

平成19年11月8日

上場会社名 株式会社クエスト 上場取引所 JASDAQ
 コード番号 2332 URL <http://www.quest.co.jp/>
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 佐藤 和朗
 問合せ先責任者 (役職名) 常務取締役 (氏名) 長濱 隆 TEL (03) 3453 - 1181
 半期報告書提出予定日 平成19年12月21日

(百万円未満切捨て)

1. 平成19年9月中間期の連結業績 (平成19年4月1日～平成19年9月30日)

(1) 連結経営成績

(%表示は対前年中間期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		中間(当期)純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
19年9月中間期	3,482	6.0	176	25.4	185	27.3	98	20.1
18年9月中間期	3,284	2.1	140	170.1	145	32.2	82	-
19年3月期	6,892		470		475		290	

	1株当たり中間(当期)純利益		潜在株式調整後1株当たり中間(当期)純利益	
	円	銭	円	銭
19年9月中間期	23	48	23	45
18年9月中間期	26	25	25	99
19年3月期	71	05	70	35

(注) 平成19年1月1日を効力発生日として、株式分割(1:1.3)を行っております。当該株式分割が前期首に行われたと仮定した場合の平成18年9月中間期における1株当たり中間純利益は20円19銭となります。

(参考) 持分法投資損益 19年9月中間期 - 百万円 18年9月中間期 - 百万円 19年3月期 - 百万円

(2) 連結財政状態

	総資産		純資産		自己資本比率		1株当たり純資産	
	百万円		百万円		%	円	銭	
19年9月中間期	4,915		3,774		76.8	897	26	
18年9月中間期	4,623		3,601		77.9	1,148	91	
19年3月期	4,946		3,805		76.9	904	54	

(注) 平成19年1月1日を効力発生日として、株式分割(1:1.3)を行っております。当該株式分割が前期首に行われたと仮定した場合の平成18年9月中間期における1株当たり純資産は883円78銭となります。

(参考) 自己資本 19年9月中間期 3,773百万円 18年9月中間期 3,599百万円 19年3月期 3,804百万円

(3) 連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動によるキャッシュ・フロー		投資活動によるキャッシュ・フロー		財務活動によるキャッシュ・フロー		現金及び現金同等物期末残高	
	百万円		百万円		百万円		百万円	
19年9月中間期	354		△693		△125		1,713	
18年9月中間期	80		△194		△94		2,272	
19年3月期	102		△403		△1		2,178	

2. 配当の状況

(基準日)	1株当たり配当金					
	中間期末		期末		年間	
	円	銭	円	銭	円	銭
19年3月期	-	-	30	00	30	00
20年3月期	-	-	30	00	30	00
20年3月期(予想)	-	-	30	00	30	00

(注) 平成19年1月1日を効力発生日として、株式分割(1:1.3)を行っております。

3. 平成20年3月期の連結業績予想 (平成19年4月1日～平成20年3月31日)

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円	銭
通期	7,490	8.7	530	12.8	540	13.7	300	3.4	56	49

(注) 平成19年12月31日現在の株主に対し平成20年1月1日を効力発生日として、普通株式1株につき1.3株の割合で株式分割をいたします。なお、1株当たり予想当期純利益(通期)は、当該株式分割後の発行済株式数により算出しております。

4. その他

- (1) 期中における重要な子会社の異動（連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動） 有
 新規 1社（社名 株式会社ドラフト・イン） 除外 0社
 （注）詳細は、6ページ「企業集団の状況」をご覧ください。

- (2) 中間連結財務諸表作成に係る会計処理の原則・手続、表示方法等の変更（中間連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項の変更に記載されるもの）

- ① 会計基準等の改正に伴う変更 有
 ② ①以外の変更 無

（注）詳細は「○中間連結財務諸表 中間連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項の変更」をご覧ください。

- (3) 発行済株式数（普通株式）

- ① 期末発行済株式数（自己株式を含む） 19年9月中間期 4,221,360株 18年9月中間期 3,179,000株 19年3月期 4,221,360株
 ② 期末自己株式数 19年9月中間期 15,312株 18年9月中間期 45,993株 19年3月期 15,146株
 （注）1株当たり中間（当期）純利益（連結）の算定の基礎となる株式数については、「○中間連結財務諸表 1株当たり情報」をご覧ください。

（参考）個別業績の概要

1. 平成19年9月中間期の個別業績（平成19年4月1日～平成19年9月30日）

(1) 個別経営成績

（%表示は対前年中間増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		中間（当期）純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
19年9月中間期	3,380	6.2	167	41.6	209	59.4	134	92.5
18年9月中間期	3,182	4.3	118	24.7	131	△17.4	70	190.1
19年3月期	6,699	—	433	—	478	—	299	—
	1株当たり中間（当期）純利益							
	円	銭						
19年9月中間期	32	06						
18年9月中間期	22	35						
19年3月期	73	30						

（注）平成19年1月1日を効力発生日として、株式分割（1:1.3）を行っております。当該株式分割が前期首に行われたと仮定した場合の平成18年9月中間期における1株当たり中間純利益は17円19銭となります。

(2) 個別財政状態

	総資産		純資産		自己資本比率		1株当たり純資産	
	百万円		百万円		%	円	銭	
19年9月中間期	4,735		3,679		77.7	874	81	
18年9月中間期	4,451		3,451		77.5	1,101	29	
19年3月期	4,789		3,675		76.7	873	89	

（注）平成19年1月1日を効力発生日として、株式分割（1:1.3）を行っております。当該株式分割が前期首に行われたと仮定した場合の平成18年9月中間期における1株当たり純資産は847円15銭となります。

（参考）自己資本 19年9月中間期 3,679百万円 18年9月中間期 3,450百万円 19年3月期 3,675百万円

2. 平成20年3月期の個別業績予想（平成19年4月1日～平成20年3月31日）

（%表示は対前期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円	銭
通期	7,300	9.0	511	18.0	550	15.1	321	7.4	60	45

（注）平成19年12月31日現在の株主に対し平成20年1月1日を効力発生日として、普通株式1株につき1.3株の割合で株式分割をいたします。なお、1株当たり予想当期純利益（通期）は、当該株式分割後の発行済株式数により算出しております。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

上記に記載した予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。

1. 経営成績

[1]経営成績に関する分析

(1) 当中間連結会計期間の経営成績

当中間連結会計期間におけるわが国経済は、原油価格高騰の影響やサブプライムローン問題による米国経済の減速や為替動向等が不安要因となっているものの、企業収益の改善や設備投資の増加などにより、景気は緩やかな回復基調が続いています。

情報サービス業界におきましても、製造や金融業などを中心としたIT関連の投資は拡大傾向を継続しており、市場環境は堅調に推移しているものの、受注獲得競争等依然厳しい状況が続いております。

このような状況のもと、当社グループ（当社および連結子会社）は、昨年度確立した収益体質を更に磐石化するために次の成長に向けて「人材・技術・オペレーションの基盤づくり」に取り組みました。

ビジネス面では以下の施策に取り組み収益の強化を図りました。

- ①サービスモデル、ソリューションモデルの強化およびこれらの横展開
- ②アカウントマネジメントの強化による売上機会を逃さない情報収集体制の構築
- ③新規ビジネスIT Value-Upサービスの推進による新規顧客の開拓
- ④収益性の高い請負型サービスモデルおよびオフショア開発の拡大による収益力の押し上げ
- ⑤住商情報システム株式会社とのアライアンスを活用した新規案件の開拓
- ⑥昨年度に習得したプロジェクト管理ノウハウの定着による案件ごとの利益の改善
- ⑦請負開発チームの増強等、今後の成長に向けた人材基盤づくり

上記取り組みの結果、当中間連結会計期間の連結業績は、売上高は3億4,200百万円（前年同期比6.0%増）と前年同期比増を確保いたしました。利益においては、営業利益は1億7,600百万円（前年同期比25.4%増）、経常利益1億8,500百万円（前年同期比27.3%増）および中間純利益9,800百万円（前年同期比20.1%増）となりました。

なお、業務別売上高は以下のとおりであります。

【ソフトウェア開発業務】

当業務におきましては、顧客ごとのアカウントマネジメントおよび請負案件の受注を積極的に進め、半導体・製造・金融分野の既存顧客からの安定的な受注を確保するとともに、住商情報システム株式会社とのアライアンスによる新規開拓を進めるなど、施策を着実に実行することにより売上高1億8,600百万円（前年同期比6.7%増）となりました。

【システム運用管理業務】

当業務におきましては、昨年度に本格的に移動した請負型サービスモデルの定着と拡大を進めるとともに、従来より取組んでおります常駐型サービスモデルにおいても顧客業務への提案等、サービスの充実を図りました。これにより、前年に引続き製造・通信分野の既存顧客からの受注を確保するとともに、物流・情報分野の顧客からの新規案件の獲得も順調に進み、売上高は1億5,800百万円（前年同期比7.5%増）となりました。

【受託計算／データエントリー業務ほか】

受託計算／データエントリー業務においては、受託計算業務では収益を確保したものの、データエントリー業務にて昨年度発生した臨時案件が今期は発生しなかったため、売上高は1億7,800百万円（前年同期比4.4%減）となりました。

また、商品販売業務については臨時案件が減少したため、売上高は900百万円（前年同期比53.5%減）となりました。

（単位：千円）

業務	前中間連結会計期間 (自平成18年4月1日 至平成18年9月30日)	当中間連結会計期間 (自平成19年4月1日 至平成19年9月30日)	前連結会計年度 (自平成18年4月1日 至平成19年3月31日)
ソフトウェア開発	1,674,692	1,786,378	3,605,951
システム運用管理	1,403,714	1,508,720	2,882,462
受託計算／データエントリー	186,562	178,406	379,079
商品販売	19,610	9,127	24,976
合計	3,284,580	3,482,633	6,892,470

(注) 1. 前中間連結会計期間及び当中間連結会計期間の主要な販売先別販売実績は次のとおりであります。

販売先	前中間連結会計期間 (自 平成18年4月1日 至 平成18年9月30日)		当中間連結会計期間 (自 平成19年4月1日 至 平成19年9月30日)	
	金額(千円)	割合(%)	金額(千円)	割合(%)
東芝インフォメーションシステムズ株式会社	590,111	18.0	642,976	18.5
ソニーグローバルソリューションズ株式会社	501,055	15.3	576,513	16.5

2. 上記の金額に消費税等は含まれておりません。

(2) 通期の見通し

通期の見通しにつきましては、物価の上昇や米国経済での先行き不透明感はあるものの、全体的に設備投資需要は堅調に推移するものと予想されます。

情報サービス業界においても、金融機関をはじめとした情報化投資が見込まれますが、「コスト低減要求」「技術者確保」など、ますます受注競争が激しくなり厳しい環境が続くものと考えます。

このような中、下期においても、当社グループでは、主要戦略である「既存ビジネスの磐石化」「新規ビジネスIT-Value up Serviceの推進」に取組み、確実に実行することにより収益の拡大を図ります。

以上により、通期の連結業績の見通しにつきましては、平成19年5月15日発表の業績予想どおり、売上高74億90百万円(前連結会計年度比8.7%増)、営業利益5億30百万円(前連結会計年度比増12.8%増)、経常利益5億40百万円(前連結会計年度比13.7%増)、当期純利益3億円(前連結会計年度比3.4%増)を予定しております。

なお、利益配分につきましては、本日の中間決算短信の発表と並行して、平成19年12月31日現在の株主の皆様に対し、1:1.3の株式分割を実施する旨を発表いたしました。当期末の配当金につきましては、当分割により発行される新株も含め、普通配当金1株当たり30円を予定しております。

(注) 業績予想につきましては、本資料作成日時点で入手可能な情報に基づいて当社で判断したものであり、実際の業績がこれらの予想数値と異なる場合がありますので、ご承知おきください。

[2] 財政状態に関する分析

当中間連結会計期間における現金及び現金同等物(以下「資金」という。)は、税金等調整前中間純利益が前年同期よりも増加したものの、定期預金への預入、投資有価証券の取得による支出などにより、前連結会計年度末に比べ4億65百万円減少し、17億13百万円(前連結会計年度末比21.4%減)となりました。

当中間連結会計期間における各キャッシュ・フローの状況と要因は以下のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動の結果、得た資金は3億54百万円(前年同期比338.5%増)と大幅増加になりました。これは主に、税金等調整前中間純利益が増加したことと、売上債権の回収が進んだことによるものです。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動の結果、使用した資金は6億93百万円(前年同期比256.4%増)となりました。これは主に、定期預金への預入、投資有価証券の取得による支出があったことによるものです。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果、使用した資金は1億25百万円(前年同期比33.7%増)となりました。これは主に、平成19年1月1日を効力発生日として1:1.3の株式分割を実施したことにより、配当金支払の増加があったことによるものです。

当社グループのキャッシュ・フロー指標のトレンドは下記のとおりであります。

	平成19年3月期	平成20年3月期	平成19年3月期
	中間	中間	期末
自己資本比率 (%)	77.9	76.8	76.9
時価ベースの自己資本比率 (%)	86.3	87.4	88.8
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	—	—	—

自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

インタレスト・カバレッジ・レシオ：営業キャッシュ・フロー／利払い

※いずれも連結ベースの財務数値により計算しております。

[3]利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社は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共に、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付けております。当社は、業績の伸張に合わせて、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。

当社の剰余金配当の基本方針としては、1株当たり30円を安定配当と考えておりますが、配当性向のみの指標では、当該期の利益金額により変化することから、安定的な利益還元を示す純資産配当率（D/E）を利益還元の指標として採用し、株主様への利益還元をより明確にすることとしております。

今後はD/E5%の実現を目指して日々の業務に取組み株主の皆様のご付託にお応えする方針であります。

なお、当期につきましては、本日、平成19年12月31日現在の株主の皆様に対し、1：1.3の株式分割を実施する旨を発表いたしました。期末の配当金につきましては、当分割により発行される新株も含め、普通配当金1株当たり30円を予定しております。

2. 企業集団の状況

(1) 事業の内容

当社グループは、当社および連結子会社5社で構成されております。

当社グループは、情報サービス産業を主たる事業とし、情報システム、コンピュータ・ネットワークシステムに係わるコンサルティングからソフトウェア開発、保守、運用管理に至るまで、一貫した情報技術サービスを提供しております。

当社グループの事業内容は、以下のとおりです。

①ソフトウェア開発業務

当社グループは、製造業、金融業、物流業等、幅広い業種の顧客に対する各種業務システムのコンサルティングからシステム設計、開発・保守に至るまでのソフトウェア開発サービスを提供しております。

②システム運用管理業務

当社グループは、顧客企業が使用する様々なシステムに対し、インフラ構築、およびシステムオペレーション、監視業務、ヘルプデスク、技術サービス・技術支援などのインフラサービスを提供しております。

③受託計算/データエントリー業務

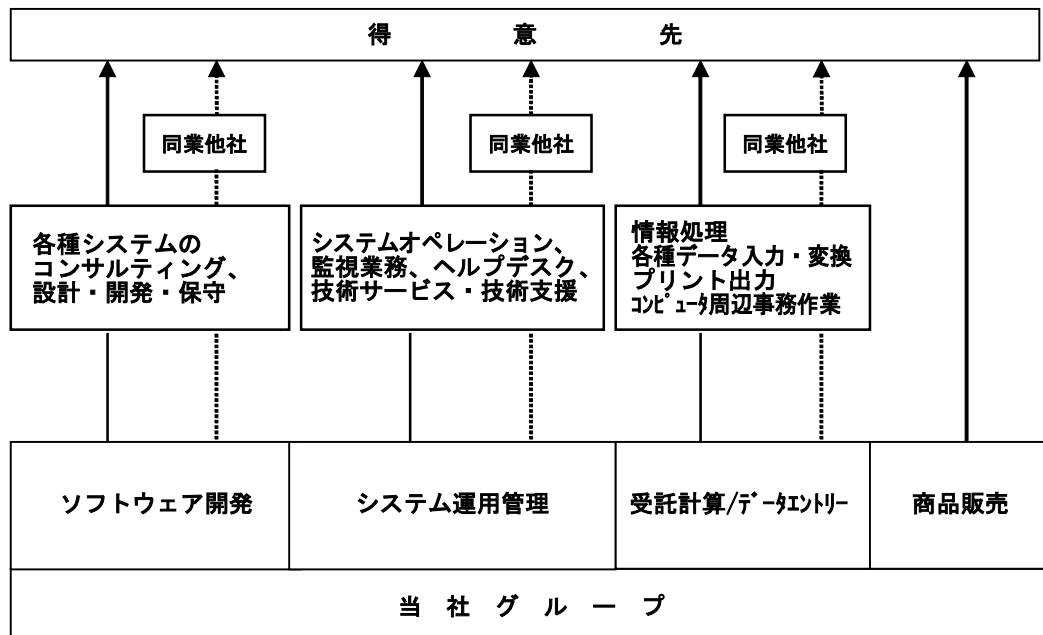
当社グループは、コンピュータを利用した情報処理、各種データの入力・変換、プリント出力およびコンピュータ周辺事務作業の各業務を代行しております。

④商品販売業務

当社グループは、顧客のニーズに応えたサービス提供の一環として、情報サービス業務に関連したハードウェア、ソフトウェアおよびサプライ用品等について仕入れ、販売を行っております。

連結子会社株式会社オプティスおよびOptis Information Services India Pvt. Ltd.はソフトウェア開発業務を行い、連結子会社株式会社データ・処理センターおよび株式会社ドラフト・インは、データエントリー業務を行っております。また、Navis Nihongo Training Centre Pvt. Ltd.はインド人を対象に日本語の教育業務を行っております。

事業の系統図は次のとおりであります。



(注) 系統図の説明

— は当社と得意先の直接取引を は間接取引を表しております。

3. 経営方針

[1] 会社の経営の基本方針

(1) 顧客第一の経営で信頼アップを図る

当社グループは、従来より日々進化する技術に対応し、顧客業務の内容に適したサービスの提供に取り組んでまいりました。今後も、当社グループの価値基準である「常に顧客とともにある」をベースに顧客に有益なサービスを提供し、「顧客から信頼のパートナーと評価される会社」「顧客とともにITの価値を高める会社」を目指します。

(2) より強力なプロフェッショナル集団の組成を目指す

当社グループにおいては、従業員に対する技術教育をなお一層強化することにより、上流工程に対応出来る人材の育成を進めるとともに、国内外の有能な人材の採用を積極的に行い、より強力なプロフェッショナル集団の組成を目指します。

(3) セキュリティ体制を強化する

当社グループにおいては、従来より個人情報保護システムの認証であるプライバシーマークおよび情報セキュリティシステムの認証である「情報セキュリティマネジメントシステム (ISO/IEC27001)」を保有しております。これらの認証に基づく運用の強化を図り、個人情報、個人情報以外の顧客機密情報の保護に努めます。

(4) 株主重視の経営を行う

当社グループは、適時且つ正確な情報を公平且つ平等に、株主の皆様の開示するとともに、経営戦略や計画、現状などを分かり易く、積極的に発信してまいります。

同時に株主利益の最大化を念頭に株主の皆様への積極的な利益還元ができる経営を遂行いたします。

(5) 堅実経営により着実な発展を目指す

当社グループは創業期からこれまで大手優良企業を顧客に「開発・保守・運用サービス」を中心としたサービスを展開し「独立系情報サービス企業」として着実に事業を拡大してまいりました。

今後も顧客企業との緊密な関係を維持しながら着実な成長を目指します。

(6) コンプライアンスの遵守

当社グループは、従来よりコンプライアンスの遵守を経営の基本としており、コーポレートガバナンスの実践が株主利益の最大化を図ることになり、結果として株主重視の経営につながると考えております。

また上場会社として相応しい内部統制体制構築に向けて、基本方針を定め取り組んでおります。

[2] 目標とする経営指標

当社グループは、堅実な財務体質を維持し、毎期安定的な成長を実現することを目標としております。

特に、売上高成長率と経常利益率の確保を重要な経営指標と考えており、2010年度には売上高100億円超、売上高成長率10%および経常利益率8%、ROE8%を確保することを目標としております。

[3] 中長期的な会社の経営戦略および会社の対処すべき課題

現在、情報サービス業界において、景気回復を受けて顧客がIT投資を増やしている一方、投資効果の最大化を図るため「低コスト・高機能・高付加価値」要求はますます厳しくなり、競争は激化傾向にあります。

当社グループにおいても、従来のビジネスモデルの維持のみでなく、環境および顧客の変化を捉え、サービス強化に取り組まなければ成長が阻害されます。

以上を踏まえ、2007年度中期経営計画において掲げた下記ビジョンの実現に取り組めます。

中期ビジョン「顧客とともにITの価値を高める信頼のパートナー」

上記ビジョンの実現のため、取り組む戦略として「既存ビジネスの磐石化」「新規ビジネスの確立」の2つの柱を掲げております。

(1) 中長期的な経営戦略

①既存ビジネスの磐石化

当社グループが行っている顧客への積極的な営業アプローチ・提案活動、およびサービス提供の内容については顧客より一定の評価を得ているものの、過去一部業務につき「案件単位」「点のビジネス」に留まり、「収益性が低い」、もしくは「事業拡大の柔軟性が低い」などの問題が見られました。これらの課題を解決し、収益性向上を進めるため「点」から「面」への展開による「既存顧客の深耕と磐石化」に取り組んでおります。

具体的には、チーム型の「サービスモデル/ソリューションモデル」を構築し、充実したサービスを提供し、収益体質の強化を図ります。同時に「ポテンシャルマーケットの囲い込みと横展開」を実現します。

②新規ビジネスの確立

当社グループが目標とする業績を達成するためには、上述の「既存ビジネスの深耕・磐石化」のみならず、新しいビジネスを立上げて「利益ある成長エンジン」を創造いたします。

当社グループでは、新規ビジネス戦略を「IT Value-Upサービス」と名付けて取り組んでおります。急成長の中堅企業をメインターゲットとし、顧客システム全般の調査分析、個別課題の洗出し、改善提案の実施など、顧客のパートナーとして顧客システム全体の価値向上を請負う「面のビジネス」を展開しております。

また、新規ビジネスについては当社グループの展開のみならず他社とのアライアンスも活用します。昨年度より開始した住商情報システム株式会社とのアライアンスにより案件獲得が増加するなど一定の成果が現れております。今後も同アライアンスを活用したマーケット拡大を強力に進めます。また、必要に応じて他社とのアライアンスおよびM&Aを実施し、この戦略の確実な実現を推し進めます。

(2) 会社の対処すべき課題

上記に記載した戦略の実現のための課題としては①サービスモデル/ソリューションモデルの強化、②ビジネス構造の変化に対応した業界最先端のITサプライチェーンマネジメントの構築、③ソフトウェア開発体制の強化、④先端技術要素の獲得、⑤優れた人材の確保、その他の課題がございます。これらの課題の解消のため、当社グループでは以下の施策に取組み、実現を図ります。

①サービスモデル/ソリューションモデルの強化

現在、当社は「半導体を中心とする先端工場生産管理システムの開発・保守、金融業界の上流設計・システム開発、通信企業監視モニタリング」などのサービスモデルに強みを発揮しています。

今後は、「最先端Webアプリケーション開発・インフラ構築・大規模データセンター運用監視」などのビジネスモデルの強化を図ります。

②業界最先端のITサプライチェーンマネジメントの構築

現在、情報サービス産業では技術者人材の確保と有効活用が経営の最重要課題となっております。今後は、「顧客側のニーズ調査から、システム構築、技術者の調達確保」までの流れを「サプライチェーン=供給の鎖」と捉え、業界最先端のITサプライチェーンマネジメントの構築に取り組んでまいります。

具体的には、顧客側の需要情報と協力会社を含めた技術者供給情報をタイムリーに同期させ繋げていく仕組みを確立し、「ビジネスチャンス逸失の最小化による売上の拡大」「稼働率の向上によるコストの削減とキャッシュ・フローの最大化」「短納期、高品質化による顧客満足度の向上」を実現します。

サプライチェーンの構築実現に向けた第一段階の取組として、今年度においては以下を実行します。

- (a)各事業部に分散している「システム運用管理」「ソフトウェア開発」サービス機能の集約
- (b)主要顧客ごとに「アカウントマネジャー」を設置することによる顧客情報収集力の強化
- (c)海外オフショア協力先を含めた優秀な協力会社技術者の安定的確保

③ソフトウェア開発体制の強化

現状、当社グループにおいては収益性の高い「請負開発業務」の拡大を進めております。同時に「質の高い技術者の確保」および「低コスト」実現のため子会社Optis Information Services India Pvt. Ltd.に加えて海外パートナー企業による「オフショア開発」も推進しております。今後は、当社グループの顧客もグローバルマーケットへの展開を拡大するなど、オフショア開発へのニーズはますます高まってまいります。

当社グループでは、これらのニーズに対応するため、2009年度までに「開発技術者リソース」を現状の1.5倍、請負開発チーム数を3.5倍に増強することを目標として、国内・オフショアともに開発体制の強化を図ります。

④新規技術の強化

当社グループの事業の柱である「ソフトウェア開発」「インフラ運用」技術において、主要顧客の技術戦略およびIT市場の動向を見極めたうえで、当社の技術戦略を決定しております。

現在は、それぞれの技術分野において以下の技術強化を強力に進めております。

(a) ソフトウェア開発技術

上流設計技術、プロジェクト管理技術、Java技術、.net技術、データベース技術

(b) インフラ運用技術

データベース、ウェブ、オペレーティングシステム、ストレージ、ファイアウォール、ネットワークのそれぞれの領域における各種要素技術

⑤優れた人材の確保その他

上記施策の実行をサポートするコーポレート機能として「優れた人材の確保」とともに、「各種マネジメントシステムの定着」を実行します。

「優れた人材の確保」については、新卒・経験者採用の増加を図ります。今後は、技術の獲得・技術者の教育・育成を目的として、毎年売上高の3%以上を教育投資に向けます。更に、2006年度より導入した「ミッショングレード制度」の定着を図り、社員個々の役割・責任の明確化・モチベーションの向上を進めます。

「各種マネジメントシステムの定着」については、従来より当社にて運用しております「品質・情報セキュリティマネジメントシステム」の強化を図ります。同時に、会社の経営全体に対する信頼性を維持・向上するために、当社グループに適した「内部統制システム構築」を進めております。

(3) IR活動の強化

従来も適時開示情報につきましては、法令に基づき開示してまいりました。あわせて「決算発表・株主総会開催」の早期化についても、取り組んでまいりました。

今後は、IR活動を活発化し、年1回の「中期経営計画説明会」の他、年2回の「証券アナリスト向け説明会」「個人投資家向け説明会」の開催を予定しております。

また説明会の内容は逐次、当社ホームページ「IR情報」にて公開し一般投資家に公表してまいります。

[4]内部管理体制の整備・運用状況

(1) 内部管理体制に関する基本的な考え方

当社グループは、従来よりコンプライアンスの遵守を経営の基本としており、内部管理体制の強化が株主利益の最大化を図り、結果として株主重視の経営に繋がると考えております。

(2) 内部牽制組織、組織上の業務部門および管理部門の配置状況、社内規程の整備状況その他内部管理体制の整備の状況

①内部牽制組織、組織上の業務部門および管理部門の配置状況

当社は、監査役制度を採用しております。監査役は、毎月の取締役会の他に重要経営会議に出席し、取締役の業務執行状況を監視、必要に応じて意見具申しております。また、都度社長との意見交換も実施しております。

また、毎月1回開催する取締役会においては、取締役ならびに監査役全員が参加し、活発な意見交換が行われております。その他にも「部門長会議」「予算実績会議」などの「経営会議」を開催し、これらの会議には取締役、監査役以外にも執行役員が参加し、都度必要な報告や経営陣からの指示が行われております。

②社内規程の整備状況その他内部管理体制の整備状況

当社グループにおいては「職務分掌規程」「職務権限規程」などの規程を整備し、各組織および役職者の役割と責任を明確にしております。業務の遂行状況については、都度、管理担当役員および各執行役員による確認と定期的な内部監査の実施により監視しております。

また、社内規程および法令遵守を謳った「クエスト社員行動基準」を全社員に配布し、毎年「遵守する」旨の「誓約書」を提出させております。これにより、全社員のコンプライアンスに対する意識強化を図っております。

なお、「社員行動基準」は関係会社の役員、従業員に対しても適用範囲としております。

③内部監査および監査役監査、会計監査の状況

(内部監査)

内部監査は社長直轄の内部監査室(1名)が担当しております。期初に策定した内部監査実施計画に基づき、1年に1回各部門(子会社を含む)に対し業務監査およびセキュリティ監査を実施します。監査結果については文書にて部門長会議および社内各種マネジメント委員会に報告し、要改善事項がある際は、改善が完了するまで改善取組状況をフォローアップします。

(監査役監査)

常勤監査役(1名)および非常勤監査役(1名)にて実施しております。監査役は取締役会に常時出席し、内部統制を推進する上でのアドバイスを提示しております。また内部監査に同行し、法令・内部統制・株主利益に違反する事実が無いかを監視しております。

(会計監査)

証券取引法に基づく会計監査は監査法人トーマツが担当しており、担当の公認会計士と監査役、内部監査室間にて意見交換を実施しております。

業務を執行した公認会計士の氏名	所属する監査法人名
指定社員 業務執行社員 米澤 英樹	監査法人 トーマツ
指定社員 業務執行社員 坂東 正裕	監査法人 トーマツ

(注) 1. 継続監査年数については、全員7年以内であるため、記載を省略しております。

2. 監査業務に係る補助者の構成は、監査法人の決定に基づき決定されております。

具体的には公認会計士および会計士補を主たる構成員としております。

(3) 内部管理体制の充実に向けた取組みの最近1年間における実施状況

当中間連結会計期間における「内部管理体制充実のための取組み」としては以下の活動を行いました。

- ①従来からあるセキュリティ活動の委員会「統合マネジメント委員会」と内部統制活動の融合。
- ②各部門における「業務プロセスの文書化」およびリスクの洗出し。
- ③会社規程の内容の見直し。

以下、それぞれの取組をご説明します。

①「統合マネジメント委員会」と内部統制活動の融合

当社では2005年より「統合マネジメント」と呼ばれるセキュリティ活動に取り組んでおります。従来より保持しておりますプライバシーマーク（個人情報保護）の認証、「情報セキュリティマネジメントシステム」の認証の仕掛けに基づき、各部門で年度目標・施策を掲げ実現に取り組んでおります。

毎月、部門長が参加する報告会「統合マネジメント委員会」を開催し、各部門の活動状況、成果・問題点を報告し、同時に全社共通のテーマを討議しております。

今年度から当委員会を各部門の日常業務における「内部統制活動」の発表の場としても活用しております。当社内部統制活動の事務局である「内部統制推進室」及び「内部統制常任委員会」の指導の下、毎月各部門より決められたテーマにつき報告を行い、情報の共有化、問題意識の統一を図っております。

②各部門における業務プロセスの文書化

当社内部統制活動を推進するに当たって、まず各部門において「業務プロセス」及び「業務遂行に係るリスク」の洗出しを行ない、文書化を図りました。第一段階として各部門の業務実態を「見える形」に落とし込むことから開始しております。

現在は、次のステップとして各部門にて作成された文書につき、内部統制常任委員会にて評価を進めております。改善すべき課題、実施すべきリスク対応、共通化・効率化できるプロセスの洗出しを継続して取り組んでおります。

③会社規程の見直し

上記、各部門の「業務プロセス」を見直すと同時に、内部統制常任委員会にて「会社規程」の見直しも進めております。規程の内容が最新法令に準拠しているか？規程内容が業務実態と整合しているか？マネジメント強化のため見直しの必要は無いのか？の観点で規程内容の評価を進めております。

評価の結果、9月取締役会にて一部規程の改訂を図りました。今後も継続して評価を進めます。

[5] その他、会社の経営上重要な事項

【当社中国子会社設立について】

ここ数年、当社顧客の多くが中国に現地法人を設立し、事業展開を進めております。当社グループでは、中国現地法人を持っておらず、過去顧客中国現地法人と直接取引を行うことはございませんでしたが、上記のとおり、顧客企業の中国展開が進む中で、当社グループ自身の中国展開の検討も急務となっております。

上記課題につき検討を重ねた結果、中国におけるシステム開発・保守及びインフラサービス事業の展開に取り組むため、平成19年11月に中国大連市に子会社慧徳科技（大連）有限公司を設立することを決定いたしました。

当子会社設立により、顧客の中国現地法人サポートビジネスを開始し、当社グループのグローバル展開を押し進めます。

なお、当子会社の設立経緯の詳細につきましては平成19年10月24日発表資料「海外子会社設立に関するお知らせ」をご参照願います。

4. 事業等のリスク

現時点で、当社グループの事業展開上その他に関してリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項を以下に記載しております。

(1) 品質管理について

当社グループの主要な事業は、「ソフトウェア開発」および「システム運用管理」業務であります。それぞれ、受注時に書面を取交わし、顧客の要求、仕様を明確にした上で、業務を実行し、業務完了時には必ず顧客担当者に納品内容および作業内容の確認をお願いしております。

しかし、客先確認時あるいは確認後に、納品物にバグ（瑕疵）が発見されたり、作業内容が顧客要求（仕様）と相違しているケースがあります。当社グループに原因がある場合には顧客と締結した瑕疵担保条項に基づき補修作業を行います。この場合、当初予定した以上に費用が増加する場合があります。

当社グループにおきましては、開発業務の世界標準であるCMM Iを当社用にカスタマイズした運用モデルS q u a I I、運用業務の世界標準であるI T I Lの仕組みに基づく品質管理体制の強化に努めておりますが、今後も当社原因で納品物にバグが生じたり、作業内容が顧客要求と相違がある場合、補修作業に伴う費用の増加により当社業績に悪影響を与える可能性があります。

(2) セキュリティについて

平成17年4月より、「個人情報保護法」が全面的に施行されております。

当社業務において個人情報の取扱いがあるため、平成13年9月に「プライバシーマーク」の認証を取得し、全社的に個人情報の保護に努めております。更に、平成18年4月に連結子会社株式会社データ・処理センターにおいても「プライバシーマーク」の認証を取得しております。

加えて、個人情報以外の顧客および当社の機密保護につきましては、平成15年3月に「受託サービス部門」「社内システム部門」にて「情報セキュリティマネジメントシステム」(ISMS)の認証を取得しました。以降、毎年の更新審査に合格、2007年3月のISO/IEC27001への移行審査にも合格しております。

上記の情報マネジメントシステムを活用するため、毎月委員会形式で、部門長がセキュリティ活動の状況を報告し、レビューする「統合マネジメント」の仕組みを展開しております。

当社グループは今後も引続き、情報保護の強化に取り組んでまいります。しかしながら、万一情報漏洩が発生した場合には、顧客からクレームを受け、取引停止、あるいは損害賠償を受ける可能性が無いとは言いきれません。このような場合には、当社の事業展開に悪影響を与える可能性があります。

(3) 最新技術への対応について

当社グループの事業は、様々なIT関連技術に密接に関連しておりますが、これらの技術分野は技術の進展が著しいという特徴を有しております。

当社グループにおいては、顧客企業およびアライアンス先の企業より絶えず、最新技術情報を収集のうえ、当社業務プロセスへのフィードバックを図り、最新の技術動向に対応しております。

また、当社グループのみでは対応しきれない技術につきましては、協力先企業の起用および他企業とのアライアンスの活用により対応を図っております。

今後も技術教育の充実を図ることにより、IT関連技術などの進展に対応していく方針であります。当社が想定していないような新技術・新サービスの普及などにより事業環境が急激に変化した場合、必ずしも迅速に対応できないおそれがあります。

このような場合には、競争力を失い当社グループの経営成績および今後の事業展開に悪影響を与える可能性があります。

(4) 技術者不足について

上記(3)で述べておりますように、情報サービス業界は技術革新が著しく、顧客企業の要求もますます高度化しております。顧客要求に応えるためには「優秀な技術者」の確保が必須です。しかし、昨今業界全体で技術者不足が大きな問題となっております。

当社においては「技術者の採用および育成強化」「優れたシニアのマネジャーの中途採用、保有ノウハウの展開」「社員の目標の明確化によるモチベーション維持」「子会社オプティスを活用したオフショア開発の展開」「海外企業を含めた協力先の活用」等の施策の実行により技術者不足に対応しております。しかし、今後顧客の要求するレベルに応じた技術者を確保できず収益の機会を逃す恐れがあります。このような場合には、当社グループの経営成績に悪影響を与える可能性があります。

(用語説明)

オフショア開発：システム開発を、海外の事業者や海外子会社に委託すること。

オフショア開発の主な委託先としてはインドや中国の企業が挙げられます。オフショア開発の最大のメリットは安価且つ優秀な人材を大量に得られることであり、昨今日本で高い人件費を嫌ってオフショア開発を推進する企業が増えております。

プライバシーマーク：個人情報の取扱いが適切と認定された事業者に付与される認証。

認定は、事業者が実施している個人情報の漏洩防止対策などの保護措置について、財団法人日本情報処理開発協会またはその指定した機関が審査して行います。

ISMS：「情報セキュリティマネジメントシステム」

(「Information Security Management System」)。

組織の個別問題毎の技術対策の他に、組織のマネジメントとして、自らのリスク評価により必要なセキュリティレベルを決め、プランを持ち、資源配分して情報保護システムを運用する仕組み。

財団法人日本情報処理開発協会指定の登録審査機関の審査を経て認証を受けます。

情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格ISO/IEC27001の発行に伴い、ISMSは2006年1月以降、ISO/IEC 27001へ移行されております。

CMMI：「ソフトウェアプロセス成熟度モデル」

(「Capability Maturity Model Integrated」)。

米国カーネギーメロン大学により体系化されたソフトウェア開発能力向上のプロセス改善を行う際の指標であり、ソフトウェアプロセス改善のあるべき姿を5段階に分類して示し、その組織の成熟度を評価するモデル。

「レベル3」を達成していれば組織的に開発プロセスが標準化され、実行および改善ができるレベルにあると評価されます。現在、ソフトウェア開発管理に特化した国際標準として注目を集めております。

ITIL：「Information Technology Infrastructure Library」、

英国商務局(OGC: Office of Government Commerce)が、ITサービス管理、運用管理を実行する上での業務プロセスと手法を体系的に標準化したガイドライン。ITILは運用管理、ITサービスマネジメントの国際標準として注目を集め、世界各国で導入が進んでおります。

5. その他

特記事項はありません。