

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 7 月 3 日 (木)

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. 2025 年 3 月期の業績概要	01
3. 2026 年 3 月期業績見通し	01
4. 第 2 期・中期経営計画の公表	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	06
1. 主な事業領域	06
2. コアサービスとソリューションサービス	08
■ 業績動向	08
1. 2025 年 3 月期の業績概要	08
2. 顧客産業別売上高の動向	09
3. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
● 2026 年 3 月期業績見通し	11
■ 中長期の成長戦略	12
1. 長期ビジョン「Quest Vision 2030」の描く未来像	12
2. 第 2 期中期経営計画（2024 ～ 2026 年度）	13
■ 株主還元策	14

要約

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

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. 2025 年 3 月期の業績概要

2025年3月期における連結業績は、売上高14,936百万円（前期比5.0%増）、営業利益1,055百万円（同5.8%増）、経常利益1,112百万円（同4.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は767百万円（同10.3%増）であった。売上高・営業利益・経常利益は過去最高を更新、売上高は12期連続、営業利益は7期連続過去最高を更新している。重点強化領域の主要顧客である半導体分野顧客（イメージセンサ、メモリ）、社会課題解決領域の顧客である移動・物流分野顧客及び公共・社会分野顧客における新規案件受注の拡大等が寄与した。

3. 2026 年 3 月期業績見通し

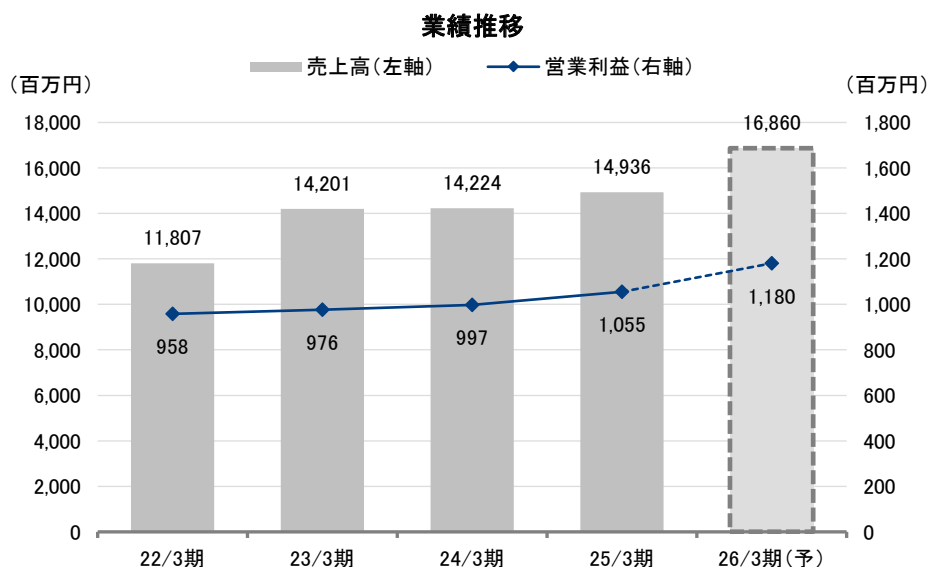
同社は中長期ビジョン「Quest Vision 2030」の第2期中期経営計画（2024～2026年度）に基づき、「高収益体質への変革」及び「成長に向けた未来投資の実行」を2本柱として各種施策を展開している。その具体的施策として、2026年3月期第1四半期より（株）セプトを完全子会社化した。セプトはソフトウェア開発及び保守管理業務、ネットワークエンジニアリング業務を展開する企業であり、2025年4月現在で従業員106名を擁する。この取り組みにより、エンジニアリソースの拡充を図り、より高度な顧客課題の解決及び安定したサービスの供給体制を確立する。なお、2026年3月期の連結業績予想は、売上高16,860百万円（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。

4. 第 2 期・中期経営計画の公表

同社は、2020 年度（2021 年 3 月期）に策定した中長期計画「Quest Vision 2030」に基づき、2024 年度（2025 年 3 月期）より第 2 期中期経営計画を始動させた。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が残された。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、知的資産を活用した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の両立を図り、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
- ・半導体中心に幅広い産業・社会課題に対応するサービスを展開
- ・中長期ビジョンで企業価値 250 億円を目指し着実な戦略実行



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。翌 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	東京証券取引所（以下、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<9719>（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	ユニリタ <3800>（旧（株）ピーエスビー）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	スカラ <4845>（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、東芝<6502>、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占められている。高度な専門性を有することはもちろん、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、さらには社員を真に「人財」として扱っている点が際立つ。例えば、現在の本社である msb Tamachi 田町ステーションタワー N へ移転したのは、社員からの希望を尊重して決定したとのことである。そのほか、人的資本価値を高めるための処遇改善やキャリア開発などは常にアップデートしており、社員の満足度は高い。その証左として、2024 年度における社員の平均勤続年数は 11.4 年と極めて長い値となっている。また、同社によると社員に占める中途入社社員の割合は 45% とのことである。そうしたことを踏まえると、より一層平均勤続年数の長さが際立つ。また、女性管理職比率も高く、2024 年度で 10.9% となっている。多様な社員のロイヤルティを高めつつ長期安定的な事業展開を可能としている。

(2) 事業面

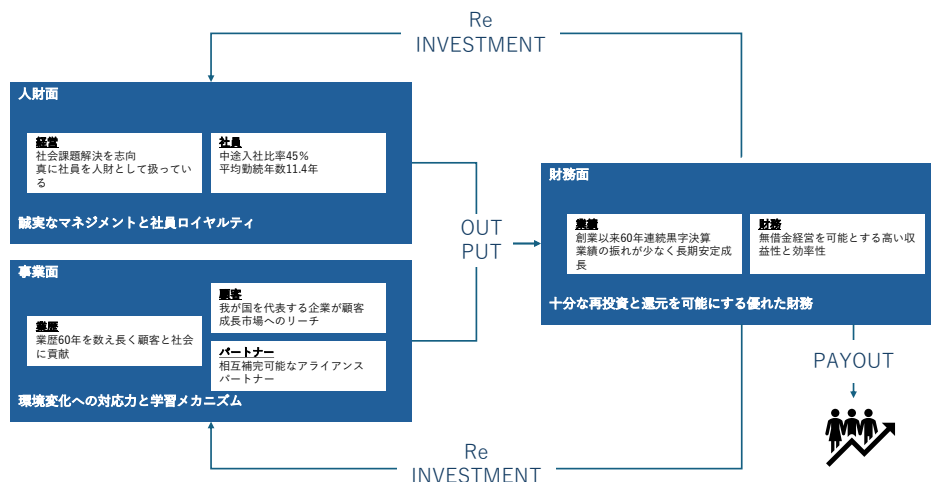
同社は 1965 年設立で、今年 60 周年を迎えた。これまで我が国を代表する半導体・製造業・金融などの重要産業に属する企業を顧客としてサービスを提供し、社会の変革に対応してきた。当然、重要産業に属する顧客の要求水準は高く、そうした要求に応え続けてきたからこそ現在まで存続し、成長していることは言うまでもない。また、自社に足りない機能は相互補完可能なアライアンスパートナーとの相互補完で対応する体制を整えている。こうした取り組みにより 60 年間の長きにわたりあらゆる環境変化に対応し、組織を進化させる学習メカニズムを形成してきたものと思われる。

(3) 財務面

同社は無借金経営を可能とする安定した収益と効率性を併せ持っており、このことから配当性向 35% 以上、自己資本配当率（DOE）4% 以上という高い株主還元を実現するとともに、人財や事業に再投資を行うという好循環が生まれている。

会社概要

同社の特徴



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。

事業概要

(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。

(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。

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。同社が永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。

(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

売上高は 12 期連続、 営業利益は 7 期連続過去最高を更新し安定成長が続く

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期における連結業績は、売上高 14,936 百万円（前期比 5.0% 増）、営業利益 1,055 百万円（同 5.8% 増）、経常利益 1,112 百万円（同 4.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益は 767 百万円（同 10.3% 増）であった。売上高・営業利益・経常利益は過去最高を更新、売上高は 12 期連続、営業利益は 7 期連続過去最高を更新している。重点強化領域である主要顧客の半導体分野顧客（イメージセンサ、メモリ）、社会課題解決領域の顧客である移動・物流分野顧客及び公共・社会分野顧客における新規案件受注の拡大等が寄与した。

業績動向

2025 年 3 月期業績の状況

(単位：百万円)

	24/3 期		会社計画	25/3 期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	14,224	-	15,000	14,936	-	5.0%	-0.4%
売上原価	11,608	81.6%	-	12,186	81.6%	5.0%	-
販管費	1,618	11.4%	-	1,694	11.3%	4.7%	-
営業利益	997	7.0%	1,050	1,055	7.1%	5.8%	0.5%
経常利益	1,061	7.5%	1,090	1,112	7.4%	4.8%	2.0%
特別損益	-5	-	-	-	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	696	4.9%	720	767	5.1%	10.3%	6.6%
EBITDA	1,228	8.6%	-	1,273	8.5%	3.7%	-

注：EBITDA = 税金等調整前当期純利益 + 支払利息 + 減価償却費 + 顧客関連資産償却費 + のれん償却費

出所：決算短信よりフィスコ作成

明確なねらいにより注力すべき領域を定義

2. 顧客産業別売上高の動向

同社の顧客産業別ポートフォリオは、重点強化領域と安定成長領域、並びに社会課題解決領域の 3 つの分類に基づいている。重点強化領域には半導体及び製造業が含まれ、収益性の高い成長ドライバーとして位置付けられている。一方、金融・エンタテインメント・情報通信は安定成長領域に、公共・社会及び移動・物流、さらに、ヘルスケアといった分野は社会課題解決領域として整理されている。直近のポートフォリオ構成では、重点強化領域が 48% と前期比で 5 ポイント減少しているが、これは同社が中期経営計画において重点強化領域の比率を 50% 前後にコントロールする方針を採っていることに起因する。特に半導体分野は限界利益率が高く、好況時には収益貢献が大きいものの、市況変動により利益率が急激に悪化するリスクを内包している。したがって、特定産業への過度な依存を避けるバランス重視の戦略が図られている。半導体領域に関しては、シリコンサイクルの影響が懸念されるものの、メモリ分野において案件回復の兆しが、見られることはポジティブな要素である。ただし、製造分野の一部顧客におけるシステム開発案件の減少が総体としての縮小要因となった。また、安定成長領域については、39% と前期比 3 ポイント増加、社会課題解決領域が 11% と前期比で 5 ポイント増加した。公共部門におけるインフラ関連サービスの拡大、並びに移動・物流分野におけるシステム開発需要の増加が寄与し、ポートフォリオ全体の安定的な分散と収益のマネジメントに資する結果となっている。全体として、事業環境の変動に応じた柔軟なポートフォリオ運営が同社の収益安定性を支えていると評価される。

顧客産業別売上高ポートフォリオ

領域	顧客産業	24/3 期	25/3 期
重点強化領域	半導体 + 製造	53%	48%
安定成長領域	金融 + エンタテインメント + 情報通信	36%	39%
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	6%	11%
その他		5%	2%
計		100%	100%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

3. 財務状況と経営指標

2025 年 3 月期末の資産合計は 9,818 百万円となり、前期末比で 358 百万円増加した。これは主に現金及び預金の 416 百万円増加、並びに退職給付に係る資産の 263 百万円増加等によるものである。一方、負債合計は 2,565 百万円となり、前期末比で 107 百万円減少した。これは買掛金が 81 百万円増加したものの、役員退職慰労引当金の 55 百万円減少や未払法人税等の 42 百万円減少等が要因である。純資産合計は 7,253 百万円となり、前期末比で 465 百万円増加した。これは主に利益剰余金の 505 百万円増加が寄与した一方で、その他有価証券評価差額金が 127 百万円減少したことによるものである。これらの結果、自己資本比率は 73.9% となった。また、有利子負債がゼロであるにもかかわらず、現預金回転期間は月商の 2.7 月分保持しており、資金繰りも安定している。他方、売上高営業利益率は 7.1%、ROE が 10.9% となっており、収益性及び効率性についても高水準である。以上のことから同社は高い財務健全性を誇り、収益性・効率性にも優れていると言える。

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	24/3 期末	25/3 期末	増減額
流動資産	6,675	7,122	446
（現金及び預金）	2,914	3,331	416
固定資産	2,784	2,696	-88
資産合計	9,460	9,818	358
負債合計	2,672	2,565	-107
（有利子負債）	-	-	-
純資産合計	6,787	7,253	466
< 経営指標 >			
負債・純資産合計	9,460	9,818	358
自己資本比率	71.7%	73.9%	2.2pp
現預金回転期間（月）	2.5	2.7	0.2
売上高営業利益率	7.0%	7.1%	0.1pp
ROE	10.7%	10.9%	0.2pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

セプト子会社化で若いエンジニアリソースを獲得。 機会損失を解消しさらなる成長へ加速

● 2026 年 3 月期業績見通し

同社は中長期ビジョン「Quest Vision 2030」の第 2 期中期経営計画（2024 ～ 2026 年度）に基づき、「高収益体質への変革」及び「成長に向けた未来投資の実行」を 2 本柱として各種施策を展開している。その具体的施策として、2026 年 3 月期第 1 四半期よりセプトを完全子会社化した。セプトはソフトウェア開発及び保守管理業務、ネットワークエンジニアリング業務を展開する企業であり、2025 年 4 月現在で従業員 106 名を擁する。この取り組みにより、エンジニアリソースの拡充を図り、特にコアビジネスの領域において、定型的ビジネスや付加価値のあまり上がっていない領域をシフトすることを念頭に置いている。さらに、同社はより高度な顧客課題の解決に向けた体制を強化する。なお、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。

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	売上比	予想	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

売上 200 億円、時価総額 250 億円への着実な打ち手

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）においては、目標売上 130 億円に対し実績が 142 億円と上回っており、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)

2020 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を始動させた。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る方針である。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、知的資産を活用した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、2025 年 4 月にセプトを買収したことによりリソース面の確保が進んだことから、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

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、付加価値の高いビジネスモデルの構築を図る。

(3) 人財戦略

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。

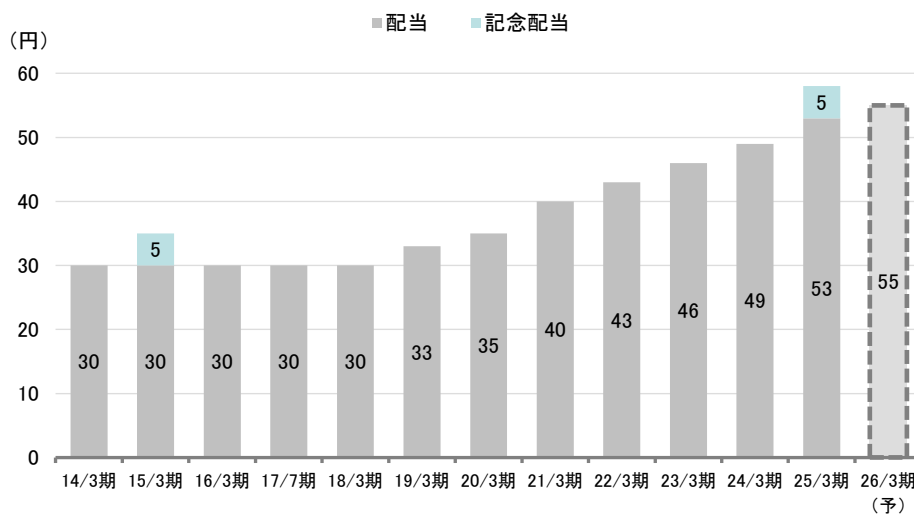
以上の 3 つの戦略を軸に、持続的成長と資本市場からの信頼確保を両立する経営体制の確立を目指し、2027 年 3 月期における売上高 168 億円、営業利益率 8.0%、ROE11% 超といった財務目標を立てている。なお、第 1 期中期経営計画が好調に推移したことを踏まえ、第 2 期中期経営計画策定と同時に中長期ビジョンと「Quest Vision 2030」の営業利益率目標を 1.5 ポイント上積みし 10.0% にするとともに、ROE 目標を 3.0 ポイント上積みし 14.0% に上方修正した。

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。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。

1株当たり配当の推移



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