



Empower to **Change**

事業計画及び 成長可能性に関する説明資料

アジアクエスト株式会社

2026年2月27日 証券コード:4261

Contents

- 01 会社概要
- 02 アジアクエストの強み
- 03 市場環境
- 04 事業実績と今後の見通し
- 05 株主優待制度
- 06 成長戦略
- 07 リスク情報
- 08 Appendix

企業情報



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 27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
大阪オフィス：大阪府大阪市都島区東野町 4-15-82 QUINTBRIDGE 3階

ホームページ <https://www.asia-quest.jp/>

資 本 金 414,358千円(2025年12月末)

従 業 員 数 461名(2025年12月末)

01 - 会社概要

What's AI Integration

AIインテグレーターとは

AIネイティブな世界で ビジネスは加速する

AIは単なる業務効率化を超えて、
ビジネスモデルや価値創造の変革の
中心的な存在になっています。
アジアクエストは、高度な技術力を核に
AIネイティブなビジネスの構築を支援し、
企業そして社会のDX化を加速させます。

AIインテグレーション

AIソリューション提供
AQ-AIエージェント
シリーズ

モダナイゼーション

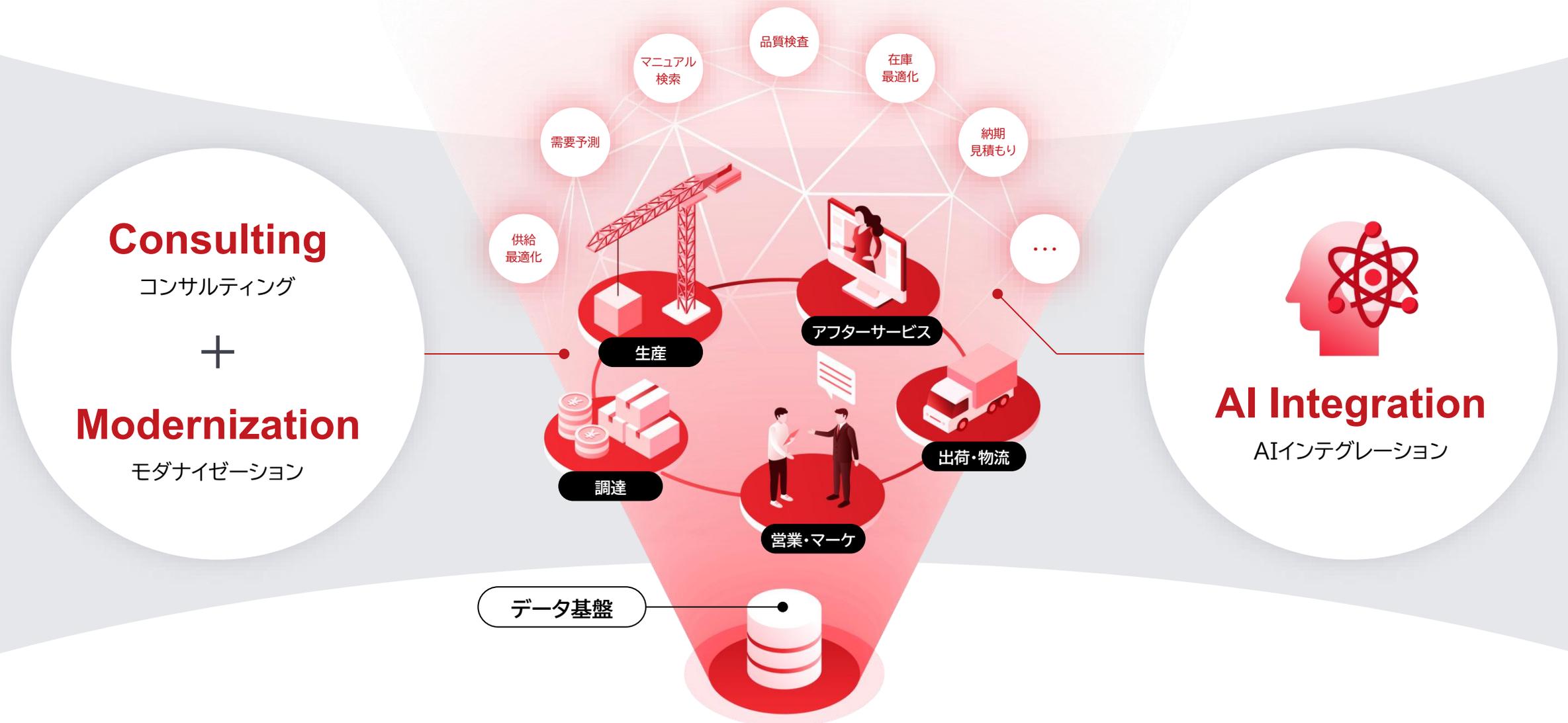
アプリケーション/システム
マルチクラウド導入
データ基盤

コンサルティング

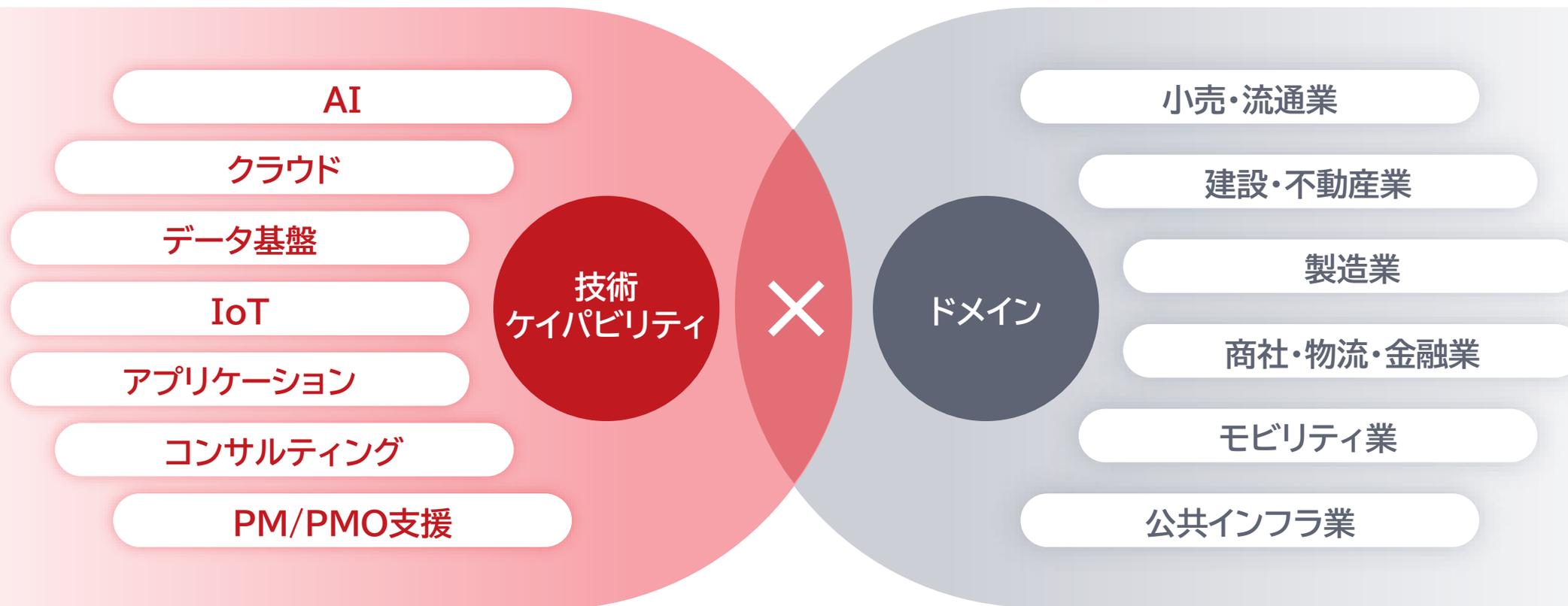
DXコンサルティング
内製化支援
SAP
PM/PMO支援



アジアクエストは、ビジネス理解に強みを持つ「コンサルティング」と技術領域を担う「モダナイゼーション」、それらを活用しながらAIを軸にビジネス課題を解決する「AIインテグレーション」の3サービスを提供。



広範なデジタル技術の専門性とプロジェクト実績を背景とし、DXのビジネス実装をゴールとしたDXソリューションを提供。

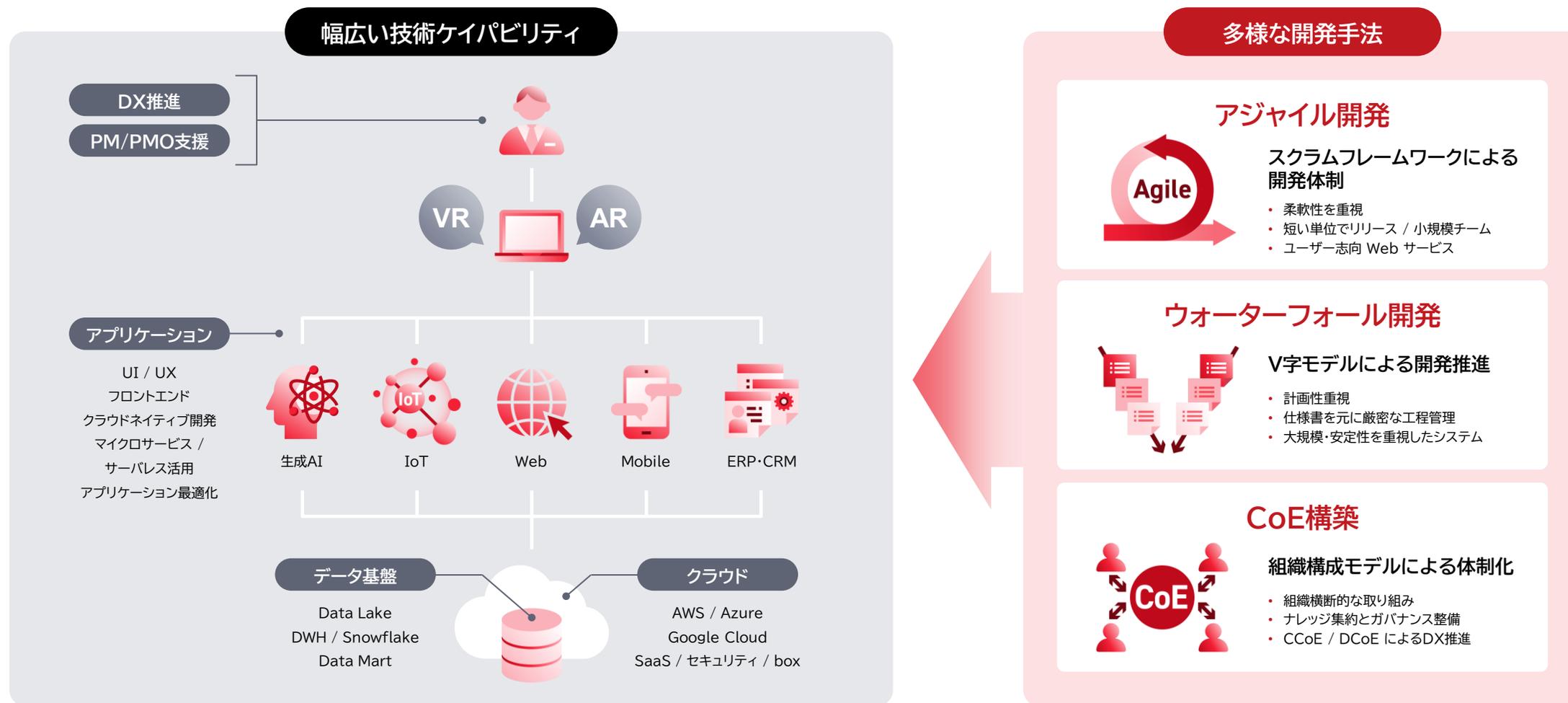


各業界/領域に最適なノウハウと技術ケイパビリティを保有

お客様の業界・領域に関するビジネス知見とデジタル技術に精通したプロフェッショナルが、
ビジネスとエンジニアリングの両側面から伴走支援。

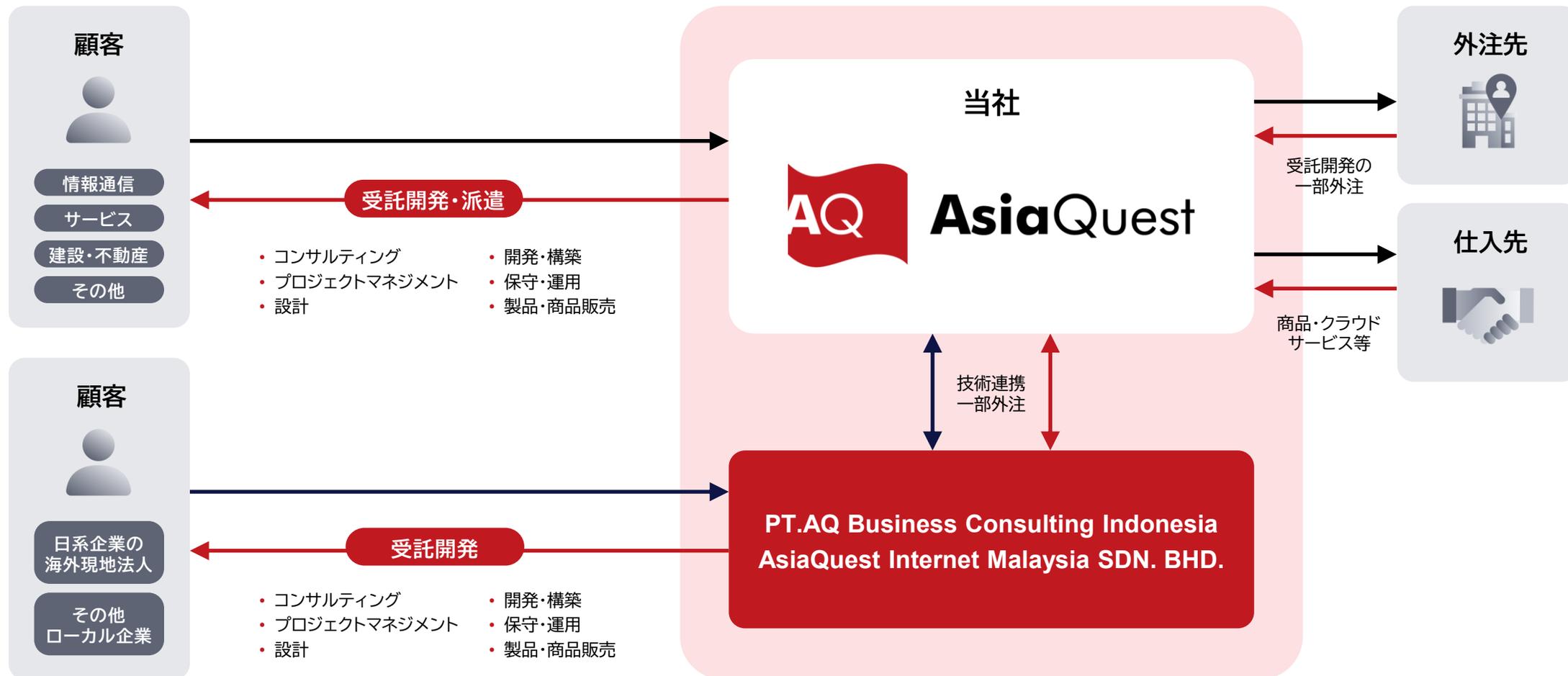


クラウド、データ基盤、アプリケーション開発まで、AIX/DXに必要な技術ケイパビリティを網羅。
 加えて、多様なフレームワークから、プロジェクトに合わせた開発体制を構築できる。

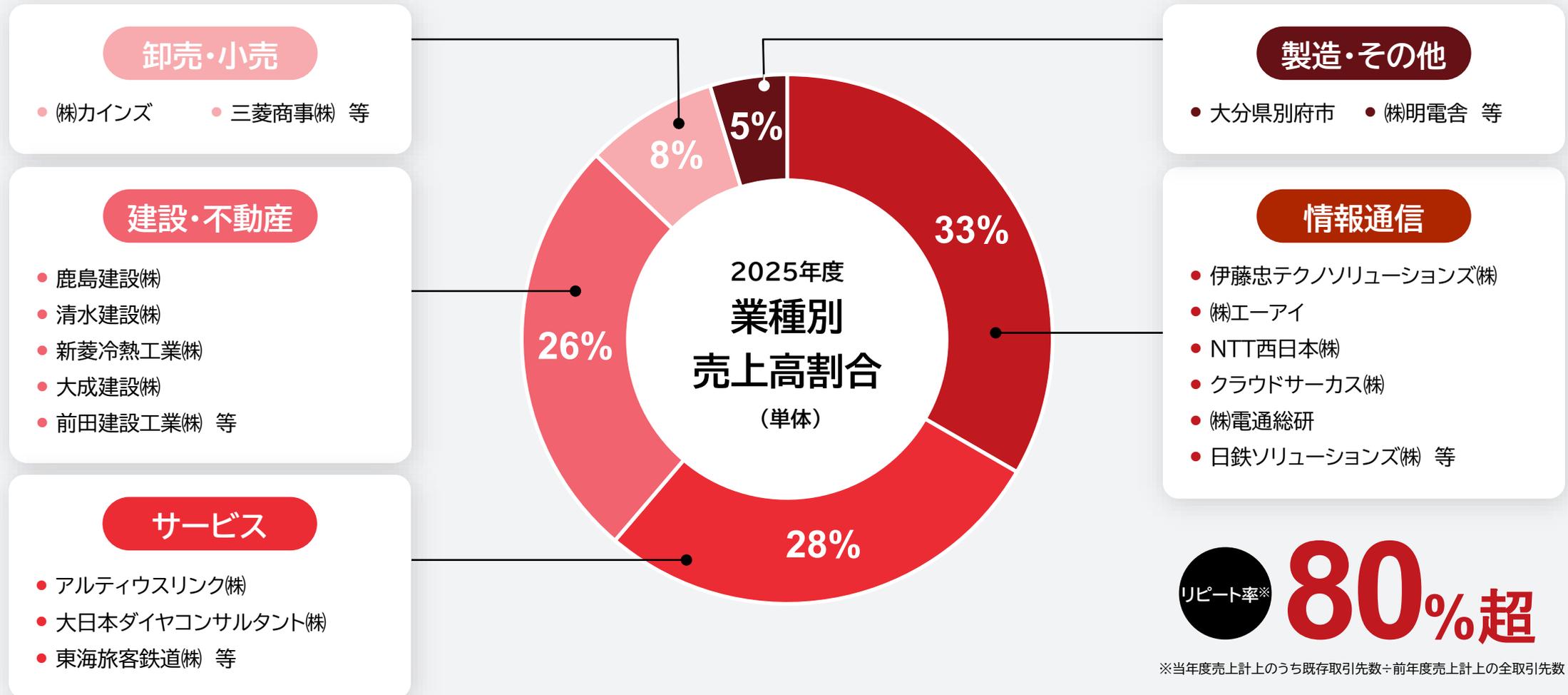


顧客ニーズに応じて、受託開発・派遣を選択。業務範囲も上流から下流まで幅広く対応可能。

→ サービス・商品の流れ → 費用・収益の流れ



DX案件を軸に多種多様な業種との取引実績があり、着実に縦・横に拡張している。
 また、2025年度のリピート率は80%超。



02 – アジアクエストの強み

DX市場の成長に応えるケイパビリティを備える。

- 各デジタル技術分野を高い水準で網羅し、DXに必要な多分野の工程をワンストップで発注可能

DXへの
トータル対応力

- インドネシア・マレーシアでも事業展開
- 現地での顧客開拓を行い、海外市場を開拓

アジア市場
への取り組み

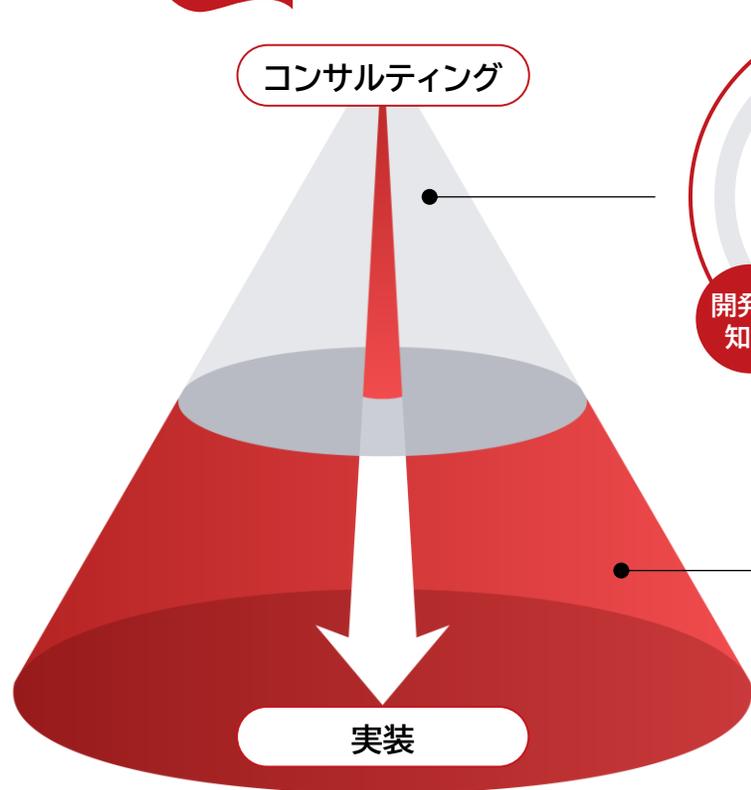
- 先端デジタル技術分野のデジタル人材の獲得・育成力を有する

豊富な
デジタル人材



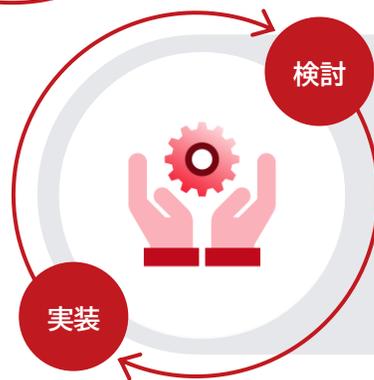
コンサルティングから開発・実装、保守運用まで一貫して支援。

エンジニアが初期フェーズから参加することで、要件定義・見積もりを精緻化でき、無駄を省きながら的確な課題解決を可能に。さらに、柔軟な開発プロセスにより AIX/DX化を迅速に推進していく。



深いビジネス理解と AIX/DXに特化した技術力でご支援

お客様のビジネス課題と技術面の両面から共に最適解を考えます。
当社エンジニアがお客様の業界とビジネスを学習し、最先端技術を組み合わせたAIX/DXソリューションでさまざまな課題を解決します。



アジャイル手法でAIX/DX化をスモールスタート

テスト的に実装し、結果から次の戦略を立て、すぐに改良可能。スピーディなフィードバックループを実現し、柔軟性が求められるPoC開発を力強く迅速にサポートします。

デジタルが事業基盤となった今、ビジネスと技術の課題は切り離せないものに。だからこそ、技術力に加え、業界や事業への深い理解を兼ね備えた、両面から課題を解決できる「ビジネスエンジニア」が不可欠となる。

業界・領域の知見

小売・流通業から、建設・不動産・公共インフラ業、商社・物流・金融業、モビリティ・製造業まで、各領域に特化したエンジニアが在籍。Business Engineerは常に業界の課題やお客様のビジネスを学び、豊富なノウハウをもとに、ビジネスの成功にコミットします。

ビジネス
理解

Business
Engineer

Business × Digital × Industry

技術力

Webアプリケーション&クラウド

Webアプリケーションとクラウドの両方を高いレベルで実現可能。

IoT/Web/Mobile/AI/ML/生成AI/AIエージェントなどのアプリケーションと、クラウド基盤の構築から連携まで、AIX/DX支援に必要な技術領域をすべて網羅しています。

業界理解

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。ローカル企業と、現地の日系企業双方をサポートすることで、アジア市場の成長を取り込みながら事業を推進している。

PT.AQ Business Consulting Indonesia



インドネシア法人
ジャカルタ/ジョグジャカルタ

AsiaQuest Internet Malaysia SDN. BHD.



マレーシア法人
クアラルンプール

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

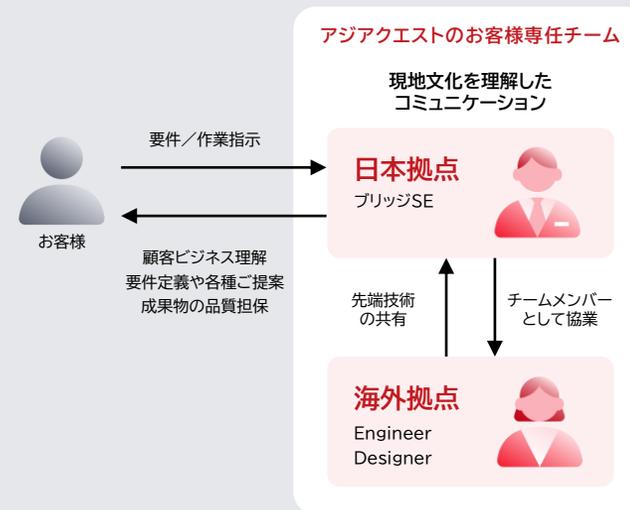


サイボウズ株式会社のkintoneの海外代理店としても活動

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。

海外ラボ型開発

単価削減に止まらない、高付加価値型のオフショア開発「海外ラボ型開発」も提供しています。



特徴

- ・技術力のあるリソース確保
- ・UI/UXデザイン対応
- ・先端技術開発
- ・日本案件経験者が現地PMを担当

03 – 市場環境

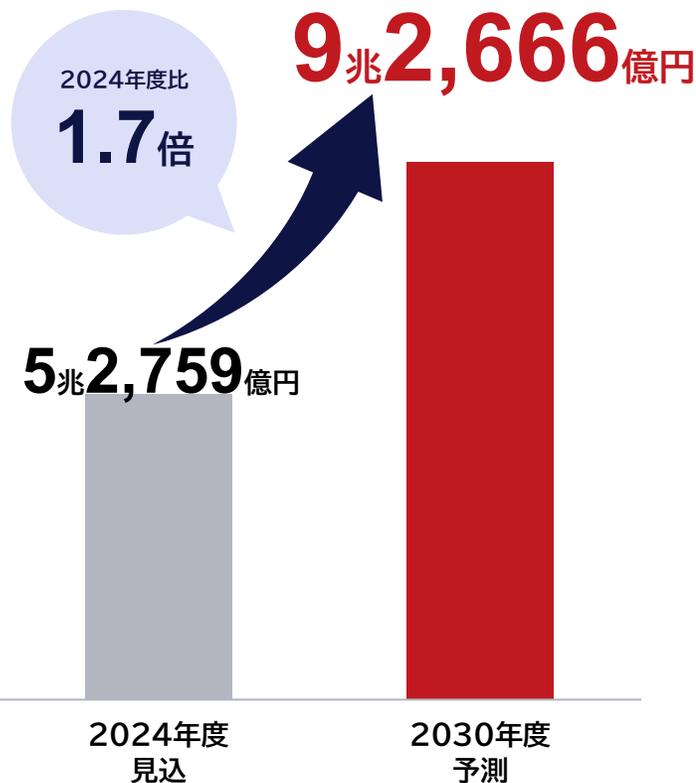
DXの大きな波の到来により、デジタルインテグレーション需要が一層高まる

企業は、既存のビジネスから脱却し、「新しい技術」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



システムの開発、統合がスピードアップし、DXの取り組みが急速に進む
さらにAIネイティブなビジネスの構築が求められるように

DXの国内市場(投資金額)



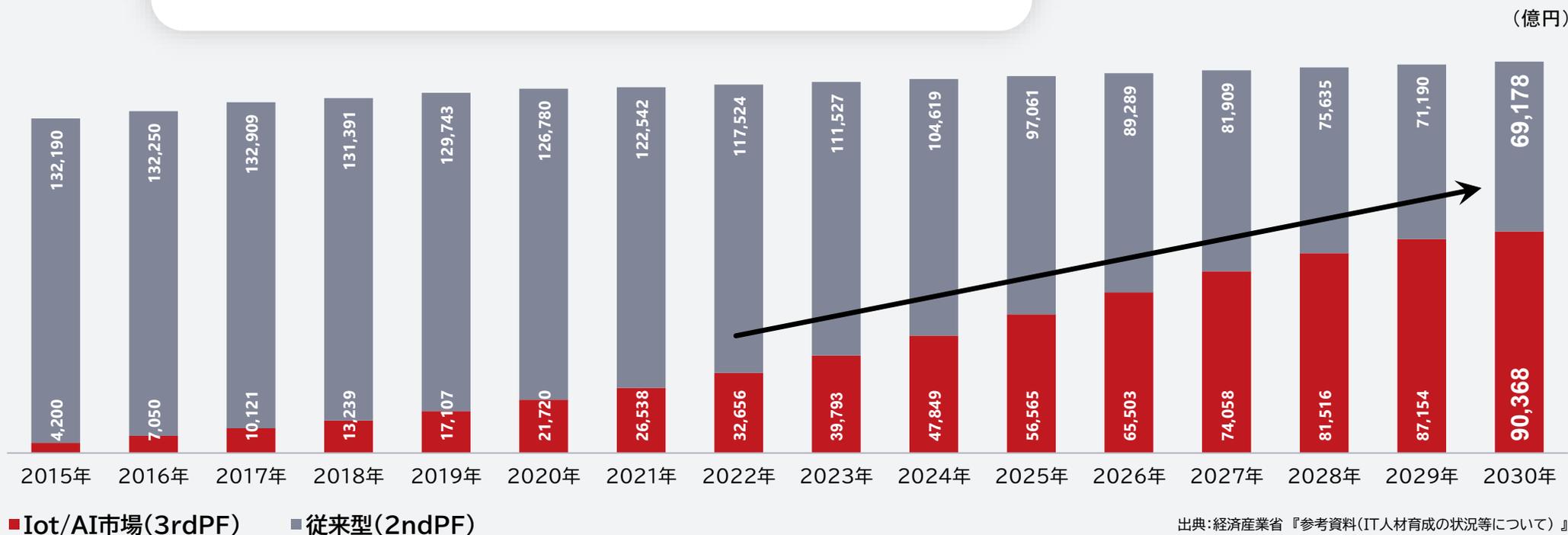
出典: (株)富士キメラ総研
『2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編』

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

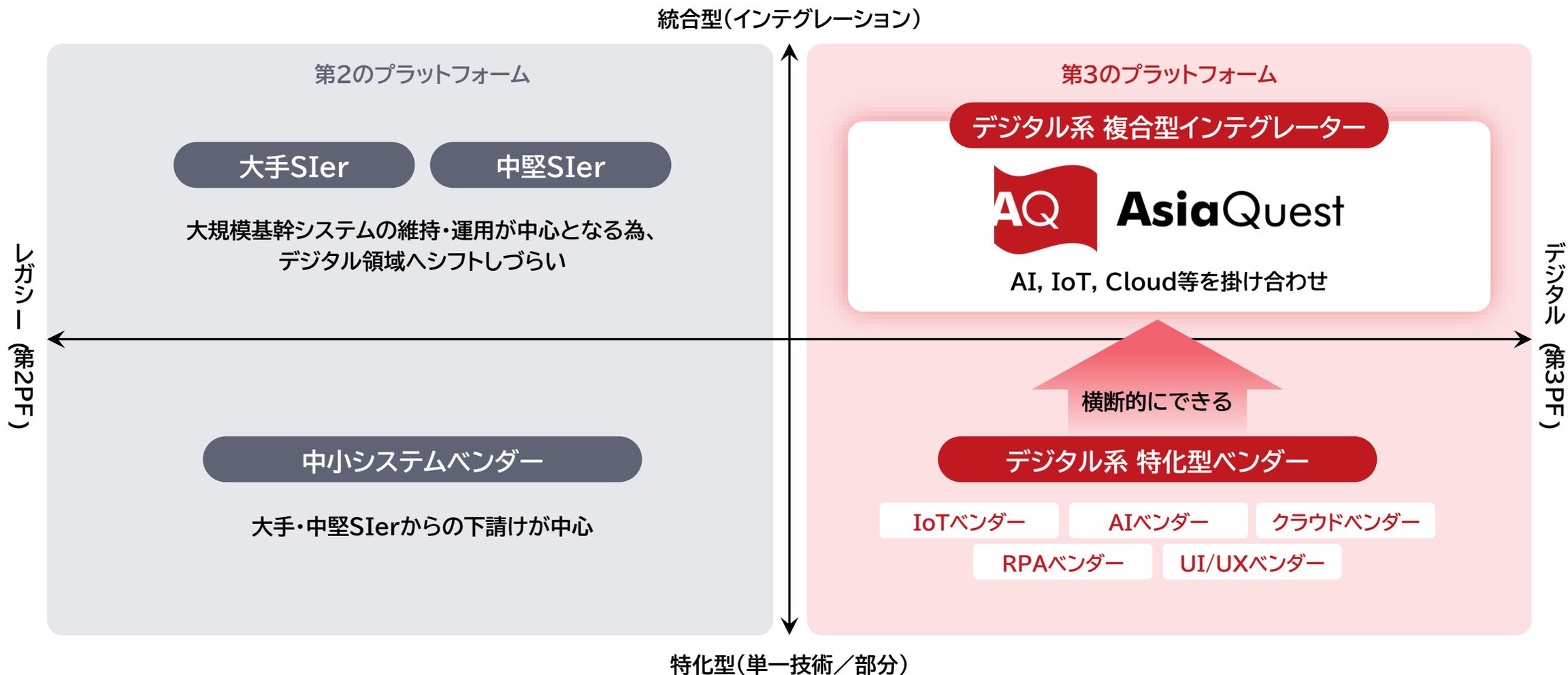
ITサービス市場は減少=旧来のSIビジネスの減少へ

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)』

当社は複数のデジタル技術を統合してシステムを提供する複合型インテグレーター。
 領域特化型のベンダーが多い第3のプラットフォームの中で、独自のポジションを確立。



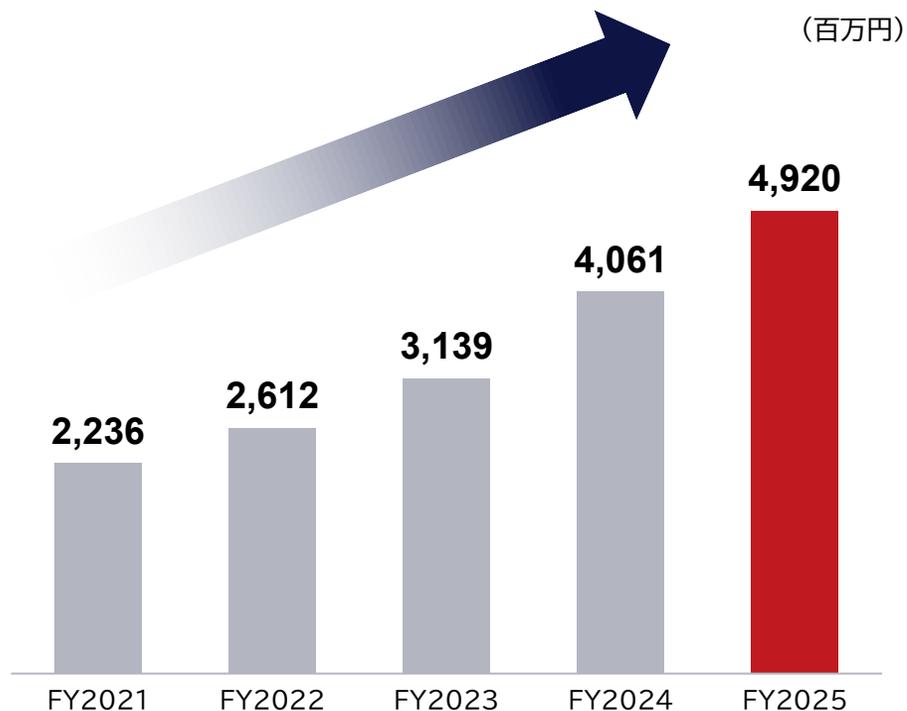
04 – 事業実績と今後の見通し

下半期に稼働率が低下した影響等で、売上高は予実進捗率95.1%の4,920百万円(前期比+21.1%)、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439百万円(同△4.2%)と、前期比で増収減益となった。

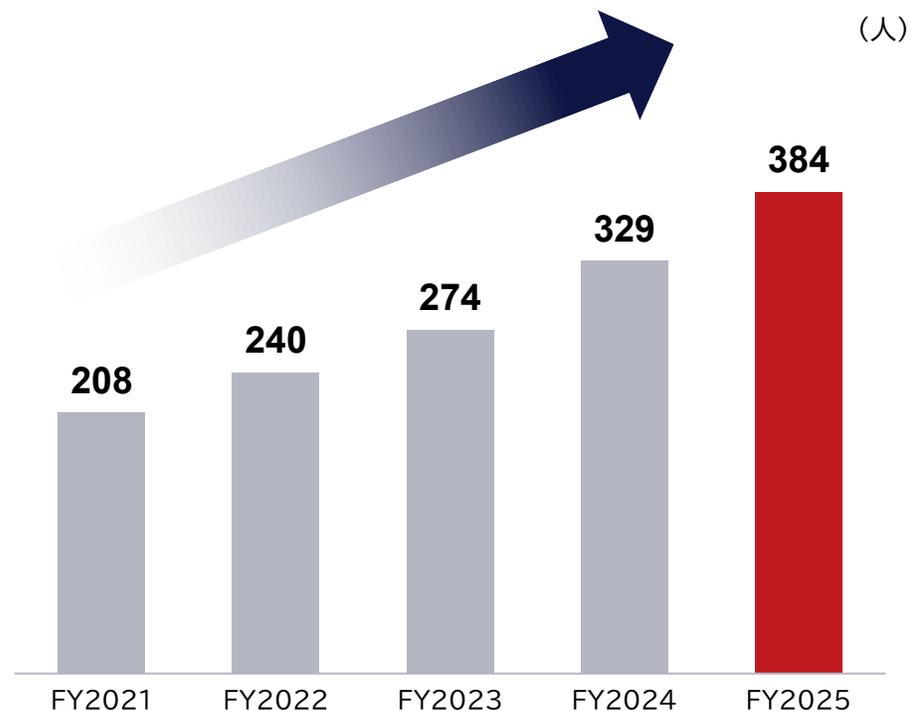
(百万円)	2024年12月期	2025年12月期	前期比		2025年12月期 (予想)	予実進捗率
			増減額	増減率		
売上高	4,061	4,920	+858	+21.1%	5,171	95.1%
営業利益	458	439	△19	△4.2%	518	84.7%
(%)	11.3%	8.9%	△2.4pt	—	10.0%	—
経常利益	467	447	△19	△4.2%	517	86.5%
(%)	11.5%	9.1%	△2.4pt	—	10.0%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	295	290	△4	△1.5%	345	84.2%
(%)	7.3%	5.9%	△1.4pt	—	6.7%	—

エンジニア数増加に応じて売上高も増収となったが、AI専門部署への人員シフトに伴う案件稼働人員数の減少、及び案件終了に伴う一部のリソース入替がスムーズに進まなかったこと等により稼働率が低下し、売上高は前期比+21.1%の増加にとどまった。

売上高の推移



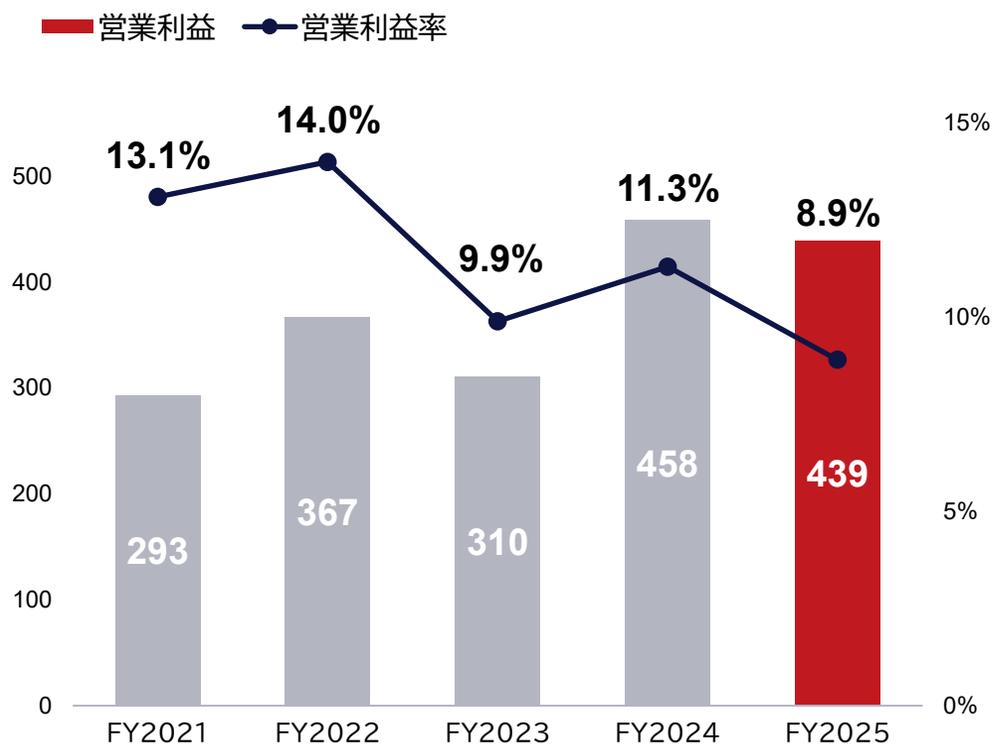
エンジニア数(単体)※の推移



※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)

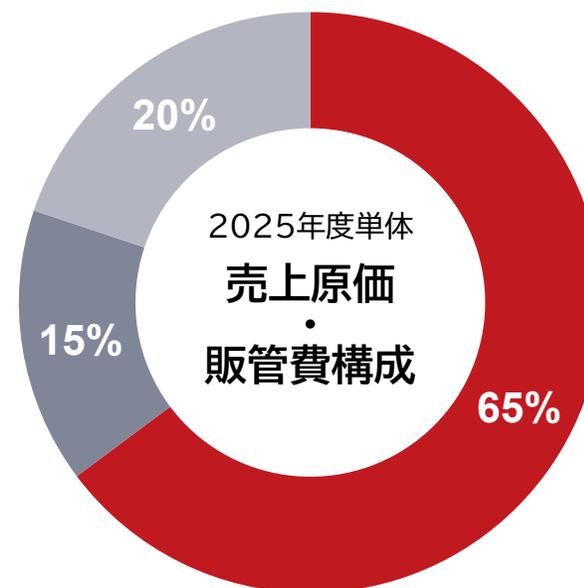
人員増加に伴う諸費用の増加に加えて、主にオフィス拡張に伴い家賃等の固定費が増加し、営業利益は439百万円と前期比△4.2%の減益。売上原価・販管費のうち約65%を労務費・人件費が占める。

営業利益の推移

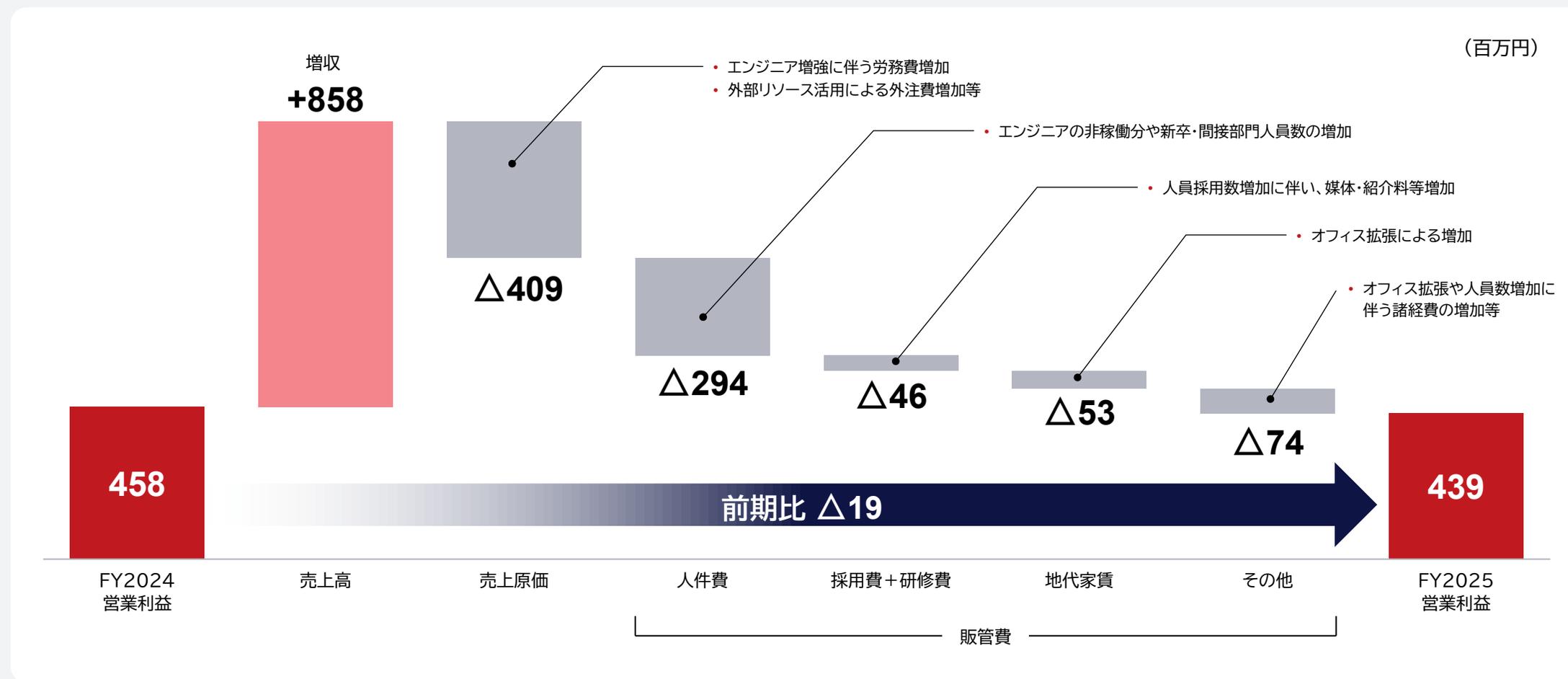


費用構成

■ 労務費・人件費 ■ 材料費・外注費 ■ その他



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、営業利益は前期比△19百万円。



引き続き市場は拡大が見込まれ、営業力の強化及び旺盛な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。

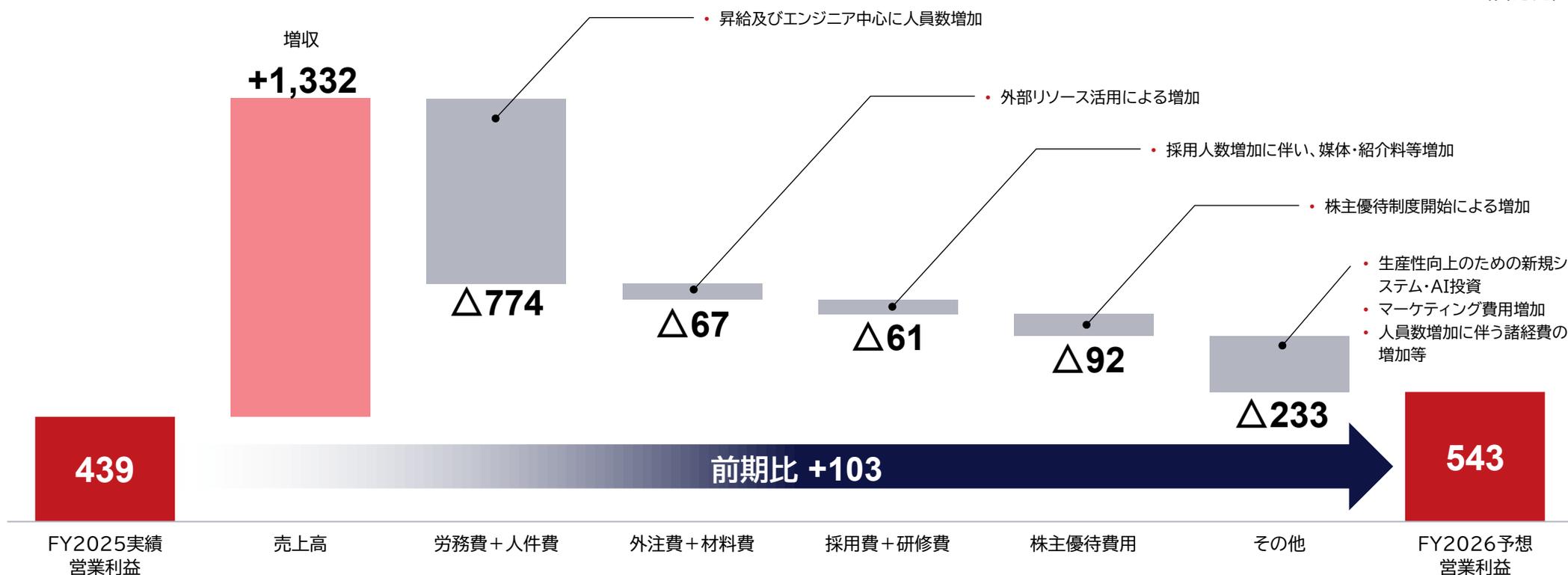
(百万円)	2025年12月期 (実績)	2026年12月期 (予想)	前期比	
			増減額	増減率
売上高	4,920	6,252	+1,332	+27.1%
営業利益	439	543	+103	+23.6%
(%)	8.9%	8.7%	△0.2pt	—
経常利益	447	535	+88	+19.7%
(%)	9.1%	8.6%	△0.5pt	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	290	317	+26	+9.1%
(%)	5.9%	5.1%	△0.8pt	—

前提等

- 賃上げとともに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86名増加の470名を目指す
- 新設した株主優待制度のデジタルギフト[®]配布にかかる株主優待費用増加92百万円を見込む
- 営業利益率は8.7%となるが、上記株主優待費用の増加影響額92百万円を除いた場合の営業利益率は10.2%程度の水準

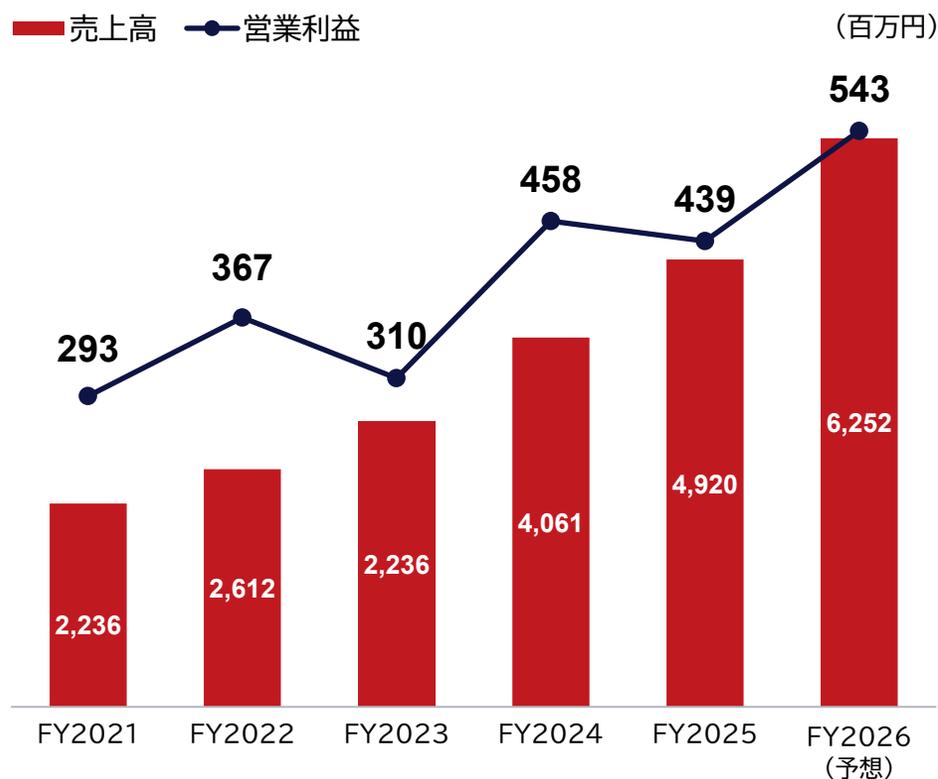
人員増加に伴う諸費用増加に加えて、制度開始に伴う株主優待費用増加等を増収分で補い、
営業利益は前期比+103百万円を計画。

(百万円)



2026年度は、売上高成長率27.1%、営業利益率8.7%の業績予想。
 当面は売上高成長率20%以上、営業利益率8.0%以上の水準を目指す。

売上高・営業利益の推移



FY2021 FY2022 FY2023 FY2024 FY2025 FY2026 (予想)

売上高 (百万円)	2,236	2,612	3,139	4,061	4,920	6,252
営業利益 (百万円)	293	367	310	458	439	543
売上高成長率	24.2%	16.8%	20.2%	29.4%	21.1%	27.1%
売上高営業利益率	13.1%	14.0%	9.9%	11.3%	8.9%	8.7%

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。

05 – 株主優待制度

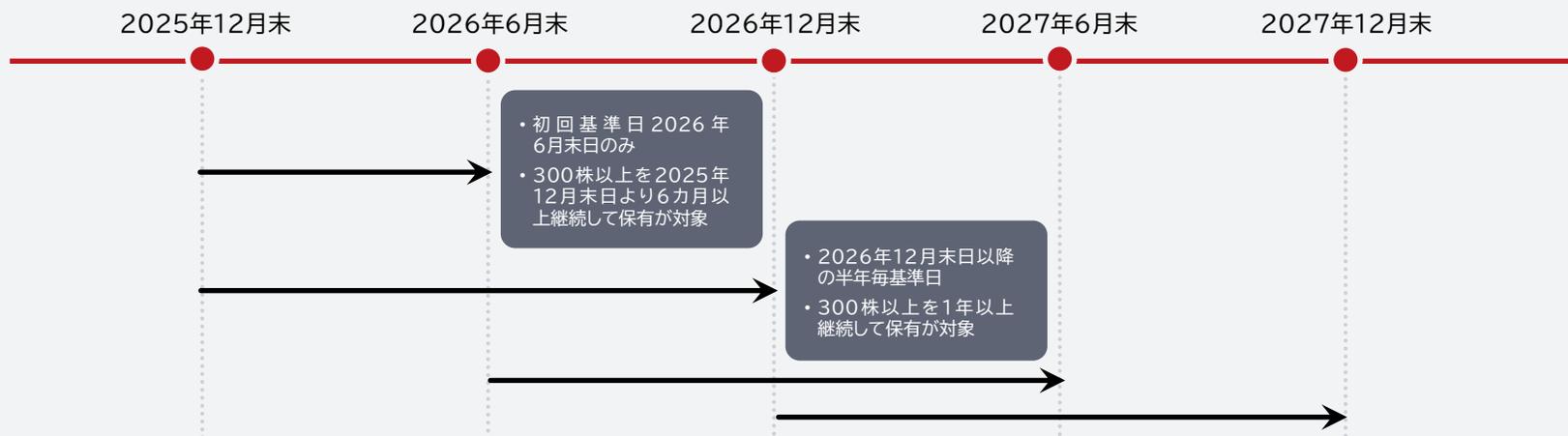
株主還元として株主優待制度を新設。対象の株主様に対して、初回基準日を2026年6月末日として、以降半年の基準日毎に50,000円分(年2回合計最大100,000円分)のデジタルギフト®を贈呈。

基準日	保有株式数	継続保有期間	株主優待の内容
12月末日	300株以上	1年以上 (前年12月末日より継続保有)	デジタルギフト®50,000円分
6月末日	300株以上	1年以上 (前年6月末日より継続保有)※	デジタルギフト®50,000円分

年2回合計

最大 **100,000**円分
のデジタルギフト®贈呈

※株主優待制度導入初回である2026年6月末日の基準日においてのみ、2025年12月末日より継続保有(6カ月以上継続して保有)



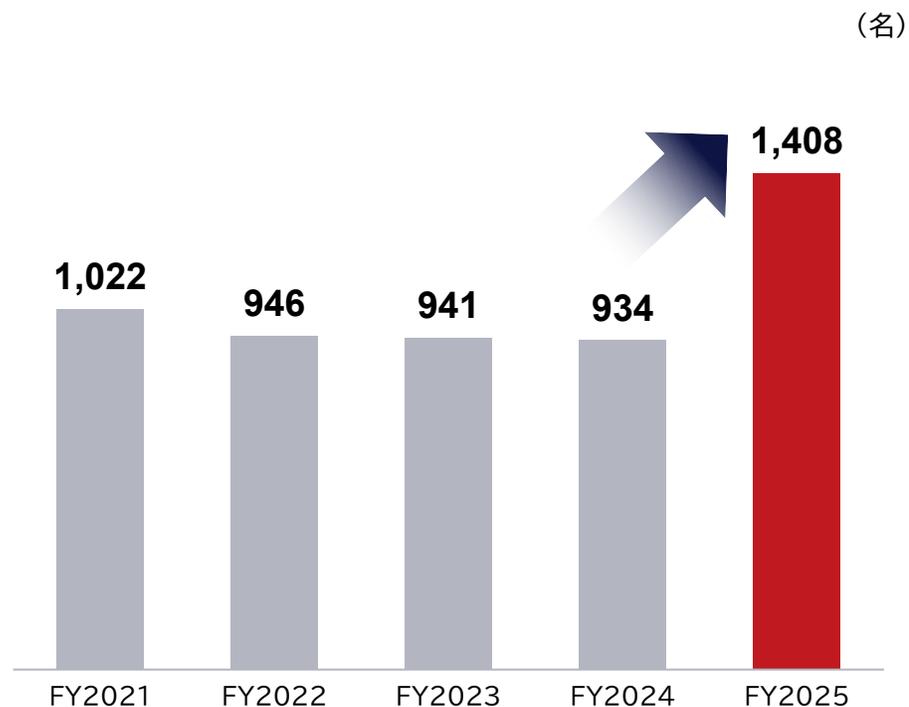
詳細については、2025年11月14日公表の適時開示資料「株主優待制度の導入に関するお知らせ」をご確認ください。

1年以上継続して保有とは、株主名簿基準日(12月末日及び6月末日)の当社株主名簿に、同一株主番号にて3回以上連続して300株以上の保有が記載又は記録されることをいいます。

また、6カ月以上継続して保有とは、株主名簿基準日(12月末日及び6月末日)の当社株主名簿に、同一株主番号にて2回以上連続して300株以上の保有が記載又は記録されることをいいます。

株主総数は2025年度末に約1,400名にまで増加。2026年度の株主優待費用は92百万円を見込むが、導入決定時の想定範囲内で、2025年度連結最終利益に対する割合は32%程度であり、持続可能な水準。

株主総数の推移



※各年度末日時点、自己名義株式を含む

連結最終利益に対する株主優待費用の割合

FY2026業績予想
株主優待費用

92百万円

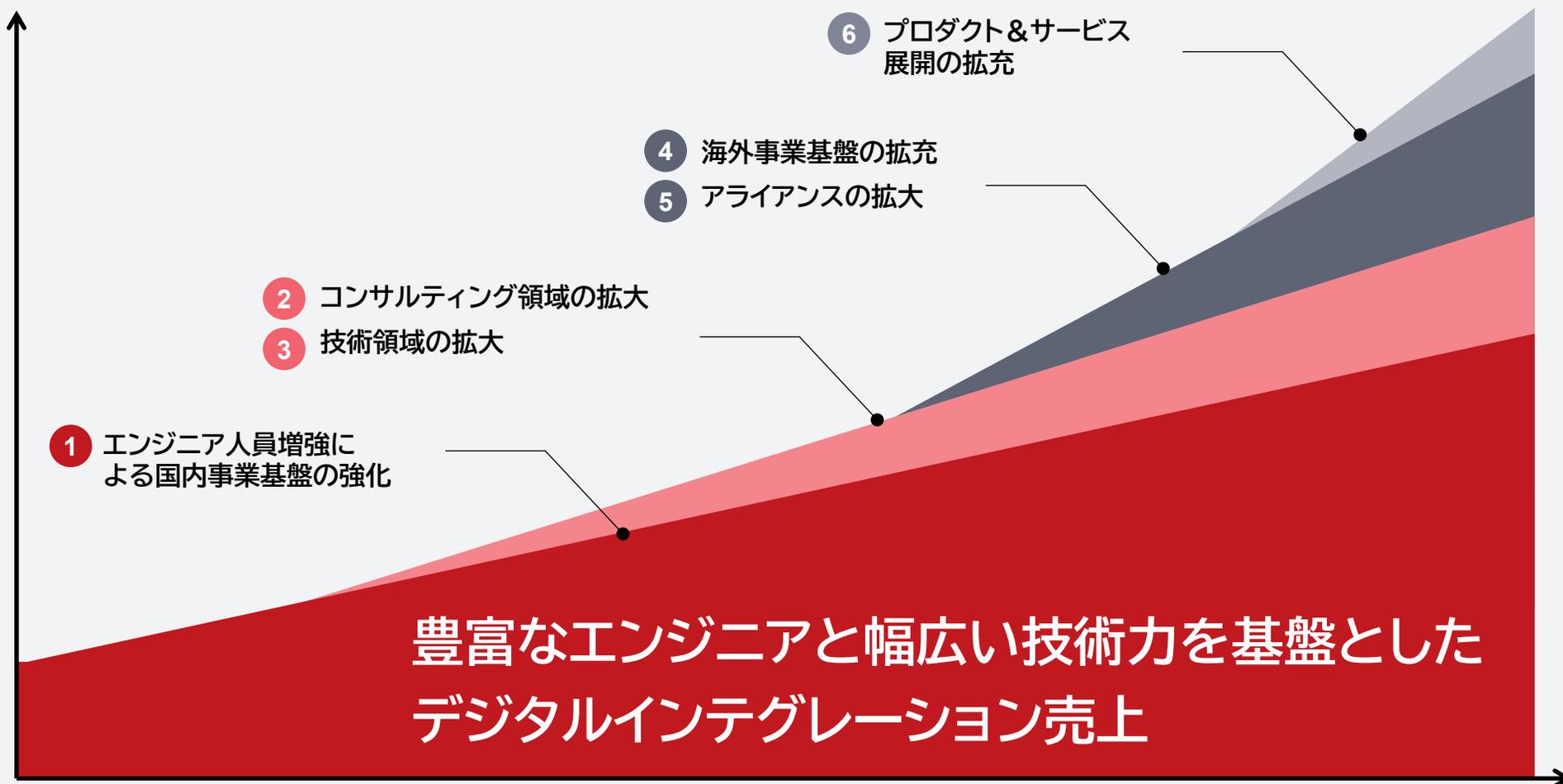
FY2025実績
親会社株主に帰属する
当期純利益

290百万円

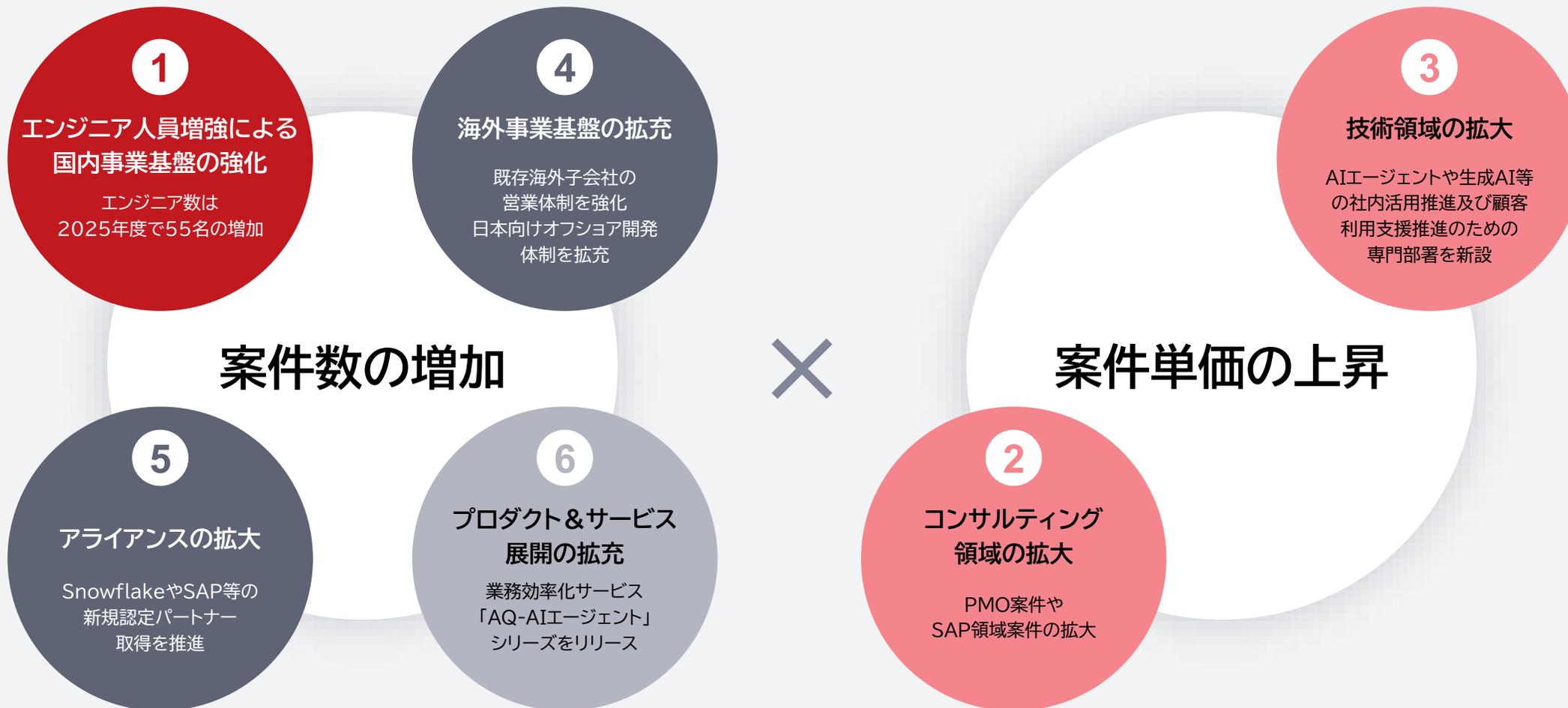
32%

06 – 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。



6つの戦略で案件数の拡大と単価上昇の双方に対しアプローチし、持続的な高成長と収益性の向上を目指す。



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)を活用して、全社的なスクラム採用を推進

新卒採用強化



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
2025年度は約220件の新規資格取得
AWSの認定資格取得数は500を突破
※2025年度未時点、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



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



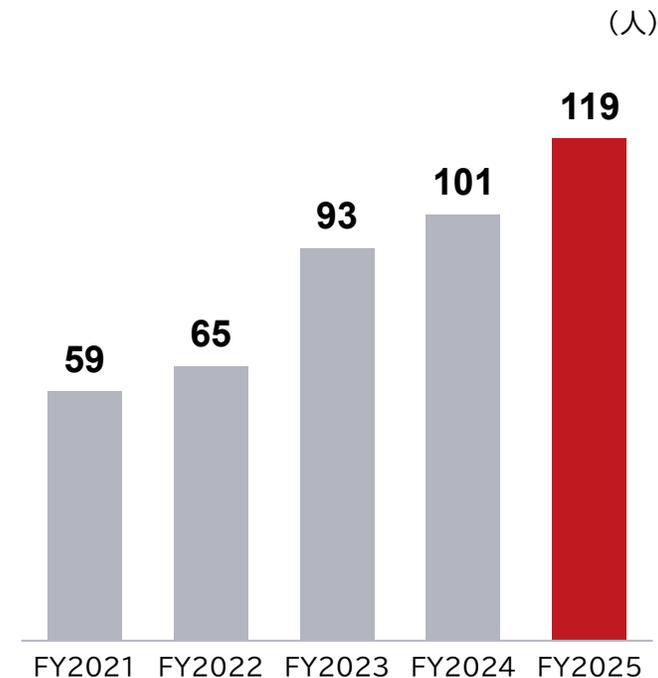
現在は特にAIエージェントと生成AIに注力。AIエージェントや生成AIは、生産性向上のための自社内部利用のみならず、AIインテグレーターとして顧客の利用もサポートしていくべく、AI専門部署を設立してリソースを投入。今後も技術領域の深堀・拡大を図り、さらなるエンジニア一人当たり単価の上昇へ。



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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<p>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</p>

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

2025年度は、新規でSnowflakeサービスパートナー「REGISTERED」、SAP PartnerEdge Service Partnerの認定や、AWSファンデーションテクニカルレビュー(FTR)for Service Offerings 認定等を取得。今後も事業シナジー創出の見込めるアライアンスの拡大やM&A等を積極的に検討。

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

NTT西日本

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

当社

AWS導入実績や
ノウハウの提供

AWS以外のDXコンサルティング・IoT/AIソリューション等、当社の他の注力分野での案件も拡大中、更なるシナジー創出へ

パートナー例

クラウド



EC / MA・CRM / CMS



CAD / 3D・BIM / CIM



データ基盤



ERP



※EC-CUBEは株式会社イーシーキューブの商標です

「AQ-AIエージェント」シリーズとして、7つの業務効率化に資するAIエージェントサービスを新規リリース。
 今後も機能追加やシリーズ拡充を図るとともに、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。

新規サービス



AIエージェントサービス

アジアクエストが提供するAIエージェントプラットフォーム
 「AQ-AIエージェント」シリーズ



AQ-AIエージェント
for Sales



AQ-AIエージェント
Date Lake Builder



AQ-AIエージェント
Date Analysis



AQ-AIエージェント
Slide Maker



AQ-AIエージェント
FAQ Builder



AQ-AIエージェント
Convert & Entry



AQ-AIエージェント
Facility-Ops

07 – リスク情報

認識する主要なリスク及びリスク対応策

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、当社グループ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	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上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	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	契約内容や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。
感染症の流行や自然災害	当社グループではリモートワークの併用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、当社の顧客が感染症の流行の影響により事業が停滞した場合には、当社グループ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す。また、当社グループの従業員が感染症に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併用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

08 – Appendix

フィロソフィー・ビジョン

Philosophy

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

凄まじい速度で技術は進化しており、技術の進化によって人々の生活や働き方は今まで以上に大きく変わっていきます。

また、世界を取り巻く環境や、国内の人口構成も深刻なほどに大きく変化していきます。

この変化の激しい時代において、私達はいかなる変化もポジティブに受け止め、変化の中にチャンスを見出し、そこに適切な価値やサービスを提供していくことで、変わりゆく時代をより素晴らしく、より快適なものにしていきたいと思っています。

Vision

速く、強く、おもしろく Fast, Powerful, Exciting

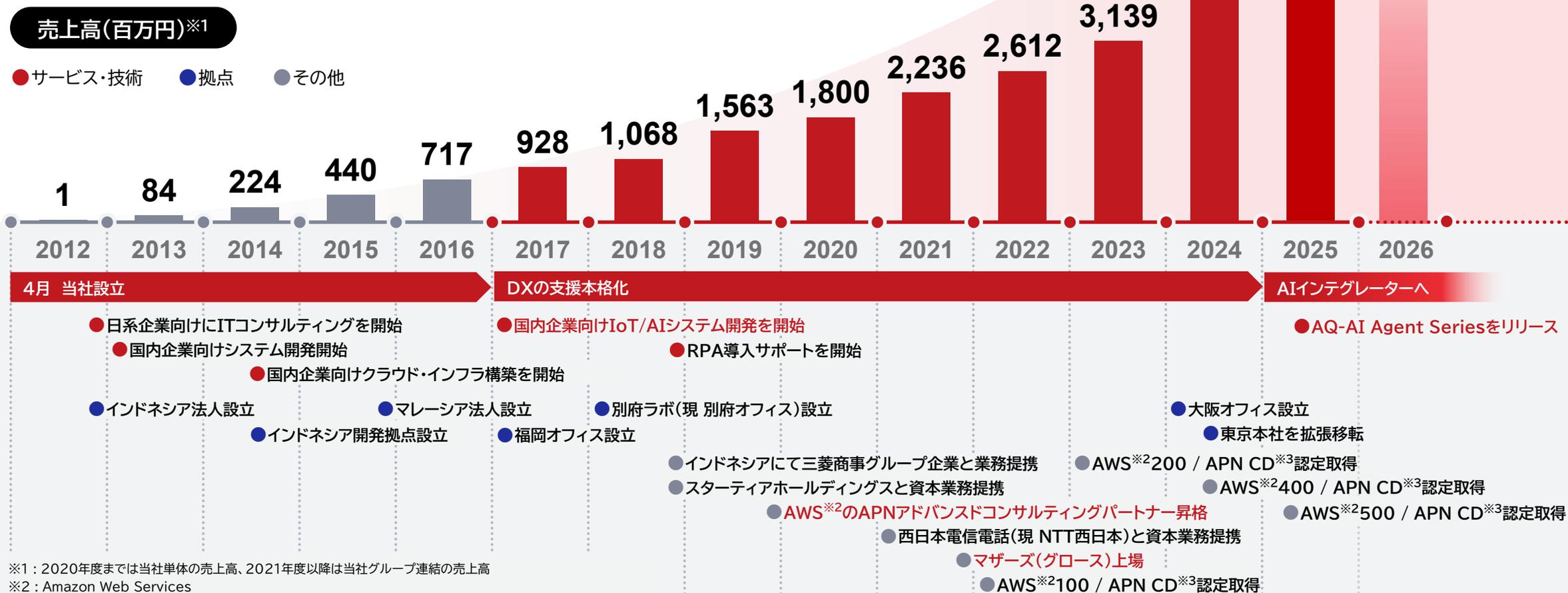
「より速く、より強く、そしておもしろく」世界を変えていきたい。私達自身がそうありたい。

変化し続ける世界で、ワクワクや夢を大事にしたい。そんな想いを込めたビジョンです。

Vision

沿革

2012年の設立以来、技術領域・拠点の両面で拡大



※1：2020年度までは当社単体の売上高、2021年度以降は当社グループ連結の売上高

※2：Amazon Web Services

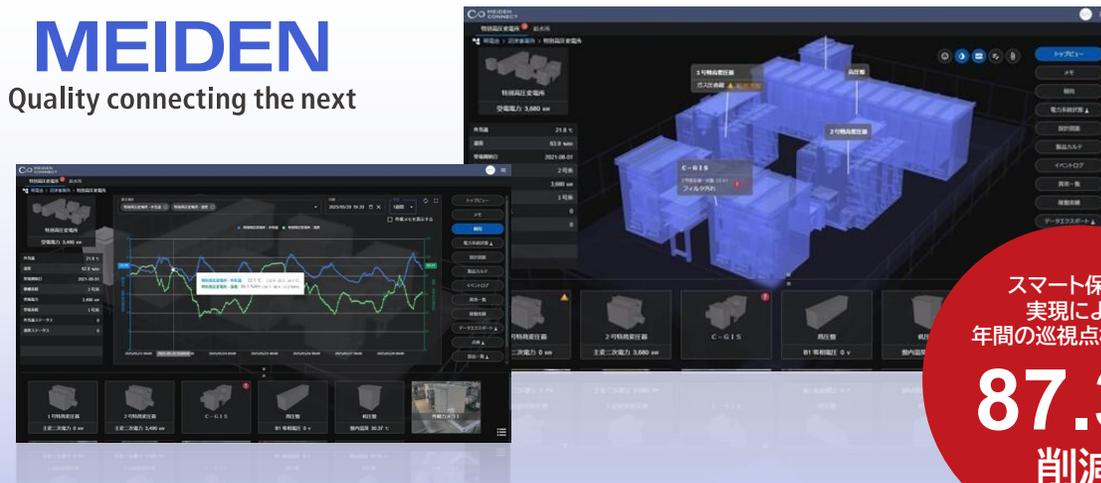
※3：APN Certification Distinctionの略

AWS Partner Networkパートナー企業のAWS認定資格取得数が一定数に達することに AWS より認定されるもの

株式会社明電舎 様

「構想段階から寄り添い、共に創る」 明電舎のイノベーションを実現した “伴走型”開発支援

MEIDEN
Quality connecting the next



自社の製品をリモートで監視する仕組みの検討

今回のプロジェクトのきっかけはコロナ禍において、明電舎様が自社の製品をリモートで監視する仕組みの検討に着手されたことでした。電気設備の監視制御はSCADA※と呼ばれるシステムで対応していますが、設備の巡視点検や定期点検は人がアナログに行っています。人材不足が深刻化する中で、人による点検の負担を減らし、電気という産業や社会の生命線であるインフラをいかに守っていくかは、社会的意義の大きい明電舎様の課題でした。今回はその課題解決の一環として、スマート保安サービスの開発を進める中で、3Dモデルの軽量化やシステムのUI/UXに課題を感じ、Web3D開発に強みのあったアジアクエストにお声がけをいただきました。

※SCADA:Supervisory Control And DataAcquisitionの略。
変電設備などを遠隔からリアルタイムに監視・制御するシステムを指す。

共創×Web3D×UI/UX改善×システム開発による価値創造

アジアクエストは「単なるプログラム実装者」ではなく、開発チームの一員として明電舎様と一体となり、構想段階から課題を共に整理し、プロダクトのあるべき姿を一緒に描きながら実装する伴走パートナーとして参画しました。現場で各種製品を使用する方々からのフィードバックをもとに、要件を柔軟に見直しながら改善を重ね、誰もが使いやすいシステムづくりを「共創型の開発スタイル」で支援しています。設備に各種センサーやカメラを設置してIoT化することで、遠隔からのモニタリングを可能にします。また、蓄積されるデータを活用することで、巡視点検時の点検項目を削減して業務の効率化を図ります。さらに、保守・メンテナンス記録や図面などの関連情報をクラウド上で一元管理・共有することで、設備保全業務の省力化と高度化を実現します。

NTT西日本グループ様

ビジネスチャットシステム『elgana(エルガナ)』

ビジネスチャットシステム『elgana(エルガナ)』を支える
AWS環境の運用改善・最適化およびSRE技術支援

ミッションクリティカルなシステムを支えるAWS伴走支援

NTT西日本グループは、通信・ICTサービスを通じて社会や地域の課題解決に取り組む企業です。NTT西日本が提供するビジネスチャットシステム『elgana(エルガナ)』は、数多くの導入実績を持つ信頼性の高いプラットフォームです。様々な業種・業態のお客様にビジネスチャットとしてご利用を頂いているほか、公務の場における緊急時の連絡手段としても利用されるミッションクリティカルなシステムです。

2022年には他のクラウドからAWSへリホストを実施し、その後もモダナイゼーションを進めながら、さらなる運用改善が求められていました。

安定したAWS運用の継続と迅速な課題対応を実現するため、AWS開発・運用の実績を持つアジアクエストは、NTT西日本グループのNTTビジネスソリューションズ株式会社と共に「elgana」のAWS環境の最適化およびSRE技術支援など、一貫したサポートを提供しています。



AWS環境の運用改善・最適化とSRE技術支援によるシステム強化

アジアクエストは、「elgana」システムのAWS環境を最適化を図るために、現状調査を実施し、AWSの各種サービスを活用した改善案を提示。定例会を通じて構成変化による課題を調査・対応し、SIEM on OpenSearchの活用やGuardDuty・Amazon Detectiveによるセキュリティ強化、コスト最適化策の実装などを支援しました。

2025年からは、別ベンダーが担っていたSRE業務支援を引き継ぎ、AWSリソースやアプリケーションのデプロイ、障害調査、運用ドキュメント整備などを担当。

今後もNTT西日本、NTTビジネスソリューションズと共に、モダナイゼーションを加速をし、「elgana」のさらなる進化をご支援して参ります。

※SRE(Site Reliability Engineering)

ITシステムの安定運用を実現する手法です。監視や自動化により障害を未然に防ぎ、迅速な復旧を可能にすることで、サービスの信頼性向上と業務効率化を支援します。

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。



AsiaQuest

Empower to **Change**

アジアクエスト株式会社

〒102-0004 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27階

TEL:03-6261-2701 / FAX:03-6261-2702