

2024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 会長兼社長執行役員 清澤 一郎
(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)

中期経営計画(2024～2026年度)の策定に関するお知らせ

当社は、2024年度を初年度とする3か年の中期経営計画(2024-26年度)を策定しましたので、お知らせいたします。

クエストグループは、経営理念体系および中長期ビジョンであるQuest Vision2030に基づき、中期経営計画(2021-23年度)を作成し、持続的な成長に向けた収益性の向上、新規技術・ソリューションの育成、人への投資、風土改革に取り組んでまいりました。

今般策定した中期経営計画(2024-26年度)では、以下を基本方針として決めました。

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

これまで培ってきた顧客密着型ビジネスの強みを深耕し、新たな強みとなるソリューションビジネスを育成・成長させながら収益性と提供価値を高め、2030年度の飛躍に向けた積極的な投資と基盤の強化に取り組むことで、持続的な成長と企業価値の向上を実現していきます。

以上

飛び立とう、次の未来へ

Quest Vision2030
第2期・中期経営計画
(2024~2026年度)

2024.6.24

株式会社クエスト



クエストグループは、2020年度に作成・翌年度公表した中長期計画「Quest Vision2030」に基づき、この度第2期となる2024年度から2026年度の中期経営計画を作成いたしました。

第1期である2021-23年度においては、株式会社エヌ・ケイを新たにグループに迎えた効果もあり、売上高については当初の計画である**130億円**(2023年度目標)を上回る**142億円**となり、基本方針に基づく施策についても概ね計画通りに進捗しました。

一方、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた現状分析では、**収益性の更なる改善と株式市場の信頼を得られる成長を示すこと、安定した配当と創出利益の再配分とのバランス**が課題となっています。

第2期となる2024-26年度は、**資本効率を踏まえた収益性の向上と事業の変革、体質強化、人財や新しい技術への積極的な投資を実施し、2030年度の飛躍に向けて、着実な成長を実現**します。

クエストグループは、「技術を探究し、価値を創造し、お客様とともに成長する」を企業理念として様々な産業分野のお客様に向け、ICTソリューションサービスを提供し、お客様とともに価値を共創してまいりました。

今後もお客様に密着した事業およびサービス(コアサービス)を深耕するとともに、**工数に依存せず知財を活かしたソリューションサービスのビジネスボリュームを拡大しながら、新たな価値の創出を目指して**まいります。

加えて、更なる企業価値向上と株主の皆様や従業員への安定的な利益還元を経営の重要課題と位置づけ、将来の技術獲得、人材確保、持続的な成長の実現と高収益体質を維持するための投資と不測の事態への備えに十分な内部留保の確保をバランスよく実行しながら、**2030年度の目標として掲げる売上高 200億円超、企業価値 250億円超の実現に向けて取り組んで**まいります。

クエストグループを引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

2024年6月
代表取締役 会長 兼 社長執行役員
清澤 一郎



Quest For More

それは私たちが最も大切にしている誠実な探究心

発想と技術と創意工夫によって
社会をより効率よく、より豊かにしていきたい

尊敬し合える仲間、そして信頼で結ばれたあなたと共に
一つになって、デジタルの未来を創っていく

飛び立とう、次の未来へ

1. Quest Vision2030 Phase1 (FY 2021~2023) の振り返り

— 中長期計画 —
Quest Vision 2030

1. Quest Vision2030 Phase1 (FY 2021~2023) の振り返り



2020年度に策定した中長期計画「Quest Vision2030」の第1期・中期経営計画(2021-23年度)は、売上高については当初の計画を上回る結果となり、基本方針に基づく施策についても概ね計画通りに進捗しました。

連結売上高

FY23 当初計画

~~130~~ 億円

FY23 実績

142 億円

ビジネス

エヌ・ケイ社のM&Aによる
統合シナジーの創出

— 中長期計画の加速・前倒し

— 半導体領域の強化

— 新規ビジネス領域の獲得

基盤強化

データドリブン経営に
向けた環境整備

サステナビリティ
経営の推進

コーポレートおよび
ラインサポート機能の強化

1. Quest Vision2030 Phase1 (FY 2021~2023) の振り返り



Quest Vision2030

Phase1
(2021-2023)

Phase2
(2024-2026)

Phase3
(2027-2029)

2021年度中期計画

2030年度

2020年度

売上
111億円
企業価値
約60億円

2023年度

売上
~~130~~億円
↓
142億円

新規・強化領域の育成・成長

既存ビジネスの深耕

売上
200億円超
企業価値
250億円超

社内デジタル化推進・データドリブン経営の実現

ブランド戦略・IRの強化

組織体制の強化・社内風土改革の実行

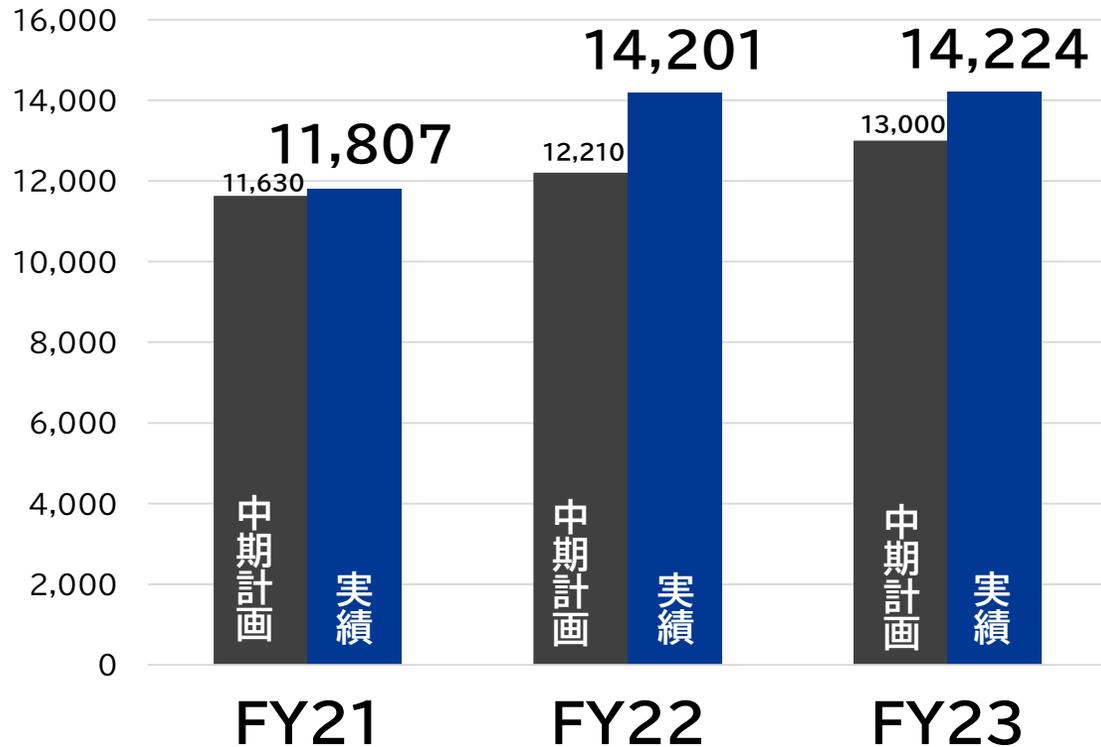
1. Quest Vision2030 Phase1 (FY 2021~2023) の振り返り



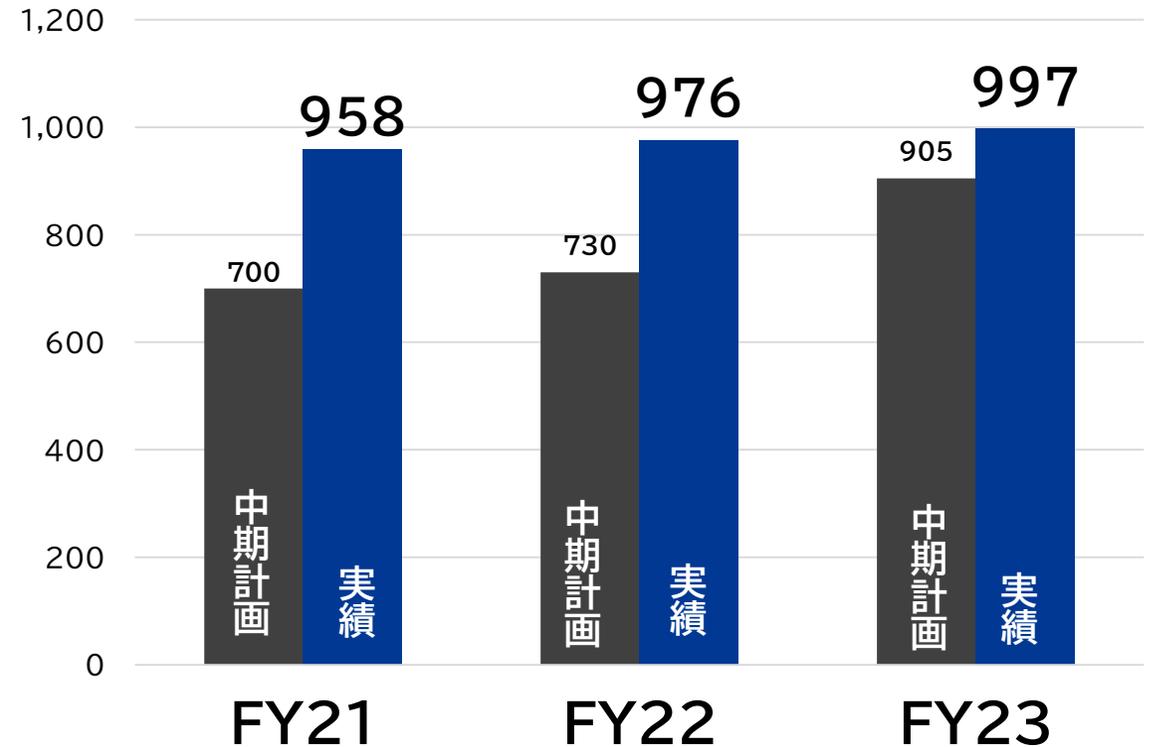
売上高・営業利益について、**当初の計画数値をすべて達成**
引き続きQuest Vision2030の実現に向けて 第2期・中期経営計画での取り組みに注力

単位:百万円
(百万円未満切捨て)

売上高



営業利益



1. Quest Vision2030 Phase1 (FY 2021~2023) の振り返り



第1期中期経営計画(2021-2023年度)は概ね計画通りに進捗しました。第2期に向けて加速推進してまいります。

基本方針	重点シナリオ	主な成果と今後に向けた課題
<p>基本方針1</p> <p>事業構造の 変革</p>	<p>既存ソリューション拡大</p> <p>新規ソリューション開拓</p> <p>ビジネスの仕込み</p>	<p>成果 既存事業のさらなる維持拡大に向けた戦略的ビジネスパートナー協業開始</p> <p>課題 営業力の強化による提案力・提供サービスの充実化</p> <p>成果 強化領域であるデータエンジニアリング関連事業の案件獲得</p> <p>成果 エンジニアリングDX(PLM*ソリューション)の獲得</p> <p>課題 獲得した事業の成長と規模拡大による収益への貢献</p> <p>成果 新技術の獲得、サービス化に向けた全社スキームの確立</p> <p>課題 技術投資の実行力および回収管理の強化</p> <p>課題 事業の方向性に即した技術者の計画的育成と獲得の強化</p>
<p>基本方針2</p> <p>産業ポートフォリオ の変革</p>	<p>半導体領域の強化および ヘルスケア・メディカル 領域への参入</p>	<p>成果 エヌ・ケイとのシナジーによる半導体領域へのサービスメニュー増加</p> <p>成果 顧客産業セグメントを跨いだリソース流動によるポートフォリオ戦略の実践</p> <p>課題 ヘルスケア・メディカル領域への参入</p>
<p>基本方針3</p> <p>事業体質 の変革</p>	<p>DXの加速推進</p> <p>人材育成制度の強化</p> <p>サービスの改善・ 収益性強化</p>	<p>成果 データ経営に向けたシステム環境整備・運用開始、教育プログラム実施</p> <p>課題 データによる経営意思決定(データドリブン経営)の実現</p> <p>成果 キャリアの複線化や自発的学習プログラムの導入による育成制度強化</p> <p>課題 組織力強化に向けたサーベイの継続実施、働きがいのさらなる向上</p> <p>成果 顧客・プロジェクト・事業領域別収益性分析・改善活動の実行</p> <p>成果 サステナビリティ経営の基盤構築、資本コスト・株価を意識した経営の取組み</p> <p>課題 成長戦略の立案・推進、ステークホルダーとの対話を通じた収益性の向上</p>

1. Quest Vision2030 Phase1 (FY 2021~2023) の振り返り



第1期中期経営計画(2021-2023年度)は概ね計画通りに進捗しました。第2期に向けて加速推進してまいります。

基本方針	重点シナリオ	主な成果と今後に向けた課題
<p>基本方針1</p> <p>事業構造 の变革</p>	<p>既存ソリューション拡大</p> <p>成果 既存事業の深耕と新規技術領域の獲得・投資強化</p> <p>課題 より収益性と付加価値の高い事業領域の拡大</p>	<p>成果 既存事業のさらなる維持拡大に向けた戦略的ビジネスパートナー協業開始</p> <p>課題 営業力の強化による提案力・提供サービスの充実化</p> <p>成果 獲得した事業の成長と規模拡大による収益への貢献</p> <p>課題 技術投資の実行力および回収管理の強化</p> <p>課題 事業の方向性に即した技術者の計画的育成と獲得の強化</p>
<p>基本方針2</p> <p>産業ポートフォリオ の变革</p>	<p>成果 市況に応じたリソース流動によるポートフォリオ経営</p> <p>課題 ヘルスケア・メディカル領域への参入強化</p>	<p>成果 顧客産業セグメントを跨いだリソース流動によるポートフォリオ戦略の実践</p> <p>課題 顧客産業セグメントを跨いだリソース流動によるポートフォリオ戦略の実践</p>
<p>基本方針3</p> <p>事業体質 の变革</p>	<p>成果 社内デジタル化や人材育成に関する環境整備と投資拡大</p> <p>課題 成長期待や働きがい・社会的意義をより実感できる会社へ</p>	<p>成果 データ経営に向けたシステム環境整備・運用開始、教育プログラム実施</p> <p>課題 データによる経営意思決定(データドリブン経営)の実現</p> <p>成果 サステナビリティ経営の基盤構築、資本コスト・株価を意識した経営の取組み</p> <p>課題 成長戦略の立案・推進、ステークホルダーとの対話を通じた収益性の向上</p>

2. Quest Vision2030 Phase2 (FY 2024~2026)

— 中長期計画 —

Quest Vision 2030



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

2. 中期経営計画の作成にあたって

- 『資本コストと株価を意識した経営』の課題への対策を 中期計画に反映しています

課題

- 収益性の更なる改善と株式市場の信頼を得られる成長を示すこと
- 安定した配当と増出利益の再配分とのバランス

現状の認識

PBR
約1倍

ROE
約10%

PER
約10倍

資本コスト
9%程度

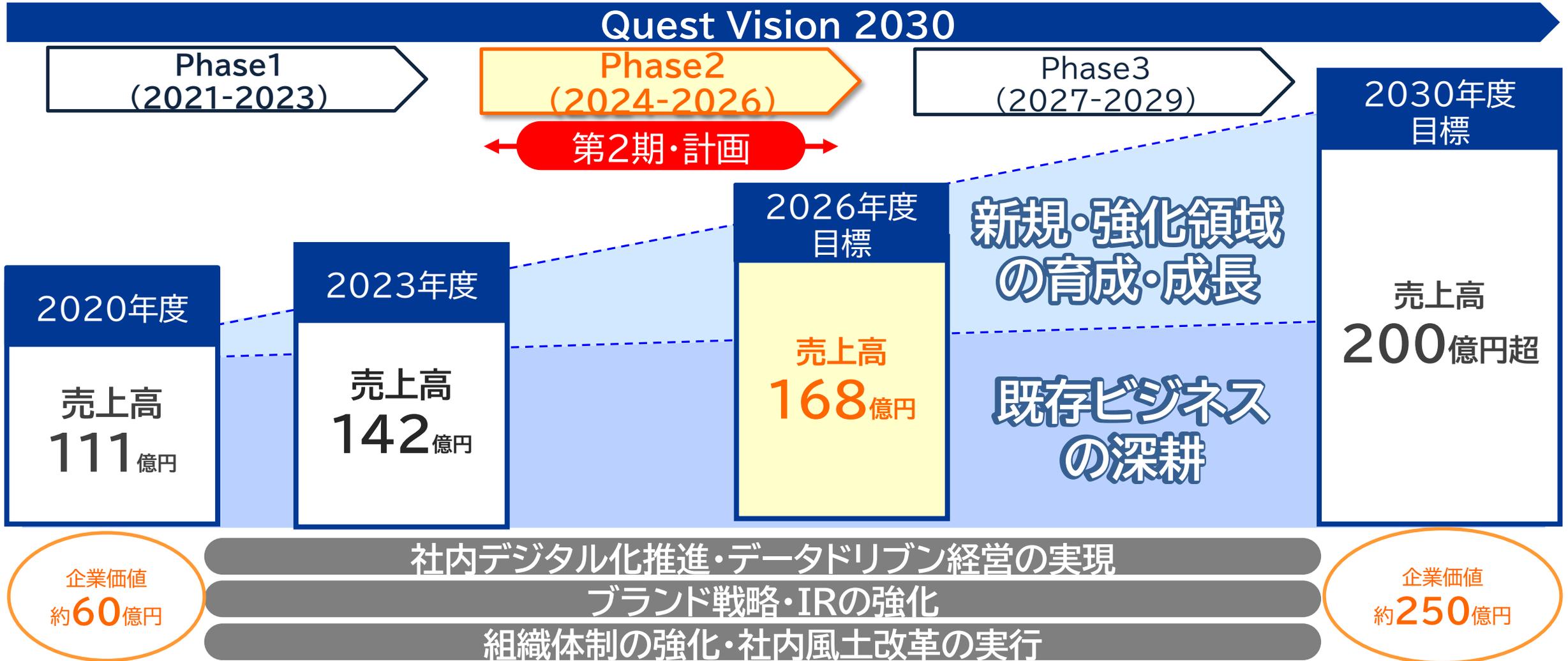
検討事項

- 持続的成長期待に応える中期経営計画の策定と資本コストの最適化
- 事業構造の変革と産業ポートフォリオの変革による収益性の更なる改善
- 安定配当を基本としつつ創出利益の再配分を検討



2-1. 第2期・中期経営計画の位置づけ

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。



2-1. 第2期・中期経営計画の位置づけ



2030年度の目標値のうち、**営業利益、営業利益率、ROE**については当初の計画から**上方修正**を行いました。企業価値・売上高の目標値は変更せず、必達に向けて取り組んでまいります。

	2030年度当初目標 (中長期計画作成時点)	2023年度進捗	2030年度・修正目標 (2024年度～)	当初目標からの増減
企業価値	250億円超	 約70億円	250億円超	—
売上高	200億円超	142億円	200億円超	—
営業利益	17億円	9.9億円	 20億円	+3億円
営業利益率	約8.5%	7.0%	 10.0%	+1.5Point
ROE	12%	10.7%	 14%	+2Point

2-2. 第2期・中期経営計画の数値目標



財務においては以下の指標を重要経営指標として、**収益性向上とさらなる成長の実現**を目指します

重要経営指標		FY23実績	FY26目標	FY30目標	
収益性	事業規模	売上高	142億円	168億円	200億円超
	収益性	営業利益率 (EBITDAマージン)	7.0% (8.6%)	8.0% (9.3%)	10.0%超 (12.6%)
	資本効率	ROE	10.7%	11%超	14%超
成長性	市場からの評価	PBR	1.0倍	1.4倍	2.0倍超
	事業構造	ソリューション事業成長率	—	+90% (対FY23比)	+41% (対FY26比)
	成長投資	成長投資売上高比率	1.6%	2.2%	2.2~2.5%



顧客産業・ポートフォリオ戦略
持続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



顧客産業・ポートフォリオ戦略
持続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

日本の半導体・デジタル産業戦略

※半導体・デジタル産業戦略の現状と今後(令和5年11月29日 経済産業省)より



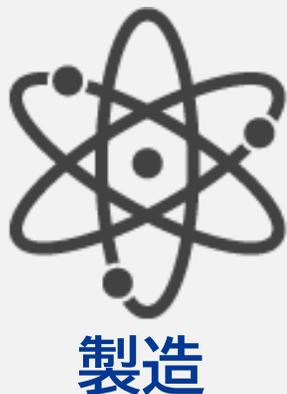
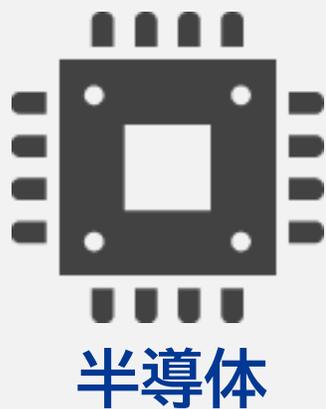
➤ 日本政府は半導体・デジタル産業基盤を整備し、産業の付加価値と競争力を高め、社会課題解決を目指す





- 当社の顧客は『半導体・デジタル産業』と相性が良く、社会資本を支え、持続的成長が期待できる産業
- 第2期・中期経営計画において、8つの顧客産業を3つの領域で定義

重点強化領域



安定成長領域



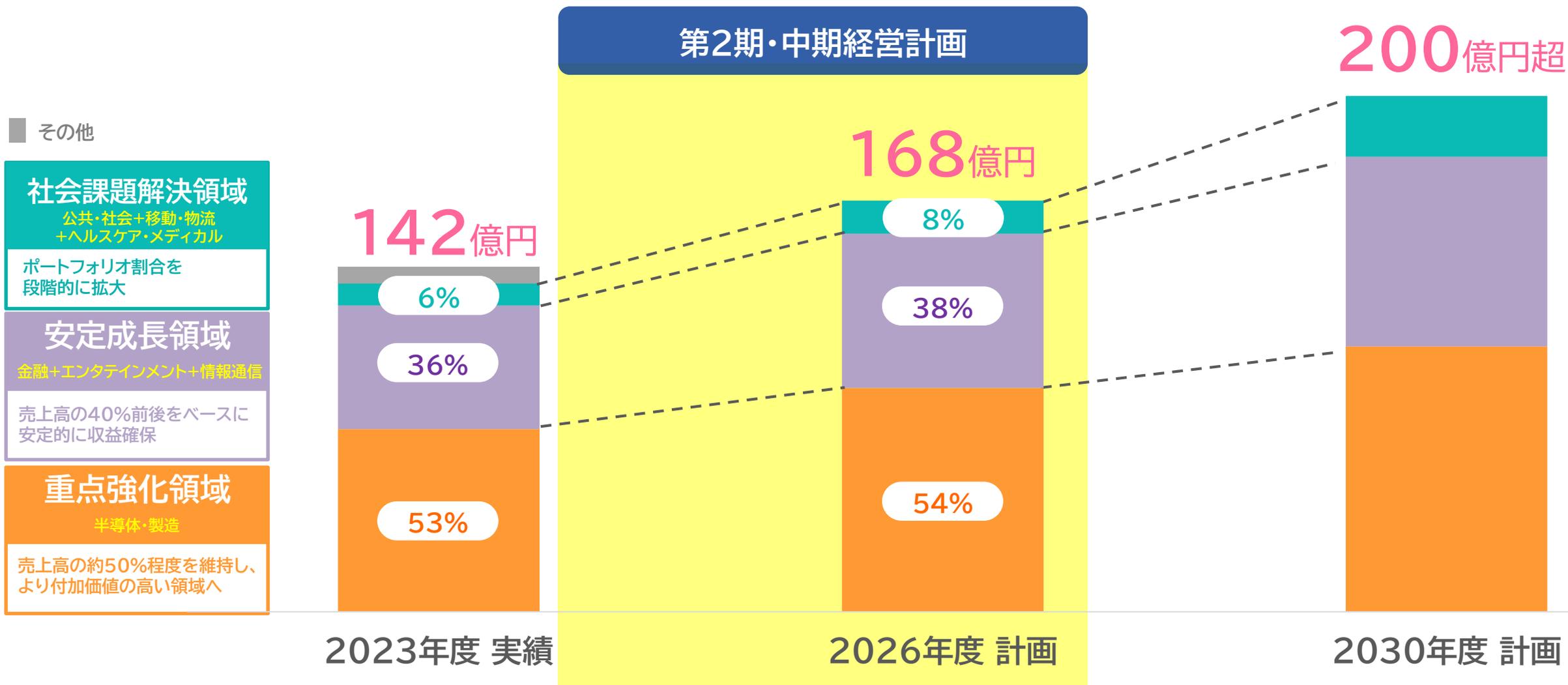
社会課題解決領域



2-3.重点戦略1 顧客産業・ポートフォリオ戦略



➤ 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ながら、ポートフォリオマネジメントを実施

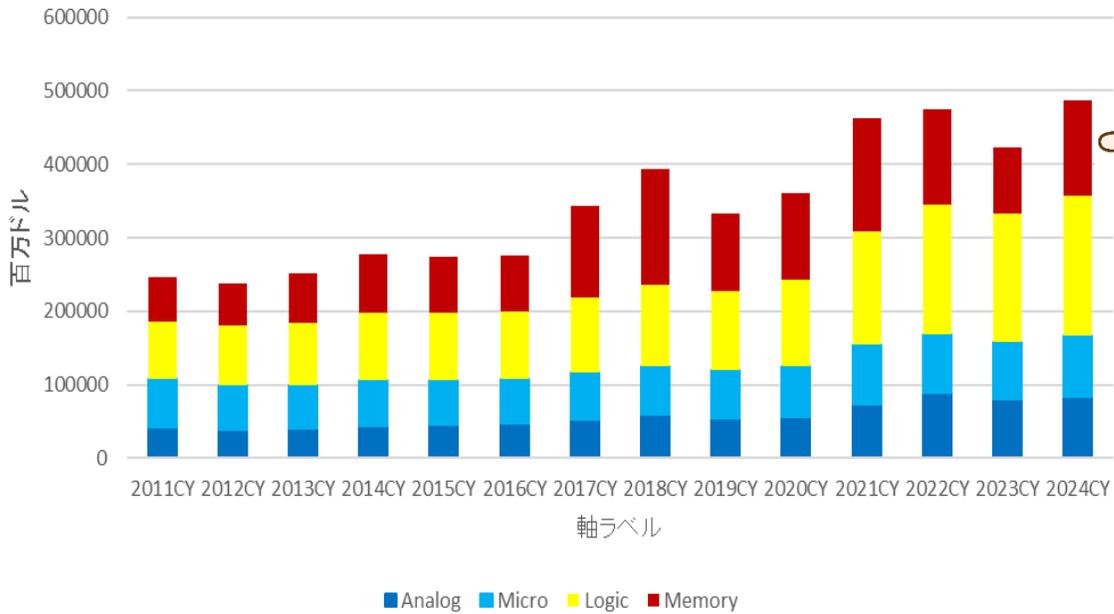


シリコンサイクルの特性



➤ シリコンサイクルの特性を先取りし、半導体・製造業の顧客層を広げて、需給のバランスを平準化していきます

世界IC製品別市場予測



世界IC製品別市場予測成長率推移



◆ **メモリー系:** 好不調の波が激しい(いわゆるシリコンサイクル)

◆ **ロジック系:** 好不調の波がある程度ある

◆ **アナログ・マイクロ系:** 殆ど全ての電気製品に使われているため、比較的好不調の波が小さい

出所:WSTS(World Semiconductor Trade Statistics)

顧客産業の需給動向に応じた適切なリソース配分



➤ 顧客との連携を強化したマーケティング分析により、顧客産業の市況の変化を的確にとらえ、

☆ デジタル需要が強く、付加価値の高い領域へリソースシフト

☆ ポートフォリオを考慮し、リスク分散しながら成長軌道へ





顧客産業・ポートフォリオ戦略
持続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

持続的成長に向けた事業ポートフォリオの確立



当社が長年培ってきた顧客密着型のコアサービスを深耕しながら、ソリューションサービスの拡大を実現し、顧客への提供価値向上と持続的成長に向けた収益性の向上を図ります



顧客課題解決のソリューションに
技術を駆使したサービス

- ・工数提供型サービス
- ・請負開発
- ・仕入販売



顧客との対話をベースとした
顧客課題解決サービス

- ・プロフェッショナルサービス
- ・マネージドサービス

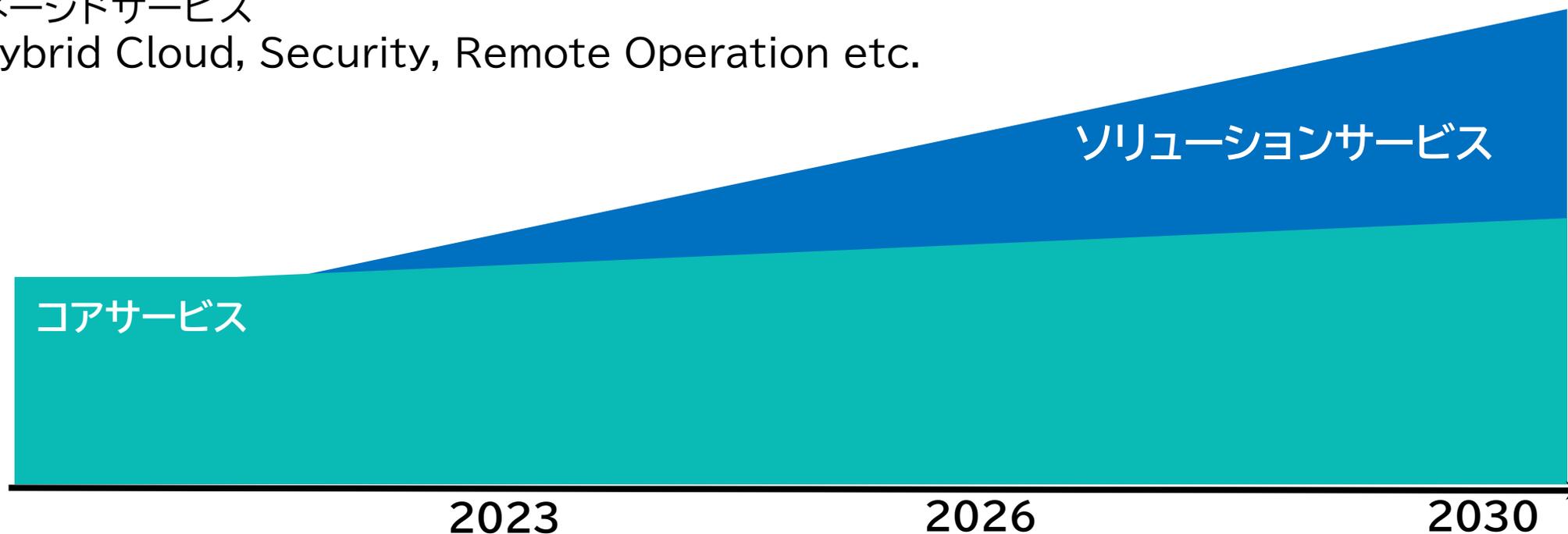
2-4.重点戦略2 事業構造戦略



第2期・中期経営計画では既存サービスの強みやエヌ・ケイ社との統合シナジーを生かしたソリューション事業を強化し、ビジネスモデルとして確立を目指します

ソリューションサービス

- プロフェッショナルサービス
PLM, MES / ERP, SCM, CRM / DE, BI, AI etc.
- マネージドサービス
Hybrid Cloud, Security, Remote Operation etc.

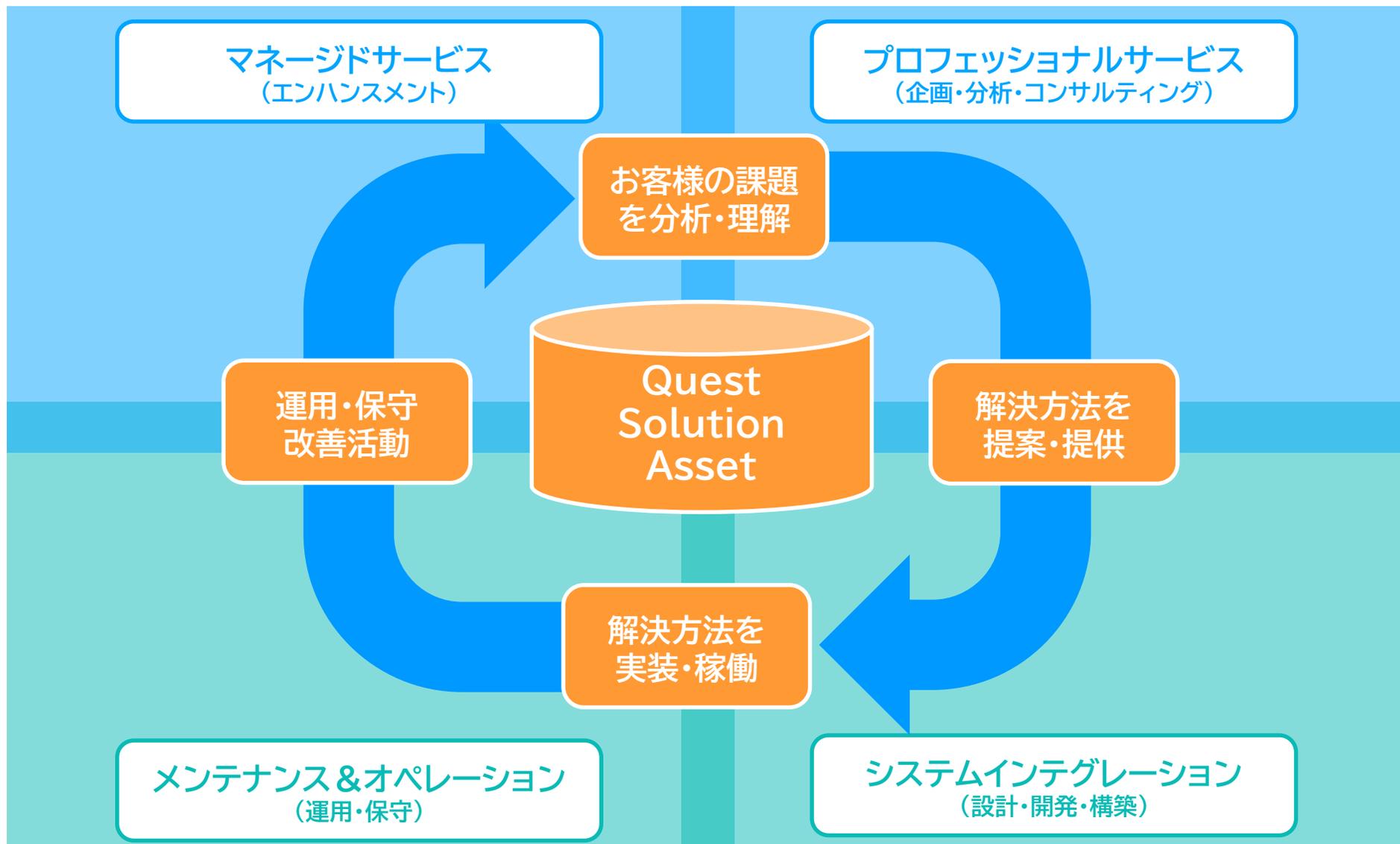


2-4.重点戦略2 事業構造戦略



新たな強み
ソリューション
サービス

培ってきた
コアサービス





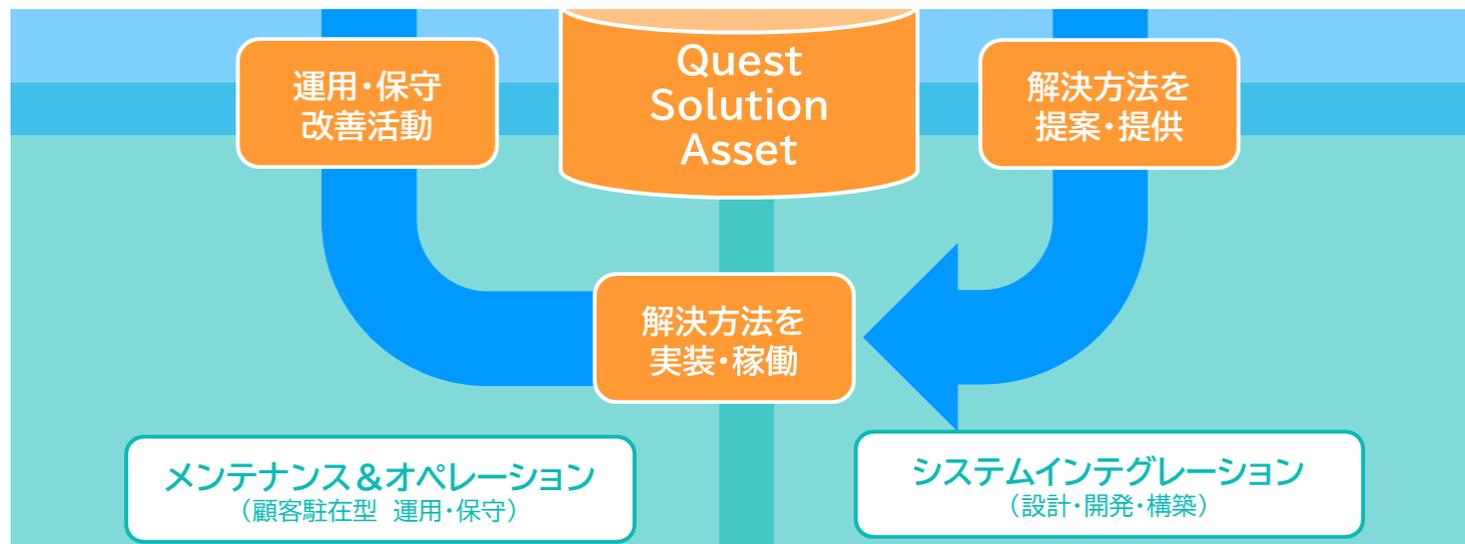
➤ 当社がお客様に寄り添い課題解決するオーダーメイドサービス(コアサービス)には 3つの強みがあります

クエストのコアサービスの強み

- ① 日本を代表する半導体・エレクトロニクス企業への 長年のITサービスで培った経験と実績
- ② 長期継続する収益モデルである ストック型の 基幹システム運用保守サービス
- ③ 売上高の90%以上が 日本・世界を代表する顧客企業との 直接取引

【主要施策】

- ◆運用保守の高度化
- ◆AI活用による自動化
- ◆ビジネスパートナー協業



【主要施策】

- ◆システム・モダナイゼーション
クラウドネイティブ開発
部品組立型開発
ローコード開発
AI活用による生産性向上
- ◆ビジネスパートナー協業

事業構造戦略：ソリューションサービスの拡大



➤ これまで仕込みを行ってきた技術領域を中心に、『ソリューションサービス』を 今後拡大していきます

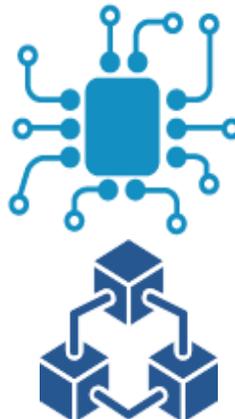
クラウド型マネージドサービス(ストック型)



グローバルハイテク企業へのITサービスで培ったインフラのマネージドサービス



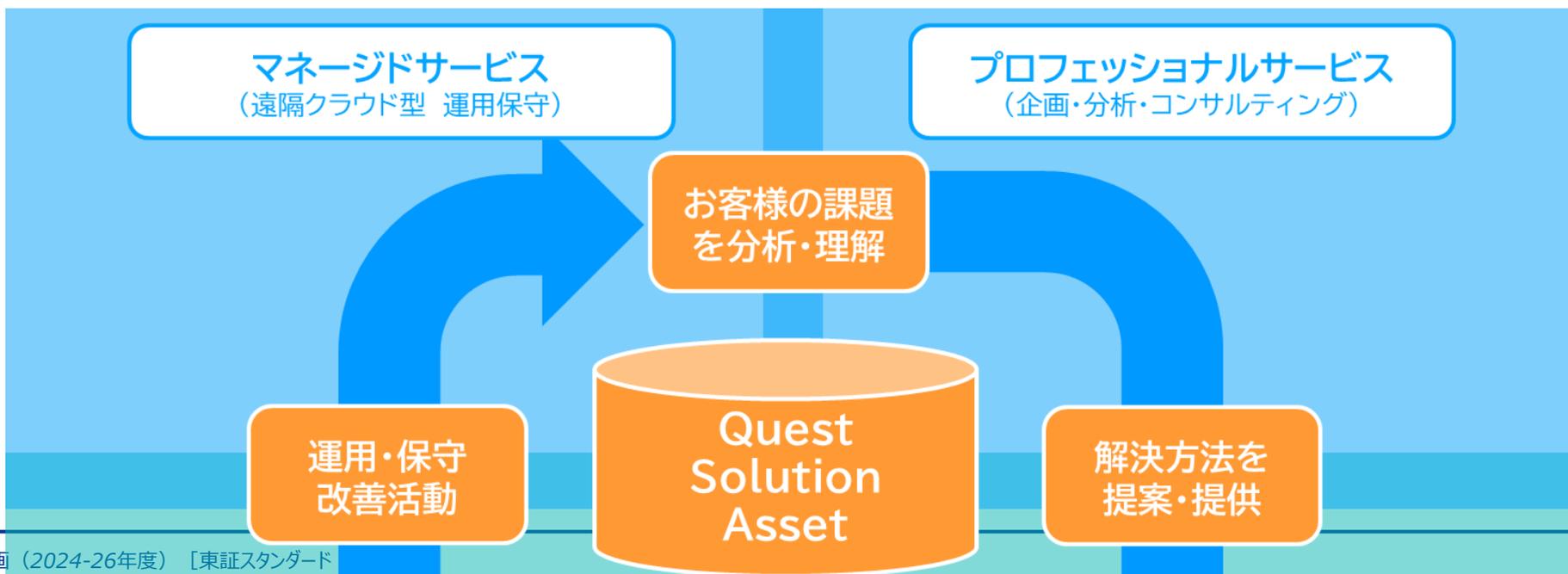
- ◆クラウド型 遠隔運用・監視サービス
- ◆クラウド型 セキュリティ運用サービス
- ◆ハイブリッド・クラウドへのリフト&シフトサービス



プロフェッショナルサービス

半導体・エレキ企業へのITサービスで培ったプロフェッショナルサービス

- ◆設計から製造のエンジニアリングDXサービス
- ◆データアナリティクスの基盤整備サービス
- ◆サプライチェーンから会計の統合システム導入



サービス領域の強化:エンジニアリングDX



- M&Aにより、エヌ・ケイ社の強みであるエンジニアリングDX(PLM、MES)を獲得
- 従来クエストが得意としていたサプライチェーン領域に加え、エンジニアリングチェーン領域を強化します

エンジニアリングチェーン

システム

PLM(企画~製品開発)、
MES(製造、保守) など

エヌ・ケイ社のM&Aにより
新たな事業領域の獲得

Reinforce

企画

設計

製品開発

製造
生産

保守

アナリティクス

ビジネスインテリジェンス
(データによる可視化)

データエンジニアリング
(分析のためのデータ整備)

第1期・中期経営計画において
データ関連ビジネス立ち上げ
に向けた仕込みを実施

需要予測
販売・生産計画

調達

出荷
輸送・物流

販売

財務
会計

サプライチェーン

システム

ERP、CRMなど

これまで得意としてきた領域をさらに磨き、
新たな強みの確立を目指す



顧客産業・ポートフォリオ戦略
持続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

2-5.重点戦略2 人財戦略



Quest Vision2030で掲げる「働きがいにあふれる職場」に向けて、人的資本投資を拡充します



成長意欲・チャレンジ精神を促す
人材育成の仕組みづくり

- キャリアを尊重したジョブローテーションの推進
- 自律的学習を促進するe-Learningの活用促進



多様な人材が活躍する
働きがいのある職場環境・
風土づくり

- 組織エンゲージメントサーベイ結果にもとづく施策実行
- コミュニケーションの闊達化・活性化
- 健康経営の取り組み強化



成果に応じた納得性の高い
人事制度の構築

- 人事処遇制度のさらなる充実化
- ダイバーシティ&インクルージョンの浸透促進

2-5.重点戦略3 人財戦略



全社的ジョブローテーションの推進により、**従業員エンゲージメントや人材価値の向上**を目指します

目指す姿

従業員個々の適性やキャリアを踏まえた全社スケールでの適材適所の実現
より高収益で付加価値の高い領域への計画的・戦略的なリソースシフトの実行

社員の意識改革

自律したキャリア意識

タレントマネジメント
システムの構築

会社の風土改革

キャリア実現の後押し

個々のキャリアの
明確化と実現

人とスキルの
マッチング



多様な社員の活躍や健康経営を推進し、従業員がより安心して働き続けられる企業を実現します

女性の活躍支援



2023年5月16日
女性の活躍促進に関する状況
が優良な企業を認定する
「えるぼし」の2段階目を取得

主な取り組み内容

- ▶ キャリアと家庭を両立可能とする両立支援制度改定
- ▶ 次世代女性リーダ層研修実施
- ▶ 新卒女性採用の積極採用実施
- ▶ 「アンコンシャス・バイアス」についての研修実施

健康経営の推進



協金第186号

2024年3月27日
健康経営を行うための職場環
境の整備や安全衛生の取り組
み状況を評価する
「健康優良企業」の金の認定を
取得

主な取り組み内容

- ▶ 全社での計画的な有給休暇の取得促進
- ▶ システムを用いた長時間勤務抑制と改善
- ▶ メンタルヘルス対策(心の健康づくり)
- ▶ 仕事と治療の両立ができる環境づくりへの取り組み

2-6. 企業価値向上に向けた取り組み サステナビリティ経営とマテリアリティ

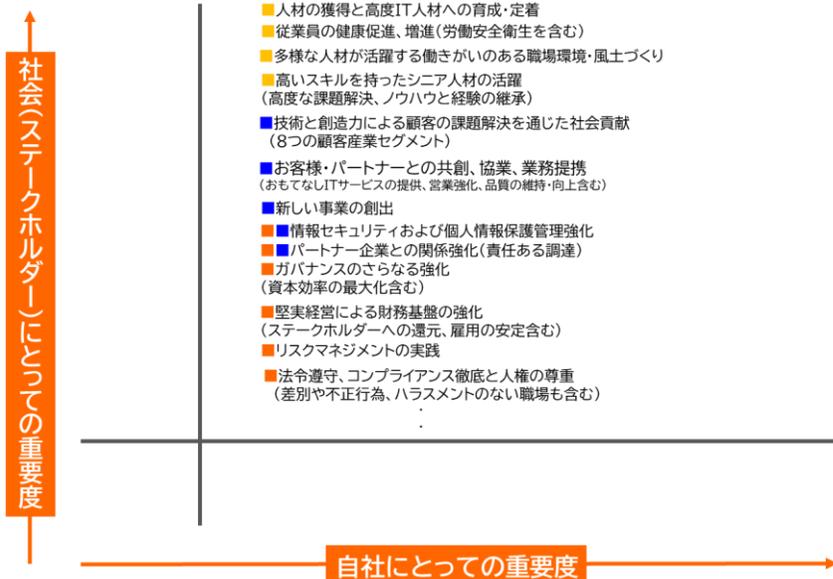


サステナビリティ基本方針

経営理念体系に基づいた事業活動を通じて、
お客様とともに価値を共創し、企業価値の向上と持続可能な社会の発展に貢献し続けます。

マテリアリティ

「社会(ステークホルダー)に対する重要度」と「自社にとっての重要度」の側面からマトリクス上で重要度の高い課題をマテリアリティ(重要課題)として特定しました



人		多様な人財が学び、活躍し、成長できる働きがいあふれる職場の醸成
技術と 社会還元		社会課題を解決する、信頼されるITサービスの「探究」と新たな提供価値の「探求」
ガバナンス		誠実・堅実で透明性の高いグループ経営の実践

当社のサステナビリティ経営の取り組みについては、当社Webサイトのサステナビリティページでも公開いたします

2-6. 企業価値向上に向けた取り組み サステナビリティ経営



2030年以後も持続的に成長し続ける企業であるために、サステナビリティ経営を推進していきます

マテリアリティ

事業活動

中期経営計画(2024-26)での取り組み

提供価値

6つのコミットメント

人

多様な人財が学び、活躍し、成長できる働きがいあふれる職場の醸成

技術と
社会還元

社会課題を解決する信頼されるITサービスの「探究」と新たな提供価値の「探求」

ガバナンス

誠実・堅実で透明性の高いグループ経営の実践

既存事業の
深化・進化

新規事業の
探索・探求

業務プロセスの
改善・効率向上

時代に適合した
働き方・環境整備

社会貢献への
取り組み強化

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

3つの基本方針

- 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

重点戦略

-  付加価値領域を拡大する事業戦略
-  安定的な成長を実現するポートフォリオ戦略
-  人的資本価値を高める人財戦略

SmartIT

新しい価値の
創出

顧客満足度の
追求

社員満足度の向上

IT人材の
強化、育成、輩出



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



資本コストと株価を意識した経営の実践を推進し、現状分析を実施し2023年12月に公表しました

現状分析

課題認識

PBR
約1倍

ROE
約10%

収益力

資産効率性

資本戦略

成長率
CAGR 約10%

ビジネスポート
フォリオ・成長性

PER
約10倍

資本コスト
9%程度

IR/対話会/
ブランド力

- 営業利益額・率は同業他社と比較して高い水準にはなく、投資家の期待に満足に答えられていない
- 投資家が期待する株主資本コストを大きく上回る資本収益性を実現できていない
- M&Aシナジー効果が想定より実現出来ていない

- 成長率は同業他社と比較して低位にあり、投資家の期待に満足に答えられていない
- 新規ビジネスの成果は表れてきているが、期待水準に比べて成長速度が鈍化している
- ブランドやIRは強化してきているが自社の強みや事業に関する積極的な情報開示が不十分

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

FY23

PBR

約1倍

ROE

約10%

PER

約10倍

主なアクション

1

収益性の改善

成長投資と収益性向上の両立

2

資本構成の適正化

成長投資、不測の事態への備えと
株主還元のバランス

3

成長戦略の明示

ステークホルダーへの
積極的な情報開示と対話の促進

FY26

PBR

約1.4倍

ROE

約11%超

PER

約12倍

FY30

PBR

約2.0倍

ROE

14%超

PER

約15倍

2-6. 企業価値向上に向けた取り組み 非財務目標



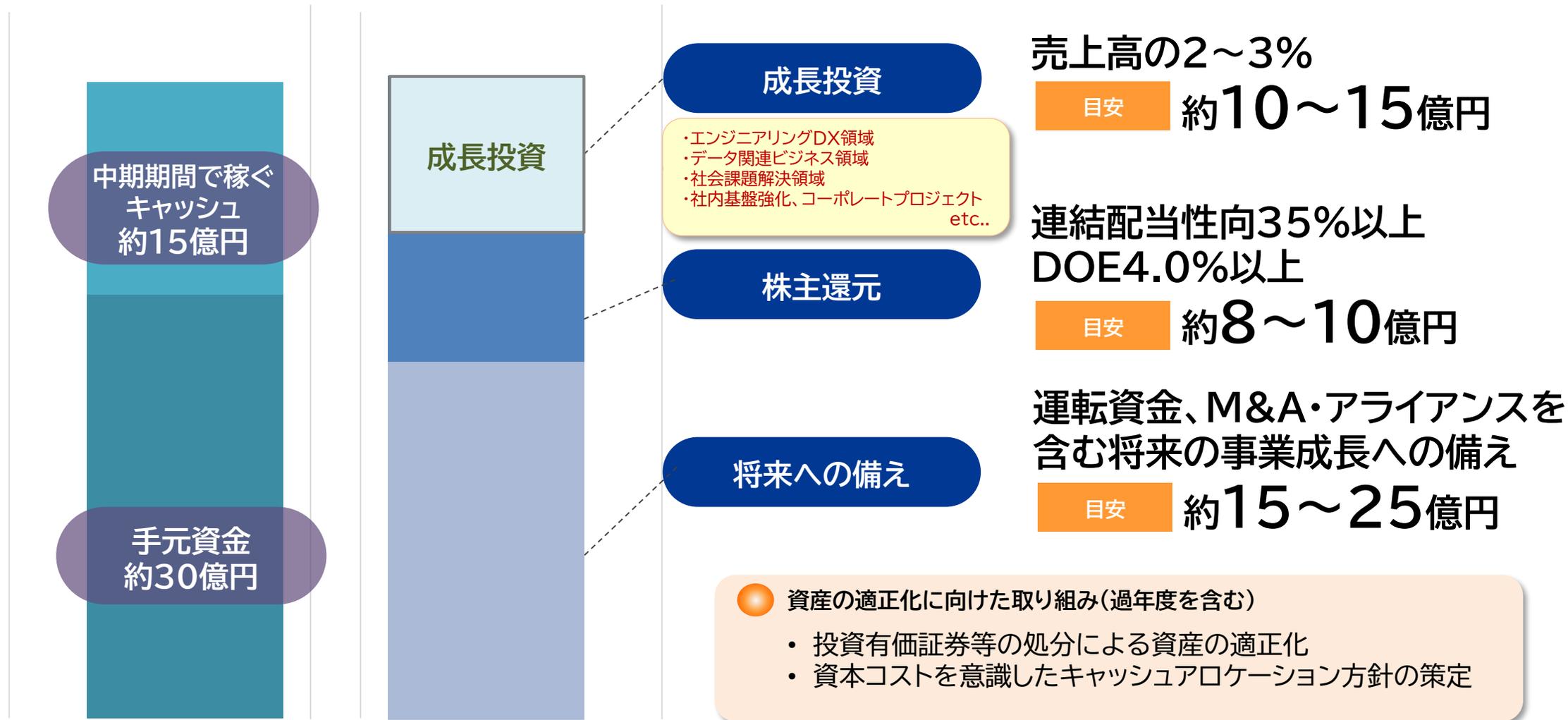
	指標	FY23実績	FY26目標	FY30目標
<p>人</p>  <p>多様な人財が学び、活躍し、成長できる働きがいあふれる職場の醸成</p>	従業員エンゲージメントスコア(改善率)	+2.8	対前年での改善と適正レベルの維持	
	女性管理職比率	6.9%	15%超	20%超
<p>技術と社会還元</p>  <p>社会課題を解決する、信頼されるITサービスの「探究」と新たな提供価値の「探求」</p>	サービスに対する社外からの評価	サービスエクセレンス成熟度評価等の獲得	信頼されるITサービスの探究	
	技術の深耕と探索	エンジニアリングDX事業の獲得	顧客ニーズに即応し、期待を超えるサービス・ソリューションの提供	
<p>ガバナンス</p>  <p>誠実・堅実で透明性の高いグループ経営の実践</p>	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・開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		
	社外取締役の比率	36%(4/11名)	事業とガバナンスを意識した適正な役員指名	
	女性の経営幹部(事業部長以上)数	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 キャッシュアロケーションと株主還元方針



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。

※数字はFY24-26計画累計



2-6. 企業価値向上に向けた取り組み キャッシュアロケーションと株主還元方針



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。

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

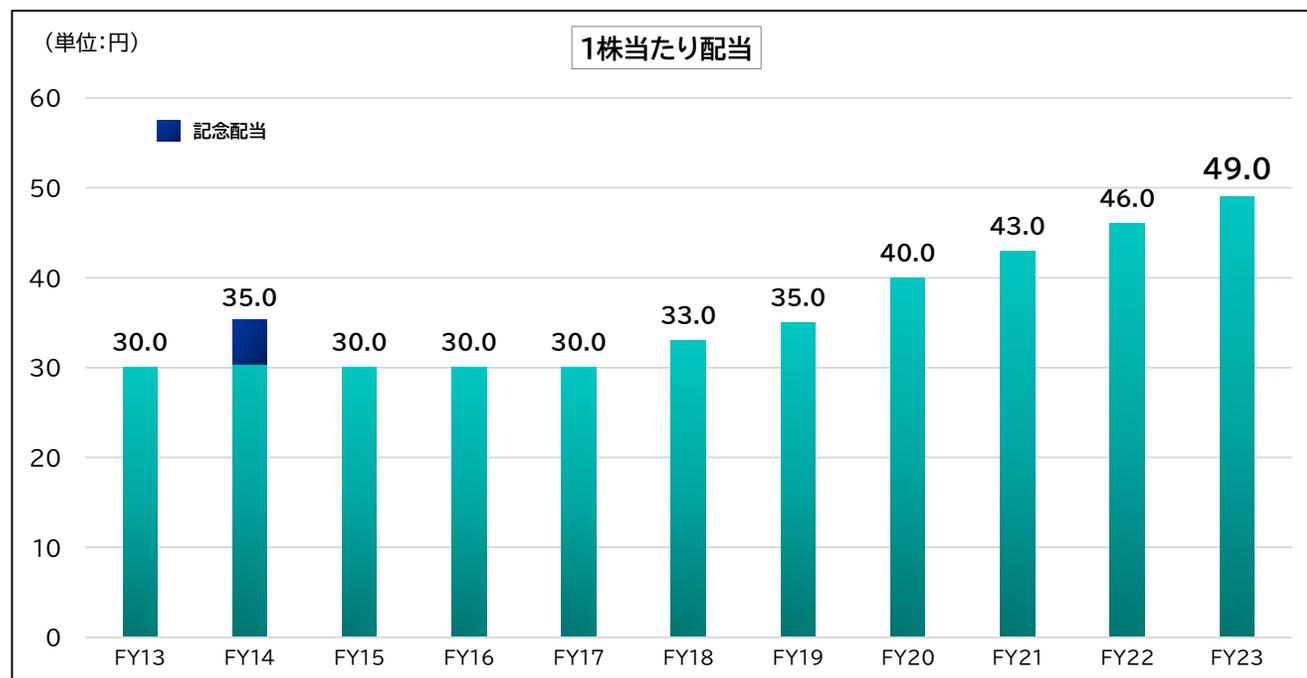
業績に応じた利益還元

将来への成長投資・不測の事態への備えとのバランス

配当水準(目安)

連結配当性向 **35%以上**

DOE **4.0%以上**



- 当社は、毎年3月31日を基準日として、会社法第454条第5項の中間配当を行うことができる旨を定款に定めておりますが、配当の回数については期末配当の年1回を基本としております。
- 自己株式の取得につきましては、株主の皆様に対しての利益還元施策のひとつと考えており、株価の動向等を勘案しつつ、配当による利益還元とあわせ対応を継続検討してまいります。

Quest Vision2030で掲げる6つのコミットメント



技術と創造



1. さらなる探究・探求

企業文化



2. 働きがいにあふれる職場

顧客価値



3. 最も信頼される企業へ

社会価値



4. 持続可能な未来社会の実現

経済価値



5. 売上200億円への挑戦

総合価値



6. 企業価値250億円への挑戦



- 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。



産業ポートフォリオの呼称を以下のように変更します

産業分類(FY21~23)
半導体
エレクトロニクス(半導体を除く)
金融
情報通信
エンタテインメント
公共・社会(エネルギー・他)
移動(自動車・鉄道)
ヘルスケア・メディカル
その他



産業分類(FY24~)
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
その他