

2016年3月期 第2四半期 決算ハイライト

2015年11月6日

株式会社 **クレスコ**

業績予想の修正 連結

【注】業績予想に関する留意事項

業績予想数値は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。
また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる場合があります。

- ・売上高： 金融セグメントを中心とする開発案件が増加
- ・利益： 増収効果、販売費および一般管理費の計画比を抑制 等

	2015/5/8公表 予想	2015/10/26公表 予想	増減額	増減率	<参考> 前期実績	
2 Q	売上高	13,200 百万円	13,820 百万円	620 百万円	4.7 %	11,999 百万円
	営業利益	1,040 百万円	1,210 百万円	170 百万円	16.3 %	969 百万円
	経常利益	1,130 百万円	1,410 百万円	280 百万円	24.8 %	1,080 百万円
	純利益	745 百万円	1,017 百万円	272 百万円	36.5 %	773 百万円
	EPS 円/株	67.78 円	90.31 円			73.38 円

- ・来期以降の継続的な成長に向けての教育投資、新技術開発に関連する技術研究投資、社内作業効率向上化に関連するシステム開発、受託開発案件増加に対応した事務スペース拡充等の施策を織込む

	2015/5/8公表 予想	2015/10/26公表 予想	増減額	増減率	<参考> 前期実績	
通 期	売上高	27,000 百万円	27,600 百万円	600 百万円	2.2 %	25,063 百万円
	営業利益	2,200 百万円	2,300 百万円	100 百万円	4.5 %	2,013 百万円
	経常利益	2,400 百万円	2,600 百万円	200 百万円	8.3 %	2,240 百万円
	純利益	1,570 百万円	1,780 百万円	210 百万円	13.4 %	1,405 百万円
	EPS 円/株	142.84 円	158.07 円			133.12 円

配当予想の修正

・配当方針と業績予想の修正に伴う

	2015/5/8公表 予想	2015/10/26公表 予想	増減額	<参考> 前期実績
2Q期末	20.00 円	23.00 円	3.00 円	17.00 円
期末	20.00 円	23.00 円	3.00 円	21.00 円
合計	40.00 円	46.00 円	6.00 円	38.00 円

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、当社の経常利益(単体)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。

[単位：百万円未満切捨]

財務経営成績

連結

▶ 経営成績

			前年同期比	
⊕	売上高	...	138億19百万円	↑ 18億20百万円 115.2%
⊕	営業利益	...	12億 8百万円	↑ 2億38百万円 124.6%

セグメント別売上高	ソフトウェア開発事業	金融・保険分野	58億35百万円	↑	10億83百万円	122.8%
		公共・サービス分野	29億12百万円	↑	3億28百万円	112.7%
		流通・その他の分野	26億80百万円	↑	61百万円	102.3%
組込み型ソフトウェア開発事業		通信システム分野	4億36百万円	↓	▲ 47百万円	90.2%
		カーエレクトロニクス分野	9億75百万円	↑	3億 9百万円	146.5%
		情報家電等・その他の分野	9億28百万円	↑	81百万円	109.6%
	商品・製品販売		49百万円	↑	4百万円	109.5%

▶ 財政状態

⊕	総資産	...	182億99百万円	↑	4億13百万円 前期末比
⊕	自己資本比率	...	65.4%		前期末 60.8%

1. 2016年3月期の取組み

1.1. 基本方針

“強み”を強化し、お客様へ貢献
「信頼と成長」を確かなものに

次
世
代
ク
レ
ス
コ

1. 中堅IT企業トップリーグ入り
2. 現事業での卓越性
3. オリジナル製品およびサービスの開拓
4. ユニークな子会社群による複合IT企業
5. 営業拠点の広域化
6. 海外進出
7. 技術研究所設立
8. 女性が活躍できる職場
9. 人材育成のモデル企業
10. クレスコブランドの浸透

※今期は「次世代クレスコ」の最終年度

1.2. 対処すべき課題

1. 営業活動の強化（セールスプロモーション活動、拠点拡大）
2. 当社企業グループおよび他社との連携強化（協業ビジネス推進）
3. クラウド、モバイル関連ビジネスの推進（オリジナル製品・サービス）
4. 近距離無線通信関連ビジネスの研究、開発（Beacon、IoT基盤）
5. 利益の出る体質・体制への刷新（ビジネスモデルの見直し、子会社再編）
6. 競争力のある開発体制の整備（協力会社確保、ニアショア・オフショア開発）
7. プロジェクトの収益性向上（品質管理、プロジェクトマネジメント）
8. 積極的な人材採用（新卒採用、シニア採用を含む経験者採用）
9. 働きやすい職場作り（長時間労働防止、ハラスメント対策、ワークライフバランス）
10. パートナー人材の確保（協力会社、外部要員の確保による体制整備）
11. コンプライアンスの強化（機関設計の変更による内部統制の見直し、情報漏洩対策）
12. 広報およびIRの充実（発信情報の充実、IRイベント）

1.3. 重点施策

1 人材の確保および育成

- 新卒および経験者採用の活動強化
- 協力会社との連携強化
- 技術専門職の育成プログラム実施

3 品質管理の徹底

- プロジェクト管理の強化
- 多段階レビューの実施
- クレスコグループにおける「開発標準体系」の展開

5 新技術への取り組み

- ニーズの調査とIoTビジネスへの進出
- 先端技術を取り込んだ共同研究の推進
- 研究成果の知財化（リポジット）による競争力強化

2 開発および営業体制の増強

- ニアショア開発（地方分散開発）体制の拡大
- オフショア開発（海外開発）体制の推進
- M&Aによる営業拠点の広域化および開発体制の強化

4 第3のプラットフォーム関連ビジネスの拡充

- ビジネスモデルの強化
- 近距離無線技術の普及に合わせたソリューションの開発
- 協業ビジネスの推進によるサービスラインナップの充実

1. 2016年3月期の取組み

1.4. ニュース①

2015年	4月	1日	「(株)エス・アイ・サービス」の全株式を取得し、子会社化	
		8日	人事・労務の課題解決メディア「労政時報」第3886号の特集「インターンシップ特集 採用連動型インターンシップの新潮流」のインタビュー記事で、当社の取組みをご紹介	
		21日	子会社『科礼斯軟件(上海)有限公司』が、事務所を移転	
	5月	1日	子会社『クレスコ北陸』が、スマートアプリ作成を支援するホスティングサービス「misterPARK」の販売開始	
		12日	IoT基盤となるセンサープラットフォーム「Beacon Bridge」の開発を発表	
		13～15日	リードエグジビションジャパン社主催の「第6回 クラウド コンピューティングEXPO春」に出展し、「インテリジェントフォルダExpress」「Creage(クリアージュ)」をご紹介	
		14～16日	子会社『クレスコ北陸』が、社団法人石川県情報システム工業会主催の「e-messe kanazawa 2015」に出展	
		16日	日本介助犬協会主催の「介助犬フェスタ2015」に協賛	
		26日	Beaconを利用した自動点呼ソリューション「みんなのてんこ」の販売開始	
29日	子会社『エス・アイ・サービス』の資本金を1億円に増資			

1.4. ニュース②

2015年	6月	19日	定時株主総会の承認を受け、監査等委員会設置会社へ移行し、「コーポレートガバナンス」を更新、「内部統制システムの構築に関する基本方針」を改定
		25日	アマゾン データ サービス ジャパン主催のAWSトレーニング「ナイトスクール for セールス」で当社社員が、Beacon関連の研究開発・実績・Beacon分野でのAWS活用事例を講演
		30日	自律分散型P2Pネットワークを活用したIoT基盤の開発・実験に、「(株)Skeed」と共同で着手 
	7月	10日	子会社『クレスコ ワイヤレス』が、「丸紅情報システムズ(株)」と共同開発した電池持続時間を大幅に長寿命化した単三電池2本型のビーコンの販売を開始
		★ 30日	ソフトバンク「IBM Watsonエコシステムプログラム」の初期エコシステムパートナーに当社が選定
	8月	26～28日	子会社『クレスコ北陸』が、「外食ビジネスウィーク 2015」に出展し、「mister PARK」「クラウド型ハンディシステム『CMAC』」「寿司皿自動精算機『TOPPAR』」をご紹介
	9月	15日	子会社『エス・アイ・サービス』が、事務所を移転
		21日	子会社『クレスコ ワイヤレス』が、「APPLIYA(株)」とスタンプ型のビーコン「Switch Beacon」を共同開発し、APPLIYA社が販売開始
		30日	IoT時代の新たな企業間連携を生み出す企業連合「Kiiコンソーシアム」に参加
	10月	30日～2日	日経BP社主催の「Cloud Days 2015」に出展し、「インテリジェントフォルダExpress」「Creage(クレアージュ)」「BeaconBredge」をご紹介

1.4. ニュース③

クレスコ PR情報

発信元:株式会社クレスコ

報道関係者各位



東証第1部【証券コード 4674】
発信日:2015年7月30日
〒108-6026 東京都港区港南2-15-1
品川インターシティA棟26階
電話:03-5769-8011 FAX:03-5769-8019

ソフトバンク『IBM Watsonエコシステムプログラム』 の初期エコシステムパートナーにクレスコを選定 ～テクノロジーパートナーとして、アプリケーション開発など技術面を支援～

株式会社クレスコ（本社：東京都港区、代表取締役社長：根元 浩幸、以下、当社）は、2015年7月30日付のソフトバンク株式会社（以下、ソフトバンク）のプレスリリースにおいて、2015年10月の正式募集に先駆け、『IBM Watson エコシステムプログラム』の初期エコシステムパートナーに選定されましたのでお知らせします。

エコシステムパートナーは、ソフトバンクが日本アイ・ビー・エム株式会社（以下、日本 IBM）と共同で日本語対応版の開発と日本市場への導入を進めるコグニティブ・コンピューティング・ソリューション IBM Watson（以下、Watson）のエコシステムプログラムで、Watsonを活用したアプリケーションやサービスの提供と、Watsonの導入コンサルティングや Watson と接続するアプリケーションの開発などの技術的支援を行う役割を担います。

Watson は、コンピューティングの新しい時代を代表するコグニティブ・コンピューティング機能を初めて実用化しました。クラウドから提供されるシステムは、大量のデータを分析し、自然言語による複雑な質問を理解し、根拠に基づいた回答を提示します。また、Watson は過去の会話から価値や知識を継続して学習

1.4. ニュース④

2015年	10月	★ 1日	「メディア・マジック(株)」の株式を取得し、子会社化	
			子会社『クレスコ・イー・ソリューション』『エス・アイ・サービス』が、 共同でデータ連携ツール「ConnectPlus for CONCUR Expense」を開発し、販売開始	
			子会社『クレスコ・イー・ソリューション』が、 SAP®ERPユーザ向けPDF配信システム「Any PDF Delivery」を開発し、販売開始	
		8	子会社『クレスコ・イー・ソリューション』『エス・アイ・サービス』が、共同でセミナーを開催し、 「Simple UI Service」「ConnectPlus for CONCUR Expense」をご紹介	

1.4. ニュース⑤

平成27年9月28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 根元 浩幸
問合せ先 (コード番号：4674 東証第1部)
経営企画室長 米崎 道明
(TEL 03-5769-8011)



メディア・マジック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27年9月28日開催の取締役会において、メディア・マジック株式会社の発行済株式を65%取得し、子会社化することについて、株式譲渡契約を締結する決議を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9社（海外子会社1社含む）、持分法適用会社4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。

メディア・マジック株式会社は、システムコンサルティングからソフトウェアの開発（システム開発基盤構築、業務システム開発、アプリケーション開発）、Web制作、プロジェクト支援まで幅広く提供しております。

今回の株式取得は、クレスコグループにおける関西拠点の拡大に寄与し、企業価値の更なる向上に資するものと考えております。

グループ各社の持つ販売チャネル、テクノロジーを活かし、お客様のコアビジネスをサポートする付加価値の高いソリューションサービスを実現するとともに、その総合力を発揮してビジネスの拡大を図っております。

2. 決算ハイライト

2.1. 経営環境

■ 日本経済

- 海外経済の減速や在庫調整の長期化への懸念
- 慢性的な人手不足、原材料価格の高騰などの懸念事項を抱える中、8月の株価急落に対する不透明感や中国経済の先行き不安、米国の金利引き上げ懸念も加わり、実質GDP成長率（前期比ベース）は鈍化
- 企業収益は、国内需要の緩やかな回復やインバウンド需要の増加に支えられ、総じて好調に推移し、設備投資計画が増加
- 雇用や所得環境の改善に加え、個人消費にも持ち直しの兆しがみられるなど、景気は回復基調

■ 情報サービス産業

- 大企業、中堅企業を中心とする事業成長を目的とした「戦略的なIT投資」の勢いは衰えず
- IT投資の領域では、セキュリティマネジメントや第3のプラットフォームといわれる「クラウド、モビリティ、ビッグデータ、ソーシャル技術」への関心が一気に高まる
- 特に、クラウドとモビリティに関する領域は、モバイル端末（スマートフォンやタブレットPCなど）の普及を背景に、検討する企業が増加

■ 当社企業グループ

- プロジェクト規模の拡大や引き合いが増加
- 前年度に引き続き、増収増益

2.2. 事業概況

単体

<p>ビジネス ソフトウェア開発</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・全般的に受注が増加、特に金融関連の開発規模が継続拡大 ・インバウンド需要増加を背景に、運輸や旅行関連の開発が好調 ・雇用環境改善を背景に、人材サービス関連の開発案件増加
<p>組込み型 ソフトウェア開発</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・国内メーカー向けのカーエレクトロニクス関連の開発案件が拡大 (車載表示系およびマルチメディア関連の開発) ・デジタルテレビ関連開発は案件規模が微増
<p>オリジナル製品・ サービス関連</p>	<p> Creage クレアージュ [AWSをベースとしたクラウドソリューション]</p>
	<p>サービスラインナップの充実 (クラウド基盤、運用監視、セキュリティ)</p>
	<p> Express インテリジエントフォルダ ["クラウド上でのオンラインストレージサービス"]</p>
	<p>他社との業務提携によるシステムインテグレーションサービスの強化</p>
<p> みんなのてんこ みんなのてんこ [Beaconを活用した点呼ソリューション]</p>	
<p>5月から販売開始、自動点呼ソリューション、代理店販売を展開</p>	
<p> BeaconBridge ビーコンブリッジ [IoTシステム基盤]</p>	
<p>5月に発表のIoT基盤ソリューション センサープラットフォームの展開</p>	

課題

開発要員の確保と人材育成 (社員および協力会社)

プロジェクト管理の強化と品質管理の徹底

オリジナル製品・サービスの拡販

2.3. 事業概況① 子会社

	クレスコ・イー・ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ERP (SAP/R3) コンサルティングは、受注は低調だが、利益率が改善 ◆ 自社新製品の販売開始 (「ConnectPlus for CONCUR Expense」 「Any PDF Delivery」) ◆ パートナー比率向上等による受注の拡大、人材採用 (特に経験者) が課題 <div style="border: 1px solid #e91e63; padding: 5px; margin-top: 10px;"> 2015年4月1日付でクレスコが子会社化した『エス・アイ・サービス』と連携し、ERP事業の更なる成長を目指す </div>
	クレスコ ワイヤレス	<ul style="list-style-type: none"> ◆ BLE関連は、受託開発案件、量産案件が不足。レベニューシェアモデルの展開 ◆ RFID関連の開発は、小規模案件が多く、セキュリティロッカー系ビジネスが低調 ◆ BLE関連のブリッジ端末製品化による協業ビジネスモデルの実現が課題 <div style="border: 1px solid #e91e63; padding: 5px; margin-top: 10px;"> 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』を吸収合併し、『クレスコワイヤレス』に社名を変更し、近距離無線通信技術の専門会社としてスタート </div>
	アイオス	<ul style="list-style-type: none"> ◆ プロジェクト管理の強化と営業強化により、増収増益 ◆ 関西拠点の収益性が改善、高収益組織への転換を図る ◆ 高スキル人材の採用と市場変化に対応すべく、新たな「柱」作りが課題
	クレスコ九州	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ニアショア開発体制を強化し、クレスコグループとの連携により案件を安定確保 ◆ 新卒採用およびパートナー人材の獲得に注力し、開発体制を強化 ◆ 地場を中心とした新規顧客の開拓と人材のスキル向上が課題



2015年10月1日付で「メディア・マジック(株)」を子会社化いたしました。次回よりご報告いたします。
 【主な事業内容】 Web制作を中心としたシステム開発・コンサルティング

2.3. 事業概況① 子会社

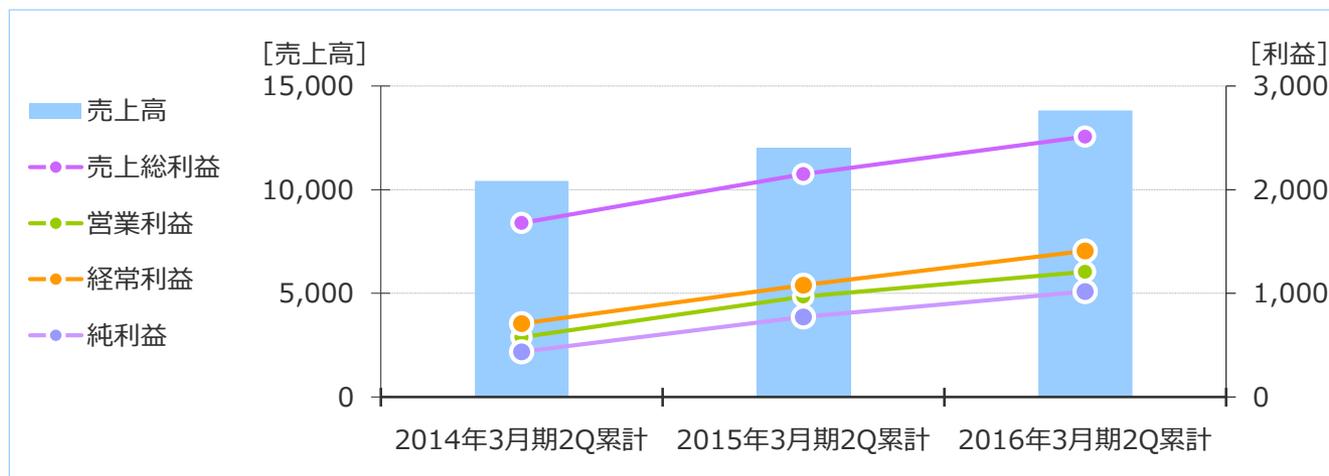
	クレスコ北陸	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ソフトウェア開発、CAE（解析、技術支援）サービスは堅調に推移 ◆ ホスティングサービス「misterPARK」の販売開始、モバイルポータル事業を展開 ◆ 主要ユーザの維持拡大と自社製品（※1）の拡販が課題 <p style="font-size: small; margin-top: 5px;">※1：クラウド型ハンディシステム『CMAC』、寿司皿自動精算機『TOPPAR』</p>
	科礼斯軟件（上海）	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 中国進出企業の日系企業の支援ビジネスを事業の柱に、車載関連ビジネスを展開 ◆ 固定費の削減および開発体制の整備により、収益性が改善 ◆ 継続的な案件の獲得とプロジェクトマネジメントの強化が課題
	シースリー	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 電力システムおよび鉄道システムの関連開発が堅調、クレスコとの協業を推進 ◆ OS・コントローラー等の開発部門は、安定的な稼働状況 ◆ 技術継承と若手社員のスキルアップ、プロジェクトの収益性向上が課題
	クリエイティブジャパン	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 主要顧客である日立グループの受注拡大、新規開拓およびクレスコとの協業の推進 ◆ 人材の採用、育成およびビジネスパートナーの確保による開発体制の強化 ◆ 開発体制の確保、セキュリティソリューション事業の立上げ、一括SI案件の拡大が課題
	エス・アイ・サービス	<ul style="list-style-type: none"> ◆ データ連携ツール「ConnectPlus for CONCUR Expense」を開発 ◆ オフィス移転によるコスト軽減を計画中（10月5日に移転完了） ◆ 自社製品の開発と『クレスコ・イー・ソリューション』と連携した営業展開が課題 <div style="border: 1px solid #e91e63; padding: 5px; margin-top: 10px; font-size: small;"> 2015年4月1日付で子会社化 【主な事業内容】基幹業務パッケージ(ERP)システムを中心としたシステムの導入支援 </div>

2.4. 損益計算書 [要約] [連結](#)

[単位：百万円未満切捨]

2Q累計	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	前年同期比	対上期消化率	2016年3月期 <2015/10/26公表予想>	前年同期比
	売上高	10,430	11,999	13,819	115.2%	100.0%	13,820
売上総利益	1,679 (16.1%)	2,149 (17.9%)	2,511 (18.2%)	116.9%			
営業利益	576 (5.5%)	969 (8.1%)	1,208 (8.7%)	124.6%	99.9%	1,210 (8.8%)	124.7%
経常利益	708 (6.8%)	1,080 (9.0%)	1,410 (10.2%)	130.5%	100.0%	1,410 (10.2%)	130.5%
純利益	438 (4.2%)	773 (6.4%)	1,017 (7.4%)	131.6%	100.0%	1,017 (7.4%)	131.5%
EPS 円/株	40.66	73.38	91.54			90.31	

[注] () 内の数字は各々の利益率を表します。

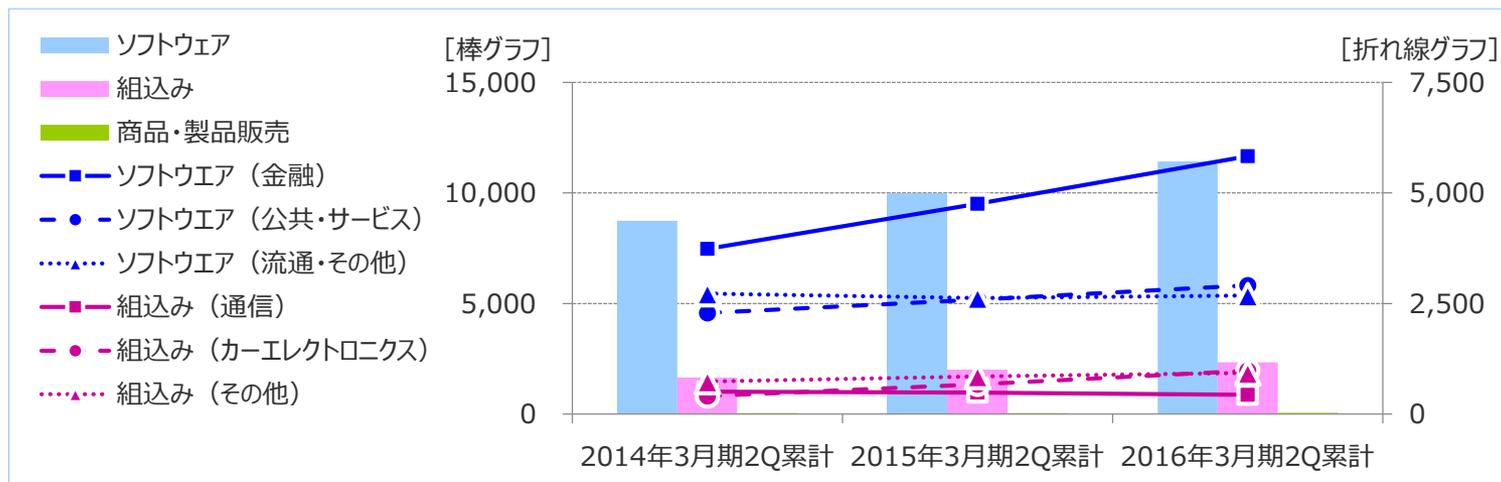


2.5. セグメント別売上高

連結

[単位：百万円未満切捨]

セグメント		2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	前年同期比	
2 Q 累 計	ソフトウェア	金融関連	3,736	4,752	5,835	122.8%
		公共・サービス	2,288	2,584	2,912	112.7%
		流通・その他	2,723	2,619	2,680	102.3%
		計	8,748	9,956	11,429	114.8%
組込み型 ソフトウェア	通信システム	505	483	436	90.2%	
	カーエレクトロニクス	402	666	975	146.5%	
	その他	733	847	928	109.6%	
	計	1,642	1,997	2,340	117.2%	
商品・製品販売		39	45	49	109.5%	
全計		10,430	11,999	13,819	115.2%	

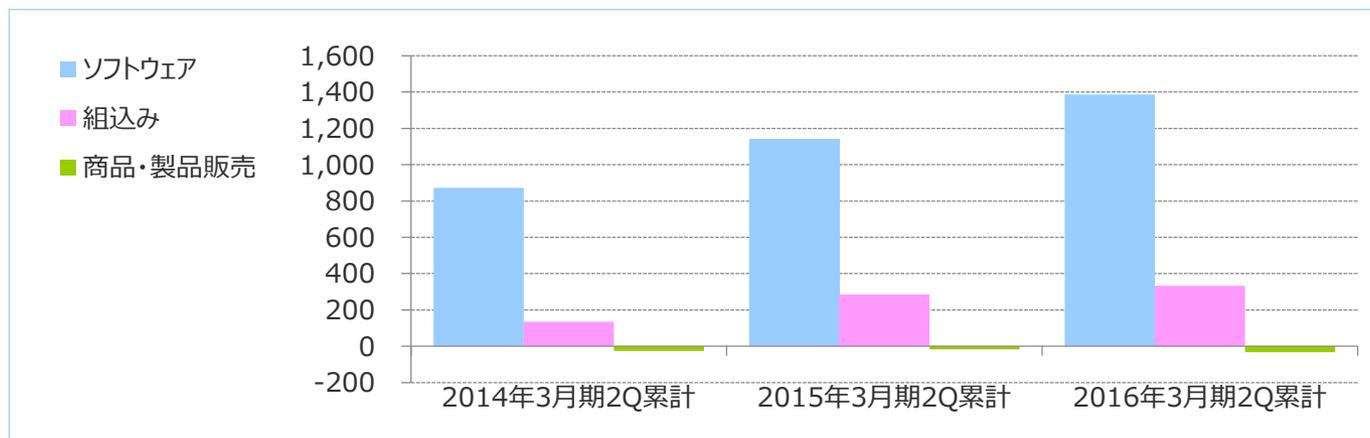


2.6. セグメント別利益

連結

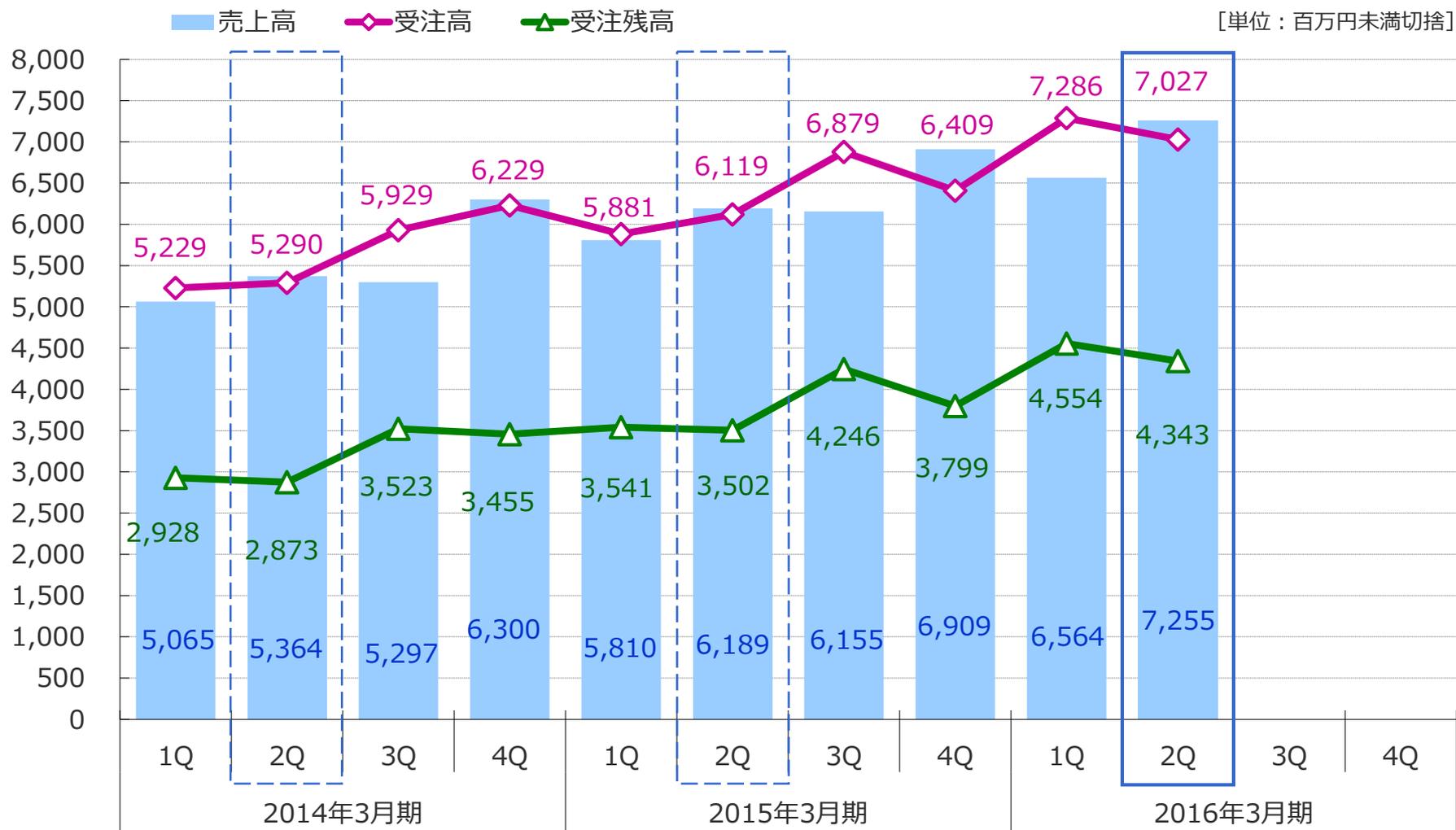
[単位：百万円未満切捨]

2 Q 累 計		2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	前年同期比
	ソフトウェア	872	1,140	1,387	121.7%
	組込み型ソフトウェア	135	283	333	117.7%
	商品・製品販売	▲ 25	▲ 17	▲ 33	-
	全計	982	1,406	1,687	120.0%



【注】 セグメント利益は、セグメントに帰属しない全社費用等で営業利益と差額が発生します。

2.7. 四半期毎の売上高・受注高・受注残高 連結



3. 2016年3月期の見通し

3.1. 業績予想

連結

・2015年10月26日に、業績予想の修正を発表

[単位：百万円未満切捨]

	2015年3月期 通期				2016年3月期 通期	
	<2015/2/6公表予想>	前年 同期比	実績	前年 同期比	<2015/10/26公表予想>	前年 同期比
売上高	24,900	113.0%	25,063	113.8%	27,600	110.1%
売上総利益			4,511 (18.0%)	121.1%		
営業利益	1,900 (7.6%)	132.9%	2,013 (8.0%)	140.8%	2,300 (8.3%)	114.3%
経常利益	2,100 (8.4%)	125.2%	2,240 (8.9%)	133.6%	2,600 (9.4%)	116.0%
純利益	1,350 (5.4%)	143.4%	1,405 (5.6%)	149.3%	1,780 (6.4%)	126.6%
EPS 円/株	128.68		133.12		158.07	

【注】 () 内の数字は各々の利益率を表します。

3.2. 今後の経営環境

- 米国景気を持ち直しに伴う輸出の回復や良好な雇用情勢、企業業績の改善、原油価格の下落、来年の参議院選挙に向けた景気対策等により、2015年度通期では、緩やかな改善傾向が続くと予測しております。
- 各種経済動向調査では概ね経営環境の改善を予測しており、企業の業績改善が更なる投資を生み出す好循環は当面継続すると考えております。
- 経済産業省は、IT関連政策として、「攻めのIT経営」の促進を打ち出しており、2015年度の国内企業のIT投資は、攻めの姿勢に転じた企業を中心に活性化すると考えております。
- IT投資は、クラウドやモバイル端末（スマートフォンやタブレットPC等）を利活用したシステムへの移行、ITシステム基盤の統合・再構築、ビッグデータの分析と活用、ソーシャル・テクノロジーのビジネス活用など、第3のプラットフォームといわれる「クラウド、モビリティ、ビッグデータ、ソーシャル技術」に関連する市場の成長が、ウェアラブルテクノロジーや「モノのインターネット（Internet of Things : IoT）」と相まって加速すると予測しております。特にクラウドとモビリティは、市場にイノベーションをもたらす分野になると考えており、ソフトウェア開発関連事業および近距離無線通信関連事業は、当面の成長を見込んでおります。
- 日本情報システム・ユーザー協会が実施している「企業IT動向調査2015」によりますと、4割強の企業が、2015年度の予算を引き続き増やすと回答しており、重点投資分野は、業務プロセスの効率化や質・精度向上、迅速な業務把握・情報把握、営業力強化が上位を占めており、基幹系システムや情報系システムの需要が増加すると予測しております。

3.3. 今後の事業展開

- 近年、標的型攻撃に代表される高度なサイバー攻撃や、悪意ある従業員による内部からの情報漏洩などの不祥事が多発する現状を背景に、企業のセキュリティに対する意識が急激に高まっており、基盤システム関連事業、ネットワーク関連事業にとって、新たなビジネスチャンスと認識しております。
- クレスコグループがご提供するサービス分野は、幅広い技術領域を有しており、第3のプラットフォームといわれる「クラウド、モビリティ、ビッグデータ、ソーシャル技術」を概ね取り込めるポジションにあり、システムインテグレーターとして第3のプラットフォームに関する先端技術的な提案のみならず、エンドユーザー企業が戦略的IT投資を通して成長を実現できる現実的な提案を期待されております。
- 第3のプラットフォーム分野は、2020年には、IT市場の4割を占めるといわれております。この大きな流れをしっかりと取り込み、IoT基盤、ビーコン基盤、機械学習など、多様化する顧客ニーズにスピーディに対応してまいります。
- 事業の柱であるソフトウェア開発事業（ビジネス系ソフトウェア、組込型ソフトウェア）において、技術および品質の面から更なる強化を図ってまいります。
- クレスコグループ各社が長年培ってまいりまし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、クレスコグループの協業や他社とのアライアンスを含めた事業を展開してまいります。
- 先端技術を積極的に取り込み、企業の業績改善に寄与するサービス／ソリューションを充実させるとともに提供のための体制を整備し、「メインITソリューション・パートナー」として、社会に貢献してまいります。

- ❖ 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。

【IRのお問合せ】 経営企画室
Mail : ir@cresco.co.jp
TEL : 03-5769-8058