

2023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

2023年11月14日

証券コード：4261

AsiaQuest
Pure Challenge with
You

目次

1. 会社概要
 2. 2023年12月期 第3四半期業績
 3. 2023年12月期 業績予想の修正
 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 (2023年6月末)

従業員数 329名 (2023年6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

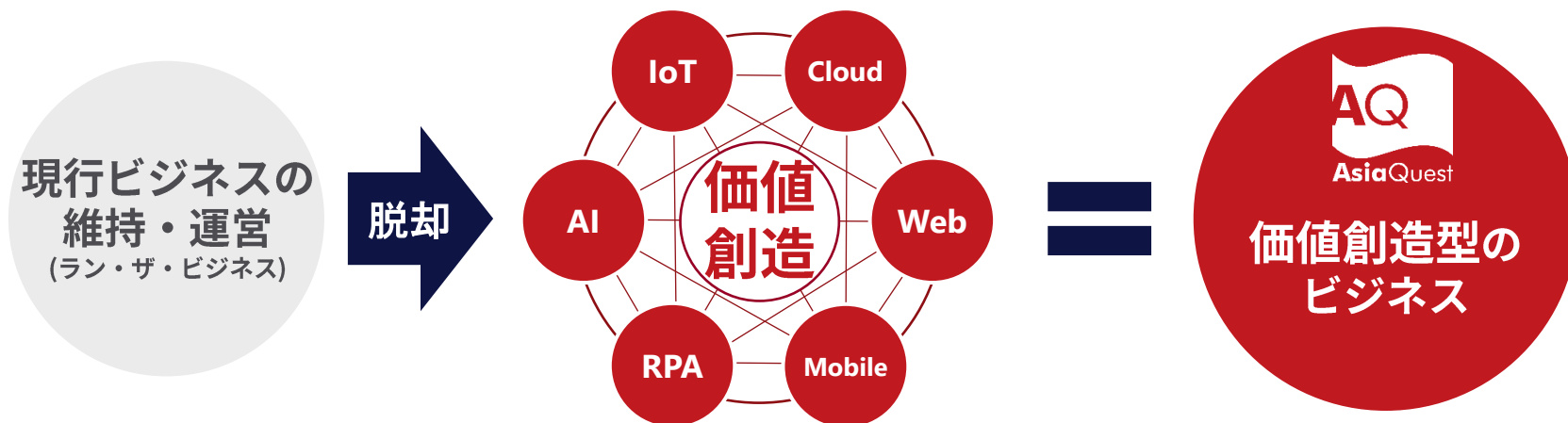
時代の変化の中に、無限の機会を見出し、
そこに価値を提供していくこと

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

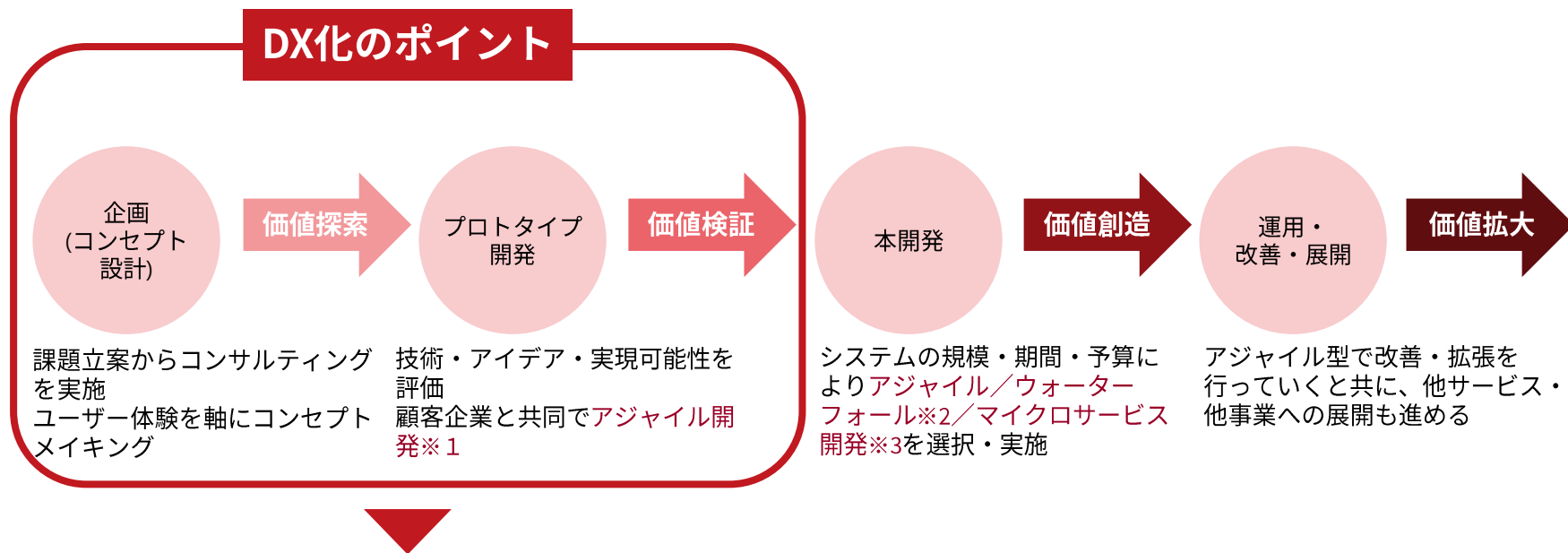
従来のITの領域を脱皮し、デジタル技術を活用した新しいSIサービスを展開



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

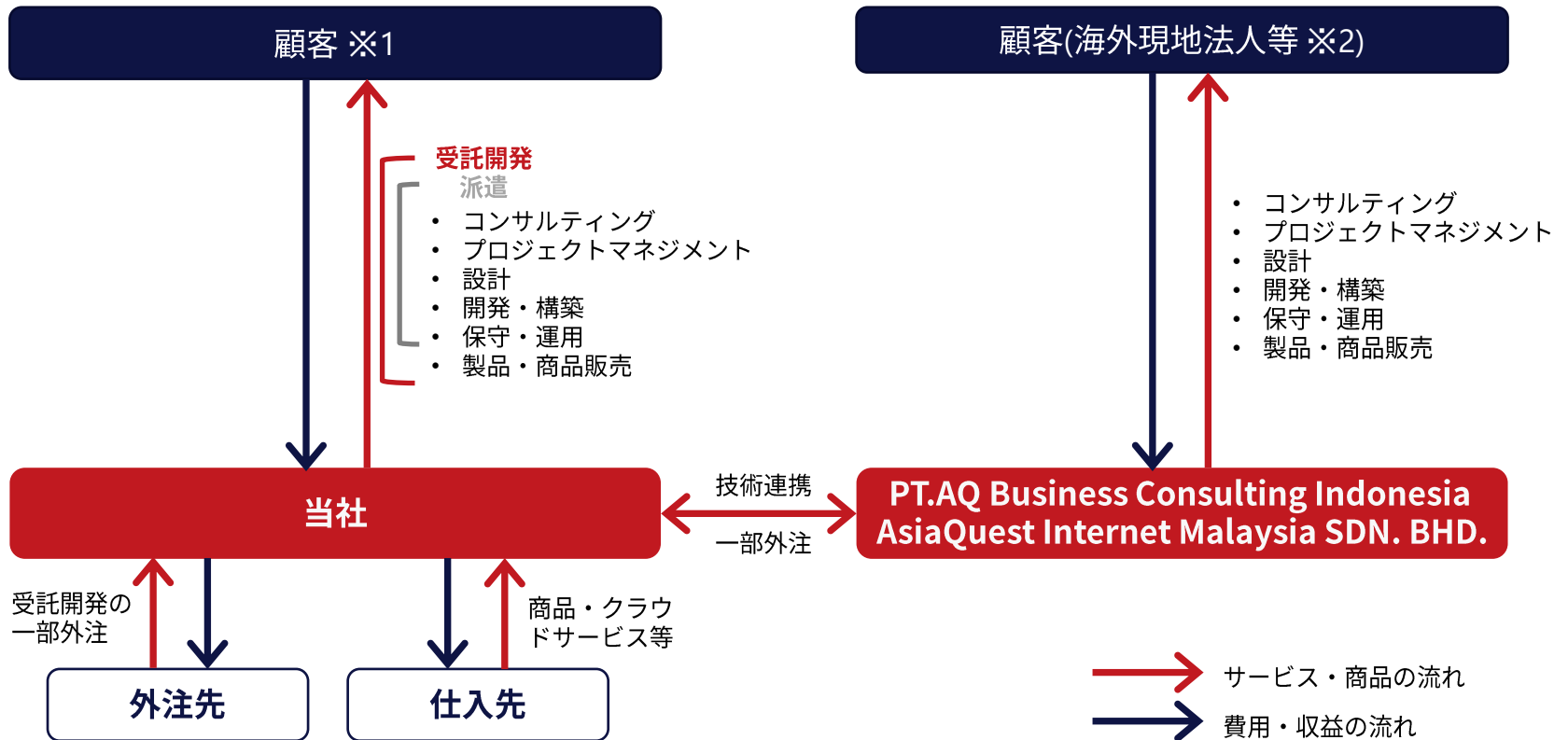
※1 迅速・柔軟な推進を実現する開発手法

※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



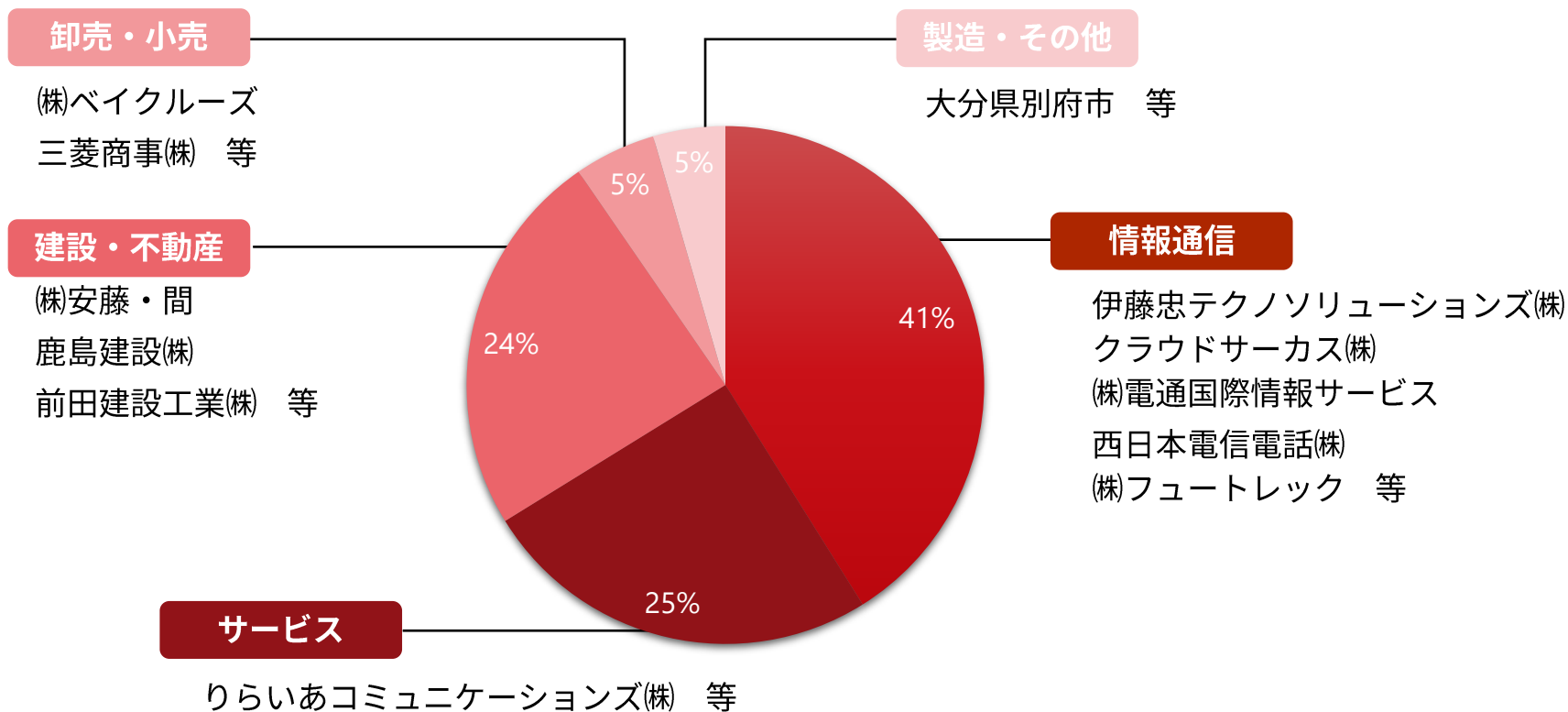
※1 情報通信業、サービス業、建設業の企業が中心

※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

2022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

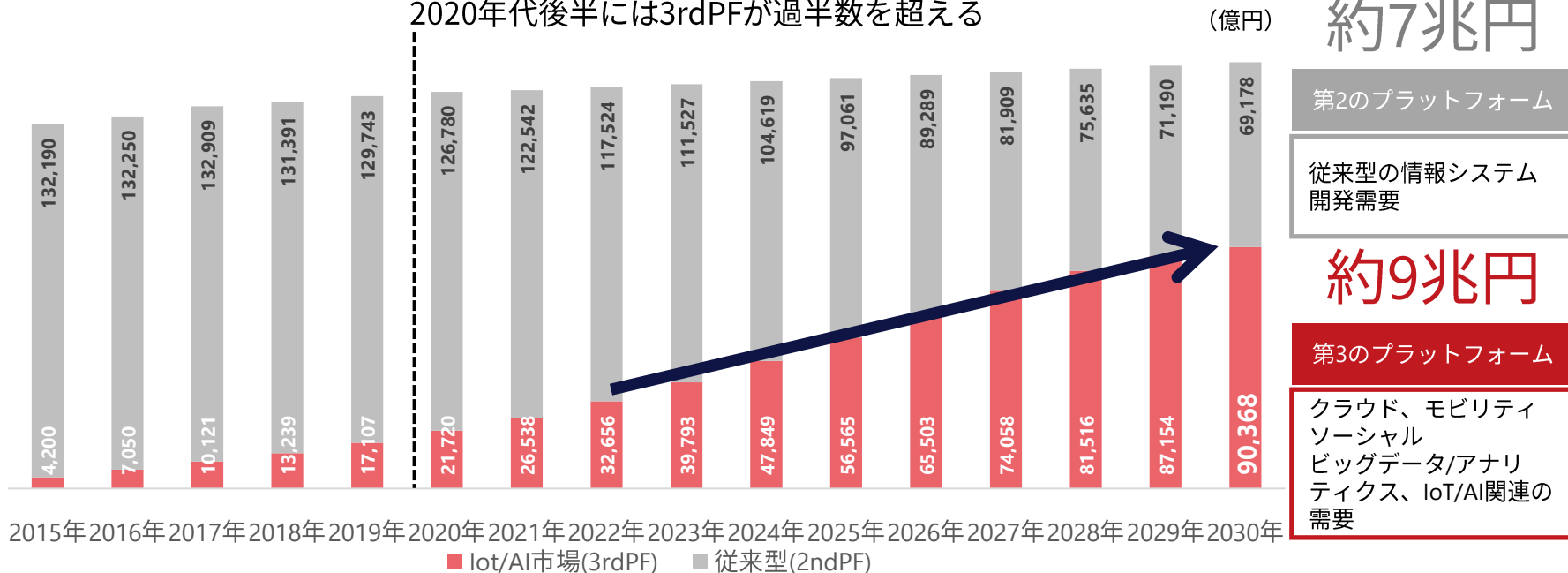
ITサービス市場は従来型のITサービス(2ndPF)から新しいIT投資(3rdPF)の時代に

【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

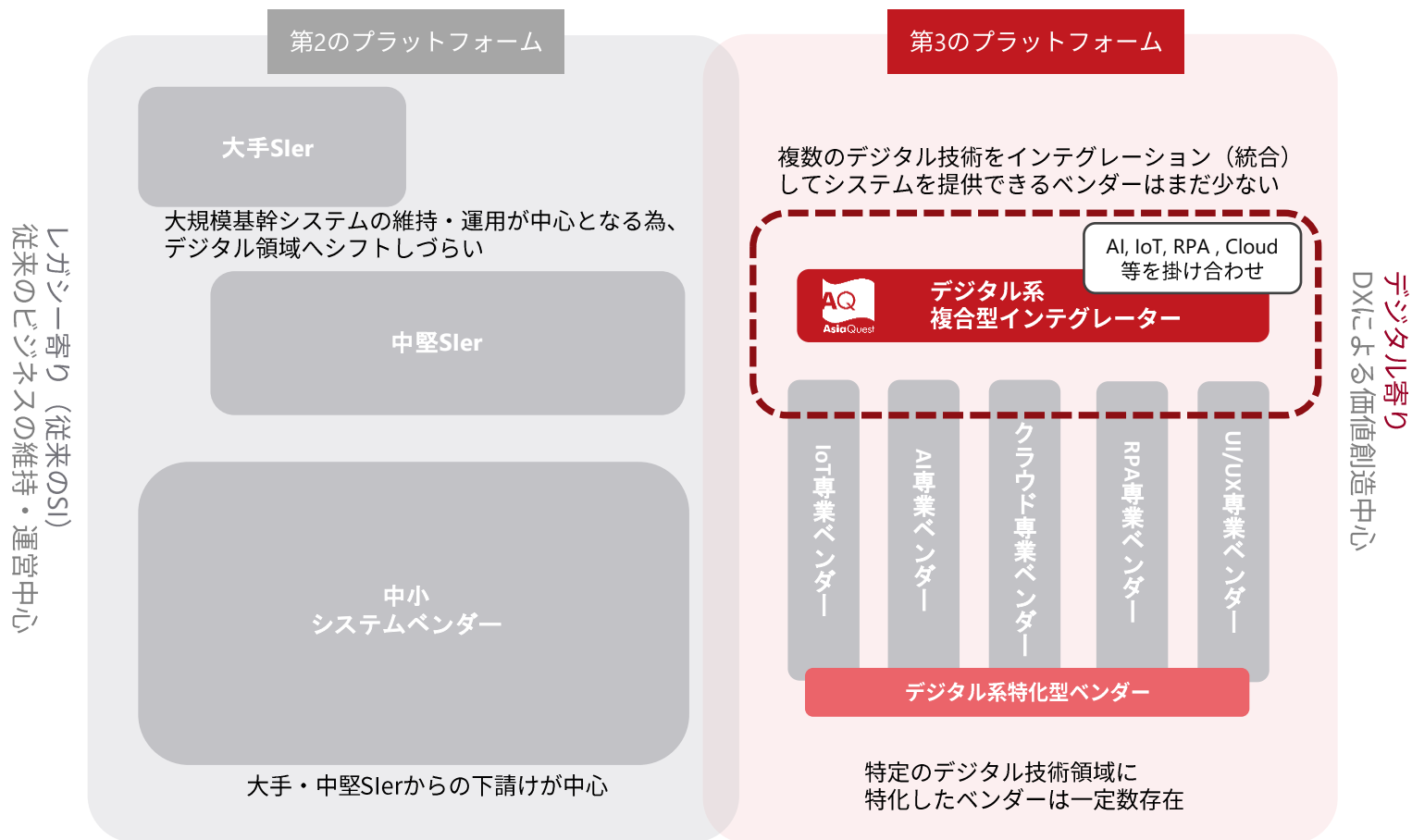
2020年代後半には3rdPFが過半数を超える



(出典) 経済産業省 『参考資料 (IT人材育成の状況等について) 』

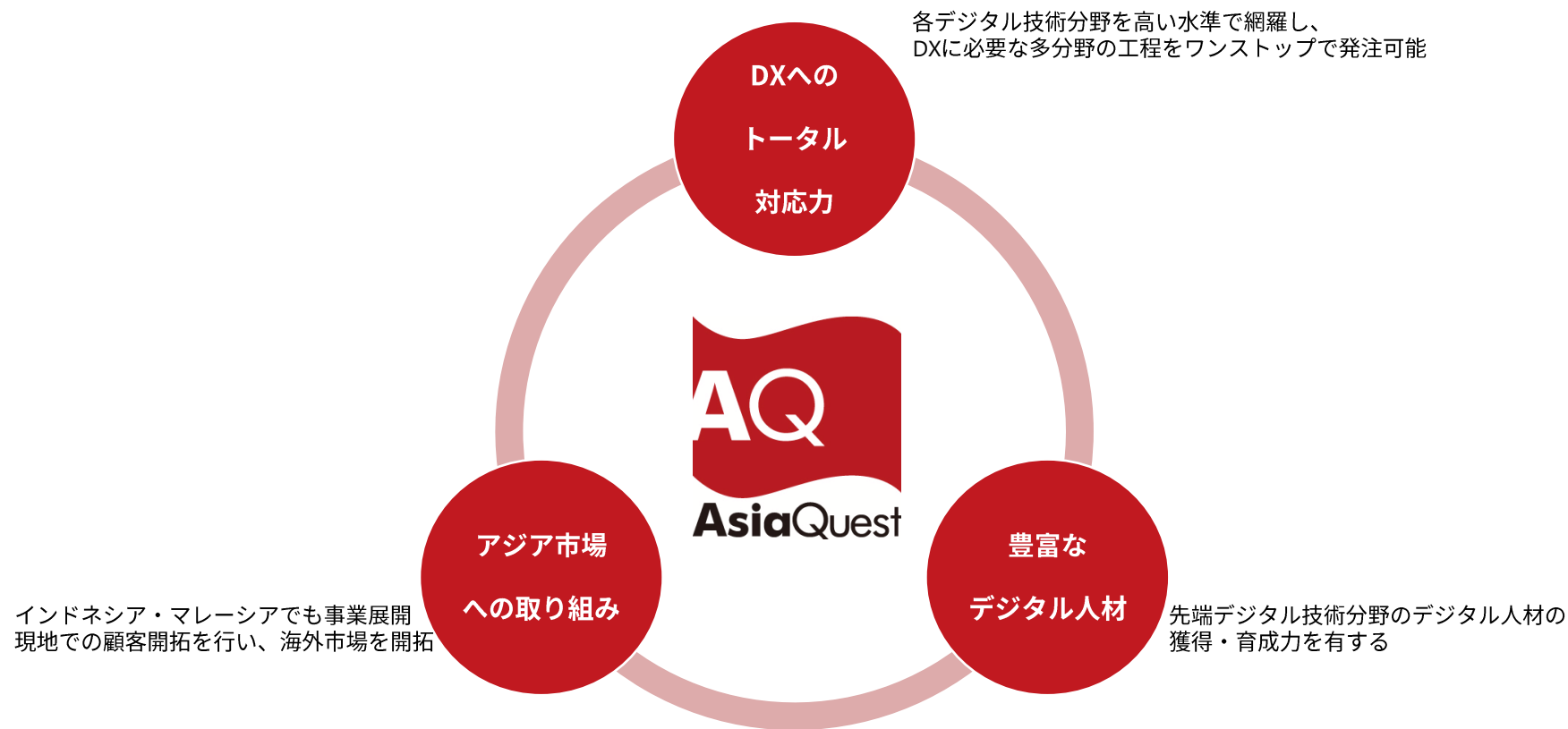
SI市場におけるポジショニング

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. 2023年12月期 第3四半期業績

業績ハイライト

エンジニア数は増加するも2Q/3Qの稼働率低下により
前年同期比で増収減益

売上高

2,216 百万円

前年同期比 +16.8%

経常利益

173 百万円

前年同期比 \triangle 35.8%

営業利益

172 百万円

前年同期比 \triangle 35.3%

親会社株主に帰属する 四半期純利益

110 百万円

前年同期比 \triangle 33.7%

2023年12月期 第3四半期 業績概況

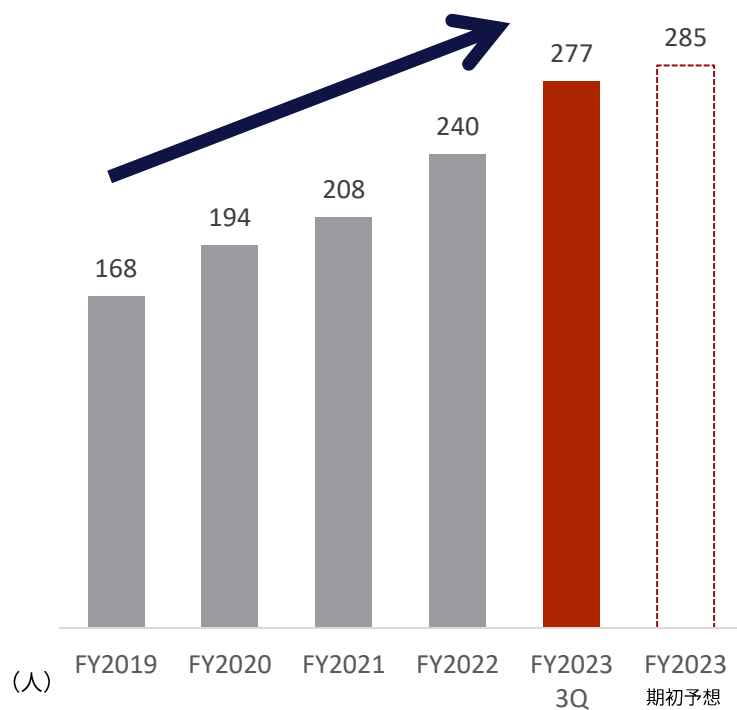
引き続き旺盛なDX案件の引き合いはあったが、大口案件の開始時期延期等に伴い稼働率が低下したことから、売上高は2,216百万円（前年同期比+16.8%）、営業利益は172百万円（同△35.3%）と前年同期比で増収減益

(百万円)	2022年12月期 3Q	2023年12月期 3Q	前年同期比		2023年12月期 (当初予想)	予実 進捗率
			増減額	増減率		
売上高	1,897	2,216	+318	+16.8%	3,304	67.1%
営業利益	266	172	△94	△35.3%	417	41.3%
(%)	14.0%	7.8%	△6.3pt	—	12.6%	—
経常利益	269	173	△96	△35.8%	413	41.8%
(%)	14.2%	7.8%	△6.4pt	—	12.5%	—
親会社株主に帰 属する四半期 (当期) 純利益	166	110	△56	△33.7%	275	40.1%
(%)	8.8%	5.0%	△3.8pt	—	8.3%	—

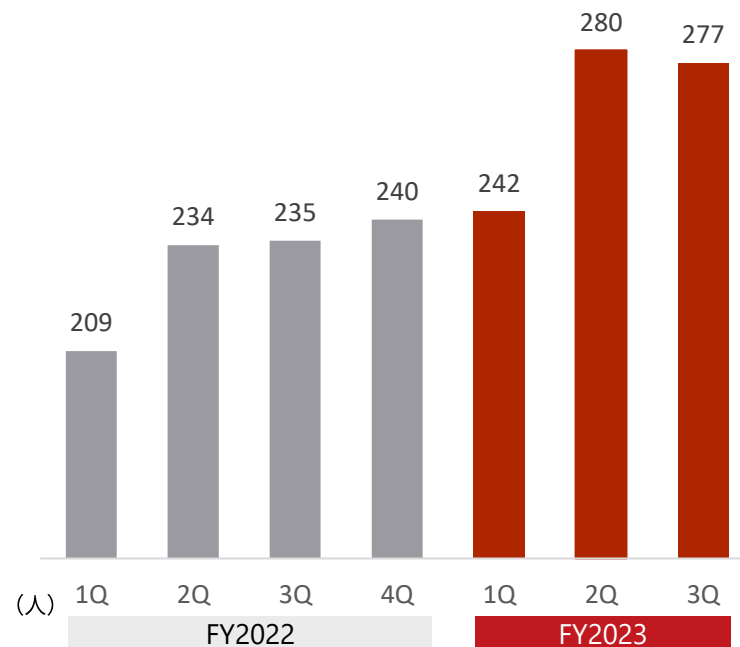
エンジニア数の推移

エンジニア数は前期末比で37名の増加、うち2Q入社の2023新卒は25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

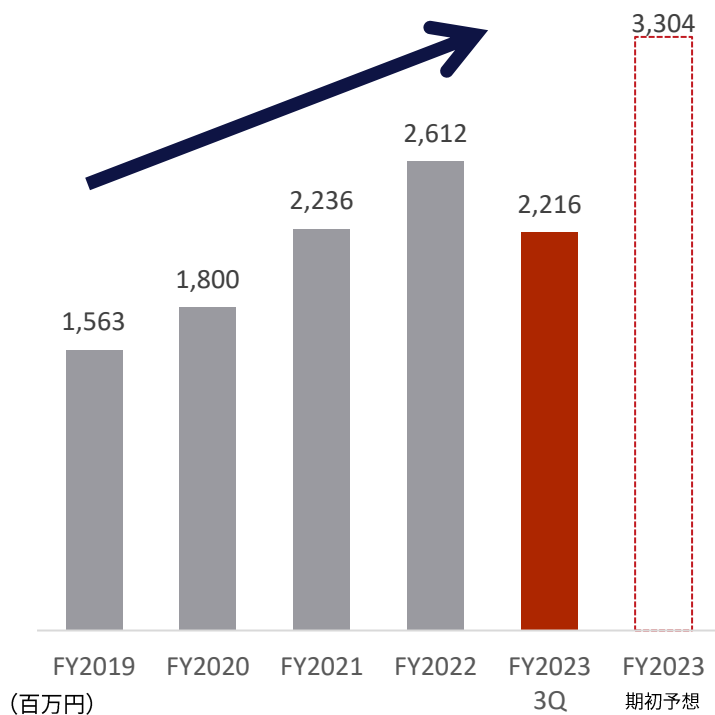


※製造部門の事務・営業専門職・上級管理職を除いたエンジニア・コンサルタント等専門人材の期末人数 (単体)

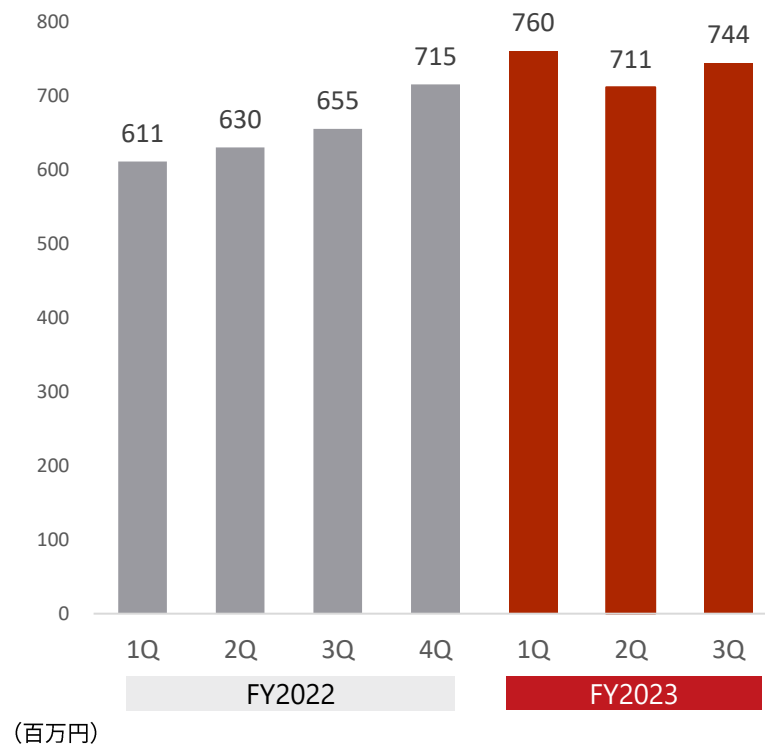
売上高の推移

大口案件の開始時期延期等に伴い2Q/3Qに稼働率が低下したことから、2Q/3Q会計期間の売上高は1Q会計期間比で減少

売上高の推移



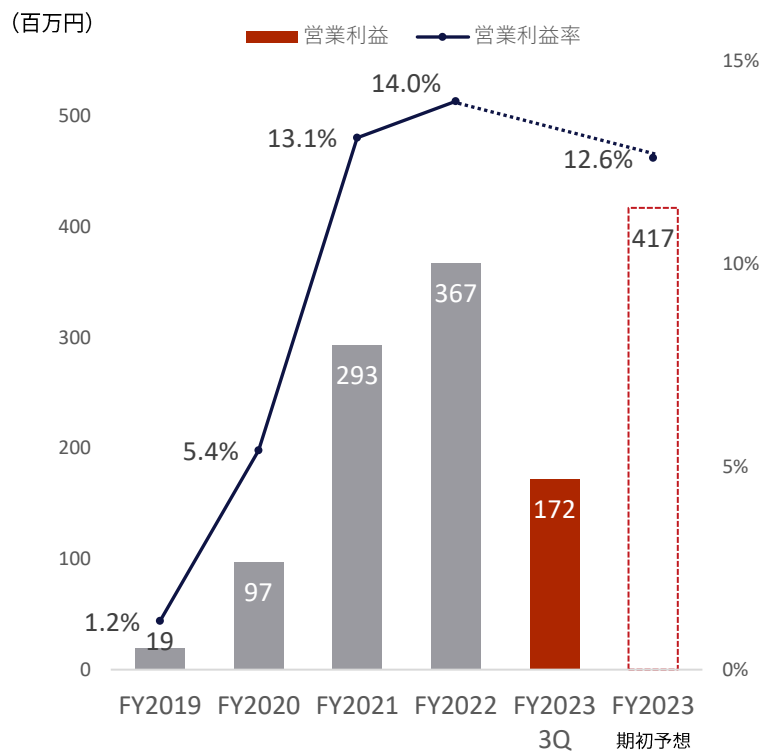
四半期売上高の推移



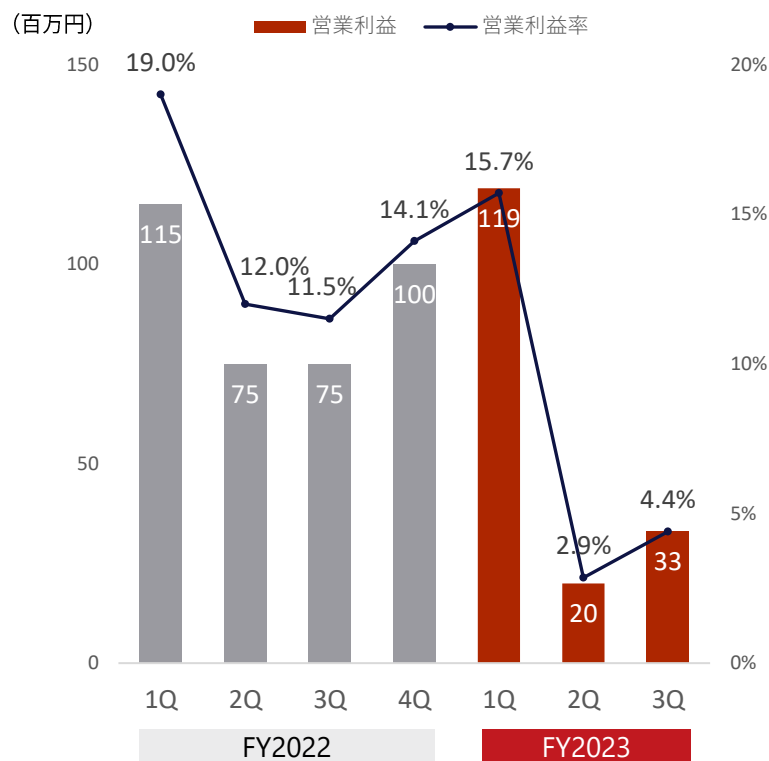
営業利益の推移

前年同期比で売上高は増加したものの、新卒を含めたエンジニア数増加等により費用は増収分以上に増加したことから、営業利益は前年同期比で減益

営業利益の推移



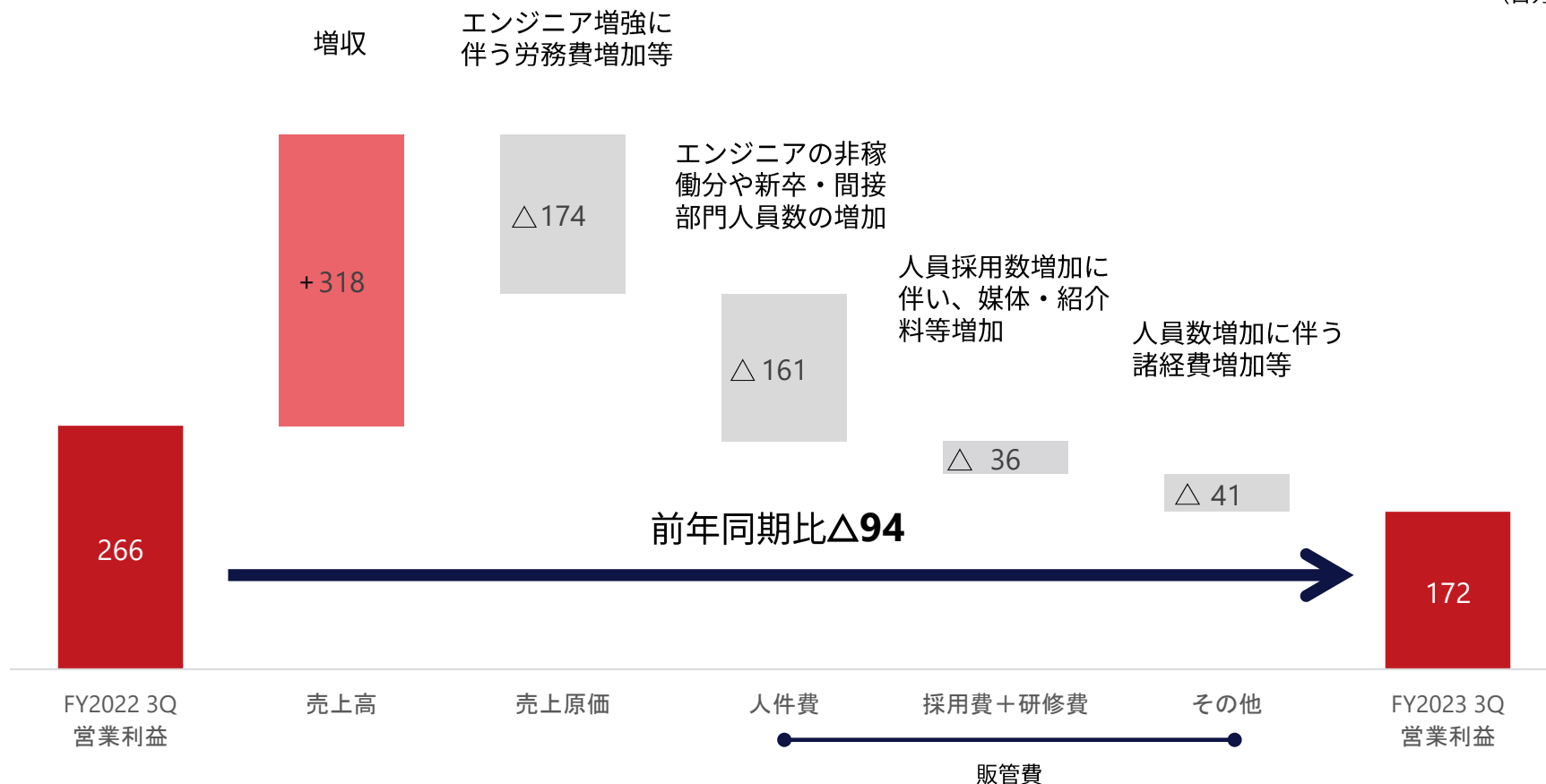
四半期営業利益の推移



営業利益の増減分析

売上高は増収するも、人員増加に伴う費用増加により営業利益は前年同期比△94百万円

(百万円)



2023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60.1%

(百万円)	2022年12月期	2023年12月期 3Q	増減額
資産合計	2,151	2,179	+27
流動資産	2,010	2,022	+11
固定資産	140	156	+15
負債合計	958	869	△89
流動負債	625	588	△36
固定負債	333	280	△52
純資産	1,193	1,310	+117
総資産	2,151	2,179	+27
(参考)			
現金及び預金	1,562	1,548	△13
自己資本比率	55.5%	60.1%	+4.7pt

3. 2023年12月期 業績予想の修正

2023年12月期 業績予想の修正

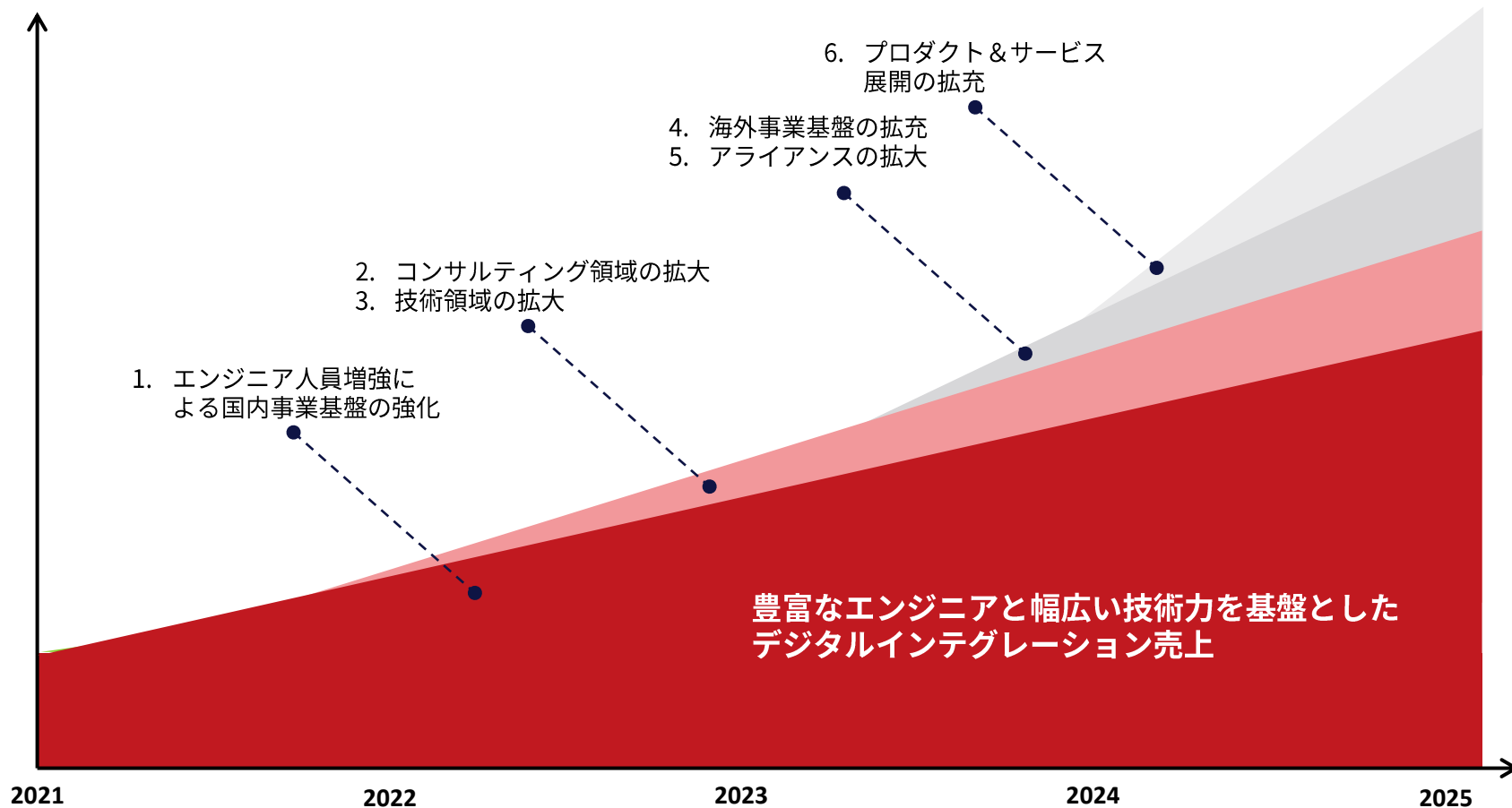
4Qは回復予定であるが、2Q/3Qの稼働率低下により、売上高は3,147百万円（期初予想比△156百万円、前期比+20.5%）を見込む。一部は経費削減で補うものの、減収分全てはカバーできず各段階利益に影響。

(百万円)	2022年12月期 (実績)	2023年12月期 期初予想 (2023/2/13発表)	2023年12月期 修正予想 (2023/11/14発表)	対期初予想比	
				増減額	増減率
売上高	2,612	3,304	3,147	△156	△4.7%
営業利益	367	417	301	△115	△27.7%
(%)	14.0%	12.6%	9.6%	△3.0pt	—
経常利益	367	413	301	△112	△27.2%
(%)	14.1%	12.5%	9.6%	△2.9pt	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	232	275	193	△81	△29.7%
(%)	8.9%	8.3%	6.2%	△2.2pt	—

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

エンジニア数は前期
末比37名増加

4.

海外事業基盤の
拡充

当面は既存海外子会
社の充実を優先

2.

コンサルティング
領域の拡大

PMO案件や基幹系シ
ステム領域案件の拡
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

各種パートナー取得
を推進

6.

プロダクト&
サービス
展開の拡充

生成AIを利用した
サービスの基礎研究
を開始

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1,000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年度上期は延べ60名以上の新規資格取得
- AWS 認定資格取得数は160名を突破

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

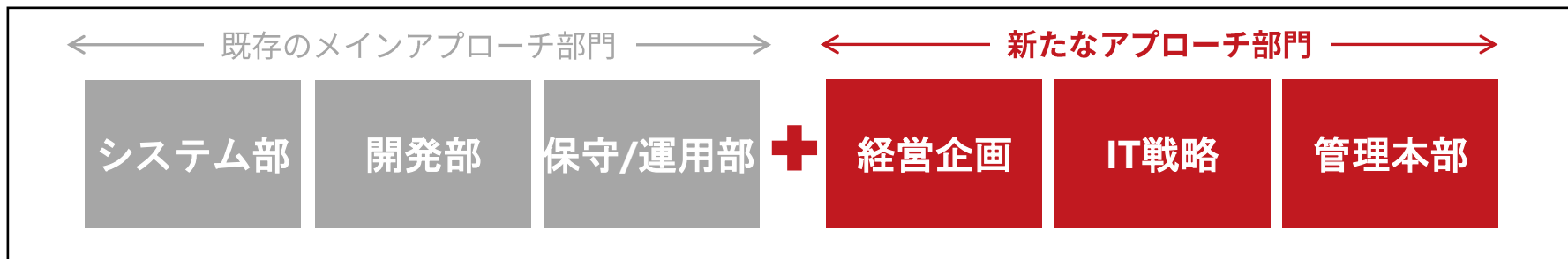
- 戦力化に必要なリードタイム2~4か月
- 管理職向け研修の拡充
- 組織拡大に対応できる管理職人材の育成

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

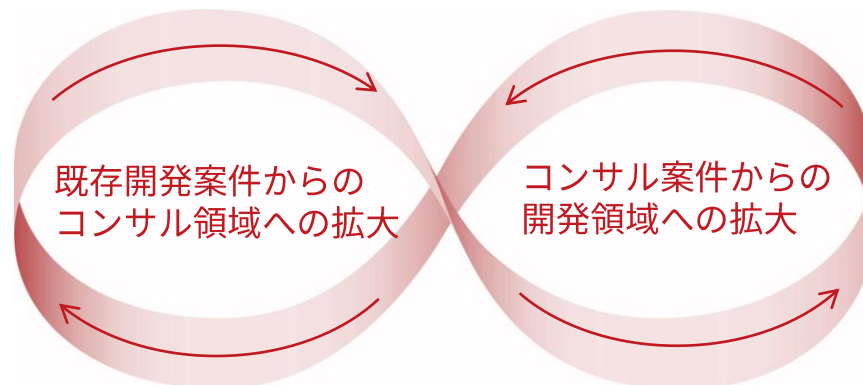


コンサルティング研修

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実施。

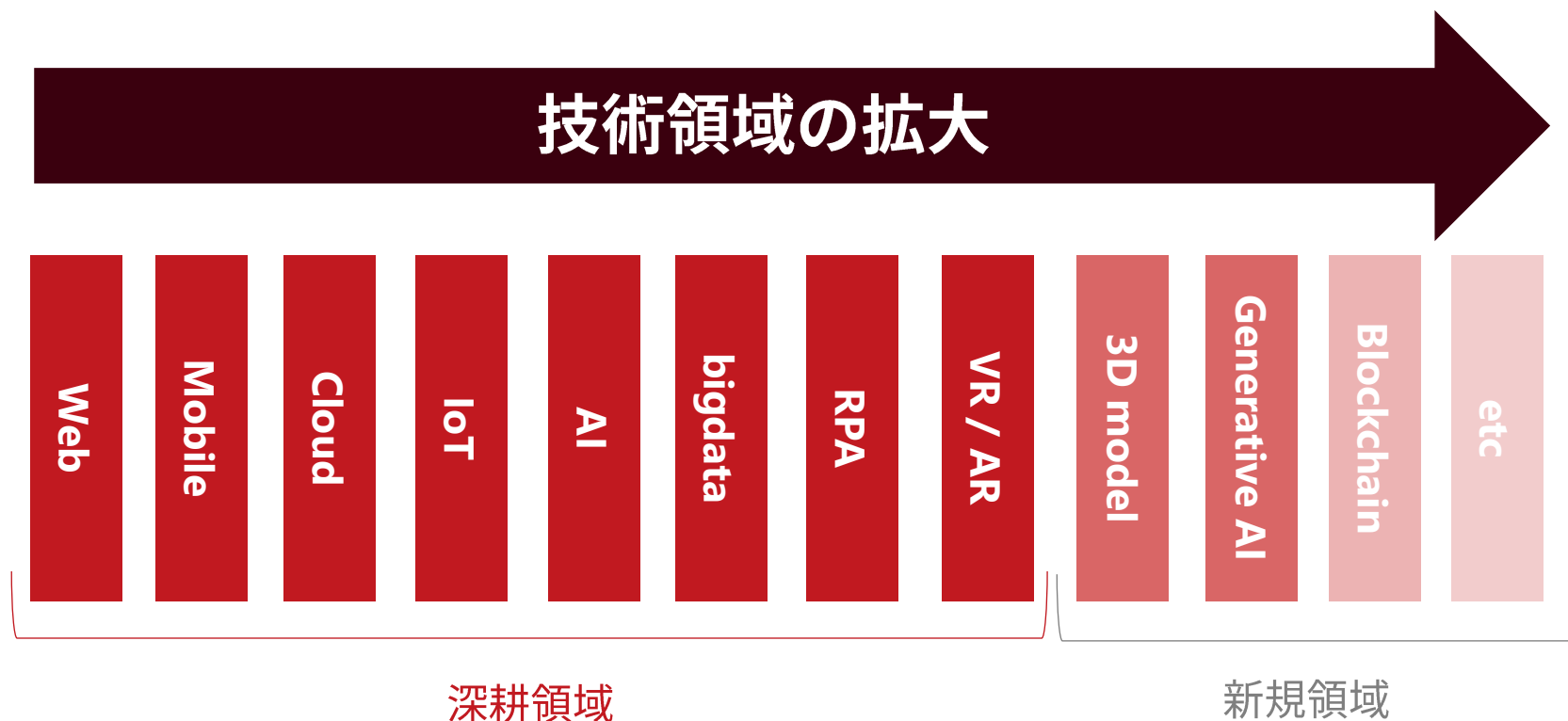
- 対象者や研修メニューを順次拡大し、採用以外でも底上げを図る

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	2,103
マレーシア	1,856
タイ	5,856
ベトナム	2,373
フィリピン	1,434
シンガポール	1,084

（出典）外務省 海外進出日系企業拠点数調査(2022年)

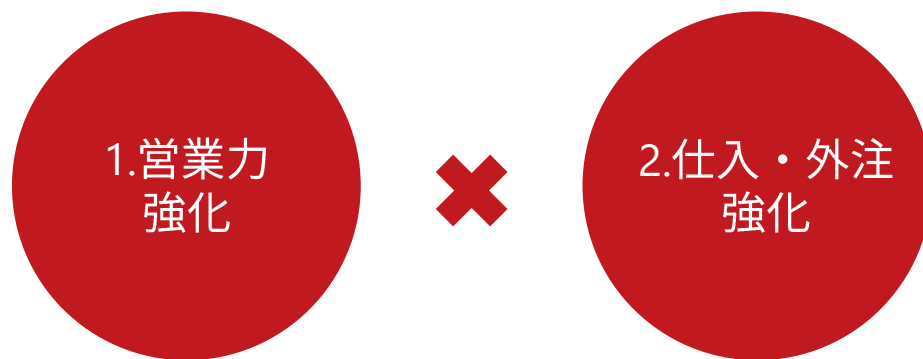
【GDP成長率予測】

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

HubSpot Solutions Partner プログラム認定パートナー、Autodeskの「BIMdesign」パートナーを取得
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



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



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

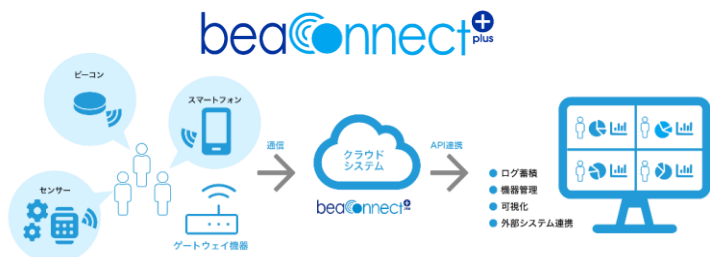
AWS導入実績やノウハウの
提供

➤ **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】

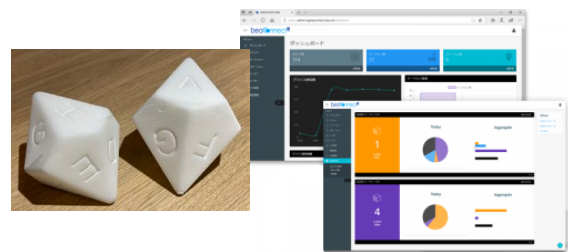
工場等の作業工数管理をもっと
簡単にできる方法はないか

(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

Appendix

連結損益計算書

(千円)	2022年12月期 3Q	2022年12月期	2023年12月期 3Q
売上高	1,897,595	2,612,888	2,216,190
売上原価	975,785	1,340,831	1,149,825
売上総利益	921,809	1,272,057	1,066,365
販管費及び一般管理費	655,314	904,985	893,878
営業利益	266,495	367,071	172,487
営業外収益	7,393	5,581	3,804
営業外費用	4,159	4,991	3,230
経常利益	269,729	367,661	173,061
特別損失	5,640	5,713	—
親会社株主に帰属する四半期 (当期) 純利益	166,761	232,447	110,628

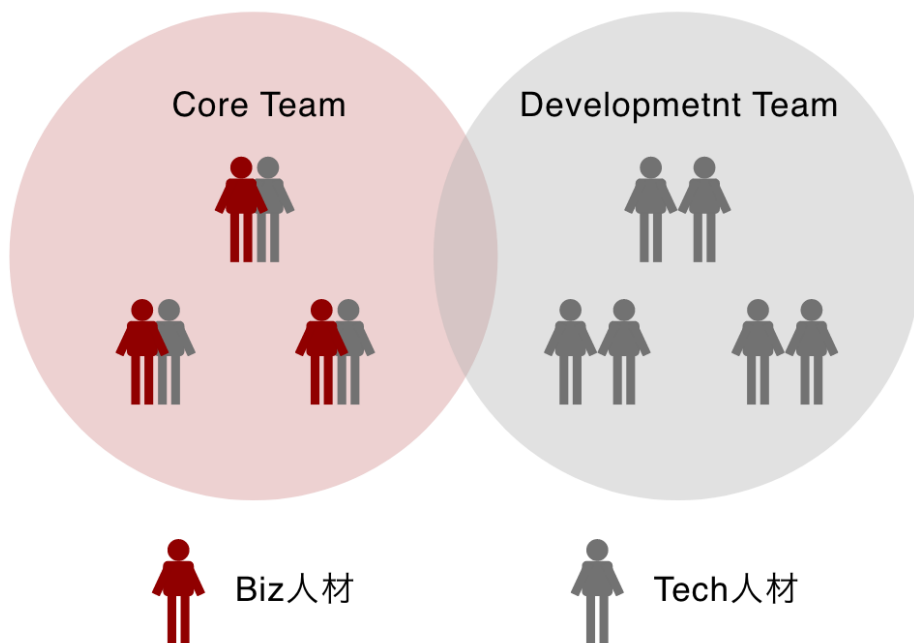
連結貸借対照表

(千円)	2021年12月期末	2022年12月期末	2023年12月期 3Q末
流動資産	1,823,346	2,010,861	2,022,783
現金及び預金	1,489,494	1,562,269	1,548,584
売掛金（及び契約資産）	299,020	408,449	412,951
固定資産	149,642	140,705	156,660
有形固定資産	86,333	75,696	74,920
無形固定資産	9,469	7,077	6,007
投資その他資産	53,840	57,931	75,733
資産合計	1,972,989	2,151,566	2,179,444
流動負債	562,097	625,357	588,753
買掛金	33,703	34,352	43,104
短期借入金	3,749	—	—
1年内返済予定の長期借入金	94,017	135,402	68,744
固定負債	499,812	333,112	280,331
長期借入金	458,889	323,487	270,727
純資産	911,078	1,193,096	1,310,359
負債純資産合計	1,972,989	2,151,566	2,179,444

事例：為替予約・決済代行自動化サービスを新規構築

某総合商社様

内製化組織構築から教育、新規サービス構築～拡大まで一貫した支援を提供



■ 業務効率化と為替コスト削減の課題解決

お客様は、業務の属人化や既存の為替取引対応のルーティンワーク増加などによる高付加価値業務の生産性の低下と事業投資先の為替取引が増えたことによる為替コスト増加の課題をお持ちでした。そこで、「スケラブルで効率的な経営基盤」と「働きやすく、働き甲斐のある職場」の実現を目指し、為替取引プラットフォームを軸としたグループ全体向け為替予約・決済代行自動化サービスを新規構築いたしました。

■ プロジェクトオーナーの右腕ポジション

当社とお客様は、共にビジネス側面を検討するCore Teamと開発を実行/推進するDevelopment Teamで半内製化チームを組成。当社はCore Team内の右腕としてビジネス提案を行い、成功確率を高めて手戻りを減らす体制を構築。これにより、高速で低コストなデリバリーを実現する内製化組織の立ち上げをご支援しました。また実践的な教育プログラムで早期にDX人材を生み出す仕組みも提供。業務効率化/自動化による属人化を解消し、為替関連業務を8割削減、本店執行プライスをグループ全体に展開することで為替コストの削減も実現しました。また、ローンチ後の課題分析や改善案の検討にも携わり、プロダクトの拡大に継続的に関わり続けています。

事例：Azure OpenAI Serviceを活用した社内実証実験開始

オープンハウスグループ様

生成AIによる業務課題への改善施策によりお客様へのサービス向上案を検討する



■ 「紙中心の商習慣」からのDX推進

オープンハウスグループ様は、土地の仕入れから建築、販売まで一貫した体制を整え、「足で稼ぐ」営業や土地活用の企画力・設計力が強みです。数百のシステムやアプリケーションを自社開発し、データ活用をはじめとしたDX推進やAIの活用を積極的に推進、「紙中心の商習慣」が重視されてきた不動産業界において率先してデジタル化を進めています。

■ Azure OpenAI Serviceを活用した、社内実証実験開始

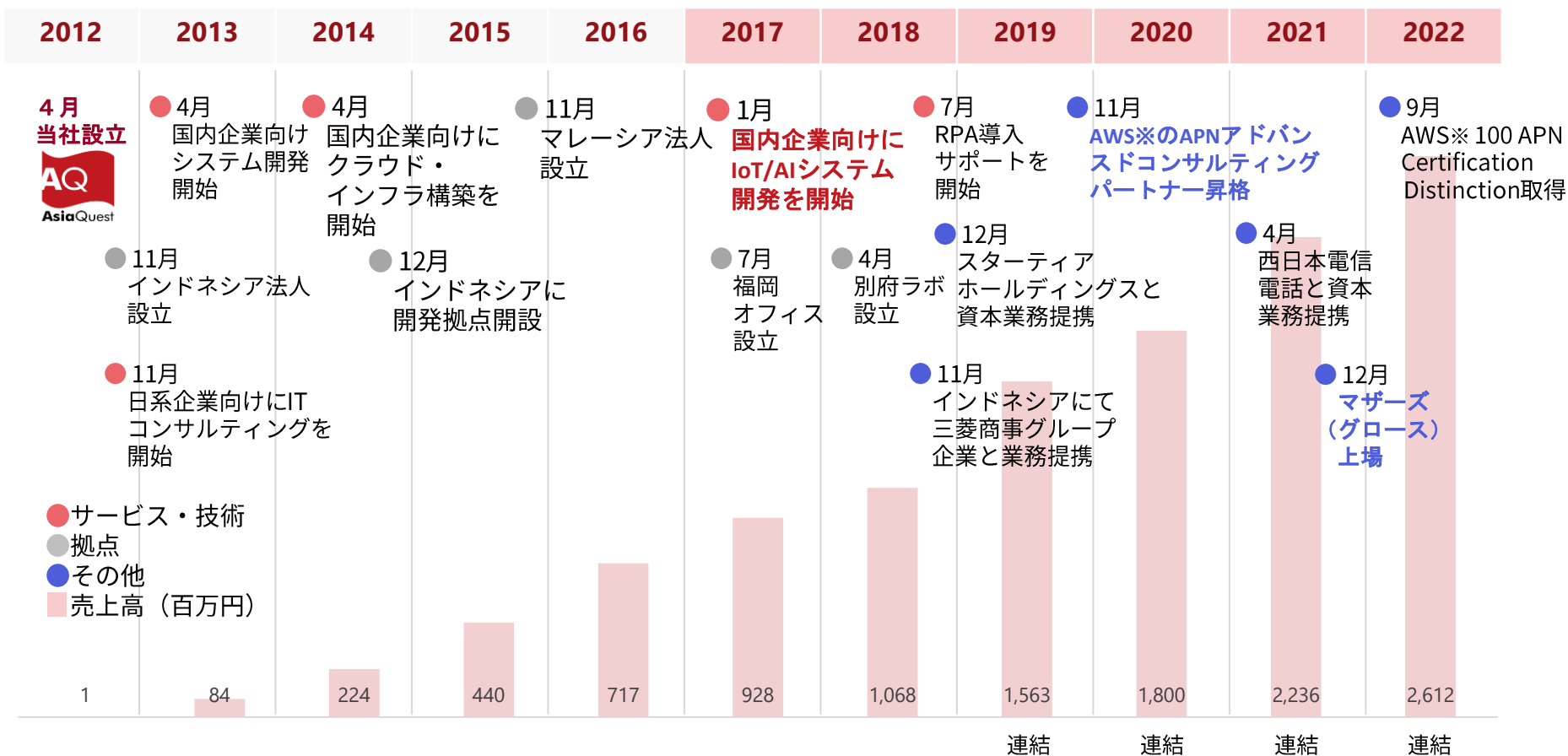
アジアクエストは、2023年7月より技術アドバイザーとして、オープンハウスグループ様がAzure OpenAI Serviceを用いて業務課題の解決策を検討、実際の活用法を探る過程でのサポートを行います。定期的なディスカッションを通じて、生成AIの本格的な活用に向け、2社共同で本実証実験を進めます。

本実証実験では、物件の希望条件を音声またはテキスト入力→推奨物件を自動生成する「物件提案サービス」、購入検討段階の設計図や物件パース、購入契約段階の重要事項説明書や契約書などの作成をアシストする「書類作成のアシスト」、ご入居後のお客様からのお問い合わせを受け、自動回答する「仮想オンラインコンシェルジュサービス」、株式会社モンドリアン（オープンハウスグループ メタバース事業戦略子会社）によるクライアント希望のアバター自動生成などを、生成AIを活用して実現することについて、検討してまいります。

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



※ 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

〒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