

## 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

### 組込み型ソフトウェア開発事業が堅調に推移

#### ◆2019年3月期第3四半期決算ポイント

当第3四半期は、海外情勢に起因する景気の不透明感や為替・株式相場の動向、自然災害など懸念材料はあるものの、経営環境は回復基調が継続した。

顧客ポートフォリオおよび子会社を含む事業体制見直しの結果、売上高は258億28百万円(前年同期比5.6%増)となった。利益については、営業利益が23億16百万円(同0.8%増)とプラスに転じたが、経常利益は26億54百万円(同1.1%減)、四半期純利益は16億73百万円(同2.7%減)の減益となった。金融案件の剥落の影響や、上期に発生した不採算プロジェクトの対応、一部子会社の業績低迷が業績の重しになっている。また、開発人員不足により受注に対応できない状態が続いている。経常利益の減益要因は、12月に株価が下落し、有価証券の評価損が増加した。

受注高・受注残高は、受注高が前年第3四半期累計比で108.6%、受注残高が114.4%と堅調に推移している。

セグメント別では、ソフトウェア開発事業の売上高は211億63百万円(前年同期比3.7%増)、セグメント利益は23億13百万円(同7.5%減)となった。金融分野は、メガバンクの大型案件が収束して今が底と見ており、売上高は前年同期比86.4%。公共・サービス分野は、主として旅行業および人材サービス業向け案件の増加により、同112.5%。流通・その他分野は、子会社「アイオス」のネット系アプリケーションの大口案件受注、昨年連結した「ネクサス」の連結効果により同122.0%。セグメント利益率は、本体および子会社で第1四半期に発生した不採算プロジェクトの影響により、減少した。

組込み型ソフトウェア開発事業の売上高は46億31百万円(同16.7%増)、セグメント利益は8億55百万円(同31.7%増)となった。受注単価の見直しや生産性の改善、開発体制の強化が奏功し、堅調に推移した。

通信システム分野は前年同期比101.8%で現体制を維持しているが、来年度に向けては減少が予想される。カーエレクトロニクス分野は、主力のインフォテイメント系、表示系が堅調で、同120.0%。情報家電等・その他分野は、テレビ・カメラ・AIスピーカー等デジタル情報家電のほか、子会社「シースリー」の制御系開発が堅調で、同117.0%。セグメント利益率は、受注単価の見直し等もあり、昨年と比較するとプラスに転じている。

#### ◆今期の見通し

第1四半期は出遅れたが、いまは回復基調にあることから、2018年5月8日に発表した業績予想に変更はない。顧客のIT投資意欲は引き続き旺盛とみている。製造業等で決算を見直すなど、来期については不確定要因があり慎重な意見が少し出ているが、IT領域においては来年度も投資はあるものとみている。

配当予想64円(中間32円、期末32円)の変更はない。

## ◆対処すべき課題の対応状況

「鉄板品質の提供」は、きっちりとモノを作る努力は大切だが、第1四半期に発生した不採算プロジェクトを見ると、顧客との調整力の強化が必要。当初予定との差異が発生した場合、どのように顧客と調整していくかが、まだ弱い。来期は品質管理の組織を強化し、専任役員を置く予定である。

「生産性の追求」は、顧客から、顧客自身の生産性を上げる提案や助言をしてほしいという要望が多く出てきている。また、クレスコ本体では、13年ぶりに基幹系システムの刷新を行っている。本年10月のサービスインを目指し、社内プロセスを簡素化する。予算は予算期に関係なく3年先まで見えるようにし、陳腐化しているセグメンテーションを、綺麗に見えるようにする。

「リソース戦略の強化」は、2019年4月1日に、連結子会社である「クレスコ九州」、40名程の会社を本体に統合して、ニアショア拠点として強化する。現在、準備中。

「人財の採用と育成」は、新卒は採用できているが、中途採用が苦労している。IT業界は人材不足。同業他社も顧客サイドもIT人材の中途採用を活発化しており、予定の半分しか採用できていない。中途採用はとにかく厳しい。育成は、クラウドとAIに照準を合わせている。保守的な顧客がクラウド移行に舵をきっており、移行するためのセキュリティ、ポリシー、ガイドライン作成などコンサルティング業務の要請があり、上流に対応する人材を育成する必要がある。

「新技術の研究・開発」は、第2四半期に話した内容から大きな変更はない。すぐには売上・利益に直結しないものがほとんどで、先々に化けるような、将来に向けた種まきを行っているところである。

「グループ連携の強化」は、クロスセルやさまざまな技術交流を中心に行っている。基本的に、各社が自前で顧客を持ち、親会社に頼らず自分の足で立つことが方針。

「営業体制およびお客様とのリレーションシップの強化」は、包括契約の話が進んでいる。また、昨年12月ごろから顧客の来年度の予算づくりの手伝いをしている。引き合いが多くある。課題はリソース不足で、我々のリソースだけではなく、顧客が顧客自身で案件化するリソースが不足している。顧客の中でシステム化する計画を立てて、顧客の立場に立ってITの企画・推進を行う人材派遣、出向依頼が来ている。当社は開発を本業としているが、企画等に対する引き合いがある。当社も人不足だが、顧客の仕事を切り出す(案件化)のも当社の仕事と考え、対応している。

「新規ビジネスの組成」は、第2四半期からセミナービジネスを開始した。無料セミナー・有償セミナーを月2回程、話題性のあるテーマで開催している。新規顧客開拓につなげている。座学だけでなく実践的なハンズオンセミナーで、非常に好評である。

「コーポレートガバナンスの推進」は特に言及することはない。

「健康管理と働き改革の推進」は、当社も顧客も繁忙な状況で、「働き方改革」でマネジメントが難しくなっている。4月から三六協定も変わる。繁忙でも時間管理は厳しくしなければいけないなどの困難さはあるが、法令順守で取り組むことが重要である。

「ダイバーシティの取組み」は、障がい者や外国人の採用を行う。4月に2人の外国人の新入社員が入社するが、さらに拡大していく。

## ◆質疑応答◆

人手不足とのことだが、来期は2~3%増収くらいか。

もっと頑張りたい。

需要が旺盛とのこと。いまは経済状況が谷だが、需要が減らないのは何故か。

顧客が新商品や新規ビジネスを開発するときには、必ずそこにはITが関わる。デジタルトランスフォーメーションの話は多くなっており、顧客が新しいことをするには、必ずITが絡む。顧客が何もやらないということは、景気が落ちてきてもない。

人がいれば、来期は10%増になるか。構造的な変化や、景気に左右されないと感じているか。

人がいればできる。景気には左右されない。

組込みは他社も需要が凄いいというが、クレスコも同じか。

同じだが、顧客の見方は、昨年より多少厳しくなっている印象はある。製造業は中国の景気減速の影響を受けている。新規開発投資は必要だが、どこまで投資するかは多少絞るかもしれないが、新規分野には投資はすると予想している。

クレスコは、組込みの中でどこの分野が強いのか。

自動車の部品メーカーが多い。部品にAIを組込む話がでてきている。今後成長するAI分野は、会社を挙げて技術者のトレーニング等を行っており、さらに強化していきたい。

組込みは、今期は単価の見直しがあって伸びた。来期は今期ほどの伸びはないかもしれないとのことだが、来年の採算性は横ばいか。

横ばいとみている。当然、営業努力は重要だが、社員の給与やパートナー調達のコストは上がっており、利益のみをあげるのは難しい。

(2019年2月14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#20190214>