

## 4674 クレスコ

根元 浩幸 (ネモト ヒロユキ)

株式会社クレスコ 代表取締役社長

### 競争力のある先進技術を取り込んだ戦略的インテグレーターを目指す

#### ◆2016年3月期の取り組み

今年度の基本方針は、「強みを強化し、お客様へ貢献」という顧客志向に変わりはない。5年前から取り組む「次世代クレスコ」は、目指す変革を10のテーマであげており、今年度は最終年度である。さまざまな施策が「次世代クレスコ」につながる。

対処すべき課題は昨年度と大きく変わっていないが、今年度は受注状況が好調であることから開発体制の整備・強化が大切で、特に人材の確保がポイントとなる。積極的な人材採用、働きやすい職場づくり、パートナー人材確保が重要と感じている。

#### 【重点施策】

重点施策は、1点目は人材の確保・育成である。新卒、経験者採用、パートナー人材確保を含めてIT人材は不足している。積極的な人材確保の他に、採用した人材は、しっかりと育成するよう、教育に力を入れている。

2点目は開発および営業体制の増強である。ニアショア開発は、東京で受託した案件を札幌、博多、金沢の各地方拠点で開発するスキームができて上がっている。オフショア開発は、ベトナムを中心に行っている。また、M&Aを通じた営業拠点の拡大を図っていく。

3点目は品質管理の徹底である。プロジェクトがとても繁忙となっているため、プロジェクト管理が甘くならないように注意している。品質管理はプロジェクト収支にも大きく影響し、赤字要因となることが多いため、品質管理部門を中心としたプロジェクト支援の強化を図っている。

4点目は新技術への取り組みである。技術研究所を中心に、顧客との実証実験を含むIoT等の新技術の取り組みを行っている。また、社員の人材育成の一環として、「クレスコフェア」という技術イベントを11月28日に行う。社員の技術の底上げを目指して、新しい技術を使ったシステムを多数出展して競い合う、全社イベントである。

#### 【トピックス】

新技術に関するニュースが2つある。5月12日に、IoT基盤となるセンサープラットフォーム「Beacon Bridge」を発表した。これは、Bluetooth Low Energy 技術を応用し、Beaconとスマートフォンを通信させたり、またスマートフォンからクラウドに情報を上げたりするIoT基盤である。お客様にトライアル版を提供して、共同研究を通じて、ビジネスモデルを模索していく。

もう一つは、7月30日にソフトバンク様が「IBM Watson 初期エコシステムパートナー」9社を発表し、そのうちの1社として当社が選定された。IBM Watsonは、当社のお客様が導入を本格的に検討しており、期待は膨らんでいるが、未知の技術領域であり、まだまだ投資段階にある。IBM様との共同事業となると想定しており、3年後ぐらいに軌道に乗るように、進めていきたい。

#### ◆2016年3月期第1四半期決算のポイント

売上高65億64百万円、営業利益4億23百万円となった。前年同期比10%の成長ということで第1四半期は

順調に滑り出した。経済環境は概ね改善傾向にあり、IT 投資は、ビジネスの基盤を一変するような戦略的な姿勢に変化しており、Sol (Systems of Innovation) 型のシステム開発が増えている。特に、昨今はクラウドやモバイルが急速に普及しており、当社もクラウド (Amazon クラウド中心)、モバイル (Android や iOS の端末) 関連の開発が増えている。

単体は、ビジネス系、組み込み系ともに順調に伸張している。3 年前に出したクラウドサービス「Creage (クレアージュ)」の引き合いが増えている。

子会社は、クレスコ・イー・ソリューション (株) と 4 月に子会社化した (株) エス・アイ・サービスが共に ERP (基幹業務パッケージ) を扱っており、旨く連携できている。

売上高・利益とも 2 桁成長しているが、昨年度は営業外利益が発生したため、四半期純利益はほぼ横ばいである。セグメント別では、金融関連が 25% ぐらい伸張している。銀行と保険で、5 年に 1 回行われる基盤の更改作業が重なっている。公共・サービスでは、人材派遣、旅行関係が伸びている。カーエレクトロニクスでは、ディスプレイ関連が伸びており、Android などの新しい技術が入ってきている。

受注残高は例年と比べるとかなり特筆した数字となっている。第 1 四半期は、例年は受注が大きく積み上がる状況ではなく、若干苦戦する時期だが、今年度は旺盛な投資姿勢に支えられて伸長している。この状況は第 2 四半期以降も継続し、売上に結びつく見込みである。

## ◆事業戦略と今後の見通し

経済産業省が攻めの IT 経営を促進しているということもあり、顧客の IT 投資はしばらく続く傾向にある。第 3 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) は、IoT、ウェアラブル、コグニティブ、人工知能といったキーワードを中心に急速に拡大すると考えている。

当社には 3 つのコア技術があり、新しい技術は技術研究所と先端技術事業部が取り組んでいる。当社の強みは、経験と実績に支えられた技術力、開発力、品質にあり、これは不変のものである。この強みを活かし、4 つの事業 (ビジネスアプリケーション事業、システム基盤事業、組み込み事業、サービスビジネス事業) をさまざまな形で組み合わせ提供していく。一つの方針に特化することこだわらず、これからは多様な組み合わせが、一層、重要となってくる。その中で我々独自のソリューションを創出していく。

### 【事業戦略】

事業戦略は、お客様への提案力の強化と、新規事業の早期収益化を図る。お客様との共同研究を通して積極的に新技術の取り込みを進める。セールスプロモーションを推進し、製品およびサービスの販売を促進する。開発要員 (社員、パートナー) の獲得と人材の育成を進める。開発成果物の知的財産化および技術の横展開をする。例えば、社内で作ったソースコードを自動生成するツールがお客様にも好評で、社内の複数のプロジェクトで使用している。製品としては販売していないが、当社の競争力、生産性を上げるために今後も活用していく。

今年度は「次世代クレスコ」が最終年度となるため、現在、来年度以降に向けた「ポスト次世代クレスコ」を検討している。

世の中は動いており、ビジネスチャンスはある。お客様は品質の良いもの、新しいものを求めている。新技術を先取りして、顧客のビジネスニーズに即したサービスを提供する。マーケットにおける競争力を高めるためには、お客様がイノベーションする「潮流」に乗ることが重要と考えている。当社で対応できない部分は、当社企業グループとの連携もしくは他社とのアライアンスを通じて実現していく。

## ◆ 質 疑 応 答 ◆

**増収を牽引した銀行と保険の売上寄与はどのぐらいか。中期的な見通しはどうか。**

金融の中では銀行が半分、保険が3~4割ぐらいである。増収に対する寄与は、増加率としては銀行より保険のほうが大きい。大きな基盤更改案件が例年に比べて多かった。銀行は伸びてはいるがそこまでは伸びていない。中期的な見通しは、保険は今年度がピークで、銀行は来年、再来年までは続くとみている。

**銀行の基幹システムは下期ピークアウトと言われているが、御社は情報系だから関係ないのか。**

当社は情報系を受けているが、市場系も規制対応で継続的に受注がある。

**積み上がっている受注高の具体的な内容を伺いたい。**

金融系、組み込みのカーオーディオ関係、人材系、旅行系で、今まで種をまいていたところで新しいプロジェクトが立ち上がっている。

**カーオーディオは以前落ち込んだ時期があったが、再び出てきた背景は何か。**

メーターやナビがフロントガラスに映し出されるヘッドアップディスプレイといった新製品の開発が進んでおり、また、新しい技術として組み込みの Android の開発に着手し始めている。車業界全体で IT 関係の投資が増えてきている。ハード(メカ)より電子部品 (IT) の投資額(開発費)のほうが大きくなっているという背景がある。

**Beacon 開発において、競合他社に比べての優位性、先行性はどうか。**

市場をつくるということで Beacon を無料で配布している会社もあるが、当社は、Beacon を扱うソフトをつくって、それをもとに顧客のビジネスやイノベーションで活かせるものはないかということを行っている。お客様がそれをどのように使えるのか、どのような価値を見出せるのかということ、共同研究をし、お客様に聴きながら、お客様の実際のニーズを探る取り組みをしている。競合の会社それぞれで取り組み方がかなり違うのではないかと。

**Beacon が本格的にマネタイズする時期や、その際の期待や規模感に対する現在の評価を教えてください。**

お客様からは、老人介護施設での見守りのために使いたいとか、観光施設で使いたいという話はあるが、「Beacon Bridge」を提供して一緒に共同実験を行うといった段階である。それが本格的に広がってくるには3年ぐらいかかるのではないかと。

(平成 27 年 8 月 21 日・東京)

\* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

[http://www.cresco.co.jp/redirect/ir/28\\_1q\\_setumei\\_ppt.html](http://www.cresco.co.jp/redirect/ir/28_1q_setumei_ppt.html)