

# 株式会社クエスト 2011年度決算説明会

2012年5月23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

# 本日のポイント

1. 売上高は、68億61百万円(前年比+8.3%)、営業利益は2億90百万円(前年比+15.0%)、経常利益は3億21百万円(前年比+14.0%)となった
2. 中期経営計画の主要テーマである「ソリューションの確実な創造」と「保守・運用ビジネスの高度化」に取り組み、着実な成果が得られた
3. 2012年度は売上高72億円、経常利益3億60百万円を計画。引き続き有望既存顧客への拡販、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. 2011年度 決算概要

## III. 2011年度中期計画の進捗状況と 2012年度の取り組み

## 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 695名(2012年3月末 連結)
- 決算期 3月末
- 売上高 68億61百万円 (2012年3月期 連結)
- 経常利益 3億21百万円 (2012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 プライバシーマーク  
ISO/IEC27001:2005  
CMMI(レベル3)

I. クエストについて

II. 2011年度 決算概要

III. 2011年度中期計画の進捗状況と  
2012年度の取り組み

IV. 株主還元方針

## Ⅱ. 2011年度 決算概要

### ◆ 連結損益の状況 前年度・計画との比較

(単位:百万円)

	2011年度 実績	対前年度比		対計画比	
		2010年度 実績	増減率	2011年度 計画	増減率
売上高	6,861	6,333	+8.3%	6,700	+2.4%
売上総利益	1,089	1,042	+4.5%	1,018	+7.0%
売上総利益率%	15.9%	16.5%	-0.6P	15.2%	+0.7P
営業利益	290	252	+15.0%	294	-1.3%
営業利益率%	4.2%	4.0%	+0.2P	4.4%	-0.2P
経常利益	321	281	+14.0%	300	+7.1%
経常利益率%	4.7%	4.5%	+0.2%	4.5%	+0.2P
当期純利益	123	151	-18.5%	170	-27.4%
EPS (円)	23.49	28.65	-18.0%	32.19	-27.0%

# 業績ハイライト

売上高(連結)は、68億61百万円、前年同期比8.3%増加  
経常利益は、3億21百万円、前年同期比14.0%増加

- 売上高 前期比 8.3%増
  - 主要顧客からの請負案件(IFRS関連)が増加
  - 保守開発ニアショア案件受注拡大により増加
  - 既存有望顧客からのインフラサービス案件の受注増加
- 売上総利益 前期比 4.5%増 売上総利益率 0.6ポイント減
  - 顧客の投資経費抑制により利益率の低下
  - ERPソリューション立ち上げによるコスト増加
- 営業利益 前期比 15.0%増 営業利益率 0.2ポイント増
  - 売上総利益の増加による
- 経常利益 前期比 14.0%増 経常利益率 0.2ポイント増
  - 営業利益の増加による
- 当期純利益 前年度比18.5%減 当期純利益率 0.6ポイント減
  - 投資有価証券売却損の発生(△85百万円)

# セグメント別連結売上高

## ◆前年度との比較

システム開発12.3%増加、インフラサービス6.6%増加

(単位;百万円)

	2011年度		2010年度		増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
システム開発	3,555	51.8%	3,167	50.0%	+12.3%
インフラサービス	2,937	42.8%	2,757	43.5%	+6.6%
その他	367	5.4%	409	6.5%	-10.1%
合計	6,861	100.0%	6,333	100.0%	+8.3%



# セグメント別連結売上高のポイント

## システム 開発

前年度比 +12.3%

- ・大手電気メーカーグループ顧客からのオフサイト保守・開発、ニアショア保守業務が拡大
  - ・ERP導入(再構築)案件の受注
  - ・大手半導体メーカーグループ顧客からの請負案件増加
  - ・SharePoint\*共通OAソリューションの横展開による受注拡大
- ・生保、損保顧客での統合開発案件が減少

## インフラ サービス

前年度比 +6.6%

- ・大手電気メーカーグループ顧客の上流案件に参画
  - ・電力系企業のインフラサービスの受注拡大
  - ・SIベンダーとの協業による新たな案件獲得
- ・主要顧客のデータセンター海外移転により運用サービスが減少

# 連結貸借対照表

## ◆前年度との比較

総資産が70百万円、1.5%増加

(単位:百万円)

	2011年度 期末	対前年度比		コメント
		2010年度 期末	増減額	
資産合計	4,747	4,677	+70	
流動資産合計	3,893	3,660	+233	社債償還による現預金の増加 売掛金の増加
固定資産合計	853	1,016	-163	銀行劣後債の期日前償還 (△1億円)
負債及び純資産合計	4,747	4,677	+70	
負債合計	1,126	959	+167	買掛金の増加(+33) 退職給付引当金の増加(+39)
純資産合計	3,620	3,718	-98	自己株式の買付(△61) 配当金の支払

# 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については、  
前期比325百万円の増加

(単位;百万円)

	2011 年度	対年同期比		コメント
		2010 年度	増減額	
営業活動によるCF	333	322	+11	減価償却費の増加(+22)
投資活動によるCF	214	-26	+240	投資有価証券償還による増加
財務活動によるCF	-221	-158	-63	自己株式取得による減少
現金及び現金同等物の増減額	325	136	189	
現金及び現金同等物の期末残高	1,734	1,409	+325	

# 連結子会社を含む内訳

## ◆前年度との比較

クエスト単体の売上、利益増加がグループ全体を牽引

(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	
	2011年度	2010年度	2011年度	2010年度	2011年度	2010年度
売上高	6,442	5,898	149	150	264	282
営業利益	250	224	26	24	11	11
営業利益率%	3.9%	3.8%	17.6%	16.6%	4.5%	4.2%
経常利益	311	284	27	24	13	11
経常利益率%	4.8%	4.8%	18.1%	16.6%	5.0%	4.2%

# 2012年度 通期連結業績計画

## ◆連結損益計画

不透明な経営環境の中、売上高・利益ともに対前年度比増を見込む

(単位;百万円)

	2012年度 計画	対前年度比	
		2011年度 実績	増減率
売上高	7,200	6,861	+4.9%
営業利益	350	290	+20.6%
営業利益率%	4.9%	4.2%	+0.7P
経常利益	360	321	+12.0%
経常利益率%	5.0%	4.7%	0.3P
当期純利益	200	123	+62.1%
EPS(円)	38.61	23.49	+64.4%

# 2012年度 通期連結業績計画のポイント

売上高 前年度比+3.3億円 (+4.9%)

- アカウントマネジメントの徹底
- 開発保守業務のオフサイト化、ニアショア化による受注拡大
- 電力系企業からの開発案件の獲得
- ERPソリューション案件の受注拡大
- SharePoint\*共通OAソリューション案件の受注拡大

営業利益 前年度比+59百万円 (+20.6%)

経常利益 前年度比+38百万円 (+12.0%)

- 高付加価値型のソリューションビジネスの拡大
- 請負開発型ビジネスの工程別リスク管理強化
- 保守・運用サービスの高度化による収益力強化
- 経費削減活動の継続

**I. クエストについて**

**II. 2011年度決算概要**

**III. 2011年度中期計画の進捗状況と  
2012年度の取り組み**

**IV. 株主還元方針**

# Ⅲ. 2011年度の進捗状況

## 中期計画テーマ

## 2011年度の進捗と成果

### ソリューションの 確実な創造

- 製造業向けERPソリューション
  - 1社導入、次の顧客開拓に向けた提案チームを増員
  - 独自のERP導入方法論を確立
- SharePoint\*共通OAソリューション
  - 大手製造業顧客にて裾野を拡大
  - 収益性改善に向け、大連子会社にて開発・保守工程を開始（日本で技術者教育を実施）
- 新規IFRS適用ソリューション
  - 大手製造業顧客のIFRS導入企画チームに参画
- 業務向けタブレット端末ソリューション
  - 開発ツール(ソフトウェア・ディベロップメント・キット)が完成
- クラウドインフラソリューション
  - 仮想化環境構築、移行モデルを構築

### 保守・運用 ビジネス の高度化

- 水平分業型オフサイト・ニアショア保守サービス
  - 仙台ニアショア保守拠点の規模伸長(期初24名⇒期末44名)
  - 新規保守業務の受入プロシージャラーを確立
- 大連子会社を活用したオフショア保守立ち上げ
  - 現地保守チーム立ち上げと日本の技術者による教育実施



# 2012年度 中期経営計画のテーマ

## ソリューション型事業モデルへの転換と新規顧客開拓

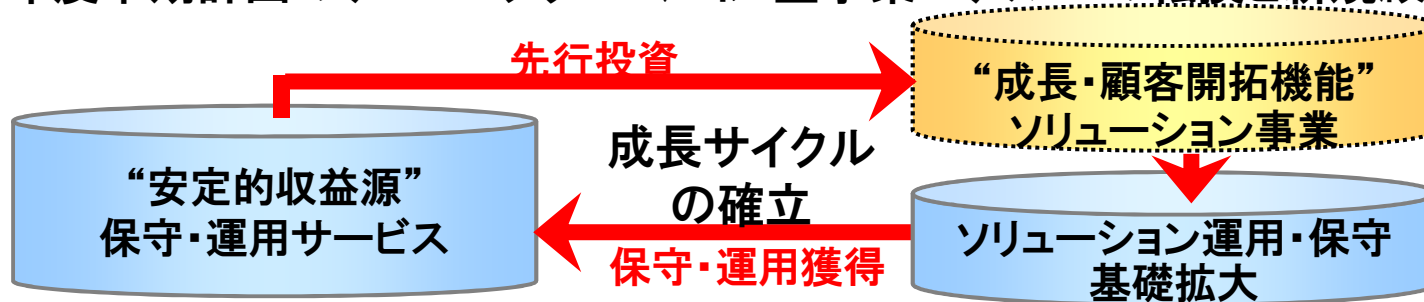
### 1. 10億円のソリューションビジネスの創出 新規マーケットの開拓

- “種まき期”から“育成期”へ
- 時勢を捉えたソリューション拡充と強化
  - 新規顧客の開拓
  - ソリューション・体制強化の先行投資
  - 得意分野を持った企業との協業

### 2. 保守・運用サービスを安定的収益源へ 売上高年5%の継続成長

- 集約型・オフサイト型の保守・運用  
アウトソーシングサービス展開
- 上流の企画工程への参画
- 事業・組織間の共同営業の推進
- 東芝・ソニーに続く有望顧客/  
中京圏顧客の深耕

## 2012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. 10億円のソリューションビジネス群の創出

## 【クエスト主要ソリューションモデル】

アプリ  
ケーション  
領域

①中堅企業向け  
“Compact×Smart”  
ERPソリューション

導入支援

基幹系  
ソリューション  
情報系  
ソリューション

- ✓ テンプレート  
拡充
- ✓ 技術者補強  
20名体制へ

②SharePoint\*  
共通OA  
ソリューション

MAPQ	
共通OA基盤	ポータル構築
スケジュール 情報共有 ワークフロー 電子台帳 部門管理	運用・連携サポート 移行作業 知恵袋パーツ 多言語対応

- ✓ 顧客海外拠点  
の展開
- ✓ 大連子会社、  
アジアパートナー  
の活用

IFRS適用ソリューション

インフラ  
領域

セキュリティソリューション  
インフラ構築サービス



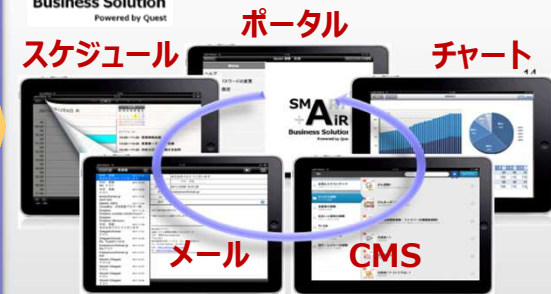
- ✓ セキュリティ  
コンサルティング  
展開

クラウド型インフラサービス

- ✓ クラウド運用管理  
モデルの展開

業務向けタブレット端末  
ソリューション

SMART  
+ AiR  
Business Solution  
Powered by Quest



- ✓ 利用型(SaaS)ビジネス、  
システム構築型ビジネス  
を確立
- ✓ 導入後の運用管理  
サービスの立ち上げ

## 2. 保守・運用サービスを安定的収益源へ

IT戦略の  
二極化

↑  
ビジネス貢献

↓  
効率化の追求

クエスト保守・運用サービスの方向性

IS企画支援  
サービス

設計・移行  
サービス

“業務変革の推進”支援

集約型保守・運用サービス展開

オフサイト型

クエスト  
開発保守センター

クエスト  
データセンター

国内ニアショア型

仙台  
保守センター

大分  
保守センター

オフショア型

大連子会社  
慧徳科技

＜強化施策＞

業務集約、リモート化を  
推進するアウトソーシング  
モデルの確立

- 新規業務受入れ～安定化  
までの期間短縮化  
・受入プロシーチャーの  
定着化
- 業務可視化と生産性改善  
手法の蓄積  
・高度化ステージ別管理
- ニアショア・オフショア  
技術者育成

# 2012年度の実現施策

## 中期計画テーマ

## 2012年度施策

<b>1. ソリューション ビジネスの創出</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 組立製造業向けERPソリューション<ul style="list-style-type: none"><li>・業務／導入コンサルタントの積極採用</li><li>・販売管理領域のテンプレート開発</li></ul></li><li>■ SharePoint*共通OAソリューション<ul style="list-style-type: none"><li>・海外パートナーと提携し、アジア事業所展開</li></ul></li><li>■ 業務向けタブレット端末ソリューション<ul style="list-style-type: none"><li>・MDM(モバイル端末管理)ソリューションの企画</li></ul></li><li>■ クラウド環境における運用フルアウトソーシングサービスをデータセンター事業者と提携し立上げ</li></ul>
<b>2. 保守・運用 サービスを 安定的収益源へ</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ “国内ニアショア-オフショア連携保守サービス”を大連子会社と連携し確立</li><li>■ 保守アウトソーシング 基幹システム領域へ拡大</li></ul>
<b>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・人材育成に関する投資 2012年度 2.4億円（売上高の約3.3%）</li></ul>

# 2012-2014年度 中期計画 業績計画

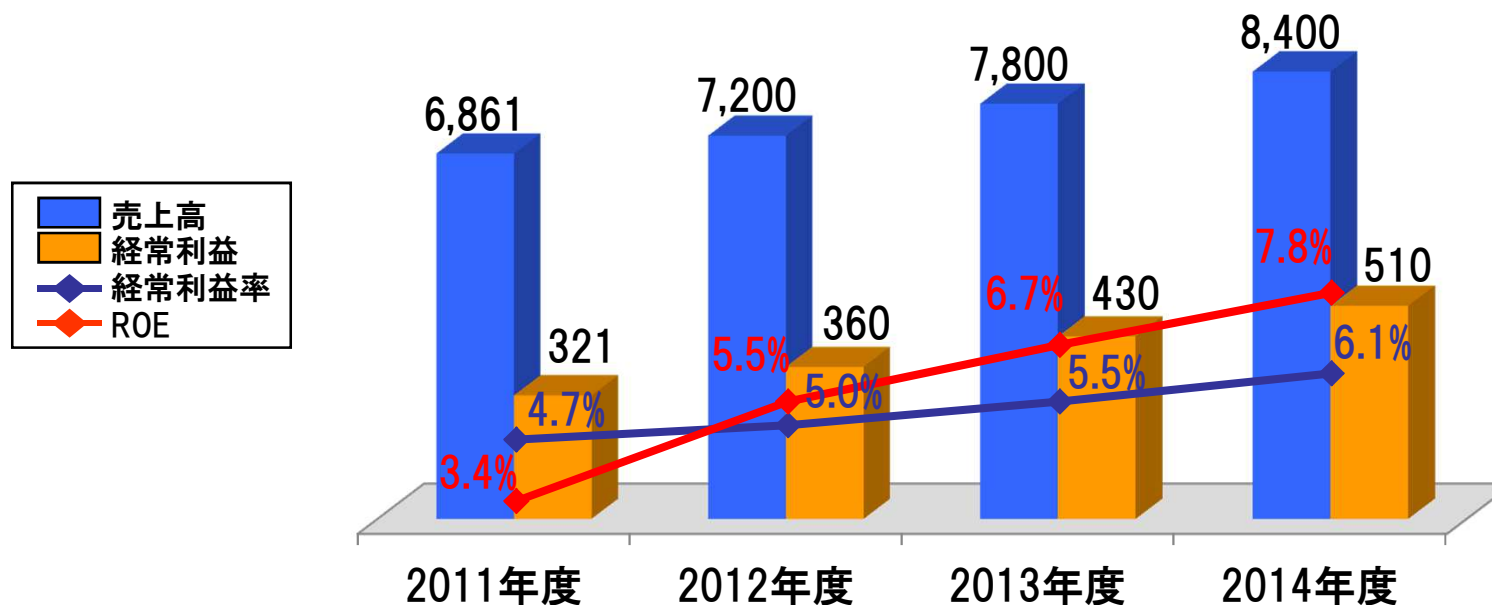
## ◆ 連結数値

(単位;百万円)

	2011 年度 実績	2012年度		2013年度		2014年度	
		計画	対前年	計画	対前年	計画	対前年
売上高	6,861	7,200	+4.9%	7,800	+8.3%	8,400	+7.7%
経常 利益	321	360	+12.0%	430	+19.4%	510	+18.6%
経常 利益率	4.7%	5.0%	+0.3P	5.5%	+0.5P	6.1%	+0.6P
当期 純利益	123	200	+62.1%	250	+25.0%	300	+20.0%

# 2012-2014年度 中期計画 目標経営指標

経営指標		2011年度 (実績)	2012年度 (計画)	2013年度 (計画)	2014年度 (計画)
成長性 指標	売上高(百万円)	6,861	7,200	7,800	8,400
	経常利益(百万円)	321	360	430	510
	売上高増加率	+8.3%	+4.9%	+8.3%	+7.7%
	経常利益増加率	+14.0%	+12.0%	+19.4%	+18.6%
収益性 指標	経常利益率	4.7%	5.0%	5.5%	6.1%
	ROE	3.4%	5.5%	6.7%	7.8%



**■ 成長目標** : 売上高8,400百万円、経常利益510百万円  
**■ 収益目標** : 経常利益率 1.4ポイントアップ、ROE7.8%

**I. クエストについて**

**II. 2011年度決算概要**

**III. 2011年度中期計画の進捗状況と  
2012年度の取り組み**

**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

### 【2011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  
2010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。