

# 2011-2013年度 中期経営計画説明会

2011年2月25日

株式会社クエスト

(大証JASDAQスタンダード 2332)

代表取締役社長 佐藤 和朗

**I. クエストについて**

**II. 2011年3月期 第3四半期決算概要**

**III. 2011-2013年度 中期計画**

**IV. 株主還元方針**

# I. 株式会社クエストについて

- 上場市場 大阪証券取引所 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 4億9103万円
- 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 683名(2010年12月末 連結)
- 決算期 3月末
- 売上高 61億6300万円 (2010年3月期 連結)
- 経常利益 1億9100万円 (2010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 株式会社データ・処理センター、  
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 CMMI(レベル3)、プライバシーマーク、  
ISO/IEC27001:2005

2010年12月31日現在 2

**I. クエストについて**

**II. 2011年3月期 第3四半期決算概要**

**III. 2011-2013年度 中期計画**

**IV. 株主還元方針**

## Ⅱ. 2011年3月期第3四半期の概況

### ◆ 四半期連結損益計算表(連結)

(単位;百万円)

	2011/3 第3四半期 実績	対前年同期比		
		2010/3 第3四半期 実績	差額	増減率
売上高	4,611	4,569	+42	+0.9%
売上総利益	733	651	+82	+12.7%
売上総利益率%	15.9%	14.3%	+1.6P	-
営業利益	136	85	+51	+60.3%
営業利益率%	3.0%	1.9%	+1.1P	-
経常利益	159	96	+63	+65.8%
経常利益率%	3.5%	2.1%	+1.4P	-
当期純利益	79	56	+23	+40.0%

4

## Ⅱ. 2011年3月期第3四半期の概況 ポイント

売上高(連結)は、46億11百万円、前年同期比0.9%増加  
経常利益は、1億59百万円、前年同期比65.8%増加

### ■ 売上高 前期比 0.9%増

- 主要顧客の半導体関連案件の獲得が増加
- ERP案件の新規受注、損保統合案件受注により増加

### ■ 売上総利益 前期比12.7%増 売上総利益率 1.6ポイント増

- 内製化の推進により稼働率が向上し利益が増加

### ■ 営業利益 前期比60.3%増 営業利益率1.1ポイント増

- 不要不急の経費削減を実施して営業利益を確保

### ■ 経常利益 前期比65.8%増 経常利益率 1.4ポイント増

- 営業利益の増加に加えて営業外収益の増加

## Ⅱ. 2011年3月期 通期連結業績計画

### ◆連結損益見込

厳しい事業環境が続く中、期初計画達成に取り組む

(単位;百万円)

	2011/3計画 (期初計画通り)	対前期比	
		2010/3	増減率
売上高	6,430	6,163	+4.3%
営業利益	268	175	+52.4%
営業利益率%	4.2%	2.9%	+1.3P
経常利益	280	191	+46.5%
経常利益率%	4.4%	3.1%	+1.3P
当期純利益	170	85	+99.5%
EPS(円)	32.18	16.06	+100.5%

## Ⅱ. 2010年度中期経営計画のテーマ

昨年からの顧客・業界の流れ(Outsourcing、Global、IT Value-Up)は、  
更に大きな構造変化となって現れ始めている

### 顧客のニーズ

- 顧客の構造改革意欲が増す
  - ・システムのグローバル全体最適化
  - ・ITベンダーの絞込み
- ITの「所有」から「利用」シフト鮮明
  - ・既成ERPパッケージの採用増える
  - ・クラウドコンピューティングの普及

### 業界環境

- ＜情報サービス業界 5つの潮流＞
- 1.受託開発型からサービス提供型へ
  - 2.労働集約型から知識集約型へ
  - 3.多重下請構造型から水平分業型へ
  - 4.顧客従属型からパートナー型へ
  - 5.国内競争から国際競争へ

2010年度中期計画のテーマ:ソリューション型事業モデルへの転換と新規顧客開拓

①顧客の  
構造改革を支援する  
インフラソリューション  
基盤確立



②独自の  
アプリケーションモデル  
ERPパッケージ型モデル  
構築



③ソリューション型  
ワンストップサービス  
展開

⇒【中期ビジョン】 顧客とともにITの価値を高める信頼のパートナーを目指して

## Ⅱ. 2010年度主要施策の進捗状況

### ①インフラ ソリューション 基盤確立

- “日本品質の運用サービス”のアジア展開に向け、顧客と共同検討チームを組成、実現性の検証を開始
- 社内向け開発環境のクラウドサービスを展開中
- 外販用クラウドソリューションモデルの構築、検証

### ②独自の アプリケーション モデル・ ERPパッケージ型 モデルの構築

- 組立製造業向けERPソリューション
  - ・当社業務知識を組み込んだ組立製造業向けテンプレートを開発。大手製造業より受注
- Lotus Notes移行ソリューション
  - ・移行作業のモデル化(パターン化とテンプレート化)を実現
  - ・大手製造業での横展開に成功し顧客数を着実に拡大
  - ・MOSS開発領域案件を獲得
- ネットアプリケーション
  - ・iPhone等のスマートフォン向けのプロトタイプを構築
- 経営管理・BI(ビジネスインテリジェンス)ソリューション
  - ・マイクロソフトExcelベースのプロトタイプを開発

### 実行体制強化

- ソリューション型ビジネスのマーケティング企画やパートナーとの協業体制の強化を目的としたビジネス企画室を新設

**I. クエストについて**

**II. 2011年3月期 第3四半期決算概要**

**III. 2011-2013年度 中期計画**

**IV. 株主還元方針**

# Ⅲ. 2011年度中期経営計画のテーマ

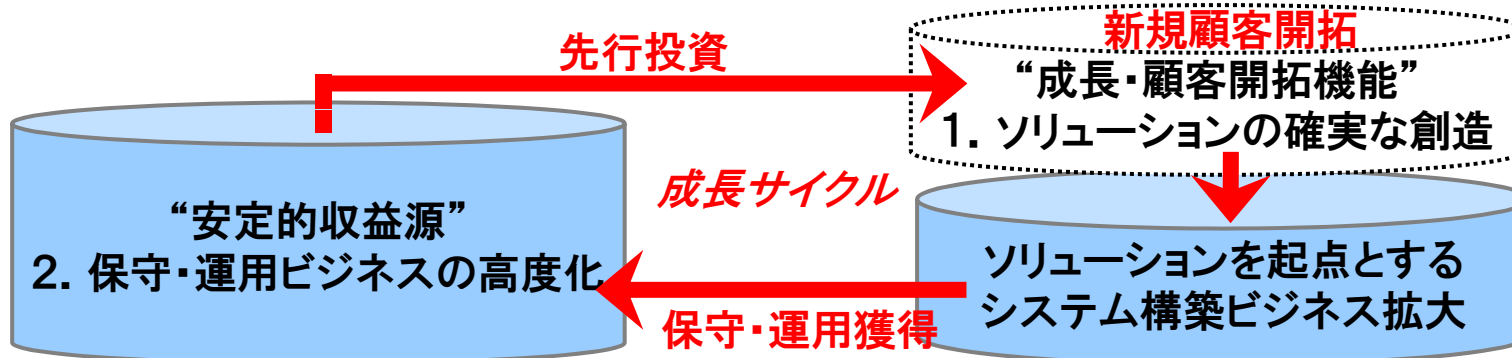
## 顧客のニーズ

- 固定費削減の継続、パートナー絞込み
- 顧客は限られた成長領域に投資を絞り込む
  - ・IT投資のアジア市場シフト
- クラウドコンピューティングの浸透
  - ・システム全体最適化への関心UP

## 業界環境

- <情報サービス業界 5つの潮流\*>
- 1.受託開発型からサービス提供型へ
  - 2.労働集約型から知識集約型へ
  - 3.多重下請構造型から水平分業型へ
  - 4.顧客従属型からパートナー型へ
  - 5.国内競争から国際競争へ

## 11年度中期計画のテーマ:ソリューション型事業モデルへの転換と新規顧客開拓



⇒【中期ビジョン】 顧客とともにITの価値を高める信頼のパートナーを目指して

# 1. ソリューションの確実な創造

モデルを強化・拡張するとともに、クラウド化(SaaS等)を通じて幅広い顧客層に展開していく

## クエスト主要ソリューションモデル

2011年度中期計画  
新ソリューションモデル

### アプリケーションソリューションモデル



# ①組立製造業向けERPソリューション

“成長期”に差し掛かった国内MicrosoftDynamicsERP市場でリーダーのポジションを確立する

## ERPソリューションビジネス強化戦略

(中期目標:売上高2.5~5億円 体制規模100名)

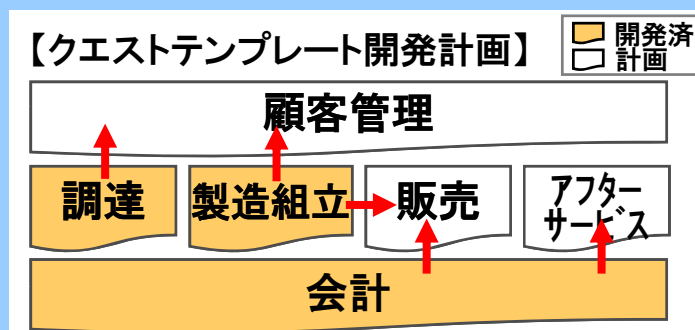
- ◆ クエストはMSDynamicsERP製品の認定ソリューションパートナー(現在約14社)
- ◆ 組立製造業領域の強みを活かしたテンプレートを構築
- ◆ 昨年より製造業企業にてERP導入の実績を蓄積

### <強化1> 今後の需要拡大を想定した体制強化

- ・ 営業部隊・業務改革(BPR)コンサルタントの強化
- ・ ERP業務技術者の育成・採用

### <強化2> 組立製造業領域のリーダー企業となるための顧客の囲い込み

- ・ “テンプレート拡張”  
バリューチェーンの縦横を  
押さえる
- ・ 構築後の保守・運用も含めた  
ワンストップソリューションの  
提供



## ②クラウド型MOSS\*共通OAソリューション

既存顧客を通じて構築するアプリケーションモデルを「メニュー型」にパッケージングしパブリッククラウド型提供モデルに発展させる

### MOSS\*移行サービスと共通OAソリューションの発展シナリオ (中期目標:売上高2億円)

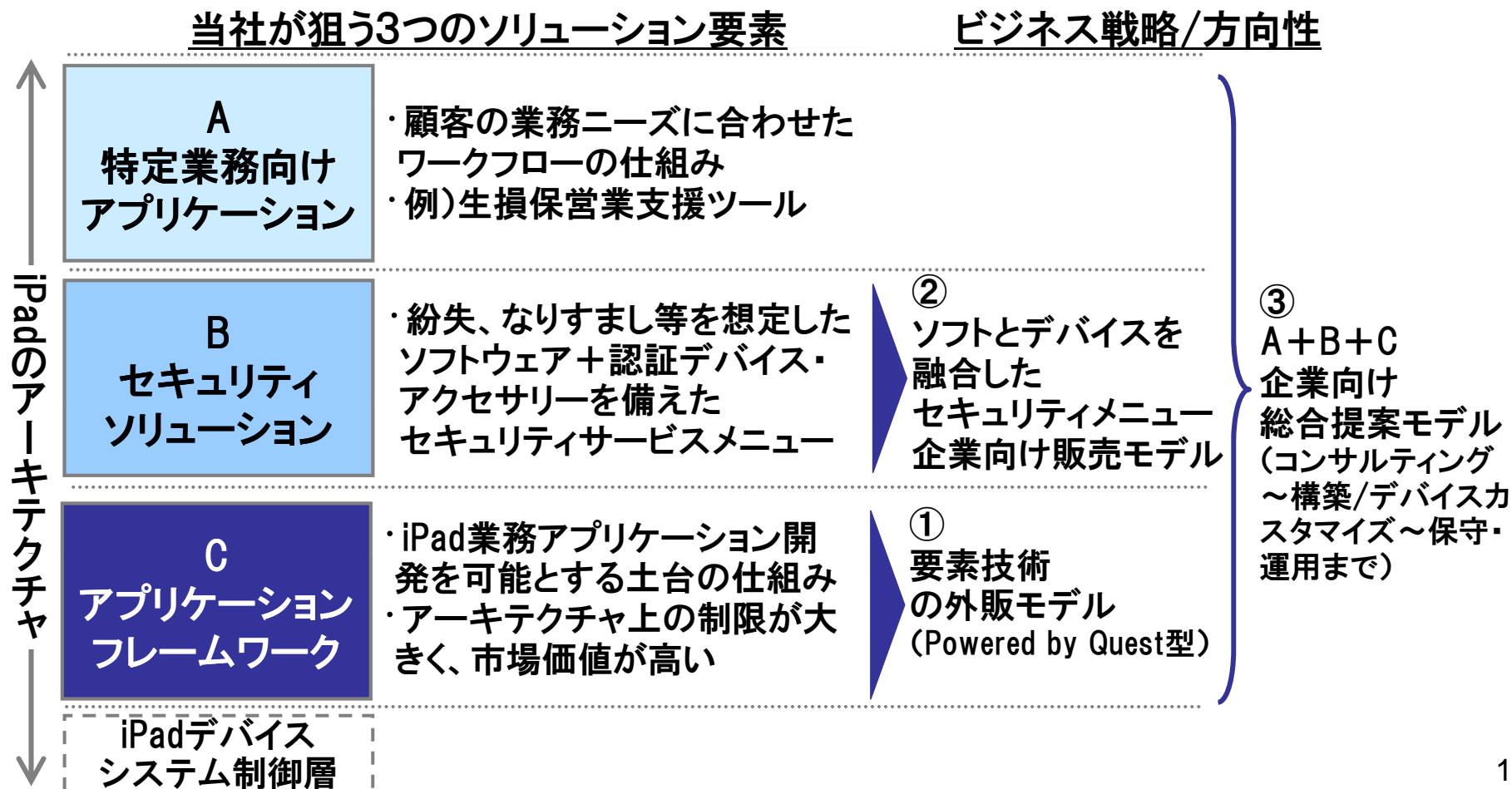


### ③ 業務向けタブレット端末ソリューション

確実に需要が増える業務向けのタブレット端末ソリューション市場において、  
未成熟な要素技術やサービスセットを先んじて確立し、先行者となる

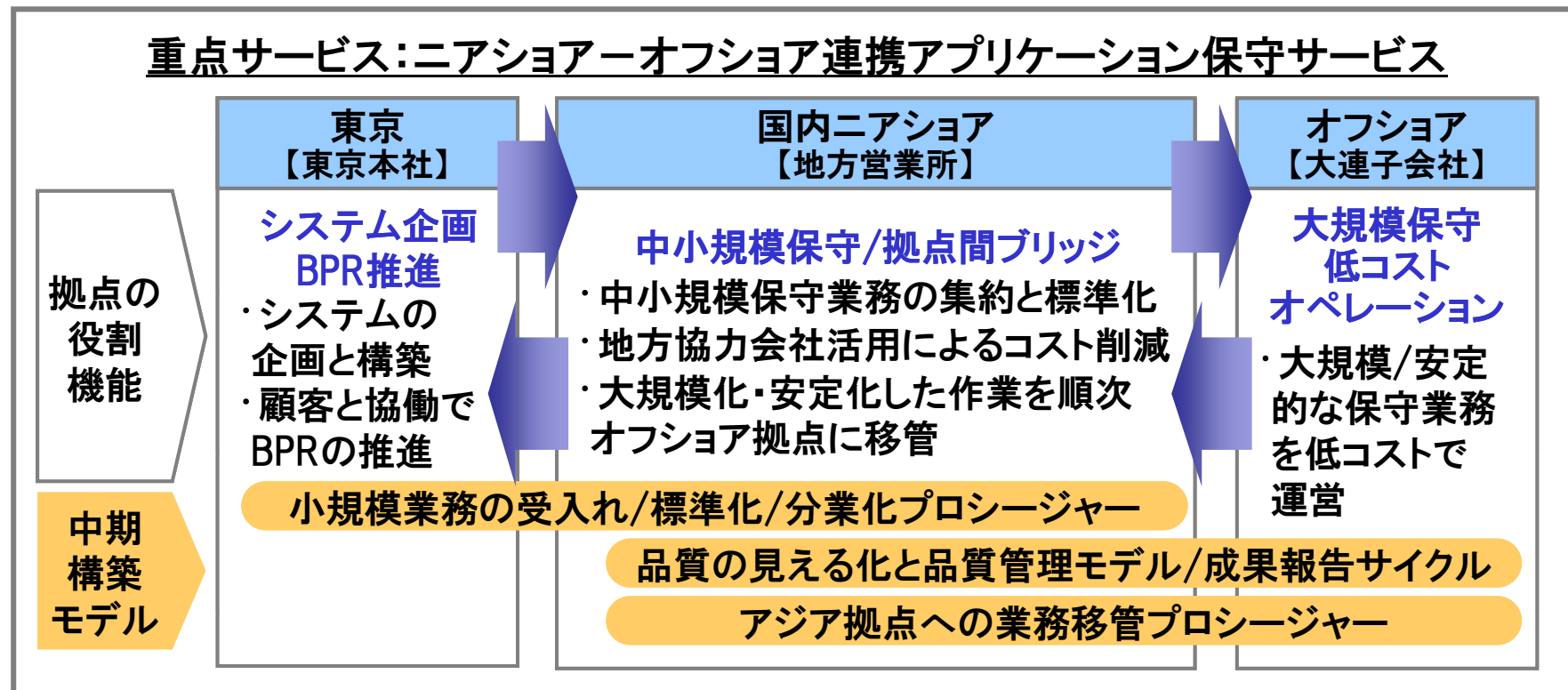
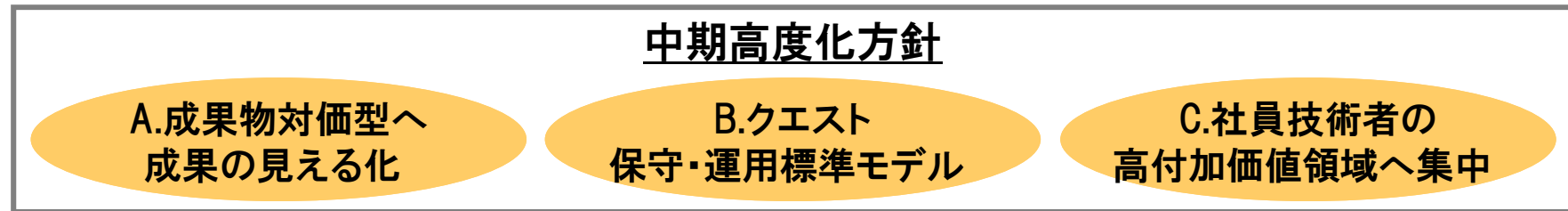
業務向けタブレット端末ソリューションビジネス(例:iPad・iPhoneソリューション)

(中期目標:売上高1億円超)



## 2. 保守・運用ビジネスの高度化

安定収益源である保守・運用サービスの高度化を通じて更なる磐石化を図る

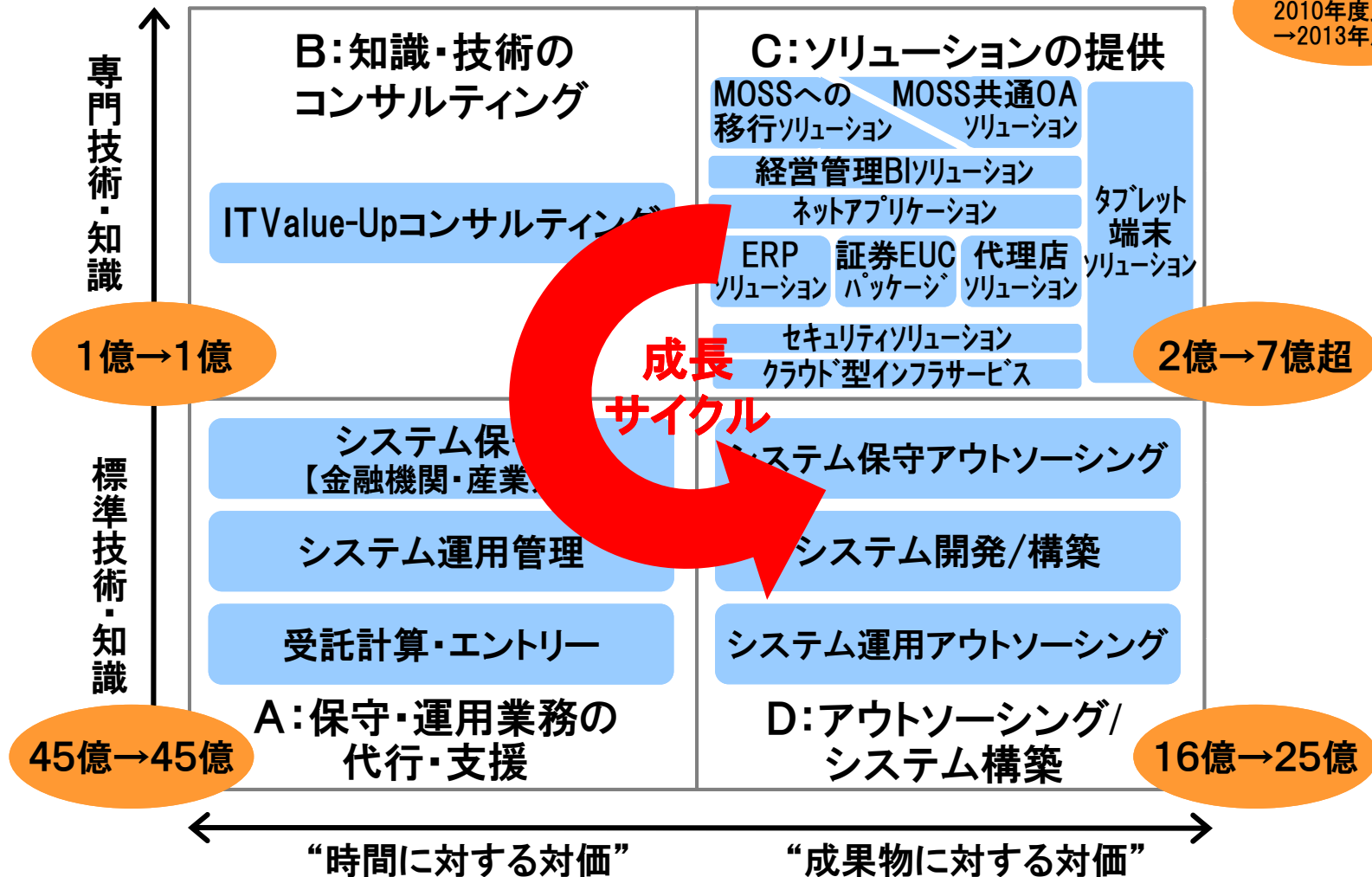


# 成長サイクルの確立 中期ビジネスポジショニング

突破力のあるソリューションと安定的な保守・運用業務により確かな成長サイクルを確立する

## 2013年度クエスト連結ビジネスポジショニング

連結売上高:円  
2010年度見込み  
→2013年度計画



# 2011年度中期経営計画の実現施策

<b>顧客の 深耕と開拓</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ソリューションによる新規顧客の開拓</li><li>■主要顧客はグループ企業の積極展開・深耕</li><li>■公共・公益企業、中京地区企業、中堅製造業の開拓</li></ul>
<b>体制強化</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■成長・高付加価値分野を中心に社員数を3カ年で約100名増員<ul style="list-style-type: none"><li>・ERPパッケージソリューション 業務に強い技術者の採用</li><li>・国内インフラサービス領域“成果物対価型”サービスへの転換、マネージング技術者の採用（約20名）</li></ul></li></ul>
<b>オフショア戦略</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■大連子会社(慧徳科技)の強化<ul style="list-style-type: none"><li>・国内保守業務のオフショア化を推進</li><li>・アプリケーションソリューション保守拠点に位置づけ</li></ul></li></ul>
<b>パートナー M&amp;A戦略</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■得意分野を持った水平分業型海外パートナー開拓を継続</li><li>■新規顧客開拓のためのパートナーアライアンス</li><li>■人材・技術ギャップを補完するM&amp;A活動積極展開</li></ul>
<b>ソリューション構築 に向けた先行投資</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■技術獲得・ソリューション構築に関する投資 3カ年で4億円（売上高の約2%）</li></ul>

# Ⅲ. 2011-2013年度中期計画 業績計画

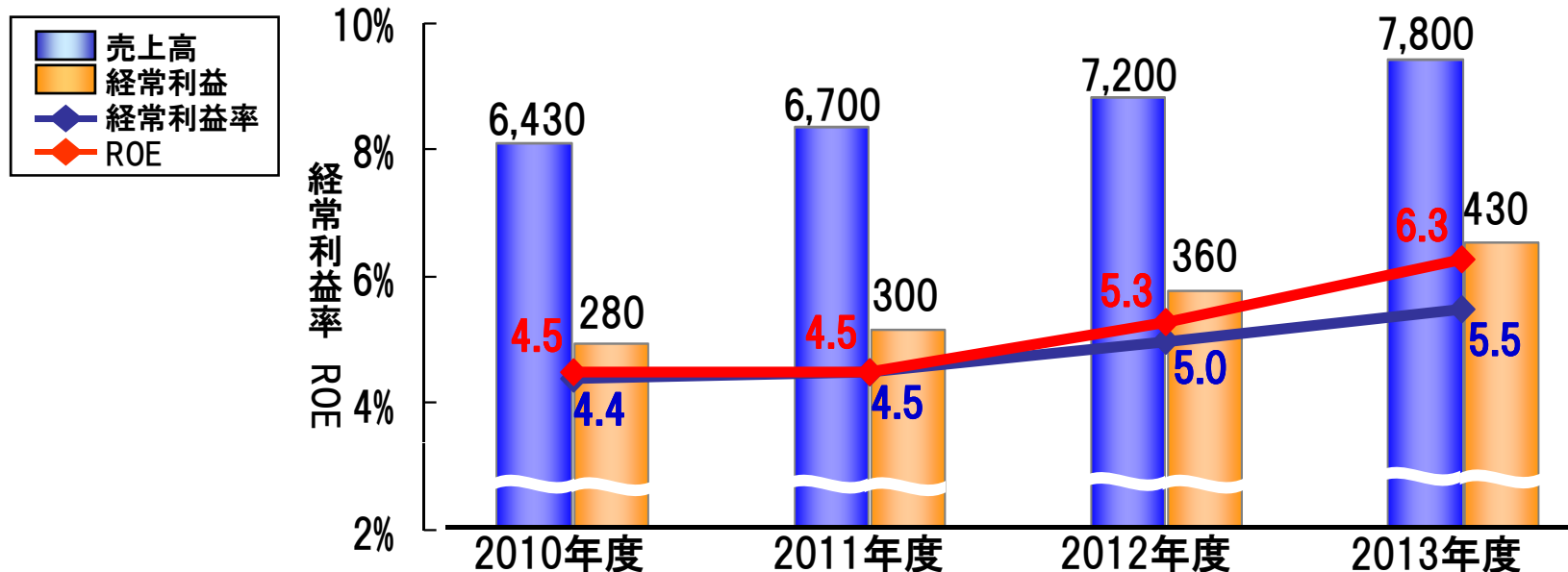
## ◆ 連結数値

(単位;百万円)

	2010 年度 見込	2011年度		2012年度		2013年度	
		計画	対前年	計画	対前年	計画	対前年
売上高	6,430	6,700	+4.2%	7,200	+7.5%	7,800	+8.3%
経常 利益	280	300	+7.1%	360	+20.0%	430	+19.4%
経常 利益率	4.4%	4.5%	+0.1P	5.0%	+0.5P	5.5%	+0.5P
当期 純利益	170	170	0.0%	200	+17.6%	240	+20.0%

# Ⅲ. 2011-2013年度中期計画 目標経営指標

経営指標		2010年度 (見込)	2011年度 (計画)	2012年度 (計画)	2013年度 (計画)
成長性 指標	売上高(百万円)	6,430	6,700	7,200	7,800
	経常利益(百万円)	280	300	360	430
	売上高増加率	+4.3%	+4.2%	+7.5%	+8.3%
	経常利益増加率	+46.5%	+7.1%	+20.0%	+19.4%
収益性 指標	経常利益率(%)	4.4%	4.5%	5.0%	5.5%
	ROE	4.5%	4.5%	5.3%	6.3%



■ 成長目標 : 売上高7,800百万円、経常利益430百万円  
■ 収益目標 : 経常利益率 1.1ポイントアップ、ROE6.3%

**I. クエストについて**

**II. 2011年3月期 第3四半期決算概要**

**III. 2011-2013年度 中期計画**

**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、  
早期に連結DOE5.0%を目指す

### 【2010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  
2009年度実績 DOE 4.2%

(\*) :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ないようにお願いいたします。