

株式会社クエスト 2009年度決算説明会

2010年5月24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61.6億円(前期比-15.4%)、営業利益1.7億円(前期比-37.6%)、経常利益は1.9億円(前期比-37.4%)となった
2. 期初計画には売上高、利益ともに未達。前年度後半からの大手企業の急激な業績悪化に伴うコストダウン要請、受注単価の切り下げ等が影響し、売上・粗利率が低下した
3. 2009年度の中期計画の進捗としては、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サービスの拡大に取り組み、着実な成果が得られた
4. 2010年度は売上高64.3億円、経常利益2.8億円を計画。「ソリューション型ワンストップサービスの展開」を掲げ、「顧客の構造改革を支援するインフラソリューション基盤の確立」と「独自のアプリケーションモデル・ERPパッケージ型モデルへの構築」に取り組む

I. クエストについて

II. 2010年3月期 期末決算概要

III. 2009年度中期計画の進捗状況と 2010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 678名(2010年3月末 連結)
- 決算期 3月末
- 売上高 61億6300万円（2010年3月期）
- 経常利益 1億9100万円（2010年3月期）
- 所在地 東京都港区芝浦1-12-3
- 関連会社 株式会社データ・処理センター
株式会社ドラフト・イン
慧徳科技(大連)有限公司(QUEST (DALIAN) CO.,LTD.)
- 認証資格 CMMI(レベル3)、プライバシーマーク、
ISO/IEC27001:2005

I. クエストについて

II. 2010年3月期 期末決算概要

**III. 2009年度中期計画の進捗状況と
2010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・修正予算との比較

(単位;百万円)

	2010/3	対前期比		対修正予算比	
		2009/3	増減率	2010/3 (2/9発表)	増減率
売上高	6,163	7,281	-15.4%	6,140	+0.4%
売上総利益	921	1,156	-20.3%	900	+2.4%
粗利率%	14.9%	15.9%	-1.0P	14.7%	+0.2P
営業利益	175	281	-37.6%	150	+17.2%
営業利益率%	2.9%	3.9%	-1.0P	2.4%	+0.5P
経常利益	191	305	-37.4%	165	+15.9%
経常利益率%	3.1%	4.2%	-1.1%	2.7%	+0.4P
当期純利益	85	213	-60.0%	100	-14.8%
EPS (円)	16.06	39.37	-59.2%	18.91	-15.1%

業績ハイライト

売上高(連結)は、前期比15.4%減少
経常利益は、前期比37.4%減少

- **売上高 前期比 15.4%減**
 - 主要顧客である総合電気機器メーカーや部品メーカーからの案件受注が減少した
 - 今後を期待できる新規顧客の開発案件獲得ができた
- **粗利益 前期比20.3%減 粗利率 1.0ポイント減**
 - 新規案件受注の獲得不足及び顧客からのコストダウン要請、受注単価の切り下げ等が影響し、受注案件当たりの粗利益率の低下や粗利益額の減少要因となった
- **営業利益 前期比37.6%減 営業利益率 1.0ポイント減**
 - 緊急対策本部を設置し、売上の拡大、稼働率向上、不要不急の経費削減を柱とする諸策を実施して営業利益確保のための対策とした
- **経常利益 前期比37.4%減 経常利益率 1.1ポイント減**
 - 営業利益の減少により減少した
- **当期利益 前期比60.0%減 総利益率 1.5ポイント減**
 - 経常利益の減少により減少した
 - 投資有価証券の減損により減少した

事業別連結売上高

◆前期との比較

ソフトウェア開発22.1%減少、システム運用管理7.7%減少、
データエントリー8.7%減少

(単位;百万円)





	2009年度		対前期比		
	2010/3	構成比	2009/3	構成比	増減率
ソフトウェア開発	2,921	47.4%	3,749	51.5%	-22.1%
システム運用管理	2,801	45.5%	3,036	41.7%	-7.7%
受託計算/データエントリー	430	7.0%	471	6.5%	-8.7%
商品販売	9	0.2%	23	0.3%	-58.9%
合計	6,163	100.0%	7,281	100.0%	-15.4%

連結売上高のポイント

ソフトウェア 開発

前期比-22.1%




既存顧客の投資削減、経費削減の影響が顕著

-  金融系は損保、生保分野で統合の為の開発案件が増加
-  大手製造企業の“Lotus Notes”移行関連案件が増加
-  既存顧客からのエンハンス案件が減少
-  半導体分野の顧客から、投資削減、コストダウン要請が年間を通して影響した。また他の産業分野からも同様の要請有り

システム 運用管理

前期比-7.7%

顧客社員の優先的な再配置等が影響

-  大手通信企業にWAPPLES(WAF製品)を納入
-  インフラ構築案件、リモート運用監視業務の減少
-  顧客社員の再配置等による契約終了、単価ダウン、残業抑制などが影響

連結貸借対照表

◆前期との比較

総資産が286百万円、6.0%減少

(単位;百万円)

	2010/3 期末	対前期比		コメント
		2009/3 期末	前期比 増減額	
資産合計	4,515	4,802	-286	
流動資産合計	3,049	3,346	-297	現預金の減少
固定資産合計	1,466	1,455	+10	投資有価証券の増加
負債及び純資産合計	4,515	4,802	-286	
負債合計	788	927	-138	買掛金、賞与引当金の減少
純資産合計	3,726	3,874	-147	利益剰余金の減少

連結キャッシュ・フロー

◆今期の特徴

法人税等支払額の減少(営業活動)
定期預金払戻による増加(投資活動)、自己株式取得支出の減少(財務活動)

(単位;百万円)

	2010/3	対前期比		コメント
		2009/3	前期比 増減額	
営業活動によるCF	123	105	+17	法人税等支払額の減少
投資活動によるCF	297	-591	+889	定期預金払戻による増加 有価証券取得支出の減少
財務活動によるCF	-234	-268	+34	自己株式取得支出の減少
現金及び現金同等の 期末残高	1,272	1,085	+186	

連結子会社を含む内訳

◆前期との比較

ドラフト・インの構造改革が進み黒字化するも
クエスト単体の売上伸び悩み、利益率低下が全体に影響

(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		ドラフト・イン データ入力子会社	
	2010/3	2009/3	2010/3	2009/3	2010/3	2009/3
売上高	5,771	6,801	155	162	235	264
営業利益	155	290	27	27	4	-38
営業利益率%	2.7%	4.3%	17.5%	17.0%	1.8%	-14.4%
経常利益	205	351	27	29	4	-41
経常利益率%	3.6%	5.2%	17.5%	18.4%	1.9%	-15.6%

2011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、売上高は前年実績を維持し、
利益改善に取り組む

(単位;百万円)

	2011/3 計画	対前期比	
		2010/3	前期比 増減率
売上高	6,430	6,163	+4.3%
営業利益	268	175	+52.4%
営業利益率%	4.2%	2.9%	+1.3P
経常利益	280	191	+46.5%
経常利益率%	4.4%	3.1%	+1.3P
当期純利益	170	85	+99.5%
EPS(円)	32.18	16.06	+100.5%

2011年3月期 通期連結業績計画のポイント

売上高 前年度比+2.6億円 (+4.3%)

- ・ 金融機関の統合案件、生損保システム統合案件への参画
- ・ 半導体需要の回復、半導体メーカーの設備投資再開
- ・ ソリューションビジネスによる既存顧客グループ企業、新規顧客の開拓
- ・ Lotus Notes移行ソリューション、企業向けマーケティングポータルソリューション、仮想化技術セキュリティソリューションの確立
- ・ インフラアウトソーシングサービス、オフサイトサービスの展開

営業利益 前年度比+0.9億円 (+52.4%)

経常利益 前年度比+0.8億円 (+46.5%)

- ・ 緊急対策活動の継続(経営効率化、稼働率管理の徹底)
- ・ 低粗利事業の再構築
- ・ 高付加価値型のソリューションビジネスの拡大
- ・ システム開発における生産性改善・見積もり精度の向上
- ・ オフショア活用促進、現地パートナー企業との連携強化

I. クエストについて

II. 2010年3月期 期末決算概要

**III. 2009年度中期計画の進捗状況と
2010年度の取り組み**

IV. 株主還元方針

2009年度中期計画のテーマ

顧客のニーズ

- **“Outsourcing”**
 - ・顧客は本業へリソースを集中
 - ・ITコストの固定費→変動費化
- **“Global⇒China、India”**
 - ・中国・インドのIT投資拡大
 - ・円コストのドルコスト化
- **“IT Value-UP”**
 - ・IT価値の徹底追求

業界環境

- 企業システムは本業強化、構造改革に向けて拡大
- 品質確保とコストパフォーマンスは益々重要に
- 一層の技術やサービスの差異化
- IT業界の技術者選別の時代

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
事業強化

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

「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、
顧客の深掘りと「クエストブランド」を確立していく

2009年度主要施策の進捗状況

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

- アウトソーシング案件の提供拡大
 - ・大手製造業物流子会社のシステム開発・保守・インフラ運用業務。品質・生産性が改善
 - ・大手製造業の日本・中国を対象とするインフラ管理・運用業務。立上げ準備進む

地域横断的な
協業体制の確立

- 技術者リソースのアサインメント管理の仕組みが定着化。稼働率改善に寄与
- 得意分野を持った海外パートナー企業の開拓
- プロジェクト開始後のフェーズ別レビュー体制が定着化。不採算案件の未然防止に貢献

IT Value-Up
高付加価値
サービスの
強化

- Lotus Notes移行ソリューション・サービスの提供開始
- セキュリティソリューションを大手通信グループ企業へ導入
- 仮想化技術のセキュリティソリューションを構築
- ASP対応型セマンティックウェブプラットフォーム
大手消費財メーカーのコミュニティサイトに採用

2010年度中期計画のテーマ

昨年からの顧客・業界の流れ(Outsourcing、Global、IT Value-Up)は、
更に大きな構造変化となって現れ始めている

顧客のニーズ

- ▶ **顧客の構造改革意欲が増す**
 - ・システムのグローバル全体最適化
 - ・ITベンダーの絞込み
- ▶ **ITの「所有」から「利用」シフト鮮明**
 - ・既成ERPパッケージの採用増える
 - ・クラウドコンピューティングの普及

業界環境

- ＜情報サービス業界 5つの潮流＞
1. 受託開発型からサービス提供型へ
 2. 労働集約型から知識集約型へ
 3. 多重下請構造型から水平分業型へ
 4. 顧客従属型からパートナー型へ
 5. 国内競争から国際競争へ

10年度中期計画のテーマ:ソリューション型事業モデルへの転換と新規顧客開拓

①顧客の
構造改革を支援する
インフラソリューション
基盤確立



②独自の
アプリケーションモデル
ERPパッケージ型モデル
構築

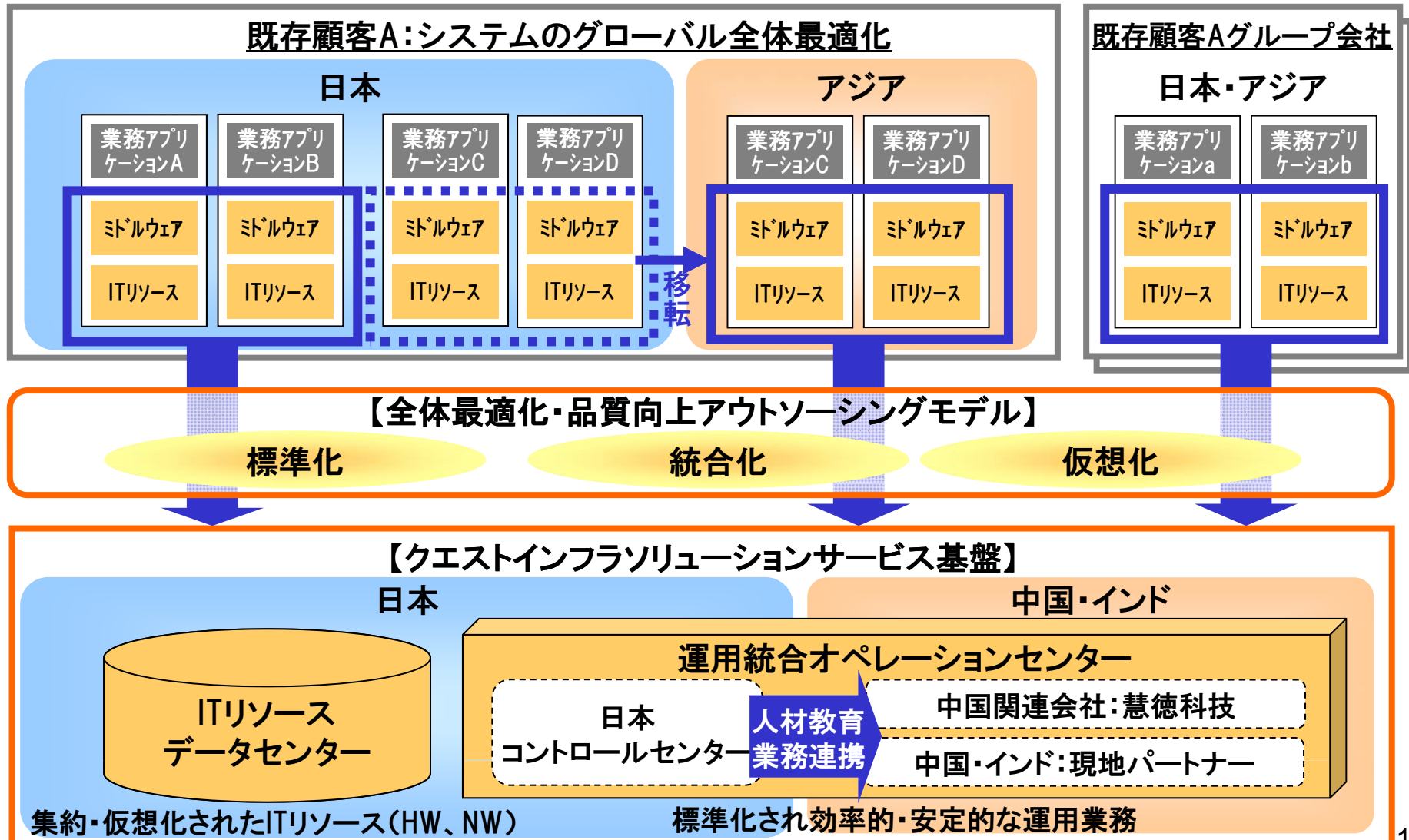


③ソリューション型
ワンストップサービス
展開

⇒【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を目指して

①顧客の構造改革を支援するインフラソリューション基盤確立

実績・経験のあるアウトソーシングモデルに「インフラソリューションサービス基盤」を加えた
“トータルソリューション”を提供する



②独自のアプリケーションモデル・ERPパッケージ型モデルの構築

自社の経験・ノウハウを基に、需要の大きいソリューション・ERPパッケージを優先的に構築
提案力UP(価格競争力・具体性)、開発コスト低減、品質向上を実現する

“専門知識” 製造系モデル

- 生産管理と物流・調達ソリューション
- 会計・販売ソリューション
 - ・IFRS(国際財務報告基準)対応型
- 半導体工場生産管理 製造実行・管理パッケージソリューション
- 中堅組立製造業向けERPソリューション

“汎用化” 産業共通モデル

- 経営管理・BI(ビジネス・インテリジェンス)ソリューション

トレンド対応型 モデル

- ネットアプリケーション
 - ・EC(決済)、Portal(商品ポータルサイト)、CRM(顧客管理)、CMS(コンテンツ管理)の幅広い機能を網羅
 - ・モバイル対応型
- Lotus Notes移行ソリューション

③ソリューション型ワンストップサービス展開

2年間で必要なインフラ/アプリケーションソリューションを構築
 選択型・利用型のワンストップサービスを展開し、新規顧客に展開していく

中堅組立・部品製造業
 大企業関連会社

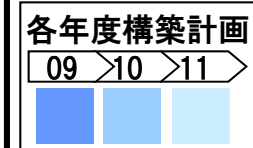
中堅急成長企業

中部・東北地場企業

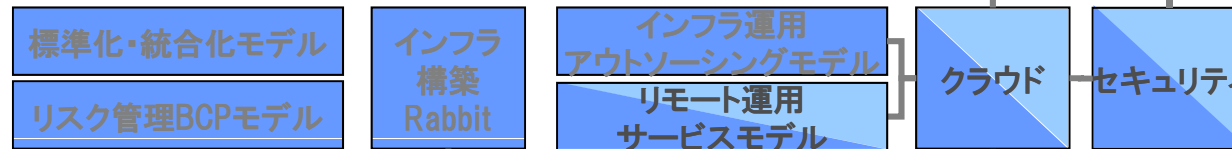
自社営業+ERPパッケージベンダー+販売代理店

【情報システム部代行 コンサルティング】

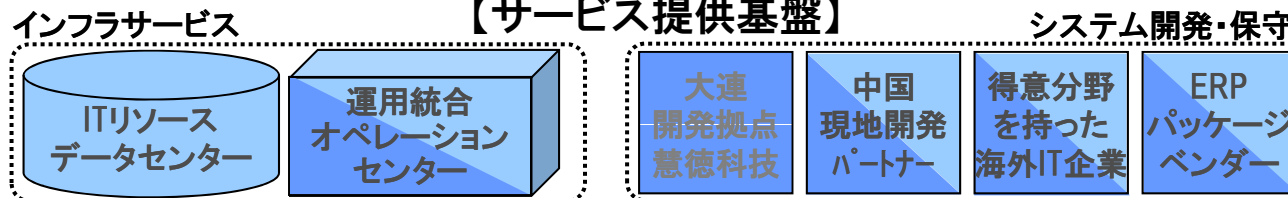
【アプリケーションソリューション】



【インフラソリューション】



【サービス提供基盤】



コンパクトに統合された総合力

2010年度の実現施策

① インフラ ソリューション 基盤確立

- クエストインフラソリューション基盤の構築と上期中のサービス開始
 - ・中国パートナーの開拓と協業体制の確立
 - ・グローバルマネジャー人材の育成と採用
 - ・インフラ構築モデル、運用サービスモデルの構築

② 独自の アプリケーション モデル・ ERPパッケージ型 モデルの構築

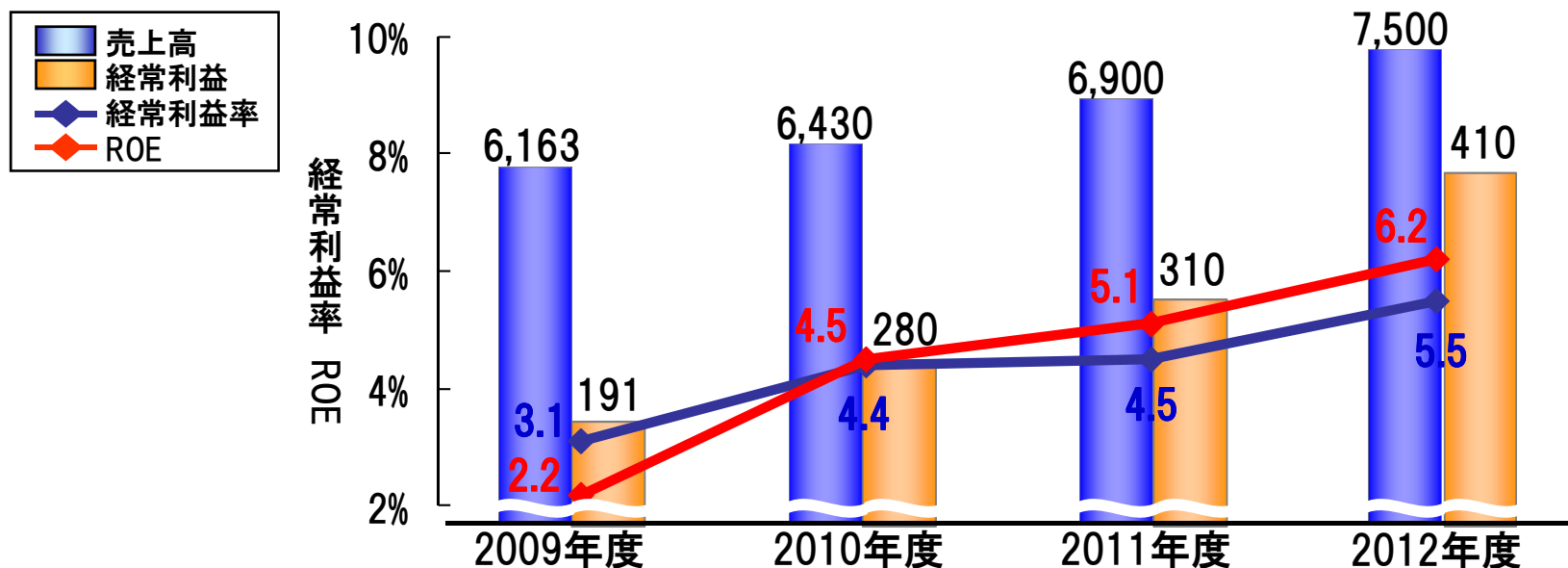
- モデルアプリケーションの構築
 - ・生産管理と物流・調達ソリューション
 - ・ERPソリューション - 4月より専任組織を立上げ
 - ・ネットアプリケーション
- Lotus Notes移行ソリューションの確立と横展開
- 中核人材である上流コンサルタント、ERP技術者の積極採用

ソリューション構築 に向けた先行投資

- 売上高の約3%を技術獲得・ソリューション構築に投資

2010年度中期計画 目標経営指標

経営指標		2009年度 (実績)	2010年度 (計画)	2011年度 (計画)	2012年度 (計画)
成長性 指標	売上高(百万円)	6,163	6,430	6,900	7,500
	経常利益(百万円)	191	280	310	410
	売上高増加率	-15.4%	+4.3%	+7.3%	+8.7%
	経常利益増加率	-37.4%	+46.5%	+10.7%	+32.3%
収益性 指標	経常利益率(%)	3.1%	4.4%	4.5%	5.5%
	ROE	2.2%	4.5%	5.1%	6.2%



■ 成長目標 : 売上高7,500百万円、経常利益410百万円
■ 収益目標 : 経常利益率 2.4ポイントアップ、ROE6.2%

I. クエストについて

II. 2010年3月期 期末決算概要

**III. 2009年度中期計画の進捗状況と
2010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

【剰余金配当金基本方針】

- ・ DOE*(純資産配当率)を指標に採用、
早期に連結DOE5.0%を目指す

【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30円を予定
— '09年度(予定) DOE 4.2%

(*) :DOE = $\frac{\text{普通株式に係る1株当たり個別配当金(年間)}}{(\text{期首1株当たり純資産} + \text{期末1株当たり純資産}) \div 2} \times 100$



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。