

2016年3月期 第1四半期 決算説明会

2015年8月21日

株式会社 **クレスコ**

代表取締役社長 根元浩幸

| 1. 当期の取組み

| 2. 第1四半期決算のポイント

| 3. 今後の見通しと成長戦略

1. 当期の取組み

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』の事務所を移転	
	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

クレスコ PR 情報

報道関係者各位



発信元：株式会社クレスコ

東証第1部【証券コード：4674】

発信日：2015年5月12日

〒108-6026 東京都港区港南2-15-1

品川インターシティA棟26階

電話：03-5769-8011 FAX：03-5769-8019

IoT基盤となるセンサープラットフォーム「BeaconBridge」を開発

来るべき『IoT時代』に向けたシステム開発に弾み

～ 2015年9月末までの期間限定でトライアル版を「無償提供」～

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、M2M分野で話題の Beacon(以下、ビーコン)を手軽にシステム導入できる IoT 基盤プラットフォーム「BeaconBridge(ビーコン ブリッジ)」を開発したことを発表いたします。

「BeaconBridge」は、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」のトレンドを取り込み、当社が得意とする基盤システム構築技術と近距離無線技術を融合し、開発したプラットフォームです。本プラットフォームは、あらゆる「モノ」がインターネットにつながる IoT(Internet of Things)の実現手段として、昨今普及が加速して注目を集めているビーコンの導入に不可欠な、インフラの提供からアプリケーション開発、運用までを幅広くサポートしています。

「BeaconBridge」は、センサー技術とその活用の可能性を拓げ、ビジネスをイノベーションする IoT 基盤です。システム開発における先端技術採用のリスクやコストを軽減し、人、モノ、機器をクラウド上で接続することで、新たなビ

1.4. ニュース③

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

1.4. ニュース④

クレスコ PR情報

発信元:株式会社クレスコ

報道関係者各位



東証第1部【証券コード 4674】
発信日:2015年7月30日
〒108-6026 東京都港区港南2-15-1
品川インターシティA棟26階
電話:03-5769-8011 FAX:03-5769-8019

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クレスコを選定 ～テクノロジーパートナーとして、アプリケーション開発など技術面を支援～

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、以下、当社)は、2015年7月30日付のソフトバンク株式会社(以下、ソフトバンク)のプレスリリースにおいて、2015年10月の正式募集に先駆け、『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選定されましたのでお知らせします。

エコシステムパートナーは、ソフトバンクが日本アイ・ビー・エム株式会社(以下、日本 IBM)と共同で日本語対応版の開発と日本市場への導入を進めるコグニティブ・コンピューティング・ソリューション IBM Watson(以下、Watson)のエコシステムプログラムで、Watsonを活用したアプリケーションやサービスの提供と、Watsonの導入コンサルティングやWatsonと接続するアプリケーションの開発などの技術的支援を行う役割を担います。

Watsonは、コンピューティングの新しい時代を代表するコグニティブ・コンピューティング機能を初めて

2. 第1四半期決算のポイント

2. 第1四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	...	65億64百万円	↑	7億53百万円 113.0%
⊕	営業利益	...	4億23百万円	↑	43百万円 111.3%

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	28億18百万円	↑	5億72百万円	125.5%
		公共・サービス分野	13億41百万円	↑	51百万円	104.0%
		流通・その他の分野	12億85百万円	↑	0百万円	100.1%
組込み型ソフトウェア開発事業		通信システム分野	2億27百万円	↓	▲ 11百万円	95.2%
		カーエレクトロニクス分野	4億53百万円	↑	1億39百万円	144.3%
		情報家電等・その他の分野	4億 4百万円	↓	▲ 15百万円	96.3%
	商品・製品販売		33百万円	↑	17百万円	214.0%

▶ 財政状態

⊕	総資産	...	169億33百万円	↓	▲ 9億53百万円 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

- 企業収益が総じて改善傾向にある中、景況感が高水準で推移し、設備投資計画も増加
- 雇用や所得環境の改善に加え、個人消費にも持ち直しの兆しがみられるなど、景気は回復基調

■ 情報サービス産業

- 大企業と中堅企業を中心に戦略的なIT投資の勢いは衰えず
- IT投資は、セキュリティ見直しの他、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」への投資に関心が高まる
- 特に、クラウドとモビリティに関する領域は、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

■ クレスコGroup

- 前年度に引き続き、プロジェクト規模の拡大や引き合いが増加
- 当第1四半期連結累計期間の業績は、前年比増収増益

2.3. 振り返り 単体

ビジネス ソフトウェア開発	<ul style="list-style-type: none"> ・全般的に受注が増加、特に金融関連の開発規模が拡大 ・運輸、旅行関連の開発案件も増加 ・人材サービス関連の引き合い増加
組み込み型 ソフトウェア開発	<ul style="list-style-type: none"> ・国内メーカー向けのカーエレクトロニクス関連の開発の案件および規模が拡大（Android：車載表示系開発が増加） ・デジタルテレビ関連開発は案件規模を微増
オリジナル製品・ サービス関連	 Creage 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] サービスラインナップの充実（クラウド基盤、運用監視、セキュリティ）
	 Express インテリジエントフォルダ ["クラウド上でのオンラインストレージサービス"] 他社との業務提携によるシステムインテグレーションサービスの強化
	 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] 5月から販売開始、トライアルキットを提供、代理店販売を展開
	 BeaconBridge ビーコンブリッジ [IoTシステム基盤] 5月に発表、センサーソリューションの展開

課題

開発要員の確保と育成（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

先端技術関連（クラウド・モバイル等）の取組み

2.4. 振り返り①

子会社

	クレスコ・イー・ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ERP (SAP/R3) コンサルティングは、大規模案件を受注するも、製品販売は不調 ◆ 『エス・アイ・サービス』と連携し、自社新製品の開発およびサービス拡販体制の整備を推進 ◆ パートナー比率向上を可能とする開発案件の受注、人材採用（特に経験者）が課題 <p 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</p>
	クレスコ ワイヤレス	<ul style="list-style-type: none"> ◆ BLE関連は、新規開発案件が少ない。外部パートナー企業との協業ビジネスを推進 ◆ RFID、NFC関連の開発は、案件が堅調に推移し、ほぼ計画どおり ◆ BLE関連の量産案件の受注、タグビジネスの推進、ブリッジ端末の製品化が課題 <p 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</p>
	アイオス	<ul style="list-style-type: none"> ◆ クレスコグループ内の連携と営業強化により、増収増益 ◆ 関西拠点の採算性向上と協力会社の開拓による開発要員の確保に注力 ◆ 高スキル人材の採用と市場変化への対応が課題
	クレスコ九州	<ul style="list-style-type: none"> ◆ クレスコグループとの連携を強化し、ニアショア開発を拡大 ◆ パートナー人材の獲得に注力し、開発体制を強化（増床も実施） ◆ 協力会社との連携強化による開発要員の更なる確保と人材のスキル向上が課題

2.4. 振り返り②

子会社

	<p>クレスコ北陸</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ソフトウェア開発、CAE（解析、技術支援）サービス、皿勘定システムは堅調に推移 ◆ ホスティングサービス「misterPARK」の販売開始、モバイルポータル事業に参入 ◆ 主要ユーザの底上げと飲食店向けクラウド関連ビジネスの事業化が課題
	<p>科礼斯軟件（上海）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 中国進出企業の支援ビジネスを事業の柱に、営業を展開、車載機器開発に強み ◆ 中国における開発体制の整備とプロジェクトマネジメントを強化 ◆ 継続的な案件の獲得と、要員の確保が課題
	<p>シースリー</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 電力システムおよび鉄道システムの関連開発が、好調 ◆ OS・コントローラー等の開発部門は、安定的な稼働状況 ◆ 技術継承と若手社員のスキルアップ、新卒採用の強化、営業力の強化が課題
	<p>クリエイティブジャパン</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 主要顧客である日立グループの受注拡大（特に金融、公共分野） ◆ ビジネスパートナーの確保に注力、クレスコの基盤ビジネスとの連携を拡大 ◆ キャリア採用の強化、セキュリティ技術者の増強、プレセールスの強化が課題
	<p>エス・アイ・サービス</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 営業は、予定通りに推移するも、複数案件の検収が、第2四半期へずれ込む ◆ オフィス移転によるコスト軽減を計画中 ◆ 自社製品の開発と『クレスコ・イー・ソリューション』と連携した営業展開が課題 <div data-bbox="908 1149 1845 1235" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>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</p> </div>

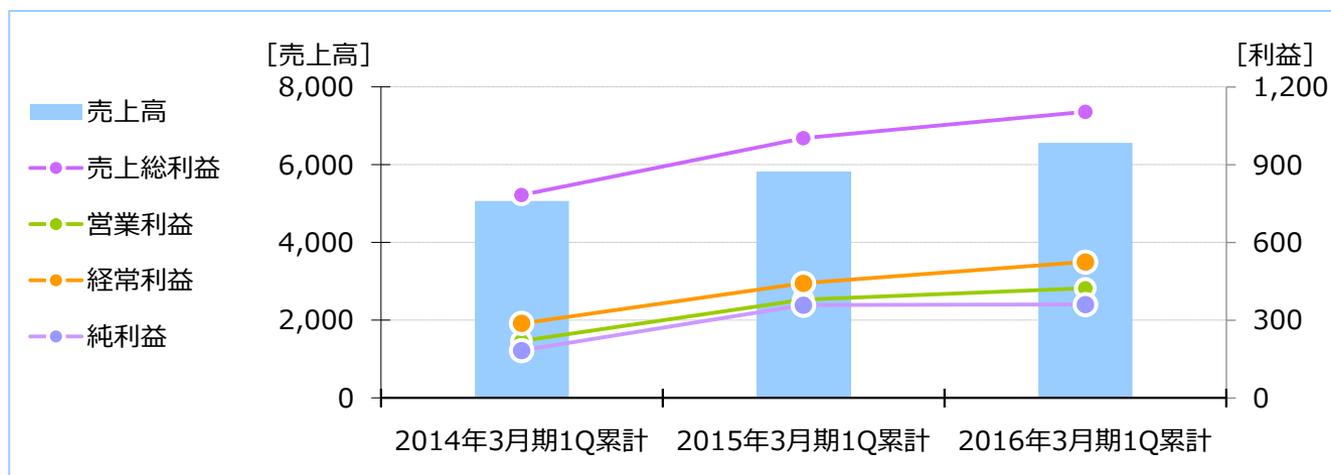
2. 第1四半期決算のポイント

2.5. 損益計算書 [要約] [連結](#)

[単位：百万円未満切捨]

	2014年3月期 1Q累計	2015年3月期 1Q累計	2016年3月期 1Q累計	前年 同期比	対上期 消化率	2016年3月期上期 <2015/5/8公表予想>	前年 同期比
売上高	5,065	5,810	6,564	113.0%	49.7%	13,200	110.0%
売上総利益	783 (15.5%)	1,002 (17.3%)	1,104 (16.8%)	110.1%			
営業利益	220 (4.4%)	380 (6.5%)	423 (6.5%)	111.3%	40.7%	1,040 (7.9%)	107.2%
経常利益	288 (5.7%)	443 (7.6%)	525 (8.0%)	118.4%	46.5%	1,130 (8.6%)	104.6%
当期純利益	183 (3.6%)	358 (6.2%)	361 (5.5%)	100.7%	48.5%	745 (5.6%)	96.4%
EPS 円/株	17.02	33.91	32.82			67.23	

【注】 () 内の数字は各々の利益率を表します。



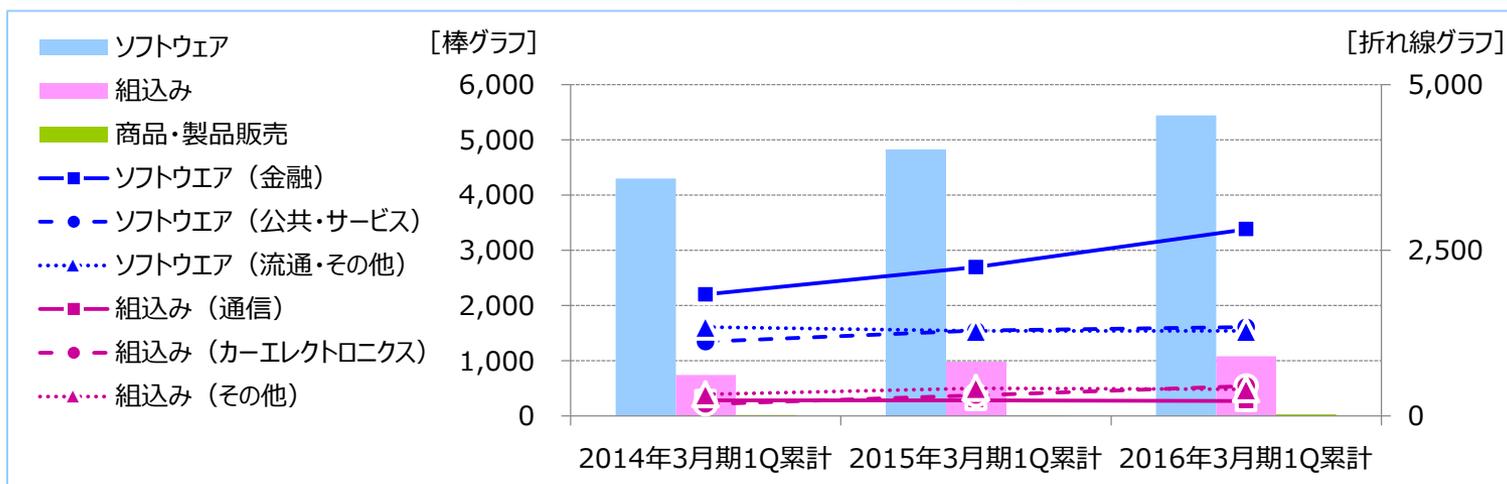
2. 第1四半期決算のポイント

2.6. セグメント別売上高

連結

[単位：百万円未満切捨]

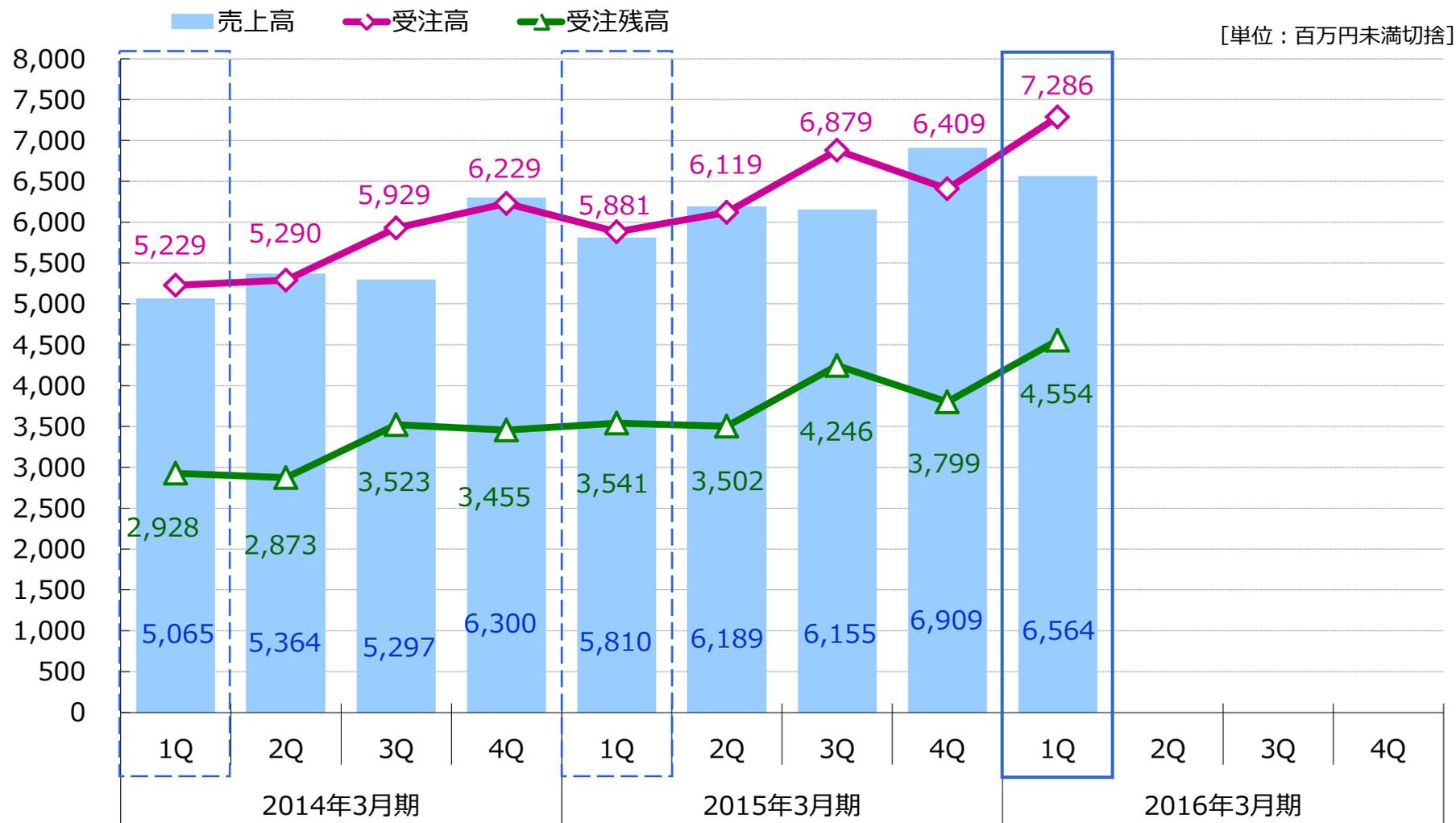
セグメント		2014年3月期 1Q累計	2015年3月期 1Q累計	2016年3月期 1Q累計	前年同期比
ソフトウェア	金融機関連	1,834	2,246	2,818	125.5%
	公共・サービス	1,121	1,290	1,341	104.0%
	流通・その他	1,344	1,285	1,285	100.1%
	計	4,299	4,821	5,445	112.9%
組込み型 ソフトウェア	通信システム	237	238	227	95.2%
	カーエレクトロニクス	181	314	453	144.3%
	その他	327	419	404	96.3%
	計	746	972	1,085	111.6%
商品・製品販売		19	15	33	214.0%
全計		5,065	5,810	6,564	113.0%



2. 第1四半期決算のポイント

2.7. 四半期毎の売上高・受注高・受注残高

[連結](#)



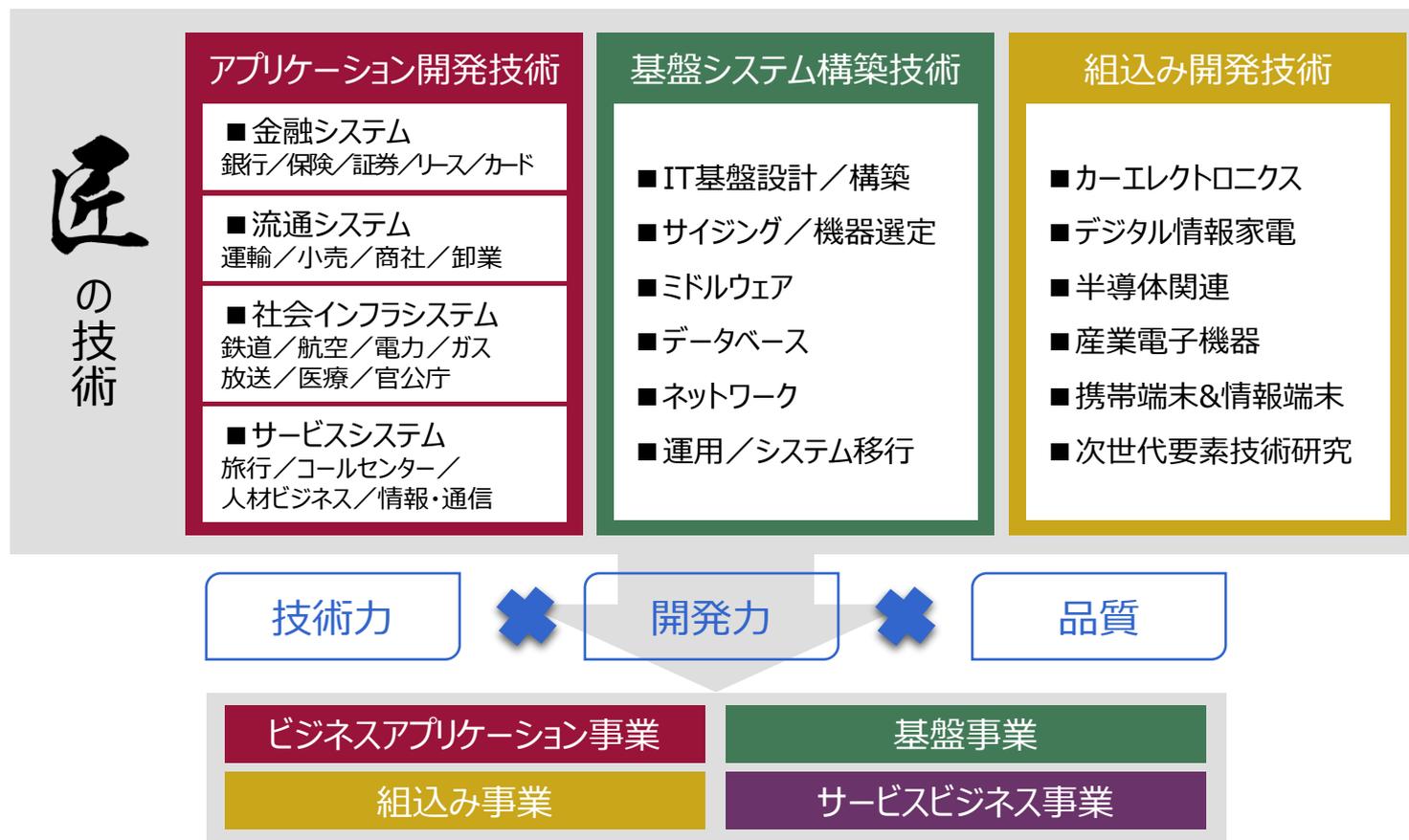
3. 今後の見通しと成長戦略

3.1. 今後の経営環境

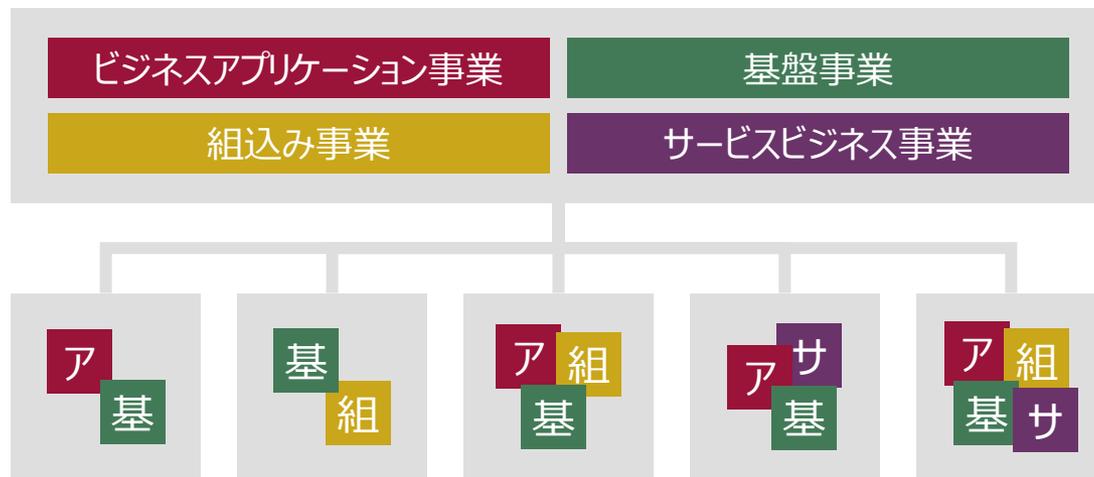
- 各種経済動向調査では概ね経営環境の改善を予測しており、企業の業績改善が更なる投資を生み出す好循環は当面継続すると考えております。
- 経済産業省は、IT関連政策として、「攻めのIT経営」の促進を打ち出しており、2015年度の国内企業のIT投資は、攻めの姿勢に転じた企業を中心に活性化すると考えております。
- IT投資は、クラウドやモバイル端末（スマートフォンやタブレットPC等）を利活用したシステムへの移行、ITシステム基盤の統合・再構築、ビッグデータの分析と活用、ソーシャル・テクノロジーのビジネス活用など、第3のプラットフォームといわれる「クラウド、モビリティ、ビッグデータ、ソーシャル技術」に関連する市場の成長が、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。
特に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、ソフトウェア開発事業は、当面の成長が見込まれております。
- 日本情報システム・ユーザー協会が実施している「企業IT動向調査2015」によりますと、4割強の企業が、2015年度の予算を引き続き増やすと回答しており、重点投資分野は、業務プロセスの効率化や質・精度向上、迅速な業務把握・情報把握、営業力強化が上位を占めており、基幹系システムや情報系システムの需要が増加すると予測しております。

3.2. クレスコGroupの強み①

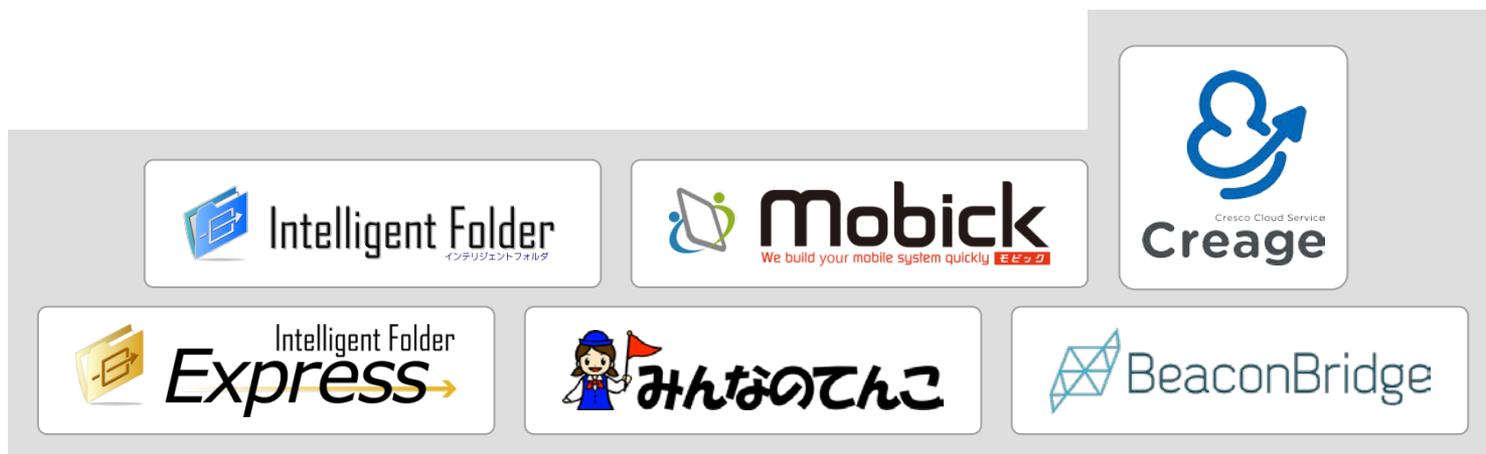
経験に支えられた3つのコア技術が支える4つの事業



3.2. クレスコGroupの強み②



事業のコラボレーションにより、
新たなサービスを創造



※ 商品名は、当社の商標または登録商標です。

| 3.3. クレスコGroupの事業戦略①

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の連携強化による 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

3.3. クレスコGroupの事業戦略②

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

顧客

- 顧客満足度向上
- 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）

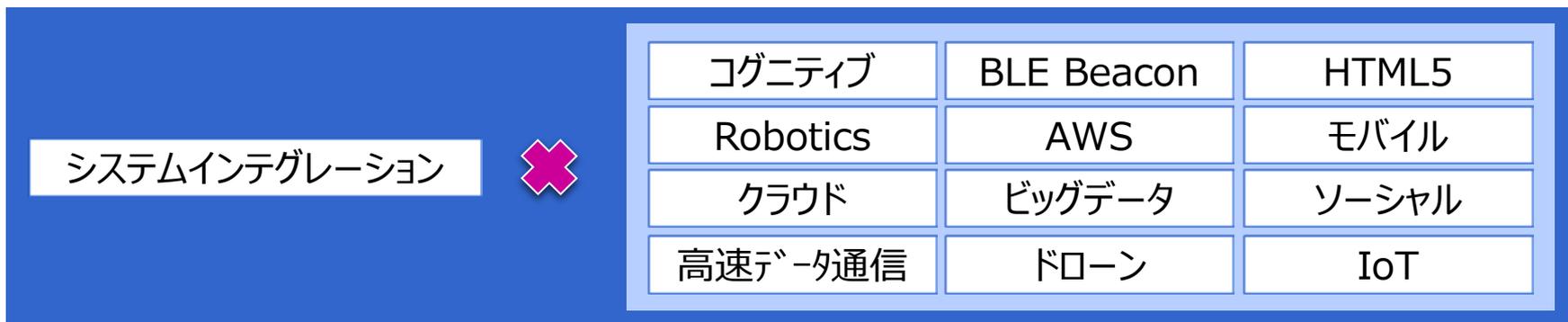
3.4. クレスコGroupのビジネスチャンス

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

3.5. 新技術への挑戦



※ 商品名は、各社の商標または登録商標です。

3.6. 今後の事業展開

- クレスコグループが提供するサービス分野は、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」を概ね取り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。
- 第3のプラットフォーム分野は、2020年には、IT市場の4割を占めるといわれております。この大きな流れをしっかりと取り込み、IoT基盤、ビーコン基盤、機械学習など、多様化する顧客ニーズにスピーディに対応してまいります。
- 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、技術及び品質の面から更なる強化を図ってまいります。
- クレスコグループ各社が長年培ってまいりまし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、クレスコグループの協業や他社とのアライアンスを含めた事業を展開してまいります。
- 先端技術を積極的に取り込み、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。

3.7. 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