

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

8 期連続増収増益を達成、さらなるビジネス品質・生産性向上、先端技術研究を推進

◆第 4 四半期のトピックス

トピックス 1 点目は、1 月 11 日に横浜にある社員 70 名位の (株)ネクサスを子会社化した。2 点目は、当社におけるアマゾンウェブサービス(AWS)の取扱量、技術者数がある基準を超え、アドバンスドコンサルティングパートナーに昇格した。3 点目は、子会社の「アイオス」が、昨年 10 月に M&A を行った「アプリケーションズ」を統合した。4 点目は、大阪にある子会社の「メディア・マジック」が、「アイオス」の関西営業所を 4 月に統合するのに先立ち、「メクゼス」に社名変更した。今後も、継続して子会社再編を行う。5 点目は、期末配当の増配と創立 30 周年の記念配当を発表した。

◆決算のポイント

売上高 333 億円(前期比 107.9%)、営業利益 30 億 91 百万円(同 114.2%)、経常利益 34 億 92 百万円(同 113.4%)、当期純利益 22 億 2 百万円(同 107.8%)と 8 期連続の増収増益となった。生産性の向上や、プログラマー、SE の稼働率や受注単価が影響し、営業利益率は同 0.5%アップした。子会社は、前期の出だして躓いた主要子会社が構造改革により好調だった。余資運用が上手くいき、経常利益は向上したが、政策投資をする投資有価証券の評価損が 2 億 35 百万円発生し、当期純利益は公表値を 28 百万円下回った。

セグメント別では、金融分野はメガバンクの大型案件が一巡し、ベンダー経由の新規大型案件が減少したため、売上高は横ばいである。公共・サービス分野は、人材・旅行・物流関係が順調に推移し、前期比 114.7%となった。流通・その他分野は、通信業や製造業の組込みではない案件で主要子会社の寄与度が大きく、同 128.1%である。組込み型ソフトウェア開発は、通信システム分野は、開発のピークを越えたスマートフォンで、下げ止まり感はある。カーエレクトロニクス分野は、かなり需要はあるがリソース不足で十分受けられていない。情報家電・その他の分野は、テレビやカメラの他に、AI スピーカー等の新しいデジタルデバイスの開発の引き合いが増え、子会社の重電関係で電力や鉄道等の案件が順調に伸び、同 110.3%である。

受注高は同 104.2%、受注残高は同 102.2%で、ほぼ計画どおりである。

◆2019 年 3 月期の業績・配当予想

2019 年 3 月期の業績予想は、売上高 355 億円(前期比 106.5%)、営業利益 32 億 80 百万円(同 106.1%)、経常利益 35 億 80 百万円(同 102.5%)、当期純利益 24 億 10 百万円(同 109.7%)である。当期で余資運用が想定以上に上手くいったため、来期の確実な計画が難しく、経常利益は控えめの数字である。配当予想は、利益連動の方針により年間 64 円で、当期年間配当 72 円から記念配 10 円を除く 62 円より、2 円増配の予定である。

◆2019 年 3 月期の方針・見通し

今後もソフトウェア投資は拡大傾向と見ているが、顧客の IT 投資は、保守開発は削り、新しく攻める部分に充て

る傾向へと変化してきている。

3年前からのリソース不足感は続いており、継続的な人材確保・育成、生産性向上、開発体制強化が当社の課題である。人材、旅行、物流、カーエレクトロニクス、情報家電等の成長投資が行われている分野に、積極的にリソースを配分する。基幹系システム更改のほか、顧客の新サービス対応のソフトウェア開発や新製品へのシステムの組み込み、人材不足に起因する生産性向上を目的とする AI、RPA、クラウドが有望なビジネスエリアである。また、先端技術のうち AI をさらに追求していきたい。AI は引き合いがとても多いが、案件化するまでにとても時間がかかり、営業コストもかかるため、営業力やソリューションの強化をはかる。

来期は5カ年ビジョン「CRESCO Ambition 2020」の中間年にあたる。リソース不足でトップラインを伸ばし辛いため、目標値は若干控えめにしている。ビジネス品質と生産性を高め、質を上げて成長したい。M&A にも積極的に取り組む。知財を活用し、仕事の仕方や考え方を変えて生産性向上を図る。リソース不足による機会損失を最小化するとともに、人材面では、新卒以外に技術系キャリアや上級マネジメントの採用を継続して進める。グループ連携の面では、グループ内クロスセル、人事交流等によりグループシナジーを高める。また、主力の請負開発だけでなく、競争力のあるソリューションを創出するために、数名の新規ビジネス組成部隊をつくり推進している。コーポレートガバナンス、健康管理や働き方改革は、継続して推進する。ダイバーシティの取り組みとして、女性の活躍を推進し、えるぼし認定段階3を取得した。また、外国人や障がい者の雇用も積極的に進める。

◆ 質 疑 応 答 ◆

受注残高が前年3月末比で2.2%増だが、セグメントや顧客業種毎の濃淡を教えてください。

金融は、昨年に比べ受注高、受注残高ともに落ちているが、ほかの業種の売上は伸びている。特に現状では、旅行業界において大きなプロジェクトが進行中である。

クレスコはPMPの資格を200名前後が持っていて、プロジェクトマネジメントには定評があり、直接取引の案件を増やして業績は伸びている。今後、上級マネジメントの採用にあたり、2~3年後にどのような企業像を目指すか。

上級マネジメントの採用は、超大手企業のセカンドキャリアが多く、IT 企業やユーザ企業出身というケースもある。当社の経営や仕事に対し、さまざまな観点からの新しい意見、関与を期待している。当社は、創立30年で子会社も新しい会社が多く、まだ経営陣が育っていないため、補強していきたい。既存の取引先以外の会社からも採用し、新規顧客開拓も図る。また、PMP有資格者は270~280名おり、技術力、マネジメント力だけではなく、経験に基づいた顧客交渉力や営業力を持つ人材が必要だ。

ERP 業界は活況で、クラウド化の流れは追い風になる状況になっている。ERP に強みを持つ「クレスコ・イー・ソリューション」のビジネス展望は。

「クレスコ・イー・ソリューション」は、今期は非常に好調だった。引き合いは多いが、リソース不足が深刻でこなせていない。コンサルタントは養成に時間がかかり、人材の流動性も高い。つまり、せっかく育てても流出してしまい、流出分の採用が必要な状態で、苦戦している。ビジネスは非常に好調で、開発だけではなく、商材も持っているのので、今後は商材も併せてビジネスしていく。

kai(2018年5月16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/ir/library/briefing.html>