



エンドユーザフォーカスが奏功、 新ソリューションへの事業展開を図る

◆連結損益計算書の概要

2008年3月期中間決算の連結売上高は64億97百万円（前年同期比110.4%）となった。しかし売上総利益は8億45百万円（同94.3%）である。売上総利益の結果から、営業利益は2億2百万円（同82.2%）、経常利益3億8百万円（同68.3%）、中間純利益46百万円となった。今年9月25日に発表した修正業績は、売上高65億円、売上総利益8億16百万円、営業利益1億70百万円、経常利益2億80百万円、中間純利益60百万円であり、実績値はこの公表値に対してほぼ予定どおりの内容となった。また四半期別に見ても、第1四半期、第2四半期ともに売上高は順調な伸びを示した。

売上高の伸びは、ビジネス系ソフトウェア開発においてはエンドユーザ向けの営業強化を図った結果が確実に表れている。それに対して大手ベンダー向け売上高はベンダー各社の事業方針変更等により減少した。また公共サービス向けの不採算プロジェクトへの人員投入が売上を圧迫する要因となった。銀行・保険会社等の金融機関向け売上高はシステムの継続案件により比較的順調に伸び、全体としては11%程度増収した。そのほか、組込み型ソフトウェア開発においては通信端末関連（携帯電話関連）の売上高が事業環境の変化により減少したものの、カーエレクトロニクス、デジタル家電が伸長し、全体では5%程度増収した。子会社であるクレスコ・イー・ソリューション(株)は人員確保難により、ワイヤレステクノロジー(株)は売上の計上時期のずれが生じたことにより、それぞれ売上高が減少した。一方で売上高の伸びに対して売上総利益は減少し、売上総利益率は前年同期比2.2ポイント低下した。その主な要因は、先ほど述べた公共サービス向けによるオーバーコスト、事務所拡張コスト、新規ソリューションへの投資コストが挙げられる。この新規ソリューションは、非常に将来性あるプロジェクトと見込み、積極的な人員投入を行ってきた。また経常利益は、出資会社の予定受取配当金の無配および持分法投資利益減により減少した。特別損失では、公共サービス向けプロジェクトに関する損失が12百万円、出資会社の再評価による減損が1億51百万円発生している。

セグメント別売上高は、ソフトウェア部門で金融・保険24億35百万円（前年同期比110.3%）、公共サービス12億45百万円（同95.7%）、流通・その他13億51百万円（同137.2%）、組込み型ソフトウェア部門で、カーエレクトロニクス6億36百万円（同131.0%）、通信システム5億66百万円（同85.0%）、その他デジタル家電等2億64百万円（同110.4%）となった。カーエレクトロニクスの増加は大手電機メーカーの受注増によるものである。通信システムは携帯電話事業を主とし、今後の通信キャリア側での料金体系の変更等次第でその見通しはかなり大きく変動すると予想しているが、他の組込み型案件へのシフトも順調に進んでいるため、全体としては大きく変動しないとみている。

◆連結貸借対照表の概況

連結貸借対照表のポイントを幾つか挙げる。流動資産では、受取手形および売掛金が前期末比4億96百万円減少した。固定資産では、時価のある株式の市場価格下落および時価のない株式の評価損に伴い、投資有価証券が6億92百万円減少したものの、繰延税金資産が3億28百万円増加した。一方流動負債では、買掛金が26百万円増加したのに対して、未払金が29百万円、賞与引当金が35百万円、前受金が25百万円それぞれ減少した。固定負債では投資有価証券の時価下落に伴い、繰延税金負債が30百万円減少し、役員退職慰労金の支給に伴い役員退職慰労引当金が46百万円減少した。純資産ではその他有価証券評価差額金が5億66百万円減少し、純資産合計は76億15百万円（前期末比92.4%）となった。

営業活動によるキャッシュフローは6億10百万円、投資活動によるキャッシュフローはマイナス4億67百万円、財務活動によるキャッシュフローはマイナス1億46百万円となった。流動比率は251.6%と高い水準にある。自己資本比率は71.6%（前期末比0.5ポイント減）である。

◆事業トピックス

当社は、アプレッソが提供するデータ連携パッケージ製品「DataSpider（データスパイダー）」を核とするソリューションを展開している。DataSpiderは基幹系業務におけるEAIサーバ、データ連携システム、商用サービスのバックエンドシステム等、さまざまな用途で利用されている。

また企業におけるユーザIDは、各ディレクトリサーバ、グループウェア等に散在しており、そのユーザID情報を管理することは、多大な負荷となる。大手金融機関向けのプロジェクトではこの問題を解決するために、海外大手ベンダーが提供するID管理製品と当社が独自開発した「セキュアダイブ」を組み合わせた日本初となるセキュリティソリューションを提供した。人員投下も予定を上回るチャレンジングなプロジェクトであったが、2007年9月にサービスインを果たしている。エンドユーザ向けのソリューション事例としては画期的であり、この実績と経験を踏まえて、新たなソリューション事業を展開していく。

クレスコ・イー・ソリューション㈱は、SAP社製ERPパッケージと㈱ディーバの提供する連結会計システムであるDivaSystemとのデータ連携製品を開発し、販売を開始した。本製品の利用により、「DivaSystem」と「ERPパッケージ」の両製品を利用しているユーザは、既存の連結会計データを円滑に有効活用でき、手作業によるミスを軽減できるため、連結決算の早期化、連結経営の効率化、そしてERPの導入効果をより高めることが可能となる。またERPパッケージを利用し、これから連結会計システムの導入を検討しているユーザにとっては、DivaSystemにさらに「容易なデータ連携」という付加価値がプラスされるため、導入企業の加速が見込める。

さらにSAP連携ソリューションにおいては、全銀手順XIアダプタの開発部分をクレスコが担当し、クレスコグループとしての協働プロジェクトもスタートしている。

◆2008年3月期通期見通し

今期通期の連結業績は、売上高139億円（前期比110.0%）、営業利益6億60百万円（同113.6%）、経常利益9億10百万円（同90.1%）、当期純利益4億円（同697.4%）を予想している。これらの数値は上期実績に当初の下期の予想数字を足したものである。

クレスコ単体の業績見通しは、売上高118億円（同107.5%）、営業利益4億50百万円（同114.5%）、経常利益7億20百万円（同88.3%）、当期純利益2億90百万円としている。子会社、関連会社の会社別業績見通しは、それぞれ前期比で着実な成長路線を見込んでいる。

◆ビジョンと戦略

現在当社では、大手ベンダーやメーカーからの二次的請負ビジネスがかなり多い。また開発中心で、人月工数単価による取引契約が中心である。しかし、この事業傾向から脱皮することを目指している。このため、プライムソリューションベンダーになり、エンドユーザ比率を一層拡大するとともに、子会社、関係会社と連携を強化したソリューションを実現し、上流工程のコンサルテーションを行う会社との連携を強化しながら、ワンストップソリューションを提供できる会社になることを大きな目標としている。

2007年度から3カ年にわたる中期経営計画を発表した時、単にお客様からの依頼を下請け的に行うのではなく、お客様と横並びでITの中でできることの実現を目標とした。それを踏まえて、コンサルテーションに始まり、要件定義・設計・開発・運用・保守という業務横断的なソリューションを確実に提供することを目指し、さまざまな子会社・関連会社戦略を実施してきた。すべては当社がターゲットとするエンドユーザのお客様に対するサービス提供を目指すプロセスである。

エンドユーザフォーカスを重視しているのは、直接エンドユーザと取引や契約を行うことによって、その交渉や手続に関するノウハウが蓄積されると同時に、これまで見えなかったリスクが見え、それに対してチャンレンジすることが重要だと考えるからである。またお客様との距離を縮めて直接契約することによって、お客様が何を望んでいるのか、困っているのかを感じることができ、当社がそれに合わせたソリューションを作るチャンスが生まれるとも考えている。

さらに、ミドルウェア開発や基盤システムソリューションを得意とする強みを生かし、クレスコらしさを強調することも重視している。競合他社に対するアドバンテージがあれば、価格競争に打ち勝ち、その結果生まれる収益によって新たなソリューション開発に対する投資も可能となると考えている。また、ビジネスレンジを広げ、ワンストップソリューションの提供実現のために補完関係もしくはシナジーを生むものに対してはM

&Aを積極的に行う予定である。

過去数年間は不採算事業もあったが、ようやくそこから抜け出し、改めて事業基盤の強化を行う目的で3カ年計画の初年度をスタートした。来年以降は、現在下地作りをしているソリューションを着実に軌道に乗せ、新たなソリューションを展開して拡販し、2009年度にはさらなる事業展開をしていく計画である。今期は種を植え付けた新たなソリューションが増加している。これまで積み上げてきたことを具現化し、PRしながら売上拡大を図りたいと考えている。

(平成19年11月21日・東京)