

4674 クレスコ

根元 浩幸 (ネモト ヒロユキ)

株式会社クレスコ 代表取締役社長

技術力・開発力・品質・先端技術で中堅 IT 企業トップリーグ入りを目指す

◆2016年3月期の取り組み

2016年3月期の基本方針は、「“強み”を強化し、お客様へ貢献」して、「信頼と成長を確かなものに」である。今年、2011年始動の5年計画「次世代クレスコ」の最終年度として「中堅IT企業トップリーグ入り」を目標に、人材、営業、品質、新技術への重点施策に日々取り組んでいる。

「対処すべき課題」に記した「競争力のある開発体制を整備」については、急増する受注量に対処するため、品川本社の近くと子会社のクレスコ九州で増床を行い、ベトナム企業と提携してオフショア開発を行っている。また、「積極的な人材採用については、4月には計画どおり51名の新卒社員が入社する予定だ。中途採用は売り手市場であるため苦戦を強いられている。

「重点施策」に記した「新技術への取り組み」については、4年前に設立した技術研究所では、受託開発の生産性を高めるためのコード自動生成等のツール類の研究、「モノのインターネット:Internet of Things:IoT」、機械学習の3つに取り組んでいる。機械学習は産学共同で取り組み、大学の知恵を借りている。また、当社の顧客がAI(人工知能)の分野で昨年度から話題になっている「IBM Watson」を使用したプロジェクトを立ち上げ、今年4月に第1弾がサービスインする。当社は昨年7月にソフトバンク社の「IBM Watson エコシステムプログラム」の初期エコシステムパートナー企業に選定されており、来年度以降もパートナー企業として引き続き「IBM Watson」関連ビジネスの拡大をはかっていく。

「ニュース」に記したとおり、「クレスコイー・ソリューション」と「エス・アイ・サービス」の経営統合を1月に発表した。両社ともにSAP関連のパッケージツールを扱っている会社であり、当初予定どおりの統合である。もう一つのニュースとして、2月1日にサッカーJ1リーグ所属チームの「FC東京」とクラブスポンサー契約をした。採用や営業活動に効果が出ると考えている。

◆2016年3月期第3四半期の実績(連結)と事業概況

第3四半期の業績は、売上が210億90百万円(前年同期比116.2%増)、営業利益は19億51百万円(同129.0%増)と増収増益で、前年同期と比較して、2桁成長を遂げている。営業利益率も前年同期8.3%から9.3%に順調に伸びている。

セグメント別では、通信システム分野が6億62百万円(同91.9%減)と落ちているが、これはスマートフォンの開発がピークを過ぎたためである。それ以外のセグメントについては、順調に伸びている。

経済環境は年初から金融関係が激しい動きをしており、IT業界へのインパクトを懸念しているが、現状のIT投資は活況である。特に、パブリッククラウドの領域、Google、Amazon、セールスフォース等の伸びが著しく、引き合いが増えている。今までパブリッククラウドを使用しなかった金融や大手企業が本格的に検討し始めている。当社は、4年前からAWS(Amazon Web Services)のパートナー企業になっている。全体的に、事業の成長のためにIT投資をする、経産省が云うところの「攻めのIT活用」が進んでいて、IT業界としては来年度も見通しは明るいと思

測している。

単体の事業概況については、ビジネスソフトウェア開発部門で、今年度新たに人材派遣業界第2位の企業の基幹系システム構築に携わっている。組込み型ソフトウェア開発部門についても、情報家電や車載関連のメーカーによる製品開発向け投資は依然好調である。

当社の継続課題は、品質管理を徹底し、仕事量の増大に適切に対処していくことである。

子会社の事業概況については、おおむね良好だが、現在3社が懸案を抱えている。「クレスコワイヤレス」の Beacon、Bluetooth Low Energy 関連は、計画どおりに進まず一番苦戦している状況だ。「クレスコ北陸」は、上期に不採算案件を出し、第3四半期まで影響している。中国の「科礼斯軟件有限公司(クレスコ上海)」は、日系の既存顧客の受注が下期に入って減少した。かろうじて黒字は確保しているが、中国経済の影響もあり状況は厳しい。その他の子会社に関しては、計画どおり順調にいったい。

第3四半期における対通期消化率は、売上で76.4%、各段階利益では80~90%である。

受注は好調だ。12月末で過去最高の受注高および受注残高を抱えている。資産総額は186億72百万円で、純資産が増えた。

◆今後の見通しと成長戦略

2016年3月期通期の業績予想については、2015年10月26日の公表値を修正せず、現在、第4四半期の状況を精査している。最終的には上振れする方向にあり、達成できるとみている。

今後の経営環境は、当面IT投資が続くと見ている。IT投資はクラウド、モバイル等の新しいプラットフォームへ、日本は徐々にだが、アメリカは急激にシフトしている。パブリッククラウド化により、既存のハードウェアやソフトウェアの販売が落ちている。アメリカのコンピューターメーカー、ソフトウェアベンダーは、クラウド対応をしないと置いていかれる状況になっている。激動の時代が日本にもやってきたことを、ある意味、チャンスと捉えている。

新技術や新しいプラットフォームに対する投資を継続する必要があると考えている。当社は第3のプラットフォームと言われているクラウド、モビリティ、ビッグデータ、ソーシャル技術に、早い段階から投資してきた。現在の受注量に、その成果が出ていると分析している。

クレスコグループは、技術力、開発力、品質の3つを重んじている。アプリケーション、基盤システム、組込み、サービス等の各事業を組み合わせ、新しいサービスを創造できる。それが強みである。

「次世代クレスコ」の筆頭に掲げている目標は中堅IT企業トップリーグ入りである。中堅とは売上100億~1,000億円の独立系の会社を指している。その中でどのポジションにいるかが重要だ。総括はこれからだが、過去5年間は市況もよく、想定以上の結果が出ていると感じている。

技術の変革、顧客のビジネスの変革など、様々な状況の変化がIT業界を取り巻いている。変化の時代にはチャンスがある。人材や新技術に引き続き投資して、新しいビジネスエリアを開拓していく。新しい技術に取り組むことが、当社の成長戦略である。

◆ 質 疑 応 答 ◆

中堅 IT 企業の同業他社で競合と意識されている企業はどこか。

事業領域によってそれぞれライバルは違うが、意識しているのは、フューチャーアーキテクトだ。彼らはコンサルティングから入る。規模は、当社より 100 億円ほど多いただけだが、利益率はかなり違うとみている。

クレスコはコンサルティングは行っていないのか。

当社には、コンサルティング専門部門がなく、一部の部門でコンサル業務を若干扱っている。関連会社にコンサル会社が 2 社あるので、グループ内で協業して上流から入る形をとっている。

コンサルティングから入ると次の案件もとりやすく、利益率も高いということか。

必ずしもそうではないが、顧客に上流からリーチでき特注に近い形になるので、利益も上がる。

クレスコは金融機関に強いが、金融向けプロジェクトの期間はどのくらいか。長期の案件は取れているか。

短いものは 3 カ月～半年、長いものは 2～3 年とさまざまである。感覚的には以前に比べて短くなっている。

現在のマイナス金利等で金融機関向けのシステム対応を急遽迫られたことはあるか。

新聞等でそういうケースがあるのは知っているが、当社ではない。

IT 請負企業はフロー型ビジネスになりやすいが、ストック型への展開を考えているか。

考えている。「Intelligent Folder(インテリジェントフォルダ)」、「Mobick(モビック)」、「Creage(クレアージュ)」はストックビジネスであるが、請負型のフロービジネスのほうが圧倒的に多い。

新しい技術を取り入れたビジネスをしたいという顧客の要望が多くなってきている。「IBM Watson」を使ったプロジェクトはその一例である。これから受注の増減はあっても、顧客自身がイノベーションしたいという欲求は減らないと考えている。

事業環境の話の中でアメリカの話がでたが、どの部分で淘汰が進み、どの部分が急激に伸びているのか。

当社も IT の請負企業でありながら、クラウドを利用している。クラウドを使うと短時間に低コストでできるからだ。

聞いた話だが、アメリカでは「クラウドの魔の法則」として、「AWS」の売上が 1 ドル増えると既存の IT ビジネスの売上が 4 ドル減ると言われているらしい。そのような急激な変化が、今アメリカでは起きている。これは、20 年以上前にホストコンピューターからクライアントサーバー型のパソコンを中心としたシステムに変化したときと同じ状況だと言われている。

日本の変化は比較的穏やかなため、まだ、それほどインパクトを感じないが、既存のハードウェアやソフトウェアの販売に依存している企業は、急速に業態を変えないと厳しくなると予想されている。既に、アメリカでは数字として結果が出ている。

(平成 28 年 2 月 19 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/redirect/ir/28_3q_setumei_ppt.html