

## 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

### 先端技術の技術者増員で独自サービスの拡充をはかる

#### ◆2017年3月期の取り組み

当社は今期(2017年3月期第1四半期)から5年間の新ビジョン「CRESCO Ambition 2020」を掲げて経営を進めている。「挑戦する企業集団」「洗練された技術力と確かな品質」「ひとりひとりが輝くクレスコ」をビジョンの三本柱とし、対処すべきさまざまな課題を踏まえて、組織関連、技術関連その他にわたる施策に取り組んでいる。

トピックスとしては、IBM社が出している人工知能(AI)の「IBM Watson」に関連するシステムが4月上旬にサービスインし、後続のプロジェクトも動き出している。ERP事業を手掛ける子会社「クレスコ・イー・ソリューション」と「エス・アイ・サービス」の2社を4月1日に統合した。また、6月からは執行役員制を導入してガバナンス体制の強化をはかっている。

#### ◆2017年3月期第1四半期の決算概要

当四半期は売上70億14百万円(前年同期比6.9%増)、営業利益4億70百万円(同11.1%増)、経常利益5億35百万円(同1.9%増)、四半期純利益3億68百万円(同1.9%増)で増収増益となったが、事業や子会社によってまだら模様を呈し、出だしはやや苦戦した。

セグメント別ではここ1~2年大きな変化はないものの、組み込みの通信システム分野は、スマートフォンの開発が減少しており、その他の分野は前年比で成長できている。

経済状況全般を見ると、マイナス金利や円高で投資に慎重な顧客が出てきている。新年度の予算作成時に提案いただいた額や内容が、実際にスタートする段階で、7割~8割に引き下げを要請してくるケースが出てきている。

ただし全体的には新しい技術が進展しており、AIやロボティクスに対する関心はとて高まっており、投資意欲は高いとみている。また、クラウドやモバイルも広く普及している。

クラウドはパブリッククラウドに進んでおり、当社も取り組んでいるが、既存の事業に食い込んで結果的にマイナス要因にもなっている。当社が得意とする基盤構築事業での大きな案件が減少して、スピードが速くコストも低減できることから、クラウドに流れている傾向が見られる。

#### ◆当社の事業概況

メインの既存事業の他に、将来の投資の意味で、オリジナルのサービスを幾つか出している。

「Creage(クレアージュ)」はアマゾン社のクラウド「アマゾン ウェブ サービス(AWS)」を導入するサービスで、順調に伸びている。今後更に需要が高まるとみて、AWSの技術者を現在の30人から今期末までに100人にする計画である。「インテリジェントフォルダ Express(エクスプレス)」は海外の通信事情の悪いところでも高速にファイル転送できるサービスで、引き合いが増えており、大手企業で使っていただいている。IoTデバイスのためのプラットフォーム「KEYAKI(ケヤキ)」はまだ引き合いが活発な域には達していない。当社は「IBM Watson」のエコパートナー

一で、4月にサービスインしたプロジェクトの他に、3社のプロジェクトが動いている。現在約10人の技術者を今期末までに3倍に増やしたい。ロボット関係は、ツールやデモ用のシステムを作り、積極的に展示会に出して、マーケティングを行っているところである。

子会社は、「クレスコ・イー・ソリューション」「クレスコ・ワイヤレス」「アイオス」の3社が出遅れており、「クレスコ九州」「クレスコ北陸」は計画どおりに進んでいる。「クレスコ上海」は市況の影響もあり顧客の状況がかなり厳しく、現在クロージングの検討をしている。「シースリー」「クリエイティブジャパン」は堅調。去年12月にM&Aを行った「メディア・マジック」は出遅れてマイナスである。子会社も本体と同様にまだら模様の状況。

受注残は前年同期より10%近く積み上がっておりますますだが、経済状況、顧客の状況等を踏まえて楽観視はしていない。

配当は当初計画とおり、52円を予定している。

### ◆2017年3月期通期の見通し

今期の第2四半期および通期の業績予想は、5月の公表値、第2四半期累計で売上152億20百万円(前年同期比10.1増)、通期で311億円(前期比8.1%増)から変更ない。

当社はいろいろな業界と分野をカバーしており、アプリケーション開発技術・基盤構築技術・組み込み技術の3つのコア技術をベースにオリジナルサービスや他社のサービスを組み合わせたり、先端技術を取り入れて、顧客のビジネスニーズに応じている。また、「アマゾン ウェブ サービス(AWS)」「Pepper」「IBM Watson」のパートナーであることを活かし、対応している。

当社は、ハードウェアやクラウドから、ソフトウェアのOS、ミドルウェア、アプリケーションまでを含めた、いわゆる「上から下まで」の対応をワンストップでできることを強みとしている。

昨今、「デジタル革命」と言われる新しい技術が次々に出てきている。当社も時代のキーワードとして認識し、「技術研究所」や「先端技術事業部」が産学共同研究、協業、M&A、グループ連携等を行いながら新しいサービスの開発に取り組んでいる。

そのうちロボットに関しては、4月に「先端技術事業部」の下に「AI-&ロボティクスセンター」をつくり、約20人で活動を開始した。当社の持つビジネスアプリケーションや組み込み、センサー等のノウハウを活かせる、ソフトバンク社やヴィストン社とも協業の話をしている。6月には「先端コンテンツ技術展」に4点出展した。「IBM Watson」と「Pepper」「Sota」などのロボットを組み合わせ、簡単な手順でロボットを動かせる「まるロボ」というシステムなどを、マーケティングの一環で出したら、想定以上に反応が良く、ビジネスを一緒にできないかという話が数社からいただいた。経産省もロボット市場に注力しており、当社もこの分野への投資をしていかなければならないと考えている。「Pepper」「Sota」を取り入れたビジネスを始めているが、まだ大きなビジネスにはなっていない。周辺システムを絡めたものに広めることや、ロボットとAIの組み合わせにも取り組んでいく。コミュニケーションロボットは特に当社の技術の蓄積を活かせる分野であり、積極的にアプローチしていく。ロボットは特別なものではなく、スマホの要素技術を活かせる。今後は、ユーザーがカスタマイズして使いたいニーズが出てくる。スマホのアプリを一般ユーザーが作っているように、ロボットをユーザー企業が自社のシステムと連動させて使う市場があると見ており、今後取り組んでいきたい。

## ◆ 質 疑 応 答 ◆

**技術者の採用はどのような状況か。**

新卒は毎年 50 名程度確保できており、次年度の採用は終えている。中途採用は毎年 30 名～40 名欲しいが、競争が激しく 難しい。人材紹介会社等に働きかけをしてはいるが、メーカー自体がソフト技術者の採用を活発化しており、社会全体でソフト技術者が不足している。

**第 1 四半期の着地は上期の計画どおりなのか、出遅れているのか。出遅れている場合は、2Q で挽回できるか。**

出だしは苦戦したが、今後に向けては、悪かった基盤事業も子会社も対策済み。当社は爆発的に物を売るビジネスではないため、出遅れを取り返すのは容易ではないが、第 2 四半期の計画値は達成できるとみている。

**第 3 四半期に受注が積み上がる傾向は、現在の景況の中でも維持できる見通しか。**

当社の仕事は、前年度から継続しているものもあるが、新しいプロジェクトが新年度予算でスタートする場合は、通常 6～7 月から開始するので下期のほうが膨らむ。現在引き合いは多いが、クラウドに食われて基盤等分野は厳しい状況にあり、好調な分野への人的資源のシフトを行った。これまでも通信システム分野でスマホ開発が減少した時に、カーエレクトロニクス分野等にシフトした。全体の状況が分かれば適切な対応が可能である。

**もし元号の改正があるとしたら、御社にとってはビジネスチャンスになるのか。チャンスがあれば、どのくらいの規模になるか。**

現段階では分からない。多少なりともテスト系のものは出ると思うが、大きいものはないとみている。

**上期の計画に対して、売上げは厳しいかもしれないが、当期の利益はそれほど悪くないのではないか。**

先述したように、通常第 1 四半期は年度の新投資が少ないため低めになる。ただし昨年、一昨年は、当社グループ全体で、第 1 四半期はとても好調だった。それと比較するとややまだらと感じている。

**受注は、どの業種が牽引したか。受注の採算性に変化はあったか。**

業績でよかったのは金融の銀行・保険で、組み込み系では車や製品化前の投資案件、また人材系も好調だった。現在、非常に人手不足なこともあり、人材会社は景気が良く、投資が多かった。

**受注高は計画と比べてどうだったか。**

よい結果となっているが、今までのように大型案件が苦勞なく受注できたり、基盤分野である程度固まった案件が取れた状況とは違ってきている。贅沢な話かもしれないが、そのような感触がある。

コミュニケーションロボットはこれからいろいろな分野で活躍すると思われるか。どういう分野で、どのような人を対象に、どのようなコミュニケーションをとるロボットになるか。越えなければならない大きな課題は何か。いつ頃、市場に出てくると想定しているか。

詳しく話をできないのが現状。経産省が発表している資料(ロボット産業市場動向調査結果)をもとに、当社もロボットに着手する必要があると感じ、展示会に出展してマーケティング活動をしている段階である。

(平成 28 年 8 月 18 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\\_1q\\_setumei\\_ppt.html](http://www.cresco.co.jp/redirect/ir/29_1q_setumei_ppt.html)