

2019年3月期 証券アナリスト向け決算説明会

2019年5月16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

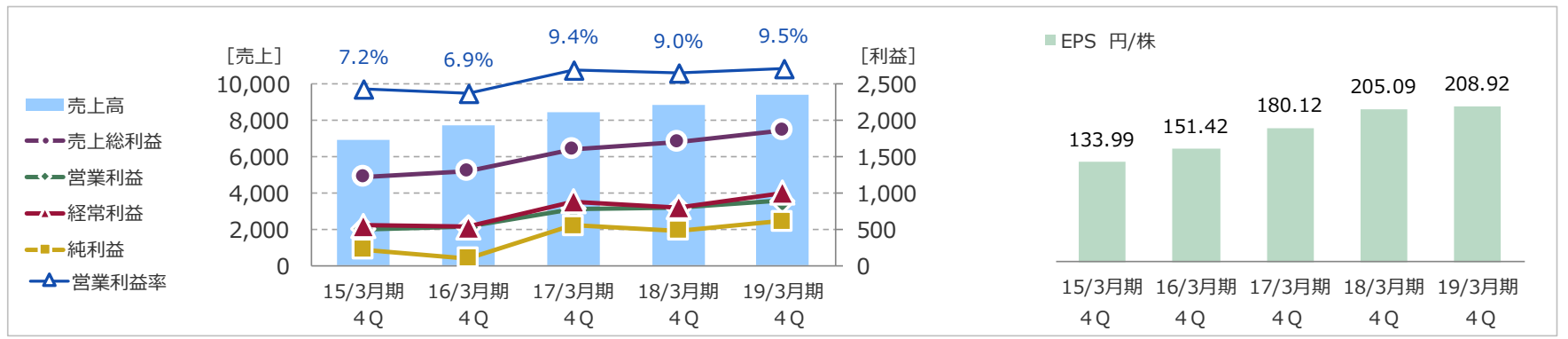


[単位：百万円未満切捨]

- 経営環境 … 顧客毎の濃淡はあるものの、IT投資が総じて安定的に成長。
海外経済情勢に起因する景気の不透明感や、為替・株式相場の動向、自然災害など、懸念事項は多々発生したが、攻めのIT投資やデジタル・トランスフォーメーション(DX)が後押し。
- 下期は、リカバリー施策に注力したが、上期の金融案件の剥落や不採算プロジェクトの発生が重しに。
また、開発人員不足(社員、ビジネスパートナー)の影響は依然として大きく、生産性向上は継続的な重点課題。
 - 売上高 … 顧客ポートフォリオおよび子会社を含む事業体制見直しの結果、9期連続増収。
 - 利益 … 営業利益、経常利益、当期純利益ともに増益。(営業利益、経常利益は、9期連続増益)

通期		17/03期	18/03期	19/03期	前年同期比	対通期達成率	19/03期 18/5/8 予想	前年同期比
	売上高		30,893	33,328	35,230	105.7%	99.2%	35,500
売上総利益		5,745 (18.6%)	6,308 (18.9%)	6,673 (18.9%)	105.8%			
営業利益		2,707 (8.8%)	3,091 (9.3%)	3,207 (9.1%)	103.7%	97.8%	3,280 (9.2%)	106.1%
経常利益		3,078 (10.0%)	3,492 (10.5%)	3,658 (10.4%)	104.8%	102.2%	3,580 (10.1%)	102.5%
純利益		2,042 (6.6%)	2,202 (6.6%)	2,285 (6.5%)	103.8%	94.6%	2,416 (6.8%)	109.7%
EPS 円/株		180.28	200.25	208.92			220.84	

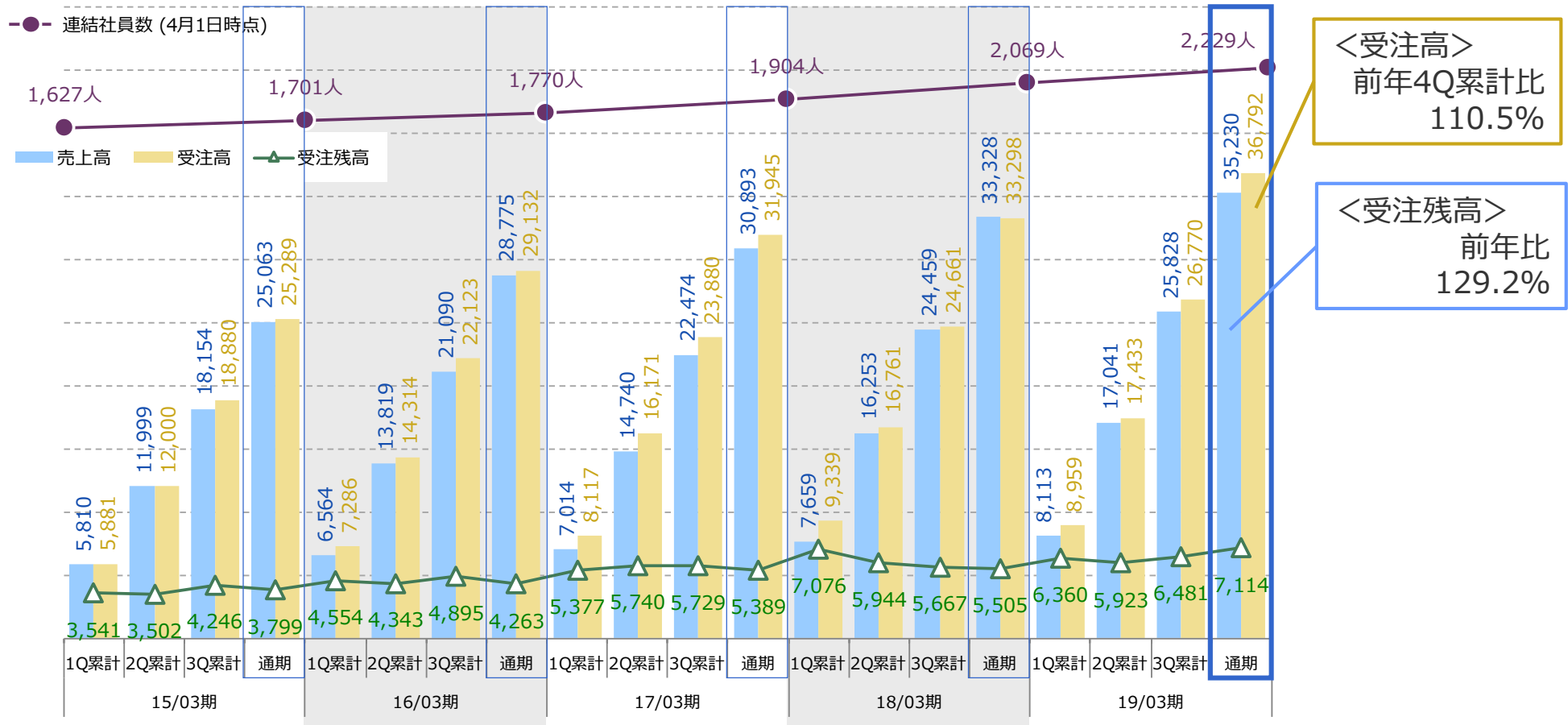
4 Q



[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、攻めのIT投資やデジタル・トランスフォーメーション(DX)を背景に概ね順調に推移。
 - ソフトウェア開発 … 「金融」は底打ち感、顧客のミックスに変化があるものの、全体では引合いの勢いが良好。
 - 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」の引合いは、顧客別の濃淡はあるものの、順調。
- 開発人員の確保、生産性向上が、受注伸長の鍵。

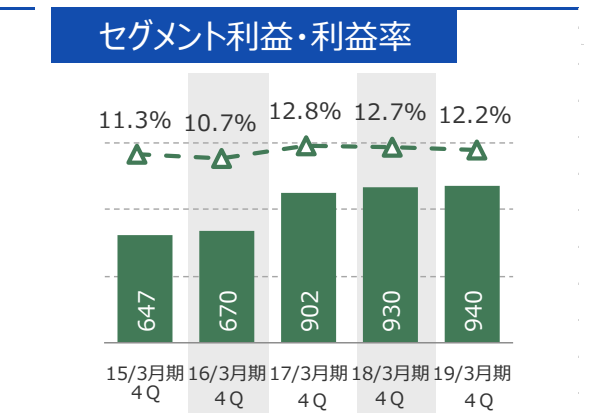
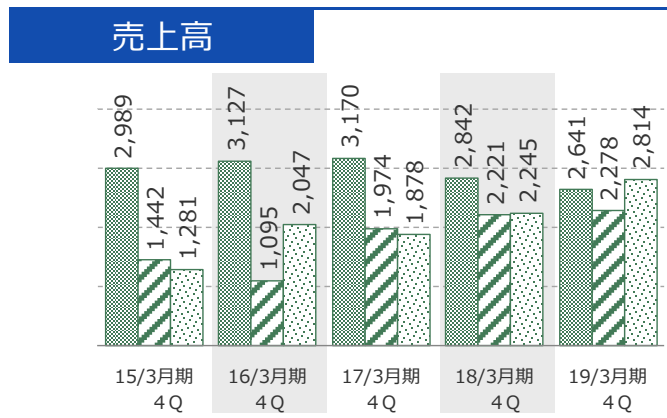
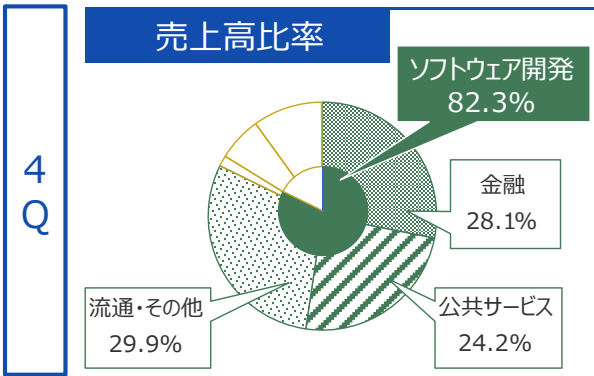


[単位：百万円未満切捨]

■ ソフトウェア開発

- ・ 事業ポートフォリオの見直し、リソースのシフトを実施。
- ・ 不採算プロジェクトの再発防止および品質の強化に注力するも、上期の出遅れが影響。
- ・ 2018年1月以降に実施した3件のM&A(ネクサス、イーテクノ、アルス)による連結効果は、プラス材料。
 - 金融 … メガバンクの大型案件剥落が影響し、前年対比では大きくマイナスになるも底打ち感あり。
 - 公共サービス … 旅行業および人材サービス向けの案件が堅調に推移。
 - 流通・その他 … 子会社の連結効果が奏功。

		17/03期	18/03期	19/03期	前年同期比	
通期	ソフトウェア	金融	12,486	11,868	10,438	88.0%
		公共サービス	6,795	7,793	8,545	109.6%
		流通・その他	6,293	8,062	9,914	123.0%
		セグメント売上高	25,575	27,724	28,898	104.2%
	セグメント利益(率)	3,077 (12.0%)	3,431 (12.4%)	3,254 (11.3%)	94.8%	



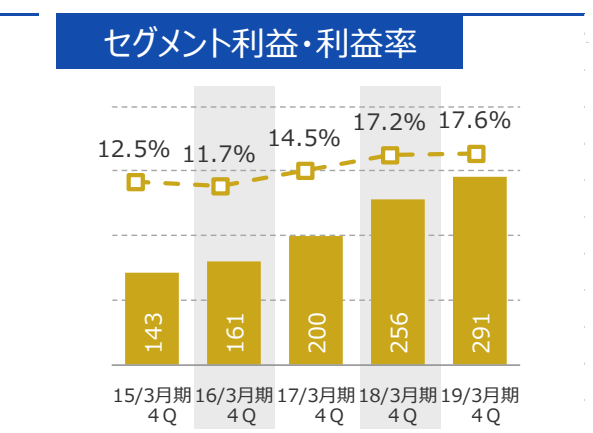
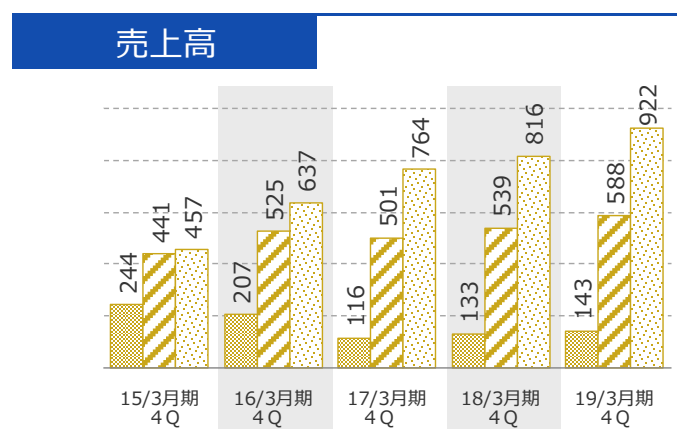
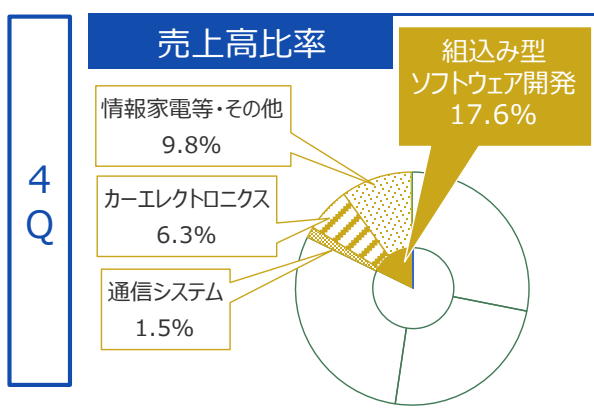
[単位：百万円未満切捨]

■ 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、ニアショアを含む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ンメント系、表示系が堅調。
- 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「シーサー」の制御系開発が堅調に推移。

		17/03期	18/03期	19/03期	前年同期比	
通 期	組 込 み 型	通信システム	518	510	526	103.2%
		カーエレクトロニクス	2,090	2,041	2,390	117.1%
		情報家電等・その他	2,635	2,906	3,368	115.9%
		売上高	5,244	5,458	6,285	115.2%
	セグメント利益(率)	827 (15.8%)	905 (16.6%)	1,146 (18.2%)	126.6%	





② 来期の方針・見通し



[単位：百万円未満切捨]

2 Q 累 計	19/03期						20/03期			
	18/5/8 予想	前年 同期比	実績		前年 同期比	達成率	19/5/9 予想	前年 同期比		
	売上高	17,300	106.4%	17,041		104.8%	98.5%	18,460	108.3%	
売上総利益			3,067	(18.0%)	101.4%					
営業利益	1,480	(8.6%)	100.7%	1,405	(8.2%)	95.6%	95.0%	1,500	(8.1%)	106.7%
経常利益	1,620	(9.4%)	96.0%	1,720	(10.1%)	102.0%	106.2%	1,704	(9.2%)	99.0%
純利益	1,096	(6.3%)	94.7%	1,076	(6.3%)	93.0%	98.2%	1,117	(6.1%)	103.8%
EPS 円/株	100.18			98.39				102.1		

通 期	19/03期						20/03期			
	18/5/8 予想	前年 同期比	実績		前年 同期比	達成率	19/5/9 予想	前年 同期比		
	売上高	35,500	106.5%	35,230		105.7%	99.2%	37,880	107.5%	
売上総利益			6,673	(18.9%)	105.8%					
営業利益	3,280	(9.2%)	106.1%	3,207	(9.1%)	103.7%	97.8%	3,400	(9.0%)	106.0%
経常利益	3,580	(10.1%)	102.5%	3,658	(10.4%)	104.8%	102.2%	3,813	(10.1%)	104.2%
純利益	2,416	(6.8%)	109.7%	2,285	(6.5%)	103.8%	94.6%	2,416	(6.4%)	105.7%
EPS 円/株	220.84			208.92				220.84		

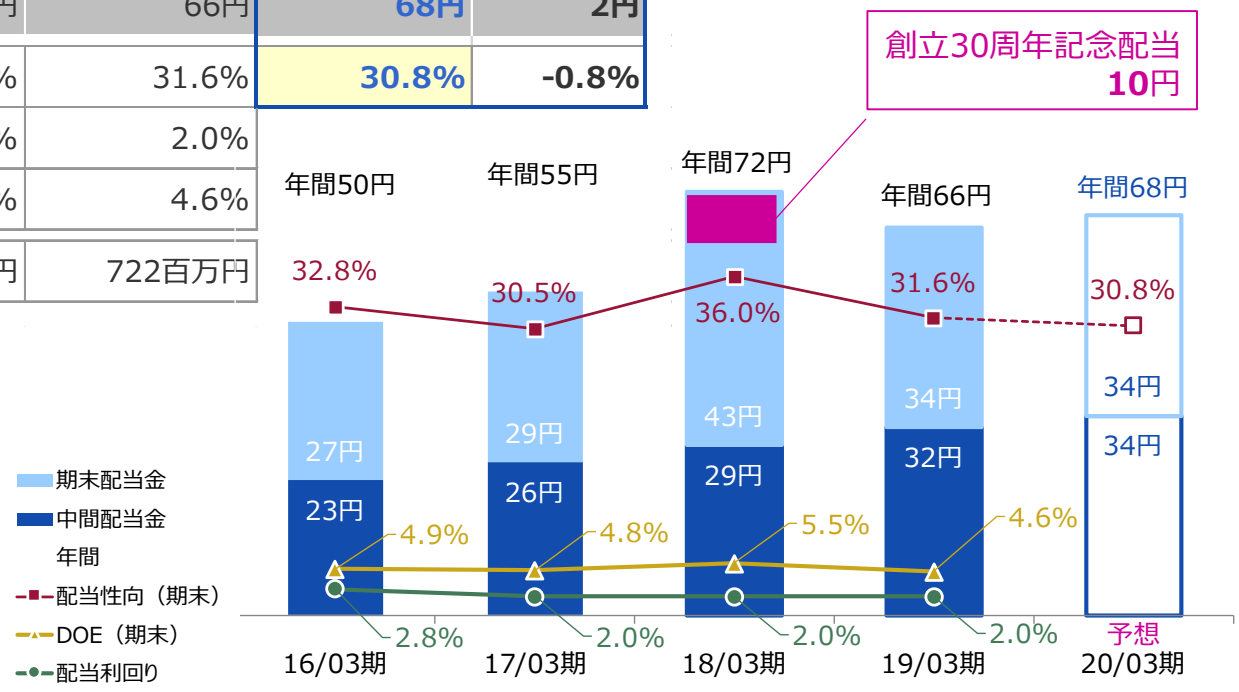
【注】 () 内の数字は各々の利益率を表します。

【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]

	17/03期	18/03期	19/03期	20/03期	
	実績	実績	実績	19/5/9 予想	増減
中間	26円	29円	32円	34円	2円
期末	29円	※ 43円	34円	34円	0円
年間	55円	72円	66円	68円	2円
配当性向	30.5%	36.0%	31.6%	30.8%	-0.8%
配当利回り	2.0%	2.0%	2.0%		
DOE	4.8%	5.5%	4.6%		
配当金の総額	623百万円	781百万円	722百万円		

※2018年3月期の期末配当は、創業30周年記念配当含む



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%相当を目途に継続的に実現することを目指してまいります。

- 情報システムを含む設備投資は、全体では、昨年来の勢いを継続。
 - 「攻めのIT投資」を主眼としたデジタル変革や、
2020年開催の東京オリンピック、インバウンドへの対応などが下支え。
 - 需要の拡大に伴い、人材の不足感は依然否めず。
-
- ◆ 3月の日銀短観におけるIT投資の見通し
企業規模や業種、業態によって濃淡があるが、クラウドやAI等の技術を利用した新しい製品やサービスにより、事業の変革を図り、価値創出や競争優位を確立するトレンドに大きな変化はなく、引合いは、引続き増加する見込み。
 - ◆ 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2019」
47.6%の企業が2019年度の予算を昨年度に引続き「増やす」と回答。
 - ◆ 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。
 - ◆ 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(RPA)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。
 - ◆ 当社の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を実感。

- 当社の主要セグメントにおいて特に成長が見込まれる、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。
- 当社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、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。



- 前期の教訓(不採算プロジェクト5件発生による約1億円の損失)を活かし、品質管理強化と生産性向上を軸に足固めをしつつ、成長に弾みをつける時期。
- 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。
- 「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では、技術および品質の面から更に強化。
- 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。
- 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。

- 「CRESCO Ambition 2020」、に沿った経営
- サービス品質の強化による質的成長
- リソースおよび技術戦略の強化による量的成長
- M&Aによる成長スピードの拡大

2016年4月始動の5ヶ年ビジョン

4年目

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**

5ヶ年ビジョンによる継続課題

1. 鉄板品質の提供
2. 生産性の追求
3. リソース戦略の強化
4. 人材の採用と育成
5. 新技術の研究・開発
6. グループ連携の強化
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
8. 新規ビジネスの組成
9. コーポレートガバナンスの推進
10. 健康管理と働き方改革の推進
11. ダイバーシティへの取組み

※4Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、「要旨」を当社サイトで公開いたします。

1 鉄板品質の提供

3Q時

- 当初予定との差異が発生した場合、どのように顧客と調整していくかが弱く、顧客との調整力の強化が必要。
- 来期は品質管理の組織を強化し、専任役員を置く予定である。

2 生産性の追求

3Q時

- クレスコ本体の基幹系システムを刷新中。10月のサービスインを目指す。
- 社内プロセスを簡素化。
- 予算は3年先まで見えるようにし、陳腐化しているセグメンテーションは見直し。

3 リソース戦略の強化

3Q時

- 2019年4月1日に、連結子会社である「クレスコ九州」を本体に統合して、ニアショア拠点として強化

参照) 2019年4月1日開示資料 

※4Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、「要旨」を当社サイトで公開いたします。

4 人材の採用と育成

3Q時

- 採用は、新卒はできているが、中途は予定の半分しか採用できていない。
- 育成は、クラウドとAIが照準。
クラウド移行に必要なセキュリティ、ポリシー、ガイドライン作成などのコンサルティング業務の要請があり、上流に対応する人材を育成する必要あり。

5 新技術の研究・開発

参照) 2019年4月15日開示資料 

3Q時

- 2Qから大きな変化なし。
- 直ぐには売上・利益に直結しないものが多く、
先々に化けるような、将来に向けた種まきを行っているところ。

6 グループ連携の強化

3Q時

- クロスセルやさまざまな技術交流を中心に実施。
- 各社が自前で顧客を持ち、親会社に頼らず自分の足で立つことが基本方針。

※4Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、「要旨」を当社サイトで公開いたします。

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

3Q時

- 包括契約の話が進行中。
- 顧客が顧客自身で案件化するリソースが不足しており、昨年12月ごろから顧客の来年度の予算づくりを支援。引き合いが多い。顧客の中でシステム化する計画を立て、顧客の立場でITの企画・推進を行う人材派遣、出向要請。

8 新規ビジネスの組成

3Q時

- 新規顧客開拓につなげるために、2Qからセミナービジネスを開始。無料・有償セミナーを月2回程、話題性のあるテーマ。座学だけでなく実践的なハンズオンセミナー。

9 コーポレートガバナンスの推進

3Q時

- 特に言及することなし。

※4Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、「要旨」を当社サイトで公開いたします。

10 健康管理と働き方改革の推進

3Q時

- 「働き方改革」でマネジメントが難しい。
- 繁忙でも時間管理は厳しくする必要があるが、法令順守で取り組む。

11 ダイバーシティへの取組み

3Q時

- 障がい者や外国人の採用を、さらに拡大していく。
- 4月に2人の外国人の新入社員が入社。



【ご参考】





【ご参考】



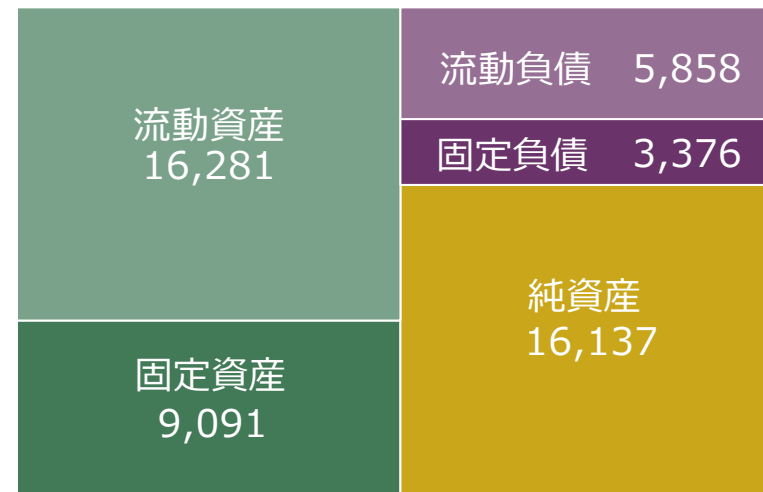
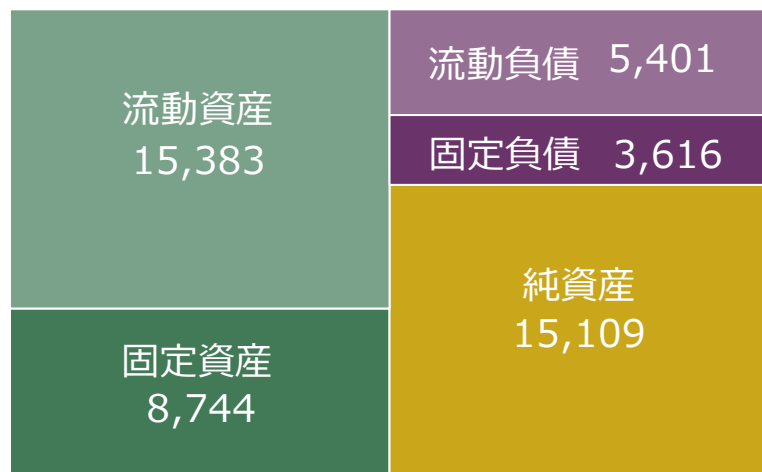
決算説明の補足

[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12億44百万円増加し、253億72百万円

18/03期期末

19/03期期末



資産総額： 24,127

資産総額： 25,372

- 流動資産

 前連結会計年度末比 13億85百万円増加

 増加：受取手形および売掛金…10億57百万円、有価証券…4億93百万円、未収入金…4億28百万円
 減少：現金および預金…6億72百万円
- 固定資産

 前連結会計年度末比 1億41百万円減少

 増加：ソフトウェア…4億30百万円、繰延税金資産…3億9百万円、のれん…2億48百万円
 減少：投資有価証券…11億6百万円
- 流動負債

 前連結会計年度末比 4億56百万円増加

 増加：固定資産取得未払金…2億36百万円、未払法人税等…1億54百万円、賞与引当金…1億38百万円、買掛金…1億21百万円
 減少：短期借入金…91百万円、未払金…66百万円
- 固定負債

 前連結会計年度末比 2億40百万円減少

 減少：長期借入金…2億80百万円
- 純資産合計

 前連結会計年度末比 10億27百万円増加

 増加：利益剰余金…14億65百万円
 減少：その他有価証券評価差額金…4億19百万円

[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6億91百万円減少し、62億1百万円

		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	1,824
	投資活動	▲ 381	▲ 505	▲ 482	▲ 179	▲ 466	▲ 1,238
	財務活動	▲ 273	▲ 604	▲ 866	▲ 606	▲ 683	▲ 1,278
フリー・キャッシュ・フロー		▲ 422	638	477	1,995	▲ 115	586
キャッシュ・フロー増減		▲ 698	33	▲ 389	1,388	▲ 798	▲ 691
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	6,201

■ 営業CF 18億24百万円の収入

法人税等の支払額 …	11億12百万円
売上債権の増加額 …	9億49百万円
税金等調整前当期純利益 …	33億86百万円
利息及び配当金の受取額 …	3億51百万円

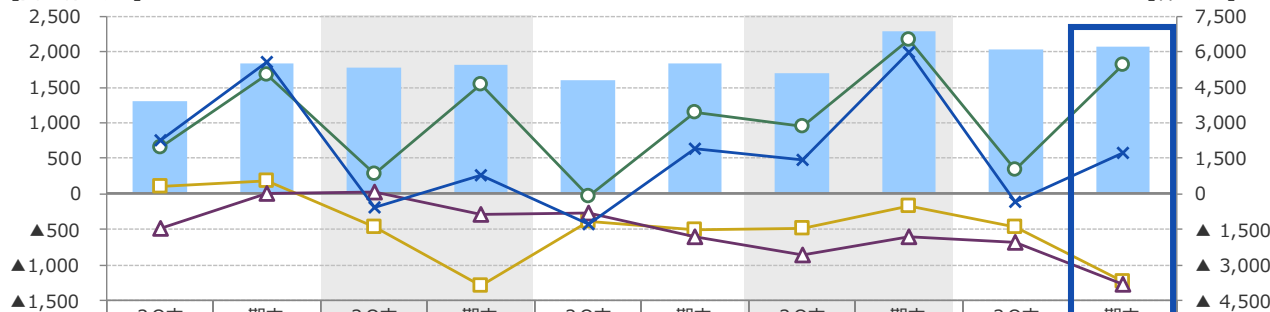
■ 投資CF 12億38百万円の支出

投資有価証券の償還による収入 …	11億91百万円
有価証券の売却による収入 …	10億7百万円
有価証券の償還による収入 …	3億80百万円
有価証券の取得による支出 …	18億58百万円
投資有価証券の取得による支出 …	18億15百万円
連結範囲の変更を伴う 子会社株式の取得による支出 …	3億54百万円

■ 財務CF 12億78百万円の支出

配当金の支払い額 …	8億19百万円
長期借入金の返済による支出 …	3億56百万円

[折れ線グラフ]



[棒グラフ]

	15/03期		16/03期		17/03期		18/03期		19/03期	
	2Q末	期末	2Q末	期末	2Q末	期末	2Q末	期末	2Q末	期末
■ 期末残高	3,897	5,504	5,333	5,470	4,772	5,503	5,114	6,892	6,094	6,201
● 営業CF	653	1,681	277	1,543	▲ 40	1,144	960	2,174	351	1,824
□ 投資CF	99	178	▲ 469	▲ 1,287	▲ 381	▲ 505	▲ 482	▲ 179	▲ 466	▲ 1,238
△ 財務CF	▲ 491	8	20	▲ 286	▲ 273	▲ 604	▲ 866	▲ 606	▲ 683	▲ 1,278
× フリーCF	752	1,860	▲ 192	256	▲ 422	638	477	1,995	▲ 115	586



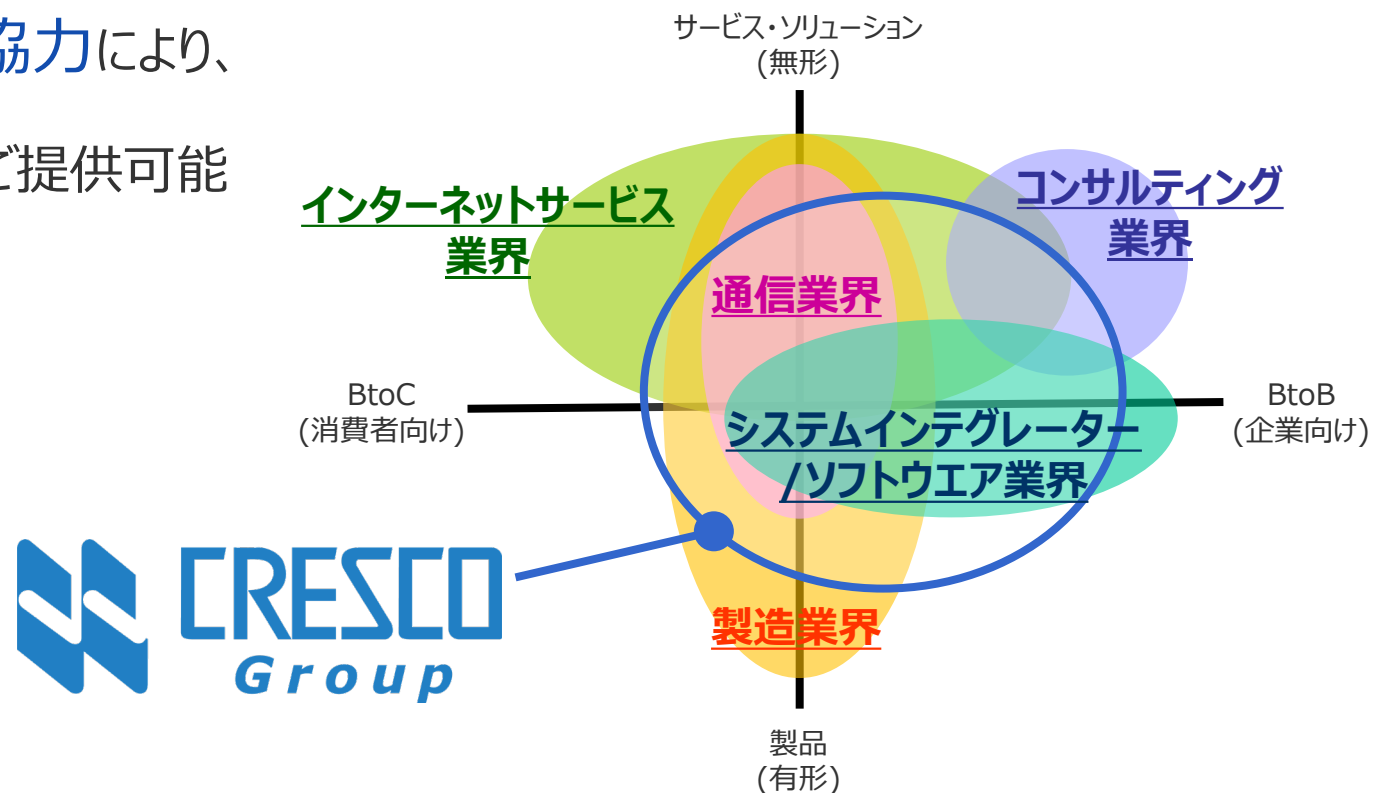
【ご参考】



会社概要の補足

※「会社案内」と併せてご覧ください

- 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



	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】【※13】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
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	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

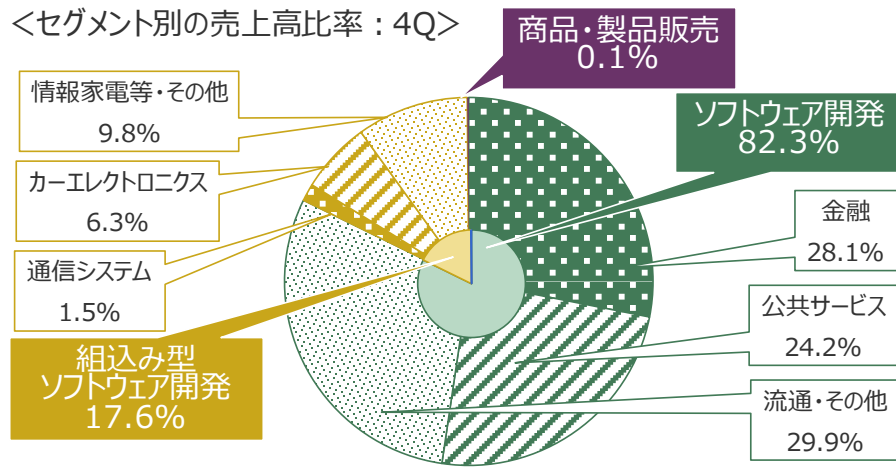
【※10】 2018年4月1日付で「メクゼス」は「アイオス 関西営業所」を統合

【※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

【※13】 2018年11月1日付で「アイオス」は「イーテクノ(株)」を子会社化 (当社の孫会社)

<セグメント別の売上高比率：4Q>



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。

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