

**株式会社クエスト  
2013年度 第2四半期  
決算説明会**

**2013年11月15日**

**株式会社クエスト**  
(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、34億30百万円(前期比+3.6%)、営業利益は1億12百万円(前期比+35.8%)、経常利益は1億24百万円(前期比+31.8%)となった
2. 2013年度中期計画のテーマである「ビジネス構造改革と循環型成長サイクルの確立」と「戦略的事業モデルの強化」に取り組み、着実な成果が得られた
3. 景気回復の兆しが見えるものの、不透明な事業環境の中、引き続き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. 2013年度 第2四半期決算概要**

**III. 2013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 東京証券取引所 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 710名(2013年9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. 2013年度 第2四半期決算概要

III. 2013年度中期計画の進捗状況

IV. 株主還元方針

## Ⅱ. 2013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)

	2013年度 第2四半期 実績	対前期比		対計画比	
		2012年度 第2四半期	増減率	2013年度 計画	増減率
売上高	3,430	3,311	+3.6%	3,480	-1.4%
売上総利益	499	464	+7.7%	515	-2.9%
売上総利益率%	14.6%	14.0%	+0.6P	14.8%	-0.2P
営業利益	112	83	+35.8%	123	-8.2%
営業利益率%	3.3%	2.5%	+0.8P	3.5%	-0.2P
経常利益	124	94	+31.8%	130	-4.4%
経常利益率%	3.6%	2.8%	+0.8P	3.7%	-0.1P
四半期純利益	76	62	+23.3%	75	+2.1%
EPS (円)	14.82	11.99	+23.6%	14.51	+2.1%

# 業績ハイライト

売上高(連結)は、34億30百万円、前期比3.6%増加  
経常利益は、1億24百万円、前期比31.8%増加

## ■ 売上高 前期比 3.6%増

- 新規顧客(通信系)の開拓、開発案件獲得により増加
- 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

## ■ 売上総利益 前期比 7.7%増 売上総利益率 0.6ポイント増

- プロジェクトマネジメントの強化による不採算案件の減少
- 増収効果による増加

## ■ 営業利益 前期比 35.8%増 営業利益率 0.8ポイント増

## ■ 経常利益 前期比 31.8%増 経常利益率 0.8ポイント増

## ■ 四半期純利益 前期比 23.3%増

- 売上総利益の増加によりそれぞれの利益が増加

# セグメント別売上高

## ◆前期との比較

システム開発1.2%増加、インフラサービス7.5%増加

(単位:百万円)

	2013年度 第2四半期累計		2012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	1,712	49.9%	1,693	51.1%	+1.2%
インフラサービス	1,528	44.6%	1,421	42.9%	+7.5%
その他	189	5.5%	196	5.9%	-3.9%
合計	3,430	100.0%	3,311	100.0%	+3.6%



# セグメント別売上高

## ◆前期との比較

システム開発1.2%増加、インフラサービス7.5%増加

(単位:百万円)

	2013年度 第2四半期累計		2012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	1,712	49.9%	1,693	51.1%	+1.2%

- ◆ 新規顧客開拓及び新規開発案件の受注により増加
- ◆ 既存顧客の業務領域拡大により増加
- ▼ 主要顧客グループにおけるIT投資案件の抑制が影響

# セグメント別売上高

## ◆前期との比較

システム開発1.2%増加、インフラサービス7.5%増加

(単位;百万円)

	2013年度 第2四半期累計		2012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	1,528	44.6%	1,421	42.9%	+7.5%

- ▲ 大手電機メーカーグループ各社へのサービス領域拡大
- ▲ SIベンダーとの協業による案件獲得拡大
- ▼ 主要顧客の投資抑制等により減少

# 連結貸借対照表

## ◆前期との比較

総資産が45百万円、1.0%増加

(単位:百万円)

	2013年度 第2四半 期末	対前期比		コメント
		2012年度 期末	増減額	
資産合計	4,555	4,509	+45	
流動資産合計	3,342	3,429	-86	売掛金の増加(+55) 有価証券の減少(-98)
固定資産合計	1,212	1,079	+132	投資有価証券の増加(+161)
負債及び純資産合計	4,555	4,509	+45	
負債合計	955	870	+85	未払法人税の増加(+62) 買掛金の増加(+12)
純資産合計	3,599	3,638	-39	配当金支払等による利益剰余金の減少(-78)

# 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421百万円の減少

(単位;百万円)

	2013年度 第2四半期	対前期比		コメント
		2012年度 第2四半期	増減額	
営業活動によるCF	99	104	-5	
投資活動によるCF	-513	296	-809	定期預金預入(-500) 投資有価証券取得(-205)
財務活動によるCF	-155	-155	0	配当金の支払 (前期とほぼ同額)
現金及び現金同等物 の増減額	-567	246	-813	
現金及び現金同等物 の期末残高	1,559	1,980	-421	

# 連結子会社を含む内訳

## ◆前期との比較(第2四半期累計)

クエスト(単体)の増収増益が、グループを牽引

(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	
	2013年度	2012年度	2013年度	2012年度	2013年度	2012年度
売上高	3,231	3,108	70	75	139	126
営業利益	104	59	1	14	6	6
営業利益率%	3.2%	1.9%	2.0%	20.0%	4.6%	4.9%
経常利益	146	102	2	14	6	6
経常利益率%	4.5%	3.3%	3.9%	20.0%	4.8%	5.1%

# 2013年度 通期連結業績計画

## ◆連結損益計画

不透明な事業環境の中、売上高・利益ともに対前年度比増を見込む

(単位;百万円)

	2013年度 計画 (期初計画通り)	対前年同期比	
		2012年度 実績	増減率
売上高	7,250	6,774	+7.0%
営業利益	350	254	+37.5%
営業利益率%	4.8%	3.8%	+1.0P
経常利益	360	268	+34.2%
経常利益率%	5.0%	4.0%	+1.0P
当期純利益	200	177	+12.8%
EPS(円)	38.69	33.80	+14.5%

# 2013年度 通期連結業績計画のポイント

売上高 前期比+4.8億円 (+7.0%)

- アカウントマネジメントの徹底
- SIベンダーとの協業加速
- 新規顧客からの受注拡大
- 電力系企業からの開発案件の獲得
- 調達力強化による案件受注体制の整備

営業利益 前期比+96百万円 (+37.5%)

経常利益 前期比+92百万円 (+34.2%)

- 高付加価値型のソリューションビジネスの拡大
- 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
- 請負開発型案件の品質管理体制の確立

I. クエストについて

II. 2013年度 第2四半期決算概要

III. 2013年度中期計画の進捗状況

IV. 株主還元方針



# 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

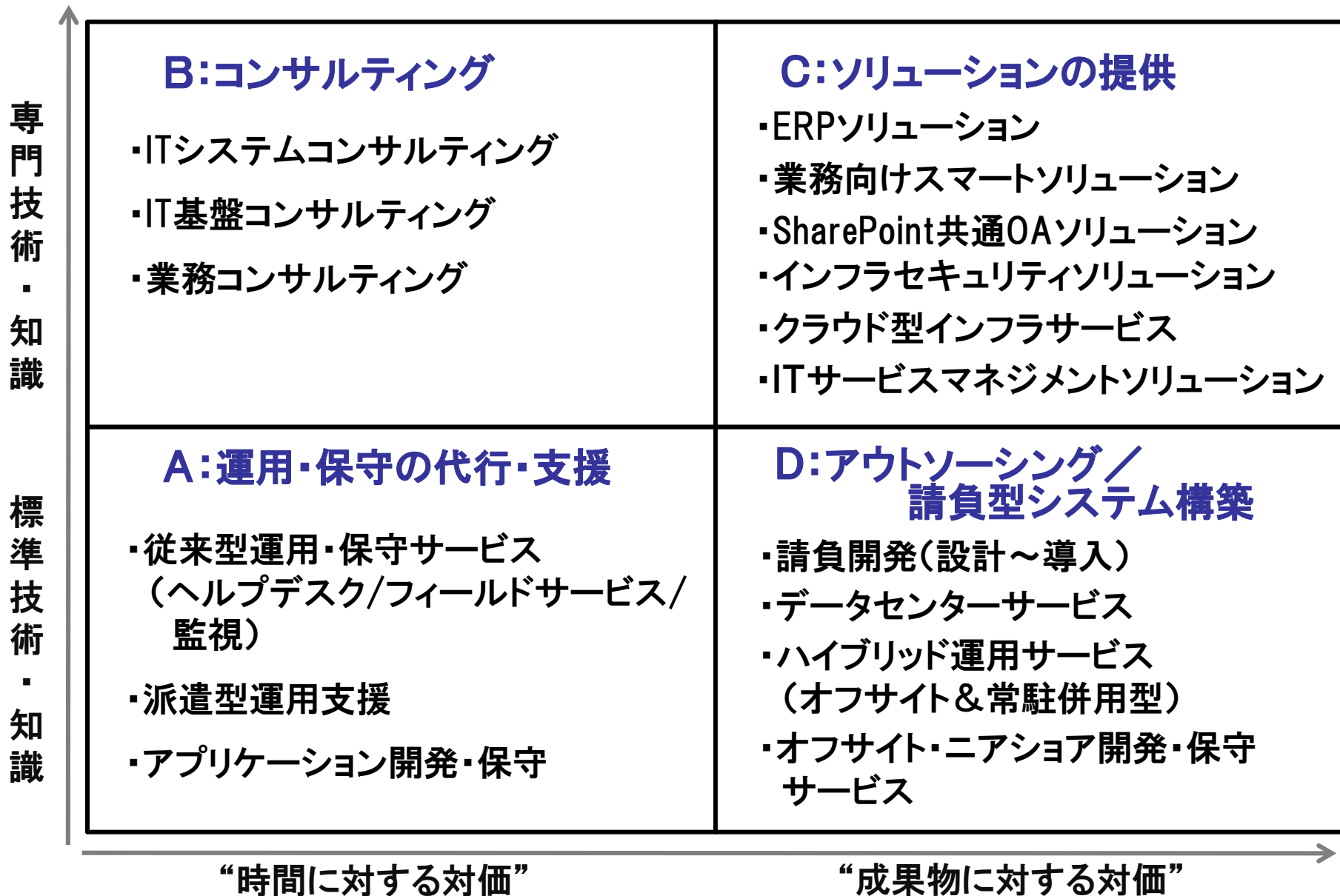
## 業界環境

- 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

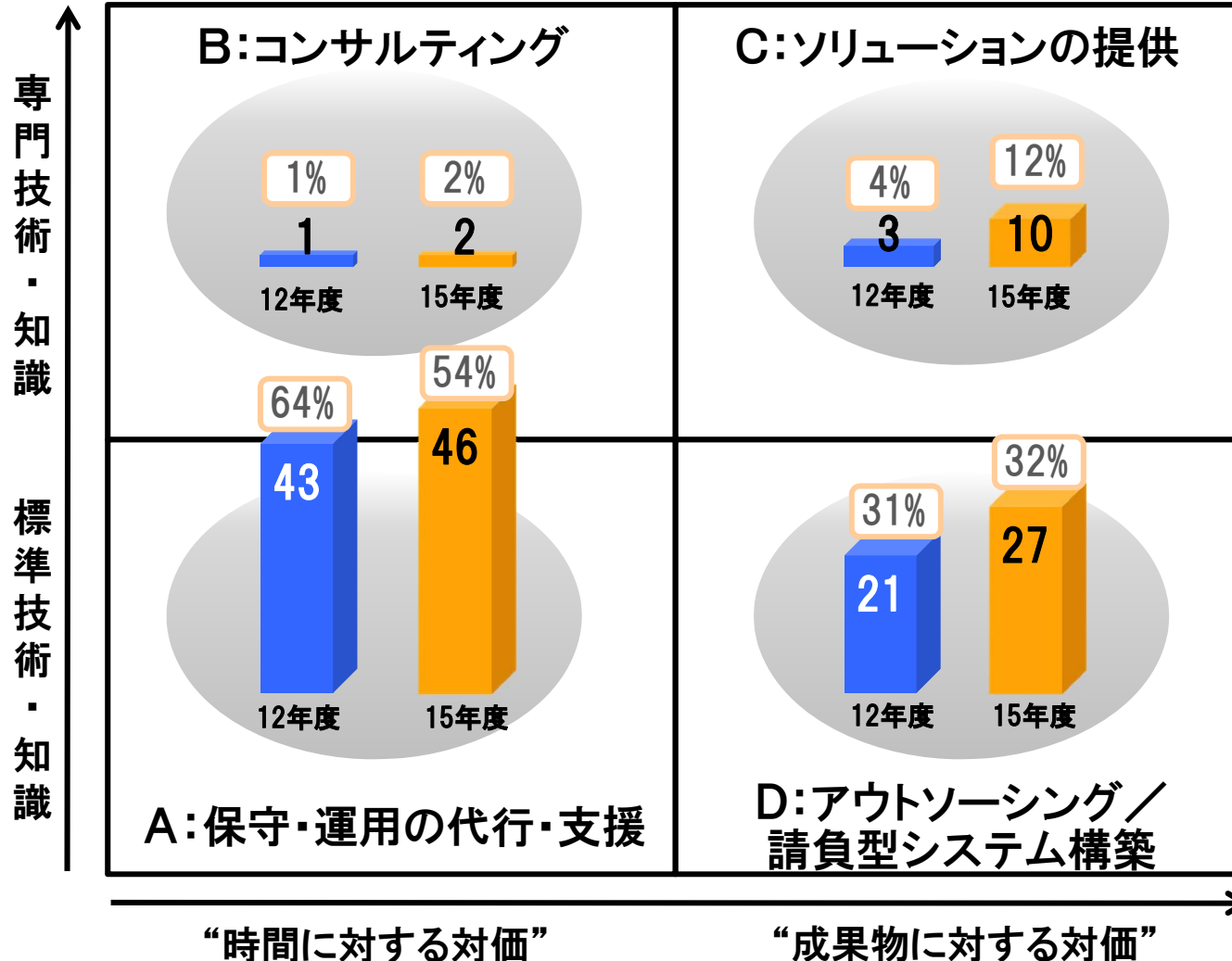


# 中期ビジネスポジショニング

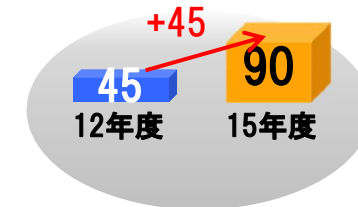
循環型の成長サイクルを確立する

連結売上高構成目標(億円)

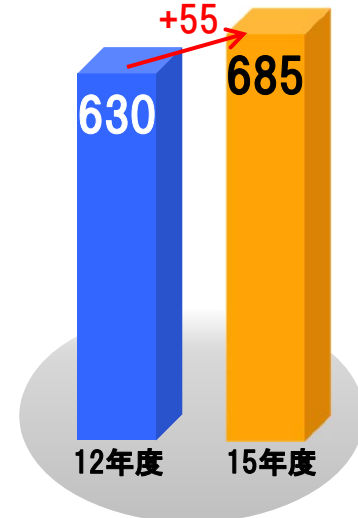
売上高比率



BCゾーン  
連結技術者数(人)



ADゾーン  
連結技術者数(人)



# Ⅲ. 2013年度の進捗状況

## 中期計画テーマ

## 2013年度の進捗と成果

### ソリューション型 事業モデルの 創造、強化

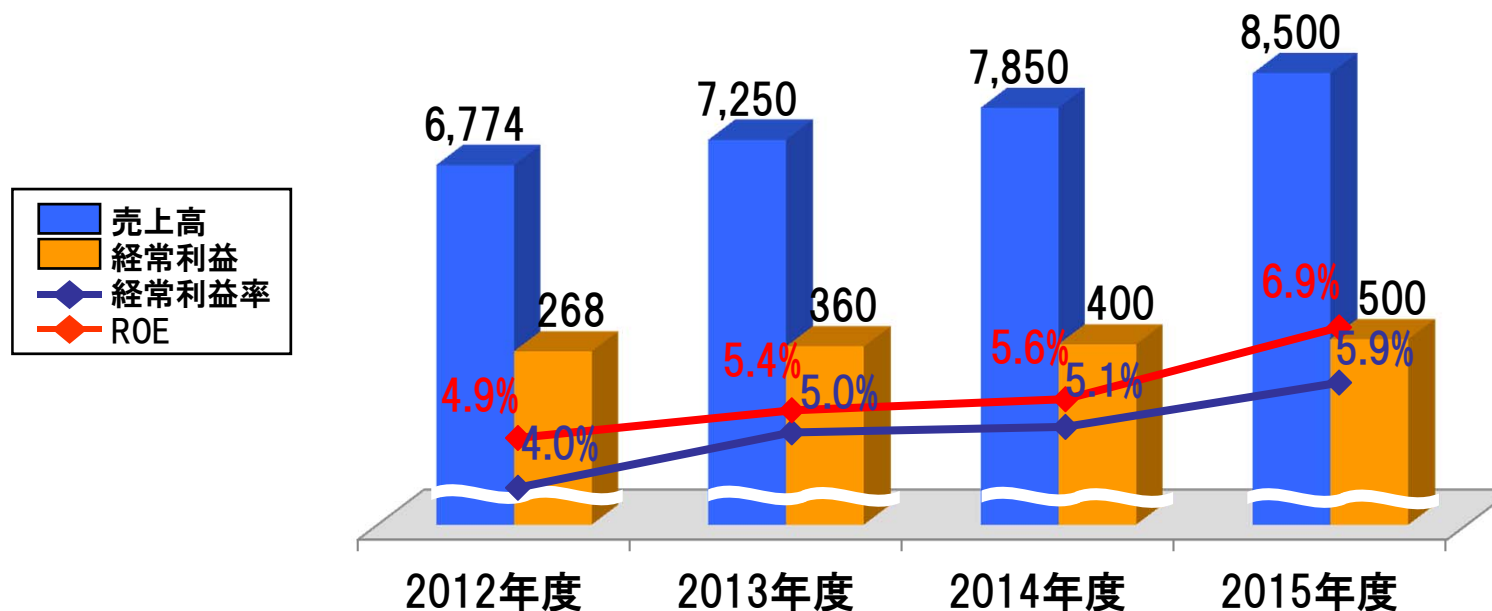
- クエストERPソリューション
  - 「物流・製造業」、「案件・プロジェクト損益管理」、「SAPの置換え」にフォーカス
  - MS Dynamics 2012バージョンUP対応
- 業務向けスマートソリューション
  - 基本アプリケーションの拡充
  - 外部パートナーとの連携

### 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の開始
  - ハイブリッド運用サービスの強化
  - マネージドセキュリティサービスの開始
- 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、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. 2013年度 第2四半期決算概要

III. 2013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

### 【2013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
- ・ 2012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。