

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

新 5 年計画「CRESCO Ambition 2020」が始動

◆当期業績は売上・利益ともに 2 ケタ成長

課題への取組みとして特に「品質管理」で効果が出た。プロジェクトで大きなトラブルが発生せず、営業利益率が 0.6 ポイント改善し、プロジェクトの収益性が良かった。

新しい技術に積極的に取り組んだ結果、2016 年 3 月期第 4 四半期(1~3 月)のトピックスとして、IoT プラットフォーム「KEYAKI(ケヤキ)」の提供を開始した。既存の Beacon プラットフォーム「BeaconBridge(ビーコン ブリッジ)」の後継ソリューションで、Beacon 以外の NFC 等の近距離無線通信機器や各種センサーなどに対応している。また、昨年 7 月より IBM Watson のエコシステムパートナーとして活動しており、今年 3 月に開催されたソフトウェア開発コンテスト「第 2 回 IBM Watson 日本語版ハッカソン」において、当社の 1 チームが決勝まで残りアイデア賞を受賞した。また、今年 4 月には、某社のプロジェクトで IBM Watson を使ったサービスが開始した。

当期通期の決算は、売上高 287 億 75 百万円(前期比 14.8%増)、営業利益 24 億 84 百万円(同 23.4%増)、経常利益 28 億 57 百万円(同 27.5%増)、当期純利益 17 億 5 百万円(同 21.3%増)であった。下期あたりから景況感が悪化した。情報サービス産業では技術の変革がおきており、AI・IoT・セキュリティ・クラウド・モバイルといった新しい技術が広まっており、新しい技術を使ってのお客様の IT 投資意欲はまだ盛んである。激動の時代だが、上手に乗って行きたい。チャンスと考えている。

セグメント別の売上げは、通信システム分野が前期より落ちている。スマートフォン関連は、すでに市場は成熟しており、製造メーカーが減少し、2 年ほど前に開発のピークが過ぎた印象がある。しかし、新しい機種の開発は続いており、継続対応していく。セグメントの利益は売上増に伴い、増えている。プロジェクトは目標利益を設定しており、見積もり段階で目標に達しない場合は受注しないため、セグメント別にみても大きなブレは発生していない。

受注・受注残は例年とおりで、第 4 四半期は落ちる傾向にある。2017 年 3 月期の顧客の予算執行は、6 月~7 月に始まるため、実際に執行されるか否かの見極めを第 1 四半期が終了するころに行う。

オリジナル製品・サービス事業の概況としては、AWS(アマゾンウェブサービス)をベースとしたクラウドソリューション「Creage(クレアージュ)」が活況となり、受注が増加した。「Intelligent Folder Express(インテリジェント フォルダー エクスプレス)」は、通信事情の悪い場所で効率良く高速にデータを転送でき、アジアなどの海外に工場を有する製造業などから引き合いが増加している。「みんなのてんこ」は、Beacon を活用した点呼ソリューションであるが、まだ具体的な案件には至っていない。「KEYAKI」はまだ引合いの状況である。

10 社の子会社は全般的に好調であったが、近距離無線通信を扱う「クレスコワイヤレス」は、計画に未達であった。また、上海で日系メーカーの支援をしている「クレスコ上海(正式名称:科礼斯軟件)」は、中国国内の急激な景気減速により下期から売上が大幅に減少した。

セグメント別でも売上高はおおむね順調であったが、通信システムは 8 億 70 百万円(前期比 9.8%減)となった。これはスマートフォン関連で、すでに市場は成熟し、2 年ほど前に開発のピークが過ぎた印象がある。

配当については、当社では単体の経常利益を基に配当金額を算出・決定する。当期の 1 株当たりの配当金は、

当初 40 円を予定していたが、増益に伴い 50 円とした。

◆5 年ビジョン「次世代クレスコ」総括

当社グループは、BtoB ビジネスを展開しながら、グループ全体で IT ビジネス領域のほぼ全てをカバーしていることが特徴である。Sler としてのソフトウェア開発はもちろん、コンサルティングサービス、製造業向けの商品開発・サービス開発、ネット系のサービス開発などを行っている。また、独立系の会社であり、幅広い顧客に多様なソリューションを提供できる。当社グループの強みは、アプリケーション開発、基盤システム構築、組込み開発という 3 つのコア技術があり、品質と技術力を重視し、高い開発力を有している。3 つのコア技術とサービスビジネス事業を組み合わせることで、さまざまな提案が可能である。最近、製造業の顧客は、製品を作って売る(モノ売り)だけではなく、サービスビジネス(コト売り)も必要としており、組込み開発に限らず、ビジネスアプリの話が出ている。当社では、クラウドやモバイルを組み合わせた提案ができ、ハードウェア、OS、ミドルウェア、アプリケーションの構築まで、ワンストップで対応できる。

2016 年 3 月期は「次世代クレスコ」に向けた 5 年ビジョンの最終年度であった。この 5 年間に、「中堅 IT 企業トップライグ入り、現事業での卓越性、オリジナル製品およびサービスの開拓、ユニークな子会社群による複合 IT 企業、営業拠点の広域化、海外進出、技術研究所設立、女性が活躍できる職場、人材育成のモデル企業、クレスコブランドの浸透」という 10 項目に基づく施策に、毎年取り組んできた。

「中堅 IT 企業のトップライグ入り」に関しては、売上げが 100~500 億円規模の会社 20 社を独自に選りベンチマークとした。当初はこの 20 社の中で、売上高は 18 位、経常利益は 15 位であったが、この 5 年間で売上高は 10 位、経常利益は 7 位となり、経常利益率は 13 位から 3 位に上昇した。また、配当金や ROE などの指標も向上させた。

「現事業での卓越性」に関しては、品質強化のための施策を多く講じたほか、赤字プロジェクトの未然防止と、プロジェクトマネージャーの教育に注力した。営業強化として、新たに「営業統括部」を設置し、新規顧客が増加した。さらに、分散開発を推進し、従来からの「北海道開発センター」に加え「長岡開発センター」を設け、地方子会社でも開発を進めた。ベトナム企業 4 社とも協力し、開発に取り組んでいる。

「オリジナル製品およびサービスの開拓」に関しては、複数のサービスをリリースし、なかでも「Intelligent Folder」と「Creage」は、すでに黒字化し収益が上がっている。

「技術研究所」は発足から 4 年が経ち、現在 10 名の専任研究員がおり、他企業や大学との共同研究などを行っている。技術研究所があることで、顧客からは単なる Sler ではないと認知され、当社のブランド向上にも寄与している。

「女性が活躍できる職場」では、女性の管理職が増加し、女性部長も誕生した。また、出産後も働き続けられる制度を整え、啓蒙活動も推進した。

「人材育成」に関しては、PMP(プロジェクト・マネジメント・プロフェッショナル)の資格をプロジェクトマネージャー全員に取得させるプログラムを進め、資格保持者数は当初の 25 名から 200 名に増加した。当社では資格を取得していない人は、プロジェクトマネージャーに昇格できない。

◆新たな 5 年ビジョンを策定

今期 2017 年 3 月期より、新たな 5 年ビジョン「CRESCO Ambition 2020」に取り組んでいく。2010 年代は、クラウド、ビッグデータ、モビリティ、ソーシャル技術が大きく普及し、2016 年からは「デジタル革命」と言われ、AI やロボティクスなどの新たな技術が次々と生まれている。当社は、これに積極的に関わっていく。5 年ビジョンでは「クレスコグループはデジタル変革をリードする」をスローガンとしている。

今後の成長を実現するため、当社の組織を大幅に改編した。グループ経営の強化を目的とした「グループ事業

推進本部」、スペシャリストの発掘・育成を担う「人財戦略室」、品質の見張り役として「品質・コンピテンシー管理室」を新たに設置した。また、自動車や鉄道を中心とする製造業において安全・安心が求められており、機能安全のコンサルティングのビジネスに数年前から対応している。この機能安全の取り組みのため、「高信頼性技術推進室」を新設した。さらに、「先端技術事業部」の下部組織として「AI&ロボティクスセンター」などを設置した。当社自身もデジタル変革をするために、「情報システム部」を「デジタル変革推進室」と名称変更し、仕事のスタイルなども変化させていく。

この組織体制のもと、先端技術に挑戦し、既存のシステムインテグレーション事業に先端技術を掛け合わせ、顧客のビジネスニーズを満たすことを目指す。共同研究、他社との協業、M&Aによる補完、グループ連携などを推進しながら、新規ビジネスを創出していく。

◆引き続き大幅な増収増益を計画

2017年3月期の業績見通しは、売上高311億円(前期比8.1%増)、営業利益27億50百万円(同10.7%増)、経常利益30億円(同5.0%増)、当期純利益20億円(同17.3%増)である。前期は余資運用等が例年よりも好調であったため、経常利益の伸び率はやや低い予想としたが、基本的に売上・営業利益ともに2ケタ成長が目標である。

今期のスローガンは「たゆまぬ『信頼と成長』のために」とした。対処すべき課題は、「ビジネスのスピードアップ、コア事業を組み合わせたビジネスの推進、デジタル変革をリードする先端技術の研究・拡大、品質・生産性の徹底的追求、サービスビジネスの推進、グループシナジーの強化およびM&Aやアライアンスの推進、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、開発体制の拡充、積極的な情報発信、グループガバナンスおよびコンプライアンスの強化」である。

重点施策は、組織関連・技術関連・その他に分けて策定した。組織関連は先ほどの組織の説明のとおり。技術関連は、システムインテグレーション事業のデジタル化を進めていく。クラウド上に当社の開発環境を標準的なプラットフォームとして構築すべく進めているほか、プログラムの自動生成や自動テストを採り入れた生産性の向上を図る。また、知的財産の蓄積・管理および活用を推進する。既存のシステムとクラウドをつなぐハイブリッドビジネスなどが増加しており、クラウドビジネスの拡大に向けて、人材育成を含めて対応していく。さらに、機能安全ビジネスのマーケット拡充や、お客様のニーズに基づく、共同開発も含めたマーケットイン型ビジネスへの投資を推進する。

今後の経営環境は、顧客における新たな価値創造や競争力強化に向けたIT投資意欲が旺盛であるとみている。顧客にとっても激動期であり、またチャンスでもある。当社グループは、デジタル変革パートナーとして顧客に貢献していきたいと考えている。

◆質疑応答◆

今期は通期で8%の増収を見込んでいるとのことだが、業種別の強弱を知りたい。

現在セグメント分けしている内容と大きく変わらない。

前回の説明会で、メガバンクは2018年3月期までは堅調と聞いたが、見通しに変化がないかを確認したい。また、6~7月になるまで予算執行されるかわからないというのは、どこの業種のことか知りたい。

メガバンクは来年度一杯は堅調と見ている。金融は投資せざる得ない状況にあり、市場系のニーズがかなり出ており、開発は続く顧客から聞いている。急激に萎むことはないと考えている。金融の案件は、開発期間が2~3

年と長く、期間が長い案件は継続する。流通・ネット関連の案件は、半年～1年と短く、期間が短い案件は予算がどれだけ執行されるのかが若干見えていない。

上期の営業利益の伸びが増収に対して弱いのは、先ほどの話にあった余資運用で、前期で上手くいった反動が今期に出るということか。

昨年は一昨年と比較して倍くらい良かったが、今年は一昨年と同じ位と見ている。市況に左右されるため、当て込むことはできない。一昨年までは2億円だったのが、昨年は4億円近かった。今年は2億円位になるとみている。

前回の説明会で、某ITコンサル会社のように上流から携わり、利益率を上げたいと伺ったが、具体的にどのような施策を考えているのか。

まだできていない。当社の関連会社でコンサルティング会社が2社あり、連動した案件が多少あるが、まだシナジーが少ない。当社は先端技術で顧客の要望に応えるようにして、差別化を図りたいと考えている。

AI、ロボティクス、センサーなどの先端技術で今後の5年を見た場合に、業績を牽引しそうな技術は何か。また、その技術でどのようなことが訴求できるのかを知りたい。

直近5年で成果が出たのはクラウド・モバイルで、今後5年はAI・IoTが伸びると見ている。未だ投資対効果を検討している顧客が多い。IoTは単独でできるものではない。標準化や、会社の規模に関わらない協業などをしないと進まないと考えている。

新設した「高信頼性技術推進室」で取組む、機能安全について知りたい。

自動車の機能安全はヨーロッパが進んでおり、Automotive SPICEという規格がある。規格に適合した部品(ハードウェア、ソフトウェア)を使用しないと、ヨーロッパで販売することはできない。日本の自動車メーカーも対応する必要があり、開発プロセスや検証のコンサルティングをしている。

先端技術の中のセンサー分野に、どのように寄与していこうと考えているのか。また、センサーを使って集めた情報の分析を補える技術を持っているのかを知りたい。

センサーそのものは作っていない。センサーを使ってソフトウェアでのデータ収集、センサーを通して取得したデータの扱い、データを取得するためのセンサーの設定などが当社のビジネスになるとみている。IoTプラットフォームの「KEYAKI」で、センサーとの通信やデータ収集を実現できる。

ビッグデータを扱うツール「トレジャーデーター」がある。ツールを使用する案件の間合せがいくつかきている。全て自前で対応できる技術は持っていないので、外部の使える技術・手段を併せて対応していく。

外部の使える技術・手段というのは、今後のM&Aの戦略のひとつになるのか。

M&Aの戦略のひとつになると考えている。

長岡センターで対応しているカーエレクトロニクスの見通しを知りたい。

カーエレクトロニクスの今期の見通しは、昨年並みと見ている。当該顧客のベンダー比率は当社がトップであり、これ以上拡大することは顧客にとって良くないと考えている。

セグメントで、組み込みの「その他」の詳細は何か。また、数年前は「通信」が良く、「カーエレクトロニクス」は良くなかったが、2年位前から「カーエレクトロニクス」「その他」の利益が良くなってきている。利益が出る状態に改善し、売上げが拡大しても、利益が出ると見ているのか。

子会社の重電の制御ソフトや、デジタルテレビ、医療用機器が該当する。

スマートフォンが落ちてきたため、アンドロイドの技術者を、車のディスプレイの開発にシフトした。メーカーは単価が厳しいため、生産性向上への工夫が必要。機能安全は売上げが少ないが、利益率が高いので強化していきたい。

(平成 28 年 5 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_k_setumei_ppt.html