

2016年3月期 第3四半期 決算説明会

2016年2月19日

株式会社 **クレスコ**

❖ 第3四半期の実績

- ・ 事業成長を目的とした「戦略的なIT投資」を背景に受注が拡大し、前年度に引続き、増収増益

❖ 第3四半期のトピックス

- ・ 子会社『クレスコ・イー・ソリューション』と『エス・アイ・サービス』の経営統合を決定

❖ 通期見通し

- ・ 10月26日に発表した業績予想・配当予想から変更なし

| 1. 2016年3月期の取組み

| 2. 第3四半期決算のポイント

| 3. 今後の見通しと成長戦略

| 別冊 決算補足データ

1. 2016年3月期の取組み

1.1. 基本方針

“強み”を強化し、お客様へ貢献
「信頼と成長」を確かなものに

次
世
代
ク
レ
ス
コ

1. 中堅IT企業トップリーグ入り
2. 現事業での卓越性
3. オリジナル製品およびサービスの開拓
4. ユニークな子会社群による複合IT企業
5. 営業拠点の広域化
6. 海外進出
7. 技術研究所設立
8. 女性が活躍できる職場
9. 人材育成のモデル企業
10. クレスコブランドの浸透

※今期は「次世代クレスコ」の最終年度

1.2. 対処すべき課題

1. 営業活動の強化（セールスプロモーション活動、拠点拡大）
2. 当社企業グループおよび他社との連携強化（協業ビジネス推進）
3. クラウド、モバイル関連ビジネスの推進（オリジナル製品・サービス）
4. 近距離無線通信関連ビジネスの研究、開発（Beacon、IoT基盤）
5. 利益の出る体質・体制への刷新（ビジネスモデルの見直し、子会社再編）
6. 競争力のある開発体制の整備（協力会社確保、ニアショア・オフショア開発）
7. プロジェクトの収益性向上（品質管理、プロジェクトマネジメント）
8. 積極的な人材採用（新卒採用、シニア採用を含む経験者採用）
9. 働きやすい職場作り（長時間労働防止、ハラスメント対策、ワークライフバランス）
10. パートナー人材の確保（協力会社、外部要員の確保による体制整備）
11. コンプライアンスの強化（機関設計の変更による内部統制の見直し、情報漏洩対策）
12. 広報およびIRの充実（発信情報の充実、IRイベント）

1.3. 重点施策

1 人材の確保および育成

- 新卒および経験者採用の活動強化
- 協力会社との連携強化
- 技術専門職の育成プログラム実施

3 品質管理の徹底

- プロジェクト管理の強化
- 多段階レビューの実施
- クレスコグループにおける「開発標準体系」の展開

5 新技術への取り組み

- ニーズの調査とIoTビジネスへの進出
- 先端技術を取り込んだ共同研究の推進
- 研究成果の知財化（リポジット）による競争力強化





2 開発および営業体制の増強

- ニアショア開発（地方分散開発）体制の拡大
- オフショア開発（海外開発）体制の推進
- M&Aによる営業拠点の広域化および開発体制の強化


4 第3のプラットフォーム関連ビジネスの拡充

- ビジネスモデルの強化
- 近距離無線技術の普及に合わせたソリューションの開発
- 協業ビジネスの推進によるサービスラインナップの充実

1.4. ニュース①


2015年	4月	1日	「(株)エス・アイ・サービス」の全株式を取得し、子会社化	
		8日	人事・労務の課題解決メディア「労政時報」第3886号の特集「インターンシップ特集 採用連動型インターンシップの新潮流」のインタビュー記事で、当社の取組みをご紹介	
		21日	子会社『科礼斯軟件(上海)有限公司』が、事務所を移転	
	5月	1日	子会社『クレスコ北陸』が、スマートアプリ作成を支援するホスティングサービス「misterPARK」の販売開始	
		12日	IoT基盤となるセンサープラットフォーム「Beacon Bridge」の開発を発表	
		13～15日	リードエグジビションジャパン社主催の「第6回 クラウド コンピューティングEXPO春」に出展し、「インテリジェントフォルダExpress」「Creage(クリアージュ)」をご紹介	
		14～16日	子会社『クレスコ北陸』が、社団法人石川県情報システム工業会主催の「e-messe kanazawa 2015」に出展	
		16日	日本介助犬協会主催の「介助犬フェスタ2015」に協賛	
		26日	Beaconを利用した自動点呼ソリューション「みんなのてんこ」の販売開始	
29日	子会社『エス・アイ・サービス』の資本金を1億円に増資			

1.4. ニュース②

2015年	6月	19日	定時株主総会の承認を受け、監査等委員会設置会社へ移行し、「コーポレートガバナンス」を更新、「内部統制システムの構築に関する基本方針」を改定
		25日	アマゾン データ サービス ジャパン主催のAWSトレーニング「ナイトスクール for セールス」で当社社員が、Beacon関連の研究開発・実績・Beacon分野でのAWS活用事例を講演
		30日	自律分散型P2Pネットワークを活用したIoT基盤の開発・実験に、「(株)Skeed」と共同で着手 
	7月	10日	子会社『クレスコ ワイヤレス』が、「丸紅情報システムズ(株)」と共同開発した電池持続時間を大幅に長寿命化した単三電池2本型のビーコンの販売を開始
		30日	ソフトバンク「IBM Watsonエコシステムプログラム」の初期エコシステムパートナーに当社が選定
	8月	26～28日	子会社『クレスコ北陸』が、「外食ビジネスウィーク 2015」に出展し、「mister PARK」「クラウド型ハンディシステム『CMAC』」「寿司皿自動精算機『TOPPAR』」をご紹介
	9月	15日	子会社『エス・アイ・サービス』が、事務所を移転
		21日	子会社『クレスコ ワイヤレス』が、「APPLIYA(株)」とスタンプ型のビーコン「Switch Beacon」を共同開発し、APPLIYA社が販売開始
		30日	IoT時代の新たな企業間連携を生み出す企業連合「Kiiコンソーシアム」に参加
	10月	30日～2日	日経BP社主催の「Cloud Days 2015」に出展し、「インテリジェントフォルダExpress」「Creage(クレアージュ)」「BeaconBredge」をご紹介

1. 2016年3月期の取組み

1.4. ニュース③

2015年	10月	1日	「メディア・マジック(株)」の株式を取得し、子会社化 
			子会社『クレスコ・イー・ソリューション』『エス・アイ・サービス』が、 共同でデータ連携ツール「ConnectPlus for CONCUR Expense」を開発し、販売開始
			子会社『クレスコ・イー・ソリューション』が、 SAP®ERPユーザ向けPDF配信システム「Any PDF Delivery」を開発し、販売開始
		8日	子会社『クレスコ・イー・ソリューション』『エス・アイ・サービス』が、共同でセミナーを開催し、 「Simple UI Service」「ConnectPlus for CONCUR Expense」をご紹介
		26日	業績予想および配当予想の修正を発表
	11月	16~17日	子会社『クレスコ北陸』が、 北陸先端科学技術大学院大学主催の「Matching HUB Kanazawa 2015」に出展
	12月	14日	子会社『シースリー』が、事務所を移転
16日		「コーポレート・ガバナンス・コード」に対する取組みを発表	
2016年	1月	★ 25日	子会社『クレスコ・イー・ソリューション』と『エス・アイ・サービス』の経営統合と、 『クレスコ・イー・ソリューション』の代表者変更を発表
			子会社『アイオス』の代表者変更を発表
	2月	★ 1日	サッカーJ1リーグ所属の「FC東京」とクラブスポンサー契約を締結

1.4. ニュース④

平成28年1月25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 根元 浩幸
問合せ先 経営企画室長 米崎 道明
(TEL 03-5769-8011)



連結子会社の組織再編と代表者の変更に関するお知らせ

当社は、平成28年1月25日開催の取締役会において、平成28年4月1日付をもって、子会社のクレスコ・イー・ソリューション株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：谷口 義恵）と株式会社エス・アイ・サービス（本社：東京都港区、代表取締役社長：谷口 義恵）を統合するとともに、クレスコ・イー・ソリューション株式会社の代表者を変更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。

1. 統合の理由

クレスコ・イー・ソリューション株式会社は、1998年の設立からSAP社のERPの導入支援および保守運用支援を専業としており、また、株式会社エス・アイ・サービスは、1999年の設立から、SAP社のERPと各種顧客システムとの連携支援を主力事業としております。

株式会社エス・アイ・サービスは、クレスコグループにおけるERP事業の更なる成長を企図し、2015年4月、当社が完全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、お客様基盤を拡大するとともに、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。

1.4. ニュース⑤

サッカーJ1リーグ所属の「FC東京」とクラブスポンサー契約を締結

平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

株式会社クレスコ(本社:東京都港区、代表取締役社長:根元 浩幸)は、サッカーJ1リーグ所属の「FC東京(東京フットボールクラブ株式会社)」とクラブスポンサー契約を締結しましたのでお知らせいたします。

■ 「FC東京」とは

- ☑ 「FC東京」の公式サイト
- ☑ クラブスポンサー契約に関する「FC東京」のリリース

以上

[掲載日:2016年02月01日]

2. 第3四半期決算のポイント

2. 第3四半期決算のポイント

[単位：百万円未満切捨]

2.1. 決算サマリ

[連結](#)

▶ 経営成績

			前年同期比	
⊕	売上高	...	210億90百万円	↑ 29億36百万円 116.2%
⊕	営業利益	...	19億51百万円	↑ 4億39百万円 129.0%

セグメント別売上高	ソフトウェア開発事業	金融・保険分野	88億75百万円	↑	15億34百万円	120.9%
		公共・サービス分野	44億77百万円	↑	8億71百万円	124.2%
		流通・その他の分野	41億44百万円	↑	99百万円	102.5%
組込み型ソフトウェア開発事業		通信システム分野	6億62百万円	↓	▲ 58百万円	91.9%
		カーエレクトロニクス分野	14億23百万円	↑	3億 9百万円	127.7%
		情報家電等・その他の分野	14億44百万円	↑	1億81百万円	114.4%
	商品・製品販売		63百万円	↓	▲ 1百万円	97.5%

▶ 財政状態

⊕	総資産	...	186億72百万円	↑ 7億85百万円 前期末比
⊕	自己資本比率	...	66.2%	前期末 60.8%

2.2. 経営環境

■ 日本経済

- 中国経済に係る動向の影響等がみられるものの、緩やかな回復基調が続く
- 慢性的な人手不足、原材料価格の高騰などの懸念事項を抱える中、公共事業の減少や中国経済の不透明感の増大、暖冬による影響等が加わり、景気は停滞気味
- 企業収益は、国内需要の回復やインバウンド需要の増加に支えられ、総じて好調に推移

■ 情報サービス産業





- IT投資の領域では、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）、IoT（ロボティクス含む）、セキュリティ（標的型攻撃の防御やマイナンバー対策）への関心が高まる
- 特に、クラウドとモビリティに関する領域は、パブリッククラウドやモバイル端末（スマートフォンやタブレットPCなど）の普及を背景に、検討する企業が増加

■ 当社企業グループ

- 近距離無線通信関連事業が案件の小型化や案件受注の遅れにより計画を下回る
- 大企業、中堅企業を中心とする事業成長（事業領域の拡大、業務プロセス改革、ビジネスモデルの変革など）を目的とした「戦略的なIT投資」を背景に受注が拡大
- 前年度に引続き、増収増益

2.3. 事業概況

単体

<p>ビジネス ソフトウェア開発</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・景気の回復や市場の回復を背景に、開発規模や案件が増加 ・インバウンド需要増加を背景に、運輸や旅行関連の開発が好調 ・雇用環境改善を背景に、人材サービス関連の開発案件が増加
<p>組込み型 ソフトウェア開発</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・通信システム関連は、デジタル通信端末の開発規模が減少 ・カーエレクトロニクス関連は、車載表示系の開発規模や案件が増加 ・その他開発は、デジタル情報家電、医療機器、制御系が増加
<p>オリジナル製品・ サービスの状況</p>	<p> Creage <small>Cresco Cloud Service</small> クレアージュ [AWSをベースとしたクラウドソリューション]</p> <p>クラウドの利用増加を背景に、活況、引合い、受注が増加</p>
	<p> Express <small>Intelligent Folder</small> インテリジエントフォルダ [“クラウド上”のオンラインストレージサービス]</p> <p>高速クラウドへの関心は高く、引合い増加、トライアル案件有り</p>
	<p> みんなのてんこ みんなのてんこ [Beaconを活用した点呼ソリューション]</p> <p>引合いが弱く、具体的な案件には至らず</p>
	<p> BeaconBridge ビーコンブリッジ [IoTシステム基盤]</p> <p>IoTビジネスの活況を背景に、引合いが増加</p>

継続課題

開発要員の確保と人材育成（社員および協力会社）

プロジェクト管理の強化と品質管理の徹底

オリジナル製品・サービスの拡販





2.4. 事業概況① 子会社

	クレスコ・イー・ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 自社製品の引合いが増加（「ConnectPlus for CONCUR Expense」「Any PDF Delivery」） ◆ 電力自由化対応の需要増加に伴うSAP®新規ユーザーおよびユーザー対応が増加 ◆ 経験者採用、自社製品の導入実績積上げ、『エス・アイ・サービス』との合併が課題 <div style="border: 1px solid #e91e63; padding: 5px; margin-top: 10px;"> 2015年4月1日付でクレスコが子会社化した『エス・アイ・サービス』と連携し、ERP事業の更なる成長を目指す </div>
	クレスコ ワイヤレス	<ul style="list-style-type: none"> ◆ BLE関連は、新規案件、量産案件を受注、特に量産案件は、来期に見込み大 ◆ RFID関連の開発は、新規案件不足により苦戦するも、量産に目途 ◆ BLE関連は、量産体制の確立、RFID関連はBeacon活用のシステム提案が課題 <div style="border: 1px solid #e91e63; padding: 5px; margin-top: 10px;"> 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』を吸収合併し、『クレスコワイヤレス』に社名を変更し、近距離無線通信技術の専門会社としてスタート </div>
	アイオス	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 金融機関のシステム更改や電力自由化、制度改正を背景として、受注が増加 ◆ 既存顧客からのリピート受注をベースに、継続的かつ安定した受注量を確保 ◆ 成長分野への参入と営業体制の強化、関西エリアの事業拡大が課題
	クレスコ九州	<ul style="list-style-type: none"> ◆ クレスコグループとの連携強化によりニアショア開発案件を安定確保、増収増益へ ◆ 地場案件も堅調、トラブルプロジェクトも無く、利益アップに貢献 ◆ 地場を中心とした新規顧客の開拓と技術者の確保が課題

【注】 『クレスコ・イー・ソリューション』は、2016年4月1日付で『エス・アイ・サービス』を吸収合併する予定です。（2016年1月25日発表）

2. 第3四半期決算のポイント

2.4. 事業概況② 子会社

	クレスコ北陸	<ul style="list-style-type: none">❖ ソフトウェア開発に不採算案件が発生、回転寿司店舗システムは計画通りに推移❖ ホスティングサービス「misterPARK」を大手外食企業から受注❖ 主要ユーザの維持拡大と利益率の高いストックビジネスのアカウント増加が課題
	科礼斯軟件（上海）	<ul style="list-style-type: none">❖ 日系メーカーの開発支援が事業の柱。既存顧客の継続受注に苦戦し、工数減少❖ 中国国内景気を背景に内製化や低価格要求が強く、新規開拓が進展せず❖ ディスプレイ・オーディオ主体の開発から、センサー技術や安全走行等へのシフトが課題
	シースリー	<ul style="list-style-type: none">❖ 電力システムのプロジェクトがピークに。トップライン増加に寄与❖ 発電制御、鉄道制御システムを受注、協力会社と連携し、開発体制を強化❖ 技術継承と若手社員のスキルアップ、新卒を含む人材の獲得が課題
	クリエイティブジャパン	<ul style="list-style-type: none">❖ ネットワーク更改案件の引合いが堅調、部門間連携を強化し、稼働率アップ❖ クレスコグループとの協業も拡大し、トップライン拡大に寄与❖ 技術の競合優位性向上、セキュリティソリューション事業の強化、新規顧客の拡大が課題

2.4. 事業概況③ 子会社

	エス・アイ・サービス	<ul style="list-style-type: none"> ◆ データ連携ツール「ConnectPlus for CONCUR Expense」の販売を開始 ◆ 10月5日、本社移転による事務所コスト軽減、一括受注案件も堅調に推移 ◆ 2016年4月1日の『クレスコ・イー・ソリューション』との合併に向けた体制整備が課題 <div style="border: 1px solid #e91e63; padding: 5px; margin-top: 10px;"> 2015年4月1日付で子会社化 【主な事業内容】基幹業務パッケージ(ERP)システムを中心としたシステムの導入支援 </div>
	メディア・マジック	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Web開発(PHP関連)の案件獲得に注力、将来を見据え、人材を積極的に投入 ◆ デザインを含むPHP関連の一括案件の受注が順調 ◆ 要員の確保、若手メンバーのスキルアップ、品質管理の徹底が課題 <div style="border: 1px solid #e91e63; padding: 5px; margin-top: 10px;"> 2015年10月1日付で子会社化 【主な事業内容】Web制作を中心としたシステム開発・コンサルティング </div>

【注】 『エス・アイ・サービス』は、2016年4月1日付で『クレスコ・イー・ソリューション』に吸収合併される予定です。(2016年1月25日発表)

2. 第3四半期決算のポイント

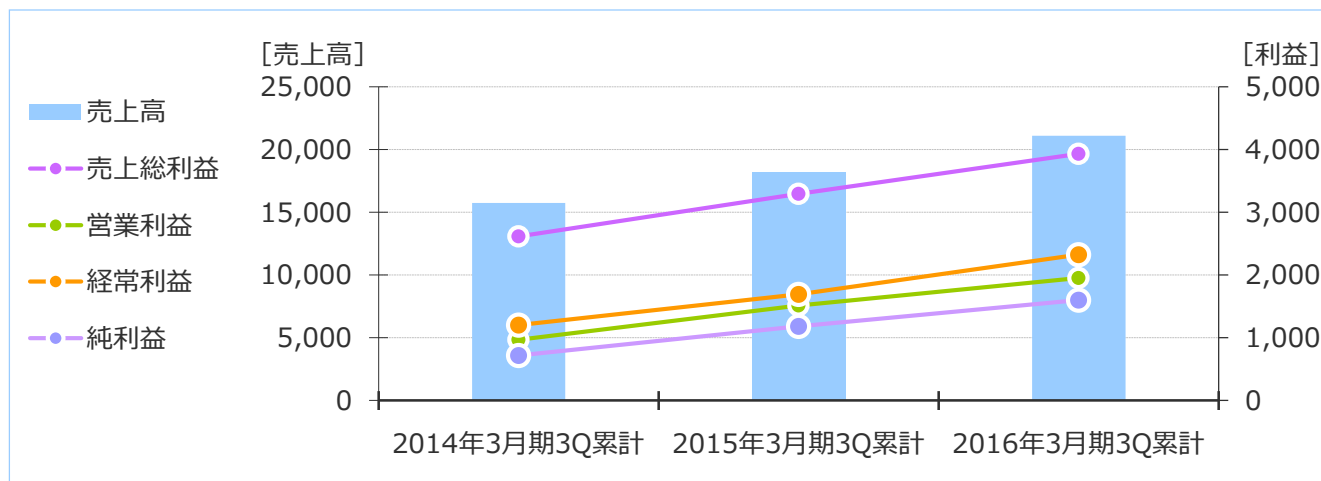
2.5. 損益計算書 [要約] **連結**

[単位：百万円未満切捨]

3 Q 累 計		2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	前年 同期比	対通期 消化率
	売上高		15,727	18,154	21,090	116.2%
売上総利益		2,616 (16.6%)	3,292 (18.1%)	3,929 (18.6%)	119.3%	
営業利益		969 (6.2%)	1,512 (8.3%)	1,951 (9.3%)	129.0%	84.8%
経常利益		1,201 (7.6%)	1,690 (9.3%)	2,324 (11.0%)	137.5%	89.4%
純利益		719 (4.6%)	1,183 (6.5%)	1,602 (7.6%)	135.3%	90.0%
EPS 円/株		66.68	112.52	143.48		

2016年3月期 通期	
<2015/10/26公表予想>	前年 同期比
27,600	110.1%
2,300 (8.3%)	114.3%
2,600 (9.4%)	116.0%
1,780 (6.4%)	126.6%
158.07	

【注】 () 内の数字は各々の利益率を表します。



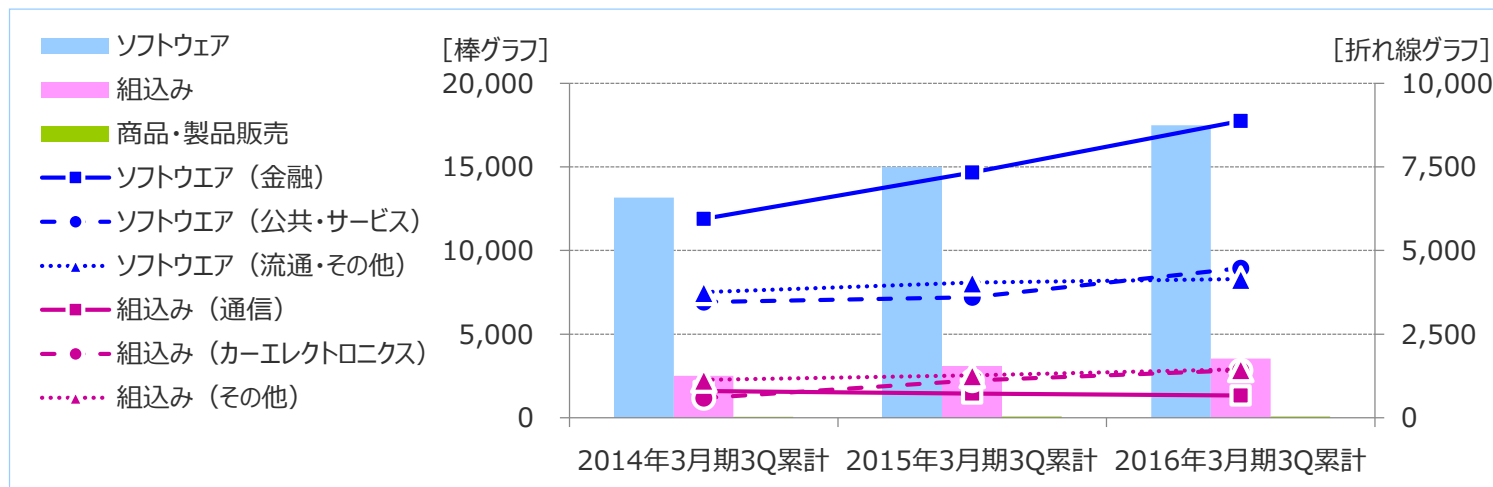
2. 第3四半期決算のポイント

2.6. セグメント別売上高

連結

[単位：百万円未満切捨]

セグメント		2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	前年同期比
3Q累計 ソフトウェア	金融・邦連	5,951	7,340	8,875	120.9%
	公共・サービス	3,455	3,605	4,477	124.2%
	流通・その他	3,754	4,044	4,144	102.5%
	計	13,160	14,991	17,496	116.7%
3Q累計 組み込み型ソフトウェア	通信システム	793	720	662	91.9%
	カーエレクトロニクス	582	1,114	1,423	127.7%
	その他	1,135	1,263	1,444	114.4%
	計	2,510	3,097	3,530	114.0%
商品・製品販売		56	65	63	97.5%
全計		15,727	18,154	21,090	116.2%



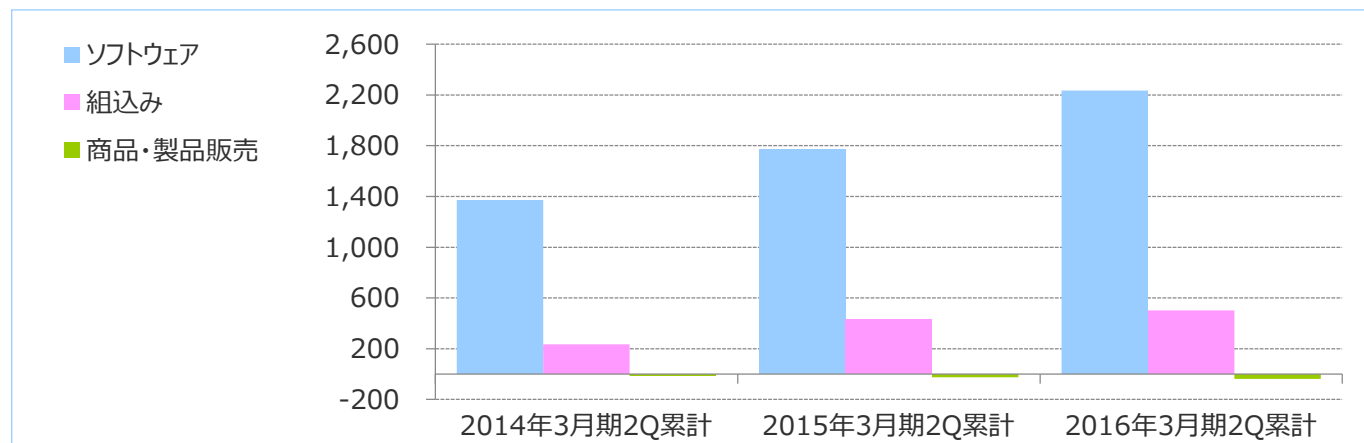
2. 第3四半期決算のポイント

2.7. セグメント別利益

連結

[単位：百万円未満切捨]

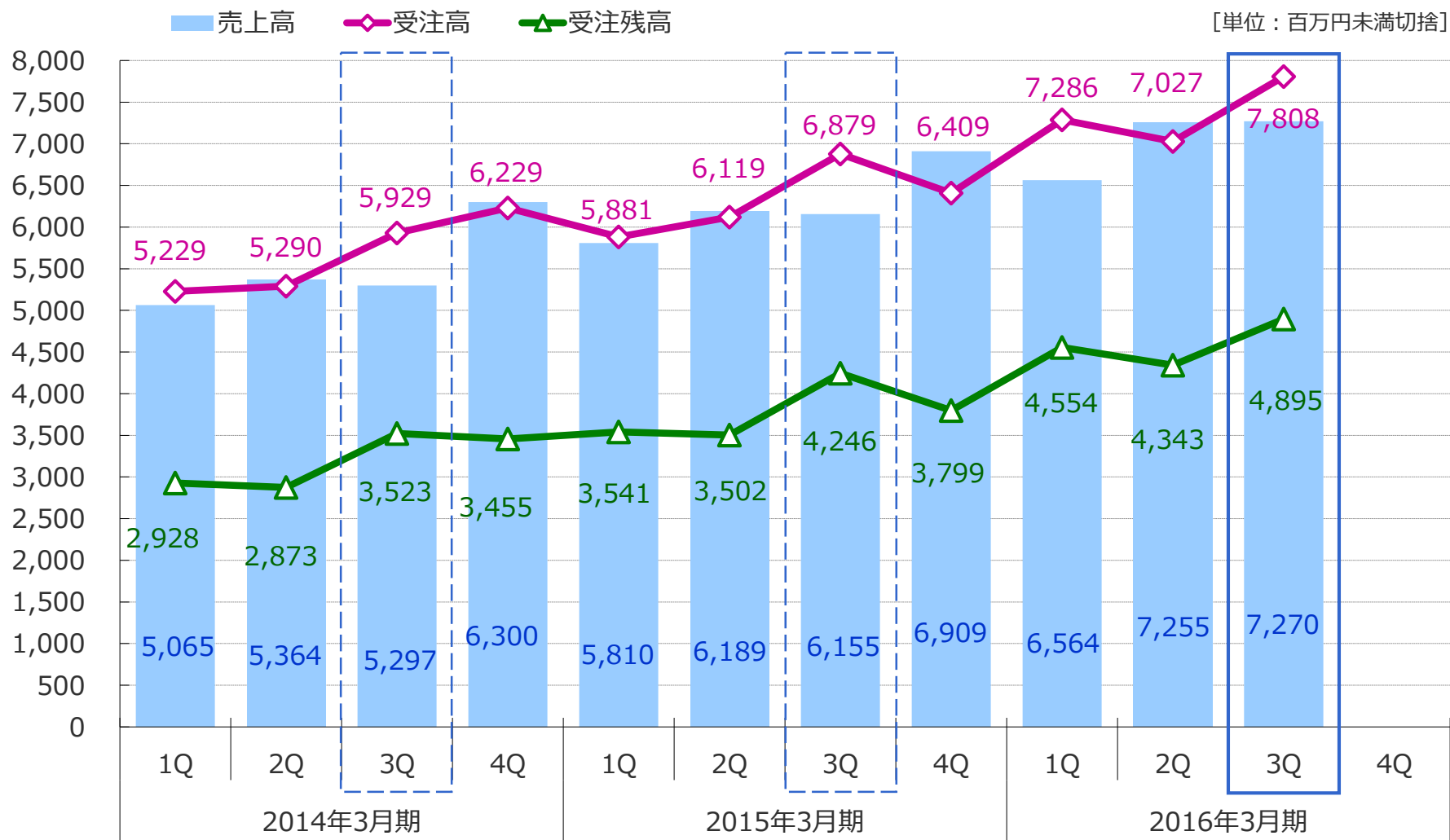
3 Q 累 計		2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	前年同期比
	ソフトウェア	1,371	1,768	2,234	126.3%
組込み型ソフトウェア	234	428	501	117.1%	
商品・製品販売	▲ 14	▲ 26	▲ 37	-	
全計	1,591	2,170	2,698	124.3%	



【注】セグメント利益は、セグメントに帰属しない全社費用等で営業利益と差額が発生します。

2. 第3四半期決算のポイント

2.8. 四半期毎の売上高・受注高・受注残高 連結

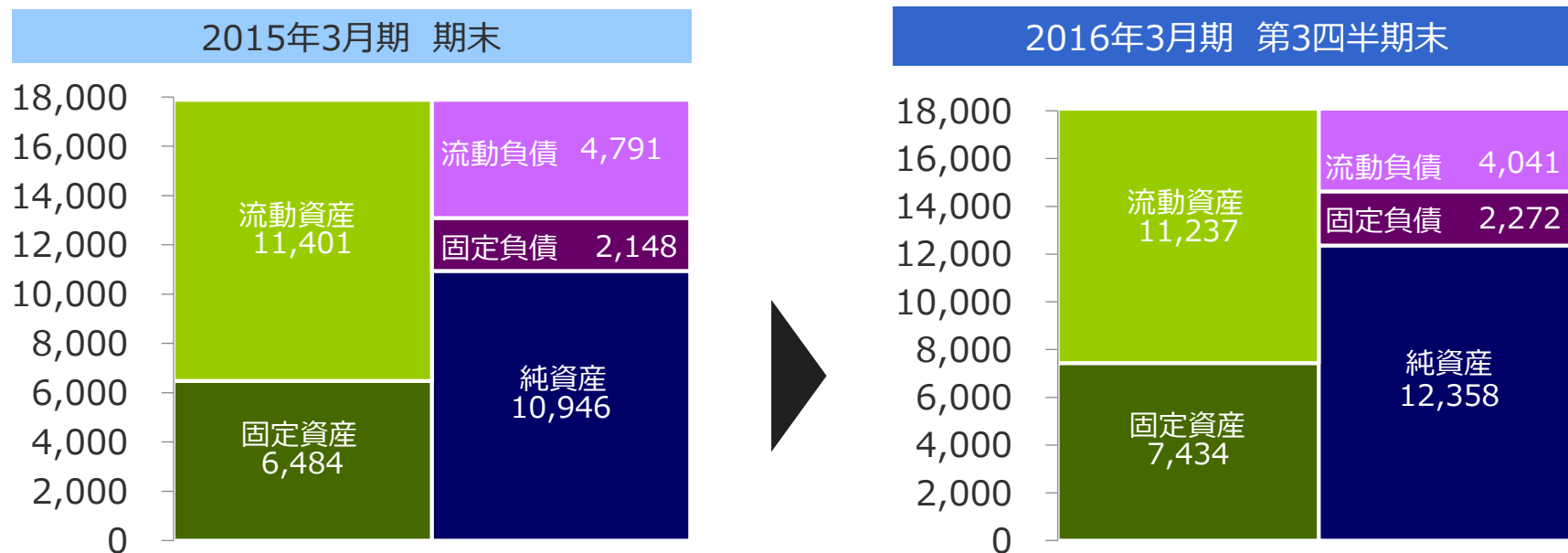


2.9. 貸借対照表

連結

[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7億85百万円増加し、186億72百万円



- 流動資産 有価証券が2億17百万円、仕掛品が2億31百万円それぞれ増加したものの、現金および預金が4億44百万円、流動資産の「その他」に含まれる繰延税金資産が1億76百万円それぞれ減少したことにより、前連結会計年度末に比べ1億63百万円減少。
- 固定資産 投資有価証券が8億42百万円増加したことにより、前連結会計年度末に比べ、9億49百万円増加。
- 流動負債 未払消費税等が3億56百万円、賞与引当金が4億36百万円それぞれ減少したことにより、前連結会計年度末に比べ、7億49百万円減少。
- 固定負債 役員退職慰労引当金が2億8百万円減少したものの、長期借入金が80百万円、長期未払金が1億10百万円、退職給付に係る負債が1億38百万円それぞれ増加したことにより、前連結会計年度末に比べ、1億23百万円増加。
- 純資産合計 その他有価証券評価差額金が1億72百万円、非支配株主持分が63百万円それぞれ減少したものの、自己株式が1億96百万円減少し、資本剰余金が3億34百万円、利益剰余金が11億12百万円それぞれ増加したことにより、前連結会計年度末に比べ、14億12百万円増加。

3. 今後の見通しと成長戦略

3. 今後の見通しと成長戦略

3.1. 業績予想

連結

・2015年10月26日に発表した業績予想から変更なし

[単位：百万円未満切捨]

	2015年3月期 通期				2016年3月期 通期	
	<2015/2/6公表予想>	前年同期比	実績	前年同期比	<2015/10/26公表予想>	前年同期比
売上高	24,900	113.0%	25,063	113.8%	27,600	110.1%
売上総利益			4,511 (18.0%)	121.1%		
営業利益	1,900 (7.6%)	132.9%	2,013 (8.0%)	140.8%	2,300 (8.3%)	114.3%
経常利益	2,100 (8.4%)	125.2%	2,240 (8.9%)	133.6%	2,600 (9.4%)	116.0%
当期純利益	1,350 (5.4%)	143.4%	1,405 (5.6%)	149.3%	1,780 (6.4%)	126.6%
EPS 円/株	128.68		133.12		158.07	

【注】 () 内の数字は各々の利益率を表します。

3.2. 今後の経営環境

- 業界や業種で格差は生じるものの企業業績の改善や良好な雇用情勢、政府の景気対策等が下支えとなり、経済見通しは概ね明るいと予測しております。
- 各種動向調査では、中国や米国経済の動向、日銀の金融政策、税制改革等の懸念から、2016年度の経済見通しを「踊り場」と予測するものもございますが、当社企業グループの顧客動向や営業状況から鑑み、新たな価値の創出や競争力強化を目指すIT投資（いわゆる「攻めのIT経営」）は、当面継続すると考えております。
- IT投資は、クラウドやモバイル端末（スマートフォンやタブレットPC等）を利活用したシステムへの移行、ITシステム基盤の統合・再構築、ビッグデータの分析と活用、ソーシャル・テクノロジーのビジネス活用など、第3のプラットフォームといわれる「クラウド、モビリティ、ビッグデータ、ソーシャル技術」に関連する領域の成長が、ウェアラブルテクノロジーや「モノのインターネット（Internet of Things : IoT）」と相まって加速すると予測しております。

3.3. ITプラットフォームと **クレスコGroup**

2020年までにIT市場の4割が第3のプラットフォームを占める
[出所：IDC]

2010年代～：第3のプラットフォーム

クラウド、ビッグデータ、
モビリティ、ソーシャル技術

ITトピックス

- ・ユビキタス
- ・デジタルサービス

クレスコ の動き

「次世代クレスコ」の推進で
第3のプラットフォームに網羅的に対応

2000年代：第2のプラットフォーム

インターネット

ITトピックス

- ・インターネット登場
- ・ブロードバンド化

クレスコ の動き

アプリケーション開発、
基盤システム構築、
組込みソフトウェア開発、
の3つをワンストップ提供

1980年代：第1のプラットフォーム

メインフレーム

ITトピックス

- ・パソコン登場
- ・機器のコモディティ化

クレスコ の動き

オープン化を見据えて1988年創業

2011年4月から
「次世代クレスコ」推進

1990

1995

2000

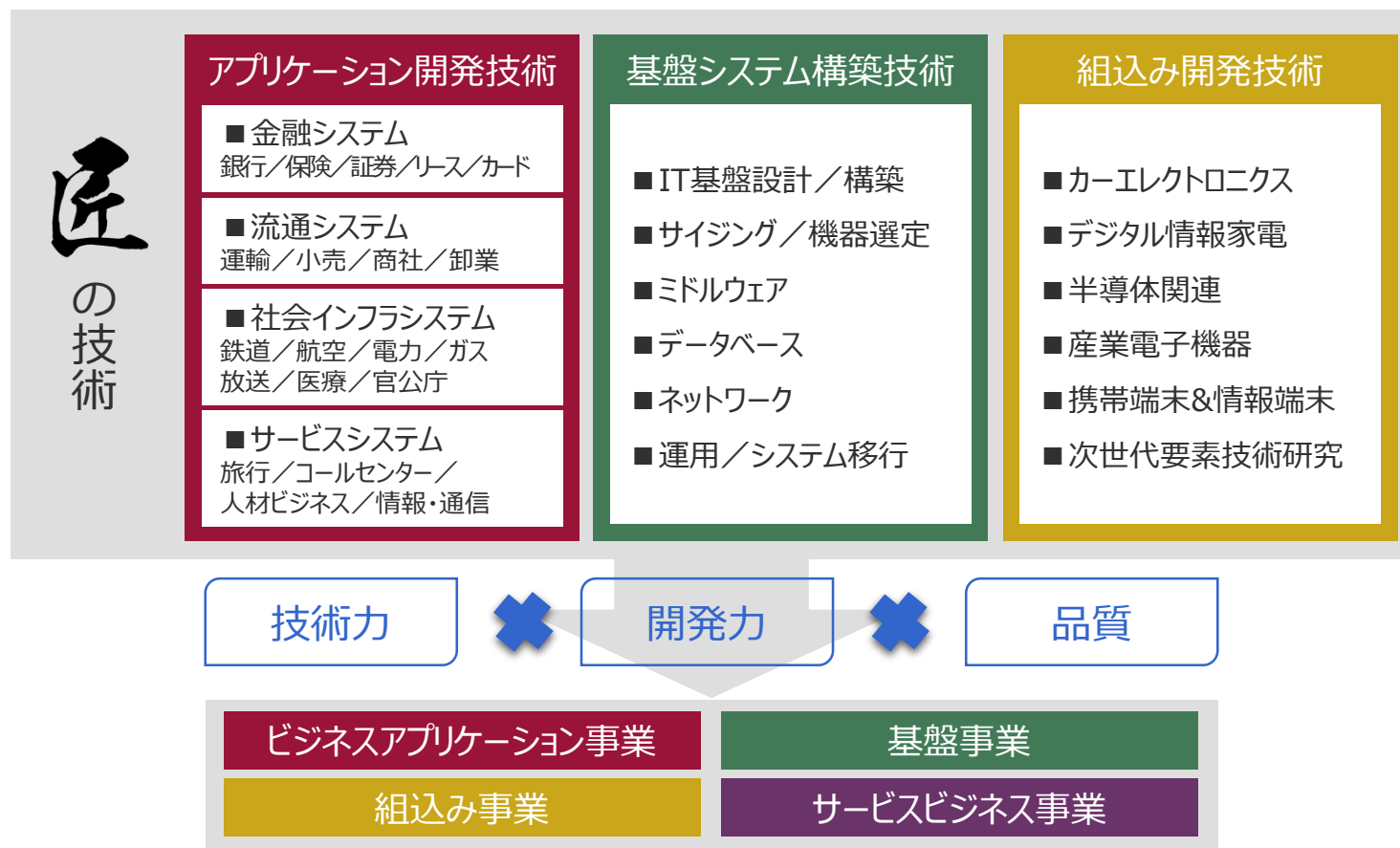
2005

2010

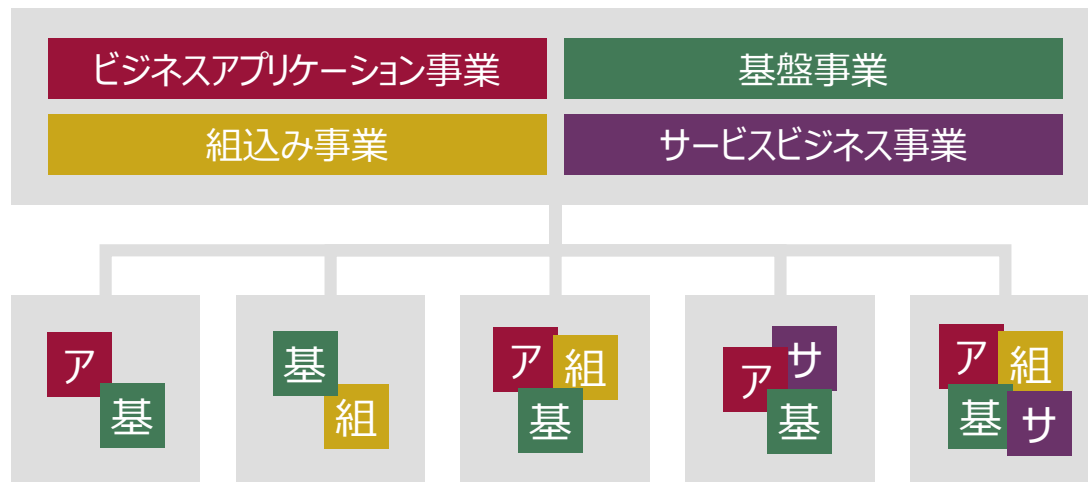
2015

3.4. クレスコGroupの強み①

経験に支えられた3つのコア技術が4つの事業を支えています。



3.4. クレスコGroupの強み②



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しています。



※ 商品名は、当社の商標または登録商標です。

3.4. クレスコGroupの強み③

3つのコア技術をワンストップでご提供します。

匠の技術

アプリケーション開発技術

企業の業務システムアプリケーションを開発

強み：30年培った技術力、開発力、高品質

基盤システム構築技術

ITシステムのインフラ基盤を構築

強み：基盤システムを左右するミドルウェア構築

組み込み開発技術

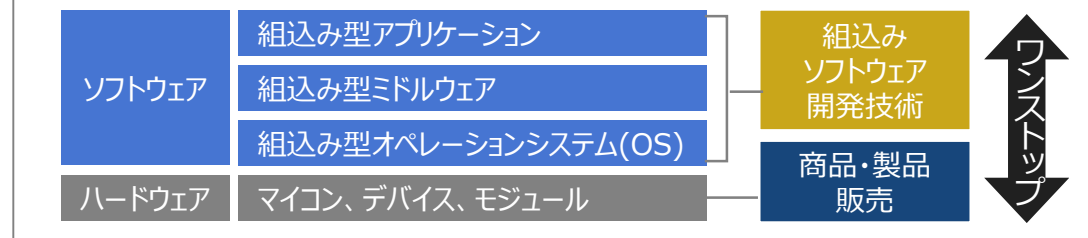
電子デバイス搭載の組み込みソフトウェア開発

強み：技術力、開発力、デバイスへの習熟度

業務アプリケーション



組み込みソフトウェア, 製品・デバイス



3.5. クレスコGroupの事業戦略①

“第3のプラットフォーム”上で3つのコア技術を活かし、収益規模・収益性を高め、中堅IT企業のトップリーグ入りを目指します。

戦略のベース

< 次世代クレスコ >

1. 中堅IT企業トップリーグ入り
2. 現事業での卓越性
3. オリジナル製品およびサービスの開拓
4. ユニークな子会社群による複合IT企業
5. 営業拠点の広域化
6. 海外進出
7. 技術研究所設立
8. 女性が活躍できる職場
9. 人材育成のモデル企業
10. **クレスコ** ブランドの浸透

お客様

- 満足度向上
- 新規取引先拡大
- 安定顧客の獲得
- プライムビジネス拡大
- 一括・請負案件拡大

サービス

- 品質の向上
- 顧客との共同研究発足
- 知財化推進と横展開
- 不採算プロジェクトのフォロー体制強化
- 新技術への対応

リソース

- オフショア、ニアショアの推進
- 人材の育成と活性化
- 社員満足度向上
- 協力会社との戦略的協業
- 人材採用（主に経験者）

3.5. クレスコGroupの事業戦略②

提案体制の強化による 新規事業の早期マネタイズ化推進

顧客との共同研究の受注による オリジナル製品およびサービスの創出

セールスプロモーションの推進による 製品およびサービスの販売促進

人材の積極採用と協力会社と連携強化による 開発要員の確保

開発成果の知的財産化による 技術の横展開と収益性向上

3.6. クレスコGroupのビジネスチャンス

新たな事業分野、業態見直し

人月ビジネス (労働集約型)	→	サービスビジネス (知識集約型)
ICT需要の増加	→	一括・請負契約の獲得、プライムビジネス拡大
第3のプラットフォームの台頭	→	クラウド、モバイル、ビッグデータ関連ビジネス
自動車産業の復調	→	カーエレクトロニクス事業の拡大 (特にマルチメディア分野)
技術の変革期	→	情報活用に関するコンサルティング、 デジタル戦略に関するソリューション
顧客の変革期	→	新たなビジネスモデル、先端技術導入の要望

携帯電話端末

デジタルカメラ

モバイルデータ通信

IoT

タブレットPC

車載電子機器

情報セキュリティ

電子書籍

次世代TV

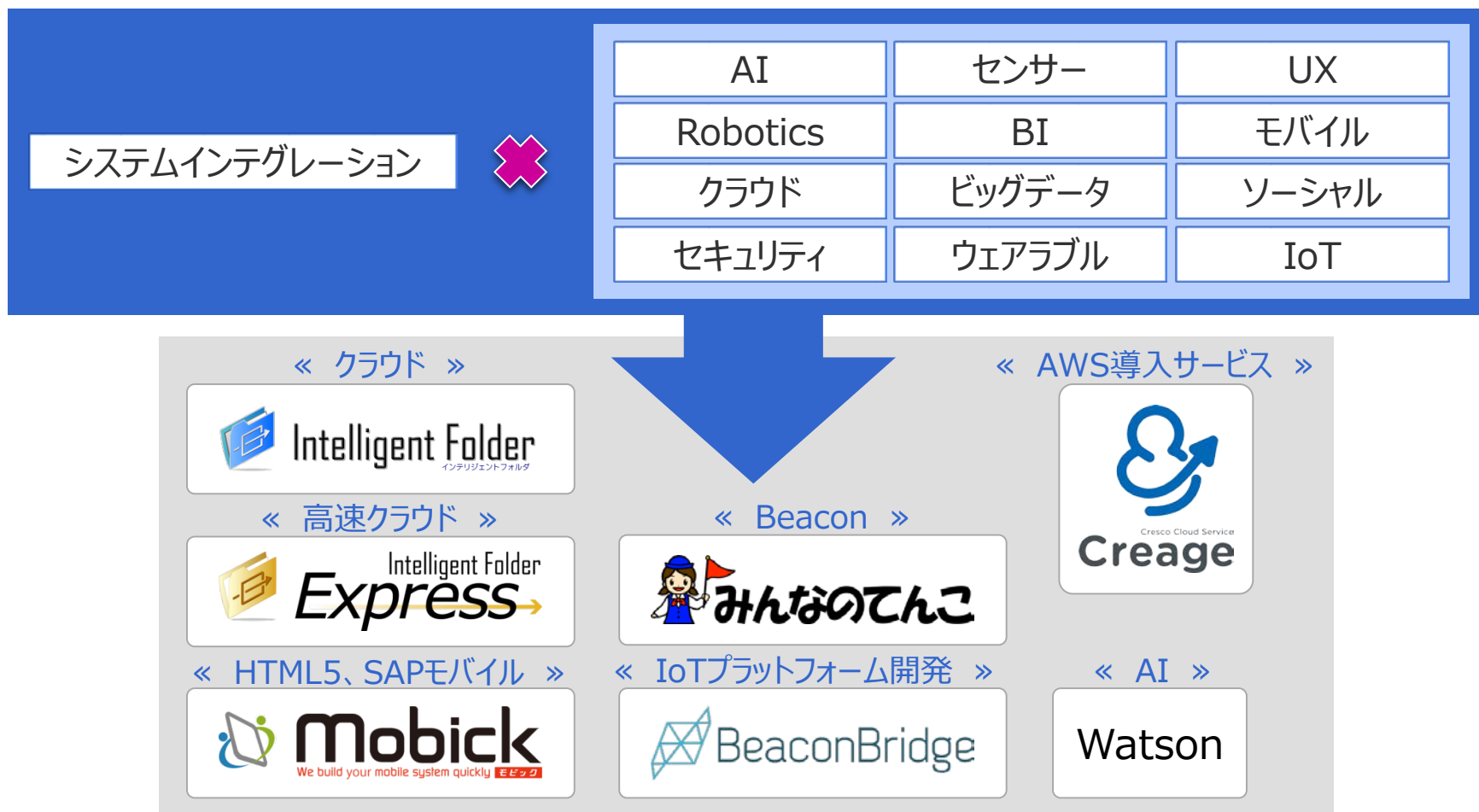
ウェアラブル端末

デジタルサイネージ

動画配信

3.7. 新技術への挑戦

3つのコア技術と先端技術の組み合わせで、お客様のビジネスニーズを満たします。



※ 商品名は、各社の商標または登録商標です。

3.8. 今後の事業展開

- マイナンバー制度に伴う個人情報保護体制の強化や標的型攻撃に代表される高度なサイバー攻撃、悪意ある従業員による内部からの情報漏洩などの不祥事が多発する現状を背景に、企業のセキュリティに対する意識が高まっており、基盤システム関連事業、ネットワーク関連事業にとって、新たなビジネスチャンスと認識しております。
- クレスコグループがご提供するサービス分野は、幅広い技術領域を有しており、第3のプラットフォームといわれる「クラウド、モビリティ、ビッグデータ、ソーシャル技術」を概ね取込めるポジションにあり、システムインテグレーターとして第3のプラットフォームに関する先端技術的な提案のみならず、エンドユーザー企業が戦略的IT投資を通して成長を実現できる現実的な提案を期待されております。
- クラウドとモビリティは、市場にイノベーションをもたらす分野になると考えており、ソフトウェア開発関連事業および近距離無線通信関連事業は、当面の成長を見込んでおります。
- 事業の柱であるソフトウェア開発事業（ビジネス系ソフトウェア、組込型ソフトウェア）において、技術および品質の面から更なる強化を図ってまいります。
- 先端技術を積極的に取込み、企業の業績改善に寄与するサービス、ソリューションを充実させるとともに提供のための体制を整備し、「メインITソリューション・パートナー」として、社会に貢献してまいります。

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しており、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、当社の経常利益（単体）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%相当を目標に継続的に実現することを目指してまいります。

|3.9. これからの**クレスコGroup**

クレスコGroup は、
お客様の**ビジネスニーズ**に対して、
競争力のある**先進技術**を取り込んだ
ビジネスモデルを実現する
戦略的インテグレーターを
目指します

- ❖ 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】 経営企画室
Mail : ir@cresco.co.jp
TEL : 03-5769-8058