

# 株式会社クエスト 2015年度決算説明会

2016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 708名(2016年3月末 連結)
- 決算期 3月末
- 売上高 81億34百万円 (2016年3月期 連結)
- 経常利益 3億76百万円 (2016年3月期 連結)
- 所在地 東京都港区芝浦1-12-3 Daiwa芝浦ビル
- 関係会社 株式会社ドラフト・イン  
慧徳科技(大連)有限公司(QUEST (DALIAN) CO.,LTD.)  
スペース・ソルバ株式会社
- 認証資格 プライバシーマーク  
ISO/IEC27001:2013

I. 2015年度 決算概要

II. 2015年度 中期計画の進捗

III. 2016-2018年度 中期計画

IV. 2016年度 業績見通し

I. 2015年度 決算概要

II. 2015年度 中期計画の進捗

III. 2016-2018年度 中期計画

IV. 2016年度 業績見通し

# 2015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)

	2015年度 実績	対前期比		対計画比	
		2014年度 実績	増減率	2015年度 計画	増減率
売上高	8,134	7,389	+10.1%	7,850	+3.6%
売上総利益	1,160	1,052	+10.3%	1,140	+1.8%
売上総利益率%	14.3%	14.2%	+0.1P	14.5%	-0.2P
営業利益	351	306	+14.5%	320	+9.7%
営業利益率%	4.3%	4.1%	+0.2P	4.1%	+0.2P
経常利益	376	324	+15.9%	335	+12.3%
経常利益率%	4.6%	4.4%	+0.2P	4.3%	+0.3P
当期純利益	238	196	+21.4%	215	+10.7%
EPS (円)	46.06	37.95		41.59	

売上高(連結)は、81億34百万円、前期比10.1%増加  
経常利益は、3億76百万円、前期比15.9%増加

## ■ 売上高 前期比 10.1%増

- 大手電機メーカー顧客の事業構造改革案件の獲得
- 公共分野(電力)、通信分野(ケーブルテレビ)、金融分野(生保・損保)等、顧客へのサービス拡大
- ERPソリューション開発案件が増加

## ■ 売上総利益 前期比 10.3%増 売上総利益率 0.1ポイント増

## ■ 営業利益 前期比 14.5%増 営業利益率 0.2ポイント増

## ■ 経常利益 前期比 15.9%増 経常利益率 0.2ポイント増

## ■ 当期純利益 前期比 21.4%増

- 増収効果及びプロジェクト管理強化による収益性の向上
- 50周年記念事業費の計上

# セグメント別売上高

## ◆前期との比較

システム開発16.0%増加、インフラサービス4.3%増加

(単位:百万円)

	2015年度		2014年度		増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
システム開発	4,583	56.3%	3,951	53.5%	+16.0%
インフラサービス	3,359	41.3%	3,222	43.6%	+4.3%
その他	191	2.4%	215	2.9%	-11.3%
合計	8,134	100.0%	7,389	100.0%	+10.1%

# セグメント別売上高

## ◆前期との比較

システム開発16.0%増加、インフラサービス4.3%増加

(単位;百万円)

	2015年度		2014年度		増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
システム開発	4,583	56.3%	3,951	53.5%	+16.0%

- ・エレクトロニクス分野(半導体)顧客の事業構造改革案件の獲得
- ・通信分野(ケーブルテレビ)顧客へのサービス拡大
- ・MS Dynamics AXを活用したERPソリューション開発案件が増加
- ・金融分野顧客における統合案件収束の影響



# セグメント別売上高

## ◆前期との比較

システム開発16.0%増加、インフラサービス4.3%増加

(単位:百万円)

	2015年度		2014年度		増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
インフラサービス	3,359	41.3%	3,222	43.6%	+4.3%

- ▲ 公共分野(電力)顧客へのサービス拡大
- ▲ 金融分野(生保・損保)顧客各社へのサービス拡大
- ▼ 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55百万円、1.1%減少

(単位:百万円)

	2015年度 期末	対前期比		コメント
		2014年度 期末	増減額	
資産合計	5,011	5,066	-55	
流動資産合計	3,660	3,693	-33	有価証券の減少(-301) 現金及び預金の増加(+238)
固定資産合計	1,350	1,373	-23	投資有価証券の減少(-121) 繰延税金資産の増加(+68)
負債及び純資産合計	5,011	5,066	-55	
負債合計	1,231	1,181	+50	退職給付に係る負債の増加(+81)
純資産合計	3,779	3,885	-106	その他有価証券評価差額金の減少 (-131)

# 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239百万円の増加

(単位:百万円)

	2015年度	2014年度	コメント
営業活動によるCF	229	378	税金等調整前当期純利益(+376) 法人税等支払額(-139)
投資活動によるCF	192	266	有価証券の償還による収入(300) 投資有価証券の取得による支出(-76)
財務活動によるCF	-181	-156	配当金(記念配当を含む)の支払(-180)
現金及び現金同等物の増減額	238	491	
現金及び現金同等物の期末残高	2,255	2,016	

I. 2015年度 決算概要

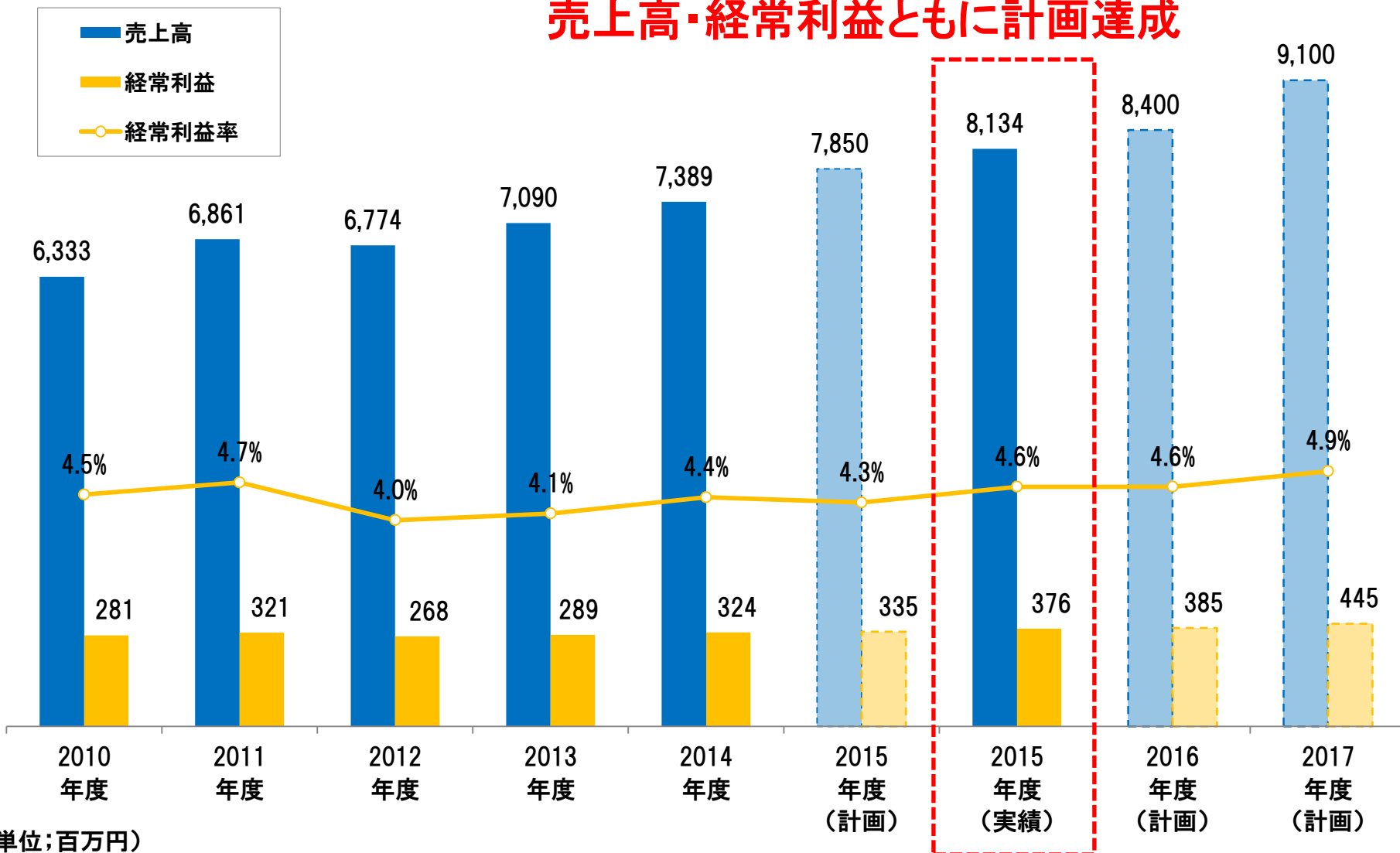
II. 2015年度 中期計画の進捗

III. 2016-2018年度 中期計画

IV. 2016年度 業績見通し

# 2015年度 中期経営計画の進捗(サマリー)

2015年度、創業来最高の売上高を更新  
売上高・経常利益ともに計画達成



(単位;百万円)

# 2015年度 中期経営計画の進捗

## 中期計画テーマ

## 2015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(電動工具製造販売業、総合インテリア製造販売業等、大手顧客への開発・導入案件獲得)
  - ・ セキュリティサービス領域の拡大(大手セキュリティベンダーとのSOCサービスで協業、公共団体向けセキュリティ製品の導入)

### 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
  - ・ 公共、通信、自動車、医療系分野への優先的リソース投入

### 新たな技術・サービスの提供

- スマートソリューションビジネスの展開
  - ・ アーティストサイトのCMS支援
- クラウドビジネスの展開
  - ・ 顧客のクラウド(AWS)リモート運用サービスの提供開始

### 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、PM/PLの育成
- 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

I. 2015年度 決算概要

II. 2015年度 中期計画の進捗

III. 2016-2018年度 中期計画

IV. 2016年度 業績見通し

## 【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 2016-2018】

成長し続ける、価値を創造し続ける連鎖を築く

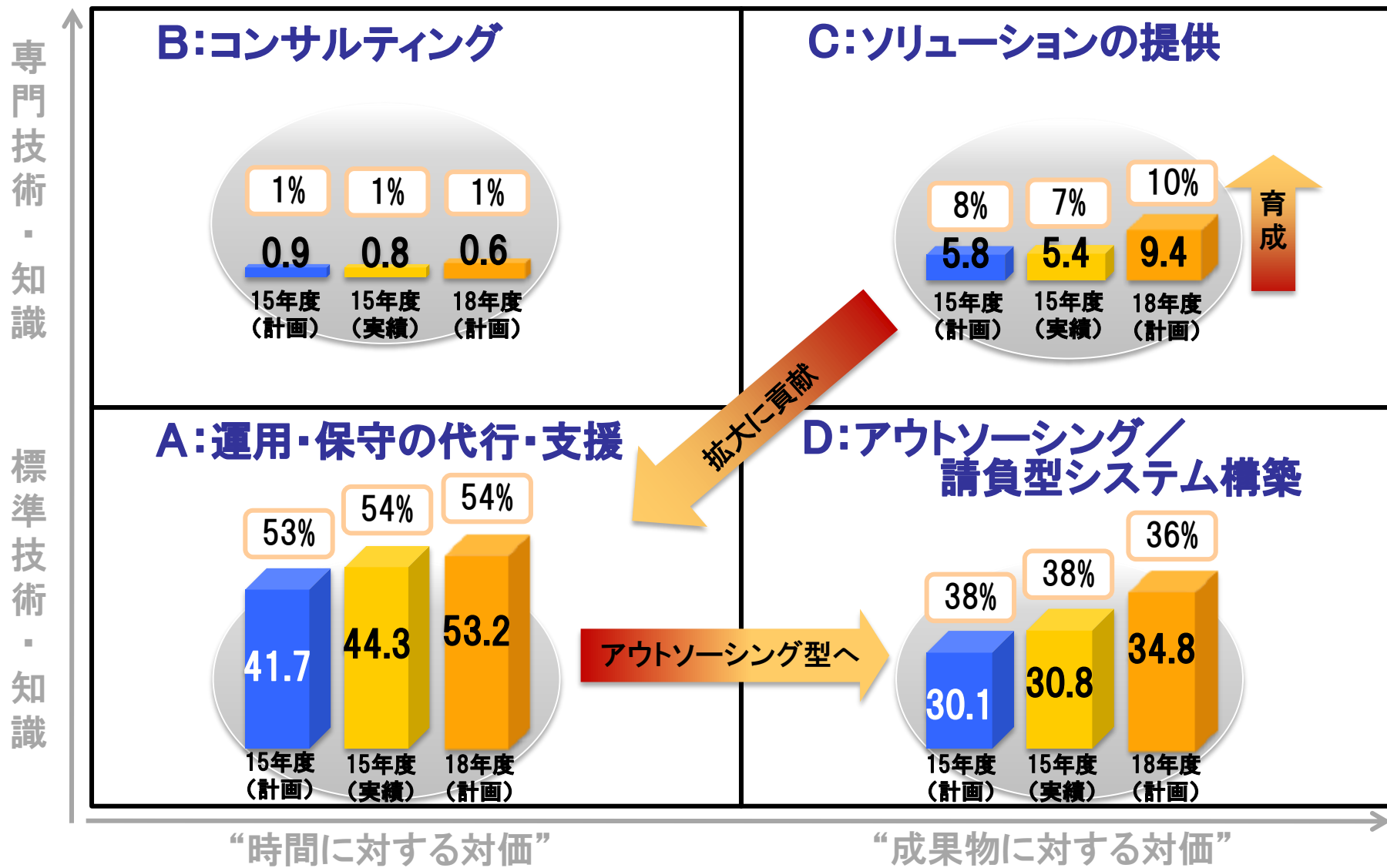
1. 事業構造の変革
2. 産業ポートフォリオの変革
3. 事業体質の強化



# 1) 事業構造の変革

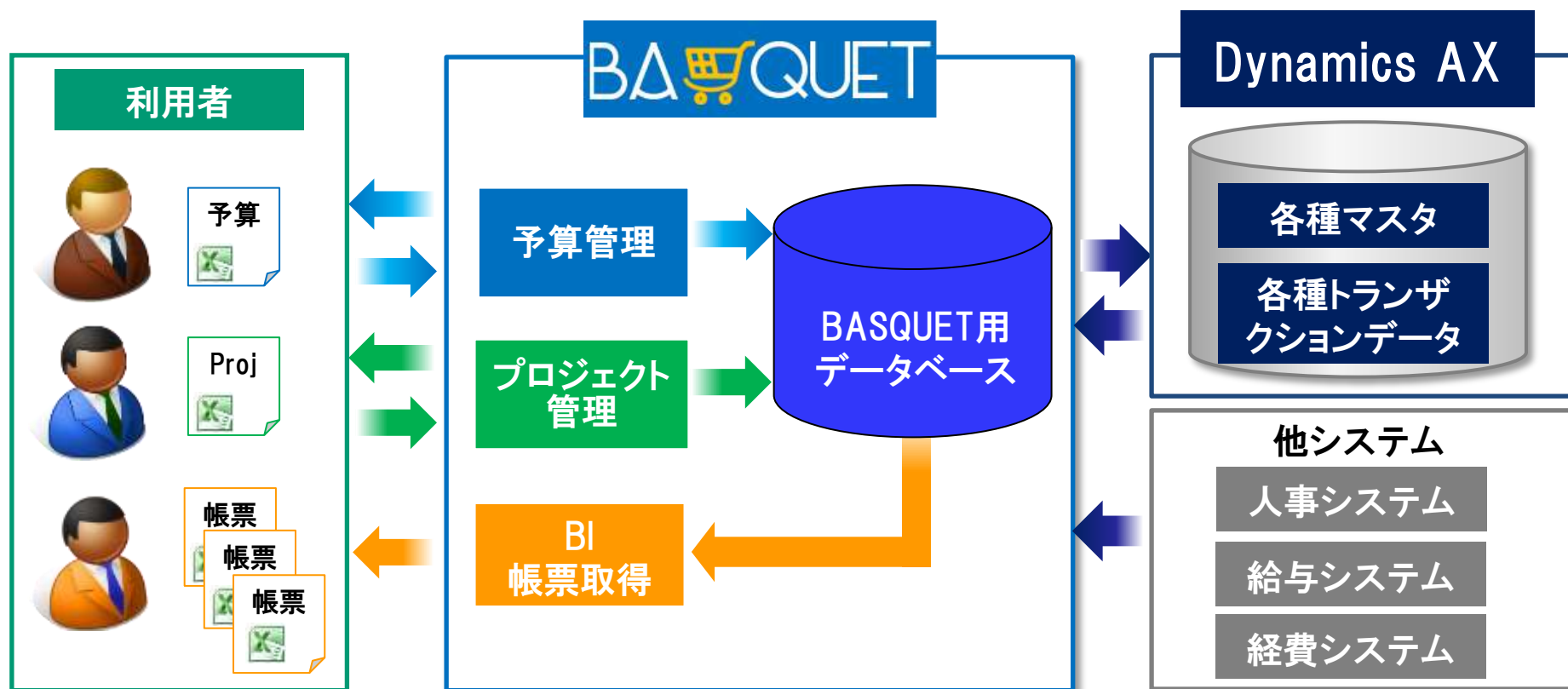
## 連結売上高構成目標(億円)

売上高比率



# 【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
- 海外パートナーとのアライアンスによる「アジア&グローバル導入展開」



# 【参考】 FPTジャパン(株)との業務提携

MS Dynamics AXに関する「オフショア活用によるERPアドオン開発と運用・保守」および「アジア&グローバル導入展開」において業務提携を行う。

## サービス体制

## 提供サービス

大手グローバル企業

 Quest

コンサルタント 30名

 FPT Fpt Software

MS Dynamics AXエンジニア  
約80名

### 1. オフショア活用によるERPアドオン開発・導入と保守・運用

- ・ アドオン機能のオフショア開発
- ・ オフショアを意識しない日本品質のコストパフォーマンスの高い開発、運用・保守

### 2. グローバルテンプレートの海外展開

- ・ 両社の強みを生かした業務テンプレートの海外展開を支援
- ・ 日本語、英語等によるグローバルヘルプデスクの提供

➡ クエストとFPTの強みを生かし、今後拡大が予想されるMS Dynamics AXの導入、グローバル展開需要を着実に獲得していく

# 【Cゾーン】 インフラ・セキュリティ・ソリューション

- 大手セキュリティベンダーのSOCモデルを活用した、Private SOCの立ち上げ、オンサイト技術サービス支援サービスを展開
- セキュリティ製品の導入から運用・監視までのワンストップサービスの提供(クエスト・マネージド・セキュリティ・サービス)

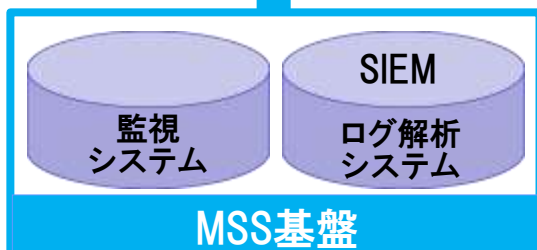


## Quest SOC

- ・セキュリティコンサルタント
- ・セキュリティエンジニア
- ・セキュリティアナリスト

障害アラート

セキュリティログ  
解析結果



- ✓ セキュリティ対策に関するアドバイス/提案
- ✓ セキュリティ製品の導入支援
- ✓ セキュリティ製品の監視/運用/保守
- ✓ セキュリティインシデントの通知/対応支援
- ✓ 月次レポートの提供

## お客様オフィス

システム管理者  
(お客様CSIRT窓口)

## お客様システム

- Firewall
- IPS/IDS
- WAF
- AntiVirus
- Webサーバ
- 各種OSSツール
- ・
- ・



INTERNET  
IP-VPN/専用線

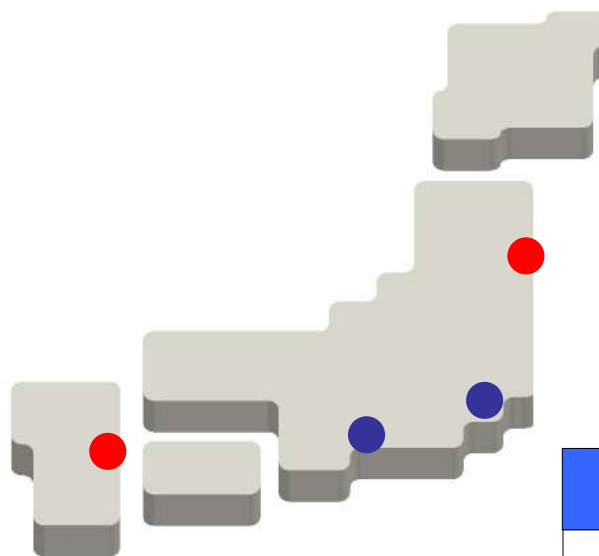
# 【Dゾーン】 ニアショア開発・保守サービス

- アウトソーシング事業の強化
- ニアショア開発・保守サービスの促進による全社横断的なリソースの活用



## 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



## 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

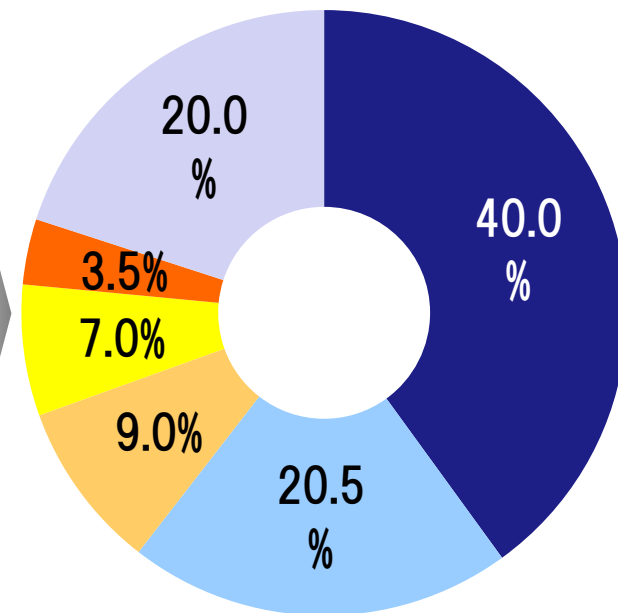
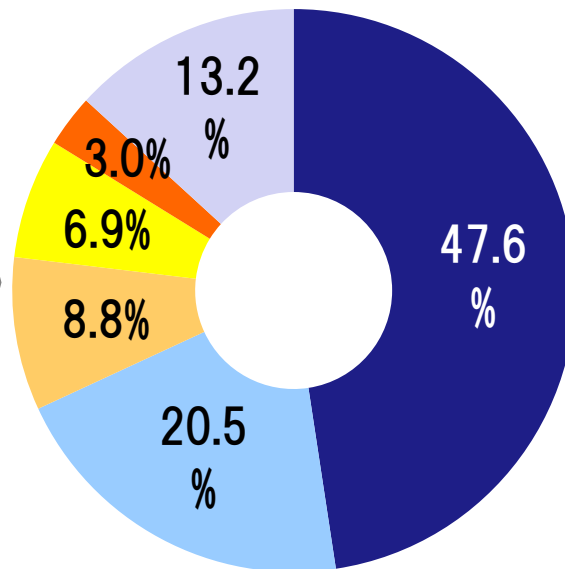
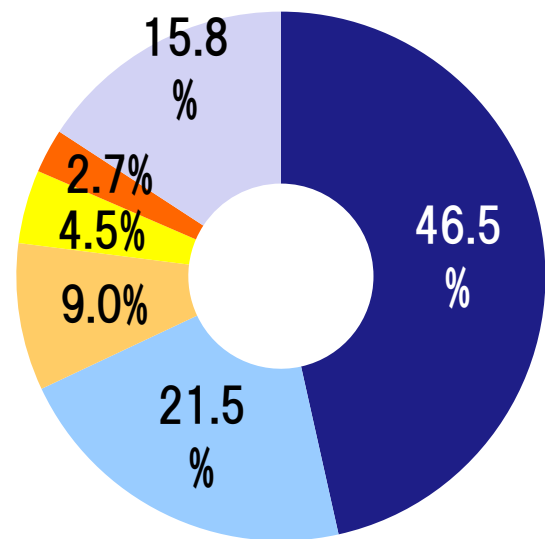
## 2) 産業ポートフォリオの変革

- 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

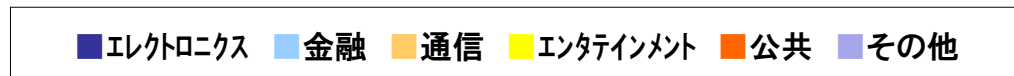
2015年度  
計画

2015年度  
実績

2018年度  
計画



その他 内訳	FY15 計画	FY15 実績	FY18 計画
・医療	2.0%	1.7%	2.0%
・自動車	1.5%	1.5%	2.5%
・他	12.3%	10.0%	15.5%



### 3) 事業体質の強化

#### (1) 戦略的顧客開拓の強化

- 中部地区優良顧客の開拓
- 既存顧客グループ開拓によるベースロードの確保
- 営業部と事業部との連携強化

#### (2) 品質管理の強化

- 品質保証体制の確立
- プロジェクト監理室の新設による企画・提案品質の向上

#### (3) 調達力の強化

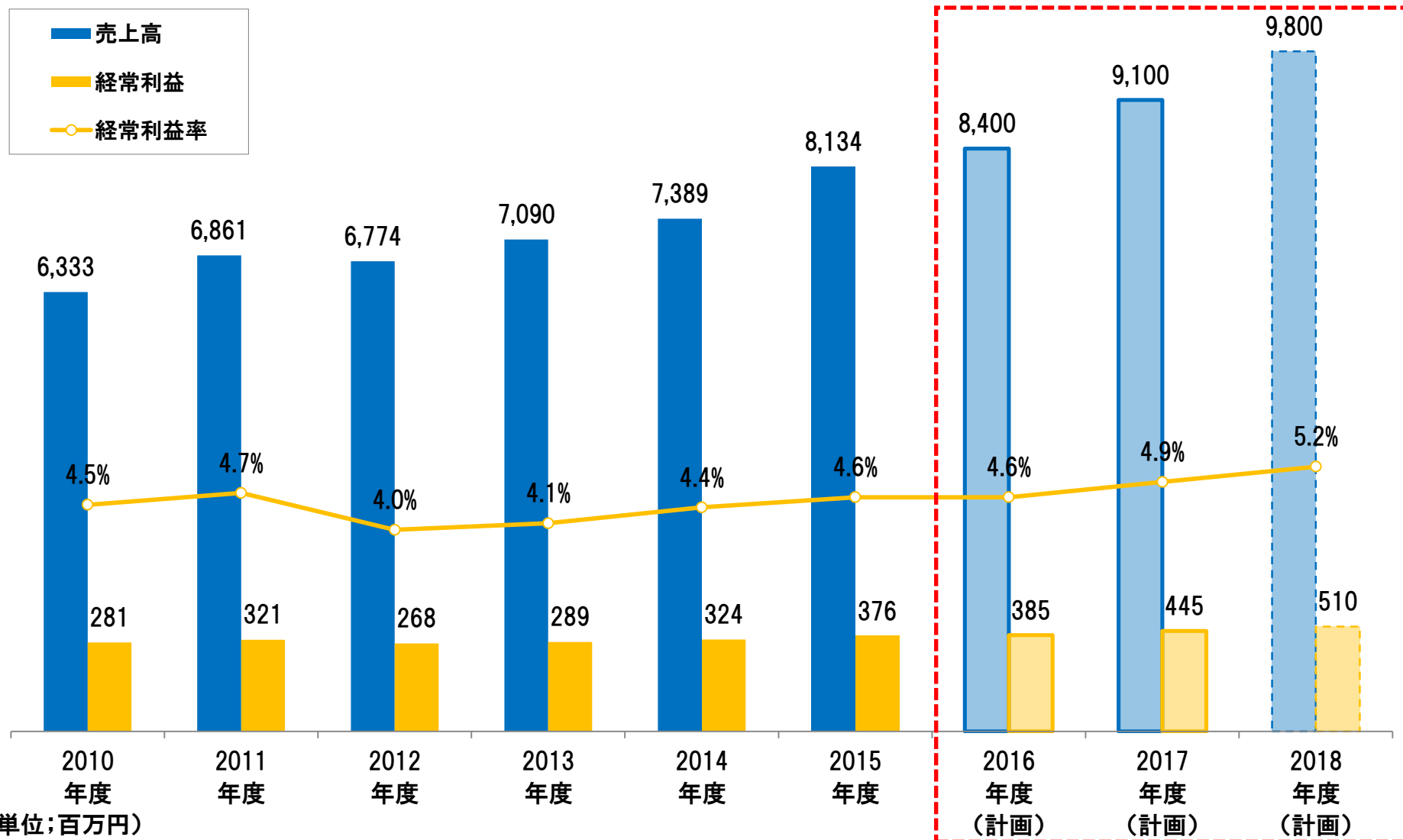
- 新規パートナーの開拓
- 戦略パートナーとの信頼関係構築と連携強化

#### (4) 人材戦略の強化

- 採用(新卒、経験者)の強化
- 人材戦略タスクフォース加速(育成プログラム、ローテーションの仕組、人事制度改革)

# 2016年度 中期経営計画(サマリー)

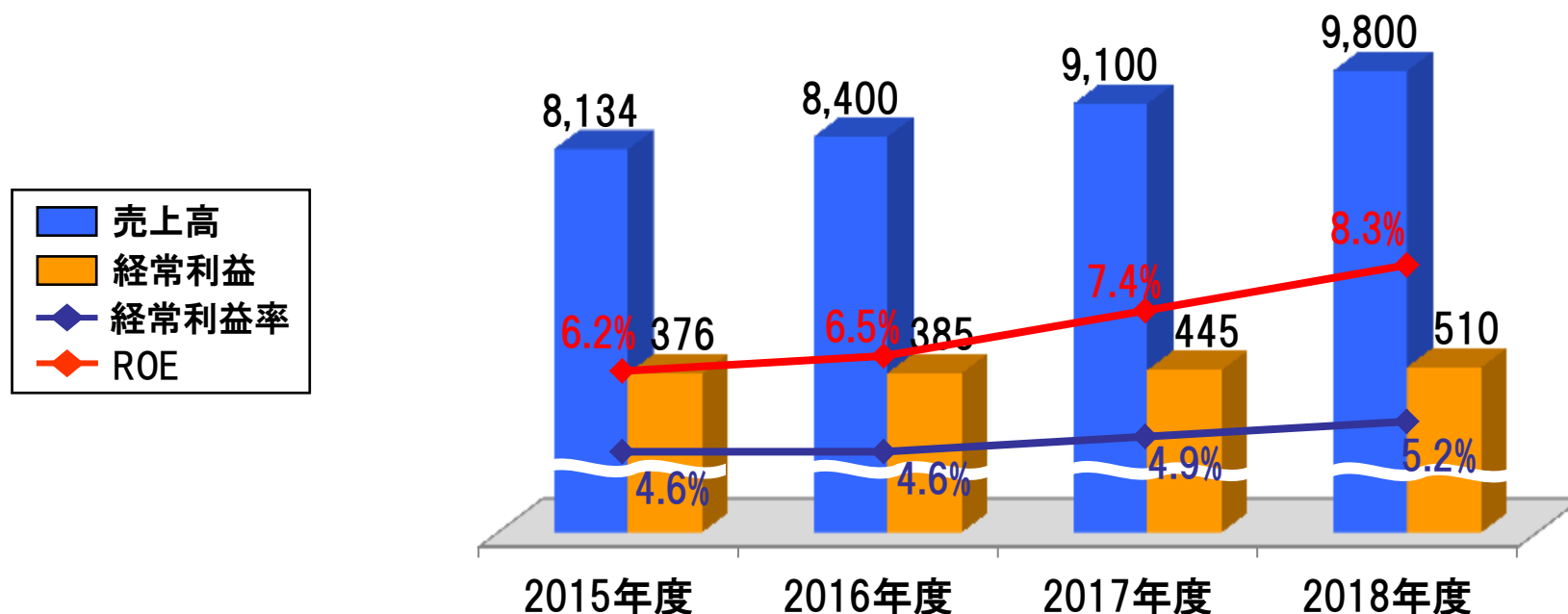
昨年中期計画(2016年度～2017年度)を維持し、  
2018年度は、売上高100億円への足がかりとする





# 2016-2018年度 中期計画 目標経営指標

経営指標		2015年度 (実績)	2016年度 (計画)	2017年度 (計画)	2018年度 (計画)
成長性 指標	売上高(百万円)	8,134	8,400	9,100	9,800
	経常利益(百万円)	376	385	445	510
	売上高増加率	+10.1%	+3.3%	+8.3%	+7.7%
	経常利益増加率	+15.9%	+2.4%	+15.6%	14.6%
収益性 指標	経常利益率	4.6%	4.6%	4.9%	5.2%
	ROE	6.2%	6.5%	7.4%	8.3%



■ 成長目標 : 売上高9,800百万円、経常利益510百万円  
■ 収益目標 : 経常利益率 0.6ポイントアップ、ROE 8.3%

I. 2015年度 決算概要

II. 2015年度 中期計画の進捗

III. 2016-2018年度 中期計画

IV. 2016年度 業績見通し

# 2016年度 通期連結業績計画

## ◆連結損益計画

既存の主要顧客の需要を的確に把握し、着実なサービス提供を行う。  
ソリューションの拡充やパートナーとの協業により新規顧客を獲得する。

(単位:百万円)

	2016年度 計画	対前期比	
		2015年度 実績	増減率
売上高	8,400	8,134	+3.3%
営業利益	370	351	+5.4%
営業利益率%	4.4%	4.3%	+0.1P
経常利益	385	376	+2.4%
経常利益率%	4.6%	4.6%	±0.0P
当期純利益	250	238	+5.0%
EPS(円)	48.36	46.06	+5.0%

# 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

## 【2015年度の株主還元施策】

- ・ 期末剰余金配当は、1株当たり30円(DOE 4.0%)を予定
- ・ 2014年度実績 35円(DOE 4.8%)  
(内訳:普通配当30円、記念配当5円)

(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。