

Lead the Digital Transformation →

2018年3月期 第3四半期 証券アナリスト向け決算説明会

2018年2月20日

株式会社 **クレスコ**

① 第3四半期のトピックス

② 決算のポイント

③ 今後の見通し

参考 決算説明の補足、今期の取組み、会社概要

別冊 決算補足データ

別冊 トピックスの全文



① 第3四半期のトピックス

平成29年10月30日

各 位



会 社 名 株式会社クレスコ
代表者名 代表取締役 社長執行役員 根元 浩幸
(コード番号：4674 東証一部)
問合せ先 取締役 常務執行役員 菅原 千尋
グループ事業推進本部長
(TEL 03-5769-8011)

関西地区における子会社の組織再編に関するお知らせ

当社は、平成29年10月30日開催の取締役会において、株式会社アイオス（代表取締役：宮本大地、本社：東京都港区、以下、アイオス）の関西営業所（大阪府大阪市淀川区）をメディア・マジック株式会社（代表取締役：中須直子、本社：大阪府大阪市中央区、以下、メディア・マジック）に統合することといたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

1. 統合の理由

これまで、クレスコグループでは、関西地区の事業については、連結子会社であるアイオスの関西営業所とメディア・マジックの2拠点を中心に展開してまいりましたが、事業の一元化を通して、開発効率化を高めるとともに、戦力の集中を図ることで、より付加価値の高いサービスをお客様に提供することが可能になると判断し、統合することといたしました。両社の強みを融合するとともに、重複機能も統合し、経営の効率化を促進いたします。クレスコグループは今後も経営資源の「選択と集中」を図り、更なる成長を目指してまいります。

2. 統合の要旨

- (1) 統合実施日：平成30年4月2日（月）
- (2) 営業開始日：平成30年4月2日（月）
- (3) 統合方式：事業譲渡
- (4) 当事会社の概要

2017年10月31日

企業情報

女性活躍推進法認定マーク「えるぼし」の最高位に認定されました



2017年10月31日

株式会社クレスコ 広報IR推進室

平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

クレスコは2017年9月に、女性活躍推進に関する取組みの実施状況が優良であると認められ、厚生労働大臣から認定マーク「えるぼし」の最高位に認定されました。

「えるぼし」は、2016年4月1日施行の「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律（女性活躍推進法）」に基づき、行動計画の策定および届出を行った事業主のうち、厚生労働省により定められた基準を満たした事業主が受けられるものです。「採用」「継続就業」「労働時間等の働き方」「管理職比率」「多様なキャリアコース」の5つの基準があり、基準を満たす項目数に応じて3段階の認定段階があります。

平成29年11月10日



各位

会社名 株式会社クレスコ
代表者名 代表取締役 社長執行役員 根元 浩幸
(コード番号：4674東証一部)
問合せ先 取締役 常務執行役員 菅原 千尋
グループ事業推進本部長
(TEL 03-5769-8011)

持分法適用関連会社の上場承認に関するお知らせ

平成29年11月9日付で、当社の持分法適用関連会社である株式会社エル・ティー・エスの東京証券取引所マザーズ市場（新興企業向け市場）への上場が承認されましたので、下記の通りお知らせいたします。

平成29年12月6日



各位

会社名 株式会社クレスコ
代表者名 代表取締役 社長執行役員 根元 浩幸
(コード番号：4674東証一部)
問合せ先 取締役 常務執行役員 菅原 千尋
グループ事業推進本部長
(TEL 03-5769-8011)

当社関連会社（持分法適用会社）の異動に関するお知らせ

当社は、平成29年12月6日の取締役会において、当社が所有する株式会社エル・ティー・エスの株式の一部売却を決定いたしました。これに伴い、株式会社エル・ティー・エスは、平成29年12月14日付をもって、当社の関連会社に該当しなくなりますので、下記のとおりお知らせいたします。

平成29年11月20日



各 位



会社名 株式会社 クレスコ
代表者名 代表取締役 社長執行役員 根元 浩幸
(コード番号：4674 東証第1部)
問合せ先 広報IR推進室 室長 米崎 道明
(TEL 03-5769-8058)

眼疾患をスクリーニングする人工知能エンジン『Minervae SCOPE』 研究用として提供開始

～AIの活用ノウハウを提供するサービスブランド『Minervae (ミネルヴァ)』～

株式会社クレスコ（本社：東京都港区、代表取締役 社長執行役員：根元 浩幸、以下、当社）は、眼疾患をスクリーニングする人工知能エンジンである「Minervae SCOPE（ミネルヴァ スコープ）」を医療機器メーカー向けに、研究用として提供開始しましたのでお知らせいたします。

今回ご提供する「Minervae SCOPE」は、人工知能技術（関連特許出願中）を使用して眼疾患をスクリーニングするソフトウェアです。これは、深層学習を強みとする当社の技術研究所と名古屋市立大学大学院医学研究科視覚科学分野（以下、名古屋市立大学）による、光干渉断層計（OCT）画像を深層学習で解析する産学共同研究（注1）の成果を実装したものです。



2017年12月01日

サービス

歯科診療所向けAI型電子カルテシステムとアシスタントロボットを開発

この度当社は、歯科用電子カルテの株式会社オプテック向けに、歯科のカルテを学習訓練させたAI型電子カルテシステムと歯科診療所向けアシスタントロボットの開発をいたしました。

本システムは平成28年度補正革新的なものづくり・商業・サービス開発支援補助金の第四次産業革命型を活用して、株式会社オプテック、日本マイクロソフト株式会社、株式会社クレスコの三社で連携して開発を行ったものです。

●AI型電子カルテシステム概要

個人の口腔内のむし歯や歯周病などの所見に対し、治療順序の例をビッグデータの学習結果としてレポートします。歯科医師はこのAIシステムからの治療順序の傾向を参考にして、患者と話し合いながら患者にとって最適な治療順序を策定できるようになると同時に、高品質なカルテ作成の入力作業を大幅に削減することが可能になります。

※ AI型電子カルテシステムの詳細は「[AIシステム開発／開発実績](#)」をご覧ください。

●アシスタントロボット概要

歯科診療所のためのアシスタントロボットで、電子カルテと患者のインターフェースとしてヴイストン株式会社のSota™を採用しています。受付で医療スタッフを支援する「受付アシスタントロボット」と、問診補助を行う「問診アシスタントロボット」の2体があり、オプテック社のAI型電子カルテシステムと連携します。

平成29年12月13日



各 位

会 社 名 株式会社クレスコ
代表者名 代表取締役 社長執行役員 根元 浩幸
(コード番号：4674東証一部)
問合せ先 取締役 常務執行役員 杉山 和男
財務経理本部長
(TEL 03-5769-8011)

第三者割当による行使価額修正条項付第4回新株予約権（行使許可条項付）
並びに行使価額修正選択権付第5回及び第6回新株予約権（行使許可条項付）
の発行に関するお知らせ

当社は、平成29年12月13日開催の取締役会において、下記の通り、第三者割当による第4回新株予約権、第5回新株予約権及び第6回新株予約権（以下、各々を「第4回新株予約権」、「第5回新株予約権」、「第6回新株予約権」とそれぞれ記載する）の発行を決定いたしました。

- ここ数年の業界の成長や、AI、自動化、IoTといったトレンドへの対応には、M&Aや資本・業務提携が必要不可欠となっており、突発的な資金ニーズの発生可能性に鑑み、機動的な資金調達手段を確保するために発行を決定。
- 各回とも新株予約権は、当社が行使を許可した場合に限り、行使が進む仕組みであるため、当社の資金ニーズおよび株価動向等を踏まえながら適切に行使の可否を判断

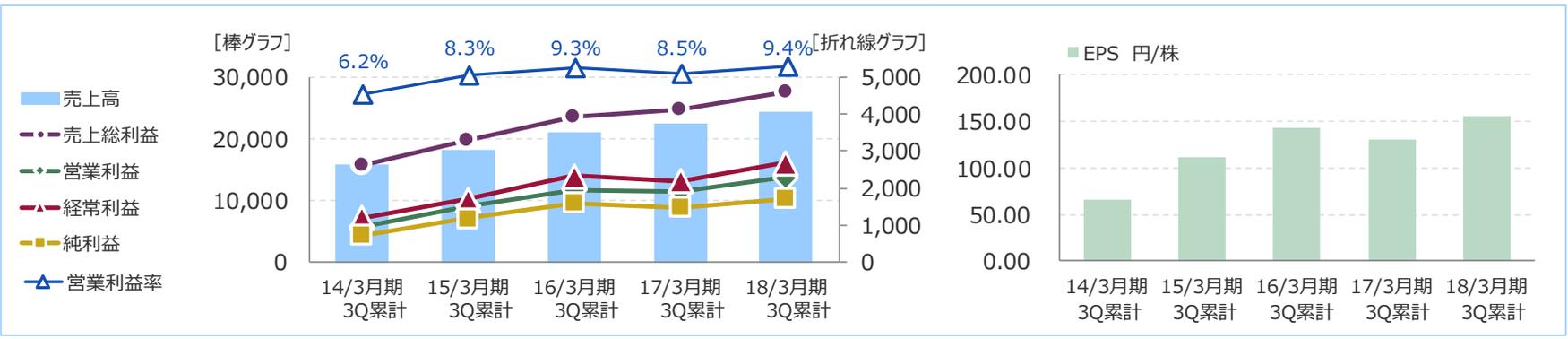


② 決算のポイント

[単位：百万円未満切捨]

- 売上高・営業利益・経常利益・純利益ともに、前年比で増加。
- 2017年3月期第3四半期の業績が振るわなかった分、前年同期比で大幅に増益。
- 子会社は、濃淡はあるものの、全般的には業績好調。
- 通期目標における進捗は、売上高・利益ともに、想定どおり。
- 投資有価証券評価損（約1億8,900万円）が発生。

3 Q 累 計		2016年3月期		2017年3月期		2018年3月期		前年 同期比	対通期 進捗率
		売上高	21,090		22,474		24,459		108.8%
	売上総利益	3,929	(18.6%)	4,139	(18.4%)	4,605	(18.8%)	111.3%	
	営業利益	1,951	(9.3%)	1,919	(8.5%)	2,297	(9.4%)	119.7%	76.6%
	経常利益	2,324	(11.0%)	2,190	(9.7%)	2,683	(11.0%)	122.5%	81.8%
	純利益	1,602	(7.6%)	1,486	(6.6%)	1,720	(7.0%)	115.7%	77.1%
	EPS 円/株	143.48		131.25		155.8			



[注] () 内の数字は各々の利益率を表します。
 [注] 「純利益」は「親会社株主に帰属する四半期純利益」です。

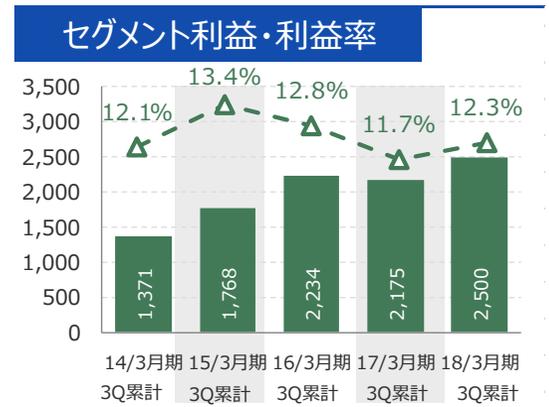
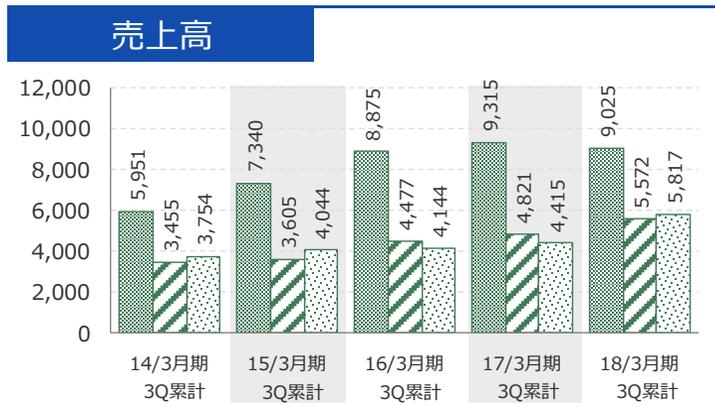
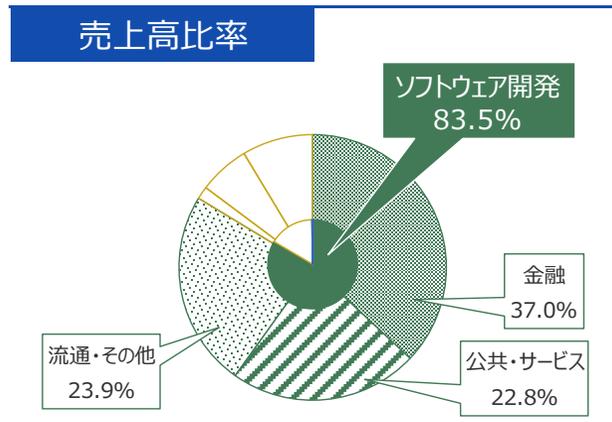
[単位：百万円未満切捨]

■ ソフトウェア開発

- ・金融 … 大型案件が一巡、第2四半期に続き、ベンダー経由の受注が減少傾向。
- ・公共・サービス … 人材、旅行、物流関連が堅調。
- ・流通・その他 … 全体業績を牽引。主要子会社3社の寄与度も大きい。

			2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	前年同期比
3 Q 累 計	ソ フ ト ウ ェ ア	売上高				
		金融	8,875	9,315	9,025	96.9%
		公共・サービス	4,477	4,821	5,572	115.6%
	流通・その他	4,144	4,415	5,817	131.8%	
	セグメント利益	17,496	18,552	20,415	110.0%	
		セグメント利益	2,234 (12.8%)	2,175 (11.7%)	2,500 (12.3%)	115.0%

【注】 () 内の数字は各々の利益率を表します。



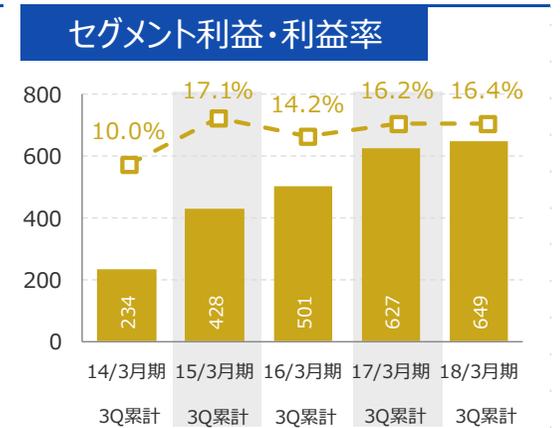
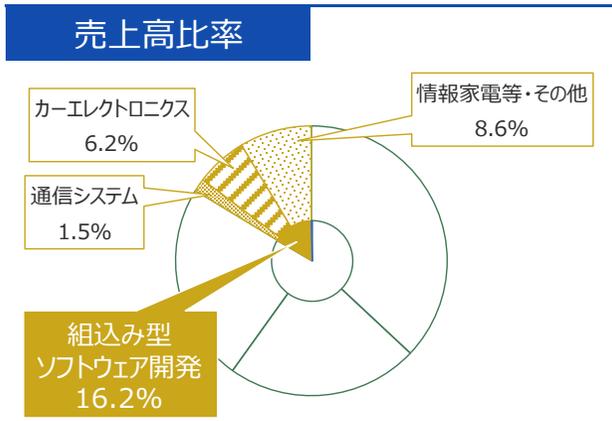
[単位：百万円未満切捨]

■ 組み型ソフトウェア開発

- 情報家電等・その他 … デジタル情報家電（テレビ、カメラ等）が、第2四半期から引続き増加傾向。子会社の制御系OS開発・コントローラ開発が、堅調に推移。
- カーエレクトロニクス … 顧客別の濃淡はあるものの、全体では適正な受注量を確保。

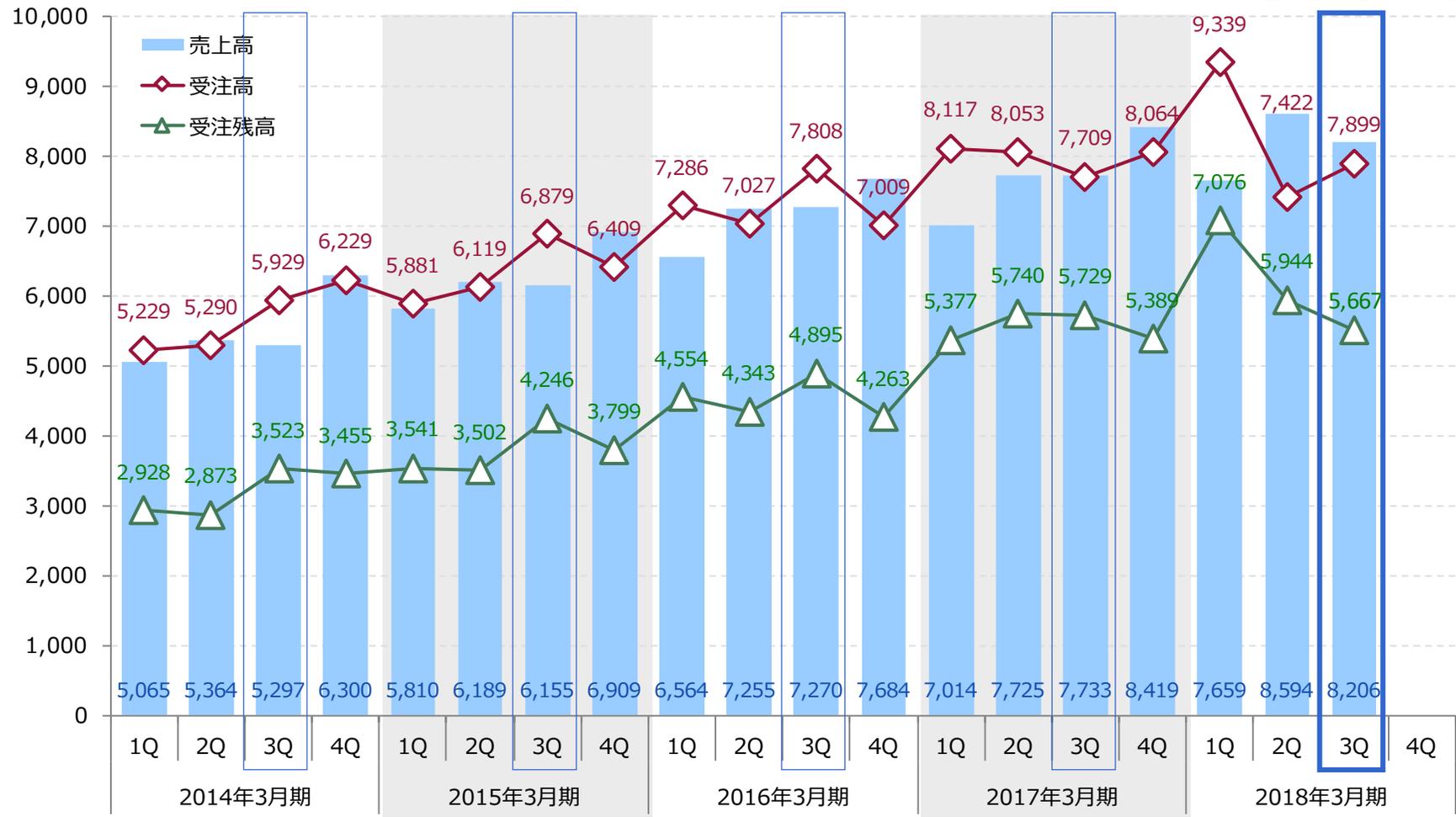
		2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	前年同期比	
3 Q 累 計	組 込 み 型 売 上 高	通信システム	662	402	376	93.5%
		カーエレクトロニクス	1,423	1,589	1,501	94.5%
		情報家電等・その他	1,444	1,870	2,090	111.8%
		3,530	3,861	3,968	102.8%	
	セグメント利益	501 (14.2%)	627 (16.2%)	649 (16.4%)	103.6%	

【注】 () 内の数字は各々の利益率を表します。



- 業種・業態で濃淡があるものの、デジタル変革を背景に、顧客の引合いが活発。
- 受注高・受注残とも、概ね順調に推移。
- 受注高 : 前年3Q累計比 103.3%
受注残高 : 前年比 98.9%

[単位：百万円未満切捨]





③ 今後の見通し

[単位：百万円未満切捨]

- 上期目標はクリア
- 下期目標(公表値)の進捗は、概ね順調
- 当初(2017年5月9日)発表した通期の業績予想は、**据置き**とする

通期	2017年3月期 予想				2018年3月期 予想	
	<2016/5/9 発表>	前年 同期比	実績	前年 同期比	<2017/5/9 発表>	前年 同期比
	売上高	31,100	108.1%	30,893	107.4%	33,200
売上総利益			5,745 (18.6%)	109.8%		
営業利益	2,750 (8.8%)	110.7%	2,707 (8.8%)	109.0%	3,000 (9.0%)	110.8%
経常利益	3,000 (9.6%)	105.0%	3,078 (10.0%)	107.7%	3,280 (9.9%)	106.6%
純利益	2,000 (6.4%)	117.3%	2,042 (6.6%)	119.8%	2,230 (6.7%)	109.2%
EPS 円/株	176.36		180.28		207.63	

【注】 () 内の数字は各々の利益率を表します。

【注】「純利益」は「親会社に帰属する当期純利益」です。

[単位：百万円未満切捨]

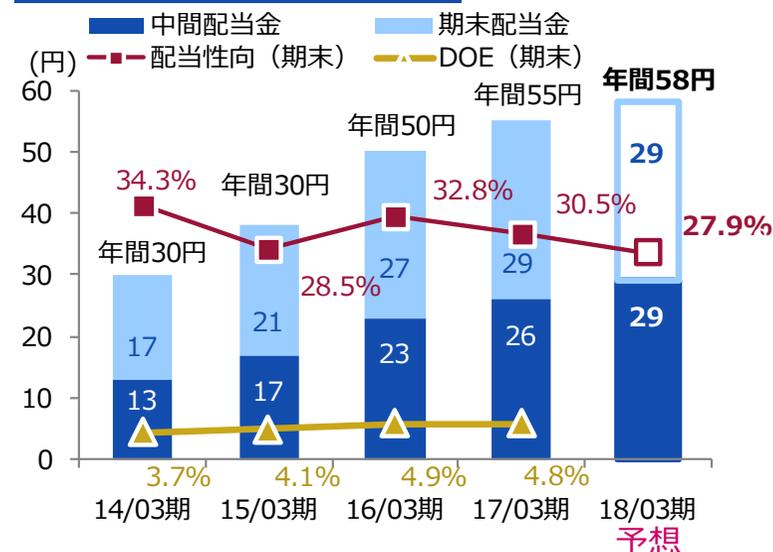
- 当初(5月9日)に発表した、配当予想は据置き。

	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期		
	実績	実績	実績	<2017/5/9 発表>	増減
2Q期末	23円	26円	29円	29円	3円
期末	27円	29円	-	29円	0円
年間	50円	55円	29円	58円	3円
配当性向	32.8%	30.5%	-	27.9%	-2.6%
配当利回り	2.8%	2.0%	-		
DOE	4.9%	4.8%	-		
配当金の総額	563百万円	623百万円	-		

株主還元方針

- ▶ 当社は株主のみなさまに対する利益還元を経営の重要課題と位置づけており、株主資本の充実と長期的な安定収益力を維持するとともに、業績に裏付けられた適正な利益配分を維持することを基本方針としております。特段の株主優待は行っておりません。
- ▶ 配当に関しましては、**当社(単体)**の経常利益を基に、特別損益を零とした場合に算出される当期純利益の40%相当を目的に継続的に実現することを目指してまいります。

1株配当金・配当性向・DOE



平成30年1月11日



各位

会社名	株式会社クレスコ
代表者名	代表取締役 社長執行役員 根元 浩幸 (コード番号：4674 東証一部)
問合せ先	取締役 常務執行役員 菅原 千尋 グループ事業推進本部長 (TEL 03-5769-8011)

株式会社ネクサスの株式取得（子会社化）に関するお知らせ

当社は、平成30年1月11日の取締役会において、株式会社ネクサスの自己株式を除く発行済株式を取得し、子会社化することを決定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

1. 株式取得の理由

当社企業グループは、複合IT企業として、株式会社クレスコを親会社とし、現在、子会社9社、孫会社1社、持分法適用会社3社の体制となっております。各社の有機的な連携により、企業のIT戦略立案から開発、運用・保守まで、幅広いニーズにお応えしております。

株式会社ネクサスは、創業以来、ソリューション・サービス、システム開発サービス、サーバインフラ構築サービスといったシステム開発に係る総合的なサービスを提供しております。今回の株式取得は、今後、ますます需要の拡大が期待できるシステム開発の拡大に寄与し、クレスコグループにおける企業価値の更なる向上に資するものと考えております。

今後も、グループ各社の持つ販売チャネル、テクノロジーを活かし、お客様のコアビジネスをサ

2018年01月18日

サービス

アマゾンウェブサービス (AWS) の「APNアドバンスドコンサルティングパートナー」に認定されました

当社は、アマゾンウェブサービス (AWS) のAPNアドバンスドコンサルティングパートナー (AWS partner network Advanced Consulting Partner) に認定されました。(2018年1月13日)

APNアドバンスドコンサルティングパートナーとは、AWSに関する営業・技術体制があり、AWSでのシステムインテグレーションやアプリケーション開発などの実績が認められた企業だけが受けられる認定です。

当社の豊富な経験や実績、お客様への品質の高いサービスが評価されました。

現在、AWS認定ソリューションアーキテクトはプロフェッショナル9名、アソシエイト34名を有しており、多方面のプロジェクトで活躍しております。

今後もAWSに関するコンサルティング、導入、運用などサービス全般をトータルにサポートさせていただきます。

関連サービス

- クラウドソリューション Creage (クレアージュ) 導入事例

本件に関するお問い合わせ

株式会社クレスコ 営業統括部

〒108-6026 東京都港区港南2丁目15番1号 品川インターシティA棟 26

TEL : 03-5769-8080

E-mail : contact@creSCO.co.jp

【APNアドバンスドコンサルティングパートナー】

AWS上での顧客のワークロードとアプリケーションの設計、開発、構築、移行、および管理を支援するプロフェッショナルサービス企業のうち、実績が非常に豊富なパートナーとして認められた企業

平成30年1月29日

各位



会社名 株式会社クレスコ
 代表者名 代表取締役 社長執行役員 根元 浩幸
 (コード番号：4674 東証一部)
 問合せ先 取締役 常務執行役員 菅原 千尋
 グループ事業推進本部長
 (TEL 03-5769-8011)

子会社等の再編に関するお知らせ

当社は、平成30年1月29日開催の取締役会において、平成30年4月1日付をもって、当社連結子会社の株式会社アイオス（代表取締役社長：宮本 大地、本社：東京都港区）と同社の子会社である株式会社アプリケーションズ（代表取締役社長：宮本 大地、本社：神奈川県横浜市）を統合することを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 統合の理由

株式会社アイオスは、平成元年の創業以来、金融機関、製造業、公共機関、社会インフラなど、業界インフラ構築、アプリケーション開発および保守を主力事業としております。

平成29年10月には、喫緊の課題（①受注力の向上、②技術力の底上げ、③人材の補強、④事業領域の拡大）を克服すべく、株式会社アプリケーションズを子会社化いたしました。今回の統合は、事業の一元化を通して、開発体制および顧客基盤を強化するとともに、抜本的な効率化と事業改革のスピード化を実現し、企業価値の更なる向上に資するものと考えております。

クレスコグループは今後も経営資源の「選択と集中」を図り、更なる成長にチャレンジしてまいります。

平成30年1月29日

各位



会社名 株式会社クレスコ
 代表者名 代表取締役 社長執行役員 根元 浩幸
 (コード番号：4674 東証一部)
 問合せ先 取締役 常務執行役員 菅原 千尋
 グループ事業推進本部長
 (TEL 03-5769-8011)

子会社の商号変更および本店移転に関するお知らせ

当社は、平成30年1月29日開催の取締役会において、当社連結子会社のメディア・マジック株式会社（代表取締役社長：中須 直子、本社：大阪府大阪市中央区）と株式会社アイオス（代表取締役社長：宮本 大地、本社：東京都港区）の関西営業所（大阪府大阪市淀川区）との統合に伴い、下記の通り、商号変更および本店所在地の移転を行うことにつき、承認いたしましたのでお知らせいたします。

なお、今回の事業統合につきましては、平成29年10月30日付の「関西地区における子会社の組織再編に関するお知らせ」にて、公表しております。

記

1. 当該子会社の概要

- (1) 商 号 メディア・マジック株式会社
- (2) 本店所在地 大阪府大阪市中央区安土町 3丁目5番6号 ナカヒロビル3階
- (3) 代 表 者 代表取締役社長 中須 直子
- (4) 主な事業内容 ソフトウェア開発、コンサルティング、Webデザイン
- (5) 資 本 金 100,000,000円

免責事項等

- ❖ 掲載内容については細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤り等によって生じた損害等に関し、当社は一切責任を負うものではありません。
- ❖ また、本資料は投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。
- ❖ なお、本資料における将来予測に関する情報および業績見通し等の予想数値や将来展望は、現時点で入手可能かつ合理的な情報による判断および仮定に基づき記述しております。
- ❖ 今後、リスクや不確定要素の変動および経済情勢等の変化により、予告なしで情報を変更したり、実際の業況や業績結果と大きく乖離するなど、本資料の内容とが異なる可能性もございます。予めご了承ください。

【 IRのお問合せ】 広報IR推進室
Mail : ir@cresco.co.jp
TEL : 03-5769-8058

【ご参考】

決算説明の補足

【ご参考】

■情報サービス産業

- 企業の競争力と成長力を強化するための「第4次産業革命」「働き方改革」「労働力不足」に対する取組みが、生産性改善に寄与するソフトウェア開発、システム開発の更なる需要を喚起。
- 競争力に直結するイノベーションを志向する企業の戦略的なIT投資の勢いを、デジタル革命の潮流が後押し。
- 選別受注や単価見直し、不採算案件の削減といった収益性向上に資する取組みと働き方改革・休み方改革の推進を如何にバランスし、持続的な成長と企業価値向上に繋げるかの、大きなパラダイム転換期。

■ クレスコGroup

- コア技術(アプリケーション開発技術、ITインフラ構築技術、組込み技術)に先端技術(AI、IoT、ロボティクス等)を加えたクレスコグループの幅広い事業領域が優位性を発揮。
- 受注量の維持・拡大および市場の変化に即したサービスの開発、先端技術の取込みに、的確かつスピーディに対応すべく、**開発体制の強化**(人材の確保、育成等)、**品質管理**、**グループ間連携**に注力。
- **先端技術の研究**、新規事業の創出、各種サービス・ソリューションの拡販等に努める。



クレスコはパートナーです。

※ 記載している商品名は、各社の商標または登録商標です。

CRESCO	業種	金融		公共・サービス		流通・その他	
		ベンダー経由の案件(主にメガバンク)が、減少傾向。エンドユーザーは、銀行や保険が堅調に推移するも、踊り場状況。		イノベーションによる競争優位性の確保を目的とした需要が継続。人材、旅行、物流関連が堅調。		デジタルトランスフォーメーションへの関心の高まりが受注を後押し。不動産、情報サービス関連等、その他業種が多岐に。	
		オリジナルサービス	クラウド	クレンジュ [クラウドソリューション]	クラウド	インテリジェントフォルダ [オンラインストレージサービス]	IoT
	人工知能		AI関連サービス プロトタイプ開発等、引合い増加。11月には、眼疾患をスクリーニングする人工知能エンジン『Minervae SCOPE』を発表。	ロボティクス	ロボティクス関連サービス 12月、歯科のカルテを学習訓練させたAI型電子カルテシステムと歯科診療所向けアシスタントロボット (Sota™ を採用) の開発を発表。	ビッグデータ	データ分析サービス <前期状況を継続> 勘や経験ではなく、事実に基づいた意思決定が求められる中で、マーケティング活動をデータ分析の観点から支援。来場者の動線分析等を実証。
	分野	通信システム		カーエレクトロニクス		その他	
		デジタル通信端末(スマートフォン)の開発は、微減。底打ち感あり。		車載系システム開発(主にデジタルメーターやディスプレイ等の表示系)は、適正受注量確保。		デジタル情報家電(カメラ等)や精密機器の開発に関する需要の増加傾向が続く。	

			セグメント		
			ソフト	組込み	製品
	クレスコ・イー・ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> ◆ プライムプロジェクトが順調に推移。新規取組み分野（ByDesign）も立上がり順調。 ◆ プライムのプロジェクトに付帯するライセンスビジネス（SAPライセンス等）も好調。 ◆ 高稼働率維持と効果的なローテーションによる単価向上。 ◆ 【課題】スキルの可視化と人材育成。顧客パイプラインの拡充。他社との協業強化。 	●		
	クレスコワイヤレス	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 量産案件獲得に向けた国内生産体制の構築を完了、低コストでの生産体制に強み。 ◆ BeaconやBluetooth関連の量産案件や開発案件の引合いが増加傾向。 ◆ 利益率の高いBeacon案件が、第3四半期の業績に寄与。 ◆ 【課題】量産品の安定供給。レベニューシェアモデルの実現。製品ラインアップの拡充。 		●	●
	アイオス	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 金融系のホストおよび分散基盤案件の受注が引続き、順調に推移。 ◆ グループ連携を含め、営業を強化。小規模案件ながら新規顧客の受注が順調。 ◆ 労働時間管理の徹底により生産性が向上。 ◆ 【課題】保守案件のボリューム確保。保守の契約形態見直し。知識・技能の継承。 <p style="border: 1px solid red; padding: 2px; display: inline-block;">2017年10月2日付で「(株)アプリケーションズ」を完全子会社化</p>	●		
	クレスコ九州	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 金融関連のニアショア案件が減少。新規案件の立上げに注力。 ◆ 期待した顧客の増員が計画通りに進まず、売上および利益に影響。 ◆ 新技術（特にAI関連）の引合いが増加傾向。（クレスコからのニアショア案件） ◆ 【課題】新たなニアショアの取引先獲得。地場企業からの受注拡大。人材育成。 	●		
	クレスコ北陸	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 主要顧客の受注が好調、増収増益に寄与。 ◆ インターネットバンキングシステムの更改案件に参入、売上増。 ◆ 自社製品（回転寿司皿勘定システムToppar）を北海道チェーンへ展開し、受注増。 ◆ 【課題】顧客密着型の受注活動。リモート分散開発の実施。ホワイトスペース開拓。 	●		

セグメント

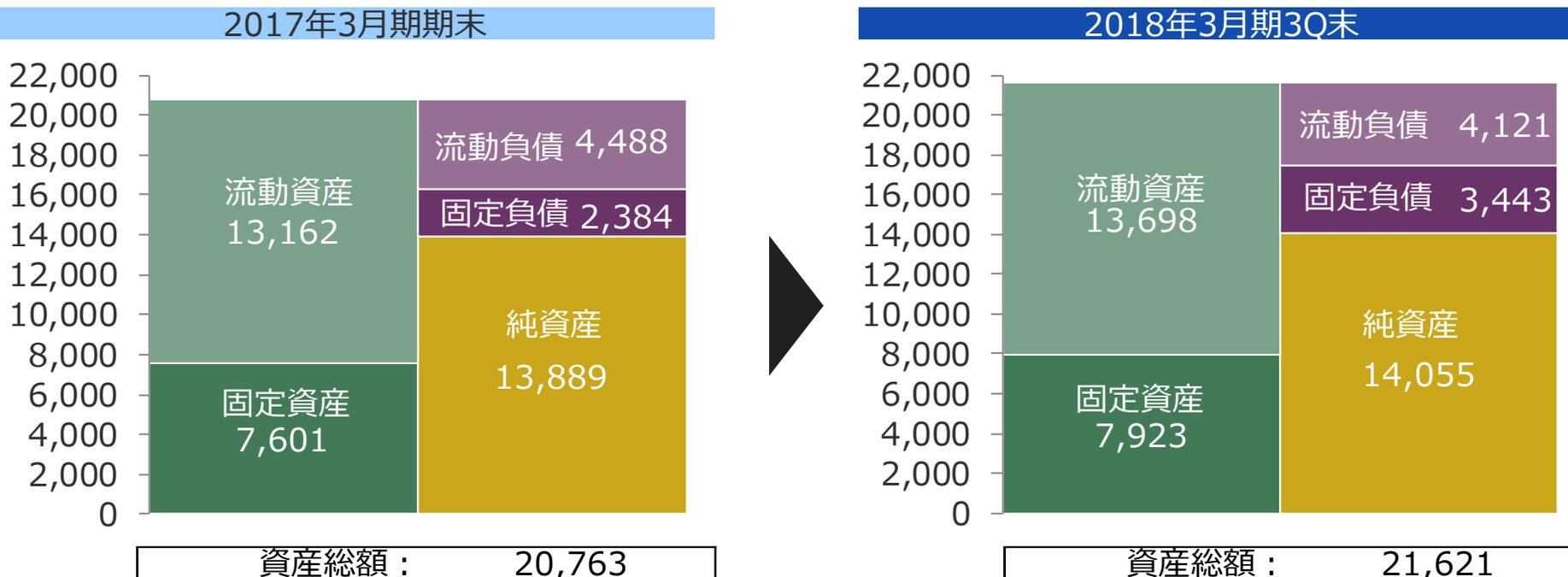
ソフト	組み込み	製品
-----	------	----

	科礼斯軟件(上海)	2017年9月25日付で清算終了			
	シーフリー	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 電力関連はピークアウトするも、小型案件および新規分野の開発が業績に寄与。 ◆ 一部の案件が第3四半期にスライド。 ◆ OSやコントローラー等の開発は、安定化傾向が継続。 ◆ 【課題】IoTプラットフォームの開発およびIoTセキュリティ開発の受注拡大、人材採用 			
	クリエイティブ ジャパン	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 大規模一括SI案件（ハードウェア含む、シンクライアントの環境構築）の継続。 ◆ 開発要員（ビジネスパートナー）の積極的な活用、スポット案件の獲得により、増収増益。 ◆ 不採算プロジェクトは発生せず、高収益性を維持。 ◆ 【課題】一括請負SI事業の拡大。セキュリティ部門の拡大。独自ソリューションの確立。 			
	メディア・マジック	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 第3四半期リリース予定の一括案件の遅延が発生。工数増。 ◆ Webデザイン案件の需要、引合いが増加傾向。 ◆ ビジネスパートナー（協力会社）の発注単価が高騰傾向。 ◆ 【課題】Web系（デザイナー含む）要員の採用。品質強化、プロジェクトレビューの徹底。 			
	エヌシステム	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 既存顧客のビジネスが拡大。（運輸、旅行、ヘルスケア関連） ◆ ビジネスパートナー投入数の減少や販売管理費の期ズレにより利益増。 ◆ 案件の失注および一部のプロジェクト縮小が発生。 ◆ 【課題】新たなベンダーとの協業、人材のスキルアップ。要員確保。新プロダクトの考究。 			
	ネクサス	2018年1月12日付で子会社化			

	●	
	●	
●		
●		
●		
●		

[単位：百万円未満切捨]

■ 資産総額は、前連結会計年度末に比べて8億58万円増加し、216億21百万円



- | | | | |
|---------|---|-------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ■ 流動資産 | ↑ | 前連結会計年度末比
5億36百万円増加 | 増加：受取手形および売掛金…3億10百万円、有価証券…1億78百万円、仕掛品…1億64百万円
減少：現金および預金…87百万円 |
| ■ 固定資産 | ↑ | 前連結会計年度末比
3億21百万円増加 | 増加：投資有価証券…5億92百万円、敷金および保証金…95百万円、有形固定資産…65百万円
減少：繰延税金資産…3億98百万円、ソフトウェア…25百万円、のれん…21百万円 |
| ■ 流動負債 | ↓ | 前連結会計年度末比
3億66百万円減少 | 増加：1年以内返済予定の長期借入金…2億58百万円、預り金…1億45百万円、未払費用…77百万円
減少：賞与引当金…4億98百万円、未払法人税等…3億70百万円、受注損失引当金…41百万円 |
| ■ 固定負債 | ↑ | 前連結会計年度末比
10億58百万円増加 | 増加：長期借入金…9億47百万円、退職給付に係る負債…96百万円 |
| ■ 純資産合計 | ↑ | 前連結会計年度末比
1億66百万円増加 | 増加：自己株式…17億97百万円、利益剰余金…10億10百万円、
その他有価証券評価差額金…9億20百万円、新株予約権…23百万円 |

■ 情報サービス産業の動向

- IT投資のトレンドは変わらず、引続き拡大傾向になる。
- 企業の循環的な業績改善や「攻めのIT経営」を背景としたIT投資の活発化に加え、デジタル技術を活用したビジネスモデルの革新を推進する「デジタル変革」の潮流に乗り、AIやIoTといった先端技術を取込んだシステム開発需要が急速に拡大する。
- AI、IoT、ビッグデータといったデータを経営資源とするための管理基盤の構築、持続可能なIT基盤の構築や開発プロセスを確立するAPI(Application Programming Interface)エコノミーの活用、巧妙化するサイバー攻撃に対応するセキュリティ体制の確立など、ビジネス基盤の高度化を指向するトレンドの中、企業の「デジタル変革」に対する取組みが、一層加速する。
- ITサービスのコモディティ化と低価格化が進む中、第3のプラットフォーム分野(クラウド、モビリティ、ビッグデータ、ソーシャル技術)の需要は、AI、IoT、ロボティクスといった先端技術のトレンドと相まって、一層加速する。

- 金融、流通・小売り、サービス(医療、ヘルスケア、介護含む)、土木・建築、情報家電、カーエレクトロニクス等の業種は、市場に様々なイノベーションをもたらす分野になる。
主力のソフトウェア開発事業の他、先端技術関連事業は、裾野が広がる局面において、当面の成長を見込む。
- 様々な産業間のエコシステム連携による第3のプラットフォーム(クラウド、モビリティ、ビッグデータ、ソーシャル技術)の利活用や「働き方改革」に対する意識の高まり、AIやIoTの実装フェーズへの移行などは、新たなビジネスチャンスに。
- クレスコグループがご提供するサービスは幅広い技術領域を有しており、世の中のトレンドを概ね取込めるポジションにあり、あらゆる企業、団体、産業から「デジタル変革」のパートナーとして期待されている。
- 「デジタル変革」をリードし、顧客がビジネスモデルの革新を通じて自らの成長を実感できる現実的な提案をスピーディに行うため、事業の柱であるソフトウェア開発事業、組込型ソフトウェア開発事業において、技術および品質の面から更なる強化を図る。
- 先端技術を積極的に取込み、顧客の成長に寄与するサービスおよびソリューションを充実させていく。
- クレスコグループ各社が長年培ってきた営業力と経験を活かし、顧客の環境変化をいち早くとらえ、顧客のビジネスチャンスを支援する新規性と利便性を備えたサービスを開発するとともに、グループ内協業や他社とのアライアンスを含めた事業を展開していく。



【ご参考】

2018年3月期の取組み

期待を超えて、次のステージへ

2016年4月始動の5ヶ年ビジョン

CRESCO Ambition 2020

Lead the Digital Transformation

～『クレスコグループ』はデジタル変革をリードします。～

挑戦する企業集団

洗練された技術力と確かな品質

ひとりひとりが輝く **クレスコ**

1. 人材の獲得（新卒採用，経験者採用）
2. 開発体制の強化（ニアショアおよびオフショア開発体制，ビジネスパートナーとの協業体制）
3. グループ体制の見直し および 連携強化による資本効率の向上
4. 顧客に対する提案品質の向上 および リレーションシップの強化
5. 鉄板品質の提供 および 徹底的な生産性の追求
6. 未来技術の追求 および サービス化ビジネスの推進（新分野へのイノベーション）
7. 営業拠点の拡大による新規顧客の開拓 および ビジネス領域の拡大
8. スペシャリスト人材の育成 および スキル強化（人間力，仕事力，技術力）
9. コーポレートガバナンス および コンプライアンスの強化
10. 働き方改革 および ストレスケアの推進

5カ年ビジョン「CRESCO Ambition 2020」と対処すべき課題を踏まえて

1

組織

- 旅行業界特化型組織の設置
- 中京地区ビジネス拡大に向けた、営業拠点の設置
- 現地調査と協業企業の開拓に向けた、ベトナム駐在員事務所の設置
- 人材交流によるグループシナジーの強化

2

事業

- プラットフォーム関連事業の活性化推進
- 特命営業担当による、顧客リレーションシップの強化
- オフショア推進による、開発体制の強化
- 新規ビジネス創出に向けた、インキュベーション機能の強化

3

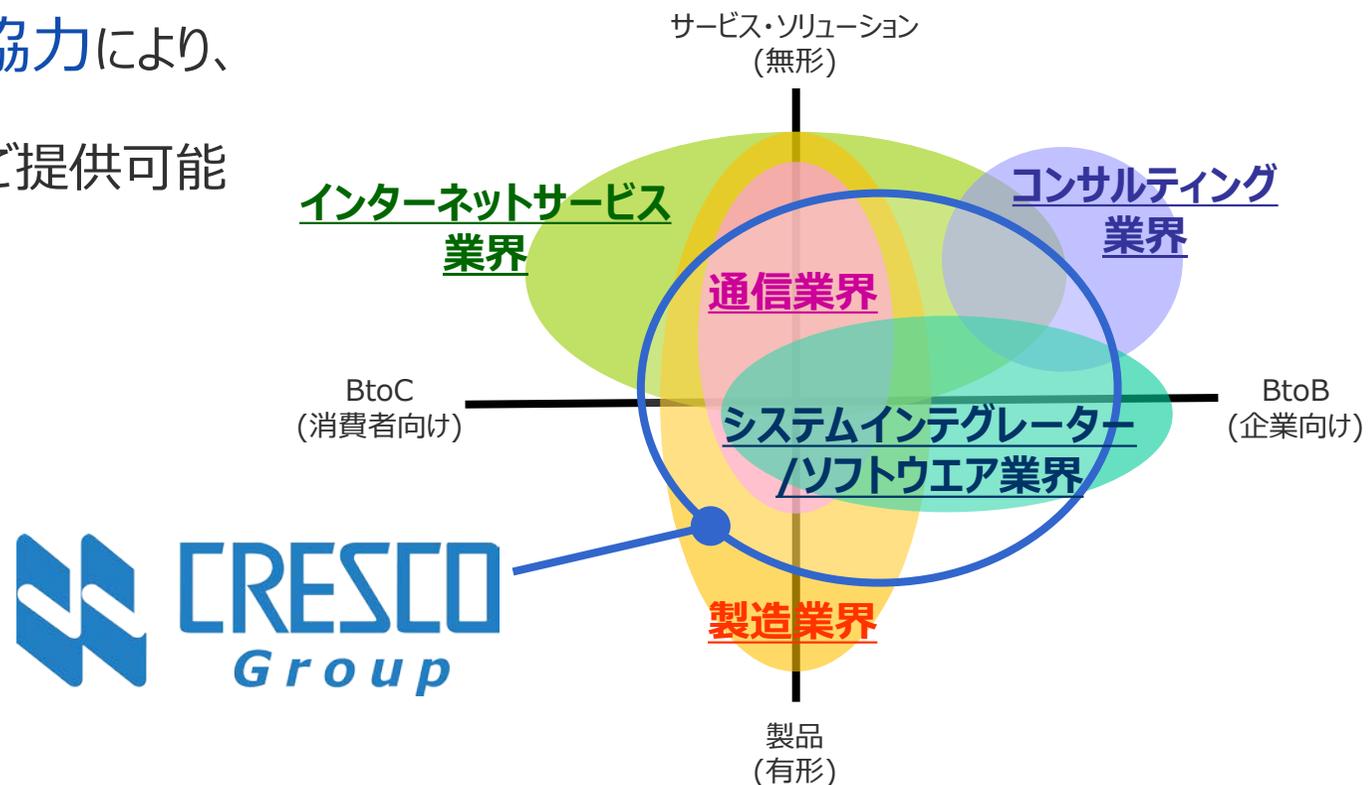
その他

- M&Aの推進
- スペシャリスト制度の導入
- 働き方改革の実践と、働きやすい職場作り
- コーポレートガバナンス体制の見直し

会社概要

【ご参考】

- 主な事業は、
お客様のご要望に合わせた**オーダーメイド**によるシステム開発(受託開発)
- BtoBを軸足としながら、
ITビジネス領域のほぼすべてをカバー
- メーカー、ユーザー企業を親会社としない**独立系**
- **他業界との提携・協力**により、
お客様のニーズに沿う
幅広いソリューションをご提供可能



	2014年3月期				2015年3月期				2016年3月期				2017年3月期				2018年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q																
クレスコ・イー・ソリューション 【※5】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
ワイヤステクノロジー 【※2】	●	●	●	●	●	●	●	●	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
クレスコ・コミュニケーションズ 【※1】	●	●	●	●	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
クレスコ・アイディー 【※2】	●	●	●	●	●	●	●	●	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
クレスコワイヤレス 【※2】	/	/	/	/	/	/	/	/	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
アイオス 【※8】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
クレスコ九州	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
クレスコ北陸	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
科礼斯軟件（上海） 【※7】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	/	/
シーフリー	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
クリエイティブジャパン	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
エス・アイ・サービス 【※3】【※5】	/	/	/	/	/	/	/	/	●	●	●	●	/	/	/	/	/	/	/	/
メディア・マジック 【※4】	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
エヌシステム 【※6】	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	●	●	●	●	●	●	
子会社総数	10	10	10	10	9	9	9	9	9	9	10	10	9	10	10	10	10	10	9	

【※1】 2014年1月末付にて、クレスコグループとの資本関係を解消（全株式譲渡）

【※2】 2015年4月1日付で「ワイヤステクノロジー」は「クレスコ・アイディー」を統合し、「クレスコワイヤレス」に社名を変更

【※3】 2015年4月1日付で「(株)エス・アイ・サービス」を子会社化

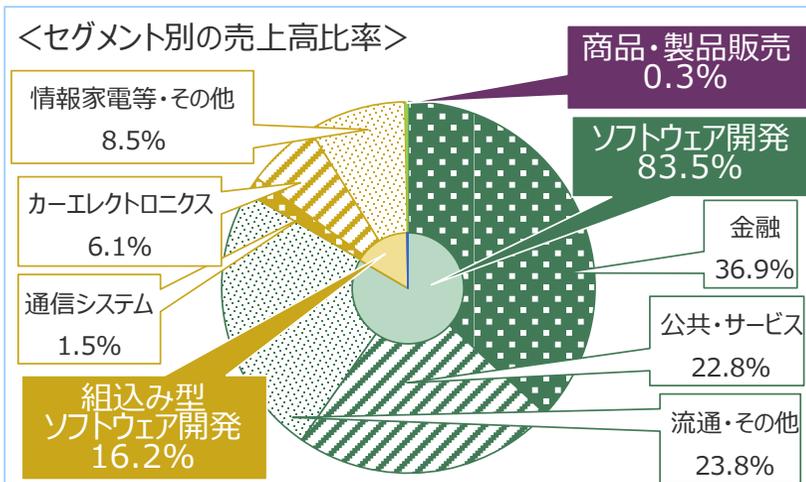
【※4】 2015年10月1日付で「メディア・マジック(株)」を子会社化

【※5】 2016年4月1日付で「クレスコ・イー・ソリューション」が「エス・アイ・サービス」を統合

【※6】 2016年9月1日付で「(株)エヌシステム」を子会社化

【※7】 2017年9月25日付で清算終了

【※8】 2017年10月2日付で「(株)アプリケーションズ」を子会社化（当社の孫会社）



セグメント	事業	分野
ソフトウェア開発	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスアプリケーション開発 ・IT基盤システム構築 ・オリジナル製品・サービス 	<ul style="list-style-type: none"> ・金融 (銀行、保険、カード、証券 etc.) ・公共・サービス (航空、鉄道、電力、放送、医療、旅行、人材ビジネス etc.) ・流通・その他 (運輸、小売 etc.)
組込型ソフトウェア開発	<ul style="list-style-type: none"> ・組込型ソフトウェア開発 	<ul style="list-style-type: none"> ・通信システム (携帯情報端末 etc.) ・カーエレクトロニクス (デジタルメーター、センターディスプレイ etc.) ・その他 (デジタル家電、医療機器、制御システム etc.)
商品・製品販売	<ul style="list-style-type: none"> ・子会社「クレスコワイヤレス」の商品・製品販売 	

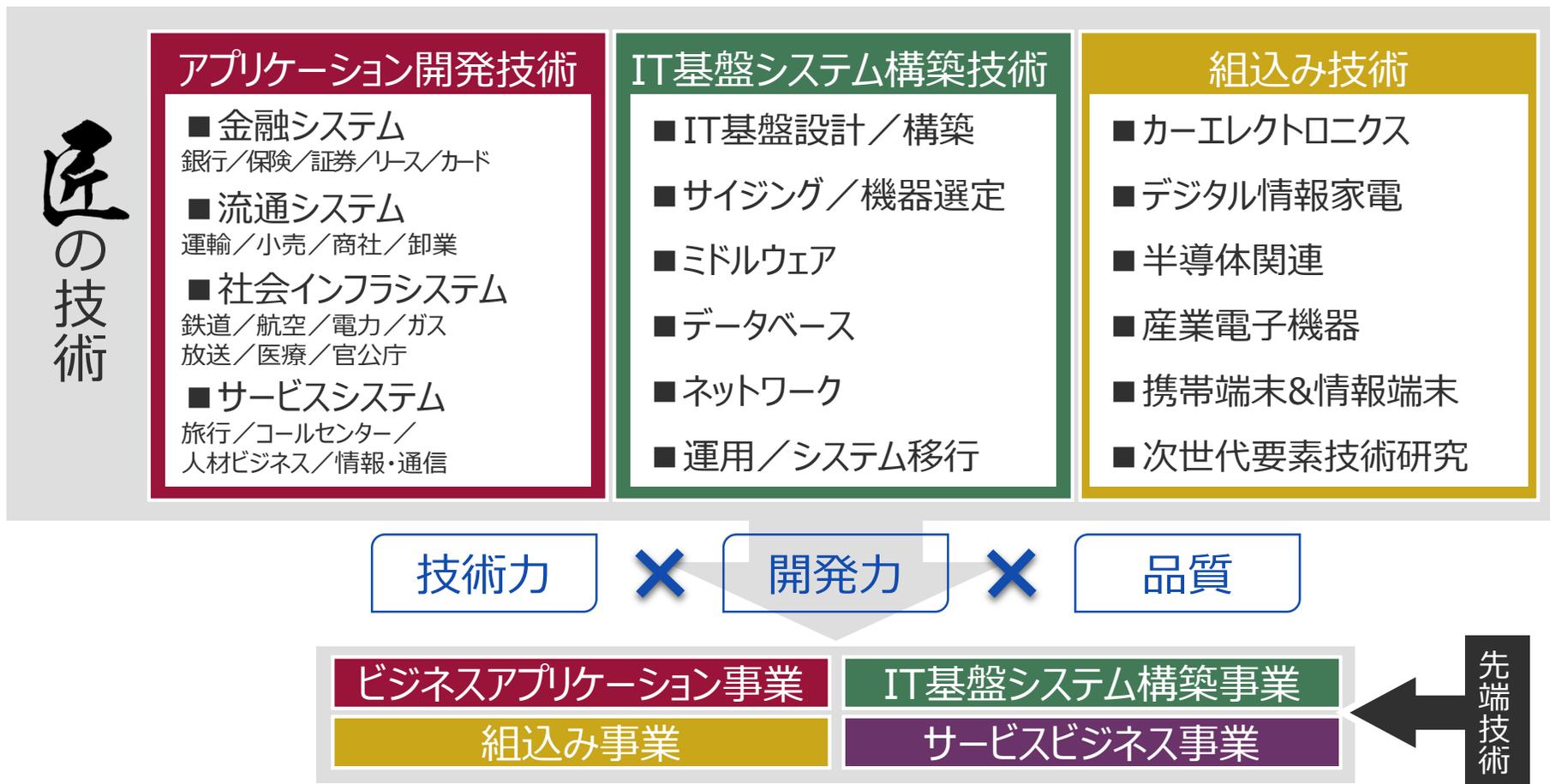
- ITプラットフォームの変化にあわせてサービスのご提供ができるよう、「技術研究所」が**数年先を見据えて、先端技術に取り組んでいます。**

クレスコの あゆみ



IT業界の 成長

- 経験に支えられた3つのコア技術が4つの事業領域で、
お客様のご要望に合わせた**オーダーメイド**によるシステム開発(受託開発)



- 4つの事業のコラボレーションにより、**新たなサービスを創造**
- **クレスコGroup** 連携により、**ワンストップでご提供**



※ 一部を除き、商品名は当社の商標または登録商標です。
 ※「Watson」「Pepper」「Sota」「Amazon web service」は、各社の商標または登録商標です。

[2017年6月19日時点]

1. 特定の取引先への依存度について

当社企業グループは、連結売上高のうち日本アイ・ビー・エム(株)への売上高の割合が高く、その状況は次のとおりです。

相手先	2016年3月期末		2017年3月期末	
	売上高 (千円)	割合	売上高 (千円)	割合
日本アイ・ビー・エム(株)	5,571,197	19.4%	5,196,838	16.8%
連結売上高合計	28,775,033	100.0%	30,893,555	100.0%

(注) 上記金額には、消費税等は含まれておりません。

なお、当社と日本アイ・ビー・エム(株)の間には取引基本契約が締結されており、取引関係については取引開始以来永年にわたり安定したものとなっております。ただ、日本アイ・ビー・エム(株)の事業方針や外注政策に関する変化が当社企業グループの業績に与える影響は大きく、常に注視するとともに適切な対策を打ってまいります。

2. 見積り違い及び納期遅延等の発生

当社企業グループは、プロジェクトの作業工程等に基づき必要工数やコストを予測し、見積りを行っておりますが、すべてのプロジェクトに対して正確に見積ることは困難であり、仕様変更や追加作業に起因する作業工数の増大により実績が見積りを超えた場合、低採算または採算割れとなる可能性があります。

また、顧客と予め定めた期日までに作業を完了・納品できなかった場合には損害遅延金、最終的に作業完了・納品ができなかった場合には損害賠償が発生し、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

3. 情報セキュリティについて

当社企業グループは、業務遂行上、顧客が有する様々な機密情報を取り扱う場合があり、慎重な対応と厳格な情報管理の徹底が求められております。これに対し当社はコンプライアンス委員会を設置し、各種ポリシーを定め、関連する規程類を整備し、プライバシーマークを取得するなど万全の対策を取っております。また、クレスココンプライアンス経営行動基準を定め、グループ各社に展開しております。

さらに具体的な施策として従業員及び協力会社には機密保持に関する誓約書を取り交わした上で適切な研修やセキュリティチェックを継続的に行い、情報管理への意識を高め内部からの情報漏洩等を防いでおります。

しかしながら、これらの施策にもかかわらず個人情報や企業情報が万一漏洩した場合には、損害賠償責任、社会的信用の喪失等の発生により、当社の業績及び財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

4. 人材の確保や育成

優れた人材の採用及び育成は当社企業グループの業績にとって重要課題の一つと認識しており、特に有能なシステムエンジニアは今後の事業拡大に不可欠であります。こういった人材を確保または育成できなかった場合には、当社企業グループの成長や事業展開、経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

[2017年6月19日時点]

5. 協力会社（パートナー）との連携体制

当社企業グループは、事業運営に際して、協力会社等、さまざまなパートナーとの連携体制を構築しております。これらのパートナーを適宜、適正に確保できない、あるいは関係に変化が生じた場合、プロジェクトの立ち上げや遂行、サービスの提供に支障が発生する等により、経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

6. 情報サービス産業における経営環境の変化等

情報サービス産業においては国が推進、要請するIT戦略や各企業の戦略的情報投資、IT利用者の拡大などその需要は景気の動向に大きく左右される傾向が強まっております。従いまして、日本経済が低迷、悪化する場合には顧客の情報化投資が減少する恐れがあり、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

7. 長時間労働と過重労働

当社企業グループが提供するサービスやシステム開発の体制やプロセスの構造的な問題、属人性の高さから、長時間労働や過重労働が発生し、それらを起因とした健康問題や生産性の低下などにより、経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

8. 訴訟に関するリスク

事業活動に関連して、納品物や製造物に関する責任、労務問題等に関し、訴訟を提起される可能性があり、その動向によっては損害賠償請求負担や信用の失墜等により、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

9. 金融市場に係るリスク

当社企業グループが保有する有価証券等の評価は、国内・海外の経済情勢や株式市場など金融市場の動向に依存し、影響を受けるため、資金運用等、投資における重要なリスクと捉えています。当社企業グループでは、ヘッジを行うことにより、これらのリスクの最小化に取り組んでおりますが、市場の動向によっては、これらのリスクを完全に回避できない可能性があります。

当社の投資の大部分は、株式で構成されており、キャッシュ・フローの源泉の1つになっておりますが、昨今の株価変動は激しく、資産価値の下落が当社の業績及び財務状況に重大な影響を及ぼす可能性があります。

10. 金融商品に係るリスク

当社企業グループの保有する金融商品の価値が下落した場合、多額の損失が発生する可能性があります。なお、今後、金融商品の時価に関する会計上の取扱いに関する制度・基準等が見直された場合には、当社企業グループが保有する金融商品の時価に重大な影響を及ぼす可能性があります。

11. 価格競争に係るリスク

当社企業グループが事業を展開する市場は、激しい価格競争下にあり、コンサルティングサービスの導入やソリューション提案型のITビジネスへの取り組みなどにより、利益率の確保に努めておりますが、競争の更なる激化や価格低減要請の長期化による受注価格の変動が業績に影響を及ぼす可能性があります。

12. 自然災害等の脅威に係るリスク

地震や風水害等の自然災害、火災等の事故、大規模なシステム障害、感染症等による事業所閉鎖、物理的なテロやネットワークテロなど、外的な脅威が顕在化した際には、事業所、オフィスの確保、要員の確保、安全の確保等の観点から事業の継続に支障が発生し、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。