

株式会社クエスト 2008年度決算説明会

2009年5月20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. 売上高は、過去最高の72.8億円(前年比+1.0%)を達成したが、営業利益は2.8億円(前年比-38.5%)、経常利益は3.0億円(前年比-35.9%)となった
2. 期初計画には売上高、利益ともに未達。世界的な景気後退、顧客業績の影響によるコストダウン要請と、関係子会社(オプティス、ドラフト・イン)の構造改革費用が利益を圧迫した
3. 2008年度の中期計画の進捗としては次世代Web構築サービス事業やWebアプリケーションセキュリティ事業などの新たなサービスモデルを立上げるとともに、既存サービスモデルの横展開が進むなど着実な成果が得られた
4. 2009年度は売上高72.5億円、経常利益3.4億円を計画。事業を取り巻く経済環境、顧客動向に注視し、①アカウントマネジメントの強化②サービスモデルの確立と実践③IT Value-Upサービスの拡大を通じて、成長モデルの基盤づくりを行なう

I. クエストについて

II. 2009年3月期 期末決算概要

III. 2008年度中期計画の進捗状況と 2009年度の取り組み

IV. 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 4億9103万円
- 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 677名(2009年3月末 連結)
- 決算期 3月末
- 売上高 72億8100万円（2009年3月期）
- 経常利益 3億550万円（2009年3月期）
- 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、
慧徳科技(大連)有限公司(QUEST (DALIAN) CO.,LTD.)
株式会社ドラフト・イン
- 認証資格 CMMI(レベル3)、プライバシーマーク、
ISO/IEC27001:2005

2009年4月1日現在

3

I. クエストについて

II. 2009年3月期 期末決算概要

**III. 2008年度中期計画の進捗状況と
2009年度の取り組み**

IV. 株主還元方針

連結決算概要

◆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72.8億円、経常利益3.0億円

(単位:百万円)

| | 2009/3 | 対前期比 | | 対期初計画比 | |
|---------|--------|--------|------------|----------------|------------|
| | | 2008/3 | 前期比 増減率 | 2009/3 期初計画 | 計画比 増減率 |
| 売上高 | 7,281 | 7,212 | +1.0% | 8,110 | -10.2% |
| 売上総利益 | 1,156 | 1,339 | -13.7% | 1,522 | -24.0% |
| 粗利率% | 15.9% | 18.6% | -2.7P | 18.8% | -2.9P |
| 営業利益 | 281 | 458 | -38.5% | 525 | -46.3% |
| 営業利益率% | 3.9% | 6.4% | -2.5P | 6.5% | -2.6P |
| 経常利益 | 305 | 476 | -35.9% | 520 | -41.2% |
| 経常利益率% | 4.2% | 6.6% | -2.4P | 6.4% | -2.2P |
| 当期純利益 | 213 | 260 | -18.3% | 290 | -26.5% |
| EPS (円) | 39.37 | 47.73 | -0.7% | 53.04 | -25.8% |

業績ハイライト

売上高は72.8億円、経常利益は3.0億円
前年度比 売上高1.0%増、経常利益35.9%減

- 売上高 前年度比 1.0%増
 - ソニーグループのインフラ運用・保守業務・請負堅調
 - 半導体分野でのコストダウン要請や開発案件が減少
- 粗利益 前年度比 13.7%減 粗利率 2.7ポイント減
 - 顧客からのコストダウン要請への対応
 - IT投資の冷え込み、一括大型案件の受注減少による稼働率の低下、オフショア活用の停滞
- 営業利益 前年度比 38.5%減 営業利益率 2.5ポイント減
 - 受注案件あたりの粗利益減少と稼働率の低下による影響
 - 一般管理販売費は前年比99.2%と経費削減策が寄与
- 経常利益 前年度比 35.9%減 経常利益率 2.4ポイント減
 - 営業利益の減少に対して、受取利息の増加が寄与
- 当期利益 前年度比 18.3%減 総利益率 0.7ポイント減
 - 通勤費の計上基準変更による特別利益の計上

事業別連結売上高

◆前期との比較

前年度比 ソフトウェア開発3.6%増、システム運用管理3.4%減、
データエントリー12.6%増

(単位;百万円)

| | 2008年度 | | 対前期 | | |
|---------------|--------|--------|--------|--------|------------|
| | 2009/3 | 構成比 | 2008/3 | 構成比 | 前期比 増減率 |
| ソフトウェア開発 | 3,749 | 51.5% | 3,619 | 50.2% | +3.6% |
| システム運用管理 | 3,036 | 41.7% | 3,142 | 43.6% | -3.4% |
| 受託計算/データエントリー | 471 | 6.5% | 418 | 5.8% | +12.6% |
| 商品販売 | 23 | 0.3% | 31 | 0.4% | -26.4% |
| 合計 | 7,281 | 100.0% | 7,212 | 100.0% | +1.0% |

連結売上高のポイント

ソフトウェア 開発

前年度比+3.6%

既存顧客の深耕効果

- ↑ ・ ソニーグループの請負保守業務を新たに獲得し、開発領域の拡大に寄与(230百万円増)
- ↑ ・ ソニー関連子会社のITアウトソーシングを獲得
- ↑ ・ 上期は損保分野の請負開発案件が寄与
- ↓ ・ 半導体分野は年初より徐々に開発案件が減少・凍結、第4Qからは大幅な稼働率の低下
- ↓ ・ 金融系は証券、損保、銀行の各分野で下期から開発案件減少

システム 運用管理

前年度比-3.4%

顧客の業績悪化に伴う投資縮小、経費削減の動きが影響

- ↑ ・ ソニーグループの新規獲得を含むセレクトティブ・アウトソーシングなどのインフラ運用事業が堅調(150百万円増)
- ↑ ・ 通信分野も引続き堅調、前年度比18%、60百万円増
- ↓ ・ 顧客からのコストダウン要請や経費削減策による案件の減少

連結貸借対照表

◆前期との比較

総資産が203百万円、4.0%減少

(単位:百万円)

| | 2009/3 期末 | 対前期比 | | コメント |
|-----------|--------------|--------------|------------|-------------|
| | | 2008/3 期末 | 前期比 増減額 | |
| 資産合計 | 4,802 | 5,005 | -203 | |
| 流動資産合計 | 3,346 | 3,769 | -423 | 現預金の減少 |
| 固定資産合計 | 1,455 | 1,236 | +219 | 投資有価証券の増加 |
| 負債及び純資産合計 | 4,802 | 5,005 | -203 | |
| 負債合計 | 927 | 1,084 | -156 | 未払法人税等の減少 |
| 純資産合計 | 3,874 | 3,921 | -46 | 自己株式取得による減少 |

連結キャッシュ・フロー

◆今期の特徴

税引前当期純利益の減少、売上債権の増加(営業活動)、
定期預金預入額の減少(投資活動)、自己株式取得による支出(財務活動)

(単位:百万円)

| | 2009/3 | 対前期比 | | コメント |
|--------------------|--------|--------|------------|------------------------------|
| | | 2008/3 | 前期比 増減額 | |
| 営業活動によるCF | 105 | 504 | -398 | 税引前当期純利益の減少 売上債権の増加 |
| 投資活動によるCF | -591 | -684 | +92 | 定期預金預入額の減少 有価証券等の購入による支出増 |
| 財務活動によるCF | -268 | -157 | -111 | 自己株式取得による支出 配当金の支払 |
| 現金及び現金同等物の 期末残高 | 1,085 | 1,840 | -754 | |

連結子会社を含む内訳

◆前期との比較

急激な景気後退でクエストの売上伸び悩み、粗利率低下が影響
 オプティス、ドラフト・インの構造改革費用が全体の利益を圧迫

(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 | |
|--------|--------|--------|------------------------|--------|-------------------|--------|---------------------|--------|
| | 2009/3 | 2008/3 | 2009/3 | 2008/3 | 2009/3 | 2008/3 | 2009/3 | 2008/3 |
| 売上高 | 6,801 | 6,867 | 162 | 162 | 182 | 202 | 264 | 142 |
| 営業利益 | 290 | 432 | 27 | 26 | 5 | 17 | -38 | 1 |
| 営業利益率% | 4.3% | 6.3% | 17.0% | 16.2% | 3.1% | 8.5% | -14.4% | 1.0% |
| 経常利益 | 351 | 487 | 29 | 27 | 3 | 16 | -41 | 1 |
| 経常利益率% | 5.2% | 7.1% | 18.4% | 16.7% | 2.1% | 8.0% | -15.6% | 0.7% |

11

2010年3月期 通期連結業績計画

◆連結損益計画

厳しい経営環境が続く中、売上高は前年相当を維持し、
収益の改善に取り組む

(単位;百万円)

| | 2010/3 計画 | 対前期比 | |
|--------|--------------|--------|------------|
| | | 2009/3 | 前期比 増減率 |
| 売上高 | 7,250 | 7,281 | -0.4% |
| 営業利益 | 325 | 281 | +15.3% |
| 営業利益率% | 4.5% | 3.9% | +0.6P |
| 経常利益 | 335 | 305 | +9.7% |
| 経常利益率% | 4.6% | 4.2% | +0.4P |
| 当期純利益 | 203 | 213 | -4.7% |
| EPS(円) | 37.96 | 39.37 | -3.6% |

2009年度業績計画のポイント

売上高 前年度比-0.3億円 (-0.4%)

- ・ 中核顧客の保守業務拡大による請負開発ビジネスの強化
- ・ セレクティブ・アウトソーシングサービスの展開
- ・ 通信モニタリングサービスの横展開
- ・ 人事・給与など業務システムアウトソーシングの立上げ
- ・ Webアプリケーションセキュリティサービス事業の販売強化
- ・ サービス差異化に向けた事業提携・M&Aの積極展開

営業利益 前年度比+0.4億円 (+15.3%)

経常利益 前年度比+0.3億円 (+ 9.7%)

- ・ 産業系・金融系開発分野に加えて、インフラサービス分野の請負型ビジネスの拡大
- ・ 子会社オプティスグループの事業譲渡により、オフショアコストを固定費から変動費化し、利益率を改善
- ・ 子会社ドラフト・インの石巻営業所の黒字化による利益改善

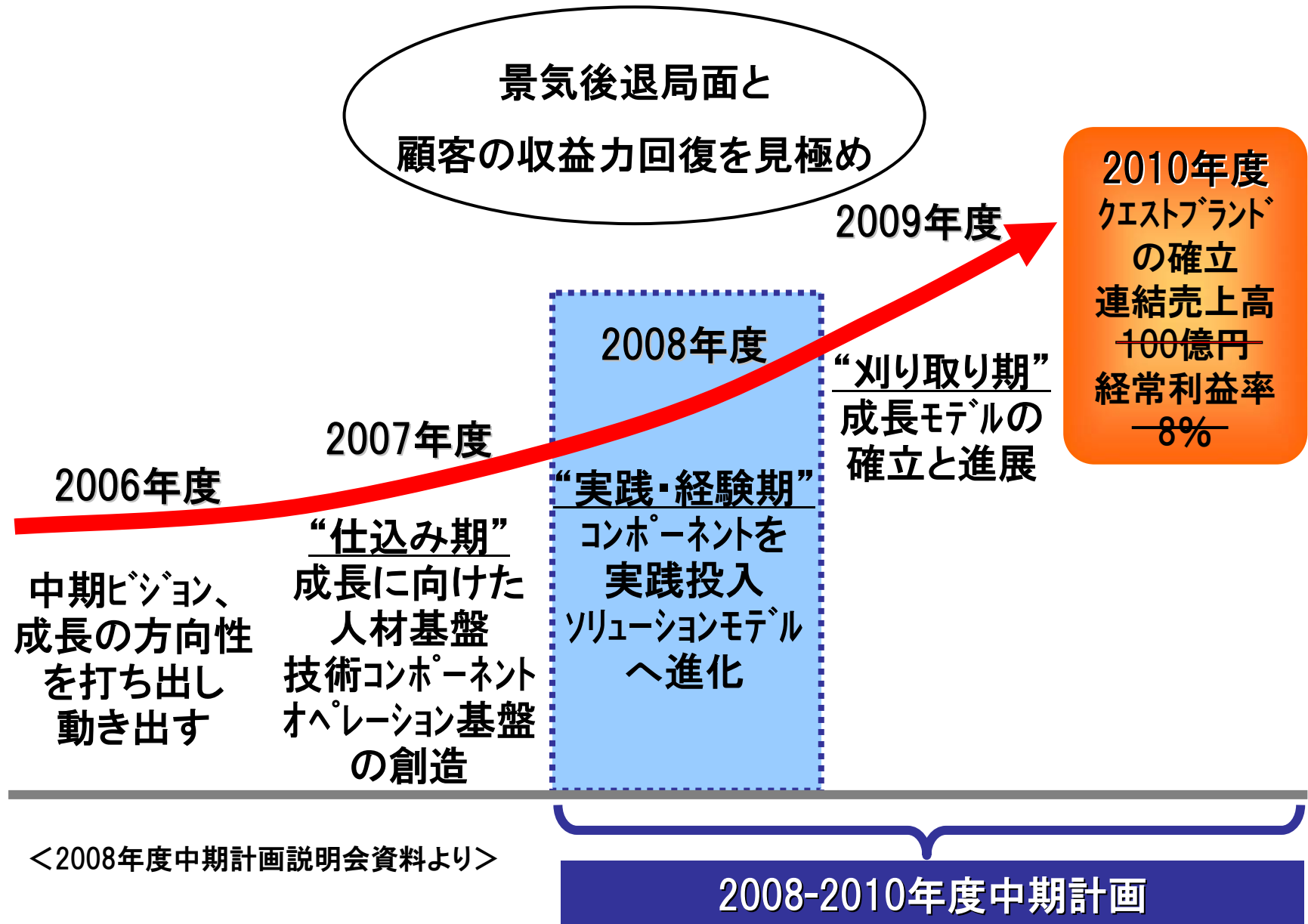
I. クエストについて

II. 2009年3月期 期末決算概要

**III. 2008年度中期計画の進捗状況と
2009年度の取り組み**

IV. 株主還元方針

2008年度の位置づけ

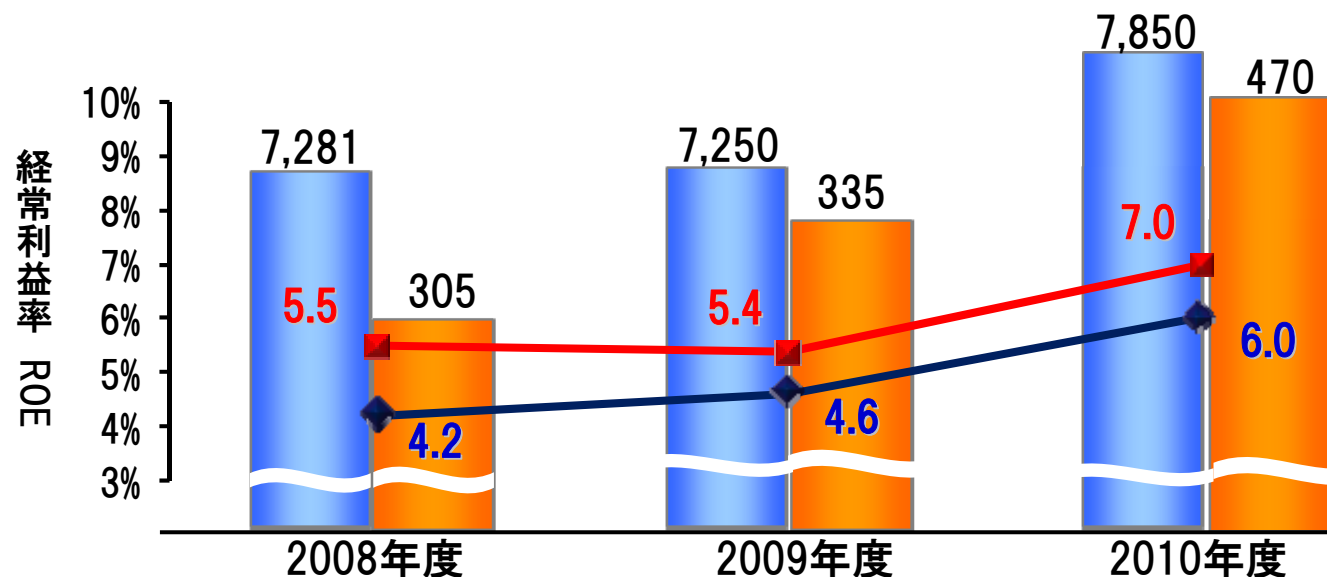
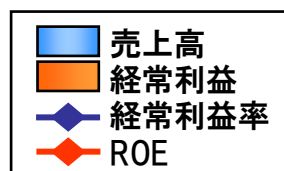


2008年度主要施策における進捗

| 主要施策 | 成果 |
|----------------------|---|
| アカウントマネジメントの強化 | <ul style="list-style-type: none">➢ 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➢ 東芝プラチナパートナー6年連続認定 |
| 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">➢ Webアプリケーションセキュリティ分野への事業開始➢ 次世代Web構築サービス事業開始 |
| サービスモデルの横展開 | <ul style="list-style-type: none">➢ 半導体工場生産管理サービスの前工程支援から新たにグローバル化に向けた後工程支援を開始➢ 通信監視モニタリングサービスは、売上高400百万円と堅調 |
| 成長に向けた人材基盤作り | <ul style="list-style-type: none">➢ 技術獲得・人材育成に144百万円を投資(売上高の2.0%)➢ 2009年4月新卒入社29名、中途採用は29名確保 |
| M&A | <ul style="list-style-type: none">➢ 09年4月1日 (株)ジップスよりシステム開発事業を買収 |
| オフショア | <ul style="list-style-type: none">➢ 09年3月31日 子会社オプティスグループの事業譲渡➢ 慧徳科技有限公司に現地マネジメントを採用し営業力を強化 |

2009年度中期計画 目標経営指標

| 経営指標 | | 2008年度 (実績) | 2009年度 (計画) | 2010年度 (計画) |
|-----------|-----------|----------------|----------------|----------------|
| 成長性 指標 | 売上高(百万円) | 7,281 | 7,250 | 7,850 |
| | 経常利益(百万円) | 305 | 335 | 470 |
| | 売上高増加率 | +1.0% | -0.4% | +8.3% |
| | 経常利益増加率 | -35.9% | +9.7% | +35.8% |
| 収益性 指標 | 経常利益率(%) | 4.2% | 4.6% | 6.0% |
| | ROE | 5.5% | 5.4% | 7.0% |



■ 成長目標 : 売上高7,850百万円、経常利益470百万円
■ 収益目標 : 経常利益率 1.8ポイントアップ、ROE7.0%

2009年度中期計画の主要施策

「グループ総合力」を挙げた提案と実行が出来る体制を確立し、既存顧客の深耕と新規顧客の開拓を通じて「クエストブランド」を確立していく

2009年度中期計画のテーマ

① 業務品質とコストパフォーマンスの向上を実現するアウトソーシング

② 地域横断的な協業体制の確立

③ IT Value-Up高付加価値サービスの強化

クエスト
ブランド
確立

売上高
72.8億円
経常利益率
4.2%

売上高
78.5億円
経常利益率
6.0%

2008年度

2010年度

2009年度主要施策

アカウントマネジメント の強化

- 既存顧客のIT戦略、計画の徹底分析とフォロー
- 住商情報システム、SBIグループなど資本提携企業との協業強化
- パートナー企業との提携によるサービスメニューの強化

サービスモデル・ ソリューションモデル の確立と実践

- 半導体生産後工程管理システムのグローバル展開(中国、タイ、マレーシア)
- 人事・給与など業務システムアウトソーシングの立上げ
- セレクティブ・アウトソーシングサービスの展開
(データセンター・リモート監視サービス)
- 通信モニタリングサービスの拡大
- クエスト大連を核とした日系進出企業の開発・インフラ事業の立上げ

IT Value-Upサービスの 拡大

- コンサルティング会社との連携による中堅成長企業向けIT Value-Upサービス強化
- チャネル開拓によるWebアプリケーションセキュリティサービスの強化
- セマンティックWebサービスの立上げ

I. クエストについて

II. 2009年3月期 期末決算概要

**III. 2008年度中期計画の進捗状況と
2009年度の取り組み**

IV. 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

【2008年度の株主還元施策】

- ・ 期末剰余金配当は
普通配当金1株当たり35円を予定
- ・ 平成21年1月より自己株式の取得を継続中

【今後の剰余金配当金基本方針】

- ・ 1株当たり35円の安定配当を目指す
- ・ DOE*(純資産配当率)を指標に採用、早期に連結DOE5%を目指す
 - '08年度 DOE4.9%
 - '07年度 DOE4.2%

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21年1月28日取締役会
- ・ 取得する株式の総数 100,000株(上限)
- ・ 株式の取得価額の総額 80,000,000円(上限)
- ・ 取得する期間 平成21年1月29日から平成22年1月28日まで

平成21年4月30日までの買付状況と買付総額

買付株数 20,500株

買付総額 14,191,900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れぬようお願いいたします。