

証券コード[4674]

<http://www.cresco.co.jp/>

# 2010年3月期 中間決算報告

2009年11月17日

代表取締役社長 熊澤修一

 CRESCO, LTD.

# 本日の内容



1. 第22期の取組み
2. 2010年3月期決算のポイント
3. 損益計算書および貸借対照表 等
4. ビジョンと戦略

# 第22期の取組み

新しく。次へ。クレスコは挑戦します。

変わらない強い想い。変わり続ける自由な発想。それこそが未来を動かす大きな力。

Challenge, Shift, Go!



# 1. 第22期の取組み

## 1.1. 景気回復は「全治3年」



有望な分野を見極め、果敢に攻める

電子政府分野 ← ICTビジョン懇談会

医療、教育産業

次世代デジタル産業

クリエイティブ産業

地域コミュニケーション

社会インフラ(電気,ガス,通信)

# 1. 第22期の取組み

## 1.2. 「厳しい」を真摯に受け止める



### 頻発した事象

- 受注状況の悪化（受注残、新規）
- プロジェクトの中断、予算凍結
- 受注単価の大幅な低減要請
- 急激な工数削減と待機要員の大量発生

特に第1四半期は相次いで発生

# 1. 第22期の取組み

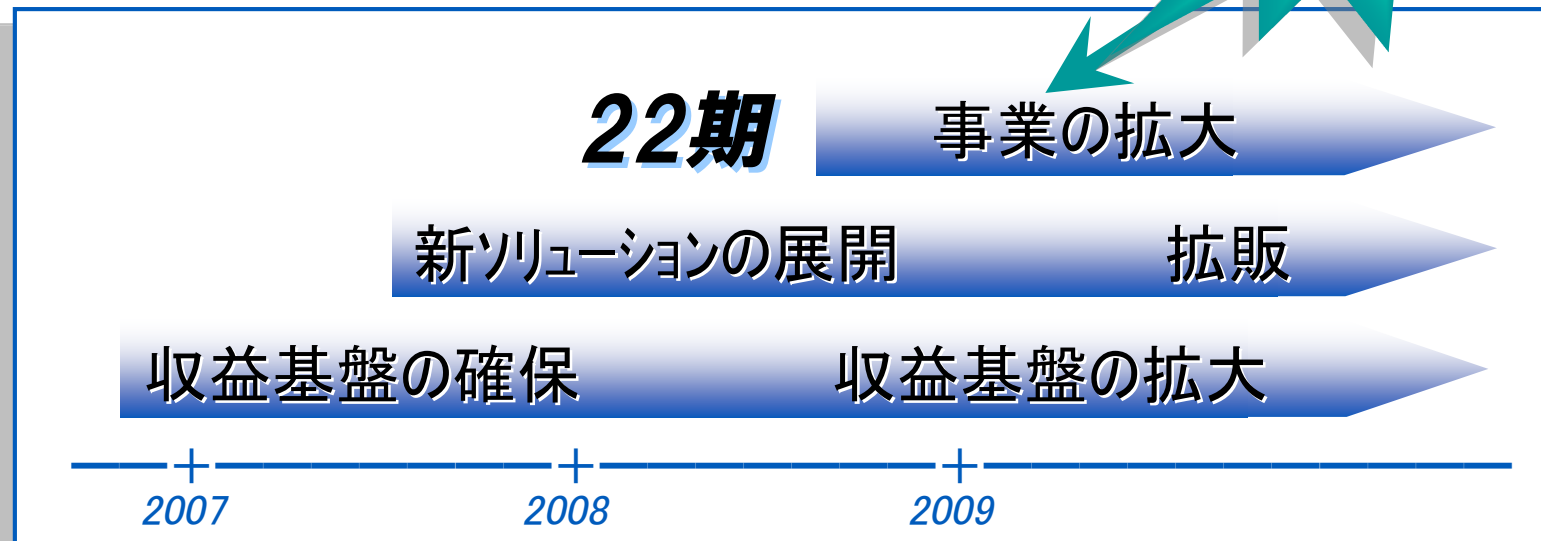
## 1.3. 収益性の向上



### フォーカスポイント

- ◆ 既存の開発事業におけるビジネスの維持と収益基盤の確保
- ◆ 強み3事業の融合による総合提案活動
- ◆ 提案型ソリューション事業の推進
- ◆ 顧客に対する徹底した営業アプローチ
- ◆ グループシナジーを活かした協業体制

拡大路線は困難



## 1. 第22期の取組み

### 1.4. 22期の基本方針



提案型ビジネスへの転換  
内部統制の徹底  
コストの削減

# 1. 第22期の取組み

## 1.5. 戦略のポイント



### 3原色戦略

主要3事業の融合

グループ企業とのコラボレーション

### 意識と行動の大転換

新ビジネスモデルを生み出す

アウトサイドインによるマーケットアプローチ

### 顧客第一主義

ユーザーは変わりつつある

ROI(投資対効果)で判断する



# 2010年3月期決算のポイント

新しく。次へ。クレスコは挑戦します。

変わらない強い想い。変わり続ける自由な発想。それこそが未来を動かす大きな力。

Challenge, Shift, Go!



## 2. 2010年3月期決算のポイント

### 2.1. 2010年3月期 第2四半期のトピックス **連結**



#### 連結経営成績に関する事項

売上高 [62億52百万円, 前年同期比7.9%減]

- ◆ 金融分野は、銀行及び保険業の案件が減少し、前年同期を2億63百万円下回り、19億8百万円となった。
- ◆ 公共サービス分野では、宅配便関連の受注は伸びたものの、運輸関連及びベンダー経由の案件が大幅に減少し、前年同期を1億7百万円下回り、17億2百万円となった。
- ◆ 流通・その他の分野でも、前年同期を30百万円下回り、13億3百万円となった。
- ◆ 通信システム分野は、通信端末の開発案件が減少し、前年同期を21百万円下回り、3億87百万円となった。
- ◆ カーエレクトロニクス分野は、車載関連の案件が大幅に減少し、前年同期を49百万円下回り、6億10百万円となった。
- ◆ 情報家電等、その他組込分野についても、デジタル家電が伸び悩み、前年同期を77百万円下回り、2億92百万円となった。

#### 連結財政状態に関する事項

総資産 [98億69百万円, 前期末比1億18百万円減]

自己資本比率 [73.7%, 前年度末73.5%]

## 2. 2010年3月期決算のポイント

### 2.1. 2010年3月期 第2四半期のトピックス [連結](#)



#### ▶ 子会社の経営成績に関する事項

##### クレスコ・イー・ソリューション

金融危機の影響を受けての、SAP(R/3)パッケージ新規導入の機運減少に伴い、待機要員の増加、立ち上がり案件が低迷した。

##### ワイヤレステクノロジー

案件は数多く立ち上がるが、上期中の売上確定ができず、下期への持ち越し案件となった。

##### クレスコ・コミュニケーションズ

第1四半期が大きく落ち込んだ。  
第2四半期は回復するも、当初予定額には届かなかった。

##### クレスコ・アイディー・システムズ

案件は数多く立ち上がるが、上期中の売上確定ができず、下期への持ち越し案件となった。

# 損益計算書および貸借対照表 等

新しく。次へ。クレスコは挑戦します。

変わらない強い想い。変わり続ける自由な発想。それこそが未来を動かす大きな力。

Challenge, Shift, Go!



### 3. 損益計算書および貸借対照表 等

#### 3.1. 損益計算書 [要約] **連結**



[単位:百万円切捨て]

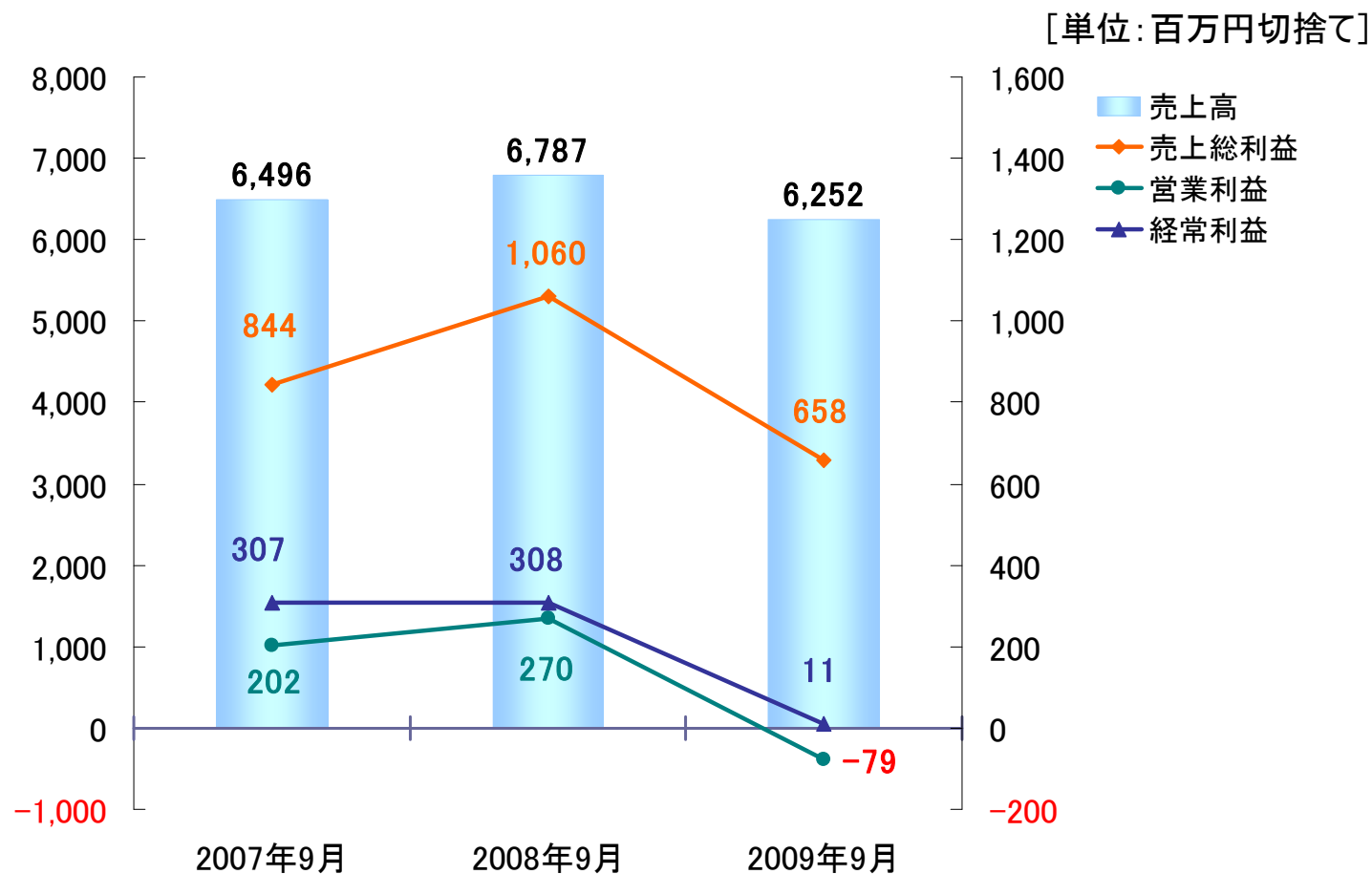
	2008年9月	2009年9月	前期比%
売上高	6,787 (100%)	6,252 (100%)	92.1%
売上原価	5,727 (84.4%)	5,593 (89.5%)	97.7%
売上総利益	1,060 (15.6%)	658 (10.5%)	62.1%
販売費及び一般管理費	790 (11.6%)	738 (11.8%)	93.4%
営業利益	270 (4.0%)	▲79 (▲1.3%)	—
経常利益	308 (4.5%)	11 (0.2%)	3.8%
税金等調整前四半期純利益	272 (4.0%)	▲159 (▲2.5%)	—
四半期純利益	137 (2.0%)	▲133 (▲2.1%)	—
一株当たり四半期純利益(円)	21.81	▲11.08	—

【注】( )内は構成比

### 3. 損益計算書および貸借対照表 等

#### 3.2. 損益計算書 [3カ年比較]

連結

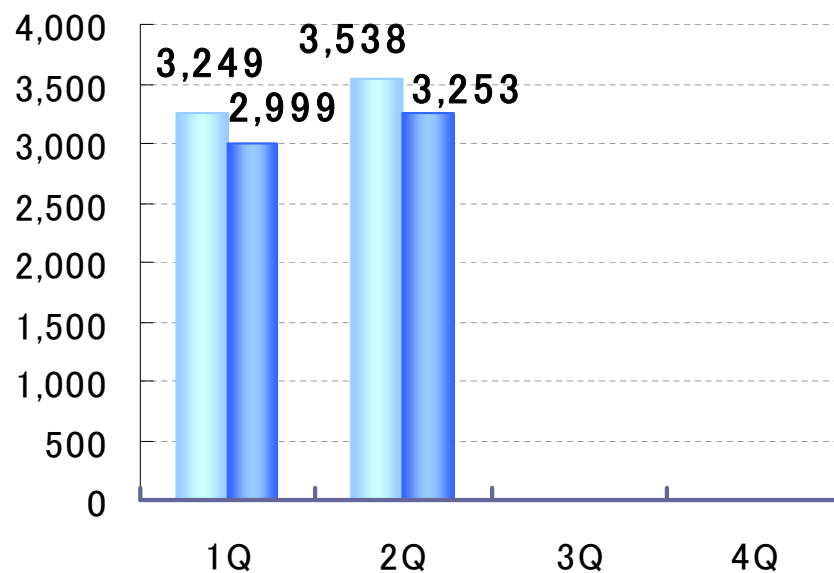


### 3. 損益計算書および貸借対照表 等

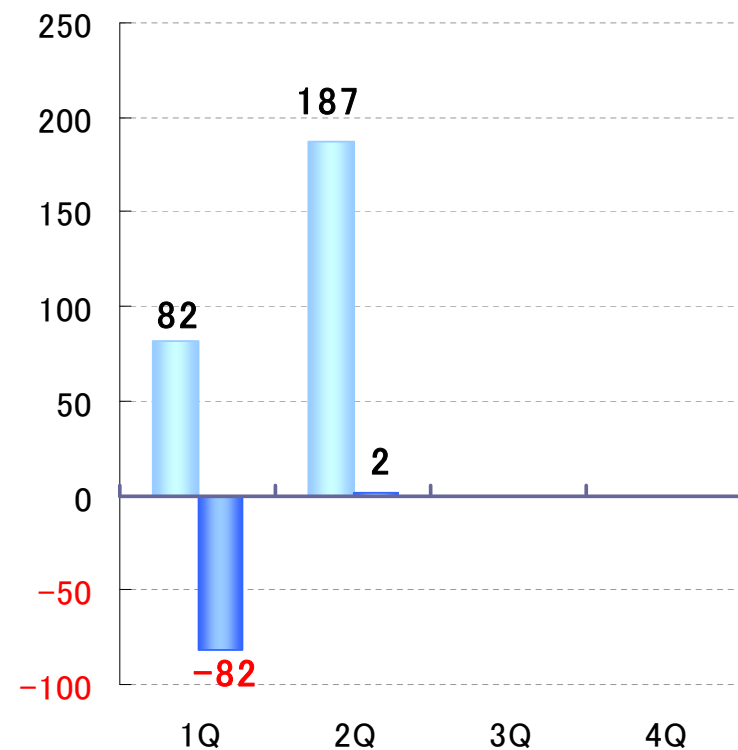
#### 3.3. 四半期毎の業績推移 連結



#### 売上高



#### 営業利益

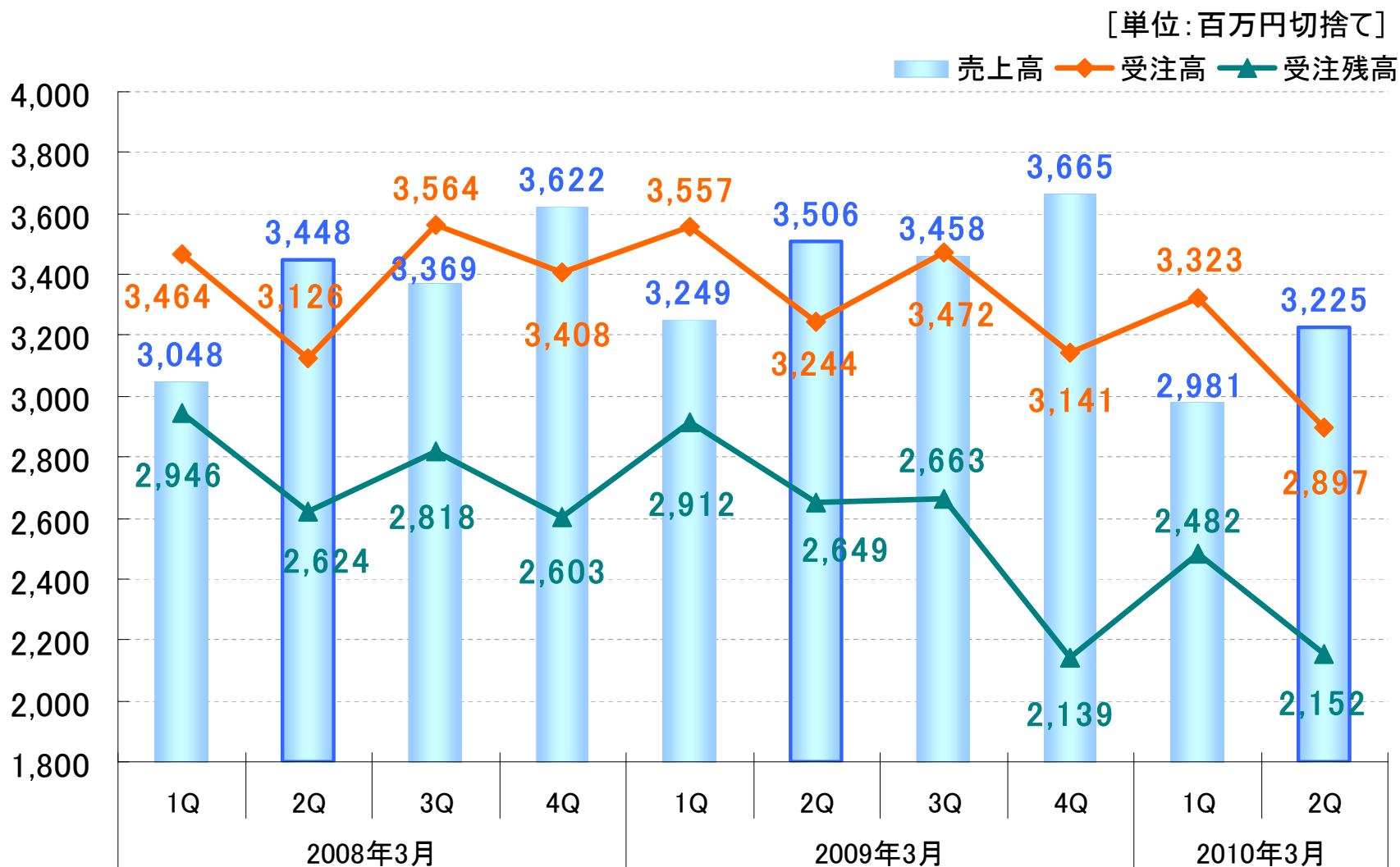


■ 2008年9月 ■ 2009年9月 [単位:百万円切捨て]

### 3. 損益計算書および貸借対照表 等



#### 3.4. 売上高・受注高・受注残高の推移 連結

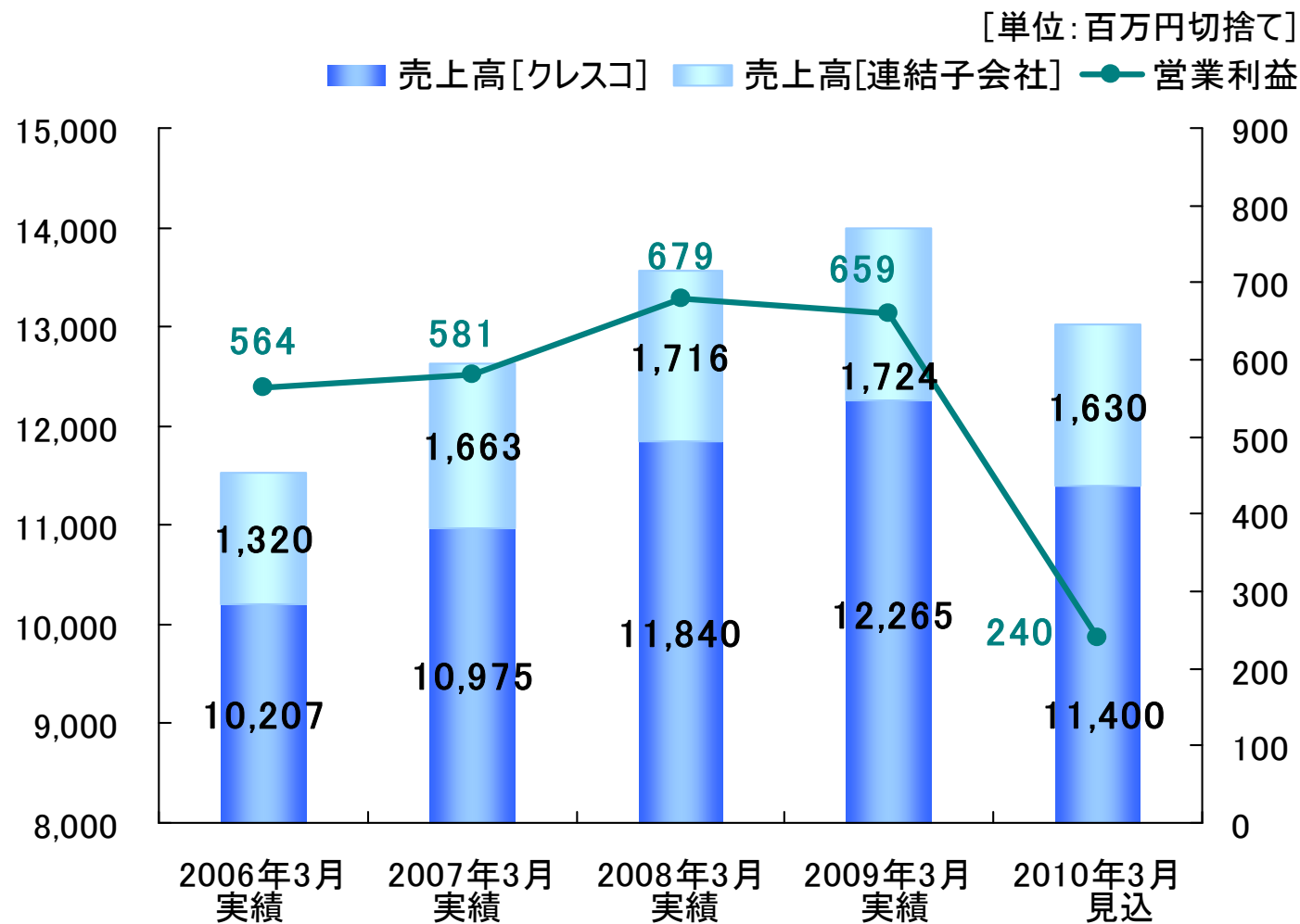




### 3. 損益計算書および貸借対照表 等



#### 3.5. 5カ年の推移 連結



### 3. 損益計算書および貸借対照表 等



#### 3.6. セグメント売上高の比較 連結

[単位: 百万円切捨て]

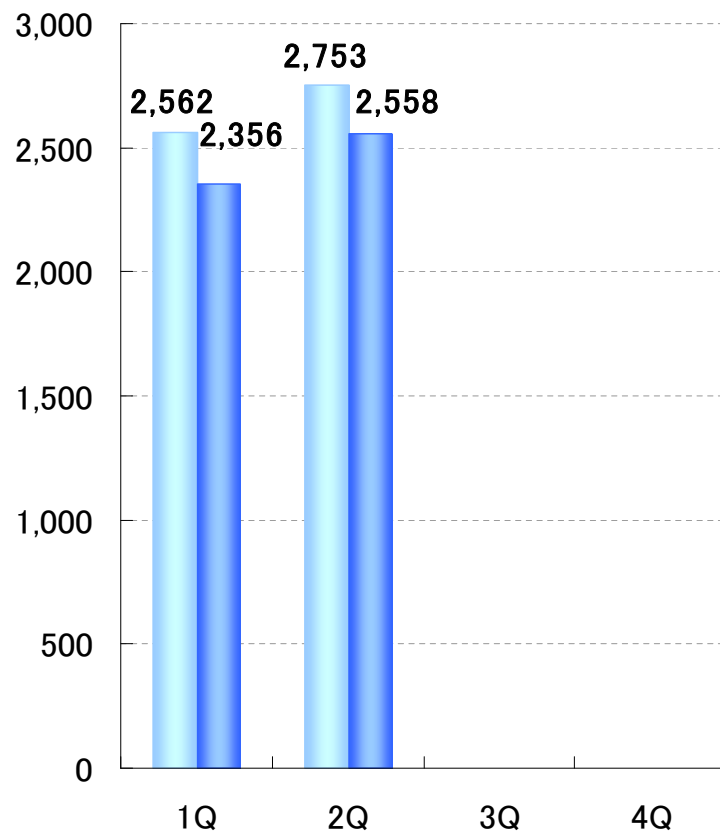
セグメント		2008年9月	2009年9月	増減	増減率
大区分	小区分				
ソフトウェア	金融関連	2,171	1,908	▲263	-12.1%
	公共・サービス	1,809	1,702	▲107	-5.9%
	流通・その他	1,334	1,303	▲31	-2.3%
	計	5,316	4,915	▲401	-7.5%
組込型 ソフトウェア	カーエレクトロニクス	660	610	▲50	-7.6%
	通信システム	409	387	▲22	-5.4%
	その他	369	292	▲77	-20.9%
	計	1,439	1,291	▲148	-10.3%
商品売上		32	45	13	+40.6%
<b>全計</b>		<b>6,787</b>	<b>6,252</b>	<b>▲535</b>	<b>-7.9%</b>

### 3. 損益計算書および貸借対照表 等

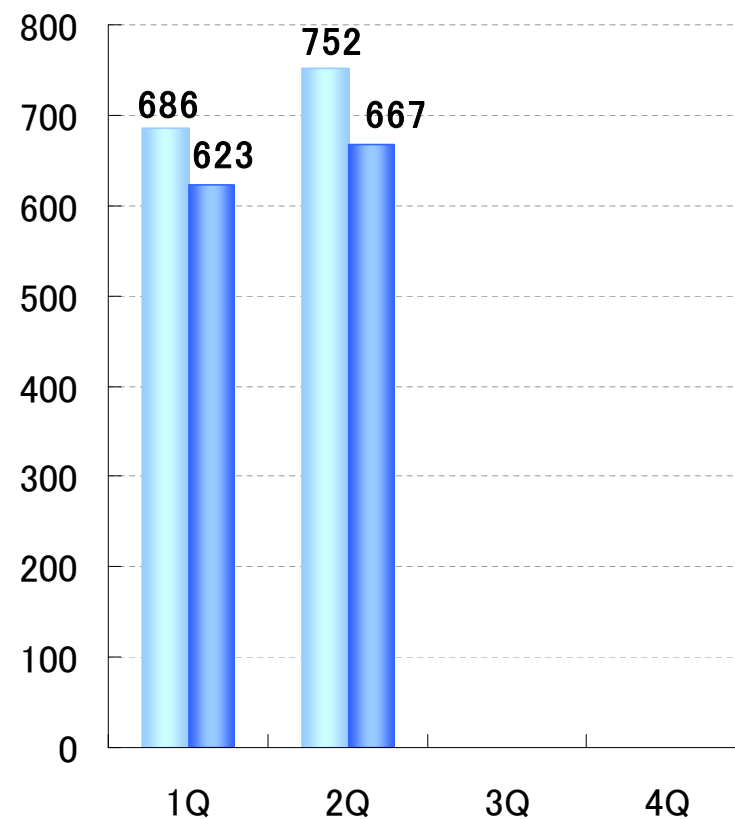
#### 3.7. 四半期毎のセグメント売上高 [前期比較] **連結**



#### ソフトウェア開発



#### 組込型ソフトウェア開発



■ 2008年9月 ■ 2009年9月 [単位:百万円切捨て]

### 3. 損益計算書および貸借対照表 等

#### 3.8. 損益計算書 中間期 [要約] 連結



[単位: 百万円切捨て]

	2008年9月 (実績)	2009年9月 (実績)	2009年9月 (9/17公表値)	前年 同期比	対 公表比
売上高	6,787	6,252	6,290	92.1%	99.4%
売上総利益	1,061 ( 15.6%)	658 ( 10.5%)	660 (10.5%)	62.1%	99.8%
営業利益	270 ( 4.0%)	▲79 (—)	▲80 (—)	—	—
経常利益	308 ( 4.5%)	11 ( 0.2%)	10 ( 0.2%)	3.8%	118.3%
四半期純利益	137 ( 2.0%)	▲133 (—)	▲140 (—)	—	—
EPS 円/株	21.81	▲11.08	▲11.64	—	—

【注】( )内の数字は各々の利益率を表します。

《参考》2008年9月 対公表比

売上高 : 7,200百万円に対して 94.3%  
 営業利益 : 290百万円に対して 93.0%  
 経常利益 : 340百万円に対して 90.7%

### 3. 損益計算書および貸借対照表 等

#### 3.9. 損益計算書 中間期 [要約] **単体**



[単位:百万円切捨て]

	2008年9月 (実績)	2009年9月 (実績)	2009年9月 (9/17公表値)	前年 同期比	対 公表比
売上高	6,052	5,521	5,550	91.2%	99.5%
売上総利益	901 ( 14.9%)	574 ( 10.4%)	580 (10.5%)	63.8%	99.0%
営業利益	295 ( 4.9%)	15 (0.3%)	20 (0.4%)	5.4%	75.0%
経常利益	365 ( 6.0%)	149 ( 2.7%)	150 ( 2.7%)	40.9%	99.3%
四半期純利益	203 ( 3.4%)	▲8 (—)	▲10 (—)	—	—

【注】( )内の数字は各々の利益率を表します。

《参考》 2008年9月 対公表比

売上高	:	6,200百万円に対して 97.6%
営業利益	:	230百万円に対して 128.6%
経常利益	:	366百万円に対して 114.4%

### 3. 損益計算書および貸借対照表 等



#### 3.10. 損益計算書 中間期 [要約] 子会社

[単位:百万円切捨て]

	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		クレスコ・アイディー・システムズ	
	2008年9月	2009年9月	2008年9月	2009年9月	2008年9月	2009年9月	2008年9月	2009年9月
売上高	676	641	32	58	21	48	18	2
営業利益	24	▲27	▲4	▲4	▲8	▲11	▲32	▲49
経常利益	24	▲27	▲4	▲4	▲8	▲13	▲32	▲50
四半期純利益	13	▲18	▲2	▲3	▲8	▲13	▲32	▲50
持分比率	97.5%		87.5%		86.0%		96.0%	

[単位:百万円切捨て]

#### 4社合計 前年同期比較

	2008年9月	2009年9月	前年同期比%
売上高	749	748	99.9%
営業利益	▲19	▲91	—

### 3. 損益計算書および貸借対照表 等

#### 3.11. 貸借対照表 中間期 [要約] **連結**



[単位:百万円切捨て]

	2008年9月	2009年9月	前年同期比
流動資産	5,225	4,779	91.5%
有形固定資産	214	189	88.3%
無形固定資産	407	267	65.6%
投資その他の資産	5,020	4,633	101.4%
<b>資産合計</b>	<b>10,866</b>	<b>9,869</b>	<b>90.8%</b>
流動負債	1,984	1,614	81.4%
固定負債	841	958	113.9%
<b>負債合計</b>	<b>2,825</b>	<b>2,572</b>	<b>91.0%</b>
資本金	2,515	2,514	100.0%
資本剰余金	2,999	2,998	100.0%
利益剰余金	3,219	2,805	87.1%
自己株式	▲384	▲661	172.1%
<b>株主資本合計</b>	<b>8,348</b>	<b>7,658</b>	<b>91.7%</b>
評価・換算差額等合計	▲332	▲386	116.3%
少数株主持分	24	25	104.2%
<b>純資産合計</b>	<b>8,040</b>	<b>7,297</b>	<b>90.8%</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>10,866</b>	<b>9,869</b>	<b>90.8%</b>

### 3. 損益計算書および貸借対照表 等

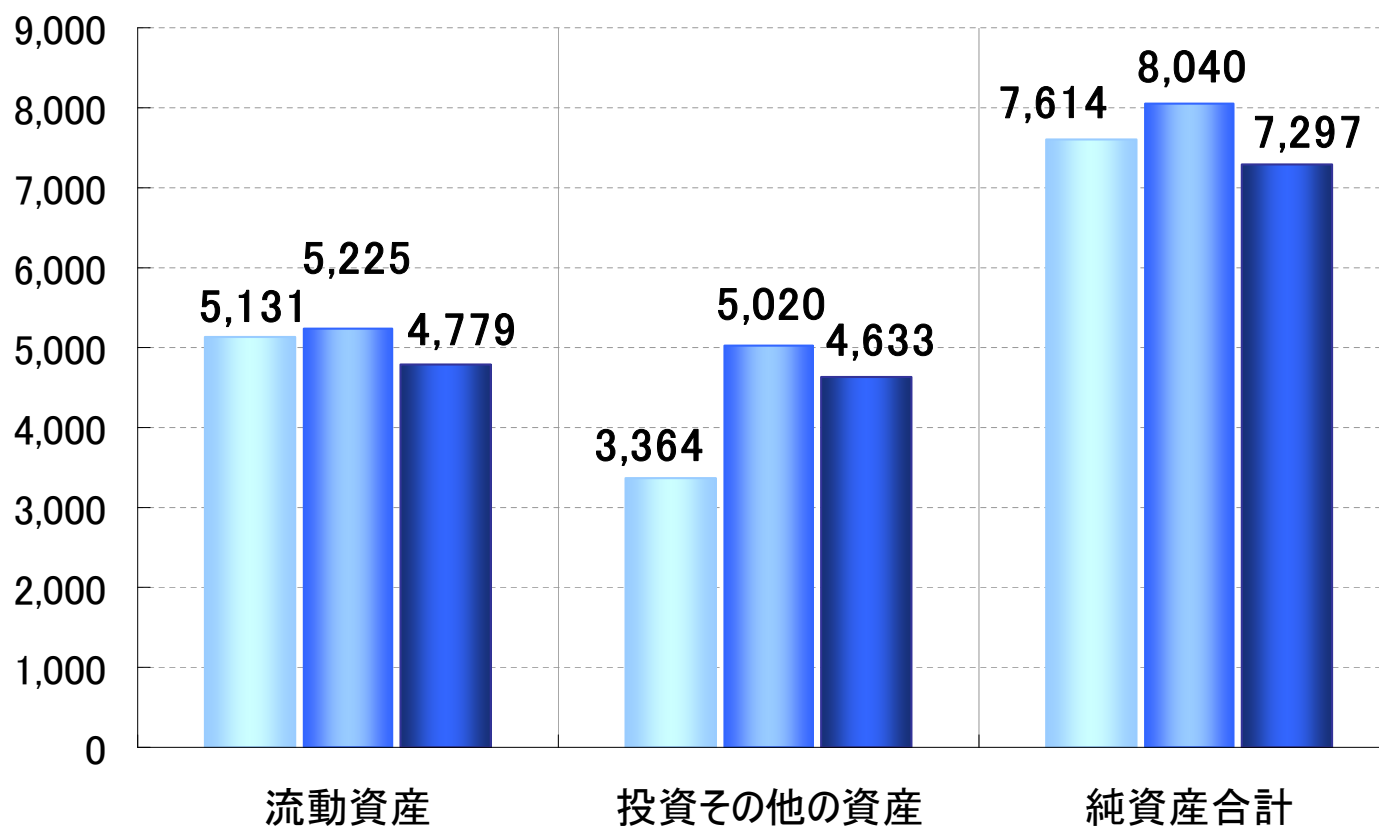
#### 3.12. 貸借対照表 [3カ年比較]

連結



[単位:百万円切捨て]

■ 2007年9月 ■ 2008年9月 ■ 2009年9月





### 3. 損益計算書および貸借対照表 等

#### 3.13. キャッシュフローおよび経営指標

連結



[単位:百万円切捨て, 率:%]

	2006年3月	2007年3月	2008年3月	2008年9月	2009年3月	2009年9月
営業活動	302	444	1,322	▲ 319	▲ 61	551
投資活動	▲ 946	308	902	▲ 759	▲ 1,281	▲ 132
財務活動	▲ 217	▲ 511	▲ 703	▲ 132	▲ 528	▲ 105
キャッシュ・フロー増減	▲ 861	241	1,521	▲ 1,210	▲ 1,870	314
フリー・キャッシュ・フロー	▲ 644	752	2,224	▲ 1,078	▲ 1,342	419
ROA	2.3	0.5	7.7	1.2	0.5	▲ 1.3
総資産経常利益率	5.9	7.9	7.5	2.7	7.2	0.1
ROE	3.2	0.6	10.9	1.7	0.7	▲ 1.8
売上高経常利益率	7.5	8.0	6.4	4.5	5.6	0.2
流動比率	287.6	262.0	249.3	263.3	278.7	296.0
自己資本比率	71.9	72.1	70.0	73.8	73.5	73.7

### 3. 損益計算書および貸借対照表 等

#### 3.14. 2010年3月期 中間期の反省



網羅的、戦略的営業が不十分

原因分析 → 課題抽出 → 対策実行  
のスピード不足

顧客、市場に対する研究不足

### 3. 損益計算書および貸借対照表 等

#### 3.15. 2010年3月期 中間期の成果



## 成果

エンドユーザフォーカスの深耕

グループ営業態勢の構築

競争入札案件の獲得

### 3. 損益計算書および貸借対照表 等

#### 3.16. 2010年3月期の見通し **単体** **連結**



[単位:百万円切捨て]

	連結		単体	
売上高	13,030	(▲6.9%)	11,400	(▲7.1%)
営業利益	160	(▲75.8%)	240	(▲62.8%)
経常利益	330	(▲57.6%)	450	(▲42.6%)
当期純利益	30	(▲43.6%)	170	(110.6%)

【注】( )内は対前期実績増減率

【注】当中間期の業績は概ね2009年9月17日発表の業績予想どおり推移しており、  
通期の業績につきましては現時点では予想に変更はございません。

# ビジョンと戦略

新しく。次へ。クレスコは挑戦します。

変わらない強い想い。変わり続ける自由な発想。それこそが未来を動かす大きな力。

Challenge, Shift, Go!



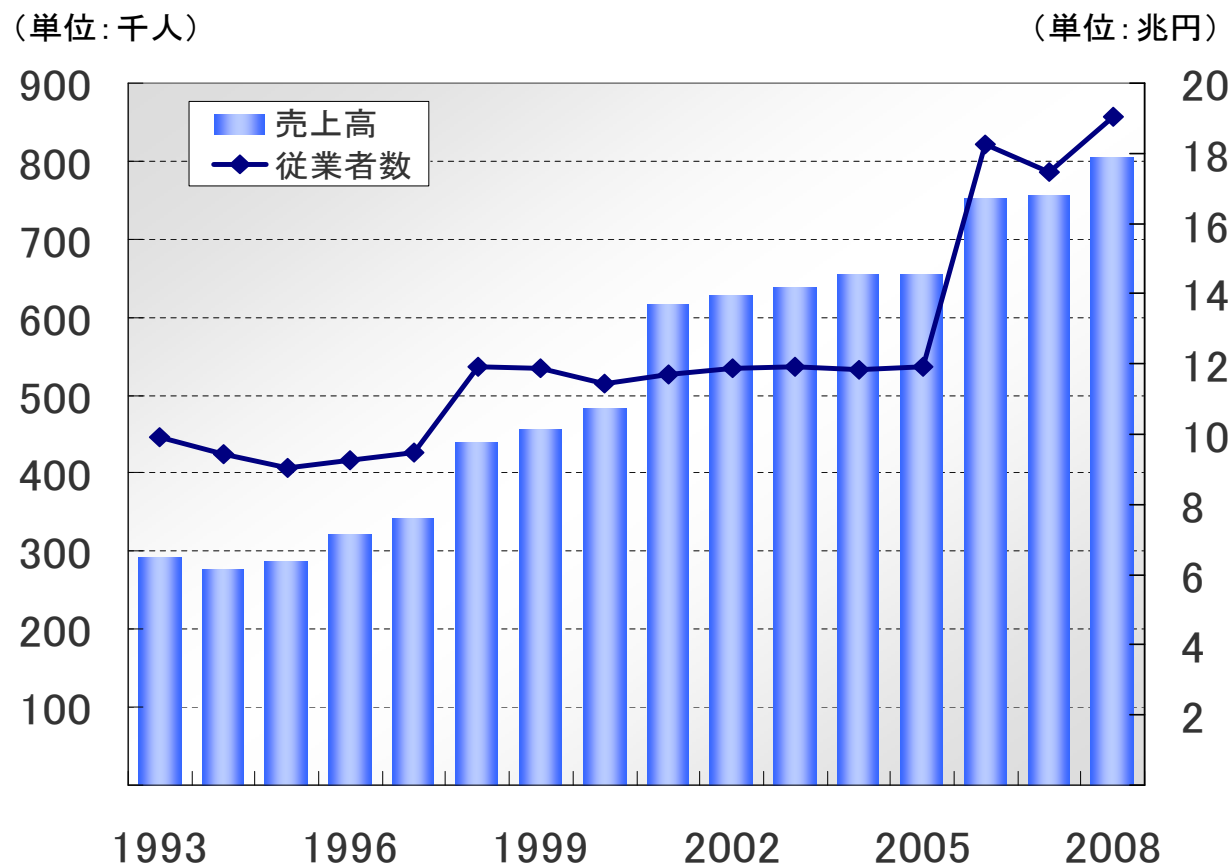
## 4. ビジョンと戦略

### 4.1. 業界の展望と現状



#### 《売上高と従業者数の推移》

「社団法人 情報サービス産業協会」発行資料より

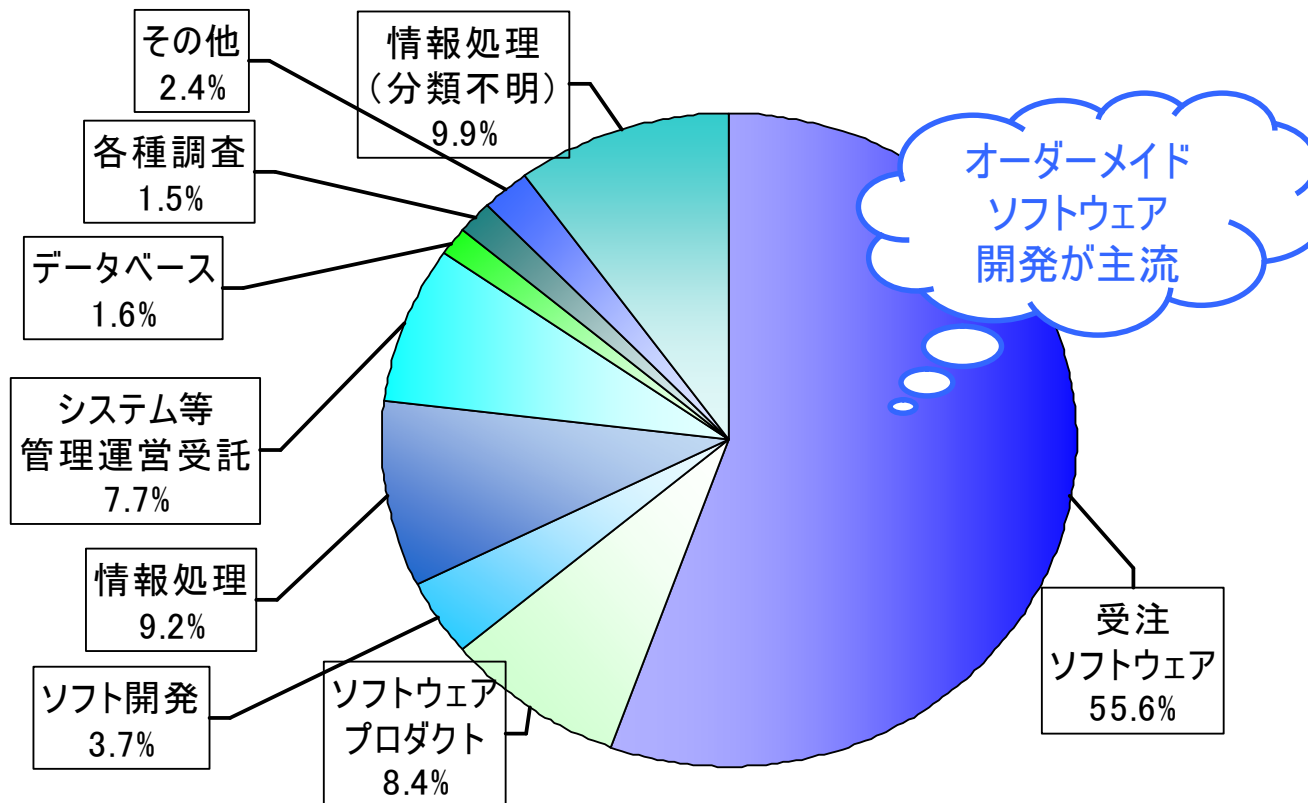


## 4. ビジョンと戦略

### 4.1. 業界の展望と現状



#### 《売上高／業務種類別構成比(2008年)》



「社団法人 情報サービス産業協会」発行資料より

## 4. ビジョンと戦略

### 4.1. 業界の展望と現状



#### 《情報サービスに関する今後のニーズ》

SaaS・ASP

システムコンサルティング  
(システム導入、戦略的アプリ提案)

経営／業務改革コンサルティング

「社団法人 情報サービス産業協会」発行資料より

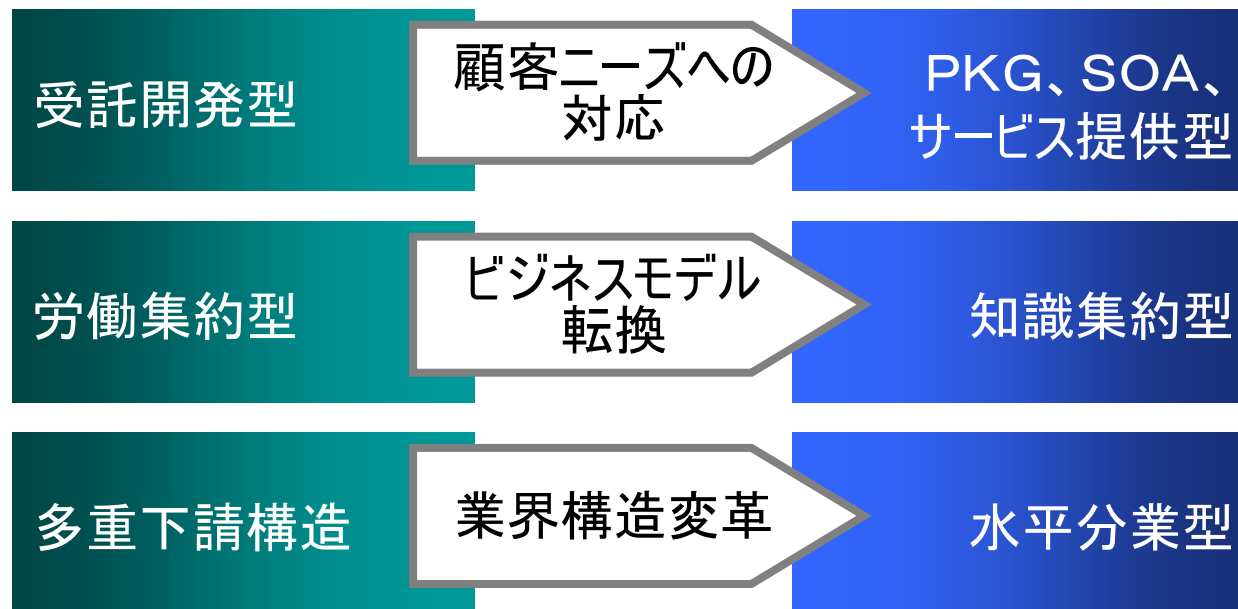


## 4. ビジョンと戦略

### 4.1. 業界の展望と現状



#### 《業界構造の変化》



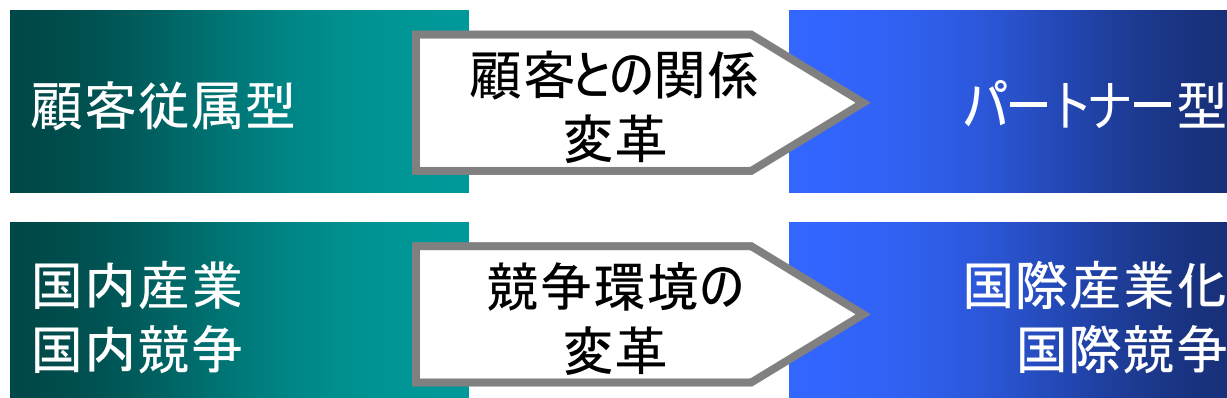
「社団法人 情報サービス産業協会」発行資料より

## 4. ビジョンと戦略

### 4.1. 業界の展望と現状



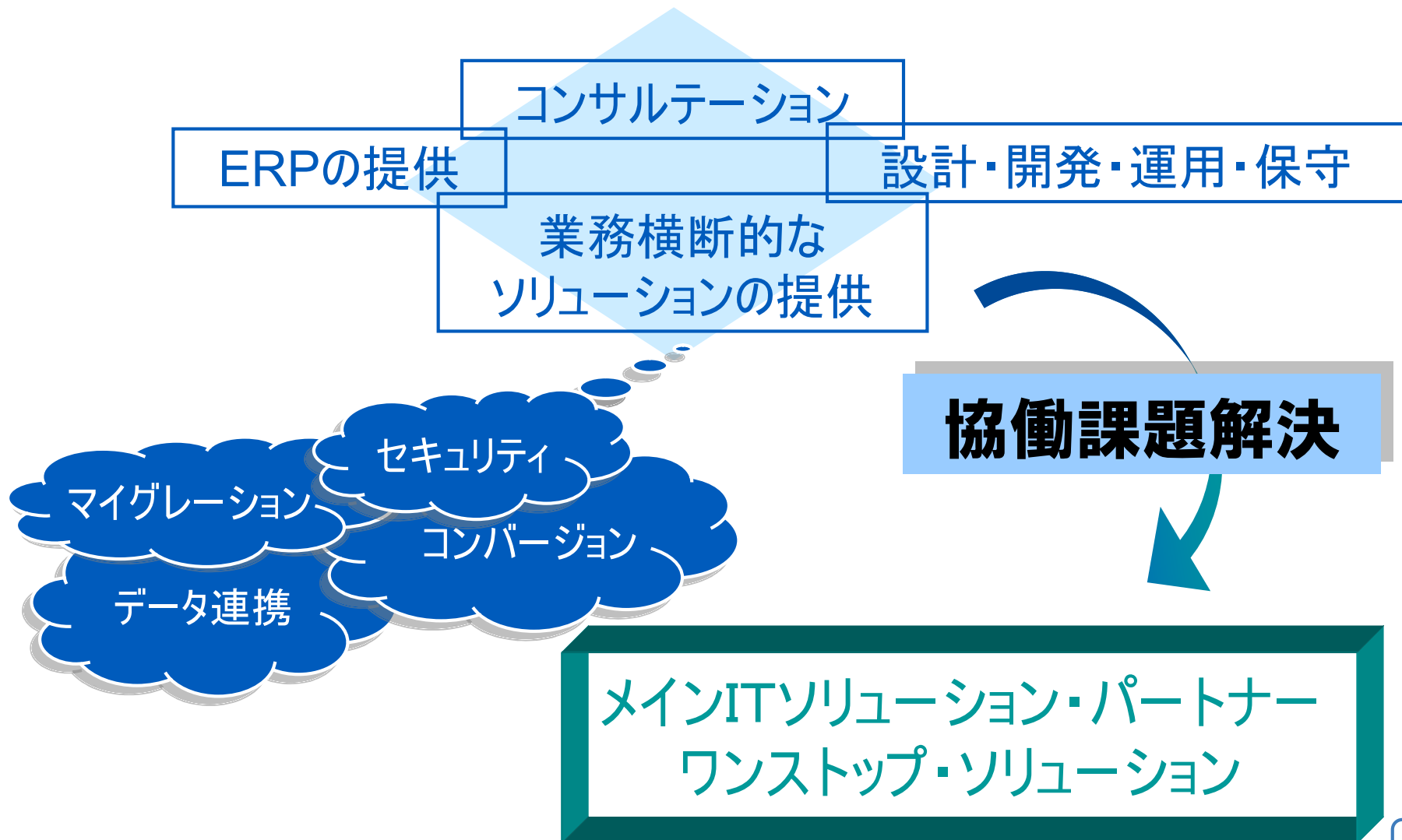
#### 《顧客と競合との関係変化》



「社団法人 情報サービス産業協会」発行資料より

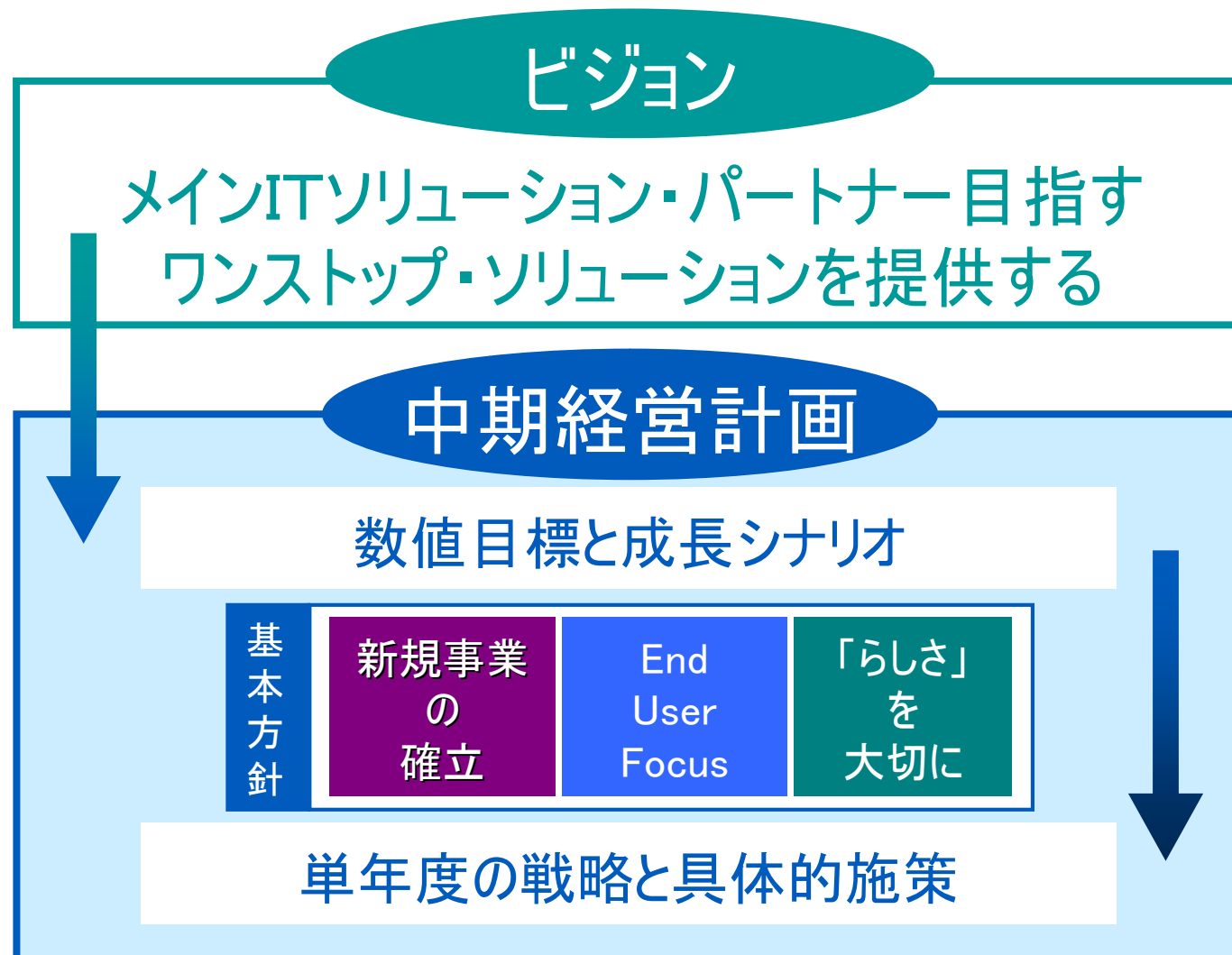
## 4. ビジョンと戦略

### 4.2. クレスコが目指すもの



## 4. ビジョンと戦略

### 4.3. ビジョンと中期経営計画の連鎖



## 4. ビジョンと戦略

### 4.4. 中期経営計画の基本方針



「らしさ」  
を  
大切に

- 「強み」の更なる強化
- 既存分野（基盤、組込み）の売上比率向上
- ブランド力の向上

End  
User  
Focus

- 二次請負からの脱却
- Sierとしての総合力を向上
- リスクの見える化による利益率向上

新規事業  
の  
確立

- 保有技術の有効利用とニッチ市場の取り込み
- クレスコグループとの協業、他社業務提携の強化
- 高利益率なビジネスモデルへの段階的転換

## 4. ビジョンと戦略

### 4.5. 重点事項



既存SI事業の自然成長モデルを盤石化

ビジネス系、基盤系

組込型事業のポートフォリオを変更

携帯ビジネス → カーエレクトロニクス・デジタル家電

新規事業立ち上げ

製品を売る → サービスを売る・価値を売る

新たな営業体制の確立

網羅的・戦略的な営業活動

企業風土変革

本気で燃える集団へ → MICプロジェクト

## 4. ビジョンと戦略

### 4.6. 進捗状況



既存SI事業の自然成長モデルを盤石化

ビジネス系、基盤系



組込型事業のポートフォリオを変更

携帯ビジネス → カーエレクトロニクス・デジタル家電



新規事業立ち上げ

製品を売る → サービスを売る・価値を売る



新たな営業体制の確立

網羅的・戦略的な営業活動



企業風土変革

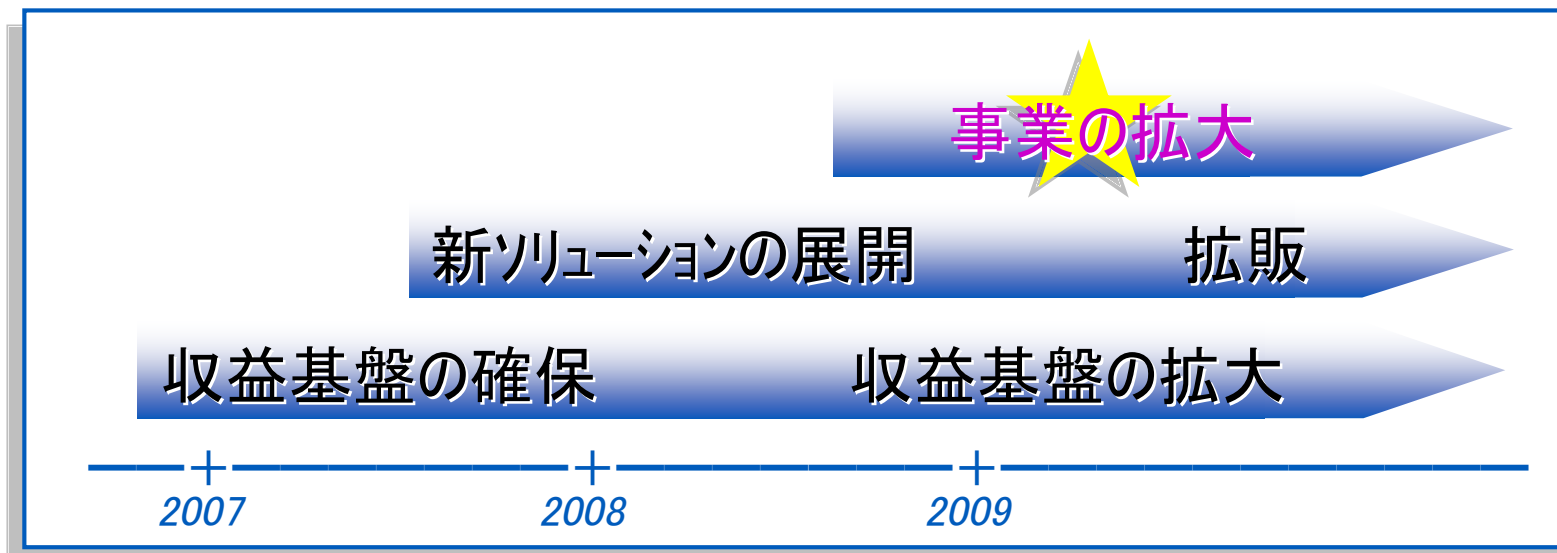
本気で燃える集団へ → MICプロジェクト

## 4. ビジョンと戦略

### 4.7. 事業戦略のシナリオ [当初]



- ◆ 既存の開発事業・SIサービスによる収益基盤を確保し、拡大する。
- ◆ コンサルティング事業・サービスソリューション事業を拡販し、価値を付加し、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。





## 4. ビジョンと戦略

### 4.8. 事業戦略のシナリオ [見直し]



- ◆ 既存の開発事業・SIサービスによる案件の絶対量確保と手待ち解消。
- ◆ コンサルティング事業・サービスソリューション事業の採算目標設定。
- ◆ 顧客サーベイの徹底と営業態勢(ライン営業と専任の役割)の再考。

事業3本柱 → 融合

+ 新規事業

収益基盤の確保

新ソリューションの展開

拡販

収益基盤の確保

収益基盤の拡大

2007

2008

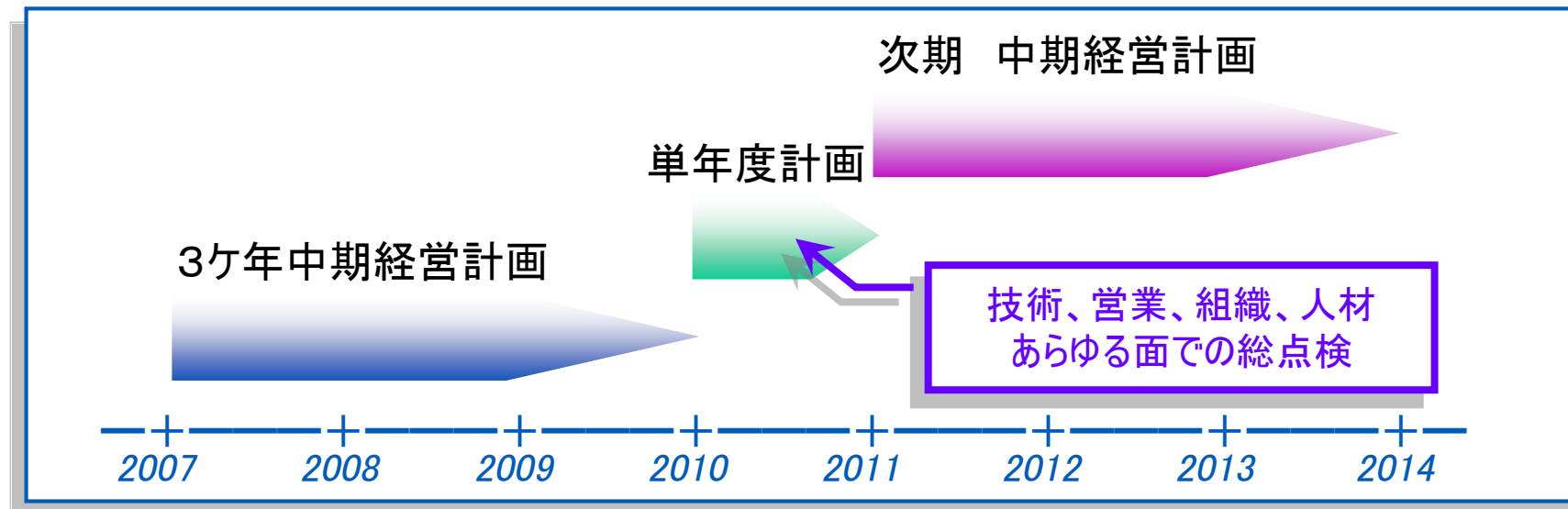
2009

## 4. ビジョンと戦略



### 4.9. 2010年度以降の流れ

- ◆ ソリューション営業態勢を強化と高収益モデルへの転換
- ◆ コンサルティング事業・サービスソリューション事業の見直し
- ◆ 組織のスリム化、グループ体制の検討
- ◆ 既存事業における新ドメイン策定と事業ポートフォリオの見直し
- ◆ 次期中期経営計画策定



## 4. ビジョンと戦略

### 4.10. 価格競争の領域から脱却



#### 待ちの姿勢から攻めの姿勢へ

自ら仕事を生み出す

ビジネスマインドの変革

営業スタイルを変革

案件受理型→ソリューション提案型

価値提供ビジネスへ

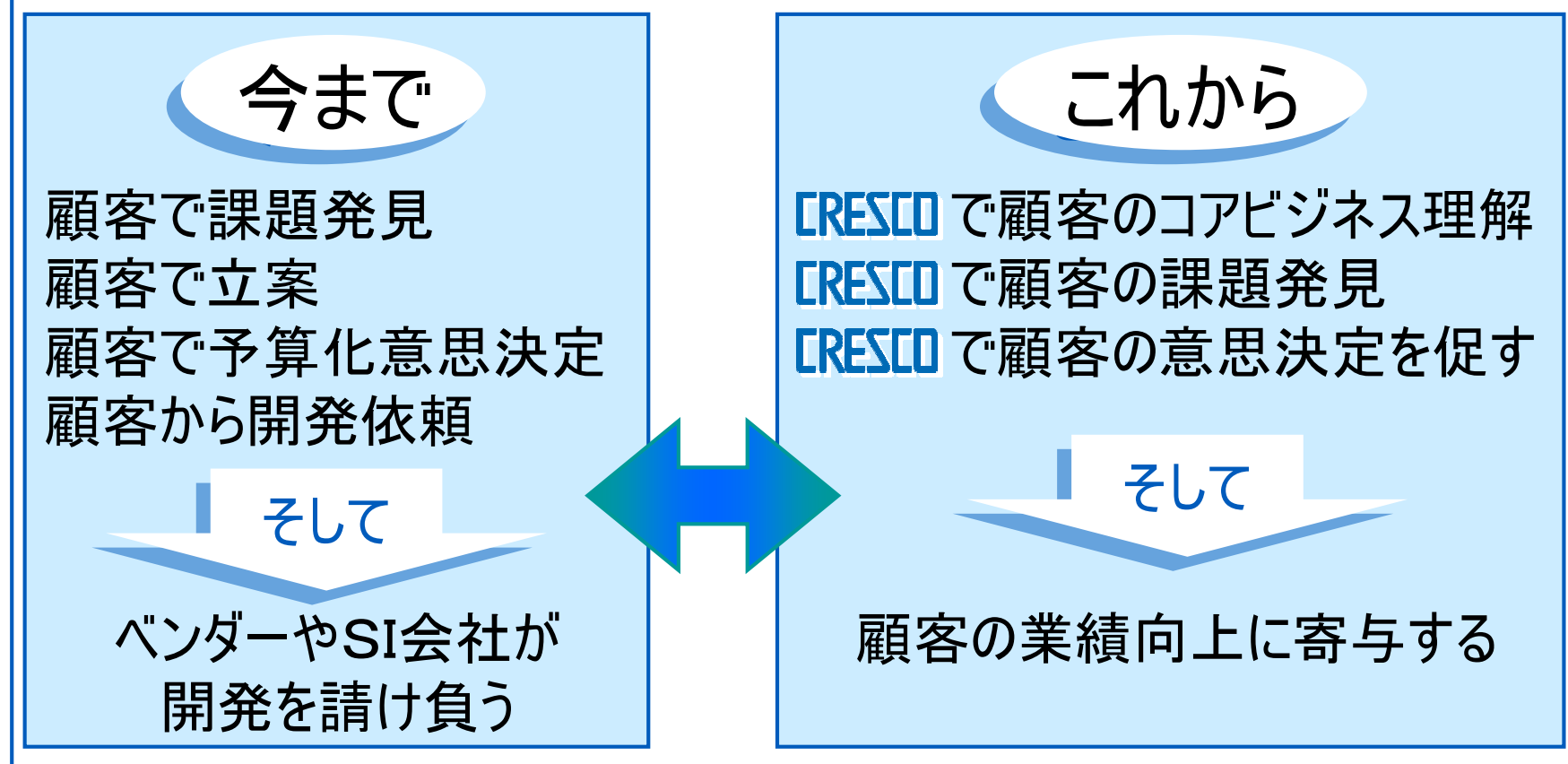
顧客視点、ROI(投資対効果)

## 4. ビジョンと戦略

### 4.11. 新たなビジネスモデルの創造



#### 顧客視点での案件掘り起こし



## 4. ビジョンと戦略



### 4.12. 収益性向上を目指して

- 短期戦略・中期戦略・長期戦略
- 部分最適 と 全体最適
- 計画性 と 非計画性
- Input と Output

「意識」は  
実際の行動によってのみ  
評価されることである

マーケットの変化に適応するために「変革を断行」

- 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。