



新規事業の開拓で高収益型ビジネスモデルを志向

◆2008年3月期連結決算のポイント

2008年3月期の連結売上高は、ビジネス系のソフトウェア開発においては金融・保険関連および公共サービスが順調に推移した。また、流通・その他関連は前期、不採算プロジェクトの影響で、売上高が減少していたが、当期は回復基調となった。組み込み型の開発においては、通信システム分野が減少したが、カーエレクトロニクスおよびデジタル家電分野に受注をシフトし、全体としては微増ながら増収となった。これはわが国の携帯電話のマーケットが国内に限定される上、普及台数が1億台を超えたことからマーケットが飽和状態に近づき、縮小傾向に転じたことが影響している。営業利益については増収に伴い、大幅に増益となったが、経常利益は、投資先企業の業績不振による配当減、株価下落による有価証券売却益の減少等の要因により減益となった。結果として、期末の財務状況は総資産が3億円の増加、ROE（自己資本利益率）は10.9%となった。

親会社の事業に関するトピックスは次の五つである。①2008年3月、新横浜に保有していた自社ビルの売却。②エンドユーザー比率の増大。③ナレッジマネジメント製品を開発・販売しているリアルコム(株)との販売代理店契約締結。④シンクライアントソフトウェアの開発・販売を手掛ける(株)2Xアルファ・ソリューションズとのアライアンスソリューション創造。⑤大手自動車メーカーグループ会社とのバリュービジネスの開拓(当社の強みである品質監理のノウハウを提供)。

子会社の事業に関するトピックスは次の二つである。①SAP社のERPコンサルティング業務に特化して事業を展開しているクレスコ・イー・ソリューション(株)と連携して、全銀手順のアダプター開発を行い、SAPのドイツ本社に正式に認定された。こうしたオフィシャルなアダプターの開発は今後もプラスのシナジー効果が期待できる。②2008年2月には、昨今、注目されているRFIDに関するソリューションを得意とする(株)グリフィン(現:クレスコ・アイディー・システムズ(株))を子会社化した。

◆損益計算書および貸借対照表の総括

当社は2007年度に二度、業績の公表値の修正を行った。一度目は9月25日で、不採算プロジェクトの影響から利益の数値を修正した。二度目は3月26日で、ビル売却による利益増から同様の修正をした。2008年3月期の連結損益計算書を要約すると、売上高は前期比107.3%の増収、売上総利益は同106.8%の増益、営業利益は同116.9%の増益となったが、経常利益は、同86.2%と若干の下ブレとなった。当期純利益についてはビル売却益が発生したため、大幅な増加となった。また、受注高、受注残高も順調に推移した。連結貸借対照表についてはビル売却による現金・預金の増加と固定資産の減少が特徴的である。

◆ビジョンと戦略

当社は2007年度から3力年の中期経営計画に基づいてビジネスを展開している。キーワードは「上流シフトとマーケット志向」で、上流工程への関与を積極的に行い、新しい価値を生むソリューションの開発に注力していこうと考えている。中期経営計画は次の三本の柱から成っている。まず、①「らしさ」を大切にということで、これは「クレスコらしさ」を打ち出し、独自の強みをさらに強化してブランド力を向上させていこうというものである。次に、②End User Focusであるが、これは二次請負から脱却し、総合力を高めて、一からサービスを提供する会社になろうというものである。またそうなることでリスクを「見える化」し、利益率の向上が期待できる。最後に、③新規事業の確立であるが、これは既存技術を生かして新しいビジネスを開拓し、段階的に高利益率のビジネスモデルに移行していこうというものである。事業戦略として2007年度は屋台骨である既存ビジネスモデルの安定化、2008年度は新ソリューションの展開と既存事業の拡大、そして2009年度はソリューションビジネスの拡販を目論んでいる。今後、中期経営計画をどう実現していくか。End User Focusという観点から、開発のエンジニアリング会社として出発した当社にとってまずは営業力の強化が急務であり、現在、組織を挙げて対応している。一方、社員の積極採用、パートナー会社を含む開発リソー

スの確保等にも注力しており、社員は順調に増加し、現在、880名を数える。新規採用は今年4月、73名の新人を迎えた。経験者採用も毎年、60～70名に達している。

また、当社は社内のナレッジマネジメント（戦略的な情報共有）に5年近く取り組んできたが、その成果は着実に出てきている。関係会社、子会社との連携の実績も着々と積み上げられている。社員の教育も技術的教育研修のみならず、上級マネジメントの教育も年間計画に基づき、実施している。

ビジネス領域の見直しポイントとして、ビジネス系は金融関係の順調な推移はあるものの、昨今のサブプライム問題の影響と金融システムの需要の変化に的確に対応をしていくことである。また組み込み系は情報家電、通信端末分野の事業ポートフォリオをすみやかに見直す必要がある。コアソリューションはセキュリティ製品、パッケージ製品の利活用の提案を積極的に行わなければならない。

◆当社企業グループ

現在、子会社4社、持分法適用会社3社の体制である。子会社4社の事業概要は、ERP関連のコンサルティングに特化したクレスコ・イー・ソリューション(株)、無線通信技術に特化したワイヤレステクノロジー(株)、Web2.0をにらんだ技術展開を行っている(株)クレスコ・コミュニケーションズ、そしてRFIDを活用したセキュリティソリューションに特化したクレスコ・アイディー・システムズ(株)、となっている。持分法適用会社3社の事業概要は、中国オフショア対応の中核となる(株)ウェイン、クレジットカード業務・ITコンサルティング等に特化したビュルガーコンサルティング(株)、データスパイダーというパッケージ製品を開発、販売している(株)アプレッソである。グループシナジーを発揮し、トータルソリューションを実現し、一層の業績向上を目指す。

◆法的規制の波

法律や規制等から受ける影響としては、昨今の潮流として偽装請負摘発の厳格化がある。システムエンジニアリングサービスは派遣請負ととられる場合があり、実態に即した契約形式を大切に労働諸法令を順守することで、業務の健全性を内外に示していこうと考えている。もう一つは来年度から適用となる売上基準の見直しである。この業界ではこれまで売上の指標値として売上検収基準が用いられてきたが、来年度から実際のプロジェクトの進捗状況に見合ったコストをベースとする進行基準が適用される。これに対応するため、より厳密なプロジェクト管理、コスト管理を行っていこうと考えている。

◆第21期（2008年度）の取り組みと通期見直し

第21期の基本方針は「顧客、市場に対する価値の提供」、「戦略事業の拡大と確かな成果」、「変化の受容と実践」の三つである。その一環として、新事業体制と営業力強化を軸に、この4月にコンサルティング事業とサービスソリューション事業を立ち上げた。コンサルティング事業は当社が組織を挙げてコンサルビジネスに取り組み始めたことを意味する。サービスソリューション事業は、パッケージソリューションを中心とした開発請負型ビジネス以外の提案型ビジネスを一つの事業部として新しくスタートさせたものである。また、健全な収益を上げるための内部統制の強化、人材の確保と育成に注力している。

営業体制の強化は「網羅的営業」、「戦略的営業」、「顧客満足度の向上」をキーワードとして進めていく。これまで当社は営業専任者の数が十分ではなく、PM（プロジェクトマネジャー）が現場と営業の両面をみており、負荷が大変大きなものであったが、今後は両者の役割を明確に分け、営業人員を増やして当社の強みを生かす組織体制の構築を進めていく。

2009年3月期の通期見直しは、連結売上高が150億円（前期比10.6%増）である。連結営業利益は大幅アップの8億40万円（同23.6%増）を予定している。連結当期純利益は4億90百万円（同45.1%減）、2008年3月期に固定資産売却益を計上した関係で前期比マイナスとなっているが、連結経常利益9億40百万円（同8.0%増）に対して見れば正常な数値である。単体でも売上高130億円、営業利益7億10百万円（同31.6%増）を目標にして取り組みたいと考えている。

◆新子会社、クレスコ・アイディー・システムズ(株)

当社の新子会社、クレスコ・アイディー・システムズ(株)の前身は(株)グリフィンである。われわれは同社にM&Aを行い、社名を変更した。設立は2008年3月11日で資本金は10百万円、社長は当社の元役員の後藤良男

氏が務めている。

同社の有するICチップの関連技術と当社の既存セキュリティ製品であるセキュアダイブを融合した新たなソリューションビジネスの展開を考えている。

RFIDの導入例としてはセキュリティロッカー、入退出管理システム等があるが、今後、需要の見込まれる分野として機密重要書類管理、医薬品・劇物・細菌管理、高額商品・貴金属商品管理、書籍管理等が挙げられ、多くの有望市場が目の前に広がっている。

(平成20年5月23日・東京)