

株式会社クエスト 2014年度決算説明会

2015年5月18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

会社概要

- 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 692名(2015年3月末 連結)
- 決算期 3月末
- 売上高 73億89百万円 (2015年3月期 連結)
- 経常利益 3億24百万円 (2015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

I. 2014年度 決算概要

II. 2014年度 中期計画の進捗

III. 2015-2017年度 中期計画

IV. 2015年度 業績見通し

I. 2014年度 決算概要

II. 2014年度 中期計画の進捗

III. 2015-2017年度 中期計画

IV. 2015年度 業績見通し

2014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)

	2014年度 実績	対前期比		対計画比	
		2013年度 実績	増減率	2014年度 計画	増減率
売上高	7,389	7,090	+4.2%	7,500	-1.5%
売上総利益	1,052	1,019	+3.2%	1,100	-4.3%
売上総利益率%	14.2%	14.4%	-0.2P	14.7%	-0.5P
営業利益	306	270	+13.4%	350	-12.4%
営業利益率%	4.1%	3.8%	+0.3P	4.7%	-0.6P
経常利益	324	289	+11.9%	360	-9.9%
経常利益率%	4.4%	4.1%	+0.3P	4.8%	-0.4P
当期純利益	196	166	+18.1%	210	-6.6%
EPS (円)	37.95	32.12	+18.1%	40.62	-6.6%

売上高(連結)は、73億89百万円、前期比4.2%増加
経常利益は、3億24百万円、前期比11.9%増加

■ 売上高 前期比 4.2%増

- 半導体向けシステム開発が好調
- 通信、医療、セキュリティ分野などの新規顧客の取引が着実に増加
- 資本・業務提携先との取引が拡大

■ 売上総利益 前期比 3.2%増 売上総利益率 0.2ポイント減

- 全社的な品質管理プロジェクトを推進し、追加コストの発生が大幅に減少
- 新規サービス獲得の立ち上げコストはやや重い状況

■ 営業利益 前期比 13.4%増 営業利益率 0.3ポイント増

- 増収効果及び販売・一般管理費の減少

■ 経常利益 前期比 11.9%増 経常利益率 0.3ポイント増

■ 当期純利益 前期比 18.1%増

- 営業利益の増加による利益の増加

セグメント別売上高

◆前期との比較

システム開発9.1%増加、インフラサービス3.4%増加

(単位:百万円)

	2014年度		2013年度		増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
システム開発	3,951	53.5%	3,622	51.1%	+9.1%
インフラサービス	3,222	43.6%	3,116	44.0%	+3.4%
その他	215	2.9%	350	4.9%	-38.5%
合計	7,389	100.0%	7,090	100.0%	+4.2%

セグメント別売上高

◆前期との比較

システム開発9.1%増加、インフラサービス3.4%増加

(単位;百万円)

	2014年度		2013年度		増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
システム開発	3,951	53.5%	3,622	51.1%	+9.1%

- ▲ 大手電機メーカーグループ顧客(半導体等)投資案件の受注拡大
- ▲ 通信、医療分野顧客からの開発案件受注拡大
- ▼ 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9.1%増加、インフラサービス3.4%増加

(単位:百万円)

	2014年度		2013年度		増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
インフラサービス	3,222	43.6%	3,116	44.0%	+3.4%

- ▲ 大手システムインテグレーターとの協業案件増加
- ▲ グローバルIT企業との協業による案件獲得拡大
- ▼ 主要顧客グループにおけるIT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2億35百万円、4.9%増加

(単位;百万円)

	2014年度 期末	対前期比		コメント
		2013年度 期末	増減額	
資産合計	5,066	4,831	+235	
流動資産合計	3,693	3,681	+12	
固定資産合計	1,373	1,150	+223	投資有価証券の増加 (+331)
負債及び純資産合計	5,066	4,831	+235	
負債合計	1,181	1,210	-29	
純資産合計	3,885	3,621	+264	利益剰余金の増加(+135) 有価証券評価差額金(+79)

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491百万円の増加

(単位;百万円)

	2014 年度	対前期比		コメント
		2013 年度	増減額	
営業活動によるCF	378	187	+191	未払消費税の増加(+138)
投資活動によるCF	266	-634	+900	前期:定期預金の預入(-500) 今期:定期預金の払戻(+500)
財務活動によるCF	-156	-157	+1	
現金及び現金同等物 の増減額	491	-602	+1,093	
現金及び現金同等物 の期末残高	2,016	1,525	+491	

I. 2014年度 決算概要

II. 2014年度 中期計画の進捗

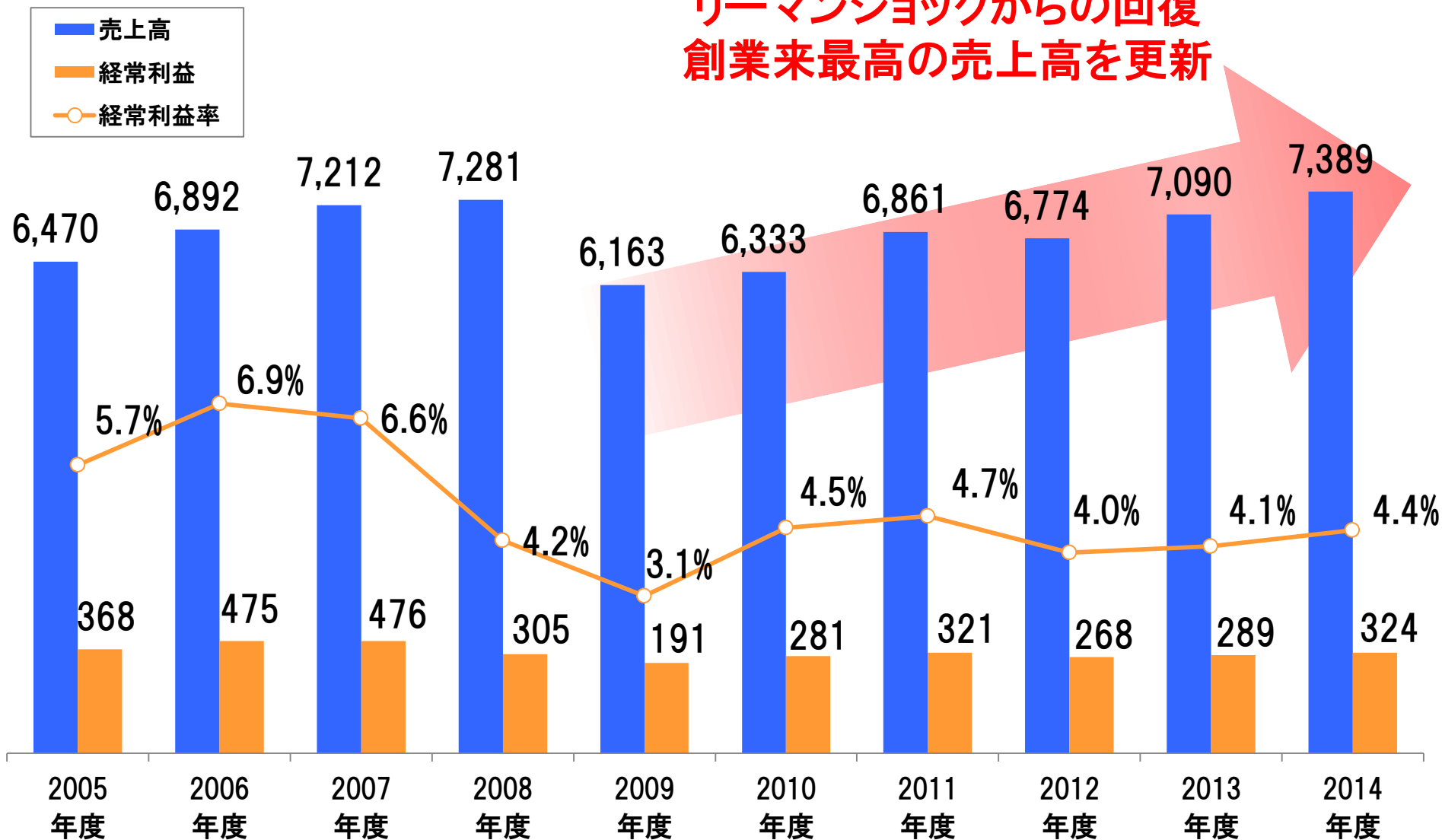
III. 2015-2017年度 中期計画

IV. 2015年度 業績見通し

業績推移(サマリー)

(単位;百万円)

リーマンショックからの回復
創業来最高の売上高を更新



2014年度 中期経営計画の進捗状況

中期計画テーマ

2014年度の進捗と成果

事業構造の変革

- ソリューション事業の強化
 - ・ ERPビジネスの拡大(大手Sierとの協業)
 - ・ セキュリティサービス領域の拡大
 - ・ (株)ユニリタとの協業によるITサービスマネジメントを展開
- ビッグデータ領域への参入
 - ・ 品質改善、マーケティングデータ解析、見える化推進

産業ポートフォリオの変革

- 成長産業にフォーカスした有望顧客の開拓
 - ・ 大手Sierとの協業による新分野開拓
 - ・ 通信、医療系分野への優先的リソース投入

事業体質の強化

- 品質管理体制の強化
 - ・ 品質維持の方法論確立、プロジェクトの第三者検証の実施
- 技術・リソースを補完する協力会社連携強化
 - ・ 新規協力会社開拓、戦略パートナー化の推進
- 人事制度改革
 - ・ 職種別キャリアコースの改定、新人教育研修の充実

【参考】フュージョンパートナーとの業務・資本提携



<サービス>

- ・コンサルティングからシステム開発、保守までのワンストップサービス
- ・IT Value-Upサービス
- ・ビジネスプロセスアウトソーシング

<顧客>

- ・特定の大手顧客(エレクトロニクス、金融、エンタメ、通信、医療)

提携



<サービス>

- ・顧客接点コミュニケーションアプリのSaaS/ASPサービス
- ・Webサイト利便性向上サービス
- ・自動音声応答サービス

<顧客>

- ・不特定多数の顧客

- ➡ サービスラインナップの拡充
(顧客接点コミュニケーションアプリと基幹システムとの統合)
- ・クロスマーケティング
- ・SaaS化

2015年2月に資本提携を実施

- ・クエストのFP社・株式保有割合* 4.01%
- ・FP社のクエスト・株式保有割合* 4.62%

I. 2014年度 決算概要

II. 2014年度 中期計画の進捗

III. 2015-2017年度 中期計画

IV. 2015年度 業績見通し

IT産業の変化・方向性

- 従来の顧客である情報システム部門以外の顧客拡大
- ビジネスモデル転換による新たなサービスの提供
(パートナー化、サービス化、知識集約化、グローバル化)

マーケットの動向

- ITの「所有」から「利用」へのシフト鮮明
- クラウドコンピューティングの浸透
- アウトソーシング化の加速、進展
- スマートデバイスの急速な普及とネットサービス、ネットワークスタイルの拡大
- ビッグデータの活用
- プライバシー保護、セキュリティ強化

主要顧客の動向

- お客様にとっての価値をITによって実現する攻めのITの増加
- お客様とともに新しい市場を創造する取組み、新しい事業を創出する取組み
- ビジネス／システムの共通プラットフォーム化
- 金融業界は統合を実現し、大幅なコスト削減を経て、戦略投資に移行

【クエストのビジョン】

お客様とともにITの価値を高める信頼のパートナーを目指す

【クエストの中期経営方針 2015-2017】

成長し続ける、価値を創造し続ける連鎖を築く

1. 新たなサービス形態への参入・事業構造の変革
2. 新たな産業領域への参入・産業ポートフォリオの変革
3. 新たな技術・サービスの提供
4. 事業体質の強化

1. 新たなサービス形態への参入・事業構造の变革

ビジネス・ポジショニング・マネジメントの追求

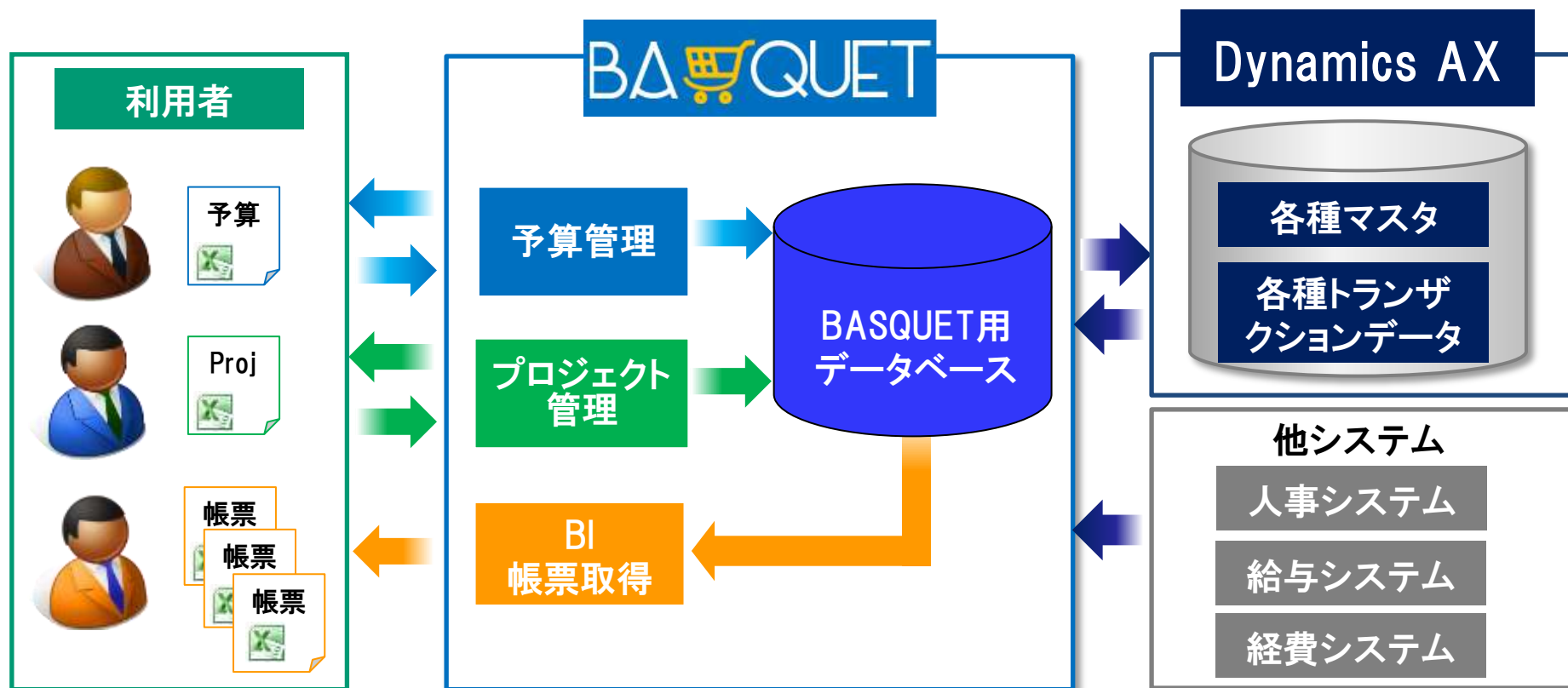
↑ 専門技術・知識	B:コンサルティング <ul style="list-style-type: none">・ITシステムコンサルティング・IT基盤コンサルティング・業務コンサルティング	C:ソリューションの提供 <ul style="list-style-type: none">・ERPソリューション・業務向けスマートソリューション・SharePoint共通OAソリューション・インフラセキュリティソリューション・クラウド型インフラサービス・ITサービスマネジメントソリューション
標準技術・知識	A:運用・保守の代行・支援 <ul style="list-style-type: none">・常駐型運用・保守サービス (ヘルプデスク/フィールドサービス/監視)・派遣型運用支援・アプリケーション開発・保守	D:アウトソーシング/ 請負型システム構築 <ul style="list-style-type: none">・請負開発(設計～導入)・データセンターサービス・ハイブリッド運用サービス (オフサイト&常駐併用型)・オフサイト・ニアショア開発・保守サービス

“時間に対する対価”

“成果物に対する対価”

【Cゾーン】 ERPソリューションビジネスの拡大

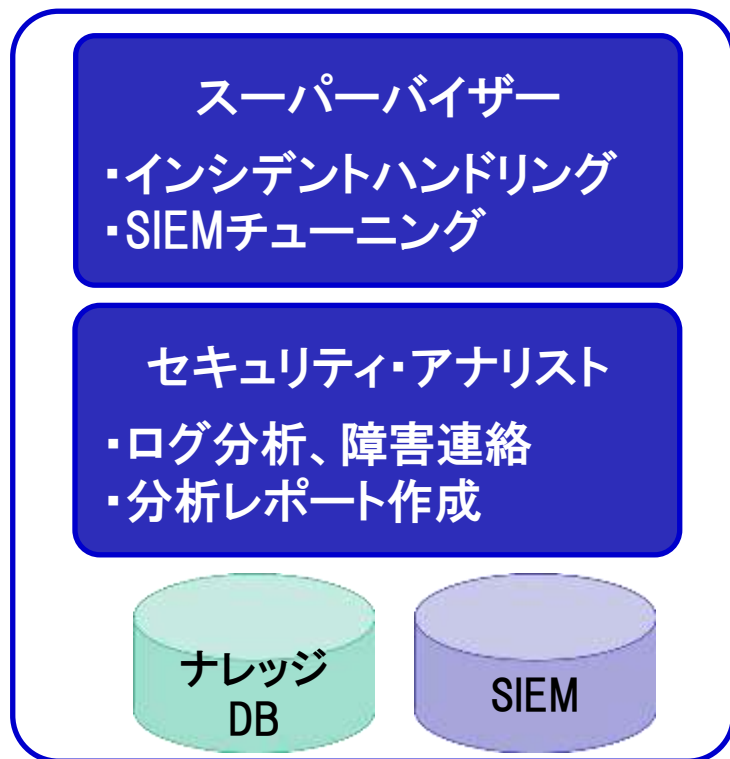
- プロジェクト管理ソリューション(BASQUET)を活用し、MS Dynamics ERP市場で予算管理、案件損益管理のリーダーポジションを確立する
- マイクロソフト、大手SIベンダーとの協業による販売チャネルの拡大、導入後の運用・保守業務の獲得



【Cゾーン】 インフラセキュリティソリューション

- 企業におけるプライベート・セキュリティ・オペレーション・センター(PSOC)の立上げにおいて、大手セキュリティベンダーのSOCモデルを活用し、オンサイト技術支援サービスを展開

Private SOC



顧客先



- ・問い合わせ
- ・調査依頼



- ・インシデント報告
- ・障害連絡
- ・各種レポート提供
- ・セキュリティログ収集

※ SOC Security Operation Center

※ SIEM Security Information and Event Management

【Cゾーン】 インフラセグメントのソリューション拡大

- U社の製品・ツールを当社顧客に提案し、協業による拡販を図るとともに、ソリューション領域の拡大を推進

U社製品・ツール

帳票作成・管理

調査・設計・構築から運用・保守



ITサービス
マネジメント

アセスメント、運用プロセス設計、
導入



運用BPO

共同提案、設計・構築から運用・
保守、業務代行



運用自動化

新ビジネス立上げに向けサービス
内容検討開始



【Dゾーン】 ニアショア開発・保守サービス

- アウトソーシング事業の強化
- ニアショア拠点の拡充(大分ニアショアセンターの開設)



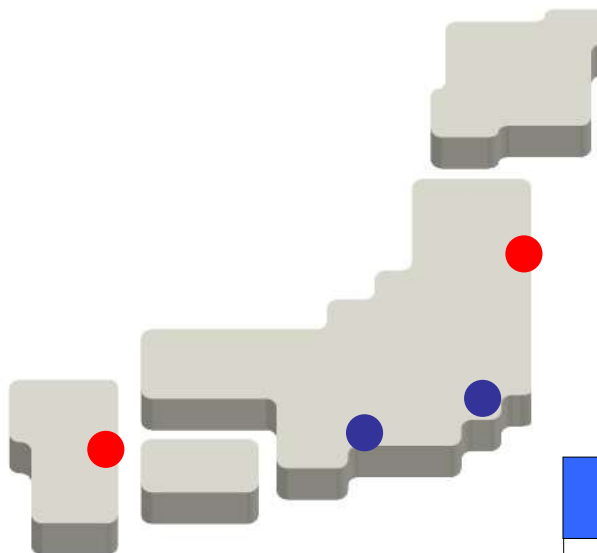
大分ニアショアセンター

所在地 : 大分市荷揚町

面積 : 約250㎡

技術者 : 約40名

※2015年7月開設予定



仙台ニアショアセンター

所在地 : 仙台市青葉区

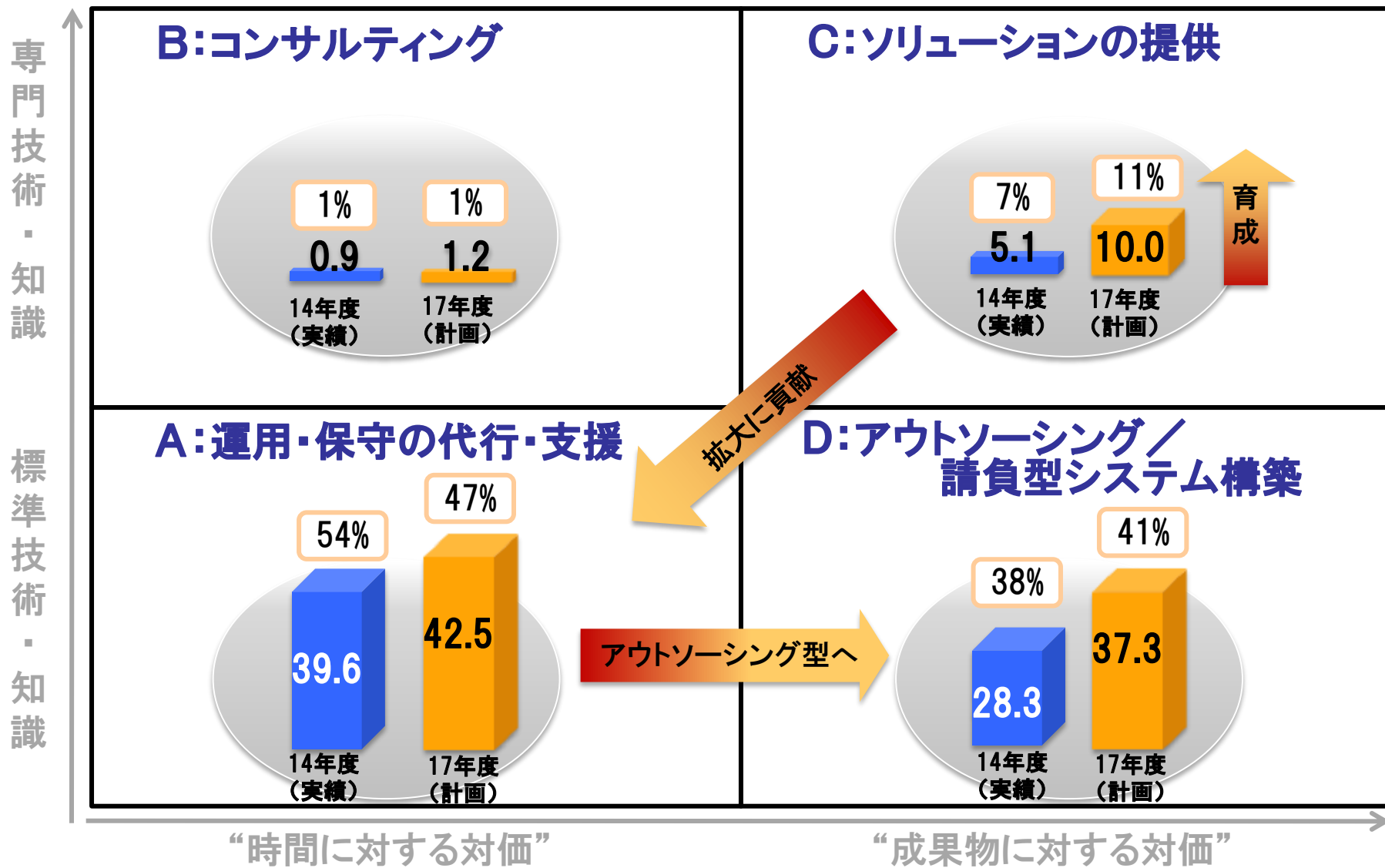
面積 : 約230㎡

技術者 : 約40名

1. 新たなサービス形態への参入・事業構造の变革

連結売上高構成目標(億円)

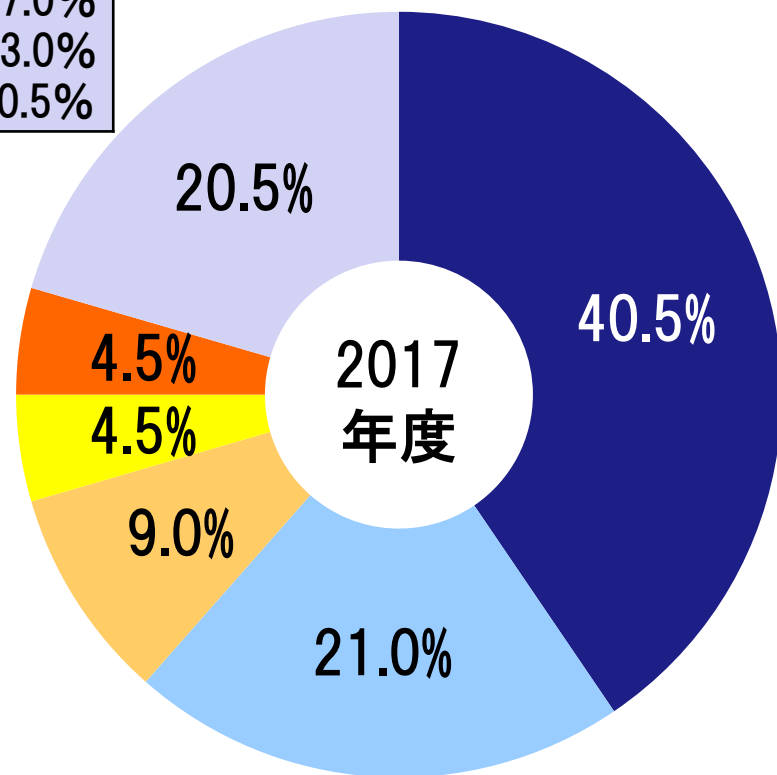
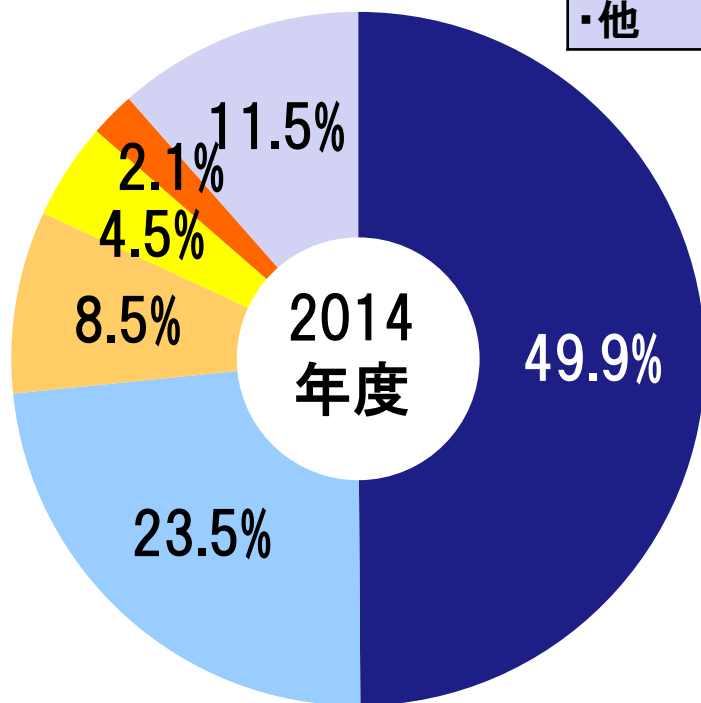
売上高比率



2. 新たな産業領域への参入・産業ポートフォリオの变革

- 成長産業にフォーカスしたリソース投入による成長エンジンの獲得
- グローバルITベンダーやSIerとの協業強化によるベースロードの確立

その他 内訳	FY14	FY17
・SIer	5.8%	7.0%
・自動車	1.0%	3.0%
・他	4.7%	10.5%



■ エレクトロニクス ■ 金融 ■ 通信 ■ エンタテインメント ■ 公共 ■ その他

3. 新たな技術・サービスの提供

1) クラウド事業強化への取組み

- インフラ領域では、AWS他、クラウド事業者との協業
- アプリケーション領域では、プライベートクラウド、パブリッククラウド利用によるシステム開発・保守サービス提供の拡大

2) スマートデバイスによるソリューションの提供

- プロフェッショナルサービスの積極展開
- 市場ニーズにフォーカスしたソリューションの開発

3) ビッグデータ活用による新たなサービスの確立

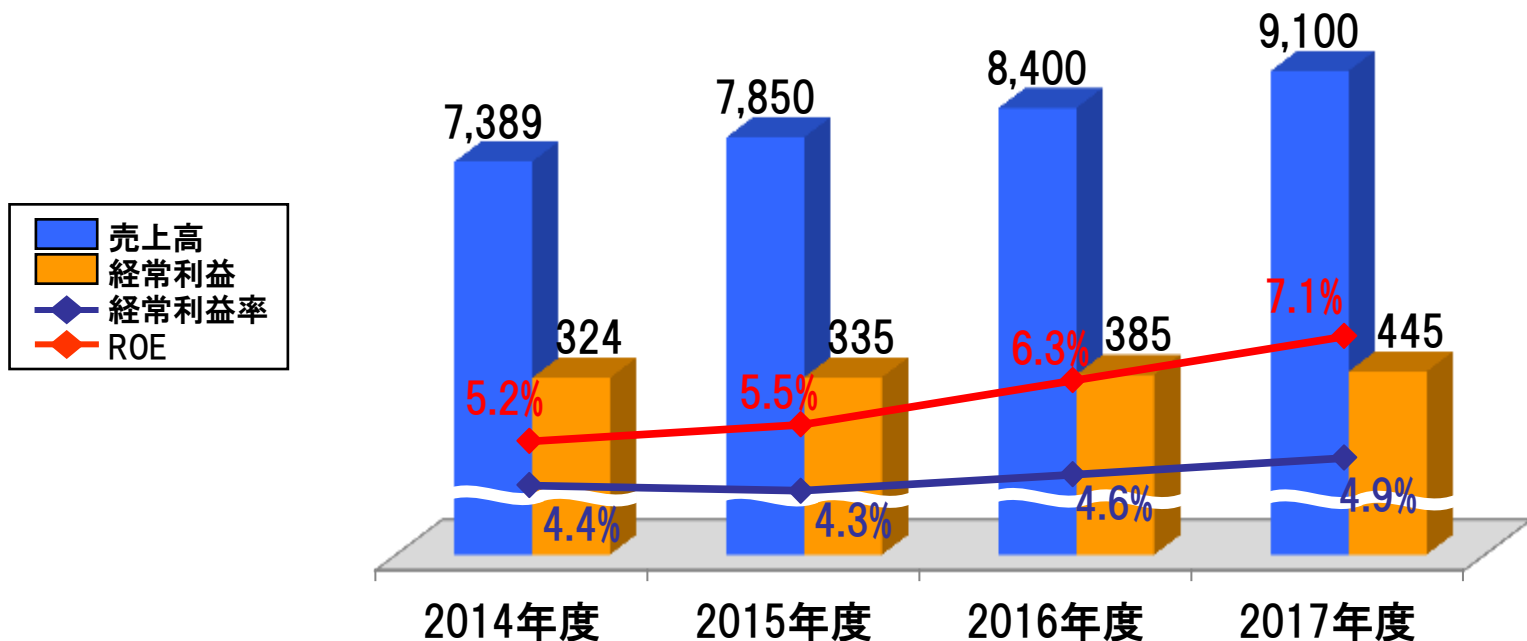
- 大手電機メーカーグループの事業構造改革支援
(半導体製造における品質改善、生産効率向上、SCM強化)

4. 事業体質の強化

- 1) 中部支社の成長拠点としての体制確立
 - 優良顧客開拓によるベースロードの確保
- 2) スマートソリューション事業の市場戦略等の明確化
 - クエスト保有技術と市場戦略の明確化
- 3) プロジェクト品質の向上と人材の育成
 - 品質保証体制の確立
 - 人材戦略TF加速(採用の強化、育成プログラム、ローテーションの仕組、人事制度改革)
- 4) パートナー企業の開拓と戦略パートナーとの連携強化
 - 新規パートナーの開拓
 - 戦略パートナーとの信頼関係構築と連携強化

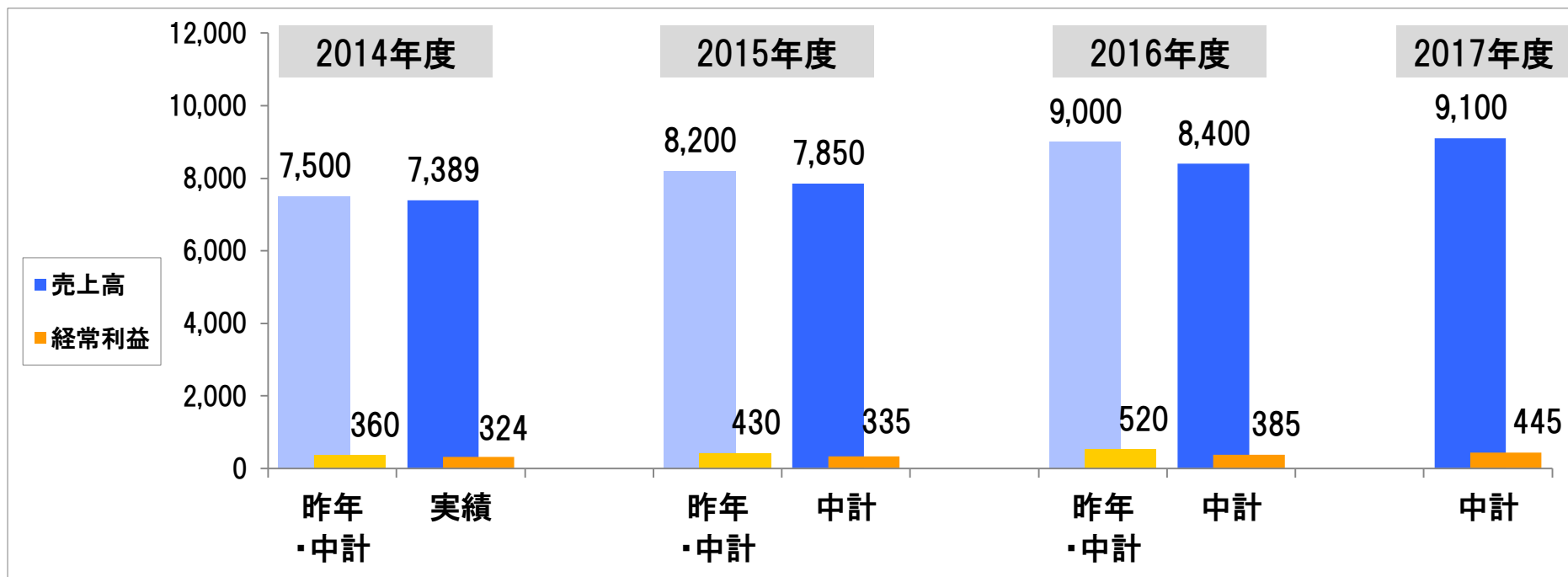
2015-2017年度 中期計画 目標経営指標

経営指標		2014年度 (実績)	2015年度 (計画)	2016年度 (計画)	2017年度 (計画)
成長性 指標	売上高(百万円)	7,389	7,850	8,400	9,100
	経常利益(百万円)	324	335	385	445
	売上高増加率	+4.2%	+6.2%	+7.0%	+8.3%
	経常利益増加率	+11.9%	+3.3%	+14.9%	+15.6%
収益性 指標	経常利益率	4.4%	4.3%	4.6%	4.9%
	ROE	5.2%	5.5%	6.3%	7.1%



■ 成長目標 : 売上高9,100百万円、経常利益445百万円
■ 収益目標 : 経常利益率 0.5ポイントアップ、ROE 7.1%

昨年の中期計画との差異



■ 売上高変更要因

- 経験者採用苦戦及び協力会社要員不足による見直しを実施
- 主要顧客グループのIT投資抑制傾向等を織込

■ 経常利益変更要因

- 売上計画の下方修正による粗利減少
- 新人採用強化に伴う教育費用の増加

I. 2014年度 決算概要

II. 2014年度 中期計画の進捗

III. 2015-2017年度 中期計画

IV. 2015年度 業績見通し

2015年度 通期連結業績計画

◆連結損益計画

景気回復の兆しが見えるが、需要を的確に把握し、着実な取り組みを通して、計画を達成する

(単位:百万円)

	2015年度 計画	対前期比	
		2014年度 実績	増減率
売上高	7,850	7,389	+6.2%
営業利益	320	306	+4.3%
営業利益率%	4.1%	4.1%	±0.0P
経常利益	335	324	+3.3%
経常利益率%	4.3%	4.4%	-0.1P
当期純利益	215	196	+9.6%
EPS(円)	41.59	37.95	+9.6%

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

【2014年度の株主還元施策】

- ・ 期末剰余金配当は、1株当たり35円(DOE 4.8%)を予定
(内訳:普通配当30円、記念配当5円)
- ・ 2013年度実績 30円(DOE 4.3%)

(注) *: DOE = $\frac{\text{普通株式に係る1株当たり個別配当金(年間)}}{\text{(期首1株当たり純資産 + 期末1株当たり純資産)} \div 2} \times 100$

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。