

株式会社クエスト 個人投資家向け説明会

2026年9月5日



Contents

1. 会社概要と強み
2. 事業環境
3. 事業成長戦略
4. 株主還元

01

会社概要と強み



株式会社クエスト

(連結子会社: 株式会社エヌ・ケイ | 株式会社セプト)

企業理念

技術を探究し、価値を創造し、お客様とともに成長する

代表取締役
社長執行役員

鎌田 智



概要

設立	1965年5月
資本金	4億91百万円
上場市場	東証スタンダード(証券コード:2332)
従業員数	連結1,092名(2026年3月末時点)
事業拠点	東京(本社) 仙台、名古屋、北上、宇都宮、四日市、大分
事業内容	・システム開発・保守 ・インフラサービス ・ビジネス・プロセス・アウトソーシング

Quest is



大手企業を中心とした優良企業を
ITの力で支え続ける

ますますIT投資・デジタル化が期待される顧客産業

UP



製造業

電力

鉄道・物流

健康

半導体

情報通信

金融

音楽・ゲーム

お客様との共創によるビジネスの実績



半導体



スマホのキーパーツ製造を
ITで支援

鉄道（移動・物流）



首都圏を運行する主要鉄道の
予約・ポイントシステムを開発



コンテンツ（エンタテインメント）



国内最大級のライブハウスの
ネットワークを構築

スポーツ（エンタテインメント）



スポーツチームとファンをつなぐ
スマホアプリを開発

「ありがとう」が繋ぐおもてなし型ITサービス *Quest*

「ありがとう」から生まれる
誠実なサービスマインド



ARIGATOU
ITの未来は「ありがとう」の中にある。



「おもてなし」ITサービス

成長の軌跡

180

連結売上高推移(億円)※2026年3月

創業以来、赤字決算なく
堅実・着実な成長を実現

80

0

1965 70 75 80 85 90 95 2000 05 10 15 20 25

178



成長を積み上げてきた当社の強み



クエストの5つの強み

顧客基盤

堅実経営

人と企業文化

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

04

着実な成長を支える
継続案件比率

約 70%

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



01

一次請け
案件比率

90%^超

国内産業を牽引するお客様との

ダイレクト契約

02

グローバル
運用実績

50年^超

グローバル大手企業の大規模な

システム運用実績

キオクシアグループ

ソニーGp.関連会社

中部電力グループ

デクセリアルズ

東急グループ

東芝グループ

日立建機

三井住友トラストグループ

※50音順

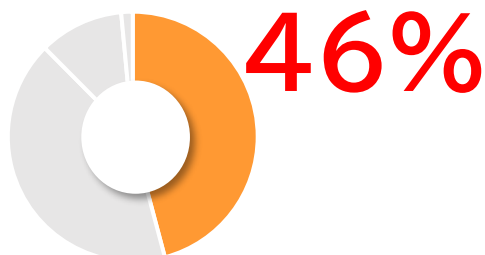
堅実経営の強み

特定顧客業界に偏らない

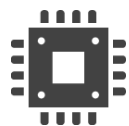
バランス経営

IT投資・デジタル化が期待される8つの顧客産業が、安定性と成長機会を支える

重点強化領域



(2026年3月期実績)

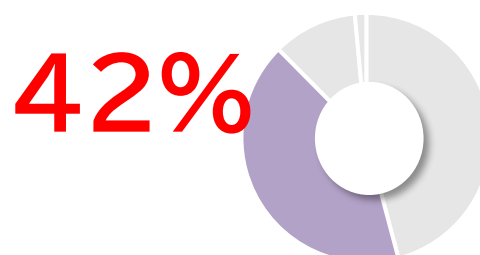


半導体



製造

安定成長領域



(2026年3月期実績)



金融

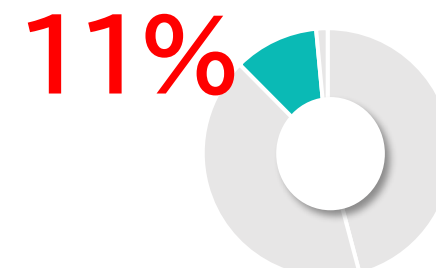


エンタテインメント



情報通信

社会課題解決領域



(2026年3月期実績)



社会・公共



移動・物流



ヘルスケア・メディカル

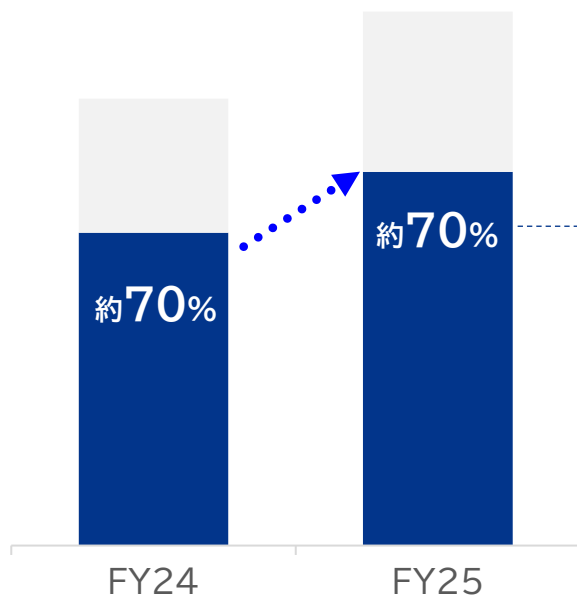
約**70%**

堅実経営の強み

設計・開発から運用・保守まで、
長期的な収益モデル

システムを作って終わりではなく、長くお客様に伴走するビジネス

【案件売上比率】



継続案件

システムの安定稼働
(運用)

改善・機能追加
(保守)

サーバー・ネットワーク
の監視運営
(マネージドサービス)

アウトソーシング受託
(BPO)

IT・DX推進の
パートナーとして伴走
(課題解決)

新規案件からの
積み上げにより
持続的に成長

人と企業文化の強み

誠実な企業風土から育まれた
おもてなしマインド

AIがあらゆるタスクをこなす時代も、価値創造の中心は人

クエストは誠実なおもてなしの精神を大切に、顧客課題を理解し、信頼関係を築き、成長を続けます。



クエストの5つの強み

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

04

着実な成長を支える
継続案件比率

約 70%

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

IT技術に加え、お客様の**業務の深い理解**
さらなる成長の源泉

2026年4月発表 事業ブランド

unite

『業務知識 × テクノロジー』を、 おもてなしの心でひとつに。

お客様に寄り添う、新しいサービスの創出に挑戦する。



02

事業環境



生成AI市場

市場規模(世界)

2024年

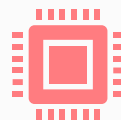
360億ドル^(※1)



2030年

3,500億ドル^(※1)

約9.7倍の成長



半導体市場

市場規模(世界)

2024年

6,500億ドル^(※2)



2030年

1兆6,000億ドル^(※2)

約2.5倍の成長



セキュリティ市場

(サイバーセキュリティ)

市場規模(日本)

2024年

約86億ドル^(※3)



2030年

約184億ドル^(※3)

約2.1倍の成長



企業の
90%以上が
セキュリティ
人材不足^(※4)

出所 ※1 総務省 情報通信白書 市場概況

※2 マッキンゼー 半導体研究グループの見解資料(2026年3月)

※3 H&I Global Research Co.「日本のサイバーセキュリティ市場2025-2030:ハードウェア、ソフトウェア」
2024年市場規模および2025-2030年CAGRを基に当社試算

※4 独立行政法人情報処理推進機構(IPA)「情報セキュリティ白書2024」

他社からの提案や内製でAIの業務利用を進めたが、
「期待する成果に達していない企業」が多数

AIの成果が期待以下

75% (※1)

AI導入前^(準備段階)の企業

60% (※1)

AIが学習した地球上のデータ量

0.00017% (※2)



出所

※1 JIPDEC 一般財団法人日本情報経済社会推進協会 をもとに一部変更

※2 Japan IT Week 2026 基調講演資料

半導体需要の急拡大で生産量・生產品目・業務量・データ量が急増しており増員だけでは追いついていない状況



製造現場
オペレーション力
(業務ノウハウ)

業務複雑化
データ量拡大

製造現場
IT活用力
(データ × AI)

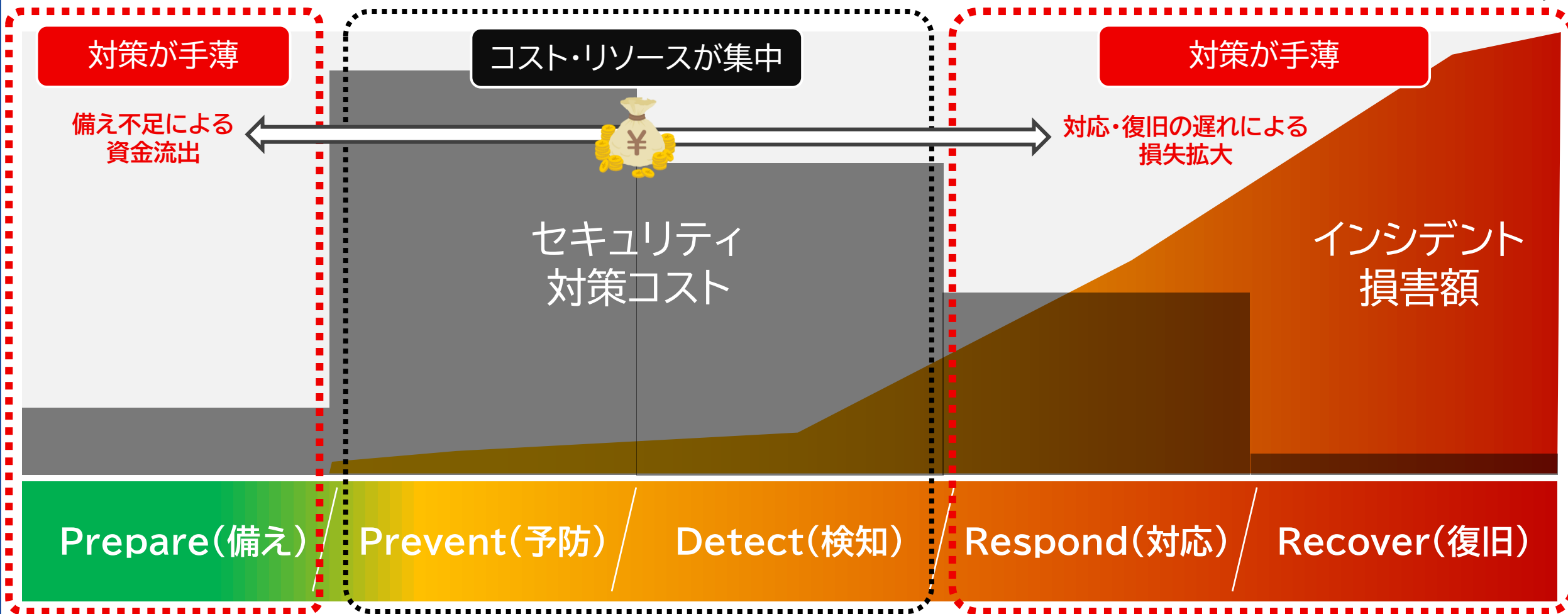
業務自動化
システム運用保守

Gap

業務量が拡大

◆多くの企業において、セキュリティへの備えと対応・復旧の対策が手薄

※イメージです



03

事業成長戦略

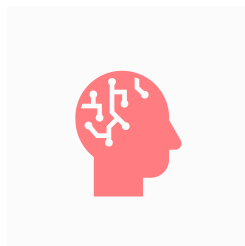
クエストはこれからどのように成長していくのか？

Quest



顧客の高度な課題を解決し、IT技術を通じて社会に貢献する

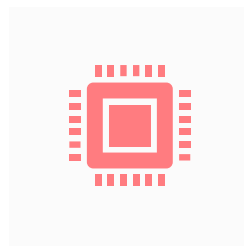
01



AI × 顧客共創

拡大する生成AI需要を取り込み、
開発力を強化する

02



産業 × 業務知識

拡大する半導体市場を支える技術と人材で
成長を取り込む

03



セキュリティ × おもてなし

サイバーレジリエンスを強化し、
セキュリティソリューションを展開する

01 AI時代の成長機会は「業務知識」にある

長年の運用保守で培った業務理解を活かし、AI活用パートナーとしてお客様と共創

顧客共創によるAI活用ソリューション創出モデル

1

長年の運用保守



運用保守を
長年担当

2

顧客業務を理解



業務・運用を理解し
信頼関係を構築

3

お客様から
AI活用の相談



AI活用の相談を
受ける

4

AI共創活動



業務を理解し
最適なAI活用を
共に検討・開発

5

AI活用ソリューション創出



業務にフィットした
AI活用策を創出

Quest の事業優位性はココ

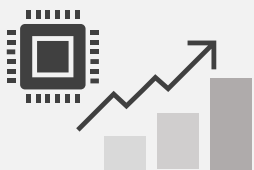
AIでは実現できない**業務知見**、顧客との長期的な信頼関係から
新たな**価値創造**と**成長機会創出**を実現

02 半導体生産の高度化を支えるAI活用

データ量の増加とサプライチェーンの複雑化が進む中、**AI活用が生産能力向上の鍵に**

① 半導体需要拡大

デジタル化・AI進化により
半導体需要が拡大



半導体需要拡大

② 生産・データ量増加

生産・品種・データ量増加
サプライチェーンが複雑化



生産量増加

品種増加

データ量増加

③ AI活用が不可欠

サプライチェーン全体を最適化するため
AIを活用



下支え
クエストの業務知識

④ 生産能力向上

AI活用により
オペレーションが効率化



納期短縮

在庫最適化

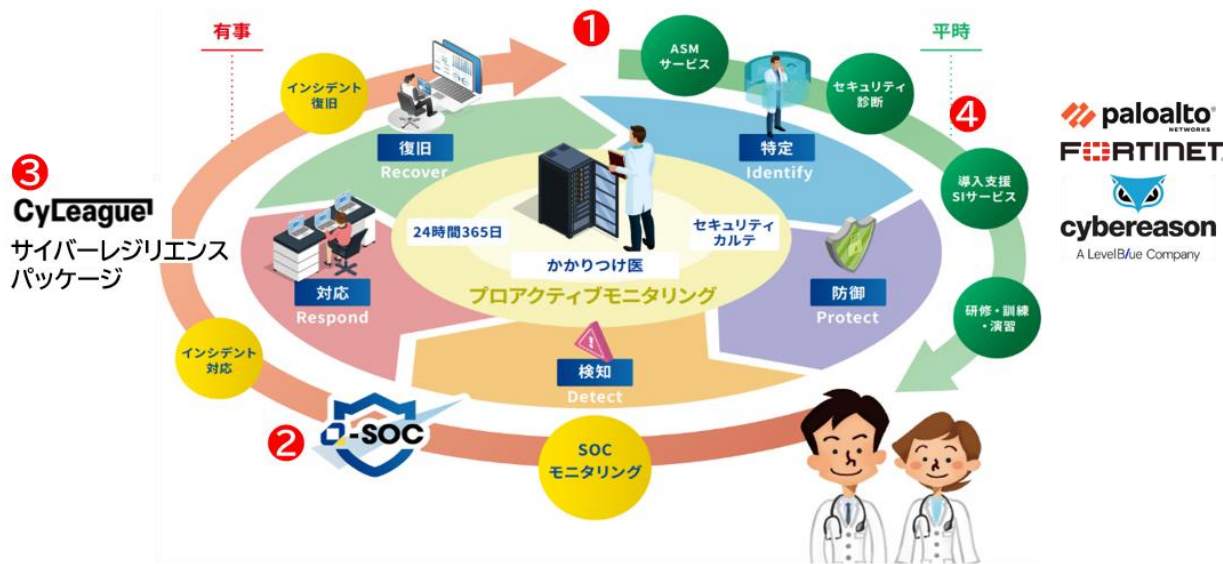
品質向上

Quest の事業優位性はココ

半導体業界で培った**業務知識**と**IT技術**を強みに、
AIを活用した**生産・サプライチェーン改革**を支援

高度化・巧妙化するセキュリティ脅威に**最適な設計と一気通貫した運用**で対応

「かかりつけ医」セキュリティサービス



※ 本資料中の会社名、製品名、ロゴ等は、各権利者に帰属する商標または登録商標です。

■提供サービス

- | | |
|---------------------|--------|
| ① 攻撃者視点でリスクを可視化 | New |
| ② 24時間365日の監視・検知・運用 | 長年の実績 |
| ③ 有事の初期対応・復旧支援 | アライアンス |
| ④ 設計・導入・運用まで支援 | 長年の実績 |

Quest の事業優位性はココ

お客様に寄り添った設計・運用で、**セキュリティを支援**

Uniteで実現する中長期経営計画(Quest Vision2030)



AI × 顧客共創



産業 × 業務知識



セキュリティ × おもてなし



長年の運用実績 × 専門性



現場の業務経験 × AI



セキュリティ × アライアンス



顧客基盤 × グループ連携



成長に向けた基盤の整備

収益性向上を伴う飛躍

※2026年6月24日時点

04

株主還元

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

配当水準(目安) ※2024年度・中期経営計画～

連結配当性向

35%以上

DOE

4.0%以上

株主・投資家の皆様へ向けた取組み



当社では、株主・投資家の皆様へ企業理解を深めていただく様々な取組みを行っています。

情報を届ける



経営・業績をタイムリーに開示

- ・ 株主通信「[QUEST REPORT](#)」の発行
- ・ 適時開示情報の迅速な発信
- ・ 決算説明資料、事業成長戦略の開示

対話を増やす



株主の皆様と向き合う機会を拡充

- ・ 個人投資家向け説明会の開催
- ・ IR問い合わせフォームご対応
- ・ 対話を通じたご意見・ご要望の把握

知ってもらう



当社の魅力を幅広い層へ発信

- ・ メディア出演（[2026.06.30「企業魂」](#)）
- ・ クエストグループ公式アンバサダー「[クイニー\(Quinee\)](#)」誕生



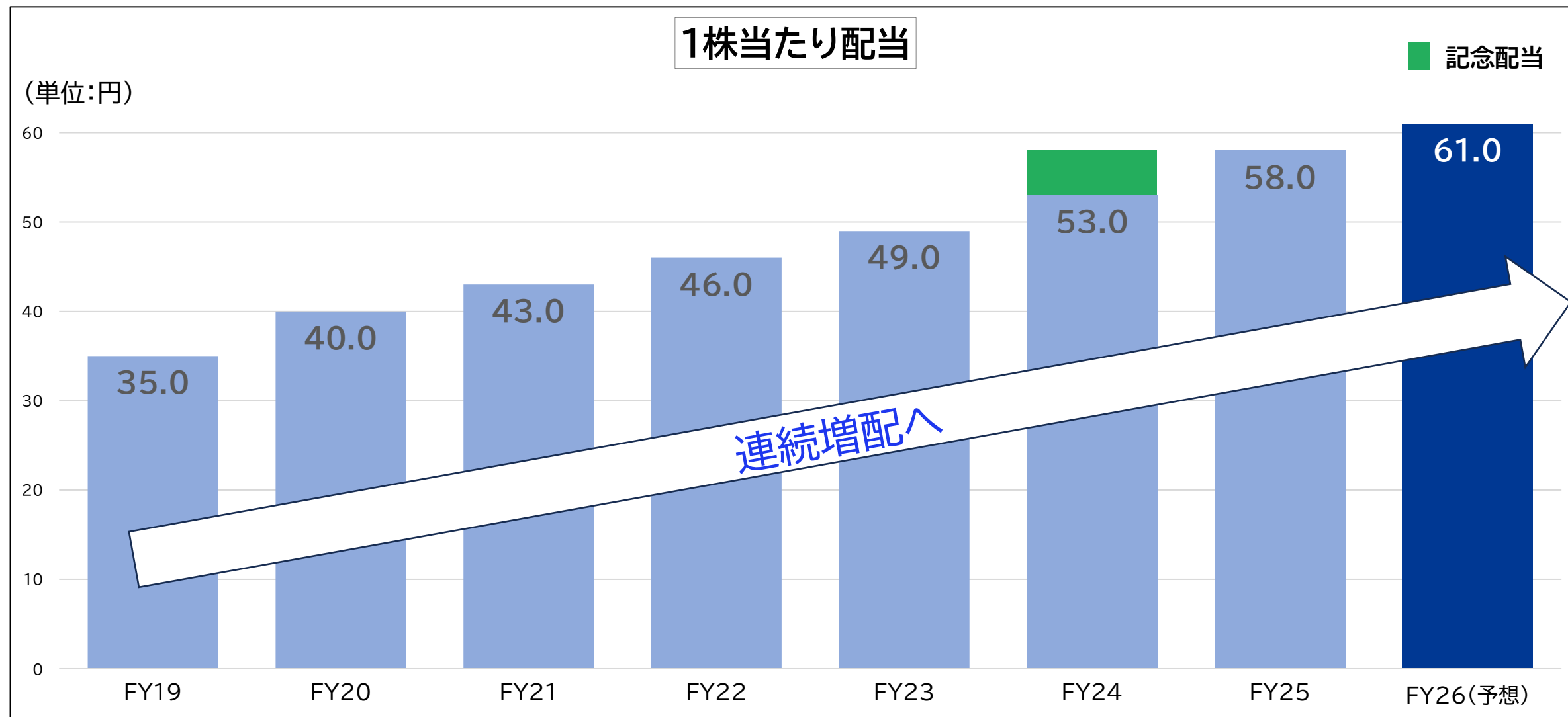
還元する



継続的な還元を実施

- ・ 株主還元方針に基づく安定配当の継続
- ・ 成長投資とのバランスを重視

配当実績・配当予想



AR I GAT OU

ITの未来は「ありがとう」の中にある。

Thank you!

クエストのアンバサダー
世界で一番ハッピーな動物
クイニー
クオッカの『Quinee』です



免責事項

- 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。

Digital Future As One

共にひとつになってデジタルの未来を。