

2014年3月期 第1四半期 決算報告

2013年8月2日

株式会社 **クレスコ**
経営企画室

1.1. 決算のトピックス

連結

▶ 連結経営成績に関する主な事項

- ⊕ 売上高 … 50億65百万円 (前年同期比 16.8%増)
- ⊕ 営業利益 … 2億20百万円 (前年同期比 29.8%増)

ソフトウェア 開発事業	金融・保険分野	前年同期を1億73百万円上回り、18億34百万円(前年同期比10.5%増)
	公共・サービス分野	前年同期を13百万円上回り、11億21百万円(前年同期比1.2%増)
	流通・その他の分野	前年同期を5億20百万円上回り、13億44百万円(前年同期比63.2%増)
組込型 ソフトウェア 開発事業	通信システム分野	前年同期を2百万円上回り、2億37百万円(前年同期比1.0%増)
	カーエレクトロニクス分野	前年同期を53百万円下回り、1億81百万円(前年同期比22.9%減)
	情報家電等・その他の分野	前年同期を67百万円上回り、3億27百万円(前年同期比25.9%増)
商品・製品販売		前年同期を上回り、19百万円(前年同期比42.9%増)

▶ 連結財政状態に関する主な事項

- ⊕ 総資産 … 139億44百万円 (前期末比3億6百万円減)
- ⊕ 自己資本比率 … 61.0% (前期末 59.6%)

1. 決算のポイント

1.2. 振り返り

単体

全般傾向

◆ビジネス向けのソフトウェア開発事業

- 全般的に受注が改善傾向、特に金融関連が伸長
- スマートフォン関連のソリューションの展開

◆組込型ソフトウェア開発事業

- 新規受注案件が低調、機能安全関連のソリューションを拡販

◆クラウドサービスの新たなビジネスモデルの展開

- 『インテリジェントフォルダ』 OEM供給モデルの拡販
- 『クレアージュ』 サービスラインナップの充実とマーケティング活動








課題

人材の獲得および育成






新規事業およびソリューションの開発

新規顧客の開拓（特に組込型ソフトウェア）

1.3. 振り返り① 子会社

 <p>クレスコ・ イー・ソリューション</p>	<ul style="list-style-type: none">◆ ERP (SAP/R3)の導入コンサルティングが低調◆ 既存顧客への営業活動、一括案件の発掘に注力するも受注不足◆ 各種ソリューションの拡販や人材採用 (特に経験者)が課題
 <p>ワイヤレステクノロジー</p>	<ul style="list-style-type: none">◆ 受注案件が小規模化、新規案件も改善傾向にあるものの、受注不足◆ 要素技術 (Bluetooth)の試作品開発案件が減少、リカバーできず◆ 組み込みモジュールの差別化やハイブリッドセンサの活用提案が課題
 <p>クレスコ・ コミュニケーションズ</p>	<ul style="list-style-type: none">◆ 新事業の立ち上げが遅延◆ 引き合いは改善傾向にあるものの、受注に繋がらず◆ 製造業向け出荷検品システムやスマートデバイスを活用したSI提案を推進
 <p>クレスコ・ アイディー</p>	<ul style="list-style-type: none">◆ 主力のセキュリティロッカーの販売は、クレスコグループのクロス営業により引き合い増加、受注活動中◆ RFIDタグの販売や関連ソリューションの受注が順調◆ クレスコ北陸と協業し自社製品の開発・販売体制を構築、第2四半期に展開
 <p>アイオス</p>	<ul style="list-style-type: none">◆ 主力の受託ソフトウェア開発が伸び悩み◆ 待機要員の解消やコスト削減等に注力し、利益は確保◆ プロジェクト収支の管理を徹底、「利益の出る体質」への改善が課題

1.3. 振り返り② 子会社

 クレスコ九州	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 地場企業の受注は低調 ◆ クレスコグループとの営業連携の他、製品販売やニアシオア開発の実現、人材採用(特に経験者)、ビジネスパートナー拡大が課題
 クレスコ北陸	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 独自のITソリューションを武器に地場企業の深耕に注力し、受注拡大 ◆ クレスコグループの連携による販売シナジーと営業力の強化が課題 ◆ クレスコアイディーと協業し製品の企画・販売体制を構築、第2四半期に展開
 科礼斯軟件(上海)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 中国進出企業の支援ビジネスを事業の柱に、営業活動を実施 ◆ ビジネス系の案件を受注、事業基盤の構築には案件獲得が課題 ◆ 上海地場のIT関連企業との開発体制拡充に注力
 シースリー	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 日立グループ関連の案件を中心に稼働が安定 ◆ 特に鉄道、ダム、電力関連の制御系システムに強み ◆ OS(オペレーティングシステム)関連のシステム開発で差別化を図る
 クリエイティブジャパン	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 日立グループ関連の案件を中心に稼働が安定(主に派遣型) ◆ 特にネットワーク関連の技術力に強み ◆ 各専門技術の有資格者を育成し、差別化を図る

【注】 2012年7月1日に「科礼斯軟件(上海)有限公司」を設立いたしました。

【注】 2012年12月14日に「株式会社シースリー」を子会社化いたしました。

【注】 2013年4月1日に「株式会社クリエイティブジャパン」を子会社化いたしました。

2.1. 損益計算書 [要約]

連結

[単位:百万円未満切捨]

	2013年3月期 第1四半期 ＜実績＞	2014年3月期 第1四半期 ＜実績＞	前年 同期比	2014年3月期 中間期予想 ＜2013/5/7公表＞
売上高	4,336	5,065	116.8%	10,700
売上総利益	646 (14.9%)	783 (15.5%)	121.3%	— (—)
営業利益	169 (3.9%)	220 (4.4%)	129.8%	600 (5.6%)
経常利益	202 (4.7%)	288 (5.7%)	142.4%	630 (5.9%)
当期純利益	132 (3.1%)	183 (3.6%)	138.5%	350 (3.3%)
EPS 円/株	12.29	17.02	—	32.43

【注】 ()内の数字は各々の利益率を表します。

2.2. セグメント売上高の比較 連結

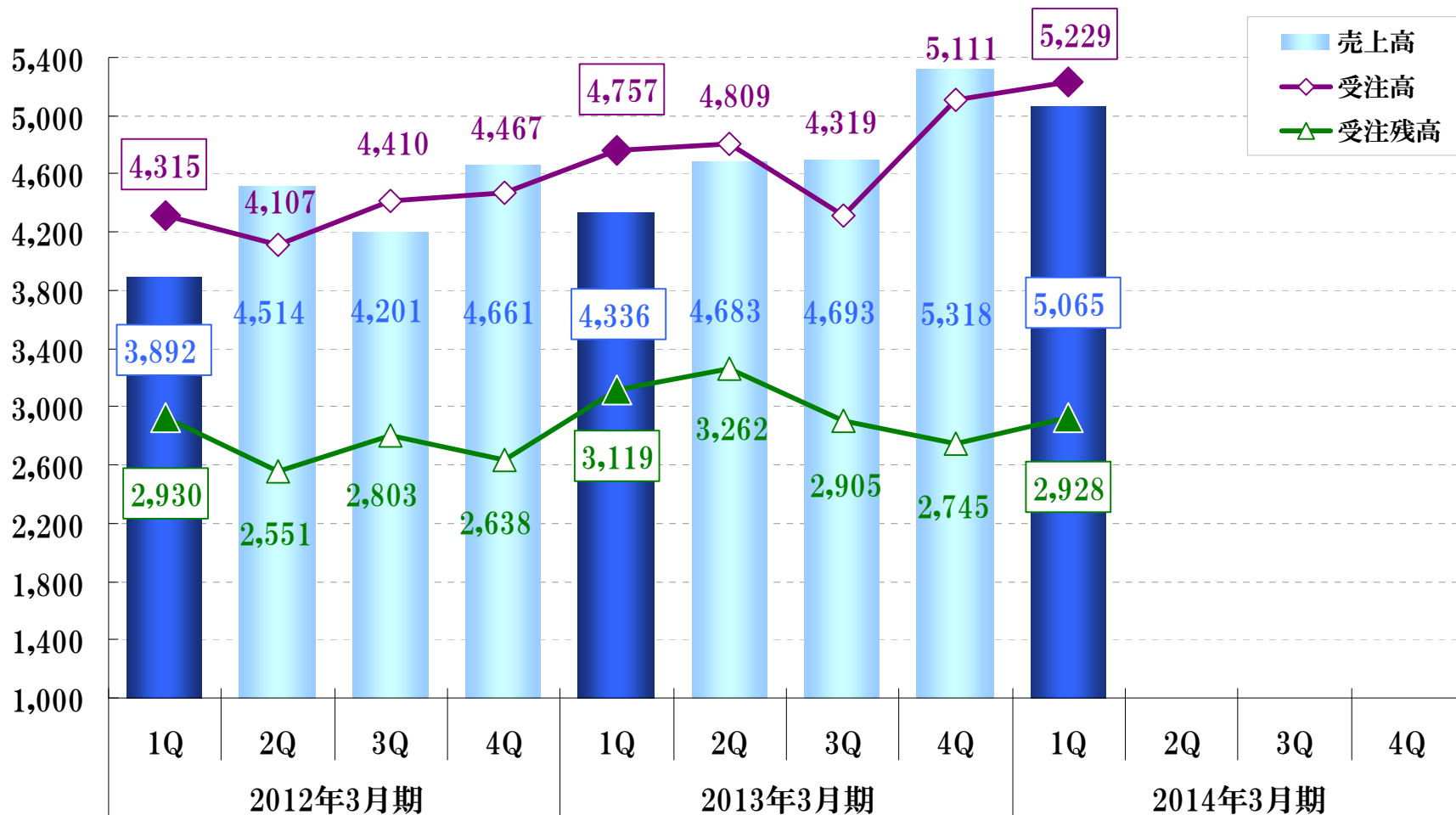
[単位：百万円未満切捨]

大区分	セグメント	2013年3月期 第1四半期	2014年3月期 第1半期	増減	増減率
	小区分				
ソフトウェア	金融関連	1,660	1,834	173	10.5%
	公共・サービス	1,107	1,121	13	1.2%
	流通・その他	823	1,344	520	63.2%
	計	3,591	4,299	707	19.7%
組込型 ソフトウェア	通信システム	235	237	2	1.0%
	カーエレクトロニクス	235	181	▲ 53	▲ 22.9%
	その他	260	327	67	25.9%
	計	730	746	15	2.2%
商品・製品販売		13	19	5	42.9%
全計		4,336	5,065	729	16.8%

2.3. 売上高・受注高・受注残高の推移

連結

[単位:百万円未満切捨]



2.4. 損益計算書 [要約]

単体

[単位:百万円未満切捨]

	2013年3月期 第1四半期 ＜実績＞	2014年3月期 第1四半期 ＜実績＞	前年 同期比	2014年3月期 中間期予想 ＜2013/5/7公表＞
売上高	2,833	3,104	109.6%	6,300
売上総利益	420 (14.8%)	477 (15.4%)	113.7%	— (—)
営業利益	140 (5.0%)	179 (5.8%)	127.7%	— (—)
経常利益	195 (6.9%)	287 (9.3%)	147.6%	550 (8.7%)
当期純利益	140 (4.9%)	213 (6.9%)	152.6%	340 (5.4%)

【注】 ()内の数字は各々の利益率を表します。

2.5. 損益計算書 [要約]①

子会社

[単位:百万円未満切捨]

	 クレスコ・イー・ソリューション [資本金: 200]		 ワイヤレステクノロジー [資本金: 50]		 クレスコ・コミュニケーションズ [資本金: 50]	
	2013年3月期 第1四半期	2014年3月期 第1四半期	2013年3月期 第1四半期	2014年3月期 第1四半期	2013年3月期 第1四半期	2014年3月期 第1四半期
売上高	350	349	30	8	41	9
売上総利益	79	84	▲ 5	▲ 3	7	▲ 0
営業利益	29	18	▲ 12	▲ 10	▲ 5	▲ 8
経常利益	30	19	▲ 12	▲ 10	▲ 4	▲ 8
当期純利益	21	11	▲ 7	▲ 6	▲ 2	▲ 5
持分比率	100.0%	100.0%	87.5%	87.5%	86.0%	90.0%

2.5. 損益計算書 [要約]②

子会社

[単位:百万円未満切捨]

	クレスコ・アイディー [資本金: 100]		アイオス [資本金: 313]		クレスコ九州 [資本金: 50]	
	2013年3月期 第1四半期	2014年3月期 第1四半期	2013年3月期 第1四半期	2014年3月期 第1四半期	2013年3月期 第1四半期	2014年3月期 第1四半期
売上高	2	14	927	876	43	39
売上総利益	0	2	117	117	5	5
営業利益	▲ 8	▲ 5	30	33	▲ 0	0
経常利益	▲ 8	▲ 5	32	37	▲ 0	0
当期純利益	▲ 10	▲ 5	21	23	▲ 1	0
持分比率	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

2.5. 損益計算書 [要約]③

子会社

[単位:百万円未満切捨]

	 クレスコ北陸 [資本金: 50]		 科礼斯軟件(上海) [資本金: 70]		 シーサー [資本金: 20]	
	2013年3月期 第1四半期	2014年3月期 第1四半期	2013年3月期 第1四半期	2014年3月期 第1四半期	2013年3月期 第1四半期	2014年3月期 第1四半期
売上高	137	130	-	8	-	207
売上総利益	19	25	-	▲ 1	-	34
営業利益	2	7	-	▲ 6	-	11
経常利益	2	7	-	▲ 9	-	14
当期純利益	2	4	-	▲ 9	-	9
持分比率	100.0%	100.0%	-	100.0%	-	70.0%

【注】 2012年7月1日に「科礼斯軟件(上海)有限公司」を設立いたしました。

【注】 2012年12月14日に「シーサー」を子会社化いたしました。

2.5. 損益計算書 [要約] ③

子会社

[単位:百万円未満切捨]

	 クリエイティブジャパン [資本金: 30]	
	2013年3月期 第1四半期	2014年3月期 第1四半期
売上高	-	336
売上総利益	-	42
営業利益	-	16
経常利益	-	16
当期純利益	-	11
持分比率	-	100.0%

【注】 2013年4月1日に「クリエイティブジャパン」を子会社化いたしました。

3.1. 基本方針

次世代クレスコのグループ展開 推進

私たちは
「メインITソリューション・パートナーを目指す」こと、
「ワンストップ・ソリューションを提供する」ことの2つをビジョンとして掲げ、
グループ企業と一丸となり、将来に向けて精進してまいります。

第26期は、次世代クレスコを全グループ会社に展開し、
クレスコ本体は、これをリードし、推進してまいります。

また、グループのガバナンス強化とコンプライアンス経営の徹底を実施し、
主体的にその社会的責任を果たしてまいります。

3.2. 重点施策

- ▶ 「技術と品質のクレスコ」の推進
原点に回帰し、企業グループ全体の「品質マネジメント力」の底上げを実現
- ▶ サービス事業のビジネスモデル強化
オリジナル製品(『インテリジェントフォルダ』『クレアージュ』等)の**拡販戦略**実行
- ▶ グループ連携強化による収益性の改善と企業価値の増大
協業による新規**ソリューションの開発**、**クロス営業**の強化、高度スキル**人材の育成**
- ▶ ニアショア、オフショア化の推進
地方分散開発体制強化と**海外開発体制**の整備
- ▶ 新規事業の開発
技術研究所を中心とした新たな**ビジネスモデルの創出**

3.3. 今後の事業展開、株主還元方針など①

1 経営環境

当第1四半期連結累計期間(2013年4月1日～2013年6月30日)の経営環境は、円安や株高の基調が定着し、自動車や鉄鋼、機械など輸出企業を中心に景況感が改善したほか、米国景気回復の足取りが力強さを増す中、国内需要主導で回復が進み、企業業績の好転と雇用の創出が進展するなど、内需関連業種の景況感は底堅いものとなっております。このような経済環境下において、情報サービス産業は、モバイル端末の普及を背景としたクラウド関連事業を新たな成長ドライバーとしたビジネスを展開する他、ソリューション提案力、コンサルティング力の強化に注力しております。

2 今後の見通し

2013年の各種経済動向調査によりますと、現状の日本経済は、政府の経済政策や日銀の金融緩和期待などを受けて、実体経済も着実に回復しております。現在、外需関連業種に加えて内需関連業種も改善基調にあり、今後も金融緩和や緊急経済対策、円安による輸出数量の増加効果などが追い風となって、企業マインドの更なる改善が進行して、ITを含む設備投資意欲は、緩やかな回復傾向が継続すると考えております。加えて、下半期は、平成26年に予定されております消費税率引き上げを前に、投資計画の前倒しによる「駆け込み需要」も期待されます。このような経済見通しのもと、2013年の国内企業のIT投資は、マルチデバイス需要を背景に、モバイル端末(スマートフォンやタブレットPC等)の普及が更に加速し、ソーシャルメディアやモビリティ分野、クラウド・サービス分野の急成長が見込まれます。また、「ビッグデータ」として注目されている企業内の膨大な情報を活用するビジネスインテリジェンス分野も有望視されております。

3.3. 今後の事業展開、株主還元方針など②

3 重要なキーワード

ITは、ビジネスを拡大する不可欠な道具(ツール)であり、当社企業グループの足許の営業状況を鑑みても、ITを含む設備投資は、新年度以降、積極的な姿勢に転換するものと予測しております。特に「モビリティ」「クラウド」「ソーシャルネットワーク」「ビッグデータアナリティクス」といったキーワードに代表されるように、ITインフラストラクチャに関するテクノロジーはかつてない進化の時を迎えております。当社企業グループといたしましては、事業の柱である受託ソフトウェア開発事業(ビジネス系ソフトウェア、組込型ソフトウェア)において、技術及び品質の面から更なる強化を図るとともに、先進のテクノロジーを駆使し、企業の成長や事業機会を創出する顧客支援型(海外展開サポート含む)のソリューションサービスを充実させ、ビジネスの変革に貢献してまいります。

4 株主還元方針

株主還元方針といたしましては、何よりも業績に裏付けられた適正な利益配当に重点をおいており、特段の株主優待は行っておりません。なお、配当に関しましては、当社の経常利益を基に特別損益を零とした場合に算出される当期純利益の40%相当を目途に継続的に実現することを目指してまいります。

- ❖ 掲載内容については細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤り等によって生じた損害等に関し、当社は一切責任を負うものではありません。
- ❖ また、本資料は投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。
- ❖ なお、本資料における将来予測に関する情報および業績見通し等の予想数値は、現時点で入手可能かつ合理的な情報による判断および仮定に基づき記述しております。
- ❖ 今後、リスクや不確定要素の変動および経済情勢等の変化により、予告なしで情報を変更したり、実際の業績や結果と大きく乖離するなど、本資料の内容とが異なる可能性もございます。予めご了承ください。