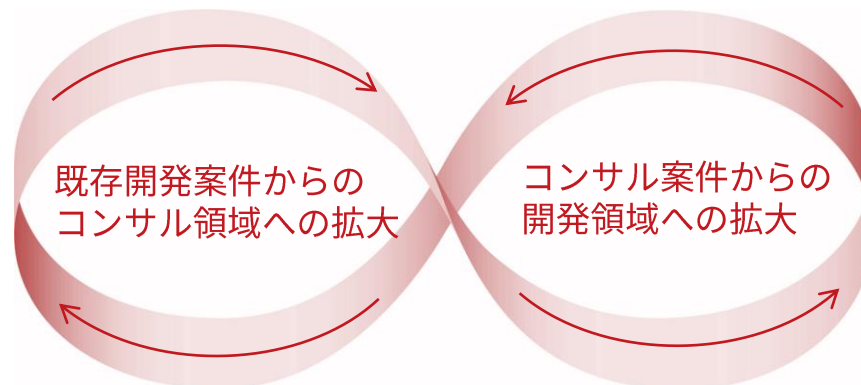


### コンサルティング研修

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。

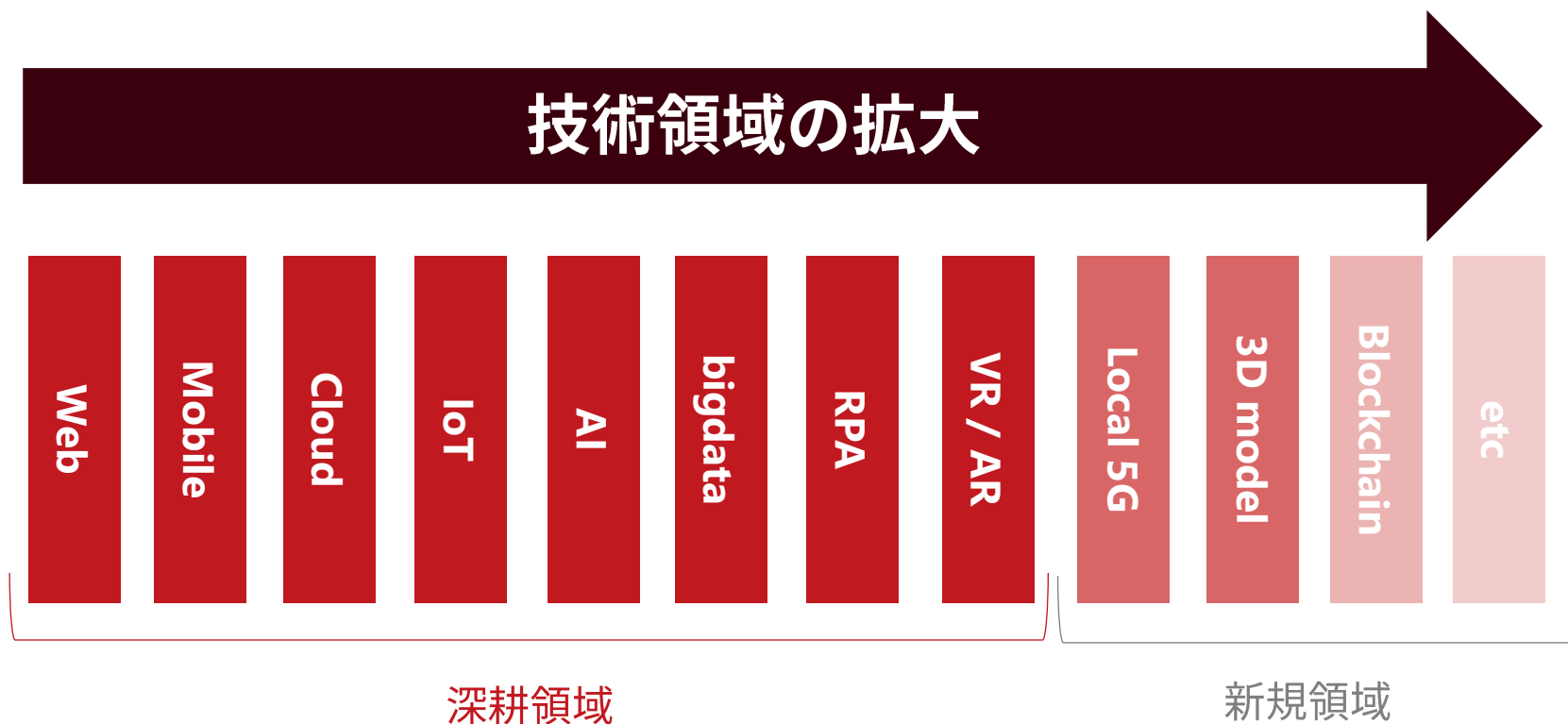
- 対象者や研修メニューを順次拡大し、採用以外でも底上げを図る

### 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	2023年成長率	2024年成長率
インドネシア	4.8%	4.9%
マレーシア	4.0%	3.9%
タイ	3.6%	3.7%
ベトナム	6.3%	6.5%
フィリピン	5.4%	5.9%

（出典）世界銀行「世界経済見通し」（2023年1月10日）



## 5. アライアンスの拡大

2022年度は、ロボティクスにおける作業の自動化と取得データを活用したデジタル技術による可視化の領域において、シリウスジャパン株式会社と業務提携の検討について基本合意  
当該業務提携の検討を進めるとともに、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

1. 営業力  
強化



2. 仕入・外注  
強化

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

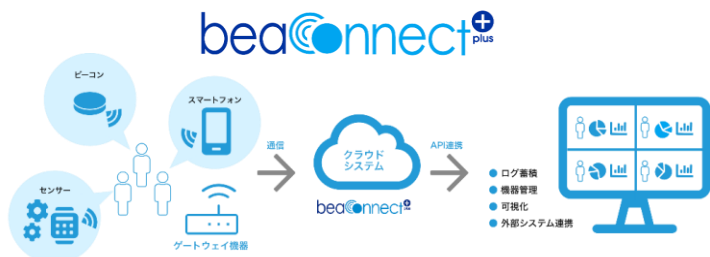
➤ 将来的にはDXコンサルティング・IoT/AIソリューション、  
ローカル5G等、当社の他の注力分野でもシナジー創出へ

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】

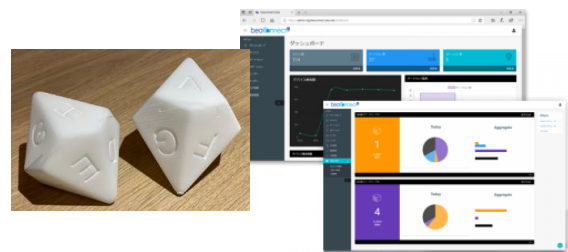
工場等の作業工数管理をもっと  
簡単にできる方法は無いか

(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

# Appendix

# 連結損益計算書

(千円)	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期
売上高	1,800,960	2,236,268	2,612,888
売上原価	1,028,089	1,217,580	1,340,831
売上総利益	772,871	1,018,687	1,272,057
販管費及び一般管理費	675,068	724,814	904,985
営業利益	97,802	293,873	367,071
営業外収益	11,811	8,793	5,581
営業外費用	9,015	12,910	4,991
経常利益	100,598	289,756	367,661
特別損失	13,902	—	5,713
親会社株主に帰属する 当期純利益	62,861	195,827	232,447

# 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
流動資産	1,097,974	1,823,346	2,010,861
現金及び預金	791,453	1,489,494	1,562,269
売掛金（及び契約資産）	273,277	299,020	408,449
固定資産	178,441	149,642	140,705
有形固定資産	88,031	86,333	75,696
無形固定資産	9,417	9,469	7,077
投資その他資産	80,993	53,840	57,931
<b>資産合計</b>	<b>1,276,416</b>	<b>1,972,989</b>	<b>2,151,566</b>
流動負債	466,696	562,097	625,357
買掛金	43,764	33,703	34,352
短期借入金	—	3,749	—
1年内返済予定の長期借入金	103,924	94,017	135,402
固定負債	613,643	499,812	333,112
長期借入金	570,279	458,889	323,487
純資産	196,076	911,078	1,193,096
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,276,416</b>	<b>1,972,989</b>	<b>2,151,566</b>

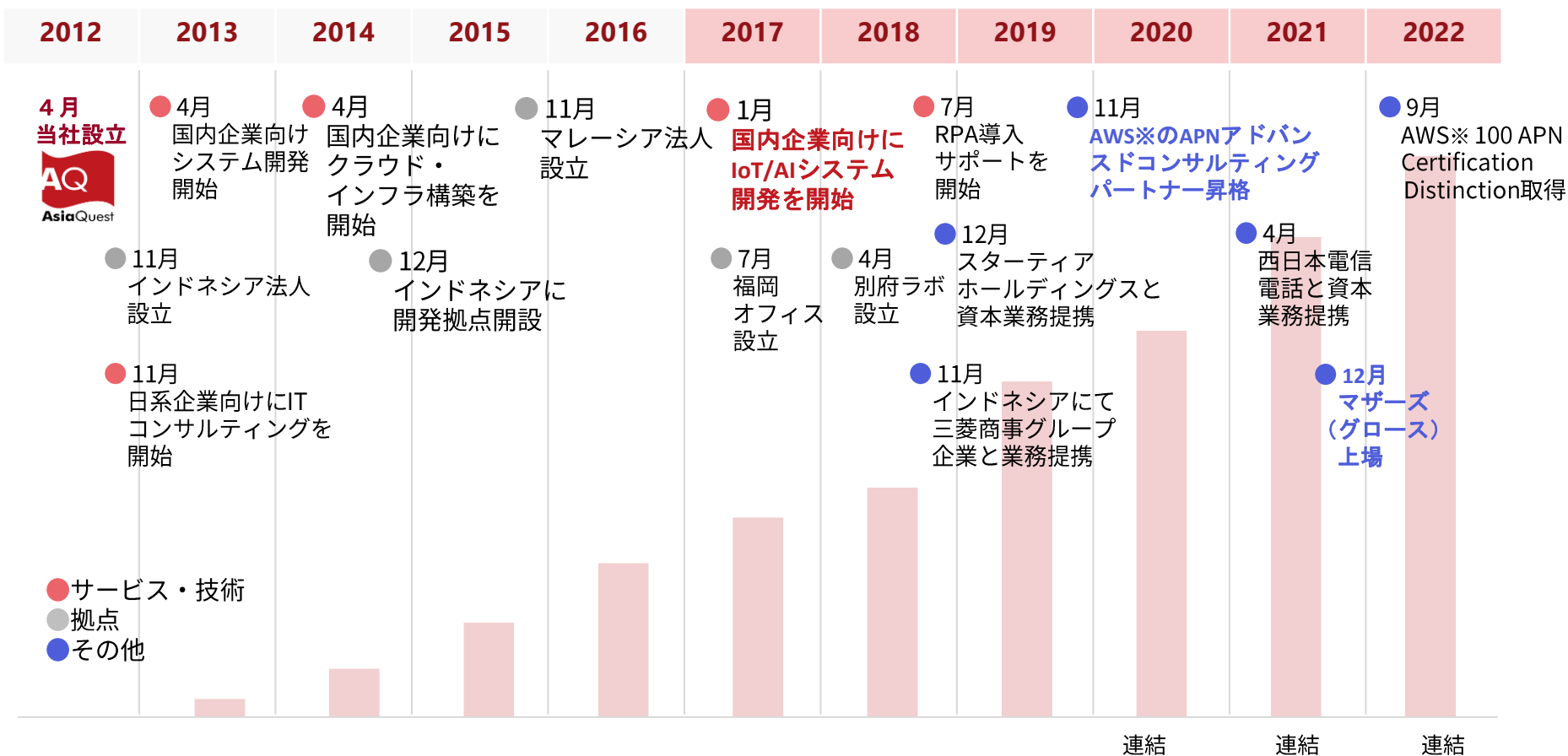
# 連結キャッシュフロー計算書

(千円)	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期
営業活動によるキャッシュフロー	189,574	301,909	197,702
投資活動によるキャッシュフロー	△29,000	3,928	△27,837
財務活動によるキャッシュフロー	348,293	385,917	△101,415
現金及び現金同等物の増減額	505,787	698,041	72,775
現金及び現金同等物の期末残高	791,453	1,489,494	1,562,269

# 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



# 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