

株式会社クエスト 2007年度中間決算説明会

2007年11月12日

株式会社クエスト

(ジャスダック 2332)

代表取締役社長 佐藤 和朗

2008年3月期 中間決算の総括

1. 中間期では上場来の“過去最高売上高”と“過去最高利益”を更新。特に利益面では、前年同期比粗利率1.7ポイントUP、営業利益25%増、経常利益27%増を達成。昨年度より取り組んだ「収益力の強化策」が功を奏し、利益を大きく牽引
2. 上期計画には売上高・利益ともにわずかに未達
特に、今年8月のドラフト・イン社の子会社化関連費用が営業利益に大きく影響
3. 2007年度中期計画のテーマである次の成長に向けた「人材・技術・オペレーションの基盤作り」は順調に進捗。特に「サービスモデルの強化」、「成長の人材基盤作り」において着実な成果を得た
4. 下期は売上高・利益ともに創業以来過去最高を更新する期初計画の実現に取り組むとともに、引き続き次の成長に向けた施策を強化していく

- ・ 2008年3月期中間決算概要
- ・ 2007年度中期計画の進捗状況
- ・ 株主還元方針

株式会社クエスト 会社概要

- 上場市場 ジャスダック証券取引所 (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 4億9,103万円
- 事業内容 ソフトウェア開発、システム運用管理、
受託計算、データエントリー
- 従業員 615名(2007年9月 単独)
- 決算期 3月末
- 売上高 68億9,200万円(2007年3月期)
- 経常利益 4億7,500万円(")
- 所在地 東京都港区芝浦1-12-3 ダヴィンチ芝浦
- 関連会社 株式会社データ処理センター、株式会社オプティス
Optis Information Services India Pvt. Ltd.、
Navis Nihongo Training Centre Pvt. Ltd.
慧德科技(大連)有限公司(QUEST (DALIAN) CO.,LTD.)
株式会社ドラフト・イン
- 認証資格 ISO9001、CMMI(レベル3)、プライバシーマーク、
ISO/IEC27001:2005

. 2008年3月期中間決算概要

連結中間期決算概況

連結損益計算表 前期・期初計画との比較

連結売上高、営業利益において前年同期を上回る
売上高2億円増、経常利益4千万円増

(単位:百万円)

	2008/3 中間期 実績	対前期比		対期初計画比	
		2007/3 中間期	前期比 増減率	2008/3 中間期 期初計画	計画比 増減率
売上高	3,482	3,284	+6.0%	3,546	1.8%
売上総利益	615	527	+16.7%	629	2.2%
粗利率%	17.7%	16.0%	+1.7P	17.7%	0.0P
営業利益	176	140	+25.4%	189	6.5%
営業利益率%	5.1%	4.3%	+0.8P	5.3%	0.2P
経常利益	185	145	+27.3%	194	4.3%
経常利益率%	5.3%	4.4%	+0.9P	5.5%	0.2P
当期純利益	98	82	+20.1%	107	7.7%
EPS (円)	23.48	* 20.19	+16.3%	26.19	10.3%

* 2007/3中間期のEPSは、期初に1:1.3の株式分割が行なわれたと仮定した場合の金額

業績ハイライト

連結売上高、利益ともに前年中間期実績を上回る
前年度比 売上高 + 6%、営業利益 + 25%、経常利益 + 27%

- 売上高 前年同期比6.0%増
 - 主力の東芝グループ、ソニーグループを深耕
 - 得意とする半導体、金融、通信分野での引合いが好調
- 粗利率 前年同期比1.7ポイントの改善
 - 昨年度より取り組んだ「収益力の強化策」が功を奏し利益を大きく牽引
- 営業利益 前年同期比25%増、0.8ポイントの改善
 - 今年8月のドラフト・イン社の子会社化、データエントリー事業譲渡
関連費用 25百万円
- 経常利益 前年度比27%増
 - 営業利益の増加に加え、受取利息及び投資事業組合運用益もあり
前年同期比 + 40百万円の増加
- 当期利益 前年度比20%増、前年同期比 + 16百万円の増加

事業別連結売上高

前期との比較

主力2事業にて前年度売上高を上回る
前年度比 ソフトウェア開発+6.7%、システム運用管理+7.5%

(単位:百万円)

	2008/3中間期 実績		対前年同期比		
	2008/3 中間期	構成比	2007/3 中間期	構成比	前年比 増減率
ソフトウェア開発	1,786	51.3%	1,674	51.0%	+6.7%
システム運用管理	1,508	43.3%	1,403	42.7%	+7.5%
受託計算/データセンター	178	5.1%	186	5.7%	4.4%
商品販売	9	0.3%	19	0.6%	53.5%
合計	3,482	100.0%	3,284	100.0%	+6.0%

連結売上高のポイント

ソフトウェア 開発

前年同期比
+6.7%

ソニーG、東芝Gとの取引拡大、住商情報システムとの提携効果

- ↑ ソニーGは基幹システムの大型新規案件の受注に加え、グループ会社の深耕が進み、取引が拡大
- ↑ 金融分野、東芝Gの半導体分野における引合い堅調
- ↑ 住商情報システムとの提携効果、売上高1.6億円。上期だけで2006年度通期売上高実績1.5億円を上回る
- ↓ 新規ビジネス「IT Value-UPサービス」は、導入1社目のW社売上高が前年の大型特需の反動減を受け減少

システム 運用管理

前年同期比
+7.5%

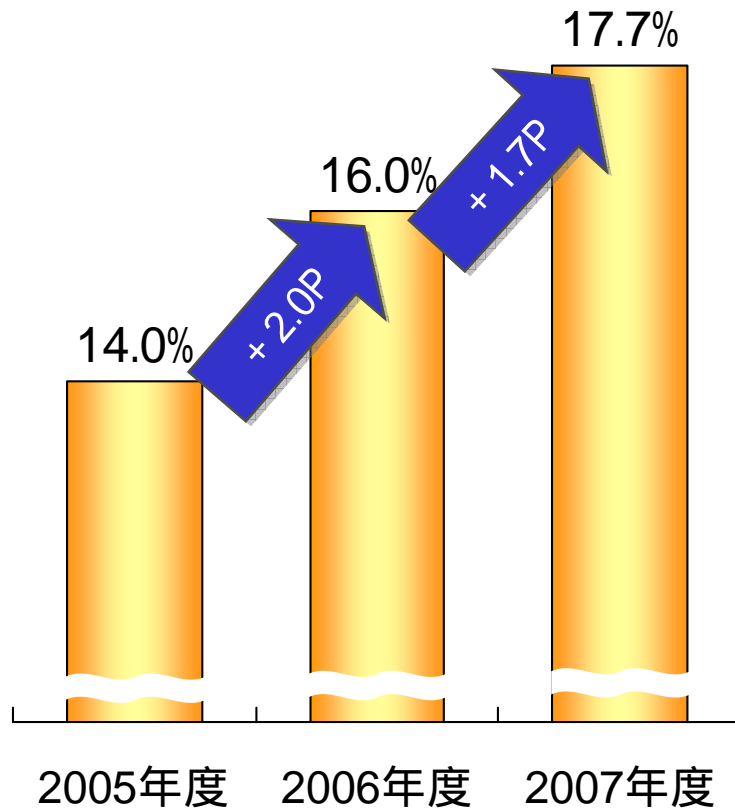
“請負型サービス”の拡大が売上高を牽引

- ↑ ソニーGは、請負型サービスである“セレクトティブアウトソーシング”が拡大、加えてグループ会社の深耕が進む
- ↑ 昨年より立上げた“インフラ構築サービス”、“リモート監視サービス”が売上高増加に貢献
- ↑ 通信分野の引合い堅調、売上高は前年同期比15%増
- ↑ 開発領域に加え、システム運用管理領域においても住商情報システムと提携活動が本格化

利益面のポイント

2006年度より取り組んだ「収益力の強化策」が功を奏し利益を大きく牽引
安定的に高収益を生み出す仕組み・体制が順調に確立

上期粗利率の推移



収益力改善の取り組み

請負型サービスモデルが拡大

- ✓特に、請負型サービスの売上高が、システム運用管理分野にて**94%増加**、半導体システム開発分野にて**30%増加**

プロジェクトマネジメント力強化

- ✓不採算案件の発生を未然に防ぐ社内管理体制が現場組織に根付く

オフショア開発の積極活用と品質改善

- ✓インド子会社オプティス発注額**23%増**
- ✓**日本式開発手法**に加え、半導体等の**専門性の高い開発ノウハウ**を蓄積
- ✓中国パートナー企業の開発品質向上に向けて、**自社ブリッジSEを育成**
- ✓**金融機関向けオフショア開発**が拡大

連結貸借対照表

前期末時点との比較

配当金支払額(125百万円)と純利益(98百万円)の
差額等の要因により、総資産が減少(31百万円)

(単位:百万円)

	2008/3	2007/3期末対比		コメント
	中間 期末	2007/3 期末	前期比 増減額	
資産合計	4,915	4,946	30	
流動資産合計	3,736	3,973	237	売掛金の減少
固定資産合計	1,179	972	207	投資有価証券の増加
負債および純資産合計	4,915	4,946	30	
負債合計	1,140	1,140	0	
純資産合計	3,774	3,805	31	利益剰余金の減少

連結キャッシュ・フロー

中間期の特徴

売上債権の回収(営業活動によるCF)、
定期預金預入、投資有価証券の取得(投資活動によるCF)、
配当金の支払(財務活動によるCF)

(単位:百万円)

	2008/3 中間期	対前年同期比		コメント
		2007/3	前期比 増減額	
営業活動によるCF	354	80	273	売上債権の回収 309
投資活動によるCF	693	194	499	定期預金の預入 500 投資有価証券の取得 198
財務活動によるCF	125	94	32	配当金の支払 125
現金及び現金同等物 の期末残高	1,713	2,272	560	

連結子会社2社を含む内訳

前期との比較

クエスト単体、データ処理センター、オプティス
すべて対前中間期で増収・増益

(単位:百万円)

	クエスト単体		DSC データ処理子会社		オプティス インド開発子会社	
	2008/3 中間期	2007/3 中間期	2008/3 中間期	2007/3 中間期	2008/3 中間期	2007/3 中間期
売上高	3,380	3,182	81	78	108	86
営業利益	167	118	12	7	14	1
営業利益率%	4.9%	3.7%	15.9%	9.8%	13.1%	1.5%
経常利益	209	131	13	7	13	1
経常利益率%	6.2%	4.1%	16.5%	9.9%	12.7%	2.0%

2008年3月期 通期連結業績計画

連結損益計画

2007年度通期の見通しは、5月15日の発表に変更無し
 売上・利益ともに創業以来過去最高を更新する期初計画の実現に取り組む

(単位:百万円)

	2008/3 計画 (期初計画通り)	対前期比	
		2007/3実績	前期比 増減率
売上高	7,490	6,892	+8.7%
営業利益	530	470	+12.8%
営業利益率%	7.1%	6.8%	+0.3P
経常利益	540	475	+13.7%
経常利益率%	7.2%	6.9%	+0.3P
当期純利益	300	* 290	+3.4%
EPS(円)	73.44	71.05	+3.4%

通期 期初計画達成のポイント

売上高 74.9億円 (前期比 + 8.7%)

- アカウントマネジメントを徹底し、新規案件を確実に獲得する
- 需要旺盛な半導体、金融、通信分野の顧客に積極的に提案
- 中国に進出した既存顧客向けITサポートビジネスの展開を本格化
- 新規ビジネス「IT Value-Upサービス」を展開し、新規獲得顧客2社をコンサルティングフェーズから実行フェーズへ

営業利益 5.3億円 (前期比 + 12.8%)

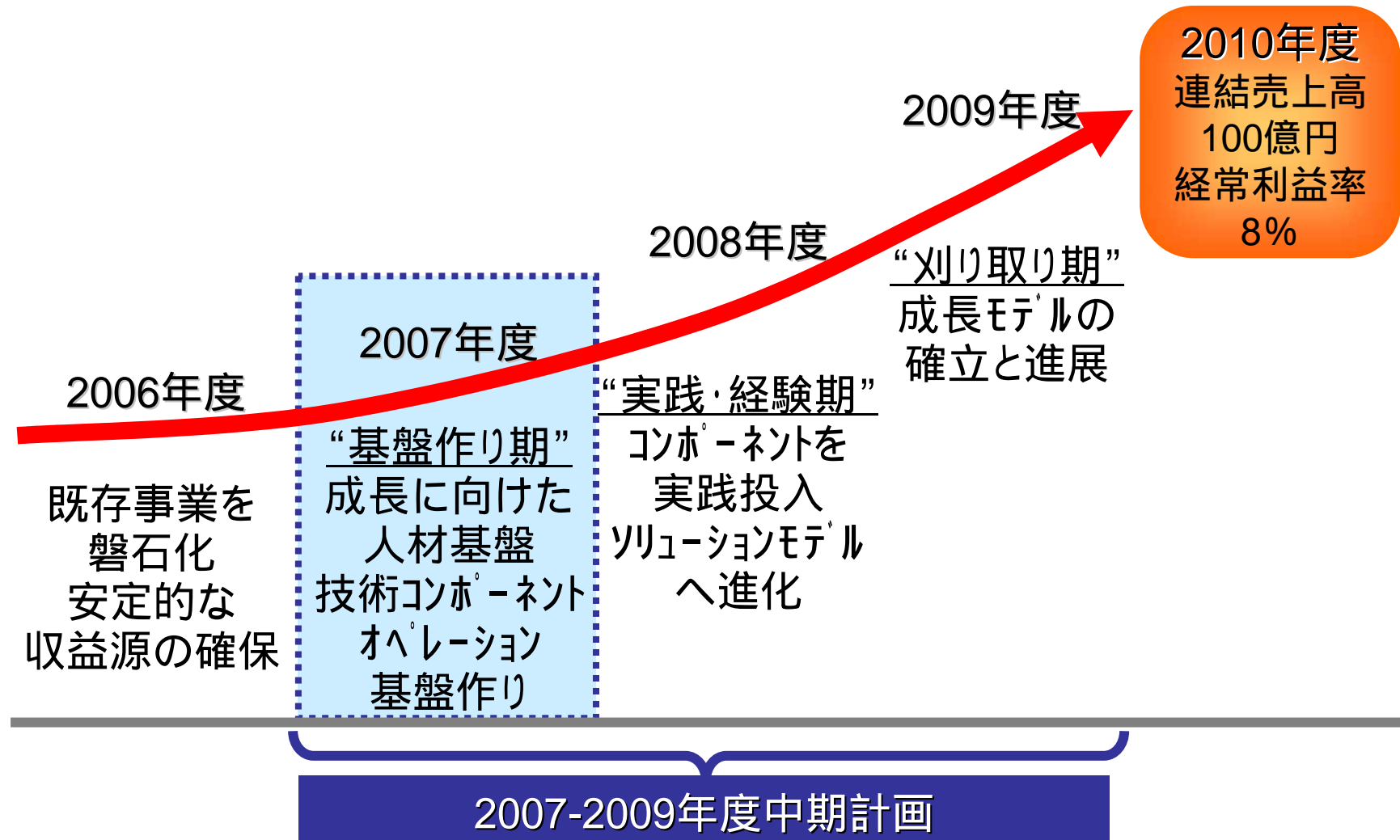
経常利益 5.4億円 (前期比 + 13.7%)

- プロジェクト管理力の向上を更に追求。「見積もり技術」、「リスク管理」について独自トレーニングを実施
- オフショア開発プロセスの標準化に取り組み、開発生産性の向上を図る
- 「リソースの先行管理」を徹底し、高稼働率の維持を図る

. 2007年度中期計画の進捗

2007年度事業計画の位置づけ

次の成長に向けた「人材・技術・オペレーションの基盤作り」に取り組んでいく

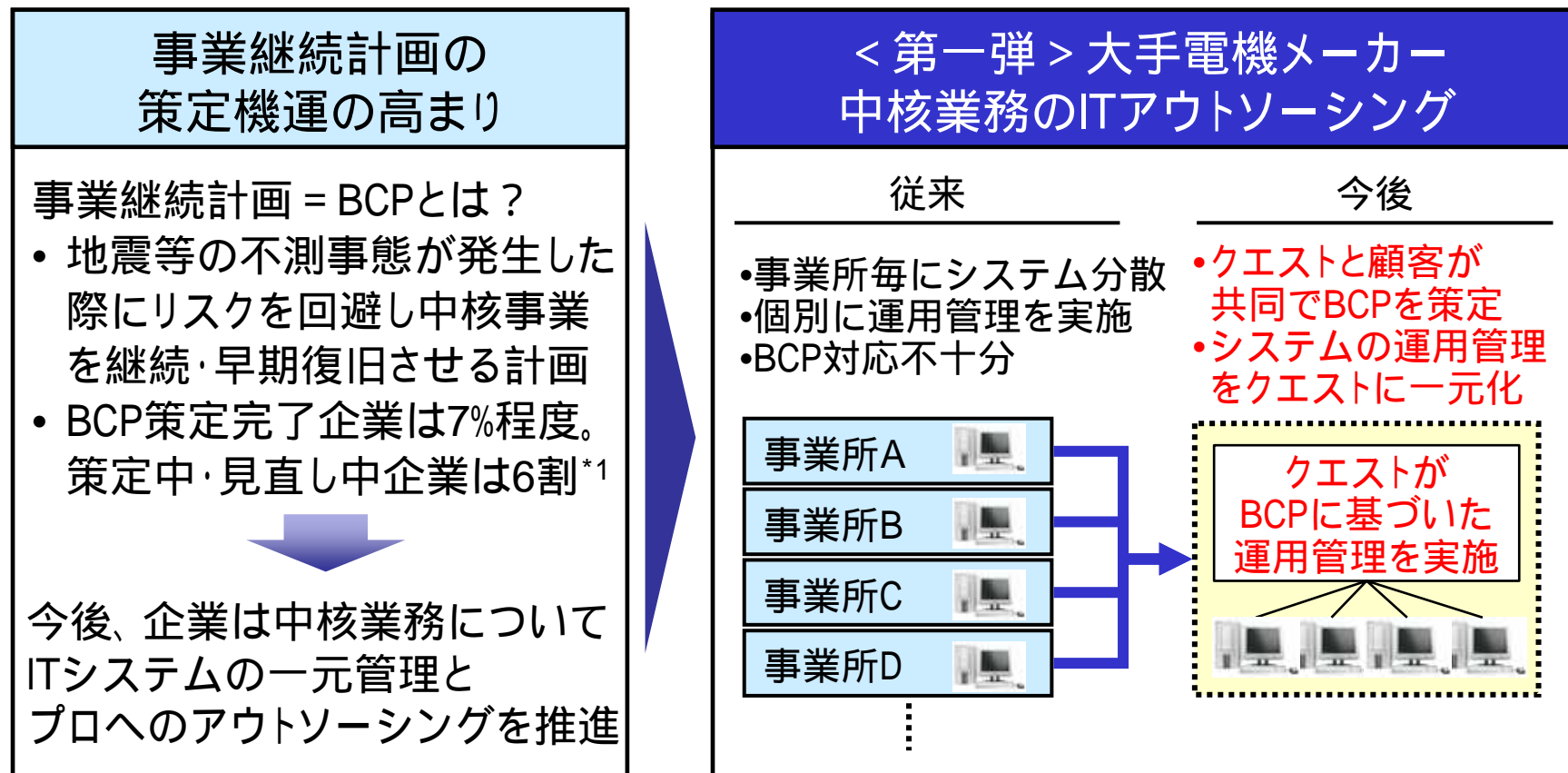


主要施策における取り組み

テーマ	取り組み(赤字は下期の取り組み)
サービスモデルソリューションモデルの強化	<ul style="list-style-type: none">•高付加価値インフラ上流設計サービス“Quest Rabbit”立上げ•金融分野では請負型・オフショア開発ビジネスが拡大•得意の半導体分野では東芝プラチナパートナー4年連続認定•付加価値型のインフラアウトソーシングの提供開始
サービスモデルの横展開	<ul style="list-style-type: none">•通信監視モニタリングサービスは、売上高対前年同期比15%増•今年11月、中国大連に子会社「クエスト大連」を設立。 中国の日系進出企業向けITサービスの提供を本格化
新ビジネスIT Value-Upサービス展開	<ul style="list-style-type: none">•新規顧客2社を開拓し「IT Value-Upプログラム」の策定開始。 下期より実行フェーズが本格的にスタート•大手優良顧客のグループ会社を対象に加え営業提案を開始
業界先端オペレーションの仕組み構築	<ul style="list-style-type: none">•昨年より発足した「アカウントマネジメント制」が定着化•高稼働率を維持するための「リソース管理」の仕組みを構築
成長に向けた人材基盤作り	<ul style="list-style-type: none">•仙台に「.net技術」と「高難度の請負開発」を強みとする新たな国内開発拠点を立上げ•上期の技術獲得・人材育成に1.1億円を投資(売上高の3.3%)•来年4月新卒入社40名(内定)、中途採用は50名確保に取組む

付加価値型アウトソーシングビジネス

クエストは、事業継続計画策定からシステムの運用管理までを実現するITアウトソーシングサービスの提供を開始する



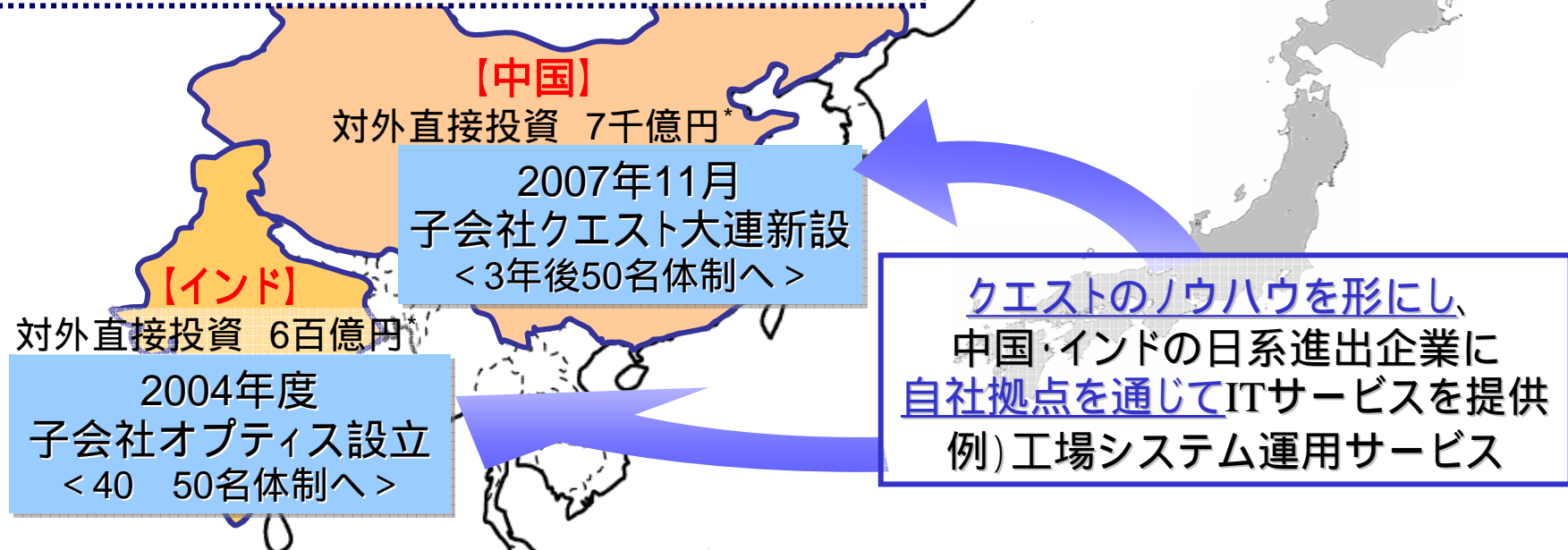
年平均6%^{*2}の成長が期待されるITアウトソーシング市場を従来型の「コスト削減型」とは異なった「付加価値型」で開拓していく

中国・インド日系進出企業向けITサービス

クエストは中国・インドの日系進出企業向けのITサービスを本格的に開始

< 中国・インド市場の現状 >

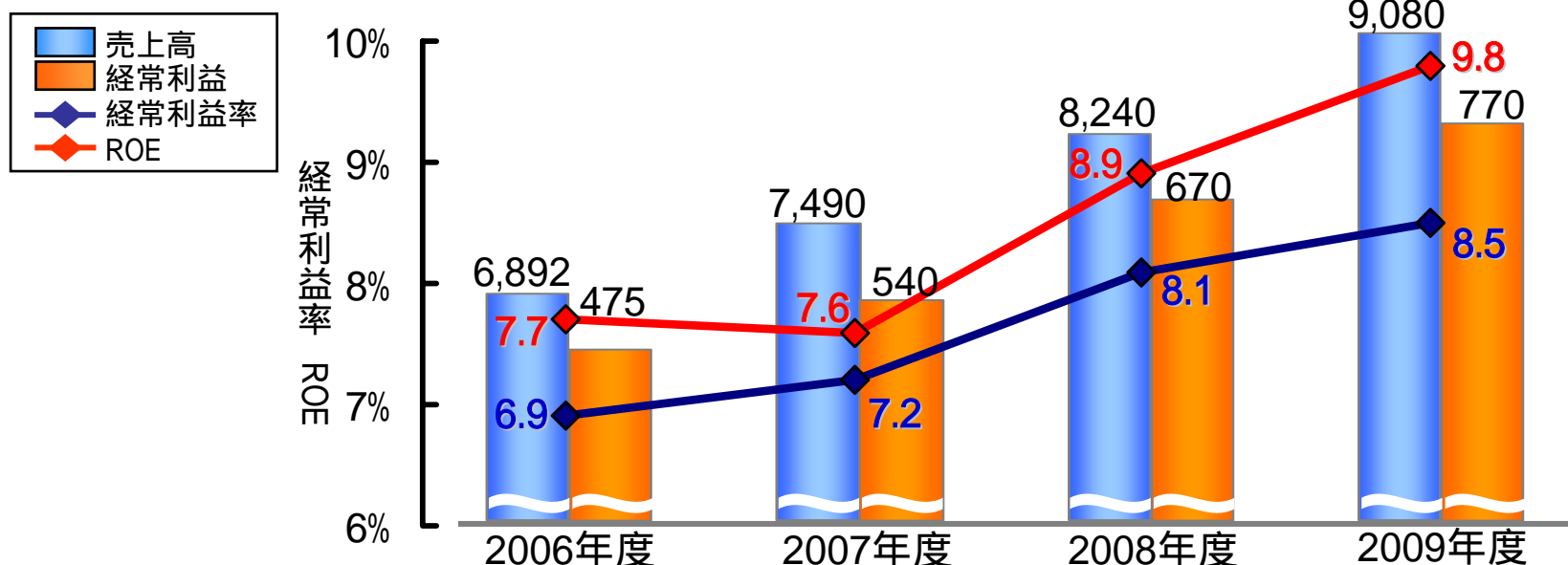
日本企業は中国・インドの海外IT投資を拡大。
しかし、現地のIT企業では、日系進出企業を満足させるのに十分な品質・技術を提供出来ていない



クエストは、日本市場で培ったサービスモデルを形にし
中国・インド市場の日系進出企業向けビジネスを展開していく

中期経営目標経営指標

経営指標		2006年度 (実績)	2007年度 (計画)	2008年度 (計画)	2009年度 (計画)
成長性 指標	売上高(百万円)	6,892	7,490	8,240	9,080
	経常利益(百万円)	475	540	670	770
	売上高増加率	6.5%	8.7%	10%	10%
	経常利益増加率	29%	14%	24%	15%
収益性 指標	経常利益率(%)	6.9%	7.2%	8.1%	8.5%
	ROE	7.7	7.6	8.9	9.8



成長目標: 売上高91億円(平均成長率9.6%)、経常利益7.7億円(平均成長率17.5%)
 収益目標: 経常利益率 1.6ポイントアップ、ROE7.7 9.8

. 株主還元方針

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を位置づけ、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

【2007年度の株主還元施策】

- 1株 1.3株への分割を実施
 - 基準日；平成19年12月31日
- 期末剰余金配当は
普通配当金1株当たり30円を予定

【今後の剰余金配当金基本方針】

- 1株当たり30円の安定配当を継続
- DOE(純資産配当率)を指標に採用し、早期にDOE5%を目指す
 - (2006年度DOEは3.3%)

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。