

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

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

売上高
200億円超企業価値
250億円超売上高
168億円ROE
11%超

② 中長期の経営戦略

1. ITプロフェッショナル人材の獲得と育…

高度IT人材の採用強化、ビジネスパートナーとの戦略的アライアンスやM&Aを活用。教育投資を計画的かつ継続的に実施。

2. ソリューションサービスの強化

2024年4月にソリューションデザイン部を新設。運用保守サービスの高度化・自動化と新技術領域の規模拡大に取り組む。

3. 企業価値向上への注力

QCSV（クエストの共通価値の創造）を掲げ、新規ビジネス創出、IT人材育成、重点領域投資で収益性向上を実現。

③ 対処すべき課題

① 高度IT人材の確保

- 人材獲得競争激化への対応。戦略的アライアンスやM&Aを活用した獲得強化
- 技術者のキャリア選択環境と成長仕組みの整備
- 継続的な教育投資による能力発揮と成長支援

② ソリューション領域の展開

- 常駐型サービスの強みを生かした運用保守の高度化・自動化
- ソリューションサービスを新たな強みとして構築・拡大

③ Quest Vision2030の実現

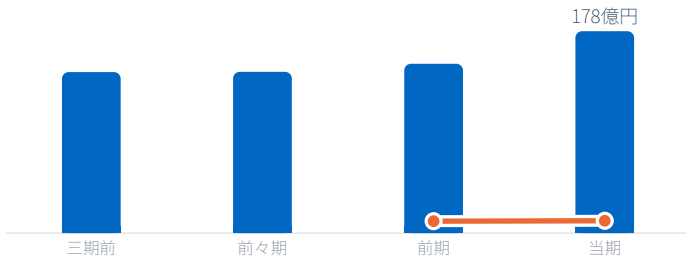
- 2030年度売上高200億円超、企業価値250億円超達成に向けた新規ビジネス創出
- 株式会社セプト統合による売上高目標の前倒し達成。エンジニアリソース強化

面接で使えるポイント

- Quest Vision2030で2030年度に売上高200億円超・企業価値250億円超を目指す成長戦略
- 2024年4月のソリューションデザイン部新設で、ソリューションサービスを新たな強みとして構築
- ITプロフェッショナル人材育成と戦略的M&Aによる人材獲得で事業変革を推進

証券コード 2332

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
178億円営業利益率
6.1%財務健康度
70点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 47.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
597万円

情報・通信業内 415位/592社

平均年齢
38.6歳

情報・通信業内 271位/593社

平均勤続
11.6年

情報・通信業内 91位/593社

女性管理職
11.2%

情報・通信業内 237位/373社

男性育休
83.3%

情報・通信業内 153位/297社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: クエストグループ公式アンバサダー・クオッカの「クイニー（Qu

