

**株式会社クエスト
2014年度 第2四半期
決算説明会**

2014年11月26日

株式会社クエスト
(JASDAQスタンダード 2332)
代表取締役社長 佐藤 和朗

本日のポイント

1. 売上高は、35億93百万円(前期比+4.7%)、営業利益は1億22百万円(前期比+8.9%)、経常利益は1億32百万円(前期比+6.5%)となった
2. 2014年度中期計画のテーマである「事業構造の変革」「産業ポートフォリオの変革」「事業体質の強化」に取り組む、着実な成果が得られた
3. 景気回復の兆しが見えるものの、不透明な事業環境の中、引き続き有望既存顧客への拡販と新規顧客の開拓、ソリューションビジネスの拡大により計画達成に取り組む

I. クエストについて

II. 2014年度 第2四半期決算概要

III. 2014年度中期計画の進捗状況

IV. 株主還元方針

I. 株式会社クエストについて

- 上場市場 東京証券取引所 JASDAQ(スタンダード) 証券コード:2332
- 設立 1965年
- 代表者 代表取締役社長 佐藤 和朗
- 資本金 4億91百万円
- 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、IT Value-Upサービス
- 従業員 692名(2014年9月末 連結)
- 決算期 3月末
- 売上高 70億90百万円(2014年3月期 連結)
- 経常利益 2億89百万円(2014年3月期 連結)
- 所在地 東京都港区芝浦1-12-3 Daiwa芝浦ビル
- 関連会社 株式会社ドラフト・イン
慧徳科技(大連)有限公司(QUEST (DALIAN) CO.,LTD.)
- 認証資格 プライバシーマーク
ISO/IEC27001:2005

I. クエストについて

II. 2014年度 第2四半期決算概要

III. 2014年度中期計画の進捗状況

IV. 株主還元方針

Ⅱ. 2014年度 第2四半期 決算概要

◆ 連結損益の状況 前期実績・計画との比較

(単位;百万円)

	2014年度 第2四半期 実績	対前期比		対計画比	
		2013年度 実績	増減率	2014年度 計画	増減率
売上高	3,593	3,430	+4.7%	3,500	+2.7%
売上総利益	493	499	-1.3%	500	-1.3%
売上総利益率%	13.7%	14.6%	-0.9P	14.3%	-0.6P
営業利益	122	112	+8.9%	100	+22.0%
営業利益率%	3.4%	3.3%	+0.1P	2.9%	+0.5P
経常利益	132	124	+6.5%	105	+25.7%
経常利益率%	3.7%	3.6%	+0.1P	3.0%	+0.7P
四半期純利益	86	76	+13.5%	60	+43.3%
EPS (円)	16.82	14.82		11.61	

売上高(連結)は、35億93百万円、前期比4.7%増加
経常利益は、1億32百万円、前期比6.5%増加

■ 売上高 前期比 4.7%増

- ▶ 大手電機メーカーグループ顧客(半導体等)、通信系顧客の開発案件増加
- ▶ 大手システムインテグレーターとの協業案件増加

■ 営業利益 前期比 8.9%増 営業利益率 0.1ポイント増

- ▶ 増収効果及び販売費及び一般管理費の削減によりそれぞれの利益が増加

■ 経常利益 前期比 6.5%増 経常利益率 0.1ポイント増

■ 四半期純利益 前期比 13.5%増

- ▶ 復興特別法人税の廃止による税負担減少

セグメント別売上高

◆前期との比較

システム開発10.1%増加、インフラサービス4.1%増加

(単位:百万円)

	2014年度 第2四半期累計		2013年度 第2四半期累計		増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
システム開発	1,885	52.5%	1,712	49.9%	+10.1%
インフラサービス	1,591	44.3%	1,528	44.6%	+4.1%
その他	116	3.2%	189	5.5%	-38.5%
合計	3,593	100.0%	3,430	100.0%	+4.7%

セグメント別売上高

◆前期との比較

システム開発10.1%増加、インフラサービス4.1%増加

(単位:百万円)

	2014年度 第2四半期累計		2013年度 第2四半期累計		増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
システム開発	1,885	52.5%	1,712	49.9%	+10.1%



- ・半導体、金融分野での取引好調
- ・通信、医療分野の開発案件が拡大



- ・主要顧客グループのIT投資抑制が影響

セグメント別売上高

◆前期との比較

システム開発10.1%増加、インフラサービス4.1%増加

(単位:百万円)

	2014年度 第2四半期累計		2013年度 第2四半期累計		増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
インフラサービス	1,591	44.3%	1,528	44.6%	+4.1%

- ▲ 大手システムインテグレーターとの協業案件増加
- ▲ グローバルIT企業との協業による案件獲得拡大
- ▼ 主要顧客の投資抑制等により減少

連結貸借対照表

◆前年度との比較

総資産が52百万円、1.1%減少

(単位;百万円)

	2014年度 第2四半 期末	対前年度比		コメント
		2013年度 期末	増減額	
資産合計	4,779	4,831	-52	
流動資産合計	3,855	3,681	+174	現金及び預金の増加(+117)
固定資産合計	923	1,150	-227	投資有価証券の減少(-152)
負債及び純資産合計	4,779	4,831	-52	
負債合計	1,091	1,210	-118	退職給付に係る負債の減少(-137)
純資産合計	3,687	3,621	+66	利益剰余金の増加(+26) 有価証券評価差額金の増加(+33)

連結キャッシュ・フロー

◆今期の特徴

現金及び現金同等物の期末残高は、前期比6億1百万円の増加

(単位;百万円)

	2014年度 第2四半期	対前期比		コメント
		2013年度 第2四半期	増減額	
営業活動によるCF	187	99	+88	売上債権の減少(-79)
投資活動によるCF	601	-513	+1,114	定期預金の払い戻し(+513) 投資有価証券の償還(+100)
財務活動によるCF	-154	-155	+0	配当金の支払による減少 (前期とほぼ同額)
現金及び現金同等物 の増減額	635	-567	+1,202	
現金及び現金同等物 の期末残高	2,160	1,559	+601	

連結子会社を含む内訳

◆前期との比較(第2四半期累計)

クエスト(単体)は好調、データ・処理センターは2013年度末業務終了

(単位:百万円)

	クエスト(単体)		データ・処理センター		ドラフト・イン	
	2014年度	2013年度	2014年度	2013年度	2014年度	2013年度
売上高	3,472	3,231	—	70	136	139
営業利益	121	104	—	1	0	6
営業利益率%	3.5%	3.2%	—	2.0%	0.2%	4.6%
経常利益	154	146	—	2	0	6
経常利益率%	4.4%	4.5%	—	3.9%	0.5%	4.8%

2014年度 通期連結業績計画

◆連結損益計画

景気回復の兆しが見えるが、依然として不透明な事業環境の中、
期初計画の達成に取り組む

(単位:百万円)

	2014年度 計画 (期初計画通り)	対前年同期比	
		2013年度 実績	増減率
売上高	7,500	7,090	+5.8%
営業利益	350	270	+29.4%
営業利益率%	4.7%	3.8%	+0.9P
経常利益	360	289	+24.2%
経常利益率%	4.8%	4.1%	+0.7P
当期純利益	210	166	+26.5%
EPS(円)	40.62	32.12	+26.5%

2014年度 通期連結業績計画のポイント

売上高 前期比+4.1億円 (+5.8%)

- アカウントマネジメントの徹底
- 大手システムインテグレーターとの協業加速
- ソリューション営業の強化による新規顧客拡大
- 通信、医療分野の開発案件の拡大
- 調達力強化による案件受注体制の整備

営業利益 前期比+80百万円 (+29.4%)

経常利益 前期比+71百万円 (+24.2%)

- 高付加価値型のソリューションビジネスの拡大
- プロジェクトマネジメント強化による不採算案件の抑制
- 請負開発型案件の品質管理体制の確立

I. クエストについて

II. 2014年度 第2四半期決算概要

III. 2014年度中期計画の進捗状況

IV. 株主還元方針

2014年度 中期経営計画のテーマ

マーケットの動向

- ITの「所有」から「利用」へのシフト鮮明
- クラウドコンピューティングの浸透
- アウトソーシング化の加速、進展
- スマートデバイスの急速な普及とネットサービス、ネットワークスタイルの拡大
- ビッグデータの活用
- プライバシー保護、セキュリティ強化

主要顧客の動向

- ビジネス／システムの共通プラットフォーム化
- 製造、サービス・間接業務のアウトソーシング化の徹底
- IT保守運用コストを削減し、新規分野に積極IT投資
- IT利用の変化(効率化 → 価値の創造)
- 金融業界は統合を実現し、大幅なコスト削減を経て、戦略投資に移行

【クエストの中期方針 2014-2016】

成長し続ける、価値を創造し続ける連鎖を築く

1. 事業構造の変革
2. 産業ポートフォリオの変革
3. 事業体質の強化

1. 事業構造の変革

ビジネス・ポジショニング・マネジメントの追求

↑ 専門技術・知識 標準技術・知識	B:コンサルティング <ul style="list-style-type: none">・ITシステムコンサルティング・IT基盤コンサルティング・業務コンサルティング	C:ソリューションの提供 <ul style="list-style-type: none">・ERPソリューション・業務向けスマートソリューション・SharePoint共通OAソリューション・インフラセキュリティソリューション・クラウド型インフラサービス・ITサービスマネジメントソリューション
	A:運用・保守の代行・支援 <ul style="list-style-type: none">・常駐型運用・保守サービス (ヘルプデスク/フィールドサービス/監視)・派遣型運用支援・アプリケーション開発・保守	D:アウトソーシング/ 請負型システム構築 <ul style="list-style-type: none">・請負開発(設計～導入)・データセンターサービス・ハイブリッド運用サービス (オフサイト&常駐併用型)・オフサイト・ニアショア開発・保守サービス

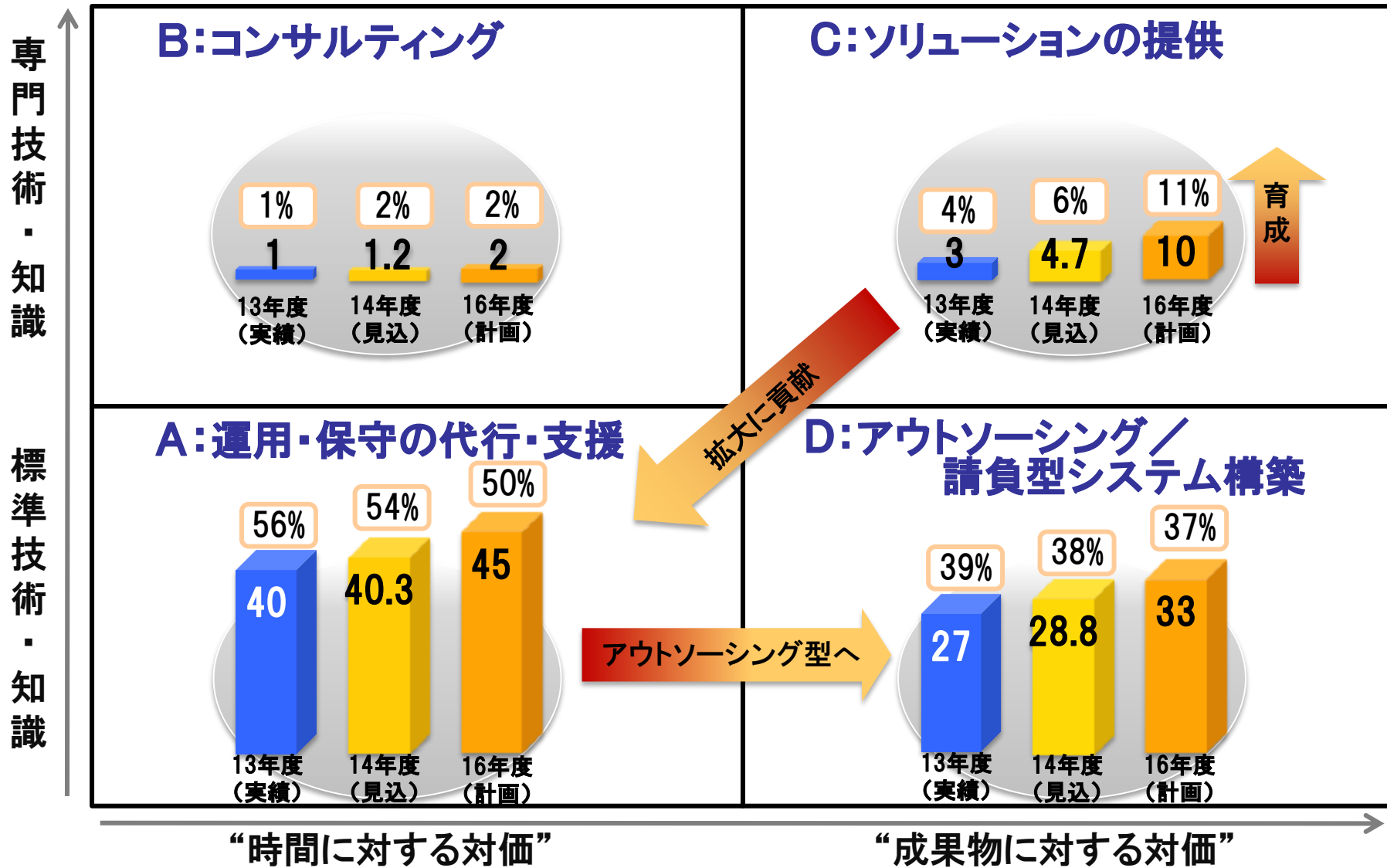
“時間に対する対価”

“成果物に対する対価”

1. 事業構造の変革

連結売上高構成目標(億円)

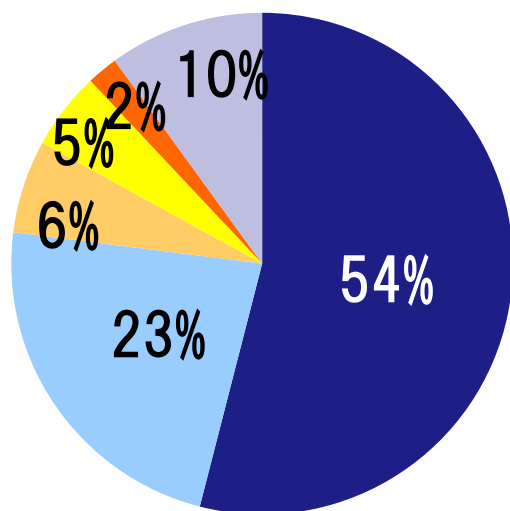
売上高比率



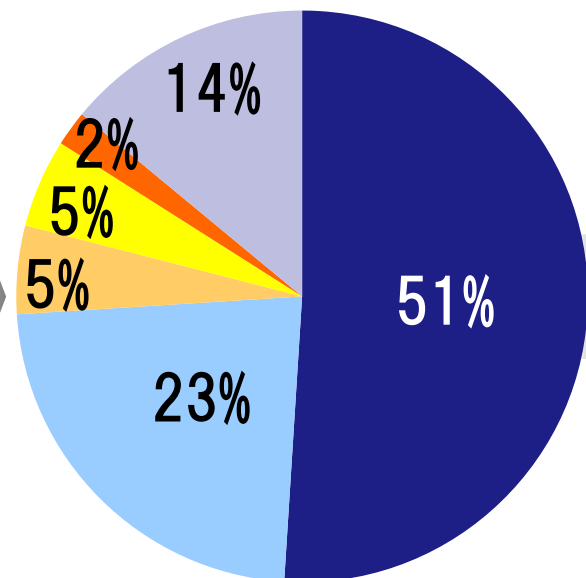
2. 産業ポートフォリオの変革

- 成長産業にフォーカスしたリソース投入による有望顧客の開拓
- グローバルITベンダーやSIerとの協業強化によるベースロードの確立

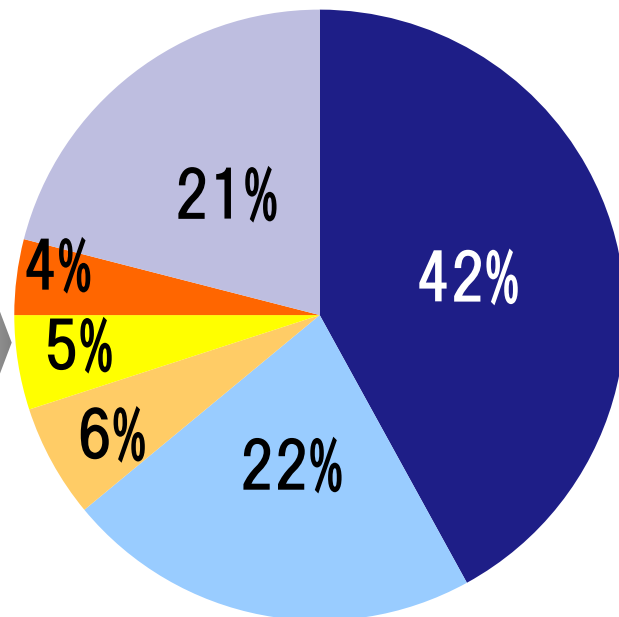
2013年度
実績



2014年度
見込



2016年度
計画



■ エレクトロニクス ■ 金融 ■ 通信 ■ エンタテインメント ■ 公共 ■ その他

3. 事業体質の強化

1) 品質管理体制の強化

- 請負サービスマネジメント
- アプリケーション開発、インフラ構築のプロジェクトマネジメント

2) クエストの技術やリソースを補完するパートナーマネジメントの強化

- ビジネスモデルを共有化し、戦略的にリソース提供
- 標準技術のリソース変動補完
- 請負委託(サービスマネジメント、プロジェクトマネジメント、システムマネジメント)

3) ソリューション事業、アウトソーシング事業の強化に向けた営業革新

- 全社横断的な営業機能の新設(営業部)
- サービスラインナップに沿ったフォーカス営業
- アライアンス、協業強化による新規顧客の開拓

4) プロジェクトリーダー、プロジェクトマネジャの育成強化

- 採用強化、育成プログラム、ローテーションの仕組み、人事制度改革

Ⅲ. 2014年度中期計画の進捗状況

中期計画テーマ

2014年度の進捗と成果

事業構造の変革

- ソリューション事業の強化
 - ・ ERPビジネスの拡大(大手Sierとの協業、BASQUETの販売)
 - ・ セキュリティサービス領域の拡大
 - ・ SharePoint、Enovia活用によるOAの再構築
- ビッグデータ領域への参入
 - ・ 品質改善、マーケティングデータ解析、見える化推進

産業ポート フォリオの変革

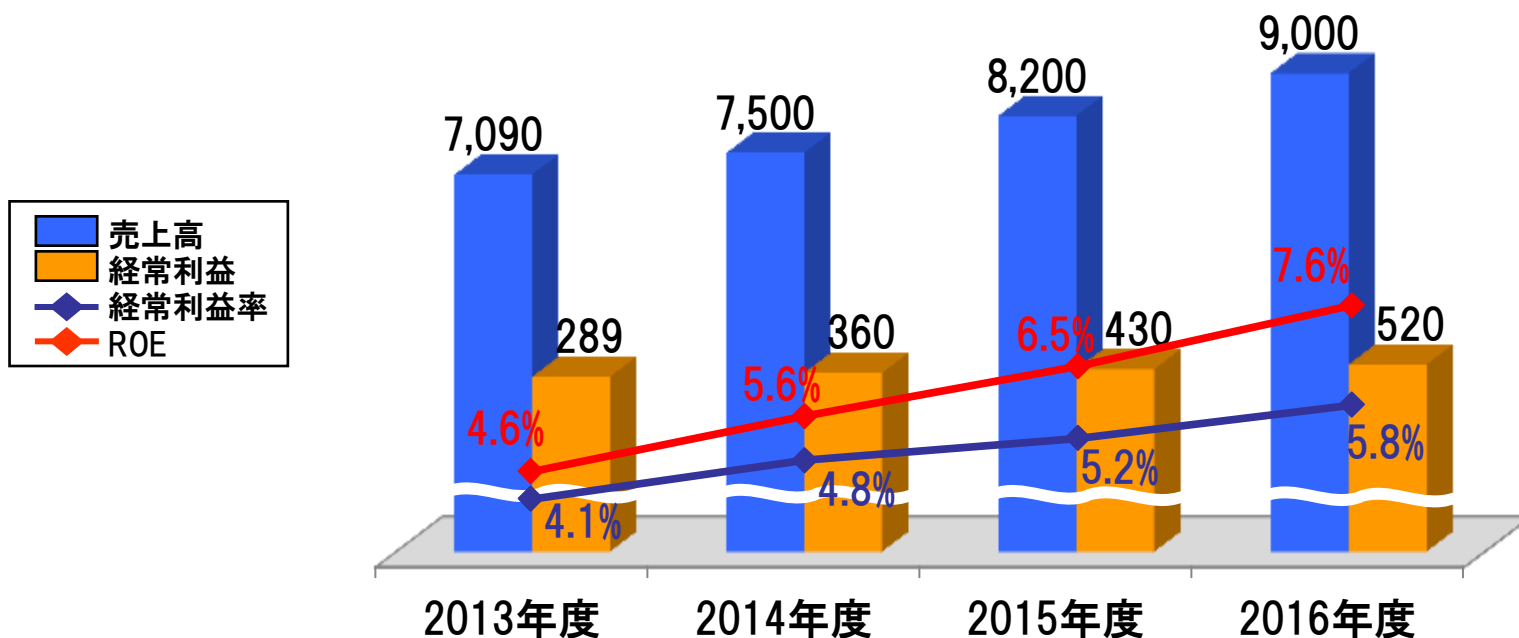
- 成長産業にフォーカスした有望顧客の開拓
 - ・ 大手Sierとの協業による新分野開拓
 - ・ 通信、医療系分野への優先的リソース投入

事業体質の強化

- 品質管理体制の強化
 - ・ 品質維持の方法論確立、PJの第三者検証の実施
- 技術・リソースを補完する協力会社連携強化
 - ・ 新規協力会社開拓、戦略パートナー化の推進
- 人事制度改革
 - ・ 給与体系改革、新人教育研修の充実

2014-2016年度 中期計画 目標経営指標

経営指標		2013年度 (実績)	2014年度 (計画)	2015年度 (計画)	2016年度 (計画)
成長性 指標	売上高(百万円)	7,090	7,500	8,200	9,000
	経常利益(百万円)	289	360	430	520
	売上高増加率	+4.7%	+5.8%	+9.3%	+9.8%
	経常利益増加率	+8.1%	+24.2%	+19.4%	+20.9%
収益性 指標	経常利益率	4.1%	4.8%	5.2%	5.8%
	ROE	4.6%	5.6%	6.5%	7.6%



■ 成長目標 : 売上高9,000百万円、経常利益520百万円
■ 収益目標 : 経常利益率 1.7ポイントアップ、ROE 7.6%

I. クエストについて

II. 2014年度 第2四半期決算概要

III. 2014年度中期計画の進捗状況

IV. 株主還元方針

IV. 株主還元方針

～株主重視の経営の実現に向けて～

【株主還元方針】

株主のための企業という経営スタンスを従来より堅持するとともに、株主の皆様に対する安定的な利益還元の実施を経営の重要課題と位置づけ、業績の伸張に合わせて、将来の技術獲得や人材確保に向けた十分な内部留保を確保するとともに積極的な利益配分を行ってまいります

【剰余金配当金基本方針】

- ・ DOE*(純資産配当率)を指標に採用、連結DOE5.0%を目指す

【2014年度の株主還元施策】

- ・ 期末剰余金配当は、普通配当金1株当たり30円を予定
- ・ 2013年度実績 DOE 4.3%

(注) * : $DOE = \frac{\text{普通株式に係る1株当たり個別配当金(年間)}}{(\text{期首1株当たり純資産} + \text{期末1株当たり純資産}) \div 2} \times 100$

本日はありがとうございました

将来の見通しに関する注意事項

この資料に記載されている株式会社クエストの業績見通しについては、現時点で入手可能な情報に基づき当社の経営者が判断した見通しであり、リスクや不確実性を含んでおります。

そのため、これらの業績見通しにのみ全面的に依拠して投資判断を決定することは避けるようお願い致します。

実際の業績は、さまざまな重要な要素により、これら業績見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご理解下さい。実際の業績に影響を与えうる重要な要素には、当社の事業領域を取り巻く経済情勢、市場の動向、世界情勢などが含まれます。

なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製、または転送等をおこなわれぬようお願いいたします。