

株式会社クエスト
(東京証券取引所スタンダード:2332)

2024年度 通期
(2025年3月期)
決算説明会

2025年5月29日

取締役 上席執行役員
経営企画管理・経理担当

小泉 裕

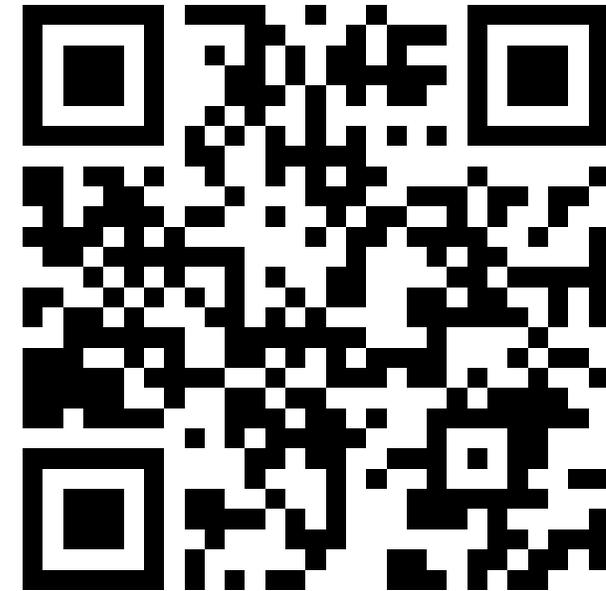
クエスト、創立60周年



おかげさまで、当社は2025年に創立60周年を迎えました



周年サイトを公開



<https://www.quest.co.jp/quest-60th>



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

連結970名
(2025年3月末時点)

拠点

日本国内6拠点
本社:東京都港区

※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。

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）



1. 2024年度 通期実績
2. 2025年度 業績予想
3. 第2期・中期経営計画(2024-26年度)の進捗
4. 成長戦略



1. 2024年度 通期実績

2. 2025年度 業績予想

3. 第2期・中期経営計画(2024-26年度)の進捗

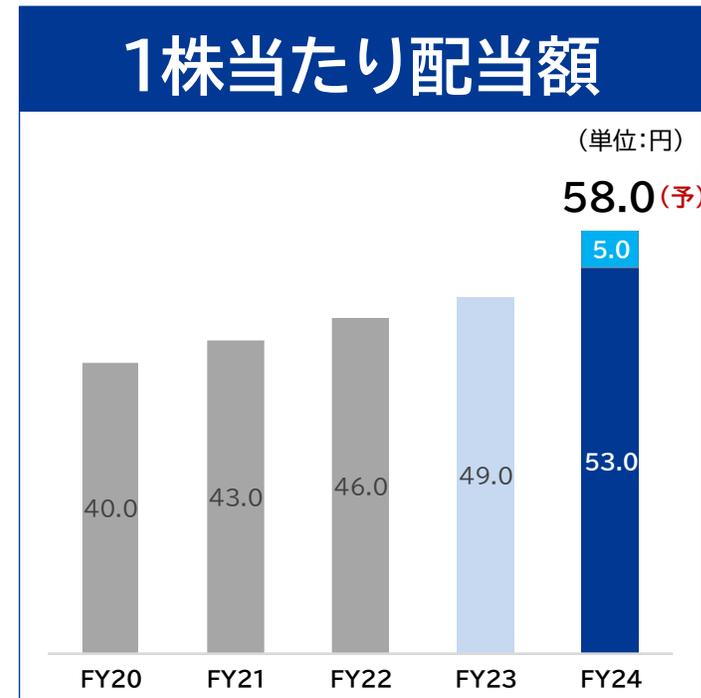
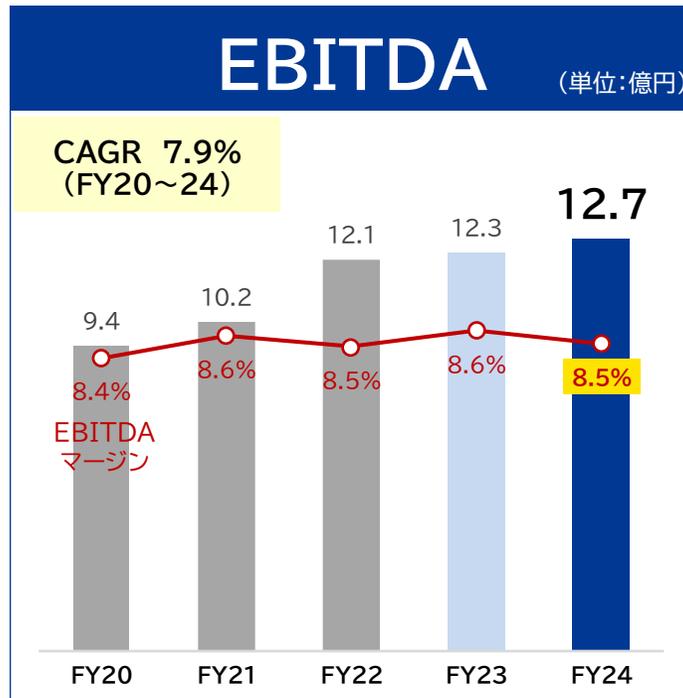
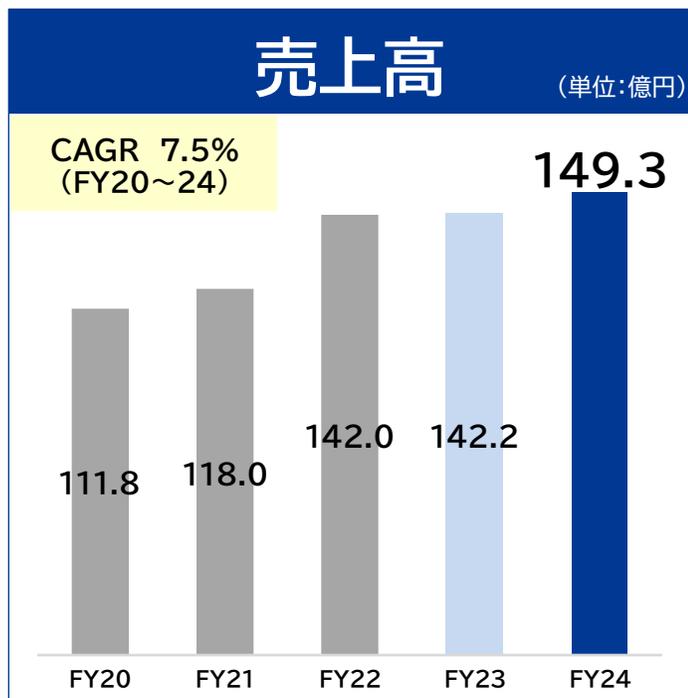
4. 成長戦略

1-1. 2024年度 通期実績 業績ハイライト



■ 売上高、営業利益、経常利益が過去最高を更新

- ✓ 売上高は**12**期連続、営業利益は**7**期連続過去最高を更新
- ✓ EBITDAが堅調に増加
- ✓ 1株当たり年間配当額は**58**円を予定(前期+**9**円増配) ※記念配当5円含む



1-2. 2024年度 通期実績(連結・対前年比較)

単位:百万円
(百万円未満切捨て)

連結



	2023年度通期 実績	2024年度通期 実績	前年度 増減額	前年度 増減率
売上高	14,224	14,936	+711	+5.0%
営業利益	997	1,055	+58	+5.8%
営業利益率	7.0%	7.1%	—	+0.1Point
経常利益	1,061	1,112	+50	+4.8%
経常利益率	7.5%	7.4%	—	-0.1Point
純利益	696	767	+71	+10.3%
EBITDA	1,228	1,273	+45	+3.7%
EBITDA/売上高	8.6%	8.5%	—	-0.1Point

1-3. 2024年度 通期実績(連結・対業績予想)

単位:百万円
(百万円未満切捨て)

連結

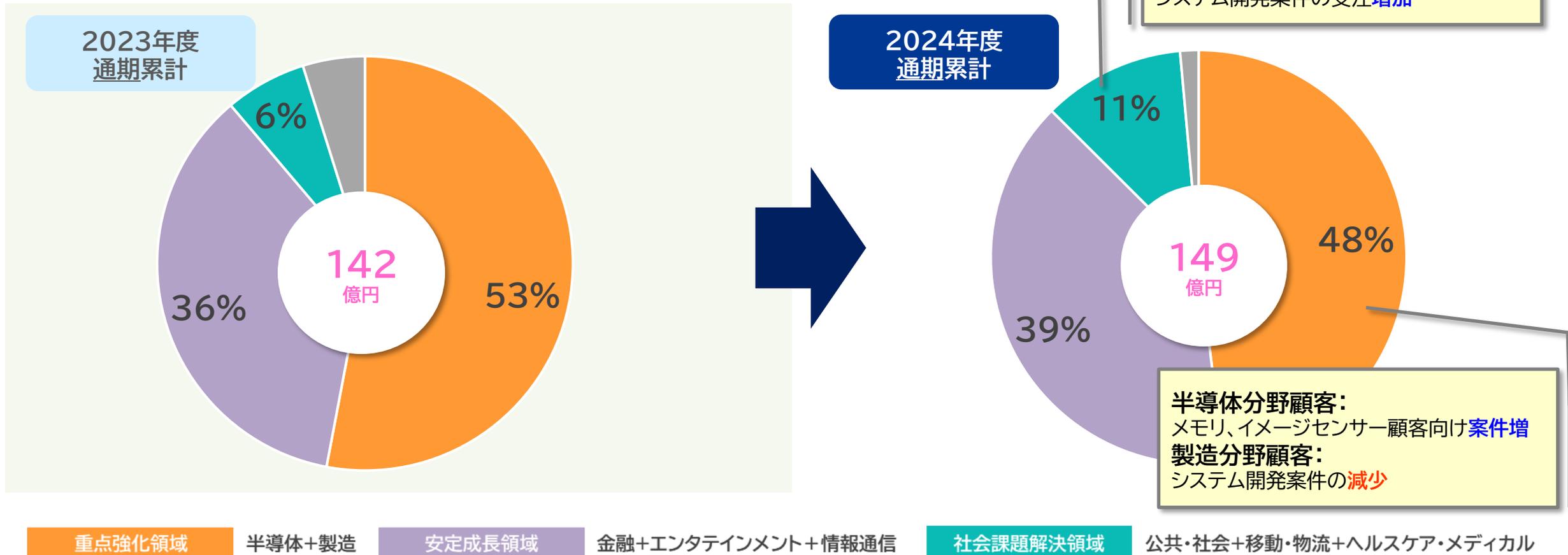


	2024年度通期 業績予想	2024年度通期 実績	対業績予想	業績予想 乖離率
売上高	15,000	14,936	-64	-0.4%
営業利益	1,050	1,055	+5	+0.5%
営業利益率	7.0%	7.1%	-	+0.1Point
経常利益	1,090	1,112	+22	+2.0%
経常利益率	7.3%	7.4%	-	+0.1Point
純利益	720	767	+47	+6.6%
EBITDA	1,262	1,273	+11	+0.9%
EBITDA/売上高	8.4%	8.5%	-	+0.1Point

1-4.顧客産業別売上高(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



1-5. 営業利益の増減要因(前年同期比較)

連結





1. 2024年度 通期実績

2. 2025年度 業績予想

3. 第2期・中期経営計画(2024-26年度)の進捗

4. 成長戦略



2025年4月15日に、セプトの全株式を取得し、完全子会社化しました



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

本件株式取得で実現すること

- 成長戦略の下支えとなるエンジニアリソースの強化
- より安定したサービス供給体制の確立

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



会社名	株式会社セプト
所在地	東京都千代田区岩本町3-9-3
代表者	代表取締役社長 山内 豊志
設立	1997年4月
事業内容	各種業務別ユーザーソフトウェア開発・保守管理業 ネットワークエンジニアリング業 労働者派遣業
従業員	106名（2025年4月現在） <small>※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を含む。</small>
資本金	30百万円



IT投資デジタル化需要が継続的に拡大する中、IT業界全体を覆う慢性的な技術者の不足を乗り越え顧客ニーズを適時・的確にとらえながら、**案件の受注獲得増加・収益性の高いソリューションビジネスの強化**を図る

成長機会

- 国内IT支出のトレンドは継続拡大、DX市場の成長性は継続
- グローバル大手顧客の生産効率向上によるIT投資拡大傾向
- AI、自動化関連投資の急拡大
- システム老朽化対策需要の拡大
- (株)セプトのグループインにともなうエンジニアリソースの強化

リスク

- IT人材の需要増に伴う業界全体の人材不足および採用難＝信頼ある開発パートナー確保の重要性
- 米国の政策や海外景気、為替変動等による顧客産業への影響

2-2. 2025年度 通期業績予想(セプト社含む3社連結)

単位:百万円
(百万円未満切捨て)

連結



	2024年度 通期(実績)	2025年度 業績予想	増減額	増減率
売上高	14,936	16,860	+1,924	+12.9%
営業利益	1,055	1,180	+125	+11.8%
営業利益率	7.1%	7.0%	-	-0.1Point
経常利益	1,112	1,240	+128	+11.5%
経常利益率	7.4%	7.4%	-	±0.0Point
純利益	767	845	+77	+10.1%
EPS(円)	143.26	157.32	+14.06	-
EBITDA	1,273	1,439	+165	+13.0%
EBITDA/売上高	8.5%	8.5%	-	±0.0Point

2-3. 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

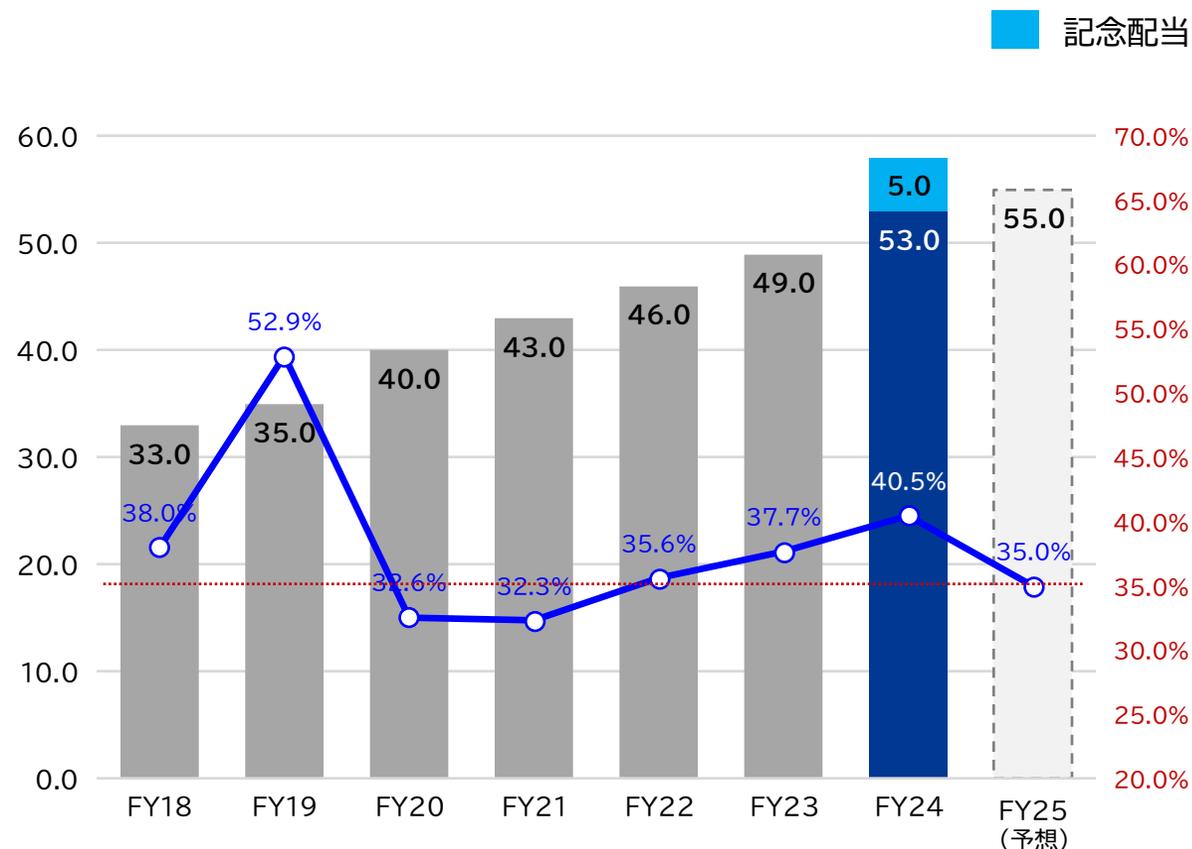
4.0%以上

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. 2024年度 通期実績

2. 2025年度 業績予想

3. 第2期・中期経営計画(2024-26年度)の進捗

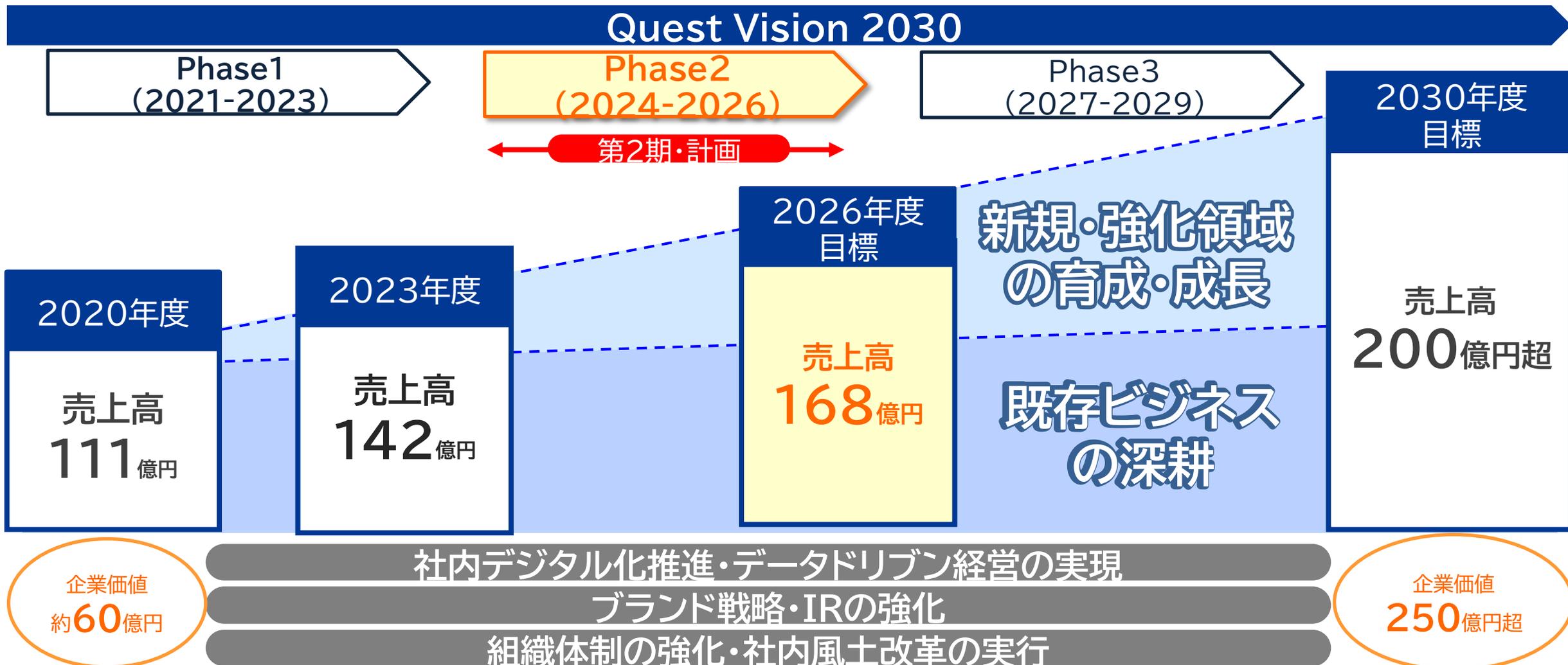
4. 成長戦略

3-1. 第2期・中期経営計画(2024-26年度)

再掲

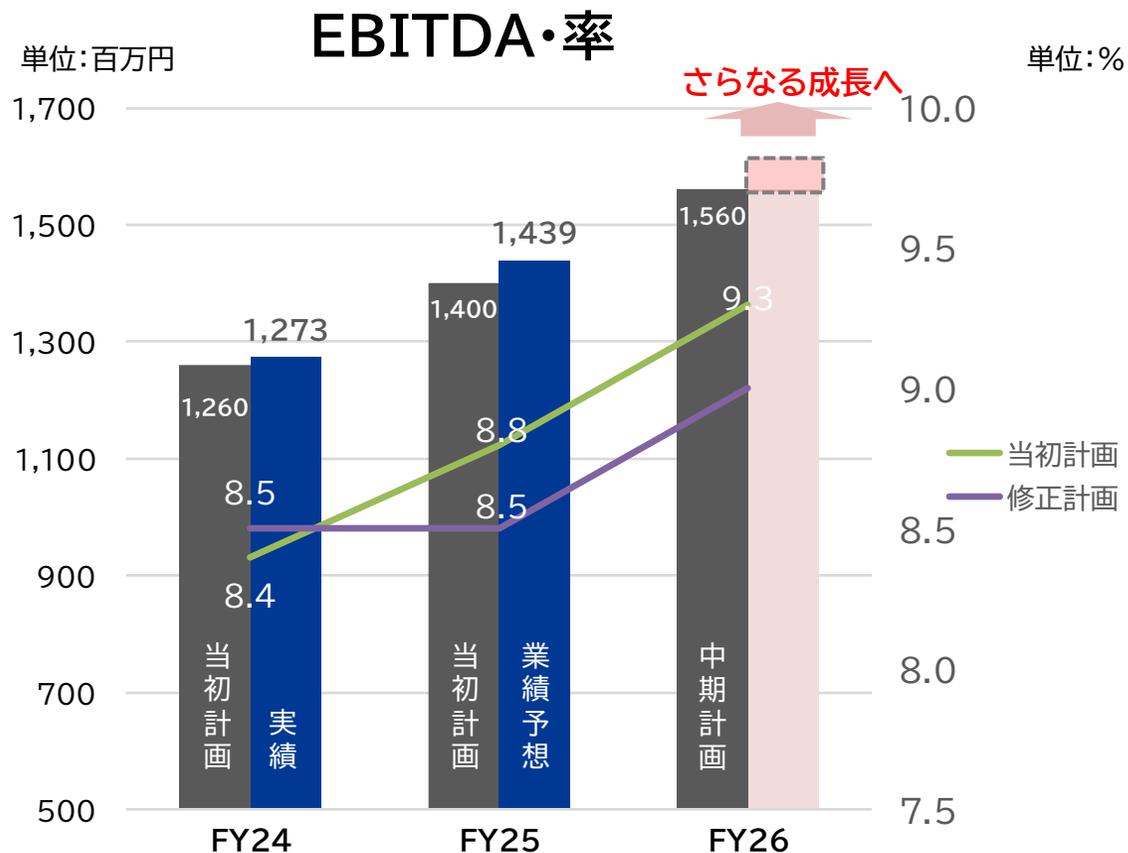
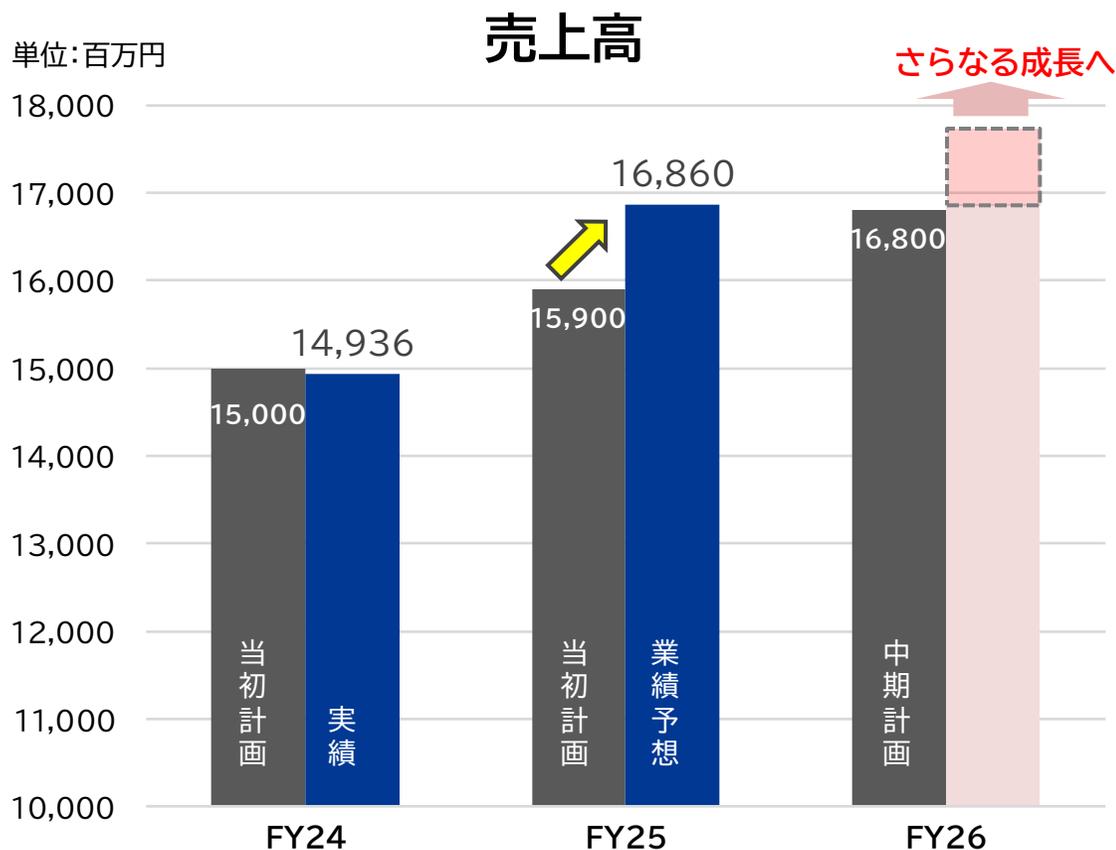


Quest Vision2030に向け、第2期となる中期経営計画期間(2024-26年度)において、高収益体質への変革、成長に向けた未来投資、成長を支える基盤構築に取り組んでまいります。





セプトの連結子会社化により、中期経営計画の前倒し実現へ



3-2. 従業員の状況および計画

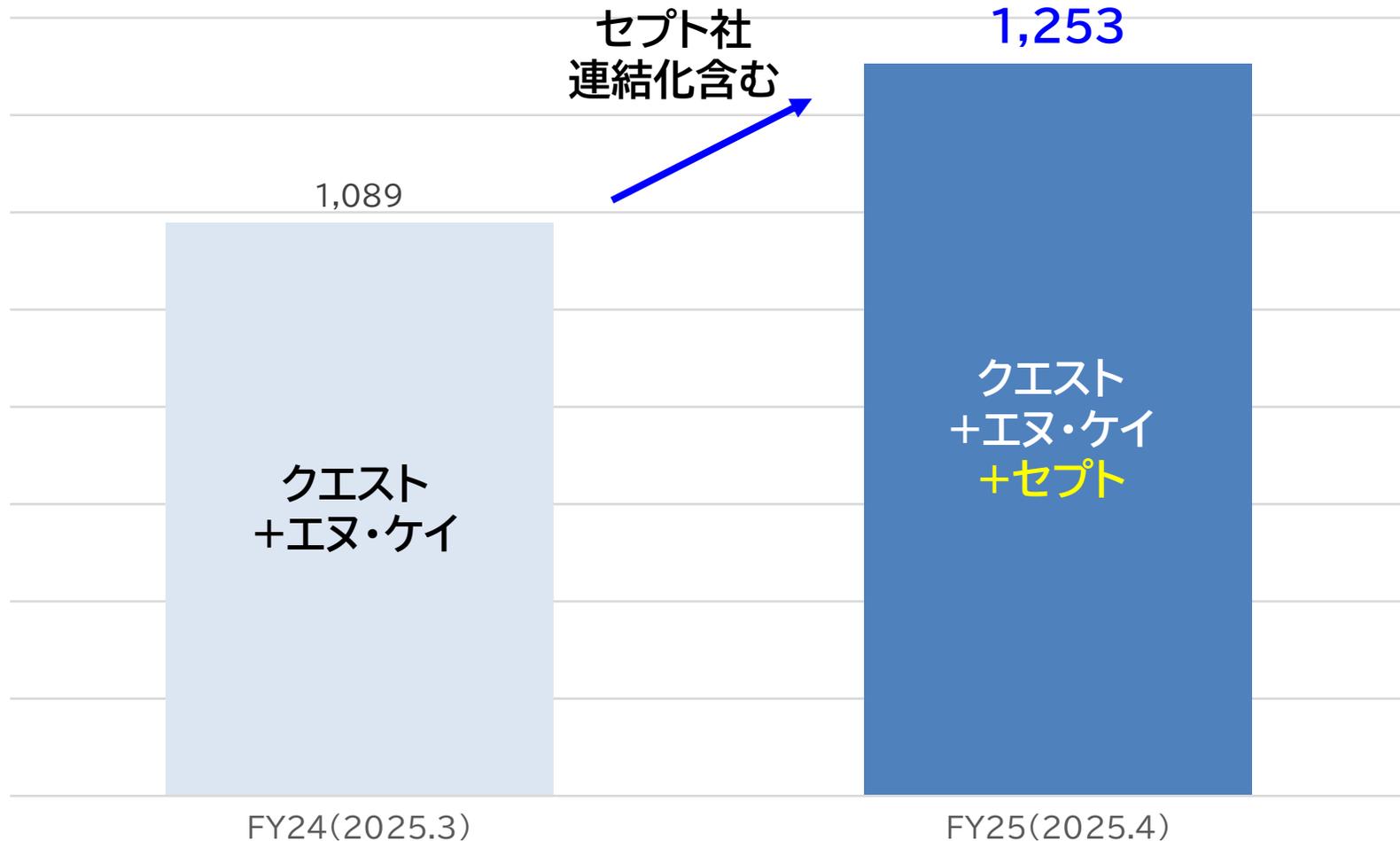


連結

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)



単体

平均勤続年数

※単体・正規雇用社員のみ

FY23	FY24
11.5	11.4年

平均年齢

※単体・正規雇用社員のみ

FY23	FY24
38.4	38.5歳

女性管理職比率

※単体・正規雇用社員のみ

FY23	FY24
6.9	10.9%



2030年度の飛躍に向けた基盤の強化と着実な成長



飛び立とう、次の未来へ

Fly Toward a Sustainable and Joyful Future!

私たちはデジタルの世界を旅する綿毛となり、
美しい花を咲かせるため、未来に種をまく

基本方針

- 基本方針1 事業ポートフォリオの変革
- 基本方針2 人と技術への未来投資
- 基本方針3 事業体質と経営基盤の強化

達成のための重点戦略



顧客産業・ポートフォリオ戦略
安定的な成長を実現する



事業構造戦略
付加価値領域を拡大する



人財戦略
人的資本価値を高める



基本方針 1

事業ポートフォリオの
変革

方針の
考え方

当社の強みである顧客密着型の既存事業(コアサービス)の深耕と、ソリューションサービスの拡大を通し収益性向上を目指します

当年度の
進捗



- 顧客産業軸と技術・ソリューション軸での事業展開を強化していくため組織体制を抜本的に改革
- 顧客産業の動向や今後の拡大可能性を踏まえ、かつIT技術を駆使した付加価値の高いビジネス領域に対する計画的なリソースシフトを推進

基本方針 2

人と技術への
未来投資

方針の
考え方

人的資本投資を拡充するとともに、「ソリューションサービス」の強化に向けた新たな技術獲得への投資を引き続き実施します

当年度の
進捗



- ソリューションサービスに関するビジネスデザインや人財・技術開発を強化
- 成果に応じた処遇の向上と持株会制度の改善及び加入プロモーションを通じた従業員への還元施策を実施

基本方針 3

事業体質と経営基盤の
強化

方針の
考え方

持続的成長と企業価値向上の実現を支える強固な事業基盤を構築します

当年度の
進捗



- 資本コストと株価を意識した経営計画に基づくキャッシュアロケーションやリソース強化に向けたM&Aを実行
- 従業員の経営参画意識醸成等を目的とした持株会向けインセンティブ制度(特別奨励金スキーム)の導入や従業員に対する経営メッセージの継続的発信の実施



- 完了** AIの社内利用に関する検証活動
- 完了** 社内AIチャットボットの公開
- 完了** 社内AIチャットボットへのRAG実装
- 実行中** 生成AI、RAGを組み込んだサービスデスク業務アプリの試作



- 実行中** 工数削減・業務改善を目的とした開発工程における生成AIの活用
 - 実行中** クラウド型マネージドサービスのオペレーションへの組み込み
- 社内業務効率化の成果をソリューションとして事業への応用を目指す

RAG: Retrieval-Augmented Generation (RAG) は、大規模言語モデル(LLM)によるテキスト生成に、外部情報の検索を組み合わせることで、回答精度を向上させる技術のこと。



1. 2024年度 通期実績
2. 2025年度 業績予想
3. 第2期・中期経営計画(2024-26年度)の進捗
- 4. 成長戦略**

4-1. 成長戦略の考え方



第2期・中期経営計画における重点戦略



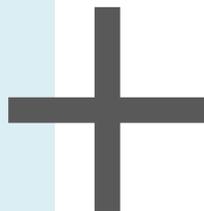
顧客産業・ポートフォリオ戦略
安定的な成長を実現する



事業構造戦略
付加価値領域を拡大する



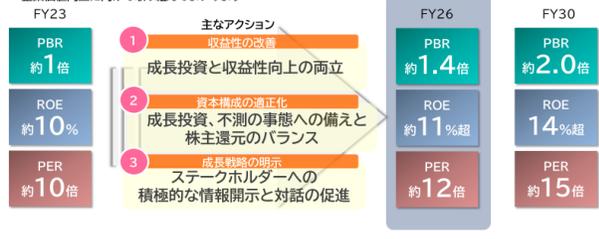
人財戦略
人的資本価値を高める



企業価値向上に向けた取り組み

2-6. 企業価値向上に向けた取り組み 資本コストと株価を意識した経営

分析を踏まえ、収益性の改善、資本構成の適正化、成長戦略の明示の3本の柱を主なアクションとして、企業価値向上に向けて取り組んでまいります

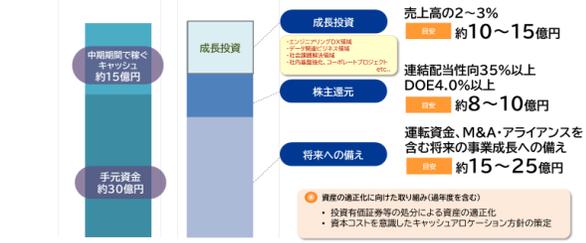


2-6. 企業価値向上に向けた取り組み 非財務目標

指標	FY23実績	FY26目標	FY30目標
従業員エンゲージメントスコア(改善率)	+2.8	対前年での改善と適正レベルの維持	
女性管理職比率	6.9%	15%超	20%超
サービスに対する社外からの評価	サービスエクセレンス成熟度評価等の獲得	信頼されるITサービスの探究	
技術の深耕と探索	エンジニアリングDX事業の獲得	顧客ニーズに即応し、期待を超えるサービス/ソリューションの提供	
コーポレートガバナンス	コーポレートガバナンスコード各原則に対する取り組み評価・明示および実効性評価の継続実施によるガバナンス強化と実効性向上	事業とガバナンスを意図した適正な役員指名	
社外取締役の比率	3.6%(4/11名)	事業とガバナンスを意図した適正な役員指名	
女性の経営幹部	1名	能力と多様性を考慮した計画的な経営幹部養成	

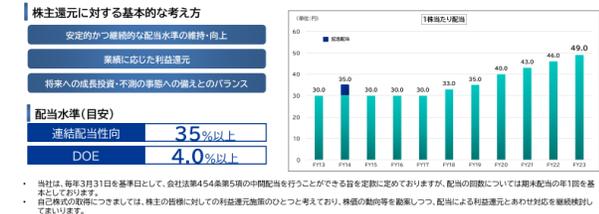
2-6. 企業価値向上に向けた取り組み キャッシュフローと株主還元方針

収益基盤の強化や資本効率の向上を図るため、新たな価値創出に向けた技術・人材投資、経営基盤強化及びサステナブル活動に対する効率的かつ積極的な事業投資に取り組んでまいります。



2-6. 企業価値向上に向けた取り組み キャッシュフローと株主還元方針

当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題として認識し、業績向上に邁進し、業績に応じた利益還元と将来への成長投資、不測の事態への備えとのバランスを考慮しながら、配当水準を高めることを基本方針と致します。配当については、経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、連結配当性向35%以上、DOE4.0%以上を目安とし、業績や財務状況を勘案しながら、安定的かつ継続的に配当水準を維持・向上してまいります。



事業構造戦略に対して、アップデート情報あり (P.25~30)

中期経営計画で作成の内容から大きな変更なし
<https://www.quest.co.jp/corporate/ir-info/images/plan2024-2026.pdf>

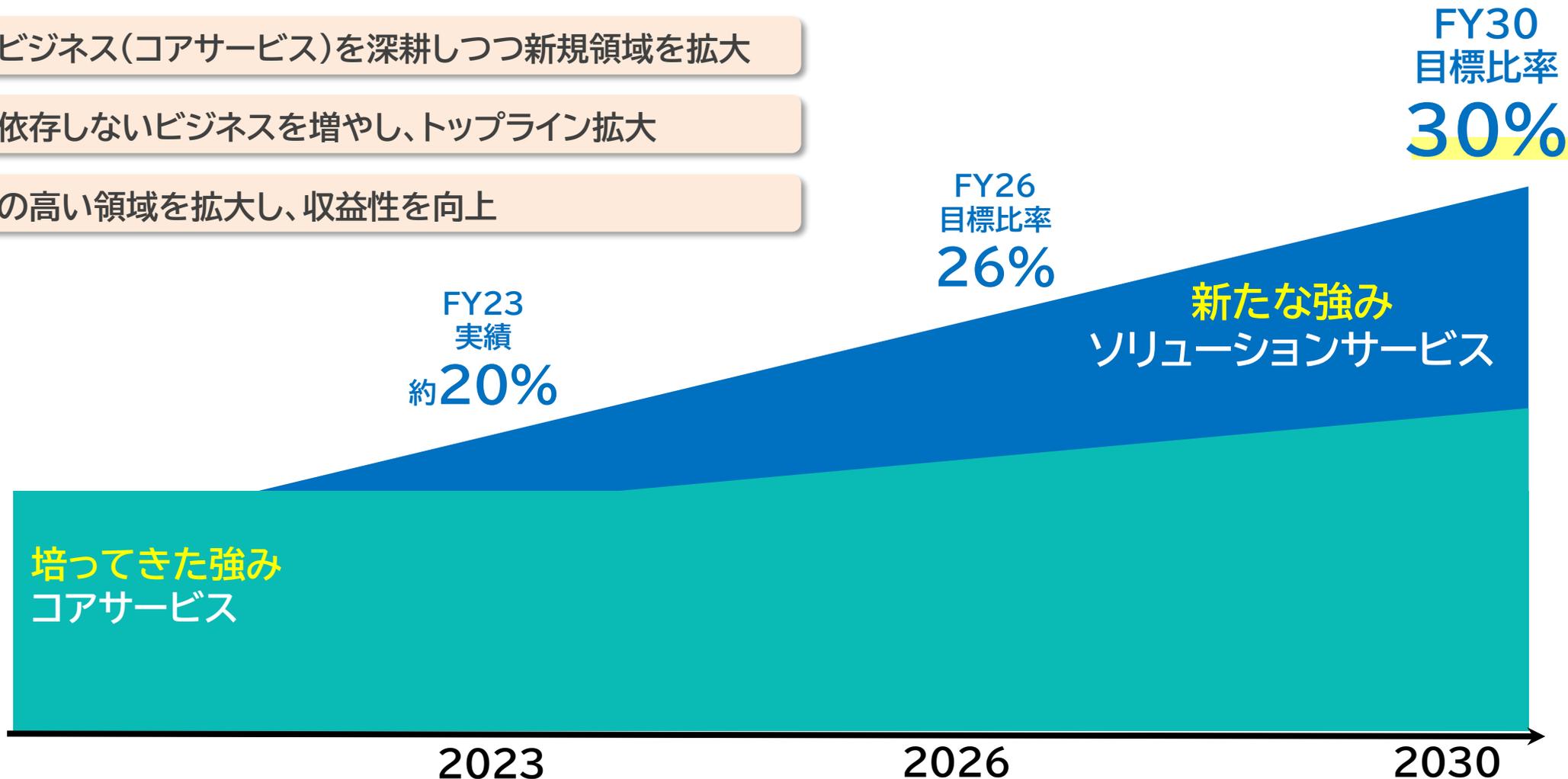
4-2. 事業構造戦略 成長シナリオ



2030年度までに、ソリューションサービスの割合を**30%**へ

Why Solution?

- 1 既存のビジネス(コアサービス)を深耕しつつ新規領域を拡大
- 2 工数に依存しないビジネスを増やし、トップライン拡大
- 3 利益率の高い領域を拡大し、収益性を向上





サービス実績によりお客様の
戦略パートナーに選出！！

市場動向・社会課題

電力の需要増

安定供給の必要性

クリーンエネルギー

安全・防災

データの利活用

クエストグループの強みと貢献

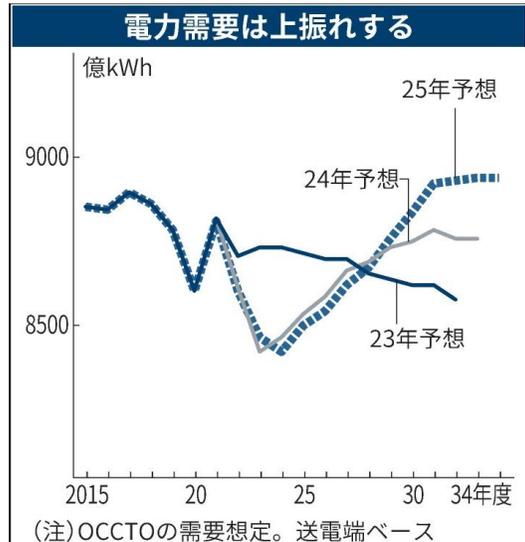
- ✓ 他社・子会社との連携による上流から下流までの一気通貫サービスの提供
- ✓ お客様のニーズに寄り添ったベストなソリューションの提供・技術教育

IT/OT*を駆使した
安定稼働実績

高度セキュリティを担保し
**ITインフラを守る
技術力**

システムの高負荷時でも
安定運営導入実績

課題解決のために
必要な技術教育



(グラフ) 日本経済新聞より引用

* OT: 工場や発電所、交通インフラなどの物理的な機器やプロセスを監視・制御するための技術の総称

4-4.クエストのソリューションサービス

コアサービス

ソリューションサービス



グローバルハイテク企業や国内大手企業へのITサービスで培った経験を生かし、
4つのサービス領域で**新たな強み確立**へ



4-4. クエストのソリューションサービス



サービス概要	実績	今後の展望・目標
<p>製造業の製品設計・製造におけるシステム導入・構築、関連インフラ構築、データ移行、運用保守</p> <p>代表ソリューション</p> <p>例) ARAS, ENOVIA, Obbligato etc.</p>	<p>○半導体メーカー 2社 4システム</p> <p>○電機メーカー 5社 6システム</p>	<p>Step1 サービスモデルの確立</p>
<p>業務プロセスの知識を強みとした、サプライチェーンマネジメントソリューションを提供</p> <p>代表ソリューション</p> <p>例) D365, SAP, Coupa etc.</p>	<p>○大手半導体メーカー SCMソリューション導入</p> <p>○大手複合機メーカー SCMソリューション導入</p>	<p>Step2 製造業顧客への横展開 生成AI設計業務適用</p> <p>Step3 サービス範囲の拡大 (企業間データ連携、環境規制への対応)</p>

PLM(Product Lifecycle Management):製造業において製品の企画から廃棄までのライフサイクルを管理する手法のこと

4-4. クエストのソリューションサービス

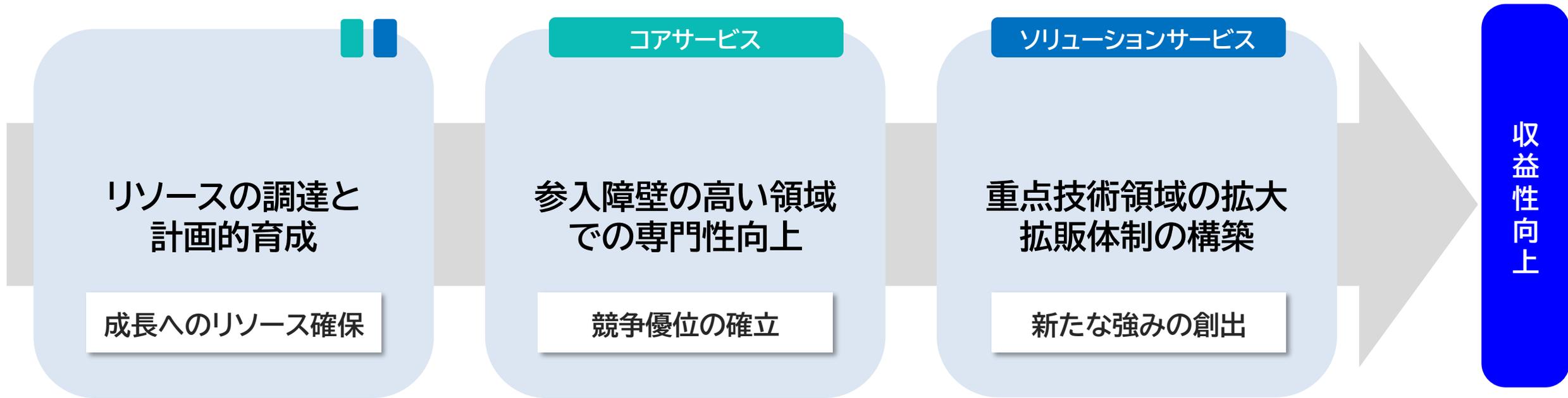


サービス概要	実績	今後の展望・目標
<p>クラウド、AI、Blockchainなどを利用したデータの可視化、分析によるお客様の課題解決</p> <p>代表ソリューション</p> <p>例) TIBCO Spotfire® Tableau, Power BI etc.</p>	<p>○大手半導体メーカー 生産性向上プロジェクト参画</p> <p>○ITベンチャー企業 多数のプロジェクトへ参加</p>	<p>Step1</p> <p>「課題解決型サービス」としてのビジネス確立</p>
<p>クラウド・ネットワーク運用とセキュリティサービスを組み合わせた統合型サービス</p> <p>代表ソリューション</p> <p>例) AWS, Azure, Palo Alto, Cybereason etc.</p>	<p>○当社主要顧客 50%に導入済</p> <p>○サービス提供中 約30社</p>	<p>Step2</p> <p>AIなどを駆使した新しいサービス・付加価値の追求</p> <p>Step3</p> <p>新規顧客開拓</p>



4-5. 成長戦略達成の基本シナリオ

成長に向けたリソースを確保し、コアサービスにおいてさらなる競争優位を確立しながら新たな強み創出に向け、ソリューションサービスの比率を着実に伸ばし、企業価値向上に前進



当社グループにおける事業概況や成長戦略及び達成シナリオに関する資料本編は、6月下旬頃公開を予定しています。



安定収益+堅実な成長

高付加価値ビジネス拡大による収益性向上

株主還元方針に基づく安定配当

投資先として選ばれる企業へ



(参考)セグメント別・連結売上高(構成比)

単位:百万円
(百万円未満切捨て)

連結



	2023年度通期		2024年度通期		増減額	増減率
	売上高	構成比	売上高	構成比		
システム開発	8,645	60.8%	9,252	61.9%	+607	+7.0%
インフラサービス	5,566	39.1%	5,634	37.7%	+68	+1.2%
その他	13	0.1%	49	0.4%	+35	+263.5%
合計	14,224	100.0%	14,936	100.0%	+711	+5.0%

(参考)貸借対照表

単位:百万円
(百万円未満切捨て)

連結



	2023年度 期末	2024年度 期末	増減額	主な要因
資産合計	9,460	9,818	+358	
流動資産合計	6,675	7,122	+446	現金及び預金(+416) 売掛金(+109) 有価証券(-80)
固定資産合計	2,784	2,696	-88	退職給付に係る資産(+263) 投資有価証券(-189)
負債及び純資産合計	9,460	9,818	+358	
負債合計	2,672	2,565	-107	買掛金(+81) 役員退職慰労引当金(-55) 未払法人税(-42)
純資産合計	6,787	7,253	+466	繰越利益剰余金(+505) その他有価証券評価差額金(-127)

(参考)キャッシュフロー計算書

単位:百万円
(百万円未満切捨て)

連結



	2023年度 通期	2024年度 通期	主な要因
営業活動によるCF	709	590	税金等調整前当期純利益(+1,112) 法人税等の支払(-332) 売上債権及び契約資産の増加(-235)
投資活動によるCF	-2	+91	投資有価証券の償還(+79) 投資有価証券の払戻(+11) 投資事業組合からの分配(+10)
財務活動によるCF	-251	-265	配当金の支払(-262)
現金及び現金同等物 の増減額	455	416	
現金及び現金同等物 の期末残高	3,114	3,531	



- 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。