

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

クエスト

2332 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2025年12月23日 (火)

執筆：客員アナリスト

中西 哲

FISCO Ltd. Analyst **Tetsu Nakanishi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2026年3月期中間期の業績概要	01
3. 2026年3月期の業績見通し	01
4. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 同社の特徴	05
■ 事業概要	07
1. 主な事業領域	07
2. コアサービスとソリューションサービス	08
■ 業績動向	09
1. 2026年3月期中間期の業績概要	09
2. 顧客産業別売上高の動向	10
3. 財務状況と経営指標	11
4. 事業トピックス	12
■ 今後の見通し	13
● 2026年3月期の業績見通し	13
■ 中長期の成長戦略	14
1. 長期ビジョン「Quest Vision 2030」の描く未来像	14
2. 第2期中期経営計画 (2024～2026年度)	15
■ 株主還元策	16

要約

中間期時点で期初計画を据え置き、通期は増収増益を見込む

1. 会社概要

クエスト<2332>はシステム開発及びITインフラサービスを中核とする独立系の情報サービス企業であり、半導体・製造・金融・エンタテインメント・情報通信など多様な業種に向けてソフトウェア開発やシステム運用、IT基盤構築を提供している。特に半導体製造や設計プロセス領域に強みを持ち、エンジニアリングソリューションにも注力している。企業理念は「技術を探究し、価値を創造し、お客様とともに成長する」、パーパスは「技術と創造力で人と社会の安心と幸せを支え続けます」である。ISMS認証やプライバシーマーク取得など情報セキュリティにも力を入れており、設計から運用までを一貫して提供できる体制が競争力の源泉となっている。2002年に東京証券取引所（以下、東証）JASDAQ上場後、現在は東証スタンダード市場に上場し、創業以来60年にわたる連続黒字経営により高い財務安定性を維持している。アライアンスやM&A、拠点拡大により体制を強化しており、2023年には本社をmsb Tamachi田町ステーションタワーNに移転した。今後も持続可能なITソリューション企業としての安定成長が期待される。

2. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期（2025年4月から9月）の業績は、(株)セプトの連結化を主な要因として売上高は8,785百万円となり、前年同期比21.4%増と大幅な増収となった。一方で、営業利益は486百万円（同2.1%減）、経常利益は511百万円（同4.5%減）、親会社株主に帰属する中間純利益は335百万円（同5.8%減）と、増収ながら減益の結果となった。ただし、利益面の減少は一時的な戦略投資が主因である。具体的には、従業員の処遇改善や教育を含む人的資本への投資拡充、営業力強化に向けた事業所の新設や拡張、創立60周年記念施策、そして新たに連結子会社となったセプトの経営統合プロセスに伴うコスト発生などである。これらの施策はすべて期初に織り込み済みで、通期業績予想に影響を及ぼすものではない。

3. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績予想は、売上高16,860百万円（前期比12.9%増）、営業利益1,180百万円（同11.8%増）、経常利益1,240百万円（同11.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益845百万円（同10.1%増）を見込んでおり、中間期時点で期初計画据え置きを名言している。上期は新拠点整備やセプトの統合関連費用、人的資本投資など先行コストが利益を一時的に圧迫したが、これらは中期的な成長を見据えた戦略的投資であり、下期の収益回復が期待される。セプトの連結によるエンジニアリソース拡充や半導体分野を中心としたコアサービス強化、ソリューションサービスの育成などが通期業績を下支えし、インフラ・セキュリティ関連の新サービスや共創案件の拡大が通期の増収基調を支える主因となる見込みである。

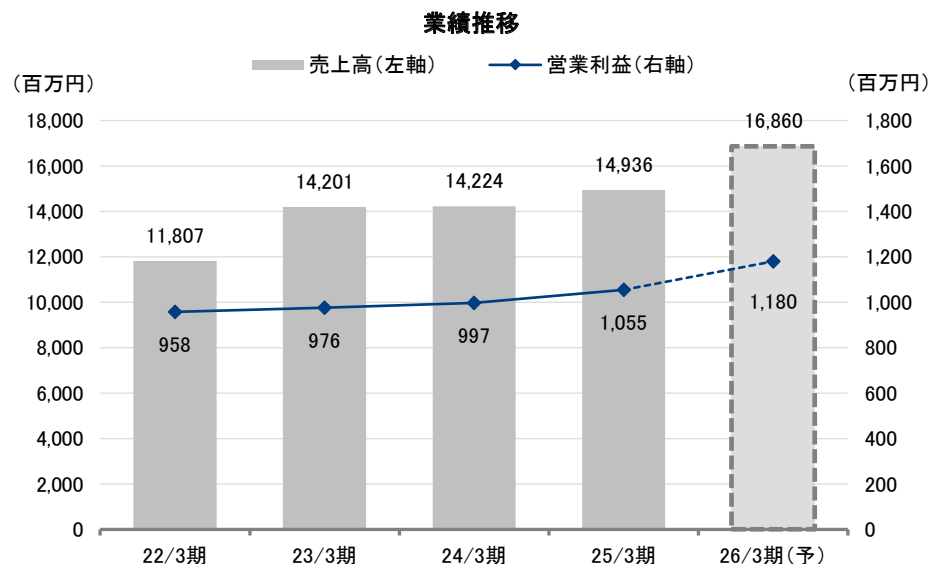
要約

4. 中長期の成長戦略

2021年3月期に策定した中長期計画「Quest Vision 2030」に基づき、2025年3月期より第2期中期経営計画が始動した。第1期（2021年度～2023年度）ではM&Aを通じた事業基盤の拡大により売上目標を上回る成果を上げた一方で、資本コストや株価を意識した経営には課題も残った。第2期では、資本効率を踏まえた収益性の向上、事業構造の変革、企業体質の強化に加え、人財及び技術への投資を通じて成長を加速する方針である。従来からのICTソリューションによるコアサービスの深耕に加え、ソリューションサービスによるビジネスボリューム拡大を成長ドライバーと位置付ける。2025年4月のセプトの子会社化により、成長戦略の下支えとなるリソース確保が進んだことでソリューションサービスへの展開にも期待がかかる。第2期では、「2030年度の飛躍に向けた基盤の強化と着実な成長」を主眼とし、3つの重点戦略を掲げている。第1に、半導体・製造業を中心とする重点強化領域、金融や情報通信などの安定成長領域、公共や移動・物流などの社会課題解決領域にリソースを最適配分する「顧客産業・ポートフォリオ戦略」。第2に、工数依存型から高付加価値型への転換を図る「事業構造戦略」。第3に、多様な人財が活躍できる制度改革と育成投資を進める「人財戦略」である。これらを軸に、持続的な成長と資本市場からの信頼確保を図り、2027年3月期には売上高168億円、営業利益率8.0%、ROE11%超の達成を目指す。

Key Points

- ・創業以来、60期黒字決算の優良企業で直近12期連続増収中
- ・一次請け比率90%超、継続案件比率約70%の安定した受注構造。我が国有数の大企業を顧客に持ち、長年の実績から得られる競争優位性を持つ
- ・中長期ビジョンで「堅実成長と攻めの挑戦の両立」を掲げ、企業価値250億円を目指し着実に戦略を実行中



注：22/3期より連結決算となったが、連結子会社の取得日が22/3期末日のため、22/3期の業績は個別経営成績
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

創業以来60年連続黒字のITソリューションカンパニー

1. 会社概要

同社は、システム開発及びITインフラサービスを中核とする独立系の情報サービス企業である。半導体分野や製造分野、金融やエンタテインメント分野、情報通信分野の顧客を中心とした多様な業種に対し、ソフトウェア開発、システム運用や保守、IT基盤構築といったサービスを提供している。特に半導体の製造に関する領域やエンジニアリングソリューション、設計プロセスに関する領域に強みを持つ点が特徴である。

企業理念として「技術を探究し、価値を創造し、お客様とともに成長する」を掲げ、「技術と創造力で人と社会の安心と幸せを支え続ける」ことをパーパスとしている。品質と安全性を重視したサービス提供を徹底しており、ISMSやプライバシーマークなどの各種認証を取得するなど、情報セキュリティ対策にも注力している。設計から開発、運用・保守までをワンストップで対応できる体制を有しており、顧客のIT戦略をトータルに支援できる点が大きな競争優位性となっている。

2002年には東証JASDAQ市場に株式を上場し、現在は東証スタンダード市場に上場している。創業以来60年間にわたり連続黒字決算を継続しており、極めて高い財務安定性と堅実な経営基盤を有する点も特筆される。近年はアライアンスやM&Aを通じた事業基盤の強化と事業拠点の拡大を進めており、サービス提供体制をより盤石なものとしている。2023年には東京都港区芝浦のmsb Tamachi田町ステーションタワーNに本社を移転し、従業員の働きやすさや業務効率の向上、エンゲージメント向上にも注力している。今後も社会と顧客の期待に応える持続可能なITソリューションカンパニーとして、安定した成長が見込まれる企業である。

2. 沿革

同社は、1965年に(株)京浜計算センターとして東京都日本橋で創立し、データエントリー業務を開始した。1967年にはソフトウェア開発と運用サービスに進出し、1980年には本社を港区芝に移転、資本金を5,000万円に増資した。1982年には仙台にグループ会社(株)システムテクノロジーを設立し、1988年には現在の社名である「株式会社クエスト」へと改称した。1990年代には事業拡大を進め、名古屋や大分など各地に拠点を開設するとともに、資本金の増資も実施。1999年にはグループ会社を吸収合併し、仙台営業所として再編した。2000年代にはプライバシーマークやISMS認証の取得を通じて情報セキュリティ体制を強化し、2002年には東証JASDAQ市場へ上場、資本金も4億6,000万円まで拡大した。2003年には本社を芝浦に移転し、以降、SCSK<9719>やユニリタ<3800>などとの業務・資本提携を進めるなど、戦略的なパートナーシップを構築した。2007年には(株)ドラフト・インを子会社化し、2009年には(株)ジップスからシステム開発事業を譲り受けて東北地域での基盤を強化した。2010年代以降は支社の再編やM&Aを通じた体制強化を進め、2017年には子会社を吸収合併することで統合を図った。さらに、2022年には東証の市場再編により東証スタンダード市場へ移行し、同年には(株)エヌ・ケイを子会社化。2023年には本社をmsb Tamachi田町ステーションタワーNへ移転し、事業体制の刷新を図った。2025年4月にはセプトを子会社化し、引き続きグループ体制の強化を進めている。

会社概要

会社沿革

年月	主な沿革
1965年 5月	東京日本橋に(株)京浜計算センターとして創立、データエントリー業務開始
1967年 4月	ソフトウェア開発及び運用サービス業務開始
1980年 4月	東京都港区芝に本社移転
1980年 9月	資本金を5,000万円に増資
1982年 5月	仙台にグループ会社(株)システムテクノロジー設立
1988年 4月	(株)クエストに社名変更
1990年 4月	資本金を1億1,000万円に増資
1992年 5月	グループ会社 システムテクノロジーを(株)クエスト(仙台)に社名変更
1997年 1月	大分営業所を開設(現 九州事業所)
1998年 3月	名古屋営業所を開設
1998年12月	システム開発拠点として三田オフィスを開設
1999年 4月	グループ会社 クエスト(仙台)を吸収合併、仙台営業所に改称し営業開始
2000年12月	資本金を2億500万円に増資
2001年 9月	プライバシーマーク使用許諾事業者に認定
2002年10月	東証JASDAQ市場に上場(資本金を4億6,000万円に増資)
2003年 3月	ISMS認証基準ver1.0を取得(ホスティングサービス及びシステム開発、社内システムのネットワーク及びサーバーの運用)
2003年11月	東京都港区芝浦(Daiwa芝浦ビル)に本社移転
2004年 7月	ISMS認証基準Ver.2.0へ改訂
2005年12月	SCSK(株)(旧 住商情報システム(株))と業務・資本提携
2007年 3月	資本金を4億9,103万円に増資
2007年 8月	(株)ドラフト・インを子会社化
2009年 4月	(株)ジップスよりシステム開発事業を譲り受け、東北地域の事業拡大を図る
2012年11月	(株)ユニリタ(旧(株)ビーエスピー)と業務・資本提携
2013年 4月	事業規模の拡大により仙台営業所を東北支社に、名古屋営業所を中部支社にそれぞれ改称
2015年 2月	(株)スカラ(旧(株)フュージョンパートナー)と業務・資本提携
2015年 9月	スペース・ソルバ(株)と業務・資本提携
2017年10月	子会社(株)ドラフト・インを吸収合併
2022年 4月	(株)エヌ・ケイを子会社化、東証市場再編によりスタンダード市場へ移行
2022年 5月	栃木事業所を開設
2023年 4月	東京都港区芝浦(msb Tamachi田町ステーションタワーN)に本社移転
2025年 4月	(株)セプトを子会社化

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

3. 同社の特徴

同社の特徴を人財面、事業面、財務面から見ると次のように評価できる。

(1) 人財面

ITソリューションビジネスの中核となるのは人財である。同社の経営陣はプロパー人財のほか、(株)東芝、ソニーグループ<6758>といった我が国を代表するメーカー出身者で構成されており、高度な専門性に加えて、社会課題解決に向けたサステナビリティ経営への意識が高い点が際立つ。社員を真に「人財」として扱う姿勢を経営理念として徹底しており、例えば本社をmsb Tamachi田町ステーションタワーNへ移転した際には、社員の意見を尊重した意思決定がなされたという。人的資本価値の向上に向けた処遇改善やキャリア開発も常にアップデートしており、社員満足度は高い。2025年3月期における平均勤続年数は11.4年、中途入社社員の割合は45%でありながらも長期勤続が定着している。また、女性管理職比率も2025年3月期時点で10.9%に達しており、多様な人財が活躍する環境を整備している。こうした「人を軸とした経営」の成果は外部評価にも現れている。2023年3月、同社は情報通信業界で初めて「サービスエクセレンスSE (ISO23592対応)」成熟度評価において最高水準の認定を取得した。これは経済産業省が創設した「おもてなし規格認証」における最上位認証に相当し、卓越した顧客体験をもたらす組織能力が国際規格ISO23592の基準に照らして認められたことを意味する。同社は従来から、顧客ニーズや期待を事前に見定め、確実に応えるための積極的なコミュニケーション体制と仕組みづくりを推進してきたが、企業文化として根付く「誠実な探究心」や「おもてなしサービス」の高度化が公的に評価された形となった。

(2) 事業面

同社は1965年の設立以来、2025年に創業60周年を迎える老舗ITソリューション企業である。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・メディカルなど、我が国の基幹を支える8つの主要産業に対して長年にわたりサービスを提供してきた。その顧客層はいずれも各業界を代表する企業群であり、高い品質要求に応え続ける中で、深い業界知見と信頼関係を築いてきた点が最大の強みである。

特筆すべきは、全体の約90%を一次請け案件が占める点にある。これにより、顧客の上流工程から運用・保守フェーズまでを一貫して担うことで、単なるITベンダーにとどまらず、顧客の経営課題解決を支援するパートナーとしての地位を確立している。また、グローバル運用においても50年を超える実績を有しており、グローバル標準に適合した高品質の運用サービスを提供している。こうした実績の裏付けとして、継続案件比率は約70%に達しており、長期的な信頼関係に基づくリカーリング型ビジネスが定着している。さらに、自社で補完できない機能や専門領域については、相互補完可能なアライアンスパートナーとの協業体制を確立しており、顧客課題に対して最適なソリューションを提供できる柔軟性を備えている。

このように、同社は60年にわたる事業活動の中で、顧客基盤の厚みと高い一次請け比率、豊富な業界知見、そして長期取引関係に裏打ちされた信頼性を基盤に、あらゆる環境変化に適応しながら進化を続けてきた。これこそが、同社の事業面における持続的競争優位の源泉である。もっとも今後の課題としては、工数依存型のビジネスモデルから脱却し、より高付加価値なソリューションビジネスを積み上げていくことである。

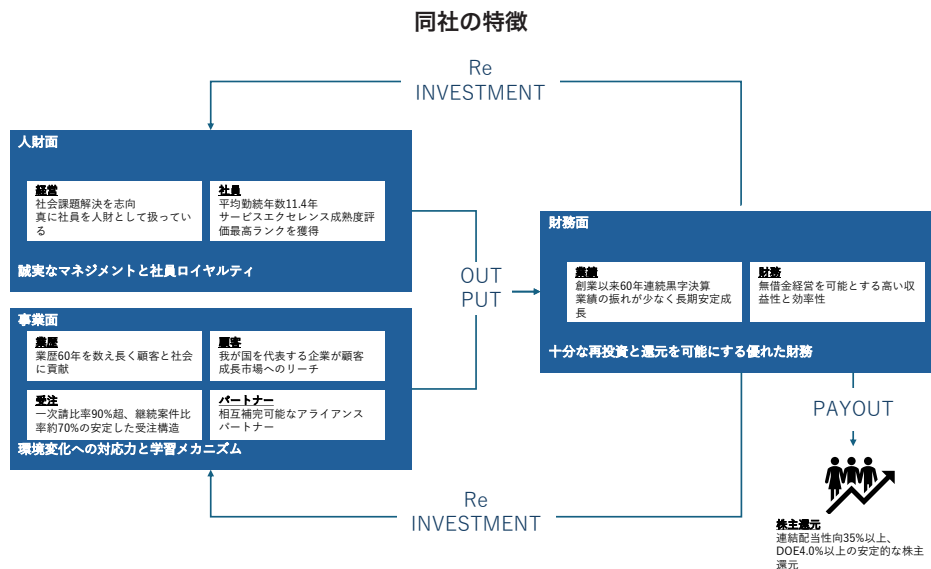
会社概要

(3) 財務面

同社は、安定した収益基盤と高い効率性を兼ね備えた無借金経営を実現している。これにより、配当性向35%以上、自己資本配当率(DOE)4%以上という水準の高い株主還元を維持しつつ、人財や事業への再投資を着実に行うという好循環を確立している。堅実な収益体質と健全なバランスシートに支えられ、自己資本を有効に活用する資本政策を遂行していると評価できる。

もっとも、今後の課題としては財務レバレッジ導入の検討が挙げられる。同社のビジネスモデルは、一次請け主体による安定的かつ継続的なキャッシュフロー創出力を有しており、借入を活用しても財務基盤が毀損するリスクは極めて低い。したがって、成長加速のために一定の負債を戦略的に活用する余地は大きいと言える。

同社は2031年3月期に時価総額250億円という目標を掲げており、その達成には内部留保による再投資だけでなく、外部資金を活用した事業規模の拡大も視野に入れるべき局面にある。「堅実成長と攻めの挑戦の両立」を掲げる経営方針を実現する上でも、適切な財務レバレッジの活用は今後の重要な戦略要素となろう。



出所：同社への取材内容をもとにフィスコ作成

■ 事業概要

コアサービスの深化とソリューションサービスへの進化

1. 主な事業領域

同社は顧客の産業別に8つの事業領域においてサービスを提供している。

(1) 半導体

データエンジニアリングサービス、アプリケーション開発・運用・保守、インフラ構築・運用・保守を行う。半導体業界において、24時間365日稼働する生産システムの運用保守を長年にわたり担い、安定稼働の維持と運用信頼性の向上に貢献してきた。顧客に伴走する形で最新技術の習得と導入に努め、効率的かつ合理的な運用体制の構築を推進している。模倣困難な強みを有しており、最も参入障壁の高い領域である。

(2) 製造業

アプリケーション開発・運用・保守、インフラ構築・運用・保守、Dynamics 365保守サービス、Microsoft Azure構築・運用サービス、クラウド対応型リモート監視・運用を行う。製造業向けには、生産管理、サプライチェーン、経営管理の分野に対しては20年以上の知見を持ち、顧客の内情に沿ったリアルタイムな提案、業務上のトラブル発生防止などに貢献している。

(3) 金融

アプリケーション開発・運用・保守、インフラ構築・運用・保守、ITサービスマネジメントを行う。銀行・証券・保険などの金融業界において50年を超えるシステム運用保守業務や社員代替の実績がある。メインフレームのハードウェア、アプリケーションのほか、情報系のオープンシステムについては法改正や制度改定に素早く対応し、高い可用性とセキュリティを実現する運用保守業務を行っている。

(4) 情報通信

アプリケーション開発・運用・保守、インフラ構築・運用・保守、「Amazon Redshift」導入・運用、クラウド対応型リモート監視・運用を行う。「ネットワーク」「セキュリティ」「データセンター」「クラウド」「エンドユーザー環境」の5分野においてICTソリューションを提供している。クラウド導入支援や運用保守、高度なセキュリティ対策を通じて、情報通信業界の課題解決に取り組んでいる。データセンター移転支援やIT自動化による業務効率化、次世代ファイアウォールの導入によるセキュリティ強化、AWS等の活用による基盤整備とコスト削減にも貢献している。

(5) エンタテインメント

アプリケーション開発・運用・保守、インフラ構築・運用・保守、クラウド対応型リモート監視・運用を行う。日本を代表する音楽配信企業のインフラをフルアウトソーシングにより受託し、業務効率化に貢献している。耐震性とセキュリティに優れた自社データセンターへのサーバー移行を実施し、顧客の情報システム部門のコア業務時間を大幅に拡大した実績を有する。今後は、会計領域への展開やオンサイトでの顧客支援、オフサイトでの運用保守の強化を通じて、顧客ビジネスの成長を一層支援する方針である。

事業概要

(6) 公共・社会

アプリケーション開発・運用・保守、インフラ構築・運用・保守、ITサービスマネジメント、IT基盤サービス、クラウド対応型リモート監視・運用を行う。公共社会領域では、電力会社の基幹IT基盤に対する運用保守サービスを提供し、ICTと電力業務の両面に精通する体制を構築している。IoTやAIなど新技術の探究を通じて、電力業界のデジタル化に備え、持続可能なエネルギー社会の実現に寄与する。これにより、SDGsへの貢献も果たしている。

(7) 移動(自動車・鉄道)・物流

アプリケーション開発・運用・保守、インフラ構築・運用・保守、ネットワーク設計・構築を行う。大手物流企業のインフラ構築・運用・保守を担い、オンプレミス環境からAzureやAWSへのクラウド移行、ネットワーク・サーバー・PC・社内ツールの統括管理を行っている。具体的には、運用保守コストを27.5%削減した事例や、RFID導入プロジェクトに参画し、郵送状況の見える化や積載率の向上、荷主へのサービス改善を実現した。今後はクラウドによる再構築の加速と現場知見の深化を通じ、アプリ保守など支援領域の拡大を目指す。

(8) ヘルスケア・メディカル

アプリケーション開発・運用・保守、インフラ構築・運用・保守、「Amazon Redshift」導入・運用、AWS設計構築・運用サービスを行う。高度先進医療病院向けに、がん治療機器の予約システムを2年以上かけて開発し、治療条件や空き状況に応じた高機能かつ使いやすいUX設計で高く評価されている。また、健診データをクラウド経由で安全に授受する仕組みも構築し、国のセキュリティ基準を遵守しつつ病院とのデータ連携を実現した。今後もモバイル、IoT、クラウドを活用した次世代医療ICT基盤の構築に注力する方針である。

2. コアサービスとソリューションサービス

同社はこれまで培ってきた強みを有するサービスを「コアサービス」とし、新たな強みとして伸ばすサービスを「ソリューションサービス」と定義している。

(1) コアサービス

アプリケーション開発・運用・保守、インフラ構築・運用・保守がコアサービスである。要件定義から設計、構築、運用・保守からインフラ連携までをワンストップで提供する点に強みがある。同社が長年にわたり培ってきた参入障壁の高いサービス領域であり、引き続き専門性向上に努め競争優位を確立する。

事業概要

(2) ソリューションサービス

顧客の事業戦略やニーズと社外情勢を考慮し、コアサービスで培った業務ノウハウが活用できる領域を事業の柱としての確立を目指す。社会課題解決にも貢献することで、より高付加価値なサービスを提供している。主なサービスとしては以下が挙げられる。

- ・ERP/CRMサービス：Dynamics 365
- ・Microsoft 365：グループウェア開発・保守・運用
- ・PLM：製品ライフサイクル管理
- ・セキュリティ：Cybereason (エンドポイントセキュリティ)、AIセキュリティ、SOC (パロアルト/ウォッチガード)、ログ監視 (パロアルト)、暗号化 (ファイナルコード)
- ・IT基盤：ITサービスマネジメント、クラウド対応型リモート監視・運用、ネットワーク設計・構築
- ・データエンジニアリング：BI (TIBCO Spotfire®)、AWS Redshift導入・運用
- ・クラウド：AWS設計・構築・運用、リモート環境構築、Azure構築・運用
- ・IT自動化：AI/チャットボット、RPA導入・運用

業績動向

2026年3月期中間期は20%超えの大幅増収、減益は想定内

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期 (2025年4月から9月) の業績は、セプトの連結化を主な要因として売上高は8,785百万円となり、前年同期比21.4%増と大幅な増収となった。一方で、営業利益は486百万円 (同2.1%減)、経常利益は511百万円 (同4.5%減)、親会社株主に帰属する中間純利益は335百万円 (同5.8%減) と、増収ながら減益の結果となった。ただし、利益面の減少は一時的な戦略投資が主因である。具体的には、従業員の処遇改善や教育を含む人的資本への投資拡充、営業力強化に向けた事業所の新設や拡張、創立60周年記念施策、そして新たに連結子会社となったセプトの経営統合プロセスに伴うコスト発生などが挙げられる。これらの施策はすべて期初に織り込み済みで、通期業績予想に影響を及ぼすものではない。

2026年3月期中間期業績の状況

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比		中間期進捗率
	実績	対売上比	実績	対売上比	増減額	増減率	
売上高	7,234	-	8,785	-	1,550	21.4%	52.1%
営業利益	496	6.9%	486	5.5%	-10	-2.1%	41.2%
経常利益	535	7.4%	511	5.8%	-23	-4.5%	41.2%
親会社株主に帰属する 中間純利益	356	4.9%	335	3.8%	-21	-5.8%	39.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

顧客産業別売上高はおおむね想定どおり

2. 顧客産業別売上高の動向

顧客産業別の売上構成を見ると、M&Aによるセプトの連結効果を除いた2社ベースでは、重点強化領域（半導体・製造）の比率が前年同期比で3ポイント上昇し48%となった。半導体市場の回復を背景に、特にメモリ関連顧客からの新規案件が増加したことが主因である。

一方、セプトを含めた3社連結ベースでは、セプトが主に金融および情報通信分野の案件を手掛けていることから、全体の構成比は前年同期とほぼ同水準となった。すなわち、既存領域では重点強化分野が伸長しつつも、新たに連結された安定成長領域（金融・情報通信）の比率がバランスを保つ結果となったといえる。なお、セプトに関しては買収後のハンズオンに注力し社内でのオペレーション改善が進むなど、PMIはおおむね順調のようである。

顧客産業別売上高ポートフォリオ

領域	顧客産業	25/3期中間期	26/3期中間期 (2社連結)	26/3期中間期 (3社連結)
重点強化領域	半導体 + 製造	45%	48%	45%
安定成長領域	金融 + エンタテインメント + 情報通信	43%	39%	41%
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	11%	11%	11%
その他		1%	2%	3%

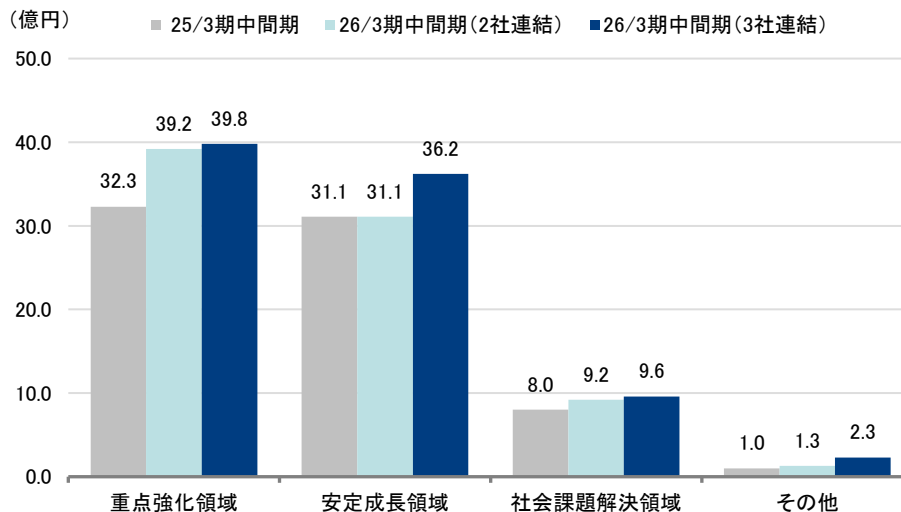
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

売上拡大の主要因は、重点強化領域におけるメモリを中心とした半導体関連案件の増加であり、この領域が成長ドライバーとして機能している。安定成長領域については、既存顧客との安定取引により前年同期並みの売上高を確保した。社会課題解決領域の売上はまだ小規模ながら、電力関連顧客からインフラサービス案件を受注しており、将来的な成長余地を有している。

全体として、同社の顧客ポートフォリオは「重点強化領域による成長」と「安定成長領域による下支え」がバランス良く機能しており、事業構造の多層化が着実に進展していると評価できる。

業績動向

領域別売上高推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 財務状況と経営指標

2026年3月期中間期の資産合計は10,140百万円（前期末比322百万円の増加）となり、資産規模は引き続き拡大した。内訳を見ると、流動資産は6,995百万円（126百万円の減少）とやや減少したが、固定資産は3,144百万円（同448百万円の増加）と大幅に増加している。特に固定資産の伸長は、M&Aを含む成長投資や新拠点整備、人的資本投資など、長期的な事業基盤強化の進展を反映したものとみられる。一方、現金及び預金は2,813百万円（同518百万円の減少）となったが、現預金回転期間は1.9ヶ月となり、資金運用効率は改善傾向にある。負債合計は2,832百万円（同266百万円の増加）と微増、純資産合計は7,308百万円（同54百万円の増加）で推移し、自己資本比率は72.1%と引き続き高水準を維持している。無借金経営による強固な財務体質が継続している点が特徴である。

収益面では、売上高営業利益率が5.5%となり、成長投資負担やPMI関連費用の影響が表れた。同社は資本効率を一定程度確保しつつ、堅実な財務構造を背景に積極的な投資を継続しており、今後は財務レバレッジの適度な活用や高付加価値ソリューションビジネスの拡大による収益性向上が焦点となる。

業績動向

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	24/3期	25/3期	26/3期中間期	増減
流動資産	6,675	7,122	6,995	-126
（現金及び預金）	2,914	3,331	2,813	-518
固定資産	2,784	2,696	3,144	448
資産合計	9,460	9,818	10,140	321
負債合計	2,672	2,565	2,832	266
（有利子負債）	-	-	-	-
純資産合計	6,787	7,253	7,308	54
負債・純資産合計	9,460	9,818	10,140	321
<経営指標>				
自己資本比率	71.7%	73.9%	72.1%	-1.8pp
現預金回転期間（月）	2.5	2.7	1.9	-
売上高営業利益率	7.0%	7.1%	5.5%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

4. 事業トピックス

(1) コアサービスの強化

a) セプトとの統合シナジーの状況

2025年4月に子会社セプトをM&Aによりグループに加えた。これにより連結社員数は2025年9月時点で1,242名となり、エンジニアリソースの拡充が実現した。

セプトは従来、二次請け・三次請けの案件を中心に活動してきたが、同社本体の一次請け案件にセプトのリソースを組み込むことで、機会損失の削減と利益率改善を見込む構造転換を狙っている。現在、両社間で人材交流やローテーションを実施し、共有するビジネス戦略のもと、体制整備を進めている。また、経理システム・勤怠管理システムなどのバックオフィス統合を進め、間接業務の効率化と統一運用による管理コスト抑制を図る。2026年4月までに3社の制度統一を完了させる計画である。これにより、将来的なスケールメリットとコスト効率の向上が見込まれている。

b) 半導体拠点の新設・拡張

半導体関連の重点顧客への対応強化を目的として、岩手県北上市に事業所を新設した。これは地理的に近い大手半導体顧客との関係強化や開発／運用支援の拡充を狙った戦略的拠点展開である。

また、既存の拠点では、四日市事業所を駅近の新築物件へ移転・拡張し、従業員の快適性や業務効率の向上を図る。顧客先からの戻りやすさ、働きやすい環境整備によって、エンジニア稼働効率と定着性の改善を目指している。

業績動向

(2) ソリューションサービスの育成

a) 顧客・パートナーとの共創案件

ソリューションサービス拡大を狙い、既存の保守・運用サービスにとどまらず、「共創」による付加価値の高い案件獲得を強化している。現在、重点強化領域の顧客に対して生成AI環境整備、コードのリファクタリング、在庫コントロールの可視化支援などの取り組みを進めており、実績を少しずつ積み上げている。ただし、まだスピード面では顧客の期待に完全には応えきれておらず、ソリューションメニューの整理・ブラッシュアップを進めた上で、準備が整ったところから順次発表する計画である。

b) インフラ・セキュリティサービスのリニューアル

セキュリティを軸とした「伴走型支援サービス」を展開している。外部パートナー（例：Cybereason）と提携して紹介イベントを開催し、引き合いを増やす取り組みを行っている。これにより、インフラ／セキュリティ分野におけるソリューション需要の取り込みを狙っている。このサービス強化は、単発の開発受託型ビジネスから、ストック型あるいは継続型のソリューションビジネスへの転換を見据えたもので、安定収益基盤の拡充と長期的な顧客関係の構築を意図している。

今後の見通し

売上高、利益ともに2ケタ増収へ視界良好

● 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績予想は、売上高16,860百万円（前期比12.9%増）、営業利益1,180百万円（同11.8%増）、経常利益1,240百万円（同11.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益845百万円（同10.1%増）を見込んでいる。上期においては、新拠点整備や子会社セプトの統合関連費用、人的資本投資など先行的なコストが利益を一時的に圧迫したが、これらは中期的な成長を見据えた戦略的投資であり、下期以降の収益拡大に寄与すると見込まれている。決算説明会でも通期見通しの据え置きが明言されており、下期にかけて利益が回復するシナリオを描いている。また、セプトの連結効果によるエンジニアリソースの拡充、半導体領域を中心としたコアサービス強化、さらにソリューションサービスの育成による付加価値向上が、通期業績を下支えする構造となっている。インフラ・セキュリティ関連の新サービス投入や共創案件の拡大など、事業ポートフォリオの再構築が進んでおり、通期の増収基調を支える主因となる見込みである。

今後の見通し

2026年3月期業績予想

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	対売上比	予想	対売上比	増減額	増減率
売上高	14,936	-	16,860	-	1,924	12.9%
営業利益	1,055	7.1%	1,180	7.0%	125	11.8%
経常利益	1,112	7.4%	1,240	7.4%	128	11.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	767	5.1%	845	5.0%	78	10.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

中長期の成長戦略

**長期目標は売上200億円、時価総額250億円。
中期経営計画の目標値は前倒し達成へ**

1. 長期ビジョン「Quest Vision 2030」の描く未来像

同社は中長期ビジョンとして「Quest Vision 2030」を掲げ、2030年度（2031年3月期）までに売上高200億円超、企業価値250億円超という目標を設定している。本ビジョンは、社会と企業の双方に価値をもたらす「QCSV（Quest Creating Shared Value）」の考え方を中核に据えたものであり、企業の持続的成長と社会課題の解決を両立させる姿勢が鮮明である。この目標達成に向けて、同社は6つのコミットメントを定めている。

(1) さらなる探究・探求

新技術の獲得や創意工夫を通じて顧客とともに新たな価値を創出する。

(2) 働きがいにあふれる職場

従業員同士が学び合い、称え合う文化を通じて組織力を高める。

(3) 最も信頼される企業へ

顧客一人ひとりに寄り添ったサービス提供を徹底し、信頼性の高い企業としての地位を確立する。

(4) 持続可能な未来社会の実現

公共インフラや社会課題解決に貢献する。

(5) 売上高200億円超への挑戦

事業構造と組織体質の改革を通じて達成を目指す。

(6) 企業価値4倍 (250億円超) への挑戦

企業資産の有機的連携によって高付加価値を創出する。

これらのコミットメントは、成長性・組織力・信頼性・財務成果の4つの観点を戦略的に連動させるものであり、実現に向けた整合性と実効性のある構造となっている。既に第1期(2021～2023年度)において、売上高の目標であった130億円に対し実績が142億円と上回り、計画遂行力の高さが確認されている。現在進行中の第2期(2024～2026年度)では高収益体質への転換が進められており、その後の第3期(2027～2029年度)を経て、最終フェーズにおける成長の加速が期待される。以上から、同社の長期ビジョンは、明確な目標設定と段階的な施策展開により、持続的な企業価値向上の実現可能性を十分に有していると評価できる。

2. 第2期中期経営計画 (2024～2026年度)

2021年3月期に策定した中長期計画「Quest Vision 2030」の下で、2025年3月期より第2期となる中期経営計画が始動した。第1期ではM&Aを通じた事業基盤の拡張とともに、売上目標を上回る成果を上げたが、資本コストや株価を意識した経営の点では課題も残った。第2期では、資本効率を踏まえた収益性の向上を図りつつ、事業の変革と企業体質の強化、さらには人財及び技術への積極投資を進めている。同社はこれまで、顧客とともに価値を創造するICTソリューションの提供を通じて多様な産業に貢献してきたが、今後はこのコアサービスの深耕に加え、ソリューションサービスによってビジネスボリュームを拡大し、成長エンジンとする構えである。既に、セプトの子会社化によりリソース面の確保が進んでおり、ソリューションサービスへの傾注に期待がかかる。

第2期中期経営計画においては「2030年度の飛躍に向けた基盤の強化と着実な成長」を主眼に据えている。これを実現するために3つの重点戦略を設定した。

(1) 顧客産業・ポートフォリオ戦略

一次請け案件比率90%超、継続案件比率約70%の強みを生かし、重点強化領域(半導体、製造業)と安定成長領域(金融、情報通信、エンタテインメント)、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)の3領域を最適に配分し、需給動向に即した柔軟なリソース運用を行う。

(2) 事業構造戦略

工数提供型サービスからプロフェッショナルサービスやマネージドサービスへとシフトし、付加価値の高いソリューション型ビジネスモデルの構築を図る。既に、2026年3月期中間期においても顧客やパートナーとの共創案件を実行するなど、着実に育成プロセスを進めている。課題はあるものの今後順次成果に結びつくことが期待される。

(3) 人財戦略

既に述べたように、同社は2023年3月に、日本CSR協会から通信業界初の「サービスエクセレンスSE (ISO23592対応) 成熟度評価で最高ランクである3つ星評価を得るなど、顧客の想定を超えた驚きのあるサービスを提供できる業者として広く社会的に認知されている。より一層優れた顧客サービスを展開できるよう、多様な人財が活躍できる職場環境の整備と、人的資本価値の向上に向けた制度改革・育成投資を強化する。

中長期の成長戦略

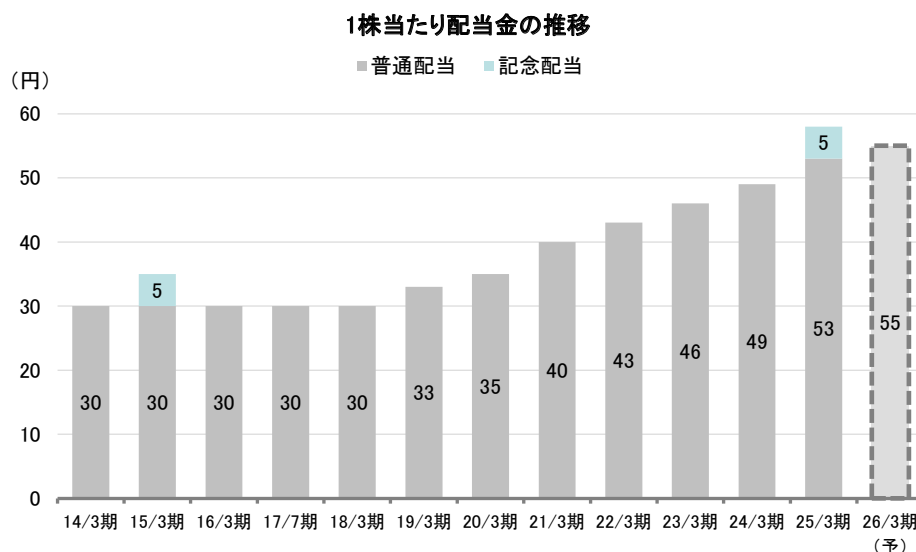
以上の3つの戦略を軸に、持続的成長と資本市場からの信頼確保を両立する経営体制の確立を目指し、2027年3月期における売上高168億円、営業利益率8.0%、ROE11%超といった財務目標を立てている。売上高については2026年3月期に達成する見込みであり、極めて堅調に進捗している。なお、第1期中期経営計画が好調に推移したことを踏まえ、第2期中期経営計画策定と同時に中長期ビジョンと「Quest Vision 2030」の営業利益率目標を1.5ポイント上積みし10.0%にするとともに、ROE目標を3.0ポイント上積みし14.0%に上方修正した。

株主還元策

連結配当性向35%以上、 DOE4.0%以上を目安に安定的に配当を実施する方針

同社は、株主還元を経営の重要施策の1つと位置付けており、業績成長に伴う利益配分と将来成長に向けた投資、並びに不測の事態への備えとのバランスを重視した資本政策を採用している。配当方針においては、財務健全性を損なうことなく内部留保を適切に確保したうえで、連結配当性向35%以上、DOE4.0%以上を目安に、持続可能かつ安定的な配当水準の維持・向上を図る姿勢を明確にしている。過年度においても安定的な事業の成長、高い財務健全性、収益性を背景に安定的な配当を実施してきており、同社の還元策への信頼性は高い。

2025年3月期は創業60周年記念配当を含み58円（普通配当53円、記念配当3円）を実施した。2026年3月期は普通配当を増配し、55円の配当を実施する予定である。今後も市場との対話を通じて、資本コストを意識した資本政策を強化し、企業価値向上と株主リターンの両立を目指す経営が期待される。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp