

事業計画及び成長可能性に 関する事項

アジアクエスト株式会社

2023年2月27日

証券コード：4261

AsiaQuest
Pure Challenge with
You

目次

1. 会社概要
 2. 事業概要
 3. 市場環境
 4. 強みと特徴
 5. 成長戦略
 6. リスク情報
- 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)

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

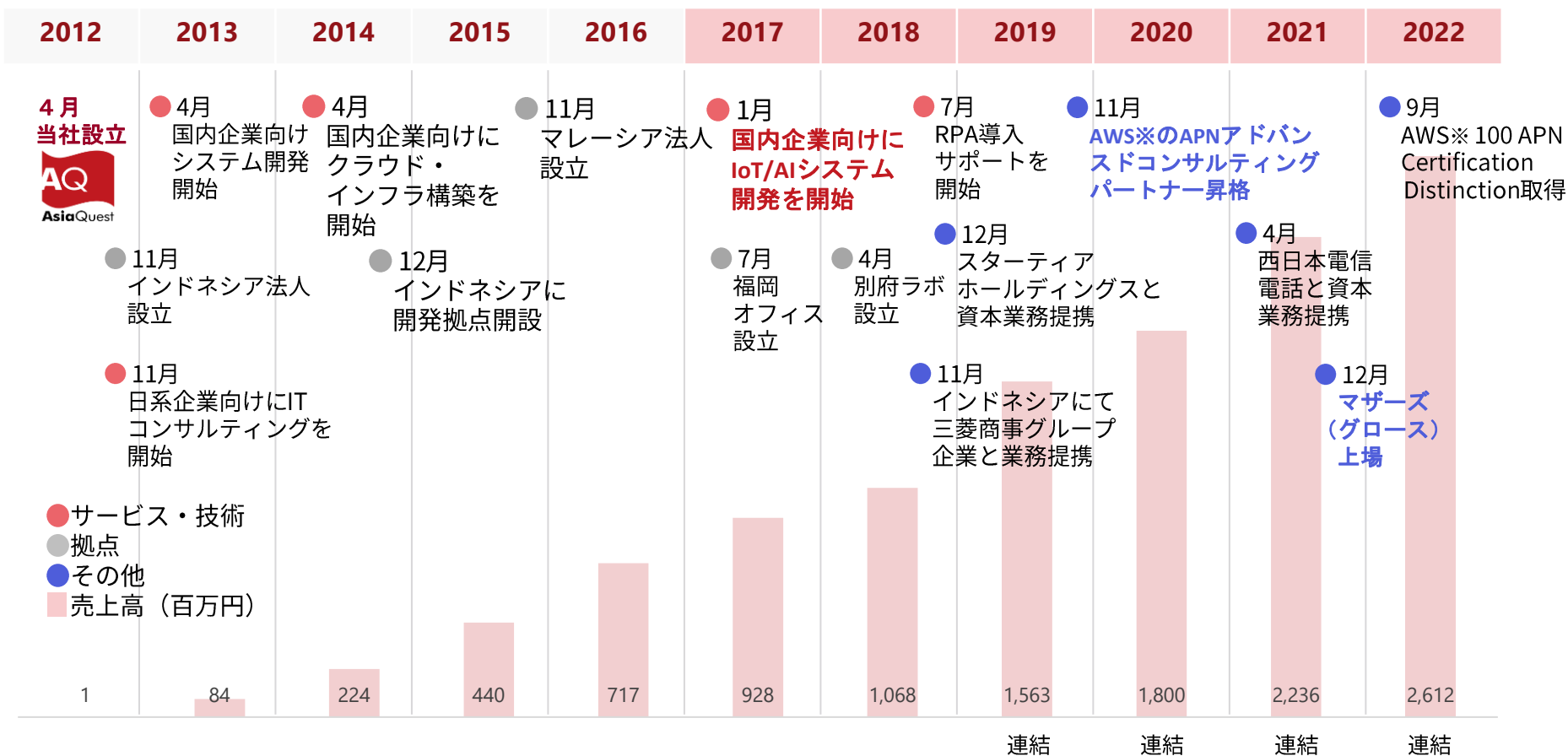
Brand Slogan ブランドスローガン

Pure Challenge with You

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

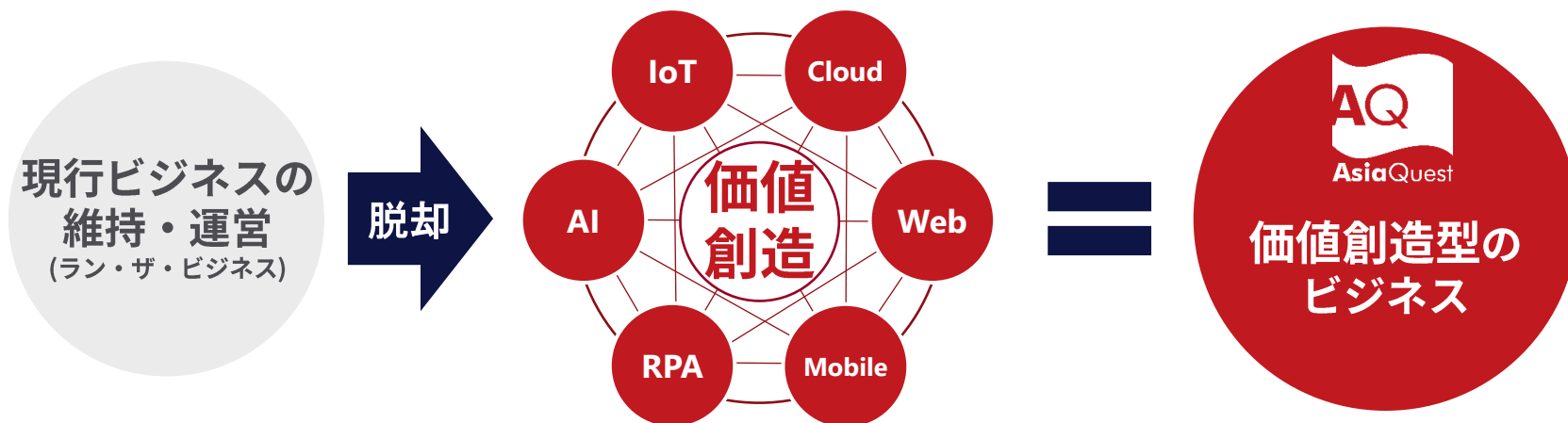


※ Amazon Web Services

2. 事業概要

事業内容～デジタルトランスフォーメーション事業

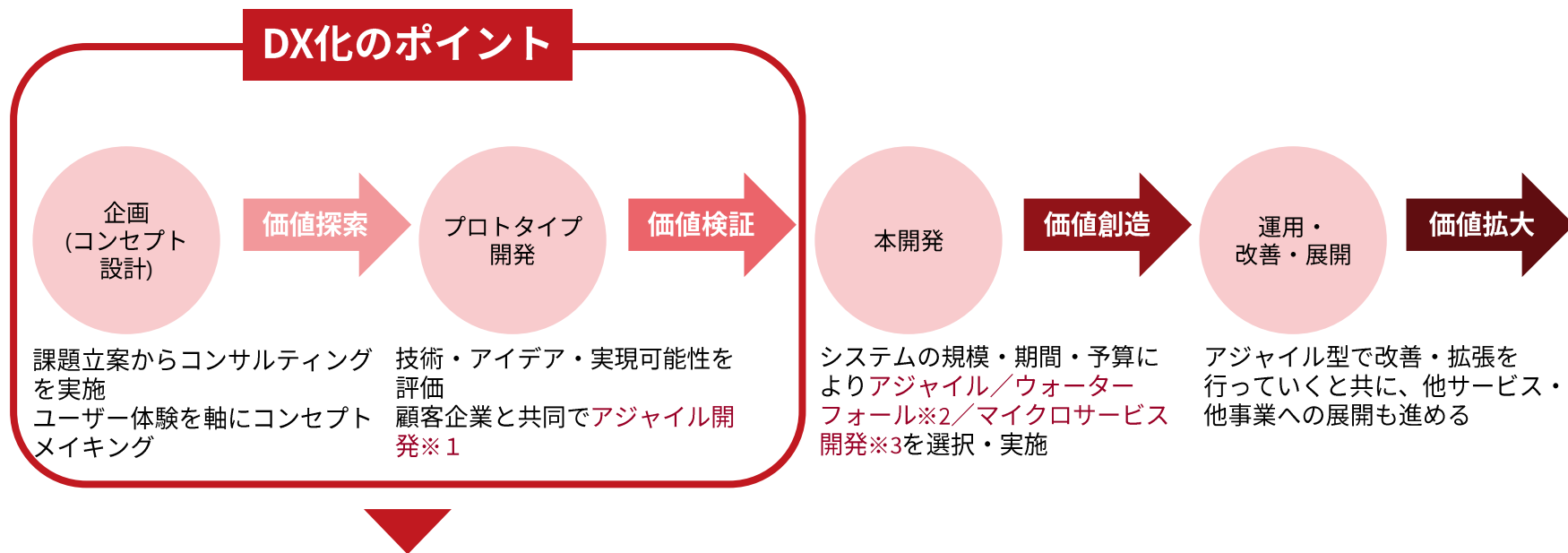
従来のITの領域を脱皮し、デジタル技術を活用した新しいSIサービスを展開



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

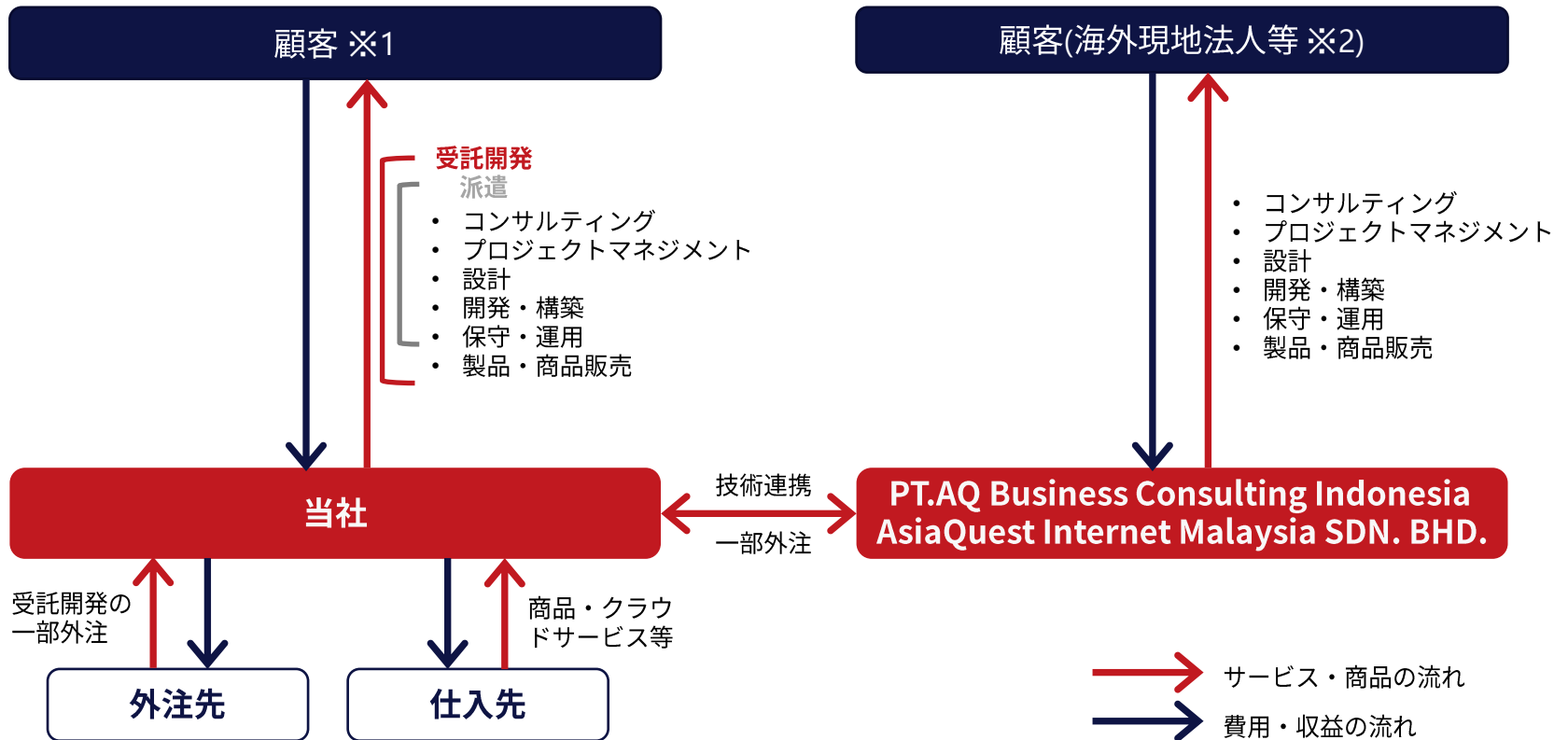
※1 迅速・柔軟な推進を実現する開発手法

※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



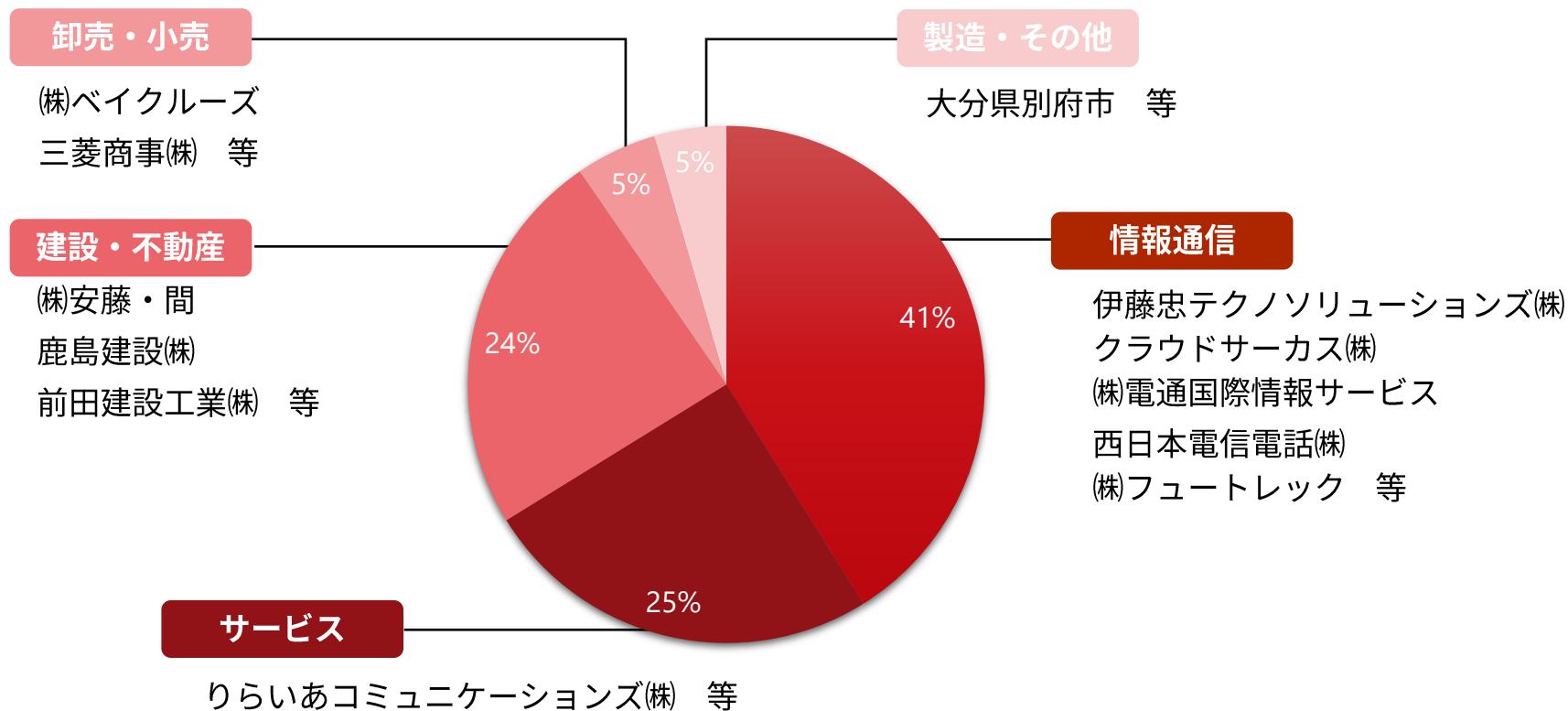
※1 情報通信業、サービス業、建設業の企業が中心

※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)



3. 市場環境

背景

DXの大きな波の到来により、デジタルインテグレーション需要が一層高まる

背景 デジタルトランスフォーメーション (DX) の波

企業は、既存のビジネスから脱却して

新しい技術

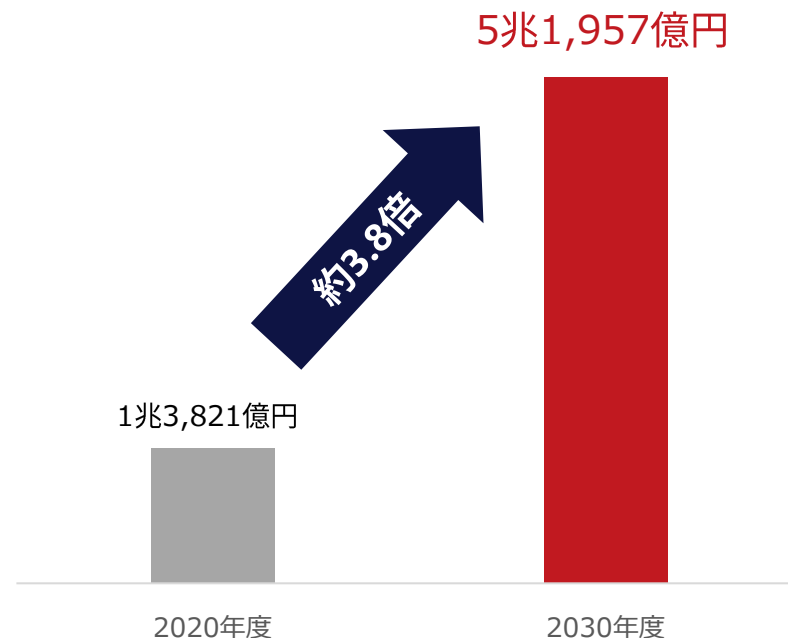
AI、IoT、クラウド、ビッグデータ、モバイル、
ソーシャル、RPA、ブロックチェーン、
ロボティクス等

を活用することによって
新たな価値を生み出していくことが求められている

コロナによりその動きが加速

企業はウィズコロナ、アフターコロナの時代に
求められる新しい事業環境を構築する為に、
DXへの早急な取り組みが求められている

【DXの国内市場（投資金額）】



(出典) (株)富士キメラ総研
『2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望
市場編/ベンダー戦略編』

従来ITサービスからデジタルへの移行

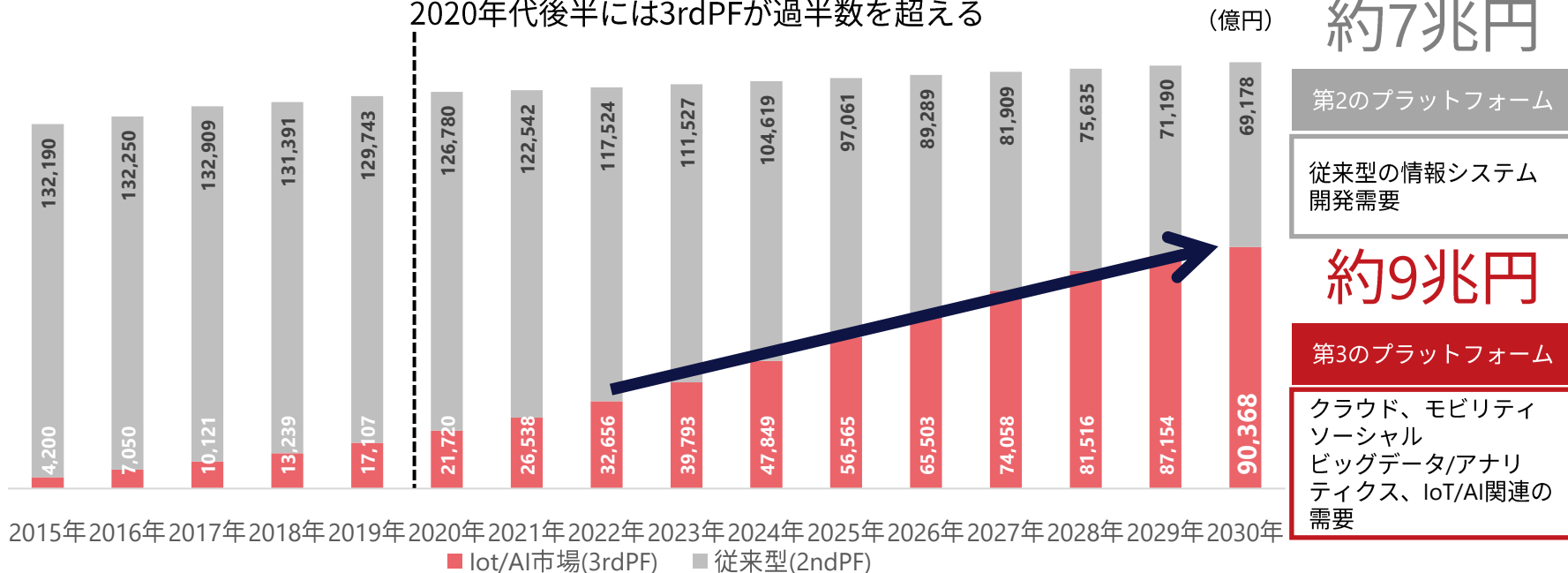
ITサービス市場は従来型のITサービス(2ndPF)から新しいIT投資(3rdPF)の時代に

【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



2030年
約7兆円

第2のプラットフォーム

従来型の情報システム
開発需要

約9兆円

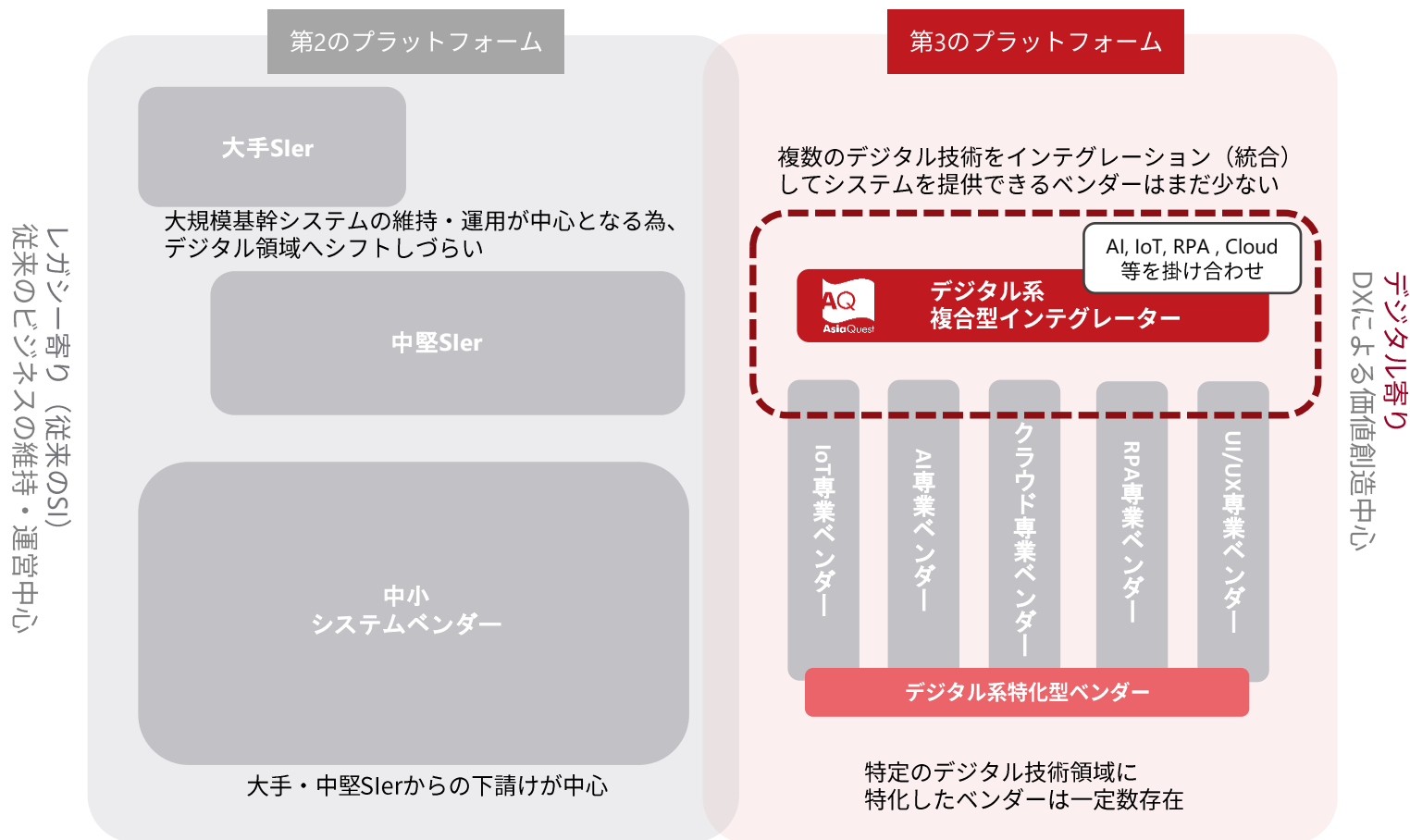
第3のプラットフォーム

クラウド、モビリティ
ソーシャル
ビッグデータ/アナリ
ティクス、IoT/AI関連の
需要

(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

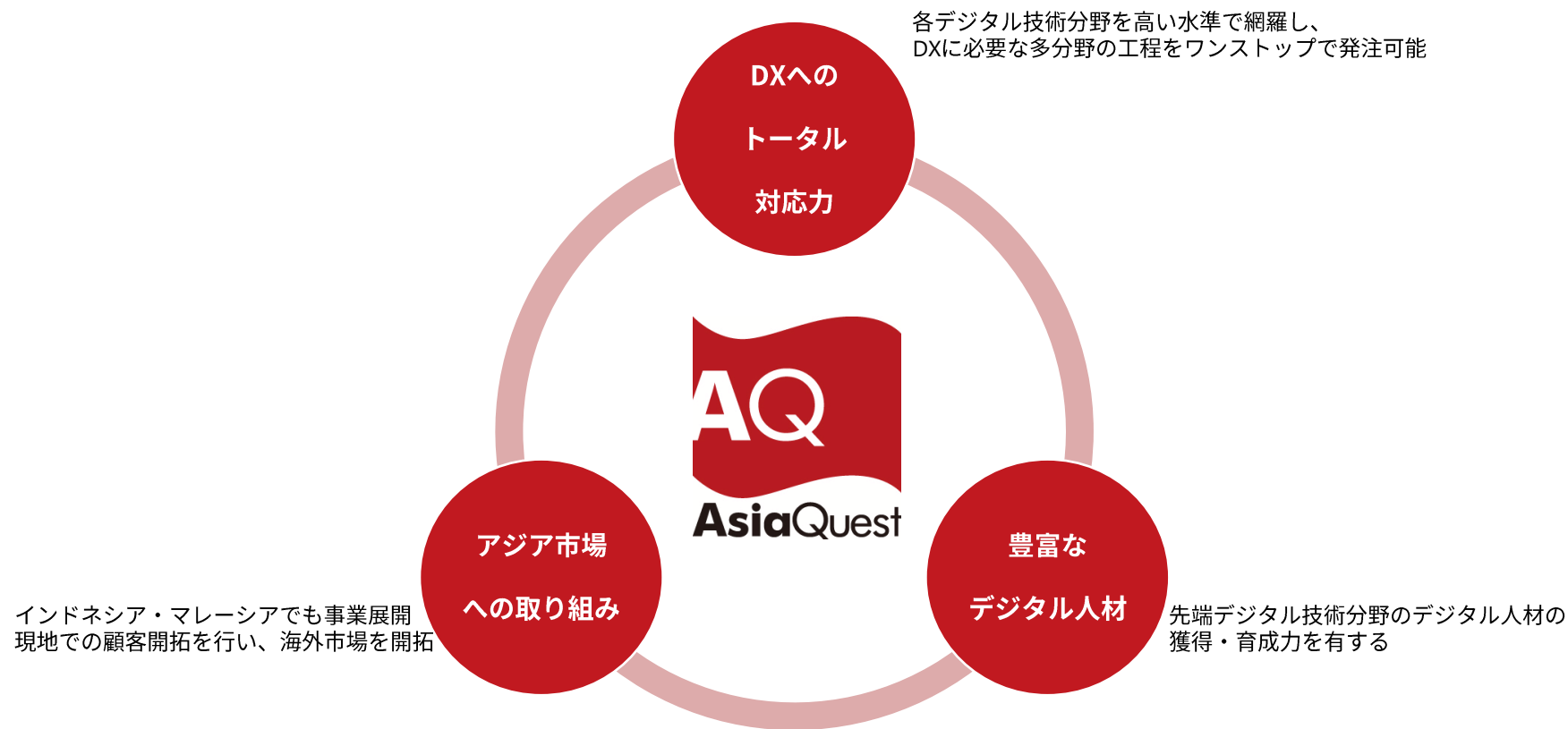
複数のデジタル技術を活用した複合型インテグレーター



4. 強みと特徴

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

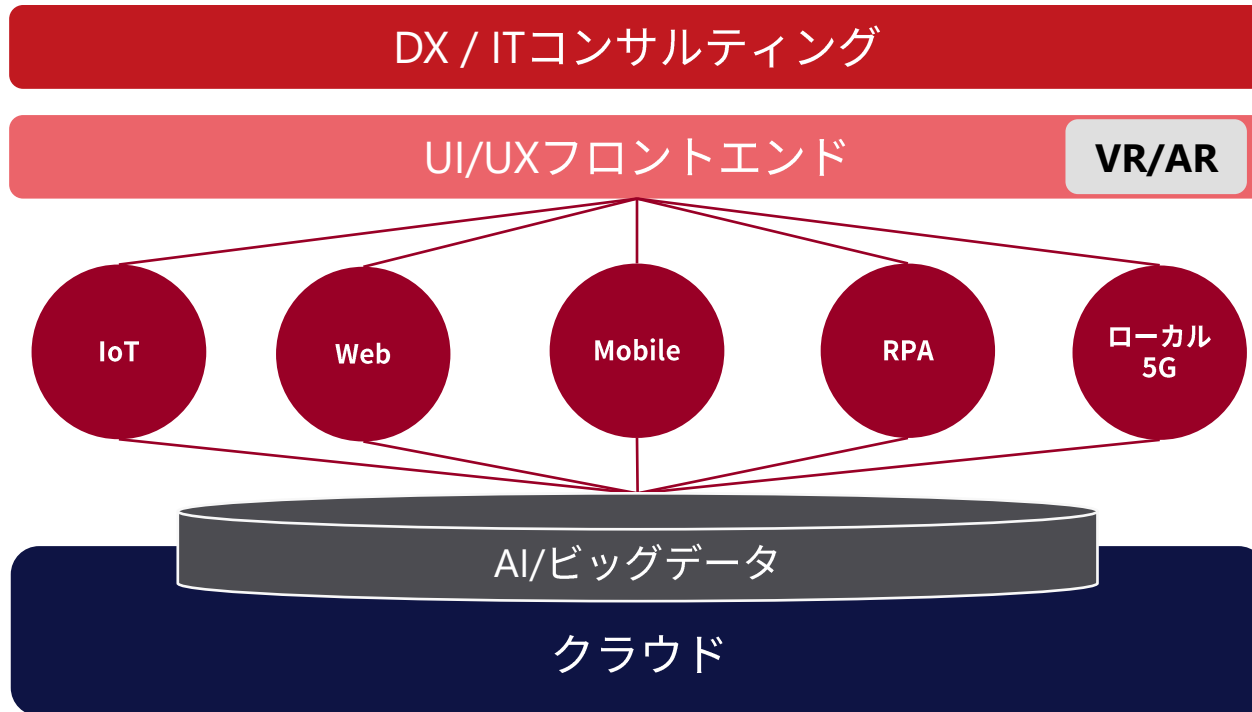


デジタル技術へのトータル対応力

特定分野・技術に固執せずに、幅広く網羅し、最適なものを組み合わせ提供

DX実現に必要な要素を網羅

IoT、AI、クラウド、RPA等の最新デジタル技術はもちろん、Web、モバイル、ビッグデータの解析等の技術、優れた顧客体験を実現するUI/UXのノウハウを織り交ぜ顧客ニーズに柔軟に対応
各デジタル技術分野はそれぞれに専門性が高く、それらを1社で網羅することで競争優位性を実現

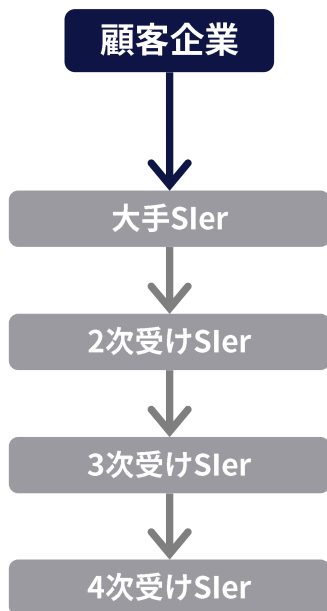


ワンストップでDX実現に必要なサービスを提供

Sler発注パターン

大手Slerに一括発注

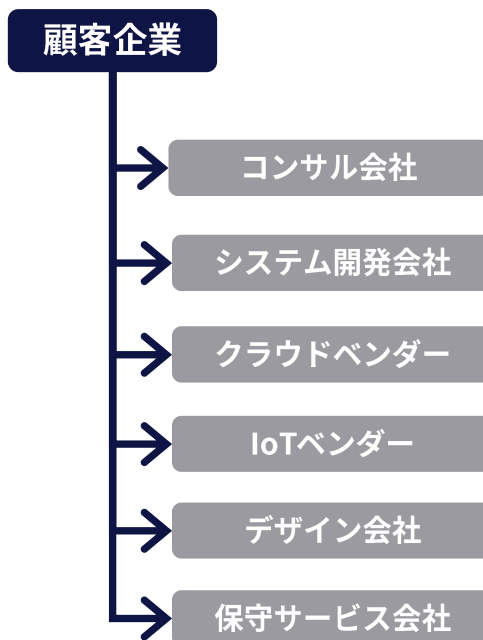
多重下請け構造。各マーゲンの積み上げで、コスト増大。顧客企業は開発者と直接コミュニケーションは取れない為、アジャイル開発は出来ない。



個別発注パターン

各機能ごとに個別発注

交渉、契約、発注、指示、受け入れ作業を個別に行わなければならない為、管理工数が膨大に。問題発生時に責任分解も難しい。



当社へ発注パターン

当社へワンストップで一括発注

DXに必要な多分野の工程を一括で発注可能であり、管理工数を削減可。各担当とも直接コミュニケーションを取れる為、アジャイル型の進め方が可能。



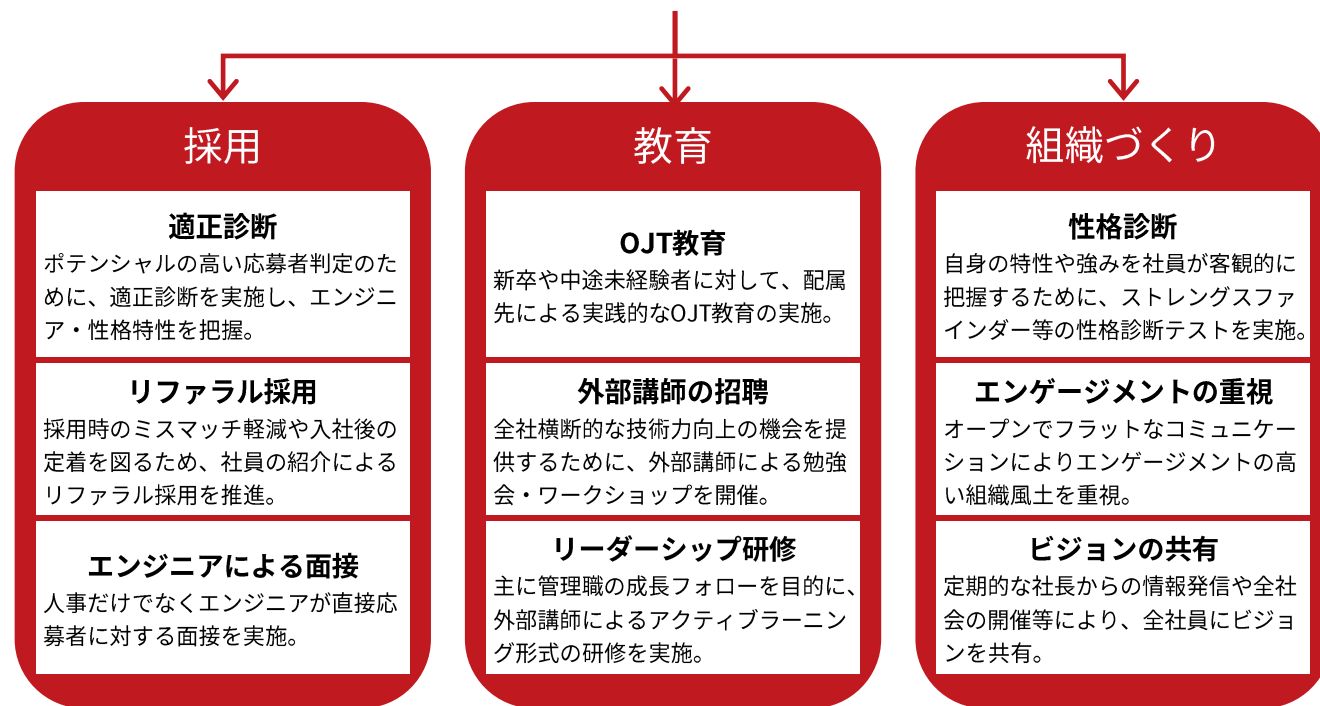
アジャイル型開発は、顧客のニーズに合わせてシステムやソフトウェアの仕様を迅速に変化させることができる開発手法の為、DXと親和性が高い

デジタル人材の獲得・育成・定着への取組み

先端デジタル技術分野のデジタル人材の獲得・育成・定着への取組みを実施
特に、性格診断や適性診断を活用し、個々の持つ個性を最大限に活かす為の取組みが特徴

【当社の採用・教育・組織作りの取組み】

「人はそれぞれ独自の個性と才能（強み）を持っていて、
その人にふさわしい『場』（機会や役割）を提供することでその才能が発現する」
という信念のもとに、採用・教育・組織づくりの3つの施策を戦略的に行っている。



【所属エンジニア例】

- ・IoT/AIエンジニア
- ・モバイルエンジニア
- ・フロントエンドエンジニア
- ・クラウドエンジニア
- ・Webシステムエンジニア
- ・ITコンサルタント
- ・業務システムSE

アジア市場への取り組み

インドネシアとマレーシアにて累計100社以上の企業にIT支援サービスを実施

インドネシア法人（ジャカルタ／ジョグジャカルタ）

- **PT.AQ Business Consulting Indonesia**

マレーシア法人（クアラルンプール）

- **AsiaQuest Internet Malaysia SDN. BHD.**

業務内容

- ・ITコンサルティング
- ・システム開発
- ・Web制作
- ・kintone販売代理店



kintone導入

サイボウズ株式会社のkintoneの海外代理店としても活動



2019年 CYBOZU AWARD（サイボウズアワード）にて年間を通じて海外市場におけるサイボウズ製品の販売や導入活動において顕著な実績を残したパートナーに贈られる「グローバル賞」を受賞

- ・高い人口成長率や低い国民平均年齢等により、インドネシア、マレーシアは今後も成長が期待されており、特に2億7千万人の人口を有するインドネシアは、マーケットポテンシャルの大きさから多くの日本企業の進出先として選ばれています。
- ・現在東南アジアは急速にデジタル化が進んでおり、現地で事業展開を行う日系企業においてもサービスや業務のデジタル化が喫緊の課題となっております。
- ・当社グループは、直接海外現地にて品質とスピードを持ったインテグレーターとして、企業のデジタルトランスフォーメーション支援を行うことができます。

5. 成長戦略

2022年12月期 業績概況

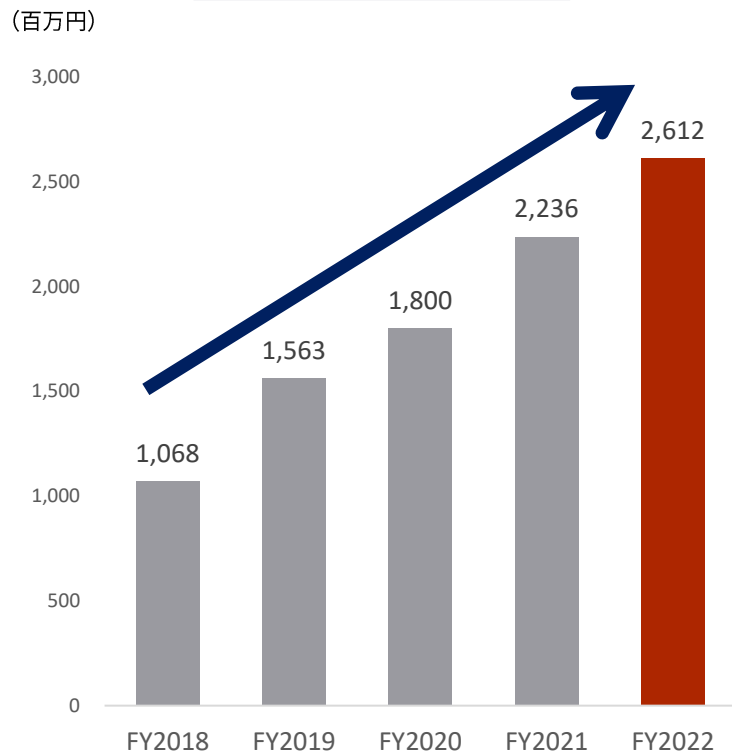
旺盛なDX案件の引き合いを背景に売上高は2,612百万円（前期比+16.8%）、営業利益は367百万円（同+24.9%）、親会社株主に帰属する当期純利益は232百万円（同+18.7%）と前期比で増収増益となり、いずれも過去最高の業績

(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	2,612	+376	+16.8%	2,663	98.1%
営業利益	293	367	+73	+24.9%	338	108.3%
(%)	13.1%	14.0%	+0.9pt	—	12.7%	—
経常利益	289	367	+77	+26.9%	334	110.1%
(%)	13.0%	14.1%	+1.1pt	—	12.5%	—
親会社株主に帰属する当期純利益	195	232	+36	+18.7%	231	100.3%
(%)	8.8%	8.9%	+0.1pt	—	8.7%	—

売上高とエンジニア数の推移

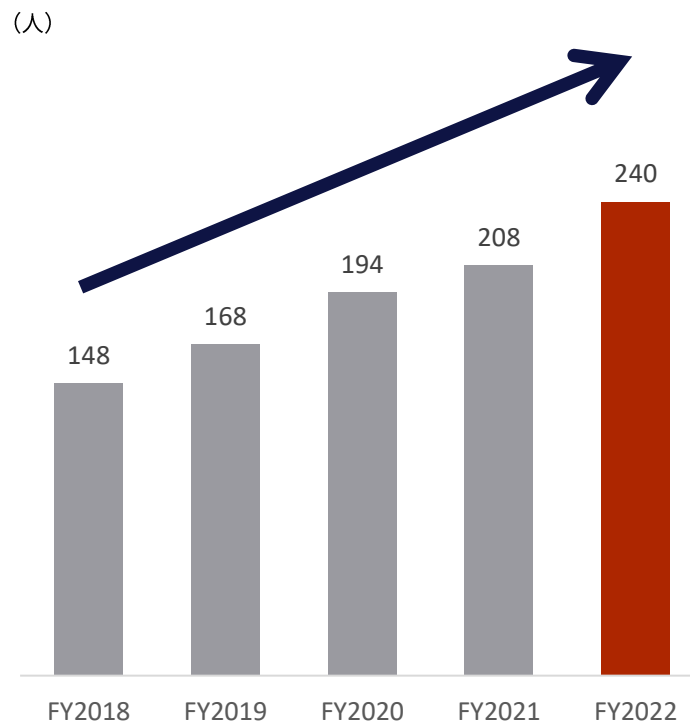
エンジニア数の増加に伴い、売上高は順調に伸長

売上高の推移



※FY2018のみ単体、FY2019以降は連結での売上高

エンジニア数 (単体)※の推移

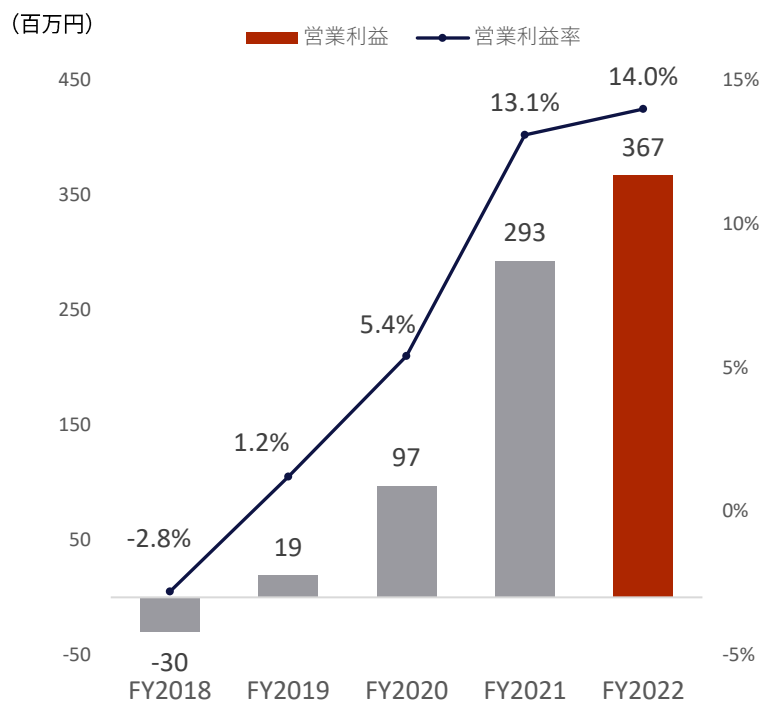


※製造部門の事務・営業専門職を除いたエンジニア・コンサルタント等
専門人材の期末人数 (単体)

営業利益の推移と費用構成

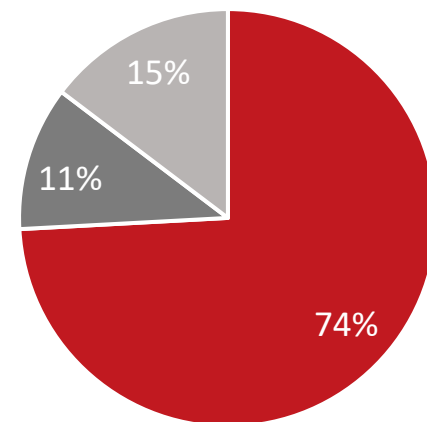
2019年度に黒字転換して営業利益も順調に伸張、売上原価・販管費のうち7割超を労務費・人件費が占める

営業利益の推移



費用構成

2022年度単体
売上原価・販管費構成



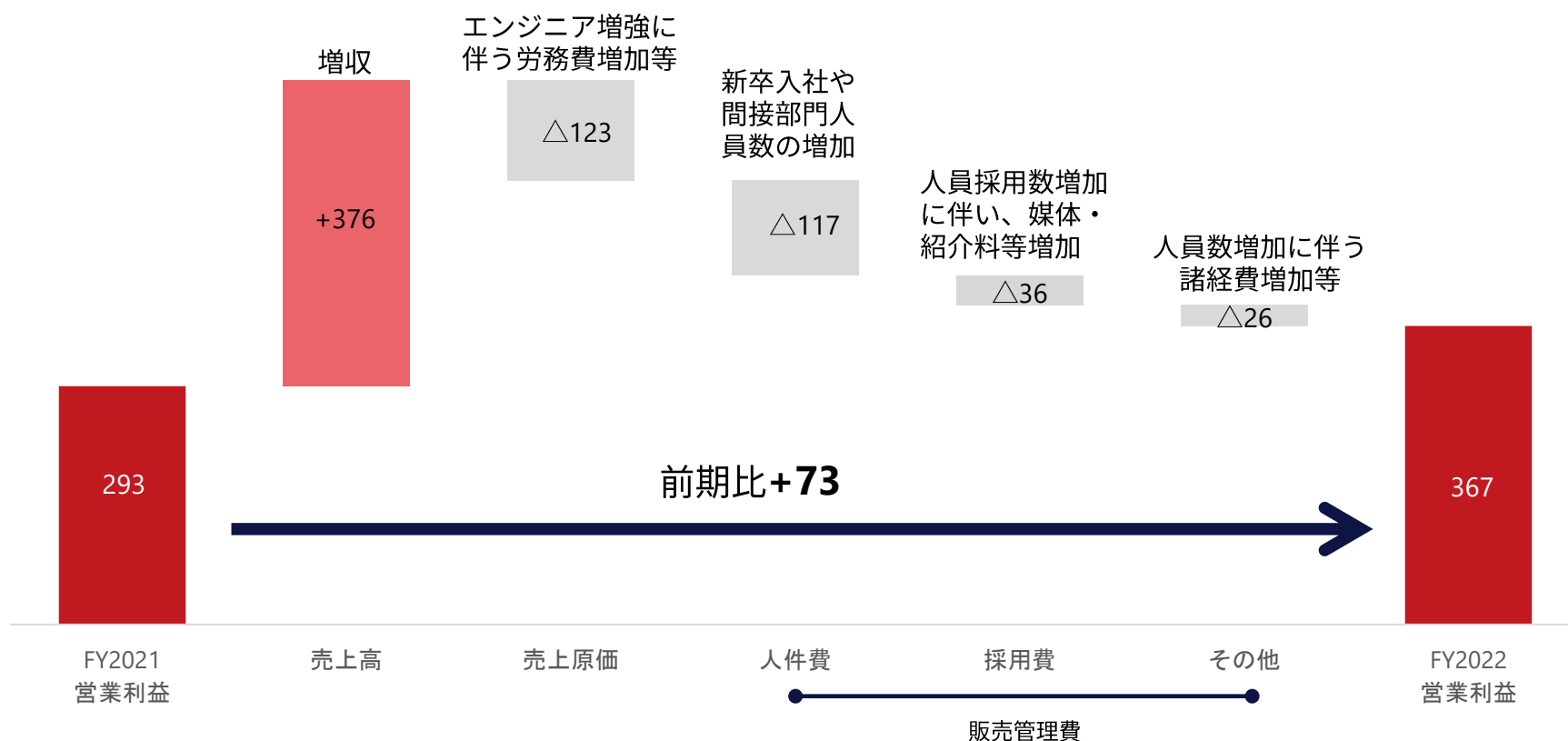
- 労務費・人件費
- 材料費・外注費
- その他

※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)



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	3,304	+691	+26.5%
営業利益	367	417	+50	+13.7%
(%)	14.0%	12.6%	△1.4pt	—
経常利益	367	413	+46	+12.5%
(%)	14.1%	12.5%	△1.5pt	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	232	275	+43	+18.7%
(%)	8.9%	8.3%	△0.5pt	—

前提等

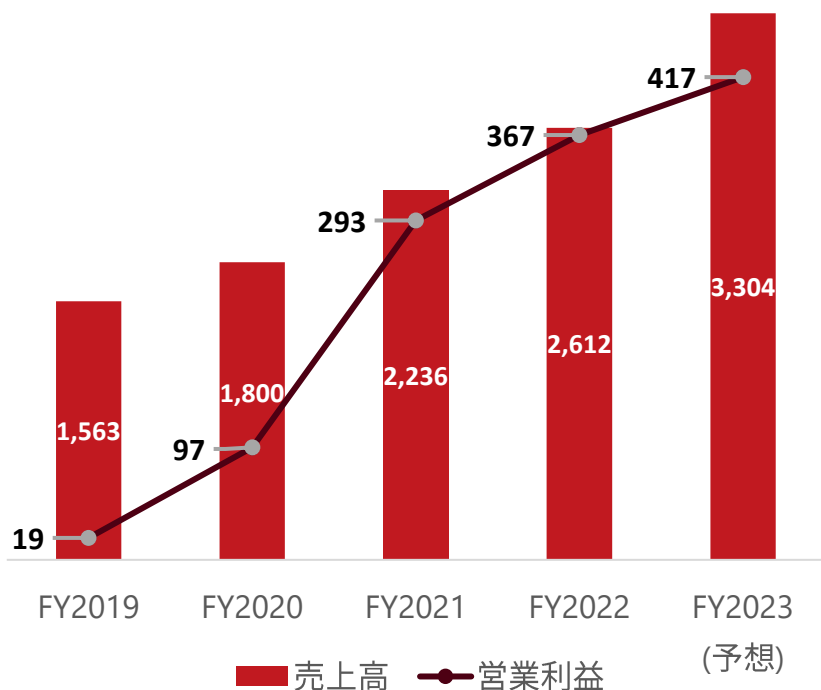
- 新型コロナウイルス感染症や原材料高等に伴う大きな影響は特段見込まず
- エンジニアやコンサルタントの増強・育成のために一層の積極投資、採用費及び研修費の前期比60百万円増加を見込む
- エンジニア数(単体)は45名増加を目指す

実績・業績予想推移

2023年度は、売上高成長率26.5%、営業利益率12.6%の業績予想

【売上高・営業利益の推移】

(百万円)

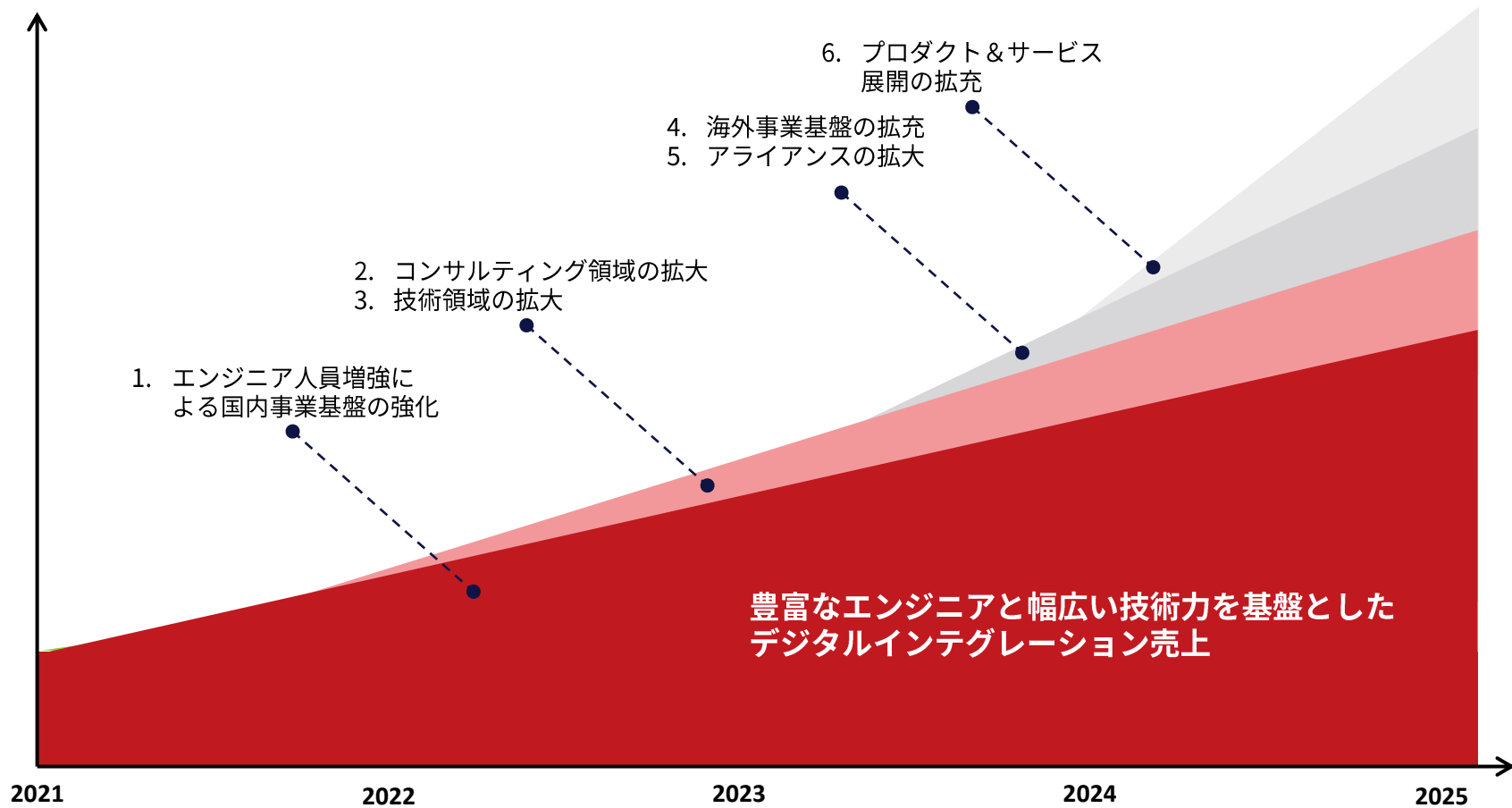


	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023 (予想)
売上高 (百万円)	1,563	1,800	2,236	2,612	3,304
営業利益 (百万円)	19	97	293	367	417
売上高成長率	-	15.2%	24.2%	16.8%	26.5%
売上高営業利益率	1.2%	5.4%	13.1%	14.0%	12.6%

当社グループは現在成長段階にあり、顧客企業に高付加価値なサービスを提供し続けることにより株主の成長期待に応えるべく、事業の継続的な拡大と企業価値の向上を図ることが重要だと認識しており、事業の成長性を表す指標として売上高成長率、収益性を表す指標として営業利益率を重視しております。

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

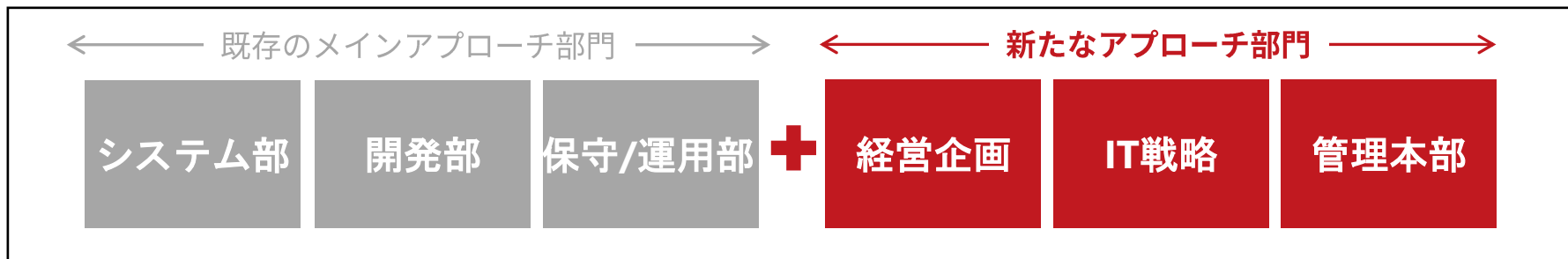


2.コンサルティング領域の拡大

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

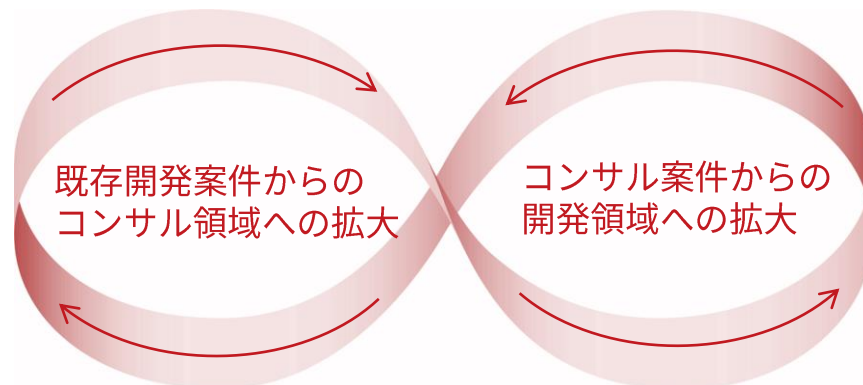


コンサルティング研修

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。

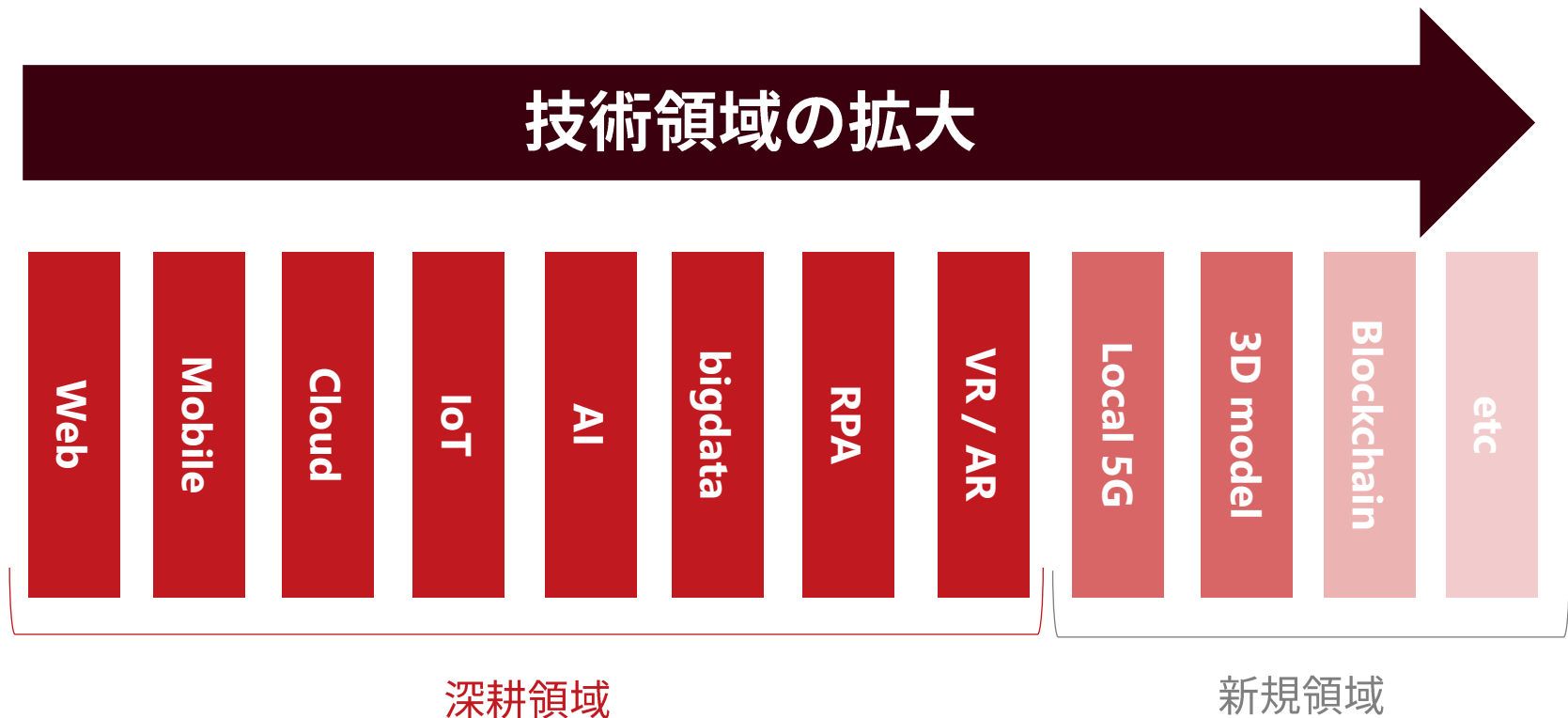
- 対象者や研修メニューを順次拡大し、採用以外でも底上げを図る

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

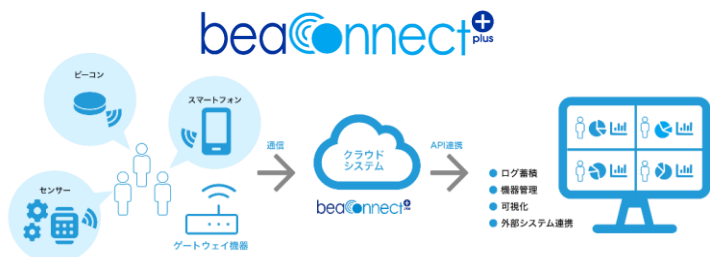
➤ **将来的にはDXコンサルティング・IoT/AIソリューション、
ローカル5G等、当社の他の注力分野でもシナジー創出へ**

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】

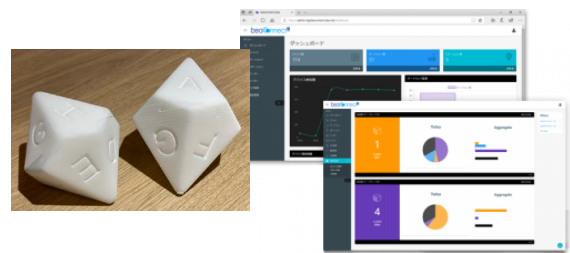
工場等の作業工数管理をもっと
簡単にできる方法はないか

(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

6. リスク情報

認識する主要なリスク及びリスク対応策

当社の認識する主要なリスクと対応策

項目	主要なリスク	顕在可能性	顕在時影響	リスク対応策
技術革新	デジタルトランスフォーメーション市場では、技術革新の速度が速く、新技術が次々と生まれております。そのため、当社では常に業界の動向を注視しており、当社技術者が新技術に対応できる準備を整えております。 しかしながら、技術革新の内容によっては、対応するために相当な費用や時間が必要となる可能性があります。また、適切な対応ができない場合には当社サービスの競争力が相対的に低下する可能性があります。そのような場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	常に業界の動向を注視し、対応技術領域の拡大を図っていくことで、発生時の影響抑制に努めてまいります。
人材の確保	IT人材が不足している昨今、優秀なIT人材を確保することは非常に重要かつ困難であります。当社は、早くから組織文化作りと採用広報に力を入れてきており高い採用力があると考えておりますが、何かしらの理由で計画が必要とされる十分な人材を確保することが出来なかった場合には、円滑なサービス提供や積極的な受注活動が阻害され、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	リファラル採用の強化や、各種イベント開催による採用母集団の形成等、今後益々採用に力を入れ、優秀な人材を獲得してまいります。 また、採用後の人材育成についても、社内研修制度の充実や、外部研修制度の有効活用により、技術力の向上を図ってまいります。
労働者派遣法による規制	当社デジタルトランスフォーメーション事業の一部において、ITエンジニアの人材派遣業務を行っており、「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律」に基づく厚生労働大臣の「労働者派遣事業」の許可を事業所ごとに取得しており、同法の規制を受けております。 当社においては、法令遵守を徹底し事業を運営しておりますが、今後において法改正等があった場合にそれに当社が対応できない可能性、又は、法令違反に該当するような事態が生じた場合に顧客企業から信頼度が低下する等の可能性があり、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	小	中	契約内容及び運用の確認等を徹底するとともに、顧問弁護士等と連携して法規制動向を注視し、法令遵守徹底に努めております。
新型コロナウイルス感染症や自然災害	当社グループではリモートワークの推進等を行うことにより、事業継続のための体制を構築しておりますが、当社の顧客が新型コロナウイルス感染症により事業が停滞した場合には、当社へのシステム開発の発注が停滞又は中止となる可能性があり、また、当社の従業員が罹患等した場合には、システム開発の遂行に支障が生じる可能性があります。 現状、BCP（事業継続計画）の策定により有事発生時への対処策を立案し、顧客や事業への影響を最小化するよう努めておりますが、想定を超える感染症の拡大や地震・台風等の自然災害が発生し、企業の経済活動が停滞した場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	既にリモートワークの推進等を行うことにより、事業継続のための体制を構築しておりますが、今後も継続的に事業継続計画見直しを行い、発生時の影響抑制に努めてまいります。

※その他のリスクについては、有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご参照ください

Appendix

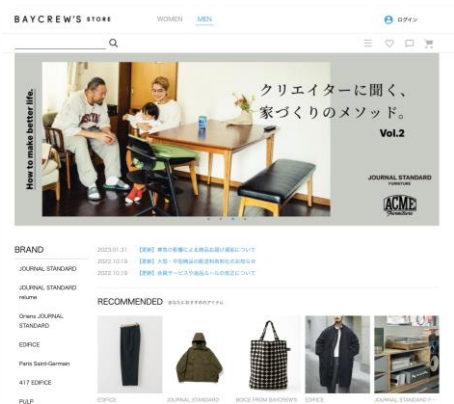
事例：ECサイトのユーザビリティとシステム改善支援

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。

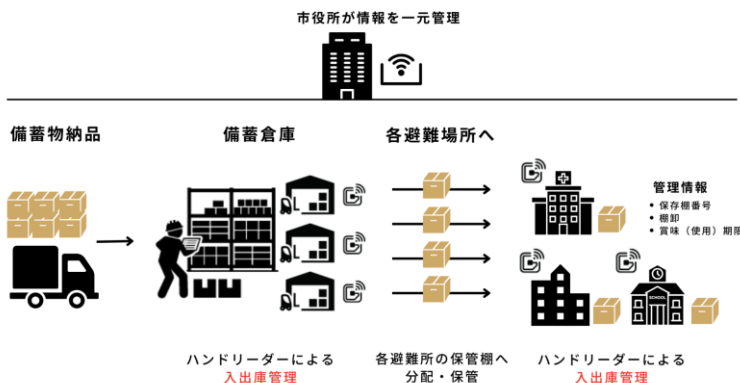
■ 幅広い知見から柔軟にバイクルーズ様開発チームと共創

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した結果、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。

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「事業計画及び成長可能性に関する事項」については
年度決算の発表予定時期である毎年2月頃を目途に開示を行う予定です。**



Pure Challenge with You

〒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