

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

プロジェクト規模拡大や受注案件増加により増収増益

◆品質にこだわる「匠」の精神

当社は1988年4月に創業し、今期で28期目となる。2001年9月に東証一部へ上場した。当社および子会社9社と持分法関連会社4社とでグループを構成しているが、グループ企業は多彩で特徴的な会社が多い。また、北海道から九州まで、ほぼ全国に事業を展開している。

当社グループは、IT関連の業務を専門にしていることから、「システムで未来を創る」を企業理念として掲げ、顧客の「メイン IT ソリューション・パートナーを目指す」、「ワンストップ・ソリューションを提供する」というビジョンを持っている。システム開発(ものづくり)を基本とした IT ベンダーとして、品質にこだわる「匠」の精神で顧客の信頼に応え続けていきたい。

当社グループのコア技術は、金融・流通等のアプリケーション開発、IT 基盤の設計・構築およびミドルウェア等の設計、そして自動車・デジタル家電・携帯情報端末・医療機器等の組込みソフトウェア開発である。これらの経験を基に、開発力と品質を大切に多様なサービスを提供している。

創業以来、独立系 IT 企業として着実な成長を遂げてきたが、特にこの5年間は M&A を積極的に行ったことや、市況の回復により非常に良好な状況で推移している。

顧客は、ほとんどが日本を代表する大手優良企業である。2015年3月期の顧客業種別の売上構成比については、アプリケーション開発および基盤システム構築のソフトウェア開発事業では、金融関連が41.2%、公共・サービスが20.1%、流通・その他が21.3%となっている。組込み型ソフトウェア開発事業では、通信システムが3.8%、カーエレクトロニクスが6.2%、情報家電・その他が6.9%となっている。

◆金融関連とカーエレクトロニクス関連が業績を牽引

2015年3月期の連結業績については、売上高250億63百万円(前期比13.8%増)、営業利益20億13百万円(同40.8%増)、経常利益22億40百万円(同33.6%増)、当期純利益14億5百万円(同49.3%増)の増収増益で着地した。

ソフトウェア開発事業については、全般的に受注が増加した。特に金融・保険関連の規模が拡大し、前期比31.6%増となった。スマートフォン、タブレット PC 関連の案件や運輸・旅行関連の引き合いも増加している。

組込み型ソフトウェア開発事業については、国内メーカー向けカーエレクトロニクス関連の規模が拡大し、売上高で前期比93.4%増と業績を牽引した。

また、グループ内連携の活発化により受注案件が増加し、生産性が向上し、それに伴って収益性も向上した。さらに、品質管理の徹底によっても収益率が改善し、営業利益率は、前期の6.5%から8.0%に上昇し、1.5ポイント改善している。

貸借対照表では、流動資産が大幅に増加したことにより、資産総額は前期末比26億95百万円増の178億86百万円となった。

キャッシュフローについては、現金および現金同等物の期末残高が、前期の 36 億円から 55 億円に増加した。その要因は、当期純利益の増加により営業キャッシュフローが増加したこと、2014 年 11 月にドイツ証券と自社株売却のオプション契約を締結し、期末までに 3 分の 1 程度実行されたことから財務キャッシュフローがプラスとなったことである。今期も残り 3 分の 2 に当たる約 19 億円の実行により、さらに積み上がる予定であるので、このキャッシュをもって M&A を進めていきたい。当社の強みである金融・組込み等の強化に資する、あるいは当社にない新しい領域のマーケットを持っている IT 企業を求めていきたい。また、地方展開の核となる会社を取得して、地方の需要にも応えていきたい。

2016 年 3 月期については、経済産業省が、IT 関連政策として「攻めの IT 経営」の促進を打ち出しており、今年度の国内企業の IT 投資は、クラウドを中心にさらに活性化すると見込んでいる。当社グループ顧客についても、業績は好調であり、IT 投資が引き続き増加するものと考えている。また、第 3 のプラットフォームといわれる「クラウド、モビリティ、ビッグデータ、ソーシャル技術」に関連する市場は、ウェアラブルテクノロジーや IoT 技術と相まって 2 ケタ成長するといわれている。当社グループとしても、そこをターゲットにして展開し、大きく成長していきたい。

2016 年 3 月期の連結業績については、売上高 270 億円(前期比 7.7%増)、営業利益 22 億円(同 9.3%増)、経常利益 24 億円(同 7.1%増)、当期純利益 15 億 70 百万円(同 11.7%増)を見込んでいる。足もとの状況は計画どおりで、非常に順調なスタートを切ったところである。

配当については、利益に連動した配当政策をとっていることから、2015 年 3 月期は 1 株当たり 38 円を予定しており、2016 年 3 月期は 40 円を予想している。

◆クレスコグループの今後の成長戦略

現在のシステムは、複雑化・高度化・大規模化してきているので、それをすべて一からつくり上げるのではなく、さまざまな組み合わせでの開発が一般的となっている。ワンストップサービスを求める顧客が多くなってきており、そのニーズに応えていくことが重要だと考えている。しかし当社のパワーだけでは実現困難であるため、他社との協業やグループ・出資会社とのアライアンスを進め、それぞれの強みを組合わせた形で顧客のニーズに応えていく。組合せにより事業機会が拡大していくことで、成長していけると考えている。そのための体制を、営業も含めて整備しているところである。

2016 年 3 月期については、重点的に以下の施策を推進していく。

まず、人材の確保および育成である。新卒および経験者採用の活動強化や、協力会社との連携強化、技術専門職の育成プログラム実施に取り組んでいく。

開発および営業体制の強化にも取り組む。ニアショア開発(地方分散開発)体制の拡大や、オフショア開発(海外開発)体制の推進、M&A による営業拠点の広域化と開発体制の強化に取り組んでいく。

また品質管理を徹底する。プロジェクト管理の強化や、多段階レビューの実施、グループ内での「開発標準体系」の展開に取り組んでいく。

第 3 のプラットフォーム関連ビジネスの拡充にも取り組む。ビジネスモデルの強化や、近距離無線通信技術の普及に合わせたソリューションの開発、協業ビジネスの推進によるサービスラインナップの充実を図る。

さらに、新技術に取り組む。ニーズ調査と IoT ビジネスへの進出、先端技術を取り込んだ共同研究の推進、そして研究成果の知財化による競争力強化に取り組んでいく。

◆ 質 疑 応 答 ◆

不採算プロジェクトが少なかったとのことであるが、その要因は何か。

得意分野は勝負をかけてでも優先的に受注したこと、小規模プロジェクトも含めた全部のプロジェクトについて採算管理・進捗管理を確実に行ったことである。

売上拡大と利益率改善とのバランスをどう考えているか。

売上を伸ばさなければ利益は上がらないので、まずは売上拡大が最優先と考えている。今の市況の中で2ケタ成長はできると考えていて、その上にM&Aで数字をさらに積み上げていきたい。更なる利益率向上のためには、当社の価値を高めるような案件を選別していく必要がある。

オフショア開発の戦略を教えてください。

オフショア先についてはベトナムを考えている。国を挙げてITエンジニアを養成していること、また、親日的で日本向けサービスもかなり広がってきていることから、うまくいくと考えている。受注しきれていないニーズを取り込んでいくためには人的リソースの確保が重要であるので、オフショアは絶対に必要だと考えている。

スマートフォン、タブレットPCおよびBeacon関連の売上規模を教えてください。

スマートフォンのマルチメディア関連の商品開発は、年間7億~8億円規模である。スマートデバイス上のアプリケーション開発については、人材派遣、銀行、不動産をはじめとして、さまざまな業界から引き合いがあり、合計すると数億~十億円の規模感はあるのではないかと考えている。Beaconは、研究・実験段階であり、これからのビジネスだと考えている。

利益率を10%に上げるための取り組みを教えてください。

稼働率の改善や仕損じを出さないことが重要である。しかし、それだけで利益率を上げることは困難で、当社グループが持っている知財を組み合わせる販売していくことが必要だと考えている。

人口減少に対してどのように取り組んでいくのか。

IT技術者の育成には5~10年の長い期間が必要であるため、ようやく育った技術者が退職しないよう、特に女性技術者が結婚・出産後も働き続けられる環境を整えることを意識して経営している。また、定年後も雇用を延長し、キャリアや経験を活かして後輩をリードしてもらうシニア人材の活用にも取り組み始めている。

今期のカーエレクトロニクスの売上予想を教えてください。

需要は非常に多いが、人的リソースが十分でなく、ニーズになかなか応えられていないのが実態である。今期は20億円程度を予想している。車載向けAndroid開発も進んでいくと考えているので、技術者をそちらに転用しながら対応していく。

(平成27年5月22日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。

http://www.cresco.co.jp/redirect/ir/27_k_setumei_ppt.html