

2025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

2025年5月15日

証券コード：4261

AsiaQuest
Pure Challenge with You

目次

1. 会社概要
 2. 2025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 東京都文京区後楽2-6-1 住友不動産飯田橋ファーストタワー27F
福岡オフィス 福岡県福岡市中央区舞鶴1-1-11 天神グラスビルディング6F
別府オフィス 大分県別府市駅前町12-12 ANNEX KEI BL 2F
大阪オフィス 大阪府大阪市都島区東野田町4-15-82 QUINTBRIDGE 3F

ホームページ <https://www.asia-quest.jp/>

資本金 412,358千円 (2024年12月末)

従業員数 390名 (2024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

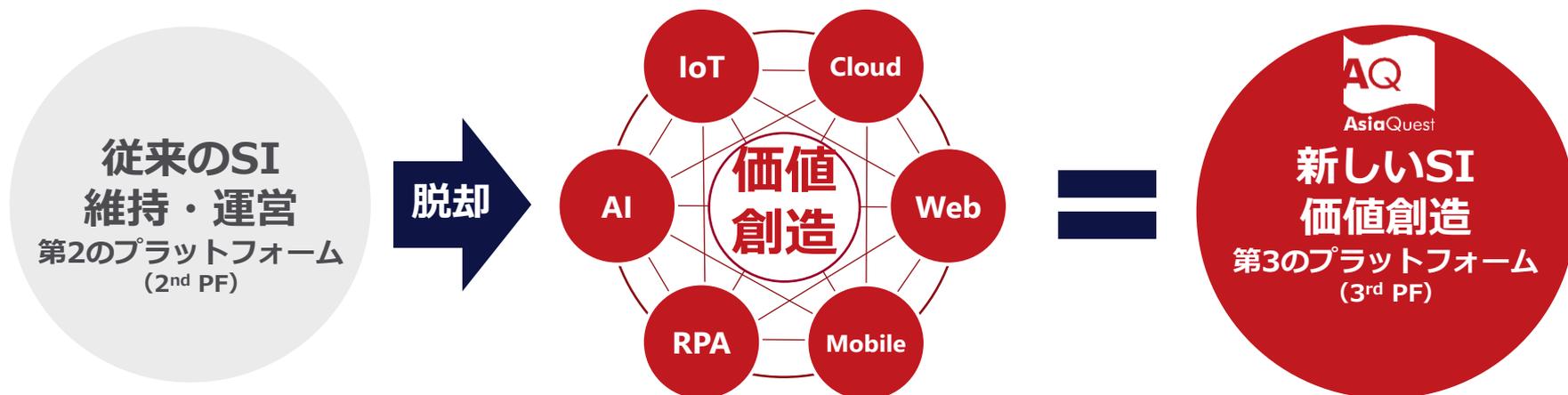
時代の変化の中に、無限の機会を見出し、
そこに価値を提供していくこと

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

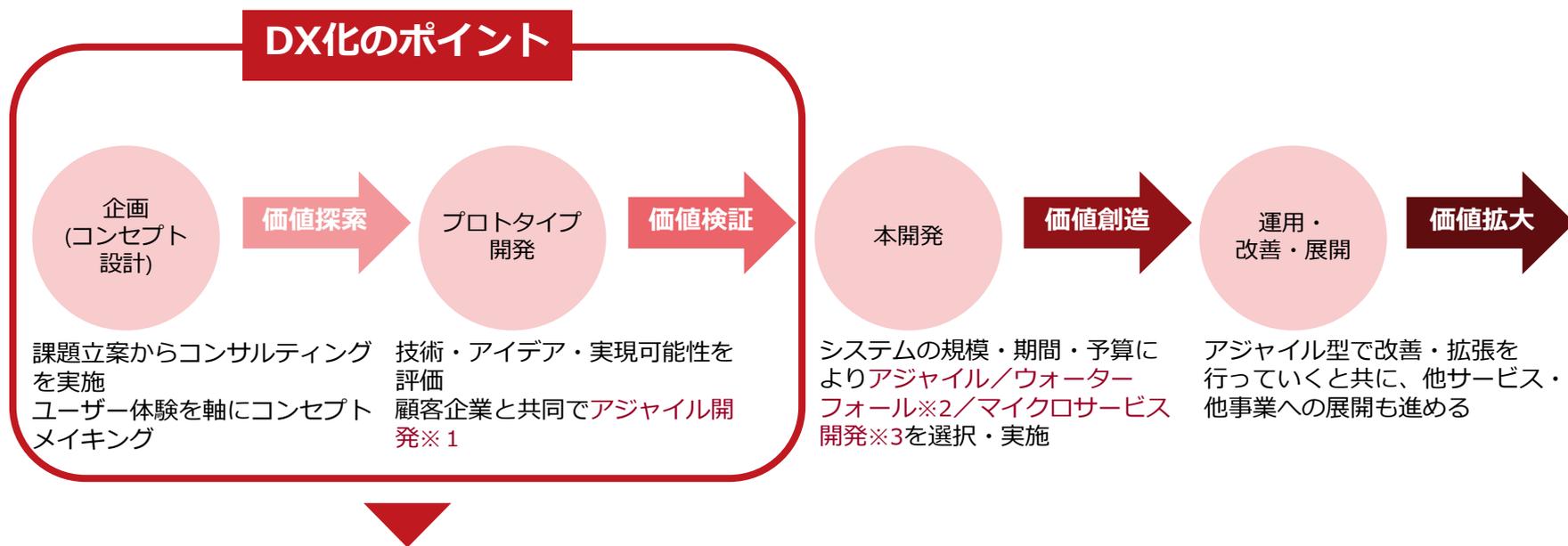
従来のSIの領域を脱皮し、デジタル技術を活用した新しいSIサービスを展開



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

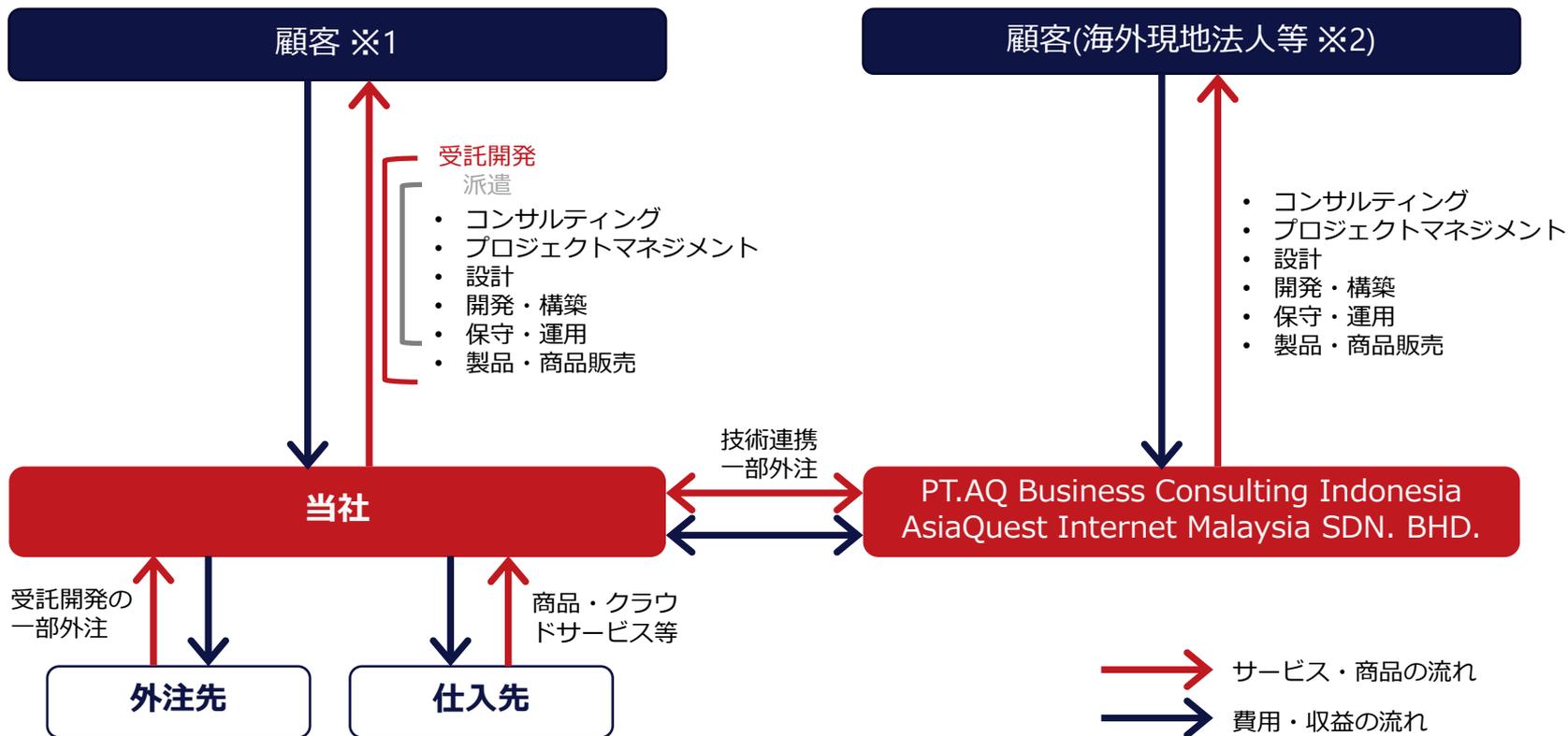
※1 迅速・柔軟な推進を実現する開発手法

※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

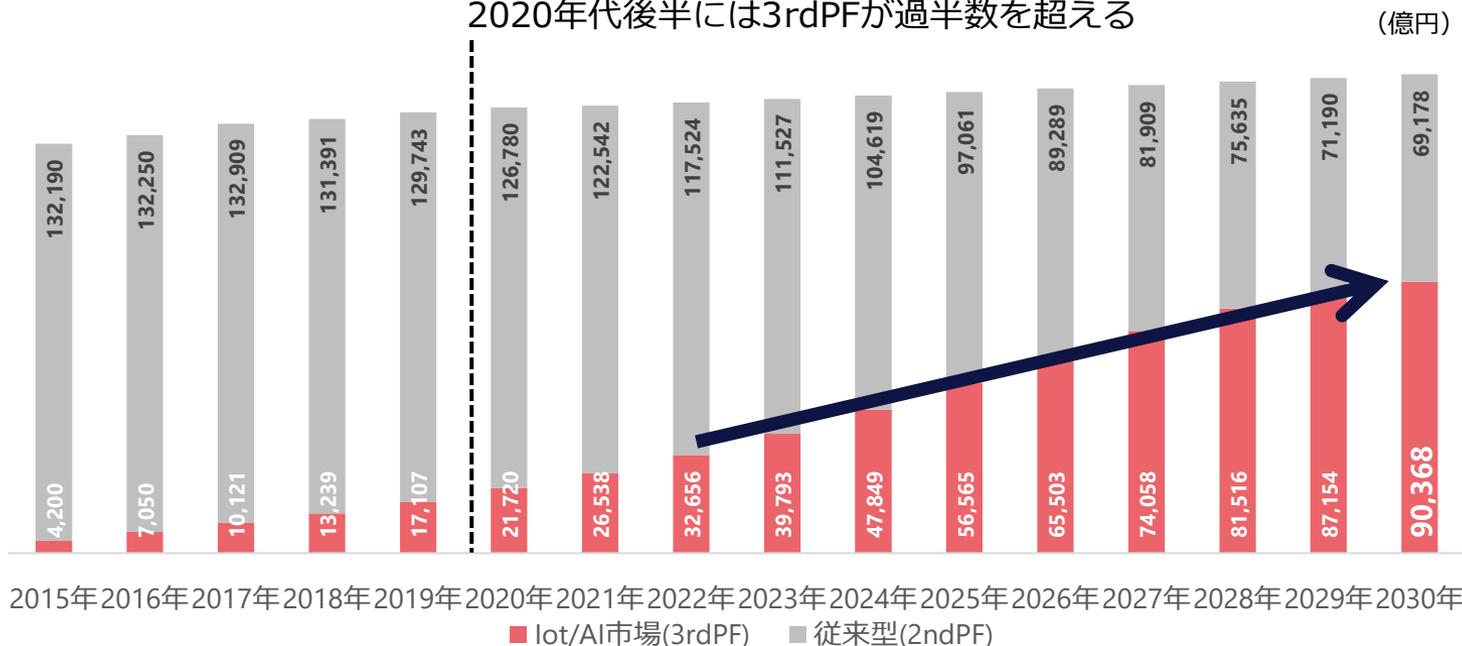
従来ITサービスからデジタルへの移行

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

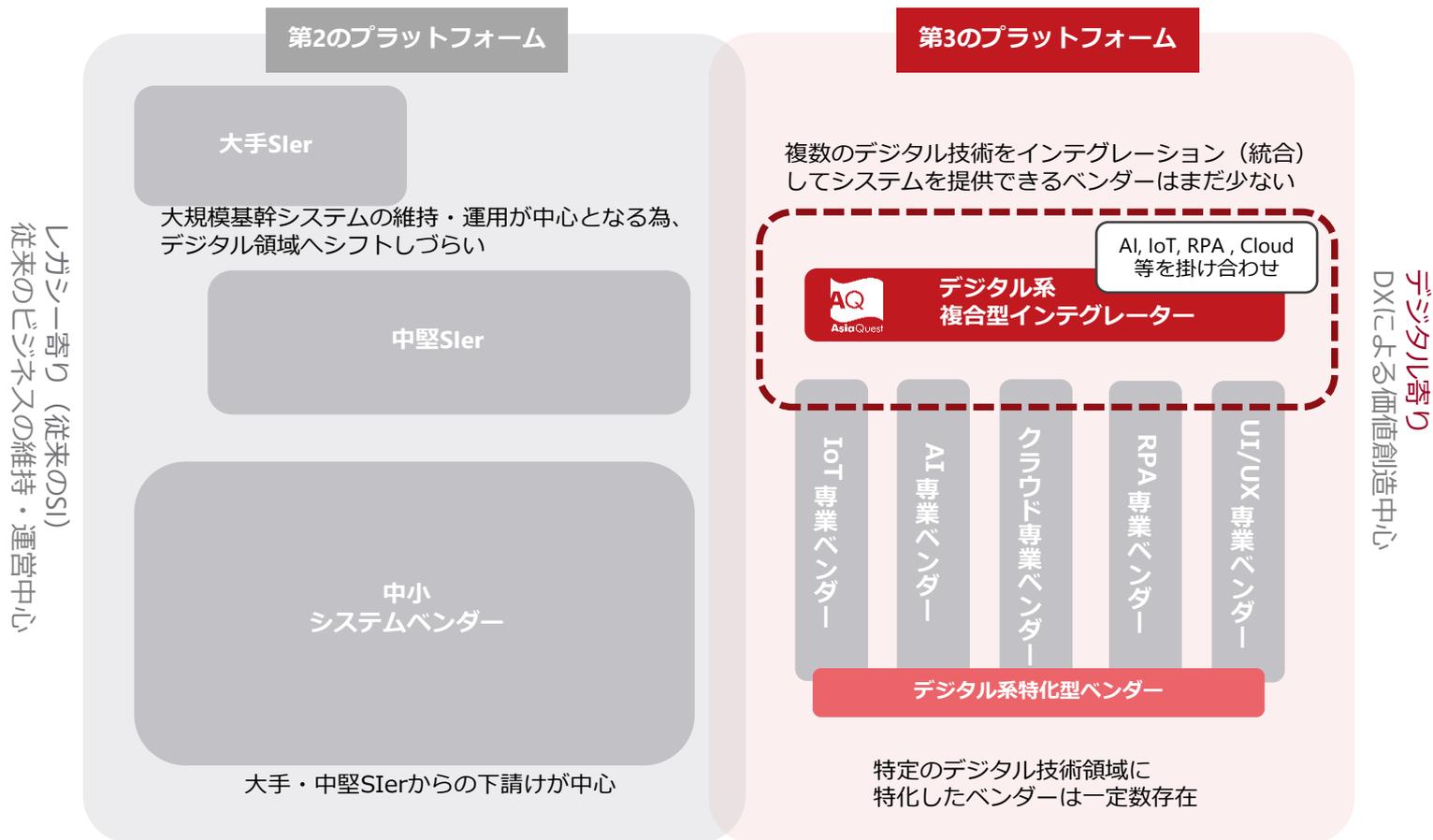
第3のプラットフォーム

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



当社の強み・特徴

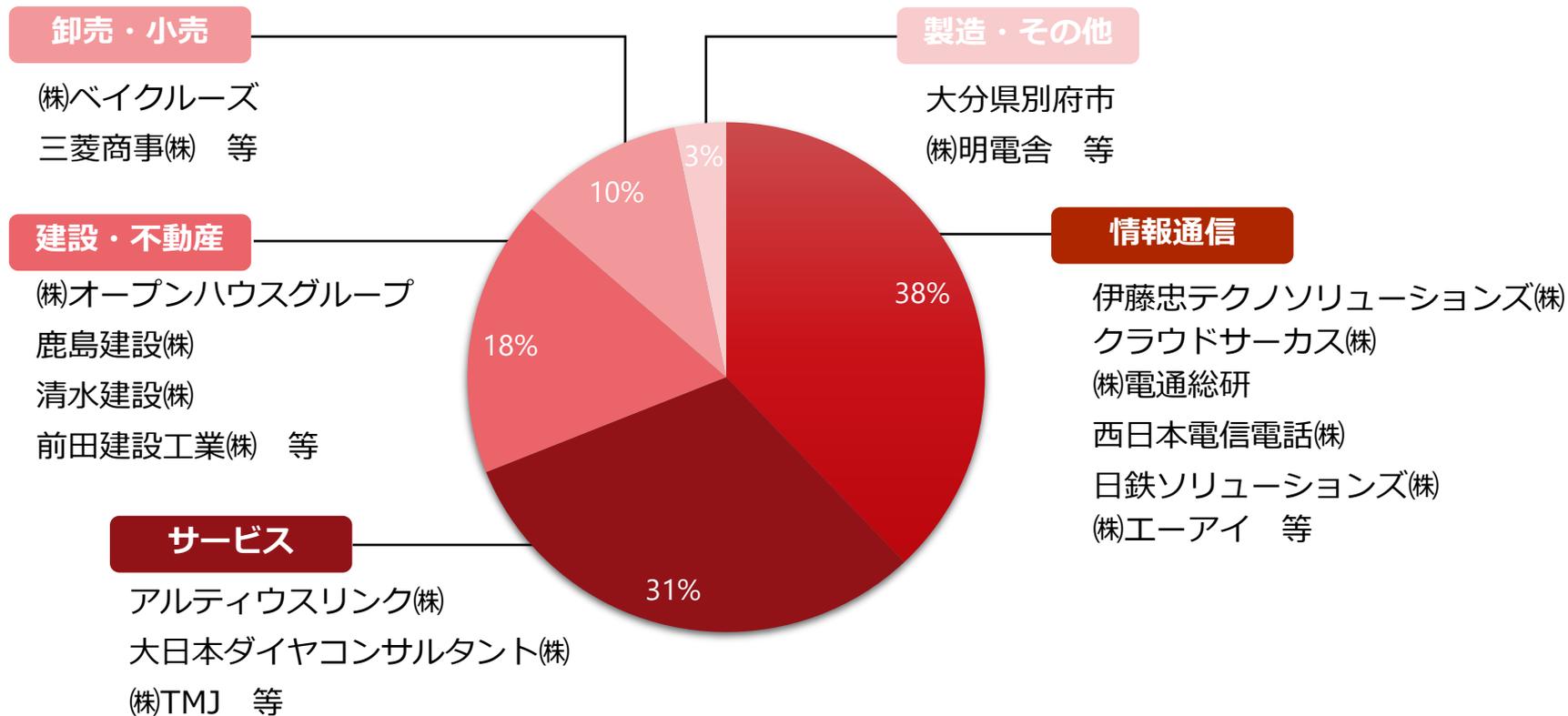
DX市場の成長に応えるケイパビリティを備える



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
2024年度のリピート率（※）は80%超

2024年度 業種別売上高割合（単体）



※ 当年度売上計上のうち既存取引先数÷前年度売上計上の全取引先数

2. 2025年12月期 第1四半期業績

業績ハイライト

前年同期比増収で順調に成長
家賃等費用増加で前年同期比減益であるが計画通り

売上高

1,164 百万円

前期比 **+29.5%**

経常利益

96 百万円

前期比 **△24.6 %**

営業利益

100 百万円

前期比 **△20.6%**

親会社株主に帰属する 四半期純利益

62 百万円

前期比 **△24.4 %**

2025年12月期 第1四半期 業績概況

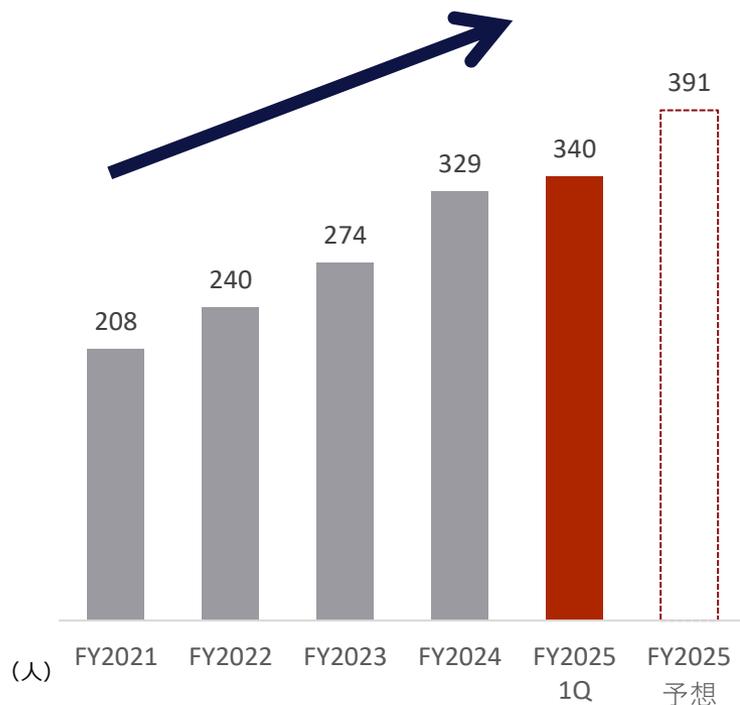
旺盛なDX案件の引き合いを背景に売上高は1,164百万円（前年同期比+29.5%）と前年同期比増収、主にオフィス拡張に伴う家賃等固定費の増加等により営業利益は100百万円（同△20.6%）と前年同期比減益だが想定通り

(百万円)	2024年12月期 1Q	2025年12月期 1Q	前年同期比		2025年12月期 (予想)	予実 進捗率
			増減額	増減率		
売上高	899	1,164	+265	+29.5%	5,171	22.5%
営業利益	126	100	△25	△20.6%	518	19.3%
(%)	14.0%	8.6%	△5.4pt	—	10.0%	—
経常利益	128	96	△31	△24.6%	517	18.7%
(%)	14.3%	8.3%	△6.0pt	—	10.0%	—
親会社株主に帰 属する四半期 (当期) 純利益	82	62	△20	△24.4%	345	18.1%
(%)	9.2%	5.4%	△3.8pt	—	6.7%	—

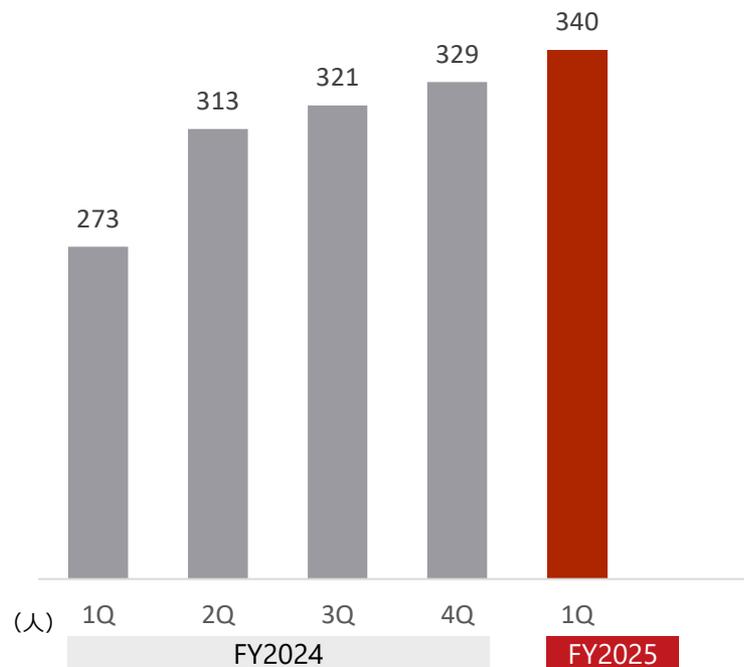
エンジニア数の推移

エンジニア数は前期末比+11名と順調に伸張

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

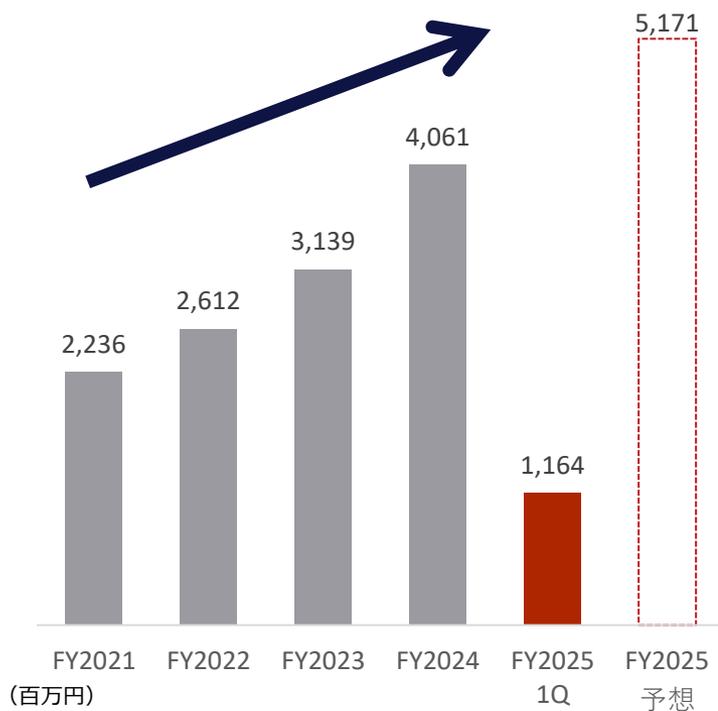


※製造部門の事務・営業専門職・上級管理職を除いたエンジニア・コンサルタント等専門人材の期末人数 (単体)

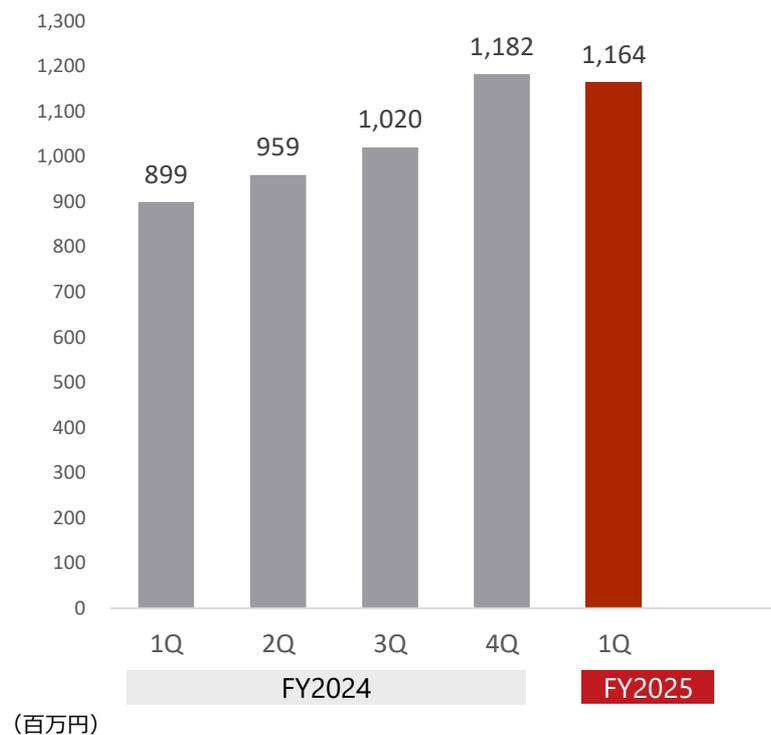
売上高の推移

売上高は概ね計画通りの進捗、前年同期(2024/1Q)比29.5%

売上高の推移



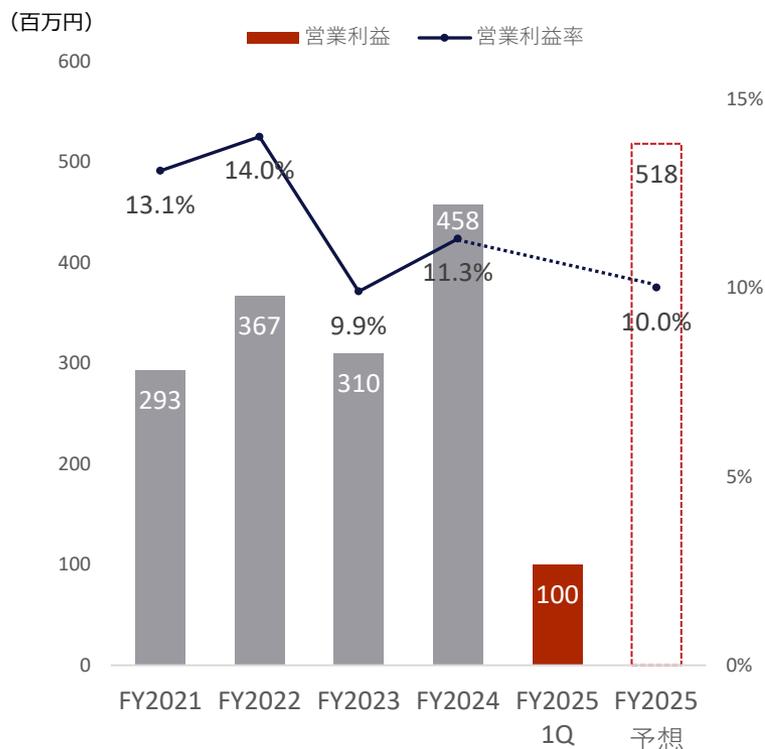
四半期売上高の推移



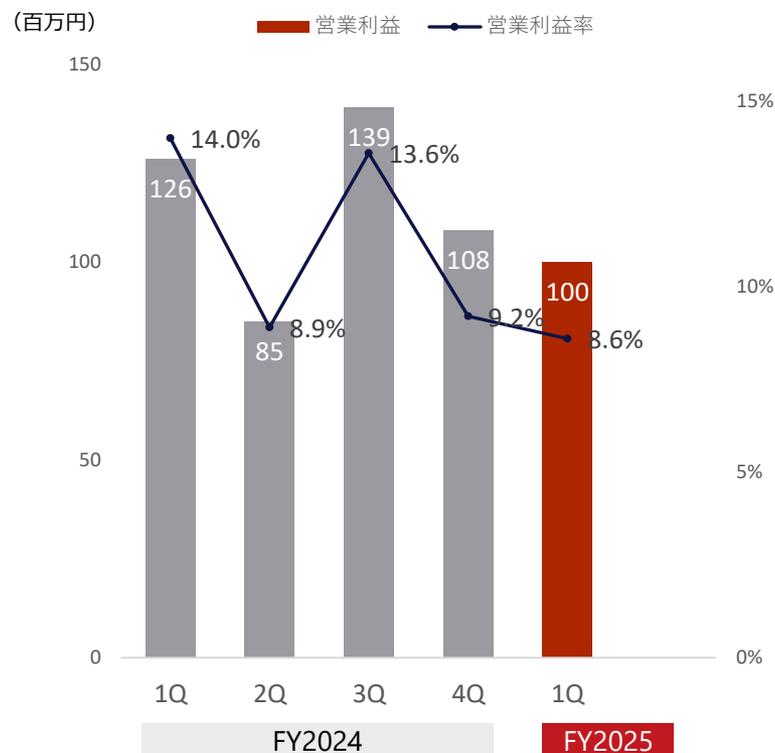
営業利益の推移

主にオフィス拡張に伴い家賃等の固定費が増加したことから、営業利益は前年同期（2024/1Q）比20.6%の減益

営業利益の推移



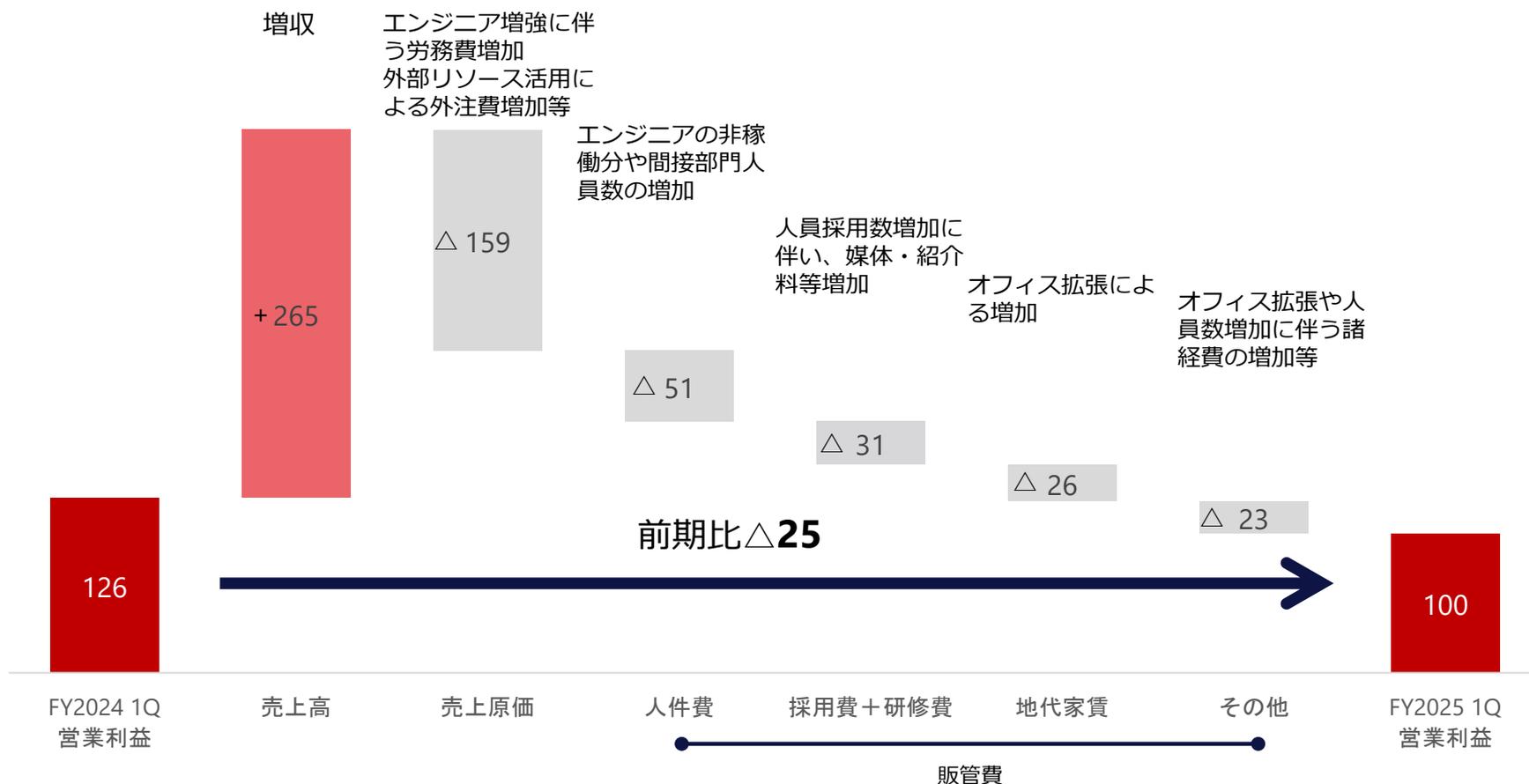
四半期営業利益の推移



営業利益の増減分析

人員増加に伴う労務費・人件費や採用費・研修費の増加に加えて、オフィス拡張に伴う家賃等の費用増加により、営業利益は前年同期比△25百万円

(百万円)



2025年12月期 第1四半期 連結B/S概要

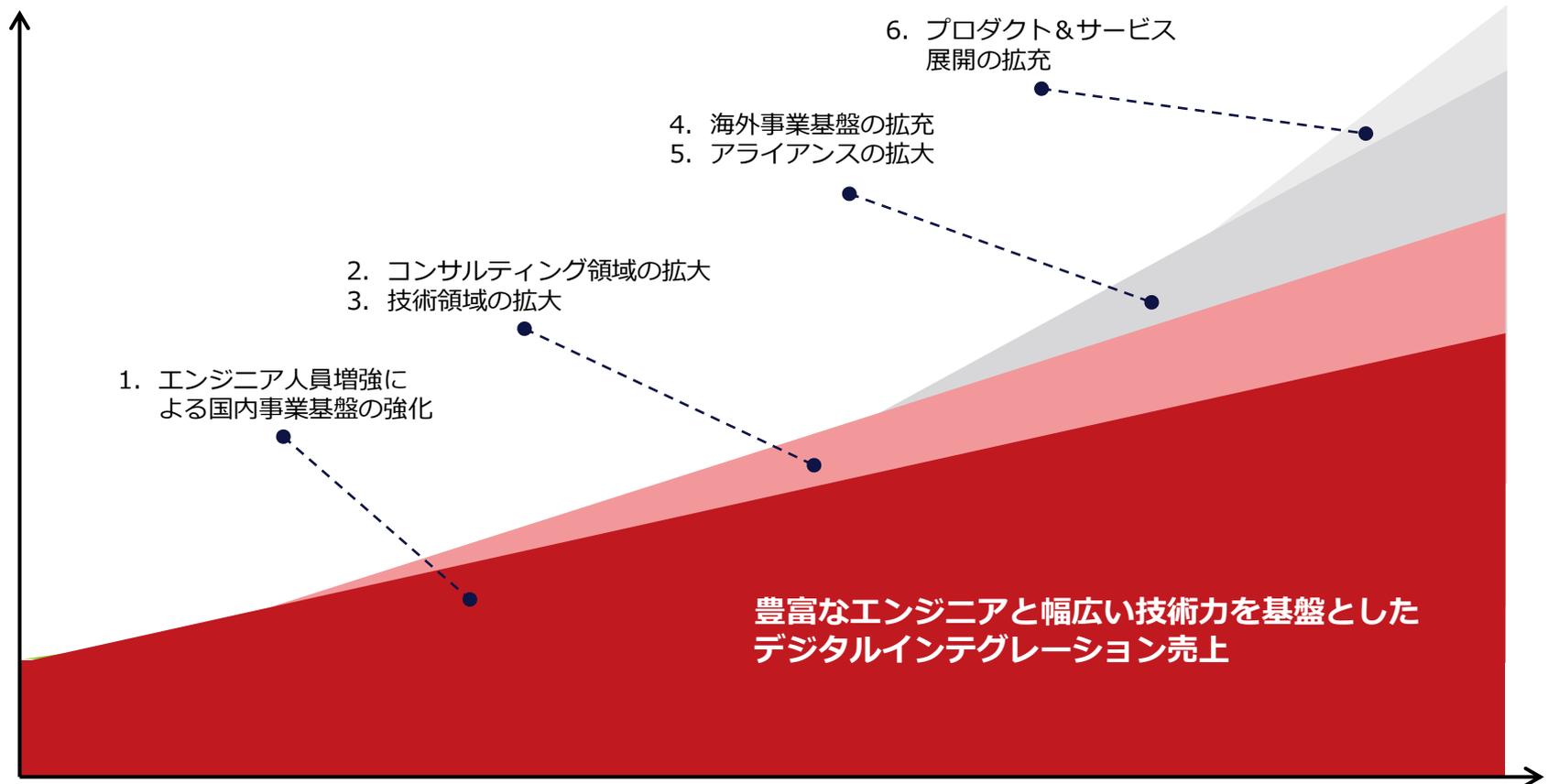
利益剰余金増加等により自己資本比率は65.9%

(百万円)	2024年12月期	2025年12月期 1Q	増減額
資産合計	2,764	2,654	△109
流動資産	2,218	2,124	△93
固定資産	546	529	△16
負債合計	1,075	903	△172
流動負債	930	767	△162
固定負債	145	136	△9
純資産	1,688	1,751	+62
総資産	2,764	2,654	△109
(参考)			
現金及び預金	1,520	1,285	△235
自己資本比率	61.1%	65.9%	+4.8pt

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2025
年1Qで11名の増加
2025新卒28名が2025
年2Qより増加

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
日本向けオフショア
開発体制を拡充

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

新規認定パートナー
取得を推進

6.

プロダクト&
サービス
展開の拡充

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
京都先端科学大学と
IT教育支援プログラ
ムの共同開発

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⇒2025年度28名

- **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2,500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

- **2024年度は延べ230名以上の新規資格取得**
- **AWSの認定資格取得数は400を突破**

※2024年度末時点、2024年度に廃止された3種のAWS認定資格含む

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**

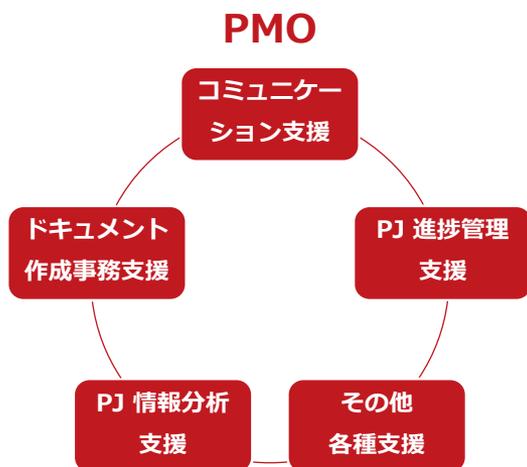
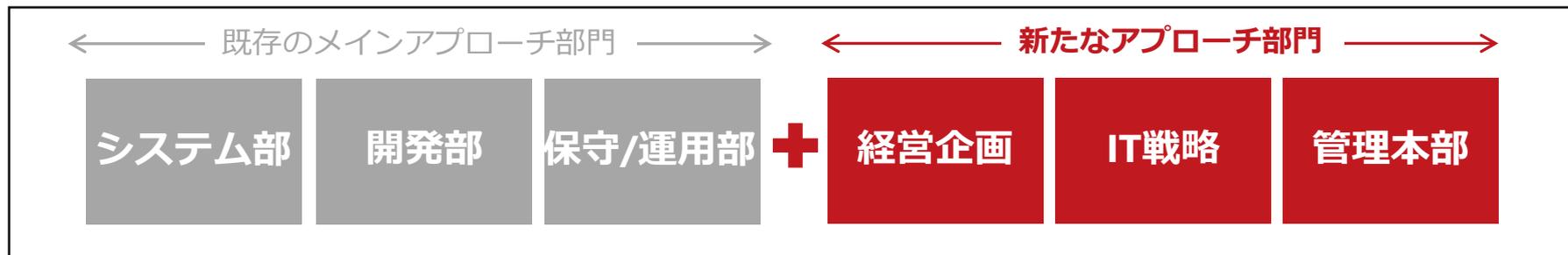


2.コンサルティング領域の拡大

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

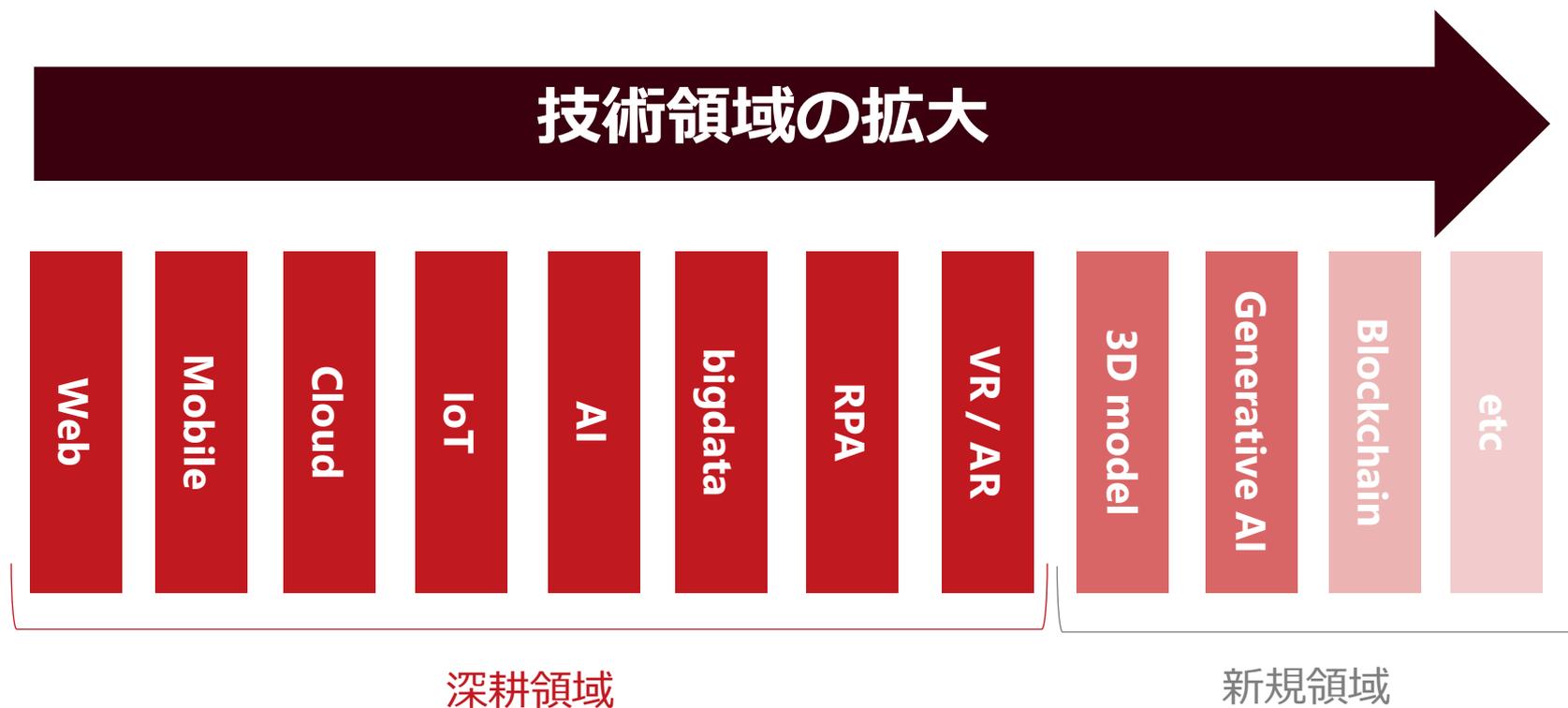
コンサルが主として上流へアプローチし、案件領域を拡大する



- 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
 - 日本におけるパ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

現在は特に生成AIと3D modelに注力
生成AIは生産性向上のための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
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



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をしつつ、リソース不足である日本の親会社向けオフショア開発の割合を拡大する。

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**

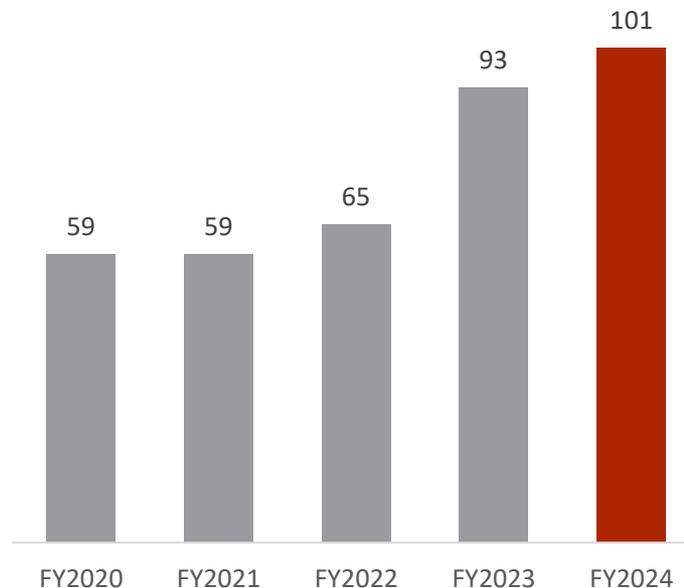
戦略

- 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、マレーシアにおける事業拡大を当面は優先
⇒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

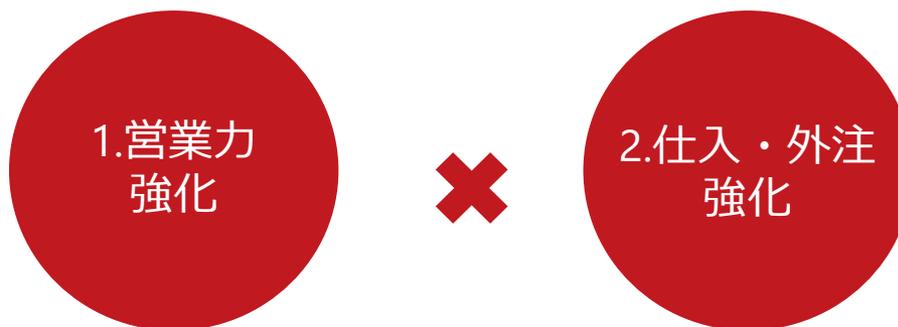
子会社拠点 現地従業員数※の推移



※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年度は、新規でAWS Well-Architectedパートナー、 microCMSパートナーや、日本国内で4社目となるAutodesk Platform Services (APS) の認定パートナー等を取得
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/ソフトウェアの仕入チャネル拡大
外注によりエンジニアリソースを補完

資本業務提携

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
盤石な顧客基盤を活用した
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

パートナー例

■クラウド■



■EC / MA・CRM / CMS■



■CAD / 3D・BIM / CIM■



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

まるクラ Multi Cloud Management Service

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】

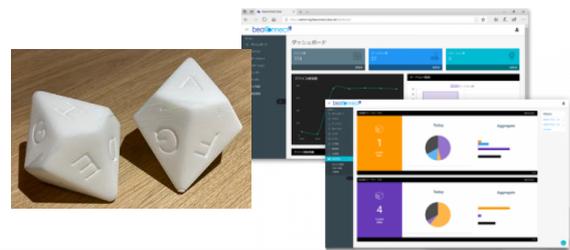
工場等の作業工数管理をもっと
簡単にできる方法は無いか

(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)	2024年12月期 1Q	2024年12月期	2025年12月期 1Q
売上高	899,073	4,061,428	1,164,732
売上原価	459,952	2,109,591	619,945
売上総利益	439,120	1,951,836	544,786
販管費及び一般管理費	313,057	1,493,053	444,724
営業利益	126,062	458,782	100,062
営業外収益	3,084	11,299	1,007
営業外費用	936	2,717	4,417
経常利益	128,209	467,364	96,653
特別損失	—	6,758	—
親会社株主に帰属する四半期 (当期) 純利益	82,716	295,397	62,537

連結貸借対照表

(千円)	2023年12月期末	2024年12月期末	2025年12月期 1Q末
流動資産	2,123,240	2,218,522	2,124,938
現金及び預金	1,517,989	1,520,790	1,285,072
売掛金及び契約資産	545,556	614,773	719,995
固定資産	139,270	546,000	529,894
有形固定資産	72,888	288,071	282,098
無形固定資産	5,179	2,191	1,931
投資その他資産	61,202	255,738	245,864
資産合計	2,262,510	2,764,523	2,654,833
流動負債	599,332	930,577	767,631
買掛金	57,722	67,110	71,885
1年内返済予定の長期借入金	63,936	38,276	30,981
固定負債	265,307	145,095	136,005
長期借入金	259,551	134,575	126,574
純資産	1,397,870	1,688,851	1,751,196
負債純資産合計	2,262,510	2,764,523	2,654,833

事例：コーポレートサイトと不動産ポータルサイトの 二つの機能を持ち合わせたサイトを構築

西部ビル株式会社様

ユーザーが最適な賃貸物件を検索できるHubSpotを活用したサイト構築



西部ビル



■ 不動産業界における賃貸物件検索と管理の最適化

西部ビル株式会社様（以下、西部ビル様）は、福岡県内で自社物件の賃貸を行う地域密着型の企業です。事業の全国展開を見据え、全国からの問い合わせに対応可能なウェブサイトの構築、自社保有物件の管理効率化、仲介業務のデジタル化と集客強化が求められていました。これらの課題を解決するため、アジアクエストはコーポレートサイトのリニューアルと、不動産ポータルサイトの構築を支援しました。

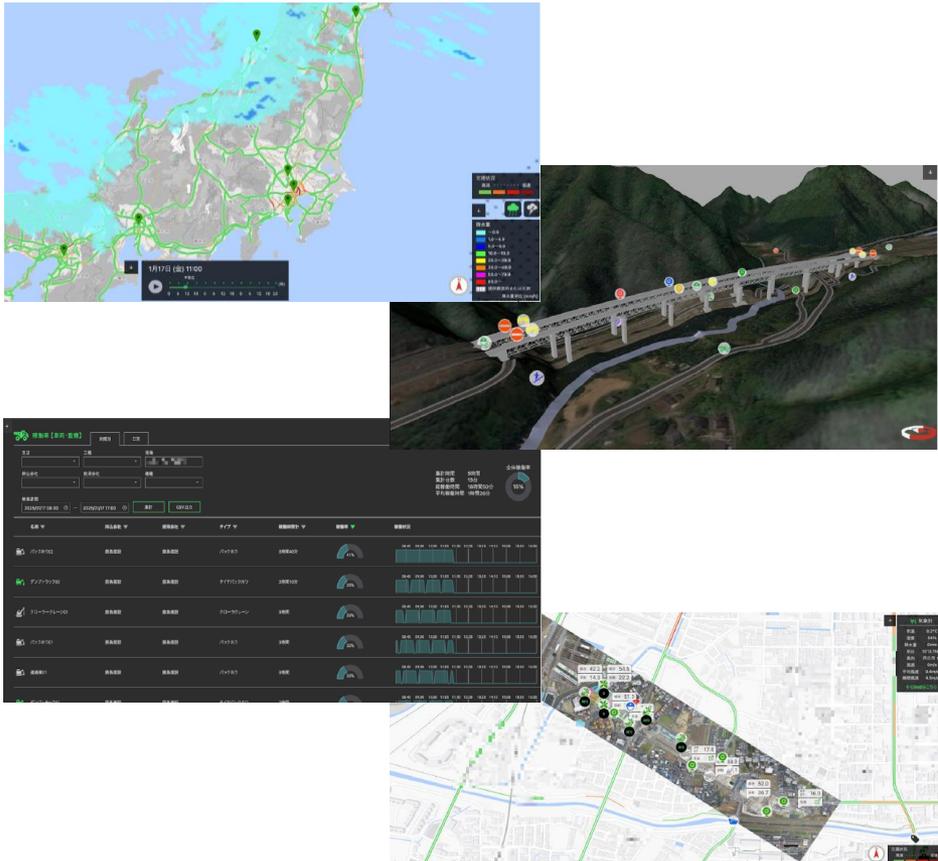
■ 事業成長を支えるデジタル基盤の構築

本プロジェクトでは、ユーザーが直感的に操作でき、運営側も効率的に管理できるWebサイトを構築しました。サイト管理には、専門知識がなくても簡単に更新できる「HubSpot Content Hub」を採用し、物件情報の追加・編集・公開をスムーズに行える環境を整えました。さらに、ビジネスの成長に合わせて柔軟に対応できるシステム基盤を構築。AWSのクラウド技術を活用し、物件情報の登録・管理の自動化や、問い合わせ対応の迅速化を実現しました。これにより、全国からの顧客に対して、常に最新の情報を届けられる体制を整備。社内の業務負担を軽減しつつ、データの活用によるマーケティングの最適化も可能になりました。開発にあたっては、アジアクエスト独自のデザインテンプレートを活用し、視認性と操作性に優れたWebサイトを短期間で実装。今回のシステム導入により、西部ビル様は物件管理の効率化、新規顧客の獲得拡大、運用コストの最適化を実現しました。今後も、さらなる事業拡大に向けてWeb活用を進め、より多くのユーザーに価値を提供していきます。

事例：現場見える化統合管理システム 「Field Browser®」（フィールドブラウザ） 開発支援

鹿島建設株式会社様

建設現場における人、モノ、建設機械の位置や稼働状況を、気象、交通情報などの環境情報と併せて一元管理できるシステムの開発を支援



■ 建設現場の情報一元管理と意思決定の迅速化

現場のスムーズな運営には、多岐にわたる情報をリアルタイムで把握し、一元的に管理することが求められていました。しかし、ICT機器やセンサーの活用が進む一方で、各システムが特定用途に特化し個別に管理されるため、データ管理や運用効率化が大きな課題となっていました。この課題を解決するため、鹿島建設株式会社様は、建設現場の情報をクラウドに収集・保管し活用するシステムの構築に着手されました。その一環として、現場の情報を地図上にリアルタイム表示し、統合的に管理できる現場見える化統合管理システム「Field Browser®」（フィールドブラウザ）の開発をアジアクエストが支援しました。

■ クラウド技術と開発力を活かした包括的支援

当社は、本プロジェクトにおいて要件定義、設計、システム開発を担当しました。AWSを基盤としたシステムにより分散管理されていたデータを一元化することで、効率的な情報管理を実現しています。また、フロントエンドにはReactを採用し、直感的で使いやすいユーザーインターフェースを設計しました。さらに、作業員・建設機械等の位置情報に加え、気象や交通などの環境情報を統合し、リアルタイムでの情報可視化を実現しています。プロジェクト進行中は、お客様と密な連携を図り、週1～2回の定例会を実施しました。Teamsを活用した円滑な情報共有により、現場のニーズに即したシステム開発を進めました。リリース後も、システムの運用保守を継続的に担当し、システムの安定稼働と改善をサポートしています。今後も、本システムのさらなる高度化と、建設業界全体のDX推進に貢献していきます。

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、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

〒112-0004
東京都文京区後楽2-6-1
住友不動産飯田橋ファーストタワー27F
TEL : 03-6261-2701 FAX : 03-6261-2702