

株式会社クエスト 2007年度決算説明会

2008年5月19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

本日のポイント

1. **二期連続の増収、上場来“過去最高売上高72億円”**を達成、
経常利益は前年度比0.3%増の4.8億円
2. 期初計画は、売上高・利益ともに未達
第3四半期まで順調に進捗するも、第4四半期以降、
顧客の設備投資の鈍化による新規システム開発案件の受注減、
稼働率の低下が業績に影響した
3. 07年度は「収益性の高いサービスモデル・ソリューションモデル」
の強化と横展開に取り組み、戦略的投資を実施した
4. 08年度の**売上高は創業以来過去最高を更新する81億円を計画**
利益については、日系進出企業向け中国・インド事業強化、
地域横断的な協業体制の確立、IT Value-Upサービス確立
等の先行投資2億円の実施により、**経常利益は前年度比9.1%増
の5.2億円**となる見通し

- クエストについて
- ・ 2008年3月期期末決算概要
- ・ 2007年度中期計画の進捗状況と
2008年度の取り組み
- ・ 株主還元方針

株式会社クエストについて

- 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 663名(2008年4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月期期末決算概要

連結決算概況

連結損益計算表 前期・期初計画との比較

連結売上高は過去最高を更新、
売上高72.1億円、経常利益4.8億円

(単位:百万円)

	2008/3	対前期比		対期初計画比	
		2007/3	前期比 増減率	2008/3 期初計画	計画比 増減率
売上高	7,212	6,892	+4.6%	7,490	-3.7%
売上総利益	1,339	1,244	+7.7%	1,430	-6.3%
粗利率%	18.6%	18.1%	+0.5P	19.1%	-0.5P
営業利益	458	470	-2.5%	530	-13.5%
営業利益率%	6.4%	6.8%	-0.4P	7.1%	-0.7P
経常利益	476	475	+0.3%	540	-11.7%
経常利益率%	6.6%	6.9%	-0.3P	7.2%	-0.6P
当期純利益	260	290	-10.1%	300	-13.0%
EPS (円)	47.73	* 54.65	-12.7%	* 54.87	-13.0%

業績ハイライト

売上高は過去最高を更新、経常利益は前年度を上回る
前年度比売上高+4.6%、経常利益+0.3%

連結売上高、利益ともに期初計画を未達

- 売上高 前年度比 4.6%増
 - 半導体、金融分野での取引拡大
 - 住商情報システムとの提携効果による取引、2倍に増加
 - 第4四半期以降、企業の設備投資の伸びが鈍化し、新規システム開発案件の受注が減少
- 粗利率 +0.5ポイント
 - プロジェクト管理力、リスク管理力の強化により高い採算性を確保
 - インフラ、金融領域での請負型サービスの拡大
- 営業利益 前年度比 2.5%減 営業利益率 0.4ポイント減少
 - 人員確保に伴う人件費増と採用コスト増加
- 経常利益 前年度比 0.3%増
 - 受取利息の増加が寄与
- 当期利益 前年度比 10.1%減
 - 2006年度は投資有価証券売却益45百万円が寄与

事業別連結売上高

前期との比較

全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+0.4%、システム運用管理+9.0%

(単位:百万円)

	2008/3		対前期		
	2008/3	構成比	2007/3	構成比	前期比 増減率
ソフトウェア開発	3,619	50.2%	3,605	52.3%	+0.4%
システム運用管理	3,142	43.6%	2,882	41.8%	+9.0%
受託計算/データエントリ-	418	5.8%	379	5.5%	+10.5%
商品販売	31	0.4%	24	0.4%	+27.3%
合計	7,212	100.0%	6,892	100.0%	+4.6%

連結売上高のポイント

ソフトウェア 開発

前年度比+0.4%

半導体・金融分野での取引拡大、住商情報との提携効果

- ↑ 半導体分野では既存顧客からの受注が好調
- ↑ 金融分野ではオフショア・協力会社を活用した請負型ビジネスが増加
- ↑ 住商情報システム(株)との提携効果約8割増
- ↓ 特に第4四半期より企業のIT投資が冷え込み、一括大型案件の受注が減少。稼働率の低下、オフショア活用の停滞を招き、収益に影響

システム 運用管理

前年度比 + 9.0%

通信分野の既存顧客の深耕と付加価値・提案型サービスの拡大が売上高を大きく牽引

- ↑ 付加価値型・提案型サービス(セレクトティブアウトソーシング、インフラ構築サービス、リモート運用サービス)が顧客の高い評価を受け、新規案件を獲得
- ↑ 通信分野の引合堅調、売上高前年度約2割増
- ↑ 住商情報システム(株)との提携効果

連結貸借対照表

前期との比較

売上増加による当期利益の増加により
総資産が59百万円、1.2%増加

(単位:百万円)

	2008/3 期末	対前期比		コメント
		2007/3 期末	前期比 増減額	
資産合計	5,005	4,946	59	
流動資産合計	3,769	3,973	-203	現金及び預金の減少 売掛金の減少
固定資産合計	1,236	972	263	投資有価証券の増加
負債および純資産合計	5,005	4,946	59	
負債合計	1,084	1,140	-56	未払い法人税等の減少
純資産合計	3,921	3,805	116	利益剰余金の増加

連結キャッシュ・フロー

今期の特徴

当期純利益(営業活動)、定期預金の預入(投資活動)、
配当金の支払い額等(財務活動)

(単位:百万円)

	2008/3	対前期比		コメント
		2007/3	前期比 増減額	
営業活動によるCF	504	102	401	税金等調整前当期純利益 売上債権の減少
投資活動によるCF	-684	-403	-281	定期預金の預入による支出
財務活動によるCF	-157	-1	-155	配当金の支払額等
現金及び現金同等物 の期末残高	1,840	2,178	-338	

連結子会社を含む内訳

前期との比較

クエスト、データ・処理センター、オプティスの売上高・経常利益は前年度を上回る。2007年度よりドラフト・インが連結対象に加わる

(単位:百万円)

	クエスト単体		データ・処理センター データ処理子会社		オプティス インド開発子会社		ドラフト・イン データ入力 子会社
	2008/3	2007/3	2008/3	2007/3	2008/3	2007/3	2008/3
売上高	6,867	6,699	162	159	202	162	142
営業利益	432	433	26	27	17	2	1
営業利益率%	6.3%	6.5%	16.2%	17.3%	8.5%	1.5%	1.0%
経常利益	487	478	27	17	16	2	1
経常利益率%	7.1%	7.1%	16.7%	11.0%	8.0%	1.8%	0.7%

2009年3月期 通期連結業績計画

連結損益計画

売上高は三期連続の創業以来過去最高を更新する売上高81億円、
経常利益は前年度比9.1%増の5.2億円を計画

(単位:百万円)

	2009/3 計画	対前期比	
		2008/3	前期比 増減率
売上高	8,110	7,212	+12.4%
営業利益	525	458	+14.5%
営業利益率%	6.5%	6.4%	+0.1P
経常利益	520	476	+9.1%
経常利益率%	6.4%	6.6%	-0.2P
当期純利益	290	260	+11.1%
EPS(円)	53.04	47.73	+11.1%

2008年度業績計画のポイント

売上高 前年度比 + 9.0億円 (+ 12.4%)

- アカウントマネジメント力の強化、既存顧客へ積極提案
- 中国・インド日系企業向けITサービス展開
- サービス差異化に向けた事業提携・M&Aの積極展開
- 金融系請負開発事業モデルの拡大
- 半導体工場生産管理サービス、通信監視モニタリングサービスの横展開
- インフラ上流設計サービス “QuestRabbit”ソリューションの拡販
- 技術者の育成と強化
 - 新卒・中途採用85名を計画

営業利益 前年度比 + 0.7億円 (+ 14.5%)

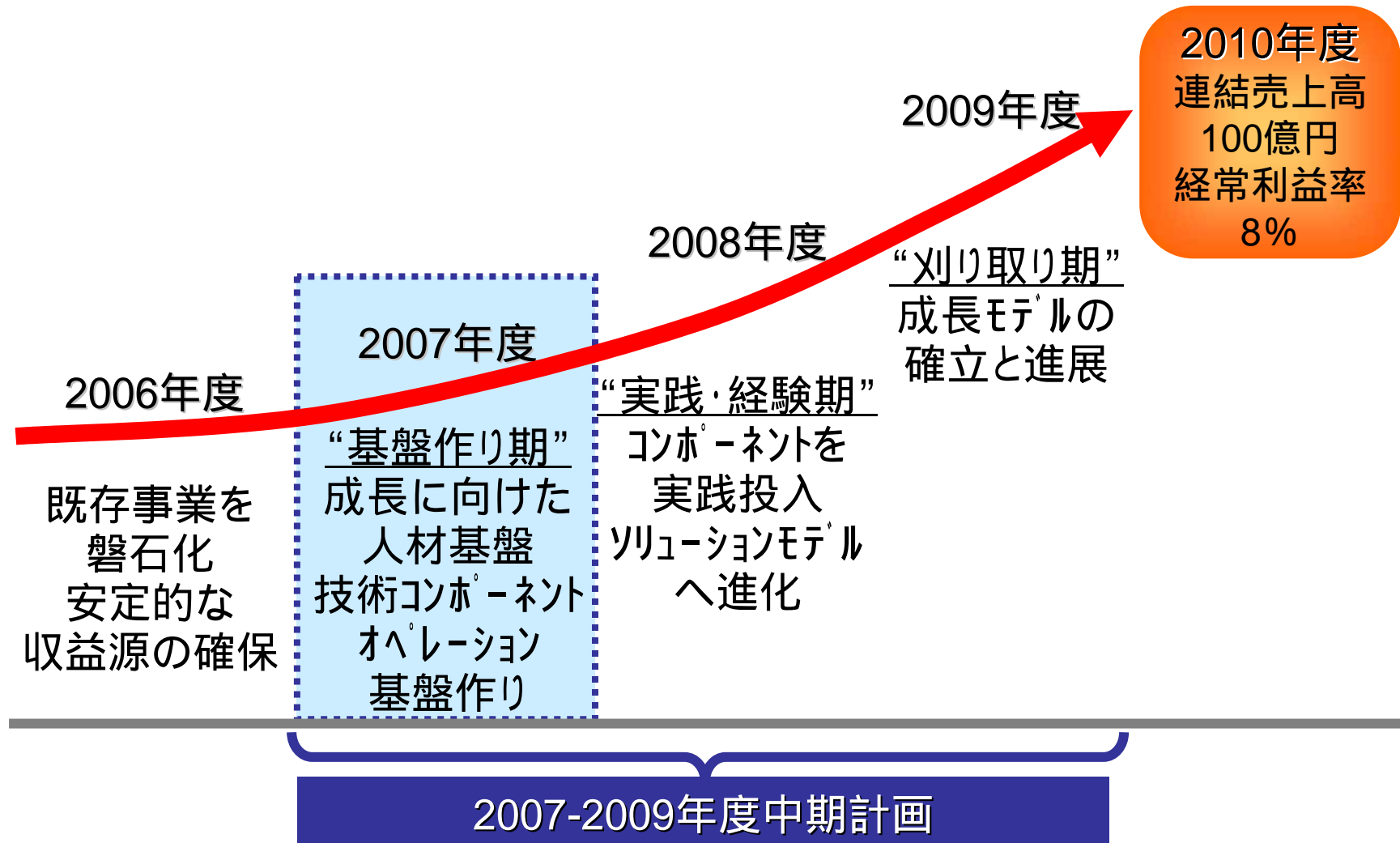
経常利益 前年度比 + 0.4億円 (+ 9.1%)

- 金融分野、インフラサービス分野での請負型ビジネスの拡大
- 新規顧客から大型一括案件を受注することで、オフショア発注率・オフショア開発規模を増加させ、粗利率を高める
- リスクマネジメントの強化に取り組み、収益性を高める

. 2007年度中期計画の進捗 と2008年度の取り組み

2007年度の位置づけ

2007年度は「収益性の高いサービスモデル・ソリューションモデル」
の強化と横展開に取り組んだ



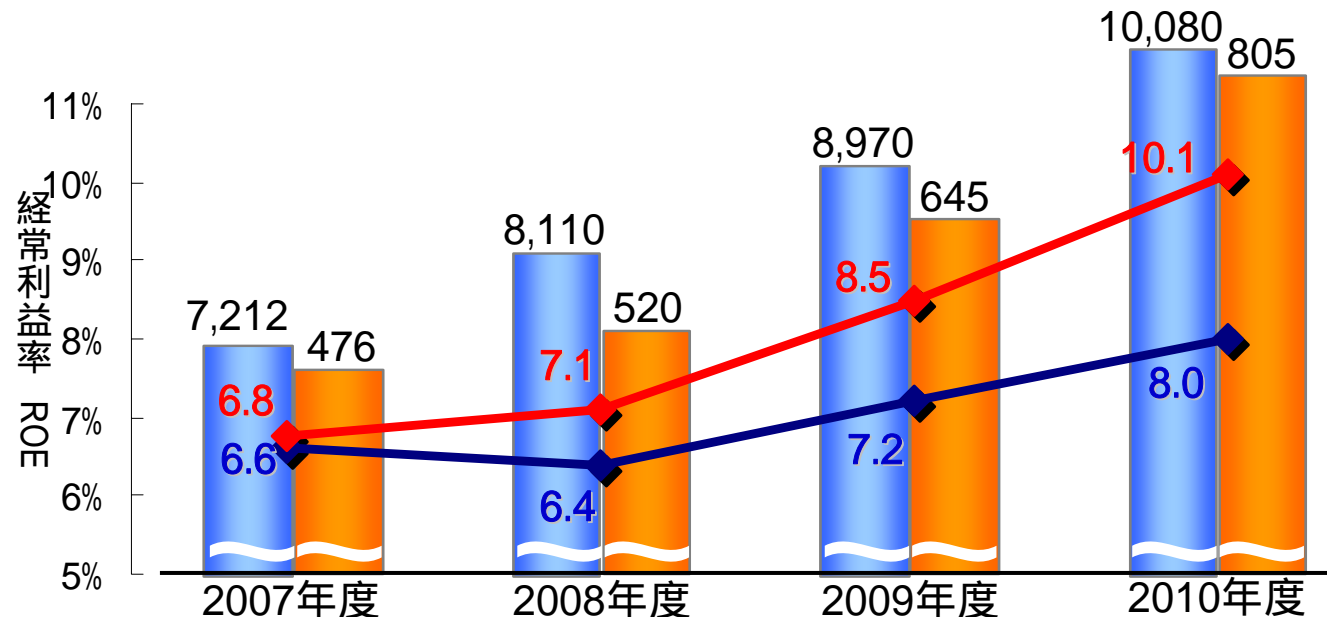
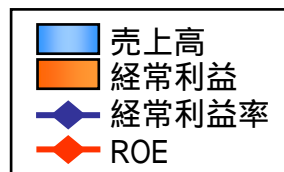
2007年度主要施策における成果

主要施策	成果
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5年連続認定
サービスモデル の横展開	<ul style="list-style-type: none">•半導体分野では、新規顧客向けビジネスがスタート•通信監視モニタリングサービスの横展開進む•住商情報システムでは、開発・運用事業両方での協業進む•昨年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
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
成長に向けた 人材基盤作り	<ul style="list-style-type: none">•国内開発拠点として仙台に「.net技術」の専門チームを立上げ•本年4月新卒入社38名、2007年度中途入社40名

核となるサービスモデル・ソリューションモデルの強化と横展開が着実に進む

2008年度中期計画 目標経営指標

経営指標		2007年度 (実績)	2008年度 (計画)	2009年度 (計画)	2010年度 (計画)
成長性 指標	売上高(百万円)	7,212	8,110	8,970	10,080
	経常利益(百万円)	476	520	645	805
	売上高増加率	4.6%	12.4%	10.6%	12.4%
	経常利益増加率	0.3%	9.1%	24.0%	24.8%
収益性 指標	経常利益率(%)	6.6%	6.4%	7.2%	8.0%
	ROE	6.8	7.1	8.5	10.1



成長目標 : 売上高101億円(平均成長率12%)、経常利益8.1億円(平均成長率19%)
収益目標 : 経常利益率1.4ポイントアップ、ROE3.3ポイントアップ

2008年度中期計画の主要施策

2008年度中期計画のテーマ クエストのブランド基盤の確立



「グループ総合力」を挙げた提案と実行が出来るような体制を築き、
10年度クエストブランド確立と連結売上高100億円、経常利益率8%を目指す

その他2008年度主要施策

アカウント マネジメントの強化

- ▶ 住商情報システム、SBIグループとの協業強化
- ▶ クエストの独自サービスモデルの積極提案

サービスモデル、 ソリューション モデルの強化と 実践

- ▶ テクニカルパートナーとの事業提携、M&A
(5/14韓国ペンタセキュリティシステム社と
セキュリティ分野の事業提携を発表)
- ▶ 高付加価値インフラ上流設計サービス
(QuestRabbit)、08年度末までに10名体制に拡大

サービスモデルの 横展開

- ▶ 半導体工場生産管理サービス、顧客の新工場
建設計画に追随し、規模拡大を目指す

成長に向けた人材 基盤作り

- ▶ キャリアディベロップメントプログラムの導入
- ▶ 優秀人材の確保、新卒35名、経験者50名を計画

テクニカルパートナーとの事業提携、M&Aについて

韓国ペンタセキュリティシステムと代理店契約締結を5月14日発表

Webアプリケーションファイアウォール製品
韓国販売実績第一位*1 WAPPLES



左:WAPPLE1200
右:WAPPLE100

- 独自の「セキュリティロジック分析エンジン」搭載 **新しい脅威に即時対応**
- ウェブアプリケーションに手を加えることなくセキュリティを確保 **開発工数の削減**

+

クエストのインフラサービスメニュー

IT Value-up TPS

(トータルプラットフォームサービス)

コンサルティング 設計・構築 運用・保守

- Quest Rabbitなど独自のサービスメニューを組み込んだワンストップ型のインフラサービス・ソリューションを提供

5月よりクエストがWAPPLES製品を活用した「セキュリティソリューション」を金融・製造等のセキュリティに関心の高い顧客を中心に提供

2008年度売上目標 3億円*2

今後、既存サービス差異化と売上ベースの拡大を目的とした同様の事業提携・M&Aに積極的に取り組んでいく

. 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
- 平成20年1月より自己株式の取得を実施中

【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、早期に連結**DOE5%**を目指す
 - 07年度DOE4.2%
 - 06年度DOE3.3%

自己株式の市場買付について

【自己株式取得の内容】

- 決議日 平成20年1月23日取締役会
- 取得する株式の総数 250,000株(上限)
- 株式の取得価額の総額 200,000,000円(上限)
- 取得する期間 平成20年1月24日から平成21年1月23日まで

平成20年4月30日までの買付状況と買付総額

買付株数 29,520株

買付総額 22,869,100円



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ないようお願いいたします。