

Lead the Digital Transformation →

2017年3月期 証券アナリスト向け決算説明会

2017年5月19日
株式会社 **クレスコ**

❖ 通期の実績

- ・ 各社の業績は、年明けから概ね順調に推移し、来期に向けた受注の積み上がりも好調。
- ・ 営業および開発体制の強化、品質管理の徹底等の課題克服に注力し、計画の遅れをカバー。
- ・ 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。
- ・ 当期の業績は、前年同期比**増収増益**。

❖ 第4四半期のトピックス

- ・ IoTプラットフォーム「KEYAKI」を使用して、ショールームで動線分析の実証実験を実施。
- ・ 働き方改革の一環で、全勤務地 & 全社員 & 全パートナー企業社員を対象に、必ず18時に退社する「スーパー・リフレッシュデー」を毎月第3水曜日に設定。
- ・ ベトナムのハノイ市に、駐在員事務所を開設。

❖ 来期の通期見通し

	前年同期比
・ 売上高	33,200百万円 (107.5%)
・ 営業利益	3,000百万円 (110.8%)
・ 経常利益	3,280百万円 (106.6%)
・ 親会社に帰属する当期純利益	2,230百万円 (109.2%)

- ① 第4四半期のトピックス
- ② 2017年3月期の実績
- ③ 2018年3月期の方針・見通し
- 参考 **クレスコGroup**の特徴 etc.
- 別冊** 決算補足データ

① 第4四半期のトピックス

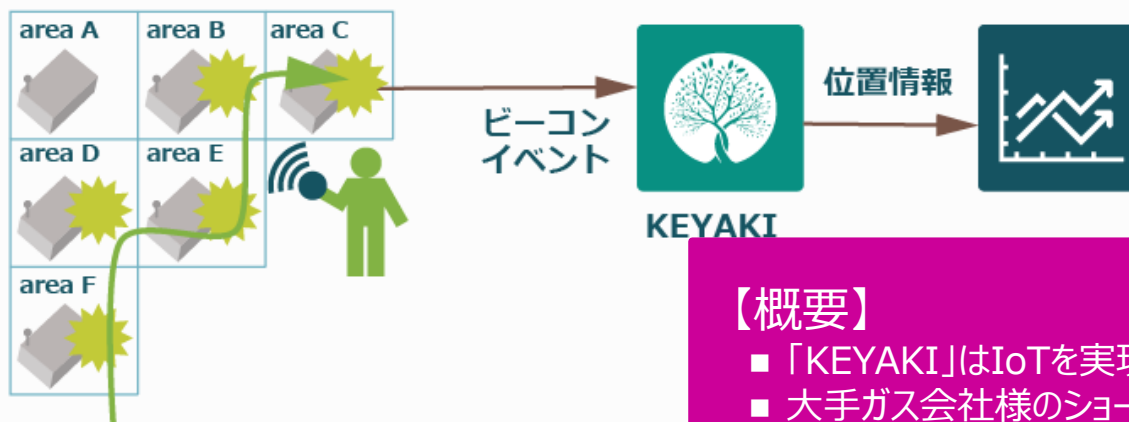
2017年03月21日

トピック

IoTプラットフォーム KEYAKIを利用した動線分析の実証実験を行いました

応用脳科学コンソーシアムにおける実証実験の取り組みの一環として、KEYAKIを活用した動線分析を実施いたしました。

本実証実験では、会場に受信器を設置して来場者が持つBeacon（ビーコン）から動きを取得し、KEYAKIでデータを収集・加工しています。また、外部API連携機能でデータ分析サービスに連携することで、施設来場者の動線や滞在時間の可視化を実現しました。



関連ソリューション

IoTプラットフォーム KEYAKI

KEYAKIは、センサーやビーコン等を利用したアプリケーション...
KEYAKIを利用することで、IoTを活用したサービスを簡単に

【概要】

- 「KEYAKI」はIoTを実現する、当社が開発したプラットフォーム。
- 大手ガス会社様のショールームで「KEYAKI」を使用して
動線分析の実証実験を実施。
 - ・ショールームの複数個所にBeacon(ビーコン)の受信機を設置し、来場者にBeaconを配布して、来場者の動きを収集。
 - ・収集したデータを分析し、来場者の動線や滞在時間を可視化。
 - ・ショールーム内の設備の配置を改善して、来場者へのサービス向上に繋がったり、来場者の興味を把握して、マーケティングに活用 することができる。

2017年03月27日

企業情報

「働き方改革」への弊社取組みに関するお願い

2017年3月27日

株式会社クレスコ

代表取締役社長 執行役員 根元 浩幸

平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

昨今、「働き方改革」は経営の重要なテーマとして注目されております。しかしながら、IT業界は、旧来の過剰労働のイメージから脱却できず、『魅力ある労働環境』の実現は、喫緊の課題となっております。

当社は、「満足度高く働く社員こそがお客様へより高い満足度のサービスをご提供できるもの」と考え、2016年4月に制定しました新経営ビジョンのもと、「働き方改革」を推進しております。

この度、これまで取組んでまいりましたリフレッシュデーの
に従事する社員にも適用したいと考えております。お客様
理解とご協力をお願い申し上げます。

1. 毎月第3水曜日を「リフレッシュデー」
2. 毎週水曜日を「リフレッシュデー」

【概要】

- 18時退社を推奨する「リフレッシュデー」を毎週水曜日に設定していたが、勤務地によってバラつきが発生したため、今年度より更に厳格化し、必ず18時に退社する「スーパー・リフレッシュデー」を毎月第3水曜日に設定。
- 対象は、本社・各センター・お客様先に勤務する、すべての当社社員とパートナー会社社員。

※2016年度における当社社員の、月間残業時間は平均15.3時間、年次有給休暇取得率は平均77.3%。

平成29年2月27日

各位

会社名 株式会社 クレスコ
代表者名 代表取締役社長 執行役員 根元 浩幸
(コード番号：4674 東証第一部)
問合せ先 広報IR推進室長 米崎 道明
(TEL 03-5769-8058)



ベトナム駐在員事務所開設のお知らせ

当社は、平成29年2月27日開催の取締役会において、平成29年4月1日付（予定）で、ベトナム・ハノイ市に、駐在員事務所を開設することを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

当社は、日本国内を中心にソフトウェアの設計・開発を行っておりますが、開発コストや人材の観点から、国内のみならず、オフショアを含めた開発体制の拡充が急務と考えております。

ベトナムオフショア開発の魅力は以下のとおりです。

- ・ベトナム政府がIT分野の発展に力を注いでいる
- ・IT分野における教育水準が高く、若く、有能な技術者が育っている
- ・中国やインドと比較して、コスト競争力がある
- ・労働や組織に対する感性が比較的日本人に近い
- ・十分な開発品質が担保できる

現在、ベトナム現地企業3社と契約し、コスト競争力の更なる強化は、喫緊の課題として取り組んでいます。

駐在員事務所を開設して、専任担当者を配置し、業務の円滑な推進してまいります。

今後ともご支援の程、よろしくお願いいたします。

1. 開設の理由

- ・現地調査と協業企業の開拓

【概要】

- 2017年4月1日付けでベトナムのハノイ市に、駐在員事務所を開設。
- 既に当社は、ベトナム現地企業3社と契約し、ソフトウェア開発事業のオフショア開発を行っており、駐在員事務所を開設して、専任担当者を配置することで、「現地調査と協業企業の開拓」を推進し、オフショア開発を拡大を図る。

② 2017年3月期の実績

[単位：百万円未満切捨]

▶ 経営成績

母 売上高 …… 308億93百万円
母 営業利益 …… 27億07百万円

前年同期比	
↑	21億18百万円 107.4%
↑	2億23百万円 109.0%

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	124億86百万円	↑	4億82百万円 104.0%
		公共・サービス分野	67億95百万円	↑	12億23百万円 122.0%
		流通・その他の分野	62億93百万円	↑	1億02百万円 101.7%
		計	255億75百万円	↑	18億08百万円 107.6%
	組込み型 ソフトウェア 開発事業	通信システム分野	5億18百万円	↓	▲ 3億51百万円 59.6%
		カーエレクトロニクス分野	20億90百万円	↑	1億41百万円 107.3%
		情報家電等・その他の分野	26億35百万円	↑	5億52百万円 126.5%
		計	52億44百万円	↑	3億42百万円 107.0%
	商品・製品販売		73百万円	↓	▲ 32百万円 69.5%

▶ 財政状態

母 総資産 …… 207億63百万円
母 自己資本比率 …… 66.9%

↑	15億32百万円 前期末比
	前期末 63.3%

■ 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, 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。

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**

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



重点施策

- | | |
|-----|--|
| 組織 | <ul style="list-style-type: none"> □ 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 |
| 事業 | <ul style="list-style-type: none"> □ 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 |
| その他 | <ul style="list-style-type: none"> □ 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 |

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

	●			金融	公共・サービス	流通・その他
			業種	ベースロードユーザーを中心に、銀行、生命保険向けのアプリケーションおよびシステム基盤の開発が堅調に推移。	イノベーションによる競争優位性の確保を目的とした需要が加速。物流、運輸、旅行、人材関連の開発が堅調に推移。	新規受注も含め、中・小型案件多数有り。デジタルマーケティングやオムニチャネルの進展が受注を後押し。
			オリジナルサービス	クラウド	クラウド	IoT
				人工知能	ロボティクス	ビッグデータ
			クラウド	Creage [AWSベースのクラウドソリューション]	Intelligent Folder [オンプレミスストレージサービス]	KEYAKI [IoTシステム基盤]
				AWS(パブリッククラウド)の利用顧客増加に伴い、サービスメニューを強化。	販売チャネルの維持・拡大のため、代理店の支援、新規開拓活動を強化。	IoTデバイス向けにプラットフォームのサービス内容をアップグレード。
				Watson連携サービス	Pepper・Sota関連サービス	データ分析サービス
				適用業種拡大。開発体制強化により、Watson導入コンサルティングからアプリケーション開発まで、幅広く対応。	ロボット活用のアプリケーションおよびプラットフォームの開発を継続。実証実験の実績増加。	コンサルティングから分析基盤構築、BI導入、モニタリング&システム運用まで、ワンストップサービスを提供。
			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)の開発規模がピークアウトのため、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)が引き続き牽引。	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	組込み	製品
	クレスコ・ イー・ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ビジネスモデルの転換や社員の離職対策等、構造改革の遅れが影響。 ◆ リモート保守ビジネスおよびプライムビジネスが不調。 ◆ オリジナル製品の販売が振るわず、ソリューション事業が伸び悩み。 ◆ 【課題】 離職対策。プライムビジネスの推進。製品販売の見直し。新規分野立ち上げ。 <p style="text-align: center; border: 1px solid black; padding: 2px;">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</p>	●		
	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。 ◆ Beaconの量産案件獲得に向けた国内生産体制を構築完了し、安定供給を推進。 ◆ 第4四半期に見込んだ複数案件が2017年度に期ズレ。 ◆ 【課題】 受託開発案件の獲得。量産案件の継続受注。経験者採用。 		●	●
	アイオス	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 第1四半期開始直後の大型プロジェクトの減少は影響大。関西ビジネスも伸び悩み。 ◆ 営業活動を軸に、出遅れのリカバリー施策を実行。グループ連携を強化。 ◆ 第2四半期以降のプロジェクト進捗管理および品質管理が奏功し、収益性改善。 ◆ 【課題】 受注力向上。プロジェクトマネジメント力向上。技術力の底上げ。人材採用。 	●		
	クレスコ九州	<ul style="list-style-type: none"> ◆ グループ内連携強化によるニアショア開発案件が寄与し、業績は、堅調に推移。 ◆ ビジネスパートナー（協力会社）との連携強化により要員確保。 ◆ 新規顧客を獲得し、来期の規模拡大に期待。 ◆ 【課題】 ニアショアの取引先拡大。地場企業からの受注拡大。経験者採用。 	●		
	クレスコ北陸	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 製品更新需要の減少等により、主要顧客の受注が低調。減収要因に。 ◆ 回転寿司関連製品（Toppa）の新機種開発遅延により、期ズレ発生。受注残へ。 ◆ 既存顧客・休眠顧客のホワイトスペース開拓に注力。 ◆ 【課題】 土木分野解析需要の開拓。販売・生産管理パッケージによる地場ユーザ獲得。 	●		

		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6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（売上、利益）を押し上げ。 ◆ 交通システムおよび鉄道制御関連で新規受注、業績アップに寄与。 ◆ OS開発・コントローラー開発等の開発は、安定化傾向。 ◆ 【課題】請負契約増加による収益性改善。主要プロジェクトの拡大。新規案件獲得。 		
	クリエイティブジャパン	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ネットワーク構築およびネットワークセキュリティの需要が業績を牽引。 ◆ 開発要員（ビジネスパートナー）の確保も、順調に推移。 ◆ ソフトウェア開発では、PLMパッケージソリューションが拡大傾向、利益に貢献。 ◆ 【課題】人材の確保とスキルアップ。独自ソリューションの確立。新規顧客の開拓。 		
	メディア・マジック	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 営業体制およびプロジェクト管理を強化。不採算案件は、減少傾向に。 ◆ 品質向上の取組みが奏功し、Webデザイン案件の顧客リピート率が向上。 ◆ 開発の原価管理の徹底により、コスト意識が向上。会社全体として、コスト抑制。 ◆ 【課題】営業力強化。Web制作の効率化。AI, BI, IoT, UX関連の案件獲得。 		
	エヌシステム	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 主力の旅行関連システム以外の開発需要も取込み、稼働率が向上。 ◆ 旅行会社・バス会社向けのプロダクト商品の新規契約が順調に推移。 ◆ クレスコグループとのシナジー効果で、案件獲得が安定化。 ◆ 【課題】新規顧客の獲得。人材の確保とスキルアップ。プロジェクト収支管理の徹底。 		
<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>		

セグメント		
ソフト	組込み	製品
	●	
	●	
●		
●		
●		

[単位：百万円未満切捨]

■ クレスコ本体

- 売上高、営業利益、経常利益、純利益とも前年比で増加。
- プラットフォーム関連事業の活性化策を実施。
- 先端技術関連(AI, IoT等)の案件受注と新サービス開発に注力。
- 中シニア、コアシニア、ビジネスパートナーを含めた開発体制の強化。
- 不採算案件の最小化を目指し、プロダクト外品質の向上に注力。

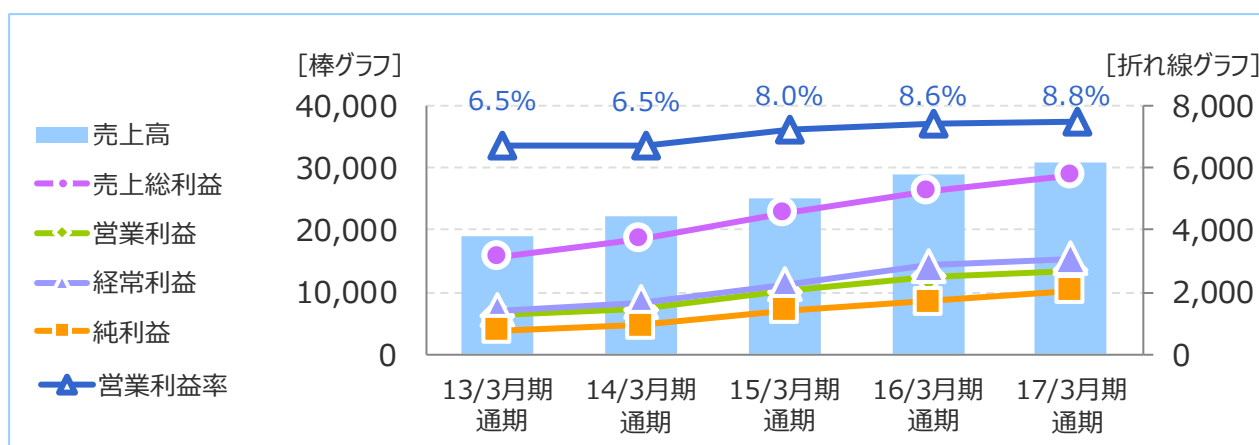
■ 子会社

- 受注は改善傾向にあるものの、売上高、利益の実績は、まだら模様。
- 下期、出遅れに対するリハビリ施策(営業・品質管理)を徹底。
- グループ連携によるシグマ強化。(営業活動、ニアシニア開発)
- 『クレスコ九州』『シーズリー』『クリエイティブジャパン』が業績を牽引。
- 2016年9月1日付けで子会社化した『Iシステム』も業績に寄与。

通期	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	2017年3月期 <2016/5/9公表予想>		前年 同期比
	売上高	25,063	28,775	30,893	107.4%	99.3%	31,100	108.1%			
売上総利益	4,511 (18.0%)	5,231 (18.2%)	5,745 (18.6%)	109.8%							
営業利益	2,013 (8.0%)	2,484 (8.6%)	2,707 (8.8%)	109.0%	98.5%	2,750 (8.8%)	110.7%				
経常利益	2,240 (8.9%)	2,857 (9.9%)	3,078 (10.0%)	107.7%	102.6%	3,000 (9.6%)	105.0%				
純利益	1,405 (5.6%)	1,705 (5.9%)	2,042 (6.6%)	119.8%	102.1%	2,000 (6.4%)	117.3%				
EPS 円/株	133.12	152.26	180.28			176.36					

【注】 () 内の数字は各々の利益率を表します。

【注】 「純利益」は「親会社株主に帰属する当期純利益」です。



■ ソフトウェア

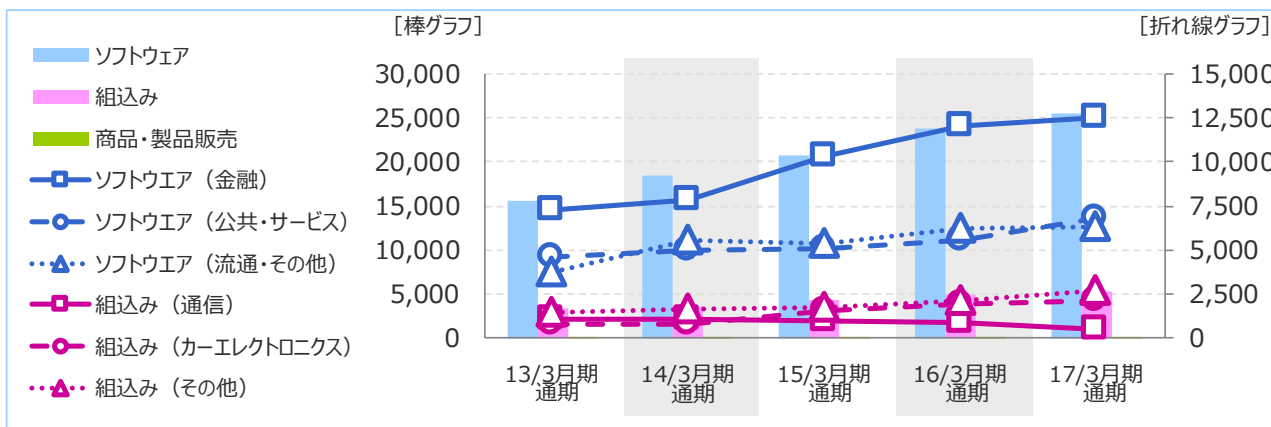
- バンカー経由以外の受注が業績を牽引。
- インフラ、ネットワーク系も更改案件やクラウドが増加。
- 近距離無線関連事業、ERP関連事業の立直しに注力。

■ 組込み型

[単位：百万円未満切捨]

- 『クレスコ』：「その他」のデジタル情報家電(テレビ、カメラ等)が大幅増。
- 『シーリー』：制御系(電力システム、交通システム)が順調に推移。
- 「通信システム」は、スマートフォン開発がピークアウトし、規模縮小(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
通期 ソフトウェア	金融関連	10,330	12,003	12,486	104.0%
	公共・サービス	5,047	5,572	6,795	122.0%
	流通・その他	5,326	6,191	6,293	101.7%
	計	20,704	23,767	25,575	107.6%
通期 組込み型	通信システム	964	870	518	59.6%
	カーエレクトロニクス	1,555	1,948	2,090	107.3%
	その他	1,720	2,082	2,635	126.5%
	計	4,241	4,901	5,244	107.0%
商品・製品販売		117	106	73	69.5%
全計		25,063	28,775	30,893	107.4%



[単位：百万円未満切捨]

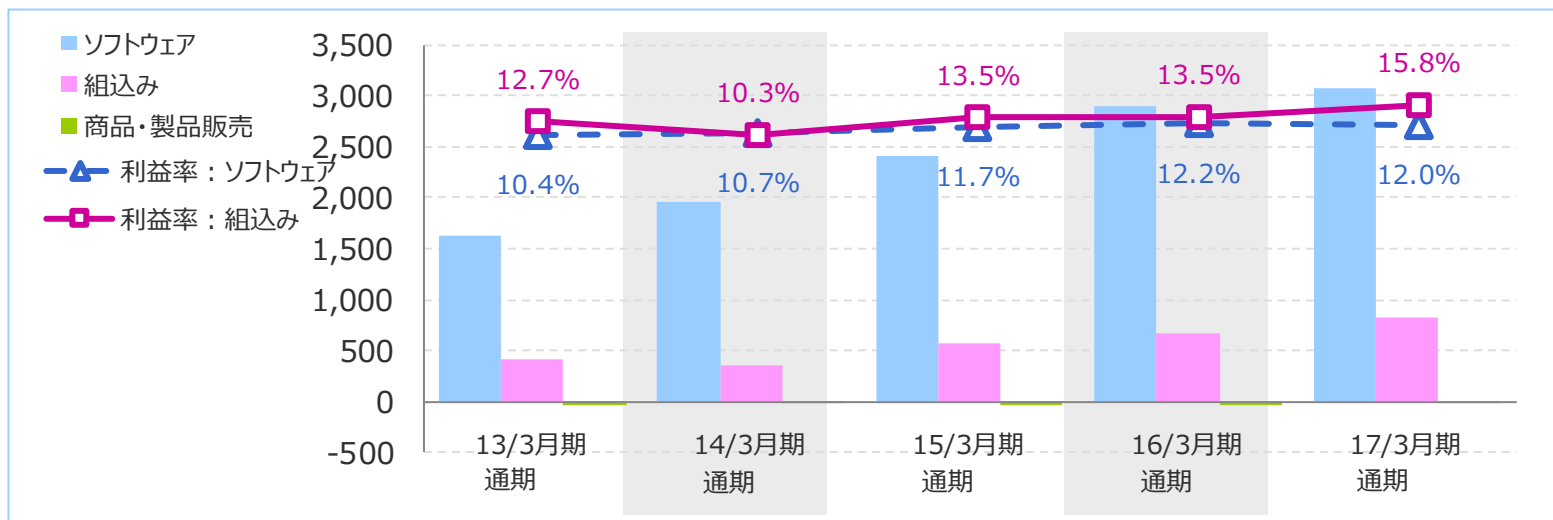
■ ソフトウェア

- 要員確保(ビジネスパートナーを含む)により、高稼働率を維持。
- 受注管理、品質管理の徹底により、不採算案件が減少。
- サービスビジネス事業の想定利益率、人月単価が上昇傾向。

■ 組込み型

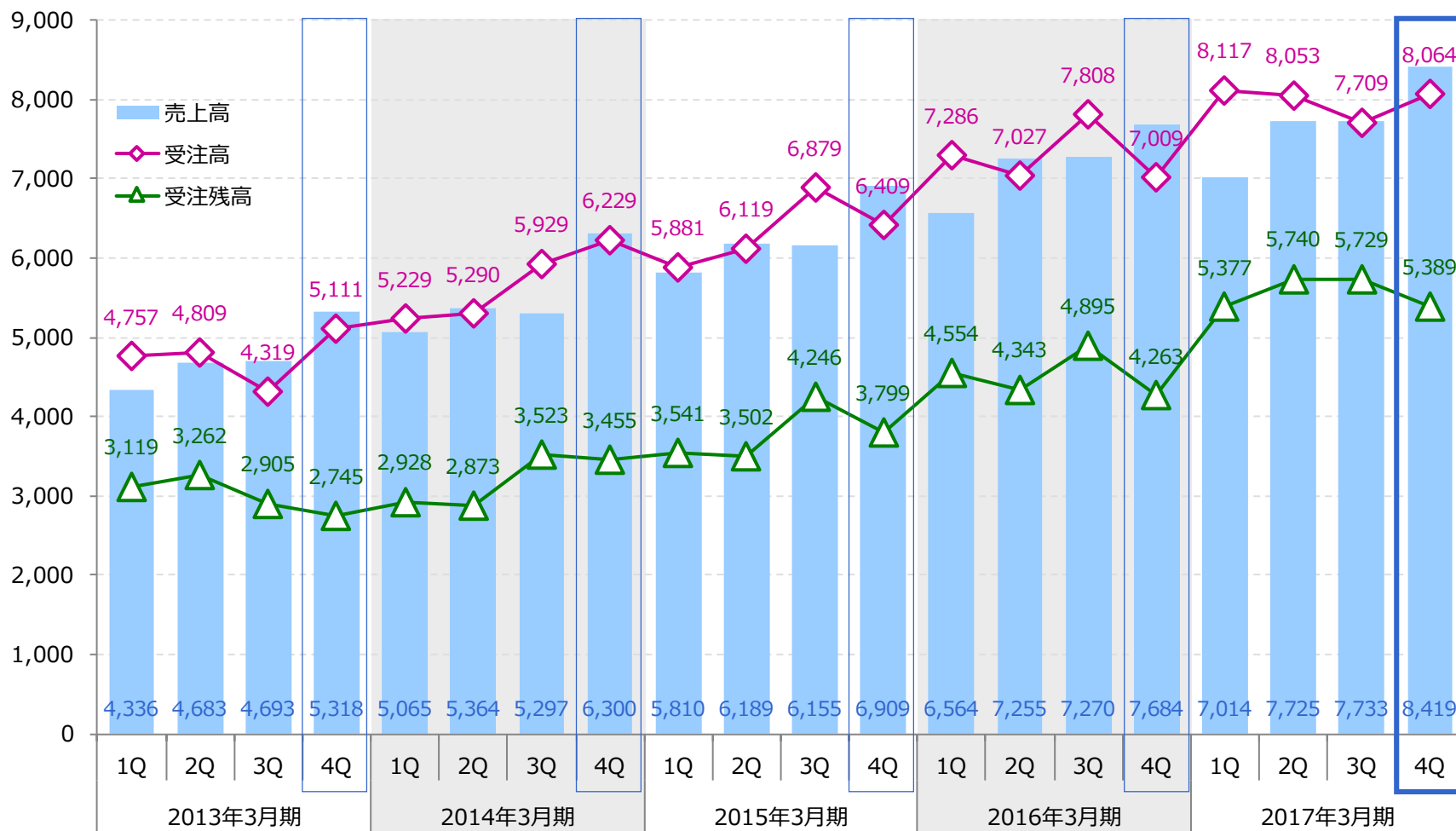
- 車載関連：新顧客開拓により、ビジネス拡大。
- デジタル家電関連：案件のボリューム増。安定稼働。
- 通信システム関連：生産性向上により、収益性確保。

通期	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	2,415	(11.7%)	2,904	(12.2%)	3,077	(12.0%)
組込み型	571	(13.5%)	662	(13.5%)	827	(15.8%)	124.8%
商品・製品販売	▲30	(-)	▲39	(-)	▲13	(-)	-
全計	2,956		3,527		3,891		110.3%



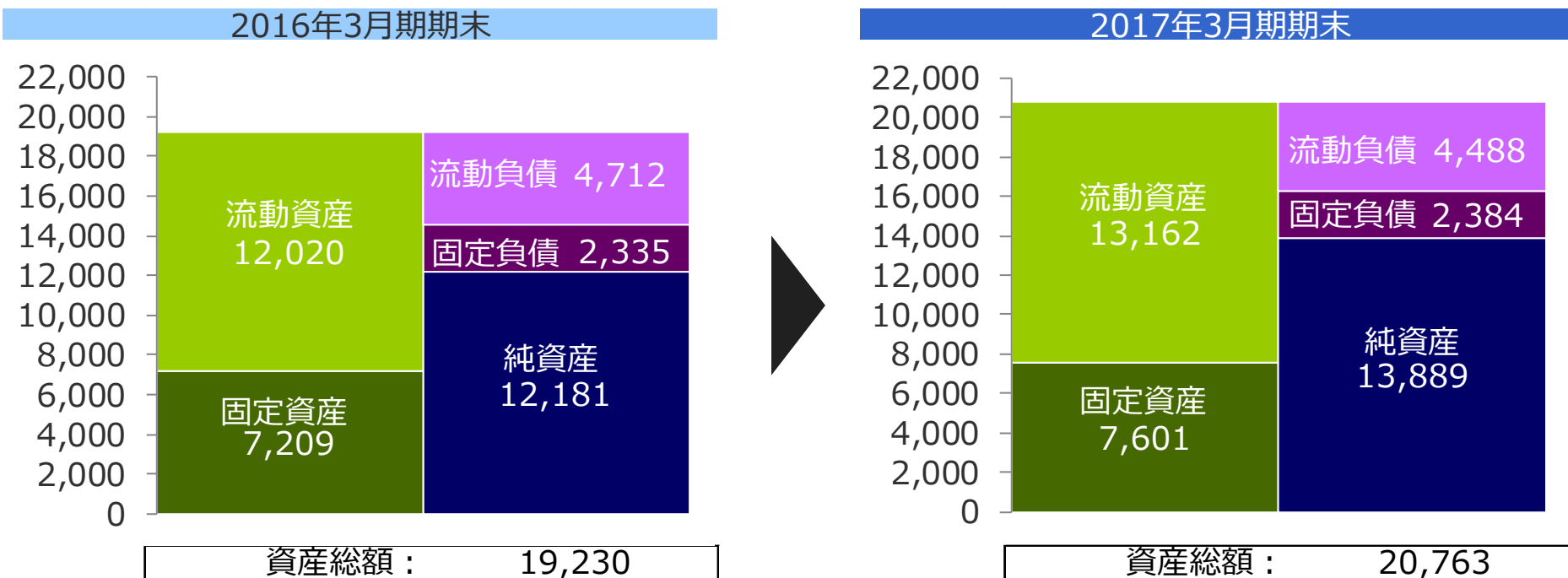
- デジタル変革を背景に業種・業態問わず、顧客(通信システムを除く)の引合いは旺盛。
- 営業ファースト、全員営業が功を奏し、受注高・受注残ともに、順調に推移。
- 受注高 : 前年同期比 115.1%
受注残高 : 前年同期比 126.4%

[単位：百万円未満切捨]



[単位：百万円未満切捨]

■ 資産総額は、前連結会計年度末に比べて15億32百万円増加し、207億63百万円



■ 流動資産	前連結会計年度末比 11億41百万円増加	増加：受取手形および売掛金 … 5億37百万円、有価証券 … 2億35百万円、 現金および預金 … 87百万円
■ 固定資産	前連結会計年度末比 3億91百万円増加	増加：建物 … 1億5百万円、のれん … 1億37百万円、投資有価証券 … 94百万円 減少：繰延税金資産 … 63百万円
■ 流動負債	前連結会計年度末比 2億24百万円減少	増加：賞与引当金 … 97百万円 減少：買掛金 … 4億19百万円、未払法人税等 … 62百万円、 1年内返済予定の長期借入金 … 45百万円
■ 固定負債	前連結会計年度末比 49百万円増加	増加：退職給付に係る負債 … 1億54百万円 減少：長期未払金 … 95百万円
■ 純資産合計	前連結会計年度末比 17億7百万円増加	増加：利益剰余金 … 14億42百万円、その他有価証券評価差額金 … 1億70百万円

[単位：百万円未満切捨]

■ 現金および現金同等物は、前連結会計年度末に比べて33百万円減少し、55億3百万円

	2015年3月期		2016年3月期		2017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	653	1,681	277	1,543	▲ 40	1,144
	投資活動	99	178	▲ 469	▲ 1,287	▲ 381	▲ 505
	財務活動	▲ 491	8	20	▲ 286	▲ 273	▲ 604
キャッシュ・フロー増減	263	1,871	▲ 170	▲ 34	▲ 698	33	
フリー・キャッシュ・フロー	752	1,860	▲ 192	256	▲ 422	638	
現金および現金同等物の期末残高	3,897	5,504	5,333	5,470	4,772	5,503	

■ 営業CF 11億44百万円の収入

税金等調整前当期純利益 …	30億08百万円
法人税等の支払額 …	▲11億75百万円
売上債権の増減額 …	▲5億11百万円
仕入債務の増減額 …	▲4億20百万円

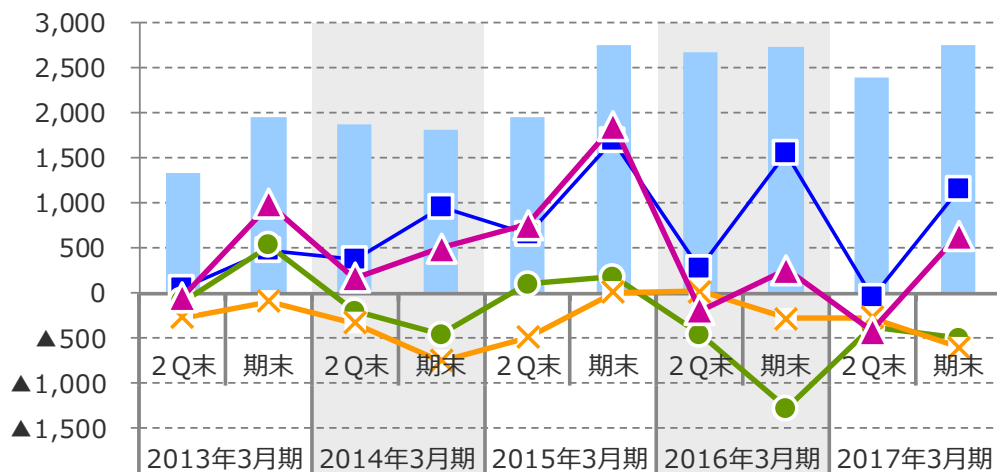
■ 投資CF 5億5百万円の支出

有価証券の売却による収入 …	16億43百万円
投資有価証券の売却による収入 …	10億91百万円
投資有価証券の償還による収入 …	10億70百万円
投資有価証券の取得による支出 …	▲19億34百万円
有価証券の取得による支出 …	▲19億19百万円

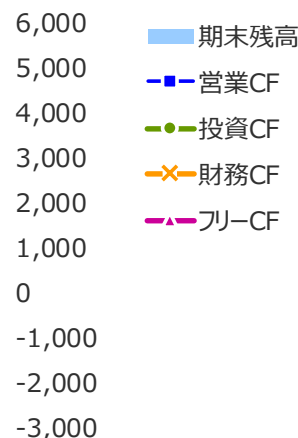
■ 財務CF 6億4百万円の支出

新株予約権の行使による 自己株式の処分による収入 …	81百万円
配当金の支払額 …	▲6億円
長期借入金の返済による支出 …	▲83百万円

[折れ線グラフ]



[棒グラフ]



[単位：百万円未満切捨]

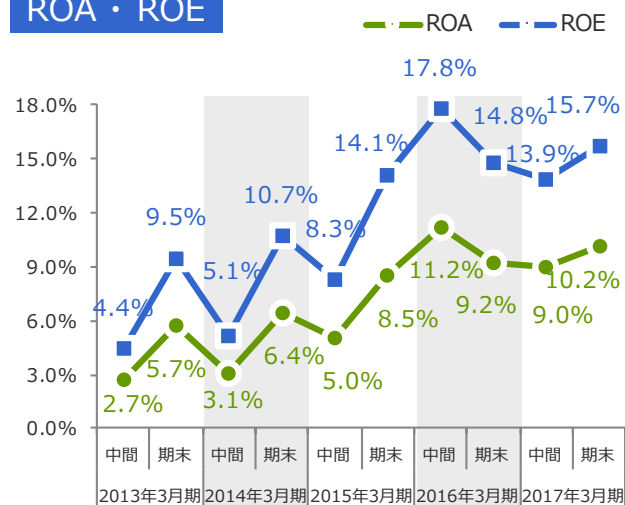
	2015年3月期		2016年3月期		2017年3月期	
	中間	期末	中間	期末	中間	期末
ROA	5.0%	8.5%	11.2%	9.2%	9.0%	10.2%
ROE	8.3%	14.1%	17.8%	14.8%	13.9%	15.7%
総資産 経常利益率	7.0%	13.6%	15.6%	15.4%	13.4%	15.4%
売上高 経常利益率	9.0%	8.9%	10.2%	9.9%	8.7%	10.0%
流動比率	242.8%	238.0%	271.6%	255.1%	282.8%	293.2%
自己資本比率	61.4%	60.8%	65.4%	63.3%	66.2%	66.9%
1株配当金	17円	21円	23円	27円	26円	29円
配当性向	-	28.5%	-	32.8%	-	30.5%
DOE	-	4.1%	-	4.8%	-	4.8%

配当方針

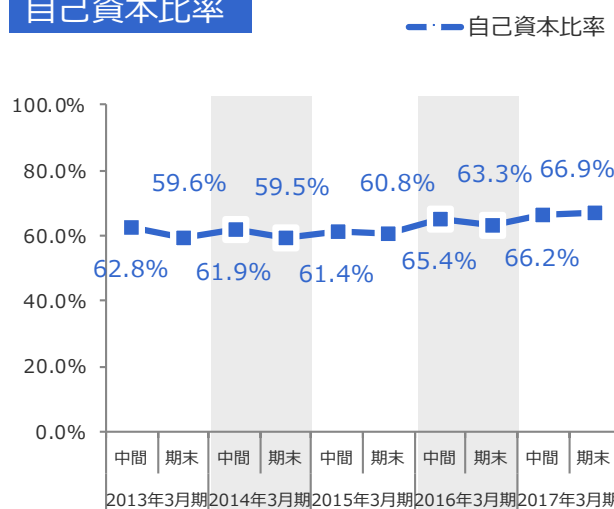
当社は、株主のみならずに対する利益還元を経営の重要課題と位置付けており、株主資本の充実と長期的な安定収益力を維持するとともに、業績に裏付けられた適正な利益配分を継続することを基本方針としております。

配当に関しましては、原則**当社(単体)**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。

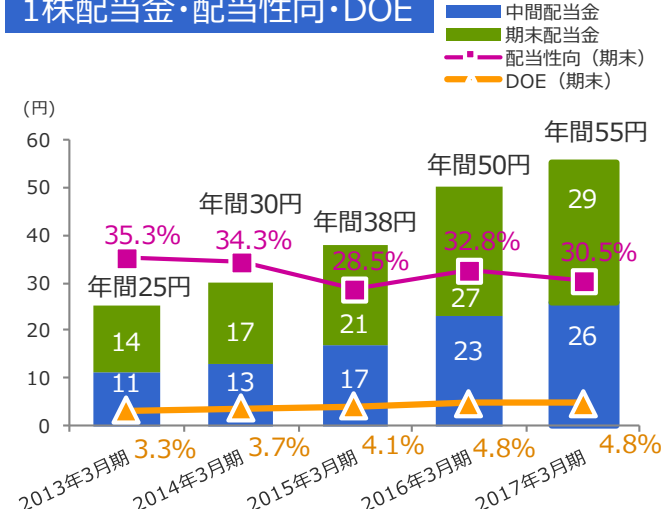
ROA・ROE



自己資本比率



1株配当金・配当性向・DOE



③ 2018年3月期の方針・見通し

[単位：百万円未満切捨]

- 2017年度の景気見通しは、「緩やかな回復基調」が続く見込み。
- 省力化，競争力強化を主眼とした需要の増加や、東京オリンピック，インバウンドへの対応などが下支えとなり、業界や業種で格差は生じるものの、IT投資は引続き拡大傾向になる、と予測。
- 「デジタル変革」の潮流に乗り、AIやIoTといった先端技術を取込んだシステム開発が後押し。

2 Q 累 計	2017年3月期				2018年3月期	
	<2016/5/9公表予想>	前年 同期比	実績	前年 同期比	<2017/5/9公表予想>	前年 同期比
	売上高	15,220	110.1%	14,740	106.7%	16,000
売上総利益			2,631 (17.8%)	104.7%		
営業利益	1,260 (8.3%)	104.3%	1,131 (7.7%)	93.6%	1,360 (8.5%)	120.2%
経常利益	1,400 (9.2%)	99.3%	1,284 (8.7%)	91.1%	1,480 (9.3%)	115.2%
純利益	949 (6.2%)	93.3%	867 (5.9%)	85.3%	1,000 (6.3%)	115.2%
EPS 円/株	83.72		76.64		88.18	

通 期	2017年3月期				2018年3月期	
	<2016/5/9公表予想>	前年 同期比	実績	前年 同期比	<2017/5/9公表予想>	前年 同期比
	売上高	31,100	108.1%	30,893	107.4%	33,200
売上総利益			5,745 (18.6%)	109.8%		
営業利益	2,750 (8.8%)	110.7%	2,707 (8.8%)	109.0%	3,000 (9.0%)	110.8%
経常利益	3,000 (9.6%)	105.0%	3,078 (10.0%)	107.7%	3,280 (9.9%)	106.6%
純利益	2,000 (6.4%)	117.3%	2,042 (6.6%)	119.8%	2,230 (6.7%)	109.2%
EPS 円/株	176.36		180.28		196.64	

[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。

- 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(単体)**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%相当を目途に、継続的に実現することを目指してまいります。

	2015年3月期 実績	2016年3月期 実績	2017年3月期 実績	2018年3月期	
				<2017/5/9公表予想>	増減
2Q期末	17円	23円	26円	29円	3円
期末	21円	27円	29円	29円	0円
年間	38円	50円	55円	58円	3円
配当性向	28.5%	32.8%	30.5%	29.5%	-1.0%
配当利回り	2.0%	2.8%	2.0%		
DOE	4.1%	4.8%	4.8%		
配当金の総額	409百万円	563百万円	623百万円		

日本情報システム・ユーザー協会が実施している「企業IT動向調査2017」

- 34%の企業が、2017年度の予算を引続き増やすと回答。
- 分野別では、社会インフラ、商社・流通、建築・土木、素材製造、サービス が、規模別では、中堅企業でのIT投資意欲が高まっている。
- 重点投資分野は、「攻めのIT経営」を支える『経営の見える化』であり、その他、業務プロセスの効率化(省力化、業務コスト削減)、迅速な業務把握・情報把握(リアルタイム把握)、営業力強化、IT開発・運用コストの削減 が上位を占める。
- 2017年度も基幹系システムや情報系システムの需要が増加する。

情報サービス産業全体の動向

- 企業の循環的な業績改善や「攻めのIT経営」を背景としたIT投資の活発化に加え、デジタル技術を活用したビジネスモデルの革新を推進する「デジタル変革」の潮流に乗り、AIやIoTといった先端技術を取込んだシステム開発需要が急速に拡大する。
- ITサービスのコモディティ化と低価格化が進む中、「クラウド、モビリティ、ビッグデータ、ソーシャル技術」に代表される第3のプラットフォーム分野の需要は、AI、IoT、ロボティクスといった先端技術のトレンドと相まって、一層加速する。
- AI、IoT、ビッグデータといったデータを経営資源とするための管理基盤の構築、持続可能なIT基盤の構築や開発プロセスを確立するAPI(Application Programming Interface)エコノミーの活用、巧妙化するサイバー攻撃に対応するセキュリティ体制の確立など、ビジネス基盤の高度化を指向するトレンドの中、企業の「デジタル変革」に対する取組みが、一層加速する。

- 金融，流通・小売り，サービス(医療，介護含む)，土木・建築，情報家電，カーエレクトロニクス等の業種は、市場にイノベーションをもたらす分野になる。
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む。
- 様々な産業間のエコシステム連携による第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)の利活用や「働き方改革」に対する意識の高まり、IoTの実装フェーズへの移行などは、新たなビジネスチャンスになる。
- 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，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いる。
- 「デジタル変革」をリードし、顧客がビジネスモデルの革新を通じて自らの成長を実感できる現実的な提案をスピーディに行うため、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る。
- 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ていく。
- クレスコグループ各社が長年培ってきた営業力と経験を活かし、顧客の環境変化をいち早くとらえ、顧客のビジネスチャンスを支援する新規性と利便性を備えたサービスを開発するとともに、グループ内協業や他社とのアライアンスを含めた事業を展開していく。

「期待」を超えて、次のステージへ

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. 人材の獲得（新卒採用，経験者採用）
2. 開発体制の強化（ニアショアおよびオフショア開発体制，ビジネスパートナーとの協業体制）
3. グループ体制の見直し および 連携強化による資本効率の向上
4. 顧客に対する提案品質の向上 および リレーションシップの強化
5. 鉄板品質の提供 および 徹底的な生産性の追求
6. 未来技術の追求 および サービス化ビジネスの推進（新分野へのイノベーション）
7. 営業拠点の拡大による新規顧客の開拓 および ビジネス領域の拡大
8. スペシャリスト人材の育成 および スキル強化（人間力，仕事力，技術力）
9. コーポレートガバナンス および コンプライアンスの強化
10. 働き方改革 および ストレスケアの推進

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

- 旅行業界特化型組織の設置
- 中京地区ビジネス拡大に向けた、営業拠点の設置
- 現地調査と協業企業の開拓に向けた、ベトナム駐在員事務所の設置
- 人材交流によるグループシナジーの強化

2

事業

- プラットフォーム関連事業の活性化推進
- 特命営業担当による、顧客リレーションシップの強化
- オフショア推進による、開発体制の強化
- 新規ビジネス創出に向けた、インキュベーション機能の強化

3

その他

- M&Aの推進
- スペシャリスト制度の導入
- 働き方改革の実践と、働きやすい職場作り
- コーポレートガバナンス体制の見直し



IBM Watson™ の導入を支援するサービス

特徴

- **本格導入前に概念検証** (PoC : Proof of Concept) することで、Watsonの**運用方法や適用範囲等の事前検証**や、**教育データの作成**が行える
- 定額制でリーズナブルな料金体系 (初期費用 : 350万円~)
- Watsonの専門家によるサポート
- ハンズオンサービスによる支援 (専門家から直接指導を受けることができる、**参加型・体験型の学習サービス**)
- 無償で簡易UIによるFAQサービスを提供

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**先端技術**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。

【ご参考】

	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	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

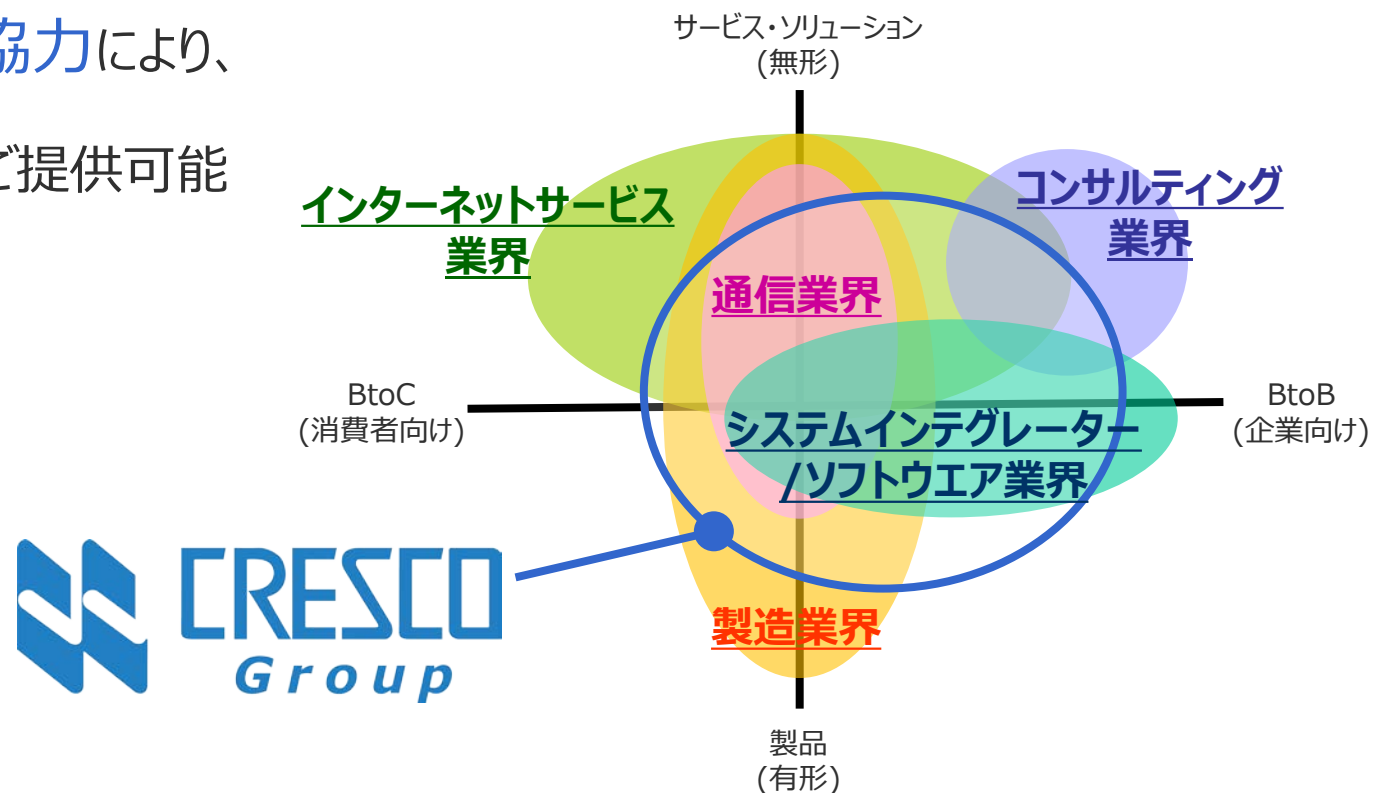
【※3】 2015年4月1日付で「(株)エス・アイ・サービス」を子会社化

【※4】 2015年10月1日付で「メディア・マジック(株)」を子会社化

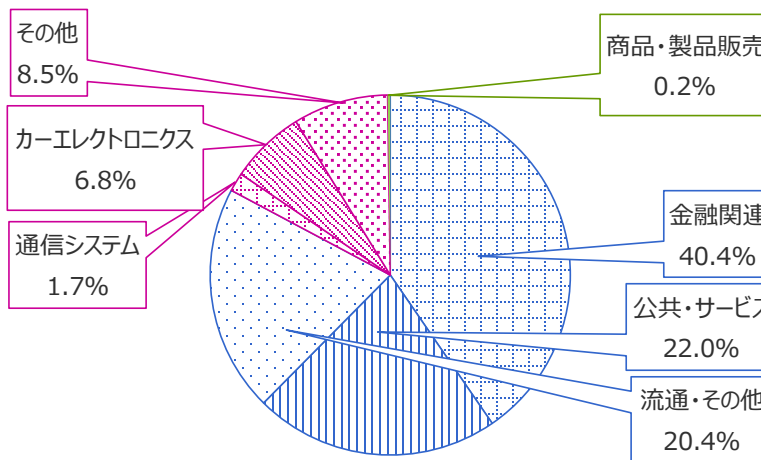
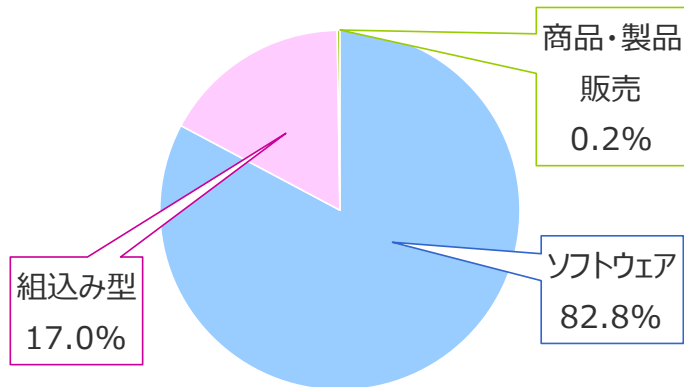
【※5】 2016年4月1日付で「クレスコ・イー・ソリューション」が「エス・アイ・サービス」を統合

【※6】 2016年9月1日付で「(株)エヌシステム」を子会社化

- 主な事業は、
お客様のご要望に合わせた**オーダーメイド**によるシステム開発(受託開発)
- 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**
- **他業界との提携・協力**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



<セグメント別の売上高比率：2017年3月期>



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 	

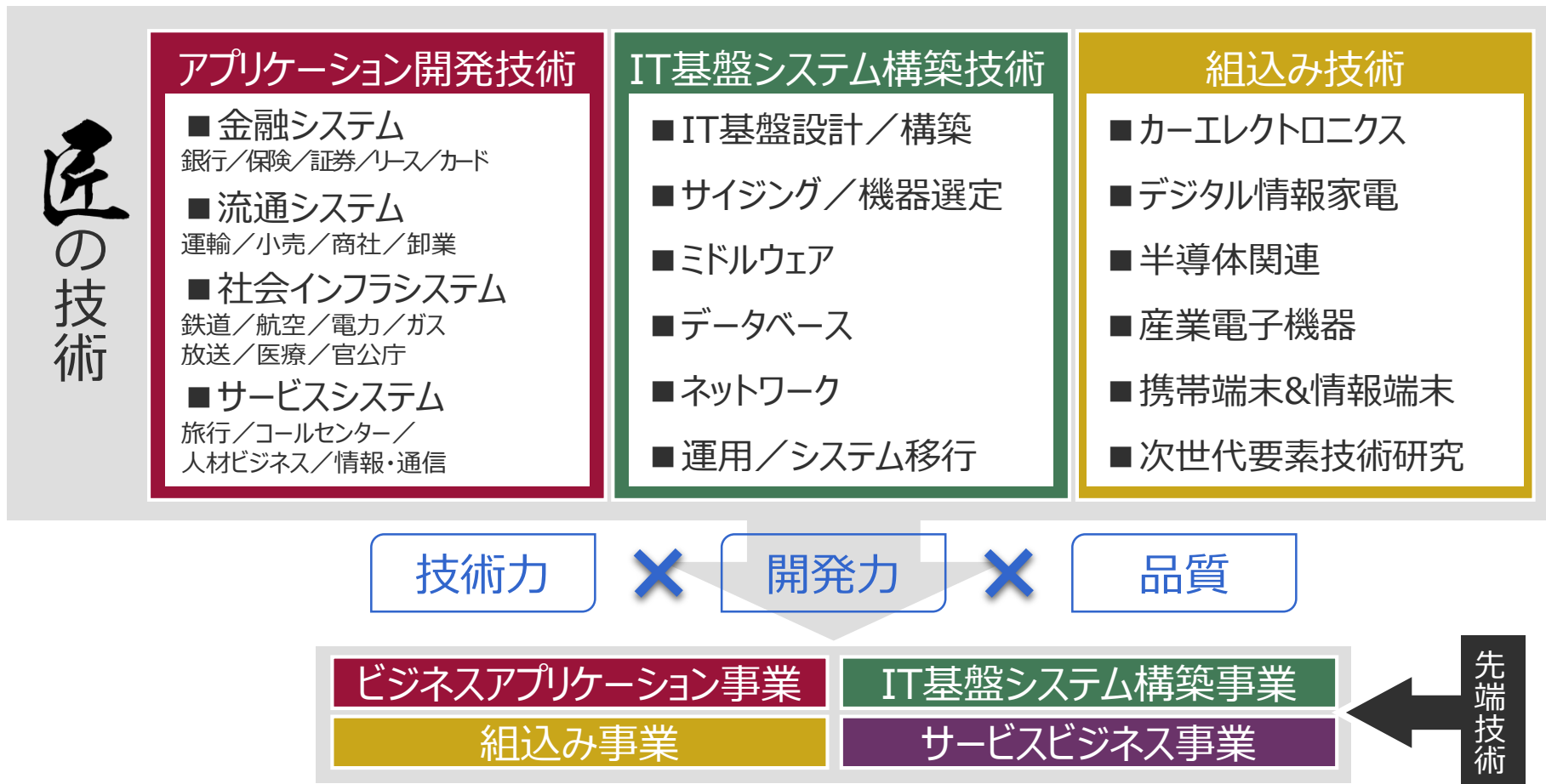
- ITプラットフォームの変化にあわせてサービスのご提供ができるよう、「技術研究所」が数年先を見据えて、先端技術に取り組んでいます。

クレスコの あゆみ

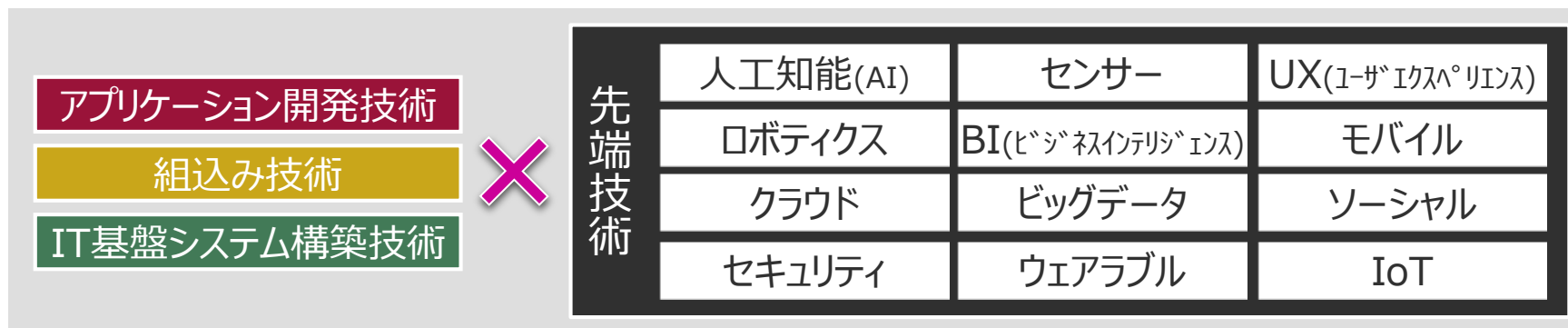


IT業界の 成長

- 経験に支えられた3つのコア技術が4つの事業領域で、
お客様のご要望に合わせたオーダーメイドによるシステム開発(受託開発)



- 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

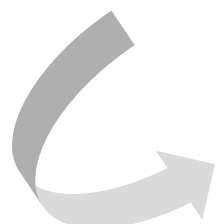
M&A

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。

- 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**
- **クレスコGroup**連携により、**ワンストップでご提供**



クレスコはパートナーです。

※ 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」「Amazon web service」は、各社の商標または登録商標です。

[2016年6月20日時点]

1. 特定の取引先への依存度について

当社企業グループは、連結売上高のうち日本アイ・ビー・エム(株)への売上高の割合が高く、その状況は次のとおりです。

相手先	2015年3月期末		2016年3月期末	
	売上高 (千円)	割合	売上高 (千円)	割合
日本アイ・ビー・エム(株)	4,464,004	17.8%	5,571,197	19.4%
連結売上高合計	25,063,601	100.0%	28,775,033	100.0%

(注) 上記金額には、消費税等は含まれておりません。

なお、当社と日本アイ・ビー・エム(株)の間には取引基本契約が締結されており、取引関係については取引開始以来永年にわたり安定したものとなっております。ただ、日本アイ・ビー・エム(株)の事業方針や外注政策に関する変化が当社企業グループの業績に与える影響は大きく、常に注視するとともに適切な対策を打ってまいります。

2. 見積り違い及び納期遅延等の発生

当社企業グループは、プロジェクトの作業工程等に基づき必要工数やコストを予測し、見積りを行っておりますが、すべてのプロジェクトに対して正確に見積ることは困難であり、仕様変更や追加作業に起因する作業工数の増大により実績が見積りを超えた場合、低採算または採算割れとなる可能性があります。

また、顧客と予め定めた期日までに作業を完了・納品できなかった場合には損害遅延金、最終的に作業完了・納品ができなかった場合には損害賠償が発生し、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

3. 情報セキュリティについて

当社企業グループは、業務遂行上、顧客が有する様々な機密情報を取り扱う場合があり、慎重な対応と厳格な情報管理の徹底が求められております。これに対し当社はコンプライアンス委員会を設置し、各種ポリシーを定め、関連する規程類を整備し、プライバシーマークを取得するなど万全の対策を取っております。また、クレスココンプライアンス経営行動基準を定め、グループ各社に展開しております。さらに具体的な施策として従業員及び協力会社には機密保持に関する誓約書を取り交わした上で適切な研修やセキュリティチェックを継続的に行い、情報管理への意識を高め内部からの情報漏洩等を防いでおります。

しかしながら、これらの施策にもかかわらず個人情報や企業情報が万一漏洩した場合には、損害賠償責任、社会的信用の喪失等の発生により、当社の業績及び財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

4. 人材の確保や育成

優れた人材の採用及び育成は当社企業グループの業績にとって重要課題の一つと認識しており、特に有能なシステムエンジニアは今後の事業拡大に不可欠であります。こういった人材を確保または育成できなかった場合には、当社企業グループの成長や事業展開、経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

[2016年6月20日時点]

5. 協力会社（パートナー）との連携体制

当社企業グループは、事業運営に際して、協力会社等、さまざまなパートナーとの連携体制を構築しております。これらのパートナーを適宜、適正に確保できない、あるいは関係に変化が生じた場合、プロジェクトの立ち上げや遂行、サービスの提供に支障が発生する等により、経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

6. 情報サービス産業における経営環境の変化等

情報サービス産業においては国が推進、要請するIT戦略や各企業の戦略的情報投資、IT利用者の拡大などその需要は景気の動向に大きく左右される傾向が強まっております。従いまして、日本経済が低迷、悪化する場合には顧客の情報化投資が減少する恐れがあり、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

7. 長時間労働と過重労働

当社企業グループが提供するサービスやシステム開発の体制やプロセスの構造的な問題、属人性の高さから、長時間労働や過重労働が発生し、それらを起因とした健康問題や生産性の低下などにより、経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

8. 訴訟に関するリスク

事業活動に関連して、納品物や製造物に関する責任、労務問題等に関し、訴訟を提起される可能性があり、その動向によっては損害賠償請求負担や信用の失墜等により、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

9. 金融市場に係るリスク

当社企業グループが保有する有価証券等の評価は、国内・海外の経済情勢や株式市場など金融市場の動向に依存し、影響を受けるため、資金運用等、投資における重要なリスクと捉えています。当社企業グループでは、ヘッジを行うことにより、これらのリスクの最小化に取り組んでおりますが、市場の動向によっては、これらのリスクを完全に回避できない可能性があります。

当社の投資の大部分は、株式で構成されており、キャッシュ・フローの源泉の1つになっておりますが、昨今の株価変動は激しく、資産価値の下落が当社の業績及び財務状況に重大な影響を及ぼす可能性があります。

10. 金融商品に係るリスク

当社企業グループの保有する金融商品の価値が下落した場合、多額の損失が発生する可能性があります。なお、今後、金融商品の時価に関する会計上の取扱いに関する制度・基準等が見直された場合には、当社企業グループが保有する金融商品の時価に重大な影響を及ぼす可能性があります。

[2016年6月20日時点]

11. 価格競争に係るリスク

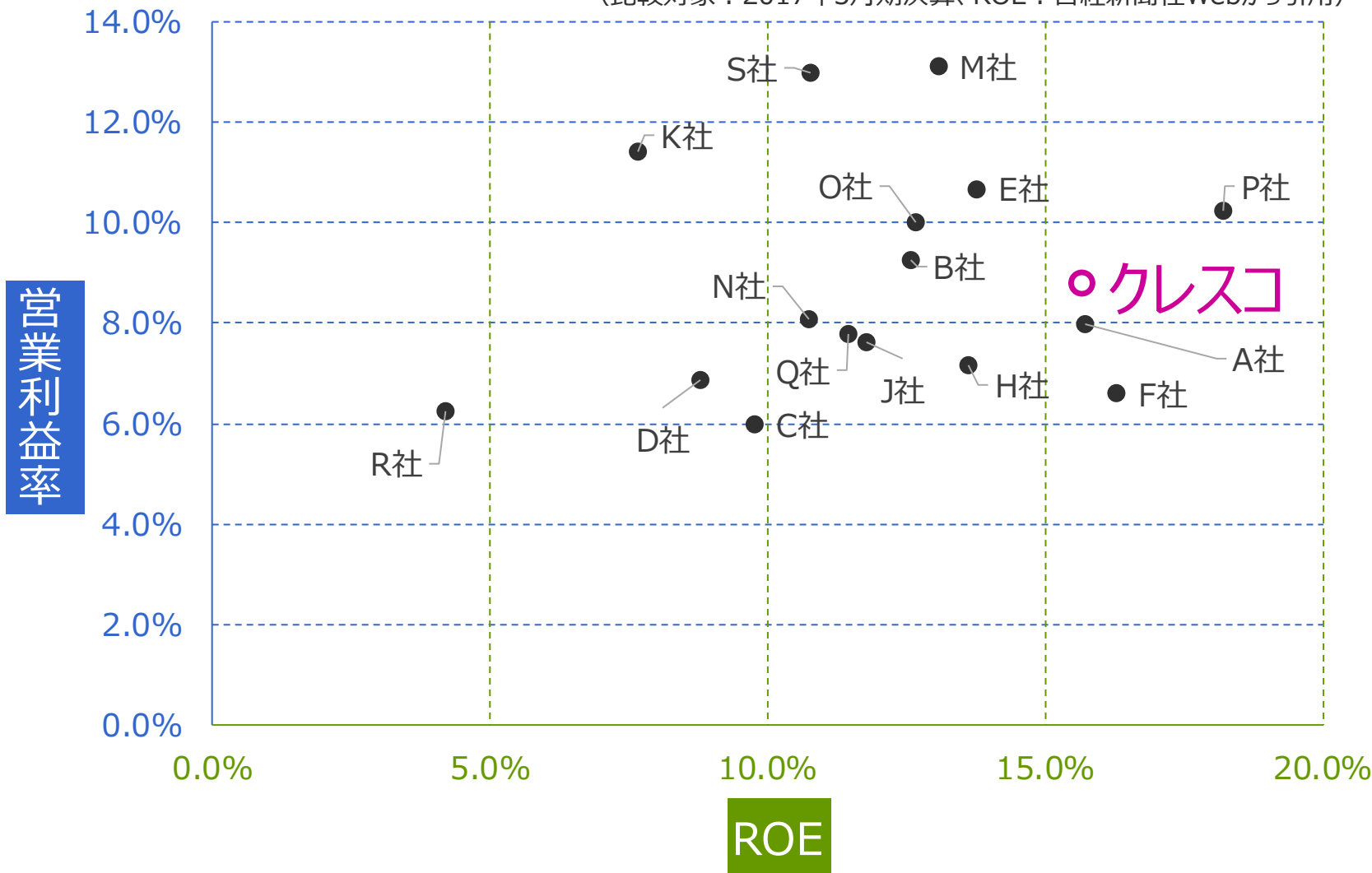
当社企業グループが事業を展開する市場は、激しい価格競争下にあり、コンサルティングサービスの導入やソリューション提案型のITビジネスへの取り組みなどにより、利益率の確保に努めておりますが、競争の更なる激化や価格低減要請の長期化による受注価格の変動が業績に影響を及ぼす可能性があります。

12. 自然災害等の脅威に係るリスク

地震や風水害等の自然災害、火災等の事故、大規模なシステム障害、感染症等による事業所閉鎖、物理的なテロやネットワークテロなど、外的な脅威が顕在化した際には、事業所、オフィスの確保、要員の確保、安全の確保等の観点から事業の継続に支障が発生し、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

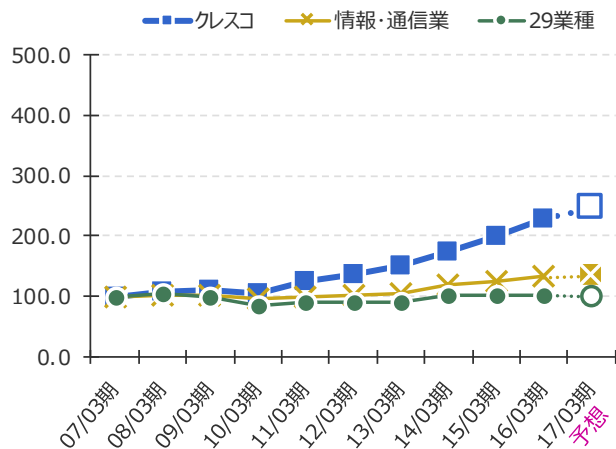
■ 東証一部上場のSI企業における、営業利益率とROEの比較

(比較対象：2017年3月期決算、ROE：日経新聞社Webから引用)

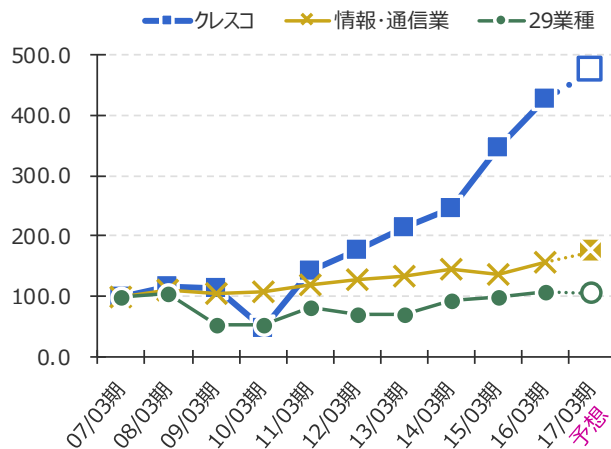


2017年2月時点 [単位：%]

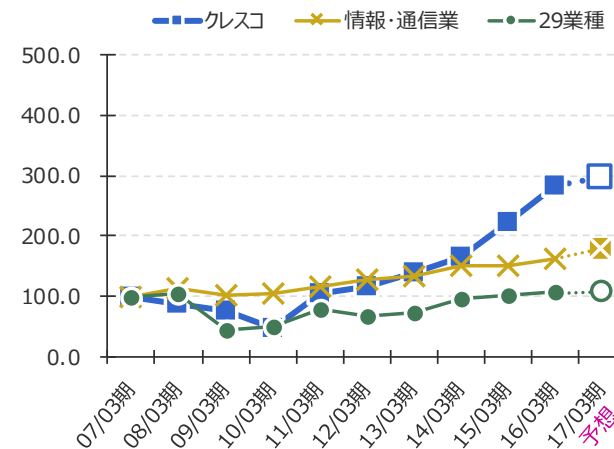
売上高成長率



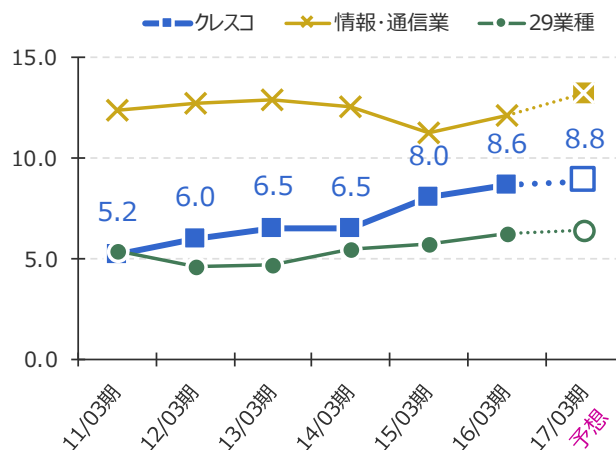
営業利益成長率



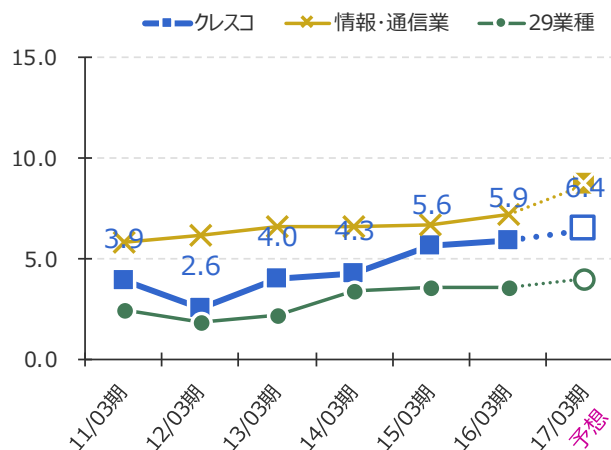
経常利益成長率



売上高営業利益率



売上高最終利益率

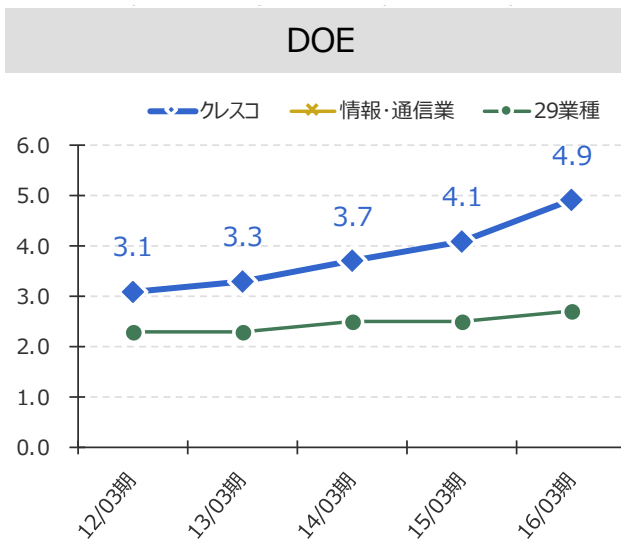
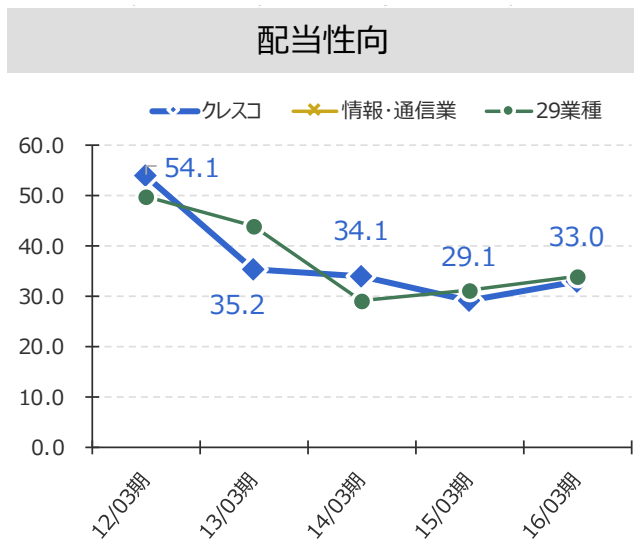
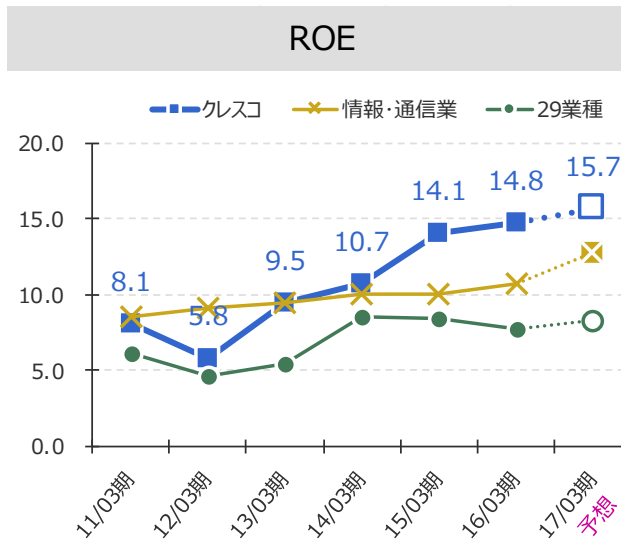
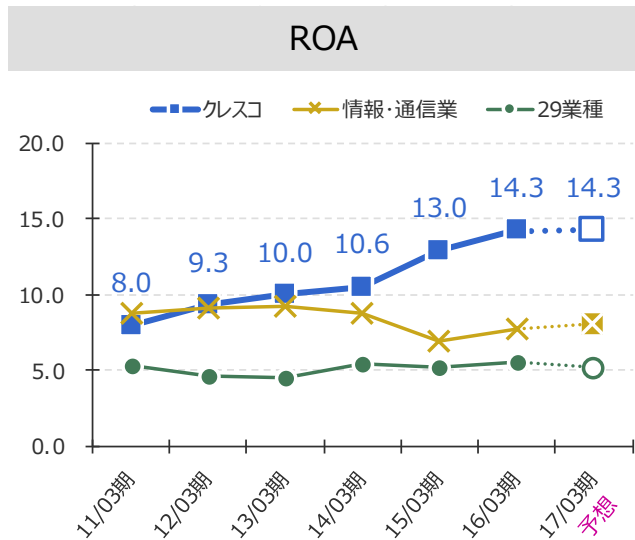


【29業種】
 東証33業種区分のうち会計基準の違う金融4業種（銀行・証券商品・保険・その他金融）を除いた29業種であり、2016年3月末日に普通株式が日本市場において上場している全企業を対象

データ提供元

Spring Capital Co., Ltd.
 スプリングキャピタル株式会社

2017年2月時点 [単位：%]



当社目標値

営業利益率	10.0%
株主資本利益率：ROE	10.0%
株主資本配当率：DOE	4.0%

【29業種】

東証33業種区分のうち会計基準の違う金融4業種（銀行・証券商品・保険・その他金融）を除いた29業種であり、2016年3月末日に普通株式が日本市場において上場している全企業を対象

データ提供元

Spring Capital Co., Ltd.

 スプリングキャピタル株式会社

- ❖ 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