

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 社長執行役員

前年同期比増収・増益で順調なスタートを切る

◆2018年3月期第1四半期トピックス

グループ各社の業績は多少まだらはあるが、期初からおおむね順調に推移し、受注の積み上がりも好調である。営業体制の強化、品質管理の徹底等課題克服に注力し、不採算等のプロジェクトもなく順調に推移している。IoT、AI、クラウドに関するサービスを3大ブランドと定義し、新規顧客開拓を行っている。結果として、前年同期比9.2%増収、四半期純利益は34.5%増益と、順調なスタートを切ることができた。

第1四半期のトピックスは4つある。1つ目は、Watsonの導入支援サービス「Minervae PoCKET(ミネルヴァ ポケット)」の販売を開始した。5月末にはソフトバンク様からも販売を開始いただいている。AIのサービスは「Minervae(ミネルヴァ)」というブランドで出すことにしている。「Minervae PoCKET」は、AIを使った実証実験を、短期間に低価格でできるサービスで、そのあとの本格的な導入をSIビジネスに結びつけることが狙い。

2つ目は、不動産総合マネジメント会社のザイマックス様向けに、AIとLINEを連携したコールセンター支援システムを開発し、6月にニュースリリースした。店舗設備の故障に関する問い合わせをテキストや画像でコールセンターにLINE送信し、AIで解析、自動応答する仕組みである。サービスとして横展開する予定があり、本日の後半で紹介する。

3つ目は役員の異動で、昨年度から執行役員制を敷いており、これを強化した。取締役の人数を減らし、執行役員を厚くした。常勤の取締役は6名、執行役員は3名増えて、常務執行役員・執行役員の6名の体制になっている。

4つ目は自己株式の取得・公開買付けである。当社のオーナー(代表取締役会長)である岩崎の資産管理会社であるイワサキコーポレーションから保有株式の一部売却の意向があり、60万株をTOBの形で公開買付けを行った。決済は昨日(8/17)に完了している。

◆2018年3月期第1四半期決算概要

第1四半期の売上高は76億59百万円(前年同期比9.2%増)、営業利益5億97百万円(同27.0%増)だった。

セグメント別では、ソフトウェア開発事業は金融・保険分野がプラスながら、若干勢いが鈍化している。これは大型プロジェクトが社会全体で収束してきていることと、クラウド化が進み、大型基盤案件が低調になっている影響による。一方、公共・サービス分野、流通・その他の分野が伸びている。組込み型ソフトウェア開発事業は、通信システム分野がスマートフォン開発関連のピークが過ぎたことにより3年連続で減少しており、カーエレクトロニクス分野や情報家電等分野にシフトしている。トータルでは前年同期比で98.7%となったが、大型プロジェクトの端境期であり、受注量が落ちているわけではない。逆に引き合いは多い状況が続いている。

経営環境全般は、企業のAI、IoT等のIT投資が進んでいる。当社企業グループとしては、受注したものをやりきるために開発体制の強化(人材の確保・育成等)、品質管理、グループ間連携に注力し、先端技術で新しいお客

様を開拓していくことを、引続きやっていく。

事業概況は、単体としては、現在、4月に立ち上げたAI関連のサービスブランド「Minervae」に力を入れている。子会社は、多少まだらがある。昨年期初に苦戦した「クレスコ・イー・ソリューション」、「アイオス」は、比較的順調にスタートしている。受注の谷間となった「クレスコ北陸」、「シースリー」は、昨年と比較して若干良くない。それ以外の各社は計画どおり順調に推移した。

損益計算書、セグメント別売上高、セグメント別利益は、資料に記したとおり。

受注高・受注残高は、かなり積み上がっている。受注したものをやりきることができるか、不採算なしでできるかが、大きな課題である。

貸借対照表は、資料に記したとおり。

◆今後の見通し

第1四半期のスタートは好調だが、来期(2019年3月期)に向けた案件が完全に積み上がってきていないため、5月に発表した業績予想は据え置いた。

配当予想も据え置きで、中間29円、期末29円、年間58円を予定している。

今後の経営環境としては、情報サービス産業の動向は引き続き拡大傾向にある。受注高も積み上がっており、受注環境としては好調な状況である。クレスコグループが力を発揮できる良い案件を受注して、しっかりやりきることと、先端技術のオリジナルサービスを積極的に売り出して、積極的に取り組むことが課題である。

当社のAIブランドの「Minervae」シリーズから第2弾として「Minervae VIBOT(ミネルヴァ ビボット)」を9月に発表予定である。先ほどトピックスで話したザイマックス社向けのサービスを、手直してサービス化する。LINEなどのSNSであがってくるテキストメッセージや画像をAIで処理する、画像認識できるチャットBOTである。さまざまなお客様に紹介を開始している。

2017年8月7日には「JPX日経中小型株指数」の構成銘柄に当社株が選定され、8月31日から定期入替が実施される。

◆質疑応答◆

金融では、大型プロジェクトが収束したために伸びが弱くなったとのことだが、銀行と保険と分けると、それぞれどのような状況か。

某銀行は、継続して案件がある。ただし、ピーク時を超えることはなく、横ばいになるとみている。某生保は、かなり大きな案件が来年度に向けて進行中で、ピークを迎えている。

当社が得意としている基盤ビジネスで、基盤をクラウドではなくオンプレミス(自前)で再構築するような大型案件が減少している。それらの案件はベンダー経由で受注するケースが多いが、ベンダー自身が苦戦している状況にあり、当社に来る案件も減少している。

流通では強く売り上げを伸ばしてきているが、どのような案件か。

流通では、某航空会社の基盤再構築が終盤を迎えており、某運輸会社の料金改定やサービス改定への対応がある。子会社では、新規のお客様で、既存システムをクラウドで再構築する案件がある。

受注高・受注残高が想定より積み上がっているとのことだが、どのような案件が積み上がっているのか。また、業種で傾向はあるのか。

案件や業種毎に具体的な数値で見えていないが、感覚的には、旅行、人材派遣、カーエレクトロニクスで、大きな案件が来年に向けて立ち上がってきている。

カーエレクトロニクスが鈍化したのはプロジェクトの端境期とのことだが、次の案件は受注残に入っているのか。次のモデルの立ち上がり時期で少人数で対応しているため、売上としてはそれほど大きく入っていない。ピークになると規模が大きくなり、売り上げも大きくなる。

(平成 29 年 8 月 18 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。

https://www.cresco.co.jp/redirect/ir/30_1q_setumei_ppt.html