



# 2008年3月期 中間決算報告

2007年11月21日

株式会社 **クレスコ**

証券コード:4674  
<http://www.cresco.co.jp>

## 2008年3月期 中間決算のポイント

# 連結損益計算書（要約）

（単位：百万円）

	2006.9	2007.9	前期比%
売上高	5,884 (100)	6,497 (100)	110.4
売上原価	4,989 (84.8)	5,652 (87.0)	113.3
売上高総利益	896 (15.2)	845 (13.0)	94.3
販売費及び一般管理費	649 (11.0)	643 (9.9)	99.0
営業利益	246 (4.2)	202 (3.1)	82.2
経常利益	451 (7.7)	308 (4.7)	68.3
税金等調整前純利益	135 (-2.3)	99 (1.5)	-
当期純利益	78 (-1.3)	46 (0.7)	-
一株当り当期純利益（円）	12.05	7.24	-

（ ）内は構成比

# 業績修正内容との比較

(単位：百万円)

	2006.9 (実績)	2007.9 (実績)	2007.9 (9/25公表)	前年 同期比	公表比
売上高	5,884	6,497	6,500	110.4%	99.9%
売上総利益	896 (15.2)	845 (13.0)	816 (12.5)	94.3%	103.5%
営業利益	246 (4.2)	202 (3.1)	170 (2.6)	82.2%	119.0%
経常利益	451 (7.7)	308 (4.7)	280 (4.3)	68.3%	109.9%
当期純利益	78 (-1.3)	46 (0.7)	60 (0.9)	-	76.2%

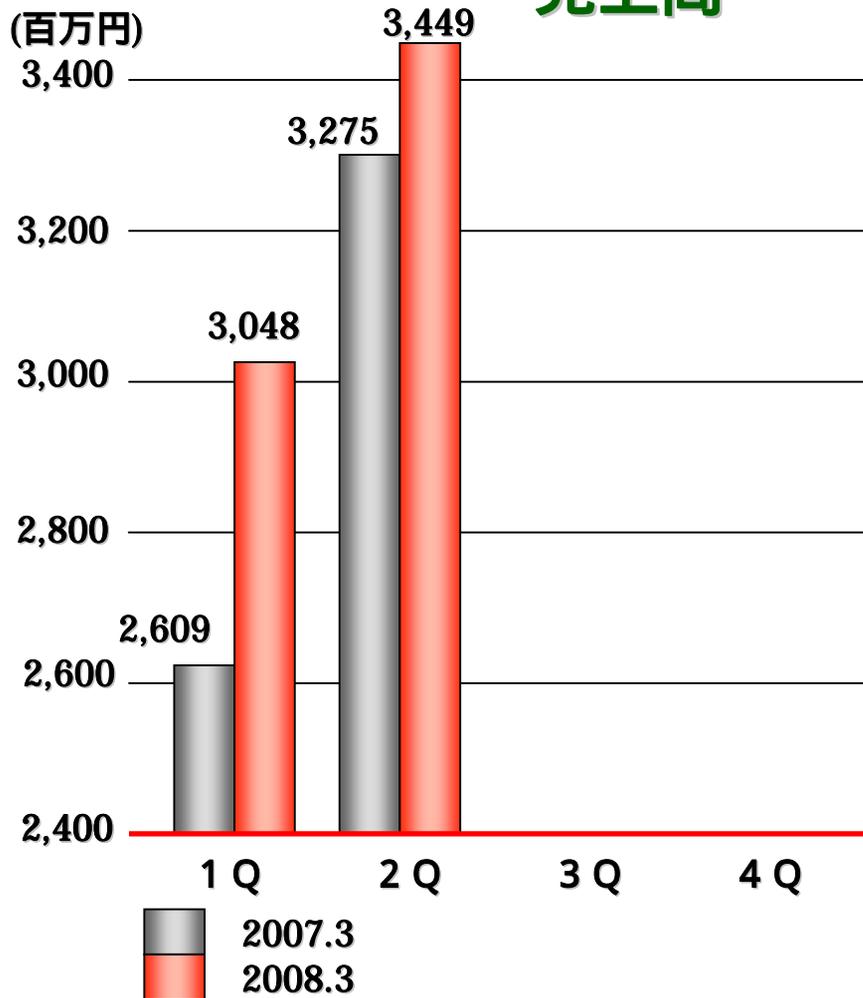
注1) カッコ内の数字は各々の利益率(%)を表します。

中間および通期(個別・連結)の企業業績につきましては2007年9月25日に修正発表いたしました。

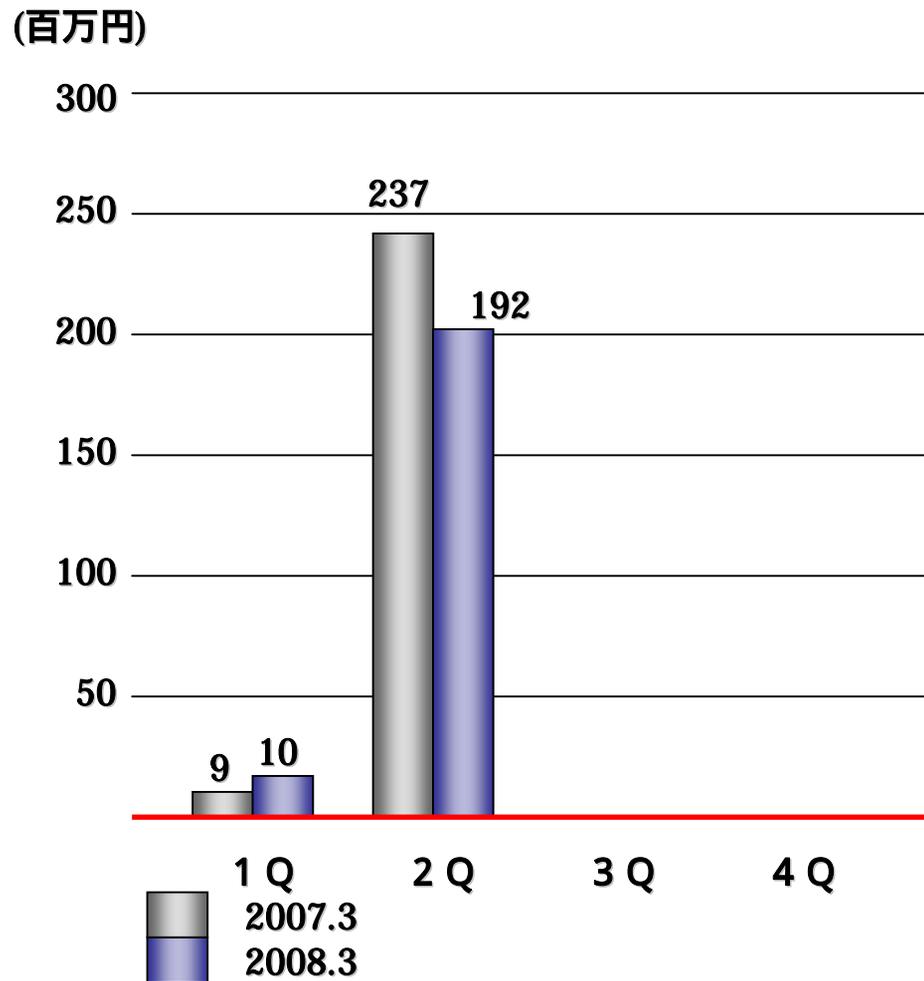
# 四半期毎の連結業績推移



## 売上高



## 営業利益



# 連結損益計算書のポイント

## 売上高の主な増減要因

- エンドユーザー向けの営業強化による増加
- 主要ベンダーの事業方針変更による減少
- 公共サービス向けの不採算プロジェクトへの人員投入による減少
- 銀行・保険向けのシステムの継続案件による増加
- 組込み型の開発における通信端末関連の事業環境変化による減少
- クレスコ・イー・ソリューションにおける人員確保難による減少
- ワイヤレステクノロジーにおける計上時期のズレによる減少

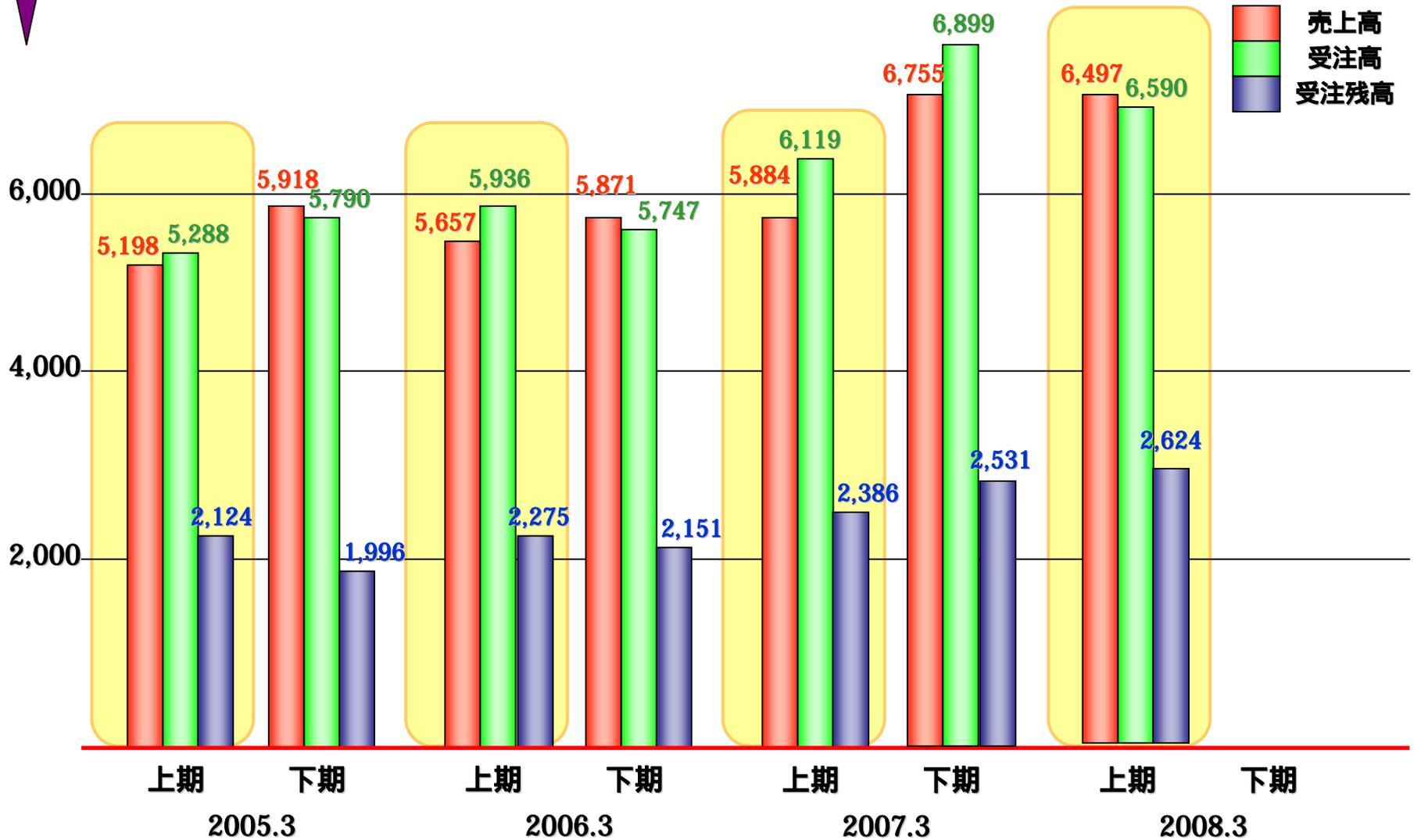
売上総利益      利益率は前年同期比 2.2ポイント低下    新ソリューションへの投資増

営業利益      販売および一般管理費    ほぼ横ばい  
利益率は前年同期比 1.1ポイント低下

経常利益      営業外収支    予想配当    23百万円減、持分法投資利益減

特別損失      公共サービス向けプロジェクトに関する損失12百万円発生  
出資会社の再評価による減損151百万円発生

# 連結売上高・受注高・受注残高の推移



# 5ケ年の推移

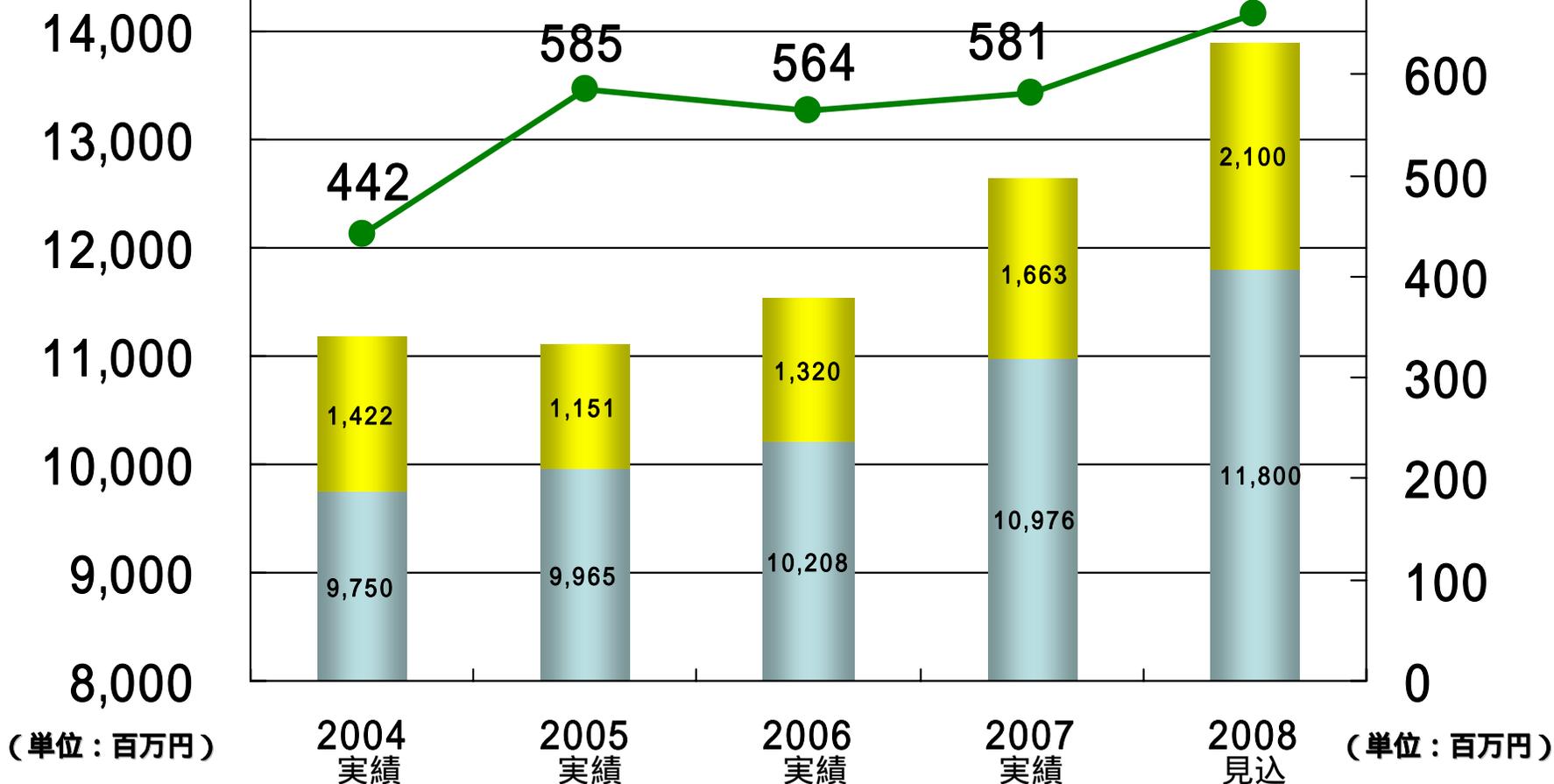
売上高  
15,000

■ クレスコ

■ 連結子会社

● 営業利益

営業利益



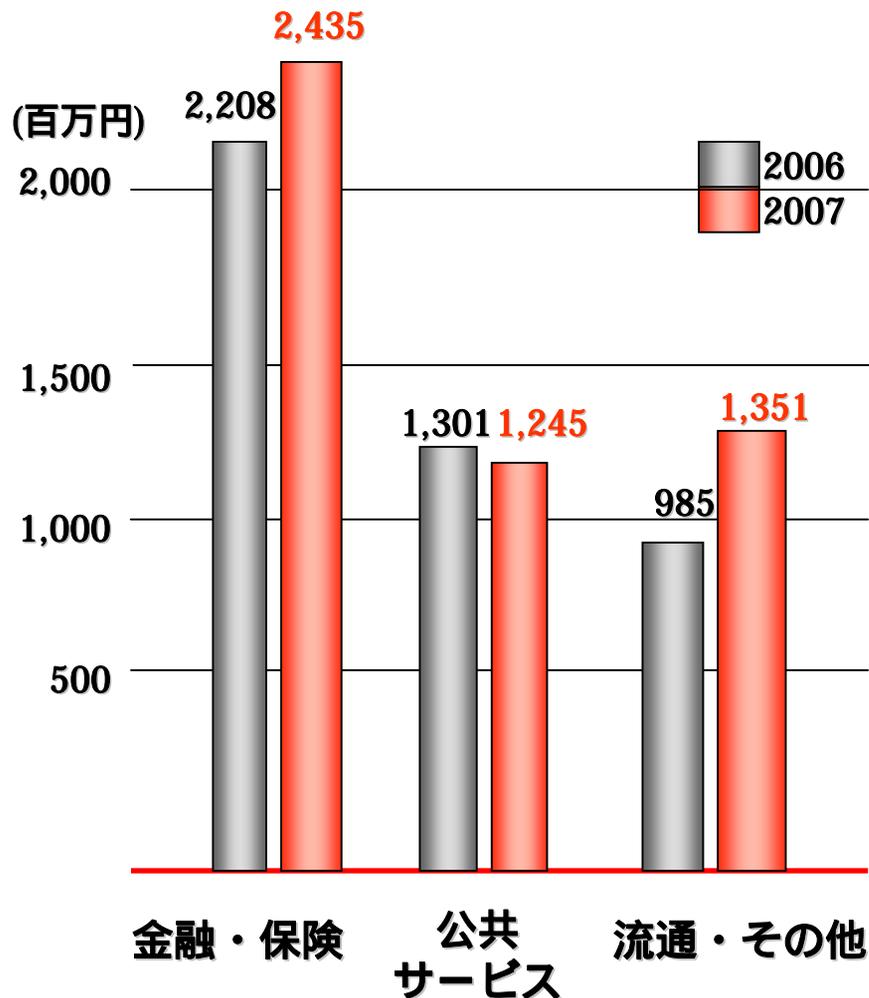
# セグメント比較（連結）

（単位：百万円）

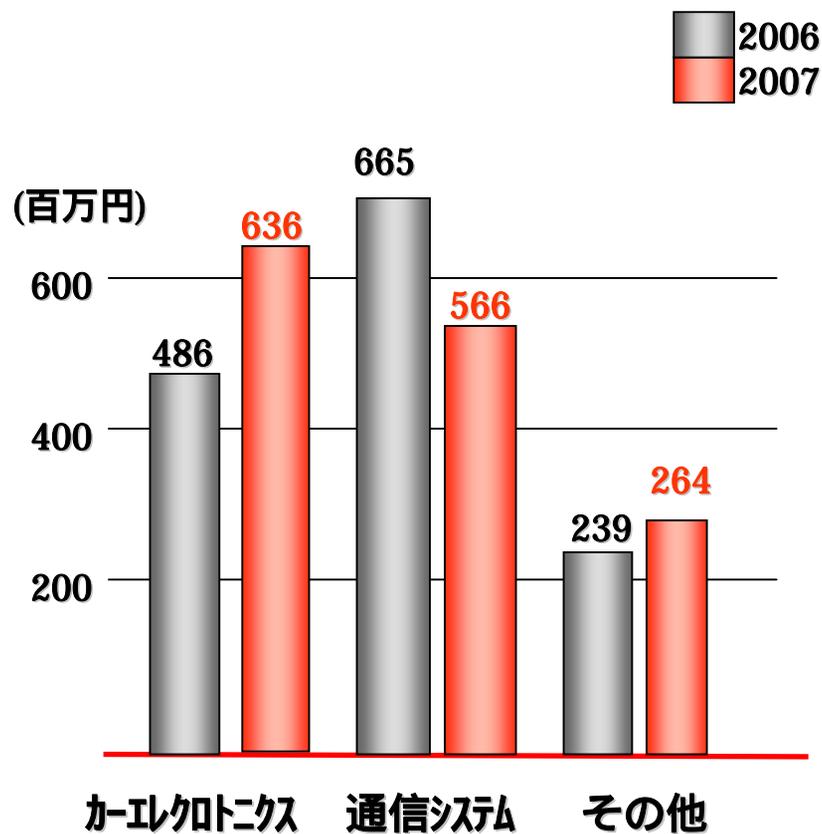
セグメント		売上高		
大区分	小区分	2006.9	2007.9	前年比
ソフトウェア	金融・保険	2,208	2,435	110.3
	公共サービス	1,301	1,245	95.7
	流通・その他	985	1,351	137.2
		4,494	5,031	111.9
組込み型 ソフトウェア	カーエレクトロニクス	486	636	131.0
	通信システム	665	566	85.0
	その他	239	264	110.4
		1,390	1,466	105.5
計		5,884	6,497	110.4

# 売上高 セグメント比較

## ソフトウェア開発

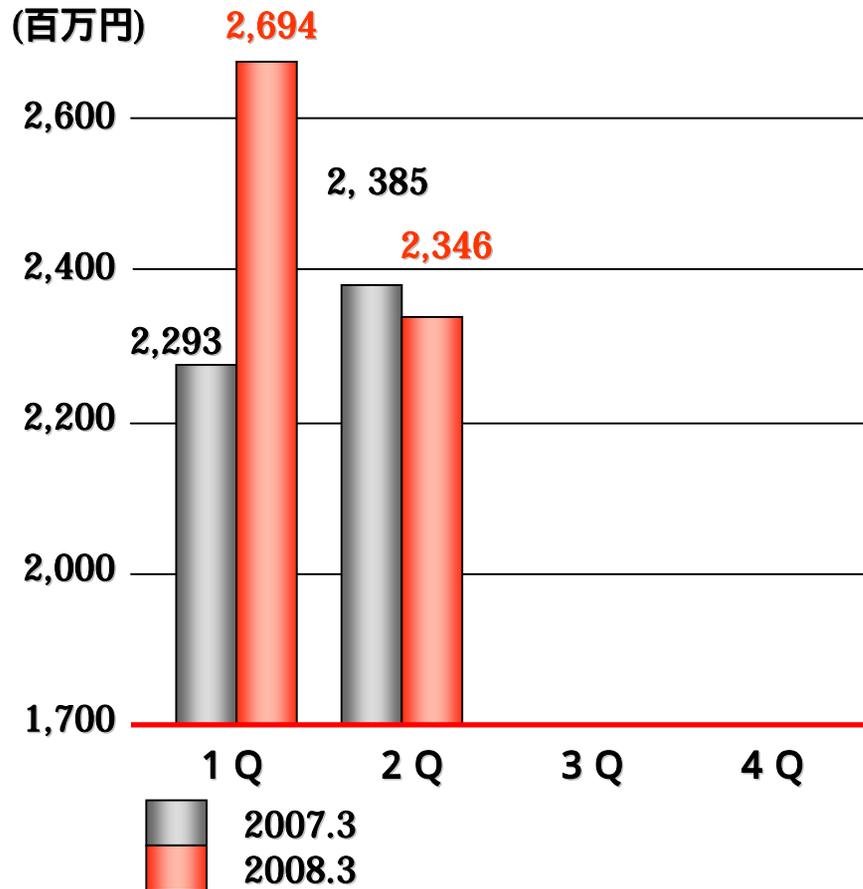


## 組み込み型ソフトウェア開発

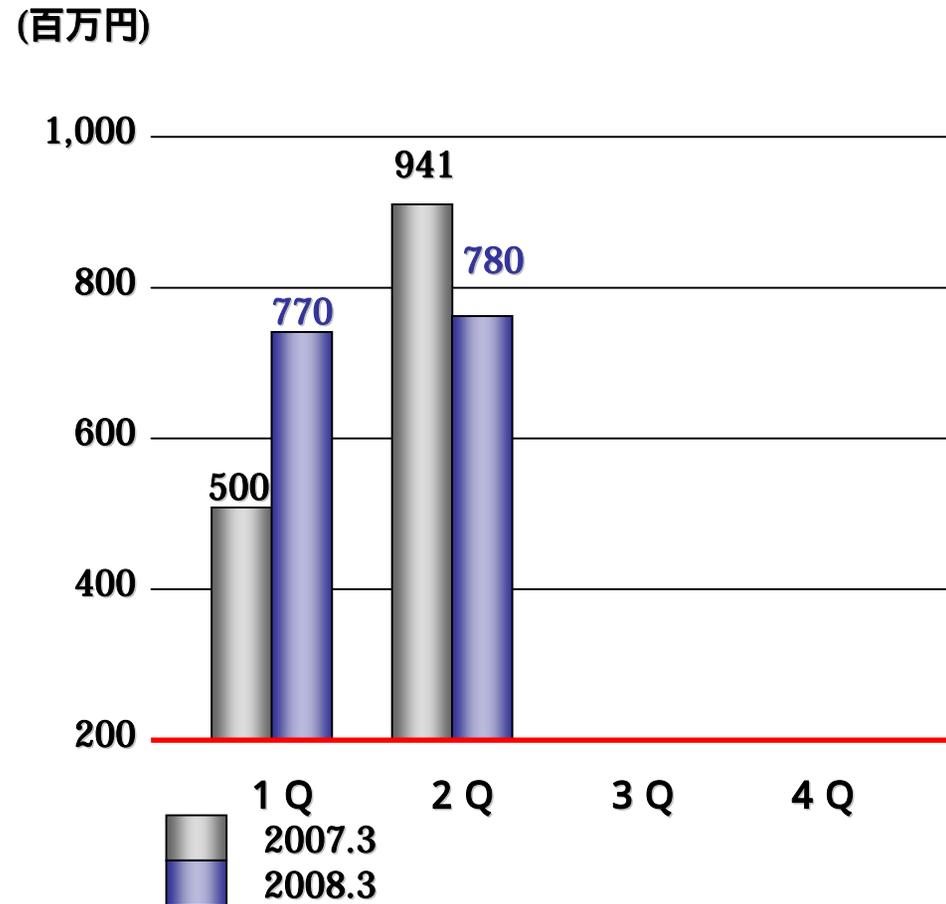


# 四半期毎のセグメント受注高 前期比較

## ソフトウェア開発



## 組み込み型ソフトウェア開発



# 個別（クレスコ）実績

（単位：百万円）

	2006.9 （実績）	2007.9 （実績）	2007.9 （9/25公表）	前年 同期比	公表比
売上高	5,200	5,618	5,600	108.0%	100.3%
売上総利益	685 （13.2）	618 （11.0）	603 （10.8）	90.2%	102.5%
営業利益	181 （3.5）	119 （2.1）	100 （1.8）	66.0%	119.2%
経常利益	378 （7.3）	253 （4.5）	230 （4.1）	67.0%	110.1%
当期純利益	120 （-2.3）	27 （0.5）	30 （0.5）	-	89.9%

注1）カッコ内の数字は各々の利益率（%）を表します。

中間および通期（個別・連結）の企業業績につきましては  
2007年9月25日に修正発表いたしました。

# 連結子会社別 実績

(単位：百万円)

	クレスコ・イー・ソリューション		ワイヤレステクノロジー		クレスコ・コミュニケーションズ	
	2006.9	2007.9	2006.9	2007.9	2006.9	2007.9
売上高	596	759	45	22	45	109
営業利益	74	97	3	12	10	2
経常利益	73	96	3	12	10	2
当期純利益	42	56	2	9	10	2
持分比率 (%)	97.5	97.5	87.5	87.5	90.0	86.0

参考：ワイヤレステクノロジー 2005.10設立

クレスコ・コミュニケーションズ 2006.4設立

# 連結貸借対照表（要約）

（単位：百万円）

		2007.3	2007.9	前期比%
流動資産	流動資産	5,592	5,131	91.8
	有形固定資産	1,734	1,745	100.6
	無形固定資産	433	363	83.9
	投資その他の資産	3,644	3,364	92.3
資産合計		11,403	10,603	93.0
流動負債	流動負債	2,134	2,039	95.6
	固定負債	1,027	949	92.4
負債合計		3,161	2,989	94.5
資本金	資本金	2,515	2,515	100.0
	資本余剰金	2,999	2,999	100.0
	利益余剰金	3,396	3,335	98.2
	自己株式	1,282	1,282	100.0
株主資本合計		7,628	7,566	99.2
評価・換算差額等合計		591	25	4.2
少数株主持分		23	24	105.1
純資産合計		8,242	7,615	92.4
負債純資産合計		11,403	10,603	93.0



# 連結貸借対照表のポイント

---

## 資産、負債、純資産の主な増減要因

**流動資産** 受取手形および売掛金が4億96百万円減少

**固定資産** 時価のある株式の市場価格下落および時価のない株式の評価損に伴い、投資有価証券が6億92百万円減少。繰延税金資産が3億28百万円増加。

**流動負債** 買掛金26百万円増加。未払金29百万円、賞与引当金35百万円、前受金25百万円減少。

**固定負債** 投資有価証券の時価下落に伴い、繰延税金負債が30百万円減少。役員退職慰労金の支給に伴い、役員退職慰労引当金が46百万円減少。

**純資産** その他有価証券評価差額金5億66百万円減少。

# 事業に関するトピックス

- アプレッソが提供するデータ連携パッケージ製品「DataSpider（データスパイダー）」を核としたソリューションをクレスコが展開。DataSpiderは、基幹系業務におけるEAIサーバ、社内システム/データのデータ連携システム、そして、商用サービスのバックエンドシステム等として様々な用途で利用されている。
- 企業におけるユーザーIDは、各ディレクトリサーバー、グループウェア等に散在しており、そのユーザーID情報を管理することは、多大な負荷となる。大手金融機関向けにオラクルが提供するID管理製品とクレスコが独自開発した「セキュアダイブ」を組み合わせた日本発となるセキュリティソリューションを展開。エンドユーザフォーカスの一例としては人員投下も予定を上回るチャレンジングなプロジェクトであったが、2007年9月サービスイン。

# 事業に関するトピックス

- クレスコ・イー・ソリューションがSAP ERP ユーザーの連結決算早期化を強力に推進するため、SAP 社製ERP パッケージと株式会社ディーバの提供する連結会計システムである DivaSystem とのデータ連携製品を開発、販売開始。本製品の利用により、「DivaSystem」と「SAP ERP」の両製品を利用しているユーザーは、既存の連結会計データを円滑に有効活用でき、手作業によるミスも軽減できるため、連結決算の早期化、連結経営の効率化、そしてERPの導入効果をより高めることが可能となる。また「SAP ERP」を利用し、これから連結会計システムの導入を検討しているユーザーにとっては、DivaSystem に更に「容易なデータ連携」という付加価値がプラスされるため、今後更なる導入企業の加速が見込める。
- SAP連携ソリューションにおいて全銀手順X Iアダプターの開発部分をクレスコが担当。 クレスコグループとしての共同プロジェクトがスタート。

# 連結経営指標 比較

(単位：百万円 率：%)

	2003.3	2004.3	2005.3	2006.3	2007.3	2007.9
営業活動	515	1,361	368	302	444	610
投資活動	461	409	291	946	308	467
財務活動	200	269	297	217	511	146
キャッシュ・フロー増減	776	1,501	374	861	241	3
フリー・キャッシュ・フロー	976	1,770	77	644	752	143
ROA	3.7	6.4	6.2	2.3	0.5	0.4
総資産経常利益率	5.9	4.3	5.2	5.9	7.9	2.8
ROE	5.4	9.4	9.1	3.2	0.6	0.6
売上高経常利益率	5.1	5.4	7.3	7.5	8.0	4.7
流動比率	239.3	264.2	290.1	287.6	262.0	251.6
自己資本比率	67.9	67.1	69.7	71.9	72.1	71.6



# アジェンダ

---

2008年3月期 通期見通し

# 売上及び利益の見通し（連結）

（単位：百万円）

	期初 見通し	2008.3			前年比
		上期実績	下期 見通し	修正後 通期 見通し	
売上高	14,000	6,497	7,403	13,900	110.0
営業利益	790	202	458	660	113.6
経常利益	1,070	308	602	910	90.1
当期純利益	560	46	354	400	697.4

# 売上及び利益見通し（個別）

（単位：百万円）

	期初 見通し	2008.3			前年 実績比
		上期実績	下期 見通し	修正後 通期 見通し	
売上高	11,800	5,618	6,182	11,800	107.5
営業利益	570	119	341	460	114.5
経常利益	850	253	467	720	88.3
当期純利益	450	27	263	290	

# 売上及び利益見通し（会社別）

（単位：百万円）

	クレスコ		クレスコ・イー・ソリューション		ワイヤレステクノロジー		クレスコ・コミュニケーションズ	
	2007.3	2008.3	2007.3	2008.3	2007.3	2008.3	2007.3	2008.3
売上高	10,975	11,800	1,455	1700	107	180	110	220
営業利益	401	460	188	180	8	8	14	12
経常利益	815	720	186	170	8	8	14	12
当期純利益	55	290	106	100	4	4	14	6



# アジェンダ

---

## ビジョンと戦略

# クレスコの目指すもの1

## 現 状

- ベンダー、メーカーからの二次的請負ビジネス。
- 開発中心。
- 人月工数での取引契約。

## 目 標

- プライムソリューションベンダーになる
- ワンストップソリューションを提供する

# クレスコの目指すもの2

中期経営計画 →

2007年度から3ケ年

ITソリューションパートナー

ワンストップソリューション

コンサルテーション

ERPの提供

設計・開発・運用・保守

業務横断的なソリューションの提供

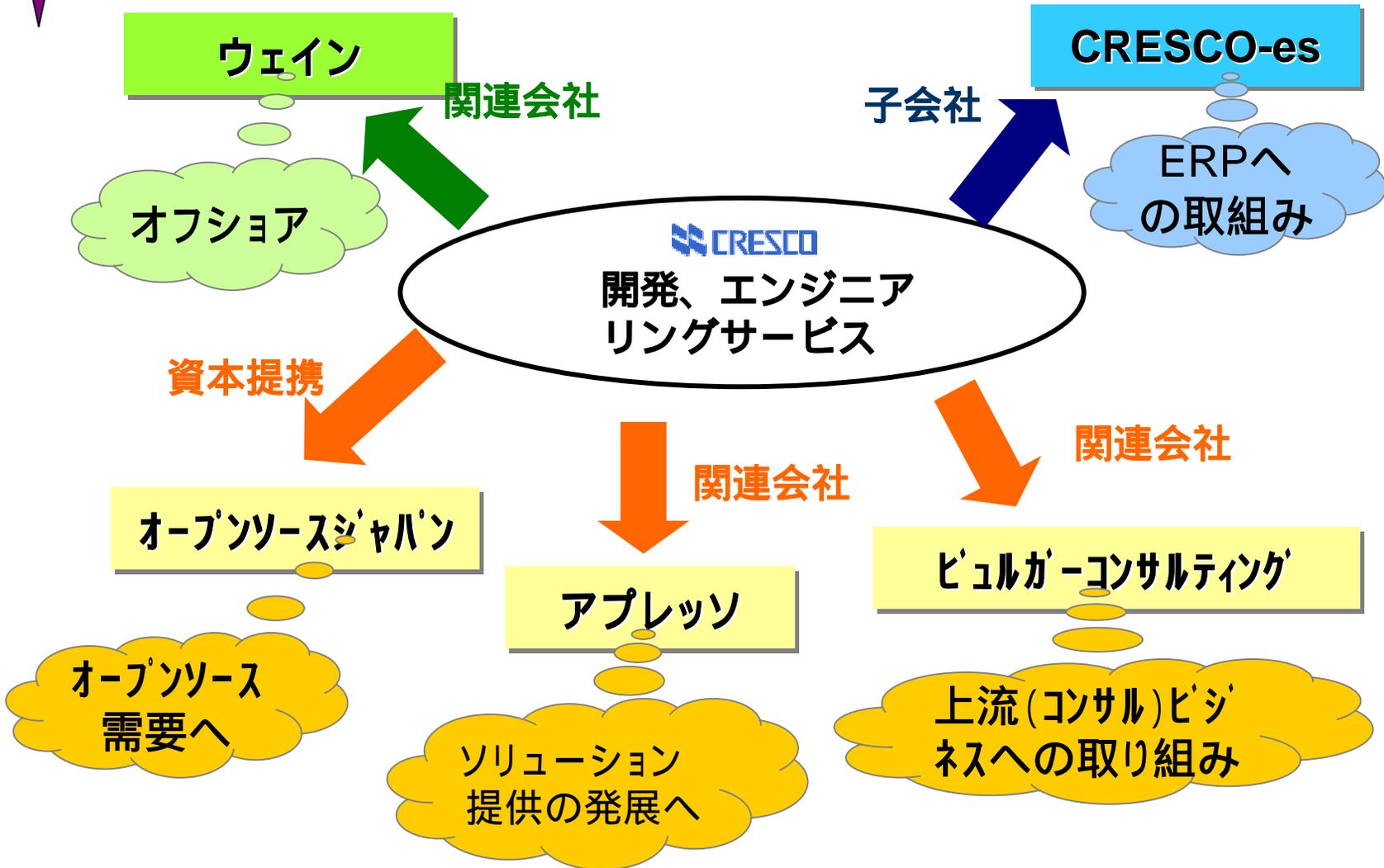
マイグレーション

コンバージョン

データ連携

セキュリティ

# グループの連携とサービス連鎖





# 今後の展開～中期経営計画の実現に向けて 1

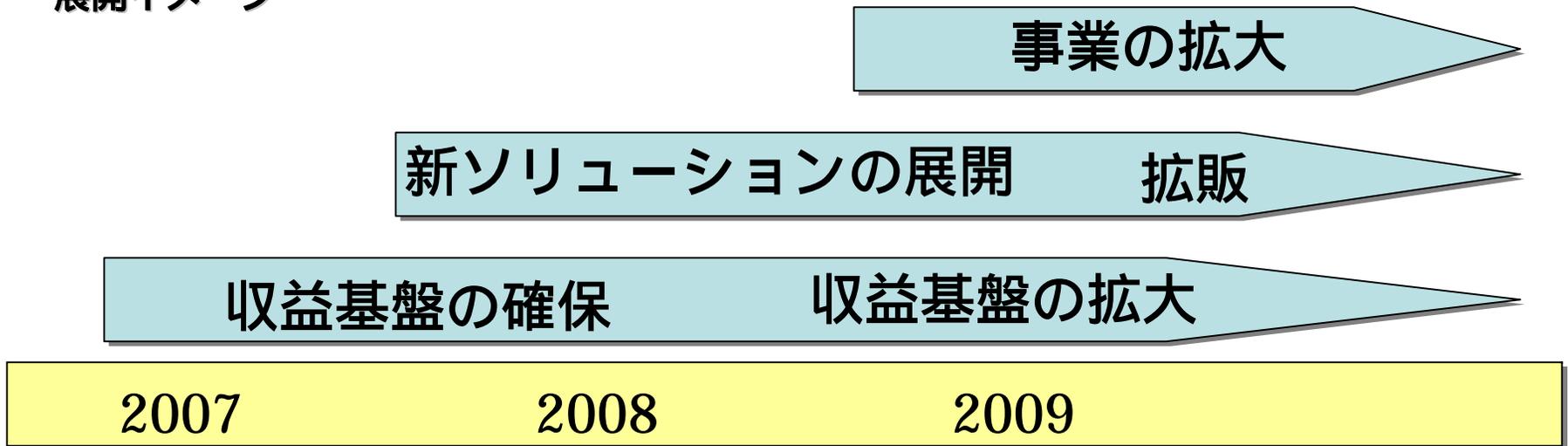
- **ベンダー向け、エンドユーザ向けそれぞれに合わせた提案力と営業力の強化し、バリューを売る会社へ変貌する**
  - 網羅的、計画的な営業活動、プロジェクト収益の黒字体質化（リスク予見、レビューの徹底）、原価管理（労務管理、人員調達のマネジメントの徹底）を最優先する。
- **開発を得意としてきた会社として、技術を売る会社として、「強み」を活かした新規性に富んだソリューションを創造、提供する。**
  - 単価競争や要員提供といった枠から脱却し、高収益体制に向けたビジネスモデルを展開する。
- **社員の積極採用ならびにパートナー会社を含む開発リソースの確保**
  - 案件を確実に獲得し、顧客のニーズに柔軟に対応して、機会損失を防ぐ。
- **社内リソースを最大限に活用するための仕組み作りと情報の整理**
  - 連携、連鎖を円滑かつ確実に行うことで結果として効率的な開発と効果的な提案が誰でも行えるようにする。
- **グループ共同プロジェクトの推進とシナジーの最大化に向けた総合提案**
  - 企業グループの企業価値、事業価値を高め、市場競争力を増強するため、アライアンスやM & Aといった投資戦略を積極的に進める。

# 今後の展開～中期経営計画の実現に向けて 2

## フォーカスポイント

- 既存の開発事業、S Iサービスによる収益基盤を確保、拡大しつつ、ソリューション事業を伸ばすことにより、全体の収益性を高める。
- 並行して、ビジネス系ソフトウェア開発（基盤、アプリケーション）、組込み型における次のサービス収益を狙えるシステム開発を促進する。

## 展開イメージ





# アライアンスソリューションの紹介

---

- 新ソリューションの名称 SecureDive with 2x
- 当社が独自開発したSecureDiveと2Xシンククライアントソフトウェアとの併用により、より高度なセキュリティ環境の構築を実現
- SecureDiveは、非接触ICカード Felica（フェリカ）をベースにしたPCへのログインや社内システムへのログインを行うセキュリティツール

- 株式会社2Xアルファ・ソリューションズ

代表者 代表取締役社長 木原 則尚

本店所在地 〒135-8073 東京都江東区青海2-45 タイム24ビル4F

資本金 資本金：1,000万円

事業内容 2Xシンククライアントソフトウェアの販売および保守

(2Xソフトウェアの日本における独占販売権を獲得)



(注)

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障害等に関し、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。

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測数値は、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、実際の業績や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。

証券コード:4674  
<http://www.cresco.co.jp>