

# 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 >>>](#)

2026年7月1日(水)

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月期の業績概要	01
3. 2027年3月期の業績見通し	01
4. 中長期の成長戦略	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
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
● 2027年3月期の業績見通し	13
■ 中長期の成長戦略	14
1. Quest Vision 2030と第2期中期経営計画	14
2. 重点実施事項	14
3. 次期中期経営計画の方向性	15
■ 株主還元策	15

## ■ 要約

### 半導体需要を追い風に成長加速、収益構造転換が次の評価ポイント

#### 1. 会社概要

クエスト<2332>は独立系のITサービス企業であり、システム開発、インフラ構築、運用・保守サービスを中心に事業を展開している。半導体、製造、金融、情報通信、公共など幅広い業界に顧客基盤を持ち、一次請け比率90%超、継続案件比率約70%という安定した受注構造を有する点が特徴である。創業以来60期連続黒字を継続しており、自己資本比率70%超の強固な財務基盤も強みである。近年は半導体関連分野への展開を強化するとともに、生成AIやデータ活用を軸としたソリューション事業の育成を進めている。2025年に子会社化した(株)セプトとの連携も進展しており、グループシナジー創出による収益力向上が期待される。

#### 2. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高17,807百万円(前期比19.2%増)、営業利益1,091百万円(同3.4%増)となり、売上高は13期連続、営業利益は8期連続で過去最高を更新した。セプトの連結効果に加え、半導体向けシステム開発案件の拡大、金融向け案件の増加、公共分野向けインフラ案件の伸長などが増収に寄与した。一方で、人材投資やソリューション開発投資を継続したほか、創立60周年関連費用やセプト取得に伴うのれん償却費などの一時費用が発生し、営業利益率は6.1%へ低下した。ただし一時要因を除く実力ベース営業利益は1,161百万円、営業利益率は前期と同水準の7.1%であり、収益力そのものは維持している。

#### 3. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期は売上高18,300百万円(前期比2.8%増)、営業利益1,260百万円(同15.4%増)を見込んでいる。売上高は14期連続、営業利益は9期連続で過去最高更新を計画している。半導体関連需要や公共分野向け需要の取り込みに加え、ソリューション事業の拡大、価格転嫁の推進、セプトとのシナジー創出による利益率改善を見込む。市場では売上成長よりも利益率回復の進捗が評価ポイントになると考えられる。

#### 4. 中長期の成長戦略

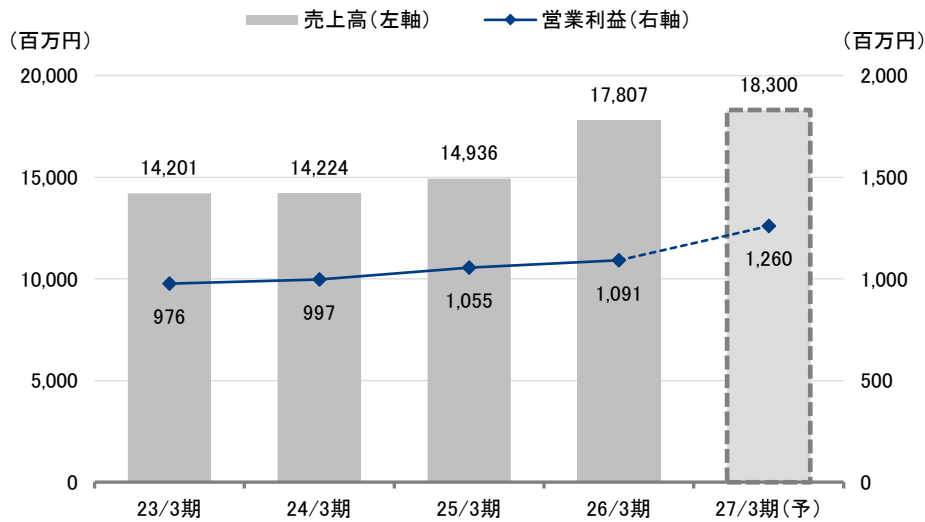
同社は中長期ビジョン「Quest Vision 2030」の下、持続的な成長と企業価値向上を目指している。第2期中期経営計画(2025年3月期～2027年3月期)は2027年3月期が最終年度となるが、現在の経営課題は売上成長から利益成長への転換にある。経営陣は利益率改善を最重要課題と位置付けており、収益構造転換を推進している。具体的には、ソリューション事業の拡大、価格転嫁の推進、人材・技術投資の強化を成長戦略の柱としている。特にソリューション事業は売上構成比が約22%まで上昇しており、新たに立ち上げた事業ブランド「Unite(ユナイト)」及びその中核となるAIソリューション「AI Studio」を目玉として収益化フェーズへ移行している。また、2025年に子会社化したセプトとのシナジー創出も本格化しており、グループ全体の収益力向上が期待される。今後は半導体関連需要の取り込みに加え、データエンジニアリング、セキュリティ、ERP・コンサルティングなど高付加価値領域への展開を進めることで、受託型IT企業からソリューション型IT企業への進化を目指している。

要約

Key Points

- ・創業以来60年以上連続黒字決算の優良企業、直近13期は連続増収
- ・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。近年は半導体関連分野等へ展開を強化
- ・2026年3月期の業績は売上高・営業利益が過去最高更新、2027年3月期も引き続き更新の予想
- ・中長期ビジョンでは2031年3月期に企業価値250億円を目指し、着実に戦略を実行中

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 創業以来60年以上連続黒字の独立系ITサービス企業

#### 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。

**クエスト** | 2026年7月1日 (水)

 2332 東証スタンダード市場 | <https://www.quest.co.jp/corporate/ir-info/>

## 会社概要

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年には東京証券取引所（以下、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や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。2025年4月に子会社化したセプトとの連携により、連結従業員数は1,000名を超える体制となった。金融・情報通信分野を中心に運用保守領域のリソース供給力を強化するとともに、グループ最適による収益性向上に取り組んでいる。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（株）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・ケイを子会社化した。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。2027年3月期はPMI（Post Merger Integration）をほぼ完了し、グループシナジー創出フェーズへ移行する構えである。また2025年8月に北上拠点を開設、10月には四日市拠点のオフィス拡張を実施した。

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
2025年 8月	北上事業所を開設
2025年10月	事業規模の拡大により四日市事業所を移転

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

クエスト | 2026年7月1日(水)

2332 東証スタンダード市場 | <https://www.quest.co.jp/corporate/ir-info/>

## 会社概要

### 3. 同社の特徴

同社の特徴を人材面、事業面、財務面から見ると次のように評価できる。

#### (1) 人材面

ITソリューションビジネスの中核となるのは人材である。同社の経営陣はプロパー人材のほか、(株)東芝、ソニーグループ<6758>といった日本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。

2026年4月1日現在の連結従業員数は1,000名を超える規模に着実に増加している。採用環境が厳しさを増すなか、新卒採用はグループ全体で年間約60名を確保しており、計画どおりに推移している。ブランディングや売上拡大により大学生への認知度向上が進んでおり、内定承諾率も上昇しているとのことである。一方で中途採用は依然として競争が激しいものの、同社は案件需要を見据えて先行的な採用・育成を実施しており、人材確保と案件対応力の向上を図っている。

また、2025年にグループ入りしたセプトとの連携も進展している。PMIはおおむね完了し、現在は収益体質を強化しながら、グループ全体として人材の最適配置を進める段階に入っている。セプト人材をクエスト案件へ継続的にシフトすることで、機会損失の削減や収益性の向上につなげていくことが同社のねらいだ。

#### (2) 事業面

同社は1965年の設立以来、2025年に創業60周年を迎えた老舗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、日本の基幹を支える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なかで、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。

同社は金融、製造、公共など幅広い業界向けにシステム開発・運用サービスを提供しているが、近年は半導体関連分野を中心とした成長市場への展開を強化している。

特に半導体領域では、キオクシアホールディングス<285A>、東芝、ソニーグループ、デクセリアルズ<4980>などとの長年の取引実績を有しており、AI需要拡大を背景とした半導体投資の増加を取り込んでいる。2026年3月期には四日市拠点の拡張や北上拠点の新設を実施するなど、顧客密着型の体制強化を進めている。

また、同社は従来の受託開発中心のビジネスモデルから、より高付加価値なソリューションサービスへの転換を進めている。ソリューションサービスの売上構成比は既に約22%まで上昇しており、業務ノウハウをアセット化して横展開することで収益性向上を図っている。事業ブランド「Unite」を基盤として生成AIソリューション「AI Studio」などを展開し、生成AIやデータ活用ニーズの拡大を取り込んでいる点も注目される。

さらに、デクセリアルズとの包括的なIT運用受託契約に代表されるBPO型ビジネスにも取り組んでおり、顧客のIT運用業務を包括的に受託するサービスモデルの拡大を進めている。

会社概要

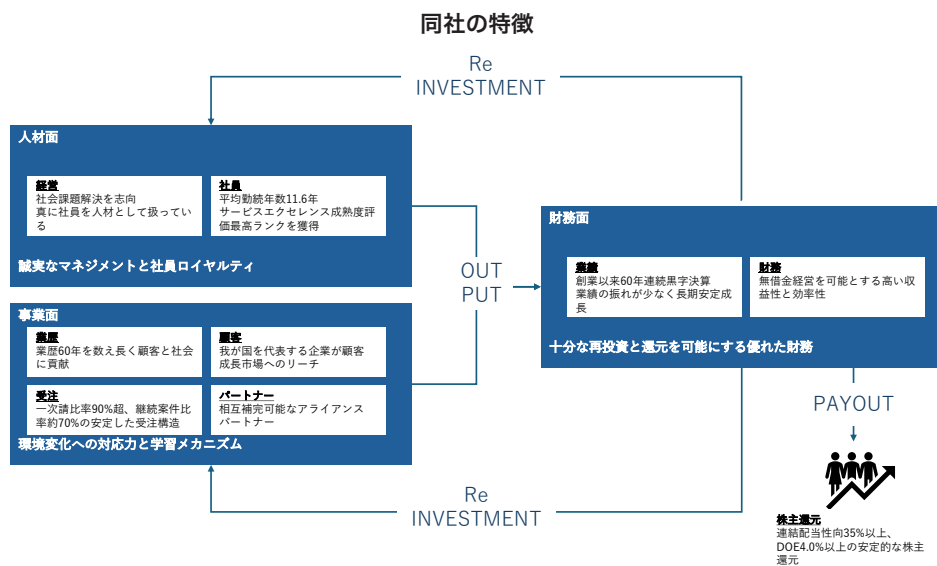
(3) 財務面

同社は安定した財務基盤を維持している。2026年3月期末の自己資本比率は70%超と高水準であり、有利子負債への依存度も低い。M&A実施後も健全な財務体質を維持していることから、今後も成長投資と株主還元を両立できる余地は大きい。

一方で、同社は現在、売上成長から利益成長へと経営の重点を移しつつある。経営陣は利益率改善を最重要課題と位置付けており、ソリューションサービスの拡大、価格転嫁の推進、人材・技術投資の強化を収益構造転換の三本柱として掲げている。

また、資本コストを8~9%程度と認識したうえで、政策保有株式の縮減や株主還元の充実にも取り組んでいる。配当についてはDOE4%以上、配当性向35%以上を目安とし、安定的かつ継続的な増配を志向しているほか、状況に応じて自己株式取得も実施する方針である。

以上のように、同社は強固な人材基盤と財務基盤を有しながら、半導体関連需要の取り込みやソリューションビジネスへの転換を進めている。従来型の受託開発企業から高付加価値型ITサービス企業への進化を図っている点が、同社の最大の特徴である。



出所：同社への取材内容をもとにフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 事業ポートフォリオは 重点強化領域×安定成長領域×社会課題解決領域で構成

#### 1. 主な事業領域

同社は、半導体、製造、金融、エンタテインメント、情報通信、公共・社会、移動・物流、ヘルスケア・メディカルの8業界を対象にITサービスを提供している。特定業界への依存を抑えた顧客ポートフォリオを構築していることが同社の特徴であり、顧客産業ごとの景気変動やIT投資動向の影響を分散できる事業構造となっている。

これらの顧客業界を同社では「重点強化領域」「安定成長領域」「社会課題解決領域」の3つに分類し、成長性と安定性のバランスを重視した事業ポートフォリオを運営している。2026年3月期のセプトを含めた3社連結ベースでの売上構成は、重点強化領域46%、安定成長領域42%、社会課題解決領域11%となっている。

#### (1) 重点強化領域：半導体+製造

重点強化領域は主に半導体とその他の製造業向け事業で構成される。足元では同領域が最も高い成長を示しており、2026年3月期も半導体分野におけるシステム開発案件の拡大が成長をけん引した。AI需要拡大を背景としたメモリ需要の増加により、キオクシアをはじめとする半導体関連顧客からの需要が高水準で推移している。四日市拠点の拡張や北上拠点の新設も、この成長機会を取り込むための施策である。

#### (2) 安定成長領域：金融+エンタテインメント+情報通信

安定成長領域は金融、エンタテインメント、情報通信を中心とする事業であり、同社の収益基盤を支える中核領域である。システム開発や保守運用など継続案件が多く、安定的な収益を生み出している。2026年3月期はセプトの連結効果が最も表れた領域であり、金融・情報通信分野を中心に売上拡大に寄与した。さらにセプトからクエスト案件への人材シフトも進んでおり、グループシナジー創出の中心領域となっている。

#### (3) 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

社会課題解決領域は、公共・社会、移動・物流、ヘルスケア・メディカルなどを対象とする事業である。デジタル行政や社会インフラ高度化への対応を背景に需要が拡大しており、2026年3月期も公共分野向け案件や移動・物流分野向けサービスが伸長した。社会課題の解決に直結する分野として中長期的な成長が期待されている。

以上のように、同社は8業界に分散した顧客基盤を持ちながら、半導体を中心とする重点強化領域で成長を追求し、金融・情報通信分野で安定収益を確保しつつ、公共・社会インフラ分野で新たな需要を取り込む事業ポートフォリオを構築している。

クエスト | 2026年7月1日(水)

2332 東証スタンダード市場 | <https://www.quest.co.jp/corporate/ir-info/>

## 事業概要

## 2. コアサービスとソリューションサービス

同社の事業は、大きくコアサービスとソリューションサービスに区分される。コアサービスは長年にわたり同社の成長を支えてきた安定収益基盤であり、ソリューションサービスは中長期的な成長と収益性向上を担う戦略領域として位置付けられている。

### (1) コアサービス

コアサービスは、システム開発、インフラ構築、保守・運用サービスを中心とする事業である。金融、情報通信、半導体、製造、公共・社会など幅広い業界に対し、顧客業務に密着したITサービスを提供している。同社は90%超の一次請け案件比率を有しており、顧客業務への深い理解と長期的な信頼関係を背景に継続的な案件獲得を実現している。

近年は従来型の開発・運用受託に加え、顧客のIT運用業務を包括的に受託するBPO型サービスの拡大にも取り組んでいる。その代表例が旧ソニーケミカル(株)を前身とするデクセリアルズとの契約である。同案件は、同社との長年の取引を通じて培った信頼関係を背景に獲得したものであり、顧客が戦略領域へ人材を集中させる一方、運用業務を同社が担う形となっている。今後は同様のBPO型受託モデルを既存顧客や新規顧客へ展開していく方針である。

また、2025年にグループ入りしたセプトとの連携も進展している。金融・情報通信分野を中心にグループ内での人材シフトが進み、案件対応力の向上と収益性改善の両立を図っている。セプトからクエスト案件への人材投入を継続的に進めることで、グループ全体としての生産性向上とシナジー創出を目指している。

### (2) ソリューションサービス

ソリューションサービスは、同社が現在最も注力している成長領域であり、収益構造転換の中核を担う事業である。従来の受託型ビジネスが顧客ごとの個別開発を中心としていたのに対し、ソリューションサービスでは同社が蓄積してきた業務ノウハウや技術をアセット化し、複数顧客へ横展開することで高付加価値化を図っている。

ソリューションサービスの売上構成比は約22%まで上昇しており、粗利率も従来型サービスと比較して改善傾向にある。立ち上がりには想定以上の時間を要したものの、現在は収益化に向けた基盤整備が進み、今後の成長ドライバーとして期待されている。

同社が展開する「Unite」は、強みである「業務知識」と「テクノロジー」、そして「おもてなしの心」を掛け合わせてお客様に寄り添い、業務に根差した価値創出を実現するための事業ブランドである。クエストのすべての事業に通底する考え方であり、これまで培ってきた事業と、これから拡大していくソリューションサービスを一つの思想で束ねている。

生成AIの業務活用を支援する新サービス「AI Studio」は、Unite発のAIソリューションに位置付けられる。紙文書、PDF、Excel、PowerPointなどの非構造データを取り込み、企業内データの蓄積・分析基盤を構築することで業務DXを支援している。AIにかかわる実績としては、他社と協業し、大手物流企業向けにフォークリフト運行データを活用したプロトタイプシステムを開発するなど、具体的な成果創出を始めている。

事業概要

「Unite」により提供するサービスイメージ



出所：決算説明資料より掲載

同社は今後、コアサービスによる安定収益基盤を維持しながら、ソリューションサービスの拡大によって利益率向上を図る方針である。経営陣は、ソリューションビジネスの拡大、価格転嫁の推進、人材・技術投資の強化により収益構造転換を進めたい考えであり、ソリューションサービスの成長が企業価値向上の重要なカギになると考えられる。

## 業績動向

### 顧客のIT投資需要は旺盛、2026年3月期は過去最高業績を更新

#### 1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高で前期比19.2%増の17,807百万円、営業利益で同3.4%増の1,091百万円、経常利益で同3.7%増の1,152百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同4.3%増の800百万円となった。売上高は13期連続、営業利益は8期連続で過去最高を更新した。

売上高については、2025年4月に子会社化したセプトの連結効果に加え、半導体製造分野におけるシステム開発案件の拡大、金融分野におけるシステム開発案件の増加、公共・社会分野におけるインフラサービス案件の拡大などが寄与した。顧客産業ポートフォリオの各領域がバランスよく成長したことに加え、セプト連結化により金融・情報通信分野を中心とする安定成長領域が伸長し、増収をけん引した。

業績動向

利益面では、増収効果や業務改善効果により収益は拡大したものの、人材投資やソリューション開発投資を継続したことに加え、創立60周年関連費用やセプト子会社化に伴うのれん償却費及び内部統制強化費用などの一時的なコストが発生した。この結果、営業利益は増益を確保したものの、営業利益率は前期の7.1%から6.1%へ低下した。同社はこれらの一時的要因を除いた実力ベースの営業利益を1,161百万円と説明しており、収益力そのものは維持している。

また、2026年3月期は中期経営計画(2025年3月期～2027年3月期)の2年目にあたり、半導体関連需要の取り込みやセプトとのPMI推進を通じて事業基盤の強化が進んだ。一方で、同社は利益率の低下を重要課題と認識しており、今後はソリューションビジネスの拡大、価格転嫁の推進、人材・技術投資の高度化を通じて収益構造の転換を進める方針である。

2026年3月期業績の状況

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	14,936	-	17,807	-	2,871	19.2%
営業利益	1,055	7.1%	1,091	6.1%	36	3.4%
経常利益	1,112	7.4%	1,152	6.5%	40	3.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	767	5.1%	800	4.5%	33	4.3%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## セプト連結効果により安定成長領域の構成比が拡大する

### 2. 顧客産業別売上高の動向

顧客産業ポートフォリオを見ると、重点強化領域(半導体、製造)は46%、安定成長領域(金融、エンタテインメント、情報通信)は42%、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)は11%となった。前期の2社連結ベースと比較すると、セプト連結効果により安定成長領域の構成比が38%から42%へ上昇した一方、重点強化領域は48%から46%へ低下したが、金額ベースでは引き続き高い成長を維持している。同社は特定業界への依存を避けた顧客産業ポートフォリオを構築しており、各領域がバランスよく成長したことが過去最高売上への更新につながった。

顧客産業別売上高ポートフォリオ

領域	顧客産業	25/3期 (2社連結)	26/3期 (2社連結)	26/3期 (3社連結)
重点強化領域	半導体 + 製造	48%	48%	46%
安定成長領域	金融 + エンタテインメント + 情報通信	39%	38%	42%
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%	12%	11%
その他		2%	2%	1%
合計		100%	100%	100%
売上高		149億円	163億円	178億円

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

**クエスト** | 2026年7月1日 (水)

 2332 東証スタンダード市場 | <https://www.quest.co.jp/corporate/ir-info/>

## 業績動向

**3. 財務状況と経営指標**

2026年3月期末の資産合計は前期末比538百万円増の10,356百万円となった。流動資産は現金及び預金が273百万円減少したことなどにより同242百万円増の7,364百万円となった一方、固定資産は同295百万円増の2,991百万円となった。固定資産の増加は、主として2025年4月に子会社化したセプトに関連するのれんや顧客関連資産の計上によるものであると考えられる。

負債合計は前期末比333百万円増の2,898百万円となったが、純資産合計も同205百万円増の7,458百万円となった。この結果、自己資本比率は前期末の73.9%から72.0%へ1.9ポイント低下したものの、依然として70%を超える高い水準を維持している。M&A実施後においても強固な財務基盤を維持している点は評価できる。

資金効率の面では、現預金回転期間が前期末の2.7ヶ月から2.1ヶ月へ改善した。現金及び預金残高は減少したものの、売上高が大幅に拡大したことで資金効率が向上しており、事業規模拡大に伴う資産効率の改善がうかがえる。

収益性指標については、売上高営業利益率が前期の7.1%から6.1%へ1.0ポイント低下した。これは創立60周年関連費用やセプト子会社化に伴うのれん償却費、内部統制強化費用などの一時的なコスト発生に加え、人材投資やソリューション開発投資を継続したことが影響している。もっとも、営業利益は8期連続で過去最高を更新しており、同社は一時的要因を除いた実力ベースの営業利益を1,161百万円と説明していることから、収益力そのものが低下しているわけではない。

一方、自己資本利益率(ROE)は10.9%と前期と同水準を維持した。自己資本比率70%超という極めて健全な財務体質を維持しながらROE10%超を確保している点は評価できる。同社は資本コストを9%程度と認識しており、ROEはこれを上回る水準で推移している。今後はソリューションビジネス拡大や価格転嫁の推進による利益率改善が進めば、さらなる資本効率向上も期待される。

**連結貸借対照表及び主要な経営指標**

(単位：百万円)

	25/3期末	26/3期末	増減
流動資産	7,122	7,364	242
(現金及び預金)	3,331	3,057	-273
固定資産	2,696	2,991	295
資産合計	9,818	10,356	538
負債合計	2,565	2,898	333
(有利子負債)	-	-	-
純資産合計	7,253	7,458	205
負債純資産合計	9,818	10,356	538
自己資本比率	73.9%	72.0%	-1.9pp
現預金回転期間(月)	2.7	2.1	-0.6
売上高営業利益率	7.1%	6.1%	-1.0pp
自己資本利益率(ROE)	10.9%	10.9%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 4. 事業トピックス

##### (1) セプトとの統合効果が顕在化

同社は2025年4月に子会社化したセプトとの統合を着実に進めている。PMIは既に一段落しており、現在は各部門間で定例的な連携体制を構築しながら業務効率化や収益改善に取り組んでいる。特に、セプトが保有する低採算案件を縮小し、クエストの保守・運用案件や開発案件へ人材をシフトする施策を推進している。こうした取り組みは、セプト単体の利益率改善に加え、グループ全体での外注費抑制にも寄与している。セプトは既に安定的な黒字体質を確立しており、今後はグループ収益への貢献拡大が期待される。

##### (2) 半導体需要拡大を背景に拠点展開を加速

重点強化領域である半導体分野では、AI需要の拡大を背景に案件獲得が続いている。決算説明資料では、半導体分野におけるシステム開発案件の規模拡大が重点強化領域の成長をけん引したと説明している。既存拠点である四日市では顧客常駐スペース不足への対応としてオフィスを拡張したほか、キオクシア向け案件拡大を見据えて岩手県北上市に新拠点を開設した。もっとも、経営陣は半導体市場の変動性を認識しており、金融、情報通信、公共など他分野とのバランスを維持しながらポートフォリオ経営を進める方針である。

##### (3) ソリューション事業の収益化に向けた進展

同社が成長戦略の柱として育成しているソリューション事業については、収益化に向けた進展がみられる。ソリューション売上比率は既に約22%まで上昇しており、粗利率も従来事業を上回る水準で推移している。事業ブランド「Unite」を基盤として生成AIソリューション「AI Studio」を中心に、顧客のDX推進やデータ活用を支援していく考えだ。AI Studioでは60種類以上のサンプルアプリケーションを元に顧客ニーズに合わせた業務改善提案を進めている。他社と協業し、大手物流企業向けにフォークリフト運行の安全衛生に関わるシステムを開発するなど、具体的な実績も生まれている。立ち上げには想定以上の時間を要したものの、収益化に向けた進展が見られており、今後の利益率向上への寄与が期待される。

##### (4) デクセリアルズとのBPO案件拡大

2026年3月期にはデクセリアルズとの新たなBPO案件も開始した。同案件は同社のIT運用業務を受託するもので、長年の取引実績と信頼関係を背景に実現した案件である。顧客企業側では人材不足への対応として戦略領域へ人員を集中する一方、運用業務を外委託する動きが進んでおり、同社にとっては今後のBPO事業拡大に向けた有力な成功事例となる可能性がある。経営陣は既存顧客への横展開や新規顧客開拓にも活用していく考えであり、中長期的な成長ドライバーとして注目される。

## ■ 今後の見通し

### 2027年3月期も過去最高業績を更新の見込み

#### ● 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の業績見通しは、売上高で前期比2.8%増の18,300百万円、営業利益で同15.4%増の1,260百万円、経常利益で同11.5%増の1,285百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同6.9%増の856百万円を見込んでいる。売上高は14期連続、営業利益は9期連続の過去最高更新を計画している。

同社は、先端技術の活用を含むIT関連投資が引き続き堅調に推移すると見込む一方、半導体産業の動向や物価上昇、人件費上昇などを背景に事業環境の不確実性は残ると認識している。そのような環境下においても、重点強化領域である半導体分野や公共分野を中心とした需要を取り込むとともに、ソリューションビジネスの拡大、価格転嫁の推進、人材・技術投資の強化を通じて収益構造転換を進める方針である。

利益面では、前期に発生した創立60周年関連費用やセプト子会社化に伴う一時的なコストの影響が一巡することに加え、PMIの進展によるグループシナジーの創出が寄与する見通しである。セプトからクエスト案件への人材シフトやグループ内リソースの最適活用を進めることで収益力の向上を図り、営業利益率は前期の6.1%から6.9%へ改善する計画である。

また、同社は2027年3月期を中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）の最終年度と位置付けており、成長領域への先行投資を継続しながら、過去最高の売上高と営業利益の更新を目指している。

#### 2027年3月期業績予想

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	17,807	-	18,300	-	493	2.8%
営業利益	1,091	6.1%	1,260	6.9%	169	15.4%
経常利益	1,152	6.5%	1,285	7.0%	133	11.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	800	4.5%	856	4.7%	56	6.9%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

### トップラインは巡航速度、収益構造の転換が課題

#### 1. Quest Vision 2030と第2期中期経営計画

同社は中長期ビジョン「Quest Vision 2030」の下、持続的な成長と企業価値向上を目指している。現在は第2期中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）の最終年度にあたり、売上高18,300百万円、営業利益1,260百万円の達成を目標としている。2026年3月期は売上高17,807百万円、営業利益1,091百万円と過去最高業績を更新したものの、経営陣は中期経営計画の進捗について「売上は伸長したが利益は未達で55～60点程度」と評価している。今後は売上拡大のみならず、利益率改善を重視した経営ヘシフトしていく方針である。

#### 2. 重点実施事項

##### (1) 収益構造転換による利益率改善

同社は現在、利益率の改善を経営上の最重要課題と位置付けている。その実現に向けた施策として、ソリューションビジネスの本格拡大、価格転嫁の推進、人材・技術投資の強化を進めている。従来の労働集約型ビジネスモデルから、高付加価値サービスを中心とする収益モデルへの転換を進めている。特に価格転嫁については、適正価格による受注拡大を推進しており、人材不足が深刻化するIT業界においても収益性を維持・向上させる体制づくりを進めている。

##### (2) ソリューション事業の拡大

ソリューション事業は、同社の中長期成長戦略の中核を担う事業として位置付けられている。ソリューション売上構成比は既に約22%まで上昇しており、粗利率も従来型サービスと比較して改善傾向にある。これまでは育成段階にあったが、現在は収益化のめどが見え始めており、利益率向上への貢献が期待される段階へ移行している。生成AIソリューション「AI Studio」を中心に、PoC（概念実証）から本格導入へと展開するビジネスモデルを構築している。AI Studioでは、PDF、Excel、PowerPoint、画像など散財するデータをナレッジとして蓄積することで業務DXを支援している。加えて、AI技術を有する他社と協業し、より高付加価値なサービスの提供実績を着実に積み上げている。

##### (3) セプトとのシナジー創出

2025年に子会社化したセプトについては、PMIがおおむね完了し、現在はシナジー創出フェーズへ移行している。セプトが保有していた低採算案件を縮小し、クエスト案件へ人材を優先的にシフトすることで、セプト単体の利益率改善とグループ全体の収益力向上を図っている。セプトからクエスト案件への人材投入は継続的に進められており、グループ内リソースの最適配置による効率化が進展している。セプトは既に安定的な黒字体質を確立しており、今後は利益面での貢献拡大が期待される。

クエスト | 2026年7月1日 (水)

 2332 東証スタンダード市場 | <https://www.quest.co.jp/corporate/ir-info/>

中長期の成長戦略

#### (4) 半導体を中心とした成長市場の開拓

同社の重点強化領域のなかでも、半導体製造分野は最も高い成長を示している。AI需要拡大を背景としたメモリ需要の増加に加え、国内半導体メーカーによる投資拡大が追い風となっている。同社はキオクシアホールディングス、ソニーグループ、東芝などの取引実績を有しており、四日市拠点の拡張や北上拠点の新設などを通じて需要取り込みを強化している。一方で、経営陣は半導体市場特有の変動リスクも認識しており、金融、情報通信、公共などを含めた顧客産業ポートフォリオを維持することで、特定業界への依存を回避する方針である。

### 3. 次期中期経営計画の方向性

2027年3月期をもって第2期中期経営計画は終了するが、次期中期経営計画では高付加価値領域へのシフトがさらに加速すると考えられる。エンジニアリングチェーンやセキュリティを先行加速領域と位置付けるほか、データエンジニアリング、ERP・コンサルティングなどを中期育成領域として強化する方針である。また、生成AIを活用したソリューション事業についても継続的な投資を行う考えである。今後は従来の受託型ITサービス企業から、顧客の業務改革やデータ活用を支援する高付加価値ソリューション企業への進化が期待される。

## 株主還元策

### DOE4%以上、配当性向35%以上を前提に、右肩上がりの配当を目指す方針

同社は、株主に対する利益還元を経営上の重要課題の1つとして位置付けている。事業環境の変化に柔軟に対応できる財務基盤の維持と成長投資のための内部留保とのバランスを図りながら、継続的かつ安定的な株主還元を実施することを基本方針としている。

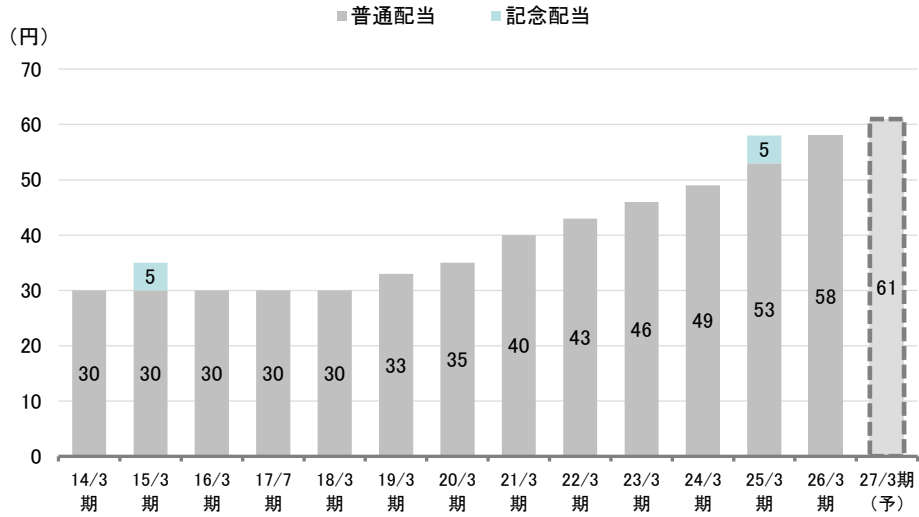
2026年3月期の期末配当については、好調な業績推移や今後の事業展開を総合的に勘案して2026年5月に増配を発表し、当初予想の1株当たり55円から3円増額して58円とした。また、2027年3月期については、さらに3円増配となる1株当たり61円の配当を予定している。

同社は「右肩上がりの配当」を重視する方針を示しており、DOE(株主資本配当率)4%以上、配当性向35%以上を目安として安定的な増配を目指している。また、自己株式取得についても資本効率や市場環境を勘案しながら機動的に実施する考えである。政策保有株式の縮減も継続して進めており、資本コストを意識した経営と株主還元の強化を両立する方針である。

弊社では、同社の財務体質は自己資本比率70%超と極めて健全であり、今後も成長投資と株主還元の両立が可能であると考えている。課題とされる収益構造の転換やソリューション事業の拡大が進展すれば、さらなる利益成長と株主還元拡充の余地は大きいと見ている。

株主還元策

1株当たり配当金の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項 (ディスクレマー)

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、理由のいかなを問わず、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