

# 2014年3月期 第2四半期 決算報告

2013年11月1日  
株式会社 **クレスコ**  
経営企画室

## 1.1. 決算のトピックス

連結

### ▶ 連結経営成績に関する主な事項

- ⊕ 売上高 … 104億30百万円 (前年同期比 15.6%増)
- ⊕ 営業利益 … 5億76百万円 (前年同期比 10.5%増)

ソフトウェア 開発事業	金融・保険分野	前年同期を2億87百万円上回り、37億36百万円(前年同期比8.3%増)
	公共・サービス分野	前年同期を18百万円下回り、22億88百万円(前年同期比0.8%減)
	流通・その他の分野	前年同期を10億円上回り、27億23百万円(前年同期比58.1%増)
組込み型 ソフトウェア 開発事業	通信システム分野	前年同期と同程度となり、5億5百万円(前年同期比0.0%減)
	カーエレクトロニクス分野	前年同期を48百万円下回り、4億2百万円(前年同期比10.8%減)
	情報家電等・その他の分野	前年同期を1億79百万円上回り、7億33百万円(前年同期比32.4%増)
商品・製品販売		前年同期を上回り、39百万円(前年同期比31.2%増)

### ▶ 連結財政状態に関する主な事項

- ⊕ 総資産 … 142億88百万円 (前期末比37百万円増)
- ⊕ 自己資本比率 … 61.9% (前年度末 59.6%)

## 1.2. 振り返り

単体

### 全般傾向

- ◆ **ビジネス向けソフトウェア開発**
  - ・全般的に受注が改善傾向、特に金融関連が伸長
  - ・スマートフォン、タブレットPC関連のソリューション展開
- ◆ **組込み型ソフトウェア開発**
  - ・国内メーカー向けのカーエレクトロニクス関連の案件が減少
  - ・新規顧客の開拓、技術者のスキルシフトに注力
- ◆ **クラウドサービス関連**
  - ⊕ 『インテリジェントフォルダ』
    - ・OEM供給モデルの拡販
    - ・オンラインストレージを利活用したソリューション展開
  - ⊕ 『クレアージュ』
    - サービスラインナップの充実と販売プロモーション



### 課題

人材の獲得と協力会社との連携強化

クラウド関連サービスの拡販

新規顧客の開拓（特に組込み型ソフトウェア）

## 1.3. 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"><li>❖ ERP (SAP/R3) の導入コンサルティングが低調</li><li>❖ 既存顧客への営業活動、一括案件の発掘に注力するも受注不足</li><li>❖ 各種ソリューションの拡販や人材採用(特に経験者)が課題</li></ul>
 ワイヤレステクノロジー	<ul style="list-style-type: none"><li>❖ 受注案件が小規模化、新規案件も改善傾向にあるものの、受注不足</li><li>❖ 要素技術(Bluetooth)の受託開発案件が減少、リカバーできず</li><li>❖ 販売チャネルの発掘や外部パートナーと連携した、提案材料の確保が課題</li></ul>
 クレスコ・ コミュニケーションズ	<ul style="list-style-type: none"><li>❖ 新事業の立ち上げが大幅遅延</li><li>❖ スマートデバイスを活用したSI提案を展開するも、受注不足</li><li>❖ 事業ポートフォリオの見直し、人員体制の強化が課題</li></ul>
 クレスコ・ アイディー	<ul style="list-style-type: none"><li>❖ 主力のセキュリティロッカーの販売は、クレスコグループでの協業を強化</li><li>❖ RFID関連の応用製品やICタグの販売は堅調</li><li>❖ クレスコ北陸と協業開発した「ハンディライター」の、応用製品の開発が課題</li></ul>
 アイオス	<ul style="list-style-type: none"><li>❖ クレスコグループ内の連携により、営業機会の拡大を図るも受注不足</li><li>❖ 待機要員の解消やプロジェクトの採算性向上に注力し、利益を確保</li><li>❖ プロジェクトマネジメント力の強化が課題</li></ul>

## 1.3. 振り返り②

### 子会社

 クレスコ九州	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ 地場企業の需要は掘り起こしを行うも案件数が少なく、受注単価も減少傾向</li><li>◆ クレスコグループとの営業連携の他、製品販売やニアショア開発を実現</li><li>◆ 人材採用(特に経験者)、ビジネスパートナー拡大が課題</li></ul>
 クレスコ北陸	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ 独自のITソリューションを武器に地場企業の深耕に注力し、受注拡大</li><li>◆ クレスコグループでの連携を強化し、ニアショア開発の体制を整備</li><li>◆ クレスコアイディーと協業開発した「ハンディライター」の拡販が課題</li></ul>
 科礼斯軟件(上海)	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ 中国進出企業の支援ビジネスを事業の柱に、営業活動を実施</li><li>◆ 上海地場のIT関連企業との開発体制拡充に注力</li><li>◆ ビジネス系の案件を受注、事業基盤の構築には案件獲得が課題</li></ul>
 シーズリー	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ 鉄道、ダム、電力関連の制御系システムに強み</li><li>◆ 情報系の開発案件が回復傾向にあり、要員の稼働率が安定</li><li>◆ 交通関連システム、インフラ関連システムの更なる拡充が課題</li></ul>
 クリエイティブジャパン	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ 日立グループ様関連の案件を中心に稼働は安定</li><li>◆ ネットワーク関連の技術力を武器に、クレスコグループの基盤ビジネスに寄与</li><li>◆ 労働者派遣型の受注形態見直し(請負型への移行)と利益率向上が課題</li></ul>

【注】 2012年12月14日に「株式会社シーズリー」を子会社化いたしました。

【注】 2013年4月1日に「株式会社クリエイティブジャパン」を子会社化いたしました。

## 2. 財務経営成績 等

### 2.1. 損益計算書 [要約]

連結

[単位:百万円未満切捨]

	2013年3月期 第2四半期 ＜実績＞	2014年3月期 第2四半期 ＜実績＞	前年 同期比	2014年3月期 中間期予想 ＜2013/5/7公表＞
売上高	9,019	10,430	115.6%	10,700
売上総利益	1,423 (15.8%)	1,679 (16.1%)	118.0%	— (—)
営業利益	521 ( 5.8%)	576 ( 5.5%)	110.5%	600 ( 5.6%)
経常利益	579 ( 6.4%)	708 ( 6.8%)	122.1%	630 ( 5.9%)
当期純利益	335 ( 3.7%)	438 ( 4.2%)	130.9%	350 ( 3.3%)
EPS 円/株	31.06	40.66	—	32.43

【注】 ( )内の数字は各々の利益率を表します。

## 2.2. セグメント売上高の比較 連結

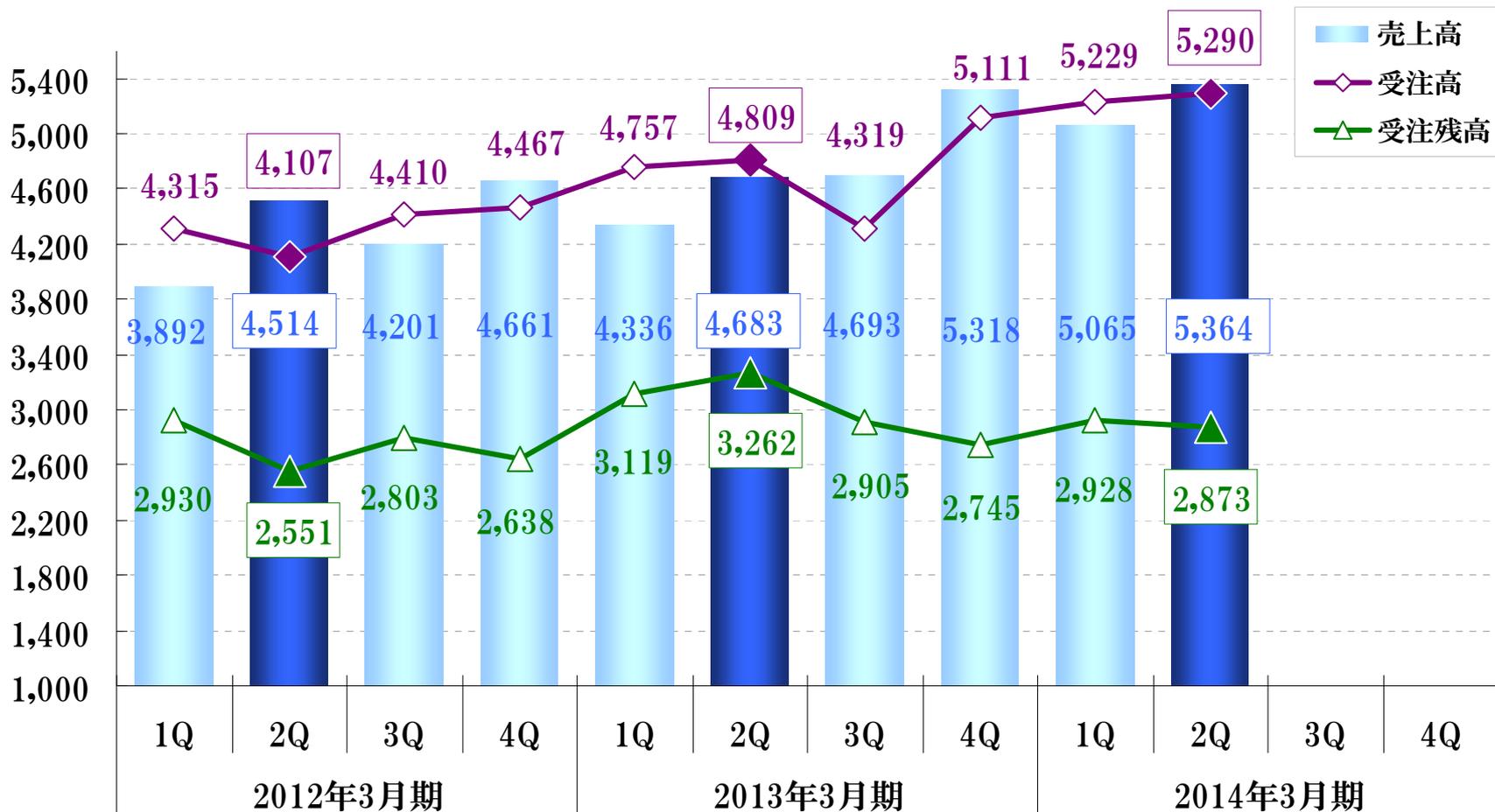
[単位:百万円未満切捨]

大区分	セグメント	2013年3月期 第2四半期	2014年3月期 第2半期	増減	増減率
	小区分				
ソフトウェア	金融関連	3,448	3,736	287	8.3%
	公共・サービス	2,306	2,288	▲ 18	▲ 0.8%
	流通・その他	1,722	2,723	1,000	58.1%
	計	7,477	8,748	1,270	17.0%
組込型 ソフトウェア	通信システム	505	505	▲ 0	▲ 0.0%
	カーエレクトロニクス	451	402	▲ 48	▲ 10.8%
	その他	554	733	179	32.4%
	計	1,511	1,642	130	8.6%
商品・製品販売		29	39	9	31.2%
<b>全計</b>		<b>9,019</b>	<b>10,430</b>	<b>1,410</b>	<b>15.6%</b>

## 2.3. 売上高・受注高・受注残高の推移

連結

[単位:百万円未満切捨]



## 2.4. 損益計算書 [要約]

単体

[単位:百万円未満切捨]

	2013年3月期 第2四半期 ＜実績＞	2014年3月期 第2四半期 ＜実績＞	前年 同期比	2014年3月期 中間期予想 ＜2013/5/7公表＞
売上高	6,005	6,418	106.9%	6,300
売上総利益	956 (15.9%)	1,037 (16.2%)	108.4%	— (—)
営業利益	426 (7.1%)	464 (7.2%)	108.7%	— (—)
経常利益	495 (8.3%)	613 (9.6%)	123.7%	550 (8.7%)
当期純利益	284 (4.7%)	414 (6.5%)	146.0%	340 (5.4%)

【注】 ( )内の数字は各々の利益率を表します。

## 2.5. 損益計算書 [要約]①

子会社

[単位:百万円未満切捨]

	 クレスコ・イー・ソリューション [資本金: 200]		 ワイヤレステクノロジー [資本金: 50]		 クレスコ・コミュニケーションズ [資本金: 50]	
	2013年3月期 第2四半期	2014年3月期 第2四半期	2013年3月期 第2四半期	2014年3月期 第2四半期	2013年3月期 第2四半期	2014年3月期 第2四半期
売上高	703	702	48	25	62	32
売上総利益	158	189	▲ 3	▲ 7	13	2
営業利益	64	59	▲ 15	▲ 18	▲ 10	▲ 13
経常利益	66	64	▲ 15	▲ 18	▲ 9	▲ 13
当期純利益	42	39	▲ 9	▲ 11	5	▲ 10
持分比率	100.0%	100.0%	87.5%	87.5%	86.0%	90.0%

## 2.5. 損益計算書 [要約]②

子会社

[単位:百万円未満切捨]

	 クレスコ・アイディー [資本金: 100]		 アイオス [資本金: 313]		 クレスコ九州 [資本金: 50]	
	2013年3月期 第2四半期	2014年3月期 第2四半期	2013年3月期 第2四半期	2014年3月期 第2四半期	2013年3月期 第2四半期	2014年3月期 第2四半期
売上高	13	45	1,852	1,780	89	88
売上総利益	3	13	227	244	11	10
営業利益	▲ 12	▲ 2	62	82	▲ 0	1
経常利益	▲ 12	▲ 2	64	89	▲ 0	1
当期純利益	▲ 14	▲ 2	43	55	▲ 0	0
持分比率	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

## 2. 財務経営成績 等

### 2.5. 損益計算書 [要約]③

子会社

[単位:百万円未満切捨]

	 クレスコ北陸 [資本金: 50]		 科礼斯軟件(上海) [資本金: 70]		 シースリー [資本金: 20]	
	2013年3月期 第2四半期	2014年3月期 第2四半期	2013年3月期 第2四半期	2014年3月期 第2四半期	2013年3月期 第2四半期	2014年3月期 第2四半期
売上高	285	281	0	8	-	439
売上総利益	49	54	0	▲2	-	53
営業利益	16	18	▲2	▲12	-	9
経常利益	16	18	▲1	▲16	-	12
当期純利益	10	10	▲1	▲16	-	9
持分比率	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	-	70.0%

【注】 2012年12月14日に「シースリー」を子会社化したしました。

## 2.5. 損益計算書 [要約] ④

子会社

[単位:百万円未満切捨]

	 クリエイティブジャパン [資本金: 30]	
	2013年3月期 第2四半期	2014年3月期 第2四半期
売上高	-	691
売上総利益	-	92
営業利益	-	29
経常利益	-	29
当期純利益	-	21
持分比率	-	100.0%

【注】 2013年4月1日に「クリエイティブジャパン」を子会社化いたしました。

## 3.1. 基本方針

# 次世代クレスコのグループ展開 推進

私たちは  
「メインITソリューション・パートナーを目指す」こと、  
「ワンストップ・ソリューションを提供する」ことの2つをビジョンとして掲げ、  
グループ企業と一丸となり、将来に向けて精進してまいります。

第26期は、次世代クレスコを全グループ会社に展開し、  
クレスコ本体は、これをリードし、推進してまいります。

また、グループのガバナンス強化とコンプライアンス経営の徹底を実施し、  
主体的にその社会的責任を果たしてまいります。

## 3.2. 重点施策

- ▶ 「技術と品質のクレスコ」の推進  
原点に回帰し、企業グループ全体の「品質マネジメント力」の底上げを実現
- ▶ サービス事業のビジネスモデル強化  
オリジナル製品(『インテリジェントフォルダ』『クレアージュ』等)の**拡販戦略**実行
- ▶ グループ連携強化による収益性の改善と企業価値の増大  
協業による新規**ソリューションの開発**、**クロス営業**の強化、高度スキル**人材の育成**
- ▶ ニアショア、オフショア化の推進  
**地方分散開発体制**強化と**海外開発体制**の整備
- ▶ 新規事業の開発  
技術研究所を中心とした新たな**ビジネスモデルの創出**

## 3.3. 今後の事業展開、株主還元方針など①

### 1 経営環境

当第2四半期連結累計期間(2013年4月1日～2013年9月30日)の経営環境は、円安や株高の基調が定着し、自動車や鉄鋼、機械など輸出企業を中心に景況感が改善しました。外需関連業種に加えて、内需関連業種も回復基調にあり、企業業績の好転と雇用の創出が進展するなど、経営環境は着実に改善しております。景気回復に伴う企業のIT投資マインドも改善傾向にあり、クラウドサービス等への新サービスへの期待と需要も高まっております。

### 2 今後の見通し

2013年の国内企業のIT投資は、マルチデバイス需要を背景に、モバイル端末(スマートフォンやタブレットPC等)の普及が更に加速し、モビリティ分野、クラウド・サービス分野、ビッグデータ分野の急成長が見込まれます。モバイル端末の利用率は、クラウドサービスと端末の普及速度の高まりを背景に、個人も法人も急増すると予測しております。単なる電子メールやプレゼンテーション、データの管理といった簡易的な使い方から、さらにビジネス効果を出すためにどのようなアプリケーションを開発するかに関心が大きく変わるものと考えております。一方では、2014年に予定されております消費税率引き上げを前に、投資計画の前倒しによる「駆け込み需要」も期待されます。

## 3.3. 今後の事業展開、株主還元方針など②

### 3 重要なキーワード

ITはビジネスを拡大する不可欠な道具であり、企業の競争力を生み出す原動力になるものです。マネジメントの変革、ワークスタイルの変革、システム(仕組み)の変革、ビジネス創出など、ITは世の中に劇的な変化を起こし、新たな価値と需要を生み出すものでもあります。当社企業グループといたしましては、昨今、重要なキーワードになっております「モビリティ」「クラウド」「ソーシャルネットワーク」「ビッグデータアナリティクス」に関連するサービスの開発と販売体制を強化し、企業の成長や事業機会を創出する顧客支援型(海外展開サポート含む)のソリューションサービスを充実させ、ビジネスの変革に貢献してまいります。

### 4 株主還元方針

株主還元方針といたしましては、何よりも業績に裏付けられた適正な利益配当に重点をおいており、特段の株主優待は行っておりません。なお、配当に関しましては、当社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。

- ❖ 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。