

## 4674 クレスコ

根元 浩幸 (ネモト ヒロユキ)

株式会社クレスコ社長

### 「信頼と成長」をテーマに次世代クレスコを推進

#### ◆2014年3月期の取り組み

現在、当社は次世代クレスコのグループ展開に取り組んでおり、2014年3月期は5カ年計画の3期目であった。重点施策は、まず「技術と品質のクレスコ」の推進である。コンピューターソフトを外注せずにつくり上げる技術と品質は当社の強みであるが、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実現を目指した。PMP(プロジェクトマネジメント・プロフェッショナルの国際資格)はすでにプロジェクトマネージャーの約3分の2が取得しており、今年度中に全員の取得を目指す。

2番目は、サービス事業のビジネスモデル強化である。オリジナル製品であるクラウド型サービスの『インテリジェントフォルダ(オンラインストレージサービス)』、『クレンジュ(クラウド基盤サービス)』等の拡販を行った。

3番目は、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である。グループ企業の協業による新規ソリューションの開発やクロス営業を推進し、また、PMP、ITSS、ETSSなど高度なスキルを持つ人材の育成を推進した。この取り組みは2015年3月期に向けて継続する。

4番目は、ニアショア、オフショア化の推進である。コスト問題などから地方分散開発ニーズが増加しており、当社では現在、札幌、福岡、金沢でニアショア開発を行っている。また2年前、中国に子会社を設立し、現在では中国の日系顧客を中心にオフショア開発を行っているが、ベトナムへの移行を検討し始めている。

5番目は新規事業の開発ということで、3年前に設立した部門の「技術研究所」を中心に新たなビジネスモデル創出を目指しており、具体化しつつある案件もある。

グループ体制については、2014年1月に(株)クレスコ・コミュニケーションズが当社グループを外れ、現在は子会社9社、持分法関連会社3社となっている。

#### ◆2014年3月期決算のポイント

2014年3月期の連結業績は、売上高220億28百万円(前期比15.7%増)、営業利益14億30百万円(同15.1%増)となった。直近3年ほどの増収増益は、M&Aによるところが大きい。2012年12月に(株)シースリー、2013年4月には、(株)クリエイティブジャパンの2社を買収したが、両社とも売上を伸ばしており、連結売上高の前期比で約10%の増収に貢献している。

単体では、ビジネス向けソフトウェア開発の受注が全般的に改善傾向である。特に金融関連は大型案件もあり伸長している。また、スマートフォン、タブレット関連のソリューションではネットビジネスや旅行系、人材派遣等で活況を呈しており、特に旅行系は2020年東京オリンピックに向けて投資が見込まれる。一方、組込型ソフトウェア開発では国内メーカー向けカーエレクトロニクス関連の案件が減少している。特にカーオーディオ関連は、減少傾向にあるため、技術者をインパネ(自動車などのダッシュボード部分に設置した計器盤類のパネル)の開発にシフトさせた。さらに、機能安全関連ビジネスおよび近距離無線通信ビジネスの推進や新規顧客開拓にも注力しているところである。

現在、受注残の状況は良好であり、今後の課題は組込型ソフトウェア開発事業の再構築、クラウド関連サービスの拡販、人材の獲得と協力会社との連携強化といったリソースの問題であると認識している。また、プロジェクトの増加に伴うリスク管理や品質管理も重要だと考えている。

子会社で特筆すべきは、ワイヤレステクノロジー(株)と(株)シースリーである。ワイヤレステクノロジー(株)は、近距離無線通信技術を専門としており、昨今は、Bluetooth Low Energy という新しい要素技術をベースとした Beacon 製品の開発に着手している。(株)シースリーは、鉄道、ダム、電力といった重電関連の制御系システム開発を強みにしており、組込関連事業において、ユニークな存在となっている。

## ◆今後の見通し

2015年3月期の第2四半期予想は、売上高116億50百万円(前年同期比111%)、営業利益7億円(同121%)としている。高めの目標設定となっているが、受注残高は堅調に推移しており、十分達成可能だと考えている。

当社は経営指標として売上高営業利益率を重視している。2014年3月期の売上高営業利益率は連結で6.5%、単体で7.9%だったが、連結で7%を目標としていきたい。

また、M&Aを進めた結果、投資活動によるキャッシュフローがマイナスとなっているが、今後も有用な会社があれば積極的にM&Aで獲得していきたいと考えている。ただし、M&Aは未定のため、計画数字には入れていない。

## ◆ビジョンと戦略

2014年度は次世代クレスコ4年目の仕上げに入る段階であり、「信頼と成長」をテーマに顧客の信頼を獲得し、社員・組織の成長を目指す。また計画の実行とレビューを通して、更なる収益性の改善と企業価値の増大に向け、重点施策の具現化を推進していく。

重点施策の第1としては、「技術と品質のクレスコ」の推進と「技術研究所」の強化ということで、「技術研究所」の予算を倍増し積極的な投資を行う。顧客との共同研究は、昨年度は2件だったが今年度は10件を目標とする。また、その新技術をソリューション化して横展開し、新規顧客開拓のエンジンにもしていきたい。

2番目は、組込関連事業の再構築と新ビジネスモデルの創出である。当社企業グループは、子会社でBluetoothやRFID、NFCといった近距離無線通信技術を取り扱う他、クレスコ本体でもPHS時代からの通信系ノウハウを活かし、現在は、DECT通信関連技術を展開している。これらのベース技術を活かして、近距離無線関連のソリューションを開発していきたい。また、機能安全関連は、コンサルティングから開発テストまでの幅広い需要が見込まれるので、引き続き事業領域の拡大を狙う。

3番目は、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である。協業による新規ソリューション開発やクロス営業を強化していく。また、経営の安定化と継続的な成長のため、新規顧客の開拓をグループ一丸となって進めていく。同時に、高度なスキルを持った人材の育成も重要課題として、注力していく。

4番目は、開発体制の整備と強化である。「北海道開発センター」やクレスコ九州(株)、クレスコ北陸(株)を活用したニアショア開発(地方分散開発)や、海外子会社であるクレスコ上海有限公司を活用したオフショア開発(国外開発)を推進していく。ベトナムについては、現在、ジェトロの支援を受けて進出を検討中である。

5番目は、クラウド関連ソリューションの展開である。『インテリジェントフォルダ』、『クレーージュ』、『モビック(SAPアプリケーションのモバイル化)』などの第3プラットフォーム(クラウド、モビリティ、ビッグデータ、ソーシャル技術)を取り入れたソリューションを提案していきたい。

単体の組織においては再編成を行い、「技術研究所」は社長直轄とした。「事業統轄本部」には従来の事業部門「金融」、「ビジネス」、「基盤」、「エンベデッド」が含まれるが、このたび「先端技術」という新しい事業部を設立した。ここには、「スマートソリューション」、「スマートテクノロジー」、「クラウドビジネス」、「コンサルティング」、「コンピテンシー」の各センターを設け、60名ほどを配置した。名前のとおり、先端技術を積極的に取り入れ顧客に提案し

ていきたい。既存事業で屋台骨を支えながら、「技術研究所」や「先端技術事業部」で新しいビジネスを創出していくという構想である。また、M&A やファイナンス等については「グループ事業推進室」で検討する。

## ◆ニュースリリース

2014年3月、(株)ゴマブックスとの戦略的提携により、法人向け電子マニュアルおよび電子カタログサービスについて『Creage for Digital Publishing』のサービス提供を開始した。現在、営業活動中である。

また同年3月5日、子会社のクレスコ・イー・ソリューション(株)が「SAP AWARD OF EXCELLENCE 2014」の戦略ソリューション部門でアワードを受賞し、6月には、SAP アプリケーションをモバイル化する新ソリューション『モビック(Mobick)』の提供を開始した。これは、ツールを使うことで簡単・安価に、タブレット上に SAP 画面を出すことができるものである。

さらに、5月14日～16日に行われた「第17回組込みシステム開発技術展(ESEC)」では、近距離無線通信「Beacon」のデモンストレーションを実施した。こちらもかなり反響があり、現在、技術研究所が主体となって共同研究などを進めているところである。

## ◆質疑応答◆

**受注残の内容について伺いたい。**

この業界では、売上高は4Qが最高で1Qに落ちることが多い。しかし、現況では組込の急回復もあって1Qの落ち込みは少ないと思われる。開発期間は大手金融案件で2～3年かかるものもあるが、1～1.5年が多い。

**営業利益増益の要因を伺いたい。**

売上の伸長が最大の要因であり、品質管理によりプロジェクトの失敗が減少したことも一因だろう。売上には、今後ソリューション関係が貢献してくるとみている。販管費では技術研究所費用の増加により10%程度のコスト増になると予想されるが、成長のための投資だと考えている。

**自動車向けの取り組みについて伺いたい。**

自動車では部品メーカー向けインパネが増加している。機能安全や MATLAB(マトラボ)など新しい規格や技術も必要なので、人材教育を充実させていきたい。

**Beaconの現状と今後の戦略について伺いたい。**

現在、子会社のワイヤレステクノロジー(株)でハード面を、単体でソフト面を扱っている。特にスマートデバイス関係に注力し、顧客のソリューションの中で提案するところから始めたいと考えている。

**グループ経営はどのように管理されているのか伺いたい。**

当社グループでは、子会社を束縛するのではなく、自由度のある疎結合、柔軟な連携といった形のグループ経営を行っている。一方、新技術や品質に関する情報交換、人的交流などは積極的に行っている。

(平成26年6月25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。

[http://www.cresco.co.jp/ir/ir\\_pdf/26\\_pdf/26\\_k\\_setumei\\_ppt.pdf](http://www.cresco.co.jp/ir/ir_pdf/26_pdf/26_k_setumei_ppt.pdf)