

第61期 報告書

QUEST REPORT

2024.4.1 - 2025.3.31

ITの未来へ、リスタート!
クエスト60周年



株主の皆様へ

株主の皆様には、平素よりクエストグループへ格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

2024年度(2024年4月1日から2025年3月31日まで)はQuest Vision2030の下、第2期中期経営計画の初年度にあたり、順調なスタートを迎えることができました。

今後もクエストグループとして透明性の高い経営を継続し、お客様とともに価値を創造し企業価値の向上と持続可能な社会の発展に貢献してまいります。

株主の皆様におかれましては、引き続き一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役 社長執行役員 鎌田 智



第61期の総括(業績・経営方針)

第61期(2024年4月1日～2025年3月31日)の当社グループの経営成績は、売上高は12期連続増収の149億36百万円(前期比5.0%増)、営業利益は7期連続増益の10億55百万円(同5.8%増)となりました。

人的資本への投資に加え物価上昇に伴うコストが増加したものの、重点強化領域である半導体、社会課題解決領域である移動・物流、公共・社会分野顧客における新規案件の拡大が業績に寄与しました。

事業環境としては、人材不足を背景とした業務効率化、情報セキュリティ対策、既存システムの刷新、クラウド化、AI導入支援などの需要が高まっており、企業のIT投資意欲は引き続き高い水準にあります。

このような環境のもと、当社は中長期ビジョン「Quest Vision2030」に基づき、「事業ポートフォリオの変革」「人と技術への未来投資」「事業体質と経営基盤の強化」を基本方針とした取り組みを推進しております。

顧客産業の需給動向に応じた適正なリソース配分と強化すべき技術領域に向けた計画的なリソースシフトを進めるとともに、エンジニア体制の強化を図るために2025年4月には株式会社セプトを完全子会社化しました。

今後も、より高度な顧客課題に応える体制を整備し、持続的な成長と企業価値の向上を目指してまいります。

FINANCIAL HIGHLIGHTS

業績ハイライト

売上高

(単位:百万円)



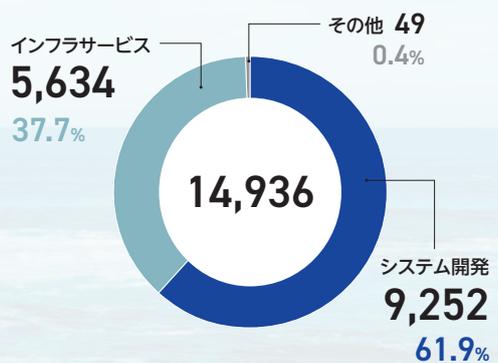
営業利益

(単位:百万円)



セグメント別売上高

(単位:百万円)



※「その他」の区分は、報告セグメントに含まない商品販売事業を含んでいます。

クエストは2025年5月に創立60周年を迎えました!

! 創立60周年「ありがとう」のご挨拶

クエストは、皆様の“ありがとう”に支えられ、60周年を迎えました。

この60年の中で育まれたのは、お客様の心に寄り添う真摯なサービス姿勢とすべての関係者に対する誠実な探究心、そして“ありがとうを育むサービスマインド(DNA)”です。

人との繋がりがますます重要になる、DX時代において、このサービスマインドと時代をリードする先端技術を融合させたクエストならではのソリューションスタイルで、更なる成長を目指します。飛び交う“ありがとう”を通じて心温まる絆を築き、社会に豊かな価値を提供していく、そんな未来のクエストにぜひご期待ください。

副社長執行役員 鈴木 裕二



「現場力と連携力で“ありがとう”をカタチに」

! 60周年記念 ロゴとテーマのご紹介



60周年ロゴ

過去から未来へと続いていく当社の「航海」を、波のイメージで表現。同時に、全体をインフィニティマークのようにデザインし、IT、そしてクエストの「∞(無限大)の可能性」をロゴに込めています。

周年テーマ

当社が大切にしている「おもてなしのある ITサービス」のキーワードである「ありがとう」の思いを、ステークホルダーの皆様へのこれまでの感謝と、これからの未来に向けた意思として表現しました。

ARIGATOU
ITの未来は「ありがとう」の中にある。

! 60周年記念サイトを公開しました!

クエストは、1965年「株式会社京浜計算センター」として創立以来、皆様のご支援を受けながら成長を続け、おかげさまで2025年5月に創立60周年を迎えました。

これを記念し、創立60周年記念サイトを公開いたしました。

これまでの皆さまのご支援に感謝し、無限大の可能性のある未来を切り拓いていくという思いを込めております。

当サイトでは、最新技術を取り入れた社史、部署や社歴の異なる多様な社員のインタビュー、クエストの社風や社員の雰囲気を感じられる企画コーナー(「わたしのクエスト自慢」)、お客様やビジネスパートナー企業様との長年のお付き合いを表現した「ありがとうのつながり」など、多様なコンテンツを掲載しております。

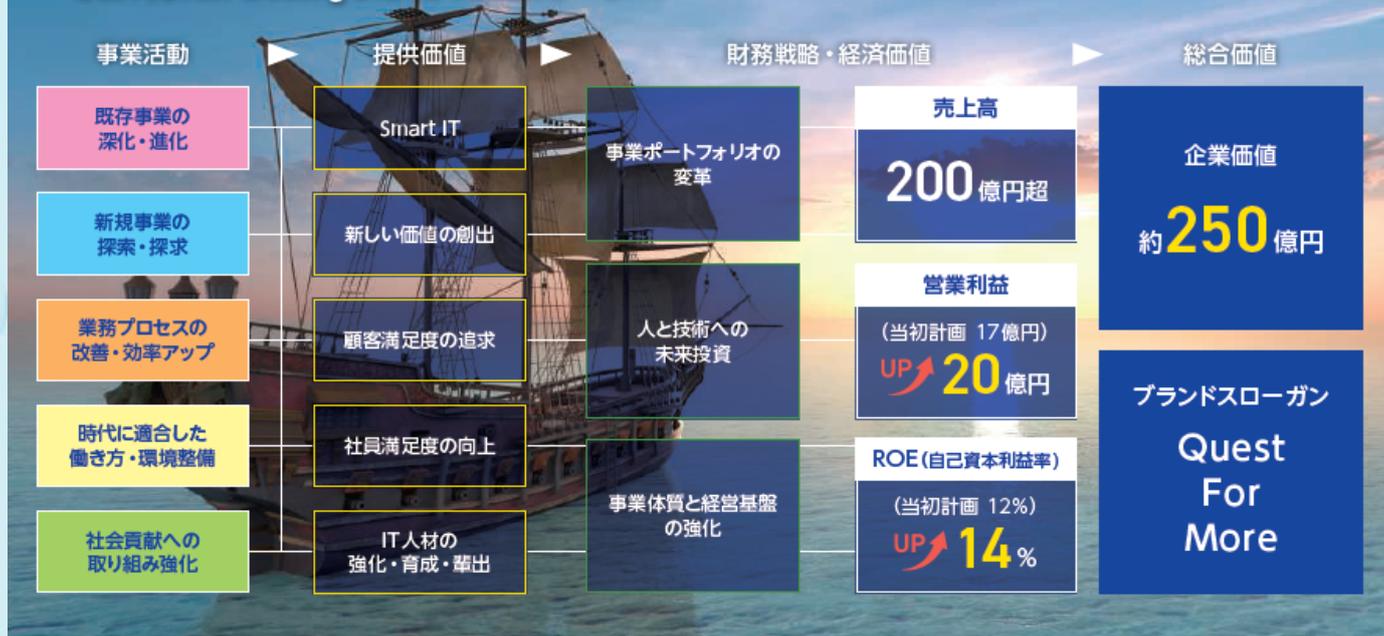
今後も「探求・探究」という冒険の旅を続け、デジタルの未来をお客様とともに創造していくITカンパニーとして邁進してまいります。

詳細はぜひクエスト企業WEBサイトをご覧ください。



2030年度 企業価値250億円超を目指して

～ QCSV(Quest Creating Shared Value)ストーリー ～



第2期 中期経営計画(2024～2026年度)の方針と進捗

基本方針 1 事業ポートフォリオの变革	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 <ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> 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材・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 <ul style="list-style-type: none"> 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

社外取締役から見るQuest Vision2030

Q1 2030年度の目標達成に向けた活動についてどのように考えているか

中長期ビジョン「Quest Vision2030」の達成は、ステークホルダーの期待に応えるという点や、PBRを向上させる観点からも重要な目標です。収益性の更なる改善と株式市場の信頼を得られる成長が課題であり、クエストグループの強みである、お客様に密着したサービス(コアサービス)の深耕と、新規ビジネスであるソリューションサービスの拡大に向けた具体的な活動の推進を注視しています。

Q2 社外取締役として今後のクエストに期待することは

クエストグループは、「技術と創造力で人と社会の安心と幸せを支え続けます」をパーパスとし、2030年までのありたい姿として、「働きがいにあふれる職場」「最も信頼される企業へ」等6つのコミットメントを掲げています。この経営理念体系の実践の先に、「Quest Vision2030」の達成が見えてきます。真面目で誠実なクエストグループの良さを基礎に、大きく成長して欲しいと思っています。



TOPICS

1

株式会社セプトをグループに迎え、より高度・広範なサービス提供へ

2025年3月26日にセプト社の完全子会社化を決議し、4月15日に同社の全株式を取得。新たにクエストグループの一員として迎え入れました。

セプトは、約80名の従業員エンジニアを擁する企業であり、情報通信業や金融業界の顧客に対してサービスを提供し、堅調に事業の規模を拡大してきました。

クエストグループは、グループ各社の強みを今後より一層磨き上げ、より高度な顧客課題の解決と安定したサービス供給を実現することで持続的成長に向けた収益性の向上を図り、更なる発展・成長と企業価値向上を実現してまいります。



画像左から、小泉取締役、寺島前会長、小野前社長、山内新社長

2

【展示会レポート】DX・ITフェア中部 2024に出展

2024年11月20日、当社は愛知県産業労働センター「ウイंकあいち」にて開催された「DX・ITフェア中部 2024」に出展いたしました。

本イベントは、DXを推進する企業や学生などを対象とした、45社共同によるプライベートフェアです。当日は多くの方々にご来場いただき、当社ブースにも大きな関心が寄せられました。



当社は2つの展示ブースを設け、データの可視化及び分析に最適なBI/BAツール「TIBCO Spotfire®」と、高度なサイバー攻撃に対応可能なセキュリティソリューション「Cybereason (サイバーリーズン)」をご紹介いたしました。また、来場者の業態に応じたデモンストレーションを実施し、当社が提供するソリューションの具体的な活用例を訴求しました。

特に「Spotfire」のデモには立ち見が出るほど多くの関心が集まり、当社の認知拡大と将来的なビジネス機会の創出に繋がる有意義な機会となりました。

※本文中に掲載の製品名、社名は各社の商標または登録商標です。



3

クエスト従業員持株会の制度見直しを実施

クエスト持株会
奨励金率

20%

(～2024年度:5%)

上場企業 持株会
平均奨励金率

9.45%

出所:東京証券取引所

平均を上回る奨励金率に引き上げ(従来比の4倍)

主な見直し内容

- ① 入社後1年未満でも入会可能 → より多くの従業員が加入しやすくなりました。
- ② 一度退会しても1年経過後に再入会が可能 → より柔軟な加入が可能になりました。
- ③ 奨励金を大幅増額し、定時拠出金1口1,000円に対して200円を会社支給としました。(5%→20%)
→ 例えば、月々10,000円を積立する場合、それに会社から2,000円が上乘せされます。

当社では、従業員が自社株を保有できる『従業員持株会』を導入しております。より利便性の高い魅力ある持株会とするため、2025年4月に制度の見直しを行いました。これにより、従業員の資産形成をより一層支援し、エンゲージメントの向上や経営参画意識の醸成に貢献します。また会社としては、安定した株主層を確保し、経営の安定に繋げてまいります。

全上場企業ホームページ充実度ランキング スタンダード市場企業部門 優良サイトに選出されました!

当社ホームページが、日興アイ・アール株式会社による「全上場企業ホームページ充実度ランキング(2024年度)」において、スタンダード市場部門の優良サイトとして選出されました。

全上場企業3,975社を対象に、「分かりやすさ」「使いやすさ」「情報の多さ」の3つの視点から評価されたもので、スタンダード市場部門では上位100社(最優秀:20社、優秀:30社、優良:50社)が選出されています。

当社では、2024年2月にホームページの全体構成やユーザー導線、ブランド訴求の観点から大幅なリニューアルを実施いたしました。その後もアクセス分析やユーザービリティの向上を継続的に行い、情報発信力の強化に取り組んでおります。



会社概要 / 株式情報 / 株主メモ (2025年3月31日現在)

会社概要 (2025年4月末)

社名	株式会社クエスト
設立	1965年5月
資本金	491,031,000円
事業内容	システム開発・保守、インフラサービス、ビジネス・プロセス・アウトソーシング
従業員数	1,253名(連結) *パート・アルバイト・嘱託社員を含む
グループ会社	株式会社エヌ・ケイ 株式会社セプト(2025年4月15日～)

株式状況

発行可能株式総数	9,560,000株
発行済株式総数	5,487,768株
株主数	4,008名
1単元の株式数	100株

大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
内田 廣	837	15.63
クエスト従業員持株会	318	5.94
花輪 祐二	293	5.47
SCSK株式会社	268	5.01
株式会社ユニリタ	265	4.94
株式会社スカラ	254	4.74
光通信株式会社	224	4.19
内田 マサ子	150	2.80
内田 久恵	150	2.80
肥後野 恵史	119	2.24

(注)持株比率は、発行済株式の総数から自己株式を控除して計算しております。

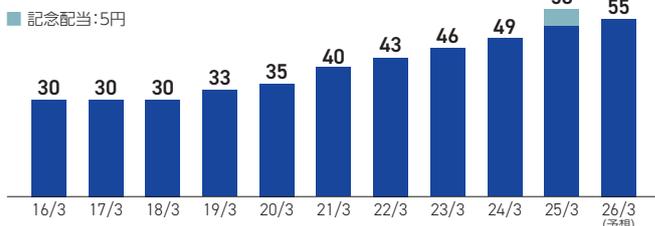
IRカレンダー



配当金

2026年3月期 1株当たり年間配当金 55円(予想)

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。



所有者別株式分布状況



株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで	株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
定時株主総会	毎年6月下旬	郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
基準日	毎年3月31日	(電話照会先)	電話 0120-782-031(フリーダイヤル) 取次事務は三井住友信託銀行株式会社の本店及び全国各支店で行っております。
配当金受領株主確定日	毎年3月31日(取締役会の決議により、中間配当を行う場合は9月30日)		

株式会社クエスト

東京都港区芝浦三丁目1番1号 msb Tamachi 田町ステーションタワーN14階

お問い合わせ先: 経営企画管理部

050-3785-3965(直通) Email:ir@quest.co.jp

