

Lead the Digital Transformation →

2018年3月期 第2四半期 決算ハイライト

(決算記者会見 配布)

2017年11月6日

株式会社 **クレスコ**

❖ 第2四半期の実績

- ・ 業績は、会社や部門により、まだら模様だが、概ね好調。
- ・ セグメント別業績では、引き続き、公共サービス、流通・その他が伸長。
- ・ 受注の積み上がりは、順調に推移。
- ・ 営業および開発体制の強化、品質管理の徹底等を継続実施し、売上および利益目標をクリア。
- ・ 当期の業績は、



❖ 第2四半期のトピックス

- ・ IBM Watson™ で画像認識するチャットボットサービス「Minervae ViBOT」の販売開始。同時期に、ソフトバンクでも本サービスの販売開始。
- ・ 子会社「アイオス」が「(株)アプリケーションズ」を子会社化（孫会社化）。
- ・ 海外子会社「科礼斯軟件(上海)有限公司」の清算終了。

[単位：百万円未満切捨]

▶ 経営成績

母 売上高	...	162億53百万円	↑	前年同期比 15億13百万円 110.3%
母 営業利益	...	14億69百万円	↑	3億37百万円 129.9%

セグメント別売上高	ソフトウェア開発事業	前年同期比		
		金額	増減	比率
	金融分野	60億83百万円	↓	▲ 28百万円 99.5%
	公共・サービス分野	35億21百万円	↑	4億46百万円 114.5%
	流通・その他の分野	39億82百万円	↑	10億54百万円 136.0%
	計	135億86百万円	↑	14億71百万円 112.1%
	組み込み型ソフトウェア開発事業	通信システム分野	↓	▲ 47百万円 83.6%
		カーエレクトロニクス分野	↓	▲ 47百万円 95.5%
		情報家電等・その他の分野	↑	1億35百万円 110.9%
	計	26億19百万円	↑	40百万円 101.6%
	商品・製品販売	47百万円	↑	1百万円 102.6%

▶ 財政状態

母 総資産	...	209億51百万円	↑	1億88百万円 前期末比
母 自己資本比率	...	61.7%		前期末 66.9%



① 第2四半期のトピックス

平成29年9月11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1部)
問合せ先	広報IR推進室 室長 米崎 道明 (TEL 03-5769-8058)

画像を活用するチャットボット『Minervae ViBOT』販売開始のお知らせ

～AIの活用ノウハウを提供するサービスブランド『Minervae (ミネルヴァ)』～
IBM Watson 日本語版を用いた顧客サポート業務向けのチャットボットに画像を活用

株式会社クレスコ（本社：東京都港区、代表取締役 社長執行役員：根元 浩幸、以下、当社）は、コグニティブ・コンピューティング・システムの IBM Watson（以下、Watson）を活用した画像（写真）認識が可能なチャットボット「Minervae ViBOT（ミネルヴァ ヴィボット）」の販売を開始いたしましたのでお知らせいたします。

「Minervae ViBOT」は、対話や画像を識別することのできる Watson を活用したチャットボットをウェブサイトやアプリケーションに組み込むことで、レスポンスとスピードを向上するソリューションです。このソリューションは、NLP（Natural Language Classifier/自然言語認識）、VR（Visual Recognition）など、AIの技術を活用し、ユーザーからは伝わりにくい情報を正しく、素早く伝えることができます。

また、「Minervae ViBOT」は、学習データの蓄積が可能であり、チャット画面も標準の Web インターフェースを採用することができるため、応答だけでなく、オペレーターによる手動応答への対応を実現いたします。

当社は、平成27年7月、Watson エコシステ

【概要】

■ 「Minervae ViBOT」は、
IBM Watson™ を活用した
画像認識できるチャットボット

- 入力した文字の識別の他に、送信した画像を識別して自動応答
- 言葉だけでは伝わりにくい情報でも、画像を使用して、解り易く&正しく&素早くやり取り
- 自動応答と手動応答の切替可
- 不動産総合マネジメント業の「(株)ザイマックス」様向けに開発したシステムを基に、サービス化
- 初期費用100万円、本場運用費用50万円～



平成29年9月25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1部)
問合せ先 広報IR推進室 室長 米崎 道明
(TEL 03-5769-8058)

当社子会社による株式の取得（孫会社化）に関するお知らせ

当社は、平成29年9月25日開催の取締役会において、当社連結子会社の株式会社アイオス（代表取締役：宮本大地、本社：東京都港区、以下、アイオス）が、株式会社アプリケーションズ（代表取締役：長島 豊、本社：神奈川県横浜市、以下、同社）の全発行済株式を取得し、子会社化（当社の孫会社化）することについて、決議をいたしましたので下記のとおりお知らせいたします。

1. 株式取得の理由

当社企業グループは、複合IT企業として、株式会社クレスコを親会社とし、現在、子会社10社（海外子会社1社含む）、持分法適用会社4社の体制となっております。各社の有機的な連携により、企業全体のIT戦略立案から開発、運用・保

同社は、昭和53年に設立以来、企画・小売業、運輸・倉庫業、サービス開発を軸に、近年は、iPhone、iPad向けに、Webデザイン

今回の株式取得は、アイオスの喫緊の課題である技術力の補強に大きく寄与するとともに、クレスコグループの企業価値

【概要】

- 子会社「アイオス」が、2017年10月2日付で受託開発、スマートフォン向けアプリケーション開発、Webデザイン・制作、パッケージソフト開発・販売を行う「(株)アプリケーションズ」を子会社化
- 受注力向上、技術力の底上げ、人材の補強、事業領域の拡大が目的
- 静岡市に支店があり、クレスコグループの営業拠点の拡大にも繋がる

平成29年9月25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東証一部)
問合せ先 取締役 常務執行役員 菅原 千尋
グループ事業推進本部長
(TEL 03-5769-8011)



海外子会社の清算終了に関するお知らせ

当社は、平成28年8月29日公表の「海外連結子会社の解散および清算に関するお知らせ」に記載のとおり、当社の子会社である科礼斯軟件（上海）有限公司（クレスコ上海）の清算手続きを進めておりましたが、このたび同社の清算終了が確認できましたので、下記のとおりお知らせいたします。

【概要】

1. 清算終了日 平成29年9月25日
 2. 清算子会社の概要
 - (1) 名称：科礼斯軟件（上海）有限公司
 - (2) 所在地：中華人民共和国上海市
 - (3) 代表者：董事長 高松 浩
- 精算手続きを進めていた子会社「科礼斯軟件(上海)有限公司」の精算が、2017年9月25日に終了
 - 2012年6月に、中国上海市に、中国進出の日本企業に対するソフトウェア開発を主軸とした支援および、アジア地区における当社の商圏拡大を図るために設立
 - 中国市場の縮小や日本企業の中国撤退等により、業績低迷が続き、今後も当該事業の業績回復は見込めないため



② 決算のポイント

■情報サービス産業

- 企業の競争力と成長力を強化するための「第4次産業革命」「働き方改革」「労働力不足」に対する取組みが、ソフトウェア開発、システム開発の更なる需要を喚起。
- 競争力に直結するイノベーションを志向する企業の戦略的なIT投資の勢いを、デジタル革命の潮流が後押し。
- 選別受注や単価見直し、不採算案件の削減といった収益性向上に資する取組みと働き方改革・休み方改革の推進を如何にバランスし、持続的な成長と企業価値向上に繋げるかの、大きなパラダイム転換期。

■クレスコGroup

- コア技術(アプリケーション開発技術、ITインフラ構築技術、組込み技術)に先端技術(AI、ロボティクス、IoT等)を加えたクレスコグループの幅広い事業領域が優位性を発揮。
- 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。



クレスコ はパートナーです。

Partner Network
CONSULTING PARTNER

Partner Basic

Ecosystem Partner

※ 記載している商品名は、各社の商標または登録商標です。

						業種	金融	公共・サービス	流通・その他
						ベンダー経由の案件が引続き、減少傾向。エンドユーザーは、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継続。特に、旅行・人材関連の開発ボリュームが増加。	先端技術（AIやIoTなど）の利活用に対する関心の高まりが受注を後押し。主要子会社の貢献も大きい。	
						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
						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)の開発は、ピークアウトのため逡減。(想定どおり)	車載系システム開発(デジタルメーター等)は、一部メーカーの受注が端境期。	デジタル情報家電(カメラ, ビデオ, テレビ)向けの開発における増員要請が継続。	

金融

クラウド

人工知能

分野

ベンダー経由の案件が引続き、減少傾向。エンドユーザーは、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。

クレンジュ
[クラウドソリューション]

AWS等、クラウド導入のコンサルティング、インテグレーション、運用・監視までトータルにサポート。

AI関連サービス

4月に、サービスブランド「Minervae」を立上げ。9月には、画像・自然言語によるチャットボットを簡単に作成できる「Minervae ViBOT」をリリース。

デジタル通信端末(スマートフォン)の開発は、ピークアウトのため逡減。(想定どおり)

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継続。特に、旅行・人材関連の開発ボリュームが増加。

インテリジェントフォルダ
[クラウドストレージサービス]

法人様向け多国語対応のファイルサーバーサービス。販売チャネル拡大のため、代理店の支援を強化。

ロボティクス関連サービス

Pepper®やSota™などのロボットを利用したソリューション・サービス（アプリケーションの設計・開発、運用サポート）を提供。

車載系システム開発(デジタルメーター等)は、一部メーカーの受注が端境期。

先端技術（AIやIoTなど）の利活用に対する関心の高まりが受注を後押し。主要子会社の貢献も大きい。

KEYAKI
[IoTプラットフォーム]

IoTの利活用に必要なセンサーやビーコン、マイクロサーバー等を使ったアプリケーション開発から運用までサポート。

データ分析サービス

勘や経験ではなく、事実に基づいた意思決定が求められる中で、マーケティング活動をデータ分析の観点から支援。来場者の動線分析等を実証。






デジタル情報家電(カメラ, ビデオ, テレビ)向けの開発における増員要請が継続。

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

	<p>クレスコ・イー・ソリューション</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 大型プロジェクトの順調な進捗。ビジネスパートナー（協力会社）の確保も順調。 ◆ 中堅中小企業のプライム案件が増加、増収増益に寄与。 ◆ オリジナル製品の販売が復調傾向に。下期に向け、順調な積上がり。 ◆ 【課題】プライムビジネスの推進。他社との協業強化。若手社員の重点教育。
	<p>クレスコワイヤレス</p>	<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。小口案件の新規引合が増加傾向。 ◆ Beaconの量産案件獲得に向けた営業活動を継続し、下期以降の受注確度上昇。 ◆ 仕様確定の遅れ等が発生し、第2四半期に見込んだ案件が、第3四半期に期ズレ。 ◆ 【課題】受託開発案件の獲得。量産案件の立上げおよび継続。経験者採用。
	<p>アイオス</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 金融系のホストおよび分散基盤案件の受注が引続き、順調に推移。 ◆ グループ連携を含め、営業を強化。小規模案件ながら新規顧客の受注が順調。 ◆ プロジェクトにおける稼働管理の徹底が奏功し、収益性改善。 ◆ 【課題】新たなビジネス領域の拡大。知識・技能の継承。受注形態の見直し。 <div style="border: 1px solid #FF00FF; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>10月2日付で「(株)アプリケーションズ」を完全子会社化</p> </div>
	<p>クレスコ九州</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 既存顧客のプロジェクトで、計画通りに増員が進まず、売上および利益に影響。 ◆ 請負案件の受注遅延と組込みビジネス立上げによる待機コストが発生。 ◆ ビジネスパートナーの獲得に苦戦。 ◆ 【課題】ニアショアの取引先拡大。地場企業からの受注拡大。人材の獲得と教育。
	<p>クレスコ北陸</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 主要顧客の受注が改善し、増収増益に寄与。 ◆ 自社製品（飲食店向けセルフオーダーシステム）の販売開始（ラーメン店向け）により、売上増。 ◆ 自社製品（回転寿司皿勘定システムToppar）を九州地区チェーンへ展開し、売上増。 ◆ 【課題】セルフオーダーシステム拡販。リモート分散開発の実施。ホワイトスペース開拓。

セグメント

ソフト	組込み	製品
-----	-----	----

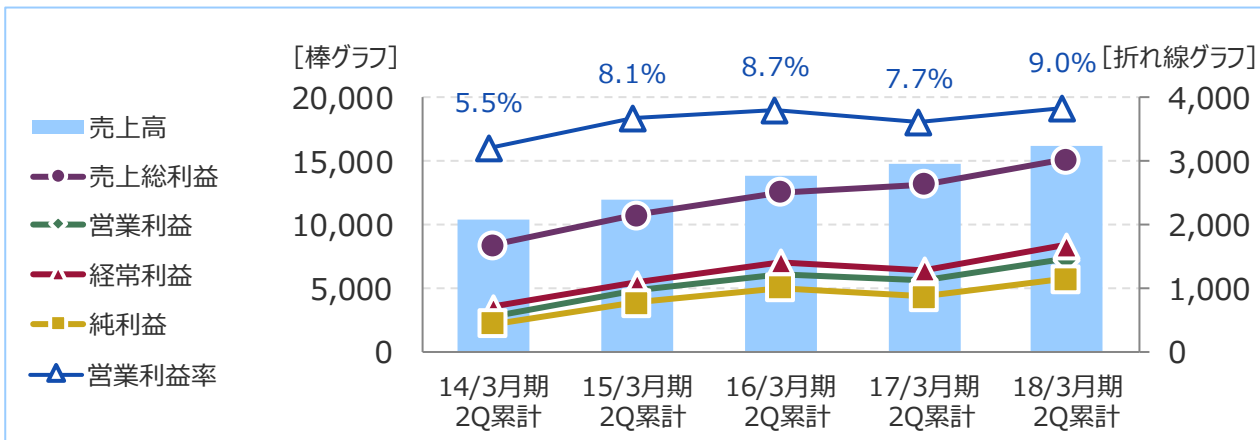
 科礼斯軟件 (上海)	9月25日付で清算終了
 シースリー	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 電力システムの大規模プロジェクトは、ピークアウト。 ◆ 小型案件および新規分野の案件受注が業績に寄与。 ◆ OSやコントローラー等の開発は、安定化傾向が継続。 ◆ 【課題】配電システムの新規受注。建設関連の制御系システムへの進出。人材育成。
 クリエイティブ ジャパン	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 大規模一括SI案件（ハードウェア含む）の継続。 ◆ 開発要員（ビジネスパートナー）の積極的な活用、スポット案件の獲得により、増収増益。 ◆ 不採算プロジェクトは発生せず、収益性が向上。 ◆ 【課題】セキュリティ部門の拡大。パッケージインテグレーションの強化。特長の強化。
 メディア・マジック	<ul style="list-style-type: none"> ◆ プロジェクトのリリース遅延、案件開始の遅延が発生するも前年比では増収増益。 ◆ Webデザイン案件の需要、引合いが増加傾向。要員不足が一気にクローズアップ。 ◆ ビジネスパートナー（協力会社）の発注単価が高騰傾向。収益の圧迫要因に。 ◆ 【課題】Web系（デザイナー含む）要員の採用。協力会社との連携強化。
 エヌシステム	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 予定プロジェクトの期ズレ発生および一部のプロジェクト縮小が発生。 ◆ ビジネスパートナー投入数の圧縮や請負プロジェクトの完了により利益確保。 ◆ 運輸関連および旅行、バス運行システムに関する新規顧客の獲得。 ◆ 【課題】人材のスキルアップ。要員の確保。開発ベンダーとの協業。新プロダクトの考究。

	●	
	●	
●		
●		
●		

[単位：百万円未満切捨]

- 売上高・営業利益・経常利益・純利益ともに、前年比で増加。（業績予想はクリア）
- 顧客状況に応じた、ポートフォリオマネジメントが奏功。（下期は組織変更を実施）
- 子会社「クレスコ・イー・ソリューション」「アイオス」の業績が改善傾向。（構造改革を継続実施中）
- グループ連携（特に営業面）強化による受注機会の拡大と、開発体制強化。（継続）
- 不採算案件の最小化を目指した、リスクチェックの強化とプロジェクト品質の向上。（継続）

2 Q 累 計		2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	前年 同期比	対上期 進捗率	2018年3月期 予想 <2017/5/9 発表>	前年 同期比
		売上高	13,819	14,740	16,253	110.3%	101.6%	16,000
売上総利益	2,511 (18.2%)	2,631 (17.8%)	3,025 (18.6%)	115.0%				
営業利益	1,208 (8.7%)	1,131 (7.7%)	1,469 (9.0%)	129.9%	108.0%	1,360 (8.5%)	120.2%	
経常利益	1,410 (10.2%)	1,284 (8.7%)	1,687 (10.4%)	131.4%	114.0%	1,480 (9.3%)	115.2%	
純利益	1,017 (7.4%)	867 (5.9%)	1,157 (7.1%)	133.4%	115.8%	1,000 (6.3%)	115.2%	
EPS 円/株	91.54	76.64	103.44			88.18		



通期		
対通期 進捗率	2018年3月期 予想 <2017/5/9 発表>	前年 同期比
49.0%	33,200	107.5%
49.0%	3,000 (9.0%)	110.8%
51.4%	3,280 (9.9%)	106.6%
51.9%	2,230 (6.7%)	109.2%
	207.63	

[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四半期純利益」です。

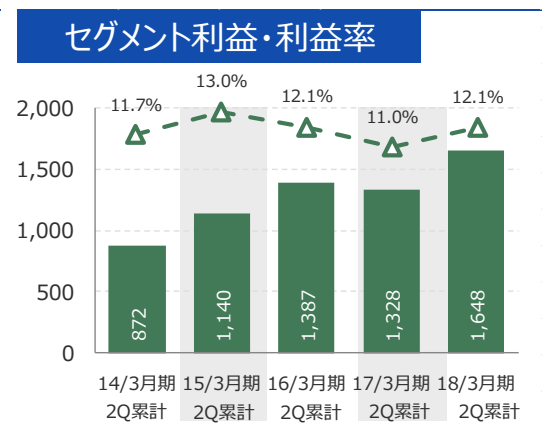
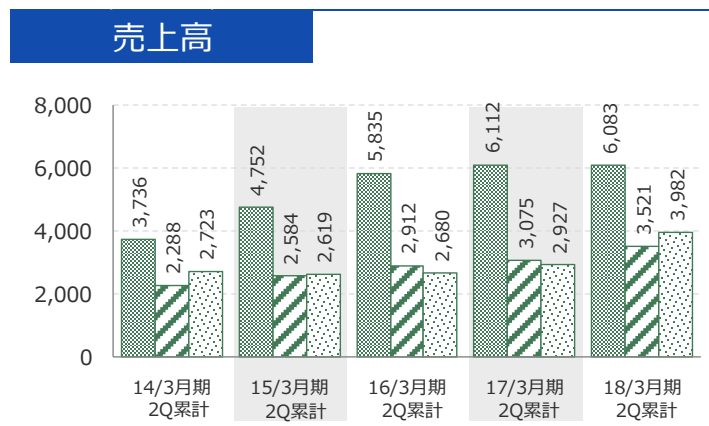
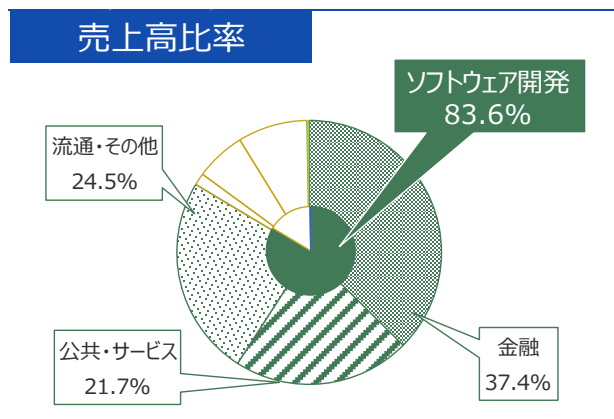
[単位：百万円未満切捨]

■ ソフトウェア開発

- ・金融は、大型案件が一巡、ベンダー経由の受注が減少。
- ・ベンダー経由以外（特に流通）の受注が業績を牽引。
- ・子会社のERP関連事業、ネットワーク関連事業が順調。

			2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	前年同期比
2 Q 累 計	ソ フ ト ウ ェ ア	金融	5,835	6,112	6,083	99.5%
		公共・サービス	2,912	3,075	3,521	114.5%
		流通・その他	2,680	2,927	3,982	136.0%
	売上高		11,429	12,115	13,586	112.1%
	セグメント利益		1,387 (12.1%)	1,328 (11.0%)	1,648 (12.1%)	124.1%

【注】 () 内の数字は各々の利益率を表します。



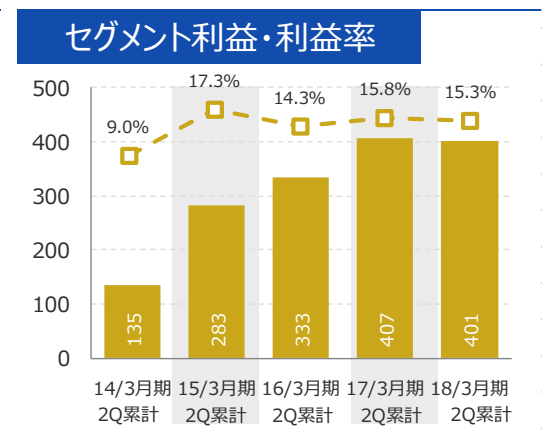
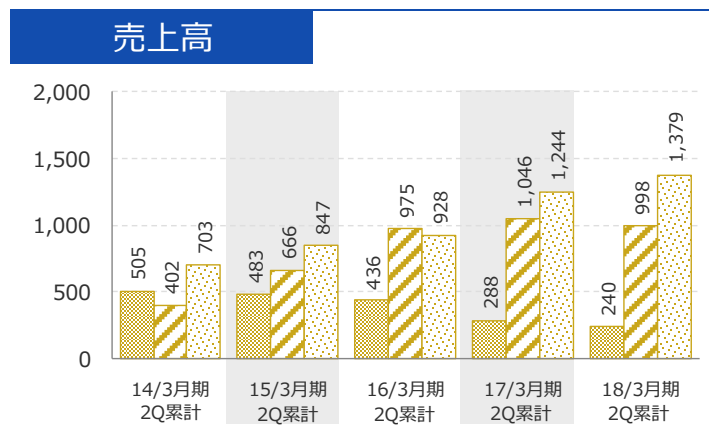
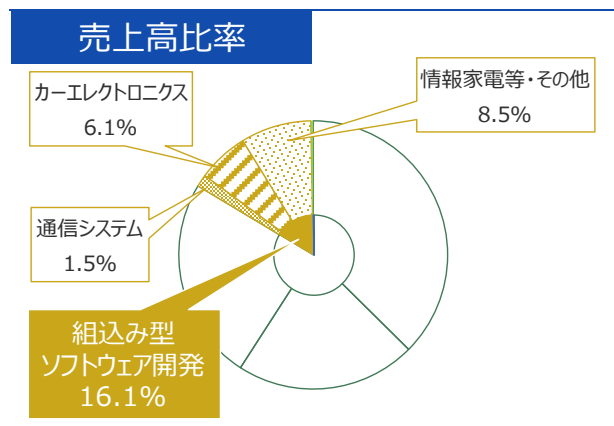
[単位：百万円未満切捨]

■ 組込み型ソフトウェア開発

- 「情報家電等・その他」のデジタル情報家電（テレビ、カメラ等）が増え、子会社の制御系OS開発・コントローラ開発が堅調に推移。
- 「カーエレクトロニクス」は、一部メーカーの受注が端境期。

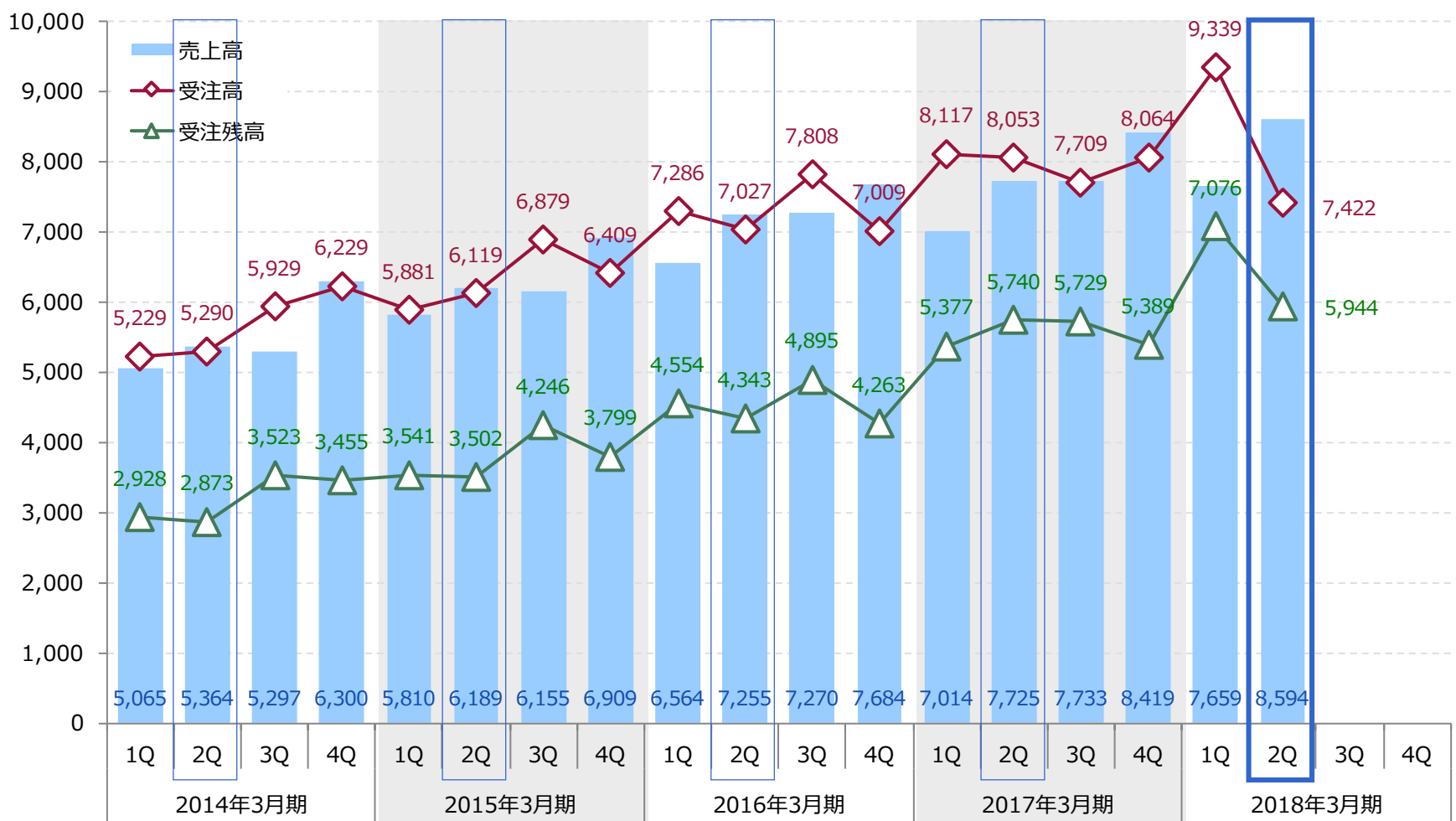
			2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	前年同期比
2 Q 累 計	組 込 み	売上高				
		通信システム	436	288	240	83.6%
		カーエレクトロニクス	975	1,046	998	95.5%
		情報家電等・その他	928	1,244	1,379	110.9%
	セグメント利益	2,340	2,578	2,619	101.6%	
		セグメント利益	333 (14.3%)	407 (15.8%)	401 (15.3%)	98.5%

【注】 () 内の数字は各々の利益率を表します。



- 業種・業態で濃淡があるものの、デジタル変革を背景に、顧客の引合いは活発。
- 受注高・受注残とも、概ね順調に推移。（主要子会社の受注も良好）
- 受注高 : 前年2Q累計比 103.6%
受注残高 : 前年比 103.6%

[単位：百万円未満切捨]





③ 2018年3月期の見通し

[単位：百万円未満切捨]

- 第2四半期の目標はクリアしたが、通期については第4四半期の不透明感が拭い切れない、と判断。
- 当初(2017年5月9日)発表した業績予想を、**据置き**とする。

通期	2017年3月期 予想				2018年3月期 予想		
	<2016/5/9 発表>		前年 同期比	実績	前年 同期比	<2017/5/9 発表>	
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%)
経常利益	3,000	(9.6%)	105.0%	3,078 (10.0%)	107.7%	3,280	(9.9%)
純利益	2,000	(6.4%)	117.3%	2,042 (6.6%)	119.8%	2,230	(6.7%)
EPS 円/株	176.36			180.28		207.63	

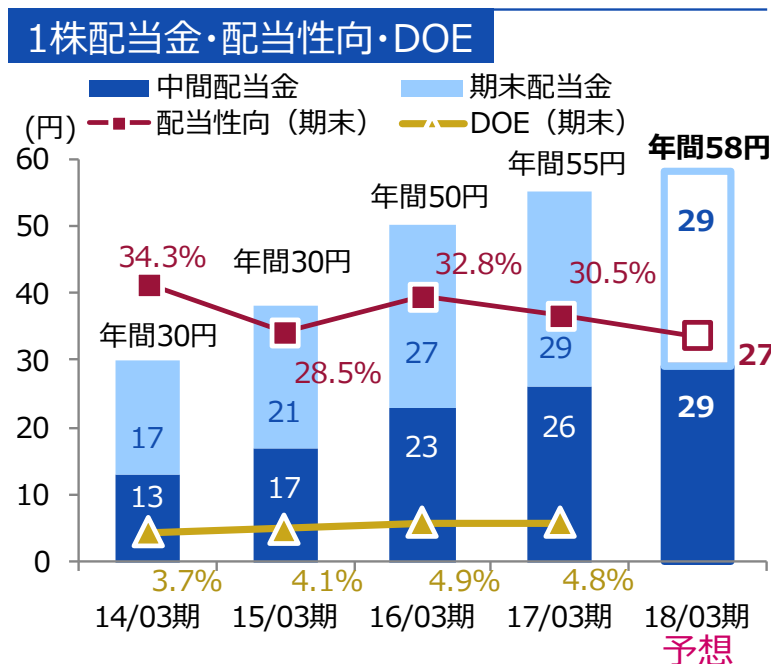
【注】 () 内の数字は各々の利益率を表します。

【注】 「純利益」は「親会社に帰属する当期純利益」です。

[単位：百万円未満切捨]

- 当初(5月9日)に発表した、配当予想は**据置き**。

	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期		
	実績	実績	実績	<2017/5/9 発表>	増減
2Q期末	23円	26円	29円	29円	3円
期末	27円	29円	-	29円	0円
年間	50円	55円	29円	58円	3円
配当性向	32.8%	30.5%	-	27.9%	-2.6%
配当利回り	2.8%	2.0%	-		
DOE	4.9%	4.8%	-		
配当金の総額	563百万円	623百万円	-		



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しており、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%相当を目的に継続的に実現することを目指してまいります。

■ 情報サービス産業の動向

- IT投資のトレンドは変わらず、引続き拡大傾向になる。
- 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、第3のプラットフォーム分野(クラウド、モビリティ、ビッグデータ、ソーシャル技術)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。

【ご参考】

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

	2014年3月期				2015年3月期				2016年3月期				2017年3月期				2018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 【※8】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		
クレスコ九州	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		
クレスコ北陸	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		
科礼斯軟件（上海） 【※7】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	/	/
シーサー	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		
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	10	10	10	10	9	9	9	9	9	9	10	10	9	10	10	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

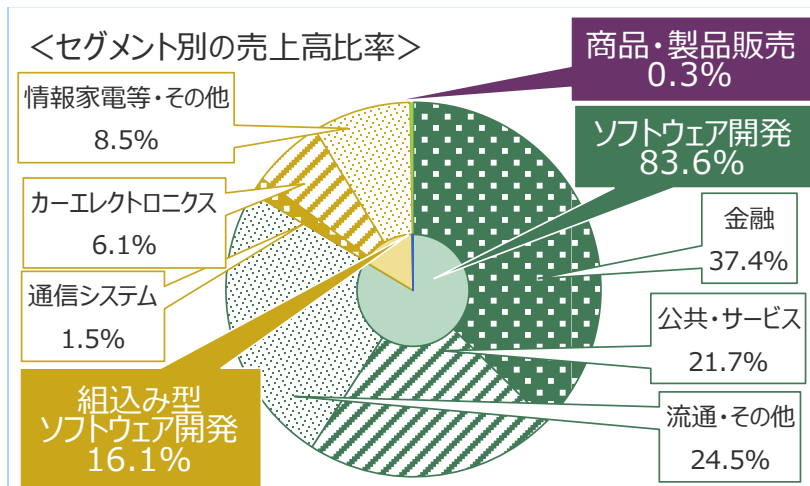
【※4】 2015年10月1日付で「メディア・マジック(株)」を子会社化

【※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

【※7】 2017年9月25日付で清算終了

【※8】 2017年10月2日付で「(株)アプリケーションズ」を子会社化（当社の孫会社）



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.) ・情報家電等・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