

*Challenge, Shift, Go!*

## クレスコレポート

第22期中間報告書 2009.4.1 ▶ 2009.9.30

## 株主のみなさまへ

### CONTENTS

株主のみなさまへ	01
連結財務ハイライト	02
社長インタビュー	04
ソリューション体系	07
トピックス	09
株主様アンケート結果	10
中間連結財務諸表	11
中間個別財務諸表	13
会社情報および株式情報	14

平素は当社業務に格別のご支援ご厚情を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社企業グループ平成22年3月期中間決算がまとまりましたので、ご報告申し上げます。

当事業年度は、2007年度に掲げた3ヶ年中期経営計画の最終年度でございます。当初掲げました3つの基本方針（「らしさ」の追求、エンドユーザーフォーカス、新規事業の確立）には変更を加えておりませんが、具体的な施策等につきましては、昨今の経済状況および業況を鑑み、見直しを行いました。

ここで当中間期（平成21年4月1日～平成21年9月30日）におけるわが国経済を振り返ってみますと、原油および原材料価格の高騰に伴う物価の上昇や、サブプライムローンに端を発した金融不安ならびに円高進行による輸出の伸び悩み等を背景に、企業収益は弱含みの中で推移しており、景気の停滞感は一層厳しい状況でございました。

景気刺激策の押し上げ効果、在庫調整の一巡等が反映され、第1四半期に比べ、第2四半期は明るい兆しが見られたものの、实体经济の回復までには至っておらず、設備投資意欲も景気の不透明感から「様子見」状況となり、当社企業グループにおけるマーケットはプロジェクトの中断や規模の縮小、単価低減の要請が相次ぎました。

このような環境の中、当事業年度は、前年同様「逆境こそ商機」と前向きに捉え、「提案型ビジネスへの転換」を方針の軸といたしました。「自信とスピード」を行動指針とし、新規顧客開拓や既存顧客に対する営業の徹底、新規ソリューションの開発、品質マネジメントの徹底、稼働率と生産性の向上といった数々の経営課題の克服に努めてまいりました。

しかしながら、商談件数や提案機会は増加したものの、目標達成に向けた受注の絶対量を確保するまでには至らず、稼働率は前年を下回りました。なお、2009年度の業績見通し（中間および期末）につきましては、足元の営業状況を真摯に捉え、9月17日に発表いたしましたとおり、修正を行っております。

以上の結果、当中間期の連結業績は、売上高62億52百万円（前年同期売上高67億87百万円）、営業損失79百万円（前年同期営業利益2億70百万円）、経常利益11百万円（前年同期経常利益3億8百万円）、中間純損失は1億33百万円（前年同期中間純利益1億37百万円）と減収減益となりました。なお、当中間期は、投資有価証券評価損1億2百万円および貸倒引当金繰入額1億2百万円を特別損失として計上しております。また、当期の中間配当金につきましては、当社配当方針に則り、普通株式1株につき5円、とさせていただきます。

リーマンショック以降、景気回復には「全治3年」と言われております。今後も物価の下落が企業の収益性を悪化させ、雇用や賃金を圧迫して景気の悪循環を引き起

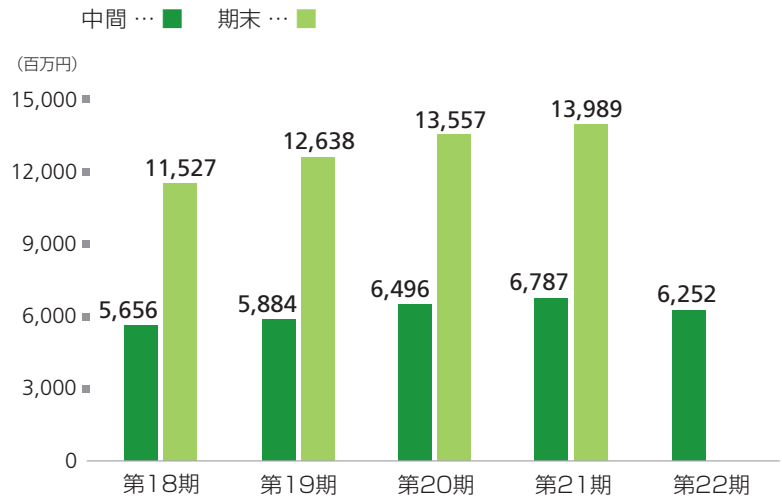
こす「デフレ・スパイラル」を懸念しておりますが、下半期に入り、お客様の設備投資案件は増加傾向にあり、IT投資の本来の勢いは来年度にはある程度戻ってくるものと考えております。今後も有望な分野を見極め、「お客様への価値提供」に徹し、需要を掘り起こしてまいりますとともに、「メインITソリューションパートナー」を目指し、お客様にご満足いただけるサービスの向上に努めてまいります。また、新たな事業展開の準備を進め、収益性の改善とさらなる業績の向上に邁進し、株主のみなさまへの利益還元積極的に取り組んでまいります。株主のみなさまにおかれましては、変わらぬご支援、ご高配を賜りますようお願い申し上げます。



代表取締役社長 熊澤修一

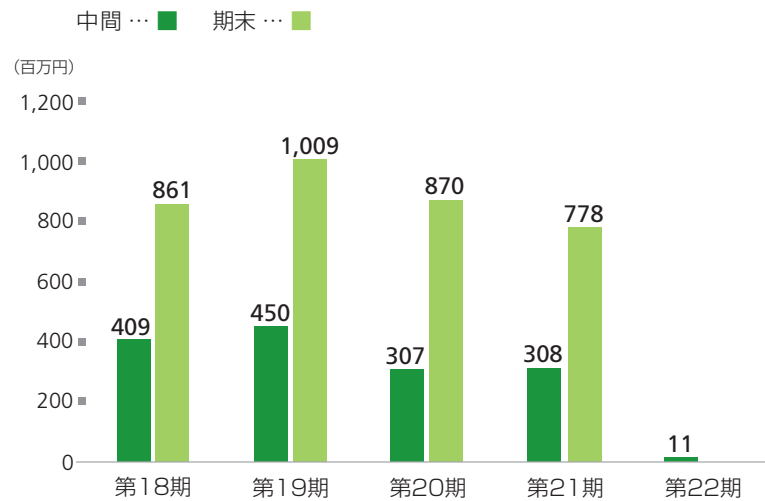
売上高

当中間期  
6,252百万円



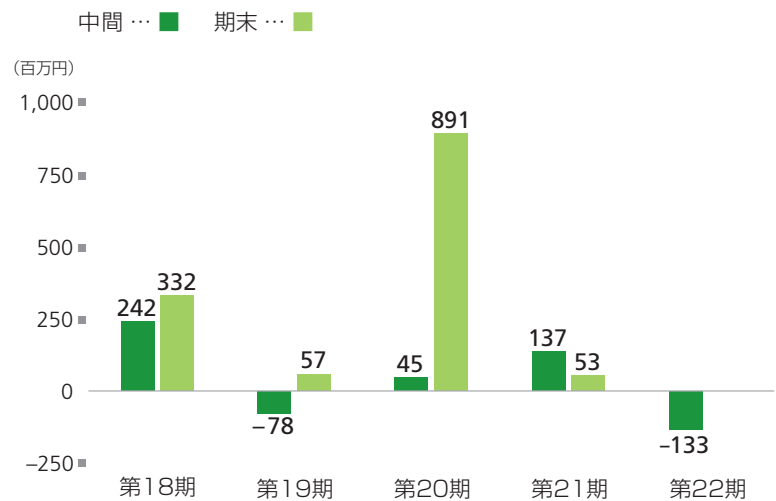
経常利益

当中間期  
11百万円



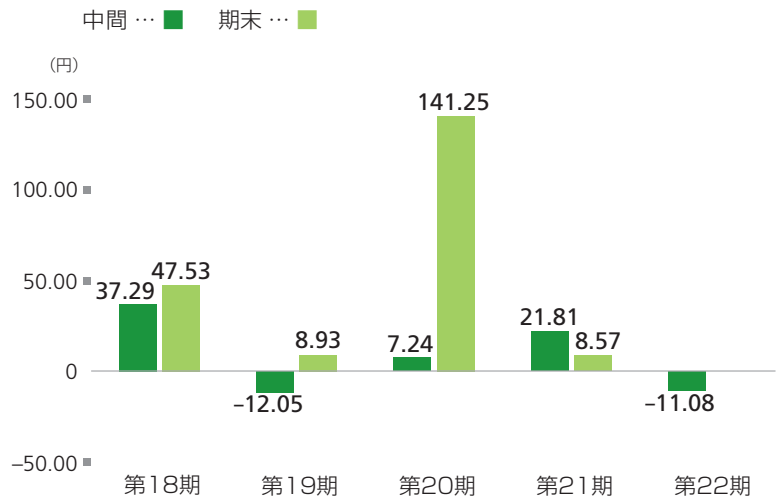
中間(当期)純利益(純損失)

当中間期  
-133百万円



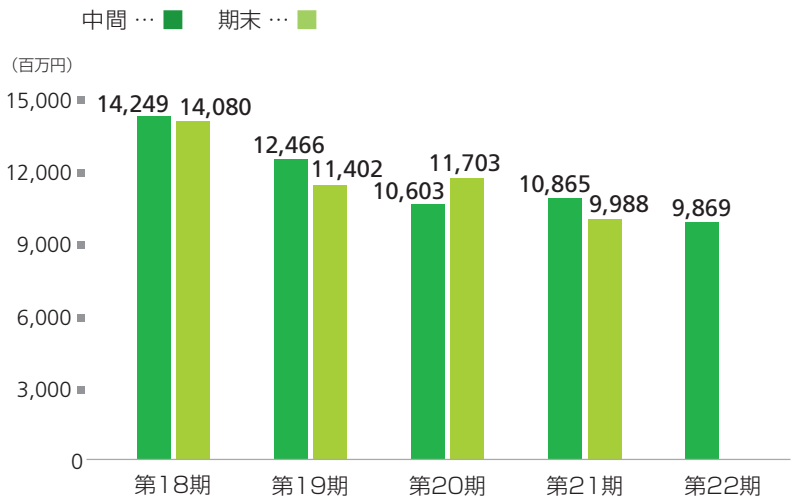
1株当たり中間(当期)純利益(純損失)

当中間期  
-11.08円



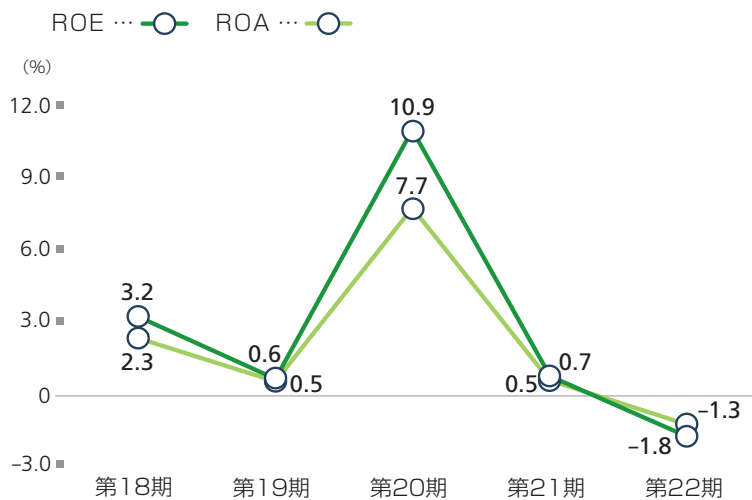
総資産

当中間期  
9,869百万円



ROA & ROE

当中間期  
ROA / -1.3%  
ROE / -1.8%



## 逆風吹き荒れる中、新たなフレスコの芽は次々と 次期中期計画は2011年度スタートへ

### (Q.1) 当中間期の経営成績はいかがでしたか？

当中間期の連結売上高は前年同期に比べ7.9%落ち込みました。国内景況に回復の兆しが見えない中、減収についてはある程度予想していたとおりだったのですが、予想外だったのは、ほぼ決まりかけていた案件がお客様の都合で急遽延期になったり、規模が縮小されたり、あるいは計画そのものが白紙撤回されたりといった事態が相次いだことでした。それぞれの仕事に向けて確保していた人員が待機要員となり、開発要員の稼働率が大幅に低下しました。さらにお客様からのコストダウン要請が従来以上に強まったことも重なり、79百万円の営業損失を余儀なくされました。

セグメント別に説明しますと、ソフトウェア開発事業の売上高は49億15百万円と、前年同期比7.5%減少しました。とにかく市場の冷え込みが苛烈を極めており、中でも第1四半期は、新規案件がほとんどなくなってしまったような状況でした。第2四半期からは少しずつ市場が動き始めているようですが、売りに上げに結びつくのはこれからになるでしょう。とくに最大の得意先である金融業界の動きが停滞しているのがつらいところです。

一方、組込型ソフトウェア開発事業の売上高は12億91百万円と、前年同期比10.3%の減収となりました。こちらでは携帯電話向け、カーエレクトロニクス向けなどに需要そのものは比較的堅調に推移しているのですが、コストダウン要求が非常に厳しくなっています。とくに厳しいのがデジタルテレビを中心とする情報家電向けの仕事で、第1四半期よりも第2四半期、さらに下期に入ってからコストダウン要請は強まる一方と、非常に苦しい戦いを強いられているところです。

### (Q.2) 市場環境はまだまだ悪化するのでしょうか？

現在の市場環境は混迷を極めており、先行きを予測することは困難な情勢なのですが、私はそれほど悲観的な見方をしてはおりません。ソフトウェア開発事業に関しては、これまで売上げが伸び悩んできたのは、お客様がハードウェアの入れ替えやそれに伴うシステム更改を遅らせてきたことが大きな要因でした。しかし、いつまでも古いシステムを動かし続けるわけにはいきませんから、必ず近いうちにリプレース（コンピュータシステム、データ、ハードウェアを既存のものから、同等以上の機能を有する新規のものに変更すること。）の動きが出てくるはずで、これは最大マーケットである金融業界にも言えることです。とくに現在の金融業界はITシステムへの依存度が高く、ITが競争力を左右すると言っても過言ではない業種ですので、いつまでも投資を抑えているわけにはいきません。つまり、需要は後ろにずれているだけで、消えてしまったわけではないということです。組込型ソフトウェア開発事業についても、先を読むのがなかなか難しい世界なのですが、年内は難しくても、年明け、あるいは来期には好転するはずだとにらんでいます。

とは言っても、足下の景況に対応するためにはコストダウンにも引き続き懸命に取り組まねばなりません。前期末から第1四半期、第2四半期と残業時間は大幅に削減してきていますし、通信会社の変更による通信費の圧縮など、コストダウンへの取り組みは今後も手綱を緩めることなく、継続していきます。

また、冒頭に申し上げたように、案件の延期や凍結などが相次ぎ、開発要員の稼働率が悪化した反省から、技術者たちがスキルの幅を広げられるような研修活動も強化しています。予定していた仕事が急遽流れてしまっても、すぐに他の業務に振り分けられるようにしようという試みです。一朝一夕で結果が出ることはないかもしれませんが、少しずつ成果も上がってきているようです。



### (Q.3) 下期に向けて明るい材料はありますか？

組込型ソフトウェア開発事業では、携帯電話・カーエレクトロニクス分野以外の用途をどうやって広げていくかが課題だったのですが、ようやく新たな動きが出てきました。あまり詳しいことは申し上げられないのですが、外回りの営業担当者にハンディ端末を持たせ、全社と基幹システムとが一体化したネットワーク上で運用するシステムを構築するという案件が動き始めています。いままで組込ビジネスでは、いわゆるメーカー向けの仕事ばかりやってきたのですが、この案件のお客様は製造業ではありません。組込の技術が他の技術と融合することで、全く新たなマーケットを切り開くことができたのです。

一方、ソフトウェア開発事業でも、明るい材料が見えてきています。今期は景況に左右されにくい官公庁からの仕事やインフラ系業種からの仕事を戦略的に獲得していこうという方針を打ち上げていたのですが、10月に東京都の公示案件（アプリケーション開発）を落札することに成功したのです。これまで大手ベンダーの二次請けとして官公庁の仕事を手がけたことはたくさんあるのですが、当社が直接受注したことは全く初めての経験です。

こうした動きが収益に貢献するには多少時間を要するかもしれませんが、景況がこれだけ厳しい中でも明るい兆しが相次いで出てきていることを、私は非常に心強く思っています。

### (Q.4) 中期経営計画の進捗はいかがですか？

今年度は、現在の中期経営計画の最終年度です。計画で掲げていた数値目標については、前回のクレスコレポートでもご説明したとおり、事業環境の急変を受けて撤回させていただきました。しかしながら、この計画で掲げていた、エンドユーザーフォーカス、「らしさ」の追求、新規事業の確立、という3つの基本方針のうち、最初の2つについては相当の達成感を感じています。

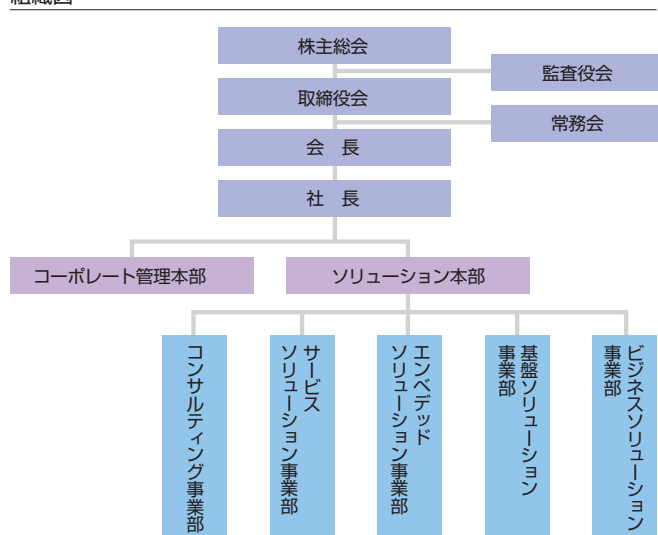
エンドユーザーフォーカスについては、売上高に占めるエンドユーザーとの直接取引の割合は38%に達し、計画スタート時の2倍近くまで構成比を上げてきています。この上期、当社の売上げの多くを占めてきた金融業界向けの売上高は大きく減少しました。連結売上高は本来、もっと大きく落ち込んでもおかしくなかったのですが、ここ数年で開拓してきたエンドユーザーのお客様との大型プロジェクトがこれをカバーしてくれたおかげで、大幅な減収が避けられているのです。

「らしさ」の追求についても、成果は出てきています。当社には基盤システム開発、組込型ソフトウェア開発、アプリケーション開発という3つの技術の柱があります。この3つを、光の3原色のように自由自在に混ぜ合わせ、あらゆる色、すなわち「クレスコらしいソリューション」を作り出せるようにしたいということを、私は今期から繰り返し強調してきました。それが結実したのが、組込とアプリケーションの技術が融合した、先ほどご説明した事例なのです。

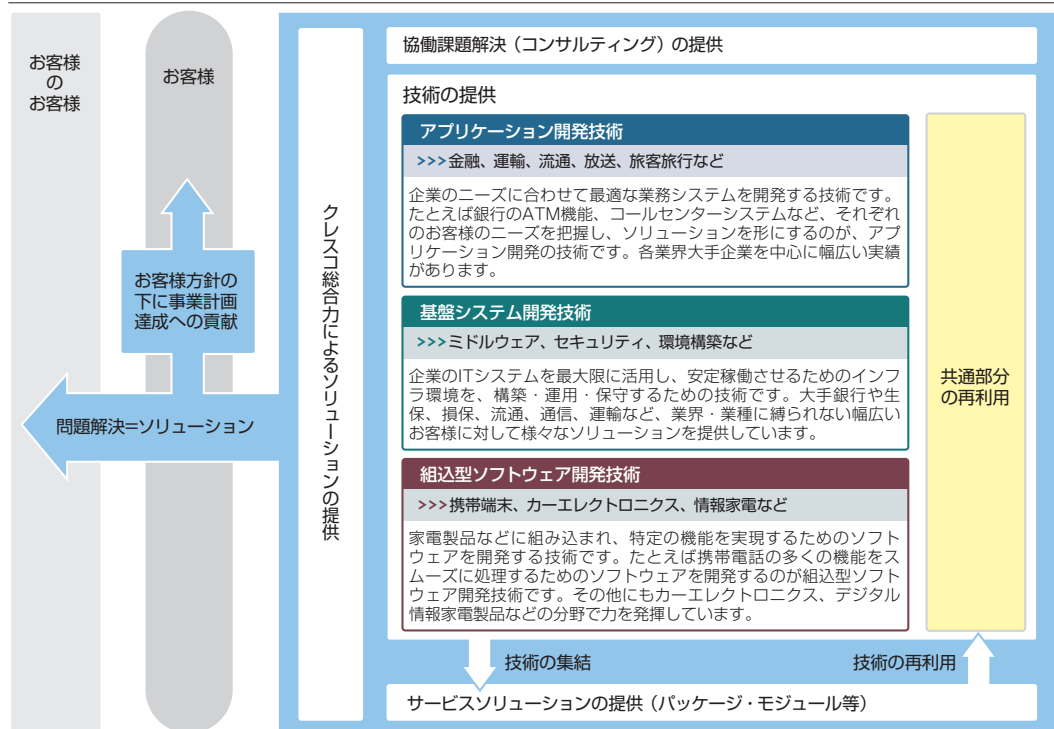
組込系という「クレスコらしさ」とアプリケーションというもう一つの「クレスコらしさ」が融合することで、さらに同業他社を圧倒する「クレスコらしさ」が生み出されるという好循環を増やしていくことが、価格競争に巻き込まれない、真の強さにつながってくるのです。今まで当社の技術者は、自分が普段おつきあい



組織図



## 各事業領域の紹介



しているお客様のことだけを考慮して仕事をしがちだったのですが、今回このような成功事例が出てきたことで、技術者たちの意識も改革され、同じような事例がどんどん広がってくるはずだと期待しています。

唯一やり残しているのは新規ビジネスの確立です。サービスソリューション、コンサルティングについては土台は完成しましたが、軌道に乗っているとは言い難い状況です。下期のうちになんとしても、今後に向けての道筋だけはつけねばなりません。来期からどのようなスタートを切れるか、下期中に戦略を練り直したいと考えています。

### (Q.5) 次の中期経営計画はどのような内容になりますか？

次の中期経営計画については、来期1年間をかけてじっくりと作り上げ、来々期からスタートする3ヶ年計画としたいと考えています。来期は単年度の事業計画のみで臨み、まずは今期までの3ヶ年計画をしっかりと総括したうえで、次の3年間に向けた戦略を、1年かけて練り上げます。現在の景況では3年先の事業環境を見通すことはほぼ不可能ですが、来期中には景気もある程度落ち着き、先行きもある程度判断できるようになっているのではないのでしょうか。

次の計画の内容については、まだ私個人の頭の中で漠然としたイメージを描いているだけの段階ですが、やはり今の中期経営計画を発展させたものになるでしょう。クレスコという会社を、世の中が求めているものを速やかに、高い付加価値を乗せて提供していく会社にしていきたい、我々にしかできない仕事をやっていきたい。これは現在の「クレスコらしさ」の延長にあるものですが、これまでの3年間の実績を踏まえて、さらに上のレベルを目指すようなものにしたいと考えています。

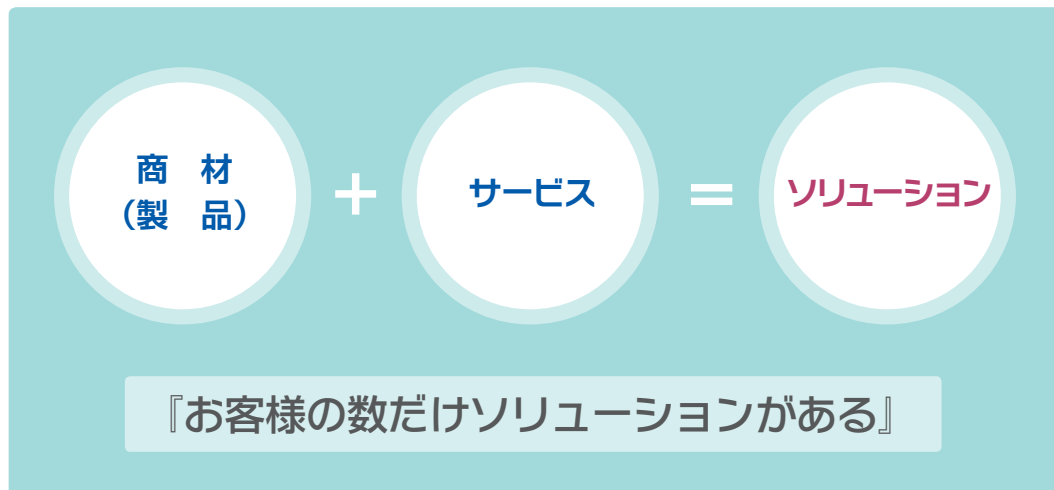
### (Q.6) 株主のみなさまへのメッセージをお願いします

前期、当期と激動の経済環境が続いています。経営成績など目先の数字は決して胸を張れるものではありませんが、猛烈な逆風に苦しみもがく中で、いろいろと新しい芽が出てきています。株主のみなさまにはどうか、この激動期の短期的な業績だけにとらわれず、当社のこれからの注目していただきたいと願っております。

次の中期経営計画の開始に1年間の猶予をいただくことにつきましても、中途半端なスタートを切るより、しっかりと結果を残せる計画を、時間をかけてじっくりと作り上げるという我々の覚悟をどうかご理解いただきたくお願い申し上げます。

株主のみなさまには今後も変わらぬご指導とご鞭撻を賜りますよう心よりお願い申し上げます。

### ソリューションの定義



創業より培ってきた「匠」としての技術力を背景に、職人意識を持つ技術者集団だからこそ可能なきめ細やかな対応で、お客様から信頼を頂いております。高い技術力に裏打ちされたきめ細やかなIT経営支援。それがクレスコのご提供するソリューションの特徴です。クレスコで実装実績のあるソリューションを、他のパッケージやソリューションと組み合わせることで、スピーディにお客様のニーズに応じた課題解決を提供します。3つのコア技術（1. アプリケーション開発技術、2. 基盤システム開発技術、3. 組込型ソフトウェア開発技術）を集結させ、協働課題解決（コンサルティング）や、パッケージ・モジュール等の提供（サービスソリューション）という、付加価値の高いサービスを提供しております。

### 今後有望なソリューション分野と戦略構想

財務会計や販売管理、仕入れ在庫管理など特定業務を支援し、効率化やコスト削減に直結するアプリケーション分野のほか、産業や業種を限定せず、幅広いユーザー層にご利用いただける「オフィスセキュリティ」「モバイル」「プログラム移植サービス」「コスト削減」といったインフラ基盤分野まで、幅広く事業を展開してまいります。また、サービスの提供方法につきましても、クラウドコンピューティング<sup>(※)</sup>が進展する中、システムトレンドは「創る時代」から「使う時代」に変化しております。今後はSaaS型のサービスメニューの開発も視野に、戦略を講じてまいります。

※クラウドコンピューティングとは、インターネットをベースとしたコンピュータの利用形態のこと。各ユーザーは、コンピュータ処理をネットワーク経由でサービスとして利用する。  
従来はユーザーがシステムを保有・管理していたのに対し、クラウドコンピューティングは、サービスとして利用した料金を支払う。



## 多様化するお客様ニーズとクレスコが提供するソリューション

クレスコが提供するソリューションは、日常の様々な場面で活用されております。

携帯端末を使用して外出先から社内情報を活用できるモバイルシステムや工場・倉庫などで在庫管理や検品時に有用なシステムのほか、オフィスセキュリティを高める個人認証機能付きのロッカー、知識共有システム、データ連携などを行う基盤系システム、基幹システムと連携して利用できる在庫情報管理のシステムなど、多種多様なサービスを提供しております。

さらにネットワーク経由により、企業間システム連携や SaaS（ソフトウェアをインターネット経由で提供・販売するサービス）の形で利用することが可能です。

### 営業活動におけるニーズ

- ・ 材料、製品等の在庫確認
- ・ 営業日報の作成、閲覧
- ・ 顧客情報の共有、活用
- ・ スケジュール確認、共有
- ・ ノートパソコンのセキュリティ管理

など

### 工場や倉庫におけるニーズ

- ・ 材料、製品等の在庫管理
- ・ 入出庫の管理
- ・ 営業部門との情報共有
- ・ 監視システム
- ・ 物品、鍵管理

など

### その他日常業務におけるニーズ

- ・ 入退館の管理
- ・ 文書の管理
- ・ 個人認証管理（ID管理）
- ・ 内部統制への対応
- ・ 部門間のデータ連携
- ・ サーバーの運用監視
- ・ IT化に関するコスト削減
- ・ 社員間のコミュニケーション
- ・ 各種資産管理
- ・ 不正防止システムの導入
- ・ ERP（統合経営支援）
- ・ CRM（顧客関係管理）
- ・ SFA（営業活動支援）
- ・ BI（知的情報活用）
- ・ KM（ナレッジマネジメント）

など

アプリケーション開発・基盤システム開発・組込型ソフトウェア開発  
主要3事業を融合した総合ソリューション提案

#### ◆ 業務横断型ソリューション

ERP、セキュリティ、モバイル、文書管理、BI、内部統制など業種・業態にかかわらず幅広いお客様にご活用いただけるソリューションを中心としたサービスです。情報システムのインフラ基盤開発とネットワーク構築の豊富な実績に加えて、ビジネス環境の変化やお客様の多様なニーズに即し、タイムリーなソリューションを提供いたします。現場力と高度な専門スキルを保有する各事業部、グループ各社およびアライアンス企業が連携し、お客様のメインITソリューション・パートナーとして協働課題解決を推進してまいります。

#### ◆ 業種・業態別ソリューション

お客様の業種・業態に即して提供するソリューションです。金融（銀行、生損保、証券、カード）、製造、流通、人材サービス、公共など、各業種に特化したレベルの高いソリューションで、課題の分析から解決まで一貫したサービスをワンストップで提供してまいります。

お客様の目線に立って課題に対する認識を共有し、IT化の方針および計画立案を行い、それぞれの業種・業態固有のニーズに柔軟に応えられる製品群と最適なサービスとを組み合わせることで、スピーディにお客様の課題を解決します。

## Excel管理基盤ソリューション（業務系ソリューション）

日常の業務で頻繁に使用するMicrosoft® Office Excel®で作成したデータファイル（スプレッドシート）から必要なデータを抽出し、XML（ソフトウェア間の通信・情報交換に用いるマークアップ言語の一つ）を用いてデータベースとの連携を図るソリューションです。金融商品取引法の財務報告においてはスプレッドシートを使用するリスクが多岐に渡り指摘されており、企業は対策を迫られています。本ソリューションの最大の特徴は、財務データを扱う利用者に難しい操作を要求することなく、スプレッドシート（Excel等の表計算ソフト）における内部統制を簡単に実現できるところにあります。データとロジックを分離してデータベースに格納することで、情報セキュリティの強化や他のアプリケーション（経営分析のためのBIツールなど）での有効活用が可能になります。クレスコでは、担当者向けセミナーを開催。経営基盤の全体最適化を支援するソリューションとして毎回好評を得ております。

## 図書館雑誌閲覧リサーチシステム（基盤系ソリューション）

図書館内で閲覧される書籍の利用動向が把握できる先進的なリサーチシステムです。RFID（ICタグとアンテナ）を採用し“手に取られたか否か”を自動的に認識します。例えば手に取られた頻度が多い雑誌は、人気ランキングとして表示することで雑誌利用の促進などサービスの向上を図れることができ、逆に手に取られる頻度が低い雑誌は、他の雑誌購入に切り替えることで、購入コストの適切な運用を実現できます。また、館内での利用状況調査として、アンケートなどに比べ、より正確なデータの収集が可能となります。その他、対象物の位置検索や棚ズレ・場所違いの修正指示、棚卸の自動化など本システムの導入効果は大きく、本ソリューションは書籍だけでなく、物品を取り扱う店舗であればマーケティングデータの取得等に幅広く応用可能です。現在、某私立大学様の図書館にご導入いただいております他、市場調査会社やサービス店舗からの引き合いも多くなっております。

## 新型インフルエンザ対策

対策本部（本部長：熊澤修一社長）を立ち上げ、基本方針に基づき、パンデミック対策を推進しております。新型インフルエンザは人類共通の脅威であり、自社だけの問題ではないと考え、ひとりひとりの感染防止に向けた日々の行動と心かけに重点をおいております。また、業務への支障を最小限に抑えるべく、職場の安全衛生を徹底するとともに、お客様、協力会社様を含めたサプライチェーンにおける企業間連携やBCP（事業継続計画）を策定中です。

### 基本方針 持ち込まない、罹らない、拡げないを徹底するために

- 1 この方針は新型インフルエンザが発生したとき、社員およびその家族の健康と生命を確保すると同時に、事業を継続して、社会的責任を果たすことを基本とする。
- 2 新型インフルエンザを正しく理解し、すみやか、かつ適切な行動を通じ、初期感染および感染拡大を予防する。
- 3 各部門、各拠点単位で責任者を選任し、指示系統が社員一人一人に確実に行き渡る情報伝達体制を構築する。
- 4 顧客、関連業者との連携体制を事前決定し、関係者の安全と事業継続の可能性を担保する。
- 5 新型インフルエンザ対策に関する情報共有を的確に行い、自社で策定した行動計画ガイドラインを活用・運用できる環境作りを推進する。

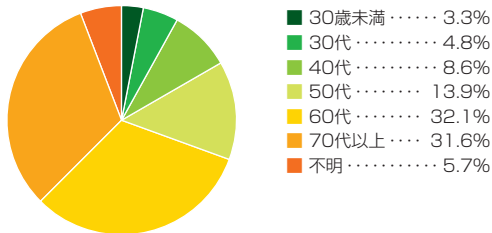
# 株主様アンケート結果

## 株主様アンケートへのご協力、ありがとうございました。

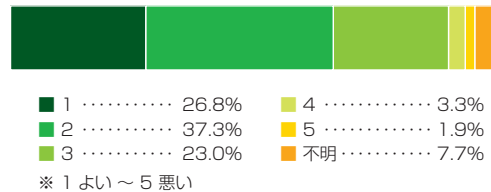
当社では、株主のみなさまのご意見を今後の経営やIR活動の参考にさせていただくため、平成21年3月期のクレスコレポートご送付時にアンケートを同封させていただきました。ご協力いただきました株主のみなさまに対し厚く御礼を申し上げますとともに、ここにアンケートの集計結果をご報告いたします。

頂戴いたしました貴重なご意見を真摯に受け止め、今後のさらなる企業価値の向上に取り組んでまいります。株主のみなさまにおかれましては、引き続きご支援とご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

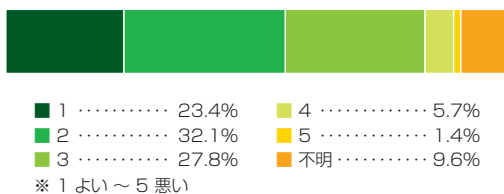
### 1) 株主様の属性 (ご年齢分布)



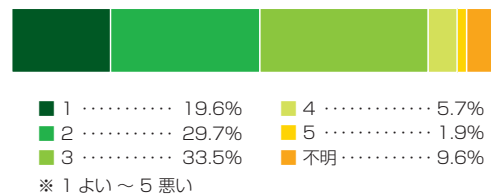
### 2) クレスコレポートの感想 (経営方針がわかりやすい)



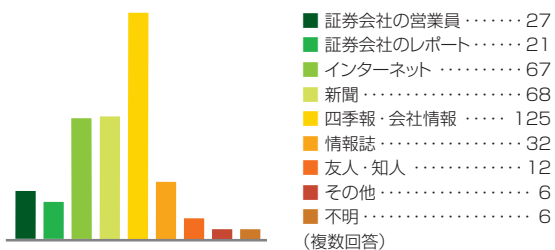
### 3) クレスコレポートの感想 (財務情報がわかりやすい)



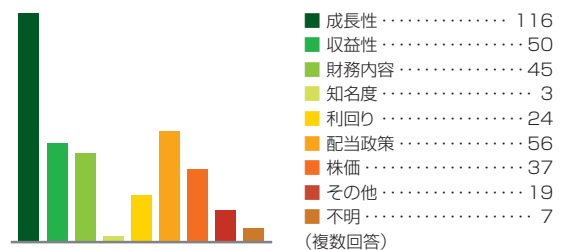
### 4) クレスコレポートの感想 (デザイン性に優れている)



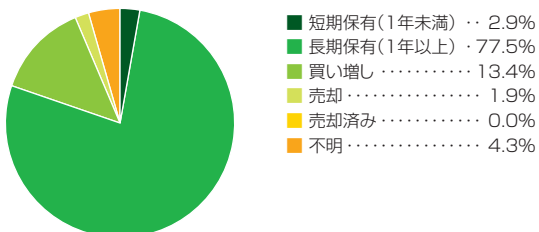
### 5) 当社に関する情報入手手段についてお聞かせ下さい。



### 6) 当社の株式を購入された理由についてお聞かせ下さい。



### 7) 当社の株式に対する今後の方針として最も近いものをひとつお選び下さい。



### 8) 当社に関する情報のうち重視するものをお選び下さい。



### 9) 当社の情報開示及びIR活動に望まれることをお選び下さい。



### 10) その他のご意見 (抜粋)

- 株価上昇に努力して下さい。(男性・60代・自営業・中部)
- 株主総会のお土産を特に楽しみにしています、今回は大変良かったです。(男性・60代・その他・東京)
- 株式の1日の取引数が一部上場会社としては余り少なすぎる。当ページの9への力入れを。(男性・60代・その他・近畿)
- エンドユーザーフォーカスのきめこまやかな充実と拡大、しいては収益基盤の安定化に期待しています。(男性・60代・会社員・中部)
- 報告書が他の多くの企業と違って、A4サイズなので非常に読み易い。(男性・50代・自営業・近畿)

# 中間連結財務諸表

## 中間連結貸借対照表

(単位：百万円未満切捨)

	2008 2009年3月31日現在	2009 2009年9月30日現在
<b>(資産の部)</b>		
流動資産	4,815	4,779
固定資産	5,172	5,090
資産合計	9,988	9,869
<b>(負債の部)</b>		
流動負債	1,727	1,614
固定負債	889	958
負債合計	2,617	2,572
<b>(純資産の部)</b>		
株主資本	7,879	7,658
評価・換算差額等	△ 536	△ 386
少数株主持分	28	25
純資産合計	7,370	7,297
負債純資産合計	9,988	9,869

①

### ① 固定資産

固定資産は前連結会計年度末に比べ、81百万円減少し、50億90百万円となりました。これは主に投資有価証券が1億10百万円増加したものの、ソフトウェアが82百万円減少し、貸倒引当金が98百万円増加したことによるものです。

②

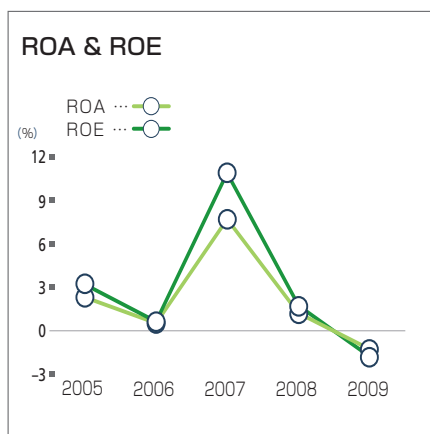
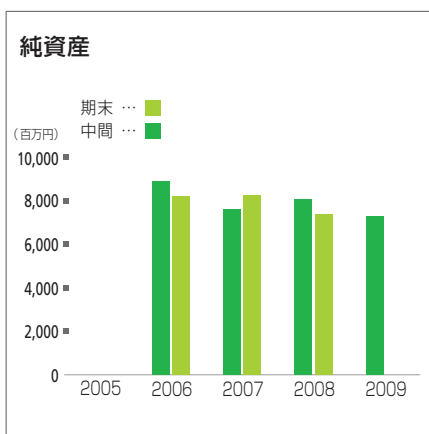
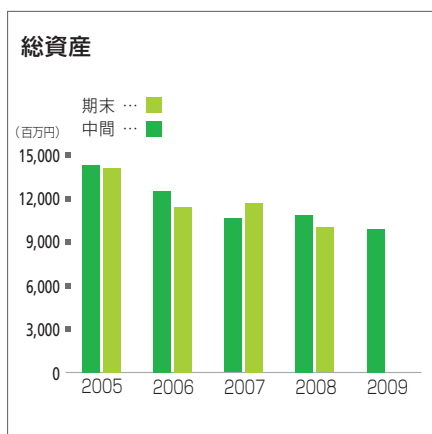
### ② 流動負債

流動負債は前連結会計年度末に比べ、1億13百万円減少し、16億14百万円となりました。これは主に買掛金が1億10百万円減少したことによるものです。

③

### ③ 純資産合計

純資産合計は前連結会計年度末に比べ、73百万円減少し、72億97百万円となりました。これは主にその他有価証券評価差額金のマイナスが1億51百万円減少したものの、利益剰余金が2億20百万円減少したことによるものです。



2006年度から財務諸表の記載方法が変更になったため、2005年度はグラフにも表記しておりません。

## 中間連結損益計算書

(単位：百万円未満切捨)

	2008 2008年4月1日から 2008年9月30日まで	2009 2009年4月1日から 2009年9月30日まで
売上高	6,787	6,252
売上原価	5,727	5,593
売上総利益	1,060	658
販売費及び一般管理費	790	738
営業利益又は営業損失(△)	270	△ 79
営業外収益	44	120
営業外費用	6	28
経常利益	308	11
特別利益	5	51
特別損失	41	222
税金等調整前中間純利益又は税金等調整前中間純損失(△)	272	△ 159
法人税、住民税及び事業税	107	72
法人税等調整額	28	△ 95
少数株主損失(△)	△ 1	△ 2
中間純利益又は中間純損失(△)	137	△ 133

## 中間連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円未満切捨)

	2008 2008年4月1日から 2008年9月30日まで	2009 2009年4月1日から 2009年9月30日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 319	551
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 758	△ 132
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 132	△ 104
現金及び現金同等物の増減額	△ 1,210	313
現金及び現金同等物の期首残高	3,587	1,717
現金及び現金同等物の中間期末残高	2,377	2,031

### 1. ソフトウェア開発事業

ソフトウェア開発事業の売上高は前年同期より4億1百万円減少し、49億15百万円となりました。業種別の売上高を比較しますと、主力の金融分野においては銀行及び保険業の案件が減少し、前年同期を2億63百万円下回り、19億8百万円となりました。公共サービス分野では宅配便関連の受注は伸びたものの、運輸関連及びベンダー経由の案件が大幅に減少し、前年同期を1億7百万円下回り、17億2百万円となりました。流通・その他の分野でも前年同期を30百万円下回り、13億3百万円となりました。

### 2. 組込型ソフトウェア開発事業

組込型ソフトウェア開発事業の売上高は前年同期より1億48百万円減少し、12億91百万円となりました。製品別の売上高を比較しますと、通信システム分野においては、通信端末の開発案件が減少し、前年同期を21百万円下回り、3億87百万円となりました。カーエレクトロニクス分野では車載関連の案件が大幅に減少し、前年同期を49百万円下回り、6億10百万円となりました。情報家電等、その他組込型分野につきましても、デジタルテレビ関連が伸び悩み、前年同期を77百万円下回り、2億92百万円となりました。

### 4 営業活動によるキャッシュ・フロー

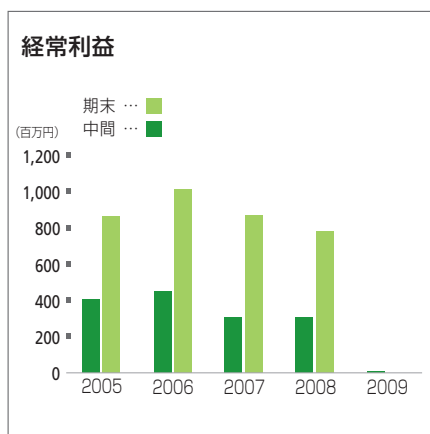
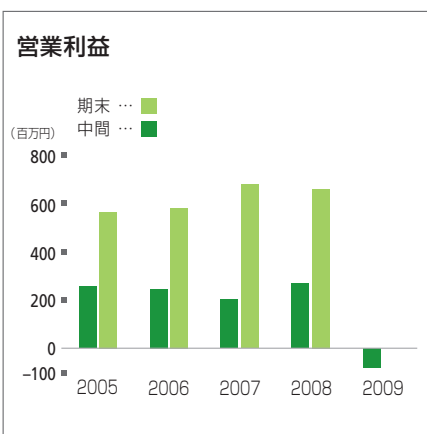
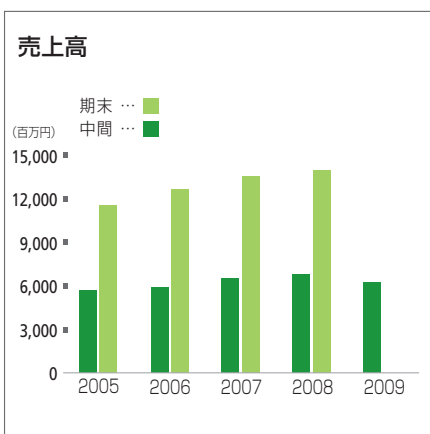
営業活動によるキャッシュ・フローは5億51百万円の収入（前年同期3億19百万円の支出）となりました。これは、主に税金等調整前中間純損失が1億59百万円となったものの、売上債権の減少による収入が3億57百万円、前連結会計年度の中間納付等の法人税等還付による収入が2億73百万円あったことによるものです。

### 投資活動によるキャッシュ・フロー

5 投資活動によるキャッシュ・フローは1億32百万円の支出（前年同期7億58百万円の支出）となりました。これは、主に投資有価証券の取得による支出が1億85百万円あったことによるものです。

### 財務活動によるキャッシュ・フロー

6 財務活動によるキャッシュ・フローは1億4百万円の支出（前年同期1億32百万円の支出）となりました。これは、主に配当金の支払による支出89百万円によるものです。



# 中間個別財務諸表

## 中間個別貸借対照表

(単位：百万円未満切捨)

	2008 2009年3月31日現在	2009 2009年9月30日現在
(資産の部)		
流動資産	4,130	4,189
固定資産	5,487	5,495
資産合計	9,618	9,684
(負債の部)		
流動負債	1,510	1,453
固定負債	887	958
負債合計	2,398	2,411
(純資産の部)		
株主資本	7,758	7,659
評価・換算差額等	△ 537	△ 386
純資産合計	7,220	7,272
負債純資産合計	9,618	9,684

## 中間個別損益計算書

(単位：百万円未満切捨)

	2008 2008年4月1日から 2008年9月30日まで	2009 2009年4月1日から 2009年9月30日まで
売上高	6,052	5,521
売上原価	5,151	4,946
売上総利益	901	574
販売費及び一般管理費	605	558
営業利益	295	15
営業外収益	76	134
営業外費用	6	0
経常利益	365	149
特別利益	5	51
特別損失	41	222
税引前中間純利益又は税引 前中間純損失(△)	329	△ 21
法人税、住民税及び事業税	106	70
法人税等調整額	19	△ 83
中間純利益又は中間純損失(△)	203	△ 8

## 業績予想の修正に関するお知らせ(平成21年9月17日発表)

### ■ 平成22年3月期第2四半期連結累計期間連結業績予想数値の修正(平成21年4月1日～平成21年9月30日)

	売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益	1株当たり 四半期純利益
	(単位：百万円)	(単位：百万円)	(単位：百万円)	(単位：百万円)	(単位：円)
前回発表予想(A)	6,600	219	270	119	9.90
今回修正予想(B)	6,290	△ 80	10	△ 140	△ 11.64
増減額(B-A)	△ 310	△ 299	△ 260	△ 259	-
増減率(%)	△ 4.7	-	△ 96.3	-	-
(ご参考) 前期第2四半期実績 (平成21年3月期第2四半期)	6,787	270	308	137	21.81

### ■ 平成22年3月期通期連結業績予想数値の修正(平成21年4月1日～平成22年3月31日)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
	(単位：百万円)	(単位：百万円)	(単位：百万円)	(単位：百万円)	(単位：円)
前回発表予想(A)	13,500	586	690	316	26.28
今回修正予想(B)	13,030	160	330	30	2.49
増減額(B-A)	△ 470	△ 426	△ 360	△ 286	-
増減率(%)	△ 3.5	△ 72.7	△ 52.2	△ 90.5	-
(ご参考) 前期実績 (平成21年3月期)	13,989	659	778	53	8.57

昨年9月のリーマンショック以降、わが国経済は急激に冷え込み、当第2四半期に入りましても、实体经济の回復までには至っておらず、当社グループの経営環境も厳しい状況にあります。

その様な厳しい状況の中で、当社グループは新規顧客開拓、既存顧客に対する営業の強化、新規ソリューションの開発、品質マネジメントの徹底、時間外労働の削減、稼働率向上といった数々の経営課題の克服に努めてまいりました。しかしながら受注の予想以上の落ち込みによる開発要員の手待ちコストの増加に加え、顧客からの単価引き下げ要求による売上総利益率の低下により、当初の営業利益及び経常利益予想を大きく下回る見込みとなりました。

また、当第2四半期累計期間において、保有する社債について回収可能性に懸念が生じたため、貸倒引当金繰入額1億円を特別損失として計上する見込みからも平成22年3月期第2四半期累計期間並びに平成22年3月期通期の連結業績予想及び個別業績予想を修正いたします。

※ 上記の予想は、発表日現在のデータに基づき作成したものであり、予想につきましては様々な不確定要素が内在しておりますので、実際の業績はこれらの予想数値と異なる場合があります。  
平成21年4月1日付で株式1株につき2株の割合で分割を行っております。

# 会社情報および株式情報

## 会社の概要 (2009年10月1日現在)

商号	株式会社クレスコ
設立	1988年4月1日
資本金	2,514百万円
従業員数	966名
本社所在地	〒108-6026 東京都港区港南二丁目15番1号 (品川インターシティA棟26F) (03)5769-8011
事業所	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 高輪センター 〒108-0074 東京都港区高輪三丁目13番1号 (高輪コート5F) (03)5423-6210</li> <li>■ 横浜センター 〒222-0033 神奈川県横浜市港北区新横浜二丁目3番4号 (クレシエンドビル5F) (045)474-0982</li> <li>■ 北海道開発センター 〒060-0042 北海道札幌市中央区大通西五丁目1番1号 (ORE大通公園ビル4F) (011)200-5550</li> </ul>
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 情報処理システムの設計およびコンサルティング</li> <li>■ システム機器、通信機器の開発・製造および販売</li> <li>■ コンピュータ用ソフトウェアの開発・製造および販売</li> <li>■ マイクロコンピュータシステムの開発・製造および販売</li> </ul>

## 役員 (2009年10月1日現在)

代表取締役会長	岩崎 俊雄
代表取締役社長	熊澤 修一
常務取締役	丹羽 蔵王
常務取締役	根元 浩幸
取締役	山田 則夫
取締役	木村 孝之
取締役	日高 健治
取締役	高橋 勉
取締役	谷口 義恵
常勤監査役	波多腰 茂
監査役	臼井 義真
監査役	井手 正介
監査役	小林 樹明

(注) 監査役臼井義真、監査役井手正介および監査役小林樹明は、会社法第2条第16号に定める社外監査役であります。

## 連結子会社 (2009年10月1日現在)

連結子会社	クレスコ・イー・ソリューション株式会社
	ワイヤレステクノロジー株式会社
	株式会社クレスコ・コミュニケーションズ
	クレスコ・アイディー・システムズ株式会社

## 株式の状況 (2009年9月30日現在)

発行可能株式総数	34,000,000株
発行済株式の総数	12,024,072株 (自己株式1,175,928株を除く)
株主数	3,688名

## 所有者別株式分布状況(自社保有分を除く) (2009年9月30日現在)

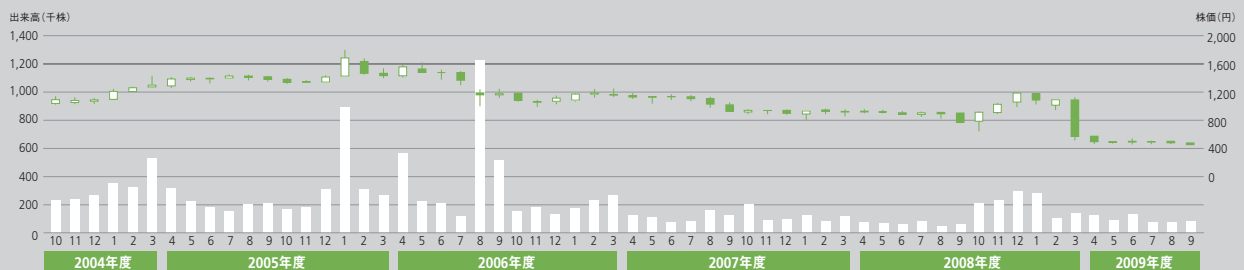
内訳	株式数(12,024,072株)	株主数(3,687名)
個人その他	8,593,205株 (71.5%)	3,580名 (97.1%)
金融機関(銀行)	121,000株	1名
(信託銀行)	744,640株	19名
(生命保険会社)	214,440株	6名
(その他金融機関)	1,000株	1名
(計)	1,081,080株 (9.0%)	27名 (0.7%)
金融商品取引業者	102,757株 (0.9%)	25名 (0.7%)
外国法人等	254,286株 (2.1%)	29名 (0.8%)
その他の法人	1,992,744株 (16.5%)	26名 (0.7%)

## 大株主 (2009年9月30日現在)

株主名	持株数(百株)	議決権比率(%)
岩崎 俊雄	21,152	16.02
有限会社シュンコーポレーション	16,054	12.16
浦崎 雅博	14,818	11.22
佐藤 和弘	5,990	4.53
クレスコ従業員持株会	4,975	3.76
田島 健司	4,448	3.37
イー・アンド・アイシステム株式会社	3,562	2.69
日本トラステイ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,545	1.17
株式会社南日本銀行	1,210	0.91
波多腰 茂	1,208	0.91

(注) 当社の自己株式(11,759百株)は議決権がないため、上記の表には含めておりません。

## 株価および出来高の推移



※平成21年4月1日付で株式1株につき2株の割合で分割を行っております。

