

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 執行役員

数年先を見据えて先端技術に取り組む

◆第2四半期トピックス

トピックスの1点目としては、9月1日付で旅行業向けシステム開発を手掛ける「(株)エヌシステム」を子会社化した。「エヌシステム」はJAグループの旅行会社である農協観光の100%子会社。当社は複数の旅行会社のシステム開発を行っており、連携することにより、シナジー効果が期待できる。

2点目は、ドイツ証券と行っていた自己株式活用プログラム「TIP(ターゲットイシュープログラム)」を9月9日付で終了した。全部で150万株を予定していたが、残り65万株の新株予約権を取得して消却した。今後、自社株の使い方を検討していく。

3点目は、当社の「技術研究所」と名古屋市立大学大学院医学研究科とで共同研究を行っており、人工知能を用いた眼科の画像診断について学会発表を行った。眼の病気を調べるために、眼を検査する機器で眼の断面の写真を撮るが、診断が難しい。撮影した画像データを人工知能に学習させて、医師の診断のサポートを行うことができないかという研究。診断の精度が良く、実用化できるレベルになる可能性があり、学会で発表した。医療機器メーカーと組み、事業化を目指していきたい。

4点目は当社の本社を増床し、フューチャーセンターを設置した。入社式やセミナー等が実施できるプレゼンテーションスペース、最新の技術に触れることができるデモンストレーションスペース、社員のコミュニケーションスペースを新設し、あわせてエントランスと応接室を改装した。

◆第2四半期決算ポイント

顧客のIT投資意欲は衰えていない。デジタル変革・デジタル革命のキーワードで投資の話が出ている。ただし、第1四半期に子会社2社の出遅れがあり、リカバリー施策を行うも十分に回復できず、また、事業分野ごとの業績はまだら模様が出た。投資もしており、また、一部不採算プロジェクトの発生により、前期比で増収減益の結果となった。売上高は147億40百万円(前年同期比106.7%)、営業利益は11億31百万円(同93.6%)である。

セグメント別売上を見ると、組込みソフトウェア開発の最近2~3年の傾向として、通信システム分野がスマートフォン開発の成熟等により、前期比で66%と減少している。それ以外の分野は前期比で成長しており、受注は堅調と言える。スマートフォンの減少分は、人材リソースをカーエレクトロニクス、情報家電等にシフトする対応をとっている。

財政状態は、総資産が191億95百万円(前期末比34百万円減)、自己資本比率は66.2%(前期末63.3%)である。

第四次産業革命、デジタル変革と言われるように、IT業界に対する関心は高まっている一方で、マイナス金利、円高等により顧客である製造業等が苦戦した。このことから、1年前と比較すると投資は若干抑える傾向にあるが、AI、ロボティクス、IoT、セキュリティ等に対する投資が積極的に行われている。当社も市場に対応すべく、開発体制の強化、品質管理、グループ間連携、先端技術の研究に注力している。

単体のセグメント別の事業状況は、ソフトウェア開発については金融分野が堅調に推移。公共・サービス分野は一部不採算プロジェクトがあるものの、全体的には堅調で、流通・その他の分野の案件が増加している。オリジナルサービスは、クラウドサービスの「クレーージュ」「インテリジェントフォルダ」は堅調に推移している。数字としてはSI(システムインテグレーション)と比べて大きくはないが、ストックビジネスになっている。人工知能の Watson に関連するプロジェクトは一年前から動いており、現在 3~4 件のプロジェクトが並行して動いている。技術者不足と体制強化が課題となっている。

組込みソフトウェア開発は、スマートフォンの減少をカーエレクトロニクス、その他デジタル情報家電で補っている状況である。

子会社の状況は会社により明暗が分かれ、主要子会社 2 社の「クレスコ・イー・ソリューション」と「アイオス」に出遅れがみられた。「クレスコ・イー・ソリューション」は構造改革として、収益性向上のための転換を図っている。「クレスコワイヤレス」は受注が伸びていない。「アイオス」は第 1 四半期に先送り案件、トラブル案件があり、スタートが厳しかった。「クレスコ九州」は当社の仕事のニアショアを多くしており、計画どおり。「クレスコ北陸」は計画どおりに推移している。「クレスコ上海(正式名称:科礼斯軟件(上海)有限公司)」は昨年より顧客の状況が厳しく、2017 年 3 月末にクローリングできるように手続を行っており、事業は本年 9 月末で終了している。「シースリー」は地元の大手メーカーの重電系のプロジェクトが活況で、堅調に推移。「クリエイティブジャパン」も好調で、2 桁成長を続けている。「メディア・マジック」は昨年 M&A を行った大阪の会社で、期ずれや不採算案件があり、数字は大きくはないものの未達の状況である。

損益計算書のポイントは、主要子会社 2 社の出遅れ。クレスコ本体では人件費の増加、投資の実施。また、IT 基盤事業部門の案件が小型化し、マネジメントコストが増加している。開発体制の強化により、売上が伸びると共に外注費が増加した。

受注は昨年同期と比較して 10%以上積み上がっており、状況は良い。顧客の投資マインドは少し落ちているが、受注の状況は受注残も含めて良い。四半期毎の売上高・受注高・受注残高は、9 月末時点での受注高は前年同期比 114.6%、受注残高は同 132.2%となっている。IT 業界全般的に人手不足であり、その中で、し損じると赤字プロジェクトになるので、どうやってやり切るかが課題。

貸借対照表は、資産総額が前連結会計年度末に比べて 34 百万円減少し、191 億 95 百万円となった。

キャッシュフロー計算書のポイントは、営業活動によるキャッシュフローが前年比でマイナスとなった。仕入債務が 5 億 89 百万円減少している。この 4 月にパートナー向けシステムをリニューアルした。ビジネスパートナーとの関係強化を目的に、外注費の支払期限を 40 日払いから 30 日払いに 10 日間短縮し、10 月 10 日に支払うものを 9 月末に 7 億 20 百万円を支払った。現金および現金同等物は、前連結会計年度末に比べて 6 億 98 百万円減少し、47 億 72 百万円となった。

配当金は当初予定どおり中間 26 円。期末も 26 円を予定している。

◆今後の見通しと成長戦略

業績予想は 5 月に発表した予想から変更はない。

今後の見通しとしては、アメリカの大統領選挙結果等不確定な要因あるものの、IT 投資は当面継続するとみている。IoT、スマートロボット、AI 等次世代トレンドの比重が増えていく。当社では Watson 等の人工知能の技術者を 20~30 人位育成しており、来年度は更に増やすことを考えている。技術の変化、スキルシフトがキーワードとなる。当社は「技術と品質」を標榜しており、先端技術の変化には着実に取り組んでいきたい。

技術の内容はさまざま変化するので、品質面を強化していく。先端技術に積極的に取り組み、顧客の成長に寄与するサービスソリューションを提供していく。

◆ 質 疑 応 答 ◆

上期は計画よりショートしているが、下期に営業利益を回復させるための具体的な施策について伺いたい。

要因毎に個別に取り組む。不採算プロジェクトは不採算を止める。出遅れた子会社は受注を積み上げる。構造改革中の子会社は構造改革を進める。本体は利益を出すために案件受注時の評価の精度を上げる。

第2四半期の受注がかなり強く伸びている。どの業種のどのような仕事が増えたのか。

金融・保険は伸びている。自動車も伸びておりニーズはあるが、やりきれない部分もある。人材系はどここの企業も利益を出しているため、IT投資の受注は増えている。

11月初旬の新聞記事に社長のコメントとして、10月に不採算部門から最先端事業部門にエンジニアを20名動かしたとあった。また、AIに注目しているとのことだが、最先端技術開発の人員は何名か。今後どのあたりの技術開発に人を充てていくのか。

先端技術を専門に行う「先端技術事業部」があり、スライドに記したように色々な先端技術に取り組んでいる。他の事業部とジョイントも行うが、先端技術に秀でている人材や今後育成していきたい人材を集めている。4月の時点で60名、10月の人事異動で80人になった。IT基盤の大型案件が減少したため、これから需要が増える先端技術に人を移動ということで、「プラットフォーム事業部」の250名のうち、1割位を「先端事業部」にシフトした。

請負・SES・派遣の契約形態によって利益が異なるということだが、想定される利益の水準の幅を粗利ベースで。

粗利ベースは会社により多少異なる。販管費率が高い会社、低い会社がある。営業利益ベースでは大体5%から10%である。

(前質問の続き)セグメント上のソフトウェア開発、組込み開発で、契約形態の特徴はあるか。

顧客先に入って仕事を切り出す役割の派遣は、人数が一番少ない。請負とSESの比率は半々くらい。ソフトウェア開発も組込み開発も大差ない。

(前質問の続き)不採算が発生するのは請負か。

請負だ。

組込みの携帯電話でランニングロイヤリティを貰うビジネスモデルがあるが、車のビジネスでも導入する可能性はあるのか。

部品メーカーや自動車メーカーでパテントを持っており、車のビジネスは正直難しい。可能性があるとするれば、AIを診断に使う医療機器メーカーに対してランニングロイヤリティのような形で契約することはあり得る。

(前質問の続き)ソフトウェアの成果物に、著作権を持つことは少ないのか。

多くはない。

下請け会社への支払サイクルを短縮ということだが、下請法改正の観点で IT 業界としてどう捉えているのか。どう変化するのか。

もちろん下請法もある。今までも短いサイクルで支払っていた感覚だったが、当社の協力会社は小規模な企業が多いため、ある程度融通をきかせる必要がある。逆に、当社が顧客から支払いを受けるときは、特に製造業の顧客からは長い期間かかっている。当社のポジションとして、協力会社には融通がきく支払いが必要と考えている。

人材の不足状況、今後の採用予定 等の人材のタイトさを知りたい。

今年の新入社員は単体で 50 名、子会社全部で 30~40 名。連結の社員数は 1,800~1,900 名。中途採用はグループ全体で 50 名程度採用しているが厳しい。人材会社の営業で引き抜かれるケースが多く、中途採用人数と同じくらいの退職者がいる。

一部不採算があり、下期はやり遂げることが大切とのことだが、今の状況に対して人材は足りているのか。

請負等で仕事を受けるときはしっかりした体制がとれない場合は、断るケースがある。無理な受注はしないが、怖がってばかりいても業績が伸びないため、工夫しながら行っている。最近はシェアリングアサインに取り組んでいる。これまで、1 人の人は 1 つのプロジェクトに取り組んでいたが、できる人は 2~3 つのプロジェクトを掛け持ちしてもらおう。また、国内の人材はかなり払底しているため、海外を志向せざるを得ない。ベトナムの数社へオフショアしているが、比率を上げるために動いている。

自動車関連は将来的には部品メーカーとの取り引きということだが、国内だけではなく海外とも取り引きはあるのか。

海外のメーカーとの直接取り引きはない。ただ、国内の部品メーカーで半分が海外売上という顧客もあり、ドイツ、アメリカの案件もある。

(平成 28 年 11 月 17 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/29_2q_setumei_ppt.html