

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 通期
(2026年3月期)
決算説明会

2026年5月28日

株式会社クエスト



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

顧客産業

半導体、製造、
金融、情報通信、エンタテインメント、
公共・社会、移動・物流、ヘルスケア・メディカル

証券市場

東証スタンダード
コード:2332

設立

1965年5月

資本金

4億91百万円

売上高

178億円
(2026年3月期)

従業員数 (2026年3月末時点)

連結**1,092名**
(前期末比 +**122名**)

拠点・関係会社

日本国内**7**拠点
関係会社**2**社

※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。



【決算説明】

1. 2025年度 通期実績
2. 2026年度 通期業績見通し

【企業価値向上への取り組み】

3. 中期経営計画(2024-26年度)の進捗
4. 事業成長戦略



【決算説明】

1. 2025年度 通期実績
2. 2026年度 通期業績見通し

【企業価値向上への取り組み】

3. 中期経営計画(2024-26年度)の進捗
4. 事業成長戦略



2025年度 業績概況

- 売上高は増収、**13**期連続過去最高を更新
- 営業利益は増益、**8**期連続過去最高を更新
- 利益率は、一時的なコスト(創立60周年記念関連事業、のれん償却等)により低下

2026年度 業績予想

- 第2期(2024-26)中期経営計画の最終年度
- 売上高:**183.0**億円、営業利益:**12.6**億円 **※過去最高の更新**
- 成長領域への先行投資と並行し、収益力の更なる向上を目指す

株主還元

- 2025年度の期末配当は、一株当たり**58**円
配当予想:**55**円に対し**+3**円、対前年**+5**円 ※前期の記念配当5円除く
- 2026年度の期末配当は、一株当たり**61**円(**+3**円増配)を予想

1-2. 2025年度 通期実績(前期比較)

連結



	2024年度通期 実績	2025年度通期 実績	増減額	増減率
売上高	14,936	17,807	+2,871	+19.2%
営業利益	1,055	1,091	+36	+3.4%
営業利益率	7.1%	6.1%	—	-1.0Point
経常利益	1,112	1,152	+40	+3.7%
経常利益率	7.4%	6.5%	—	-0.9Point
純利益	767	800	+33	+4.3%
EBITDA	1,273	1,336	+63	+4.9%
EBITDA/売上高	8.5%	7.5%	—	-1.0Point

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

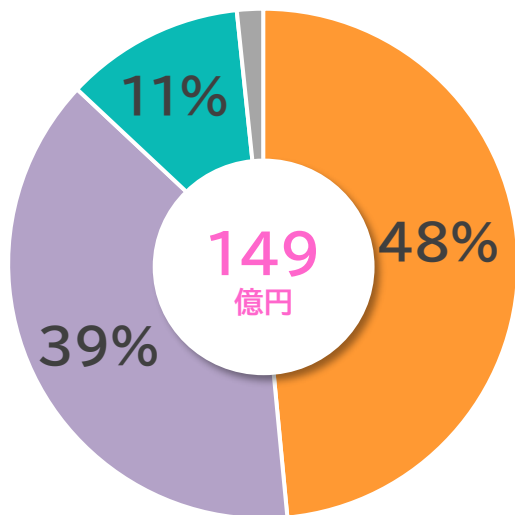
1-3. 売上高の増減要因(顧客産業ポートフォリオ比較)



- 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社連結での前年同期比較では、いずれの領域もバランスよく成長を実現。
- セプト社連結効果により、3社連結では安定成長領域が伸長。

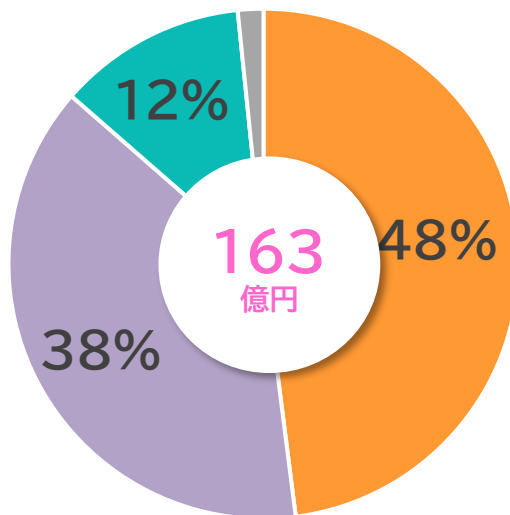
2024年度
通期累計

(2社連結) ※クエスト+エヌ・ケイ



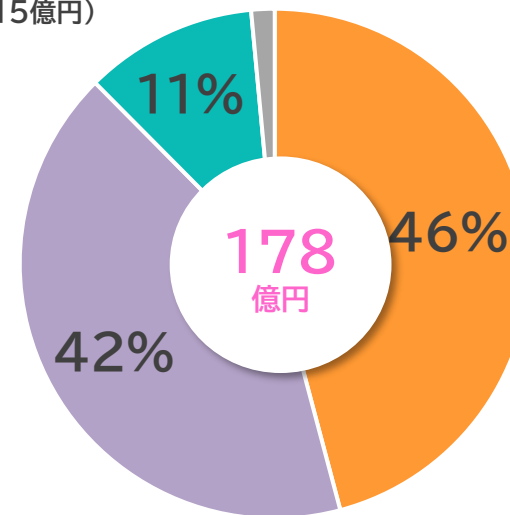
2025年度
通期累計

(2社連結) ※クエスト+エヌ・ケイ



(3社連結)

※クエスト+エヌ・ケイ+セプト
※セプト(約15億円)を含む



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

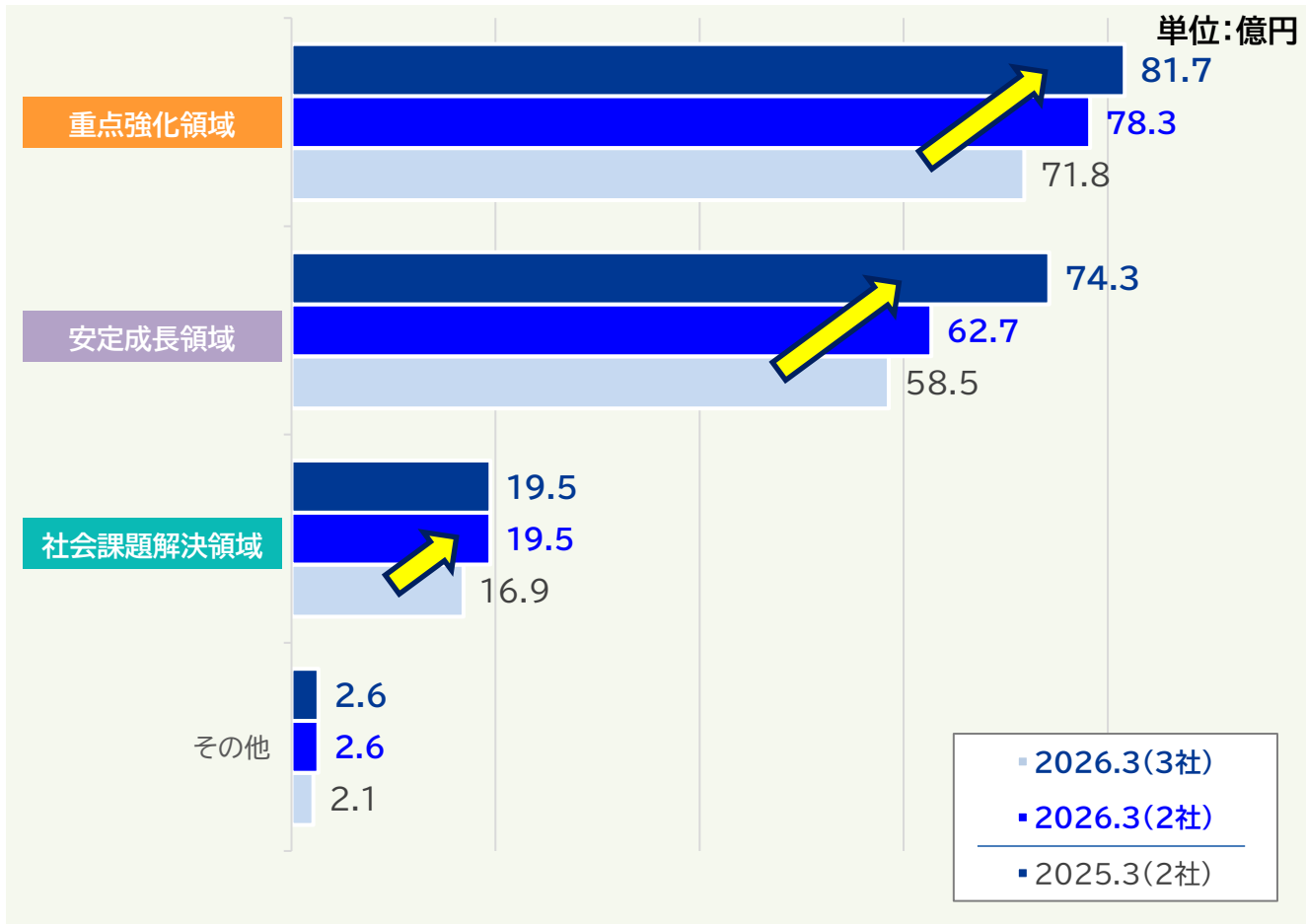
1-3. 売上高の増減要因(顧客産業ポートフォリオ比較)

連結



対前年同期ではいずれの領域も堅調に拡大

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
- セプト連結化に伴う製造分野顧客の増加

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
- 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

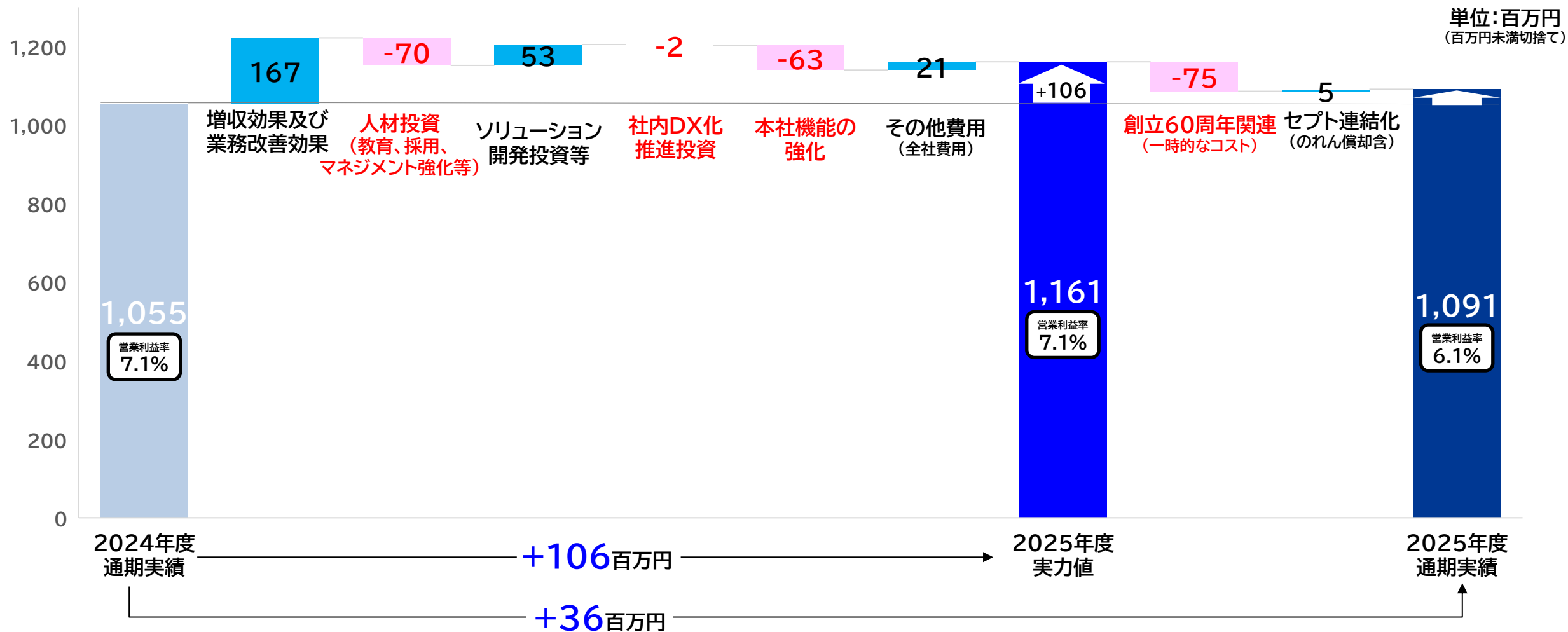
- 主に公共・社会分野顧客においてインフラサービスの案件拡大が寄与
- 移動・物流分野顧客向けのサービス提供拡大

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)



- 創立60周年費用(記念式典、従業員持株会向け自己株式第三者割当、等)やセプト子会社化に伴う内部統制強化等の一時的なコスト発生により対前年増益を達成するも営業利益率は低下





【決算説明】

1. 2025年度 通期実績
2. 2026年度 通期業績見通し

【企業価値向上への取り組み】

3. 中期経営計画(2024-26年度)の進捗
4. 事業成長戦略

2-1. 2026年度 通期業績見通し

連結



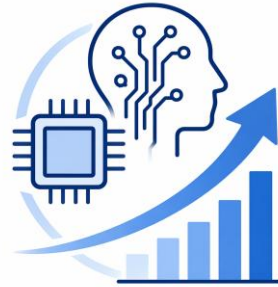
■ 売上高は14期連続、営業利益は9期連続過去最高を予想

	2025年度 通期(実績)	2026年度 業績予想	増減額	増減率
売上高	17,807	18,300	+493	+2.8%
営業利益	1,091	1,260	+169	+15.4%
営業利益率	6.1%	6.9%	-	+0.8Point
経常利益	1,152	1,285	+133	+11.5%
経常利益率	6.5%	7.0%	-	+0.5Point
純利益	800	856	+56	+6.9%
EBITDA	1,336	1,491	+155	+11.6%
EBITDA/売上高	7.5%	8.2%	-	+0.7Point



先端技術の活用を含むIT関連投資は引き続き増加が見込まれるものの、事業環境の変化が激しく、一定の不確実性が残るものと想定

事業環境の 変化



先端技術の急速な進化・変化
半導体産業の先行き



物価上昇や賃上げに伴う
コストの増加



社会経済情勢等による
顧客産業への影響

機会と課題



旺盛なIT投資の継続の一方、
投資実行判断の慎重化



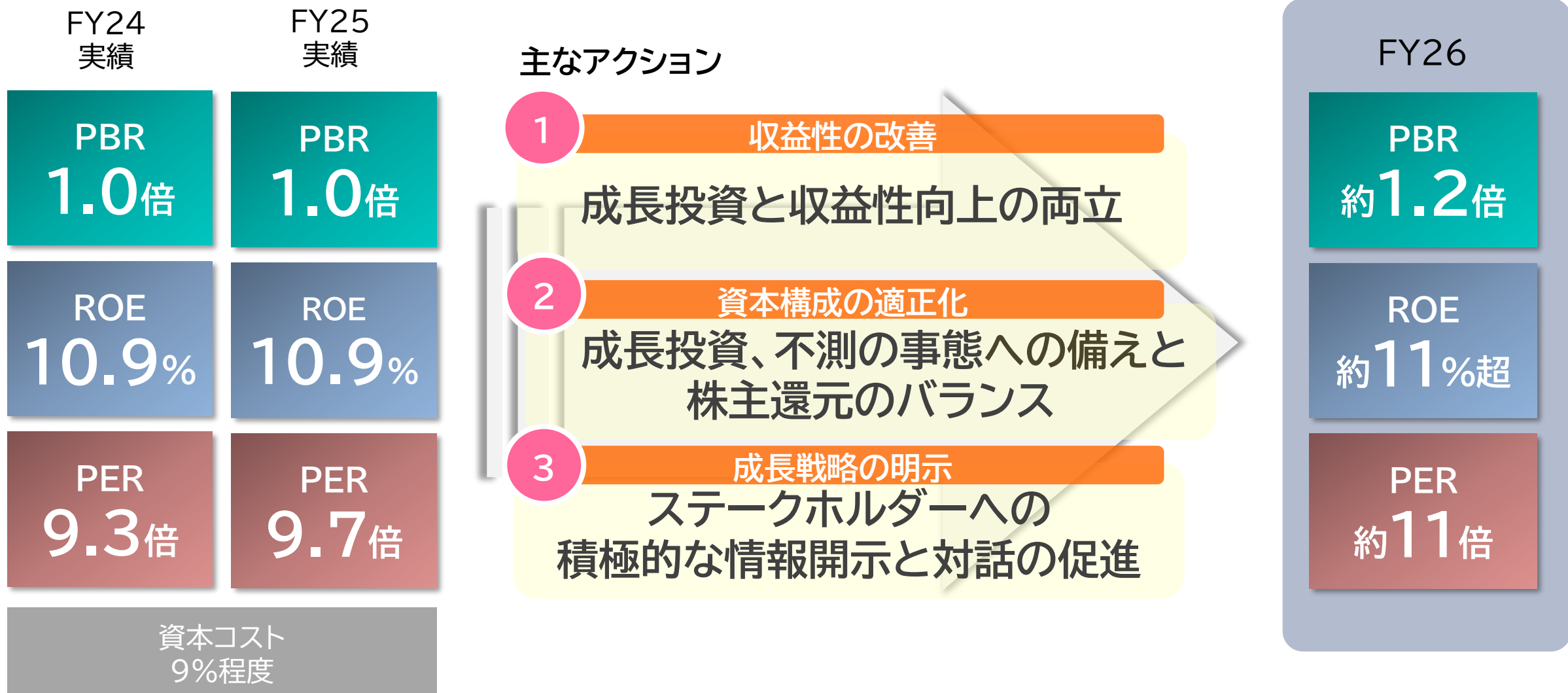
価格の硬直化や採用難による
業績への影響



IT投資の継続や新規の受注
確度に一定の不確実性



資本コストを上回る収益力の実現と、持続的な成長に向けて取り組みを継続・強化



2-4. 株主還元方針

連結



年間配当金の推移

2026年3月期 一株当たり: **58**円 (普通配当**5**円増配)

2027年3月期 一株当たり: **61**円 (普通配当**3**円増配予定)

配当水準(目安)

連結配当性向

35%以上

DOE

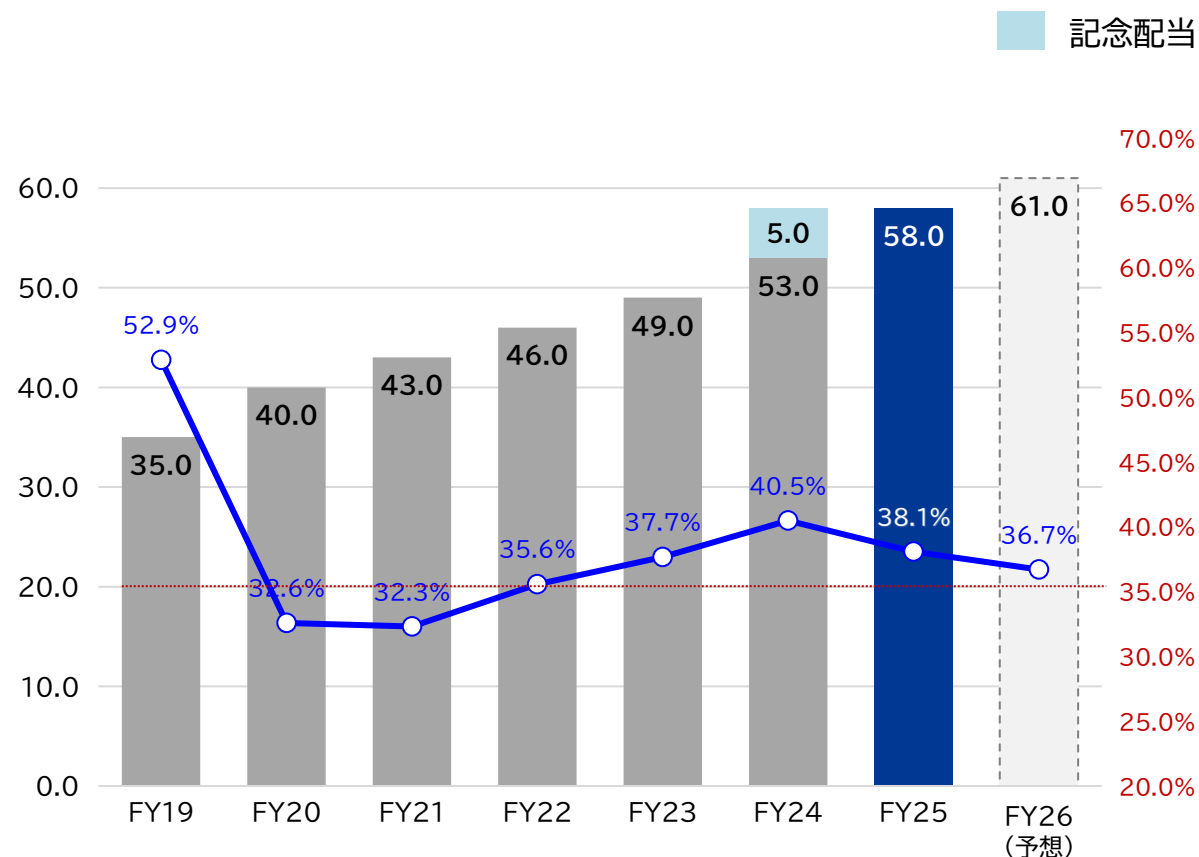
4.0%以上

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





【決算説明】

1. 2025年度 通期実績
2. 2026年度 通期業績見通し

【企業価値向上への取り組み】

3. Quest Vision2030の進捗
4. 事業成長戦略

2030年度に目指す姿(6つのコミットメント)



技術と創造



1. さらなる探究・探求

企業文化



2. 働きがいにあふれる職場

顧客価値



3. 最も信頼される企業へ

社会価値



4. 持続可能な未来社会の実現

経済価値



5. 売上200億円への~~挑戦~~ **達成**

総合価値



6. 企業価値250億円への~~挑戦~~ **達成**



売上高
200億円超



企業価値
250億円超



【2025年度までの主な取り組み】

確実な「歩み」を進めるための

既存事業の深耕と新規事業の強化

人と技術への投資

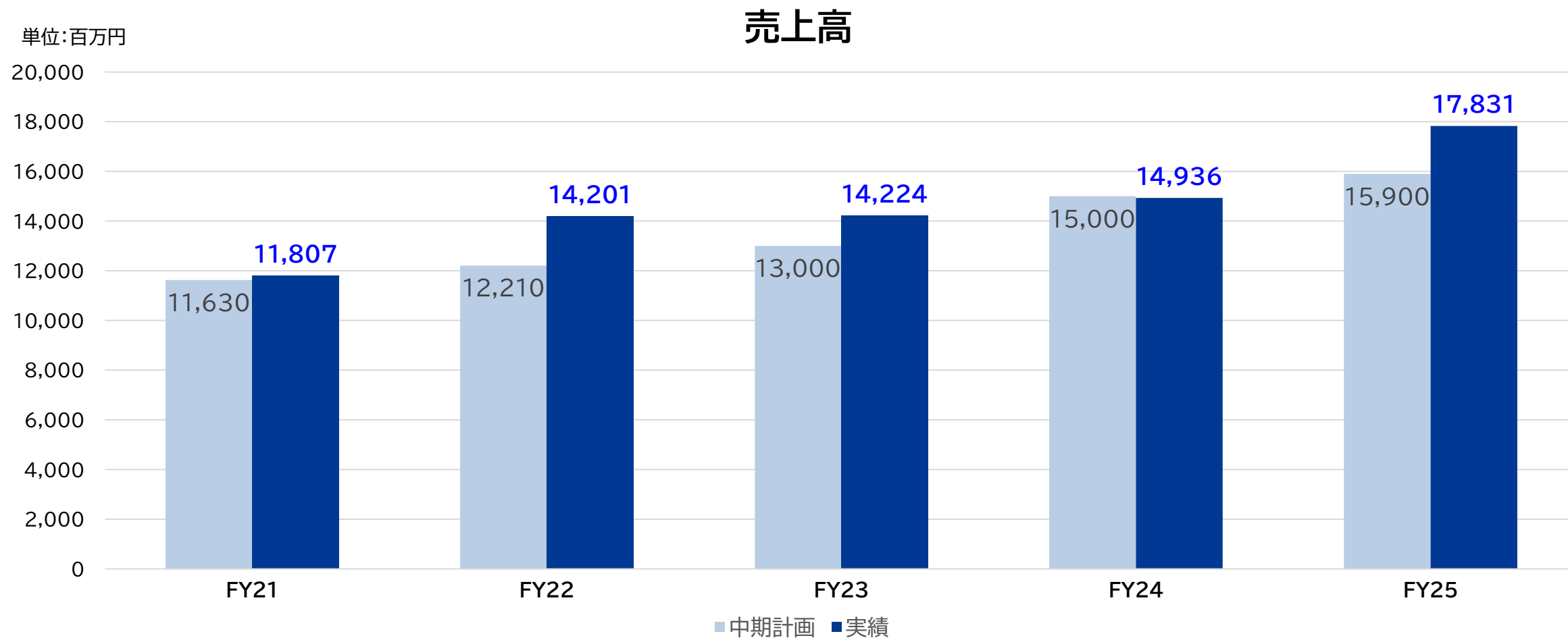
M&Aによる技術・人材の補完

FY30





2021年度から2025年度まで、当初の計画に対して順調に成長

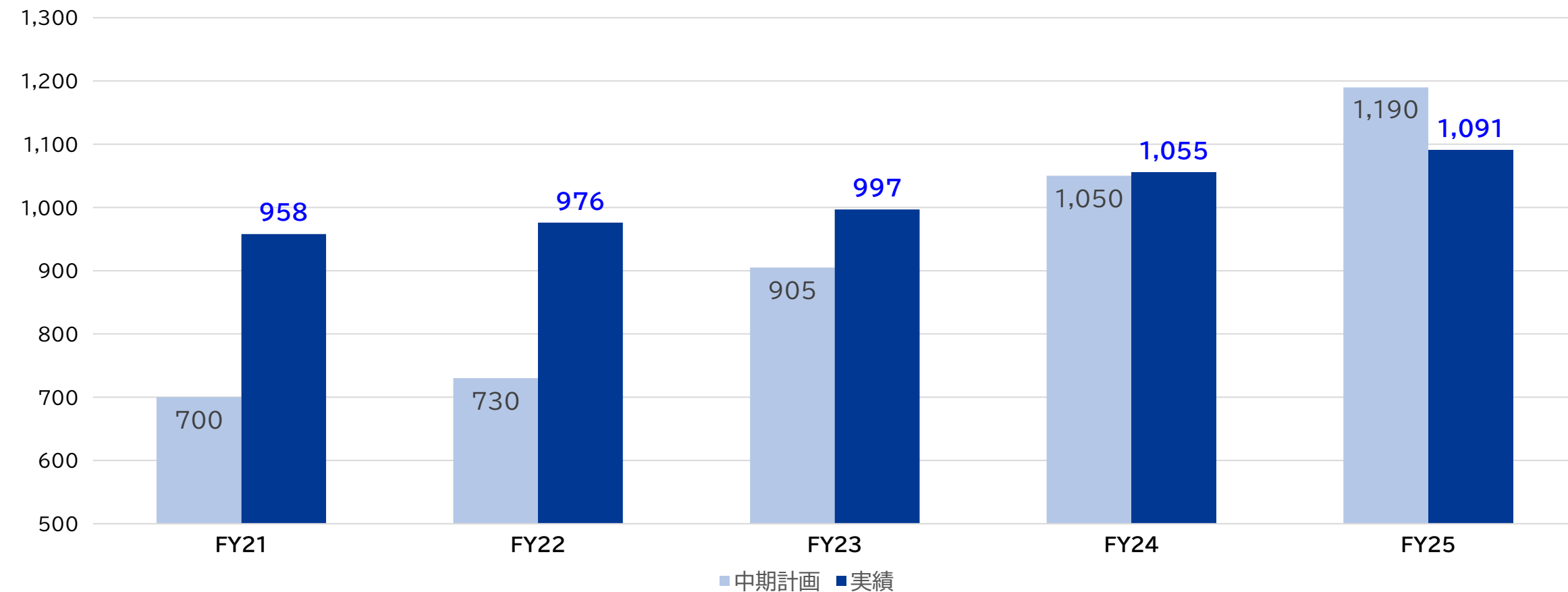




当初の計画に対して概ね達成するも、FY25は未達

営業利益

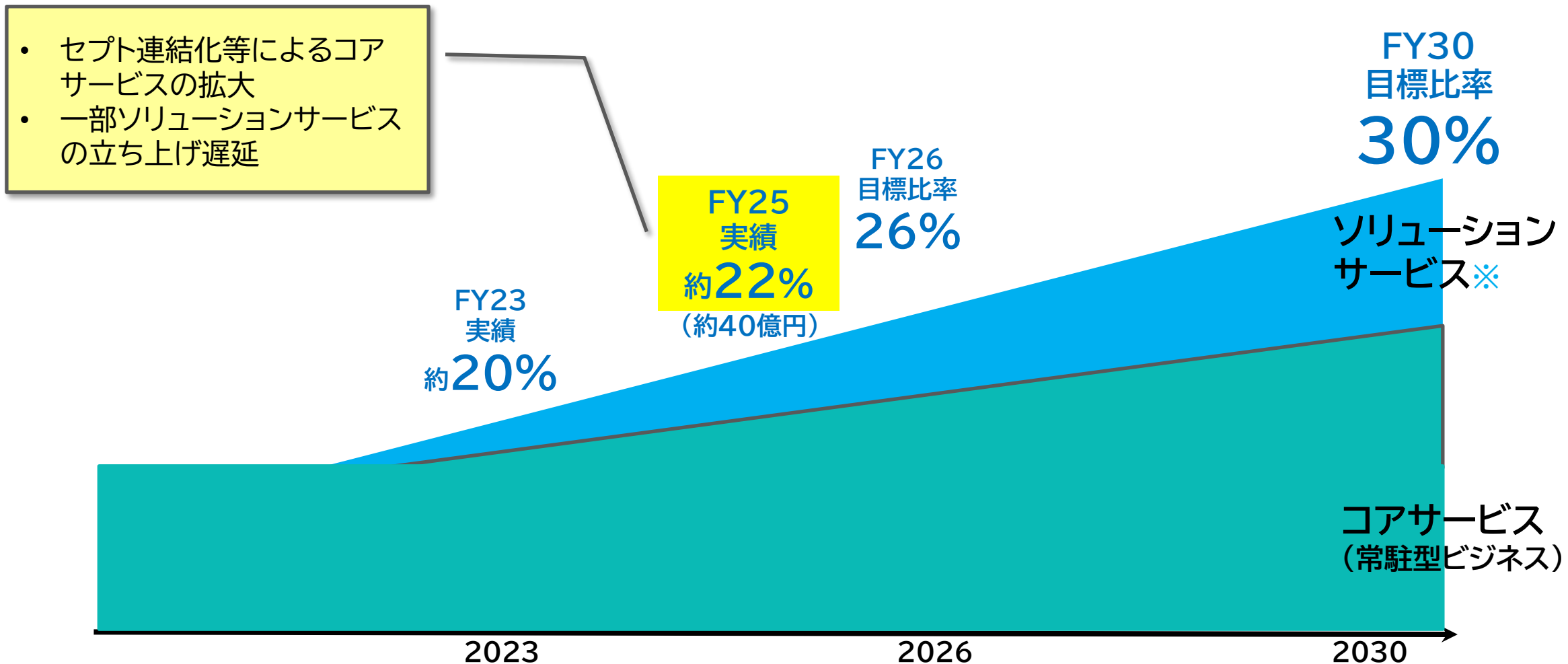
単位:百万円



ソリューションサービスの拡大に向けた進捗



2026年度を2030に向けた収益構造転換の1年と位置づけ、高付加価値化を推進



※エンジニアリングソリューション、サプライチェーンソリューション、AI・データソリューション、インフラ・セキュリティソリューション、その他高付加価値ソリューション



■ 基本方針1 事業ポートフォリオの変革

成果 セプトの連結グループインにより、エンジニアリソース配置のフレキシビリティを確保。
ポートフォリオ変革の足掛かりを構築

課題 ソリューションサービスや高収益事業へのリソース集中とスピード感UP

■ 基本方針2 人と技術への未来投資

成果 働きがいにあふれる職場づくりに向けた各種施策の実施、制度の充実化

成果 AI・セキュリティ領域への投資に注力、新たな事業の芽を創出

課題 新規事業領域のさらなる成長の実現

■ 基本方針3 事業体質と経営基盤の強化

成果 半導体事業拡大に向けた事業所の新設(北上・8月)、拡張(四日市・10月)を実施

成果 資本構成(資産)適正化の取組みとして自己株式取得及び投資有価証券の一部処分を実施

課題 データに基づく経営意思決定の迅速化・高度化

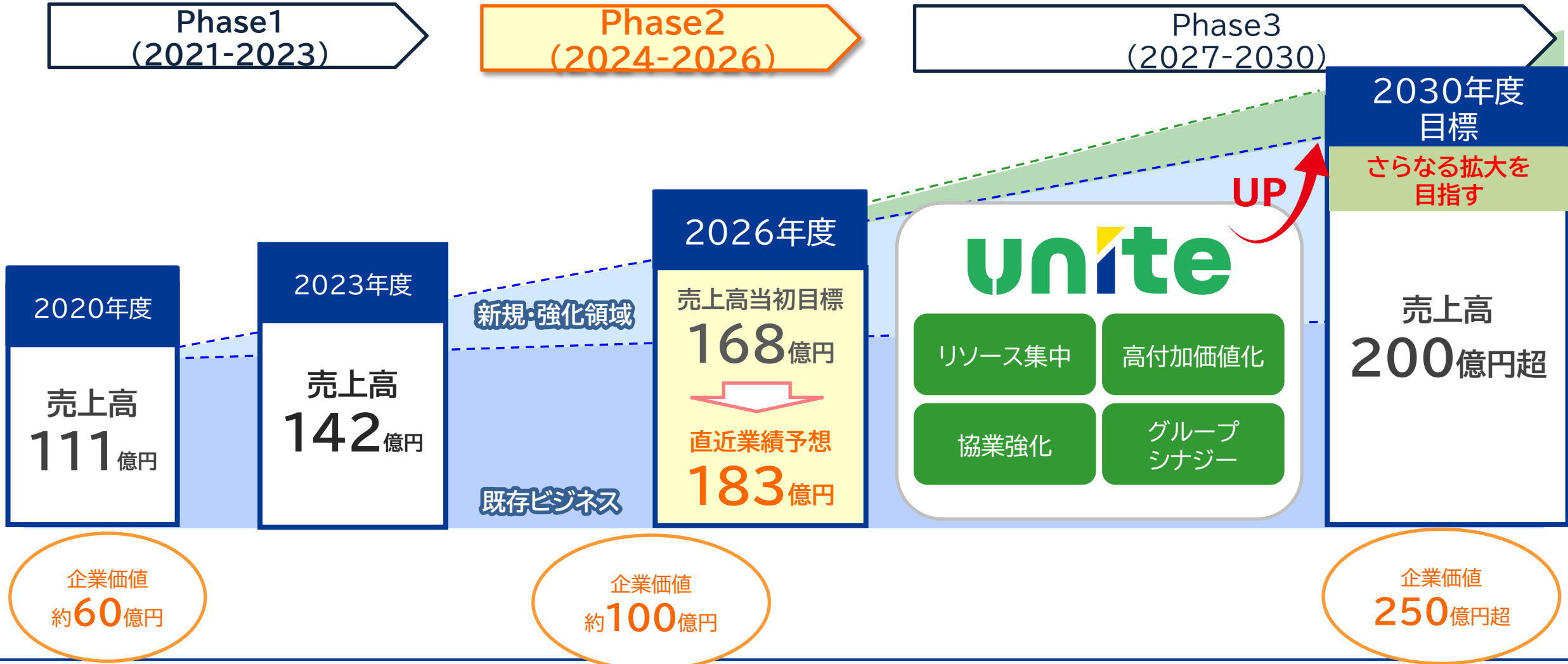
2030年度に向けて

※2026年5月28日時点



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。

Quest Vision 2030



【決算説明】

1. 2025年度 通期実績
2. 2026年度 通期業績見通し

【企業価値向上への取り組み】

3. Quest Vision2030の進捗
4. 事業成長戦略

当社の特徴・事業内容

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%**

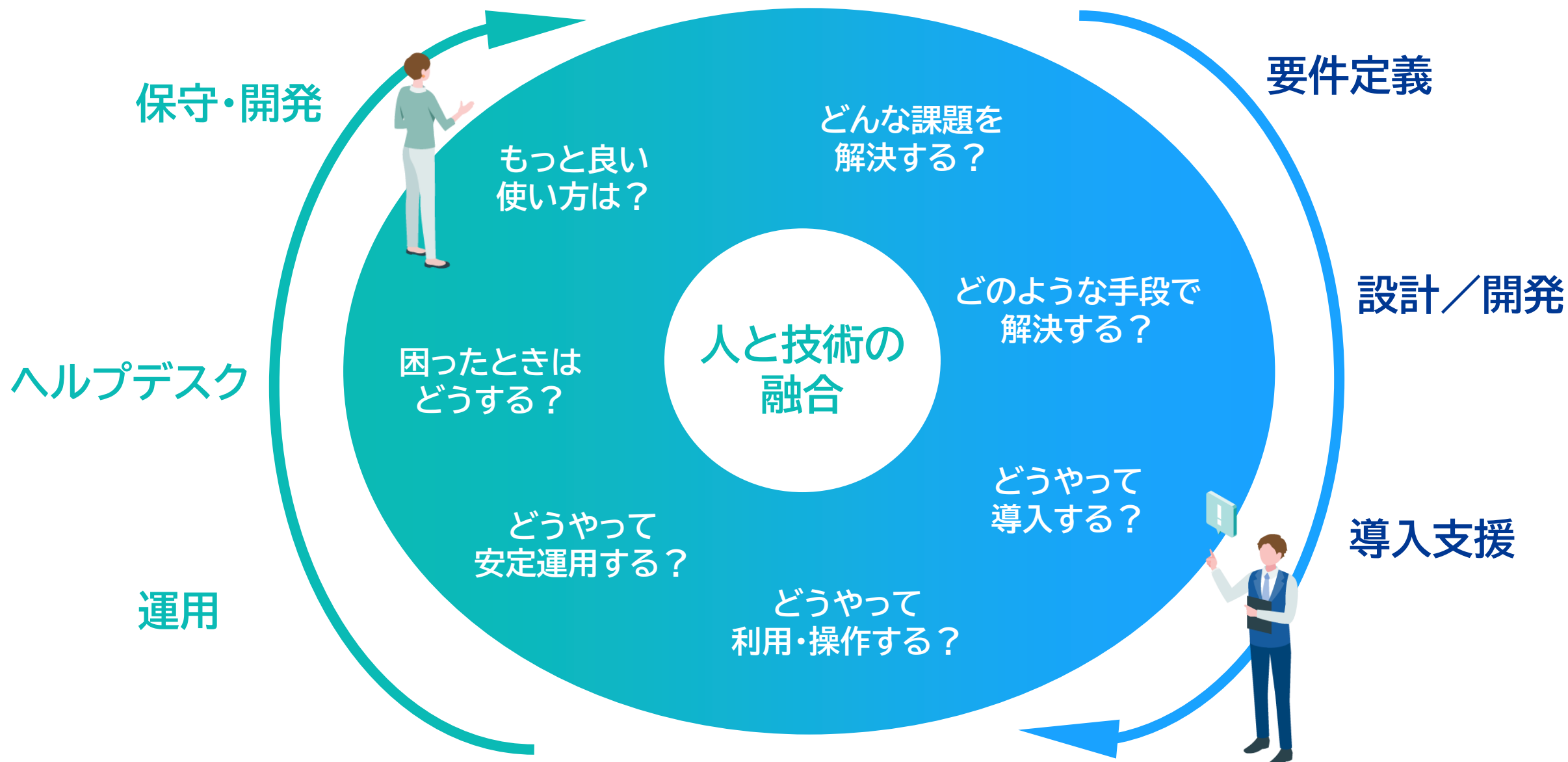
人と企業文化

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

【参考】ITシステムのライフサイクル



クエストの成長戦略

保守・開発

安定収益の確保

案件期間：約10~20年

成長投資への原資

運用

人と技術の
融合

どんな課題を
解決

高付加価値の創出

案件期間：約6か月~2年

利益率向上への貢献

要件定義

設計／開発

導入支援

どうやって
利用・操作する？

どうやって
導入する？

どのような手段で
解決する？

どうやって
導入する？

お客様との共創PoCを経て

2026年5月～提供開始

豊富なサンプルアプリ
60種類以上準備

低コスト・短期間
で実用性を評価

エンジニアによる安心の
伴走支援サービス



散在するビジネスデータを
活用できるナレッジデータに!

ソリューションサービス領域の実績② 他社連携によるAI関連システム開発

業界

大手物流企業

案件実績

安全衛生にかかるプロトタイプシステムの開発



顧客(大手物流企業)

AI企業

当社

- ✓ 要件定義
- ✓ AI開発

- ✓ 基本・詳細設計
- ✓ アプリ開発

他社との連携や協業・共同提案も含め、高付加価値領域の拡大を目指す

2026年4月、事業ブランドとしてUnite(ユナイト)を発表しました

The logo for 'Unite' is displayed in a bold, sans-serif font. The letters 'u', 'n', 't', and 'e' are green. The letter 'i' is blue. The dot above the 'i' is a yellow triangle pointing downwards.

『 **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。

unite で描く共創と事業成長

共に成長するお客様への
リソース集中



Unite with Clients

社会・顧客課題を解決する
高付加価値ビジネス強化



Unite by Solutions

志を同じくする
顧客・パートナーとの協業



Unite through alliance

個社の強みを生かした
グループ経営の実践



Unite for synergy



※事業成長戦略資料は6月24日の株主総会后、公開する予定です。

事業成長戦略

現場で培った知恵とITの力を融合し、お客様のビジネスをトータルサポート

お客様



 Quest GROUP



… お客様に提供し続ける価値 …

ITの安定稼働

業務効率化

経営の高度化

 unite

業務知識

×

人による
おもてなし

×

テクノロジー



- 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。