

2024年度 第2四半期
(2025年3月期)

決算説明会

株式会社クエスト
(東京証券取引所スタンダード:2332)

2024年11月29日



株式会社クエスト

上場取引所：東京証券取引所 スタンダード市場(証券コード:2332)

設立：1965年5月

資本金：4億9千万円

従業員：連結・1,011名（2024年9月末）

※パートタイマー及びアルバイト、嘱託社員等の臨時雇用人数は含まず。

所在：東京都港区芝浦3-1-1 msb Tamachi 田町ステーションタワーN 14F(本社)

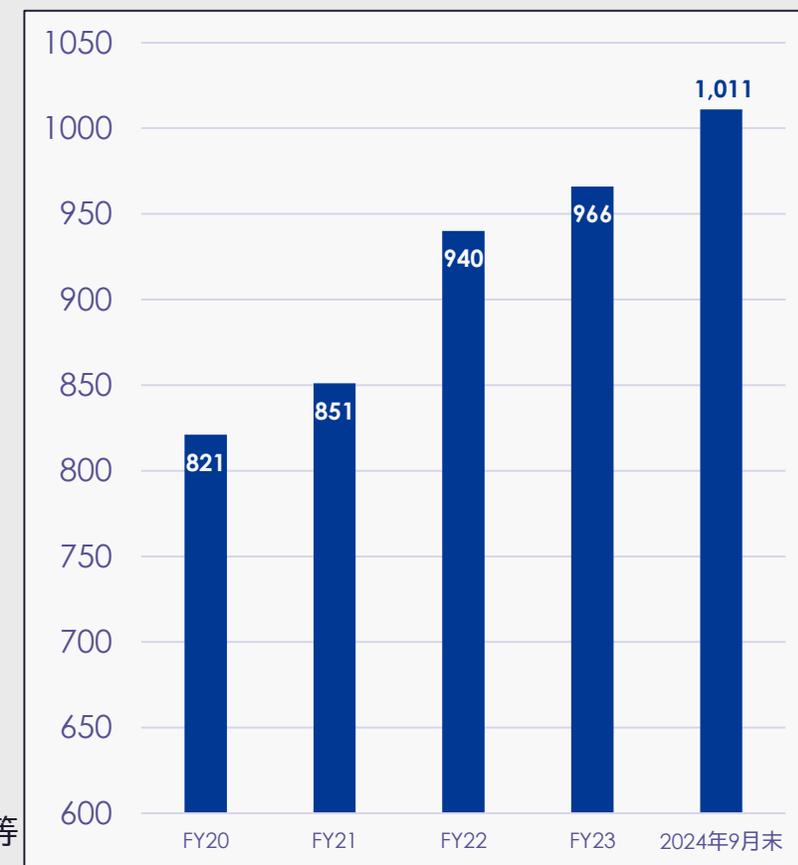
事業所：東北支社、中部支社、栃木事業所、四日市事業所、九州事業所

事業内容：システム開発(アプリケーション開発・保守・運用、ITコンサルティング)
インフラサービス(ITインフラ構築・保守・運用、インフラソリューション)

主要取引先：キオクシアグループ各社／ソニー関連会社（エンタテインメント、ファイナンシャル、他）

東芝グループ各社／三井住友トラストグループ各社／SCSK(株)／アバナード(株)／東急グループ各社 等

従業員数推移 (単位:人)



※ 2021年度までは単体ベース、2022年度以降は連結ベース



1. 2024年度 第2四半期(累計)実績
2. 2024年度 通期業績見通し
3. 中期経営計画(2024-26年度)の進捗
4. Appendix

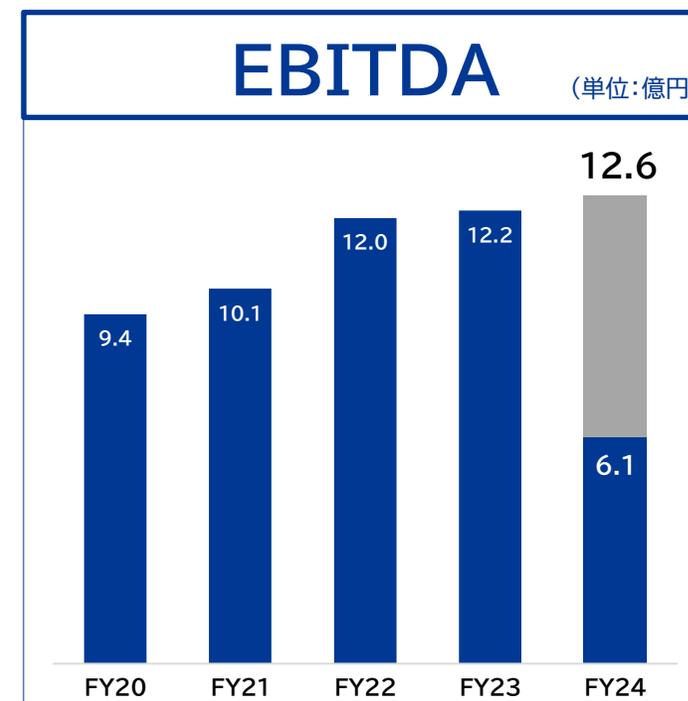
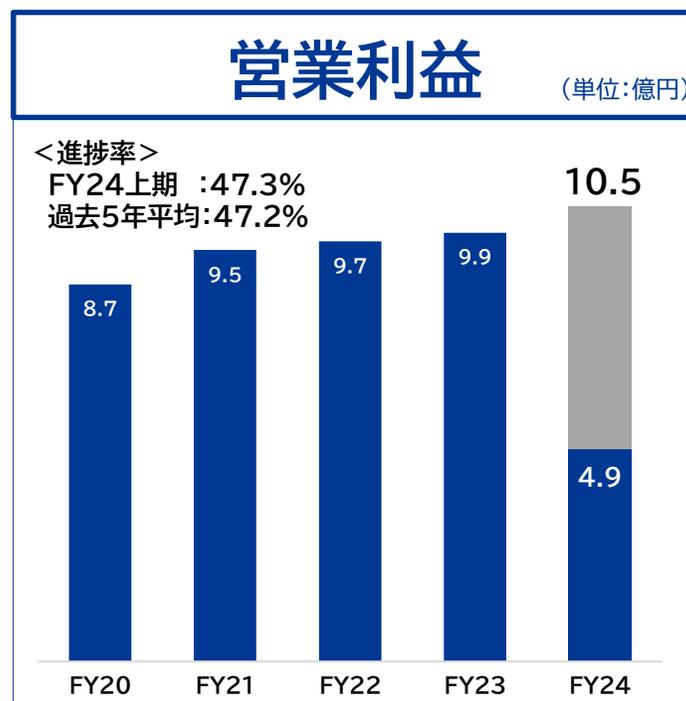
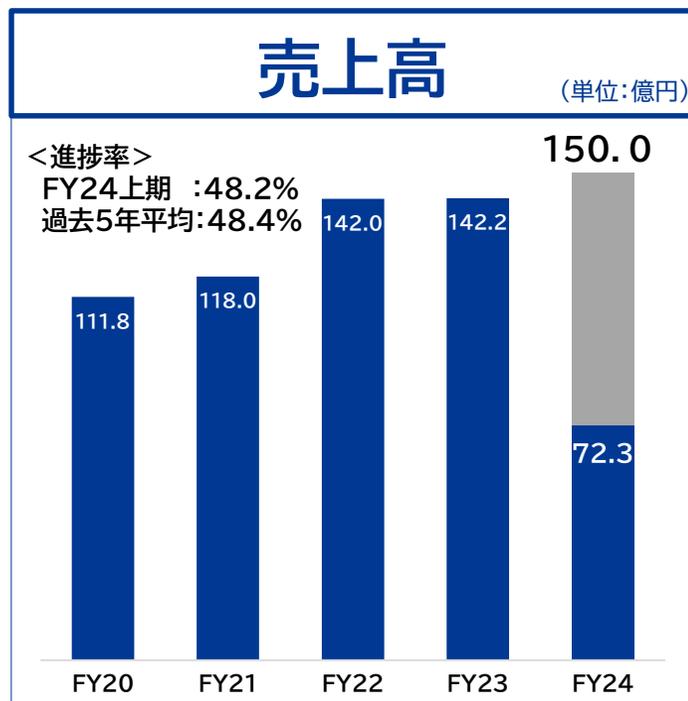


1. 2024年度 第2四半期(累計)実績
2. 2024年度 通期業績見通し
3. 中期経営計画(2024-26年度)の進捗
4. Appendix



■ 売上高・利益ともに期初計画に対し順調に推移

- ✓ 売上高は、72億34百万円、通期計画進捗率 48.2%
- ✓ 営業利益は、4億96百万円、通期計画進捗率 47.3%



凡例: ■ 実績 ■ 期初計画(業績予想)

1-2. 2024年度 第2四半期実績(前年同期比較)

単位:百万円
(百万円未満切捨て)

連結



	2023年度 第2四半期累計	2024年度 第2四半期累計	増減額	増減率
売上高	7,001	7,234	+233	+3.3%
営業利益	453	496	+43	+9.6%
営業利益率	6.5%	6.9%	+0.4Point	—
経常利益	487	535	+47	+9.8%
経常利益率	7.0%	7.4%	+0.4Point	—
純利益	326	356	+29	+9.2%
EBITDA	575	616	+41	+7.1%
EBITDA/売上高	8.2%	8.5%	+0.3Point	—

※EBITDA=税金等調整前中間純利益+支払利息+減価償却費+顧客関連資産償却+のれん償却費

1-3. セグメント別・売上高(前年同期比較)

単位:百万円
(百万円未満切捨て)

連結

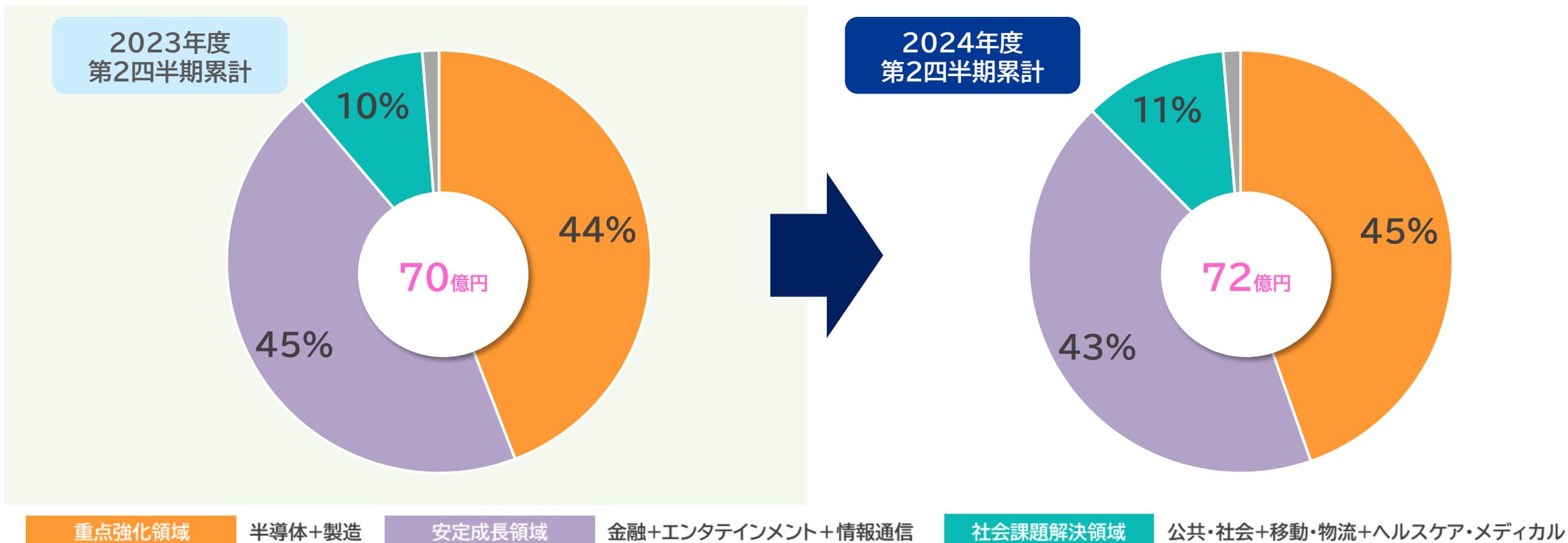


	2023年度 第2四半期累計		2024年度 第2四半期累計		増減額	増減率
	実績	構成比	実績	構成比		
システム 開発	4,265	60.9%	4,498	62.2%	+233	+5.5%
インフラ サービス	2,728	39.0%	2,717	37.6%	-11	-0.4%
その他	7	0.1%	18	0.2%	+11	+149.2%
合計	7,001	100.0%	7,234	100.0%	+233	+3.3%

1-4.顧客産業別売上高(ポートフォリオ比較)



- 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ポートフォリオマネジメントを実践
- 対前年同期ではポートフォリオバランスにほとんど変動なく事業活動を推進

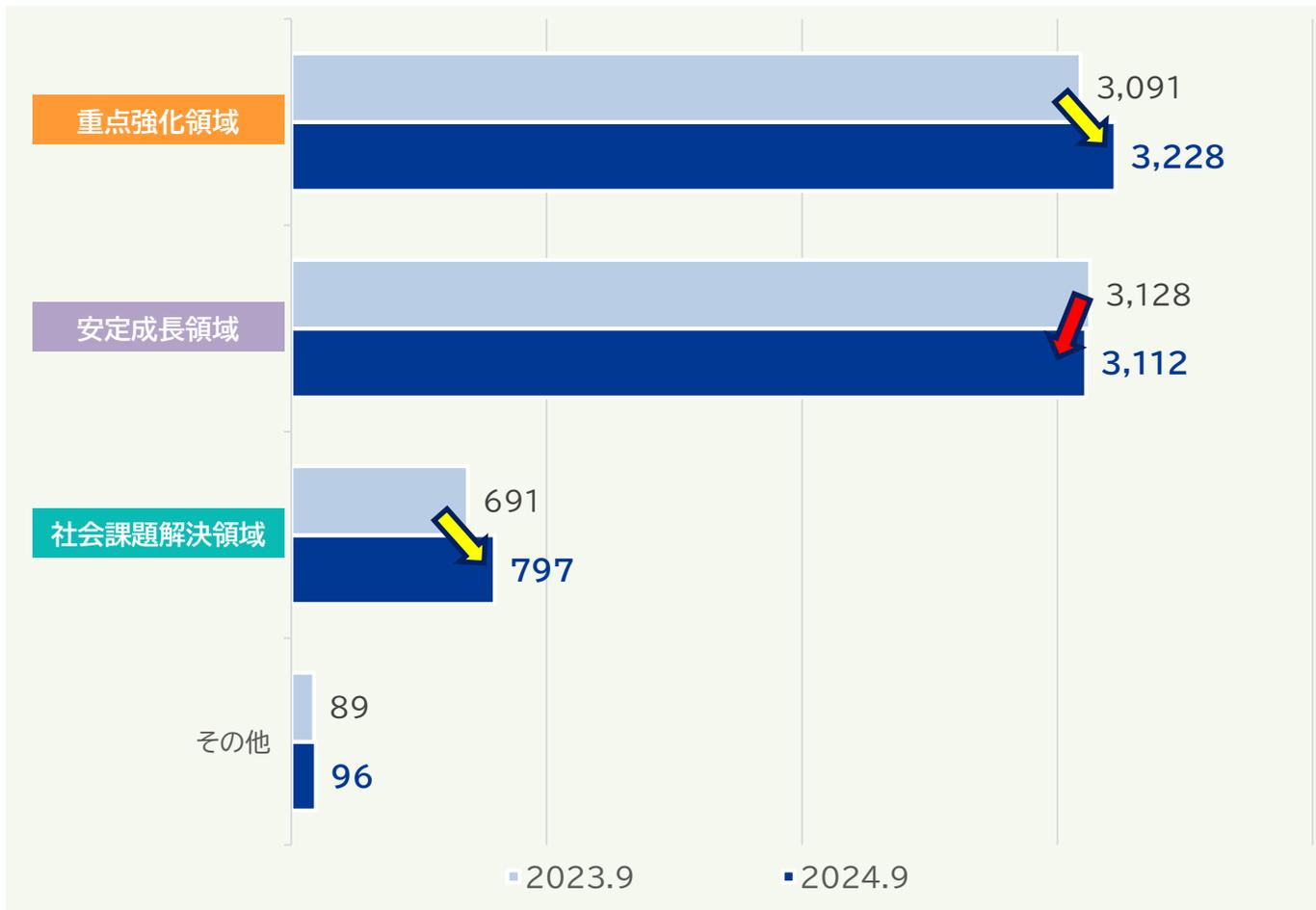


1-4.顧客産業別売上高(前年同期比較)



➤ 対前年同期では**重点強化領域分野**・**社会課題解決分野**が拡大

売上高 領域別前年同期比較



領域別の事業概況

重点強化領域

- 半導体分野(イメージセンサー)におけるシステム開発案件の規模拡大
- 半導体分野顧客(メモリー、パワー等)、製造分野顧客の案件受注維持

安定成長領域

- エンタテインメント分野顧客におけるシステム開発案件の受注増
- 金融分野顧客、情報通信分野顧客向け案件の一部終了による売上減

社会課題解決領域

- 主に**公共・社会分野顧客**において**インフラサービスの案件拡大が寄与**
- 移動・物流、ヘルスケア・メディカル分野顧客向けのサービス提供拡大

重点強化領域

半導体+製造

安定成長領域

金融+エンタテインメント+情報通信

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

1-5. 営業利益の増減要因(前年同期比較)

連結



- 増収効果および業務改善効果による利益向上の達成
- 全社一体運営への組織体制変更により投資効率を引き上げ、必要な投資を継続的に実施

単位:百万円
(百万円未満切捨て)





1. 2024年度 第2四半期(累計)実績
- 2. 2024年度 通期業績見通し**
3. 中期経営計画(2024-26年度)の進捗
4. Appendix

2-1. 2024年度 通期業績見通し

単位:百万円
(百万円未満切捨て)

連結



➤ 現時点において、計画通りに進捗しており、期初公表値を維持

	2024年度 通期(予想)	上期実績	対通期予想 進捗率
売上高	15,000	7,234	48.2%
営業利益	1,050	496	47.3%
営業利益率	7.0%	6.9%	—
経常利益	1,090	535	49.1%
経常利益率	7.3%	7.4%	—
EBITDA	1,262	616	48.8%
EBITDA/売上高	8.4%	8.5%	—

※EBITDA = 税金等調整前中間純利益 + 支払利息 + 減価償却費 + 顧客関連資産償却 + のれん償却費

2-2. 2024年度 計画達成に向けた取り組み



➤ 中期経営計画の基本方針をもとに、年度計画達成と将来に向けた成長投資をバランスよく実施

基本方針1 事業ポートフォリオの変革

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。

基本方針2 人と技術への未来投資

人的資本投資を拡充するとともに、重点領域を中心とした新たな技術獲得への投資を引き続き実施します。

基本方針3 事業体質と経営基盤の強化

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。

年度計画達成に向けた取り組み

- 継続的な単価交渉
- 顧客産業の動向を踏まえた的確なリソース配分
- アカウントマネジメントの実践（営業力の強化）
- 重要プロジェクトレビュー強化

持続的成長に向けた仕込み

- 成長領域・高付加価値領域への計画的リソースシフト
- ソリューションサービスの拡大
- IT人財や専門職人財の確保・増強
- 人的資本への投資、従業員エンゲージメント向上



1. 2024年度 第2四半期(累計)実績
2. 2024年度 通期業績見通し
- 3. 中期経営計画(2024-26年度)の進捗**
4. Appendix



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



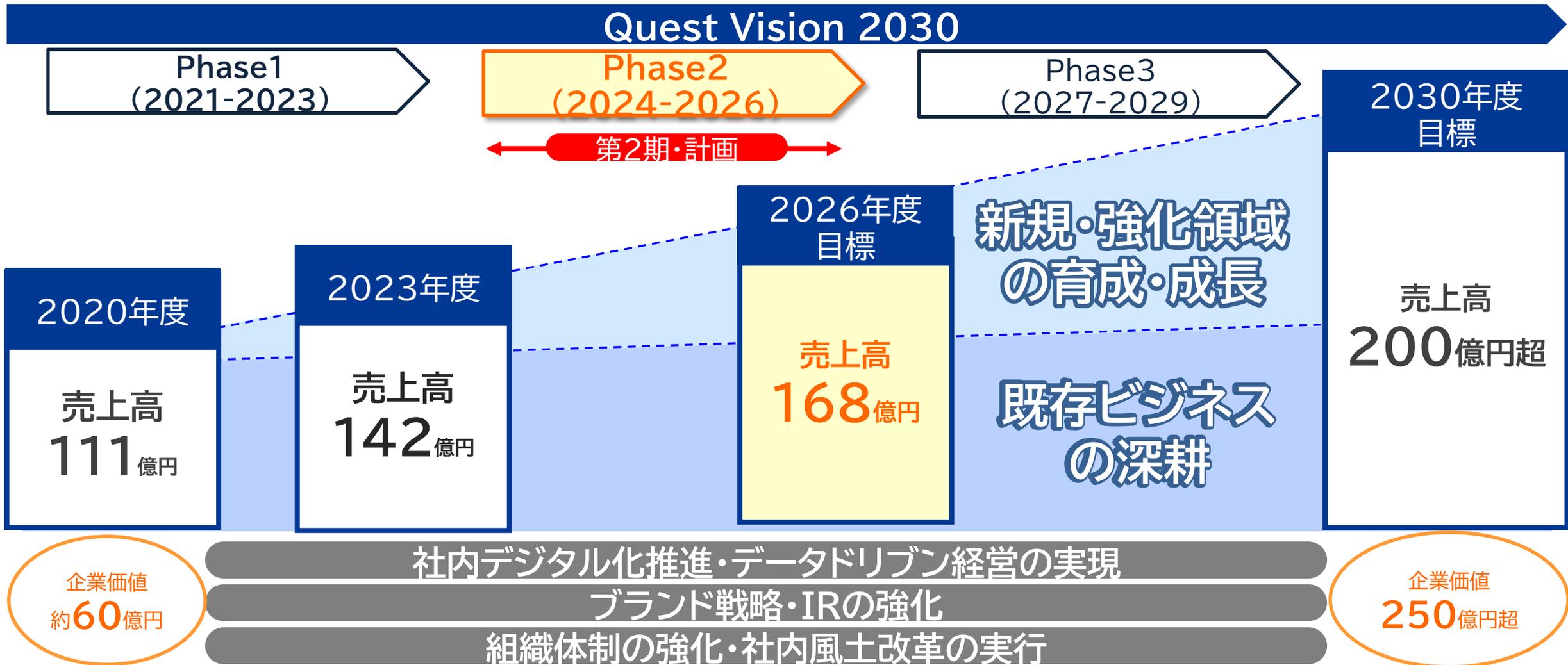
人財戦略
人的資本価値を高める

3-2. 第2期・中期経営計画の位置づけ

再掲



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。

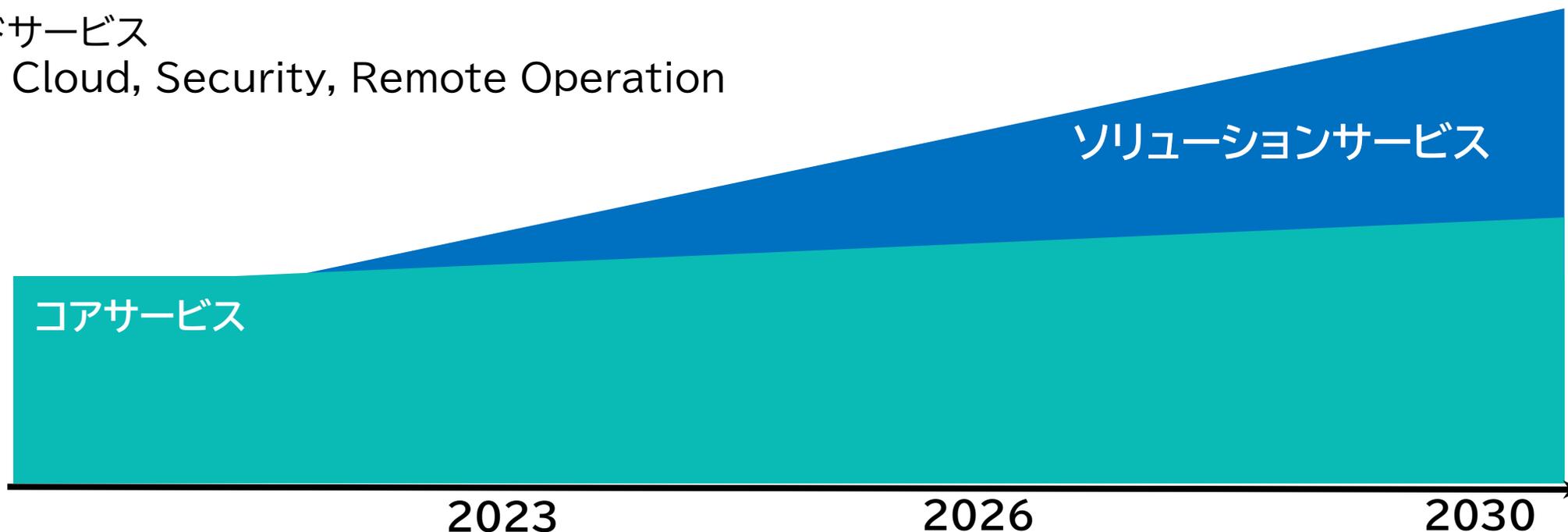




第2期・中期経営計画では既存サービスの強みやエヌ・ケイ社との統合シナジーを生かしたソリューション事業を強化し、ビジネスモデルとして確立を目指します

ソリューションサービス

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



3-4. 上半期までの主なトピックス



⇒ P.18

01 マネージドサービスの拡充(セキュリティ)



- サイバー攻撃対策プラットフォーム「Cybereason[※]」を当社ソリューションのラインナップに加え、より高度なサイバーセキュリティサービスとして拡充

⇒ P.19

02 プロフェッショナルサービスの強化(PLM)



- 半導体・製造業顧客を中心としたエンジニアリングチェーン領域(PLM^{*}、MES等)の案件拡大に向け組織体制の強化中

⇒ P.20

03 中部地区での営業活動展開(データソリューション・セキュリティ)



- 中部地区で開催されたプライベートフェアに出展し、データソリューション「TIBCO Spotfire[※]」、セキュリティソリューション「Cybereason」をご紹介

⇒ P.21

04 サステナビリティ経営・資本コストと株価を意識した経営



- サステナビリティ経営や資本コストと株価を意識した経営を推進中
- 今後の情報開示強化を計画中

※ CybereasonおよびCybereasonのロゴは、Cybereason Inc.の米国、日本およびその他の国における登録商標または商標です。

※ TIBCOおよびSpotfireは、Cloud Software Group, Inc.の商標または登録商標です。

* PLM(Product Lifecycle Management):製造業において製品のライフサイクル全体を管理する手法。MES(Manufacturing Execution System):製造実行システム

3-4. 上半期までの主なトピックス①



常駐社員のIT運用サービスとリモート提供型のセキュリティサービスを組み合わせた高度なサービスを提供
 今後、AIや自動化を組み込んだ人に依存しない付加価値の高いサービスへ変革を目指す

クラウド・ネットワーク運用&セキュリティセンター(CNSC)全体像



①トレンド技術・ソリューションの導入(Q-SOC)

- 2024年度にCybereasonをサービスメニュー化し、従来のファイアウォールに加えEDRに対応
- 2025年度以降も、さらなるサービスラインアップの追加・強化を予定

②サービスのデータドリブンをサポート(CNSC全体)

- 自動化・AI・データエンジニアによるシステム稼働の可視化、インシデント分析・予測、価値の高いレポートの提供サービスを予定 ※2025年度以降

③マネージドソリューションへ変革(新機能)

- DX時代に求められる柔軟性のあるサービスデスクを設置
- 機能のアドオン、顧客ニーズ追従/要望をキャッチし、サービスを拡大予定

*Q-SOC(Quest-Security Operation Center)
 *CSC(Cloud Service Customer:クラウドサービス利用者)



製造業分野顧客を対象としたPLM関連サービスを強化し、新たな強みを生み出し、売上拡大と収益性の向上へ

当社サービス内容

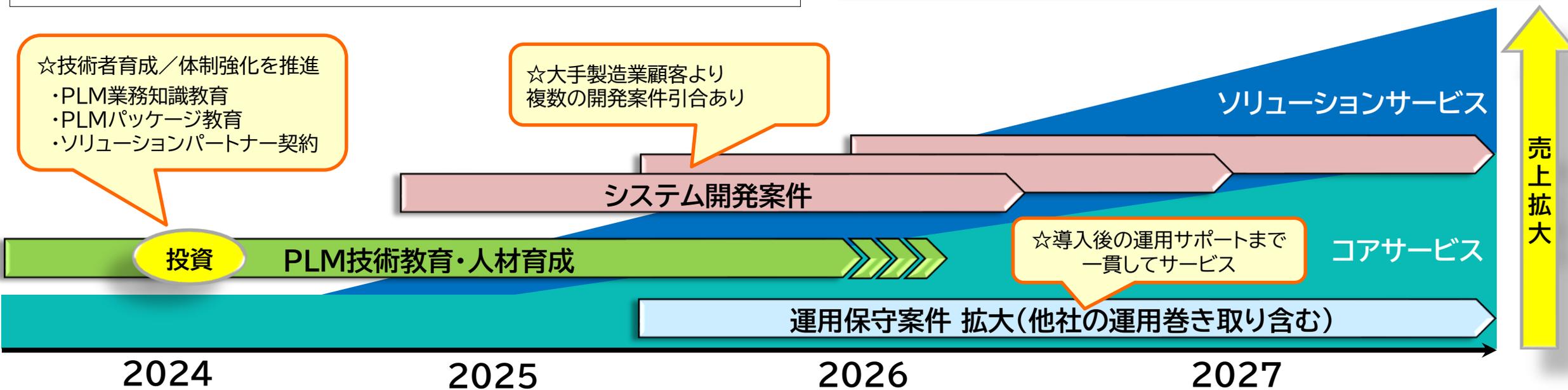
- PLMシステム構築支援(パッケージ導入含む)
 - インフラ構築サービス
 - データ移行サービス
 - システム運用保守サービス
- etc...

PLM基盤

- BOM管理
 - ドキュメント管理
 - プロジェクト管理
 - 環境負荷・規制物質管理
- etc...

第2期 中期経営計画におけるマスタプラン

- 2024年度
社内技術者を育成し体制強化を推進
- 2025年度～
大手製造業顧客の複数引合の確実な受注
- 2026年度～
導入後の運用サポートを含めた一貫通貫のサービス提供を実施し安定収益化へ



☆技術者育成/体制強化を推進

- PLM業務知識教育
- PLMパッケージ教育
- ソリューションパートナー契約

☆大手製造業顧客より
複数の開発案件引合あり

☆導入後の運用サポートまで
一貫してサービス



中部地区でビジネス展開をする45社が出展する共同のプライベートフェアに参画し、データ活用ソリューション「Spotfire®」、セキュリティソリューション「Cybereason」をご紹介します

東海地区地場 IT企業メインの展示会

DX・ITフェア中部 2024

特別講演! 11.20 Wed 10:00-16:30

愛知県産業労働センター ウィンクあいち (6F)
※名古屋駅から徒歩3分

来て見て発見!リアルだからこそ身近な相談ができる!

特別講演 1 日本アイ・ビー・エム株式会社
熊谷 貴司氏
未来を創るIBM Research AI研究最前線
AIの急速な進化は、倫理的課題やITリソース不足などの諸問題を未曾有のレベルで社会にもたらしつつあります。本セッションでは、最先端のAIの進化がもたらす光と影に対するIBM基礎研究部門の取り組みについてご紹介いたします。

特別講演 3 ナゴヤインバーターズガレージ
田中理事
【パネルディスカッション】
愛知県の地場産業と生成AI
愛知県の地場産業とスタートアップの共生、生成AIの活用と地場産業の未来について議論します。

特別講演 2 サイエンス作家 竹内 薫氏
「人工知能の進化」～共存し、生き残る道とは～
人工知能社会が本格的に到来する将来、社会や読者自身がどのように歩んでいくべきかという未来についてお話しします。

企業ブース出展: 45ブース
スポンサー講演: 6講演
【時間】10:00～16:30
※ 詳細は裏面

主な出展企業

【主催】 ユーオスグループ UOS 中部支部
【共催】 一般社団法人 愛知県情報サービス産業協会 AIA
ビジネスアライアンス・コンソーシアム BAC
【後援】 特定非営利活動法人 日本情報技術取引所 JIET
【実行委員会】 DX・ITフェア中部実行委員会
【お問い合わせ先】 Mail: dxitchubu@uos.gr.jp

お申込みはコチラ >
【お申込みサイトURL】
<https://uos.jp/chubu2024/>



データ活用にも困っている
 データ集計に時間がかかっている
 データ分析の手前で課題がある

 有望顧客を翌日からフォロー中

↓ 日経新聞に出稿

↓ Web集客

↓ チラシ集客

※ CybereasonおよびCybereasonのロゴは、Cybereason Inc.の米国、日本およびその他の国における登録商標または商標です。
 ※ TIBCOおよびSpotfireは、Cloud Software Group, Inc.の商標または登録商標です。



サステナビリティ経営

2024年6月 マテリアリティ(重要課題)を特定し、より長期的な視点から持続的成長の実現へ

資本コストと株価を意識した経営

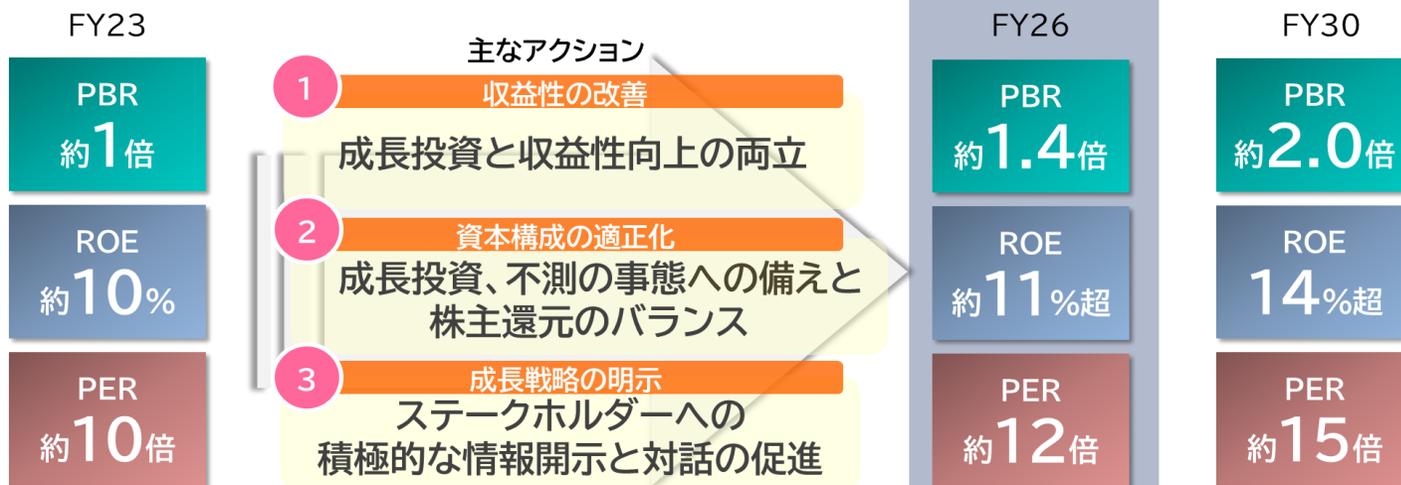
2024年6月 フェーズ別目標とアクション計画の概略を作成公表 **今後取り組み進捗に応じた情報開示を強化**

人	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人材獲得と高度IT人材への育成・定着 ■ 従業員の健康促進、増進(労働安全衛生を含む) ■ 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 ■ 高いスキルを持ったシニア人材の活躍(高度な課題解決、ノウハウと経験の継承)
技術と社会還元	<ul style="list-style-type: none"> ■ 技術と創造力による顧客の課題解決を通じた社会貢献(8つの顧客産業セグメント) ■ お客様・パートナーとの共創、協業、業務提携(おもてなしITサービスの提供、営業強化、品質の維持・向上含む) ■ 新しい事業の創出 ■ 情報セキュリティおよび個人情報保護管理強化
ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> ■ パートナー企業との関係強化(責任ある調達) ■ ガバナンスのさらなる強化(資本効率の最大化含む) ■ 堅実経営による財務基盤の強化(ステークホルダーへの還元、雇用の安定含む) ■ リスクマネジメントの実践 ■ 法令遵守、コンプライアンス徹底と人権の尊重(差別や不正行為、ハラスメントのない職場も含む)

多様な人材が学び、活躍し、成長できる働きがいあふれる職場の醸成

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」

誠実・堅実で透明性の高いグループ経営の実践



(参考)貸借対照表

単位:百万円
(百万円未満切捨て)

連結



	2024年 3月末	2024年度 9月末	増減額	主な要因
資産合計	9,460	9,111	-349	
流動資産合計	6,675	6,471	-204	現金及び預金(+40) 売掛金(-180) 未収入金(-54)
固定資産合計	2,784	2,640	-145	投資有価証券(-156) 長期前払費用(+10)
負債及び純資産合計	9,460	9,111	-348	
負債合計	2,672	2,321	-351	賞与引当金(-109) 未払金(-63) 未払消費税(-65)
純資産合計	6,787	6,789	+2	繰越利益剰余金(+94) 有価証券評価差額金(-100)

(参考)キャッシュフロー計算書

単位:百万円
(百万円未満切捨て)

連結



	2023年度 上期累計期間	2024年度 上期累計期間	主な要因
営業活動によるCF	102	292	税金等調整前中間純利益(+535) 法人税等の支払(-166) 売上債権及び契約資産の増加(+181) 賞与引当金の減少(-109) 退職給付にかかる資産の増減(-87)
投資活動によるCF	-97	10	投資有価証券の払戻し(+11) 投資事業組合分配金(+6) 敷金及び保証金の差入支出(-7)
財務活動によるCF	-213	-263	配当金の支払(-261) リース債務返済(-1)
現金及び現金同等物 の増減額	-209	41	
現金及び現金同等物 の期末残高	2,450	3,154	うち金銭信託200含む



- 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。
- 本説明会及び資料の内容には、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。