

2016年3月期
証券アナリスト向け決算説明会

2016年5月20日
株式会社 **クレスコ**

❖ 第4四半期の実績

- 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」を背景に受注が拡大
※事業領域の拡大、業務プロセス改革、ビジネスモデルの変革など
- 前年度に引続き、増収増益

❖ 第4四半期のトピックス

- IoTビジネスの利活用を強力にサポートする
企業向けIoTプラットフォーム「KEYAKI (けやき)」の提供を開始
- 「第2回 IBM Watson 日本語版ハッカソン」で、
クレスコ制作の「観光旅行設計アプリ『こまち』」が「アイデア賞」を受賞



❖ 来期の通期見通し

- 年平均成長率10%を見込む

		前年同期比
売上高	311億円	108.1%
営業利益	27億5千万円	110.4%
経常利益	30億円	105.0%
当期純利益(親会社帰属)	20億円	117.3%

| 1. 2016年3月期の取組み

| 2. 第4四半期決算のポイント

| 3. 成長戦略と5ヶ年ビジョン

| 4. 2017年3月期の方針・見通し

| 別冊 決算補足データ

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

※2016年3月期は「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

1.4. 第4四半期のトピックス①

クレスコ PR情報

報道関係者各位



発信元：株式会社クレスコ

東証第1部【証券コード：4674】

発信日：2016年3月1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

IoTプラットフォーム「KEYAKI」の提供を開始

各種デバイス／センサーの集中管理により、IoTサービス開発を加速

～月額利用価格5,000円から（評価／検証用のTrailプランは無償提供）～

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）は、IoTビジネスの利活用を強力にサポートする企業向けIoTプラットフォーム「KEYAKI(けやき)」を開発し、提供を開始したことを発表いたします。

KEYAKIは、当社のBeaconプラットフォーム「BeaconBridge」の後継ソリューションで、Beacon以外にもNFC等の近距離無線機器、各種センサー、マイクロサーバー、スマートフォン等、多種多様で大量のIoTデバイスに対応した、外部アプリケーションサービスの接続を担うIoTプラットフォームです。

なお、「BeaconBridge」のご提供は3月末をもって終了し、「KEYAKI」に移行いたします。

今後も、当社が得意とする人工知能やロボット等の先端技術と、長年の実績に裏付けられたエンタープライズ向けアプリケーションソフトウェア開発力や組込システム開発力をIoTプラットフォームKEYAKIでリンクさせることで、市場の飛躍的な成長が予測されているIoTビジネスにおける、新たな付加価値の創出に取り組んでまいります。

【KEYAKIの3つの特徴】

(1) 大量ノードの運用を可能とするシステムアーキテクチャー

1.4. 第4半期のトピックス②

「第2回 IBM Watson 日本語版ハッカソン」でクレスコが「アイデア賞」を受賞

平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

2016年3月10日に開催された「第2回 IBM Watson 日本語版ハッカソン」の決勝戦において、クレスコが「アイデア賞」を受賞しました。

行きたい場所をWatsonに自然言語で伝えると、仮想現実(VR)でその場所をつないでツアーを組み立てることができる観光旅行設計アプリ「こまち」を出展し、WatsonとVRの良さを活かした組合せの新規性が評価されました。

「第2回 IBM Watson 日本語版ハッカソン」は、株式会社サムライインキュベート様、ソフトバンク株式会社様、日本アイ・ビー・エム株式会社様が共催し、IBM Watson日本語正式版を使用して、暮らしを豊かにするサービスを生み出すことを目的に開催されました。数時間から数日間の与えられた時間で集中的に、チームの共同作業でソフトウェアを開発して、技術とアイデアを競うイベントです。

クレスコを含む5チームが決勝戦に残りました。

詳細は以下をご覧ください。

■ 「第2回 IBM Watson 日本語版ハッカソン」とは

[☞ 公式サイト](#)

■ 関連記事

[☞ CNET](#)

[☞ TechCrunch](#)

2. 第4四半期決算のポイント

[単位：百万円未満切捨]

2.1. 決算サマリ

[連結](#)

▶ 経営成績

			前年同期比		
⊕	売上高	...	287億75百万円	↑	37億11百万円 114.8%
⊕	営業利益	...	24億84百万円	↑	4億71百万円 123.4%

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	120億 3百万円	↑	16億73百万円 116.2%
		公共・サービス分野	55億72百万円	↑	5億24百万円 110.4%
		流通・その他の分野	61億91百万円	↑	8億64百万円 116.2%
組込み型ソフトウェア開発事業		通信システム分野	8億70百万円	↓	▲ 94百万円 90.2%
		カーエレクトロニクス分野	19億48百万円	↑	3億93百万円 125.3%
		情報家電等・その他の分野	20億82百万円	↑	3億61百万円 121.0%
	商品・製品販売	1億 6百万円	↓	▲ 11百万円 90.4%	

▶ 財政状態

⊕	総資産	...	192億30百万円	↑	13億43百万円 前期末比
⊕	自己資本比率	...	63.3%		前期末 60.8%

2.2. 経営環境

■ 日本経済

- 日経平均株価が米国や上海株式市場の影響を受け大幅に下落、前年末比で一時3千円を超える安値となった他、中国の景気減速や設備投資の伸び悩みなど、年度後半で、景況感が悪化
- 通年では、企業収益は、国内需要の回復やインバウンド需要の増加に支えられ、堅調に推移

■ 情報サービス産業

- 第3のプラットフォーム（クラウド、モビリティ、ビッグデータ、ソーシャル技術）、IoT（ロボティクス含む）、セキュリティ（標的型攻撃の防御やマイナンバー対策）への関心が高まる
- 特に、クラウドとモビリティに関する領域は、パブリック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など）の普及を背景に、検討する企業が増加

■ クレスコGroup

- 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」を背景に受注が拡大
※事業領域の拡大、業務プロセス改革、ビジネスモデルの変革など
- 近距離無線通信関連事業が、案件の小型化や案件受注の遅れにより、計画を下回る

2. 第4四半期決算のポイント

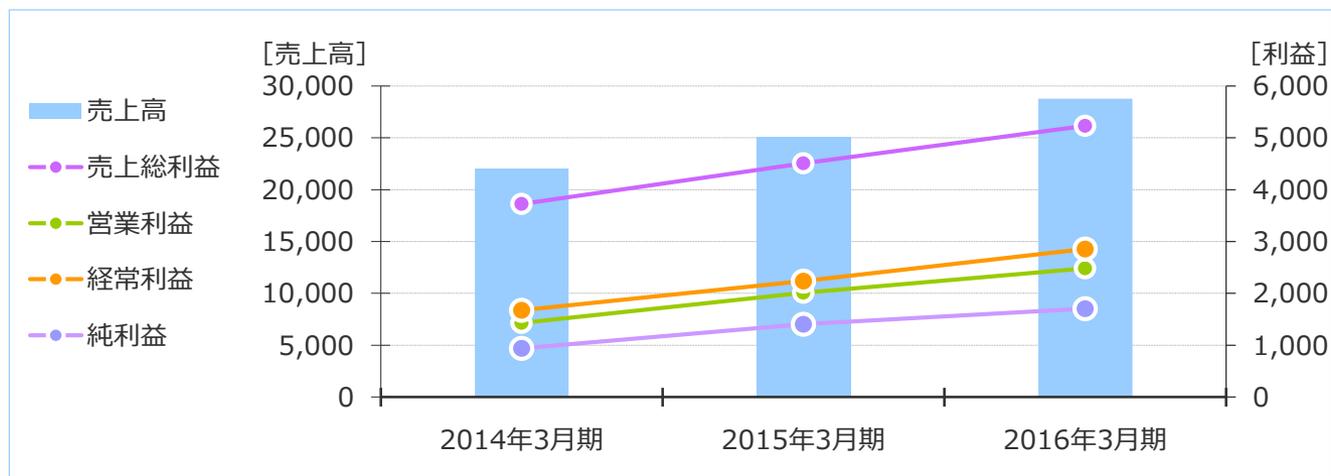
2.3. 損益計算書 [要約] 連結

[単位：百万円未満切捨]

通期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	前年同期比	対通期消化率	2016年3月期 <2015/10/26公表予想>	前年同期比
	売上高	22,028	25,063	28,775	114.8%	104.2%	27,600
売上総利益	3,724 (16.9%)	4,511 (18.0%)	5,231 (18.2%)	116.0%			
営業利益	1,430 (6.5%)	2,013 (8.0%)	2,484 (8.6%)	123.4%	108.00%	2,300 (8.3%)	114.3%
経常利益	1,676 (7.6%)	2,240 (8.9%)	2,857 (9.9%)	127.5%	109.9%	2,600 (9.4%)	116.0%
純利益	941 (4.3%)	1,405 (5.6%)	1,705 (5.9%)	121.3%	95.8%	1,780 (6.4%)	126.6%
EPS 円/株	87.40	133.12	152.26			158.07	

【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当期純利益」です。



2.4. 事業概況

単体

	ソフトウェア開発	アプリケーション開発・ 基盤システム構築	<ul style="list-style-type: none"> ・アプリケーション、基盤システム関連とも、開発規模や案件が増加 ・メガバンク向けのシステム開発が、大きく牽引 ・運輸関連、旅行関連、人材サービス関連の開発案件が好調
	オリジナル 製品・サービス	Creage <small>Cresco Cloud Service</small>	クレンジュ [AWSをベースとしたクラウドソリューション] クラウドの利用増加を背景に、活況、引合い、受注が増加
		Express <small>Intelligent Folder</small>	インテリジエントフォルダ ["クラウド上"のオンラインストレージサービス] 高速クラウドへの関心は高く、引合い増加、トライアル案件有り
		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] 引合いが弱く、具体的な案件には至らず
		KEYAKI <small>IoT Platform</small>	KEYAKI [IoTシステム基盤] 「BeaconBridge(ビーコンブリッジ)」の後継サービスとしてリリース
		組み込み型 ソフトウェア開発	<ul style="list-style-type: none"> ・通信システム関連は、デジタル通信端末の開発規模が減少 ・カーエレクトロニクス関連は、車載系のシステム開発が牽引 ・その他は、デジタル情報家電、医療機器、制御系が好調

2.5. 事業概況① 子会社

	<p style="text-align: center;">クレスコ・ イー・ソリューション</p> <p>ビジネス アプリ クラウド コンサル ティング</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 前年対比で、増収増益。営業利益率10%超を維持。 ◆ エンドユーザー企業への直販案件の増加、SAPライセンス販売も堅調 ◆ 【課題】人材の確保、「エス・アイ・サービスとの統合 (2016年4月1日付け) によるソリューションビジネス事業の拡充
	<p style="text-align: center;">クレスコワイヤレス</p> <p>Blue tooth Beacon RFID NFC</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ BLE関連は、新規案件、量産案件を受注。特に量産案件は、来期に見込み大 ◆ RFID関連事業は、案件の小型化や新規案件不足により苦戦 ◆ 【課題】BLE関連は量産体制の確立、RFID関連は事業の抜本的な見直し
	<p style="text-align: center;">アイオス</p> <p>ビジネス アプリ 基盤 構築</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 金融機関のシステム更改や電力自由化、制度改正を背景として、増収増益 ◆ 既存顧客からのリピート受注をベースに、継続的かつ安定した受注量を確保 ◆ 【課題】独自ソリューションX-WAY (バイザウェイ) の拡販、関西エリアの事業拡大
	<p style="text-align: center;">クレスコ九州</p> <p>ビジネス アプリ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ クレスコグループとの連携強化によりニアショア開発案件を安定確保、増収増益 ◆ 作業方法を客先常駐型から社内持ち帰り型へ、作業効率を改善、利益率向上 ◆ 【課題】新規顧客の開拓、パートナー企業との連携強化、人材の育成と確保
	<p style="text-align: center;">クレスコ北陸</p> <p>ビジネス アプリ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ソフトウェア開発事業、CAE (構造解析) 事業は微増。機器販売が大幅増。 ◆ 主要顧客は、堅調な伸び。上期に発生した不採算プロジェクトが利益引下げ要因に ◆ 【課題】CAE事業の1社依存型からの脱却、サービス事業の拡大、地場顧客の開拓

2. 第4四半期決算のポイント

2.5. 事業概況② 子会社

 <p>科礼斯軟件 (上海)</p> <p>ビジネス アプリ</p>	<p>◆ 日系メーカーの開発支援が事業の柱。既存顧客の継続受注に苦戦し、工数減少 ◆ 中国国内景気を背景に内製化や低価格要求が強く、新規開拓できず ◆ 【課題】中国における開発支援事業の継続に関する経営判断</p>
 <p>シースリー</p> <p>組込み 制御</p>	<p>◆ 通期で、電力システムの大規模プロジェクトが、業績（売上、利益）に寄与 ◆ 発電制御、鉄道制御システムも、協力会社との連携強化で、業績に寄与 ◆ 【課題】技術継承と若手社員のスキルアップ、新卒を含む人材の獲得</p>
 <p>クリエイティブジャパン</p> <p>基盤構築 ネットワーク ビジネスアプリ</p>	<p>◆ 主力の日立グループからのネットワーク更新案件の受注が好調、2ケタ成長に寄与 ◆ クレスコグループとの協業も拡大し、トップライン拡大に寄与 ◆ 【課題】技術の競争優位性向上、セキュリティ関連事業の強化、人材の育成と確保</p>
 <p>エス・アイ・サービス</p> <p>ビジネスアプリ コンサルティング</p>	<p>◆ データ連携ツール「ConnectPlus for CONCUR Expense」の販売を開始 ◆ 10月5日、本社移転による事務所コスト軽減、一括受注案件も堅調に推移 ◆ 2016年4月1日に『クレスコ・イー・ソリューション』と統合、ERP事業の拡大を目指す</p>
 <p>メディア・マジック</p> <p>Web制作 ビジネスアプリ 基盤構築 コンサルティング</p>	<p>◆ Web開発(PHP関連)の案件獲得に注力、将来を見据え、人材を積極的に投入 ◆ デザインを含むPHP関連の一括案件の受注が順調 ◆ 【課題】要員の確保、若手メンバーのスキルアップ、品質管理の徹底</p>

2015年10月1日付で子会社化
【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

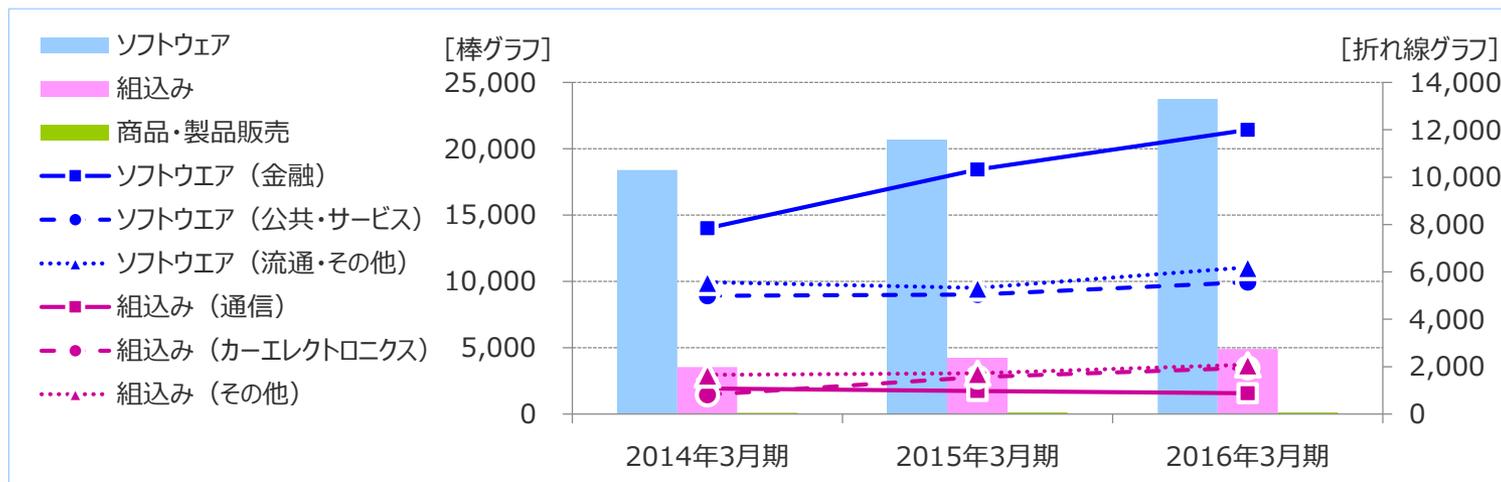
2. 第4四半期決算のポイント

2.6. 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
通期 ソフトウェア	金融・邦連	7,847	10,330	12,003	116.2%
	公共・サービス	4,985	5,047	5,572	110.4%
	流通・その他	5,569	5,326	6,191	116.2%
	計	18,402	20,704	23,767	114.8%
通期 組込み型 ソフトウェア	通信システム	1,069	964	870	90.2%
	カーエレクトロニクス	804	1,555	1,948	125.3%
	その他	1,653	1,720	2,082	121.0%
	計	3,526	4,241	4,901	115.6%
商品・製品販売		99	117	106	90.4%
全計		22,028	25,063	28,775	114.8%



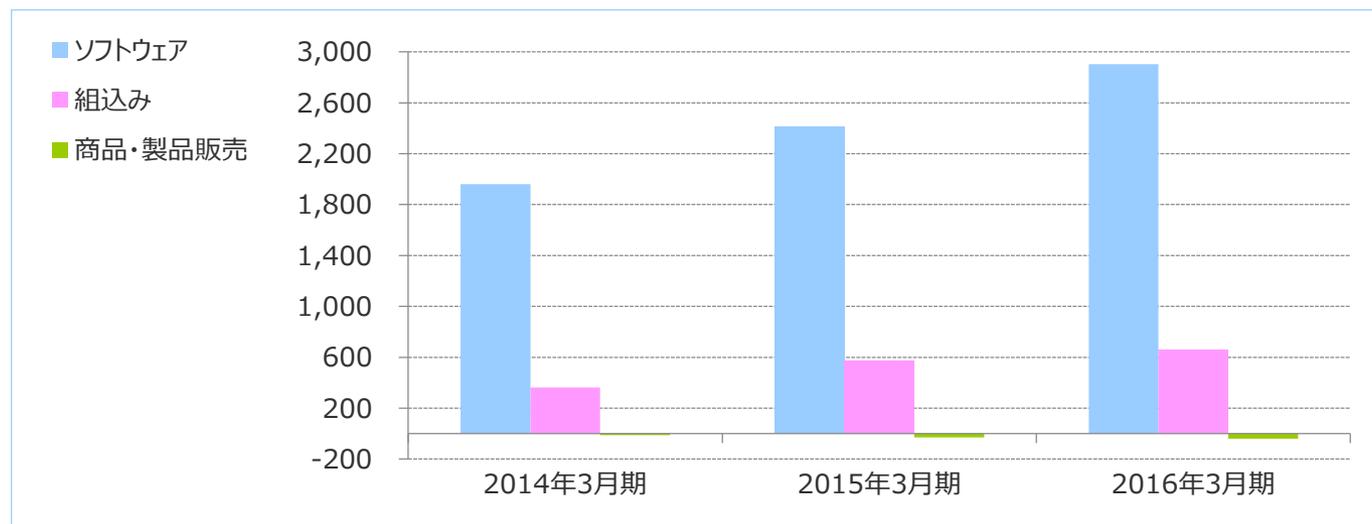
2. 第4四半期決算のポイント

2.7. セグメント別利益

連結

[単位：百万円未満切捨]

	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	前年同期比	
通期	ソフトウェア	1,961	2,415	2,904	120.2%
	組込み型ソフトウェア	363	571	662	116.0%
	商品・製品販売	▲ 12	▲ 30	▲ 39	-
	全計	2,312	2,956	3,527	119.3%

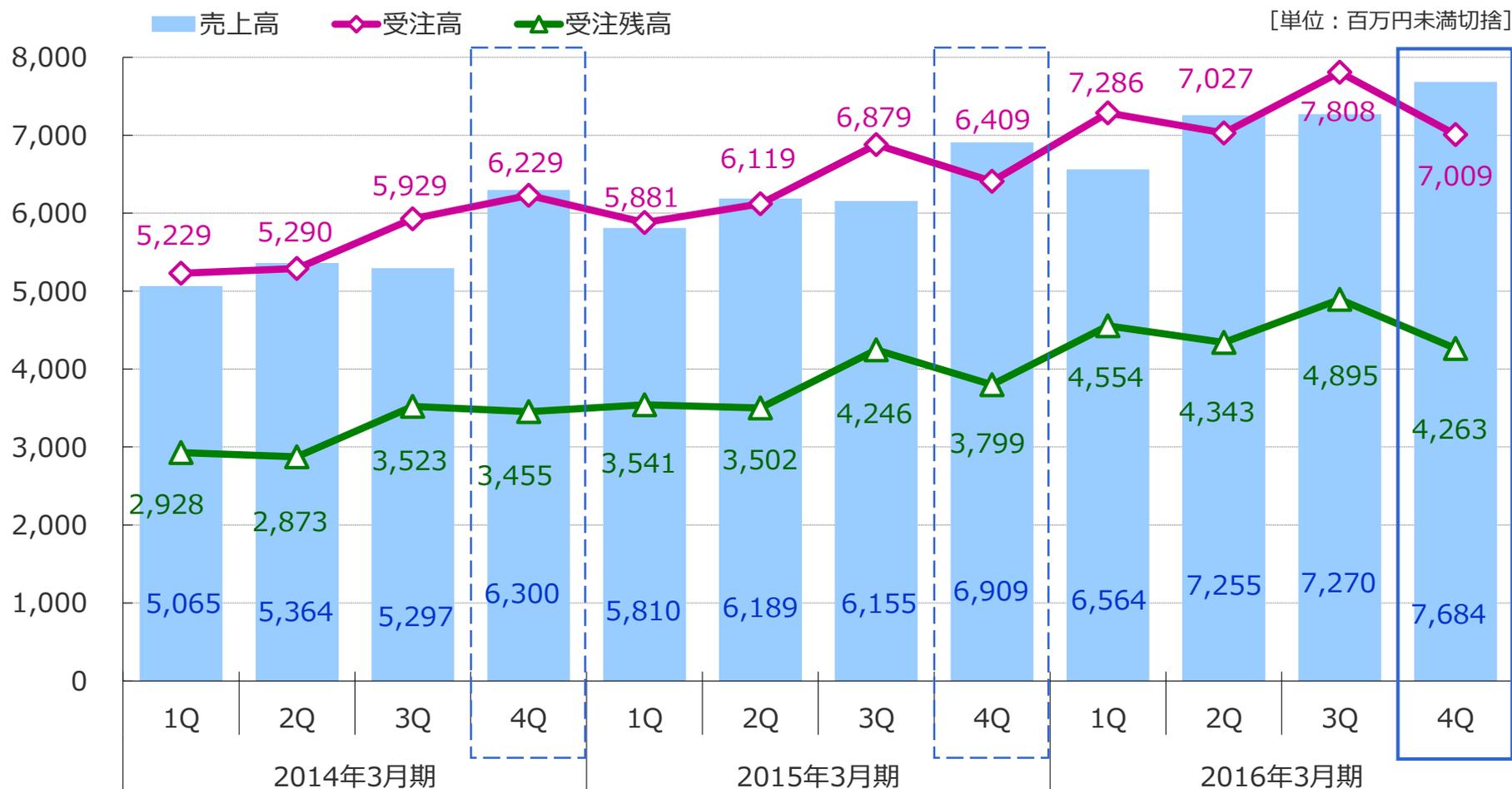


【注】 セグメント利益は、セグメントに帰属しない全社費用等で営業利益と差額が発生します。

2. 第4四半期決算のポイント

2.8. 四半期毎の売上高・受注高・受注残高 連結

・第4四半期の受注高・受注残高の減りは、例年の動き

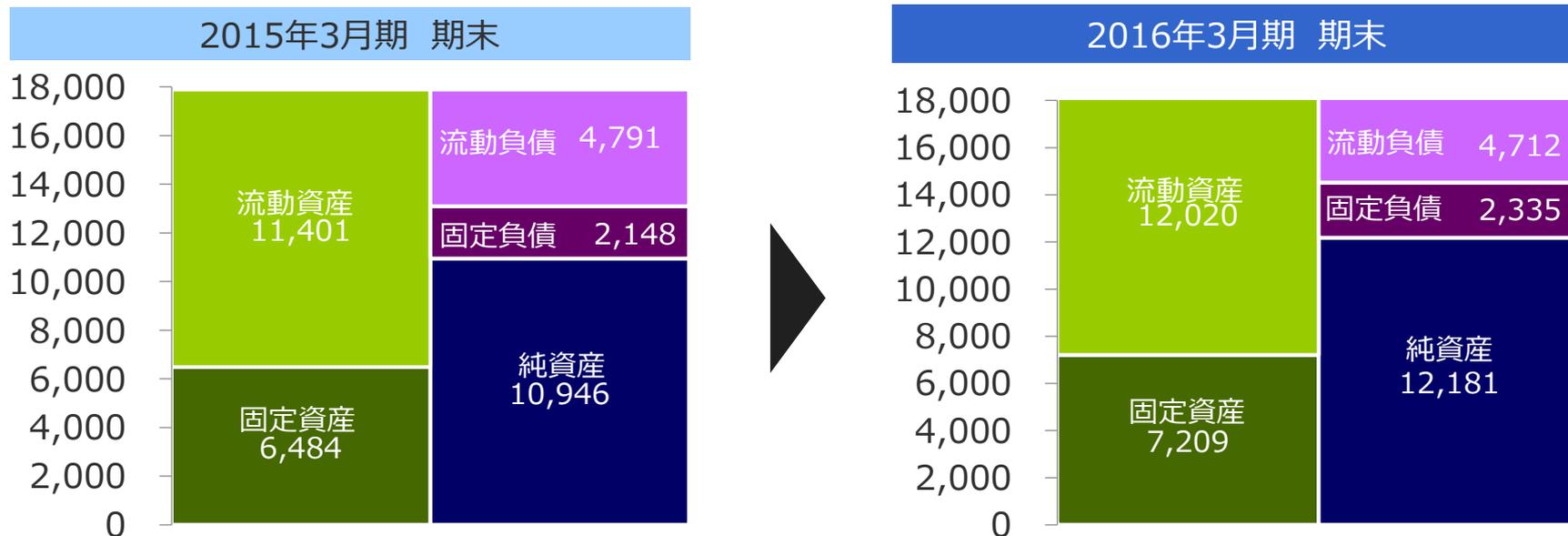


[単位：百万円未満切捨]

2.9. 貸借対照表

連結

・資産総額は、前連結会計年度末に比べて13億43百万円増加し、192億30百万円



- 流動資産 現金および預金が85百万円減少したものの、受取手形および売掛金が3億77百万円、有価証券が3億59百万円増加したことにより、前連結会計年度末に比べて6億19百万円増加。
- 固定資産 保険積立金が64百万円減少したものの、投資有価証券が5億82百万円、繰延税金資産が2億円増加したことにより、前連結会計年度末に比べて7億24百万円増加。
- 流動負債 買掛金が2億38百万円増加したものの、1年内返済予定の長期借入金が1億52百万円、未払消費税等が3億18百万円減少したことにより、前連結会計年度末に比べて78百万円減少。
- 固定負債 役員退職慰労引当金が2億8百万円減少したものの、退職給付に係る負債が2億26百万円、長期未払金が1億10百万円増加したことにより、前連結会計年度末に比べて1億86百万円増加。
- 純資産合計 包括利益累計額が4億46百万円減少しているものの、資本剰余金が3億33百万円、利益剰余金が12億15百万円増加したことにより、前連結会計年度末に比べて12億35百万円増加。

2. 第4四半期決算のポイント

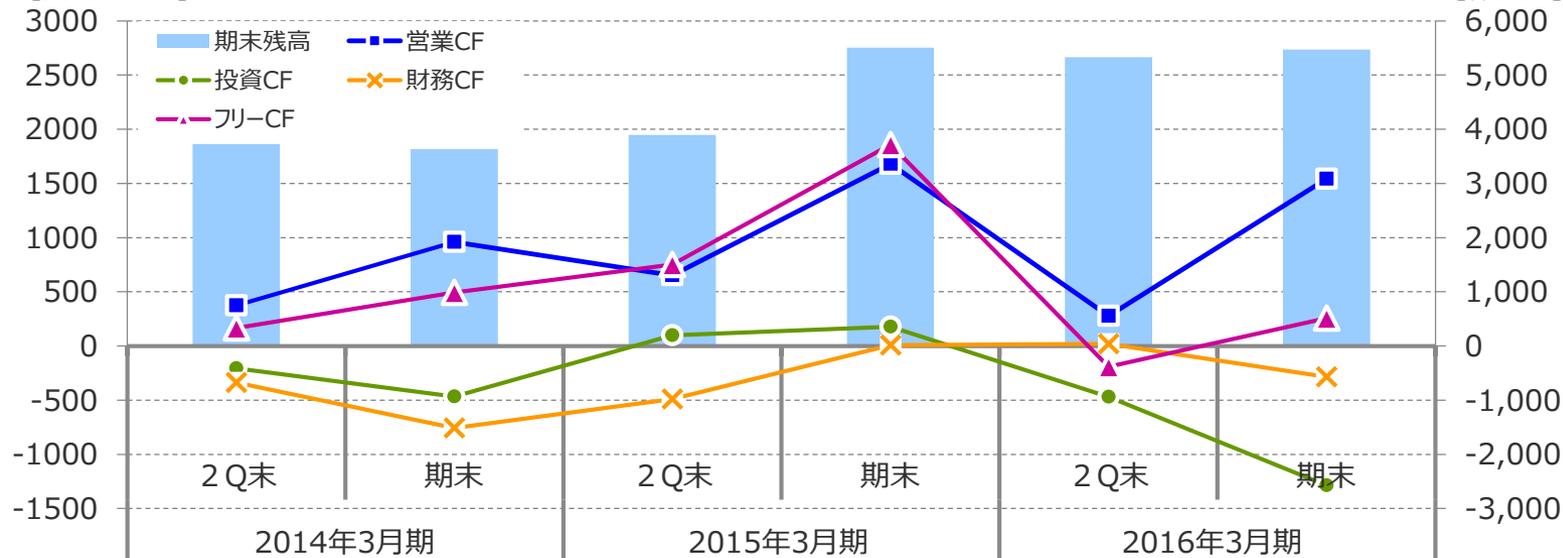
2.10. キャッシュフロー計算書

連結

[単位：百万円未満切捨]

		2014年3月期		2015年3月期		2016年3月期	
		2Q末	期末	2Q末	期末	2Q末	期末
キャッシュ・フロー	営業活動	373	960	653	1,681	277	1,543
	投資活動	▲ 205	▲ 466	99	178	▲ 469	▲ 1,287
	財務活動	▲ 337	▲ 757	▲ 491	8	20	▲ 286
キャッシュ・フロー増減		▲ 167	▲ 262	263	1,871	▲ 170	▲ 34
フリー・キャッシュ・フロー		167	494	752	1,860	▲ 192	256
現金および現金同等物の期末残高		3,728	3,633	3,897	5,504	5,333	5,470

[折れ線グラフ]



2. 第4四半期決算のポイント

2.11. 経営指標・配当金

連結

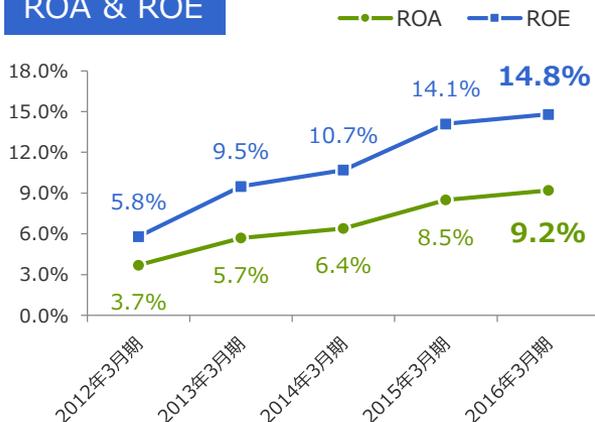
	2014年3月期		2015年3月期		2016年3月期	
	中間	期末	中間	期末	中間	期末
ROA	3.1%	6.4%	5.0%	8.5%	11.2%	9.2%
ROE	5.1%	10.7%	8.3%	14.1%	17.8%	14.8%
総資産 経常利益率	5.0%	11.4%	7.0%	13.6%	15.6%	15.4%
売上高 経常利益率	6.8%	7.6%	9.0%	8.9%	10.2%	9.9%
流動比率	259.6%	230.6%	242.8%	238.0%	271.6%	255.1%
自己資本比率	61.9%	59.5%	61.4%	60.8%	65.4%	63.3%
1株配当金	13.0円	17.0円	17.0円	21.0円	23.0円	27.0円
配当性向	-	34.3%	-	28.5%	-	32.8%
DOE	-	3.7%	-	4.1%	-	4.8%

配当方針

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付けており、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継続することを基本方針としております。

配当に関しましては、原則**当社**の経常利益をもとに特別損益を零(ゼロ)とした場合に算出される当期純利益の40%相当を目標に、継続的に実現することを目指してまいります。

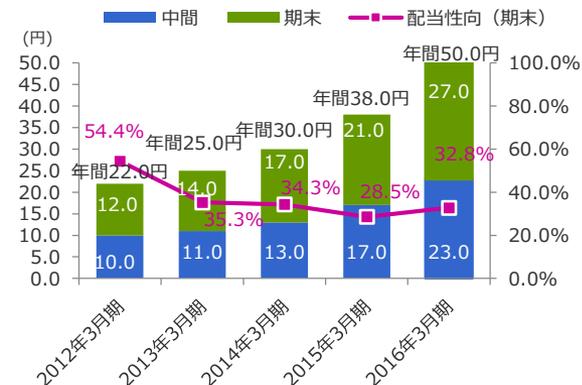
ROA & ROE



自己資本比率



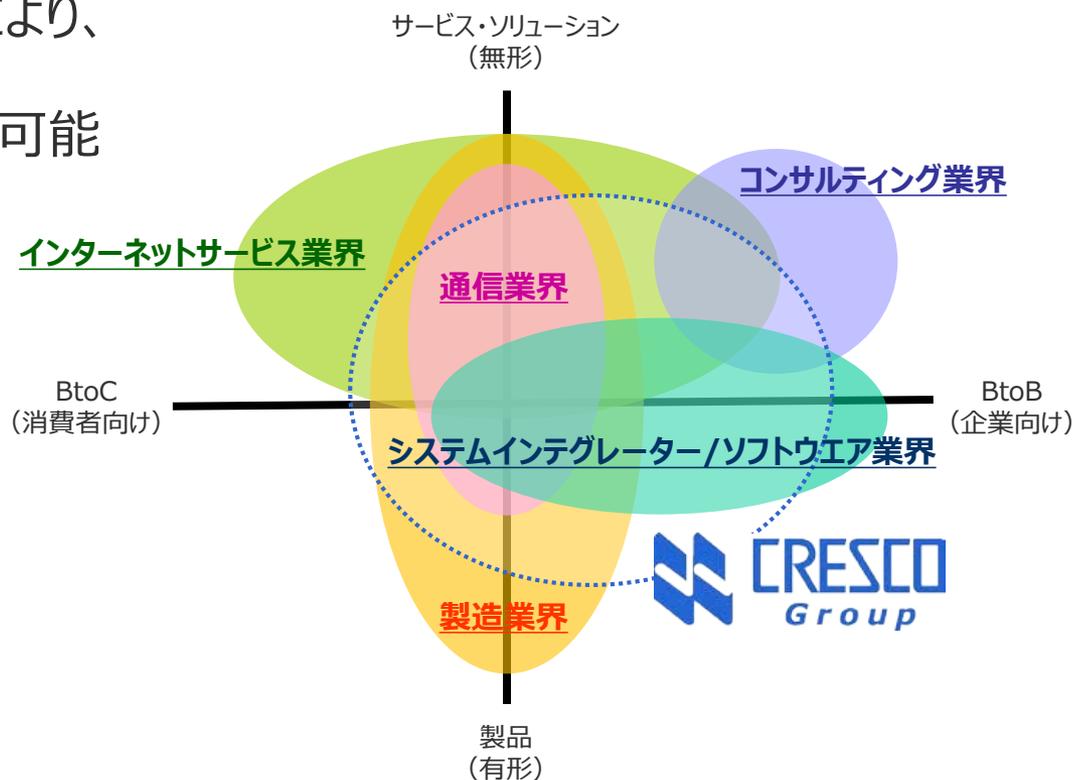
1株配当金・配当性向



3. 成長戦略と5ヶ年ビジョン

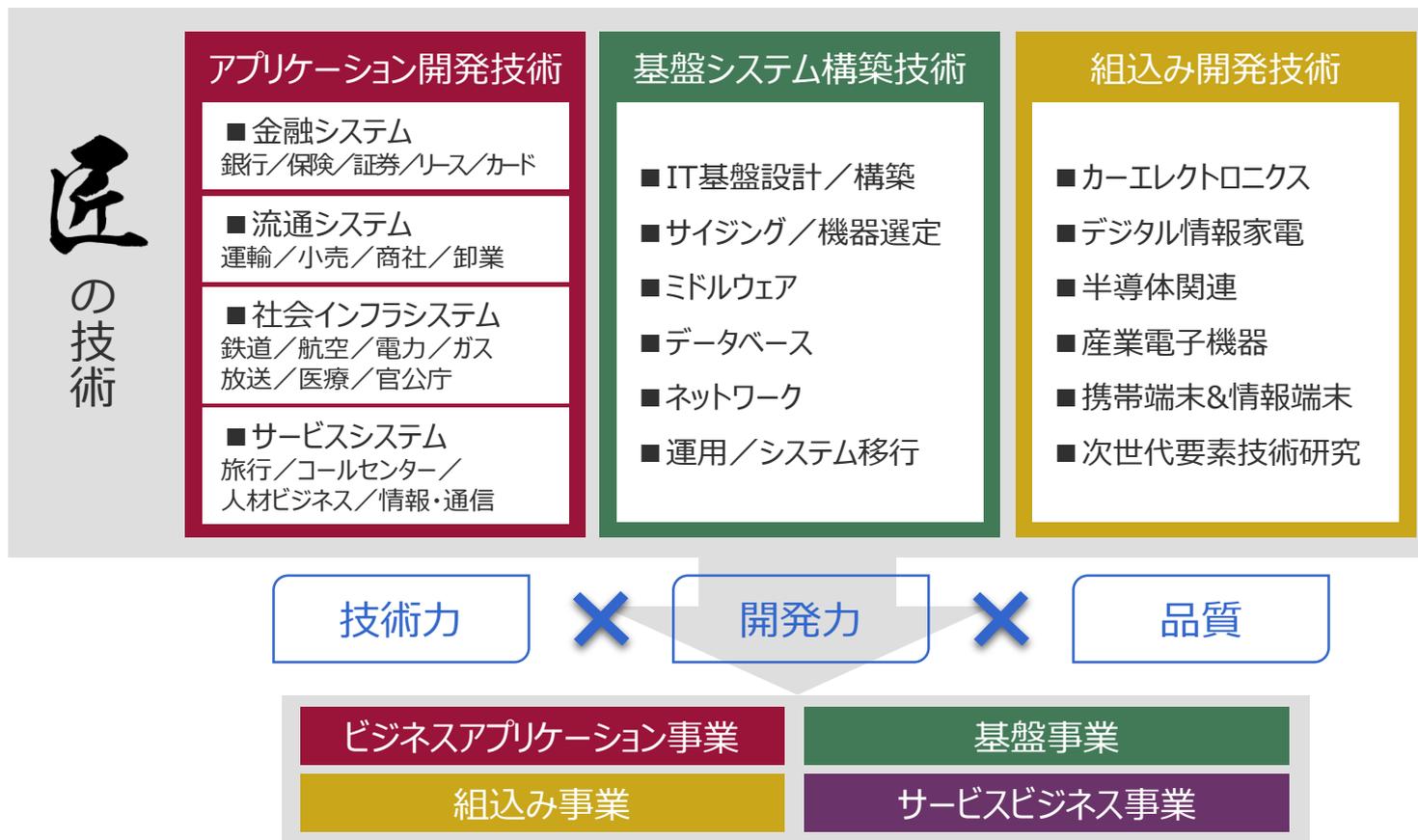
3.1. クレスコGroupのポジショニング

- 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**
- **他業界とのアライアンス**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

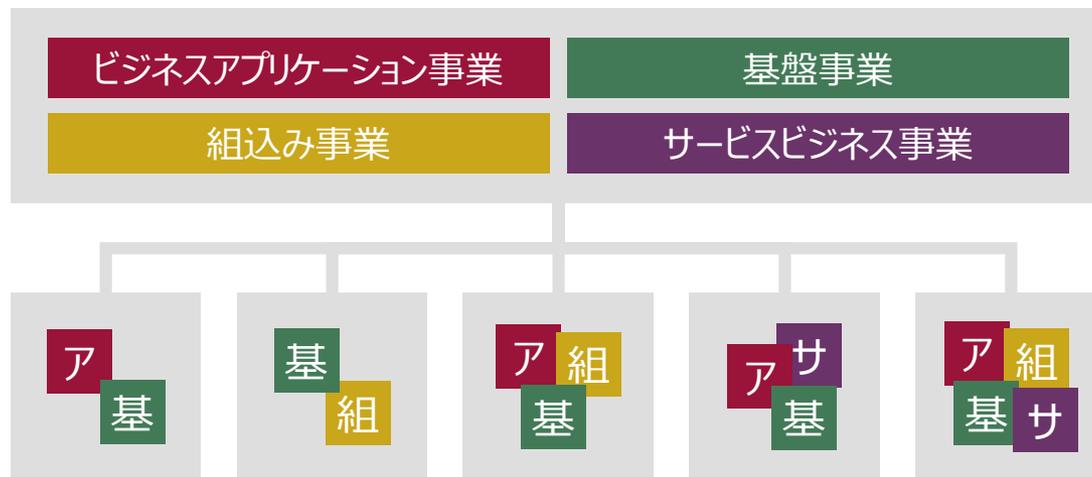


3.2. クレスコGroupの強み①

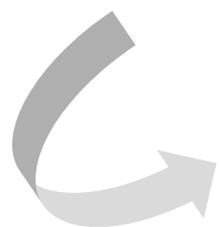
- ・経験に支えられた**3つのコア技術**が**4つの事業**を支えています。
- ・各事業ごとに**景気の波が異なる**ため、各事業のポートフォリオを重視して、事業の**バランスをコントロール**しています。



3.2. クレスコGroupの強み②



4つの事業のコラボレーションにより、
新たなサービスを創造しています。



※ 商品名は、当社の商標または登録商標です。

3.2. クレスコGroupの強み③

3つのコア技術をワンストップでご提供します。

匠の技術

アプリケーション開発技術

企業の業務システムアプリケーションを開発

強み：30年培った技術力、開発力、高品質

基盤システム構築技術

ITシステムのインフラ基盤を構築

強み：基盤システムを左右するミドルウェア構築

組み込み開発技術

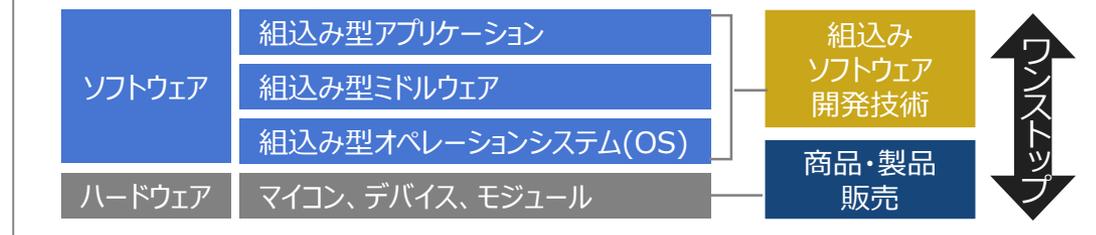
電子デバイス搭載の組み込みソフトウェア開発

強み：技術力、開発力、デバイスへの習熟度

業務アプリケーション



組み込みソフトウェア、製品・デバイス



3.3. 2011年～2015年の成長ビジョン『次世代クレスコ』

2011年～2015年に取組んだ5ヶ年ビジョン

※2016年3月期は「次世代クレスコ」の最終年度

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

3.4. 『次世代クレスコ』による成長実績①

- 【取組み】
- ・中堅IT企業内で上位に入ることを目指す。
 - ・M&Aでクレスコグループ自体を大きくするほか、品質の強化、営業力の強化、分散開発の推進に取組み、売上や利益率の向上に努めた。

【結果】 当時は中堅IT企業の下位だったが、現在は中位。ROEやDOEも伸びる。

中堅IT企業トップリーグ入り					
売上高	18位	10位	ROE	8.1%	14.8%
経常利益	15位	7位	DOE	2.4%	4.8%
売上高経常利益率	13位	3位	1株配当金	年間16.0円	年間50.0円
※「会社四季報」を基に、中堅IT企業20社をベンチマーク					

現事業での卓越性	
<p>■ 品質強化</p> <p>事業部毎の品質管理</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「品質管理室」を設置、ベテランのプロジェクトマネージャーを配置。全プロジェクトを俯瞰することで、早期に問題点を把握し、赤字プロジェクトを未然防止。 ・見積りレビューを強化し、危ない案件の受注を未然防止。 ・全プロジェクトマネージャーがPMP資格を取得し、マネジメント体系を標準化。
<p>■ 営業強化</p> <p>プロジェクトマネージャーによる リピートオーダー</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「営業統括部」を設置して営業担当者を配置。新規顧客が増加し、クレスコグループ内連携が増加。
<p>■ 分散開発の推進</p> <p>「北海道開発センター」</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「北海道開発センター」「長岡開発センター」 ・地方子会社 「クレスコ九州」「クレスコ北陸」「アイオス 大阪営業所」「メディア・マジック(大阪)」 ・ベトナム企業4社

3.4. 『次世代クレスコ』による成長実績②

【取組み】 先端技術の取組み、他企業や大学との共同研究によって、当社オリジナルのサービス開発を目指す。

- 【結果】
- ・新しいサービスがいくつも生まれる。
 - ・アマゾン社様のクラウドサービス「アマゾン ウェブ サービス(AWS)」のパートナーに認定される。
 - ・ソフトバンク社様の「IBM Watsonエコシステムプログラム」の初期パートナーに選定される。

オリジナル製品およびサービスの開拓



技術研究所設立

—

- ・「技術研究所」の設立
- ・先端技術の研究（クラウド、スマートデバイス、Beacon、IoT、機械学習 等）
- ・他企業や大学と共同研究

3.4. 『次世代クレスコ』による成長実績③

【取組み】 女性が積極的に管理職を目指せること、結婚・出産後も継続して働ける職場環境作りを目指す。

※当初より、当社は一般職／総合職という区分はなく、男女の区別もありません。

意欲と適性があれば誰でも管理職への道が開かれています。

【結果】 当時は女性部長が存在しなかったが、積極的登用を行い、5名の女性部長が誕生（子育て中の女性部長含む）

女性が活躍できる職場

女性社員	176人/966人(18.2%)	206人/1,048人(19.7%)*
女性新卒入社	4人/29人(13.8%)	20人/51人(39.2%)*
女性管理職	14人	18人
女性部長	0人	5人
既婚	55人	77人
子育て中	29人	49人
産休・育休取得	16人	20人

*2016年4月1日時点

【取組み】 ・社内研修のコース充実、公的資格の取得を促進。役割と等級によって、全社員に何らかの資格取得を促す。

・特に、プロジェクト責任者であるプロジェクトマネージャー(PM)には、アメリカの「Project Management Institute (PMI)」主催のプロジェクトマネジメントに関する国際資格「PMP」の取得を義務付け。

【結果】 ・「PMP」の資格保持者は当時は25人だったが、現在ではPM全員が資格を保持。

・PMPを取得により、PMは共通の言語と尺度を持ち、マネジメント力が向上。

人材育成のモデル企業

PMP資格保持者	25人	200人
----------	-----	------

|3.5. これからの5年のビジョン

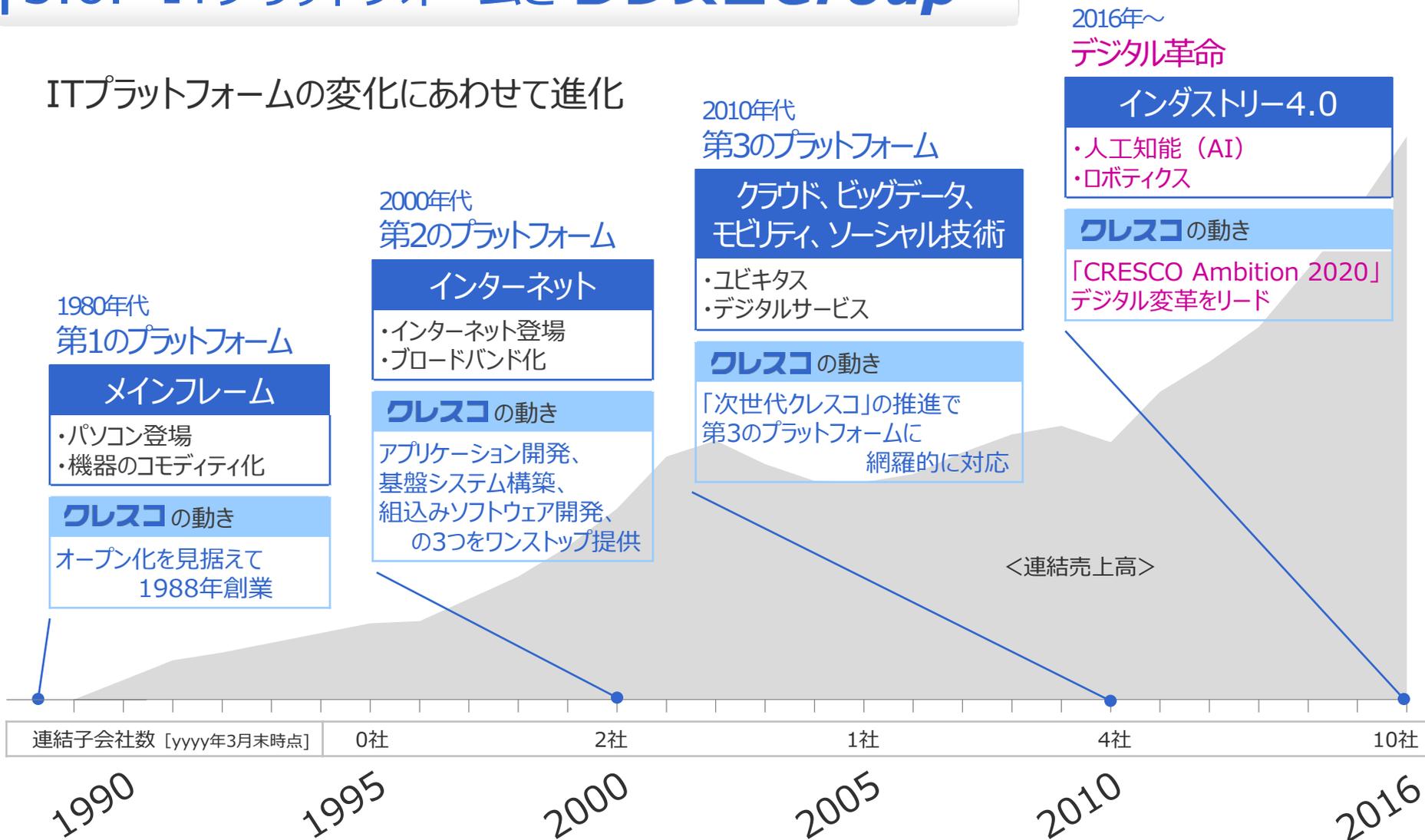
CRESCO Ambition 2020

～『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**

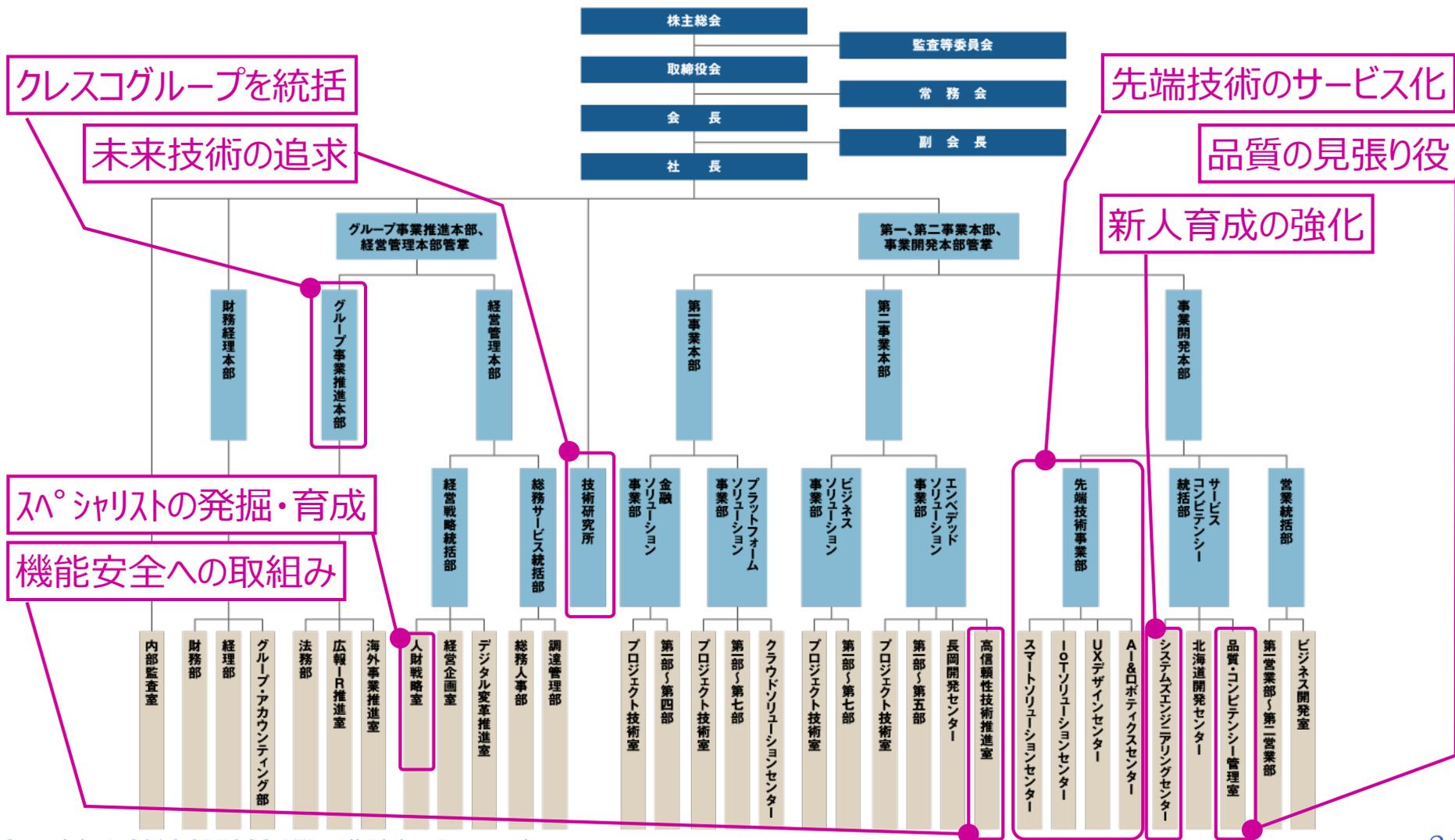
3.6. ITプラットフォームと **クレスコGroup**

ITプラットフォームの変化にあわせて進化



3. 成長戦略と5ヶ年ビジョン

3.7. これからの5年を実現する組織



クレスコグループを統括

未来技術の追求

先端技術のサービス化

品質の見張り役

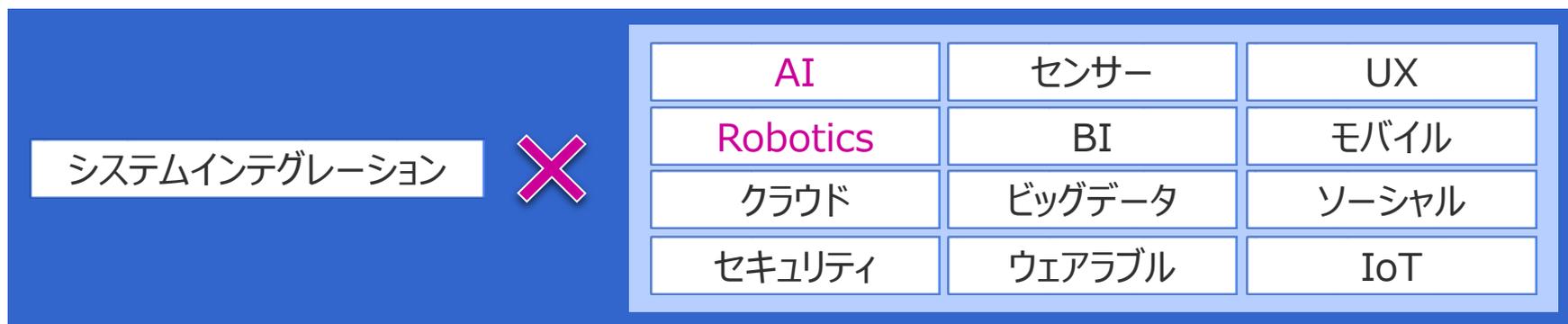
新人育成の強化

スパ°シャリストの発掘・育成

機能安全への取り組み

3.8. 先端技術への挑戦

3つのコア技術と先端技術の組合わせで、お客様のビジネスニーズを満たします。



共同研究

協業

M&A

グループ連携



※ 商品名は、各社の商標または登録商標です。

4. 2017年3月期の方針・見通し

4. 2017年3月期の方針・見通し

4.1. 業績予想

連結

・年平均成長率10%を見込む

[単位：百万円未満切捨]

	2016年3月期				2017年3月期		
	<2015/10/26公表予想>	前年同期比	実績	前年同期比	<2016/5/9公表予想>	前年同期比	
2Q累計	売上高	13,820	115.2%	13,819	115.2%	15,220	110.1%
	売上総利益			2,511 (18.2%)	116.9%		
	営業利益	1,210 (8.8%)	124.7%	1,208 (8.7%)	124.6%	1,260 (8.3%)	104.3%
	経常利益	1,410 (10.2%)	130.5%	1,410 (10.2%)	130.5%	1,400 (9.2%)	99.3%
	純利益	1,017 (7.4%)	131.5%	1,017 (7.4%)	131.6%	949 (6.2%)	93.3%
	EPS 円/株	90.31		91.54		84.01	
通期	売上高	27,600	110.1%	28,775	114.8%	31,100	108.1%
	売上総利益			5,231 (18.2%)	116.0%		
	営業利益	2,300 (8.3%)	114.3%	2,484 (8.6%)	123.4%	2,750 (8.8%)	110.7%
	経常利益	2,600 (9.4%)	116.0%	2,857 (9.9%)	127.5%	3,000 (9.6%)	105.0%
	純利益	1,780 (6.4%)	126.6%	1,705 (5.9%)	121.3%	2,000 (6.4%)	117.3%
	EPS 円/株	158.07		152.26		177.6	

【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当期純利益」です。

|4.2. 今期の基本方針と行動指針

たゆまぬ「信頼と成長」のために

大きく！ 繋ぎ！ 超える！

4.3. 対処すべき課題

1. ビジネスのスピードアップ
2. コア事業（システム基盤、アプリケーション開発、組込み）を組合わせたビジネスの推進
3. デジタル変革をリードする先端技術の研究、拡大（AI、Robotics、IoT）
4. 品質、生産性の徹底的追求
5. サービスビジネスの推進
6. グループシナジーの強化およびM&A、アライアンスの推進
7. 大規模・複雑化・多様化する課題を解決するスペシャリストの育成
およびスキル強化
8. 開発体制の拡充（ニアショア、オフショア、ビジネスパートナー）
9. 積極的な情報発信（PR、IR）
10. グループガバナンス及びコンプライアンスの強化

4.4. 重点施策

「CRESCO Ambition 2020」および対処すべき課題を踏まえて

1 組織関連施策

- 意思決定の加速およびコア事業の相互連動を実現する、大規模な組織再編
- 大規模プロジェクトに対応する、デリバリーセンターの設置
- 未来技術の追求を実現する、AI&ロボティクスセンターの設置
- グループ連携を強化する、グループ事業推進本部の設置

2 技術関連施策

- システムインテグレーション事業のデジタル化
- 知的財産の蓄積、管理および活用の推進
- クラウドビジネス拡大へ向けた事業再編
- 機能安全(高信頼性技術)ビジネスのマーケット拡充
- マーケットイン型ビジネスへの投資

3 その他施策

- 多様なスペシャリストを育成する人事制度、育成制度の改革
- 事業、自社サービスのプロモーション強化、広報/IR活動の充実
- コーポレートガバナンス体制の強化およびコンプライアンスの推進

4.5. 今後の経営環境

- 日銀のマイナス金利や円高・株安等の金融リスクの他、中国をはじめとする新興国経済の減速など、景気に悪影響をおよぼす懸念は多々ありますが、循環的な回復を続ける欧米経済の状況を踏まえると、業界や業種で格差は生じるものの、今後の需要の動向は、企業業績の改善や良好な雇用情勢、政府の景気対策等が下支えとなり、緩やかながら拡大傾向になる、と予測しております。
- 各種動向調査では、中国や米国経済の動向、金融政策、税制改革等の懸念から、2016年度の経済見通しを「踊り場」と予測するものもありますが、当社企業グループの顧客動向や営業状況から鑑み、新たな価値の創出や競争力強化を目指すIT投資（いわゆる「攻めのIT経営」）は、当面継続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」に関連する領域の成長が、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。

4.6. 今後の事業展開

- 医療、エネルギー、ロボットの3業種が、特に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、主力のソフトウェア開発関連事業の他、先端技術関連事業の当面の成長を見込んでおります。
- マイナンバー制度に伴う個人情報保護体制の強化や標的型攻撃に代表される高度なサイバー攻撃、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高まっており、プラットフォーム関連事業（クラウドを含む基盤システムやネットワーク等）にあって、新たなビジネスチャンスになる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は幅広い技術領域を有しており、世の中のトレンドを概ね取り込めるポジションにあり、あらゆる企業や団体、産業がデジタル技術を活用したビジネスモデルの革新を模索するデジタル変革パートナーとして、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。
- 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。
- 先端技術を積極的に取込み、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、デジタル変革をリードして、社会に貢献してまいります。

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。

4.7. これからの**クレスコGroup**

クレスコGroup は、
お客様の**ビジネスニーズ**に対して、
競争力のある**先進技術**を取込んだ
ビジネスモデルを実現し、
デジタル変革をリードします。

- ❖ 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