

■ デジタル技術への総合的な対応力で 顧客企業のDXを支援

特定分野・技術に固執せず、幅広く網羅し最適な組み合わせを提供
企業のDXを実現するためのコンサルティング、システム開発、プロ
ダクト開発等、様々なデジタル技術を活用したデジタルインテグラー
ションサービスを提供している。

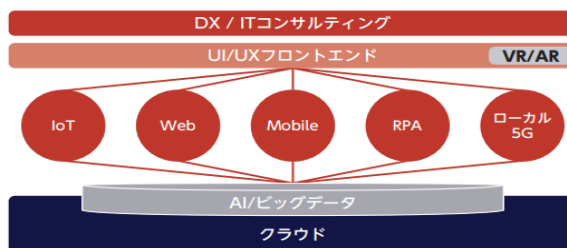
IoT、AI、クラウド、RPA等各分野に特化してデジタル技術を提供して
いる会社は多いが、同社はDX実現に必要な要素を網羅し、顧客の
DX化を支援している。広範囲のデジタル技術を活用し、システム開
発、プロダクト開発等ができるため、プロジェクトを自社内で完結す
ることができる。大手Sierの場合、システム開発は二次受け、三次受け
と多重下請け構造となっているため、各社のマージンが上乘せられ、
その開発コストは高くなる傾向がある。また特定の領域で事業を展開
する企業にDX支援を発注する際は、発注者は部分毎に管理が必要
で負担は大きくなる傾向がある。これに対し、同社はデジタル技術を
網羅し自社で完結できるため、これらの問題を低減することができる。

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、幅広く網羅し、最適なものを組み合わせ提供します。

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



ワンストップでDX実現に必要なサービスを提供

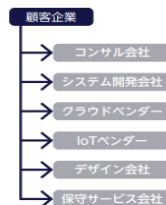
Sier発注パターン

大手Sierに一括発注
多重下請け構造。各マージンの
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。



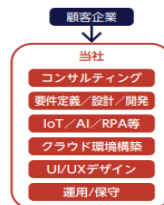
個別発注パターン

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。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実現に必要な多分野の全て
の工程を一括で発注可。各担当
とも直接コミュニケーションを
取る為、アジャイル型の進め
方が可能。



■ デジタル技術への総合的な対応力で 顧客企業のDXを支援

一次受けの割合は70%

デジタル技術に関して、高く広い対応力を有していることから、一次受けの割合は70%と高くなっている。年に120～130社の顧客と取引し、大手企業向けの案件が比較的多い。

APNアドバンスドコンサルティングパートナー

APNアドバンスドコンサルティングパートナーに2019年より認定されている。同パートナー制度はAWS (Amazon Web Service)に関する営業体制を有し、AWSを活用したシステムインテグレーションやアプリケーション開発能力をAmazonより認定されたもの。NTT西日本がAWSを活用したソリューションを提供するビジネスを始めるにあたり、同社はこれを支援し21年4月には同社と資本業務提携を結んだ。

アジア市場での取り組み

インドネシアおよびマレーシアにて日系企業を中心に累計100社以上の企業にIT支援サービスを実施している。日本のIT会社がアジアに拠点を置いている場合、安い労働力を背景にオフショア開発拠点としているケースが多い。一方、同社の場合にはアジアに開発拠点として海外進出しているのみならず、現地で顧客開拓をしている点に特徴がある。これらの拠点では、ITコンサルティング、WEB制作、システム開発、Kintone販売代理店を手掛けている。

■ デジタル技術への総合的な対応力で 顧客企業のDXを支援

鹿島建設向けにリアルタイム・コンストラクション・マネジメントを作る
鹿島建設は建築工事に関わるあらゆる生産プロセスの変革を推進し、生産性向上を目指す「鹿島スマート生産ビジョン」を2018年に策定、積極的なデジタル化を推進している。

ある時、鹿島建設から建築図面と作業状況を一つの3Dモデルに表現する構想への参加をアジアクエストは打診された。鹿島建設では既にK-FieldというGPSや測位ビーコンなどによる位置測位機能を組み合わせたツールで各種資機材や建築作業員の状況把握と進捗データの収集を行っていたが、このマップ画面は2Dであり平面的な把握しかできない課題があった。そこで、ほぼリアルタイムでの測位情報を反映できる、建築中構造物の3Dモデルを、ブラウザ上で表現できるツールの開発がアジアクエストに依頼された。アジアクエストはワイヤーフレームで3Dモデルのモックアップを作り、これをたたき台にインタビューを繰り返し行い、様々な機能要求を追加していく、いわば「マイクロ・アジャイル」とも言うべき方法を取りこれを開発していった。3D K-Fieldが利用できることになったことで作業関係者は全体を俯瞰しながら自身の作業場を紐づけることができ、直感的に状況把握することが可能になった。また現場監督者が違う現場にいたとしても、リモートでの説明も容易になった。



(出展:会社資料)

■ デジタル技術への総合的な対応力で 顧客企業のDXを支援

中長期の業績見通し

IT業界においてはエンジニアが圧倒的に不足しており、これが成長の制約要因となっているケースが多い。しかし、同社では採用・教育・組織づくりに注力しており、連結従業員数は239人(19年12月末)、275人(20年12月末)、299人(21年10月末)と着実に増加が続いている。これまでエンジニアについては年に50人程度採用していたが、今後は上場による知名度の向上で、より人材が集まりやすくなることも想定され、採用人数の増加を図る方針。

過去数年売上高は平均的に年率20%程度の拡大が続いており、今後数年においても同程度の速度で成長が期待される。営業利益率は10%前後での推移が見込まれる。

連結業績推移 (百万円・%)						
決算期	売上高	伸び率	経常利益	伸び率	純損益	伸び率
2019/12	1,563	—	18	—	▲ 4	—
2020/12	1,800	15.2%	100	438.0%	62	—
2021/12予	2,209	22.7%	258	156.5%	176	180.0%
2021/9 3Q	1,662	—	259	—	175	—
予想EPS/配当	単独：-円 連結：125.71円/0.00円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算					

免責事項(ディスクレマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話: 03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp