

**株式会社クエスト
2010年3月期第2四半期
決算説明会**

2009年11月11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. 第2四半期累計売上高は、30億71百万円(前年比-16.9%)、営業利益は43百万円(前年比-66.0%)、経常利益は48百万円(前年比-64.9%)となった
2. 上期に計画した売上高、利益ともに未達。業況不透明な中、顧客のIT投資が激減もしくは先送り。顧客の業績見通しは、改善の兆しが見えるものの、コストダウン要請、IT投資の凍結は依然継続中である
3. 2009年度中期計画のテーマである「アカウントマネジメントの強化」「サービスモデル・ソリューションモデルの確立と実践」「IT Value-Up高付加価値サービスの拡大」等では、景気の悪化を受けて苦戦しながらも一定の成果を得られた
4. 当社グループを取り巻く事業環境の悪化を受け、「緊急対策本部」を設置し利益の改善施策「顧客開拓」「稼働率改善」「コストダウン対策」を実施した。緊急対策本部の取り組みは下期も継続して実施する

I. クエストについて

II. 2010年3月期 第2四半期決算概要

III. 2009年度 中期計画の進捗状況

IV. 株主還元方針

株式会社クエストについて

- 上場市場 ジヤ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 699名(2009年9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9月30日現在

3

I. クエストについて

II. 2010年3月期 第2四半期決算概要

III. 2009年度 中期計画の進捗状況

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

売上高30億71百万円(前年比16.9%減)
 経常利益48百万円(前年比64.9%減)

(単位:百万円)

	2010/3 第2四半期 実績	対前期比		対期初計画比	
		2009/3 第2四半期	前期比 増減率	2010/3 第2四半期 期初計画	計画比 増減率
売上高	3,071	3,697	-16.9%	3,409	-9.9%
売上損益	424	580	-26.8%	474	-10.4%
粗利率%	13.8%	15.7%	-1.9P	13.9%	-0.1P
営業利益	43	127	-66.0%	51	-14.9%
営業利益率%	1.4%	3.5%	-2.0P	1.5%	-0.1P
経常利益	48	138	-64.9%	57	-14.5%
経常利益率%	1.6%	3.8%	-2.2P	1.7%	-0.1P
当期純利益	34	96	-64.8%	34	-0.3%
EPS (円)	6.40	17.77	-64.0%	6.36	+0.6%

5

業績ハイライト

売上高は30億71百万円、経常利益は48百万円
前年度比 売上高16.9%減、経常利益64.9%減

■ 売上高 前年度比 16.9%減

- 顧客からのコストダウン要請と開発保守業務の人員削減で売上が大きく減少。
- ソニーグループからの受注は昨年より微増。

■ 粗利益 前年度比 26.8%減 粗利率 1.9ポイント減

- 売上高の減少とコストダウン要請、要員未稼働が利益を圧迫。

■ 営業利益 前年度比 66.0%減 営業利益率 2.0ポイント減

- 販売管理費を削減したものの、粗利の減少を十分にカバーできず。

■ 経常利益 前年度比 64.9%減 経常利益率 2.2ポイント減

- 営業利益の減少による

■ 当期利益 前年度比 64.8%減 当期利益率 1.5ポイント減

- 前期は通勤費の計上基準変更に伴う特別利益があったため、前年度比較では大きく減少した。

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25.8%減、システム運用管理6.3%減、
データエントリー11.5%減

(単位;百万円)

	2010/3第2四半期 実績		対前年同期比		
	2010/3 第2四半期	構成比	2009/3 第2四半期	構成比	増減率
ソフトウェア開発	1,421	46.3%	1,916	51.8%	-25.8%
システム運用管理	1,426	46.5%	1,522	41.2%	-6.3%
受託計算/データエントリー	219	7.1%	248	5.1%	-11.5%
商品販売	3	0.1%	10	0.3%	-65.4%
合計	3,071	100.0%	3,697	100.0%	-16.9%

連結売上高のポイント

ソフトウェア 開発

前年度比-25.8%

音楽産業での取引は拡大したものの大型案件の受注が減少



- ・音楽CDの売上予算実績管理システムの受注
- ・音楽Net配信の売上予算実績管理システムの受注
- ・CRM(クレーム処理・対応)システムの受注

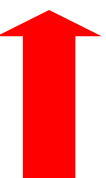


- ・半導体分野での顧客から投資削減、コストダウン要請に加えて、他の産業分野からも要請を受ける
- ・企業のIT投資の冷え込みで、一括大型案件の受注が減少

システム 運用管理

前年度比-6.3%

既存顧客の深耕と付加価値・提案型サービスの拡大



- ・データセンター・インフラサービスが堅調
- ・通信モニタリングサービス等が堅調



- ・顧客社員による再配置等による契約終了、単価の値下げ、残業抑制、時短などが影響

連結貸借対照表

◆前期末時点との比較

総資産が378百万円、7.9%減少

(単位;百万円)

	2010/3 第2四半期末	2009/3期末対比		コメント
		2009/3 期末	増減額	
資産合計	4,423	4,802	-378	
流動資産合計	3,093	3,346	-253	売掛債権の減少
固定資産合計	1,330	1,455	-125	投資有価証券の減少
負債及び純資産合計	4,423	4,802	-378	
負債合計	729	927	-197	賞与引当金、買掛金の減少
純資産合計	3,693	3,874	-181	配当金支払いによる減少

連結キャッシュ・フロー

◆第2四半期の特徴

営業活動によるCFの増加	86百万円
投資活動によるCFの増加	691百万円(定期預金払い戻しによる増加)
財務活動によるCFの減少	216百万円(配当金の支払、自己株式取得)

(単位;百万円)

	2010/3 第2四半期	対前年同期比		コメント
		2009/3	増減額	
営業活動によるCF	86	29	+56	売上債権の減少 +180 仕入債務の減少 -112
投資活動によるCF	691	-387	+1,078	定期預金の払戻による増加 有価証券の償還による増加
財務活動によるCF	-216	-213	-2	配当金支払の増加 自己株式取得による減少
現金及び現金同等物 の期末残高	1,647	1,267	+379	

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 (期初計画通り)	対前期比	
		2009/3実績	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3月期 期初計画達成のポイント

売上高 前年度比-0.3億円 (-0.4%)

- 緊急対策本部を通じた全社横断的なアカウントマネジメント、三層マネジメントの徹底
- 堅調・成長分野への経営資源集中
- 売上高堅調かつ今後も市場成長が見込まれる「アウトソーシングサービス」の展開
大企業関連会社までターゲットを拡大、大型セレクトティブ・アウトソーシング案件の受注
- 企業のコスト削減実現の手段として注目される「サプライヤーポータル」と「マーケティングポータル」開発ビジネスの展開。クエストのポータルソリューションを構築し、拡販を図る
- Webアプリケーション・セキュリティサービス事業の拡販

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%)

- コストコントロールとキャッシュアウトセービングによる減益幅縮小努力
- 緊急対策本部実施により実現した上期後半レベルの高稼働率の維持と外注費削減
- 海外ITパートナーとの連携強化による開発コストの削減
- 一般管理販売費のうち、経費削減の徹底
- 子会社ドラフト・インの石巻営業所の撤退決定
- 請負開発事業において、厳しい環境下にも耐えうるリスク管理力の強化と不採算案件の未然防止(プロジェクト開始後のフェーズ別レビュー体制を強化)

I. クエストについて

II. 2010年3月期 第2四半期決算概要

III. 2009年度 中期計画の進捗状況

IV. 株主還元方針

2009年度の位置づけ

「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年度主要施策の進捗

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

- 好調な既存顧客について事業部横断的なフォローアップ体制を敷き、確実な受注につなげることができた
- 先進的大企業と先行的なアウトソーシング案件を共同で立ち上げ、1月開始予定。インフラ系、開発系合わせたグローバルスタンダードサービスモデルを構築中

地域横断的な協業体制の確立

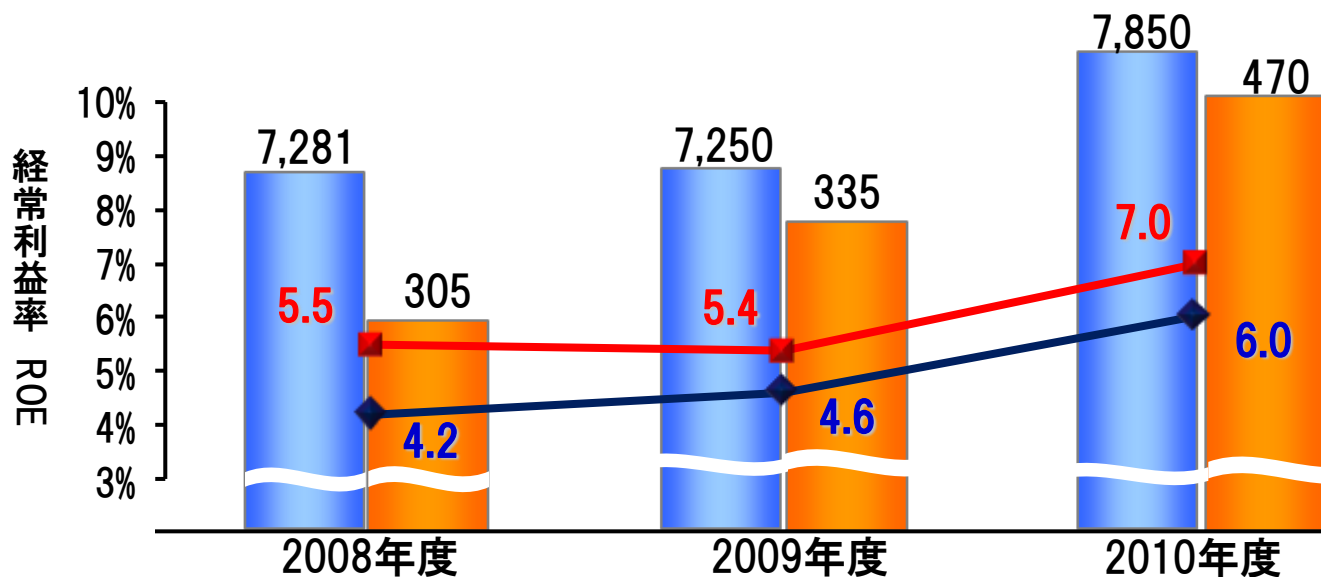
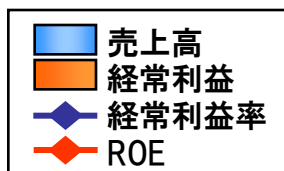
- 全国＋海外合わせ700名超のグローバルな技術者リソースを組織横断的にアサインメント管理する仕組と体制を構築稼働率の大幅改善を実現
- 各国の強みを活用した水平分業型国際協業体制構築に向けた海外パートナーの拡充
- システム開発分野では開発技法・手法・ツールの標準化、インフラサービス分野では運用標準プロセスの策定と展開が進む

IT Value-Up 高付加価値サービスの強化

- 企業向けサプライヤーポータル、マーケティングポータルソリューションの構築を開始
- 先端技術を取り込んだ仮想化環境セキュリティソリューションの構築
- 提案力の強化 提案型セールスを通じた新規受注案件が着実に増加

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%

I. クエストについて

II. 2010年3月期 第2四半期決算概要

III. 2009年度 中期計画の進捗状況

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と位置づけ、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

【2009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9月30日までの買付状況と買付総額

買付株数 51,800株

買付総額 36,534,900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。