

2025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。今後、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。

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「New Growth Story for 2030」※スクリプト付

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS70257/f9b1571b/2ec2/4546/b91a/10c797261196/20250624132309640s.pdf>

これまでの事業で培った業務ノウハウと高度な専門性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。また、高付加価値の創出を達成するために、2030年度までにソリューションサービスの比率を30%に拡大していきます。

以 上



ARIGATOU

ITの未来は「ありがとう」の中にある。

クエストグループ経営方針のご説明



New Growth Story for 2030

2025年6月24日

Content

1. 会社概要と強み
2. 市場環境
3. 成長戦略(事業の方向性について)
4. 株主への価値提供

01

会社概要と強み

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

お客様との共創によるビジネスの実績

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

成長の軌跡

創業以来、赤字決算なく
堅実・着実な成長を実現



「ありがとう」が繋ぐおもてなし型ITサービス

お客様の日々のビジネスを支えるために技術を磨き、**共に成長**する



お客様
ビジネスの
拡大伸長

「ありがとう」から生まれる
誠実なサービスマインド

「おもてなし」ITサービス



お客様の
ニーズに答え
共に成長

成長を積み上げてきた当社の強み

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



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



顧客基盤の強み

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

東急グループ

東芝グループ

三井住友トラストグループ



堅実経営の強み

03

顧客業界
ポートフォリオ

8業界

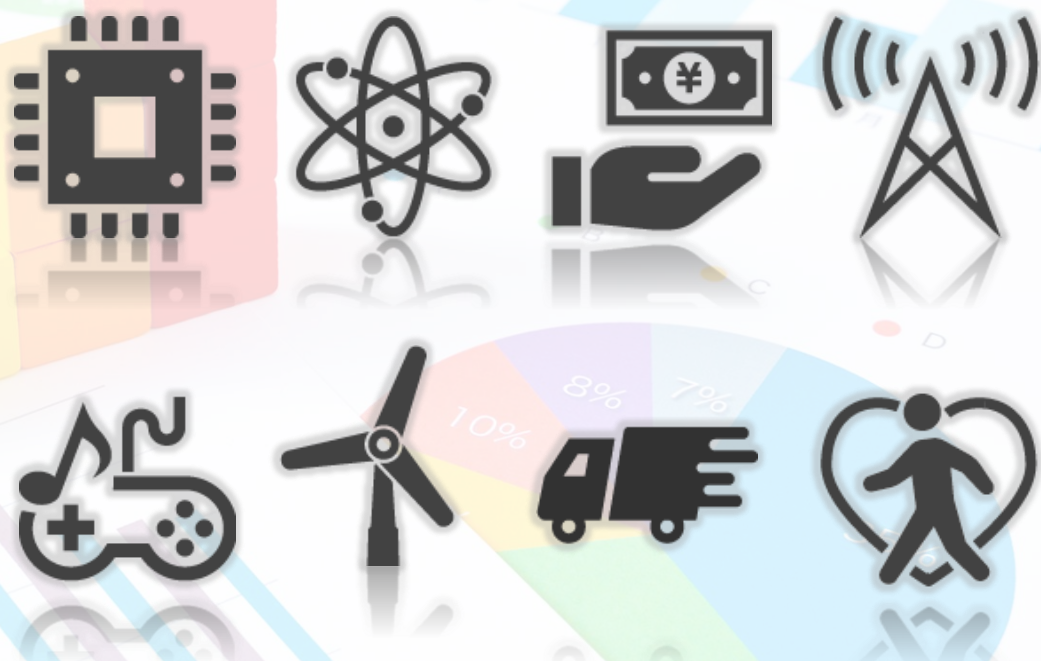
特定顧客業界に偏らない
バランス経営

04

着実な成長を支える
継続案件比率

約 **70%**

設計・開発から運用・保守まで、
長期的な収益モデル



人と企業文化の強み



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

誠実な企業風土から育まれた
おもてなしマインド

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



高度な知識が求められる顧客産業固有の業務

長年に亘り、誠実なサービスマインドでお客様に密着し、
日々のビジネスを支え続けてきたことで蓄積された**業務への深い理解**

高度な知識が求められる顧客産業固有の業務(一例)



半導体

工場



エンタメ

配信



金融

年金



エネルギー

送配電

会社の事業概要と強み

築き上げてきた**強みをさらなる成長の源泉**として大きく飛躍

顧客基盤

一次請け
案件比率

グローバル
運用実績

堅実経営

顧客業界
ポートフォリオ

着実な成長を支える
継続案件比率

人と企業文化

サービスエクセレンス
成熟度評価

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



New Growth Story for 2030

02

市場環境

市場や顧客はどのように変化するだろう？

成長機会

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

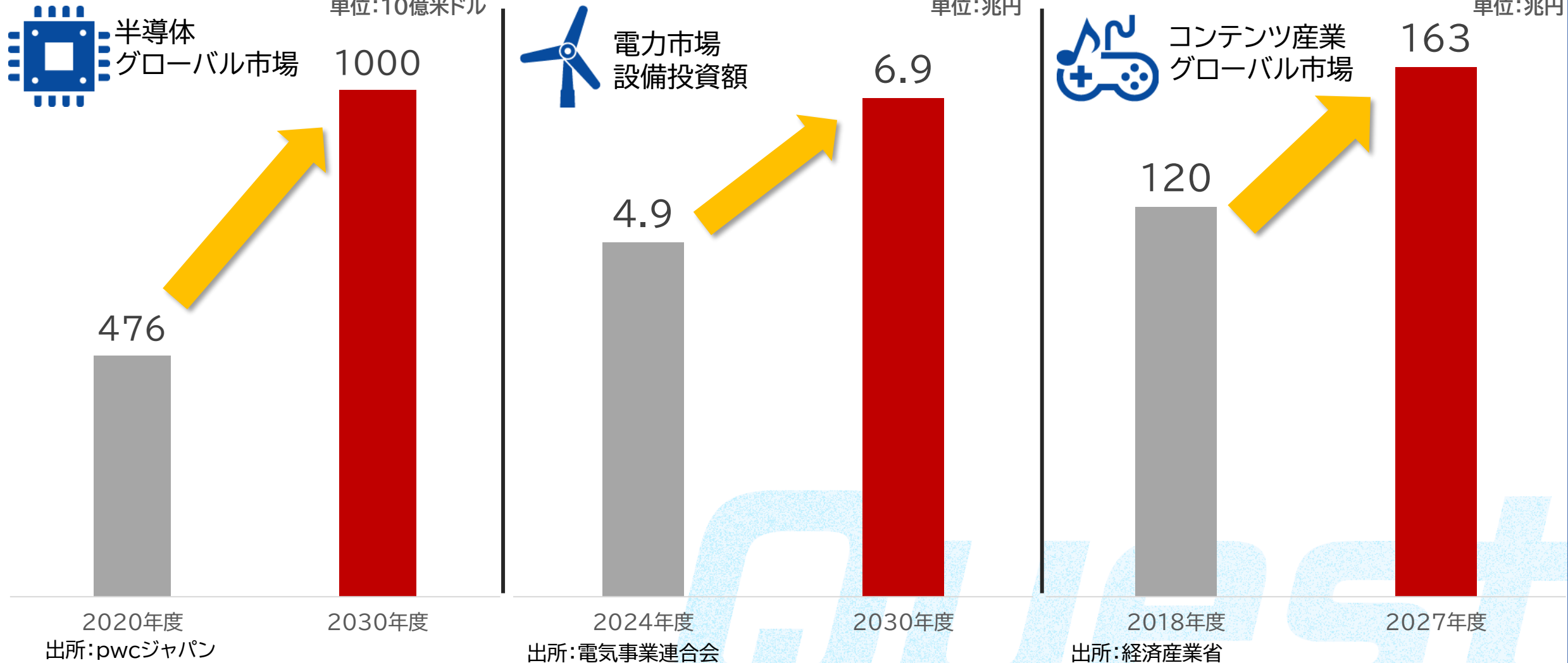
情報通信

金融

音楽・ゲーム

当社顧客産業の市場環境(一部ご紹介)

今後の成長・IT投資増加が期待される産業を顧客基盤に有する



お客様が実現したいこと

DX化に
ともなう
内製化

先端技術
への挑戦

基幹システム
運用・保守の
アウトソース



クエストが支援すること

DX化・
内製化支援

先端技術
での共創

お客様の
アウトソース
業務の保守



市場環境(成長機会とリスク)

旺盛な需要

VS

不足する人材

AIなどの
新技術への
投資拡大

システムの
老朽対策

人材の採用難
リソースの不足

海外景気・
為替変動による
顧客産業への影響

03

成長戦略(事業の方向性について)

中長期経営計画 Quest Vision2030

掲げたゴールに向かって、グループ一体となって邁進する

売上高

200億円超

企業価値

250億円超



クエストグループ一体となった成長

エヌ・ケイ社、セプト社とのグループ一体経営を推進

顧客接点

2025年4月 完全子会社化

人材



2022年3月 完全子会社化

知見

Quest GROUP

株式会社 エヌ・ケイ



株式会社セプト

若く伸びしろのある
技術者集団

優良な顧客基盤と
おもてなしITサービス

経験豊富な
ハイスキルシニア

成長戦略の考え方

1

収益性の向上

→ 本資料でご説明

高い付加価値をもたらすソリューションサービスの比率を
2030年度に**30%**まで拡大し、ROEを**14%**超へ

2

資本構成の適正化

→ 2024年6月公開 中期経営計画書

将来の事業成長への備えと株主還元の最適バランスを図る

3

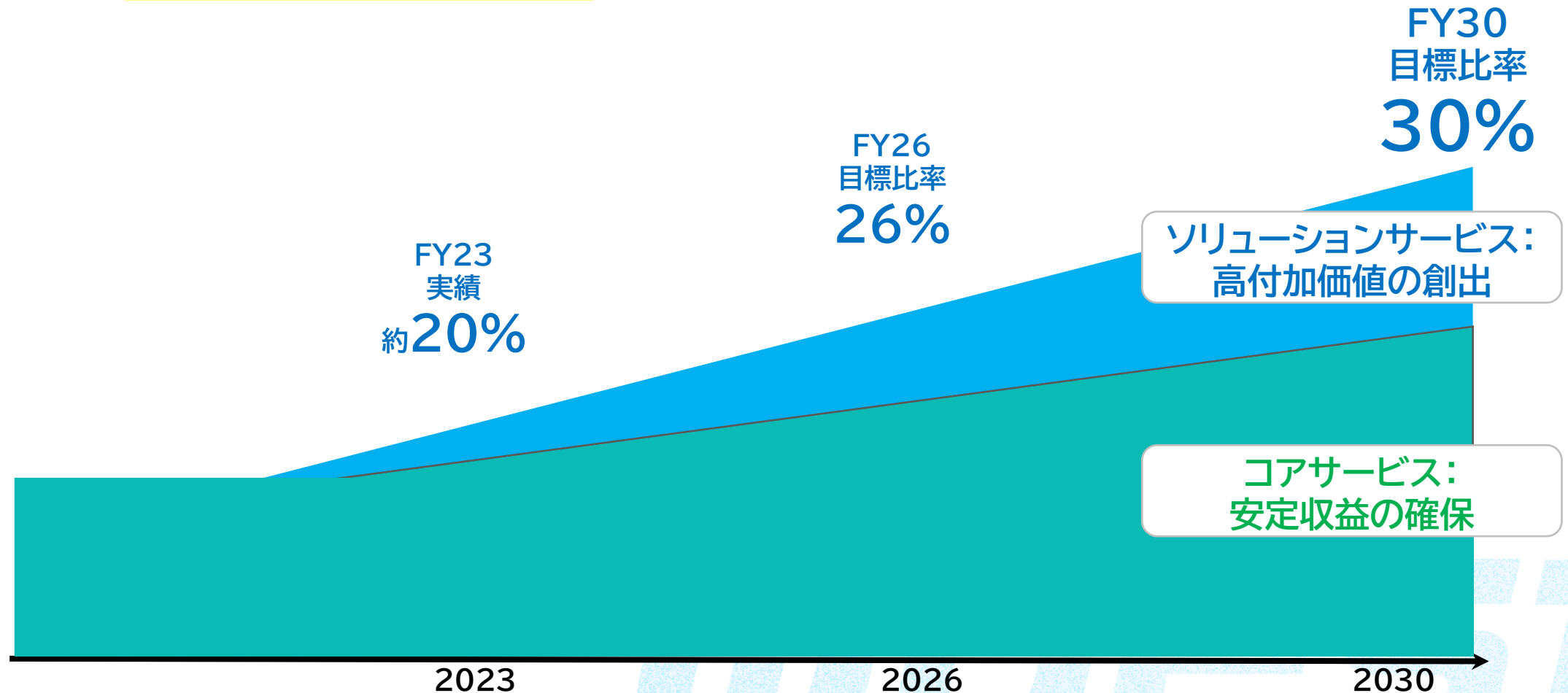
成長戦略の明示

→ 本資料でご説明

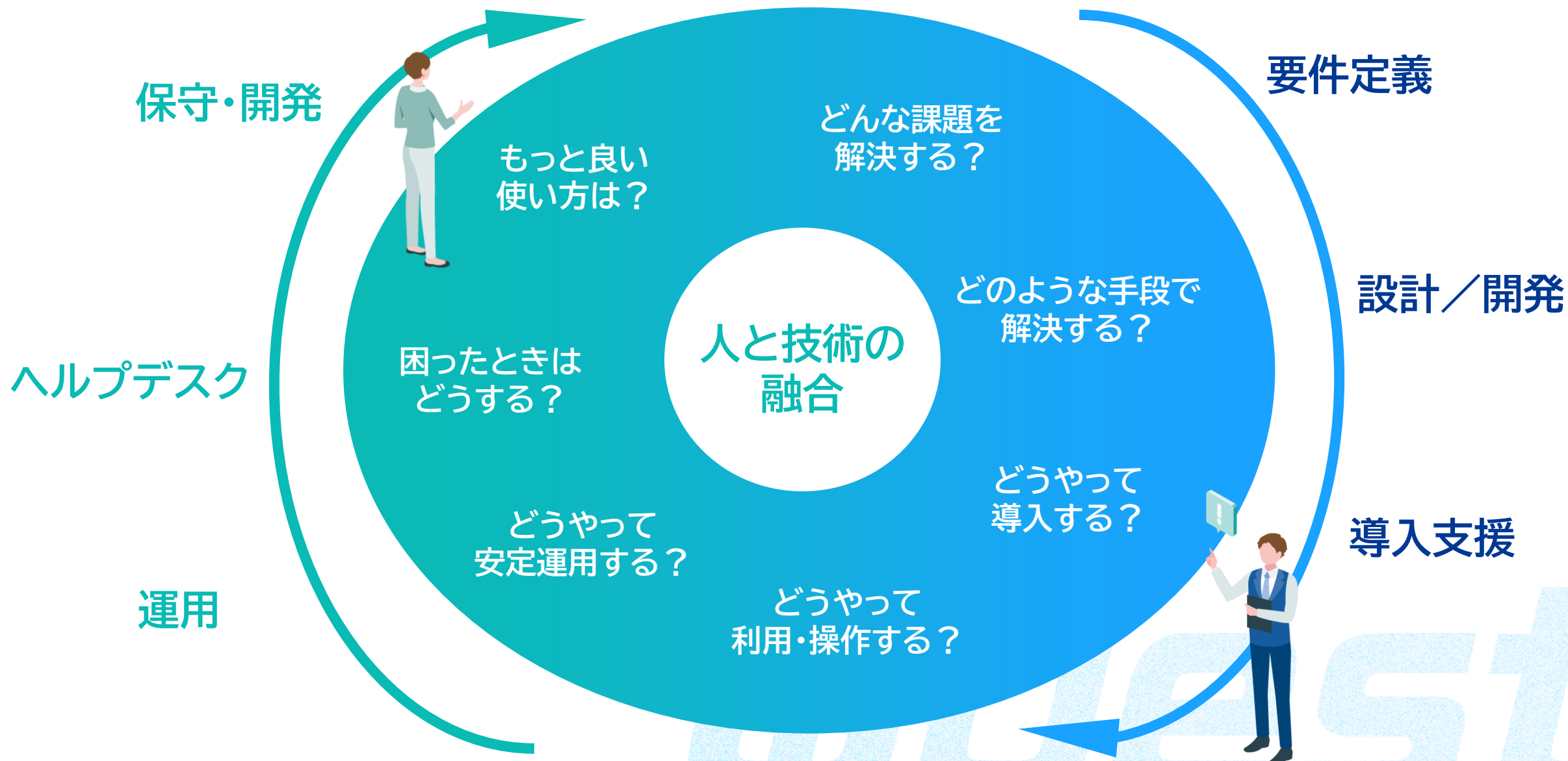
資本市場との対話を通じて、**成長戦略の開示**をより充実させ、
透明性の確保に努め、企業価値向上へ

クエストの成長戦略

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



【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

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

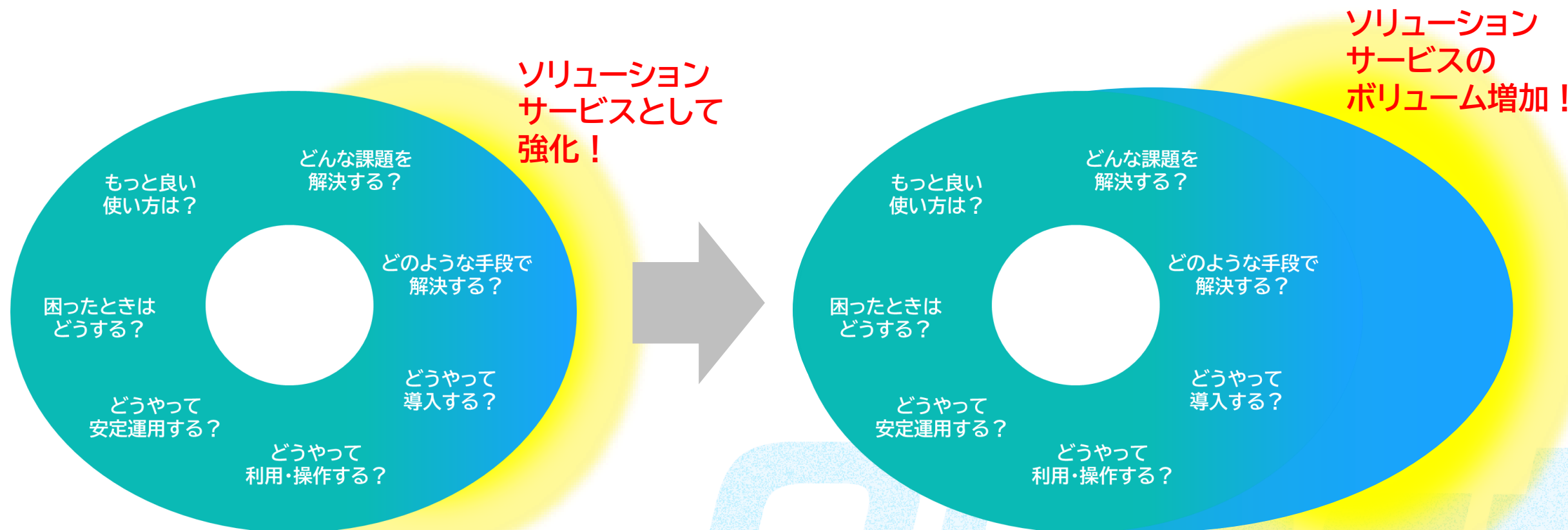
導入支援

人と技術の
融合

どうやって
利用・操作する？

クエストの成長戦略

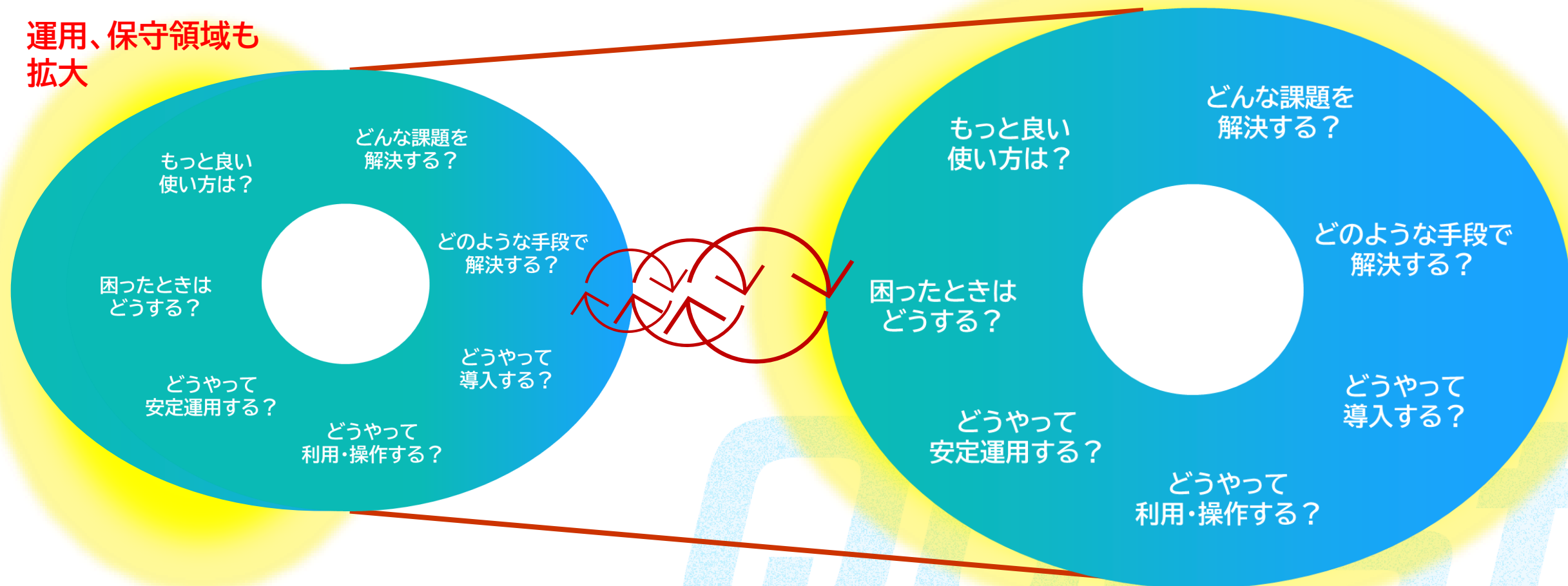
ITシステムのライフサイクルの**上流工程**のサービス提供を強化



クエストの成長戦略

後続の工程もライフサイクルの循環に沿って需要が発生する
この領域を確実に獲得することで、さらに大きな円を描く

運用、保守領域も
拡大



コアサービスの成長戦略

コアサービス

成長の方向性

参入障壁の高い、お客様の産業固有の知識が求められる領域での

高度な専門性 × おもてなしサービス



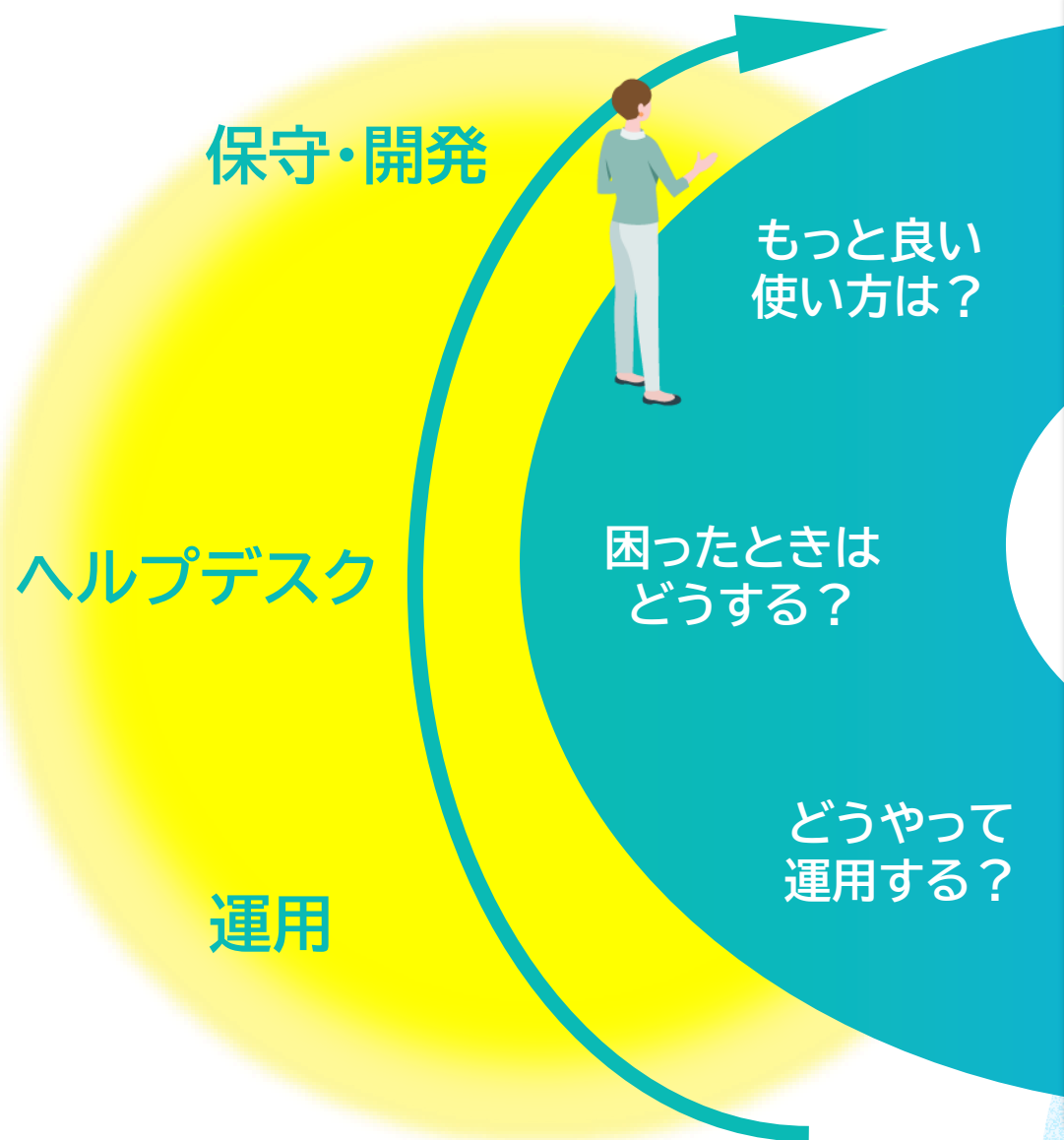
競争優位と収益基盤の拡大

顧客基盤の維持・拡大

専門性の高度化

成長投資の原資獲得

コアサービスの成長戦略



＼ おもてなしマインドで培ってきた強み ／

コアサービス



お客様に密着した 常駐型の
IT運用・保守サービス



お客様に寄り添った
オーダーメイドサービス

ソリューションサービスの成長戦略

ソリューションサービス

成長の方向性

顧客や社会のニーズのある高付加価値サービスを新たな強みとし、

業務ノウハウの応用・アセット化



収益性の向上・事業の柱としての確立

収益性の向上

サービスメニューの拡充

新規顧客の発掘

ソリューションサービスの成長戦略

＼ コアサービスの経験が繋ぐ新たな強み ／

ソリューションサービス

- パッケージ型クラウドサービスを活用した
企画・導入支援サービス
- データによる課題解決を支援する
データ関連サービス
- 標準メニュー×オプションの
インフラ・セキュリティサービス



ソリューションサービスで

どんな課題を解決できるだろう？

社会背景とクエストの注力ソリューション

① エンジニアリング ソリューション (PLM...)

市場成長
4.3%

デジタル時代・産業に求められる
高度な**製品設計・製造**を支援

CAGRの予測期間:2022~2026年 (出所:矢野経済研究所)

② サプライチェーン ソリューション (ERP・CRM)

市場成長
13.6%

不安定な世界情勢で
顧客の供給網を守る
計画と調達の力を向上

CAGRの予測期間:2024~2028年 (出所:デロイト トーマツ ミック経済研究所)

社会背景とクエストの注力ソリューション



③

データエンジニアリング
ソリューション



市場成長
4.9%

不確実な時代の中、
データという真実で意思決定を支える

CAGRの予測期間:2022~2027年 (出所:総務省)



④

クラウド型
マネージドサービス



市場成長
8.6%

脅威が日常となる現代
企業を守る盾となる
インフラ・セキュリティ基盤

CAGRの予測期間:2025~2033年 (出所:NEWSCAST,日本におけるマネージドサービス市場の規模、シェア、およびトレンド予測)

クエストの注力ソリューション

社会背景や顧客ニーズを的確に捉え、
事業の強みである「お客様の業務の深い理解」を生かせる
4つの注力領域で**高成長と高付加価値創出**を目指す

社会背景

+

顧客ニーズ

+

業務理解



成長戦略 まとめ

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



... 成長を支えるコンポーネント ...



専門知識・開発技術



人財



先端技術

クエストサービス

コアサービス

IT運用・保守サービス

オーダーメイドサービス

ソリューションサービス

企画・導入支援サービス

データ関連サービス

インフラ・セキュリティサービス

お客様



... 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

人財戦略 従業員の概況

離職者の状況(年間)

5%台

(業界平均 12%台)

人財確保(年間)

90名前後

(新卒採用50%・経験者採用50%程度)

育児休業取得状況(2024年度)

女性 100%

男性 80%

(男性平均育児休業取得日数192日)

多様性の促進／健康経営の推進



女性活躍推進法3つ星
えるぼし認定取得



「健康優良企業」
金の認定を取得

認定技術取得者(延べ)

2,264名

高度認定資格取得者・
高度技術者(延べ)

201名

※認定技術取得者および高度・技術取得者の延べ数は、現在有効な数としており、退職者等は除く

人財戦略の考え方

働く環境の強化とエンジニアの増強の2軸で優秀な人材が集まる会社へ



働きがいにあふれる職場



エンジニアの獲得強化

04

株主への価値提供

投資家の皆様への3つの約束

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

New Growth, Go Quest

IT × OT × おもてなし

現場の知恵とテクノロジーで、
最も多くの「ありがとう」を生む会社へ

ARIGATOU

ITの未来は「ありがとう」の中にある。

Digital Future As One

