

## 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

### 子会社の組織再編により経営の効率化を促進する

#### ◆2018年3月期第3四半期のトピックス

トピックス1点目は、昨年10月に関西地区における子会社の組織再編を実施することを発表した。「メディア・マジック」と「アイオス」の関西営業所を統合し、4月より新会社としてスタートさせる。

トピックス2点目は、同じく10月に女性活躍推進法認定マーク「えるぼし」の最高位に認定された。2011年頃より女性が活躍できる職場を標榜し、結婚・出産後も継続して働ける環境整備や女性管理職の登用推進を進めてきた。認定基準をクリアし、最高位の認定につながった。

トピックス3点目は、12月14日に持分法適用関連会社の「エル・ティー・エス」が東京証券取引所マザーズ市場へ上場した。ITコンサルティング会社で、10年ほど前から出資して20%の株を所有していたが、当社保有分も売りに出し、それに伴い、持分法適用会社からは異動する形になった。子会社の「クレスコ・イー・ソリューション」とのビジネス関係は継続している。

トピックス4点目は、一昨年より名古屋市立大学と共同研究を進めていた眼疾患をスクリーニングするAIエンジンを、11月から研究用として提供開始した。将来的には医療機器メーカーにライセンス提供するビジネスにつなげる計画である。

トピックス5点目は、AIやIoTのプラットフォームを開発している(株)オプティック様を中心となり、国の助成金を活用して、歯科診療所向けにAI型電子カルテシステムとアシスタントロボットを共同で開発し、12月初めにリリースした。

トピックス6点目は、12月13日に自社株を資金化するために、第三者割当による新株予約権をクレディスイス証券に発行するリリースをした。3回に分けて20万株ずつ資金化する。最近ではM&Aや資本・業務提携の話が結構あり、機動的な資金調達手段を確保すべく実施した。

#### ◆2018年3月期第3四半期の業績

2018年第3四半期の業績は、売上高244億59百万円(前年同期比8.8%増)、営業利益22億97百万円(同19.7%増)、経常利益26億83百万円(同22.5%増)、純利益17億20百万円(同15.7%増)となり、売上高、営業利益、経常利益、純利益とも、前年同期比で増加した。前期は第3四半期まで業績が振るわなかったこともあり、前年同期比では大幅な増益に見えるが、ほぼ予定どおりの結果である。子会社も濃淡はあるものの全般的には好調に推移した。通期目標に関する進捗は、売上高・利益ともに想定どおりである。投資有価証券評価損が1億89百万円発生しており、ベンチャーに政策投資した分の評価を落としたことによる。

セグメント別に見ると、ソフトウェア開発は、金融分野は大型案件が一巡し、ベンダー経由の受注が減少傾向となり、前年同期比96.9%と横ばいで推移した。公共・サービス分野は、人材、旅行、物流が堅調に推移し、同115.6%となった。流通・その他分野は、主要子会社3社の寄与度が大きく、同131.8%となった。具体的には、総合電機企業や通信系企業のネットワークのSIや、ネット系企業のシステム更改など、新しい案件がかなり出てきてお

り、売上が伸長した。これらの結果、ソフトウェア開発全体の売上高は同 110.0%となった。

組込み型ソフトウェア開発は、情報家電・その他分野がデジタル情報家電(テレビ・カメラ等)に加え、新しい顧客における AI スピーカー等の商品開発や、医療系の開発などが堅調に推移した。カーエレクトロニクス分野は、引き合いは多くいただいているが、人手不足により体制が組めない状況もあり、同 94.5%と伸ばし切ることができなかった。市場にはかなりの仕事があると感じている。通信システム分野は数年前に開発がピークアウトしており、想定内の同 93.5%となった。底を打った状態にあると感じている。

受注高・受注残高については、受注高が前年第 3 四半期累計比で 103.3%、受注残高が前年同期比 98.9%となった。顧客からの引き合いは活況だが、当社のリソース不足により体制がとれず、受注に踏みきれていない。

## ◆今後の見通し

下期も順調に推移しており、当初計画は達成できる見通しである。業績予想、配当ともに当初予想を据え置きとする。

第 4 四半期のここ 1 ヶ月半のトピックスの 1 点目は、1 月 11 日に(株)ネクサスを子会社化した。横浜にある 70 名規模の創業 20 年程の会社で、エンドユーザー中心に良い顧客を持っている。当社グループに入ることで企業価値を向上させ、シナジーを出していきたい。

2 点目は、当社は 5~6 年前よりアマゾンウェブサービス(AWS)に取り組んでおり、1 月に「APN アドバンスドコンサルティングパートナー」に認定された。AWS に関する営業・技術体制があり、システムインテグレーションやアプリケーション開発などの実績が認められた企業だけが受けられる認定である。当社の実績や技術者の養成が評価された。さらに、最高位の認定を受けられるようにしていきたい。クラウドビジネスに関しては、大手の金融等の堅い企業からの問い合わせが増加しており、今後も伸びると感じている。

子会社等の再編として、3 点目は、「アイオス」が昨年 12 月に子会社化(当社の孫会社)した横浜にある 30 名規模の会社である「アプリケーションズ」を、「アイオス」が 4 月 1 日に統合する予定で手続きを進めている。

4 点目は、3Q のトピックスで話した「メディア・マジック」と「アイオス」の関西支社の統合に関して、3 月中に「メディア・マジック」の商号を「(株)メクゼス」に変更し、本店を移転する。

## ◆質疑応答◆

「ネクサス」社の買収について、取得金額とのれんがあれば知りたい。足元は減収減益で前期は赤字だったが、今期は上向くと見ているのか。エンジニア不足をカバーする狙いもあるのか。

のれんは 70~80 百万円程度である。業績的には低迷しているが、良い顧客を保有していること、20 年以上にわたるビジネスの継続により技術者が育っていることなどから、クレスコグループに入って協業すれば業績は延びると見込んでいる。

「ネクサス」社の社員は 70 名近くいるということだが、エンジニア数はどの程度か。

社員のほとんどがエンジニアである。

**人材、旅行、物流関連の好調は来期も続くと見ているのか。金融は今期が底で来期は上向くとみているのか。**

人材、旅行、物流は、来期も好調とみている。現在、来期計画をする中で顧客の状況をヒアリングしており、良い状況が続くと見ている。金融については、当社がかかわっていた世間で話題になった大型案件が収束しており、体制が縮小している。他社案件にシフトを行っている最中。仕事は今後も引き続き出てくるだろう。下期が底になるのではないかとみている。

**来期の費用や投資の見通しを伺いたい。特損や特益は、今期に纏まって出たということで良いか。**

人件費は人不足により、子会社も含めて、増加させる計画である。当社自身のシステム投資や生産性を向上するための投資は、実施する予定である。M&A については、引き続き行う考えである。3Q のトピックスで話した「エル・ティー・エス」は、特益が数千万円レベルである。今回の上場で含み益が 10 億円近くあると思われ、B/S に反映される。

(平成 30 年 2 月 20 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\\_3q\\_setumei\\_ppt.html](https://www.cresco.co.jp/redirect/ir/30_3q_setumei_ppt.html)