

Lead the Digital Transformation →

2017年3月期 第3四半期 決算ハイライト

(決算記者会見 配布)

2017年2月6日
株式会社 **クレスコ**

❖ 第3四半期の実績

- ・ 企業の戦略的なIT投資は、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）や先端技術（AI、ロボティクス、IoT等）への関心の高まりを背景に、ソフトウェア開発、システム開発の新たな需要を喚起し、**当連結累計期間の業績は、前年比増収。**
- ・ 上半期の出遅れはリカバリー施策が功を奏し、事業分野別、子会社毎の業績は、改善傾向。
- ・ 期中のM&Aも業績に寄与し、**対前年の減益率が、縮小。**

❖ 第3四半期のトピックス

- ・ 子会社「アイオス」が開発したETCを多目的利用できる仕組み「バイ・ザ・ウェイ®」を、バスタ新宿がバス管制システムで採用。
- ・ NECフィールディング社の「人の顔を覚えるロボット」の開発を支援。

❖ 今期の通期見通し

- ・ 見通しは、良好。
- ・ 当初(5月9日)に発表した連結業績予想・期末配当予想は**据え置き。**

[単位：百万円未満切捨]

▶ 経営成績

⌘ 売上高	...	224億74百万円	↑	13億83百万円	106.6%
⌘ 営業利益	...	19億19百万円	↓	▲ 31百万円	98.4%

				前年同期比	
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	93億15百万円	↑	4億39百万円 105.0%
		公共・サービス分野	48億21百万円	↑	3億44百万円 107.7%
		流通・その他の分野	44億15百万円	↑	2億71百万円 106.5%
	組込み型 ソフトウェア 開発事業	通信システム分野	4億02百万円	↓	▲ 2億60百万円 60.7%
		カーエレクトロニクス分野	15億89百万円	↑	1億65百万円 111.7%
		情報家電等・その他の分野	18億70百万円	↑	4億25百万円 129.5%
	商品・製品販売	60百万円	↓	▲ 3百万円 94.7%	

▶ 財政状態

⌘ 総資産	...	192億18百万円	↓	▲ 11百万円 前期末比
⌘ 自己資本比率	...	69.5%		前期末 63.3%

① 第3四半期のトピックス

日本最大級の高速バスターミナル「バス新宿」に当社製品「バイ・ザ・ウェイ®」が採用されました

2016年11月18日



【概要】

- 「バイ・ザ・ウェイ®」はETCを多目的利用できる、子会社「アイス」が開発した仕組み。
- バス新宿のバス管制システムのうち、ETCを活用して「バスの認識」「ゲートの制御」「在線管理」を行う。また、高速開閉バーゲート制御、DSRC路側アンテナ制御も「アイス」が担当。

当社が開発した「バイ・ザ・ウェイ」が、アイテック阪急阪神株式会社様から新宿高速バスターミナル株式会社様へお納めしたバス管制システムの重要な部分の一機能として採用されました。

バス新宿

「バス新宿」は、本年4月4日に開業した1日平均約1,600便の高速バスの発着を想定した日本最大級の高速バスターミナルです。

これまで新宿駅周辺19箇所に点在していたバス停留所を1箇所に集約するとともに、「バス停留所」「鉄道駅」「タクシープール」を新宿駅南口の1箇所に集約し、円滑な相互乗換えを実現した乗降客数ギネス世界一である新宿駅（1日平均乗降 約335万人）の要ともいえる施設です。

この施設の管制システムとして、当社製品を利用したETC車載器を介しての「バスの認識」「ゲートの制御」「在

線管理」も行う予定です。

2017年01月10日

トピック

“人の顔を覚えるロボット” 当社が開発協力

2017年1月18日～1月20日の「第1回 ロボデックス ロボット開発・活用展」においてNECフィールディング株式会社が展示する“人の顔を覚えるロボット”の開発を、当社が支援いたしました。

“人の顔を覚えるロボット”は、「いばらきロボット実証試験・実用化支援事業」において、参加事業者として採択されたNECフィールディングが、その具体的な取り組みとして開発したロボットです。観光客の嗜好や目的に合わせて観光案内を行うロボットとして、茨城県大子町で実施された実証試験で利用されました。

当社はソフトバンクロボティクスのPepperアプリ開発パートナーである強みと多数のPepperアプリ開発経験を活かし、個性豊かなPepper演出を支援し、NECの顔認証エンジン「NeoFace®」を活用した顔認証の機能を実装いたしました。また、Microsoft Azureを使ったクラウド基盤構築、アプリケーション開発（ロボット、Web）のすべてを1社で行うことで、短期間での開発を実現しました。

出展イベント概要

イベント名称	第1回 ロボットデックス ロボット開発
主催	リード エグジビション ジャパン株式会社
会期	2017年1月18日（水）～1月20日（金） ※最終日のみ17時まで
会場	東京ビッグサイト
出展ブース	NECフィールディング株式会社 出展ブース内 【ブース番号】W29-8

【概要】

- NECフィールディング社の「人の顔を覚えるロボット」の開発を支援。
- ・Pepperの演出
- ・NECの顔認証エンジンを使用した顔認証機能の実装

当社はPepperの
アプリ開発パートナーです



② 第3四半期決算のポイント

■ 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)や**先端技術**(AI、ロボティクス、IoT等)への関心の高まりを背景に、ソフトウェア開発、システム開発の新たな需要を喚起。
- クラウドやAI、IoTに関する領域は、「**ビジネスイノベーション**」「**働き方改革**」「**顧客サービスの質的向上**」といった企業の競争力や生産性、顧客満足度の向上に直結。

■ クレスコGroup

- 受注量の維持・拡大および市場の変化に即したサービスの開発、先端技術の取込みに、的確かつスピーディに対応すべく、**開発体制の強化**(人材の確保、育成等)、**品質管理**、**グループ間連携**に注力。
- **先端技術**(特に、AI、ロボティクス、IoT)の研究、新規事業の創出、各種サービス・ソリューションの拡販等に努める。

セグメント

ソフトウェア開発

組込みソフトウェア開発

製品・商品販売

クレスコ は
パートナーです。

Partner Network
CONSULTING PARTNER






Partner Basic

Ecosystem Partner

	●		業種	金融	公共・サービス	流通・その他			
			メガバンク、生命保険向けのシステム開発が堅調に推移。	運輸・物流、旅行、人材サービス関連のシステム開発が堅調に推移。	新規受注も含め、案件多数有り。プライム案件、ベンダー案件とも順調。				
			オリジナルサービス	クラウド	クレンジ [AWSベースのクラウドソリューション]	クラウド	インテリジェントフォルダ [オンラインストレージサービス]	IoT	KEYAKI [IoTシステム基盤]
				人工知能	Watson連携サービス 受注増、体制強化、大型企業向けWatsonシステム提供モデル策定。	ロボティクス	まるロボ [ロボットプラットフォーム]	ロボティクス	Pepper関連サービス ロボットアプリケーション開発を推進。外部企業とのビジネス連携促進。
			分野	●		通信システム	カーエレクトロニクス	その他	
				デジタル通信端末(スマートフォン)の開発規模が逡減(想定内)。	大手メーカー向けの車載系システム開発(デジタルメーター等)が引続き牽引。	デジタル情報家電(カメラ、ビデオ、テレビ)が好調、医療分野(マルチメディア)拡大に注力。			

※ 記載している商品名は、各社の商標または登録商標です。

		セグメント			
		ソフト	組み込み	製品	
	クレスコ・イー・ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 企業の構造改革実施中。上期出遅れのリカバリー施策実行、業績は改善傾向。 ◆ 退職対策、採用計画は不調。 ◆ ソリューション事業（製品）が低調。マーケティング施策強化。 ◆ 【課題】営業力強化、プライムビジネスの活性化、経験者採用、人事制度改革。 <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> 2016年4月1日付で「エス・アイ・サービス」を統合 … 【目的】ERP事業の強化 </div>	●		
	クレスコワイヤレス	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 代理店や半導体メーカーとの協業体制が実現。受託開発案件はボリューム不足。 ◆ 量産案件獲得に向けた国内生産体制を構築。供給の安定化を推進。 ◆ RFID事業は、一部アイオスへ移管。新たなグループ連携を通じて、事業開発を図る。 ◆ 【課題】経験者採用、量産案件の確保、レベニューシェアモデルの実現。 		●	●
	アイオス	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 大型プロジェクトの減少は影響大、人材のスペック不足、不採算プロジェクト無し。 ◆ 上期出遅れのリカバリー施策を実行、業績は改善傾向。 ◆ 【課題】横展開営業の強化による受注量確保、経験者採用、品質管理の強化。 	●		
	クレスコ九州	<ul style="list-style-type: none"> ◆ グループ内連携強化によりニアショア開発案件が堅調に推移し、増収増益。 ◆ 人材の確保に苦戦。ビジネスパートナー（協力会社）からの要員補充でカバー。 ◆ 【課題】経験者採用、ニアショアの取引先拡大、売上の単価アップ。 	●		
	クレスコ北陸	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 営業強化、マーケティング施策の実施により、業績は回復傾向。 ◆ 作業工程の見直し等により収益性改善。 ◆ ケミカル関連の案件を新規開拓、回転寿司関連製品の販売が増加。 ◆ 【課題】新市場開拓、回転寿司関連製品のシェア拡大、構造解析技術の横展開。 	●		

			セグメント		
			ソフト	組込み	製品
	科礼斯軟件(上海)	<p>8月29日付のプレスリリースで「解散および清算に関するお知らせ」を発表</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ メンバーの引き揚げ完了。クローリング手続き中。 ◆ 【課題】2017年5月末を目途としたクローリング。 		●	
	シースリー	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 電力システムの大規模プロジェクトが継続し、業績を押し上げ。 ◆ 交通システム関連で新規受注、業績アップに寄与。 ◆ 医療生産管理システムも利益面が改善傾向。 ◆ 【課題】人材の確保と開発体制強化、新規分野への進出、新規顧客の開拓。 		●	
	クリエイティブジャパン	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 主力の日立グループからのネットワーク更改案件が堅調に推移。 ◆ 新規顧客を第3四半期累計期間で6社獲得。 ◆ ネットワーク構築事業が堅調、PLMソリューションも進展し、前年同期比増収。 ◆ 【課題】人材（新卒・経験者）の確保、セキュリティベンダーとのアライアンス推進。 	●		
	メディア・マジック	<ul style="list-style-type: none"> ◆ プロジェクト管理を強化し、不採算プロジェクト撲滅。開発要員の不足感も解消。 ◆ 新規顧客1件獲得 既存顧客のビジネスボリュームが増加傾向。 ◆ 【課題】人材（新卒・経験者）の確保、品質管理の強化、人材のスキルアップ。 	●		
	エヌシステム	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 請負案件の一部が、開始時期変更のため、第4四半期へ期ずれ発生。 ◆ 主力の旅行業以外のシステム開発需要を取り込むべく、営業を展開。 ◆ クレスコグループとの連携強化で、案件獲得に注力。 ◆ 【課題】新規顧客の獲得、人材の確保と開発体制強化、モチベーションの維持向上。 	●		
<p>2016年9月1日付で子会社化</p> <p>【主な事業内容】 旅行関連システムの開発・コンサルティング 【目的】 クレスコの旅行システム開発と連携し、需要拡大が期待できる旅行業向けシステム開発の強化</p>					

■ 子会社

- 出遅れに対するリカバリー施策が奏功。
- 受注は堅調、第3四半期は売上・利益とも改善傾向。
- グループ連携による営業力および開発体制の強化。
- 課題の克服に注力、通期での目標達成を目指す。
- 2016年9月1日付けで子会社化した「エヌシステム」も業績に寄与。

■ クレスコ本体

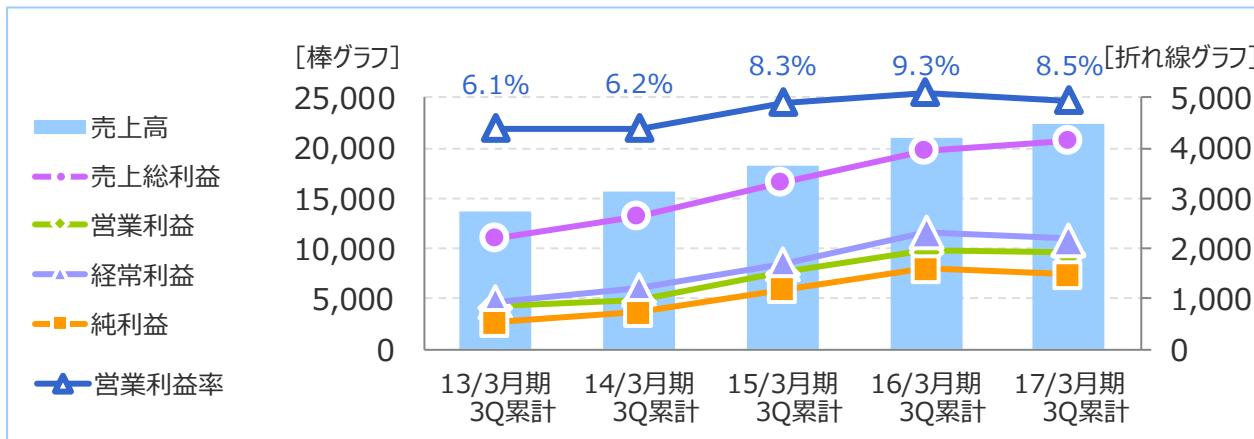
- 上半期の顧客動向を踏まえ、2016年10月1日付で、組織変更実施。
- 受注堅調、売上・利益とも対前年比で増加。
- 先端技術関連の人材育成、プロジェクト品質の向上に注力。
- ビジネスパートナーの確保、ニアショア・オフショア開発による体制強化。

		2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	前年 同期比	対通期 消化率
3 Q 累 計	売上高	18,154	21,090	22,474	106.6%	72.3%
	売上総利益	3,292 (18.1%)	3,929 (18.6%)	4,139 (18.4%)	105.3%	
	営業利益	1,512 (8.3%)	1,951 (9.3%)	1,919 (8.5%)	98.4%	69.8%
	経常利益	1,690 (9.3%)	2,324 (11.0%)	2,190 (9.7%)	94.2%	73.0%
	純利益	1,183 (6.5%)	1,602 (7.6%)	1,486 (6.6%)	92.8%	74.3%
	EPS 円/株	112.52	143.48	131.25		

【注】 () 内の数字は各々の利益率を表します。

[単位：百万円未満切捨]

【注】「純利益」は「親会社株主に帰属する当期純利益」です。



[単位：百万円未満切捨]

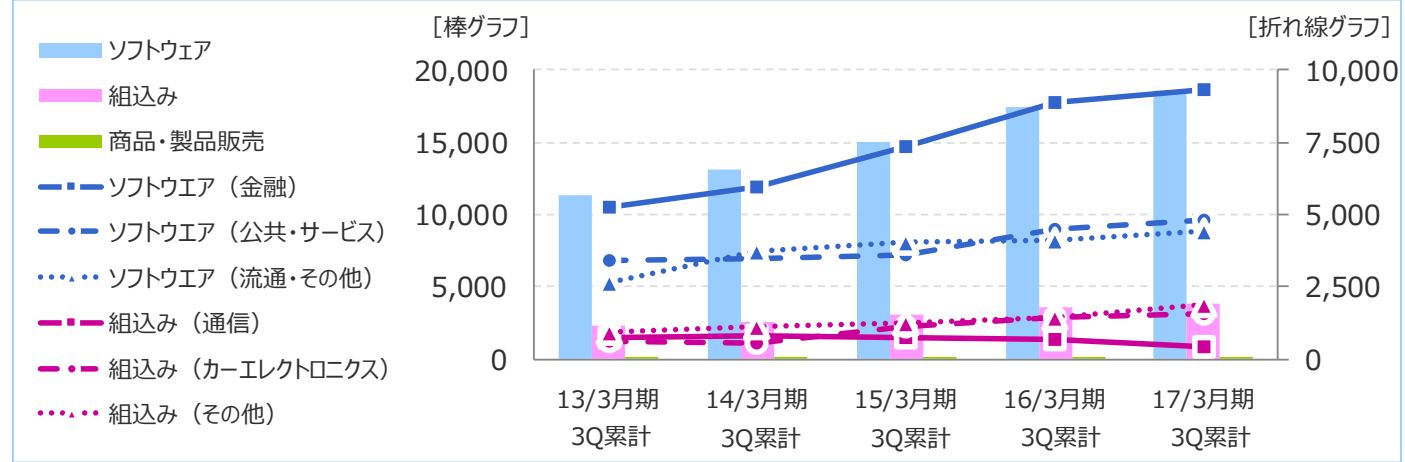
■ ソフトウェア

- 「金融」「公共・サービス関連(人材、旅行)」が業績を牽引。
- 「流通・その他」は新規受注も含めて案件多数有り。

■ 組み込み型

- 「その他」のデジタル情報家電(クレスコ)、制御系(シースリー)が堅調に推移。
- 「通信システム」のスマホ関連の規模縮小は織込み済み(想定範囲)。

セグメント		2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	前年同期比	
3 Q 累 計	ソフトウェア	金融関連	7,340	8,875	9,315	105.0%
		公共・サービス	3,605	4,477	4,821	107.7%
		流通・その他	4,044	4,144	4,415	106.5%
		計	14,991	17,496	18,552	106.0%
組み込み型	通信システム	720	662	402	60.7%	
	カーエレクトロニクス	1,114	1,423	1,589	111.7%	
	その他	1,263	1,444	1,870	129.5%	
	計	3,097	3,530	3,861	109.4%	
商品・製品販売		65	63	60	94.7%	
全計		18,154	21,090	22,474	106.6%	



[単位：百万円未満切捨]

■ ソフトウェア

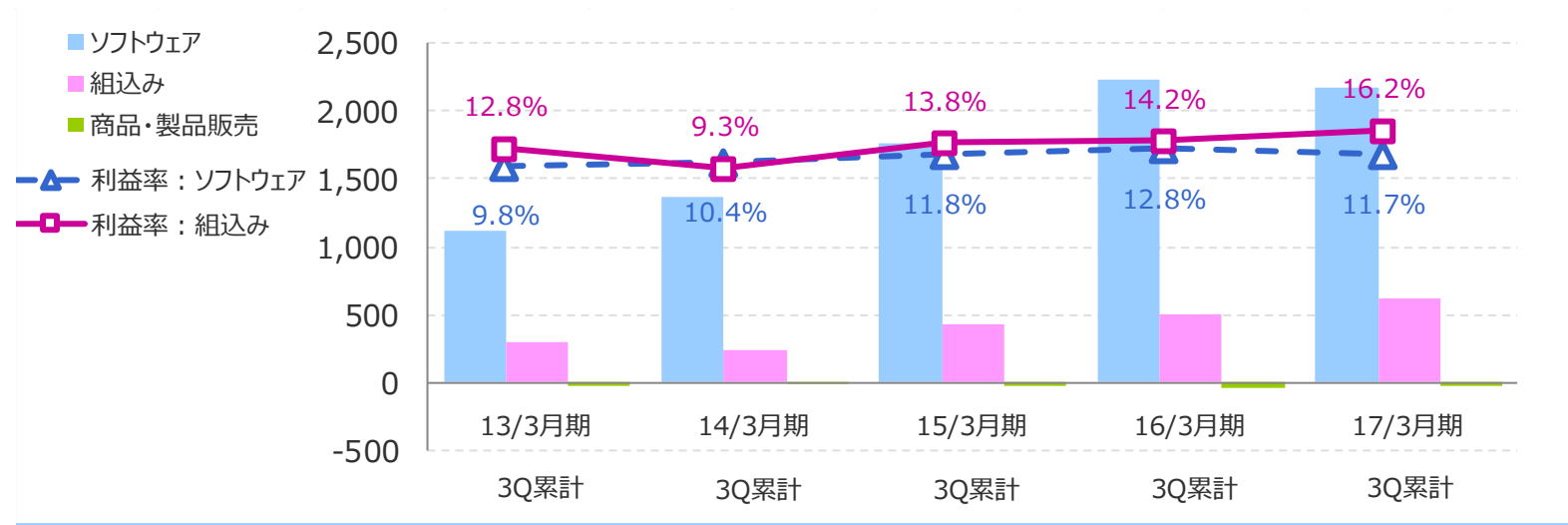
- ・稼働率は、逡増傾向。

■ 組込み型

- ・車載関連およびデジタル家電関連が、引続き安定稼働。

3 Q 累 計		2015年3月期		2016年3月期		2017年3月期		前年同期比
	ソフトウェア	1,768	(11.8%)	2,234	(12.8%)	2,175	(11.7%)	97.4%
	組込み型	428	(13.8%)	501	(14.2%)	627	(16.2%)	124.9%
	商品・製品販売	▲26	(-)	▲37	(-)	▲22	(-)	-
	全計	2,170		2,698		2,779		103.0%

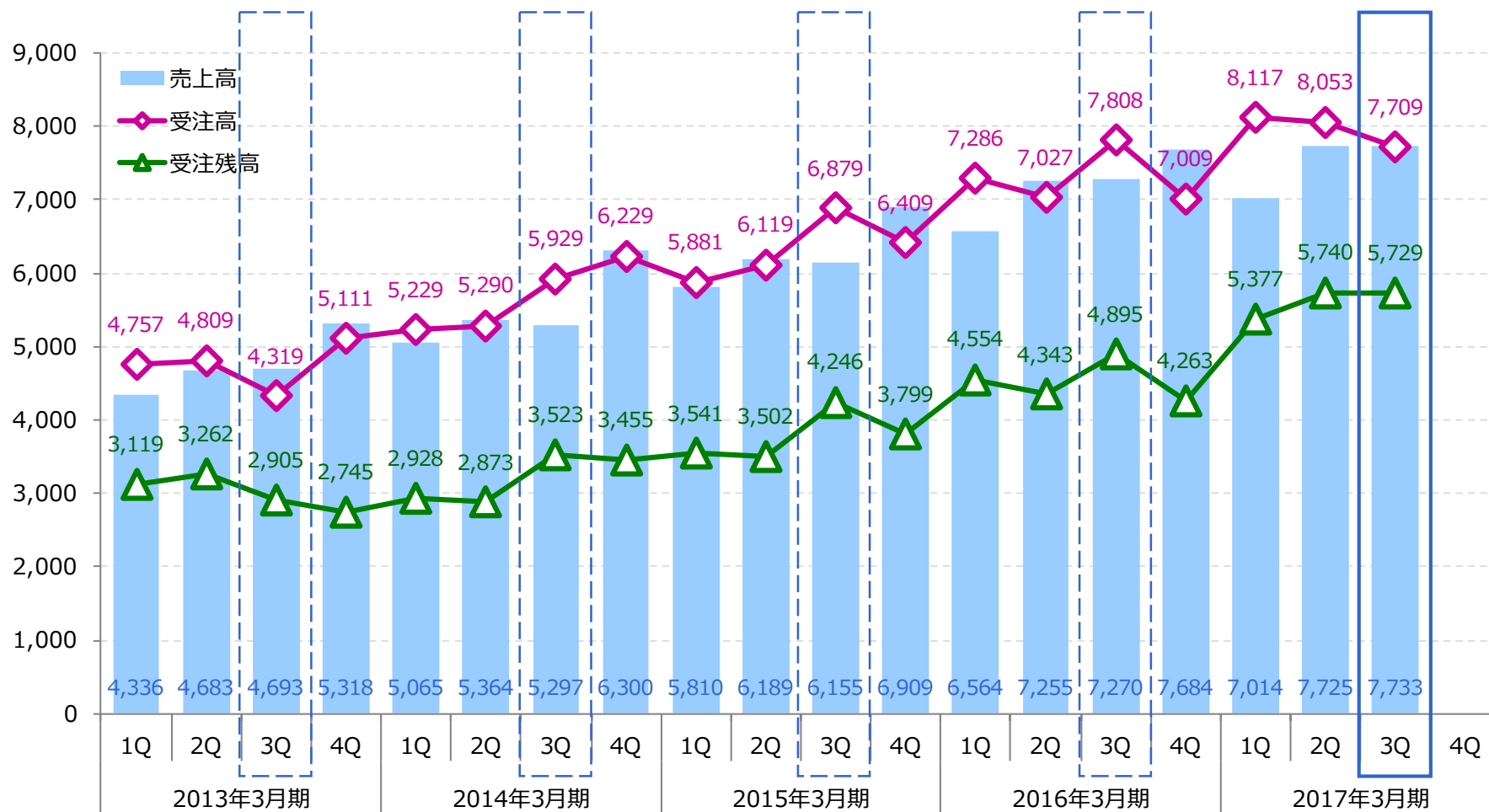
【注】 () 内の数字は各々の利益率を表します。



- デジタル変革を背景に顧客(通信システムを除く)の引合いは衰えておらず、リカバリー施策も功を奏し、受注高・受注残ともに、堅調に推移。

- 受注高 : 前年同期比 98.7%
- 受注残高 : 前年同期比 117.0%

[単位: 百万円未満切捨]



③ 2017年3月期の見通し

[単位：百万円未満切捨]

- 見通しは、良好。
- 当初(5月9日)に発表した連結業績予想・期末配当予想は据え置き。
- 売上高、営業利益、純利益の年平均成長率10%を目指す。
- クレスコグループの強みである、事業領域と顧客層(業種、業態)の広さ、グループ連携力を活かし、経営環境と受注状況に応じて、事業ポートフォリオの期中見直しを実施。

	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
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		176.36	

【注】 () 内の数字は各々の利益率を表します。

【注】 「純利益」は「親会社に帰属する当期純利益」です。

株主還元方針

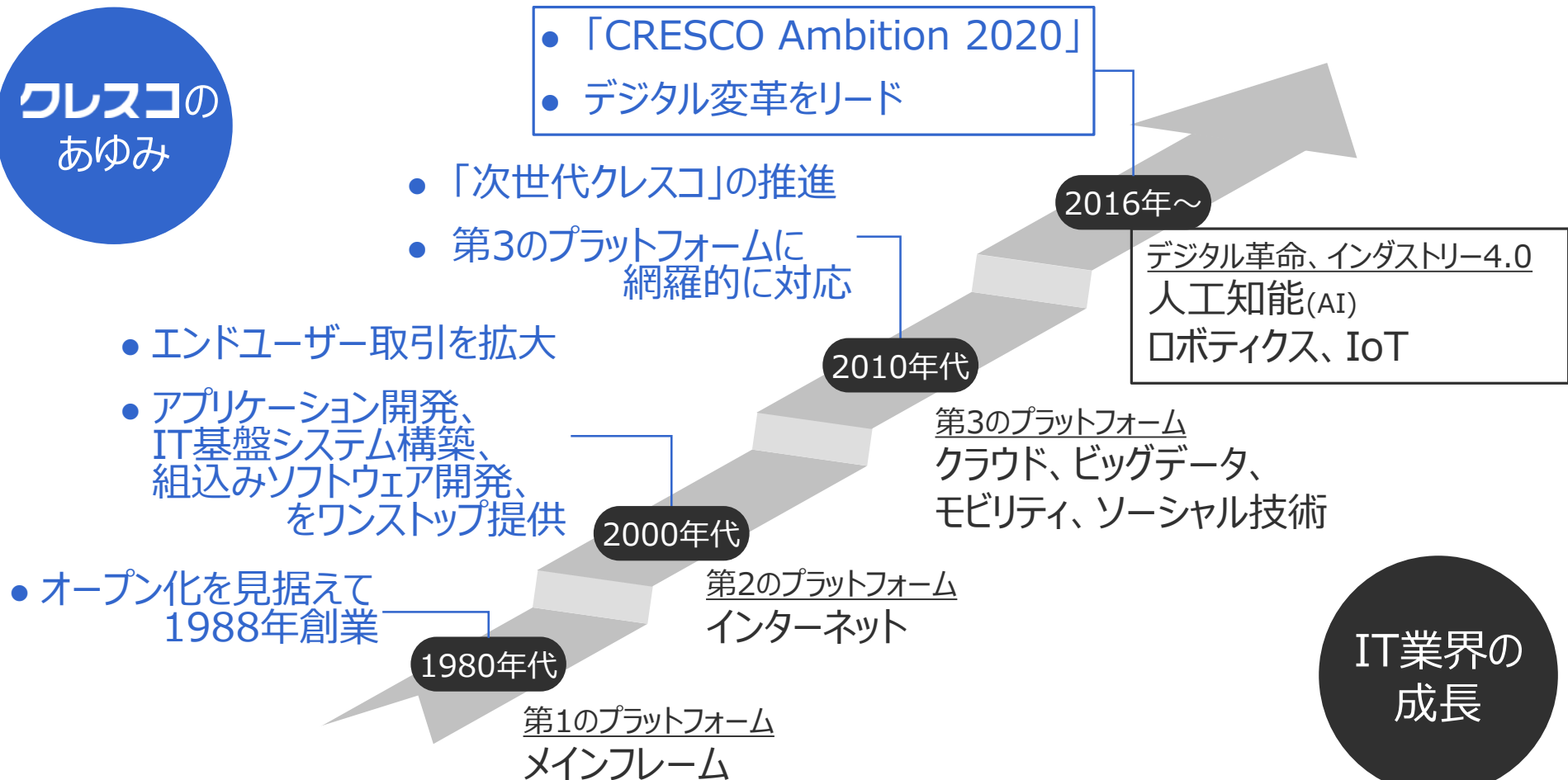
- ▶ 当社は株主のみなさまに対する利益還元を経営の重要課題と位置づけており、株主資本の充実と長期的な安定収益力を維持するとともに、業績に裏付けられた適正な利益配分を維持することを基本方針としております。特段の株主優待は行っておりません。
- ▶ 配当に関しましては、当社(単体)の経常利益を基に、特別損益を零とした場合に算出される当期純利益の40%相当を中途に継続的に実現することを目指してまいります。

	2016年3月期		2017年3月期	
	中間	期末	中間	期末
1株配当金	23円	27円	26円	予想 26円
配当性向	-	32.8%	-	予想 29.4%

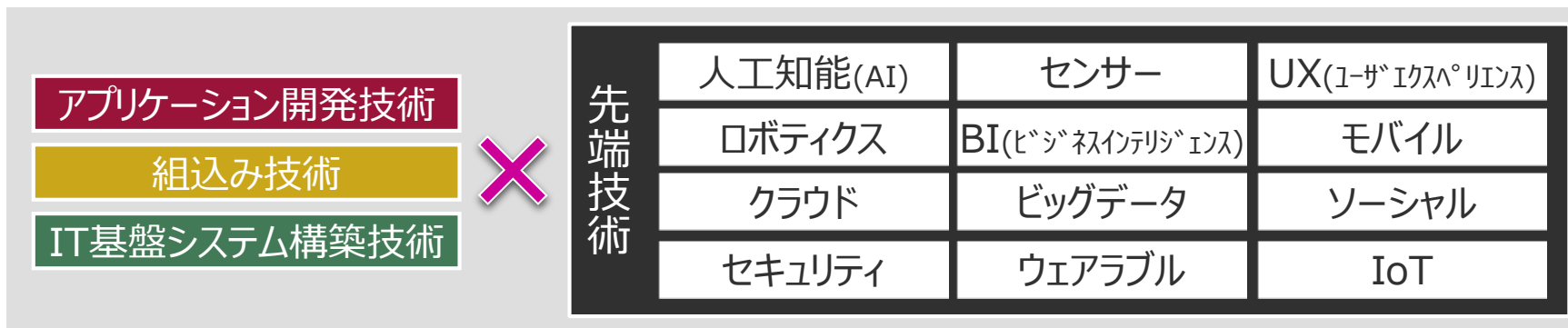
- 当社企業グループの顧客動向や営業状況から鑑み、
新たな価値の創出や競争力強化を目指すIT投資(いわゆる「攻めのIT経営」)は、
当面継続すると考えております。
- クラウドやモバイル端末(スマートフォンやタブレットPC等)を利活用したシステムへの移行、
IT基盤システムの統合・再構築、ビッグデータの分析と活用、
ソーシャル・テクノロジーのビジネス活用など、
第3のプラットフォーム(クラウド、モビリティ、ビッグデータ、ソーシャル技術)に関連する領域の成長は、
AI、スマートロボット、IoTといった次世代トレンドと相まって、
「デジタル変革」としてますます加速すると予測しております。

- ITプラットフォームの変化にあわせてサービスのご提供ができるよう、「技術研究所」が**数年先を見据えて、先端技術に取り組んでいます。**

クレスコの あゆみ



- 3つのコア技術と先端技術の**組み合わせ**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



※ 一部を除き、商品名は当社の商標または登録商標です。
※「Watson」「Pepper」「Sota」は、各社の商標または登録商標です。

- 医療、エネルギー、ロボットの3業種は、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、主力のソフトウェア開発事業の他、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、IT基盤システム構築関連事業（クラウドを含む基盤システムやネットワーク等）にと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込めるポジションにあり、あらゆる企業や団体、産業からデジタル変革のパートナーとして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、組込型ソフトウェア開発事業において、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、顧客の成長に寄与するサービスおよびソリューションを充実させ、社会に貢献してまいります。

【ご参考】

たゆまぬ「信頼と成長」のために

大きく！ 繋ぎ！ 超える！

2016年4月始動の5ヶ年ビジョン

CRESCO Ambition 2020

Lead the Digital Transformation

～『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**

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およびコンプライアンスの強化

5カ年ビジョン「CRESCO Ambition 2020」と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

連結対象子会社数の変遷

	2013年3月期				2014年3月期				2015年3月期				2016年3月期				2017年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
クレスコ・イー・ソリューション 【※5】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
ワイヤステクノロジー 【※2】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	/	/	/	/	/	/	/	/
クレスコ・コミュニケーションズ 【※1】	●	●	●	●	●	●	●	●	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
クレスコ・アイディー 【※2】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	/	/	/	/	/	/	/	/
クレスコワイヤレス 【※2】	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	●	●	●	●	●	●	●	
アイオス	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
クレスコ九州	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
クレスコ北陸	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
科礼斯軟件（上海）	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
シーフリー	/	/	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
クリエイティブジャパン	/	/	/	/	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
エス・アイ・サービス 【※3】【※5】	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	●	●	●	●	/	/	/	/
メディア・マジック 【※4】	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	●	●	●	●	●	
エヌシステム 【※6】	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	●	●	
子会社総数	8	8	9	9	10	10	10	10	9	9	9	9	9	9	10	10	9	10	10	

【※1】 2014年1月末付にて、クレスコグループとの資本関係を解消（全株式譲渡）

【※2】 2015年4月1日付で「ワイヤステクノロジー」は「クレスコ・アイディー」を統合し、「クレスコワイヤレス」に社名を変更

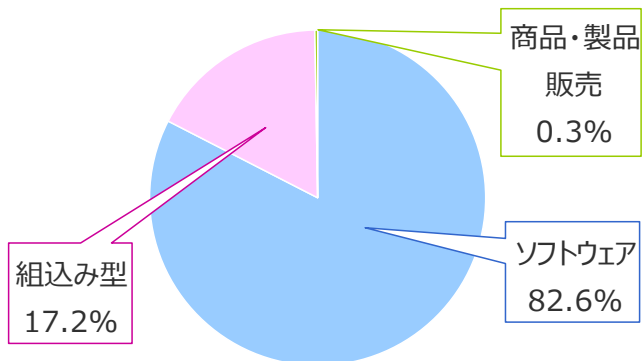
【※3】 2015年4月1日付で「(株)エス・アイ・サービス」を子会社化

【※4】 2015年10月1日付で「メディア・マジック(株)」を子会社化

【※5】 2016年4月1日付で「クレスコ・イー・ソリューション」が「エス・アイ・サービス」を統合

【※6】 2016年9月1日付で「(株)エヌシステム」を子会社化

<セグメント別の売上高比率>



セグメント	事業	分野
ソフトウェア開発	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスアプリケーション開発 ・IT基盤システム構築 ・オリジナル製品・サービス 	<ul style="list-style-type: none"> ・金融 (銀行、保険、カード、証券 etc.) ・公共・サービス (航空、鉄道、電力、放送、医療、旅行、人材ビジネス etc.) ・流通・その他 (運輸、小売 etc.)
組込型ソフトウェア開発	<ul style="list-style-type: none"> ・組込型ソフトウェア開発 	<ul style="list-style-type: none"> ・通信システム (携帯情報端末 etc.) ・カーエレクトロニクス (デジタルメーター、センターディスプレイ etc.) ・その他 (デジタル家電、医療機器、制御システム etc.)
商品・製品販売	<ul style="list-style-type: none"> ・子会社「クレスコワイヤレス」の商品・製品販売 	

- ❖ 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