

株式会社クエスト 2016年度 決算説明会

2017年5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 清澤 一郎

会社概要

会社名	株式会社クエスト
所在地	東京都港区芝浦1-12-3 Daiwa芝浦ビル
設立	1965年 5月
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	711名(2017年3月末 連結)
資本金	4億91百万円
決算期	3月末
株式	東京証券取引所 JASDAQ(スタンダード) 証券コード:2332
関係会社	株式会社ドラフト・イン、スペース・ソルバ株式会社
認証資格	プライバシーマーク、ISO/IEC27001:2013

I. 2016年度 決算概要

II. 2016年度 中期計画の進捗

III. 2017-2019年度 中期計画

IV. 2017年度 業績見通し

I. 2016年度 決算概要

II. 2016年度 中期計画の進捗

III. 2017-2019年度 中期計画

IV. 2017年度 業績見通し

2016年度 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)

	2016年度 実績	対前期比		対計画比	
		2015年度 実績	増減率	2016年度 計画	増減率
売上高	8,191	8,134	+0.7%	8,400	-2.5%
売上総利益	1,179	1,160	+1.6%	1,200	-1.7%
┌ 売上総利益率	14.4%	14.3%	+0.1P	14.3%	+0.1P
営業利益	365	351	+4.2%	370	-1.2%
┌ 営業利益率	4.5%	4.3%	+0.2P	4.4%	+0.1P
経常利益	395	376	+5.2%	385	+2.8%
┌ 経常利益率	4.8%	4.6%	+0.2P	4.6%	+0.2P
親会社株主に帰属する 当期純利益	280	238	+17.9%	250	+12.2%
EPS (円)	54.28	46.06		48.37	

売上高(連結)は、81億91百万円、前期比0.7%増加
経常利益は、3億95百万円、前期比5.2%増加

■ 売上高 前期比 0.7%増

- 主要顧客(エレクトロニクス関連)からの開発案件が減少
- 金融分野(保険・銀行)、公共分野(鉄道)顧客からの新規開発案件が増加
- 公共分野(電力)、主要顧客、有望顧客各社へのサービス拡大

■ 売上総利益 前期比 1.6%増 売上総利益率 0.1ポイント増

■ 営業利益 前期比 4.2%増 営業利益率 0.2ポイント増

■ 経常利益 前期比 5.2%増 経常利益率 0.2ポイント増

➤ 増収効果

- 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

■ 親会社株主に帰属する当期純利益 前期比 17.9%増

- 固定資産売却益の発生
- 慧徳科技のMBO実施による関係会社出資金譲渡損の発生

セグメント別売上高

◆前期との比較

システム開発1.5%減少、インフラサービス5.1%増加

(単位;百万円)

	2016年度		2015年度		増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
システム開発	4,512	55.1%	4,583	56.3%	-1.5%
インフラサービス	3,530	43.1%	3,359	41.3%	+5.1%
その他	148	1.8%	191	2.4%	-22.4%
合計	8,191	100.0%	8,134	100.0%	+0.7%

セグメント別売上高

◆前期との比較

システム開発1.5%減少、インフラサービス5.1%増加

(単位;百万円)

	2016年度		2015年度		増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
システム開発	4,512	55.1%	4,583	56.3%	-1.5%



- ・公共(鉄道)分野顧客からのポイントシステム構築案件が増加
- ・金融(生保)分野顧客からの既存システムバージョンアップ案件が増加
- ・金融(銀行)分野顧客からの経理システム再構築案件が増加
- ・大手SIerとの協業による新規開発案件が増加



- ・主要顧客(エレクトロニクス関連)の事業構造改革による案件の減少


セグメント別売上高


◆前期との比較

システム開発1.5%減少、インフラサービス5.1%増加

(単位;百万円)

	2016年度		2015年度		増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
インフラサービス	3,530	43.1%	3,359	41.3%	+5.1%

- 
- ・公共(電力)分野顧客の基盤システムサービスの拡大
 - ・金融(生保・損保)分野顧客へのサービス拡大
 - ・エンタテインメント分野顧客へのセキュリティ、クラウドサービス拡大
 - ・大手Sierとの協業によるベースロードの拡大

- 
- ・主要顧客(エレクトロニクス関連)の事業構造改革による案件の減少

連結貸借対照表

◆前期との比較

総資産が409百万円、8.2%増加

(単位;百万円)

	2016年度 期末	対前期比		コメント
		2015年度 期末	増減額	
資産合計	5,420	5,011	+409	
流動資産合計	3,961	3,660	+301	現金及び預金の減少(-194) 売上債権の増加(+489)
固定資産合計	1,458	1,350	+108	建物・土地の売却による減少(-107) 投資有価証券の評価増(+286)
負債及び純資産合計	5,420	5,011	+409	
負債合計	1,320	1,231	+89	未払法人税等の増加(+21) 退職給付に係る負債の増加(+38)
純資産合計	4,099	3,779	+320	その他有価証券評価差額金の増加 (+199)

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、前年同期比194百万円の減少

(単位;百万円)

	2016年度 期末	2015年度 期末	コメント
営業活動によるCF	-132	229	税金等調整前当期純利益(+405) 売上債権の増加(-490) 仕入債務の減少(-24)
投資活動によるCF	95	192	固定資産の売却による収入(+134) 連結子会社の譲渡に伴う支出(-14)
財務活動によるCF	-155	-181	配当金の支払(-155)
現金及び現金同等物 の増減額	-194	238	
現金及び現金同等物 の期末残高	2,061	2,255	

I. 2016年度 決算概要

II. 2016年度 中期計画の進捗

III. 2017-2019年度 中期計画

IV. 2017年度 業績見通し

2016年度 中期経営計画の進捗

中期計画テーマ

2016年度の進捗と成果

事業構造の変革

付加価値サービスの拡大

- グループ事業の再編(事業の選択と集中)
- セキュリティソリューションの拡大
 - ・ 伊勢志摩サミットのセキュリティ対策支援
 - ・ パロアルトネットワークス社との協業とQuest-MSSの拡大
- クラウドビジネスの拡大
 - ・ インフラとその運用をクラウドサービスへ移行
- グローバルサプライチェーンシステムをクラウド環境でERP構築
- MS SharePointサービスが好調

産業ポート フォリオの変革

- 公共分野(電力、交通)、通信分野顧客へのサービス拡大
- 自動車分野顧客の開発案件受注

事業体質の強化

- 品質管理体制の強化
 - ・ プロジェクト監理室を新設し、提案、上流から不採算案件抑制
- 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

【ソリューション事例】 セキュリティ運用監視サービス

セキュリティ製品の導入から運用・監視までのサービスの提供



QUEST SOC (*1)

セキュリティ
コンサルタント



セキュリティ
エンジニア



セキュリティ
アナリスト

障害アラート

セキュリティログ
解析結果

監視
システム



ログ解析
システム



SIEM (*2)

MSS基盤

Q-MSS ワンストップサービス

- ・セキュリティ対策に関する
アドバイス/提案
- ・セキュリティ製品の
導入/支援
- ・セキュリティインシデントの
通知/対応支援
- ・月次レポートの提供



システムの監視

セキュリティログの収集

お客様オフィス



経営者層(CIO)



情報システム部門
(お客様CSIRT窓口)



Q-MSS対象製品



ログ収集サーバー

(*1) SOC Security Operation Center

(*2) SIEM Security Information and Event Management



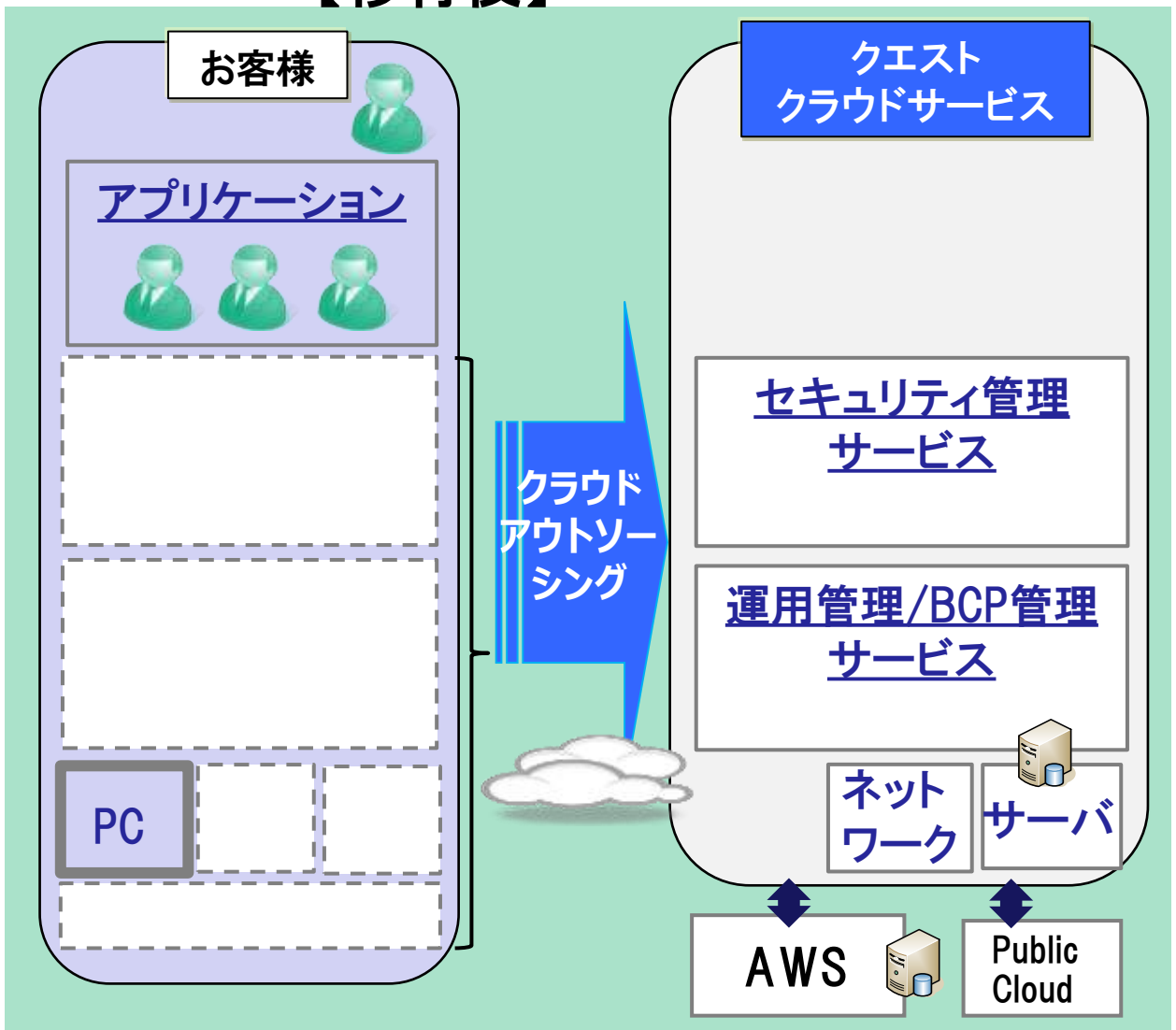
【ソリューション事例】インフラの所有から利用への転換サービス

お客様のインフラをクラウド化し、運用管理をアウトソーシング

【移行前】

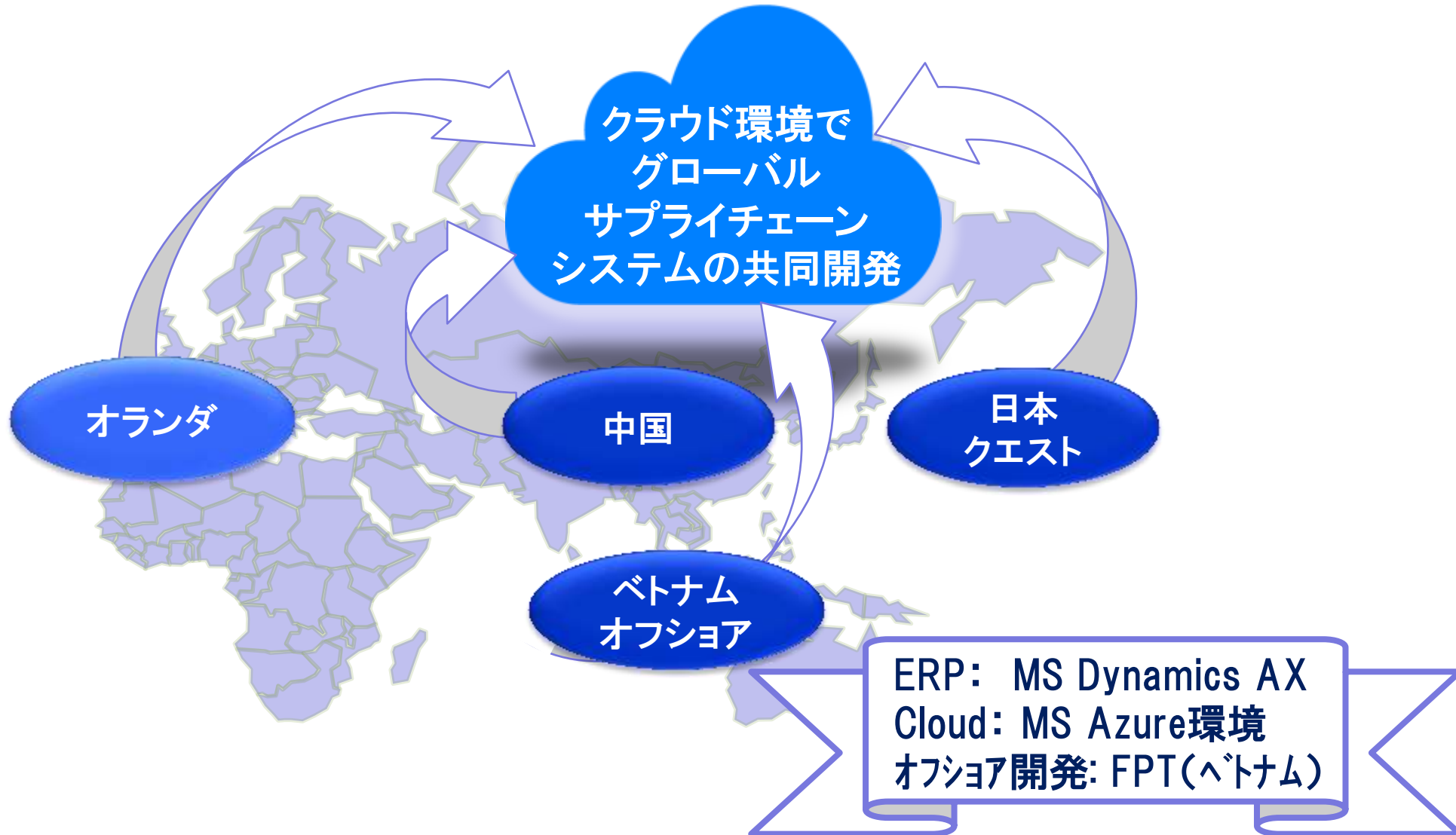


【移行後】



【ソリューション事例】クラウド+ERPソリューションの導入

クラウド環境でグローバルサプライチェーンシステム構築



【オフショア】ベトナムのFPTジャパン(株)と業務提携

MS DynamicsAX導入に関して

「オフショア活用によるERPアドオン開発と運用・保守」および
「アジア導入展開」

において、2016年5月11日に業務提携を行う。

日本とアジアに拠点を持つ
グローバル企業

Quest

コンサルタント 30名

FPT Fpt Software

MS Dynamics AXエンジニア
約80名



I. 2016年度 決算概要

II. 2016年度 中期計画の進捗

III. 2017-2019年度 中期計画

IV. 2017年度 業績見通し

現在の事業環境の認識

ITサービス産業の変化や方向性

- デジタルビジネス革命
 - ・デジタル化が既存のビジネスモデルを破壊的に変革
- 新しいITサービス“SMAC”
Social networking service、Mobile、Big data・Analytics、Cloud service
- 新しいビジネスモデル
 - ・デジタルプラットフォーム：米国大手IT企業の各種クラウドサービス
 - ・シェアリングエコノミー：配車サービス、宿泊サービス等
 - ・FinTech：モバイルクレジット決済等

産業別のマーケット動向

- 製造業 : 業界横断的なIoTの動き
- 金融業界 : ブロックチェーン等のFinTech活用
- 自動車業界 : 自動運転、コネクティドカー
- 流通業界 : オムニチャネルとモバイルによる流通の変革

主要顧客の動向

- 事業の集中と選択による構造改革
- シェアドサービス化とアウトソーシング化の推進
- 構造改革後の成長領域へのIT投資
- モバイル/IoT、ビッグデータ、機械学習の活用

急速な技術革新による環境の変化は、当社にとって成長のチャンス

2017年度 中期計画の基本方針

【経営理念】 技術を探究し、価値を創造し、お客様とともに成長する

【ビジョン】 お客様とともにITの価値を高める信頼のパートナー

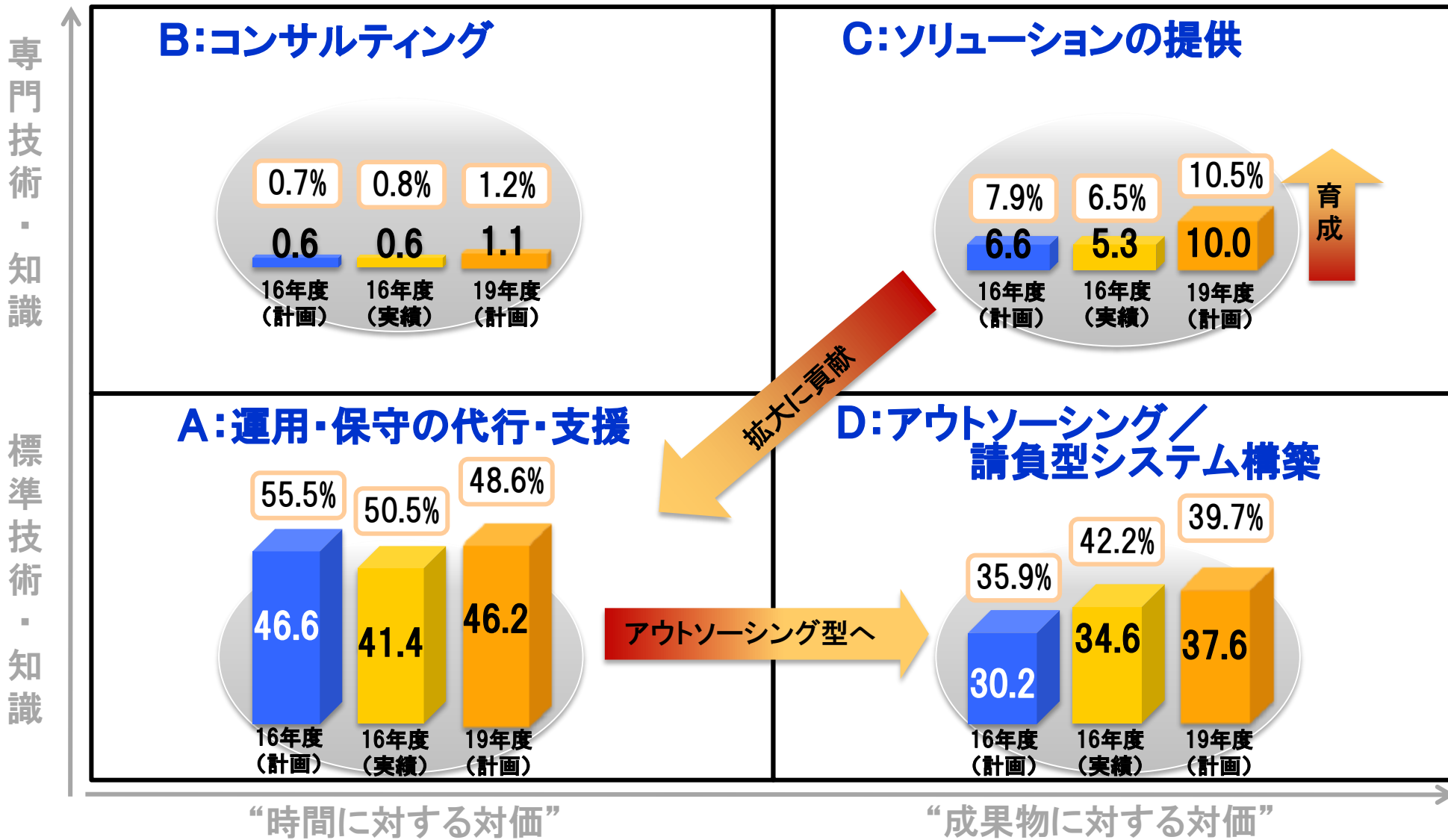
【基本方針】

1. 事業構造の変革: より付加価値の高いサービスへ
2. 産業ポートフォリオ変革: 成長する産業の新規顧客開拓
3. 事業体質の強化: 組織効率化、技術者の挑戦と成長
4. 新技術の仕込み: 成長するデジタル社会の新技術

1) 事業構造の変革

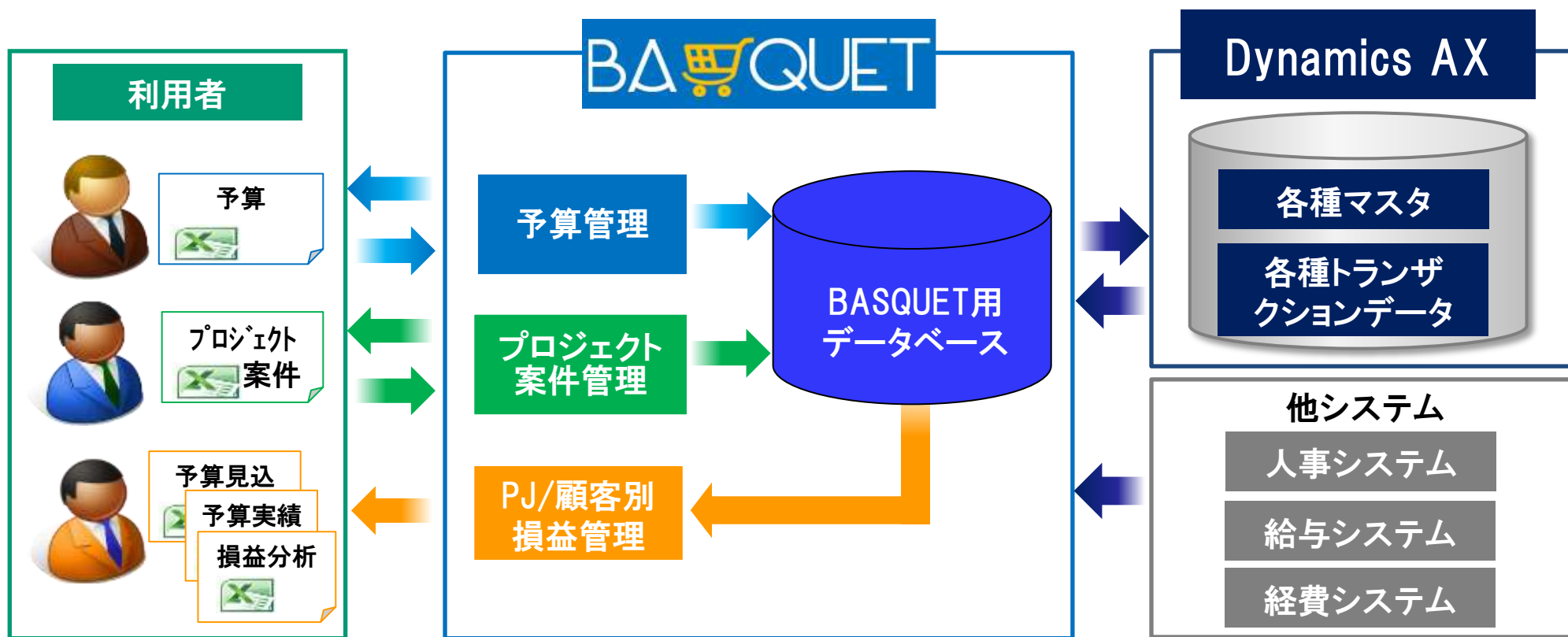
連結売上高構成目標(億円)

売上高比率



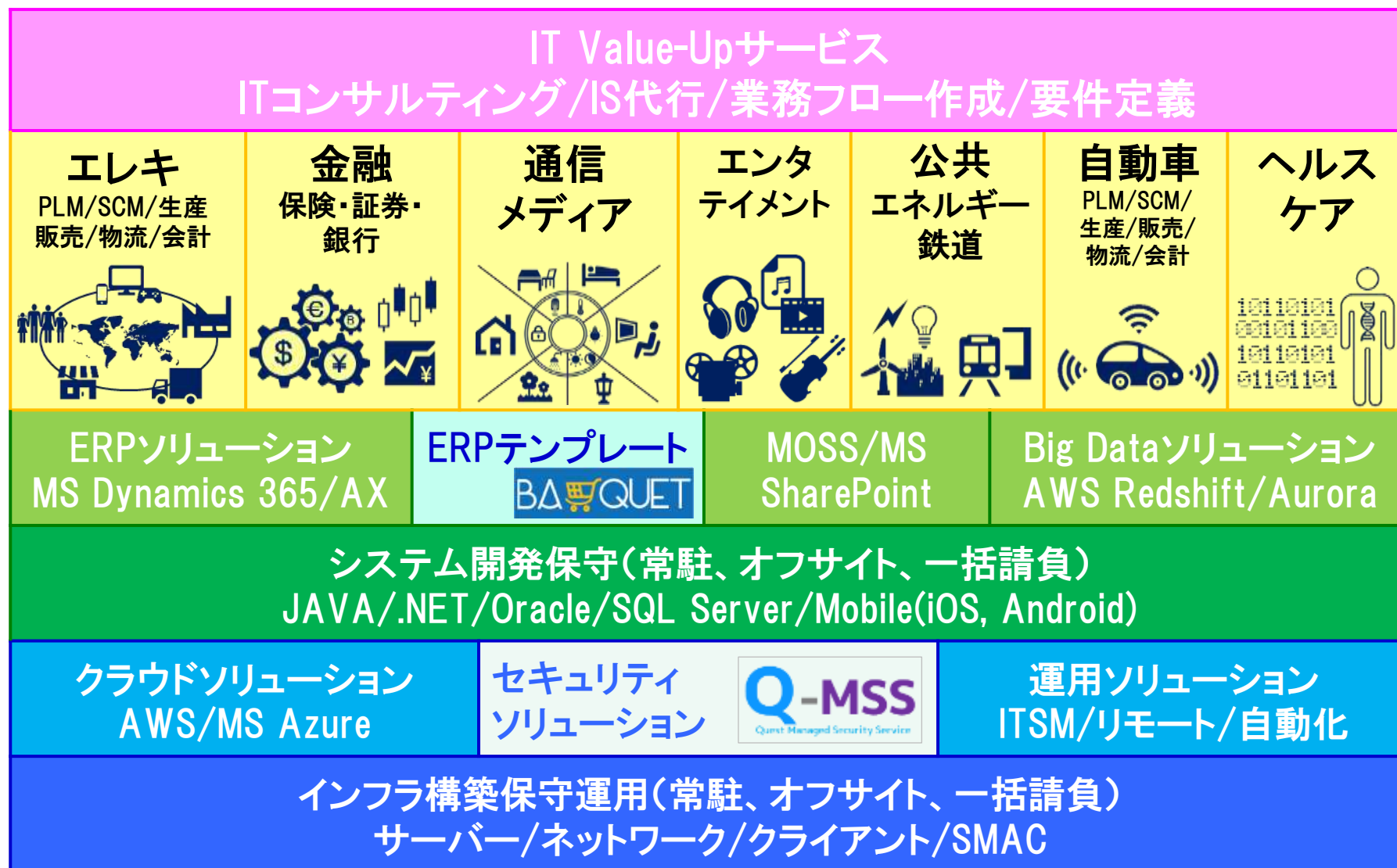
【ソリューション】 ERPソリューションビジネスの拡大

- 当社の業務テンプレートである「BASQUET(プロジェクト案件管理、損益予算実績見込管理)」とMicrosoft Dynamics AXの相乗効果により、ERPソリューションを強化する。
- マイクロソフト、大手SIベンダーとの協業による販売チャネルの拡大



クエストのソリューションとサービスのメニュー

顧客視点で研鑽探究したソリューション&サービスの提供によりお客様と共に成長

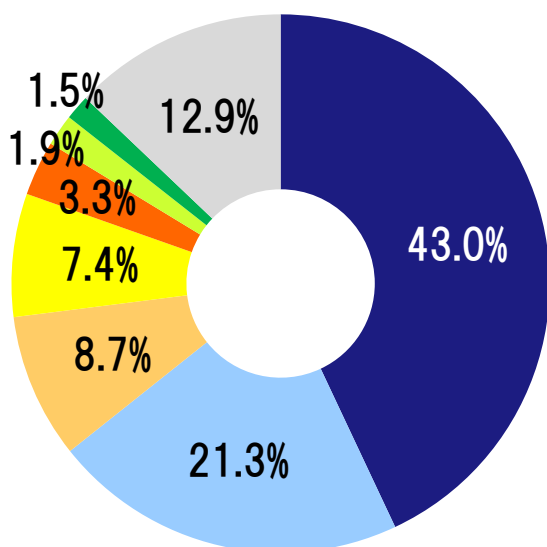


※本ページに記載された社名および商品名などは、それぞれ各社の商標または登録商標です。

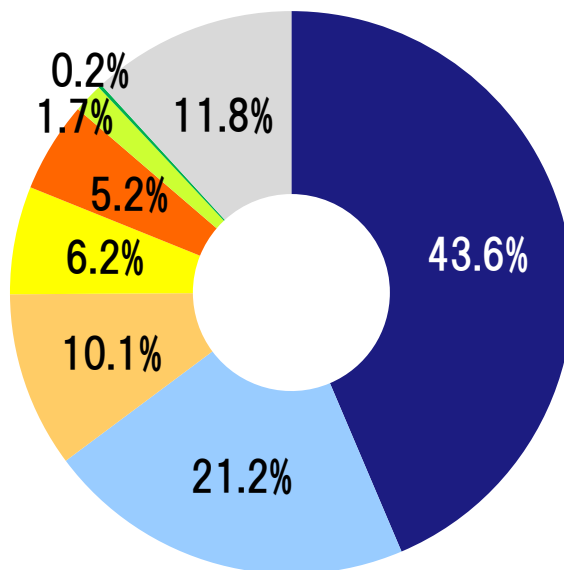
2) 産業ポートフォリオの変革

公共分野(電力、交通)、通信・メディア分野顧客のサービス拡大

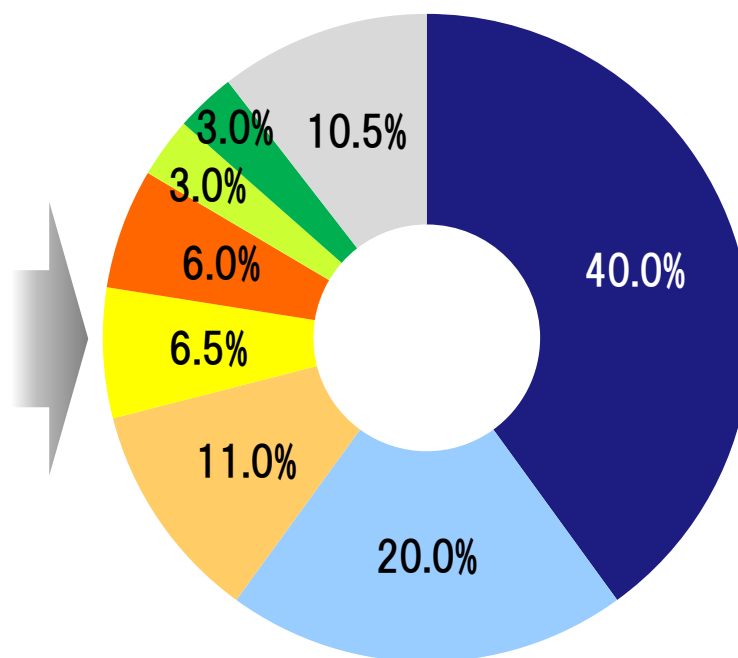
2016年度
計画



2016年度
実績



2019年度
計画



■エレクトロニクス ■金融 ■通信・メディア ■エンタテインメント ■公共 ■自動車 ■医療ヘルスケア ■その他

2017年度 中期計画の基本方針

基本方針

施策

事業構造の変革

- お客様へより付加価値が高いサービスを提供し収益性向上
 - ・ ソリューション事業の拡大
ERP/CRM、ビッグデータ、モバイルソリューション
クラウド、セキュリティ、運用ソリューション
 - ・ 請負型システム構築のQCDS遵守とプロジェクトマネジメント強化
 - ・ 一括アウトソーシングの拡大

産業ポート フォリオの変革

- 成長する産業の新規顧客開拓
 - ・ 通信、公共(電力、鉄道)、自動車等分野のサービス拡大
 - ・ 業務提携先とのシナジー効果創出

事業体質の強化

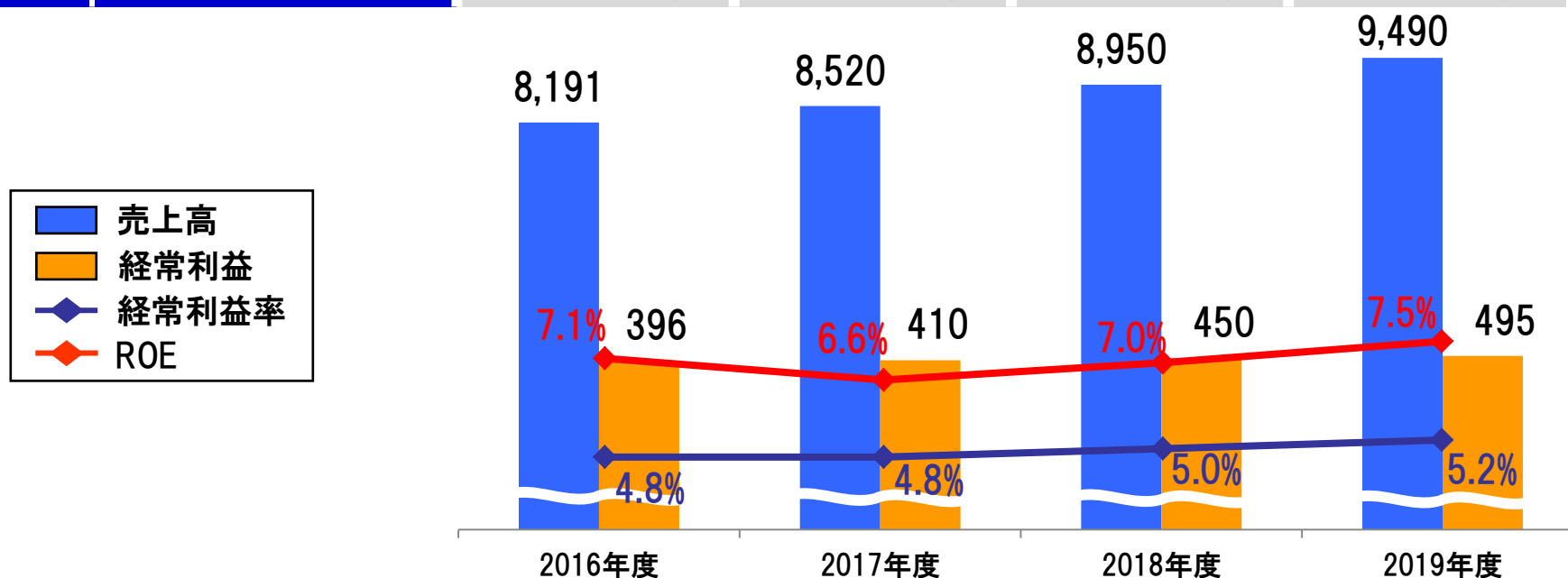
- 新人(約40名)を継続的に採用と人材育成プログラムの強化
- 品質管理体制強化
 - ・ プロジェクト監理室による提案、上流からの不採算案件抑制
- 技術・リソースを補完する協力会社連携強化

新技術の仕込み

- 成長するデジタルネットワーク社会に不可欠な新技術の仕込み
 - ・ 売上の2%を新技術、新ソリューション、プロフェッショナル人材育成に先行投資

2017-2019年度 中期計画 目標経営指標

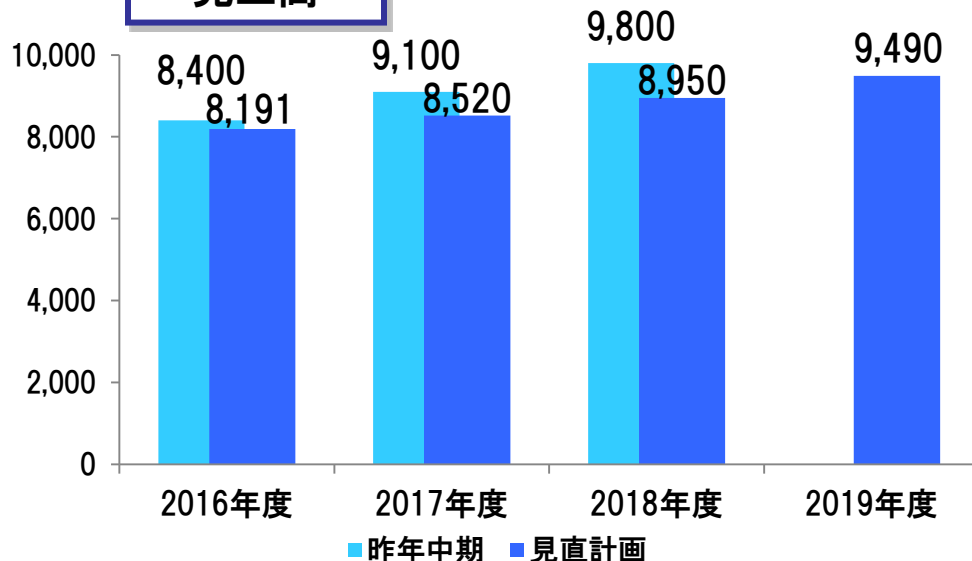
経営指標		2016年度 (実績)	2017年度 (計画)	2018年度 (計画)	2019年度 (計画)
成長性 指標	売上高(百万円)	8,191	8,520	8,950	9,490
	経常利益(百万円)	395	410	450	495
	売上高増加率	+0.7%	+4.0%	+5.0%	+6.0%
	経常利益増加率	+5.2%	+3.6%	+9.8%	+10.0%
収益性 指標	経常利益率	4.8%	4.8%	5.0%	5.2%
	ROE	7.1%	6.6%	7.0%	7.5%



■ 成長目標 : 売上高9,490百万円、経常利益495百万円
■ 収益目標 : 経常利益率 0.4ポイントアップ、ROE 7.5%

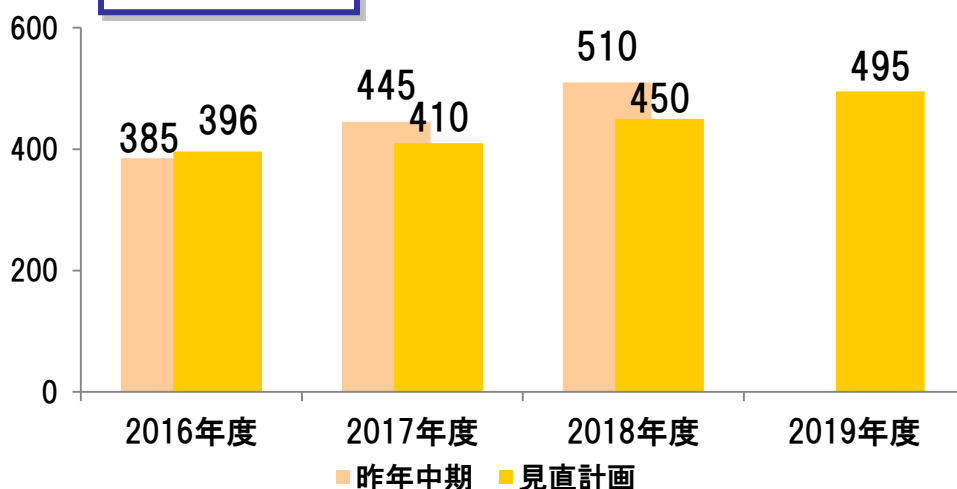
2017-2019年度 中期計画 昨年計画との差

売上高



- ▲ 需要の回復してきた主要・有望顧客へのサービス拡大
- ▲ 中期施策である成長産業セグメントの拡大
- ▼ 主要顧客の事業構造改革の影響による計画の見直し
- ▼ 連結子会社のエントリー事業譲渡による影響

経常利益



- ▼ 売上計画の変更に伴う見直し

I. 2016年度 決算概要

II. 2016年度 中期計画の進捗

III. 2017-2019年度 中期計画

IV. 2017年度 業績見通し

2017年度 通期連結業績計画

◆連結損益計画

既存の主要顧客の需要を的確に把握し、着実なサービス提供を行うソリューションの拡充やパートナーとの協業により新規顧客を獲得する

(単位;百万円)

	2017年度 計画	対前期比	
		2016年度 実績	増減率
売上高	8,520	8,191	+4.0%
営業利益	390	365	+6.6%
営業利益率	4.6%	4.5%	+0.1P
経常利益	410	395	+3.6%
経常利益率	4.8%	4.8%	±0.0P
親会社株主に帰属する 当期純利益	275	280	-2.0%
EPS(円)	53.21	54.28	

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

【剰余金配当等の基本方針】

- ・ DOE*(純資産配当率)を指標に採用、**連結DOE5.0%**を目指す

【2016年度の株主還元施策】

- ・ 期末剰余金配当は、1株当たり30円(DOE 3.9%)を予定
- ・ 2015年度実績 30円(DOE 4.0%)

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



お客様とともにITの価値を高める信頼のパートナー

本資料で記述されている業績予想並びに将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。

そのため、様々な外部的要因の影響等により、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性を多分に含んでいることをご承知おき下さい。