株式会社クエスト
（東京証券取引所スタンダード：2332）

2026年度　第2四半期
（2027年3月期）
決算説明会

2026年11月27日

株式会社クエスト

目次

1. 2026年度 上期実績

2. 2026年度 通期業績見通し

3. Quest Vision2030の進捗

目次

1. 2026年度 上期実績

2. 2026年度 通期業績見通し

3. Quest Vision2030の進捗

1-1. 2026年度 第2四半期(累計)実績　決算サマリ

2026年度 上期業績概況

■ 上期業績は前年同期比で増収増益

- ✓ 売上高　：96億05百万円（増減率:+9.3%）
- ✓ 営業利益　：6億29百万円（増減率:+29.4%）

2026年度 通期業績予想

■ 売上高、利益ともに通期計画に対し概ね50.0%の進捗

- ✓ 売上高通期予想　：183億円（進捗率:52.4%）
- ✓ 営業利益通期予想　：12億60百万円（進捗率:49.9%）

成長ドライバー

- ■ 半導体:北上・四日市の現場密着でメモリ分野の案件規模が拡大
- ■ AI:「AI Studio」を提供開始し、顧客へのトライアル・提案を実施
- ■ セキュリティ:ASM(※1)・インシデント対応を一気通貫で提供開始、Q-SOC(※2)を刷新

※1 ASM(Attack Surface Management)： サイバー攻撃の対象となり得る領域(Attack Surface)を把握・管理(Management) する取り組み
※2 Q-SOC(Quest Security Operation Center)： 24時間365日体制でセキュリティ監視・分析を行う、伴走型セキュリティ運用支援サービス

1-2. 2026年度 第2四半期(累計)実績　前年同期比較

連結

単位:百万円(百万円未満切捨て)

	2025年度 第2四半期累計	2026年度 第2四半期累計	増減額	増減率
売上高	8,785	9,605	+820	+9.3%
営業利益	486	629	+143	+29.4%
営業利益率	*5.5%*	*6.6%*	*+1.1Point*	—
経常利益	511	650	+139	+27.3%
経常利益率	*5.8%*	*6.8%*	*+1.0Point*	—
純利益	335	423	+88	+26.3%
EBITDA	611	757	+145	+23.7%
EBITDA／売上高	*7.0%*	*7.9%*	*+0.9Point*	—

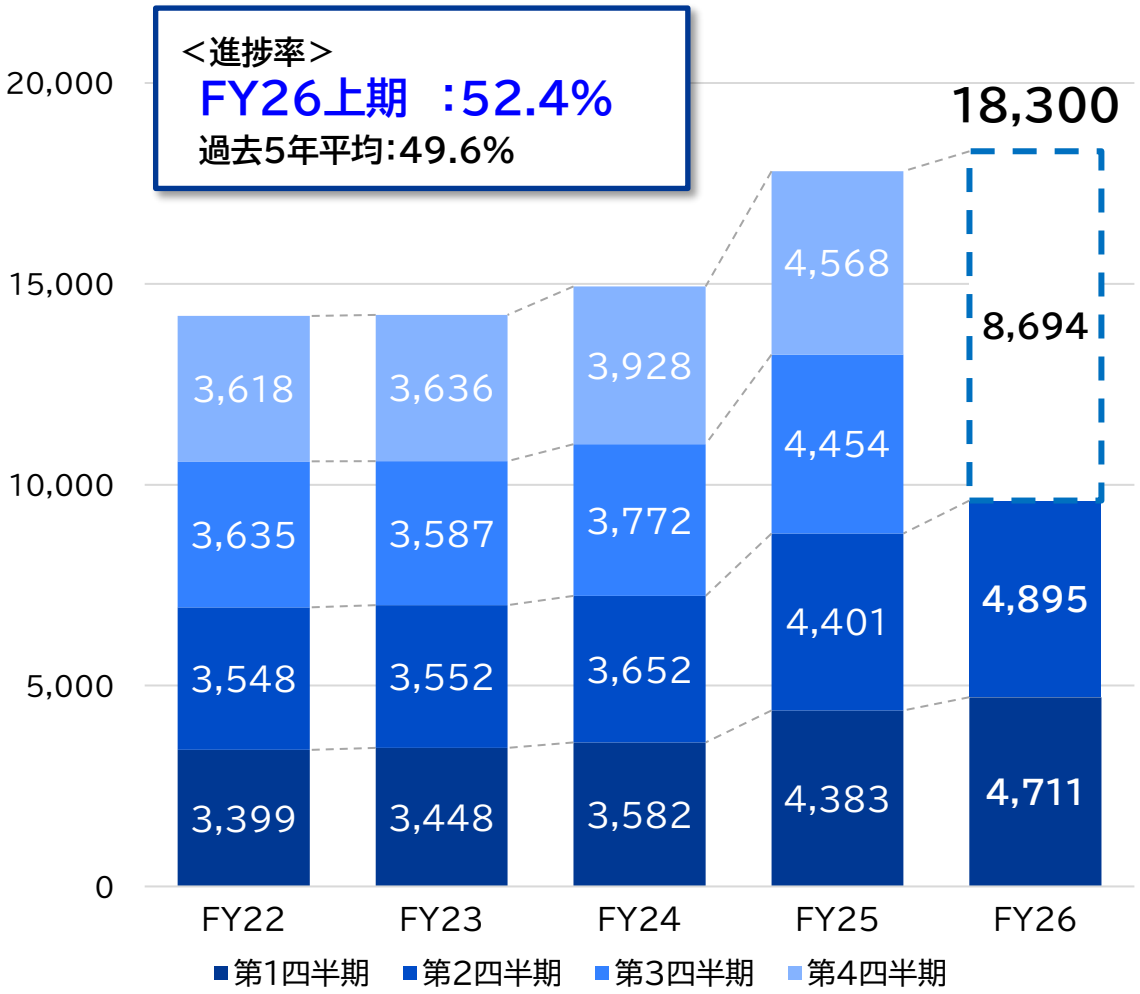
※EBITDA＝税金等調整前純利益＋支払利息＋減価償却費＋顧客関連資産償却＋のれん償却費

1-3. 四半期別推移

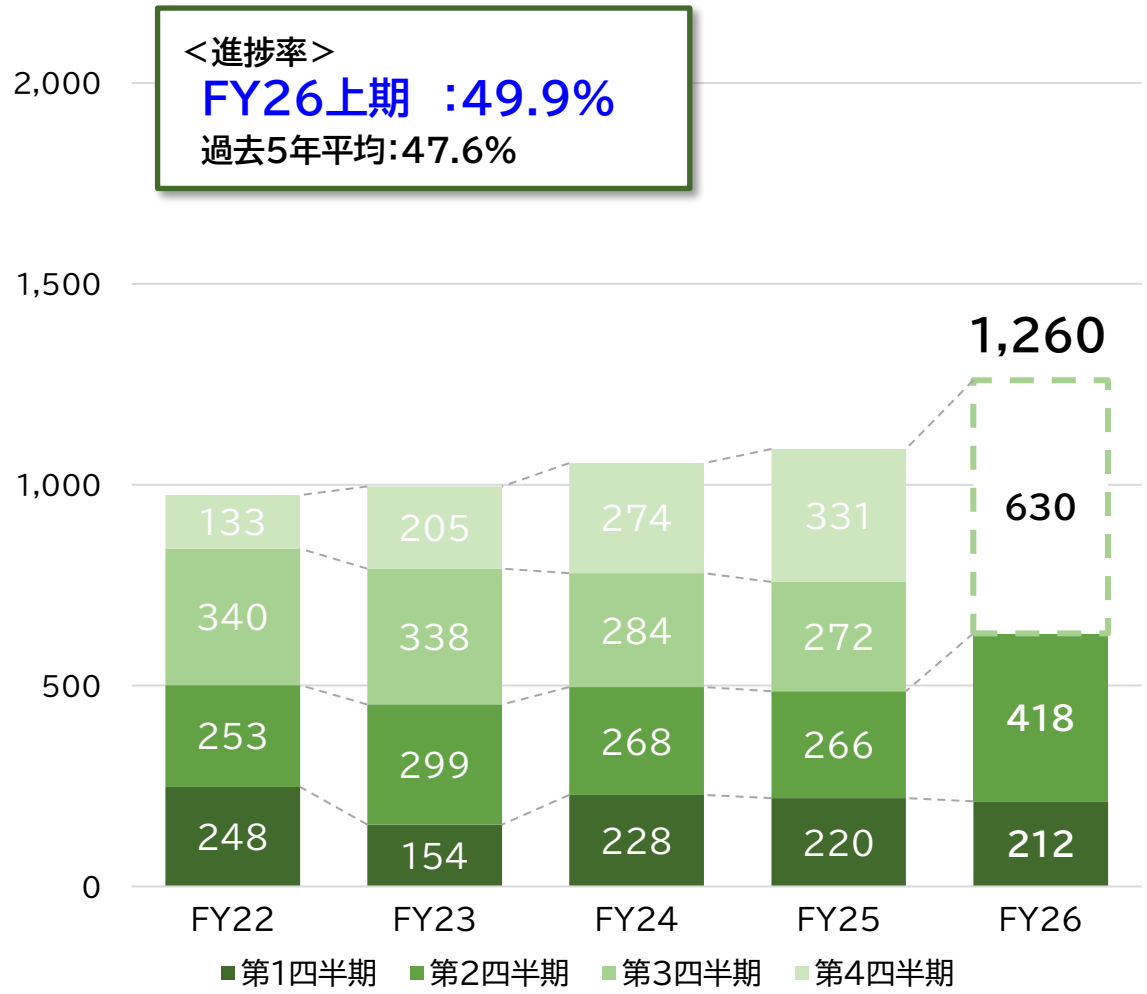
連結

売上高

単位：百万円(百万円未満切捨て)



営業利益

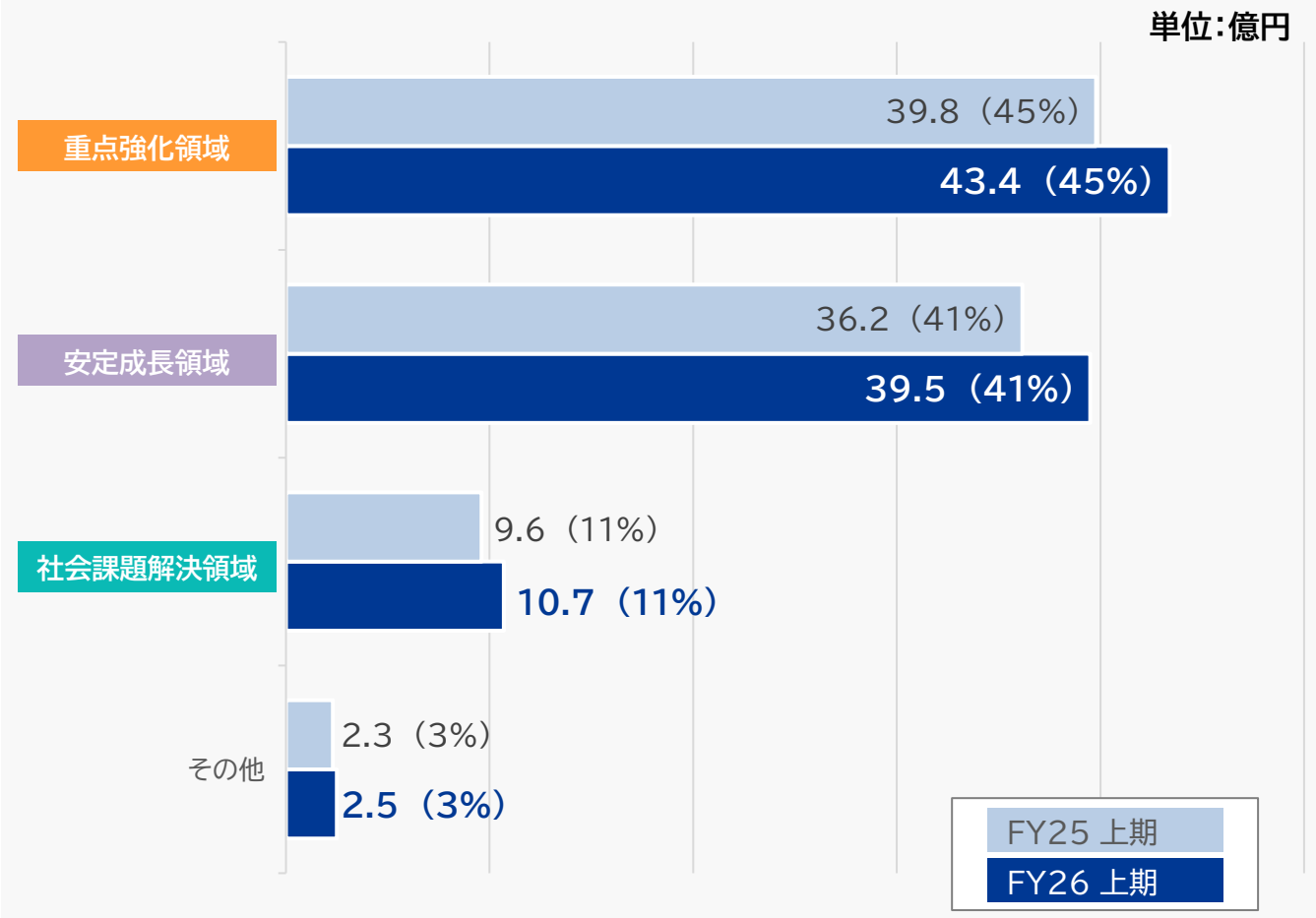


1-4.顧客産業別売上高（ポートフォリオ比較）

連結

➢ 対前年同期ではいずれの領域も堅調に拡大

売上高 領域別前年同期比較（売上高構成比）



領域別の事業概況

重点強化領域

- 戦略顧客であるデクセリアルズ社におけるIT運用保守領域のアウトソーシングビジネス拡大が大きく寄与
- 拠点・体制の拡充により、半導体分野顧客の引き合い増加

安定成長領域

- 金融分野において、子会社による売上拡大が寄与

社会課題解決領域

- 公共・社会分野における引き合い増加により、着実に成長

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.ソリューション別の実績と展

新サービス展開やサービスメニュー拡充により、成長領域の事業基盤を強化

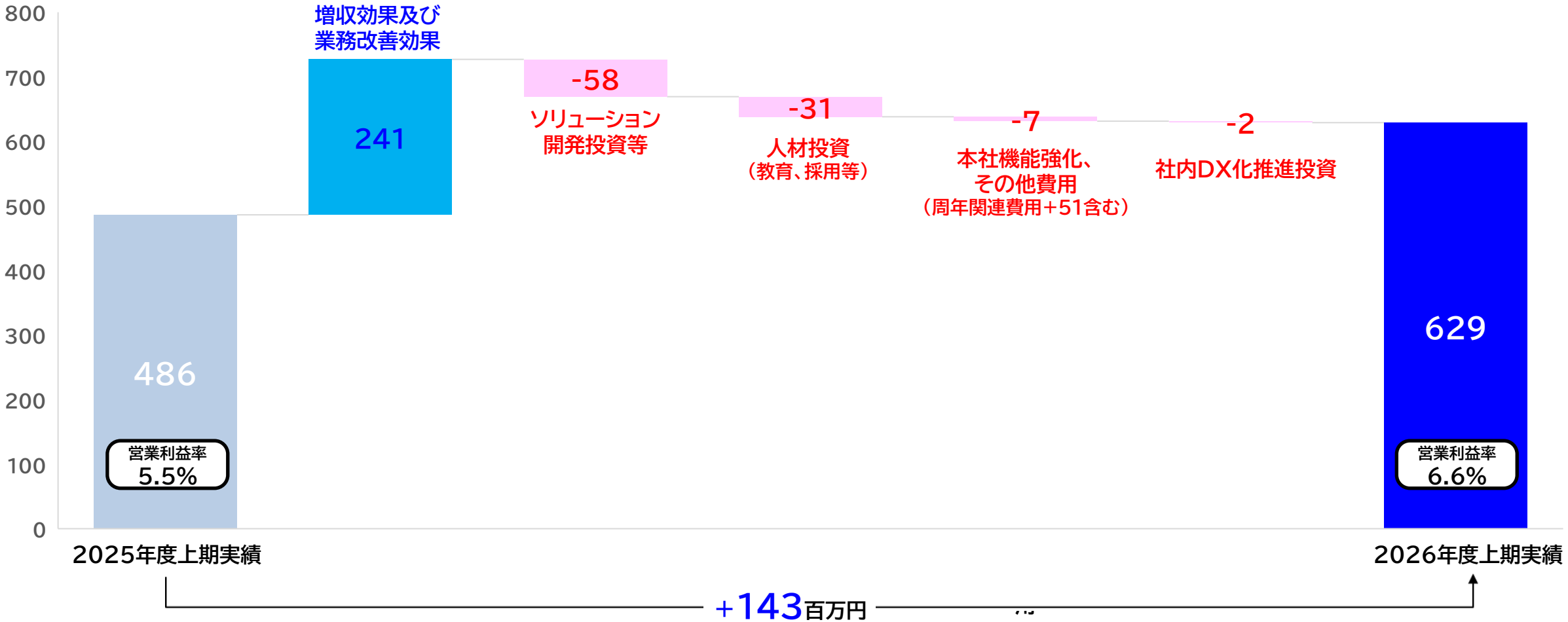
	実績		今後の展望
	対前年同期比 横ばい →	前年度の案件に一定の区切りがつき、 対前年同期比では横ばいの成長。	差異化できるサービス強化を念頭に、新しいサービスメニュー開発をお客様と共に推進。
	対前年同期比 やや低下 ↘	一部案件の獲得未達により、対前年同期で やや低下。	主要顧客の動向を踏まえ、着実に案件を獲得できる体制を強化。
	対前年同期比 増加 ↑	2026年5月にサービス提供を開始した 「AI Studio」を含むAI活用支援案件が増収に 寄与。	トライアル案件の獲得や主要顧客への提案活動を通じて、サービス基盤を強化。 半導体関連顧客におけるAI活用案件等、顧客共創型のプロジェクトも徐々に拡張。
	対前年同期比 増加 ↑	継続的な投資によるサービスラインアップの拡充と既存顧客への提供範囲拡大により増収。	サイバー攻撃の高度化・常態化を背景とした需要拡大を見据え、顧客課題に対応するサービスメニューの強化を引き続き推進。

1-6.営業利益の増減要因（前年同期比較）

連結

- 子会社を含めたグループ全体の収益力向上・改善が営業利益増加に寄与
- 将来成長に向けた投資を継続強化したものの、増収効果が費用増加を上回り増益

単位：百万円（百万円未満切捨て）



目次

1. 2026年度 上期実績

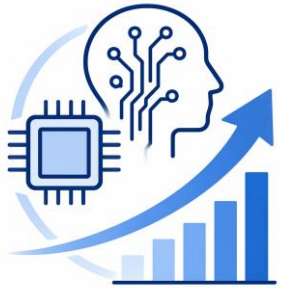
2. 2026年度 通期業績見通し

3. Quest Vision2030の進捗

2-1. 事業環境の認識

AI・半導体関連投資やセキュリティ需要の拡大を背景にIT投資は引き続き堅調に推移すると見込まれる一方、事業環境の変化には引き続き注視が必要

事業環境の変化



先端技術の急速な進化・変化
半導体産業の先行き



物価上昇や賃上げに伴う
コストの増加



サイバーセキュリティ
リスクの高まり

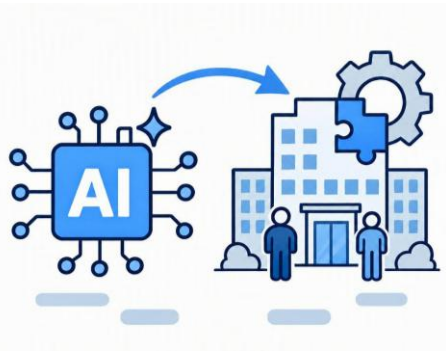
機会と課題



旺盛なIT投資の継続の一方、
投資実行判断の慎重化



価格の硬直化や採用難による
業績への影響



生成AIの普及と
ユーザー企業の内製化

2-2. サイバーセキュリティ：リスクをチャンスに変える勝ち筋

高まるリスク（世間一般）

AIで攻撃が高速化
被害も大型化し、停止が長期化

備え・復旧が手薄
予防検知にリソースが集中

運用現場の疲弊
75.4%が限界感を持つ（※1）

ユーザーのニーズ

「守り」投資の拡大
セキュリティ予算は増加傾向

運用を任せたい
24時間365日の外部活用

備え～復旧を一気通貫
予防・検知の空白を補完

クエストグループの勝ち筋

現場での実績
半導体・エンタメ等、
止められない現場を支援

ニーズ起点で拡充
Q-SOC刷新、ASM追加で
メニュー拡大

CyLeagueと連携
備えから復旧まで一貫提供
2026年1月8日リリース：CyLeagueと協業

現場を知る運用力と、アライアンス体制での伴走サービスの提供によりサービス強化を図る

※1 TD SYNNEX「セキュリティ疲れ白書 2026」：セキュリティ運用に疲弊感・限界感を抱える企業の割合

2-3. 2026年度 通期業績見通し

連結

- 売上高、利益ともに通期計画に対し概ね50.0%の進捗
- 計画通りに進捗していることから、通期業績予想は期初公表値を維持

単位：百万円（百万円未満切捨て）

	2026年度 通期（予想）	上期実績	対通期予想 進捗率
売上高	18,300	9,605	52.4%
営業利益	1,260	629	49.9%
営業利益率	*6.9%*	*6.6%*	―
経常利益	1,285	650	50.6%
経常利益率	*7.0%*	*6.8%*	―
EBITDA	1,491	757	50.7%
EBITDA／売上高	*8.2%*	*7.9%*	―

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

2-4. 株主還元方針

連結

年間配当金の推移

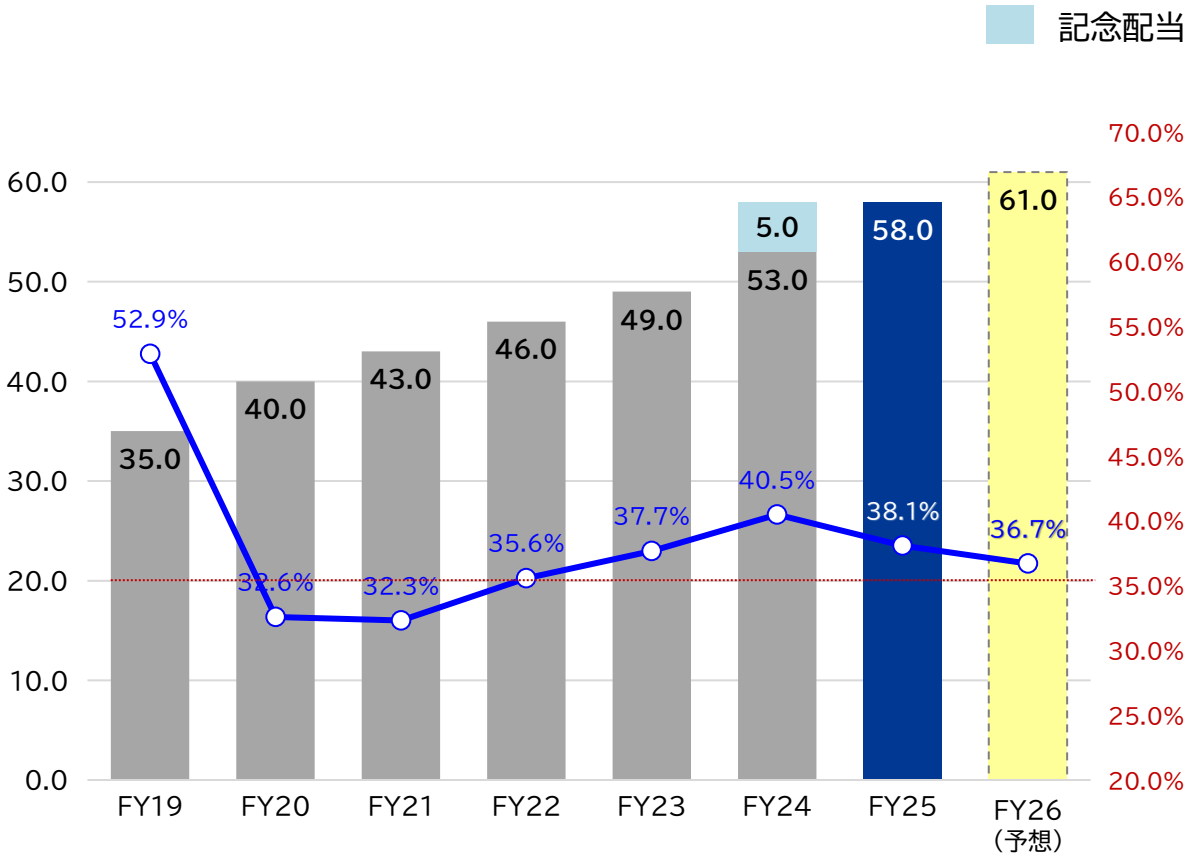
2026年3月期　一株当たり：58円（普通配当5円増配）
2027年3月期　一株当たり：61円（普通配当3円増配予定）

配当水準（目安）

連結配当性向	35%以上
DOE	4.0%以上

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



目次

1. 2026年度 上期実績

2. 2026年度 通期業績見通し

3. Quest Vision2030の進捗

3-1. 中期経営計画：Quest Vision2030 Phase2(2024-2026)

2030年度の飛躍に向けた基盤の強化と着実な成長



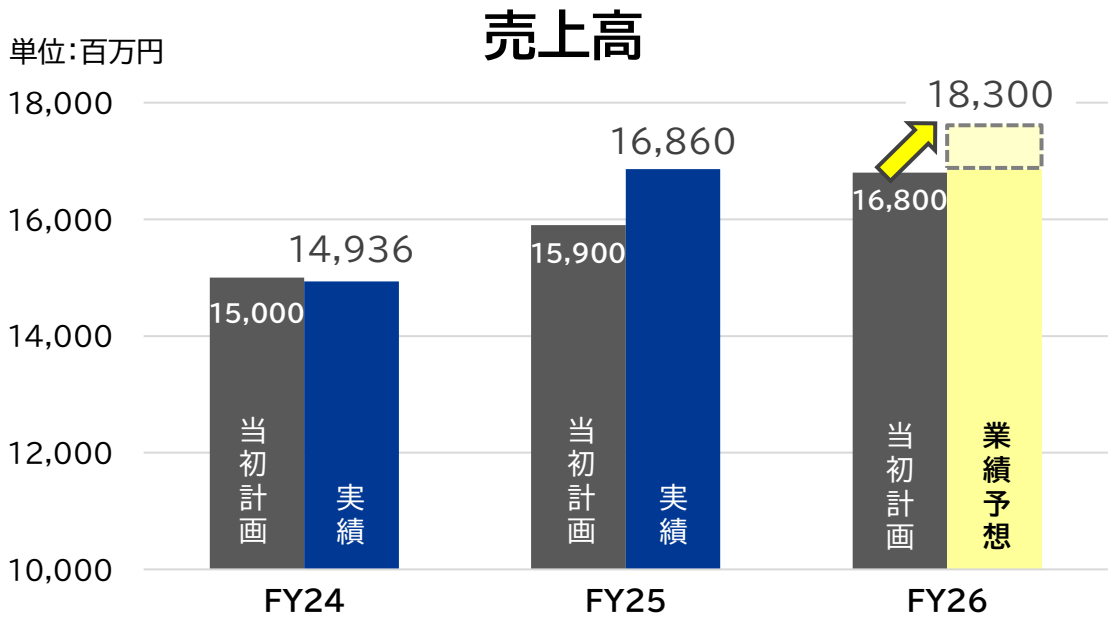
飛び立とう、次の未来へ

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



3-2. 中期経営計画：Quest Vision2030 Phase2(2024-2026)進捗

Phase3に向けた成長基盤整備として、以下の成果を創出

■ 基本方針1　事業ポートフォリオの変革

- ✓ **セプトの連結グループイン**により、エンジニアリソース配置のフレキシビリティを確保
  ポートフォリオ変革の足掛かりを構築

■ 基本方針2　人と技術への未来投資

- ✓ 働きがいにあふれる職場づくりに向けた各種施策の実施、制度の充実化を継続
- ✓ **AI・セキュリティ領域**への投資に注力、「AI Studio」や新セキュリティサービスを提供開始

■ 基本方針3　事業体質と経営基盤の強化

- ✓ **半導体事業拡大**に伴う組織の格上げ（九州・2026年4月）
  事業所の新設（北上・2025年8月）、拡張（四日市・2025年10月）を実施
- ✓ 社長をオーナーとしたグループ横断プロジェクトにより、連帯感と経営感覚を醸成

3-3. 成長ドライバー

個人投資家向け説明会資料より再掲

unite

顧客の高度な課題を解決し、IT技術を通じて社会に貢献する

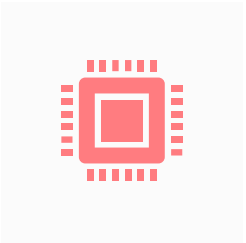
01



AI × 顧客共創

拡大する生成AI需要を取り込み、
開発力を強化する

02



産業 × 業務知識

拡大する半導体市場を支える技術と人材で
成長を取り込む

03



セキュリティ × おもてなし

サイバーレジリエンスを強化し、
セキュリティソリューションを展開する

3-3. 成長ドライバー

AI

AI Studio（2026年5月 提供開始）

汎用AIから、業務に直結するAI活用へ

顧客に対してアプローチを行い、トライアルや提案実績あり

	汎用AI(Copilot/Claude)	AI Studio
プロンプト・エンジニアリング	ユーザーの高度なスキルに依存	50種類以上の専用アプリで入力不要(ゼロプロンプト)
タスクの特化性	汎用的な対話・テキスト生成に留まる	法務、企画、IT、総務など特定業務に完全フィット
非構造化データの処理	手書きや複雑な図表、レガシーコードの読解に課題	マルチモーダル対応による自動ナレッジ化
導入・定着サポート	ツール提供のみ(現場任せ)	AIエンジニアによる「伴走支援」で確実な定着

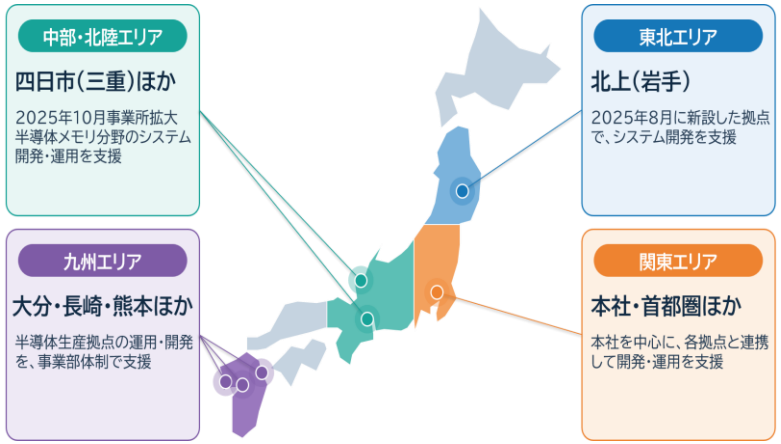
今後の展望

- ヒアリングを踏まえ、AI Studioの標準アプリを拡充
- 成果を体系化し「ソリューション」として発展
- 省人化・業務改革と高付加価値化を推進

半導体領域

前事業年度の事業所拡張、新設も踏まえ、日本全国、複数社への支援体制をさらに拡大

製造工程、装置オンライン領域などに入り込む



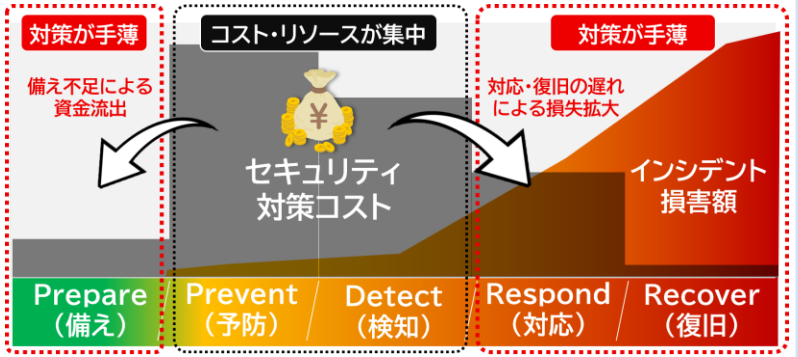
※地図上の位置は概略です。

今後の展望

- 工場拡張に伴う引き合い増へ、拠点・体制の拡充により対応
- 生産管理プロセスの効率化を推進
- 後工程の画像解析・DX案件へ領域を拡大

セキュリティ

多くの企業において、
セキュリティへの備えと対応・復旧の対策が手薄



※ イメージです。

サイリーグHDとの協業により、サイバーレジリエンス強化

・数万人規模のセキュリティ人材との連携
・備えから有事の対応・復旧まで包括的なサービスを提供

今後の展望

- 「安全・安定運用・高品質」でサービス拡大
- 協業を通じたサービスメニューの拡充、提供価値の向上

3-4. 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200億円の達成

総合価値

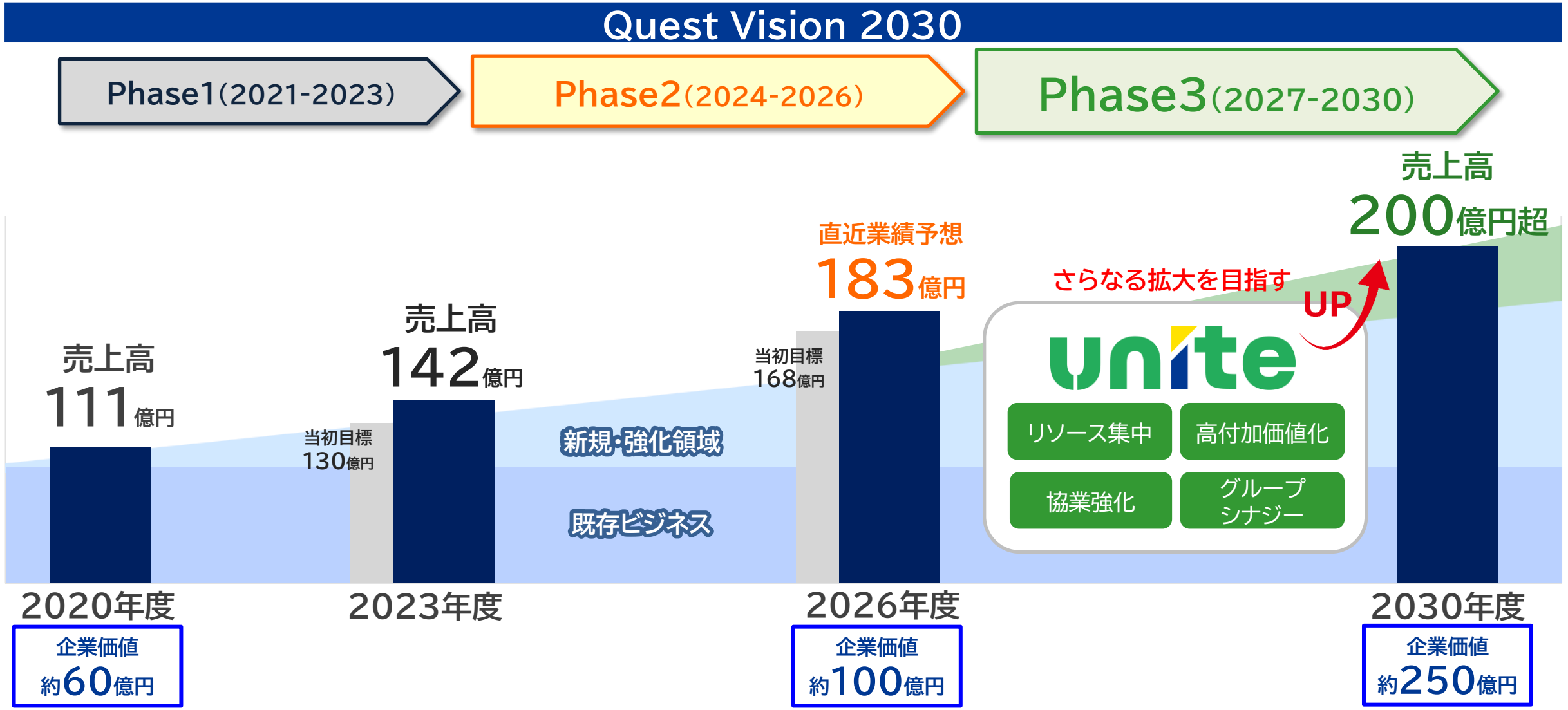


6. 企業価値250億円の達成

3-5. 中期経営計画:Quest Vision2030

※2026年5月28日時点

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。



3-6. 事業成長を支えるuniteで描く共創と成長

共に成長するお客様への
リソース集中
Unite with Clients

社会課題・顧客課題を解決する
高付加価値ビジネスの強化
Unite by Solutions

unite

志を同じくする
顧客・パートナーとの協業
Unite through Alliance

個社の強みを生かした
グループ経営の実践
Unite for Synergy

3-7. 中期経営計画：Quest Vision2030 Phase3（2027-2030）注力ポイント

人材確保・育成



人材獲得手段を複線化し、事業成長・新規ビジネスを支える人材の確保と育成を推進。
組織全体の能力向上を図る。

職種の一例

プリセールス※、PM、AIデータ、セキュリティ

ソリューションビジネスの展開

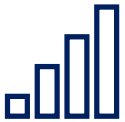


人に依存するビジネスから、
ソリューションサービスによる
課題解決型ビジネスへの転換を推進。

ソリューション売上比率

FY25実績	FY26目標	FY30目標
約22%	約26%	30%

経営基盤強化



持続的な成長を支える
経営管理体制と
組織基盤の強化を図る。

経営基盤の高度化

IR・SR 更なる充実化



株主・投資家との対話に加え
タイムリーな情報発信と
ブランディングを強化する。

対話と情報発信の強化

持続的な成長と企業価値向上

※ プリセールス： 営業と連携し、ITに関する専門知識を活かして顧客への提案や要件整理を行う技術人材

3-8. トピックス

メディアへの掲出事例



2026年6月30日
TOKYO MX「企業魂」

画像：
TOKYO MX「企業魂」

動画URL：
https://www.youtube.com/watch?v=FFHS7awwVUI



2026年10月5日
金沢シーサイドFM「社長！あなたの会社教えてください。」

画像：
「社長！あなたの会社教えてください。」

動画URL：
https://youtu.be/RVwIpY_Skwo?list=PLGE93YHFsX2g

経営メッセージの発信強化

各事業部でタウンホールミーティングを開催

現場社員と経営陣のコミュニケーションを活性化することで
経営メッセージの発信強化とエンゲージメント向上に取り組む




中長期計画
Quest Vision 2030
Phase3　2027年6月公表予定

― Appendix ―

当社概要

株式会社クエスト

（連結子会社：　株式会社エヌ・ケイ　｜　株式会社セプト）

企業理念

技術を探究し、価値を創造し、お客様とともに成長する

代表取締役
社長執行役員

鎌田　智



概要

設立	1965年5月
資本金	4億91百万円
上場市場	東証スタンダード（証券コード：2332）
従業員数	連結1,092名（2026年3月末時点）
事業拠点	東京（本社） 仙台、名古屋、北上、宇都宮、四日市、大分
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

当社の特徴・事業内容

事業における最大の強み



IT技術に加え、お客様の
業務の深い理解

最大の強みを支える5つの強み

顧客基盤

01
一次請け
案件比率
90%超

02
グローバル
運用実績
50年超

堅実経営

03
顧客業界
ポートフォリオ
8業界

04
着実な成長を支える
継続案件比率
約70%

人と企業文化

05
サービスエクセレンス
成熟度評価
情報通信業初
最高評価



直近のIRMtgで実際にいただいたQ＆A

Q. AI活用が進むなかで、エンジニア採用方針に変化はあるか

成長に向けたエンジニア採用方針に変更はありません。
当社においても、業務（コーディング、設計、運用保守等）によっては一部AIを活用して運用し、業務効率化を進めています。
創出した工数は、ソリューション開発や上流工程支援など高付加価値領域へシフトしていきます。
また、お客様からのAI活用ニーズも高まっており、共創案件や新たなソリューション創出の機会も拡大しています。

Q. 半導体のシリコンサイクルをどのように捉えているか

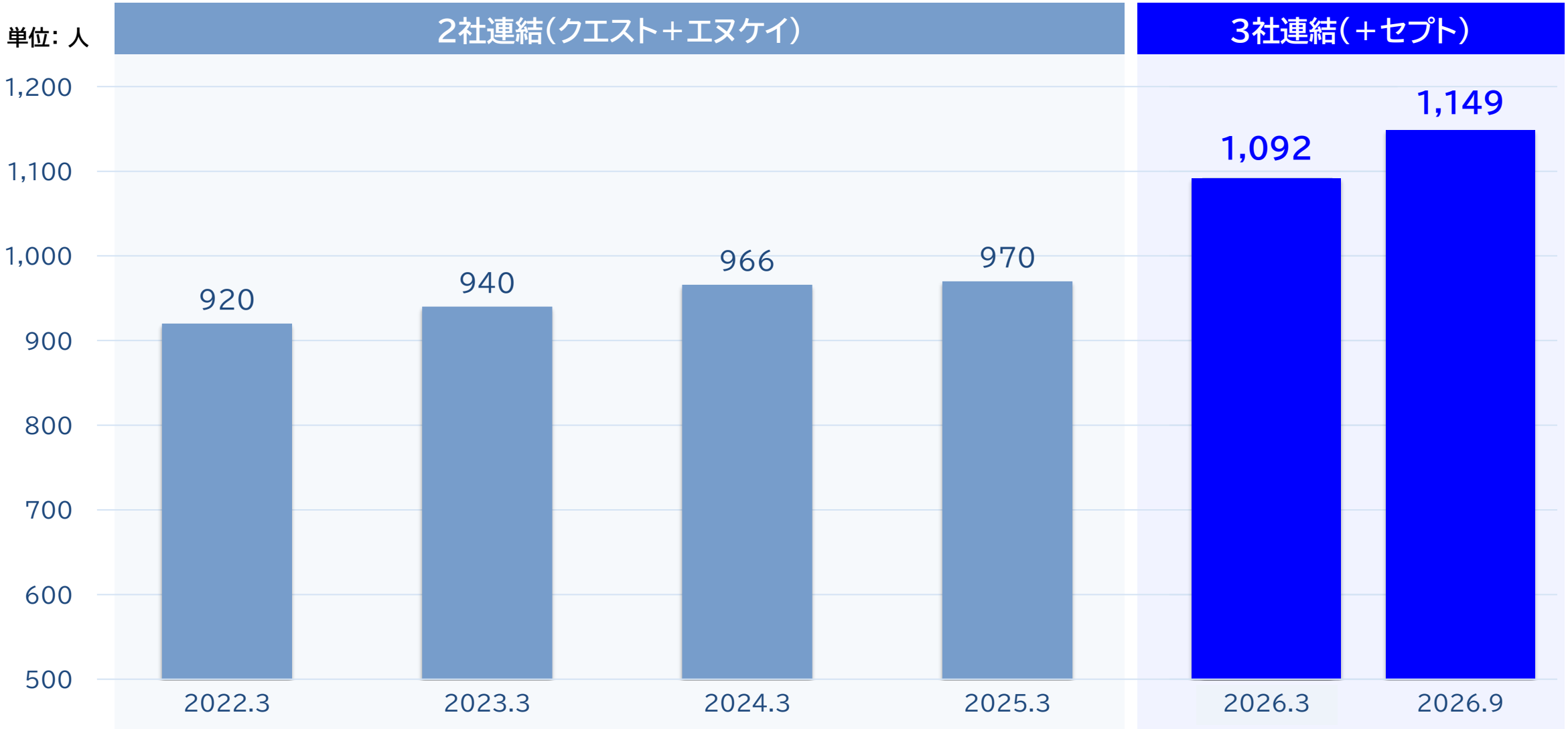
半導体市場にはシリコンサイクルによる市況変動リスクがあると認識しており、特定分野への依存を避けるため、
イメージセンサやアナログ半導体など複数領域に対応することで、需要変動の影響を分散できるポートフォリオを構築しています。
また、半導体分野に加えて、金融・情報通信・エンタテイメントなど幅広い業界との取引を拡大し、8つの事業ポートフォリオを
適切にコントロールすることで、安定的な成長を目指しています。

Q. 業績に季節性や四半期ごとの偏りはあるか

当社業績に大きな季節性はなく、業績は年間を通じて比較的安定して推移しています。
なお、人材育成や新規事業開発などの投資については実施時期により四半期ごとの増減がありますが、計画的な投資として
業績予想に織り込んでいます。

社員数の推移

連結



※ 嘱託社員やパート等の臨時雇用社員は含みません

(参考)貸借対照表

連結

単位:百万円(百万円未満切捨て)

	2025年度 期末	2026年度 9月末	増減額	主な要因
資産合計	10,356	10,561	+204	
流動資産合計	7,364	7,584	+219	現預金(-17) 売掛金及び契約資産(+236)、 短期貸付金(-10)、立替金(+17)
固定資産合計	2,991	2,976	-15	のれん(-56)、顧客関連資産(-21) リース資産(+22)、投資有価証券 (+25) 長期前払費用(+33)
負債及び純資産合計	10,356	10,561	+204	
負債合計	2,898	2,965	+67	買掛金(+21) 契約負債(+34) 未払法人税等(+29)
純資産合計	7,458	7,596	+138	繰越利益剰余金(+126) その他有価証券評価差額金(+17)

（参考）キャッシュフロー計算書

連結

単位：百万円（百万円未満切捨て）

	2025年度 中間期	2026年度 中間期	主な要因
営業活動によるCF	-94	282	税金等調整前当期純利益（＋650） 法人税等の支払（-190） 売上債権及び契約資産の増加（-236）
投資活動によるCF	-89	-0	短期貸付金回収（+10） 無形固定資産の取得（-5） 敷金及び保証金（-3）
財務活動によるCF	-533	-299	配当金の支払（-296） リース債務の返済（-2）
現金及び現金同等物の増減額	-718	-17	
現金及び現金同等物の期末残高	2,813	3,040	

免責事項

- 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にお願い致します。

Digital Future As One

共にひとつになってデジタルの未来を。