

**株式会社クエスト
2012年度 第2四半期
決算説明会**

2012年11月16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(第2四半期累計)は、33億11百万円(前年比+0.4%)、営業利益は83百万円(前年比-14.1%)、経常利益は94百万円(前年比-17.5%)となった
2. 2012年度中期計画のテーマである「ソリューションビジネスの創出」と「保守・運用サービスを安定的収益源へ」に取り組み、着実な成果が得られた
3. 依然として厳しい事業環境の中、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当初計画達成に取り組む

I. クエストについて

II. 2012年度 第2四半期決算概要

III. 2012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 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 698名(2012年9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. 2012年度 第2四半期決算概要

III. 2012年度 中期計画の進捗状況

IV. 株主還元方針

Ⅱ. 第2四半期決算概要

◆ 連結損益の状況 前年同期・業績予想との比較

(単位:百万円)

	2012年度 第2四半期 実績	対前年同期比		対業績予想比	
		2011年度 第2四半期	増減率	2012年度 第2四半期	増減率
売上高	3,311	3,297	+0.4%	3,400	-2.6%
売上総利益	464	505	-8.1%	490	-5.3%
売上総利益率%	14.0%	15.3%	-1.3P	14.4%	-0.4P
営業利益	83	96	-14.1%	88	-5.5%
営業利益率%	2.5%	2.9%	-0.4P	2.6%	-0.1P
経常利益	94	114	-17.5%	104	-9.4%
経常利益率%	2.8%	3.5%	-0.7P	3.1%	-0.3P
四半期純利益	62	70	-12.0%	62	+0.2%
EPS (円)	11.99	13.35	-10.2%	11.97	+1.7%

業績ハイライト

売上高(連結)は、33億11百万円、前年同期比0.4%増加
経常利益は、94百万円、前年同期比17.5%減少

- 売上高 前期比 0.4%増
 - 銀行、保険顧客からの開発案件拡大により増加
 - 開発・保守ニアショア案件受注拡大により増加
 - 主要顧客のデータセンター海外移転による運用業務縮小
- 売上総利益 前期比 8.1%減 売上総利益率 1.3ポイント減
 - データセンターアウトソーシング案件獲得の為の先行投資
 - スマートソリューション基盤開発・技術検証費用の増加
- 営業利益 前期比 14.1%減 営業利益率 0.4ポイント減
 - 売上総利益の低下による
- 経常利益 前期比 17.5%減 経常利益率 0.7ポイント減
 - 営業利益の低下による
- 四半期純利益 前年度比12.0%減 純利益率 0.3ポイント減
 - 経常利益の低下による

セグメント別売上高

◆前年同期との比較

システム開発1.9%増加、インフラサービス1.7%減少

(単位:百万円)

	2012年度 第2四半期累計		2011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	1,693	51.1%	1,661	50.4%	+1.9%
インフラサービス	1,421	42.9%	1,445	43.8%	-1.7%
その他	196	5.9%	190	5.8%	+3.5%
合計	3,311	100.0%	3,297	100.0%	+0.4%

セグメント別売上高

◆前年同期との比較

システム開発1.9%増加、インフラサービス1.7%減少

(単位:百万円)

	2012年度 第2四半期累計		2011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	1,693	51.1%	1,661	50.4%	+1.9%

- ・銀行、生保顧客での請負開発案件が増加
- ・大手電機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





セグメント別売上高

◆前年同期との比較

システム開発1.9%増加、インフラサービス1.7%減少

(単位;百万円)

	2012年度 第2四半期累計		2011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	1,421	42.9%	1,445	43.8%	-1.7%

- 
 ・大手電機メーカーグループ顧客のインフラ構築案件の獲得
- 
 ・SIベンダーとの協業による新たな案件獲得
- 
 ・主要顧客の上流案件に参画
- 
 ・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

◆前期末との比較

総資産が3億43百万円、7.2%減少

(単位:百万円)

	2012年度 第2四半期 末	対前期末比		コメント
		2011年度 期末	増減額	
資産合計	4,404	4,747	-343	
流動資産合計	3,806	3,893	-87	有価証券の減少(△100)
固定資産合計	597	853	-256	投資有価証券の減少(△199)
負債及び純資産合計	4,404	4,747	-343	
負債合計	877	1,126	-249	買掛金の減少(△61) 役員退職慰労引当金の減少(△87)
純資産合計	3,527	3,620	-93	配当金支払による減少(△155)

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570百万円の増加

(単位;百万円)

	2012年度 第2四半期	対前年同期比		コメント
		2011年度 第2四半期	増減額	
営業活動によるCF	104	117	-13	税金等調整前四半期純利益の減少(△20)
投資活動によるCF	296	43	+253	投資有価証券取得支出の減少による増加(△302)
財務活動によるCF	-155	-158	+3	配当金支払額の減少による増加(+3)
現金及び現金同等物の増減額	246	1	+245	
現金及び現金同等物の期末残高	1,980	1,410	+570	

連結子会社を含む内訳

◆前年同期との比較(第2四半期累計)

クエスト単体の利益減少が、グループ全体に影響

(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	
	2012年度	2011年度	2012年度	2011年度	2012年度	2011年度
売上高	3,108	3,081	75	75	126	139
営業利益	59	75	14	13	6	8
営業利益率%	1.9%	2.5%	20.0%	18.3%	4.9%	6.4%
経常利益	102	122	14	14	6	9
経常利益率%	3.3%	4.0%	20.0%	19.3%	5.1%	6.8%

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 (期初計画通り)	対前年同期比	
		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 前年同期比+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 前年同期比+59百万円 (+20.6%)

経常利益 前年同期比+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. 2012年度 第2四半期決算概要

III. 2012年度 中期計画の進捗状況

IV. 株主還元方針

Ⅲ. 中期計画の進捗状況(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

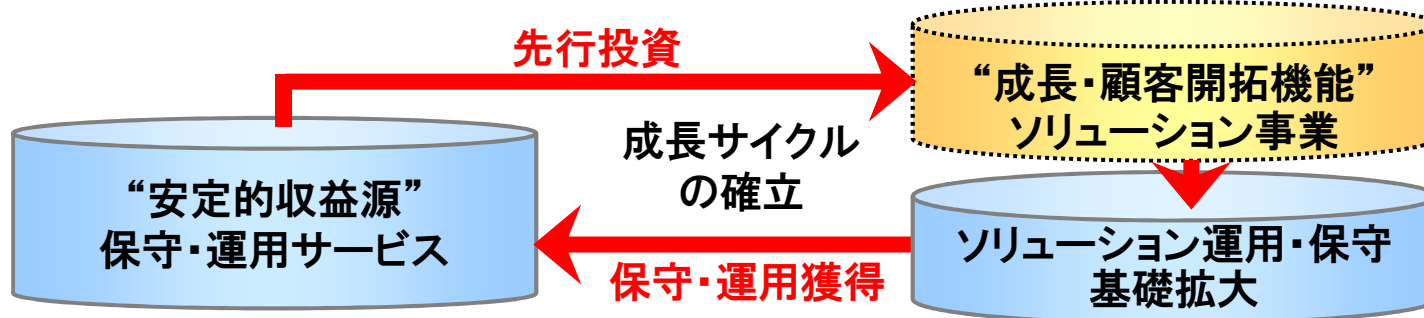
1. 10億円のソリューションビジネスの創出 新規マーケットの開拓

- “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	運用・連携サポート
情報共有	移行作業
ワークフロー	知恵袋パーツ
電子台帳	多言語対応
部門管理	

- ✓ 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

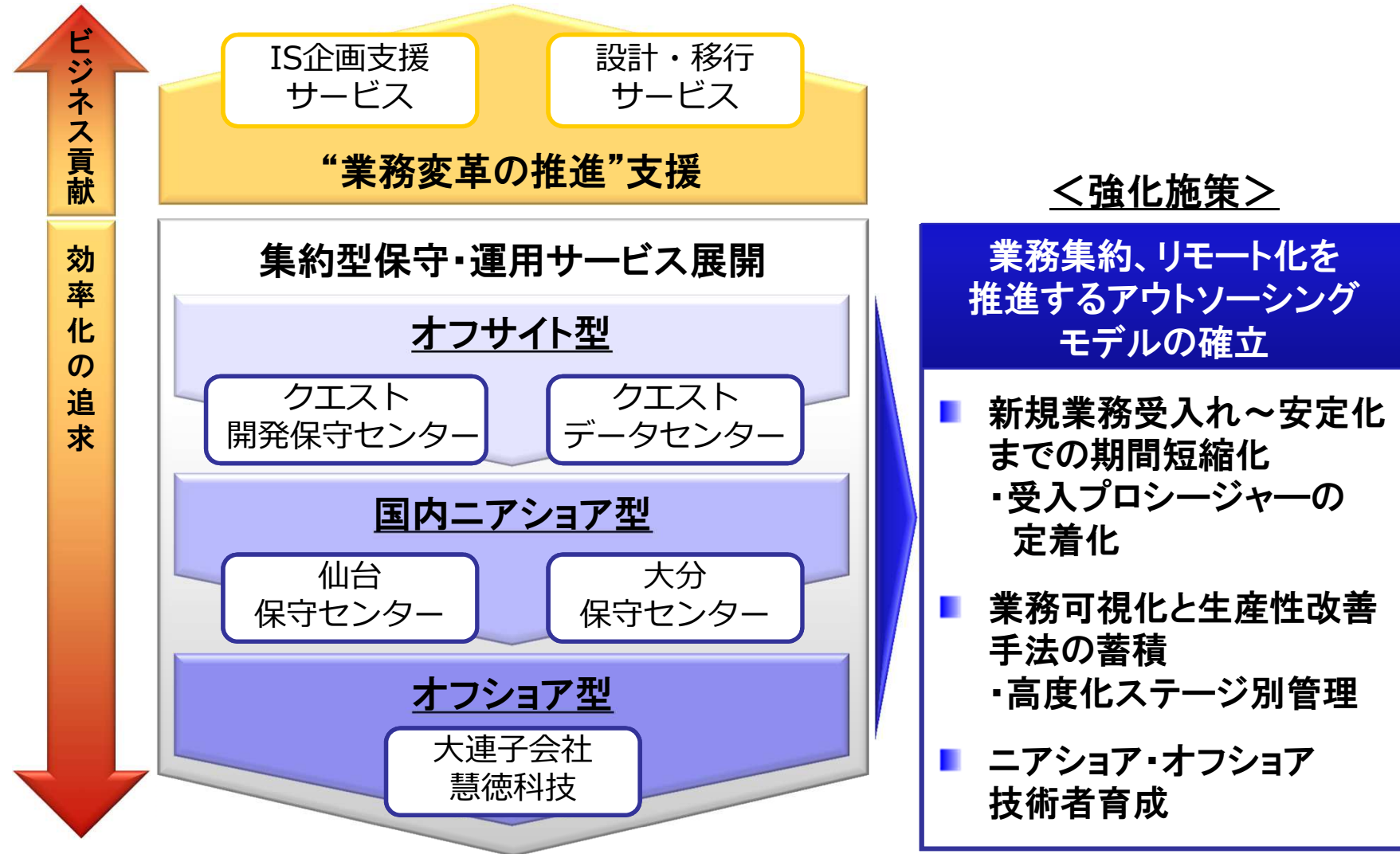


- ✓ 利用型(SaaS)ビジネス、
システム構築型ビジネス
を確立
- ✓ 導入後の運用管理
サービスの立ち上げ

2. 保守・運用サービスを安定的収益源へ

IT戦略の
二極化

クエスト保守・運用サービスの方向性



Ⅲ. 中期計画の進捗状況

中期計画テーマ

2012年度の進捗と成果

ソリューションの 確実な創造

- クラウドインフラソリューション
 - データセンター運用フルアウトソーシング開始
 - 仮想化アセスメントの実施と仮想化環境の構築
- SharePoint*共通OAソリューション
 - モデルアプリケーションの拡充(25アプリ)
 - 既存顧客グループへの拡販を実現
 - 開発・保守を大連子会社に移行(日本での教育実施)
- 組立製造業向けERPソリューション
 - Microsoft Dynamics フォーラムへの出展
 - 2012バージョンUP対応(業種別機能強化とMS Officeとの親和性強化)

保守・運用 ビジネス の高度化

- オフサイト・ニアショア保守サービスの拡大
 - 保守業務受入プロシージャー活用による、他顧客への横展開、新規案件獲得
- オフショア(大連子会社)保守立ち上げ
 - ブリッジSEの育成と現地保守チーム立ち上げ

2012-2014年度 中期計画 業績計画

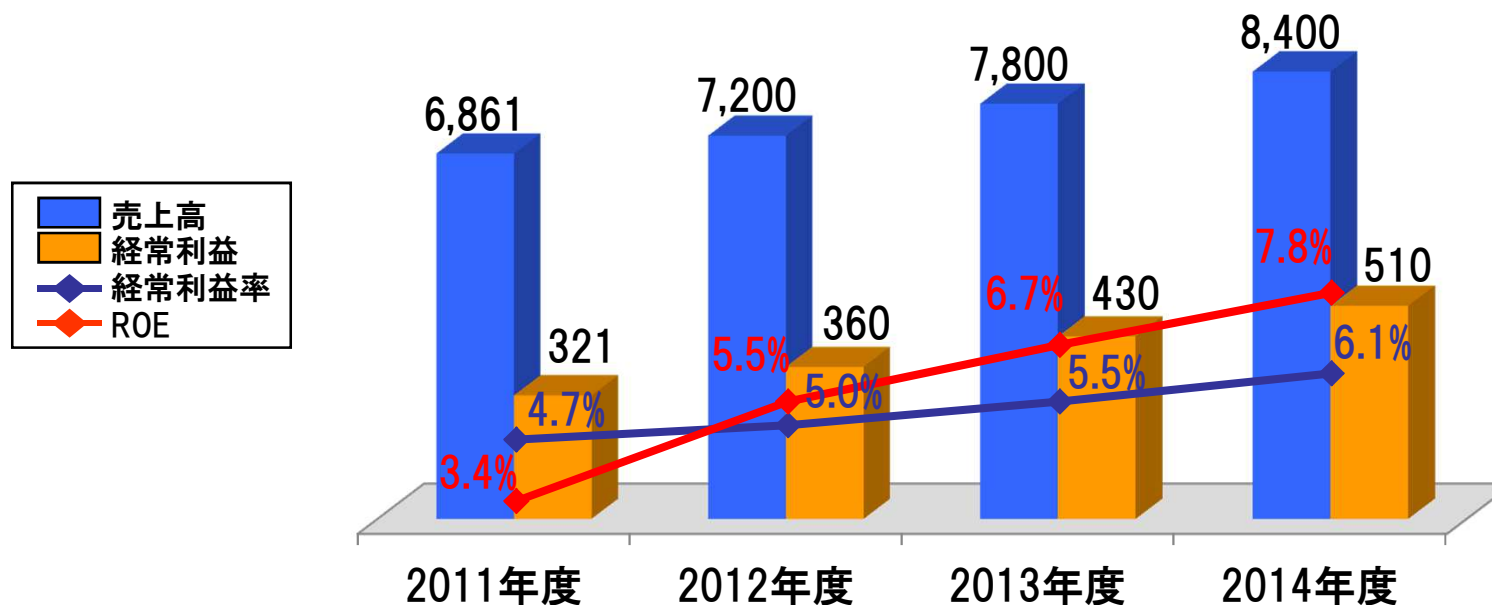
◆ 連結数値

(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. 2012年度 第2四半期決算概要

III. 2012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

【2012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
- ・ 2011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。