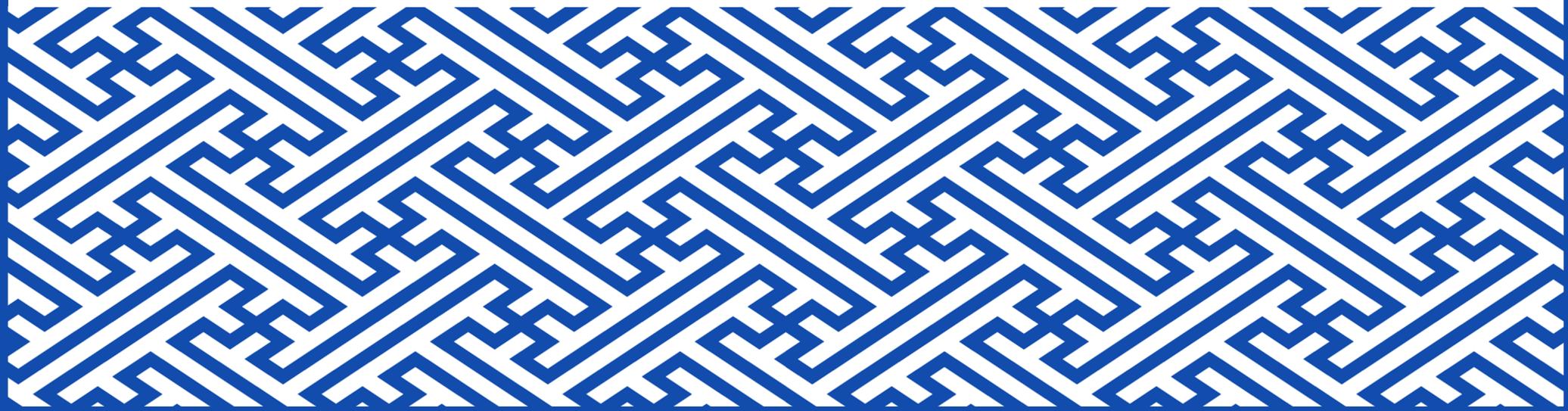


2019年3月期 第2四半期 証券アナリスト向け決算説明会

2018年11月15日
株式会社 **クレスコ**



① 決算のポイント



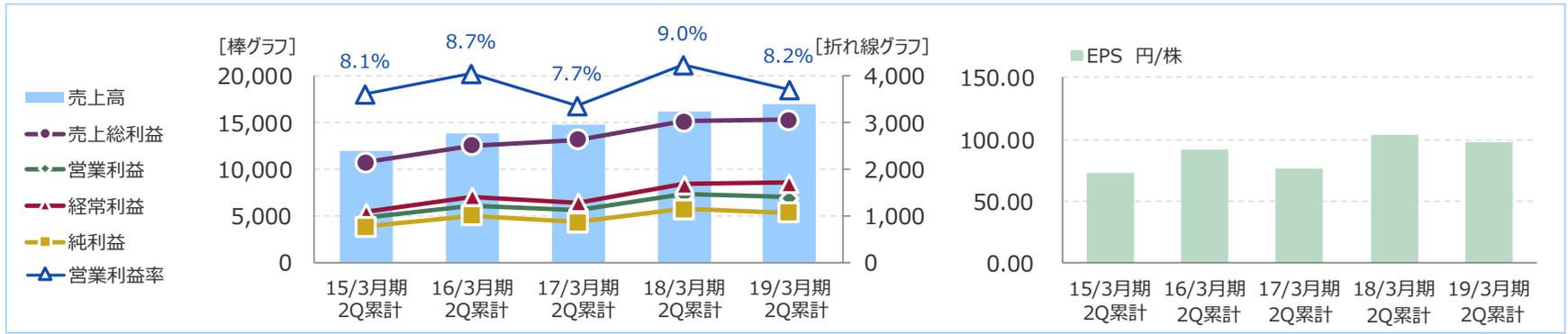
1.1. 売上高・利益 連結



[単位：百万円未満切捨]

- 第2四半期の事業環境自体は大きく変化せず。
業種・業態で濃淡があるものの、企業の生産性改善や競争力強化目的の戦略的なIT投資の需要は継続。
- 売上高 … 顧客ポートフォリオおよび事業体制見直しや人員シフトの結果、増収。
利益 … 前年対比のマイナス幅は縮小するも、第1四半期の出遅れが響き、減益。
 - ・ 金融案件の剥落影響や第1四半期に発生した不採算プロジェクトの対応が、業績の重しに。
また、開発人員不足の影響は依然、大きい。
 - ・ 経常利益の主な増益要因は、外国株の有価証券評価益と有価証券売却益。

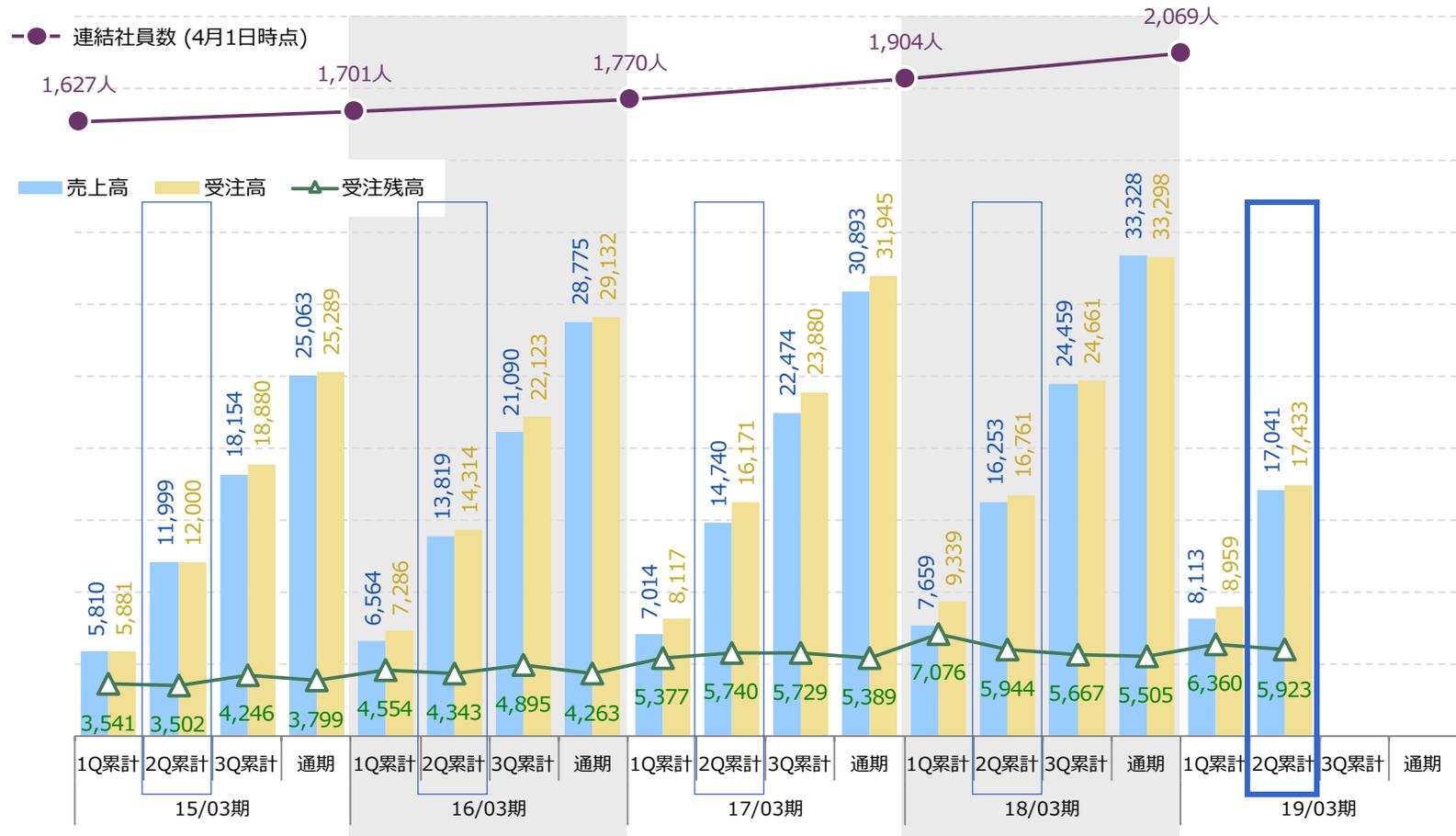
2 Q 累 計		17/03期	18/03期	19/03期	前年 同期比	対上期 進捗率	19/03期 18/5/8 予想	前年 同期比
		売上高	14,740	16,253	17,041	104.8%	98.5%	17,300
	売上総利益	2,631 (17.8%)	3,025 (18.6%)	3,067 (18.0%)	101.4%			
	営業利益	1,131 (7.7%)	1,469 (9.0%)	1,405 (8.2%)	95.6%	95.0%	1,480 (8.6%)	100.7%
	経常利益	1,284 (8.7%)	1,687 (10.4%)	1,720 (10.1%)	102.0%	106.2%	1,620 (9.4%)	96.0%
	純利益	867 (5.9%)	1,157 (7.1%)	1,076 (6.3%)	93.0%	98.2%	1,096 (6.3%)	94.7%
	EPS 円/株	76.64	103.44	98.39			100.18	



[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]

- 顧客の引合いは、デジタル変革を背景に概ね順調。
 - ・ソフトウェア開発 … 「金融」における想定以上の受注の減少が影響し、勢いにやや精彩さを欠く。
 - ・組込み型ソフトウェア開発 … 「カーエレクトロニクス」「情報家電・その他」の引合いが、第1四半期に続き、増加。
- 受注高 : 前年同期比 104.0%
- 受注残高 : 前年同期比 99.6%



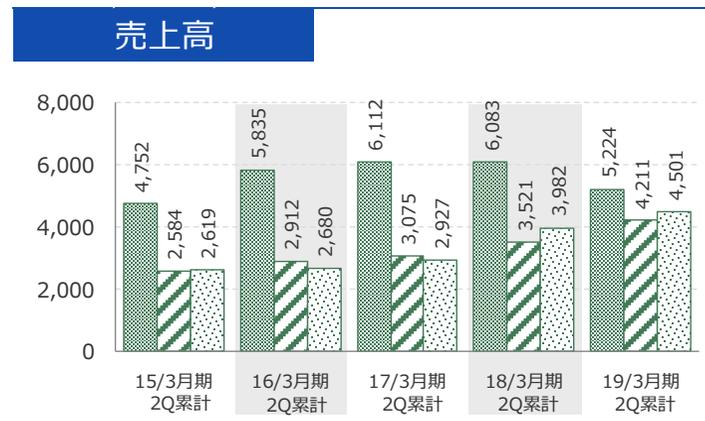
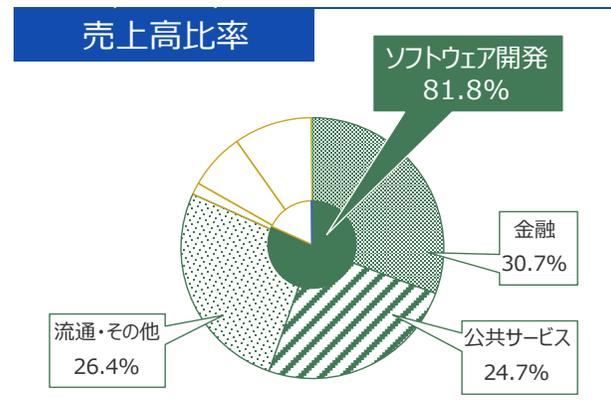
[単位：百万円未満切捨]

■ ソフトウェア開発

- 第1四半期に発生した不採算案件対応に注力。事業ポートフォリオの見直し、リソースのシフトを実施。
- 金融 … メガバンクの大型案件が一段落した影響が大きく、前年対比でマイナスに。
- 公共サービス … 旅行業および人材サービス向けの案件増加により、前年対比で増加。
- 流通・その他 … 子会社「ネクサス」を連結した影響により、前年対比で増加。

		17/03期	18/03期	19/03期	前年同期比	
2 Q 累 計	ソフトウェア 売上高	金融	6,112	6,083	5,224	85.9%
		公共サービス	3,075	3,521	4,211	119.6%
		流通・その他	2,927	3,982	4,501	113.1%
			12,115	13,586	13,937	102.6%
	セグメント利益	1,328 (11.0%)	1,648 (12.1%)	1,419 (10.2%)	86.1%	

【注】 () 内の数字は利益率を表します。



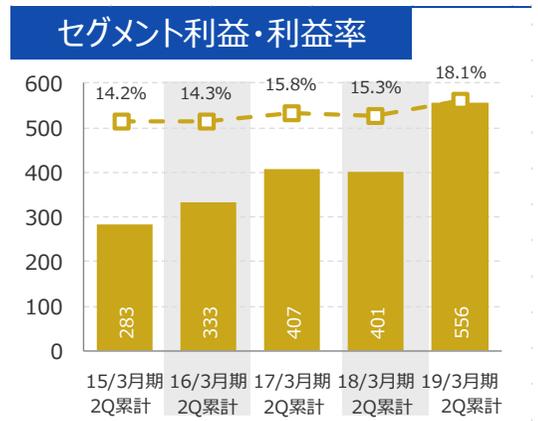
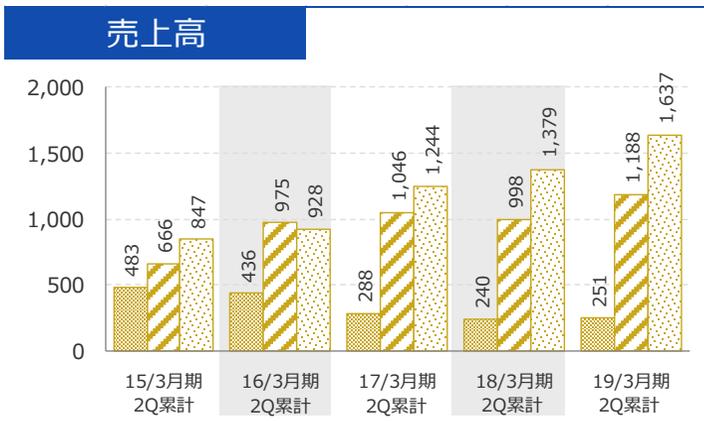
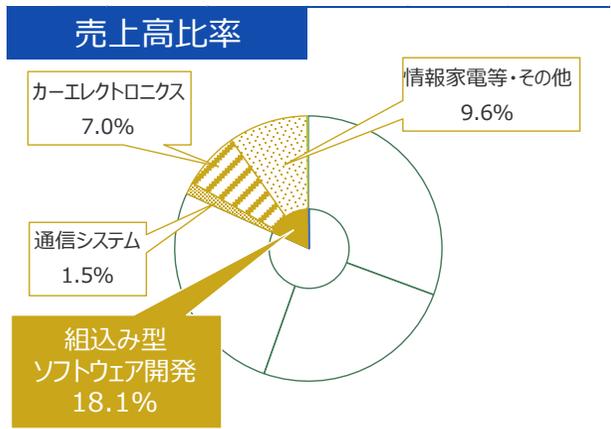
[単位：百万円未満切捨]

■ 組込み型ソフトウェア開発

- ・ 受注単価の見直しや生産性改善の取組み、開発体制の強化が奏功。
- ・ 通信システム … スマートフォン関連のプロジェクトが微増。現体制を維持。
- ・ カーエレクトロニクス … 主力のインフォテイメント系、表示系が好調。
- ・ 情報家電等・その他 … テレビ、カメラ、AIスピーカー等のデジタル情報家電のほか、子会社「シーフリー」の制御系開発（鉄道、電気関連）が好調。

		17/03期	18/03期	19/03期	前年同期比	
2 Q 累 計	組 込 み 型	売上高				
		通信システム	288	240	251	104.4%
		カーエレクトロニクス	1,046	998	1,188	119.0%
		情報家電等・その他	1,244	1,379	1,637	118.7%
		セグメント利益	2,578	2,619	3,077	117.5%
		407 (15.8%)	401 (15.3%)	556 (18.1%)	138.7%	

【注】（ ）内の数字は利益率を表します。





② 今期の見通し



[単位：百万円未満切捨]

- 業種・業態で濃淡があるものの、顧客のIT投資意欲は、旺盛。
- 案件の小型化、開発人員の不足が、懸念事項ではあるものの、下期は、主力の人材、旅行、物流、カーエレクトロニクス、情報家電を中心に成長を見込む。
- 2018年5月8日に発表した、業績予想に変更なし。

通 期	18/03期				19/03期	
	17/5/9 予想	前年 同期比	実績	前年 同期比	18/5/8 予想	前年 同期比
	売上高	33,200	107.5%	33,328	107.9%	35,500
売上総利益			6,308 (18.9%)	109.8%		
営業利益	3,000 (9.0%)	110.8%	3,091 (9.3%)	114.2%	3,280 (9.2%)	106.1%
経常利益	3,280 (9.9%)	106.6%	3,492 (10.5%)	113.4%	3,580 (10.1%)	102.5%
純利益	2,230 (6.7%)	109.2%	2,202 (6.6%)	107.8%	2,416 (6.8%)	109.7%
EPS 円/株	207.63		200.25		220.84	

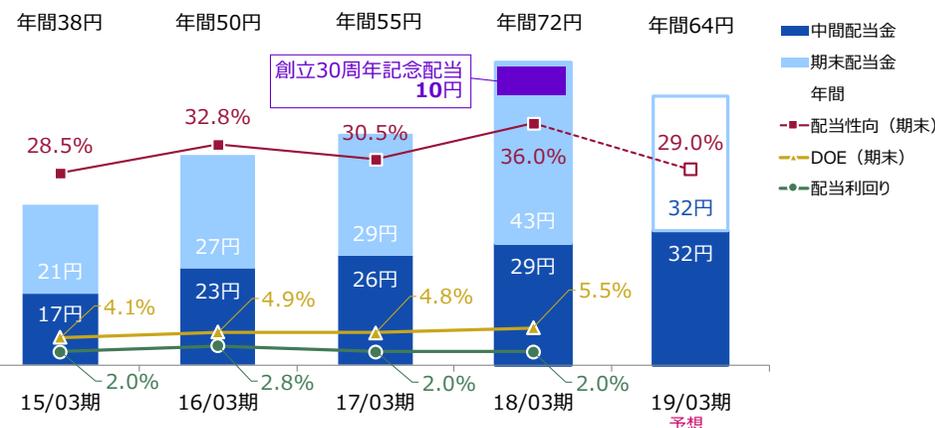
【注】 () 内の数字は各々の利益率を表します。

【注】「純利益」は「親会社に帰属する当期純利益」です。

[配当金総額：百万円未満切捨]

■ 2018年5月8日に発表した、配当予想 64円（中間32円、期末32円）から変更なし

	17/03期	18/03期	19/03期		
	実績	実績	実績	18/5/8 予想	増減
中間	26円	29円	32円	32円	3円
期末	29円	※ 43円	-	32円	-11円
年間	55円	72円	-	64円	-8円
配当性向	30.5%	36.0%	-	29.0%	-7.0%
配当利回り	2.0%	2.0%	-	-	-
DOE	4.8%	5.5%	-	-	-
配当金の総額	623百万円	781百万円	-	-	-



※2018年3月期の期末配当は、創業30周年記念配当含む

- ▶ 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%相当を目途に継続的に実現することを目指してまいります。

1 鉄板品質の提供

1 Q時 不採算プロジェクトや人為的な作業ミスで顧客に迷惑をかける事態となり、最も解決に注力すべき課題と認識。

2 生産性の追求

1 Q時 プロジェクトメンバーの5%の時間を生産性向上のために使う「5%活動」を展開。生産性向上のためのツール作成やしかけ考案などに、5%の時間を使う活動。一時的にはコスト増となるが、プロジェクトの生産性は高まるとみている。一方、会議、文書の削減は思うように進んでいない。文書フォーマットや自動化ツールなどの知財を年間1,000件の全プロジェクトに適用するのは難しいが、知財活用意識は高まっている。

3 リソース戦略の強化

1 Q時 国内は人不足でパートナー確保に苦戦しており、且つコストも上がっているため、オフショアの対応として、昨年、ベトナムに駐在員事務所を開設。100名体制を目指しているが、遅れている。

4 人材の採用と育成

1 Q時 今年入社の新卒採用は苦戦したが、来年4月採用分は一部の子会社を除き、計画どおりに完了。一方、中途採用は厳しい状況が継続。人材育成は、クラウドビジネスがかなり立ち上がっているため、技術者の有資格者を50名から100名に増やす計画で育成を進めている。

5 新技術の研究・開発

1 Q時 AIが中心に進行中。ワトソンを担いだ本格的なSIを顧客企業3社で実施。今後は適用を拡大し、深掘りしていく。昨年はソフトバンク社様とPOCという形でAIを導入する顧客の開拓を行ったが、顧客に「POC疲れ」が出ており、顧客開拓は効率的ではないと判断し、営業方針を考え直す。眼科領域で眼底画像や動画を使った機械学習、AIの活用の共同研究が4件進行。マネタイズにはもう少し時間がかかるが、確実に成果は出ており、眼科領域ではない別のエリアや業種への展開が課題である。

6 グループ連携の強化

1 Q時 営業の連携や子会社に対するガバナンスの浸透は順調。

7 営業体制およびお客様とのリレーションシップの強化

1 Q時 7月18日に行った創業30周年の感謝の集いに顧客のエグゼクティブ100名を招待。これを機に、顧客との関係をより強化していきたい。

8 新規ビジネスの組成

1 Q時 4月に体制を刷新し、サーベイしている段階。

9 コーポレートガバナンスの推進

1 Q時 不採算プロジェクトが発生したことから、リスク感度が重要と認識。

10 健康管理と働き方改革の推進

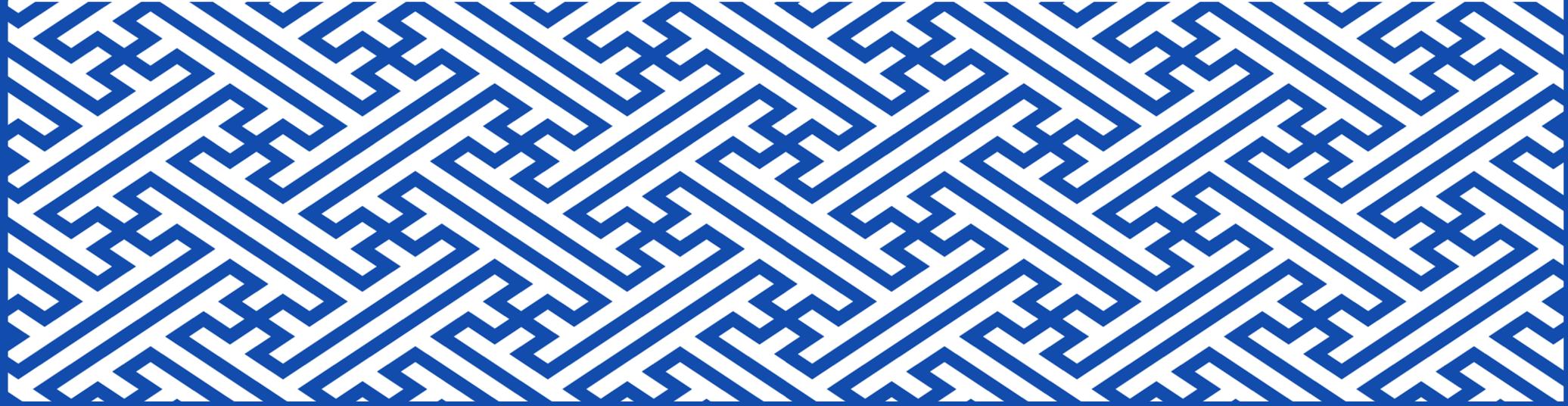
1 Q時 残業削減、有給休暇取得について数値を定めて推進しており、年々いい方向へ進む。

11 ダイバーシティへの取組み

1 Q時 障がい者採用、女性採用を積極的に実施。
今年50名の新入社員のうち23名が女性、2名が外国籍。



【ご参考】





【ご参考】



決算説明の補足

■情報サービス産業

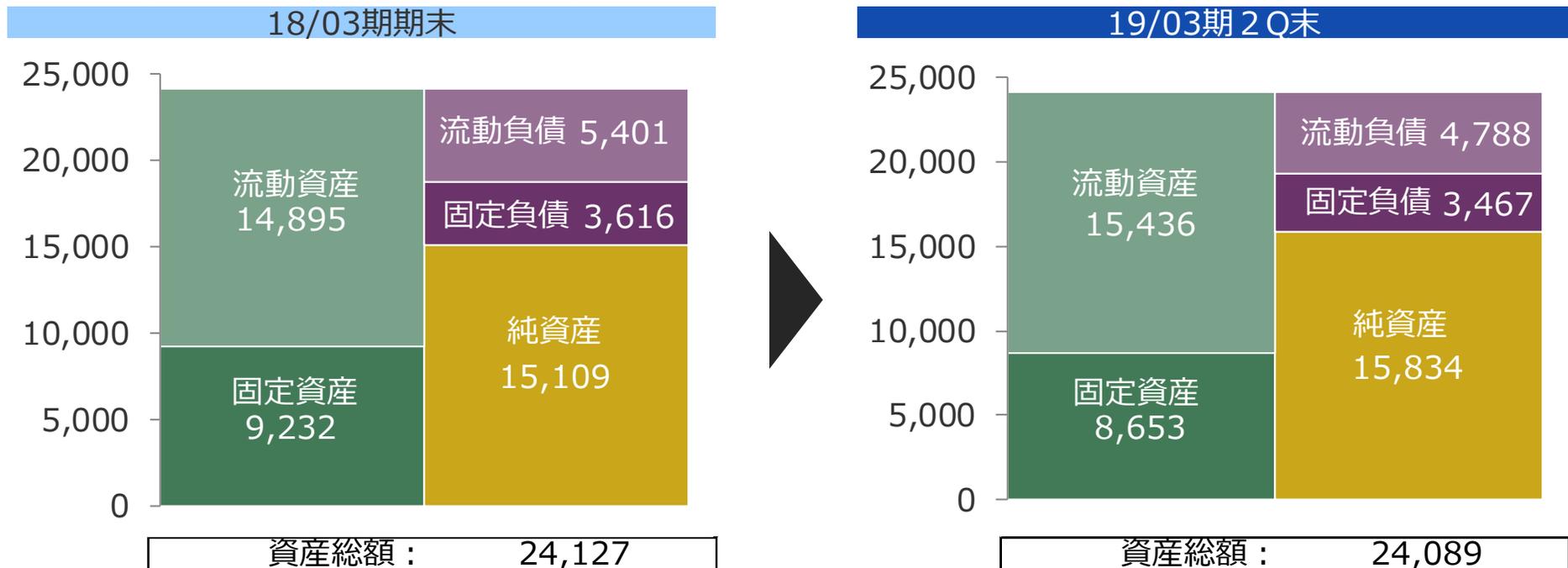
- 企業の競争力と成長力を強化するための「第4次産業革命」「働き方改革」「労働力不足」に対する取組みが、生産性改善に寄与するソフトウェア開発、システム開発の更なる需要を喚起。

■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。
- 不採算案件の収束に向けた対応。
- 市場の変化に即した顧客ポートフォリオおよび事業体制の見直しを図るとともに、先端技術を取込んだ新規事業・サービスの開発に注力
- グループ連携の強化や品質管理の再徹底を通じて、リソースに応じた適正な受注量の確保と顧客満足度の更なる向上に努めた。
- エバンジェリスト活動の一環として、技術研究の成果発表や各種サービス・ソリューションのプロモーション活動を引続き、推進。
- 良好な経営環境が継続している反面、エンジニア不足は、受託開発事業において、業績拡大のボトルネック。
- 全社的な生産性改善活動(自社向けのイノベーション活動)をはじめ、受注単価の引上げや選別受注を積極的に実施し、業績の巻返しに取り組む。

[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37百万円減少し、240億89百万円



- 流動資産 前連結会計年度末比 5億41百万円増加
 増加：有価証券…8億84百万円、受取手形および売掛金…1億46百万円、未収入金…1億19百万円、仕掛品…1億16百万円
 減少：現金および預金…7億98百万円
- 固定資産 前連結会計年度末比 5億79百万円減少
 減少：投資有価証券…6億5百万円
- 流動負債 前連結会計年度末比 6億13百万円減少
 減少：未払金…2億73百万円、未払消費税等…1億36百万円、未払法人税等…71百万円、賞与引当金…67百万円
- 固定負債 前連結会計年度末比 1億48百万円減少
 減少：長期借入金…1億56百万円
- 純資産合計 前連結会計年度末比 7億24百万円増加
 増加：その他有価証券評価差額金…1億15百万円

[単位：百万円未満切捨]

■ 現金および現金同等物は、前連結会計年度末に比べて7億98百万円減少し、60億94百万円

		17/03期		18/03期		19/03期	
		2Q末	期末	2Q末	期末	2Q末	期末
キャッシュ・フロー	営業活動	▲ 40	1,144	960	2,174	351	-
	投資活動	▲ 381	▲ 505	▲ 482	▲ 179	▲ 466	-
	財務活動	▲ 273	▲ 604	▲ 866	▲ 606	▲ 683	-
フリー・キャッシュ・フロー		▲ 422	638	477	1,995	▲ 115	-
キャッシュ・フロー増減		▲ 698	33	▲ 389	1,388	▲ 798	-
現金および現金同等物の期末残高		4,772	5,503	5,114	6,892	6,094	-

■ 営業CF 3億51百万円の収入

法人税等の支払額 …	5億68百万円
売上債権の増加額 …	1億44百万円
未払消費税等の減少額 …	1億34百万円
役員退職慰労金引当金の減少額 …	1億11百万円
税金等調整前四半期純利益…	16億3百万円

■ 投資CF 4億66百万円の支出

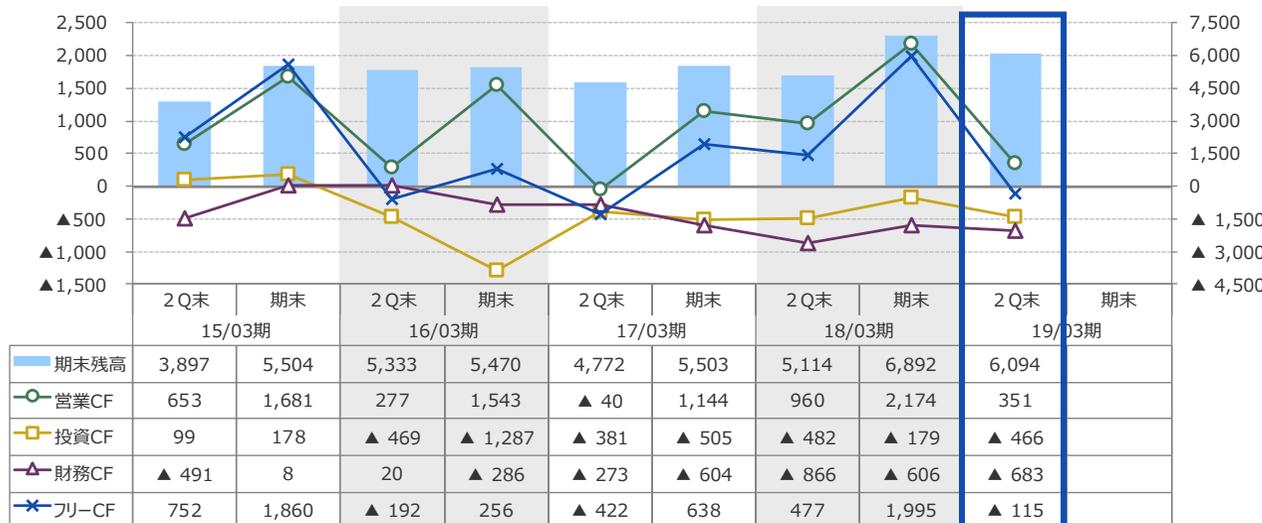
投資有価証券の償還による収入 …	5億55百万円
投資有価証券の売却による収入 …	4億66百万円
有価証券の売却による収入 …	4億66百万円
有価証券の取得による支出 …	15億7百万円
投資有価証券の取得による支出 …	6億29百万円
無形固定資産の取得による支出 …	1億53百万円

■ 財務CF 6億83百万円の支出

配当金の支払い額 …	4億70百万円
長期借入金の返済による支出 …	1億49百万円

[折れ線グラフ]

[棒グラフ]



平成30年7月4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)

RPA プラットフォーム「UiPath」の認定リセラー・パートナー契約を締結 ～ 国内企業向けのUiPath販売を本格開始 ～

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、RPA プラットフォーム「UiPath」を提供する米UiPath（日本法人：UiPath株式会社、以下：UiPath社）と認定リセラー・パートナー契約を締結し、平成30年7月から国内企業向けに販売を本格的に開始いたしました。

昨今、政府は働き方改革というキーワードを掲げており、一億総活躍社会実現に向け、多様な働き方を可能とするとともに、中間層の厚みを増しつつ、格差の固定化を回避し、成長と分配の好循環を実現するため、働く人の立場・視点で取り組んでいくことが求められています。

その中で、人間の労働を補完・効率化し、業務自動化を実現するRPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）やAIへの注目度が高まっています。

当社では、RPAやAIなどの先端テクノロジーへいち早く取り組み、これを活用し業務自動化・効率化を図ることでお客様の経営課題・業務課題の解決を支援してまいりました。

今後もUiPathの導入支援等を推進し、企業の生産性向上へのご支援をしてまいります。

【全文】 https://www.cresco.co.jp/redirect/news/180704_service.html

平成30年7月17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)



角膜形状解析画像の機械学習を用いた分類に関する学会発表のお知らせ ～北里大学、宮田眼科病院との共同研究の成果について発表します～

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）の技術研究所と、北里大学医療衛生学部視覚機能療法学専攻（学校法人北里研究所、所在地：東京都港区、理事長：小林 弘祐）、宮田眼科病院（所在地：宮崎県都城市、院長：宮田 和典）は角膜形状解析画像の機械学習を用いた分類に関する共同研究を実施し、平成30年7月24日の電子情報通信学会において、研究成果の論文を発表いたします。

円錐角膜という疾患は、角膜の中央付近が薄くなり、円錐状に前方へ突出して、近視や乱視などの視力低下をもたらすため、進行して重症化した場合は、角膜移植を行う必要があります。原因は詳しくわかっておらず、進行度を予測することも難しい疾患です。

当社と北里大学、宮田眼科病院では、この疾患の初期段階の診断に使用する前眼部光干渉断層計による形状解析画像に対して、機械学習による分類を試みる共同研究を実施してまいりました。

この研究成果を応用することで、疾患の進行度を適切に判断し、治療や進行の予防において有益な早期診断に貢献できるものと考えております。

平成30年9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)



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 取得及び消却に関するお知らせ

当社は、平成30年9月25日開催の取締役会において、平成29年12月28日に発行いたしました株式会社クレスコ第5回及び第6回新株予約権（以下、各々を「第5回新株予約権」及び「第6回新株予約権」といい、個別に又は総称して「本新株予約権」といいます。）につきまして、下記の通り、平成30年10月10日付で本新株予約権の全部を取得し、取得後直ちに本新株予約権の全部を消却することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 取得及び消却する本新株予約権の内容

(1) 第5回新株予約権の内容

(1) 取得及び消却する新株予約権の名称	株式会社クレスコ第5回新株予約権
(2) 取得及び消却する新株予約権の数(株)	9,000個(株)

[【全文】 https://www.cresco.co.jp/redirect/news/180925_ir.html](https://www.cresco.co.jp/redirect/news/180925_ir.html)

平成30年9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 社長執行役員 根元 浩幸
(コード番号：4674 東証一部)

問合せ先 執行役員
グループ事業推進本部長 高石 哲
(TEL 03-5769-8011)

アルス株式会社の株式取得（子会社化）に関するお知らせ

当社は、平成30年9月25日の取締役会において、アルス株式会社の全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10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。

アルス株式会社は、人事・給与・ワークフロー関連のパッケージソフトウェアの設計・開発を得意とする会社であり、日本アイ・ビー・エムの認定コアパートナーとして、同社と連携しながら活動を進めております。

今回の株式取得は、今後、更に需要が見込まれるパッケージソフトウェア開発事業を取り込むことにより、当社企業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。

【全文】 https://www.cresco.co.jp/redirect/news/180925_corp.html

■ 情報サービス産業の動向

- 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、システム開発の需要が確実に見込まれる。
- 日本情報システム・ユーザー協会が実施の「企業IT動向調査2018」では、40.7%の企業が2018年度の予算を昨年度に引続き「増やす」と回答。
- 足許の営業状況からもお客様の投資意欲を窺うことができ、需要の更なる押上げが実感できる。
- ITサービスのコモディティ化と低価格化が進む中、クラウドを活用したシステムを中心に市場は拡大し、IoT(Internet of Things)、AI(人工知能)/機械学習、運用自動化(Robotic Process Automation)といった先端技術のトレンドと相まって、投資意欲は一層拡大する。

- 需要の拡大に伴い、人材の不足感は依然否めず、継続的な人材の獲得・育成、生産性向上、開発体制の強化は、優先課題。
- 人材、旅行、物流、カーエレクトロニクス、情報家電の各分野は、「デジタル変革」の到来により、お客様層の裾野が更に拡大する局面にあり、当面の成長を見込む。
- 基幹系のシステム更改、新規サービス対応システム、新商品の組込みシステム、人材不足に起因する生産性向上を目的とするシステム（AI、RPA）、ハードウェア、運用のコスト削減を目的とするクラウドへの移行などは、有望なビジネスになると見込む。
- 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。

- 「CRESCO Ambition 2020」、に沿った経営
- ビジネス品質と生産性の向上による確実な成長
- M&Aによるグループビジネス規模の拡大

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**



【ご参考】



会社概要の補足

※「会社案内」と併せてご覧ください

	2015年3月期				2016年3月期				2017年3月期				2018年3月期				2019年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
クレスコ・イー・ソリューション 【※4】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
クレスコワイヤレス 【※1】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
クレスコ・アイディー 【※1】	●	●	●	●	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
アイオス 【※7】【※11】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
クレスコ九州	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
クレスコ北陸	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
科礼斯軟件（上海） 【※6】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	/	/	/	/	/	/
シーズリー	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
クリエイティブジャパン	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
エス・アイ・サービス 【※2】【※4】	/	/	/	/	●	●	●	●	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
メクゼス 【※3】【※9】【※10】	/	/	/	/	/	/	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
エヌシステム 【※5】	/	/	/	/	/	/	/	/	/	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
ネクサス 【※8】	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	●	●	●	●	
アルス 【※12】	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	●	
子会社総数	9	9	9	9	9	9	10	10	9	10	10	10	10	10	9	10	10	10	11	

【※1】 2015年4月1日付で「ワイヤレステクノロジー」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

【※2】 2015年4月1日付で「(株)エス・アイ・サービス」を子会社化

【※3】 2015年10月1日付で「メディア・マジック(株)」を子会社化

【※4】 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

【※5】 2016年9月1日付で「(株)エヌシステム」を子会社化

【※6】 2017年9月25日付で「科礼斯軟件(上海)」は清算終了

【※7】 2017年10月2日付で「アイオス」は「(株)アプリケーションズ」を子会社化（当社の孫会社）

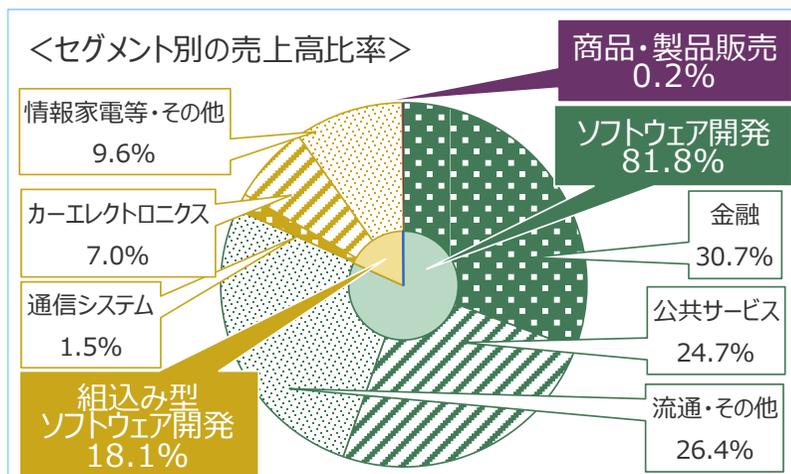
【※8】 2018年1月12日付で「(株)ネクサス」を子会社化

【※9】 2018年3月12日付で「メディア・マジック」は「メクゼス」に商号変更

【※10】 2018年4月1日付で「メクゼス」は「アイオス 関西営業所」を統合

【※11】 2018年4月1日付で「アイオス」は「アプリケーションズ」を統合

【※12】 2018年10月1日付で「アルス(株)」を子会社化



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 etc.) ・公共サービス (旅行、人材、物流、航空、鉄道、電力、放送、医療 etc.) ・流通・その他 (小売、不動産、情報通信、製造 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.) ・情報家電等・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 	

[2018年6月15日時点]

1. 経営環境の変化に関するリスク

当社企業グループでは、経営環境の変化に柔軟に対応するため、市場動向の調査や事業領域・お客様層の拡大に努めておりますが、IT投資は、内外情勢や経済状況、景況感の他、国が推進、要請するIT戦略、高齢化や人口減少に伴う構造変化等により、その需要が大きく左右される傾向が強まっております。したがって、経済が低迷し、景気が悪化する場合にはIT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。

2. 見積り違いおよび納期遅延等の発生に関するリスク

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、当社企業グループは、独自のメソッドに基づいたプロジェクトマネジメントを実践し、「品質(Q)、価格(C)、納期(D)」の厳守に努めております。しかしながら、外部要因をはじめとするリスクを完全に回避することは難しく、お客様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関するリスク

当社企業グループは、業務遂行上、様々な秘密情報（営業情報、お客様情報、個人情報など）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、内部統制委員会および情報セキュリティ委員会を設置し、各種ポリシーを定め、関連する規程類を整備し、情報インフラの更改やマネジメント体制の強化など万全の対策を取っております。

さらに従業員および協力会社に対しては、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。また、個人情報保護法への対応強化も推進し、プライバシーマークの認定やISMSの取得に取り組むとともに、個人情報マネジメントシステム(PMS)に則った責任体制を明確にし、安全管理に努めております。しかしながら、これらの施策にもかかわらず個人情報や秘密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。

4. 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	2017年3月期末		2018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)	5,196,838	16.8%	4,697,689	14.1%
連結売上高合計	30,893,555	100.0%	33,328,477	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)との間で、取引基本契約を締結しており、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が、日本アイ・ビー・エム(株)の事業方針や外注政策が変化した場合、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。

5. 人材の確保や育成および退職に関するリスク

優れた人材の採用およ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。当社企業グループでは、人材確保に向け、インターンシップ採用の強化や社員紹介による採用に取り組んでおります。また、退職の防止やリテンション対策も大きな課題と認識し、オフサイトミーティングやコーチング・メンター制度を実施しております。しかしながら、このような取り組みや施策にもかかわらず、計画通りに人材を確保、育成できず、また、退職者が増加した場合には、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。

6. 協力会社（ビジネスパートナー）との連携体制に関するリスク

当社企業グループは、事業運営に際して、協力会社との連携体制を構築しております。連携体制を強化するため、案件情報の提供やビジネスパートナーフォーラムの開催といった諸施策を講じておりますが、協力会社を適宜、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、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に関するリスク

当社企業グループは、開発プロセスの構造的な問題や業務における属人性の高さに鑑み、従前から労働時間管理や有給休暇の取得推進等、労務管理に積極的に取り組んでおります。しかしながら、当社企業グループが提供するサービスまたは製品の他、システムの開発体制やお客様のシステム障害、開発遅延プロジェクトの対応などにより、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。

8. 競争激化に関するリスク

当社企業グループは、先端技術を活用した事業を今後の成長領域と捉え、継続的に競争力を高め、お客様満足度を向上すべく、他社との差別化を図っております。しかしながら、今後、成長領域における新規参入企業が増加し、当社企業グループの特徴が標準的なものとなり差別化が難しくなること、これまでにない全く新しい技術を活用した画期的なサービスを展開する競合他社が出現すること等の結果として、競争が激化した場合には、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. コンプライアンスに関するリスク

当社企業グループでは、当社の内部統制委員会を中心として、「内部統制システムの構築に関する基本方針」「コンプライアンス経営行動基準」を制定し、企業倫理の向上を図るとともに、当社企業グループの役員・社員ひとりひとりに法令および社内規程等の遵守を徹底させております。しかしながら、コンプライアンスに関わるリスクを完全に回避することは難しく、法令等に抵触する事態が発生した場合には、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。

10. 市場環境の変化に関するリスク

当社企業グループの事業領域においては、技術革新の進歩も速く、それに応じて業界標準および利用者のニーズが急速に変化しております。このような変化に対応するため、関連するサービスや製品も相次いで登場しておりますが、これらの新たな業界標準となる技術等への対応が遅れた場合、当社企業グループの提供するサービスや製品が陳腐化し、競合他社に対する競争力の低下を招き、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。

11. 訴訟等に関するリスク

事業活動に関連して、提供するサービスまたは製品に関する責任、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。また、当社企業グループでは、提供するサービスまたは製品が、第三者の知的財産権を侵害することの無いように、啓蒙および社内管理体制を強化しておりますが、当社企業グループが把握できないところで第三者が既に知的財産権を保有している可能性があります。この場合、侵害を理由とする訴訟提起または請求を受け、当社企業グループが損害を負担し、または代替技術の獲得もしくは開発を余儀なくされ、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。

12. 金融市場に関するリスク

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おります。当社企業グループでは、有価証券等の時価を適時に把握することにより、リスクの最小化に取り組んでいますが、リスクを完全に回避することは難しく、資産価値の下落が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。また、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。加えて、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、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

13. 価格競争に関するリスク

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。

14. 自然災害等に関するリスク

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。

15. M&Aおよび資本業務提携等の投資に関するリスク

当社企業グループは、主力であるソフトウェア開発事業の他、先端技術関連事業、新規事業分野における事業規模の拡大、事業領域の拡大および収益基盤の強化を目的とした積極的なM & Aおよび資本・業務提携を推進しています。投資にあたっては、外部専門家の協力のもと、詳細なデュー・デリジェンスを実施するとともに、取締役会等において、事前に投資効果やリスク等を十分に検討した上で、実行しております。しかしながら、経営環境の変化等を要因として、当初見込んでいた利益が得られず、当該投資に対する回収可能性が低下する場合があります。回収可能性が低下する場合、経営の効率化および経営基盤の強化のため、事業再編等を実行することもあります。この場合において、一時的に再編に伴う費用が発生する可能性があり、当社グループの経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。また、事業再編等を適切な時期や方法で実施できないこともあり、この場合、投資の全部または一部が損失となる、あるいは追加出資が必要になる等、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。

- ❖ 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