

株式会社クエスト

(東京証券取引所スタンダード:2332)

2025年度 第2四半期

(2026年3月期)

決算説明会

2025年11月28日

取締役 上席執行役員
経営企画管理・経理担当

小泉 裕



証券市場

東証スタンダード
コード:2332

設立

1965年5月
【今年創立60周年】

資本金

4億91百万円

売上高

149億円
(2025年3月期)

従業員数 (2025年9月末時点)

連結**1,111**名
(前期末比 + **141**名)

※パートタイマー及びアルバイト、
嘱託社員等の臨時雇用人数は含まず。

拠点

日本国内**7**拠点
・岩手県北上市に新拠点
・四日市事業所移転(10月～)

関係会社

株式会社エヌ・ケイ（完全子会社）
株式会社セプト（完全子会社）

※2022年3月～

※2025年4月～



1. 2025年度 第2四半期(累計)実績
2. 2025年度 通期業績見通し
3. 中期経営計画(2024-26年度)の進捗

1. 2025年度 第2四半期(累計)実績

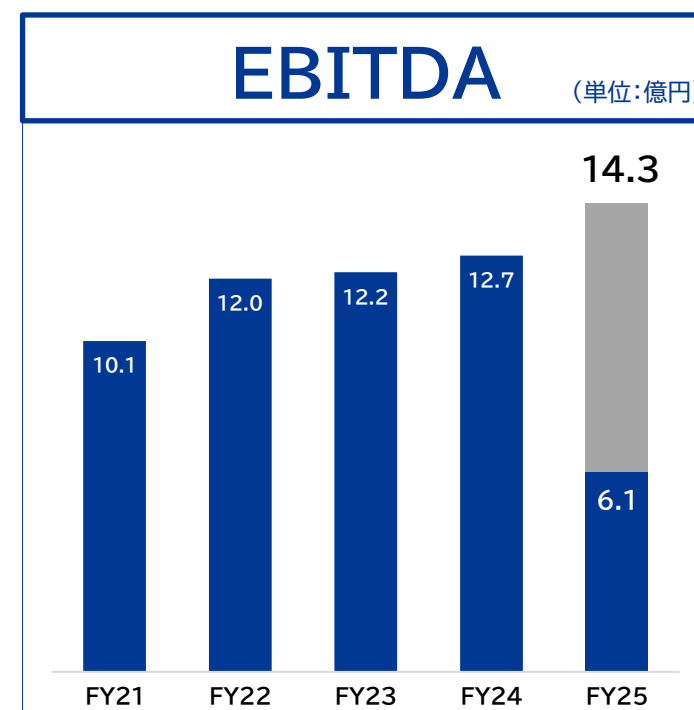
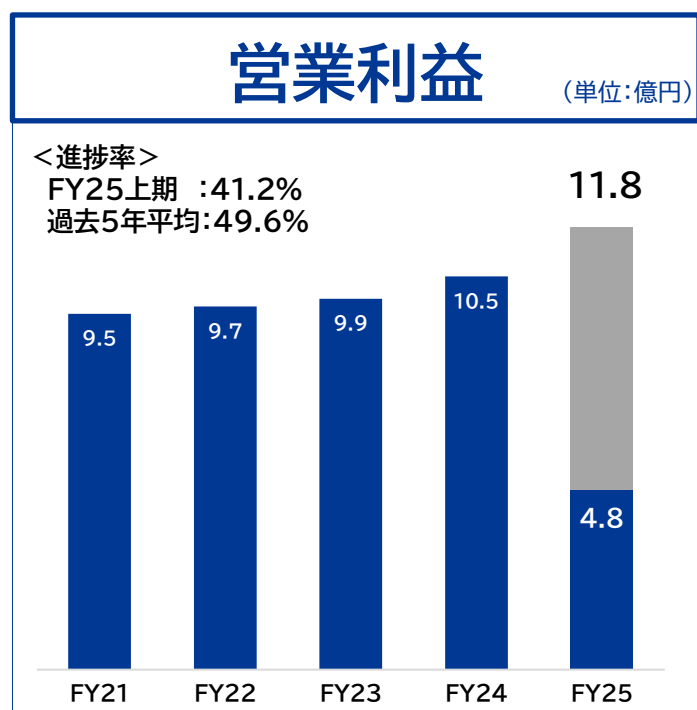
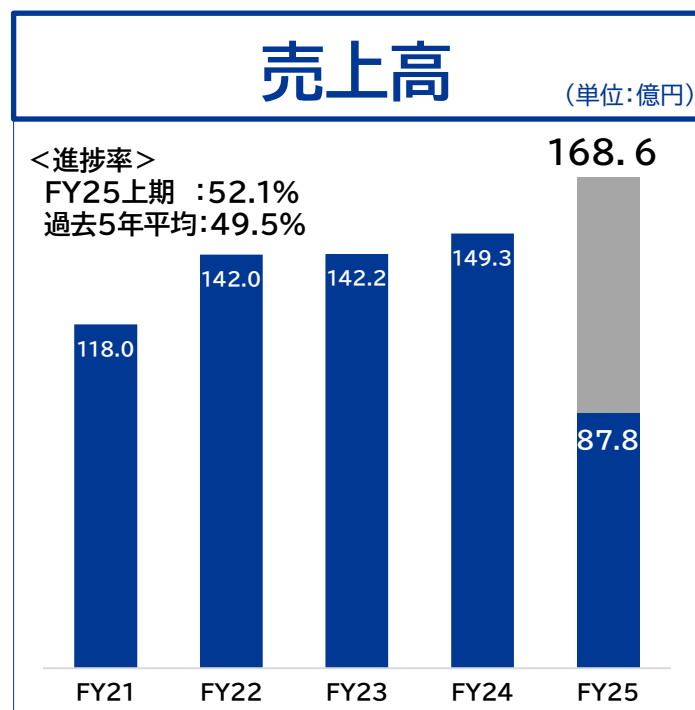
2. 2025年度 通期業績見通し

3. 中期経営計画(2024-26年度)の進捗



■ 売上高は期初計画に対し順調に推移、利益は前年同期を下回る

- ✓ 売上高は、87億85百万円、通期計画進捗率 52.1%
- ✓ 営業利益は、4億86百万円、通期計画進捗率 41.2%



凡例: ■ 実績 ■ 期初計画(業績予想)

1-2. 2025年度 第2四半期(累計)実績 前年同期比較

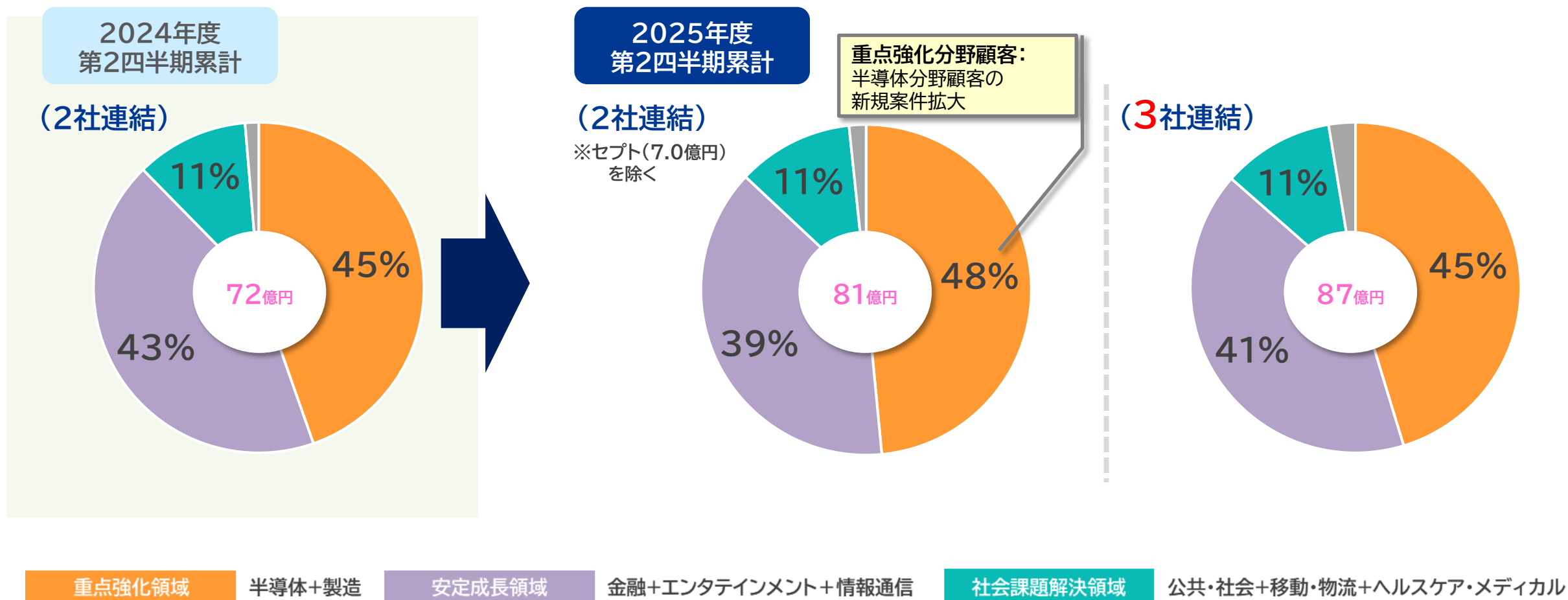
	2024年度 第2四半期累計	2025年度 第2四半期累計	増減額	増減率
売上高	7,234	8,785	+1,551	+21.4%
営業利益	496	486	-10	-2.1%
営業利益率	6.9%	5.5%	-1.4Point	—
経常利益	535	511	-24	-4.5%
経常利益率	7.4%	5.8%	-1.6Point	—
純利益	356	335	-21	-5.8%
EBITDA	616	611	-5	-0.8%
EBITDA／売上高	8.5%	7.0%	-1.5Point	—

1-3.顧客産業別売上高（ポートフォリオ比較）

連結



- 顧客産業の需給動向に応じて、適切なリソース配分を行いポートフォリオマネジメントを実践
- 2社連結比較では、重点強化領域が増加。セプト社連結効果により、安定成長領域も伸長



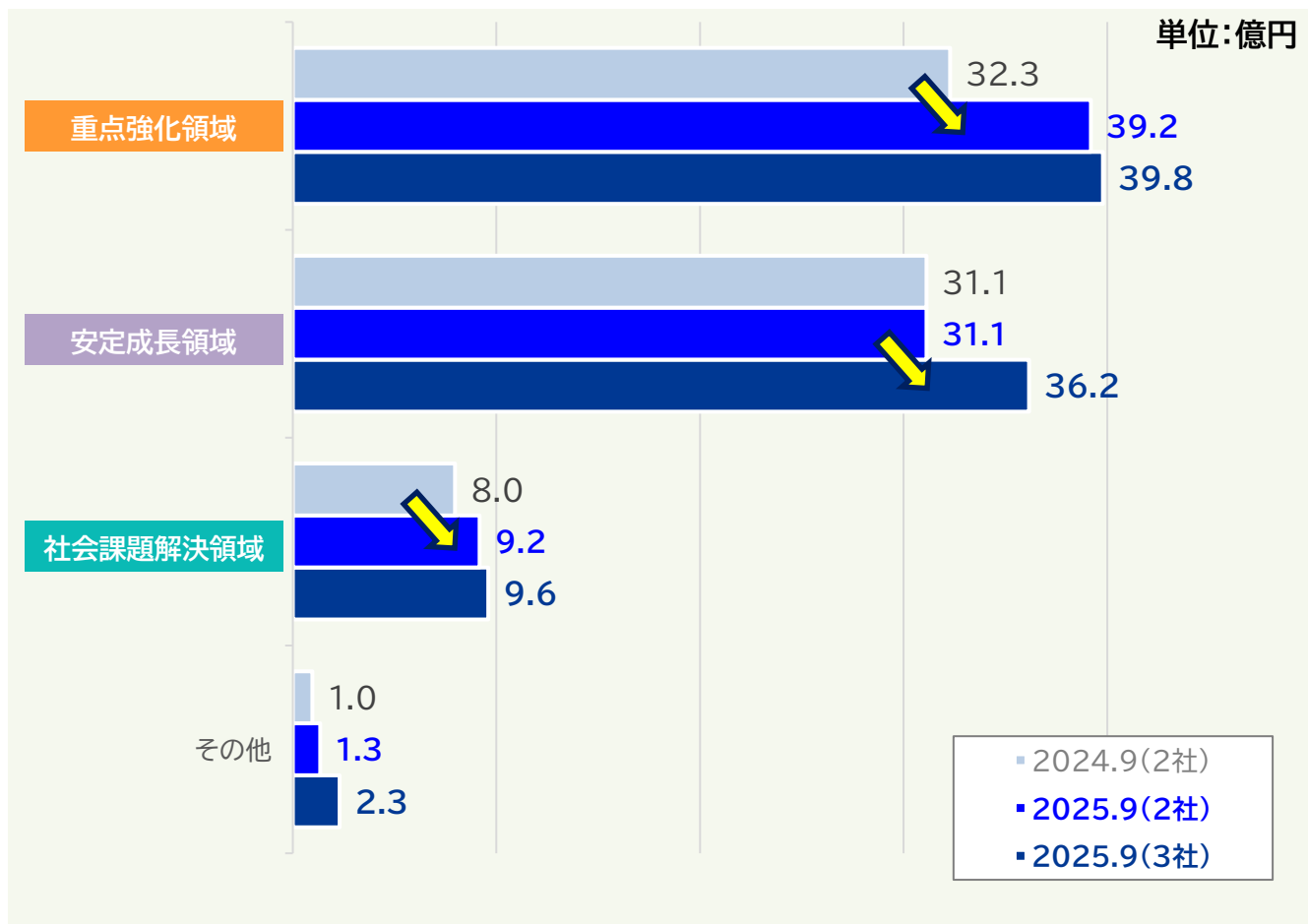
1-3.顧客産業別売上高(ポートフォリオ比較)

連結



➤ 対前年同期では重点強化領域分野・社会課題解決分野が拡大

■ 売上高 領域別前年同期比較



■ 領域別の事業概況

重点強化領域

- 半導体分野(メモリ)におけるシステム開発案件の規模拡大
- 半導体分野顧客、製造分野顧客の案件受注維持

安定成長領域

- 金融分野顧客におけるシステム開発案件の受注増
- 情報通信分野顧客向け案件から需要の高い半導体・製造分野へリソースシフト
- セプト連結化に伴う金融、情報通信分野顧客の増加

社会課題解決領域

- 主に公共・社会分野顧客においてインフラサービスの案件拡大が寄与
- 移動・物流分野顧客向けのサービス提供拡大

重点強化領域

半導体+製造

安定成長領域

金融+エンタテインメント+情報通信

社会課題解決領域

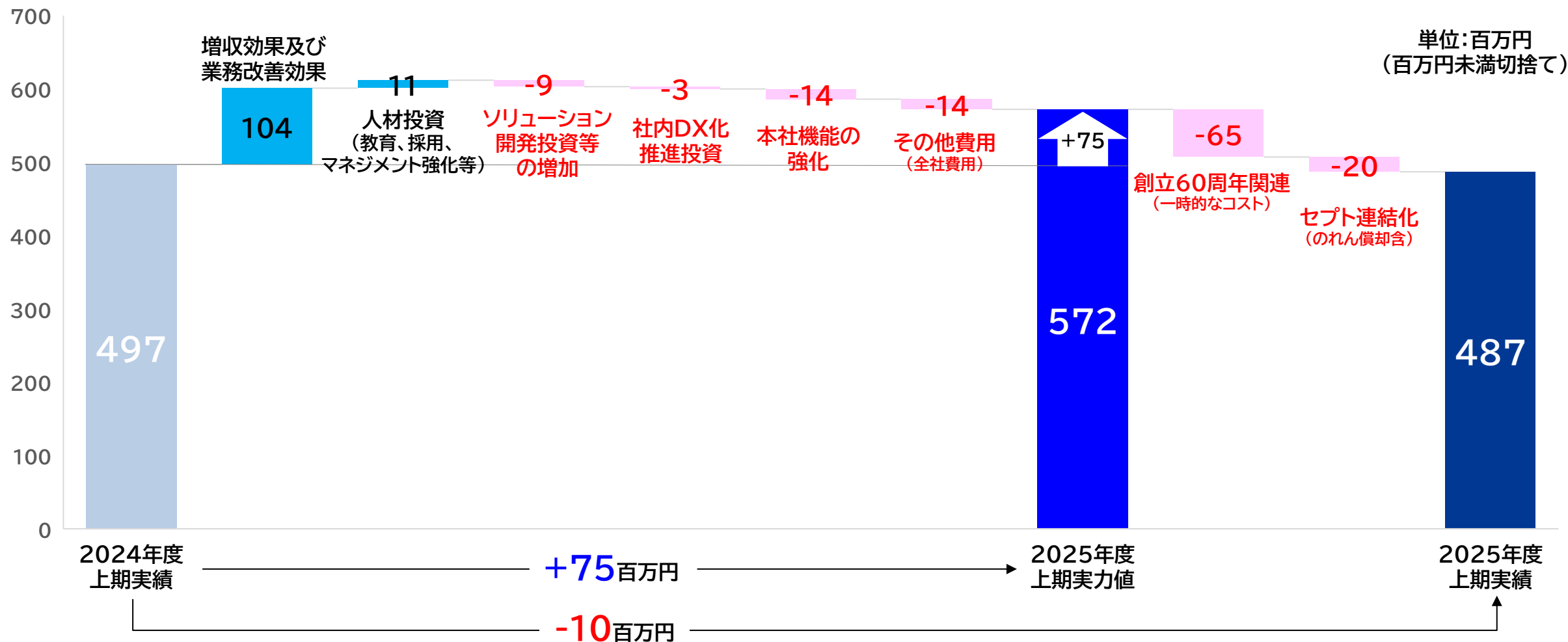
公共・社会+移動・物流+ヘルスケア・メディカル

1-4. 営業利益の増減要因(前年同期比較)

連結



- 創立60周年記念活動費用、セプト子会社化に伴う内部統制強化等一時的なコストが発生
- 一時的コストを含め当期計画に織り込み済みであり、通期業績予想に対しての進捗は想定通り



1-5.従業員数の推移



連結

■ 従業員数

※ 嘱託社員やパート等の臨時雇用社員を含みます

(単位:人)



1. 2025年度 第2四半期(累計)実績

2. 2025年度 通期業績見通し

3. 中期経営計画(2024-26年度)の進捗

2-1. 2025年度 通期業績見通し



- 現時点において、計画通りに進捗しており、期初公表値を維持
- 創立60周年関連費用、子会社化に伴う一時的なコスト等は当期計画に織り込み済

	2025年度 通期(予想)	上期実績	対通期予想 進捗率
売上高	16,860	8,785	52.1%
営業利益	1,180	486	41.2%
営業利益率	7.0%	5.5%	—
経常利益	1,240	511	41.2%
経常利益率	7.4%	5.8%	—
EBITDA	1,439	611	42.5%
EBITDA／売上高	8.5%	7.0%	—

※EBITDA＝税金等調整前純利益＋支払利息＋減価償却費＋顧客関連資産償却＋のれん償却費

2-2. 株主還元方針

連結



年間配当金の推移

2025年3月期 創立60周年記念配当を含み、一株当たり:**58**円(普通配当53円、記念配当5円)

2026年3月期 一株当たり:**55**円 (普通配当を**2円増配予定**)

配当水準(目安)

連結配当性向 **35%以上**

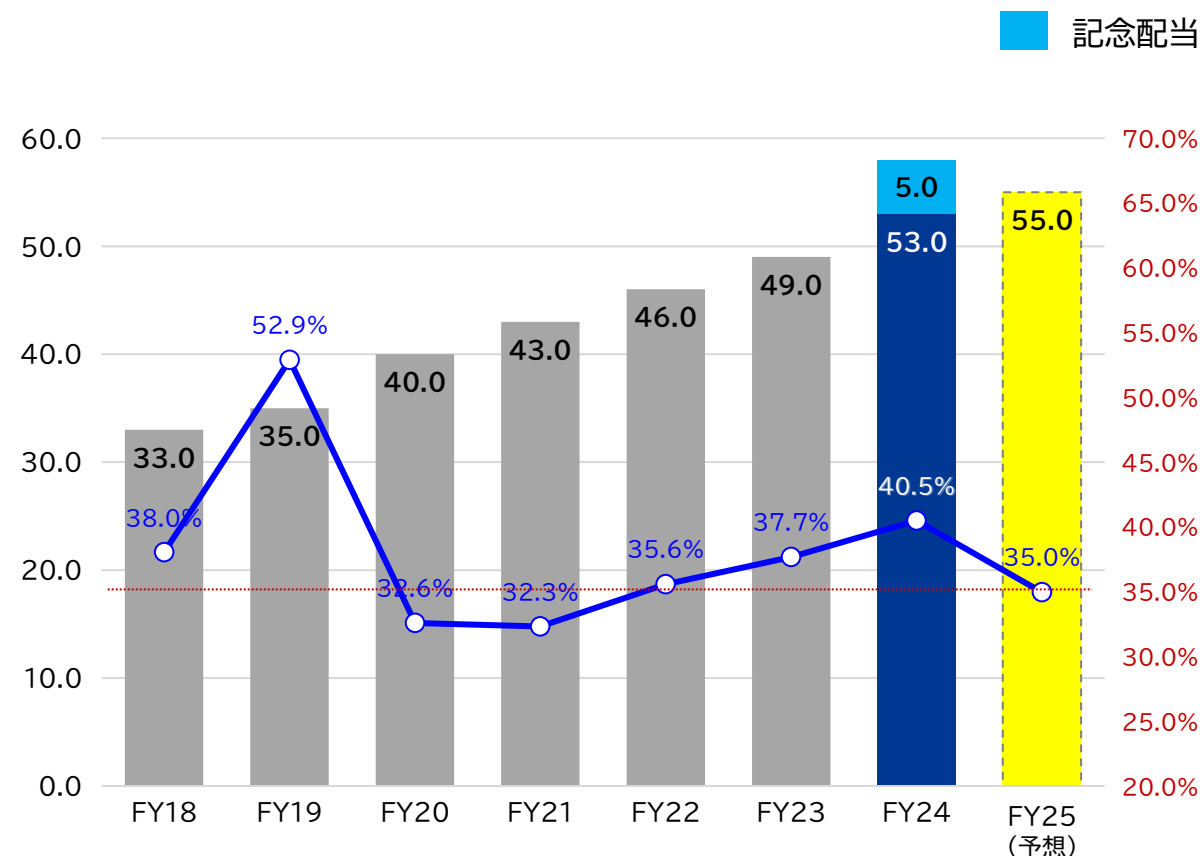
DOE **4.0%以上**

株主還元に対する基本的な考え方

安定的かつ継続的な配当水準の維持・向上

業績に応じた利益還元

将来への成長投資・不測の事態への備えとのバランス



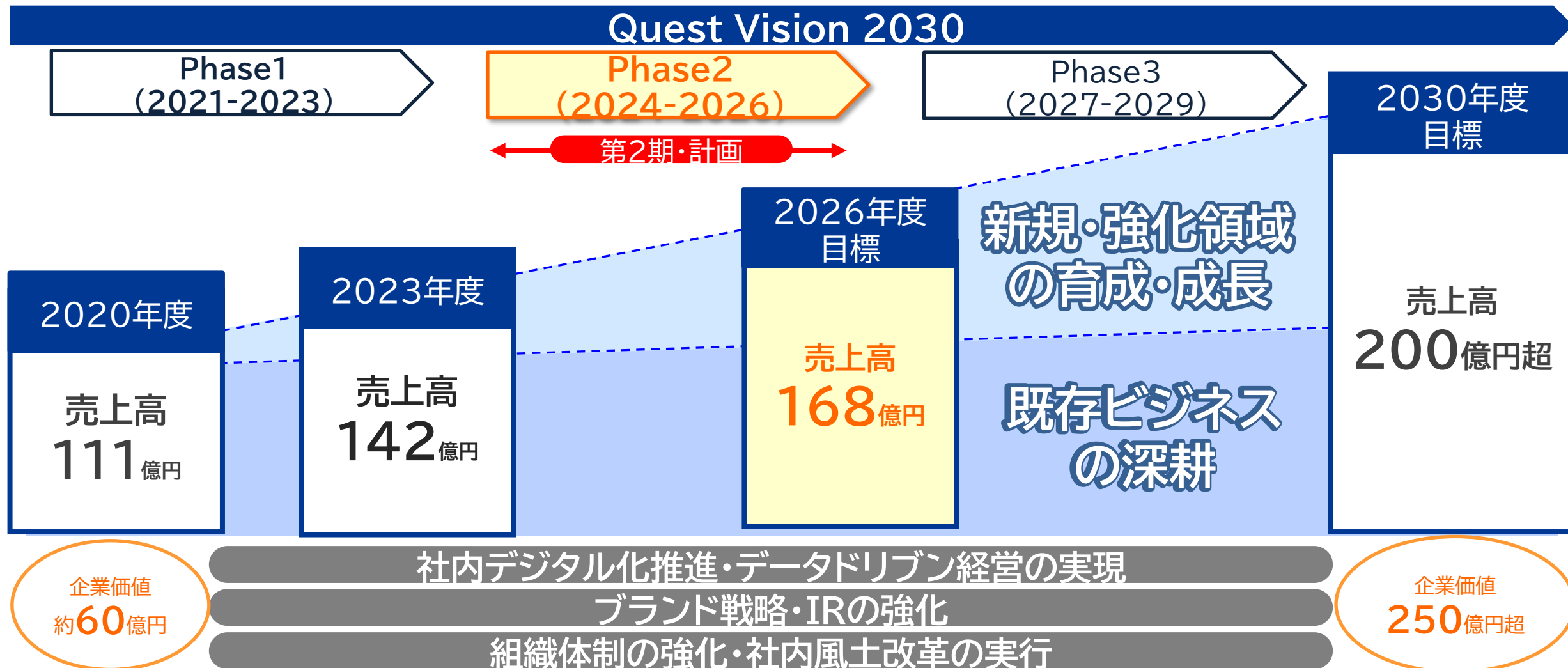
1. 2025年度 第2四半期(累計)実績
2. 2025年度 通期業績見通し
- 3. 中期経営計画(2024-26年度)の進捗**

3-1.第2期・中期経営計画(2024-26年度)

再掲

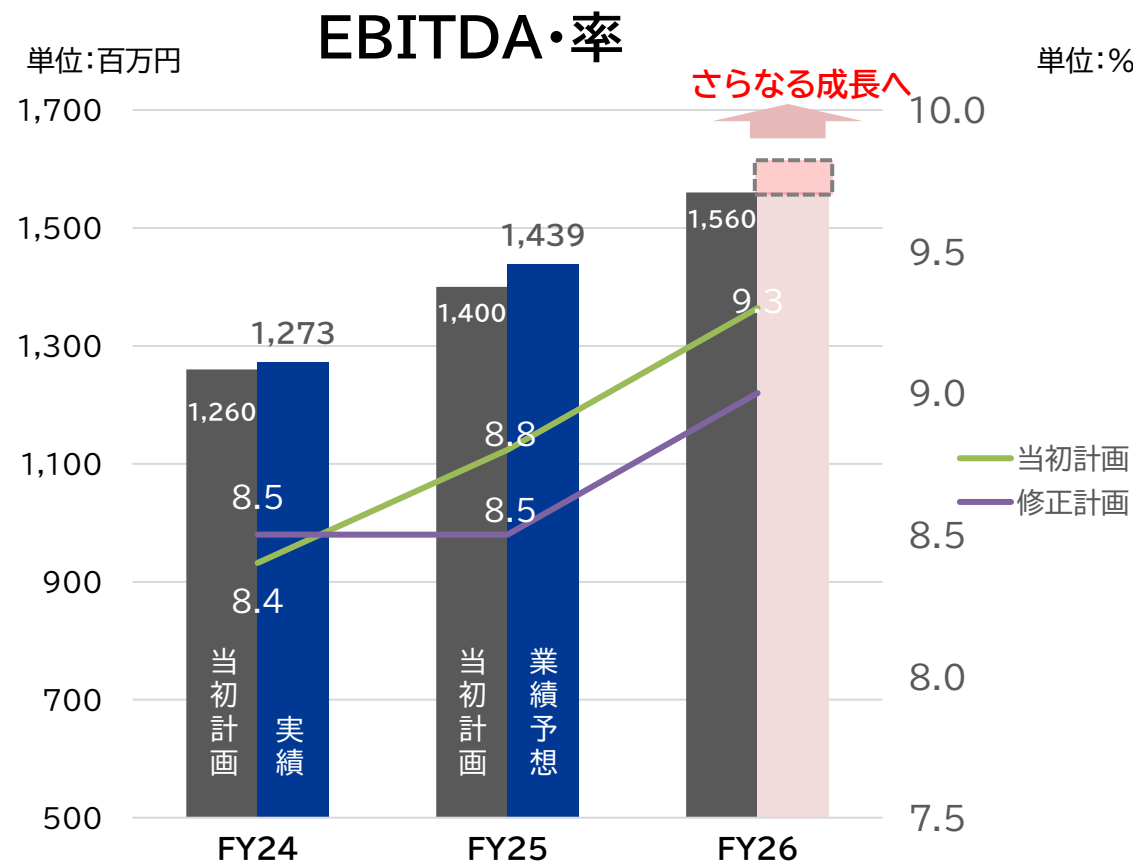
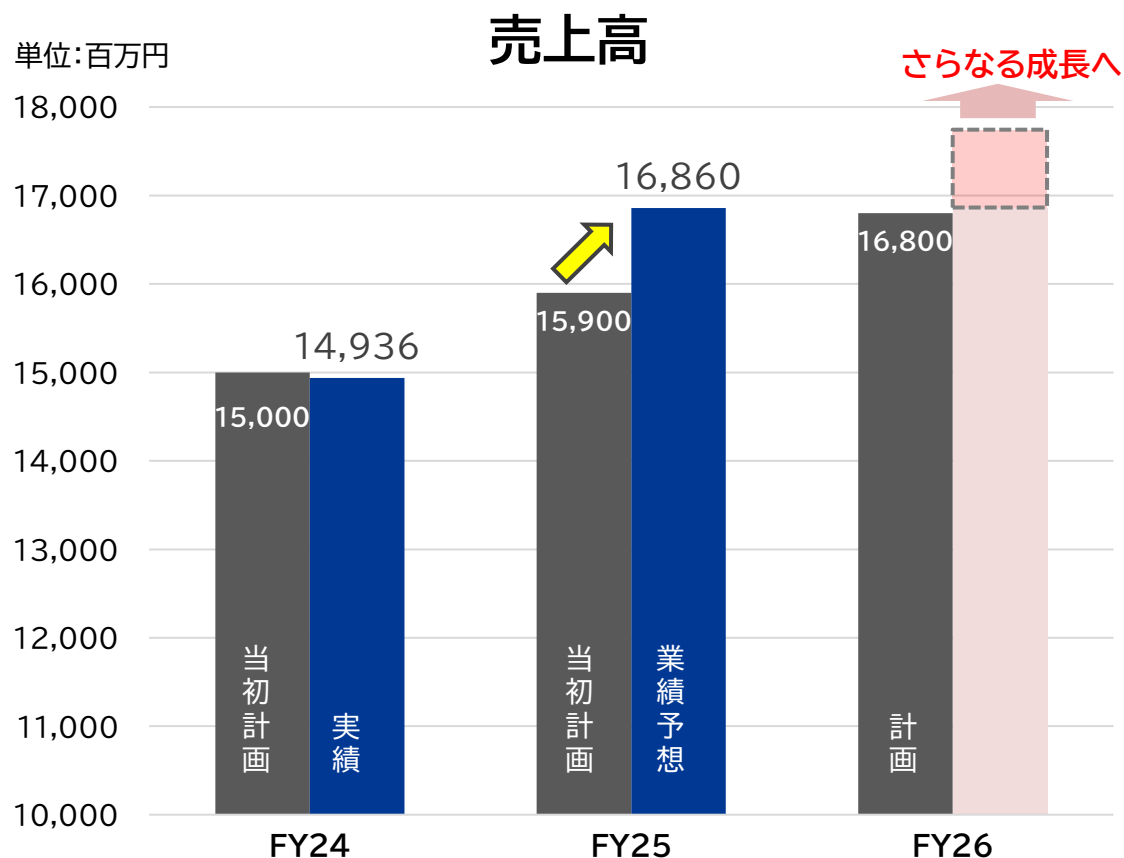


Quest Vision2030に向け、第2期となる中期経営計画期間(2024-26年度)において、高収益体質への変革、成長に向けた未来投資、成長を支える基盤構築に取り組んでまいります。





セプトの連結子会社化も寄与し、主要な数値計画は前倒しで達成の見込み

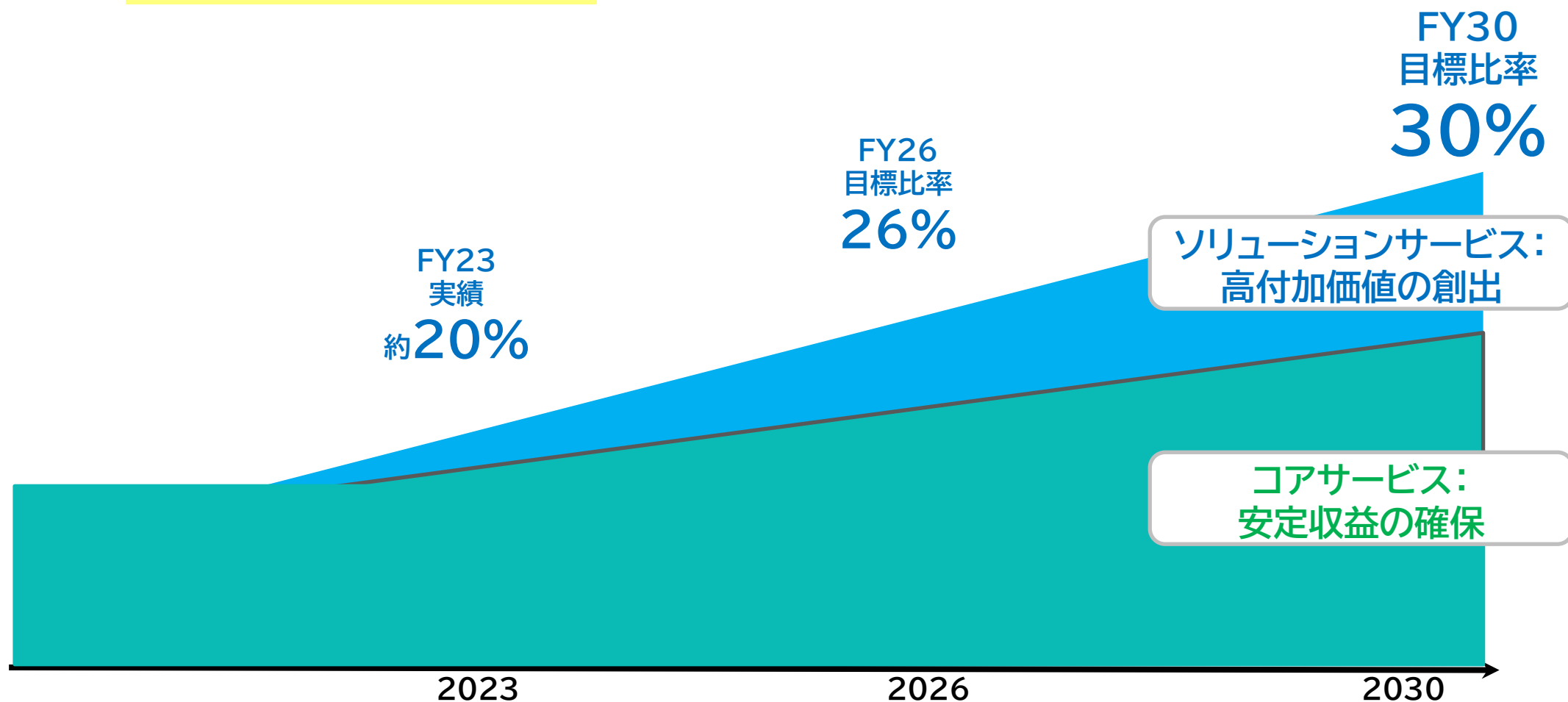


3-2. 事業成長戦略の考え方

再掲



コアサービスで培った業務ノウハウからソリューションサービスを拡大
「安定収益の確保」と「高付加価値の創出」を両立



3-3. 事業トピックス

① セプトとの統合シナジー創出に向けた状況

コアサービス



優良な顧客基盤と
おもてなしITサービス



若く伸びしろのある
技術者集団

期待するシナジー効果

- グループインによる機会損失削減とトップラインの拡大
- 商流変更、管理業務集約による収益性の向上

より付加価値の高い領域への
シフトにより業績向上へ

2025年9月までの主な成果

- クエスト案件(金融分野、半導体分野)への参画前倒し達成
- 経営改善による利益貢献前倒し、間接業務の効率化
- 人材交流の強化



半導体分野顧客との連携を一層強化し、さらなる事業拡大へつなげるために

- ◆ 2025年8月 岩手県北上市に新たな事業拠点の新設
- ◆ 2025年10月 四日市事業所の拡張移転を実施

ジョブチャレンジ制度(社内公募)の活用や
市況の動向に応じたリソースの追加投入を実施

若手社員が移転プロジェクトに参画し
働きがいある職場づくりへのアイデアを広げる

NEWS RELEASE



2025年8月1日

岩手県北上市に新たな事業所を開設 ～地域密着型拠点として、半導体業界の成長にITで貢献～

株式会社クエスト(本社:東京都港区、代表取締役 社長執行役員:鎌田 智、以下 クエスト)は、岩手県北上市に新たな事業所を開設いたしました。

本事業所は、大手半導体メーカーの岩手拠点との連携を強化し、半導体分野における事業拡大を目的としたものです。



NEWS RELEASE



2025年10月14日

クエスト、四日市事業所を拡張移転 ～職場環境を強化し、さらなる事業拡大と人員増加へ～

株式会社クエスト(本社:東京都港区、代表取締役 社長執行役員:鎌田 智、以下 クエスト)は、事業拡大に伴う従業員数の増加と、より快適で安全な職場環境の整備を目的として、2025年10月に四日市事業所を四日市三交ビルへ移転いたしました。



【概要】

名称:クエスト四日市事業所(三重県)

所在地:三重県四日市市浜田町4-20
四日市三交ビル 6階
(近鉄四日市駅 徒歩約3分)

3-3. 事業トピックス

③【データ・AI】お客様・パートナーとの共創案件実績

ソリューションサービス



データやAIに関連する実績を着実に積み上げ、事業の強みとしての確立を目指す

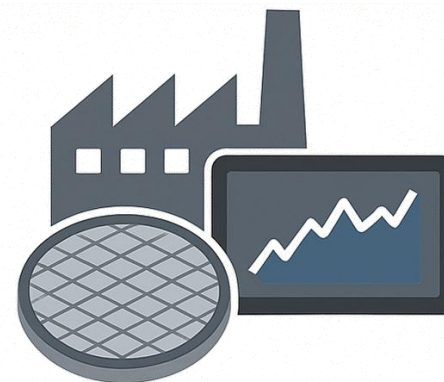
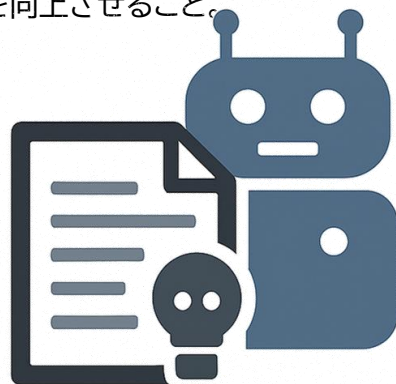
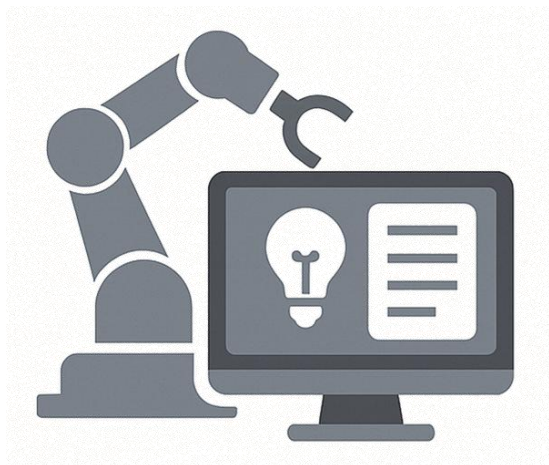
お客様やアライアンスパートナーとの**共創**実績(一例)

工場内ナレッジ活用のための
生成AI環境構築

レガシーシステムの
コードリファクタリング
&仕様書の自動生成

部材の在庫推移可視化

リファクタリング：コードの可読性を向上し、
修正や機能追加の工数抑制、開発スピードや
品質を向上させること。



成果を体系化し、「**ソリューション**」として発展



3-3. 事業トピックス

④【インフラ・セキュリティ】サービスリニューアル

ソリューションサービス



クラウド型マネージドサービスのサービスラインナップである
SOCが「伴走型セキュリティ運用支援サービス」としてリニューアル

Quest

企業向けサイバーセキュリティソリューション

Q-SOC Q-SOC

新たな脅威
サイバードミノ

は経営リスクです

自社が原因で、
取引先の業務まで
止まるかも...

ウイルス対策
ソフトだけでは
防げないかも...

業務停止より
怖いのは、
取引停止かも...

中堅・中小企業の約7割が取引先にも影響あり※

サプライチェーン攻撃は、セキュリティ対策が手薄な企業が標的（踏み台）となります
サイバー攻撃を受けた企業を起点に次々と連鎖的に取引業務が停止することを
「サイバードミノ」と呼び、経営リスクにつながる脅威となりました

Q-SOCは「監視サービス」と「運用サービス」
で構成されるセキュリティソリューションです。

自社の事情に合わせ、
「標準メニュー」と「オプションメニュー」から
必要な機能を柔軟に選択できます。

24時間365日
常時有人監視



監視サービス



運用サービス

標準メニュー

オプションメニュー





01

株主還元方針に基づく安定配当

02

「堅実成長」と「攻めの挑戦」の両立

03

持続的な企業価値向上の実現

投資先として選ばれる企業へ



成長を積み上げてきた当社の強み

事業における最大の強み



IT技術に加え、お客様の
業務の深い理解

最大の強みを支える5つの強み

顧客基盤

01

一次請け
案件比率

90%_超

02

グローバル
運用実績

50年_超

03

顧客業界
ポートフォリオ

8業界

堅実経営

04

着実な成長を支える
継続案件比率

約 **70%**

人と企業文化

05

サービスエクセレンス
成熟度評価

情報通信業初
最高評価



- 本資料は、当社の業績及び事業戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。
- 本説明会及び資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されており、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。よって、その実現・達成を約束するものではなく、また今後、予告なしに変更される場合があります。
- 本資料利用の結果、生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。また、本資料の無断での複製、転送等を行わないようお願い致します。