

**株式会社クエスト  
2017年度 第2四半期  
決算説明会**

**2017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 清澤 一郎**

# 会社概要

会社名	株式会社クエスト
所在地	東京都港区芝浦1-12-3 Daiwa芝浦ビル
設立	1965年 5月
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	729名(2017年9月末 連結)
資本金	4億91百万円
決算期	3月末
株式	東京証券取引所 JASDAQ(スタンダード) 証券コード:2332
関係会社	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. 2017年度 第2四半期決算概要

II. 2017年度 中期計画の進捗状況

III. 2017年度 業績見通し

I. 2017年度 第2四半期決算概要

II. 2017年度 中期計画の進捗状況

III. 2017年度 業績見通し

# 2017年度 第2四半期決算概要

## ◆連結損益の状況 前期実績・計画との比較

(単位;百万円)

	2017年度 第2四半期 実績	対前期比		対計画比	
		2016年度 実績	増減率	2017年度 計画	増減率
売上高	4,260	3,943	+8.0%	4,090	+4.2%
売上総利益	578	519	+11.4%	544	+6.4%
┌ 売上総利益率	13.6%	13.2%	+0.4P	13.3%	+0.3P
営業利益	155	102	+51.6%	120	+29.2%
┌ 営業利益率	3.6%	2.6%	+1.0P	2.9%	+0.7P
経常利益	171	116	+47.4%	130	+32.0%
┌ 経常利益率	4.0%	3.0%	+1.0P	3.2%	+0.8P
親会社株主に帰属する 四半期純利益	118	89	+32.9%	83	+43.1%
EPS (円)	22.98	17.30		16.06	

売上高(連結)は、42億60百万円、前期比8.0%増加  
経常利益は、1億71百万円、前期比47.4%増加

## ■ 売上高 前期比 8.0%増

- 主要顧客(エレクトロニクス関連)からの構造改革案件が増加
- 金融分野(保険)、公共分野(鉄道)顧客からの新規開発案件が増加
- 主要顧客、有望顧客各社へのサービス拡大

■ 売上総利益 前期比 11.4%増 売上総利益率 0.4ポイント増

■ 営業利益 前期比 51.6%増 営業利益率 1.0ポイント増

■ 経常利益 前期比 47.4%増 経常利益率 1.0ポイント増

■ 四半期純利益 前期比 32.9%増

- 増収効果による増加
- 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

# セグメント別売上高

## ◆前期との比較

システム開発13.4%増加、インフラサービス6.5%増加

(単位:百万円)

	2017年度 第2四半期累計		2016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	2,382	55.9%	2,100	53.3%	+13.4%
インフラサービス	1,849	43.4%	1,736	44.0%	+6.5%
その他	28	0.7%	105	2.7%	-73.5%
合計	4,260	100.0%	3,943	100.0%	+8.0%

# セグメント別売上高

## ◆前期との比較

システム開発13.4%増加、インフラサービス6.5%増加

(単位:百万円)

	2017年度 第2四半期累計		2016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	2,382	55.9%	2,100	53.3%	+13.4%

- 主要顧客(エレクトロニクス分野)からの構造改革に伴う案件増加
- 公共(鉄道)分野顧客からのポイントシステム構築案件増加
- 金融(生保)分野顧客からの契約管理システムバージョンアップ案件増加
- ▼ 大手Slerとの協業案件(証券系開発案件)の縮小




# セグメント別売上高

## ◆前期との比較

システム開発13.4%増加、インフラサービス6.5%増加

(単位:百万円)

	2017年度 第2四半期累計		2016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	1,849	43.4%	1,736	44.0%	+6.5%

- 
- ・エンタテインメント分野顧客へのクラウド、セキュリティサービス領域拡大
  - ・主要顧客(エレクトロニクス分野)の構造改革に伴う案件増加
  - ・金融(損保)分野顧客へのサービス拡大

# 連結貸借対照表

## ◆前期との比較

総資産が39百万円、0.7%減少

(単位;百万円)

	2017年度 第2四半期末	対前期比		コメント
		2016年度 期末	増減額	
資産合計	5,381	5,420	-39	
流動資産合計	4,081	3,961	+120	現金及び預金の減少(-137) 売上債権の増加(+100) 有価証券の振替による増加(+100) 仕掛品の増加(+66)
固定資産合計	1,300	1,458	-158	投資有価証券を流動資産へ(-100) 投資有価証券の時価変動(-62)
負債及び純資産合計	5,381	5,420	-39	
負債合計	1,350	1,320	+30	買掛金の増加(+21) 賞与引当金の増加(+18)
純資産合計	4,031	4,099	-68	その他有価証券評価差額金の減少(-45)

# 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、前年同期比151百万円の減少

(単位;百万円)

	2017年度 第2四半期	2016年度 第2四半期	コメント
営業活動によるCF	10	-131	税金等調整前当期純利益(+171) 売上債権の増加(-100) 棚卸資産(仕掛品)の増加(-67)
投資活動によるCF	7	107	積立保険払い戻しによる収入(+13) 有形・無形固定資産の取得による支出(-6)
財務活動によるCF	-154	-154	配当金の支払(-154)
現金及び現金同等物の 増減額	-137	-180	
現金及び現金同等物の 期末残高	1,923	2,075	

I. 2017年度 第2四半期決算概要

II. 2017年度 中期計画の進捗状況

III. 2017年度 業績見通し

**【経営理念】** 技術を探究し、価値を創造し、お客様とともに成長する

**【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

## **【基本方針】**

- 1. 事業構造の変革:** より付加価値の高いサービスへ
- 2. 産業ポートフォリオ変革:** 成長する産業の新規顧客開拓
- 3. 事業体質の強化:** 組織効率化、技術者の挑戦と成長
- 4. 新技術の仕込み:** 成長するデジタル社会の新技術

# 2017年度 中期計画の進捗

## 基本方針

## 施策と進捗

### 事業構造の変革

- ソリューション事業の拡大
  - ・ 当社の業務テンプレート(プロジェクト案件管理、損益予算実績見込管理)である“BASQUET”とMicrosoft® Dynamics® AXの相乗効果により、ERP事業拡大
  - ・ 企業のシステム運用を24時間365日アウトソーシングできる「クラウド運用サービスセンター」を開設
- 連結子会社ドラフト・インの吸収合併

### 産業ポートフォリオの変革

- 成長する産業の新規顧客開拓
  - ・ 通信・メディア、エンタテインメント分野のサービス拡大
  - ・ 大手建設機械メーカーとの取引開始

### 事業体質の強化

- 新人(37名)を採用、人材育成プログラムの強化
- 品質管理体制強化(プロジェクト監理室による不採算案件抑制)
- 要員調達体制の強化

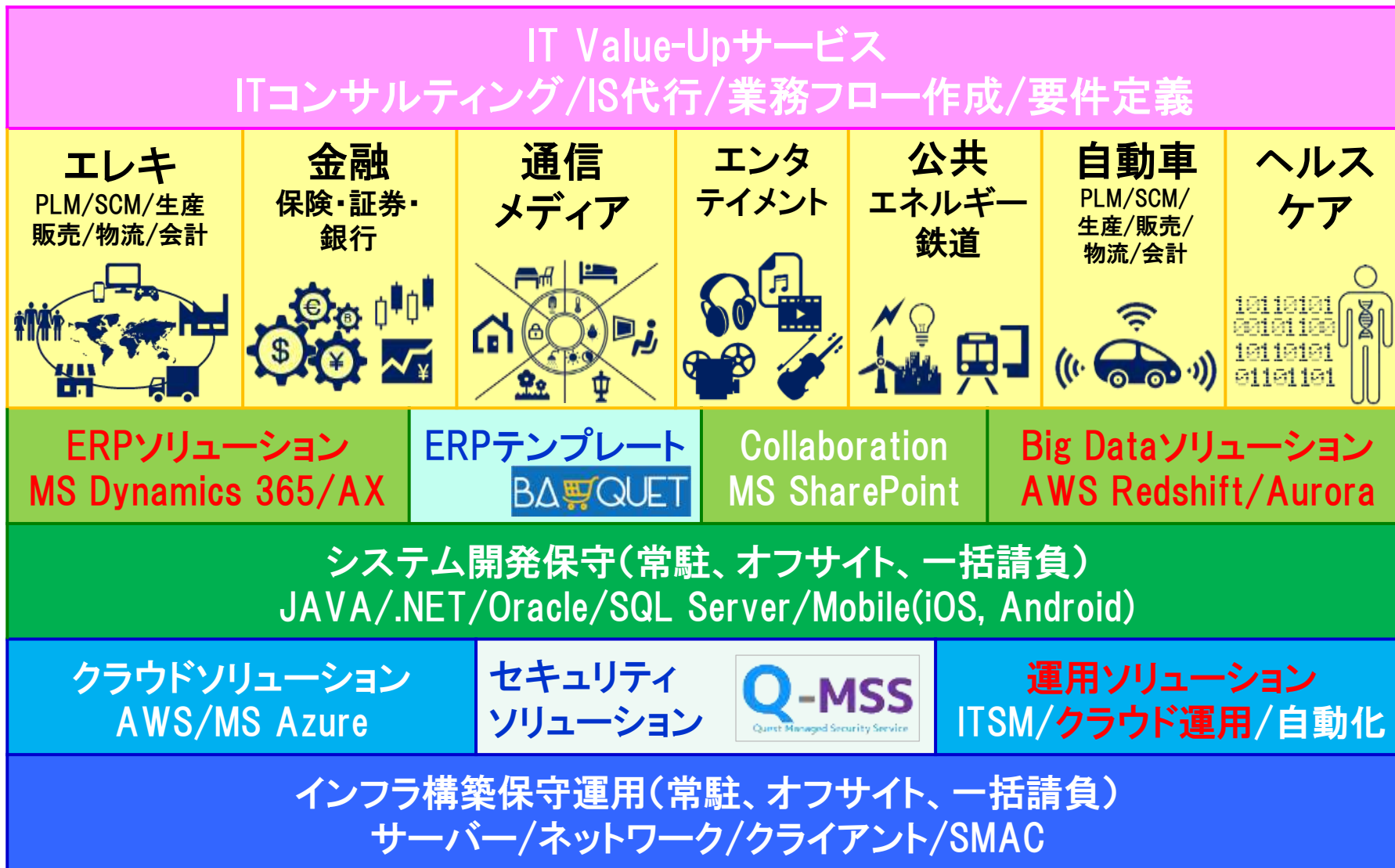
### 新技術の仕込み

- 成長するデジタルネットワーク社会に不可欠な新技術の仕込み
  - ・ 売上の2%を新技術、新ソリューション、プロフェッショナル人材育成に先行投資

※ Microsoft® Dynamics® は、Microsoftの商標または登録商標です。

# 【事業構造の変革】ソリューション事業の拡大

顧客視点で研鑽探究したソリューション&サービスの提供によりお客様と共に成長

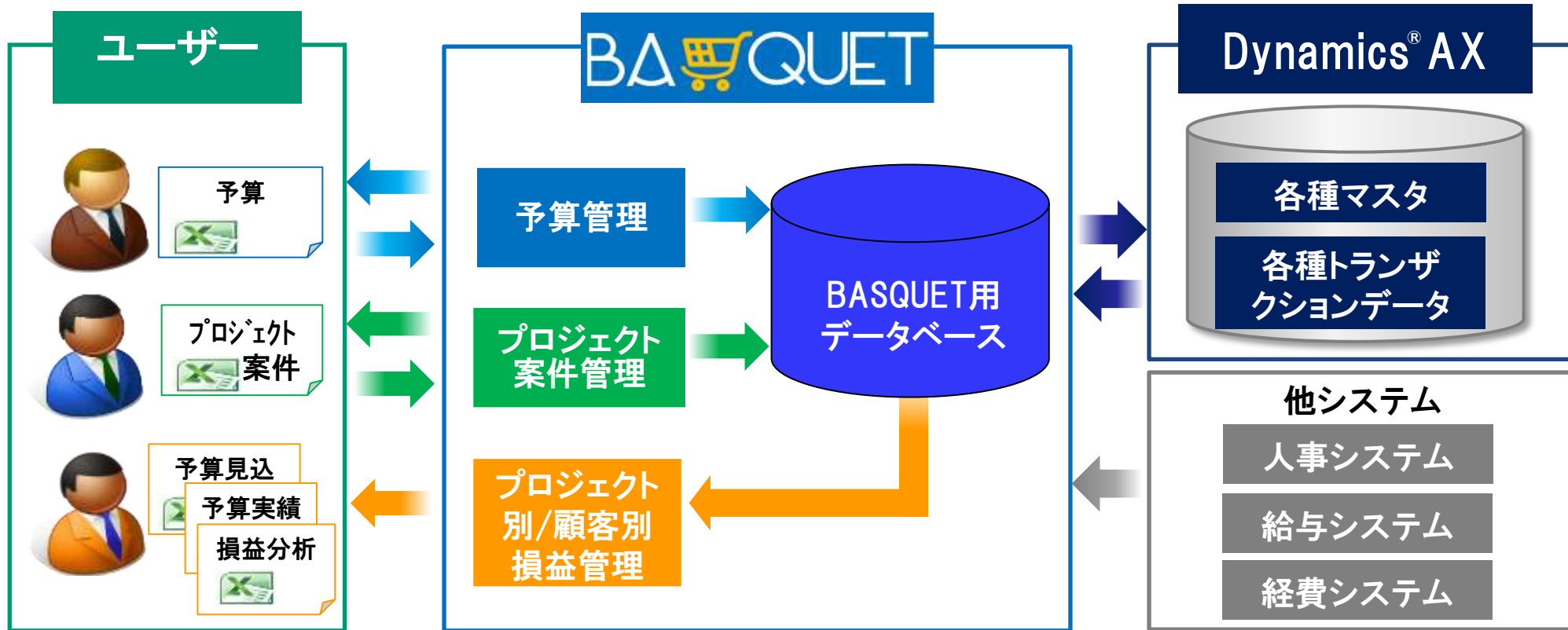


コンパクトに統合された総合力

※記載されている会社名、製品名は、各社の登録商標または商標です。

# 【事業構造の変革:進捗】 ERPソリューションビジネス拡大

- 当社の業務テンプレート(プロジェクト案件管理、損益予算実績見込管理)である“BASQUET”と Microsoft® Dynamics® AXの相乗効果により、ERP事業拡大
- マイクロソフト、FPTとの協業による事業の拡大
- 通信・メディアのお客様へ導入中

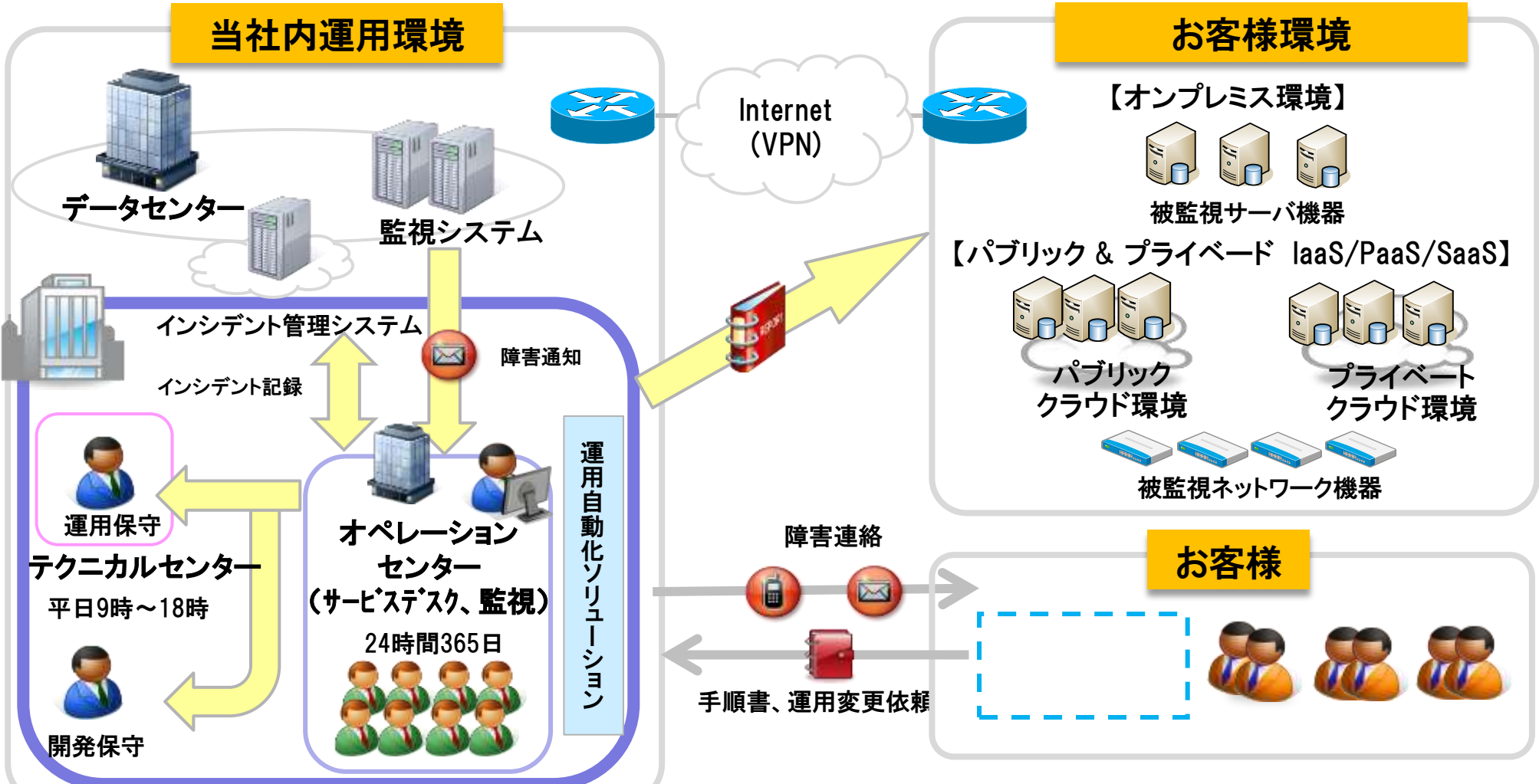


※ Microsoft® Dynamics® は、Microsoftの商標または登録商標です。



# 【事業構造の変革:進捗】 クラウド運用サービスセンターの開設

■ お客様システムの運用を24時間365日アウトソーシングできる  
クラウド運用サービスセンターを開設

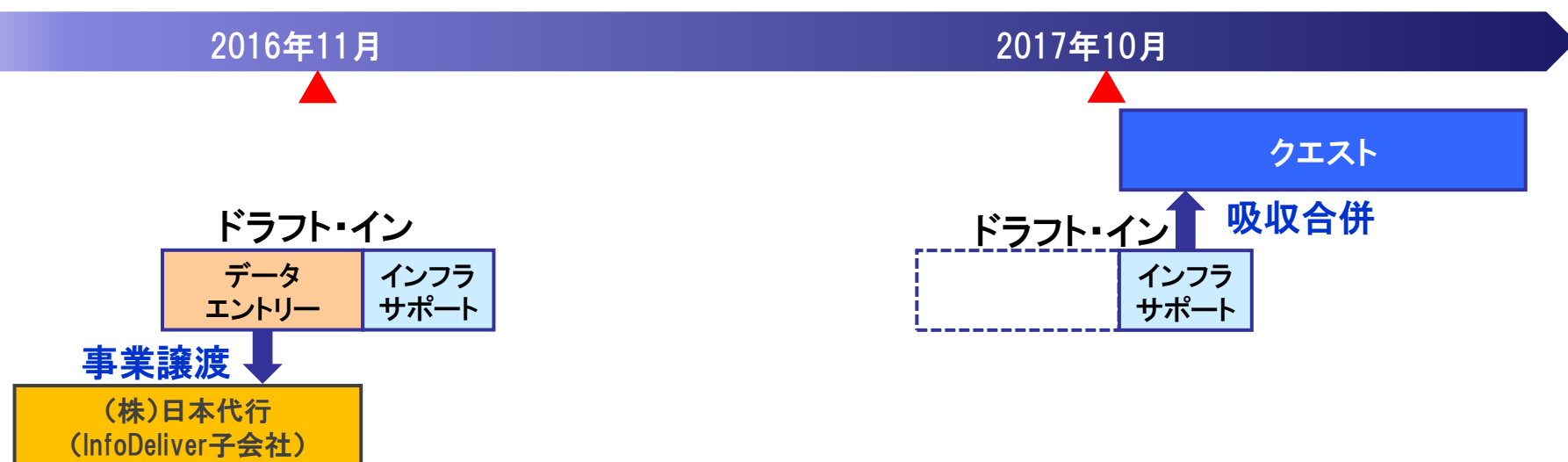


## 【当社クラウド運用サービスセンター】

# 【事業構造の変革:進捗】 グループ事業の再編

## 連結子会社の株式会社ドラフト・インを吸収合併

- ✓ 事業構造の変革の一環として、2016年11月にドラフト・イン社にあった2つの事業のうちの一つであるデータエントリー事業を譲渡
- ✓ 残ったインフラサポート事業を経営資源の集中と組織運営の強化及び効率化を図る為に、2017年10月1日付けで吸収合併

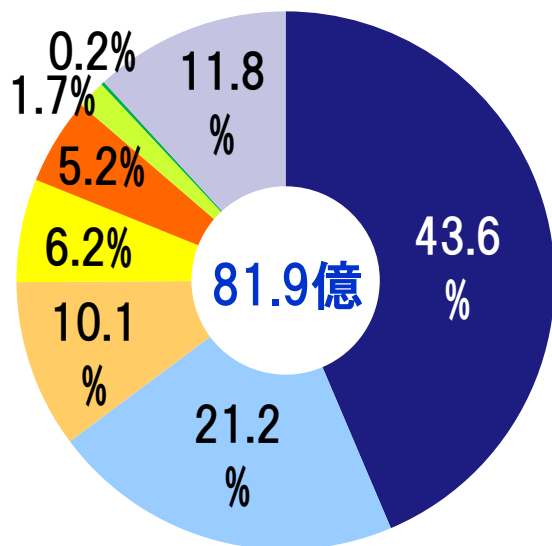


※連結子会社が存在しなくなった為、2017年度 第3四半期より非連結決算へ移行します。

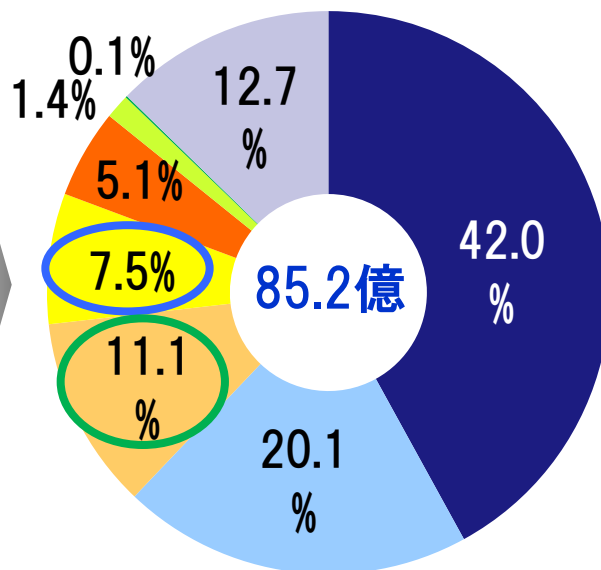
# 【産業ポートフォリオの変革】

## 通信・メディア、エンタテインメント分野顧客へのサービス拡大

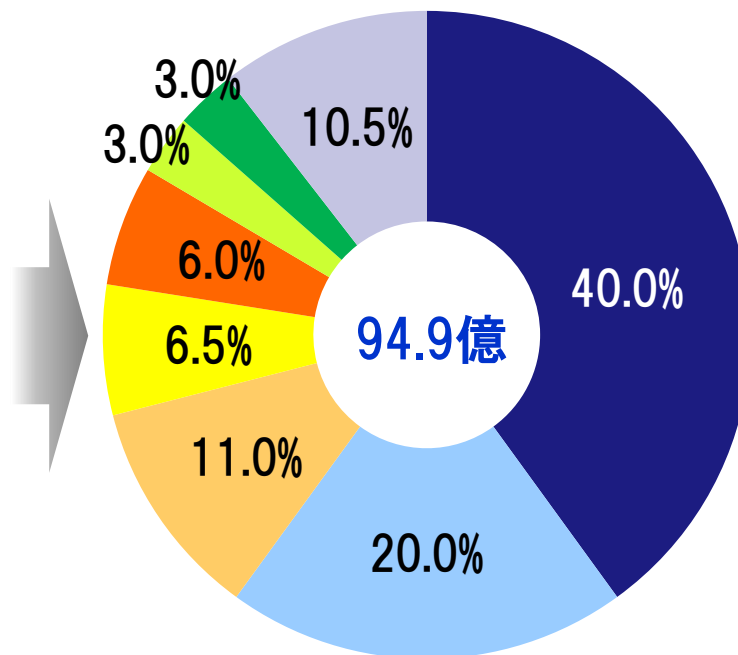
2016年度  
実績



2017年度  
見込



2019年度  
計画



※2016年度は連結業績、2017年度移行は単体業績を記載しています。

# 2017年度 中期計画の進捗

## 基本方針

## 施策と進捗

### 事業構造の変革

- ソリューション事業の拡大
  - ・ 当社の業務テンプレート(プロジェクト案件管理、損益予算実績見込管理)である“BASQUET”とMicrosoft® Dynamics® AXの相乗効果により、ERP事業拡大
  - ・ 企業のシステム運用を24時間365日アウトソーシングできる「クラウド運用センター」を開設
- 連結子会社ドラフト・インの吸収合併

### 産業ポートフォリオの変革

- 成長する産業の新規顧客開拓
  - ・ 通信・メディア、エンタテインメント分野のサービス拡大
  - ・ 大手建設機械メーカーとの取引開始

### 事業体質の強化

- 新人(37名)を採用、人材育成プログラムの強化
- 品質管理体制強化(プロジェクト監理室による不採算案件抑制)
- 要員調達体制の強化

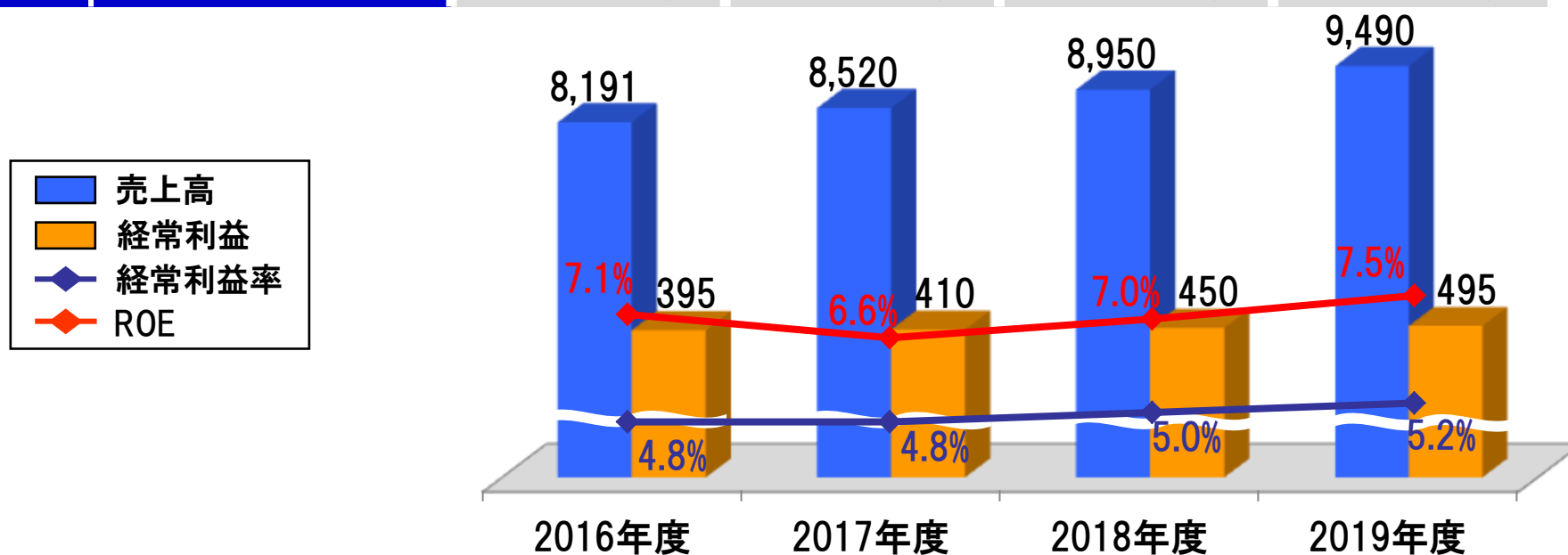
### 新技術の仕込み

- 成長するデジタルネットワーク社会に不可欠な新技術の仕込み
  - ・ 売上の2%を新技術、新ソリューション、プロフェッショナル人材育成に先行投資

※ Microsoft® Dynamics® は、Microsoftの商標または登録商標です。

# 2017-2019年度 中期計画 目標経営指標

経営指標		2016年度 (実績)	2017年度 (計画)	2018年度 (計画)	2019年度 (計画)
成長性 指標	売上高(百万円)	8,191	8,520	8,950	9,490
	経常利益(百万円)	395	410	450	495
	売上高増加率	+0.7%	+4.0%	+5.0%	+6.0%
	経常利益増加率	+5.2%	+3.6%	+9.8%	+10.0%
収益性 指標	経常利益率	4.8%	4.8%	5.0%	5.2%
	ROE	7.1%	6.6%	7.0%	7.5%



■ 成長目標 : 売上高 **9,490百万円**、経常利益 **495百万円**  
 ■ 収益目標 : 経常利益率 **0.4ポイントアップ**、ROE **7.5%**

※2016年度は連結業績、2017年度以降は単体業績を記載しています。そのため、前年同期比は参考値となります。

I. 2017年度 第2四半期決算概要

II. 2017年度 中期計画の進捗状況

III. 2017年度 業績見通し

# 2017年度 通期業績計画

主要・有望顧客からの案件を確実に獲得するとともに、  
不採算案件の抑制、品質管理の徹底により利益を確保する。

(単位;百万円)

	2017年度 計画 (期初計画通り)	対前期比	
		2016年度 実績 ※	増減率 ※
売上高	8,520	8,191	+4.0%
営業利益	390	365	+6.6%
営業利益率	4.6%	4.5%	+0.1P
経常利益	410	395	+3.6%
経常利益率	4.8%	4.8%	±0.0P
当期純利益	275	280	-2.0%
EPS(円)	53.21	54.28	

※2016年度は連結業績、2017年度は単体業績を記載しています。そのため、前年同期比は参考値となります。

# 2017年度 通期業績計画のポイント

売上高 前期比+3.2億円 (+4.0%)

- アカウントマネジメントの徹底
- エレクトロニクス、通信・メディア、公共分野の拡大
- 調達力強化による案件受注体制の整備

営業利益 前期比+25百万円 (+6.6%)

経常利益 前期比+15百万円 (+3.6%)

- 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

※2016年度は連結業績、2017年度は単体業績で比較しております。そのため、前年同期比は参考値となります。



# 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、**DOE5.0%**を目指す

## 【2017年度の株主還元施策】

- ・ 期末剰余金配当は、1株当たり30円を予定
- ・ 2016年度実績 30円(DOE 3.9%)

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



## お客様とともにITの価値を高める信頼のパートナー

本資料で記述されている業績予想並びに将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。

そのため、様々な外部的要因の影響等により、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性を多分に含んでいることをご承知おき下さい。