

# 株式会社クエスト 2019年度 決算説明資料

2020年5月22日

株式会社クエスト  
(JASDAQスタンダード 2332)

# 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、 IT Value-Upサービス、ビジネス・プロセス・アウトソーシング
従業員	786名(2020年3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. 2019年度 決算概要

II. 2020年度 業績見通し

III. 中期計画

I. 2019年度 決算概要

II. 2020年度 業績見通し

III. 中期計画

# 2019年度 決算概要(前期実績・期初予想との比較)

単位:百万円  
(百万円未満切捨て)

	2019年度 実績	対前期比		対業績予想比	
		2018年度 実績	増減率	2019年度 業績予想(期初)	増減率
売上高	10,314	9,551	+8.0%	10,000	+3.1%
売上総利益	1,644	1,454	+13.1%	—	—
売上総利益率	15.9%	15.2%	+0.7P	—	—
営業利益	736	614	+19.9%	570	+29.3%
営業利益率	7.1%	6.4%	+0.7P	5.7%	+1.4P
経常利益	768	643	+19.5%	600	+28.1%
経常利益率	7.5%	6.7%	+0.8P	6.0%	+1.5P
当期純利益	342	448	-23.7%	405	-15.5%
EPS(円)	66.17	86.77		78.36	

# 2019年度 決算概要(業績ハイライト)

売上高:前期比8.0%増加、営業利益:前期比19.9%増加  
売上高、営業利益、経常利益が2期連続の過去最高更新

## ■ 売上高 前期比 8.0%増

- エレクトロニクス分野、自動車・機械分野、エンタテインメント分野顧客からのシステム開発案件が増加
- ERP、RPA、デジタルワークスペース等のソリューションサービスが拡大
- エレクトロニクス分野、金融分野、公共(エネルギー)分野顧客へのクラウド、セキュリティ等のソリューションサービスが拡大

■ 売上総利益 前期比 13.1%増 利益率0.7ポイント増

■ 営業利益 前期比 19.9%増 利益率0.7ポイント増

■ 経常利益 前期比 19.5%増 利益率0.8ポイント増

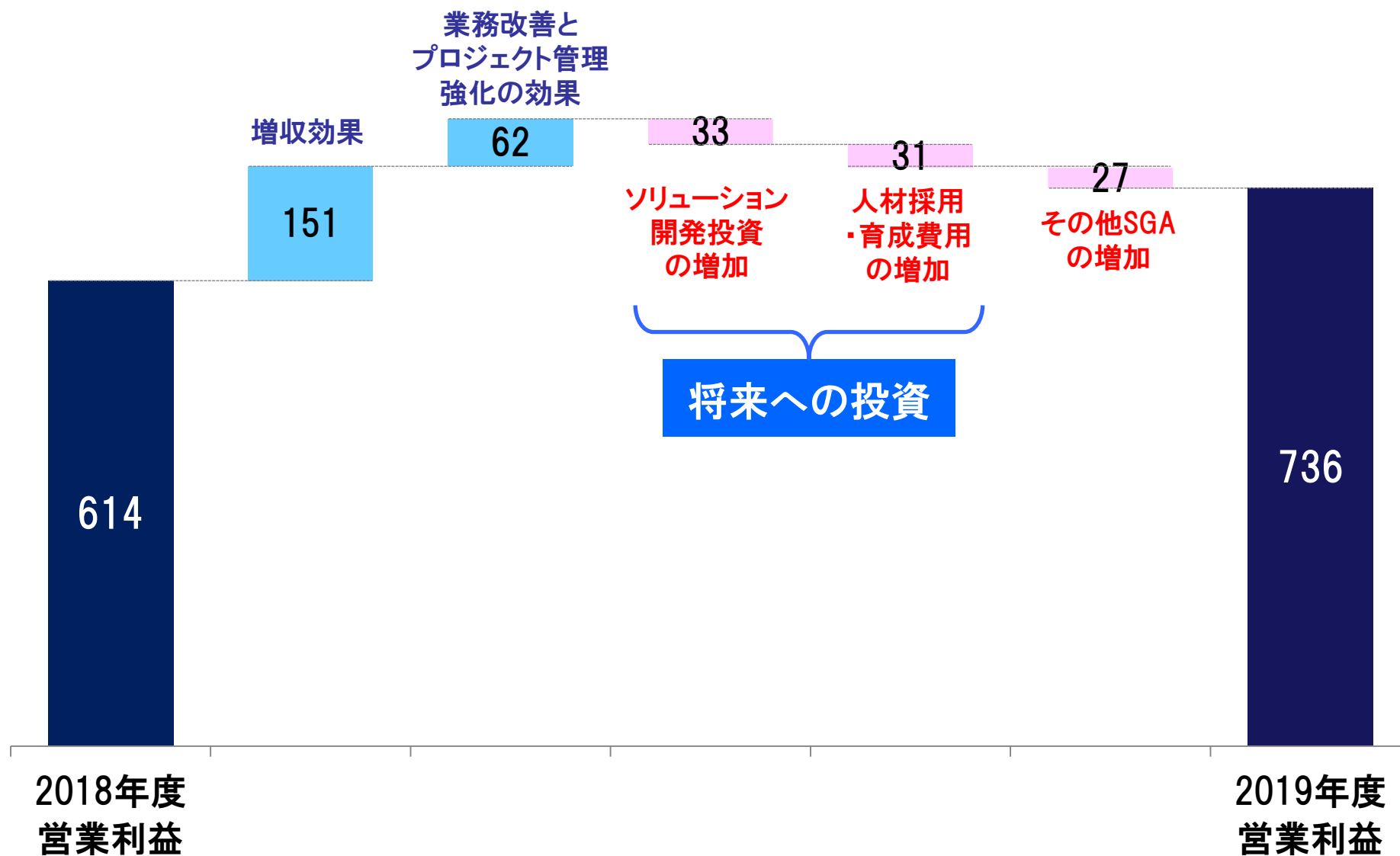
- 増収効果による増加
- 業務改善とプロジェクトマネジメント強化による採算性の向上

■ 当期純利益 前期比 23.7%減

- 特別損失(投資有価証券評価損)の計上により減少

# 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

システム開発7.6%増加、インフラサービス8.5%増加

単位:百万円  
(百万円未満切捨て)

	2019年度		2018年度		増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
システム開発	5,635	54.6%	5,236	54.8%	+7.6%
インフラサービス	4,643	45.0%	4,279	44.8%	+8.5%
その他	35	0.4%	35	0.4%	-0.1%
合計	10,314	100.0%	9,551	100.0%	+8.0%



# セグメント別売上高： システム開発

システム開発7.6%増加、インフラサービス8.5%増加

単位：百万円  
(百万円未満切捨て)

	2019年度		2018年度		増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
システム開発	5,635	54.6%	5,236	54.8%	+7.6%



- ・エレクトロニクス分野顧客、エンタテインメント分野顧客のシステム開発案件が増加
- ・自動車・機械分野顧客のERPソリューションサービスが拡大
- ・RPA、デジタルワークスペース等のソリューションサービスが拡大



- ・通信顧客への運用保守サービスが減少
- ・金融(生保)顧客のシステム開発案件が減少

# セグメント別売上高： インフラサービス

システム開発7.6%増加、インフラサービス8.5%増加

単位：百万円  
(百万円未満切捨て)

	2019年度		2018年度		増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
インフラサービス	4,643	45.0%	4,279	44.8%	+8.5%



- エレクトロニクス分野顧客のクラウド、インフラ基盤、セキュリティ等のサービスが拡大
- 金融(損保)分野顧客のインフラサービスが拡大
- 公共(エネルギー)分野顧客のインフラサービス、IoT案件等が拡大

# 貸借対照表(前期比較)

総資産が82百万円、1.3%増加

単位:百万円  
(百万円未満切捨て)

	2019年度 期末	対前期比		コメント
		2018年度 期末	増減額	
資産合計	6,323	6,240	+82	
流動資産合計	5,051	4,699	352	現金および預金の増加(+439)
固定資産合計	1,271	1,540	-269	投資有価証券の減少(-328)
負債及び純資産合計	6,323	6,240	+82	
負債合計	1,794	1,853	-58	未払法人税等の減少(-169) 賞与引当金の増加(+96)
純資産合計	4,528	4,387	141	繰越利益剰余金の増加(+171)

現金及び現金同等物の期末残高は、期首残高から4億39百万円の増加

単位:百万円  
(百万円未満切捨て)

	2019年度	2018年度	コメント
営業活動によるCF	634	426	税金等調整前当期純利益(+494) 売上債権の減少(+97)
投資活動によるCF	-22	8	有形固定資産の取得による支出(-13) 無形固定資産の取得による支出(-10)
財務活動によるCF	-173	-155	配当金の支払(-170)
現金及び現金同等物の増減額	439	279	
現金及び現金同等物の期末残高	2,693	2,254	

I. 2019年度 決算概要

II. 2020年度 業績見通し

III. 中期計画

# 新型コロナウイルス感染症の影響

## 事業環境 の前提

- 新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大による経済活動の停滞や外出自粛による個人消費の動向等、その影響の予測が難しい状況
- 諸外国の通商問題や地政学的リスク等も依然として存在し、先行き不透明な状況が続くことが予想される

## 想定される 当社業績 への影響

- 顧客の業績悪化に伴う投資抑制、対面方式営業活動の難しさによる新規案件獲得の遅延等の発生可能性
- 顧客のテレワーク環境、BCP対策によるインフラ整備投資の増加
- クラウド化、デジタル化をトリガーとするDXの加速
- IoT、AI、5G等の普及拡大に伴う半導体、データストレージ需要の増加

## 当社の 対策

- **産業ポートフォリオによるリスク分散**
  - ・ 7つの顧客産業ポートフォリオにおける市場の変化を的確に捉え、デジタル化の需要供給バランスにスピード感をもって対応することで、この未曾有の難局を乗り越え、収益の維持、拡大を図る
- **デジタル化需要を取り込み、クラウドビジネスを加速**
  - ・ 安定したストック型ビジネスのベースロードに加え、クラウドビジネスを加速する
- **長期志向の堅実経営による強い財務体質と安定した事業活動の継続**
  - ・ 財務面においては、自己資本比率71.6%を維持し、キャッシュ残高27億円を保有し、流動性を確保する

# 2020年度 通期業績予想

単位:百万円  
(百万円未満切捨て)

	2020年度 通期予想	対前期比	
		2019年度	増減率
売上高	10,521	10,314	+2.0%
営業利益	742	736	+0.7%
営業利益率	7.1%	7.1%	±0.0P
経常利益	772	768	+0.4%
経常利益率	7.3%	7.5%	-0.2P
当期純利益	533	342	+55.7%
EPS(円)	103.01	66.17	



# 2020年度 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継続し、安定的な利益還元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、人材確保、不測の事態への備え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
- ・ 2020年度(予想) 1株当たり 35円

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

I. 2019年度 決算概要

II. 2020年度 業績見通し

III. 中期計画

(1) 2019年度 中期計画の進捗

(2) 2020年度 中期計画

# 2019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
  - ・ 製造工程のシステム運用プラットフォームのサービス拡大
  - ・ クラウドERP+業務テンプレートの事業拡大
  - ・ RPAを活用した金融業務の省力化サービス拡大
  - ・ エレクトロニクス企業へのクラウド運用サービスの拡大
  - ・ IoT+クラウドサービス事業の拡大
  - ・ ハイテク企業へのセキュリティ運用サービスの拡大

### 産業ポートフォリオの変革

- 産業ポートフォリオのバランスを取り、リスク分散
  - ・ エレクトロニクス、金融、自動車・機械、公共(エネルギー)分野のサービス拡大

### 事業体質の強化

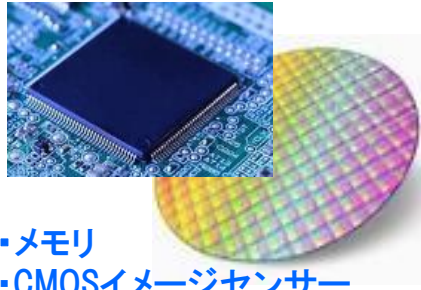
- 当社がスマートデジタルカンパニーへ変革するためのDX構想作成
- ITプロフェッショナル人材育成プログラム強化
- 人事制度改革(働き方改革の推進、メンター制度導入)

### 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
  - ・ 技術、ソリューション、技術者育成に売上比2%の先行投資継続

# 【実績】製造工程のシステム運用プラットフォームのサービス拡大

## ■ 製造工程システムの運用プラットフォームの展開による、早期立ち上げと安定運用支援



- ・メモリ
- ・CMOSイメージセンサー
- ・パワーデバイス

生産増  
製造ライン拡大



他拠点へ拡大



運用プラットフォームのノウハウを展開

### 運用監視

生産管理

品質管理

生産制御

搬送

## 半導体製造システム運用プラットフォーム

### 業務ノウハウ

- ・半導体知識
- ・業務経験
- ・判断/分析力

### 新棟立上ノウハウ

- ・システム展開
- ・人員/工数
- ・作業効率化

### 運用管理ノウハウ

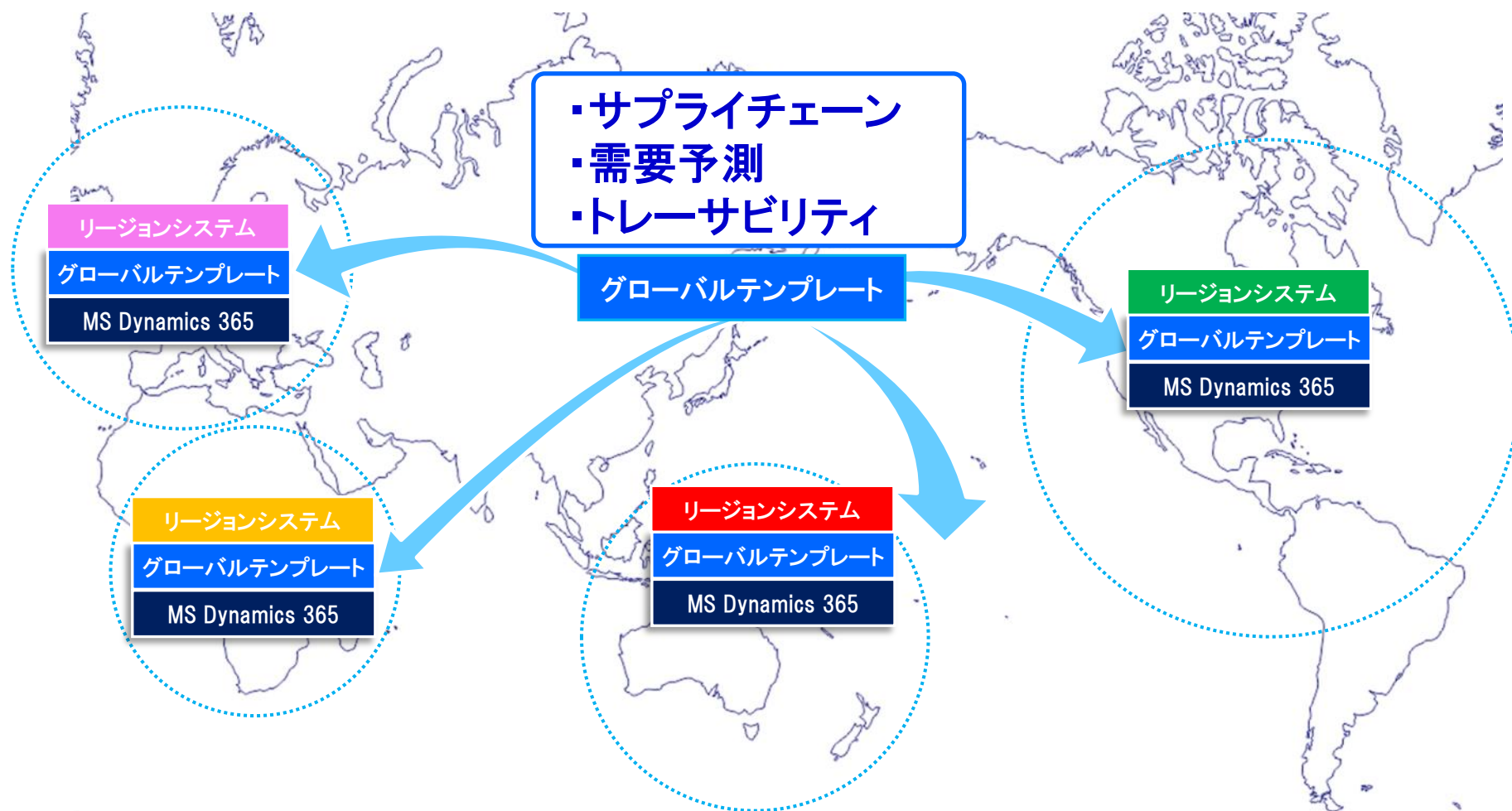
- ・運用体制
- ・稼働後の監視
- ・インシデントTAT向上

### 製造支援ノウハウ

- ・装置保全
- ・状態管理
- ・マスタ管理

# 【実績】クラウドERP+業務テンプレートの事業拡大

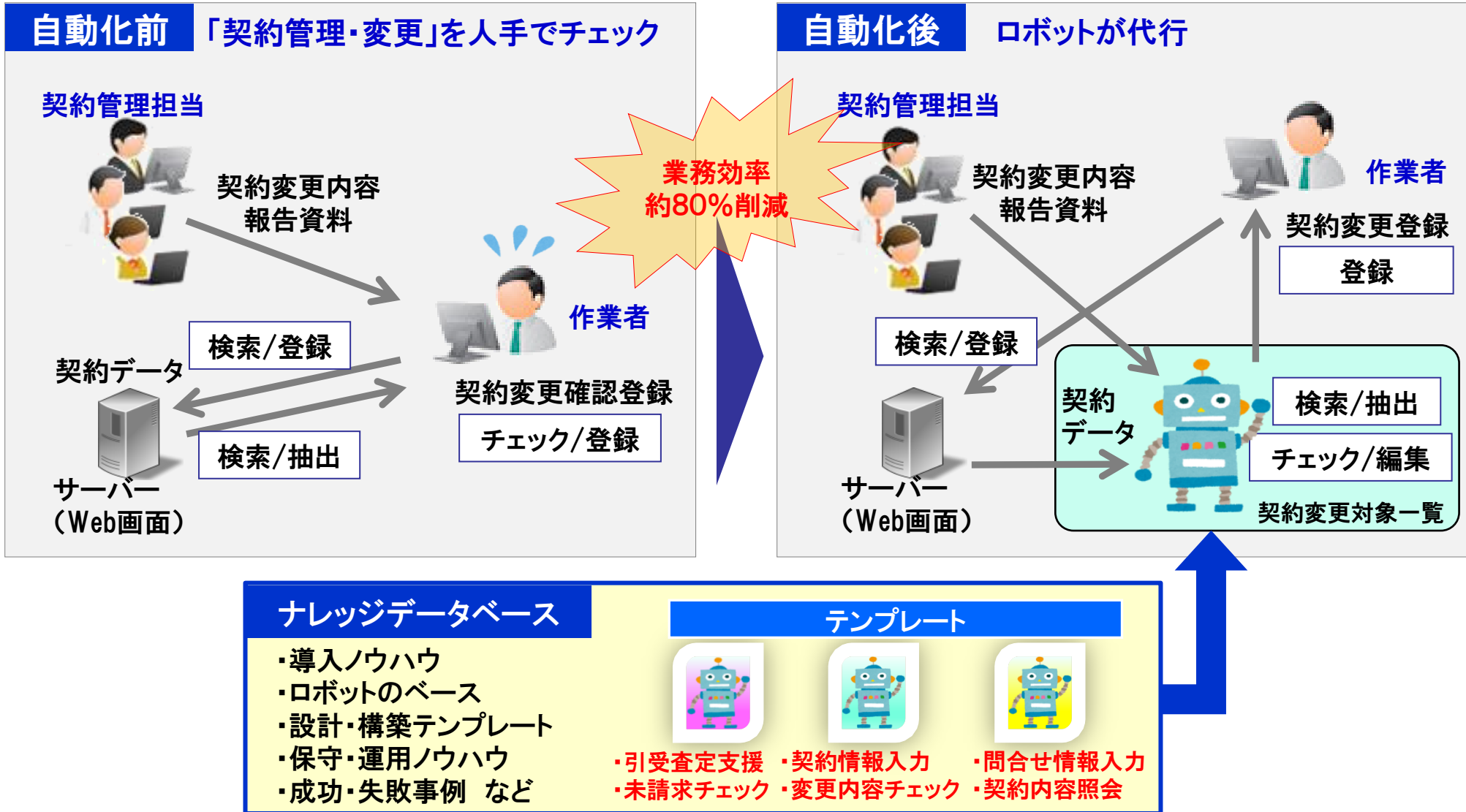
## ■ 大手機械メーカーのグローバルサプライチェーンシステムの各国共通業務テンプレート構築支援



※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。

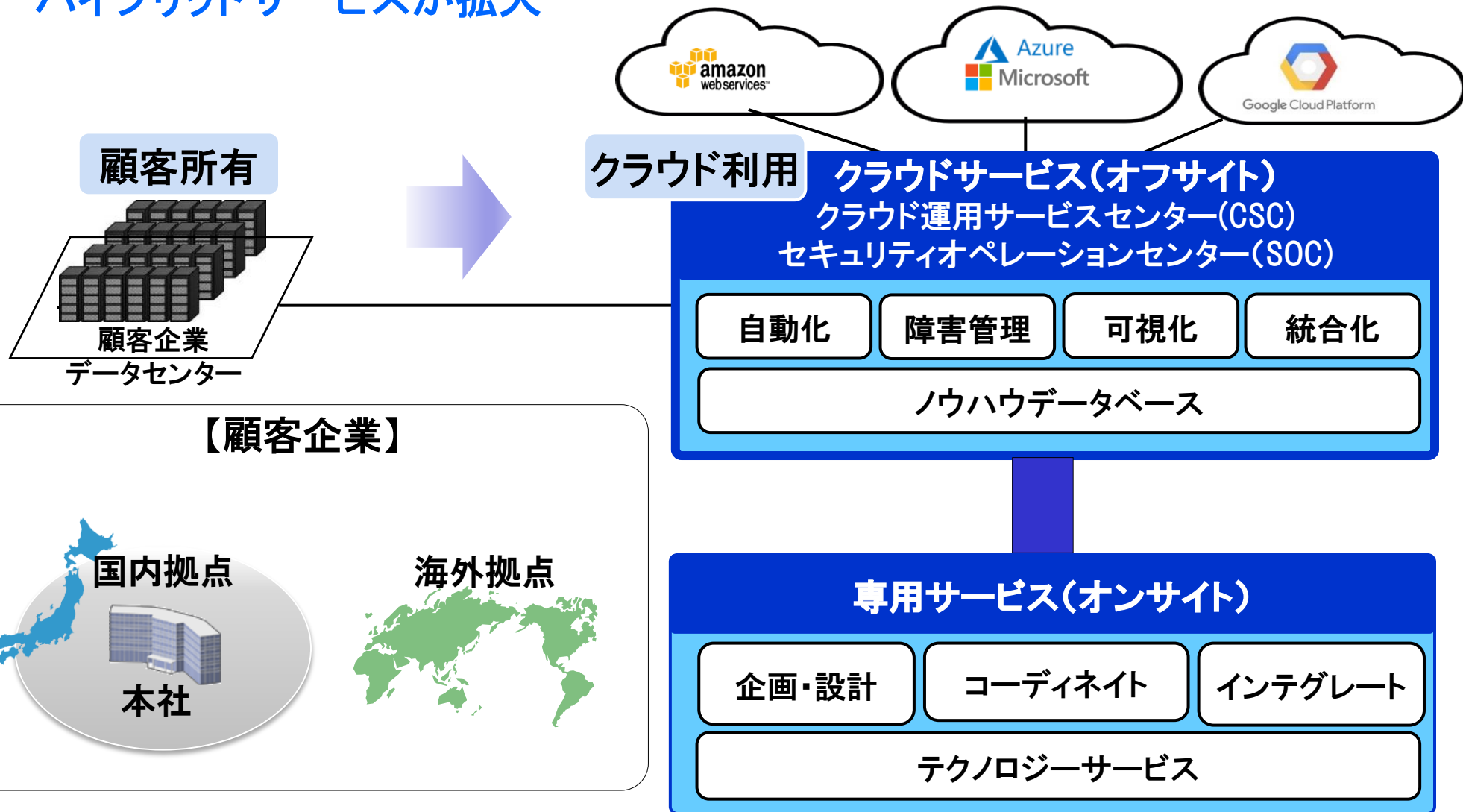
# 【実績】RPAを活用した金融業務の省力化サービス拡大

## ■ 金融： 保険業務の契約変更チェックをロボットにより自動化



# 【実績】エレクトロニクス企業へのクラウド運用サービスの拡大

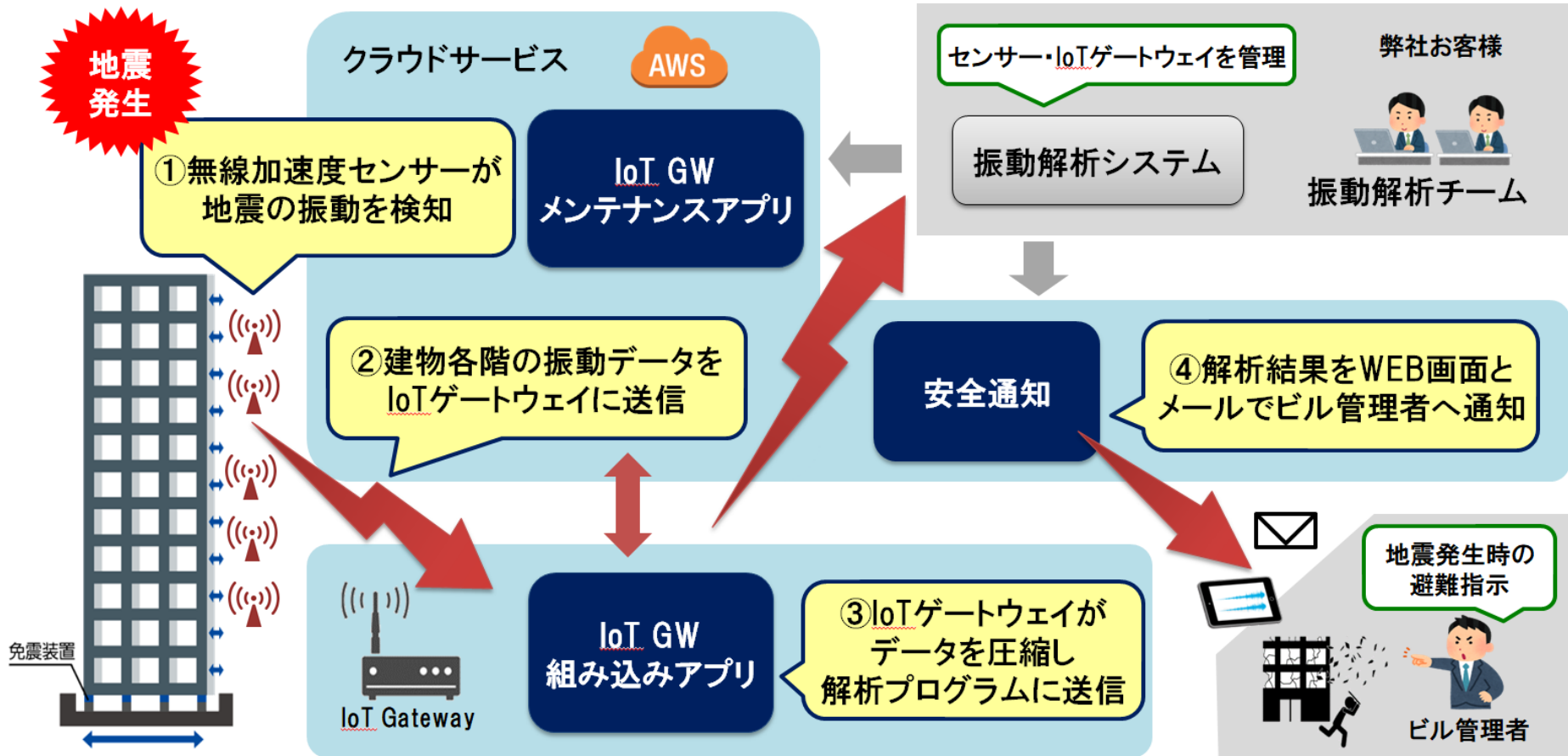
- クラウドと顧客企業のデータセンターを顧客視点で統合して運用するハイブリッドサービスが拡大



※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。

# 【実績】IoT+クラウドサービス事業の拡大

## IoTとクラウドを活用した建物安全度診断システムの開発と導入の支援

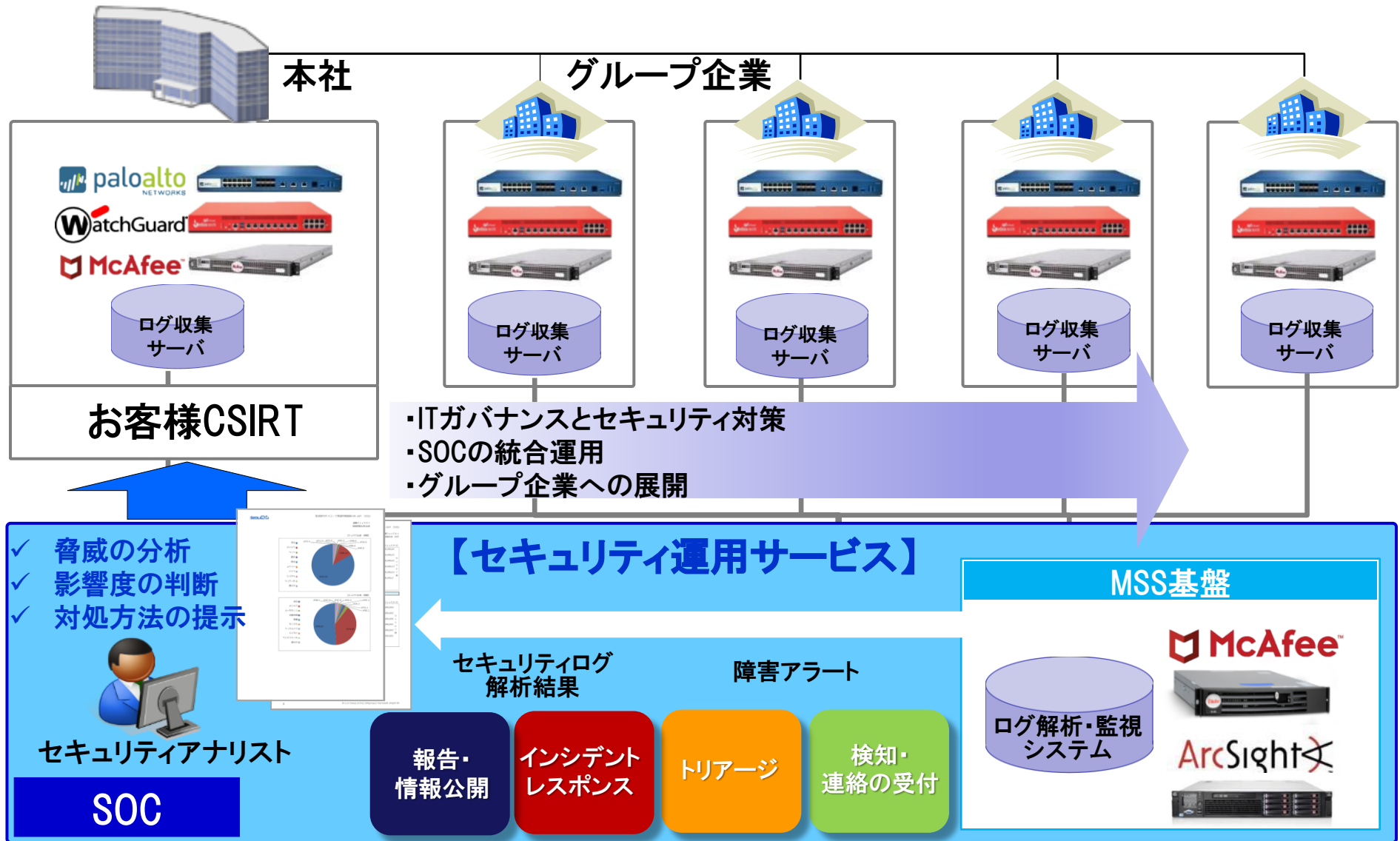


※本ページに記載された会社名、製品名、ロゴ等は、それぞれ各社の登録商標または商標です。



# 【実績】ハイテク企業へのセキュリティ運用サービスの拡大

## ■ 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



※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。

I. 2019年度 決算概要

II. 2020年度 業績見通し

**III. 中期計画**

(1) 2019年度 中期計画の進捗

**(2) 2020年度 中期計画**

# 現在の事業環境の認識： 産業別のマーケット動向(1)

## ■ エレクトロニクス業界

- ・IoT、AI等の技術を活用した生産・流通工程のデジタル化により、スマートファクトリー、デジタルツインを実現し、インダストリー4.0へ進化
- ・製造装置からビッグデータ収集、AIによるデータ分析、歩留解析、欠陥解析
- ・モノづくりからコトづくりへ
- ・グローバルサプライチェーンの見直し

## ■ 金融業界

- ・店舗ネットワークの見直し等の業務効率化、収益源の新規サービス開拓、フィンテックによるサービスの高度化支援
- ・スマホ決済、キャッシュレス化等の手軽で便利なサービスが拡大

## ■ エンタテインメント業界

- ・クラウド、AI、VR/AR、ブロックチェーン等のデジタルテクノロジーの活用
- ・顧客の嗜好に合ったアーティストに出会い感動を共有するデジタルプラットフォームが拡大
- ・5Gスマホ、SNS、クラウドのサイバーとイベント等のリアルの顧客接点が融合

# 現在の事業環境の認識： 産業別のマーケット動向(2)

## ■ エネルギー業界

- 人口減少・過疎化、脱炭素化、分散化、自由化、デジタル化・IoTというメガトレンドを受け、より安全・安定・安価で潤沢なエネルギーを提供する Utility 3.0へ進化

## ■ 自動車業界

- CASE(つながる車、自動運転、シェアリング、電動化)と言われる動向により、100年に一度の変革期
- 自動車の製造販売から、移動サービスのプラットフォームへと変革
- MaaS(Mobility as a Service) コンソーシアムの拡大

## ■ ヘルスケア業界

- 人生100年時代において健康寿命を延ばし、増加する医療・介護費用を抑制
- デジタル化による予防・診断、健康作り、個人に寄り添ったヘルスケア
- 日常の医療・健康・生活データのIoT計測機器によるリアルタイム収集、デジタル画像とビッグデータ解析による疾患早期発見
- 個人のゲノム解析等、個人毎に最適化した的確医療

# 2020年度 中期計画の基本方針

【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

# 【事業構造の変革】成果型サービスの拡大

■ 顧客接点サービス(A,B)で培ったノウハウを活用し、成果型サービス(C,D)を徐々に拡大

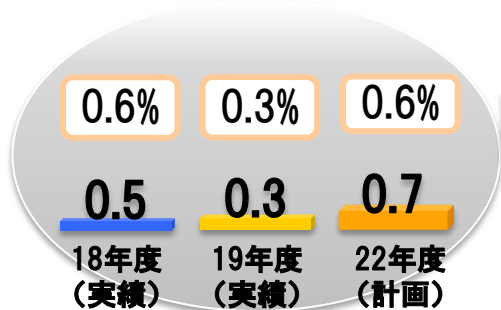
売上高構成目標(億円)

売上高比率

専門技術・知識

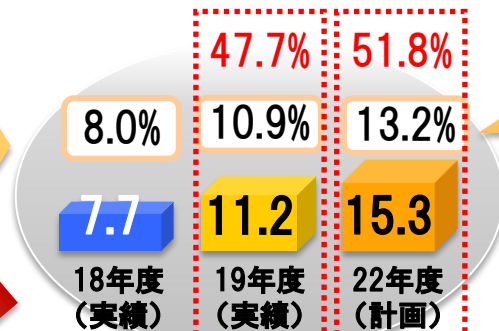
標準技術・知識

## B:コンサルティング



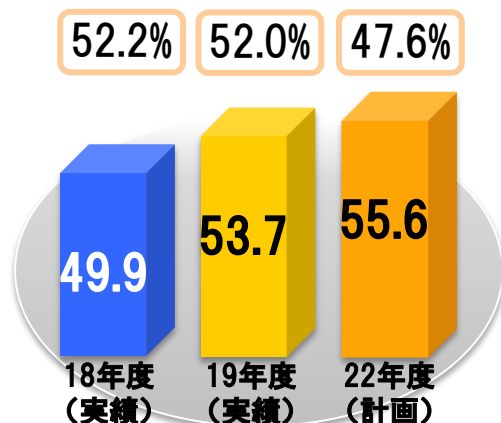
ノウハウをソリューションへ

## C:ソリューションの提供



育成

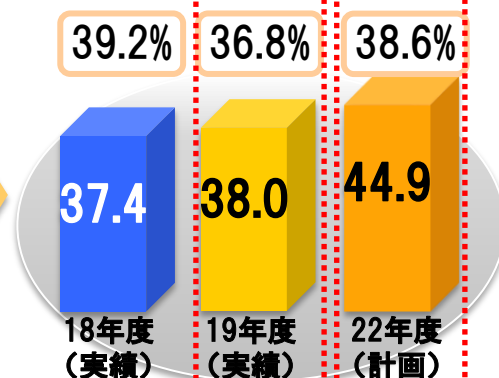
## A:運用・保守の代行・支援



拡大に貢献

アウトソーシング型へ

## D:アウトソーシング／請負型システム構築



“時間に対する対価”

“成果に対する対価”

# 【事業構造の変革】アプリケーションソリューションの拡大

◇**成果型かつストック型**の、より付加価値の高いクラウドソリューションを拡大

◇アプリケーションソリューションの拡大

・ERP、SCM、CRM、RPA、IoT、ビッグデータ分析、AI等の**テクノロジープラットフォーム**をベースとして、**顧客体験(CX)をモデル化した、クラウド型の共通業務ソリューション**を拡大

テクノロジー  
プラットフォーム



顧客体験をモデル化  
した業務テンプレート

# 【事業構造の変革】事例：デジタルワークスペースの事業拡大

## ■ テレワーク需要の増加によるデジタルワークスペース事業の拡大

- ・時間や場所を問わない勤務環境
- ・個人のパフォーマンス向上
- ・協業と文化の醸成
- ・自己啓発の奨励

- ・顧客への対応力
- ・業務の効率化
- ・営業の有効性強化
- ・製品開発の有効性強化

### 【デジタルワークスペースのプラットフォーム】

イントラネット/ポータル

ビデオ会議

インスタントメッセージング  
チャット

スケジュール管理  
会議の予約

オンライン  
トレーニング

ナレッジマネジメント

コラボレーション

ドキュメント管理

データ分析

PC・タブレット・スマホ

モビリティ  
ファイルの同期と共有

セキュリティ  
ネットワーク



## ◇マルチクラウド統合運用サービス

顧客のプライベートデータセンターから複数のパブリッククラウドまで、インフラ運用管理を顧客視点で一括してアウトソーシングできるハイブリッド型かつクラウド型の統合運用サービスを拡大

## ◇セキュリティソリューション

シリコンバレーのセキュリティプロダクトと顧客体験をモデル化した当社の運用サービスを組み合わせたサービスを拡大

シリコンバレーの  
セキュリティプロダクト



顧客体験をモデル化  
した運用サービス

# 【事業構造の変革】事例：クラウド運用サービスの拡大


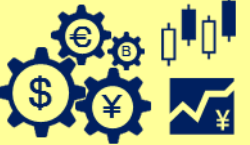




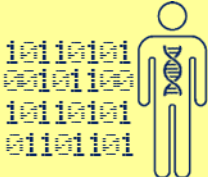


- デジタルコマースのインフラ基盤をオンプレミスからクラウド環境へリフト、そしてクラウドネイティブへシフトするサービスが拡大



※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】 当社のソリューションとサービスのメニュー

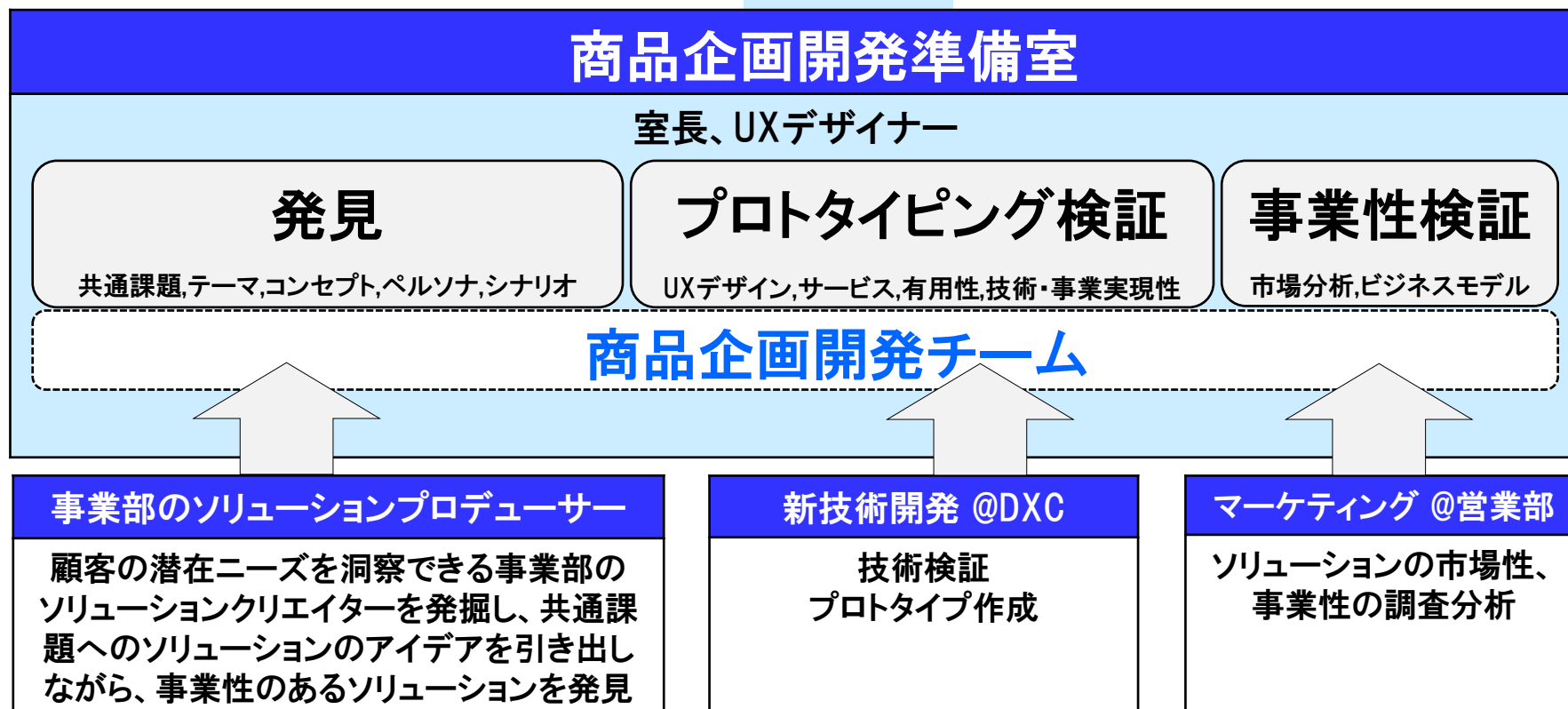
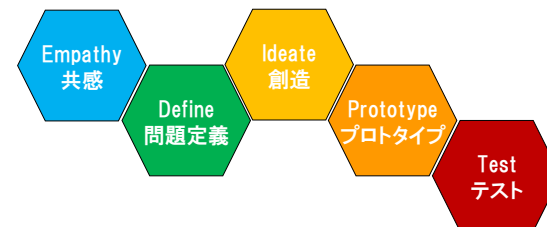
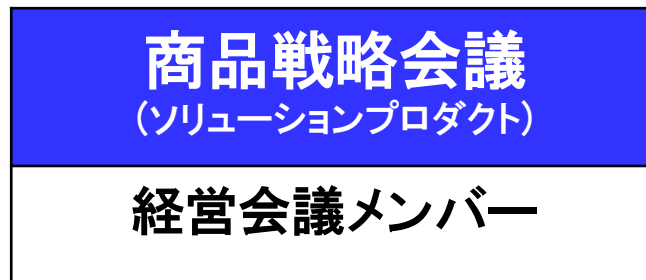
「技術を探究し、価値を創造し、お客様とともに成長する」（経営理念）

B	IT Value-Upサービス ITコンサルティング/IS代行/業務フロー作成/要件定義						
	エレクトロニクス PLM/SCM/生産 販売/物流/会計 	金融 保険・証券・銀行 	情報通信 ・メディア 	エンタ テイメント 	公共 エネルギー 鉄道 	自動車 	ヘルスケア 
C	ERP, SCM, CRM MS Dynamics 365	業務テンプレート 		デジタルワークスペース MS Office365	Big Data& BI AWS Redshift/Aurora		
D/A	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)						
C	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				
D/A	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						

※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。

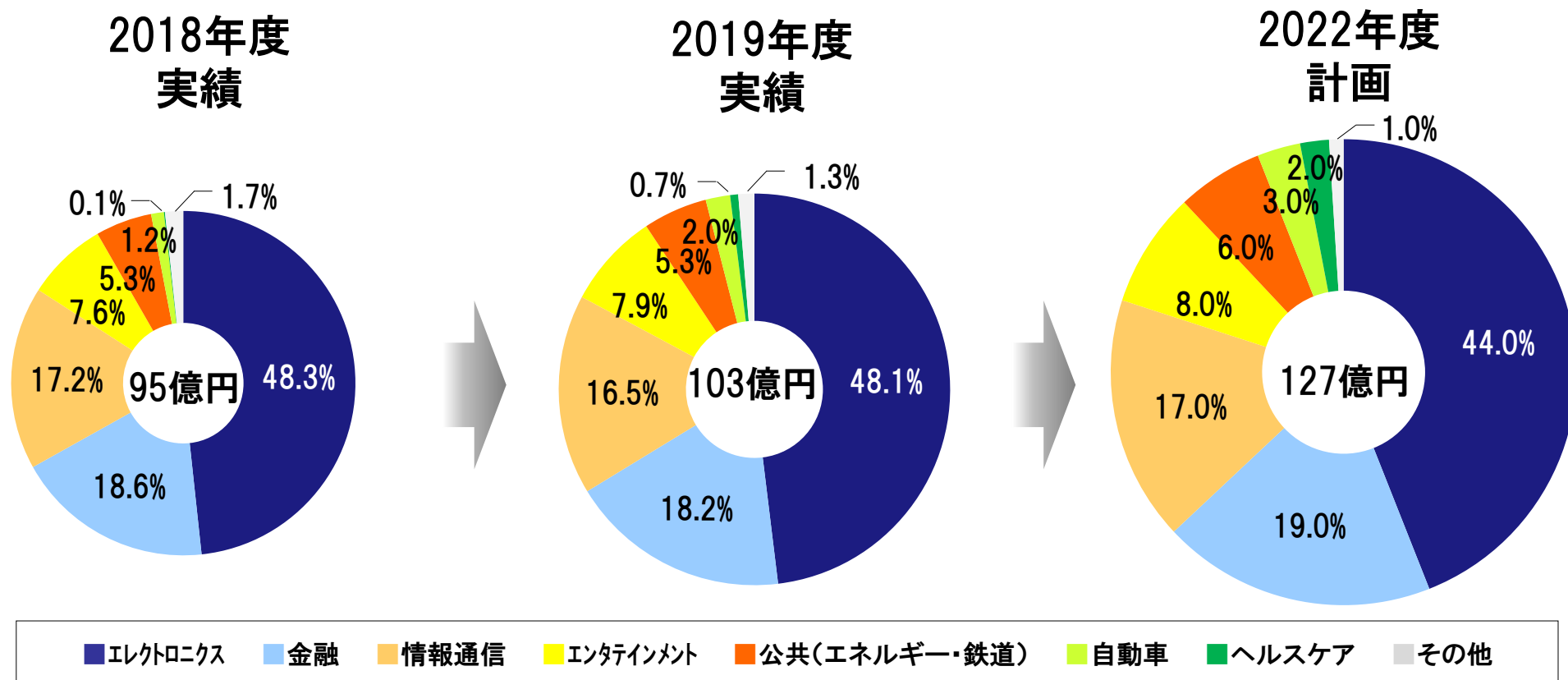
# 【事業構造の変革】商品企画開発の横断的組織体制

- ソリューションプロデューサー、クリエイター、技術者、マーケターが、組織横断で少数精鋭のチームを作り、デザイン思考で商品企画開発



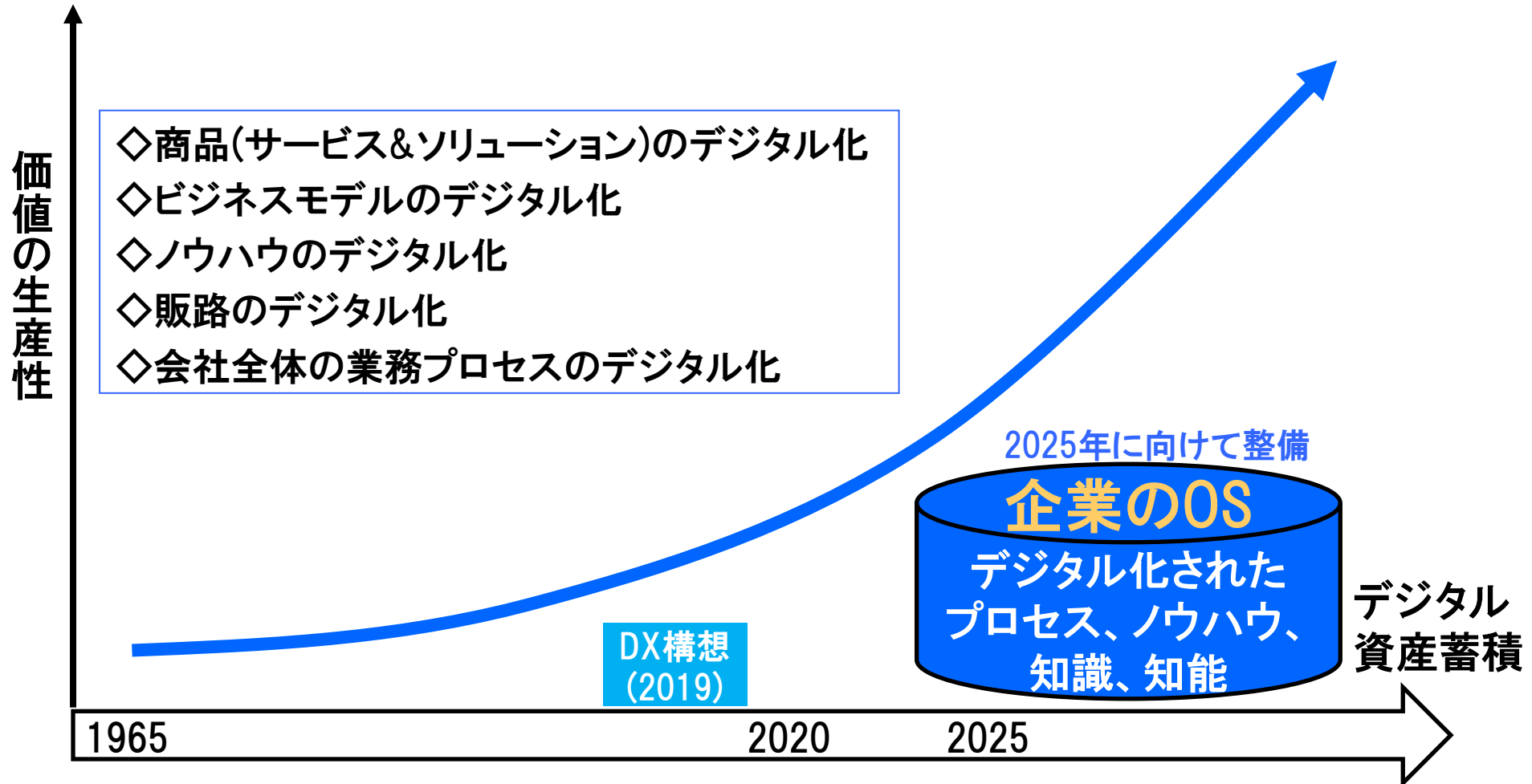
# 【産業ポートフォリオの変革】

- 顧客体験(CX)によるノウハウを集約すべく、ITとの相乗効果が高い、**エレキ、金融、情報通信、エンタテインメント、公共(エネルギー、鉄道)、自動車、ヘルスケア**の7業種にフォーカス
- 市場環境変化のリスクを分散できるように、**外需と内需向けの事業をバランス**



# 【事業体質の強化】スマートデジタルカンパニーへの変革(DX構想)

事業の営みをデジタルデータとして蓄積し、  
試行錯誤から学習・成長し、  
企業の遺伝子として未来に伝え進化し続ける



## 【事業体質の強化】

- ◇技術者がやりがいを持って高度の技術力を発揮し、価値を創造し、お客様とともに成長するチームと風土を醸成
- ◇次世代を担う人材の採用、育成、人事制度の強化に投資
- ◇技術者が選ぶ ITプロフェッショナル・キャリアコース毎 (ITスペシャリスト、ITアーキテクト、顧客サービスマネジメント、プロジェクトマネジメント、コンサルタント、ビジネスインキュベーター) に育つ環境を充実させ、プロを極める
- ◇その一環として、クエスト高度ITプロフェッショナル認定制度 “QCAP”(Quest Certified Advanced IT Professionals)を推進

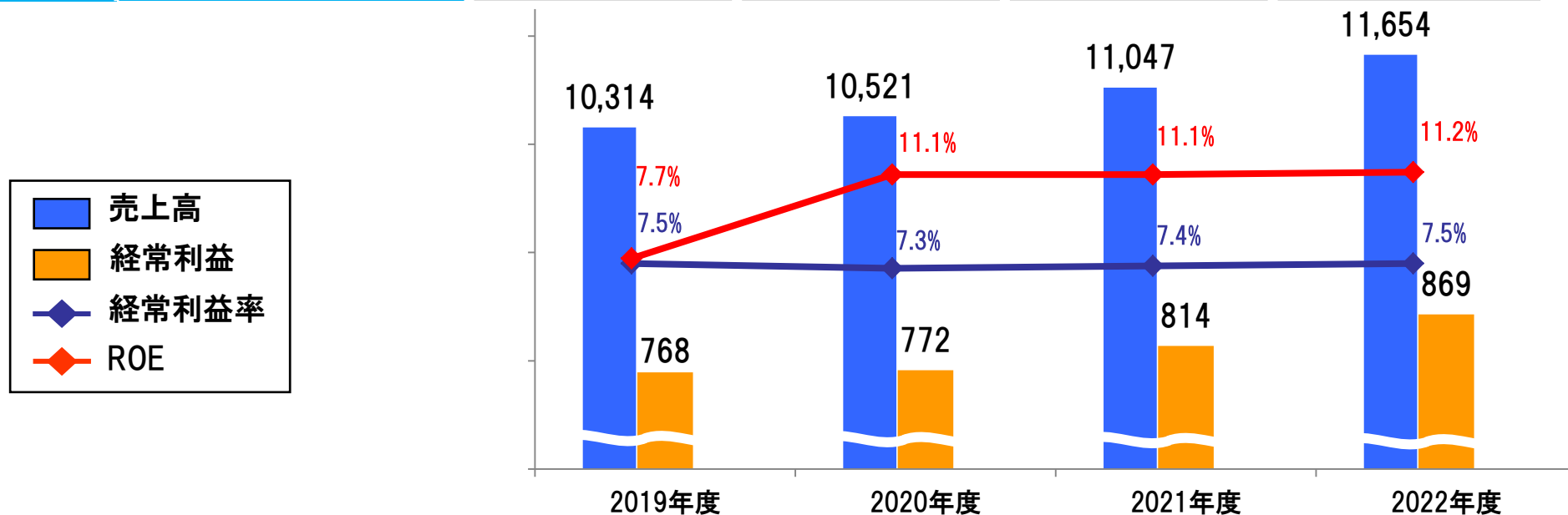
## 【新技術の仕込み】

- ◇デジタル社会のソリューションに必要な**技術の仕込みと技術者育成に、毎年、売上の2%の投資を継続**
- ◇ソリューションおよび技術を補完する**業務提携と資本提携の推進**



# 2020-2022年度 中期計画 経営数値目標

経営指標		2019年度 (実績)	2020年度 (計画)	2021年度 (計画)	2022年度 (計画)
成長性 指標	売上高(百万円)	10,314	10,521	11,047	11,654
	経常利益(百万円)	768	772	814	869
	売上高増加率	+8.0%	+2.0%	+5.0%	+5.5%
	経常利益増加率	+19.5%	+0.4%	+5.4%	+6.8%
収益性 指標	経常利益率	7.5%	7.3%	7.4%	7.5%
	ROE	7.7%	11.1%	11.1%	11.2%

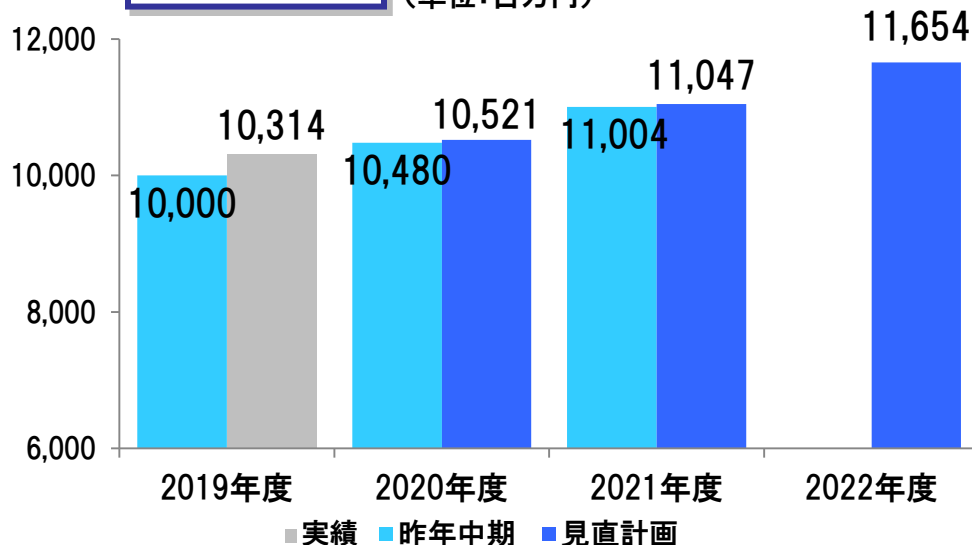


■ 成長目標: 売上高116億円、経常利益8億69百万円  
 ■ 収益目標: 経常利益率 7.5%、ROE 10.0%以上

# 2020-2022年度 中期計画 経営数値目標(昨年計画との差)

## 売上高

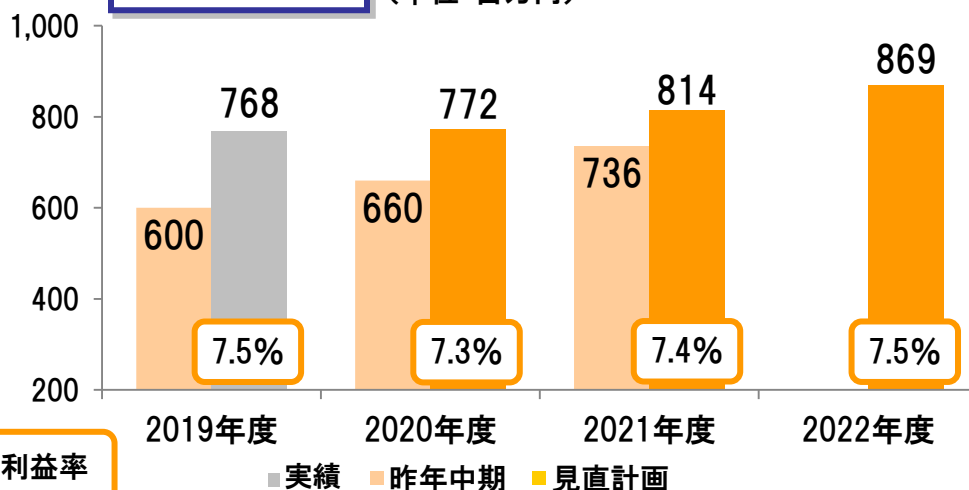
(単位:百万円)



- ▲ クラウド、セキュリティ等のソリューション事業の拡大
- ▲ 顧客のテレワーク環境やBCP対策等のインフラ整備やデジタル化投資の増加
- ▼ 新型コロナウイルス感染症の影響による顧客の業績悪化に伴う投資抑制

## 経常利益

(単位:百万円)



- ▲ 昨年の中期計画より、3年前倒しで成長
- ▲ ソリューション等の付加価値サービスの拡大
- ▲ 業務改善とプロジェクトマネジメント強化による採算性の向上

利益率



## 技術を探究し、価値を創造し、お客様とともに成長する

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。