

## 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

### 人材の確保、営業体制の増強、品質管理の徹底で成長を図る

#### ◆2016年3月期の取組み

今年度は、「強みを強化し、お客様へ貢献『信頼と成長』を確かなものに」というスローガンのもとに事業を進めている。「強み」というのは、当社の技術力、品質のことである。モノやシステムをきっちり作るプロジェクトマネジメント力、また新しい技術を積極的に取り入れるところも“強み”と考えている。「信頼と成長」というのは、お客様から信頼いただくこと、良い仕事をして信頼していただくことで、お客様にIT投資を通して成長していただき、また、当社もお客様と共に成長したいということ、スローガンにしてこの1年取り組んでいる。

2011年からの5年計画で、「次世代クレスコ」として10の項目から成る社内目標に取り組んでおり、今年はその最終年度である。非常に順調に進んでいる。

対処すべき課題として、営業、事業、体制、人材、ガバナンスに取り組んでいる。重点施策として、「①人材の確保および育成、②開発および営業体制の増強、③品質管理の徹底、④第3のプラットフォーム関連ビジネスの拡充、⑤新技術への取組み」を挙げている。①から③は今の事業への対応で、④、⑤は先々のための取組みである。

「人材の確保および育成」は、受注は非常に好調で、きっちり人材を確保して育成していかなければならない。来年の新卒採用も単体で50名、不足感はあるが、計画通りである。また、教育投資として、新しい技術へのスキル転換、資格取得にかなり投資をしている。

「開発および営業体制の増強」は、ニアショア開発は、北海道と九州で体制を拡大している。オフショア開発はベトナムの3社と提携している。当社がベトナムに事務所を出しているわけではなく、提携先の企業に人を派遣している。また、M&Aによる営業拠点の広域化という意味で、10月1日に大阪の会社を1社子会社化した。

「品質管理の徹底」は、仕事の量が非常に増えていることに合わせて体制を強化し、品質管理を拡充している。

「第3のプラットフォーム関連ビジネスの拡充」は、いろいろ新しいソリューションをリリースした。まだ収益には厳しい状況である。

「新技術への取組み」は、2012年に新設した技術研究所で新しいものに積極的に取り組んでいる。某社が「お客様がデジタル変革を進めていく」という言い方をしており、お客様がITを使ってビジネスを変革していく取り組みに、当社も貢献していきたい。結果として、当社の事業価値を向上させるという形に、持って行きたいと考えている。

今期の主なニュースの1つ目として、ソフトバンク社様の「IBM Watson エコシステムプログラム」の初期エコシステムパートナーに当社が選定された。「IBM Watson」は、コグニティブコンピューティングという、経験を通じて学習していくコンピューターで、日本には昨年位から入ってきた、まだ非常に新しい技術である。既に「IBM Watson」に関するプロジェクトは始まっている。当社が以前から担当している派遣エンジニアと派遣先をマッチングするシステムに、「IBM Watson」を使う3年計画のプロジェクトがある。来年の4月までに第一段階としていくつかの機能をリリースする。当社としては、そこで実績をつくり、来年度以降、「IBM Watson」の拡大を図っていきたいと考えている。

2つ目のニュースとして、大阪のメディア・マジックという会社を M&A で子会社化した。40 人ほどの会社であるが、Web 関係に特化した会社で、デザイナー等も抱えている。

### ◆2016 年 3 月期第 2 四半期の実績(連結)

決算発表に先立ち 10 月 26 日に業績予想、配当予想の修正を行った。

第 2 四半期の業績予想は、売上高 138 億 20 百万円(当初予想比 6 億 20 百万円増)、営業利益 12 億 10 百万円(同 1 億 70 百万円増)、経常利益 14 億 10 百万円(同 2 億 80 百万円増)、純利益 10 億 17 百万円(同 2 億 72 百万円増)、通期の業績予想は、売上高 276 億円(同 6 億円増)、営業利益 23 億円(同 1 億円増)、経常利益 26 億円(同 2 億円増)、当期純利益 17 億 80 百万円(同 2 億 10 百万円増)と修正を行った。

年間配当は当初の 40 円を 46 円に修正した。当社の配当方針に基づいて算出している。

第 2 四半期の業績は、修正業績予想に近い形で着地した。売上高は 138 億 19 百万円(前年同期比 115.2%)、営業利益は 12 億 8 百万円(同 124.6%)と順調に推移した。

セグメント別売上高は、ソフトウェア事業では、金融・保険分野は、プロジェクトがかなり活況だったことにより前年同期比 122.8%と大幅に伸びた。公共・サービス分野は、人材系、旅行系が伸び同 112.7%となった。組込み型ソフトウェア開発事業では、スマートフォンは海外に押されて国内メーカーが苦戦しているために通信システム分野が同 90.2%と落ちている。カーエレクトロニクス分野は同 146.5%に伸びた。

### ◆今後の見通しと成長戦略

お客様は、事業成長のための戦略的 IT 投資は積極的である。また、第 3 のプラットフォームと言われる、クラウド、モバイル、ビッグデータ、ソーシャルでは、クラウドファースト、モバイルファーストを、まず検討する状況である。当社が育てているサービスに関しては、Amazon を使った「Creage」というクラウドサービスはかなり活況で、引き合いも非常に多い。「インテリジェントフォルダ Express」は、まだ代理店試作中で、それほど売れている状況ではない。今年 5 月にリリースした「みんなのてんこ」、「Beacon Bridge」は、引き合いがある。

連結損益計算書では、経常利益、純利益が前年同期比で 130%まで伸びた。

セグメント別利益は、利益の伸びは、売上の伸びと一致している。

受注高は、非常に好調をキープしている。第 1 四半期がかなり高かったが、第 2 四半期も継続している状況である。リソースの問題があり、受注できない案件が多くある。当社の強みが発揮できる案件を、優先的に受注するという方針で動いている。

今後の見通しは上方修正したが、かなり保守的で、控えめな数字であり、十分達成できる数字だとみている。

下期は、来年度も 2 桁成長を目指すための投資をする。例えば、積極的な中途採用、社内の業務を効率化するためのシステムの開発、作業スペースの拡充、知財化など。また、11 月 28 日に社内の技術イベントを実施する。社員が作ったものを展示してコンテストを行う。投資を行うため、控えめな数字とした。

今後、当社としては、継続的に成長していく戦略を実行していきたい。お客様は非常に投資意欲がある。戦略として、まずは営業を強化する。もっといろいろ提案して欲しいとお客様から言われている。また、人材の育成、新技術への取り組みに、継続して取り組む。もっと収益性を上げるために効率を上げられるような仕掛け・ツール・半製品を持たないと、限界が出てくるため、知財を蓄積する。また、M&A、他社との協業ビジネスを継続していく。

## ◆ 質 疑 応 答 ◆

IBM Watson を使った新しい試みであるが、これは将来的にどのようなビジネスモデルを考えているのか。例えば、人材派遣のマッチングに使うという話であったが、これにより非常に効率化が進み、その対価を御社とIBM社で分けるというイメージでいいのか。

利益をシェアするというモデルではない。あくまでも当社は Watson によって、技術的な知見を広げて、様々な業種にお客様を広げていきたいと考えている。

(平成 27 年 11 月 20 日・東京)

\* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るができます。

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