

2026年6月24日

各位

会社名 株式会社クエスト  
代表者名 代表取締役 社長執行役員 鎌田 智  
(コード番号:2332 東証スタンダード)  
問合せ先 取締役 上席執行役員 小泉 裕  
(電話番号:050-3785-3965)

### 事業成長戦略資料に関するお知らせ

当社は、株主・投資家の皆様に当社事業及び中長期ビジョンである「Quest Vision2030」への理解をより深めていただくために「事業成長戦略」を策定しましたのでお知らせします。

資料については、添付のとおりです。

また、スクリプト付の資料に関しては当社IRページ(下記リンク)にて公開しています。

- 事業成長戦略「Unite for Growth to 2030」※スクリプト付

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS70257/1b6260cf/301f/4493/855b/9f3625450a62/20260624142031353s.pdf>

これまでの事業で培った業務知識とテクノロジーを成長の源泉として「安定収益の確保」と「高付加価値の創出」を両立していきます。

今後も、資本市場との対話を通じて事業の成長戦略及び進捗状況の開示をより充実させ、透明性の確保と企業価値向上につなげてまいります。

以上

# クエストグループ経営方針のご説明

**unite**

for Growth to 2030

2026年6月24日  
株式会社クエスト  
(東証スタンダード:2332)

# 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。

# Contents

1. 会社概要
2. 外部環境と事業優位性
3. 共創戦略
4. 中期経営計画
5. 株主還元

# Contents

## 1. 会社概要

2. 外部環境と事業優位性


3. 共創戦略

4. 中期経営計画

5. 株主還元



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

## 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

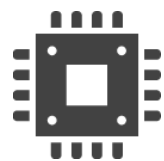
05

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**



# クエストグループのお客様



※50音順

キオクシアグループ

東急グループ

ソニーGp.関連会社

東芝グループ

中部電力グループ

日立建機

デクセリアルズ

三井住友トラストグループ

# お客様との共創により社会に届ける価値

クエストはお客様のビジネスをITで支え、豊かな社会づくりに貢献



## 半導体

スマホやAI  
データセンターの  
キーパーツ製造  
にITで貢献



## コンテンツ

国内最大級・  
ライブハウスの  
ネットワーク構築



## スポーツ

スポーツチームと  
ファンをつなぐ  
スマホアプリ開発



## 鉄道

首都圏を運行する  
主要鉄道の  
予約・ポイント  
システムの開発

# Contents

1. 会社概要

**2. 外部環境と事業優位性**

3. 共創戦略

4. 中期経営計画

5. 株主還元



# 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



半導体



健康



情報通信



金融



音楽・ゲーム

昨今、大きな注目を集めているAIや半導体の市場規模は今後さらに拡大の予想



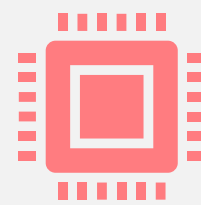
## 生成AI市場

2024年

**360**億ドル<sup>(※1)</sup>

2030年

**3,500**億ドル<sup>(※1)</sup>



## 半導体市場

2024年

**6,500**億ドル<sup>(※2)</sup>

2030年

**1兆6,000**億ドル<sup>(※2)</sup>

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)

サイバーセキュリティ  
・データガバナンス  
の強化

AI利活用や  
DXの推進

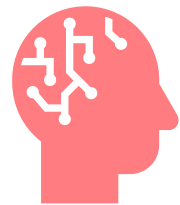
地政学的リスクと  
サプライチェーン  
マネジメント

クラウド型  
サービス管  
理の複雑化

属人化・  
ブラックボックス化した  
業務プロセスの改善

レガシーシステム  
の維持負担





# 生成AI市場

伸びるのは“AIそのもの”だけでなく、  
AIを業務に載せる導入・運用・データ整備

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



# 半導体市場

半導体製造現場における生産性の向上や  
運用保守の高度化に期待が集まる

半導体需要の急拡大で生産量・生産品目・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  
IT活用力  
(データ × AI)

業務複雑化  
データ量拡大

Gap

製造現場  
オペレーション力  
(業務ノウハウ)

業務自動化  
システム運用保守

業務量が拡大

需要急拡大



新製品増加

サプライチェーン  
マネジメントの複雑化

業務複雑化  
データ拡大

## SSD (記憶装置) ※

Supply Chain Planning

需要予測 生産計画  
在庫管理 物流計画

※SSD: Solid State Drive  
の略称。データの高速な読み書きが可能で、PCに欠かせない記録媒体として数多くの商品に搭載されている

### 需給調整

### スピードUP

業務ノウハウ×AI活用で

判断  
データ  
一元化

調整  
時間  
短縮

精度  
向上

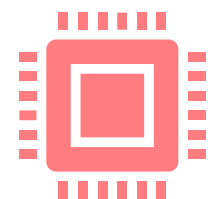
## 半導体前工程

## 後工程・組立



# 生成AI市場

の成長と



# 半導体市場

の期待に

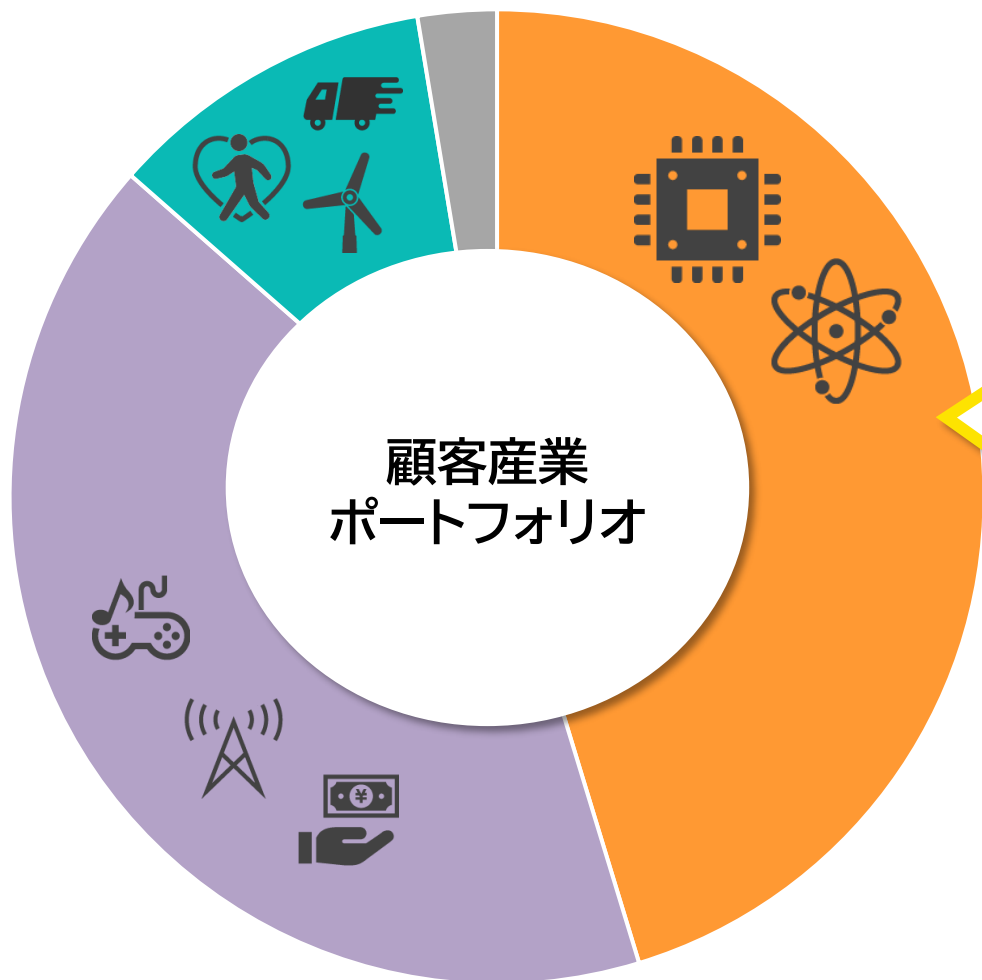
クエストは…



『 **業務知識** × **テクノロジー** 』

で答える

売上構成



Quest の事業優位性はココ



特に半導体を含む製造業に強い

半導体を含む製造業での実績

- ✓ 半導体工場の基幹システム運用保守
- ✓ 半導体製造工程のDX化
- ✓ 大手製造業のITシステム運用保守  
アウトソーシング受託

**Quest** の事業優位性はココ

お客様の業務と運用を知り尽くしたAI活用パートナーとして、  
お客様と共創・伴走で課題解決や価値創出を実現



**AI活用サービスの提供** (AI Studio等)

AIを活用した各種サービスの提供と段階的拡充

**AIの活用支援** (2025年共創実績あり)

伴走型でお客様の現場課題を解決

**業務オペレーションの効率化**

ビジネスシーンにおけるAI活用を加速

# Contents

1. 会社概要
2. 外部環境と事業優位性
- 3. 共創戦略**
4. 中期経営計画
5. 株主還元



お客様の業務を深く理解し、共に新しい価値を創造する



## 後工程DXの共創

半導体製造工程における  
試作・開発・量産を  
一体で支える



## AI活用支援

大手製造業において  
仕様書の自動生成等への  
AI活用を支援



## コアパートナー

コンテンツやエネルギーの  
分野のお客様から  
戦略的パートナーに認定

# 事業成長を支える **unite** で描く共創と成長



共に成長するお客様への  
**リソース集中**

*Unite with Clients*



社会課題・顧客課題を解決する  
**高付加価値ビジネスの強化**

*Unite by Solutions*

**unite**



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*

# 事業成長を支える **unite** で描く共創と成長



共に成長するお客様への  
**リソース集中**

*Unite with Clients*



社会課題・顧客課題を解決する  
**高付加価値ビジネスの強化**

*Unite by Solutions*

**unite**



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*

## ◆お客様が考える 中期的な成長の方向性

地政学リスクや ESGへの社会的要請などの事業環境変化に柔軟に適応しながら、持続的成長を果たす

成長領域での  
事業拡大



既存領域における  
事業の質的強化



経営基盤の  
深化



クエストがお客様と  
出した答え

## “IT運用保守アウトソーシング” サービスの提供

『 長年の運用実績 × 専門性 』



### お客様への提供価値

- ✓ 業務の安定運用と高度化
- ✓ 専門人材や有資格者の柔軟な確保

### 当社の成長戦略への効果

- ✓ 安定的かつ継続的な収益の獲得
- ✓ 中長期的な競争力の強化

\*クエストにとっては半導体、エンタメ分野顧客での実績に続くサービス提供

# 事業成長を支える **unite** で描く共創と成長



共に成長するお客様への  
リソース集中

*Unite with Clients*



社会課題・顧客課題を解決する  
高付加価値ビジネスの強化

*Unite by Solutions*

**unite**



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*

## ◆多くのお客様が現場で直面する構造的課題

熟練人材の高齢化・離職、多数ベンダーへの依存、ナレッジの分散 — 複合的な課題が同時進行

### 属人化

特定担当者しか対応できず、障害時の対応品質が揺らぐ

### ナレッジ分散

手順書・仕様書・履歴が断片化し、全体像が把握しづらい

### 人材確保難

熟練者の高齢化・離職が進む一方、若手育成には時間を要する

### ベンダー依存

多数ベンダーへの委託により工数・コストが肥大化

クエストがお客様と  
出した答え

## ”ナレッジAI” ソリューション

### 1 ナレッジ変換

- ▶ あらゆる形式のデータを  
読める形式に変換

### 2 マルチエージェント

- ▶ 業務領域別の専門  
エージェントが連携

### 3 統合UI

- ▶ 対話しながら情報収集  
と分析を支援

『 現場の業務経験 × AI 』 で提供価値を高度化

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

AIソリューション  
**AI Studio**

共創PoC実績をもとに、  
ソリューションを開発



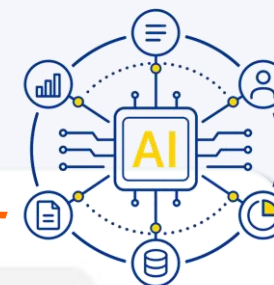
作業報告書の自動生成  
リスク分析・評価・修正



FAQ自動生成  
設計書・提案書の自動生成



企画書の自動生成  
コンプライアンス審査・修正  
契約書のリーガルチェック



# 事業成長を支える **unite** で描く共創と成長



共に成長するお客様への  
リソース集中

*Unite with Clients*



社会課題・顧客課題を解決する  
高付加価値ビジネスの強化

*Unite by Solutions*

**unite**



志を同じくする  
顧客・パートナーとの協業

*Unite through Alliance*



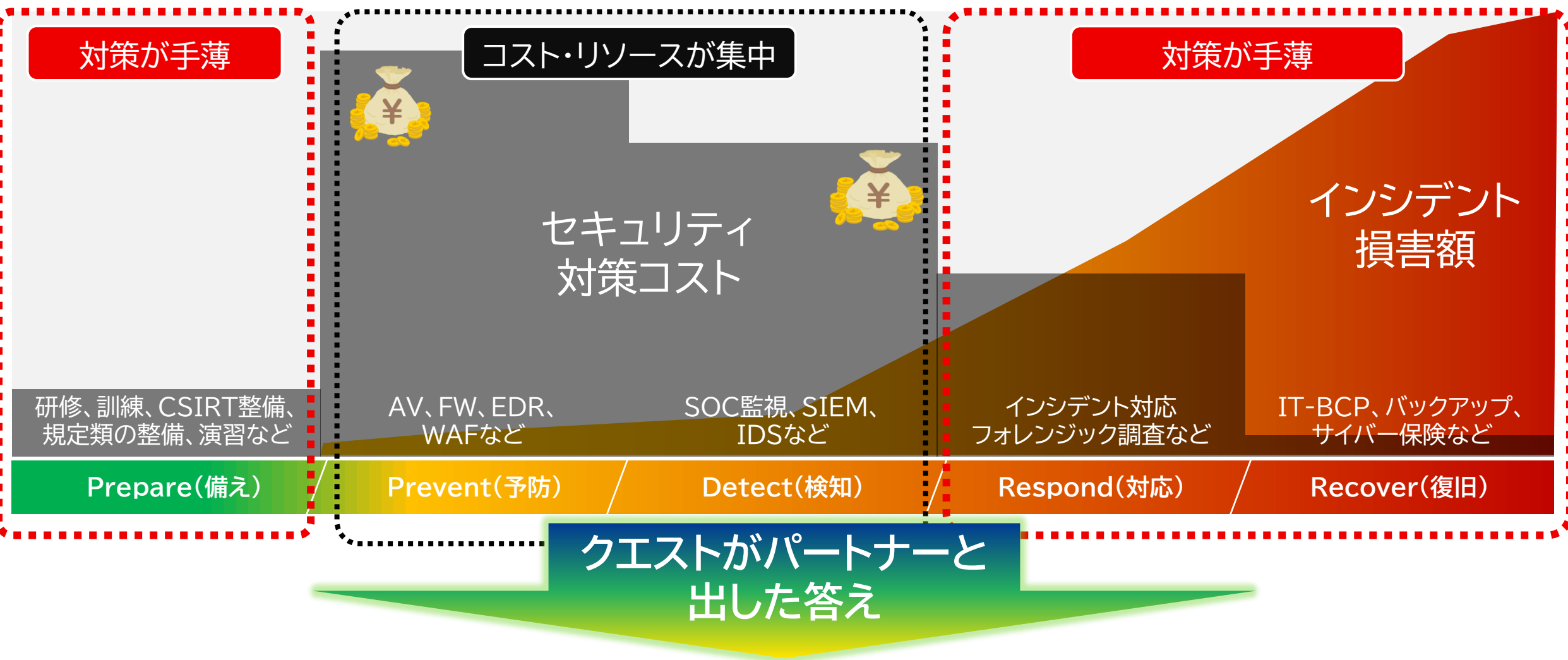
個社の強みを生かした  
グループ経営の実践

*Unite for Synergy*

# サイバーレジリエンス強化のための協業

◆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



## 『セキュリティ × アライアンス』でセキュリティソリューションを強化



SMBC サイバーフロント

中小・中堅企業向け  
アドバイザーサービス



DX×セキュリティ  
コンサル・SI・実務支援



SOC  
インシデント対応

**CyLeague**



教育/人材育成・  
脆弱性診断・WAF



SI・実務支援



セキュア開発支援  
DevSecOps



標的型攻撃メール訓練



デジタルフォレンジック

サイリーグでつながる  
数万人規模のセキュリティ人材

平時の予防・検知から有事の対策・復旧まで  
包括的なサービスメニューを提供

サイバーレジリエンスの観点で  
企業のDX化を支援

※ 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。

# 事業成長を支える **unite** で描く共創と成長



共に成長するお客様への  
リソース集中

*Unite with Clients*



社会課題・顧客課題を解決する  
高付加価値ビジネスの強化

*Unite by Solutions*

**unite**



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*

個社の良さを **unite** し、グループシナジーを創出



株式会社 **エヌ・ケイ**

(2022年4月完全子会社化)



(2025年4月完全子会社化)

顧客接点

優良な顧客基盤と  
おもてなしITサービス



知見

経験豊富な  
ハイスキルシニア



人材

若く伸びしろのある  
技術者集団

グループ経営が  
もたらす期待成果

1

エヌ・ケイのハイスキルシニア人材による  
エンジニアリングソリューションを含む高付加価値サービスの拡大

2

セプトが得意とする金融・情報通信等の基盤強化と機会損失の削減  
およびグループ内リソースシフトによるソリューションサービス拡大

3

グループ内の多様性確保による事業変革の推進と  
人材交流・キャリア育成への連動やノウハウの継承

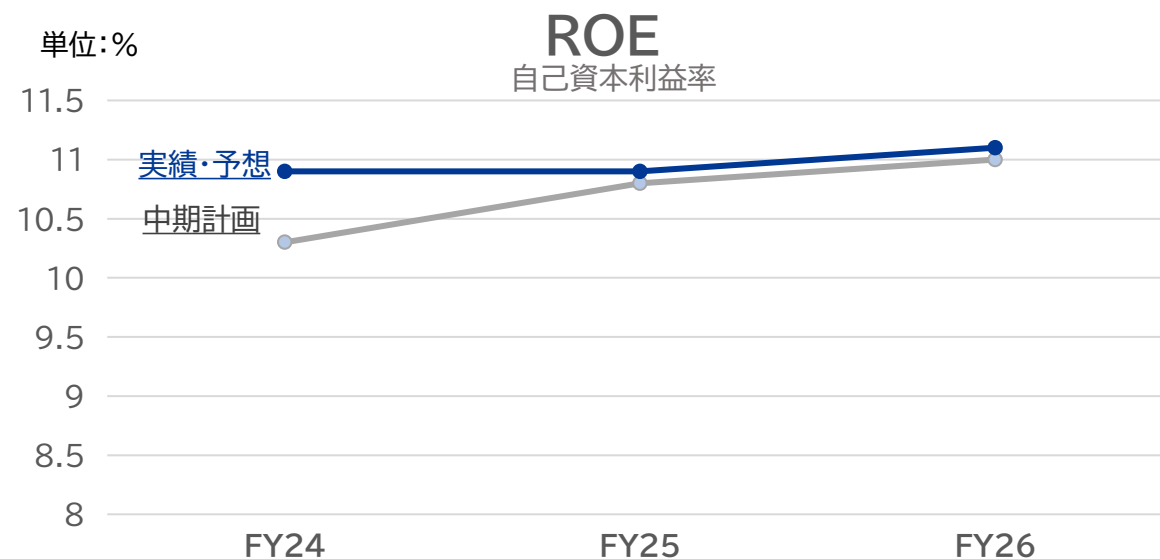
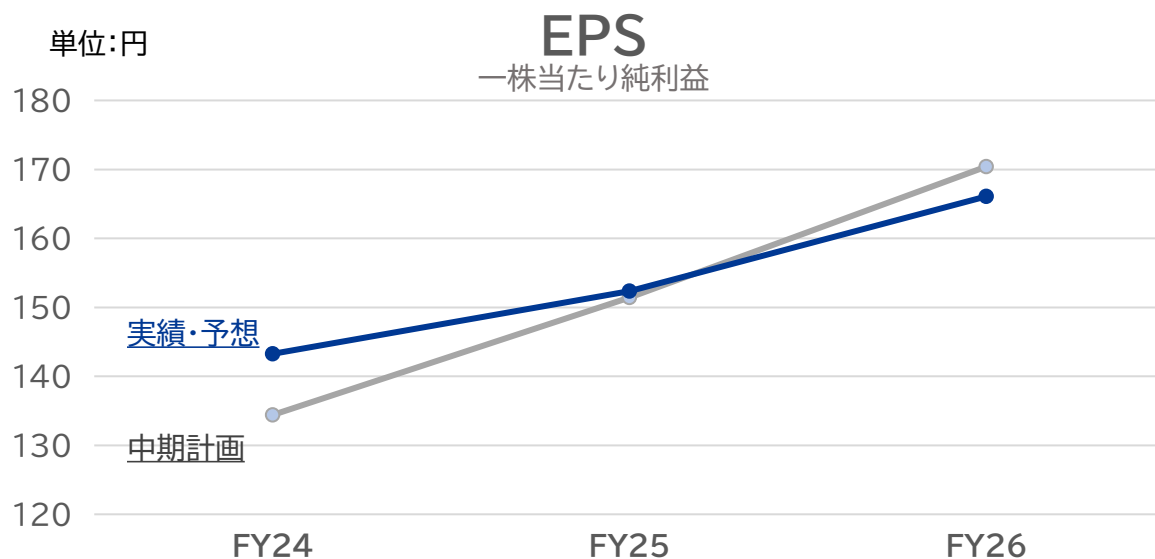
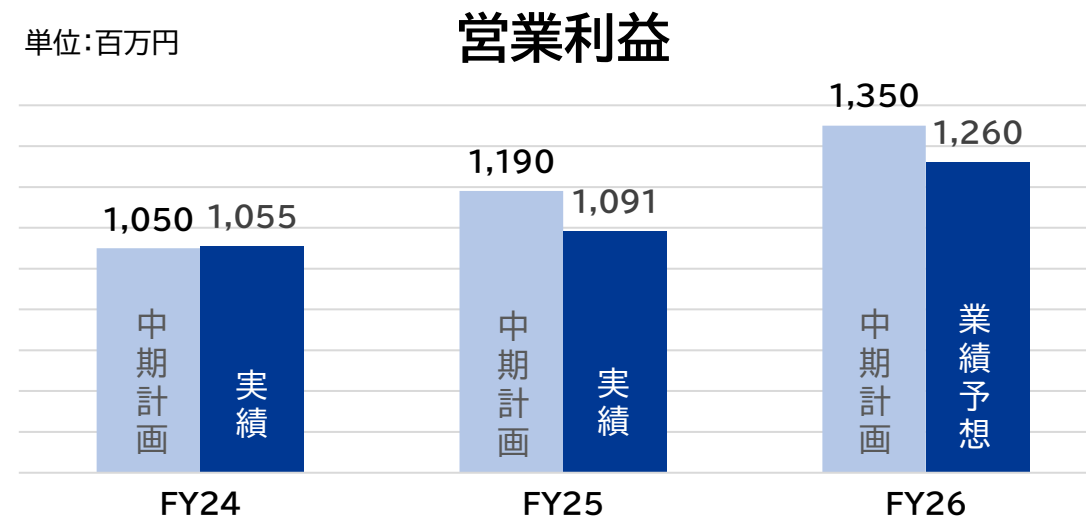
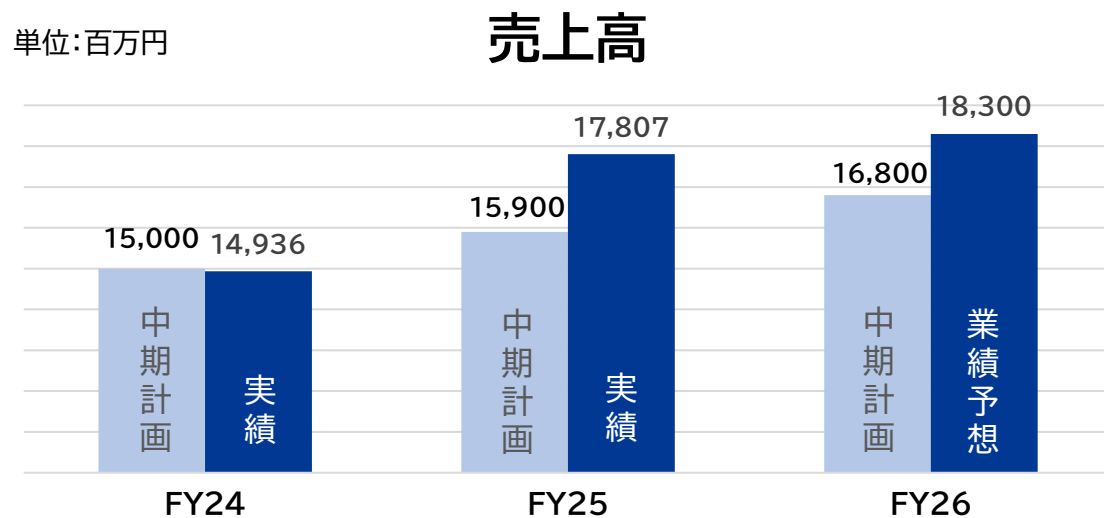
# Contents

1. 会社概要
2. 外部環境
3. 事業優位性
- 4. 中期経営計画**
5. 株主還元



# 第2期・中期経営計画 経営指標の目標と進捗

持続的成長を念頭においた事業投資を継続しながら、2030年度に向けて着実に成長



## 2030年に向けた成長実現と収益性改善への4つの戦略

1 共に成長するお客様への  
リソース集中



**unite**  
With Clients

2 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

3 志を同じくする  
顧客・パートナーとの協業



**unite**  
Through Alliance

4 個社の強みを生かした  
グループ経営の実践



**unite**  
for Synergy



成長に向けた基盤の整備

収益性向上を伴う飛躍

# 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



達成

5. 売上200億円への~~挑戦~~

## 総合価値



達成

6. 企業価値250億円への~~挑戦~~

# Contents

1. 会社概要
2. 外部環境
3. 事業優位性
4. 中期経営計画
- 5. 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

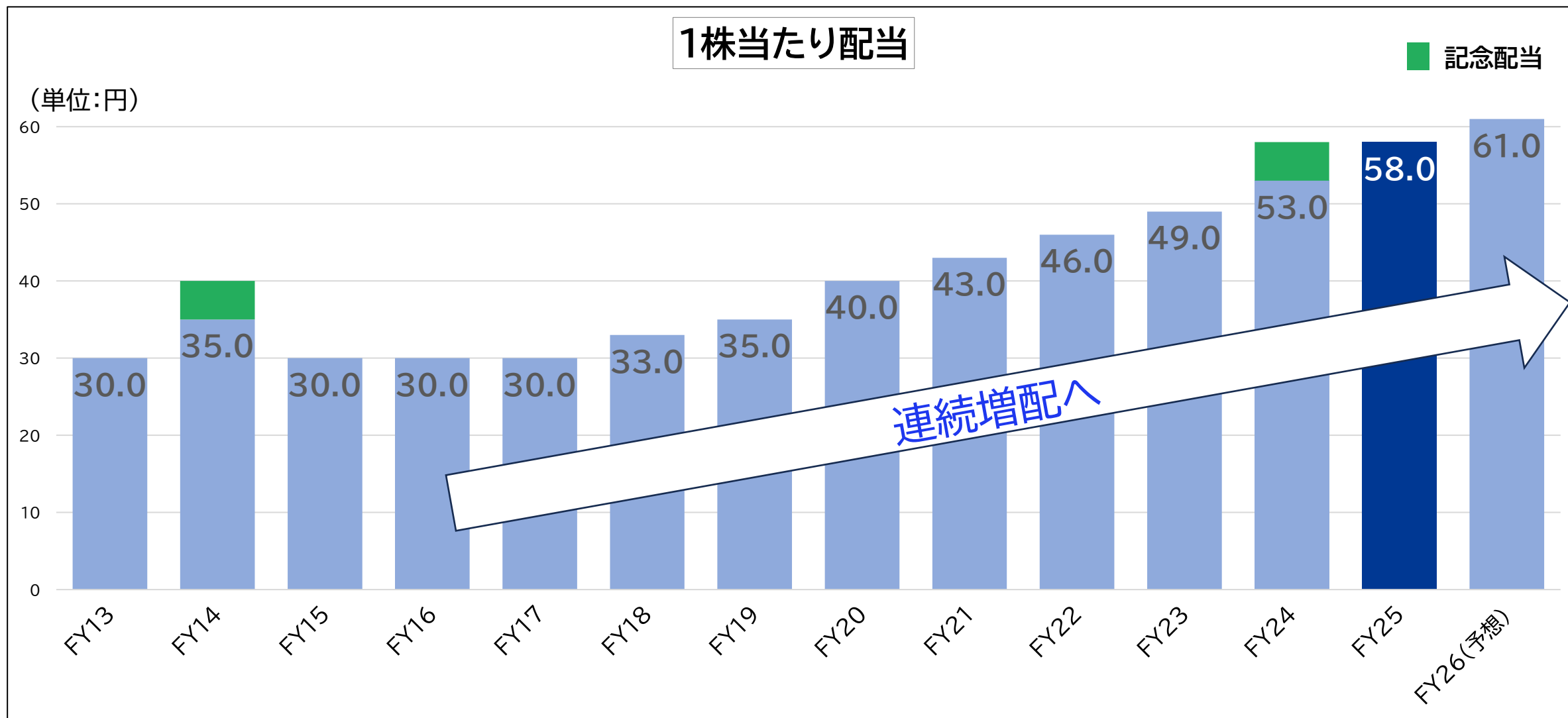
## 配当水準(目安) ※2024年度・中期経営計画～

連結配当性向

35%以上

DOE

4.0%以上



頂上をめがけて、共に。前へ、上へ。



# ARIGATOU

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  
クオッカの『Quinee』です

Quinee





- 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。