

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

不採算プロジェクトの発生により増収減益

◆2019年3月期第1四半期決算概要

当期の事業環境は、昨年より引き続き業種・業態で濃淡があるものの、IT 投資意欲は旺盛であった。その結果、売上高 81 億 13 百万円(前年同期比 105.9%)、営業利益 4 億 72 百万円(同 79%)、経常利益 7 億 25 百万円(同 100.8%)、四半期純利益 4 億 13 百万円(同 83.5%)となった。

売上高、経常利益については増収増益だったが、営業利益、四半期純利益は減益となった。主なマイナス要因は、本体、子会社において5つの不採算プロジェクトが発生し、計画比で1億円のコスト増となったことによる。さらに、人手不足により新規案件に取り組めなかったこと、採用費の増大による販管費の12%増が響いた。売上総利益率は17%(前年同期18.3%)、営業利益率は5.8%(同7.8%)となっている。経常利益の増益は、外国株の有価証券評価益で、本業とは関係がない。全体では出遅れた感がある。

受注高、受注残高は、ソフトウェア開発については、不採算プロジェクトの影響以外に、金融分野が想定以上に減少した。一方、組込み型ソフトウェア開発は、カーエレクトロニクス分野、情報家電・その他分野を中心に引き合いが増加した。その結果、受注高は前年同期比95.9%、受注残高は前期比89.9%となっている。しかし、受注高、受注残高ともに昨年度が高かったため、肌感覚としては悪い数字ではない。

セグメント別では、ソフトウェア開発については、金融分野はメガバンクの大型案件が一巡した影響を見込んでいたが、リカバリーできず、想定以上に悪く、前年同期比85.1%であった。第3四半期まではマイナスが続くとみている。その分、他のインダストリーにリソースをシフトしている。公共サービス分野は受注増により128.2%となったが、人材および旅行関連の一部プロジェクトで不採算が発生し、減益となった。流通・その他分野に関しては、受注は計画どおりで115.4%となったが、子会社で一部不採算のプロジェクトが発生した。品質管理の強化、金融分野のリソースの更なるシフトが必要。その結果、売上高は104.3%、セグメント利益は75.1%、セグメント利益率は7.6%となっている。不採算プロジェクトの影響が大きいですが、M&A でグループ化した会社や、地方の会社における利益率改善の遅れも足を引っ張った。

組込み型ソフトウェア開発は、通信システム分野についてはスマートフォン関連のプロジェクトが微増となり、前年同期比103.2%となった。ピークは4~5年前に過ぎているが、それなりの需要があり、体制を維持している。カーエレクトロニクス分野は、顧客からの増員要請も多く、インフォテイメント系、表示系を中心に好調で114.1%となった。情報家電等・その他分野は、テレビ、カメラ、AI スピーカー等のデジタル情報家電のほか、子会社の重電の制御系開発も好調で116.3%と伸長した。全体では、売上高は114.2%、セグメント利益は126.3%、セグメント利益率は18.4%となっている。受注単価の見直しや生産性の改善に取り組み、開発体制の強化が奏功した。

総資産は、前期末比11億93百万円減で、229億34百万円となっている。売掛金は3月末、9月末に多くなるため、その分が減少している。

◆2019年3月期の見通し

業績予想、配当予想ともに、5月8日発表から変更なし。顧客のIT投資意欲は非常に旺盛で、どう応えるかが課題。中途半端に取組むと不採算になり、顧客に迷惑をかける。また、営業利益が出遅れたため、今後どうやってリカバリーするかが課題。

◆対処すべき課題の対応状況

「鉄板品質の提供」においては、不採算プロジェクトや人為的な作業ミスで顧客に迷惑をかける事態となり、最も解決に注力すべき課題と認識している。

「生産性の追求」については、今年からプロジェクトメンバーの5%の時間を生産性向上のために使う「5%活動」を展開している。生産性向上のためのツール作成やしかけ考案などに、5%の時間を使うという活動。今のところ、全社員の15%程度が行っている。一時的にはコスト増となるが、プロジェクトの生産性は高まるとみている。一方、会議、文書の削減は思うように進んでいない。文書フォーマットや自動化ツールなどの知財を年間1,000件のプロジェクトにすべて適用するのは難しいが、知財活用の意識は高まっている。

「リソース戦略の強化」については、国内は人手不足でパートナー確保に苦戦しており、且つコストも上がっているため、オフショアの対応として、昨年、ベトナムに駐在員事務所を開設した。100名体制を目指しているが、進捗が遅れている。

「人材の採用と育成」は、今年入社の新卒採用は苦戦したが、来年4月採用分は一部の子会社を除き、計画どおりに完了した。一方、中途採用は厳しい状況が続いている。人材育成は、クラウドビジネスがかなり立ち上がっているため、技術者の有資格者を50名から100名に増やす計画で育成を進めている。

「新技術の研究開発」は、AIが中心である。ワトソンを担いだ本格的なSIを顧客企業3社で実施した。今後は適用を拡大し、深掘りしていく。また、昨年はソフトバンク社様とPOCという形でAIを導入する顧客の開拓を行ったが、顧客に「POC疲れ」が出ており、顧客開拓は効率的ではないと判断し、営業方針を考え直す。「技術研究所」では、眼科領域で眼底画像や動画を使った機械学習、AIの活用の共同研究が4件進んでいる。マネタイズにはもう少し時間がかかるが、確実に成果は出ており、眼科領域ではない別のエリアや業種への展開が課題である。

「グループの連携」については、営業の連携や子会社に対するガバナンスの浸透は順調である。

「営業体制およびお客様とのリレーションシップの強化」は、7月18日に行った創業30周年の感謝の集いに顧客のエグゼクティブ100名を招待した。これを機に、顧客との関係をより強化していきたい。

「新規ビジネスの組成」は、4月に体制を刷新し、サーベイしている段階である。

「コーポレートガバナンスの推進」は、不採算プロジェクトが発生したことから、リスク感度が重要と認識している。

「健康管理と働き方改革の推進」は、残業の削減、有給休暇の取得について数値を定めて推進しており、年々いい方向へ進んでいる。

「ダイバーシティへの取組み」は、障がい者採用、女性採用を積極的に行っている。今年50名の新入社員のうち23名が女性、2名が外国籍である。

◆質疑応答◆

金融分野で、メガバンクとメガバンク以外とで動きを伺いたい。

保険のメイン顧客が、昨年度に大きな投資をしたため、今年度は7~8割に落ちている。ただし、他の顧客にリソースをシフトしているため、銀行ほどの落ち込みではない。銀行は、昨年度の4Qから落ち込み始めていた。

5件の不採算案件は、人手不足で無理して受注した、特定の業種で単価の引き下げが発生している、難易度が高まっている等の共通点があるのか。偶然同時期に発生したのか。

インダストリーも異なり、関連性はない。本体は人材、旅行、メーカーが1件ずつ、子会社はERPで2件ある。1,000万円以上が5件発生した。

ソフトウェア開発のメガバンク以外では、前回、特に旅行で大型プロジェクトが動いているという話だった。旅行の受注高・受注残高と、ピークアウトの時期を知りたい。

金融以外のソフトウェア開発は、比較的順調に推移している。特に旅行、人材、物流などで需要が多い。しかし、リソース不足のため、無理に受けると不採算で顧客にも迷惑がかかる。どうやって受けられるか、工夫しながら提案していく。

(前質問の続き)今期も受注高、受注残高は低調な想定か。

そのとおりである。しかし、トップラインを積上げていかなければ、利益が出ないため、どれだけ上げられるかだ。

中間業績の予想から逆算すると、売上10%アップ、利益15%のアップで10億円が必要だが、どう見ているか。

中間業績はハードルが高いと見ている。特に利益は、ハードルが高い。

0

第1四半期が計画を下回る状況で、通期でみた場合、巻き返すために必要なものは何か。案件数が期初計画と変わらない場合は、不採算を取り戻すのは難しいのではないか。案件が上振れるのか、削れるコストがあるのか、1案件ごとの利益率を上げられる工夫があるのか。

第1四半期の結果を受けて、コストセーブを指示した。現在、下期の予算を作成しており、販管費と間接費の削減を指示した。一方でトップラインを追いかけるが、顧客のニーズがある中で、品質を担保しながら、その仕事を受けられるのかを考えていくことが一番の課題である。

(前質問の続き)第1四半期で想定より良かった部分はあるか。

組込みが良かった。受注もトップラインも良く、不採算もほとんどなかったので、利益率もかなり良かった。

来期以降、金融の動向をどうみているのか。今期のまま大きく減っていくのか。

当期で底を打ち、第4四半期には昨年度の結果まで戻るとみている。金融もクラウドに移行する話が多く出ており、従来とは異なる種類の仕事が増えると予想している。その準備はしている。

(前質問の続き)それは、IBM社からくる仕事か。

そうでないのが多い。

(前質問の続き)採算面で良い方にでるのか。

上手く対応すれば、良くなる。

開発リソースの拡充として、前回の説明会では、社長が外注先を直接開拓しているとのことだったが、その手ごたえは。

世の中に非常にたくさん仕事があり、良い技術者獲得が難しい状況が一昨年頃から続いている。4月にパートナー会社を50社招待するイベントを開催した。パートナー各社の社長と話をし、長期契約をしたい、若手を育成して欲しい、AIなどのプロジェクトに入れてほしい等の要望を伺った。各社の要望をくみ取ってお付き合いすることが大切だと思っている。

4月に開設した大阪事業所は、どの程度の規模を目指しているのか。

大阪事業所は、10名からのスタートである。関西にも有力な製造業がたくさんあり、今後、拡充していきたい。子会社のメクセスとの協業も考えている。

オフショア先のベトナムの開拓が遅れている要因は。また、どういう案件をベトナムに出すのか。

ベトナムのハノイに、駐在員が2人常駐している。オフショア先は2社で、30名程に仕事を出している。拡大する計画だったが、日本側の問題で、ベトナムに出す案件をプランニングできていない。適している案件は、長期の保守案件や、期間や品質より安価を重視するツール作成などの案件。駐在員2名分のコストがかかっているので、100名位の体制にして法人化したい。

60億円ほどの現金がある。その用途は、M&Aや株主還元など、検討しているのか。

M&Aは常に3件ほど検討しており、専任が1~2名いる。今が買い時かどうかは、案件価格が高いため、要検討。案件があれば、手を挙げていきたい。

(2018年8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。

<https://www.cresco.co.jp/ir/library/briefing.html>