

# 株式会社クエスト 2012年度決算説明会

2013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、67億74百万円(前期比-1.3%)、営業利益は2億54百万円(前期比-12.2%)、経常利益は2億68百万円(前期比-16.5%)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. 2013年度は売上高72億50百万円、経常利益3億60百万円を計画。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. 2012年度 決算概要

## III. 2012年度中期計画の進捗状況と 2013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 698名(2013年3月末 連結)
- 決算期 3月末
- 売上高 67億74百万円 (2013年3月期 連結)
- 経常利益 2億68百万円 (2013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 決算概要

## III. 2012年度中期計画の進捗状況と 2013年度の取り組み

## IV. 株主還元方針

## Ⅱ. 2012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)

	2012年度 実績	対前期比		対計画比	
		2011年度 実績	増減率	2012年度 計画	増減率
売上高	6,774	6,861	-1.3%	7,200	-5.9%
売上総利益	1,013	1,089	-6.9%	1,172	-13.5%
売上総利益率%	15.0%	15.9%	-0.9P	16.3%	-1.3P
営業利益	254	290	-12.2%	350	-27.3%
営業利益率%	3.8%	4.2%	-0.5P	4.9%	-1.1P
経常利益	268	321	-16.5%	360	-25.5%
経常利益率%	4.0%	4.7%	-0.7P	5.0%	-1.0P
当期純利益	177	123	+43.7%	200	-11.3%
EPS (円)	33.80	23.49	+43.9%	38.61	-12.5%

# 業績ハイライト

売上高(連結)は、67億74百万円、前期比1.3%減少  
経常利益は、2億68百万円、前期比16.5%減少

## ■ 売上高 前期比 1.3%減

- 銀行、保険顧客からの開発案件拡大により増加
- 大手電機メーカーグループ各社等へのサービス領域拡大
- 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 6.9%減 売上総利益率 0.9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 12.2%減 営業利益率 0.5ポイント減

- 売上総利益の減少による

## ■ 経常利益 前期比 16.5%減 経常利益率 0.7ポイント減

- 営業利益の低下及び有価証券利息の減少による

## ■ 当期純利益 前期比 43.7%増

- 前年度は特別損失(投資有価証券売却損)が発生

# セグメント別売上高

## ◆前期との比較

システム開発1.0%減少、インフラサービス1.9%減少

(単位:百万円)

	2012年度		2011年度		増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
システム開発	3,520	52.0%	3,555	51.8%	-1.0%
インフラサービス	2,880	42.5%	2,937	42.8%	-1.9%
その他	372	5.5%	367	5.4%	+1.4%
合計	6,774	100.0%	6,861	100.0%	-1.3%



# セグメント別売上高

## ◆前期との比較

システム開発1.0%減少、インフラサービス1.9%減少

(単位:百万円)

	2012年度		2011年度		増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
システム開発	3,520	52.0%	3,555	51.8%	-1.0%

- ・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
- ・主要顧客グループにおけるIT投資案件の凍結が大きく影響

# セグメント別売上高

## ◆前期との比較

システム開発1.0%減少、インフラサービス1.9%減少

(単位:百万円)

	2012年度		2011年度		増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
インフラサービス	2,880	42.5%	2,937	42.8%	-1.9%



- ・DCフルアウトソーシングサービス案件の獲得
- ・SIベンダーとの協業による案件獲得拡大
- ・主要顧客の上流案件に参画



- ・主要顧客のDC海外移転により同社への運用サービスが大幅に減少

# 連結貸借対照表

## ◆前期との比較

総資産が2億38百万円、5.0%減少

(単位:百万円)

	2012年度 期末	対前期比		コメント
		2011年度 期末	増減額	
資産合計	4,509	4,747	-238	
流動資産合計	3,429	3,893	-464	有価証券の減少(-600) 現金及び預金の増加(+392)
固定資産合計	1,079	853	+226	投資有価証券の増加(+303)
負債及び純資産合計	4,509	4,747	-238	
負債合計	870	1,126	-256	役員退職慰労引当金の減少(-86) 買掛金の減少(-64)
純資産合計	3,638	3,620	+17	利益剰余金の増加(+8)

# 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393百万円の増加

(単位;百万円)

	2012 年度	対前期比		コメント
		2011 年度	増減額	
営業活動によるCF	280	333	-53	仕入債務の減少(-59)
投資活動によるCF	298	214	+84	有価証券の取得及び償還による差額(+131)
財務活動によるCF	-189	-221	+32	自己株式取得の減少による(+29)
現金及び現金同等物の増減額	389	325	+64	
現金及び現金同等物の期末残高	2,127	1,734	+393	

# 連結子会社を含む内訳

## ◆前期との比較

クエスト単体の売上、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	6,377	6,442	150	149	243	264
営業利益	214	250	30	26	7	11
営業利益率%	3.4%	3.9%	20.3%	17.6%	3.0%	4.5%
経常利益	261	311	30	27	7	13
経常利益率%	4.1%	4.8%	20.3%	18.1%	3.2%	5.0%

**I. クエストについて**

**II. 2012年度決算概要**

**III. 2012年度中期計画の進捗状況と  
2013年度の取り組み**

**IV. 株主還元方針**

# Ⅲ. 2012年度の進捗状況

## 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
- SharePoint\*共通OAソリューション
  - モデルアプリケーション(MAPQ)の拡充
  - 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)
- 産業向けERPソリューション
  - 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)
- 業務向けスマートソリューション
  - スマートデバイス向け開発基盤の構築

### 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確立
  - 新規顧客への横展開
- 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

# 2013年度 中期経営計画のテーマ

## 顧客のニーズ

- 経営グローバル化に向けた戦略IT投資
- ビジネス/システム共通プラットフォーム化
- 間接業務のアウトソーシング化の徹底
- ITの「所有」から「利用」へのシフト
- 金融業界は統合、大幅なコスト削減を経て、戦略投資に移行

## 業界環境

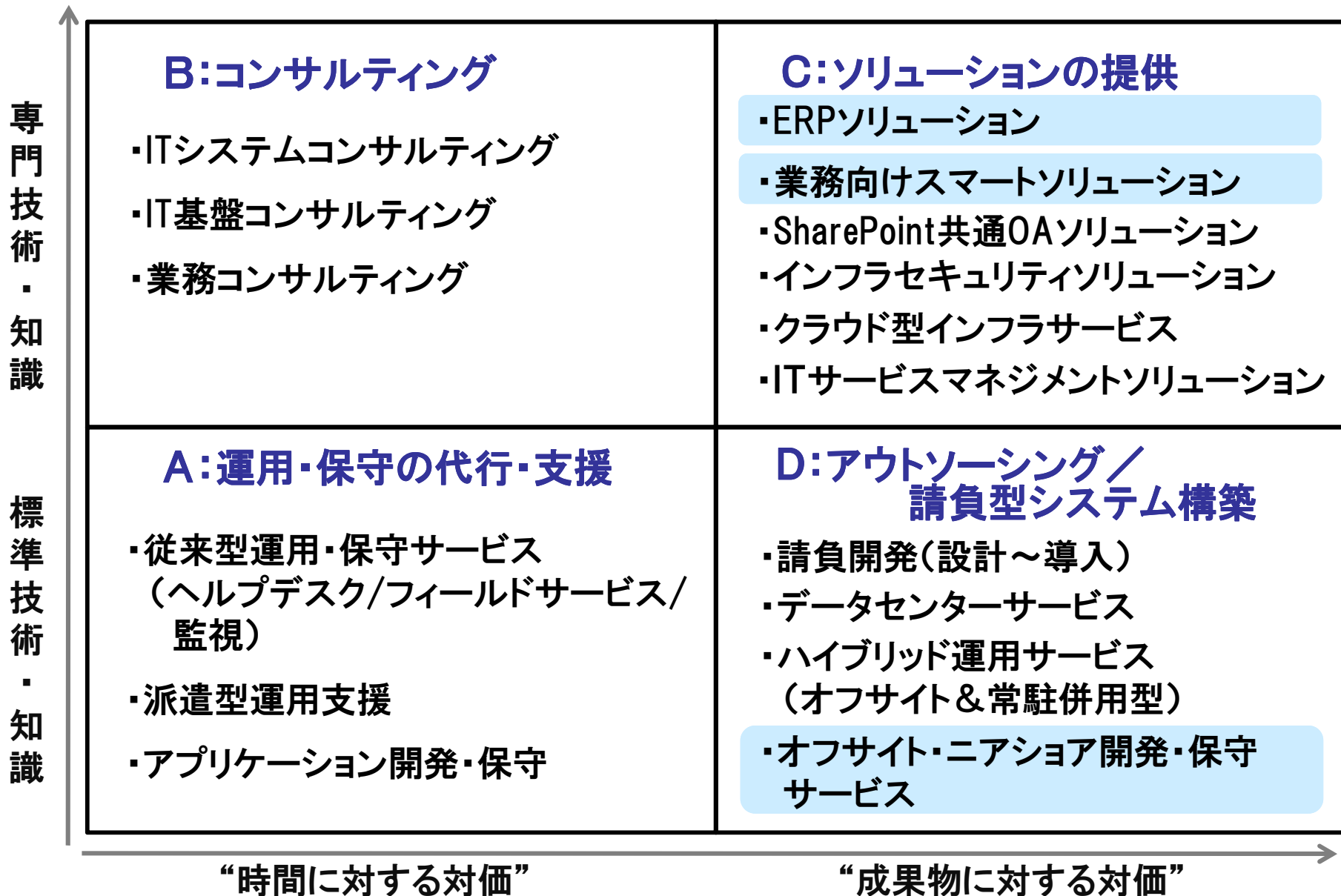
- クラウドコンピューティングの浸透
- DC利用、仮想化技術の普及
- ERP、パッケージ利用の加速
- タブレット端末(iOS、アンドロイド、Windows)の急速な普及
- ネットサービス、ネットワークスタイルの拡大

【中期戦略】 3年後の2015年、創立50周年に向けて、成長し続ける、価値を創造し続ける連鎖を築く

1. ビジネス構造改革と循環型成長サイクルの確立
2. 戦略的事業モデルの強化
  - (1) ソリューション型事業モデルの創造、強化
  - (2) アウトソーシング事業の強化

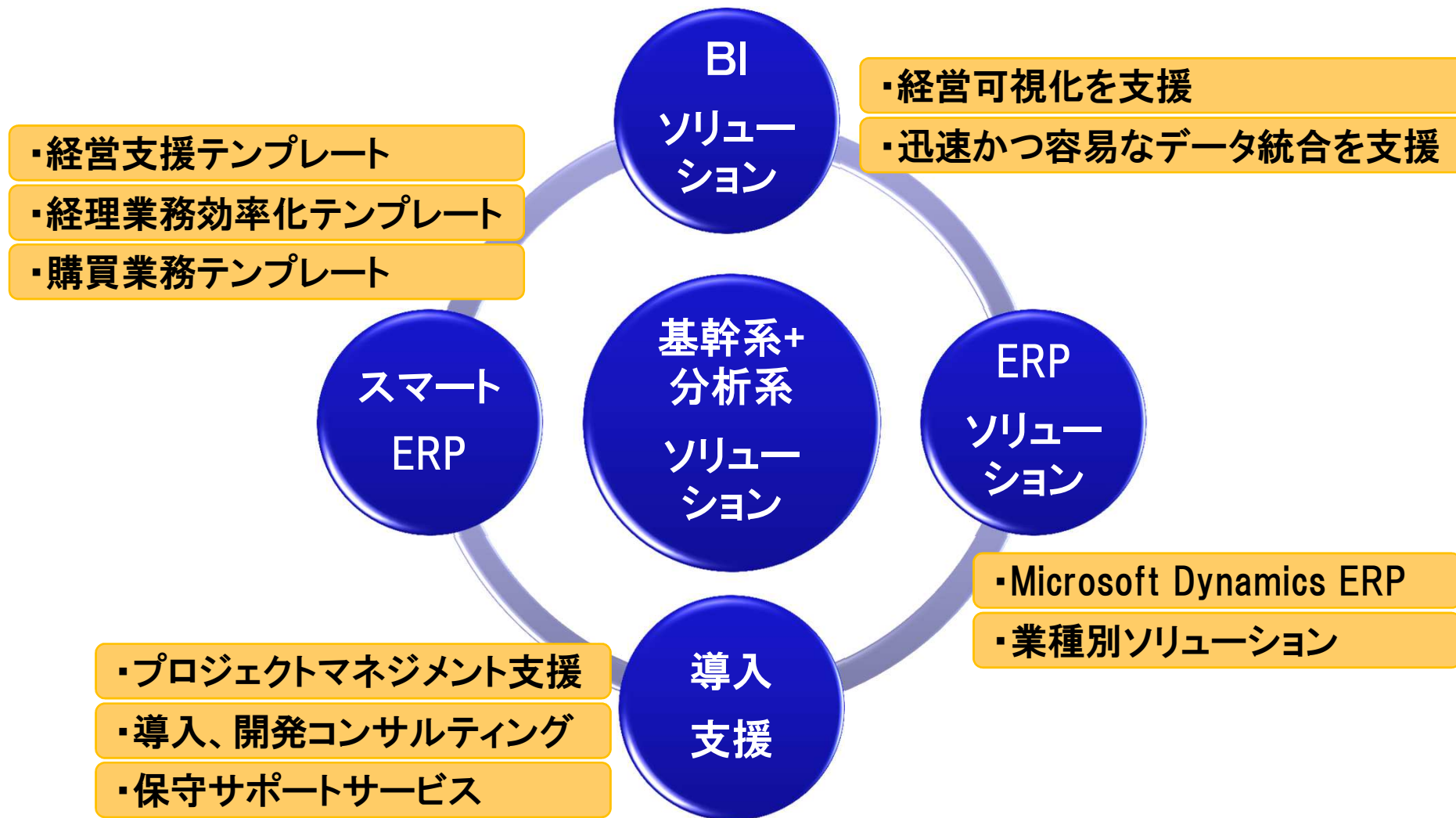


# 中期ビジネスポジショニング



# クエスト ERPソリューション

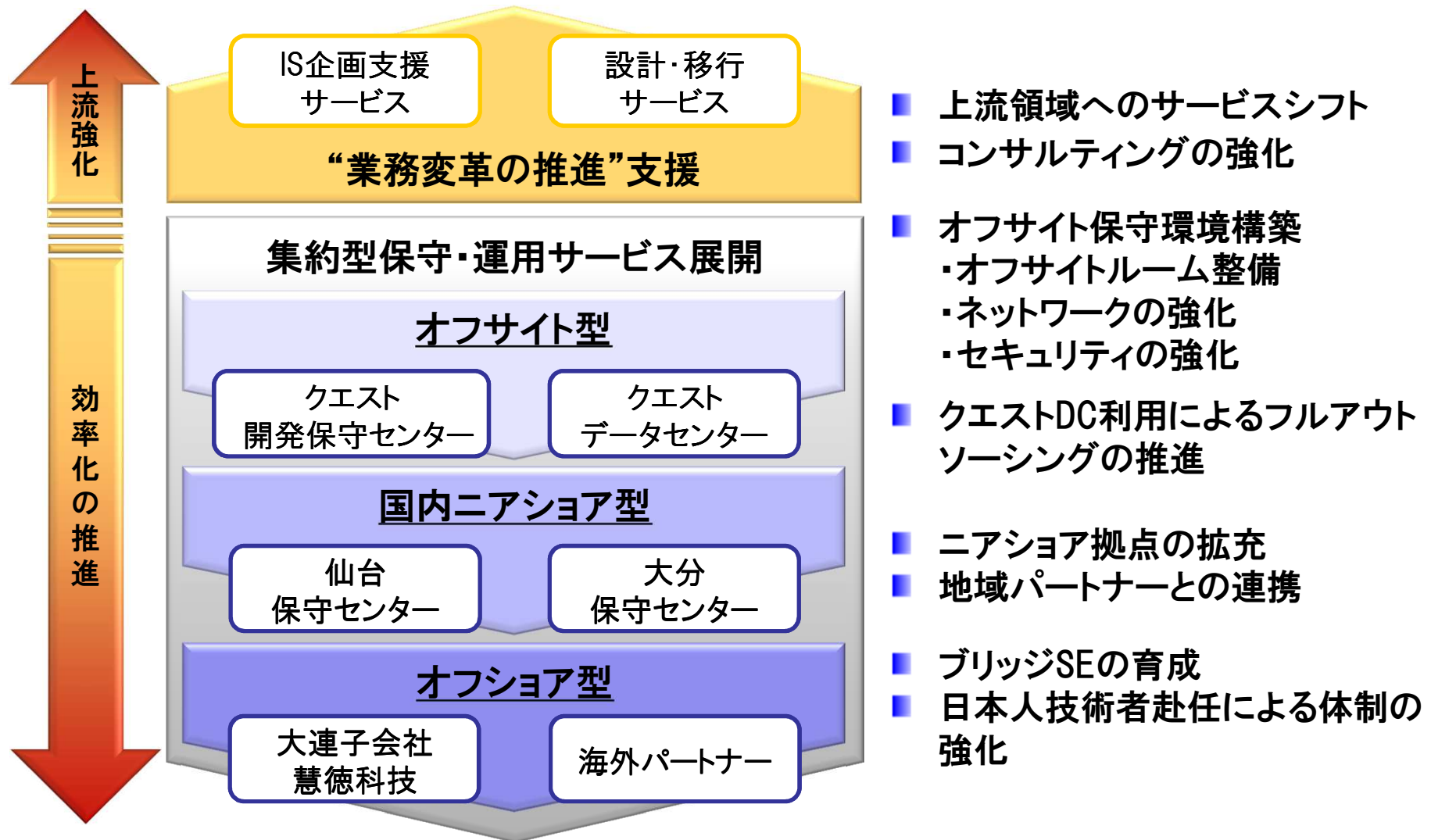
「物流・製造業」、「案件・プロジェクト損益管理」、「SAPの置換え」にフォーカスする



# 業務向けスマートソリューション



# 保守・運用サービスのアウトソーシングモデル

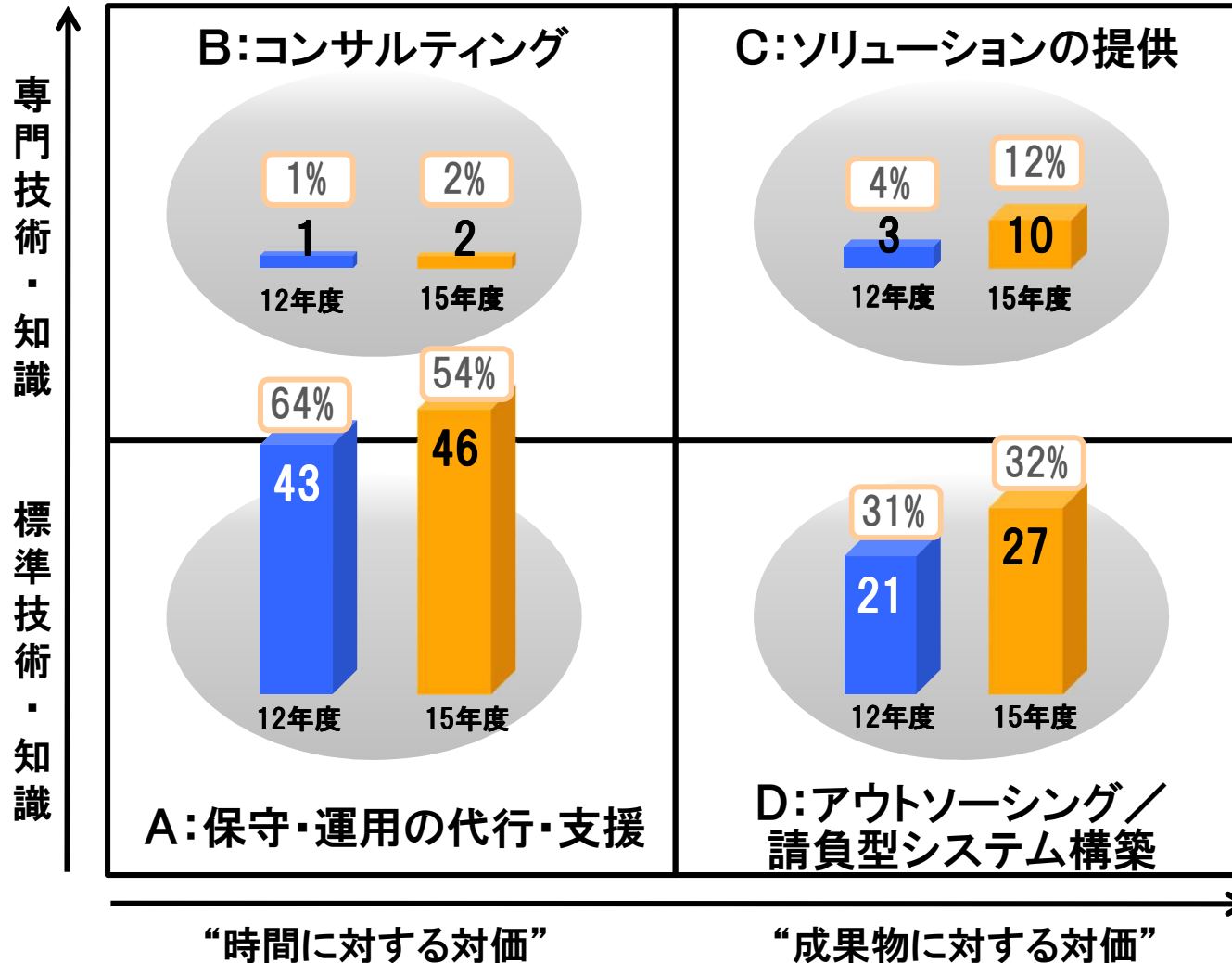


# 中期ビジネスポジショニング

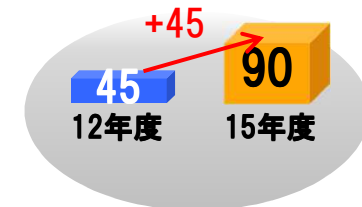
循環型の成長サイクルを確立する

連結売上高構成目標(億円)

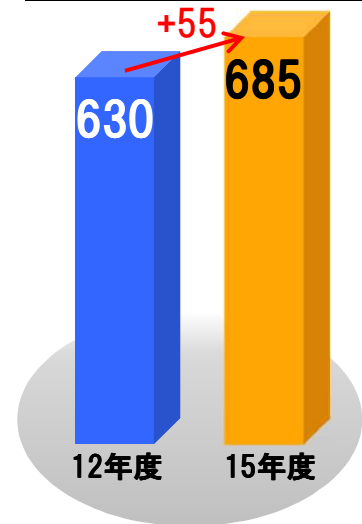
売上高比率



BCゾーン  
連結技術者数(人)



ADゾーン  
連結技術者数(人)



# 2013年度における中期計画の実行施策

## ソリューション型 事業モデルの 創造、強化

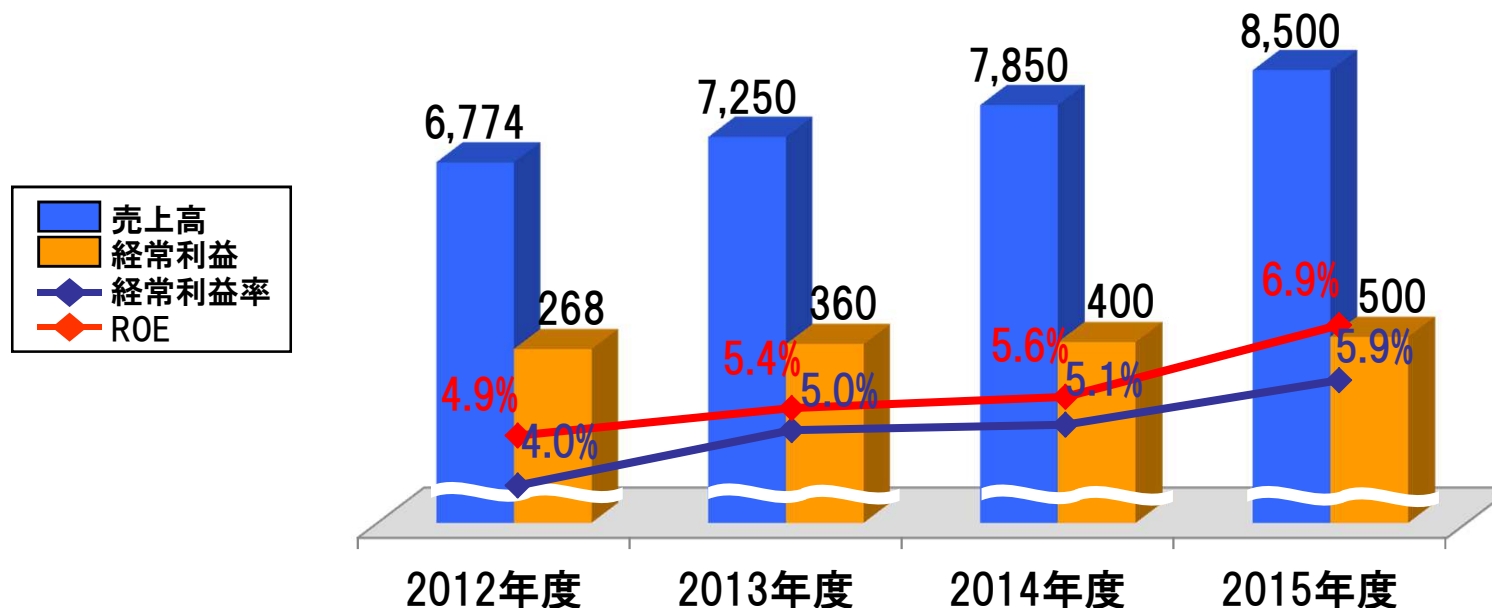
- クエストERPソリューション
  - 「物流・製造業」、「案件・プロジェクト損益管理」、「SAPの置換え」にフォーカス
  - MS Dynamics 2012バージョンUP対応
- 業務向けスマートソリューション
  - Windows8対応、OSバージョンアップ対応
  - 基本アプリケーションの拡充

## アウトソーシング 事業の強化

- インフラアウトソーシングサービスの拡大
  - クラウドデータセンターサービスとハイブリッド運用サービスの連携強化
  - クエストDC利用によるフルアウトソーシングの推進
- 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確立
  - 新規顧客への横展開、新規案件獲得
- オフショア(大連子会社)保守サービスの強化
  - 日本人技術者赴任による体制の強化

# Ⅲ. 2013-2015年度 中期計画 目標経営指標

経営指標		2012年度 (実績)	2013年度 (計画)	2014年度 (計画)	2015年度 (計画)
成長性 指標	売上高(百万円)	6,774	7,250	7,850	8,500
	経常利益(百万円)	268	360	400	500
	売上高増加率	-1.3%	+7.0%	+8.3%	+8.3%
	経常利益増加率	-16.5%	+34.2%	+11.1%	+25.0%
収益性 指標	経常利益率	4.0%	5.0%	5.1%	5.9%
	ROE	4.9%	5.4%	5.6%	6.9%



**■ 成長目標** : 売上高8,500百万円、経常利益500百万円  
**■ 収益目標** : 経常利益率 1.9ポイントアップ、ROE 6.9%

**I. クエストについて**

**II. 2012年度決算概要**

**III. 2012年度中期計画の進捗状況と  
2013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

### 【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。