

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

リソースと受注バランスに注力し、市場変化に即して体制を強化

◆2018年3月期第2四半期のトピックス

トピックスの1点目は、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)」の第2弾として9月に「Minervae ViBOT(ミネルヴァ ヴィボット)」の発売を開始した。AIを活用したチャットボットであり、画像認識機能を搭載している。不動産マネジメント会社様向けに昨年度開発したものを、汎用化した。画像認識ができるチャットボットのAIは、現時点では当社サービスのみであり、現在営業活動に注力している。

2点目は、連結子会社「アイオス」が、(株)アプリケーションズの株式を取得し、子会社化(当社の孫会社化)した。社員30名程の会社。昨今は人材不足で、子会社の強化に向けた人材補強の目的もあり、グループ化することとなった。

3点目は、昨年9月に営業を終了していた上海にある海外子会社の清算手続きが完了した。

◆2018年3月期第2四半期の業績

当第2四半期の業績は、売上高162億53百万円(前年同期比110.3%)、営業利益14億69百万円(同129.9%)、経常利益16億87百万円(同131.4%)、純利益11億57百万円(同133.4%)と増収増益となった。顧客の状況によるアップダウンはあったがうまくやりくりができた。昨年度上期の業績が悪かった子会社の「クレスコ・イー・ソリューション」、「アイオス」は、今期は出だしから調子が良かった。営業利益、経常利益ともに30%程度伸長したが、昨年上期が減益で悪すぎたこともあり、想定どおりの数値と認識している。

セグメント別の売上高を見ると、ソフトウェア開発は、金融分野が前年同期比で99.5%となった。大型案件が一巡したことやベンダーからの基盤構築案件が減少したことが主な要因である。ここ数年のクラウド化により、自前でコンピューターを持って新しいシステムに更改するオンプレミス案件が減少していることが、当社グループにも少し影響が出ている。下期も含めて踊り場的な状況になるとみている。

ベンダー経由以外の流通分野や公共・サービス分野は引き合いが非常に好調であり、前年同期と比較して2桁、売上が伸長した。子会社のERP事業、ネットワーク関連事業が順調に推移した。

組込み型ソフトウェア開発については、情報家電等・その他分野が前年同期比110%と伸長した。デジタル家電や医療関連、子会社の重電の制御系の開発が堅調に推移したことが主な要因である。通信システム分野は既にピークアウトしており、横ばいから減少傾向で推移している。カーエレクトロニクス分野はプロジェクトの端境期にあり、前年同期比95.5%となったが、新モデル開発に向け、引き合いは非常に多い状況であり、下期の伸長を見込んでいる。

受注高・受注残高は、第1四半期の受注残がかなり盛り上がったが、第2四半期は抑えている。受注高は前年同期比103.6%、受注残高も前年同期比103.6とまずまずで、第3四半期の見通しは立っており、現在は第4四半期から来期に向けた営業を現在活発化している。金融は踊り場で通信システムは横ばいだが、それ以外の顧客状況は活況であると感じている。

◆今後の見通し

上期は目標をクリアしたが、通期については、第4四半期の不透明感がぬぐいきれないと判断し、当初の業績予想を据え置いた。配当も当初の発表どおり、中間29円、期末29円、年間58円を予定している。

第3四半期のトピックスが2点ある。関西地区における子会社の組織再編を発表した。「アイオス」の関西営業所と「メディア・マジック」を来年4月に統合する。子会社・関連会社の増加に伴い、効率化を求めている。今後も経営の効率化を目指した再編を検討していく。

もう1点は、11月9日付けで持分法適用関連会社である「エル・ティー・エス」のマザーズ市場上場が承認された。

◆質疑応答◆

上期は計画を超過したが、案件の前倒しや費用の期ずれの発生はあったのか。

案件の前倒しや費用の期ずれは発生していない。大きな案件は工事進行基準等で進行度合いに応じて売上計上をしているため、そのようなことはない。

通期予想据え置き理由である第4四半期の不透明感とは、具体的なリスクがあるのか。

現在の人手不足の状況において、ギリギリで仕事をこなしている。品質問題を起こさないように常に監視をしながら取り組んでいるが、プロジェクトを完遂することにおけるリスクがあると認識している。また、今の時期の顧客は来期向けの投資計画を立てる時期にあり、どれだけ情報収集をしてアプローチできるかが課題である。

営業利益率は9%と他のSierと比較して遜色ないが、今後どの程度を見据えているのか。

現在は9%程度であり、10%を目標にしたいと考えているが、是が非でもというわけではない。投資的なAI分野などもあり、10%いけばよいというレベルの目標感である。

昨年連結子会社化した「エヌシステム」は、上期においてどの程度業績に寄与したのか。

「エヌシステム」は元の親会社が農協系の旅行会社であり、元の仕事の寄与が年間2億円、半期で1億円程度である。グループ化して1年になるが、クレスコ本体や他のグループ会社とのシナジー創出のため、全体としての効率向上をはかる取り組みを上期から開始した。効果という意味では、これからであると期待している。

流通・その他の売上が36%増と大きく伸長した要因を伺いたい。

子会社も含め、新規顧客の大型プロジェクトにより売上が伸長した。「クレスコ・イー・ソリューション」では食品や流通、「アイオス」ではネット系サービスで、億を超える案件を受注できたことが業績に寄与した。また既存顧客においても全体的にプラス方向に推移した。

第2四半期の受注高が減少した要因は何か。

金融および金融系の基盤構築が第1四半期と比較して受注残がかなり落ちており、金額としては5~6億円減となった。大きな案件が進行し、受注残が低下している。対策としては、地道な営業活動により新規案件を獲得すること、流通サービスなど活況な分野に人をシフトするなどの対策を下期は立てている。金融に関しても、保険に関する大きな案件や、大手銀行における投資の話も聞こえてきており、このまま低下傾向が続くとはみていない。あ

くまでも踊り場の状況であるという見方である。

技術者は社員 1000 名、パートナー1000~1100 名と、パートナーのコントロールが可能な上限としている 1.2~1.3 倍に近づいている。上限に近づいている中で、開発リソースの拡大について、今後の展望を伺いたい。

単体、グループ子会社ともに採用を着実に実施し、リソース確保を主目的とした M&A を継続して実施していく。またベトナムのオフショア体制として、下期から駐在員を 1 名増員の 2 名体制にしており、仕事のシフトを加速させたい。一度に解決できないが、さまざまな取り組みを地道に実践していく。採用面では、他社で実績を積んだマネジメント層を中途採用したいと考え、動いている。

去年は上期に 1 億円弱の不採算案件があった。今期は、開発リソースが不足している中で、金融から流通その他へリソースをシフトすることは、慣れない仕事をするようになる。不採算案件対策について今後の施策は。

できるだけ早い段階で変調を見つけて対策をとることが最重要であると認識している。業界の体質として、顧客からの要望に基づく受け身的な部分もあるが、顧客と一緒にの船に乗り、顧客と親身に話ができるように、顧客とのリレーションを強化することが、問題発生時に収束させる肝になる。教育等も含めた取り組みを行っているが、直ぐには身につかない。

(2017 年 11 月 22 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

https://www.cresco.co.jp/redirect/ir/30_2q_setumei_ppt.html