

株式会社クエスト 2006年度決算説明会

2007年5月17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. 上場来の“過去最高売上高”と“過去最高営業利益”を更新
特に**営業利益は前年度比55%増**、収益力の大幅改善を実現
2. 2006年度よりスタートした中期計画“既存事業の磐石化”の
主要施策が功を奏し、**収益体質を抜本的に改善**
収益性の高い請負型サービスモデルの定着・拡大
プロジェクトマネジメント力が強化され、不採算案件の発生
を未然に防ぐ社内管理体制が整う
インド子会社オプティス、中国パートナーとの
オフショア開発モデルが拡大、収益力を押し上げる
3. 2007年度は、**売上高・利益ともに創業以来過去最高を**
更新する業績を計画
2006年度に確立した収益体質を更に磐石化するとともに、
次の成長に向けた「**人材・技術・オペレーションの基盤作り**」に
取り組んでいく

- クエストについて
- ・ 2007年3月期期末決算概要
- ・ 2006年度中期計画の進捗状況と
2007年度の取り組み
- ・ 株主還元方針

クエストについて

【設 立】	1965年
【代 表 者】	代表取締役会長 野中 攻 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】	598名(2007年3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.
【認証資格】	ISO9001、CMMI(レベル3)、プライバシーマーク、 ISO27001(情報セキュリティマネジメントシステム)

. 2007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、営業利益において過去最高を更新
売上高68.9億円、経常利益4.8億円

(単位:百万円)

	2007/3	対前期比		対期初計画比	
		2006/3	前期比 増減率	2007/3 期初計画	計画比 増減率
売上高	6,892	6,470	+6.5%	6,792	+1.5%
売上総利益	1,244	1,064	+16.9%	1,214	+2.5%
粗利率%	18.1%	16.4%	-	17.9%	-
営業利益	470	303	+55.0%	437	+7.6%
営業利益率%	6.8%	4.7%	-	6.4%	-
経常利益	475	368	+29.0%	440	+8.0%
経常利益率%	6.9%	5.7%	-	6.5%	-
当期純利益	290	137	+110.9%	246	+18.0%
EPS (円)	71.05	44.62	+59.2%	* 60.21	+18.0%

* 2007/3期初計画のEPSは、期初に1:1.3の株式分割が行なわれたと仮定した場合の数値

業績ハイライト

連結売上高、利益ともに前年度を上回る
前年度比 売上高+6.5%、営業利益+55.0%、経常利益+29.0%

連結売上高、利益ともに期初計画を上回る

- 売上高 前年度比6.5%増
 - 半導体、金融、通信分野の好調
 - 新規ビジネス、W社への売上4.2億円を達成
- 粗利率 1.7ポイントの大幅改善
 - 不採算案件撤退に加えプロジェクト管理を徹底
 - 新規ビジネスは既存ビジネスを上回る粗利率を確保
- 営業利益 前年度比55%増 営業利益率 2.1ポイント改善
 - 粗利改善効果が営業利益を牽引、対前年比55.0%を達成
- 経常利益 前年度比29%増
 - 株式売却益(47百万円)を織り込んだ前年度実績を大幅に上回る
- 当期利益 前年度比110.9%増
 - 2005年度は減損会計に伴う特別損失計上(113百万円)

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+0.6%、システム運用管理+14.2%

(単位:百万円)

	2007/3		対前期		
	2007/3	構成比	2006/3	構成比	前期比 増減率
ソフトウェア開発	3,605	52.3%	3,586	55.4%	+0.6%
システム運用管理	2,882	41.8%	2,523	39.0%	+14.2%
受託計算/データ入力	379	5.5%	355	5.5%	+6.7%
商品販売	24	0.4%	6	0.1%	+292.9%
合計	6,892	100.0%	6,470	100.0%	+6.5%

連結売上高のポイント

ソフトウェア 開発

前年度比+0.5%

上期の一時的な減収要因を一掃、下期は前年度比5%の増収

- ↓
 - 上期に限り不採算案件処理による一時的減収あり
 - 過去に受注した不採算案件処理へリソースを投入
その分が売上げに繋がらず
- ↑
 - アカウントマネジメント強化を通じた案件獲得・拡大
- ↑
 - 半導体、通信、金融分野での取引好調
- ↑
 - 新規ビジネス“IT Value-Upサービス”が高い評価を獲得
W社売上高4.2億円を達成
- ↑
 - 住商情報システムとの提携効果、売上高1.5億円

システム 運用管理

前年度比 + 14.2%

請負型サービスモデルの定着と拡大が売上を牽引、
特に下期は前年度比20%の増収を実現

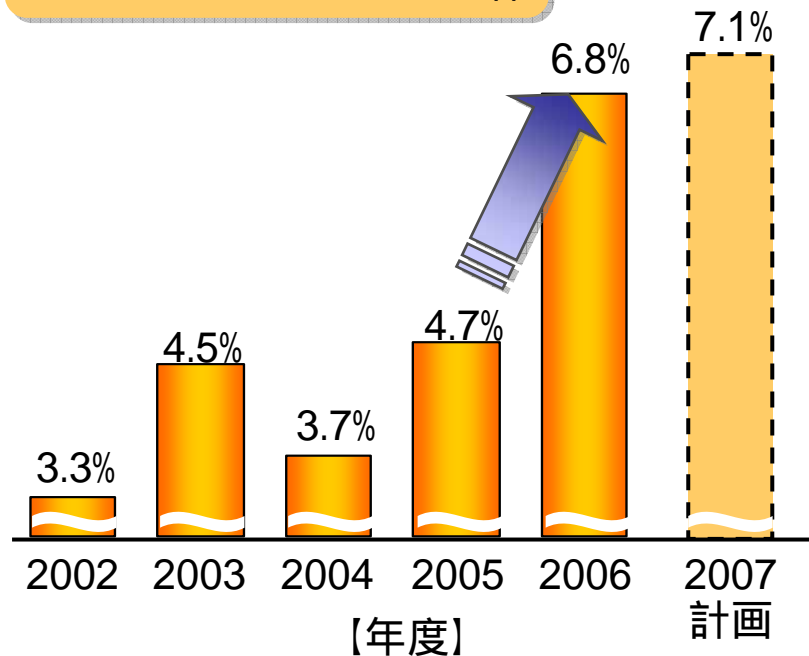
- ↑
 - 不採算案件撤退のマイナス以上に、通信情報サービス等の顧客で引き合い強く、稼働率UPにより売上げ増加
- ↑
 - “請負型”の大型新規案件を受託。派遣型から請負型への転換が進む

利益面のポイント

2006年度は抜本的な収益改善に取り組み
安定的に高収益を生み出す磐石な仕組みと体制を確立

営業利益率の推移

< 営業利益率の改善効果 >
対前年度比 **2.1ポイント増**



収益力改善の取り組み

収益性の高い請負型サービス
モデルの定着・拡大

- ✓ チーム型サービスが拡大
- ✓ 請負型サービスの売上高
16%増へ

プロジェクトマネジメント力強化
✓ 不採算案件の発生を未然に
防ぐ社内管理体制が整う

オフショア開発の積極活用
✓ オフショア開発規模2.8倍へ
✓ インド子会社オプティスは
黒字化が定着

連結貸借対照表

前期との比較

売上増加による売掛金の増加、新株の発行による増加、当期利益の増加により総資産が2億78百万円、5.6%増加

(単位:百万円)

	2007/3 期末	対前期比		コメント
		2006/3 期末	前期比 増減額	
資産合計	4,946	4,668	278	
流動資産合計	3,973	3,586	386	売掛金の増加 +310 有価証券の増加 +300 現預金の減少 298
固定資産合計	972	1,081	-108	投資有価証券の減少 350
負債および純資産合計	4,946	4,668	278	
負債合計	1,140	975	165	賞与引当金繰入額の増加 +104
純資産合計	3,805	3,692	113	新株の発行 +62 当期利益 +290

連結キャッシュ・フロー

今期の特徴

当期純利益の増加(営業活動)、投資有価証券の取得(投資活動)、
新株発行による収入・配当金の支払い額(財務活動)

(単位:百万円)

	2007/3	対前期比		コメント
		2006/3	前期比 増減額	
営業活動によるCF	102	399	297	税金等調整前当期純利益 501 売掛金の増加 310
投資活動によるCF	403	201	604	有価証券の取得による 支出 300
財務活動によるCF	1	12	11	株式の発行による収入 62 自己株式の処分による収入 32 配当金の支払額 94
現金及び現金同等物 の期末残高	2,178	2,478	300	

連結子会社を含む内訳

前期との比較

クエストは増収・増益、データ・処理センターは堅調、
オプティスは黒字体質に転換

(単位:百万円)

	クエスト単体		DSC データ処理子会社		オプティス インド開発子会社	
	2007/3	2006/3	2007/3	2006/3	2007/3	2006/3
売上高	6,699	6,187	159	156	162	171
営業利益	433	337	27	32	2	66
営業利益率%	6.5%	5.4%	17.3%	20.6%	1.5%	38.6%
経常利益	478	418	17	14	2	62
経常利益率%	7.1%	6.8%	11.0%	9.5%	1.8%	36.7%

2008年3月期 通期連結業績計画

連結損益計画

経常利益を含めていずれも創業以来過去最高を更新する
売上高75億円、経常利益5.4億円を計画

(単位:百万円)

	2008/3 計画	対前期比	
		2007/3	前期比 増減率
売上高	7,490	6,892	+8.7%
営業利益	530	470	+12.8%
営業利益率%	7.1%	6.8%	
経常利益	540	475	+13.7%
経常利益率%	7.2%	6.9%	
当期純利益	300	* 290	+3.4%
EPS(円)	73.44	71.05	+3.4%

* 2007/3期実績の当期純利益には、株式売却による特別利益45百万円を含んでおります。

2007年度業績計画のポイント

売上高 前年度比 + 6.0億円 (+ 8.7%)

- アカウントマネジメント強化; 売上機会を逃さない情報収集体制の構築
- 新規ビジネスIT Value-Upサービス; 新規顧客を1社以上開拓
- グローバル既存顧客の中国現地法人サポートビジネス; 上期より開始
- 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が本格化
- 技術者の育成・強化を着実に実行
 - 新卒・中途採用90名を計画
 - 請負開発チーム数を4 7チーム、オフショアパートナー3 5社に拡大

営業利益 前年度比 + 0.6億円 (+ 12.8%)

経常利益 前年度比 + 0.7億円 (+ 13.7%)

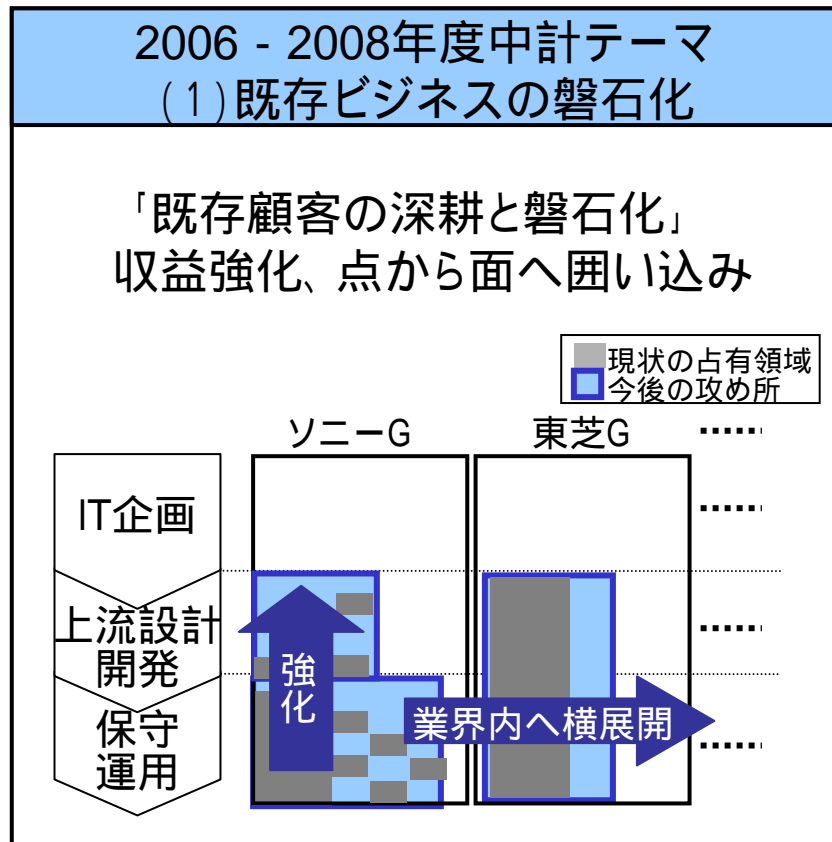
- 06年度に習得したプロジェクト管理ノウハウの定着化と、収益性の高い請負型サービスモデルの拡大に取り組み、高レベル利益水準を維持
- 06年度に引き続きオフショア開発の積極展開を進めるとともに、オフショア開発の生産性を10%改善し収益力を高める

. 2006年度中期計画の進捗 と2007年度の取り組み

2006年度中期計画

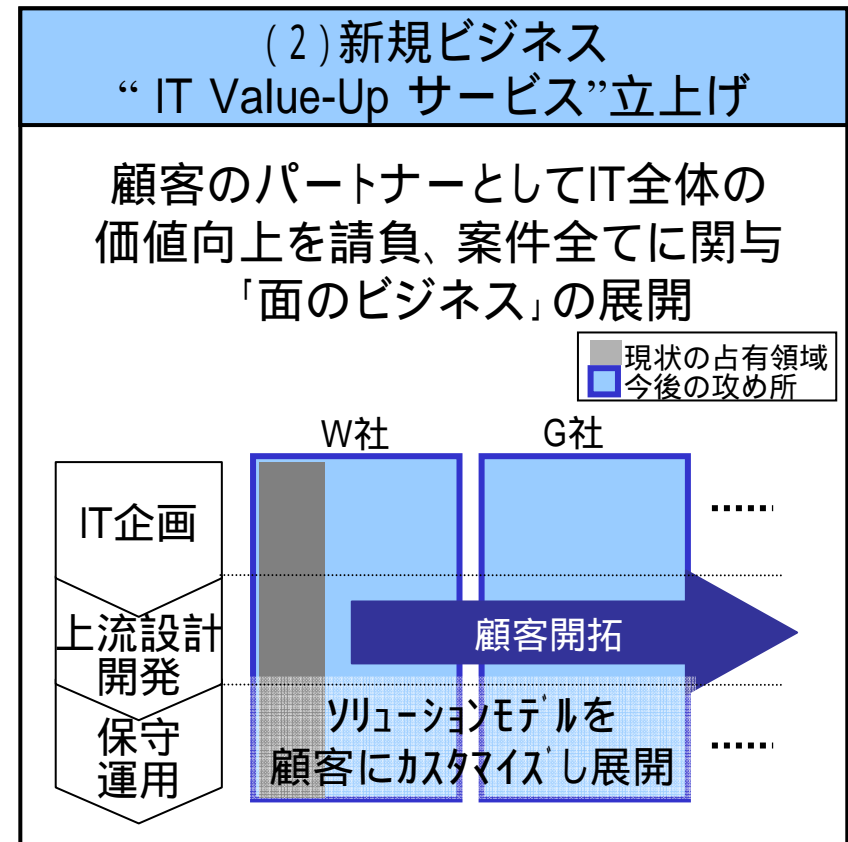
2006年9月に中期ビジョンを発表
 “既存ビジネスの深耕・磐石化と新規ビジネスの確立”

< 2006年度中期計画説明会資料より >



安定的・磐石な収益源へ

+



利益ある成長エンジンの創造

2006年度の取り組み (1) 既存ビジネスの磐石化

	2006年度の取り組み	2006年度成果	
“チーム型” へ変革	<ul style="list-style-type: none"> • 収益性の高い請負サービスモデルを拡大 • プロジェクトマネジメント力の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 請負案件売上高16%増 ✓ 上期不採算案件を収束、下期は営業利益率9.1%を実現 	今後も更なる強化を目指す
“サービス/ソリューションモデルの確立・強化”	<ul style="list-style-type: none"> • インド・中国のオフショア開発の積極展開 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ オフショア開発規模2.8倍 ✓ オフショア開発比率100% 	
	<ul style="list-style-type: none"> • 金融請負開発ビジネス確立に向けたオフショア開発体制の構築 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 金融領域にて20百万円のオフショア開発を実現 	
	<ul style="list-style-type: none"> • 先端工場生産管理開発モデルの確立と進化 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 4年連続認定制度受賞『東芝プラチナパートナー』 	
	<ul style="list-style-type: none"> • 高付加価値インフラ技術ソリューションの立上げ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 本格展開に向け準備室を設立、立上げ計画を作成 	07年度以降本格展開
“囲い込み” “横展開”	<ul style="list-style-type: none"> • 半導体工場生産管理：東芝GからソニーGへ • 通信監視モニタリング：KDDIからNTTドコモへ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ソニー半導体工場に技術者投入 ✓ KDDIを深耕、売上高は対前年度比2倍に拡大 	

2006年度の取り組み (2) 新規ビジネスの立上げ

2006年度は1社を通じて実績を蓄積、加えて複数の新規顧客を開拓

【中堅物流会社 W社】

- 新規システム構築案件を継続的に受注、2006年度売上高4.2億円
- W社は生損保・証券・金融といった多種多量の帳票類を管理する顧客をメインターゲットに企業の情報管理アウトソーシング事業を拡大
- クエストは事業拡大の基盤となる情報管理のシステムインフラ構築においてトップパートナーの役割を担う

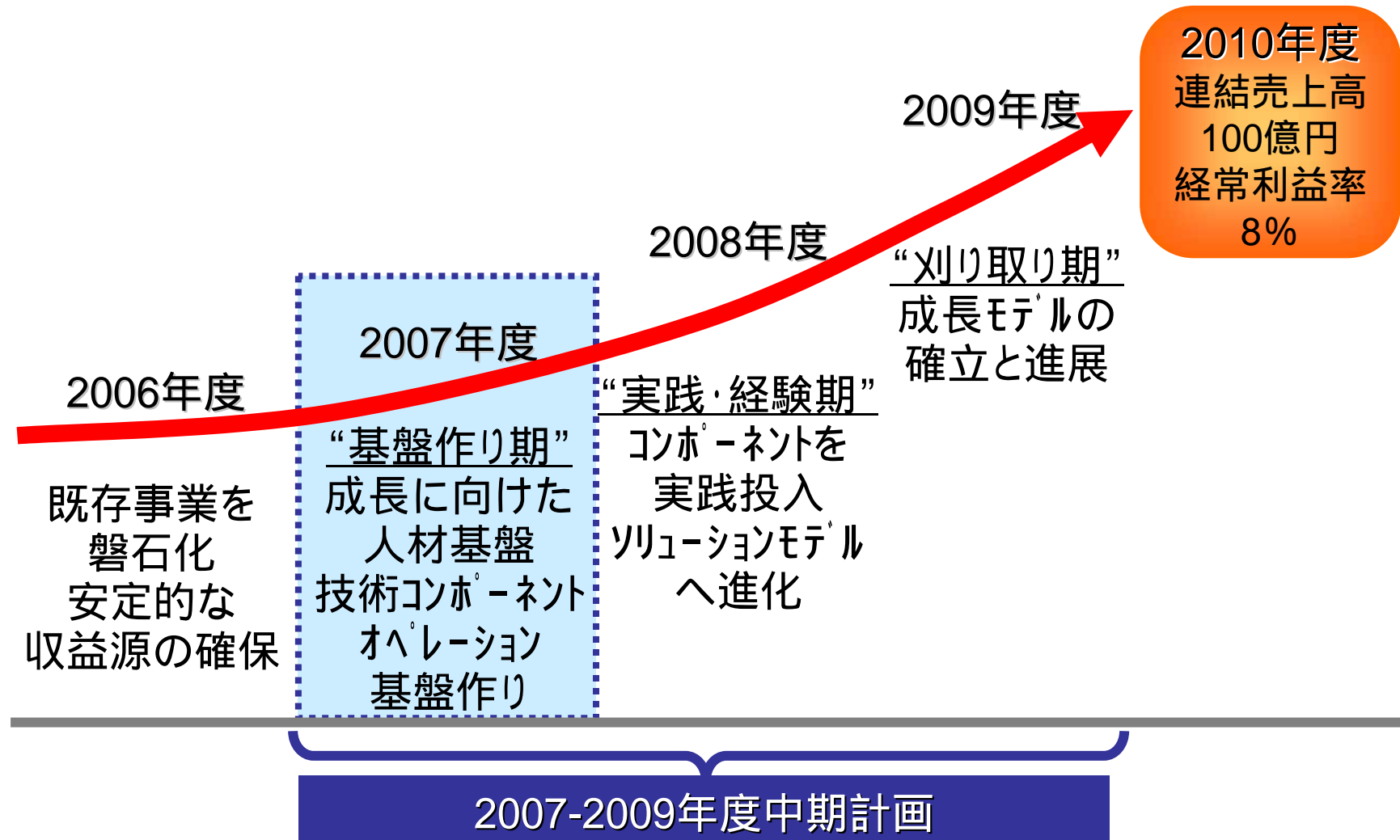
【中堅急成長企業 G社】

- 06年度下期より顧客CIOと共同で「中長期システム改善計画」を策定中
- 07年度中の本格始動を目指す

以上の他に、現在2社とIT Value-Upサービス導入に向けた
コンサルテーション進行中

2007年度事業計画の位置づけ

2006年度に確立した収益体質を更に磐石化するとともに、次の成長に向けた「人材・技術・オペレーションの基盤作り」に取り組んでいく



2007年度の取り組み

サービスモデル、ソリューションモデルの強化

- システム運用管理領域において収益性の高い上流サービスを強化

サービスモデルの横展開

- 半導体工場生産管理、通信監視モニタリングサービスの横展開
- グローバル既存顧客の中国現地法人サポートビジネスを開始

新規ビジネス“IT Value-Upサービス”の展開

- 新規顧客を1社以上開拓
- ターゲットとする中堅企業向けの開発技術要素の獲得

業界先端オペレーションの仕組み構築

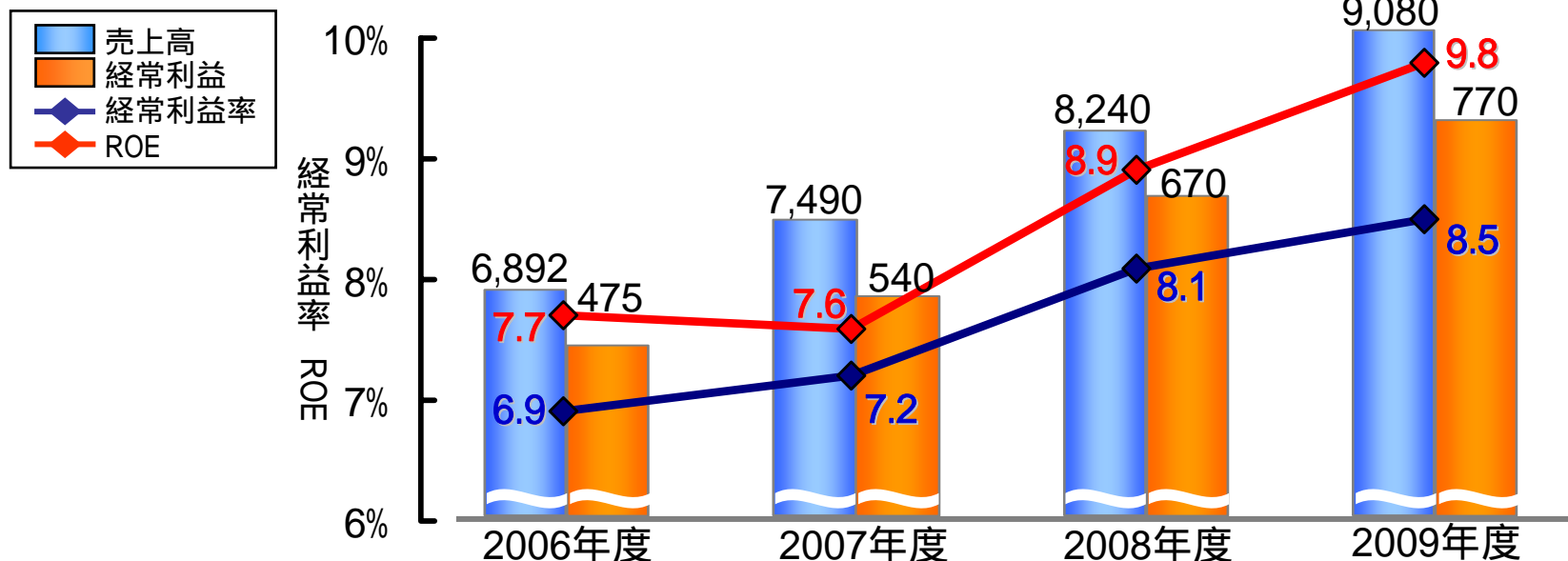
- 売上機会損失を抑制し、キャッシュフローの改善に繋がる
“業界最先端のサプライチェーンマネジメントの仕組み”の構築

成長に向けた人材基盤作り

- ソフトウェア請負開発チーム数を4 7チームに増強
- 魅力ある国内外の開発拠点作り、仙台に請負開発機能を新設

中期目標経営指標

経営指標		2006年度 (実績)	2007年度 (計画)	2008年度 (計画)	2009年度 (計画)
成長性 指標	売上高(百万円)	6,892	7,490	8,240	9,080
	経常利益(百万円)	475	540	670	770
	売上高増加率	6.5%	8.7%	10%	10%
	経常利益増加率	29%	14%	24%	15%
収益性 指標	経常利益率(%)	6.9%	7.2%	8.1%	8.5%
	ROE	7.7	7.6	8.9	9.8



成長目標: 売上高91億円(平均成長率9.6%)、経常利益7.7億円(平均成長率17.5%)
 収益目標: 経常利益率 1.6ポイントアップ、ROE7.7 9.8

. 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、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

【2006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18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

【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）を指標に採用し、早期にDOE5%を目指す
 - （2006年度DOEは3.3%）



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。