

**株式会社クエスト  
2018年度 第2四半期  
決算説明会**

**2018年11月16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	767名(2018年9月末)
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. 2018年度 第2四半期決算概要

## II. 2018年度 中期計画の進捗状況

## III. 2018年度 業績見通し

※当社は、2017年10月に100%連結子会社を吸収合併し、2017年度 第3四半期より非連結決算へ移行しました。このため、本資料内で開示しております業績について、比較可能性の観点から2017年度 第2四半期は連結業績、2018年度 第2四半期は単体業績の記載であり、前年同期比につきましては参考値となります。

# I. 2018年度 第2四半期決算概要

## II. 2018年度 中期計画の進捗状況

## III. 2018年度 業績見通し

※当社は、2017年10月に100%連結子会社を吸収合併し、2017年度 第3四半期より非連結決算へ移行しました。このため、本資料内で開示しております業績について、比較可能性の観点から2017年度 第2四半期は連結業績、2018年度 第2四半期は単体業績の記載であり、前年同期比につきましては参考値となります。

# 2018年度 第2四半期決算概要

## ◆損益の状況 前期実績・計画との比較

(単位;百万円)

	2018年度 第2四半期 実績	対前期		対計画	
		2017年度 第2四半期 実績	増減率	2018年度 通期計画	進捗率
売上高	4,622	4,260	+8.5%	9,100	50.8%
売上総利益	710	578	+22.7%	1,324	53.7%
売上総利益率	15.4%	13.6%	+1.8P	14.5%	—
営業利益	286	155	+84.5%	456	62.8%
営業利益率	6.2%	3.6%	+2.6P	5.0%	—
経常利益	299	171	+74.7%	476	63.0%
経常利益率	6.5%	4.0%	+2.5P	5.2%	—
四半期純利益	209	118	+76.8%	324	64.8%
EPS (円)	40.63	22.98	—	62.69	—

売上高は、46億22百万円、前期比8.5%増加  
経常利益は、2億99百万円、前期比74.7%増加

## ■ 売上高 前期比 8.5%増

- 主要顧客(エレクトロニクス関連)の構造改革とその後の新規案件が拡大
- 金融分野(生保、損保)顧客からの新規案件が増加
- 主要顧客、有望顧客各社へのクラウド、セキュリティサービスが拡大

■ 売上総利益 前期比 22.7%増 売上総利益率 1.8ポイント増

■ 営業利益 前期比 84.5%増 営業利益率 2.6ポイント増

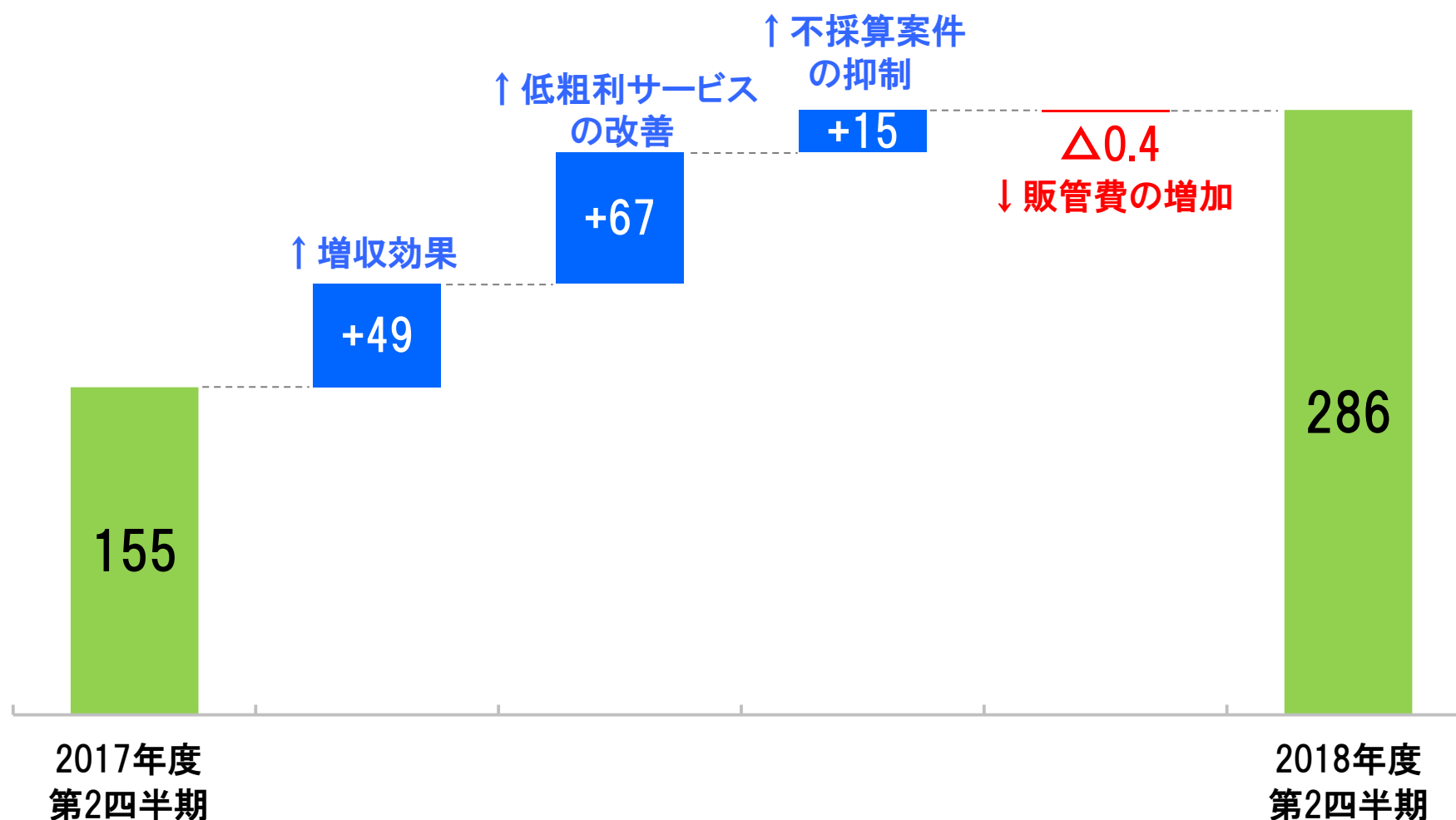
■ 経常利益 前期比 74.7%増 経常利益率 2.5ポイント増

■ 四半期純利益 前期比 76.8%増

- 増収効果による増加
- 低粗利サービスの改善
- 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

# 営業利益の増減要因(前期比較)

(単位;百万円)



# セグメント別売上高

## ◆前期との比較

システム開発7.7%増加、インフラサービス10.2%増加

(単位:百万円)

	2018年度 第2四半期累計		2017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	2,565	55.5%	2,382	55.9%	+7.7%
インフラサービス	2,037	44.1%	1,849	43.4%	+10.2%
その他	19	0.4%	28	0.7%	-31.3%
合計	4,622	100.0%	4,260	100.0%	+8.5%



# セグメント別売上高

## ◆前期との比較

システム開発7.7%増加、インフラサービス10.2%増加

(単位:百万円)

	2018年度 第2四半期累計		2017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	2,565	55.5%	2,382	55.9%	+7.7%

- 主要顧客(エレクトロニクス分野)の構造改革とその後の増産に伴う開発案件が増加
- 金融(生保)分野顧客のRPA等の開発案件が増加
- 公共(エネルギー)分野顧客のIoT等の案件が増加

# セグメント別売上高

## ◆前期との比較

システム開発7.7%増加、インフラサービス10.2%増加

(単位:百万円)

	2018年度 第2四半期累計		2017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	2,037	44.1%	1,849	43.4%	+10.2%

- ▶ 主要顧客(エレクトロニクス分野)の構造改革とその後の増産に伴うサービス拡大
- ▶ 主要顧客へのクラウドサービスおよびセキュリティの案件が増加
- ▶ エンタテインメント、金融(損保)、公共(エネルギー)分野顧客の案件増加

# 貸借対照表

総資産が278百万円、5.1%増加

(単位;百万円)

	2018年度 第2四半期末	対前期比		コメント
		2017年度 期末	増減額	
資産合計	5,754	5,475	+278	
流動資産合計	4,140	4,018	+122	売上債権の増加(+139)
固定資産合計	1,613	1,457	+156	投資有価証券の時価評価差額(+250) 繰延税金資産の減少(-72)
負債及び純資産合計	5,754	5,475	+278	
負債合計	1,461	1,411	+49	未払法人税等の増加(+106) プロジェクト損失引当金の減少(-96)
純資産合計	4,292	4,064	+228	その他有価証券評価差額金の増加 (+173)

現金及び現金同等物の期末残高は、期首残高比6百万円の増加

(単位;百万円)

	2018年度 第2四半期	コメント
営業活動によるCF	140	税金等調整前四半期純利益の増加(+307) 売上債権の増加(-142) プロジェクト損失引当金の減少(-96)
投資活動によるCF	20	有形固定資産の売却による収入(+30) 有形・無形固定資産の取得による支出(-14)
財務活動によるCF	-155	配当金の支払(-155)
現金及び現金同等物の 増減額	6	
現金及び現金同等物の 期末残高	1,981	

I . 2018年度 第2四半期決算概要

II . 2018年度 中期計画の進捗状況

III . 2018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

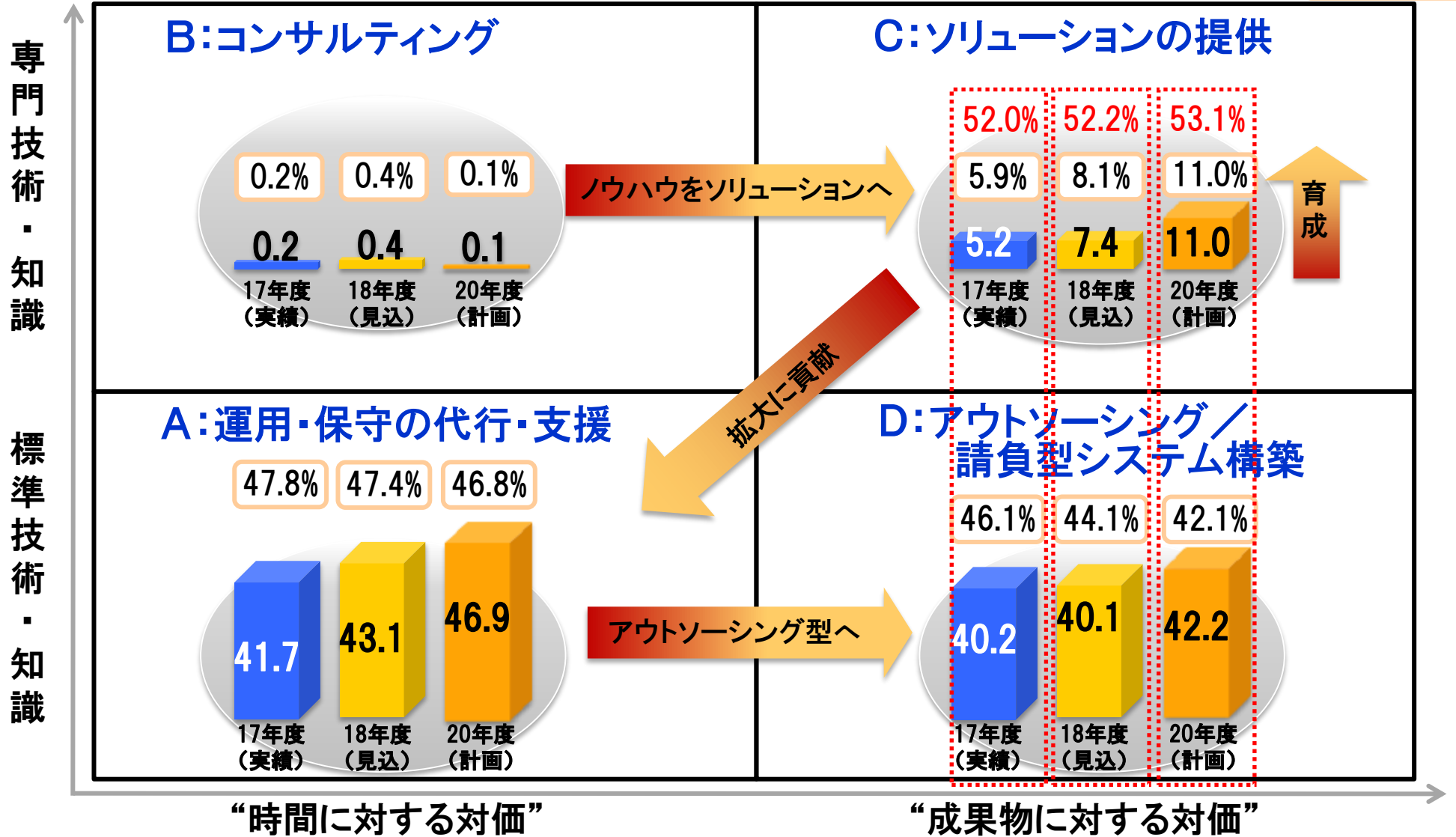
## **【基本方針】**

- 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

# 1. 事業構造変革の進捗

## 売上高構成目標(億円)

売上高比率



# 【事業構造の変革】 当社のソリューションとサービスのメニュー

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

<b>エレクトロニクス</b> 	<b>金融</b> 保険・証券・銀行 	<b>情報通信</b> メディア 	<b>エンタテインメント</b> 	<b>公共</b> エネルギー 鉄道 	<b>自動車</b> 	<b>ヘルスケア</b> 
--	--	--	---	---	---	---

IT Value-Upサービス  
 (ITコンサルティング/業務フロー作成/要件定義/IS代行)

ERP & CRM  
 MS Dynamics 365


ERPテンプレート  


デジタルワークプレイス  
 MS Office365

ビッグデータ & BI  
 AWS Redshift/Aurora

システム開発・保守(一括請負、オフショア・ニアショア開発、常駐)  
 JAVA/.NET/Oracle/SQL Server/Mobile(iOS, Android)

クラウドソリューション  
 AWS/Microsoft Azure

セキュリティ  
 ソリューション  


IT基盤運用ソリューション  
 ITSM/RPA/自動化

インフラ構築・保守・運用(一括請負、オフサイト、常駐)  
 サーバー/ネットワーク/クライアント

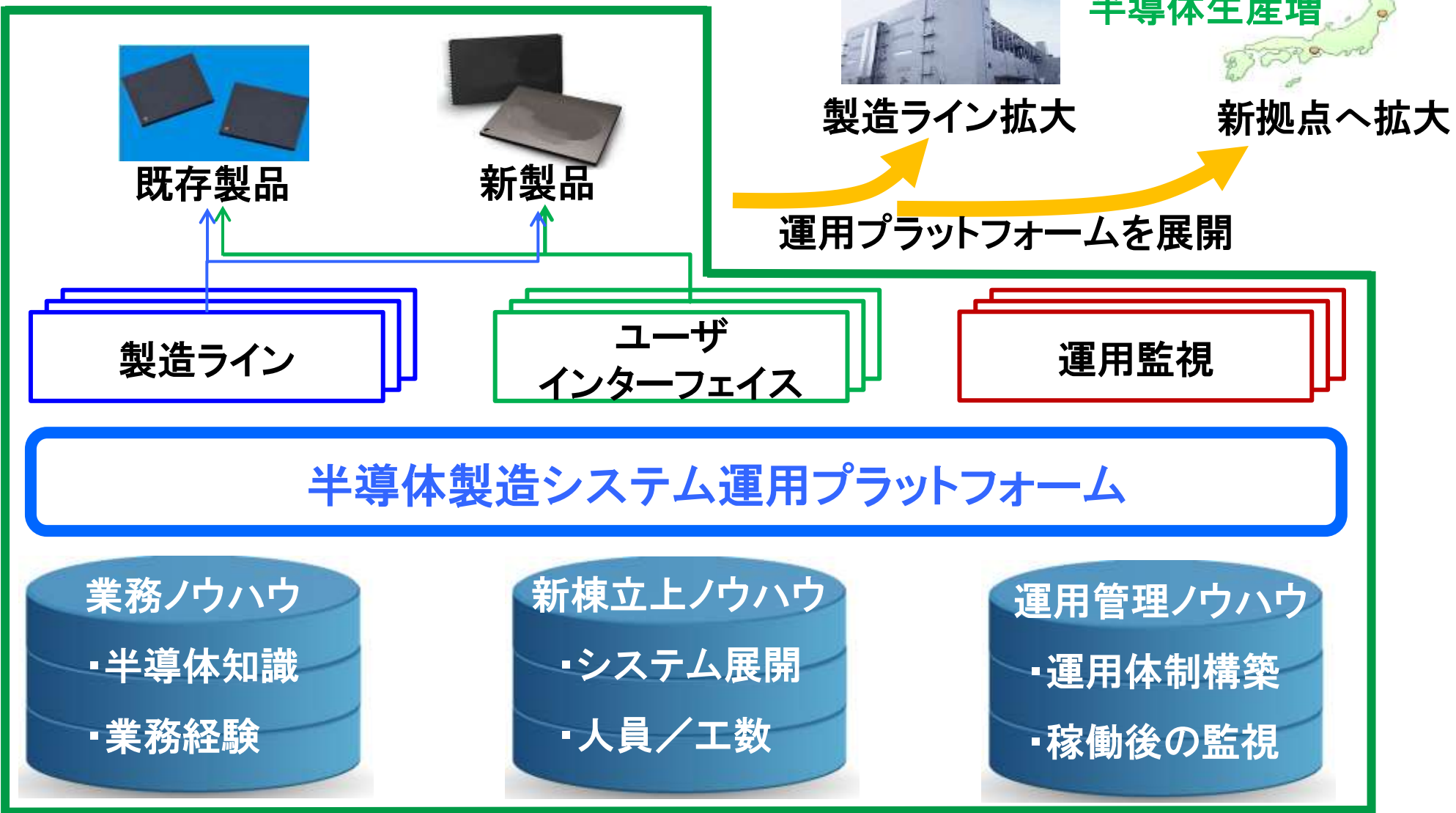
ソリューション強化

※本ページに記載された会社名、製品名、ロゴ等は、それぞれ各社の登録商標または商標です。



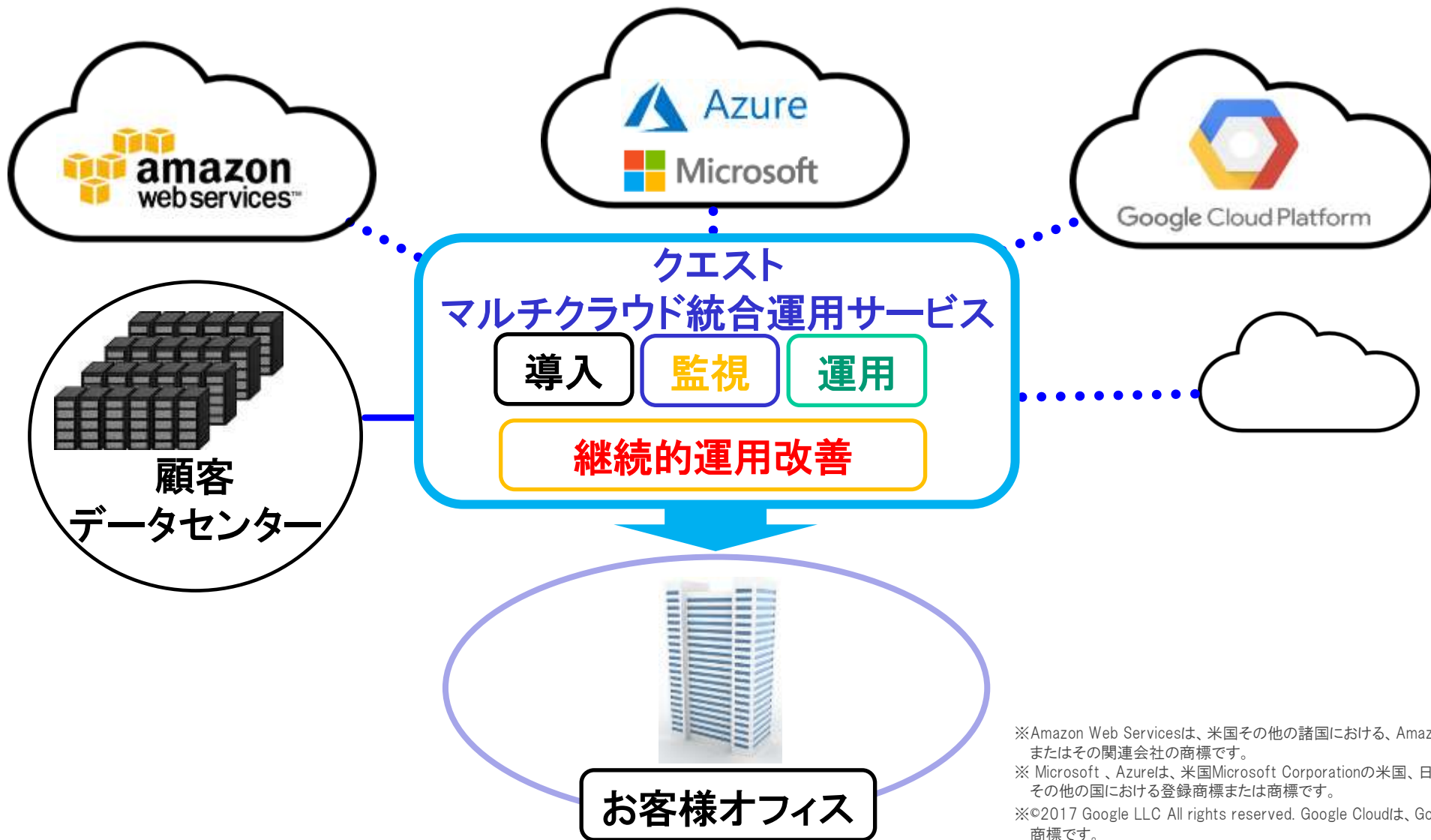
# 【事業構造の変革】半導体製造運用プラットフォームによる増産支援

■ 半導体製造システムの運用プラットフォームによる、増産(製造ライン、新拠点化)への迅速な展開支援



# 【事業構造の変革】 マルチクラウド統合運用サービスの提供

- 顧客データセンターにAWS、Microsoft Azureを加えたマルチクラウド環境において統合された運用サービスをお客様に提供



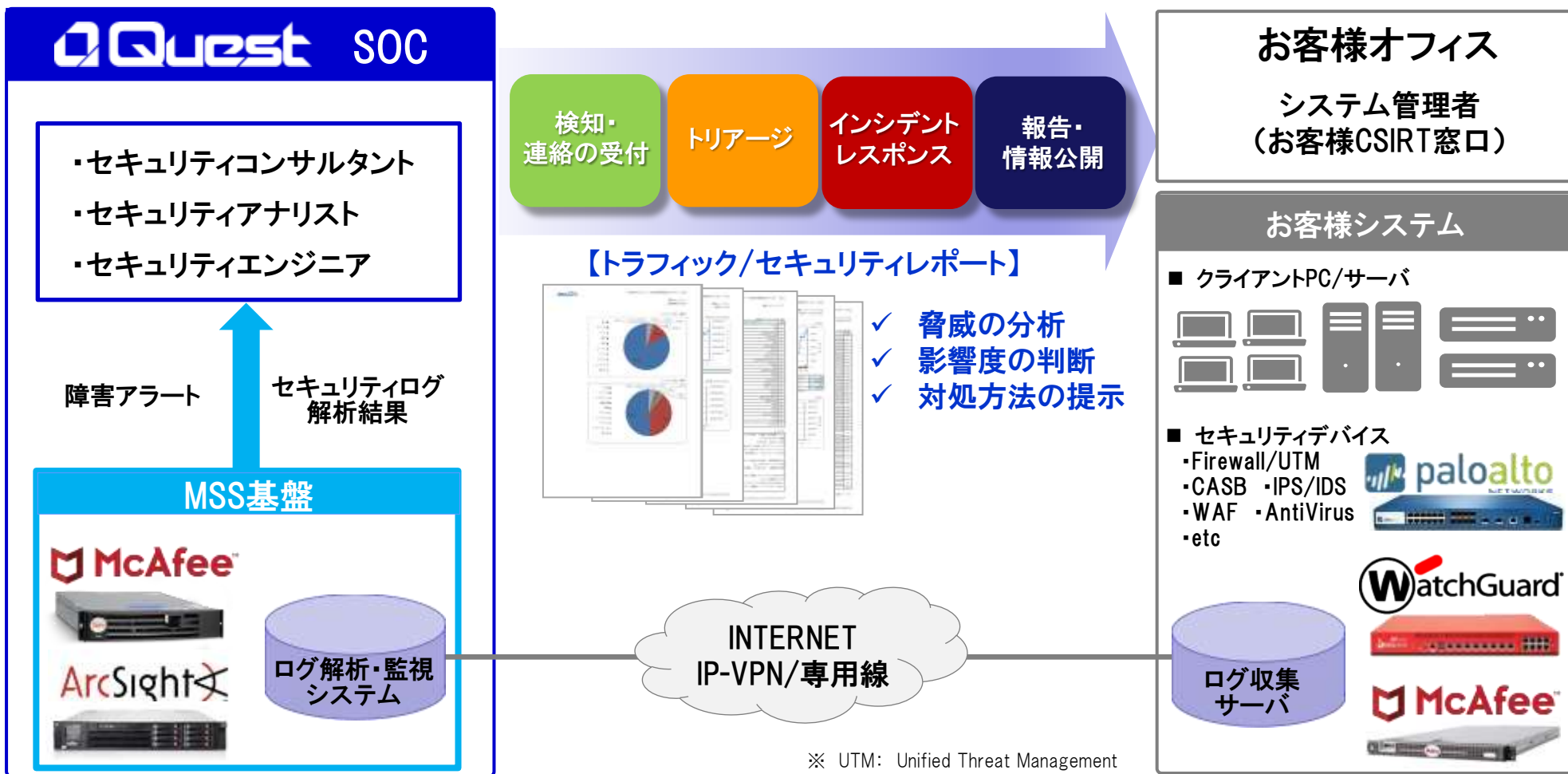
※Amazon Web Servicesは、米国その他の諸国における、Amazon.com,Inc. またはその関連会社の商標です。

※ Microsoft、Azureは、米国Microsoft Corporationの米国、日本およびその他の国における登録商標または商標です。

※©2017 Google LLC All rights reserved. Google Cloudは、Google LLCの商標です。

# 【事業構造の変革】セキュリティ運用サービスのハイテク企業導入

## ■ セキュリティの脅威分析、影響度判断、対処方法を分かり易く提示



※ UTM: Unified Threat Management  
※ CASB: Cloud Access Security Broker  
※ CSIRT: Computer Security Incident Response Team  
※ SOC: Security Operation Center  
※ SIEM: Security Information and Event Management

※本ページに記載された会社名、製品名、ロゴ等は、それぞれ各社の登録商標または商標です。

# 【事業構造の変革】セキュリティ運用サービスのハイテク企業導入

## ■ セキュリティの脅威分析、影響度判断、対処方法を分かり易く提示



### ウォッチガード・テクノロジー・ジャパン(株)と MSSPパートナー契約締結

米WatchGuard Technologies社の日本法人であるウォッチガード・テクノロジー・ジャパン(株)と提携し、セキュリティ製品 WatchGuard Fireboxシリーズの導入から運用・監視までをワンストップで提供するQ-MSS(マネージドセキュリティサービス)のサポートを開始します。

(2018/10/11 プレスリリース)

株式会社クエスト、セキュリティ製品WatchGuard Fireboxシリーズの導入から運用・監視までをワンストップで提供するQ-MSS(マネージドセキュリティサービス)のサポートを開始

2018年10月11日(木) 情報セキュリティ強化を促すこととしたITソリューションを提供する株式会社クエスト(本社:東京都港区、代表取締役社長:清澤 一郎、以下クエスト)は、企業向けセキュリティプラットフォームのグローバルリーダーであるWatchGuard (R) Technologiesの日本法人、ウォッチガード・テクノロジー・ジャパン株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:谷口忠彦、以下ウォッチガード)と協業し、セキュリティ製品WatchGuard Fireboxシリーズの導入から運用・監視までをワンストップで提供する「Q-MSS (Quest Managed Security Service)」を2018年12月25日(火)より開始する事を発表します。

2017年5月施行の改正個人情報保護法により、ほぼすべての企業が「個人情報取扱事業者」として罰金の適用対象となり、サイバー攻撃による脅威に無関心でいられない状況になっています。たとえ実害にさらされていないとしても、セキュリティ対策が不足していると考えられる現場は多く、現場には機密的な人材不足があることが明らかになっています。経営者と現場の意識には差がある一方で、脅威への対応を続けることへのインパクトが軽減できません。

このような状況の中、ウォッチガードが強みとしている中堅・中小企業向けの統合セキュリティプラットフォーム製品「Firebox Series」とクエストが持つセキュリティワンストップサービス「Q-MSS (Quest Managed Security Service)」を併せてご利用頂く事により、すべての企業が必要なセキュリティ対策の課題を確実に、また適正なコストでご提供する事ができます。特に「Q-MSS (Quest Managed Security Service)」はセキュリティ機器の導入・運用保守からセキュリティインシデント管理・強化対策まで必要なインテグレーションサービスを一貫して行う事を特徴としており企業が周囲の日々の対応をご支援する事が出来ます。クエストとウォッチガードの両社の協業によりサイバー攻撃をはじめとする企業のセキュリティ問題の解決を図っていきます。

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

PC/サーバ



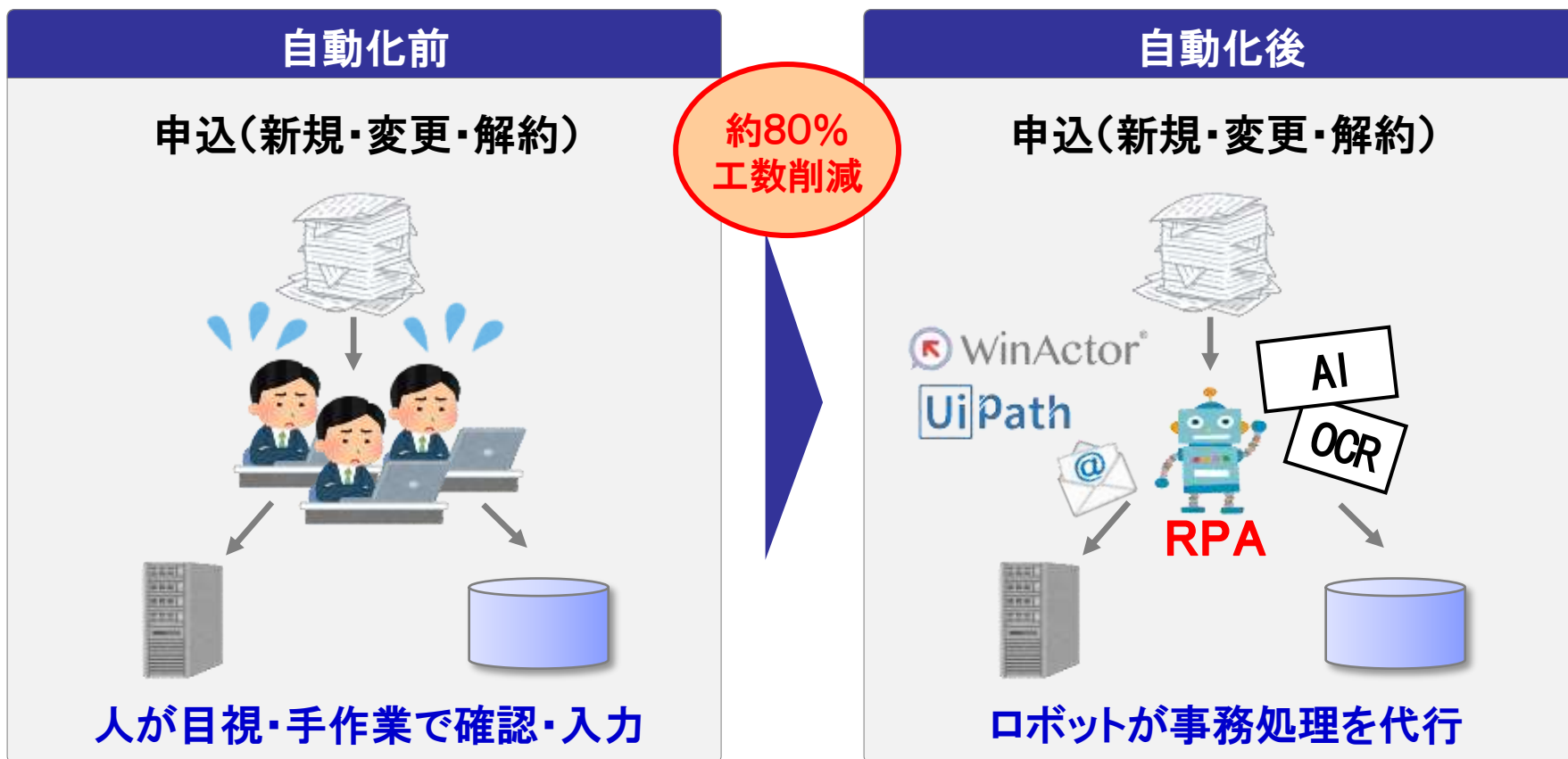
デバイス



# 【事業構造の变革】RPA+AIによる業務効率の向上

## ■ RPA(ロボットによる業務自動化)と紙伝票のAI画像認識で金融業の事務作業を自動化

### 事例 金融事務作業(契約手続き)の自動化

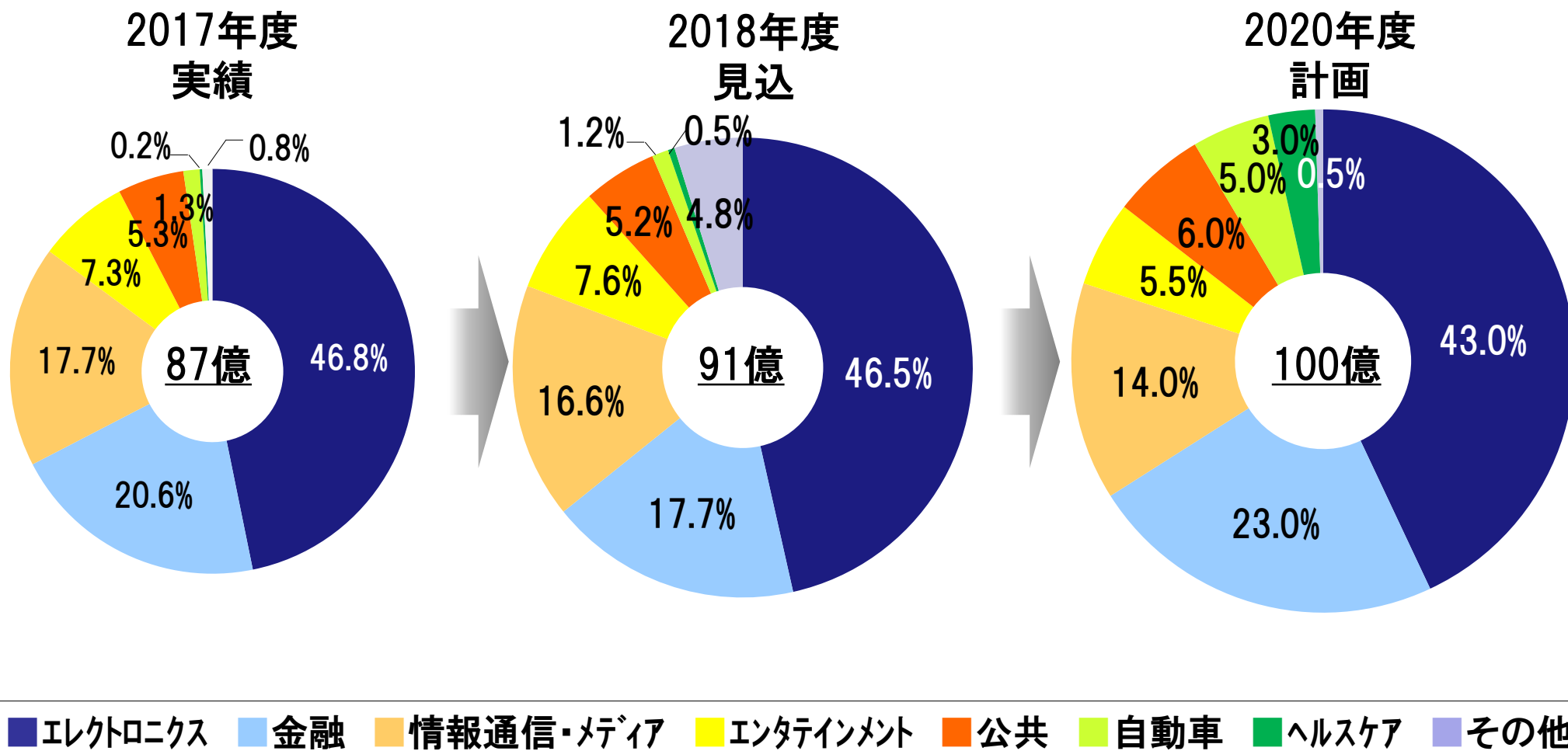


※本ページに記載された会社名、製品名、ロゴ等は、それぞれ各社の登録商標または商標です。

## 2. 産業ポートフォリオ変革の進捗

### エレキ、エンタメ、公共分野顧客へのサービスが堅調に推移

◇ 大手建設機械メーカーとの取引開始





## 【基本方針】

## 【施策】

### 3) 事業体質の強化

#### ■ 品質管理体制強化

社長直轄のプロジェクト監理室と経営会議の専門委員会としての重要プロジェクトレビュー会議を定着化し、経営レベルでの受注案件の精査を行い、プロジェクト管理を全社的に徹底し、大きな不採算案件が発生しないように、リスク管理を強化

#### ■ 中部地域の事業拡大に伴い中部支社オフィスの移転・拡張

#### ■ ITプロフェッショナル人材育成プログラム強化と 新卒40名継続採用

#### ■ リソース・技術を補完する協力会社連携強化

### 4) 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 新技術、新ソリューション、技術者育成に売上の2%を先行投資継続 ・RPA人材の増強と育成

#### ■ 中期計画達成に向けたアライアンスやM&Aの推進

# 中部地域の事業拡大に伴い中部支社オフィスの移転・拡張



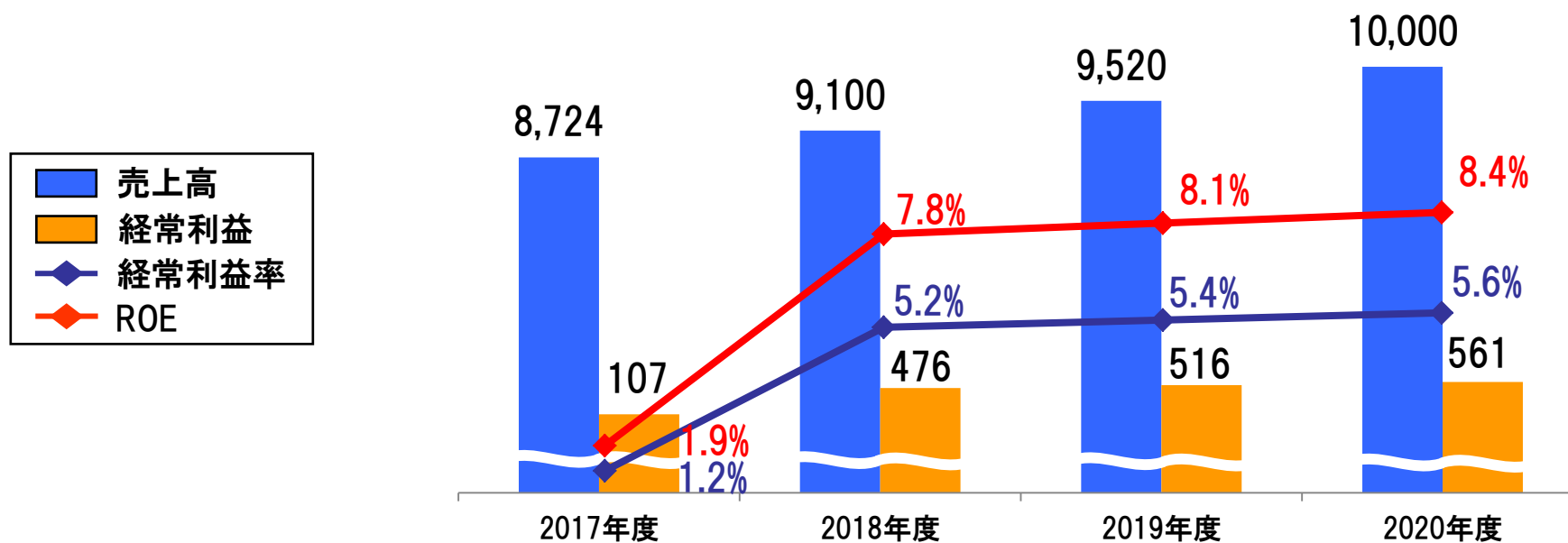
## 中部支社

所在地：愛知県名古屋市西区牛島町6番1号 名古屋ルーセントタワー33階  
アクセス：JR東海道本線 名古屋駅 徒歩5分



# 2018-2020年度 中期計画 目標経営指標

経営指標		2017年度 (実績)	2018年度 (計画)	2019年度 (計画)	2020年度 (計画)
成長性 指標	売上高(百万円)	8,724	9,100	9,520	10,000
	経常利益(百万円)	107	476	516	561
	売上高増加率	+8.3%	+4.3%	+4.6%	+5.0%
	経常利益増加率	-73.0%	+341.1%	+8.4%	+8.7%
収益性 指標	経常利益率	1.2%	5.2%	5.4%	5.6%
	ROE	1.9%	7.8%	8.1%	8.4%



■ 成長目標: 売上高100億円、経常利益5億61百万円  
 ■ 収益目標: 経常利益率 5.6%、ROE 8.4%

I. 2018年度 第2四半期決算概要

II. 2018年度 中期計画の進捗状況

III. 2018年度 業績見通し

# 2018年度 通期業績計画

主要・有望顧客からの案件を着実に獲得するとともに、品質管理の徹底と不採算案件の抑制により利益を堅実に確保する。

(単位:百万円)

	2018年度 計画 (期初計画通り)	対前期比	
		2017年度 実績	増減率
売上高	9,100	8,724	+4.3%
営業利益	456	76	+495.7%
営業利益率	5.0%	0.9%	+4.1P
経常利益	476	107	+341.1%
経常利益率	5.2%	1.2%	+4.0P
当期純利益	324	76	+323.2%
EPS(円)	62.69	14.81	

# 2018年度 通期業績計画のポイント

売上高 前期比+3億76百万円 (+4.3%)

- 大手半導体企業へサービスの確実な提供
- エンタテインメント、公共分野の大手企業へサービスの確実な提供

営業利益 前期比+3億80百万円 (+495.7%)

経常利益 前期比+3億69百万円 (+341.1%)

- 請負開発型案件の品質確保、コスト管理、納期の遵守
- 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

# 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

## 【2018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
- ・ 2017年度実績 30円(DOE3.8%)

(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。